

2022年3月期
(2021年度)

決算概要

2022年5月10日
リコーリース株式会社

1. 2022年3月期 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. 2022年3月期 連結業績報告

1. 減収増益

資産利回り改善の継続やレンタル事業の伸長により、各利益はいずれも計画を達成し過去最高益を更新

2. 営業資産 9,842億円（前期末比+155億円）

融資・インベストメント事業の営業資産を積み上げ

3. 2023年3月期は営業利益200億円を予想

3期連続の増益、中期経営計画の目標達成を見込む

※リース債権流動化を控除しない営業資産は10,550億円（前期末比+155億円）

※当資料では、「親会社株主に帰属する当期純利益」を「当期純利益」と表記

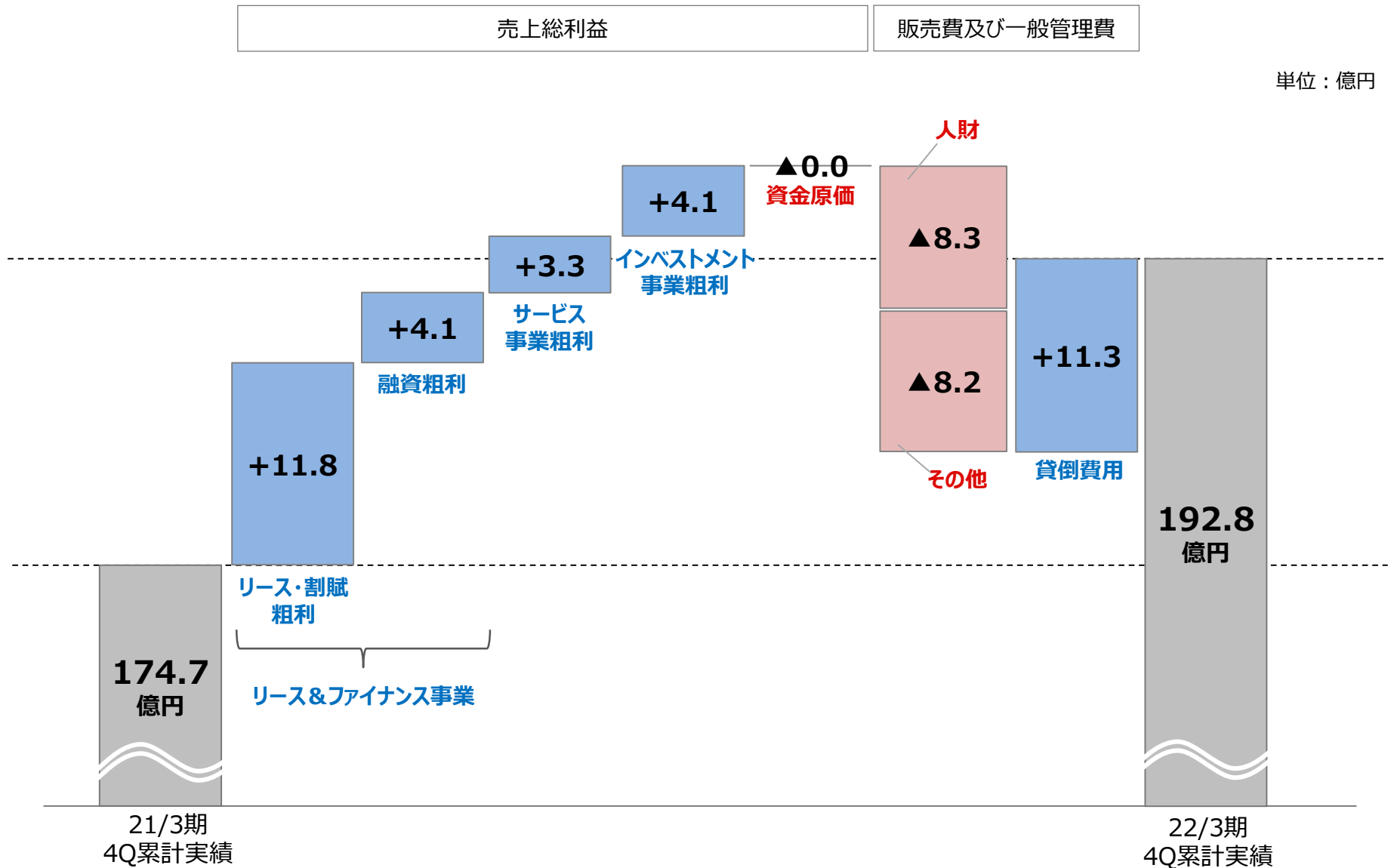
- 売上総利益の増加が販売費及び一般管理費の増加を吸収し、営業利益以下は2期連続で過去最高益を更新
- 1株当たり配当金（年間）は通期予想の115円から120円に引き上げ予定（対前年比20円増配）

単位：億円

	2021/3期 4Q累計実績	2022/3期		2022/3期 通期予想	達成率
		4Q累計実績	伸率		
売上高	3,262	3,038	△6.9%	3,124	97.3%
売上総利益	377	400	6.2%	400	100.1%
販売費及び一般管理費	202	207	2.6%	215	96.6%
営業利益	174	192	10.4%	185	104.2%
経常利益	175	195	11.5%	183	106.7%
当期純利益	120	134	12.2%	126	107.0%
			前年差		
1株当たり配当金（円）	100.00	120.00	20.00	115.00	—
1株当たり純利益（円）	389.93	437.34	47.41	408.76	—
配当性向	25.6%	27.4%	1.8%	28.1%	—
ROA（総資産当期純利益率）	1.04%	1.15%	0.11%	1.05%	—
ROE（自己資本利益率）	6.4%	6.9%	0.4%	6.4%	—



