



2020年2月26日

各 位

本社所在地 東京都渋谷区代々木3-25-3
会社名 **レカム株式会社**
代表者名 代表取締役社長 伊藤 秀博
(コード番号: 3323 東証 JASDAQ S)
問合せ先 取締役執行役員CFO
兼経営管理本部長
砥 綿 正 博
(TEL: 03-4405-4566)
(URL: <http://www.recomm.co.jp>)

中期経営計画策定に関するお知らせ
～2022年9月期 連結売上高目標 220億円、連結営業利益目標 20億円～

当社は、本日開催の取締役会において、2022年9月期を最終年度とする中期経営計画を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の概要

(1) 長期的なあるべき姿

当社は、2019年9月30日で創業25周年を迎えました。次なる25年間において「BtoBソリューションプロバイダーとして世界を代表する企業グループ」を目指します。

(2) 中期経営計画の要旨

前回策定しました2019年9月期を最終年度とする中期経営計画では、新規海外進出やM&Aを通じて連結売上高は売上倍増とする目標数値を概ね達成することができました。一方で、連結営業利益などの利益指標は目標数値の半分程度の利益水準で未達成に終わりました。今期から3年間の中期経営計画においては、中長期の経営目標である連結売上高1,000億円企業グループを目指すための「基礎固めの3年間」と位置付けております。

基本戦略は以下の3点です。

① 海外法人事業への経営リソース集中

前回の中期経営計画より取り組み、約3年余りで世界10か国の日系顧客への事業基盤を作り上げ、当社連結営業利益の50%近くを占める事業となった海外法人事業について、今回の中期経営計画では現在事業基盤がある国のローカル企業マーケットを本格的に開拓してまいります。既に開始しているフィリピン共和国やインドネシア共和国に次いで中国をはじめとするその他進出国で順次立ち上げ、日系企業向け事業で培った営業ノウハウを水平展開することにより、早期に事業拡大を図ってまいります。

② 国内事業の収益性向上

販売事業におきましては、AI を駆使した SFA 導入等による営業生産性向上や保守契約率向上によりストック型収益を蓄積していくことで営業利益率の向上を図ってまいります。BPR 事業におきましては、各事業の顧客に対するクロスセルやAI-OCRやRPAを活用したBPOセンターの生産性向上により営業利益率の向上を図ってまいります。

③ 管理体制、営業人材教育・育成の強化

日本本社とグローバル統括管理本部、中国管理本部が連携しながらグループ会社間業務の共通化やITシステム投資、専門性の高い人材補強を通じて管理体制を強化してまいります。また、新卒社員への教育拡充、人事制度改定や社員教育強化に取り組むことで、組織営業力の向上を実現し、グローバルで活躍できる、輝ける人材を輩出してまいります。これらにより、将来の売上高1,000億円企業グループを支える管理体制と営業人材の基盤を構築してまいります。

2. 収益計画

中期経営計画の数値目標は以下のとおりです。

	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
売上高	150億円	180億円	220億円
営業利益	10億円	14億円	20億円
営業利益率	6.7%	7.8%	9.1%
当期純利益	4.5億円	6億円	10億円

詳細につきましては、別添資料をご参照ください。

以上

A stylized world map composed of a grid of dots in shades of gray and blue. The dots are arranged to form the continents, with some dots highlighted in a darker blue. The map is centered behind the main title text.

レカムグループ 中期経営計画

(2019年10月～2022年9月)

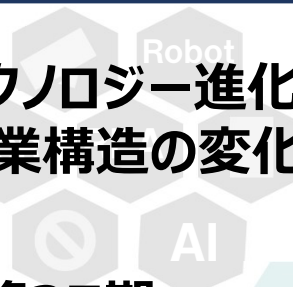
2020年2月26日

レカム株式会社

JASDAQ (3323)

A small decorative graphic in the bottom right corner, consisting of a 4x4 grid of squares in shades of blue and gray.

