



# 中期経営計画

(2022年9月期～2024年9月期)

2021年11月18日

レカム株式会社

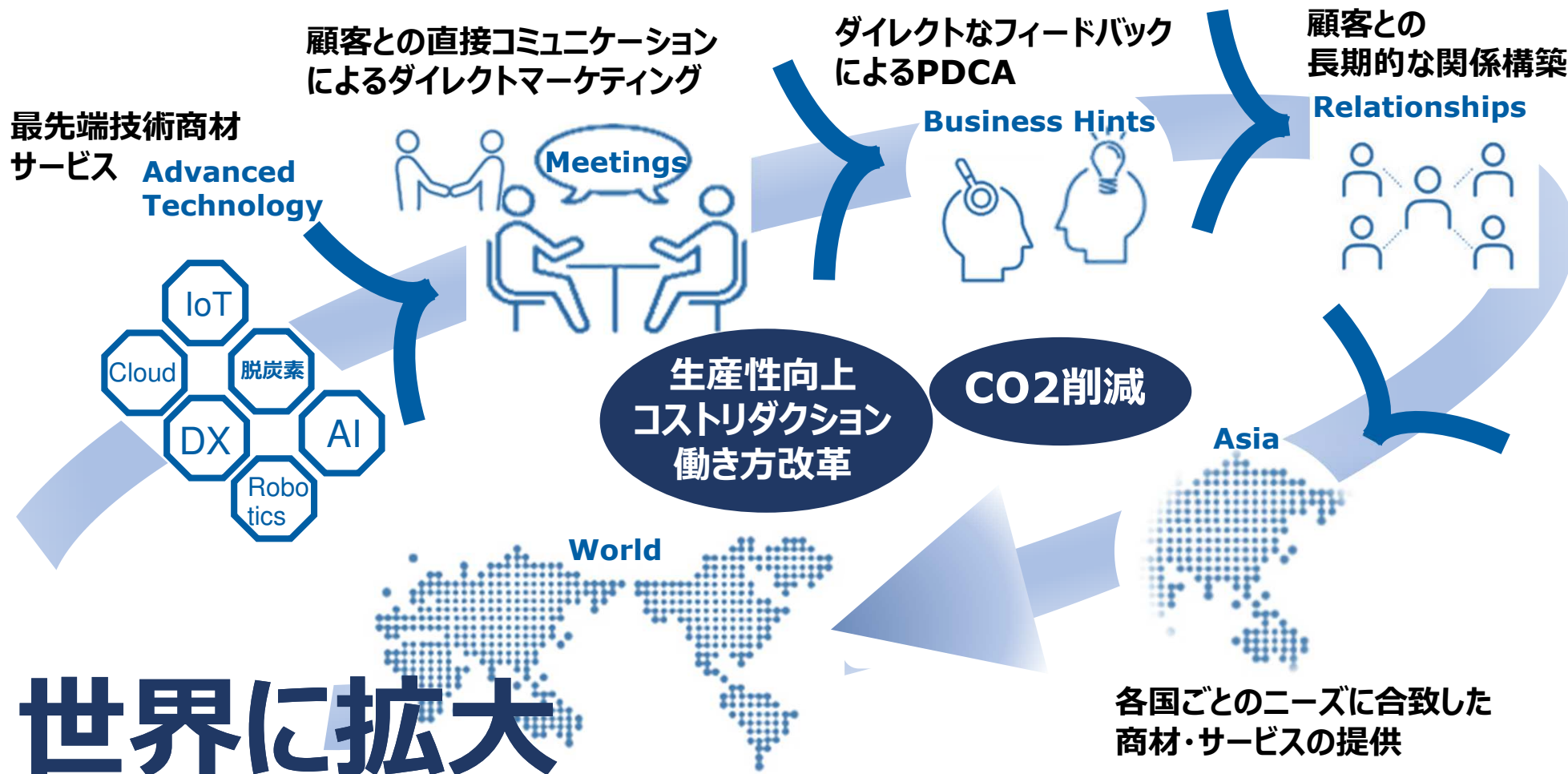
JASDAQ (3323)

(2021年11月19日改訂)

