

2023年3月期

(2022年度)

第2四半期

決算概要

2022年11月7日

リコーリース株式会社

1. 2023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. 2023年3月期 連結業績予想
5. 参考資料

1 . 2023年3月期 第2四半期
連結業績報告

1. 減収増益

リース&ファイナンス事業が伸長し、営業利益以下は2期連続で過去最高益を更新

2. 営業資産 10,747億円（前期末比+196億円）

融資を中心に営業資産を積み上げ

3. 2023年3月期 業績予想は、期初予想から変更なし

営業利益予想200億円に向けて順調な進捗

※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

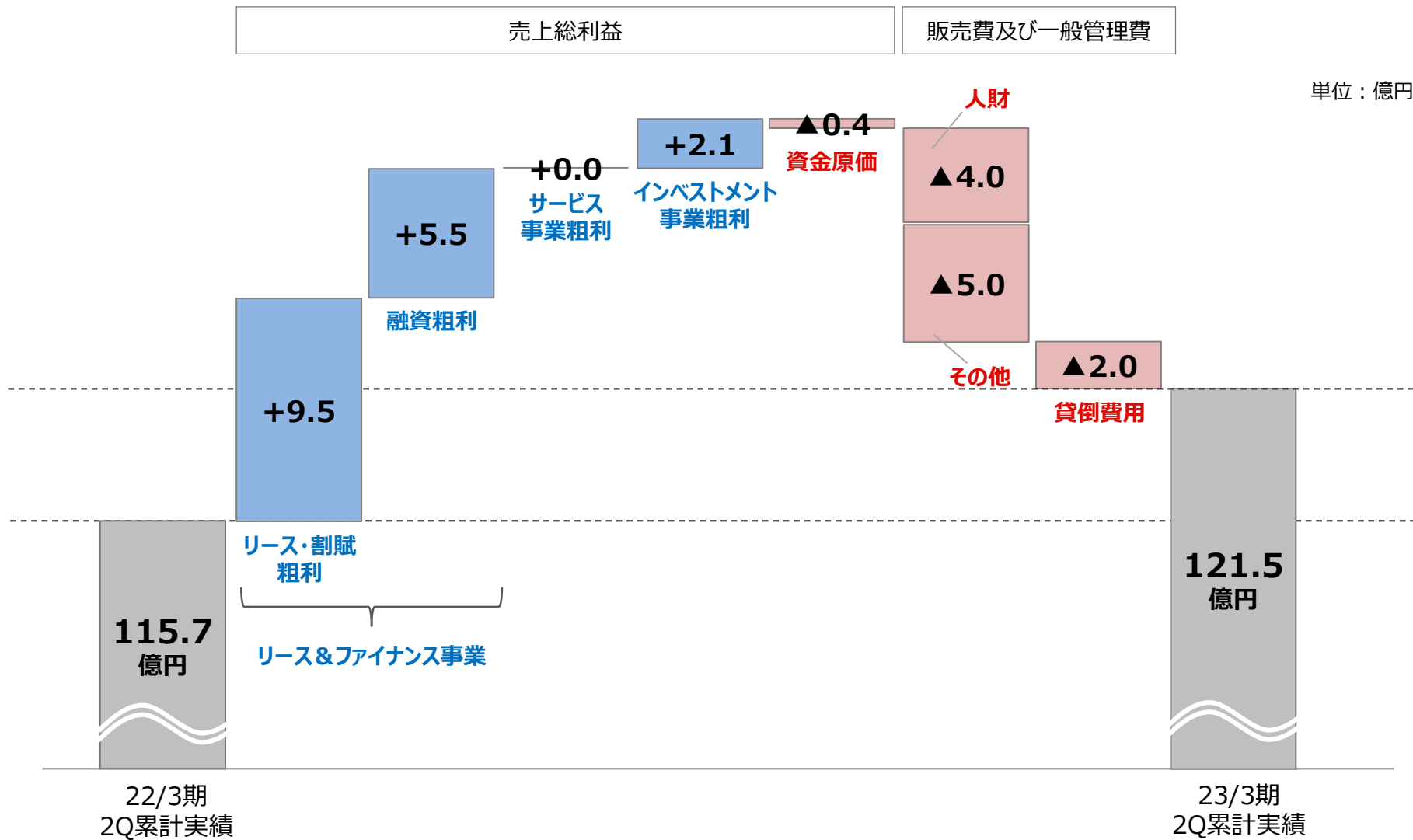
- 融資やレンタルを中心にリース&ファイナンス事業が伸長し、売上総利益は増加
- システム経費を中心に販売費及び一般管理費が増加。経費の節減、優先順位の管理を強化

