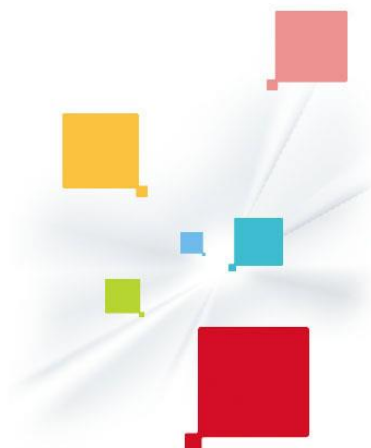


# 2022年度 通期 決算概要

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 通期 決算概要

- コーポレート専務執行役員・CFO 川口 俊

業績	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● OPハードは注残完全解消には届かず、翌期持越し</li> </ul>
事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● オフィスプリンティング                     <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul> </li> <li>● オフィスサービス                     <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>欧州 : 買収効果・シナジー効果を刈り取り、27%増収</li> </ul> </li> <li>● 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</li> </ul>
株主還元	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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%）</li> <li>● 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）</li> </ul>

- 2022年度の通期決算のポイントについて説明します。
- 営業利益ですが、全四半期を通じて増益を達成することができました。第1四半期96億円、第2四半期138億円、第3四半期161億円、そして第4四半期が391億円と、第4四半期は大きく伸ばすことができました。しかしながら、当初想定していた年間850億円には届きませんでした。
- オフィスサービスについては、成長軌道に回帰しています。  
日本では、スクラムパッケージは9月以降に勢いが復活し、スクラムシリーズで売上1,000億円超えを達成することができました。欧州については、買収効果・シナジー効果をしっかりと刈り取り27%の増収となりました。
- オフィスプリンティングのハードは、注残を完全には解消することはできませんでした。結果として、2023年度に注残の解消は持ち越しになりました。しかしながら、注残は12月から比べると、半分以上は捌けています。
- 第2の柱である商用印刷については、需要が回復し、第4四半期で大きく利益を伸ばすことができました。
- 株主還元は、期末配当を予定通り17円、年間34円、配当性向で38.6%で考えています。

# 2022年度 通期決算 <連結損益計算書>

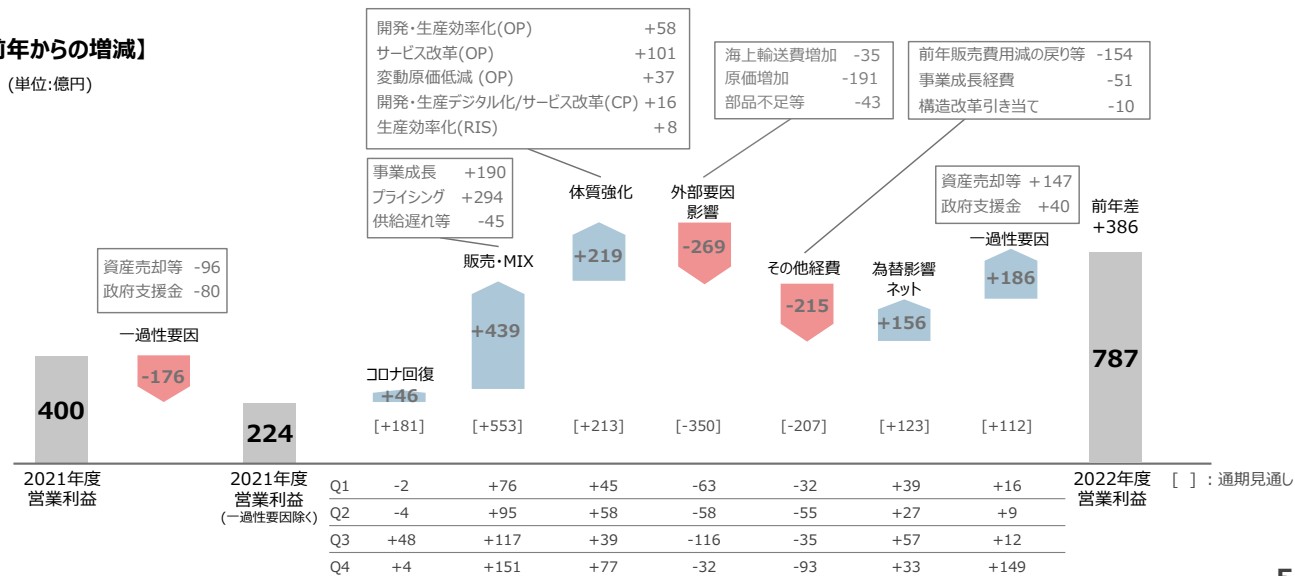
	2021年度	2022年度	前年比	
<b>売上高</b>	17,585億円	<b>21,341億円</b>	<b>+3,755億円</b>	+21.4%
売上総利益	6,226億円 (35.4%)	7,454億円 (34.9%)	+1,227億円	+19.7%
販管費等	5,826億円 (33.1%)	6,666億円 (31.2%)	+840億円	+14.4%
<b>営業利益</b>	<b>400億円</b>	<b>787億円</b>	<b>+386億円</b>	+96.6%
営業利益率	2.3%	3.7%	+1.4pt	-
親会社の所有者に帰属する <b>当期利益</b>	<b>303億円</b>	<b>543億円</b>	<b>+239億円</b>	+79.0%
EPS	45.35円	88.13円	+42.78円	
<b>ROE</b>	<b>3.3%</b>	<b>5.9%</b>	<b>+2.6pt</b>	
ROIC	2.8%	4.9%	+2.1pt	
期中平均 為替レート	1USD対 112.36円 117.00円	135.49円 140.91円	+23.13円 +10.36円	
研究開発投資	967億円	<b>1,077億円</b>	+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)



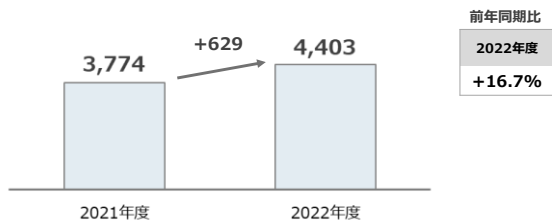
May 8, 2023

© Ricoh

- 営業利益は787億円となりました。業績については、昨年度からの経緯を階段チャートで示しています。
- 2021年度営業利益は、400億円でしたが、資産の売却と一過性要因を除くと実質的には224億円となります。
- 2022年度は、まずコロナ回復について、ハードが捌けきれなかったこと、ノンハードも回復が想定を1%ポイント下回り、結果46億円で留まりました。本来であればもう少しここで数字をのばしたかったところです。
- 一方、販売・MIXではオフィスサービスを含む事業成長で190億円、外部要因影響によるマイナス269億円を吸収するプライシングコントロールで294億円など439億円となりました。
- 体質強化は、オフィスプリンティングにおける変動原価低減以外はほぼ計画並み、もしくはそれ以上の数字が残せています。変動原価低減では、上海ロックダウン、その後の部材不足等で、1年間想定通りの生産を継続できなかった影響がここに出ています。ただ、生産継続した分については、しっかりと原価低減をし、37億円の効果となりました。
- 2022年度の一過性要因は、合計で186億円となりました。第3四半期の決算時には112億円とお伝えしていましたが、その後の資産売却、資産評価などにより増加しています。

