



レカム株式会社
2015年9月期第3四半期
決算説明資料

レカム株式会社
JASDAQ (3323)
2015年8月10日

目次

1. 2015年9月期 第3四半期 業績総括

- 連結業績 … P3
- 情報通信機器事業 … P13
- BPO事業 … P17

2. 2015年9月期 通期見通し

- グループ全体 … P21
- 情報通信機器事業 … P24
- BPO事業 … P33

補足資料

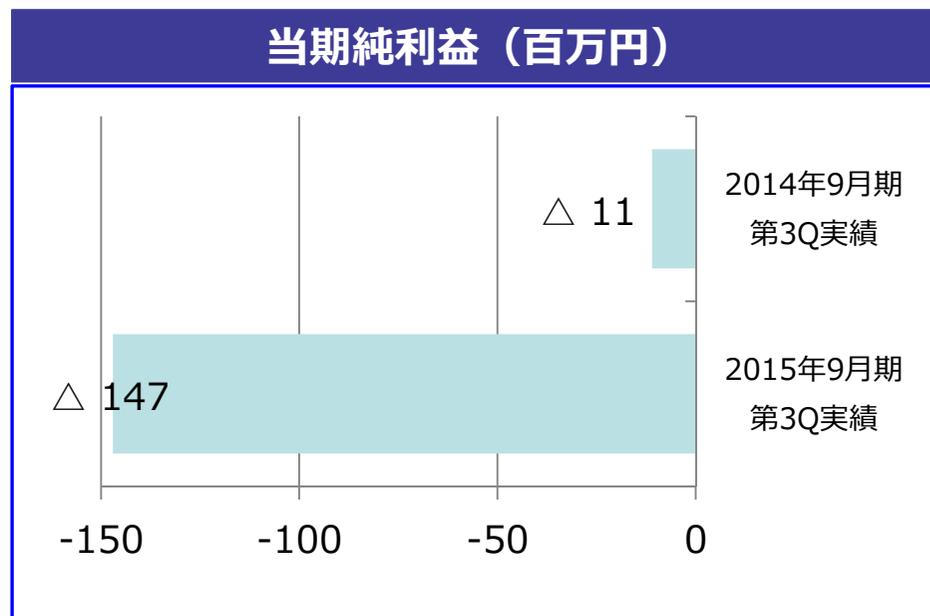
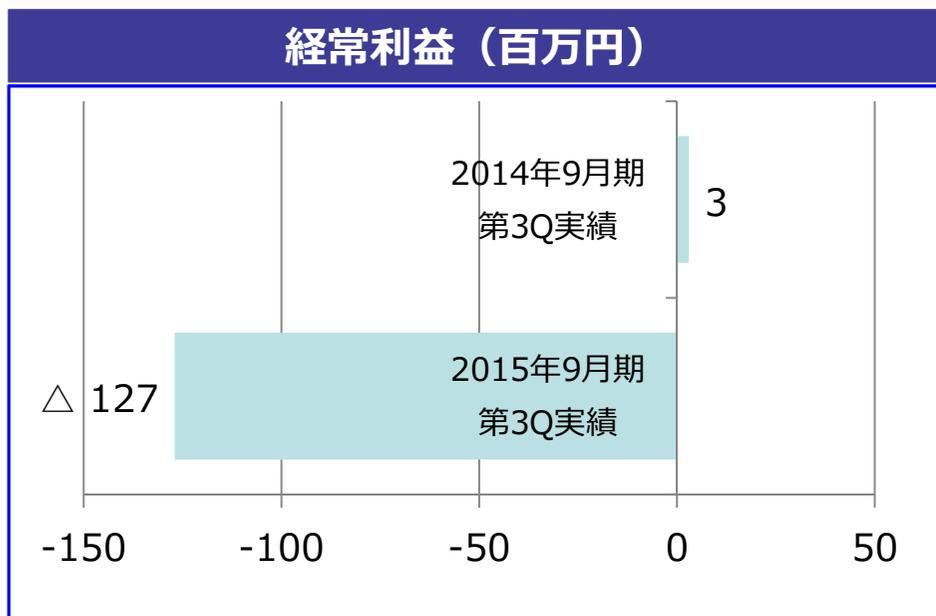
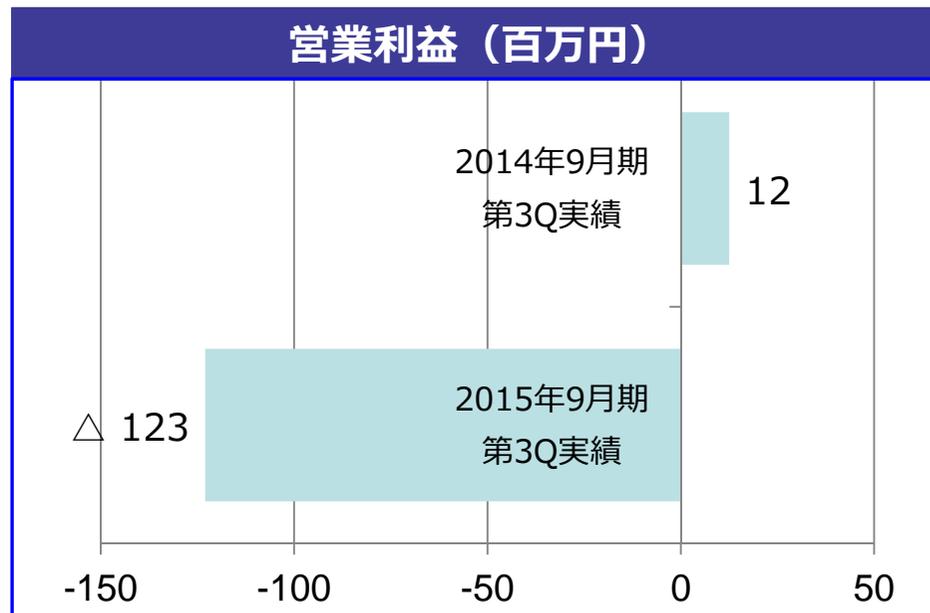
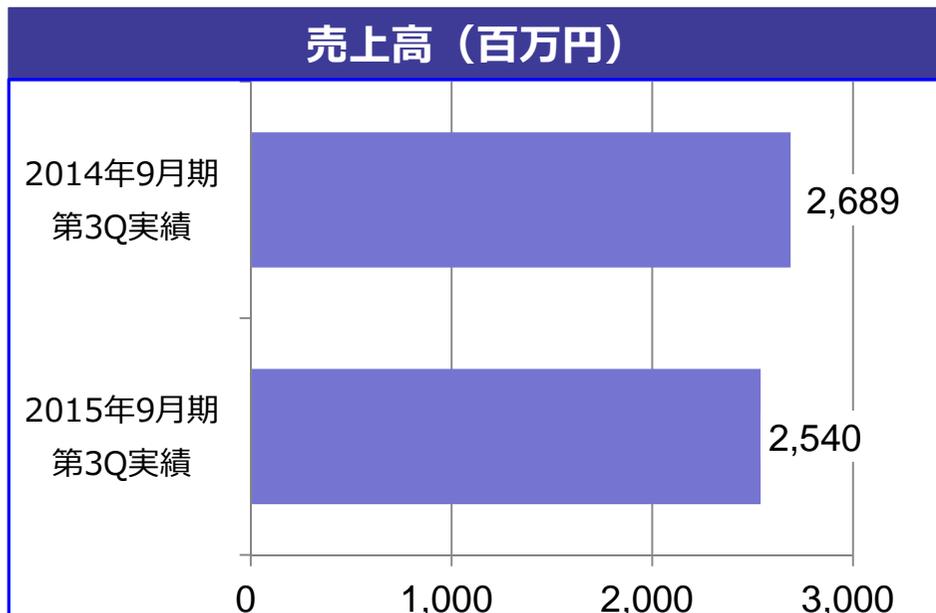
1. 2015年9月期 第3四半期 業績総括

▶ 連結業績

2015年9月期 第3四半期 業績サマリー

売上高	2,540 百万円	対前年同期比 94.5%	EPS	△ 2.92 円
営業利益	△ 123 百万円	対前年同期比 △135百万円	EBITDA	△ 100 百万円
経常利益	△ 127 百万円	対前年同期比 △131百万円	自己資本 比率	43.8 %
四半期 純利益	△ 147 百万円	対前年同期比 △136百万円	ROE	△ 20.2%

連結業績前年比較



連結業績 5 力年の推移

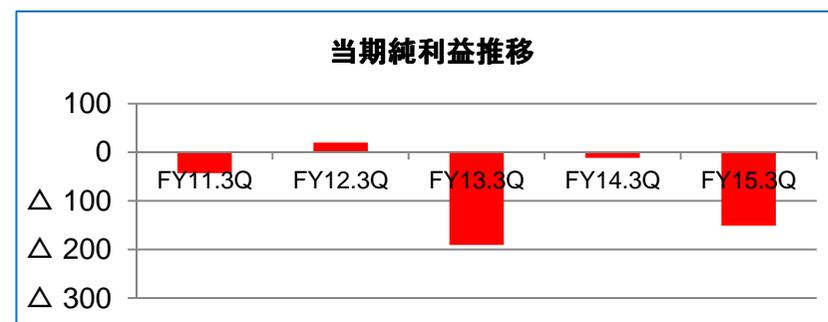
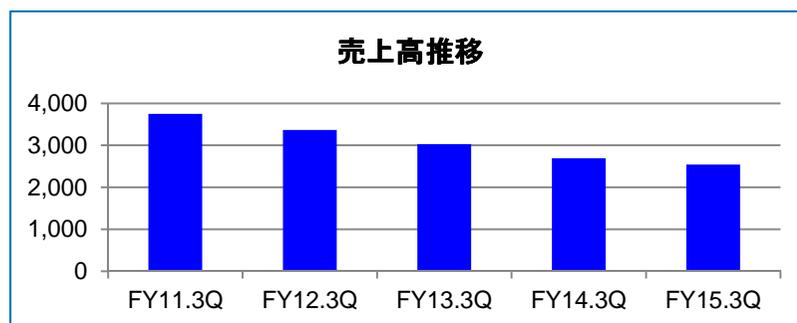


One stop service company

単位：百万円

	2011年9月期 第3Q実績	2012年9月期 第3Q実績	2013年9月期 第3Q実績	2014年9月期 第3Q実績	2015年9月期 第3Q実績
売上高	3,748	3,365	3,028	2,689	2,540
営業利益	△ 24	46	△ 59	12	△ 123
経常利益	△ 38	7	△ 71	3	△ 127
当期純利益	△ 42	19	△ 190	△ 11	△ 147
EPS (円)	△ 1.92	13.67	△ 59.18	△ 8.33	△ 2.92

情報通信機器事業が減収・減益、BPO事業も減益となり、赤字で終わる。



情報通信機器事業売上前年同期比**91.1%**

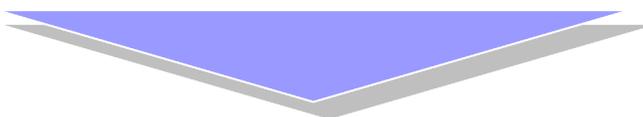
⇒ 直営店における第1四半期会計期間（10-12月期）の商談件数の落ち込みが響き減収。