単位：億円

	2022/3期	2023/3期		2023/3期	進捗率
	2Q累計実績	2Q累計実績	伸率	通期予想	
売上高	1,537	1,490	△3.0%	3,060	48.7%
売上総利益	202	219	8.3%	415	52.9%
販売費及び一般管理費	86	97	12.8%	215	45.5%
営業利益	115	121	5.0%	200	60.8%
経常利益	116	123	6.5%	196	63.2%
当期純利益	79	84	6.8%	135	62.8%
			前年差		
1株当たり配当金（円）	55.00	65.00	10.00	135.00	—
1株当たり純利益（円）	257.50	274.93	17.42	437.96	—
配当性向	21.4%	23.6%	2.3%	30.8%	—
ROA（総資産当期純利益率）	1.36%	1.42%	0.06%	1.12%	—
ROE（自己資本利益率）	8.2%	8.3%	0.2%	6.5%	—

※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



- 営業資産の増加により、資産及び負債合計は前期末に比べ増加

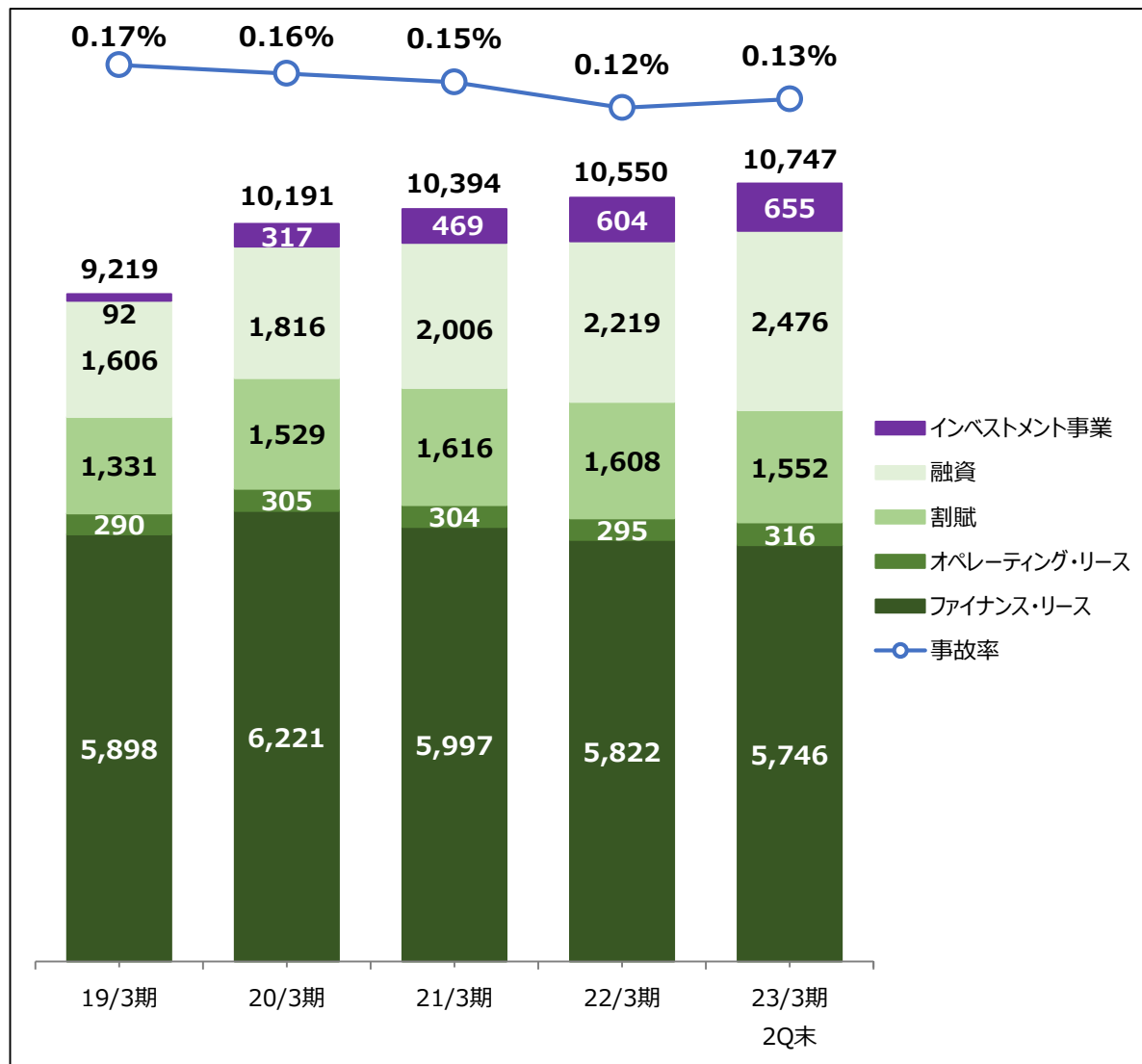
単位：億円

	2022/3期		2023/3期			2022/3期		2023/3期	
	期末	2Q末	2Q末	前期末増減		期末	2Q末	前期末増減	
現金及び預金	48	62		14	短期有利子負債	1,657	1,690		32
リース債権及びリース投資資産	5,114	5,038		△76	長期有利子負債	6,475	6,725		250
割賦債権	1,837	1,787		△50	債権流動化債務	400	400		-
営業貸付金	2,219	2,476		257	その他負債	1,229	1,169		△59
賃貸資産	618	690		72	負債 合計	9,762	9,984		222
貸倒引当金	△132	△125		6	純資産 合計	2,014	2,058		44
その他資産	2,070	2,113		42					
資産 合計	11,777	12,043		266	負債純資産 合計	11,777	12,043		266

