

証券コード：8566

事業のご報告

2015年3月期 第2四半期
(2014年4月1日～2014年9月30日)

業績・戦略編

リコーリース株式会社

事業理解編

は反対の表紙から
ご覧ください



| | |
|--------------------|----|
| トップメッセージ/トップインタビュー | 1 |
| 連結業績のご報告 | 5 |
| 会社情報・株主情報 | 8 |
| IRひろば | 9 |
| 定時株主総会のご報告 | 10 |

表紙について

表紙写真は「PENTAX 67 II」で撮影しています。



富士山ほか風景をはじめとする画質最優先の撮影領域では、ペンタックスブランドの中判カメラが長年にわたり愛用されてきました。デジタル製品においても、リコーイメージングの最新中判デジタルカメラ「PENTAX 645Z」が、多くのプロ写真家、写真愛好家に支持されています。

【製品等詳細はHPをご覧ください】 www.ricoh-imaging.co.jp/japan/products/645z/

トップメッセージ

「上期の売上高は
5期連続の増収
過去最高になりました。」

代表取締役 社長執行役員
松石 秀隆



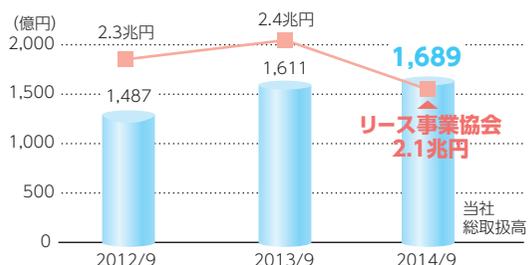
当第2四半期連結累計期間(上期)における日本経済は、2014年4月の消費税率引き上げの影響により、国内景気回復の足取りに鈍さが確認されるようになりました。リース業界においては、足元の2014年4月—9月のリース取扱高が、2兆1,533億円(前年同期比11.4%減)となり、6ヵ月連続で前年同月割れとなりました(公益社団法人リース事業協会統計)。

このような経済環境の中、当社グループにおいては、当期よりスタートさせた新3ヵ年中期経営計画に基づき、ベンダー営業を軸として優良な契約獲得の増大を図りました。注力分野である環境分野等への取り組みが奏功した結果、総取扱高は1,689億円(前年同期比4.8%増)となり営業資産残高は6,832億円と過去最高になりました。

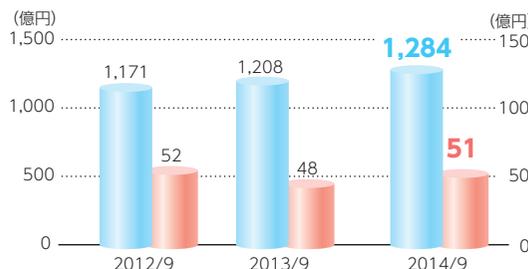
これらの結果、2015年3月期第2四半期の連結業績は増収増益となりました。売上高は1,284億円(前年同期比6.3%増)となりました。貸倒費用は低位ながら逡増傾向が見られ、経費の増加をリース等の粗利の増加で吸収し、営業利益は82億円(前年同期比2.5%増)となりました。四半期純利益は51億円(前年同期比6.4%増)となりました。

なお、中間配当金につきましては、1株当たり1円増配の22円50銭とさせていただきます。

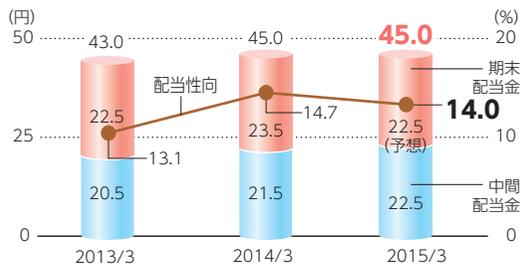
■取扱高



■売上高・四半期純利益 (■売上高 / ■四半期純利益)



■配当金 (■年間配当金)



トップインタビュー



WindowsXP特需の反動や消費増税の影響は？

「山も大きかったが、谷も深かったな」というのが実感です。前期は、WindowsXPのサポート終了に伴う入れ替え需要や消費増税前の駆け込み需要が発生し、取扱高が過去最高になりました。その反動により4月からはリース業界全体でも大きく取扱高が落ち込みました。

しかしながら、当社の場合、少額案件が多いという特徴もあり、競合他社に比べて早いタイミングで取扱高の回復傾向が見え始めています。

報道される景気指標ほどの景気回復の実感は残念ながらありませんが、円安が進んで国内回帰が進みつつある分野もあり、今夏から緩やかに需要が回復してきているという認識です。

上期の取扱高を四半期ごとに区分しますと、第1四半期は前年同期比3.8%増、第2四半期は5.9%増となっています。「事務用・情報関連機器」「医療機器」の重点分野も第1四半期では前年同期比マイナスであったものの、第2四半期ではプラスに転じています。



当期業績の見通しは？

当期は計画通り増収増益の見通しです。上期の営業利益はほぼ計画通りで、順調に推移しています。そのため、最終利益(当期純利益)100億円は期初計画通り確保できる見通しです。

取扱高につきましては、来年7月のWindows Server2003のサポート終了を前に、更新需要の出足が当初想定より遅いため、通期取扱高計画を90億円下方修正しました。それでも、過去最高であった前期実績と同等の数値となります。

■取扱高(四半期別)



■業績の見通し

(単位: 億円)

| | 2014年 3月期 (実績) | 2015年3月期(予想) | |
|-------|----------------------|--------------|--------|
| | | 前期比(%) | 前期比(%) |
| 売上高 | 2,459 | 2,600 | 5.7 |
| 営業利益 | 160 | 164 | 2.1 |
| 当期純利益 | 95 | 100 | 4.7 |
| 総取扱高 | 3,457 | 3,460 | 0.1 |

※業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものです。実際の業績は、今後さまざまな要因により、これらの業績予想とは異なる場合があることをご承知おきください。



中期経営計画(中計)の達成に向けた取り組みを教えてください。

中計の達成のためには「事業生産性」を高めることが必要だと考えております。そのため「事業拡大」「効率性」「人財」の3つの改革に着手しました。

「事業拡大」では、「事務・情報関連分野」「医療・介護分野」で業界ナンバー1を目指し、リコーグループとのさらなる協業強化、優良ベンダーとの取引強化、社内の相互連携強化を図っています。また、「環境関連分野」や「建設機械」など新しい分野の開拓を進めています。

