



[事業のご報告]

## 業績・戦略編

2015年3月期

(2014年4月1日～2015年3月31日)

トップメッセージ .....	1
事業ごとの業績ご報告 .....	4
連結業績のご報告 .....	5
IRひろば .....	7
会社情報・株主情報 .....	9

写真は  
見開きで  
できます。

表紙について

表紙写真は「PENTAX K-5」で撮影しました。

5月の宮城県松島湾上を飛び交うカモメを  
躍動感あふれる構図で撮影しています。

【製品等詳細はHPをご覧ください】 [www.ricoh-imaging.co.jp/japan/products/](http://www.ricoh-imaging.co.jp/japan/products/)



「3か年の中期経営計画の  
初年度は増収・増益を  
達成することができました。」

代表取締役 社長執行役員 松石 秀隆



当期におけるわが国経済は、財政・金融政策等を背景に円安基調が定着し、外需関連企業を中心に企業業績は回復したものの、消費税率の引き上げの影響による消費者心理の改善の遅れから、景気は緩やかな回復基調ながらも、実感のないものとなりました。

このような経済環境のなか、当社グループは、当期よりスタートさせた3か年の中期経営計画(以下、中計)の基本戦略である「収益性を重視した優良資産の増大」、「新しい成長領域の構築」、「高効率・高収益体質の強化」に取り組みました。これらの結果、2015年3月期の連結業績は増収・増益を達成することができました。売上高は前期比5.2%増加し2,587億円となりました。貸倒費用は増加したものの依然低水準を維持しており、営業利益は前期比2.8%

増加し、165億円となりました。また、当期純利益は、前期比6.1%増加し、101億円となりました。

次期の業績見通しにつきましては、中計の2年目として、過去最高の売上高2,660億円、当期純利益108億円を目指してまいります。

当社グループは、ROA・ROE等の主要な経営指標の向上を図りつつ、長期的に安定した株主還元を基本としています。当期の配当につきましては、前期から5円増配の50円(内期末配当金として27円50銭)とさせていただきます。これにより、1996年の上場以来、20期連続で増配\*となります。

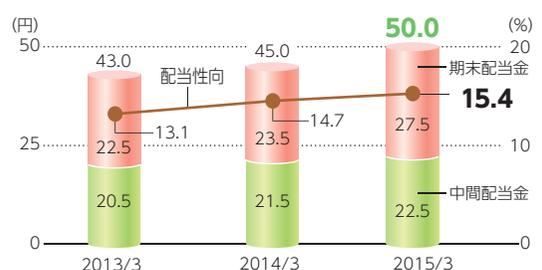
株主の皆様には、引き続きご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

\*2000年3月期の株式分割による実質増配を含む

■売上高・当期純利益 (■売上高 / ■当期純利益)



■配当金 (■年間配当金)



# Q

## 中期経営計画の進捗状況について

### A 3つの基本方針とOCeaN(オーシャン)戦略の展開により、中期経営計画達成に向けて取り組んでまいります。

中計では、①事務・情報分野、医療・介護分野で業界トップを目指す ②金融サービス事業の利益構成比を20%まで引き上げる ③新しい分野へのチャレンジ を目標として掲げ、さまざまな取り組みを進めています。

取扱高は、リース業界全体が前期と比べて9%減少しているなか、当社(総取扱高)は1%増加しました。OCeaN戦略による、既存ベンダー(販売会社)のシェア拡大、顧客・ベンダーの開拓、新規分野の開拓が成果に結びつきました。

事務・情報分野、医療・介護分野(①)では、パソコン更新需要の反動減や消費増税の影響から、取扱高は前期に比べて減少しました。しかし、リース業界全体の落ち込みよりも抑えることができ、相対的に業界シェアは向上しました。

一方、注力している再生可能エネルギーやLEDなどの環境関連分野、建設機械などの新規分野の開拓(③)が実を結び、取扱高は大幅に伸長し、主力分野の減少を吸収しました。

金融サービス事業(②)では、融資関連、手数料ビジネスともに堅調に推移しました。住宅関連融資や法人向け融資が伸び、また、集金代行サービス(月間取扱件数)は128万件、介護報酬ファクタリングサービス(取扱高)は326億円と中計目標に向けて順調に拡大しました。

中計の2年目となる2016年3月期も「事業拡大」「プロセス改革」「人材育成」の3つの基本方針に基づく、OCeaN戦略の展開により、目標達成を目指して、取り組んでまいります。

