

2026年3月期（2025年度） 決算概要

2026年5月8日

目次

■ 2026年3月期 連結業績報告

1. 連結業績について
2. 事業分野別の状況

■ 26-28中期経営計画

1. 23-25中期経営計画の振り返り
2. 企業価値向上に向けて
3. 26-28中計戦略と見通し
4. 目指す姿

■ 2027年3月期 連結業績予想

■ 参考資料

2026年3月期 連結業績報告

1

連結業績について

2026年3月期 業績サマリー

1. 増収減益

営業資産の増加や資産利回りの向上等により、売上高・売上総利益は過去最高を更新

営業利益・経常利益が期初計画を達成した一方、当期純利益は特別損失の発生により計画未達

2. 営業資産 12,832億円（前期末比+615億円）

リース&ファイナンス事業、インベストメント事業ともに営業資産が増加

3. 26-28中期経営計画を発表

成長投資、適正分配の好循環により、企業価値向上の実現を目指す

4. 2027年3月期は増収減益を予想

売上高・売上総利益は増加を見込むものの、販管費の増加により営業利益以下の各利益は減益予想

※当資料において、営業資産はリース債権流動化を控除しない残高を記載

※当資料において、「親会社株主に帰属する当期純利益」を「当期純利益」と表記

※当資料において、差引利益は売上高より資金原価を除く売上原価を差し引いた額

連結業績

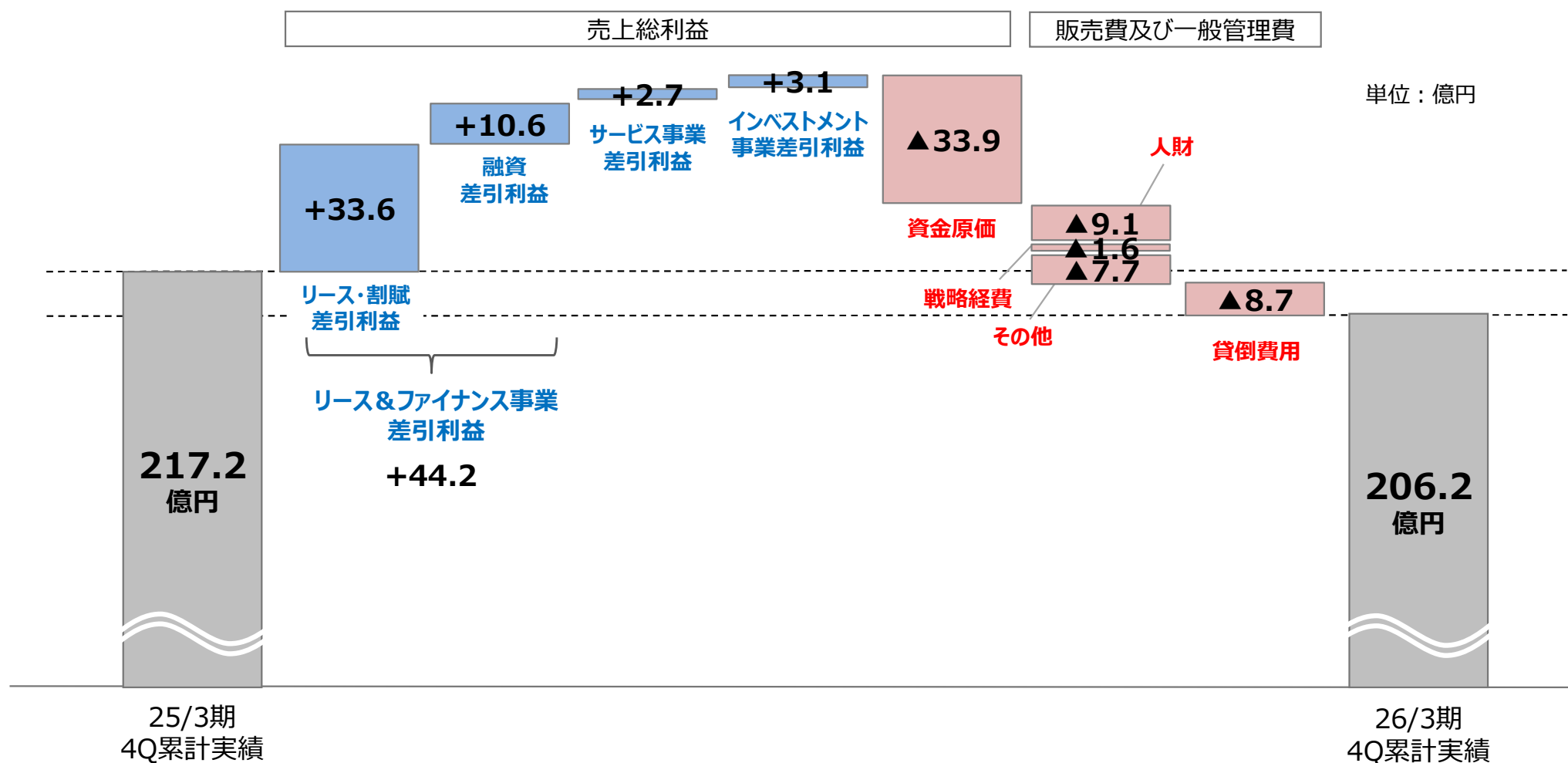
- 資金原価の増加を差引利益の増加で吸収し、売上総利益は増益
- 事業基盤（人財・IT等）強化に向けた投資等により、営業利益は減益
- 1株当たり配当金は5円増配の185円、配当性向は中計目標の40%以上を達成

単位：億円

	2025/3期 4Q累計実績	2026/3期		2026/3期 通期予想	達成率
		4Q累計実績	伸率		
売上高	3,121	3,385	8.5%	3,200	105.8%
売上総利益	485	501	3.3%	480	104.5%
販売費及び一般管理費	268	295	10.2%	290	101.9%
営業利益	217	206	△5.1%	190	108.5%
経常利益	220	210	△4.5%	192	109.6%
当期純利益	156	128	△18.1%	132	97.1%
前年差					
1株当たり配当金（円）	180.00	185.00	5.00	185.00	—
1株当たり純利益（円）	507.99	415.96	△92.03	428.23	—
配当性向	35.4%	44.5%	9.0%	43.2%	—
ROA（総資産当期純利益率）	1.19%	0.90%	△0.29%	0.93%	—
ROE（自己資本利益率）	6.9%	5.4%	△1.5%	5.6%	—

営業利益の前年比増減要因

- 営業資産の増加や資産利回りの向上等により、差引利益は全セグメントにおいて増益
- 資金原価・販管費の増加により、営業利益は減少



連結貸借対照表

- リース債権及びリース投資資産を中心に営業資産が増加し、資産及び負債は増加

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	期末	期末	前期末増減
現金及び預金	13	72	58
リース債権及びリース投資資産	5,476	5,971	494
割賦債権	1,835	1,772	△62
営業貸付金	2,765	2,945	180
賃貸資産	1,388	1,453	64
貸倒引当金 ※1	△68	△ 71	△3
その他資産	2,351	2,512	161
資産 合計	13,762	14,655	893

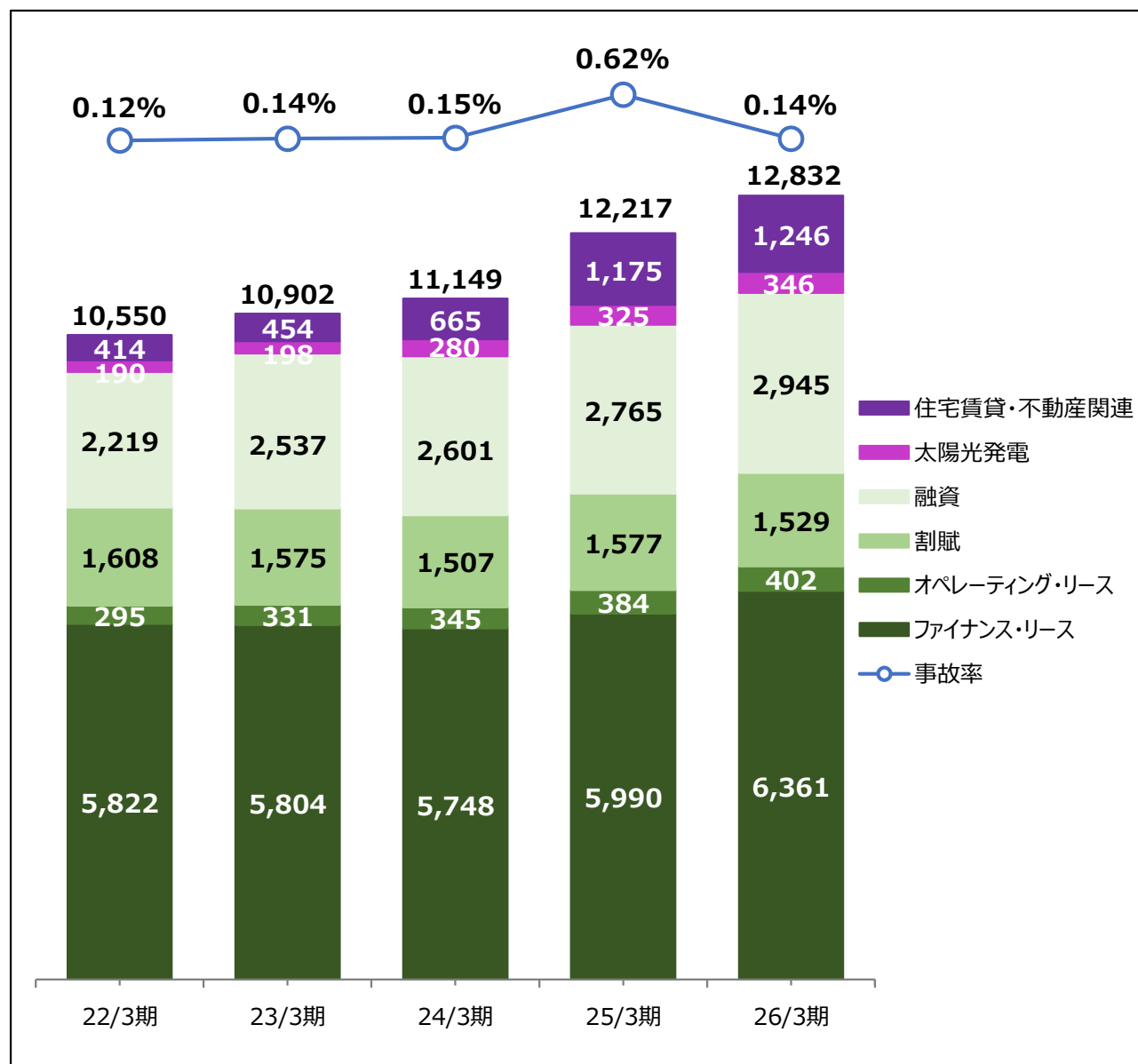
	2025/3期	2026/3期	
	期末	期末	前期末増減
短期有利子負債 ※2	2,090	2,580	490
長期有利子負債	8,010	8,373	363
債権流動化債務	95	11	△84
その他負債	1,225	1,274	48
負債 合計	11,421	12,238	817
純資産 合計	2,340	2,416	76
負債純資産 合計	13,762	14,655	893

※1 貸倒引当金は、流動資産及び固定資産の合計を記載

※2 1年以内返済予定の長期債務（社債、長期借入金）は、短期有利子負債に含む

営業資産と事故率

単位：億円



- ファイナンス・リースは、新規契約実績が好調だったことにより資産が大幅に増加
- 割賦は、大口債権の早期返済により資産が減少
- 事故損失額・事故率は25/3期の特殊要因を除くと低位で推移

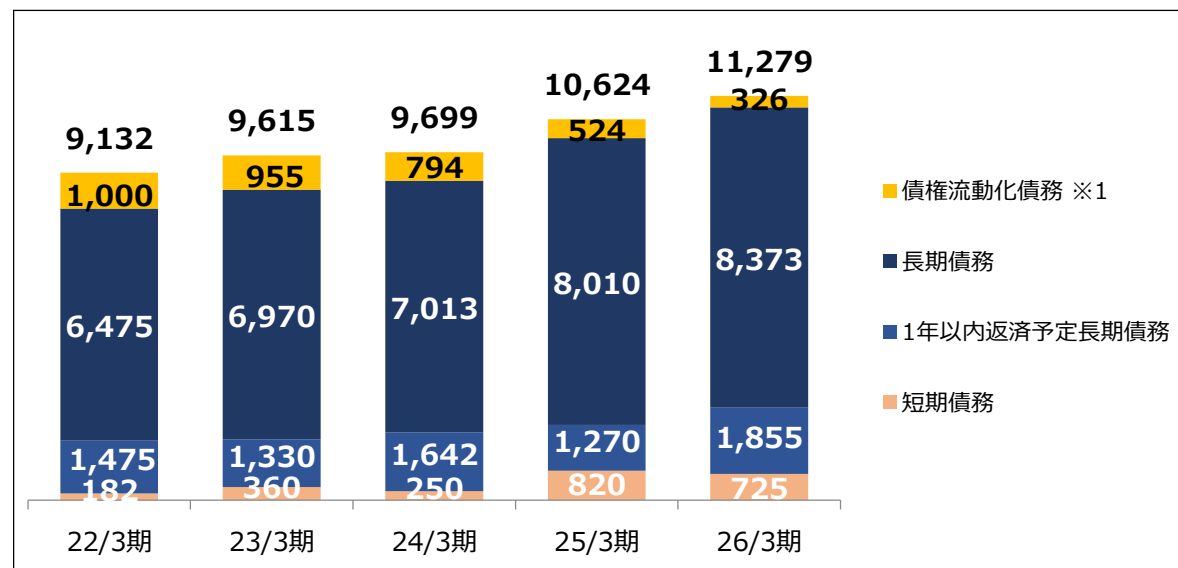
※26/3期リース債権流動化金額：390億円

※事故率＝事故損失額÷営業資産平均残高

調達総額と資金原価

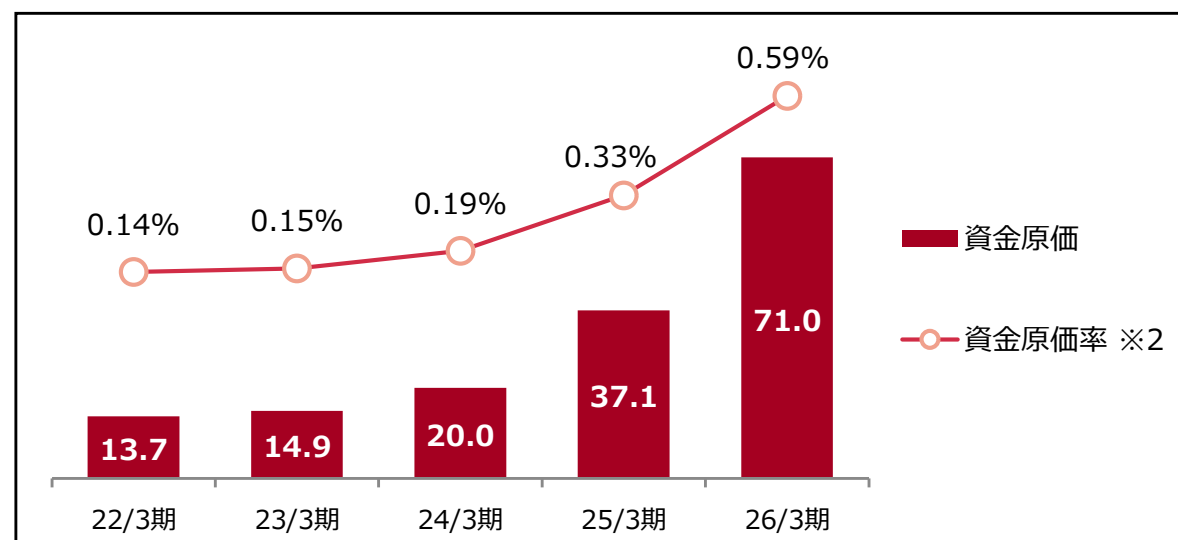
調達総額

単位：億円



資金原価・資金原価率

単位：億円



- 営業資産の増加に対応し、有利子負債が増加
- 市場金利の上昇により資金原価が大幅に増加

※1 債権流動化債務は、オフバランス調達を含む残高を表示

※2 資金原価率 = 資金原価 ÷ 営業資産平均残高

2

事業分野別の状況

事業分野別 業績サマリー

- 営業資産残高の増加や資産利回りの向上により、全分野で差引利益は増加
 - 契約実行高は、オフィス、設備投資、医療・ヘルスケアの各分野が伸長
- 一方、不動産・環境分野は前年度に獲得した大口案件の反動により減少し、全体としては減少

