

企業価値向上プロジェクト 進捗報告

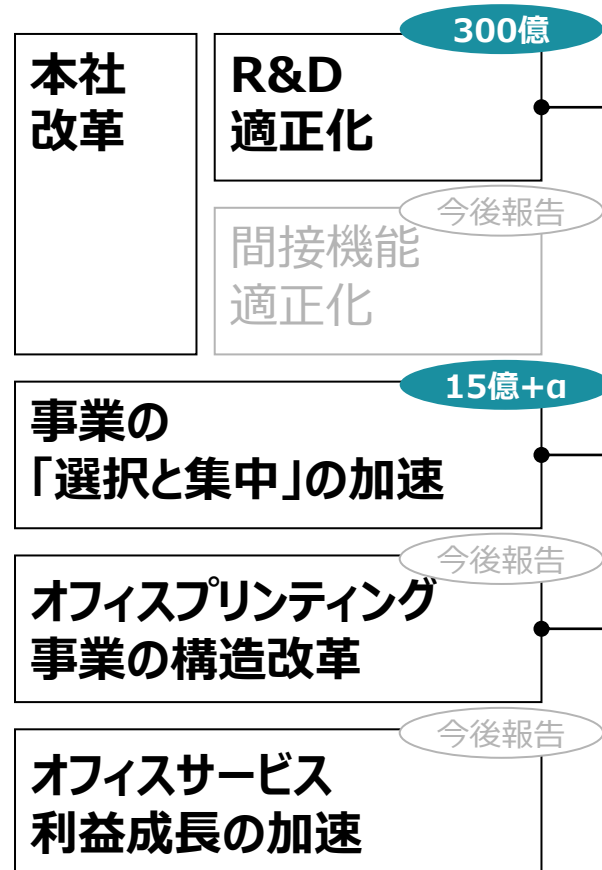
2024年2月6日

株式会社リコー
代表取締役 社長執行役員 CEO

大山 晃

11月に開示した施策は、FY24中の効果創出に向けて順調に進捗中

xx億 : FY25想定効果額



前回の開示内容（抜粋）

- デジタルサービス会社への変革のため、ワークプレイス領域にR&D費を集中
- 結果として全社R&D費はFY25までに800億円水準に洗練させる
- デジタルサービスの会社としての将来に貢献しない事業は、FY25までの効果創出を目指し、出口戦略を検討
- 売上1,800億円に相当する10事業が対象（23年11月時点）
- JVを通じた技術・設備の共有化による生産・開発体制の効率化

現状の進捗

- デジタルサービスへの投資資源創出に向け、**テーマの選択と集中は着実に進捗**
- FY24末時点でR&D費は目標の半分程度水準まで削減**できる見込み
- 2Qに言及した10事業すべてについて、社内レビューを完了し、**次のステップに進行中**
- 新会社の24年7月1日の設立**を本日取締役会にて決議（詳細次頁）

東芝テックとのJV設立により魅力的なプラットフォームを提供

設立の目的

- スケールメリットを生かした **競争力の高い商品提供**
- **生産拠点の最適化**による安定した製品供給の確保
- **共通エンジン**による各社の独自性の創出

