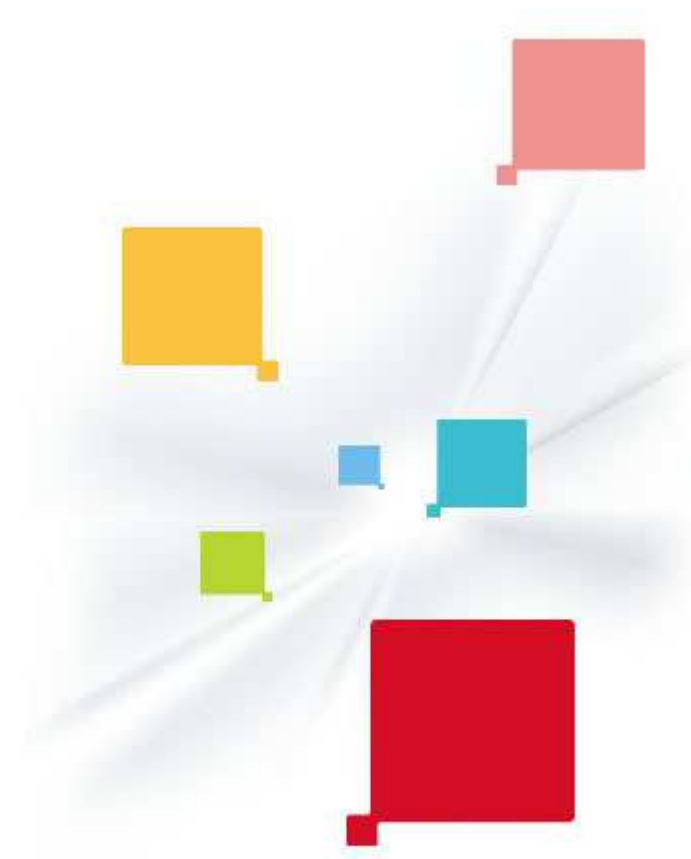


2022年度 通期 決算概要

2023年 5月 8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ないようお願い致します。

実際の業績に影響を与えうる重要な要素には、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、業績に影響を与えう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 通期 決算概要

2022年度 通期決算のポイント

業績

- 営業利益は通期見通しを下回るも、97%増益
全四半期で増収増益、1-3月期では391億円
- 商材供給回復に伴いオフィスサービスは成長軌道に回帰。リコーデジタルサービスは通期で見通し達成
- OPハードは注残完全解消には届かず、翌期持越し

事業

- オフィスプリンティング
 - ハード : プライシングコントロールに加え1-3月期の受注残解消で、売上達成
12月までの生産影響から通期の販売数量は想定に届かず
 - ノンハード : 回復が想定より緩やかに推移、FY19比 82%の売上で着地
- オフィスサービス
 - 日本 : スクラムパッケージは9月以降勢いを復活。スクラムシリーズで売上1,000億円を達成
 - 欧州 : 買収効果・シナジー効果を刈り取り、27%増収
- 商用印刷は需要回復に応え、ハード・ノンハードで成長し、増収増益

株主還元

- 300億円の自己株式取得実施、2022年10月31日に消却（発行株式数の4.4%）
- 期末配当は予定通り17円を予定（年間配当34円、前年から8円の増配）

2022年度 通期決算 <連結損益計算書>

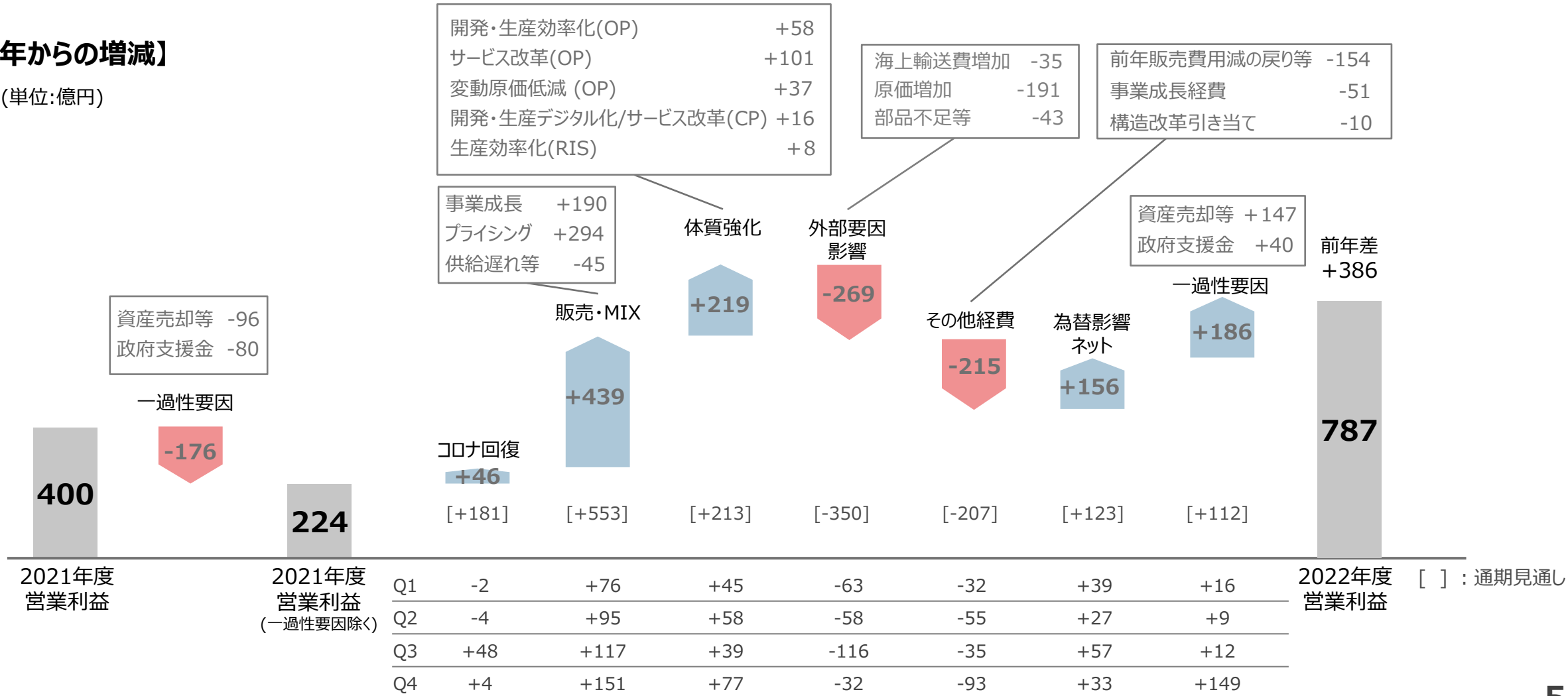
	2021年度	2022年度	前年比	
売上高	17,585億円	21,341 億円	+3,755 億円	+21.4%
売上総利益	6,226億円 (35.4%)	7,454億円 (34.9%)	+1,227億円	+19.7%
販管費等	5,826億円 (33.1%)	6,666億円 (31.2%)	+840億円	+14.4%
営業利益	400億円	787 億円	+386 億円	+96.6%
営業利益率	2.3%	3.7%	+1.4pt	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	303億円	543 億円	+239 億円	+79.0%
EPS	45.35円	88.13円	+42.78円	
ROE	3.3%	5.9%	+2.6pt	
ROIC	2.8%	4.9%	+2.1pt	
期中平均 為替レート	1USDドル 112.36円 111-11	135.49円 140.91円	+23.13円 +10.36円	
研究開発投資	967億円	1,077億円	+110億円	
設備投資 (有形固定資産)	373億円	454億円	+81億円	
減価償却費 (有形固定資産)	398億円	419億円	+21億円	

要因別営業利益

- ✓ OPハードは下期復調も通期では販売数量不足。サーマルは市場在庫調整等で苦戦
- ✓ 1-3月期には、ICT商材不足の解消もあり国内販売が活性化しオフィスサービスの成長が加速
- ✓ 海上輸送費等の外部影響は緩和、体質強化・プライシングコントロールを着実に実施

【前年からの増減】

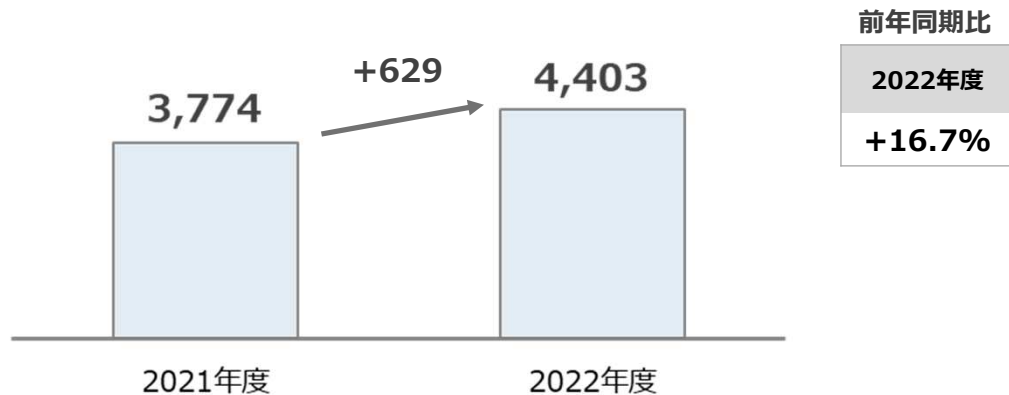
(単位:億円)



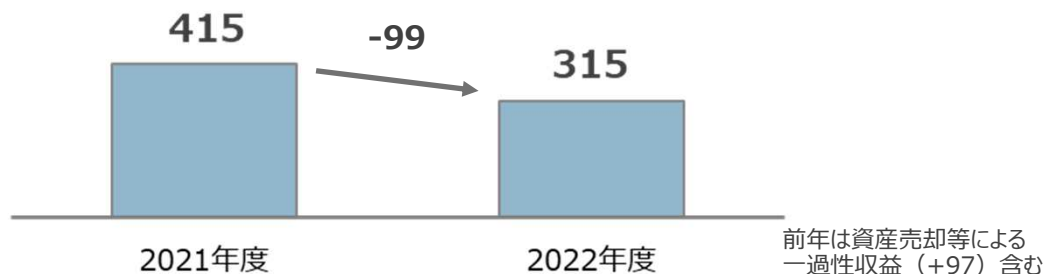
リコーデジタルプロダクツ

外部要因に対する生産諸施策を実施するも、通期での計画生産台数に届かず

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

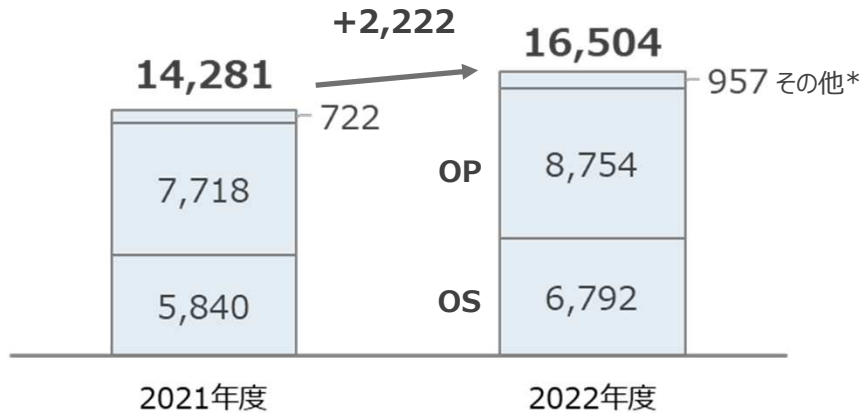
- 上海ロックダウン、特定部材不足等による供給制約により年間を通じて販売部門の案件創出・納品活動に影響
生産利益は前年の一過性収益を除くと実質前年並み
- フレキシブル生産、マルチリプレイスメント設計等の生産施策を年間通じて展開、リスク対応力を強化
- 1-3月期にA4MFP等の受注残改善

