

事業のご報告

リコーリース株式会社 (証券コード 8566)

2011年3月期第2四半期
(2010年4月1日～2010年9月30日)

2010.9 Contents

ハイライト	1
株主の皆様へ	3
事業紹介	5
Focus	9
トピックス	10
財務諸表	11
会社情報・株主情報・株主メモ	15
株主の皆様の声 ～Q&A～	17



リコーリースのフィナンシャルサービス

～リースから業務効率化支援までお客様の多様なニーズにお応えします～

主な事業の概要

リース・割賦事業

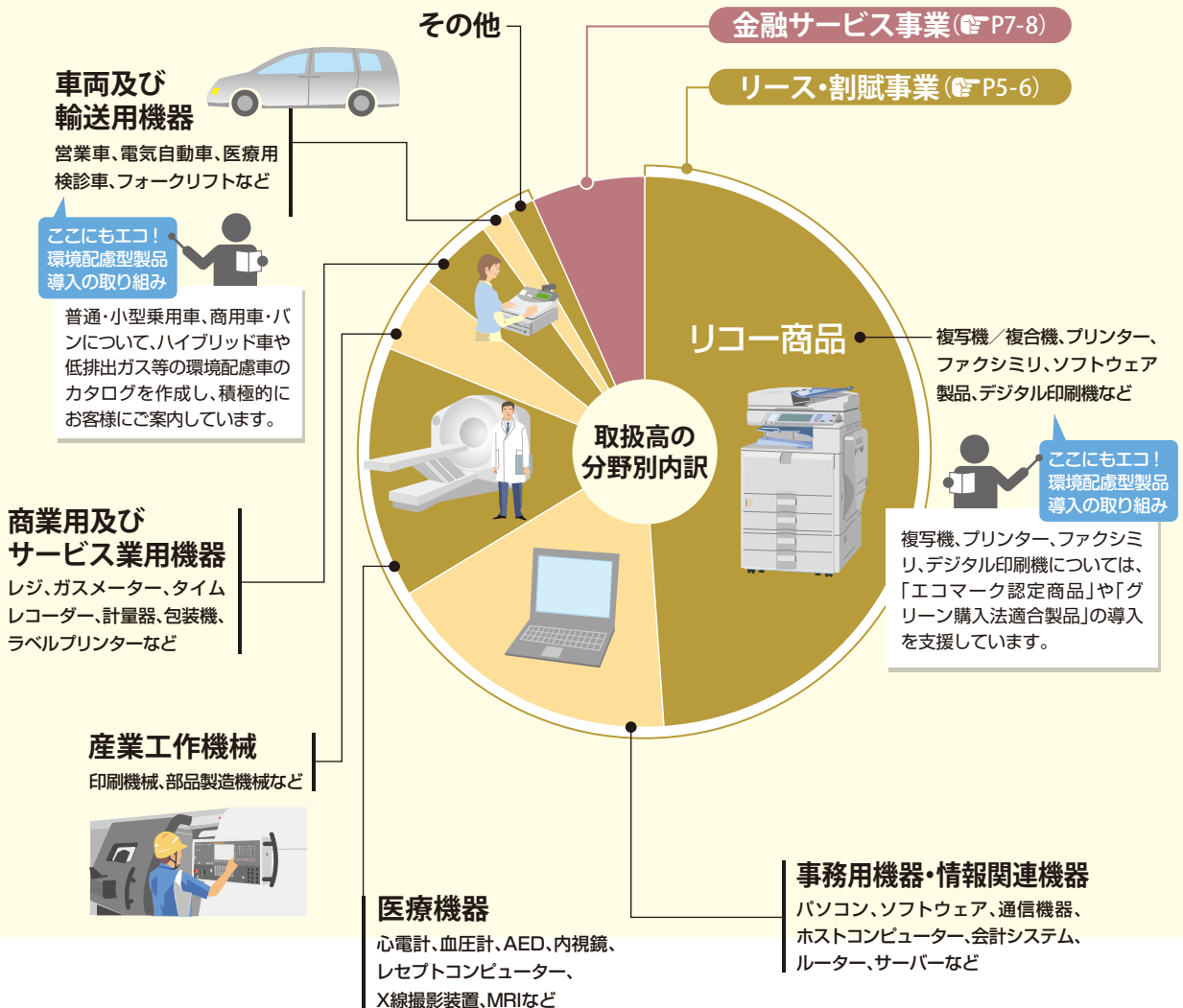
リコー商品の販売支援型リースで培ったノウハウを活かし、様々な分野で企業を支援(販売支援型リース(☎ P6))

- ファイナンス・リース
- オペレーティング・リース
- 割賦

※リコーリースグループのテクノレント株式会社では、複写機、パソコン、計測機器等のレンタル事業を行っています。

金融サービス事業

- リコー集金代行サービス(☎ P8)
- 請求書発行代行サービス
- カード事業
- ビジネスローン 自融枠
- 職域ローン
- ドクターサポートローン



当社の主な特長

1 中小企業※中心のお客様基盤

- ・お客様の**98%**が中小企業
- ・平均契約単価：**170万円**(業界平均270万円)

※中小企業の定義：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数が300人以下の会社および個人を指します。(中小企業庁)

2 貸倒れリスクが分散された優良な営業資産

- ・取引先社数：**40万社**

3 好条件での資金調達を可能にする高い格付

- ・S&P(Standard & Poor's)**A+**
- ・R&I(格付投資情報センター)**AA-**
- ・JCR(日本格付研究所)**AA-**

4 大量の契約を高効率・高品質で処理する体制

- ・年間契約件数：**35万件**
- ・ITの活用と改善活動で効率化

詳しくはP6の「販売支援型リース」、P9の「Focus」をご覧ください。

財務ハイライト (2011年3月期第2四半期累計)

● 取扱高※
1,263億円(+3.4%)

● 売上高
1,150億円(+0.6%)

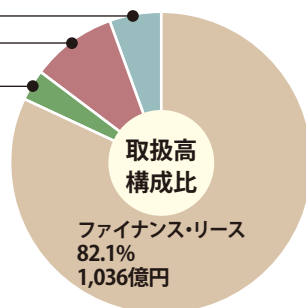
● 営業資産残高
5,471億円(-17億円)

● 1株当たり第2四半期純利益
142.24円(+45.37円)