## 基本戦略

## グローバル専門商社構想の加速化

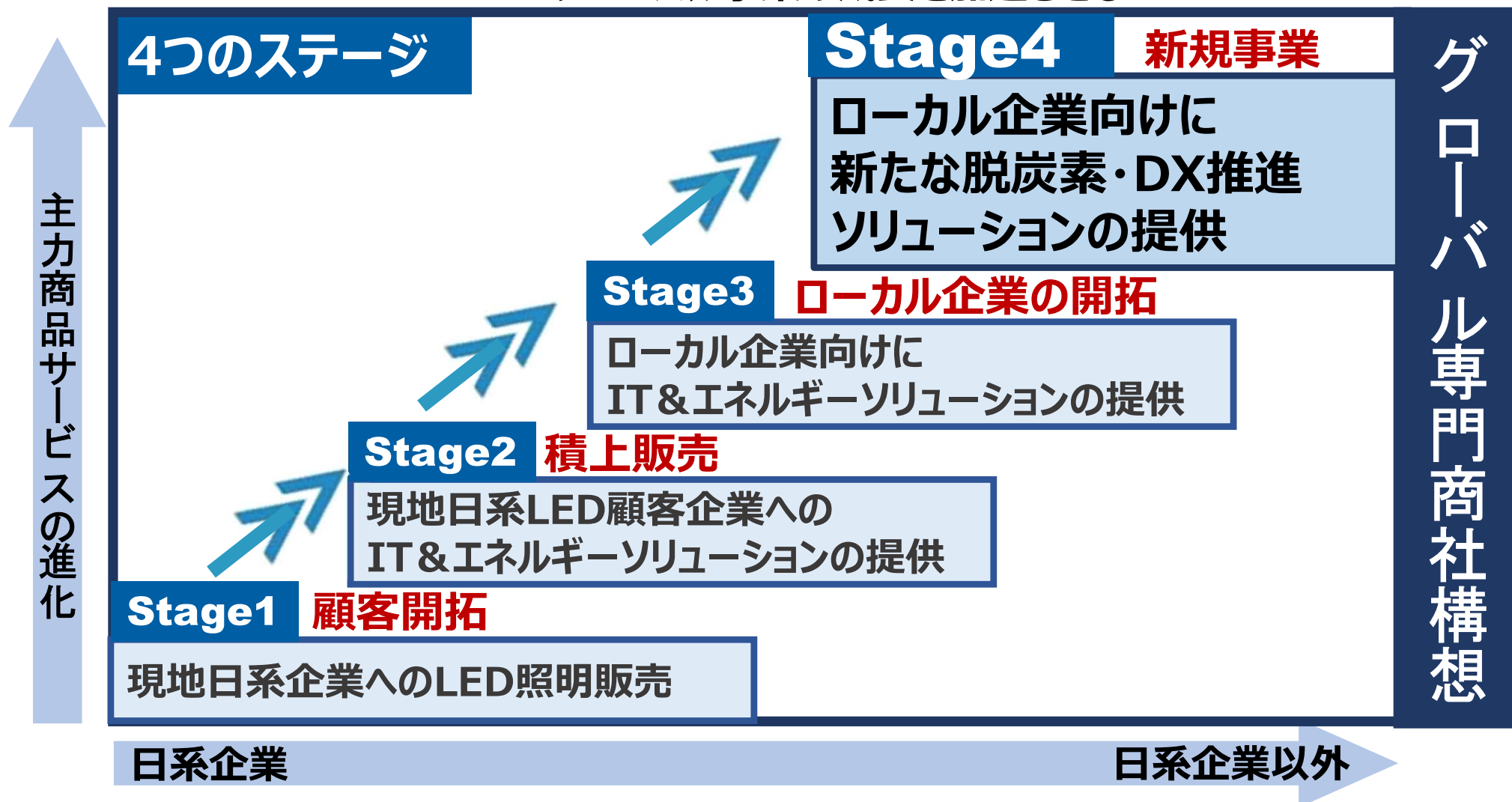
Acceleration of Global Specialized Solution Company



# グローバル専門商社構想の加速化



グローバル専門商社構想 : 時代に合った最先端の商材やサービスを、  
*Global Specialized Solution Company* 当社の強みのダイレクトマーケティング力で、  
全世界のお客様にソリューション提案し、  
グローバル事業の成長を加速させる！



売上高  
**CAGR**※

海外ソリューション事業の  
営業利益シェア

時価総額

**30%**以上

**50%**以上

**300**億円

**2024年**

**東証プライム移行基準達成**

**大連レカム** (新三板上場企業) **北京証取昇格基準達成**

※CAGRは年平均成長率のこと

単位：百万円  
売上高

## 2022年～2024年の中期経営計画

営業利益

15,000

10,000

5,000

0

売上高CAGR※31.3%

1,500

1,000

500

0

2021/9

2022/9

2023/9

2024/9

実績

計画

計画

計画

単位：百万円

■ 売上高

6,628

9,600

12,000

15,000

● 営業利益

200

480

1,000

1,500

**2024年9月期計画 売上高 150億円**  
**営業利益 15億円**

※CAGRは年平均成長率のこと

# 年度別計画 - セグメント売上高



## セグメント別売上計画

単位：百万円

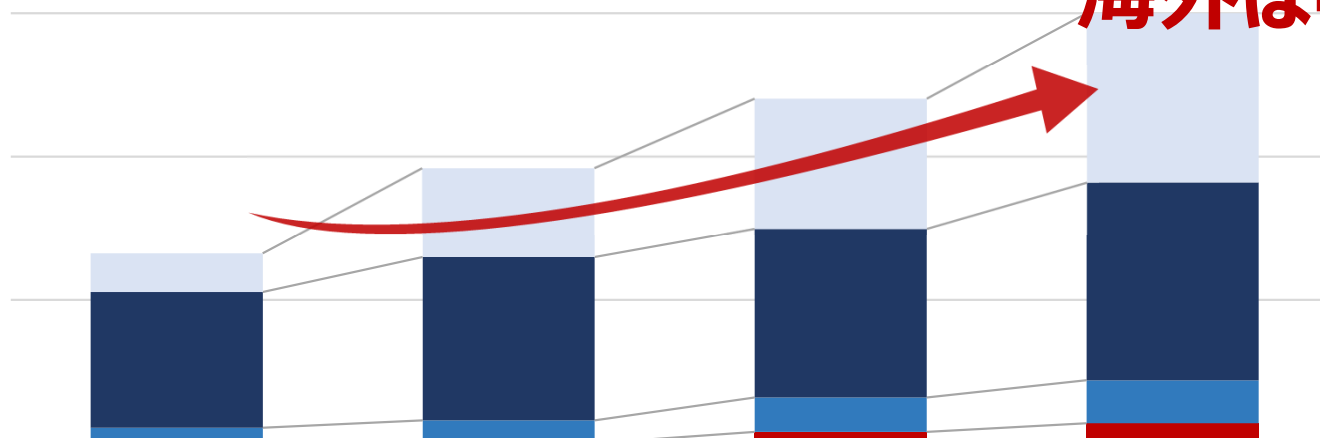
15,000

10,000

5,000

0

海外は4倍



2021/9

2022/9

2023/9

2024/9

実績

計画

計画

計画

単位：百万円

■ 海外ソリューション	1,350	3,100	4,500	5,900
■ 国内ソリューション	4,731	5,700	5,900	6,900
■ BPR	546	800	1,200	1,500
■ その他	0	0	400	700
合計	6,628	9,600	12,000	15,000