※リコーデジタルプロダクツにリコーインダストリアルソリューションズのエレクトロニクス事業を移管。2021年度についても遡及修正

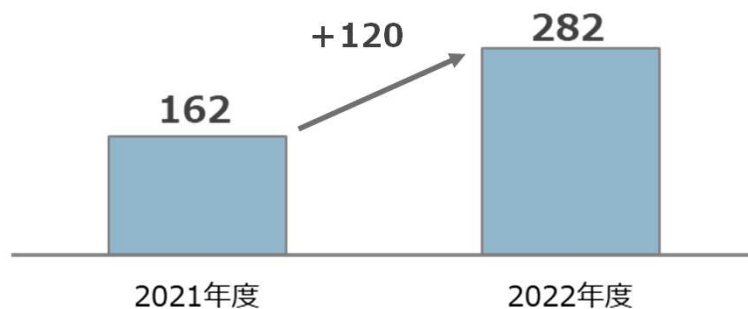
リコーデジタルサービス

オフィスサービスの継続成長で増収増益

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



*その他：環境ソリューション、産業ソリューションなど

概況

● オフィスプリンティング

ハード：製品供給・ロジスティクス改善で受注残解消進む
1-3月期販売台数 前年同期比 MFP +43%

A4 +103% / A3 +24%

ノンハード：緩やかな回復で前年比増

プライシングコントロールやサービス生産性改善を着実に実行

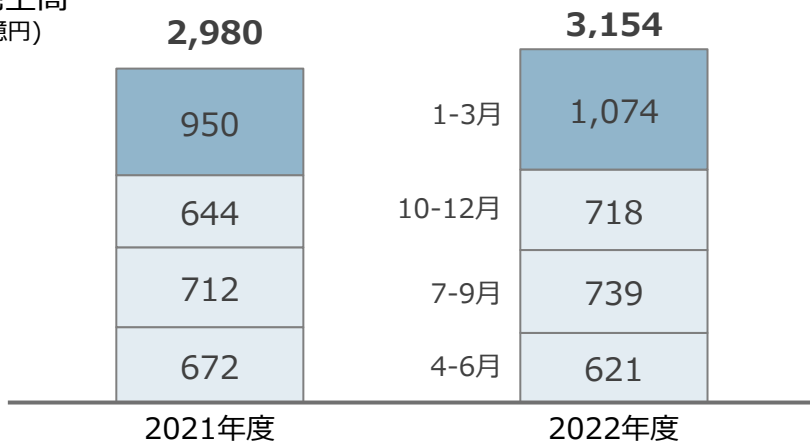
● オフィスサービス

売上高前年同期比 2 桁伸長

1-3月期にICT商材不足がほぼ解消

売上内訳 (億円)	2022年度	前年比
オフィスサービス計	6,792	+16.3%
ITインフラ (ハード・ソフト)	2,472	+8.8%
ITサービス (メンテナンス、アウトソーシング、等)	1,442	+18.7%
アプリケーション (業種・業務アプリ、自社アプリ)	1,246	+13.5%
BPS (顧客出力センターの受託、等)	1,201	+20.4%
その他	429	+67.1%

日本 売上高 (億円)



スクラムシリーズ 通期売上高 1,000億円超え (前年比134%)

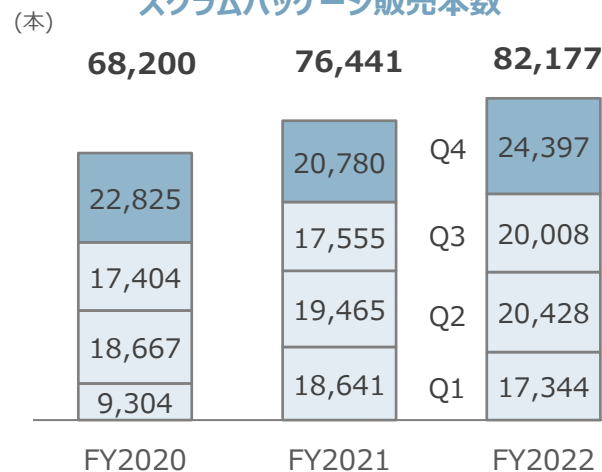
- ① スクラムパッケージ (中小企業ターゲット)
 - ・1-3月期 過去最高の販売本数、3月単月で1万本越え
 - ・継続しているセールス教育が効果を発揮し、電帳法対応に加えBCP対策支援などのバックオフィス系やセキュリティ関連が好調
- ② スクラムアセット (中堅企業ターゲット)
 - ・1-3月期 売上高前年比206%、大幅伸長
 - ・Windows展開サポートやセキュリティ関連を中心に引き続き好調
- ③ RICOH kintone plus
 - ・セールス育成プログラムの効果もあり、獲得契約数が伸長中

スクラムシリーズ売上高

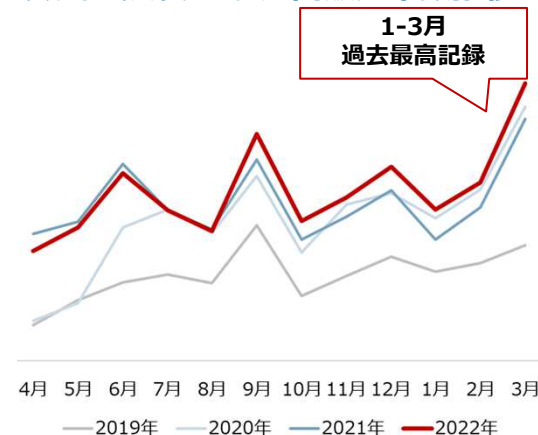
単位：億円 ()は前年同期比

2022年度	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	通期
スクラムパッケージ	94 (85%)	123 (94%)	114 (104%)	161 (124%)	494 (102%)
スクラムアセット	60 (207%)	127 (157%)	115 (167%)	273 (206%)	577 (184%)
合計	155 (111%)	251 (118%)	230 (128%)	434 (165%)	1,071 (134%)

スクラムパッケージ販売本数

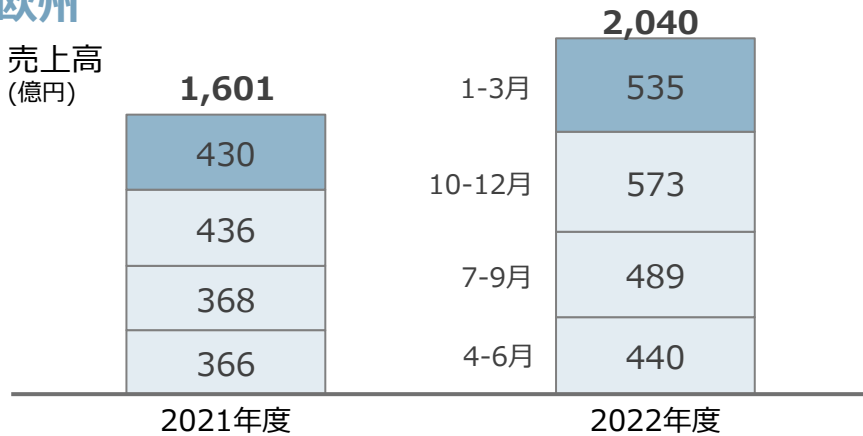


スクラムパッケージ月間販売本数推移



欧州*

売上高
(億円)



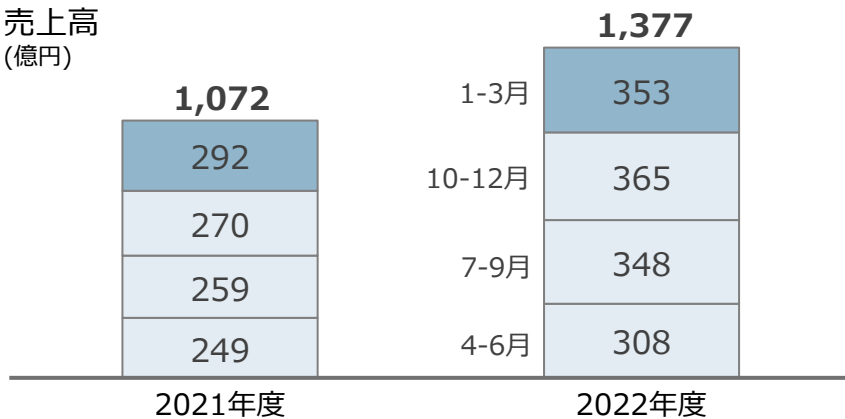
* 欧州・中東・アフリカの売上高

買収の効果刈り取りとLCAW施策などにより成長継続（27%増収）

- ① 買収企業の業績・シナジー創出は好調継続
買収企業 33%増収（オーガニック 22%増収）
- ② Leading Change at Work (LCAW) キャンペーン
案件を順調に獲得（通期受注金額：約€170M）
- ③ 職種別プログラムによりサービスの提案・サポート力を継続強化

米州

売上高
(億円)



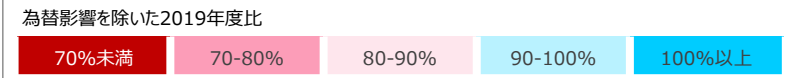
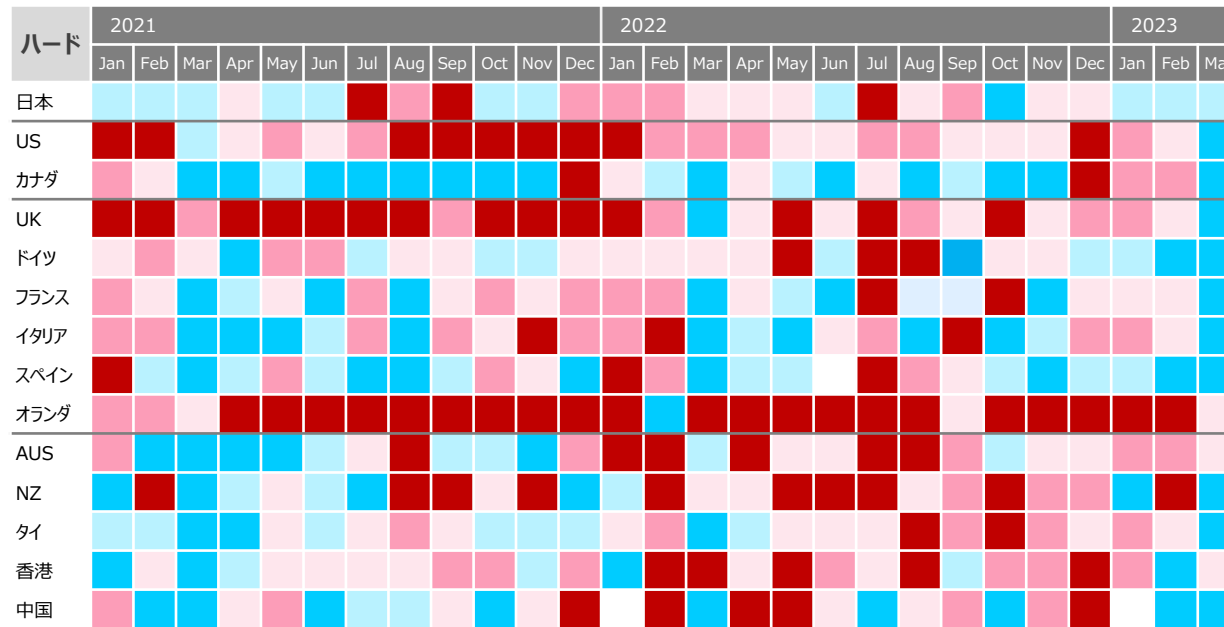
BPS顧客をベースにデジタルサービス拡充（28%増収）