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

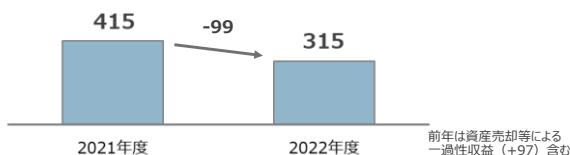
## 売上高 (億円)



## 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

## 営業利益 (億円)

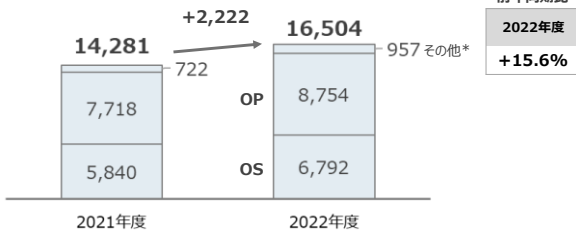


※リコーデジタルプロダクツにリコーインダストリアルソリューションズのエレクトロニクス事業を移管。2021年度についても適及修正

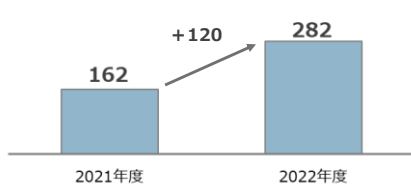
- 記載の通りではございますが、特に第4四半期（1月-3月期）にこれまで苦労していたA4MFP等受注残の改善がありました。

## 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

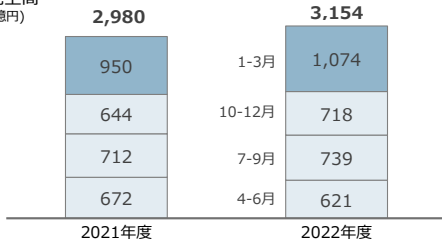
1-3月期にICT商材不足がほぼ解消

売上内訳 (億円)	2022年度	前年比
<b>オフィスサービス計</b>	<b>6,792</b>	<b>+16.3%</b>
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%

- ハードは、MFPで前年度比43%プラスとなり、第4四半期に大きく実績を残すことができました。オフィスサービスは、ICTの商材の不足が続いていましたが、第4四半期には、ほぼ解消し、特に日本のスクラムパッケージについてはこれからのよい加速していきたいと考えています。



## 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%)

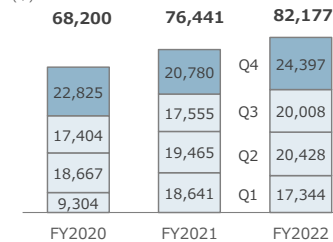
- ① スクラムパッケージ (中小企業ターゲット)
  - ・1-3月期 過去最高の販売本数、3月単月で1万本越え
  - ・継続しているセールス教育が効果を発揮し、電帳法対応に加えBCP対策支援などのバックオフィス系やセキュリティ関連が好調
- ② スクラムアセット (中堅企業ターゲット)
  - ・1-3月期 売上高前年比206%、大幅伸長
  - ・Windows展開サポートやセキュリティ関連を中心に引き続き好調
- ③ RICOH kintone plus
  - ・セールス育成プログラムの効果もあり、獲得契約数が伸長中

スクラムシリーズ売上高

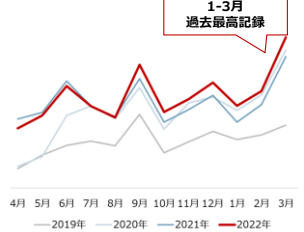
単位：億円 ( )は前年同期比

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%)
<b>合計</b>	<b>155 (111%)</b>	<b>251 (118%)</b>	<b>230 (128%)</b>	<b>434 (165%)</b>	<b>1,071 (134%)</b>

スクラムパッケージ販売本数

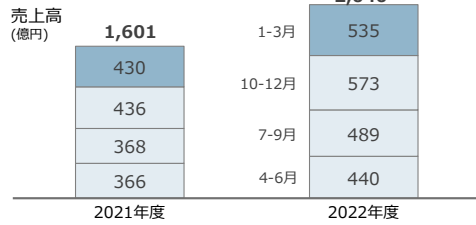


スクラムパッケージ月間販売本数推移



- 日本のオフィスサービスです。
- スクラムパッケージは、第1四半期、第2四半期と足踏みしましたが、9月からはセールス教育の効果等により実績が伸び始め、3月単月では1万本超えの新記録となりました。
- スクラムパッケージの既存顧客の浸透率は約16%、昨年から3%近く伸びており、また1顧客当たりの導入本数も2.55本と昨年から0.35本伸ばしてあり、これらの点からもスクラムパッケージは復調したと思っています。
- 加えてICT商材不足の影響でスクラムパッケージが不調な時に注力してきたスクラムアセットが、年間を通して良い実績を残すことができました。

## 欧州\*

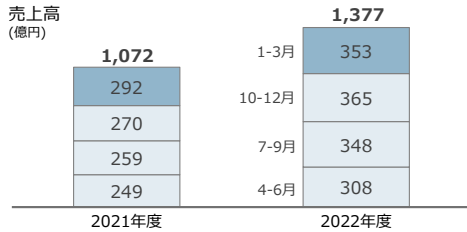


\* 欧州・中東・アフリカの売上高

## 買収の効果的取り取りと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



## 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

- 年間を通して、欧州は、買収の効果的取り取り、LCAW施策などの展開、IT教育を充実させ27%の増収となりました。アメリカは、28%の増収という結果です。引き続き、ヨーロッパ、アメリカのマーケットに合わせた施策を展開しています。

- ハード： 1-3月で欧米の受注残解消が進むが、完全解消は期を持ち越す
- 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

