



RECOMM

レカム株式会社
JASDAQ (3323)
2017年2月13日

2017年9月期

第1四半期

決算説明資料



2017年9月期 第1四半期実績

グループ^o連結

業績トピックス

■ 2年連続で2ケタ増収

： 第1Qは2年連続の2ケタ増収となり、増収基調が定着

■ 営業利益、経常利益、四半期純利益とも黒字

： 第1Qで営業利益・経常利益の黒字は3年ぶり、1千万円超の黒字計上は10年ぶり

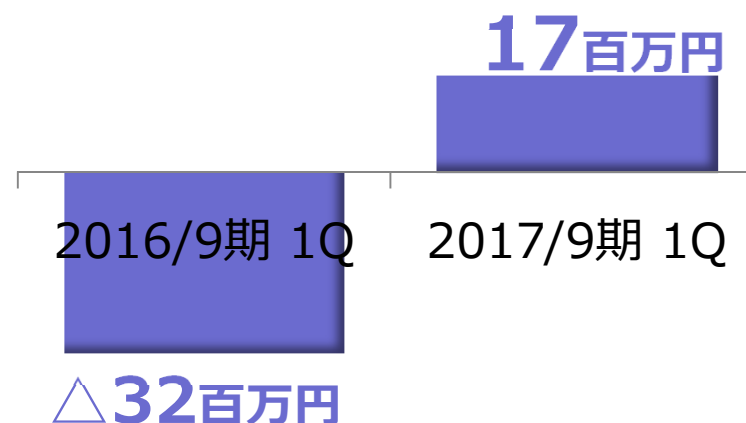
■ 3事業全てが増収・セグメント利益も黒字

： 情報通信事業、BPO事業、海外法人事業とも増収、セグメント利益も黒字転換

連結売上高



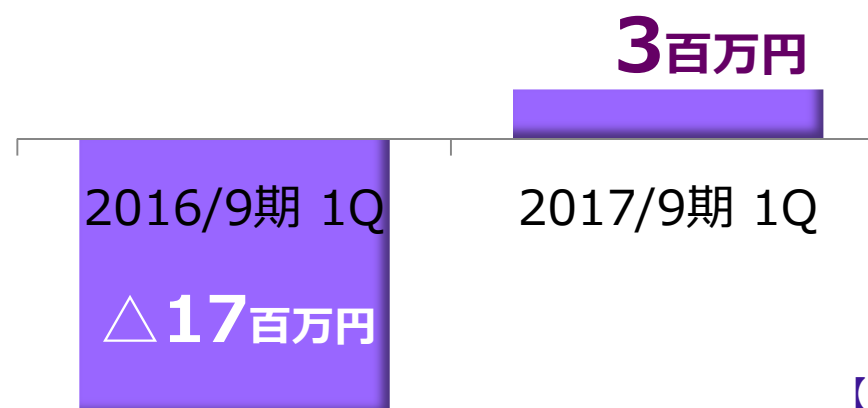
連結営業利益



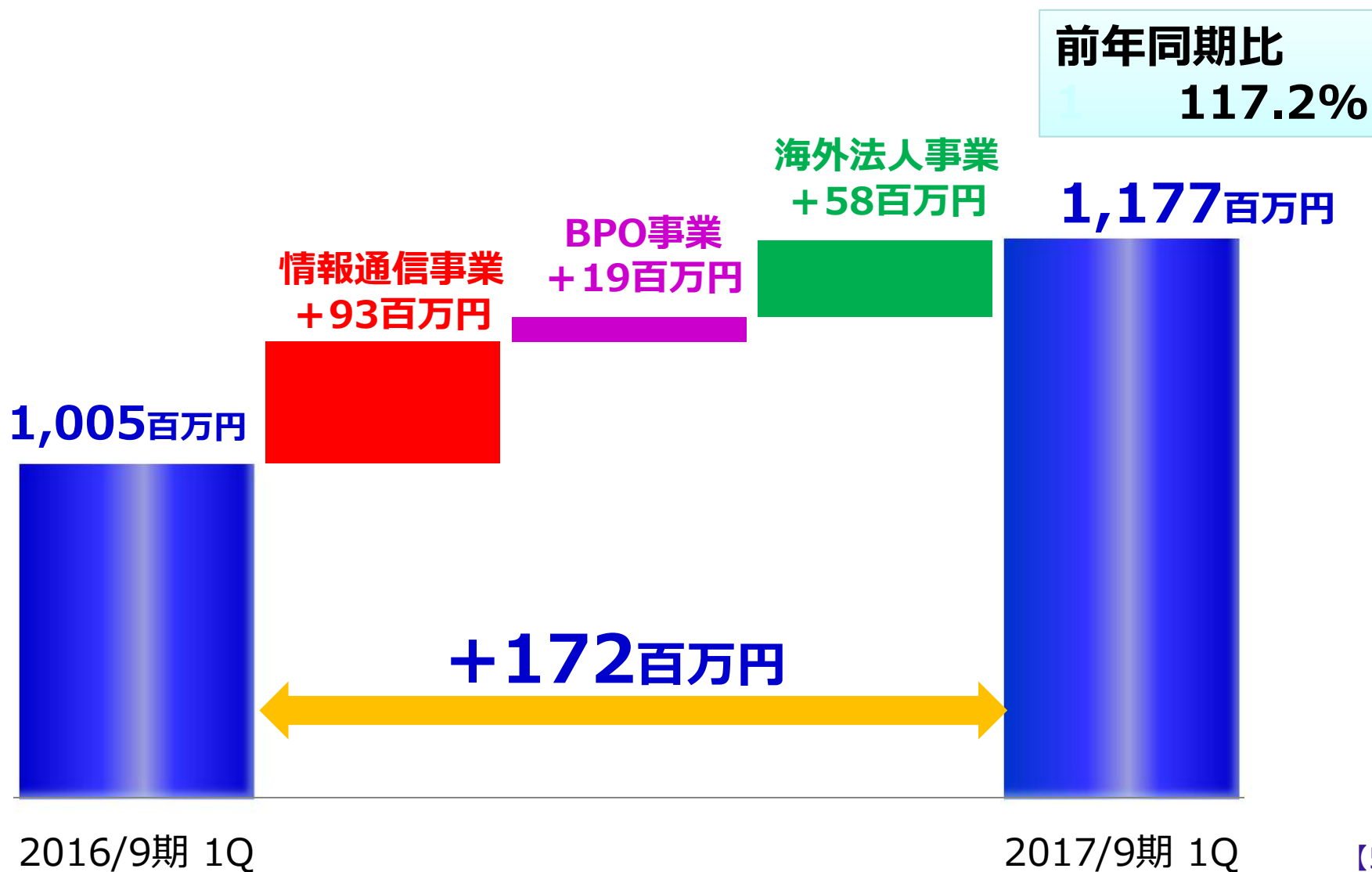
連結経常利益



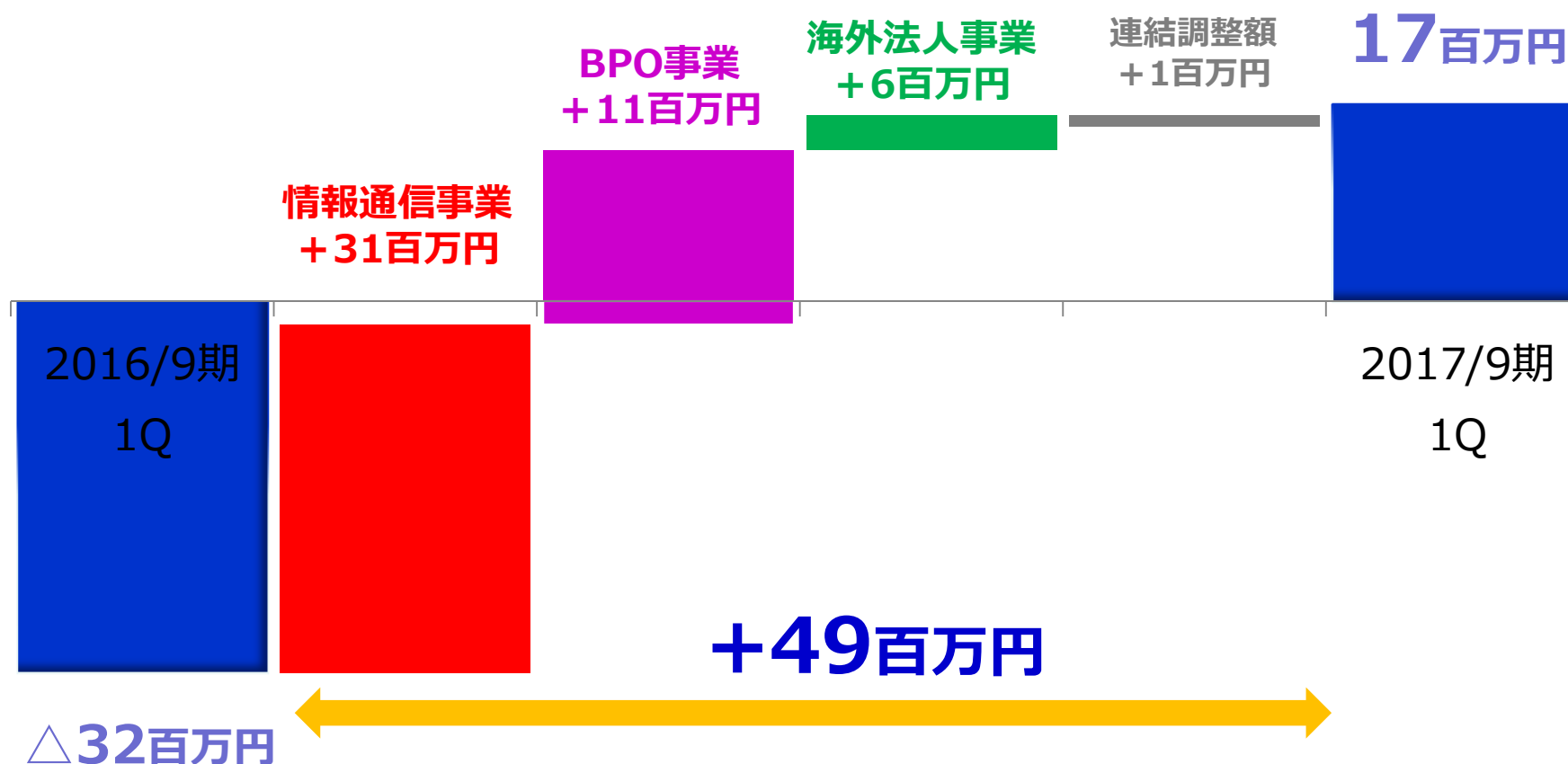
連結当期純利益



連結売上高



連結営業利益



第1四半期営業利益改善額は、年間換算で+196百万円の改善ペース
前年度営業利益124百万円から約320百万円を達成するペース

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2016/9期末	2017/9期 1Q	増減額
流動資産	2,016	1,892	▲124
固定資産	585	575	▲10
資産合計	2,602	2,467	▲135
流動負債	894	782	▲112
固定負債	197	200	+3
負債合計	1,091	983	▲109
純資産合計	1,510	1,484	▲26
負債純資産合計	2,602	2,467	▲135
自己資本比率	54.6%	56.0%	+1.4p