単位：億円

	差引利益			契約実行高		
	2025/3期	2026/3期		2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
オフィス分野	160	178	11.1%	1,236	1,342	8.6%
設備投資分野	106	118	11.5%	1,180	1,269	7.5%
医療・ヘルスケア分野	59	63	6.9%	323	338	4.7%
不動産分野	87	97	10.7%	1,430	1,178	△17.6%
環境分野	38	38	0.4%	338	250	△26.1%
as a Service分野	31	36	14.6%	160	155	△3.4%
BPO分野	38	40	4.8%	—	—	—
合計	522	572	9.6%	4,669	4,534	△2.9%

※契約実行高：リースは賃貸用資産の取得金額、割賦は割賦債権から割賦未実現利益を控除した金額

オフィス／設備投資分野 実績

オフィス分野

- 資産の増加、資産利回りの向上により、増収増益
- セキュリティ対策を目的としたネットワーク機器需要や、AI活用に伴うサーバー増強を背景に、契約実行高は増加

■ 業績

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
売上高	1,150	1,207	5.0%
売上原価	989	1,028	4.0%
差引利益	160	178	11.1%

■ 契約実行高

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
リース・割賦	1,236	1,342	8.6%
オフィス分野 合計	1,236	1,342	8.6%

設備投資分野

- 資産の増加、資産利回りの向上により、増収増益
- 建機・車両等の重点分野を中心に、契約実行高は増加

■ 業績

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
売上高	984	1,086	10.5%
売上原価	877	968	10.3%
差引利益	106	118	11.5%

■ 契約実行高

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
リース・割賦	1,168	1,266	8.4%
融資	12	2	△79.7%
設備投資分野 合計	1,180	1,269	7.5%

医療・ヘルスケア／不動産分野 実績

医療・ヘルスケア分野

- 資産の増加、資産利回りの向上により、増収増益
- 電子カルテ普及に伴う医療用PCや画像診断機器を中心とした各種医療機器が伸長し、契約実行高は増加

■ 業績

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
売上高	276	289	4.7%
売上原価	217	226	4.1%
差引利益	59	63	6.9%

■ 契約実行高

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
リース・割賦	264	287	8.5%
融資	58	51	△12.5%
医療・ヘルスケア分野 合計	323	338	4.7%

不動産分野

- 信託受益権や融資を中心に差引利益が増加
- 建物リースが伸長したものの、信託受益権の前年大口案件の反動により契約実行高は減少

■ 業績

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
売上高	179	213	19.1%
売上原価	91	116	27.0%
差引利益	87	97	10.7%

■ 契約実行高

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
リース・割賦	17	34	100.7%
融資	664	707	6.6%
住宅賃貸	7	0	△96.1%
不動産関連	741	435	△41.2%
不動産分野 合計	1,430	1,178	△17.6%

環境／as a Service分野 実績

環境分野

- 大口債権の早期返済により売上高は増加
- 太陽光発電設備のリース・割賦案件の減少により、契約実行高は減少

■ 業績

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
売上高	282	306	8.7%
売上原価	244	268	10.0%
差引利益	38	38	0.4%

■ 契約実行高

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
リース・割賦	195	52	△73.1%
融資	48	142	193.4%
太陽光発電	79	48	△38.1%
その他	15	6	△60.9%
環境分野 合計	338	250	△26.1%

as a Service分野

- 営業資産の増加や利益率の向上により差引利益が増加
- 前年の複数大口案件の反動により契約実行高は減少

■ 業績

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
売上高	172	196	14.0%
売上原価	140	160	13.9%
差引利益	31	36	14.6%

■ 契約実行高

単位：億円

	2025/3期	2026/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
リース・割賦	160	155	△3.4%
as a Service分野 合計	160	155	△3.4%

BPO分野／リース・割賦 契約実行高 実績

BPO分野

- ・ 集金代行は、新規顧客の獲得や学校徴収金等の伸長により、業績・取扱件数ともに順調に推移
- ・ 介護ファクタリングは、借入の代替手段としての需要拡大を捉え、新規獲得や再契約が伸長し取扱高が増加

■ 業績

単位：億円

	2025/3期 4Q累計実績	2026/3期	
		4Q累計実績	伸率
売上高	76	85	10.9%
売上原価	38	44	17.2%
差引利益	38	40	4.8%

■ 営業実績

単位：億円

	2025/3期 4Q累計実績	2026/3期	
		4Q累計実績	伸率
集金代行 取扱件数（万件）	3,285	4,068	23.8%
介護ファクタリング取扱高	936	1,014	8.3%

リース・割賦 契約実行高（機種別）

- ・ 情報関連機器や車両・輸送用機器が伸長
- ・ 産業工作機械は、前年の環境分野の大口案件の反動で減少

単位：億円

	2025/3期 4Q累計実績	2026/3期		リース事業協会 (4月-3月累計) リース設備投資 額伸率
		4Q累計実績	伸率	
事務用・情報関連機器	1,549	1,651	6.6%	7.9%
医療機器	308	320	3.9%	△5.3%
産業工作機械	261	120	△53.7%	△5.5%
商業・サービス業用機器	125	133	6.3%	△5.9%
車両・輸送用機器	261	299	14.6%	3.3%
その他	536	613	14.4%	△4.3%
リース・割賦 契約実行高 合計	3,041	3,138	3.2%	2.3%

26-28中期経営計画

1

23-25中期経営計画の振り返り

23-25中期経営計画の実績

- ・ 営業資産を積み上げ、資金原価の増加を吸収し、売上総利益は目標を達成
- ・ 想定以上に金利が上昇したこと、事業基盤強化のための投資等により営業利益は目標に届かず
- ・ 当期純利益は、Welfareすずらの減損計上も影響
- ・ 配当性向40%の目標を達成し、連続増配を継続

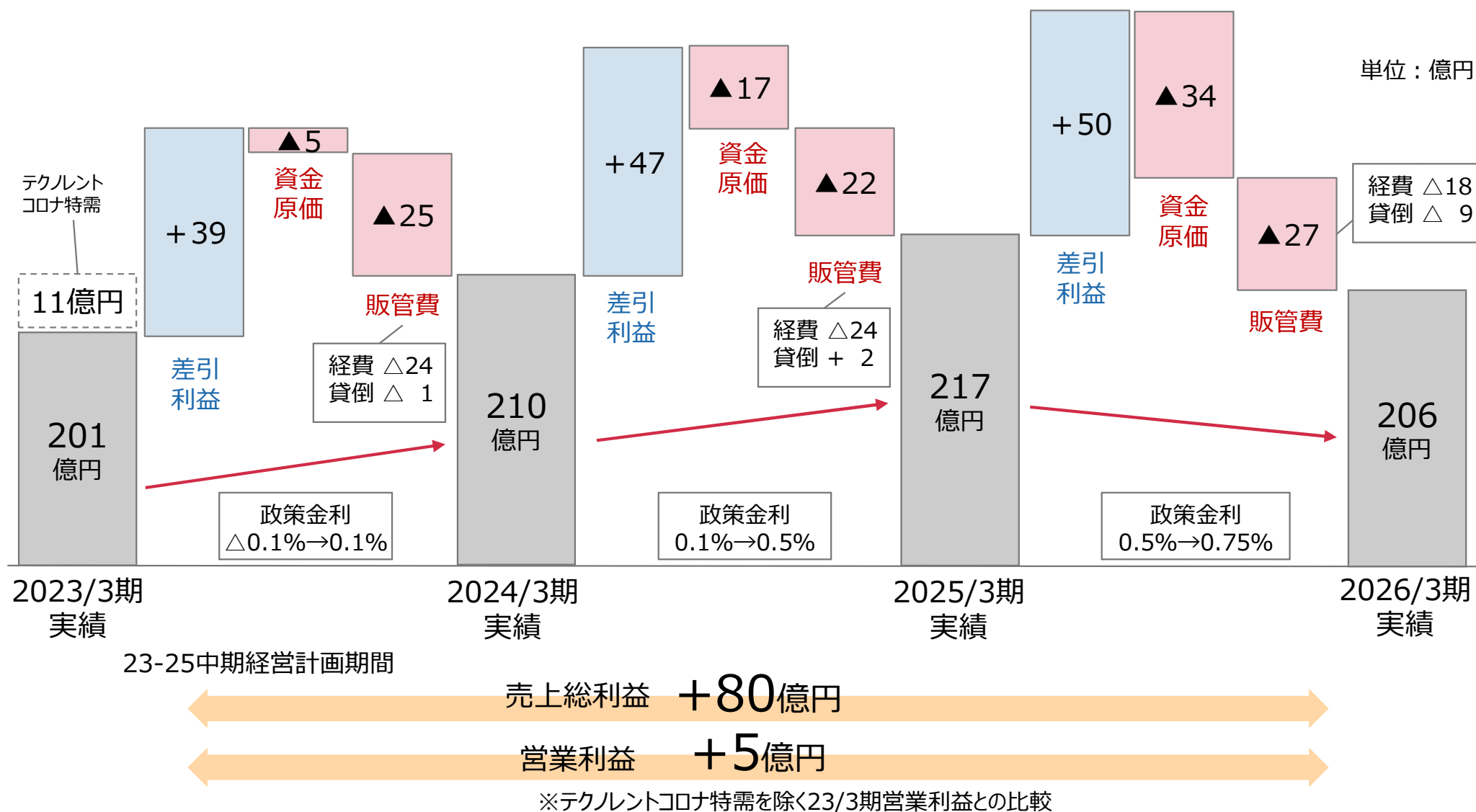
単位：億円

	2023/3期	2026/3期			
	実績	中期経営計画	実績	計画差	CAGR (23/3-26/3)
差引利益	447	530	572	42	8.6%
資金原価	14	30	71	41	68.0%
売上総利益	432	500	501	1	5.1%
販管費	220	265	295	30	10.3%
営業利益	212	235	206	△28	△1.0%
当期純利益	148	160	128	△31	△4.8%
ROA	1.23%	1.1%以上	0.90%	△0.20%	—
ROE	7.2%	7%以上	5.4%	△1.6%	—
配当性向	30.1%	40%以上	44.5%	4.5%	—
営業資産残高	10,902	13,040	12,832	△207	5.6%

※赤囲いは23-25中計における財務目標として開示した項目

23-25中期経営計画の実績

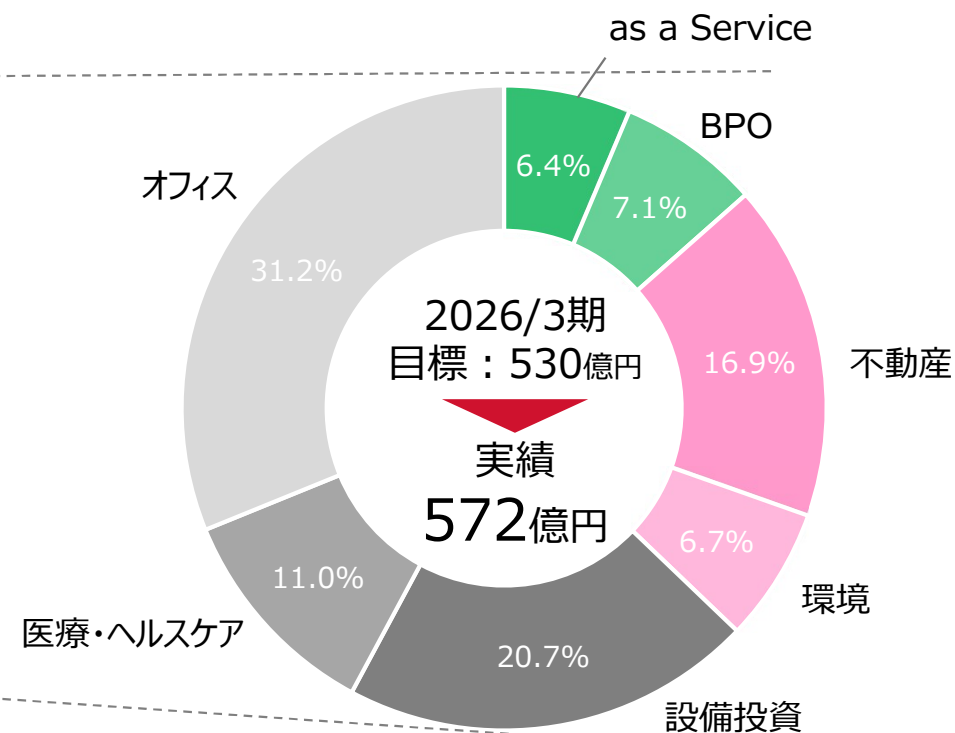
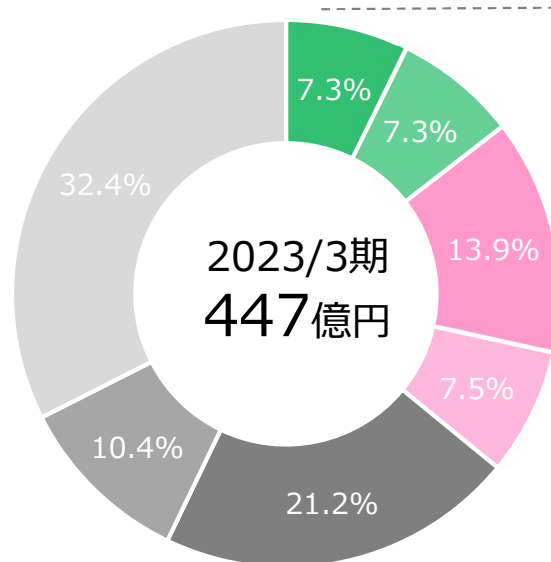
- 金融環境の変化により、資金原価は中期的に上昇傾向
- 事業成長および収益率改善の取組により、売上総利益は増加基調を維持
- しかし、販管費の増加を吸収するには至らず



