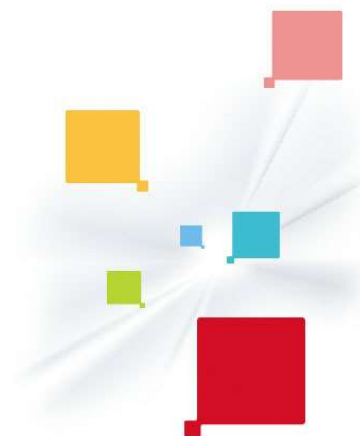


2022年度 4-6月期 決算概要

2022年 8月 3日
株式会社リコー



本資料に記載されている、リコー(以下、当社)の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。従って、実際の業績は異なる結果となる場合がありますので、これらの業績見通しにのみ全面的に依拠なさらないようお願い致します。

実際の業績に影響を与える重要な要素には、a) 当社の事業領域を取り巻く経済情勢、景気動向、b) 為替レートの変動、c) 当社の事業領域に関連して発生する急速な技術革新、d) 激しい競争にさらされた市場の中で、顧客に受け入れられる製品・サービスを当社が設計・開発・生産し続ける能力、などが含まれます。ただし、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。(参照：「事業等のリスク」<https://jp.ricoh.com/IR/risk.html>)

本資料に他の会社・機関等の名称が掲載されている場合といえども、これらの会社・機関等の利用を当社が推奨するものではありません。本資料に掲載されている情報は、投資勧誘を目的にしたものではありません。投資に関するご決定は、ご自身のご判断において行うようお願い致します。

本資料における年号の表記：4月から始まる会計年度の表記としております。
(例) 2022年度 (FY2022)：2022年4月から2023年3月までの会計年度

2022年度 4-6月期 決算概要

説明者:コーポレート執行役員・CFO 川口 俊

- 2022年4-6月、第1四半期の決算概要です。

業績	<ul style="list-style-type: none"> ● 全ビジネスユニット増収増益 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 全社営業利益は、為替や一過性要因等を除いた実質値で想定内の進捗 ✓ 部材不足及び上海ロックダウン等の外部要因に対し、柔軟な調達・生産施策で対応 <p><u>オフィスプリンティング</u></p> <p>ハード： 上海ロックダウン等に対し、生産状況は回復傾向 原材料や海上輸送費等による原価押し上げ分はコスト改善とともに市場で吸収 →供給量回復に伴い、市場需要に応じていく</p> <p>ノンハード： 全体では想定内。日本はやや下回ったが、欧米は緩やかに回復</p> <p><u>オフィスサービス</u></p> <p>日本を中心に商材不足の影響は継続も、事業成長に向けた施策は着実に進捗 →欧州では成長投資効果を追求 →日本では7-9月期以降のリカバリーを計画</p> <ul style="list-style-type: none"> ● プライシングコントロールや体質強化は計画通り進捗 ● 2022年度見通しは変更なし
資本収益性向上に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ● ROICツリー管理の運用本格化 ● 自己株式取得300億円実施中（6月末時点 進捗 約39%）

Aug 3, 2022

© Ricoh

- 最初は、決算のポイントです。
- 全ビジネスユニットにおいて増収増益を達成することができました。
全社の営業利益は、為替、一過性要因を除きますと想定範囲内での進捗となりました。
- 部材不足や、上海のロックダウンなど外部要因に対しては、柔軟な調達および生産の施策で対処しております。
- オフィスプリンティングのハードの生産状況は6月から回復傾向にあります。
原材料、海上輸送費等による原価押し上げ分については、コスト改善とともに、市場での価格対応等で吸収しております。
- また、まだ生産から販売へ作った製品が全て行き届いているわけではないため、今後、供給量回復に伴い、市場の需要にしっかり応えてまいります。
- ノンハードは、全体では想定範囲内ですが、日本ではやや下回っています。
一方、欧米では緩やかに回復を示しています。
ただし、国ごとで少し様相が違っているため、今後しっかりと細部を見ていきたいと思っています。
- オフィスサービスは、日本を中心に商材不足の影響が継続しています。
そのような中でも、事業成長に向けた施策は着実に進捗させています。
- 欧州は、成長投資をして新しくグループになった事業、会社とのシナジー効果を追求しています。
- 日本は、7-9月以降のリカバリーを計画しております。後ほど八條から説明をいたします。
- プライシングコントロール、つまり売価への転嫁、それから価格設定の新しい見直しも進めました。
体質強化とともに計画どおり進捗しています。
- 以上のことから、2022年度の見通しについては変更いたしません。
- その他、資本収益性向上に向けた取り組みは、ROICツリーの管理を今年度からさらに運用を本格化しております。
また、300億円の自己株取得を公表しましたが、6月末時点では39%まで買い進んでいます。
- 以上がポイントです。

2022年度 4-6月期決算 <連結損益計算書>

部材不足・輸送費影響続くも、体質強化・プライシングコントロール等により、増収増益

	2021年度 4-6月期	2022年度 4-6月期	前年比	
売上高	4,248億円	4,593億円	+345億円	+8.1%
売上総利益	1,523億円 (35.9%)	1,680億円 (36.6%)	+156億円	+10.3%
販管費等	1,466億円 (34.5%)	1,583億円 (34.5%)	+116億円	+8.0%
営業利益	56億円	96億円	+39億円	+69.9%
営業利益率	1.3%	2.1%	+0.8pt	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	47億円	75億円	+28億円	+58.6%
EPS	6.77円	11.98円	+5.21円	
期中平均 為替レート	1USD/1109.50円 1ユーロ/131.92円	129.51円 138.02円	+20.01円 +6.10円	
研究開発投資	229億円	231億円	+2億円	
設備投資 (有形固定資産)	75億円	82億円	+6億円	
減価償却費 (有形固定資産)	104億円	101億円	-3億円	

Aug 3, 2022

© Ricoh

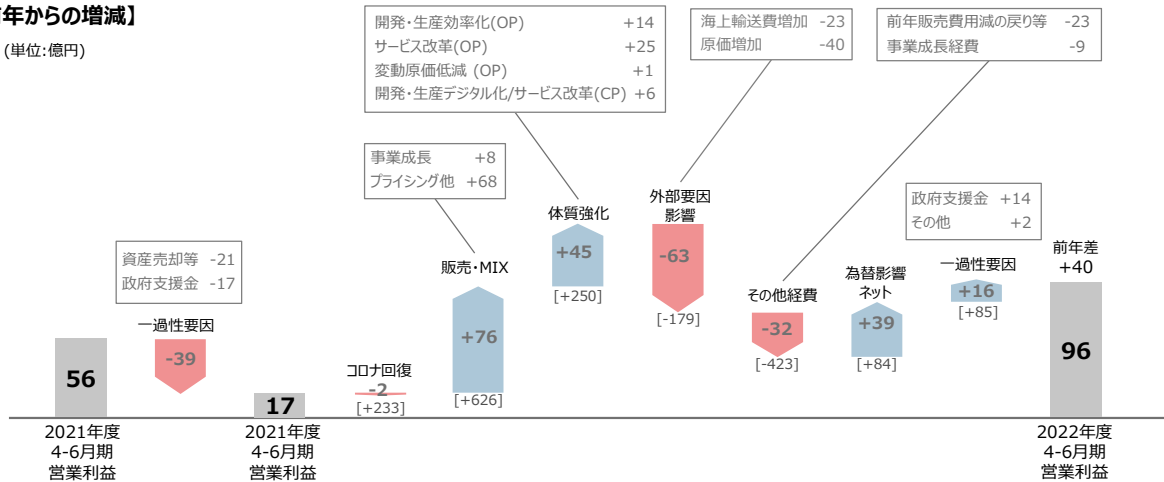
- 連結損益計算書です。
- 売上高4,593億円、営業利益96億円と増収増益となりました。詳細の要因は次ページで説明いたします。

要因別営業利益

品不足継続等によりコロナ回復・事業成長は緩やかだが、コスト上昇分に対するプライシングコントロールを着実に実施
体質強化や外部要因対応等により、営業利益の進捗は想定範囲

【前年からの増減】

(単位:億円)