※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（社債、長期借入金）は、短期有利子負債に含む

単位：億円



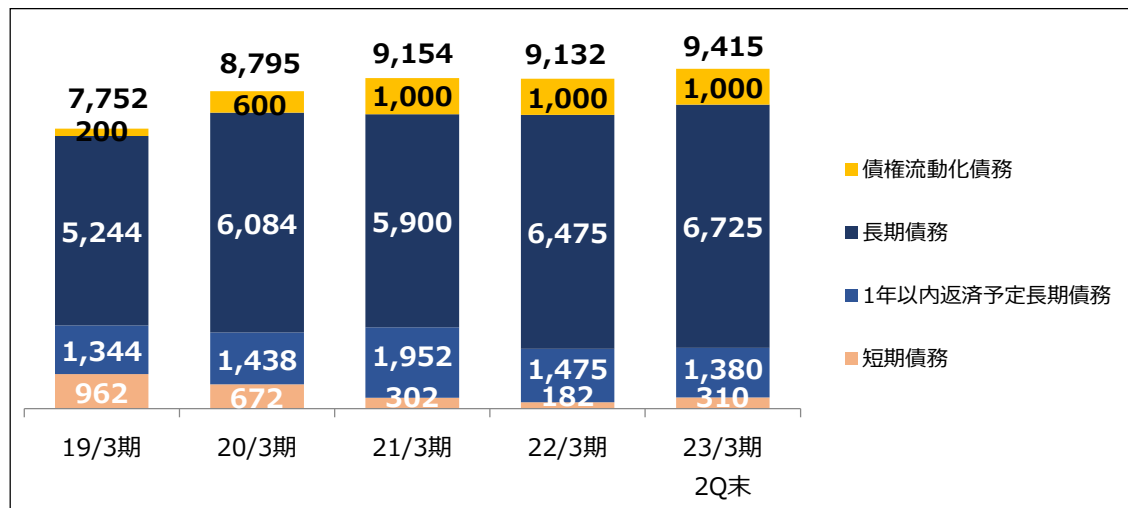
- 融資及びインベストメント事業の積み上げにより、営業資産は前期末から196億円増加
- 事故損失額は微増、事故率は低位で推移

※23/3期2Qリース債権流動化金額：707億円

※事故率 = 事故損失額 ÷ 営業資産平均残高
(23/3期2Qは、事故損失額を年換算して事故率を算出)

調達総額

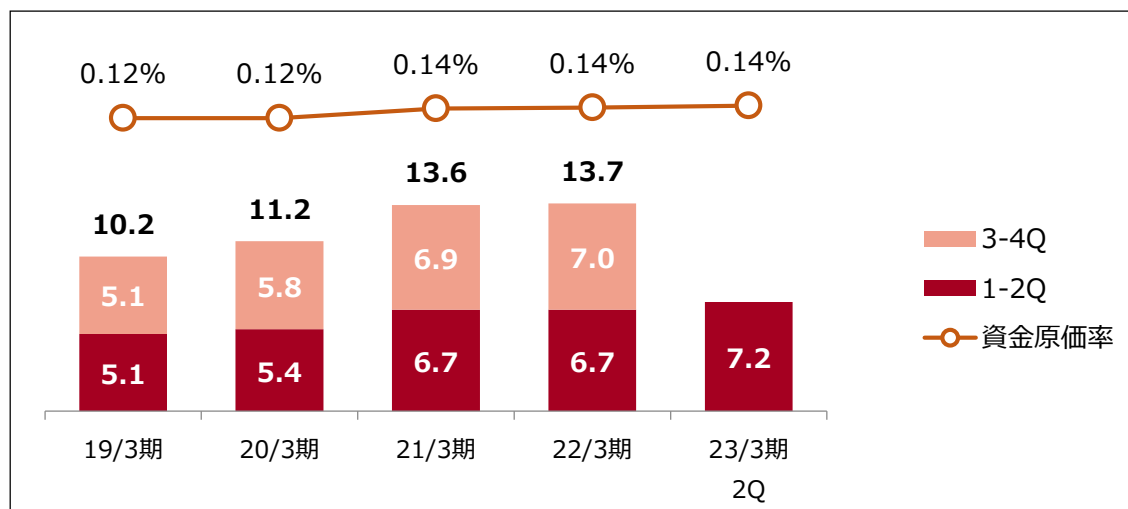
単位：億円



- 金利変動リスク・流動性リスクを管理・コントロールしながら資金調達を実施
- 資金原価は微増、資金原価率はほぼ横這い

資金原価・資金原価率

単位：億円



※債権流動化債務は、オフバランス調達を含む残高を表示
 ※資金原価率 = 資金原価 ÷ 営業資産平均残高
 ※23/3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、前年の大口債権の早期返済による反動により減収。融資やレンタルの伸長により増益
- ・ サービス事業は、集金代行サービスが伸長し、ほぼ前年並みの業績
- ・ インベストメント事業は、安定した売電収益により太陽光発電が業績を牽引し、増収増益