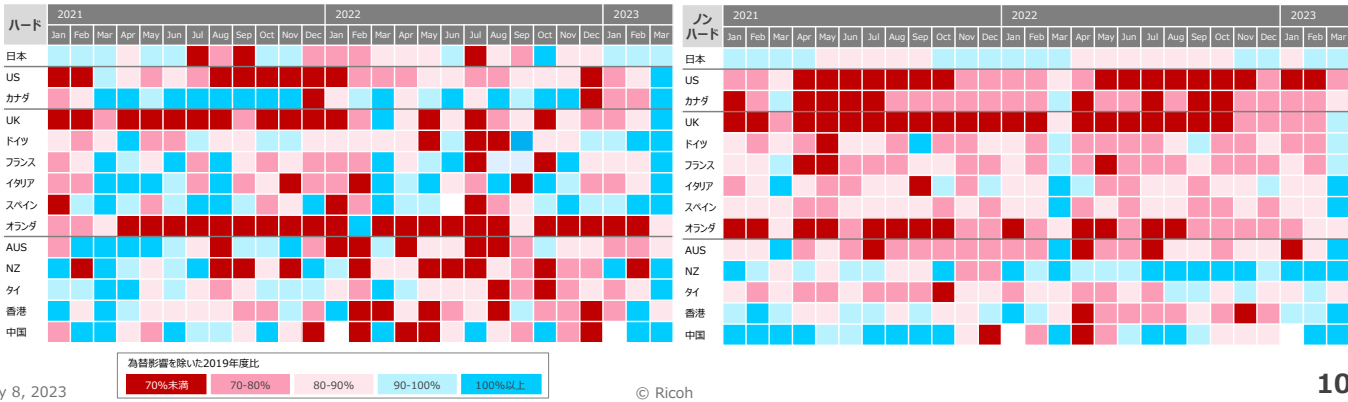
FY19同期比 (為替影響除く)

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%	<b>98%</b>	77%	<b>85%</b>
ノンハード	79%	78%	82%	86%	80%	80%	82%	<b>86%</b>	81%	<b>82%</b>

OP売上地域別 (ハード+ノンハード)

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

売上ヒートマップ (国・地域別、2019年度同月比)



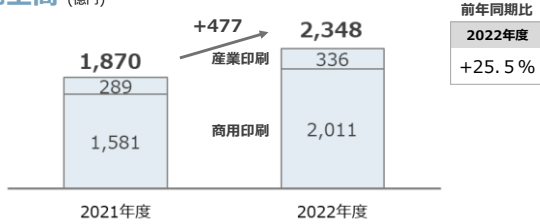
May 8, 2023

© Ricoh

- オフィスプリンティングの売上ヒートマップです。数字が徐々に回復しています。

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)



## 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%

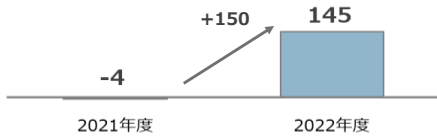
### CP売上地域別

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

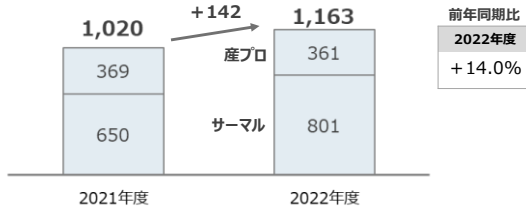
## 営業利益 (億円)



- グラフィックコミュニケーションズです。第4四半期に、ハードが大きく回復しています。
- さらに2023年度には新しい製品が上市される予定ですので、そのパイプラインを積み上げるなど、現在のよい流れを継続して行こうと考えています。

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

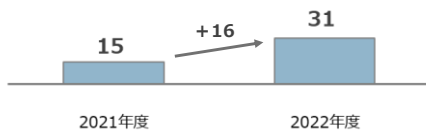
## 売上高 (億円)



## 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

## 営業利益 (億円)

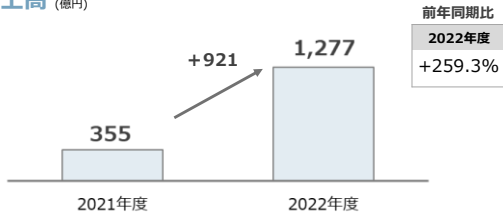


※産業プロダクツ事業のうちエレクトロニクス事業を、リコーデジタルプロダクツに移管、セグメント変更。2021年度についても適及適用  
なお、産業プロダクツ事業には、オプティカル事業（車載用カメラ、プロジェクターユニットなど）、精密部品事業など含む

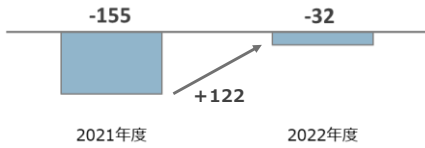
- インダストリアルソリューションズは、残念ながら、目標に達することができませんでした。  
増益はしましたが、欧米における市場在庫の調整、中国における経済活動の停滞などにより、売上が想定を下回りました。  
市場在庫調整後の販売など、来期に挽回を図ります。

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

## 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	市場在庫の納入進む (22年12月比 -144)
棚卸資産	3,143	+818	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	

(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	

(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)

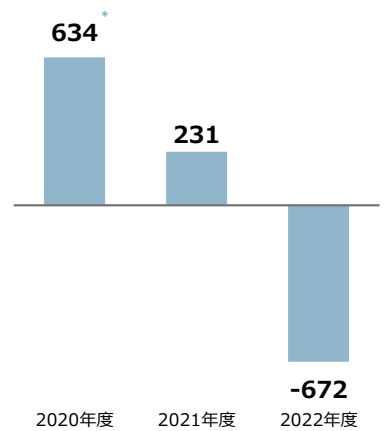
\*有利子負債: 社債及び借入金

- 連結財務状態計算書（バランスシート）です。
- 棚卸資産は増加していますが、不良の在庫ではなく、2023年度上期に調整していきたいと考えています。
- のれん・無形固定資産は、戦略投資のパーチェス・プライス・アロケーションがほぼ終わっているものを計上しています。負債側では、棚卸資産、のれん・無形固定資産が増えた分、資金調達をした形となっています。

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	期中に市場在庫増
その他の営業活動	-386	-864	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	戦略投資 (PFU社、欧米ICT投資等)
事業の買収	-94	-584	
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	成長投資への調達
有利子負債*の純増減 <small>*社債及び借入金</small>	64	1,164	
支払配当金	-140	-186	計画通り完了
自己株式の取得	-927	-300	
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)

- キャッシュフローは、棚卸資産の増加と買収の影響で、フリーキャッシュフローが、2022年度については672億円のキャッシュアウトとなっています。



## 2023年度通期見通し

- 2023年度の見通しです。

業績	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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 (1USDドル10.49円、1ユーロ05.91円、70億円の影響試算)</li> <li>● 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</li> </ul>
主な増減	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>
資本政策	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>

