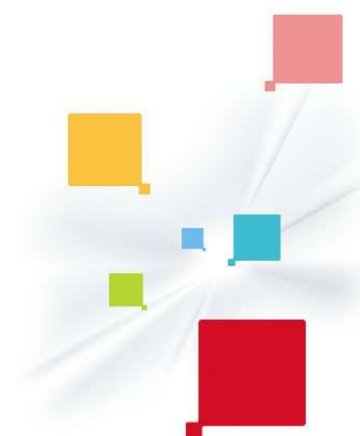


# FY2023 Q3 決算概要

2024年 2月 6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) 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ト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。

## **FY2023 Q3 決算概要**

- 取締役・CFO 川口俊

## 業績

- Q3は増収増益
  - ✓ MFP販売は競合の価格攻勢等に対する地域・市場ごとの販促策展開により引き続き台数を伸ばすが、市場在庫削減・生産調整を継続。リコーデジタルプロダクツの収益挽回には及ばず
  - ✓ サーマル事業は欧米での需要低迷影響が続き販売未達が継続
- オフィスサービス事業は増収増益、収益基盤となるストック売上は前年比17%増で順調に成長
  - ✓ 日本では、法改正対応が引き続き旺盛、スクラムシリーズが好調
  - ✓ 欧州では景況弱含みの影響が一部見られるが、買収企業中心に引き続き堅調に推移
- リコーグラフィックコミュニケーションズは増収増益、パイプライン積み上がり

## 見通し

- 営業利益 600億円に下方修正
  - ✓ CCC改善のための在庫・生産調整を優先し、生産収益の上期末達を挽回しきれない
  - 年度内に在庫・生産調整に区切りをつけ、来期に向け需要変動に応じた生販連携を立て直す
  - ✓ サーマル事業の収益未達は年度内では挽回しきれないが、コスト・支出削減とプライシングコントロールは維持

## 株主還元

- 期末配当 は18円（年間36円）・増配の予定に変更なし
- 資本調整と投資とのバランスから、追加還元として300億円の自己株式取得枠の設定を決定

- 決算のポイントです。2023年10月から12月の3カ月の数字では、5.4%の増収、営業利益では昨年度の161億円から175億円、8.9%の増益となります。ただし、9カ月累計の営業利益では、371億円となり、若干の減益となりました。一過性要因として昨年度には政府支援金がプラスで、今年度は構造改革費用がマイナスで含まれます。これらを除けば増益ですが、結果として営業利益は減益となりました。当期利益は、為替の影響もあり増益となりました。
- 内容面では、オフィスプリンティングのハード販売では、競合の価格攻勢等に対する地域、もしくは市場ごとの販促策を講じました。結果、A3MFPはしっかりと台数を伸ばし、A4MFPも昨年よりも大きな数字を残しています。依然、在庫を多く抱えており、年度末にむけてその削減に努めています。この3カ月は生産調整が継続してしまい、結果的に、リコーデジタルプロダクツのビジネスユニットでは、収益を挽回できませんでした。
- サーマル事業では、欧米の需要低迷が続いており販売未達が継続しました。ただ、サーマル事業を含むリコーインダストリアルソリューションズは第3四半期に大幅に利益を改善しており、全てがネガティブな状況ではないことをご理解ください。
- 一方、オフィスサービス事業については、増収増益となりました。収益基盤となるストック売上は、前年比17%増となり順調に成長しています。日本では、法改正対応の需要等により、引き続き堅調です。インボイス制度の法律が施行されましたが、十分に対応ができているお客様ばかりではなく、関連の需要への対応も含めて、スクラムシリーズが引き続き好調に推移しています。欧州では、景況感に弱含みがありますが、買収企業を中心に引き続き堅調です。買収企業では、35%の増収となっています。
- 商用印刷を含むリコーグラフィックコミュニケーションズは、引き続き増収増益となっています。また、新製品のパイプラインが積み上がっている状況で、今後の売上成長に繋げていきます。
- 見通しについては、今年度は営業利益を600億円に、100億円下方修正いたしました。皆様のご期待に沿えず大変申し訳ございません。この第3四半期までの数字を真摯に見て、第4四半期がどのようになるかしっかりと検証した結果、残念ながら上期の未達を挽回しきれないと判断しました。
- この大きな要因について、サーマル事業の弱含みはありますが、それ以上にオフィスプリンティングのハードで、販売在庫を減らすことに集中し、生産に繋がらないという状況がありました。しかし、この第4四半期で区切りをつけ、来年度以降、生産調整がないように、改善していきます。
- 販売現場から生産部門に繋がる購買の情報を、できるだけ粒度を細かく正しく共有、活用できるシステムをアメリカで今年度、導入しています。このシステムのおかげで、第2四半期の段階で、アメリカでは販売在庫を減らすことができました。このシステムを欧州や他の地域でも展開することで、生販の連携を立て直すことが、確実にできると考えています。
- 株主還元については、期末配当は18円。年間で36円、増配の予定に変更はありません。また、資本の調整、投資のバランスから、追加還元として300億円の自己株取得枠の設定を、本日の取締役会で決定しました。のちほどご説明します。