23-25中期経営計画 事業ポートフォリオ

- 23-25中計では、既存事業の収益力強化と新たな取り組みによる拡大を通じ事業ポートフォリオの多様化を推進

差引利益構成比の推移

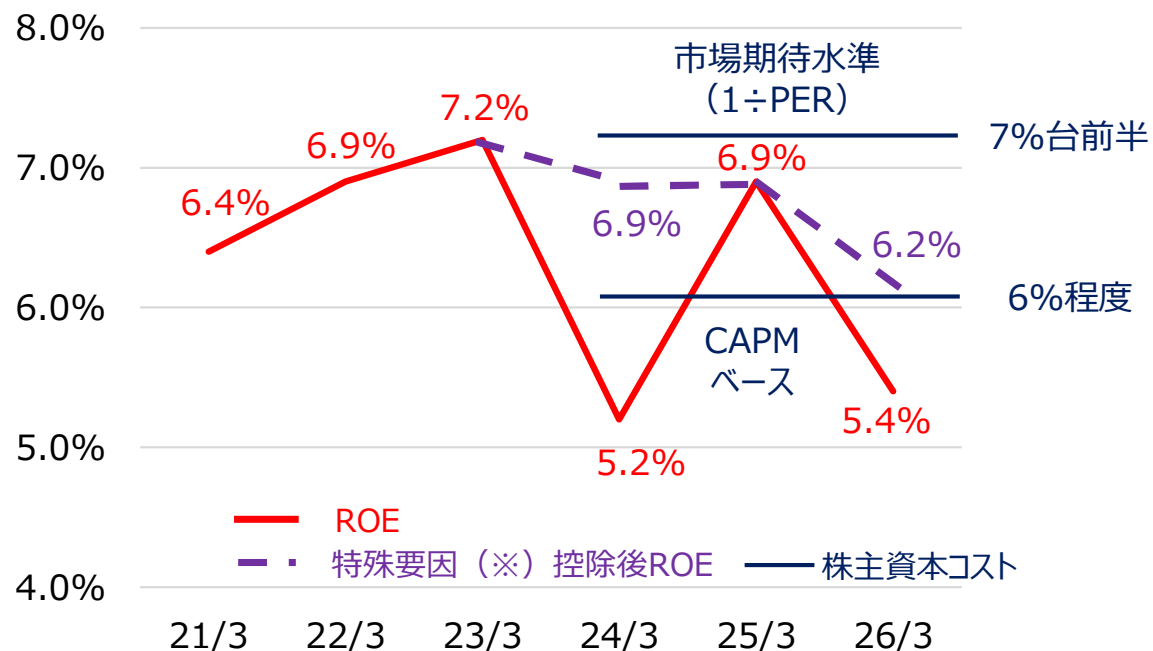


23-25中期経営計画 振り返り

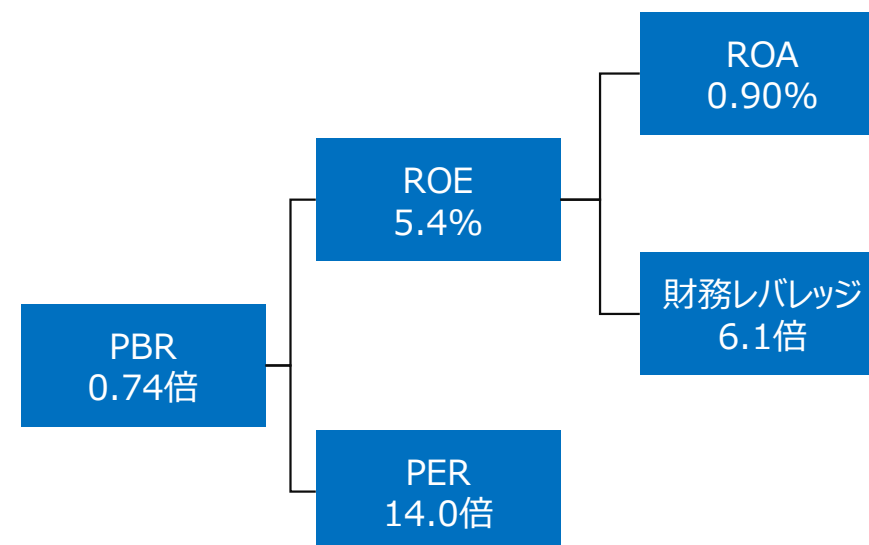
事業成長戦略	主な取組成果
新たなビジネスモデルへの挑戦	• PCレンタルとライフサイクルマネジメント機能を組み合わせた商品展開により、企業のPC管理業務負担を軽減 • 集金代行サービスに関するWebマーケティング強化、決済周辺サービスの拡充 • 介護事業者向けサービス展開を通じ、介護分野の課題解決に向けた試行的な取組を実施
事業＆サービス付加による多様化	• ファイナンスの知見を活かし、信託受益権取引を中心に取扱伸長と差別化を推進 • 内製化した評価・管理モデルを基盤に、太陽光発電設備への投融資拡大、フィービジネスの展開
効率を伴うさらなる拡大	• コロナ後の設備投資需要を捉え、ベンダーリースを起点としたリース・割賦の取扱が伸長
組織能力強化戦略	主な取組成果
事業成長につながるチャレンジの促進および組織の活性化	• 人的資本インパクトパスを展開し、社員の業務・営業活動と財務成果のつながりを可視化 • 「豊かな未来」実現に向けた社内提案制度「MiraiCreation」の運用
社会変化に合わせた柔軟なシステム及び業務体制の構築	• 事業基盤の高度化に向け、営業・審査・契約等の業務プロセスを見直し、標準化・効率化 • 「守り」から「攻め」へのIT経営転換に向け、DX、業務改革、UXを見据えた基盤整備に着手
関係会社を含めたガバナンス強化	• 取締役会でのIR報告を通じ、投資家の声を中計検討や事業運営に反映するガバナンスを整備 • テクノロントの統合によりガバナンスを一本化し、as a Service事業の成長基盤を強化

23-25中期経営計画 振り返り

企業価値・PBRの現状



➤ PBRの現状 (26/3期)



※特殊要因：投資有価証券・のれん等の減損による一過性の損失

	23/3期	26/3期	現状認識・課題
ROA	1.23%	0.90%	想定以上の金利上昇や事業基盤強化に向けた投資により低下、収益性の向上が課題
財務レバレッジ	5.8倍	6.1倍	営業資産が増加したものの小幅上昇にとどまる、更なる事業拡大と自己資本水準の見直しが課題
PER	7.9倍	14.0倍	株主還元や業績の安定性などが評価され上昇、成長期待の醸成が課題

23-25中期経営計画 振り返り

外部環境の変化

国内設備投資は活性化の方向へ

インフレ経済への移行、金利動向の変化

少子高齢化による人手不足

生成AI・DXの急速な進展

当社の強み・特長

- 小口の金融・サービスを享受しづらい中小企業に価値提供できるビジネスを展開
- 小口大量ビジネスを支える高効率・高品質な業務体制
- これらに基づく安定した収益基盤

課題

- 低位な財務レバレッジに伴う資本効率の伸び悩み
- ベンダーリースは効率性を重視してきたが故に付加価値を向上させるリソースが不足
- 小口の金融・サービスを支えるには依然として一定の人員数を要する
- 近年は環境・不動産分野が事業拡大を牽引してきたが、金利上昇により収益率の確保に課題

企業価値向上に向けて

- 安定した収益基盤は揺るぎないが、資本コストを上回る資本収益性の達成には課題あり
- 資本収益性の達成に向けて事業における競争優位をより強固なものとする必要がある
- 人的資本（課題解決力、事業創造力）の発揮が最大のキーポイントとなる
- 人的資本を効率的かつ効果的に活用するためにはITの強化は必要不可欠
- 企業価値向上に向け、人的資本とITへの投資を加速させていく必要がある

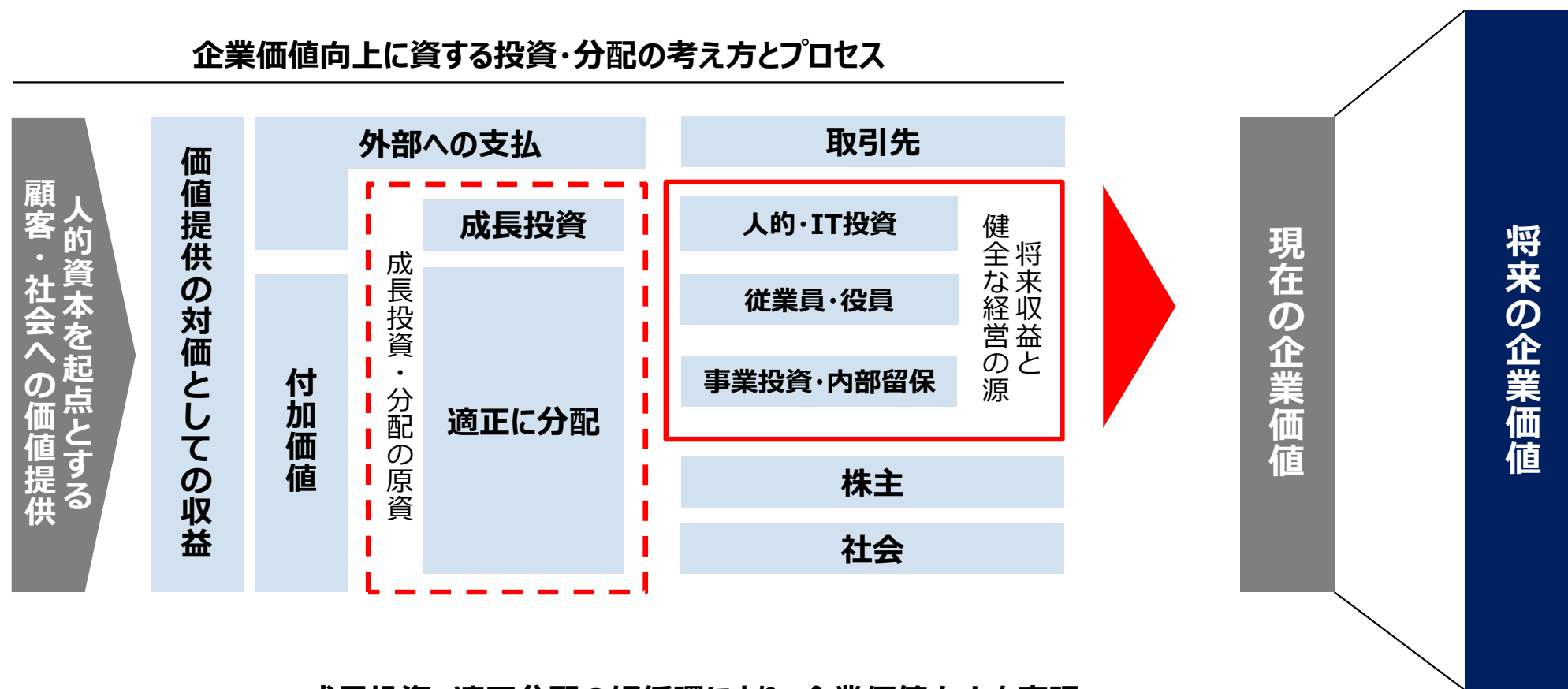
2

企業価値向上に向けて

企業価値向上に向けて 成長投資と適正分配

- ・ 付加価値の最大化を目指し、戦略的な成長投資と分配の好循環を通じて企業価値を向上させる
- ・ 従業員・役員、事業投資・内部留保、株主、社会への分配および中長期的な利益成長の原資を「付加価値+成長投資」と定義