「医療・介護分野」は、P13～14 特集②へ
「環境分野」はP13「環境分野での成長」へ

「効率性」では、営業、業務部門のみならず全社横断的なプロセス改革に着手しました。「人財」ではチャレンジする組織への変革を図るべく各種改革を行っています。当社の強みである販売支援リースのノウハウ、中小企業中心の顧客基盤、少額大量の事務処理能力、業界トップの資金調達力に磨きをかけ、OCeaN(オーシャン)戦略と3つの改革により、中計目標達成を目指して、取り組んでまいります。

「当社の強み」はP17「数字で見るリコーリース」へ
「中期経営計画」の詳細はHPへ: www.r-lease.co.jp/ir/plan/index.html

重点施策



2015年3月期 第2四半期 決算説明会資料より

業績・営業目標

(単位: 億円)

| | 14/3 実績 | 中計目標(17/3) | |
|--------|------------|------------|------|
| | | 目標 | 平均伸率 |
| 売上高 | 2,459 | 2,800 | 4.4% |
| 営業利益 | 160 | 175 | 2.9% |
| 当期純利益 | 95 | 109 | 4.4% |
| 総取扱高 | 3,457 | 4,000 | 5.0% |
| 営業資産残高 | 6,978 | 7,800 | 3.8% |

※営業資産残高には流動化分が含まれています。

はみ出しコラム

松石社長ってこんなヒト

Q 休日は何をされていますか？

2009年より、リコーラグビー部の部長、副部長を務めた関係もあって、9月から始まるシーズン中は、スケジュールの都合がつく限り、競技場でラグビーを観戦しています。おかげで内側から「ラグビーの奥深さ」や「チームスポーツの醍醐味」を垣間見ることができました。リコーの試合がない時は、スーパーラグビー等をTV観戦し、年間100試合ぐらい見えています。実際に応援するのも楽しいので、皆さんにお勧めです。



社内での懇親会の様子

Q 仕事をする上で大切にされていることを教えてください。

何はともあれ、スピードを重視しています。「スピード120%」と従業員にも言っていますが、スピードから品質が生まれ、顧客満足も生まれると考えています。たとえ間違った時であっても時間があれば修正もでき、取り返しがつく場合も多いのです。会社であっても、個人であってもスピードアップが私の考えるわかりやすい成長の指標です。

金融サービス事業の戦略



中期経営計画(中計)の金融サービス事業戦略

取締役 専務執行役員
金融サービス事業部長
長田 泰賢

金融サービス事業の利益構成比を20%まで上げるために

Q 中期経営計画(中計)の目標を教えてください。

当社は「リース・割賦事業」「金融サービス事業」の2つの事業を展開しています。全体業績の安定化と市場金利上昇時の損益影響の軽減を図るため、第2の柱である「金融サービス事業」の拡大に注力しています。

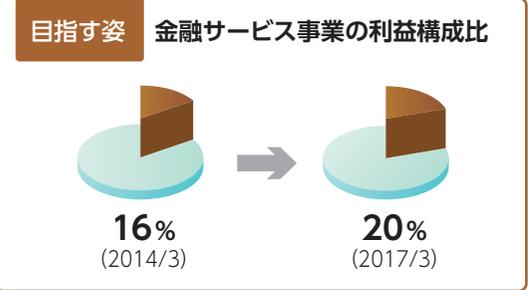
収益源が異なる2つの事業が相互補完することで、よりバランスのとれた経営を可能にするため、金融サービス事業が生み出す営業利益の構成比を現在の16%強から20%まで引き上げることを目指しています。

Q 目標達成のために注力することは何ですか？

「金融サービス事業」には融資関連と手数料ビジネスがあります。融資関連では、個人向けの住宅ローンや法人向けの事業融資、医療・介護分野の開業資金融資を拡大しています。一方、手数料ビジネスでは主力の「集金代行サービス」と「介護報酬ファクタリングサービス*」が順調に伸びています。

今後は、不動産賃貸分野など新規分野の開拓や新たな融資商品や手数料ビジネスの開発を進め、収益基盤の安定化を図ってまいります。

➡ 「集金代行サービス」などのクロスセル活動事例はP15~16 特集①へ



● 営業目標 (単位：億円)

| | 14/3 実績 | 中計目標(17/3) | |
|-----------------|------------|------------|-------|
| | | 平均伸率 | |
| 融資取扱高 | 248 | 340 | 11.0% |
| 集金代行サービス | 106万件 | 170万件 | 16.9% |
| 介護報酬 ファクタリング | 198 | 600 | 44.5% |

用語解説

介護報酬
ファクタリング
サービス

介護事業者が国民健康保険団体連合会に対して請求する介護報酬債権を当社に譲渡することで、資金化に要する期間を約1.5ヵ月短縮できる金融サービスです。

連結業績のご報告

P5-7の業績数値は、億円未満の数値を切り捨てて処理しております。そのため、各科目の合計と合計欄の値、業績数値と増減の値が一致しない場合があります。

連結貸借対照表の状況

●連結貸借対照表

(単位：億円)

| 科目 | 前期末 2014年3月31日 | 当第2四半期末 2014年9月30日 |
|--------------------|-------------------|-----------------------|
| 資産の部 | | |
| 流動資産 | 7,655 | 7,743 |
| 現金及び預金 | 105 | 6 |
| 割賦債権 | 658 | 695 ① |
| リース債権及び リース投資資産 | 4,896 | 4,939 ② |
| 営業貸付金 | 1,099 | 1,099 ③ |
| その他 | 988 | 1,093 |
| 貸倒引当金 | △93 | △89 |
| 固定資産 | 194 | 218 |
| 賃貸資産 | 123 | 149 ④ |
| 社用資産等 | 22 | 21 |
| 投資その他の資産 | 54 | 53 |
| 貸倒引当金 | △5 | △6 |
| 資産合計 | 7,849 | 7,962 |

