



レカム株式会社

2019年9月期第2四半期決算説明会

2019年5月20日

イベント概要

[企業名]	レカム株式会社		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2019年9月期 第2四半期決算説明会		
[決算期]	2019年度 第2四半期		
[日程]	2019年5月20日		
[ページ数]	47		
[時間]	15:30 – 16:32 (合計：62分、登壇：42分、質疑応答：20分)		
[開催場所]	103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 2-6-1 日経茅場町別館 B1 (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	238 m ²		
[出席人数]	50名		
[登壇者]	2名		
	代表取締役社長 兼 グループ CEO	伊藤 秀博	(以下、伊藤)
	取締役執行役員 CFO 兼 経営管理本部長	砥綿 正博	(以下、砥綿)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

登壇

司会：お待たせいたしました。それではただいまより、レカム株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。まず初めに、会社ご出席のお二名様、ご紹介申し上げます。代表取締役社長兼グループ CEO 伊藤秀博様でございます。

伊藤：伊藤です。本日はよろしくお願いいたします。

司会：取締役執行役員 CFO 兼経営管理本部長、砥綿正博様でございます。

砥綿：よろしくお願いいたします。

司会：本日はお二名様からご説明いただきまして、その後で皆様方のご質問、お受けすることになりますので、ご協力よろしくお願いいたします。それでは砥綿取締役様、ご説明お願いいたします。

砥綿：本日は、当社の決算説明会にご出席いただきましてありがとうございます。それでは当社の第 2 四半期の決算についてご説明をいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連結業績サマリー



(単位：百万円)	2018年9月期 2Q 累計実績	2019年9月期2Q	
		累計実績	前年比
売上高	2,980	4,504	151.2%
売上総利益	990	1,587	160.5%
営業利益	212	234	110.3%
経常利益	196	264	134.4%
当期利益	101	132	130.7%
EPS	1.65円	1.98円	+0.33円

4

2019年9月期第2四半期ですが、売上高が45億400万円、前年同期比151.2%。営業利益が2億3,400万円、前年同期比110.3%。経常利益が2億6,400万円、前年同期比134.4%。当期利益が1億3,200万円、前年同期比130.7%となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連結売上高4期連続増収 利益は2期連続過去最高益

5

売上高につきましては4期連続の増収となります。各利益につきましては、2期連続で過去最高益の更新という決算となっております。

サポート

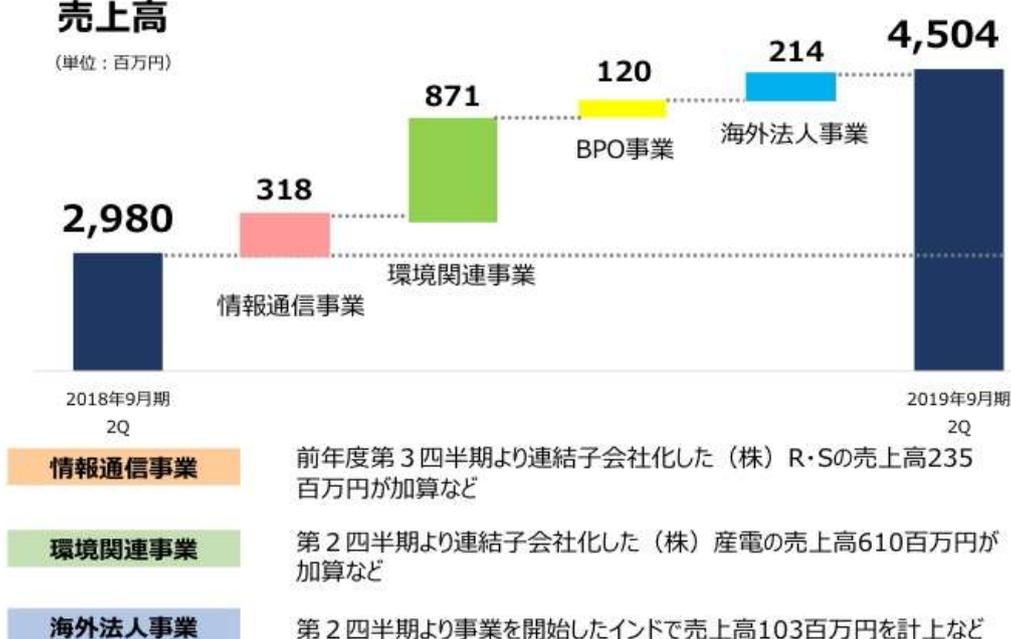
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

セグメント別業績サマリー



売上高

(単位：百万円)



6

売上高につきまして、セグメント別の状況をご説明いたします。まず、各セグメントにつきまして、この第2四半期におきましては、増収ということになっております。

情報通信事業で3億1,800万の増収。環境関連事業で8億7,100万の増収。BPOで1億2,000万。海外法人で2億1,400万ということで、トータル15億2,400万円の増収ということになっております。情報通信事業におきましては、昨年、株式を取得しましたR・Sの売上が2億3,500万加わったことが主な要因となります。環境関連事業につきましては、昨年の年末に太陽光発電の販売を行います、産電の株式を取得しまして、その売上6億1,000万が加わったことが主な要因となります。海外法人事業につきましては、昨年10月に開設をいたしまして、この第2四半期から事業を開始したインドの売上高が1億300万円加わりまして、これが増収の主な要因となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



セグメント別業績サマリー



営業利益

(単位：百万円)



海外法人事業

第2四半期より事業を開始したインドでセグメント利益を計上等

※本社調整含む

7

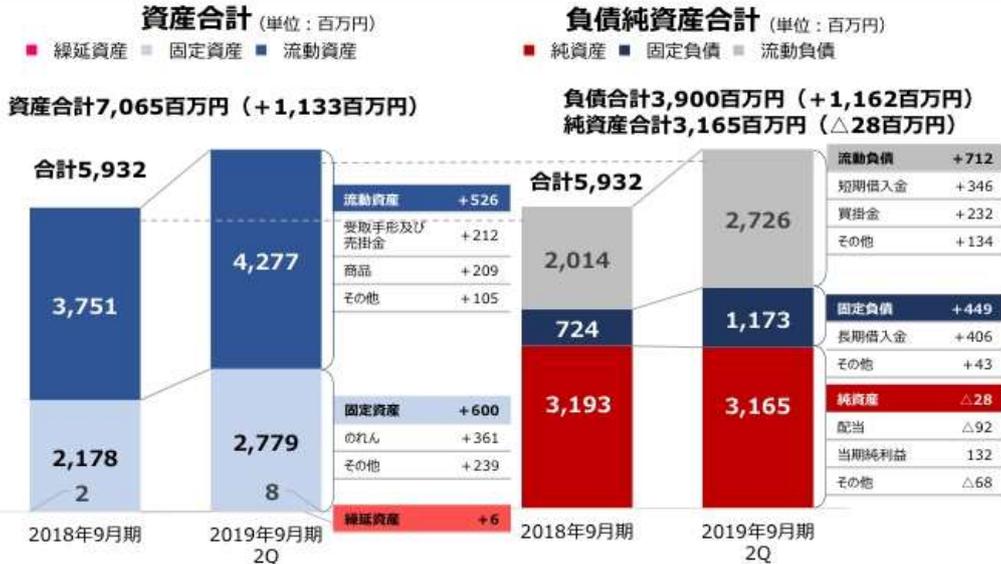
次にセグメント別の営業利益です。情報通信、環境関連、BPO 事業というところは、ほぼ前年同期比並みの営業利益となっております、海外法人につきましては、売上高の増加に伴いまして、インドの立ち上げ費用を吸収して 1,500 万円の増益となったのが、全体の増益の要因ということとなっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連結貸借対照表



資産は売上増加に伴う、売上債権とのれんの増加のため

負債は海外法人事業拡大によるM&Aの借入金の増加

純資産の減少は当期純利益の計上、配当支払い実施と、少数株主持分と為替調整勘定の減少のため

8

次に連結の貸借対照表の状況です。資産合計が70億6,500万円となっております。前期末と比較しますと、11億3,300万円増加しております。これの主なものは、先ほどお話をしました産電の株式を取得することによりまして、B/Sを連結しましたので、その増加が主な要因となっております。売上の増加に伴いまして、売掛金が2億1,200万増加しております。

