



レカム株式会社

第21期 年次報告書

2013.10.01～2014.09.30



当連結会計年度における我が国の経済は、各種金融政策の実施による円高是正や株価の上昇を背景に企業収益の改善が進展しました。また、個人所得が増加傾向に転じるとともに雇用環境にも改善が見られ、景気は緩やかな回復基調が継続しております。国内経済の見通しは消費税増税後の駆け込み需要の反動も限定的な影響であったことや経済対策が下支えとなり、個人消費や企業の設備投資も徐々に改善してきております。

当社の属する情報通信業界におきましては、当社グループの主要顧客層である中小企業においても、インターネット環境のブロードバンド化が進展し、スマートフォンや、タブレット端末の普及が拡大しております。また、サーバー、クラウドサービス、セキュリティ機器の導入も進むなど、ITインフラに関する投資環境は堅調に推移しております。

こうした経営環境のなか、当社グループは、当連結会計年度を「成長戦略の再構築・実行」の一年と再度位置づけ、これまで成長の阻害要因となっていた不採算事業から撤退し、主要事業への選択と集中を推進しました。また、グループの中核事業である情報通信機器事業（注1.）と成長ドライバーであるBPO（注2.）事業の規模拡大を図り、財務基盤を安定化していくなかで経営ビジョンの一つである「業界No.1」企業グループへの基盤の構築を進めております。

上記の経営方針に則り、情報通信機器事業では、地域別に戦略を実行する組織形態から「営業・戦略・管理」の機能別組織に改組し、意思決定のスピード向上を図りました。更に、本年5月より成長著しい環境関連事業を新たな事業の柱に育てるため、「eco（エコ）推進事業本部」を新設、事業本部制を導入いたしました。また、営業社員へのインセンティブ制度を導入することにより目標達成意欲の向上を図るとともに、収益率の高い商品であるUTM（注3.）の積極的な拡販によって、営業一人当たり売上高の向上を中心とした収益率の改善に取り組みました。一方、BPO事業では、レカムBPOソリューションズ株式会社において、日本国内での新規業務受託の営業活動を強化しました。また、平成26年5月1日に株式会社ニューウェーブビジネスソリューション、平成26年9月1日にHJオフショアサービス株式会社の全株式を取得し、連結子会社とすることによってグループ外受託業務の拡大を図りました。

以上の結果、連結売上高は前年同期比9.3%減の3,681百万円となりました（なお、撤退した事業および譲渡したカウネット事業を除いた実質前年同期比は2.4%増となります。）。利益面で

は情報通信機器事業におけるUTMの販売が大幅に増加したことや設置工事および保守部門の分社効果による生産性向上、不採算事業からの完全撤退による販売管理費の圧縮効果、また、BPO事業が大幅な増益となったことによって、連結営業利益は101百万円（前年同期は29百万円の損失）、連結経常利益は83百万円（前年同期は56百万円の損失）、連結当期純利益は71百万円（前年同期は188百万円の損失）となり、全ての利益指標で黒字転換するとともに、連結営業利益と連結当期純利益においては計画を上回る実績となりました。

当社グループでは、今後もグループの総力を結集して機動的な経営を推進してまいります。ステークホルダーの皆様のお一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

- 注1. 前連結会計年度末に情報通信機器製造事業を事業譲渡しております。そのため、第1四半期連結会計期間より従来までの「情報通信機器販売事業」を「情報通信機器事業」に表記を変更しております。
- 注2. BPO（Business Process Outsourcing）の略称です。
- 注3. UTM（Unified Threat Management：統合脅威管理）の略称です。



代表取締役社長 兼 グループCEO

伊藤 秀博



● 情報通信機器事業

直営店チャンネルにおいては、営業社員へのインセンティブ制度を導入することによる目標達成意欲の向上を図ったこと等により、主要商品であるビジネスホンの売上高は前年同期比10.4%減となったものの、積極的な拡販を実施したUTMの売上高は前年同期比76.2%増と大幅に増加しました。また、本格的な取り組みを開始したLED照明が224百万円の売上高を獲得するまで伸長したこと等によって、同チャンネルの売上高は譲渡したカウネット事業を除いた実質前年同期比では5.4%増の1,892百万円となりました(チャンネル別前年同期比では9.5%減となります)。