テクノロジー進化による
産業構造の変化



働き方改革



企業のボーダーレス化



第27期
(2020年9月期)
スローガン

Challenge
挑戦

Change
変化

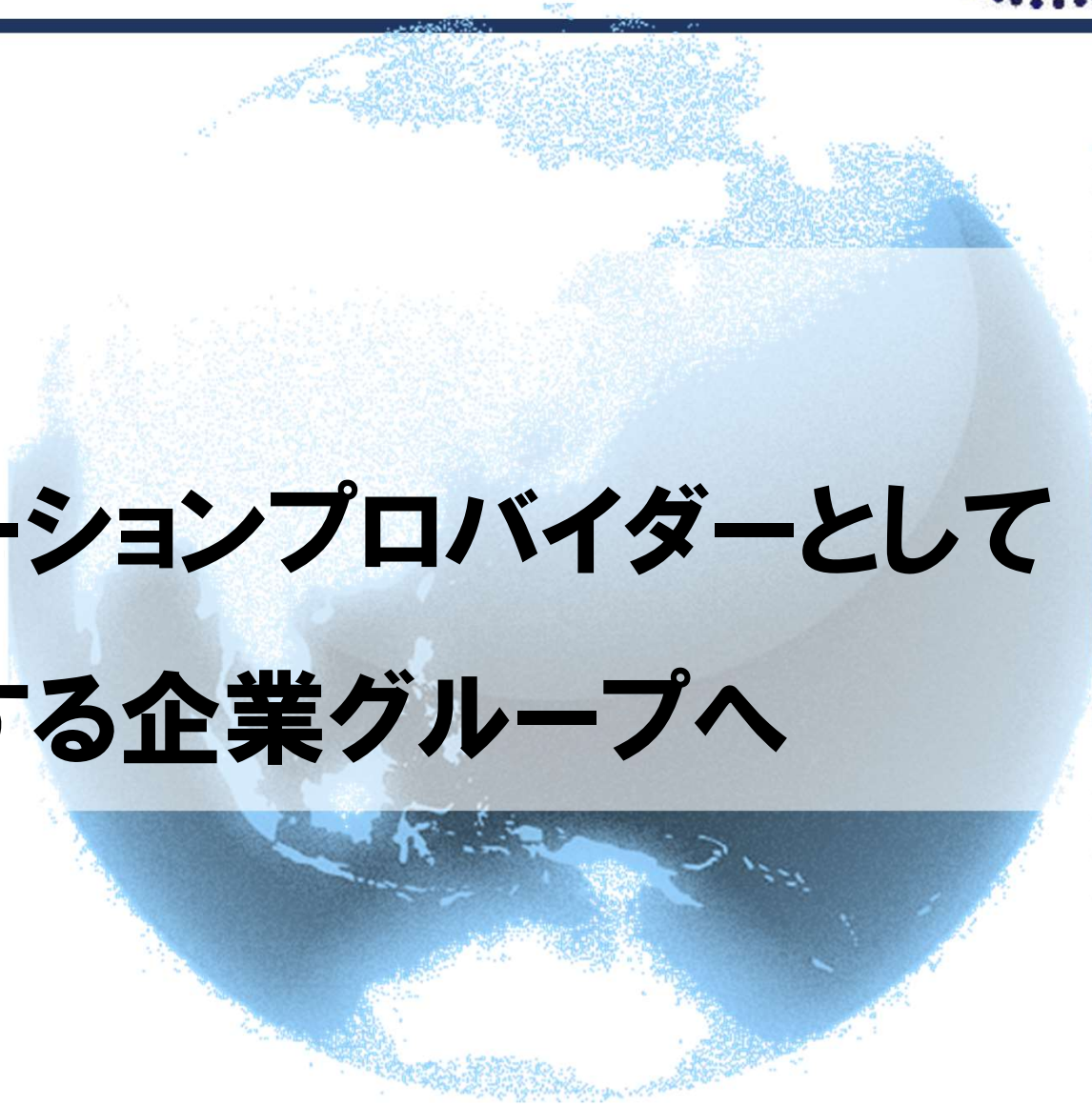
中期経営計画

ミッション

経営理念

**お客様への
貢献**

経営ビジョン

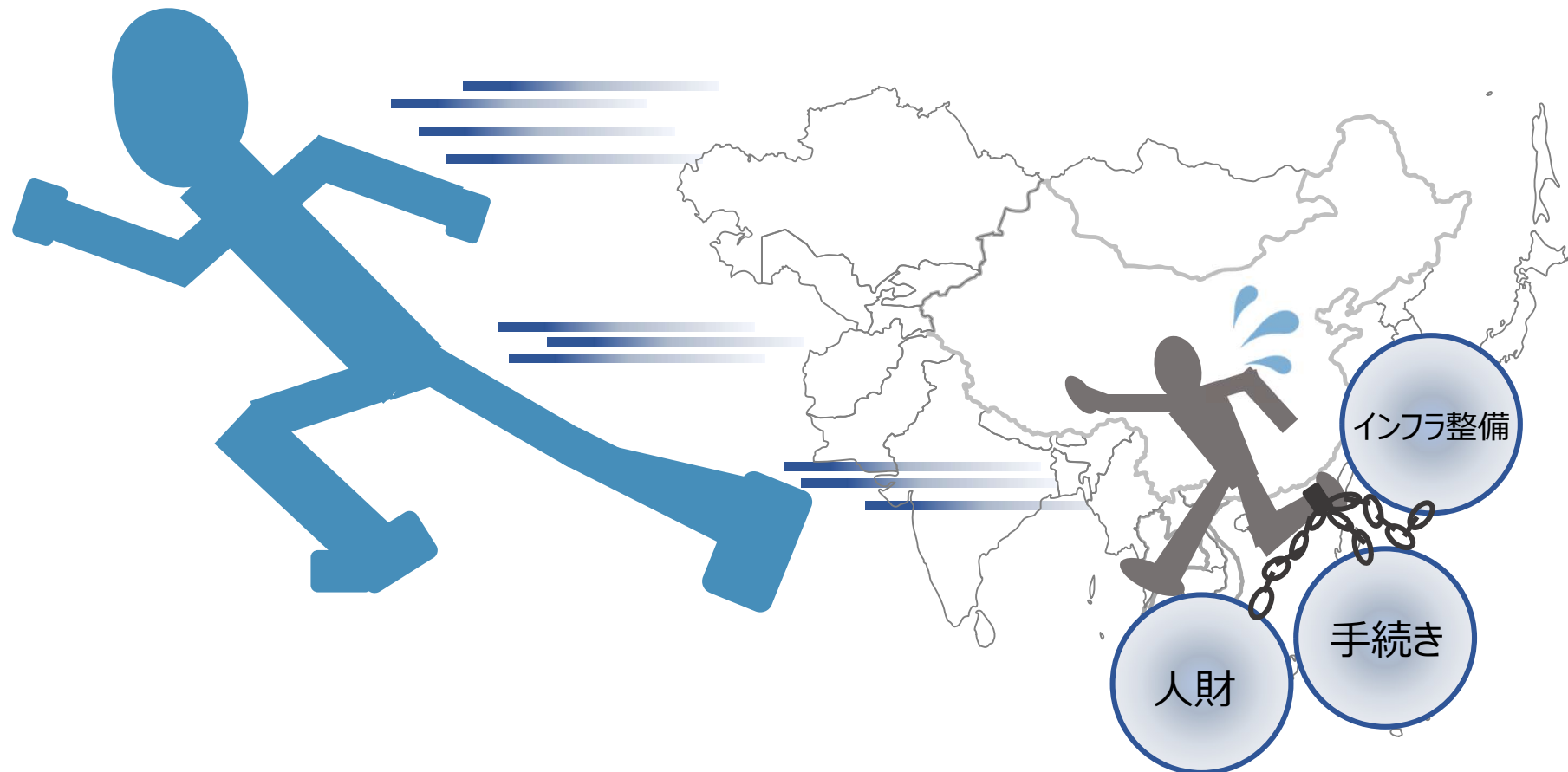


次の25年で
BtoBソリューションプロバイダーとして
世界を代表する企業グループへ

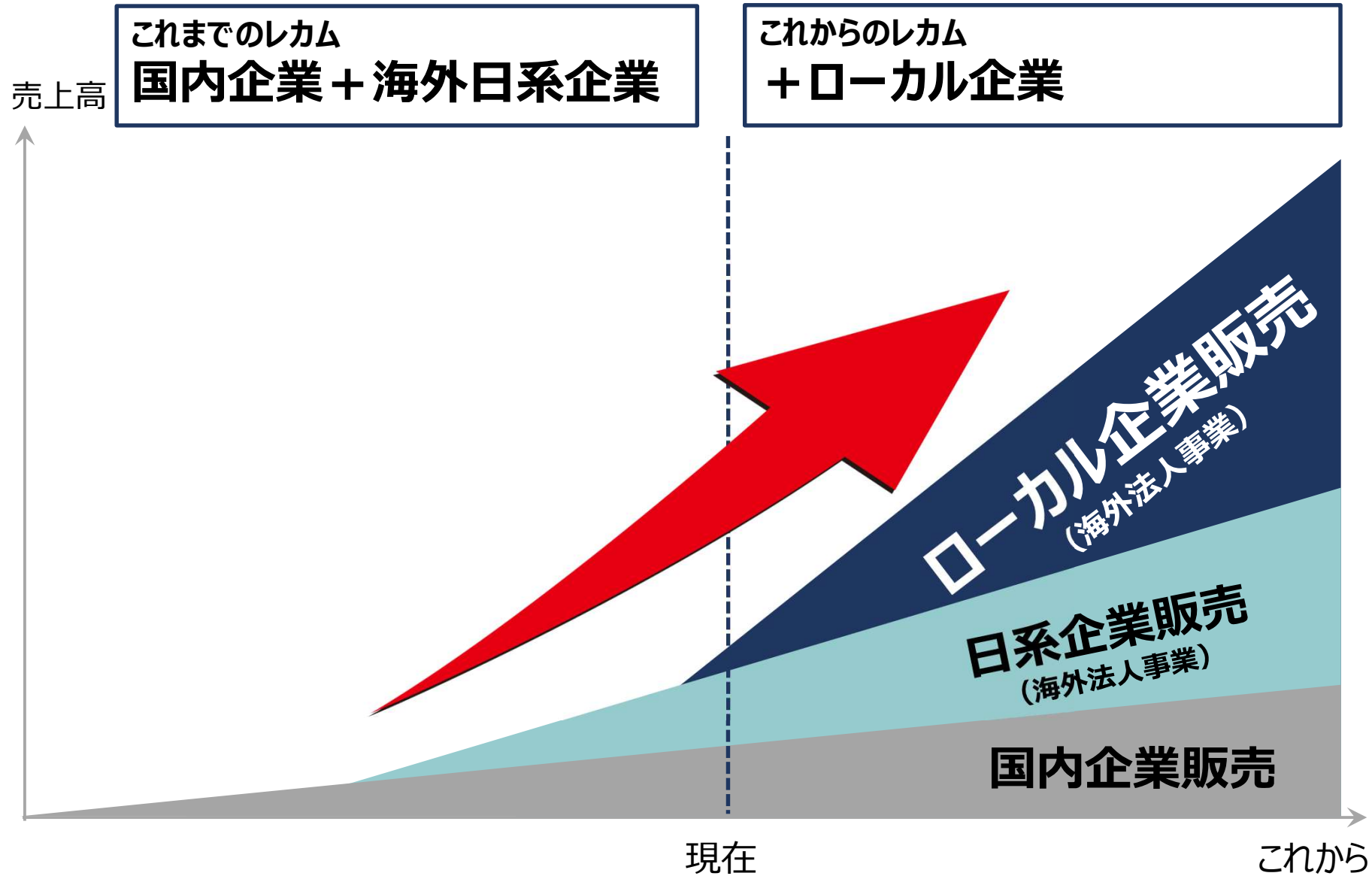
レカムの軌跡



強みのスピード経営



成長イメージ



売上高1,000億円企業を目指す

基盤固めの3年間とする

①

海外法人事業に経営リソース集中

②

国内事業は収益性向上

③

管理体制・営業教育の強化