次に負債です。負債の全体としまして、有利子負債が8億5,600万円増加しております。これは産電の株式取得費用、これを借入で行ったということ。それから海外事業につきましては、運転資金が増加しております。B/Sが増えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



キャッシュフロー



前年比較により主だった増減項目

キャッシュフロー

(単位：百万円)

営業活動キャッシュフロー	
売上債権の増減額	△188
棚卸資産の増減額	△140
仕入債務の増減額	+250

投資活動キャッシュフロー	
子会社取得による支出	△514
有価証券の償還による収入	+84

財務活動キャッシュフロー	
借入金収入	+900
借入金返済	△210
新株予約権の行使による 株式発行による収入	+32
配当金の支払い	△92
非支配株主への配当	△55

現金及び現金同等物の期末残高

(単位：百万円)



次にキャッシュフローの状況です。まず、営業キャッシュフローにつきましては、8,000万円のマイナスとなっております。税引等調整前四半期純利益は増加しておりますが、売上債権、それから棚卸し資産の増加、最終的には、この半期において法人税の支払いが1億7,600万円ございましたので、営業キャッシュフローはマイナスとなっております。投資活動におけるキャッシュフローにつきましては、4億4,800万円のマイナスとなっておりますが、これも産電の株式取得費用が主な要因となっております。財務活動のキャッシュフローにつきましては、主として、借入による収入ということで、プラス5億7,200万円となっております、第2四半期末の現金および現金同等物の残高が15億2,500万円となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



財務の状況(現預金と有利子負債の推移)



銀行借入によるM&Aを実施したことにより、自己資本比率は基本方針の50%以下に低下

10

次に財務の状況です。これまで当社で基本方針を掲げていました、自己資本比率 50%を維持するというは、前期末までは達成しておったんですが、今期に入りまして、M&Aにより現金を使いまして、基本方針の 50%を下回る水準になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



M & A対象会社の概要



社名	エフティグループタイ、他
所在地	バンコク市
事業内容	L E D照明・空調機器・その他環境関連商品の販売・施工
社員数	合算40名
売上高	合算505百万THB≒1,747百万円（2018年3月期）

社名	エフティグループフィリピン
所在地	サンタローザ市
事業内容	L E D照明・空調機器・その他環境関連商品の販売・施工
社員数	28名
売上高	52百PHP≒104百万円（2018年3月）
子会社	エフティグループトレーディング

社名	エフティグループインドネシア
所在地	チカラン市
事業内容	L E D照明・空調機器・その他環境関連商品の販売・施工等
社員数※	25名
売上高	6,386千USD≒702百万円（2018年12月）

12

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



■ M&Aの目的

- ASEAN地域でのドミナントの完成**
 主要な日系企業進出国を全て押さえ、無競合状態を構築
- 既存進出国事業とのシナジー効果**
 スケールメリットによる仕入原価低減や営業人材獲得による営業生産性向上など
- ASEAN地域の売上高拡大**
 直近売上高（2019年3月期）2,347百万円の取り込み

■ M&Aによる株式取得価額

社名	取得株数
FTGroup (THAILAND) Co.,Ltd.	400株（議決権所有割合：40.0%）
FTGroup (ASIA) Co.,Ltd.	1,600株（議決権所有割合：80.0%）
FTGroup (PHILIPPINES) ,Inc	14,084,000株（議決権所有割合：80.0%）
PT FT Group Indonesia	2,120株（議決権所有割合：80.0%）
株式取得価額	1,491百万円

次にこの5月に発表しましたM&Aについて、ご説明をいたします。今回、当社の海外法人事業と全く業容が同じのエフティグループが展開する海外事業につきまして、タイ、フィリピン、インドネシア、3カ国の株式の80%を取得いたしました。売上の合計として約25億円、社員数として93名という規模でございます。

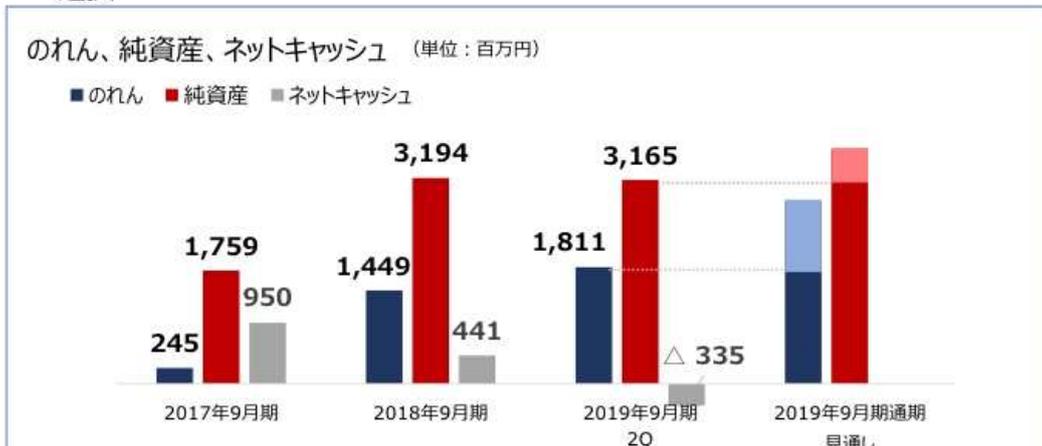
M&Aを実施した主な目的ですが、当社はこれまで中国から海外法人の事業をスタートしまして、ベトナム、マレーシア、ミャンマー、それからインドという形で進出をしてきましたけれども、ASEAN地域におきまして早くドミナントを構築して、面を押さえたいということがございましたので、今回M&Aを実施させていただきました。それに伴いまして、LED等における販売本数が増加するというので、仕入れコストの低減が図れる。それから、ドミナント展開による管理コストも低減でき、コスト削減もできるということでございます。その結果、全体として約24億くらいの売上の取り込みができるということとなります。下に取得した会社の取得株数について記載をさせておりまして、取得金額が総額14億9,100万円ということでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今回のM&Aのために、エクイティファイナンスを選択

- 純資産に対するのれんの増加、ネットキャッシュの状況から金融機関からの借入を選択せず
- 機動的な資金調達として即時希薄化を最小限に抑える方法でのエクイティファイナンスを選択



14

今回 M&A の資金の捻出につきましては、エクイティファイナンスを選択させていただきました。その理由ですけれども、これまでずっとネットキャッシュがプラスだったんですが、今期に入りましてネットキャッシュがマイナスになったということも含めまして、財務安定性について強化をする必要があると考えました。

加えまして、一番右の 2019 年通期の見通しのところでご覧いただきたいんですが、のれんの金額と純資産の倍率が約 1 倍に近づいてきておりますので、こういった観点からもエクイティファイナンスを選択したということがございます。そのエクイティをするにあたっては、株式と新株予約権付社債を組み合わせまして、なるべく即時希薄化を抑えたいということで選択をしております。これから必要になる運転資金については、新株予約権で調達をしておりますので、株価の上昇に伴って調達をするということを選択しております。

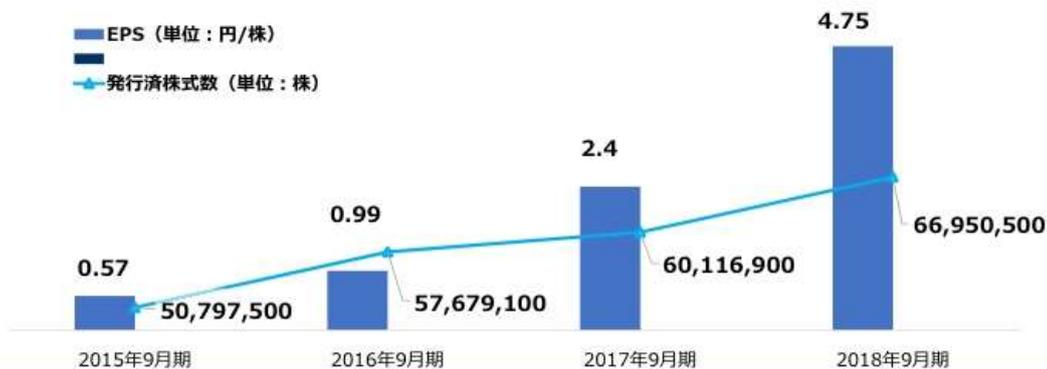
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