加盟店チャンネルにおいては、地域別の支援体制から「パートナー営業部」の新設による情報管理の一元化や直営店のノウハウの水平展開、そして東海地域におけるエリアフランチャイザー制度を開始することによって既存店の底上げを図りました。また、直営店と同様にUTMの拡販を推進するとともに、LEDの販売地域の拡大も実施したことにより、営業一人当たり売上高が前年同期比13.0%増の月間2,530千円となりました。しかし、デジタル複合機の売上高が前年同期比22.5%減と大幅なマイナスとなったことと、新規加盟店の開拓活動の遅れによる同チャンネル全体の営業人員の減少などにより、同チャンネルの売上高は前年同期比8.9%減の1,534百万円となりました。

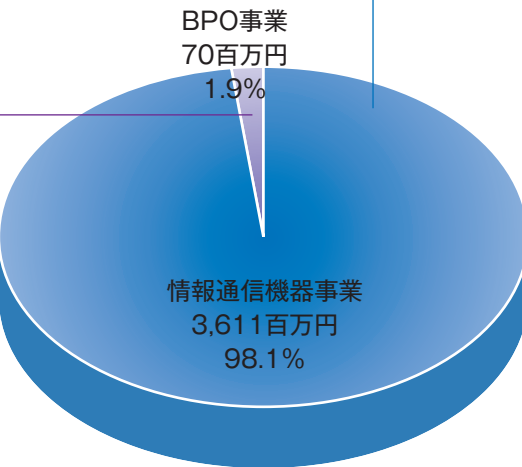
代理店チャンネルにおいては、採算性の更なる見直しにより前期に引き続き減収となり、同チャンネルの売上高は183百万円となりました。

これらの結果、事業全体の売上高はカウネット事業を除いた実質前年同期比では1.5%増の3,611百万円(前年同期比5.8%減)となりました。利益面においては収益性の向上と販売管理費の圧縮も進めましたが、メーカーからのリベート獲得が期初の見通しを下回ったことから営業利益は78百万円(前年同期は95百万円の利益)の減益となりました。

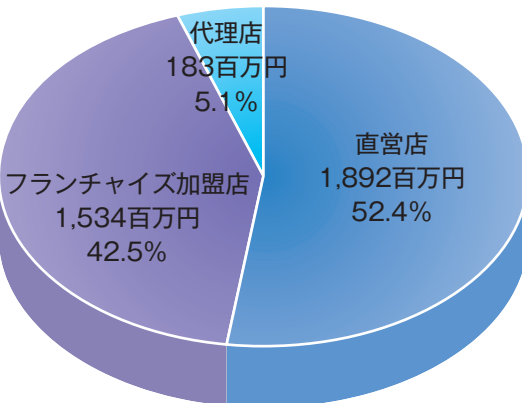
● BPO事業

BPO事業では、レカムBPOソリューションズ株式会社において、日本国内での新規業務受託の営業活動を強化しました。その結果、当連結会計年度において、新たに5社の新規業務を受託するとともに、M&Aにより4社を連結子会社とすることによってグループ外受託業務の拡大を図りました。また、円安による中国側のオペレーションコスト上昇への対応策として、平成26年4月4日に発表した「ミャンマー連邦共和国におけるBPO事業展開に関するお知らせ」のとおり、BPO第3センターの開設準備も進めました。加えて、管理職教育の強化によるマネジメント力向上、スタッフ層への日本語教育の強化等による業務品質の向上を図り、ローコストオペレーション体制の確立にも継続して取り組みました。