営業利益の前年比増減要因



連結貸借対照表

- 営業資産の増加により、資産及び負債は前年に比べ増加

単位：億円

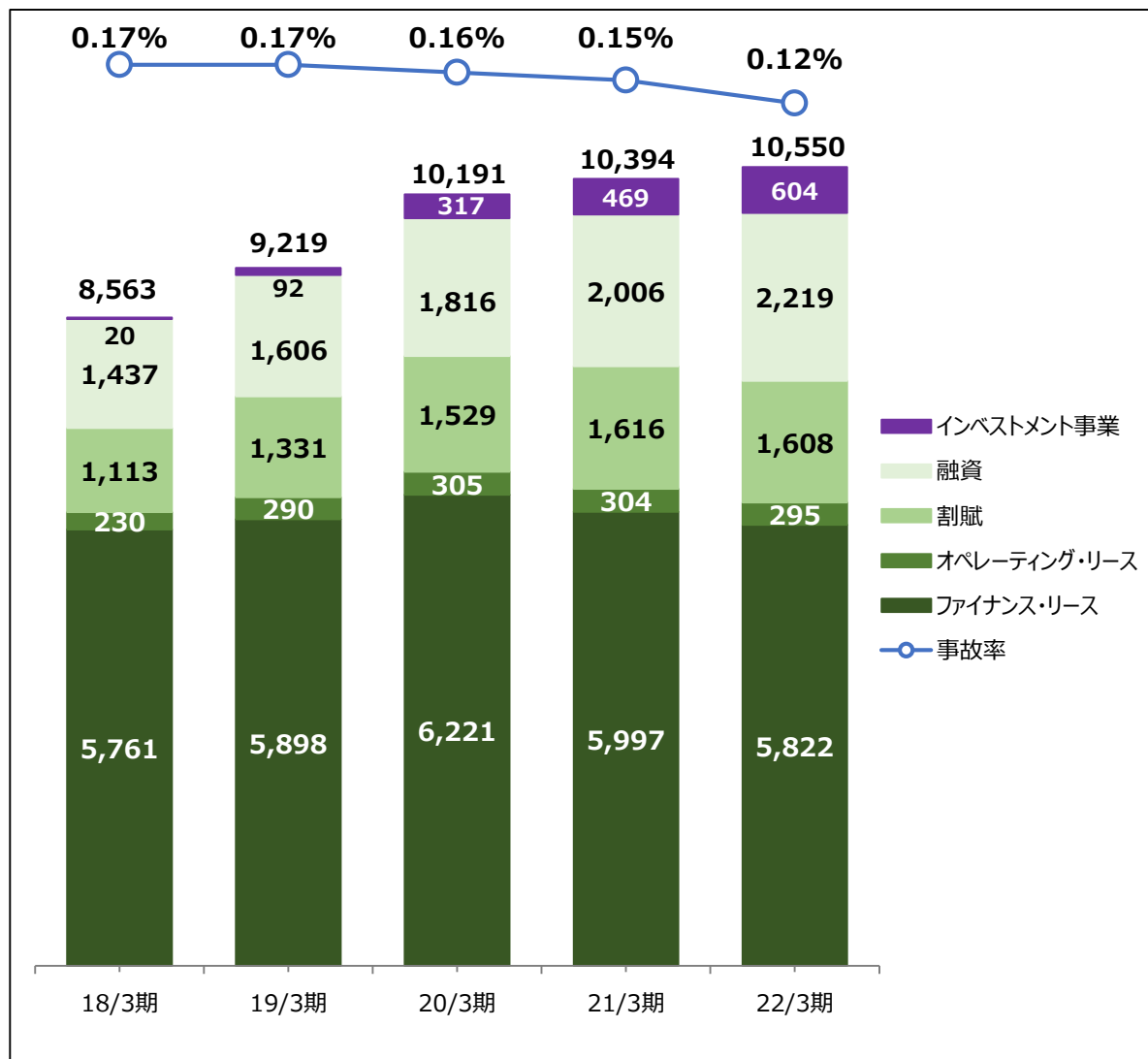
	2021/3期		2022/3期	
	期末	期末	前年増減	
現金及び預金	110	48	△62	
リース債権及びリース投資資産	5,289	5,114	△174	
割賦債権	1,829	1,837	8	
営業貸付金	2,006	2,219	212	
賃貸資産	543	618	74	
貸倒引当金	△118	△ 132	△13	
その他資産	1,947	2,070	123	
資産 合計	11,607	11,777	170	

	2021/3期		2022/3期	
	期末	期末	前年増減	
短期有利子負債	2,254	1,657	△596	
長期有利子負債	5,900	6,475	575	
債権流動化債務	400	400	-	
その他負債	1,139	1,229	90	
負債 合計	9,693	9,762	68	
純資産 合計	1,913	2,014	101	
負債純資産 合計	11,607	11,777	170	

