

2022年3月期

(2021年度)

第2四半期

決算概要

2021年11月1日

リコーリース株式会社

1. 2022年3月期 第2四半期 連結業績報告
2. セグメント別の状況
3. 2020年度～2022年度 中期経営計画のトピックス
4. 2022年3月期 連結業績予想
5. 参考資料

1 . 2022年3月期 第2四半期
連結業績報告

1. 減収増益

資産利回り改善の継続に加え、レンタル事業も伸長し、過去最高益を更新

2. 営業資産 9,741億円（前期末比+54億円）

融資、インベストメント事業の伸長により営業資産は増加

3. 2022年3月期業績予想は、売上高と売上総利益を期初予想から修正

期初予想に比べリース&ファイナンス事業が伸長するが、新型コロナウイルス感染症の影響の長期化による
予防的引当の積み増しにより販売費及び一般管理費が増加、営業利益予想は据え置き

※リース債権流動化を控除しない営業資産は10,448億円（前期末比+53億円）

※当資料では、「親会社株主に帰属する四半期純利益」及び「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」及び「当期純利益」と表記

- 割賦売上高の減少、前年実施のリース債権流動化の影響等により、売上高は減少
- 営業資産利回りの改善等により売上総利益が増加、販売費及び一般管理費が減少し営業利益は伸長

単位：億円

	2021/3期 2Q累計実績	2022/3期		2022/3期 期初通期予想	進捗率
		2Q累計実績	伸率		
売上高	1,735	1,537	△11.4%	3,117	49.3%
売上総利益	188	202	7.4%	398	50.9%
販売費及び一般管理費	99	86	△12.5%	213	40.7%
営業利益	89	115	29.4%	185	62.6%
経常利益	87	116	32.7%	183	63.6%
当期純利益	60	79	31.2%	126	63.0%
			前年差		
1株当たり配当金（円）	45.00	55.00	10.00	115.00	—
1株当たり純利益（円）	196.30	257.50	61.20	408.76	—
配当性向	22.9%	21.4%	△1.6%	28.1%	—
ROA（総資産当期純利益率）	1.06%	1.36%	0.30%	1.06%	—
ROE（自己資本利益率）	6.6%	8.2%	1.6%	6.4%	—