Aug 3, 2022

© Ricoh

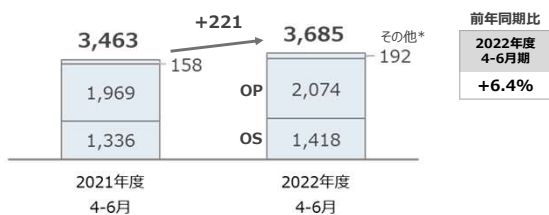
[] : 通期見直し

- 営業利益の要因別一覧になります。
- まず、表の中ほどの販売・MIXです。ここは主に事業成長とプライシングコントロールです。
- 2つ隣に、コストアップ要因である外部要因影響がありますが、この外部要因影響に対してはプライシングコントロールでほぼカバーできているとご理解ください。
- 次にその他経費です。
今年度の営業利益見通しを900億円としておりますが、そのうち第1四半期は年間の10分の1程度の額で計画しておりました。それもあって冒頭に営業利益実績96億円を、想定範囲内と申し上げました。
この年間の10分の1という構成比は、その他の経費、また先程の販売・MIXにおいても同様であり、この点からも順調に進展していると考えております。
- 真ん中にある体質強化については、可能な限り前倒しで固定費や原価を下げ、効率性を追求する方針であり、順調に進捗していると考えております。

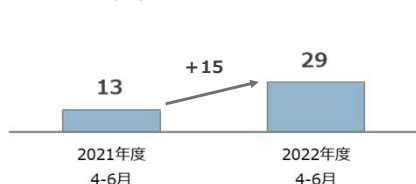
リコーデジタルサービス

MFP・IT商材品不足の中、増収増益確保

売上高 (億円)



営業利益 (億円)

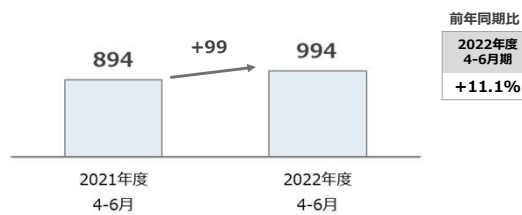


リコーデジタルプロダクツ

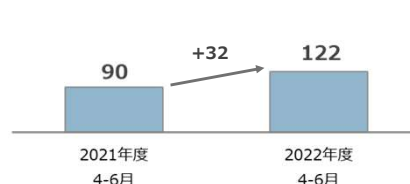
RICOH
imagine. change.

上海ロックダウンにて一部生産ライン停止も6月に再開、柔軟な生産努力により増収増益

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



Aug 3, 2022

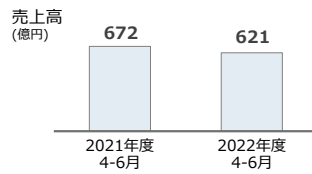
*その他：環境ソリューション、産業ソリューションなど

© Ricoh

- 各ビジネスユニットの状況です。
- リコーデジタルサービスでは、MFP・IT商材が不足している中、増収増益を確保することができました。
- リコーデジタルプロダクツは、上海ロックダウンで2カ月程度、生産ラインが停止しましたが、6月に再開しております。上海の工場では、従業員が様々な手を尽くして生産努力を続けてくれており、これから一気に生産を進められる機運が高まってきています。
- デジタルプロダクツの方の利益が高い、デジタルサービスのほうが低いという状況になります。ここには1つ理由があります。デジタルプロダクツの生産は、内部売りがメインになります。また、為替の影響がデジタルサービスよりも大きく出ています。
- 一方、デジタルサービスの、オフィスサービスは、少し物足りない数字でした。それから、各MFP、IT商材が販売現場、顧客へ届き切らなかったこともあり、第1四半期については低調な結果となりましたが、先ほど申し上げたように、製品供給量回復に伴い市場の需要に応え数字を上げていきたいと思っております。

リコーデジタルサービス（オフィスサービス）

日本

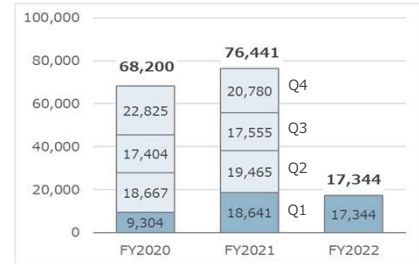


IT商材不足の影響継続も、スクラムシリーズ2桁伸長

- ① スクラムパッケージ（中小企業ターゲット）
セキュリティ関連好調、電帳法改正対応の新規サービス堅調推移
- ② スクラムアセット（中堅企業ターゲット）
システム導入後の運用代行、仮想化集約・セキュリティ関連を中心に好調継続、前年比 売上高2倍

2022年度4-6月期 実績	売上	前年比	本数前年比
スクラムパッケージ	94億円	85%	93%
スクラムアセット	60億円	208%	—
合計	155億円	110%	—

(本) スクラムパッケージ販売本数



欧州*

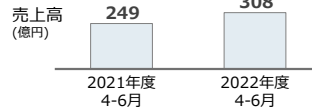


* 欧州・中東・アフリカの売上高

ニューノーマル対応を見据えた施策展開により成長を更に加速

- ① 買収企業の業績・シナジー創出は引き続き堅調
Axon-Ivy社ソリューションのリコー顧客展開開始
- ② Leading Change at Work (LCAW) キャンペーン
順調に立ち上げ、案件開拓順調 受注:€30M
- ③ リスキルによりエンジニアをOPからOSへのシフトを加速

米州



デジタルサービスへの転換に向けて進捗、新サービス好調

- ① セキュリティ対策のITサービスは好調推移
- ② BPSはオフサイトに加えオンサイトも売上回復
- ③ 大手層の3業種（医療・金融・小売）を重点化し、ポートフォリオ強化

売上内訳 (億円)	2022年度 4-6月期	前年同期比
オフィスサービス計	1,418	+6.2%
ITインフラ (ハード・ソフト)	498	-6.3%
ITサービス (メンテナンス、アウトソーシング、等)	315	+12.6%
アプリケーション (業種・業務アプリ、自社アプリ)	259	+10.5%
BPS (顧客出力センターの受託、等)	283	+20.6%
その他	61	+14.4%

Aug 3, 2022

© Ricoh

- デジタルサービスのオフィスサービスについて、日本、欧州、米州の地域別にご説明いたします。
- 日本は、通期決算の際にも、スクラムパッケージがIT商材不足で大きな影響を受けているため、当座はスクラムアセットの方で顧客へ貢献したいとご説明いたしました。
第1四半期の結果として、スクラムパッケージは売上前年比85%、本数も前年比で減少しました。
ただし、セキュリティ関連のパッケージは依然好調を持続しており、電帳法改正対応の新しいパッケージについても堅調に推移しています。
- 一方、スクラムアセットについては、注力したことによって、売上前年比約2倍まで持ってくることができました。
- 欧州は、買収した会社のシナジー創出は引き続き堅調に進んでいます。
1月に買収したAxon Ivyというローコードのアプリを開発している会社ですが、当社顧客への展開を進めており、受注も積み上がってきています。
- エンジニアについてのリスキルについては、シフトを加速させている状況です。
- また、米州は、後ほど説明いたしますが、セキュリティ対策のITサービス等が好調に推移しています。
- BPS（Business Process Services）も、オフサイトだけでなくオンサイトについても売上を回復している状況です。
加えて大手顧客層の3業種に対して重点的にサービスのポートフォリオを強化するなど、今後、事業成長に向けて舵を切りたいと考えております。
- 補足ですが、右下の表にITインフラ498億円、前年からマイナス6.3%になっています。
昨年の第1四半期には、まだGIGAスクールの特需が40億～50億円入っておりまして、その分の影響が出ています。

