



RECOMM

レカム株式会社  
JASDAQ (3323)  
2016年2月5日

2016年9月期

第1四半期

決算説明資料



2016年9月期 第1四半期実績

グループ連結

# 2016年9月期第1四半期 業績サマリー

## ▶ 売上は大幅増収

(対前年同期比131.7%)

## ▶ ストック収益が伸長

(対前年同期比640.8%)

## ▶ 利益の赤字額は大幅に改善

(前第1四半期純利益：△78百万円⇒当第1四半期純利益△17百万円)

## 連結売上高



## 連結営業利益



## 連結経常利益



## 連結当期純利益



## 連結売上高

対前年同期比 131.7%

1Qでの2ケタ増収は8期ぶり

- 情報通信事業は増収（対前年同期比127.3%）
- ◎ BPO事業は大幅増収（対前年同期比164.9%）  
※連結調整前の比較

## 連結営業利益

対前年同期比 +42百万円

赤字額が大幅改善

- ▲ 情報通信事業の営業損失は改善  
（対前年同期比+44百万円）
- × BPO事業は減益（対前年同期比△1百万円）

## 連結経常利益

対前年同期比 +43百万円

赤字額が大幅改善

- 連結営業利益の大幅改善により、連結経常利益が改善

## 連結当期純利益

対前年同期比 +61百万円

赤字額が約1/4に大幅改善

- 子会社役員退職慰労引当金の戻入を特別利益に計上

## 連結貸借対照表

2015年9月期  
期末

2016年9月期  
第1Q

(単位：百万円)



### 【資産】

2,099百万円 ⇒ 1,969百万円

- 前期末売上の入金により売掛金が137百万円減少

など

### 【負債】

1,161百万円 ⇒ 1,046百万円

- 借入金の約定弁済により17百万円、買掛金が39百万円減少

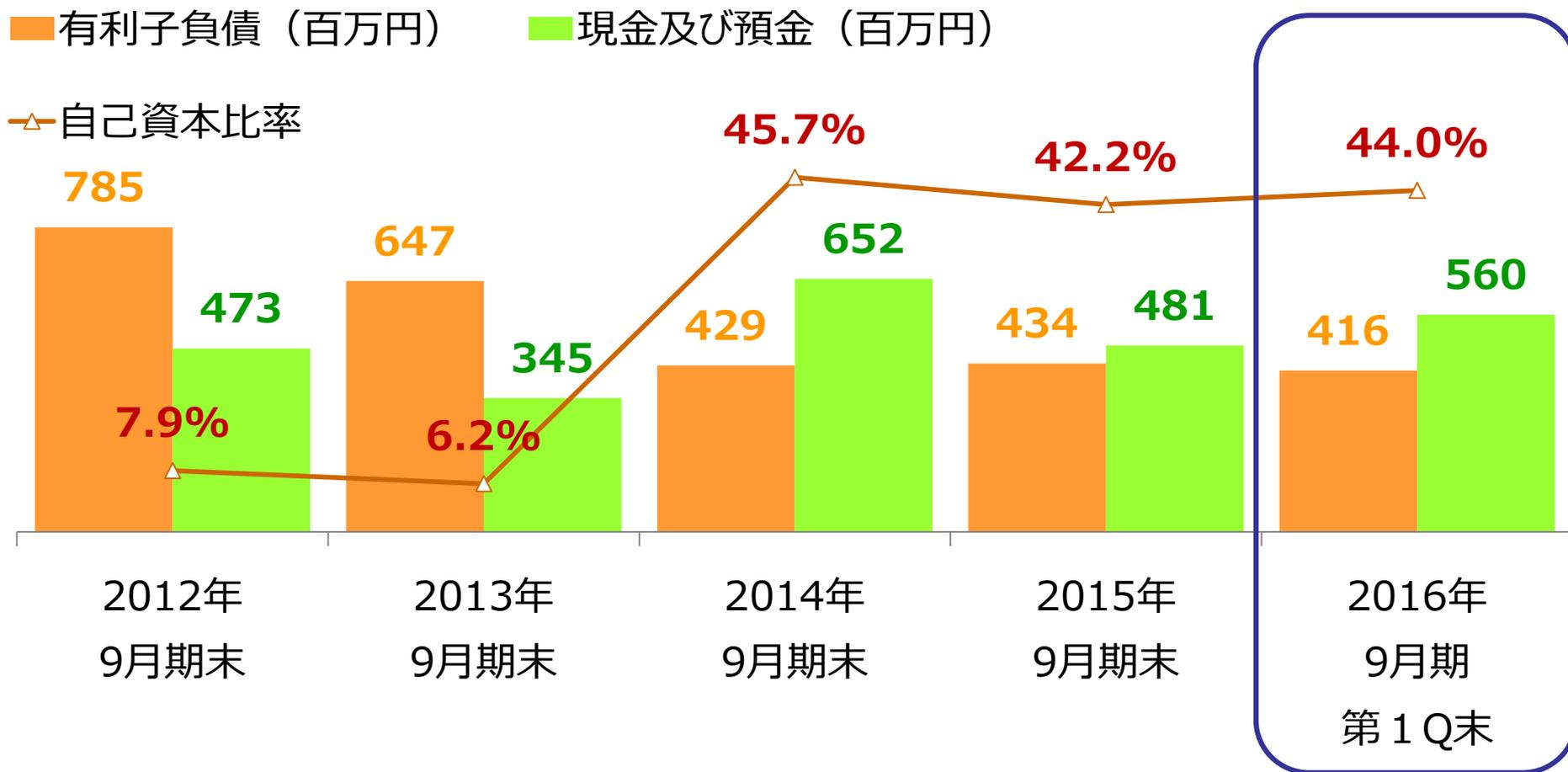
など

### 【純資産】

937百万円 ⇒ 923百万円

- 四半期純損失17百万円を計上

## 財務の状況



**財務体質改善後は、実質的な無借金経営を継続**

## 5ヶ年の実績

	2012年 9月期1Q	2013年 9月期1Q	2014年 9月期1Q	2015年 9月期1Q	2016年 9月期1Q
売上高 (百万円)	1,100	1,049	862	763	1,005
営業利益 (百万円)	1	△47	8	△74	△32
経常利益 (百万円)	△4	△53	3	△75	△32
当期純利益 (百万円)	2	△89	△1	△78	△17
EPS (円)	0.09	△4.00	△3.97	△1.55	△0.35