- 2023年度は、売上は2兆2,500億円、営業利益は700億円の増収減益を見込んでいます。

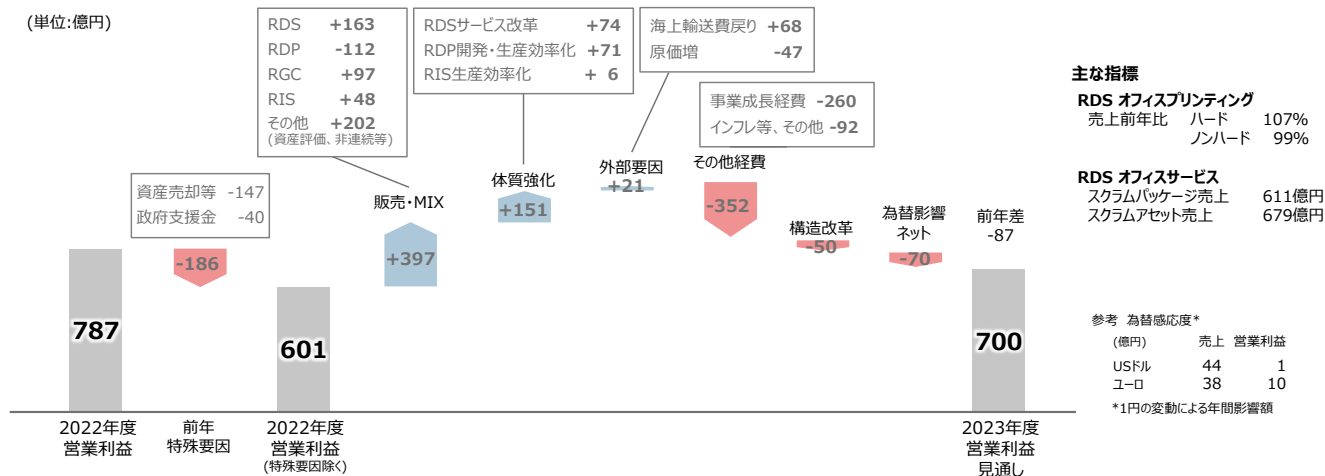
	2022年度 実績	2023年度 見通し	22年度比
売上高	21,341億円	<b>22,500</b> 億円	+5.4%
売上総利益	7,454億円	7,900億円	+6.0%
販管費等	6,666億円	7,200億円	+8.0%
営業利益	787億円	<b>700</b> 億円	-11.1%
営業利益率	3.7%	3.1%	-0.6pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	543億円	500億円	-8.0%
EPS	88.13円	<b>82.09</b> 円	-6.04円
ROE	5.9%	<b>5.3%</b>	-0.6pt
ROIC	4.9%	<b>4.1%</b>	-0.8pt
期中平均 為替レート	1USD/1135.49円 1ユーロ/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)



- 2023年度は、売上は2兆2,500億円、営業利益は700億円の増収減益を見込んでいます。2022年度は、787億円で186億円の一過性の要因が含まれている業績ですが、2023年度は、それとは逆のマイナス50億円の構造改革が含まれています。これらの二つがなければ、2022年度から2023年度は実質的には、150億円ほどの増益といった計算です。
- 2022年度からの減益要因の主なものに、構造改革費用の計上があります。グラフィックコミュニケーションズの事業部で一部工場の再編をしており、一過性費用として50億円を2023年度に計上する予定です。その後、2024年度から20億円程度ずつこの構造改革の効果が出てくると考えています。
- 販売・MIXのRDP（リコーデジタルプロダクツ）のマイナス112億円は、22年度に増加した在庫調整の必要があるため、その生産調整の部分が半分ほど占めています。それ以外は、オフィスプリンティングのノンハードが今後も低下していくと想定しています。
- また、RDS（リコーデジタルサービス）163億円は、オフィスプリンティングはノンハード減収などによる減益を想定しているため、オフィスサービスでは、200億円以上のプラスを考えています。
- リコーグラフィックコミュニケーションズは97億円ですが、こちらは2023年度の50億円の構造改革を吸収して、新製品含めて利益を伸ばしていきます。
- リコーインダストリアルソリューションズは、市場在庫調整で2022年度に取りこぼした分を2023年度中に回収すること、また、プライシングコントロール分が試算されています。
- 体質強化は、2022年度も着実に実行してきましたので、2023年度もしっかり実行していきます。
- 外部要因では、海上輸送費の戻りが68億円と試算しています。契約の更改、コンテナ会社との個別の折衝等も行ってあり、それらの見直した条件が五月雨式にコストダウンとして効いてくる前提で見積もっています。仮に年間を通じて効果を測れば、100億円を超えるコストダウンに相当すると考えています。
- 2023年度の営業利益700億円の見通しですが、事業については、これまでの戦略、方向性を引き続き継続し、オフィスサービスを伸ばし、商用印刷についても、これから加速していく内容になっています。

# 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"> <li>✓ オフィスプリンティングではライジングコントロール含めたハード改善、ノンハード減少</li> <li>✓ オフィスサービスの事業成長加速</li> </ul>
	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"> <li>✓ 生産諸施策による安定供給と体質強化の推進</li> <li>✓ A4MFP増によるプロダクトミックス・ハード在庫調整</li> <li>✓ ノンハード減少</li> </ul>
	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"> <li>✓ 新製品投入による事業拡大</li> <li>✓ 拠点再編による構造改革</li> <li>✓ 開発費償却</li> </ul>
	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"> <li>✓ サーマルの事業環境改善</li> <li>✓ ライジングコントロールによる収益性改善</li> </ul>
	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"> <li>✓ ポートフォリオマネジメント</li> </ul>
	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"> <li>✓ 前年度に資産売却益</li> </ul>
	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。

- 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

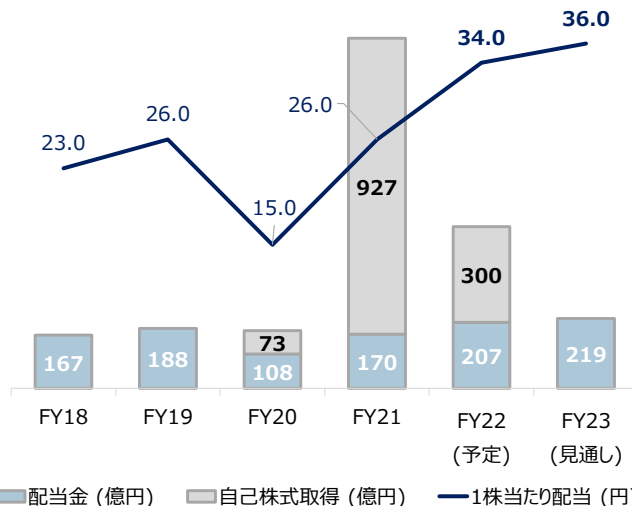
配当の予定：

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に踏まえつつ  
機動的に資本政策を実行



- 以上の結果を受け、2022年度は34円、2023年度は2円増配の36円と考えています。
- 上期の実績、下期の見通しを鑑みた上で、必要な増配も検討もしてまいります。キャッシュフローアロケーションを継続的に実行しており、今後の事業結果、成長投資の状況等を鑑みて、機動的に追加的な資本政策を実行していきたいと考えております。
- 本日、私からの実績および見通しの説明は以上です。  
続きまして、3月7日に21次中期経営戦略の追加情報についてCEOの大山から説明いたします。

