

2019年9月期 第1四半期 決算説明資料

2019年2月12日
レカム株式会社
(JQ:3323)

2019年9月期 第1四半期 連結業績の概要

- 売上高は前年同期比141.5%の大幅増収
- 経常利益は同33百万円の増益
- 当期利益は税効果の一時的な影響もあるが、同16百万円の増益

	2018/9期 第1四半期 実績 (百万円)	2019/9期 第1四半期 実績 (百万円)	前年同期比
売上高	1,237	1,750	141.5%
営業利益	△13	△ 9	+4百万円
経常利益	△18	15	+33百万円
当期純利益	△31	△ 15	+16百万円

セグメント別サマリー

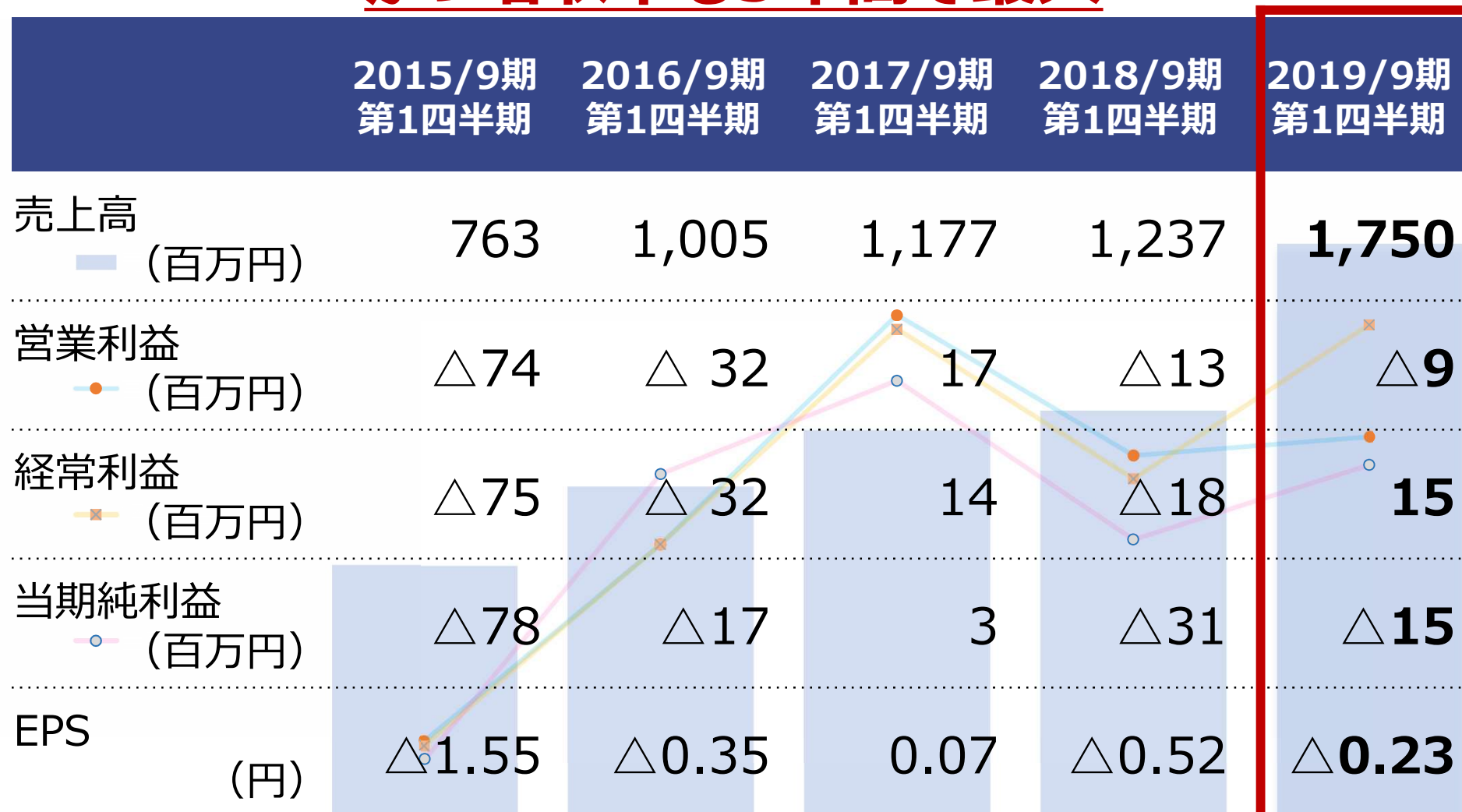


- 営業利益は、BPO事業での経営幹部人材の招聘コストや海外法人事業でのインド出店等の先行投資により、第1四半期は赤字

2019/9月 第1四半期	海外	売上高	前年同期比	セグメント利益	前年同期比
情報通信事業	実績	1,076百万円	114.8%	△6百万円	+12百万円
	前年	937百万円		△18百万円	
環境関連事業	実績	342百万円	14.3倍	△3百万円	+2百万円
	前年	24百万円		△5百万円	
BPO事業	実績	※2) 133百万円	109.9%	△3百万円	△2.5百万円
	前年	※2) 121百万円		△0.5百万円	
海外法人事業	実績	226百万円	127.0%	△1百万円	△27百万円
	前年	178百万円		26百万円	
連結合計	実績	1,750百万円	141.5%	※1) △9百万円	4百万円
	前年	1,237百万円		※1) △13百万円	

※1) 本社管理部門の経費を含む
 ※2) BPO事業の実績には内部売上も含む

売上高は5期連続増収 かつ増収率も5年間で最大



連結貸借対照表



	2018/9月期	2019/9月 第1四半期	増減額
流動資産	3,751	3,653	△98
固定資産	2,178	2,854	+ 676
繰延資産	2	18	+ 16
資産合計	5,932	6,526	+ 594
流動負債	2,014	2,374	+360
固定負債	724	1,171	+447
負債合計	2,738	3,546	+ 808
純資産合計	3,193	2,980	△213
負債純資産合計	5,932	6,526	+ 594

■ 【資産合計】 6,526百万円 (+ 594百万円)

- ・子会社取得ののれんが443百万円増加。

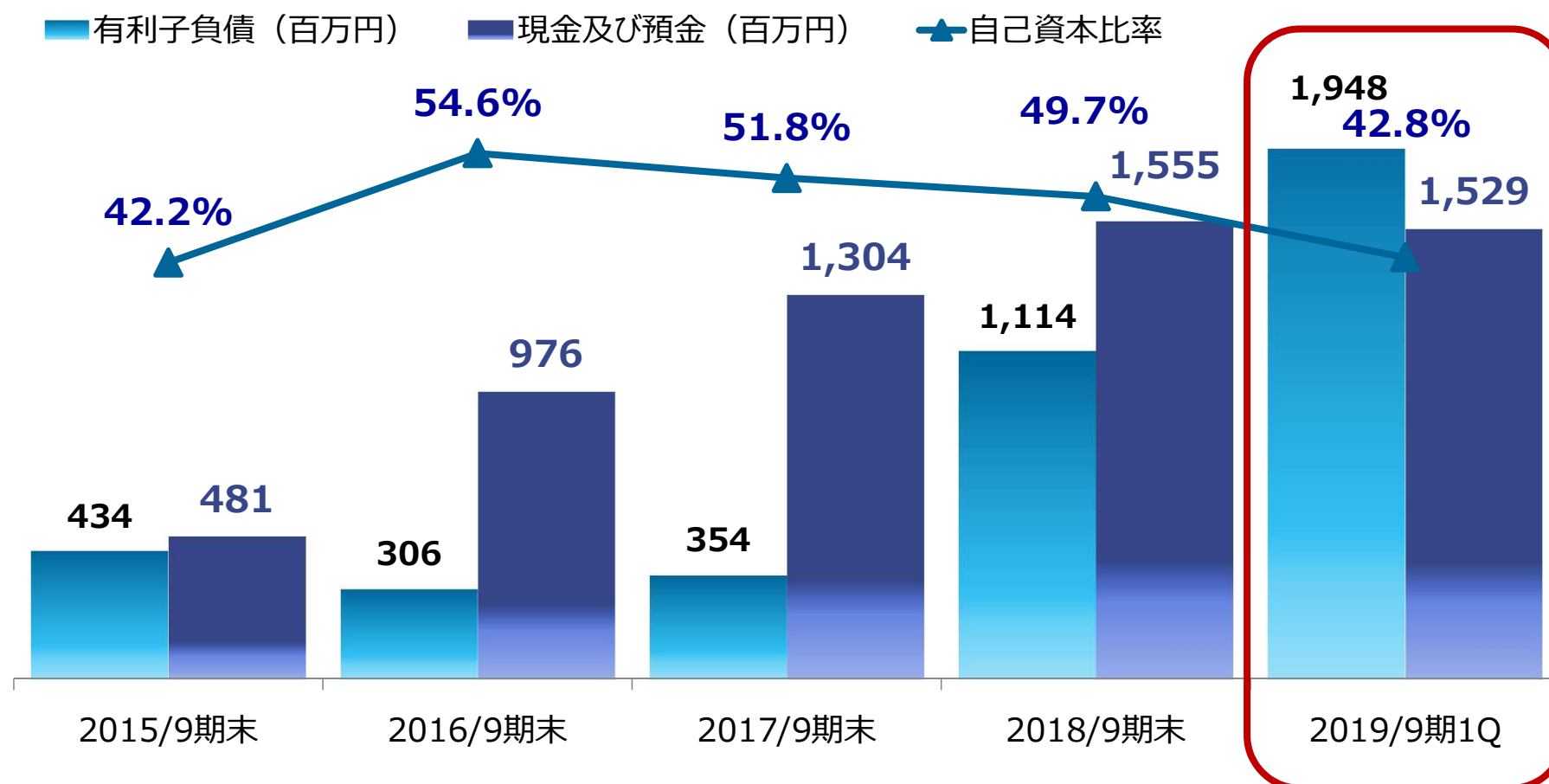
■ 【負債合計】 3,546百万円 (+ 808百万円)

- ・子会社取得に伴う借入金833百万円増加。

■ 【純資産合計】 2,980百万円 (△213百万円)