### 経営戦略

	事業拡大 ←	事業生産性	→ 効率性
戦略	On Business Customer New Business	<b>OCeaN戦略</b>	Efficiency ALM Accident レス
強み	販売支援リース 取引ベンダー数: 6,000社 取引社数: 40万社	事業理解編 P2 数字で見るリコーリースご参照	資金調達力 少額・大量契約 事務処理件数: 120万件
	リコーグループ協業		
企業文化	Communication & Speed & Challenge CSR(企業の社会的責任)		

### 取扱高



### 中期経営計画目標

(単位: 億円)

	2015/3 実績	2016/3 予想	2017/3 計画
売上高	2,587	2,660	2,800
営業利益	165	170	175
当期純利益	101	108	109

※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。

## Q

## 中期経営計画の具体的な取り組みについて &lt;人事制度&gt;

## A “人にやさしく仕事に厳しい”新しい人事制度に刷新しました。

昨年の4月から全社員、延べ800名以上と面談を行いました。社員からは、日常の営業・業務に関するを中心にさまざまな意見が出ましたが、人事制度に関するものも多く、取り組むべき課題が見えてきました。

こうした意見を踏まえて、従来の制度を見直し、新しい人事制度への刷新を図りました。新制度の狙いは下記の5つです。

- ①失敗を恐れずチャレンジする文化の醸成
- ②若手社員の意欲の向上
- ③透明性・納得感のある評価・処遇制度の実現
- ④業界で卓越した専門家の育成・輩出
- ⑤ライフステージに合わせた支援の充実

具体的には、勤務地を選択できるコース転換制度、管理職以上をマネジメント系とスペシャリスト系とする複線型資格制度、昇格年齢の早期化や降格・降級制度などを導入しました。また、業績と行動の2つの側面から評価を行い、より高い目標

へチャレンジした人が高い評価を得られる仕組みに改訂しました。さらに、育児介護支援に関してはライフステージに合致した制度の充実を図るとともに、短時間勤務や育児介護関連制度の見直しにも取り組みました。

引き続き“人にやさしく仕事に厳しい”新しい人事制度、成果に応じたメリハリのある給与・処遇制度の実現に取り組んでまいります。



2015年4月5日in東京



乳房健康研究会 副理事長の島田医師と

[はみ出しコラム]  
ピンクリボン活動に  
参加しました!!



役員を含む、総勢35名でピンクリボンウォークに参加しました。当日はあいにくの悪天候でしたが、社員とコミュニケーションを図ることもでき、また「ピンクリボン活動」を行う意義を振り返る良いきっかけになりました。

今後も、社員全員で積極的に社会貢献活動に参加したいと思います。

## 事業ごとの業績についてご報告します。

### リース・割賦事業

取締役 常務執行役員  
営業本部長兼業務本部長 眞鍋 求



パソコンの更新需要の反動減や消費増税の影響など逆風のなか、主力である事務・情報分野や医療・介護分野はともに低調であったものの、環境関連分野や建設機械など新規分野の拡大でカバーし、リース・割賦事業の取扱高は前期比0.7%増加の3,231億円と過去最高になりました。その結果、売上高は前期比5.2%増加の2,511億円、セグメント利益は売上高増加に伴う粗利の増加により前期比4.2%増加の144億円と、2014年3月期の減益から反転しました。



#### ポイント

- 過去最高の取扱高を更新
- セグメント利益は粗利の増加により反転増益
- 事務・情報分野の減少を新規分野でカバー

### 金融サービス事業

取締役 専務執行役員  
金融サービス事業部長 長田 泰賢



融資関連は大変厳しい競争環境でしたが、新商品の投入により、住宅関連融資や法人向け融資が伸長し、取扱高は前期比4.6%増加の259億円となりました。また、手数料ビジネスでは、集金代行サービスや介護報酬ファクタリングサービスが堅調に推移したことから、売上高は前期比9.3%増加の59億円となりました。一方、セグメント利益は、貸倒費用の増加により、前期比2.5%減少の26億円と、残念ながら6年ぶりに減益となりました。

