



RECOMM

JASDAQ (3323)  
2015年11月16日

2015年9月期

決算説明資料



2015年9月期 実績

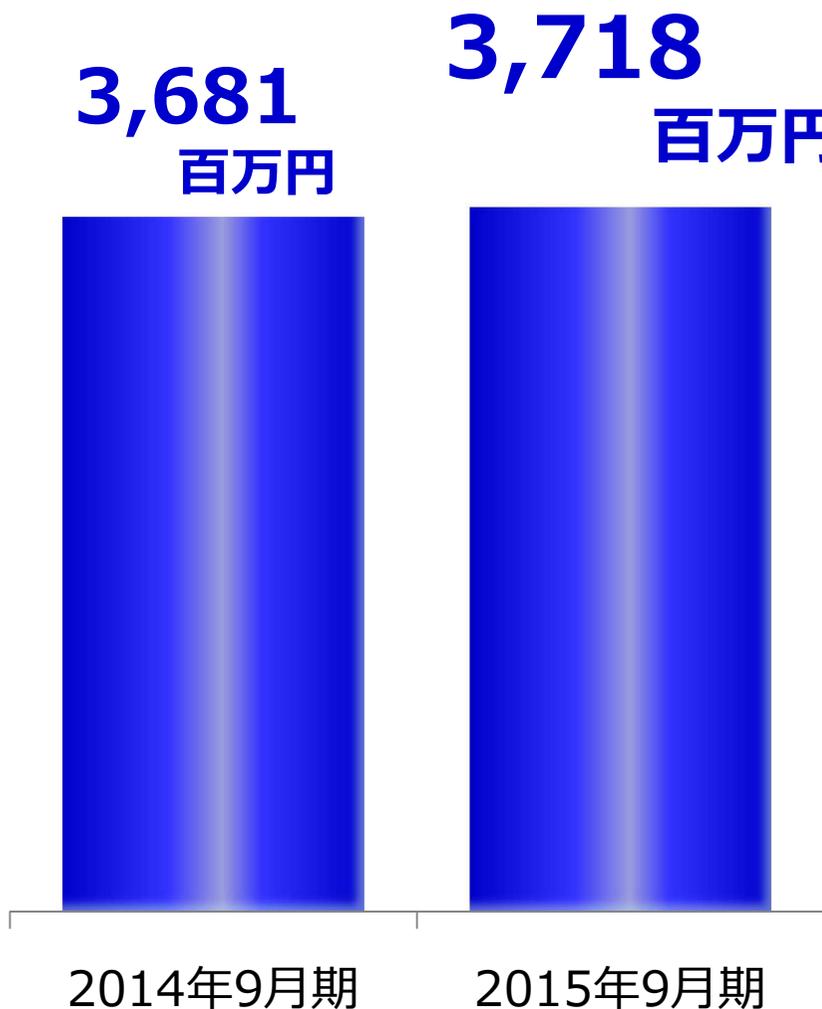
グループ<sup>o</sup>連結

## 2015年9月期業績サマリー

- ▶ **売上は微増ながらも8期ぶりの増収**
- ▶ **今期は営業利益・経常利益が赤字**
- ▶ **当期純利益は2期連続黒字を確保**



# 連結売上高



対前期比 101%



8期ぶりの増収  
(事業再構築取組後初)

- × 情報通信機器事業は減収 (対前期比97.5%)
  - BPO事業は増収 (対前期比114.5%)
- ※連結調整前の比較



## 連結営業利益

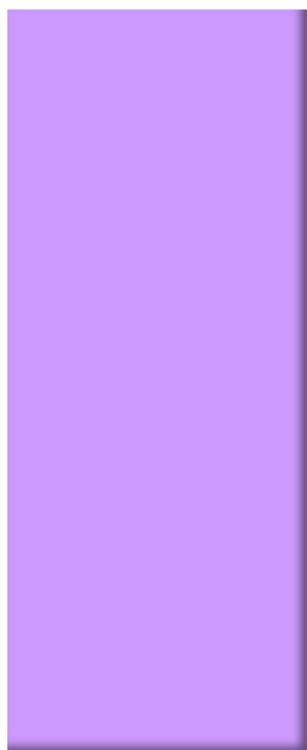


## 連結経常利益



# 連結当期純利益

71  
百万円



2014年9月期

28  
百万円



2015年9月期

## 2期連続の黒字は確保

- 大連レカム通信設備有限公司の関連会社株式売却益（53百万円）を特別利益として計上  
など



## 連結貸借対照表

2014年9月期末

2015年9月期末

(単位：百万円)



### 【資産】

1,892百万円 ⇒ 2,099百万円

- M&A実施により、のれんが172百万円増加、現預金が170百万円減少など

### 【負債】

1,019百万円 ⇒ 1,161百万円

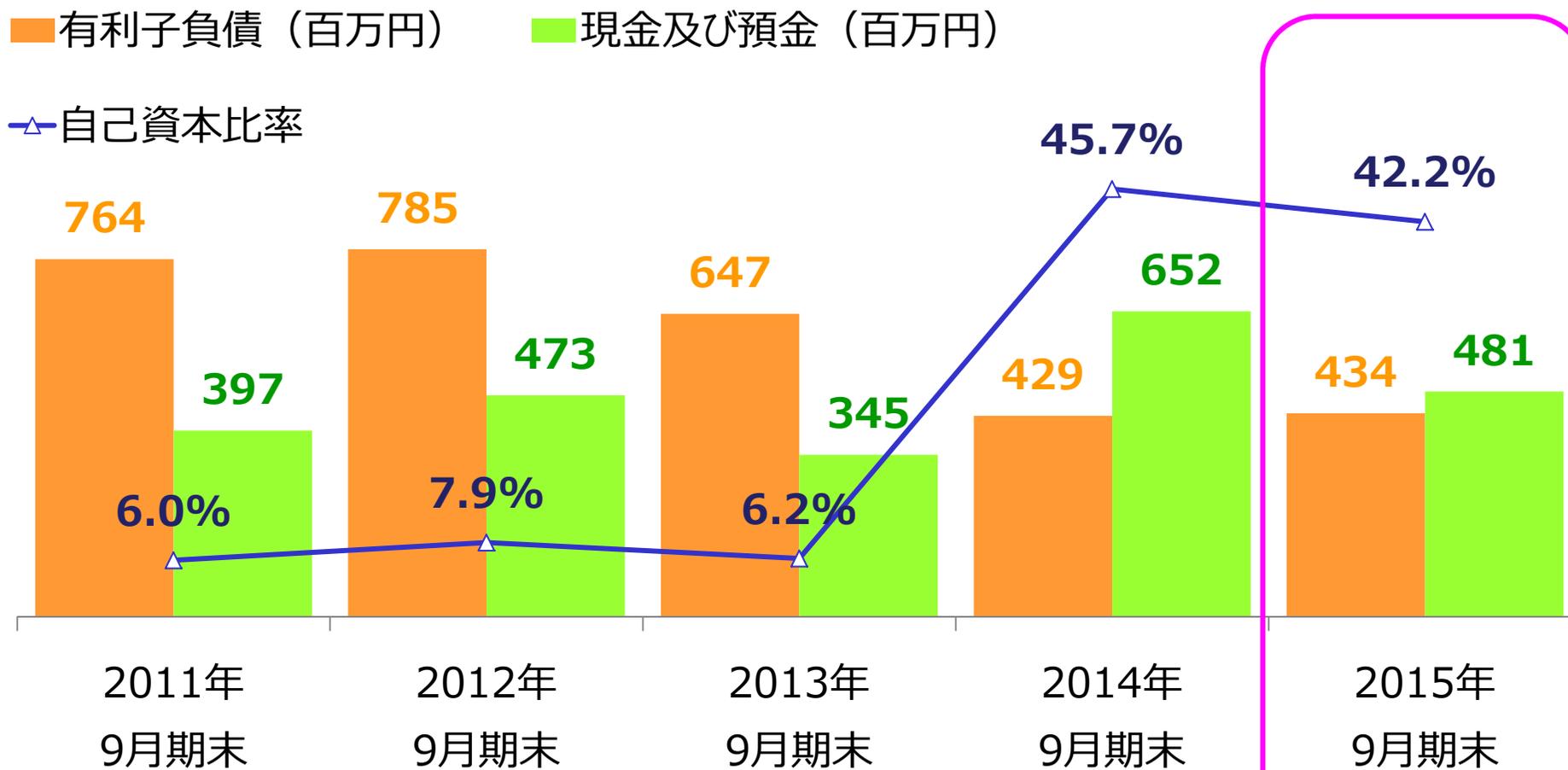
- 期末の売上増などにより、買掛金が29百万円、未払金が13百万円、預り金が36百万円増加など