金融サービス
5.5%
69億円

割賦
9.2%
116億円

オペレーティング・リース
3.2%
40億円



※ 取扱高：リース、割賦および融資を契約実行した金額

注：億円未満は切捨て表示しております。

()内は前年同期との比較です。

営業資産残高のみ前期末との比較となります。

株主の
皆様へ

営業力の強化と 経営基盤の強化を図り、 次の持続的な成長をめざします



代表取締役 会長執行役員
吉田勝美

代表取締役 社長執行役員 CEO
有川貞広

私のモットー

「No Change, No Success」
～変革なくして成功無し～

代表取締役 会長執行役員 吉田勝美

今日の日本経済、世界経済を見れば劇的に競争のメカニズムが変化し、またお客様の要望もますます多様化してきています。このような経営環境の中では、企業は変化に相応するために、強いリーダーシップをもって変革を図り、お客様のニーズに答えていかなければなりません。それが当社の価値を高め、株主の皆様のご期待に応えることになると信じています。

私は、長い間海外で生活していた関係で、多国籍の人たちと多様性のある環境の中で仕事をしてきました。そこで得た経験やものの見方・考え方などを活かし、有川社長と共に当社の発展に貢献したいと考えています。

主な取り組み

1. リース・割賦事業取扱高の拡大
2. 金融サービス事業の拡大
3. 高効率・高収益体質実現のための活動強化
4. 人材育成

第2四半期累計期間の連結業績

売上高は前年同期水準確保、営業利益は増加

設備投資意欲の低迷等、リース業界は依然厳しい環境にあります。当社は有力ベンダー^{※1}との関係強化や優良ユーザーへの接点営業強化に注力し、リース・割賦事業の取扱高は前年度下期に続き前年同期比4.6%増加しました。金融サービス事業は、診療所の開業支援融資や住宅ローンが不振ながら、集金代行サービス等の手数料収入は順調に推移しています。また、資金原価の減少、再リース契約の増加、慎重な審査態勢の継続による貸倒費用の抑制により、収益性の改善に努めました。この他、業務プロセスの改革や経費削減にも継続して取り組んでいます。

以上の結果、2011年3月期第2四半期累計期間の連結業績は、売上高1,150億円(前年同期比0.6%増)、営業利益78億円(同48.8%増)、四半期純利益44億円(同46.8%増)となりました。

持続的な成長基盤確立への取り組み

ベンダー営業や優良ユーザー接点活動を一層強化

リース・割賦事業では、『販売支援型リース^{※2}』に磨きをかけ、有力ベンダーとの関係強化を図るとともに、新規ベンダーの開拓にも注力いたします。また、大手企業や官公庁などの優良ユーザーに対して、単なる機器提供ではなく、付加価値提供を推進いたします。これらにより優良資産の維持・拡大を図ってまいります。金融サービスにおいても、引き続き融資ビジネスおよび手数料ビジネスの拡大、新たなサービスの開発等に注力し、安定した利益確保を担える事業を目指します。

同時に、厳格な審査とリスク管理の徹底や業務プロセスの改革等を継続し、効率性と収益性をさらに高めてまいります。

自ら学び成長する社員の力こそ企業成長の源

当社では、新卒社員教育のキャリアパス制度^{※3}をはじめ、階層別・職種別・テーマ別等のスキルアップ研修や、自己啓発制度など、「人財」となる社員の育成に力を入れています。自ら学び成長する社員の育成こそが、事業基盤の拡大や高収益体質への取り組みを支え、当社の持続的成長を実現する力の源泉であると考えています。

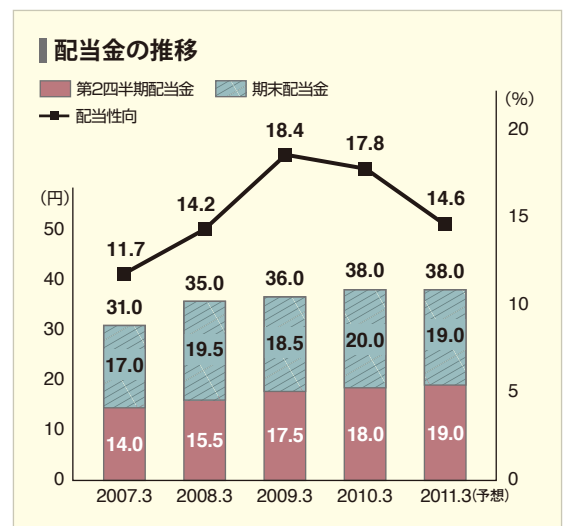
当期の業績と配当の見込み

安定した株主還元を維持

中間配当金は、1株につき前年同期より1円増配の19円とさせていただきます。

2011年3月期連結業績は、中小企業への金融支援策の動向や円高による輸出不振などの懸念材料がありますが、売上高2,280億円、営業利益145億円、当期純利益81億円と、期初予想値を上方修正しました。

株主・投資家の皆様には一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



語句解説

※1ベンダー：当社のお取引先。リコーグループの販売会社、リコーの製品を扱う販売店、医療機器を扱う販売会社など。

※2販売支援型リース：WEBによる迅速な審査回答など、きめ細かいサービスでベンダーを支援する仕組み。詳細はP6をご覧ください。

※3キャリアパス制度：スペシャリストを育てる新卒社員の人材育成制度。詳細はP18をご覧ください。

リース・割賦事業

リース営業の最前線!!

主に販売支援型リースの営業を実践している若手営業に、日々の活動を聞きました。

販売会社の営業をみんなでサポート

私は主にリコーグループの販売会社やリコー製品を扱う販売店を担当しています。神奈川県内の厚木や相模原、横浜の港北が担当エリアです。広いエリアなので頻りに販売会社に顔を出すことができないため、電話やメールによるスピーディーで細やかな対応を心掛けています。販売会社からの新規案件のリース申込みはWEBを使って、入替案件はラッシュョナルセンター※に問い合わせてもらうことで、たくさんの契約をいただけます。販売会社の営業の方から、お客様の困りごとの解決に向けたご相談を受け、お客様へ同行することもあります。その結果、お客様にご契約いただけた時が非常にうれしい瞬間です。また、販売会社に入ったばかりの営業の方には、リースについての基本的な説明をしたり、リース契約書の記載方法についての勉強会の開催等もしています。

※P9「Focus」のページをご覧ください。

お客様への提案営業で付加価値アップ!