**2022年9月期達成目標
売上高220億円、営業利益20億円**

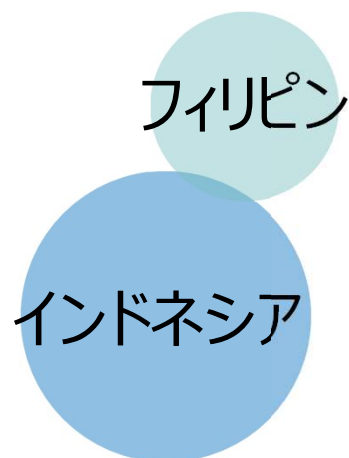
①

海外法人事業に経営リソース集中

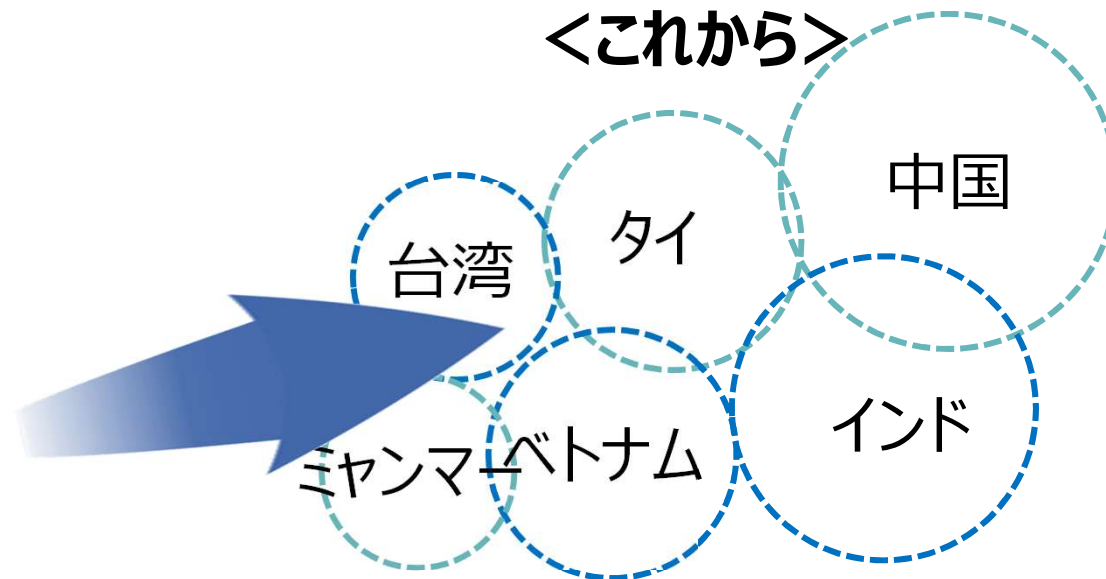
本格的にローカルマーケットに進出

フィリピン・インドネシアのノウハウを他国へ展開

<今まで>



<これから>



①

海外法人事業に経営リソース集中

エネルギーソリューション事業は世界的な使命を負う

LED

省エネルギー

ノンフロンガス
エアコン

地球環境保全

ESGに貢献

再利用エネルギー

太陽光発電

注：1) 国際条約「水銀に関する水俣条約」にて、2020年より規制値を超える水銀を使用した国内では製造、輸出入を原則として禁止
2) オゾン層破壊物質については2020年より、HCFC（R22冷媒 ※フロンガスエアコン）は国内生産終了

