

2021年3月期
(2020年度)
第2四半期
決算説明会

RICOH
imagine. change.

2020年10月28日
リコーリース株式会社

Intentionally blank



1. 2021年3月期 第2四半期 連結業績報告
2. セグメント別 業績報告
3. 2020年度～2022年度 中期経営計画およびトピックス
4. 2021年3月期 連結業績予想
5. 参考資料

1 . 2021年3月期 第2四半期 連結業績報告



1. 増収減益

売上高は11期連続増収、売上総利益は3期連続増益

新型コロナウイルス感染症の影響による貸倒引当金の増加で、営業利益および四半期純利益は減益

2. 営業資産 9,438億円（前期末比△506億円）

リース債権流動化の実施と新型コロナウイルス感染症の影響による取扱高の減少により、営業資産は減少

3. 2020年度～2022年度 中期経営計画の目標値を発表

中期経営計画目標値および長期的な成長イメージを提示

4. 2021年3月期 業績予想は、期初予想から変更なし

期初に公表した通期予想を実現する

※当資料では、「親会社株主に帰属する四半期純利益」および「親会社株主に帰属する当期純利益」を、それぞれ「四半期純利益」および「当期純利益」と表記

- 営業資産利回りの改善と大口債権の早期返済により、売上高および売上総利益は順調に推移
- コロナ禍の影響を慎重に検証し、個別債権への貸倒引当金を計上

単位：億円

	2020/3期 2Q累計実績	2021/3期		2021/3期 通期予想	進捗率
		2Q累計実績	伸率		
売上高	1,657	1,735	4.7%	3,304	52.5%
売上総利益	176	188	6.7%	369	51.1%
販売費及び一般管理費	86	99	15.2%	202	49.1%
貸倒引当金繰入額	12	19	59.3%	32	60.3%
営業利益	90	89	△1.4%	167	53.6%
経常利益	90	87	△3.2%	164	53.5%
当期純利益	62	60	△3.0%	113	53.5%

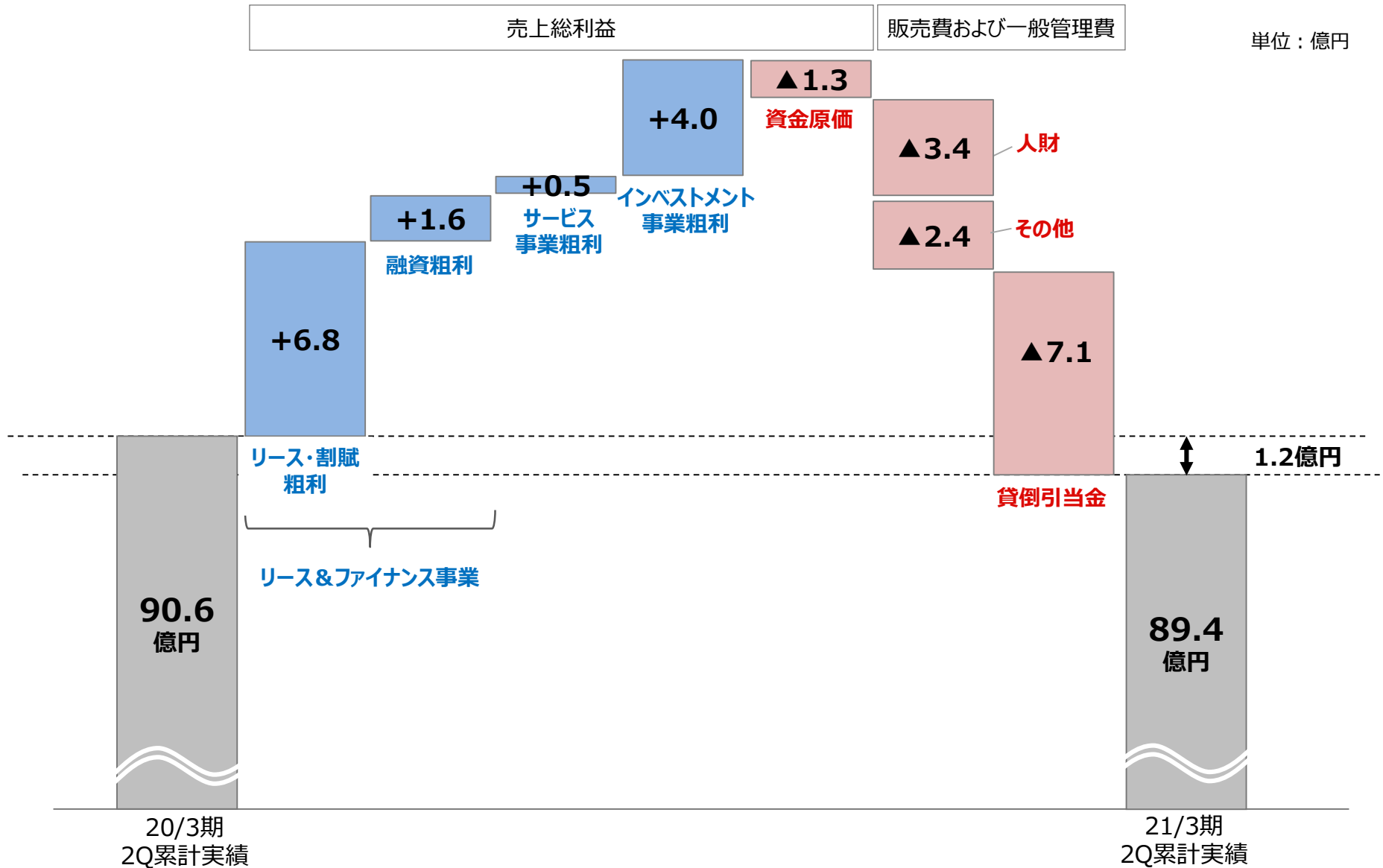
前年差

1株当たり配当金（円）	45.00	45.00	—	95.00	—
1株当たり純利益（円）	201.56	196.30	△5.25	366.59	—
配当性向	22.3%	22.9%	0.6%	25.9%	—
ROA（総資産当期純利益率）	1.16%	1.06%	△0.10%	0.97%	—
ROE（自己資本利益率）	7.1%	6.6%	△0.5%	6.1%	—

※ROAおよびROEの実績は、年換算した数値を記載



営業利益の前年比増減要因



連結貸借対照表

- ・ オフバランスのリース債権流動化を実施し、総資産は前期末と比べ減少
- ・ 流動性リスク対応のための手元資金を確保

単位：億円

	2020/3期	2021/3期	
	期末	2Q末	前期末増減
現金及び預金	8	212	203
リース債権及びリース投資資産	5,975	5,399	△575
割賦債権	1,721	1,721	△0
営業貸付金	1,816	1,842	26
賃貸資産	502	530	27
貸倒引当金	△96	△106	△9
その他資産	1,579	1,754	175
資産 合計	11,507	11,354	△153

