

RICOH REPORT

2020  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

RICOH
imagine. change.

2020年度上期業績、 およびデジタルサービスの 会社への変革に向けた 取り組みについて

代表取締役
社長執行役員・CEO 山下 良則

1 ● ● ● ● 新型コロナウイルス感染症拡大の事業活動への影響を 教えてください。

新型コロナウイルス感染症拡大により、世界各地でロックダウン（都市封鎖）などが行われ、グローバルで3月中旬頃よりオフィスへの出勤率が急落しました。出勤率とプリント出力量には強い相関関係があり、オフィスプリンティング事業の収益の柱であるプリント出力量も、出勤率の低下に伴い減少しました。【図1】

第2四半期においては、日本・中国などでは出勤率・プリント出力量が徐々に以前の水準に近づきつつあるもの

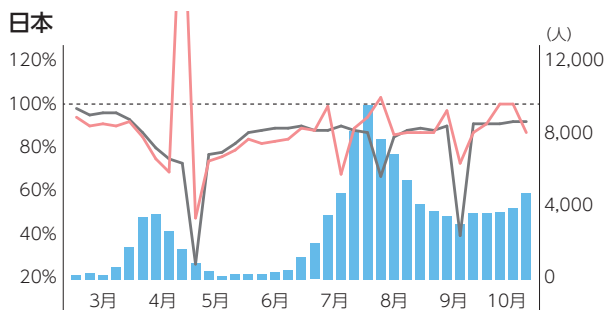
の、アメリカやイギリスなど、第1四半期決算時の予測より回復が遅れている国も出ています。また、欧米を中心に再び感染拡大が進んでいる地域もあり、依然として予測を許さない状況となっています。このような状況を受け、第2四半期決算発表時に開示しましたとおり、下期業績には追加のリスクを織り込むとともに、構造改革費用を積み増し、年間の業績見通しを、売上高1兆7,800億円から1兆6,640億円、営業利益100億円から△490億円と下

方修正を行いました。また、これに伴うキャッシュ・フローの変化なども鑑み、1株当たりの通期配当金の見通しを、8月に公表した26円から15円と変更し、中間配当金を7.5円とすることを取締役会にて決定しました。リコーは危機的な事業環境に直面しているとの認識に立ち、グループ一丸となって緊急対応策を進めるとともに、恒常的な費用削減を伴う改革を一段と進めていく所存です。

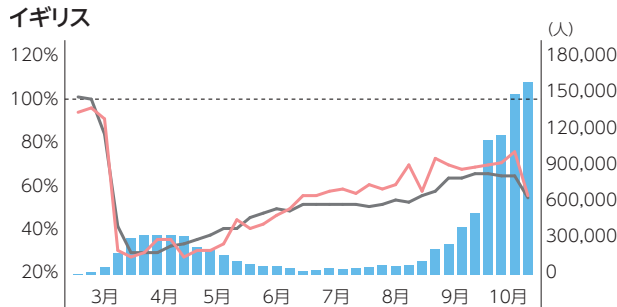
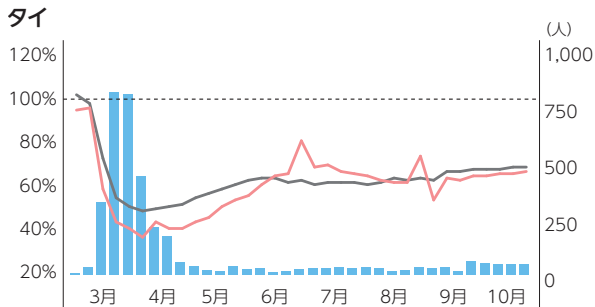
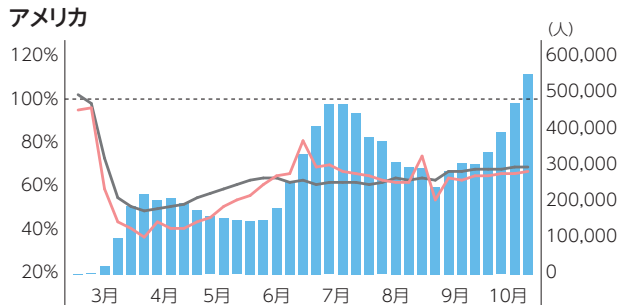
新型コロナウイルス感染症の猛威によりグローバルで一気に進んだリモートワーク、在宅勤務などの働き方の変化