(単位：億円)

| 科目 | 前期末 2014年3月31日 | 当第2四半期末 2014年9月30日 |
|-------------------------|-------------------|-----------------------|
| 負債の部 | | |
| 流動負債 | 3,358 | 3,084 |
| 支払手形及び買掛金 | 325 | 196 |
| 短期借入金・CP | 1,459 | 1,486 ⑤ |
| 1年内償還・返済予定の 社債・長期借入金 | 1,100 | 930 ⑥ |
| その他 | 472 | 471 |
| 固定負債 | 3,219 | 3,562 |
| 社債・長期借入金 | 3,176 | 3,522 ⑦ |
| その他 | 43 | 39 |
| 負債合計 | 6,577 | 6,646 |
| 純資産の部 | | |
| 株主資本 | 1,267 | 1,312 |
| その他の包括利益累計額 | △0 | △0 |
| 少数株主持分 | 4 | 4 |
| 純資産合計 | 1,271 | 1,315 |
| 負債純資産合計 | 7,849 | 7,962 |

営業資産 (①+②+③+④)*

前期末比 **100** 億円増 ↑



営業資産残高は過去最高を更新

営業資産残高は、前期末比100億円増加の6,832億円となりました。リース・割賦事業、金融サービス事業、共に前期末を上回る過去最高額となりました。

※①～④合計額から割賦未実現利益を控除しています。

有利子負債 (⑤+⑥+⑦)

前期末比 **202** 億円増 ↑



営業資産の増加に伴い有利子負債が増加

有利子負債は、前期末比202億円増加の5,938億円となりました。短期の調達を26億円、長期の調達を175億円それぞれ増加させ、営業資産の購入資金に充てたほか、支払手形及び買掛金を128億円減少させました。

用語についてはHPをご覧ください。

www.r-lease.co.jp/ir/individual/term.html
[HOME](#) [IR・財務情報](#) [個人投資家のみなさま](#) [リコーリース用語集](#)

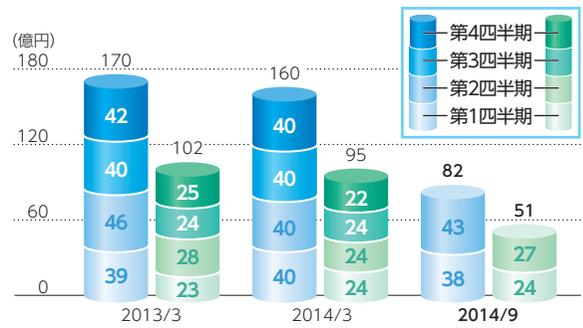
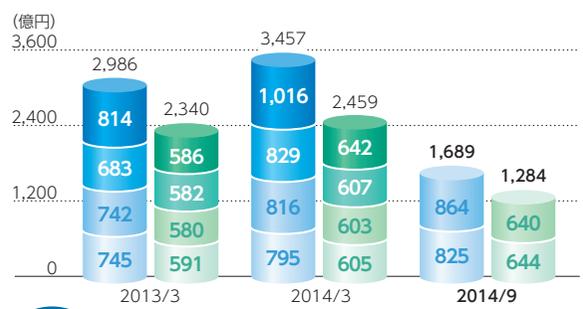
連結損益の状況

取扱高 1,689億円 / 前年同期比 **4.8%増** ↑

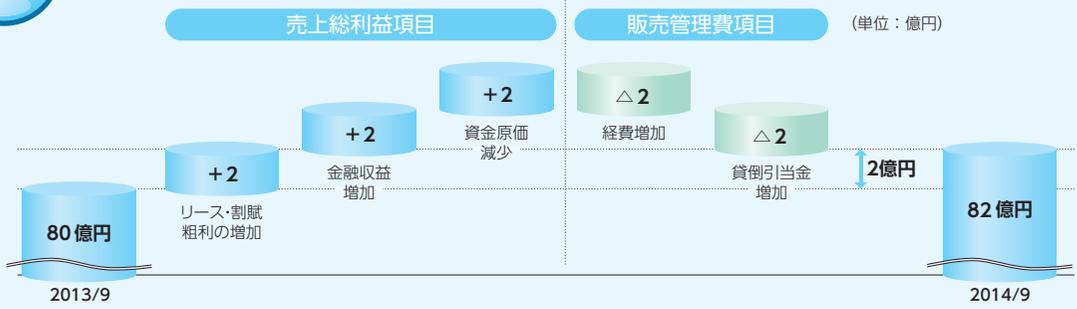
売上高 1,284億円 / 前年同期比 **6.3%増** ↑

営業利益 82億円 / 前年同期比 **2.5%増** ↑

当期純利益 51億円 / 前年同期比 **6.4%増** ↑



営業利益の前年同期比増減要因



連結キャッシュ・フローの状況

●連結キャッシュ・フロー計算書

(単位: 億円)

| 科目 | 前第2四半期 2013年4月1日～ 2013年9月30日 | 当第2四半期 2014年4月1日～ 2014年9月30日 |
|------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | △219 | △290 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △2 | △2 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 242 | 194 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 20 | △98 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 8 | 105 |
| 現金及び現金同等物の四半期末残高 | 28 | 6 |

貸出コミットメント契約

当座貸越極度額及び
貸出コミットメントの総額 **1,385億円**

非常事態への備えとして、金融機関より
 ①契約額の範囲内で融資の実行を
 約束している貸出コミットメント契約
 ②当座貸越枠
 の合計1,385億円を確保しています。
 また、コミットメント枠の確保や資金調達
 の安定性により、有利子負債を極小化する
 が可能となり、資金調達コストの低減につ
 ながっています。



詳細はHPをご覧ください。

リコーリース ハイライト

検索

www.r-lease.co.jp/ir/finance/

HOME IR・財務情報 財務レポート 財務ハイライト

セグメント情報

●リース・割賦事業



- ポイント**
- 環境分野が順調に推移し、取扱高は上期実績で過去最高に
 - 建設機械の需要獲得、大手顧客との取引が増加
 - Windows Server 2003の買い換え需要が予想より伸びず