②

国内事業は収益性向上

ストック型収益の拡大

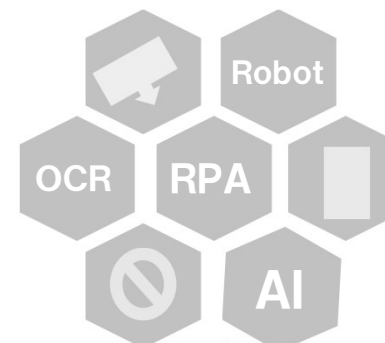
BPR商材などにより収益性の向上に注力
営業利益率3.5%→7.1%

<今まで>



IT機器販売中心

<これから>



ストック商材

※イメージ図

③

管理体制・営業教育の強化

経営基盤の継続的強化と
営業教育機関としての機能強化

IT投資による
生産性向上

営業人材の
海外法人事業への輩出

- グループ間業務の共通化
- IT・システム投資
- 専門性の高い人材採用

- 国内法人事業における実践
営業教育による早期育成
- グローバル営業社員の輩出

数値目標一連結



	2019年9月期 実績	2020年9月期 計画	2021年9月期 計画	2022年9月期 計画
売上高	99億円	150億円	180億円	220億円
営業利益	5億円	10億円	14億円	20億円
営業利益率	5.2%	6.7%	7.8%	9.1%
当期純利益	3.2億円	4.5億円	6億円	10億円
営業C/F	-1.1億円	4.5億円	9.9億円	14.8億円

過去5年間同様売上高CAGR30%維持

数値目標—主要事業セグメント別売上高



(単位：億円)

	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
連結売上高	150	180	220
海外法人事業	53	68	93
中国	10	12	18
ベトナム	6	10	15
タイ	14	16	20
その他	23	30	40
国内事業	97	112	127
国内販売	62	68	75
BPR	6	13	18
その他	29	31	34
連結営業利益	10	14	20
海外法人	4.7	7	11
国内	5.3	7	9

財務戦略

方針

- 資金の有効活用
- エクイティ以外のファイナンスの活用検討

達成目標

- 自己資本比率
50%以上への向上

株主還元策

- 業績連動型配当
- 自己株取得も含めた株主還元を実施

- 連結配当性向30%
基準に株主還元を実施

事業別戦略



海外法人事業



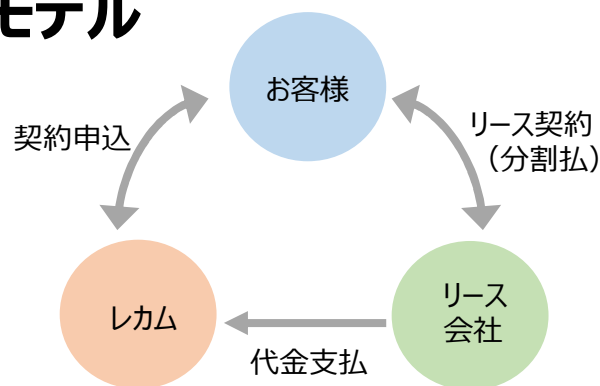
- 国境を越えたソリューション提案営業



- 多国籍展開をしているお客様に対応した海外ネットワーク



- お客様の初期投資の負担をゼロにしたリース会社との提携モデル



- 実質3年で世界10カ国に進出した超スピード経営



圧倒的企業数のアジア

世界進出日系企業数

およそ **7.8万社**

その内、当社進出国アジアの
日系企業数

およそ **4.9万社**

世界の企業数

およそ **3億社** ※

当社進出国アジアの企業数

およそ **2,900万社** ※

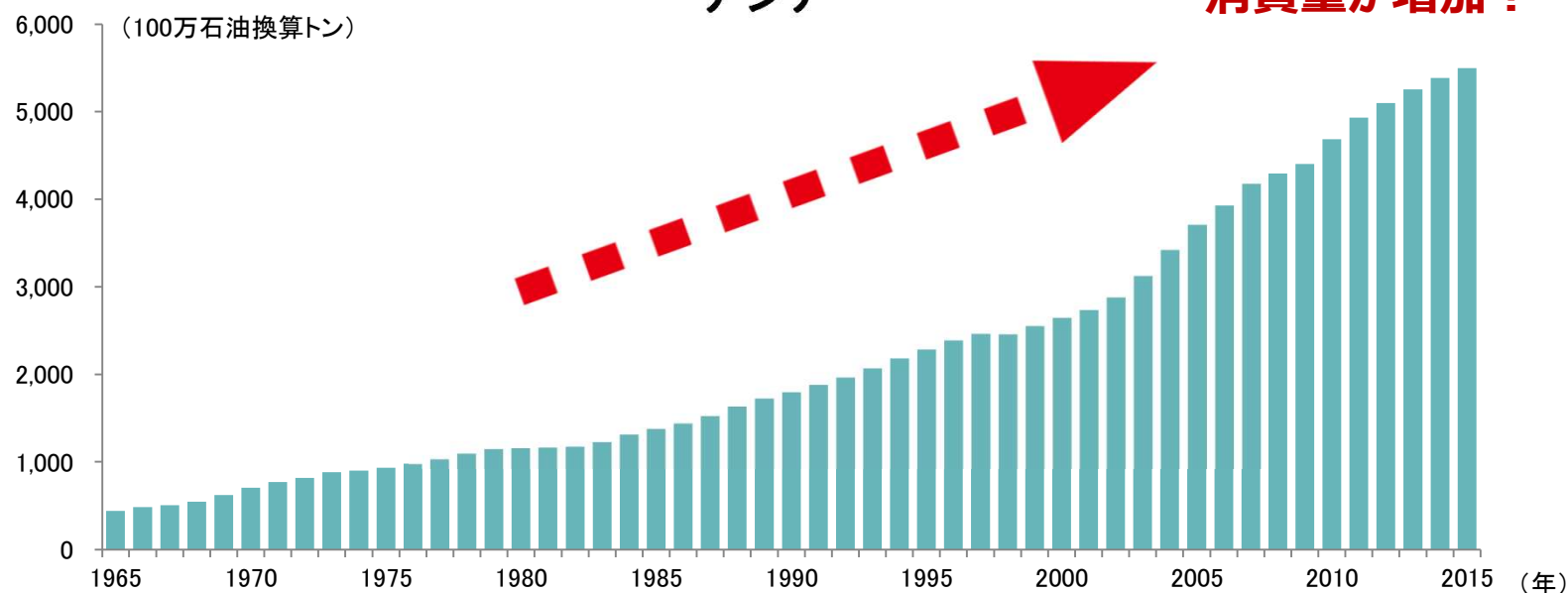
※世界の企業数：当社調べによる推計
それ以外の統計数字は各国政府機関系のオープンデータ

従来の日系企業中心から
莫大なローカルマーケットに進出

成長著しいアジアはエネルギー消費量も多い

国と地域名	中国	台湾	タイ	ベトナム	フィリピン	マレーシア	ミャンマー	インドネシア	インド	日本
実質GDP 2021年(推計)	6.0	n.a.	3.5	6.5	6.7	4.8	6.7	5.2	7.7	0.5