は、今後も加速していくものと考えています。リコーは、この新しい働き方に対応した、オフィス以外も含めたワークプレイスに対するサービス事業の価値提供を進めてきており、海外も含めた戦略投資の実施なども確実に進めてきました。また私たちリコーは、この新しい働き方を自ら率先して取り組み、ノウハウを蓄積しながら、お客様へ新たな時代の働き方を提案するなど、今回のこの厳しい環境をむしろ新たなチャンスと捉え、成長を実現していきたいと考えています。

【図1】 主要国のオフィス出社率・プリント出力量の推移（2020年）



— MFPプリント出力量 前年比 ■ 新型コロナ感染者数 (右軸)
— オフィス出社率



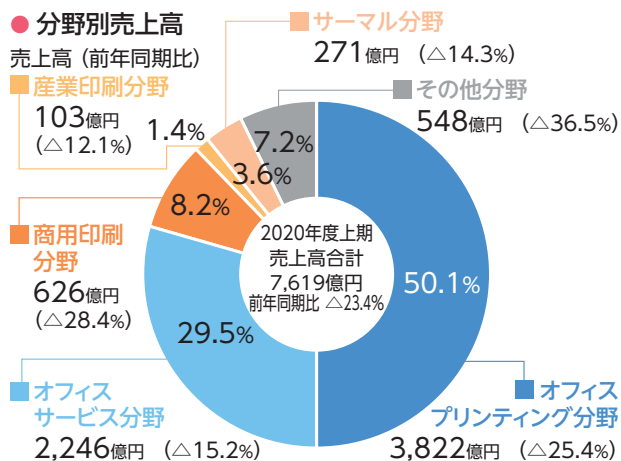
(備考) 出社率は、Google Community Mobility Reportによる。新型コロナ感染拡大前との職場への人の移動量の変化率。各週火曜日のデータ。
出力量は、当社@Remoteデータによる。前年同期からの、MFP出力量の変化率。新型コロナ感染者数は、ジョンズ・ホプキンス大学発表値による。

2 2020年度上期の業績と緊急対応の実施状況について教えてください。

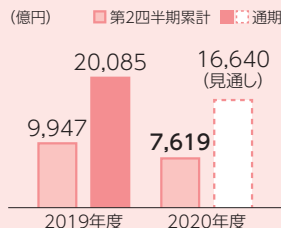
2020年度上期は、売上高で7,619億円（前年同期比△23.4%、為替影響を除くと△22.9%）、営業利益は△306億円の赤字となりました。オフィスプリンティング事業は、商談機会の減少とオフィス出社率低下によるプリント出力量減少により、減収減益となっていますが、第1四半期を底に、第2四半期は回復基調となり、営業利益は黒字に転換しました。オフィスサービス事業は、前年のWindows10移行に伴うPC特需や増税前駆け込み需要の反動減などがあり、前年同期比△15.2%の減収となりましたが、ITサービスやアプリケーションサービスでは引き続き堅調に推移し、第1四半期と比べ、第2四半期は営業利益が38億円から77億円へ増加しました。日本では、ニューノーマルに対応したソリューションが特に好調となり、欧州もソリューションパッケージの販売展開が進展しています。商用印刷事業・産業印刷事業では、新型コロナウイルス感染症の影響を受け減収・減益となりましたが、産業

印刷事業は中国内需向けのインクジェットヘッド市況の回復により、前年同期比で第2四半期は増収に転じ、利益は改善しています。

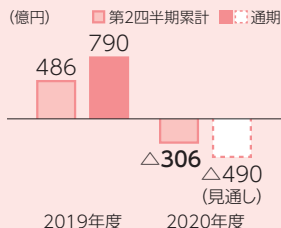
2020年度は「危機対応と変革加速」の1年と位置づけ、



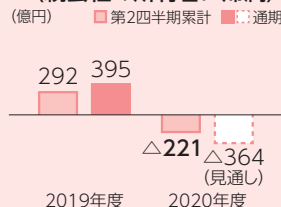
● 売上高



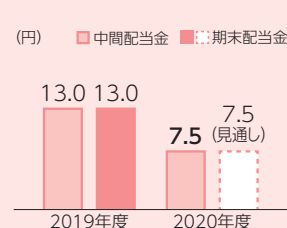
● 営業利益



● 当期利益 (親会社の所有者に帰属)