### 【純資産】

873百万円 ⇒ 937百万円

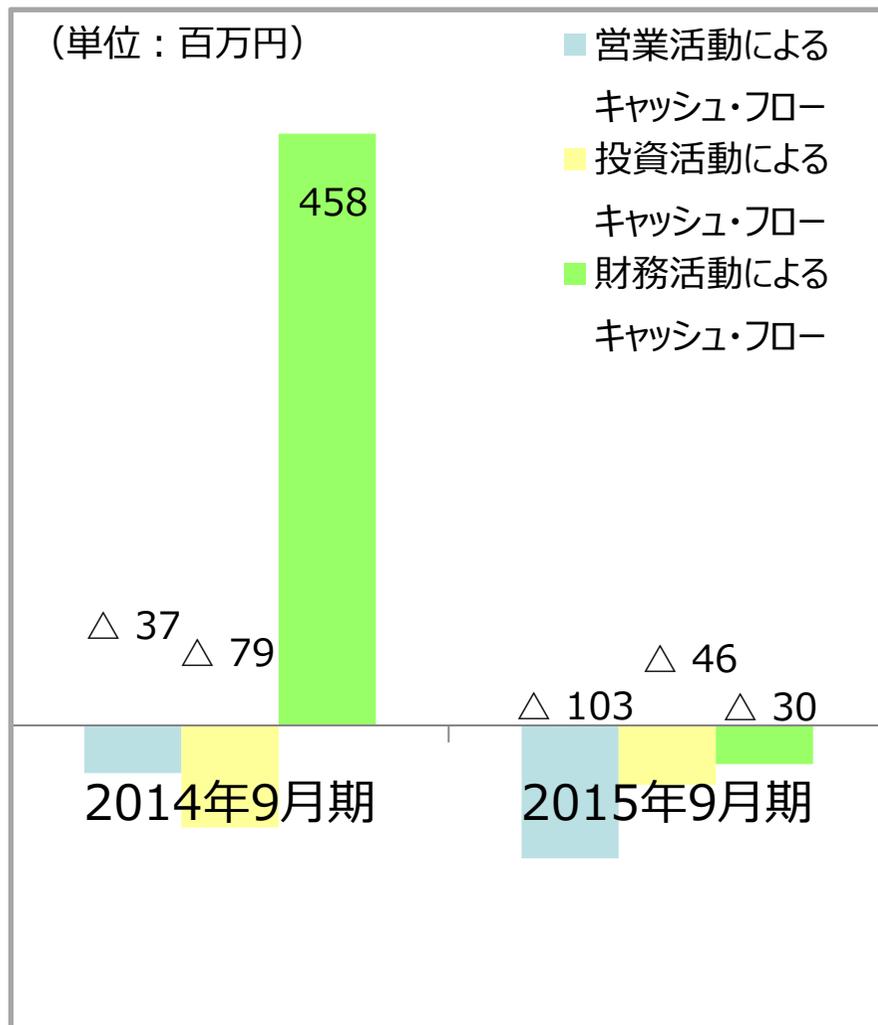
- 当期純利益30百万円を計上
- 少数株主持分26百万円が増加

# 財務の状況





## キャッシュ・フローの状況



### 【営業活動によるキャッシュ・フロー】

- 期末の売上増により売上債権が99百万円増加。

など

### 【投資活動によるキャッシュ・フロー】

- M & A 実施による株式の取得により148百万円支出。
- 関係会社株式の売却により79百万円の収入。

など

### 【財務活動によるキャッシュ・フロー】

- 財務安定化のため、短期借入金の長期借入金転換を進めたため、短期借入金が223百万円減少、長期借入金が増加。  
189百万円増加。

など

## 5ヶ年の実績

	2011年 9月期	2012年 9月期	2013年 9月期	2014年 9月期	2015年 9月期
売上高 (百万円)	4,990	4,423	4,056	3,681	3,718
営業利益 (百万円)	23	24	△29	101	△64
経常利益 (百万円)	8	14	△56	83	△67
当期純利益 (百万円)	14	25	△188	71	28
EPS (円)	0.62	1.16	△8.34	1.63	0.57

※ 当社は2014年3月31日を基準日にして、普通株式を1株につき100株の割合で分割しており、上記EPSは分割後の株価を基に調整しております。



2015年9月期 実績

情報通信機器事業



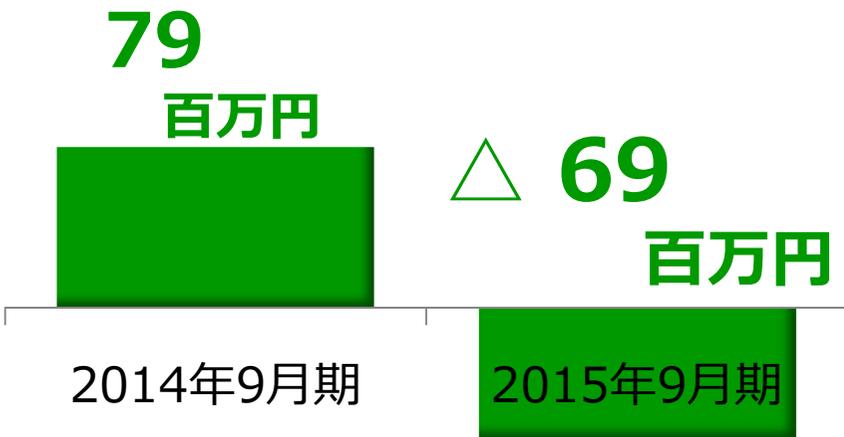
## 売上高



**対前期比 97.8%**

- × 直営店チャネルの減収 (対前期比97.6%)
- 加盟店チャネルは微増 (対前期比100.4%)