自己資本比率は、純資産が配当支払により減少したものの、負債圧縮により1.4ポイント上昇

主な増減内容

【資産】

2,602百万円 ⇒ 2,467百万円

- ・ 手元在庫が52百万円減少
- ・ 売掛金が9末より146百万円減少

【負債】

1,091百万円 ⇒ 983百万円

- ・ 買掛金が38百万円減少
- ・ 納税により43百万円減少

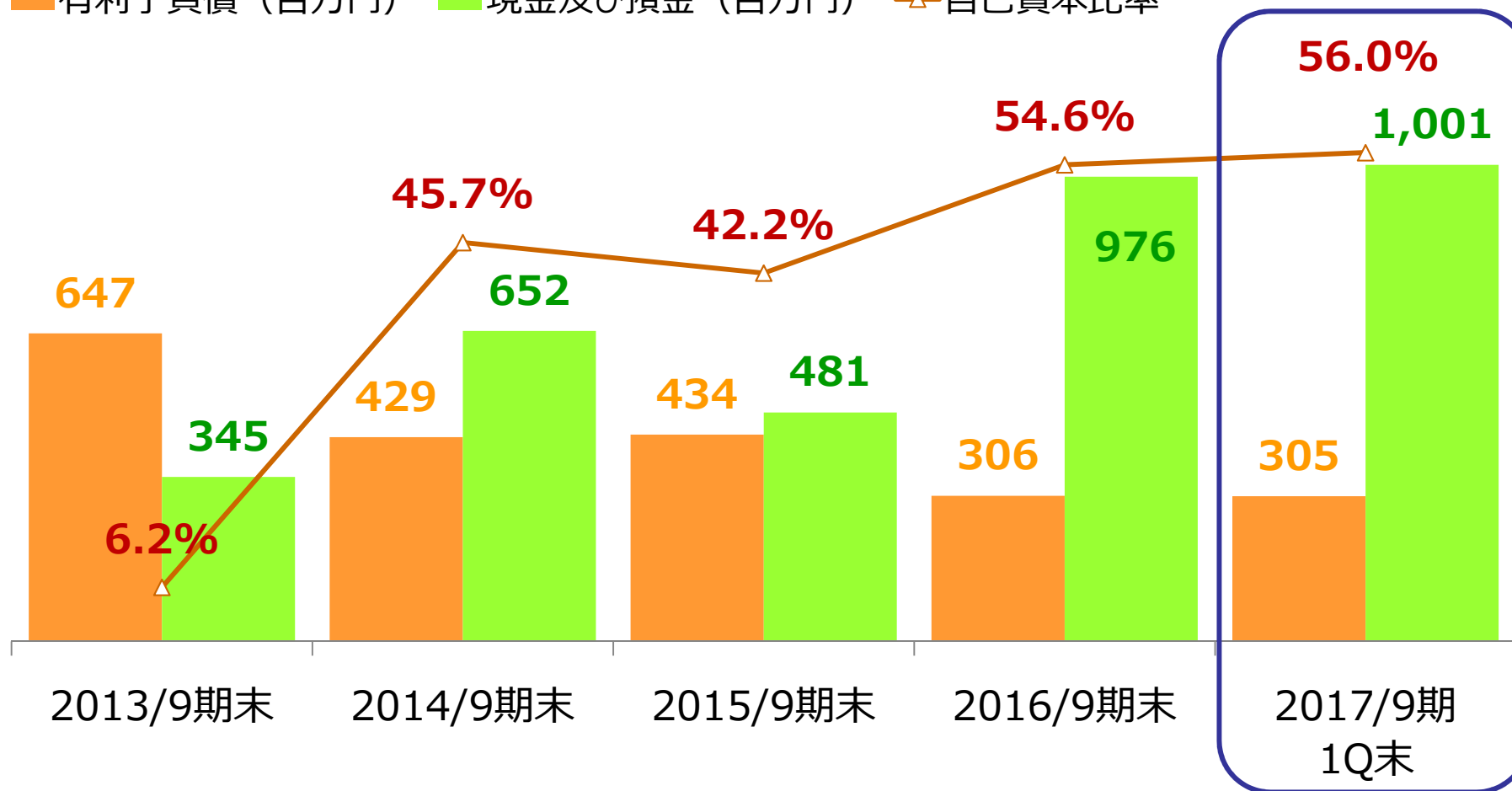
【純資産】

1,510百万円 ⇒ 1,484百万円

- ・ 配当支払により53百万円減少
- ・ 四半期純利益により17百万円増加

財務の状況

■ 有利子負債（百万円）
 ■ 現金及び預金（百万円）
 ▲ 自己資本比率



財務の健全性がより一層進む

第1四半期としては過去5ヶ年で最高決算

	2013/9期 1Q	2014/9期 1Q	2015/9期 1Q	2016/9期 1Q	2017/9期 1Q
売上高 (百万円)	1,049	862	763	1,005	1,177
営業利益 (百万円)	△47	8	△74	△32	17
経常利益 (百万円)	△53	3	△75	△32	14
当期純利益 (百万円)	△89	△1	△78	△17	3
EPS (円)	△4.00	△3.97	△1.55	△0.35	0.07

※ 2014年3月31日に普通株式を1株につき100株の割合で分割しており、EPSは分割後の株価を基に調整しております。



2017年9月期 第1四半期実績

情報通信事業

売上高



▶ 前年同期比 109.2%

- × 直営店チャネルは減収 (前年同期比93.9%)
- 加盟店チャネルは増収 (前年同期比116.0%)
- 「Ret'sひかり」によるストック収益増 (104百万円)

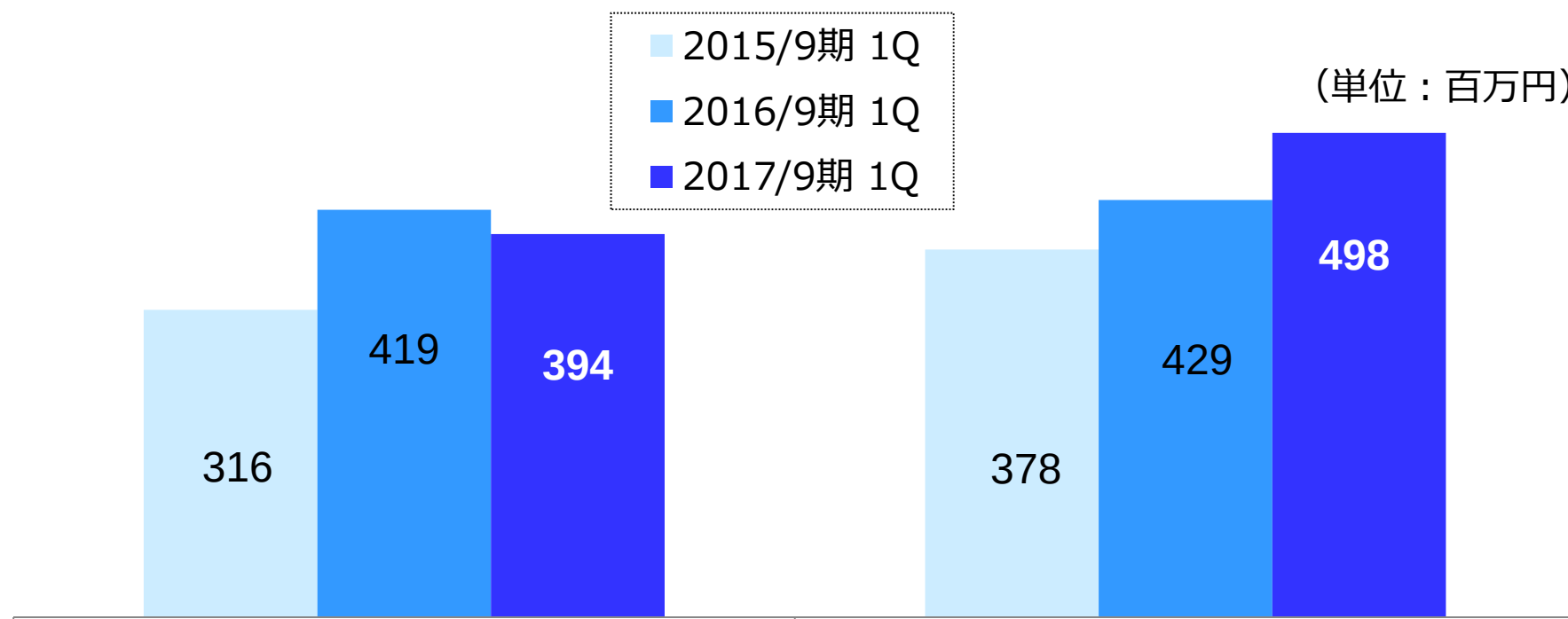
セグメント利益



▶ 前年同期比 +31 百万円

- Ret'sひかりや(株)コスモ情報機器のカウンター収益などのストック収益が積み上がり黒字転換

チャンネル別売上高



直営店

前年同期比
93.9%

直営の営業社員をレカムエナジーパートナー、海外法人事業に配置転換したこと等により減収

加盟店

前年同期比
116.0%

加盟店当たり売上の増加及び前年度に開業した3店舗の増収効果により3期連続で増収

商品別売上高

(単位：百万円)