● 1株当たり配当金



変革に着手し、その取り組みは概ね予定通りに進んでいます。今年度計画していた700億円の効果創出のうち、経費や固定費削減分の550億円について、第2四半期までに約460億円の効果を創出しています。また、オフィスサービス事業などの売上向上策により実現する残りの

150億円についても、第2四半期までに33億円を創出しました。

下期は、従来の見通しよりも厳しい状況となっていることを踏まえ、さらに効果創出を進め、700億円の見通しを800億円に引き上げました。

緊急対応策と恒久実施策の進捗

分類	実施施策 【*】…追加効果を生み出す施策	上期実績*	(8月発表時)	通期効果*	(見直し後)	
緊急	経費削減	●経費の徹底的なスリム化 ●ワークスタイルの変革に伴う経費削減 ●活動減を踏まえた支出の最適化 ●海外販売無給休暇の継続 ●処遇・手当の見直し	222億円	250億円	+60億円	310億円
恒久	経費削減 構造改革	●「ものづくり世界一」開発テーマの見直し ●本社業務プロセスのデジタル化（ほか）				
	原価低減	●デジタルマニュファクチャリング強化 ●デジタルサービスの会社に向けた生産拠点の最適化 ●サービスオペレーションの生産性向上 ●故障予知・遠隔保守のグローバル展開加速	238億円	300億円	+40億円	340億円
	売上向上策	●地域特性に合わせたサービス事業の展開 ●ニューノーマルに対応する商品・サービスの継続投入	33億円	150億円		150億円
*営業利益への貢献額		合計:	493億円	700億円	+100億円	800億円

3 デジタルサービスの会社への変革に向けて、改革は進んでいるのか教えてください。

リコーが考えるデジタルサービスは、働くお客様にIT環境の構築やワークフローのデジタル化を通して、新しい働き方を実現するサービスを提供するものです。そのためには、これまで以上にお客様に寄り添いながら問題発見から課題解決までを提案することが重要と考えています。取り組みの一環として、お客様の経営課題に貢献するパッケージ化したソリューションを開発し、全世界で展開を進

めています。（▶次ページ トピックス「デジタルサービスの会社への変革に向けて」を参照）

さらにこれを加速するため、2021年度から、お客様をベースに構成した社内カンパニー制へ移行することを決定しました。カンパニーごとに資本収益性を意識した経営を行い、それぞれの領域でスピード感をもってお客様に寄り添った最適なデジタルサービスを提供していきます。

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2弾

※第1弾は2020年夏号でご紹介しています。

国内におけるオフィスサービス事業の成長

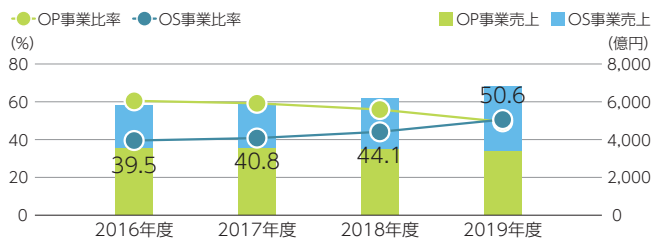
第19次中期経営計画前の2016年度には66億円の営業赤字となっていたOS事業*1は、2018年度に黒字に転換し、2019年度には営業利益290億円と大きく成長させることができました。

国内においては、リモートワークや業務・ワークフローのデジタル化ニーズの高まりに応じ、徐々にOS事業の売上高が拡大し【図1】、2019年度には、当社として初めてOS事業がOP事業*2の売上高を上回りました。着実にOAメーカーから「デジタルサービスの会社」へと姿が変わりつつあります。