# 年度別計画 - セグメント利益



## セグメント別営業利益計画

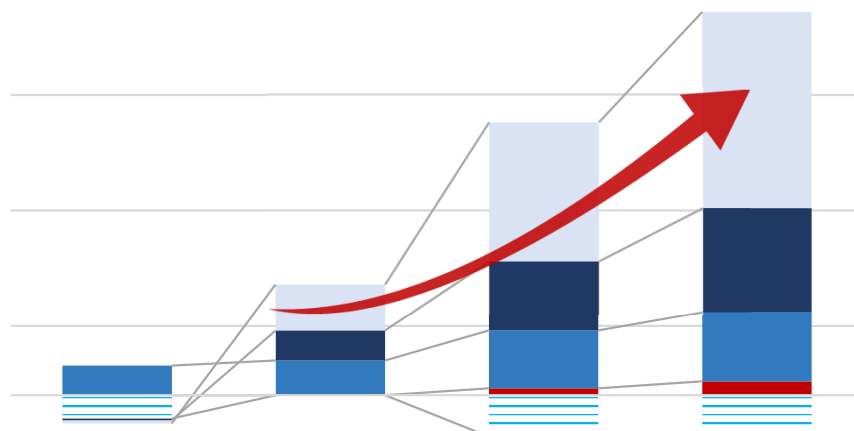
単位：百万円  
1,800

1,300

800

300

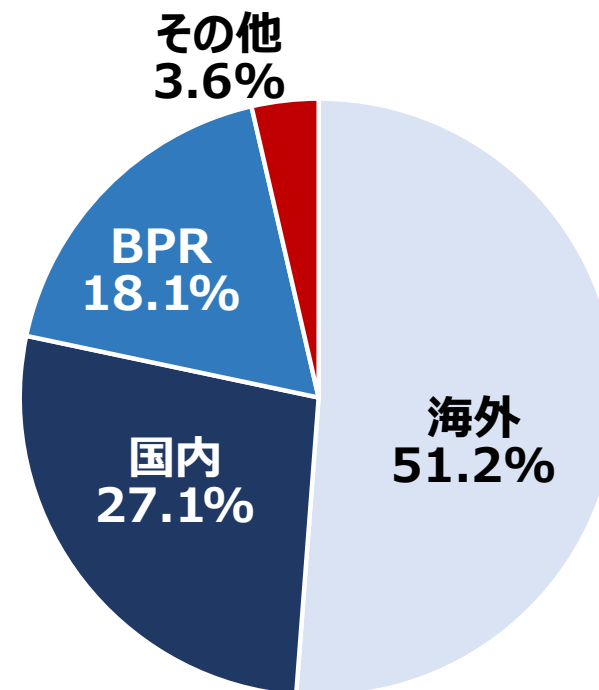
△200



	2021/9 実績 (日本基準)	2022/9 計画	2023/9 計画	2024/9 計画
海外ソリューション事業	△13	200	600	850
国内ソリューション事業	△8	130	300	450
BPR事業	128	150	250	300
その他	0	0	30	60
調整額	△101	0	△180	△160
合計	5	480	1,000	1,500

