

A blue paper airplane flying towards the top right, leaving a trail of blue dots behind it.

2021年9月期第1四半期 決算説明資料

2021年2月15日

レカム株式会社

2021年9月期第1四半期 連結業績サマリー	P.3
2021年9月期第1四半期 事業セグメント別業績サマリー	P.13
2021年9月期通期業績予想	P.19
補足資料	P.43



2021年9月期第1四半期 連結業績サマリー

総括

新型コロナウイルスの影響を直接受けた海外法人事業のみが減収・赤字となったが、3事業は増収、黒字転換となった

海外法人事業

減収・赤字
利益面では、レスパー販売により利益率が向上したこと等により、減収幅が大きかったものの、赤字幅は大幅に減少

ITソリューション事業
エネルギーソリューション事業
BPR事業

3事業とも増収、黒字転換

連結業績サマリー



	2020/9期 第1四半期	2021/9期 第1四半期	前年同期比
(単位：百万円)			
売上高	2,405	2,062	85.8%
営業利益	△182	△80	+101百万円
経常利益	△178	△89	+88百万円
当期純利益	△201	△87	+114百万円

① 選択と集中により事業の撤退、再構築、休止を実施

国名	事業会社	対応
台湾	台湾レカムエイトツールビジネスソリューションズ株式会社	撤退することを決定
フィリピン	FTGroup (PHILIPPINES), INC. FTGroup (PHILIPPINES) Trading, Inc.	省エネ商材販売から撤退し レスパー販売事業に特化した再進出 計画を検討中
インド	レカムビジネスソリューションズ (インド) 株式会社	営業休止中 新型コロナウイルス感染症の収束状況 により事業再開を検討
ミャンマー※	レカムビジネスソリューションズ (ミャンマー) 株式会社	昨年9月より営業活動を休止中 クーデターの収束状況により事業再開 を検討

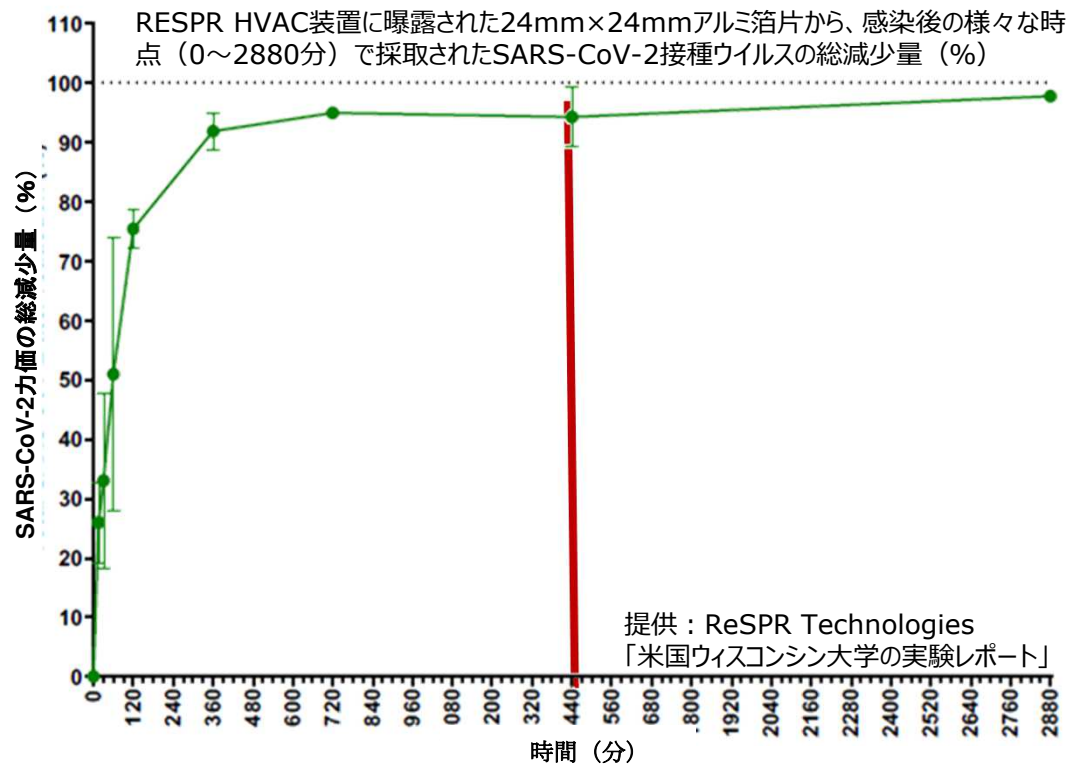
※ミャンマーレカム株式会社が行うBPO事業は、今のところ国内クーデターの影響は限定的であり、事業継続中

②以下の国は販売体制強化

国名	事業会社	対応
中国	レカムビジネスソリューションズ (大連) 株式会社	今期よりローカルマーケット販売を強化 1月よりローカル社員の採用・教育を 実施
ベトナム	ベトナムレカム有限会社	3月に営業部長が再赴任できる予定 であり、営業体制が整う見込み
タイ	レカムビジネスソリューションズ (タイ) 株式会社	年末に事業部長が再赴任、営業体 制が整った
マレーシア	レカムビジネスソリューションズ (マレーシア) 株式会社	年末に事業部長が再赴任、営業体 制が整った
インドネシア	PT. FTGroup Indonesia	レスパー販売が好調であり、引き続き レスパーを販売強化

