

RECOMM

レカム株式会社
JASDAQ (3323)
2017年5月17日

2017年9月期

第2四半期

決算説明資料

RECOMM

2017年9月期 第2四半期実績

グループ^o連結

連結売上高

★ 2期連続2ケタ増収

★ 3事業全てで増収

前年同期比

114.9%

2,409百万円

2,096 百万円

情報通信事業
+80百万円

BPO事業
+82百万円

海外法人事業
+151百万円

+313百万円

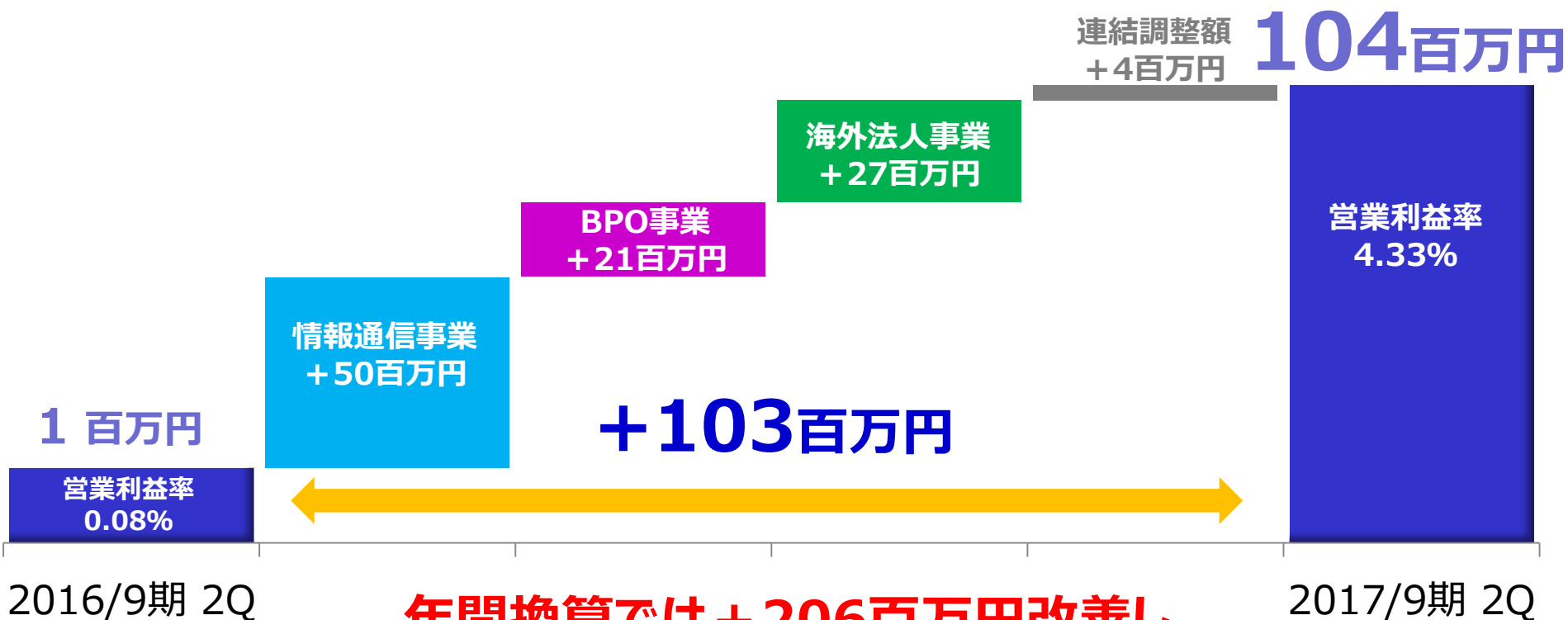
2016/9期 2Q

2017/9期 2Q

連結営業利益

★ 2期連続で大幅増益

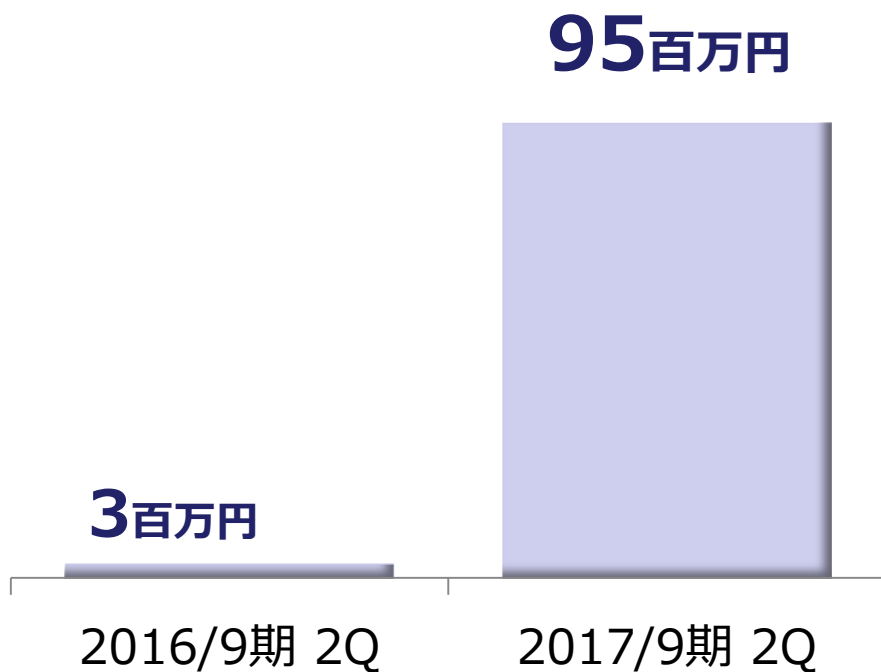
★ 9期ぶりの営業利益1億円超



年間換算では+206百万円改善し

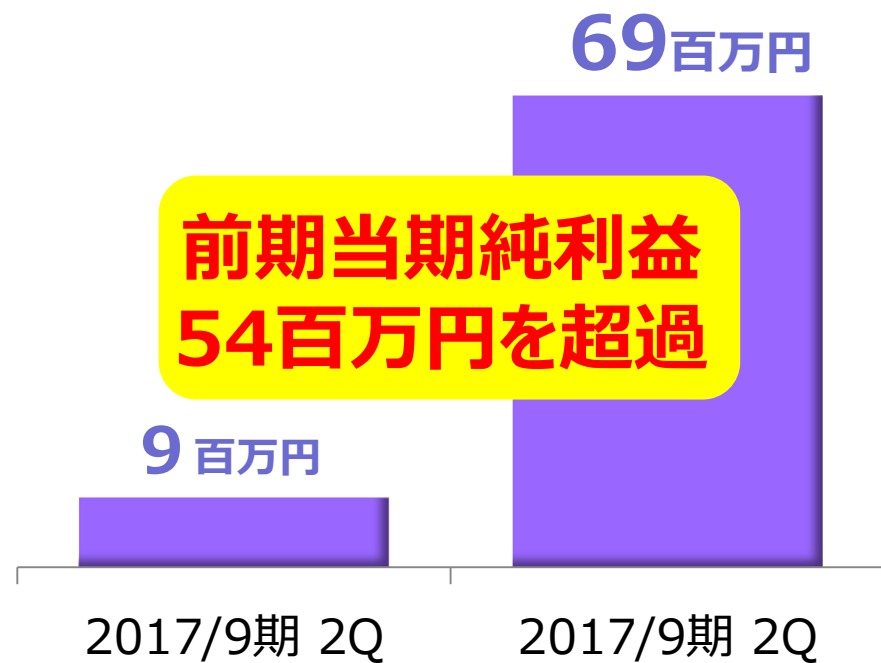
前期営業利益124百万円から換算すると3億円を超えるペース