- ① BPSはオンサイト、オフサイト双方で売上前年伸長
- ② 大手層の3業種（医療・金融・小売）向けサービスは計画通り展開
- ③ 2月にRICOH Kintone plus発売、インサイドセールスなど販売体制構築
- ④ 買収したCenero社を核にコミュニケーションサービス事業を強化

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： 1-3月で欧米の受注残解消が進むが、完全解消は期をもち越す
- ノンハード： 緩やかな回復で推移 (FY19比)
 日本 下期からは90%を超える回復
 米州 横ばい継続
 欧州 1-3月期で回復

売上ヒートマップ (国・地域別、2019年度同月比)

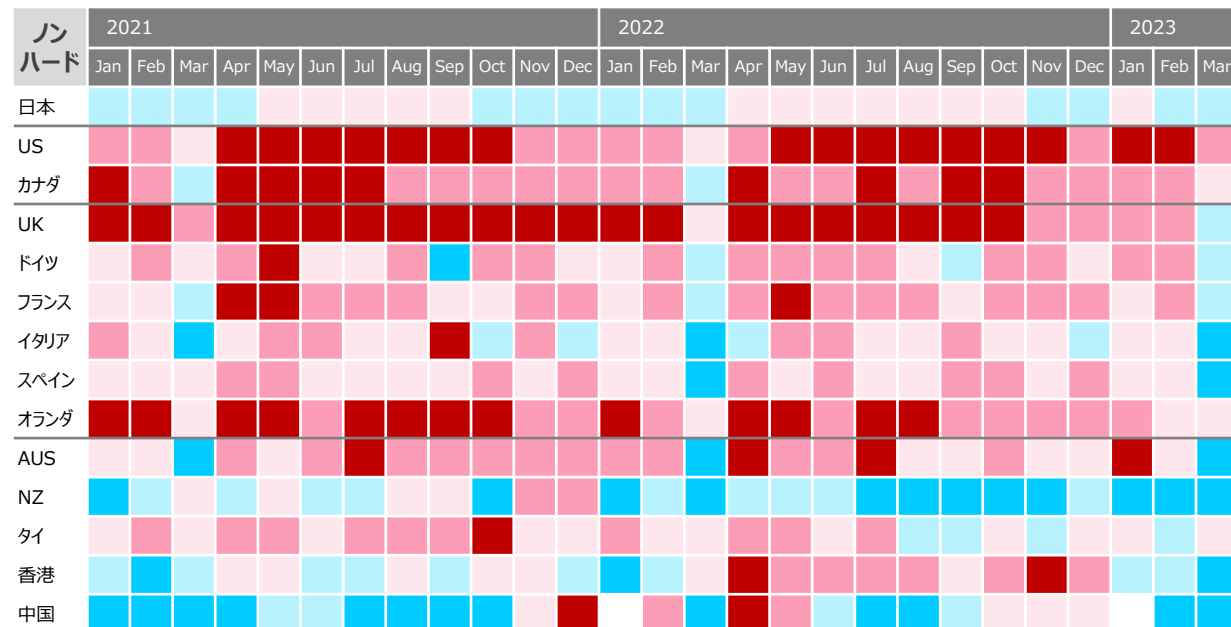


FY19同期比 (為替影響除く)

OP売上	21年度				22年度				通期	
	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	21年度	22年度
ハード	85%	73%	72%	79%	82%	78%	84%	98%	77%	85%
ノンハード	79%	78%	82%	86%	80%	80%	82%	86%	81%	82%

OP売上地域別 (ハード+ノンハード)

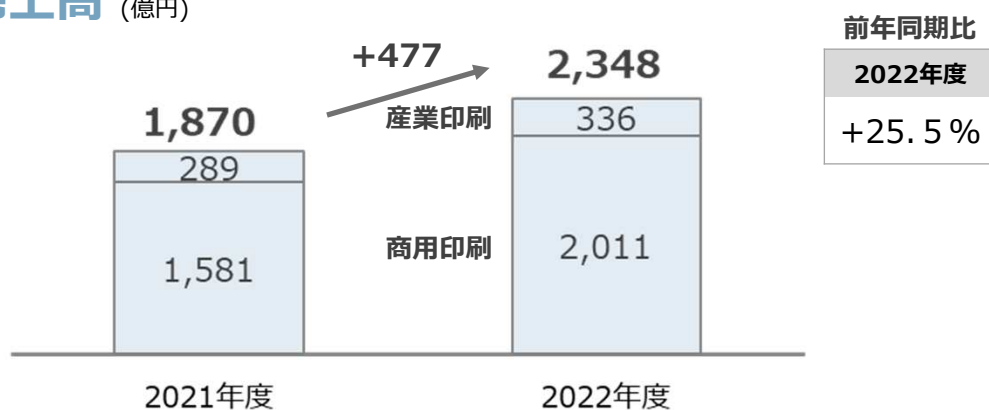
日本	90%	78%	91%	87%	88%	83%	91%	92%	86%	88%
米州	75%	68%	64%	76%	74%	72%	72%	83%	70%	76%
欧州	77%	80%	76%	83%	78%	78%	80%	92%	79%	82%



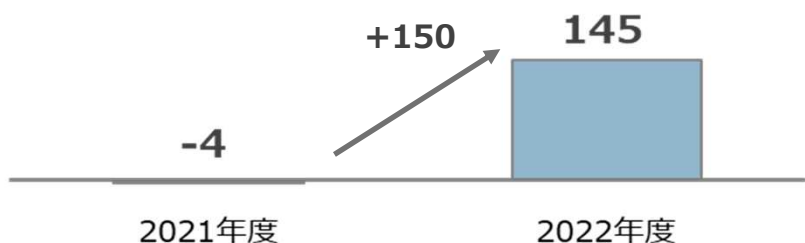
リコーグラフィックコミュニケーションズ

商用印刷は四半期ごとに売上回復を続け、1-3月期にはハード大幅回復。増収増益

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

● 商用印刷

- ハード : 売上大幅伸長、顧客の投資意欲回復
1-3月期に受注残解消が進む
翌期新製品投入のパイプライン積み上げ
- ノンハード : コロナ前の水準まで回復

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	7-9月	10-12月	1-3月
ハード	73%	68%	72%	87%	84%	82%	93%	120%
ノンハード	86%	92%	95%	94%	95%	99%	97%	99%

CP売上地域別

日本	98%	98%	97%	110%	101%	102%	95%	119%
米州	77%	78%	80%	89%	87%	86%	96%	108%
欧州	74%	82%	86%	90%	86%	93%	90%	108%

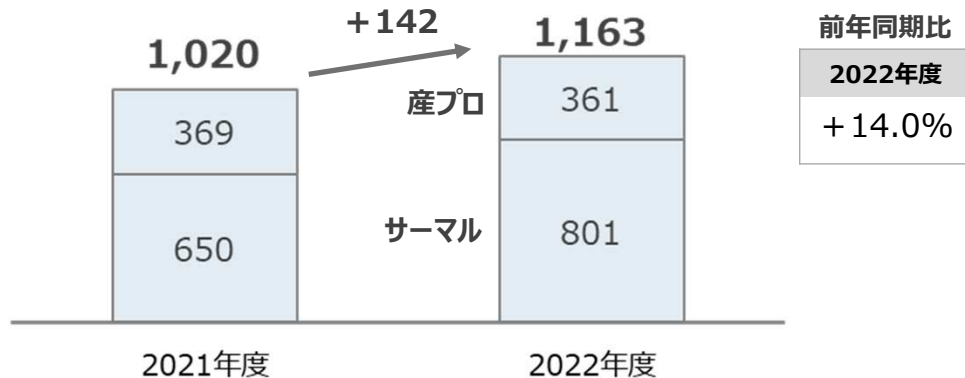
● 産業印刷

- IJヘッド : 中国ロックダウンの影響緩和、売上高前年比2桁成長

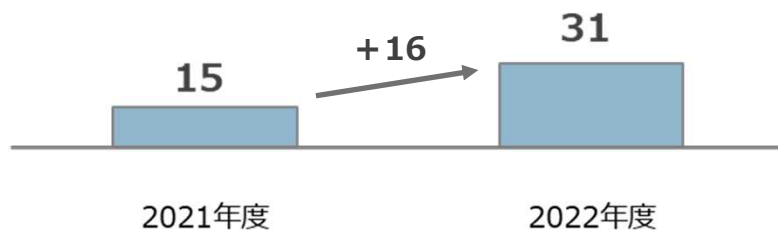
リコーインダストリアルソリューションズ

サーマルは下期に回復し、コスト増に対して機動的にプライシングコントロール対応。増収増益

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

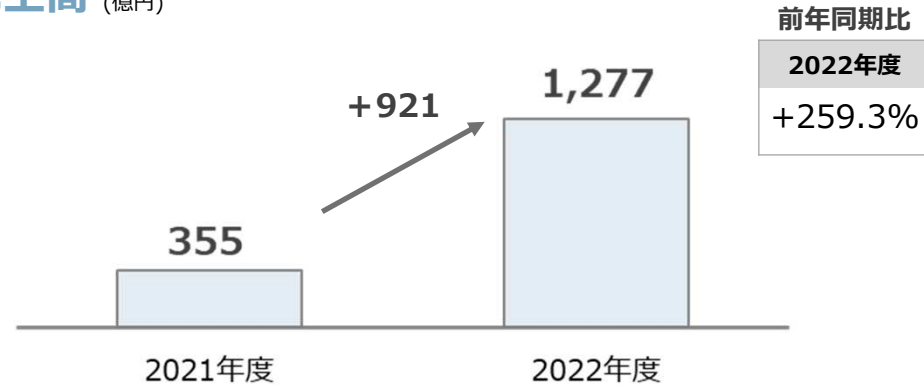
- サーマル
 - ✓ 日本中心に戦略商品が順調に進展
剥離紙レスラベルの伸長
ラベルレスサーマル商品の顧客獲得
 - ✓ 欧米で市場在庫調整や中国経済活動の停滞
 - ✓ コスト増に対して機動的なプライシングコントロールを実施
 - ✓ 新製品・サービスの事業拡大に向け、協業などで基盤強化
- 産業プロダクツ
 - ✓ 自動車関連顧客の減産影響は継続

※産業プロダクツ事業のうちエレクトロニクス事業を、リコーデジタルプロダクツに移管、セグメント変更。2021年度についても遡及適用
なお、産業プロダクツ事業には、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）、精密部品事業など含む

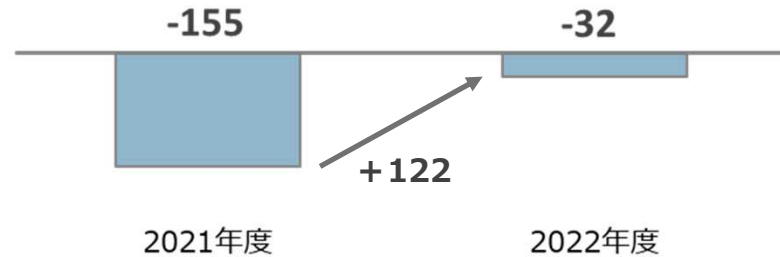
その他

PFU社連結、カメラ事業黒字継続等により、大幅に増収増益

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

- 新規事業創出のための投資分野は
ポートフォリオマネジメントにより事業の見極めを継続推進

新規事業進捗

- 創薬支援
治験薬製造受託サービス順調、着実に顧客獲得
市場活性化に向けて設立したファンドで投資案件積み上げ
- PLAiR (植物由来プラスチックの新素材)
ブランドオーナー開拓・国内量産体制構築に取り組み中