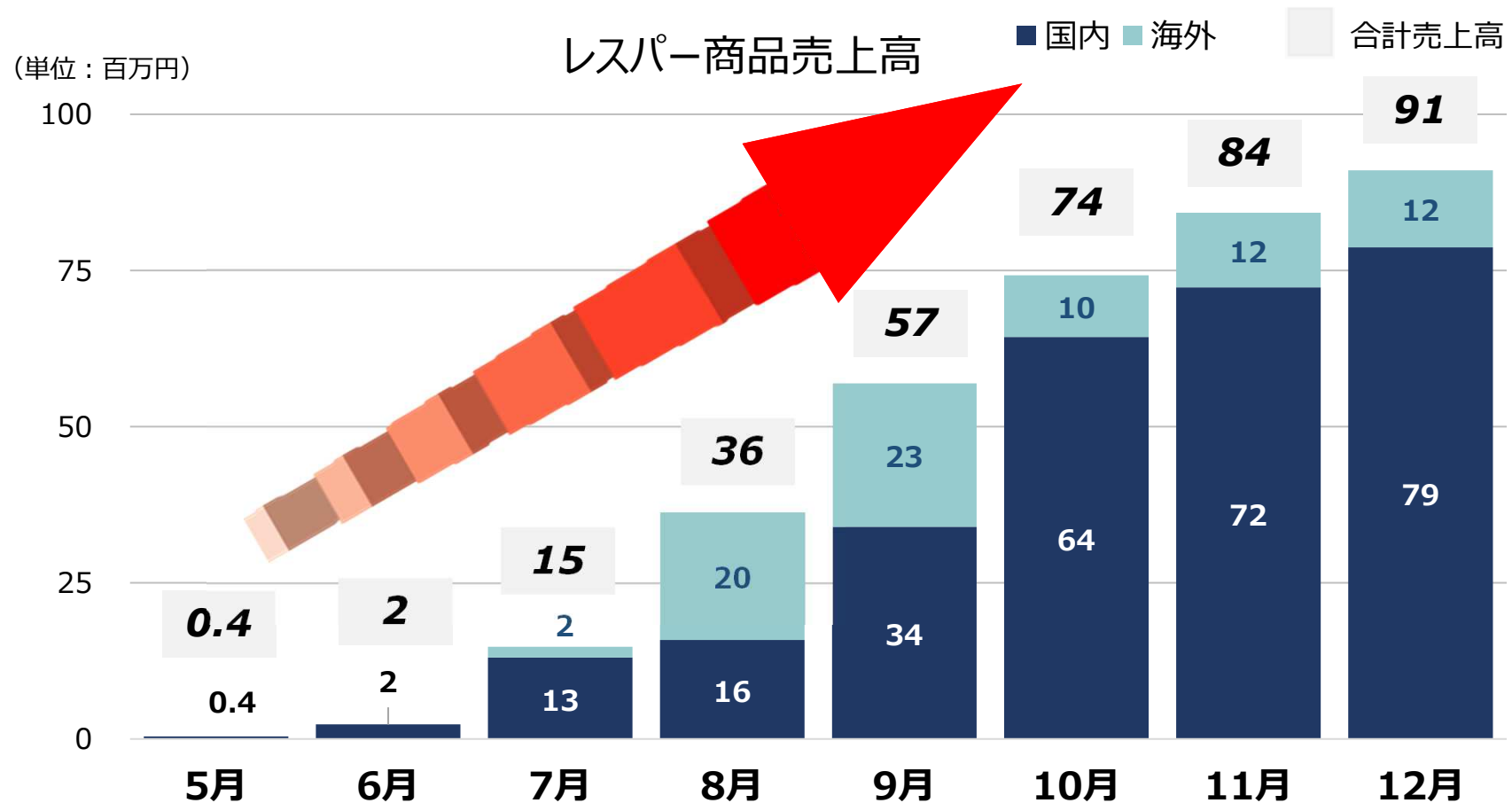
サマリーポイント: 新型コロナウイルスの不活化確認

レスパーの新型コロナウイルス不活化の実証実験を行った結果、
24時間後にアルミニウム表面の新型コロナウイルス感染粒子の
最大99.991%を低減



新型コロナウイルスの効果が実証され、受注が急拡大

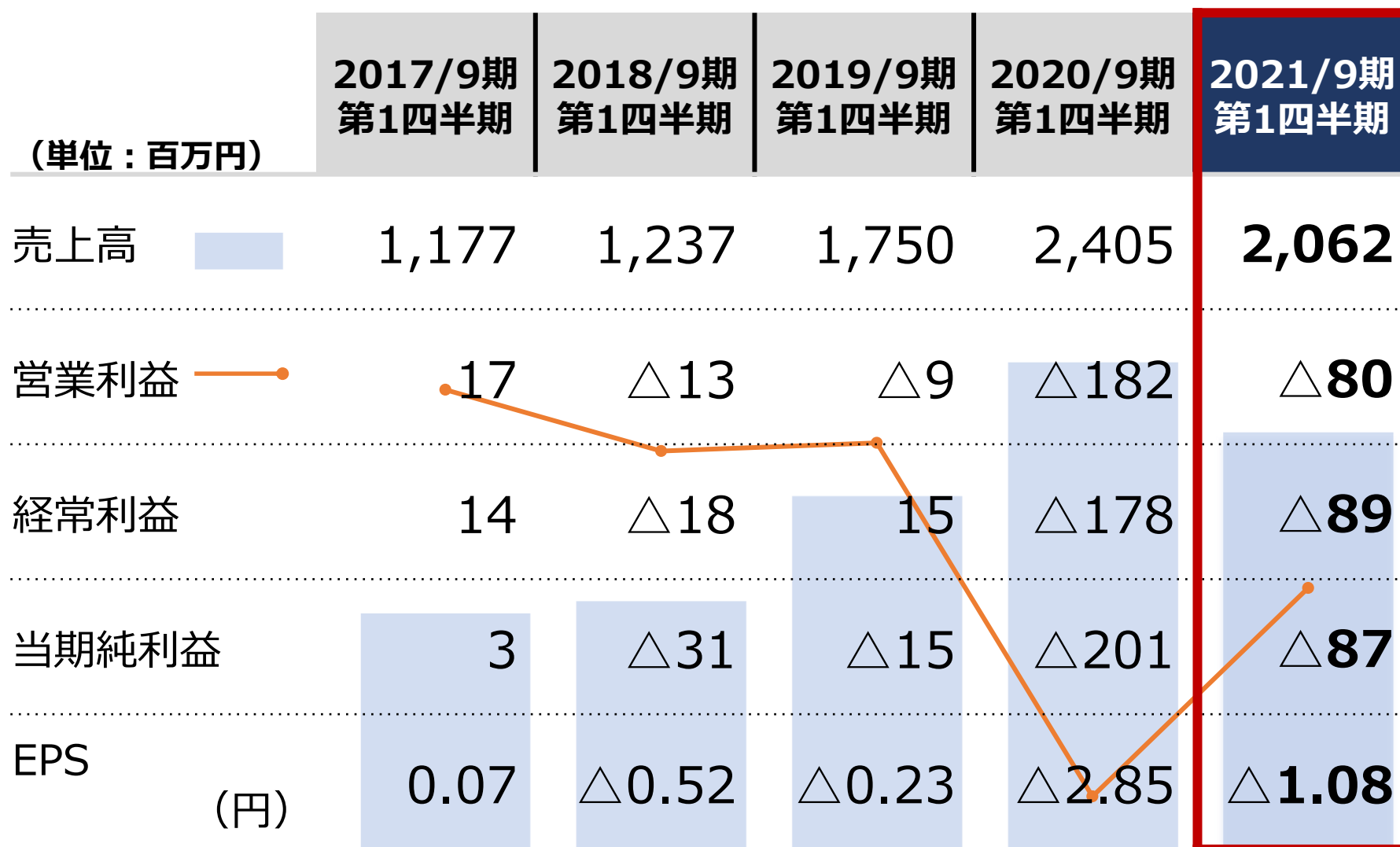
ウイルス除菌装置「レスパー」※の売上が順調に拡大



※ウイルス除菌装置レスパーの商品説明は補足資料

注: 国内は直販、卸売を含む
海外は直販、レンタル販売含む

連結売上高・利益5ヵ年推移



連結貸借対照表サマリー



(単位：百万円)	2020年9月期	2021年9月期 第1四半期	増減額
流動資産	6,805	6,011	△793
固定資産	3,095	3,025	△70
繰延資産	10	-	△10
資産合計	9,910	9,036	△874
流動負債	3,279	2,711	△568
固定負債	1,235	1,113	△121
負債合計	4,514	3,824	△690
純資産合計	5,396	5,212	△183
負債純資産合計	9,910	9,036	△874

■【資産合計】 9,036百万円 (△ 874百万円)

- 配当・法人税支払等により現金及び預金が477百万円減少、売掛金282百万円減少

■【負債合計】 3,824百万円 (△ 690百万円)

- 法人税支払により未払法人税が348百万円減少、長期借入金が263百万円減少

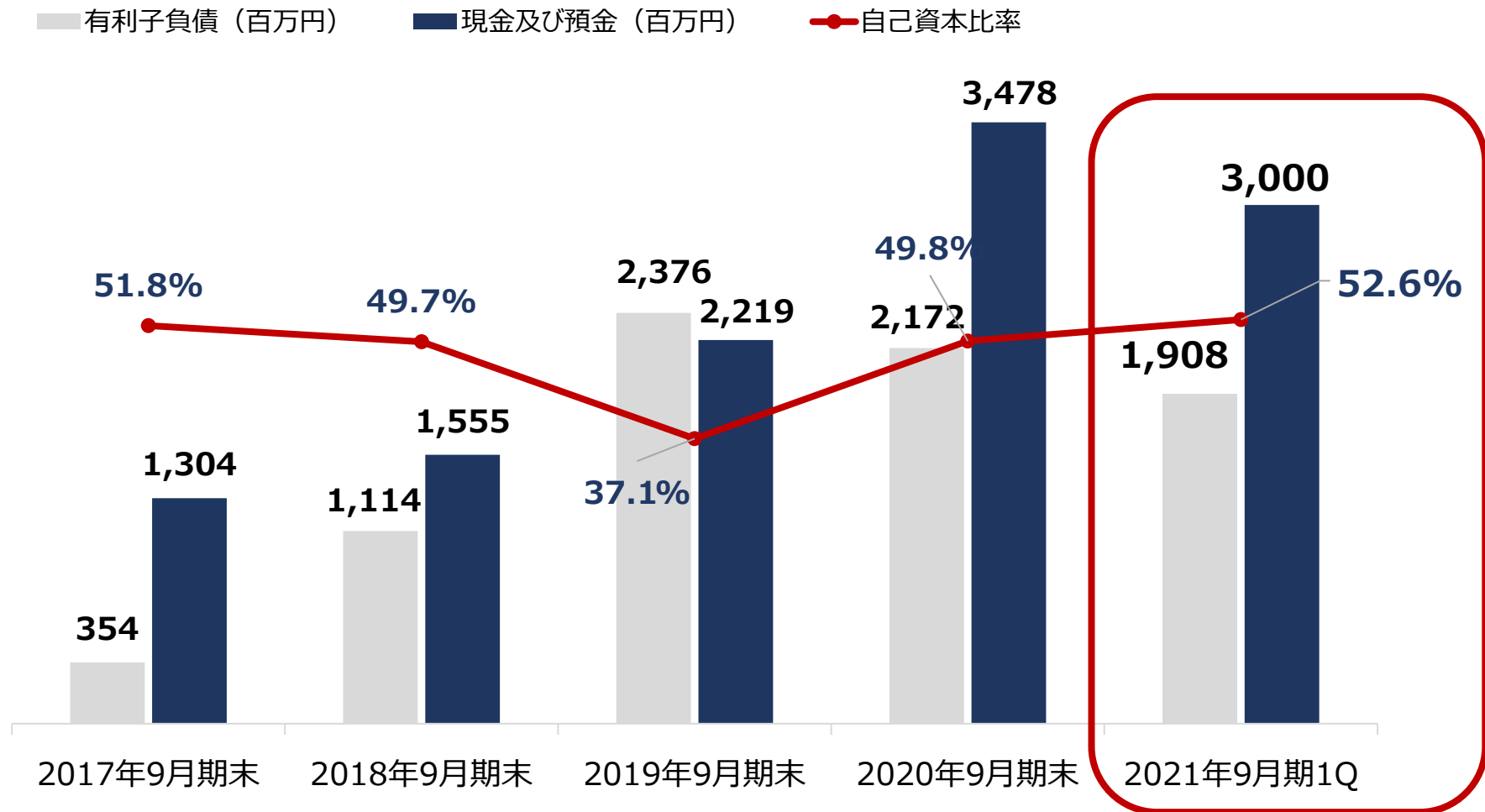
■【純資産合計】 5,212百万円 (△ 183百万円)

- 配当及び四半期純損失により利益剰余金が250百万円減少

財務の状況(現預金と有利子負債の推移)



■自己資本比率は52.6%となり、50%超の水準まで改善





2021年9月期第1四半期 事業セグメント別業績サマリー

セグメント別業績サマリー



2021年9月期第1四半期 (単位：百万円)		セグメント売上高 実績	前年同期比	セグメント利益 実績	前年同期比
海外法人事業	実績	179	28.9% ↓	△60	+46百万円 ↑
	前年同期	623		△106	
ITソリューション 事業	実績	1,083	104.0% ↑	4	+48百万円 ↑
	前年同期	1,042		△43	
エネルギーソ リューション事業	実績	657	108.5% ↑	2	+101百万円 ↑
	前年同期	605		△98	
BPR事業	実績	169※	107.4% ↑	25	452.0% ↑
	前年同期	157※		5	
調整額	実績	△28	-	△53	-
	前年同期	△24		60	
合計	実績	2,062	85.8% ↓	△80	+101百万円 ↑
	前年同期	2,405		△182	