※ 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。



2016年9月期 第1四半期実績

情報通信事業

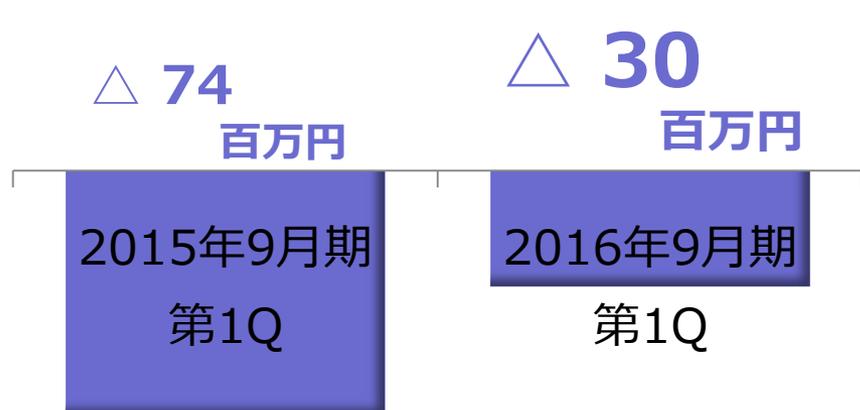
# 売上高



▶ 対前年同期比 **127.3%**

- 直営店チャンネルが増収 (対前年同期比132.5%)
- 加盟店チャンネルも増収 (対前年同期比113.5%)
- 「Ret'sひかり」によるストック収益の積み上げ (約70百万円増)
- M&Aにより(株)コスモ情報機器の売上が新たに寄与

# 営業利益



▶ 対前年同期比 **+44百万円**

- 売上総利益率が3.3ポイント上昇 (18.8%⇒22.1%)
  - 売上高販売管理費率が3.0ポイント改善 (27.8%⇒24.8%)
- ⇒ Ret'sひかりや(株)コスモ情報機器のストック収益を増加させることができたことから、利益率向上に寄与
- ⇒ オープス(株)の外部工事が伸長したことにより収益性が改善

# チャンネル別売上高

■ 2014年9月期

第1Q

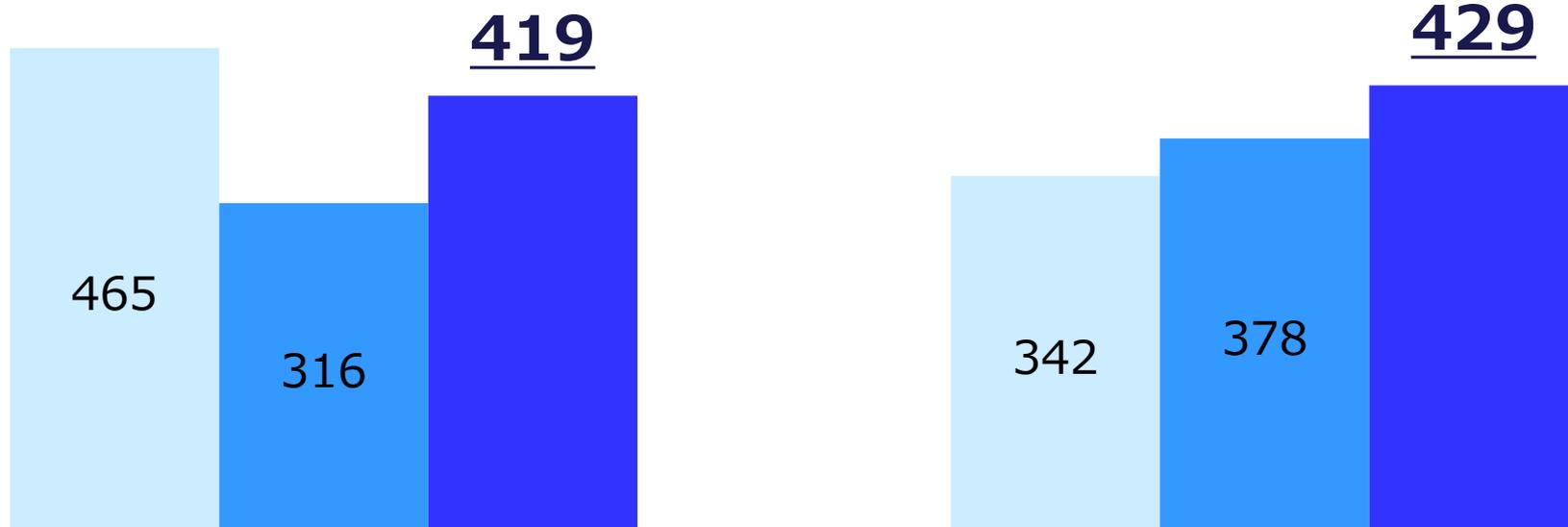
■ 2015年9月期

第1Q

■ 2016年9月期

第1Q

(単位：百万円)