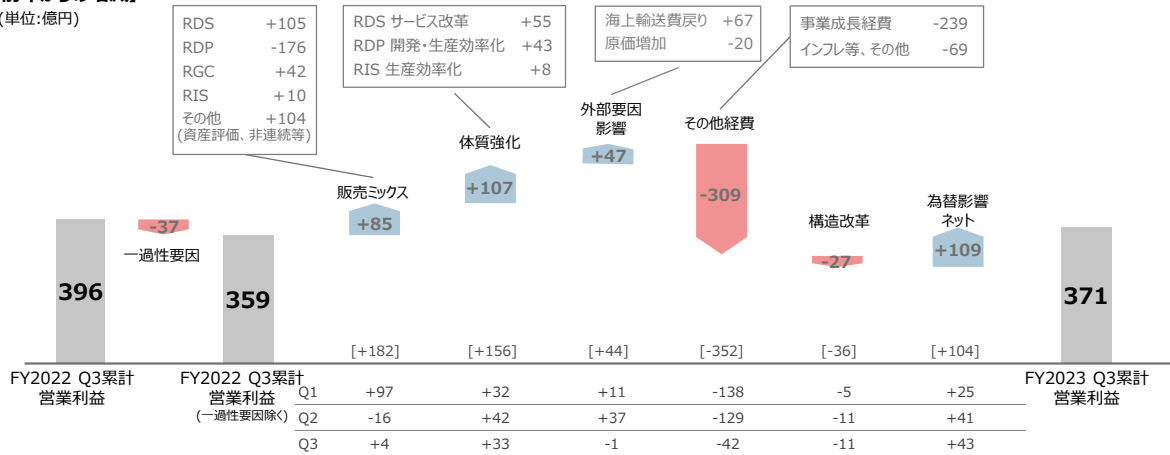
	FY2022 Q3累計	FY2023 Q3累計	前年同期比	
売上高	15,286億円	<b>16,976</b> 億円	<b>+1,690</b> 億円	+11.1%
売上総利益	5,388億円 (35.3%)	5,966億円 (35.1%)	+578億円	+10.7%
販管費等	4,992億円 (32.7%)	5,595億円 (33.0%)	+602億円	+12.1%
<b>営業利益</b>	<b>396</b> 億円	<b>371</b> 億円	<b>-24</b> 億円	-6.2%
営業利益率	2.6%	2.2%	-0.4pt	-
親会社の所有者に帰属する <b>当期利益</b>	<b>274</b> 億円	<b>302</b> 億円	<b>+28</b> 億円	+10.3%
EPS	44.29円	49.71円	+5.42円	
期中平均 為替レート	1USD/117.49円 117.49円	143.24円 155.26円	+6.75円 +14.71円	
研究開発投資	773億円	817億円	+44億円	
設備投資 (有形固定資産)	285億円	336億円	+50億円	
減価償却費 (有形固定資産)	310億円	324億円	+13億円	

- 連結損益計算書です。
- これまでご説明した実績となりますが、9カ月で増収、営業減益、当期利益では増益です。

# 要因別営業利益

- ✓ 販売ミックスではOP販売台数改善・市場在庫整理が進捗するも、想定に届かず、上期末達を挽回する増産に至らず
- ✓ RISサーマル事業は需要弱含みが継続
- ✓ オフィスサービスは引き続き成長し、体質強化及び外部要因影響は想定通り
- ✓ その他経費は、販促・インフレ・PFU連結化が増加要因

【前年からの増減】  
(単位:億円)



Feb 6, 2024

© Ricoh

[ ] : 前回見直し

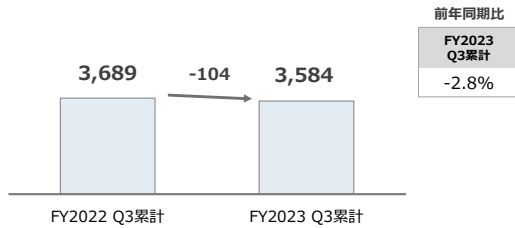
5

- 営業利益の要因別です。
- スライド中央に107億円、47億円という青い帯があります。これらは、体質強化および外部要因であり、当初の見通しどおり推移しています。
- 同じく中央にある赤い帯のマイナス309億円ですが、このうちの半分程度が買収した会社の経費となります。それ以外については、投資により一番左側の販売ミックスにおける増益を狙うものでしたが、この販売ミックスの内容が、当初の予定に対して40億円程度の未達の状況となりました。
- 販売ミックスの内訳に、リコデデジタルプロダクツのマイナス176億円という大きな数字があります。このうちの一部は、その他の中にある、未実現の収益の計上として打ち消されますが、販売、生産の増産が想定に届かなかったため、マイナスが発生しています。

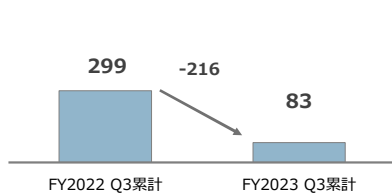
# リコーデジタルプロダクツ

MFP生産量回復、Q3増益

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)



※その他に計上していたPFU事業の一部をリコーデジタルプロダクツに移管、2022年度についても適及適用。

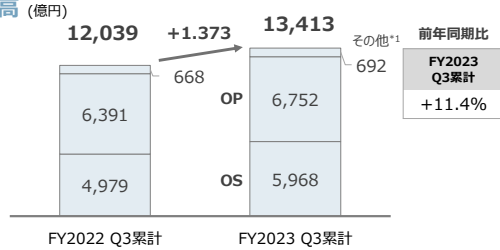
## 概況

- Q3営業利益は年度末需要に向けたA3MFPの生産量増加やコストダウン等により前年比増益
- A3MFPの生産調整やA4MFP増産に伴う製品ミックス等により上期未達は挽回しきれていない
- 体質強化は計画通り進捗
- スキャナは米州でのIT投資弱含みにより販売低迷
- 東芝テックとのジョイントベンチャー組成に向けて準備を進める
  - ✓ 2024年7月1日 エトリア株式会社設立予定
  - ✓ 技術・設備の共有化による効率的な生産・開発体制構築に向けて組成する機能・生産拠点を確定

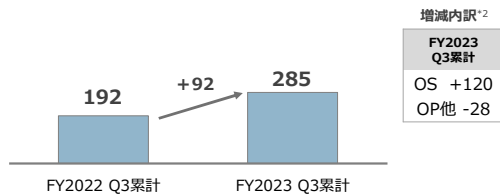
- リコーデジタルプロダクツは、A3MFPの生産量は増えており、第3四半期の3か月では65億円の利益を出していますが、上期の減益分の挽回まではできていない状況です。
- 本日発表した、東芝テック様とのジョイントベンチャーについては、本年7月1日にエトリア株式会社という社名で進めることを決定しました。後ほど、少し説明します。

オフィスサービスは引き続き日本・欧州が成長を牽引

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)



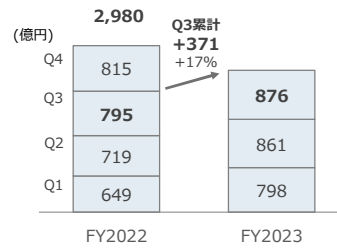
\*1 環境ソリューション、産業ソリューションなど  
\*2 社内管理の利益に基づき試算

※その他に計上していたPFU事業の一部をリコーデジタルサービスに移管。  
また、オフィスプリンティングに計上していた一部事業をオフィスサービスに移管。2022年度についても適及適用。