※：内部取引含む

事業セグメント別業績 - 海外法人事業



■ 海外進出日系企業へのエネルギーコスト削減とウイルス除菌商材の提供

セグメント売上高

179百万円

前期同期比 28.9%

セグメント利益

△ 60百万円

前期同期比 +46百万円

■ セグメント売上高 :

大幅減収

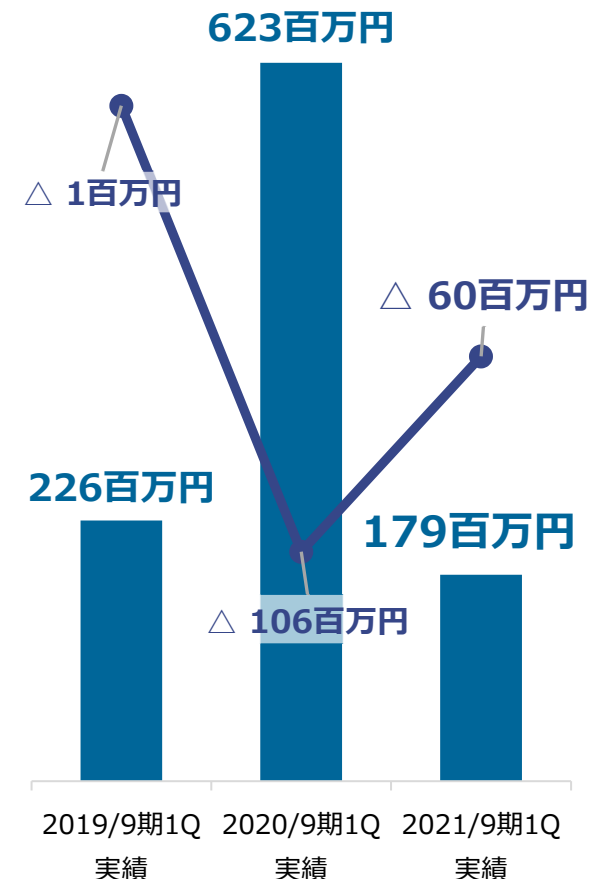
- ▶ 新型コロナウイルスの影響により、インドは休業継続、ベトナム、タイ、マレーシアは責任者が再赴任できない影響があった
- ▶ 選択と集中により収益改善を図るため、事業再構築及び撤退を実施

■ セグメント利益 :