## 直営店

対前年同期比  
132.5%

前期第4Qに開始したデジタル複合機の販売プランが引き続き好調。  
Ret'sひかりによるストック収益の積み上げが寄与。

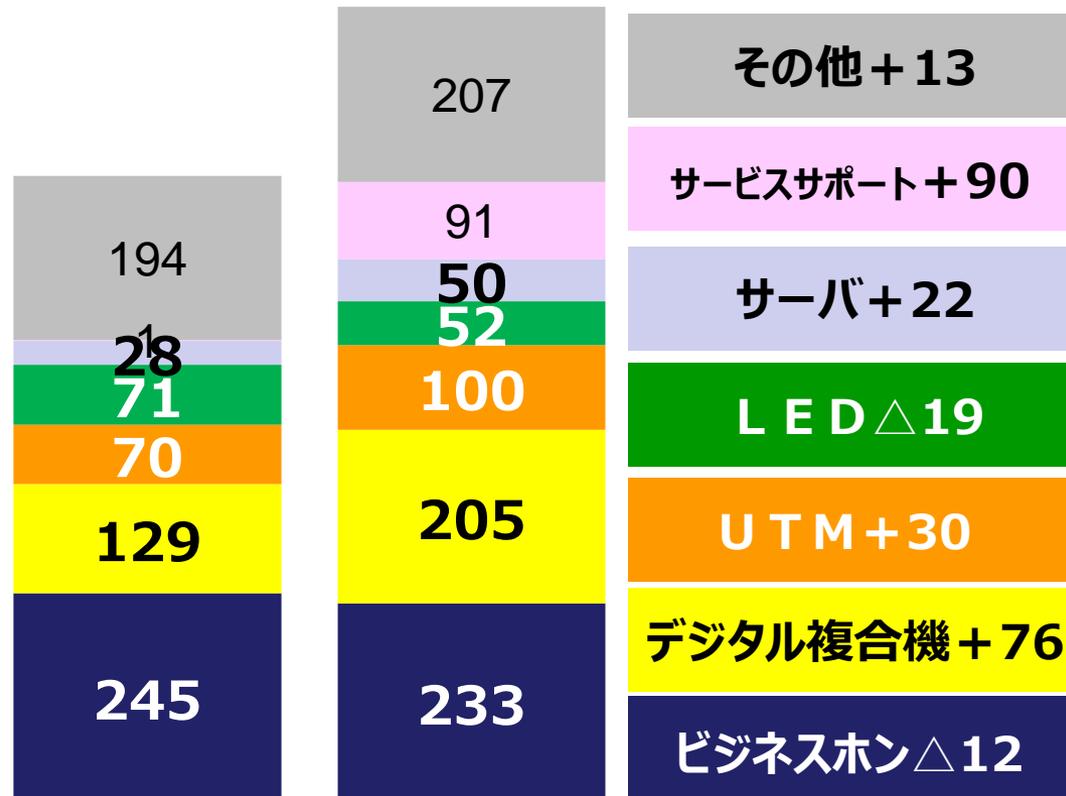
## 加盟店

対前年同期比  
113.5%

1店舗当たりの売上高向上と新規に3店舗開業したことにより、2年連続で増収。

## 商品別売上高

(単位：百万円)



2015年9月期 2016年9月期

第1Q

第1Q

※LEDは海外での販売分を含む

### デジタル複合機は 58.1%増と大幅増加

- ⇒ 対前年同期比158.1%。2015年7月から開始した新販売プランが奏功

### UTMおよびサーバが 好調に推移

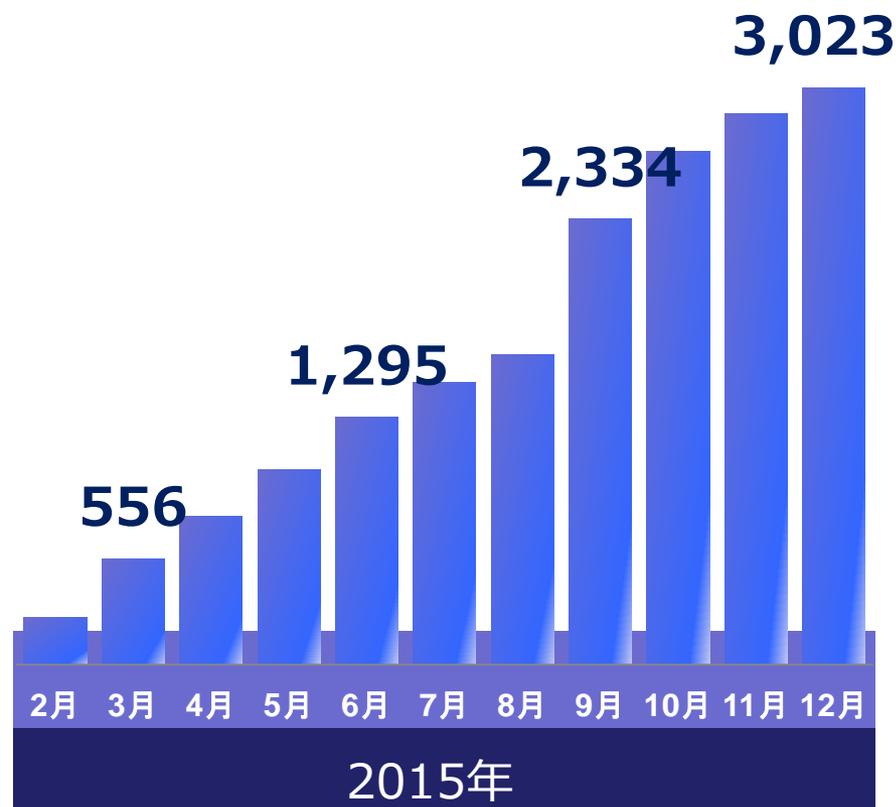
- ⇒ マイナンバー対策のニーズに応える。

### サービスサポートが順調に拡大

- ⇒ オーパス(株)の外部工事受注が増加

# 自社ブランド光回線サービス

## 「Ret'sひかり」 獲得回線数



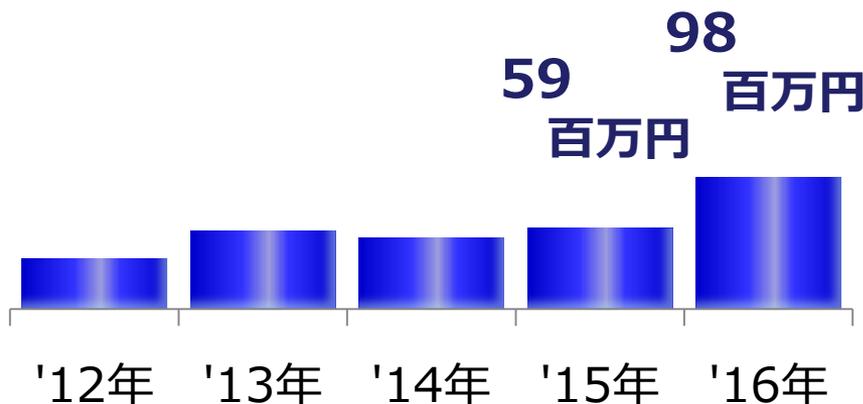
- ▶ 2015年2月よりサービス開始
- ▶ 2015年7月には、プロバイダーサービスとのパッケージプランを開始
- ▶ 2015年12月末時点で3,023回線まで積み上げ
- ▶ ストック収益の柱として、引き続き注力



**2016年9月期 第1四半期実績**

**BPO事業**

## 売上高

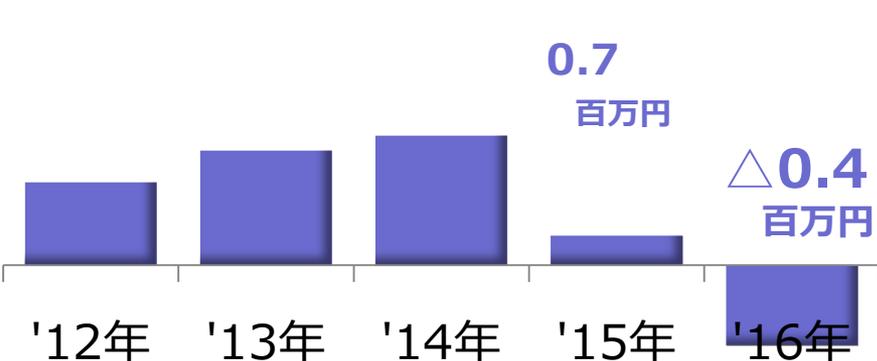


**大幅増収**  
(対前年同期比164.9%)

- 新規業務の受託が拡大。
- 継続顧客売上高の積み上げが売上増に貢献。

※連結調整前数値

## 営業利益



**対前年同期比△1百万円**

- × 今後の事業拡大のため、ミャンマーBPOセンターに先行投資  
ミャンマーBPOセンターの人員を10名から23名へ。人員拡大に  
対応し、オフィス移転を実施。
- 大連BPOセンターは、過去最高益を更新するペースで推移。