	光回線サービス				LED	サーバ		
2016/9期 1Q	ビジネスホン 233	デジタル複合機 205	UTM 100	72	41	50	サービス サポート 91	その他 146
2017/9期 1Q	261	217	111	104	53	48	98	132
増加額	+28	+12	+11	+32	+12	△2	+7	△14
増加率	112.0	105.6	111.0	144.4	129.3	96.0	107.7	90.4

ビジネスホン

買替え需要の取り込みが
順調

デジタル複合機

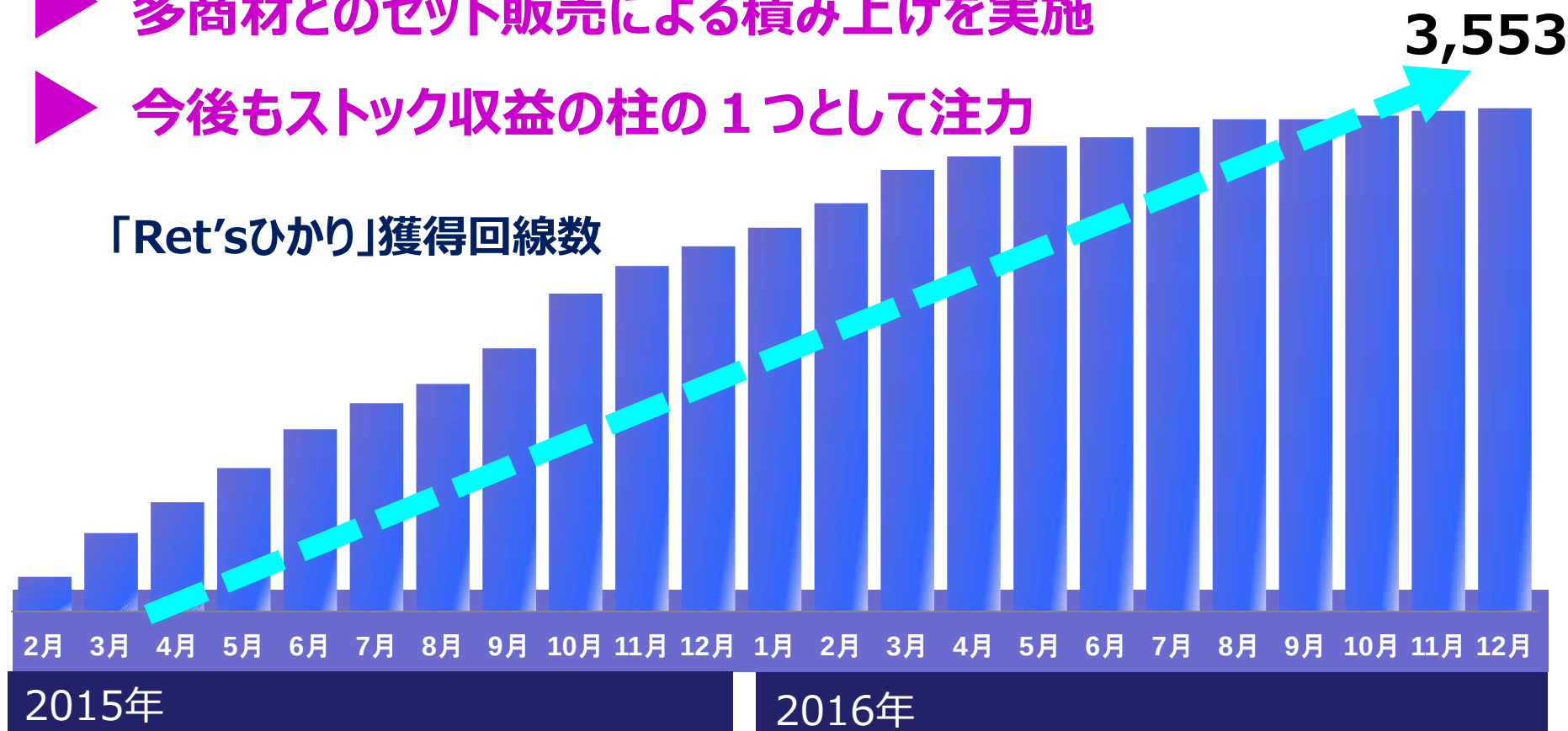
顧客ニーズに合った独自
販売プランが奏功

光回線サービス

「Ret'sひかり」の売上高が
四半期で1億円を突破

自社ブランド光回線サービス

- ▶ サービス開始後約2年で3,553回線まで積み上げ
- ▶ 多商材とのセット販売による積み上げを実施
- ▶ 今後もストック収益の柱の1つとして注力





2017年9月期 第1四半期実績

B P O事業

売上高

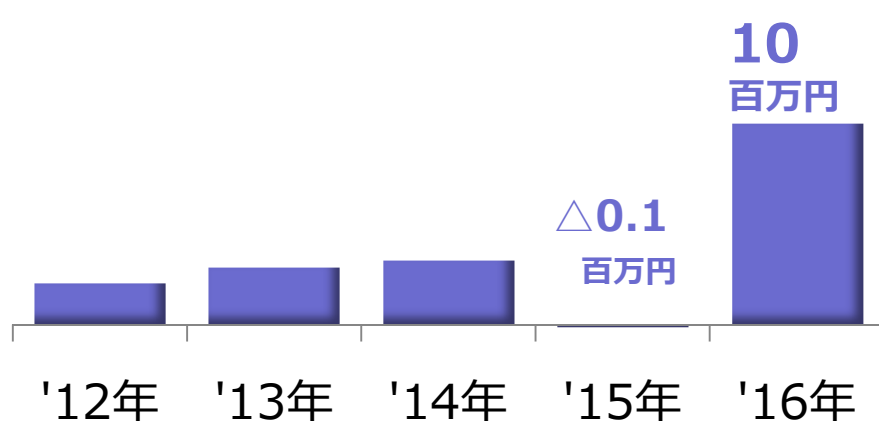


前年同期比137.6%

- 新規業務の受託が拡大。
- 継続顧客の売上高積み上げが着実に進む。

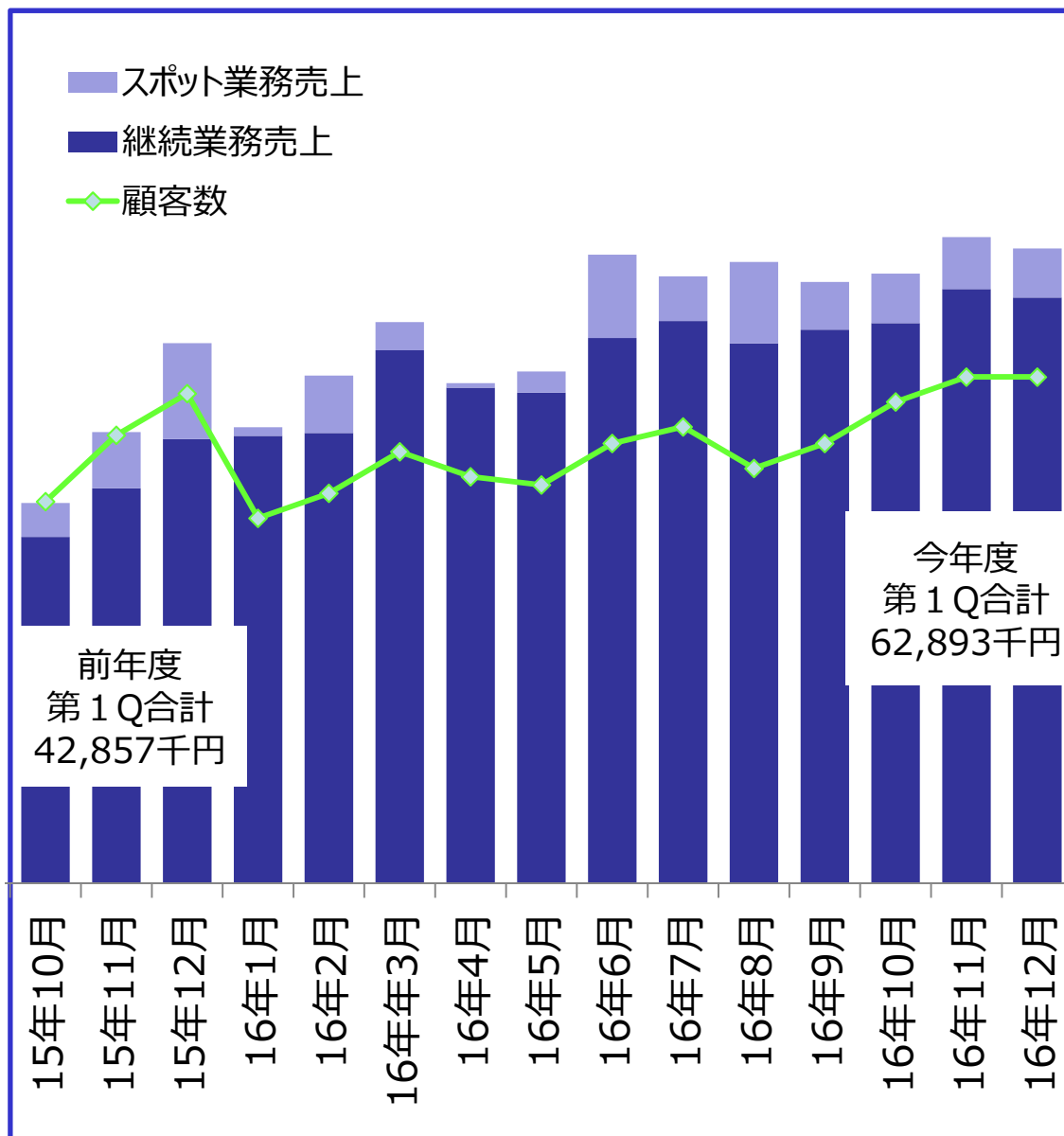
※連結調整前数値

セグメント利益



前年同期比+10百万円

- 前年度より大連・長春のBPOセンターで導入した「アメーバ経営」により、生産性が向上。



【継続業務売上】

- 顧客の業務繁忙期により変動はあるものの**着実に増加**。
- 継続業務が大半を占めており、**安定的な収益を確保**。
- 外注先の確保により入札等のスポット業務も対応予定。