※ROA及びROEの実績は、年換算した数値を記載

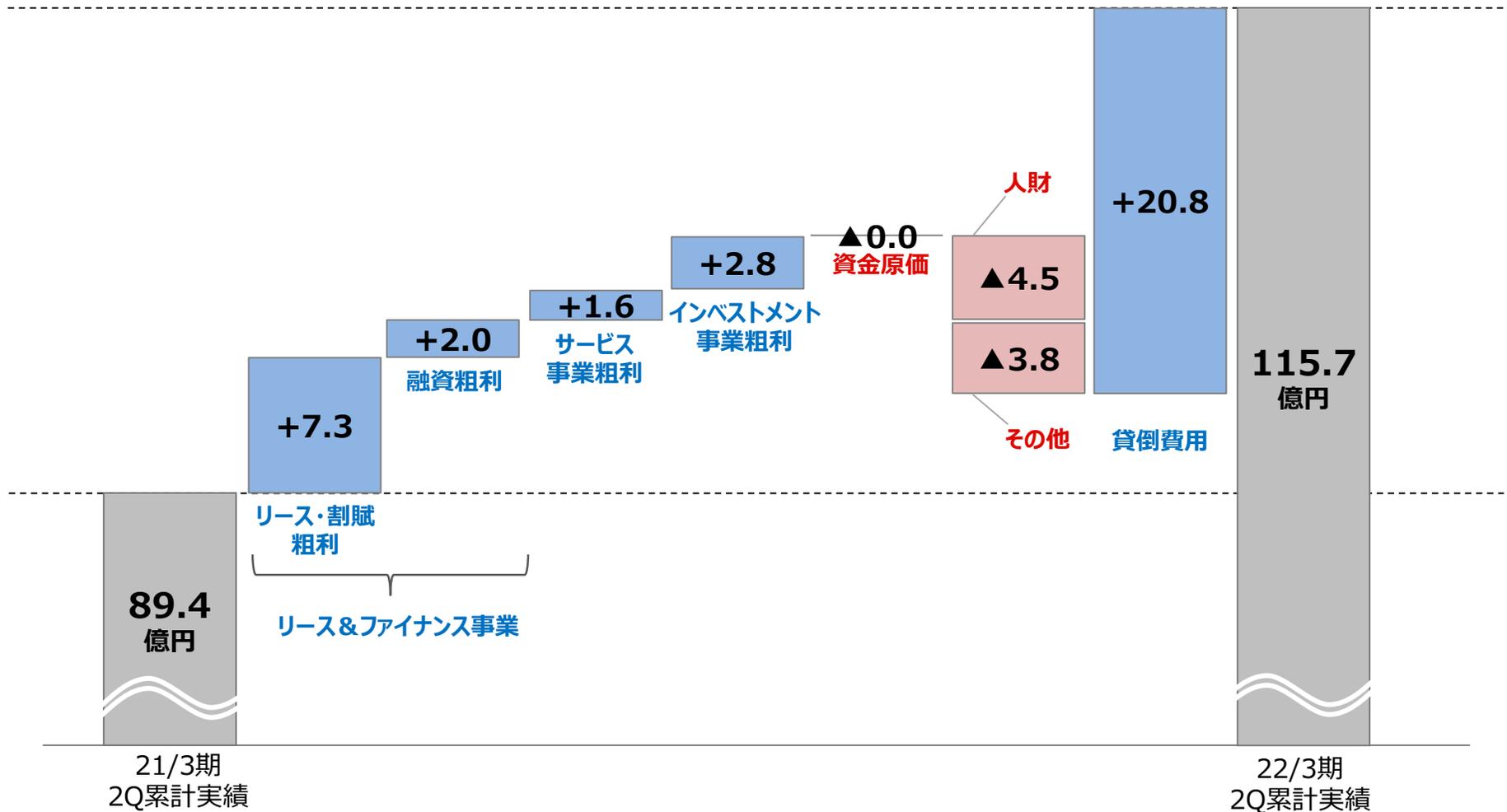


営業利益の前年比増減要因

売上総利益

販売費及び一般管理費

単位：億円



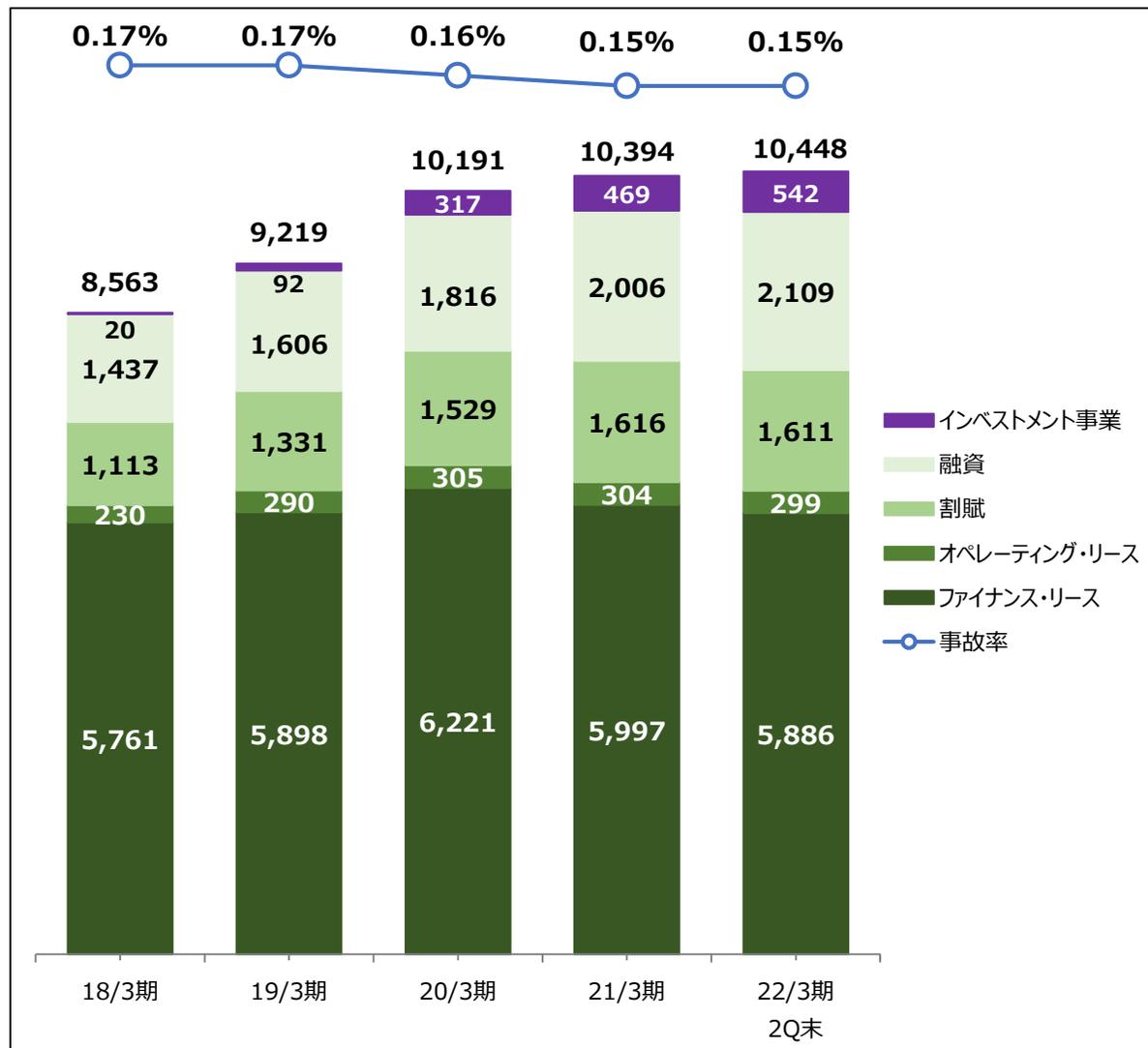
- 営業資産の増加により、資産及び負債は前期末に比べ増加

単位：億円

	2021/3期		2022/3期			2021/3期		2022/3期	
	期末	2Q末	前期末増減	期末		2Q末	前期末増減	期末	2Q末
現金及び預金	110	170	60	短期有利子負債	2,254	1,645	△609		
リース債権及びリース投資資産	5,289	5,178	△110	長期有利子負債	5,900	6,540	640		
割賦債権	1,829	1,842	13	債権流動化債務	400	400	0		
営業貸付金	2,006	2,109	102	その他負債	1,139	1,197	58		
賃貸資産	543	607	64	負債 合計	9,693	9,783	89		
貸倒引当金	△118	△ 108	9	純資産 合計	1,913	1,980	66		
その他資産	1,947	1,962	15						
資産 合計	11,607	11,763	156	負債純資産 合計	11,607	11,763	156		