企業価値向上に資する投資・分配の考え方とプロセス

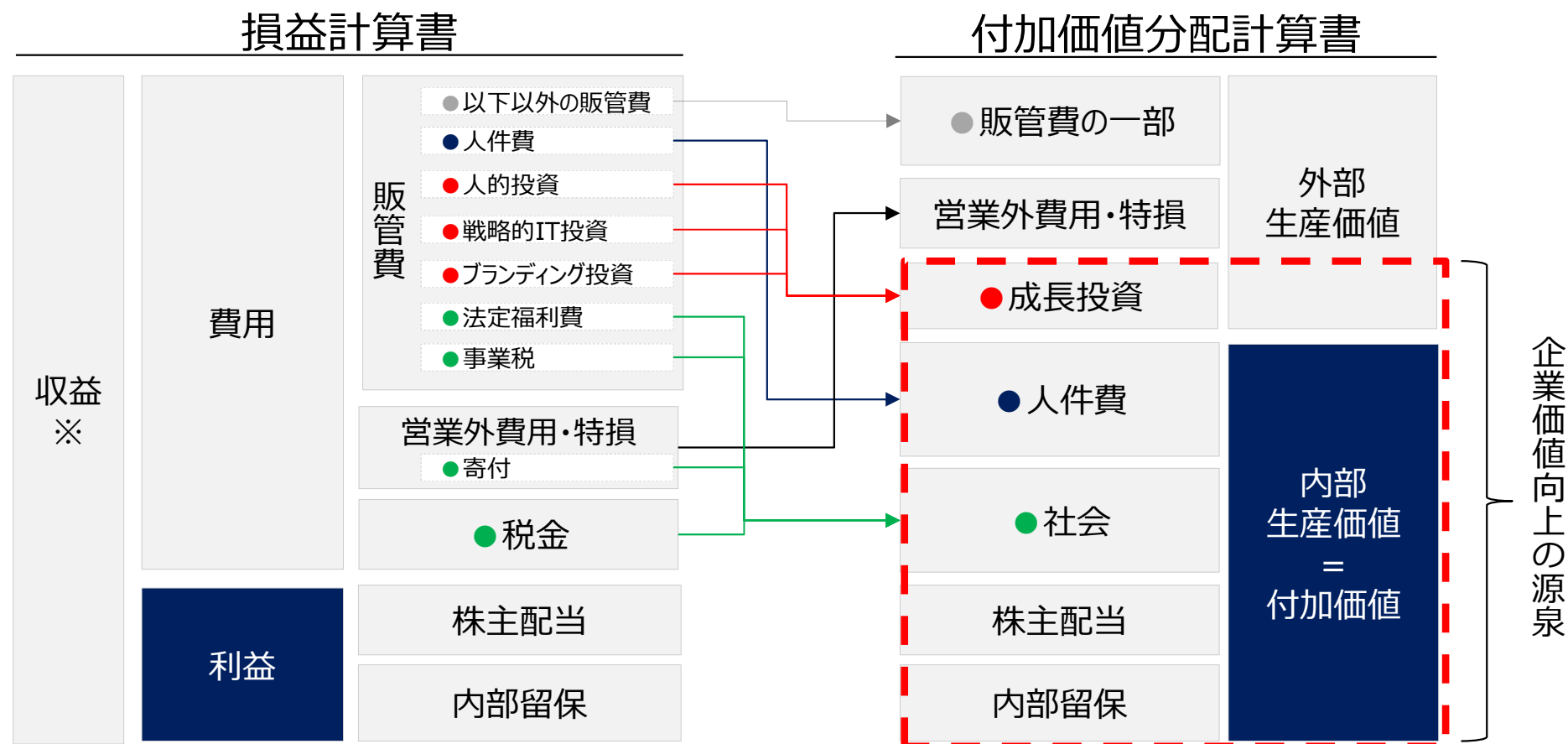


成長投資、適正分配の好循環により、企業価値向上を実現

10年後の目指す姿の実現
ーリースの可能性を広げ、中小企業を支える基盤へー

26-28中計 付加価値分配計算書について

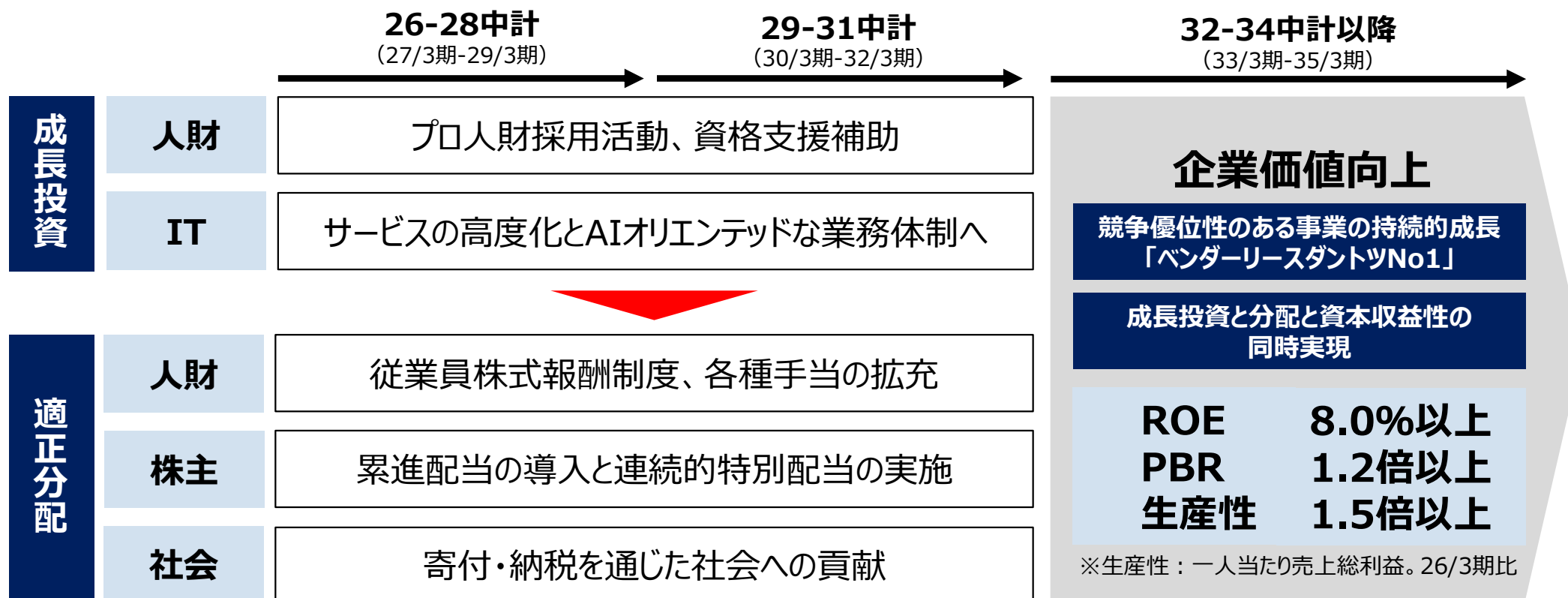
- ・ 販管費として計上される人財・IT・ブランディング投資を成長投資として可視化
- ・ 成長投資と株主還元を含む付加価値の総額と分配の結果を付加価値分配計算書で示す



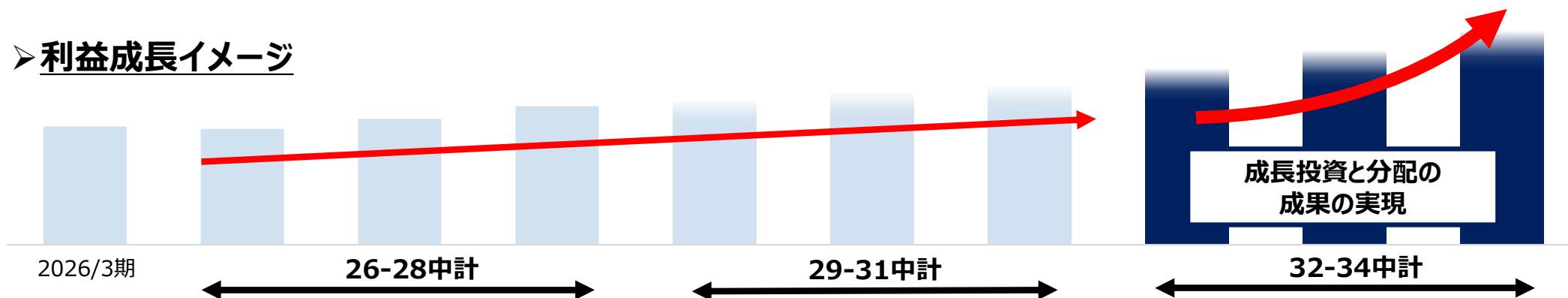
※売上総利益 + 営業外収益 + 特別利益

企業価値向上に向けて 投資と分配を通じた利益成長

- 32年3月期までの6年間は成長投資と適正分配を行い、持続的成長のための基盤を構築する
- 33年3月期以降は成長投資と適正分配を続けつつも資本収益性を同時に実現することを目指す



利益成長イメージ



3

26-28中計戦略と見通し

26-28中期経営計画 骨子

当社グループの
目指す姿

中長期ビジョン

リースの可能性を広げ、中小企業を支える基盤へ

- ベンダーリースダントツNo1を目指し、安定成長の軸とする
- BPO、as a Service分野を収益拡張領域とする
- 環境・不動産分野は資本効率改善領域とする

外部環境

- 国内設備投資は活性化方向
- 少子高齢化による人手不足
- インフレ経済への移行、金利動向の変化
- 生成AI・DXの急速な進展

中計戦略

1

中核事業の強化と
成長分野の基盤確立

- ベンダーリースを安定成長・収益の中核とし、BPO・aaS分野を将来の成長基盤として確立する
- 環境・不動産分野は、機能強化を通じて資本収益性の改善を図る

2

競争優位性を確立する
人財・ITへの成長投資

- 変革を生み出す人財の確保・育成に向けた成長投資と適正な分配
- DX・生成AI活用による小口大量ビジネスの徹底した効率化、AIオリエンテッドな業務体制への移行

3

適切な財務レバレッジを
前提とした株主還元

- 累進配当を導入し、26-28中計・29-31中計の6年間は連続的な特別配当を実施

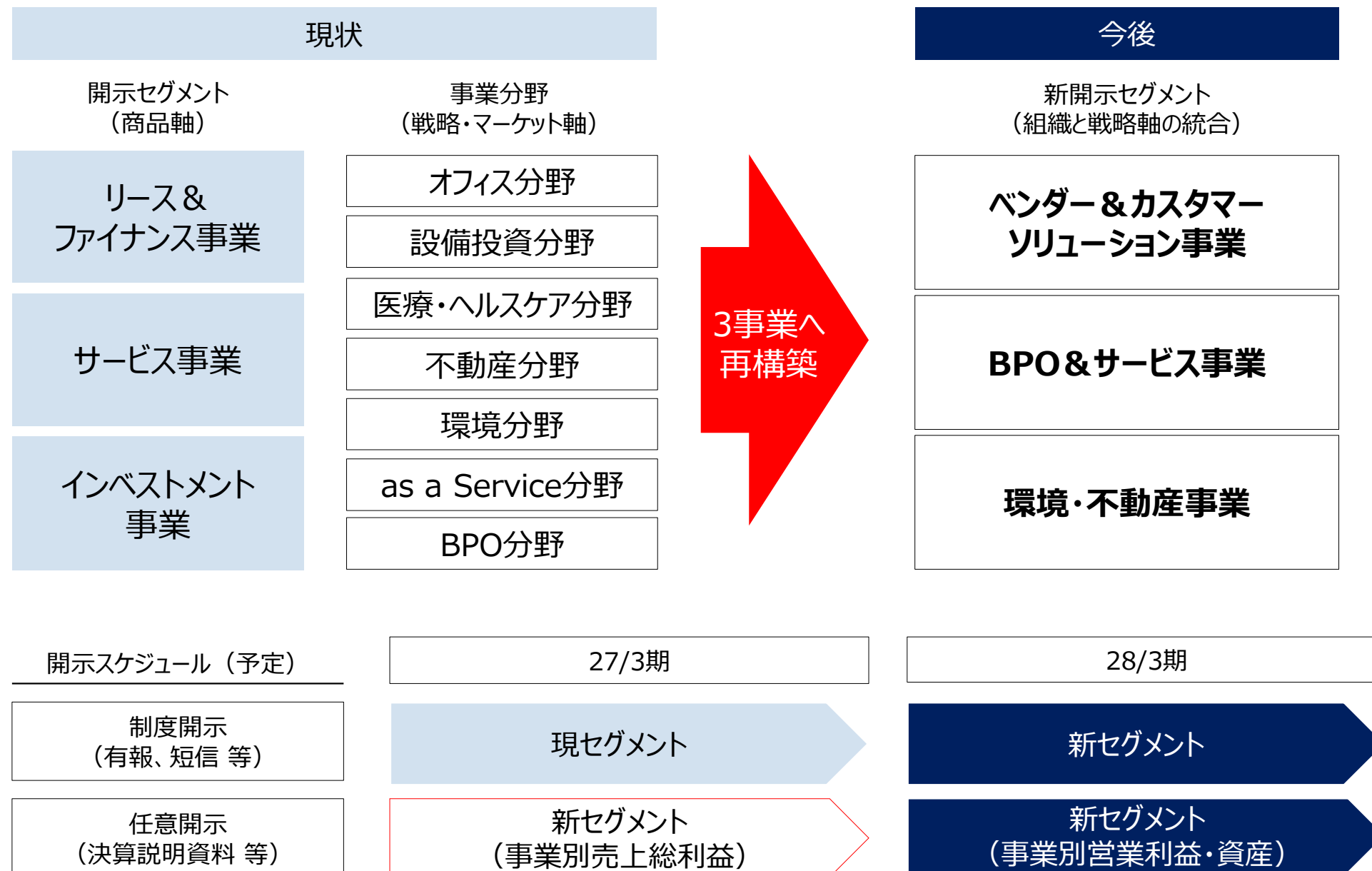
成長投資と適正分配による企業価値向上に向けた好循環

3-1

中計戦略①
中核事業の強化と
成長分野の基盤確立

中計戦略① セグメント変更に関して

- 事業ごとの収益性・収益額を明確にするためセグメントを変更する



中計戦略① セグメント変更に関して（参考）

- 新セグメントと現行セグメントおよび23-25中計における事業分野との関係性は以下のとおり

事業分野	新セグメント	現行セグメント						
		リース&ファイナンス事業			サービス事業		I事業	
		リース割賦	レンタル	融資	集金代行	介護ファクタリング	サービスフィー	事業資産収益
オフィス分野	リコーリース	◎	◎	○			○	
設備投資分野	リコーリース							
as a Service分野	旧テクナレント							
医療・ヘルスケア分野	リコーリース Wすずらん				◎	◎	○	
BPO分野	リコーリース エンプラス							
環境分野	リコーリース							
不動産分野	リコーリース	◎		◎			○	◎

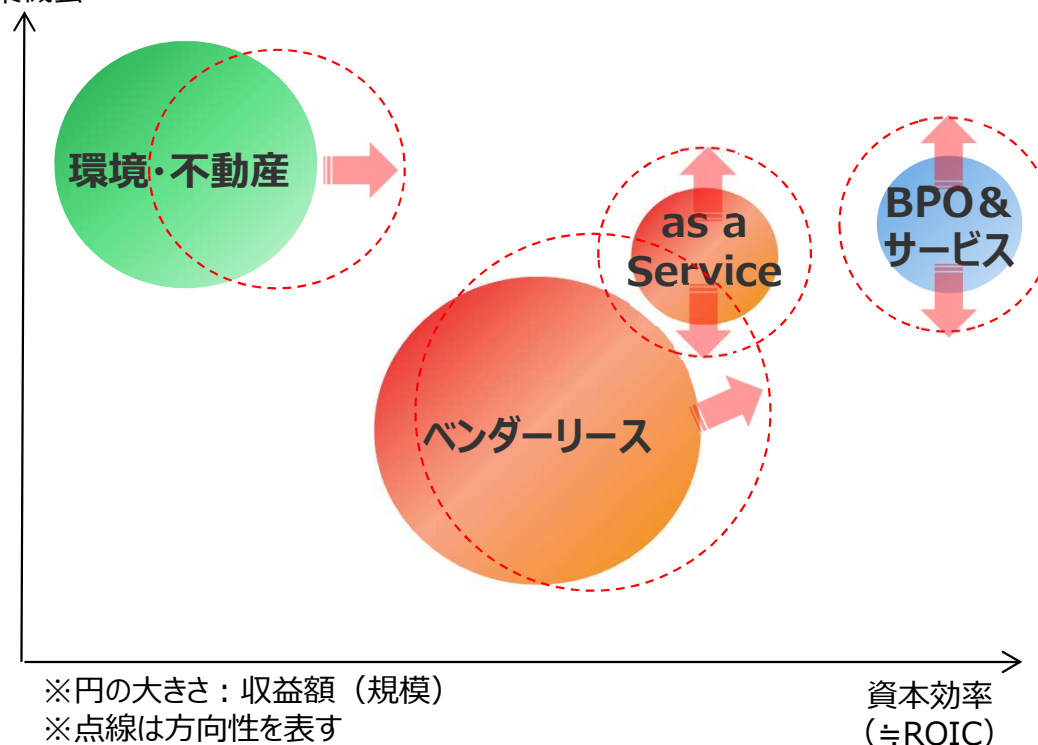
※ ◎ は新セグメントにおける中核となる収益 ※ I事業：インベストメント事業

中計戦略① セグメント別事業の方向性

セグメント別の現状

	ベンダー & カスタマー ソリューション事業	BPO&サービス事業	環境・不動産事業
資本 収益率	○	◎	▲
収益額 (規模)	○	▲	○
当社が考 える事業機会	販売支援から課題 解決型営業による 顧客層の拡大と 深堀	多様化する決済手段 や人手不足に対する BPOサービスの展開	拡大する蓄電池市場 や首都圏を中心とした 不動産市場への投融 資

当社が考える
事業機会



位置付け

方向性

ベンダー & カスタマー ソリューション事業

規模と収益性を両立
する**中核事業**

- ベンダーリースは人財育成・IT投資により確固たる競争優位性を確立し、量・質・シェアを伸長させダントツNo1を目指す
- as a serviceはベンダーリースとの事業間シナジーとIT投資により収益額を伸長させる