➤ 前年比146.7%

【顧客数】

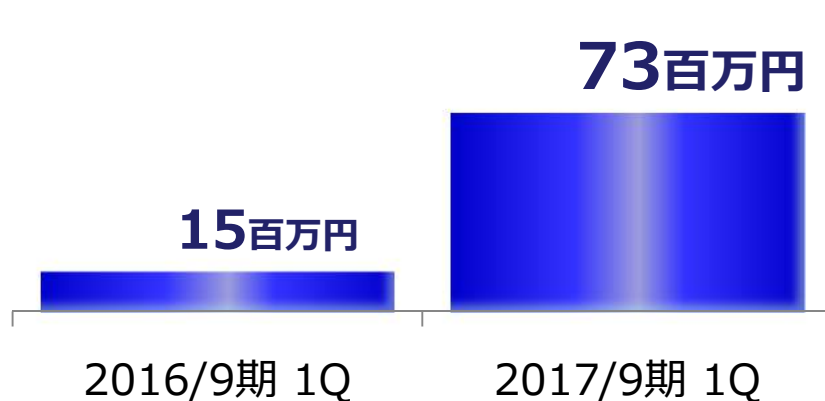
- 業種を絞った営業活動等により着実に顧客数が増加。**M & A**にも注力。
- 四半期延べ顧客数
159社→180社



2017年9月期 第1四半期実績

海外法人事業

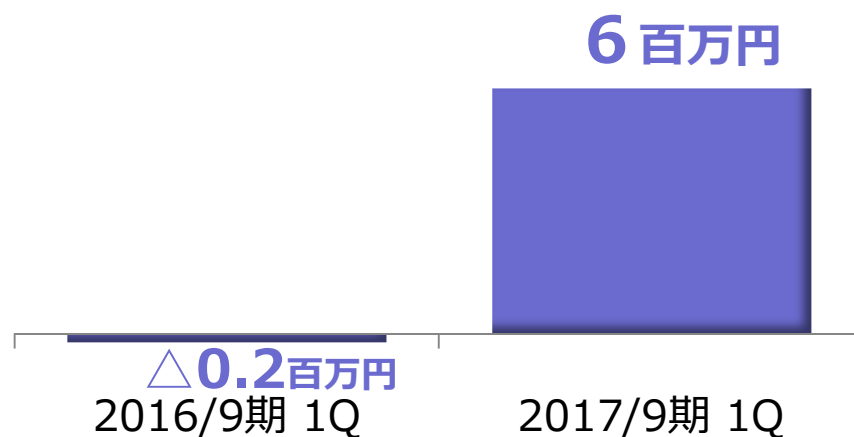
売上高



前年同期比約5倍の増収

- ◎ 期初より営業社員を増員したこと等により売上が増加
- 2016年12月に広東省広州市に中国3拠点目を開設

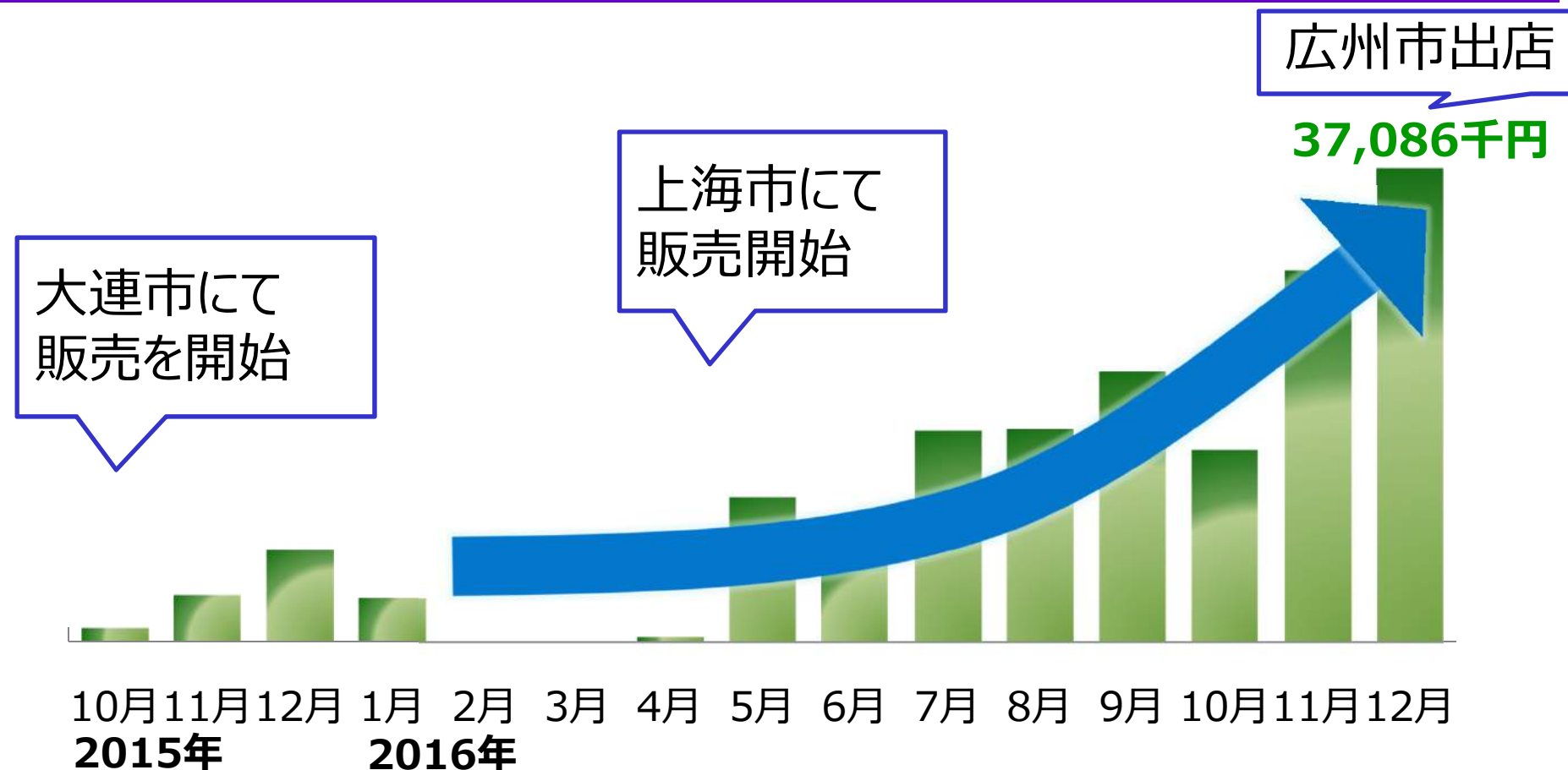
セグメント利益



黒字転換

- 大幅な増収により、営業社員の増員と広州への出店
コストを吸収し、利益が拡大

海外法人事業売上高の推移



- 大連市、上海市に次いで、2016年12月には広州市にて販売を始めるなど順調に拡大。
- 日系企業、特に製造業の工場に対して電力料金の削減需要の掘り起こしに注力。



2016年9月期 通期業績予想

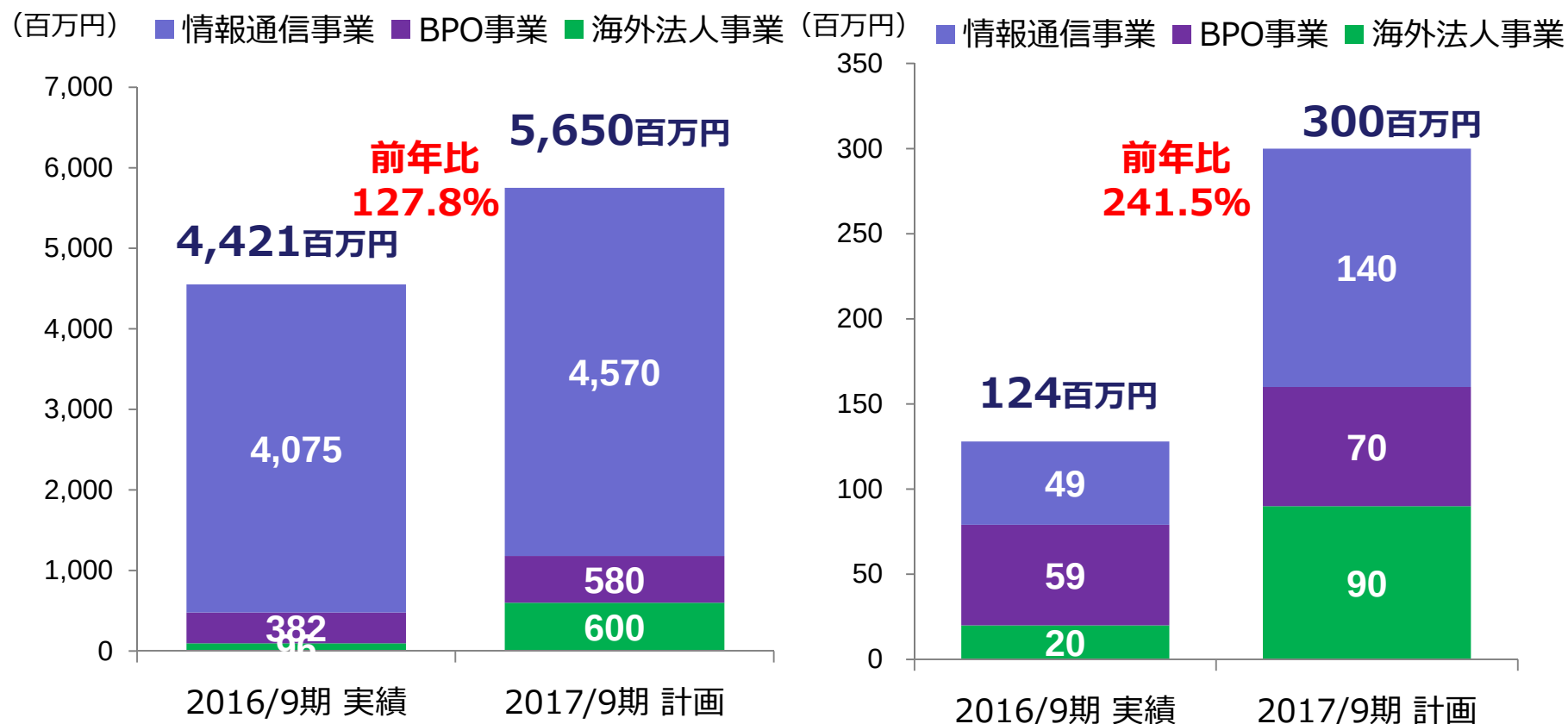
グループ連結

2017年9月期業績予想(連結)