## セグメント別営業利益計画シェア

2024年9月期計画

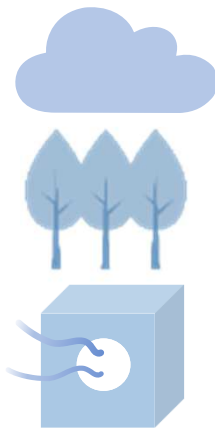


**海外ソリューション事業  
営業利益シェア  
50%以上**

成長戦略  
キーワード



① 海外ソリューション事業  
の拡大



② DX、脱炭素、感染症  
対策商材の推進



③ ストック収益拡大



## ① 海外ソリューション事業の拡大

### 1. グローバル戦略商品の開発

国内販売と海外8カ国の独占販売権を取得した「ReSPR（レスパー）」の立ち上げモデルを活用

グローバル戦略商品の先行事例

ReSPRで検証できたこと

海外独占権販売

1



2

世界同時発売

チャネルの拡大

3

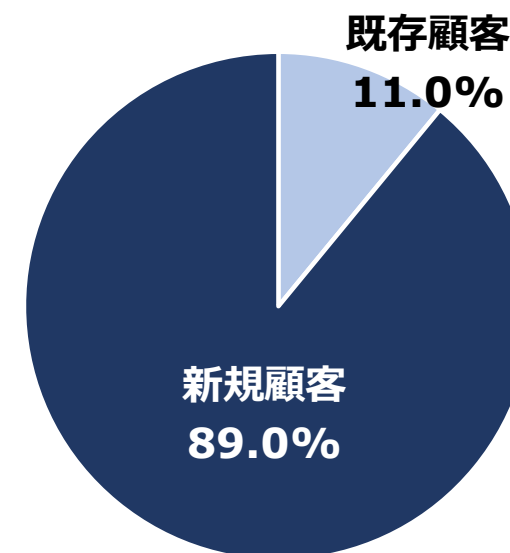
戦略的パートナーシップの拡大

4

5

新規顧客の拡大

ReSPR導入顧客属性



## 第2、3のグローバル戦略商品の開発

## ① 海外ソリューション事業の拡大

### 2. 現Stageの深耕とNext Stageへの取り組み



## ① 海外ソリューション事業の拡大

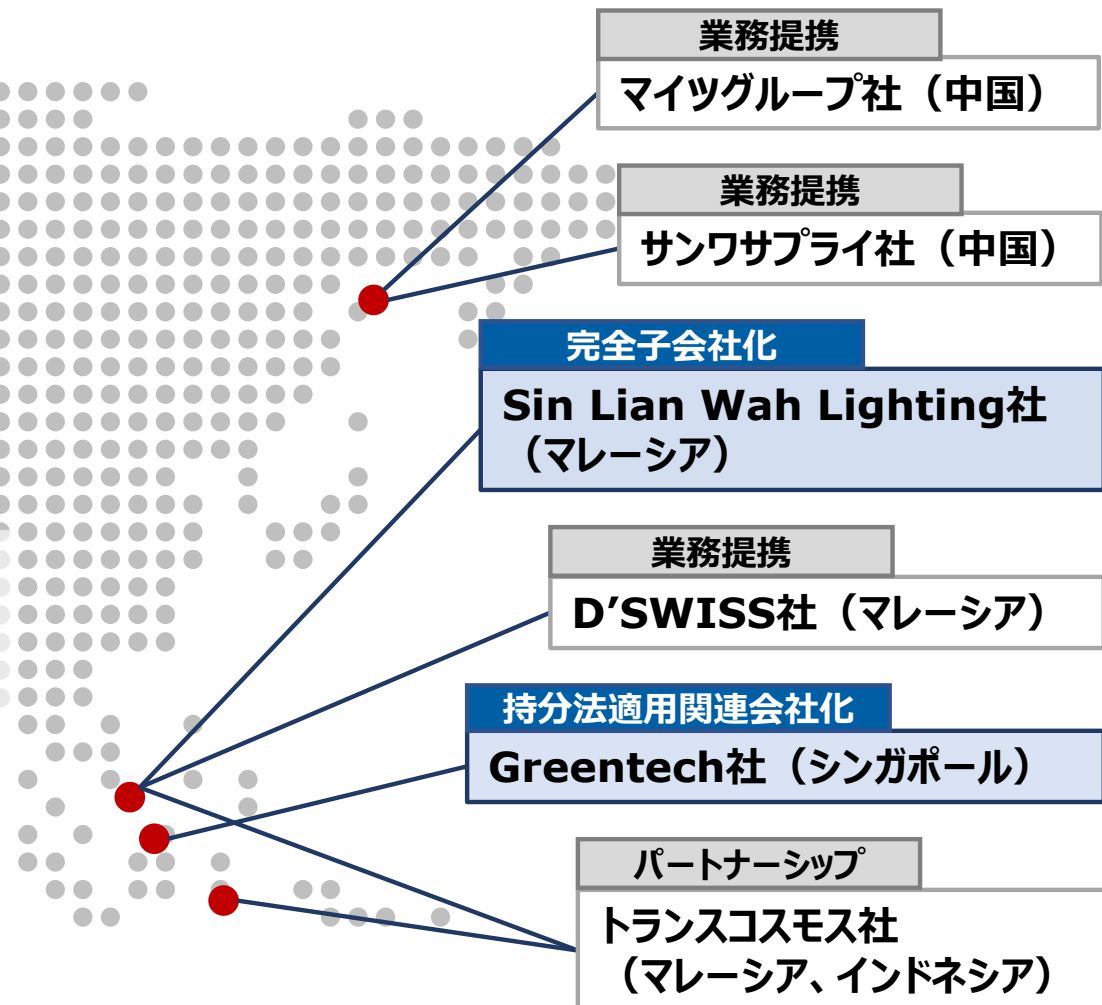
### 3. 戦略的パートナーシップの拡大

戦略的パートナーによる国と地域の拡大

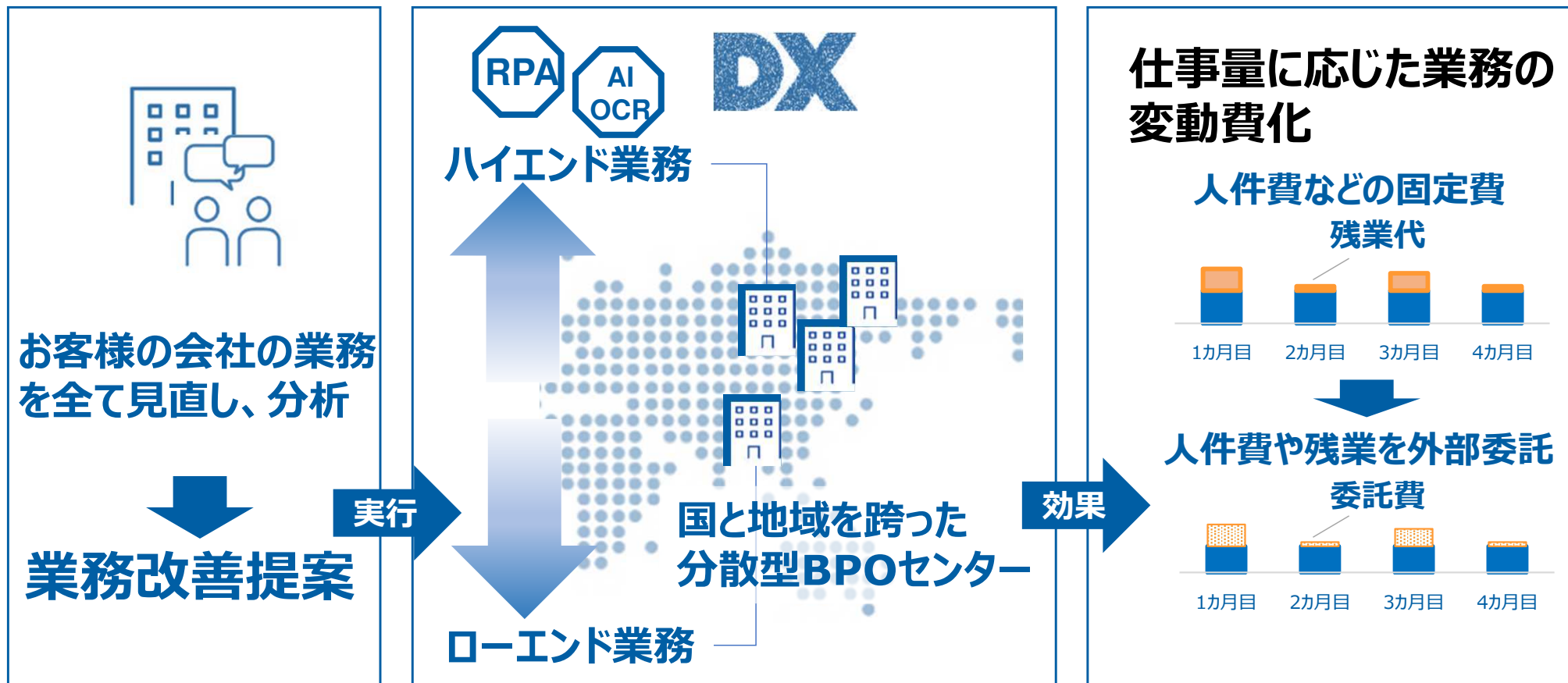