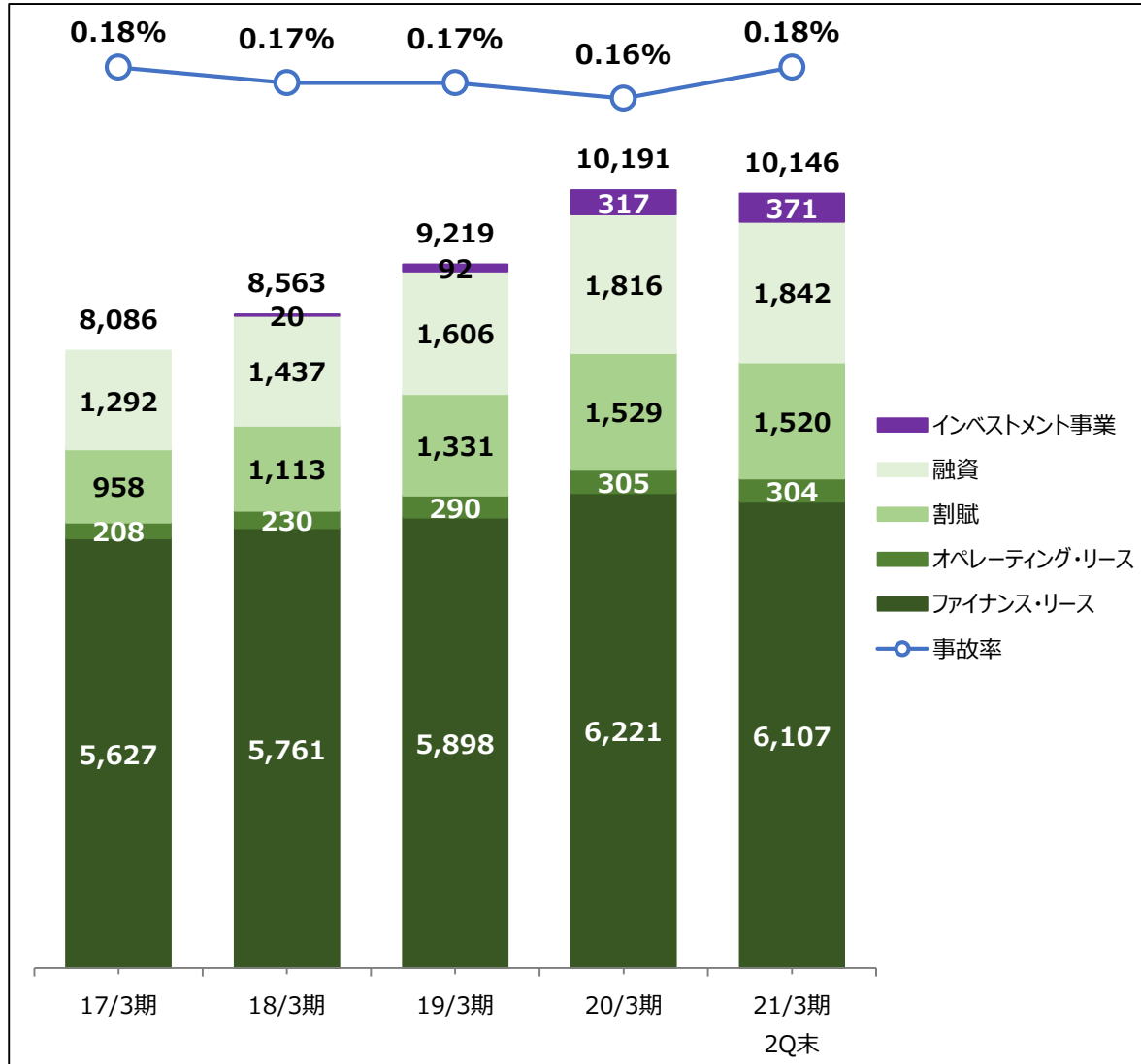
	2020/3期	2021/3期	
	期末	2Q末	前期末増減
短期有利子負債	2,111	2,231	119
長期有利子負債	6,084	5,837	△247
債権流動化債務	400	400	0
その他負債	1,094	1,021	△73
負債 合計	9,690	9,489	△200
資本の部	1,816	1,864	47
負債資本 合計	11,507	11,354	△153

※貸倒引当金は、流動資産および固定資産の合計を記載
 ※1年以内返済予定の長期債務は、短期有利子負債に含む



営業資産と事故率

単位：億円



- 新型コロナウイルス感染症の影響による取扱高の減少により、営業資産は前期末から44億円減少
- 事故損失額は増加するも、事故率は低位で推移

※営業資産はリース債権流動化を控除しない残高を表示
(21/3期2Q流動化金額：708億円)

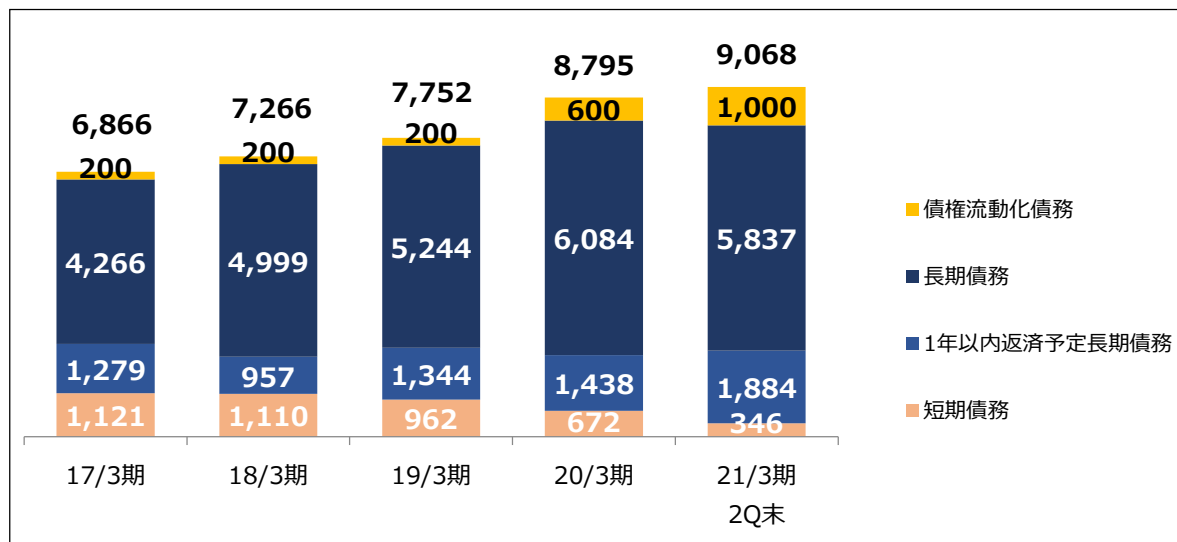
※事故率 = 事故損失額 ÷ 営業資産平均残高
(21/3期2Qは、事故損失額を年換算して事故率を算出)