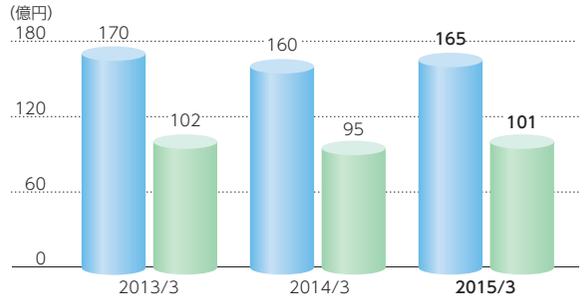


#### ポイント

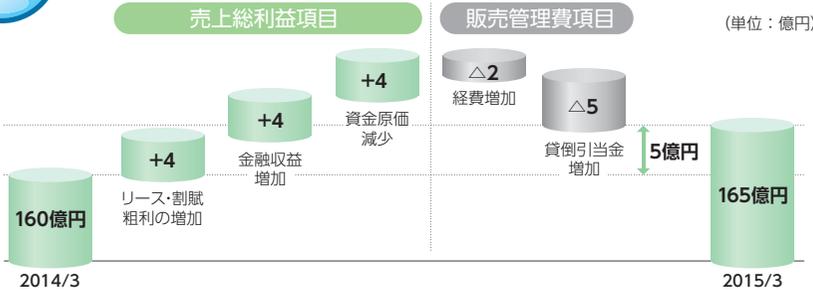
- 売上高は9期連続の増収を達成
- セグメント利益は貸倒費用の増加により減益
- 集金代行サービス、介護報酬ファクタリングサービスともに順調に推移



## ■ 損益の状況



### 営業利益の前期比増減要因



### 用語解説

※1 **セグメント利益**

経営管理上区分識別された事業単位ごとの営業利益をセグメント利益といいます。

※2 **ROA (総資産当期純利益率)**

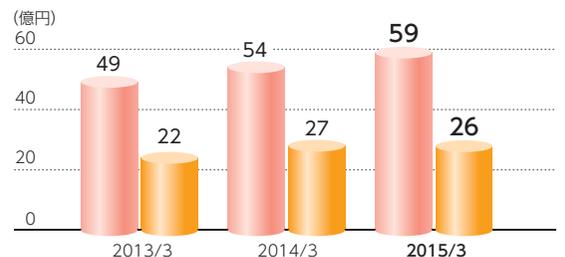
当期純利益 ÷ 平均総資産  
当社が目指す高収益体質の重要指標の1つ。

## ■ セグメント情報

### ● リース・割賦事業



### ● 金融サービス事業





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/](http://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

## ■ 資産・負債の状況

### 営業資産

前期末比 **375** 億円増 ↑



引き続き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375億円増加の7,107億円となりました。取扱高が過去最高となったことで営業資産残高も最高値を更新しました。

### 有利子負債

前期末比 **400** 億円増 ↑



営業資産の積み上げに伴い有利子負債が増加

有利子負債は、前期末比400億円増加の6,137億円となりました。市場金利が低位で推移するなか、将来の金利上昇リスクに備えて長期負債を増やしました。

### 総資産

8,286 億円 / 前期末比 **436** 億円増 ↑

### 純資産

1,361 億円 / 前期末比 **89** 億円増 ↑

## ■ 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	前期	当期
	2013年4月1日～ 2014年3月31日	2014年4月1日～ 2015年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	△491	△474
投資活動によるキャッシュ・フロー	△11	△10
財務活動によるキャッシュ・フロー	599	385
現金及び現金同等物の増減額	97	△99
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期末残高	105	6

### 営業キャッシュ・フローと有利子負債

営業キャッシュ・フローの減少や有利子負債の増加は、一般的には悪い指標とされていますが、リース業にとっては成長を示す指標となります。

当期に回収したリース料以上に新たなリース契約を締結したことにより、営業キャッシュ・フローは減少、必要なリース物件の購入により、負債が増加しました。当社は高い格付を取得し、好条件の資金調達を実現しています。



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

当社では、株主の皆様との相互理解を深めるコミュニケーションとして、アンケートを実施しています。年2回の「事業のご報告」発行の都度実施しており、10年以上継続しています。ここでは、前回のアンケートでご質問の多かった項目についてお答えします。

**Q** 決算や株主総会の情報はホームページのどこを見ればよいか教えてください。



当社IRサイトでは、決算短信などの財務情報とともに決算説明会資料を掲載しています。



リコーリース IR

検索

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

HOME IR-財務情報

▼株主総会の様子は動画でご覧いただけます。



**!** 2015年秋頃にホームページのリニューアルを予定しています。

**Q** 女性社員の割合や勤務環境、活躍状況を知りたい。



当社の女性社員比率はほぼ半分(内、ワーキングマザー比率は3割以上)となっています。2014年度は、短時間勤務の延長(小3学年末まで)や時間単位年休の導入など、ライフステージに合わせた多様な働き方を支援する制度を拡充しました。また、女性社員の活躍推進に向け「ダイバーシティカウンスル」を立ち上げ、10名のメンバーを中心にダイバーシティNo.1を目指した活動を行っています。