リコーデジタルサービス（オフィスプリンティング）

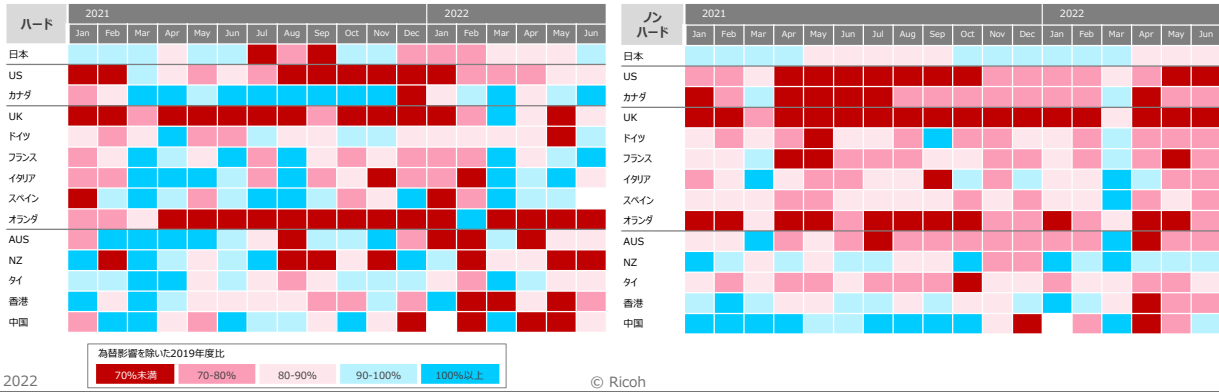
- ハード： 上海ロックダウン等により品不足影響はあったが、販売は回復傾向
原材料や海上輸送費等による原価押し上げ分はコスト改善とともに
市場で吸収
- ノンハード： 日本でやや想定を下回ったが、欧米および全体ではほぼ想定線

FY19同期比（為替影響除く）

* コロナ影響を除いたFY19対比

OP売上	21年度				22年度
	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月
ハード	85%	73%	72%	79% (69%*)	82%
ノンハード	79%	78%	82%	86% (79%*)	80%
日本	90%	78%	91%	87%	88%
米州	75%	68%	64%	76%	74%
欧州	77%	80%	76%	83%	78%

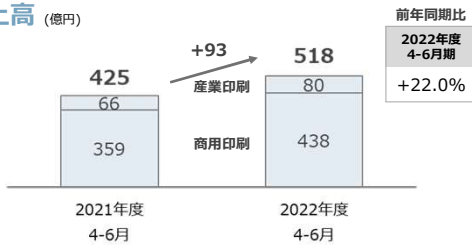
売上ヒートマップ（国・地域別、2019年度同月比）



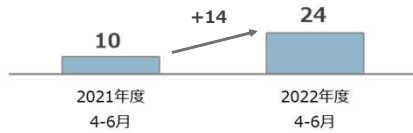
- オフィスプリンティングのハード、ノンハードの状況です。
4-6月、ハード82%、ノンハード80%で、1-3月から比べると実質的に改善しています。

商用印刷のハード・ノンハード回復、体質強化の継続的な実行により、増収増益

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

● 商用印刷

ハード : 顧客の投資意欲回復により、前年伸長
部品不足影響は代替部品調達等に対応
ノンハード : 印刷業向けを中心に増収

FY19同期比 (為替影響除く)

CP売上	21年度				22年度
	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月
ハード	73%	68%	72%	87%	84%
ノンハード	86%	92%	95%	94%	95%
日本	98%	98%	97%	110%	101%
米州	77%	78%	80%	89%	87%
欧州	74%	82%	86%	90%	86%

● コンポーネント (IJヘッド)

サイングラフィック用途中心に好調、2桁増収継続

● 体質強化は計画通り (進捗率29%)

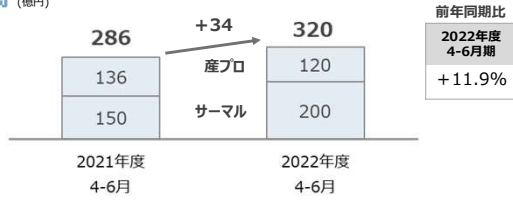
Aug 3, 2022

© Ricoh

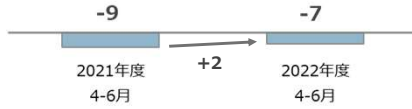
- グラフィックコミュニケーションズです。
- 商用印刷のハード・ノンハードが引き続き回復しています。数字につきましては右の表をご覧ください。
- 体質強化も継続的に実行しており、進捗率は現在29%で、予定どおりに進んでおり、引き続き増収増益となっております。

外部要因影響継続も、プライシングコントロール等により業績改善

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

● サーマル

社会課題解決型商品の拡販、流通分野の需要堅調により売上成長

米州：物流需要拡大

欧州：新ライン稼働による顧客獲得

日本：剥離紙レスラベル堅調

原材料・輸送費高騰影響はプライシングコントロール等で吸収

● 産プロ*

オプティカル事業：

自動車関連顧客の減産影響続く

エレクトロニクス事業：

産業用ロボット向け等が堅調

* 産業プロダクツ事業：オプティカル事業(車載用カメラ、プロジェクターユニットなど)、エレクトロニクス事業(産業用コントローラなど)、精密部品事業など

Aug 3, 2022

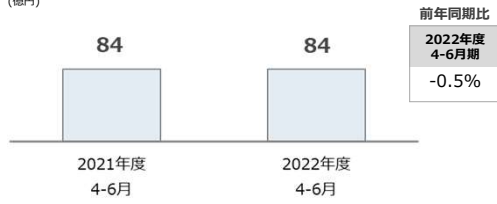
© Ricoh

- インダストリアルソリューションズです。
- 2021年度後半の課題は、原材料および輸送費などのコスト上昇に対する価格対応でしたが、第1四半期はしっかりと対応できてきています。
コスト上昇の影響をしっかりとプライシングコントロールで吸収できており、今後も継続してまいります。
- それ以外の状況は、通期決算からは大きくは変化しておりません。

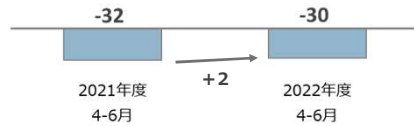
その他

前年並みの収益で推移

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

- SmartVision
RICOH360 クラウドサービスの新規顧客開拓順調
- 新規事業創出のための投資によりセグメントとしては赤字
リコフューチャーズBUにて新規事業ポートフォリオマネジメントを推進

新規事業進捗

- 創薬支援
エリクサジェン・サイエンティフィック社子会社化
日本初のmRNA医薬品の製造受託サービスを本格稼働
- 社会インフラ向け点検サービス
(光学技術・AIによるインフラ点検業務のDX推進)
のり面[※]：宮崎県との実証実験完了、サービス化に向け手ごたえ
路面・トンネル：着実にパートナー・案件獲得進む



Aug 3, 2022

© Ricoh

- その他の分野です。
SmartVisionのTHETA 360（360°カメラ）や、新規事業創出の投資がその他のセグメントで計上されています。
- 営業利益は赤字計画の中ですが、前年度から若干赤字幅を減らすことができました。
- 新規事業は、ビジネスユニットのリコフューチャーズにおいて、新規事業のポートフォリオマネジメントを進めています。
今後も、事業を継続するもの、場合によっては縮小を検討しなければならないものをより明確にしていくことになると思います。
- 最近のトピックスは2つあります。
創薬支援を先日発表しましたが、エリクサジェン・サイエンティフィック社という米州の会社への持分を増やして、株式の過半数をリコグループが取得することになりました。
- 日本初のmRNAの医薬品の製造受託サービスを本格的に稼働しています。
詳細はこれ以上申し上げませんが、更にサービスの拡大をしていきます。
- それから、社会インフラ向けの点検サービスも着実に進めています。
のり面の点検とは、下段左側の写真の壁面部分の点検です。宮崎県での実証実験が完了して、サービス化の手応えを持っています。各都道府県で引き合いが入っており、今後、業績貢献してくるものと考えています。
- 以上がビジネスユニットごとの状況となります。

連結財政状態計算書

製品供給回復に向けたプロセスで在庫積み増し
総資産は為替影響除くと前年度末水準で推移

資産の部

(単位:億円)	2022年 6月末	22/03末比 増減額	
流動資産	10,646	+521	
現金及び預金	2,522	+118	
営業債権及びその他の債権	3,873	-97	
その他の金融資産	948	+25	
棚卸資産	2,645	+320	生産回復による販売在庫 部材先行購入など生産 在庫増加
その他の流動資産	655	+155	
非流動資産	8,661	+253	
有形固定資産	1,889	+4	
使用権資産	586	+9	
のれん及び無形資産	2,768	+173	戦略投資
その他の金融資産	1,321	+38	
その他の非流動資産	2,096	+27	
資産合計	19,307	+775	

