

RICOH REPORT

2021

冬号

Contents	1	トップインタビュー
	5	トピックス
裏表紙		株主メモ、IRメール配信登録のご案内 「デジタルサービスの会社に向けた取り組みのご紹介」 ページ更新のご案内

RICOH
imagine. change.

証券コード：7752



2021年度 上期業績について

代表取締役
社長執行役員・CEO 山下 良則

01

2021年度上期の業績と今後の見通しについて教えてください。

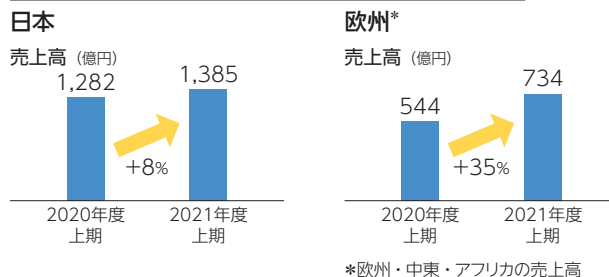
2021年度上期は、新型コロナウイルス感染症拡大に起因した外的要因による業績影響が第2四半期を中心に顕在化しました。グローバルでワクチン接種は進展してきているものの、感染再拡大により想定よりもオフィスへの出勤率が戻らず、プリント出力量の回復が遅れています。東南アジアなどにおける感染拡大により、当社の生産拠点や仕入れ先企業の生産活動に

影響がでました。また、他の産業を含めた急激な需要回復は、一部の部品部材の供給不足や輸送コンテナ船の不足といった問題を引き起こしました。これらの外的要因により、オフィスプリンティング事業を中心に、部品不足による生産影響や、部品・輸送費高騰などのコスト増、品不足による販売減少など業績影響を受けました。

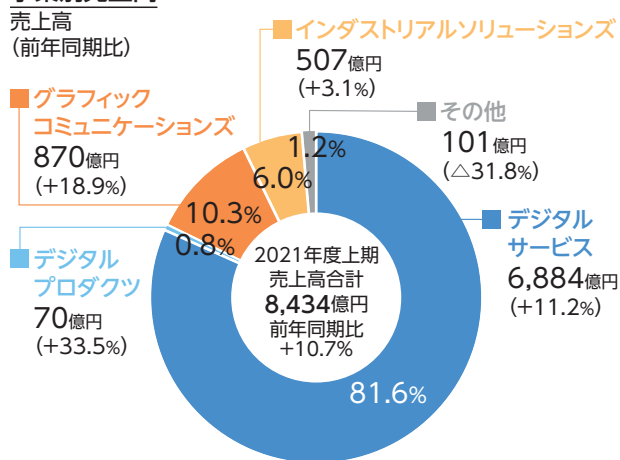
一方で、当社の成長のけん引役であるオフィスサービス事業については、パソコンなどハード商材の品不足が販売活動の足かせとなる中、パッケージ型ソリューション販売などが好調に推移し、日本と欧州を中心に業績は堅調に拡大しました。また、第20次中期経営計画(以降、20次中計)で掲げている開発・生産の効率化といった体質強化も着実に進展しています。さらに、外的要因への対応としてさらなる経費コントロールにも取り組みました。この結果、売上高は8,434億円(前年同期比+10.7%増)、また営業利益は131億円と、前年同期から437億円の増益となりました。

なお、当社では、お客様起点での経営判断をより迅速に行うため、2021年度から社内カンパニー制を導入しました。これに伴い、お客様ごとに事業区分を見直しております。事業別に上期の業績をみると、オフィスサービス事業とオフィスプリンティング事業から構成されるデジタルサービスは、前述のような外的要

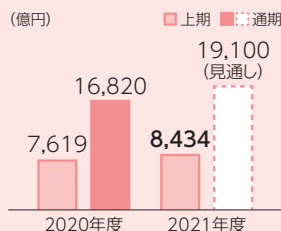
地域別オフィスサービス事業(デジタルサービス)売上高



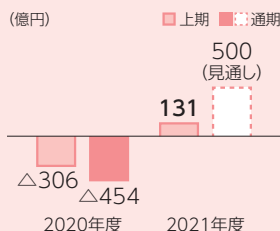
事業別売上高



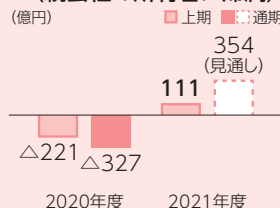
● 売上高



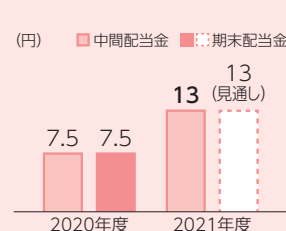
● 営業利益



● 当期利益 (親会社の所有者に帰属)