## 概況

- オフィスプリンティング (販売) 増収率：為替影響除く  
ハード 5%増収、販売台数は想定未達  
ノンハード 1%減収、想定通り
- オフィスサービス  
ITサービス・アプリケーションサービスは引き続き堅調  
米州のコミュニケーションサービスが好調維持  
ストック売上17%増収、収益基盤成長を継続

## OSストック売上



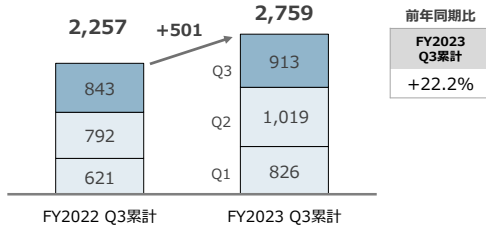
- リコーデジタルサービスの業績は、増収増益となりました。販売は、販売在庫をしっかりと売り切ることで利益を出しています。
- また、オフィスプリンティングに限らず、オフィスサービスはこの9カ月でストックを17%、積み上げており、将来の収益をしっかりとここから導き出したいと考えています。



# リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：日本

スクラムシリーズ継続伸長。法改正に対応した製品でお客様に貢献

## 売上高 (億円)



- スクラムパッケージ (中小企業ターゲット)
  - ✓ Q3も好調、Q3累計売上高 25%増収
  - ✓ インボイス制度・2024年度の法改正ニーズが依然として高く業務パックが好調
- スクラムアセット (中堅企業ターゲット)
  - ✓ Q3累計売上高前年比170%、高成長維持
  - ✓ システム導入後のサービスやセキュリティ関連の需要好調が継続
- RICOH kintone plus
  - ✓ Q3も大幅伸長。セミナー等のイベントを通じ、販売拡大

## 分野別動向 (億円)

(為替影響除く)

FY2023 Q3累計	売上高	前年同期比
オフィスサービス 計	2,759	+22%
ITインフラ (ハード・ソフト)	1,200	+24%
ITサービス	726	+32%
アプリケーションサービス	673	+15%
コミュニケーションサービス	129	+0%
BPS	30	+6%

## スクラムシリーズ実績 (億円)

FY2023 Q3累計	売上高	前年同期比
スクラムパッケージ	417	125%
スクラムアセット	517	170%
合計	934	147%

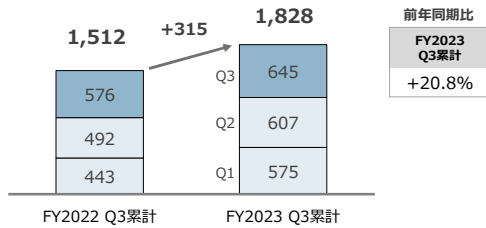
FY2023 Q3累計	販売本数	前年同期比
スクラムパッケージ	64,939	112%

- オフィスサービスの内訳を極別に説明します。
- 日本においては、スクラムパッケージが好調です。スクラムアセットはさらに好調で、合わせて47%の増収になっています。法改正ニーズについても依然引き合いが強く、既存のお客様におけるスクラムパッケージの導入率が昨年度末よりも2%ほど増えています。お客様あたりの導入本数は、0.2本増ですが確実に増えている状況とご理解ください。
- スクラムパッケージにつきましては、四半期ごとに大体20,000本程度の本数が積み上がっている状況です。

# リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：欧州

景気弱含みの影響が一部見られるが、買収企業を中心にサービスビジネスは好調継続

## 売上高 (億円)



- 買収企業 35%増収

- 景気弱含みのなかでも企業の業務プロセスのデジタル化やワークフローの自動化ニーズは高く、DocuWare等アプリケーションサービスは堅調

- 買収企業間、買収企業と既存社とのシナジー創出すすむ

- ✓ PFH\*のマネージドサービスにMTI\*のサイバーセキュリティを組み合わせたソリューションで案件獲得
- ✓ PureAV\*と販売会社の連携でグローバル大手企業のCS案件獲得

## 分野別動向(億円)

(為替影響除く)

FY2023 Q3累計	売上高	前年同期比
オフィスサービス 計	1,828	+9%
ITインフラ (ハード・ソフト)	678	+14%
ITサービス	481	+9%
アプリケーションサービス	241	+16%
コミュニケーションサービス	239	+4%
BPS	187	-4%

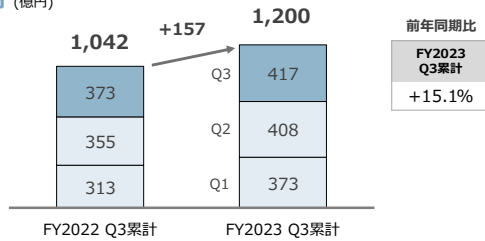
\*買収企業の位置付けはP.25を参照

- 欧州については、買収企業が、35%の増収となり引き続き好調です。全ての会社が一様ではないものの、しっかりと成長を続けています。今後、さらにシナジーも含めて強化をしていきたいと考えています。
- また、景気の弱含みの中でも、ワークフローの自動化ニーズが非常に高く、DocuWareは2桁以上、20%弱の成長を遂げており、アプリケーション全体でも10%後半の伸びを続けています。

# リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：米州

販売会社とCeneroの連携により、コミュニケーションサービス拡大

## 売上高 (億円)



- Cenero (2022年9月買収、コミュニケーションサービス) は好調
  - ✓ 米州既存顧客へCS案件獲得による新規導入進む
  - ✓ マネージドAVサービス契約数伸長でストック積上げに貢献



CeneroのService Operating Center  
リモートでお客様にマネージドAVサービスを提供

## 分野別動向(億円)

(為替影響除く)

FY2023 Q3累計	売上高	前年同期比
オフィスサービス 計	1,200	+10%
ITインフラ (ハード・ソフト)	64	+13%
ITサービス	115	-6%
アプリケーションサービス	167	+12%
コミュニケーションサービス	117	+116%
BPS	734	+3%

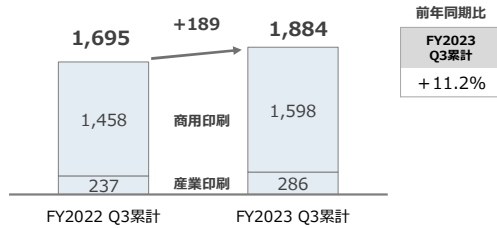
- 重点業種 (医療・金融・小売・保険・製造) 向けサービスが着実に拡大
- BPSでは継続的に収益改善に取り組む
  - ✓ デジタルによる業務の効率化とプライシングコントロール