負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2022年 6月末	22/03末比 増減額	
流動負債	6,970	+36	
社債及び借入金	1,004	-139	返済
営業債務及びその他の債務	2,668	-17	
リース負債	233	+6	
その他の流動負債	3,064	+186	
非流動負債	2,964	+424	
社債及び借入金	1,622	+412	調達
リース負債	445	+1	
退職給付に係る負債	450	-6	
その他の非流動負債	446	+18	
負債合計	9,935	+461	
親会社の所有者に帰属する 持分合計	9,334	+314	為替換算差額の増加 自己株取得 配当支払い
非支配持分	37	+0	
資本合計	9,372	+314	
負債及び資本合計	19,307	+775	
有利子負債合計*	2,626	+272	

(参考) 期末日為替レート: US\$ 1 = ¥ 136.68 (+14.29)
EURO 1 = ¥ 142.67 (+5.97)

(22/03末比増減)

*有利子負債: 社債及び借入金

Aug 3, 2022

© Ricoh

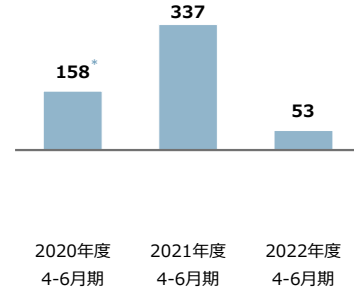
- バランスシートの状況です。
- 今回、各項目為替で膨らんでいます。現預金は、ほとんど為替で膨らんでいる状況です。
- 営業債権、それから右側にある営業債務につきましては減少で、リコーグループの場合、国内の年度末商談がある第4四半期の規模が大きくなります。4-6月で回収・支払いが進むこともあり減少となっています。
- 少し大きな数字になっているのが棚卸資産です。
生産回復による販売在庫、それから部材の先行購入などを進めております。
事業計画の段階では、上海ロックダウンの影響により販売現場への在庫の形成がより重要と判断し、若干の部材の先行購入、製品の先行生産を4月、5月に進めることにしました。
- 結果として、在庫が6月末では膨らんでいるという状況となりました。
ただこれらの製品在庫は、不要、不動の在庫ではなく、これから第2、第3四半期で、着実に販売をし、収益実現をしていきたいと思っております。
- 負債は、6月に500億円ほど資金調達をいたしました。
一方で、200億円ほど返済をしております。
- 資本は、為替影響が大きく出ている一方、自社株式の取得118億円、配当支払い82億円という数字の支出が入っています。

連結キャッシュフロー計算書

当期利益は増加も、棚卸資産の増加等によりフリーキャッシュフローは前年比で減少
株主還元は計画通りに進捗

(単位:億円)	2021年度 4-6月	2022年度 4-6月	
当期利益	48	76	増益
減価償却費	234	226	
その他の営業活動	195	-104	生産回復による販売在庫、 部材先行購入など生産在庫の増加
営業活動によるキャッシュフロー	478	198	
有形固定資産の取得及び売却	-42	-66	
事業の買収	-22	-7	
その他の投資活動	-75	-71	
投資活動によるキャッシュフロー	-140	-145	計画通り進捗
有利子負債*の純増減 *社債及び借入金	-34	210	
支払配当金	-53	-82	
自己株式の取得	-252	-118	
その他の財務活動	-89	-80	
財務活動によるキャッシュフロー	-430	-70	
換算レートの変動に伴う影響額	6	111	
現金及び現金同等物の純増減額	-86	94	
現金及び現金同等物期末残高	3,216	2,434	
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	337	53	

フリーキャッシュフロー推移 (単位:億円)



* リコーリース株式譲渡+78億含む
(株式売却+368-RL保有現金289)

Aug 3, 2022

© Ricoh

- キャッシュフローです。
- 上から3つ目、その他の営業活動のところ大きく在庫が膨らんでいる影響がここに出ております。その結果、フリーキャッシュフローは、大きな数字にはなっていません。在庫がはけると同時に、キャッシュ化してくると考えています。

主な取組み実績

- 2022年 4月 日本での先駆的な取組を促進する
 「生物多様性のための30by30アライアンス」発足時に参画
 30by30：2030年までに陸と海の30%の保全を目指すことを指し、「ポスト2020
 生物多様性枠組案」の目標案のひとつ。2021年6月のG7サミットにて、G7各国が
 先行して約束
- 7月 リコージャパン、「サステナビリティレポート2022」
 「SDGsコミュニケーションブック2022」を発行
 三井住友信託銀行と
 ポジティブ・インパクト・ファイナンスの契約締結

主な外部評価

- 2022年 4月 GPIFのESG投資パッシブ運用ベンチマークとして採用された
 「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」
 構成銘柄に選定
- 6月 「アジア太平洋地域気候変動リーダー企業」に選出
 日本経済新聞社と英フィナンシャル・タイムズ、独調査会社スタティスタが共同で温暖
 化ガスの削減度合いを調査、トップ200企業を選出
- 7月 「MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数」
 「MSCI日本株女性活躍指数(WIN)」
 「FTSE Blossom Japan Index」に選定され、
 GPIFが採用する5つのESG指数（国内株式）すべてに選定

主な外部・パートナー評価

- 2022年 4月  Gartner社による
 デジタルワークスペースアウトソーシングサービスの
 マジック・クアドラントに選出
- 5月  リコージャパン、「CYBOZU AWARD 2022」
 セールス部門賞及びエリア賞2部門を受賞
-  Ricoh USA、ChannelE2E社 Top100
 Vertical MSP（2022年版）にランクイン
- 6月  リコー、「デジタルトランスフォーメーション銘柄
 （DX銘柄）2022」に選定
-  Ricoh USA、The Channel社 CRN 2022
 Solution Provider 500 Listにランクイン
- 7月  リコージャパン、マイクロソフト ジャパン パートナー
 オブ ザ イヤー 2022を受賞

Aug 3, 2022

© Ricoh

- ESG、オフィスサービス評価のアップデートです。
- 様々なご評価をいただき、特にオフィスサービスは、6月にデジタルトランスフォーメーション銘柄に選定されたことが、当社として誇りと思っており、この名に恥じないようなビジネス、結果をこれからも出していきたいと考えております。

2022年度通期見通し

2022年度見通し <主要指標>

期初見通しから変更なし

RICOH
imagine. change.

4-6月期は見通し想定で着地。厳しい外部環境が継続するが、中計で掲げた事業成長・体質強化を完遂する。

	2021年度 実績	2022年度 見通し	前年比	
売上高	17,585億円	20,500 億円	+16.6%	
売上総利益	6,226億円	7,350億円	+18.0%	
販管費等	5,826億円	6,450億円	+10.7%	
営業利益	400億円	900 億円	+124.7%	
営業利益率	2.3%	4.4%	+2.1%	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	303億円	630億円	+107.4%	
EPS	45.35円	102.11 円	+56.76円	
ROE	3.3%	7%	+3.7%	
ROIC	2.8%	5%以上	+2.2%以上	
期中平均 為替レート	1USD/円 1ユーロ	112.36円 130.55円	125.00円 135.00円	+12.64円 +4.45円
研究開発投資	967億円	1,020億円	52億円	
設備投資(有形固定資産)	373億円	410億円	36億円	
減価償却費(有形固定資産)	398億円	420億円	21億円	

Aug 3, 2022

- 22年度の見通しです。
- ここから3ページは、前年度の本決算のときにお伝えした内容から変更はございません。
第1四半期は、想定内で進捗しています。
- 為替や一過性の影響もありましたが、在庫形成のために少し生産を急いだということもあり、内部的には未実現の評価のマイナスも入った上で、着実に第1四半期の予定どおりの数字を出せたと考えております。
- 上海ロックダウンも終息したこともあり、これから、生産を更に回復させ、顧客へお届けしていきます。
- ICT商材も、各メーカー等へヒアリングを行った結果、当社としては9月、10月ぐらいから通常の状態に戻るのではないかと想定しております。
そうしますと、日本におけるスクラムパッケージも、元のと通りの形に戻していけると期待できる一方、並行してICT商材に頼らないスクラムパッケージも考えていきたいと思っております。
こちらに関してはこの後、八條の方から説明を追加いたします。
- 各ビジネスユニットとはこのような状況、見通しも含めて様々な議論をした結果、第2四半期以降も、着実に当初計画達成に向けた活動を行っていきたくておりますので、今回、見通しは変更しておりません。
- ここまで第1四半期決算に合わせて、オフィス分野、特にオフィスサービスの状況についてご説明いたしましたが、当社がデジタルサービスカンパニーになるために、もう少し今の活動、またこれから先どのようなことを見ているのかを、皆様にご理解いただきたいと思い、リコーデジタルサービスビジネスユニットのデジタルサービス事業部長、八條から、少し説明を加えさせていただきます。

