

RECOMM



会社説明会資料

レカム株式会社
JASDAQ(3323)

2018年12月10日

企業理念

- 私たちはお客様にとって、最適の情報通信システムの構築をすることにより、社会に貢献致します。
- 私たちはお客様にとって、最大限の経費削減のお手伝いする事により、社会に貢献致します。
- 私たちはお客様に、迅速かつ安心して頂ける保守サービスを提供することにより、社会に貢献致します。
- 私たちは私たち自身が人間として成長することにより、社会に貢献致します。

社是

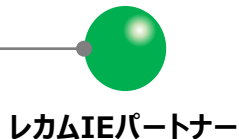
R	… Real Power Rule	実力主義
E	… Enterprising	積極思考
C	… Challenge	挑戦
O	… Open	オープン経営
M	… Management	全員経営
M	… Mind	心

商号	レカム株式会社 (RECOMM CO.,LTD.)
設立	1994年9月30日
上場日	2004年5月26日 (JASDAQ : 3323)
所在地	東京都渋谷区代々木三丁目2 5 番 3 号 あいおいニッセイ同和損保新宿ビル1 2 階
代表者	代表取締役社長 兼 グループCEO 伊藤 秀博
発行済株式数	66,953,500株(2018年10月31日時点)
資本金	1,548百万円(2018年10月31日時点)
大株主および 持ち株比率	伊藤 秀博 : 7.47% 株式会社光通信 : 1.49% 亀山 与一 : 1.23% CREDIT SUISSE AG,DUBLINBRANCH : 1.14% 有限会社ヤマザキ : 0.941% 他
従業員数	連結535名(2018年12月1日時点)
グループ会社	国内7社、海外9社(2018年12月1日時点)

■ 情報通信事業



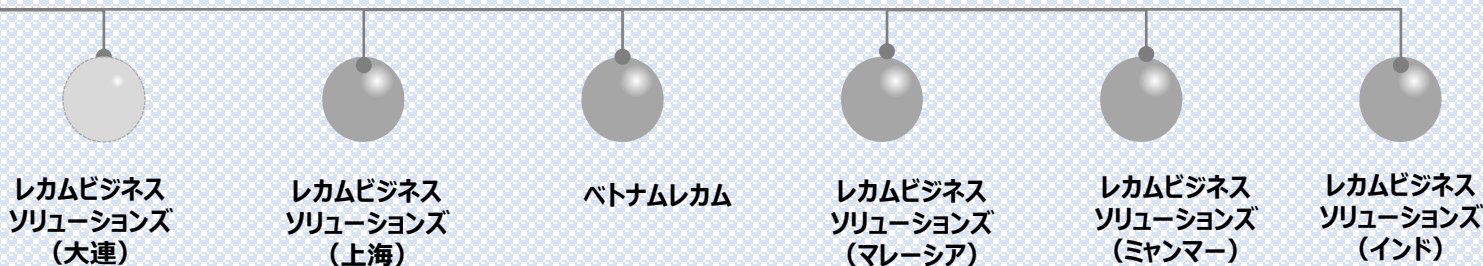
■ 環境関連事業



■ BPO事業



■ 海外法人事業



事業紹介

創業事業

- 日本全国の中小企業を対象に、IT・情報通信機器に関するオフィスの課題を商材・サービスで提供。
- 主要取扱商品はビジネスホン、デジタル複合機、UTM (※) P10参照。

ビジネスホンシステム



デジタル複合機 (MFP)



ネットセキュリティ (UTM)



光コラボレーションモデル

Ret's光
NTTレッツ光サービス
コラボレーションモデル

ホームページ



サーバー



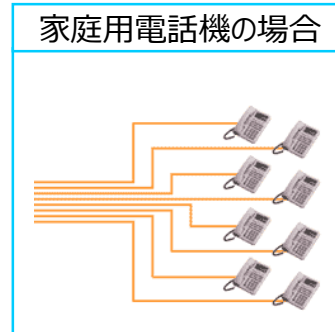
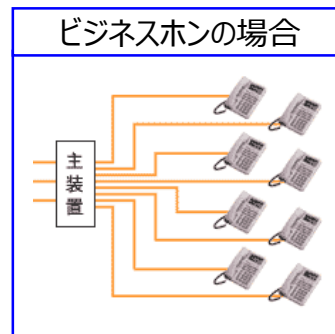
保守・メンテナンス・ 設置工事



主要商品①：ビジネスホン

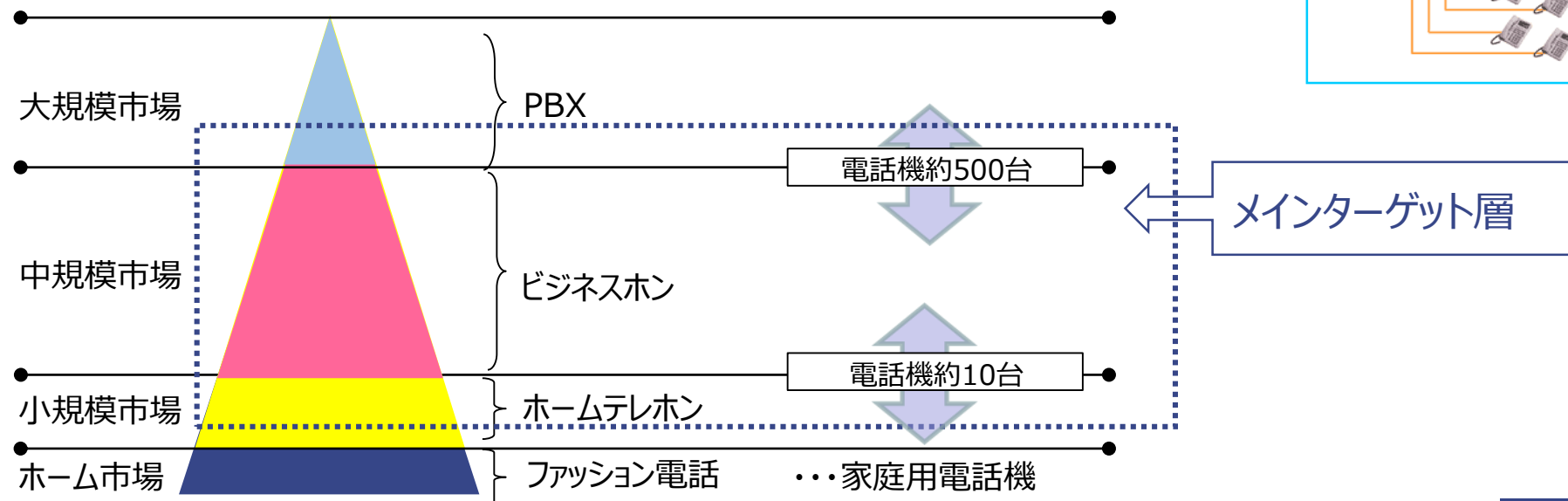
複数の電話機で共有することができるオフィス用の電話システムで、内線通話、保留取り次ぎなどできるオフィスに必要な情報通信機器。

複数回線収容による配線工事、移転やレイアウト変更などに伴う工事にも対応。



当社の場合

創業以来のビジネスであるビジネスホンの営業活動は下記がメインターゲット。



主要商品②：デジタル複合機

コピー機・プリンター・スキャナ機・ファクシミリなどの事務機器の機能を1つの筐体に収めた情報通信機器。略称はMFP (MultiFunction Printer) 。近年は、データをデジタル化して処理できるようになったデジタル複合機が主流。

当社の場合

業界初の定額メンテナンスサービス「RET'S COPY (レッツコピー)」サービスを実現。



その後も独自のサービスの開発に取り組み販売を拡大



主要商品③：UTM

Unified Threat Management（統合脅威管理）の略称で、インターネットのファイアウォールをベースに、アンチウイルス、不正侵入防御、Webフィルタリングなどの複数のセキュリティ機能が統合された情報通信機器。情報漏洩対策の重要性から、近年需要が伸びている商品。



当社の場合

中国国内No.1セキュリティメーカー「ヴィーナステック社」との合併会社にて事業を展開

- ① 直販事業としては、自社グループの商品として独自の販売手法を展開
- ② 卸販売事業としては、同社オリジナルブランド「Venusence」シリーズを独占的に販売

2018年2月から事業本部化

- コストソリューションを意識した上で、省エネ、長寿命、安全・安心、CO2削減など、環境に優しい商材を提供する事業。
- 主力取扱商品はLED照明、業務用エアコン、新電力など。
- 2018年2月に、株式会社光通信との資本業務提携により、環境関連事業子会社を買収。当社情報通信事業内の一部門から独立して事業化。

LED照明

rentia LED 選びは確かなモノを

安全
割れにくく
飛散しない

長寿命
約40,000
時間

省エネ
消費電力が
約半分

信頼性
国内生産

広配光角
約270°

良質な光源
チラツキ対策



小売電力事業

ハルエネ でんき
**安心・低価格の
新電力サービス！！**

- ① お得なプランをご用意！
- ② 電気の品質はそのまま！

業務用エアコン

- 各種メーカー取扱い
- ◆ 業界トップクラスの省エネ性能
 - ◆ 環境負荷にも配慮



主要商品④：LED照明

自社ブランド商品「RENTIA」として展開

RECOMM LED TUBE LIGHT

超効率かつ消費電力の削減にも大貢献!