取扱高 **1,572**億円 / 前年同期比 **4.7%**増 ↑

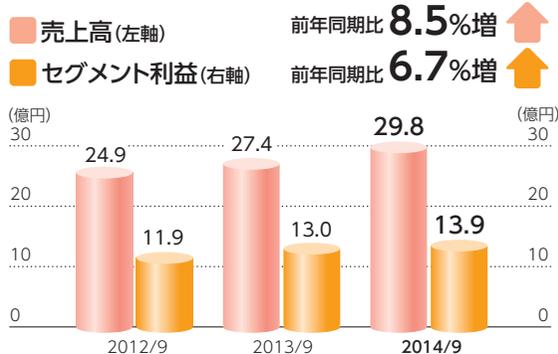


●金融サービス事業



- ポイント**
- 売上高・セグメント利益ともに過去最高を更新
 - 個人向け融資が減少したものの、法人向け融資が伸長
 - 集金代行サービスも堅調に推移

取扱高 **117**億円 / 前年同期比 **7.4%**増 ↑



1株当たり情報

■BPS/PBR (■BPS/●PBR)



BPS: 1株当たり純資産。
企業の安定性を見る指標。
PBR: 株価純資産倍率。

■EPS/PER (■EPS/●PER)



EPS: 1株当たり利益。1株に対して最終的な当期利益(当期純利益)がいくらかあるかを表す。
PER: 株価収益率。株価が1株当たり当期純利益の何倍まで買われているのかを示す。

※株価は各期末時点の終値を基準に算出しております。

※2014/9の数値は年換算しております。



株式チャートはHPをご覧ください。
www.r-lease.co.jp/ir/stock/index.html

過去の業績はHPをご覧ください。
www.r-lease.co.jp/ir/factbook.html

会社情報・株主情報

会社概要 (2014年9月30日現在)

| | |
|---------|---|
| 商号 | リコーリース株式会社 (RICOH LEASING COMPANY, LTD.) |
| 資本金 | 7,896百万円 |
| 上場市場 | 東京証券取引所 市場第一部 (証券コード:8566) |
| 従業員 | 912名(連結) |
| 設立 | 1976年12月 |
| 事業内容 | リース・割賦事業 金融サービス事業 |
| 財務局ナンバー | 関東財務局長(11)第00286号 |

役員 (2014年9月30日現在)

| 取締役 | | 執行役員 | |
|--------|-------|--------|-------|
| 代表取締役 | 松石 秀隆 | 社長執行役員 | 松石 秀隆 |
| 取締役 | 長田 泰賢 | 専務執行役員 | 長田 泰賢 |
| 取締役 | 吉川 淳 | 常務執行役員 | 吉川 淳 |
| 取締役 | 佐藤 邦彦 | 常務執行役員 | 清見 純子 |
| | | 常務執行役員 | 眞鍋 求 |
| | | 執行役員 | 中島 祥行 |
| | | 執行役員 | 武藤 裕文 |
| | | 執行役員 | 中村 徳晴 |
| | | 執行役員 | 高木 明人 |
| | | 執行役員 | 山田 裕治 |
| | | 執行役員 | 佐野 弘純 |
| 監査役 | | | |
| 常勤監査役 | 石黒 一也 | | |
| 社外監査役 | 皆川 邦仁 | | |
| 社外監査役* | 小林 貞五 | | |

*印を付した監査役は株式会社東京証券取引所の定める独立役員です。

株式の状況 (2014年9月30日現在)

| | |
|--------------|------------------------|
| 会社が発行する株式の総数 | 120,000,000 株 |
| 発行済株式の総数 | 31,243,223 株 |
| 株主数 | 14,869名(単元株主数 11,378名) |

大株主上位5名 (2014年9月30日現在)

| 株主名 | 持株数 (千株) | 持株比率 (%) |
|--|-------------|-------------|
| 株式会社リコー | 15,970 | 51.12 |
| 全国共済農業協同組合連合会 | 1,233 | 3.95 |
| BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND | 1,050 | 3.36 |
| BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO) | 887 | 2.84 |
| 日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口) | 736 | 2.36 |

営業拠点 (2014年9月30日現在)

北海道から沖縄まで、リコーリースは日本全国の地域をカバーしています。

| | | | |
|-----|---------------------------------------|-------|-------------|
| 北海道 | 札幌／旭川 | 中部 | 名古屋／静岡／金沢 |
| 東北 | 仙台／盛岡 | 関西 | 大阪／神戸／京都 |
| 関東 | 東京(本社・テクノレント)／立川／横浜 千葉／さいたま／宇都宮／水戸 | 中国・四国 | 広島／岡山／高松／松山 |
| | | 九州 | 福岡／熊本／那覇 |



各営業拠点の住所と連絡先は、HPをご覧ください。

www.r-lease.co.jp/info/company/index2.html [HOME](#) [企業情報](#) [事業所一覧・地域展開](#)

株主メモ

| | | | |
|--------|----------------------------|----------------------|---|
| 事業年度 | 4月1日から翌年3月31日 | 株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 | 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 |
| 定時株主総会 | 6月開催 | 郵便物送付先 | 〒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 |
| 基準日 | 期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日 | 電話照会先 | ☎0120-782-031 |
| 単元株式数 | 100株 | | |

株式に関する住所変更などの届出及びご照会について

証券会社に口座をお持ちの場合 ▶ お取引の証券会社にお申し出ください。
特別口座の場合 ▶ 上記三井住友信託銀行にお申し出ください。



IRひろば

リコーリースと株主の皆様とのコミュニケーションページです。

株主の皆様の声

「事業のご報告」発行の都度アンケートを実施しています。前回のアンケートから、ご質問の多かった項目について説明させていただきます。



リース業界における貴社のポジショニングなどを教えてください。



リース会社は、銀行系・商社系、メーカー系などにわかれますが、当社はメーカー系リース会社として、国内のリコー製品等の販売を金融面から支援しています。当社の特徴は「販売支援リース」と呼ばれる営業戦略にあります。事務用・情報関連機器などの少額案件を主力とすることからバンダー（販売会社）と連携した営業活動に軸足を置いており顧客数は「中小企業」を中心に約40万社に上ります。平均契約単価も約200万円とリース業界平均の270万円を下回る水準にあります。当社は信用リスクを小口に分散させ優良な営業資産を築いています。