BPO事業は売上前年同期比**133.6%**

⇒ 売上高は大幅な増収も、円安の影響を大きく受け**営業利益はわずかに赤字（△1百万円）**。

財務体質の健全性は維持。自己資本比率**43.8%**

⇒ 2014年9月末自己資本比率：45.4%

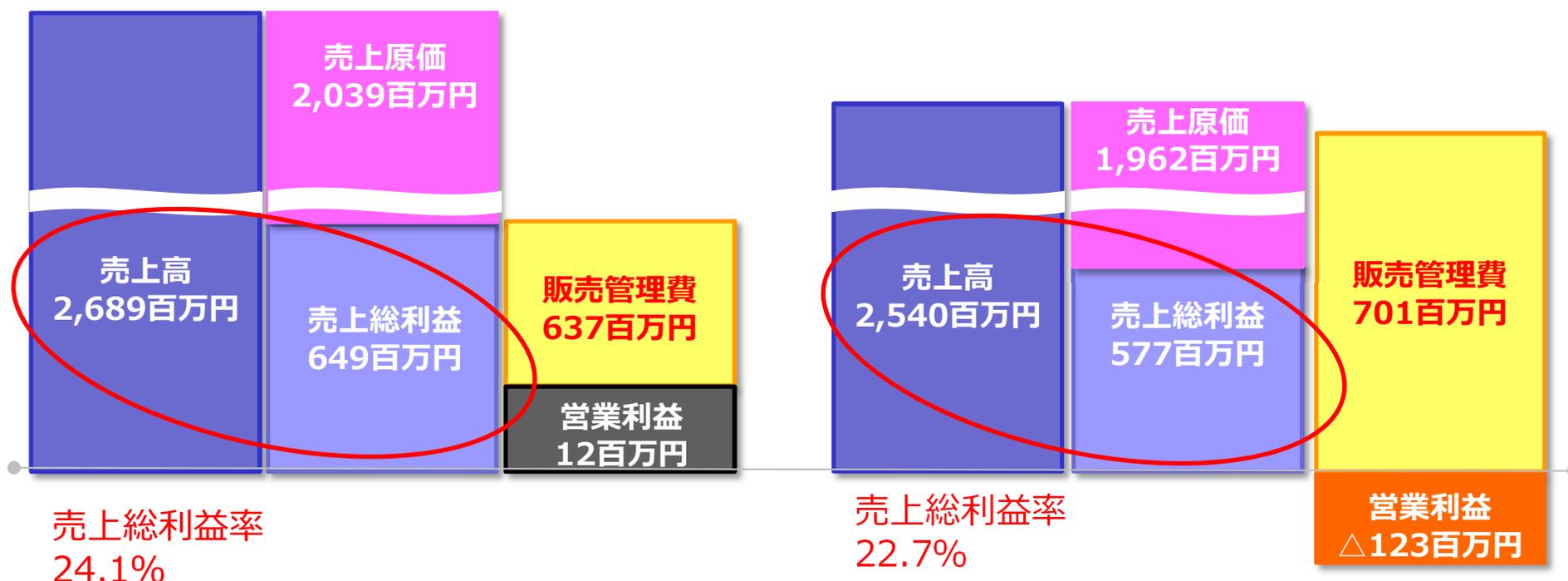


第3四半期累計としては2年ぶりの赤字で終わる

業績低迷の要因

2014年9月期第3四半期

2015年9月期第3四半期



売上の減少、売上総利益率の減少と、
販売管理費の増加により、業績が低迷

売上の減少

売上総利益率の低下

- 情報通信機器事業・直営店の営業改革により、第1Qの商談件数が大幅に減少し、売上が減少。
- 売上総利益率の高い、直営店の売上が減少。
- 営業改革も想定した営業生産性の向上には至らず。

費用の増加

- 情報通信機器事業における直営店の営業改革のため、教育研修費用や顧客データベース再構築のための費用を投資。
- 円安により、BPOセンターのオペレーションコストが上昇。
- IPビジネスホンA I 9 0 0 導入顧客への対策費用を計上。

これまでの状況や今後の見通しを検討した結果、
2014年11月14日公表の連結業績予想を修正することといたしました。

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想 2014年11月14日公表	4,662百万円	160百万円	157百万円	136百万円
今回修正予想 2015年8月10日公表	3,720百万円	30百万円	30百万円	30百万円

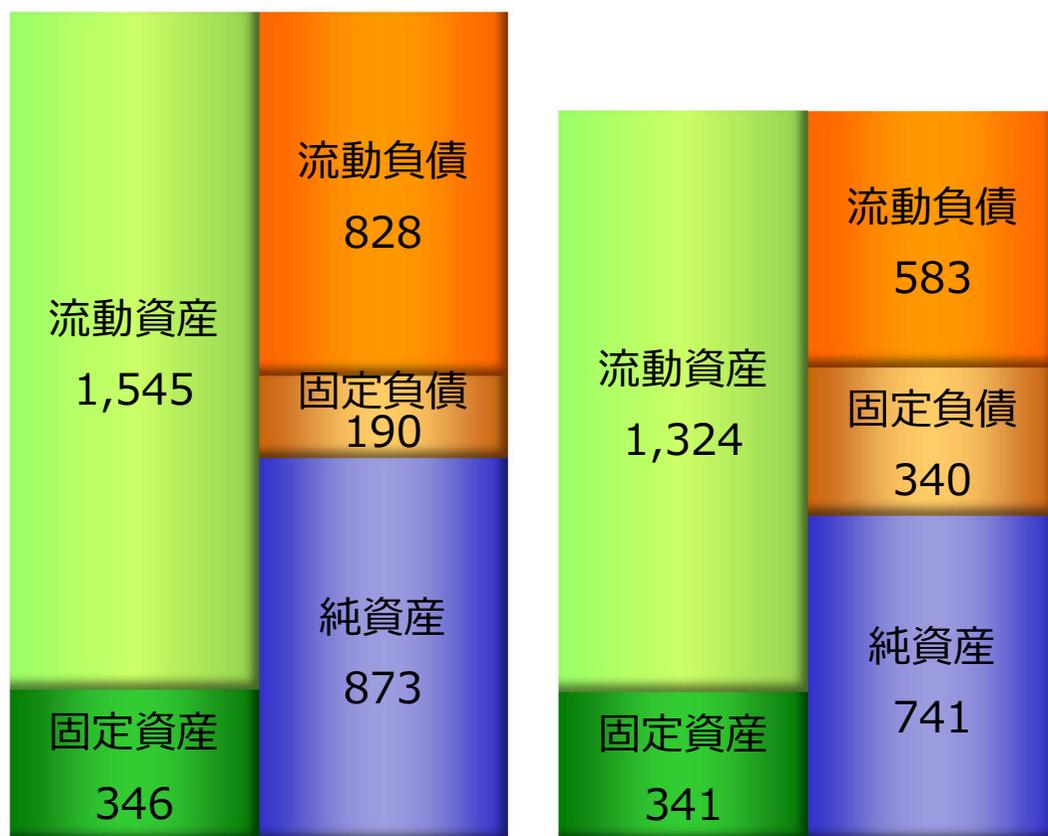
配当につきましては、今期の最終的な利益額ならびに当社の基本とする配当に対する考え方、
来期以降の事業計画等を総合的に勘案した上で決定したいと考えておりますので、
現時点では未定とさせていただきます。

連結貸借対照表

2014年9月期
年度末

2015年9月期
第3四半期末

(単位：百万円)



【資産】

1,892百万円 ⇒ 1,665百万円

- 現金及び預金が173百万円減少

【負債】

1,019百万円 ⇒ 923百万円

- 買掛金が61百万円減少
- 有利子負債を14百万円圧縮

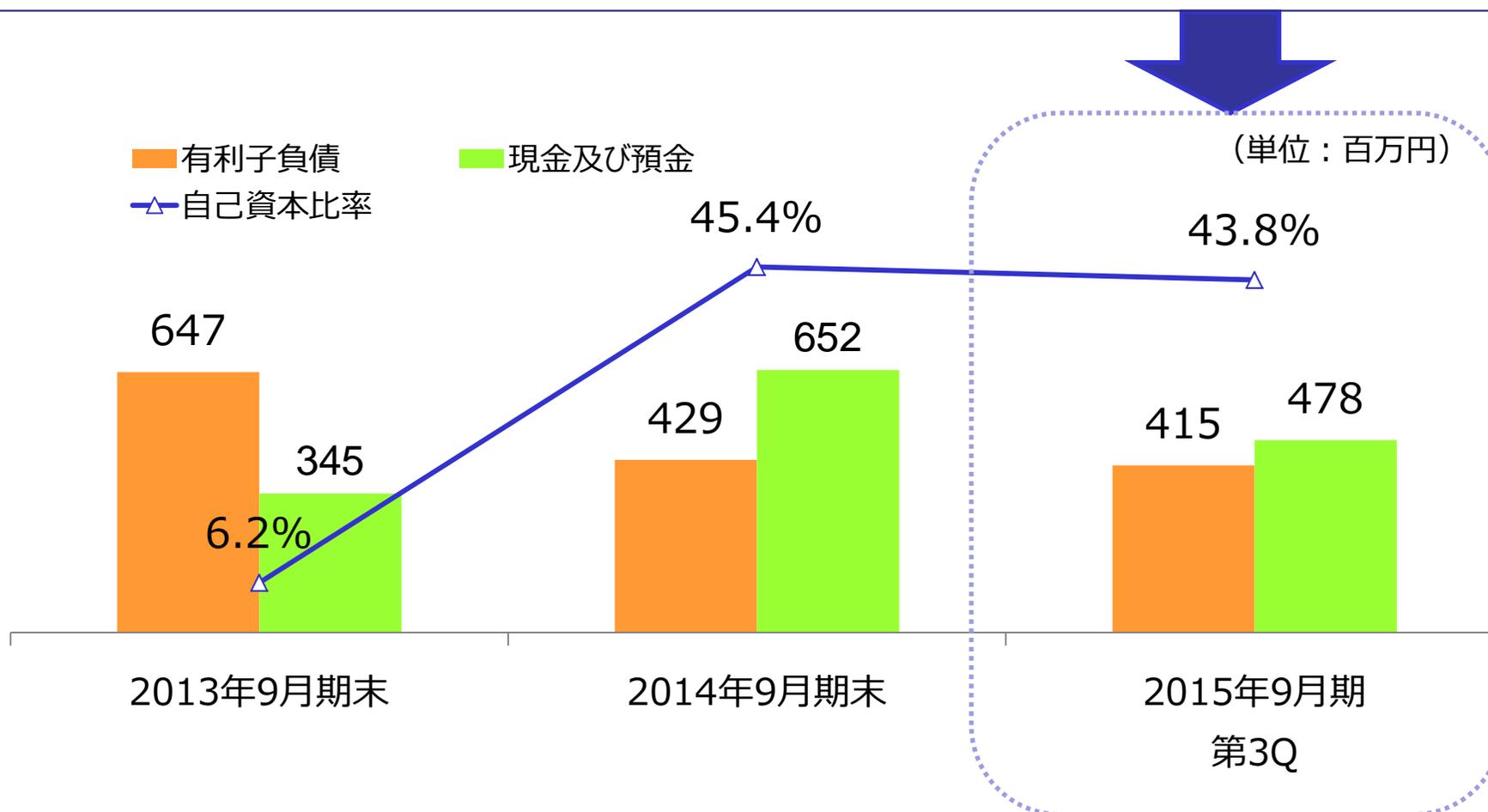
【純資産】

873百万円 ⇒ 741百万円

- 四半期純損失147百万円を計上。

財務状況の推移

- 前年度に改善された財務体質は、引き続き健全性を維持。
- 適度に有利子負債を残し、機動的なM & AやI T投資を実施できる資金を引き続き保持。



1. 2015年9月期 第3四半期 業績総括

▶ 情報通信機器事業

全体総括

売上高

2,401百万円
(対前年同期比91.1%)