エネルギー消費量の推移

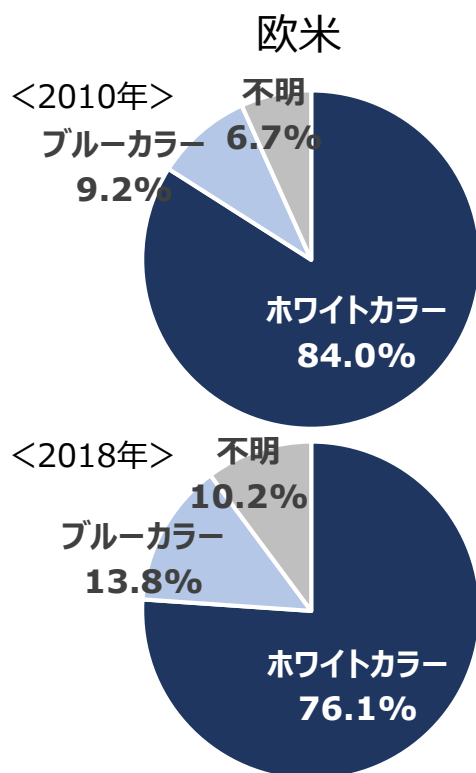


引用：資源エネルギー庁
の資料を再加工

エネルギーソリューション事業はESGに貢献

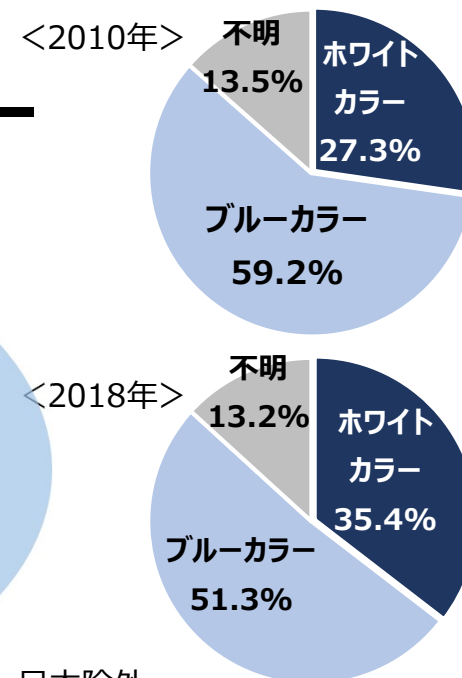
BPR事業の海外展開可能性

ホワイトカラーはアジアで急増



欧米は8割弱がホワイトカラー

アジア9カ国



アジア9カ国のホワイトカラー

5.7億人が
7億人に

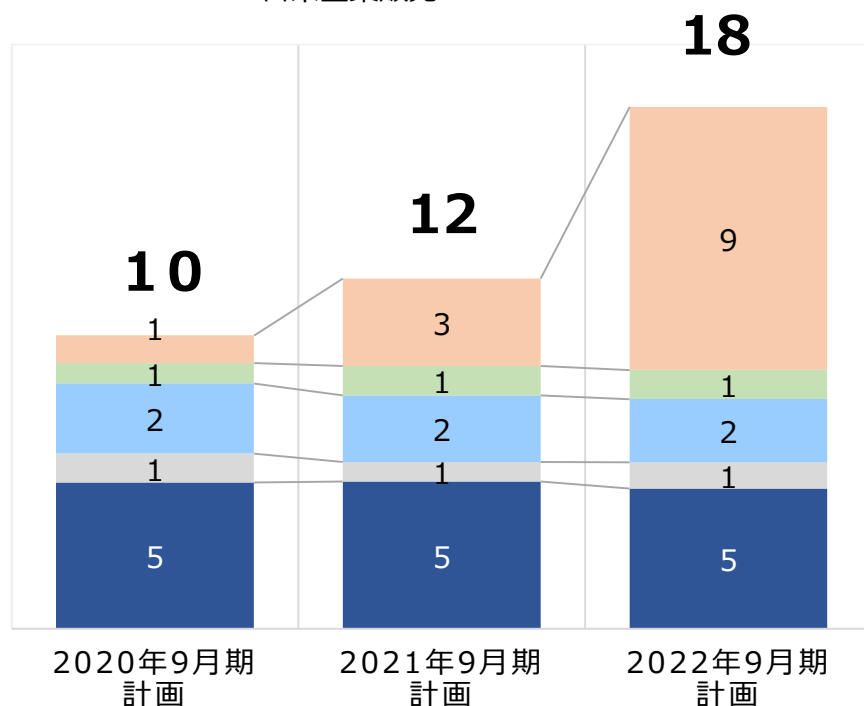
引用：ILOデータ再加工
欧米はG7のロシア、日本除外

海外はいずれ日本が直面した問題にぶつかり
BPRの成長が見込まれる潜在市場

2022年9月期達成目標 売上高18億円、営業利益2.5億円

(単位：億円) **日系・ローカル別売上高**

■ LED ■ エアコン ■ コンプレッサー ■ その他 ■ ローカル企業販売
 └────────── 日系企業販売 ─────────┘



- FCモデルを活用したローカルマーケット向け販売ネットワークの構築
- エアコン販売のアップセル、LEDのリプレイスによる既存顧客の積み上げ

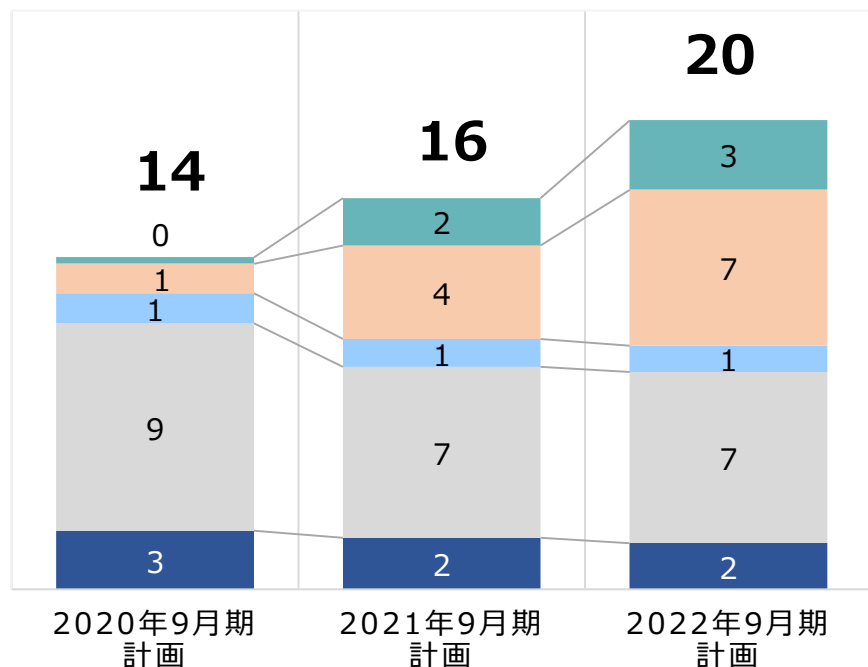
レカム大連
 2022年に営業利益5億円※
 新三板からの市場昇格を目指す

※中国法人事業とBPR事業の合算

2022年9月期達成目標 売上高20億円、営業利益3.2億円

(単位：億円) **日系・ローカル別売上高**

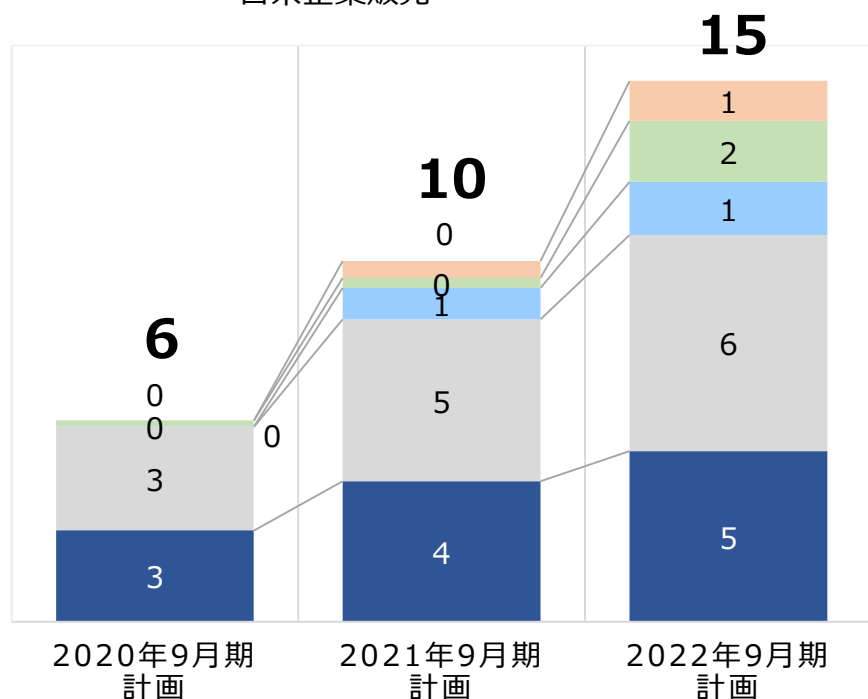
■ LED
 ■ エアコン
 ■ コンプレッサー
 ■ ローカル企業販売
 ■ 新商材