※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



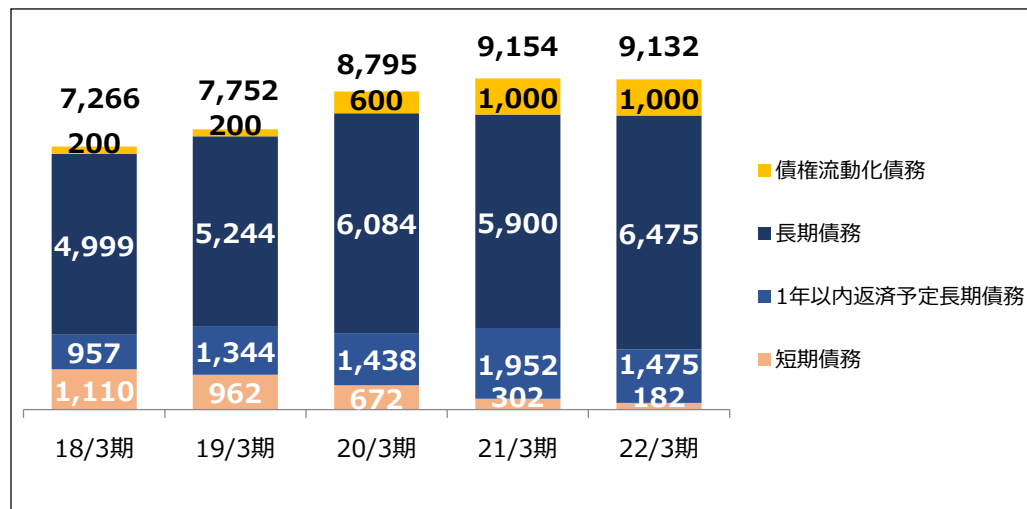
- 融資及びインベストメント事業の積み上げにより、営業資産は前期末から155億円増加
- 事故損失額は減少、事故率は低位で推移

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

※事故率 = 事故損失額 ÷ 営業資産平均残高

調達総額

単位：億円

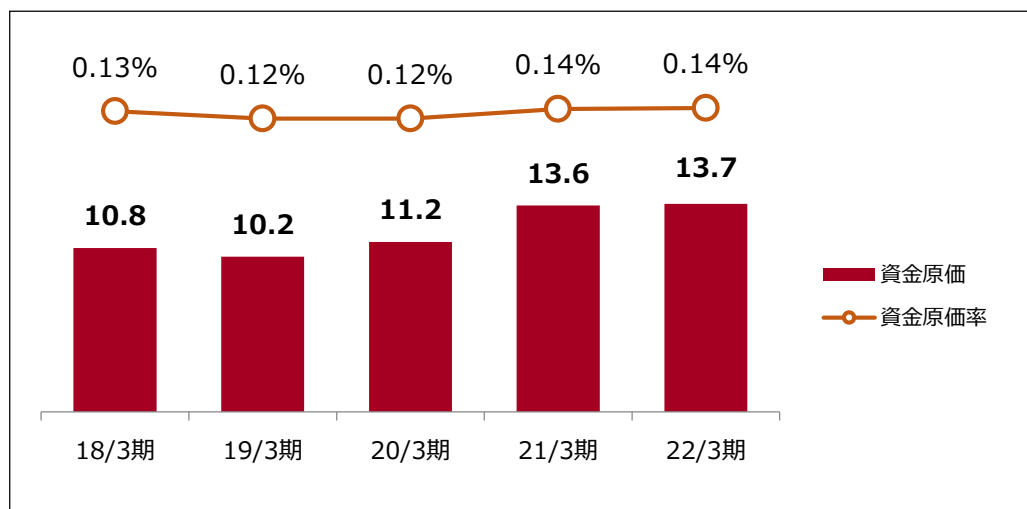


- 21/3期のポジティブ・インパクト・ファイナンス（PIF）、22/3期のサステナビリティ・リンク・ローン（SLL）によるESGファイナンスを実施

※債権流動化債務は、オフバランス調達を含む残高を表示
 ※PIF：環境・社会・経済へのインパクトを評価し、当該活動の支援を目的とした融資
 ※SLL：ESG戦略と整合した目標を設定し、目標の達成状況に応じてインセンティブが発生する融資

資金原価・資金原価率

単位：億円



- 資金原価は微増、資金原価率は横這い

※資金原価率 = 資金原価 ÷ 営業資産平均残高

2. セグメント別の状況

- ・ リース&ファイナンス事業は、割賦売上の減少等により減収となるも、「稼ぐ力」の向上により増益
- ・ 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、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

	2021/3期	2022/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
リース&ファイナンス事業			
売上高	3,181	2,932	△7.8%
セグメント利益	168	187	11.5%
サービス事業			
売上高	55	65	18.9%
セグメント利益	15	13	△10.6%
インベストメント事業			
売上高	25	40	57.4%
セグメント利益	6	8	31.9%

■ 営業資産

単位：億円

	2021/3期	2022/3期	
	期末	期末	前年増減
リース&ファイナンス事業	9,925	9,945	20
インベストメント事業	469	604	135

※リース債権流動化を控除しない残高を表示

- 半導体不足等の影響により、リース・割賦の取扱高は減少。新規契約利回りは改善を継続
- 融資はマンションローンや仕組融資を中心に伸長し、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	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
ファイナンス・リース	2,352	2,291	△2.6%
オペレーティング・リース	174	194	11.7%
リース計	2,526	2,486	△1.6%
割賦	785	626	△20.3%
リース・割賦 合計	3,312	3,112	△6.0%
融資	484	565	16.8%
リース&ファイナンス事業 取扱高 合計	3,796	3,677	△3.1%

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-3月累計) 伸率
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率	
事務用・情報関連機器	1,655	1,522	△8.0%	△7.7%
医療機器	314	348	10.6%	△0.9%
産業工作機械	333	348	4.6%	△14.5%
商業・サービス業用機器	182	158	△13.1%	△7.0%
車両・輸送用機器	217	225	3.5%	△1.0%
その他	608	509	△16.3%	△15.3%
リース・割賦 取扱高 合計	3,312	3,112	△6.0%	△8.1%

