



RECOMM

レカム株式会社
JASDAQ (3323)
2016年11月22日

中期経営計画

説明資料

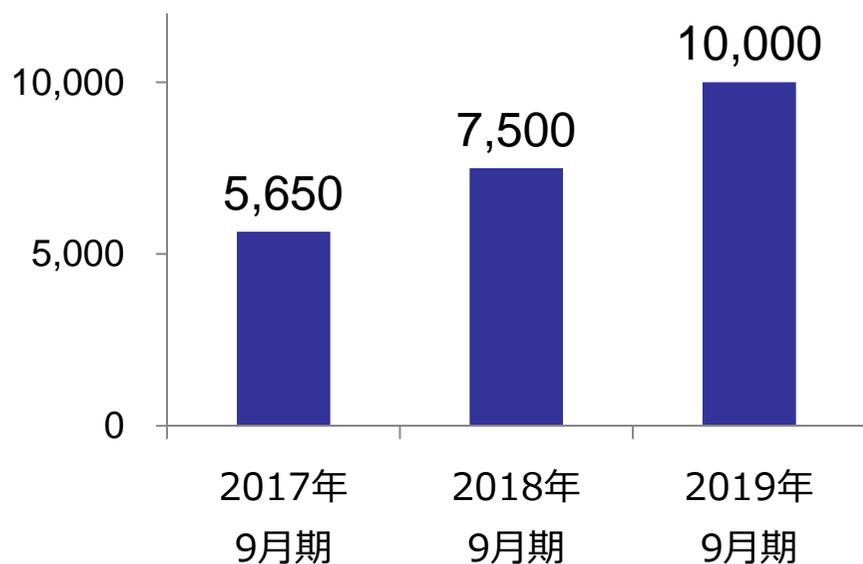
(2017年9月期 - 2019年9月期)

(単位：百万円)

	2017年9月期	2018年9月期	2019年9月期
売上高	5,650	7,500	10,000
営業利益	300	600	1,000
当期純利益	190	400	680
営業利益率	5.3%	8.0%	10.0%

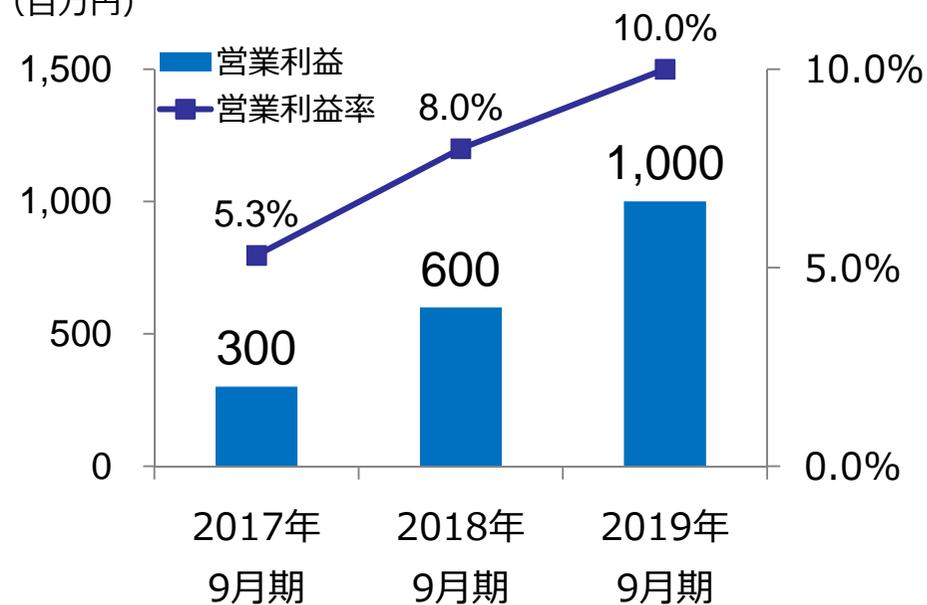
売上高

(百万円)



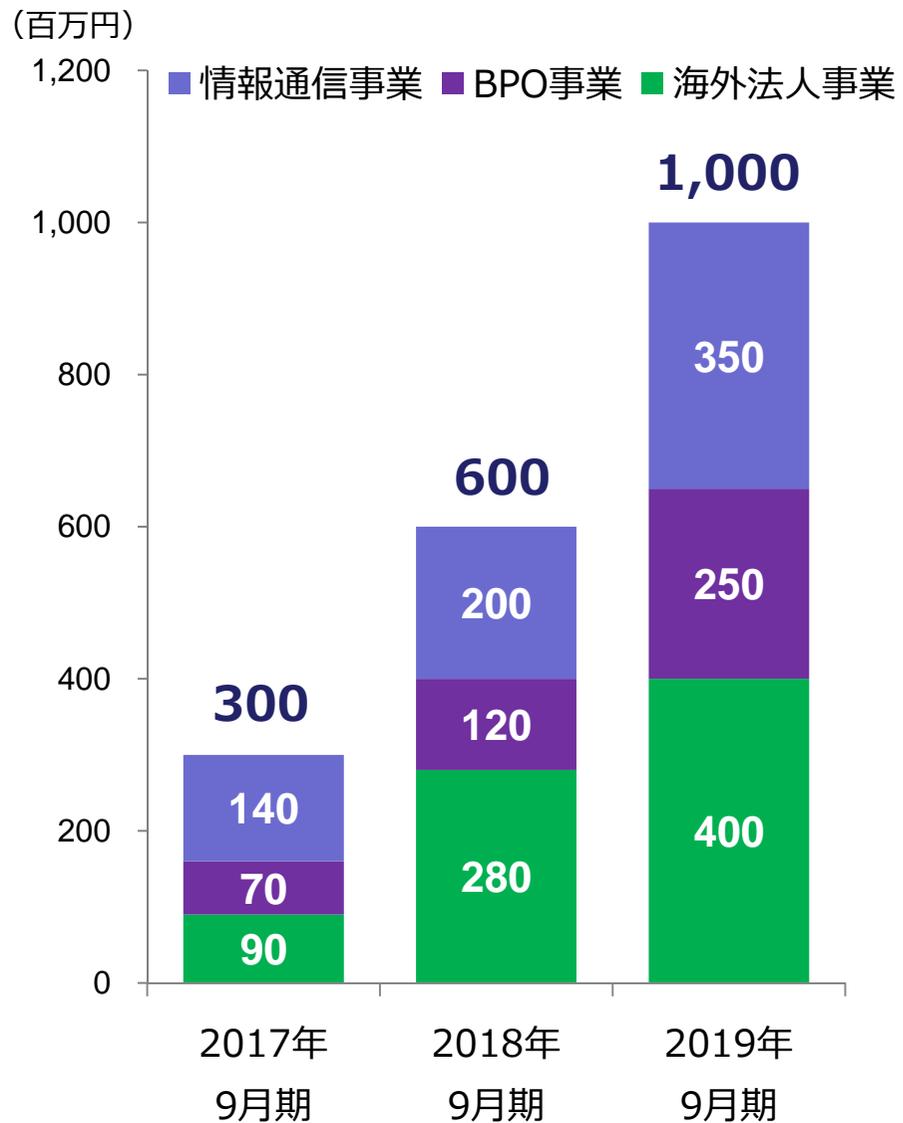
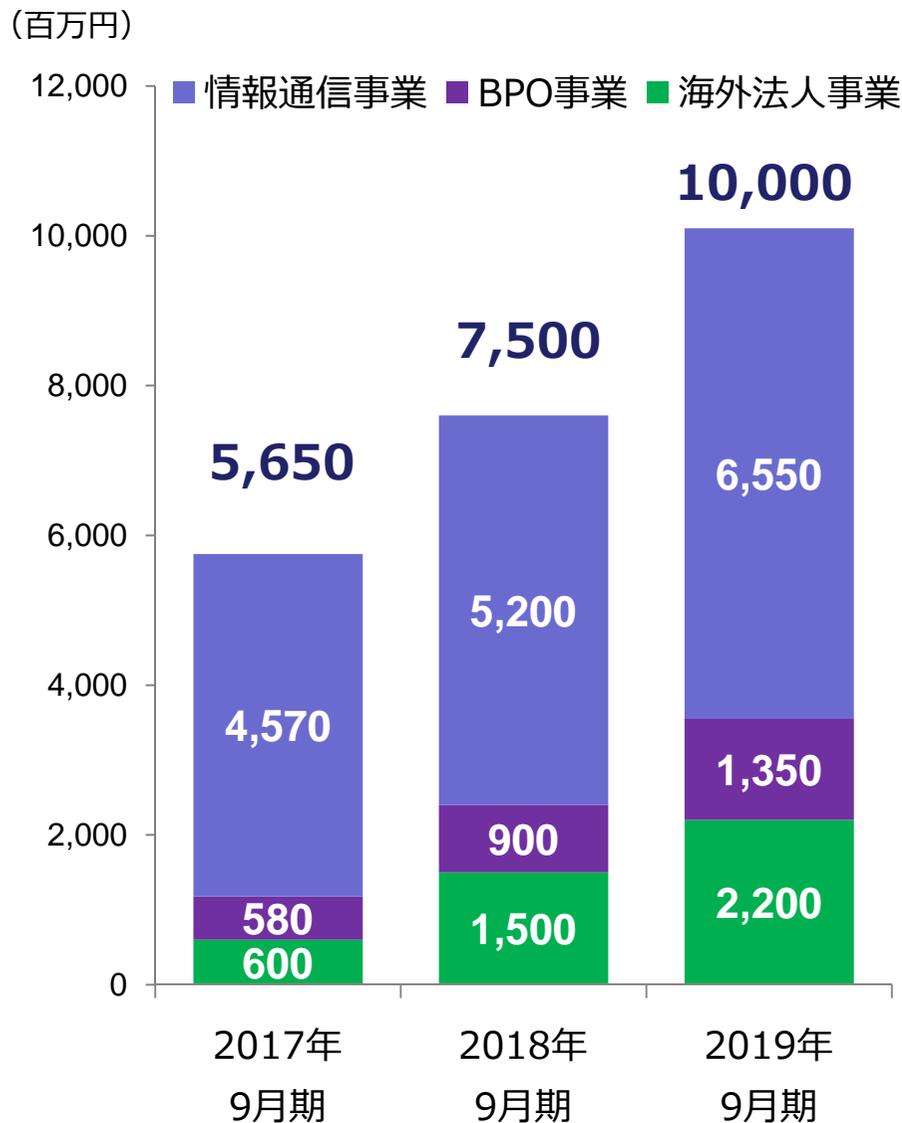
営業利益