入社3年目となり、今はお客様への提案活動にも力を入れていきます。先日、介護業界のお客様に複写機のリース契約をいただきました。今後お客様のニーズに合わせた介護車両リースのご提案を行い、新たな契約獲得に結びつけたいと思っています。

神奈川支社
白井一会



毎日の営業を支える必需品

私の鞆には大きな手帳が入っています。スケジュールだけでなく販売会社の営業担当の方やお客様の要望は全てここに書き留めます。1日1ページですが、毎日のみ出してしまう程になります。携帯電話は必需品です。外出していることが多いため販売会社やお客様からの要望にはその場で対応します。また、新規のお客様を訪問する際には、『事業のご報告』を使って当社を紹介しています。

会社支給の携帯電話

『事業のご報告』



契約書類等

手帳

販売支援型リース

リコーリースのリース・割賦事業は、販売会社、販売店等を通じたベンダー・リースを中心に発展してきました。当社が長年培ってきたノウハウを活かしてベンダーを支援する「販売支援型リース」の仕組みに磨きをかけ、より付加価値の高いサービスを提供してまいります。

中小企業がお客様基盤のリコーリースでは、ベンダー・リースを主軸とし、当社独自の仕組みによって、ベンダーを支援しています。

ベンダー・リースとは？

- 一般的なリース取引は、ユーザー（お客様）とリース会社が話し合いの上、直接契約を締結します。
- 一方、ベンダー・リース取引では、リース物件の販売会社であるベンダーが物件の商談と同時にリース契約も代行して締結します。
- 日々膨大な数の商談が発生するため、大量の審査や契約を効率的に処理する社内体制が必要です。

販売支援型リースの特長 ～各関係者の声～

ユーザー（お客様）

- リース会社とは取引がなかったので、自分でリース会社を探す手間が省けました。
- ベンダーの営業担当がリースの申込みから契約締結まで代行してくれるので、手続きがスムーズに進みました。

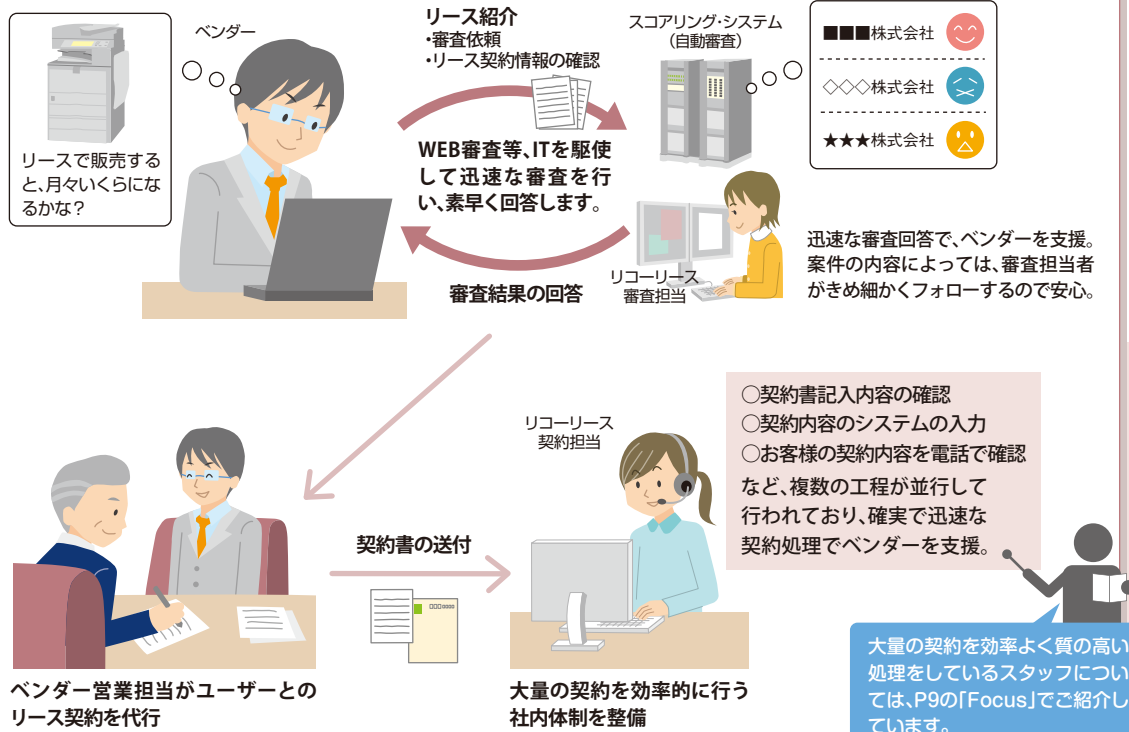
ベンダー

- 案件の進捗状況をWEB上で確認できるので、1件ずつ電話で問い合わせる手間がなくなり、営業活動の効率化が進みました。

ベンダーの営業担当の方をサポートしつつ、お客様のご要望にお応えしています。



リコーリースの販売支援型リース



金融サービス事業

お客様と一体となって、業務効率化をサポート

金融サービス事業は、「融資ビジネス」と「手数料ビジネス」の2つに分けられます。

手数料ビジネスの現場で「リコー集金代行サービス」の提案営業をしている社員に、その活動を聞きました。

金融サービス事業部
決済ソリューション営業部
内海真



「リコー集金代行サービス」は、
どのようなサービスなのでしょうか。

集金業務の業務負担を軽減したいという中小企業のお客様の声にお応えするために、「口座振替」「コンビニ収納」「請求書発行代行」の3つのサービスを提供しています。

例えば「口座振替サービス」をご利用いただいた場合、お客様には、「売掛金回収業務の煩雑さが解消できる」「振込み手数料の負担を削減できる」などのメリットもあります。また、お客様のお取引先も、普段ご利用の金融機関からそのまま口座振替で支払いができるので、「支払い忘れを防げる」「振込みの手間が省ける」などのメリットがあります。

ご提案するにあたり、どのようなことを
心掛けていますか。

私は今まで数百社のお客様にご提案をしてきましたが、新たにサービスを導入いただけるお客様やビジネスモデルがまだ多くあると考えています。そのために日頃から、新聞の折込チラシや電車の中吊り広告、フリーペーパーなどを意識して見るようにして、営業先を積極的に開拓しています。

お取引する業界は幅広く、お客様のお困りごとも多種多様で、決まった型に当てはめればすむというものではありません。そこで、お客様の業界をよく知るためにも、常に生の声に耳を傾けるよう心掛けています。業界の特徴・習慣等を理解した上でサービスのご提案をすることで、信頼のお言葉を頂戴することが多くありますし、お客様と一体となってお客様の業務効率化をサポートしているという思いが、やりがいに繋がっています。



入社6年目です。
売掛金回収業務の効率アップ
をお手伝いしています！



サービス導入については
私たちがお客様をサポートしています！

リコー集金代行サービス

中小企業のお客様の売掛金回収をサポート

当社が提携する金融機関・郵便局・コンビニエンスストアとのネットワークを活かし、口座振替サービス、コンビニ収納サービスを少ない件数でも初期費用の負担なく、簡単に導入していただけることが特長です。