## 21次中経達成に向けて

- 代表取締役・CEO 大山 晃

# 中長期目標：デジタルサービスの会社への変革

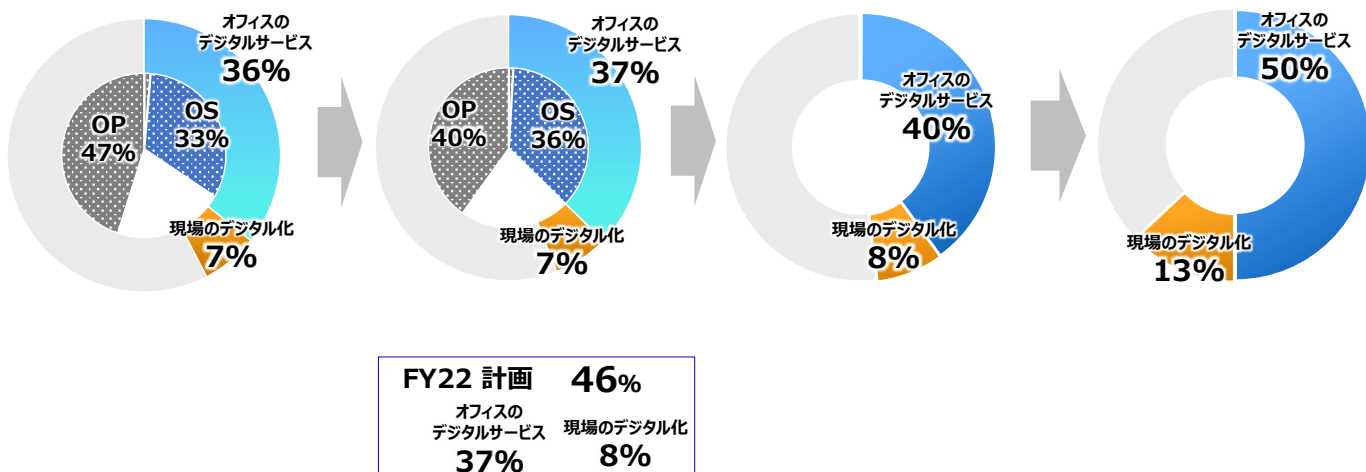
2025年度末にデジタルサービスの売上構成比 60%超を目指す

FY21 実績 **42%**

FY22 実績 **44%**

FY23 計画 **49%**

FY25 目標 **60%超**

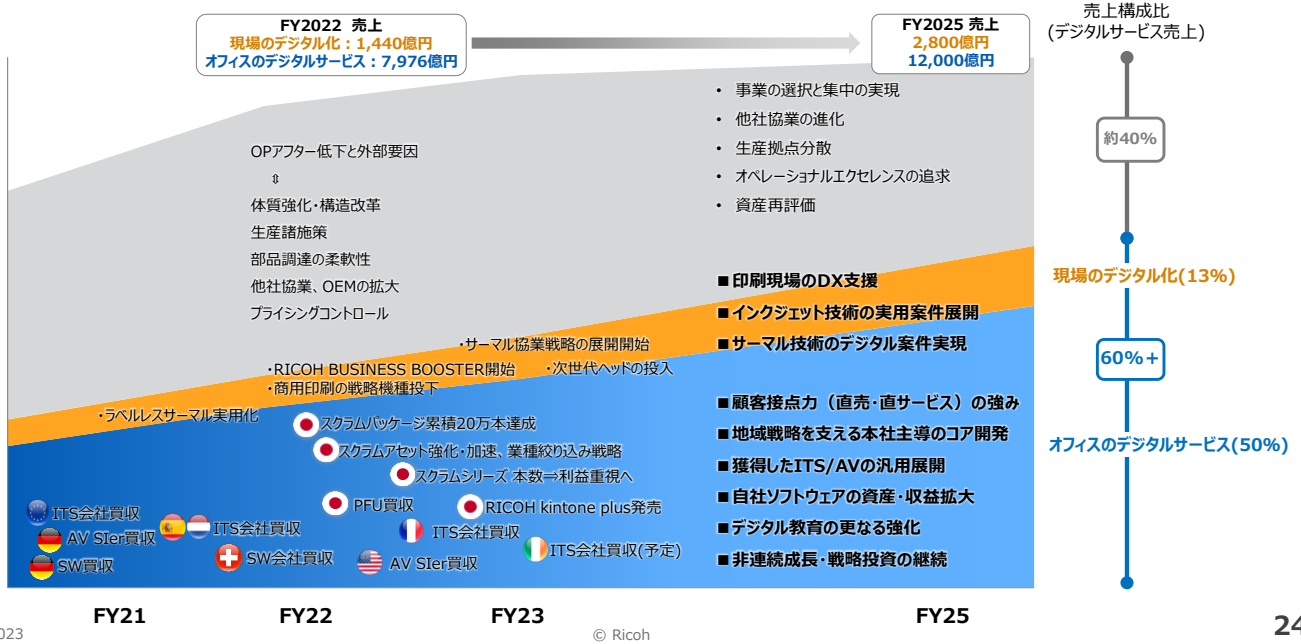


- 21次中経の達成に向けて追加の説明をします。
- このスライドは、3月7日の21次中経発表で示したものです。
- 成熟しつつある領域から、資本、人的資本を成長分野にシフトしながら、成長分野であるデジタルサービスの事業を確実に伸ばし、2025年度には60%超をデジタルサービスの事業にしていきたいと考えています。
- 成熟しつつある領域についても、効率化により確実にキャッシュは創出していきます。