Substantial Contribution to Ultra-High Efficiency and Reducing The Power Consumption.

70%以上節電!

Power Saving

既存蛍光灯と同等の明るさを保ちながら設置台数を大幅に削減可能! 高効率によるコストカットも実現させました。

Possible to Reduce The Number of Installed Unit Significantly While Maintaining the Same Brightness of The Existing Fluorescent. It Can Realize Costs By A High Efficiency!

最大高効率
HIGH EFFICIENCY Maximum **170lm/W**

最長寿命
LONG LIFE SPAN Maximum **50,000h**

Conforms to EMI

安心のノイズ対策
EMC試験の基準に準拠しております。
CISPR 11 CISPR 15

照射角 270°
Beam Angle

電圧 270V
広範囲照明

天井照明
オフィス
工場

圧倒的なコストパフォーマンスを実現

- 消費電力が従来の約1/4で節電効果が高く、発熱量も少ない。
- 長寿命で約50,000時間（一般の蛍光灯の約5倍）の耐久性。

環境にとっても優しい製品

- 割れて飛散することが無いため、安全性が高い。
- 低紫外線のため、虫が寄り付きにくく、衛生面にも配慮。

OEMによる一括生産でコストダウンを実現

- 当社グループの販売力により、安価な仕入が可能。
- コストは削減しながらも品質は万全の管理体制。

お客様に初期投資が不要な「リース契約」での導入を提案

2009年より事業化

- 日本企業の間接業務やビジネスプロセスを受託。
- 当社の業務センターは、オフショア（海外拠点）に設置。

対象業務（一例）

- ・ データ入力業務（購買・調達、コア部門単純業務/固有業務）
- ・ インターネット関連業務
- ・ 間接部門系業務（人事、総務、経理）
- ・ 売上に応じて変動する業務
- ・ 直接部門系業務



業務管理コストの削減と生産性の向上を実現

[当社BPO事業の体制について]



海外法人事業（2015年から事業化）

- 海外に進出している日系企業へ電気代の削減ができるLED照明などを販売。
- 日本品質の商品と保守サービスを提供することで、現地企業と差別化。
- 月額費用の負担のみで導入ができるリース販売やレンタル販売は競合企業がなく、大きく成長中。



海外での現地日系企業向けビジネス展開

2015年	10月	中国・大連市
2016年	4月	中国・上海市
	12月	中国・広州市
2017年	8月	ベトナム・ホーチミン市
	11月	ミャンマー・ヤンゴン市
2018年	1月	ベトナム・ハノイ市
	2月	マレーシア・クアラルンプール市
	10月	インド・グルガオン市

レカムグループの日本初

法人営業のフランチャイズ事業を開始

デジタル複合機の定額制保守サービスを開始

オフショア型アウトバウンドコールセンターを設立

製販一体型の自社ブランドビジネスホン販売

ミャンマー連邦共和国にBPOセンターを
設立

海外の日系企業へのLED照明リース
販売を開始

中国証券市場において、
非製造業で初の日中親子上場

創業

2000年4月

2003年10月

2009年10月

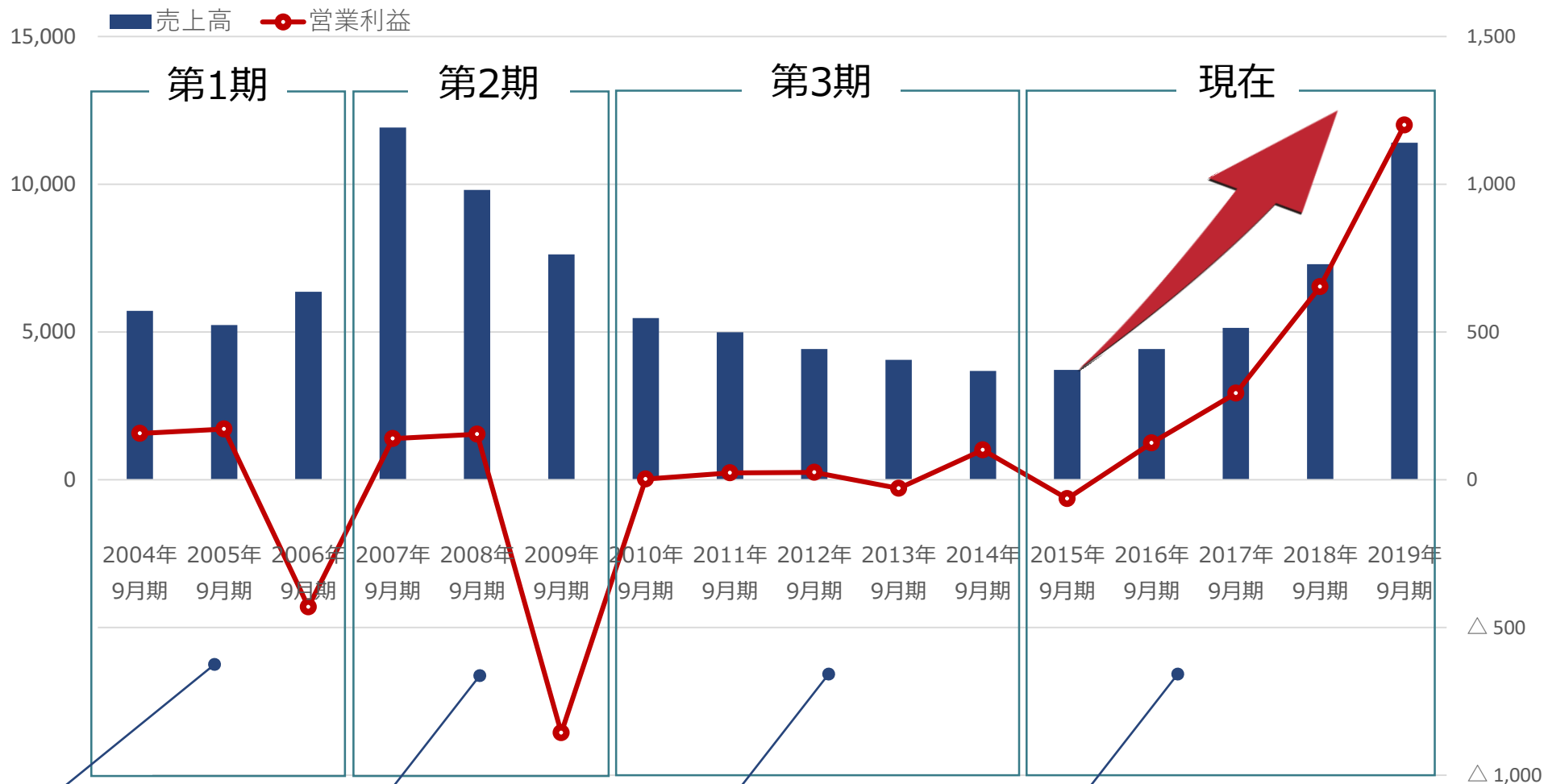
2014年12月

2015年10月

2018年10月

第1期～第3期 創業から上場・経営危機・ 構造改革

創業から上場・経営危機・構造改革、、、再成長



第1期 (1994年～2006年)

創業から上場、そして赤字決算

第2期 (2007年～2009年)

PHSの大ヒットと倒産寸前の経営危機

第3期 (2010年～2014年)

選択と集中による構造改革と再成長

第4期 (2015年～)

再成長とグローバル展開

第1期：創業から上場、そして赤字決算

■ 1994年9月 営業会社のFCビジネスの事業化を目的にレカムを創業

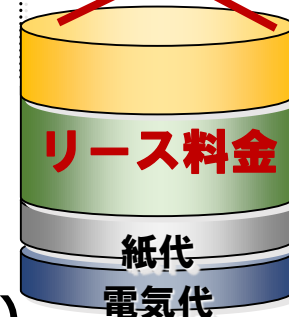
業界初のデジタル複合機の定額制保守サービス

オリジナル保守サービス「RET'S COPY」による販売を開始

- ・必要なメンテナンスを必要なだけ提供
- ・余分な保守料金を削減



~~カウンター料金~~



■ 2004年5月26日 大証ヘラクレス市場（現在の東証JASDAQ）へ上場 ～創業から9年8ヵ月で達成！～

■ 2005年 悪質な販売業者による電話機リース販売が社会問題化

- ・通信についての知識が弱い高齢者を騙す販売
- ・家庭用電話機で十分な規模の事業主へ過大な電話設備投資



■ 2005年12月 経済産業省が特定商取引法の通達を改正

- ・個人事業主への電話機リース販売をクーリングオフの対象とする
- ・リース会社も販売会社と同様に販売責任を負う

■ 2006年 ビジネスホンが主力商品である当社も風評被害により売上が減少

第2期:PHSの大ヒットと倒産寸前の経営危機

- 2006年3月 黒電話の製造実績のある神田通信工業を母体とする(株)ケー・イー・エスを約5億円で買収し、事業の多角化を促進
 - ・ 2005年の悪質電話機リース販売問題の発生を受け、情報通信機器販売事業の一本足打法からの脱却を目指すために製造業に進出