調達総額と資金原価

調達総額

単位：億円

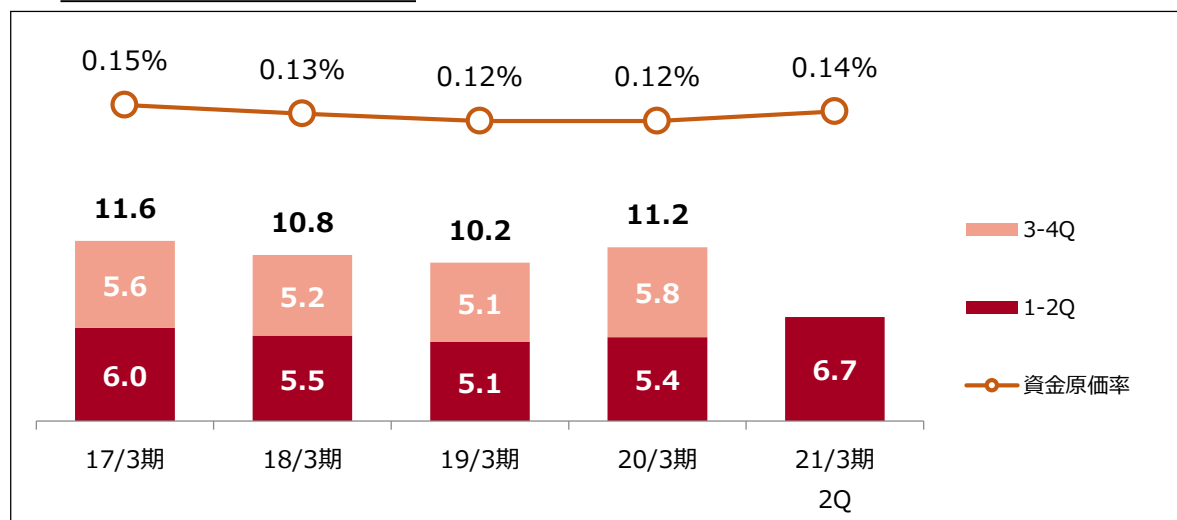


- ・ 債権流動化実施により、資金調達を多様化
- ・ 手元資金の確保により、有利子負債は一時的に増加

※債権流動化債務は、オフバランス調達を含む残高を表示

資金原価・資金原価率

単位：億円



- ・ 有利子負債増加と一時的な調達環境の悪化により、資金原価は増加

※資金原価率 = 資金原価 ÷ 営業資産平均残高

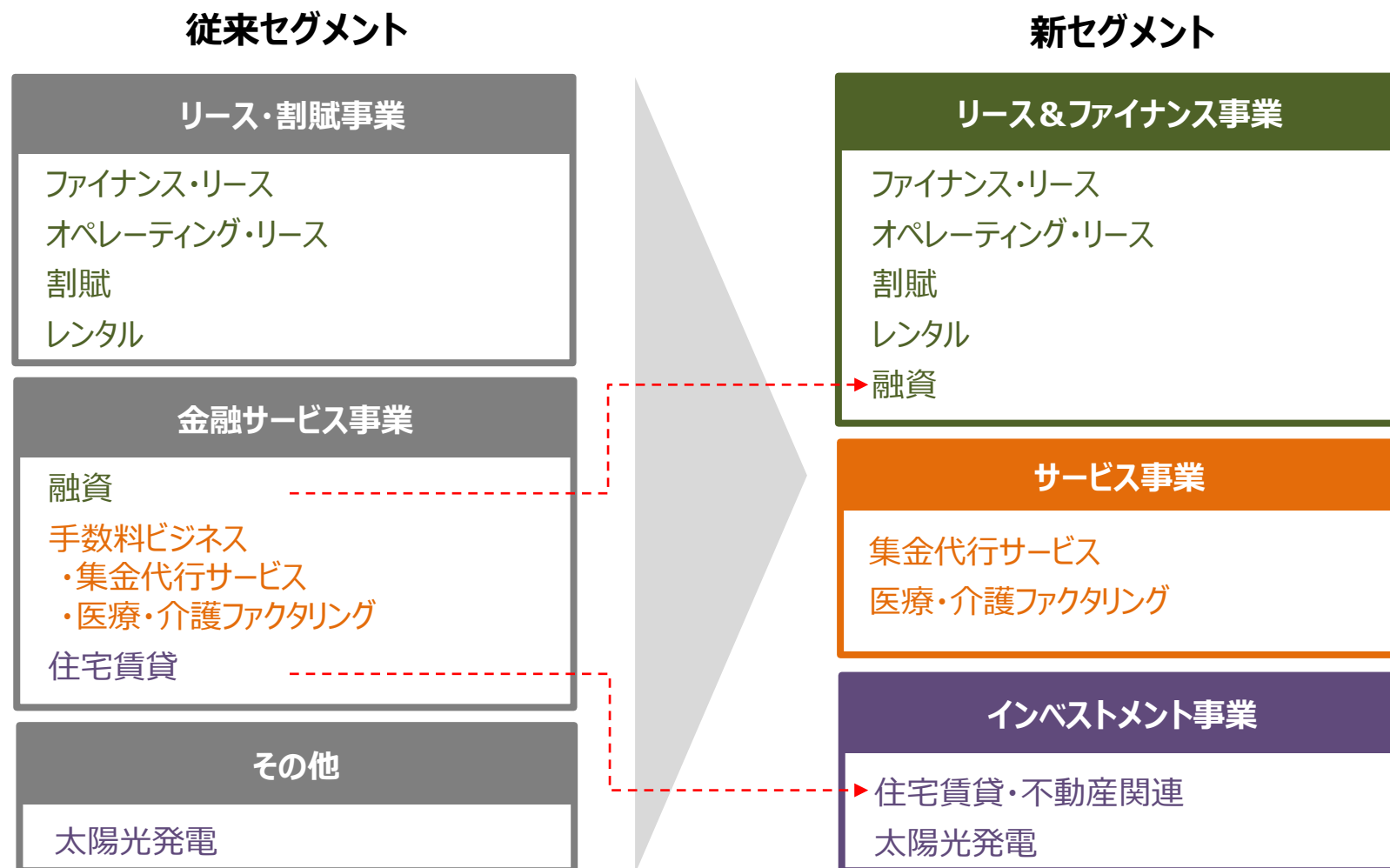
※21/3期2Qは、資金原価を年換算して資金原価率を算出

2. セグメント別 業績報告



セグメント変更の概要

- 管理区分の見直しに伴い、第1四半期より報告セグメントの区分を変更



- リース&ファイナンス事業は、資産利回りの改善継続。売上総利益は伸長するも、貸倒引当金の増加により減益
- サービス事業、インベストメント事業 とともに増収増益