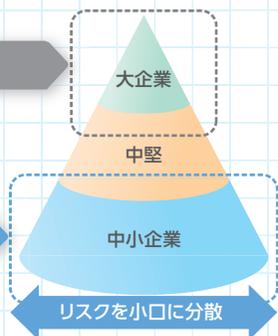
社内の様子を見てみたい。



HP上に「リコーリースフォトツアー」と称して本社内の様子をご紹介しますので、ぜひご覧ください。当社は2020年東京オリンピックの選手村の予定地にもなっている今東京で一番ホットなエリア、江東区豊洲にあります。協力会社の社員も含めて、常時、約500名以上が就業しています。そのうち女性が約半数を占め、各分野で活躍しています。またITを駆使し、業務の効率化やペーパーレス化も同時に推進しています。

競合他社の顧客層

リコーリースの顧客層



リコーリース フォトツアー
r-lease.recruitpage.com/special/tour/



アンケート集計結果やさまざまなご意見はHPをご覧ください。

リコーリース 結果報告 www.r-lease.co.jp/ir/individual/enquete.html

社会貢献型株主優待



●社会貢献型株主優待「緑の募金」に寄付

当社では、株主の皆様にお配りした優待品の使用額に基づき算定した金額を「緑の募金」に寄付しています。2014年7月には290万円を寄付しました。

林野庁長官
今井 敏 氏(左)

当社 代表取締役 社長執行役員
松石 秀隆(右)



詳細はHPをご覧ください。

リコーリース 株主優待

www.r-lease.co.jp/ir/yutai.html

第38回定時株主総会のご報告



会場：ニューピア竹芝ノースタワー1階
ニューピアホール
時間：10:00～11:12
出席株主数：649名
質問数：11問、質問者数9名

2014年6月17日、第38回定時株主総会を開催しました。
質疑応答では、9名の株主様より貴重なご意見をいただきました。
ここでは、その一部をご紹介します。



従業員の平均勤続年数12.4年と短い、これをどう捉えれば良いか教えてください。

新卒入社と中途入社の子の比率が半々であるため、平均勤続年数が短いように見えるものの、多様な人材が多様な個性を活かし、能力を發揮して活躍しています。また、ワークライフバランスの充実に向け、育児支援制度の充実や労働時間抑制の推進など各種施策を実施しています。



代表取締役 社長執行役員
松石 秀隆



中長期目標において、ROEが当期実績より低下しているのはなぜか。

いかなる金融市場混乱でも対応可能にすべく、財務体質の強化を図ってきました。残念ながら、自己資本の伸率が当期純利益の伸率を上回り、ROEが低下する見通しです。今後、貸倒損失の低減や良質な資産の獲得などにより高収益体質の実現を図り、ROEも高めていきたいと考えています。



取締役 専務執行役員
長田 泰賢

[その他、多くの質問が寄せられました。]

- Q.アベノミクスの当社における効果について、将来を含めどう捉えているか。
- Q.株式分割を考えてはどうか。
- Q.株主優待制度の充実をお願いしたい。
- Q.同業他社との競争において、価格競争以外での当社の同業他社と違う特徴、優位点は何か。
- Q.利益の30%を株主還元する企業もあるのに、配当性向が低いのではないか。

詳細はHPをご覧ください。
[リコーリース 株主総会質疑](#)

www.r-lease.co.jp/ir/meeting_qa.html

株主総会を動画でご覧になれます。

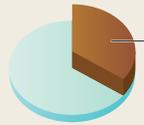
www.r-lease.co.jp/ir/stock/shmeeting.html

[HOME](#) [IR・財務情報](#) [株式情報](#) [株主総会](#) [株主総会](#)



長期保有株主が増加しています。

当社は、早期の決算発表やHPでの財務情報の充実など積極的なIR（投資家向けの情報開示）活動に努めてまいりました。その結果、3年以上にわたって当社株式を保有いただいている株主様が5年前から14%増加して35%となりました。今後もファン株主づくりに努めてまいります。



3年以上株式保有の
単元株主数の割合
35%
※2014年3月31日現在

リコーリース CSR NEWS

お客様と連携したCO₂排出削減の取り組みをご紹介します

有限会社ホワイト急便横須賀様との CO₂削減プロジェクトをJ-クレジット制度※に登録しました。

ホワイト急便横須賀様は、当社とともにCO₂削減プロジェクトに取り組み、アイロンに使う熱源を作るボイラーを重油式から都市ガス式に入れ替えました。この取り組みは、2014年8月に政府の運営するJ-クレジット制度に登録されました。今後、認証予定期間で202tのCO₂削減ができる見込みです。さらに、削減されたCO₂は、排出権(J-クレジット)として当社が買い取り、将来的に排出するCO₂の相殺に使用する予定です。

■ボイラー入れ替え前後のCO₂排出量

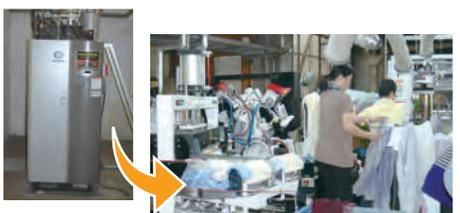


お客様の声

リコーリースからのご提案でボイラーを入れ替えた結果、年間200万円ほどの燃料コストの削減になっただけでなく補助金も交付され、併せてJ-クレジットの認証も受けられました。店舗のPRにもなりますし、環境に配慮した良い取り組みができました。



有限会社ホワイト急便横須賀
代表取締役 松井 公一様



ボイラーの熱源をアイロンに使用

用語解説

J-クレジット 省エネ設備の導入や再生可能エネルギーの活用によるCO₂排出削減量や、適切な森林管理によるCO₂の吸収量を、クレジットとして国が認証する制度

本編はHPにあります! CSR報告書 2014(ダイジェスト版)を発行しました。

当社では、お客様、お取引先、株主・投資家、社員、社会のステークホルダーの皆様へ、企業の社会的責任についてご理解を深めていただくための「CSR報告書 2014(ダイジェスト版)」を発行しました。



CSR報告書 2014PDF本編はHPでご覧いただけます。

リコーリース CSR

教えて! リコーリース

このコーナーでは株主の皆様からのさまざまな疑問にお答えします。



リース事業はどうしてストックビジネスといわれるの? ～リース会社の財務指標を読み解くポイント～

リース事業の財務指標を理解するにはちょっとしたコツがあります。

今回は、そんなリース特有の財務指標の見方を、5年間のリース契約を例にして解説します!