■ 売上高及び損益

単位：億円

	2022/3期 2Q累計実績	2023/3期	
		2Q累計実績	伸率
リース&ファイナンス事業			
売上高	1,483	1,432	△3.5%
セグメント利益	111	119	6.7%
サービス事業			
売上高	32	32	1.1%
セグメント利益	7	7	△3.7%
インベストメント事業			
売上高	20	25	22.5%
セグメント利益	5	6	15.6%

■ 営業資産

単位：億円

	2022/3期 期末	2023/3期	
		2Q末	前期末増減
リース&ファイナンス事業	9,945	10,092	146
インベストメント事業	604	655	50

- 前年の大口太陽光発電設備案件の反動により割賦取扱高は減少も、リースは回復傾向。新規契約利回りは改善を継続
- 仕組融資を中心に融資が伸長し、全体の取扱高を牽引

取扱高（商品別）

単位：億円

	2022/3期	2023/3期	
	2Q累計実績	2Q累計実績	伸率
ファイナンス・リース	1,159	1,174	1.3%
オペレーティング・リース	96	124	28.3%
リース計	1,255	1,298	3.4%
割賦	344	300	△12.9%
リース・割賦 合計	1,600	1,598	△0.1%
融資	263	445	68.9%
リース&ファイナンス事業 取扱高 合計	1,864	2,044	9.6%

リース・割賦 取扱高（機種別）

単位：億円

	2022/3期	2023/3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	791	802	1.4%	△5.3%
医療機器	173	165	△4.5%	△1.7%
産業工作機械	206	144	△29.9%	△1.7%
商業・サービス業用機器	74	77	3.6%	8.5%
車両・輸送用機器	108	122	12.8%	△7.1%
その他	245	285	16.0%	6.3%
リース・割賦 取扱高 合計	1,600	1,598	△0.1%	△2.1%

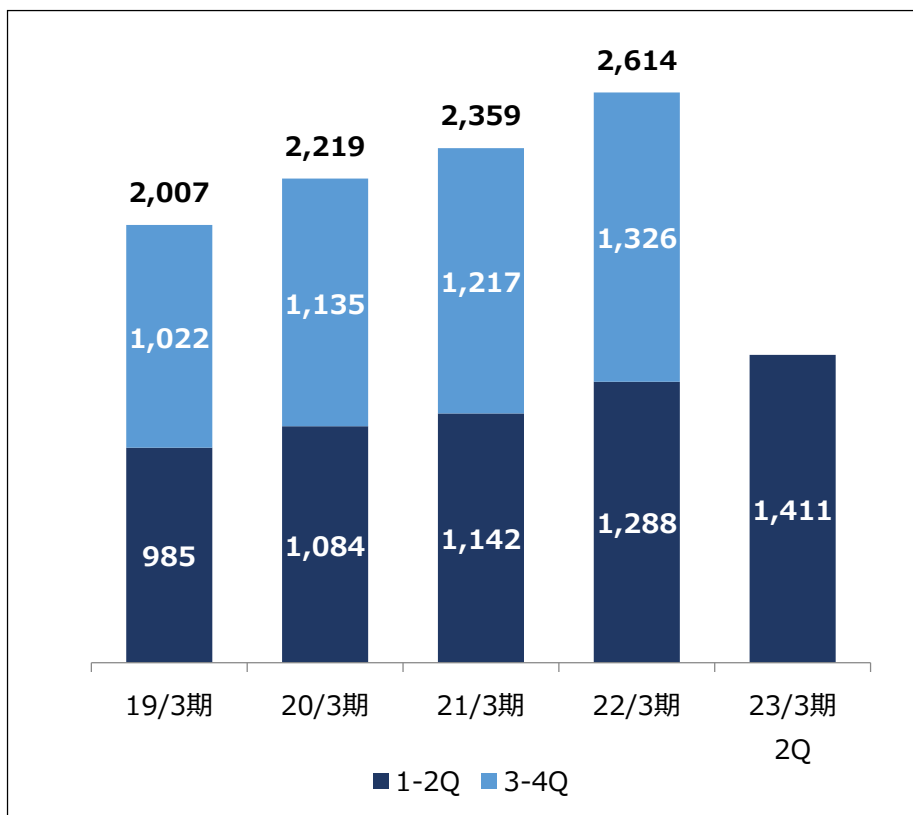
環境関連	217	162	△25.1%
------	-----	------------	--------