■口座振替サービス

当社の口座振替ネットワークを利用して電気料金などの公共料金と同じように、お支払いいただく方の預金口座からお客様の売掛金を代行回収するサービスです。

■コンビニ収納サービス

お客様の売掛金を当社提携の約45,000店舗のコンビニエンスストアが24時間365日受付窓口となって代行回収するサービスです。

当サービスのご利用先例

- 介護サービス
- 学習塾
- 幼稚園
- OA機器販売
- 通信・インターネット関連
- 不動産賃貸
- 税理士・弁護士
- 同窓会
- 各種組合(マンション管理組合等)
- OB会
- プロパンガス販売店
- 灯油販売業者
- 教員免許更新講習事務 など
- 各種スクール
- 牛乳販売店
- 保育園
- 宅配サービス
- スポーツクラブ
- NPO団体

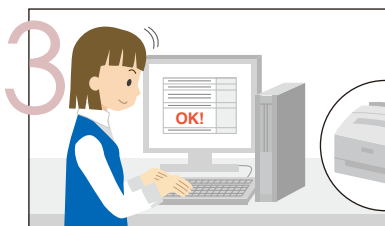
コンビニ収納サービスの活用例〈NHK文化センター様の場合〉



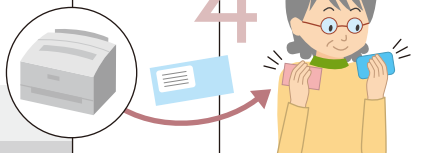
集金代行サービスの導入により、センターの窓口営業時間外でも受講料の支払いができる新サービスをご案内できるようになりました。



コンビニや郵便局での支払いが可能に。受講者のライフスタイルに合った支払い方法が選択できます。



デスクのパソコンで入金管理できるのも、便利です。



プリンターで会員の受講票を印刷。入金確認から受講票・会員証の発送まで、処理がスムーズに。

新サービスは受講者にも好評です。集金代行サービスの導入は、講座更新時期の窓口の混雑緩和もメリットの一つでした。



お客様の声

「初期費用が不要であること」「インターネットで入金確認ができること」などのメリットをわかりやすくご説明いただきましたので、十数社から提案いただいた中からリコー集金代行サービスの導入を決めました。導入前は各教室で入金確認をしておりましたが、現在は本社で一括して行えるようになり、事務作業の効率化が図れました。また、受講生の皆様からは、「近所のコンビニエンスストアで24時間いつでも支払いが可能になり、教室に支払いに行かなくていいので便利になった」と好評です。

〈株式会社NHK文化センター 常務執行役員 経営総務室長 小谷秀穂様〉



サービスの詳細は、こちらのホームページをご参照ください。 <http://www.r-lease.co.jp/shukin/index.html>

FOCUS お客様を支えるスタッフたち

契約手続から契約終了まで快適にリース物件を使用していただけ、当社ではお客様を支える様々な役割のスタッフが活躍しています。前回(2010年3月期事業のご報告)では、リースの契約をサポートする「営業」「審査」「契約」業務をご紹介しましたが、今回はリース契約期間中にお客様のサポートを行う3つの機能をご紹介します。

お問い合わせ

お客様やベンダーからのお問い合わせに、素早く的確に対応します。お問い合わせ内容は多岐にわたりますので、リースや自社についての幅広い知識が必要とされるだけでなく、お客様のご要望を素早く理解できるよう努めています。

Message

入社9年目ですが、昨年産休を取りました。部署内には相談できる産休経験者もいたため、安心して復職することができました。お問い合わせ窓口は会社の代表としてリコーリースの印象を左右しますので、常に明るく丁寧な対応を心掛けています。

〈ラショナルセンター 藤原由紀子〉



お問い合わせ
(ラショナルセンター)

契約終了案内・
再リース提案
(満了)

延滞督促
(コンタクトセンター)



請求書作成・入金管理
(オペレーションセンター)



今回フォーカスしたのは

- ラショナルセンター
- コンタクトセンター
- オペレーションセンターです。

延滞督促

お約束の期日までに入金を確認できない場合、お客様にお問い合わせをします。過去の履歴やお客様の業界動向などお客様の状況を理解して電話をすることで、的確な交渉を行います。

Message



7人の社員の教育を担当しています。未入金のお客様には様々な事情があると思います。そうした相手の状況を汲み取り、気遣いのある電話対応ができるよう、勉強会を行うなど、交渉技術についてアドバイスをしています。

〈コンタクトセンター 稲森佳子〉

請求書作成・入金管理

お客様からのご要望があった場合に、ご指定の書式で請求書を作成しています。また、銀行のデータを基に、入金額に不一致がある場合には、速やかにその原因を究明し、お客様とご相談の上、差違解消を図っています。

Message



請求書を作成する際は、社内規程に則った上でお客様のご要望に沿うよう心掛けています。入金額の確認で電話する際には、契約内容を詳細に理解していないとご説明ができないため、関係部署に確認しながら業務を進めています。

〈オペレーションセンター 板垣裕美子〉

前回フォーカスした「営業」「審査」「契約」については前回の『事業のご報告』(P9)にてご覧いただけます。

[URL http://www.r-lease.co.jp/ir/ir/repo.html](http://www.r-lease.co.jp/ir/ir/repo.html)

トピックス (2010年4月～9月)

IR

第34回定時株主総会・株主懇談会



当社では、株主総会を株主様と直接コミュニケーションを図る1年に1度の貴重な機会と考えております。6月18日に開催された今回は、約200人の方に株主総会にご参加いただきました。総会後の株主懇談会は、パネル展示や役員および社員との対話を通じて、当社の事業についてご理解を深めていただく場となりました。

2009年度社会貢献型株主優待
「緑の募金」に寄付

(社)国土緑化推進機構 副理事長 谷福丸氏(右)から感謝状を受け取る当社 代表取締役 会長執行役員 吉田勝美(左)

株主の皆様にお配りした株主優待品(クオ・カードもしくは図書カード)の使用額に基づいて、寄付額を算定しています。2009年度は119万円を8月に「緑の募金」へ寄付いたしました。株主の皆様は株主優待品をご使用いただくことで、社会貢献に参加できる仕組みとなっています。

CSR

社内献血会実施



9月7日から9日までの3日間、本社ビルで職場献血会を実施しました。毎年、本社があるKDX豊洲グランスクエア内の各社に献血への参加を呼びかけており、今回は3日間で221人から合計80.4リットルの献血が集まりました。