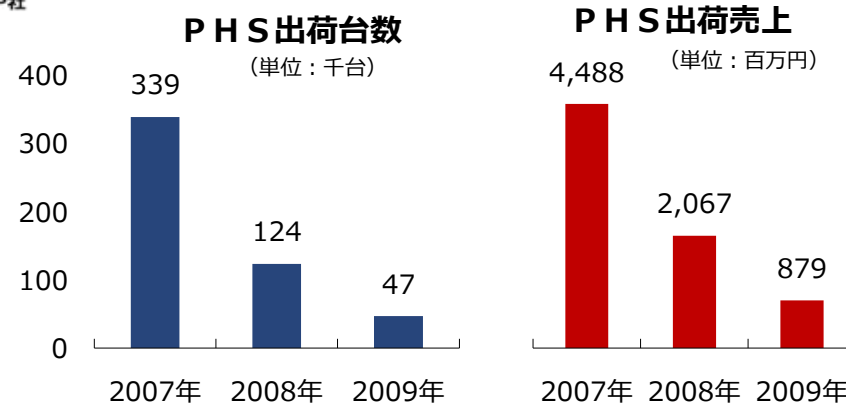
買収後初製品のPHS端末が累計44万台販売の大ヒット



国内外の数々の賞を受賞し、当時のウィルコム内の端末納入メーカーシェア第2位に躍進

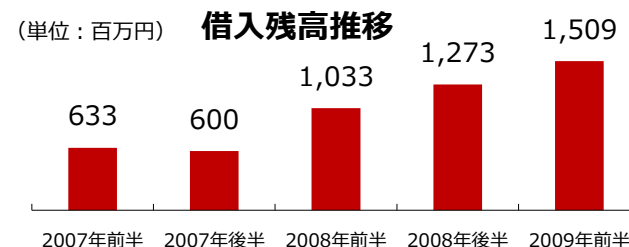
- 2008年9月 リーマンショック不況&ウィルコム経営不振の影響を受け、PHS販売が急速に落ち込む

- ・ 13億円超の赤字により債務超過の危機
- ・ 売上に反比例するかのように入借残高は増加



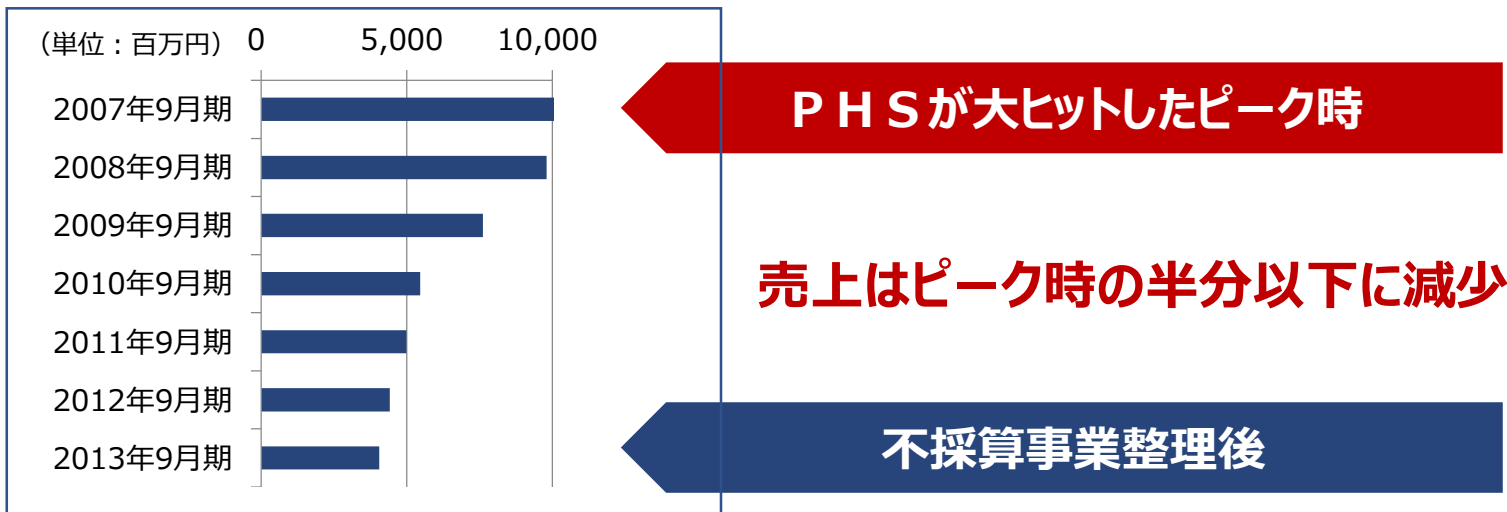
- 2009年6月と9月の2回にわたり第三者割当増資を実施し、債務超過を回避

- ・ 2009年9月に工場を閉鎖しファブレス化
- ・ PHS製造事業は事業譲渡して撤退



第3期：選択と集中による構造改革と再成長

- 2010年 製造事業を含むその他の事業は売却や撤退を断行
毀損した財務体質の改善に向け、創業事業の「情報通信事業」と成長事業の「BPO事業」に集中



- 2013年9月期 最後の構造改革費用を特別損失で計上

(単位：百万円)

	2009年9月期 (経営危機時)	2013年9月期	2014年9月期
売上高	7,624	4,056	3,681
営業利益	△856	△29	101
当期純利益	△1,326	△188	83
純資産	420	96	873

2014年9月期にV字回復！

第4期 再成長とグローバル展開

2015年/9期からは、各事業でのM&Aや新規事業への取り組みを再開

■ 情報通信事業

- 中国No.1セキュリティメーカーとの合併会社設立により、インターネットセキュリティ機器の卸販売事業に進出。
- 2015年、2018年にはM & Aにより、情報通信機器販売会社を買収。

■ 環境関連事業

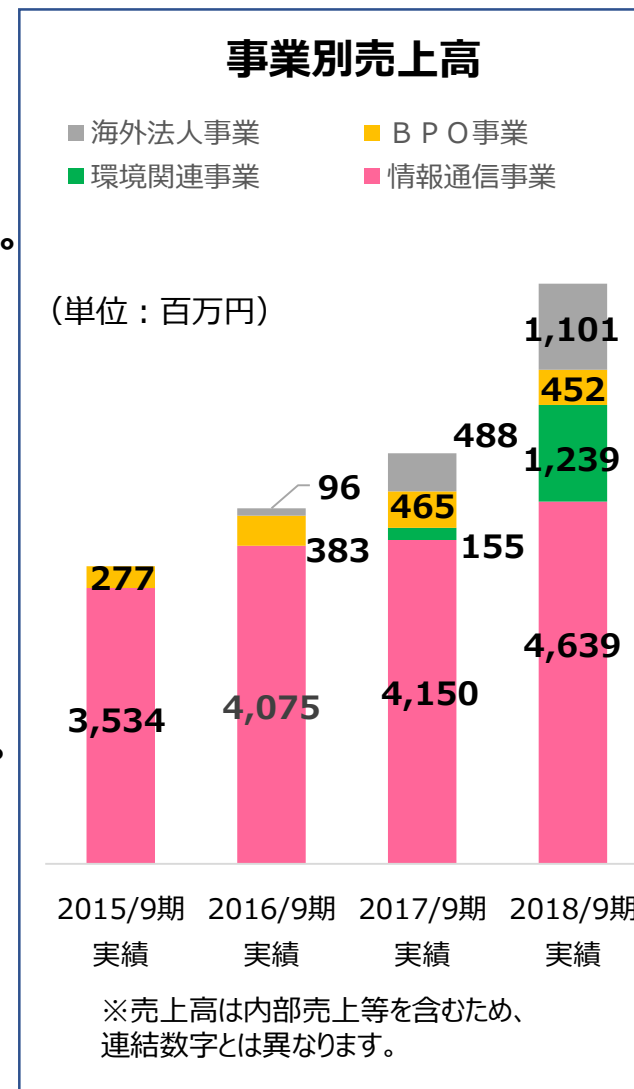
- 2018年1月(株)光通信子会社（現レカムIEパートナー(株)）をM&Aにより連結子会社化し、情報通信事業から独立して事業化。