赤字縮小

- ▶ 減収幅が非常に大きかったが、レスパー販売による利益率上昇や販管費圧縮により赤字が減少

■ 売上高
● セグメント利益



事業セグメント別業績 - ITソリューション事業



■ 国内企業向けに働き方改革とコスト削減ソリューションの提供

セグメント売上高

1,083百万円

前期同期比 104.0%

セグメント利益

4百万円

前期同期比 +48百万円

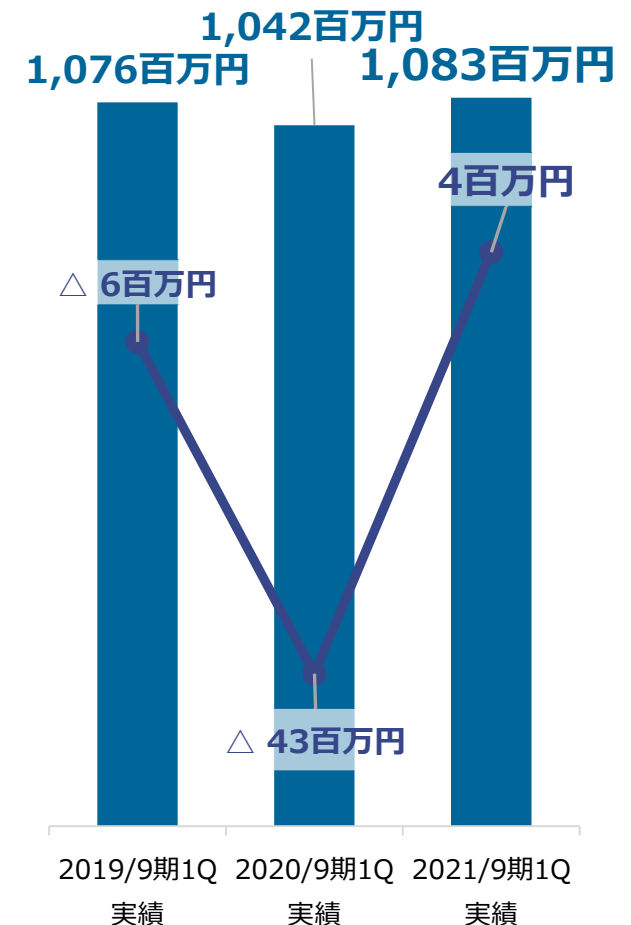
■ セグメント売上高：増収

▶ 直営店はレスパー販売が好調であり大幅増収。FC店、代理店の売上が減少したが、全体として増収を確保

■ セグメント利益：黒字転換

▶ 増収効果、及びレスパーの販売増により利益率が上昇し、セグメント利益は1Qにおいて4期ぶりに黒字転換

■ 売上高
● セグメント利益



事業セグメント別業績 - エネルギーソリューション事業



■ 国内企業向けにエネルギーコスト削減、環境関連・コロナ感染予防ソリューションの提供

セグメント売上高

657百万円

前期同期比 108.5%

セグメント利益

2百万円

前期同期比 +101百万円

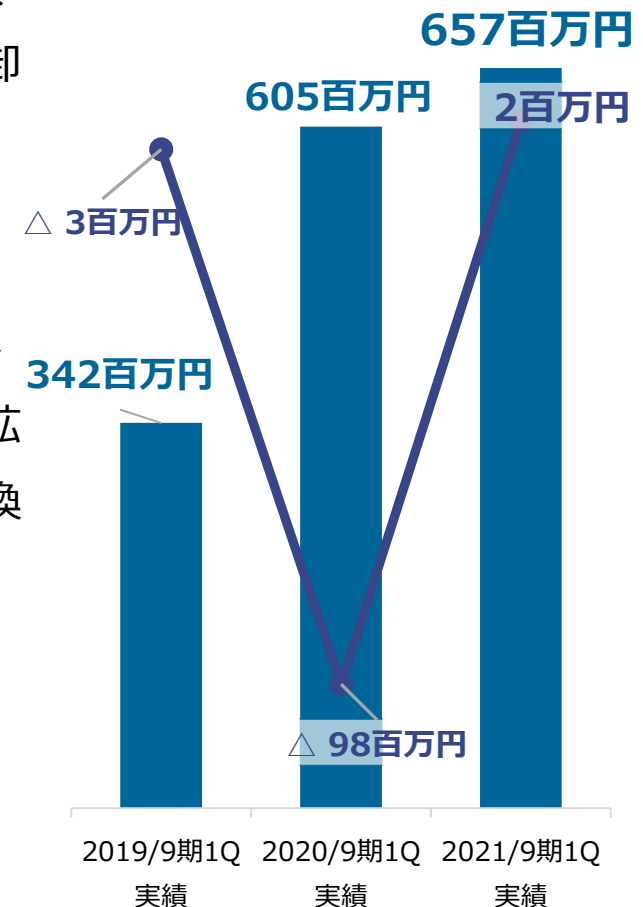
■ セグメント売上高：増収

- ▶ 太陽光発電システムや蓄電池の販売不振をLED、コロナ関連商材の卸売りでカバーし、増収

■ セグメント利益：黒字転換

- ▶ 増収効果に加え、レスパーの卸売拡大により利益率が向上し、黒字転換

■ 売上高
● セグメント利益



事業セグメント別業績 - BPR事業



- 業務改善やコスト削減のコンサルティングソリューションの提供

セグメント売上高

169百万円

前期同期比 107.4%

※内部売上含む

セグメント利益

25百万円

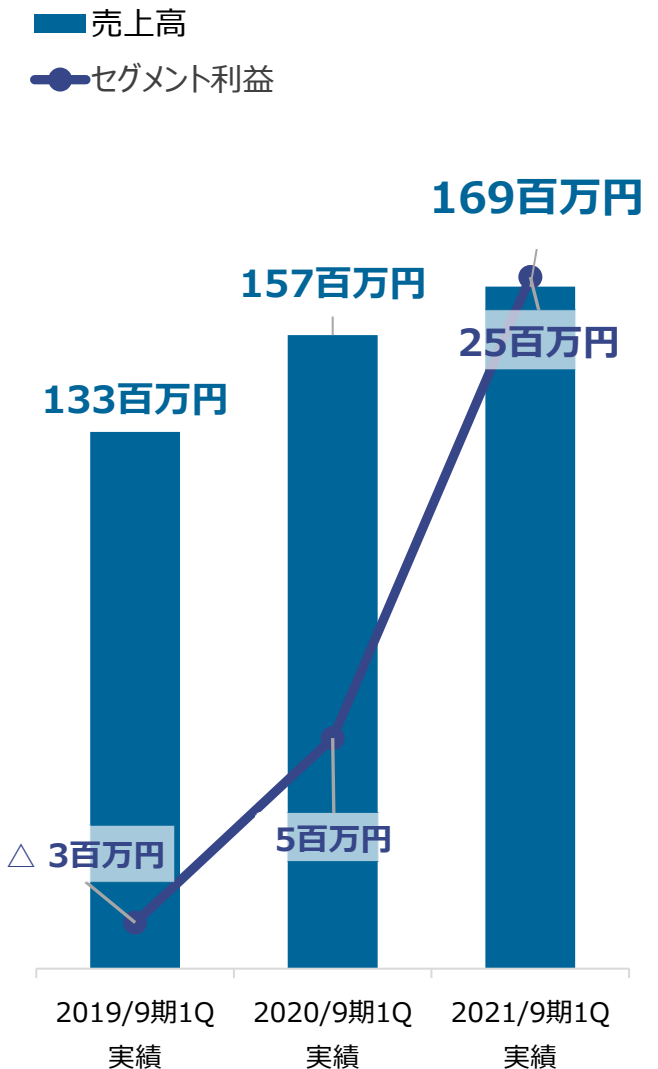
前年同期比 452.0%

■ セグメント売上高：増収

- ▶ 既存顧客からの受託範囲の拡大や新規顧客開拓により増収

■ セグメント利益：大幅増益

- ▶ RPA及びOCR等の導入改善により生産性が向上したこと等により、大幅増益





2021年9月期 通期業績予想

2Qより販売体制が整う

数値は売上高合計金額（単位：百万円）

■ 国内 ■ 海外

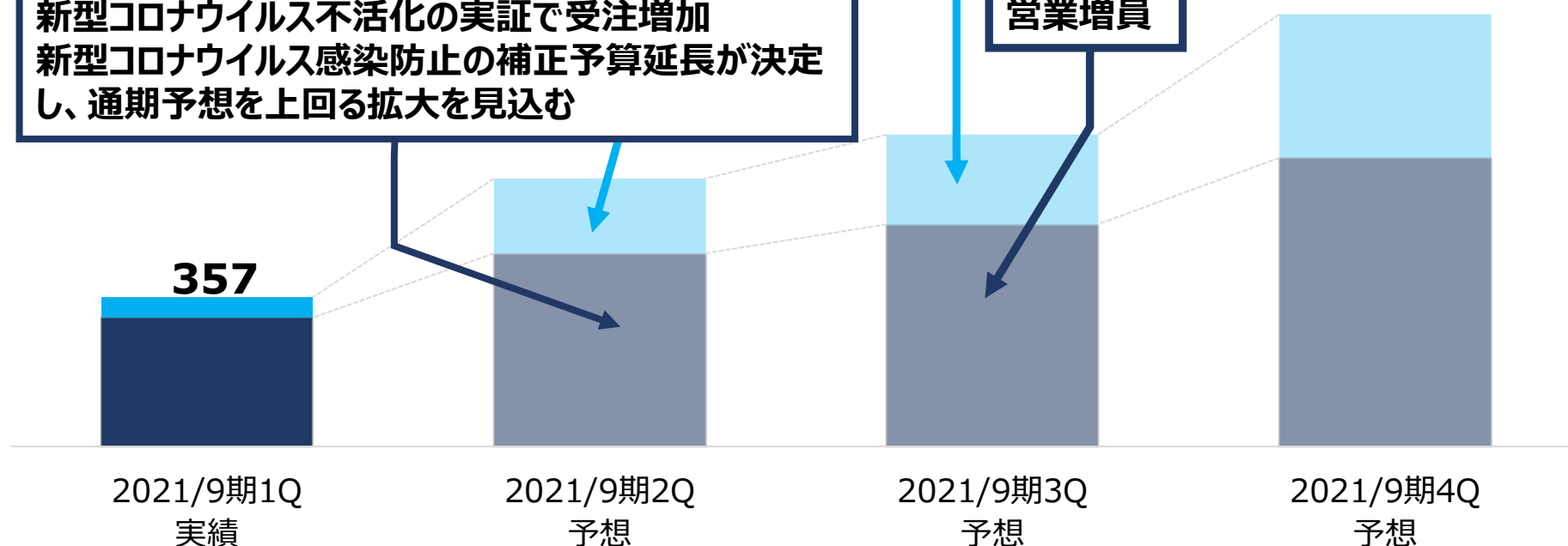
レスパー商品売上予想

中国はローカルマーケット販売開始
ベトナムは3月から責任者赴任

マレーシア、インドネシアでEC販売により受注増加を見込む
フィリピン、シンガポールで代理店販売開始により販売拡大を見込む

新型コロナウイルス不活化の実証で受注増加
新型コロナウイルス感染防止の補正予算延長が決定し、通期予想を上回る拡大を見込む

営業増員



■大幅増収増益、当期利益は4期連続で過去最高益

(単位：百万円)	2020年9月期 通期実績	2021年9月期 通期予想	前期比
売上高	8,739	10,200	116.7% (+1,461)
営業利益	△ 345	600	— (+945)
経常利益	△ 244	600	— (+844)
当期利益	327	350	107.0% (+23)

4期連続
最高益
更新

※各国における新型コロナウイルス感染が更に悪化しないことが通期予想の前提条件となります

前期水準のコロナ影響が生じた場合の業績予想



当社は新型コロナウイルス感染が更に拡大し、国内・海外法人が一時的に営業できなくなった場合の業績参考数値を試算しております

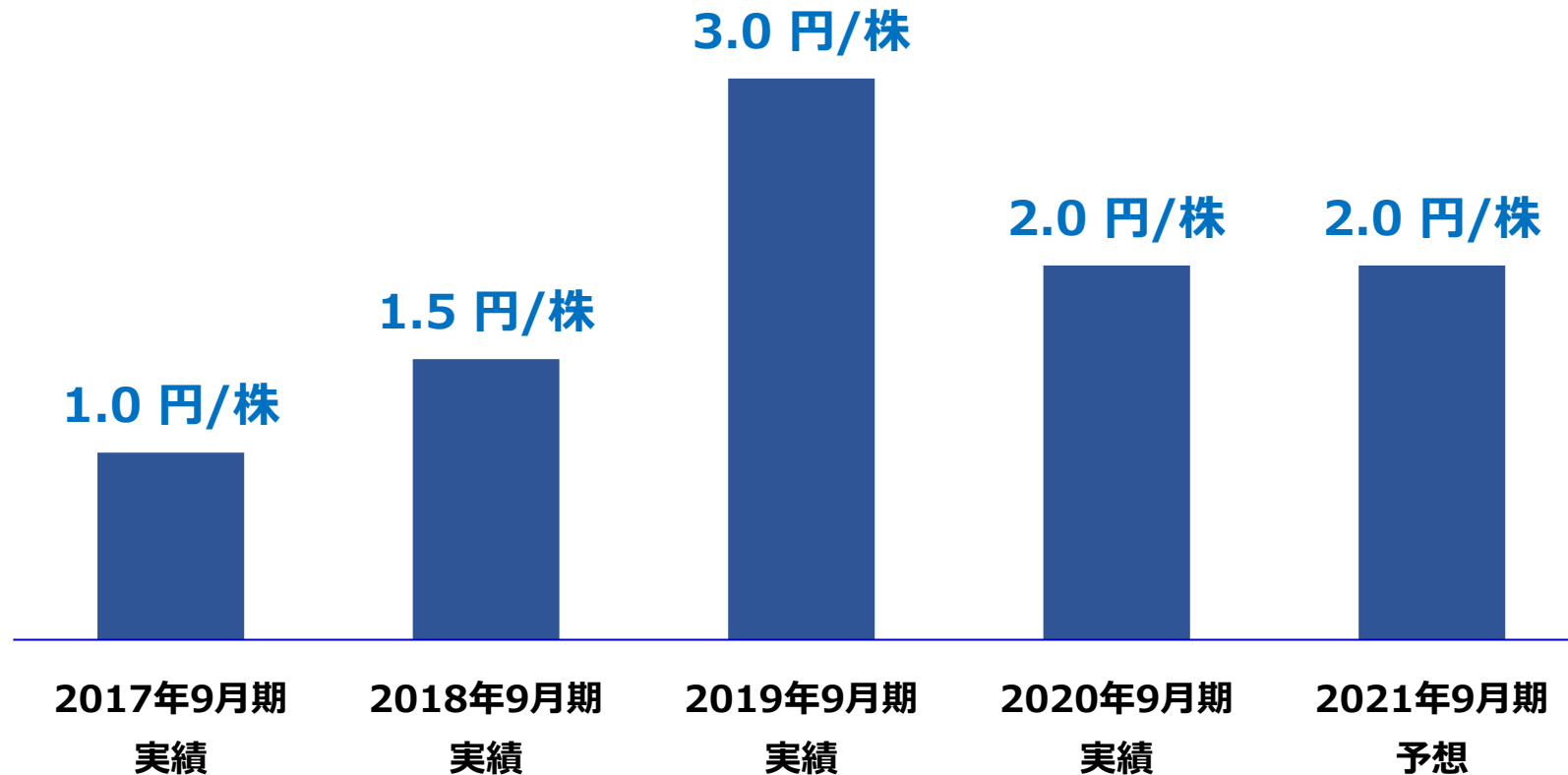
(参考数値)

(単位：百万円)

	2020年9月期 通期実績	2021年9月期 通期予想	前期比
売上高	8,739	8,800	+61
営業利益	△ 345	150	+495
経常利益	△ 244	160	+404
当期利益	327	60	△267

基本方針：配当性向30%を基準に業績に連動した配当実施

配当予想 1株2円を計画



事業セグメント別通期予想



(単位：百万円)	2020年9月期 実績	2021年9月期 予想	増減額
■セグメント売上高			
海外法人事業	1,707	2,500	+793
ITソリューション事業	4,124	4,350	+226
エネルギーソリューション事業	2,390	2,760	+370
BPR事業※	636	710	+74
調整額	△118	△120	-
合計	8,739	10,200	+1,461
■セグメント利益			
海外法人事業	△380	250	+630
ITソリューション事業	107	240	+133
エネルギーソリューション事業	△93	110	+203
BPR事業	118	120	+2
調整額	△97	△120	-
合計	△345	600	+945