(百万円)



売上高計画

営業利益計画



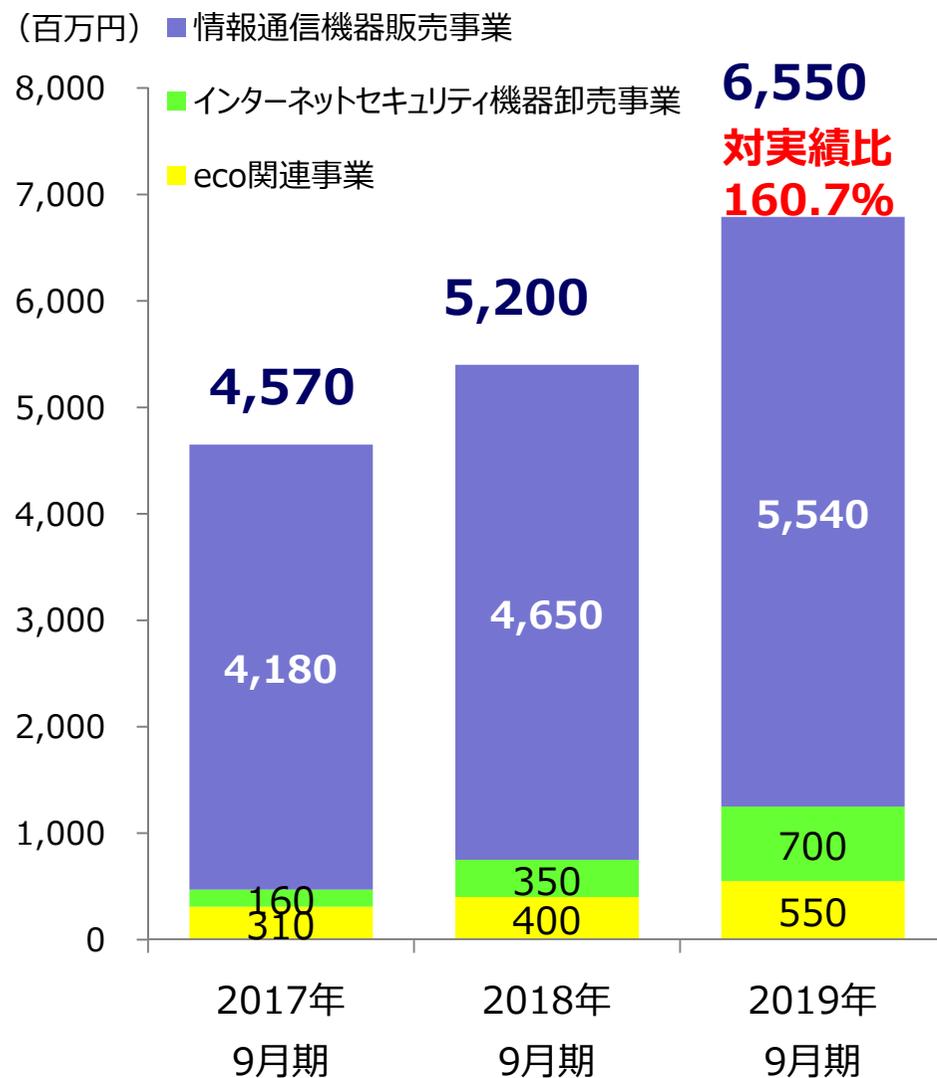
※各年度とも連結消去△100百万円が別途あり

情報通信事業 中期計画

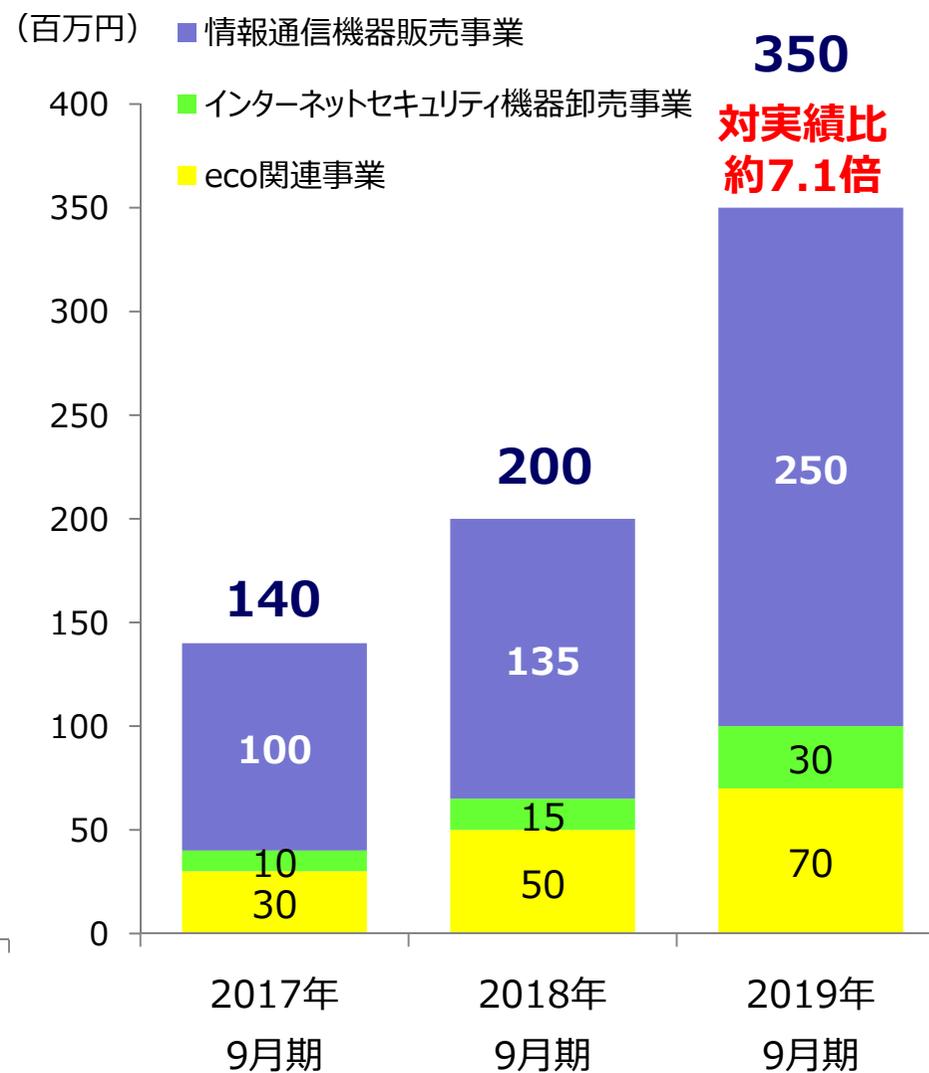


<p>情報通信機器販売 事業</p>	<p>情報通信機器の販売・設置工事・ 保守メンテナンス</p>	
<p>インターネットセキュリ ティ機器卸売事業</p>	<p>UTM等インターネットセキュリティ 機器の卸売</p>	