## 株主優待のご案内

### 優待品

#### Aランク

保有継続期間  
3年以上

QUOカード  
5,000円相当



#### Bランク

保有継続期間  
1年以上

QUOカード  
4,000円相当



#### Cランク

保有継続期間  
1年未満

QUOカード  
3,000円相当



株主の皆様が  
QUOカードで  
買い物をしていただくと…



QUOカードは商品券として  
全国約53,000店舗で  
ご利用いただけます。

ご使用額に基づき算出した金額を  
リコーリースの負担で  
「緑の募金」等へ寄付します



翌年3月末までに優待品を利用されることで、  
社会貢献活動に参加いただけます！



詳細はHPをご覧ください。

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

リコーリース 株主優待

検索

HOME

IR・財務情報

株主優待のご案内

## IRカレンダー

ホームページでご覧いただける情報: PDF資料 映像配信

2015.

6月

PDF



- 第39回定時株主総会
- 期末配当金のお支払い
- 株主優待品の発送
- 事業報告書の発送
- 事業報告書アンケート

7月

PDF

- 第1四半期決算発表

9月

- 第2四半期決算期  
中間配当金権利  
確定月

10月

PDF



- 第2四半期決算発表  
決算説明会

12月

PDF

- 中間配当金のお支払い
- 中間事業報告書の発送

### 株主メモ

#### ● 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

#### ● 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

#### ● 電話照会先

☎ 0120-782-031

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。

## 会社情報・株主情報

### 会社概要 (2015年3月31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	917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 (2015年6月16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	眞鍋 求	常務執行役員	眞鍋 求
取締役	佐藤 邦彦	常務執行役員	清見 純子
社外取締役*	志賀 こず江	執行役員	中畠 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

\*印を付した取締役・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。

### 営業拠点 (2015年3月31日現在)

北海道から沖縄まで、  
リコーリースは日本全国をカバーしています。

北海道	札幌/旭川
東北	仙台/盛岡
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
中部	名古屋/静岡/金沢
関西	大阪/神戸/京都
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。

リコーリース 事業所一覧

検索

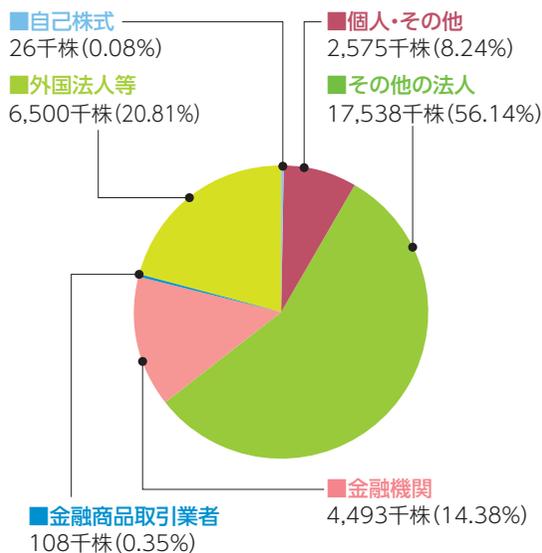
[www.r-lease.co.jp/info/company/index2.html](http://www.r-lease.co.jp/info/company/index2.html)

HOME 企業情報 事業所一覧 地域展開

### 株式の状況 (2015年3月31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	19,625名(単元株主数 17,649名)
単元株式数	100 株

### 【株式分布状況】



### 大株主上位10名 (2015年3月31日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社リコー	15,970	51.16
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	1,070	3.43
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND(PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	881	2.82
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	683	2.19
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	580	1.86
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
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	369	1.18
CBNY DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	301	0.97

(注)持株比率は自己株式(26,360株)を控除して計算しています。

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。

教えて！リコーリース



## リース事業のリスクについて教えてください。

リース事業は以下のようなリスクが伴いますが、当社グループでは想定されるリスクに関して機動的な対応を行っています。

### Risk.1 貸倒れリスク(信用リスク)

リース・割賦事業では、平均契約期間が約5年と長期間にわたることから、契約期間中にお客様の倒産などが発生し、リース料等の回収が困難となる場合があります。景気動向や外部環境の変化などにより、貸倒損失が予想の範囲を超えて増加した場合、業績に影響を与える可能性があります。