前年比127.8%の増収、前年比241.5%の営業利益の過去最高益を予想

売上高

営業利益

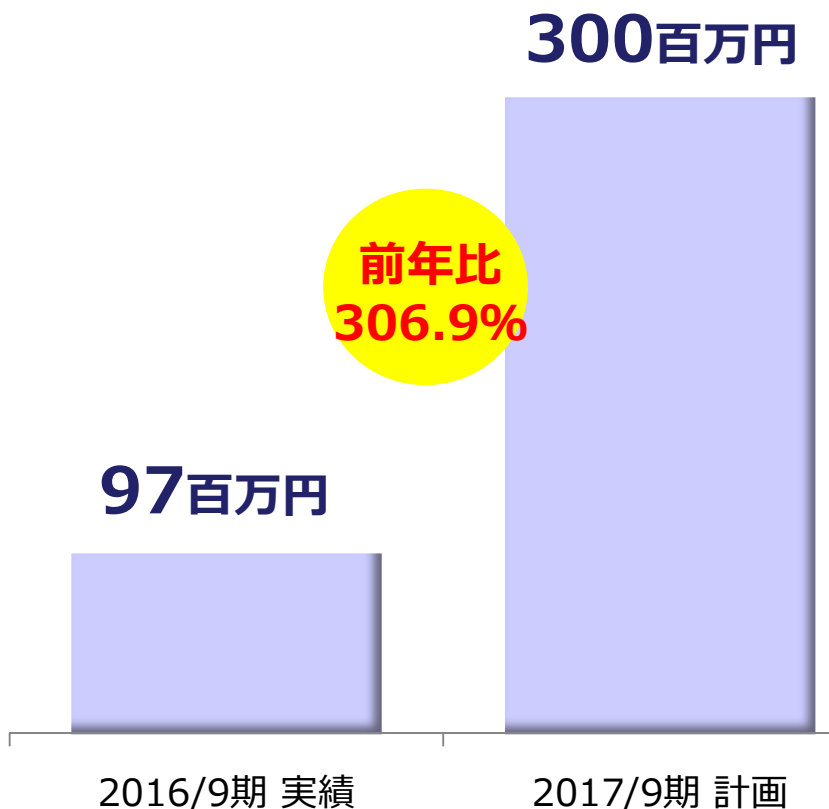


※連結消去：2016/9期△133百万円、2017/9期△100百万円が別途あり

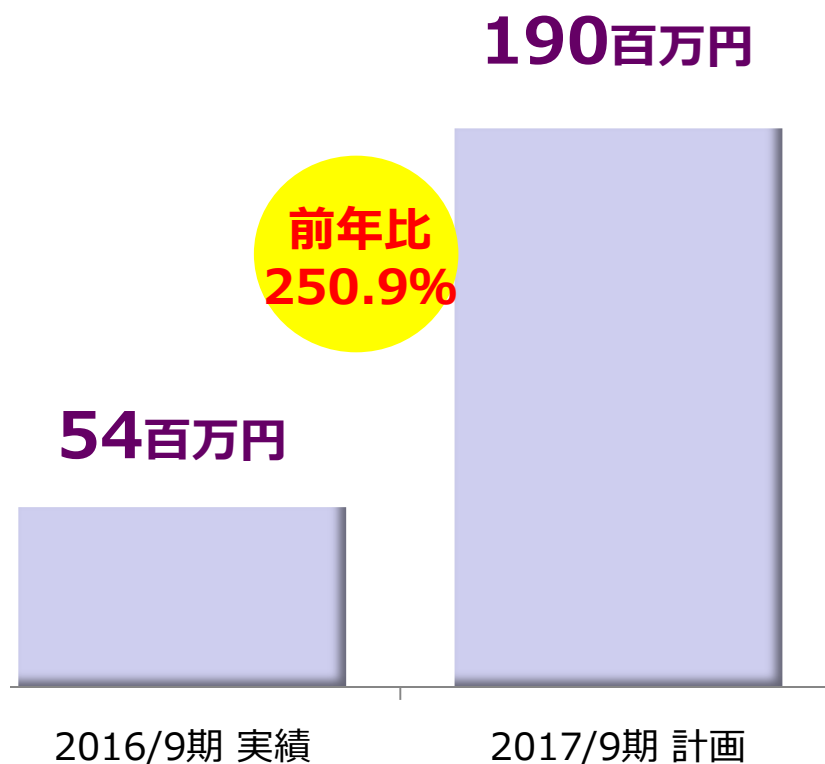
2017年9月期業績予想(連結)