● 1株当たり配当金

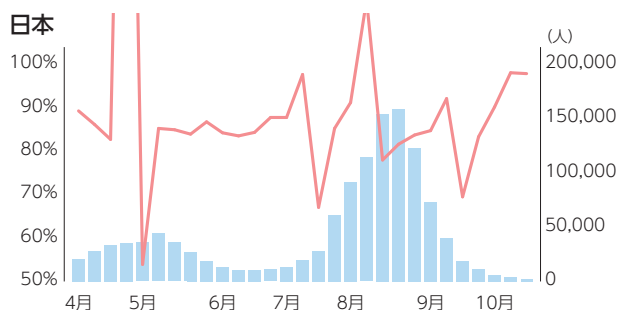


トップインタビュー

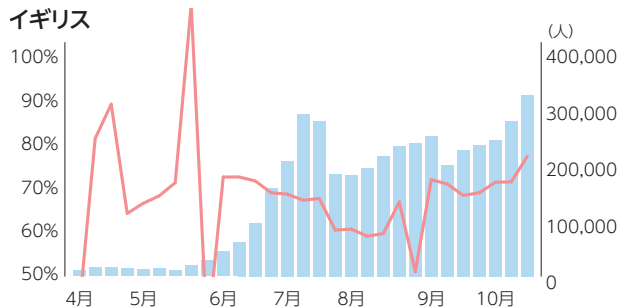
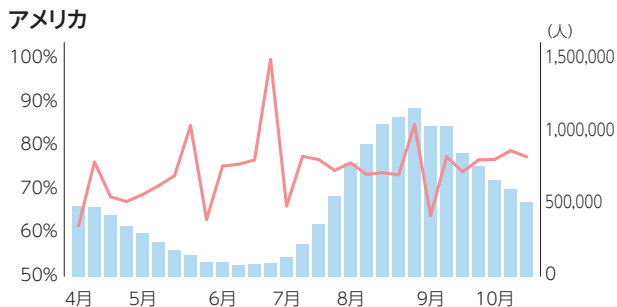
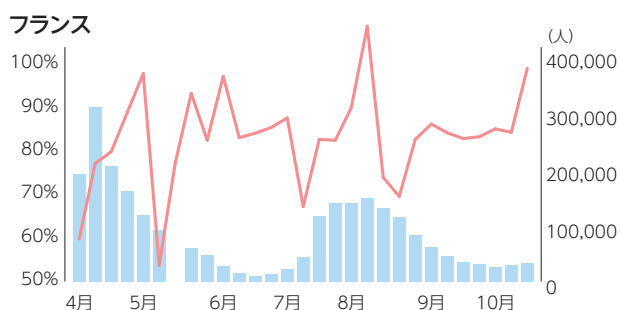
因の影響を受けながらも、前年同期比で増収増益を達成しました。複合機の開発・生産を担うデジタルプロダクト、商用印刷事業・産業印刷事業から構成されるグラフィックコミュニケーションズ、サーマル事業・産業プロダクト事業から構成されるインダストリアルソリューションズにおいても、外的要因の影響はありましたが、それぞれ経費の抑制や拡販施策に取り組み、増収増益となりました。

製造部品・部材の不足、調達コストの高騰、生産ラインの停止などによる品不足、輸送費高騰といった外的要因の先行きを正確に予測することは容易ではありませんが、9月以降オフィスへの出勤率が上昇に向かうなど、足元では改善の兆しがみられています。成長事業であるオフィスサービス事業での着実な利益拡大や、環境変化に耐えうる体質強化・経費管理により、通期見通し営業利益500億円を目指してまいります。

主要国のプリント出力量の推移（2021年）



— MFPプリント出力量 2年前比 ■ 新型コロナウイルス感染者数（右軸）



（備考）2021年10月第3週までの週次データ。
出力量は、当社@Remoteデータによる。2019年同期からの、MFP出力量の変化率。新型コロナウイルス感染者数は、ジョンズ・ホプキンス大学発表値による。

02 中長期の成長に向けた取り組みの進捗を教えてください。

2021年度上期は、お客様最適経営の徹底を図り、社内カンパニー制に移行しました。大幅に権限を移譲された各カンパニーのプレジデントのもと、事業構造や収益構造を可視化し、効率的で機動力のある事業運営を着実に進めております。