リコーリースCSR報告書2010発行

当社の社会的責任への取り組みについてご報告している「CSR報告書」を8月に発行しました。環境への配慮から、昨年に引き続き印刷はせず、WEB上のみで掲載しております。

CSRについての詳細は、こちらをご覧ください。

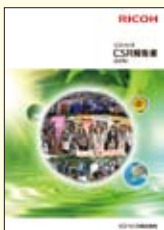


<http://www.r-lease.co.jp/csr/index.html>

社会貢献

乳検ネット定例会

7月23日、乳がん検診推進企業ネットワークのマスコミ公開定例会が開催されました。3年間で当社の検診率が86%に上昇した背景について、「検診機関を会社に招聘できたことで、離席の時間を少なくし気兼ねなく受診できたこと」と清見常務執行役員が説明しました。



売上高

リース料収入は減少するも、
売上高が増加

前年同期比 **0.6%増**

売上高は前年同期比6億円増の1,150億円となりました。前期までのリースの取扱高減少が響き、リース料収入は11億円減少しましたが、割賦売上高が9億円増加しました。集金代行サービスの売上が順調に伸び、受取手数料が増加しました。

営業利益・四半期純利益

貸倒費用減少で
営業利益は大幅アップ

前年同期比 **48.8%増**

営業利益は、前年同期から25億円増加し78億円となりました。慎重な審査体制を継続したことや政府の金融支援策効果で貸倒費用が大幅に減少したほか、再リースの増加や資金調達費用の減少が寄与しました。四半期純利益は、前年同期比14億円増加の44億円となりました。

キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、前年同期比21億円減少し124億円の収入となりました。主な収入は、税金等調整前四半期純利益76億円、リース債権及びリース投資資産減少による収入49億円等です。財務活動では、借入金の返済やCPの償還、配当支払いなどで、124億円の支出となりました。

今回の号より、財務諸表とグラフの表示単位を百万円から億円に変更しております。
財務数値の詳細については、こちらのホームページでご確認ください。
<http://www.r-lease.co.jp/ir/>

第2四半期累計連結損益計算書

(単位:億円)

科 目	前第2四半期 2009年4月1日～ 2009年9月30日	当第2四半期 2010年4月1日～ 2010年9月30日
▶ 売上高	1,143	1,150
リース料収入	979	968
割賦売上高	48	58
営業貸付収益	10	10
受取手数料	12	14
その他の売上高	92	99
売上原価	1,004	1,000
賃貸原価	862	845
割賦原価	44	53
資金原価	21	17
その他の売上原価	77	84
売上総利益	138	149
販売費及び一般管理費	85	71
▶ 営業利益	52	78
経常利益	51	77
税金等調整前四半期純利益	51	76
▶ 四半期純利益	30	44

※億円未満の数値は切り捨て処理しており、各科目の合計と合計欄の数値が一致しない場合があります。

第2四半期累計連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:億円)

	前第2四半期 2009年4月1日～ 2009年9月30日	当第2四半期 2010年4月1日～ 2010年9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	146	124
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1	△1
財務活動によるキャッシュ・フロー	△319	△124
現金及び現金同等物の増減額	△173	△0
現金及び現金同等物の期首残高	178	4
現金及び現金同等物の四半期末残高	4	4

当期連結業績の見通し

(単位:億円)

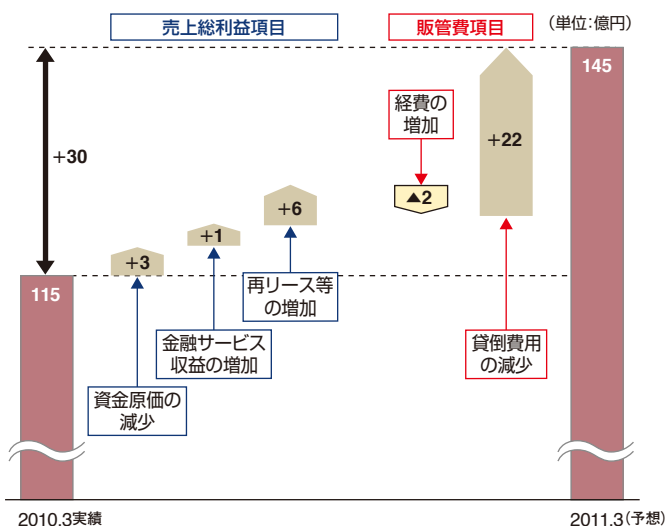
	前期 2009年4月1日～ 2010年3月31日	当期 2010年4月1日～ 2011年3月31日
売上高	2,285	2,280
営業利益	115	145
経常利益	113	143
当期純利益	66	81
1株当たり当期純利益	213.17円	259.79円

Check point

当期の見通し

2011年3月期の売上高は、第2四半期までの実績を踏まえ、期初予想から40億円増の2,280億円を予想しています。貸倒費用減少と資金原価の減少により営業利益、経常利益、当期純利益は、期初予想を上回ると見込んでいます。

2011年3月期予想 営業利益の前年比増減要因

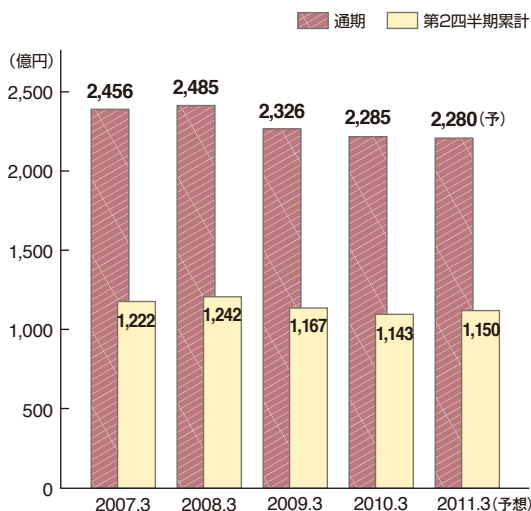


営業利益の前年比増減要因

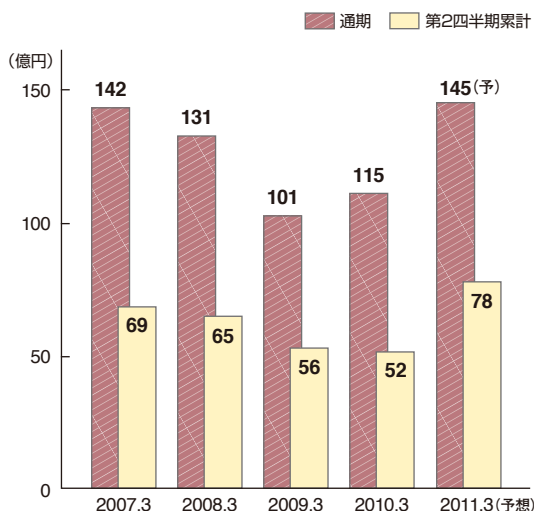
2011年3月期の営業利益は、前期比30億円増加の145億円を予想しています。資金原価の減少と再リース等の増加による売上総利益の10億円増加に加え、貸倒費用の減少により販売費及び一般管理費(販管費)の20億円減少を見込んでいます。