連結経常利益



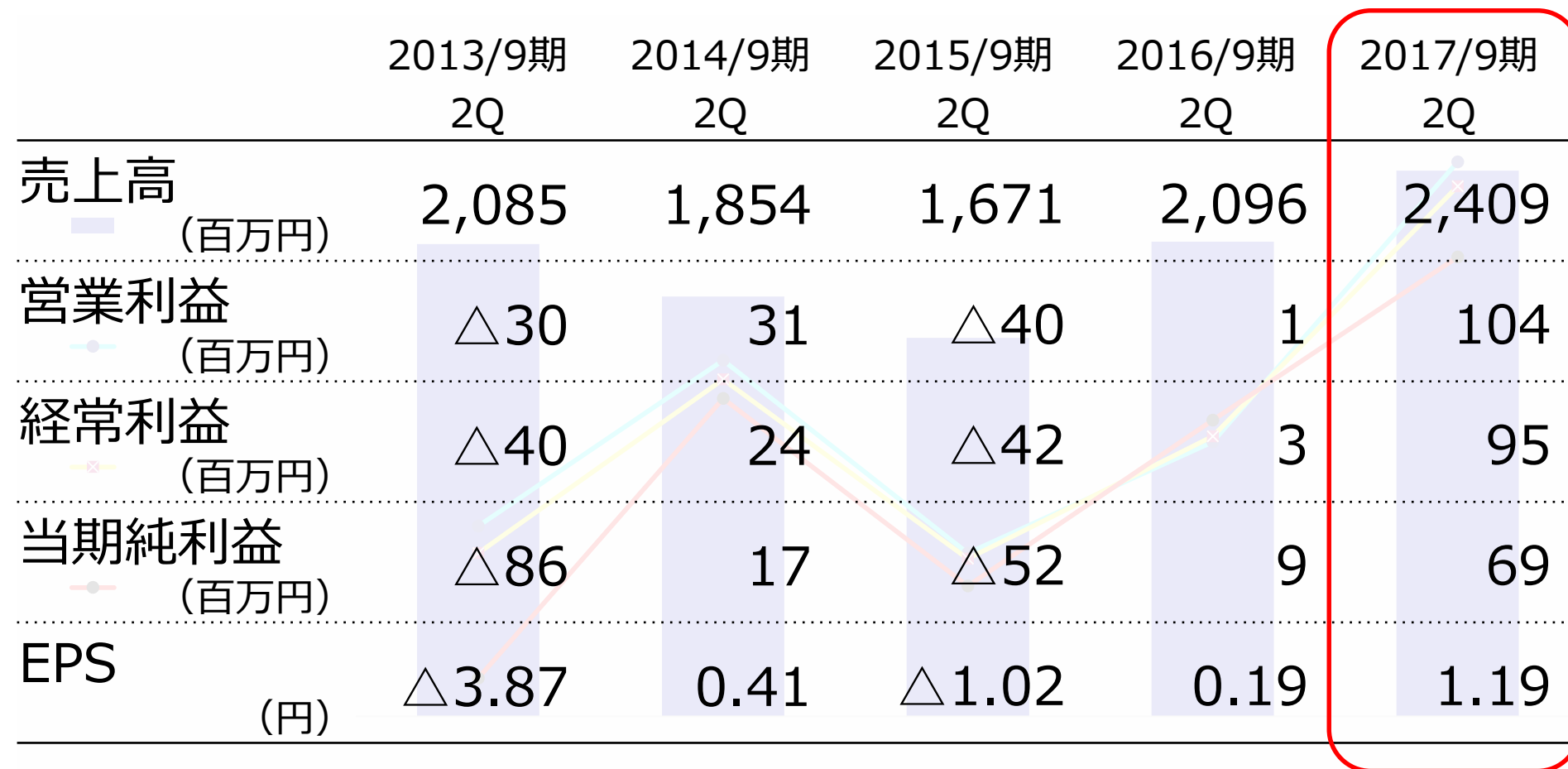
✓ 対前年同期比
+ 92百万円の改善

連結当期純利益



✓ 対前年同期比
+ 60百万円の改善

当期純利益は上場来最高益



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

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2016/9期末	2017/9期 2Q	増減額
流動資産	2,016	2,239	+ 223
固定資産	585	578	▲7
資産合計	2,602	2,818	+ 216
流動負債	894	1,079	+ 184
固定負債	197	195	▲2
負債合計	1,091	1,274	+ 183
純資産合計	1,510	1,543	+ 33
負債純資産合計	2,602	2,818	+ 216
自己資本比率	54.6%	51.5%	▲3.1p