# 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



- 2025年度に、デジタルサービスの売上は1兆4,800億円を目指し、内訳は青色のオフィスのデジタルサービスが1兆2,000億円、オレンジ色の現場のデジタルサービスが2,800億円と見込んでおります。
- 現在、2022年度の実績は、デジタルサービスの売上が9,416億円、うちオフィスのデジタルサービスで7,976億円、現場のデジタル化で1,440億円です。特に、このデジタルサービスの部分では、ストック収益の増加にこだわり施策を継続して実施し、効果を上げてきています。
- 例えば、マネージドサービスは、ストック収益そのものですが、マネージドサービスを展開できるIT、AVサービス企業の買収や、サポート・サービスが継続するスクラムシリーズの展開、DocuWareやRICOH kintone plusのようなSaaS型ソフトウェアの展開などがあります。
- また、商用印刷分野ではオフセットからデジタルへの展開、サーマル事業の分野ではラベルレス等のデジタル化など、ストックビジネスにつながるデジタルサービスをグループとして実績、経験を積んできました。さらに推し進めてまいります。
- デジタルサービス事業で、ストックを地層のように積み上げていくことで、収益額と収益率を同時に改善させていきたいと思っています。
- 灰色の成熟領域においては、効率化、体質強化を進め、確実にキャッシュの創出を継続していきます。

# 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)	
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)	の成長を見込む

地域	主な戦略	グループ戦略
日本	<ul style="list-style-type: none"> <li>スクラムシリーズ、RICOH kintone plusを拡大  <small>&lt;中経(再掲)/対FY22&gt; OS売上CAGR 7%、営業利益+120億円</small></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル教育の充実と加速</li> </ul>
欧州	<ul style="list-style-type: none"> <li>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  <small>&lt;中経(再掲)/対FY22&gt; OS売上CAGR10%、営業利益+80億円</small></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>獲得した資産・技術・リソースの汎用展開</li> </ul>
北米	<ul style="list-style-type: none"> <li>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  <small>&lt;中経(再掲)/対FY22&gt; OS売上CAGR11%、営業利益+140億円</small></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>成長投資の実行と効果刈り取り</li> </ul>
アジア・ラテン	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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%</li> </ul>
<p>日欧米合計：&lt;中経(再掲)/対FY22&gt; 営業利益+340億円 + その他 90億円</p> <p>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</p>		

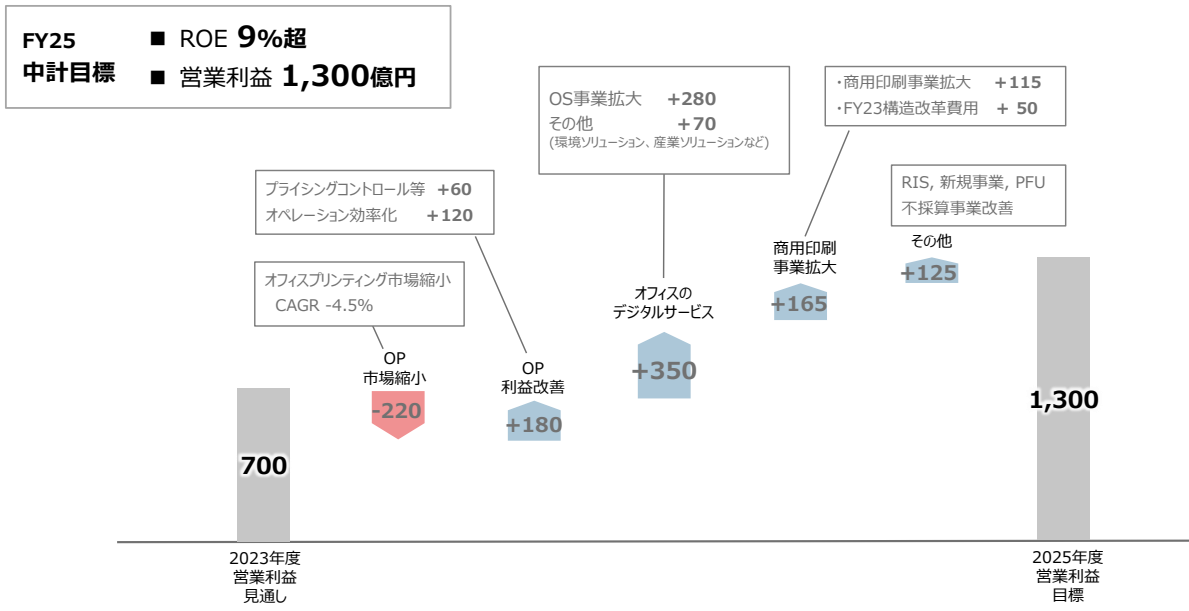
May 8, 2023

© Ricoh

成長戦略を確認するKPIの実績を開示していく

- デジタルサービス領域のオフィスサービス事業の成長についてです。
- 2022年度から2025年度の売上、営業利益の推移は、ストック売上が3,000億円から3,800億円で、年率8%以上の成長で営業利益は430億円以上のプラスを見込んでいます。
- 引き続き、各地域の顧客基盤、強みを生かした施策と、ストックにこだわった施策を展開して、2桁の増収を実現していきたいと思っています。
- 地域戦略について日本では、サポート・サービスが生み出されるスクラムシリーズ、RICOH kintone plusの拡大、欧州では、アニュイティ型のサービスの展開、買収会社とのシナジーの最大化、北米では、従来のアウトソーシングビジネスをデジタル化して収益率を向上させていく、あるいはデジタルのワークフローをつなげてサービスの領域を拡大していきます。
- また、グループ戦略では、グローバル共通のデジタルサービスの提供基盤を強化して、効率的にストック収益が生み出せるようにしていきたいと思っています。グローバル共通のサービス提供基盤であるため、世界のどこかで使ったサービスモジュールを直ぐに他の地域でも展開でき、シナジーを生み出す効果も創出できます。
- それから、自社ソフトウェアです。これは収益率が非常に高いのですが、そのグローバル展開によって、利益率の高い売上を伸ばしていきます。
- これらの施策で、OSストックの売上を年率8%伸ばしていくことを目指します。
- 21次中経発表の際に、2022年度から2025年度の3年間で、日本、欧州、北米の3地域のOS事業で、営業利益340億円を伸ばすことを説明しました。340億円のうち、2023年度から2025年度の2年間で達成する部分は190億円になり、その他の地域などを加えて、全部で280億円が2年間のOSの事業達成、増益規模となります。

# 21次中経目標達成への道筋



May 8, 2023 ※2023年度 要因別営業利益はP.19参照

- 2023年度の営業利益見通し700億円から、次の2年間で1,300億円をいかに達成するかを示した階段チャートです。
- OPの市場縮小は、年率4.5%程度でマイナス220億円を見込んでいますが、さまざまな効率化、体質強化で、プラス180億円程度は押し戻す見込みです。今までの当社実績から、この効率化、体質強化で180億円程度ということについてはご納得いただけると思います。
- あと、成長領域として、オフィスのデジタルサービス350億円、商用印刷の事業拡大165億円、その他で125億円のプラスになる見込みです。
- オフィスのデジタルサービス350億円のうちの280億円については、先程ご説明したとおりです。残り70億円は周辺の領域となり、特にMFPのメンテナンスは非常に複雑で高度なスキルが必要となり、当社のグローバルのサービスネットワークをぜひ活用したいというお客様は非常に多く、新たなマネージドサービスの機会が生まれてきており、そのマネージドサービスを中心にプラス70億円を見込んでいます。
- 以上が、2023年度の営業利益目標700億円から、2025年度の営業利益目標1,300億円までの道筋です。