※環境関連は、上記取扱高の内数

- 集金代行サービスは、既存顧客に対する取扱件数が増加し、新規成約案件も順調に稼働
- 医療・介護ファクタリングは、公的支援等の充実により既存顧客に対する取扱高が減少も、新規顧客獲得により減少幅は縮小

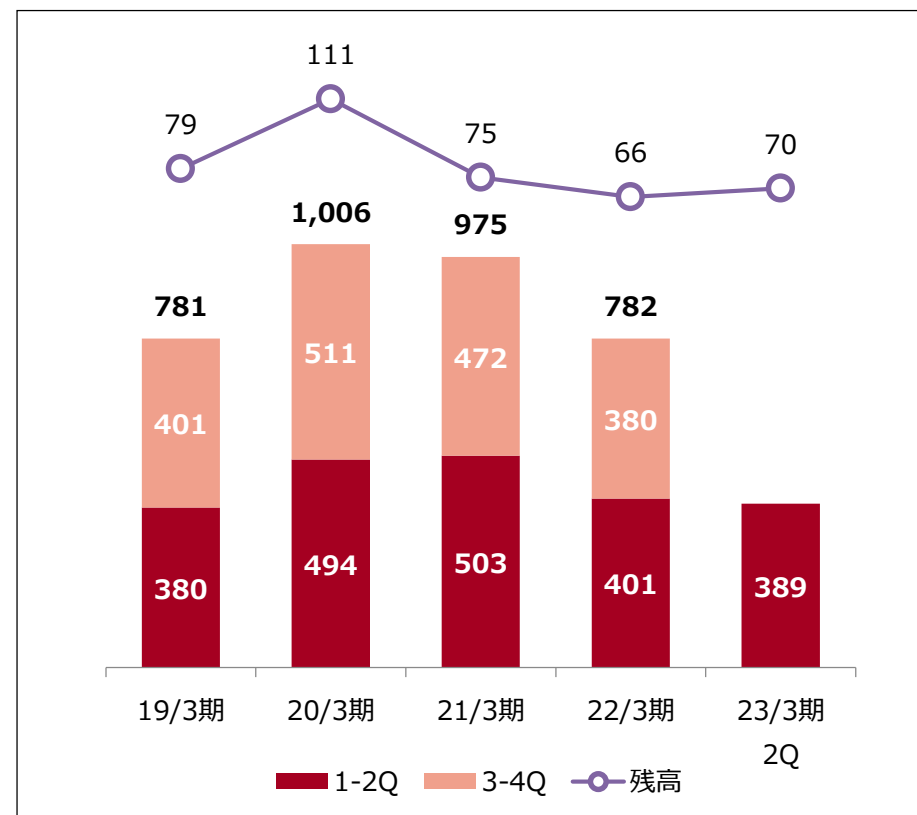
■ 集金代行サービス取扱件数

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、前年の大口案件の反動により、事業投資額は減少
- 住宅賃貸・不動産関連は、信託受益権及び住宅賃貸への投資により、営業資産を積み上げ

■ 事業投資額

単位：億円

	2022/3期	2023/3期	
	2Q累計実績	2Q累計実績	伸率
太陽光発電	77	7	△91.0%
住宅賃貸・不動産関連	81	63	△21.6%
インベストメント事業投資額 合計	159	70	△55.6%

■ 営業資産

単位：億円

	2022/3期	2023/3期	
	期末	2Q末	前期末増減
太陽光発電	190	192	1
住宅賃貸・不動産関連	414	462	48
インベストメント事業 営業資産 合計	604	655	50

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②

安心・安全・快適な「住まう」、「暮らす」環境の創造

外国人材の「住まう」、「暮らす」をサポート

■ 2022年度の取り組み

- 東急住宅リースと業務提携し、外国籍の方が賃貸住宅に住みやすい新たな契約スキームを導入 (サブリース可能戸数 約12,000戸※) ※2022年9月末時点



東急住宅リース

- タイで不動産事業を展開するTHE ESTATE (Thailand) ,Limitedと、ASEAN地域でのビジネス拡大に向けた業務提携契約を締結 (2021年)