主な増減内容

【総資産】

2,818百万円 (+ 223百万円)

- 現預金が196百万円、有価証券が80百万円増加が主な要因

【負債】

1,274百万円 (+ 183百万円)

- 買掛金が112百万円、借入金が68百万円増加が主な要因

【純資産】

1,543百万円 (+ 33百万円)

- 新株予約権の行使50百万円、四半期純利益69百万円及び配当の支払56百万円が主な要因

連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

営業活動によるキャッシュフロー



投資活動によるキャッシュフロー



財務活動によるキャッシュフロー



現金および現金同等物の期末残高



営業CF

192百万円 (前年同期比+43百万円)

・主として、税引前利益が50百万円増加したことによります。

投資CF

△95百万円 (前年同期比+16百万円)

・今期はM&Aによる支出がなかったため、投資CFのマイナスが小さくなりました。

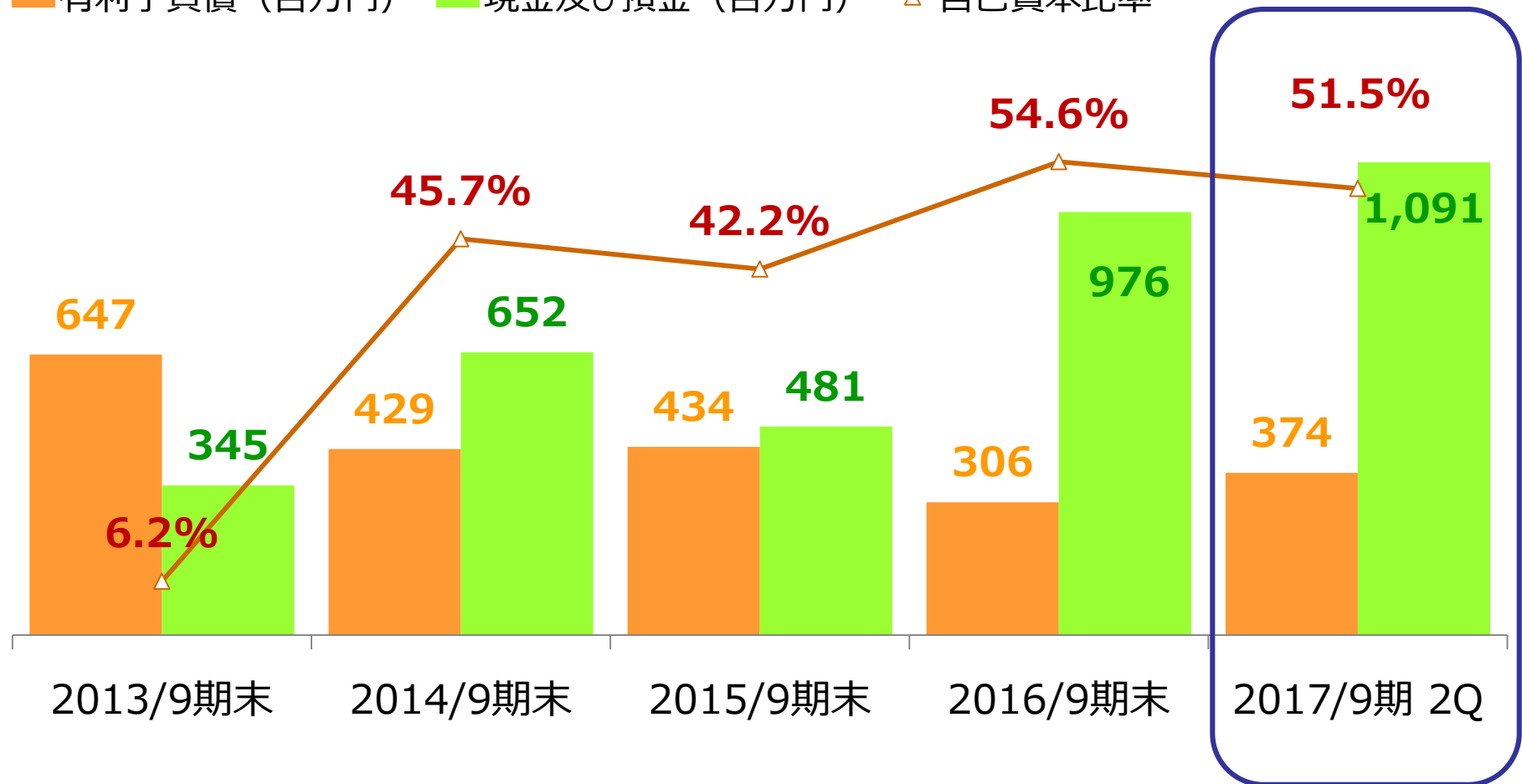
財務C/F

11百万円 (前年同期比△396百万円)