※本資料に記載されている業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであります。実際の業績は、今後様々な要因により、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。

売上高の推移



営業利益の推移



流動資産・固定資産

営業資産の減少で流動資産減少

流動資産は、前期末比23億円減少の6,083億円となりました。割賦債権が44億円増加しましたが、リース債権及びリース投資資産や営業貸付金などの営業資産が減少しました。また、固定資産は前期末比7億円減少し130億円となりました。

営業資産残高

営業資産の減少幅が縮小

前期末比 **0.3%減**

営業資産残高*は前期末比17億円減少の5,471億円となりました。リース取扱高が増加に転じたことでリース営業資産の減少幅が小さくなりました。割賦は44億円増加しました。営業貸付金は10億円減少しました。四半期純利益の増加と営業資産の減少によりROAは前期より0.39ポイント上昇しました。

*営業資産残高と連結貸借対照表の割賦債権・リース債権及びリース投資資産・営業貸付金・賃貸資産の合計額が異なりますが、営業資産残高の割賦債権には未実現利益(利息相当分)が含まれないためです。

第2四半期末連結貸借対照表

【資産の部】

(単位:億円)

科 目	前期末 2010年3月31日	当第2四半期末 2010年9月30日
▶ 流動資産	6,107	6,083
現金及び預金	4	4
割賦債権	398	442
リース債権及びリース投資資産	4,301	4,252
営業貸付金	744	733
その他の営業貸付債権	151	169
その他	598	585
貸倒引当金	△91	△103
▶ 固定資産	137	130
賃貸資産	83	82
社用資産	25	22
投資その他の資産	29	25
資産合計	6,245	6,213

※億円未満の数値は切り捨て処理しており、各科目の合計と合計欄の数値が一致しない場合があります。

▶ 営業資産 / ROAの推移

今回の号より、財務諸表とグラフの表示単位を百万円から億円に変更しております。

財務数値の詳細については、こちらのホームページでご確認ください。
<http://www.r-lease.co.jp/ir/>

語句解説

ROA(総資産当期純利益率):

当期純利益 ÷ 総資産

当社が目指す高収益体質の重要指標と位置付けています。

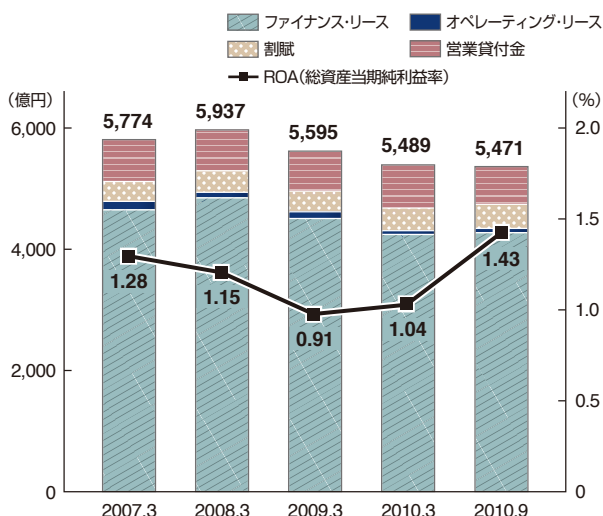
(→P13 営業資産 / ROAのグラフ)

固定化率:

固定金利(金利情勢に応じて金利が変動しない)負債比率の略。

固定金利負債 ÷ 有利子負債合計

(→P14 有利子負債 / 固定化率のグラフ)



【負債の部】

(単位:億円)

科 目	前期末 2010年3月31日	当第2四半期末 2010年9月30日
流動負債	3,282	3,233
支払手形及び買掛金	172	182
短期借入金・CP	1,539	1,492
1年内返済予定の 長期借入金・社債	1,142	1,092
支払引受債務	252	273
その他	175	192
固定負債	2,002	1,982
長期借入金・社債	1,970	1,949
その他	32	32
負債合計	5,285	5,215
【純資産の部】		
株主資本	957	995
評価・換算差額等	1	0
少数株主持分	1	2
純資産合計	960	998
負債純資産合計	6,245	6,213

有利子負債

前期末比117億円減少

前期末比 **2.5%減**

有利子負債は前期末比117億円減少し、4,534億円となりました。1年以内返済予定の長期借入金や社債が49億円減少し、短期借入金・CPが47億円減少しました。有利子負債の減少や金利の低下により資金調達費用の減少が続いています。

自己資本比率

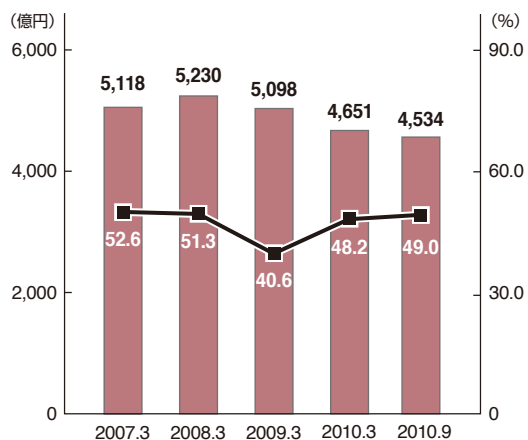
前期末比0.7ポイント上昇

16.0%

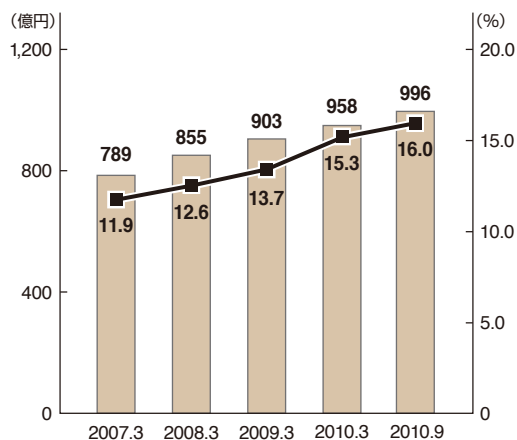
自己資本は前期末比37億円増加し996億円となりました。自己資本比率は前期末の15.3%から16.0%に上昇しました。今後も健全な財務体質を保つために自己資本の増強に努めてまいります。