当社グループでは40万社のお客様に対する取引履歴を蓄積し、独自の審査システムを構築しています。また、1契約当たりの平均契約単価を業界平均よりも低く抑えることで、信用リスクの小口分散化を図り、貸倒率を低位に維持しています。



■貸倒率の推移



#### 審査委員会

高額案件の審査のほか、信用リスク分析に基づく適切な管理方針および体制整備のため、「審査委員会」を設置しています。

### Risk.2 金利変動リスクおよび流動性リスク

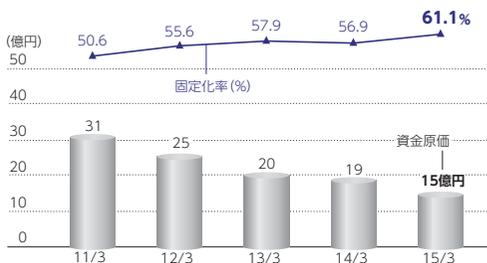
リース物件購入などのために、金融機関等から資金調達を行っており、総資産に占める有利子負債の比率が高くなっています。そのため、市場金利の変動が業績に影響を与える可能性(金利変動リスク)があります。また、市場環境が悪化した場合には、必要な資金の確保が困難となる可能性(流動性リスク)があります。

このため、「ALM委員会」を設置し、定期的に金融市場の動向や資産・負債の状況について分析・検討を実施しています。また、企業体質のさらなる強化を図り、格付の維持・向上にも取り組んでいます。

#### ALM委員会

最適なALM実現に向けて、財務戦略を機動的に推進しています。有利子負債における固定金利・変動金利の比率は、重要な管理項目の1つです。

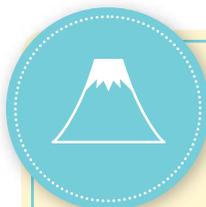
■資金原価と固定化率の推移



※ALM(Asset Liability Management)：資産と負債の最適な組み合わせを同時に決定し総合的に管理する手法のこと。

### Risk.3 その他のリスク

- 設備投資需要の変動
- 社会インフラの毀損・・・停電や交通網遮断など
- 法律、税制、会計制度の変更・・・IFRS(国際会計基準)導入など



## 富士山緑化活動を実施

2005年から毎年実施している富士山緑化活動。2014年も実施しました。当社だけでなく、リコーグループ各社や、一般企業にも呼びかけ、環境保全活動の輪を広げています。

頑張ってます!



生物多様性保全  
コンビニ決済サービスの取り扱い開始

2015年

ピンクリボン活動  
(10/4東京、10/18神戸、10/25仙台)

3月

2月

1月

12月

11月

10月

東北復興応援物産展の開催



NICES女性活用ランキング23位



## 日本経済新聞社第18回 「環境経営度調査」で 2年連続金融部門第2位

「環境経営度調査」は、企業が環境対策と経営効率の向上を両立しているかを評価することを目的に、日本経済新聞社が実施している調査です。昨年に引き続き金融部門で48社中第2位になりました。

▶ 新聞掲載(日経産業新聞2015年1月26日付)

CSRとは、C (Corporate:企業の) S (Social:社会的な) R (Responsibility:責任) のことです。当社は社会全体の持続的な発展に向け、経営のあらゆる側面から、「企業の社会に対する責任」を果たすために、遵守すべき企業行動の原則を定めたCSR憲章、およびCSRの国際規格に沿ってCSR活動に取り組んでいます。

リコーリースでは、持続可能な社会の実現に向けて、継続した取り組みを進めています。

CSR報告書はHPでご覧いただけます。

リコーリース CSR

[www.r-lease.co.jp/csr/](http://www.r-lease.co.jp/csr/)

[HOME](#) [CSR\(企業の社会的責任\)](#)



2014

リコーリース  
ダイジェスト

CSR活動を中心に  
1年間を振り返ってみました。

尼崎信用金庫との業務提携



9月: J-クレジット制度登録

7月: CSR報告書2014発行、「緑の募金」寄付

2014年



日経WOMAN  
「女性が活躍する会社Best100」  
に4年連続ランクイン

当社では、効率的な働き方で仕事と生活の双方を充実させ、よりよい成果を発揮するために、自ら積極的に取り組むワークライフマネジメントを推進しています。トップレベルの育児介護支援制度、残業削減や年次有給休暇取得促進などの取り組みが認められ、日経WOMANが主催する「女性が活躍する会社Best100」に4年連続でランクインしました。