※：内部取引含む

事業セグメント通期予想 - 海外法人事業



セグメント売上高予想	2,500百万円
セグメント利益予想	250百万円

■ 選択と集中による事業強化

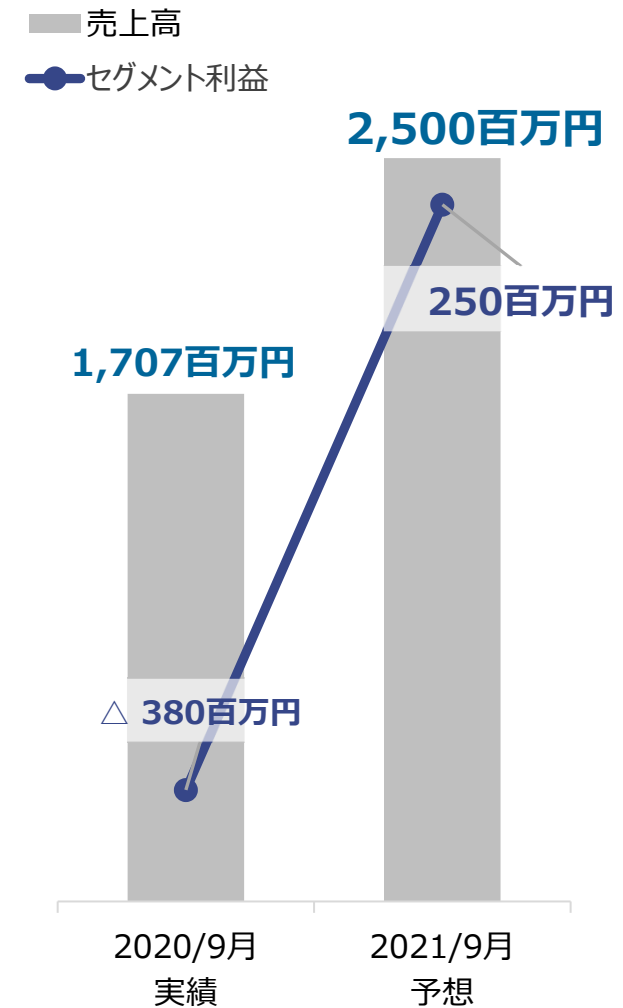
■ 日本人責任者再赴任

- ・ マレーシア、タイは12月に責任者赴任、ベトナムは3月に赴任予定であり、営業体制が正常化

■ レスパーの販売拡大

- ・ 直販、代理店、EC販売を通じたマルチチャネルを推進
- ・ 戦略的パートナーとの連携

■ 省エネ商材の再強化



マルチチャネルによる販売拡大

直販、代理店販売に加え、EC販売のテストマーケティングを実施

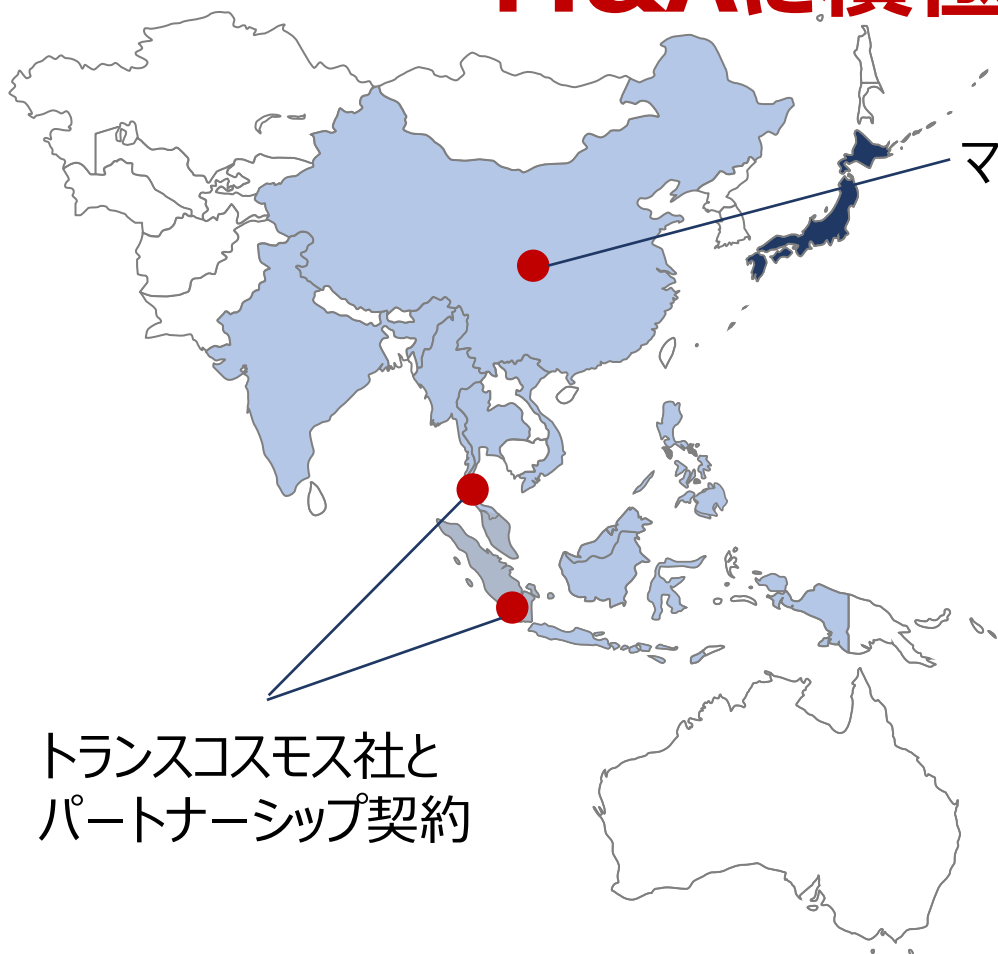
- 10月に中国最大のショッピングモール「T-mall 天猫」で初のEC販売開始
- 2月にマレーシア、インドネシアでプロモーション開始し、3月よりEC販売予定
- テストマーケティングの結果により、ASEANの他エリアに拡大予定



マレーシア、インドネシアではFacebook、YouTubeなどを活用し商品の競争優位性を訴求することで、現地法人企業や個人向け需要を開拓

現地有力企業とのアライアンスや M&Aに積極的に投資

■ 進出国



マイツグループ社と業務提携契約

トランスコスモス社と
パートナーシップ契約

海外販売体制の強化

- アライアンス促進
- レスパーに次ぐグローバル
戦略商品の開発

代理店開拓をスピーディーに
実施し、販売網を確立

事業セグメント通期予想 - ITソリューション事業



セグメント売上高予想	4,350百万円
セグメント利益予想	240百万円

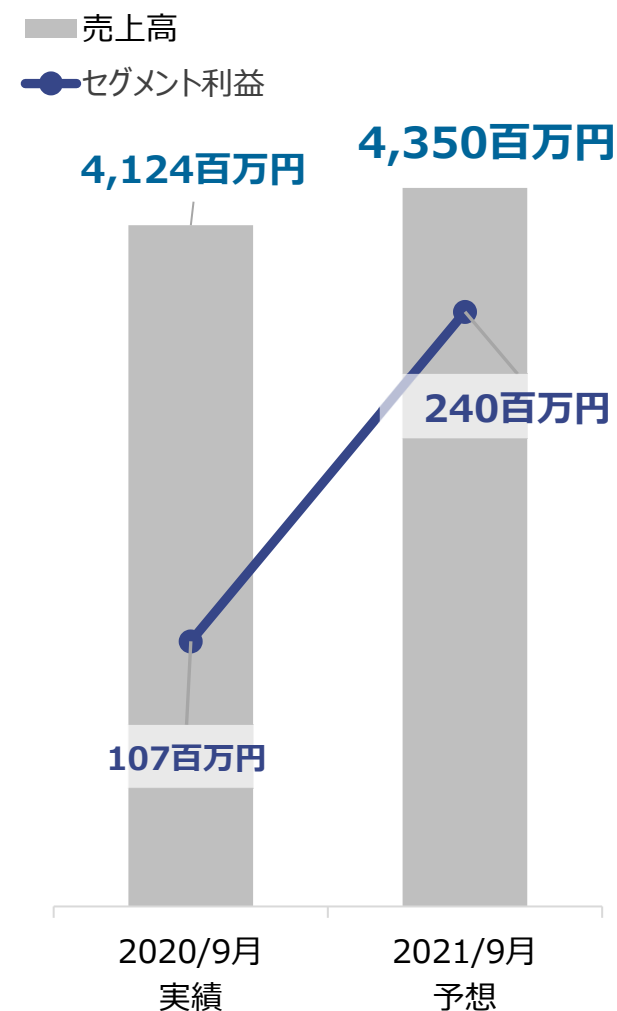
■レスパアの販売強化

- ・専売部門の設置と営業社員の大量増員

■テレワーク商材の開拓・拡販

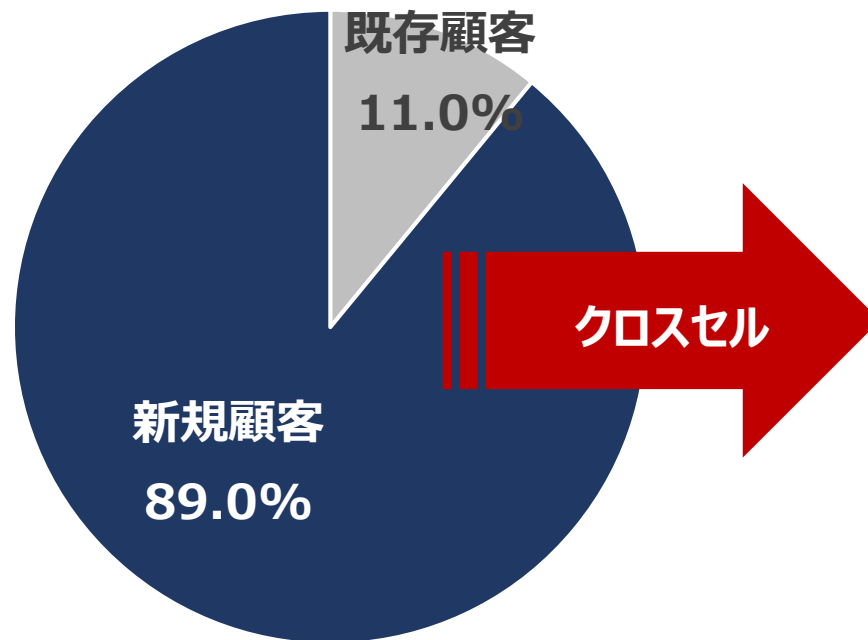
■リモート営業の推進

■クロスセルの実施



クロスセルによる販売拡大

レスパー導入顧客属性



レスパーの顧客の9割が新規

ビジネスホン



複合機(MFP)