■ 売上高および損益

単位：億円

	2020/3期 2Q累計実績	2021/3期	
		2Q累計実績	伸率
リース&ファイナンス事業			
売上高	1,627	1,696	4.2%
セグメント利益	88	86	△2.8%
サービス事業			
売上高	26	27	2.9%
セグメント利益	7	8	4.9%
インベストメント事業			
売上高	3	12	211.5%
セグメント利益	0	3	335.5%

■ 営業資産

単位：億円

	2020/3期 期末	2021/3期	
		2Q末	前期末増減
リース&ファイナンス事業	9,874	9,775	△98
インベストメント事業	317	371	54

※リース債権流動化を控除しない残高を表示



リース&ファイナンス事業 営業実績

- 新型コロナウイルス感染症の影響と、前年の消費増税前の駆け込み・OSマイグレーション需要の反動減により、取扱高は減少
- 新規契約獲得利回りは、引き続き改善を継続

■ 取扱高（商品別）

単位：億円

	2020/3期	2021/3期	
	2Q累計実績	2Q累計実績	伸率
ファイナンス・リース	1,567	1,189	△24.1%
オペレーティング・リース	88	88	△0.2%
リース計	1,656	1,277	△22.9%
割賦	542	417	△23.1%
リース・割賦 合計	2,199	1,695	△22.9%
融資	241	198	△17.8%
リース&ファイナンス事業 取扱高 合計	2,441	1,894	△22.4%

■ リース・割賦 取扱高（機種別）

単位：億円

	2020/3期	2021/3期	
	2Q累計実績	2Q累計実績	伸率
事務用・情報関連機器	1,082	855	△20.9%
医療機器	197	155	△21.2%
産業工作機械	251	211	△15.8%
商業・サービス業用機器	184	109	△40.8%
車両・輸送用機器	120	105	△12.4%
その他	363	257	△29.1%
リース・割賦 取扱高 合計	2,199	1,695	△22.9%

リース事業協会
(4月-8月累計)
伸率

△12.2%
△14.7%
△22.8%
△22.1%
△17.0%
△10.4%
△15.4%

環境関連	281	265	△5.6%
------	-----	-----	-------

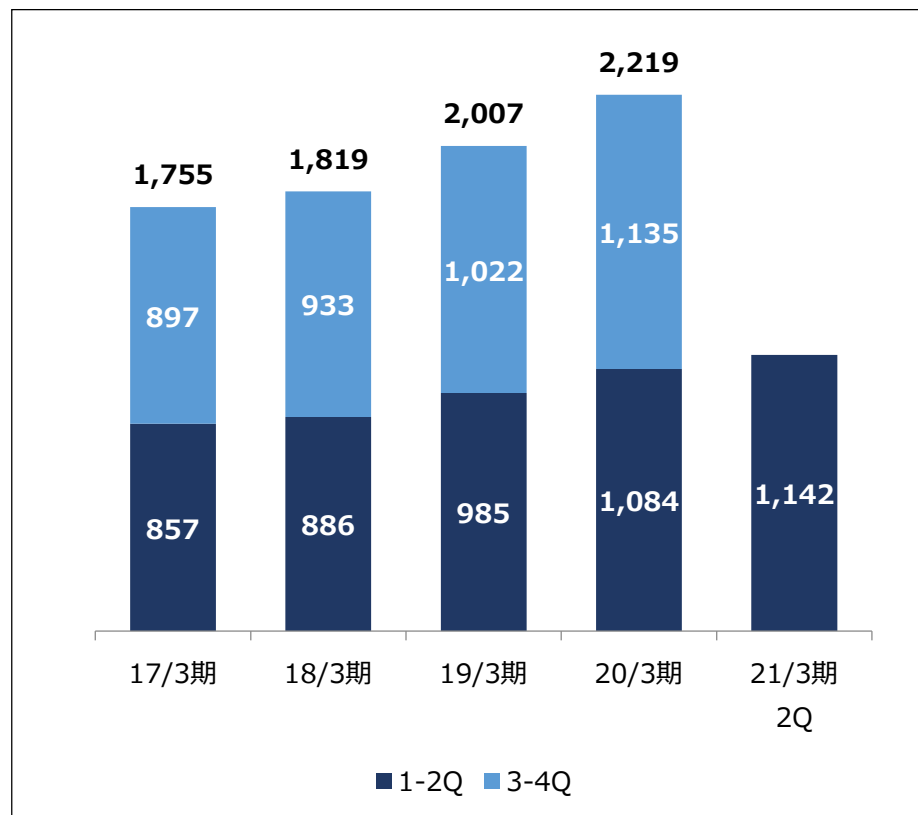
※環境関連は、上記取扱高の内数



- 集金代行サービスの取扱件数は、継続して増加
- 医療・介護ファクタリングは、資金ニーズの拡大により、新規案件および既存顧客の増店案件が伸長

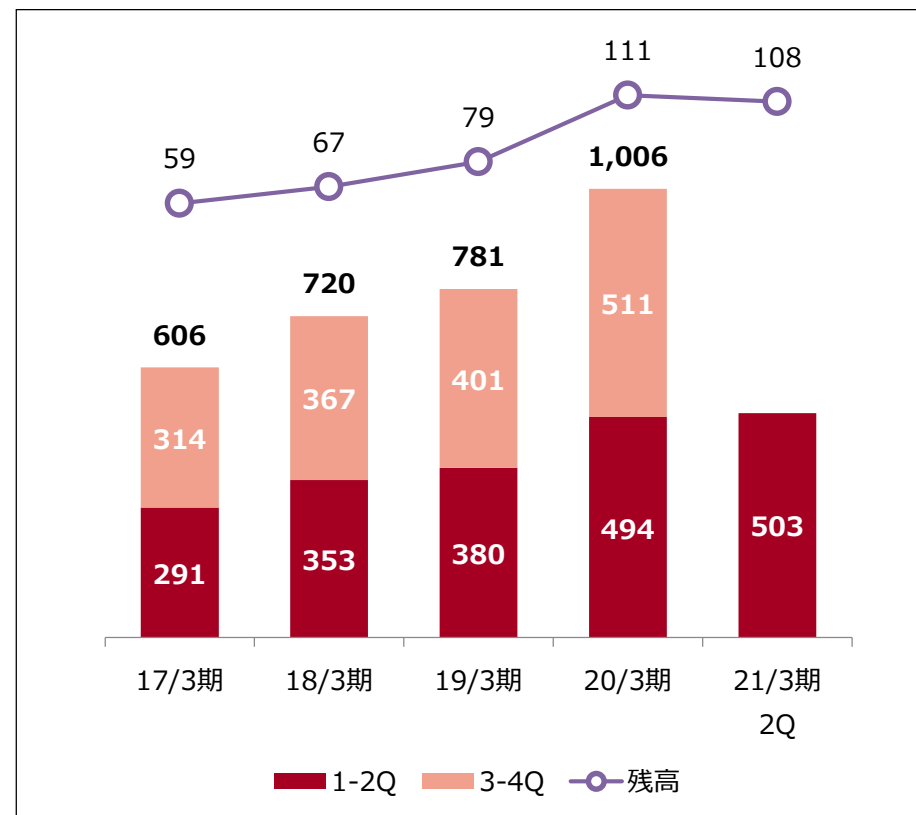
■ 集金代行サービス取扱件数

単位：万件



■ 医療・介護ファクタリング取扱高

単位：億円





- 太陽光発電は順調に事業投資を伸ばすも、新型コロナウイルス感染症による工事遅延の影響で、進捗はやや鈍化
- 住宅賃貸・不動産関連は、慎重なスタンスを維持

■ 事業投資額

単位：億円

	2020/3期 2Q累計実績	2021/3期	
		2Q累計実績	伸率
太陽光発電	9	28	209.6%
住宅賃貸・不動産関連	39	43	8.4%
インベストメント事業投資額 合計	49	71	46.5%