<p>eco関連事業</p>	<p>LED照明等環境関連商材の販売 新電力サービスの販売</p>	

売上高計画

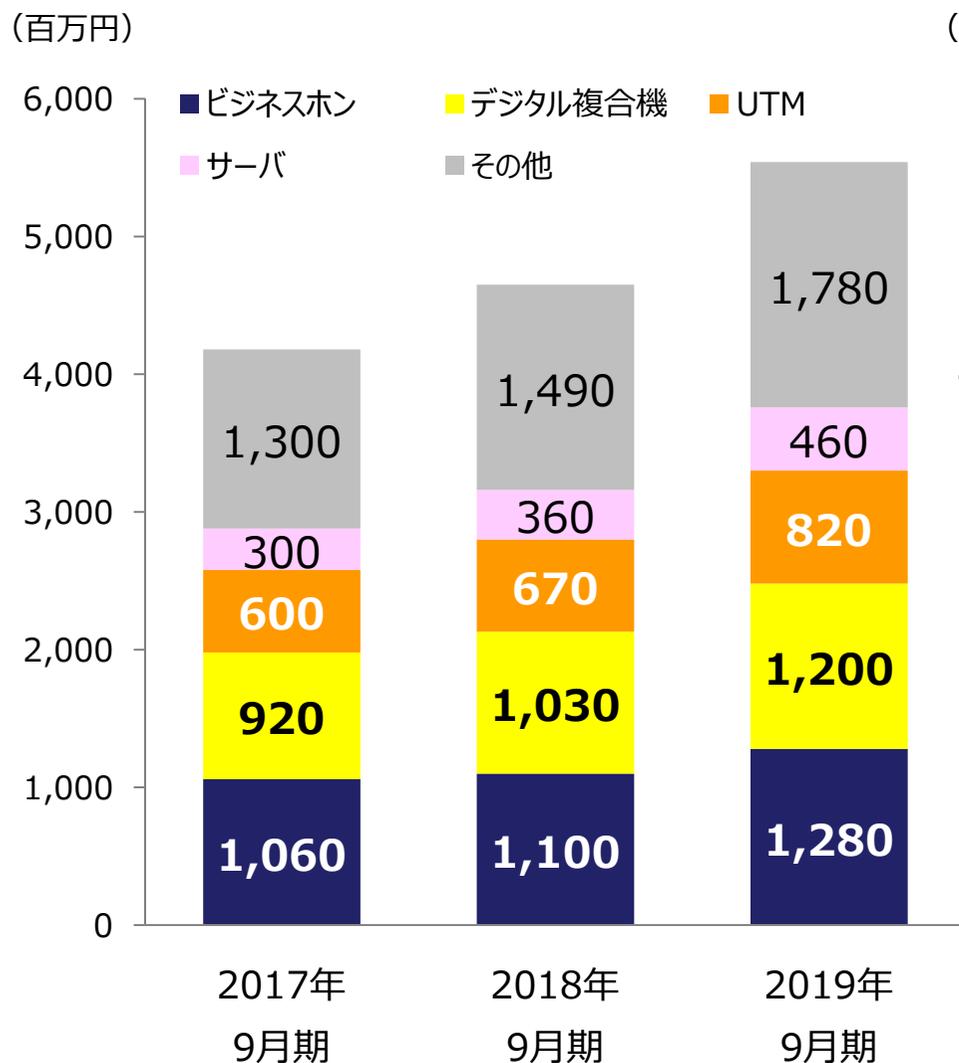


営業利益計画



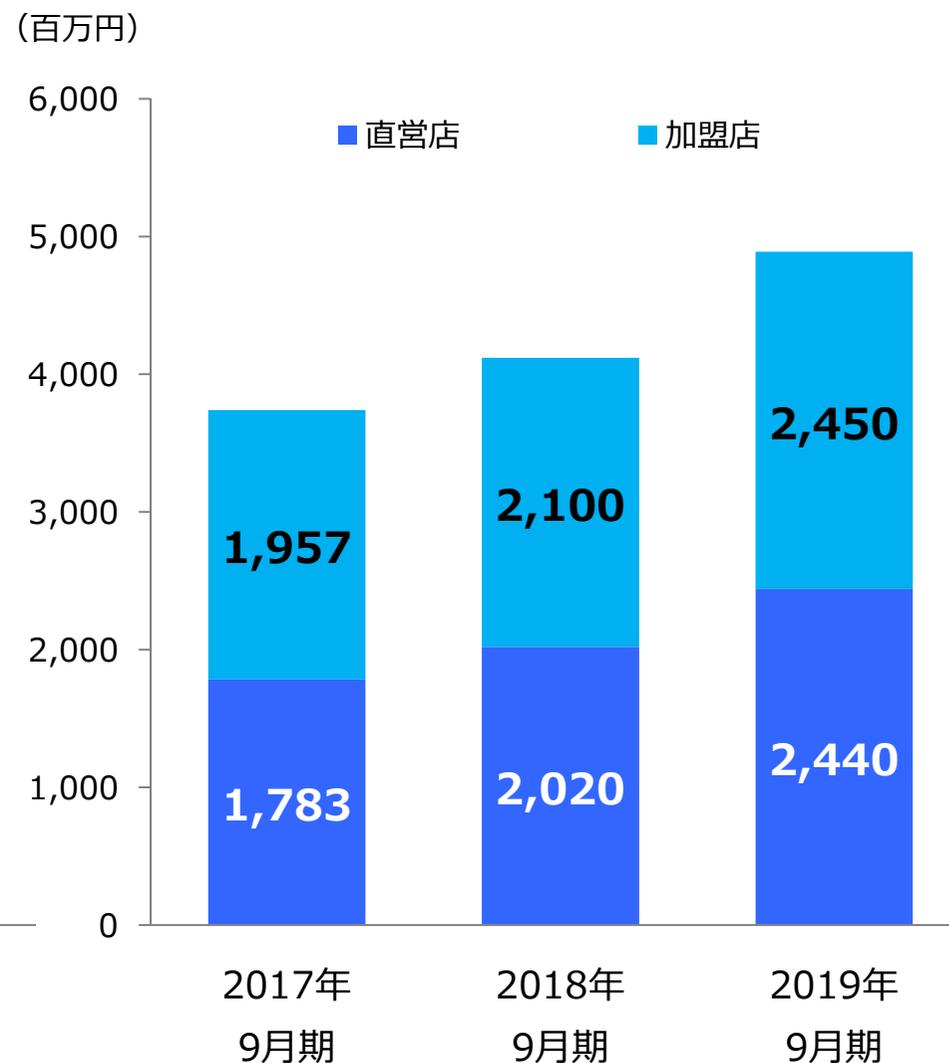
※連結消去、2017年9月期：△80百万円、
2018年9月期：△200百万円、2019年9月期：△240百万円