※貸倒引当金は、流動資産及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

単位：億円



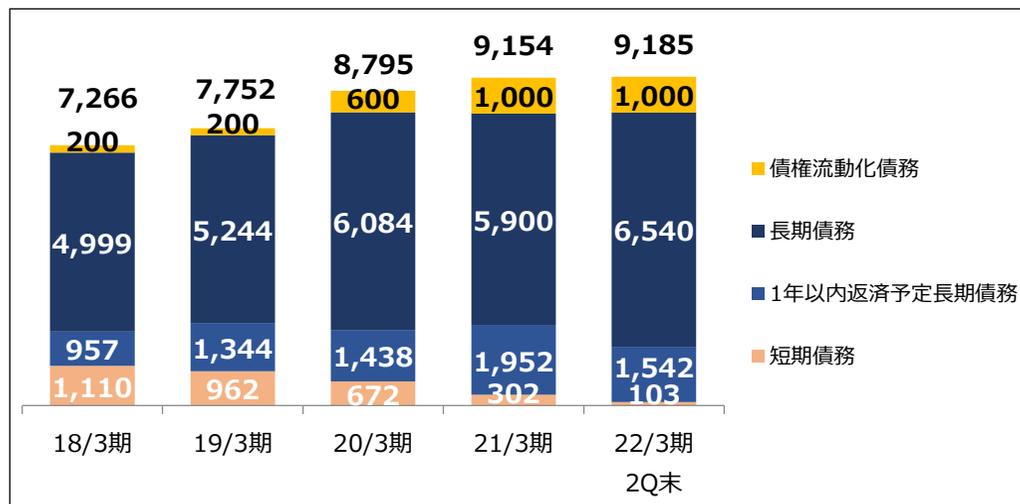
- 融資及びインベストメント事業の積み上げにより、流動化控除前の営業資産は前期末から53億円増加
- 事故率は引き続き低位で推移

※営業資産はリース債権流動化を控除しない残高を表示
(22/3期2Q流動化金額：707億円)

※事故率 = 事故損失額 ÷ 営業資産平均残高
(22/3期2Qは、事故損失額を年換算して事故率を算出)

調達総額

単位：億円

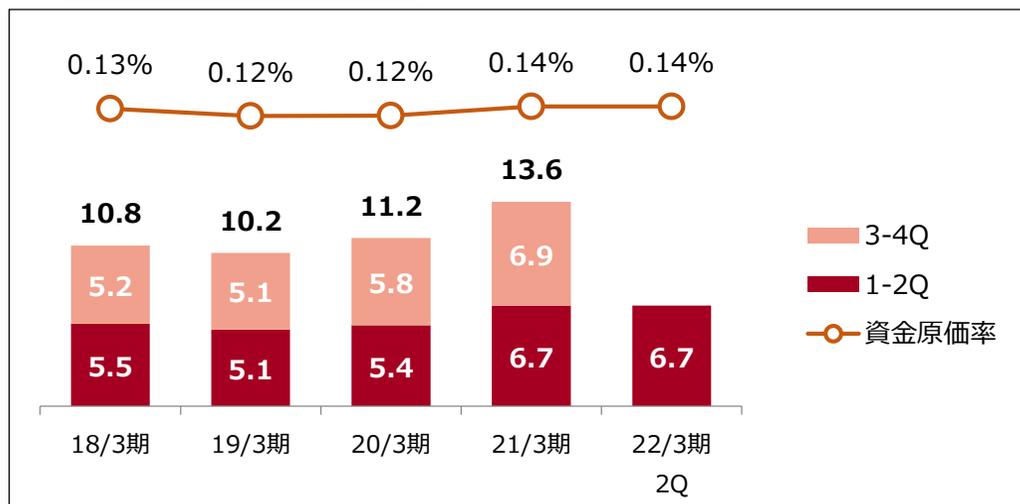


- 営業資産の拡大及び期間に応じた資金調達を実施

※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



- 資金原価、資金原価率ともに横這い

※資金原価率 = 資金原価 ÷ 営業資産平均残高

※22/3期2Qは、資金原価を年換算して資金原価率を算出

2. セグメント別の状況

- ・ リース&ファイナンス事業は、割賦売上高の減少等により減収。販売費及び一般管理費の減少等により増益
- ・ サービス事業は、集金代行サービスが引き続き堅調に推移。第1四半期よりエンプラスの業績を連結業績に反映
- ・ インベストメント事業は、太陽光発電が牽引し、増収増益