■ 営業資産

単位：億円

	2020/3期 期末	2021/3期	
		2Q末	前期末増減
太陽光発電	83	107	24
住宅賃貸・不動産関連	234	264	30
インベストメント事業 営業資産 合計	317	371	54



3. 2020年度～2022年度 中期経営計画 および トピックス



「個を中心に据えた経営」で
環境・社会・経済における良い循環を創造し
豊かな未来への架け橋となる

持続可能な
循環社会の創造

『循環創造企業へ』

『リースの先へ』

リース
割賦

金融
サービス

基盤事業周辺の新事業へ進出

個を中心に据えた経営の実現

- ・Environment ⇒ 環境循環
- ・Social ⇒ ソーシャル&コミュニティ
- ・Governance ⇒ ビジネス&ガバナンス

継続的な価値創造

社会への
貢献

お客様への
貢献

社員
ハピネス

2017～2019年度中計

2020～2022年度中計

5～10年後



トレンド

- ・人口動態の変化
- ・地球環境の変化
- ・テクノロジーの飛躍

持続可能な 循環社会の創造

企業価値向上

- ・収益性
 - ・資産効率
- 施策展開・伸長

積極的な資本政策

継続的な価値創造

- 社会への貢献
- お客様への貢献
- 社員ハピネス

経営理念

私達らしい金融サービスで
豊かな未来への架け橋となる

- ・誠実な事業活動
- ・想定を超えるサービス
- ・楽しくいきいき
- ・企業価値の増大

事業 成長

【E】環境循環

再生可能エネルギー、3R循環

【S】ソーシャル&コミュニティ

快適多様な暮らしの場創り、地域医療

【G】ビジネス&ガバナンス

ベンダーリースNo.1、ユニークなサービス

基盤 強化

組織能力

磐石なインフラ

品質管理

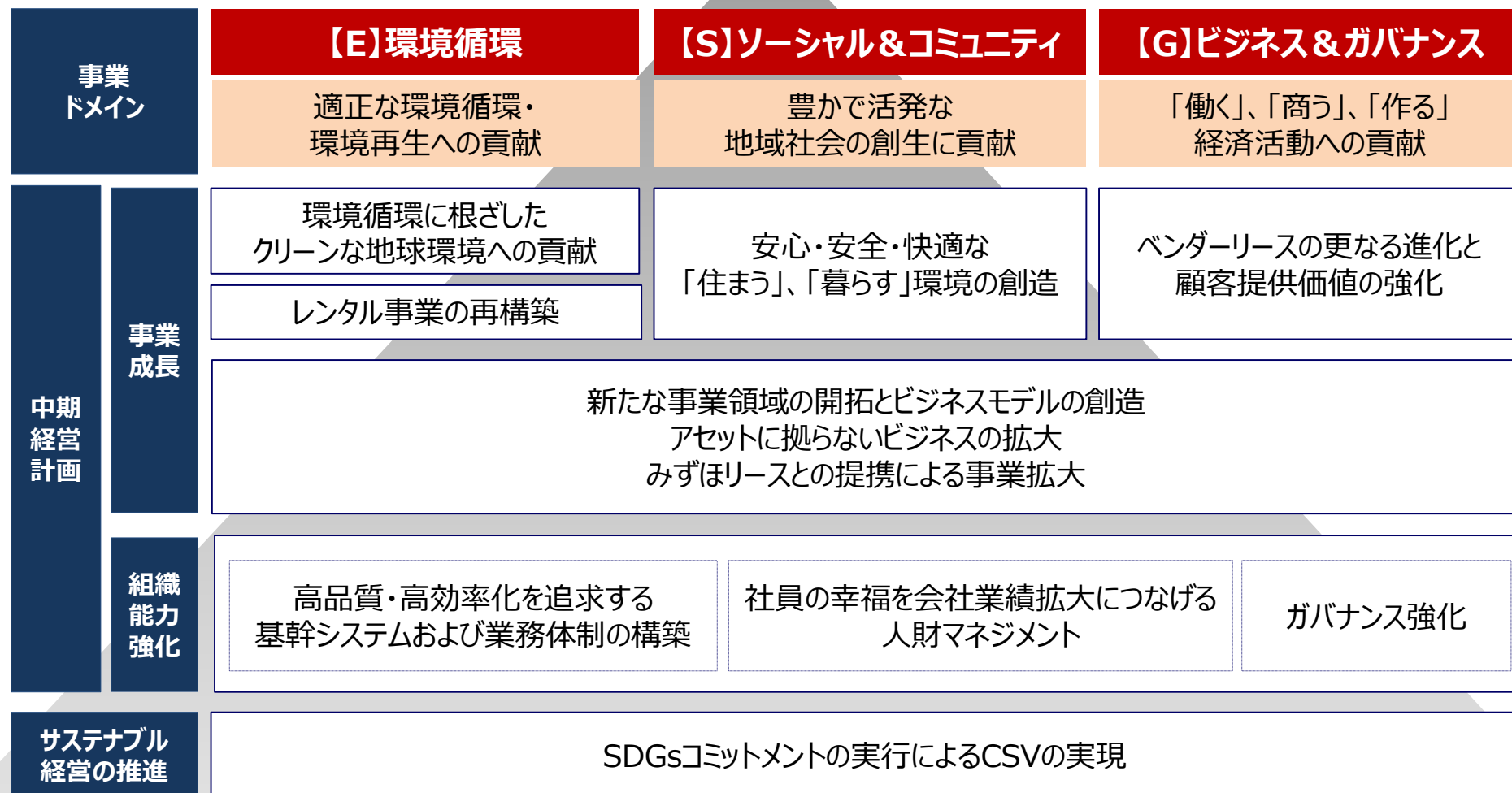
ガバナンス、内部統制、経営品質

SDGsコミットメントの実行



2020～2022年度 中期経営計画 目指す姿の実現のための戦略図

『循環創造企業へ』





2020～2022年度 中期経営計画 目標

	2019年度実績	2022年度目標
営業利益	170億円	200億円
ROA (純利益/総資産)	1.08%	1.1%以上
ROE (純利益/株主資本)	6.6%	6.7%以上
営業資産残高	10,191億円	12,000億円