- ・配当金支払いと親会社株主に帰属する四半期純損失により利益剰余金が152百万円減少したことにより、純資産が減少。

- 借入によるM&Aを実施したことにより自己資本率が低下。



2019年9月期 第1四半期 トピックス





OCTOBER
17

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) が中国新三板に上場

商号	レカムビジネスソリューションズ (大連) 株式会社
設立	2005年3月10日 (証券コード872887)
所在地	中華人民共和国遼寧省大連市沙河口区五一路267号 软件园17号楼301C-4号室
代表者	董事長 伊藤 秀博
主な事業	BPO事業 (日本企業などからのアウトソーシング受託) 法人事業 (LED照明販売・設置工事など)
資本金	1,500万元
従業員数	グループ計339名 (2019年1月末) ※後述する新しく加わったマスターピース大連含



**中国企業向けのビジネスを新規に立ち上げ、
中国国内市場向けに活躍する日系企業の
パイオニアを目指す**



2018年11月22日

レカムビジネスソリューションズ（大連）株式有限公司が
マスターピース大連（大連傑作商務諮詢有限公司）の
株式100%を取得し、子会社化



商号	大連傑作商務諮詢有限公司
設立	2002年2月2日
所在地	中華人民共和国遼寧省大連市甘井子区張前路76号
代表者	董事長 伊藤 秀博
主な事業	BPO事業
資本金	469万元（約7,572万円）
従業員数	160名（2019年1月末）

**BPO中核企業である中国大連
子会社の事業拡大第1弾として、
日系優良企業のBPO顧客を持つ
マスターピース大連を取り込む**



インド レカムインディア始動



OCTOBER

4

2018年10月4日

レカムビジネスソリューションズインディアの設立登記完了

OCTOBER

22

2018年10月22日

LED照明、業務用エアコン等、環境関連商材の営業を開始



商号	レカムビジネスソリューションズインディア株式会社
設立	2018年10月4日
所在地	3rd Floor DLF Building No.9-A DLF Cyber City, Phase-III, Gurgaon Haryana 122002
代表者	代表取締役社長 伊藤 秀博
主な事業	LED照明、業務用エアコンなどの環境関連商材の展開
資本金	1,940万インドルピー（約3,000万円）
従業員数	5名（2019年1月末）

世界の人口2大市場のひとつであるインドで、

日系企業向けに他市場の成功パターンを持ち込み、販売開始



日本 産電の株式100%取得



DECEMBER
28

2018年12月28日

太陽光発電システム販売の株式会社産電の株式100%を取得

産電は、太陽光発電システム等の施工会社の株式会社産電テクノを傘下に持つ、グループ会社



蓄電池



カーポート

太陽光発電システムの潜在需要

マーケットであるASEAN地域に

産電の営業ノウハウを活用した

販売を計画中

商号	株式会社産電
設立	1999年1月12日（創業1989年4月）
所在地	大阪市福島区福島7-15-26 大阪YMビル4階
代表者	代表取締役 金本 大一
主な事業	家庭用太陽光システムとオール電化の販売と設置工事
資本金	4,800万円
子会社	株式会社産電テクノ
従業員数	グループ計99名（2019年1月末）

資料：ASEAN・インドの太陽光システムの潜在需要

- 世界の太陽光発電量を現在牽引しているのは中国
- 電力供給が追いつかない国、中国やインドやベトナム、タイ、インドネシアは他地域に比べ太陽光発電や風力発電などの再生エネルギーに依存傾向大
- ASEANは再生可能エネルギーの国家導入目標で今後も国の奨励を受けやすい
- ASEANやインドは日照時間が長く、太陽光システムを有効活用できる好立地

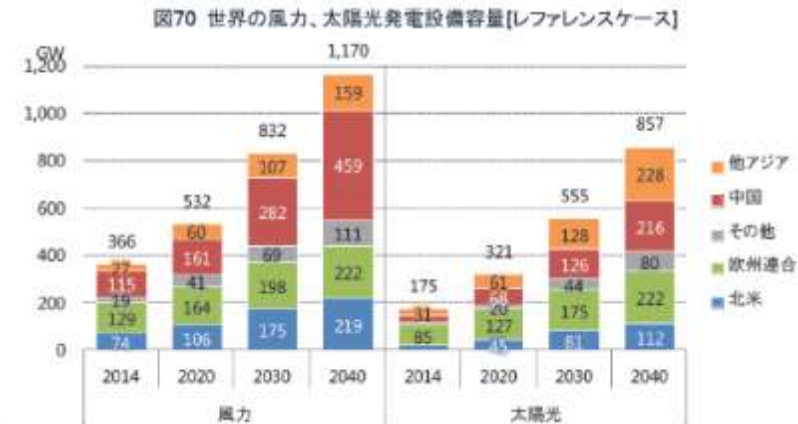
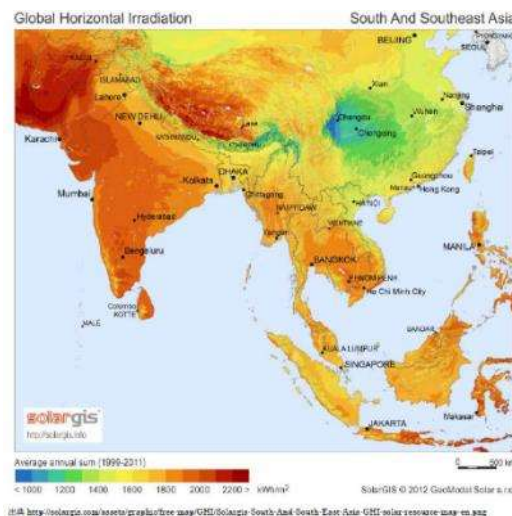


表 2.1.1 ASEAN 及び加盟国の再生可能エネルギー及び太陽光発電導入目標

地域/国	再生可能エネルギー導入目標	太陽光発電導入目標
ASEAN	2025年までにエネルギーミックスにおける再生可能エネルギーシェアを23% (ASEANエネルギー協力行動計画 (APAEC) (2016~2025年))	
ミャンマー	2030年までに電源容量の15~20%	
タイ	2036年までのエネルギー消費における代替エネルギーシェア: 30% (2015年9月)	2036年までの導入目標: 6,000MW (代替エネルギー開発計画 (2015年9月))
ラオス	2025年までに全エネルギー消費の30%	
カンボジア	2020年までに>2GWの水力発電の導入	
ベトナム	2030年27GW (129.5GW) (改正第7次電力開発計画 (2016年3月))	2025年までに4GW、2030年までに12GW (改正第7次電力開発計画 (2016年3月))
マレーシア	2020年2,080MW、2030年: 4,000MW (国家再生可能エネルギー政策行動計画 (2010年))	2020年175MW、2030年: 4,000MW (国家再生可能エネルギー政策行動計画 (2010年))
シンガポール		2020年までに太陽光発電を350MW導入
インドネシア	2025年までに全エネルギー消費量の23%	
ブルネイ	2035年までに発電量の10%	
フィリピン	2030年までに15GWの発電容量	2016年までに500MW ・2030年までに1,528MW

出典 (株) 資源総合システム調べ <https://www.konkyo-business.jp/column/012693.php>

上下図表引用: 「アジア/世界エネルギーアウトlook2016」
一般財団法人 日本エネルギー経済研究所



アジア地域の日照マップ

引用: 「東南アジアの再生可能エネルギー情報」平成30年3月
一般財団法人 新エネルギー財団

2019年9月 第1四半期 事業セグメント別業績の概要

IT・情報通信機器に関するオフィスの課題解決を提供する事業

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、複数回線収容や内線通話、保留取り次ぎなどでもできるオフィスに不可欠な情報通信機器。