また、事業を支える経営基盤の強化として、さまざまな施策に着手しています。ROICを重要視した事業ポートフォリオマネジメント、20次中計達成に必要なデジタル人材の可視化と育成、社内実践による業務

プロセスの可視化とデジタル化の推進などを展開し始めました。自律型人材の活躍を支える制度改革として、2022年度に、国内でリコー式のジョブ型人事制度の導入を予定しています。上期はその基本設計を完了しました。

2025年の中長期展望として掲げた「はたらく場をつなぎ、はたらく人の創造力を支えるデジタルサービスの会社」へと向けて、変革を加速させてまいります。

03 今後の株主還元の考えについて教えてください。

2021年度下期も、総還元性向*50%を目安として、安定的な配当と機動的な自己株式取得を行っていく方針です。1株当たりの配当金額は、利益の拡大に沿って、2021年度の水準から毎年、安定的に増配していきたいと考えています。上期に続き、下期以降も継続的なキャッシュの創出を見込み、中間配当は13

円といたしました。また、2021年3月に発表し、実行している自己株式の取得は、順調に進捗しています。今後も、キャッシュ・フローの創出と投資・運転資本の状況を鑑み、安定的かつ継続的な株主還元を目指してまいります。

* 総還元性向=(配当支払総額+自社株買い総額)÷純利益×100

トピックス：「デジタルサービスの会社」への変革に向けて ～リコーの取り組みのご紹介～ 第3弾

※第1弾は2020年夏号、第2弾は2020年冬号にてご紹介しています。

デジタルサービスの会社への変革

リコーは、OAメーカーからデジタルサービスの会社への変革を進めています。この変革をけん引し、将来の収益の柱となる事業が、オフィスサービス*1事業です。20次中計の2年間では、日本と欧州を中心に今までの取り組みをさらに加速させ、270億円*2の利益成長を狙います。

*1 開示セグメントではデジタルサービスを含む

*2 20次中計期間に、2020年度に対して伸長する営業利益額

オフィスサービス事業 20次中計の主な施策



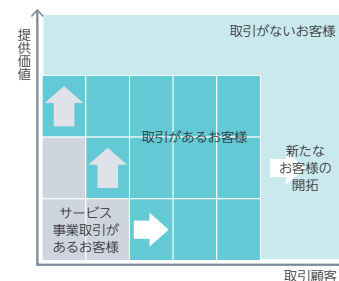
日本の取り組み

国内では、中小企業のお客様を対象とした、業種業務特有の課題解決・生産性向上に貢献するスクラムパッケージが好評で、売上成長が続いています。こうした、中堅・中小企業のデジタル化支援の取り組みは、パートナー企業やお客様からの高い評価につながっています。

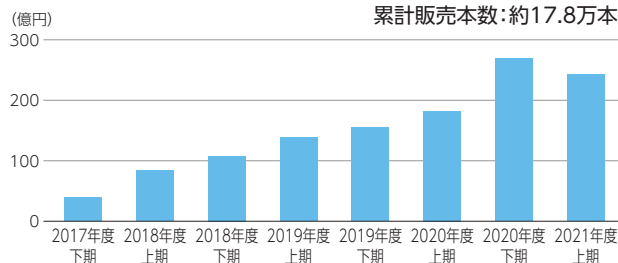
現在、スクラムパッケージを導入いただいているお客様は、オフィスプリンティングでお取引のあるお客様の約1割であり、残る約9割のお客様が伸びしろとなります。また、全国に広がる販売・サービス網を強みに、地方銀行様や信用金庫様との連携などを通じ、当社にとっての新たなお客様の開拓も進めていきます。

同時に、課題解決の幅を広げてお客様あたりの提供価値を拡大することで、オフィスサービス事業の成長を加速します。

オフィスサービス事業の展開イメージ



スクラムパッケージの売上金額推移



リコー日本の外部評価

- 2021年4月 **「ICYBOZU AWARD 2021」優秀賞およびエリア賞3部門を受賞**
2020年度における年間販売金額において多大な功績をあげたパートナーとして評価
- 7月 **「マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー 2021」を受賞**
中堅・中小企業のワークプレイス変革をサポートする事業で、大幅かつ持続可能な成長を遂げたパートナーに贈られるModern Workplace for SMBアワードを受賞
- 8月 **「日経コンピュータ 顧客満足度調査 2021-2022」の3部門で第1位を獲得**
ITコンサルティング/上流設計関連サービス(情報サービス会社)部門、システム開発関連サービス(情報サービス会社)部門、システム運用関連サービス(情報サービス会社)部門