※債権流動化などの控除前残高

【利益拡大イメージ】

■リース&ファイナンス事業

工夫と効率性を高め、堅調推移を中長期的に確保。2020年～22年度中計にて、その為のベースを構築

■サービス・インベストメント事業

住宅賃貸やエクイティ投資、発電事業、集金代行やファクタリングは、2020年～22年度中計で伸長、そして事業の柱に

■新規事業

経営理念および中長期的視点として「E・S・G」の観点を追究し続け、事業を創造

2020～22年度 中計

2023年度～

10年後

【新規事業への取組】

- 周辺分野の事業化
 - ↳ RiLTA（給与前払いサービス）、売掛債権保証に加え、再生エネルギー関連等、新規サービスを強化
- 新領域への進出
 - ↳ 住宅関連、サブスクリプション協業、海外展開を検討
 - ↳ オーガニックな成長に加え、成長ドライバーとしてM&Aも視野
 - 環境（発電事業関連、等）、医療・介護（遠隔診療、介護関連、等）
 - オフィス（オフィス仲介・業務BPO、等）、住生活（仲介・管理・リフォーム周辺、等）
 - 関連する各種Tech企業（ベンチャー）
 - ↳ みずほリースおよびリコグループとの業務提携により、上記あらゆる領域での効果を期待



2020～22年度中計で道筋をつけ、循環と創造で企業価値を飛躍させる

長期指標 (10年後)

営業利益 300億円以上 (現在の倍)	ROA 1.3% ROE 8%
一人当たり生産性 1.4倍	配当性向 35%

ノンアセット事業を
中心とした
新規事業の発掘・構築

経営理念実現のための
サステナビリティ経営の
継続促進

サービス事業・
インベストメント事業を
第二第三の柱へ

事業成長を確実に
実現する人財と
インフラの強化

中期経営計画：事業成長戦略④
新たな事業領域の開拓とビジネスモデルの創造

ESGにフォーカスした200億円の投資枠を新設

目的
狙い

- スタートアップ投資を通じ、環境や社会課題に対し、ポジティブなインパクトを生み出す
- 投資先との事業連携を通じ、新たなサービスを創造し、企業価値の向上を図る

投資枠
概要

総投資枠

200億円

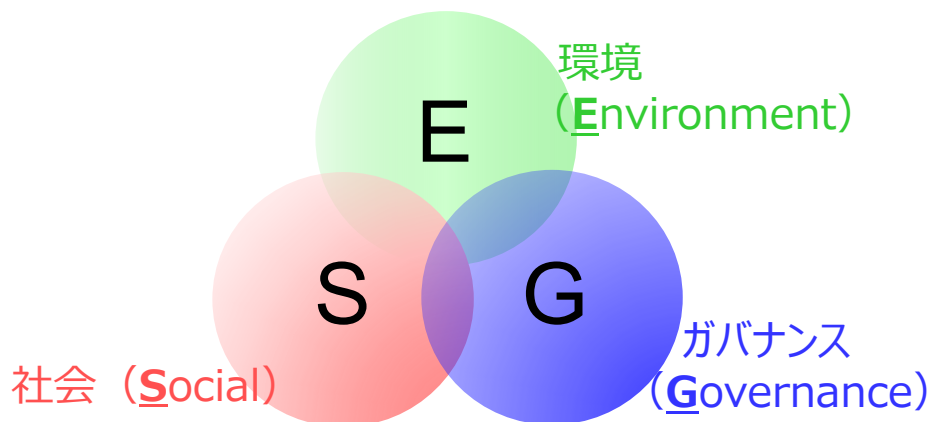
投資期間

10年程度

投資規模

数億円（1社あたり）

投資
対象



投資テーマ

- エネルギー
- ヘルスケア
- AI
- IoT
- ロボティクス 等

Topics2: 既存事業の強化および新たな事業機会の創出

中期経営計画：事業成長戦略⑦ みずほリースとの提携による事業拡大

20年3月 リコー、みずほリースと三社間の業務提携（同年4月 それぞれの持分法適用関連会社に）

目的 狙い

MIZUHO みずほリース

- 大企業・中堅企業のお客様との強固なリレーション
- お客様のバランスシートや事業戦略上の課題を解決するソリューション提供
- 注力分野をはじめ、拡大するビジネスフィールドでの取り組み



リコーリース株式会社

- 中小企業中心の顧客基盤 取引先 約40万社
- 約6,000社のベンダーとの取引で培われたベンダーファイナンスのノウハウ
- ITを活用した業務プロセス等、大量の契約を高効率・高品質で処理する業務体制

既存事業の強化および新たな事業機会の創出

進捗と 今後の 展開

複数の分科会および個別協議に分け、実績の早期発現・最大化を目指し、具体的協議を進捗中

リコーリースの強みを活かした
ベンダーファイナンススキーム構築

- ✓ みずほリース顧客への展開により、両社ビジネスチャンス拡大

両社それぞれが強みを持つ**商品の相互顧客提供**によるサービスの向上

- ✓ リコーリース集金代行サービスで試行中

個別**協調**および**紹介案件**の組成推進

リコーリースが保有する顧客接点の仕組やアプリケーションを中心とした**現有システムの活用推進**

その他、**新たな価値創造**に向け
中期的な**協業分野検討**

- ✓ 医療分野や環境分野

Topics3: サステナビリティ経営の推進

「サステナビリティに対する考え方」を策定し、新たに4つのマテリアリティを特定
サステナビリティ中期経営計画の実行により、サステナビリティ経営を推進
詳細な取り組み内容は、20年9月に初めて発行した統合報告書に掲載

サステナビリティ経営全体像

経営理念

サステナビリティに対する考え方

当社グループは、経営理念の実現に向け、誠実な企業活動を通じて社会との共通価値を創造し、サステナブルな社会を目指し、取り組みを推進していきます。

マテリアリティ（重要課題）

中長期ビジョン「循環創造企業へ」

サステナビリティ中期経営計画

新たに特定したマテリアリティと取り組みテーマ



クリーンな地球環境を
つくる

- ①気候変動の緩和と適応
- ②資源循環



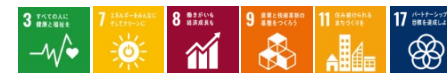
持続可能な経済の
好循環をつくる

- ⑥事業を通じた共通価値の創造
- ⑦グループ各社・取引先との
パートナーシップ強化



豊かな暮らしをつくる

- ③住まう（住み続けられる）コミュニティ創り
- ④生活基盤の充実
- ⑤コミュニティとの協働・連携



ハピネスな会社、
そして社会をつくる

- ⑧ダイバーシティ&インクルージョン
- ⑨人財育成
- ⑩健康経営を基盤とした働き方改革の実現





4. 2021年3月期 連結業績予想

- 先行き不安から企業の設備投資は抑制傾向が継続するも、経済活動は徐々に再開し、営業活動も回復
- 支払猶予要請件数は2Q以降減少傾向。行政の資金繰り支援等も影響し、事故損失も低位で推移の見通し