■ BPO事業

- 2014年に2件のM&Aを実施。
- 2014年12月には、日系企業初のミャンマーでのBPOセンターを設立。

■ 海外法人事業

- 日本国内で培った営業力と海外での経営ノウハウを活かして2016/9期から本格的に拡大。
- 事業開始2年目には、利益額が最大の事業に成長。

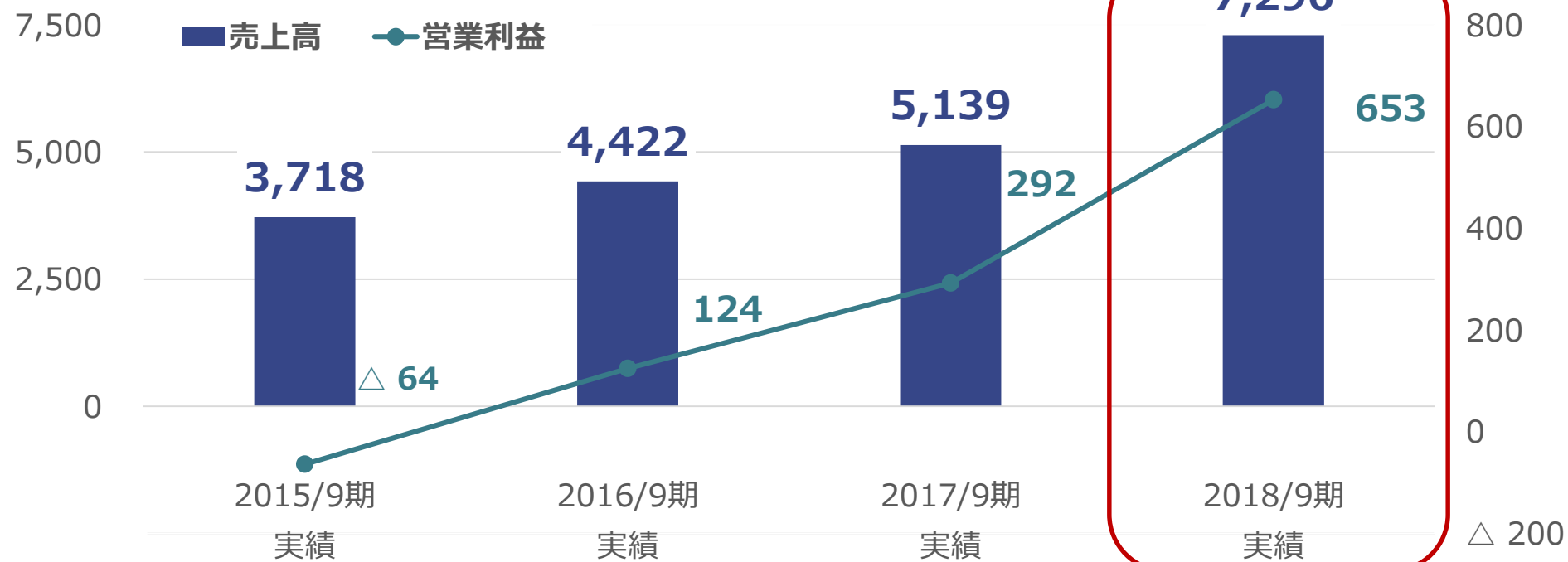


前期（2018年9月期）は4期連続増収・3期連続増益、
2期連続の過去最高益更新と利益倍増を達成！

(単位：百万円)

(単位：百万円)

グループ連結業績推移



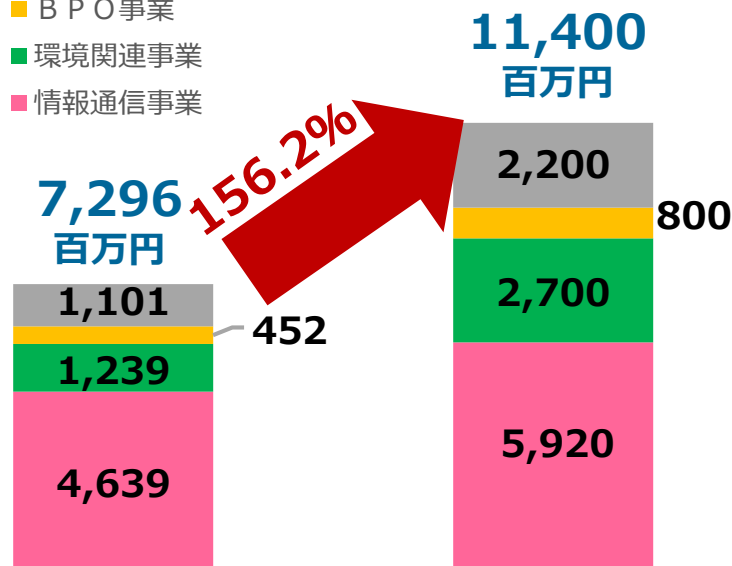
今期(2019年9月期)の業績見通し

2019年9月期はピーク時に迫る売上高と 3期連続の過去最高益更新と利益倍増を見込む

売上高見通し

(単位：百万円)

- 海外法人事業
- BPO事業
- 環境関連事業
- 情報通信事業



2018/9期
実績

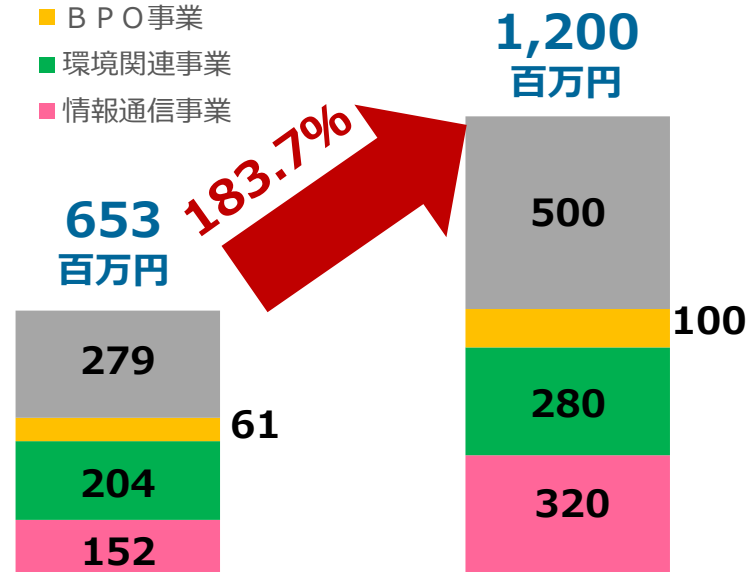
2019/9期
見通し

※売上高は内部売上等を含むため、連結数字とは異なります。

営業利益見通し

(単位：百万円)

- 海外法人事業
- BPO事業
- 環境関連事業
- 情報通信事業



2018/9期
実績

2019/9期
見通し

事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

5,920百万円

前期比 **127.6%**

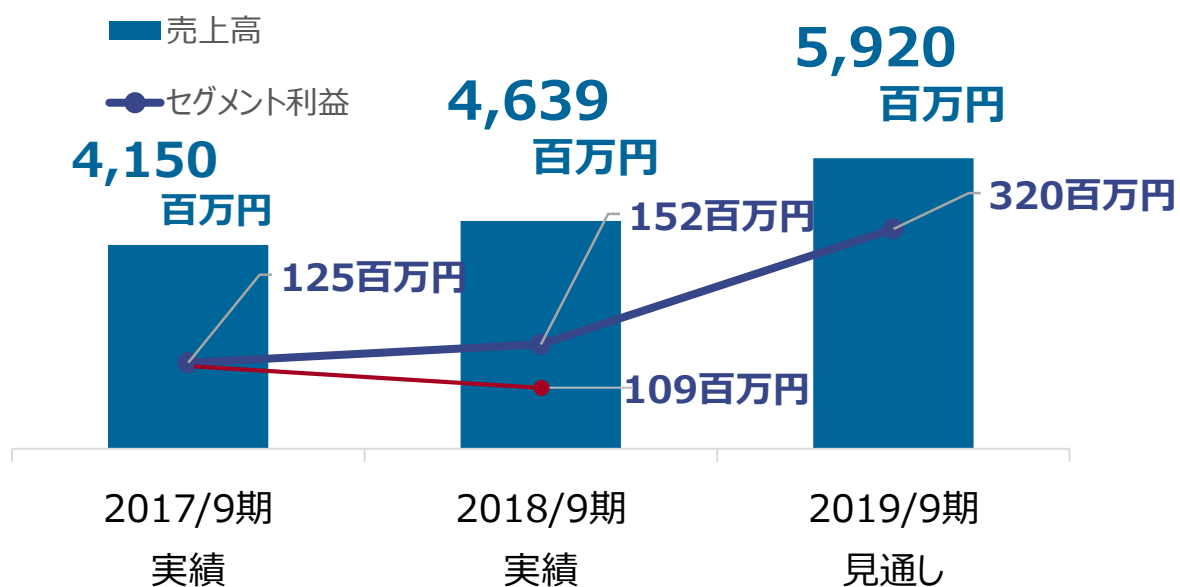
セグメント利益 -----

320百万円

前期比 **2.1倍**

■ 増収増益計画

- ▶ 前期第3四半期から連結子会社化したR・S社が今年度から年間業績に寄与。
- ▶ グループ会社間の人事交流などによりシナジーを最大化。
- ▶ 連結事業の拡大に伴う本社コスト負担の低減により、セグメント利益が改善。