ネットセキュリティ(UTM)



共有サーバー



光コラボ
レーションモデル

Ret's光
NTTフレッツ光サービス
コラボレーションモデル

LOOOC
(ルック)

パソコンの操作履歴の
ログ確認

Ret's アイ

独自に開発されたAI技術により20%以上のAI活用を実現しています

140... 5.8... 22... +20.0...

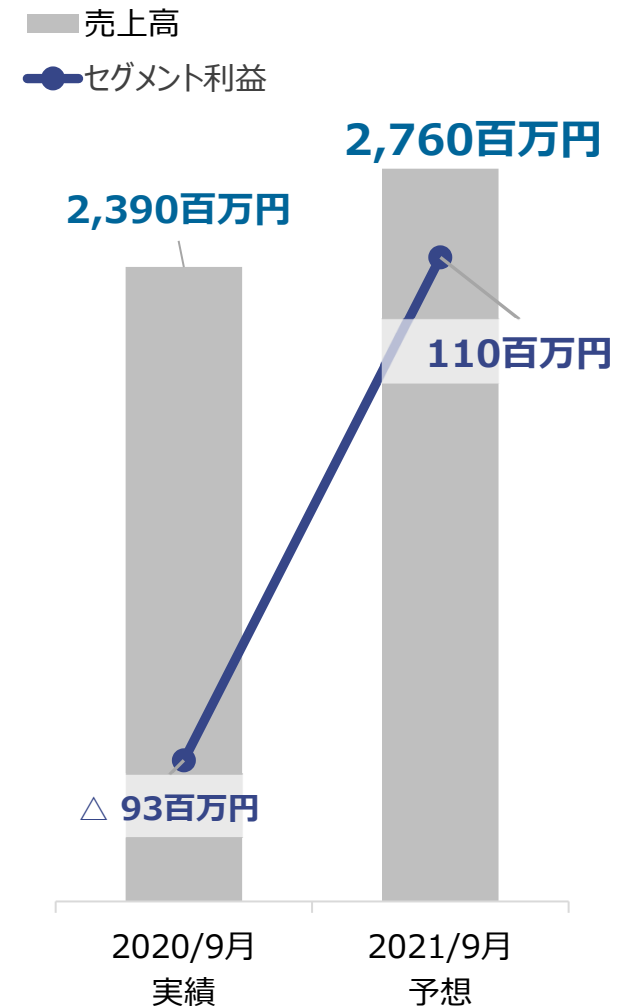
NTT 西日本グループの
開発による独自AI技術
パソコンの操作内容を
分析

新型コロナウイルスによって営業活動が抑制される中で、レスパー効果で新規顧客の開拓が順調

事業セグメント通期予想 - エネルギーソリューション事業

セグメント売上高予想	2,760百万円
セグメント利益予想	110百万円

- LED自社ブランド「RENTIA」の強化と収益性改善
- コロナ関連商材の拡販
- 蓄電池販売のアライアンス強化



自社ブランドLED照明：RENTIA



RECOMM LED TUBE LIGHT 直管形LEDランプ 電源内蔵/片側配線 NEW

超高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 Slightly 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試験基準に準拠しております。
CISPR 11 CISPR 15

Beam Angle 270°

照明角270°で広がる光

オフィス テナント

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く、安全性が高い
- 低紫外線により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

- 国内販売上位5社に入る当社グループの販売力により、安価な仕入が可能
- 高品質と低コストの両立を実現

事業セグメント通期予想 - BPR事業



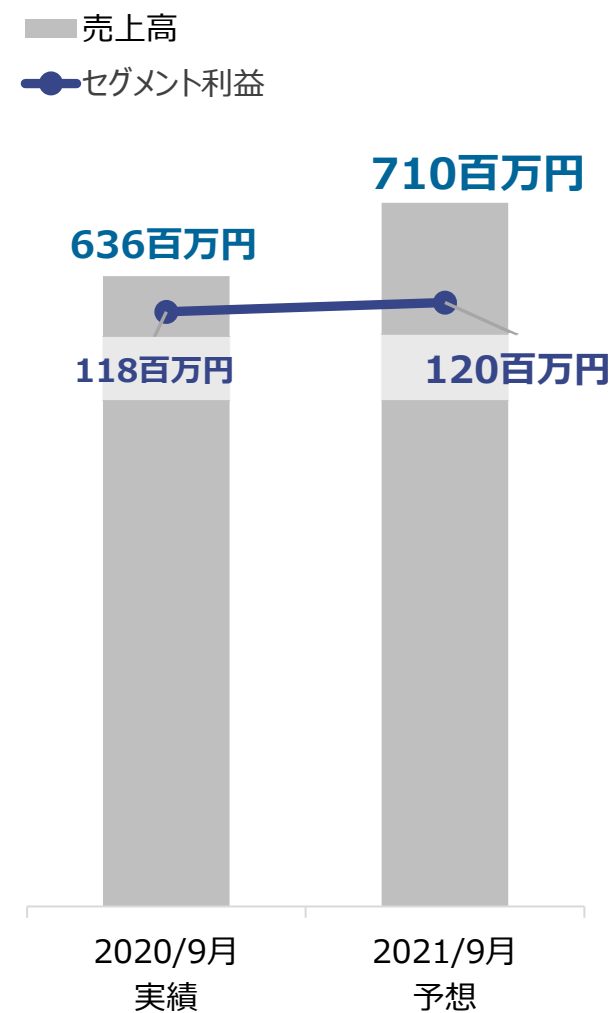
セグメント売上高予想	710百万円
セグメント利益予想	120百万円

■ 中小企業向けBPRパッケージ

販売強化

■ AI inside社との提携強化

■ 既存顧客からの積上げ強化



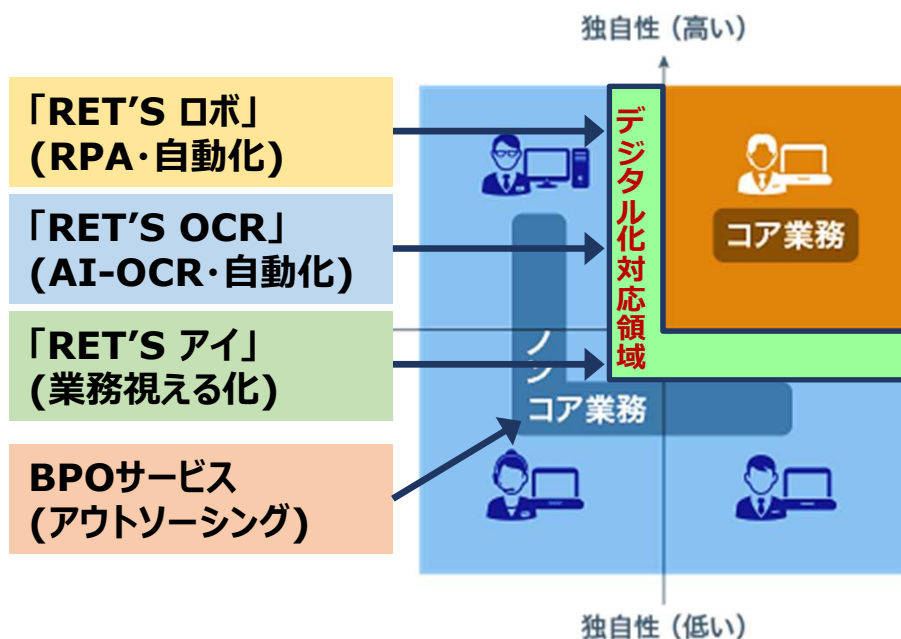
事業セグメント通期予想 - BPR事業



- 中小企業向けBPRパッケージ
RPAやAI-OCRの自動化を活用したBPRパッケージにより中小企業の業務効率化を推進

- BPO業務
海外BPOセンターの person 費のメリットを發揮して、企業のコスト削減に貢献

中小企業向けBPRパッケージ

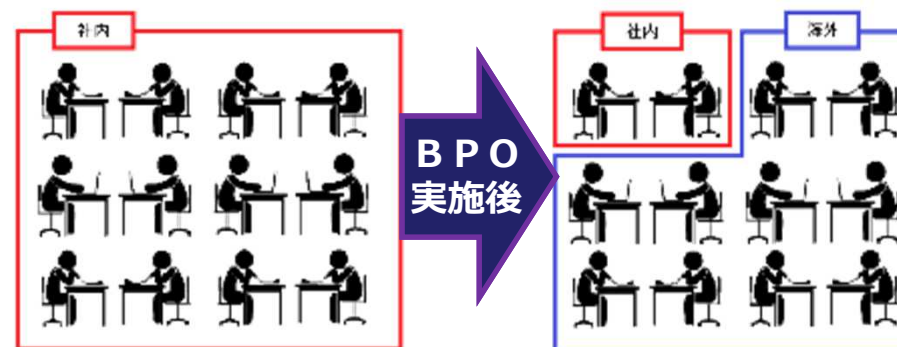


※RPA(Robotic Process Automation)とは、従来迄の人による実行と同水準で業務を自動化すること
 ※OCR(Optical Character Recognition/Reader)とは、活字、手書、画像の中の文字を識別し、光学的な文字認識をすること