- 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。
- 配当は1株あたり1円を予定。

経常利益



当期純利益



2017年2月1日より持株会社体制に移行



情報通信事業



レカムジャパン株式会社

ENERGY PARTNER

レカムエナジーパートナー株式会社



株式会社コスモ情報機器



オーバス株式会社



ヴィーナステックジャパン株式会社

BPO事業



レカムBPO株式会社



レカムビジネスソリューションズ（大連）
有限公司



レカムビジネスソリューションズ（長春）
有限公司



レカムビジネスソリューションズ（上海）
有限公司



ミャンマーレカム株式会社

海外法人事業



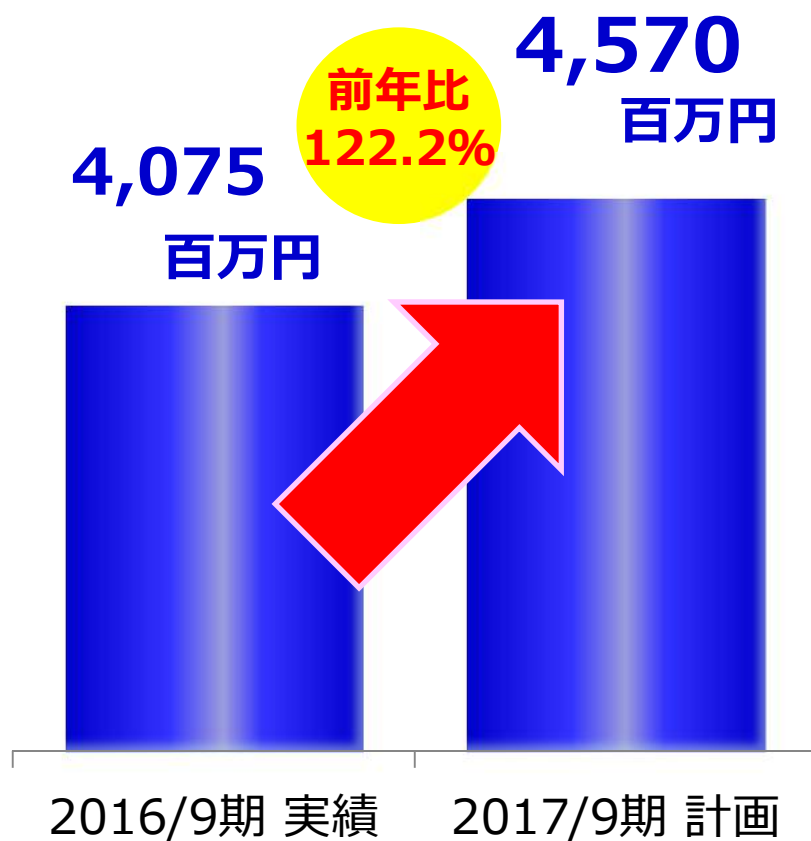
レカムビジネスソリューションズ（大連）
有限公司



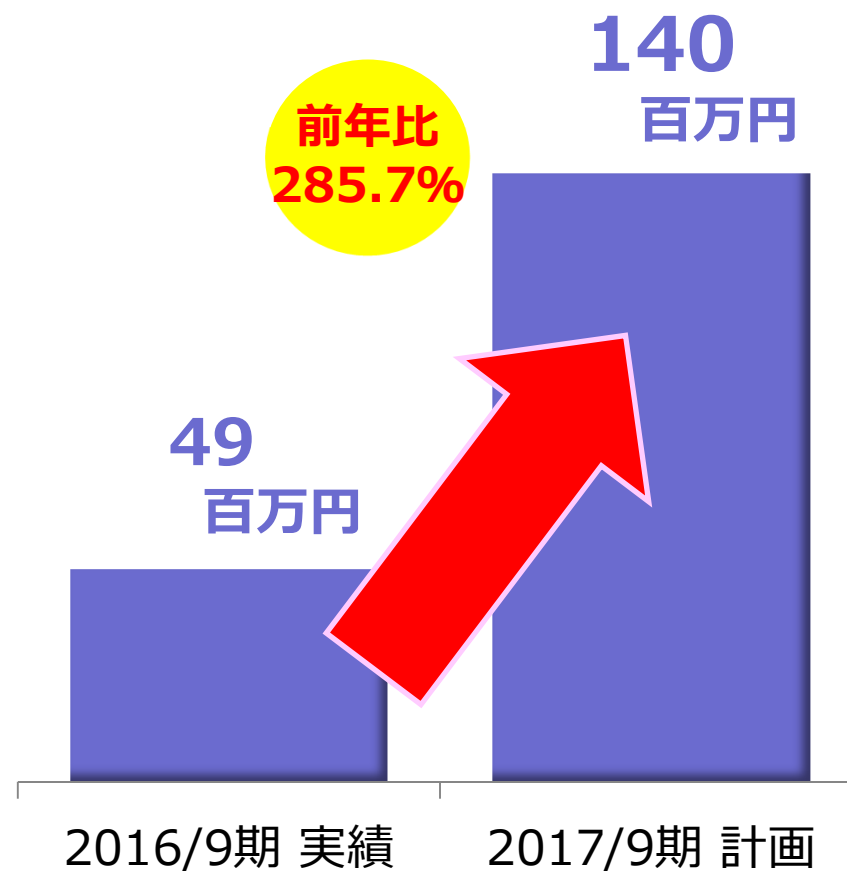
2017年9月期 通期業績予想

情報通信事業

売上高



セグメント利益



情報通信事業の構成

情報通信機器販売

情報通信機器の販売・設置工事・保守メンテナンス



4,180
百万円



310
百万円

160
百万円

※事業セグメント内消去△80百万円

eco関連販売

LED照明等環境関連商材の販売
新電力サービスの販売



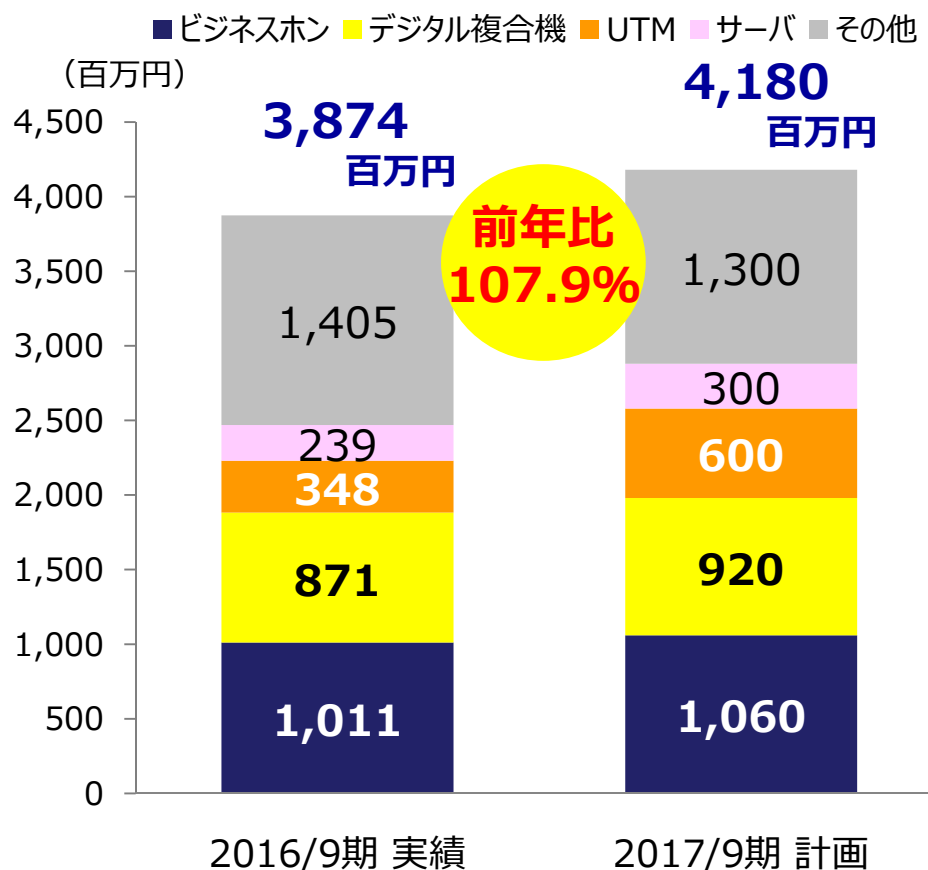
インターネットセキュリティ機器 卸売販売

UTM等インターネットセキュリティ機器の卸売販売



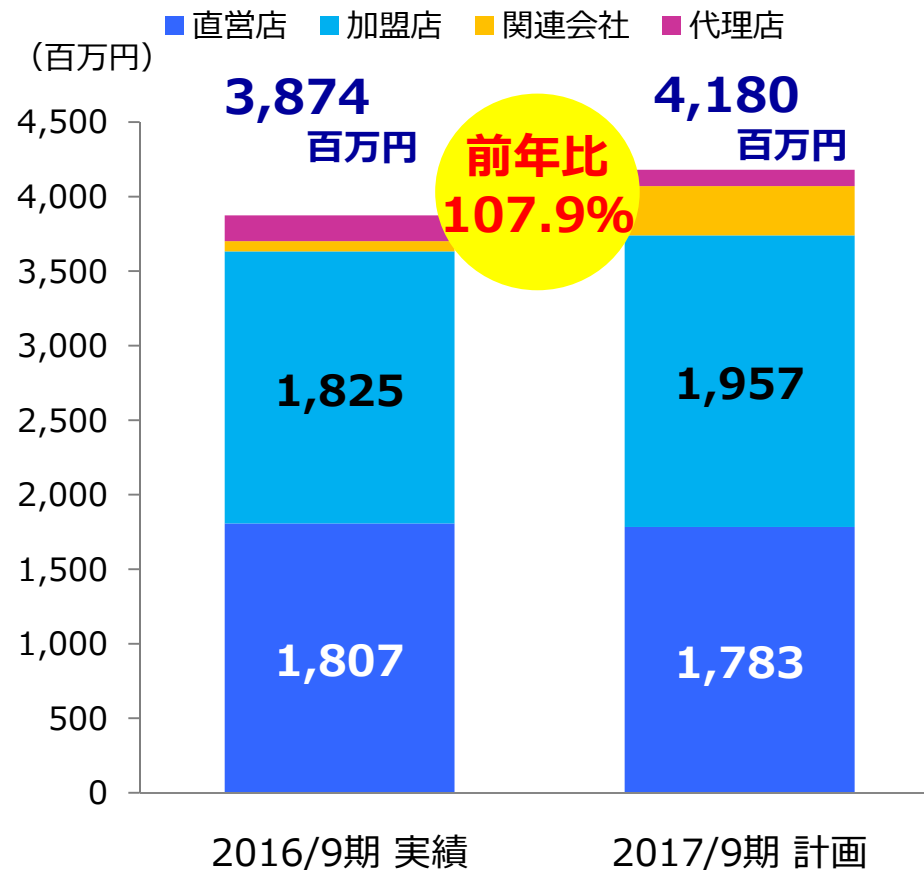
情報通信機器販売計画

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。
 ※前年度までの直営店に含まれていたLED照明売上は、eco関連事業に区分を変更しています。

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関連事業に区分を変更しています。

情報通信機器販売戦略

(1) ビジネスホン

- 顧客データベースの再整備によるリプレイス需要の確実な取り込みによる、顧客売上の拡大。
- 自社インターネット回線サービス「Ret'sひかり」とのセット販売による独自プランの開発により、新規売上を拡大。

(2) 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

(3) UTM

- 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。

情報通信機器販売チャネル別戦略

(1) 直営店

- 営業社員向け、マネージメント層向けの一貫した研修プログラムの策定と実施により、定着率と営業1人あたり売上を高めていく。
- 顧客情報の精査と集約により、営業生産性をより高めていく。

(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。
- 直営店で活用するCRMシステムの共有を図ることにより、営業生産性をより高めていく。

