

Contents

- 1 | トップインタビュー
 - 5 | トピックス
 - 6 | 株主様向け企画のご報告・株主優待
- 裏表紙 | IRメール配信登録のご案内
株主メモ



RICOH REPORT

2025 夏号



2024年度通期業績 および今後の展望について

代表取締役 社長執行役員・CEO

大山 晃

1 > 2024年度通期の業績について教えてください。

世界経済は高インフレの落ち着きなどを背景に底堅い成長を維持しているものの地域によって差があり、ロシアによるウクライナ侵攻情勢の長期化や中東情勢の緊迫などを受け、依然として先行きの不透明な状況が続いています。また、米国における政権交代など、国際情勢の変化も見られます。米国では景気が堅調に推移した一方、欧州の一部の地域では依然として停滞が続いています。日本では企業業績の好調に加え、個人消費も持ち直し、景気は緩やかに回復しました。

このような環境下、リコーグループはデジタルサービスの会社への変革に向けて、オフィスサービス事業をはじめとした事業成長の加速と

収益力の強化に取り組み、当年度の連結売上高は7.6%増の2兆5,278億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は3.5%増の457億円となりました。

事業別ではリコーデジタルサービス（RDS）ビジネスユニットが、オフィスサービス事業において地域のニーズに合わせたサービスの展開や着実なストック収益の積み上げなどにより売上が増加したものの、オフィスプリンティング事業の売上高減少や、販売・サービス体制見直しに伴う構造改革費用の計上により、RDS全体で増収減益となりました。

RDSのオフィスサービス事業の国内において、法改正対応やセキュリティ関連需要を背景に

スクラムシリーズが引き続き伸長し、生産性向上を実現するITサービス・アプリケーションサービスも好調に推移しました。

米州では、ドキュメント関連業務のアウトソーシングサービスにおいて業務効率化と価格調整を行い収益性の改善を図りました。また、デジタルの力で最適な働く空間を提供するワークプレイスエクスペリエンスにおいては、既存のお客様に対し、2022年9月に買収したCenero,LLC.のソリューション提案を積極的に進めました。

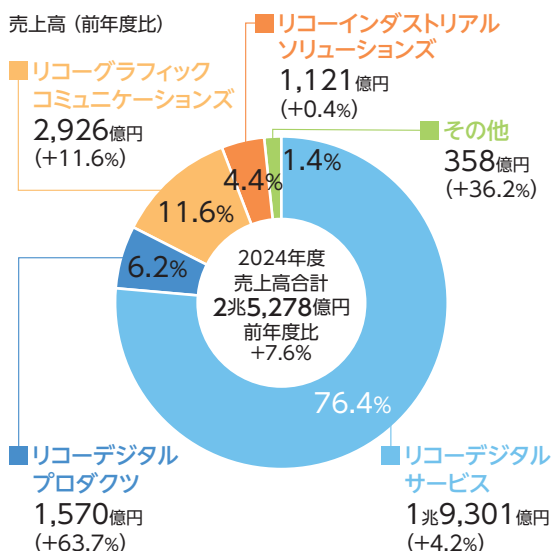
欧州では、景気弱含みの影響により、一部商談の延期や長期化などが発生しましたが、ストック収益につながるITサービスやDocuWare GmbH*のクラウドサービスが順調に拡大しました。また、DocuWare GmbHが2024年4月に買収したドイツのNatif.ai GmbHのAIを活用した先進的な画像認識や当社が培ってきたOCR技術を掛け合わせ、より幅広い業務領域への展開を進めています。

一方で、RDSのオフィスプリンティング事業では、海外を中心にハードの販売が想定を下回ったことや、ノンハードの売上が弱含んで推移したことなどにより売上高が減少しました。