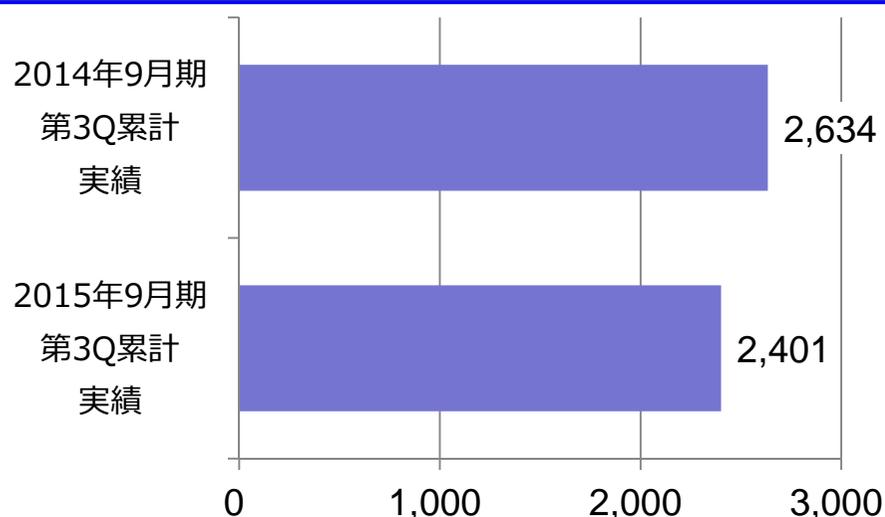
営業利益

△121百万円
(対前年同期比△119百万円)

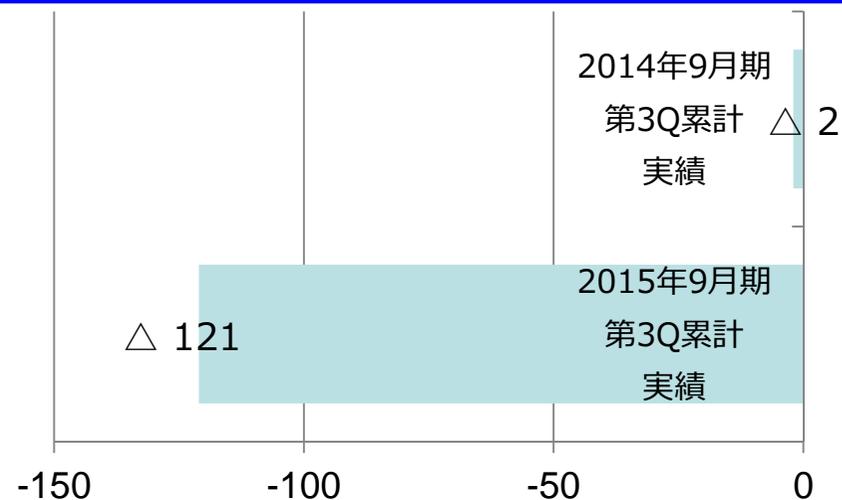
- 期初に直営店チャネルでの抜本的な営業手法の改革を実施。導入時の10-12月期は商談件数が一時的に大きく減少、**10-12月期（1Q）の対前年比が68.5%に落ち込んだ**影響が情報通信機器事業全体に響き減収。

- 新卒社員20名を採用したことに伴う人件費（約15百万円）や、早期戦力化のための教育研修費（約2百万円）を計上。
- 直営店において、売上総利益率の高い**ビジネスホンの売上が対前年同期比72.8%に落ち込んだ**ことなどにより減収。

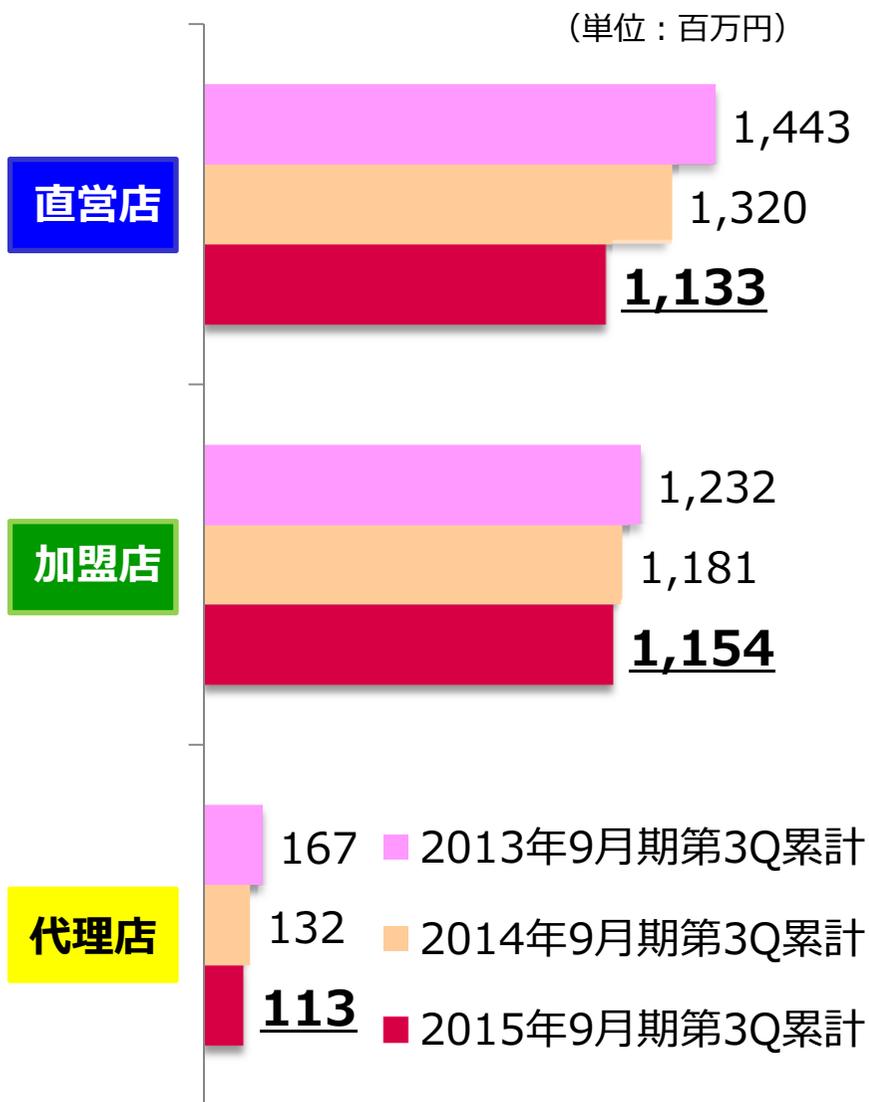
売上高（百万円）



営業利益（百万円）



販売チャネル別売上総括



直営店

対前年同期比
85.8%

期初に導入した「抜本的な営業手法改革」を導入し効果が見え始めたが、**第1四半期の落ち込み**を取り戻すまでには至らず。

加盟店

対前年同期比
97.7%

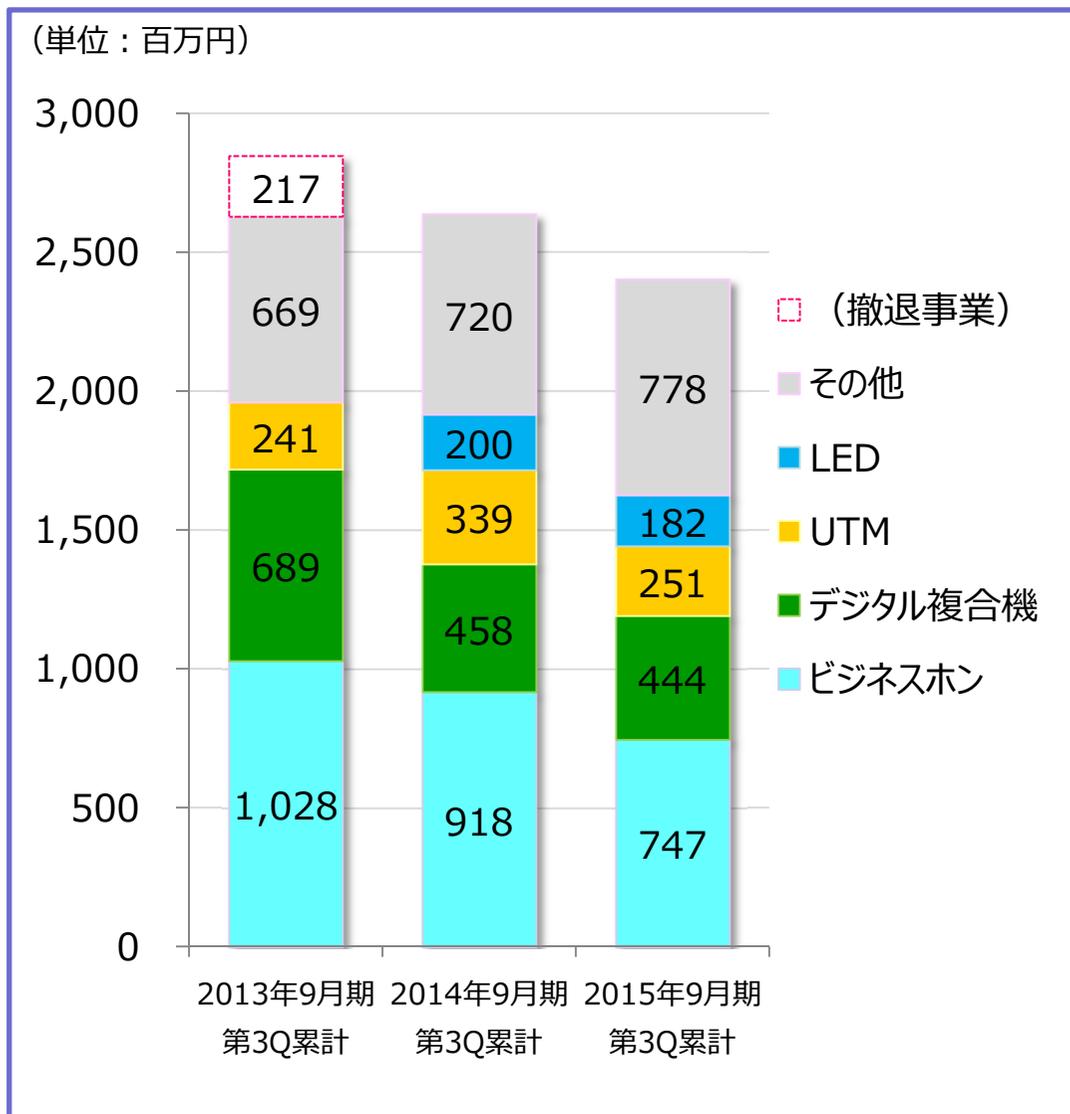
対前年では減収も、四半期単位では、1Q:379百万円、2Q:387百万円、3Q:390百万円と増加傾向。