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

総資産	負債
リース資産	有利子負債
	純資産 9,580

ネットD/E:0.15

## 2023年度 計画

総資産	負債
リース資産	リース事業-有利子負債
安定事業に割当	安定事業-有利子負債
成長事業に割当	成長事業-純資産 1兆円前後
キャピタルアロケーション	リスクに応じた資本量の最適化

ネットD/E:0.22

有利子負債  
調達分

成長投資M&A

当期利益

総還元性向  
50%

## 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な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

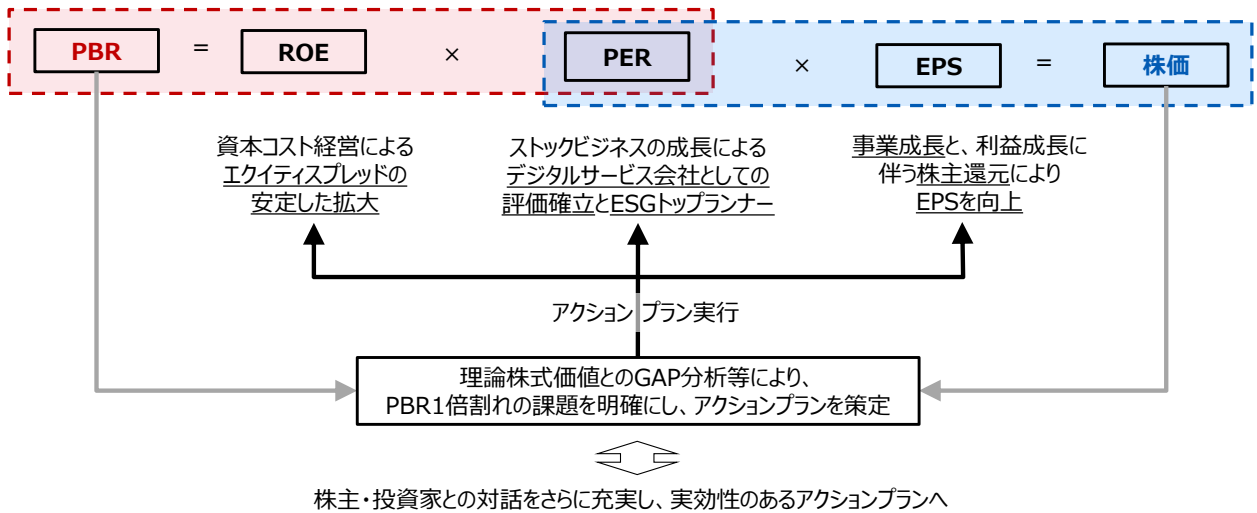
- アプリケーションソフトやICT等の分野への成長投資を継続
- 純資産額増減への為替影響を注視していく
- 機動的な自己株式取得を意識

## 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

- 資本政策の「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」基本方針については変更ありません。
- 基本としている手元流動性は、グローバルで事業展開のリスクコントロールをしていくために必要な月商1カ月分の約1,800億円としています。
- 純資産の額は、今後の成長のための資金調達や、既に投資済みの事業の安定化等も踏まえて、最適な額を維持していきたいと思っています。
- 今後も、着実にキャッシュフローアロケーションをアップデートし、先を見据えた必要な調整をしていきます。
- 株主還元については、増配およびその他の機動的な追加施策を進め、結果として、EPSの向上を目指します。

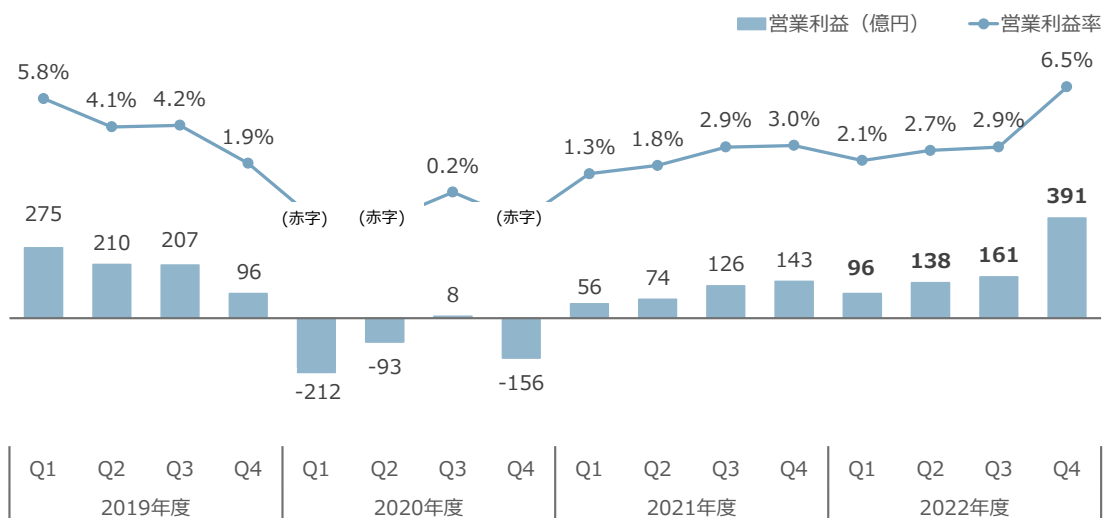
21次中経は、構築してきた経営基盤を活用して「戦略を確実に実行し、企業価値向上を実現」する期間と位置づけ、PBR1倍以上に向けた特別プロジェクトを開始  
株主・投資家の皆さまとの対話をさらに充実し、実効性の高いアクション・プランを検討