当社の場合

NTT特約店であり、レカム独自の光回線「Ret's光」や設置工事、保守をワンストップサービスを提供。移転やレイアウト変更などに伴う工事にも対応。

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)。

当社の場合

コストダウンとなるメンテナンスサービスをお客様のニーズに合わせてオリジナルに開発し、ソリューションを提案。

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

セキュリティメーカー「ヴィーナステック社」との合併会社を作ることにより中間コスト圧縮、日本全国代理店網を構築。

2019/9月
第1四半期実績

セグメント売上高 -----

1,076百万円

前年同期比 **114.8%**

セグメント利益 -----

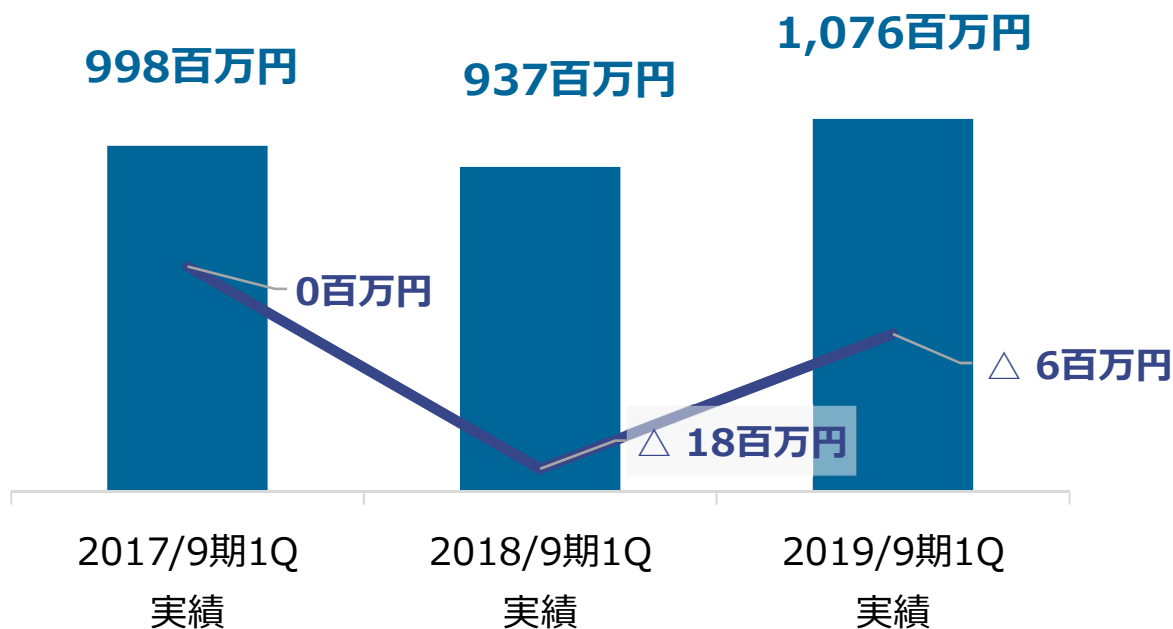
△ **6**百万円

前年同期比 **+12**百万円

■ 増収・増益

- ▶ 前年度第3四半期から子会社化したR・S社が業績に寄与し増収・増益。
- ▶ 販売効率化、経費削減により、前年同期の損失より改善。

■ 売上高
— セグメント利益



2019/9月
第1四半期実績

直営チャネル売上高-----

376百万円

前年同期比 91.9%

加盟チャネル売上高-----

373百万円

前年同期比 89.4%

グループ会社売上高-----

292百万円

前年同期比 約4倍

■ 直営チャネル：減収

▶ 営業人員の海外法人事業への異動により減収。ただし、1人あたり売上高は前年より2%増加し生産性は向上。

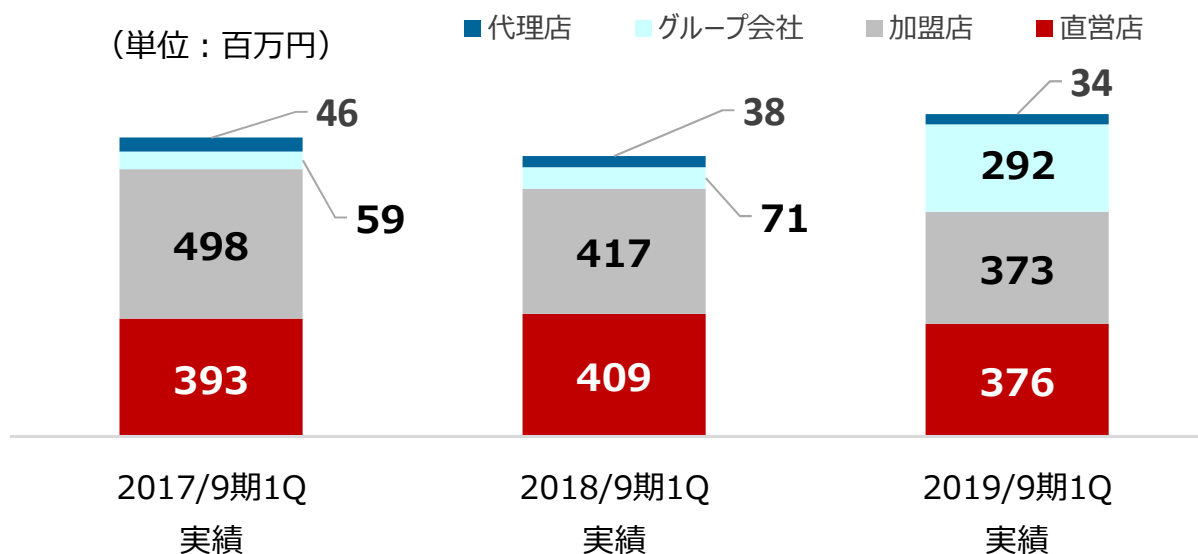
■ 加盟チャネル：減収

▶ 営業人員数が減少し一人あたりの売上高が前年と同程度であったため減収。

■ グループ会社：大幅増収

▶ 好調なUTM卸販売のヴィーナステックジャパン社と前年度に連結子会社化したR・S社の業績が寄与。

(単位：百万円)



2019/9月
第1四半期実績

ビジネスホン売上高-----

164百万円

前年同期比 77.7%

複合機売上高-----

204百万円

前年同期比 119.3%

UTM売上高-----

178百万円

前年同期比 132.8%

■ ビジネスホン：減収

▶ 販売単価に大きな変動はないものの、販売件数が落ち込み減収。

■ 複合機：増収

▶ 子会社R・S社による販売や直営チャネルでの新サービスプランのリリースにより増収。

■ UTM：増収

▶ ヴィーナステックジャパン社の卸売事業や直営チャネルでの販売が好調。

(単位：百万円)

	2018/9期 1Q実績	2019/9期 1Q実績	前年 同期比	増減額
ビジネスホン	211	164	77.7%	△47
複合機	171	204	119.3%	33
UTM	134	178	132.8%	44
その他	421	530	125.9%	109
合計	937	1,076	114.8%	139

省エネ、長寿命、安全・安心、CO2削減など、 環境に優しい商材×コストソリューションを提供する事業

LED照明

法人向けLED照明
ECOHiLUX
LED Solution for Smart Life

LEDで6割以上省エネ
ECO活中!

省電力
長寿命
長期保証

Premium Lineシリーズ
節電をサポートする長寿命の直管LED照明

当社の場合
10メーカー、約40,000アイテムの品揃えによる全照明に、初期投資が不要なリース契約での提供。

業務用エアコン

ダイキン、日立、三菱等
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

年間消費電力量比較 (kWh)

機種	4馬力	5馬力	6馬力
従来機	2285.5	3042.5	3536.1
新機	5348.9	6639.6	7688.5
削減率	57%削減	54%削減	54%削減

APF値比較

機種	4馬力	5馬力	6馬力
従来機	2.5	2.6	2.5
新機	6.0	5.7	5.5
向上率	140%向上	119%向上	120%向上

CO₂排出量比較 (kg)

機種	4馬力	5馬力	6馬力
従来機	1282	1707	1984
新機	3001	3795	4313
削減率	57%削減	54%削減	54%削減

当社の場合
お客様の都合に合わせた買い替えプランやリース契約を提供。

電力小売事業

全国の事業者用に特化した
「ハルエネ」が「レカム」と
新電力サービスで協業開始

ハルエネ でんき

きっと **削減** できます!

「店舗・事務所」の電気代を削減できます!

「ハルエネでんき」は、安心・低価格な新電力サービスです。

東京電力などの電力会社から電力調達し、各種割引料金プランを用意。

当社の場合
全国約20社の販売パートナーと提携。

2019/9月
第1四半期実績

セグメント売上高-----

342百万円

前年同期比 **約14.3倍**

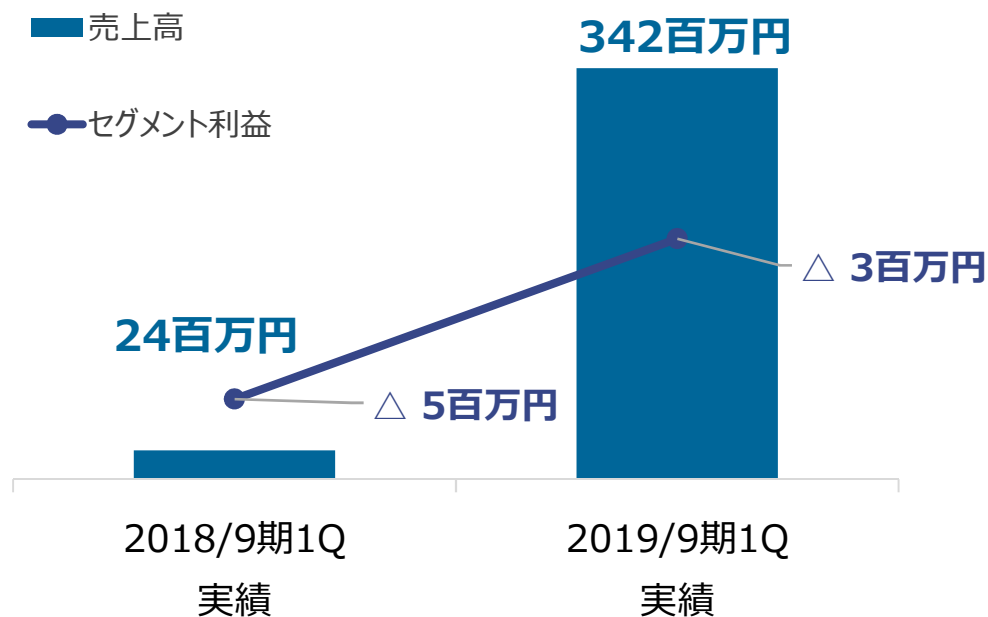
セグメント利益-----

△ **3**百万円

前年同期比 +2百万円

■ 大幅な増収

- ▶ 前年度第2四半期から子会社化したレカムIEパートナー社のLED照明卸売事業の業績が寄与し、大幅に増収。
- ▶ 直営が伸び悩み、セグメント利益は損失。



※環境関連事業は2018年2月以降のセグメント事業のため、以前の数値なし

残業時間削減、間接部門業務の削減など、 企業の「働き方改革」の推進をサポートする事業

BPO

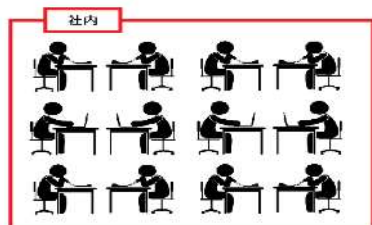
顧客メリット

- ・固定費の変動費化（売上増加時、減少時）
- ・コスト削減
⇒人件費・設備費用・地代以外の管理コストも削減
- ・労務管理不要
- ・採用や教育も全てBPO事業者が対応
- ・業務品質の向上
- ・本業（コア業務）への注力（管理職や営業職）

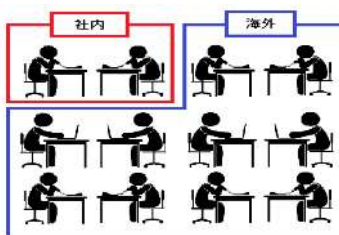
対象業務（一例）

- ・データ入力業務
- ・コールセンター業務
- ・間接部門系業務（人事、総務、経理）
- ・直接部門系業務（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
- ・売上に応じて変動する業務

[当社BPO事業の体制について]