- 米州で特記したいことは、コミュニケーションサービスです。
- 2022年9月に買収したCeneroという会社が引き続き好調です。単純に案件獲得だけではなく、マネージドAVサービスという形のリカーリングの収益の積み上げが、Ceneroから他のリコーグループに展開されていくことになります。

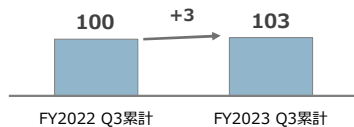
# リコーグラフィックコミュニケーションズ

増収増益、ノンハードの成長続く

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)



## 概況

### ● 商用印刷

ハード：デジタル印刷への投資意欲は継続  
欧州の景気弱含みはリスクも、新製品を武器に拡販図る

ノンハード：主要市場の欧米と成長市場のアジア・中南米で成長継続  
昨年度からの上位機（高PV）のストック積上げが貢献

### CP売上前年同期比 (為替影響除く)

#### ハード・ノンハード別

	FY22				FY23		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
ハード	114%	121%	129%	137%	105%	110%	99%
ノンハード	110%	108%	102%	105%	104%	101%	104%

#### 地域別

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
日本	103%	105%	95%	111%	88%	95%	101%
米州	112%	112%	119%	122%	106%	109%	101%
欧州	116%	112%	104%	120%	102%	99%	104%

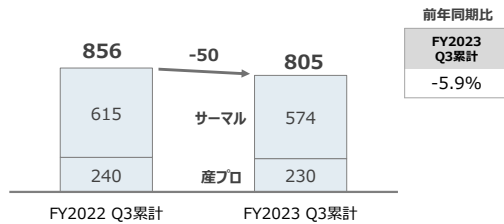
### ● 産業印刷

IJヘッド：積層ヘッドがサイングラフィック向け等で引き続き好調

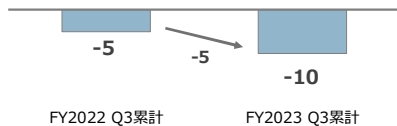
- リコーグラフィックコミュニケーションズのハードは第3四半期だけですと99%と、前年よりも少し落ちていますが、前年度増収分の反動もあるかと思えます。一方、ノンハードについては、引き続き100%を超える数字となり、全体としては増収です。
- 今年度、新しい商品を発売しました。研究開発費の償却が始まりその分だけ収益を圧迫していますが、その新商品のパイプラインが着実に積み上がっています。第4四半期以降も新商品の売上計上に努めます。

Q3は赤字幅縮小、サーマル事業は需要が引き続き弱含みも回復基調

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)



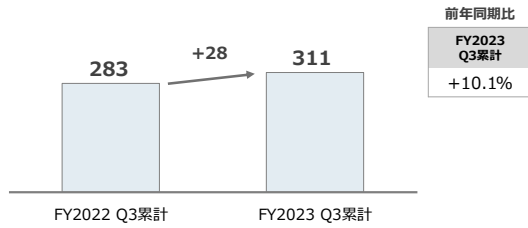
## 概況

- サーマル
  - ✓ 欧米での在庫調整及び需要低迷継続により、上期未達を挽回し切れていない
  - ✓ 購買・生産効率化によるコストダウン及びプライシングコントロール継続
  - ✓ 完成品までのトータルソリューションの提供は順調に進展  
日本でラベルレスサーマルの顧客開拓進む
- 産業プロダクツ
  - ✓ オプティカルはプロジェクトの中国景気停滞影響等で減収  
事業売却は2024年度上期完了予定

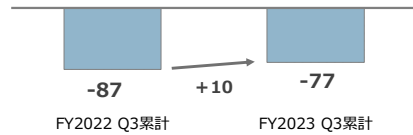
- インダストリアルソリューションズについては、業績低迷の状況が続いています。
- お客様の在庫調整など需要面の理由もありますが、それを補うべく、新しいお客様の獲得やコストダウンに努めているものの、お客様のサンプルチェック等の遅れもあり、間に合っていない状況です。これに対して、コストダウンもしくはプライシングコントロールを続けています。
- 利益率の低下というより、トップラインが届いていないことが一番大きな理由だとしてご理解ください。

## 新規事業分野にて経費コントロールを進める

### 売上高 (億円)



### 営業利益 (億円)



※その他に計上していたPFU事業をリコーデジタルサービス、リコーデジタルプロダクトに移管。

### 概況

- Smart Vision  
360度画像によるワークフローのデジタル化サービスに注力  
ビジネス用途拡大に向け、共創パートナーの開拓強化
- 創薬支援  
研究段階の製造受託好調、顧客獲得進む
- カメラ  
好調継続

# 連結財政状態計算書

総資産は為替影響除くと実質252億円減少  
棚卸資産は在庫の適正化を進め、為替影響除くとほぼ前年度末水準

## 資産の部

(単位:億円)	2023年 12月末	23/03末比 増減額	
流動資産	11,627	-125	
現金及び預金	1,817	-403	
営業債権及びその他の債権	4,724	-39	
その他の金融資産	1,024	+85	在庫適正化進展
棚卸資産	3,265	+121	年度末需要向け在庫形成
その他の流動資産	795	+110	売却予定事業資産含む
非流動資産	10,450	+703	
有形固定資産	1,954	-10	
使用権資産	603	+33	
のれん及び無形資産	4,010	+346	戦略投資 (欧州ICT投資等)
その他の金融資産	1,550	+198	
その他の非流動資産	2,330	+134	
資産合計	22,077	+578	

## 負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2023年 12月末	23/03末比 増減額	
流動負債	8,719	+428	
社債及び借入金	2,009	+430	
営業債務及びその他の債務	2,718	-405	
リース負債	220	-41	
その他の流動負債	3,770	+443	売却予定事業負債含む
非流動負債	3,221	-405	
社債及び借入金	1,752	-298	
リース負債	467	+86	
退職給付に係る負債	390	-19	
その他の非流動負債	611	-173	
負債合計	11,941	+22	
親会社の所有者に帰属する 持分合計	9,879	+563	
非支配持分	257	-7	
資本合計	10,136	+555	
負債及び資本合計	22,077	+578	
有利子負債合計*	3,761	+131	

(参考) 期末日為替レート: US\$ 1 = ¥ 141.83 (+8.30)  
EURO 1 = ¥ 157.12 (+11.40)  
(23/03末比増減)