■ 売上高及び損益

単位：億円

	2021/3期 2Q累計実績	2022/3期	
		2Q累計実績	伸率
リース&ファイナンス事業			
売上高	1,696	1,483	△12.5%
セグメント利益	86	111	29.3%
サービス事業			
売上高	27	32	20.2%
セグメント利益	8	7	△8.7%
インベストメント事業			
売上高	12	20	68.5%
セグメント利益	3	5	39.6%

■ 営業資産

単位：億円

	2021/3期 期末	2022/3期	
		2Q末	前期末増減
リース&ファイナンス事業	9,925	9,906	△18
インベストメント事業	469	542	72

※リース債権流動化を控除しない残高を表示

- 新型コロナウイルス感染症の断続的な拡大、半導体不足の影響等により、リース・割賦の取扱高は減少
- 融資は個人向けを中心に伸長し、コロナ禍以前の水準を上回る

取扱高（商品別）

単位：億円

	2021/3期	2022/3期	
	2Q累計実績	2Q累計実績	伸率
ファイナンス・リース	1,189	1,159	△2.5%
オペレーティング・リース	88	96	9.4%
リース計	1,277	1,255	△1.7%
割賦	417	344	△17.4%
リース・割賦 合計	1,695	1,600	△5.6%
融資	198	263	32.5%
リース&ファイナンス事業 取扱高 合計	1,894	1,864	△1.6%

リース・割賦 取扱高（機種別）

単位：億円

	2021/3期	2022/3期		リース事業協会 (4月-9月累計) 伸率
	2Q累計実績	2Q累計実績	伸率	
事務用・情報関連機器	855	791	△7.5%	△7.0%
医療機器	155	173	11.7%	0.8%
産業工作機械	211	206	△2.8%	△20.7%
商業・サービス業用機器	109	74	△31.5%	△8.6%
車両・輸送用機器	105	108	3.2%	0.8%
その他	257	245	△4.6%	△17.1%
リース・割賦 取扱高 合計	1,695	1,600	△5.6%	△8.5%

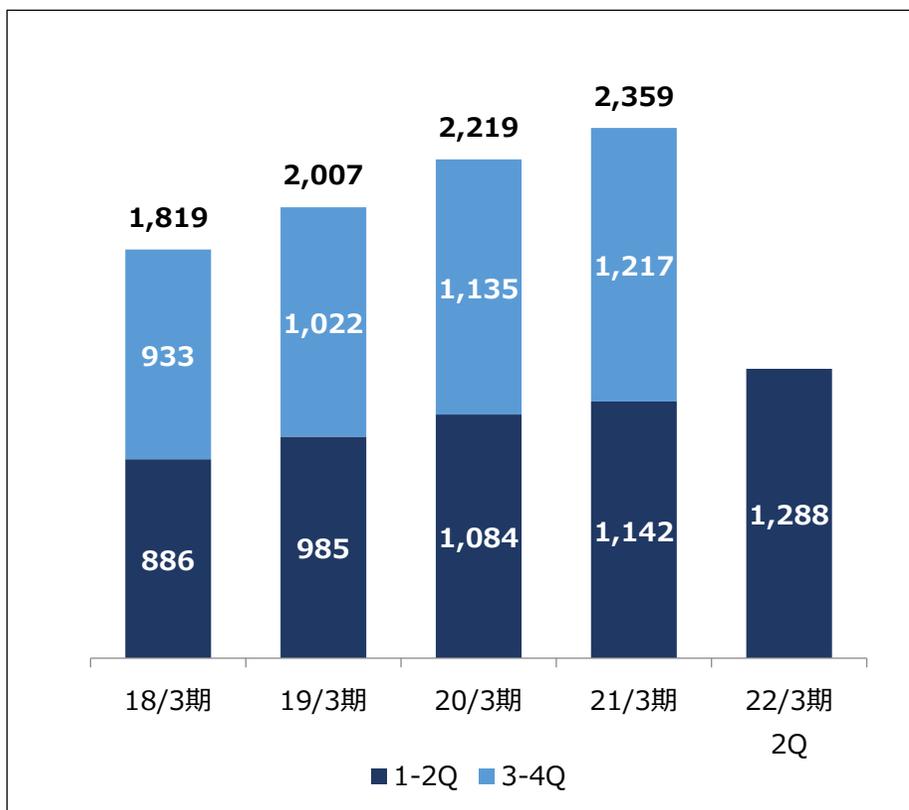
環境関連	265	217	△18.3%
------	-----	------------	--------

※環境関連は、上記取扱高の内数

- 集金代行サービスは、非対面・非接触のニーズから、家賃や診療費等の請求に関する取扱件数が継続して増加
- 医療・介護ファクタリングは、公的支援等の充実による解約申請が発生し、取扱高の減少が継続