代理店

対前年同期比
85.4%

採算性の更なる見直しを継続しているため政策的に**減収傾向**。

商品別売上総括



ビジネスホン

対前年同期比81.4%

直営店で対前年同期比72.8%。前年までの新規営業のアプローチ商材であったが、今年度からの営業手法の変更により、販売が落ち込む。

デジタル複合機

対前年同期比96.9%

第1Q時点で対前年同期比82.4%、第2Q累計で89.9%であったが、**第3Q会計期間(3ヵ月)比較において119.5%と増収**に転じ、第3Q累計において前年並みに。顧客営業の積み上げ商材として、順調に回復傾向。

1. 2015年9月期 第3四半期 業績総括

▶ BPO事業

全体総括

売上高

246百万円
(対前年同期比133.6%)

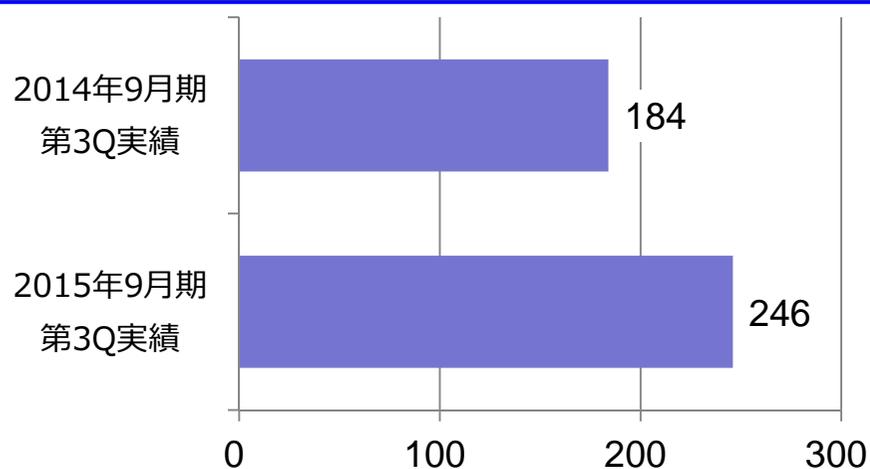
営業利益

△1百万円
(対前年同期比△15百万円)

- 国内営業部門の**営業社員を増員し、新規獲得顧客が増大。**
- 前年度に実施した**M&A実施効果もあり、グループ外受託業務の売上が大幅に増加。6月末時点でのグループ外売上比率は、63.9%に。**

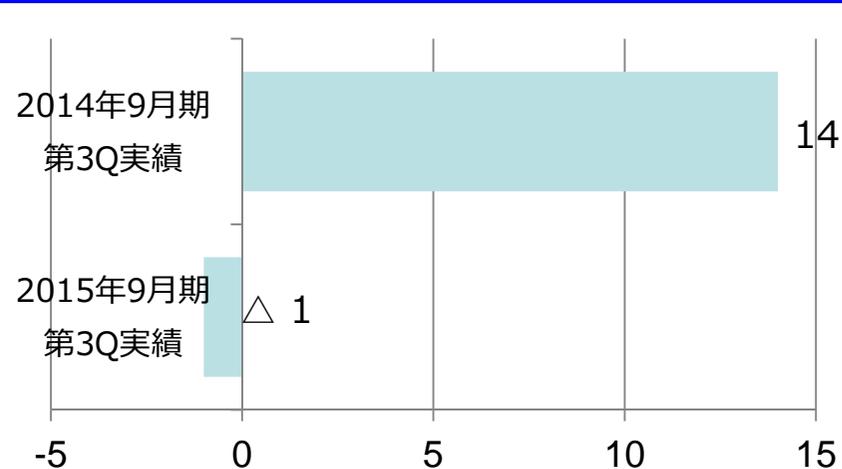
- M&A実施後の中国3社合併手続きが、中国当局の認可待ちによる**管理コストの圧縮が未実現などにより減益。**
- 円安が急激に進行したことによる円換算時のオペレーションコストが増加し、**赤字に転落。**

売上高 (百万円)

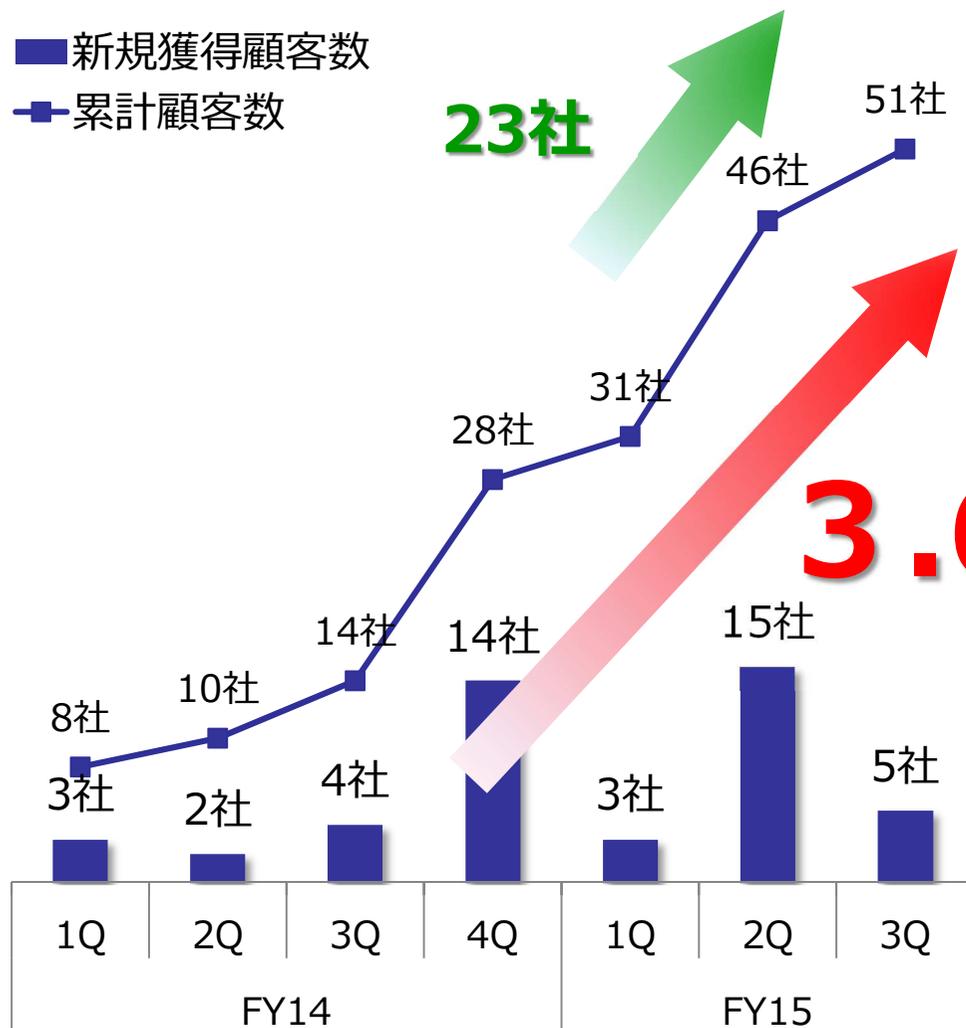


※売上高には連結調整分を含めております。

営業利益 (百万円)



顧客数推移の状況



※継続契約顧客数のみ。スポット取引の顧客数は除く

国内営業強化

⇒ 期初に営業社員を増員し、**新規顧客開拓**を強化。2015年4月にも営業社員を増員し、10-6月期で23社獲得。

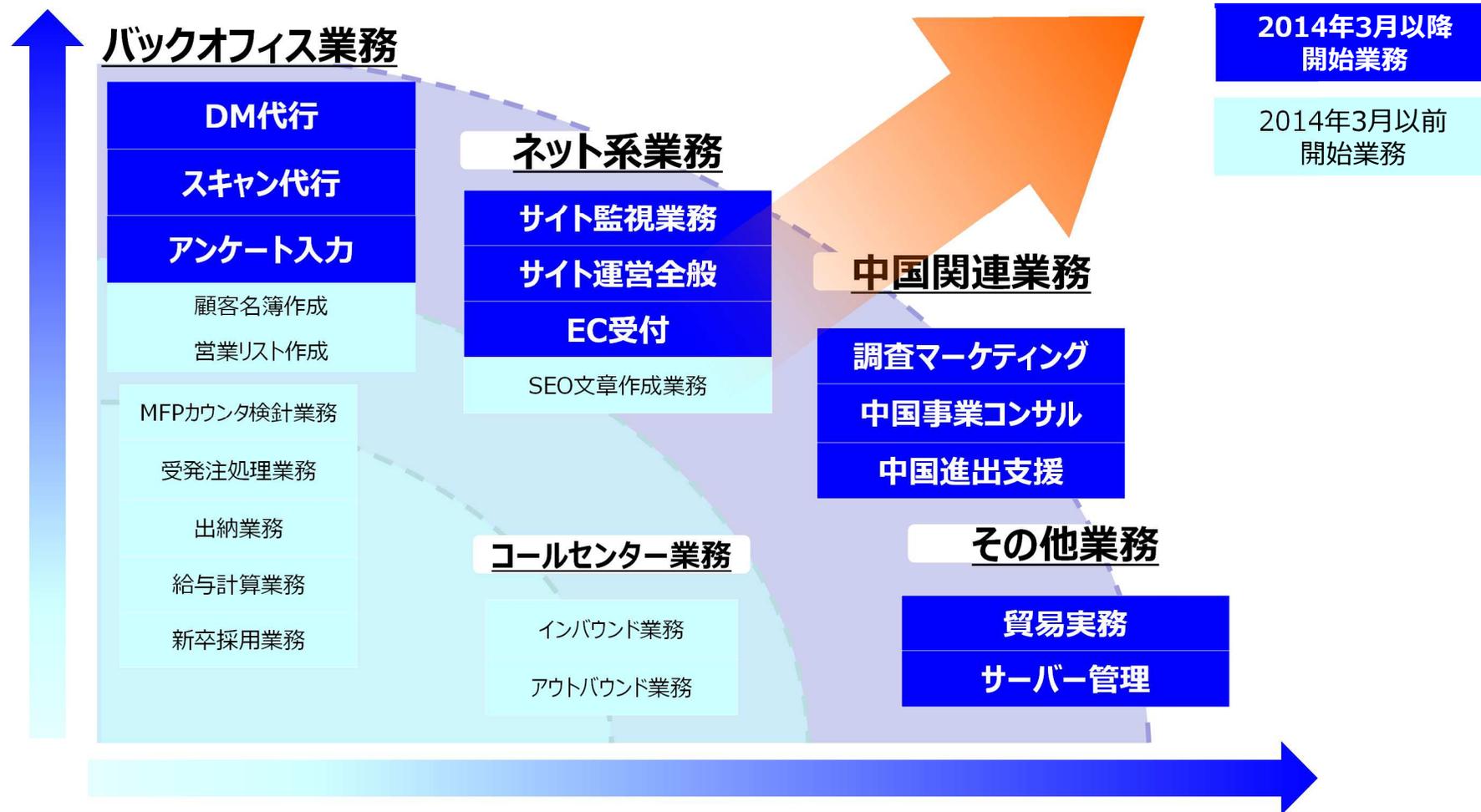
M & A 実施効果

⇒ 前年度に実施したM&Aにより顧客数が増加し、確実な引き継ぎを行い固定化。

前年度3Q時点と比較して

顧客数は約3.6倍に増加

受託業務内容の増加



新規受託案件の増加、前年度のM&A実施により、
BPO拠点の規模と受託可能業務のバリエーションが大きく拡大

2. 2015年9月期 通期見通し

▶ グループ全体

2015年9月期 通期業績予想

◆連結業績予想

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
今回修正予想 2015年8月10日公表	3,720百万円	30百万円	30百万円	30百万円
前年度実績	3,681百万円	101百万円	83百万円	71百万円