2022年度見通し 要因別営業利益

期初見通しから変更なし

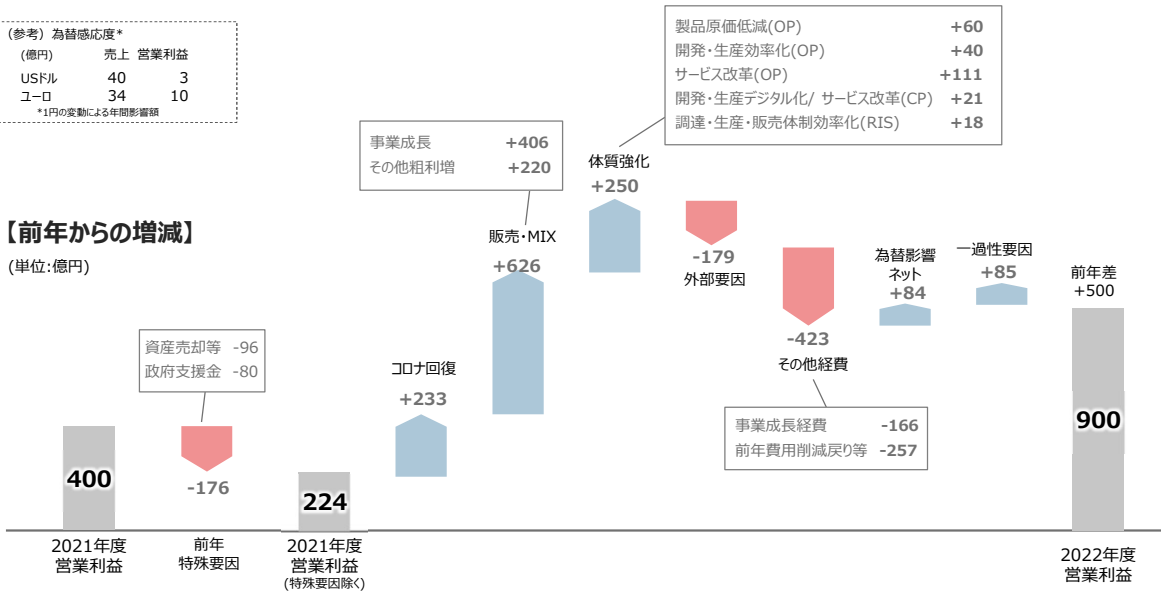
(参考) 為替感応度*

(億円)	売上	営業利益
USD/円	40	3
ユーロ/円	34	10

*1円の変動による年間影響額

【前年からの増減】

(単位:億円)



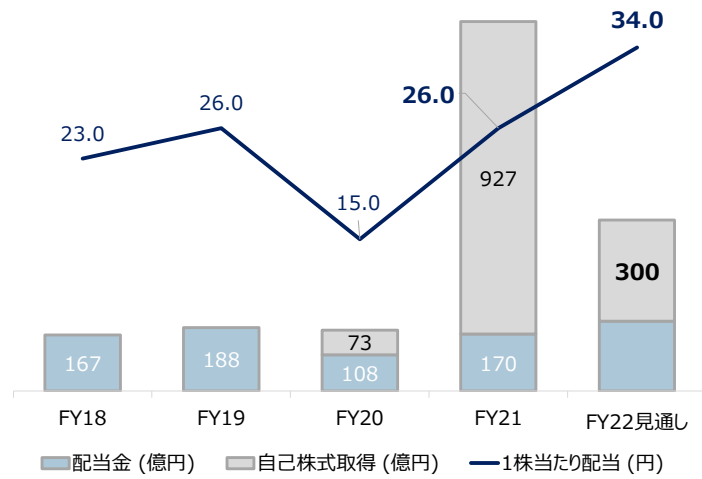
製品原価低減(OP)	+60
開発・生産効率化(OP)	+40
サービス改革(OP)	+111
開発・生産デジタル化/ サービス改革(CP)	+21
調達・生産・販売体制効率化(RIS)	+18

株主還元

期初見通しから変更なし

- 総還元性向50%の方針を堅持
- 増配と自己株式取得によるEPSの向上

- 配当：
2022年度見通し 年間34円に増配
(中間17円 期末17円)
- 自己株式：
機動的な自己株式取得を実施
追加還元として300億円を
上限に上期中に取得予定
⇒取得全株式を消却予定
6月末時点：118億円取得 / 39%進捗



リコーデジタルサービス アップデート

説明者:リコーデジタルサービスビジネスユニット デジタルサービス事業部長 八條 隆浩

- 引き続き、私から、デジタルサービス成長の取り組みについて、日本、ヨーロッパ、北米の地域別に説明します。

デジタルサービス成長の取り組み（日本）

お客様ニーズの高い領域で、掛け算でソリューションを展開

スクラムシリーズの勝ち筋（ICT商材非依存）への注力

- ・ セキュリティ : 4-6月期に引き続き注力、2桁成長の継続
- ・ バックオフィス : インボイス制度対応、電帳法対応、
基幹業務改善のシナリオの展開

24のシナリオでバックオフィス領域での機会・追い風に注力



秋に「リコーブランド版 kintone（仮称）」を投入予定

- ・ 業種業務により深く刺さるソリューションを更に拡充
- ・ RSIプラットフォームの更なる拡大
⇒ドキュメント+デジタルプロセス領域のワークフロー・デジタル化で
2025年度にグローバルで売上500億円のビジネス創出



PFU社との連携による強化

- ・ マネージドITサービスのラインナップ
- ・ ケーパビリティ
- ・ エッジデバイスを活用した業種業務デジタルサービスへの拡張



Aug 3, 2022

© Ricoh

- まず、進捗が少し遅れている日本について今後の取り組みをご説明いたします。
日本については、こちらに示している3つの施策でリカバリーをしていく計画です。
この3つの施策は、お客様のニーズの高い領域でソリューションを展開していくものです。
- 1つ目の施策は、第2四半期の実績に反映でき、リカバリーに貢献できる施策ということで、スクラムシリーズの中でも勝ち筋であるIT商材に非依存のソリューションパックで対応します。
スクラムパッケージのセキュリティパッケージについては、第1四半期も非常に好調で、2桁の成長を遂げています。
セキュリティ分野の中でも、IT商材非依存のクラウド型のセキュリティSaaSアプリケーションをセットにしたパッケージが非常に伸びました。
- このセキュリティが伸びた理由は、ニーズが高い領域でのパッケージというだけでなく、第1四半期に、基幹業務改善のシナリオ展開に加え、セールスマン、サービスマンに対する教育を徹底的に行ったためです。
その効果もあり、引き続き受注が続いており、第2四半期以降も、セキュリティに対する強化、注力を続けてまいります。
さらに、第2四半期から新たに進める取り組みで、バックオフィス系のソリューションを強化します。
バックオフィス系のソリューションは、右に示しているように、電帳法やインボイス制度の改定といった、法改正のニーズに対する対応を、このソリューションで支援していく計画です。
- この3つの領域に対して、バックオフィス系のシナリオとして、合計24のシナリオを用意しています。
お客様のニーズの追い風、我々の24のシナリオに加え、この分野では、日本で国策としてIT補助金の制度が出ています。
IT補助金の採択率は、リコージャパンが国内一の採択率を誇っており、このノウハウをお客様にも提供し、さらなる加速を目指します。
このバックオフィス系のソリューション展開にあたっては、第1四半期にセキュリティ関連ソリューションを伸ばせたケースと同様に、シナリオの整備だけでなく、その展開に必要なセールス・サービスマンの教育充実も図っています。
カリキュラムとして、基幹業務の基礎知識、インボイス制度、電帳法改正の内容、また提案する商品のスペックなど、合計26のセールス・サービスマン向けの教育コンテンツを用意、実施しています。
このようにバックオフィスソリューション展開に向けて、セールス・サービス体制の底上げも行いながら、加速してまいります。