 ┌─────────── 日系企業販売 ───────────┐



- エアコン販売のアップセル、LEDのリプレイスによる既存顧客への積み上げ
- 営業社員増員によるローカルマーケットでの販売拡大
- コストダウンソリューションを実現する新商材によるストックビジネスの推進

2022年9月期達成目標 売上高15億円、営業利益2.0億円

(単位：億円) **日系・ローカル別売上高**
 ■ LED ■ エアコン ■ コンプレッサー ■ その他 ■ ローカル企業販売
 └────────── 日系企業販売 ─────────┘

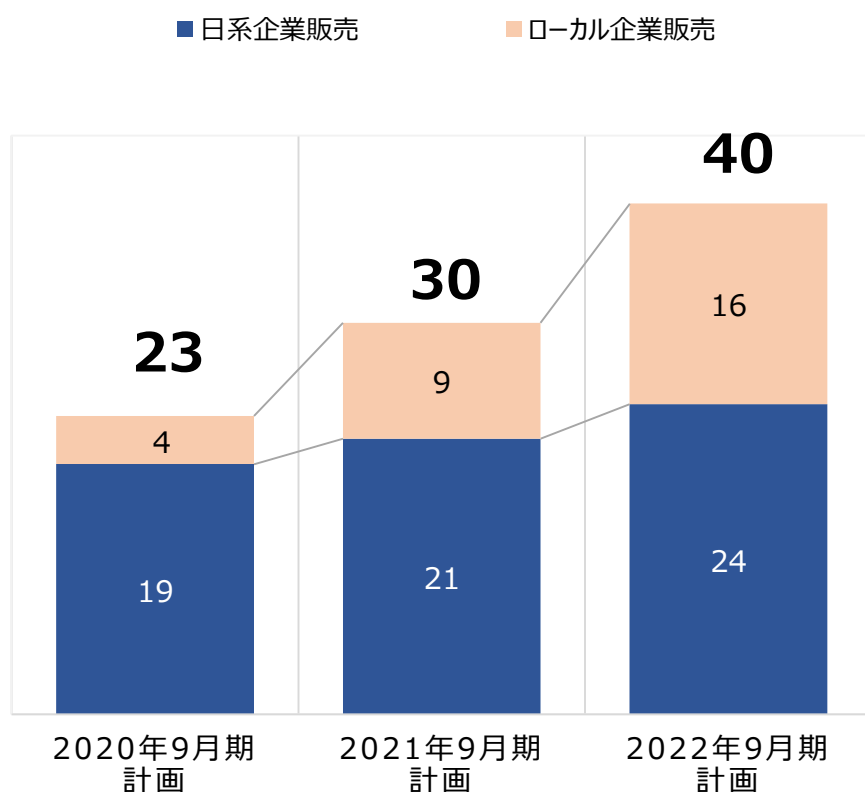


- 2021年9月期に新拠点開設により3拠点体制
- エアコン販売のアップセル拡大
- 強みの自社割賦販売は、日系企業に継続してサービス提供

日系企業のシェア23.8%を目指す

2022年9月期達成目標 売上高40億円、営業利益3.3億円

(単位：億円) **日系・ローカル別売上高**



- 前年度進出の台湾、インドは日系企業を中心に販売
- ローカル企業向け販売が先行しているフィリピン、インドネシアは更に拡大
- マレーシア、ミャンマーはローカル企業向け販売開始

日系企業、ローカル企業の見込み市場占拠率



3年間で各国の見込み市場占拠率は以下の通り

	日系		ローカル	
	企業数	市場占拠率	企業数	市場占拠率
中国	32,349	2.3%	22,002,092	0.004%
ベトナム	1,816	23.8%	714,755	0.05%
タイ	3,925	9.3%	1,714,848	0.08%
その他	11,130	20.3%	4,439,601	0.15%
全体	49,220	7.7%	28,871,296	0.03%