セグメント	1Q	2Q	3Q・4Q見通し
リース&ファイナンス事業	「緊急事態宣言」により新規契約活動縮小 - 支払猶予要請を受け貸倒引当金増加	- 非対面活動の積極化 - 全般的に厳しいが、環境車両など業況回復分野も - 支払猶予要請件数は1Q比大幅減	- 非対面活動の継続 - 短期レンタルなどの需要獲得 - 新規支払猶予要請、事故損失は低位を見込む
サービス事業	新規契約活動縮小も既存顧客が全体を牽引	集金代行、ファクタリングとも既存顧客を中心に堅調	1Qの営業活動縮小が影響し成長率は鈍化 - Web、DM等の非対面強化
インベストメント事業	不動産関連は慎重なスタンス	太陽光発電の一部で工事の遅れ	市況の様子見が続く案件選別し取組
その他	「間引休暇」により出社人数減らし業務継続	出社人数は2/3以下とし在宅やリモート会議を推進	- 業務プロセス見直し業務改善 - 働き方改革の一環で全社PCシンクライアント化

- 新型コロナウイルス感染症などの影響により減収減益を予想（2020年5月決算発表時の公表通り）
- 1株当たり配当金は95円と26期連続増配、配当性向は25.9%を予想

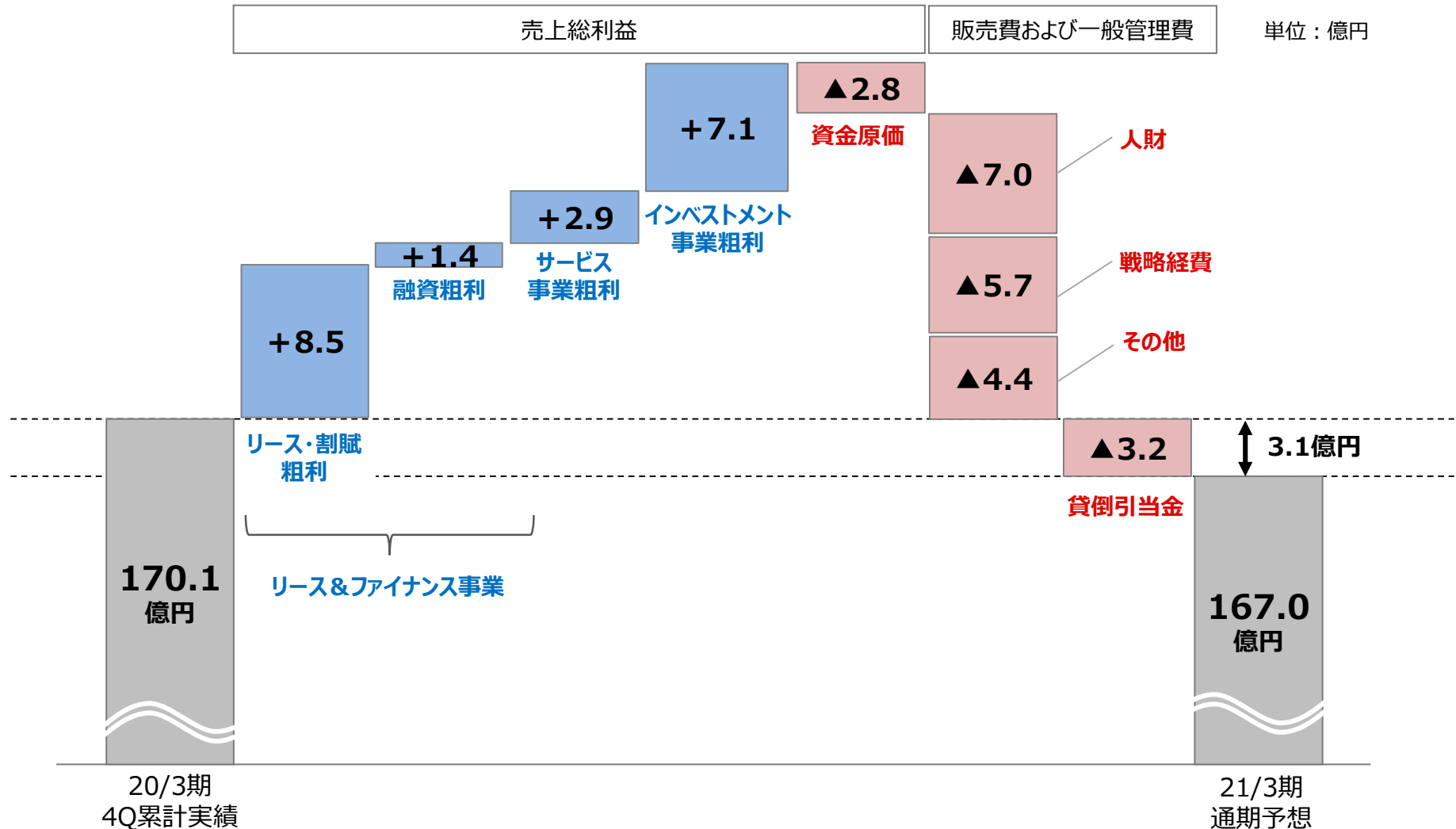
単位：億円

	2020/3期		2021/3期	
	通期実績	伸率	通期予想	伸率
売上高	3,322	5.8%	3,304	△0.6%
売上総利益	351	6.8%	369	4.9%
販売費及び一般管理費	181	15.9%	202	11.2%
貸倒引当金繰入額	28	76.4%	32	11.1%
営業利益	170	△1.5%	167	△1.9%
経常利益	170	△1.7%	164	△4.0%
当期純利益	118	△1.0%	113	△4.5%
	前年差		前年差	
1株当たり配当金(円)	90.00	10.00	95.00	5.00
1株当たり純利益（円）	382.80	0.20	366.59	△16.21
配当性向	23.5%	2.6%	25.9%	2.4%
ROA（総資産当期純利益率）	1.08%	△0.11%	0.97%	△0.11%
ROE（自己資本利益率）	6.6%	△0.4%	6.1%	△0.5%



営業利益の前年比増減要因 予想

- 新型コロナウイルス感染症による取扱高の減少などにより、営業資産の積上げスピードは鈍化
- 組織能力強化戦略に基づく、事業基盤（人的リソース、ITインフラ）強化のための投資を継続、貸倒引当金も増加





単位：億円

	2020/3期		2021/3期	
	期末	前年増減	期末予想	前年増減
ファイナンス・リース	6,221	323	6,270	48
オペレーティング・リース	305	15	310	4
リース計	6,527	339	6,580	52
割賦	1,529	197	1,580	50
リース・割賦 合計	8,057	536	8,160	102
融資	1,816	210	2,060	243
リース&ファイナンス事業	9,874	747	10,220	345
インベストメント事業	317	224	650	332
営業資産 合計	10,191	972	10,870	678