連結財政状態計算書

主に為替影響、PFU社等戦略投資により総資産増加

棚卸資産は22年3月末比では増加も、市場納入進み22年12月末比では減少

資産の部

(単位:億円)	2023年 3月末	22/03末比 増減額	
流動資産	11,752	+1,628	
現金及び預金	2,220	-182	
営業債権及びその他の債権	4,764	+792	1-3月期販売増により拡大
その他の金融資産	939	+16	
棚卸資産	3,143	+818	市場在庫の納入進む (22年12月比 -144) PFU社連結
その他の流動資産	684	+184	
非流動資産	9,746	+1,338	
有形固定資産	1,965	+80	
使用権資産	570	-7	
のれん及び無形資産	3,663	+1,069	戦略投資 (PFU社、欧米ICT投資等)
その他の金融資産	1,351	+68	
その他の非流動資産	2,195	+127	
資産合計	21,499	+2,967	

負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2023年 3月末	22/03末比 増減額	
流動負債	8,291	+1,356	
社債及び借入金	1,578	+434	借換
営業債務及びその他の債務	3,124	+438	
リース負債	261	+35	
その他の流動負債	3,326	+448	
非流動負債	3,627	+1,087	
社債及び借入金	2,051	+840	調達
リース負債	381	-62	
その他の金融負債	275	+275	
退職給付に係る負債	410	-46	
その他の非流動負債	508	+81	
負債合計	11,918	+2,444	
親会社の所有者に帰属する 持分合計	9,315	+295	自己株取得 配当支払い
非支配持分	265	+227	
資本合計	9,580	+522	
負債及び資本合計	21,499	+2,967	
有利子負債合計*	3,629	+1,275	

*有利子負債：社債及び借入金

(参考) 期末日為替レート： US\$ 1 = ￥ 133.53 (+11.14)
EURO 1 = ￥ 145.72 (+9.02)

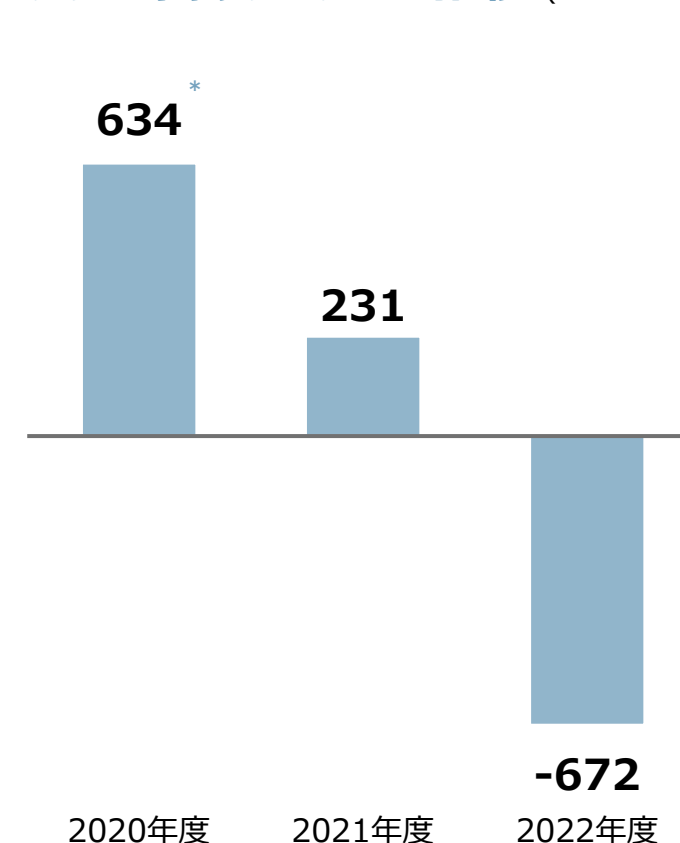
(22/03末比増減)

連結キャッシュフロー計算書

フリーキャッシュフローは、PFU社買収等成長投資や棚卸資産増加等により前年比減少

(単位:億円)	2021年度	2022年度	
当期利益	306	556	増益
減価償却費	904	974	
その他の営業活動	-386	-864	期中に市場在庫増 1-3月期に注残解消進む (売掛金増)
営業活動によるキャッシュフロー	824	667	
有形固定資産の取得及び売却	-222	-311	
事業の買収	-94	-584	戦略投資 (PFU社、欧米ICT投資等)
その他の投資活動	-276	-443	
投資活動によるキャッシュフロー	-593	-1,339	
有利子負債*の純増減 <small>*社債及び借入金</small>	64	1,164	成長投資への調達
支払配当金	-140	-186	
自己株式の取得	-927	-300	計画通り完了
その他の財務活動	-313	-323	
財務活動によるキャッシュフロー	-1,316	354	
換算レートの変動に伴う影響額	122	86	
現金及び現金同等物の純増減額	-963	-231	
現金及び現金同等物期末残高	2,340	2,108	
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	231	-672	

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)

2023年度通期見通し

2023年度 通期見通しのポイント

業績

- 売上高 2兆2,500億円、営業利益 700億円の増収減益を見込む
前年度の資産売却益や構造改革費用などを除き実質増益 (+150億円)
為替は前年度比で円高を想定 (1 USD 10.49円、1 ユーロ 5.91円、70億円の影響試算)
- オフィスサービス中心の事業成長と体質強化により、昇給等インフレ影響を吸収し、収益構造の変革を進める

主な増減

- リコーデジタルサービス 増収増益
オフィスサービス : 地域戦略の強化・ソフトウェア拡販により、ストック収益を積み上げる
オフィスプリンティング: 体質強化・プライシングコントロールを継続し収益力確保、ノンハードは前年減を想定
- リコーデジタルプロダクツ 増収減益
A4MFP増産・ハード在庫調整、ノンハードは前年減を想定。体質強化及び生産諸施策を継続
- リコーグラフィックコミュニケーションズ 増収減益
新製品投入や顧客開拓による事業拡大で売上伸長継続
開発資産の償却費が増加、中期的成長を視野に入れた構造改革を進める

資本政策

- ROIC経営による投下資本の最適化追求
事業ポートフォリオマネジメントによる事業の選択と集中を実現、レバレッジの適正な拡大
- 総還元性向50%を目安とする方針を維持
2023年度 配当 36円 (2円増配)、機動的に追加還元を行う考え

2023年度見通し <主要指標>

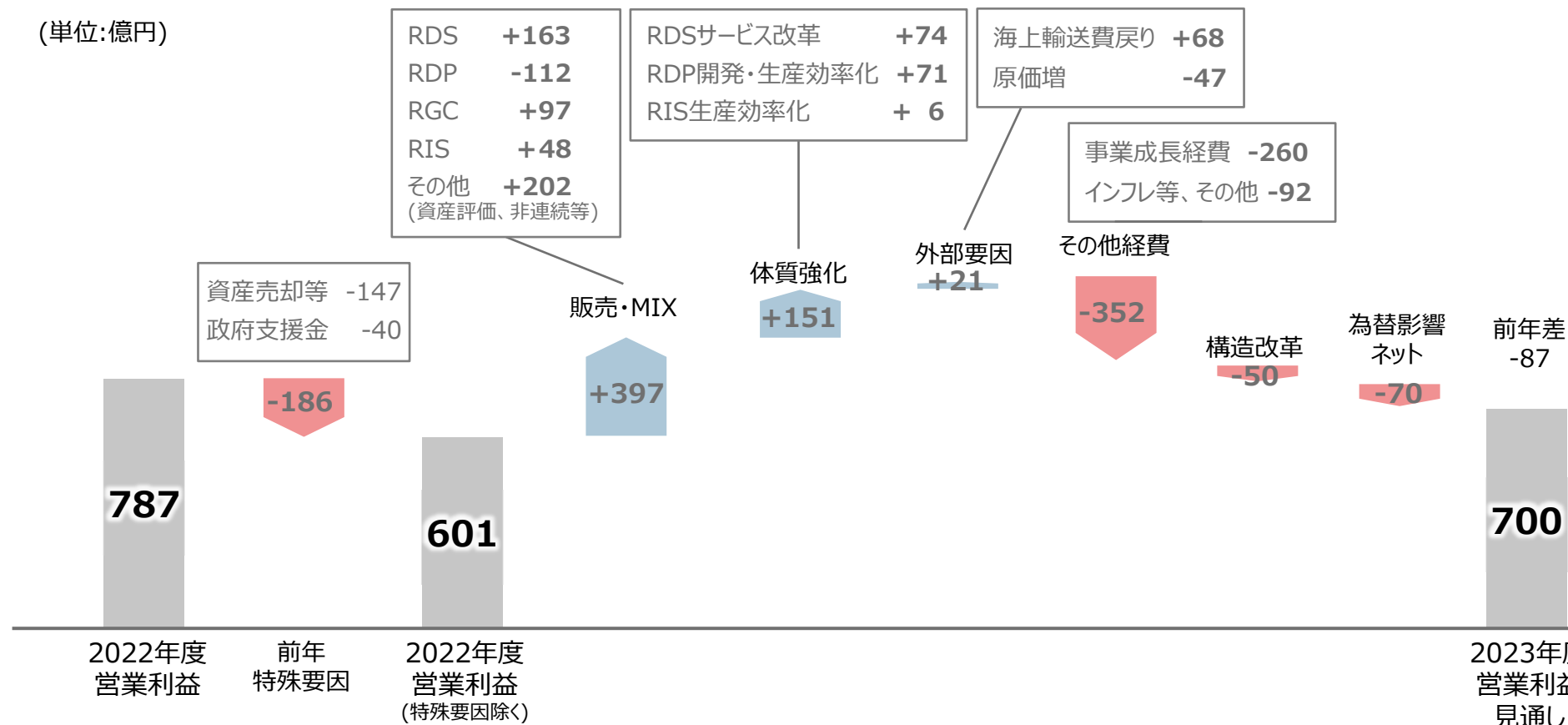
	2022年度 実績	2023年度 見通し	22年度比	
売上高	21,341億円	22,500 億円	+5.4%	
売上総利益	7,454億円	7,900億円	+6.0%	
販管費等	6,666億円	7,200億円	+8.0%	
営業利益	787億円	700 億円	-11.1%	
営業利益率	3.7%	3.1%	-0.6pt	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	543億円	500億円	-8.0%	
EPS	88.13円	82.09 円	-6.04円	
ROE	5.9%	5.3%	-0.6pt	
ROIC	4.9%	4.1%	-0.8pt	
期中平均 為替レート	1USDル 111-11	135.49円 140.91円	125円 135円	-10.49円 -5.91円
研究開発投資	1,077億円	1,080 億円	+2億円	
設備投資(有形固定資産)	454億円	480 億円	+25億円	
減価償却費(有形固定資産)	419億円	430 億円	+10億円	

2023年度見通し 要因別営業利益

- ✓ 商材供給正常化に伴い販売活動を活性化させ、オフィスサービス中心にリコーデジタルサービスが利益成長を牽引
- ✓ リコーデジタルプロダクツは、ハード在庫調整やノンハード減少による粗利影響を体質強化により吸収
- ✓ リコーグラフィックコミュニケーションズは、新製品投入含めハード・ノンハードの収益拡大を継続
- ✓ 特殊要因や構造改革費用などを除き、為替影響やインフレ経費を吸収し、実質150億円の増益

【前年からの増減】

(単位:億円)