商品別売上計画



※「その他」の商品は、光回線サービス「Ret'sひかり」、「ホームページ販売」、「PC」、「複合機トナー」等です。

チャネル別売上計画



※前年度までの直営店に含まれていたLED照明売上は、eco商材販売に区分を変更して表記しています。
 ※別途代理店・子会社売上があります。

事業戦略①主要商品販売計画

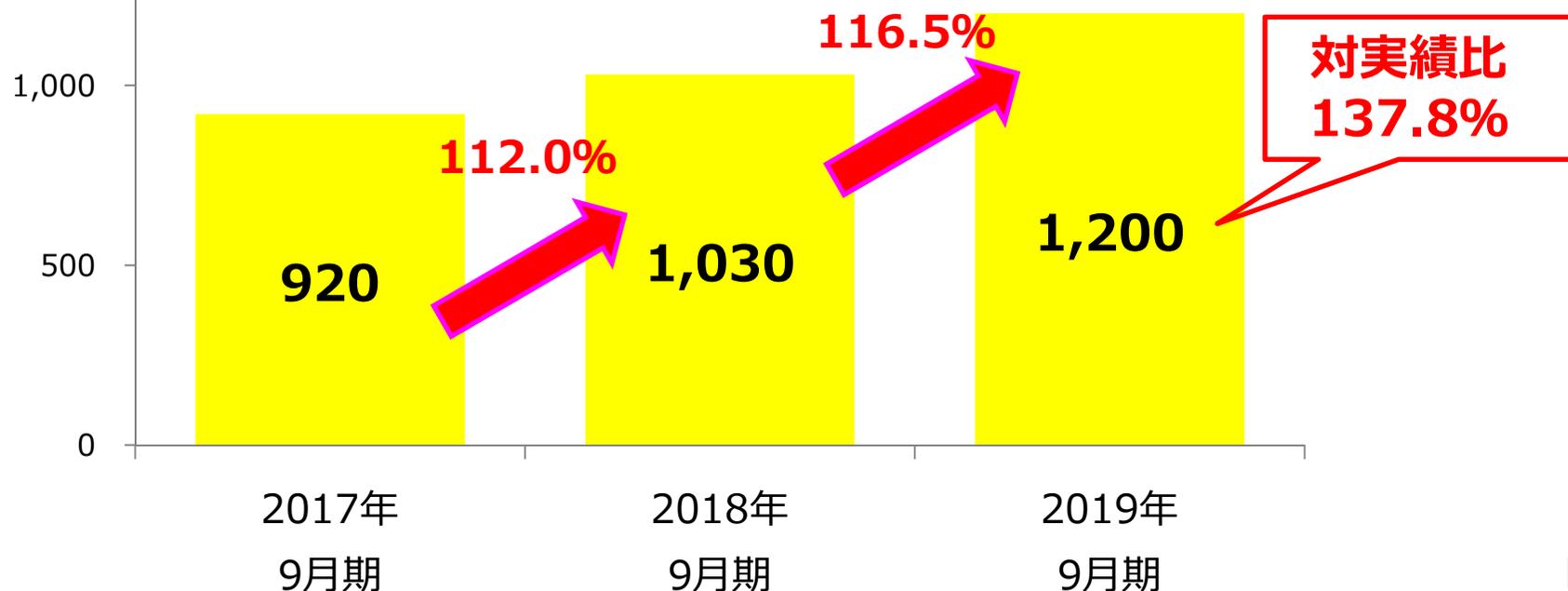
(1) デジタル複合機

- 当社独自サービス「RET'S COPY」の新販売プランにより、売上を拡大
- 複合機にDirect Digital Transfer技術（※）を搭載したA I（人工知能）

OCRサービスを付けて販売することにより、差別化を図る。

(百万円)

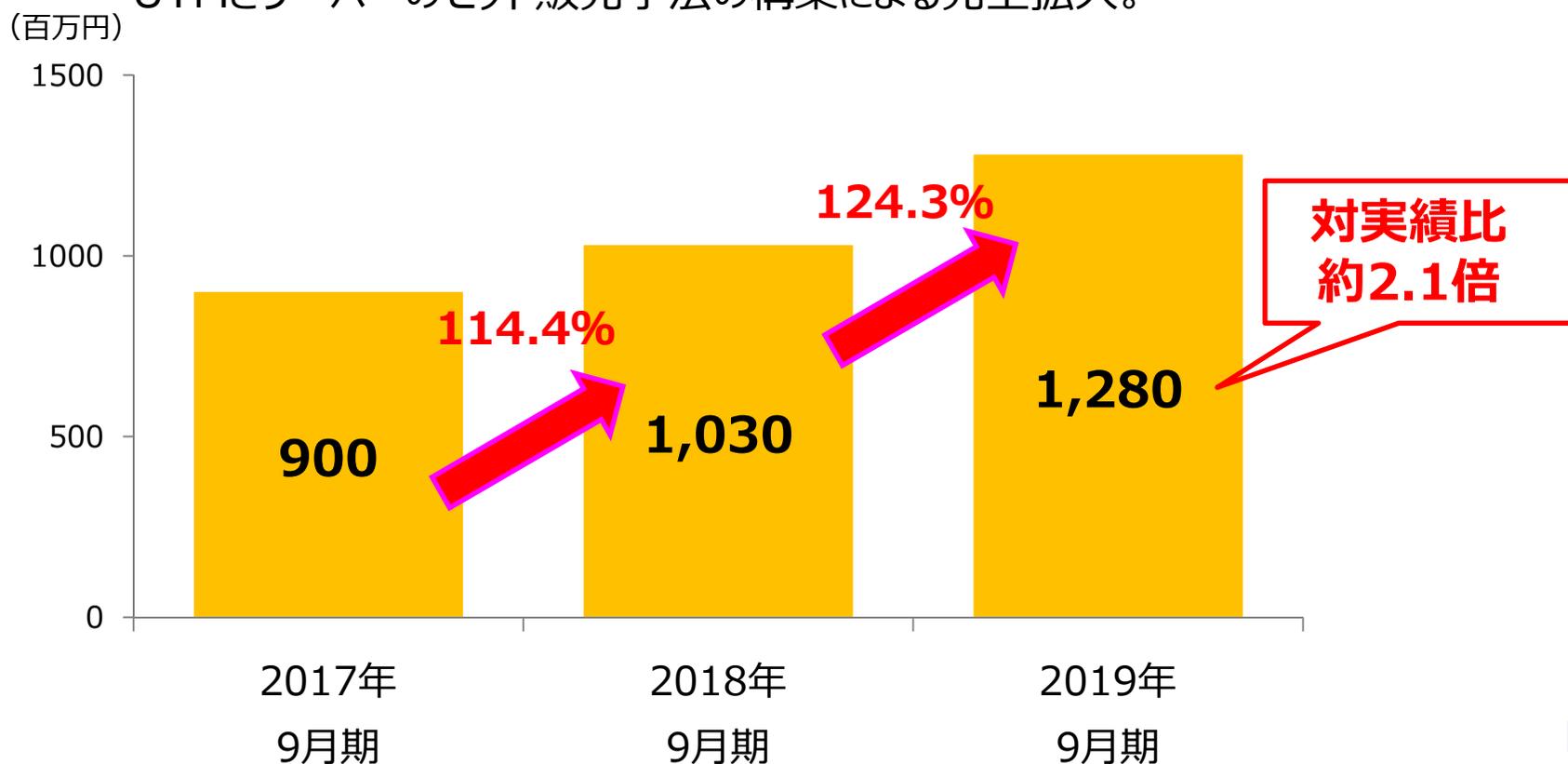
※ Direct Digital Transfer 技術：あらゆる形式（手書き含む）の書類をデジタル化する技術で、人工知能により学習した高いOCR読み取り精度で業務の効率化・自動化を行う。