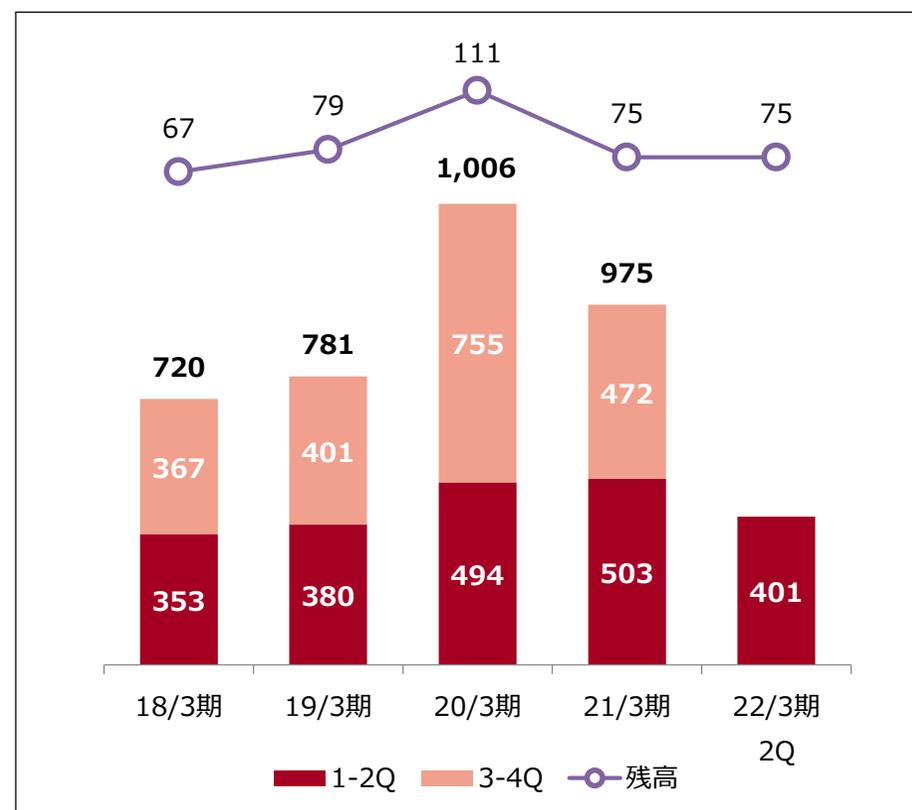
■ 集金代行サービス取扱件数

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、セカンダリー案件等への投資実行により、計画通りの進捗
- 住宅賃貸・不動産関連は、市況を鑑み慎重なスタンスを維持し、アセットや条件面を厳選しての取り組み

■ 事業投資額

単位：億円

	2021/3期 2Q累計実績	2022/3期	
		2Q累計実績	伸率
太陽光発電	28	77	170.5%
住宅賃貸・不動産関連	43	81	88.3%
インベストメント事業投資額 合計	71	159	121.2%

■ 営業資産

単位：億円

	2021/3期 期末	2022/3期	
		2Q末	前期末増減
太陽光発電	166	184	18
住宅賃貸・不動産関連	302	357	54
インベストメント事業 営業資産 合計	469	542	72



3. 2020年度～2022年度 中期経営計画のトピックス

中期経営計画の戦略は参考資料をご参照ください。

事業成長戦略③ 環境循環に根ざしたクリーンな地球環境への貢献

オンサイト型PPAによる太陽光発電により、脱炭素社会の実現に貢献

市場環境

- カーボンニュートラルの宣言等、気候変動への適応に向けた環境意識の高まり
- 太陽光発電自家消費モデルの拡大



狙い

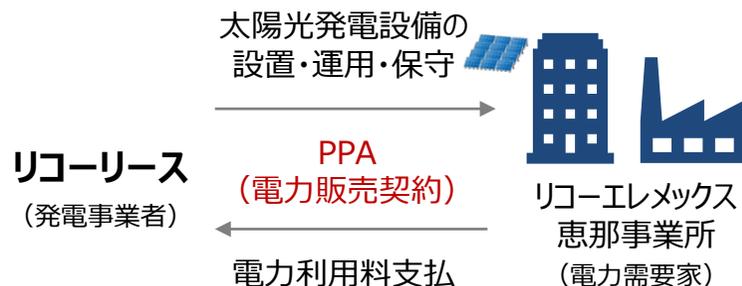
- 太陽光発電事業で培ったノウハウをベースに、エネルギーソリューションを推進し、脱炭素社会の実現に貢献

案件概要

リコーエレメックス株式会社 恵那事業所

- 所在地：岐阜県恵那市
- 運転開始日：2021年10月1日
- 年間発電量(想定)：約430MWh
- 年間CO2削減量(想定)：約200トン
- 契約期間：20年

商品概要



PPA (Power Purchase Agreement)：発電事業者が設置した発電設備から発電される電力を、電力需要家に直接供給する契約

今後の展開

- 再生可能エネルギー関連設備のファイナンスや自社事業、エクイティ投資等手法の多様化
- FIT制度によらない太陽光発電の自家消費モデルの推進
- 建物のZEB化推進に向けた取り組みの拡大