自力成長

+

現地有力企業との  
アライアンスやM&A

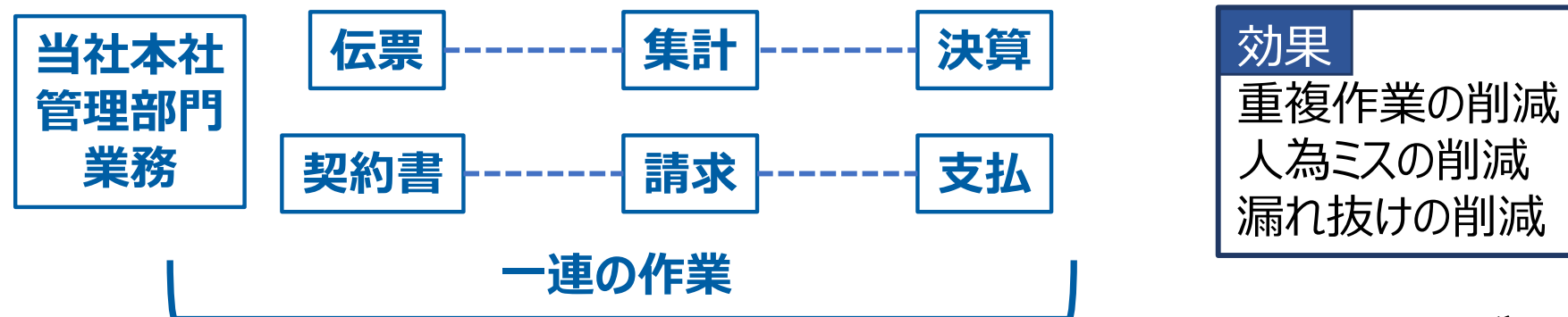


## 1. BPR分析を活用したDX推進支援

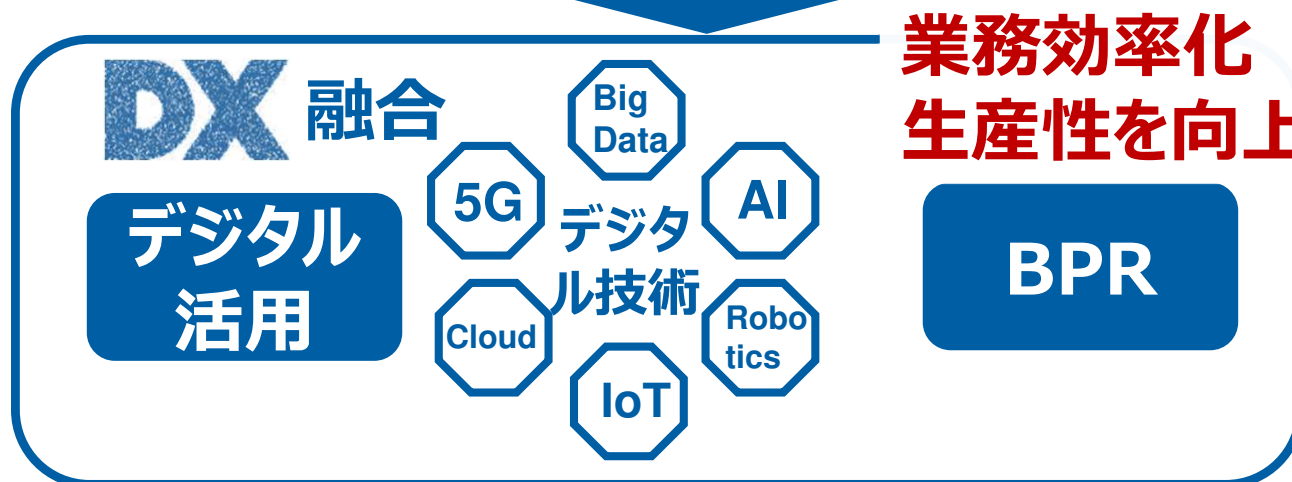


上流工程から下流工程の業務を一括受託できる体制を構築

## 2. DXによりBPR事業の業務高度化促進



**効果**  
重複作業の削減  
人為ミスの削減  
漏れ抜けの削減



モニタリングを行い  
改良・改善

DX先進事例を創出

生産性を向上させ、収益率を拡大

## 3. 中国におけるBPR事業の開拓

超デジタル経済大国・中国

2020年  
671兆円

出典：中国インターネット発展報告2021

中国デジタル  
経済規模

2025年予測  
1,300兆円以上

出典：中国（深セン）総合開発研究院  
「中国デジタル化への道」

2030年予測

1,700兆円以上

出典：中国（深セン）総合開発研究院  
「中国デジタル化への道」

日本国内DX市場 投資規模  
2030年予測

3兆円以上

7,912億円

3兆425億円

2019年 2030年予測

出典：富士キメラ総研

- 自社ブランドLED照明「RENTIA」の高性能な省力化商品投入
- 脱炭素推進商材のラインナップを拡充

## LED照明販売でのCO2の累積削減量推計



蛍光灯からLED照明に変更することで、100本当たり年間5t（当社試算）のCO2削減が可能