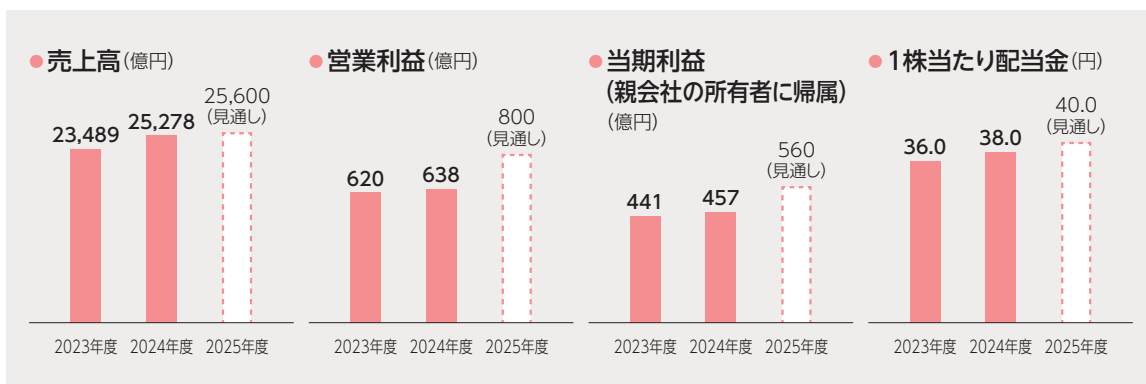
リコーデジタルプロダクツ (RDP) ビジネス

ユニットは、前年度は複合機の生産調整の影響を受けましたが、当年度は正常化により稼働率が安定し、売上高が増加しました。また、収益性の高いA3複合機の生産量増加による製品ミックスの改善や開発・生産の体質強化の継続、さらには7月に発足した東芝テック株式会社との合併会社、エトリア株式会社(以下、エトリア)による複合機などの開発・生産の事業統合が寄与し増収増益となりました。

事業別売上高 ※外部顧客向け



*DocuWare GmbH: リコーグループで企業のドキュメント管理やワークフローの自動化を支援するサービスを展開するドイツの子会社



業績ハイライト 詳しくはこちらをご覧ください

<https://jp.ricoh.com/IR/library/selected-consolidated-financial-data>



リコーグラフィックコミュニケーションズ(RGC)ビジネスユニットは、商用印刷事業での新製品の拡販などによりハード販売が増加したことに加え、ノンハードも堅調に成長しました。産業印刷事業では中国での需要の増加を背景にインクジェットヘッドの販売が増加しました。前年度に実施した構造改革の効果に加え、円安効果もありRGC全体では増収増益となりました。

リコーインダストリアルソリューションズ (RIS) ビジネスユニットは、サーマル事業において、国

内ではシリコントップライナーレスラベルの販売が好調に推移したものの、欧州では市況の停滞と価格競争により販売が伸び悩みました。産業プロダクツ事業では、オプティカル事業の譲渡が影響し減収となりました。購買・生産効率化によるコストダウンやプライシングコントロールもあり利益が改善しましたが、オプティカル事業の譲渡に伴う一過性費用の影響により、RIS全体で増収減益となりました。

2 > 今後の施策や展望について教えてください。

リコーグループは、「デジタルサービスの会社」への変革に向け、2023年度からの第21次中期経営戦略（以下、21次中経）を「実行」の3年間と位置づけ、取り組みを加速しています。その一環として、収益構造を転換し、中長期的な成長を実現することを目的に「企業価値向上プロジェクト」に取り組んでいます。①本社改革、②事業の「選択と集中」の加速、③オフィスプリンティング事業の構造改革、そして④オフィスサービス事業の利益成長の加速の4つを掲げ、着実に施策を実行しました。具体的には、海外の販売・サービス体制の見直し、本社間接機能の適正化などの構造改革や、日本におけるスキルアッププログラム、セカンドキャリア支援制度、成長領域における人員強化施策の展開など、デジタルサービスの会社に相応しい体質へとリソースの再配置を進め、さらなる成長に向けた基盤を整えました。また、PLAiR事業の撤退やオプティカル事業の譲渡などの事業の選択と集中、さらに研究開発投資の適正化を進めました。加えて、エトリアでは、共通エンジンの開発や生産体制の最適化、共同購買など、シナジー効果の創出に向けて取り組んでいます。

次年度は、21次中経の最終年度として、これ

までのさまざまな改革の成果を確実に刈り取り、持続的な成長に弾みをつけていきます。オフィスプリンティング事業では、エトリアに新たに沖電気工業（以下、沖電気）が参画します。LED技術など沖電気が持つ強みを活かしながら、モノづくり企業としての競争力を高めていきます。またオフィスサービス事業においては、当社の強みであるグローバル140万社に及ぶ顧客基盤や、顧客接点、自社デバイスやソフトウェアを最大限に活用し、ストック収益をさらに拡大させます。同時に、商用・産業印刷事業では、画像・光学技術という強みを活かし、一層の成長を図ります。このような事業の強化と並行して、成長領域への人的資本のシフトについても加速させます。リスキリングも含めた人材活用をグローバルに進め、自律型人材の活躍を後押しすることで、社員個人と事業の成長を同時実現していきます。