## 継続顧客売上高は約 2 倍

継続顧客数 (単位: 社)

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

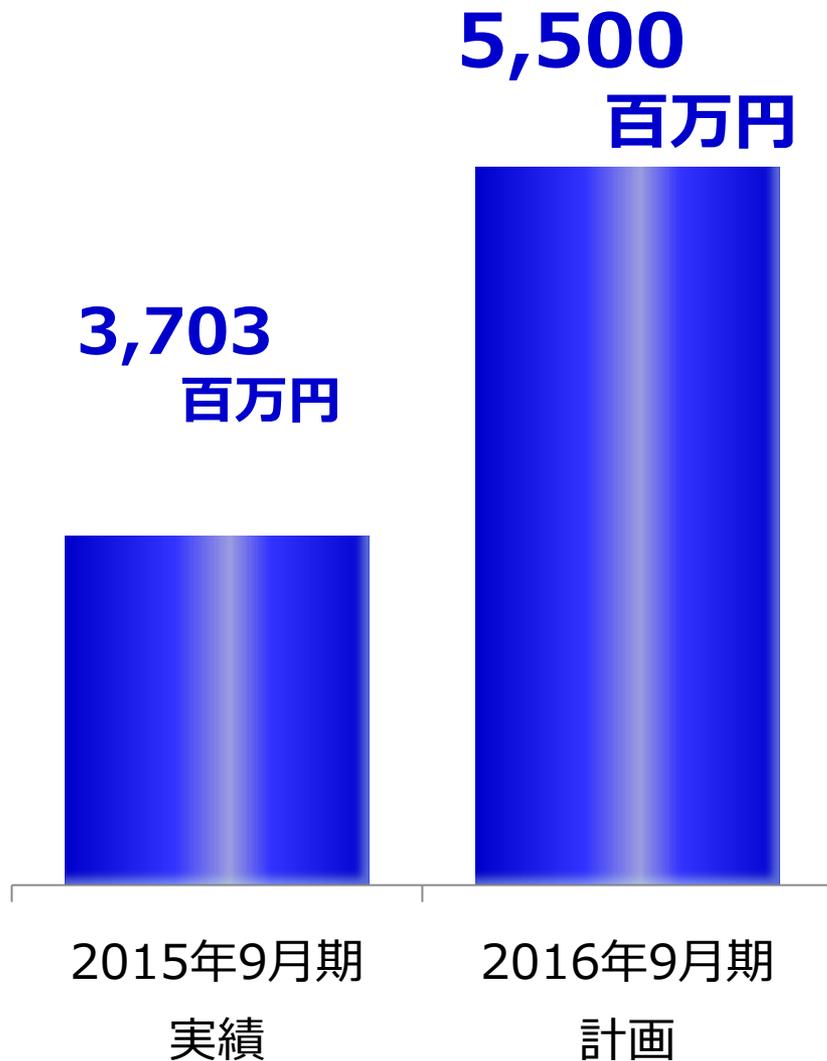
▶ 既存顧客からのアップセル  
(既存業務量増大・別案件受託) が好調



2016年9月期 年間業績予想

グループ連結

# 連結売上高

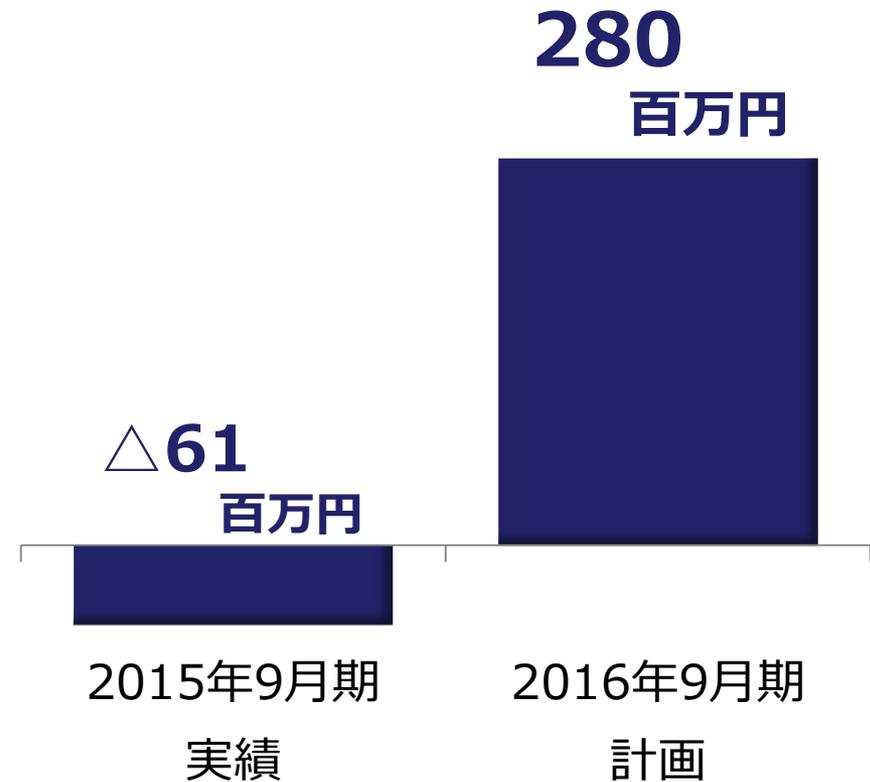
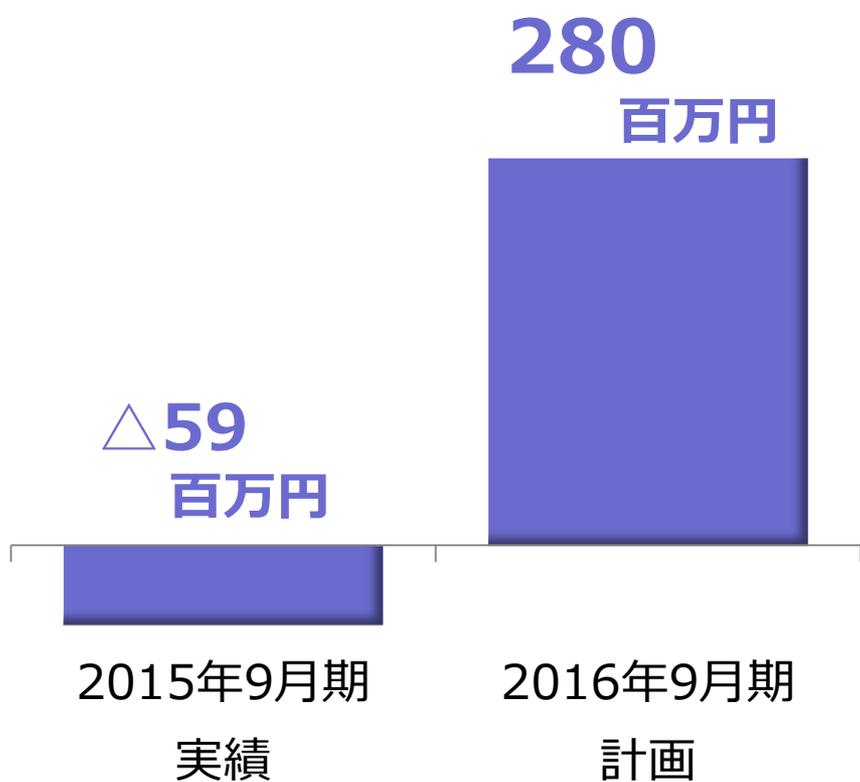