BPO実施後



オフショアによりお客様のコストの削減と変動費化を図る

2019/9月
第1四半期実績

セグメント売上高-----

133百万円

前年同期比 109.9%

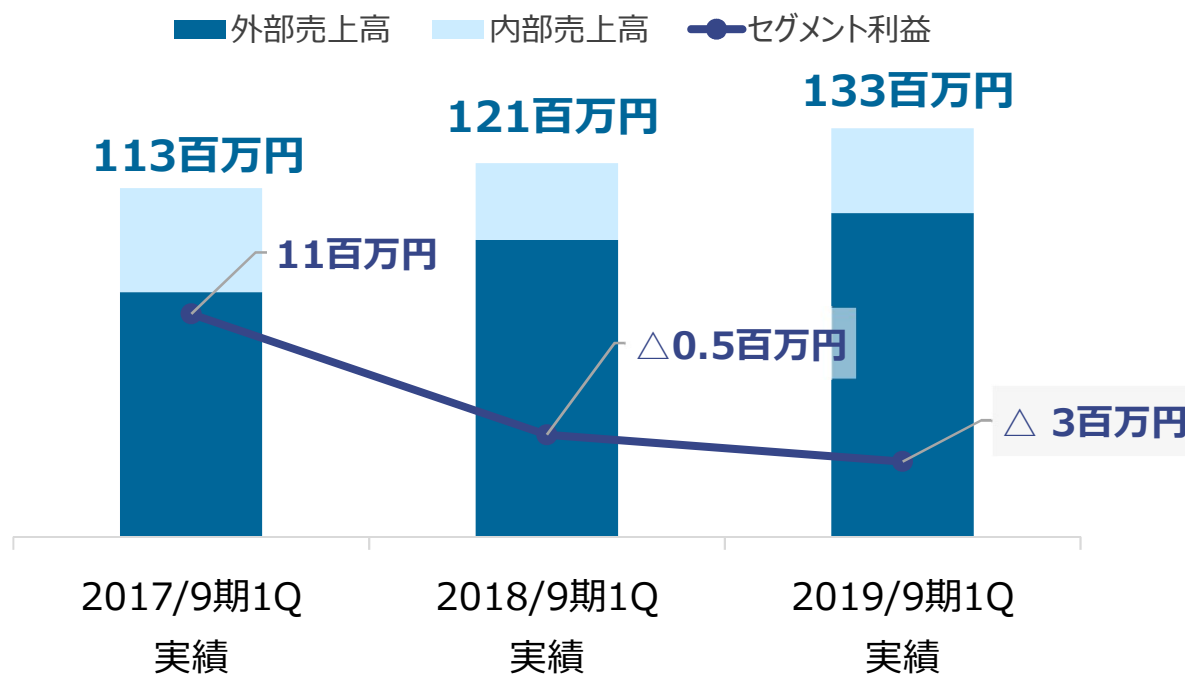
セグメント利益-----

△ **3**百万円

前年同期比 △2.5百万円

■ 増収減益

- ▶ 新規顧客開拓、既存顧客の追加業務の取り組みにより増収。
- ▶ 本部機能強化のための幹部人材、センター機能強化のための責任者人材を外部招聘したことの費用により減益。



※上記BPO事業売上数字は外部、内部売上合算

海外進出している日系企業を中心に、 日本品質の環境関連商品と保守サービスを提供する事業

海外法人

- 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照明や業務用エアコンなどを販売。
- 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。



自社ブランド商品「RENTIA」



現地企業との差別化

- 日本の高品質商品による安心感
- ライフタイム視点でのトータルコストが安い
- 割賦などでキャッシュ不要
- 5年間保守サービスによる長期保証中は交換工事無料



オールインワンサービスを提供



海外での現地企業向けビジネス拠点



2019/9月
第1四半期実績

セグメント売上高 -----

226百万円

前年同期比 **127.0%**

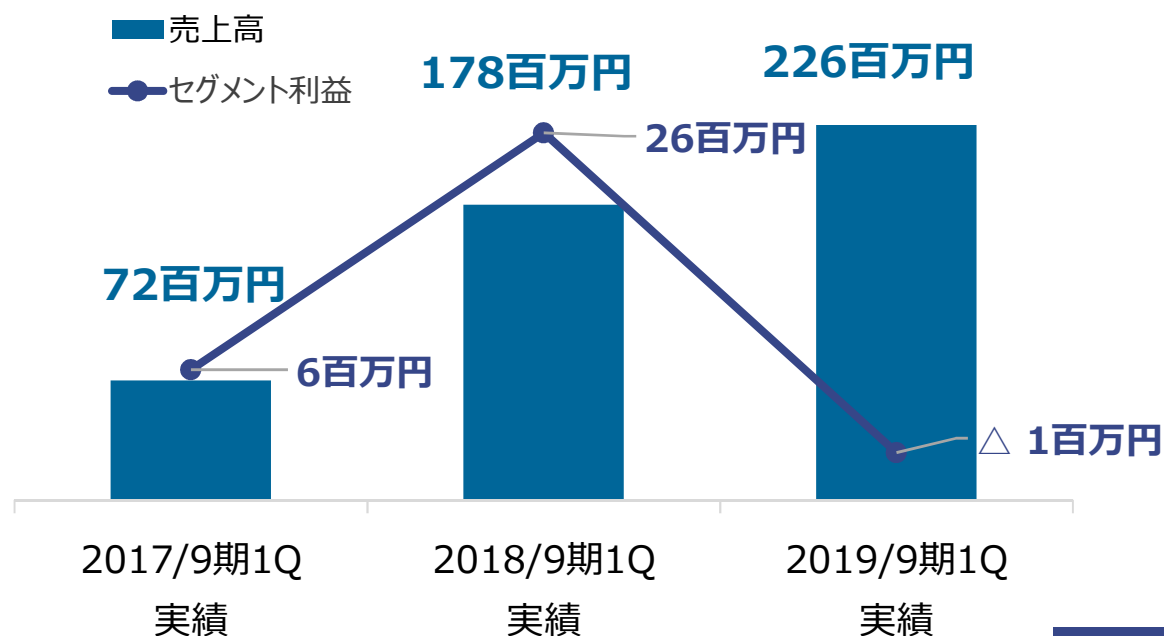
セグメント利益 -----

△ **1**百万円

前年同期比 △27百万円

■ 大幅な増収

- ▶ 前年度第4四半期より取り付け工事を開始したマレーシア・クアラ Lumpur 支店、ミャンマー・ヤンゴン支店が売上に寄与し増収。
- ▶ インド・グルガオン支店の開設費用など先行投資により減益。ただし、第2四半期より売上に寄与予定。



2019年9月期業績見通し

(2018年10月～2019年9月)

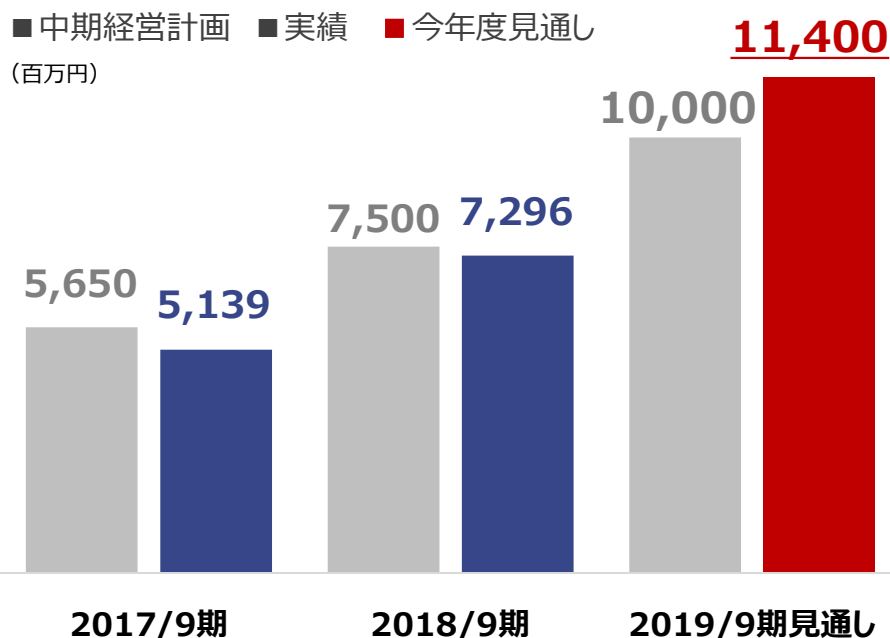


- 売上計画は2期連続の大幅増収。
- 利益計画は3期連続倍増 & 最高益更新。

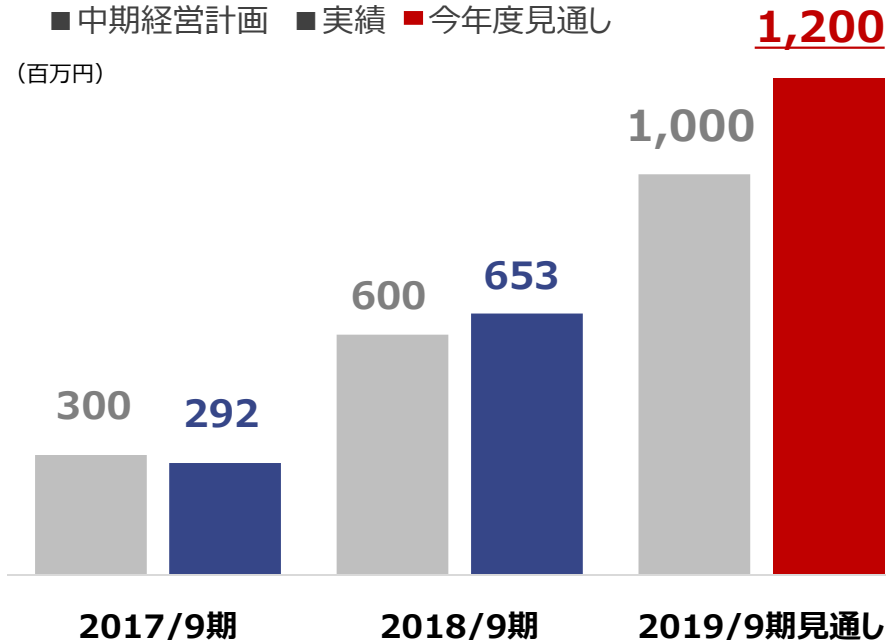
	2018/9期 実績 (百万円)	2019/9期 見通し (百万円)	前期比
売上高	7,296	11,400	156.2%
営業利益	653	1,200	183.7%
経常利益	627	1,200	191.1%
当期純利益	304	670	219.8%