▶ 雑誌掲載(日経WOMAN2014年5月号)





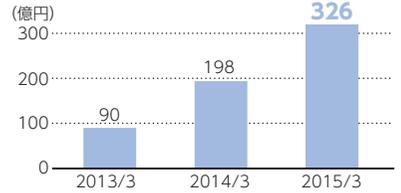
Service.2

## 介護報酬ファクタリングサービス

介護事業者は、国民健康保険団体連合会から介護報酬を受け取るまでに約2か月かかります。介護報酬を当社が前払いし、早期現金化することで運転資金を支援しています。



■介護報酬ファクタリングサービス取扱高



Service.3

## ドクターサポートローン・ケアワークサポートローン

### 【ドクターサポートローン】

開業地のロケーション調査から事業計画の策定、資金調達、機器導入、許認可業務など開業をトータルにお手伝いしています。

### 【ケアワークサポートローン】

開業や事業所開設に伴う多額の投資を、資金融資によってサポートする介護事業者向けのローンです。



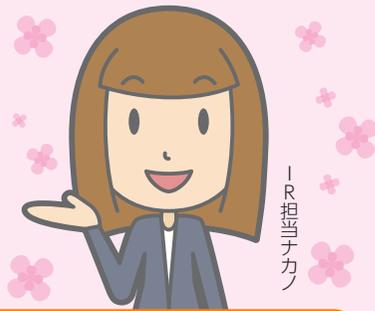
Service.4

## 法人・個人向け融資

法人向け融資は、資産に対するファイナンスを中心に展開しています。

個人向け融資は、住宅ローン・自動車ローンなど提携した企業の従業員を中心にご利用いただいています。





IR担当ナカノ

リコーリースの  
金融サービス事業は大きく分けて  
融資と手数料ビジネスがあります。

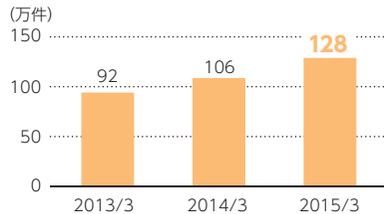
Service.1

集金代行サービス

当社が提携する金融機関・コンビニエンスストアとのネットワークを活かし、お客様の集金業務を代行しています。お客様の業務負担の軽減や資金回収の効率化などさまざまな面でサポートしています。



■集金代行サービスの月間取扱件数



Pick Up!!



株式会社Casa  
代表取締役 社長 宮地 正剛 様(左)  
執行役員 営業部長 川西 直人 様(右)



また、コンビニ収納サービスを利用してありますが、資金回収から当社入金が早いことで、キャッシュフローの改善に大変役立っています。

A

当社は、賃貸住宅の家賃保証システムの提供を行っています。リコーリースが株主に加わることで(2014年2月資本および業務提携)、お取引先からの信用力が増し、安心してお取引いただいています。

Q

事業内容とリコーリースとの取引について

A

国内には1800万戸の賃貸市場がありますが、家賃回収の手間で困っている中小の不動産賃貸業者や個人の家主さんがたくさんいます。リコーリースと協力して決済サービス・保証サービスをセットでご提案することで、今後もお客様の業務効率化をお手伝いしたいと考えています。

Q

今後リコーリースに望むことは?



## お取引先のニーズにあわせた リース提案で販売支援

当社のお取引先は、複合機、印刷機、ITシステム、ソフトウェア、商業設備などさまざまな商品を扱うので、どうしても効果的な販売支援や収益貢献ができるのか、日々勉強し、提案内容を考えいています。

最近では、新聞販売店向けに機器やシステムを販売しているプレッシオ様に対し、新聞販売テレマーケティングシステム（以下、テレマシステム）のメンテナンスリース<sup>\*1</sup>を提案しました。他のリース会社では、このようなクラウド型ソフトウェアのリース実績がないと言われ、お困りでしたので、当社に蓄積したITシステム製品のリースノウハウを活かし、テレマシステムの代金に加え、保守サービスの料も組み合わせて、お客様に

定額でご契約いただくリーススキームを提案しました。リース導入以来、この商品の販売数は順調に伸び、プレッシオ様、そしてそのお客様である新聞販売店にもたいへん喜ばれています。また今では、テレマシステム以外にも、メンテナンスリースをご活用いただいています。

最近では、いずれのベンダーもハードウェアを販売するだけではなかなか収益が上がらない状況があり、保守サービスを合わせてご契約いただけるメンテナンスリースは、ベンダーの収益に貢献するリーススキームです。今後幅広い業種で提案していきたいですね。