148.5%成長を  
計画



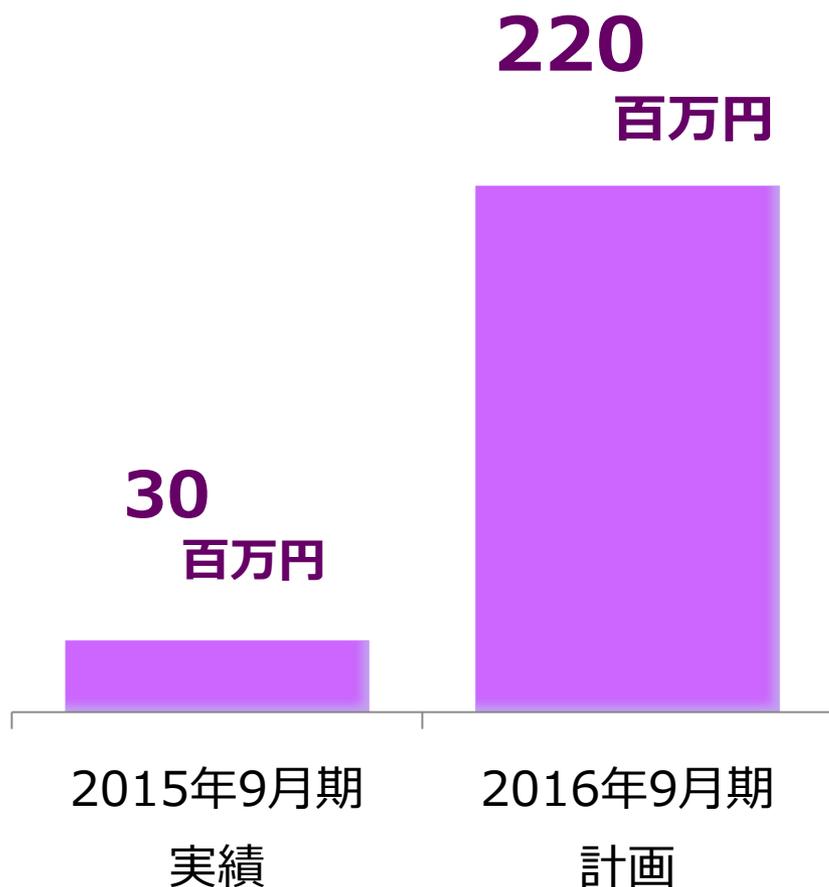
# 連結営業利益

# 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)
-----	---------

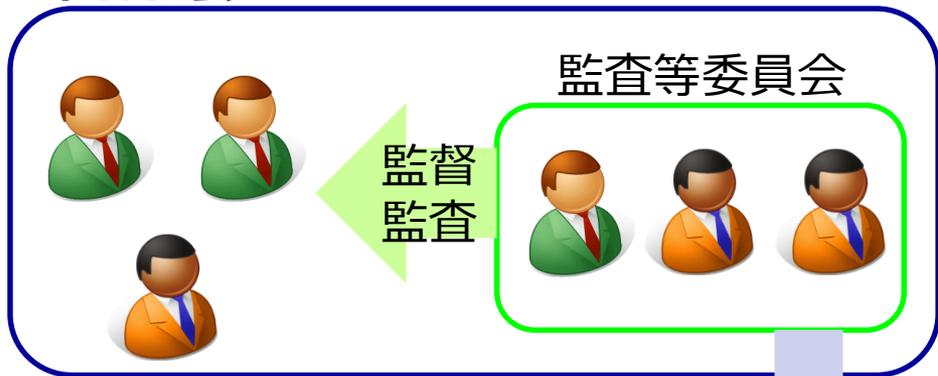
#### ミャンマーレカム株式会社

代表取締役社長	大畑康弘 (新任)	【24】
---------	-----------	------

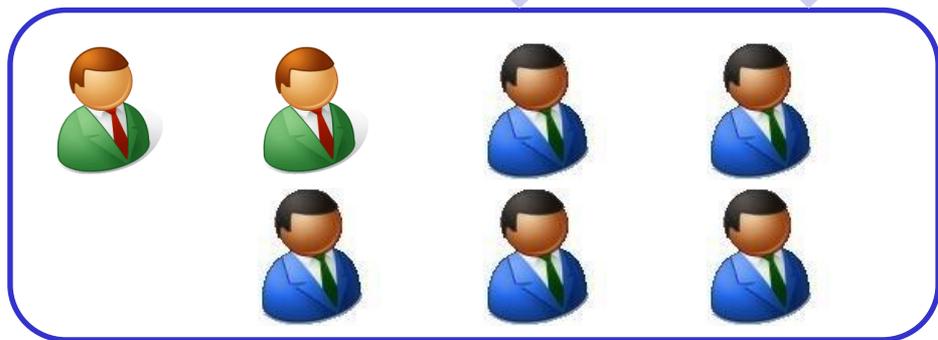
# コーポレートガバナンスの強化

## 2015年12月より監査等委員会設置会社へ移行

### 取締役会



### 執行役員会



### ※ 取締役会は半数を社外取締役で構成

代表取締役グループCEO	伊藤秀博
取締役CFO	砥綿正博
取締役(監査等委員/常勤)	加藤秀人
取締役(社外)	田中最代治
取締役(監査等委員/社外)	山口義成
取締役(監査等委員/社外)	嶋津良智

### ※ 事業担当執行役員は取締役に選任しないという内規を制定

代表取締役	伊藤秀博
常務執行役員情報通信事業本部長	木下建
常務執行役員BPO事業本部長	川畑大輔
執行役員情報通信事業本部直営統括部長	村山祐一
執行役員情報通信事業本部パートナー統括部長	甲藤将幸
執行役員海外事業本部長	大畑康弘
執行役員経営管理本部長	砥綿正博