ZEB (Net Zero Energy Building)：建物で消費する年間の一次エネルギーの収支をゼロにすることを目指した建物

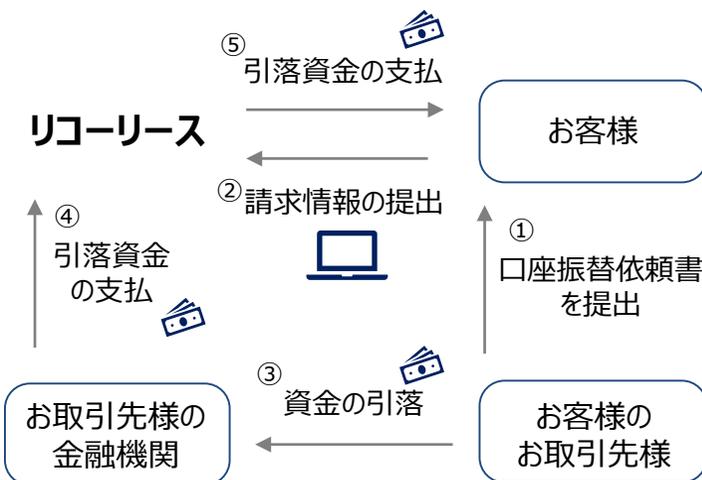
事業成長戦略⑥ アセットに拠らないビジネスの拡大

コロナ禍において集金代行サービスは堅調に推移

市場環境

- コロナ禍で『非対面』『非接触』決済手段の需要増加
- 産業構造や人口動態の変化による業務効率化を目的としたBPO需要の高まり

商品概要



2021年度上期取り組み

- Casaダイレクト（家賃保証付き集金代行）
⇒ Casaとの協業により継続的に取扱拡大
- 訪問診療、訪問介護等の医療分野
⇒ 訪問時の現金授受から口座振替へ切替
- 新聞販売店での集金
⇒ 現金集金からコンビニ決済へ切替
- 訪問診療事業者向けサービス『ページー口座振替受付サービス』取扱拡大



今後の展開

- 決済分野に限らない出資先・提携先との協業による新サービスの開発
- 不動産関連ビジネスへの付加サービスの提供

事業成長戦略⑦ みずほリースとの提携による事業拡大

既存事業の強化及び新たな事業機会の創出

狙い

- 両社の顧客層及び事業領域の相互補完によるシナジー創出
- 両社のノウハウ・インフラ活用による、両社が持ち得なかった新たな事業機会の創出

取り組み内容

- 協調をはじめとする連携の拡大
2021年度取扱高目標100億円に対し46億円の進捗。引き続き100億円達成に向け、相互案件紹介及び、みずほリースからの紹介ベンダーへの取り組みを継続
➡ これまでに取り扱いの少ない顧客層が加わることにより、顧客層のポートフォリオ分散を実現
- みずほリースへの与信判断基準の提供
当社からみずほリースへ与信判断基準を提供することにより、同社顧客のメーカー等の販売支援を実現
➡
 - ・両社のノウハウ、インフラを活用した販売金融機能の強化
 - ・当社におけるノウハウの更なる蓄積と強化

組織能力強化戦略① 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

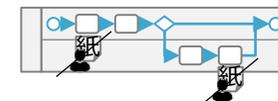
中長期的なIT投資の継続

投資の狙い

- コロナ禍によりDXを加速し、業務プロセスのデジタル化により多様な働き方を実現
- 新たなビジネスに迅速かつ柔軟に対応するため、基幹システムを構築

事例

- 満了デジタルワークフロー
期間満了を迎えたリース機器の更新・終了手続き業務のプロセスを整理・標準化し一部を自動化
効果 場所や人に捉われない高効率・高品質な業務を実現し、BCP対応に貢献



- 発電事業運営システム
 - ・契約毎の発電状況をスピーディに把握
 - ・売電収入、入出金を一元管理**効果**
 - ・業務プロセスの品質向上
 - ・正確な予実績管理による迅速な意思決定



4. 2022年3月期 連結業績予想

- ・ リース&ファイナンス事業の伸長により、売上総利益を上方修正
- ・ 予防的引当の積み増しにより販売費及び一般管理費が増加。営業利益は期初予想を据え置き
- ・ 1株当たり配当金（年間）は115円と27期連続増配、配当性向は28.1%を予想