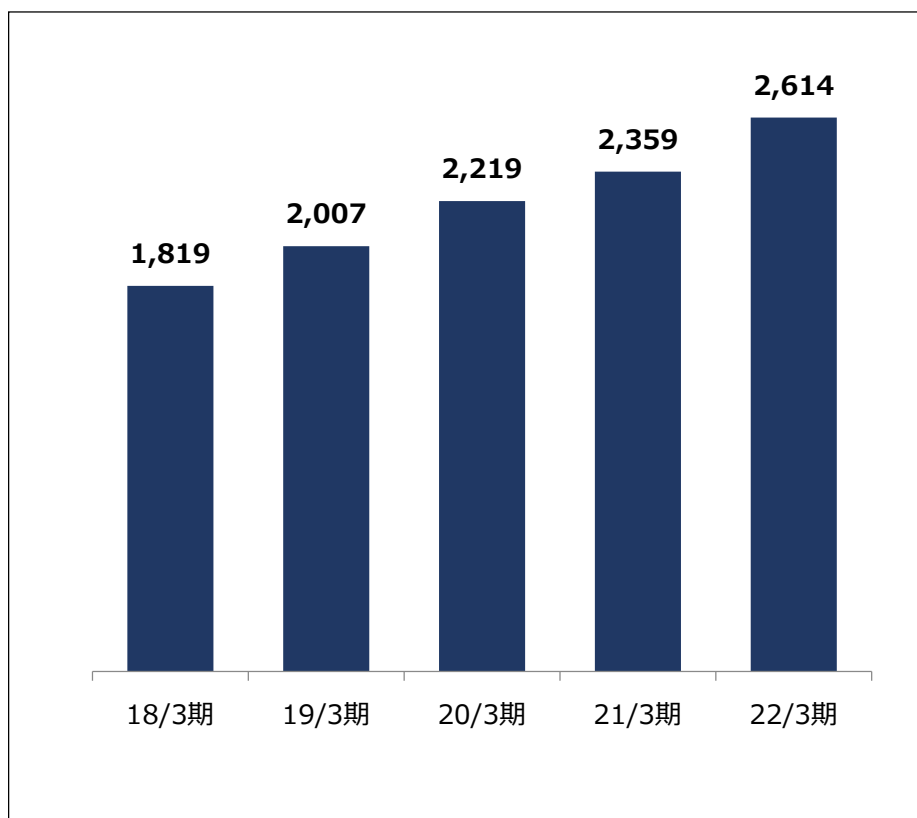
環境関連	521	361	△30.7%
------	-----	------------	--------

※環境関連は、上記取扱高の内数

- 集金代行サービスは、非接触ニーズから口座振替サービスへの関心が高く、Webを通じた新規成約数が増加
- 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、取扱高が減少

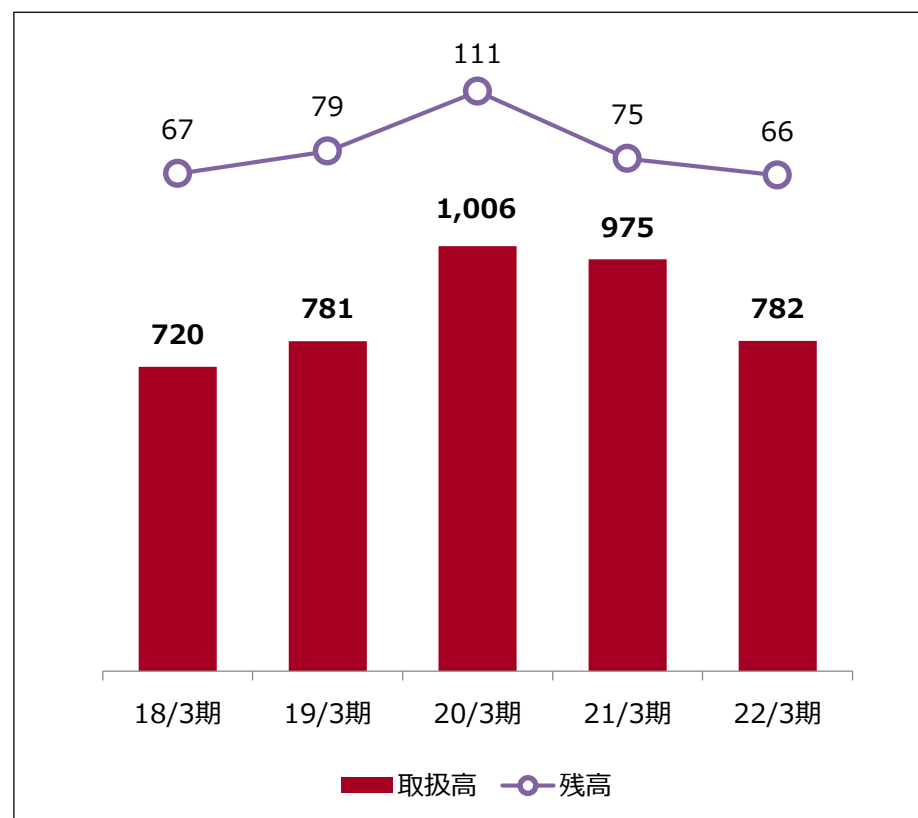
■ 集金代行サービス取扱件数

単位：万件



■ 医療・介護ファクタリング取扱高

単位：億円



- セカンダリー案件、自家消費モデル等への事業投資、エクイティ投資の実行により、環境分野の営業資産を積み上げ
- 住宅賃貸・不動産関連は、アセットや条件面を厳選し、ファイナンス手法の多様化を図りながら不動産分野を開拓