※日系企業数は外務省H30年「海外在留邦人数調査統計」2017年データ

※ローカル企業数は政府系調査データ2015年～2017年

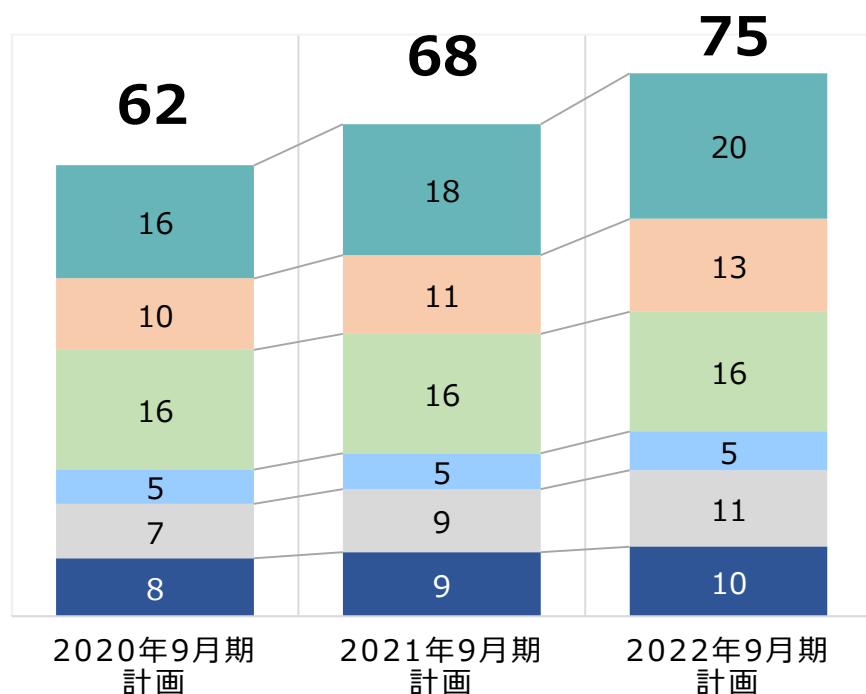
国内事業



2022年9月期達成目標 売上高75億円、営業利益4.0億円

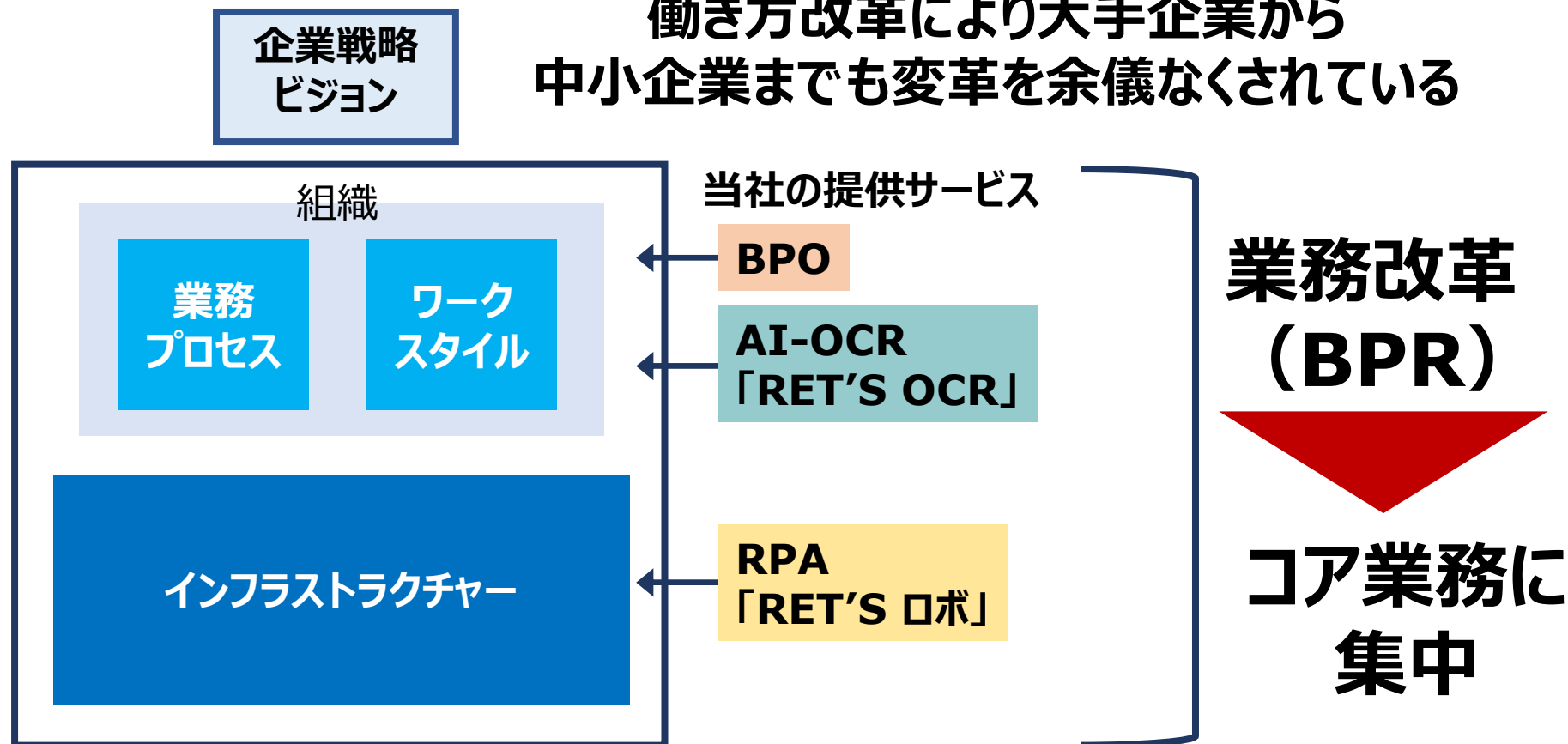
(単位：億円) 商品セグメント別売上高

■ ビジネスホン ■ 複合機 ■ UTM ■ LED ■ FC ■ その他



- AIを駆使したSFA導入にて営業効率を最大化
- 保守契約率向上により利益安定化
- 新規拠点開設による営業拠点の再拡大と加盟店の再活性化

働き方改革により大手企業から
中小企業までも変革を余儀なくされている



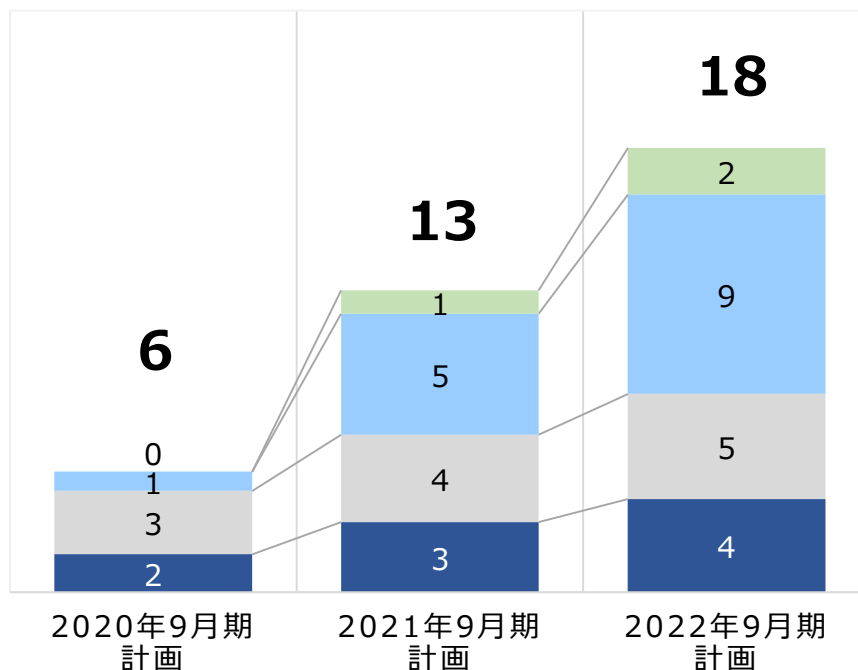
業務プロセスやワークスタイルを改善する
BPR事業を国内を中心に推進

※BPR = Business Process Re-engineering: 業務改善コンサルティングを通じた業務プロセスの再構築

2022年9月期達成目標 売上高18億円、営業利益2.8億円

(単位：億円) **ジャンル別売上高**

■ バックオフィス ■ データエントリー ■ BPR関連 ■ その他

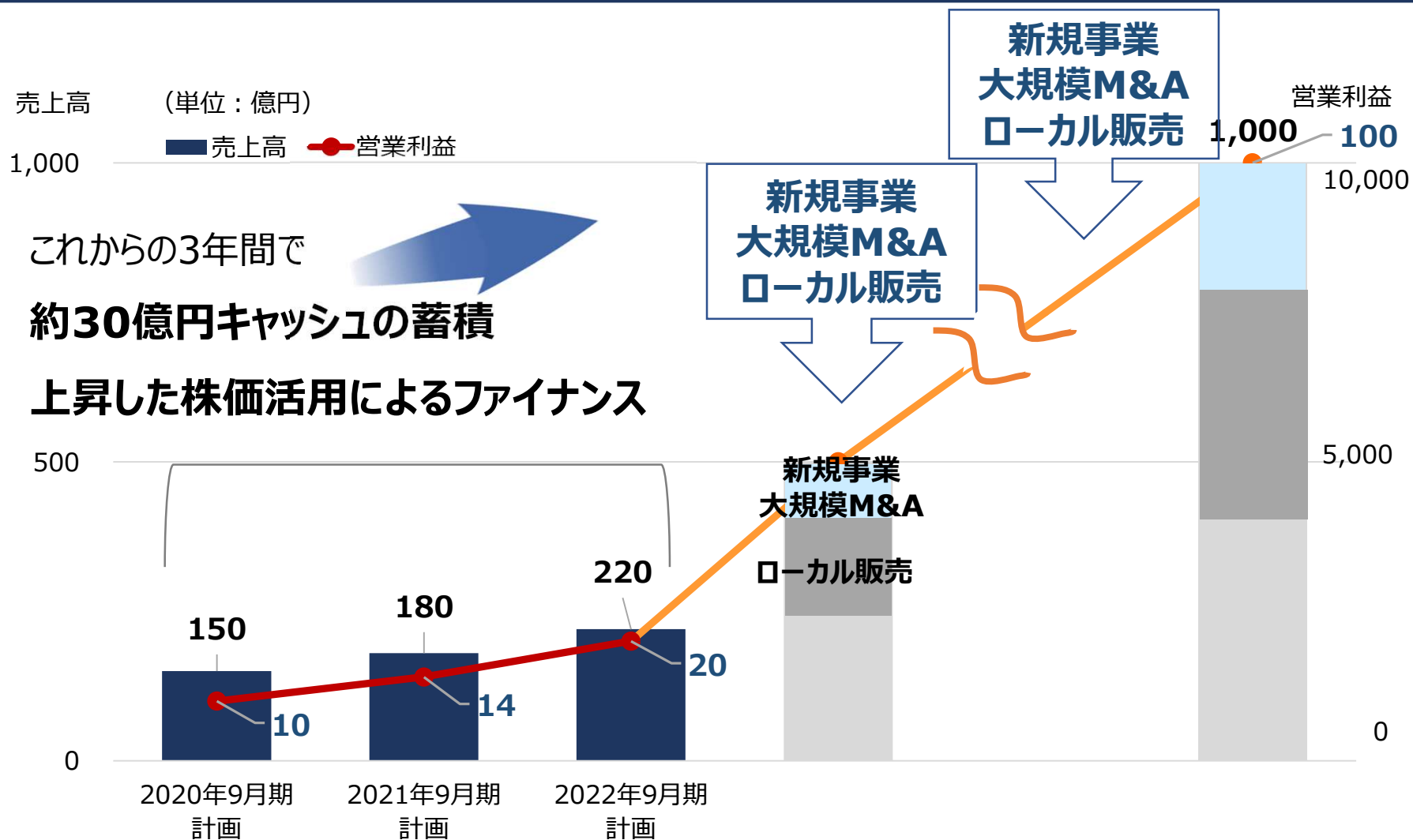


中堅中小企業マーケットに強い
BPRソリューションベンダーに！

- 国内顧客からクロスセルによりBPRサービスの獲得
- AI-OCRやRPAなどのシステム化推進によりBPOセンターの生産性向上
- 複数のセンターの稼働率アップ

営業利益率15.6%を目指す

次期中期計画以降の目標



売上高1,000億円、営業利益100億円を目指す

レカムはこれからも お客様と共に成長し 続けます

**RECOMM keeps running with customers to drive and lead to
'customer success.'**

- 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、投資等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>

補足資料



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

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



C&C for next quarter century !

今年からの新しい四半世紀で

世界を代表する企業グループに成長するために

挑戦 (Challenge)と変化(Change)をし続けよう !

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
事業内容	海外法人事業、ITソリューション事業、 BPR事業、エネルギーソリューション事業
発行済株式数	70,862,500株 (2020年2月14日時点)
資本金	1,815百万円 (2020年2月14日時点)
従業員数	連結604名 (2020年1月31日時点)