BPO&サービス事業

成長余地を狙う
収益拡張領域

- 小口大量処理の効率化やサービスの高度化、グループ間シナジーを発揮し決済・介護・保証・不動産領域におけるBPOサービスの拡充・高度化を実現し収益額を伸長

環境・不動産事業

安定収益の確保と
資本効率改善領域

- 環境は再エネ・GX関連投資需要を背景に、サービスの高度化・機能強化により資本収益率の改善を図る
- 不動産はリスクリターンバランスを図りながら、不動産ライフサイクル内での機能強化により資本収益率の改善を図る

中計戦略① ベンダー＆カスタマーソリューション事業

➤ 環境認識

- ・ 人手不足を背景とする生産性向上ニーズの高まり
- ・ ベンダーの商品・サービス提供形態の多様化
- ・ ベンダーリースではトップクラスの取引基盤と実績
- ・ テクノロントを統合、一層のシナジー効果を発揮へ

➤ 戦略／施策

ベンダー
リース

- ・ 「ベンダーリースダントツNo1」を目指す
- ・ 販売プロセス全体の課題解決に取り組む

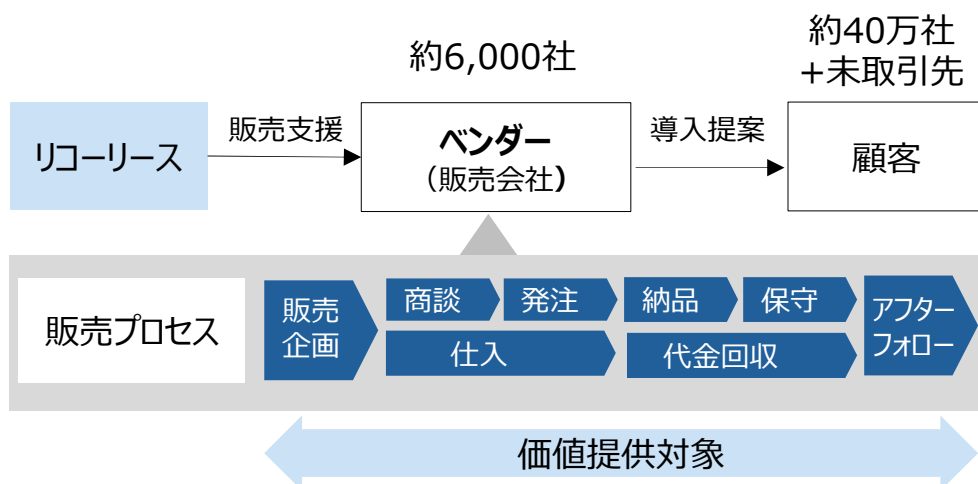
aaS

- ・ PCライフサイクルマネジメント機能強化
- ・ ベンダーリースとのシナジー強化

項目	26/3期 実績	29/3期 目標	CAGR
リース・割賦・融資 契約実行高	2,939億円	3,120億円	2.0%
レンタル成約高 (aaS)	204億円	320億円	16.0%
営業資産	7,435億円	8,050億円	2.7%

ベンダーリースダントツNo1に向けて

ベンダーリースの商流とベンダーの販売プロセス



ベンダーにとって「なくてはならない存在になるために」

	ダントツ解決力	ダントツ営業力	ダントツ品質・高効率
施策	・ 高難易度資格 ・ ベンダーへのサービス強化	・ 役割に応じた最適な営業体制への移行 ・ aaS、BPOとのシナジー	AI+DXによるバックオフィスの強化
狙い	・ 収益額と率の向上 ・ 事業機会の創出	・ ベンダー・顧客層の拡大 ・ 営業一人当たり収益額向上	生産性の向上

中計戦略① BPO&サービス事業

➤ 環境認識

- ・ キャッシュレス決済化への動きは継続
- ・ 高齢化の進展により介護関連市場の拡大続く
- ・ 債権保証のプロダクト自体の認知度は高くなく、成長余地あり
- ・ 労働力不足を背景に外国人就労者は増加傾向

項目	26/3期 実績	29/3期 目標	CAGR
集金代行 件数	4,068万件	6,700万件	18.1%
ファクタリング 取扱高	1,014億円	1,300億円	8.6%
債権保証 残高	31億円	210億円	88.6%

➤ 戦略／施策

集金 代行

- ・ 得意の小口定期払い領域を中心に拡大
- ・ 口座振替・コンビニ決済以外の決済手段拡張

介護 ファクタリング

- ・ 介護ファクタリングを軸にBPOサービスを開発

債権保証

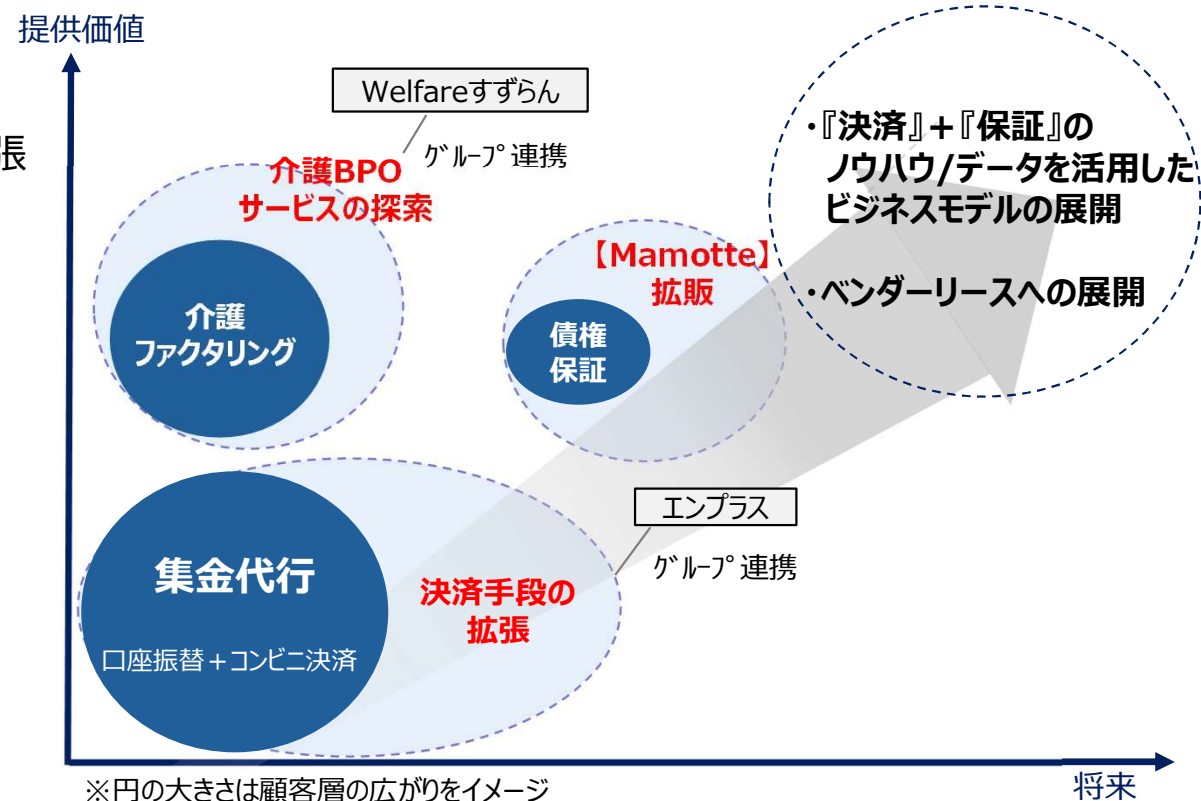
- ・ ベンダーリースの営業網活用による拡大
- ・ Webマーケティングによる拡大

エンプラス

- ・ 企業人事部門のBPOサービスを拡充
- ・ リコーリースのBPO、不動産分野とのシナジー

Welfare すずらん

- ・ 特色のある新施設の開業による収益の拡大
- ・ 介護業界の課題解決に向けたサービス開発



中計戦略① 環境・不動産事業

➤ 環境認識

- 第7次エネルギー基本計画より依然再生可能エネルギー需要が高く蓄電池市場も拡大見通し
- 不動産価格高騰が続くも、首都圏を中心に強気な姿勢は継続、資金需要旺盛

項目	26/3期 実績	29/3期 目標	CAGR
新規実行高	1,439億円	1,580億円	3.2%
営業資産	5,397億円	5,890億円	3.0%

➤ 戦略／施策

共通

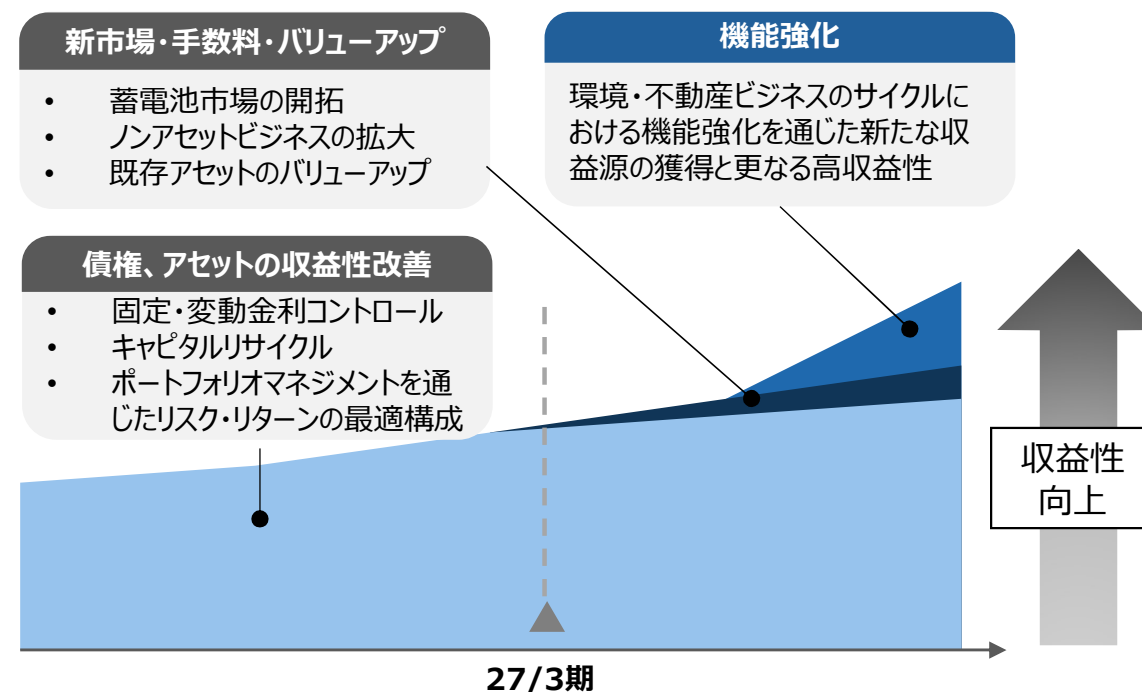
- 事業の高度化による収益性の向上
- バリューチェーン上の機能強化による収益拡大

環境

- 今後市場拡大が見込まれる蓄電池への投資とファイナンス

不動産

- ポートフォリオマネジメントを通じたリスク・リターン最適構成を構築



3-2

中計戦略②

競争優位性を確立する 人財・ITへの成長投資

中計戦略② 人財戦略

目指す姿

優しく冷たい会社ではなく、厳しくも温かい風土のある会社

厳しくも温かい風土のある会社とは、当社グループ以外でも通用する人財が、それでも働きたいと思える会社

求める人物像

誠実な異端人財

誠実さと協働性を大事にしながら、変異を必然と捉えて既存の型や慣習を疑い、変革を自律的に推進できる人財

人的資本 KGI

使命や目標の明示（エンゲージメントスコア）

挑戦する風土（エンゲージメントスコア）

KPI

プロ人財認定数※

リーダー育成支援

高難易度資格取得者

AI関連資格取得率

女性管理職比率

目標値

4名

360度サーベイ
対前年度比改善

50名

70%

28%

戦略

リーダー層強化

リーダーが組織に与える影響が大きいことから、積極的な支援や新陳代謝を実施していく

自律性向上

未来のリーダーを輩出する上で、様々な経験や自分で決める機会を提供する

継続的な経営人財の輩出に向けた仕組みづくり

多様な人財がいきいきと活躍できる仕組みづくり

※プロ人財：体系的な知識の取得（公的資格取得）や経験・実績を指標とした人財の認定制度

中計戦略② 人財戦略

高難易度資格手当の新設

- ・ 事業貢献度と取得難易度に応じた資格に対して、報奨金、手当を決定
- ・ スキル向上を促し、事業成長に繋げる

例：中小企業診断士 報奨金50万円、手当10万円/月

転勤・地域手当の導入

- ・ 転居を伴う異動や勤務地の変更による心理的・経済的負担の軽減
- ・ ベンダーリースダントツNo1実現に向けた全国各地域営業ネットワークの強化

転勤の場合：手当最大15万円/月 ※支給日より3年間

駐在所勤務の場合：上記に加え手当5万円/月 ※期限なし

従業員株式報酬制度の導入

- ・ 業績・株価を自らの成果として従業員の経営参画意識を促し、中長期的な企業価値向上を担う人財の育成・動機付けを目的とする

中計戦略② IT戦略

- ・ DX化による小口大量ビジネスの徹底した効率化とAIオリエンテッドな業務体制への移行
- ・ 徹底した効率化により、強化分野や企画部門へのリソースシフトを実現
- ・ 投資対効果を見極めながら、年間10億円程度のAI関連投資の検討を進める

DX化によるオペレーション効率の向上とサービスの高度化

ベンダー
リース

電子契約・与信自動化・精度向上

BPO

電子マネー等マルチ決済対応化

aaS

レンタルビジネスプラットフォーム開発

環境・
不動産

業務プロセスのIT化、データ環境整備

AIオリエンテッドな業務体制への移行に向けて

AI人材の強化

全社員がIT化、AI化に対応するためのスキル強化

デジタルスキル

×

企画・変革スキル

AI関連資格取得の推進・補助

AI推進組織の新設

新組織名称

AIデジタル推進本部

役割

- ・ 全社AI活用に関する施策の立案と推進
- ・ ガバナンス含むAI活用ルールの策定支援

中計戦略② 投資と適正分配を通じた企業価値向上の考え方 **RiTR≡S**

- ・ 投資と分配により人財と事業を強化し、企業価値を向上
- ・ 事業、人財への効果を確認しながら最適な施策を維持・追求していく

26-28中計 経営指標

- ・ 高難易度資格取得者 50名
- ・ AI関連取得率 70%（リコーリース単体）

成長投資

施策

高難易度
資格取得補助

AI関連資格取得補助
AI・IT投資

狙い

“現場力の強化”
課題解決力向上による
収益額の増大

“強いバックオフィス体制”
効率化による生産性の向上

+

適正分配

施策

全従業員への株式交付
資格取得者・地方転勤者への分配

狙い

株主目線の醸成
手当拡充によるエンゲージメント向上

事業への 効果

- ・ ベンダーリースダントツNo1をゆるぎないものへ
+将来的なインオーガニック成長
- ・ BPO分野は収益額の拡大
- ・ 環境・不動産分野は収益性の改善

←

人財への 効果

成長機会・適切な分配による魅力
ある環境を整え、既存社員・採用
人員の質の向上

3-3

中計戦略③
**適切な財務レバレッジを
前提とした株主還元**

中計戦略③ 財務レバレッジについて

- 安定かつ競争力のある資金調達能力を確保するため、生み出した付加価値の一部を内部留保とし、一定以上の自己資本比率を維持しつつ、成長のための投資と株主への分配を実施する