2021年までに累計で  
**約25万t**のCO2削減に貢献

スギの木約2万本のCO2吸収量に匹敵



算出参考：環境省「電気事業者別排出係数令和3年度実績」  
林野庁

顧客の電気代削減により脱炭素に貢献

### ■ウイルス除菌装置「ReSPR（レスパー）」の置き型からダクトタイプなどラインナップを揃え、売上を拡大

<従来>

置き型タイプ

One



Flex



<今後>

空調などのダクト等に取り付ける  
HVAC



車載型の  
ECOBUS



新規顧客獲得の開拓商材として販売強化



# 成長戦略 - キーワード②DX、脱炭素、感染症 対策商材の売上計画

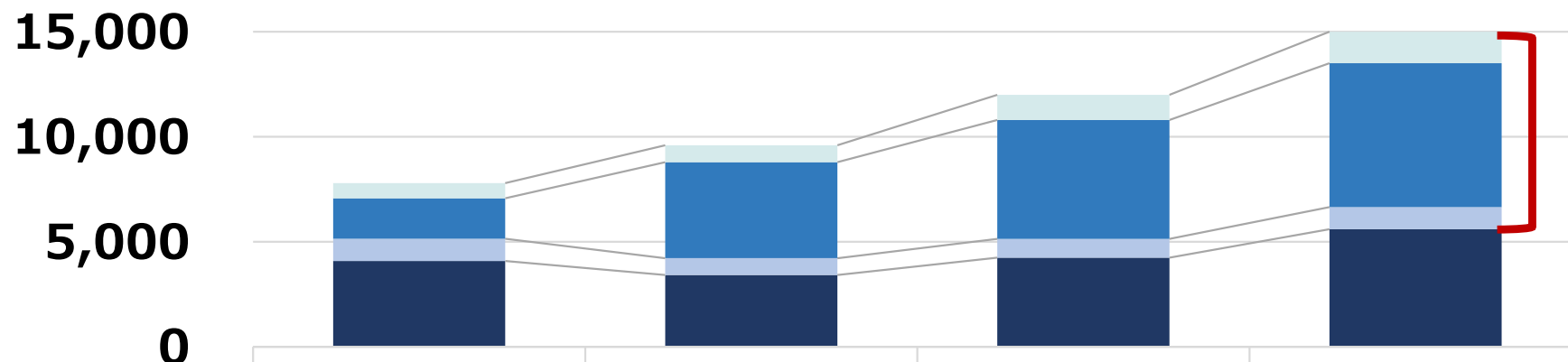


商品別別売上計画

DX、脱炭素、感染症対策商材計

**約100億円**

単位：百万円



単位：百万円

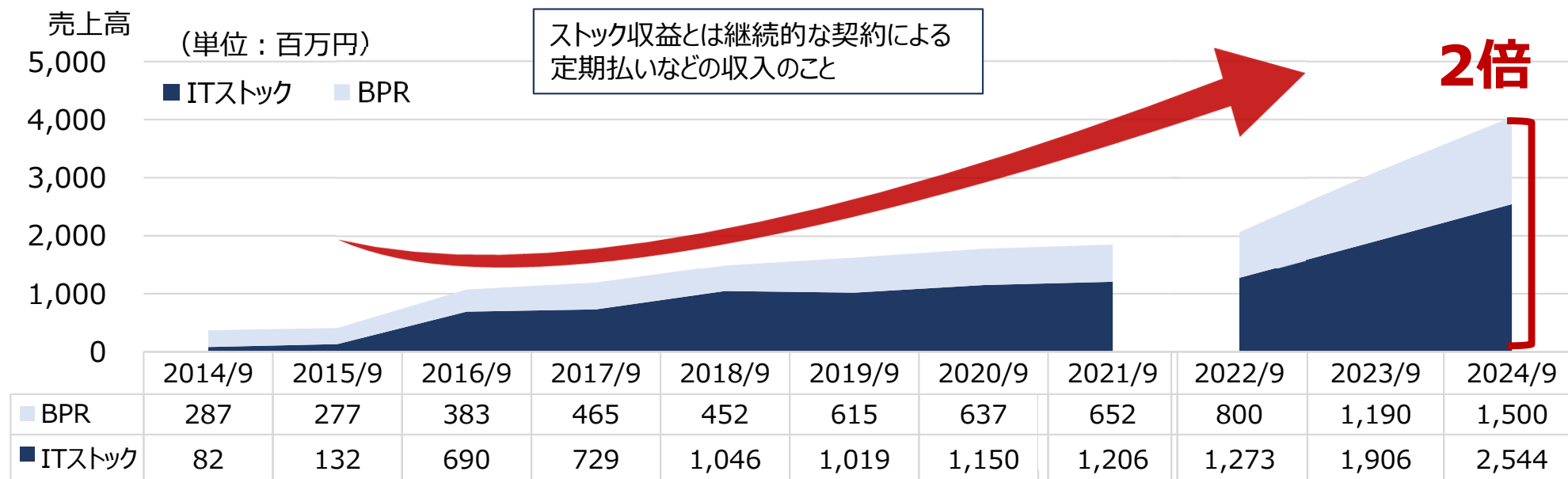
	2021/9	2022/9	2023/9	2024/9
	実績 (日本基準)	計画	計画	計画
DX	727	810	1,200	1,500
脱炭素	1,924	4,570	5,660	6,850
感染対策	1,057	800	900	1,050
その他	4,088	3,420	4,240	5,600
合計	7,796	9,600	12,000	15,000