■ エクイティファイナンスの内容

種類	資金調達金額
新株式発行	497百万円
転換社債型新株予約権付社債	1,000百万円
新株予約権	362百万円
合計	1,859百万円

■ 過去の増資とEPSの推移



エクイティファイナンスの内容につきましては、上に記載のとおりでございます。総額 18 億 5,900 万円の調達額となります。これが新株予約権の行使、転換社債が行使されないということになれば、この金額よりも少なくなるということがございます。下に過去の増資と EPS の推移ということで書かせていただいておりますが、基本的に希薄化を上回る 1 株当たり利益の増加ということを、これまで達成してきております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

これまでのM&Aと業績推移実績



「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、
連結業績は着実かつ急速に成長



これまで以上に希薄化を上回る収益向上を実現し
より一層の株主価値の向上を実現してまいります

16

最後に、これまでの M&A と業績の推移ということをもとめた表となります。こういった形で、ここ3期間で売上で約3倍の規模まで会社が大きくなっております。これが実現できたのも、やはり M&A が実行できたということが大きな要因となっておりますので、今回のエフティグループ3社の株式取得におきましても、希薄化を上回る収益の向上を実現して、これまで以上に株主価値の向上について実現をしていきたいと考えております。以上でございます。

伊藤：それでは続きまして私のほうから、この2019年通期の業績見通し、それから当社は今期が中期経営計画の最終年度でございますので、今後の中期経営計画以降の当社の成長戦略につきましてご説明をさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2019年9月期通期見通しを上方修正

(単位：百万円)	前回2019年9月期 通期見通し	2019年9月期通期見通し	
		今回	増減率
売上高	11,400	12,500	109.6%
営業利益	1,200	1,250	104.2%
経常利益	1,200	1,280	106.7%
当期利益	670	670	100.0%
EPS	10.01円	9.93円	△0.08円

まず今期の通期見通しに関してです。先ほど説明がありましたとおり、このたび、エフティグループ社3社、ASEAN3社のM&Aをすることとなりましたので、それを受けましてこの通期見通しに関しては修正をしております。まず全体の連結売上高につきましては、期初見通しに対して、約9%増加の125億円という売上に修正をしております。続きまして、営業利益につきましては、約4%増の12億5,000万円。経常利益につきましては、約6%増加の12億8,000万円と修正をしております。一方、当期純利益につきましては、同社のM&Aによりますのれん代による税負担の増ということを勘案いたしまして、期初どおり6億7,000万円で据え置きとさせていただいております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

セグメント別見通し



(単位：百万円)	前回2019年9月期 通期見通し	2019年9月期通期見通し	
		今回	増減率
売上高	11,400	12,500	109.6%
情報通信事業	5,920	5,280	89.2%
環境関連事業	2,700	3,500	129.6%
BPO事業	800	770	96.2%
海外法人事業	2,200	3,200	145.5%

19

次にこちらのほうが、セグメント別の売上の修正見込みとなっております、それぞれこのように期初の見通しに対して、プラスマイナスということで修正をしております。では、それぞれの事業セグメントごとの業績見通しにつきましてご説明をさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



売上高：5,280百万円（対前年比113.8%）

セグメント利益：330百万円（対前年比302.8%）



まず情報通信事業でございますが、こちらに関しましては、通期の売上高が前年比 113.8%の 52 億 8,000 万円。セグメント利益が前年比 302%の 3 億 3,000 万円という数字を見込んでおります。主な内訳ということになります。まずこの 6 月からこの情報通信事業の二つの販売会社であります、レカムジャパン、それから R・S。この 2 社を地域別に会社再編ということを実行いたします。この実行によりまして、経営リソースの最適化と営業生産性の向上を図るということで、2 社合計の売上で、上期と比べて約 3 割増の 26 億 1,700 万円を見込みます。

こちらは当社グループの情報通信事業におきましては、例年、上期よりも下期、決算期に向けてかなり売上が上がるという傾向がございますので、こちらの増収を見込んでの数字となります。

次に UTM の卸売事業につきましては、4 期連続増収ということで継続して好調に推移をしておりますので、下期に関しましては上期に比べまして、約 1 億 3,000 万円増加の 3 億 4,200 万円を見込んでおります。また、利益面につきましては、連結事業それぞれの規模がかなり拡大をすることによりまして、本社コスト等の間接コスト負担が大きく軽減いたしますので、このセグメント利益率では 6.25%に向上すると見込んでおります。これは前期の通期で情報通信事業のセグメント利益

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

率が、約 2%でありましたので約 3 倍ということで、セグメント利益率が大幅に向上すると見込んでおります。

2019年9月期通期見通しー 情報通信事業



組織再編

100%子会社であるレカムジャパン株式会社と株式会社R・Sは
レカムジャパンイースト株式会社、レカムジャパンウエスト株式会社に
地域別会社再編を実施

静岡を含む以西の西日本を
レカムジャパンウエストが担当

静岡以東の東日本を
レカムジャパンイーストが担当



21

こちらが先ほどご説明をいたしました会社再編でございまして、日本全国を二つに分けて、東日本地域をレカムジャパンイースト、西日本地域をレカムジャパンウエストということで、会社再編をこの6月から実行をいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2019年9月期通期見通し— 環境関連事業



売上高：3,500百万円（対前年比282.5%）

セグメント利益：280百万円（対前年比137.3%）

売上高（単位：百万円）

■実績 ■見通し



下期見通し内訳：

既存事業	748百万円
太陽光発電 システム販売事業	1,445百万円

上期実績内訳：

既存事業	717百万円
太陽光発電 システム販売事業	590百万円

- 第2四半期より連結子会社化した太陽光発電システム販売事業で下期売上高1,445百万円を見込む
- LED照明、業務用エアコン販売などの既存事業は上期並みで推移

22

次に環境関連事業の通期見通しにつきまして、ご説明をさせていただきます。環境関連事業におきましては先ほど説明しましたとおり、この第2四半期より新たに太陽光発電システム販売事業、これをM&Aをしておりますので、こちらが下期は半年間、売上が寄与するという事で、下期の売上高として14億4,500万円を見込んでおります。

一方、既存のLED照明、業務エアコン等の販売事業に関しては、上期並みで推移をするというところから、売上高としては35億円、セグメント利益としては2億8,000万円という数字を見込んでおります。こちらに関しましては、売上の増収率に比べて、利益の増収率のほうが下がっているということになります。この太陽光の販売事業に関しましては、商品原価が他の事業と比べて高いというところから、売上高に対する営業利益率が他の環境関連事業よりは低いというところで、前期と比べて営業利益率が下がることを見込んでいるということでもあります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2019年9月期通期見通しー BPO事業



売上高：770百万円（対前年比170.4%）

セグメント利益：100百万円（対前年比163.9%）

売上高（単位：百万円）

■実績 ■見通し



下期見通し内訳：

既存事業 300百万円
新規連結子会社 104百万円

上期実績：

既存事業 311百万円
新規連結子会社 55百万円

- 第2四半期より連結子会社化したマスターピース大連社（現レカム騰遠商務服務諮詢（大連）有限公司）分の売上高が半期分計上予定
- 売上規模の拡大により、オペレーターの稼働率が向上することでセグメント利益率13.0%に向上

※内部売上含む

23

続きまして、BPO 事業になります。売上高で前年比 170%の 7 億 7,000 万円。セグメント利益につきましては、前年比 163%の 1 億円という数字を見込んでおります。まず、売上の増収要因といたしましては、この第2四半期より連結子会社といたしました、旧マスターピース大連社、こちらの売上が下期は半年間計上されるということによりまして、下期で約 1 億弱の売上増を見込んでおります。既存事業につきましては、ほぼ上期並みという数字で見込んでおります。