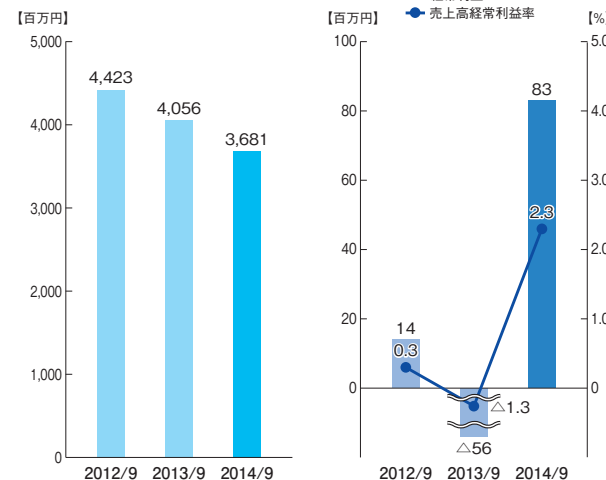
これらの結果、売上高は70百万円(前年同期比100.8%増)となりました。営業利益は円安によるオペレーションコストの増加と販売管理費の圧縮と生産性の向上で補い、22百万円(前年同期比43.8%増)と大幅な増益となりました。



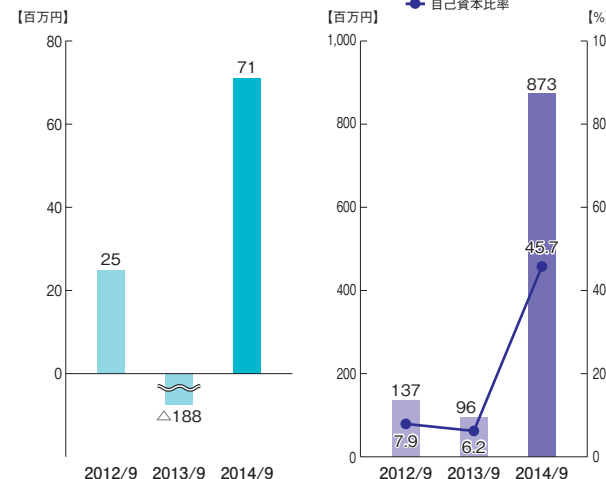
情報通信機器事業
チャンネル別内訳



売上高 経常利益 / 売上高経常利益率



当期純利益 純資産 / 自己資本比率





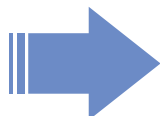
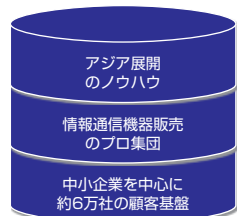
〈トピック①〉

レカムグループ中期経営計画(2015年9月期~2017年9月期)の策定

前回発表の中期経営計画が早期に進捗したこと、前倒しで成長を加速する新たな中期経営計画を策定しました。

中期方針

レカムの強み



中期方針

- 1 顧客内の“レカムシェア”拡大 (より信頼される企業となる)
- 2 ストック型サービスの拡大 (より安定収益を充実する)
- 3 アジアにおける経営ノウハウの有効活用

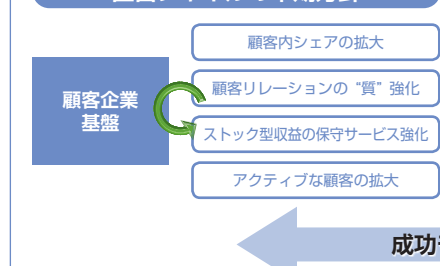
中期経営指標

(単位: 百万円)	2014年9月期 (実績)	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期
売上高	3,681	4,662	5,500	7,000
営業利益	101	160	300 <small>過去最高益</small>	500 <small>最高益更新</small>
当期純利益	71	136	260	310
株主資本	821	1,000	1,260	1,570
自己資本比率	46.5%	50%	50%	50%