お客様ニーズの高い領域で、掛け算でソリューションを展開

スクラムシリーズの勝ちずじ（ICT商材非依存）への注力

- ・ セキュリティ : 4-6月期に引き続き注力、2桁成長の継続
- ・ バックオフィス : インボイス制度対応、電帳法対応、
基幹業務改善のシナリオの展開

24のシナリオでバックオフィス領域での機会・追い風に注力



秋に「リコーブランド版 kintone（仮称）」を投入予定

- ・ 業種業務により深く刺さるソリューションを更に拡充
- ・ RSIプラットフォームの更なる拡大
⇒ドキュメント+デジタルプロセス領域のワークフロー・デジタル化で
2025年度にグローバルで売上500億円のビジネス創出



PFU社との連携による強化

- ・ マネージドITサービスのラインナップ
- ・ ケイパビリティ
- ・ エッジデバイスを活用した業種業務デジタルサービスへの拡張



Aug 3, 2022

© Ricoh

- 2つ目に、4月にサイボウズ社との業務提携を発表した、「リコーブランド版kintone（仮称）」の投入です。秋に投入予定と発表たとおり、順調に準備が進んでいます。投入前から、スクラムアセットで16のアセットモデルを用意しています。顧客管理、受注管理などが中心です。今後は、スクラムアセットだけではなく、スクラムパッケージとして展開も計画しており、秋の発売と同時に加速します。また、「リコーブランド版kintone（仮称）」は、RICOH Smart Integrationとも連携させて、発売する予定です。
- この分野は今後成長を期待しており、グローバルで、2025年に500億円のビジネス規模まで拡大したいと考えています。
- 3つ目は、4月に発表したPFU社の買収による連携強化です。PFU社は、スキャナーが注目されていますが、マネージドITサービスプロバイダーとして非常に力強いケイパビリティを持っています。
- 既にリコー日本のマネージドITサービスと、パートナーとしての連携をいくつか進めています。この連携をさらに強化し、リコー日本ブランドでPFU社のマネージドITサービスの販売強化を進めていきます。特にセキュリティオペレーティングセンターなどに関しては、非常に強いケイパビリティがあるため、営業力の強いリコー日本でその展開を目指します。
- さらに、PFU社のエッジデバイス、スキャナーを活用したスクラムパッケージモデルも投入しようと考えています。PFU社のスキャナーは、免許証などプラスチックでできたもの、また冊子でできたパスポートやお薬手帳などを直接読むことが可能です。それらのものを認証の入り口として、手書きの帳票のOCR（Optical Character Recognition / Recognition : 光学式文字認識 / 光学式文字読取装置）と組み合わせた業務はさまざまところで活用できるため、ワークフローのデジタル化の中で、スクラムパッケージ、スクラムシリーズとして強化していきたい領域です。
- ご説明した3つの領域で、現在、若干進捗が遅れている日本のオフィスサービスビジネスをリカバーしていきます。

デジタルサービス成長の取り組み（欧米）

欧州は買収した会社・販売会社共に着実に業績を拡大 今年度も引き続き買収実行

- 欧州にてコミュニケーションサービス領域でAVインテグレーター2社買収完了（2022年6月1日発表）グローバルでW C&C（Workplace Communication & Collaboration）戦略を進める基盤を強化

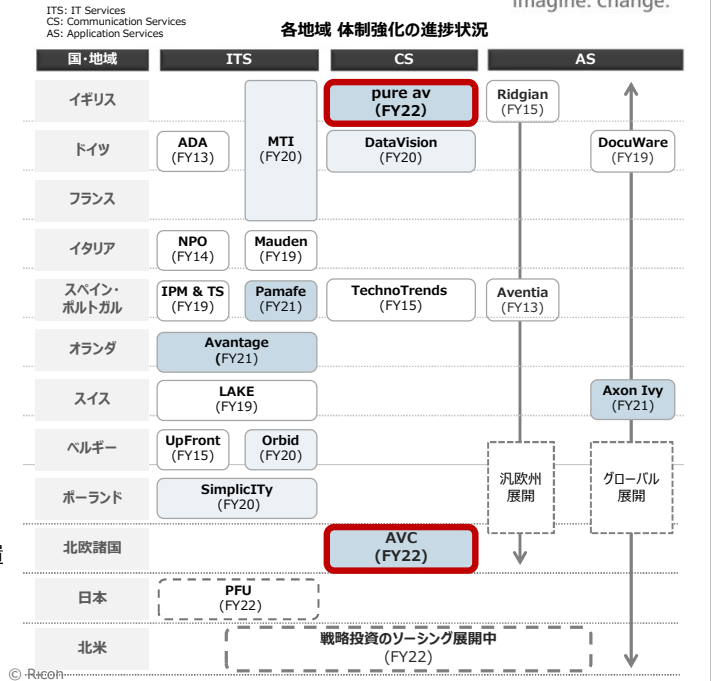


- 昨年度買収のローコード開発アプリケーション会社 Axon Ivyは順調にPMIを推進中
⇒ 大手顧客への販売開始し、受注獲得
⇒ 社内活用も推進

米州はデジタルテクノロジーを活用したマネージドサービス展開の実績が出始めている

- ⇒ 大手層3業種（医療・金融・小売）サービス専任の前線配置
- ⇒ マネージドサービスのデジタル化の展開加速
- ⇒ 更なる成長を見据えて戦略投資検討

Aug 3, 2022



- 次に、欧州の取り組みをご説明します。
- 欧州は、現在、オフィスサービスのビジネスが順調に進んでいます。右に示しているとおり、各国で買収が進んでいます。
- さらに、この第1四半期もAV(Audio Visual)インテグレーターの2社を買収しました。イギリスのpure av社と北欧のAVC社です。これらの領域は、われわれのWorkplace Communication & Collaborationという戦略で、このAVインテグレーションの能力を大手のお客様に提供することで2桁成長しています。今回の買収により、今後、他の極にも展開していく基盤ができました。
- また、一番右のラインにAxon Ivyというローコード開発アプリケーションのソフトウェアメーカーを示しています。Axon IvyのPMI(Post Merger Integration：統合プロセスマネジメント)も順調に進捗しており、欧州で大手のお客様の販売を開始し、受注が獲得できています。また、欧州、アジアパシフィック・ラテンアメリカ、日本においても、社内活用を検討しています。
- 続いて、米州に関しては、オフィスサービスにおいてこれまで進捗が少し遅れているというご説明をしてきました。ただ、アメリカでは大手のお客様に、オンサイトに人員を派遣するマネージドサービスという非常にお客様との結び付きが強いビジネスを展開しています。その顧客基盤を活かしたデジタルサービスの展開において、事例が出始めています。
- また、大手3業種、医療・金融・小売が非常に強い顧客基盤を持っており、そこに業種に特化したサービスが提案可能な営業マンを前線に配置する体制を整備し、今後、デジタルサービスの拡大を目指しています。
- また、右の図において、北米のITS、CS、ASに、戦略的投資のソーシングを展開中と示していますが、さらなる成長を目指すために今後も投資を行っていくという意味です。また、ご説明可能になったタイミングで皆様にお知らせします。
- 私からの説明は以上となります。

補足資料

主要施策のKPI

分野	KPI	FY21	FY22		
		実績	見通し	Q1実績	
OP	ハード売上 FY19比 (除為替影響)	売上	77%	83%	○ 82%
	ノンハード売上 FY19比 (除為替影響)	売上	81%	83%	○ 80%
CP	ノンハード売上 FY19比 (除為替影響)	売上	-	102%	○ 95%
OS	日本：スクラムパッケージ	顧客比率	13%	15%	○ 13.5%
		販売本数	76,441	100,000	△ 17,344
	日本：スクラムアセット	売上	313億円	450億円	○ 60億円
OP	現行機コストダウン：部品共通化 直労コストダウン：生産自動化 新型機コストダウン：仕入先共同原価改善	直接原価 (現行機)	-0.7%/年	-2%/年	△
		直接原価 (新型機)	-	-15%/年	
OP	設計業務デジタル化による開発効率向上 DMプロセス改善と遠隔生産管理による間接人員削減 製品特性に合わせた生産拠点集約・再編	開発工数	-31% (FY20比)	-20% (FY20比)	○
		間接人員数	-24%	-22%	
		生産拠点数	15拠点	13拠点	15拠点
OP	サービス工数低減機のMIF浸透 CEのマルチスキル化	機種比率	46%	60%以上	△47%
		専属CE削減	-10%(FY20比)	-15% (FY20比)	○ -12% (FY20比)
CP	欧米大手商用印刷顧客獲得	新規獲得数	3社	13社	○ 1社