主な指標

RDS オフィスプリンティング

売上前年比	ハード	107%
	ノンハード	99%

RDS オフィスサービス

スクラムパッケージ売上	611億円
スクラムアセット売上	679億円

参考 為替感応度*

(億円)	売上	営業利益
USD	44	1
ユーロ	38	10

*1円の変動による年間影響額

セグメント別 売上・営業利益

		(単位：億円)	2021年度 実績	2022年度 見通し	2022年度 実績	2023年度 見通し	
リコーデジタルサービス	売上		14,281	16,000	16,504	17,000	<ul style="list-style-type: none"> ✓ オフィスプリンティングではプライシングコントロール含めたハード改善、ノンハード減少 ✓ オフィスサービスの事業成長加速
	営業利益		162	270	282	370	
リコーデジタル プロダクツ	売上		3,774	4,595	4,403	4,540	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 生産諸施策による安定供給と体質強化の推進 ✓ A4MFP増によるプロダクトミックス・ハード在庫調整 ✓ ノンハード減少
	営業利益		415	377	315	280	
リコーグラフィック コミュニケーションズ	売上		1,870	2,400	2,348	2,530	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新製品投入による事業拡大 ✓ 拠点再編による構造改革 ✓ 開発費償却
	営業利益		-4	140	145	15	
リコーインダストリアル ソリューションズ	売上		1,020	1,255	1,163	1,420	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サーマルの事業環境改善 ✓ プライシングコントロールによる収益性改善
	営業利益		15	71	31	84	
その他 (カメラ、PFU、新規事業他)	売上		355	1,230	1,277	1,730	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ポートフォリオマネジメント
	営業利益		-155	-55	-32	-30	
全社・消去	売上		-3,717	-4,480	-4,355	-4,720	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前年度に資産売却益
	営業利益		-32	46	43	-19	
合計	売上		17,585	21,000	21,341	22,500	
	営業利益		400	850	787	700	

*2022年10月よりリコーインダストリアルソリューションズのエレクトロニクス事業について、リコーデジタルプロダクツへ事業区分変更を行いました
この新区分に合わせて、2021年度実績、2022年度見通し・実績の表記を行っております

株主還元

- 総還元性向50%を目安とする方針
- 継続的な増配と自己株式取得によるEPSの向上

配当の予定：

2022年度 年間34円に増配 (中間17円 期末17円)

2023年度 年間36円に増配 (中間18円 期末18円)

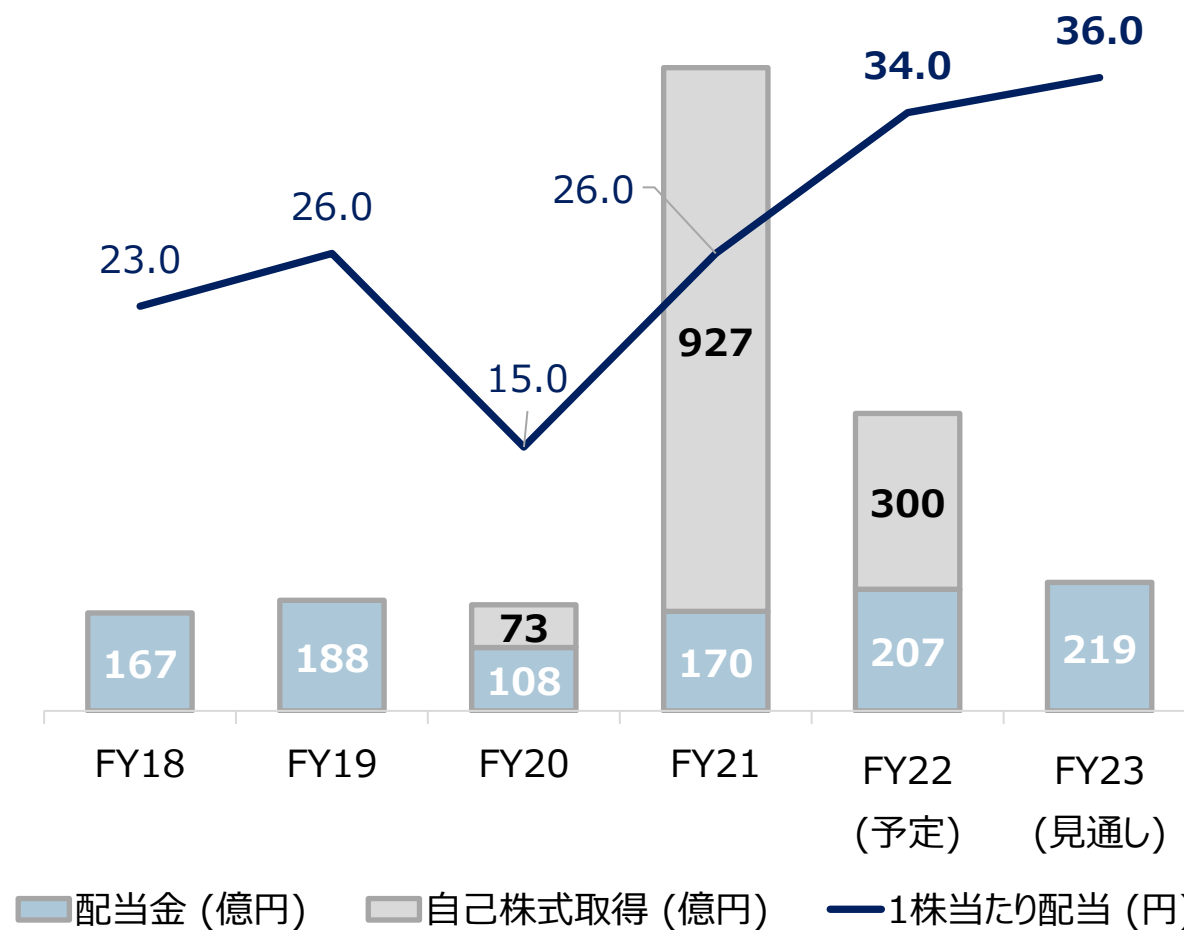
自己株式取得

2022年度 300億円の取得実施

2022年10月31日に消却

(発行済株式数の4.4%)

- キャッシュフローアロケーションを継続検証し、
経営環境や成長投資の状況を踏まえつつ
機動的に資本政策を実行



21次中経達成に向けて

中長期目標：デジタルサービスの会社への変革

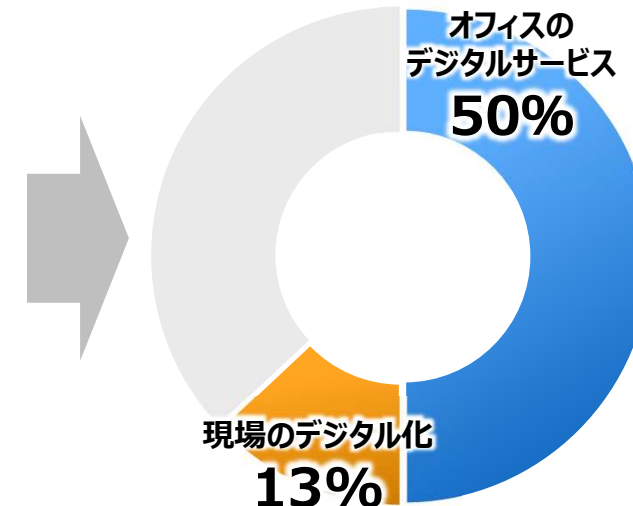
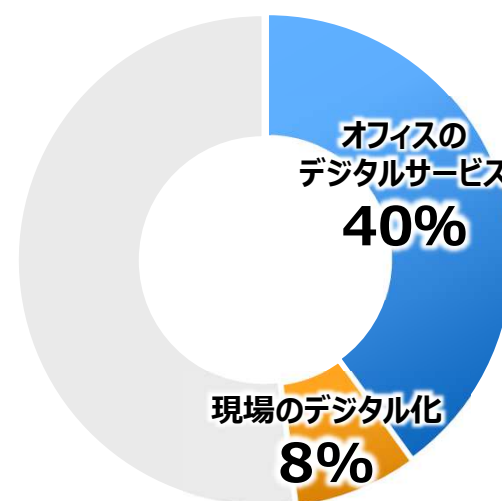
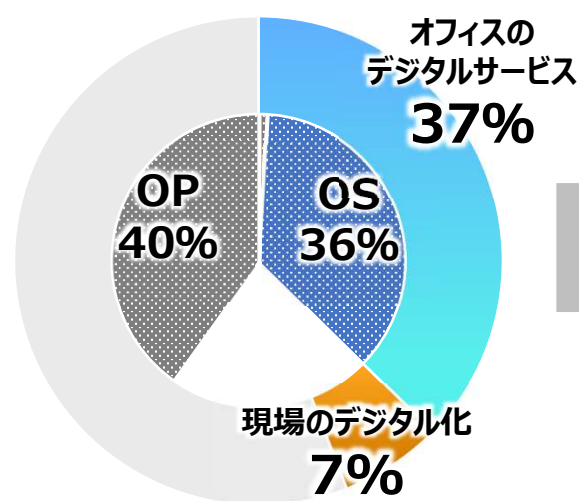
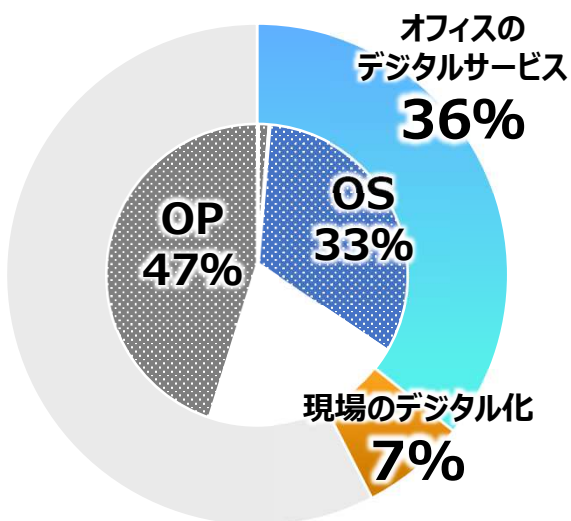
2025年度末に デジタルサービスの売上構成比 60%超を目指す