・資金調達による入金が前期の440百万円に対し今期は48百万円でした。

財務の状況

有利子負債（百万円） 現金及び預金（百万円） 自己資本比率



引き続き自己資本比率50%以上を維持

2017年2月1日より持株会社体制に移行



情報通信事業



レカムジャパン株式会社

ENERGY PARTNER

レカムエナジーパートナー株式会社



株式会社コスモ情報機器



オーパス株式会社



ヴィーナステックジャパン株式会社

BPO事業



レカムBPO株式会社



レカムビジネスソリューションズ（大連）
有限公司



レカムビジネスソリューションズ（長春）
有限公司



レカムビジネスソリューションズ（上海）
有限公司



ミャンマーレカム株式会社

海外法人事業



レカムビジネスソリューションズ（大連）
有限公司

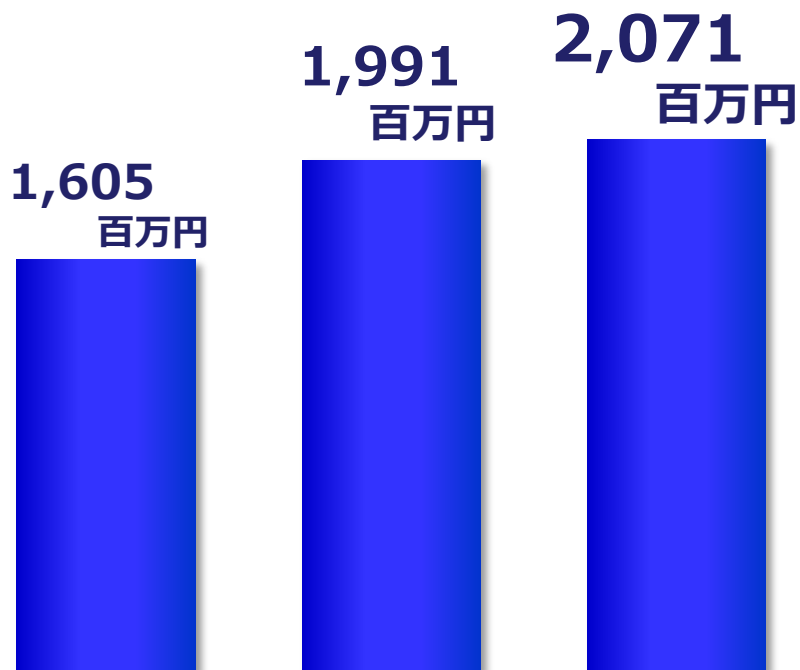
各事業会社への権限移譲を推進することにより、
スピード経営とグループシナジーの最大化を追求