お取引先様の声

他社にはないリース提案で、  
新商品の販売促進に  
大いに貢献してくれました。

株式会社プレッシオ  
事業開発/イノベーション本部 金森 健太 様  
営業本部 田中 結子 様

高いシェアを保有する新聞広告丁合機の製品メーカー。新聞販売店向けの新規商材で事業立ち上げ中。



左から金森様、田中様、リコーリース杉山

当社では、お客様である新聞販売店の多くが販売部数の減少に悩んでいるなか、何かお役に立てないかと、テレマシステムをお勧めすることにしました。しかし、クラウド型ソフトウェア<sup>\*2</sup>は、リース取り扱い実績がなかったため、販売活動のネックになっていました。そんな時、リコーリースの杉山さんがクラウド型ソフトウェアと、保守サービスを組み合わせたリーススキームを提案してくれました。

他社では扱ってもらえなかったのが非常に助かったうえに、非常に素早く対応してくれたおかげで、テレマシステムは発売以来、急激に売上を伸ばしています。今後も、ビジネスチャンス獲得のパートナーとしてリコーリースには大いに期待しています。

### 用語解説

#### ※1:メンテナンスリース

物件のリースと保守サービスをあわせ、定額で組まれたリーススキーム。契約や更新の手間も少なく、サポートやアップデートが必要な製品やソフトウェアの導入に適している。

#### ※2:クラウド型ソフトウェア

個別のサーバーを所有せず、インターネットなどのネットワークを通じてソフトウェアの利用環境を構築しているシステム。



首都圏支社 杉山 晃輔

入社以来、東京を飛び回る日々。営業職になって何にでも興味が持てるようになったことが自分の成長。

当社では、お取引先の課題に深く入り込み、販売支援活動を展開しています。今回は、首都圏支社の営業社員とのお取引先に現場の様子を聞いてみました。

首都圏支社 杉山 晃輔

- ① 8:30 … 出社 / 9:00 … 仕事開始  
朝はデスク業務。夜間に入った案件の審査を担当部門に依頼。書類作成など。上司との情報共有もこの時間帯。
- ② 10:00 … お取引先へ  
お取引先と情報交換を密に行い、販売支援活動を展開。担当エリアを中心に首都圏または地方にも出向く。
- ③ 13:00 … 帰社  
デスクに戻り、お取引先の依頼に基づいて書類や提案書を作成。
- ④ 14:30 … 再びお取引先へ  
一日平均して5社くらいを訪問。移動中も電話で依頼が多く入る。メールも携帯で即時レスポンス。
- ⑤ 18:00 … お取引先とアポ〜帰宅  
お取引先と飲み会を行うことも。帰宅後はインターネットや業界紙で情報収集。資格取得の勉強も。



ベンダー（販売会社）のビジネスパートナーとして、収益に貢献するリースを提案

東京・城北城東エリアで、リコー販売店を含む、さまざまなベンダーを担当しています。この地区は、三十年にわたり、当社を信頼してお付き合いただいているお取引先も多いことから、お取引先の期待にお応えできるよう最大限の努力をしています。現在は、お取引先の収益に貢献するリースの提案を増やし、会社が持続的に成長していける仕組みづくりに注力しています。

ともすれば、リース会社は料率だけで比較されがちですが、それだけで決められると収益が上がらないだけでなく、安定した取引を継続し、信頼関係を築くことが難しくなってしまう。そのため、料率だけで勝負するのではなく、お取引先の収益向上を実現するさまざまなサポートや提案をしていくことで、当社をパー