## 営業利益



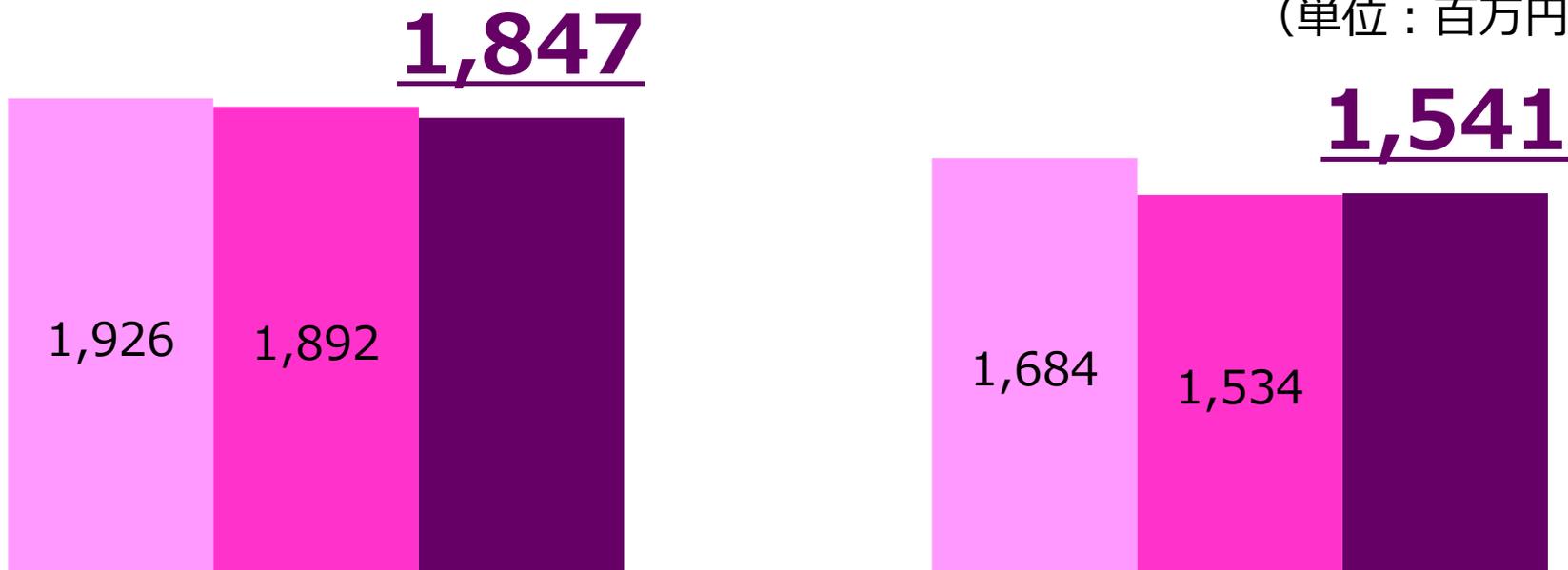
**対前期比  
△148百万円**

- × 売上総利益率が2.5%減少 (25.6%⇒23.1%)
- × 売上高販売管理費率が1.3%上昇 (23.5%⇒24.8%)



# チャンネル別売上高

■ 2013年9月期累計   
 ■ 2014年9月期累計   
 ■ 2015年9月期累計  
 (単位：百万円)



**直営店**

対前期比  
97.6%

「抜本的な営業手法改革」の取り組み成果が出てきたが、通期では第1四半期の落ち込みを取り戻すまでには至らず。

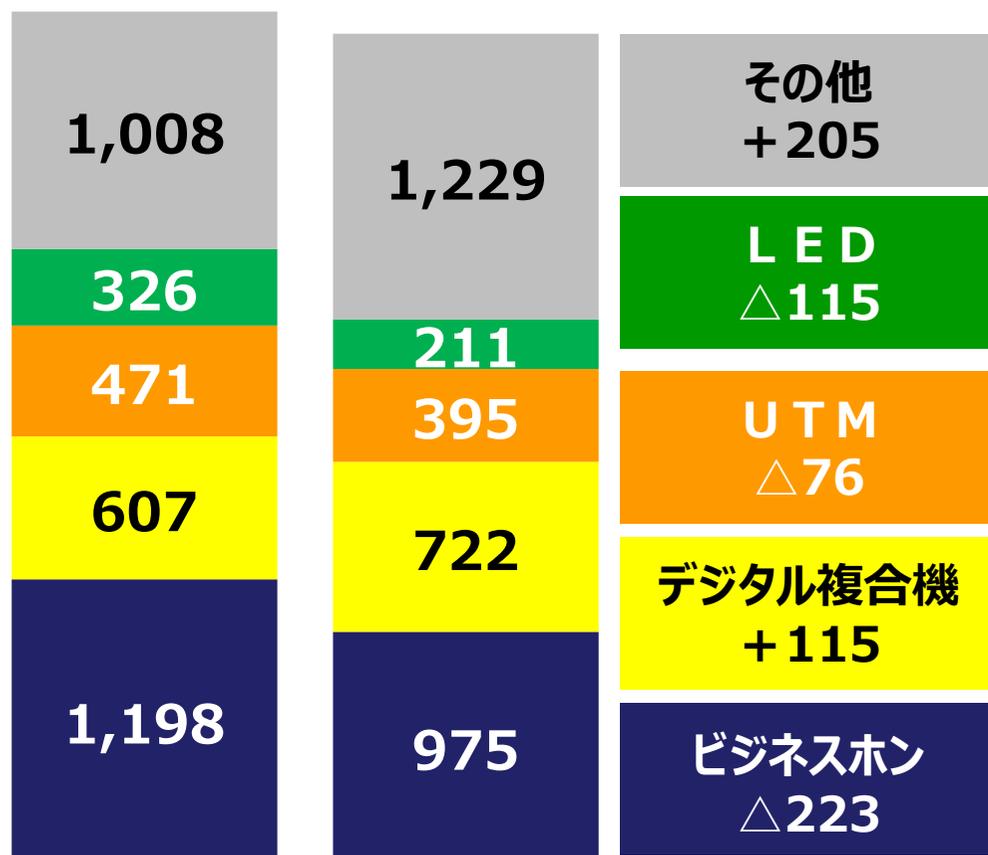
**加盟店**

対前期比100.4%  
(5期ぶりに増収)

3Qまで前年割れが続いていたが、4Qの売上急回復により、通期ではわずかながらも増収。

# 商品別売上高

(単位：百万円)