また、収益性の改善ということに関してですが、こちらに関しましては、今回の新しい M&A によりまして、BPO のオペレーションセンターとしましては、4 センターを抱えるという規模になっております。このところによりまして、オペレータースタッフが大幅に増加をしているということ、それから当然であります、顧客の数も相当数増えているということから、オペレーターの稼働率が大幅に改善を見込めるということ。さらに、RPA 等を使った生産性の向上ということにより、セグメント利益率を 13%、ここまで向上させるということを見込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



売上高：3,200百万円（対前年比290.6%）

セグメント利益：540百万円（対前年比193.5%）

売上高（単位：百万円）

■実績 ■見通し

1,101

2018年9月期
通期実績

2,583

2019年9月期
通期見通し

下期見通し内訳：

既存進出国	926百万円
インド	287百万円
台湾	90百万円
新規連結子会社	1,280百万円

上期実績内訳：

既存進出国	514百万円
インド	103百万円

- 第2四半期より事業を開始したインド、第3四半期より事業を開始した台湾、M&Aにより第3四半期から連結子会社化するASEAN3カ国で合計売上高1,657百万円を見込む
- ASEAN3カ国との営業ノウハウ共有や多国展開顧客へのクロスセルなどにより既存進出国で売上高926百万円を見込む
- 事業規模が拡大することから、仕入量増大による原価の低減、管理機能統合によるコスト削減により、セグメント利益率16.9%に向上

最後に、海外法人事業の見通しにつきまして、ご説明をさせていただきます。まず売上高につきましては、前年比290%の32億円。セグメント利益につきましては、前年比193%の5億4,000万円を見込んでおります。まず、売上の増収の見込みのご説明になります。この第2四半期より新たに開設をいたしましたインド、そして、この4月から営業スタートしております台湾、そして、先ほど来、ご説明をしております、エフティグループ3社のそれぞれの売上。これの合計で約16億5,700万をこの下期の売上としては見込んでおります。

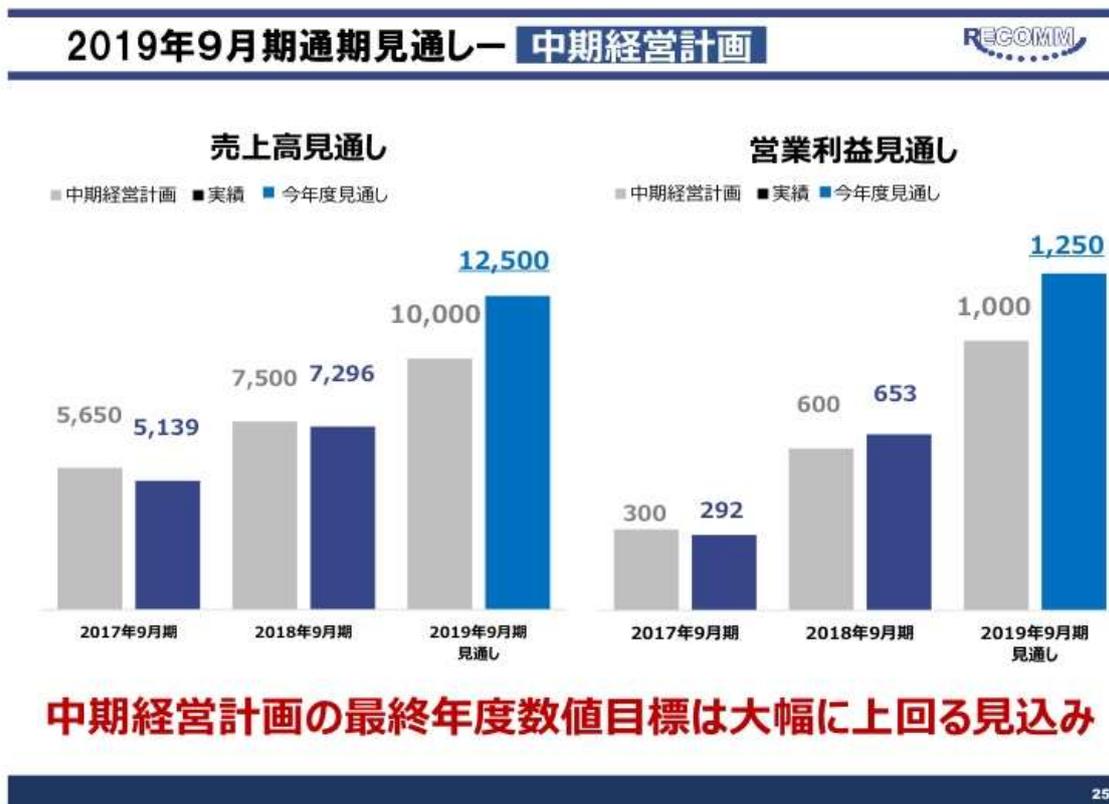
一方、既に進出をしている各国での売上。こちら、上期の実績が5億1,400万円という数字で終わっておりますが、今回のM&Aも含めまして、より一層、営業ノウハウを各国で共有をすることによる、営業生産性の向上。さらに、これは非常に大きなシナジーであると見込んでおりますが、各国に既に進出をしている企業の各拠点をそれぞれ共有することによりまして、それぞれに対するクロスセル、これにより売上増を見込んでおりまして、これらの営業施策によりまして、売上高で9億2,600万円を見込んでおります。

また、利益面におきましては、この事業規模の拡大によりまして、さらなる仕入れ量の増大による原価の低減。そして、管理機能を統合することによる間接コストの削減。これらによりまして、セ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

グメント利益率では、16.9%を見込んでおります。以上が各事業セグメント別の通期の見込みとなります。



これらをもちまして、通期の今回の売上および利益見込みを達成することによりまして、今期が最終年度であります、中期経営計画、こちらの数値目標は大幅に上回る見込みでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

前期比2倍の配当予想

基本方針配当性向30%で安定的に配当



そのことも含めまして、今期の配当予想といたしましては、期初に発表したとおり1株当たり3円を予定しております。こちらは前期と比べると2倍になります。そして、当社の配当に対する基本方針。こちらは、上場以来、配当性向30%を一つの基準といたしておりますので、今回の1株3円は、ほぼ30%となります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

経営ビジョン
A & A 1 1 1 +
 (Action & Achievement 「行動、そして達成」)

中期経営計画主要指標
 (2017年9月期～2019年9月期)

- ・ 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
- 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！**

最後になりますが、こちらが上場以来掲げております、当社の経営ビジョン、A & A111+というものになります。このA & A111+というのは、株主の皆さまにとっては、投資リターン、ナンバーワン。お客さまにとっては、オンリーワン。そして、業界で質、量ともにナンバーワン。社員の皆さまにとっては、最も魅力的なベストワン企業グループになるのが、今までの概念で掲げてきた経営ビジョンでございます。

今回の中期経営計画を達成することによりまして、株主の皆さまにとっては、3年間で利益8倍を達成するという事で、投資リターン、ナンバーワンを実現すると。そして、今までの戦略の実行によりまして、お客さまにとっては、オフィスインフラ商材導入率100%を達成する。そして、基幹である情報通信事業につきましては、この2019年下期に営業1人当たり売上で業界ナンバーワンを達成するという事となります。これにより、我々が長年掲げてきた、この経営ビジョン、経営目標を達成するという事になるわけでございます。以上が、この2019年9月期の通期の業績見通しのご説明になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

では、最後に、今、ご説明をしました、今回をもちまして、中期経営計画、そして、経営ビジョンを一通り達成するということを受けまして、今後の当社グループの成長戦略について、ご説明をさせていただきます。

成長戦略



これからのレカムグループが目指す目標

IT&エネルギーソリューションに特化した
グローバル専門商社として、
圧倒的No.1企業になる！

29

まず、これからのレカムグループが目指す目標でございます。これは IT ソリューション、そして、エネルギーソリューションに特化したグローバル専門商社として、圧倒的なナンバーワン企業になるということを今後の目標といたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1stステップとして、2020年に日本を含む
世界10カ国（地域）の進出を
目標に拠点開設を推進