Aug 3, 2022

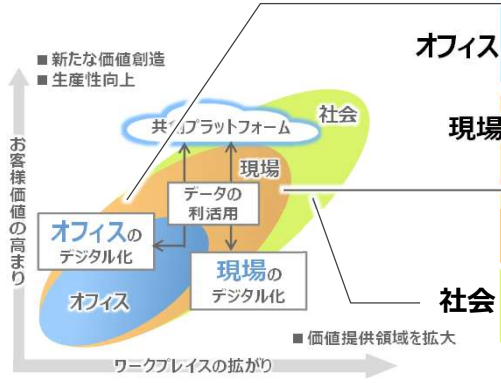
© Ricoh ◎：計画を大きく上回っている ○：計画通り △：計画を下回っている *実績値は年度で開示

リコーのデジタルサービスとは

お客様の“はたらく”に寄り添ったサービスと、それに貢献するデジタル技術・デバイス

**EMPOWERING
DIGITAL
WORKPLACES**

人とデジタルの力で、
はたらく人やはたらく場をつなぎ、
お客様の“はたらく”を変革



RDS	リコー デジタル サービス	はたらく人の課題解決と、オフィスや現場ではたらく人をつなぐ デジタルサービス
RDP	リコー デジタル プロダクツ	デジタルサービス を支えるものづくり
RGC	リコー グラフィック コミュニケーションズ	印刷現場ではたらく人の課題を デジタル で解決
RIS	リコー インダストリアル ソリューションズ	物流・製造・産業の現場ではたらく人の課題を デジタル で解決
RFS	リコー フューチャーズ	デジタル で社会課題解決の新規事業創出
グループ本部		デジタルサービス を支える経営基盤の強化

デジタルサービス貢献事業

オフィスサービス

オフィスプリンティング
※RSI接続機対象
エッジデバイス

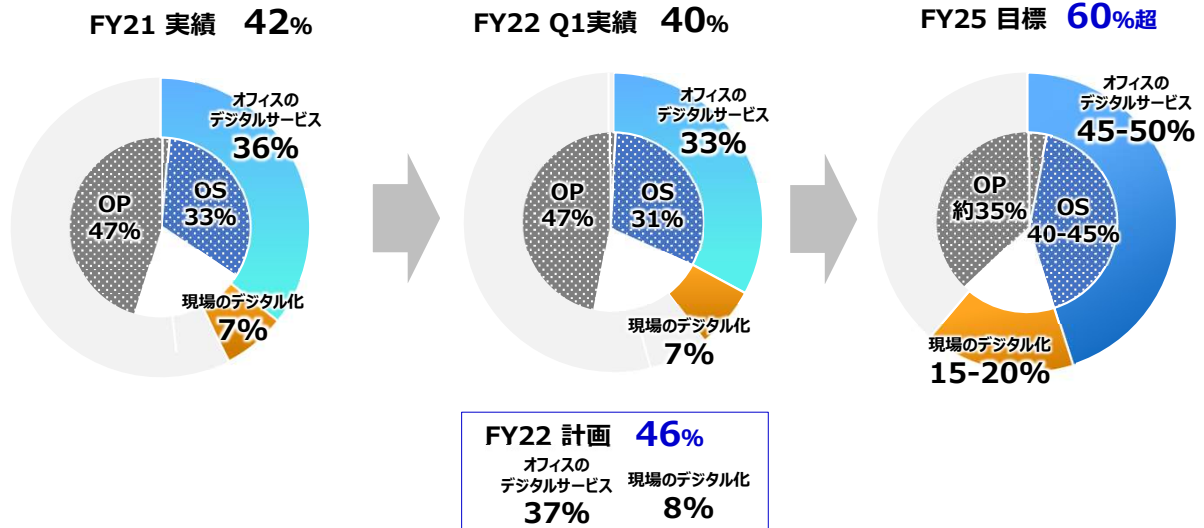
商用印刷
※企業内印刷 除く
産業印刷

サーマル
※デジタルサービスへ転換中

SV
社会インフラ

中長期目標：デジタルサービスの会社への変革

2025年度末に デジタルサービスの売上構成比 60%超を目指す

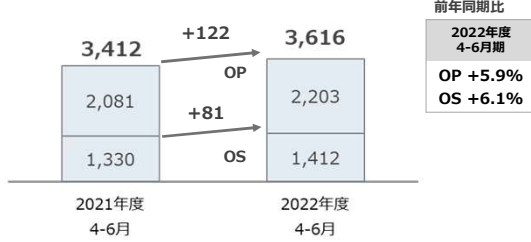


参考：旧セグメント概算

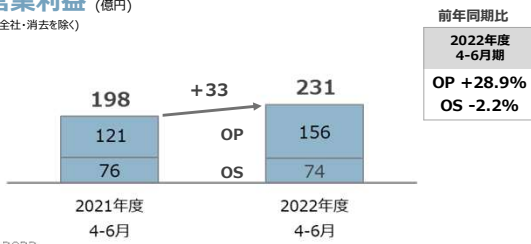
オフィスプリンティングは、体質強化やプライシングコントロール等により利益率改善

オフィスサービスは、日本におけるIT商材不足影響や北米における人件費増（急速なインフレ、経費抑制反動、政府支援金減少）等により営業利益(率)が微減

売上高 (億円)



営業利益 (億円) (全社・消去を除く)

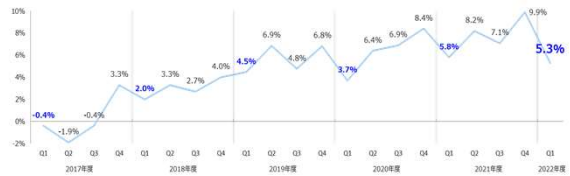


概況

- オフィスプリンティング：増収増益 営業利益率 7.1%
- オフィスサービス：増収減益 営業利益率 5.3%

		2021年度 4-6月期	2022年度 4-6月期
オフィス プリンティング	売上	2,081	2,203
	営業利益	121	156
	(率)	5.8%	7.1%
オフィス サービス	売上	1,330	1,412
	営業利益	76	74
	(率)	5.8%	5.3%

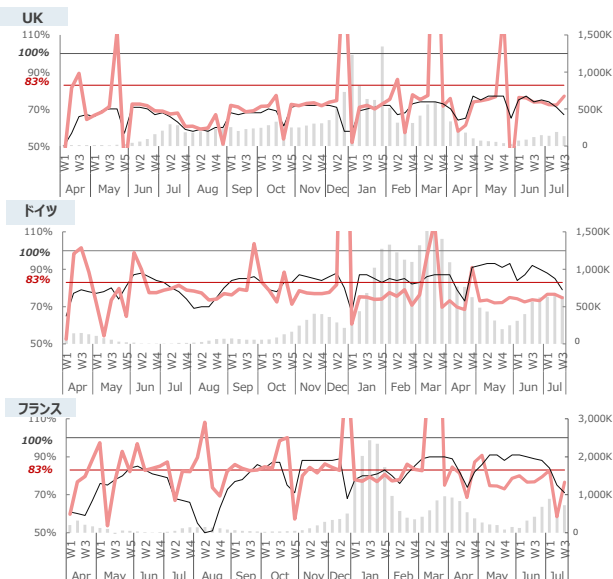
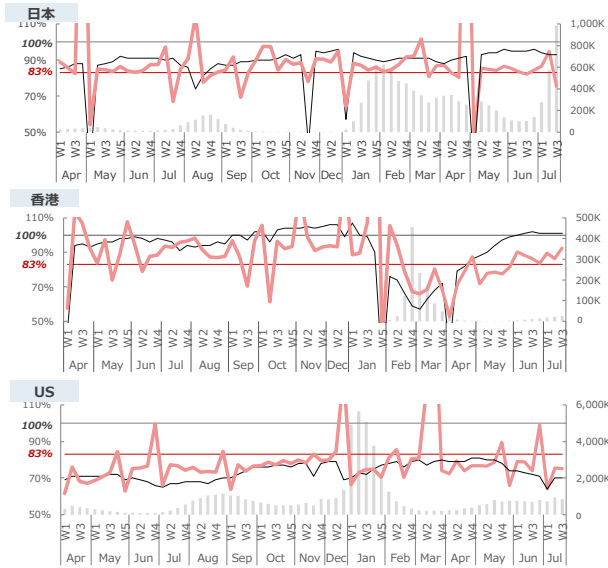
オフィスサービス事業 営業利益率推移 (一過性要因除く)