上場以来の経営目標達成へ
「営業利益率7%」「自己資本比率50%」「配当性向30%」

情報通信機器事業の中期方針

直営チャネルの中期方針



FCチャネルの中期方針

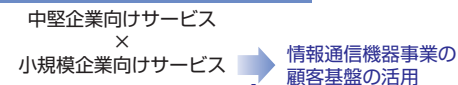


成功モデルの共有

- ・直営チャネルでは、顧客との“距離を近く”することが重点方針
- ・FCチャネルでは、加盟店1店舗あたりの売上向上を図る

BPO事業の中期方針

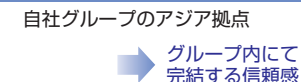
サービスラインナップの充実



営業体制の充実

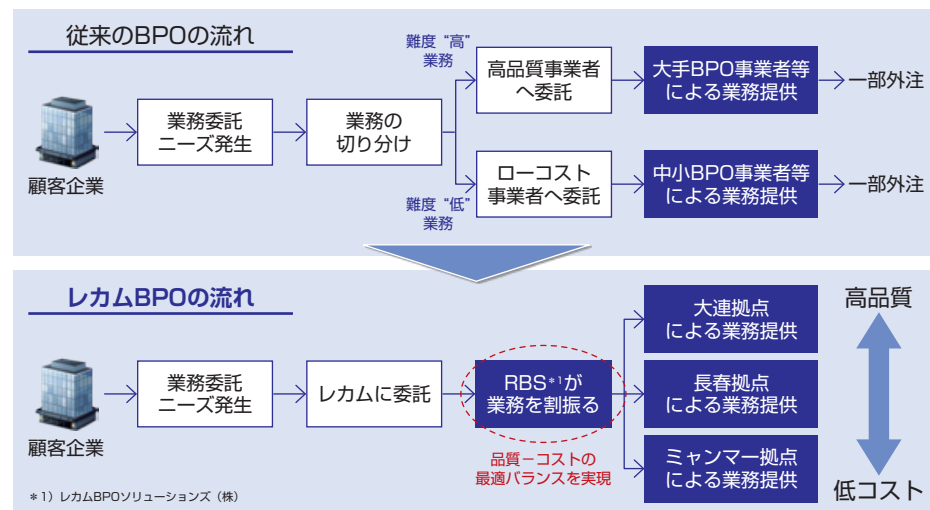


サービス体制の充実



サービスラインナップ、営業体制、サービス体制のそれぞれで特色を出し、“レカムBPO”として競争優位性を確立する

“レカムBPO”の競争優位性



*1) レカムBPOソリューションズ(株)

レカムは、品質重視～コスト重視まで対応できるアジア拠点を持ち、委託に伴う業務切り分けが不要な“ワンストップBPO”を提供

トピックス



(トピック②)

創立20周年を迎えました

当社は、平成6年9月の設立以来、本年をもちまして創立20周年を迎えることとなりました。これもひとえに株主各位のご支援の賜物であると感謝いたしております。

当社をはじめとするグループ各社は、これから「まだ世の中にないサービス」「他社が取り組まないサービス」に挑戦する会社であり続け、さらなる業容の拡大に向けて一丸となって邁進する所存でありますので、引き続き、ご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

(トピック③)

ミャンマー連邦共和国に子会社を設立いたしました

当社は、かねてより準備を進めておりました、東南アジアのミャンマー連邦共和国(以下「ミャンマー」という。)でのBPO事業の展開に関して、このたび現地に子会社を設立いたしました。

1. 設立した子会社の概要

- (1) 商号：MYANMAR RECOMM CO.,LTD
- (2) 資本金：10万USD(レカムグループ100%出資)
- (3) 代表者：代表取締役社長 伊藤 秀博
- (4) 所在地：ヤンゴン市

2. 設立の目的

当社グループは、情報通信機器の販売、設置工事・保守、インターネットサービス、BPO事業等、中小企業に対する情報通信に関するあらゆる商品およびサービスを提供するワンストップサービスカンパニーを目指し、事業展開しております。

当社グループは、中国において約10年にわたりBPO事業に取り組んでおりますが、人件費および物価の高騰や円安の影響により、現地におけるオペレーションコストは今後も上昇傾向にあるため、付加価値の高いハイエンドな複雑系バックオフィスBPOを中心に取り組んでおります。