## デジタル複合機販売は増加

⇒ 対前期比118.9%。2015年7月から開始した新販売プランが奏功

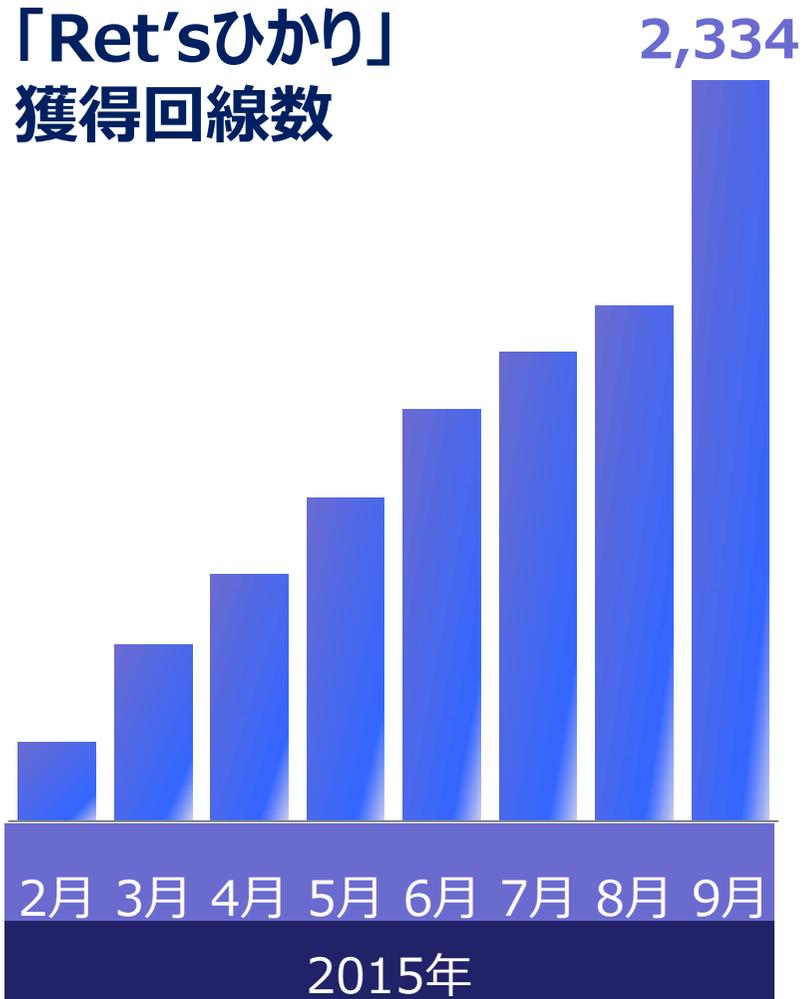
## ビジネスホン販売は減少

⇒ 新規顧客開拓商材であったことなどから減少。対前期比81.3%。

2014年9月期 2015年9月期

# 自社ブランド光回線サービス

「Ret'sひかり」  
獲得回線数



- ▶ 2015年2月よりサービス開始
- ▶ 2015年7月には、プロバイダーサービスとのパッケージプランを開始
- ▶ 2015年9月期目標1万回線に対し、実績2,334回線
- ▶ 今後も強化することにより、ストック収益の柱に成長させる



**2015年9月期 実績**

**BPO事業**



## 売上高

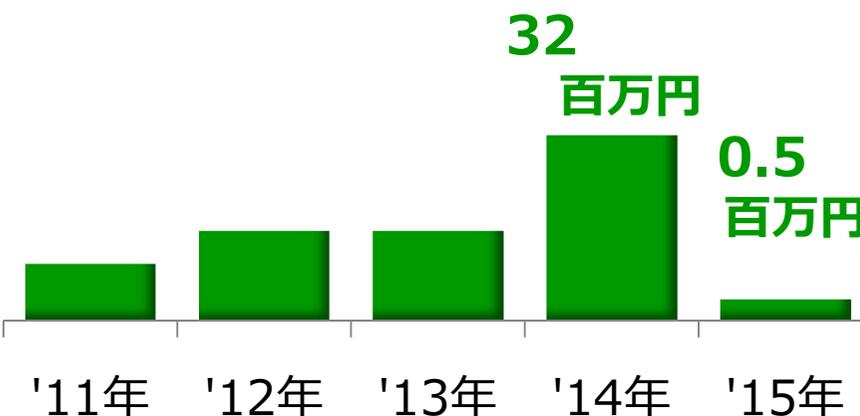


**大幅増収&継続的に増収  
(対前期比114.5%)**

- 前期に実施したM & Aにより売上高が増加。
- 営業社員の増員により、新規業務の受託が拡大。

※連結調整の比較

## 営業利益



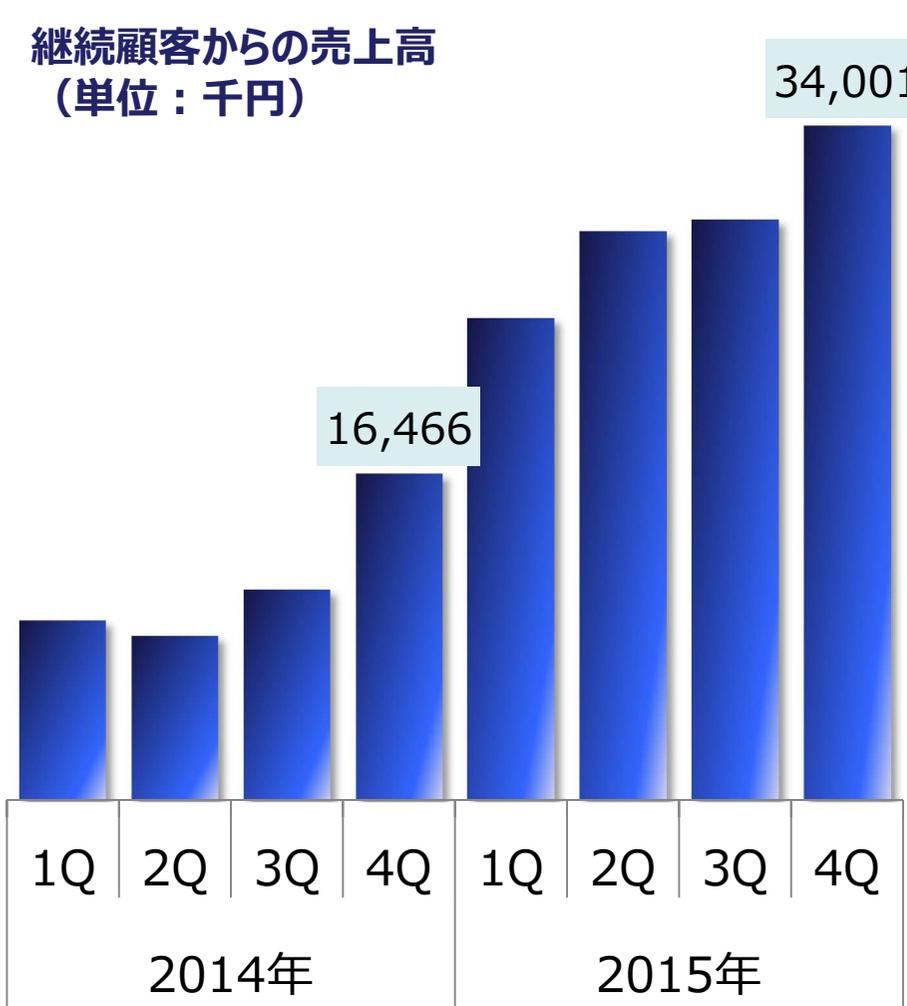
**対前期比△31百万円**

- × 円安の継続によるオペレーションコストの増加。
- × M&A実施後の中国3社合併手続きが、中国当局の認可に時間が掛かり、管理コスト圧縮が未実現。
- × ミャンマーBPOセンターへのトレーニングコスト等の初期投資を実施。



## 継続顧客売上高は約 2 倍

継続顧客からの売上高  
(単位：千円)