eco関連販売戦略

(1) 新規開拓営業

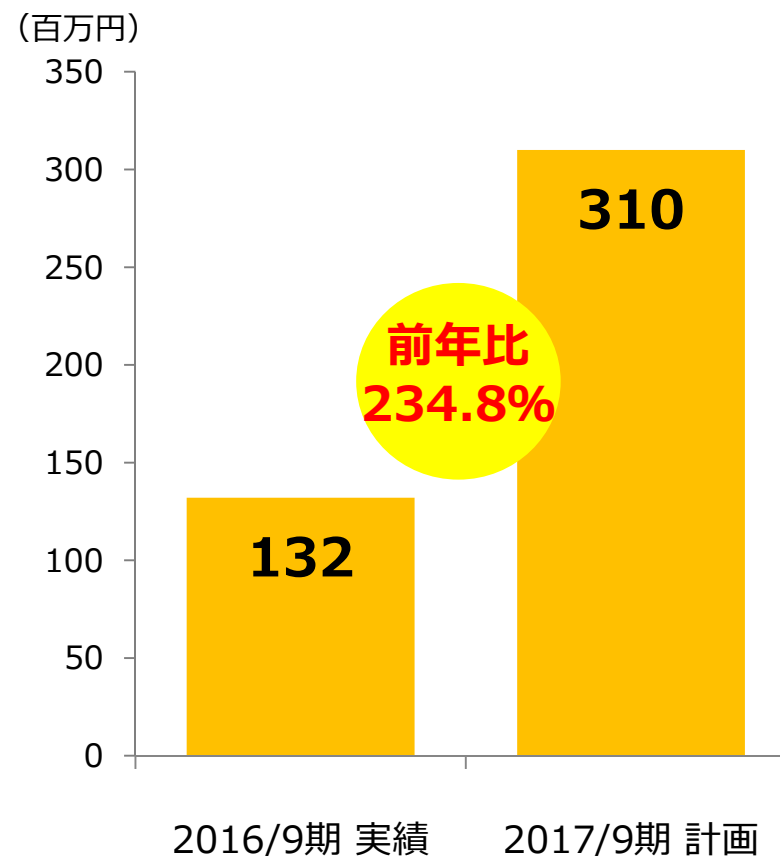
- 新電力サービスの提供エリア拡大、商品の追加等もあり、新規開拓営業を強化。

(2) ワンビリング化

- インターネット光回線サービス「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) 新商材の販売

- 節水機器等の新たなエコ商材の販売開始により、1顧客あたりの顧客単価の増加を図る。



インターネットセキュリティ卸売販売戦略

(1) 新商品の投入

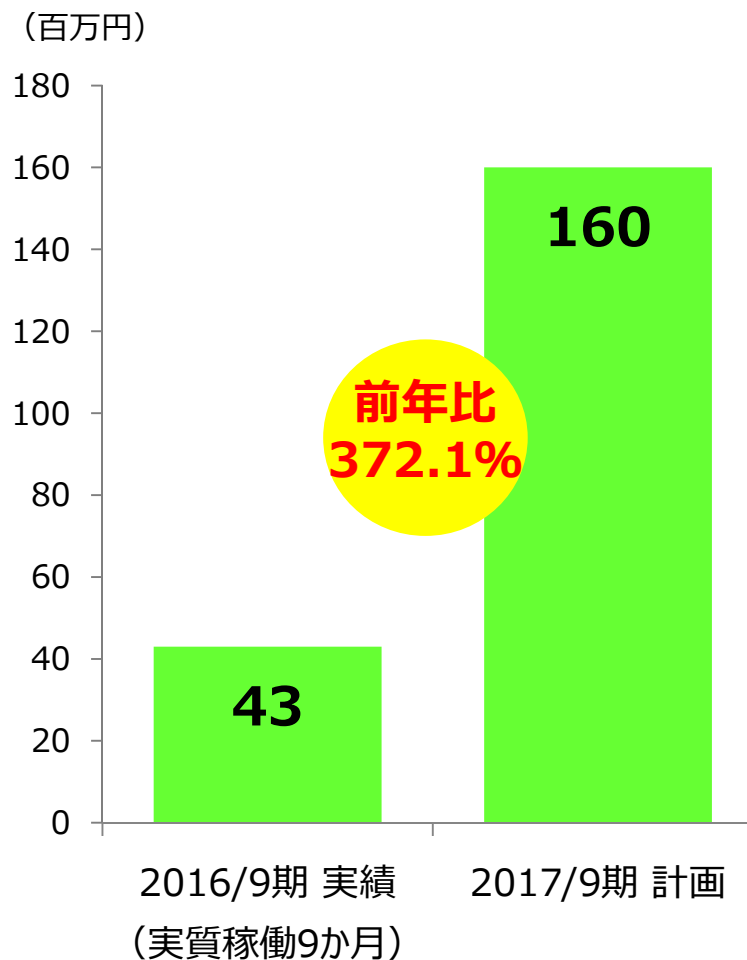
- DLP (Data Loss Prevent) サーバー、Webセキュリティ監視サービス等の新商品・新サービスを投入。

(2) 販売代理店網の構築強化

- 中小販売会社へのレカム販売ノウハウの展開
- 大手販売会社への代理店開拓に注力。

(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し、サービス体制の効率化と顧客満足度を高めていく。





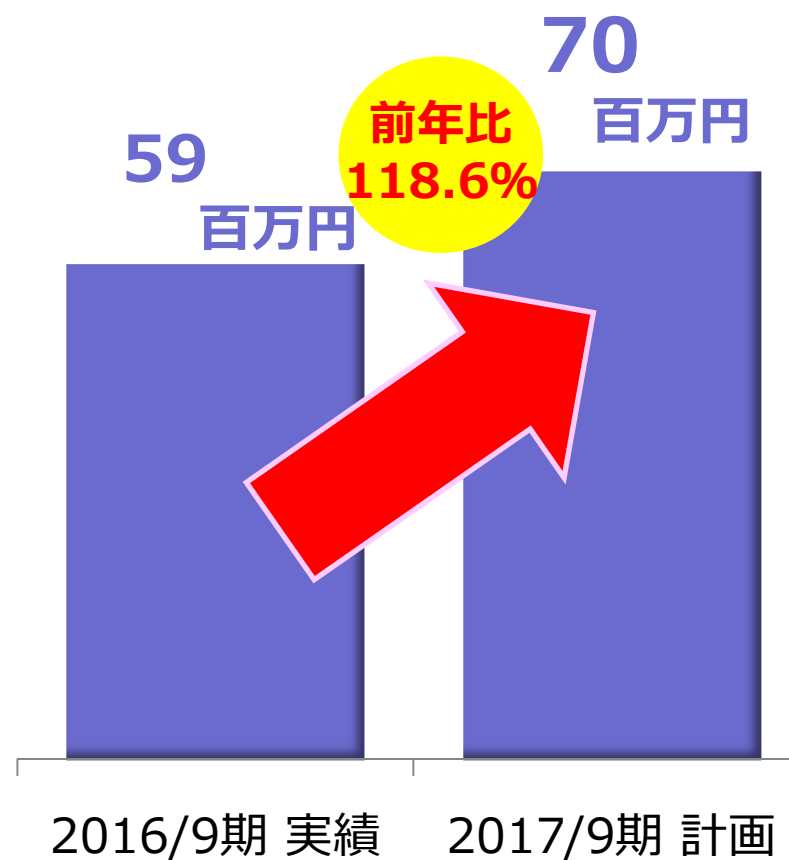
2017年9月期 通期業績予想

B P O事業

売上高



セグメント利益



BPO事業戦略

(1) 営業強化

- 業界特化型営業により、新規顧客数を増加。
- 情報通信事業のプッシュ型営業のノウハウ展開により、新規顧客を増大させる。
- 資本業務提携先のAI inside社との協業により、
 - I. AI inside社顧客に当社のBPOサービスをアップセル
 - II. 当社のBPOサービスにAI/OCR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を提供

期末までに、新規10社の継続顧客獲得を目指す

BPO事業戦略

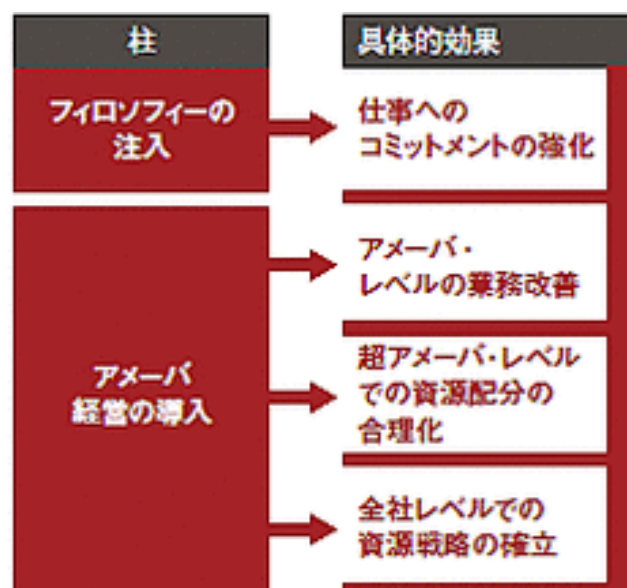
(2) 収益性の向上

- 全 B P Oセンターにアメーバ経営を導入。

⇒大連、長春の B P Oセンターで取り組んでいるアメーバ経営の手法をマンマーも含めた全 B P Oセンターで実施し、業務品質と生産性を向上させる。

- A I / O C Rサービスをオペレーションツールとして活用

⇒ B P Oセンターでの導入による業務処理の自動化と短納期を進めていく。



2016年12月：レカムビジネスソリューションズ（上海）を子会社化

商 号	レカムビジネスソリューションズ（上海）有限公司
資 本 金	805 千米ドル
法 定 代 表 者	甲藤 将幸
所 在 地	中華人民共和国上海市普陀区中江路 879 号 天地軟件園 8 号棟 A 座 2 楼 A 座
設 立	平成 19 年 7 月
主な事業内容	B P O 事業



第 2 四半期より収益を計上

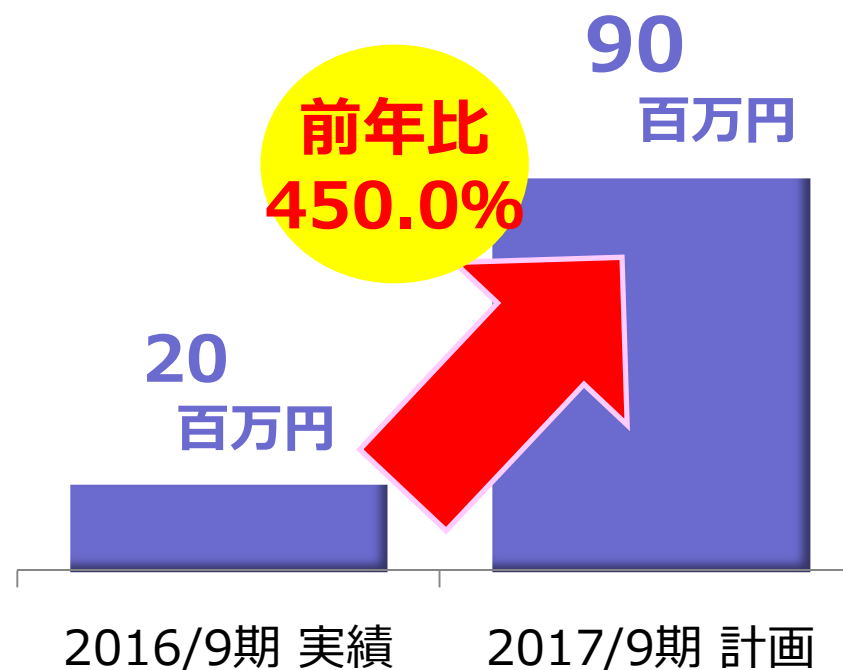
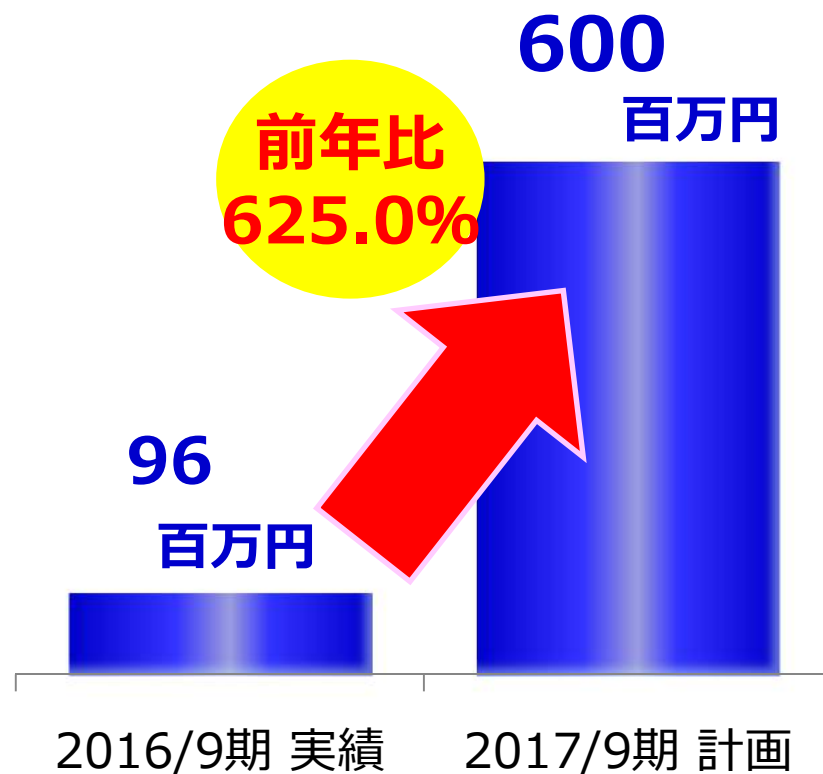