\* 社債及び借入金の合計

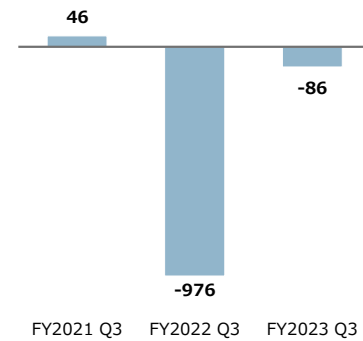
- 連結財政状態計算書においては、棚卸資産が2023年3月末より121億円増となり、2023年3月末と比べ為替影響を除くと21億円の増加となります。棚卸資産については、300～360億円程度、いわゆる販売在庫を減らしました。第1四半期からアメリカでかなり削減を進め、第3四半期に入ってから、欧州においてもしっかりと削減が進んでいます。
- 一方で、オフィスサービスのPCやサーバーといった、仕入れ販売で一旦在庫として預かり、パッケージ化して、お納めする商品が、在庫として計上されている状況です。こちらについては、3月までの売上計上を見越していますので、減らしていけると思います。加えて、買収による増加、コストアップに伴う増加等がありますが、3月に向けて、在庫はさらに減らしていけると考えています。

# 連結キャッシュフロー計算書

前年比で在庫適正化など運転資本の改善、事業買収の減少等により、フリーキャッシュフローが改善

(単位:億円)	FY2022 Q3累計	FY2023 Q3累計
当期利益	282	301
減価償却費	684	801
その他の営業活動	-902	-481
営業活動によるキャッシュフロー	64	622
有形固定資産の取得及び売却	-263	-331
事業の買収	-522	-142
その他の投資活動	-255	-234
投資活動によるキャッシュフロー	-1,041	-708
有利子負債*の純増減 <small>*社債及び借入金</small>	1,114	62
支払配当金	-186	-213
自己株式の取得	-300	-0
その他の財務活動	-243	-241
財務活動によるキャッシュフロー	384	-392
換算レートの変動に伴う影響額	58	82
現金及び現金同等物の純増減額	-533	-395
現金及び現金同等物期末残高	1,806	1,713
フリーキャッシュフロー-(営業C/F+投資C/F)	-976	-86

フリーキャッシュフロー推移 (単位:億円)



- キャッシュフローについては、第3四半期ではフリーキャッシュフローがポジティブに転じています。第3四半期累計でも、事業の買収を除くと、フリーキャッシュフローはプラスの水準となります。



## **FY2023 通期見通し**

## FY2023 見通し <主要指標>

	FY2023 前回見通し	FY2023 今回見通し	前回比	FY2022 実績	FY22比
売上高	23,300億円	<b>23,000</b> 億円	-1.3%	21,341億円	+7.8%
売上総利益	8,150億円	8,050億円	-1.2%	7,454億円	+8.0%
販管費等	7,450億円	7,450億円	-	6,666億円	+11.7%
営業利益	700億円	<b>600</b> 億円	-14.3%	787億円	-23.8%
営業利益率	3.0%	2.6%	-0.4pt	3.7%	-1.1pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	500億円	440億円	-12.0%	543億円	-19.1%
EPS	82.09円	<b>72.24</b> 円	-9.85円	88.13円	-15.89円
ROE	5%	<b>4.5<sup>*1</sup></b> %	-0.4pt	5.9%	-1.3pt
ROIC	4%	<b>3.3</b> %	-0.7pt	4.9%	-1.6pt
期中平均 為替レート <sup>*2</sup>	1USD/1ユーロ 142.96円 154.18円	143.68円 155.19円	+0.72円 +1.01円	135.49円 140.91円	+8.19円 +14.28円
研究開発投資	1,080億円	1,080億円	-	1,077億円	+2億円
設備投資(有形固定資産)	480億円	480億円	-	454億円	+25億円
減価償却費(有形固定資産)	430億円	430億円	-	419億円	+10億円

\*1 自己株式取得を含まず

\*2 FY2023 Q4 想定為替レート: US\$1=¥145, EURO1=¥155

- 通期の見通しです。
- 期初においては、A3MFPで2桁%の販売台数の増加を期待していました。昨年度まで一部の製品の品薄がありましたので、その解消による増加分も今期に見込んでいました。販売在庫は減少しており、しっかりとお客様に商品を納めています。第2四半期までにおいては、販売台数は前年並みで推移し販売台数の上乗せには至りませんでした。
- そして、第2四半期決算の段階では、製品の品薄の問題、ヨーロッパの需要の問題、競合に対する問題についての対策を整え、リコー特有の強い第4四半期に期待し、11月からのA3MFPの増産を期待する計画に見直しました。
- 第3四半期は、A3MFP販売台数では、2019年度比で、第2四半期の74%の水準から、80%後半まで回復してきています。その結果、リコーデジタルプロダクツは第3四半期の3カ月で65億円の営業利益まで回復しましたが、第2四半期までの挽回には至りませんでした。なお、第4四半期では、第3四半期同等以上の数字を出したいと考えています。
- サーマル事業は、第4四半期で30億円ほどの利益の創出が可能と判断しています。
- 営業利益600億円は必達したい数字だと考えています。ただ、無理をして営業利益700億円を維持することは、株式市場に対して誠実ではないという判断から、下方修正いたしました。

# FY2023見通し 要因別営業利益

✓ オフィスプリンティング事業・サーマル事業のQ3実績・事業環境を踏まえ、販売ミックスを下方修正

CCC改善のための在庫・生産調整を優先し、生産収益の上期未達を年度内で挽回しきれない年度内に在庫・生産調整に区切りをつけ、来期に向け需要変動に応じた生販連携を立て直す  
サーマル事業の収益未達は年度内では挽回しきれないが、コスト・支出削減とプライシングコントロールは維持