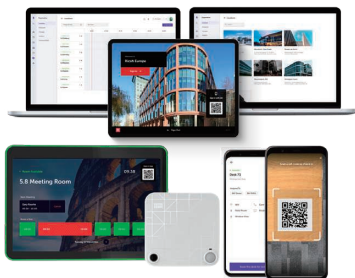
欧州の取り組み

欧州では、オフィスサービス事業の拡大に向け、積極的な成長投資と買収を通じて各国でITサービス提供能力を増強しています。

買収により新たにリコグループに加わったチームが、働き方が変化するお客様の要望に応え、[RICOH Spaces]アプリケーションを開発しました。これは、オフィスの会議室や座席、共有スペースの利用状況を可視化し、ワークプレイスの稼働を最適化するソフトウェアで、オフィスで働く人の接触履歴の情報の取得も可能です。発売後1年で、大手企業を中心に60社以上のお客様に導入いただきました。獲得したITサービス提供能力が、オフィスサービス事業の成長につながった好事例となります。

ITサービス提供能力の増強に加え、国内で展開しているパッケージ販売の手法を取り入れたソリューション提案を進めることで、欧州でのオフィスサービス事業の成長を加速します。

RICOH Spaces イメージ



再生可能エネルギーの活用を加速

リコーは、事業に使用する電力における再生可能エネルギー比率の2030年度目標50%達成に向けた取り組みの一環として、関連会社4拠点到、「オンサイトPPA*モデル」により太陽光発電を導入しました。これは、当社の敷地内に設置された発電設備による電力を購入して活用する契約形態です。対象拠点で利用する再生電力量の合計は5.47GWh/年(CO₂削減効果約2,869トン/年)を見込んでおり、グループ全体の使用電力(2020年度)の約1.2%に相当します。



Ricoh Manufacturing (Thailand) Ltd. の社屋屋上

* PPAはPower Purchase Agreementの略。電力購入契約。

● 導入拠点概要

拠点名	機能	開始月
リコーエレメックス(株) 恵那事業所	生産	2021年10月
リコーインダストリー(株) 東北事業所	生産	2022年1月予定
Ricoh(Thailand) Ltd.	販売	2021年7月
Ricoh Manufacturing (Thailand) Ltd.	生産	2021年10月

リコーのESG取り組みは、9月21日に発行した「リコーグループ統合報告書2021」「リコーグループESGデータブック2021」「リコーグループTCFDレポート」をぜひご覧ください。
詳しくは ▶ <https://jp.ricoh.com/about/integrated-report/>



株主様インフォメーション

● 2021年度下期株主優待企画のご案内

当社の企業活動をご理解いただくことを目的に株主優待、株主様向け企画を行っております。

全株主様へご案内するもの	
企画名	リコーイメージング(株)製品(カメラなど)の優待販売

本発送物に優待販売のチラシを同封しております。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
単元株式数	100株
定時株主総会	毎年6月下旬
基準日	定時株主総会・期末配当 毎年3月31日 中間配当 毎年9月30日
株主名簿 管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先 (電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 TEL (0120) 782-031 (フリーダイヤル) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社 の全国各支店で行っております。

●住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先 について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、特別口座にて株式を管理されていらっしゃる株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

●未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

●「配当金計算書」について

配当金お支払いの際送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。

●「配当金領収証」の送付について

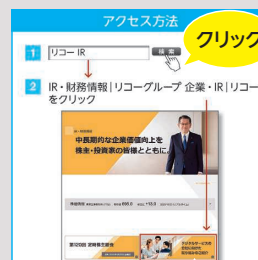
従来、配当金のお支払金額が5万円以上の場合に簡易書留で郵送させていただいておりましたが、2020年9月30日基準の中間配当金の送付より、配当金のお支払金額が10万円以上の場合に簡易書留での郵送とすることに変更させていただきました。



「デジタルサービスの会社に向けた 取り組みのご紹介」ページ更新のご案内

当社の推進するデジタルサービスの会社に向けた取り組みについて、動画等を活用したご紹介ページを開設しております。

この度、お客様へ提供する新たなデジタルサービスの内容として「業務プロセスのデジタル化」を追加いたしました。
ぜひご覧ください。



赤枠部分を
フリック

IRメール配信登録のご案内

株主の皆様へ決算情報やニュースリリース、その他のIR情報を電子メールでお知らせしております。ご希望の方は、当社IRサイトよりご登録の手続きをお願いいたします。

※本サービスは携帯電話メールには対応していません。

ご登録方法

- 1 「リコー IR」で検索し、IRトップページへ

リコー IR 検索

- 2 こちらの
メール配信登録
ボタンよりご登録
ください。



株式会社リコー



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。