エフティグループのASEAN3か国海外子会社のM&Aにより

日本を含む世界10カ国への進出目標を1年前倒して達成



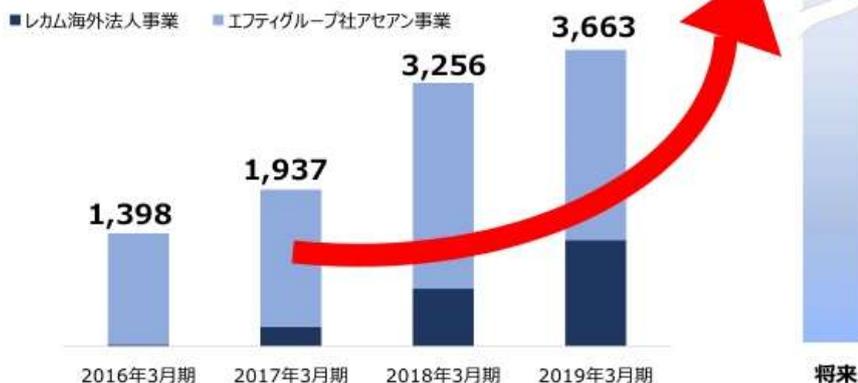
今まで、我々はこの成長戦略のファーストステップとして2020年に世界10カ国に進出をすることを目指し、拠点開設を推進してきました。つまり、規模の拡大というのが、このファーストステップでございます。今回のエフティグループグループ3社のM&Aによりまして、この世界10カ国への進出を1年前倒して達成したということになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

レカム海外法人事業とエフティグループ社ASEAN事業の売上合算実績

売上高 (単位: 百万円)



海外法人事業開始4年で売上36億円に急成長
セグメント利益としては最大の事業に成長

※レカム海外法人事業の売上高は4月~3月に再計算、エフティグループ社のASEAN事業売上は決算説明開示資料より

その結果といたしまして、海外法人事業を介して4年で売上が36億円に急成長し、そして、当社グループのセグメント利益としては、最大の事業にまで成長することができております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今後は

グローバル専門商社構想の

Next Stepへ

**各国の事業会社が4つのステージを推進し、
独自成長を追求**

33

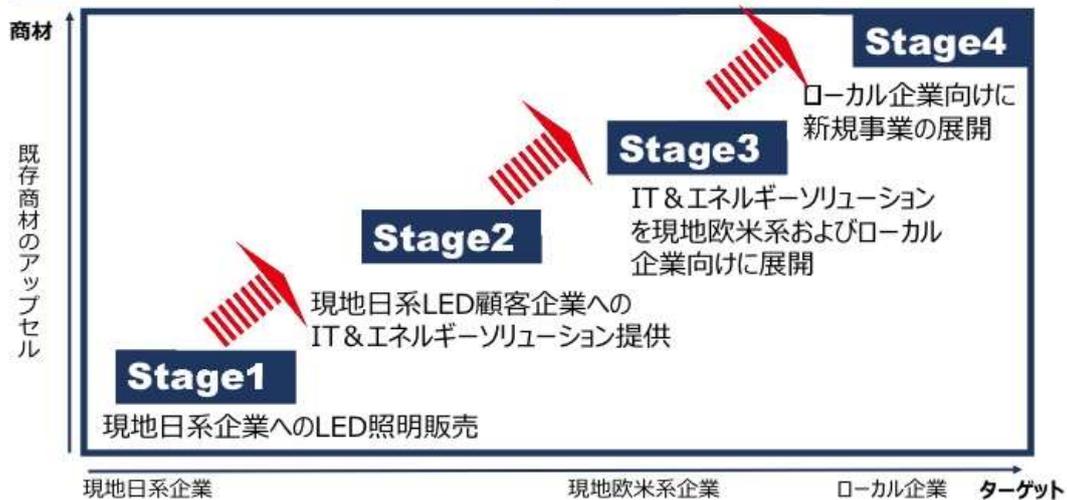
これにより、当面のファーストステップは実現できたということになりますので、今後は、各国の事業会社がグローバル専門商社構想を4つのステージを推進し、それぞれが独自成長を追求するという、新たなネクストステップに以降することになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

グローバル専門商社構想

4つのステージ



IT&エネルギーソリューションをワンストップで提供する
グローバル専門商社へ

34

では、グローバル専門商社構想、4つのステージというのは何なのかということでございます。まず Stage 1。これは現地の日系企業のお客さまにまず LED 照明の販売をし、コストダウンソリューションを提供するというのが Stage 1 でございます。

Stage 2 として、この既存のお客さまを中心にその他の商材、IT、エネルギーソリューションの提供をするというのが、Stage 2 でございます。

次に Stage 3 として、この事業を現地の外資系企業、そして現地のローカル企業向けに展開をする。これが Stage 3 でございます。

最終段階、Stage 4 として、それぞれの国のローカル企業のお客さまに対して、今までのレカムではやっていなかった、全く新しい新規事業を提供して、さらに顧客満足度を追求する。これが Stage 4 となります。

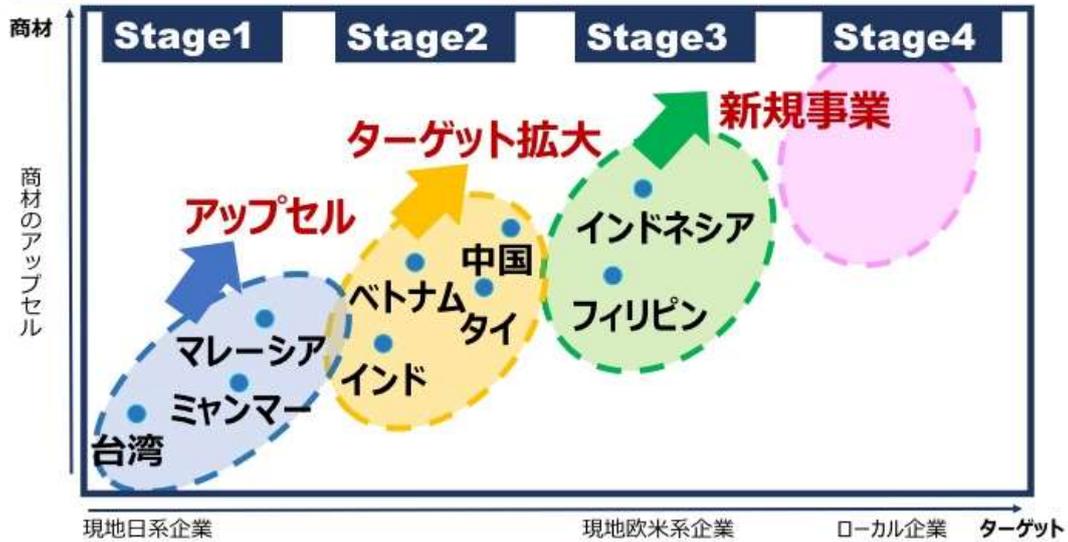
この4つのステージを推進することによりまして、我々はITソリューション、エネルギーソリューションをワンストップで提供するグローバル専門商社になるのが、この構想でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