国内営業社員の増員により  
新規契約が増加



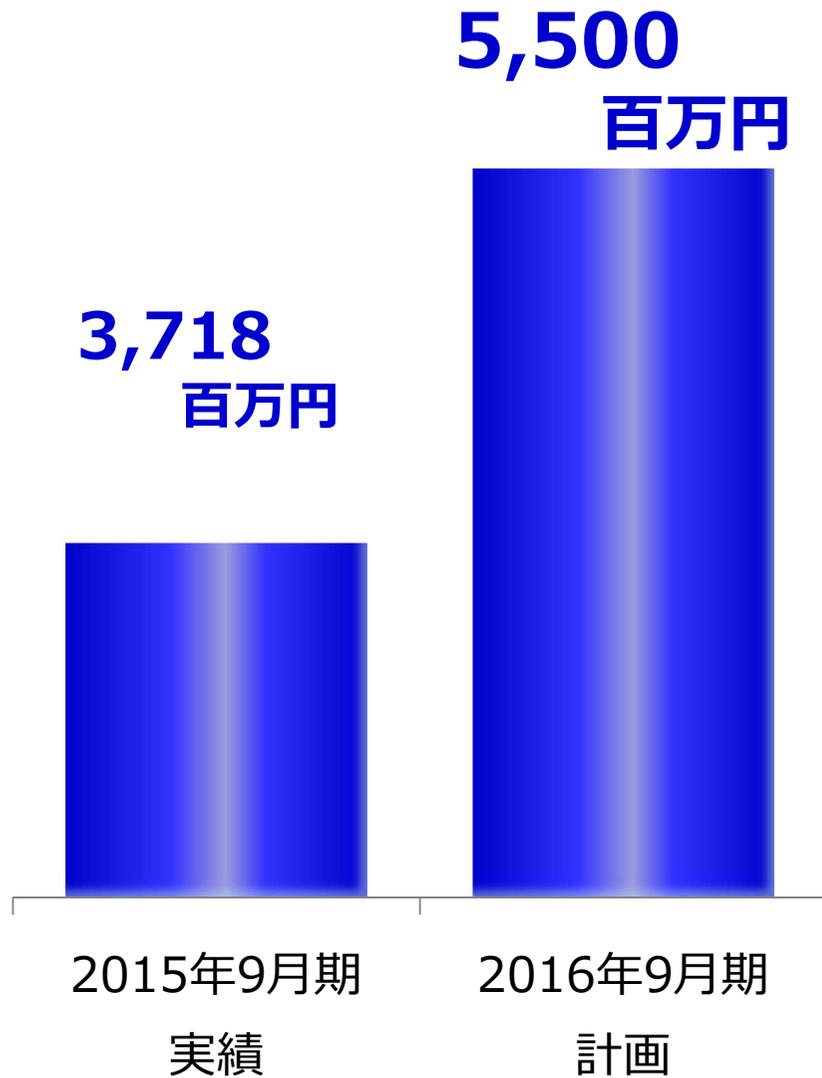
前年度実施のM & Aで引き継いだ顧客を確実に固定化



2016年9月期 業績予想

グループ連結

# 連結売上高

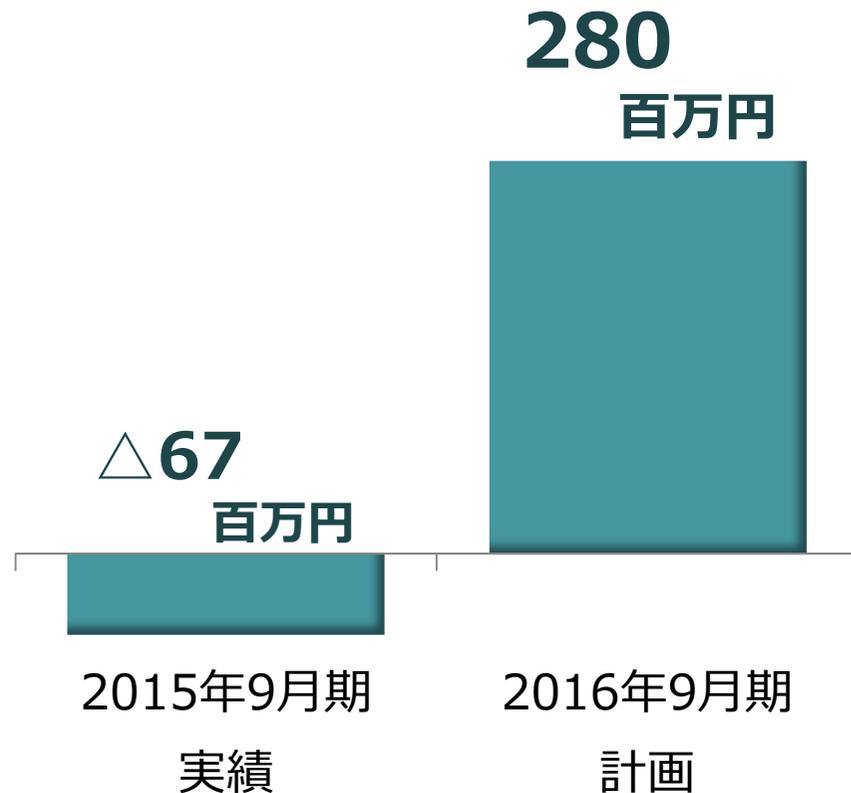
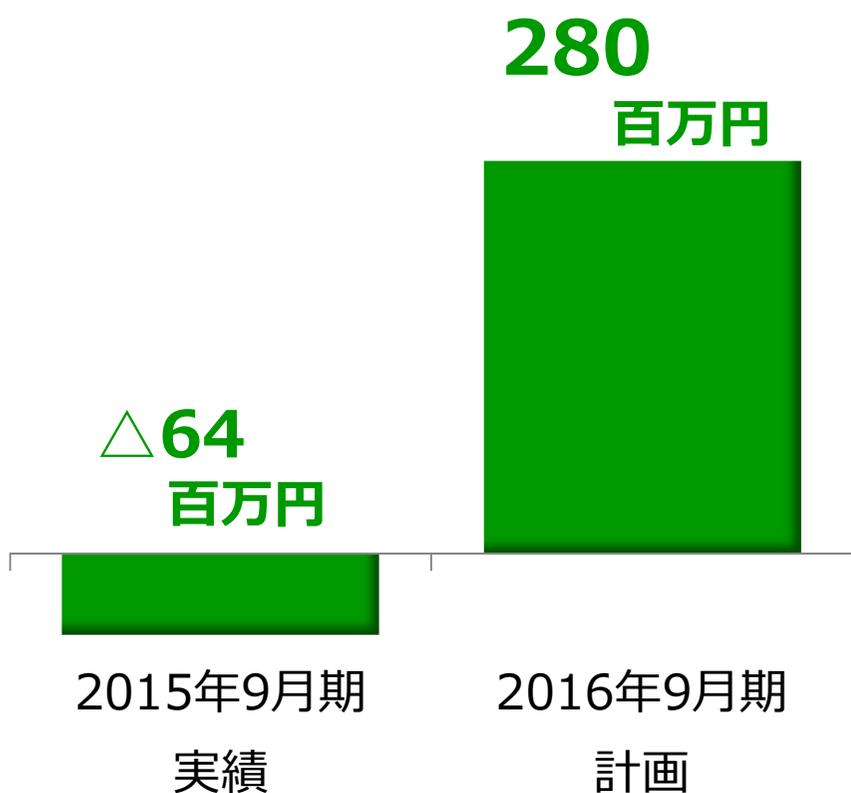