中計戦略③ 株主還元について

➤ 23-25中計の株主還元基本方針

配当の累進性と業界トップクラスの還元水準を意識し、持続的な成長と適正な資本構成及び財務体質の強化を図り、株主還元の拡充を目指す。配当性向は26/3期に40%以上、30/3期に50%を目安とする

➤ 26-28中計以降の株主還元方針

- 成長投資と分配を通じて持続的な事業成長を実現し、適正な資本構成に基づく安定的な株主還元を目指す
- 累進配当を基本方針としたうえで、創業50周年を契機として2026年度より6年間（26-28・29-31）に渡り追加的な株主還元を実施し、財務レバレッジの適正水準化を図る

23-25中計

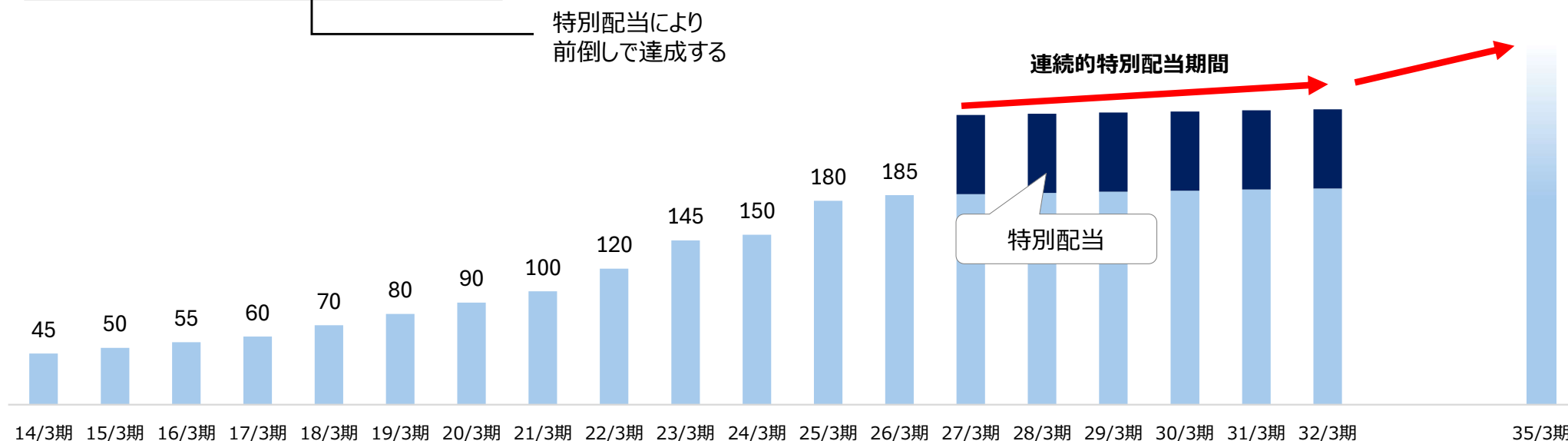
- 配当の累進性を意識、連続増配継続
- 配当性向目標 26/3期40%以上
30/3期50%目安

26-28・29-31中計

- 累進配当
- 連続的特別配当

32-34中計以降

- 特別配当を含む水準で累進配当の継続を目指す



3-4

財務見通しと目標指標

財務見通し

- ROE・PBR・生産性の向上を実現するため、原資である「付加価値+成長投資」の成長を重視する

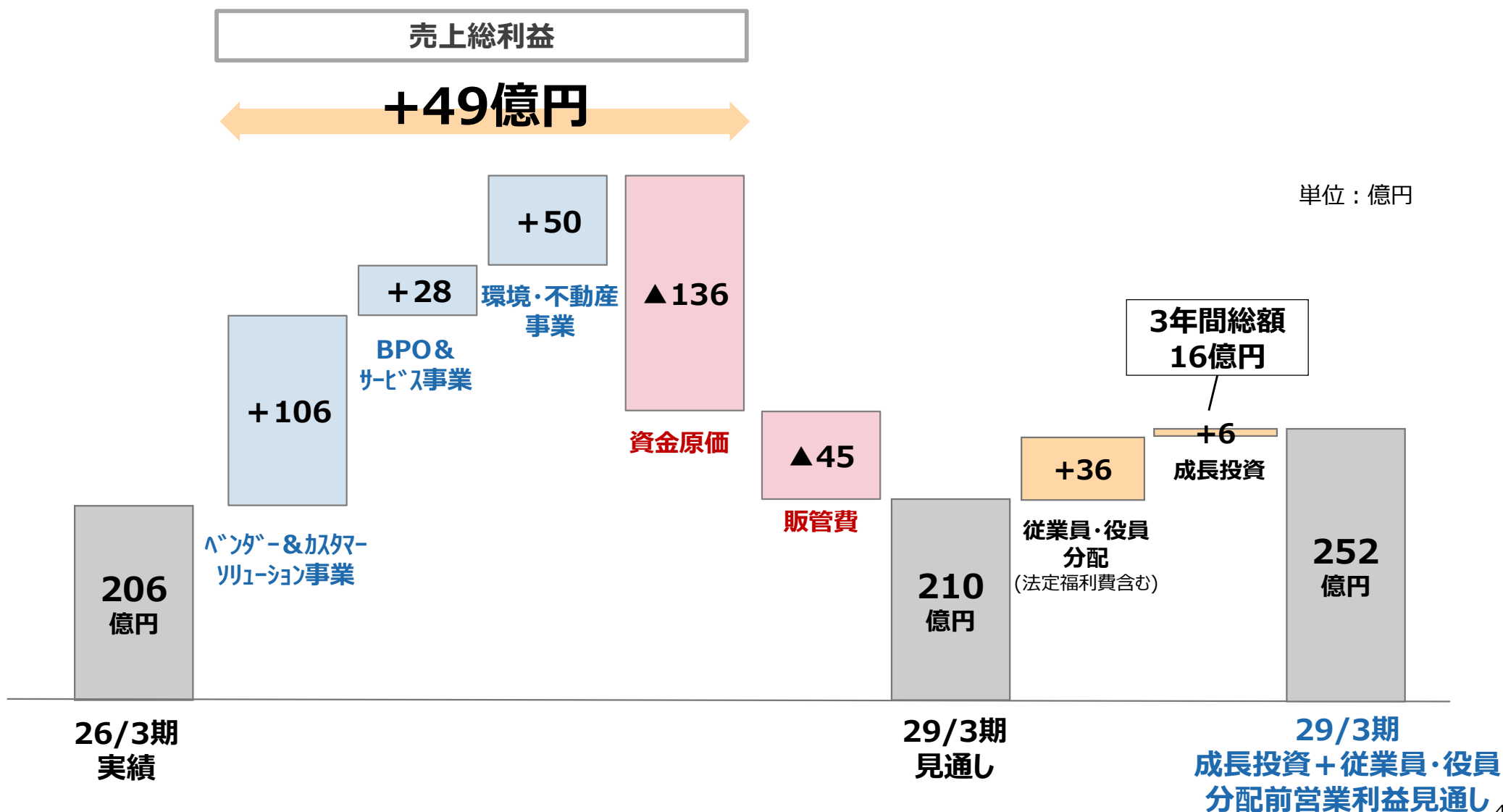
2026/3期	
項目	実績
売上総利益	501億円
営業利益	206億円
当期純利益	128億円
ROA	0.90%
ROE	5.4%
1株あたり年間配当金	185円
営業資産残高	12,832億円
付加価値額+成長投資	336億円



2029/3期	
見通し	CAGR 26/3→29/3
551億円	3.2%
210億円	0.6%
145億円	4.2%
0.93%	-
5.7%	-
258円	11.7%
13,940億円	2.8%
401億円	6.0%

26-28中計 営業利益の増減

- 26-28中計では26年度に2回の利上げを想定
- 金利上昇に応じて資産効率を高める。分配と投資を実行するため営業利益の伸びは抑制



26-28中計 成長投資と付加価値額の見通し

➤ 付加価値分配計算書の項目

価値提供の対価としての収益	外部への支払	収益	売上総利益 + 営業外収益 + 特別利益
	成長投資	外部への支払	一部の販管費、営業外費用、特別損失
付加価値	成長投資・分配の原資	成長投資	高難易度資格・AI関連資格取得費用、IT投資に関する費用、ブランディング投資
	適正に分配	付加価値	収益から外部への支払を差し引いたもの
		従業員・役員	法定福利費を除く人件費※難関資格手当、従業員株式報酬制度を含む
		社会	法人税、豊かな未来積立金、法定福利費
		株主	当期における年間配当総額
		事業投資・内部留保	付加価値合計額から従業員・役員、社会、株主を差し引いたもの

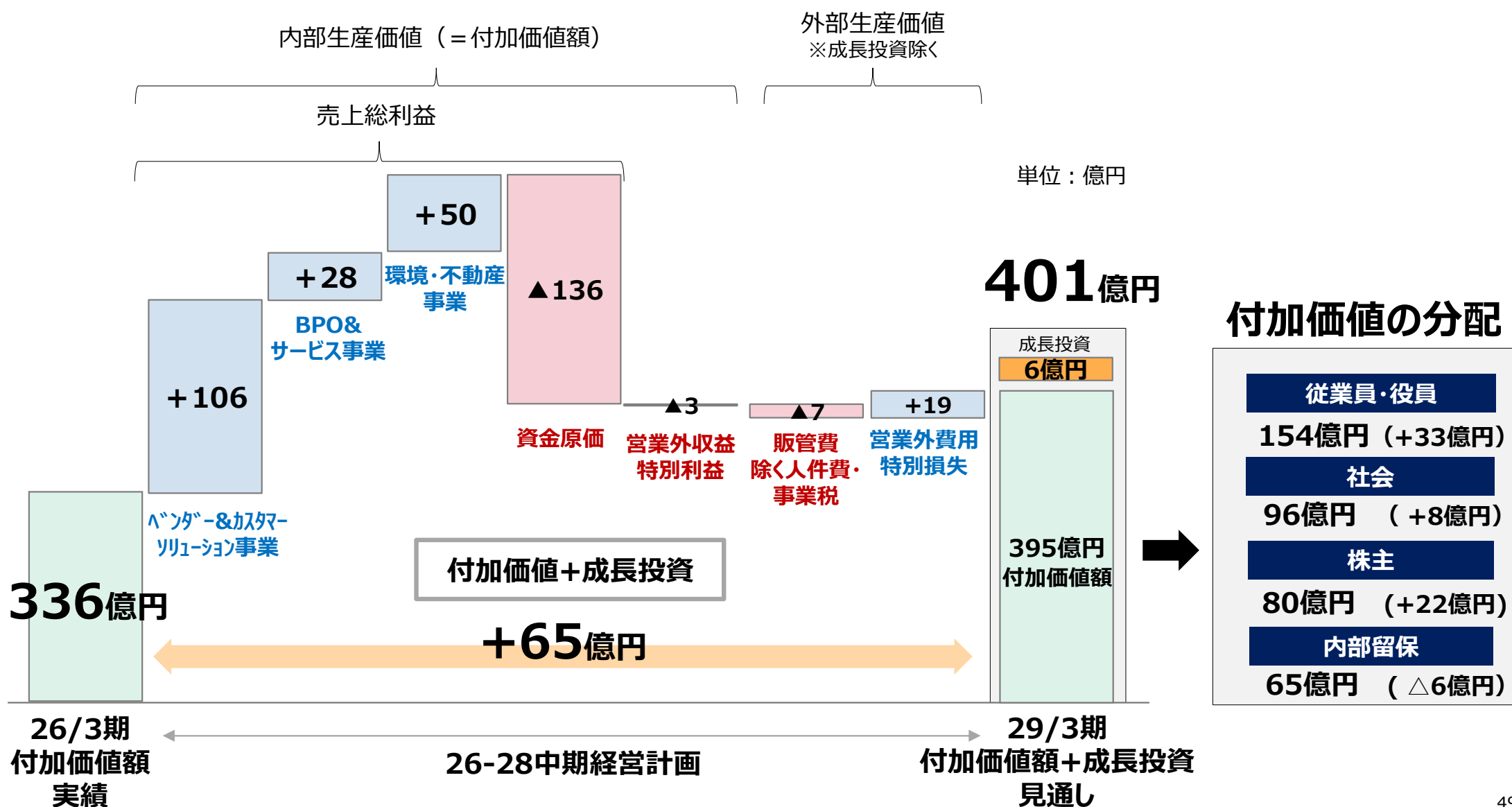
➤ 26-28中計における成長投資＋付加価値額の見通し

単位：億円

	26年3月期	29年3月期	増減	
成長投資＋付加価値額	336	401	65	
収益	511	558	47	売上総利益＋営業外収益＋特別利益
外部への支払				
成長投資	0	6	6	難関資格・AI関連資格取得費用、IT投資に関する費用、ブランディング投資
付加価値	336	395	59	
従業員・役員	121	154	33	
うち適正分配	0	7	7	高難易度資格手当、転勤・駐在手当、従業員株式報酬制度
社会	87	96	8	
株主	57	80	22	
事業投資・内部留保	71	65	△6	