■ 今後の展開

- 外国人材の「住まう」、「暮らす」サポート実績No.1企業を目指す

外国人市場シェア拡大

オペレーション能力向上

業務再構築

海外戦略

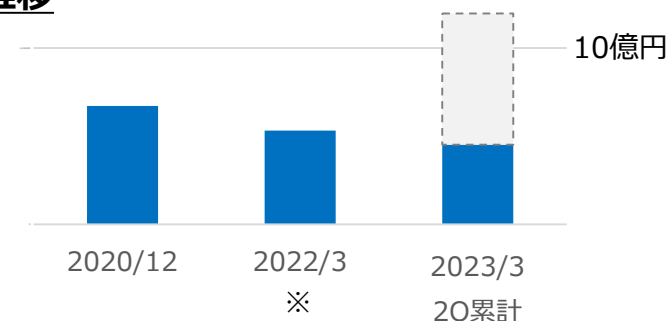
エンプラス会社概要

2020年11月にグループ会社化

会社名	エンプラス株式会社
設立	2004年5月
事業内容	リロケーションマネジメント事業 サービスアパートメント企画・運営・紹介事業

※リロケーションマネジメント：外資系企業、グローバル日系企業で働く従業員の移動にかかわるサービスを提供するビジネス

売上高推移



※決算期を12月から3月に変更したため15ヶ月の変則決算

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

再生可能エネルギー分野の取り組み拡大による、脱炭素社会の実現

■ 2022年度の取り組み

- 太陽光発電所を所有する法人や個人事業主を支援するWebサイト「ソーラーアシスト」を開設

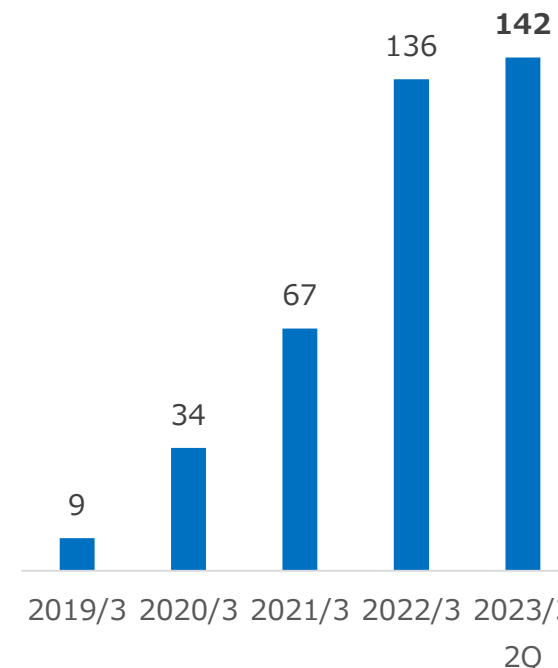
- 東日本最大級（※）の物流施設であるロジポート川崎ベイの屋根上にオンサイトPPAスキームによる太陽光発電システムを導入

※2022年7月現在



発電容量推移（※）

単位：MW



※稼働済みの太陽光発電事業とエクイティ投資（持分比率に応じて算出）を対象とし、太陽光パネル等のリース、割賦は除く

■ 今後の展開

- FIT制度を背景として稼働した再生可能エネルギー発電所に対して、リファイナンスおよび自社事業、エクイティ投資での取込の推進
- 脱FIT戦略として、PPAスキームを含めた太陽光発電自家消費モデルやFIP制度活用の推進

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

株式会社ウィズダムアカデミーへの出資

■ 出資目的

- 子どもの豊かな未来の創造を目的に、相互のノウハウや経営資源を活用することで新たなサービス開発を行う



■ 会社概要

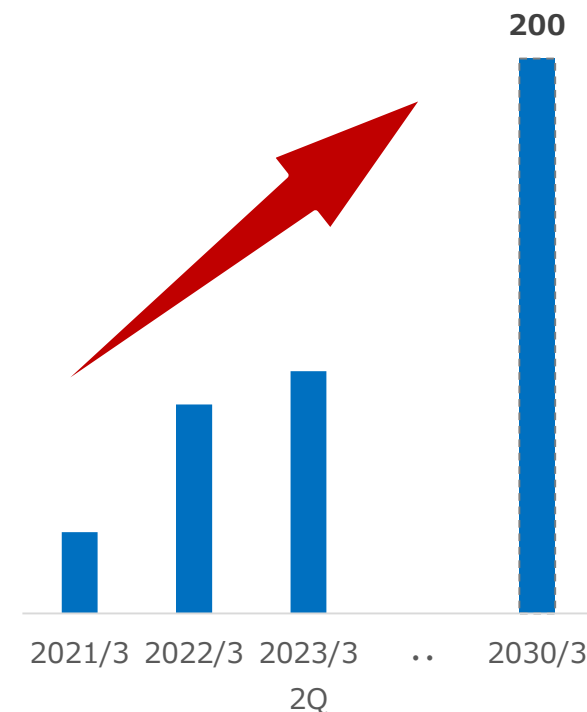
会社名	株式会社ウィズダムアカデミー
創業	2010年5月
事業内容	民間学童保育事業、ビジネスアドバイザー事業、不動産活用ソリューション事業