事業戦略①主要商品販売計画

(2) インターネットセキュリティ商品（UTM・サーバー）

- UTMは自社グループ商品である強みを活かした試用販売形式を取ることで、他社との差別化を実現する。
- UTMとサーバーのセット販売手法の構築による売上拡大。



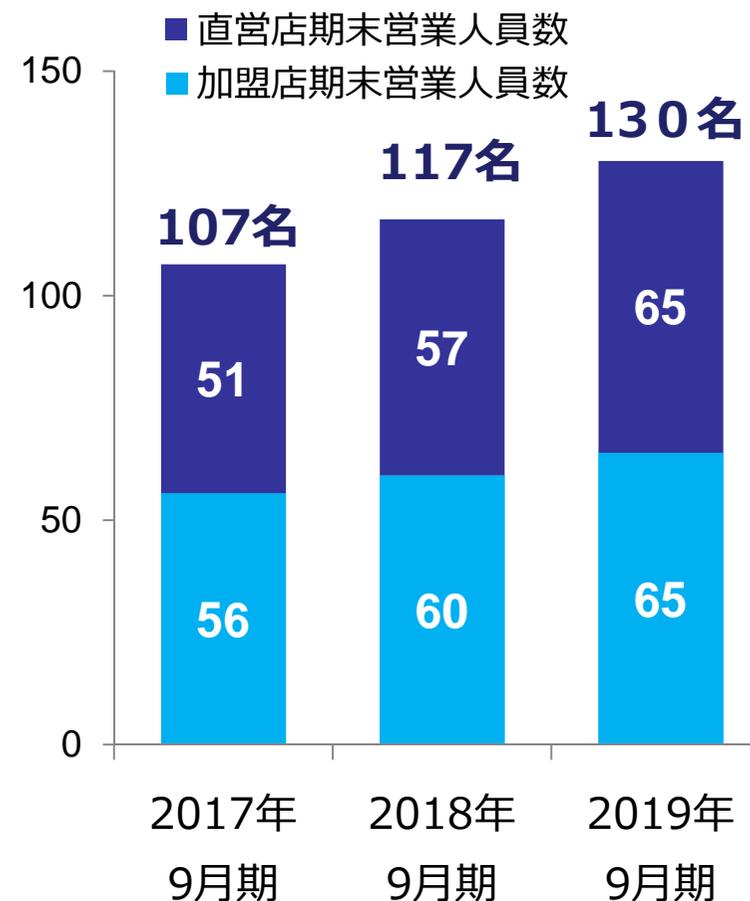
事業戦略②販売チャネル別戦略

(1) 直営店

- 魅力的な報酬制度の導入および教育体制の充実により、営業社員の定着率向上とモチベーション向上を図る

(2) 加盟店

- 直営店で蓄積した営業ノウハウやマネジメント手法を共有し、既存店舗の1店舗あたり売上を向上させる。
- 直営店で使用しているCRMシステムを共有することにより、営業生産性を向上させる。



最終年度に期末営業人員130名体制を構築

事業戦略③インターネットセキュリティ機器卸売事業

(1) 新商品の投入

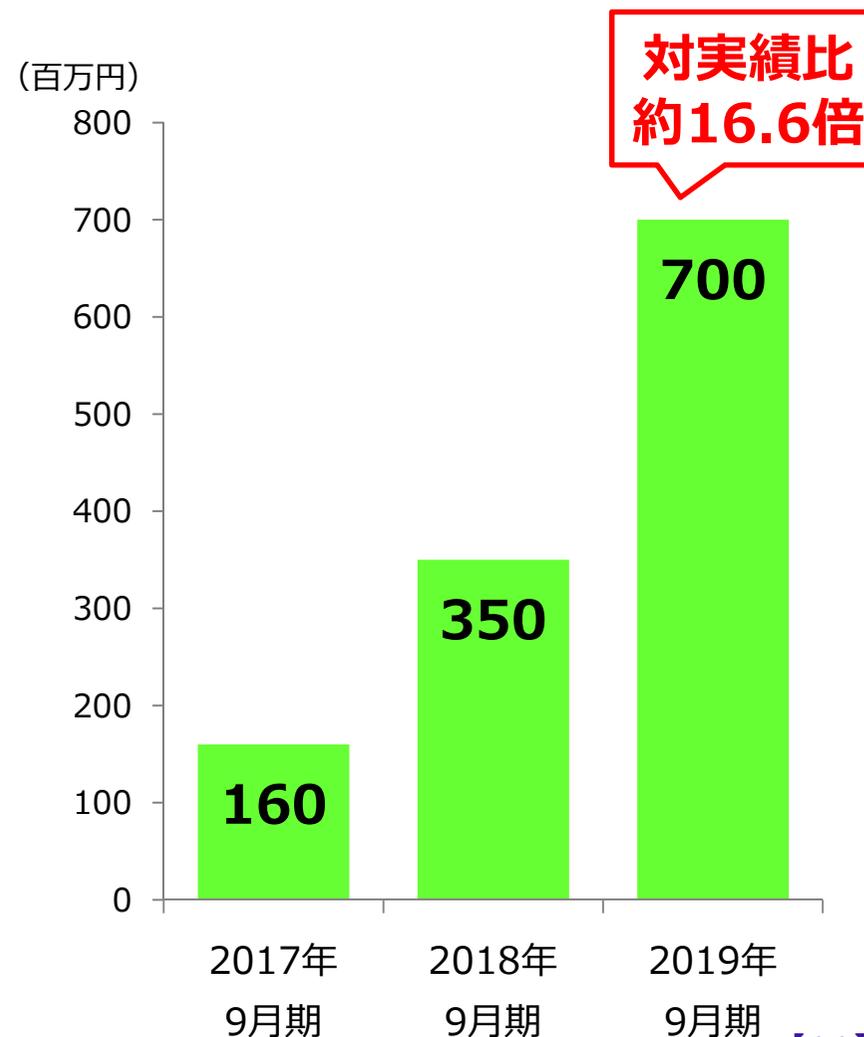
- DLP (Data Loss Prevent) サーバー、Webセキュリティ監視サービスの展開により、商品ラインナップを強化。

(2) 販売代理店強化

- 新規代理店開拓およびレカム社での営業ノウハウを代理店に展開することにより、販売数量を増加させる。

(3) サポート体制の強化

- リモート保守による障害対応を開始することにより、顧客満足度を向上させる。



事業戦略④eco関連事業

(1) 新規開拓営業

- 2016年6月より自由化した新電力サービスは普及余地が大きいいため、積極的に新規開拓営業を実施。

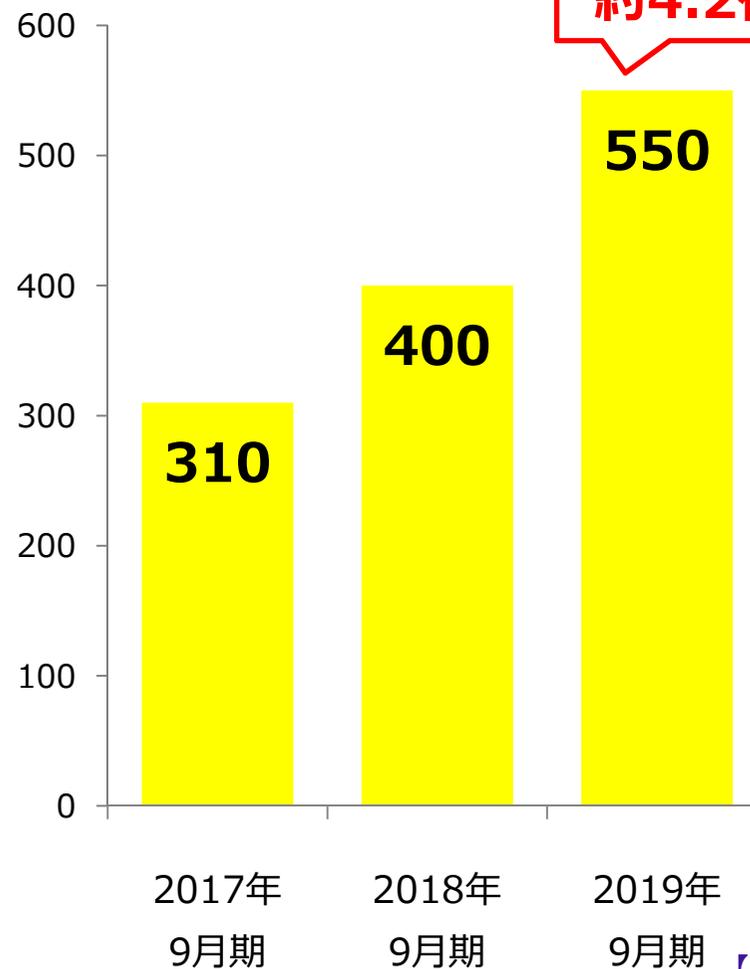
(2) ワンビリング化

- 当社のインターネット回線サービス「Ret's ひかり」の使用料金とのワンビリング化により、顧客の囲い込みを実施。

(3) 新商材開発

- 節水機器や2017年4月に自由化が予定される都市ガス関連商材の導入により、1顧客あたりの顧客単価をアップ。

(百万円)