RECOMM

2017年9月期 第2四半期実績

情報通信事業

売上高

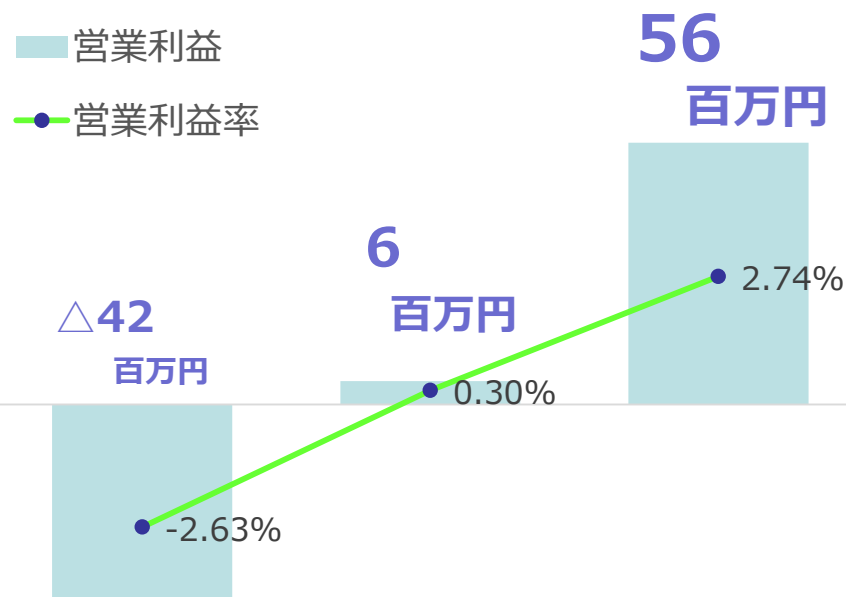


2015/9期 2Q 2016/9期 2Q 2017/9期 2Q

前年同期比 104.0%

- 5期ぶりの20億円超。
- 前期、前々期に実施したM&Aや設立した合併会社も順調に売上に寄与。

セグメント利益



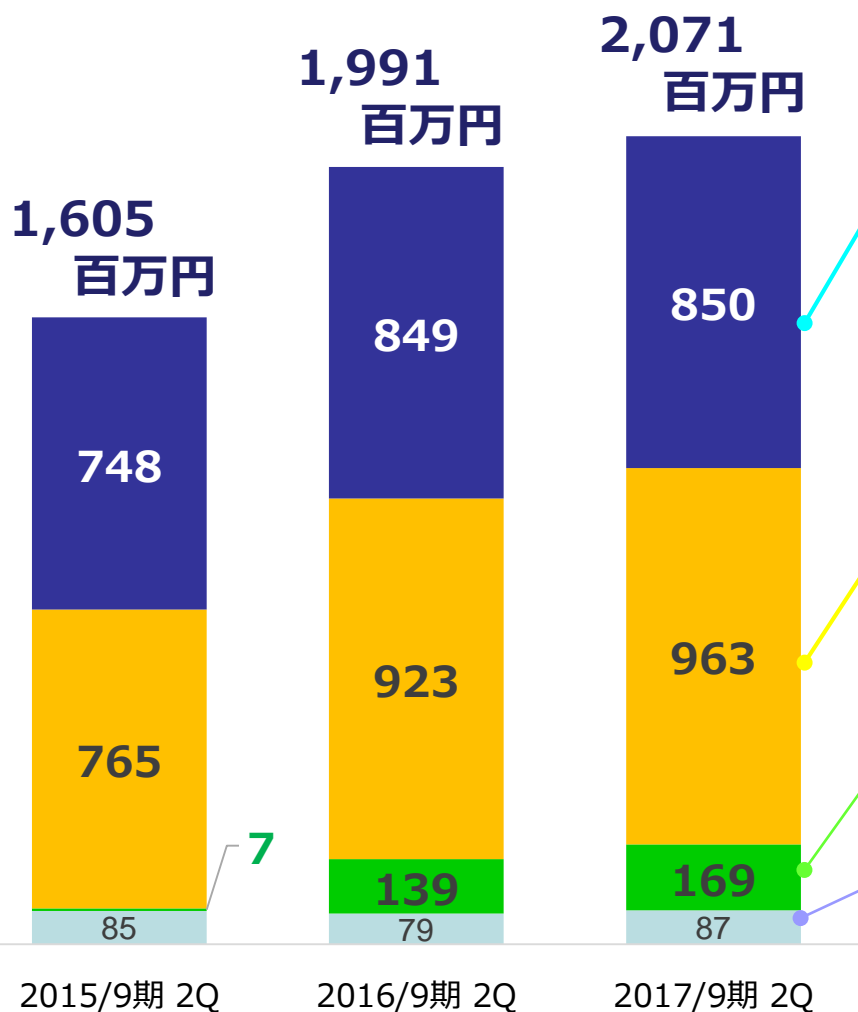
2015/9期 2Q 2016/9期 2Q 2017/9期 2Q

前年同期比 +50百万円

- Ret'sひかりや(株)コスモ情報機器のカウンター収益などのストック収益が積み上がり大幅増益。

チャンネル別売上高

(単位：百万円)

**直営店：対前年同期比100.1%**

営業社員を他事業に配置転換させるも、営業1人当たり売上高が132.7%と大きく生産性が上がり、増収。

加盟店：対前年同期比104.4%

加盟店1店舗あたりの売上高向上に注力することにより2期連続の増収

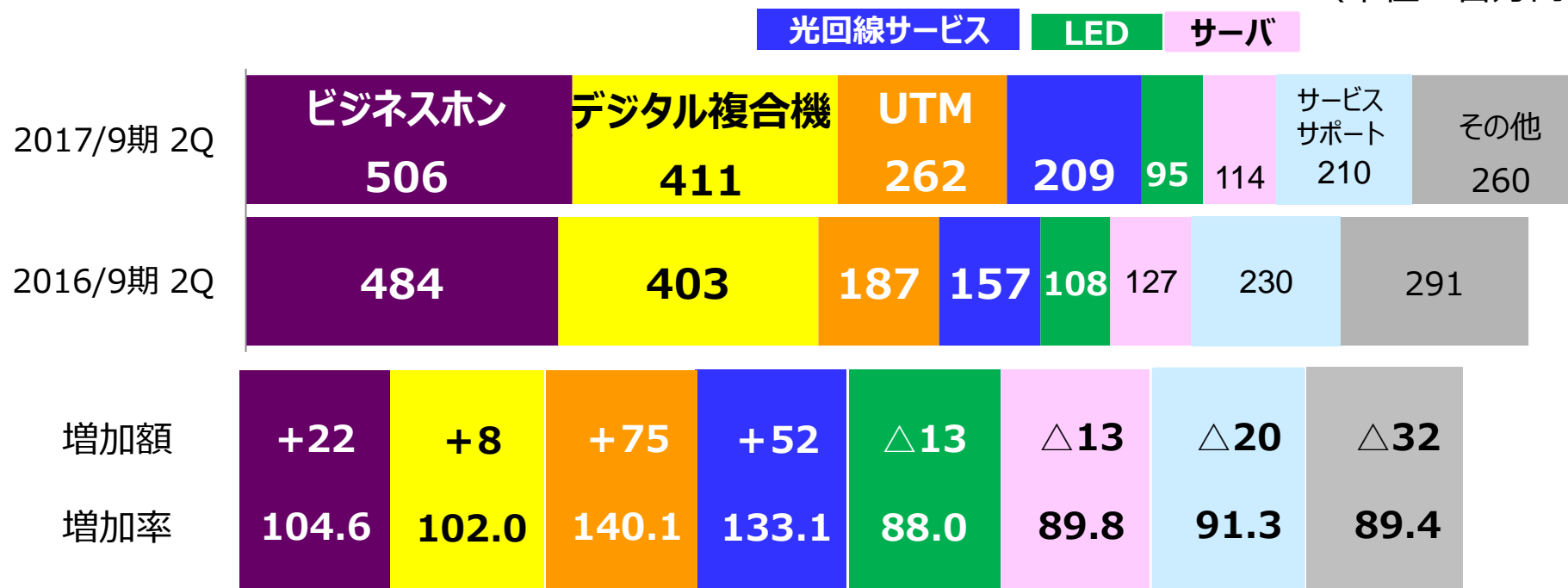
関連会社

電力販売開始等により増加

代理店

商品別売上高

(単位：百万円)