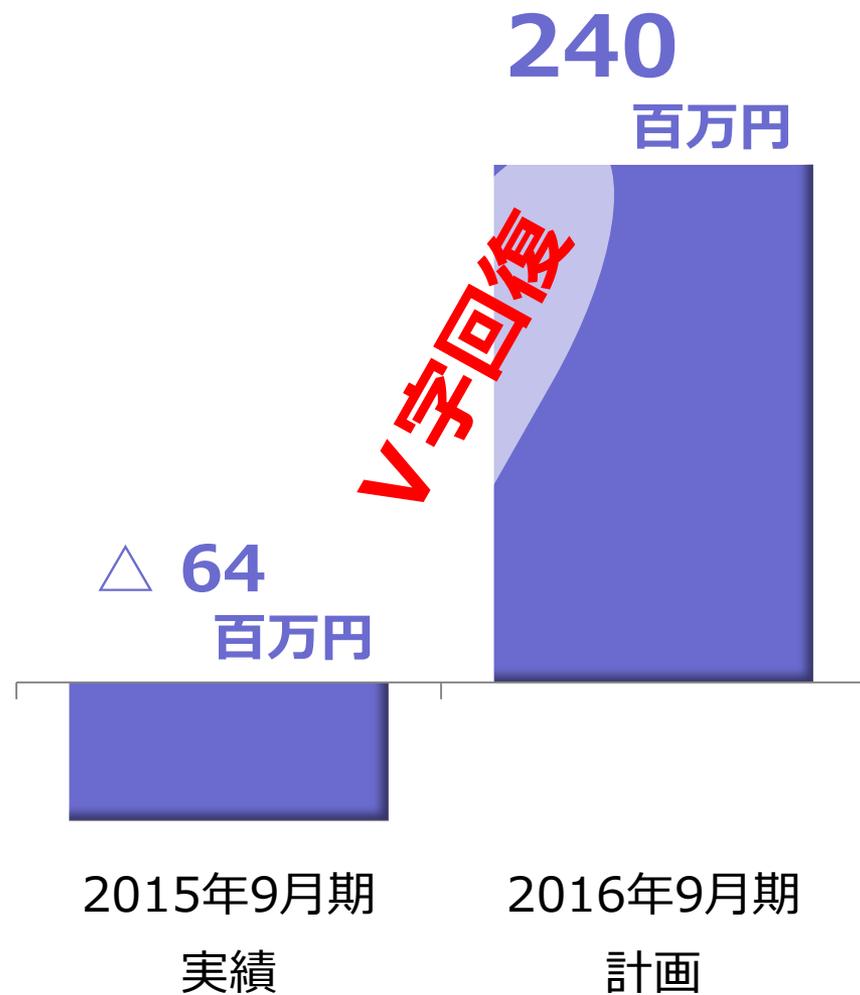
2016年9月期 年間業績予想

情報通信事業

## 売上高



## 営業利益



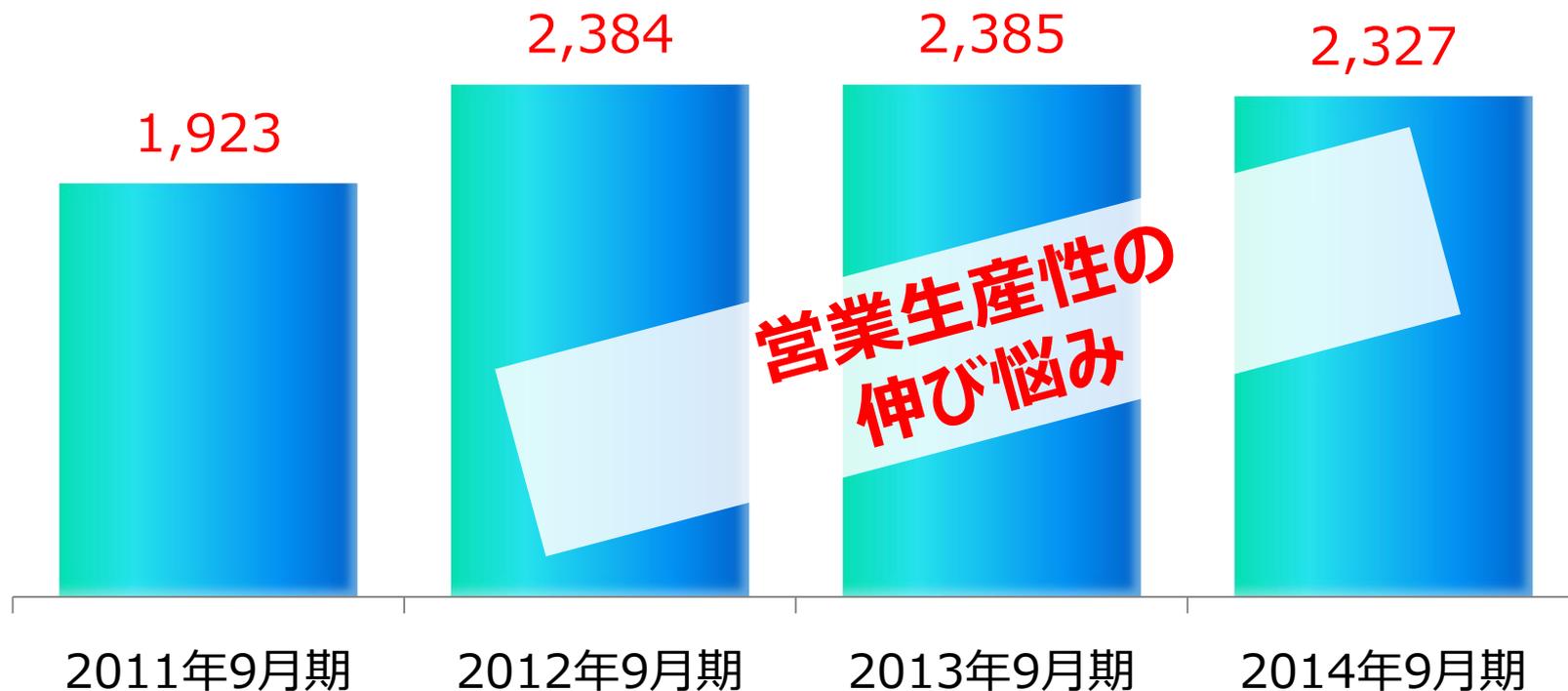
過去最高益達成のためのポイント  
～その1～

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)