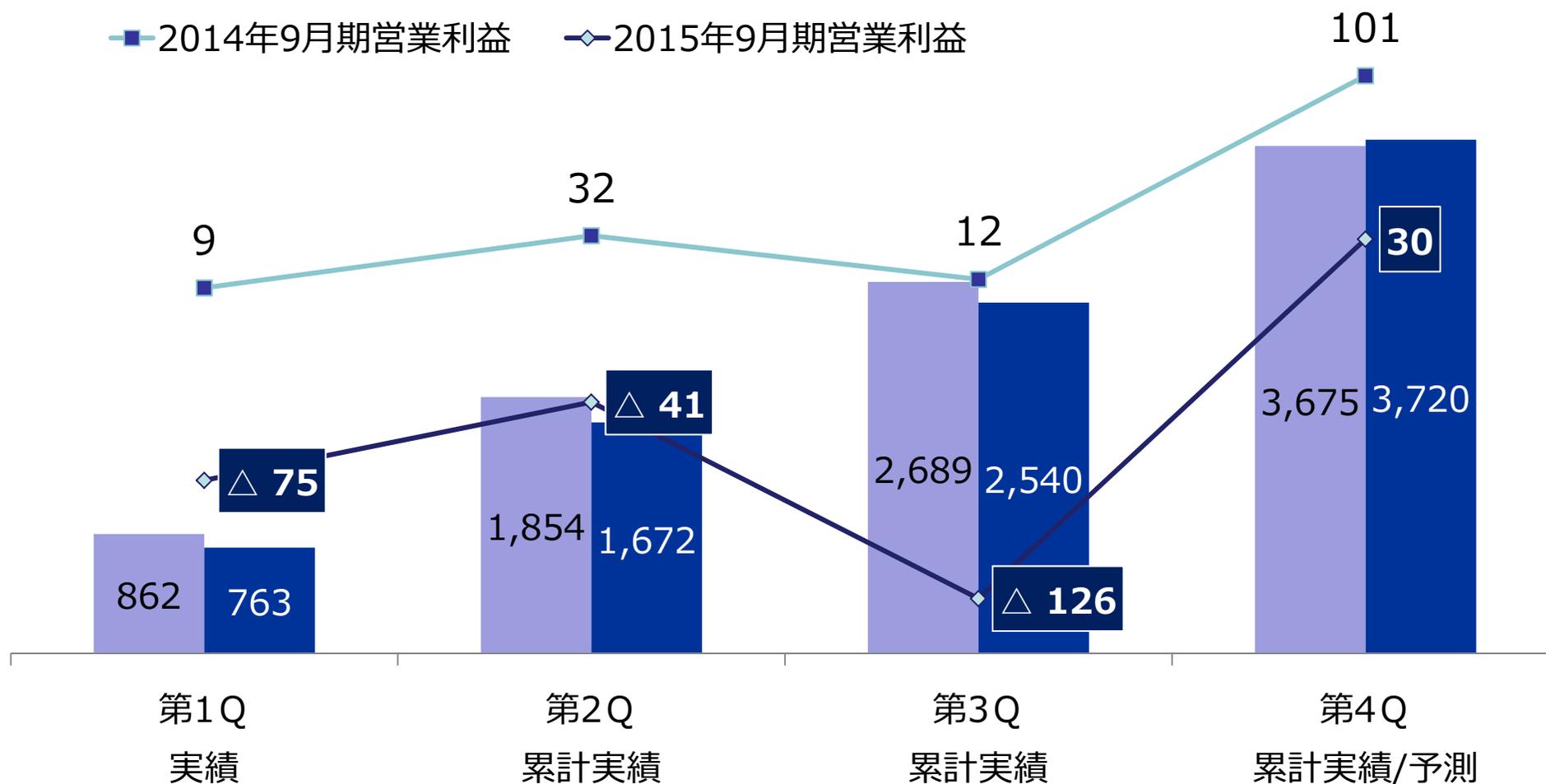
**不採算事業からの撤退による減収が続いていたが、
事業の選択と集中効果により、
売上高は8期ぶりに増収に転じ、2期連続黒字は確保の見込み。**