※債権流動化などの控除前残高を表示

Intentionally blank

5. 參考資料

単位：億円

	2020/3期		2021/3期		2021/3期	
	2Q累計実績	伸率	2Q累計実績	伸率	通期予想	伸率
売上高	1,657	6.7%	1,735	4.7%	3,304	△0.6%
リース料収入	1,178	3.1%	1,206	2.4%	2,331	△2.2%
割賦売上高	255	4.0%	246	△3.7%	532	4.1%
営業貸付収益	15	9.2%	17	14.2%	38	15.7%
受取手数料	30	7.2%	30	△0.1%	61	△0.5%
その他の売上高	177	44.6%	234	31.9%	342	2.7%
売上原価	1,481	6.3%	1,547	4.5%	2,935	△1.2%
リース料原価	1,066	2.6%	1,088	2.1%	-	-
割賦原価	240	3.3%	229	△4.5%	-	-
資金原価	5	6.7%	6	24.1%	-	-
その他の売上原価	169	45.7%	222	31.2%	-	-
売上総利益	176	9.5%	188	6.7%	369	4.9%
販売費及び一般管理費	86	14.7%	99	15.2%	202	11.2%
営業利益	90	4.9%	89	△1.4%	167	△1.9%
経常利益	90	4.1%	87	△3.2%	164	△4.0%
当期純利益	62	4.2%	60	△3.0%	113	△4.5%



- 既存ビジネス強化と新規ビジネス創出により、事業活動を通じた社会的課題解決を図る

ESG	ドメイン	サブドメイン
E	● 環境循環 適正な環境循環・環境再生への貢献	エネルギー（創エネ・省エネ）
		3 R（リデュース、リユース、リサイクル）
S	● ソーシャル&コミュニティ 多様なお客様に安心・安全な 「住まう」、「暮らす」環境を実現し、 豊かで活発な地域社会の創生に貢献	ヘルスケア&ウェルネス
		レジデンス&ライフサポート
G	● ビジネス&ガバナンス 社会が持続的成長をするための 「働く」、「商う」、「作る」経済活動への貢献	ワーク&コマース
		インダストリー & インフラストラクチャー



2020～2022年度 中期経営計画 事業成長戦略-1

事業成長戦略

施策

1

ベンダーリースの更なる進化と顧客提供価値の強化



- ・更なるベンダー支援機能の充実
- ・顧客向けポータル構築による提供価値の強化
- ・資産の更なる優良化のための施策の展開

2

安心・安全・快適な「住まう」、「暮らす」環境の創造



- ・住宅賃貸事業+周辺サービスによる地域社会再生への貢献
- ・外部環境に合わせた多様なローンの提供
- ・ヘルスケア&ウェルネス分野のソリューション営業の強化

3

環境循環に根ざしたクリーンな地球環境への貢献



- ・再生可能エネルギー分野でのファイナンス提供と発電事業投資
- ・環境循環・環境負荷低減に資する3Rの強化



2020～2022年度 中期経営計画 事業成長戦略-2

事業成長戦略

施策

4

新たな事業領域の開拓とビジネスモデルの創造



- ・ファイナンス手法の多様化による新分野の開拓
- ・出資先・提携先との協働による新規ビジネスの創出
- ・「E・S・G」にフォーカスした事業投資
- ・海外へのチャレンジ

5

レンタル事業の再構築



- ・リコーグループとの協業によるレンタル事業の拡大
- ・ICT分野の取り組み拡大
- ・新しいレンタルサービスの展開

6

アセットに拠らないビジネスの拡大



- ・既存商品での新分野開拓の強化
- ・社会・お客様の期待や要望に応えるサービスの開発

7

みずほリースとの提携による事業拡大



- ・既存事業の強化および新たな事業機会の創出



2020～2022年度 中期経営計画 組織能力強化戦略

組織能力強化戦略	施策
1 <u>高品質・高効率化を追求する基幹システムおよび業務体制の構築</u>	・新基幹システムの構築 ・標準化・自動化による業務効率の推進と品質の改善 ・審査・与信機能改革（仕組みとAI活用）
2 <u>社員の幸福を会社業績拡大につなげる人財マネジメント</u>	・社員の幸福（ハピネス）向上のための施策の展開 ・ダイバーシティ&インクルージョンの継続推進 ・事業成長実現のための人材獲得と育成
3 <u>ガバナンス強化</u>	・企業価値向上のための施策展開 ・内部統制・内部監査の充実



2020～2022年度 中期経営計画 組織能力強化戦略

- 持続的な成長を見据え、中長期的なIT・人材投資を継続する

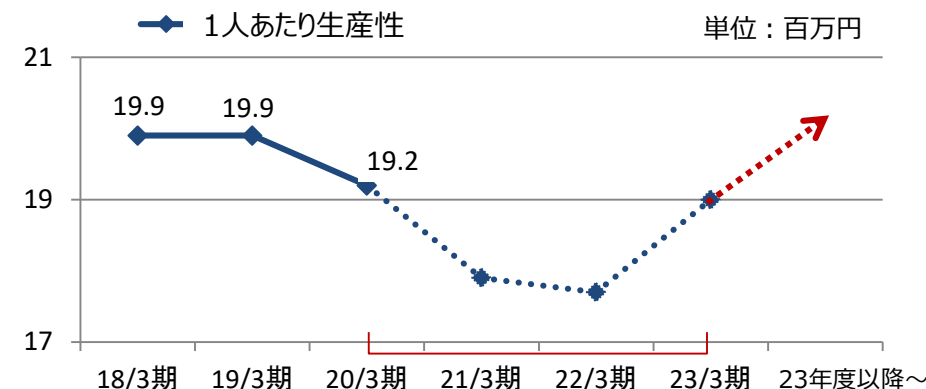
IT投資

中長期（20～22年度、23～25年度中計）の投資

	新基幹システム	投資内容	狙い
フロント	事業固有システム	個別事業システム 決済機能強化	各事業の 利益成長
	リース 手数料 新事業 ...		
ミドル	業務共通システム	デジタルワークフロー 電子契約化	業務効率化
バック	共通システム	ガバナンス強化 テレワーク対応	事業拡大と 多様化対応
	取引先 資産 請求 ...		

生産性の向上

人材投資



人員計画	営業	増員	✓ 新規事業創出、ガバナンス強化のための人材強化 ✓ IT活用と業務改善による効率性追求により人員維持
	スタッフ	増員	
	業務	維持	

稼ぐ部門に人材投資

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

RICOH LEASING COMPANY, LTD.

経営企画部

Tel : 03-6204-0608
Email : ir@rle.ricoh.co.jp
URL : <https://www.r-lease.co.jp>