FY21 実績 **42%**

FY22 実績 **44%**

FY23 計画 **49%**

FY25 目標 **60%超**

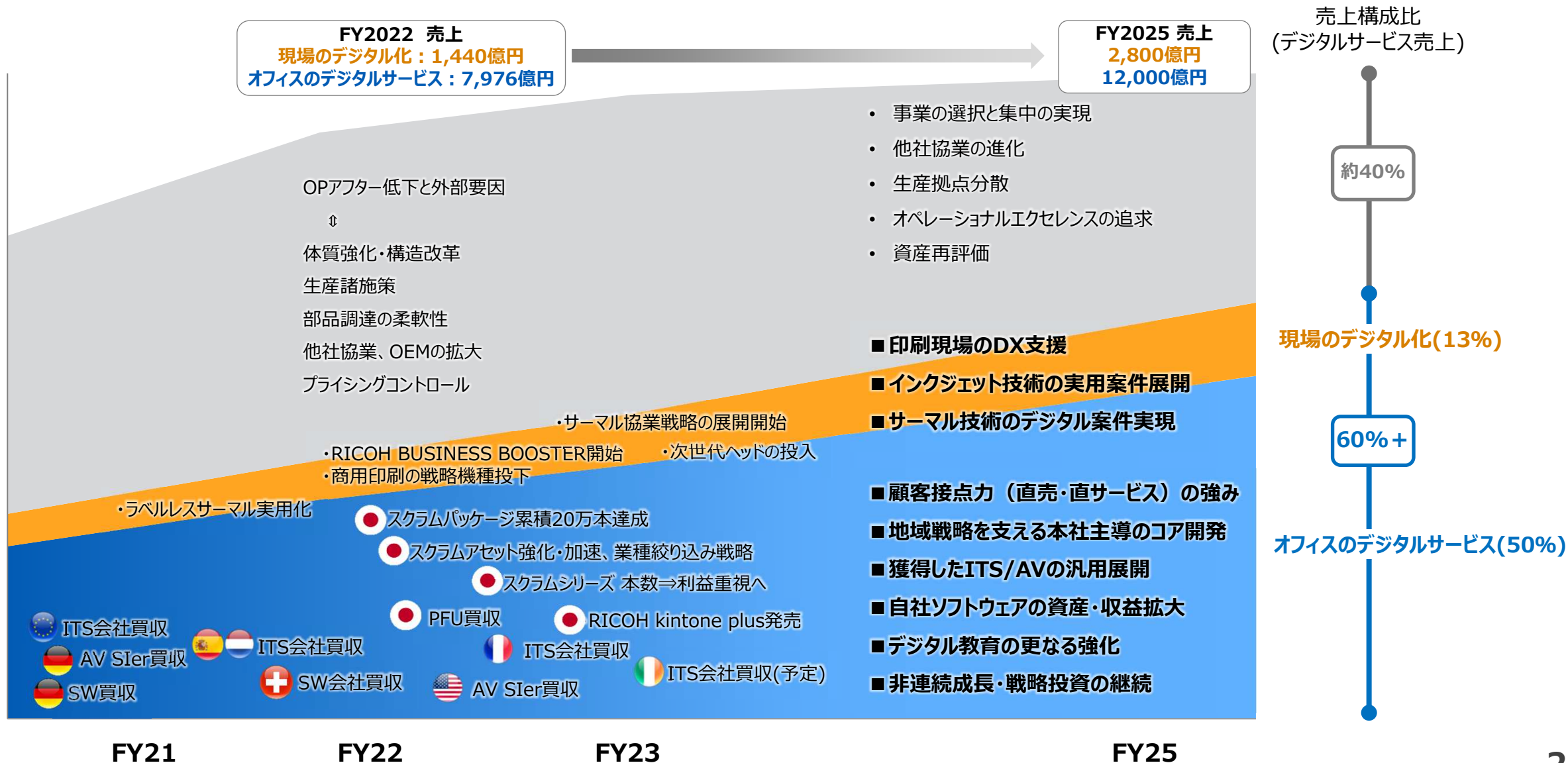


FY22 計画 **46%**

オフィスのデジタルサービス **37%**
現場のデジタル化 **8%**

デジタルサービスの会社へ向けて

デジタルサービス売上比率：60%超はOSの成長を中心に実現し、全体でも伸長



オフィスサービス事業の成長

地域戦略の強化によりストックを積み上げる施策を確実に実行

オフィスサービス事業は、FY22→FY25で

売上	6,762億円	→	8,500億円以上 (+1,700億円以上)	の成長を見込む
内ストック売上	3,000億円	→	3,800億円以上 (CAGR8%以上)	
営業利益	510億円	→	940億円以上 (+430億円以上)	

地域	主な戦略	グループ戦略
日本	<ul style="list-style-type: none"> スクラムシリーズ、RICOH kintone plusを拡大 <中経(再掲)/対FY22> OS売上CAGR 7%、営業利益 +120億円 	<ul style="list-style-type: none"> デジタル教育の充実と加速
欧州	<ul style="list-style-type: none"> アニュイティ型サービスの開発・拡大、買収会社とのシナジー最大化 <中経(再掲)/対FY22> OS売上CAGR 10%、営業利益 +80億円 	<ul style="list-style-type: none"> 獲得した資産・技術・リソースの汎用展開
北米	<ul style="list-style-type: none"> 重点3業種*を中心にBPS大手顧客層のサービス拡大 *金融、小売、ヘルスケア <中経(再掲)/対FY22> OS売上CAGR 11%、営業利益 +140億円 	<ul style="list-style-type: none"> デジタルサービス提供を支えるコアプラットフォーム (RSI) の強化 成長投資の実行と効果刈り取り
アジア・ラテン	<ul style="list-style-type: none"> OSへのシフト開始、MIF活用によるホワイトスペースを攻略 	<ul style="list-style-type: none"> 自社ソフトウェアのグローバル展開 ソフトウェア売上CAGR 30%~40%

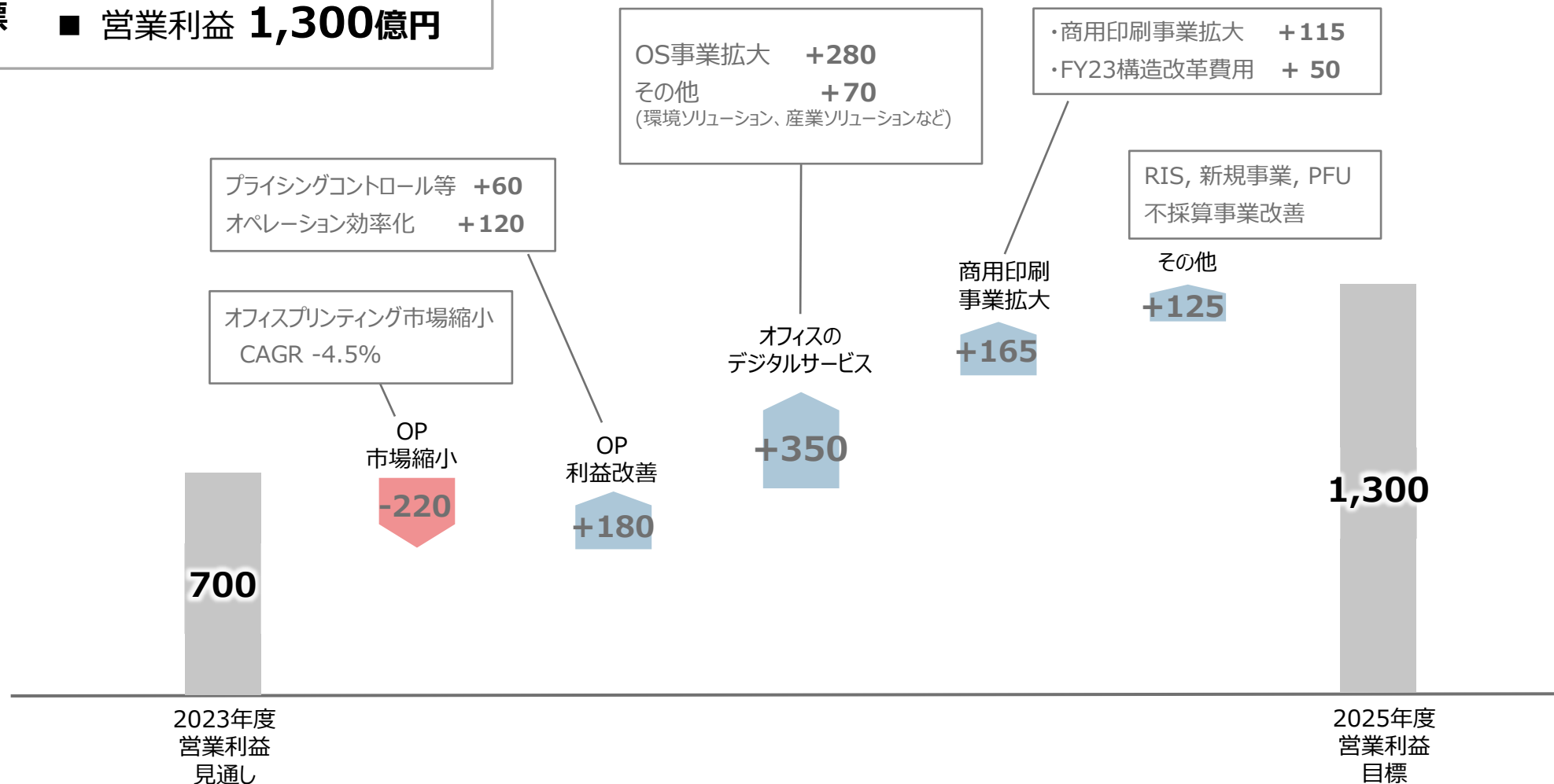
日欧米合計：<中経(再掲)/対FY22> 営業利益 [+340億円](#) + その他 90億円

FY24~FY25 営業利益 日欧米地域 [+190億円](#) + その他 90億円
 → オフィスサービス事業拡大 280億円

21次中経目標達成への道筋

FY25 中計目標

- ROE **9%超**
- 営業利益 **1,300億円**



企業価値最大化に向けた資本政策

収益と成長投資の進捗に合わせ機動的に資本を調整し、EPS向上を目指す

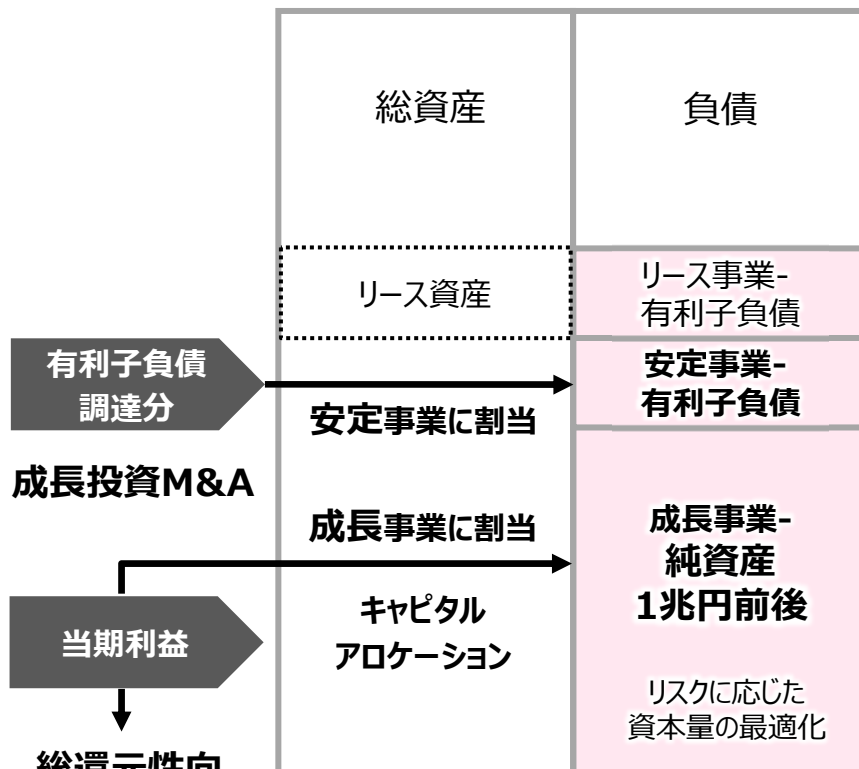
2022年度 実績

単位：億円



ネットD/E:0.15

2023年度 計画



総還元性向

50%

ネットD/E:0.22

2022年度末の純資産

- 円安により、為替換算調整勘定が増加
- 上記増加分を除くと、純資産は8,500億円程度
- 各国での事業運営に必要適正な資金残を含み、連結ベースの必要手元流動性は現預金1,800億円程度