ビジネスホン

買替え需要の取り込みが順調

UTM

独自の無料セキュリティ診断サービスや卸売事業により大幅に増加

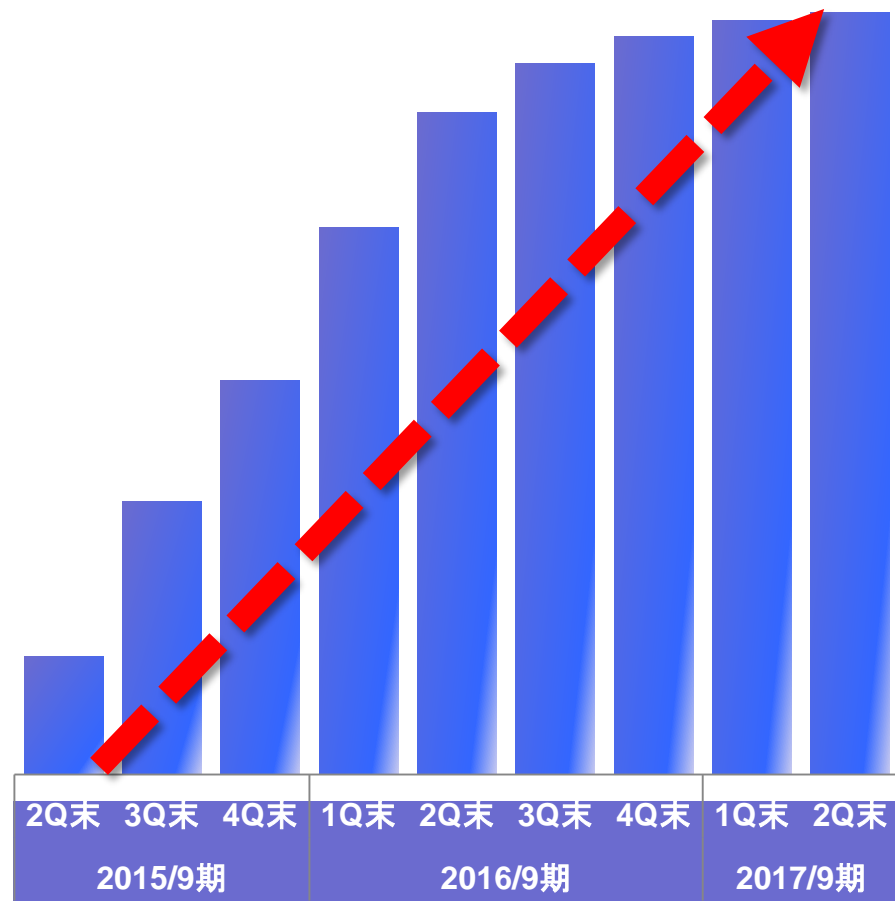
光回線サービス

「Ret'sひかり」の売上高が上期で2億円超

自社ブランド光回線サービス

累計獲得回線数

3,588



- ▶ サービス開始後約2年で
3,588回線まで積み上げ
- ▶ 約2年でセグメント売上高の
10%を超えるまでに成長

※商品の特徴

インターネットに必要な不可欠な光回線を自社ブランドで提供。近年の用途はインターネットのみならず、電話にも用いられているため、特に法人中心に獲得している当社のサービスは売上単価が高く、解約がされにくい。同時に月々の収入が計上できるストック収益型商材となっている。

RECOMM

2017年9月期 第2四半期実績

BPO事業

売上高

■ 内部売上高 ■ 外部売上高 **224**
百万円

146
百万円

142
百万円



2015/9期 2Q 2016/9期 2Q 2017/9期 2Q

前年同期比 157.6%

◎ 外部受託売上高が大幅に拡大（約2倍）。

セグメント利益

■ 営業利益 ● 営業利益率

26
百万円

1
百万円

5
百万円

0.87%

4.05%

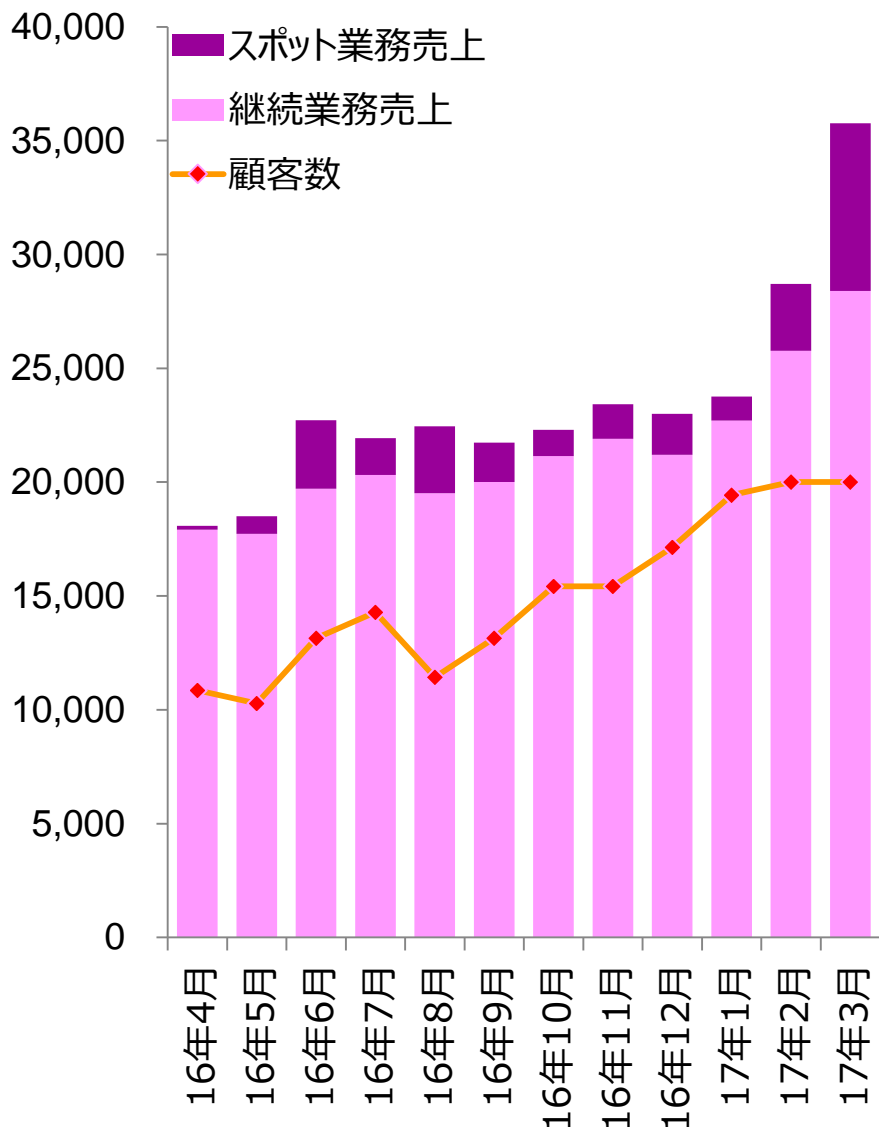
12.00%

2015/9期 2Q 2016/9期 2Q 2017/9期 2Q

前年同期比 +21百万円

○ 売上高の拡大に加え、前年度より大連・長春のBPOセンターで導入した「アメーバ経営」により、生産性が向上。

(単位：千円)



(単位：件)

継続業務売上が増加

- 継続業務売上が右肩上がりに増加し、**収益の安定化に貢献**。
- 継続業務売上の月間平均は
16年1-3月：17,236千円から
17年1-3月：25,623千円に増加。