■ 事業投資額

単位：億円

	2021/3期	2022/3期	
	4Q累計実績	4Q累計実績	伸率
太陽光発電	65	90	37.4%
住宅賃貸・不動産関連	98	188	91.9%
インベストメント事業投資額 合計	164	279	70.1%

■ 営業資産

単位：億円

	2021/3期	2022/3期	
	期末	期末	前年増減
太陽光発電	166	190	24
住宅賃貸・不動産関連	302	414	111
インベストメント事業 営業資産 合計	469	604	135

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

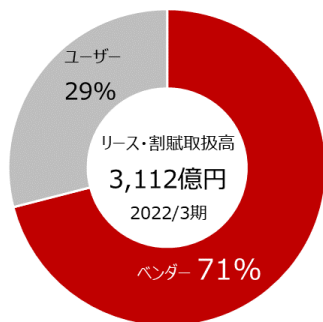
事業成長戦略①

ベンダーリースの更なる進化と顧客提供価値の強化

リコーリースパッケージの展開と新たな顧客価値の提供

■ ベンダーリースの更なる進化

- チャンネル別取扱高構成比



ベンダーを通じ多くのお客様へ
ファイナンスを提供、40万社の
顧客基盤を構築

- リコーリースパッケージの展開

ベンダー支援ツールの利用促進により、ベンダーが
売りやすい仕組みを提供

Web与信 システム

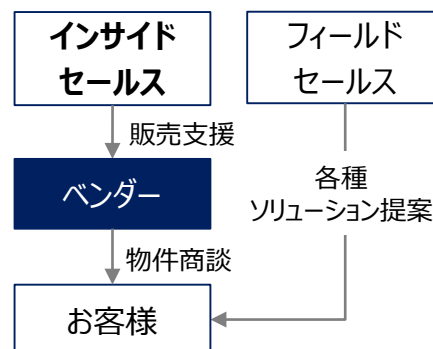
Webサイトより与信申込を行うシステム
AI技術等を活用し、迅速な判断・回答を実現

リース契約書 出力システム

Web与信システムと連携し、契約書をWebから
出力するシステム

■ 顧客提供価値の強化

- インサイドセールスによるベンダー支援



- ベンダーからの問い合わせに
インサイドセールスが迅速対応
- 高品質・高効率な販売支援
機能を提供

- お客様の課題を解決する商品の展開

- 医療機関の診療実績に連動した従量課金方式
オペレーティング・リース「NCペーパー」をリリース
- 地場企業への自家消費太陽光発電設備の導入提案
による脱炭素社会への貢献

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

信託受益権の短期保有による新分野の開拓

信託受益権とは

不動産を信託し、資産から発生する賃料収入等の経済的 利益の配当を受け取る権利のこと

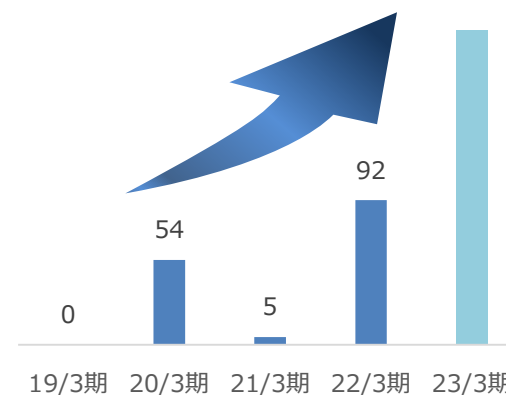
取り組み概要

ディベロッパーが開発した物件がREITに組み入れられるまでの間、当社が信託受益権として物件を短期保有するもの

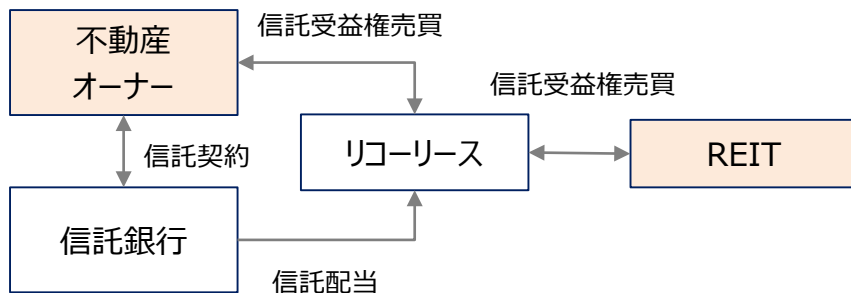
取り組み意義

ディベロッパーやオーナーに対し、当社が不動産流動化のファイナンス提供を行うことで、持続的な経済の好循環に貢献する

■ 事業投資額推移 単位:億円



■ スキーム図



■ 今後の狙い

- 当社が短期保有する不動産に入居するテナントとの建物リースや設備リースの取扱拡大
- 不動産への太陽光発電設備導入、ZEB化等のバリューアップ提案実施

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旨とした建物

事業成長戦略⑥ アセットに拠らないビジネスの拡大

ネットプロテクションズとの業務提携による決済サービスの提供

出資目的

ネットプロテクションズと共同でサービスを組成、展開することによる、将来的な決済サービスの拡充を目的として、2019年にネットプロテクションズホールディングスへ出資