グローバル専門商社構想

各国のステージポジション



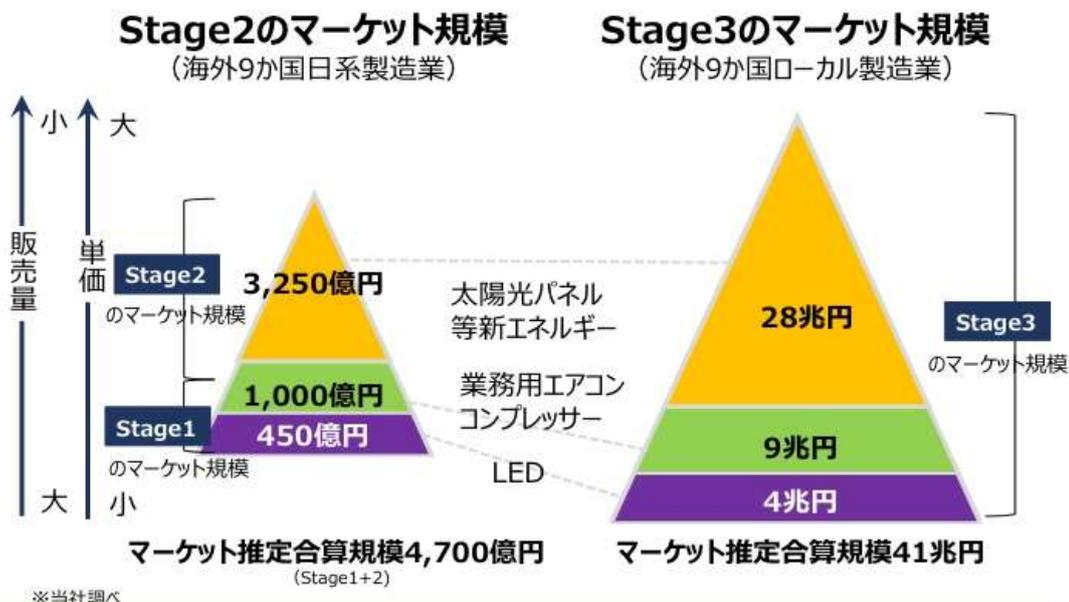
各国が次のステージポジションへの展開

では、現在のそれぞれの進出している国で、今、どこのポジションにいるのかというのが、こちらの図になります。まず、現在 Stage 1 を推進中であるのが、マレーシア、ミャンマー、そして4月からスタートした台湾ということになります。次に現在 Stage 2 の段階に入ってきておられるのが、中国、ベトナム、タイ、インドということになります。そして、既に現地のローカル企業向けに営業活動を推進し、Stage 3 の段階に入ってきているのが、インドネシア、フィリピンであるということになります。今後は、既存のビジネスを拡大させながら、次のステージポジションにそれぞれが展開をしていくことを目指します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

中国・ASEAN・インドマーケット推定規模



では、我々が現在を推し進めておりますこの成長戦略。そもそもどのぐらいのマーケットなのかということにつきまして、お話をさせていただきます。まず、現在我々がメインでやっております、日系の現地に進出をしている製造業の顧客に対するマーケットでございますが、これが推定で約4,700億円という市場であります。ただ、この中で、まだまだ我々レカムグループといたしましては、この図の一番上の部分であります、太陽光等の新しいエネルギーソリューション、こちらはまだ手掛けておりませんので、現在、主に販売しているのは、LED、業務用エアコン、そして、コンプレッサーという下の二つであります。

この下の二つで考えても、1,450億円という、実はマーケットがあります。それに対して、我々のこの3月までの1年間の実績は、これだけ急成長をしているといっても、まだ、たったの36億円。つまり、わずか2.5%です。従って、今後、この成長戦略を推進することによりまして、非常に大きなマーケットがあり、そして、今後もより急成長していくことが可能であるということになります。

さらに、このStage 3。現地のローカル企業、ローカルの製造業、全てをマーケットした場合に、合計で41兆円というとてつもない市場であるということになります。従って、いかに現在展

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

開をしているこの事業の市場規模が大きなものなのかということは、こちらで十分お分かりになっていただけるのではないかと思います。

成長戦略



グローバル専門商社構想を実現できる当社の強み

ダイレクトマーケティング力

×

拠点ネットワーク

×

商品コスト競争力

37

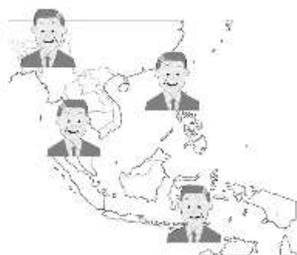
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



当社の強み：ダイレクトマーケティング

- 新規開拓力：国内情報通信事業で培った営業ノウハウ
- 商品企画力：OEM商品による長期保証や分割支払いなどの独自販売モデル
- 顧客満足度：現地の日本人社長・責任者が日本語で相談ができる体制



国・地域名	社名	日本人営業数 (責任者含む)
中国	レカムビジネスソリューションズ（大連）	5
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	3
タイ	エフティグループタイ、他	9
ベトナム	ベトナムレカム	6
フィリピン	エフティグループフィリピン、他	2
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）	1
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）	2
インドネシア	エフティグループインドネシア	6
インド	レカムビジネスソリューションズインド	4

38

その中で、当社がこのグローバル専門商社構想を実現していく、当社の現在の強みというのは、こちらにある3点になります。一つ目、ダイレクトマーケティング。これは今まで、二十数年間、国内の情報通信事業で培ってきましたダイレクトマーケティングのノウハウ、これを現在、海外で展開しております。そのことによって、他社では考えられないスピードで新規開拓して、顧客を増やすことができているということになります。

次に二つ目が、商品企画力です。こちらはOEM商品で提供することによる長期保証、そして、当社独自の自社分割払いというお客さまにとっては、イニシャルコストの負担が全くないという、独自の販売モデル、これらの商品企画力というのが、二つ目です。

そして三つ目といたしましては、現地の日本人経営者が直接日本語で相談ができるという体制を、我々は引いております。そのために、現在、この9カ国で約40名の日本人社員を出向させ、現地で営業展開をさせております。これらによる体制によりまして、お客さま満足度をかなえているということになります。以上が、強みの一つ目です

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com

当社の強み：拠点ネットワーク

- 多国間対応：中国・ASEAN・インドで複数進出している顧客にもワンストップ対応
- クロスセル：複数進出顧客から他の国の現地法人を紹介頂き、クロスセルを実施
- ソリューション力：各国での成功ノウハウを共有、応用し最適なソリューションを提供



39

二つ目、これは拠点ネットワークということになります。先ほど来、説明をしておりますとおり、現在、9カ国で既に販売拠点をもち、そして、日本人社員が常駐し、お客さまに提案活動を行っております。これだけの多くの国に日本人社員を相当数常駐をさせ、そして、お客さまに対して提案活動をしているのは、我々レカムグループしかありません。従って、お客さまが進出をしている全ての国でワンストップで商品を提供できるのが強みであります。

もう少し突っ込んでご説明させていただきますと、大抵の日系企業の製造業、当然、大手のメーカーさんが多いわけですが、基本的には、やはり本社対現地法人となってるものでありまして、つまりどういうことかという、複数の国に工場を展開していれば、それぞれの国同士のネットワークや情報の共有は比較的盛んではありますが、どうしても本社と現地法人との情報共有は、なかなかそうでもないというのが実態でございます。

従って、例えば、中国に既に導入しているお客さまがいる会社様がベトナムにも工場があるというようなときに、今度、ベトナムの工場の経営者の方が本社と相談をして、新しいエネルギーソリューションを導入するということを検討するよりも、中国の同じ横の位置にある工場の責任者と相談をし、そして、いろんな情報を得た上で、自分たちも判断をしていくというようなことが実態でござ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ざいます。ところが、我々のように中国にもベトナムにも拠点を展開し、それぞれ日本人社員が常駐し、営業活動をしているという他社は、ほぼございませんので、そうしますと、それぞれ別の会社に相談をするということになります。

それがレカムであれば、どこの国でも全て同じレカムの営業社員に相談することができる。そして、既に導入をしている導入事例を基に、的確な提案をすることができる。こういったワンストップの対応をすることが、非常に大きなアドバンテージであるということになります。

そして、これらの利点を生かしまして、クロスセルとして、逆に我々側が積極的に顧客情報を基に、まだ未導入の顧客の拠点に対して提案活動を行うことをスピーディーに実現することができるということになります。さらには、我々の営業側の成功ノウハウを常に共有し、そして、最も最適なソリューション提案をすることができる。このようなソリューション力も当社の強みであるということになります。

成長戦略



当社の強み：商品コスト競争力

- 低い原価：大量一括仕入れによる仕入価格と間接コストを低減
- OEM生産：中間マージン等の無駄なコストを省いた自社ブランド商品
- 高い販売力：38名の営業社員による大量販売力