※2018/9期のセグメント利益は、移転費用やM&A費用などの特殊費用を除いた実質利益が152百万円

事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

2,700百万円

前期比 **2.2倍**

セグメント利益 -----

280百万円

前期比 **137.3%**

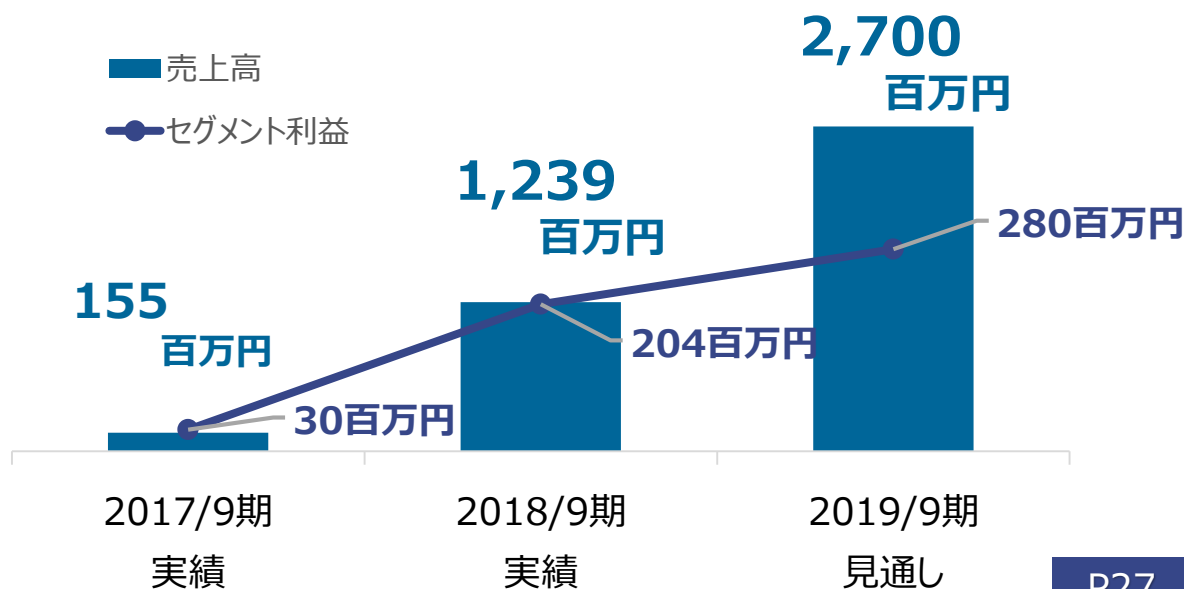
■ 直販強化

▶ LED照明販売先顧客に業務用エアコンの積み上げ営業を実施。

■ M&A効果

▶ 前期第2四半期にM&Aにより連結子会社化したレカムIEパートナー社のLED照明卸販売事業が年間を通じて売上寄与。

▶ M&Aにより獲得した販売代理店網へ、情報通信事業で培った代理店支援ノウハウを展開することにより、1代理店あたりの売上高向上を図る。



事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

800百万円

前期比 176.9%

セグメント利益 -----

100百万円

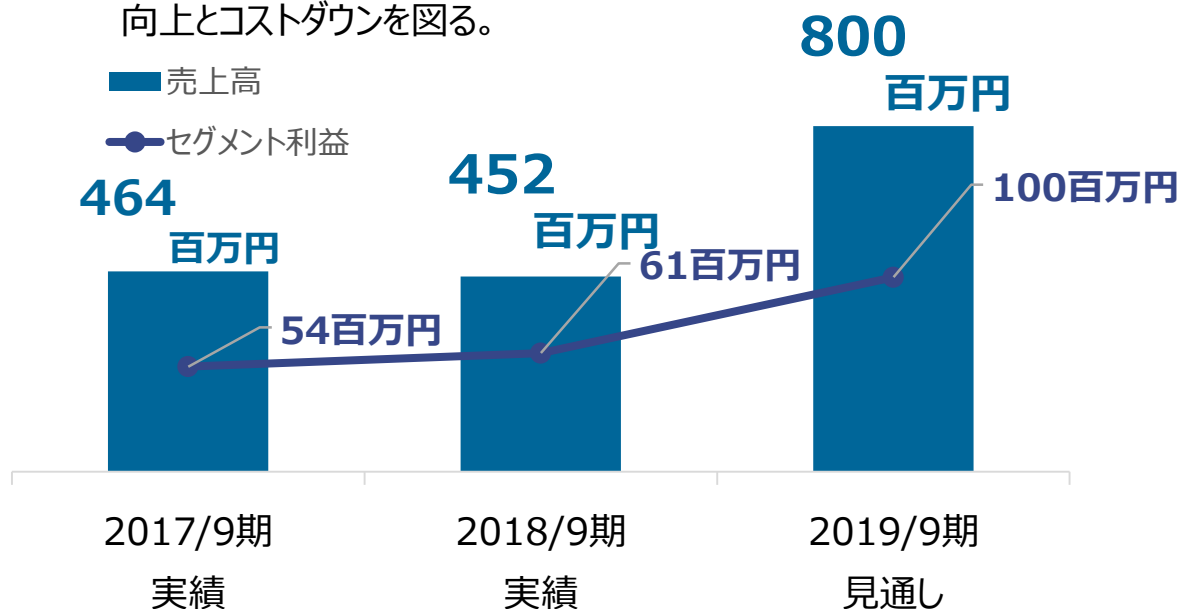
前期比 163.9%

■ M&A効果

- ▶ 連結子会社化手続きが完了したマスターピース大連社の業績が第2四半期より寄与予定。既存事業の前期比は140.0%。
- ▶ 中小企業向けBPOパッケージ商品の開発により、情報通信事業顧客への販売を開始し、売上高の増大を図る。

■ AIおよびRPA活用

- ▶ 判断業務にAIを、反復業務にRPAを導入することにより、業務品質の向上とコストダウンを図る。



事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

2,200百万円

前期比 2.0倍

セグメント利益 -----

500百万円

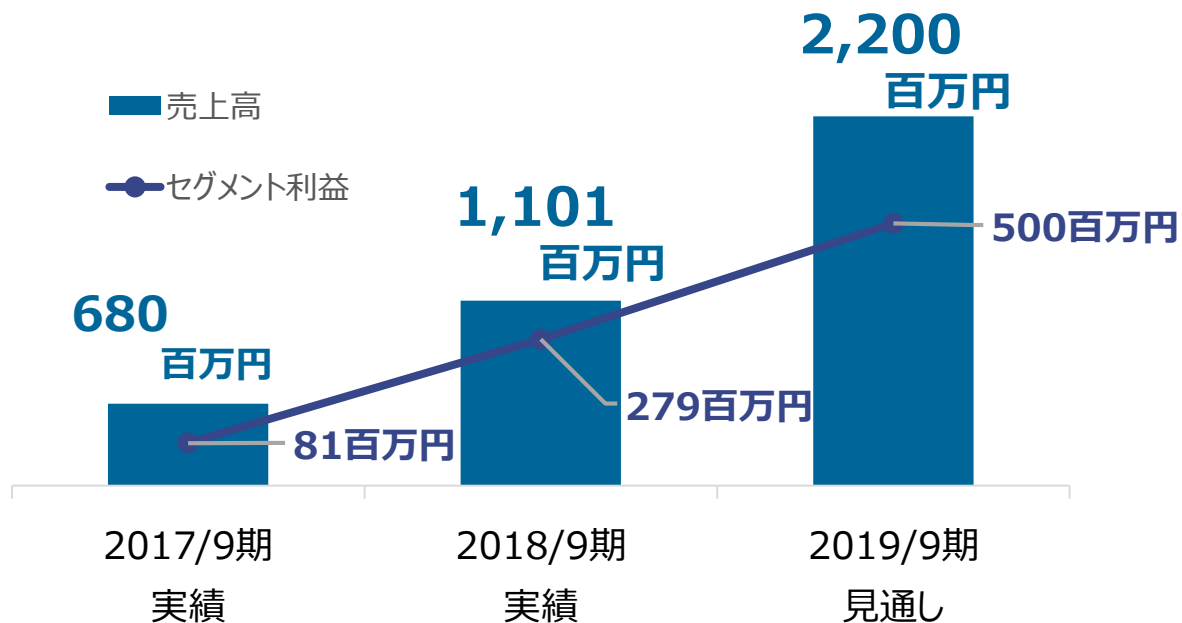
前期比 1.8倍

■ 進出国拡大

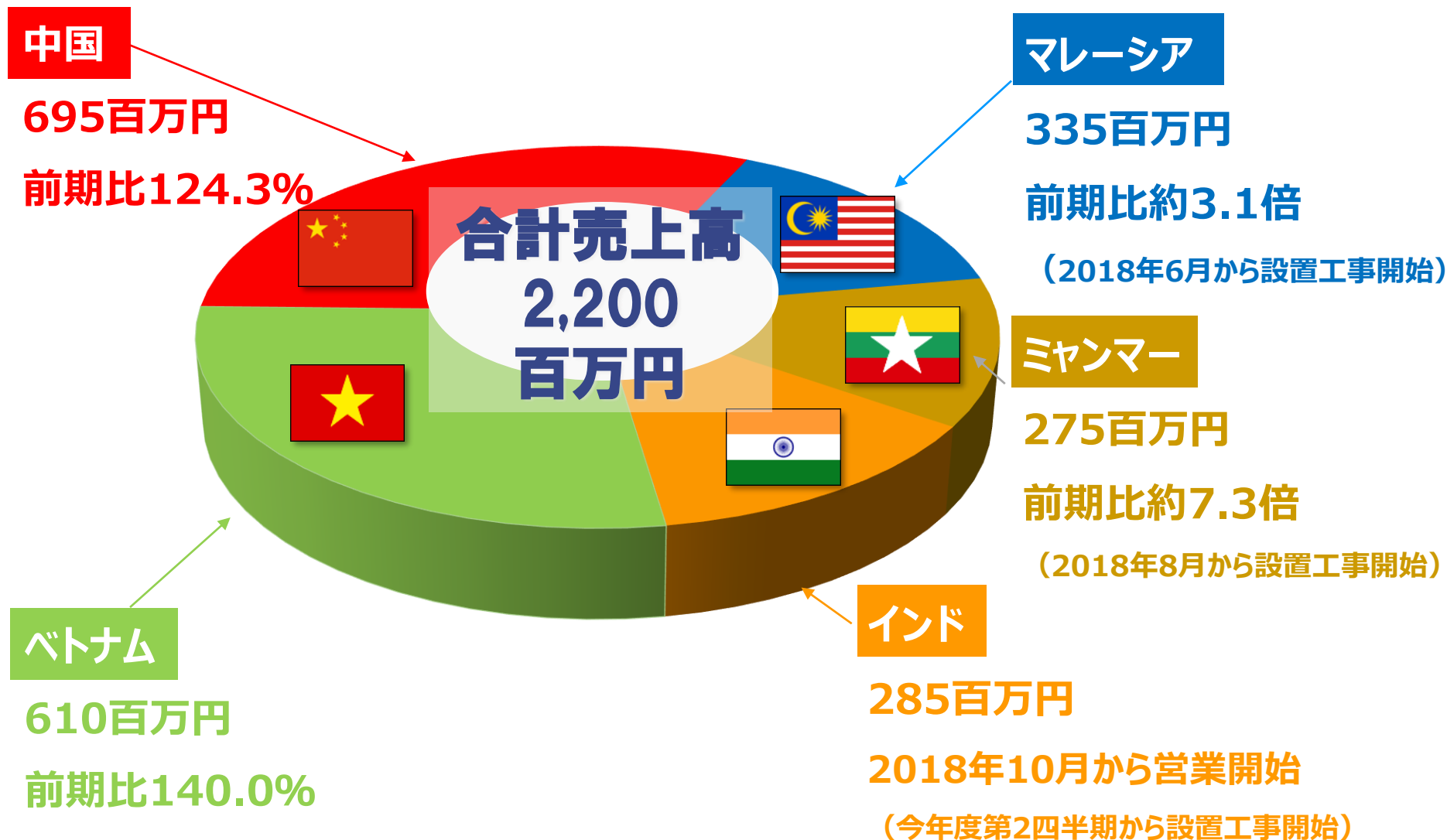
- ▶ 前期から営業を開始したマレーシアとミャンマーが今期から通期業績に寄与。
- ▶ インドが今年度10月より営業を開始し、第2四半期より業績に寄与。