◆セグメント別業績予想

	売上高	営業利益
情報通信機器事業	3,500百万円	15百万円
BPO事業	358百万円	15百万円

連結業績前年比較

■ 2014年9月期売上高 ■ 2015年9月期売上高 (単位：百万円)
◆ 2014年9月期営業利益 ◆ 2015年9月期営業利益

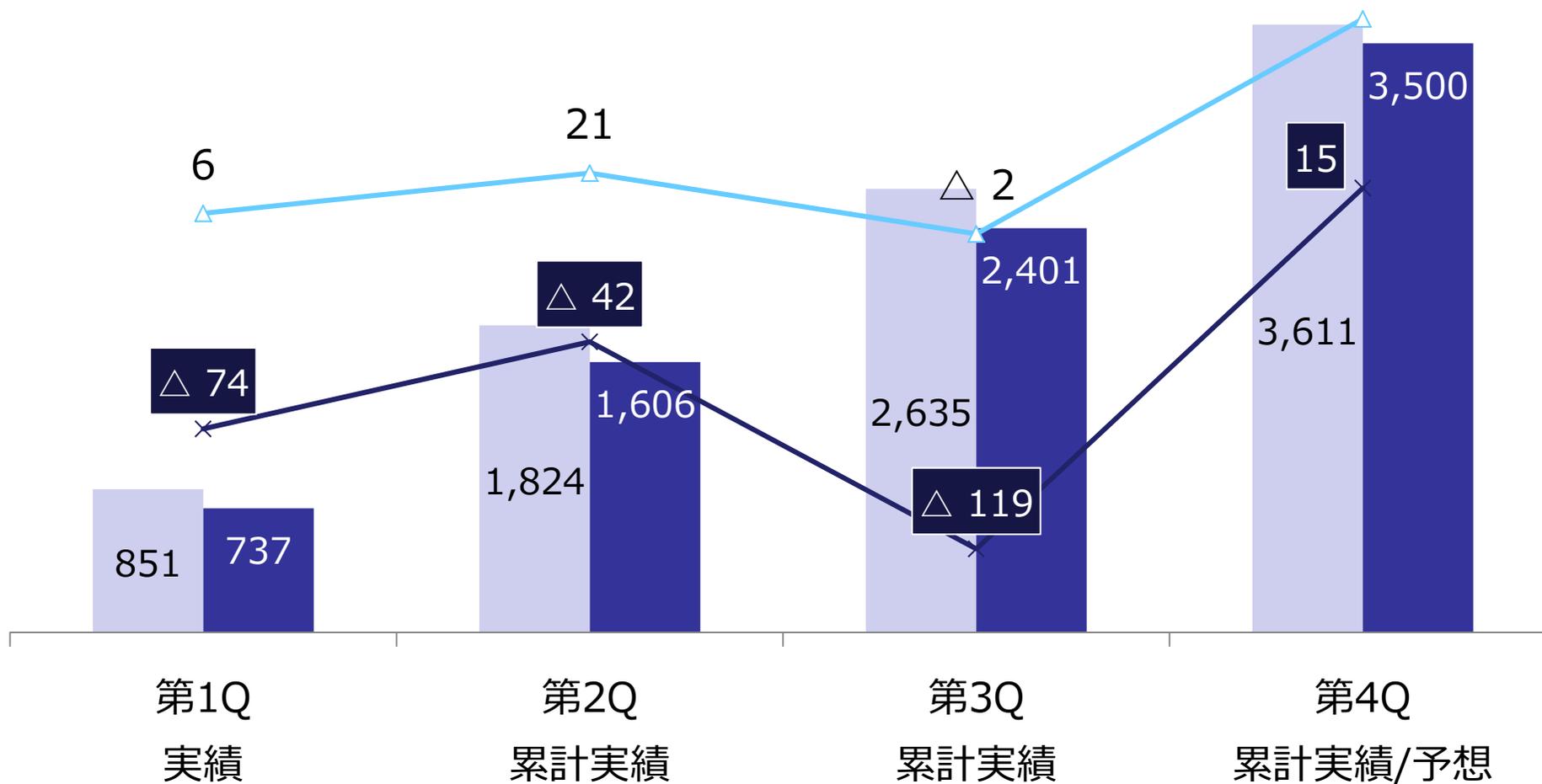


2. 2015年9月期 通期見通し

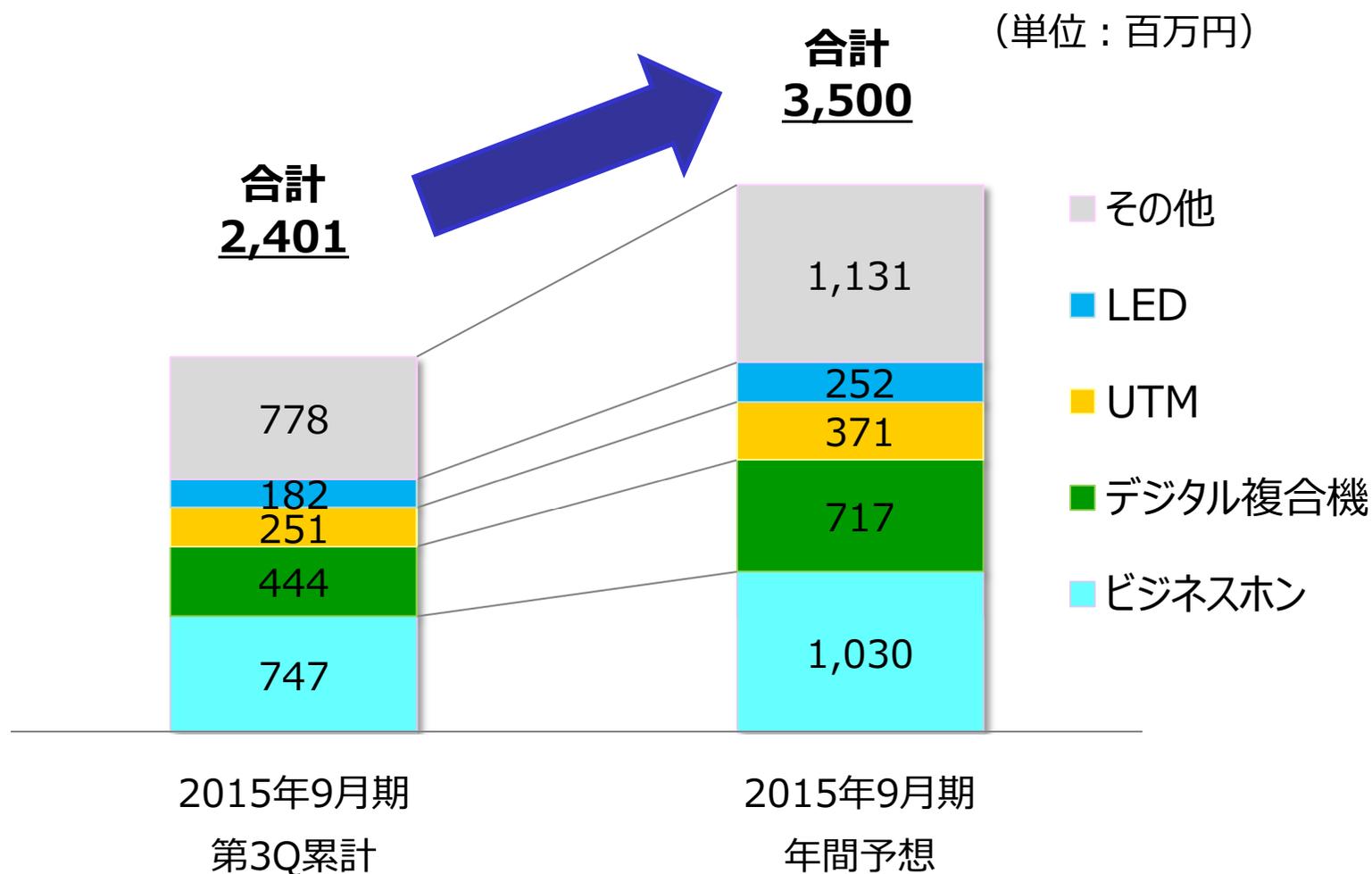
▶ 情報通信機器事業

四半期ごと実績/予想

■ 2014年9月期売上高 ■ 2015年9月期売上高 (単位：百万円)
▲ 2014年9月期営業利益 ✕ 2015年9月期営業利益



商品別売上予想



商品別の集中施策により、修正業績予想を達成いたします。

第4四半期の取り組み

▶ 社内営業コンテストの実施

営業マンのモチベーションを飛躍的に向上させ、対前年第4四半期比での情報通信機器事業売上高を12.5%増加させる。

▶ デジタル複合機の新販売プランを開始

7月より、劇的に顧客満足度を高める販売プランを開始。第4四半期のデジタル複合機273百万円の販売を目指す。

▶ U T M新販売プランによる新卒社員の早期戦力化

4月入社の新卒営業社員向けの販売促進策として「無料セキュリティ診断サービス」を実施により、受注見込み案件が大幅に増加。
第4四半期売上120百万円を目指す。

▶ L E D照明の長期保証付き契約プランを開始

従来のL E D照明の保証期間より長期間保証するプランを開始。販売数量の増大を図り、第4四半期売上70百万円を目指す。

▶ 連結子会社による収益の寄与

7月1日にコスモ情報機器株式会社をM & Aにより連結子会社化。これにより、連結売上高・営業利益が増加する見込み。

M & Aによる規模拡大

2015年7月1日 株式会社コスモ情報機器株式会社を M & Aにより子会社化

会社の概要			
商号	株式会社コスモ情報機器		
所在地	静岡県静岡市葵区大岩町1-25		
代表者	代表取締役社長 川嶋 秀史		
事業内容	情報通信機器の販売および保守		
設立年月日	1984年4月		
最近3年間の経営成績および財政状態			
決算期	2012年 9月期	2013年 9月期	2014年 9月期
売上高	222百万円	199百万円	215百万円
営業利益	23百万円	18百万円	17百万円
経常利益	22百万円	18百万円	16百万円
当期純利益	13百万円	12百万円	11百万円

デジタル複合機が主力商品

30年以上にわたり築かれた

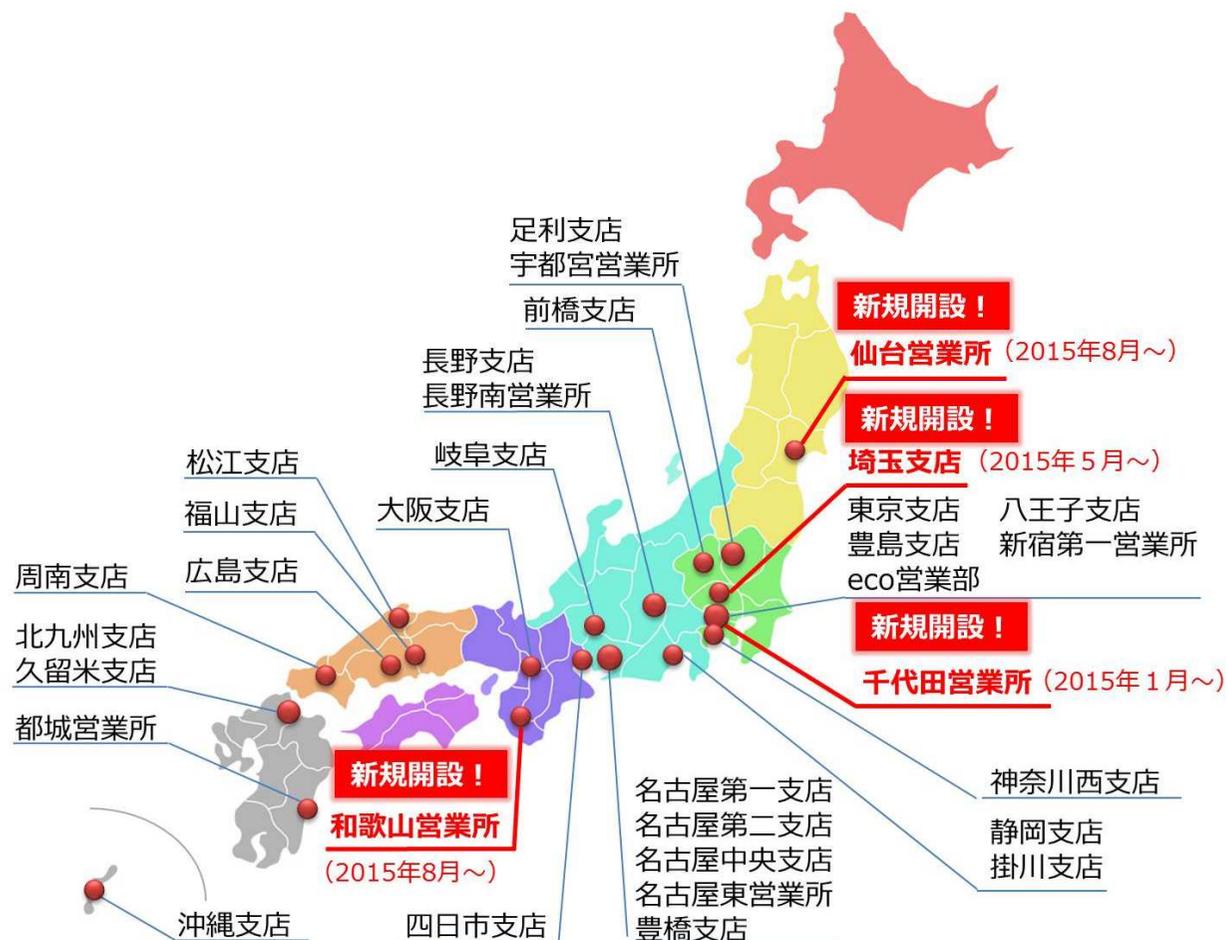
顧客基盤と経営ノウハウ

安定的な収益基盤

2015年9月期第4四半期より、連結業績に寄与

新拠点の設立

2015年8月より、仙台営業所・和歌山営業所を開設。
今年度の新規開設は4拠点に。



セキュリティ商品卸売り販売事業会社の設立

2015年5月ヴィーナステックジャパン株式会社を設立 2015年7月より営業開始

会社の概要	
商号	ヴィーナステックジャパン株式会社
所在地	東京都千代田区大手町1丁目7番2号
代表者	代表取締役CEO 沈 杨 (ヴィーナステック社から出向) 代表取締役COO 浅野 浩志 (当社から出向)
事業内容	UTM (セキュリティ・アプライアンス) をはじめとするセキュリティ商品の卸売り販売等
設立年月日	2015年5月

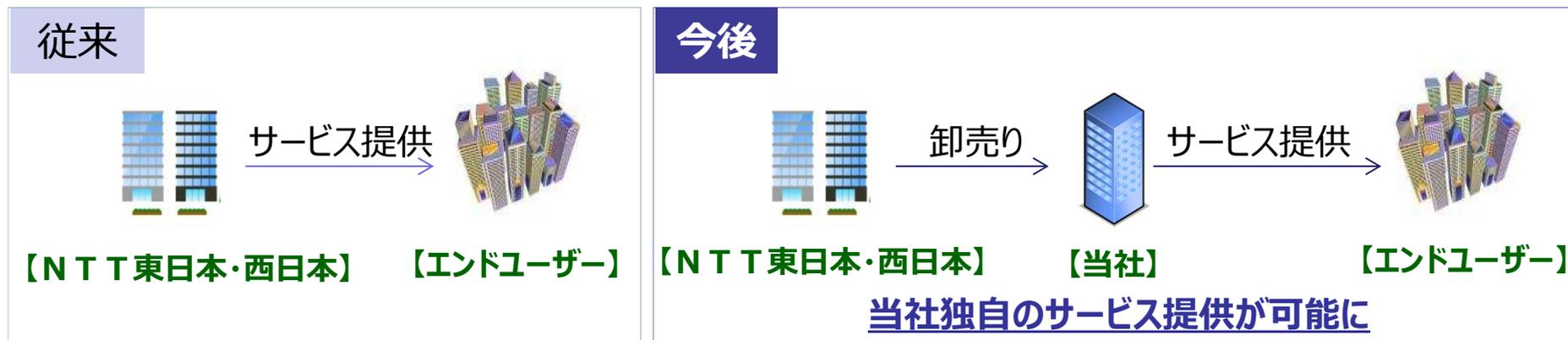
ヴィーナステック社が中国当局への海外投資認可を受けることが必要であり、審査手続きに想定以上の時間を要しているが、日本国内における営業活動開始を優先するべく、一旦当社の単独出資にてヴィーナステックジャパン株式会社を設立。

ヴィーナステック社の出資手続きは、8月末乃至9月初旬に完了予定

ヴィーナステック社ブランドのVenusenseシリーズの製品を 日本国内において独占的に販売する総販売元として活動

自社ブランド光回線サービスの開始

2015年2月より自社ブランド光回線サービス「Ret's ひかり」を開始



2015年7月には、プロバイダーサービスとのパックプランを追加

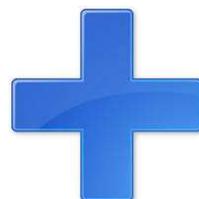
「ストック型収益（継続収益）の拡大」「通信インフラ提供による顧客固定化」により、
安定的な収益基盤の確立へ