2017年9月期 通期業績予想

海外法人事業

売上高

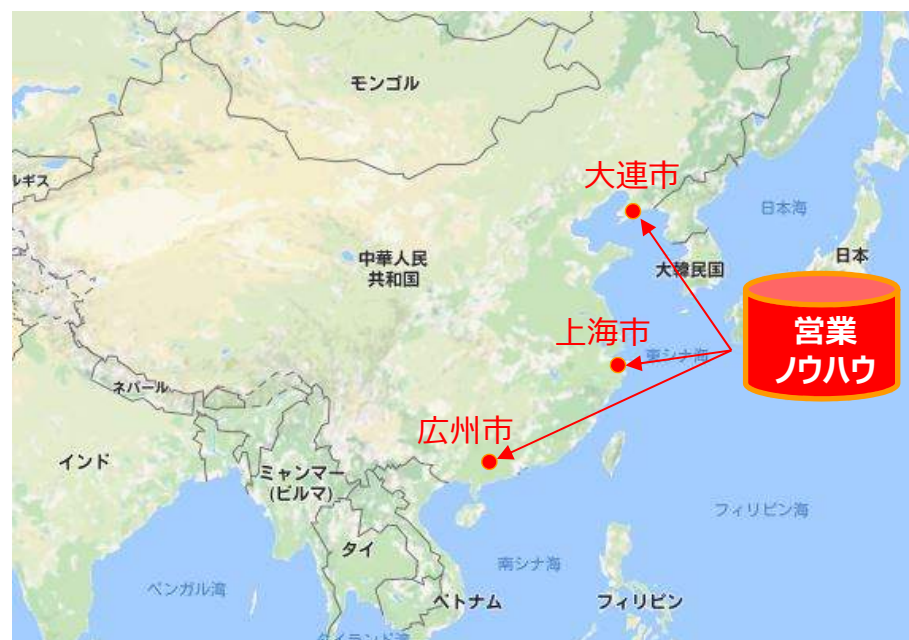
セグメント利益



海外法人事業戦略

(1) 営業強化

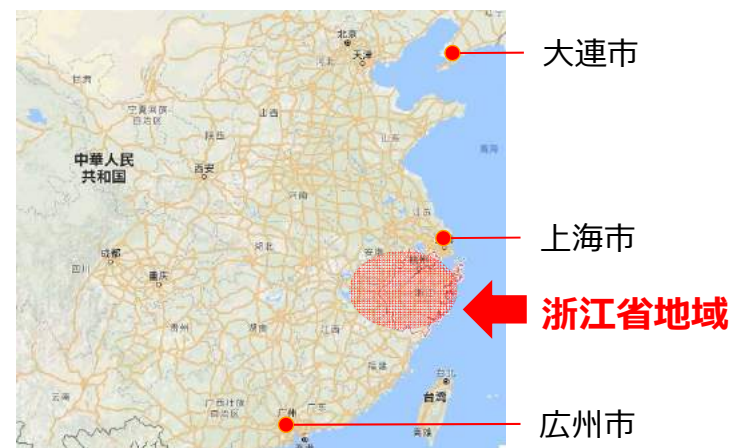
- 日本国内で培った直販営業力と13年間の中国での企業経営のノウハウを活かして、営業を展開。
- 2016年12月より広州市に支店を開設。さらなる拠点増を計画。



海外法人事業戦略

(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）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、及び 同社のネットワークを活用した中国系企業への販売を開始。
- 株式会社エフティグループ（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地域での事業展開を加速。



海外法人事業戦略

(3) 商材・サービスのラインナップ強化

- 日本と比べて普及率が低いインバーターエアコン、その他のeco商材販売を行い、LED照明以外の売上も増加させる。
- 情報通信機器販売事業の営業社員を配置転換し、LED照明販売顧客へ情報通信機器の積み上げ営業を実施する。



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)

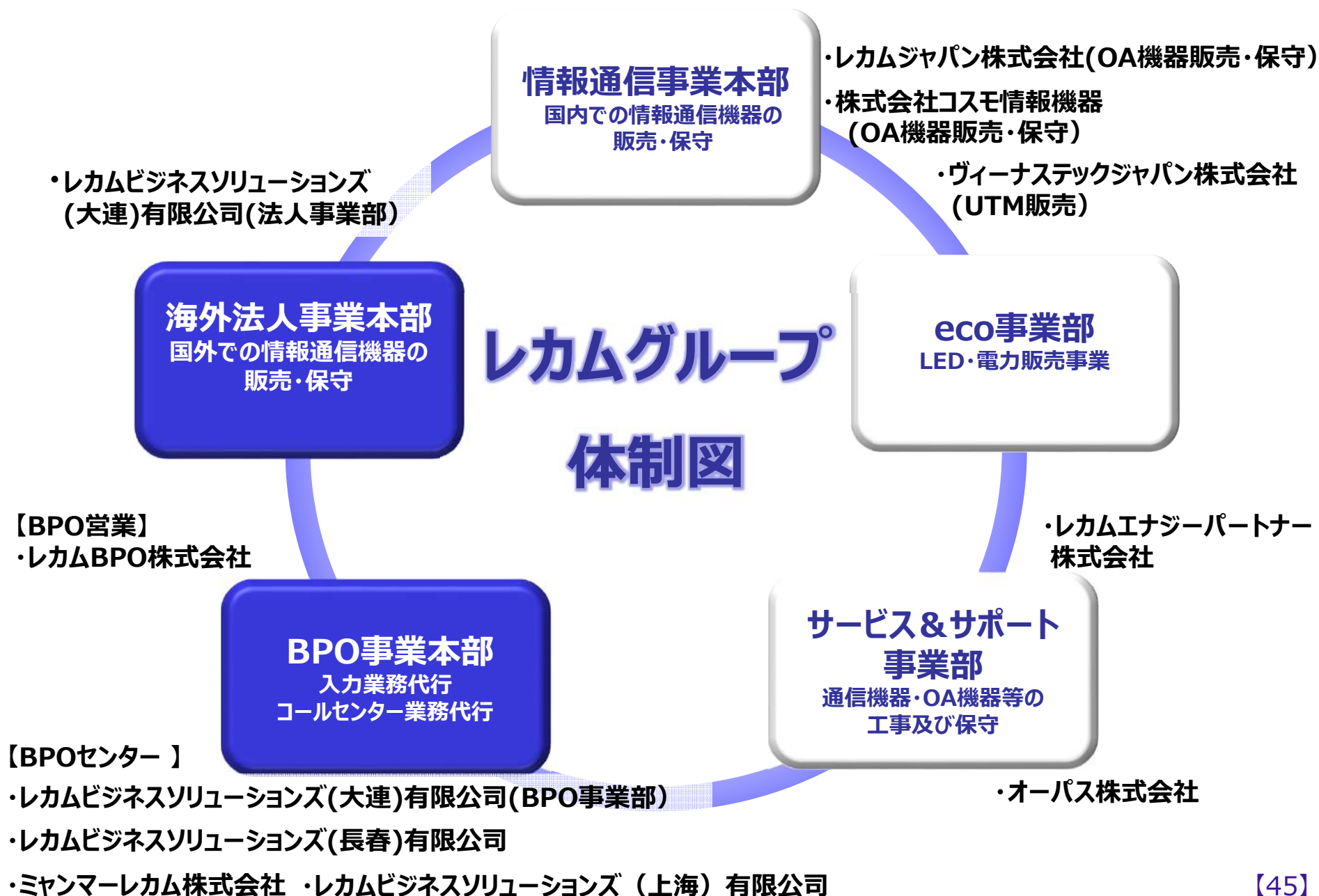
- ◆ 営業利益10億円（2019年度）の達成
= 3年間で利益約 8 倍を達成
- ◆ オフィスインフラ商材導入率100%の達成
- ◆ 営業マン1人あたり売上
業界No.1の達成（2019年度末）

**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！**

- 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>



1994	・ 業界の常識を覆す営業のフランチャイズを展開する会社として設立
1995	・ フランチャイズ加盟店 1 号店開業
2003	・ 中国・遼寧省大連市に子会社大連レカム通信設備有限公司を設立し、B P O 事業を開始
2004	・ 大阪証券取引所『ヘラクレス』（現：東京証券取引所「J A S D A Q」）に株式を上場
2012	・ 中国・吉林省長春市に『長春レカム B P O サービス有限公司』を設立し、B P O 事業を拡大
2014	・ M&Aによりニューウェーブビジネスソリューションズ株式会社ならびに大連新涛服務有限会社を連結子会社化し、B P O 事業を拡大（2015年に吸収合併） ・ M&AによりH J オフショアサービス株式会社ならびに大連求界奥信服務有限公司を連結子会社化し、B P O 事業を拡大（2015年に吸収合併） ・ ミャンマー共和国・ヤンゴン市に「MYANMAR RECOMM CO.,LTD」を設立
2015	・ 合併により、ヴィーナステックジャパン株式会社を設立。セキュリティ商品の卸売り事業に参入。 ・ M&Aにより株式会社コスモ情報機器を連結子会社化し、情報通信事業を拡大。
2016	・ 邦英株式会社よりオフィス家具販売事業を承継 ・ 人工知能OCRを用いた画像認識サービスを展開するAI inside株式会社と資本業務提携 ・ 大連レカム通信設備有限公司がレカムビジネスソリューションズ(大連)有限公司に社名変更。同時に上海支店を開設 ・ 株式会社光通信との合併により、「レカムエナジーパートナー株式会社」を設立し、新電力の小売り販売事業に参入 ・ 株式会社エフティグループと海外でのLED照明等の環境関連商品販売事業の協業などに関する資本業務提携契約を締結 ・ 上海茂麓貿易（香港）有限公司と中国事業の協業に関する資本業務提携契約を締結 ・ レカムビジネスソリューションズ(上海)有限公司を連結子会社化
2017	・ 新設分割により持株会社体制への移行