例 リース期間5年



最初に、当期に獲得した契約料の総額を営業資産(ストック)として貸借対照表に計上します。損益計算書にはお客様から回収したリース料を売上高(フロー)として計上します。こうして年度ごとに、契約料の残高を営業資産に、回収したリース料を売上高に計上していきます。

つまり、売上高は、契約料をリース期間で平均した金額になるので、極端な変動が起こりにくくなります。一方の営業資産残高を見ると将来の売上高の見通しが立ちます。このようなことから、リースビジネスは社会インフラ事業などと同様、売上高が安定しやすく、業績の見通しが立てやすいストックビジネスといわれています。



財務指標の見方

■リース取扱高

年度で新規に実行した契約料の総額。取扱高の推移を見ると各年度の営業活動の成果がわかります。



■リース資産残高

過去に獲得した契約料の累積(ストック)。この額が将来の売上高の見通しとなります。



■リース売上高

契約料がリース期間に応じて配分され回収された金額が、売上高として計上されます。



もっと詳しく!

リコーリースの医院開業支援サービス

開業をお考えの先生、医療機関の皆様をトータルにお手伝いするリコーリースの医療向けフィナンシャルサービス。医療機器等のリース、資金調達のためのローンなどの個別サービスだけではなく、お客様の開業に関するすべての業務をお手伝いする「ドクターサポート」を整備しています。

医療福祉営業部 医療コンサルティング室 後藤 大輝



「医療向けフィナンシャルサービス」の詳細はHPをご覧ください。
[リコーリースの法則](http://www.r-lease.co.jp/housoku/) [検索](http://www.r-lease.co.jp/housoku/)

Q.3

リコーリースが
お役に立てた点は？

開業前は毎週のように打ち合せ

資金面の段取りだけでなく、開業の手続きやスタッフの採用面接に至るまで、すべて相談のつてもらいました。医院開業に精通した担当者の後藤さんのアドバイスがとても心強かったです。開業前は毎週のように打ち合せをしていましたが、今後も何かあればすぐにリコーリースに相談したいですね。



環境分野での成長



リコーリース取り扱いの再生可能エネルギー機器の総発電量は21.9メガワット(2014年3月末)。
 ※1メガワット(=1,000kW：一般家庭の約300世帯分の出力)



リースの有効活用でLEDや再生可能エネルギー機器の普及を促進

当社では環境経営に積極的に取り組んでいます。自らの取り組みで得た環境保全や再生可能エネルギーに関する知識や経験をお客様のために活かし、環境関連分野に力を入れています。

CO₂削減の取り組み事例は「CSR NEWS」P.11へ

太陽光をはじめとした再生可能エネルギー設備、LED、地下水膜ろ過システムなどの環境関連製品の2015年3月期第2四半期取扱高は69億円(年換算138億円)となり、中期目標の200億円に向け、着実に伸長しています。昨今の電力料金の高騰に伴い、ビルやマンションの

環境経営のノウハウを活かし、お客様の省エネと環境保全を支援

●環境分野の取扱高推移



エネルギーマネジメントへの関心が高まっています。これらのニーズに応え、電力を見える化するスマートメーターやマンション一括受電システムなどの建物全体の省エネに役立つ製品・サービス、また、太陽光以外の次世代発電システムなど、新しい環境製品にもフィールドを広げてまいります。

特集②

導入事例で学ぶ リコーリースのサービス



リコーリースは開業をご検討の医師を
トータルでサポートするサービスを提供しています。
今回は、実際に開業された「しのぎ整形外科」の
院長 篠崎 勇樹 様にお話をうかがいました。



「元気で長生きできる
お年寄りを増やした
い」と語る篠崎院長



来院患者数予測ができる
診療圏調査

開業を決意した当初から
リコーリースがサポート
勤務医時代に、整形外科の病気がも
とで、寝たきりや車いす生活になられた
患者さんに多く接してきた経験から、
「元気で長生きできるお年寄りを少し
でも増やしたい」そんな思いで開業を決
意しました。リコーリースは私が開業
を決めて、物件を探す段階から関わっ
てくれました。開業地のロケーション（診
療圏）調査や事業計画の策定などを手
伝っていたが、大変助かりました。

Q.1

開業のきっかけと
コンセプトは？

医院開業ローンや

複写機・医療機器リースをご利用いただいた、
お客様の事例をご紹介します。



リハビリテーションルームに並び最新の機器
「パワープレート」など

新しい機器の導入がしやすい
リースのおかげで
他科に比べても、必要な検査機器や
リハビリテーション機器が多く、多額の
資金がかかります。またリハビリなど
専任スタッフの人員費も大きいですね。
当院ではリースを上手に利用して開業
コストを抑えることができました。ま
た、医療機器は次々と新しいものが出
てきますから、リースを活用することで
新しい機器が必要な時に導入するこ
とができます。

Q.2

資金面では
どのような課題が
ありましたか？



走行中はどこまでも雄大な自然が広がる。休日には家族と遠出することも。

旭川出張所は道北の旭川、網走、富良野、稚内などをカバー



北海道支援センターからの業務支援により営業効率を向上
 月間100件のお客様訪問を目標として活動しており、自動車の走行距離は1日平均1500km、日によっては3000kmを超えることもあります。事務所にいる時間が短いので、不在時のお客様からの問い合わせや依頼に対する対応の遅れをカバーするため、北海道支援センターと密に連携しています。お客様の情報や営業の内容をできるだけ細かく共有し、不在時にも迅速にお客様へのフォローができる環境を整えたことで、営業の効率が格段に向上しました。



旭川営業所の後方支援デスクを担当する北海道支援センター(札幌)の有江 恵里加と一緒に。



北海道支社と北海道支援センターのメンバー

若手社員に聞く!