## 【前年からの増減】

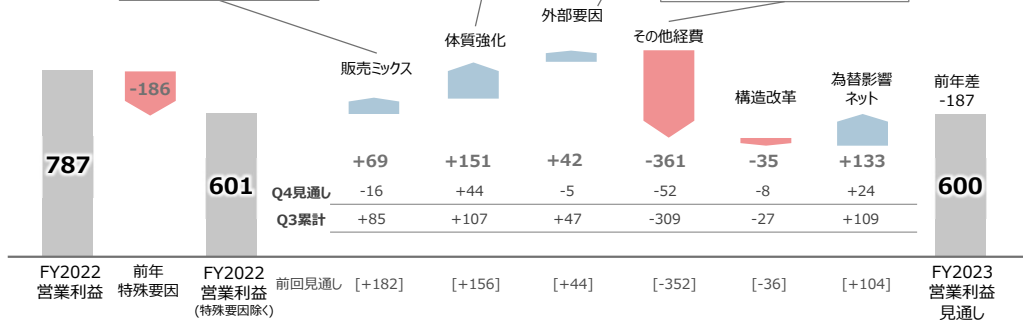
(単位:億円)  
[ ] : 前回見通し

RDS	+106	[+138]
RDP	-196	[-189]
RGC	+73	[+79]
RIS	-8	[+34]
その他 資産評価等	+94	[+120]

RDSサービス改革	+73	[+74]
RDP開発・生産効率化	+64	[+65]
RIS生産効率化	+14	[+17]

海上輸送費戻り	+68	[+68]
原価増	-26	[-24]

事業成長経費	-290	[-260]
インフレ等、その他	-71	[-92]



## 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ドル	44	2
ユーロ	38	9

\*1円の変動による年間影響額

- 通期見通しの営業利益の階段チャートです。

# セグメント別 売上・営業利益

		(単位：億円)	FY2022 実績	FY2023 見通し (前回)	FY2023 見通し (今回)	前回差
リコーデジタルサービス	売上		16,843	18,000	18,000	0
	営業利益		313	434	443	+8
リコーデジタル プロダクツ	売上		4,934	4,970	4,870	-100
	営業利益		347	214	148	-65
リコーグラフィック コミュニケーションズ	売上		2,348	2,720	2,720	0
	営業利益		145	109	126	+16
リコーインダストリアル ソリューションズ	売上		1,163	1,352	1,170	-182
	営業利益		31	61	31	-30
その他 <small>(カメラ、新規事業他)</small>	売上		405	465	380	-85
	営業利益		-94	-91	-120	-28
全社・消去	売上		-4,353	-4,207	-4,140	+66
	営業利益		43	-28	-29	-1
合計	売上		21,341	23,300	23,000	-300
	営業利益		787	700	600	-100

## 株主還元

- 総還元性向50%を目安とする方針は変わらず

- 継続的な増配と自己株式取得によるEPSの向上

配当：

年間36円に増配（中間18円 期末18円）

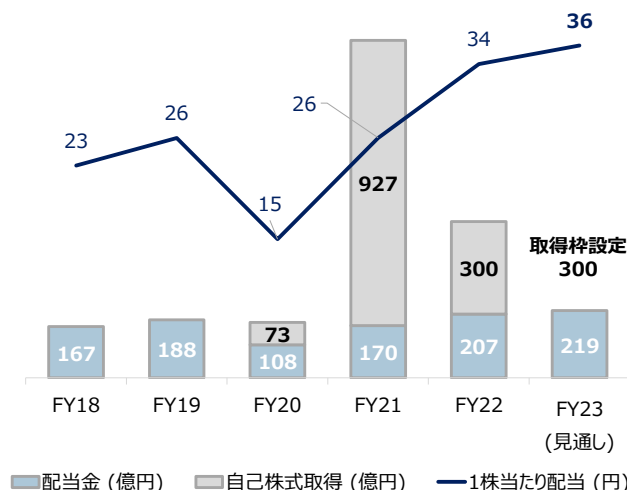
自己株式取得：

追加還元として300億円の自己株式取得枠を設定

- 投資と資本のバランスについて、キャッシュフローアロケーションを

継続検証し、機動的な資本政策を実行

- ✓ 最適資本構成1兆円前後（為替換算調整を除き9,000億円）の目標に対して、増加した為替調整勘定の段階的調整
- ✓ 成長投資の方針に変わりなし



- 弊社は、総還元性向50%を目安として、株主還元を続けていくことを第一の方針としています。
- これに従って、継続的な増配もしくは機動的な自己株取得を含めた追加還元を行う方針ですが、今回配当につきましては年間36円、期末において18円という形で、お約束した内容で増配を実施する予定です。
- さらに追加還元については、今回、資本の調整が必要と考えたことが理由となります。
- 円安が続く中、為替調整勘定で膨らんでいる部分もありますので、我々が目安としている最適資本構成の1兆円に整えていくための調整が必要であると考えています。
- 一方、投資については、今年度に限れば、想定に届きませんでした。もちろんその分だけ減らすということではなく、中経で想定している2,000億円のM&Aの枠は引き続き維持し、アプリケーション、コミュニケーションサービス、AIといった分野への投資を引き続き検討しています。
- ただ、今期に関しては、キャッシュフローアロケーション上、資金を投資に回しきれない部分があり、そのバランスの観点から、お約束した機動的な追加還元として、300億円の自己株式取得の枠を設定しました。これにより、EPSの向上もしくはROEの向上に繋がります。
- またそれと同時に、引き続きお約束した弊社の株式還元方針をしっかりと実現してまいりたいと考えています。
- 以上をもちまして、今回の第3四半期の決算の内容についての説明を終わります。残念ながら今回のご報告で、下方修正となったこととお詫び申し上げます。

**補足資料**

# 主要施策のKPI

分野	KPI	FY21	FY22	FY23		
		実績	実績	期初見通し 年間	Q3累計 進捗・実績	
RDS (OP)	ハード売上 前年同期比 (除為替影響)	売上	96%	111%	107%	105%
	ノンハード売上 前年同期比 (除為替影響)	売上	104%	101%	99%	99%
	サービス改革	経費削減	130億円	101億円	74億円	55億円
RDS (OS)	日本：スクラムパッケージ	売上	484億円	494億円	611億円	417億円
	日本：スクラムアセット	売上	313億円	577億円	679億円	517億円
	ストックビジネス	売上	-	2,980億円	FY25 目標 3,800億円 CAGR 8%(FY22比)	2,536億円 +17%(FY22比)
RDP	開発・生産効率化	経費削減	122億円	58億円	71億円	43億円
RIS	生産効率化	経費削減	130億円	101億円	6億円	8億円