BPO

対象業務 (一例)

- ・データ入力業務
- ・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



事業セグメント通期予想 - BPR事業



[当社BPR(BPO)事業の体制について]



通期取り組み - ①組織営業力強化



■ 営業社員の生産性向上

- 既存社員の生産性向上
- 階層に応じた営業教育の強化
- 新入社員の早期育成



■ 営業体制の改革

- リモート営業ノウハウの確立
- SFA※投資により顧客の共有化

■ グループ間の連携強化

- 他事業部顧客へのアップセル推進による売上拡大

テレワーク推進商材・環境関連商材・新サービスの販売を強化するために、組織営業力強化

※SFA (Sales Force Automation) とは、商談の進捗状況や顧客情報を管理する営業活動支援ツール

■グローバルに対応した経営管理体制の構築

- ・新基幹システムの導入
- ・債権・在庫管理機能の強化
- ・会計制度の統一

■持株会社を中心とした経営管理機能強化

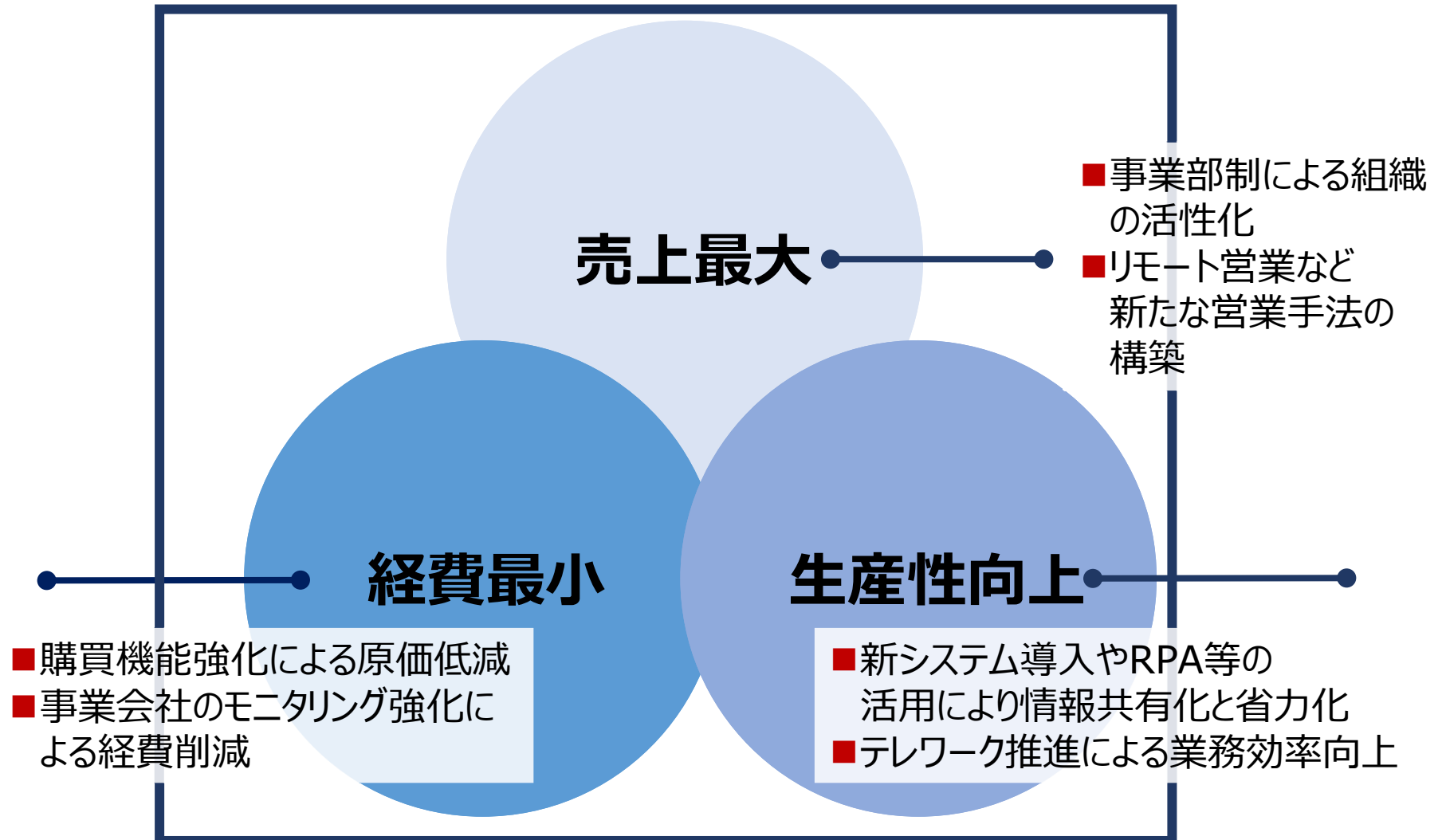
- ・内部統制の強化
- ・IT投資の拡大
- ・財務経理部門の充実
- ・集中購買管理

経営基盤の継続的強化を実施

通期取り組み - ③V字回復の取り組み



グループ全体の意識改革の徹底

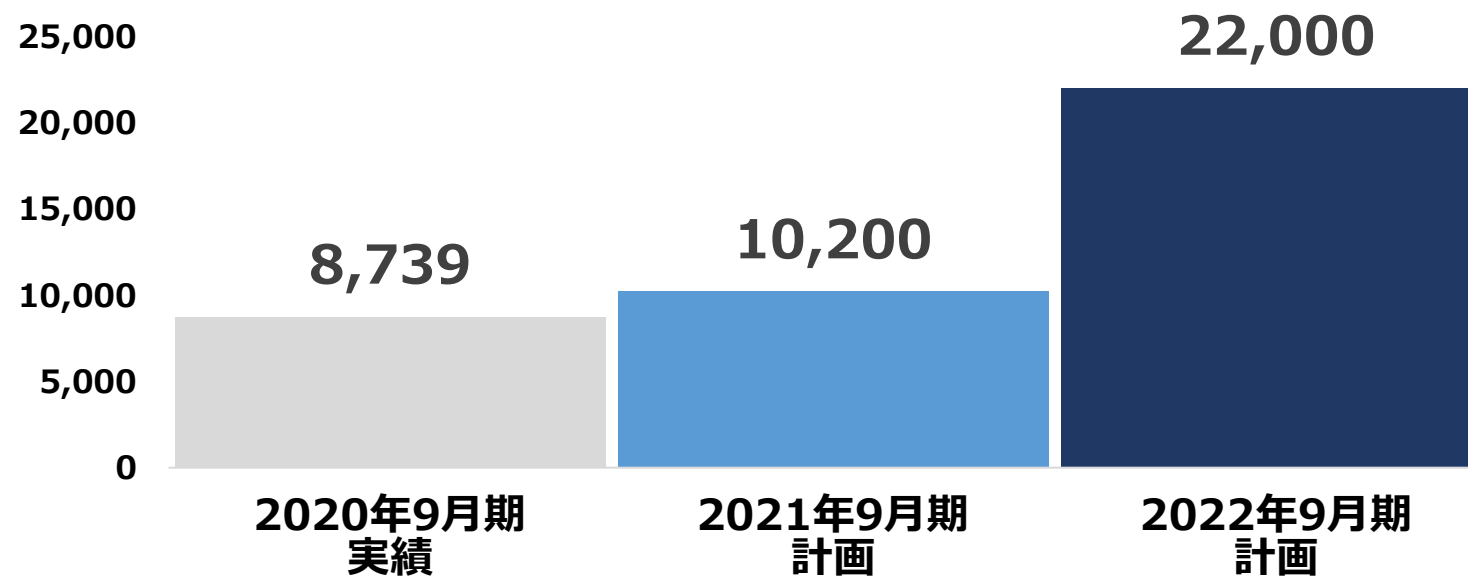




**BtoBソリューションプロバイダーとして
世界を代表する企業グループへ**

2022年9月期達成計画 売上高220億円、営業利益20億円

(単位：百万円)



中期経営計画2022年9月期の目標数字修正はなし

中期経営計画達成に向けた取り組みまとめ



2020年9月期～2022年9月期
中期経営計画 基本戦略

今期

来期

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

グローバル戦略商品第1弾によって
本格的にローカルマーケットに進出

再開

戦略的パートナーへの投資の再開

②国内事業は収益性向上

営業利益率を倍に
向上

拡大

BPR商材、テレワーク推進商材、ウイルス除菌商材
の販売により収益アップ

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

拡大

経営経理機能強化・組織営業力強化・
ローカル幹部育成

経営ビジョン

A & A 1 1 1 +

(Action & Achievement 「行動、そして達成」)