2023年度末の純資産

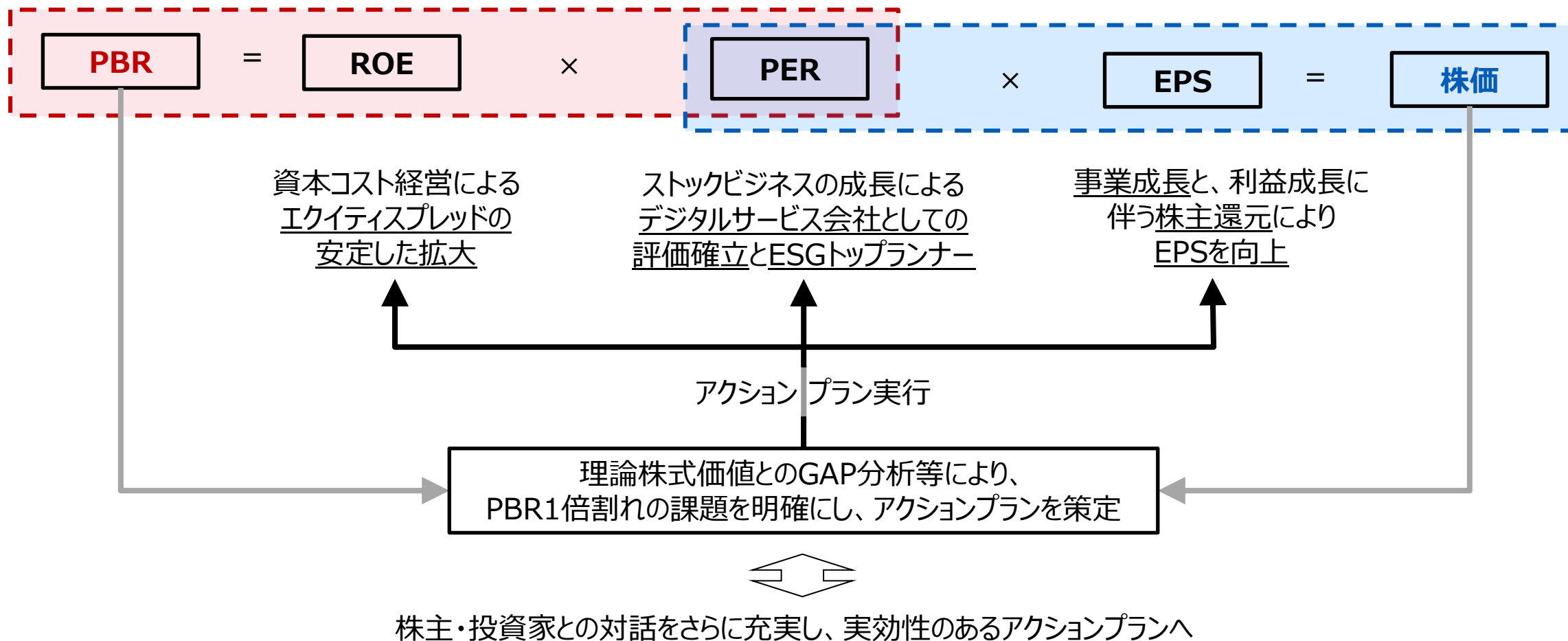
- アプリケーションソフトやICT等の分野への成長投資を継続
- 純資産額増減への為替影響を注視していく
- 機動的な自己株式取得を意識

2025年度 最適資本構成

- 経営環境の不確実性が残る想定の下、格付や資金調達リスクを鑑みた資本構成で、成長のための資本を確保
- 2025年度以降：成長投資領域の安定事業化と併せ、新たな成長投資戦略に伴う事業構造変化を考慮し、柔軟に最適資本構成を調整していく

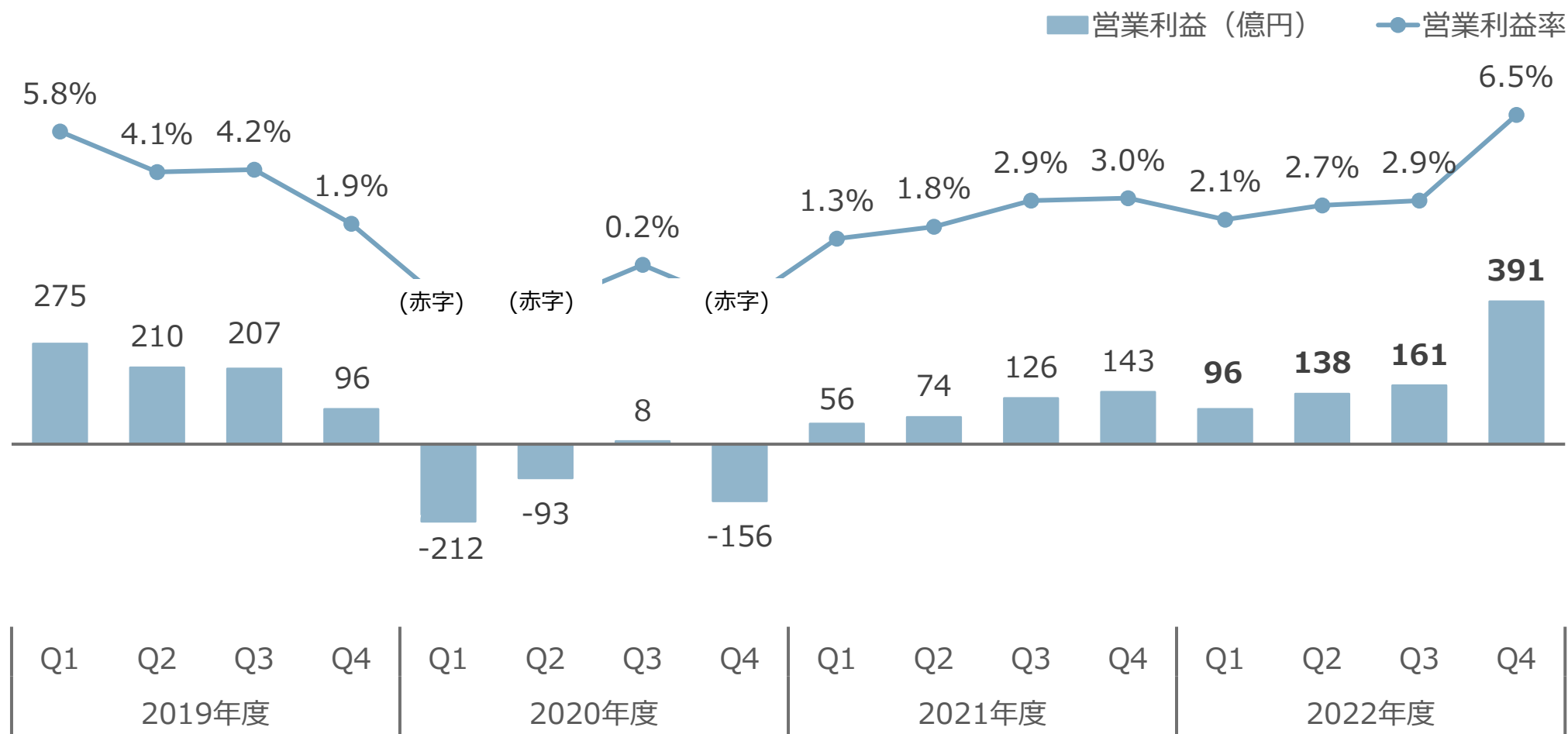
企業価値向上に向けたプロジェクト

21次中経は、構築してきた経営基盤を活用して「戦略を確実に実行し、企業価値向上を実現」する期間と位置づけ、PBR1倍以上に向けた特別プロジェクトを開始
株主・投資家の皆さまとの対話をさらに充実し、実効性の高いアクション・プランを検討



補足資料

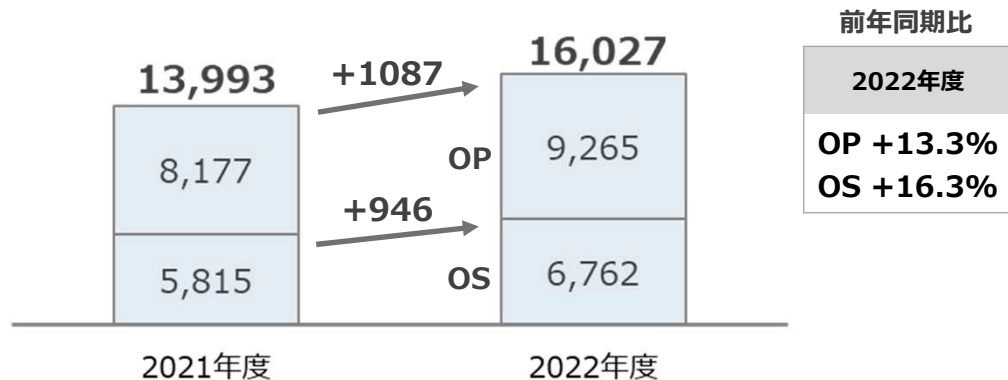
四半期営業利益推移



旧セグメント概算

オフィスプリンティングは、プライシングコントロールでコスト増は吸収したが、前年度に一過性収益を含むため、利益率低下
 オフィスサービスは、上期における伸びの低下と欧米でのコスト増（人件費、ICT商材原価など）の影響により利益率微減

売上高 (億円)

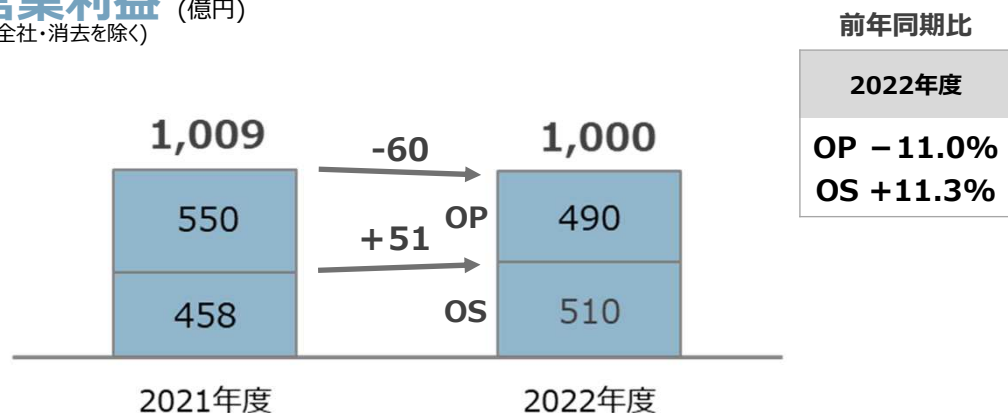


概況

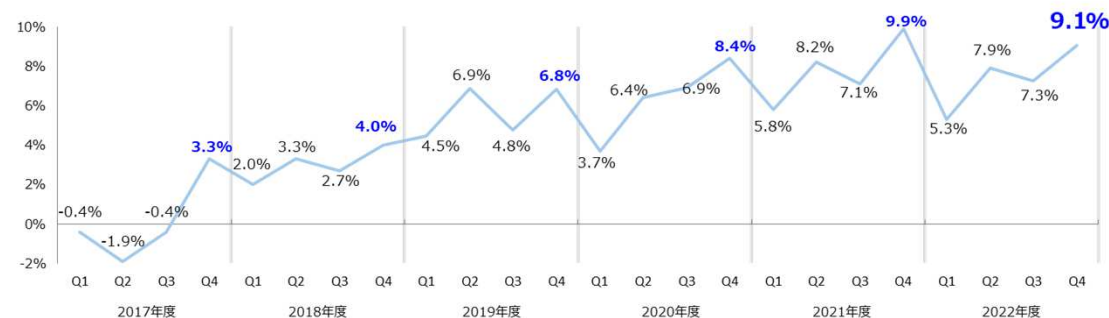
- オフィスプリンティング：増収減益 営業利益率 5.3%
- オフィスサービス：増収増益 営業利益率 7.5%

		(億円)		2021年度	2022年度
オフィス プリンティング	売上	8,177	9,265		
	営業利益	550	490		
	(率)	6.7%	5.3%		
オフィス サービス	売上	5,815	6,762		
	営業利益	458	510		
	(率)	7.9%	7.5%		

営業利益 (億円) (全社・消去を除く)



オフィスサービス事業 営業利益率推移 (一過性要因除く)