中期経営計画の最終年度目標を達成予定

売上高見通し



営業利益見通し



2019/9期予想

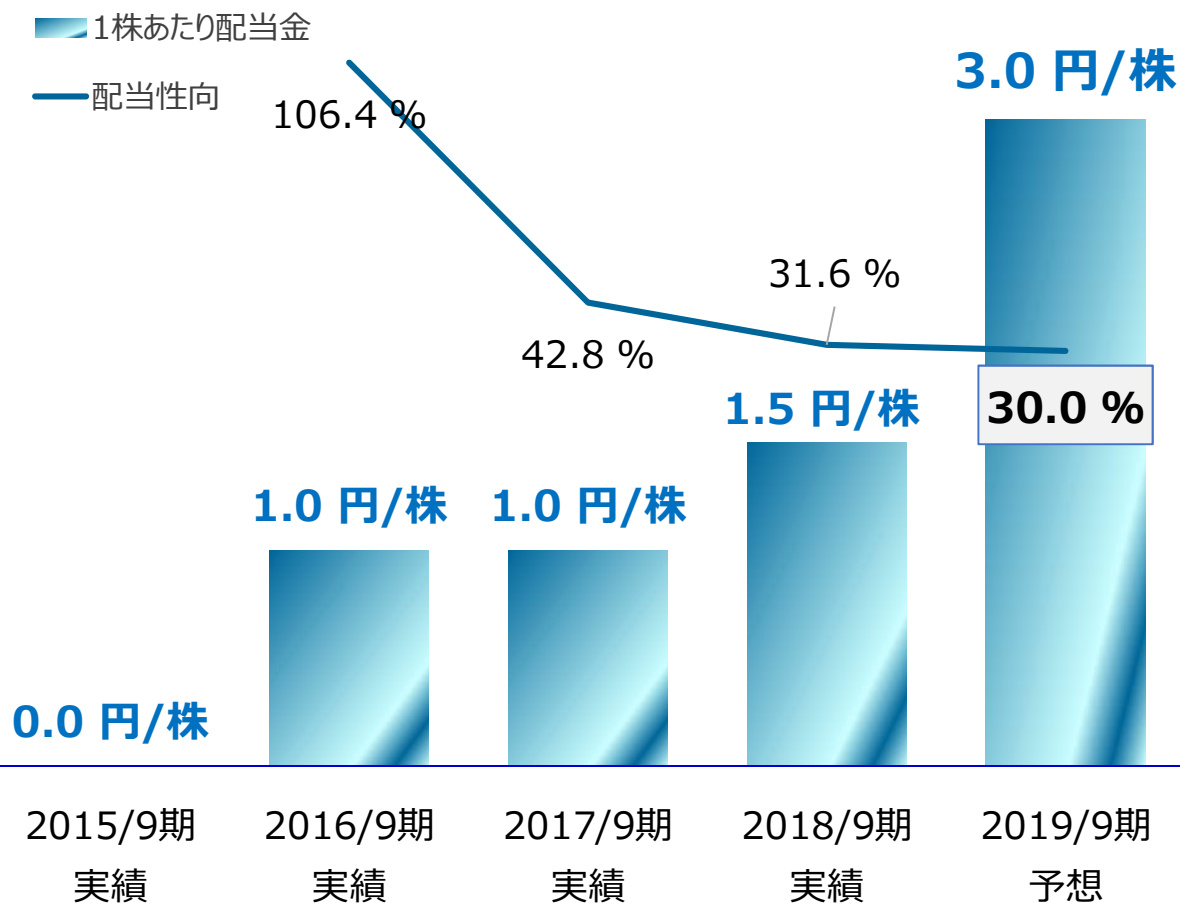
配当予想 -----

3.0円/株

前期比 +1.5円/株

■ 前期比2倍の配当予想

配当性向30%を基本方針に安定的な配当を実施。



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%

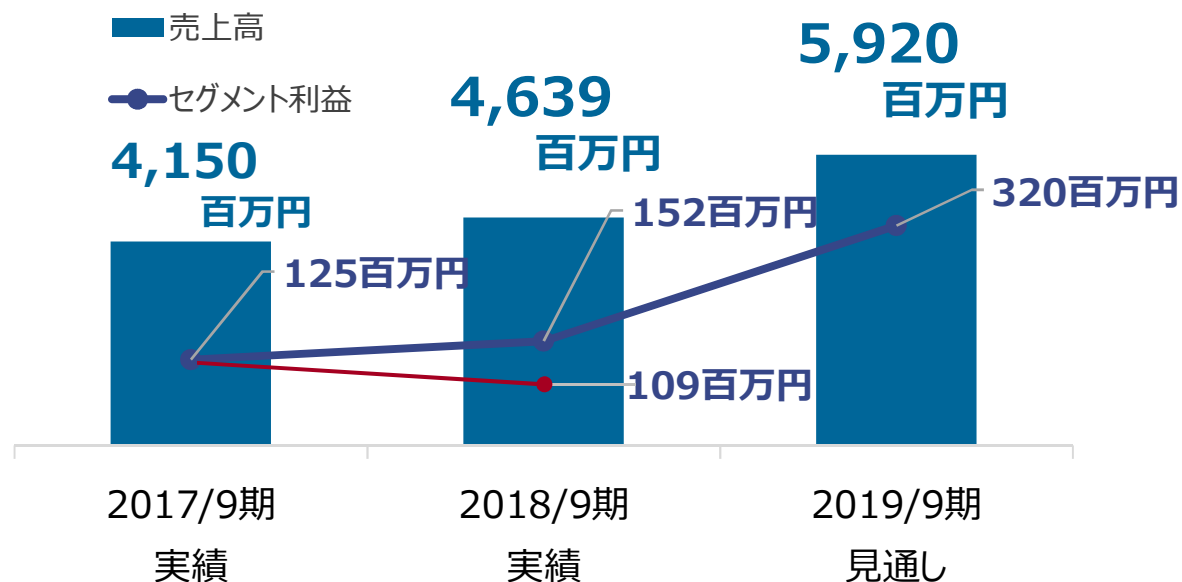
セグメント利益 -----

320百万円

前期比 2.1倍

■ 増収増益計画

- ▶ 2018年4月から連結子会社化したR・S社が年間連結業績に寄与。
- ▶ グループ間シナジーの1つとして、今年度2月に子会社レカムジャパン社とコスモ情報機器社の統合を実施。存続会社はレカムジャパン社。
- ▶ 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

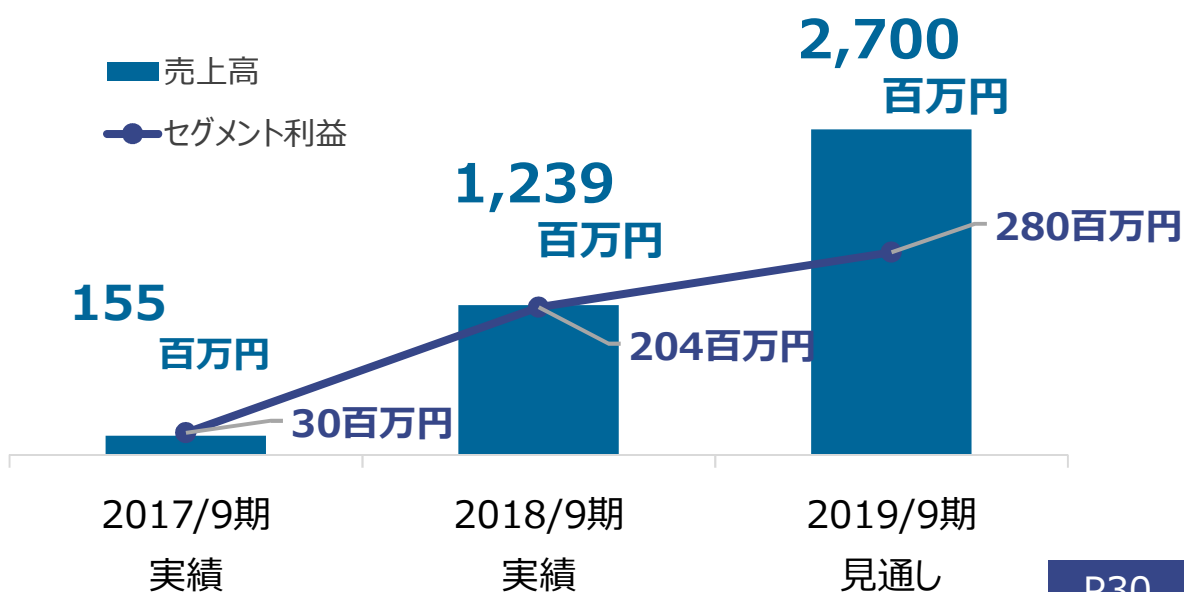
前期比 137.3%

■ 直営強化

- ▶ LED照明販売先顧客に業務用エアコンや電力小売等のクロスセルを実施。

■ M&A効果

- ▶ M&Aにより前年度第2四半期に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、今年度第2四半期に連結子会社化した産電グループの太陽光パネル販売が年間を通じ売上に寄与。