## ■ ストック事業推進部署の設置により新しい保守サービスやサブスクモデルの創出

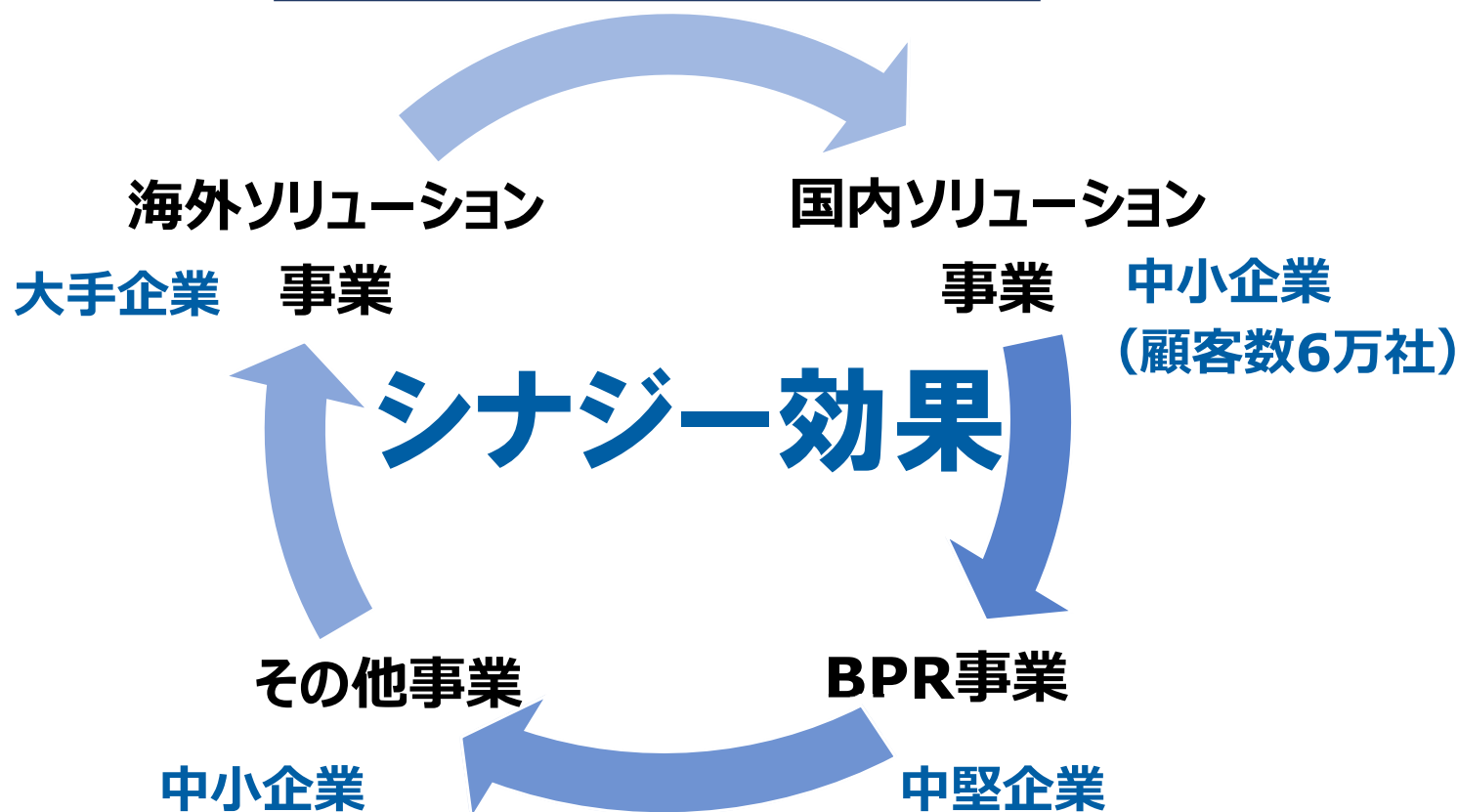
- セキュリティサービスのサブスク化
- レンタル販売
- 保守サービス

### 2014年～2021年のストック収益

### 2022年～2024年 ストック収益予想



## 各事業の顧客タイプ



## 一顧客当たりの売上最大化

## 1. ダイレクトマーケティング



- **新規開拓力**：ITソリューション事業で培った新規開拓力
- **企画提案力**：顧客ニーズに対応した商品・サービスの提案力
- **ワンストップサービス**：トータルソリューションでフルサポート