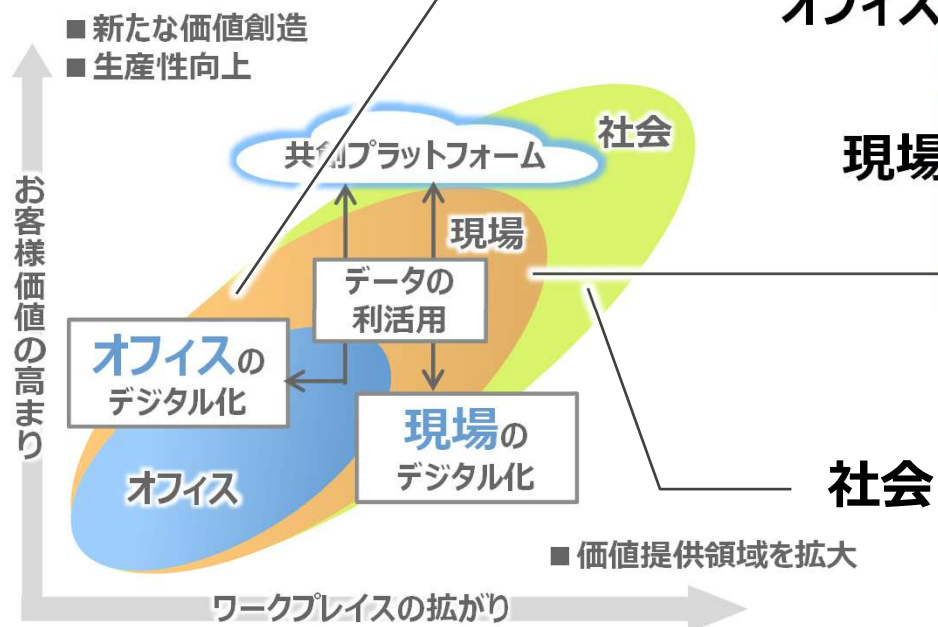


リコーのデジタルサービスとは

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

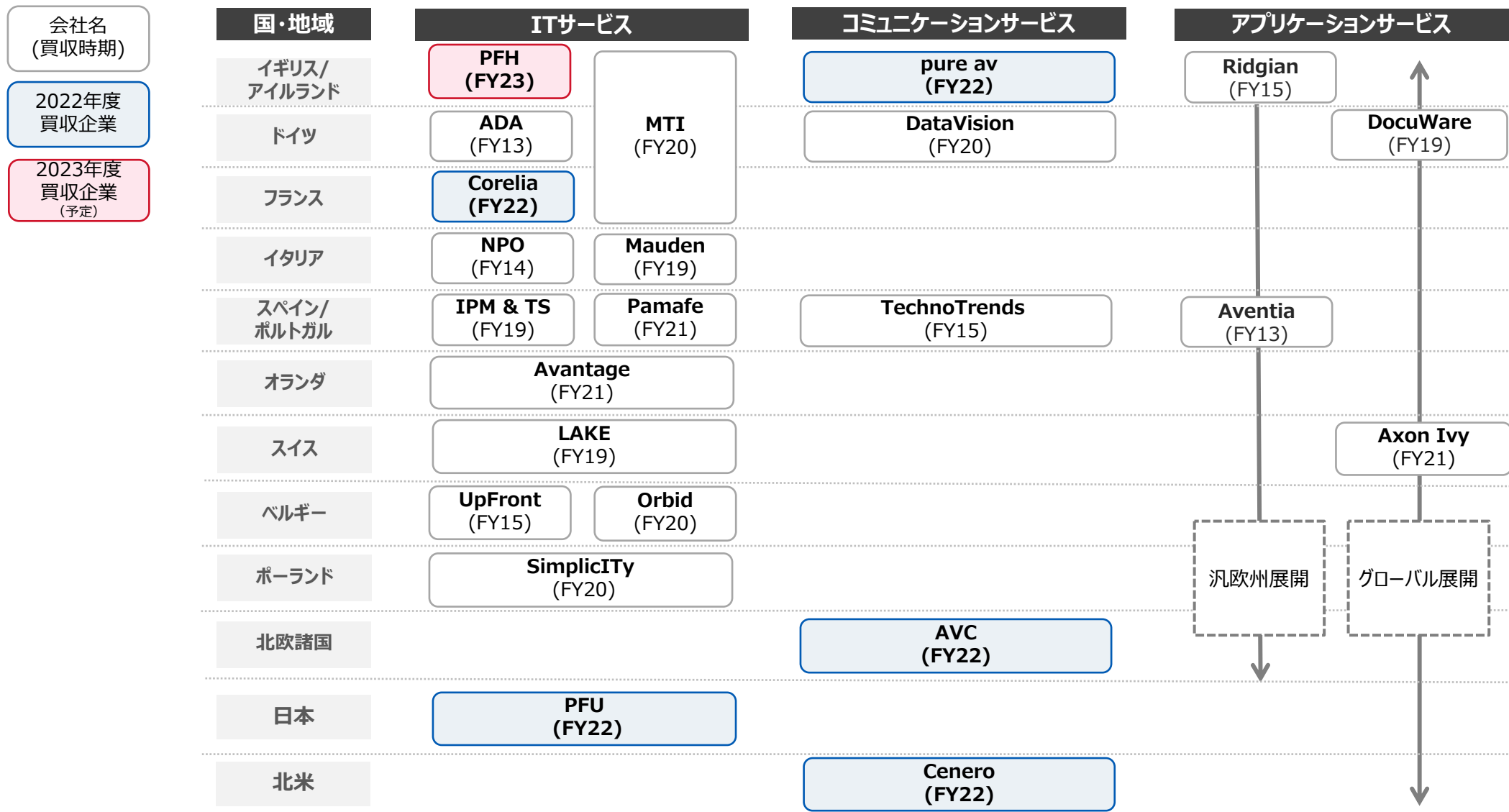
EMPOWERING DIGITAL WORKPLACES

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



デジタルサービス貢献事業			
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	オフィスサービス
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	オフィスプリンティング ※RSI接続機対象 エッジデバイス
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	商用印刷 ※企業内印刷 除く 産業印刷
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	サーマル ※デジタルサービスへ転換中
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	SV 社会インフラ
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	

各地域 体制強化の進捗状況



主要施策のKPI

分野	KPI	FY21	FY22			
		実績	期初見通し	Q4実績	通期	
OP	ハード売上 FY19比 (除為替影響)	売上	77%	83%	○ 98%	○ 85%
	ノンハード売上 FY19比 (除為替影響)	売上	81%	83%	△ 86%	△ 82%
CP	ノンハード売上 FY19比 (除為替影響)	売上	-	102%	△ 99%	△ 98%
OS	日本：スクラムパッケージ	顧客比率	13%	15%	○ 15.5%	←
		販売本数	76,441	100,000	△ 24,397	△ 82,177
	日本：スクラムアセット	売上	313億円	450億円	○ 273億円	○ 577億円
OP	現行機コストダウン：部品共通化	直接原価 (現行機)	-0.7%/年	-2%/年	△ -1.5%/年	←
	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 (新型機)	-	-15%/年	△ -14%/年	←
OP	設計業務デジタル化による開発効率向上	開発工数	-31% (FY20比)	-20% (FY20比)	○ -42% (FY20比)	←
	DMプロセス改善と遠隔生産管理による間接人員削減	間接人員数	-24%	-22%	○ -29%	←
	製品特性に合わせた生産拠点集約・再編	生産拠点数	15拠点	13拠点	△ 14拠点	←
OP	サービス工数低減機のMIF浸透	機種比率	46%	60%以上	△ 52%	←
	CEのマルチスキル化	専属CE削減 (FY20比)	-10%(FY20比)	-15% (FY20比)	○ -16% (FY20比)	←
CP	欧米大手商用印刷顧客獲得	新規獲得数	3社	13社	△ 6社	△ 6社

オフィスサービス 主な外部・パートナー評価

- 2022年 5月 **日本** 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
米州 Ricoh USA、ChannelE2E社 Top100 Vertical MSP (2022年版) にランクイン
- 6月 **日本** 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
米州 Ricoh USA、The Channel社 CRN 2022 Solution Provider 500 Listにランクイン
- 7月 **日本** 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
- 8月 **日本** リコージャパン、「TREND MICRO Partner Award 2021」SaaSセキュリティ部門を受賞
- 9月 **欧州** リコーヨーロッパ、「Logitech Partner of the Year award」を受賞
- 10月 **日本** リコージャパン、J.D.パワー社顧客満足度調査2022年 IT関連2分野で8年連続第一位の評価
「ITソリューションプロバイダー <独立系/ユーザー系/事務機器系SIerセグメント>」「サーバー保守サービス」
- 11月 **日本** リコージャパン、2022 Zoom Partner Awardsにおいて、セールス部門の「Japan Regional Partner Award」
およびマーケティング部門の「Japan Partner Marketing Impact Award」を受賞
日本 リコージャパン、「Cisco Japan Partner Award」において「Area Partner of the Year (北海道・東北) 」
「Area Partner of the Year (中国・四国) 」を受賞
- 12月 **日本** リコージャパン、日本テレワーク協会「第23回テレワーク推進賞」において、テレワーク促進部門の特別賞を受賞
日本 PFU BCNスキャナ部門13年連続シェアNo.1を獲得
- 2023年 3月 **日本** 「Clarivate Top 100 グローバル・イノベーター2023」に選出
米 欧 Gartner社によるOutsourced Digital Workplace Servicesのマジック・クアドラントに選定

ESGアップデート：主な取組み実績

- 2022年 4月 山下CEO、JCLP代表として岸田首相へ「新しい資本主義による気候危機の克服に向けた意見書」を手交
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
- 5月 リコーインダストリー 東北事業所がRBA監査でGold認証取得
- 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
- 8月 「リコーグループ統合報告書2022」、「リコーグループESGデータブック2022」、
「リコーグループTCFDレポート2022」および「リコーグループ サークュラーエコノミーレポート2022」を発行
- 10月 リコー、気候変動に関するグローバルリーダーシップカンファレンス「Reuters IMPACT 2022」に参画
リコー環境事業開発センターが初回のRBA監査でGold認証取得
- 12月 リコー、初のVPPA契約を締結 (Virtual Power Purchase Agreement)
再エネ導入のさらなる加速に向け、追加性を重視した対応強化
一般社団法人「パワード・バイ・アールイー認定委員会」を発足、企業向けに認定事業を開始
個別の製造ラインや設備・サービス単位での100%再エネ利用を認定
- 2023年 2月 世界初の再生プラスチック使用率50%以上の複合機を発売**
- 4月 企業理念「リコーウェイ」を改定、「”はたらく”に喜びを」を「使命と目指す姿」に定める**
リコーグループにおけるマテリアリティ(重要社会課題) を改訂し、21次中期経営戦略のESG目標を設定・公開
リコーグループ サプライヤー・パートナー行動規範 を改訂発行

ESGアップデート：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
- 11月 「第4回 日経SDGs経営大賞」で2回目の「環境価値賞」を受賞
- 12月 「Dow Jones Sustainability World Index（DJSI World）」の構成銘柄に3年連続で選定
CDPから最高評価の「気候変動Aリスト」企業に3年連続で認定
- 2023年 1月 世界で最も持続可能な100社「2023 Global 100 Most Sustainable Corporations」に選定
- 2月 「第6回 日経スマートワーク経営調査」で3年連続最上位の星5、「イノベーション力部門賞」受賞
S&Pグローバル社の「Sustainability Yearbook 2023」メンバーに選定
「日経スマートワーク大賞2023」で「イノベーション力部門賞」を受賞
GPIFの国内株式運用機関が選ぶ「優れた統合報告書」に選定
- 3月 **EcoVadis社によるサプライヤー向け調査において「ゴールド」評価を獲得**
「健康経営優良法人2023 ホワイト500」にリコーグループ4社が認定
「日経統合報告書アワード2022」で優秀賞を受賞
「CDPサプライヤー・エンゲージメント評価」において3年連続で最高評価を獲得
米国環境保護庁(EPA)から8年連続でENERGY STAR® Partner of the Year Sustained Excellence Awardを獲得
- 4月 GPIFの国内株式運用機関が選ぶ「優れたTCFD開示」に選定

RICOH
imagine. change.