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

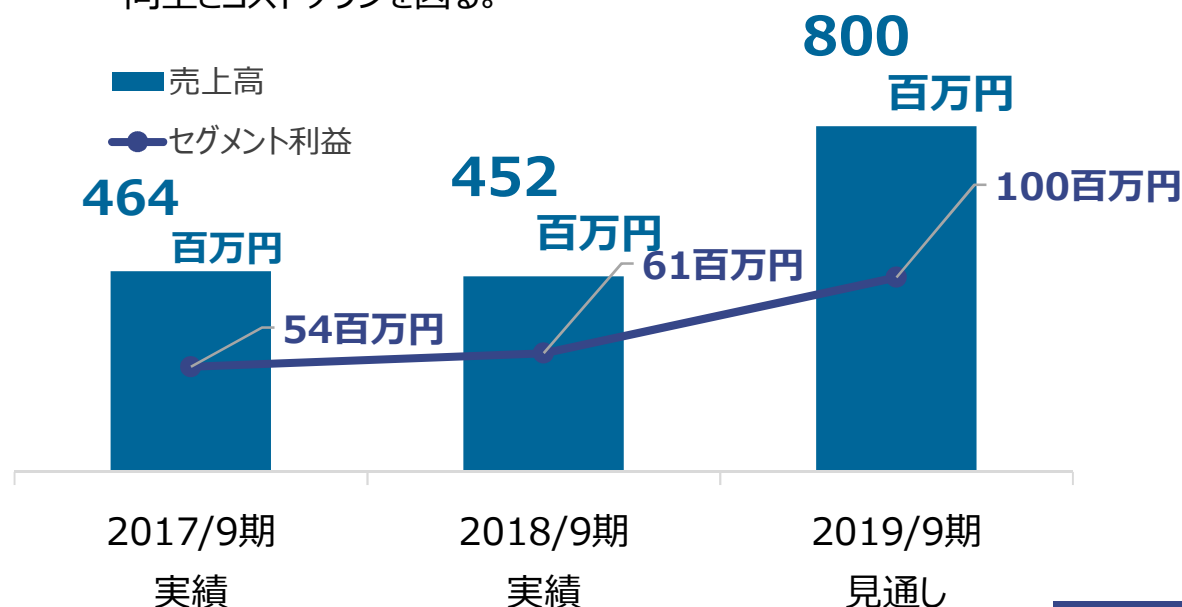
前期比 163.9%

■ 売上高拡大

- ▶ 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

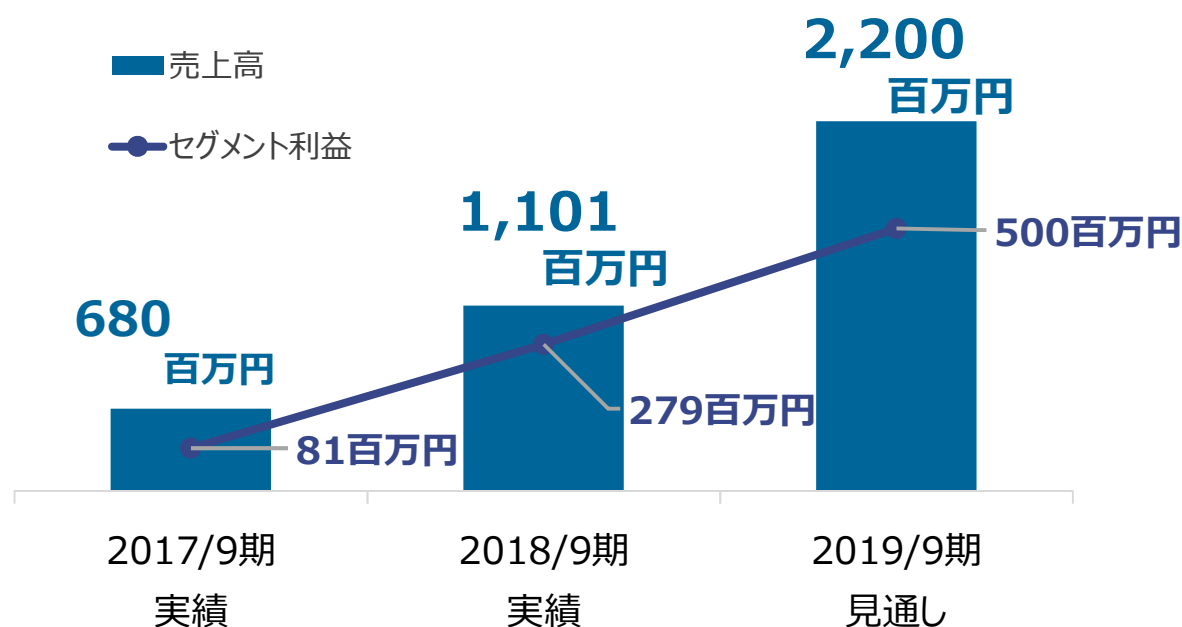
前期比 1.8倍

■ 進出国拡大

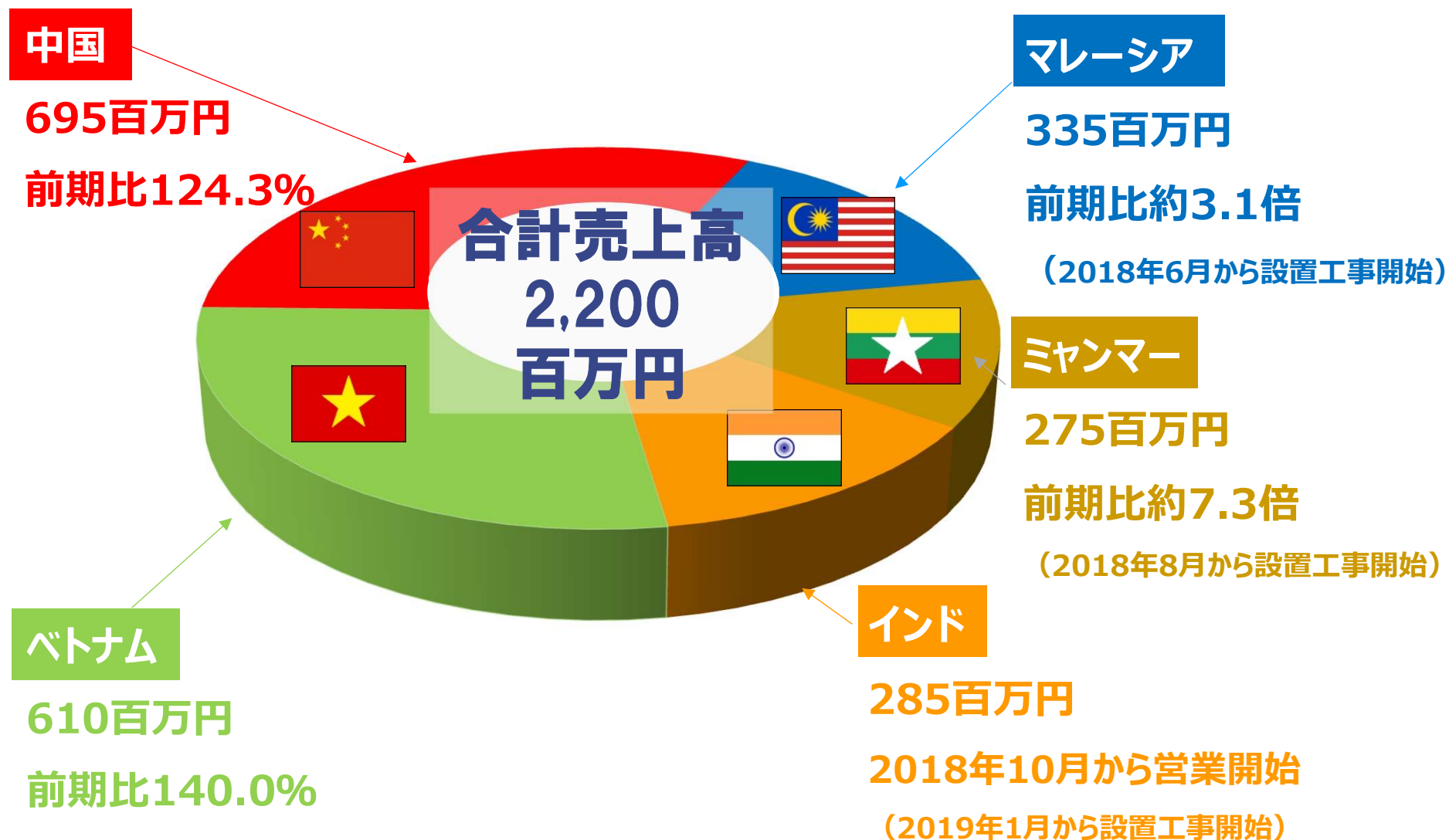
- ▶今年度第1四半期から営業を開始したインドが第2四半期から通期業績に寄与。

■ 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





2019年2月12日

当社事業会社の代理店の1社でもある、株式会社eighth toolとの業務提携ならびに合弁会社設立による台湾への進出

市場の存在	日系企業が1,179拠点 日系製造業537拠点が存在 外務省統計2018年10月1日時点
ビジネス環境が良い	世界でも有数の親日的な地域 日本からの直行便の数が多い 時差が少ない
成功確率が高い	既進出日系企業の黒字化率が 世界で2位（82%）



当社の海外進出ノウハウとeighth tool社が保有するLED照明等の販売スキルを活用し、即効性のある環境関連ソリューション等を2019年4月から台湾にて開始予定

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

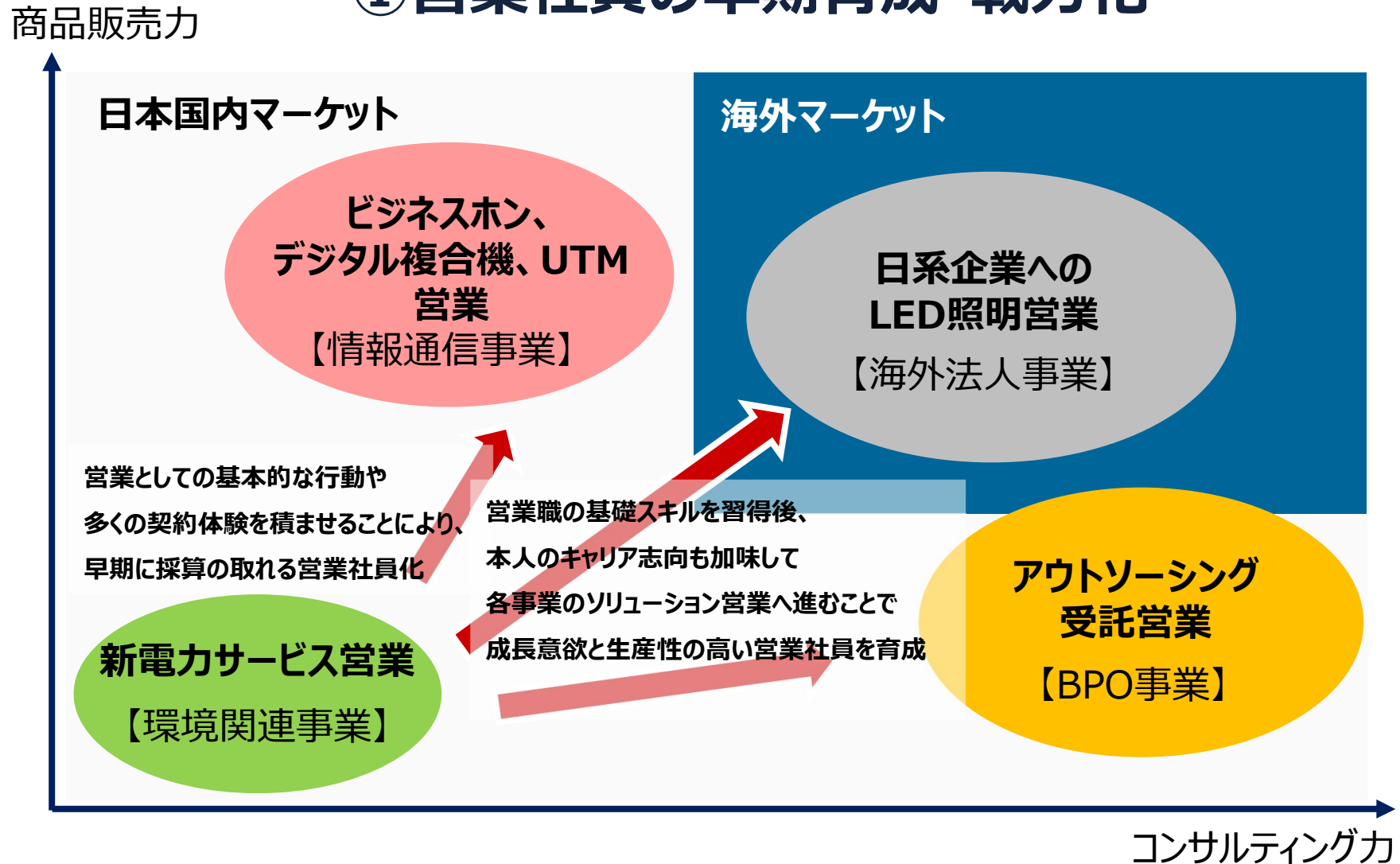
②

海外進出の加速化

④

M&Aの成功パターン化

① 営業社員の早期育成・戦力化



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

②中国子会社上場による事業成長の加速化

中国大連子会社の中国新三板に上場

上場による知名度・信頼度を活かし巨大マーケット
奪取を始動



施策

- 中国では一般的ではないリース取引を活用したビジネスモデルでのサービス展開
- 日系の上場企業という信用力を活用した現地企業向けBPO事業の展開
- M&Aを活用した中国企業の子会社化による事業スピード促進
- AI-OCRやRPAの事業化