147.9%成長を  
計画



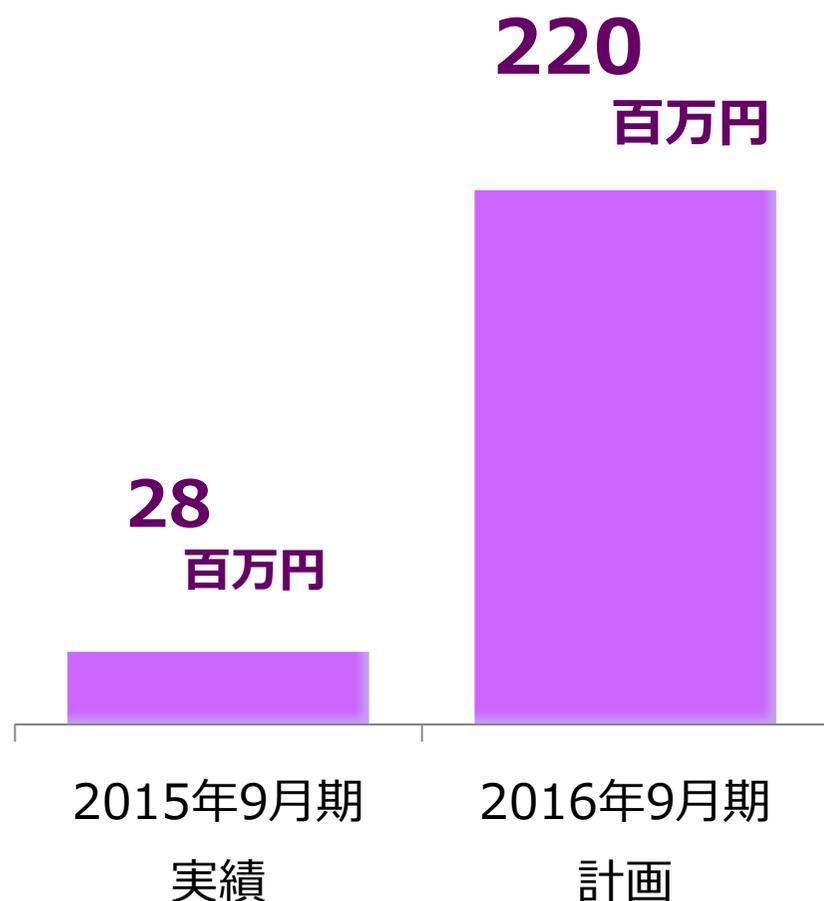
# 連結営業利益

# 連結経常利益



過去最高益を計画

## 当期純利益



約7倍の  
当期純利益を計画

8期ぶりの復配を  
計画

2016年9月期 スローガン

飛躍

過去最高益の更新を達成し、

新たなステージに立つ飛躍の1年とする。

# 最重要テーマ



# グループ経営の推進



## グループ経営の推進

権限移譲とスピード経営を推進するため事業本部制を導入

### レカムグループ事業本部体制

情報通信事業本部

B P O 事業本部

海外事業本部

## レカム本部長・グループ会社代表者を増強

### 2015年9月期

#### レカム株式会社

代表取締役社長兼グループCEO	伊藤秀博
営業統括本部長	伊藤秀博
CFO兼経営管理本部長	川畑大輔

#### レカムBPOソリューションズ株式会社

代表取締役社長	川畑大輔
---------	------

#### 大連レカム通信設備有限公司

総経理	伊藤秀博
-----	------

#### 長春レカムBPOサービス有限公司

総経理	伊藤秀博
-----	------

#### ミャンマーレカム株式会社

代表取締役社長	伊藤秀博
---------	------

### 2016年9月期

#### レカム株式会社

代表取締役社長兼グループCEO	伊藤秀博
情報通信事業本部長	木下建 (新任)
BPO事業本部長	川畑大輔 (BPO事業に専念)
海外事業本部長	大畑康弘 (新任)
CFO兼経営管理本部長	砥綿正博 (2015年12月1日～)

#### レカムBPOソリューションズ株式会社

代表取締役社長	川畑大輔
---------	------

#### 大連レカム通信設備有限公司

総経理	伊藤秀博
-----	------

#### 長春レカムBPOサービス有限公司

総経理	崔影 (新任)
-----	---------

#### ミャンマーレカム株式会社

代表取締役社長	大畑康弘 (新任)
---------	-----------



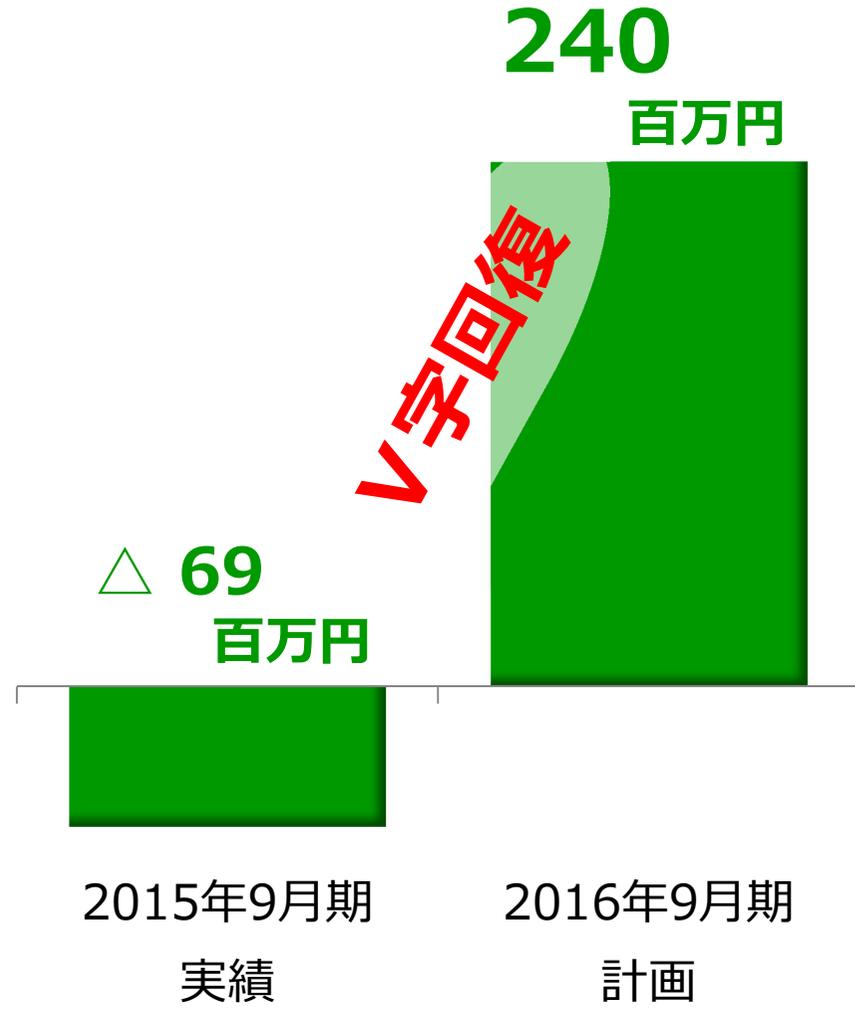
**2016年9月期 業績予想**

**情報通信事業**



# 売上高

# 営業利益



過去最高益達成のためのポイント  
～その1～

直営チャンネルの売上高向上

## 前年度の取り組み

過去の直営チャネル1 営業人員あたりの売上高

(単位：千円)