■ 今後の展開

- 同社コンテンツ（学童）の当社所有物件への誘致によるバリューアップ
- 集金代行サービスの事業連携

ESG分野における累計投資額（※）

単位：億円



※企業への直接投資のほか、LP出資を含む投資額

4. 2023年3月期 連結業績予想

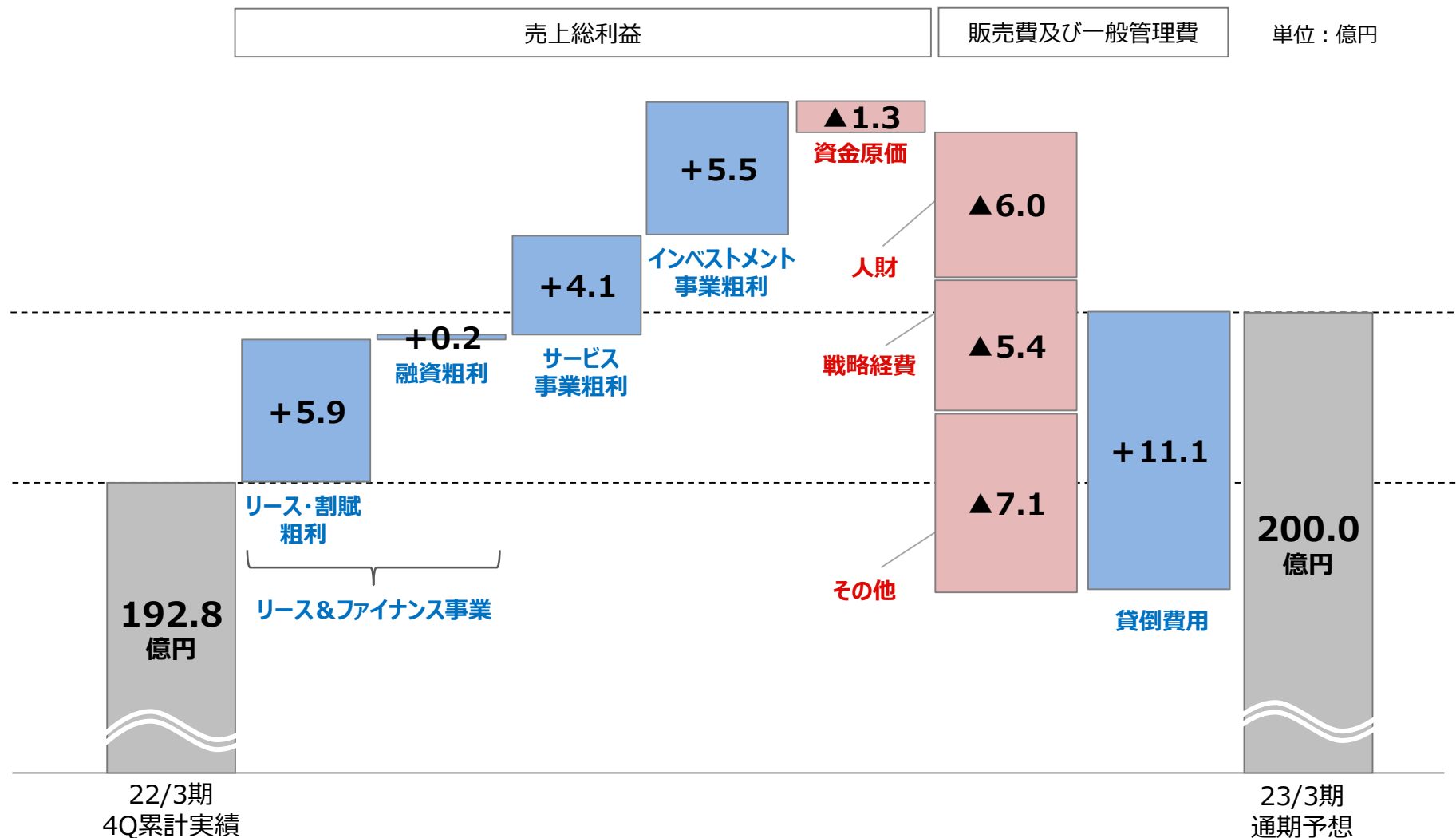
- インベストメント事業、サービス事業の伸長により3期ぶりの増収、各利益は過去最高益を更新

単位：億円

	2022/3期		2023/3期	
	通期実績	伸率	通期予想	伸率
売上高	3,038	△6.9%	3,060	0.7%
売上総利益	400	6.2%	415	3.6%
販売費及び一般管理費	207	2.6%	215	3.6%
営業利益	192	10.4%	200	3.7%
経常利益	195	11.5%	196	0.4%
当期純利益	134	12.2%	135	0.1%
		<u>前年差</u>		<u>前年差</u>
1株当たり配当金（円）	120.00	20.00	135.00	15.00
1株当たり純利益（円）	437.34	47.41	437.96	0.61
配当性向	27.4%	1.8%	30.8%	3.4%
ROA（総資産当期純利益率）	1.15%	0.11%	1.12%	△0.03%
ROE（自己資本利益率）	6.9%	0.4%	6.5%	△0.3%