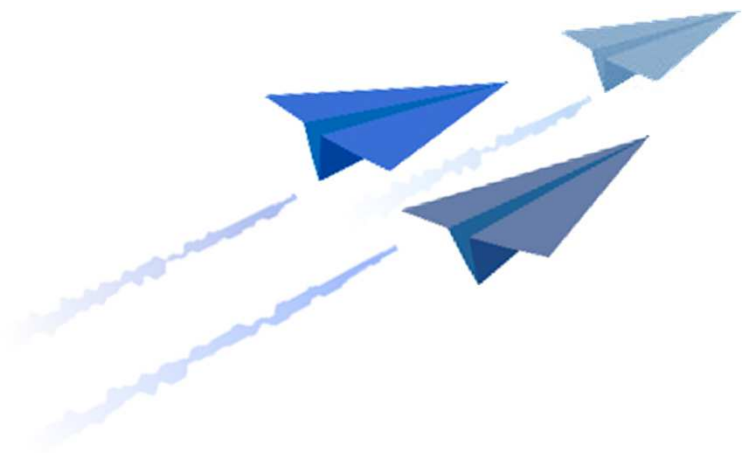
- 株主にとって投資リターン 「**No.1**」
- 顧客にとって「**オンリー1**」
- 業界で質量共に 「**No.1**」
- 従業員にとって最も魅力的な「**Best 1**」企業グループ

- 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予想です。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>



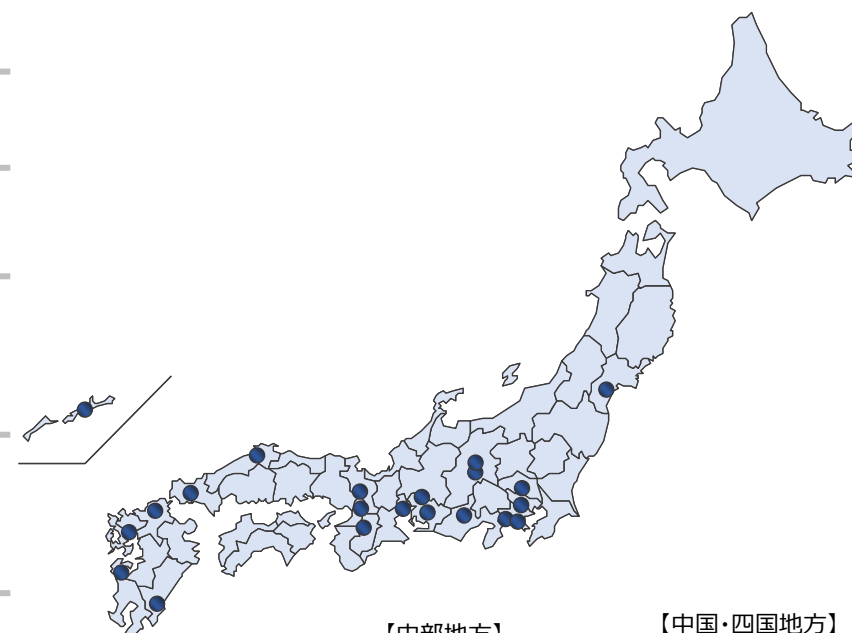
補足資料

補足資料：会社概要



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25番3号 あいおいニッセイ同和損保新宿ビル12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、 エネルギーソリューション事業、BPR事業
発行済株式数	82,606,255株(2020年12月31日時点)
資本金	2,446百万円 (2020年12月31日時点)
従業員数	連結482名 (2020年12月31日時点)

国内拠点一覧



【東北地方】
仙台支店 (産)

【関東地方】
東京第一支店
東京第二支店
北関東支店
豊島支店
千代田支店
八王子支店
横浜支店 (産)
埼玉支店 (産)

【中部地方】
長野支店
長野南支店
静岡東支店
名古屋第一支店
名古屋第二支店
名古屋東営業所
岐阜支店
名古屋支店 (産)

【近畿地方】
大阪支店
大阪支店 (産)
産電テクノ (産・奈良)

【中国・四国地方】
松江支店
周南支店

【九州地方】
北九州支店
久留米支店
都城営業所
八代営業所

【沖縄地方】
沖縄支店
那覇支店

※ (産) は産電支店

補足資料：事業別事業会社



海外法人事業

海外進出日系企業へのエネルギーコスト削減とウイルス除菌装置の提供

LED照明・業務用エアコン、ウイルス除菌商材等の販売

ITソリューション事業

国内企業向けに働き方改革とコスト削減ソリューション、ウイルス除菌装置の提供

ビジネスホン、複合機、UTMなどの情報通信機器及びテレワーク商材の販売

エネルギーソリューション事業

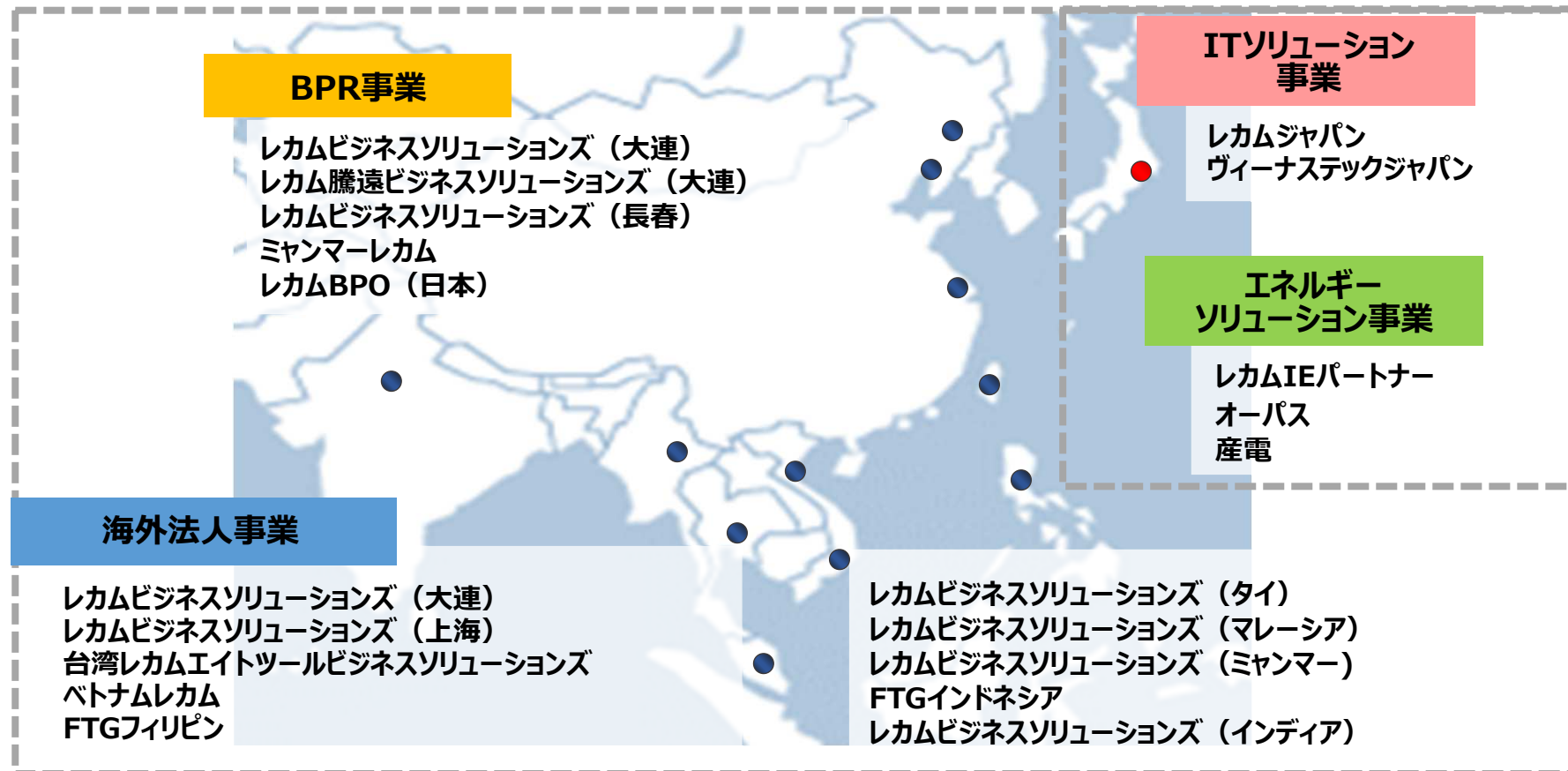
国内企業向けに、エネルギーコスト削減、コロナ感染予防ソリューションの提供

LED照明・業務用エアコン・太陽光発電システム、コロナ感染予防関連商材の販売

BPR事業

業務改善やコスト削減のコンサルティングソリューションの提供

バックオフィス業務代行・入力業務代行などのBPO、業務改善のBPRのコンサルティング



資料： ReSPR(レスパー)の商品説明



「レスパー」は世界28か国で720万台以上の販売実績を持つウイルス除菌装置
昨年、海外8か国独占販売権を取得

「ReSPR」の競争優位性

1 技術力

異種光触媒は、空気中の水分から過酸化水素の微量イオン等を発生させ、空気中に浮遊するウイルス・細菌等を分解、ウイルス除去・除菌・消臭効果を得られる技術

異種光触媒はNASAが開発したNCCテクノロジーで、国際宇宙ステーションにも採用

2 科学的根拠

新型コロナウイルス、インフルエンザなどのウイルス、ノロウイルスなどの菌、脱臭の検証実験により削減効果を証明

3 コストパフォーマンスの圧倒的優位性

1㎡当たりの販売価格が業界最安値

4 有名欧米企業の導入事例多数

マクドナルド、コカ・コーラ、ヒルトン、シティバンク、リーボック等、世界的な大手企業が多数導入



従来型空気清浄機は菌やカビの温床になりやすいフィルター使用

レスパーは異種光触媒技術により、人が直接触れるドアノブや オフィス機器などに付着したウイルスまで除去・除菌・消臭することが可能

補足資料：2020年までの推移