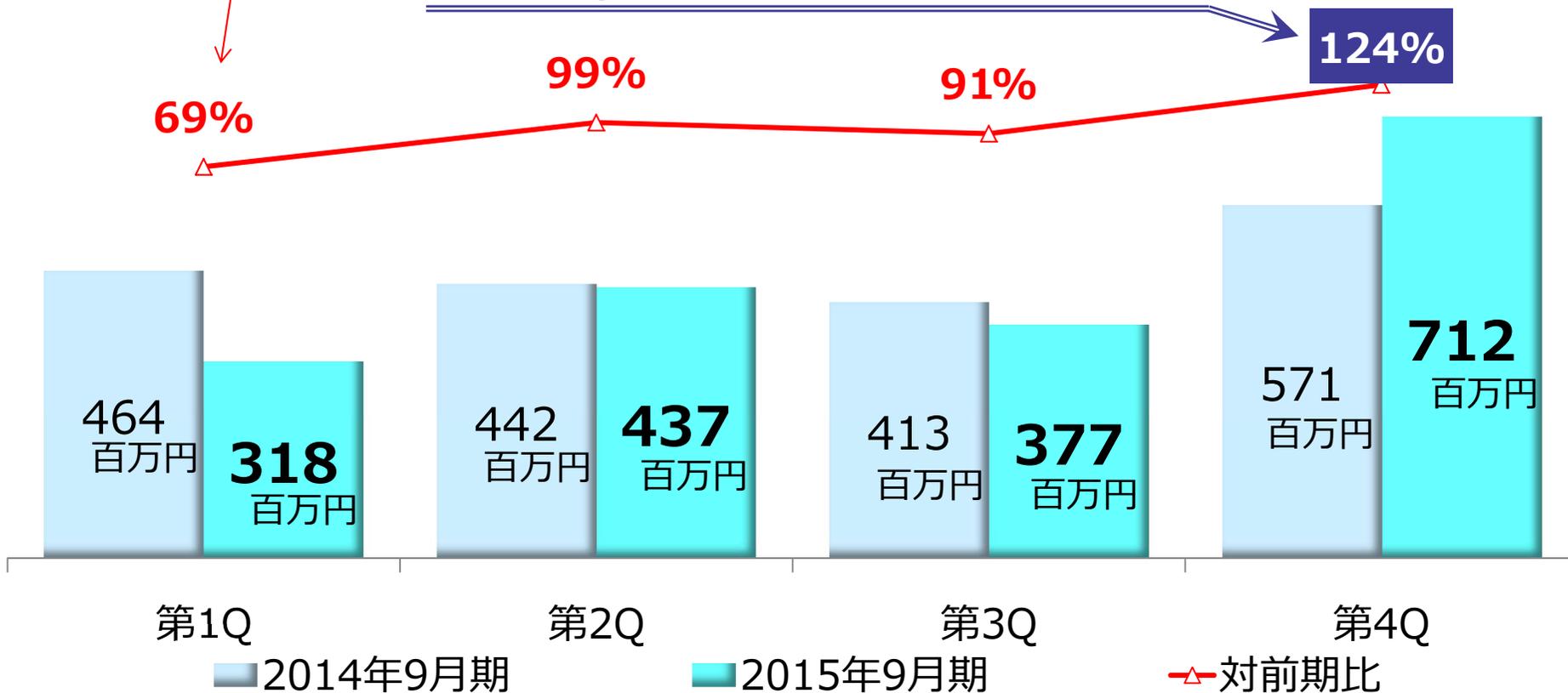
**営業手法の抜本的改革を決断**



# 直営チャンネルの前年度売上推移

期初は改革への戸惑いなどで大幅に落ち込むも...