営業利益の前年比増減要因 予想

- 全セグメントにおいて売上総利益は増益計画
- 事業基盤（人的リソース、ITインフラ）強化のための投資、事業活動費等の増加を見込む。貸倒費用は減少



- 取扱高、事業投資額の増加により、営業資産は409億円の増加を予想

単位：億円

	2022/3期		2023/3期	
	期末	前年増減	期末予想	前年増減
ファイナンス・リース	5,822	△174	5,910	87
オペレーティング・リース	295	△9	300	4
リース計	6,117	△183	6,210	92
割賦	1,608	△8	1,630	21
リース・割賦 合計	7,725	△192	7,840	114
融資	2,219	212	2,320	100
リース&ファイナンス事業	9,945	20	10,160	214
インベストメント事業	604	135	800	195
営業資産 合計	10,550	155	10,960	409

5. 參考資料

「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

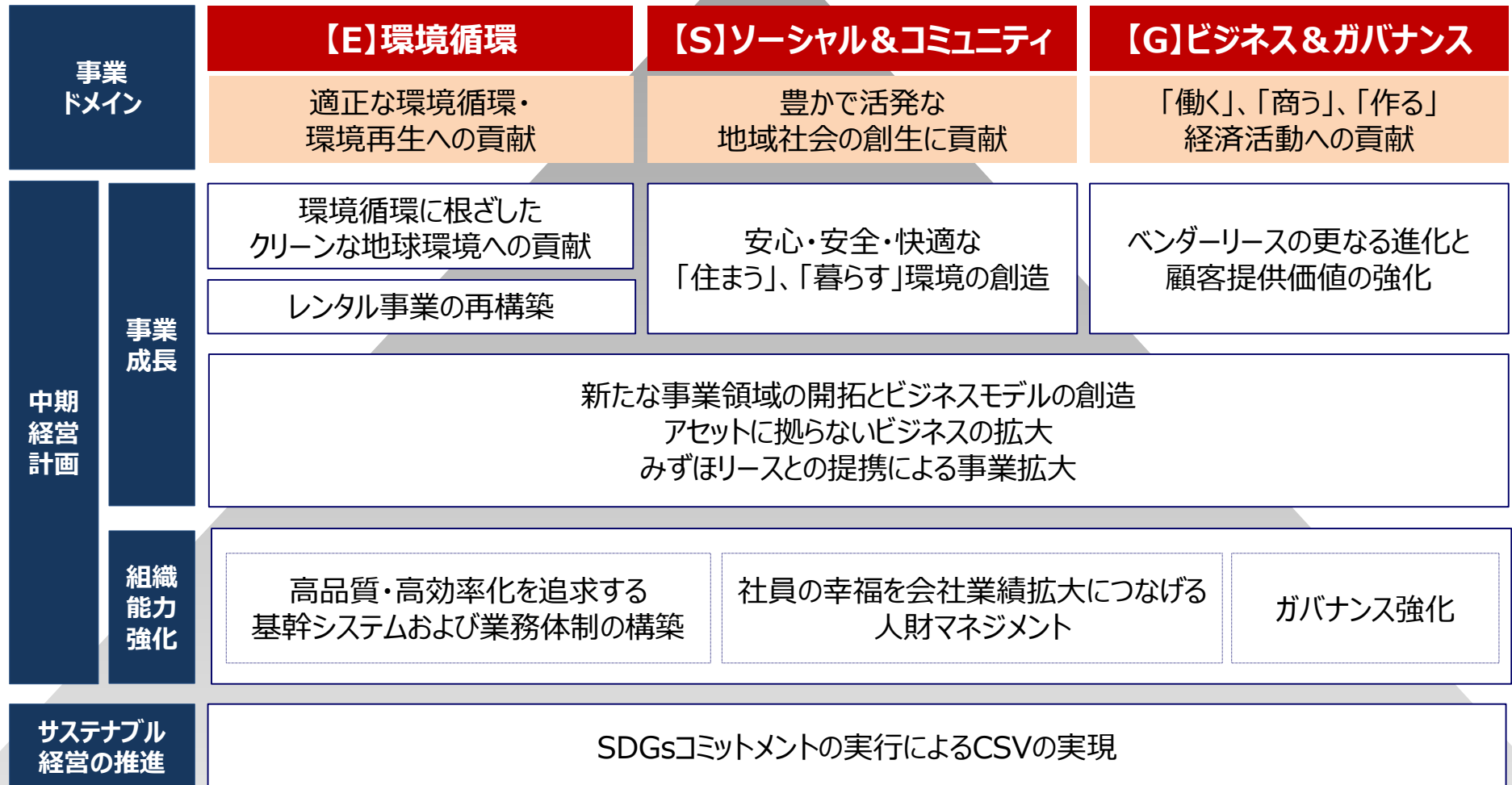
社員
ハピネス

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