日系企業のみならず現地中国企業向けビジネスも展開

③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

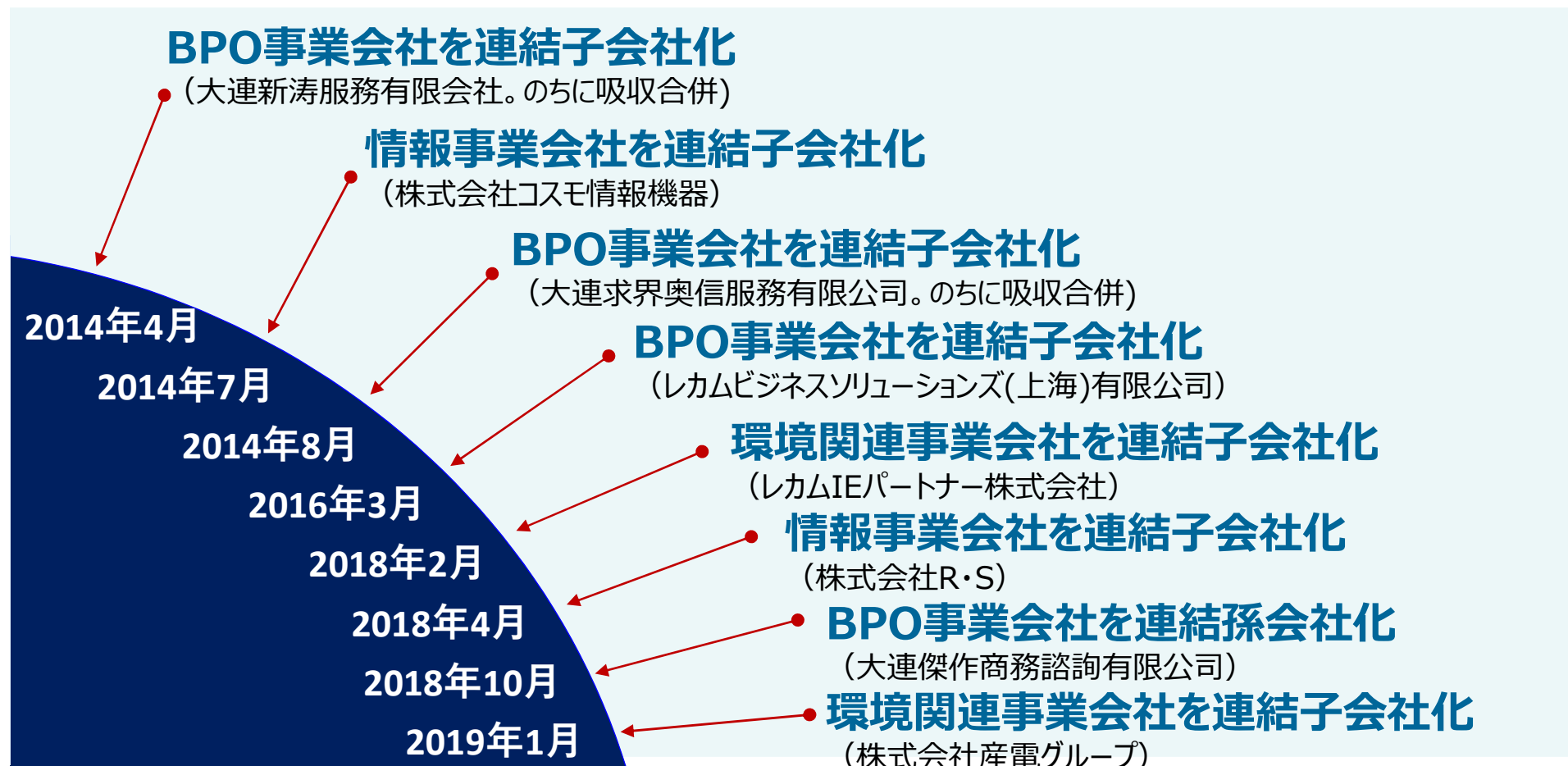
2015年	10月	中国・大連市
2016年	4月	中国・上海市
	12月	中国・広州市
2017年	8月	ベトナム・ホーチミン市
	11月	ミャンマー・ヤンゴン市
2018年	1月	ベトナム・ハノイ市
	2月	マレーシア・クアラルンプール市
	10月	インド・グルガオン市