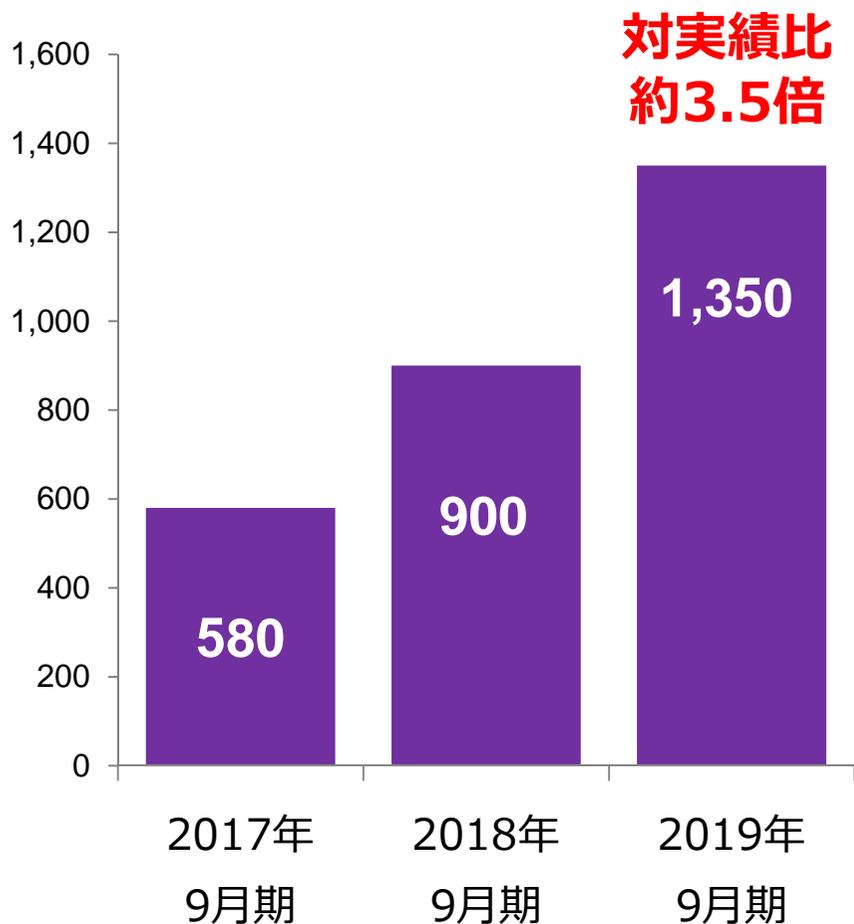


BPO事業 中期計画

BPO事業数値計画

売上高計画

(百万円)



営業利益計画

(百万円)



事業戦略①

営業強化

- 既に構築している業務ノウハウを武器にした業界特化型営業により、新規顧客を増大させる。
- 情報通信事業の直販営業で培ったプッシュ型営業のノウハウにより、新規顧客を増大させる。
- 資本業務提携先であるAI inside社のDirect Digital Transfer技術（※）を搭載したA I（人工知能）/O C Rサービスと当社のB P Oサービスをセットで提供することにより、以下の内容を実現
 - I. AI inside社顧客に当社のB P Oサービスをアップセル
 - II. 当社のB P OサービスにA I /O C Rサービスを組み合わせることで、短納期かつ高付加価値なサービスが実現

※ Direct Digital Transfer 技術：あらゆる形式（手書き含む）の書類をデジタル化する技術で、人工知能により学習した高いOCR読み取り精度で業務の効率化・自動化が実現できる。

事業戦略②

中小企業向けパッケージ商品の販売

- 中小企業に必要不可欠な業務をワンパッケージにした独自のBPO商品を開発することにより、他社との差別化を図る。
- 当社の約6万社の情報通信事業顧客へBPOパッケージ商品を販売することにより、顧客の囲い込みを実施。

事業戦略③

収益性の向上

- 前期より大連BPOセンター、長春BPOセンターで取り組んだアメーバ経営の手法をマンマーBPOセンターも含めた全BPOセンターで展開することにより、業務品質と生産性を同時に向上させる。
- AI/OCRサービスをオペレーションツールとしてBPOセンターで活用することで業務処理を自動化し、短納期と収益性改善を図る。

事業戦略④

M & Aの推進

- 顧客基盤の取得や未実施の業務の取り込みを目的とした買収を行うことにより、売上高およびBPOセンターの規模を拡大させ、成長を加速させる。

大連 B P Oセンター



高度な日本語による顧客とのコミュニケーションが必要とされる高単価なサービスを実施するセンターを目指す

長春 B P Oセンター



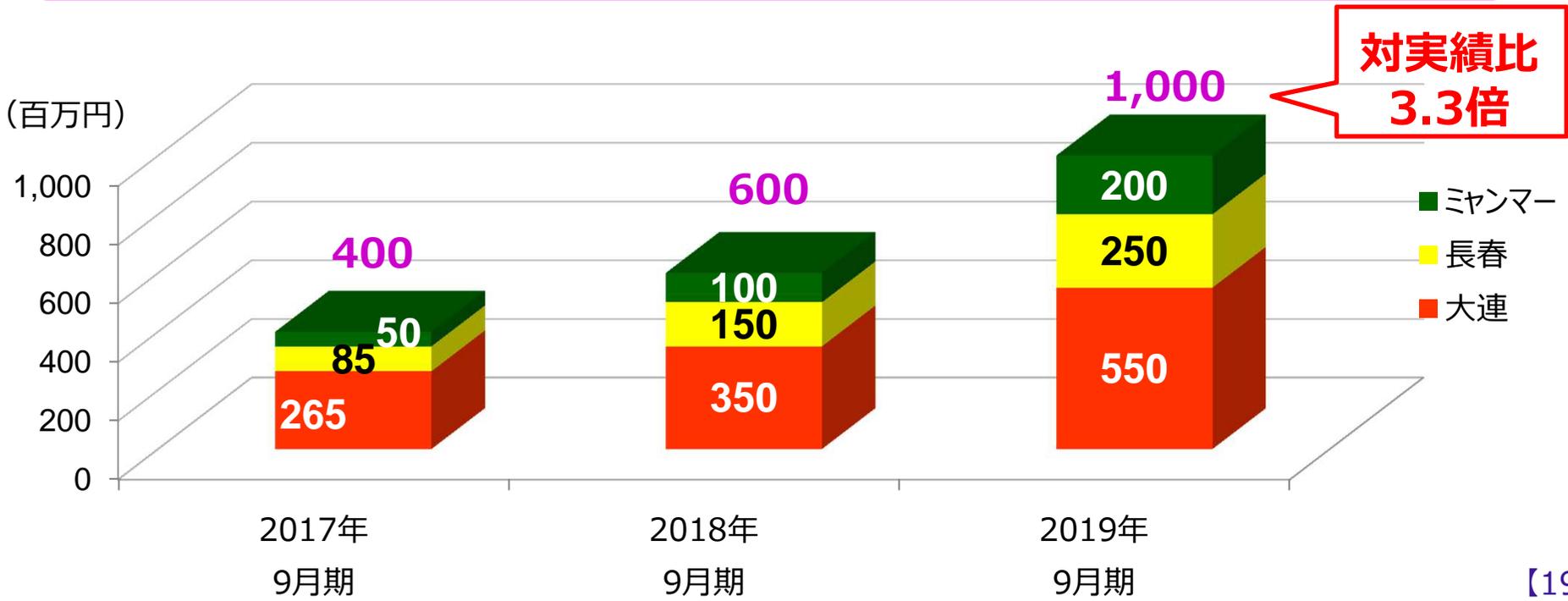
データ入力から顧客とのコミュニケーションまでワンストップで業務を提供できるセンターを目指す。