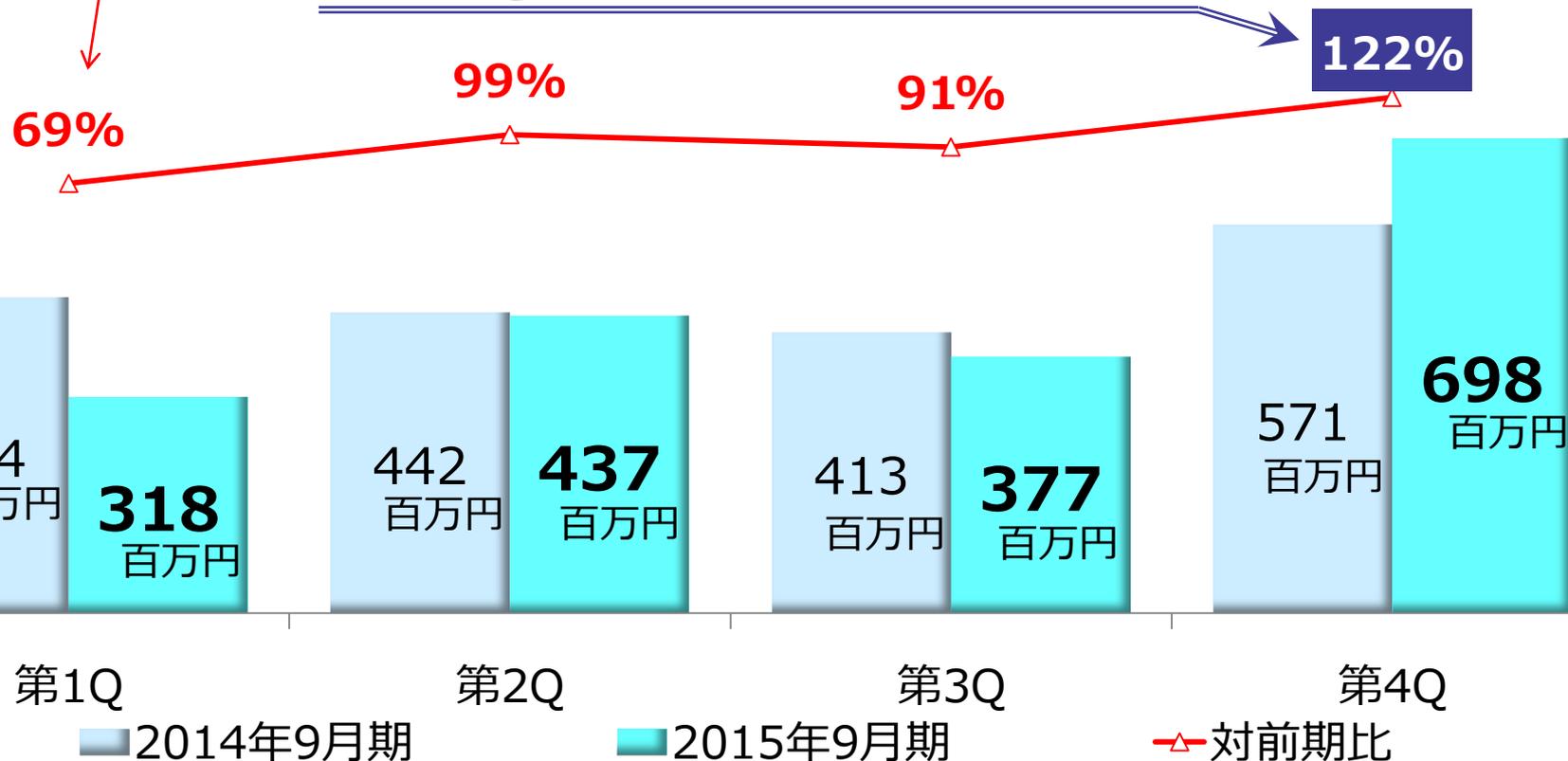
※ストック収益を除く売上高

## 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

# 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企業と合併会社を設立

# 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

# 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's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。
- 既存のストック収益 + a 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