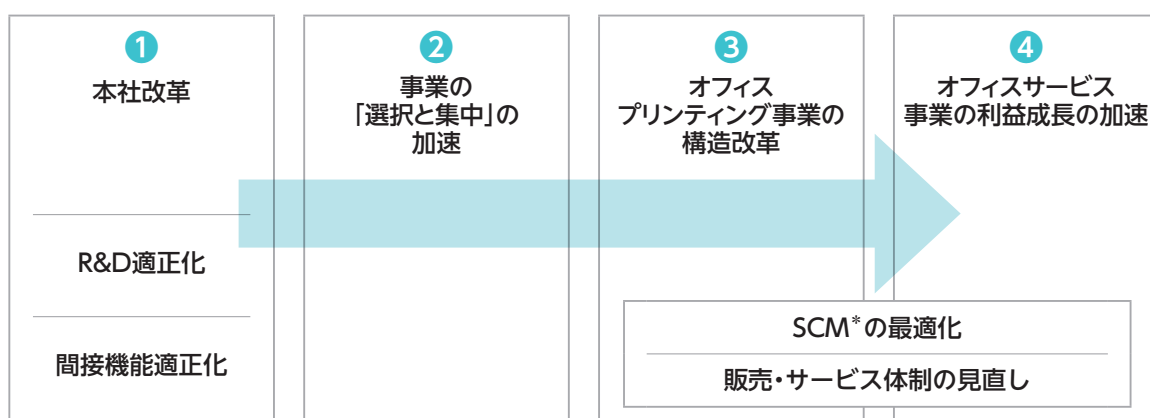
次年度の業績見通しにつきましては、連結売上高は1.3%増の2兆5,600億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は22.5%増の560億円といたしました。米国新政権による関税政策変更に伴い130億円程度の利益影響が生じる見込みですが、生産・商物流・投入商品・価格政

策・販売チャネルなど、各軸で対策を柔軟、かつ機動的に実行し、影響の軽減に取り組んでまいります。同時に、企業価値向上プロジェクトの活動を確実に実行し効果刈り取りを進めます。オフィスサービス事業では付加価値の高いストック契約の獲得などを通じた利益成長を図りながら、オフィスプリンティング事業においてもより収益性を意識した効率的な顧客ターゲティング、

MIF（市場稼働機）マネジメントの徹底により収益維持・改善に取り組みます。

「はたらく」に歓びを」という私たちの使命と目指す姿のもと、デジタルサービスを提供することでお客様の「はたらく」の変革を進め、持続可能な社会づくりへの貢献を通じて、継続的に企業価値を向上させてまいります。

収益構造変革の全体像



*SCM(Supply Chain Management): 調達・製造・流通・販売の流れを統合的に見直し、全体の効率化と最適化を実現するための経営管理手法

① 本社改革

R&D投資は、デジタルサービスと親和性の高いワークプレイス領域によりフォーカスしていきます。また、顧客接点でより多くの価値を創造するデジタルサービス型へ、リコーグループの経営体制をシフトしています。

② 事業の「選択と集中」の加速

デジタルサービスの会社への変革・資源配分の最適化に向けて、従前より進めていた事業ポートフォリオマネジメントの取り組みをさらに加速していきます。当社の強みが生きる「ワークプレイス」を注力領域として、リソースを戦略的に配分し、事業ポートフォリオマネジメントで出口プロセスへの移行を判断した事業については出口戦略の検討とその実行を進めています。

③ オフィスプリンティング事業の構造改革

オフィスプリンティング市場は縮小するという認識のもと、売上高が減少したとしても収益を確保するための体質強化を進めています。東芝テックとの合併会社の組成に加え、沖電気の参画を発表し、開発・生産の効率化やSCMの最適化などの取り組みを進めています。

④ オフィスサービス事業の利益成長の加速

デジタルサービスのコアであるオフィスサービス事業については、お客様におけるオフィスサービス導入率の向上やストック売上成長率の向上といった利益成長のメカニズムを意識しながら、継続的な収益性向上に取り組みます。また、提供価値最大化のため販売・サービスや支援業務については、インサイドセールスなども活用しながら、顧客との関係を重視したデジタルサービスの会社として相応しい体制へと見直します。

3 > 株主還元の考えについて教えてください。

当年度の期末配当金については、見通しどおり1株当たり19円、通期では1株当たり38円の配当金となります。次年度については、通期で2円増配の40円を予定しています。総還元性向*50%を目安とした上で、配当利回りを意識し毎年利益拡大に沿った継続的な増配を目指しま

す。経営環境や成長投資の進捗も踏まえつつ、最適資本構成の考え方にに基づき、今後も機動的かつ適切なタイミングで自己株式取得も実施しながら、企業価値最大化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

リコーの AI 開発の最前線

● 損保ジャパンとの共同開発の開始

当社と損害保険ジャパン株式会社（以下、損保ジャパン）は、新たな価値創出ができる働き方を目指し、損保ジャパンの保険業務に適したプライベートなマルチモーダル大規模言語モデル*¹（以下、LLM）の共同開発を開始しました。保険業務に関する規定、マニュアル、Q&Aデータなどを学習させ、社内外からの照会内容に対して最適な回答を自動生成するシステムをトライアル運用中です。これにより、照会対応業務のさらなる時間削減を目指します。この共同開発は、経済産業省と国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）が実施する、国内における生成AIの開発力強化を目的としたプロジェクト「GENIAC*²」において実施しています。