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

直近5年間のM&A実績 ④ M&Aの成功パターン化



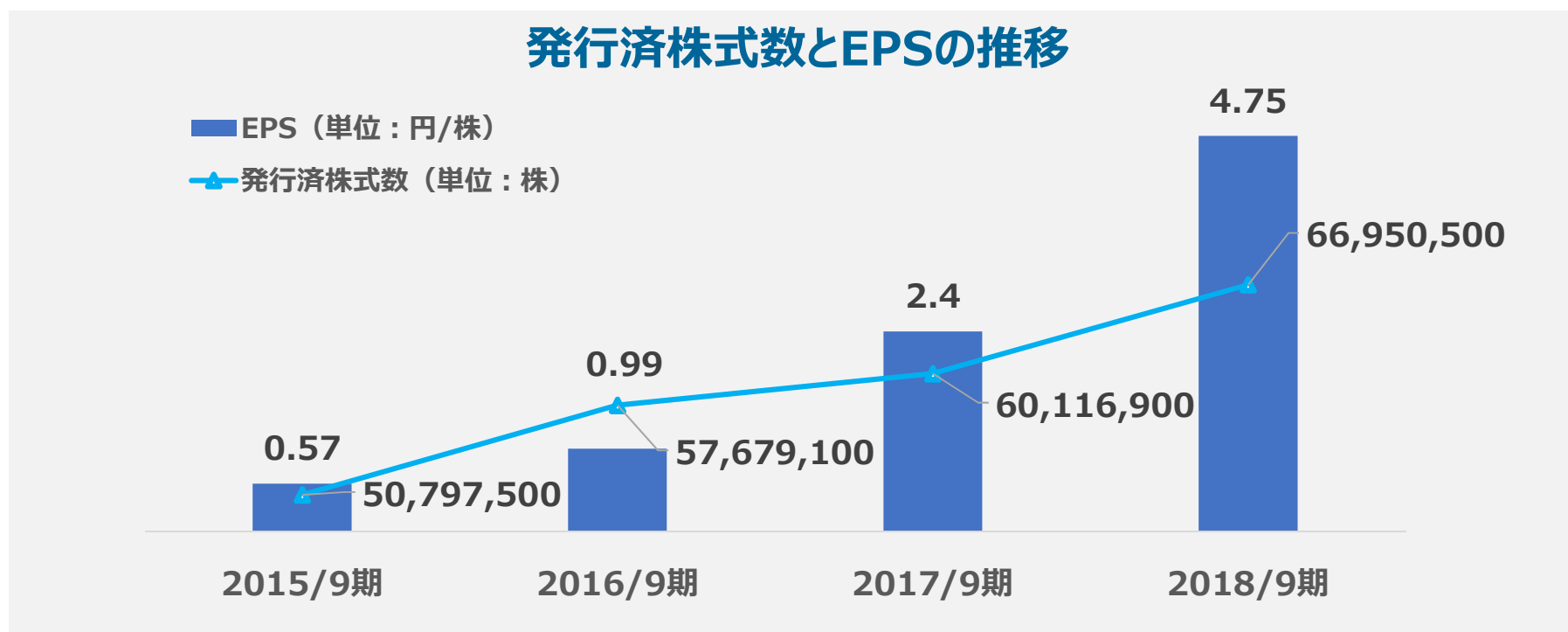
「既存事業と同業であり直接的なシナジーが見込めるM&A」という

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

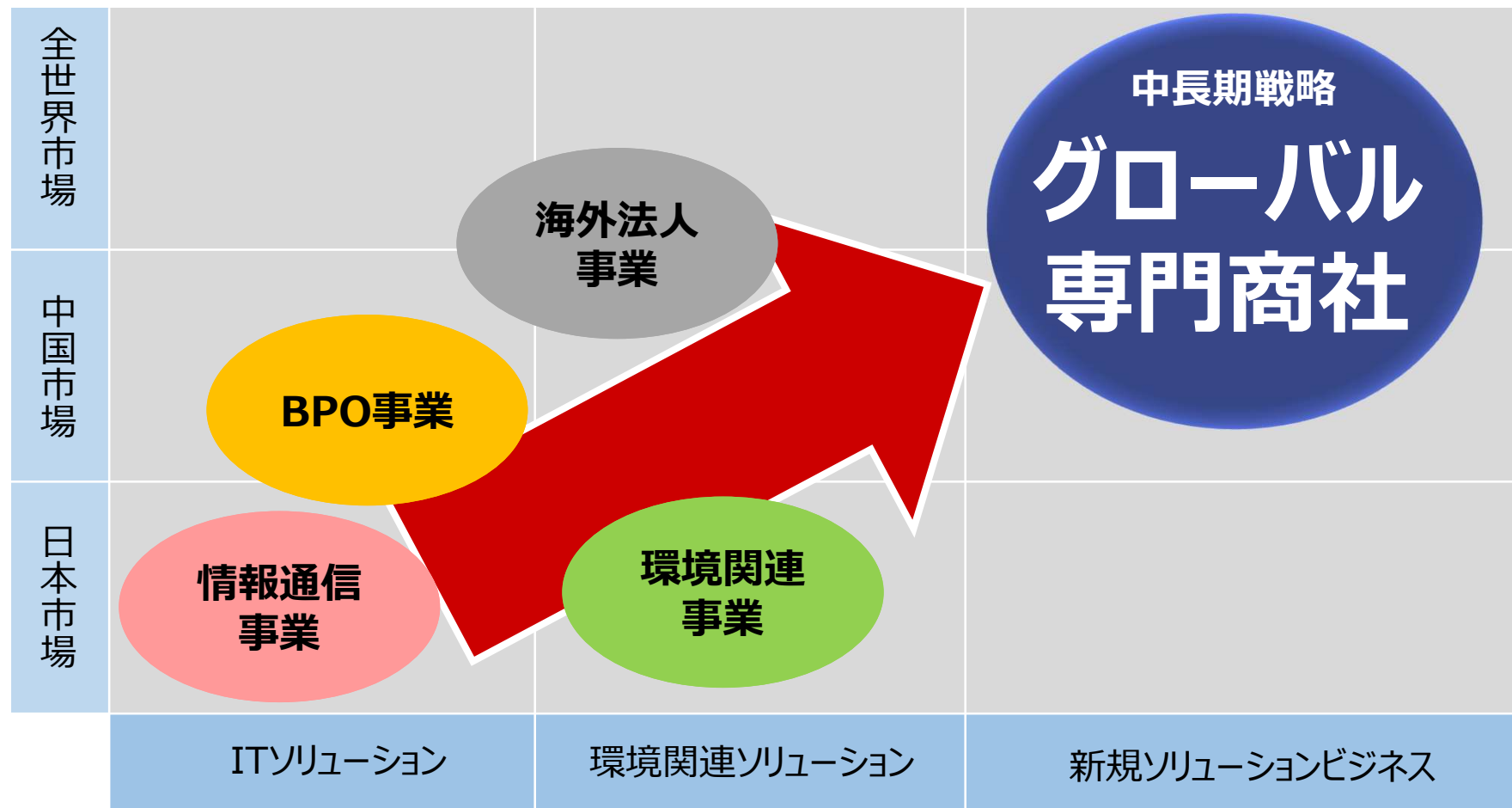
未行使分新株予約権の行使により約25億円を調達予定（割当先：マコーリーバンクリミテッド）

調達した資金はM&Aや新規事業の推進に充当



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

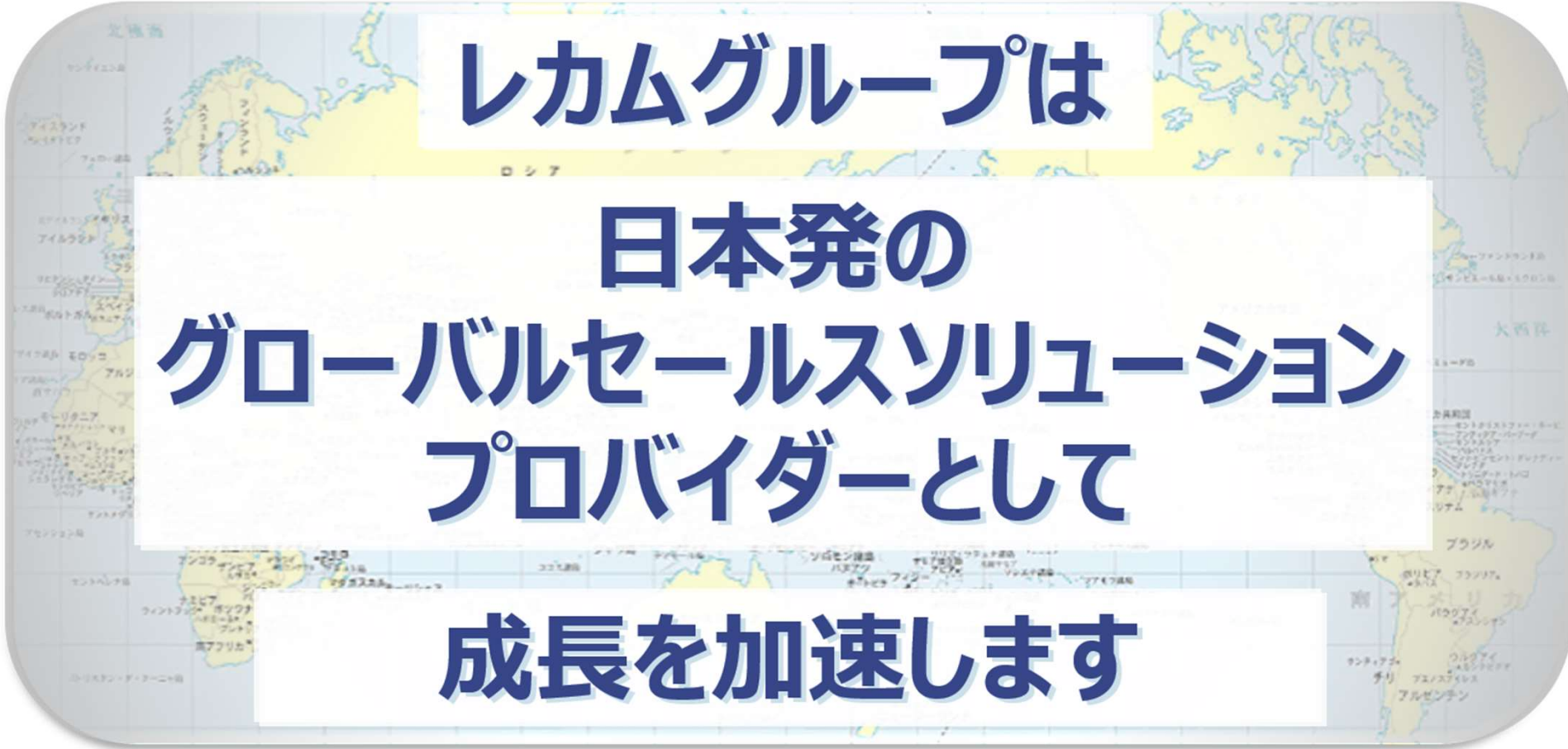


グローバル専門商社：グローバル市場においても他社が真似のできない営業力で差別化を図るビジネスモデル

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

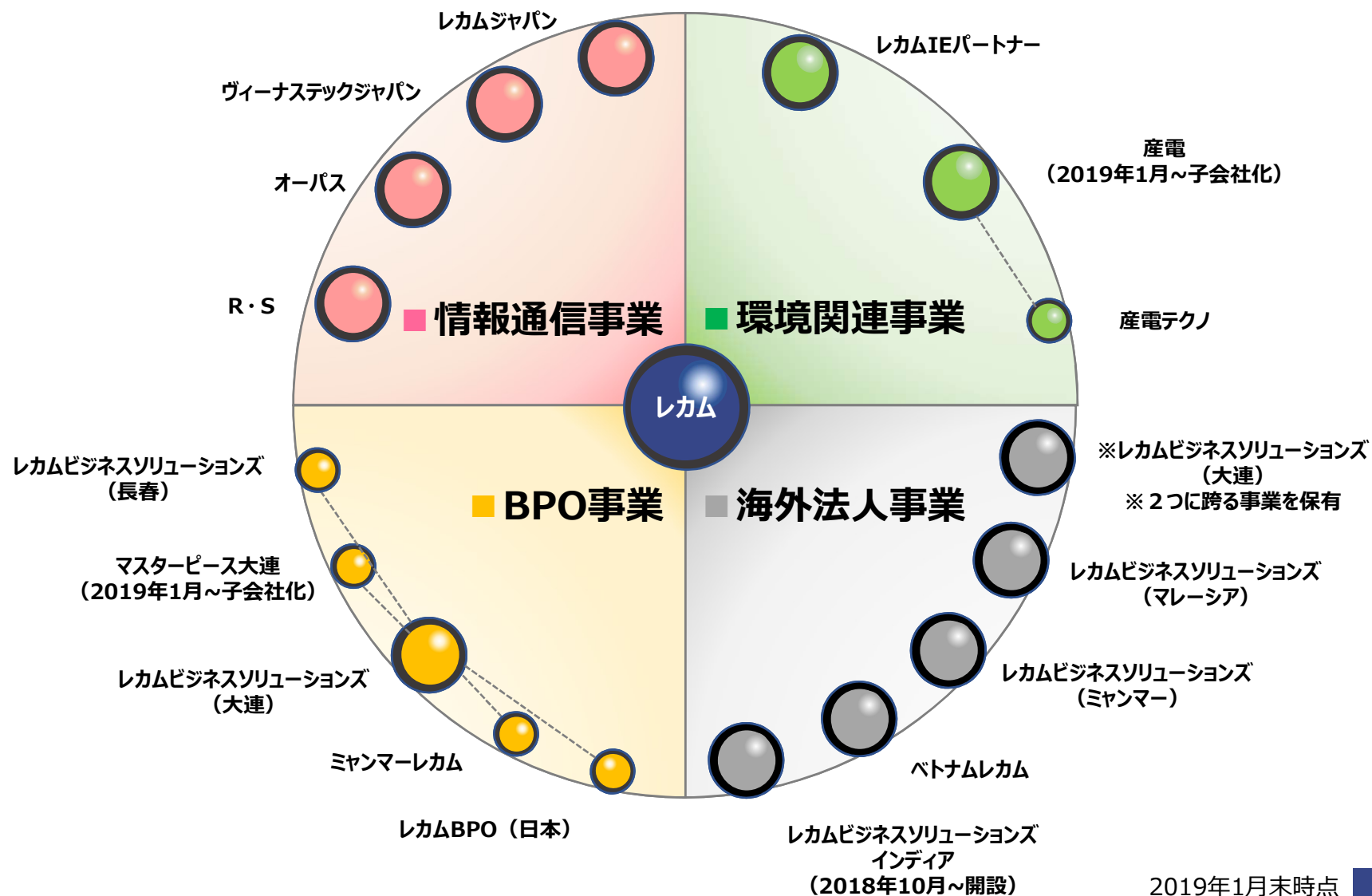
グローバルセールスソリューション

プロバイダーとして

成長を加速します

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	66,959,500株(2019年1月末時点)
資本金	1,549百万円(2019年1月末時点)
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623名(2019年1月末時点)

4事業、16社のグループ体制



- 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>