MFP出力量にみるコロナ影響

全体的にはオフィス回帰に伴い、PVは緩やかに回復

MFPプリント出力量の推移（国別）



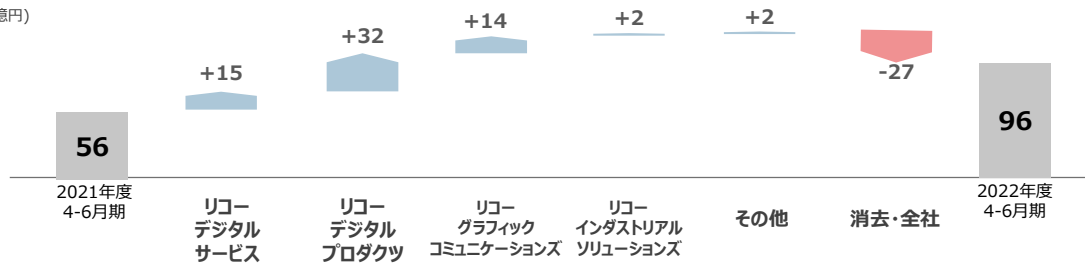
Aug 3, 2022 (備考) 出力量は、当社@Remoteデータによる、2019年度同期からの、MFP出力量の変化率。新型コロナ感染者数は、フランス-オクスフォード大学発表情報による。オフィス出社率は、Google Community Mobility Reportによる。新型コロナ感染拡大期への人の移動量の変化率。各週火曜日のデータ。

セグメント別営業利益

全セグメントにて増益

【前年からの増減】

(単位:億円)



営業利益

	リコー デジタル サービス	リコー デジタル プロダクツ	リコー グラフィック コミュニケーションズ	リコー インダストリアル ソリューションズ	その他	消去・全社
2022年度 4-6月期	29	122	24	-7	-30	-42
2021年度 4-6月期	13	90	10	-9	-32	-14

セグメント別 売上・営業利益

期初見通しから変更なし

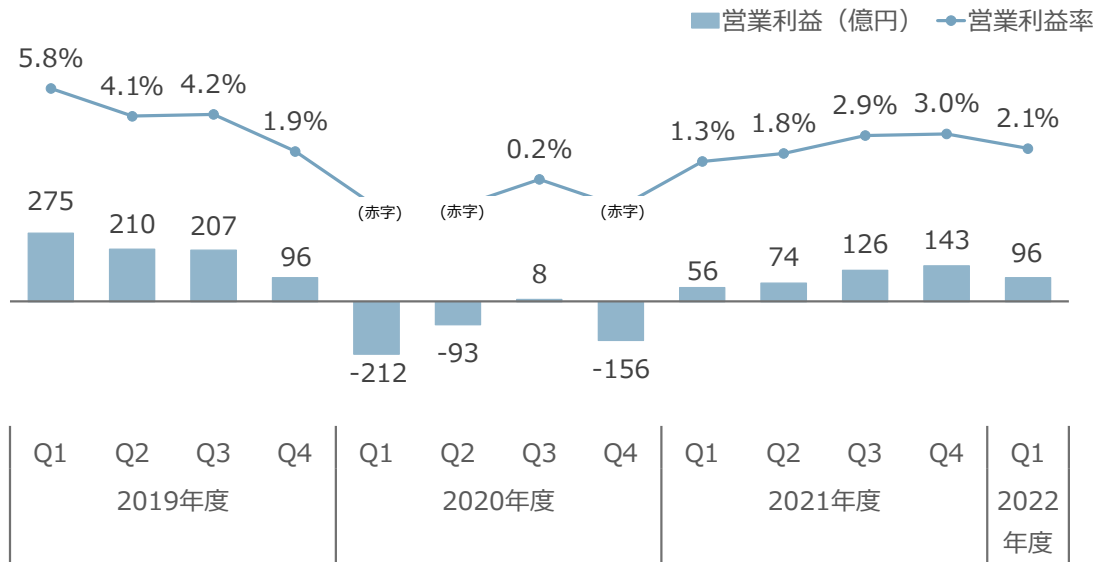
RICOH
imagine. change.

		(単位：億円)	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 見通し
リコーデジタルサービス	売上		13,766	14,281	15,720
	営業利益		-26	162	396
リコーデジタル プロダクツ	売上		3,571	3,649	4,200
	営業利益		164	417	343
リコーグラフィック コミュニケーションズ	売上		1,599	1,870	2,340
	営業利益		-474	-4	140
リコーインダストリアル ソリューションズ	売上		1,152	1,192	1,415
	営業利益		-16	13	88
その他	売上		400	355	415
	営業利益		-138	-155	-111
全社・消去	売上		-3,669	-3,764	-3,590
	営業利益		37	-32	44
合計	売上		16,820	17,585	20,500
	営業利益		-454	400	900

Aug 3, 2022

© Ricoh

四半期営業利益推移



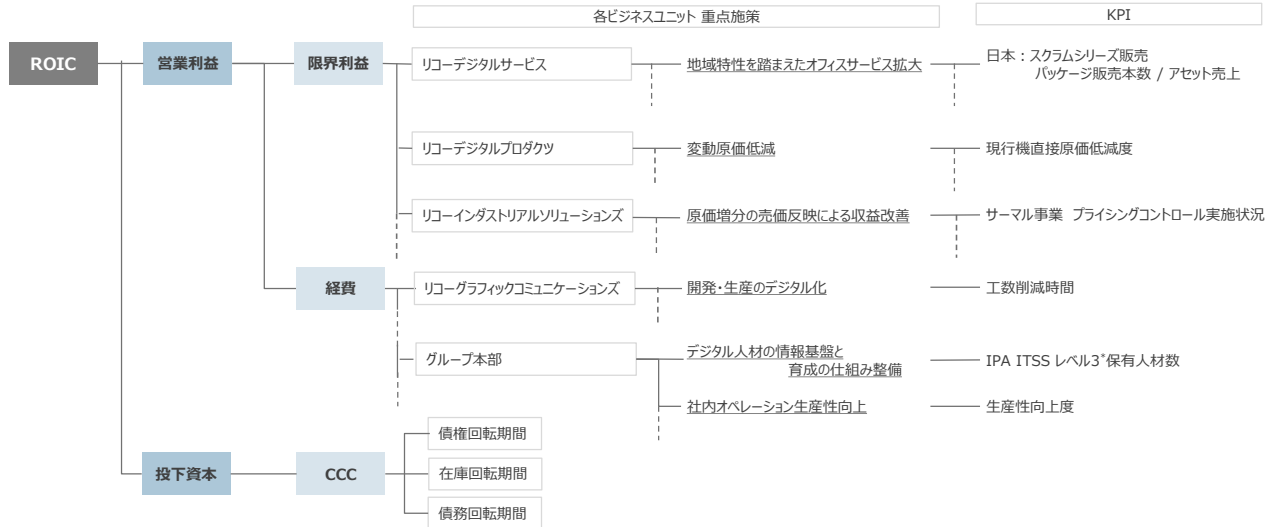
Aug 3, 2022

© Ricoh

資本収益性向上に向けた取組み

ROICツリー管理の運用本格化（下段抜粋事例）

- ✓ 全社ツリーとビジネスユニット・部門別ツリーで二層管理
- ✓ 四半期ごとにモニタリング



Aug 3, 2022

※ビジネスユニット単位で管理 © Ricoh

*独立行政法人情報処理推進機構 (IPA) の定められたスキル標準 (ITSS) で、レベル0～607段階

RICOH
imagine. change.