自社ブランド光回線サービスに「MVNO」とのセットプランを開始

**Ret'sひかりの追加サービスとして
MVNOを活用した「タブレット端末＋格安SIMカード」の販売により、
全ての通信インフラの提供を開始します。**



タブレット端末



格安SIMカード

**Windows10、Office搭載によりあらゆるビジネスシーンに
対応可能となり法人市場を開拓**

**光回線・ISPとセットにした販売により
オフィス内外の通信インフラを同時に提供**

MVNO : Mobile Virtual Network Operator の略

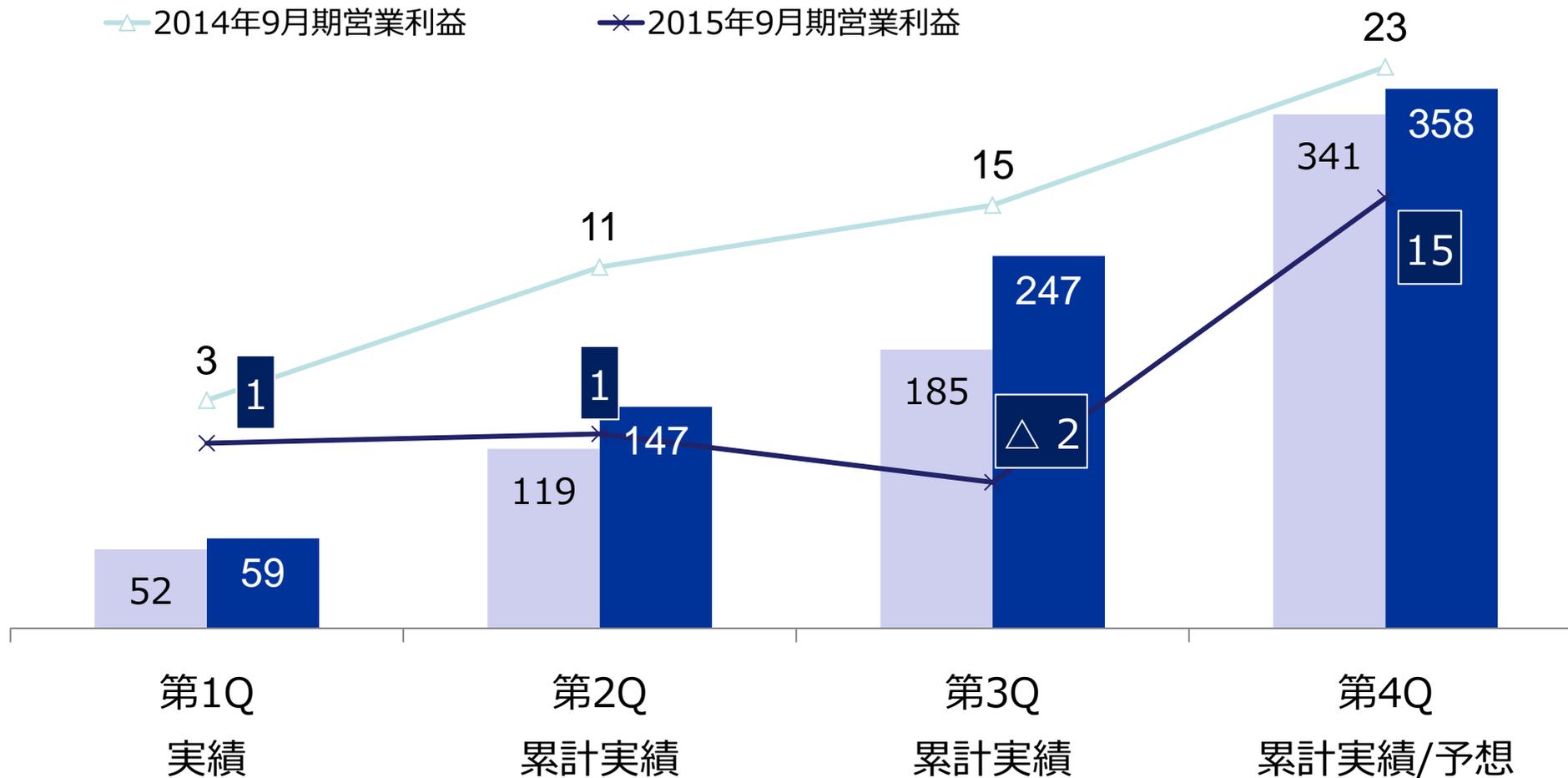
携帯電話やPHSなどの物理的な移動体回線網を自社では持たないで、実際に保有する他の事業者様から借りて（再販を受けて）、
自社ブランドで通信サービスを行う事業者のこと。

2. 2015年9月期 通期見通し

▶ B P O事業

四半期ごと実績/予想

■ 2014年9月期売上高 ■ 2015年9月期売上高 (単位：百万円)
▲ 2014年9月期営業利益 ✕ 2015年9月期営業利益



第4四半期の取り組み

▶ 増員した営業社員を含めた新規受託の拡大

2014年10月、2015年4月に営業社員を増員し、強化してきた営業体制により、新規顧客開拓と既存顧客フォローをさらに増強。新規業務や既存顧客からの積み上げ受注をさらに強化し、グループ外売上比率80%を目指す。

▶ 中国BPOセンターの経営効率化（継続）

前年度のM & Aにより合計3社になった大連子会社合併による管理コストの減少、BPO各拠点（中国・大連市、長春市）のマネージメント力アップによる生産性（オペレーター1人あたりの処理能力等）の向上、IT化・システム投資の実施によるオペレーション効率化に取り組むことで、円安によるコスト増を吸収し、収益力を向上させる。

▶ ミャンマー連邦共和国BPOセンターの稼働力向上

2015年6月より本格稼働を開始したミャンマー連邦共和国BPOセンターにより、価格競争力を持つデータエントリー業務の受託量を増大させ、新規顧客の獲得とグループの収益性向上を実現させる。

ミャンマーレカム本格稼働開始

2015年6月より、第1号BPO案件を受託し、本格稼働がスタート

会社の概要	
商号	MYANMAR RECOMM CO.,LTD
所在地	Apartment No.(A-8)(B-8) Twin, 7mile, Pyay Road,Sidawgyi Condominium, Mayangone Township, Yangon, Myanmar
代表者	代表取締役社長 伊藤 秀博
事業内容	BPO事業
設立年月日	2014年12月

日本人2名・現地スタッフ11名の
オペレーション体制

将来の拡大を視野に入れ、
現地スタッフ候補生の日本語教育も
開始

自社グループ内で、ハイエンド業務からデータエントリー業務までの
フルラインナップ受託が可能な体制を構築

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

中期経営計画主要指標

(2015年9月期～2017年9月期)

- ◆ 営業利益5億円（2017年度）の達成
= 2014年度の5倍
- ◆ 顧客内シェア100%の達成
- ◆ 営業マン1人あたり売上業界NO. 1の
達成（2017年度下期）

**2017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！**



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。

経営理念

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

会社概要およびグループ経営体制



代表者 : 代表取締役社長 伊藤 秀博
設立 : 1994年9月30日
上場日 : 2004年5月26日
(JASDAQ市場スタンダード : 3323)

資本金 : 707百万円
発行済株式数 : 50,797,500株
従業員数 : 連結229名
(2015年8月1日現在)

情報通信機器事業

レカム株式会社

【支店：25拠点】

足利支店／前橋支店／埼玉支店／東京支店／ECO営業部／
豊島支店／八王子支店／神奈川西支店／長野支店／
静岡支店／掛川支店／岐阜支店／名古屋第一支店／
名古屋第二支店／名古屋中央支店／豊橋支店／
四日市支店／大阪支店／松江支店／広島支店／福山支店／
周南支店／北九州支店／久留米支店／沖縄支店

【営業所：8拠点】

仙台営業所／宇都宮営業所／新宿第一営業所／
千代田営業所／長野南営業所／名古屋東営業所／
和歌山営業所／都城営業所

オーパス株式会社

【事業所：6拠点】

技術本部／足利技術部／前橋技術部／長野技術部／
大阪技術部／広島技術部

コスモ情報機器株式会社

ヴィーナステックジャパン株式会社

BPO事業

大連レカム通信設備有限公司

(レカム株式会社連結子会社)

長春レカムBPOサービス有限公司

(大連レカム通信設備有限公司連結子会社)

レカムBPOソリューションズ株式会社

(大連レカム通信設備有限公司連結子会社)

大連新涛諮詢服務有限公司

(レカムBPOソリューションズ株式会社連結子会社)

大連求界奥信息服务有限公司

(レカムBPOソリューションズ株式会社連結子会社)

MYANMAR RECOMM CO.,LTD

(レカムグループ子会社)

主な沿革

1994	• 業界の常識を覆す営業のフランチャイズを展開する会社として設立
1995	• フランチャイズ加盟店 1 号店開業
2003	• 中国・遼寧省大連市に子会社大連レカム通信設備有限公司を設立し、B P O 事業を開始
2004	• 大阪証券取引所『ヘラクレス』（現：東京証券取引所「J A S D A Q」）に株式を上場
2006	• 株式会社ケーイーエスを子会社化し、情報通信機器製造事業に参入
2008	• 株式分割により純粋持株会社へ移行し、商号を『レカムホールディングス株式会社』へ変更。事業会社『レカム株式会社』を設立 • 株式会社ケーイーエスの商号を『株式会社アスモ』へ変更
2012	• 中国・吉林省長春市に『長春レカム B P O サービス有限公司』を設立し、B P O 事業を拡大
2013	• 持株会社『レカムホールディングス株式会社』の商号を『レカム株式会社』に変更し、旧レカム株式会社を吸収合併。事業持株会社へ移行 • 株式会社アスモ（現：株式会社オーパス）の情報通信機器製造事業を株式会社三洋化成に譲渡 • ライツ・オフリング（ノンコミットメント型）を実施し、資本金を4億2,537万円に増資 • B P O 営業に特化する会社として『レカム B P O ソリューションズ株式会社』を設立。 • 株式会社アスモの商号をオーパス株式会社へ変更。情報通信機器の設置工事・保守サービスを行う会社に事業転換
2014	• M&Aによりニューウェーブビジネスソリューションズ株式会社を連結子会社化し、B P O 事業を拡大 • M&AによりH J オフショアサービス株式会社を連結子会社化し、B P O 事業を拡大 • エクイティファイナンスの実施により、資本金を7億455万円に増資 • ミャンマー共和国・ヤンゴン市に「MYANMAR RECOMM CO.,LTD」を設立
2015	• 合併により、ヴィーナステックジャパン株式会社を設立。セキュリティ商品の卸売り事業に参入。 • M&Aにより株式会社コスモ情報機器を連結子会社化し、情報通信機器事業を拡大。