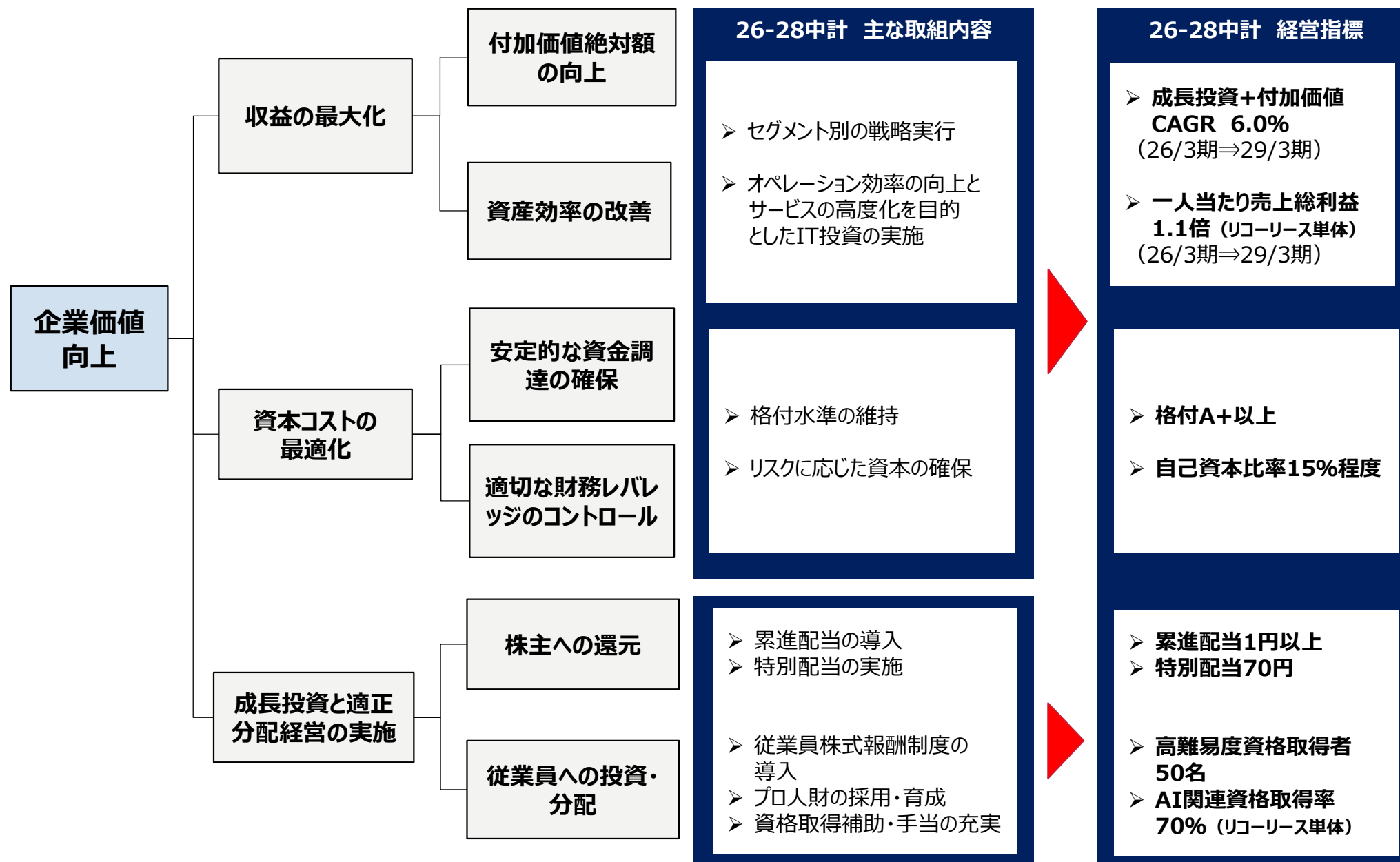
26-28中計 付加価値額の増減

- 付加価値を成長させ、分配と成長投資を進める



企業価値向上を起点とするツリー図

- 企業価値向上を起点とした各施策の全体像



4

目指す姿

成長投資と適正分配の先に目指す姿

- 当社グループの軸と目指す方向性を、より明確にするため“中長期ビジョン”を刷新

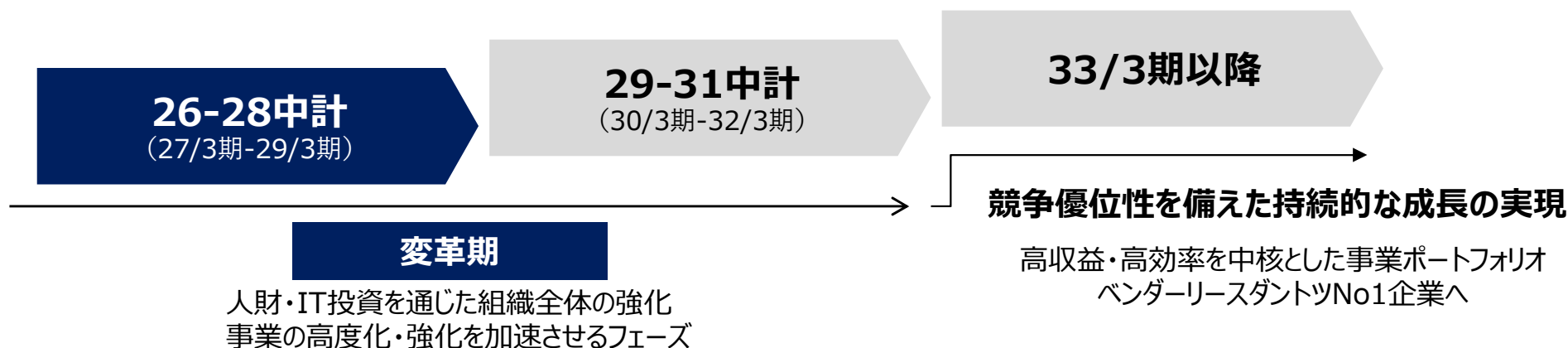
■新中長期ビジョン（10年後のありたい姿）

リースの可能性を広げ、 中小企業を支える基盤へ

ベンダーリースを軸にサービス・事業を進化させ、
ビジネスパートナーとの共創により社会課題を解決し、
中小企業をはじめとする事業者の成長を支える「なくてはならない存在」であり続ける

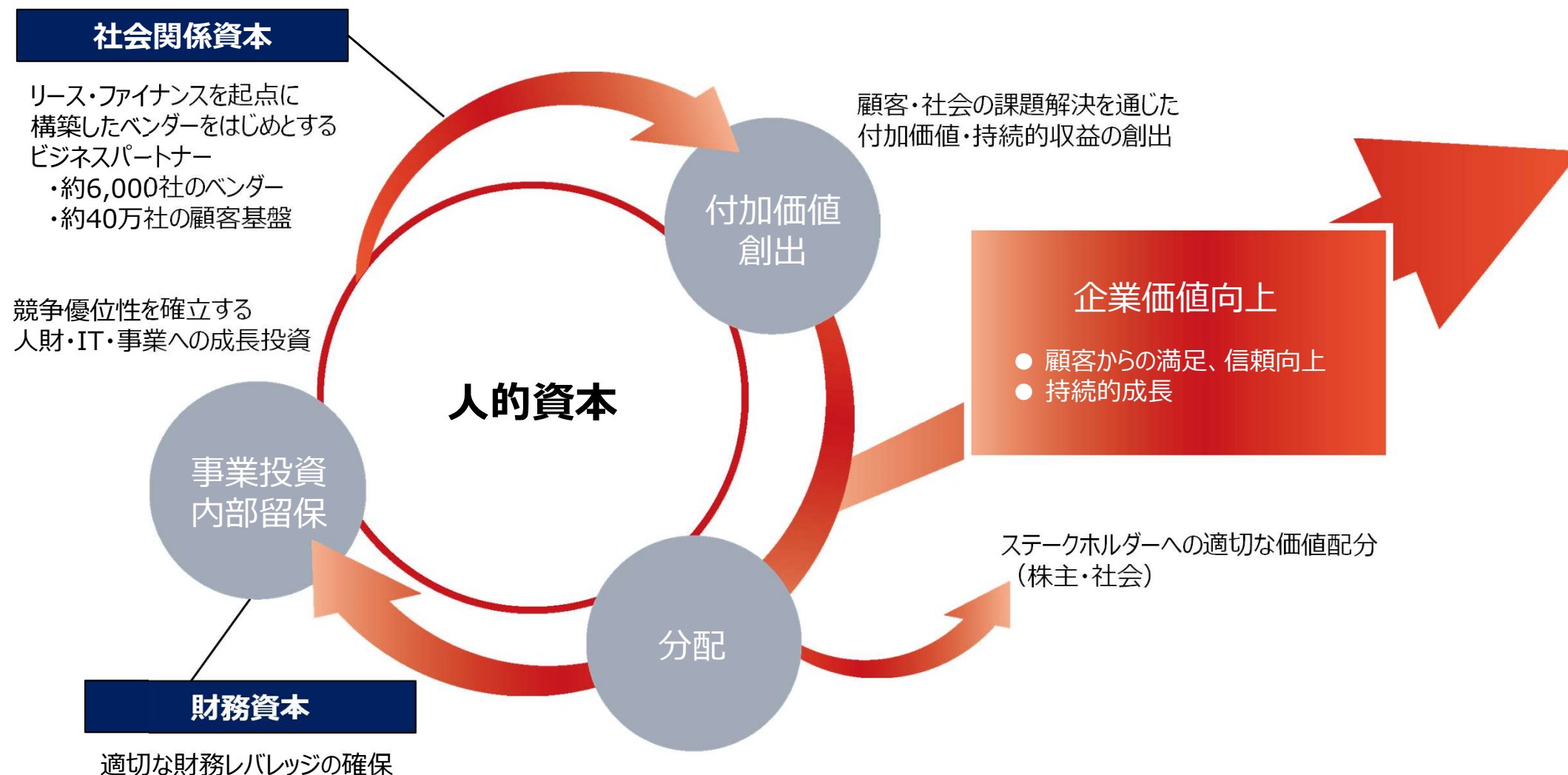
■中長期ビジョン実現への道筋

- ベンダーリースを軸に競争優位性を備えた高収益・高効率の事業ポートフォリオを構築し、持続的な成長を実現すること



企業価値向上プロセス ～持続的成長と企業価値向上～

- ・ 人的資本を起点として企業価値を高めていく



当社グループが培ってきた強みと成長基盤（参考）

- 当社が培ってきたビジネスモデルと運営基盤により、ベンダーリースを起点とした持続的成長を実現してきた

当社グループのありたい姿

リースの可能性を広げ、中小企業を支える基盤へ

培ってきた強み

事業基盤

販売支援を起点に、ビジネスパートナーと共に価値を創出してきた基盤

運営ノウハウ

小口大量モデルによるデータ活用（与信機能）× 業務効率化力

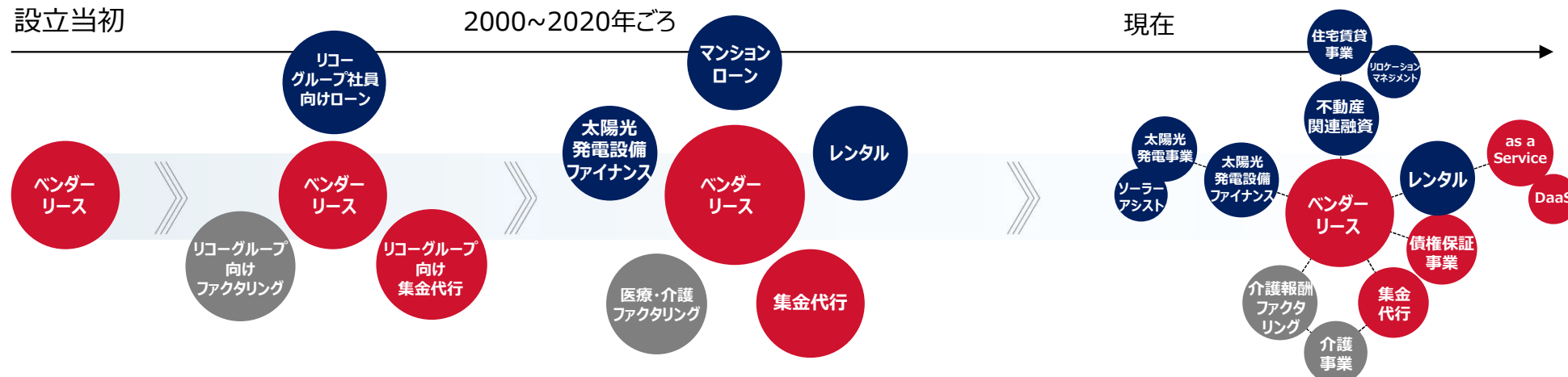
成長エンジン

ベンダーリースを起点に周辺事業・サービスへ展開してきた実行力

設立当初

2000～2020年ごろ

現在



2027年3月期 連結業績予想

連結業績予想

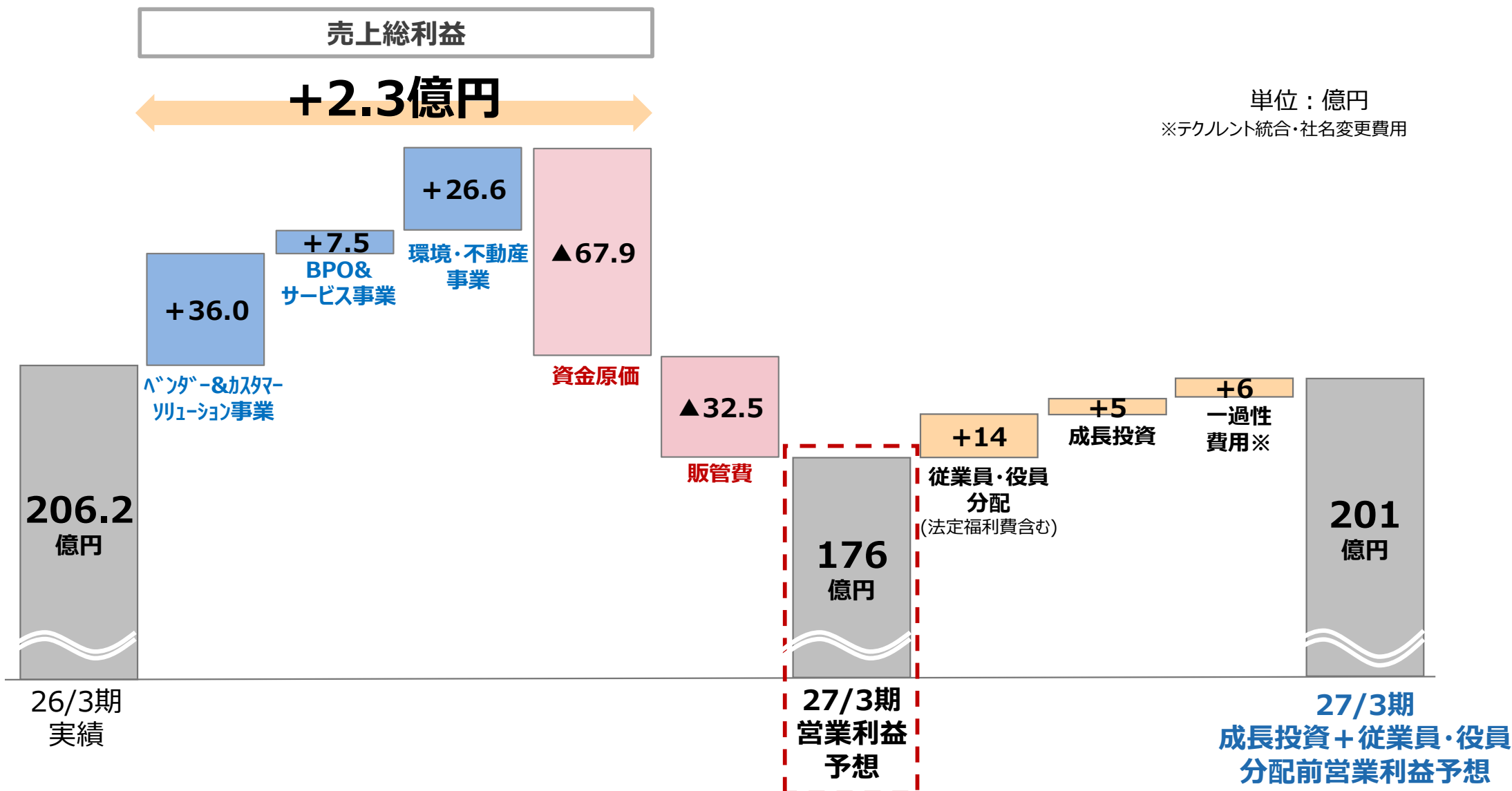
- 27年3月期は2回の政策金利引き上げを想定、資金原価は引き続き増加を見込むも前年並みの売上総利益を確保
- 将来の企業価値向上に向けた成長投資を実行するとともに、株主還元方針の見直しに伴い、特別配当を実施する