社名：**エトリア株式会社**

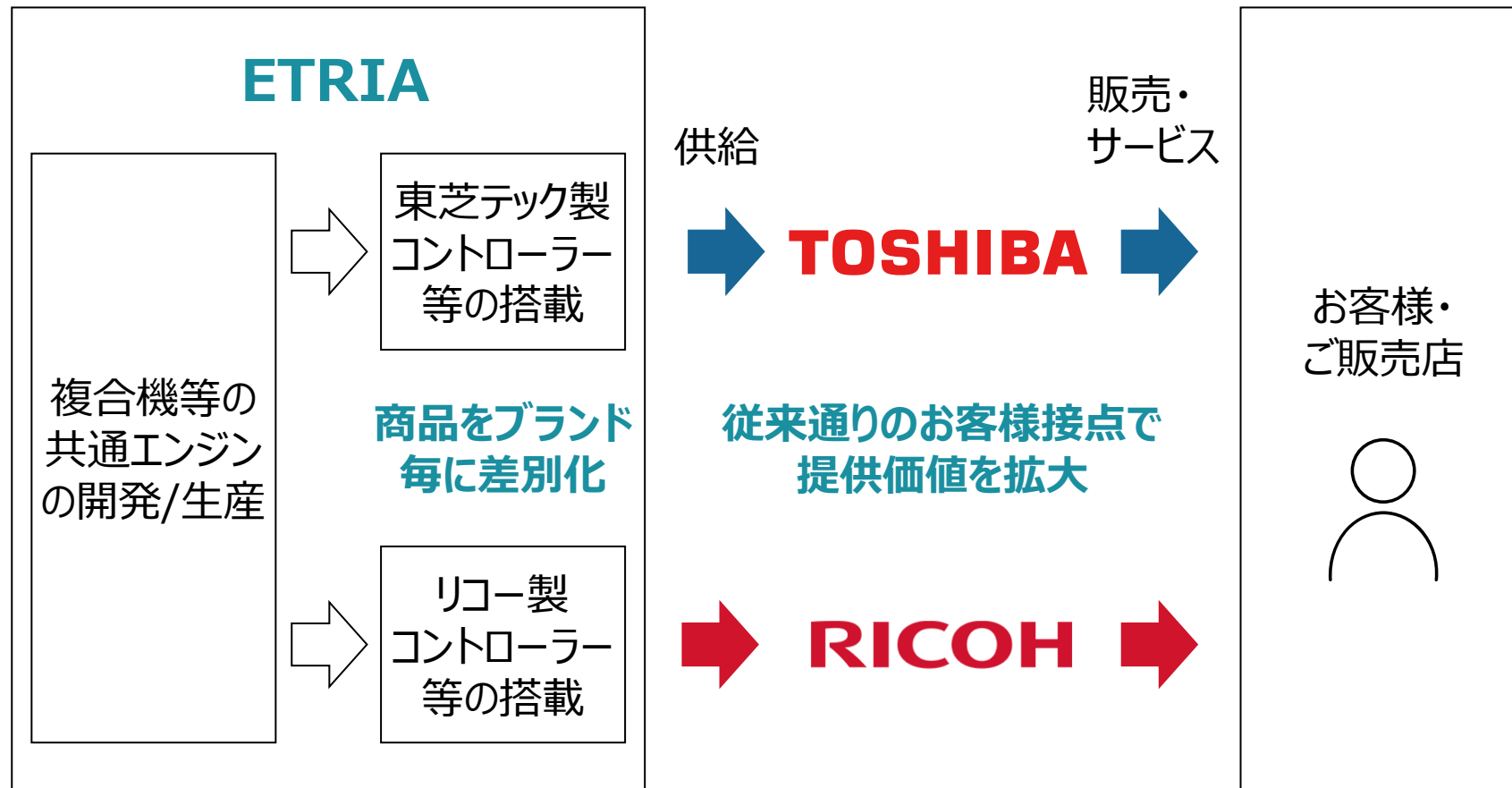
設立：**24年7月1日（予定）**

出資比率：

リコー85% 東芝テック15%

事業概要：

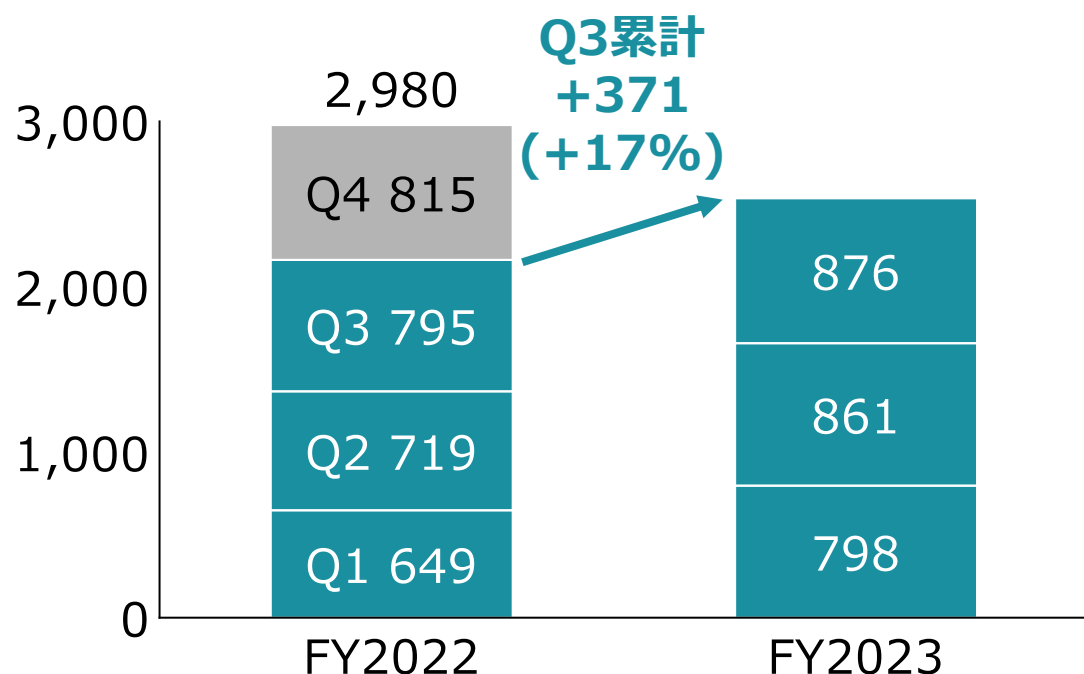
複合機を中心とした
エッジデバイスの開発と生産



オフィスサービス事業のストック売上は
足元で順調に成長

オフィスサービス事業の利益成長の
進捗を測る指標をFY24より開示

オフィスサービス ストック売上 (億円)