トナーに選んでいただけるよう、力を注いでいます。

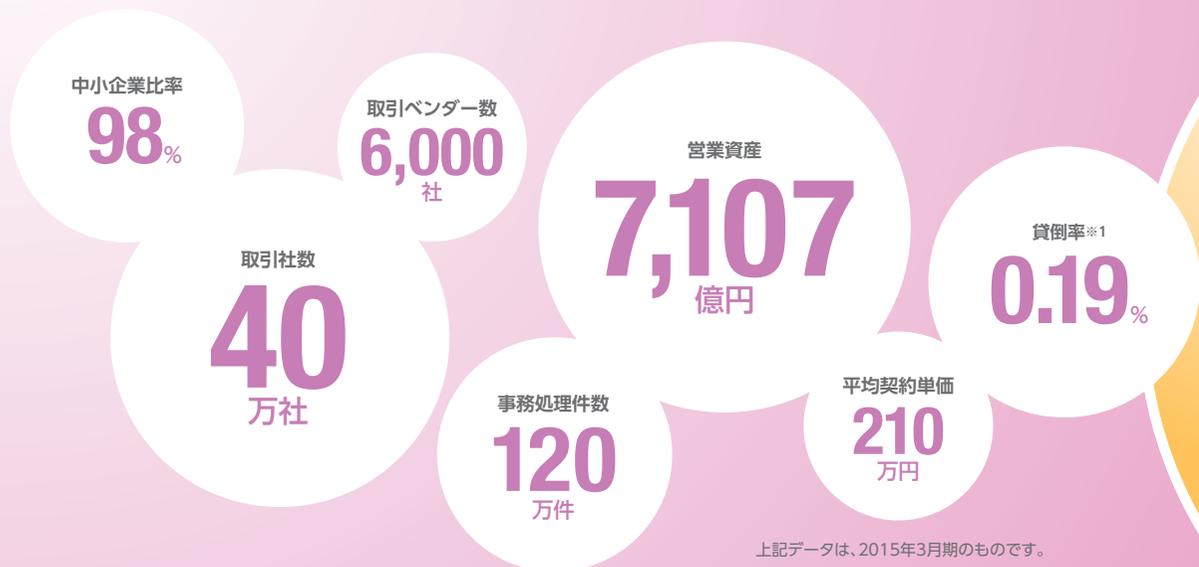
それには、私自身もビジネスや商品に関するさまざまな知識が必要です。金融の営業は世間のあらゆることに興味を持つことがとても大切だと実感しています。



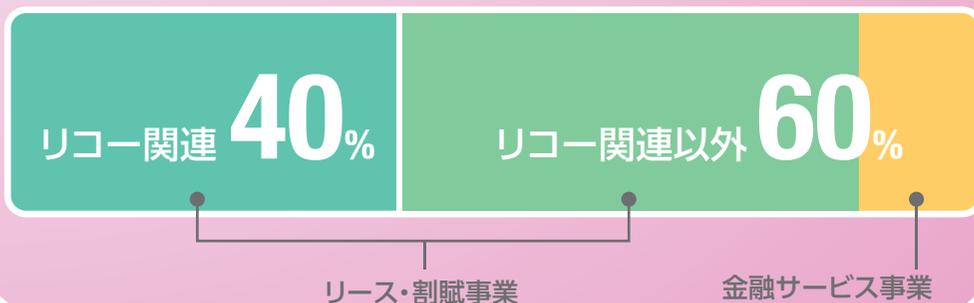
日々勉強の毎日です!!

## 数字で見るリコーリース

中小企業のお客様を基盤に、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。



### 【取扱高※2の内訳】



### ■ リコーリースの3つの強み

#### 1. 販売支援リース

ベンダー※3(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

#### 2. 効率的な業務体制

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する体制を構築

#### 3. 高い格付※4

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)	A+
JCR(日本格付研究所)	AA-

※1 貸倒率：貸倒損失額÷営業資産の平均残高。

※2 取扱高：リース、割賦および融資を契約実行した金額の総額。

※3 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、医療機器や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。

※4 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。上記は2015年3月31日現在のものです。

# リコー関連を起点に事業領域を拡大

3rd

金融サービス  
事業

お客様へ付加価値の高い  
サービスを提供!

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。



グローバル  
マネーカード



集金代行  
サービス



介護報酬  
ファクタリング  
サービス



法人向け  
融資

1st

リコー関連

リコーグループの販売支援  
としてリースを開始

当社は、リコー製品の  
販売支援を目的に設立されました。



複写機  
複合機



印刷機



LED照明



プリンター



プロジェクター

2nd

重点分野

お客様のニーズをとらえ  
事業領域を拡大

リコー関連で培った仕組みを「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、医療機器、環境関連機器など  
取り扱い分野を拡大しています。



事務用機器・  
情報関連機器



医療機器



環境関連機器



車両・輸送用  
機器



建設機械



リコーリースの法則くん

新しい事業に  
挑戦していきます。



[事業のご報告]

# 事業理解編

2015年3月期

(2014年4月1日～2015年3月31日)

リコーリースの事業領域 .....	1
特集① 現場に密着! 営業社員の販売支援活動 .....	3
特集② 金融サービス事業のご紹介 .....	5
リコーリースダイジェスト .....	7
教えて! リコーリース .....	9

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



表紙  
180度見  
ご覧いた