ミャンマー B P Oセンター



データ入力に特化した ローコストかつ大量処理を提供できるセンターを目指す。

BPOセンター売上計画

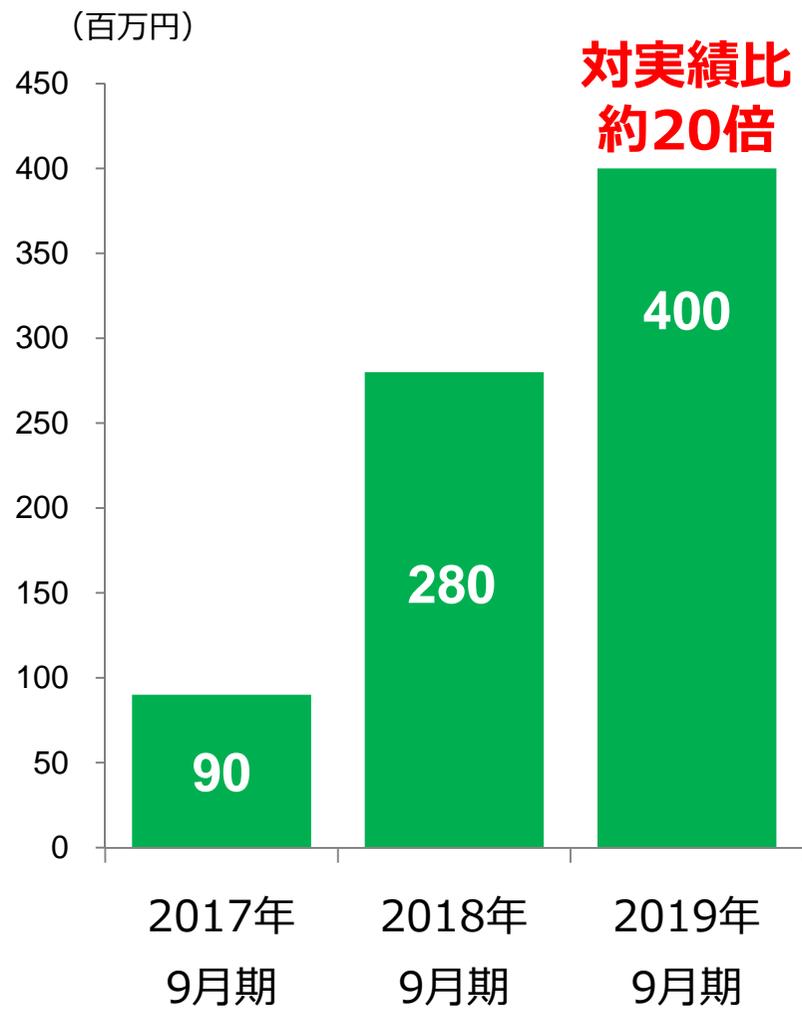
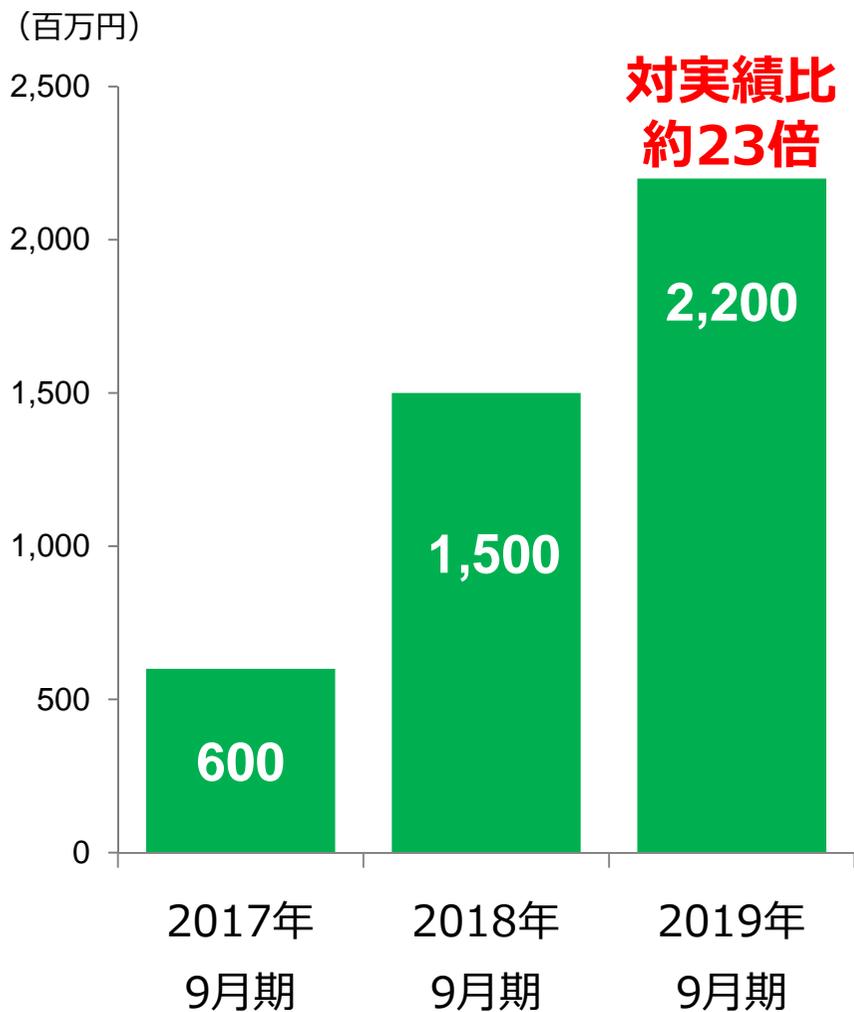


海外法人事業 中期計画



売上高計画

営業利益計画



事業戦略①

営業強化

- 日本国内で培った直販営業力と13年間の中国での企業経営のノウハウを活かして、営業を展開。
- 中国国内で大連市、上海市に加えて、新たに拠点を展開することにより、LED照明販売の売上高を拡大させる。
- 中国国内で海外営業ノウハウを蓄積することにより、ASEAN地域での新規拠点展開を実施する。

事業戦略②

アライアンスによる販売地域拡大

- 上海茂麓（香港）有限公司（本社：中国香港 法人代表者：吉井哲也）との資本業務提携により、同社の地盤である浙江省地域への販売地域拡大と同社のネットワークを活用した中国系企業への販売拡大
- 株式会社エフティグループ（本社：東京都中央区 代表取締役社長：石田誠 証券コード：2763）との資本業務提携により、環境関連商品の供給および海外事業展開の相互協力により、中国およびA S E A N地域での事業を加速。

事業戦略③

商材・サービスのラインナップ強化

- 日本と比べて普及が遅れている業務用エアコン等のeco商材販売を中国国内で展開することにより、大型売上案件を獲得する。
- 日本国内で培ったデジタル複合機・サーバー・ネットワーク等の高度な営業ノウハウを中国国内でも展開することにより、LED照明販売顧客への積み上げ売上高を獲得する。

事業戦略④

A I（人工知能）/ O C Rサービスの中国での事業化

- 資本業務提携先のA I inside社と協業で、同社のDirect Digital Transfer 技術（※）を搭載した中国国内向けサービスを開発することにより、中国国内でのA Iサービス展開する。
- レカムビジネスソリューションズ（大連）有限公司の中国新興市場での上場後は、巨大なマーケット規模である中国ローカル企業向けビジネスを事業化し、資金力および信用力を基にビジネス展開を実施。