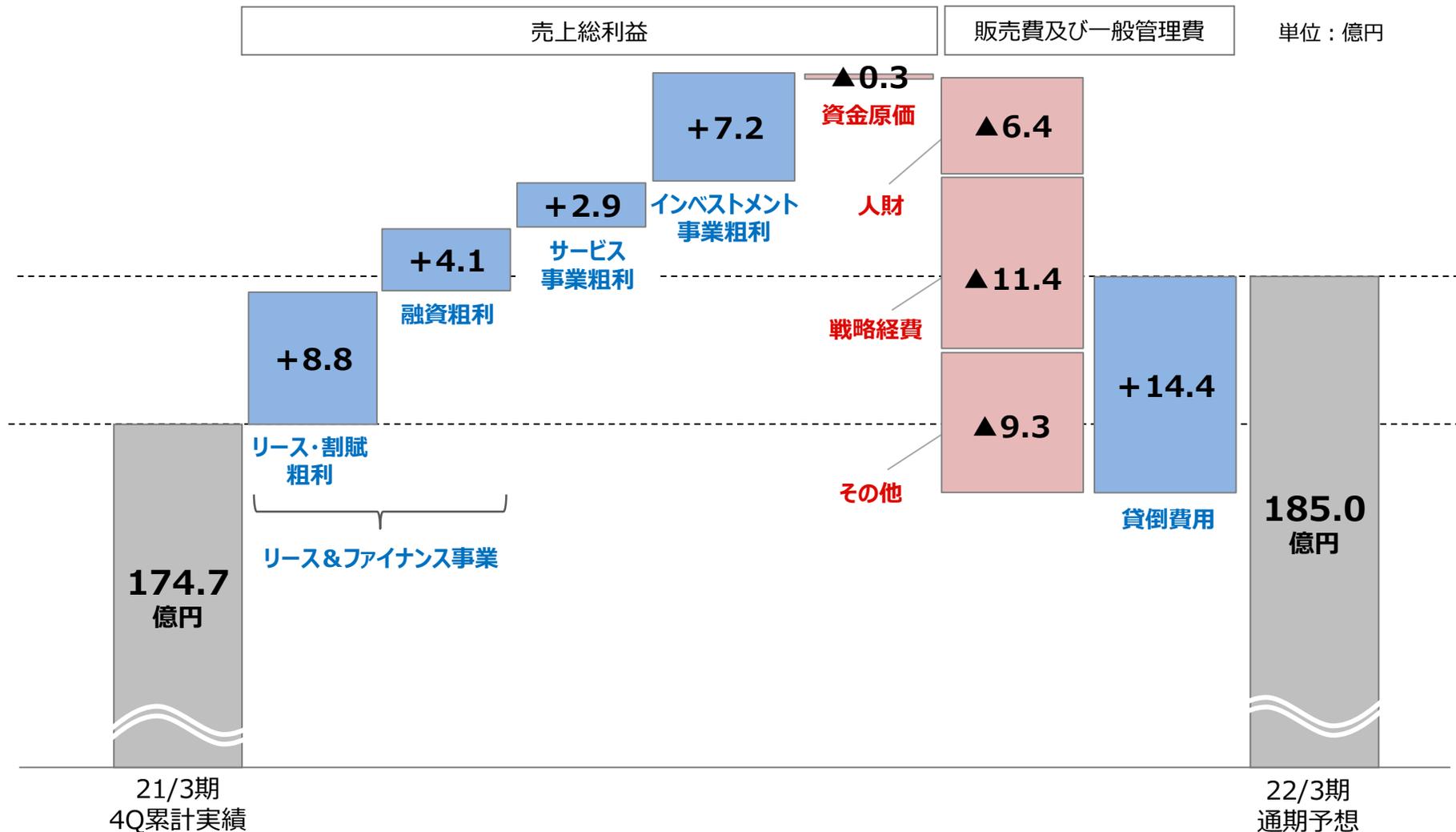
単位：億円

	2021/3期 通期実績	2022/3期		2022/3期	
		修正予想	伸率	期初予想	伸率
売上高	3,262	3,124	△4.2%	3,117	△4.5%
売上総利益	377	400	6.1%	398	5.6%
販売費及び一般管理費	202	215	6.3%	213	5.3%
営業利益	174	185	5.9%	185	5.9%
経常利益	175	183	4.5%	183	4.5%
当期純利益	120	126	4.8%	126	4.8%
			前年差		前年差
1株当たり配当金（円）	100.00	115.00	15.00	115.00	15.00
1株当たり純利益（円）	389.93	408.76	18.83	408.76	18.83
配当性向	25.6%	28.1%	2.5%	28.1%	2.5%
ROA（総資産当期純利益率）	1.04%	1.05%	0.01%	1.06%	0.02%
ROE（自己資本利益率）	6.4%	6.4%	△0.0%	6.4%	△0.0%

※連続増配は、2000年3月期の株式分割による実質増配を含む

営業利益の前年比増減要因 予想

- ・ 期初予想に比べ、サービス・インベストメント事業の伸びは鈍化するが、レンタル・融資を中心にリース&ファイナンス事業が伸長
- ・ 事業基盤（人的リソース、ITインフラ）強化の投資を継続。貸倒費用は対前年比減少



- 新型コロナウイルス感染症の影響の長期化、半導体不足、不動産価格の高止まり等の影響から期初予想を修正
- リース&ファイナンス事業は融資を中心に、インベストメント事業は不動産関連を中心に増加を見込む

単位：億円

	2021/3期		2022/3期		2022/3期	
	期末	前年増減	修正予想	前年増減	期初予想	前年増減
ファイナンス・リース	5,997	△224	6,040	42	6,110	112
オペレーティング・リース	304	△1	310	5	310	5
リース計	6,301	△226	6,350	48	6,420	118
割賦	1,616	87	1,650	33	1,650	33
リース・割賦 合計	7,918	△138	8,000	81	8,070	151
融資	2,006	189	2,270	263	2,280	273
リース&ファイナンス事業	9,925	51	10,270	344	10,350	424
インベストメント事業	469	152	840	370	980	510
営業資産 合計	10,394	203	11,110	715	11,330	935