※自己資本比率算出上の自己資本の額は、純資産合計から少数株主持分を引いた額になります。

有利子負債／固定化率の推移

■ 有利子負債 —■— 固定化率


自己資本／自己資本比率の推移

■ 自己資本 —■— 自己資本比率


会社概要 (2010年9月30日現在)

商号	リコーリース株式会社 (RICOH LEASING COMPANY, LTD.)	従業員	880名(連結)
本社所在地	〒135-8518 東京都江東区東雲1-7-12	設立	1976年(昭和51年)12月
資本金	7,896百万円	事業内容	フィナンシャルサービス事業 (リース、割賦、クレジット、ビジネスローン、 保険、ファクタリング等)
上場市場	東京証券取引所市場第一部 (証券コード:8566)	財務局 ナンバー	関東財務局長(9)第00286号

役員 (2010年9月30日現在)

取締役

代表取締役	吉田勝美
代表取締役	有川貞広
取締役	打込愛一郎
取締役	島田昇次
取締役	長田泰賢
取締役	我妻一紀
取締役	畠中健二

監査役

常勤監査役	宮野美晴
社外監査役	皆川邦仁
社外監査役	大澤 洋
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。

執行役員

会長執行役員	吉田勝美	執行役員	吉川 淳
社長執行役員 CEO	有川貞広	執行役員	真鍋 求
専務執行役員	打込愛一郎	執行役員	中島祥行
専務執行役員	島田昇次	執行役員	武藤裕文
常務執行役員	長田泰賢	執行役員	梨木隆志
常務執行役員	清見純子		

主な営業拠点

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

東北

仙台/盛岡

関東

本社(江東区)/立川/横浜/千葉/さいたま/
宇都宮/水戸

中部

名古屋/静岡/金沢

関西・四国

大阪/神戸/京都/高松/松山

中国

広島/岡山

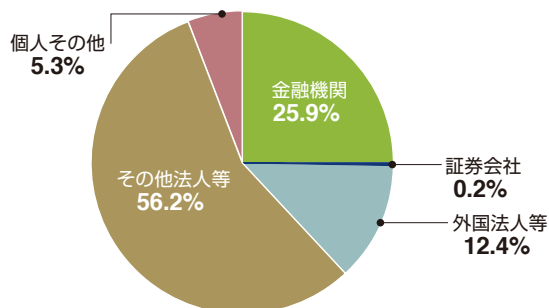
九州

福岡/熊本/那覇



株主情報 (2010年9月30日現在)

株式分布状況(所有者別)



株式の状況

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

6,348 名 (単元株主数 5,664名)

大株主上位10名

株主名	所有株式数 (千株)	所有比率 (%)
株式会社リコー	14,638	46.85
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,714	5.49
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,634	5.23
全国共済農業協同組合連合会	1,233	3.95
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,062	3.40
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金信託口)	891	2.85
三菱石油株式会社	569	1.82
コカ・コーラウエスト株式会社	502	1.61
MELLON BANK, N.A. AS AGENT FOR ITS CLIENT MELLON OMNIBUS US PENSION	416	1.33
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	376	1.20

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日

定時株主総会 毎年6月開催

基準日 定時株主総会 毎年3月31日

期末配当金 毎年3月31日

中間配当金 毎年9月30日

そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日

単元株式数 100株

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人 東京都中央区八重洲二丁目3番1号

事務取扱場所 住友信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先

〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10

住友信託銀行株式会社 証券代行部

電話照会先

☎ 0120-176-417

住友信託銀行ホームページ

<http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

公告の方法 当社ホームページに掲載する。
<http://www.r-lease.co.jp/>

上場証券取引所 東京証券取引所市場第一部

証券コード 8566

株式に関する住所変更などのお届出及びご照会について

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更などのお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。

証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。

株主の皆様の声 アンケート結果のご報告

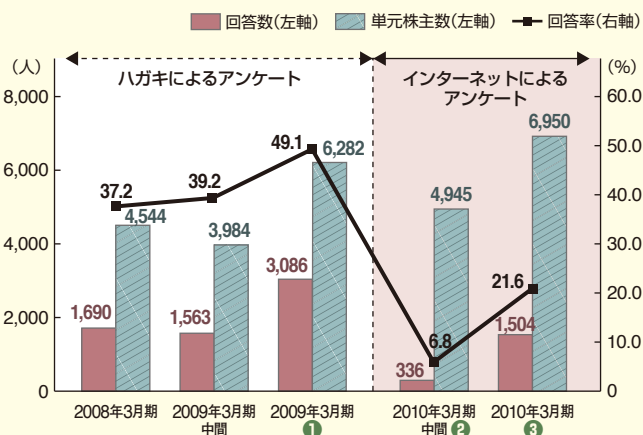
当社では、本冊子をはじめとするIR活動の改善を目指し、株主の皆様には毎回アンケートを実施しています。前回のアンケートでご質問が多かった項目について、お答えいたします。

Q 今まではがきでのアンケートと比べて、インターネット上での回答率などはどう変化しましたか？

A 株主の皆様より環境やコストに配慮したIR活動を求めるご意見を多くいただいたため、2010年3月期中間(②)の『事業のご報告』より、アンケート方法をはがき(郵送)からインターネットに変更しました。その結果、はがき代(紙代・印刷代)、郵送代などの経費も削減することができました。

アンケートの回答率は、2009年3月期(①)の49.1%から2010年3月期中間(②)には6.8%まで低下しましたが、2010年3月期(③)『事業のご報告』をお送りする際に、インターネットによるアンケート回答手順のご案内を同封したところ、1,504名の皆様よりご回答いただき、回答率も21.6%まで改善しました。

株主の皆様からはインターネット上でのアンケートをご支持いただく声を頂戴しておりますので、今後も創意工夫を重ねてより多くの株主の皆様にご協力いただけるよう取り組んでまいります。



Q 株主が訪問したくなるようなホームページになるよう、何か工夫がほしいと思います。

A 前回の株主アンケートにおいて、他の株主様からの声やアンケート集計結果をもっと知りたいというご意見を多数いただきました。そこで、紙面の都合上、本冊子だけでは掲載しきれない株主の皆様からの声を、ホームページ上にてご紹介させていただきました。ぜひご覧ください。『事業のご報告』は、株主の皆様からのご意見を反映して改善しております。今後ともアンケートへのご協力をよろしくお願いいたします。