■ 商品ラインナップ拡大

- ▶ 中国・ベトナムでは、LED照明導入済み顧客へ、業務用エアコンや太陽光発電システムも提供。さらなる電気料金の削減を実現。



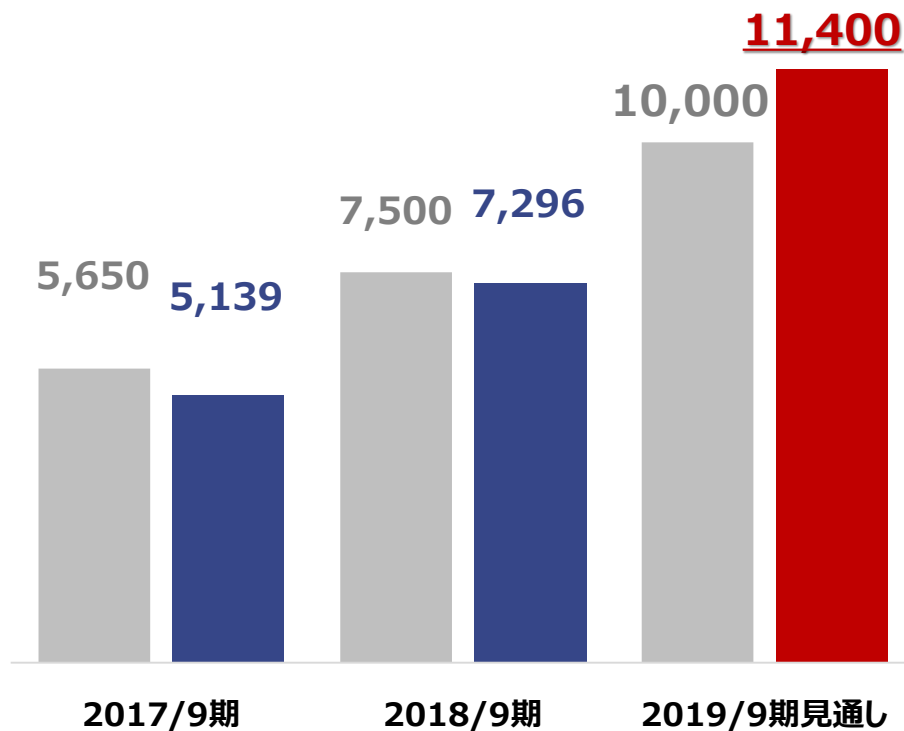
進出国別売上高見通し



中期経営計画の最終年度目標を達成予定

売上高見通し

■ 中期経営計画 ■ 実績 ■ 今期予想
(百万円)



営業利益見通し

■ 中期経営計画 ■ 実績 ■ 今期予想
(百万円)



2019/9期配当予想

配当予想 -----

3.0円/株

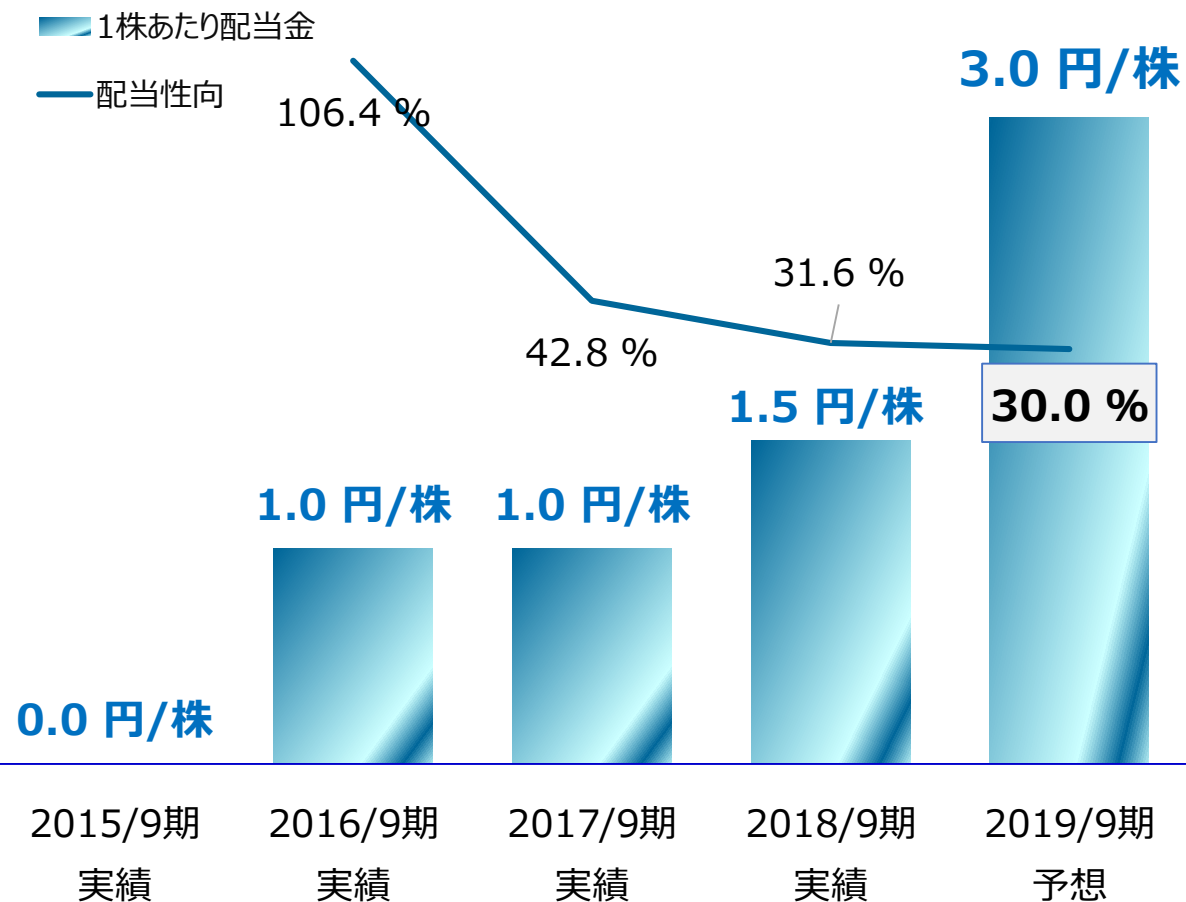
前期比 +1.5円/株

配当性向30%を基本方針に
安定的な配当を実施。



当期純利益の
増加見通しに比例して
配当を増額

■ 前期比2倍の配当予想



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!