*1：テキストや画像、動画など、複数種類の情報を処理できるAIモデル。スクリーンショットからのテキストの要約や、図を用いた質問へ適切に回答するなど、さまざまな形式のデータを効率的に処理する適応性が期待されている。

*2：Generative AI Accelerator Challenge



詳しくはニュースリリースをご覧ください ▶ https://jp.ricoh.com/release/2025/0321_1

● RICOH BUSINESS INNOVATION LOUNGE TOKYO での取り組み

RICOH BUSINESS INNOVATION LOUNGE TOKYO（以下、RICOH BIL TOKYO）では、“体験と対話”から生まれたお客様のアイデアや未来構想の具現化を支援しています。

具体的には、AIエージェントとの対話や、Dify*を活用した仮説シナリオ構築、AI技術を活用したワークショップなどを通じ、お客様が可視化できていない課題を深く掘り下げ整理しニーズを構造化します。

そして、リコーが培ったさまざまな業種でのノウハウを活用するとともに、RICOH BIL TOKYOの各専門分野のエキスパートが課題解決に至るまで伴走してビジネス共創を実現しています。

*Dify：プログラミングの知識がなくても、生成AIを活用したアプリケーションやサービスをノーコードで簡単に開発・運用ができるツール。



AIエージェントとの対話の様子

RICOH BIL TOKYOの最新情報はこちらをご覧ください ▶ <https://jp.ricoh.com/about/ricoh-bil>



リコーの成長領域、具体的にはどんなこと？

デジタルサービスの会社に変革する上で、オフィスサービスの成長を最も重要と位置づけ、3つの注力領域を定めています。注力領域の中に、成長領域①②を設定し、その動画を公開しています。ぜひご視聴ください。

注力領域

成長領域

- ① プロセスオートメーション
業務プロセス最適化による生産性向上・新たな価値の提供
- ② ワークプレイスエクスペリエンス
コミュニケーション環境の構築・最適な働く空間の提供
- ③ ITサービス
ワークプレイスの基盤となる環境の構築



株主様向け企画のご報告

2025年
1月

デジタルサービス説明会を開催

－ リコーのデジタルサービスの勝ち筋 －

「リコーのデジタルサービス、どんなことをしているの?」、「他のIT企業と何が違うの?」「今後の成長性がよくわからない。」などの株主様の声にお答えするため、オンラインにて「デジタルサービス説明会」を開催しました。ご参加くださった株主様の約44%の方から、「デジタルサービスの会社への変革への期待度」が説明会後に向上した、という評価をいただきました。

今後も株主の皆さまへリコーグループの活動をご理解いただくための株主様向けの企画の充実に努めてまいります。

主な内容

デジタルサービスの会社へ、変わる理由と背景

リコーのデジタルサービスとは何か

どのように勝ち抜いていくのか(リコーの強み)

強みを活かした商材・サービス

お客様導入事例(国内・海外)

質疑・応答

参加株主様の声(抜粋)

- ・ デジタルサービスの会社と聞いてもイメージが湧きにくかったが、説明会に参加しイメージできた。
- ・ 直販サービスの強みを生かした中小企業をターゲットにした成長戦略には伸びしろが感じられる。
- ・ 顧客像やそのニーズについては説明会前よりも理解ができたが、それが複合機・プリンターを上回る売上規模になるのか?など分からない部分がある。

当日の様子を「株主優待(オンライン説明会)」ページにて詳しくご紹介しています。
ぜひご覧ください。

<https://jp.ricoh.com/IR/individual/shareholder-benefit/event> ▶



株主優待

株主の皆様へ当社の事業内容や企業活動のご理解を深めていただくことを目的に、株主優待を実施しています。

株主様向け 企画

ご対象 単元100株以上の株主様(基準日: 2025年9月末)

ご案内時期 12月初旬に発送する株主通信 RICOH REPORT(冬号)の中でご案内

※応募者数が多い場合は抽選となる場合があります。

グループ製品 優待販売

ご対象 全株主様

ご案内時期 6月下旬に発送する株主総会決議通知および12月初旬に発送するRICOH REPORT(冬号)と共に、年2回ご案内

ご優待の対象製品(例)※
RICOH GRシリーズ、RICOH THETA、PENTAX 一眼レフカメラ、PFUスキャナーなど、当社指定の製品

※対象製品は変更となる場合があります。 ※購入台数には制限があります。

「リコー IR」で検索し、IRウェブサイトへ

リコー IR

検索

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、そのほかのIR情報を電子メールでお知らせしています。ご希望の方は、当社IRウェブサイトよりご登録の手続きをお願いします。

[こちらよりご覧ください▶](#)

※本サービスは携帯電話メールには対応していません。



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・ 毎年3月31日
期末配当
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・買増など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。

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。