単位：億円

	2026/3期		2027/3期	
	通期実績	伸率	通期予想	伸率
売上高	3,385	8.5%	3,700	9.3%
売上総利益	501	3.3%	504	0.5%
販売費及び一般管理費	295	10.2%	328	11.0%
貸倒引当金繰入額	20	76.6%	20	△0.9%
営業利益	206	△5.1%	176	△14.7%
経常利益	210	△4.5%	174	△17.3%
当期純利益	128	△18.1%	119	△7.2%
営業資産残高	12,832	5.0%	13,430	4.7%
付加価値額+成長投資額	336	-	339	0.7%
	前年差		前年差	
1株当たり配当金（円）	185.00	5.00	256.00	71.00
普通配当	185.00	5.00	186.00	1.00
特別配当	-	-	70.00	70.00
1株当たり純利益（円）	415.96	△92.03	386.06	△29.90
配当性向	44.5%	9.0%	66.3%	21.8%
ROA（総資産当期純利益率）	0.90%	△0.29%	0.80%	△0.11%
ROE（自己資本利益率）	5.4%	△1.5%	4.9%	△0.5%

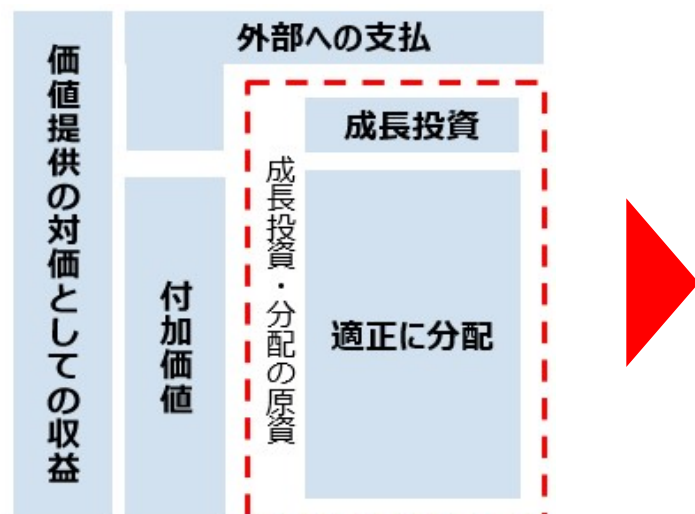
営業利益の前年比増減要因 予想

- 持続的な企業価値向上に向けた成長投資と分配を実行する
- また、27年3月期においてはテクレント統合および社名変更に伴う一時費用により販管費は増加



成長投資と付加価値額 予想

➤ 付加価値分配計算書の項目



収益	売上総利益 + 営業外収益 + 特別利益
外部への支払	一部の販管費、営業外費用、特別損失
成長投資	高難易度資格・AI関連資格取得費用、IT投資に関する費用、ブランディング投資
付加価値	収益から外部への支払を差し引いたもの
従業員・役員	法定福利費を除く人件費※難関資格手当、従業員株式報酬制度を含む
社会	法人税、豊かな未来積立金、法定福利費
株主	当期における年間配当総額
事業投資・内部留保	付加価値合計額から従業員・役員、社会、株主を差し引いたもの

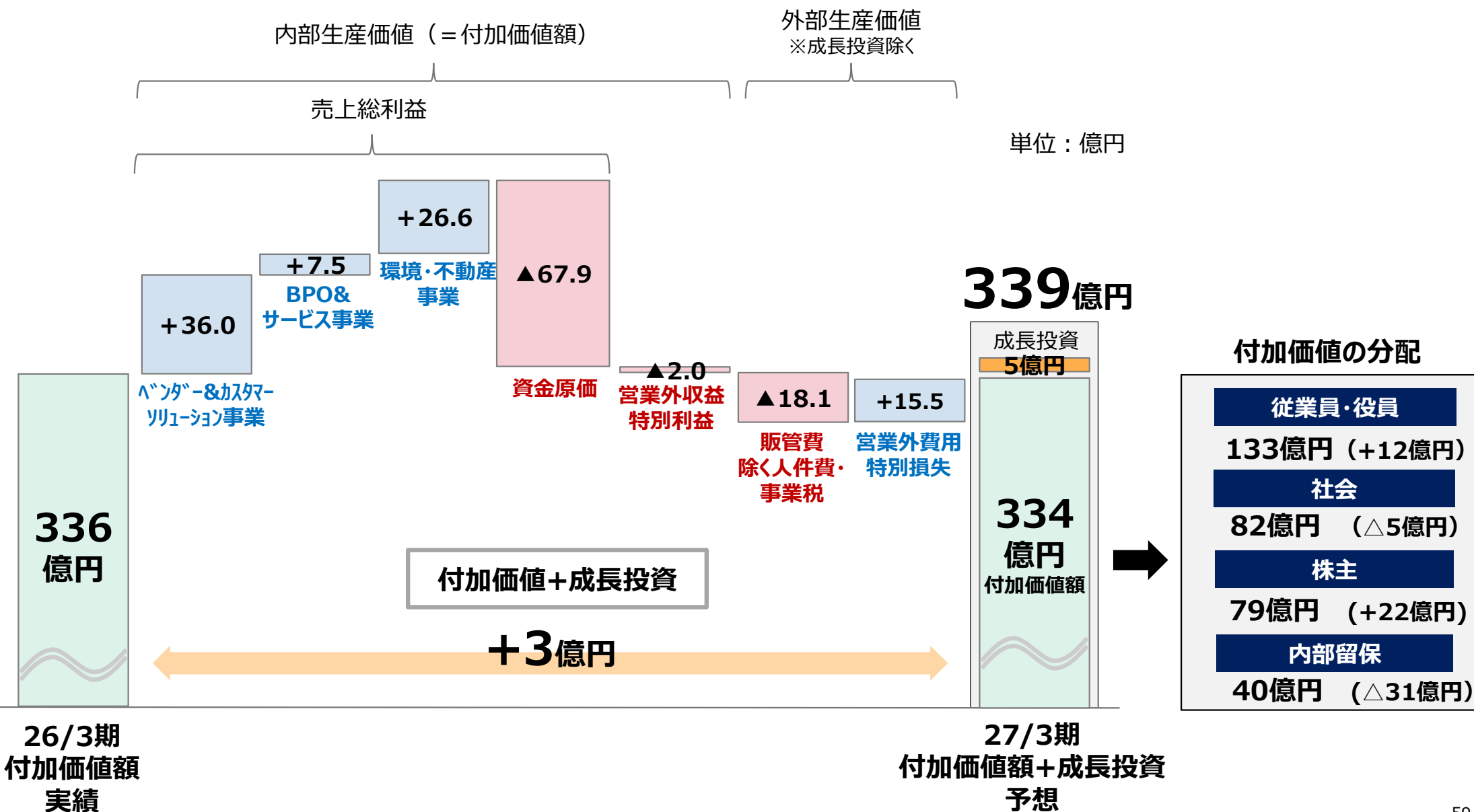
➤ 成長投資 + 付加価値額の予想

単位：億円

	26年3月期	27年3月期	増減	
成長投資 + 付加価値額	336	339	3	
収益	511	512	1	売上総利益 + 営業外収益 + 特別利益
外部への支払				
成長投資	0	5	5	難関資格・AI関連資格取得費用、IT投資に関する費用、ブランディング投資
付加価値	336	334	△2	
従業員・役員	121	133	12	
└ うち適正分配	0	5	5	高難易度資格手当、転勤・駐在手当、従業員株式報酬制度
社会	87	82	△5	
株主	57	79	22	
事業投資・内部留保	71	40	△31	

付加価値額+成長投資の前年比増減要因 予想

- 分配と成長投資を進めることで将来の付加価値額の増大を図る
- 従業員・役員への分配を進めるとともに、自己資本比率の適正水準に向けて株主への分配も強化する



営業資産の内訳 予想

- ベンダー＆カスタマーソリューション事業、環境・不動産事業ともに資産を積み上げ、営業資産は597億円の増加を予想

単位：億円

	2026/3期		2027/3期	
	期末	前期末増減	期末予想	前期末増減
ベンダー＆カスタマーソリューション事業	7,435	458	7,755	319
リース・割賦	7,127	445	7,429	301
融資	307	13	325	18
環境・不動産事業	5,397	156	5,674	277
リース・割賦	1,165	△103	1,101	△63
融資	2,638	167	2,846	207
太陽光発電	346	21	377	30
住宅賃貸・不動産関連	1,246	71	1,350	103
営業資産合計	12,832	615	13,430	597
リース・割賦	8,293	341	8,531	237
融資	2,945	180	3,172	226
太陽光発電	346	21	377	30
住宅賃貸・不動産関連	1,246	71	1,350	103

2026年12月リコーリースは、リトレスへ。

RiTR  S

ともに、まだ見ぬ未来へ。

※商号変更は2026年6月29日開催予定の第50回定時株主総会にて定款の一部変更が承認されることが条件

参考資料

2025年度の主なリリース

2025 年度	1Q	不動産	合同会社石狩再エネデータセンター第 1 号へのローン契約締結
		全社	「健康経営アライアンス」への参画について
	2Q	BPO	スマホ決済対応のリコーリース「コンビニ決済サービス」でauPAY、楽天ペイでの支払いが可能に
		環境	サッポロ不動産開発に追加性のある環境価値を提供
		全社	CDP2024 サプライヤー・エンゲージメント・リーダーに選定
		全社	「FTSE Blossom Japan Index」および「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄への継続選定
		医療・ヘルスケア	クリニックの省人化を実現する医療DXシステムの運用を開始
		全社	本店移転に関するお知らせ
		as a Service	当社による連結子会社であるテクレント株式会社の統合に向けた検討開始について
		オフィス	“タイアップ型”SDGs参加型リース・レンタルで3団体に寄付実施

2025年度の主なリリース

2025 年度	2Q	Welfareすずらん	女性・DXに特化した住宅型有料老人ホームの新規オープン
		全社	「リコーリースグループ カスタマーハラスメントに対する基本方針」策定について
	3Q	BPO	リコーリースの集金代行「ネット口座振替受付サービス」を開始
		不動産	ひとり親家庭居住支援第1号ファンドの立ち上げについて
		全社	「PRIDE指標2025」において最高位の「ゴールド」を2年連続受賞
		全社	「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2025」企業部門で第13位を受賞
		全社	「リコーリースグループ 豊かな未来ファンド」設立のお知らせ
		全社	令和7年度 気候変動アクション環境大臣表彰を受賞
		全社	CDP 気候変動質問書2025において最高評価「A リスト企業」に選定
	4Q	全社	フラッグフットボール大会「リコーリースカップ」を初開催

2025年度の主なリリース

2025 年度	4Q	全社	商号の変更及び定款の一部変更に関するお知らせ
		全社	「北海道日本ハムファイターズ」とのパートナーシップ契約締結のお知らせ
		環境	「再エネ導入拡大を見据えた系統用大規模蓄電池導入支援事業」 対象事業への採択について
		全社	スポーツ庁の「スポーツエールカンパニー2026」に認定
		全社	株主優待内容の一部変更に関するお知らせ
		全社	「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に10年連続認定
		全社	従業員向け株式報酬制度の導入に関するお知らせ
		全社	転勤・地域勤務手当の新設について
		全社	高難易度資格手当新設について
		BPO	リコーリースの集金代行サービス「スクールコレクト」、全国の公立小中 学校への累計導入校数1,000校を達成

連結損益計算書

単位：億円

	2025/3期		2026/3期		2027/3期	
	4Q累計実績	伸率	4Q累計実績	伸率	通期予想	伸率
売上高	3,121	1.2%	3,385	8.5%	3,700	9.3%
売上原価	2,636	0.3%	2,884	9.4%	3,196	10.8%
資金原価	37	85.4%	71	91.5%	139	95.6%
売上総利益	485	6.5%	501	3.3%	504	0.5%
販売費及び一般管理費	268	9.2%	295	10.2%	328	11.0%
人件費	129	5.8%	138	7.1%	152	10.3%
貸倒引当金繰入額	11	△17.2%	20	76.6%	20	△0.9%
営業利益	217	3.4%	206	△5.1%	176	△14.7%
経常利益	220	2.3%	210	△4.5%	174	△17.3%
当期純利益	156	38.8%	128	△18.1%	119	△7.2%

セグメント別 業績サマリー

■ 売上高及び損益

単位：億円

	2025/3期		2026/3期	
	4Q累計実績	伸率	4Q累計実績	伸率
売上高	3,121	1.2%	3,385	8.5%
リース&ファイナンス事業	2,928	△0.2%	3,163	8.0%
サービス事業	93	6.7%	102	9.9%
インベストメント事業	99	64.9%	118	20.0%
セグメント利益	246	5.1%	237	△3.6%
リース&ファイナンス事業	212	1.6%	208	△2.1%
サービス事業	12	△6.2%	11	△12.7%
インベストメント事業	20	84.3%	17	△13.5%

■ 営業資産

単位：億円

	2025/3期		2026/3期	
	期末	増減	期末	前期末増減
営業資産	12,217	1,067	12,832	615
リース&ファイナンス事業	10,716	512	11,239	522
インベストメント事業	1,500	554	1,593	92

四半期業績推移

単位：億円

	2023/3期					2024/3期					2025/3期					2026/3期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
売上高	763	726	756	742	2,988	775	777	796	733	3,083	756	780	763	820	3,121	824	884	834	842	3,385
差引利益	118	107	108	112	447	115	123	118	117	475	119	134	132	136	522	136	149	141	144	572
オフィス	35	34	34	40	145	38	36	38	37	151	39	39	39	41	160	44	43	44	46	178
設備投資	25	23	24	20	94	23	23	23	24	96	23	24	26	31	106	26	31	30	29	118
医療・ヘルスケア	10	11	10	14	46	14	14	15	14	58	14	14	14	14	59	15	15	15	16	63
不動産	14	16	15	15	62	17	17	16	19	70	18	22	22	24	87	22	23	25	25	97
環境	12	7	7	5	33	6	16	9	5	38	6	16	8	6	38	9	16	6	5	38
as a Service	13	6	6	6	32	6	6	6	6	26	6	6	10	7	31	7	9	8	10	36
BPO	8	7	8	8	32	7	8	8	8	34	9	10	9	9	38	10	10	10	10	40
資金原価	3	3	3	3	14	4	4	4	7	20	6	8	10	12	37	14	16	18	21	71
売上総利益	115	103	104	109	432	111	119	114	110	455	112	126	122	124	485	121	133	123	123	501
販売費及び一般管理費	47	50	49	72	220	58	57	58	70	245	61	63	64	78	268	72	71	69	81	295
営業利益	68	53	54	36	212	52	61	55	39	210	51	63	57	45	217	49	61	53	41	206
経常利益	69	54	55	36	215	52	63	56	42	215	52	63	57	46	220	50	63	53	42	210
純利益	47	37	38	25	148	9	44	28	30	112	35	47	41	32	156	34	27	38	26	128

本資料の業績予想は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。
また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる場合があることをご承知おき下さい。

<お問い合わせ先>

リコーリース株式会社

経営企画部

Tel : 050-1702-4203
Email : ir@r-lease.co.jp
URL : <https://www.r-lease.co.jp>