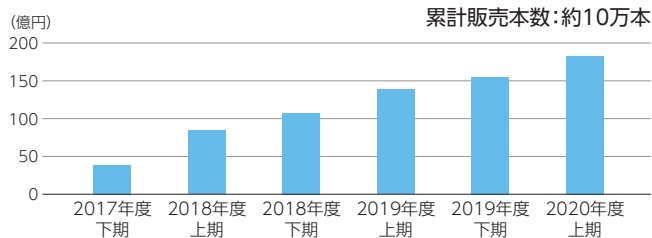
この国内におけるOS事業伸長の背景には、中小企業のお客様を対象とした、スクラムパッケージの販売の好調があります。【図2】

*1 OS事業=オフィスサービス事業 *2 OP事業=オフィスプリンティング事業

【図1】 国内における売上・構成比の変遷



【図2】 スクラムパッケージの売上金額推移



スクラムパッケージのご紹介 (建設業向け)

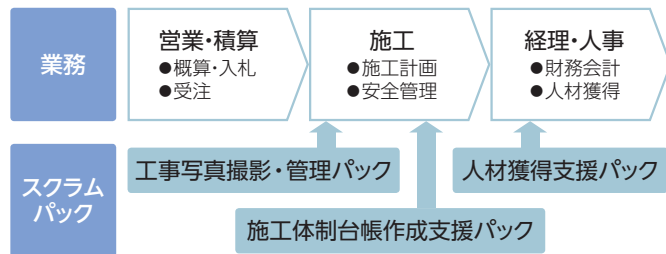
スクラムパッケージとは、【図3】のように、業種・業務特有の課題の解決や生産性向上に貢献するソリューションのパッケージ商品になります。

例えば、【図4】「工事写真撮影・管理パック」は、施工時に必要な工事現場の写真撮影、および管理情報とあわせた写真の整理・編集作業の効率化を図る商品で、専用のソフトウェアとクラウド保管機能などを組み合わせて提供することで大幅な作業効率の改善や作業ミス低減に貢献しています。

このようなスクラムパッケージを、8業種3業務の領域に対し、100種類以上提供しご好評をいただいています。

このスクラムパッケージの手法は、海外でも展開を開始しており、コロナ禍においても、セールスへのオンライン教育や、非対面における販売活動を通じお客様への価値提供を進めています。

【図3】 スクラムパッケージの建設業の例



【図4】工事写真撮影・管理パック 導入前後イメージ



この事例は右記の動画コンテンツの1つとしてご紹介しています。



SDGs*1達成に向けた

リコーの最新取り組みご紹介

既存プラスチックに替わる
環境新素材(発泡PLAシート)開発が
環境省の実証事業*2に採択



発泡PLAシートの特長

- 焼却しても大気中の二酸化炭素を増加させない
- 地中などの一定の環境下で、水と二酸化炭素に分解



(2020年9月発表)

微弱な光でも発電するメンテナンスフリーの太陽電池の商品化



商品化例

RICOH EH 環境センサー-D101
(2020年10月発表)

- スマートRマウス
- 環境センサー
温度・湿度・照度・気圧などの情報を電池レス・配線レスで管理



スマートRマウス
(2020年9月発表)

*1 SDGs=国連で合意された2030年までの世界的な優先課題および世界のあるべき姿を定めた世界共通のゴール。

*2 実証事業=「脱炭素社会を支えるプラスチック等資源循環システム構築実証事業」

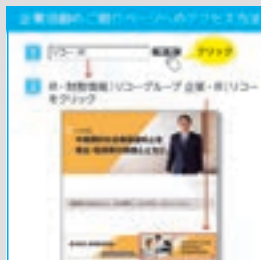


企業活動のご紹介ページ開設のご案内

株主の皆様が時間や場所などの制約なく当社の活動をご覧いただけるように、新たに「企業活動のご紹介ページ」を当社IRサイトに開設いたしました。

第1弾 ▶ 「デジタルサービスの会社に向けた取り組み」

2020年度下期は、経営環境などを総合的に勘案し、株主優待内容の見直しと、参加型企画の実施を見合わせることにいたしました。詳細は同封のチラシをご確認いただけますようお願い申し上げます。



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す。

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おりません。

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

- 2 こちらの 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。