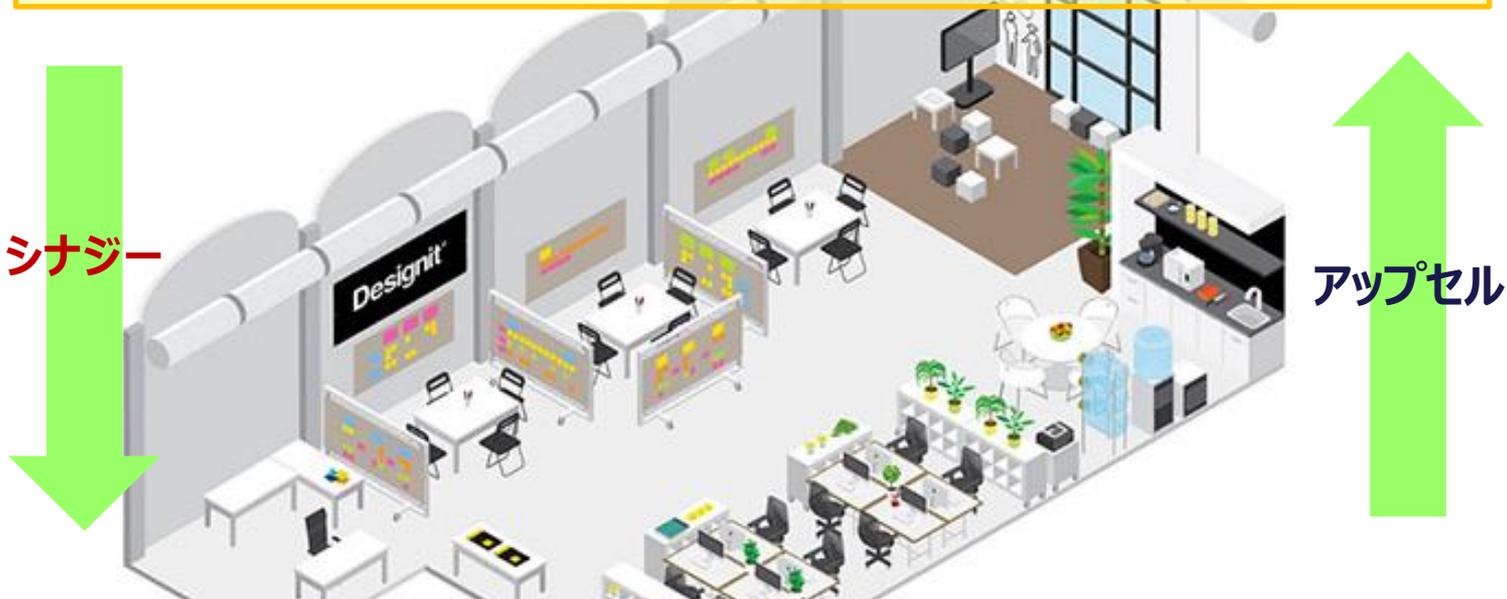
- 既存事業の強化に繋がるM & Aを積極的に推進。

# 【トピックス】

## 2016年1月: オフィス家具販売事業を譲り受け

### オフィスコンサルティング&マネジメント

移転/大規模レイアウト変更/内装工事 etc



### 情報通信機器販売・設置・保守

ビジネスホン/デジタル複合機/通信回線手配・LAN配線工事・電気工事etc



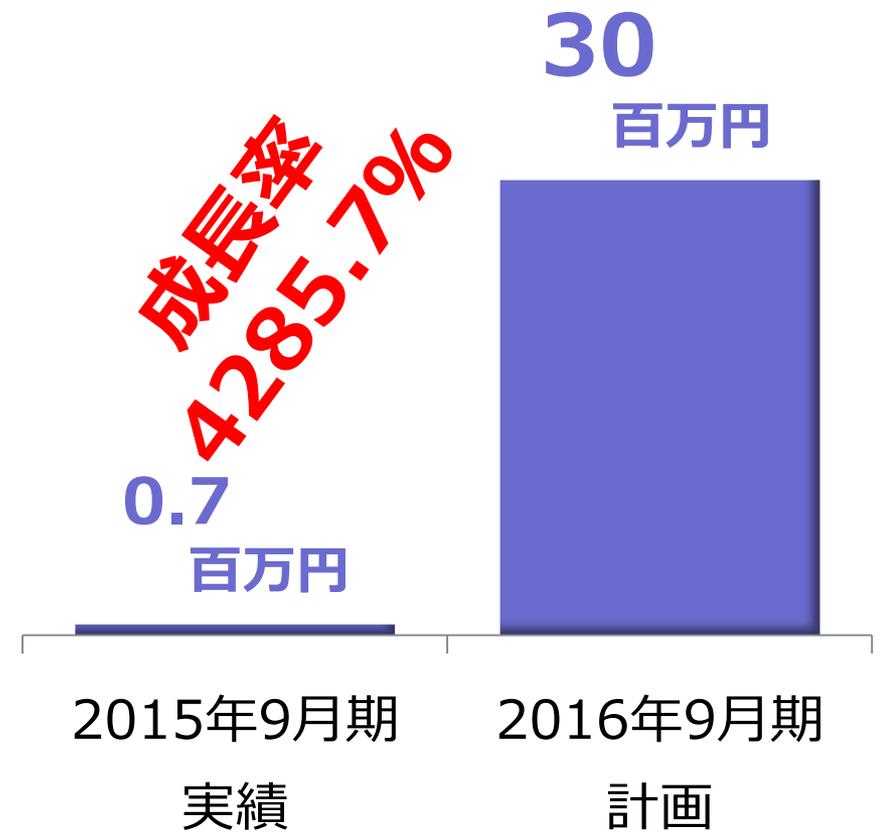
2016年9月期 年間業績予想

B P O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12月 規模拡大のため13名を増員し移転
- 2016年1月時点 全10社の継続業務を実施中

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

# 大連レカムでアメーバ経営の導入

THE NEW VALUE FRONTIER KYOCERA **5. 一般成本計算和阿米巴经营的区别** KAMC

**损益表** (损益计算書)

銷售額 (売上高)
<b>銷售成本</b> (売上原価)
銷售总利潤 (売上総利益)
銷售費和一般管理費 (販売費及び一般管理費)
營業利潤 (営業利益)
營業外損益 (営業外損益)
經常利潤 (経常利益)
特別損益 (特別損益)
稅前利潤 (税引前利益)

一般被称为成本 (标准成本・实际成本) 的部分  
一般的に原価(標準原価・実際原価)と呼ばれる部分

与这些成本相关的是制造部门 (制造产品的是制造部门)  
これらの原価に関わっているのは、製造部門である。(モノ造りをしているのは製造部門である。)



可是，标准成本的算出、实际成本的算出、以及它们之间的差异等，这些都是由财务部门负责计算的。  
しかし標準原価の算出や実際原価の算出、またその差異等については、原価計算専門の経理部門が担当している。



**採算性をとことん追求し  
過去最高益の更新を目指す**



2016年9月期 年間業績予想

海外事業

## 売上高



## 営業利益



# 海外事業の展開



# 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 &amp; 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 取締役執行役員CFO 兼 経営管理本部長 砥綿 正博  
Email : [ir@recomm.co.jp](mailto:ir@recomm.co.jp) URL : <http://www.recomm.co.jp>

# 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 : 708百万円  
 発行済株式数 : 50,840,500株  
 従業員数 : 連結250名  
 (2016年1月31日現在)

## 情報通信機器事業

### レカム株式会社

#### 【支店 : 23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 / 周南支店 /  
 北九州支店 / 久留米支店 / 沖縄支店

#### 【営業所 : 9拠点】

仙台営業所 / 宇都宮営業所 / 千代田営業所 /  
 長野南営業所 / 名古屋東営業所 / 大阪本町営業所 /  
 和歌山営業所 / 八代営業所 / 都城営業所 /

### オーパス株式会社

#### 【事業所 : 5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

### 株式会社コスモ情報機器

### 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

(レカム株式会社連結子会社)

### MYANMAR RECOMM CO.,LTD

(レカムグループ子会社)

1994	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
1995	<ul style="list-style-type: none"> <li>フランチャイズ加盟店 1 号店開業</li> </ul>
2003	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
2004	<ul style="list-style-type: none"> <li>大阪証券取引所『ヘラクレス』（現：東京証券取引所「JASDAQ」）に株式を上場</li> </ul>
2006	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
2008	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社ケーイーエスの商号を『株式会社アスモ』へ変更</li> </ul>
2012	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
2013	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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。</li> <li>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</li> </ul>
2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;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ならびに大連新涛服務有限会社を連結子会社化し、B P O 事業を拡大</li> <li>M&amp;AによりH J オフショアサービス株式会社ならびに大連求界奥信服務有限公司を連結子会社化し、B P O 事業を拡大</li> <li>ミャンマー共和国・ヤンゴン市に「MYANMAR RECOMM CO.,LTD」を設立</li> </ul>
2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>レカムBPOソリューションズ株式会社がニューウェーブビジネスソリューションズ株式会社とH J オフショアサービス株式会社を吸収合併。</li> <li>M&amp;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。</li> <li>監査等委員会設置会社に移行</li> <li>大連レカム通信設備有限公司が大連新涛諮詢服務有限公司と大連求界奥信服務有限公司を吸収合併</li> </ul>
2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>邦英株式会社よりオフィス家具販売事業を承継</li> </ul>