※リース債権流動化を控除しない残高を表示

5. 參考資料

単位：億円

	2021/3期		2022/3期		2022/3期	
	2Q累計実績	伸率	2Q累計実績	伸率	修正通期予想	伸率
売上高	1,735	4.7%	1,537	△11.4%	3,124	△4.2%
リース料収入	1,206	2.4%	1,136	△5.8%	2,280	△2.9%
割賦売上高	246	△3.7%	159	△35.0%	351	△20.7%
営業貸付収益	17	14.2%	20	14.0%	42	13.7%
受取手数料	30	△0.1%	35	15.0%	68	7.8%
その他の売上高	234	31.9%	185	△21.0%	383	2.8%
売上原価	1,547	4.5%	1,334	△13.7%	2,724	△5.6%
リース料原価	1,088	2.1%	1,012	△7.0%	-	-
割賦原価	229	△4.5%	142	△37.7%	-	-
資金原価	6	24.1%	6	0.3%	-	-
その他の売上原価	222	31.2%	172	△22.4%	-	-
売上総利益	188	6.7%	202	7.4%	400	6.1%
販売費及び一般管理費	99	15.2%	86	△12.5%	215	6.3%
営業利益	89	△1.4%	115	29.4%	185	5.9%
経常利益	87	△3.2%	116	32.7%	183	4.5%
当期純利益	60	△3.0%	79	31.2%	126	4.8%

「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

- **E**nvironment ⇒ 環境循環
- **S**ocial ⇒ ソーシャル&コミュニティ
- **G**overnance ⇒ 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

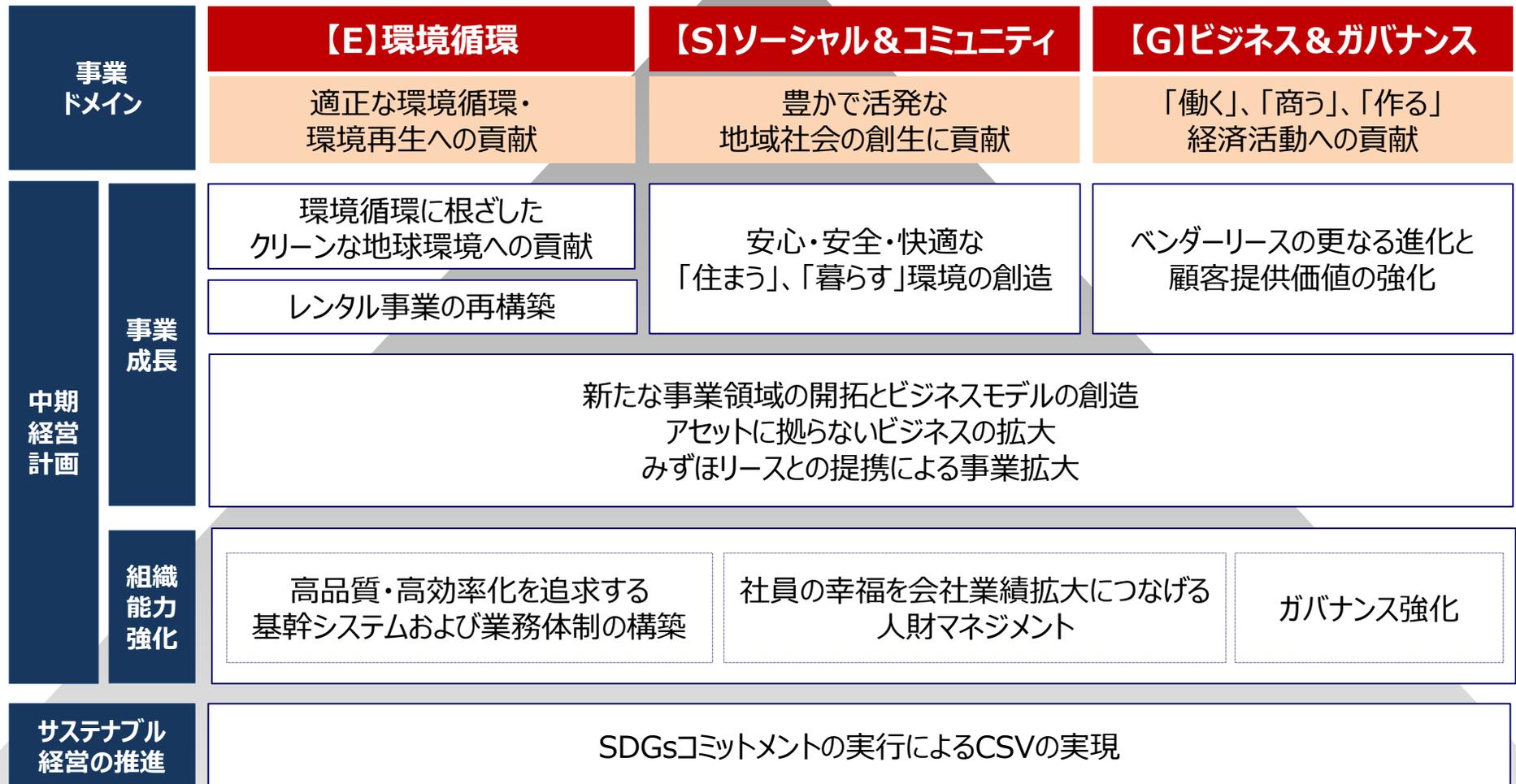
社員
ハピネス

2017～2019年度中計

2020～2022年度中計

5～10年後

『循環創造企業へ』



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

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

組織能力強化戦略

施策

1

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



- ・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

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



- ・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

ガバナンス強化

- ・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

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>