このたび子会社を設立するミャンマーは、オフショアサービスを実施する上で、近年進出企業が増加しているASEAN諸国においては最も低いコストで運営できるロケーションにありながらも、現地の日本語人材が不足しているなどの状況から、ミャンマーにおける日本企業向けバックオフィス系BPOを提供する日系企業は進出しておらず、当社グループが初の進出となります。

当社グループは、中国において培ってきた独自の日本語人材育成ノウハウをミャンマーにおいても確立し、自社内で日本語人材の育成を行うことで、ミャンマーにおいてもオフショアサービスを実施する体制を構築することが可能と考えており、また、低価格ニーズの強いデータエントリー業務においても競争力を持つことができるようになることで、ローエンド業務からハイエンド業務まで、お客様からのあらゆるBPOニーズに応えることができる体制を確立できるようになります。

今回の子会社設立により、ミャンマーにおけるオフショアサービス事業者のパイオニアとなり、同国での事業拡大により現地人材の雇用拡大を図ることで、ひいてはミャンマーの発展に貢献してまいりたいと考えております。

会社の概要



会社の概況 (2014年12月19日現在)

商号	レカム株式会社 (RECOMM CO., LTD.)
本社所在地	東京都千代田区九段北四丁目2番6号 市ヶ谷ビル TEL.03-5357-1411 FAX.03-5357-1419
設立	1994年9月
代表	代表取締役社長 伊藤秀博
資本金	706百万円
決算期	9月
株式	証券コード：3323 (JASDAQ)
グループ事業内容	ビジネスホン・デジタル複合機 (MFP)・セキュリティ商品・その他OA機器全般の販売、設置工事および保守サービスの提供、ホームページ作成、携帯電話・スマートフォン販売、インターネット関連サービスの提供および前記事業のフランチャイズ・代理店展開、BPO事業

グループ会社	オーパス株式会社 レカムBPOソリューションズ株式会社 株式会社ニューウェイビジネスソリューション HJオフショアサービス株式会社 大連レカム通信設備有限公司 長春レカムBPOサービス有限公司 MYANMAR RECOMM CO.,LTD
--------	---

役員 (2014年12月19日現在)

代表取締役社長 グループCEO	伊藤 秀博
取締役常務執行役員CFO	川畑 大輔
取締役常務執行役員首都圏支社長	古場 邦良
取締役(社外)	田中 最代治
取締役(社外)	山口 義成
執行役員東日本支社長	甲藤 将幸
執行役員西日本支社長	大畑 康弘
常勤監査役	加藤 秀人
監査役(社外)	山崎 篤士
監査役(社外)	加賀 聡

株式の状況 (2014年9月30日現在)

発行可能株式総数	120,000,000 株
発行済株式の総数(自己株式13,000株を除く)	50,492,500 株
株主数	7,180 名

株主メモ

事業年度	10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	12月
定時株主総会基準日	9月30日
期末配当基準日	9月30日
中間配当基準日	3月31日
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
電話お問合せ先	電話 0120-288-324(フリーダイヤル)
お取扱店	みずほ信託銀行株式会社 本店および全国各支店 みずほ証券株式会社 本店、全国各支店、プラネットブース(みずほ銀行内の店舗)
公告方法	電子公告 当社のホームページに掲載いたします。 http://www.recomm.co.jp/ ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告を行うことができないときは、日本経済新聞に掲載いたします。

株主の皆さまの声を聞かせください

当社では、株主の皆さまの声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ですが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

<http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 3323

いいかぶ

検索

空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(エーツーメディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社 a2media)についての詳細<http://www.a2media.co.jp>※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ TEL:03-5777-3900(平日 10:00~17:30)
「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com



〒102-0073
東京都千代田区九段北四丁目2番6号 市ヶ谷ビル
TEL: 03-5357-1411 FAX: 03-5357-1419
<http://www.recomm.co.jp/>