# セグメント概要

セグメント	主な事業・機能	主な製品・サービス
<b>リコーデジタル サービス RDS</b>	オフィスサービス (OS)	ITインフラ (ハード含む)、ITサービス、アプリケーションサービス、 コミュニケーションサービス (ハード含む)、BPS (Business Process Services)
	オフィスプリンティング (OP) [販売]	ハード: MFP、プリンタ ノンハード: 消耗品、サービス・サポート
	その他	各地域での独自に展開するビジネス (環境エネルギー、サービスアドバンテージ、他)
<b>リコーデジタル プロダクツ RDP</b>	オフィスプリンティング (OP) [開発・生産]	ハード: MFP、プリンタ、コミュニケーションデバイス ノンハード: 消耗品 その他: スキャナ、電装ユニット
<b>リコーグラフィック コミュニケーションズ RGC</b>	商用印刷 (CP)	ハード: プロダクションプリンタ ノンハード: 消耗品、サービス・サポート
	産業印刷 (IP)	ハード: IJヘッド、産業プリンタ ノンハード: 消耗品、サービス・サポート
<b>リコーインダストリアル ソリューションズ RIS</b>	サーマル	サーマルペーパー、熱転写リボン、ラベルレスサーマル
	産業プロダクツ	産業用光学部品、精密機器部品、産業設備

RDSへの  
セグメント間売上  
および OEM



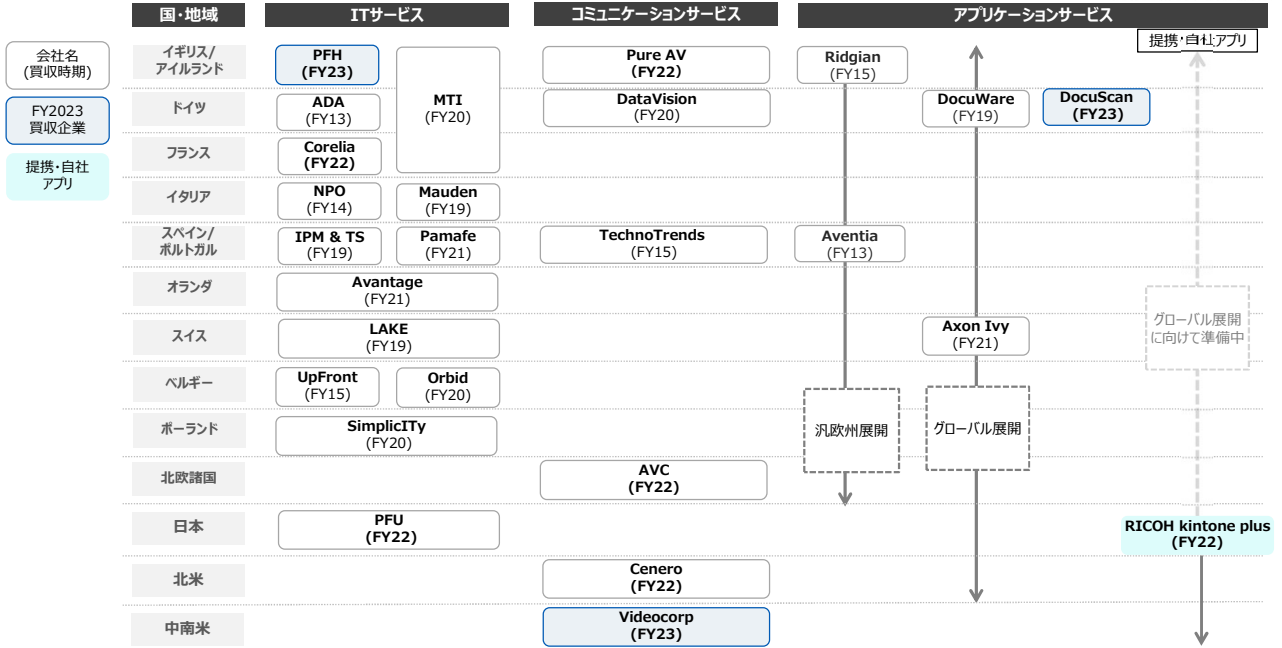
# デジタルサービスの会社へ向けて

デジタルサービス売上比率	FY22	FY23 Q3累計	FY23計画
現場のデジタル化	44%	47%	49%
オフィスのデジタルサービス	7%	8%	8%
	37%	39%	40%

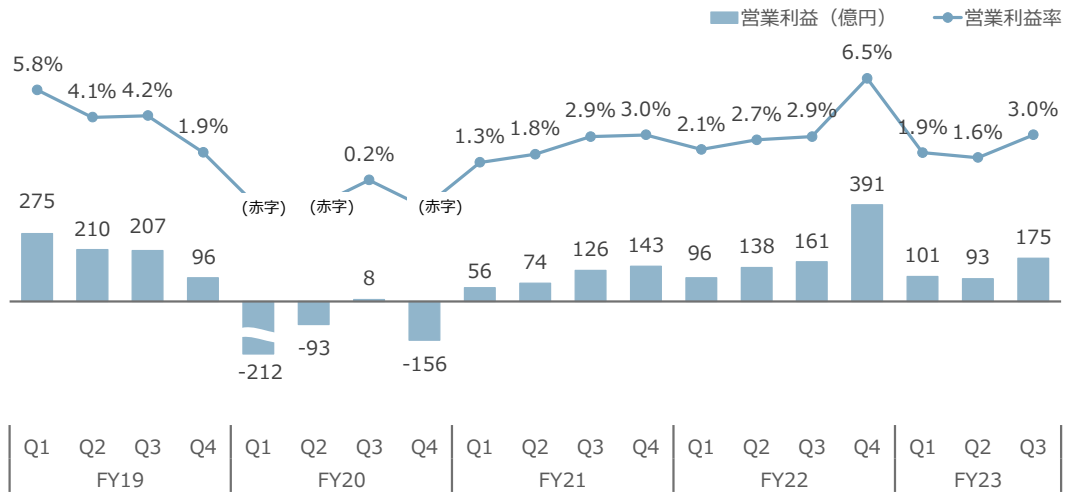
FY25目標	オフィスサービスの成長を中心に実現
60%超	全体も伸長
13%	50%



# 各地域 体制強化の進捗状況



# 四半期営業利益推移



## オフィスプリンティング

(為替影響除く)

売上高 前年同期比	FY2022				FY2023			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	累計
ハード	96%	106%	117%	124%	110%	105%	99%	105%
ノンハード	101%	103%	100%	100%	99%	97%	100%	99%

## 地域別 (ハード+ノンハード)

(為替影響除く)