リコーリース北海道支社
小倉 一馬

道央エリアを担当して3年目。主業務であるリコー関連の他に、集金代行、車両、LEDなどの提案で、積極的なクロスセル活動を展開中。

さまざまなお客様の課題に合った
 『お役に立てる』提案を
 していきます

私が担当している札幌周辺では、私たちの医療・介護の開業支援サービスが認知されつつあり、お客様との接点が増えています。先日、口ごろから集金代行サービスでお付き合いのある介護事業者の方からのご紹介で、内科クリニックを開業されるお客様に、集金代行サービスと、複合機と車両のリースをご提供させていただきました。直接お話を伺ったところ、特に訪問診療に力を入れたという意向をお持ちでしたので、在宅の患者様から診療費が効率的に回収できる口座振替をご提案。さらに、訪問診療用の車両のリースも同時に導入していただきました。今後、私の担当エリアでも介護・訪問診療などの新規開業が増えるの見込んでいます。型にはまった提案にならずに、お客様それぞれの事情や課題に合致した、真にお役に立てる提案をしていきたいと考えています。

用語解説



※1 クロスセル活動

複写機などのリースをご契約いただいたお客様に別の商品・サービスを提案していく活動

※2 ベンダー

リコーグループの販売会社、事務用機器・情報関連機器や医療機器・環境関連機器等を扱うメーカーや販売会社など当社にとって重要なパートナー

特集①

現場レポート! リコーリースのクロスセル活動 ※1



リコーリース北海道支社 旭川出張所
樋口 大介

道北エリアで広域営業を展開。札幌で4年、旭川にて3年間勤務し、広域営業にもすっかり慣れ、高い目標を持って活動中。

社会福祉法人 富良野あさひ郷 富良野市寿光園
事務副主任 野口 周馬 様

富良野地区で介護関連と障害者福祉関連の12施設を展開する「富良野あさひ郷」所属。入所型老人ホーム、通所介護事務所の運営・管理事務を担当。

リコーリースでは、リース事業で得た全国40万件のお客様基盤をもとに積極的なクロスセル活動を展開しています。

今回は、北海道支社の営業社員とそのお客様に、現場での様子を聞きました。

ベンダー^{※2}との連携により
クロスセル活動を展開

道北エリアは、雄大な自然がさまざまな表情を見せ、特に冬場は積雪も多く、まさに北海道の自然の豊かさや厳しさとともに実感できる地域です。旭川出張所では南北300km、東西180kmにわたる範囲で営業活動を展開しています。

このエリアではリコー製品が高いシェアを獲得していますので、新規契約や切り替えに合せて、積極的なクロスセル活動を行っています。特に、医療機器のベンダーとは、安定した営業基盤の確立を目指し、エリア内の主な中規模病院や介護施設などを訪問し、医療機器のリースや集金代行サービス、介護報酬ファクタリングサービスなどをご提案しています。

その中で、社会福祉法人 富良野あさひ郷様には、以前からリコー製品や介護業務支援ソフトのリースをご契約いただいております。新たに集金代行サービスをご提案したところ、導入していただけることになりました。

お客様の声

富良野は広いので送迎が大変ですが、高齢化が進む地域にはなくてはならない事業です。



営業提案や 集金代行サポートセンターの サービスの質の高さに感激

富良野周辺では、金融機関が身近にないご家庭も多く、特に雪の多い日は外出できない方もおられます。そういう地区の方にとって、社会との接点をつなぐ意味で当施設のデイサービスをご利用いただきたいのですが、どうしても月々の利用料の納入が手間となります。そこで、営業の方の親身な提案に信頼感が持てたりコーリースの口座振替集金代行サービスに切り替えることにしました。導入の際にサポートセンターに何度か問い合わせをしたのですが、一般的なコールセンターから受ける印象とは違って、とても親身に対応していただき、大変助かりました。リコーリースに決めてよかったと思っています。

最前線で活躍するリコーリースの現場社員とその活動内容をご紹介します。

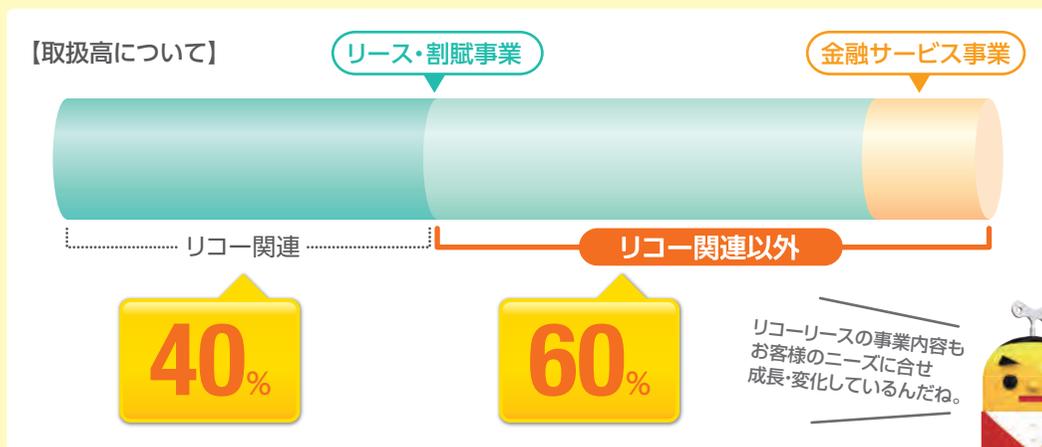


数字で見るリコーリース

中小企業^{※1}のお客様を基盤に、少額・大量契約で
貸倒リスクが分散された優良な営業資産を形成しています。

| | | |
|-------------------------|------------------------------------|---------------------------|
| 取引社数 40 万社 | 中小企業比率 98 % | 平均契約単価 200 万円 |
| 営業資産 6,732 億円 | 貸倒率 ^{※2} 0.25 % | 取引ベンダー数 6,000 社 |