40

次に、当社の強みの3番目。これは、商品のコスト競争力ということになります。現在、海外で、恐らく、独立をした販売会社として当社の販売量は、日系企業の中ではナンバーワンでございます。従いまして、商品を大量に仕入れることによる仕入原価の低減、そして、さまざまな間接コ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ストの削減、これが実現できるということになります。また、当社は、LEDの主力商品に関しましては、OEM生産によりまして、中間マージン等の無駄なコストを省いて自社ブランド商品による高い収益力、これが実現できるということになります。そして、先ほどご説明をした、現在。すみません。これ、数字が間違っておりますが。約40名の日本人営業社員がいますので、この日本人営業社員による大量販売が実現できるということになります。以上によりまして、日本基準の高品質の商品を安い原価でお客さまに提供することが、両立できているというのが、当社の強みの3番目になります。

成長戦略



当社の競争優位性

比較項目	レカム	同業日系他社	ローカル企業
商品品質	○	○	×
商品価格	△	△	○
商品長期保証	○	○	×
導入時の イニシャルコスト	◎	○	×
顧客の多国対応	○	?	×

日本品質の商品と保守サービスを提供し、イニシャルコストとランニングコストを大幅に削減できる国内ビジネスモデルを海外日系企業向けに展開

日本でのノウハウや海外での競争優位性を以って、海外欧米系企業やローカル企業を積極的に取り込む

41

以上が当社の海外事業における強みになりますが、競争優位性ということで、他社との比較をしたのがこちらになります。つまり、商品の品質につきましては、当然、ローカル企業よりは日系企業の商品が品質は高品質であると。

ただ一方、逆に価格としては日系の商品が割高になるということになります。また、商品が高品質であるということに連動して長期保証ができるのも日系企業の強みであるということになります。また、当社は独自の自社分割制度、それにリース会社との提携による、リース販売ということで、お客さまにしてみると、分割による導入というのが可能になっていますので、どの国でも対応できるというイニシャルコストのメリット、これは当社だけということになります。また、同じように

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



他国に進出している顧客に対して、全てに対応はできるというこの販売ネットワークを有しているのは、当社だけであるということになります。以上、ご説明をしたように、この事業におきましての当社の競争優位性というのが、これでお分かりいただけるかと思えます。

成長戦略



中国事業の拡大

2018年10月に中国大連子会社の中国
新三板に上場

上場企業の信用力、資金調達力を利用し、
中国ビジネスを拡大



【今後の事業戦略】

- 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
- 現地企業向けBPO事業の展開
- AI-OCRやRPAの事業化

中国は「グローバル専門商社」のStage4に向け始動

42

次に、もう1点といたしまして、中国事業の拡大ということにつきまして、ご説明をさせていただきます。現在、我々の大連レカム社、中国の子会社におきましては、昨年10月に中国の新興市場であります新三板に上場をいたしました。日系企業ではわずか2社しかないという、中国で上場しているという信用力、そして、今後は、この中国で独自に直接的な資金調達をすることが可能になりますので、この資金調達力を利用して、今後は新たな中国でのビジネスを拡大するということで、この中国事業におきましては、いち早く今後は中国のローカル企業をメインターゲットとしたStage 4の事業をこれからはスタートさせていきたいと考えております。

それによりまして、中国の成長は他国以上に、より高い成長率を今後は維持をして、この中国で上場するメリットが十分にレカムグループ全体の企業価値の増大につながるように、推進をしていきたいと考えております。以上が当社の今後の成長戦略となります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



世界中の企業へコストダウンソリューションを提供できる

「**グローバル専門商社**」として、

顧客や進出国の成長や発展に貢献していきます

これらの成長戦略を一つ一つ着実に、そして今まで以上にスピード経営をして、実現することによりまして、今後のレカムグループは、世界中の企業へコストダウンソリューションを提供できるグローバル専門商社として、圧倒的なナンバーワン企業グループを目指します。この圧倒的なナンバーワンというのは、売上、利益、販売シェア、成長性、成長スピード、このようなあらゆる指標でナンバーワンの企業になることをございます。この圧倒的なナンバーワン企業になるということを実現することによりまして、お客さま、そして、進出をしているそれぞれの国の経済の発展に我々も貢献をしていきたい。そして、それらを通じて、株主の皆さまの株主価値の最大化ということに最大限貢献していきたいと考えております。説明は以上となります。長時間、ご清聴いただきましてありがとうございました。

司会：伊藤社長様、砥綿取締役様、ご説明、ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

司会：それでは、これから皆様方のご質問をお受けしたいと存じます。ご質問のある方、挙手をお願いしたいと存じます。なお、この IR ミーティングにつきましては、この質疑応答を含めまして書き起こしまして公開する予定になっております。従いまして、ご質問の際に、社名、お名前、名乗られますと、それを公開ということになりますので、匿名ご希望の方はなしということをお願いしたいと存じます。ご質問はいかがでしょう。

質問者：よろしく申し上げます。何点か、お伺いさせていただきたいと思うんですが。後半に強みのお話しいただいたかと思うんですけども。御社のレカムという会社の高い生産性とか競争力というのは、今後もどの程度維持できるのかっていうところでお伺いしたいんですが。

今後の伸び代という点で 2 点ほどお伺いしたいんですけども、資料の中でマーケットってどれくらいあるっていうのがあったかと思うんですけども、売上の潜在的な伸び代って意味では、伊藤社長の感覚値でも結構なんですけども、資料の 36 ページにマーケットの推定規模とか出てらっしゃるんで、今期 120 億で新しい中計もっていうところかと思うんですけども。どれぐらいのポテンシャルっていうのを現状で見えていらっしゃるかと。

例えば、私の記憶が間違っていなければ、ユアサ商事なんか、海外で 500 億やって、ほぼ日系の法人向けだけで 500 億ってところかと思うんですが。御社の数字もそこら辺から比べるとまだ伸び代があるんじゃないかなって認識なんですけども。現状の肌感覚で結構なので、どれぐらいのポテンシャルがあると見ていらっしゃるのかというのが 1 点。

もう 1 点が、増資をされていらっしゃるって、株価もその影響なのか下がっているようにお見受けするんですが。ROE にしても ROA にしても 20% 超えてなかったらもっと投資して、利益増やせばいいじゃないかって個人的には見えるんですけども。投資する、お金の使いみちとしては、大体、どれぐらいの余地があると見ていらっしゃるのか。その資金調達等ってところで、現状の収益の効率性を維持した場合で、どれぐらいのポテンシャルがあると見ていらっしゃるのかというのが 2 点目。

そして、御社のハードルレートとかに絡めるかと思うんですけど、これは CFO にお伺いしたいところであるんですけども。配当性向 30% って現状、出されていらっしゃるかと思うんですけども、今の ROE からすると、配当しないほうがいいんじゃないかっていうふうにも見えないでもないんですけども、そのバランスはどういうふうに見えていらっしゃるのか。成長投資ってところと還元っ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

てところのバランスをどう見ていらっしゃるのかという、この3点、教えていただけないでしょうか。

伊藤：最初の二つは私がお答えいたしまして、3番目は砥綿からお答えいたします。まず、成長性とポテンシャルというお話ですが、一つの例でお話をいたしますと、今回 M&A をしたエフティグループの3社の中で、一番最初に海外法人事業をスタートさせているのが、タイでございます。タイでは2014年からですから約5年近くやっております。現在、タイのLEDに限って言いますと、タイでは日系の製造業の約30%のシェアをエフティ社のタイは持っております。

ということで、このLEDと業務用エアコンおよびコンプレッサーの市場の中で、我々がそれぞれの国で日系企業でシェア30%を取るのには、十分、努力次第で可能だと考えております。それでいきますと、約500億、30%のシェアを取れば約500億ですから、約500億はこの事業だけで十分、経営能力と努力次第で伸ばすことは可能ではないかと考えております。

先ほどもご説明をいたしましたが、太陽光のシステム販売というところに関しては、まだ数件の受注実績があるだけで、この売上の中で見込むほどの、ノウハウを持っておりません。我々の見込みの中には、もちろん入っていないわけですが、今後、この9カ国のフルにクロスセルをしていくことに加えまして、子会社化をいたしました産電は太陽光の販売会社ですので、産電のノウハウを使って、海外でも太陽光の販売推進をしていこうと考えております。この3,250億というマーケットにそれなりに販売をしていくことができれば、この海外事業だけで1,000億レベルまで引き上げるということは十分可能ではないかと考えております。