**第4Qには増収に転じる**



今年度は

改革をさらに徹底、より進化させ

直営チャンネルの営業マン1人あたりの売上高

**対前期比20%アップ**

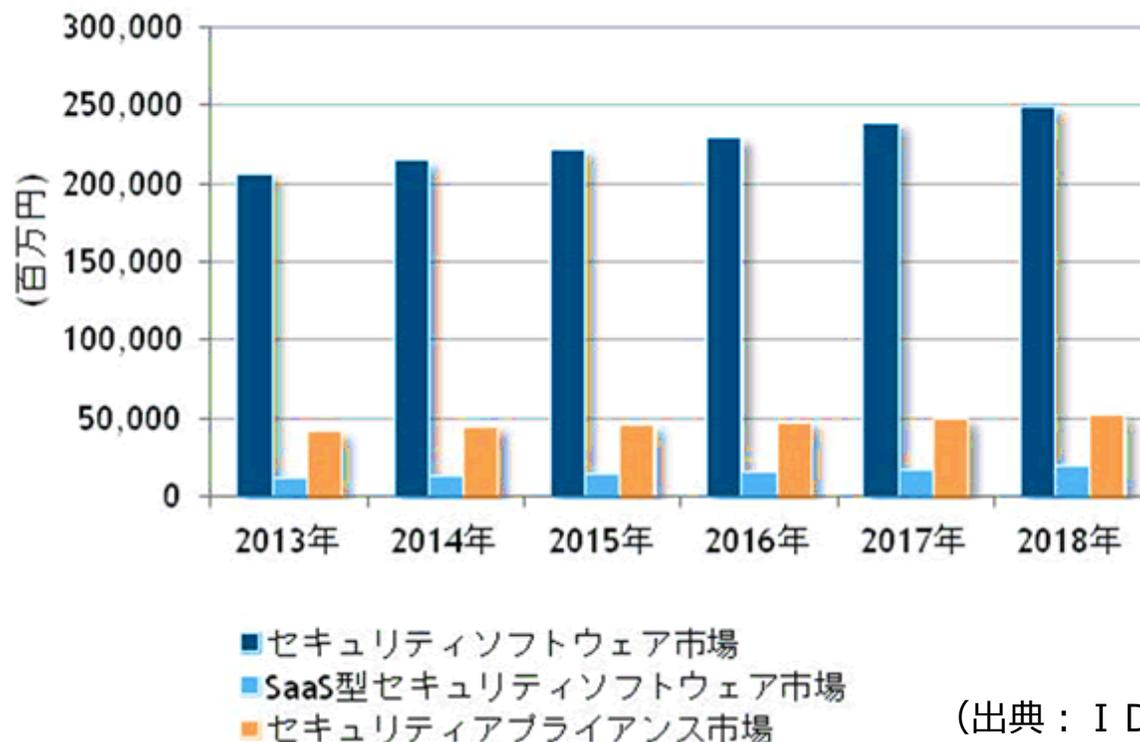
を目指す

# 過去最高益達成のためのポイント ～その2～

## UTM売上高の向上

※UTM：セキュリティ・アプライアンス

# セキュリティ市場はまだまだ伸びる



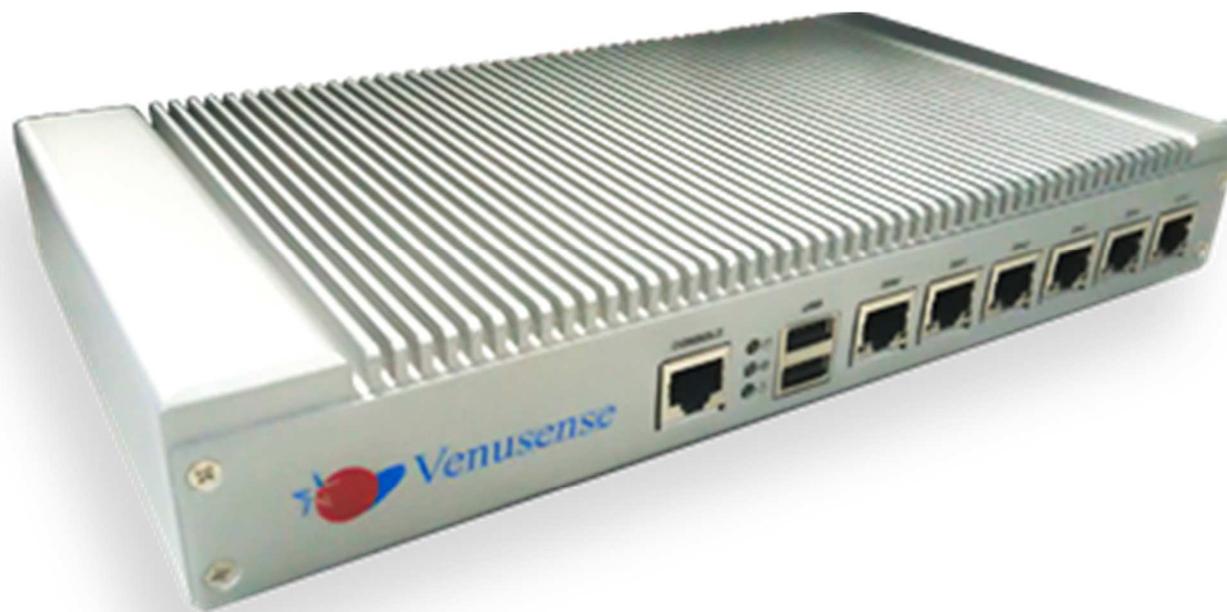
市場ニーズの高さから、自社販売に加え、卸売も開始

# 2015年2月 ヴェーナステックジャパン株式会社設立 を発表



中国国内におけるセキュリティ製品の  
販売シェアNo.1企業と合弁会社を設立

ヴィーナステック社ブランド「Venusense」シリーズ  
日本国内総販売元として展開



2016年9月期は卸売売上高1億3千万円を計画

目標

2018年9月期売上高

10億円

# 過去最高益達成のためのポイント ～その3～

## その他の情報通信事業のポイント

## Ret'ひかり

- 今年度も、ストック型収益を拡大させるため強化。
- 年間売上高2億2千万円を目指す。

## コスモ情報機器

- 2015年7月にM & Aにより子会社化。
- 今年度より年間連結業績に寄与。
- 既存のストック型収益 +  $\alpha$  により、年間営業利益3千万円を目指す。

## 営業人員増強

- 2016年9月までに、直営営業社員43名から80名の体制を目指す。

## 新たなM & Aの推進

- 既存事業の強化に繋がるM & Aを積極的に推進。



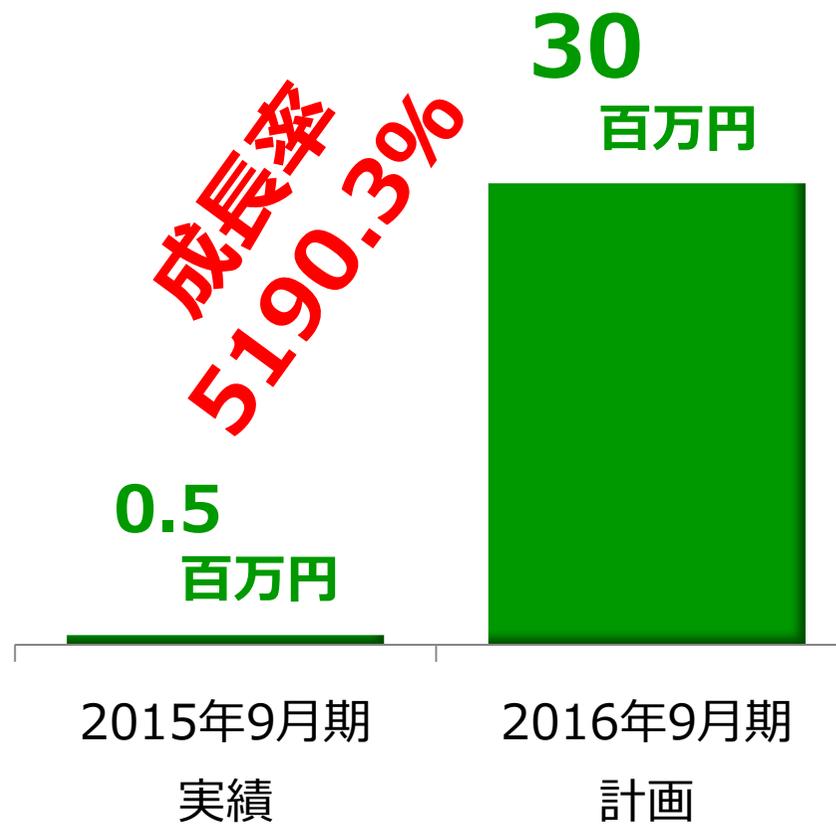
2016年9月期 業績予想

BPO事業



# 売上高

# 営業利益



過去最高益達成のためのポイント  
～その4～

新規顧客獲得拡大

# ミャンマーBPOセンターの本格稼働



## ミャンマーレカム株式会社について

2014年12月 ミャンマー共和国ヤンゴン市に設立

2015年6月 第1号BPO案件を受託し業務を開始

2015年9月時点 全9件の業務を実施中

増員および教育の強化により  
さらに受託能力を向上させる

# フルラインナップの受託が可能な体制を構築

## 大連レカム通信設備有限公司



**日本語での意志疎通可  
高い業務理解力**

強みを発揮する業務例

- ▶ コールセンター業務
- ▶ バックオフィス業務
- ▶ 手書きアンケート集計業務など

## 長春レカムBPOサービス有限公司



**日本語理解可  
速い処理能力**

強みを発揮する業務例

- ▶ 給与計算業務
- ▶ 債権管理業務
- ▶ 経理出納業務など

## ミャンマーレカム株式会社



**簡単な日本語は理解可  
圧倒的なローコスト**

強みを発揮する業務例

- ▶ 名刺入力業務
- ▶ データエントリー業務
- ▶ 画像チェック業務など

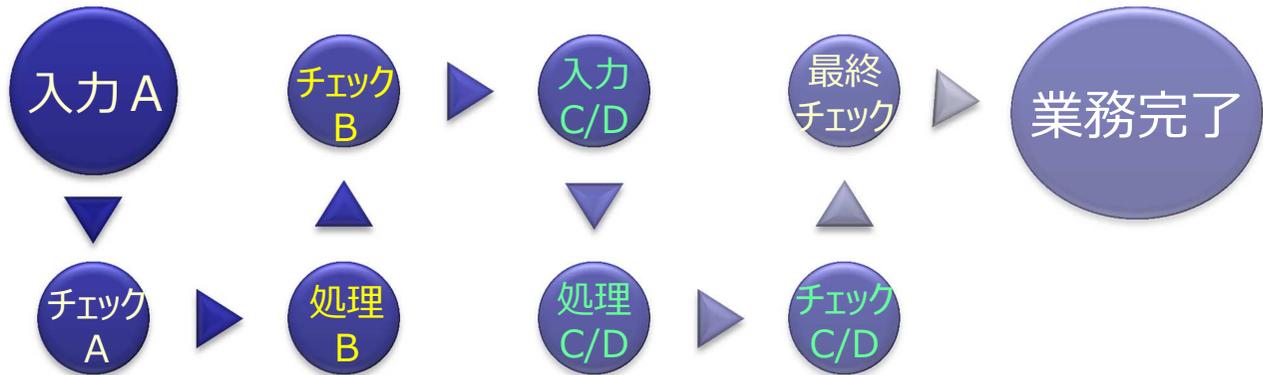
# 過去最高益達成のためのポイント ～その5～

## 生産性向上



# 各BPOセンターへのシステム投資

システム導入前  
業務処理  
イメージ



システム導入後  
業務処理  
イメージ



営業利益率6.5%への向上を目指す



2016年9月期 業績予想

海外事業



# 売上高

# 営業利益



# 海外事業の展開



▶ 2005年3月中国大連市で  
O A 機器販売を開始

▶ 2015年10月中国大連市で  
L E D 照明の販売を開始

▶ **現在**  
今後の新たな展開を  
調査検討中

# さらなる海外進出も検討





# 大連レカム通信設備有限公司は 2018年以降の中国新興市場での 株式上場を目指します



※中国ソフトウェア・情報サービス業突出貢献賞（大連レカムが受賞）および 中国ソフトウェア・情報サービス業リーダー賞（大連レカム董事長兼總經理の伊藤秀博が受賞）の表彰式の模様（2015年6月）



## 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！**

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