※ Direct Digital Transfer 技術：あらゆる形式（手書き含む）の書類をデジタル化する技術で、人工知能により学習した高いOCR読み取り精度で業務の効率化・自動化が実現できる。



経営ビジョン

A & A 1 1 1 +

(Action & Achievement 「行動、そして達成」)

- 株主にとって投資リターン「No.1」
- 顧客にとって「オンリー 1」
- 業界で質量共に「No.1」
- 従業員にとって最も魅力的な
「Best 1」企業グループ

中期経営計画主要指標

(2017年9月期～2019年9月期)

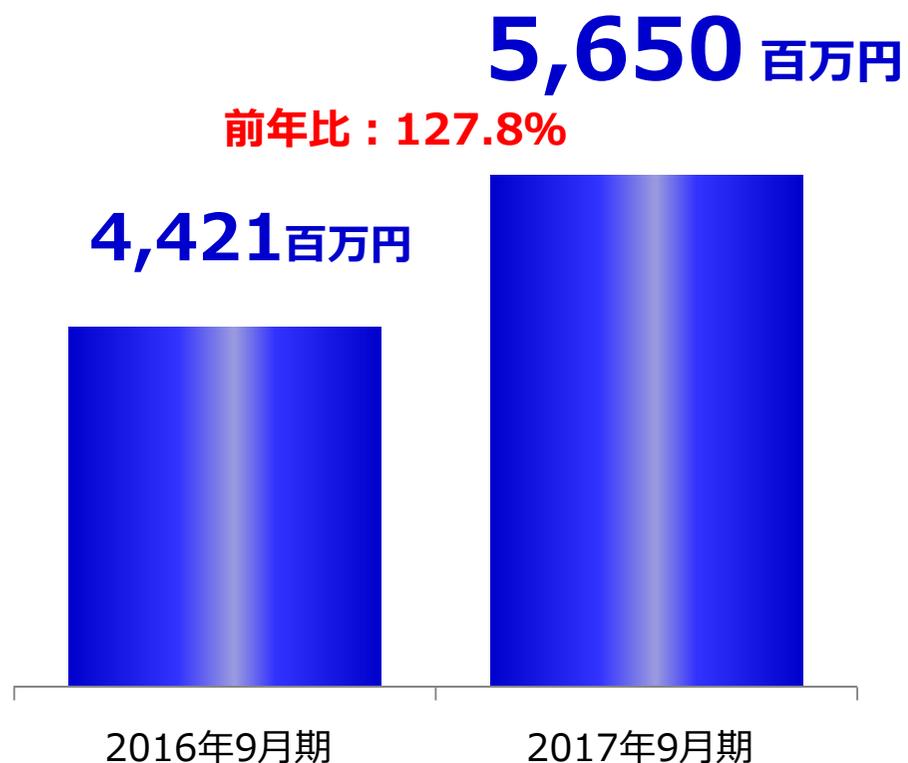
- ◆ 営業利益10億円（2019年度）の達成
= 3年間で利益約 8 倍を達成
- ◆ オフィスインフラ商材導入率100%の達成
- ◆ 営業マン1人あたり売上
業界No.1の達成（2019年度末）

**2019年度に中期経営計画を達成することにより
A & A 1 1 1 + を実現！**

2017年9月期 業績予想

- 連結売上高は2期連続の2ケタ増収を見込む。
- 連結営業利益は過去最高益を見込む。

連結売上高

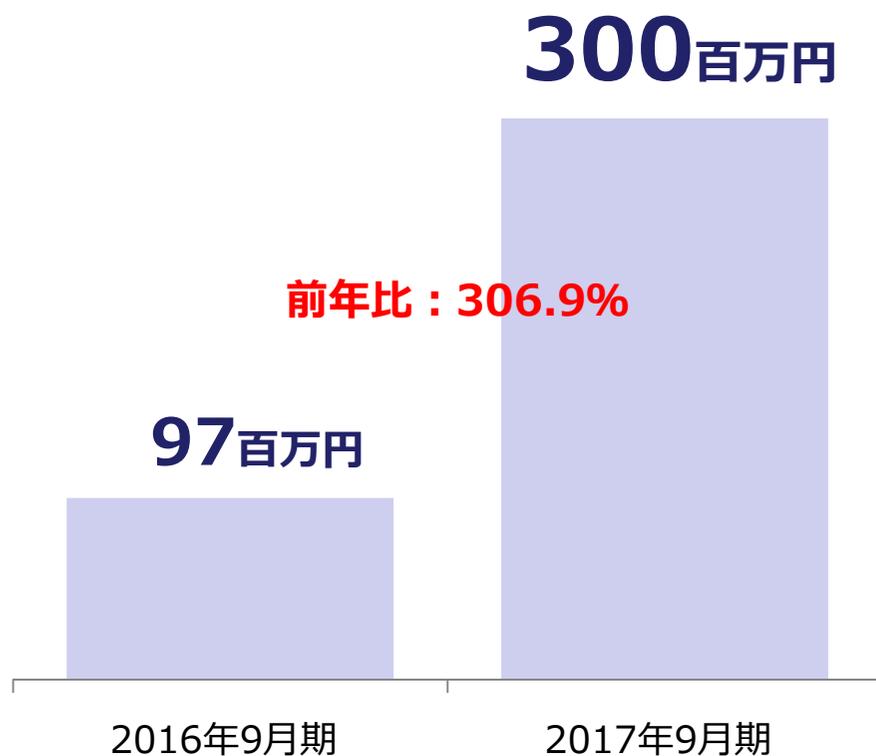


連結営業利益

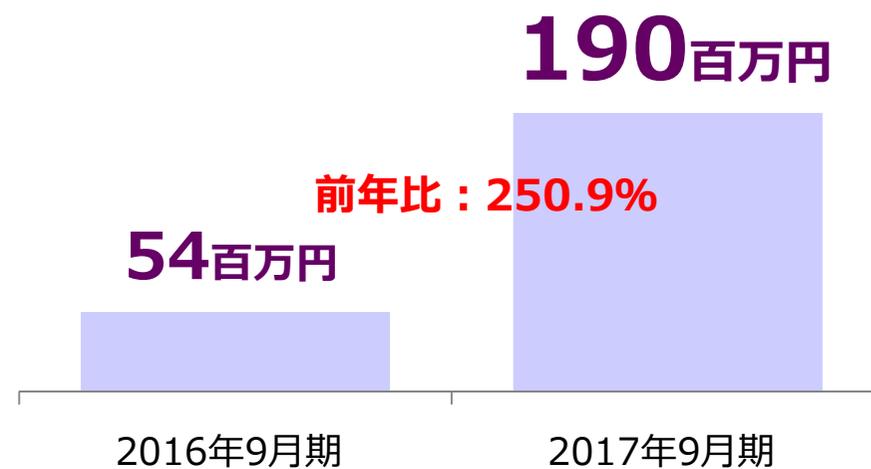


- 連結当期純利益（親会社株主帰属分）は過去最高益の達成を見込む。
- 配当予想は1株あたり1円を予定。

連結経常利益



連結当期純利益



		単位：百万円	対前年比	
連結	売上高	5,650	127.8%	
	営業利益	300	241.5%	
	情報通信事業	売上高	4,570	112.2%
		営業利益	140	285.7%
	BPO事業	売上高	580	151.8%
		営業利益	70	118.6%
	海外法人事業	売上高	600	625.0%
		営業利益	90	450.0%
	連結消去	売上高	△100	—

- 本資料もしくは口頭による説明において、歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しです。これらは、現在入手可能な情報を基に当社経営陣が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。
- 本資料は、株主・投資家等の皆様に当社の経営方針、計画、財務状況等の情報をご理解いただくことを目的としており、利用者に対して、当社の株式の購入、売却等、投資を勧誘するものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。
- 情報・資料の掲載には注意を払っておりますが、掲載された情報の内容が正確であるか等について一切保証するものではありません。また、掲載された情報またはその誤りについて、その理由の如何に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料に関する御問い合わせ

レカム株式会社 取締役執行役員CFO兼経営管理本部長 砥綿 正博
Email : ir@recomm.co.jp URL : <http://www.recomm.co.jp>