Net Protections

会社名 株式会社ネットプロテクションズ

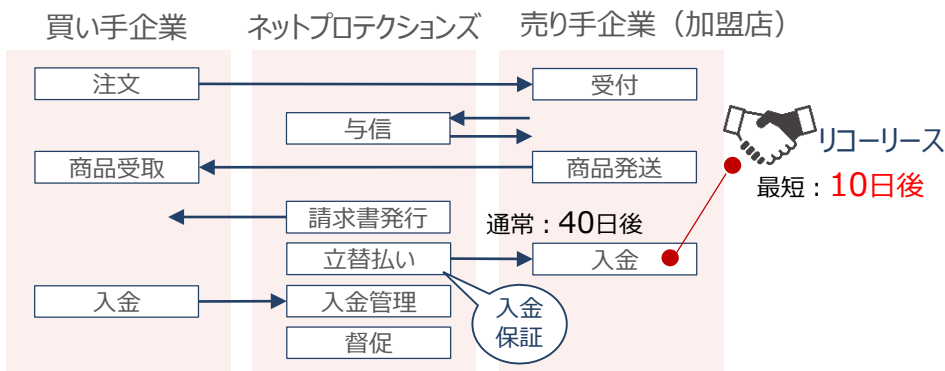
創業 2000年1月

事業内容 BtoC向け決済「NP後払い」、BtoB向け決済「NP掛け払い」等の運営

株主 (株)ネットプロテクションズホールディングス (21年12月東証一部上場)

サービス概要

NP掛け払い



- 「NP掛け払い」において、通常40日かかる入金日を、当社との業務提携により最短10日に短縮する機能を提供開始
- 売り手企業にとって、債権回収リスクを回避しつつ、資金繰りの見通しが立てやすくなる

トピックス4： みずほリース及び人財・ガバナンスの取り組み

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

2021
年度
取り組み

- 協調をはじめとする連携の拡大
 - みずほリースからの紹介ベンダーへの取り組みを継続
 - みずほリースへ与信判断基準を提供開始し同社顧客のメーカー等の販売支援に向けた取り組みを開始
 - 環境エネルギー、医療、車両の各注力分野における案件紹介等、協業の検討を継続

両社連携による案件取り組み

2021年度
(目標)

100億円



2021年度
(実績)

102億円

組織能力強化戦略②③ 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 ガバナンス強化

人財投資/コーポレート・ガバナンスの強化

人財マネジメント

エンゲージ
メント

- 全社員のエンゲージメントを定点観測、調査結果の分析を通じ、PDCAを回し改善を継続

健康経営
銘柄

- 健康経営銘柄2022選定（5年連続）
- 健康経営優良法人2022認定（6年連続）

ダイバーシティ

- 準なでしこ銘柄選定

ガバナンス強化

新市場区分

- 2022年4月4日、プライム市場へ移行

主な取り組み
状況

- CGコード全83原則への対応を開示
- 女性管理職比率 20.7%
- 女性役員比率 23.1%
- 独立役員構成比 53.8%

※数値は2022年4月1日時点

4. 2023年3月期 連結業績予想

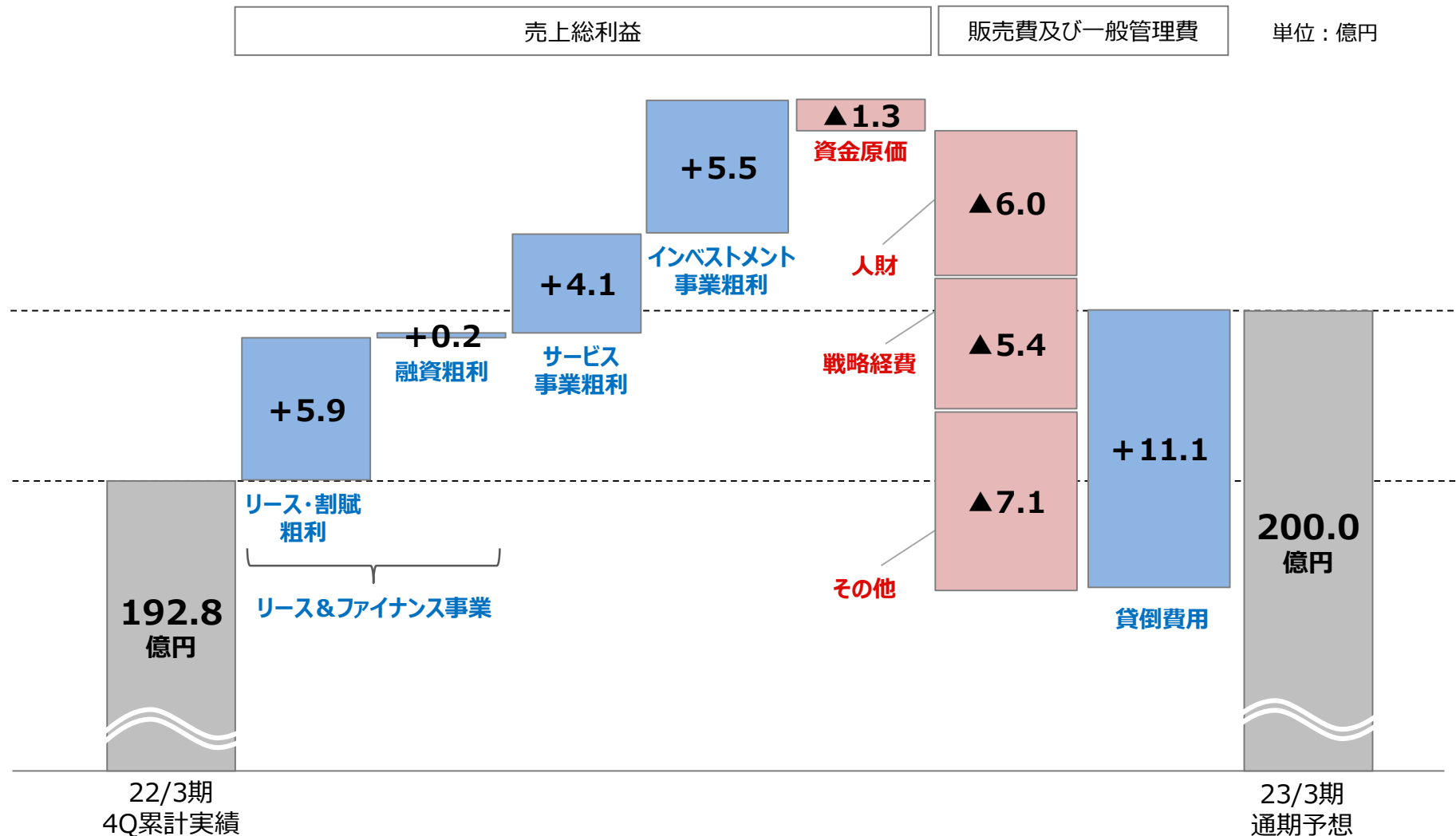
- インベストメント事業、サービス事業の伸長により3期ぶりの増収、各利益は過去最高益を更新