上記データは、2014年3月期のものです。



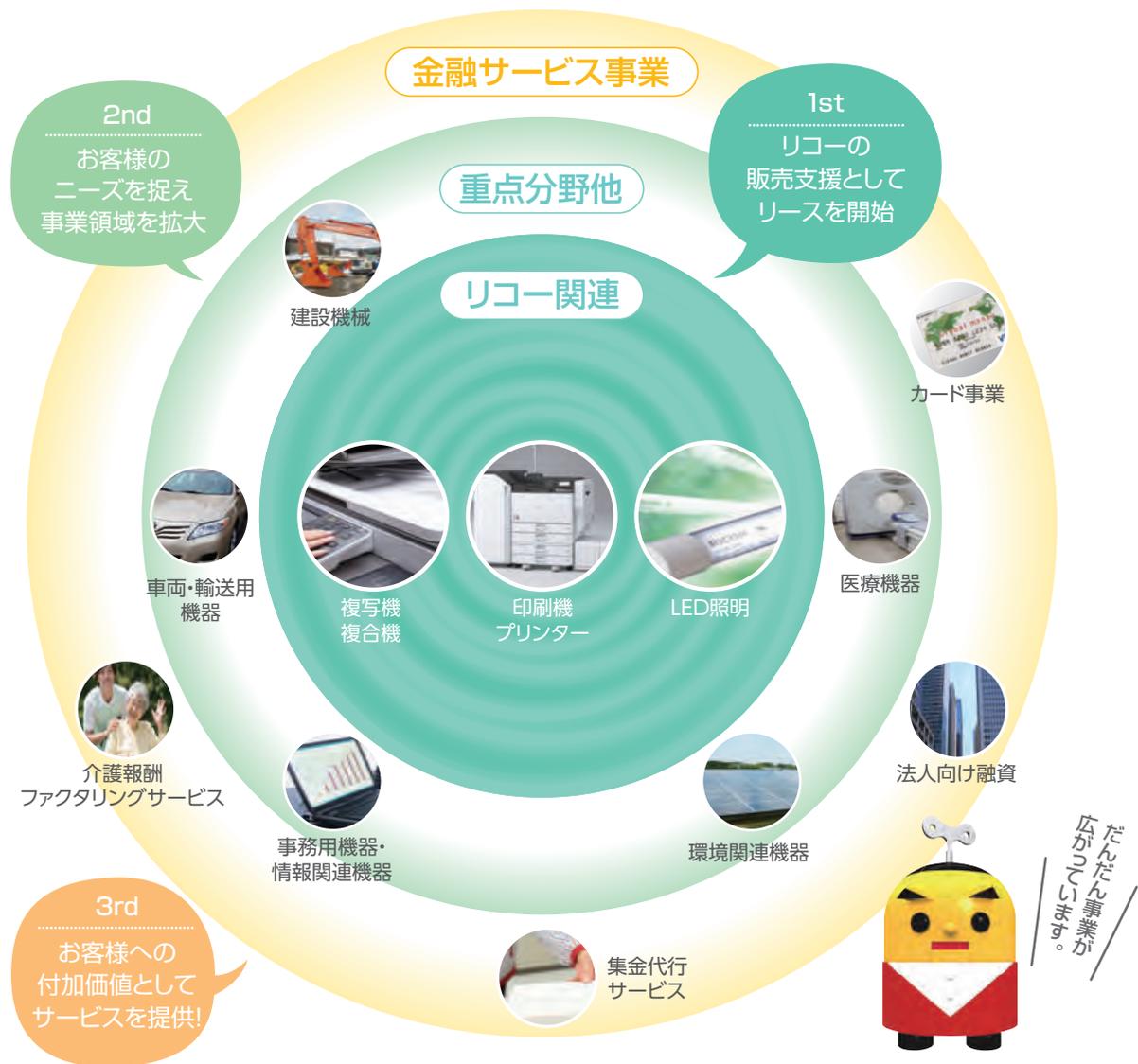
リコーリースの3つの強み

| | | |
|---|---|--|
| <p>1 販売支援リース</p> <p>ベンダー（販売会社）の販売拡大の手段としてリースを提案、ベンダーとの連携によりお客様の設備導入を支援</p> | <p>2 効率的な業務体制</p> <p>ITシステムの導入や日々の業務改善により、大量の契約を効率良く処理</p> | <p>3 高い格付^{※3}</p> <p>第三者機関から高い格付を取得し、好条件の資金調達を実現</p> <p>S&P (Standard & Poor's) A</p> <p>R&I (格付投資情報センター) A+</p> <p>JCR (日本格付研究所) AA-</p> |
|---|---|--|

※1 中小企業：製造業の場合、資本金の額または出資の総額が3億円以下の会社ならびに常時使用する従業員の数が300名以下の会社および個人を指します。(中小企業庁)
 ※2 貸倒率：貸倒損失額÷営業資産の平均残高
 ※3 格付：格付は公正な第三者である格付会社が、資金調達者の債務履行能力または個別債務(社債、ローン、CP等)の履行確実性を判定・表示したものです。格付は、格付会社が独自に定める格付記号によって表現され、比較可能になっています。なお、上記は2014年9月30日現在のものです。

リコー関連を軸に広がり続ける事業領域

リコーリースは「リース・割賦事業」をベースに事業の拡大・深耕を進めています。



1st

リコー関連

リコーリースは、リコー製品の販売支援を目的に設立されました。

2nd

重点分野他

リコーグループで培った仕組みを「販売支援リース」として、さまざまな業種のベンダー（販売会社）に提供、事務用機器・情報関連機器、医療・介護分野、環境関連分野など取り扱い分野を拡大しています。

3rd

金融サービス事業

現在では、リース・割賦で取引のあるお客様を中心に多種多様な金融サービスを提供し、さらなる事業の拡大を図っています。

証券コード：8566

事業のご報告

2015年3月期 第2四半期
(2014年4月1日～2014年9月30日)

事業理解編

リコーリース株式会社



リコーリースの事業領域 ————— 18

特集

- ①現場レポート！リコーリースのクロスセル活動 ————— 16
- ②導入事例で学ぶリコーリースのサービス ————— 14

教えて！リコーリース ————— 12

CSR NEWS ————— 11

業績・戦略編

は反対の表紙から
ご覧ください



リコーリース株式会社 〒135-8518 東京都江東区東雲1-7-12
お問合せ先：経営企画部 TEL：03-6204-0608 E-mail：ir@rle.ricoh.co.jp www.r-lease.co.jp/

本冊子はカラーユニバーサルと環境に配慮した製本方法を採用しています。[各マークの詳細はHPをご覧ください] www.r-lease.co.jp/ir/ir/repo.html



糊付
製本