売上高 前年同期比	FY2022				FY2023			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	累計
日本	98%	107%	100%	108%	100%	99%	101%	100%
米州	119%	133%	113%	110%	103%	103%	99%	102%
欧州	107%	105%	106%	110%	105%	100%	98%	101%

## オフィスサービス

売上高 (億円)	FY2022				FY2023				前年同期比 (為替除)
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	累計	
オフィスサービス	1,426	1,694	1,858	2,199	1,829	2,097	2,040	5,968	+15%
ITインフラ	457	543	629	812	615	714	676	2,006	+19%
ITサービス	302	372	421	475	410	479	464	1,355	+19%
アプリケーションサービス	289	329	327	440	343	403	374	1,121	+15%
コミュニケーションサービス	94	146	171	168	154	176	188	519	+19%
BPS	282	302	308	303	305	324	335	966	+2%

## 各分野における主な事業内容

### ITインフラ：

IT環境構築やセキュリティサービス提供に伴う、ハード・ソフトの仕入れ販売

### ITサービス：

IT環境構築やセキュリティサービス提供に伴う、導入・構築・運用保守

### アプリケーションサービス：

自社製・仕入れのアプリケーションソフトの導入・構築・運用保守  
 自社ソフトウェアは、DocuWareやRICOH kintone plus、  
 ドキュメントソリューション製品など

### コミュニケーションサービス：

コミュニケーション環境構築に伴う、導入・構築・運用保守、マネージドサービス  
 自社エッジデバイスの販売含む

### BPS (Business Process Services)：

顧客出力センターの受託ビジネスと、その顧客基盤を活用した新規サービス等

2023年 6月 リコージャパン、「CYBOZU AWARD 2023」セールス部門賞、インテグレーション部門賞およびエリア賞2部門を受賞

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 2023受賞

8月 リコージャパン、「TREND MICRO Partner Award 2022」XDRサイバーセキュリティ部門を受賞

9月 リコー、米国IDC社の2023年プリント・トランスフォーメーションの評価レポートで「リーダー」を獲得  
ドキュメント中心の組織から、データ中心の企業へと進化してきたことを評価

英国Verdantix社のワークプレイス システム インテグレータ レポートにおいてスペシャリストを獲得

11月 リコージャパン、J.D. パワーのサーバー保守サービス顧客満足度調査で9年連続第1位の評価

12月 リコーが米国の出版社Systems Contractor News (SCN)により、第3位のAVインテグレーターに認定

リコージャパン、「Cisco Partner summit 2023」および「Cisco Partner Conference Japan 2023」において、  
「APJC Geo Awards SMB Partner of the Year」「Area Partner of the Year（北海道・東北）」を受賞

リコーがシスコからAPAC地域のSMBマネージドサービスパートナー・オブ・ザ・イヤーに認定

2024年 1月 Axon Ivy、各種調査会社（Forrester/Gartner/Quadrant Knowledge Solutions）より

ビジネスプロセスオートメーション分野でのリーディング企業として評価

リコーUSAがマネージドITサービスパートナー調査で最高評価を獲得、  
Keypoint Intelligence社からBLI Pacesetter Awardを受賞

- 2023年 4月 企業理念を改定、「“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
- 6月 三井住友信託銀行とポジティブ・インパクト・ファイナンスの融資契約を2年連続で締結  
みずほ銀行と「Mizuho Eco Finance」の融資契約を締結
- 7月 スコープ3の削減シナリオを策定しGHG排出削減を強化 カテゴリー4(輸送)におけるGHG排出量をグローバルに可視化・削減  
リコージャパン、「サステナビリティレポート2023」「SDGsコミュニケーションブック2023」を発行
- 9月 「リコーグループ統合報告書2023」、「リコーグループTCFDレポート2023」、  
「リコーグループセキュラーエコノミーレポート2023」および「リコーグループESGデータブック2023」を発行  
「技術倫理憲章」を制定 デジタルサービスの社会実装・運用に内在する倫理的リスクを抑制
- 10月 企業年金における「日本版スチュワードシップ・コード」の受け入れ表明
- 12月 **リコーとリコーリース、国内グループ会社に初の自己託送による再エネを導入** ~追加性を重視した再エネ導入を強化~  
経済産業省による「セキュラーエコノミーに関する産官学のパートナーシップ」に参画

- 2023年 4月 GPIFの国内株式運用機関が選ぶ「優れたTCFD開示」に選定  
6月 「アジア太平洋地域気候変動リーダー企業」に2年連続で選出  
7月 GPIFが採用する6つのESG指数（国内株式）すべてに選定 GPIF採用指数外でも、FTSE4Good Index」に20年連続選定  
8月 Ricoh USAが「2023 Great Place To Work®」（働きがいのある会社）に認定  
9月 TIME誌が選ぶ「World's Best Companies of 2023」に選出  
Environment, Social, Governance の3つの側面等から、世界のトップ企業750社を選出  
Ricoh CanadaがCanadian Council for Aboriginal Business (CCAB)の「Progressive Aboriginal Relations™」でブロンズ認証を獲得  
Ricoh CanadaがExcellence Canadaの「Healthy Workplace®」でゴールド認証を獲得  
10月 岐阜県恵那市に所有する「リコー えなの森」が環境省の自然共生サイトとして正式認定  
A3フルカラー複合機 RICOH IM C6010シリーズ、資源循環技術・システム表彰で奨励賞およびコラボレーション賞を受賞  
11月 リコー中国が「2023黄浦区ESG革新実践賞」を受賞、グリーンパイオニアとして評価される  
A3フルカラー複合機「RICOH IM C6010シリーズ、エコマークアワード2023 ベストプロダクトを受賞  
「第5回日経SDGs経営調査」で5年連続最上位の星5に認定  
12月 日本経済新聞社のCyber Index Awards 2023特別賞を受賞  
～情報セキュリティの取り組みの積極的発信、体制構築・強化に高評価～  
「Dow Jones Sustainability World Index (DJSI World) 」の構成銘柄に4年連続で選定  
省エネ大賞の省エネ事例部門 経済産業大臣賞と、製品・ビジネスモデル部門 省エネルギーセンター会長賞を受賞  
～沼津事業所の省エネ活動と省エネ・省資源を追求したフルカラー複合機が対象～  
2024年 1月 米国IDC社の2023年 Sustainability Programs and Services評価で「リーダー」を獲得  
世界で最も持続可能な100社「2024 Global 100 Most Sustainable Corporations」に選定

**RICOH**  
imagine. change.