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

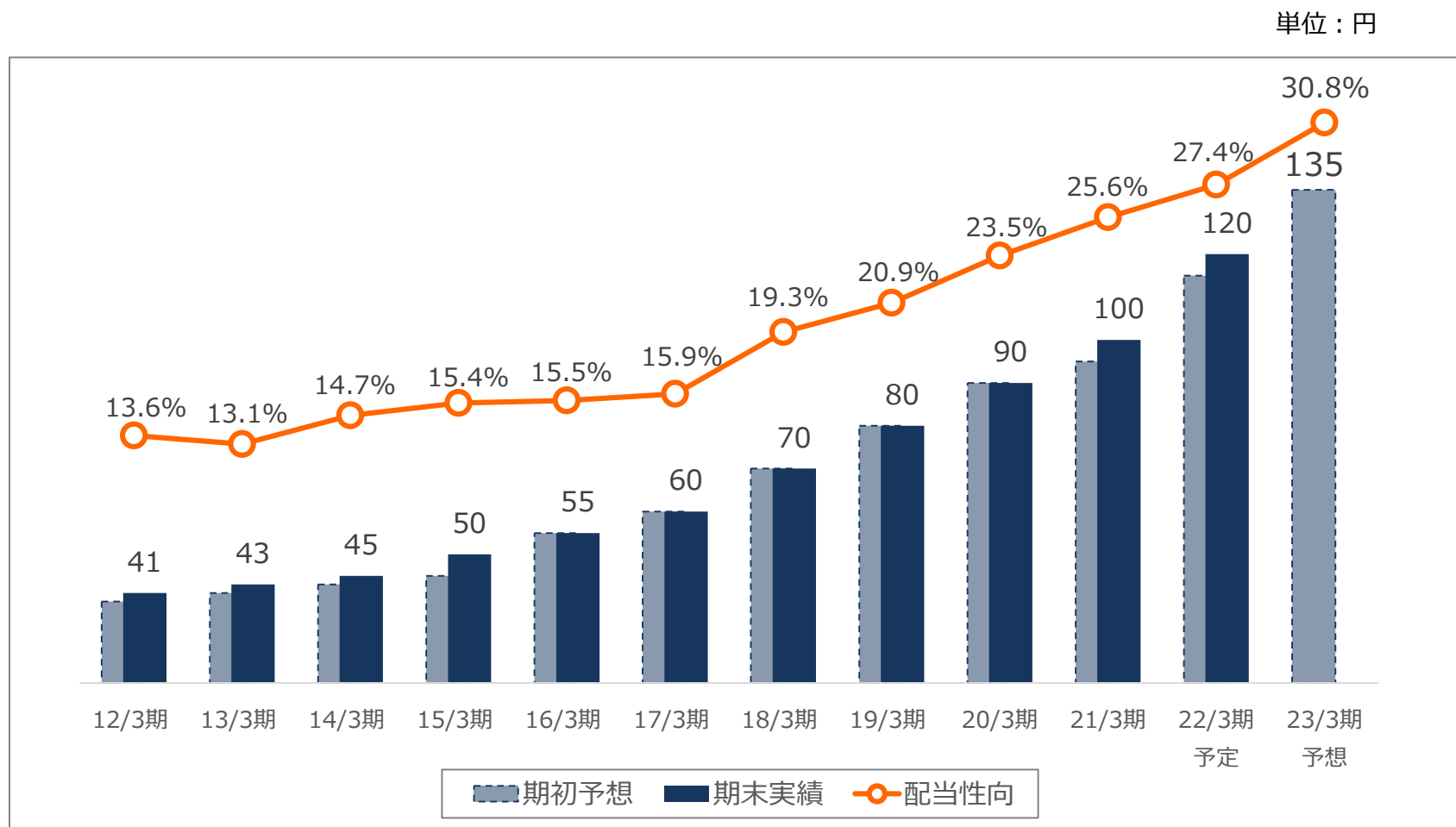
※リース債権流動化を控除しない残高を表示

- ROE、営業資産残高を除き中期経営計画目標値を達成する見込み

単位：億円

	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期				
	実績	実績	実績	予想	予想CAGR 20/3-23/3	中計目標値 差異	中計目標値	中計目標値CAGR 20/3-23/3
営業利益	170	174	192	200	5.5%	0	200	5.5%
ROA (純利益/総資産)	1.08%	1.04%	1.15%	1.12%	—	0.02%	1.1%以上	—
ROE (純利益/株主資本)	6.6%	6.4%	6.9%	6.5%	—	△0.2%	6.7%以上	—
営業資産残高 (流動化控除前)	10,191	10,394	10,550	10,960	2.5%	△1,040	12,000	5.6%
配当性向	23.5%	25.6%	27.4%	30.8%	—	0.8%	30.0%	—