レカムの強み

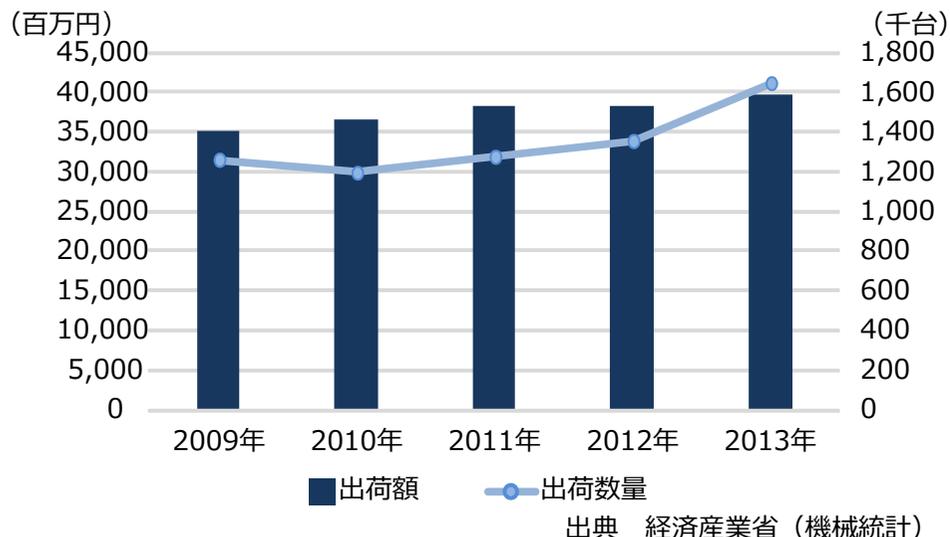


中期方針

- 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

(参考) 主力商品の市場規模推移

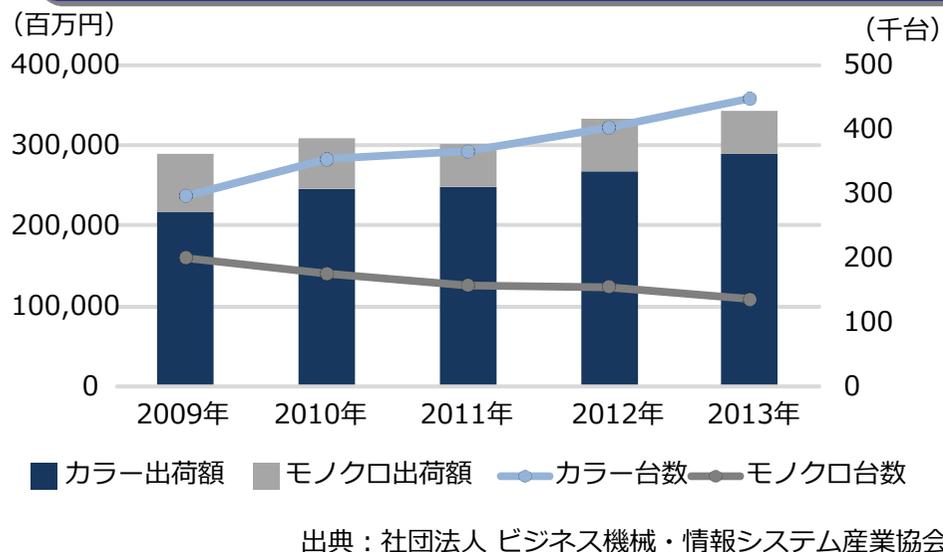
ビジネスホン



直近4ケ年は台数、市場規模ともに伸長。
安定した売上を見込める。
今後の大きな成長が見込める市場ではないが、
商材特性として安定したリプレイスによる底堅い
市場といえる。

当社は、ビジネスホン販売のノウハウが蓄積して
おり、リプレイス獲得を中心に優位に展開できる。

デジタル複合機 (MFP)



カラーMFPは成長を遂げており、モノクロMFPを
合わせた合計でも2011年以降は市場拡大を続けて
いる。

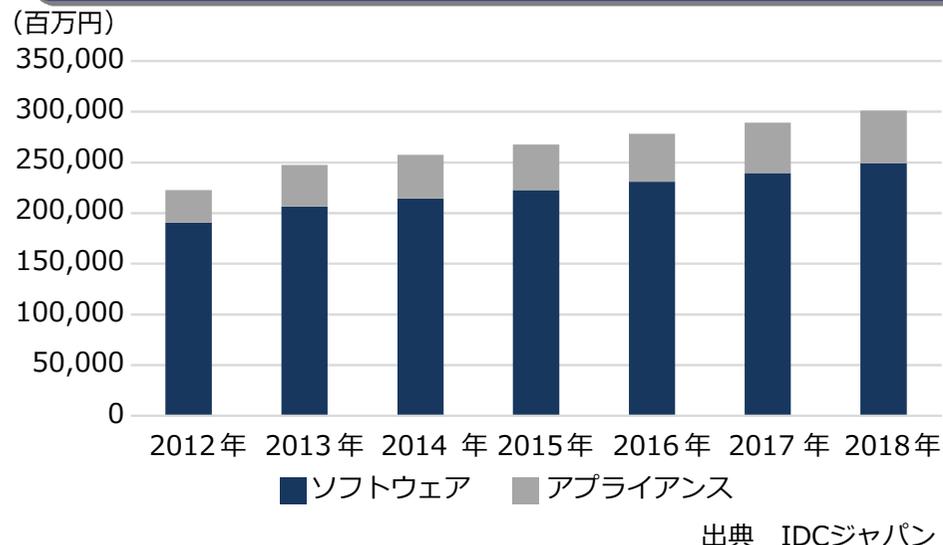
景況の安定に伴うリプレイス需要によって
2014年も成長傾向と予測されている。

リプレイスにより安定的な市場であるが、
一方、価格競争の激化は継続傾向。

当社としては、従来からの顧客の巡回徹底/接点強化
によって他社からの切替えも可能と考える。

(参考) 主力商品の市場規模推移

セキュリティ市場 (UTM)

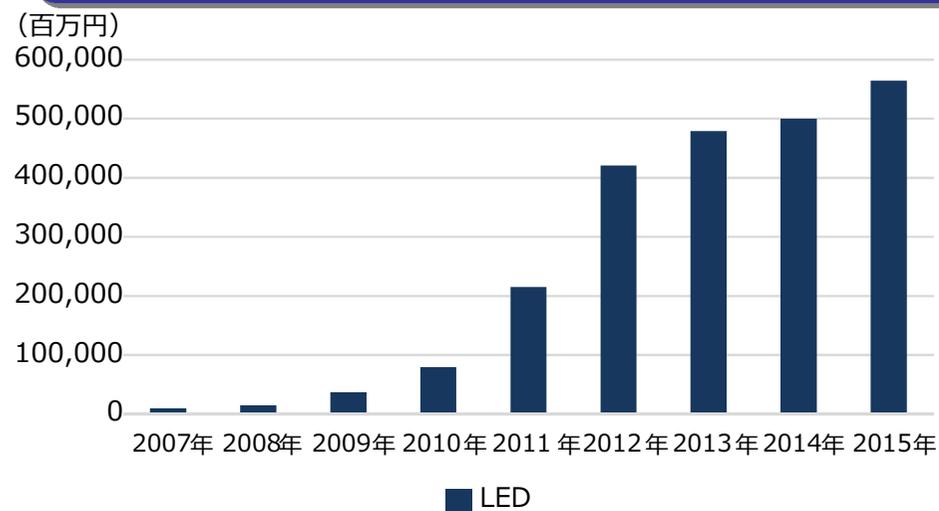


巧妙化・悪質化する攻撃への防衛意識の高まりから、中小企業への普及も予測されており、今後も市場は拡大傾向。

2013年～2018年における年間平均成長率は4%。

セキュリティソフトウェアサービスについては2014年以降、クラウドサービスやモバイル端末の利用拡大によって、アイデンティティ/アクセス管理とエンドポイントセキュリティ、セキュリティ/脆弱性管理への需要が拡大すると見られており、今後安定した拡大が見込める市場である。

LED市場



出典 ~2012年実績は矢野経済調べ、2013年実績+以降予測は富士経済

環境問題への関心の高まり、省エネ・コスト削減効果が見込め、電気料金の値上げの後押しも牽引し、市場は拡大傾向。

2015年には5,644億円に達すると予測されている。2020年まで長期的に安定した市場を形成すると考えている。

さらにLED照明器具の中でも光源ユニットのみ交換可能な製品も販売されており、将来的にはLED光源ユニットのリプレイス市場が形成される可能性がある。新しい販売アイテムとして拡大を見込める可能性が高い。

BPOとは

■BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）

企業運営上の業務やビジネスプロセスを専門企業に外部委託すること。

特に、企業内部のノンコア業務を顧客企業から業務委託を受けて代行するサービスが一般的。

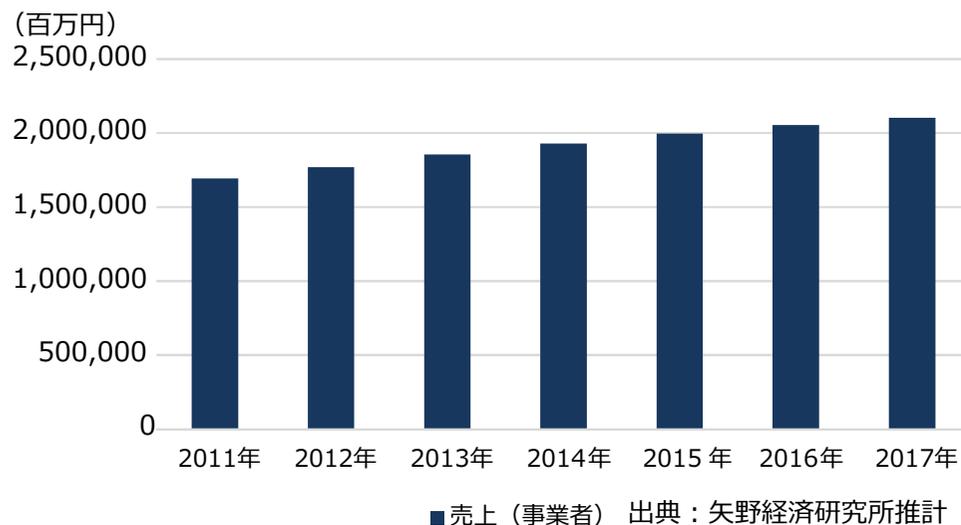
顧客メリット

- ・コスト削減の実現
- ・事業効率化の実現
- ・高品質化の実現
- ・本業（コア業務）への注力

対象業務（一例）

- ・データ入力業務
- ・コールセンター業務
- ・間接部門系業務
（人事、福利厚生、総務、経理）
- ・直接部門系業務
（購買・調達、コア部門単純業務/業界固有業務）

BPO市場



2016年以降に2兆円を超える市場規模まで成長すると見込まれている。

現在異業種からの参入企業が増加しているため、価格競争は激化。グローバル化の進展や、少子高齢化の進展による労働力不足から、企業が外部リソースに頼らざるを得なくなっていくことなどが想定でき、今後も成長を維持していくものと予測されている。

当社は、他社が展開していない中小企業に対するBPOサービスを提供することで、当該ドメインのパイオニアを目指す。

本資料における注記事項

- 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 取締役常務執行役員CFO 川畑大輔
Email : ir@recomm.co.jp URL : <http://www.recomm.co.jp>