顧客数も増加

- 16年3月末52社から**17年3月末65社へ増加**。
- 16年12月末に実施した**M&Aにより顧客数が上乗せ**。

**2016年12月：上海誠予信息技术有限公司を子会社化
同時にレカムビジネスソリューションズ（上海）有限公司に社名変更**

商号	レカムビジネスソリューションズ（上海）有限公司
資本金	805 千米ドル
法定代表者	甲藤 将幸
所在地	中華人民共和国上海市長寧区仙霞路317号
設立	平成 19 年 7 月
主な事業内容	B P O 事業



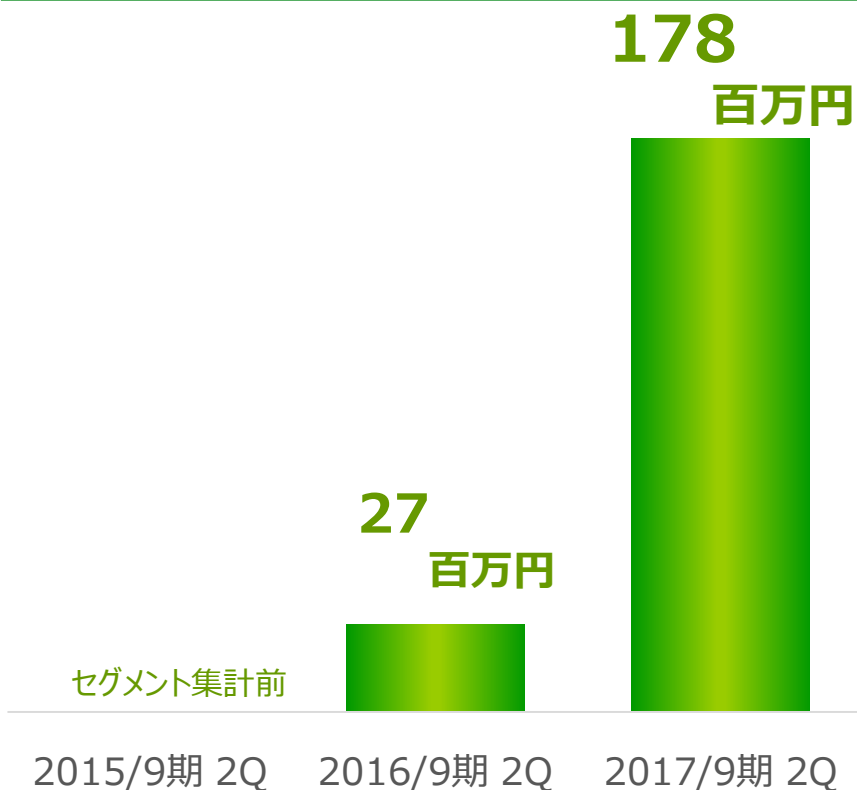
第2四半期より4番目のBPOセンターとして本格稼働

RECOMM

2017年9月期 第2四半期実績

海外法人事業

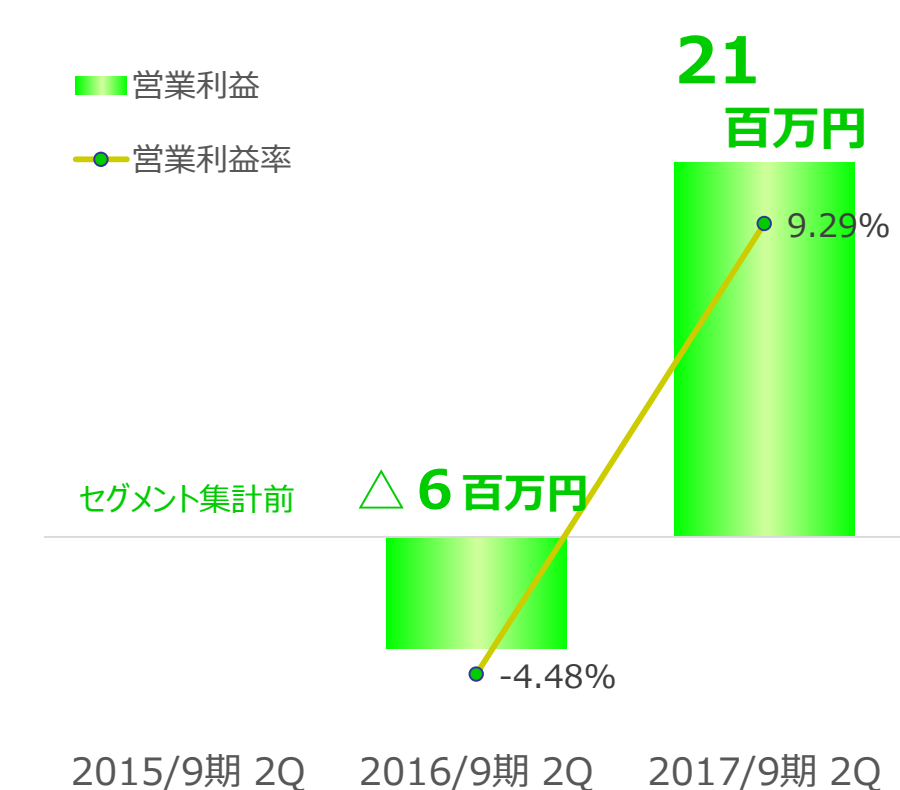