顧客数

商談対象となる
全顧客の数



オフィスサービス導入率

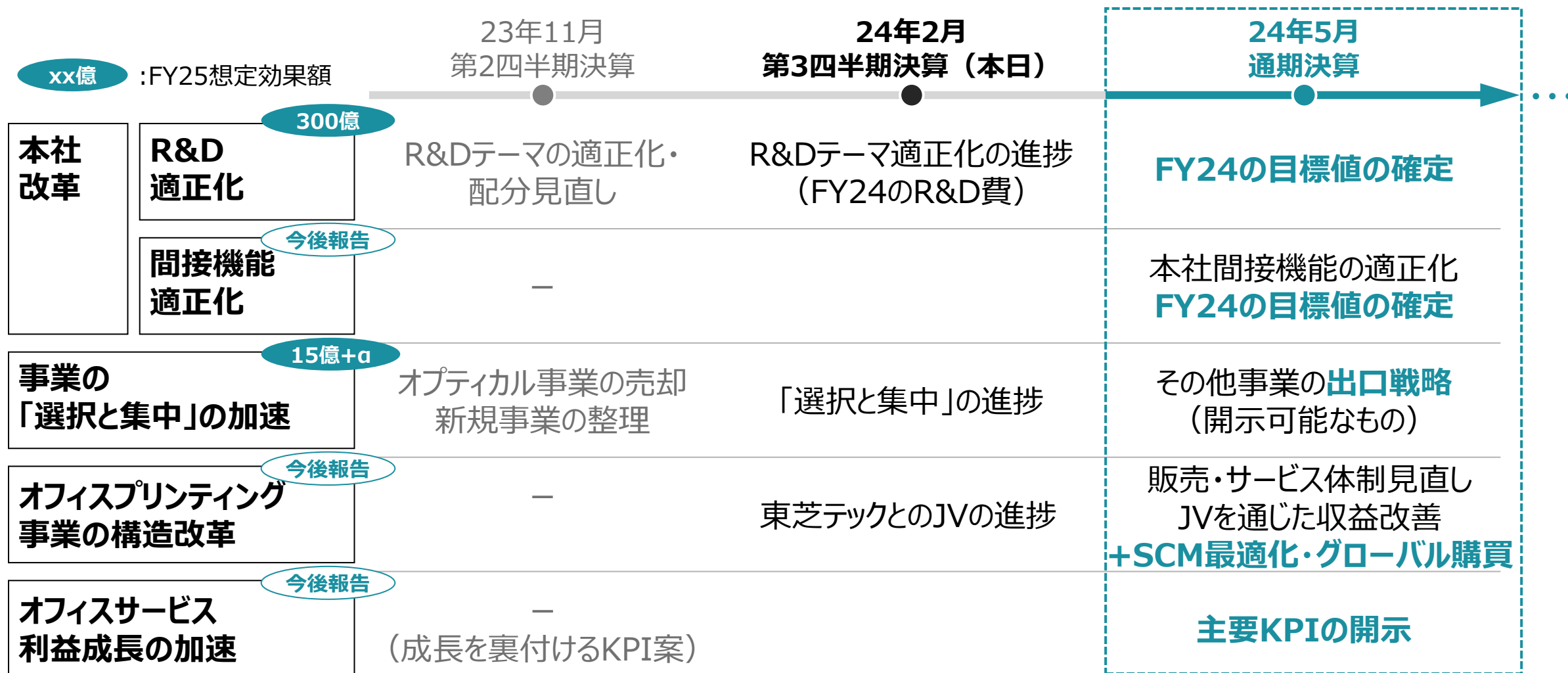
全顧客に占める
オフィスサービス
導入顧客の割合



ストック売上比率

オフィスサービスの
売上に占める
ストック売上の比率

5月通期決算で企業価値向上PJ全体の進捗について報告予定



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) FY2023 (2023年度)：2023年4月から2024年3月までの会計年度

事業区分の変更等について

当連結会計年度より、その他分野のPFU事業および一部共通費用を、リコーデジタルプロダクツとリコーデジタルサービスに事業区分変更を行いました。

RICOH
imagine. change.