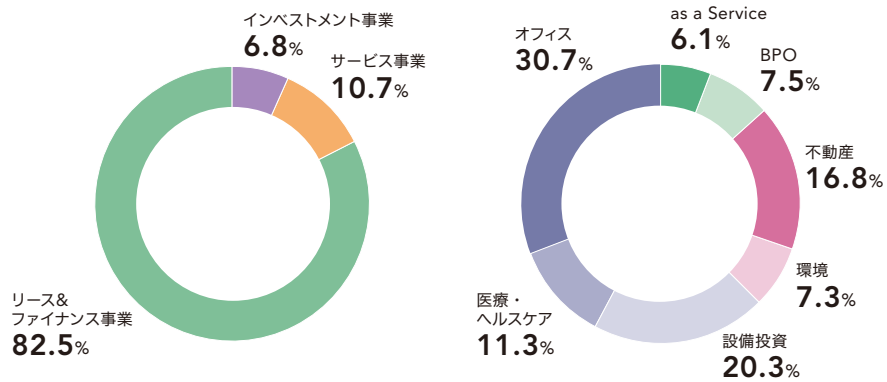


# 数字から見るリコーリース

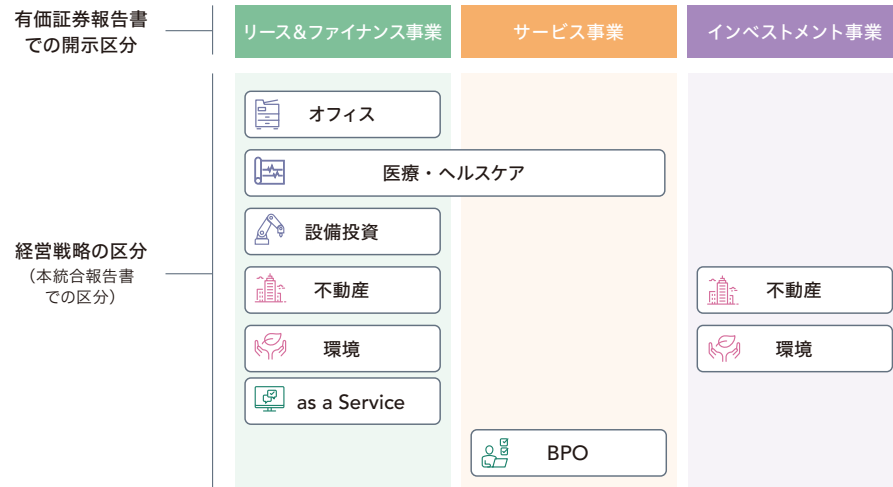
## 開示セグメントと事業分野の差引利益\*

差引利益 **522** 億円



※ 差引利益：売上高より資金原価を除く売上原価を差し引いた額

## 開示セグメントと事業分野の関係



### 資金規模

少額・小ロットから取り扱い

リース資産残高  
**5,860** 億円

リース・割賦契約の平均単価  
**207** 万円

年間契約件数/年間与信件数  
約 **14** 万件 ・ 約 **38** 万件



### 対象

BtoB中心

取引先企業数  
約 **40** 万社

取引ベンダー数  
約 **6,000** 社

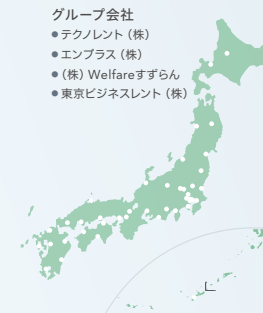
中小企業比率  
約 **98%**



### 地域

国内中心に新たな地域展開も視野に

拠点数  
全国 **39** 拠点

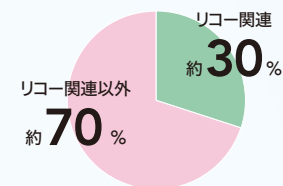


### スタイル

ビジネスを地続きで変異

契約実行高・事業投資額に占める  
リコー関連\*の割合

※ リコー販売会社・販売店を販売チャネルとした契約実行高



営業資産残高  
**11,703** 億円

ベンダーリースから  
派生したビジネス

集金代行サービス取扱件数  
**3,266** 万件

自社運営発電所数  
**625** サイト

債権保証事業保証残高  
**17** 億円



### 時間軸

リースを中心に5年程度

リース・割賦契約平均期間  
約 **5.8** 年

2025年3月期末実績

## Index

Section 1

イントロダクション

Section 2

持続的な価値創造への原動力

● 数字から見るリコーリース

あゆみとビジネスモデルの変遷

価値創造プロセス

ビジネスモデル

ベンダーリースとは

Section 3

価値創造を推進する重点戦略

Section 4

サステナビリティへの取り組み

Section 5

企業価値向上を支える経営基盤

Section 6

データ