## 2. ソリューション開発力



- 競争優位性のある商品・サービスの開発
  - 業界初の営業のフランチャイズ⇒低資本で営業開始が可能
  - 業界初のデジタル複合機定額保守サービス⇒業界慣習のカウンタービジネスを破壊
  - レスパーの海外同時発売⇒有効面積数の業界最安値商材を直販

## 3. M&A、アライアンス



- 2005年からM&Aを開始し、14件の実績
- アジア進出国での実績を評価され、今年度にローカル企業2社のM&Aを実行
  - ・ マレーシア現地企業Sin Lian Wah Lighting社を完全子会社化
  - ・ シンガポール現地企業Greentech International社を関連会社化



## 1. グローバル人材の育成

「国籍・性別・年齢に拘らず、多種多様なポテンシャル人材を活用」

- 新人事評価制度により世界共通の人事評価とその国にあった評価のハイブリッド型グローバル人事評価
- 社員一人当たり年間**100時間**の教育研修
- 若手社員の海外出向促進
- 日本・海外の成功事例の情報共有

**グローバル専門商社構想実現のための人材強化**

## 2. 経営の効率化、経費削減

ITその他投資 約4.5億円

### システム投資

- ・グループ共通ERP導入
- ・グループ共通SFA導入

### テレワーク推進

- ・タスク管理システム
- ・セキュリティ強化
- ・インフラ整備等

・契約書類の  
電子化システム推進

・社員教育

経費削減 約1億円

### 業務改善

- ・管理業務のBPR事業への移管によりRPAでの自動化
- ・ERPシステム導入による業務削減
- ・契約書類の電子化推進

### 固定費削減

- ・倉庫の自社管理
- ・サテライトオフィスの活用
- ・事務所移転



## 1. E：環境

環境

Environment

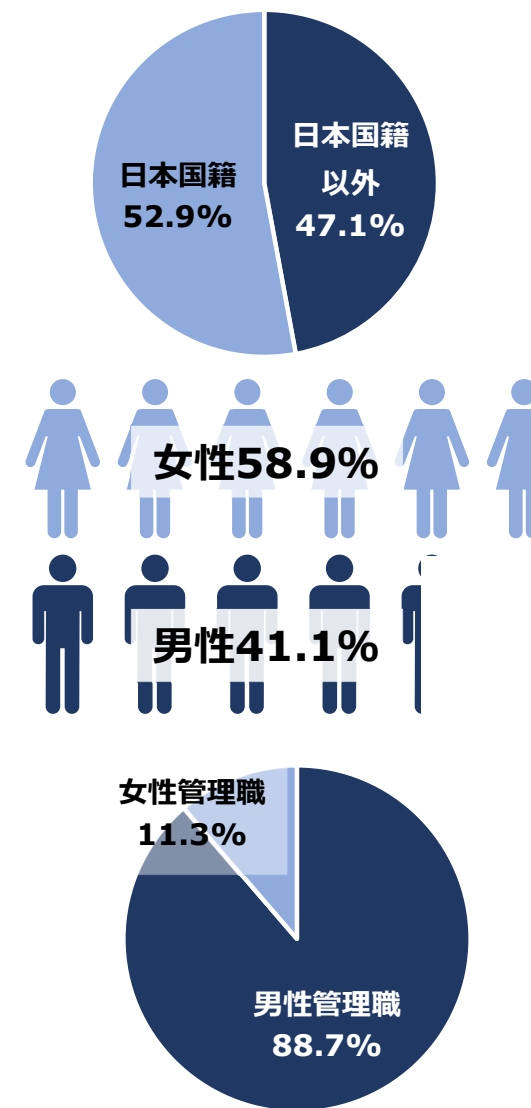
- エネルギーソリューション商材の販売による脱炭素社会への貢献
- レスパー、サーモカメラなど、オフィスの感染症対策商材の販売により、従業員の感染予防対策への貢献

## 2. S : 社会

社会  
Society

- 進出国に対する雇用 & 利益拡大により各国の経済発展に貢献
- 多種多様な人材を採用や育成をし、ダイバーシティを推進
- 内閣府「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」(2021年10月31日時点271名参加)の活動を通じて、女性管理職の登用及びジェンダーフリー企業の実現

<当社グループによる比率>



(2021年9月30日時点)

## 3. G : ガバナンス

### ガバナンス Governance

- 経営の執行に対する監視機能強化の目的のため、独自の取締役選任基準制定（半数の社外取締役、取締役任期は1年）
- 内部監査として経営も監視する業務監査が、業務改善、経営の効率化の機能にも役立っている
- 世界共通の人事評価とその国にあった評価のハイブリッド型グローバル人事評価による報酬の適正化
- 内部通報制度の充実

## 4. DXを推進することでESG経営がさらに向上



**環境：非効率資源の是正により脱炭素化**

**社会：労働生産性の向上  
人財開発**

**ガバナンス：情報偏在の解消  
評価・報酬の適正化**

## 資本施策



## 株主還元策

### 方針

- 持続的成長により、成長投資を支えるキャッシュフローを創出
- 大型投資に備えた資金調達手段の多様化
- 財務安定性と資金調達コストを考慮した最適ファイナンスの実行

### 方針

- 成長投資（事業投資、M & A 投資）と株主還元の最適コントロール
- 自己株取得も含めた株主還元を実施

## 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

A large, stylized world map composed of blue dots of varying density, centered behind the main text.

**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**

- 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](mailto:ir@recomm.co.jp) URL : <http://www.recomm.co.jp>