- 2020年度～2022年度の中期経営計画期間において45円の増配、28期連続増配を見込む



※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

5. 參考資料

単位：億円

	2021/3期		2022/3期		2023/3期	
	4Q累計実績	伸率	4Q累計実績	伸率	通期予想	伸率
売上高	3,262	△1.8%	3,038	△6.9%	3,060	0.7%
リース料収入	2,347	△1.5%	2,259	△3.8%	2,248	△0.5%
割賦売上高	442	△13.4%	319	△27.8%	326	1.9%
営業貸付収益	36	12.4%	41	12.4%	44	6.0%
受取手数料	63	2.8%	73	16.3%	82	11.8%
その他の売上高	372	11.8%	344	△7.5%	360	4.4%
売上原価	2,885	△2.9%	2,638	△8.6%	2,645	0.3%
リース料原価	2,108	△2.1%	2,016	△4.4%	-	-
割賦原価	410	△14.5%	286	△30.1%	-	-
資金原価	13	21.5%	13	0.3%	-	-
その他の売上原価	352	8.5%	321	△8.8%	-	-
売上総利益	377	7.2%	400	6.2%	415	3.6%
販売費及び一般管理費	202	11.4%	207	2.6%	215	3.6%
営業利益	174	2.7%	192	10.4%	200	3.7%
経常利益	175	2.5%	195	11.5%	196	0.4%
当期純利益	120	1.6%	134	12.2%	135	0.1%

「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』

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

『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

継続的な価値創造

社会への
貢献

お客様への
貢献

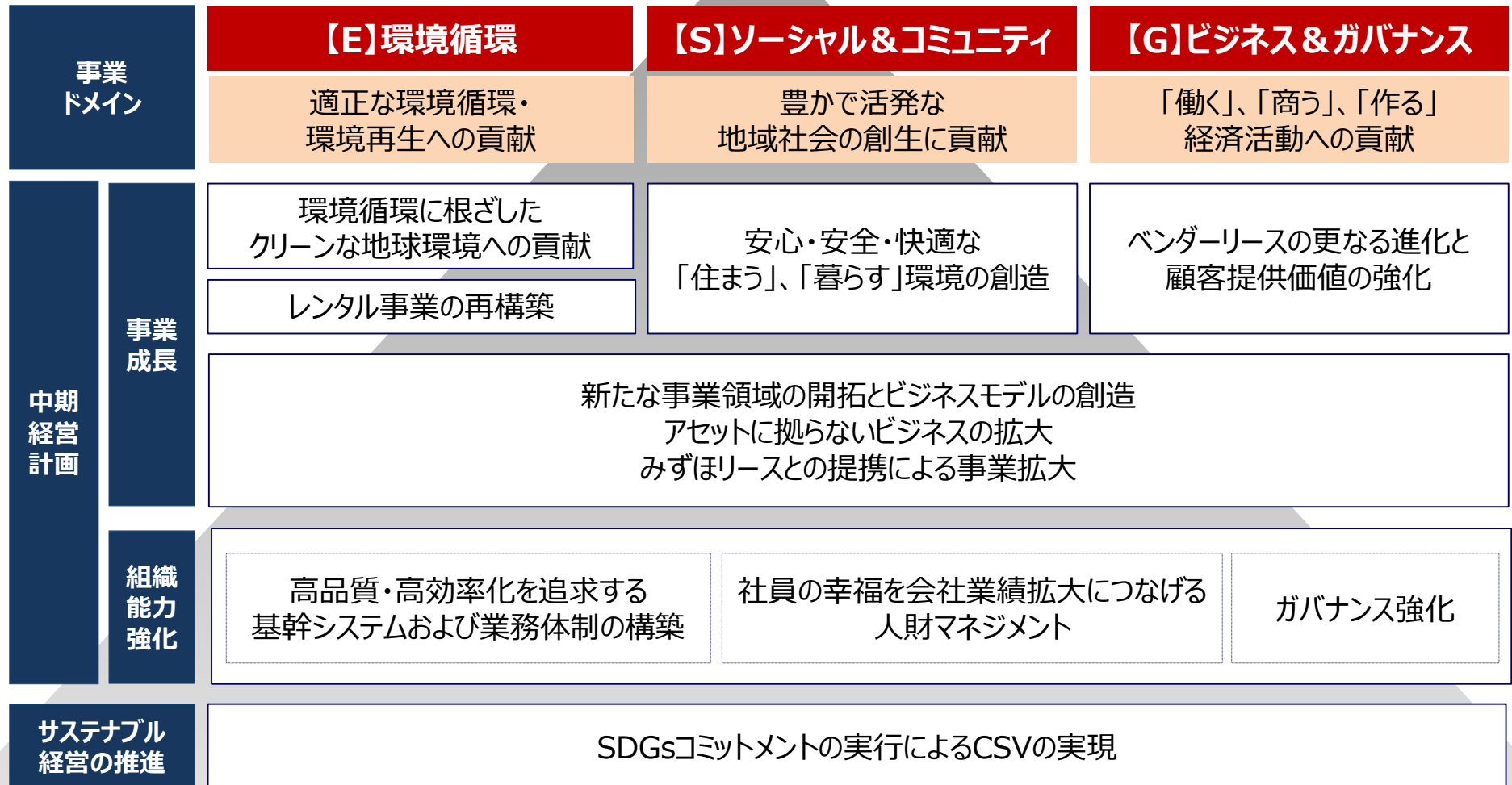
社員
ハピネス

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>