URL <http://www.r-lease.co.jp/>



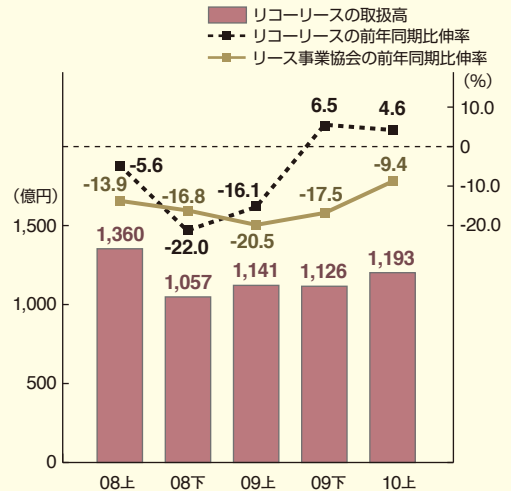
こちらのピンク色のバナー「株主の皆様から頂戴したアンケート結果を掲載しております」をクリックしてください。

Q 最近のリース業界の動向とリコーリースの動向を教えてください。

A リース業界は、リーマンショック後の景気低迷と設備投資需要の冷え込みなどから、ここ数年リース取扱高*が減少しています。そのような中、当社では昨年度の下期から前年を越える取扱高を獲得することができました。当社では、リース契約を通じてベンダーの機器販売活動をサポートしています。これらの実績をベンダー各社にご評価いただき、リース契約を安定して頂戴できるような取引基盤を築いております(P6「販売支援型リース」参照)。当社が取扱高を好転できたのは、これまでのノウハウを活かして有力ベンダーとの関係強化や新規ベンダーの開拓に注力した結果です。また、今までの中小企業中心の営業活動に加え、メジャーアカウント営業部を作り、官公庁や大手企業への取り組みも強化しています。

*取扱高：リース、割賦を契約実行した金額

●リース業界およびリコーリースのリース取扱高推移



Q リコーリースが取り組む人材育成とは、どのようなものですか？

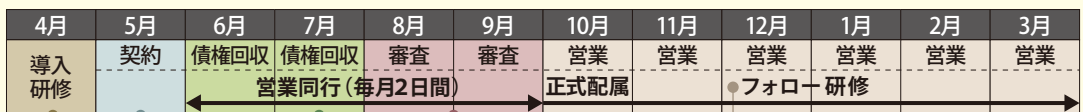
A 当社の教育体系は、『自分の成長には自分で責任を持つ』を基本理念に、社員が会社の仕組み(制度)を利用して“自ら学び成長すること”を支援するように設計・運用されています。ここでは、新卒社員の育成制度「キャリアパス制度」の初年度についてご説明します。

この制度は、現場研修で複数の業務を経験し、リースのプロセス全体を理解した上で、主に営業部門などに正式配属するという仕組みです。

仮配属中の5ヵ月間は、「契約」「債権回収」「審査」の各業務を教えるトレーナーが業務ごとに1人ずつ(新人1人につき計3名)付きます。また、トレーナーとは別に、配属予定の営業部門からも「営業ブラザー・シスター」が1人ずつ付き、現場研修期間中、毎月定期的にフォロー面談を実施しています。面談を通じて、現場研修での業務経験と営業活動との結び付きを教え、新人の悩みや不安を解消することが、営業ブラザー・シスターの役割です。さらに、正式配属以降も6ヵ月間は配属先で新たなトレーナーが付き、配属先へのスムーズな定着をサポートします。



常務執行役員
人財エンパワーメント推進室長
清見純子



- ・ビジネス文書作成
- ・PC基本スキル
- ・安全運転講習
- ・リース基本知識

- ・受電対応
- ・契約書面チェック
- ・社内システム操作

- ・延滞交渉
- ・履歴記録
- ・お客様訪問

- ・審査情報収集
- ・審査判断

- ・商談スキル
- ・営業業務
- ・社内規程

リコーリースは、環境への配慮や社会貢献も企業の重要な使命と考え、様々な活動に取り組んでいます。



水なし印刷

廃液が有害物質等を含む現像液や湿し水を使用しない、環境にやさしい印刷方式「水なし印刷」を採用しています。



VOC(揮発性有機化合物)成分フリーのインキを使用して印刷しました。

VOCフリーインク

石油系溶剤を植物油成分に100%置き換えた「VOC成分ゼロ型インキ」を使用しています。



FSC認証林及び管理された森林からの製品グループです
www.fsc.org Cert no. SA-COC-1277
© 1996 Forest Stewardship Council

FSC認証紙

適切に管理された認証森林からの木材を使用した用紙が使われています。



カラーユニバーサルデザイン

色覚の個人差を問わず、多くの方に情報がきちんと伝わるよう配慮されたカラーユニバーサルデザインの認証を取得しています。



ピンクリボン

乳がんの早期発見・早期治療を啓発するこの活動を当社は積極的に推進し、各種イベントへの参加や検診率向上への取り組み等を行っています。



子育てサポート

当社は育児支援制度をはじめ次世代育成支援のための雇用環境整備を行い、『次世代認定マーク(通称:くるみん)』を取得しています。

株主優待制度

お送りした優待品をお使いになることで、株主の皆様も社会貢献活動にご参加いただけます!!

対象: 3月末の株主名簿に記載された100株以上の株主

優待品: クオ・カードまたは図書カードのいずれかを選択

保有継続期間1年未満: 3,000円相当

保有継続期間1年以上: 4,000円相当

保有継続期間3年以上: 5,000円相当

※保有継続期間の認定は3月末を基準とし、保有確認は3月末と9月末の2回行います。



株主参加型の社会貢献活動

リコーリースでは、優待品の使用状況に応じて、使用額に基づいた金額を「緑の募金」へ寄付しています。

☎ 2009年度分の寄付については、P10をご覧ください。

株主優待制度についての詳細は、こちらをご覧ください。 [URL http://www.r-lease.co.jp/ir/yutai.html](http://www.r-lease.co.jp/ir/yutai.html)

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: 経営企画室

TEL: 03-6204-0608 E-mail: ir@rle.ricoh.co.jp

<http://www.r-lease.co.jp/>

この冊子はページを綴じるのに従来のような針金を使用せず、糊付で製本されています。針金を使用していると、不要となった際に針金だけ紙からはずして分別しなくてはならず、万一分別せずに出してしまうと、燃やされる工程で有害物質が発生してしまう恐れもあります。その点糊付の場合は資源として回収されるので分別の必要がなく、環境にも配慮しています。