二つ目のところですが、同様にこの海外事業の Stage 4 というのは、それぞれの国のローカル企業に対して、今までのレカムではやっていないような新たな事業を展開するということになります。我々は B to B の会社ですので、例えば、ローカル企業に対して、しかも経営者に対して営業するというモデルは変わりません。

そのローカル企業に対していろんな人材を供給するとか、いわゆるアスクルのようないろんなサプライ用品をネットで販売するとか、そういう比較的ストック的に近いような商材の販売というものをやっていくということは、十分可能性があると思っておりますし、また、かつてソフトバンクの孫社長が言ったことですが、要は、特に ASEAN と比べれば日本のほうが経済の歴史は進んでおりますので、日本の企業に対してやってきたいろんなビジネスモデルを ASEAN に移植すれば、ASEAN は日本を追っ掛けますので、恐らく上手くいくのではないかとことも十分あるかと思えます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

例えば、そうして我々が、日本で今までやってきたものを活かして、進出をしている国のローカル企業に対する B to B の新しい事業をやる。これは十分可能性も成長性も非常にあると思っています。そうはいっても、ビジネスの成功モデルでありますとか、逆に、失敗をするリスクでありますとか、そういうことは日本で体験して分かっている、その国の市場であり、その国の文化でありということは当然分かりませんし、その国の人脈というのもございませんので、これをゼロからレカムがやるのは、やはりなかなか簡単にはいかないということになります。

そういったビジネスを既に展開をしているそれぞれの国のスタートアップ企業に出資をして、日本での販売事例とかノウハウを、提供しながら一緒にビジネスをしていくということが、ここを攻略する一番の近道かなと考えております。そういったところで調達資金を Stage 4 の現地の企業に出資して、一緒にビジネスをやっていくということは、十分非常に魅力的な投資方法ではないかと考えております。三つ目は砥綿から回答いたします。

砥綿：回答いたします。ご質問の趣旨は端的に言うと、当社の資本の効率性を考えると、そのまま再投資をして配当しないということもありではないか、というようなご質問だとお見受けいたしました。当社は、上場来、ずっと連結の配当性向 30%ということをやってきておまして、短期的に、今の現状からすると、ご指摘の点はそのとおりのかもしれません。非常に株式に対するリスクも低い状況でありますし、それから ROE でいっても予想でいっても約 10%というような水準でございます。

ただ、非常に株主の方からは、いわゆる配当それから増配に対するニーズも非常に高いということも考えながら、今後、当社がさらに高い収益性をあげて、それから、会社の状況としてさらに投資ドライブをかけていくというようなステージになったときには、もう一度、検討したいと考えておまして、短期的な面と中長期的な面で言いますと、中長期的には今の配当性向の基準で安定的に配当したいというところが、会社の方針ということでございます。よろしいでしょうか。

質問者：補足なんです。投資の余地とか拡大の余地は、まだある、そう考えてよろしいってことなんですか。もうかってるんだけど返しちゃうってなると、投資の伸び代があまりないと見てるふうにも受け取れるんですけど、そこら辺は。

砥綿：まさに成長戦略で描いているとおり、これから海外に投資していくことは、当社にとっては非常に大きな魅力的なマーケットだと思っておりますので、引き続き投資は高い水準でやっていきたいというところは変わりありません。

質問者：ありがとうございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

司会：よろしいですか。時間的に最後のご一問ぐらいは受けられるんですが、ご質問いかがですか。最後のご質問ということでお願いします。

ヤマダ：フィスコのヤマダです。2点、ご質問させてください。1点目は、成長の柱が海外事業ということでお聞きしましたけれども、先ほどのお話、各国の市場でのスタートアップ企業だとか、そういうところと連携もしくはM&A やっていくというようなところで、成長を図るというお話かと思えますけども。

一方で、やはり海外の場合、リスクというところで、そういう協業している企業と将来的に何かの理由でうまくいけなくなったり、もしくは、今の米中貿易摩擦は、直接的には関係ないのかもしれないですけども、そういう貿易的な制度だとか、外的な影響とか、大きく環境が変わる、その辺の海外でのリスクをどのようにお考えになっていて、対応をどのようにやられているのかが1点。

それと2点目が、国内、情報通信事業については、あまり成長戦略というお話ではなかったかと思えますけど、前期よりは増収という見込みされてて、その辺は情報通信機器の販売がなかなか競争激しいところかと思えますけども、UTM だとかセキュリティ関係は、まだ一方で伸びているとお話もありますし、そういう国内の市場について、体制、組織変更をされることですが、それ以外でどのように維持、向上されていくかというところをお聞かせいただければと思います。

伊藤：ご回答いたします。まず、一つ目のご質問でございますが。先ほど言われた海外の企業に投資をしてということになると、いろいろなリスクが出てくることは当然あると思います。そういうことに関しては、きちんと慎重に考えた上で、いろいろなリスクヘッジをしながら投資をするということは、十分気を付けてやっていきます。

一方で、先ほどご説明したダイレクトマーケティングというお話がありましたが、基本、当社が一番の強みは直接営業するということなので、お客さま側、ビジネスをやっていく上で貸し倒れが起きるとか、そういうようなことに関しては、比較的、お客さまの状況が見えた上での営業を当然やっておりますので、そういう意味でいうと、全く顧客が見えないで、ただ、一方的にネットで販売するようなことではありません。ある程度のその辺のリスクに対する感応度は高いのではないかと考えております。

もう一つのご質問の米中貿易摩擦という話がありましたが、基本的に当社に直接的な影響はございませんが、間接的にいいますと、お客さまが例えば、中国からもう工場を閉めて撤退をしようということになると、売るターゲットは減っていきますので、そういう意味でいうと間接的な影響はな

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



いわけではありません。そこが逆に、リスクとして、経済化しないようにというところもあって、世界 10 カ国に進出というのをかなり目の色変えて、スピードアップして取り組んできました。

ですから、今回も、例えば、中国での生産がしばむということになると、その代わりベトナムのほうを増やそう、タイを増やそうということになりますので、当社としては、例えば、中国の売上に影響がマイナスがあったとしても、逆にそれは、ベトナムだったりタイの売上のプラス要因になるということになります。そういうことで、多国展開をしたことが、そこに関してはリスクの解消、軽減化させる大きな効果になってるのではないかと考えております。

二つ目のご質問の、国内の余裕というところですが、国内は成長しようとはあまり考えていないということでは当然ありませんで、国内は国内の事業としてきちんと成長させるということで、成長戦略を考え、それなりに取り組んできております。ただ、優先順位というところで行くと、この数年は海外をとにかく拡大するほうに、重心が行ってました。例えば、一つの例ですが、優秀なマネージャーがいて、国内のマネージャーにするのか、海外のマネージャーにするのかということだったら、海外のマネージャーに据えて早く海外を拡大しようというようなところで、海外のほうに行ってました。

これは、今回の 10 カ国という一つのめどがついたことによって、今後は、そういう意味での拡大をすることで、極端にリソースを偏らせるところは、今後はもう少しバランスを取った形に戻ります。その上で国内は国内で成長させていくということに関しては取り組んでいきます。

もう一つ。今、ご質問されたとおり、UTM に関しましては、当社はヴィーナステックジャパンという合併ビジネスをやっておりますが、このヴィーナステック本社の技術力というのは、大変高いものがありますし、非常に安く商品を生産できるというコスト競争力が非常に高いものがありますので、このヴィーナステックのビジネスを、まず武器に、今後も国内事業に関しては顧客を増やすこと、さらに販売ルートを増やすことをしていきまして、より成長スピードを国内の情報通信事業も上げていくことに取り組んでいきたいと考えております。よろしいでしょうか。

司会：それでは定刻を過ぎてまいりましたので、これをもちまして、レカム株式会社様の IR ミーティングを終了させていただきます。皆さま、お疲れさまでございました。また、会社のお二方様、ありがとうございました。

伊藤：ありがとうございました。

砥綿：ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com