- 20次中計については、外部要因の影響もありましたが、決算の結果を非常に重く受け止めています。
- コロナ禍の影響でプリントボリュームが大幅に減少したことは、当社にとってネガティブなインパクトでありましたが、それを相殺するさまざまな施策を実行することで、利益面ではある程度回復してきています。組織の柔軟性については、多少なりともご評価いただけるのではないかと考えています。
- 21次中経を通して、当社をより評価していただき、株主をはじめとするステークホルダーの皆様の期待に応えていきます。
- また、上場会社としてPBR1倍というのは最低限の通過点である認識を当社は持っています。社長に就任後、PBR1倍以上を実現するための特別プロジェクトを立ち上げ、既に活動を開始しています。
- 理論株式価値と現在の評価のギャップ分析を行い、PBR1倍割れの要因を洗い出すことで、21次中経施策の加速も含め、企業価値向上に向けたアクションプランを策定し、実行していきます。対象は、事業ポートフォリオの見極めから資本政策まで広くカバーしていく予定です。
- スライド上に、PBRと株価を構成する指標を示しています。まずは、当社でコントロールできる指標として、ROEとEPSを安定して向上させていきます。利益成長をベースにしながら、ROICツリーなどを活用し、資本コスト経営の徹底を行います。加えて、利益を創出しながら、株式還元を含めた資本政策を行うことが重要になると思います。
- また、マーケットで評価されるためには、当社がデジタルサービスの会社として、キャッシュフローを将来にわたって増大していく確信を皆様に持っていただくのが不可欠だと認識しています。
- PERが皆様の評価の尺度を示す指標の一つだと思います。PERを向上するためには、当社が目指すデジタルサービスへの道筋を分かりやすく示しつつ、着実に実績を出していくことが重要だと思っています。加えて、ESGのトプランナーとして、サステナビリティにもこだわった経営も重要だと考えています。
- スtockビジネスを積み上げていくことは、利益額の増大と利益率の上昇、この両方を達成し、かつ将来のキャッシュフローを増大し、投下資本収益性の向上や、安定した収益による資本コストの低減など、企業価値向上につながる不可欠なドライバーだと考えています。
- 最後に、このプロジェクトは21次中経を加速するための取り組みにもなり、その過程でさらに見直すべき施策があれば、見直しをかけていきます。
- 株主・投資家の皆様との対話を通じて、実効性のある施策を推し進めていきます。

## 補足資料

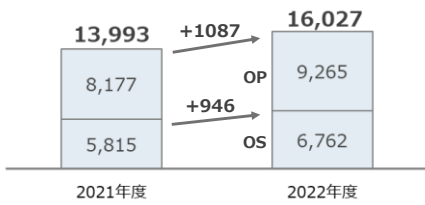
# 四半期営業利益推移



# 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)

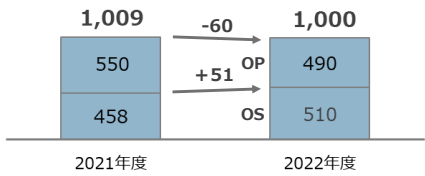


前年同期比

2022年度
OP +13.3%
OS +16.3%

## 営業利益 (億円)

(全社・消去を除く)



前年同期比

2022年度
OP -11.0%
OS +11.3%

## 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%

## オフィスサービス事業 営業利益率推移 (一過性要因除く)



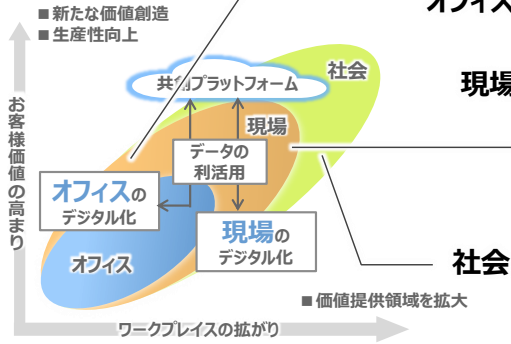


# リコーのデジタルサービスとは

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

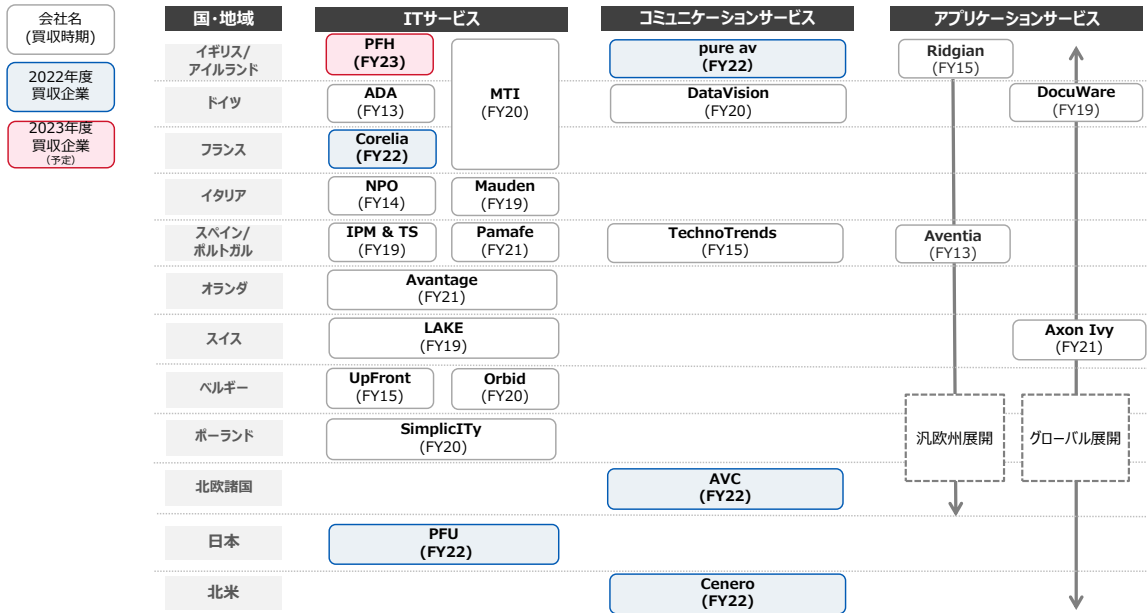
**EMPOWERING  
DIGITAL  
WORKPLACES**

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
オフィス	<b>RDS</b> 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 <b>デジタルサービス</b>
	<b>RDP</b> リコー デジタル プロダクト	<b>デジタルサービス</b> を支えるものづくり
現場	<b>RGC</b> 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 <b>デジタル</b> で解決
	<b>RIS</b> 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 <b>デジタル</b> で解決
社会	<b>RFS</b> リコー フューチャーズ	<b>デジタル</b> で社会課題解決の 新規事業創出
<b>グループ本部</b>		<b>デジタルサービス</b> を支える 経営基盤の強化
		<b>デジタルサービス貢献事業</b>
		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

# 各地域 体制強化の進捗状況



# 主要施策のKPI

分野	KPI	FY21	期初見通し	FY22		
		実績		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%	←
	日本：スクラムアセット	販売本数	76,441	100,000	△ 24,397	△ 82,177
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

- 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 米 欧 「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

- 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”に歓びを」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

- 2022年 4月 GPIFのESG投資バツィン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、「イノベーションカ部門賞」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「イノベーションカ部門賞」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.