中期経営計画以降の成長戦略

①

営業社員の
早期育成・戦力化

③

中国子会社上場による
事業成長の加速化

②

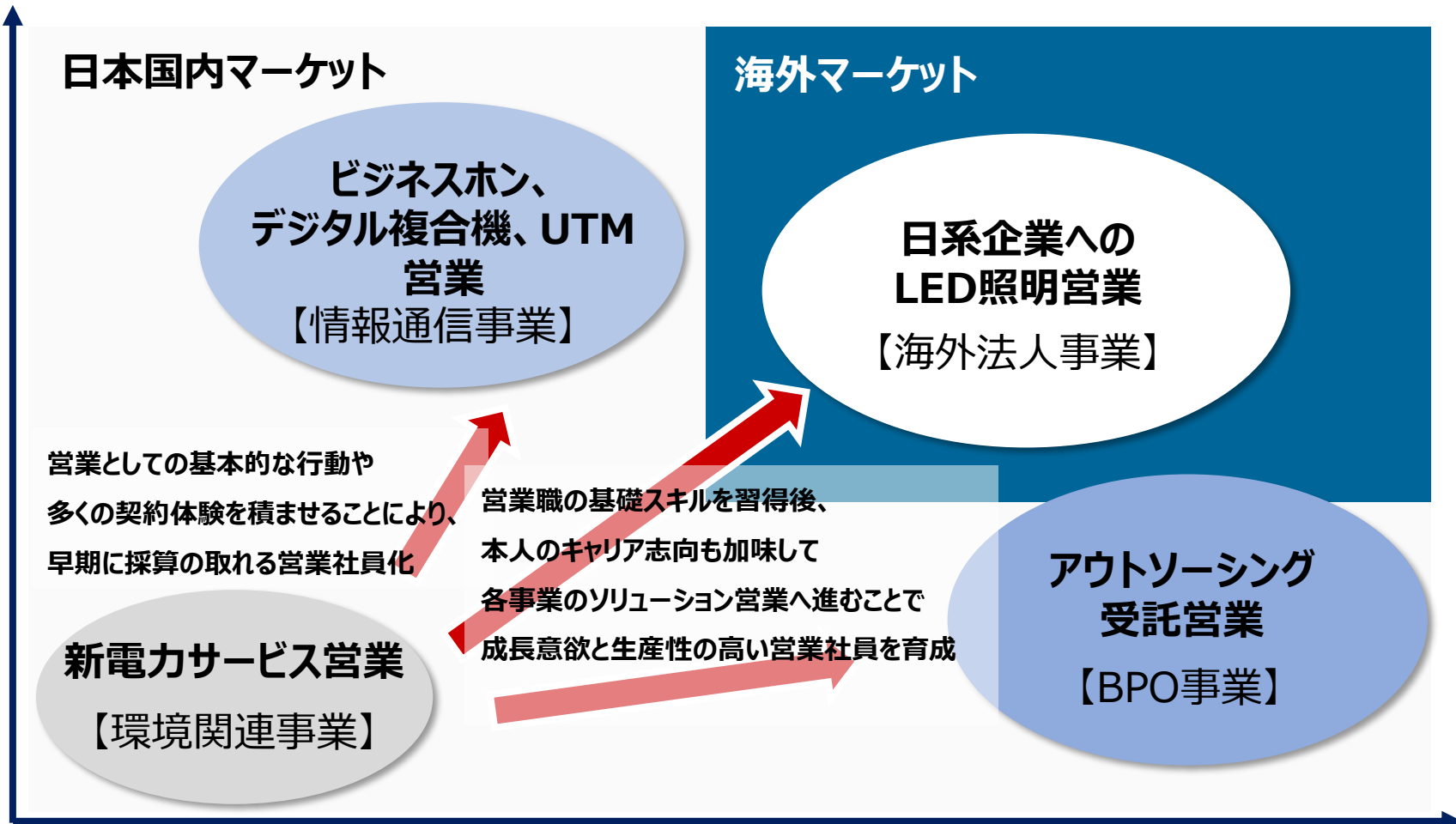
海外進出の加速化

④

M&Aの成功パターン化

営業社員の早期育成・戦力化

商品販売力



コンサルティング力

国内で営業力を磨いたのち海外で活躍できる人財を育成

海外進出の加速化

海外での現地日系企業向けビジネス展開

2015年	10月	中国・大連市
2016年	4月	中国・上海市
	12月	中国・広州市
2017年	8月	ベトナム・ホーチミン市
	11月	ミャンマー・ヤンゴン市
2018年	1月	ベトナム・ハノイ市
	2月	マレーシア・クアラルンプール市
	10月	インド・グルガオン市



現地調査・進出・立ち上げ・黒字化までをスピード化するノウハウで
世界10ヶ国での事業展開を早期に実現。

中国事業の成長加速化

2018年10月17日 中国大連子会社

(レカムビジネスソリューションズ（大連） 株式会社)

中国新三板に上場



上場による知名度・信頼度を活かし

巨大マーケットを取りに行く展開を始動



M&Aの成功パターン化

直近5年間のM&A実績



「既存事業と同業であり直接的なシナジーが見込めるM&A」という

基本戦略に沿った実行により、全ての子会社の黒字化を実現

成長戦略実行のための資金調達

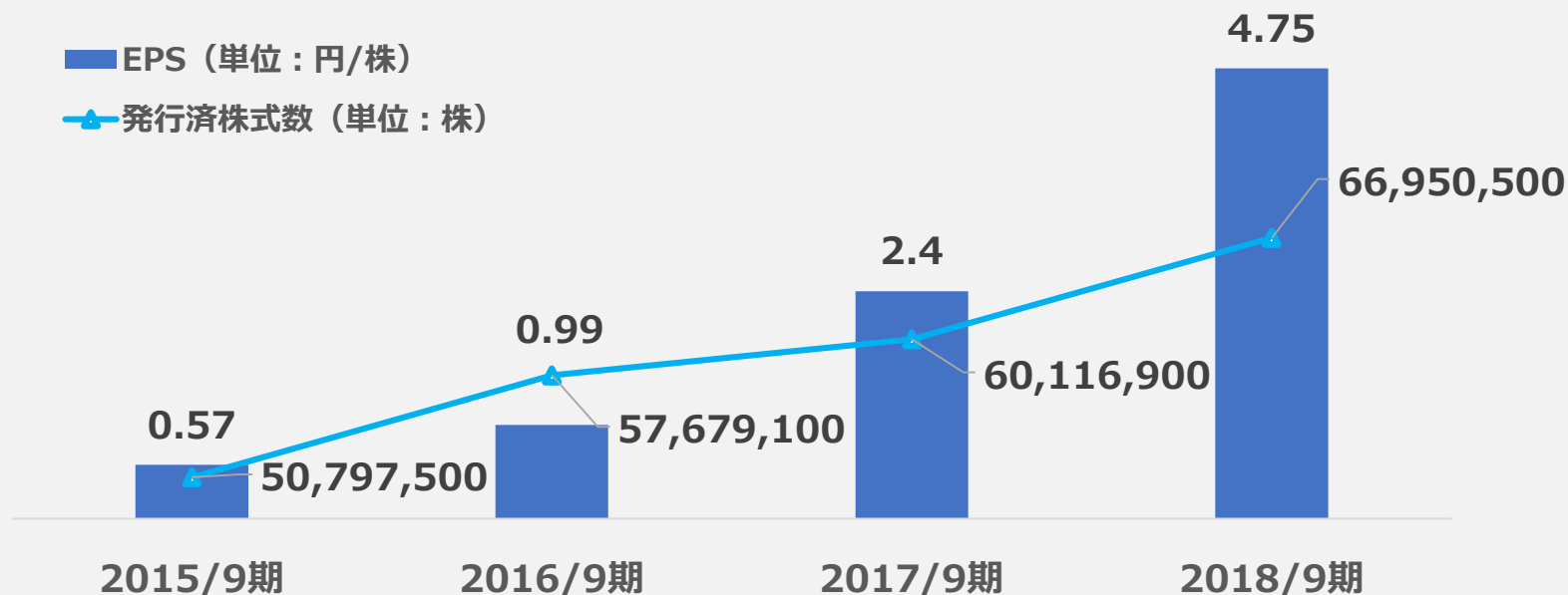
未行使分新株予約権の行使により約25億円を調達予定（割当先：マコーリーバンクリミテッド）

調達した資金はM&Aや新規事業の推進に充当

発行済株式数とEPSの推移

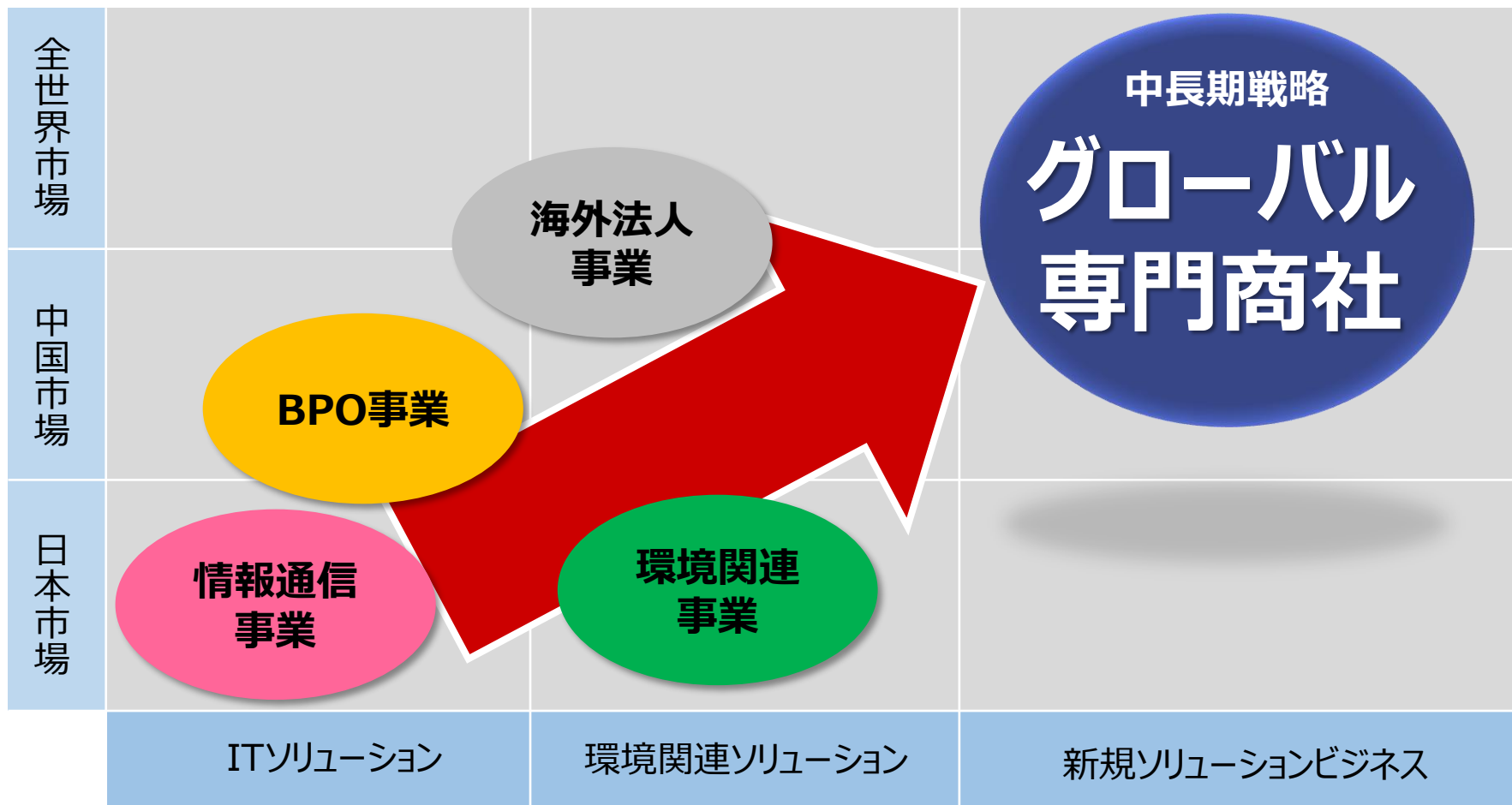
■ EPS（単位：円/株）

▲ 発行済株式数（単位：株）



希薄化以上に収益を拡大させ、株主価値の向上を実現

情報通信機器販売会社から 日本発の【グローバル専門商社】へ



グローバル専門商社：グローバル市場においても他社が真似のできない営業力で差別化を図るビジネスモデル

グローバル専門商社構想

- Stage1 : 現地日系企業へのLED照明販売
- Stage2 : 現地日系企業へのIT&環境関連ソリューションの提供
- Stage3 : IT&環境関連ソリューションを
現地欧米系およびローカル企業向けに展開
- Stage4 : 現地企業向け新規事業展開

将来はIT&環境関連ソリューションを提供する
グローバル専門商社へ

レカムグループは

**日本発の
グローバルセールスソリューション
プロバイダーとして**

成長を加速します

- 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

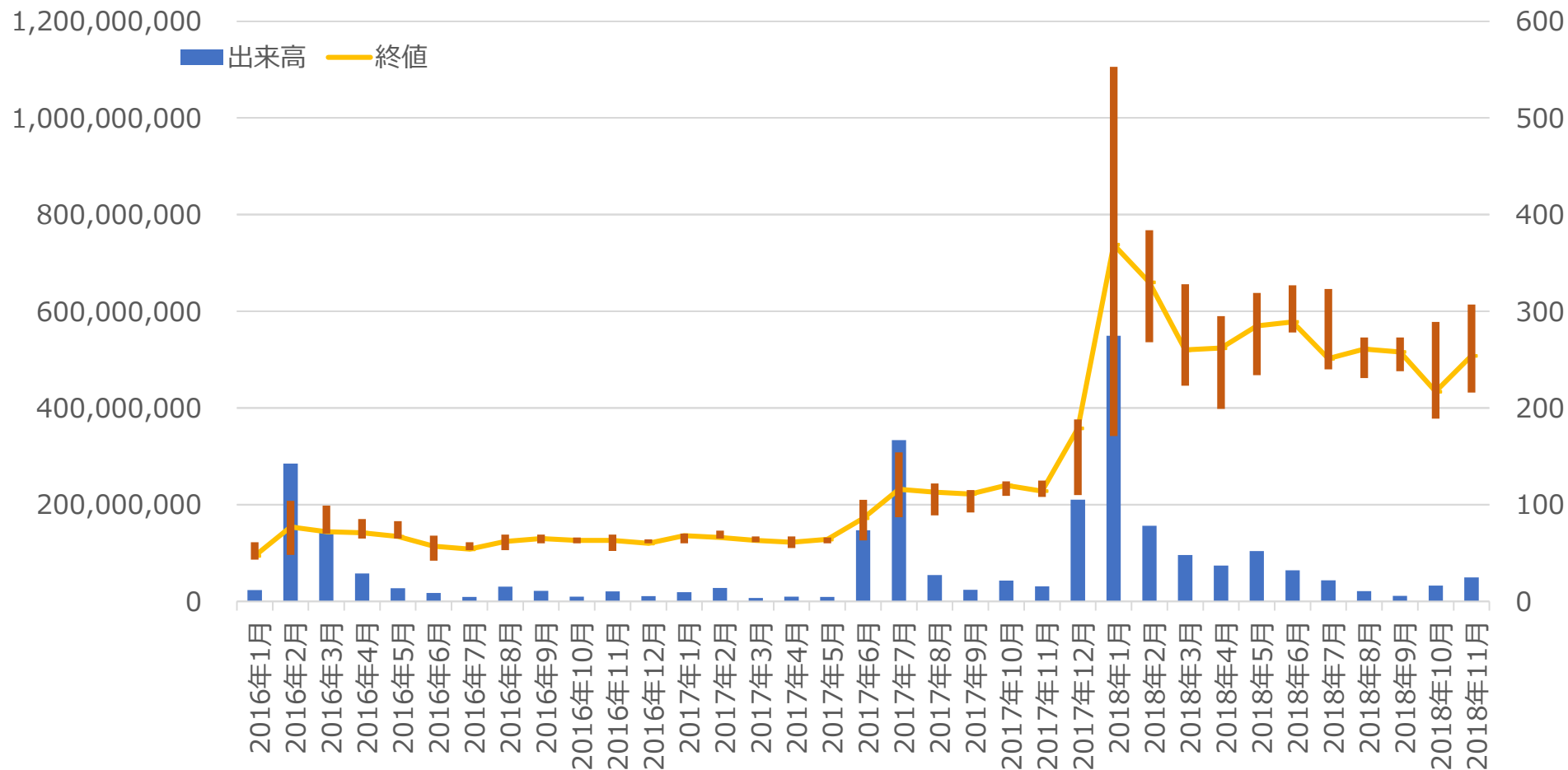
レカム株式会社 IR担当

Email : ir@recomm.co.jp URL : <http://www.recomm.co.jp>

ご参考資料

3年間の株価推移

株価推移



財務指標の推移

回次	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期	第21期	第22期	第23期	第24期	第25期
決算年月	平成21年9月	平成22年9月	平成23年9月	平成24年9月	平成25年9月	平成26年9月	平成27年9月	平成28年9月	平成29年9月	平成30年9月
	2009年9月期	2010年9月期	2011年9月期	2012年9月期	2013年9月期	2014年9月期	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期	2018年9月期
売上高 (千円)	7,624,693	5,469,185	4,990,935	4,423,578	4,056,981	3,681,209	3,718,355	4,421,797	5,139,179	7,296,893
経常利益 (千円)	△ 922,542	△ 20,642	8,172	14,410	△ 56,252	83,868	△ 67,564	97,753	258,790	627,840
当期純利益 (千円)	△ 1,326,309	△ 316,518	14,057	25,928	△ 188,002	71,143	28,774	54,201	140,361	304,801
純資産額 (千円)	420,721	94,605	115,328	137,481	96,040	873,352	937,626	1,510,592	1,758,591	3,193,565
総資産額 (千円)	3,345,343	1,764,810	1,664,739	1,671,400	1,380,550	1,892,492	2,099,129	2,602,483	3,161,984	5,932,295
1株当たり純資産額(BPS) (円)	18.5	4.2	4.7	5.9	2.7	17.0	17.4	24.6	27.3	44.0
1株当たり当期純利益額(EPS) (円)	△ 163.5	△ 14.2	0.6	1.2	△ 8.34	1.63	0.57	0.99	2.40	4.75
自己資本比率 (%)	12.3	5.3	6.3	7.9	6.2	45.4	42.2	54.6	51.8	49.7
株価収益率(PER) (倍)	-	-	24.6	14.8	-	58.9	74.0	65.5	46.3	54.3
営業活動によるC/F (千円)	△ 441,331	189,041	14,686	58,549	△ 40,725	△ 38	△ 104	241,766	357,912	250,687
投資活動によるC/F (千円)	427,768	492,846	△ 814	△ 6,048	△ 89,088	△ 79,479	△ 46,430	△ 89,619	△ 146,566	△ 970,384
財務活動によるC/F (千円)	912,416	△ 892,810	△ 23,043	12,143	△ 28,886	458,195	△ 30,079	373,599	101,096	973,363
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	536,978	325,591	315,364	381,244	243,651	592	409,019	903,780	1,233,170	1,484,958