売上高



前年同期比 約6.5倍

- ◎ 上海を中心に期初より営業10名体制に増員したこと等により売上が増加。
- 2016年12月に開設した3拠点目の広州支店も順調に立ち上がる。

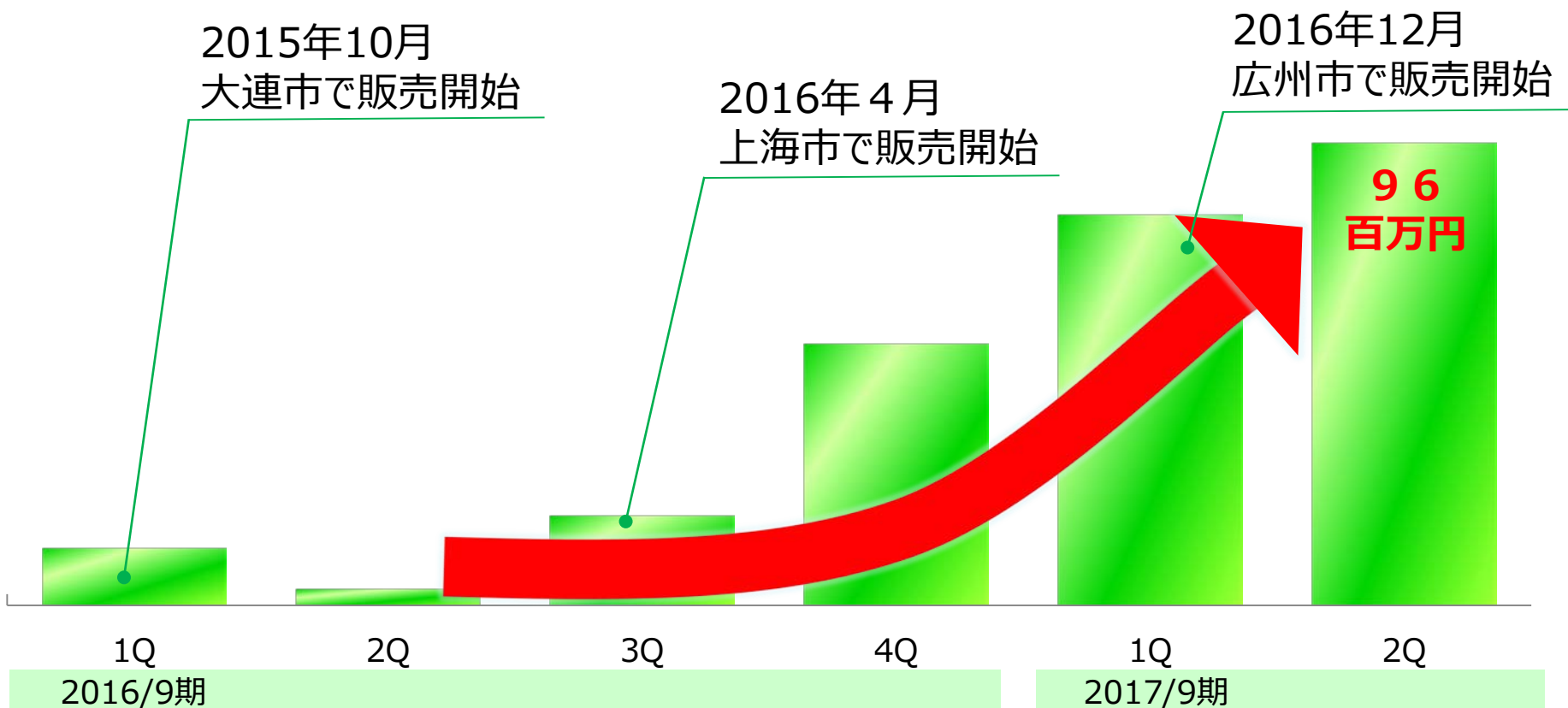
セグメント利益



前年同期比 +27百万円

- ◎ 大幅な増収により、増員および新規出店コストを吸収し、利益が大幅に拡大。
- ◎ 上期で前期通期のセグメント利益を超過。

LED照明売上高の推移



- 製造業を中心とした日系企業に対して、電力料金削減のソリューション営業を展開。
- 2Q累計で前期通期売上を超過。

RECOMM

2017年9月期 通期業績予想

グループ連結

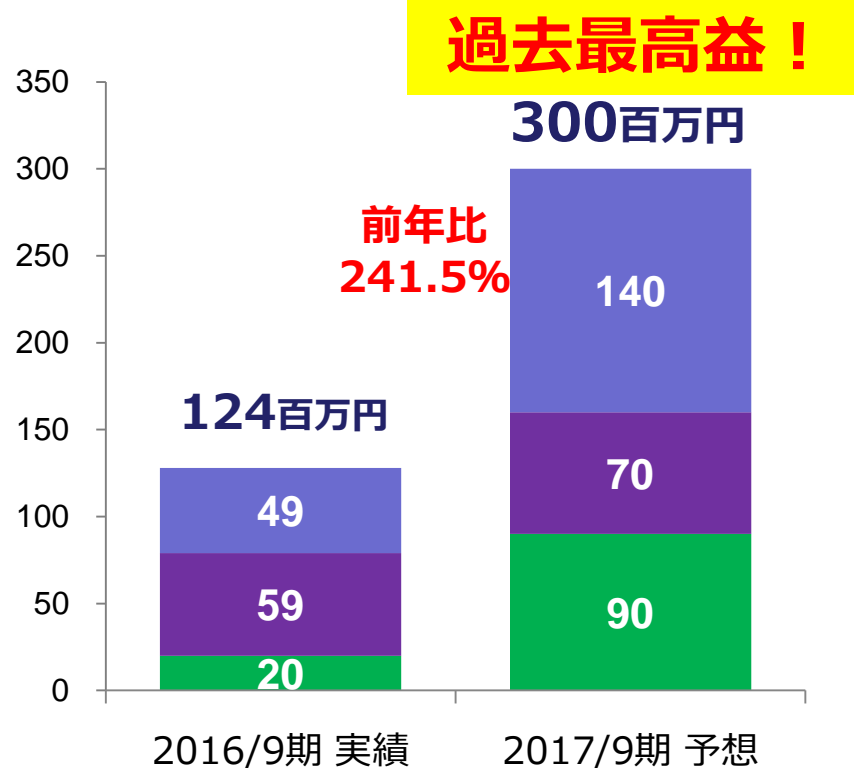
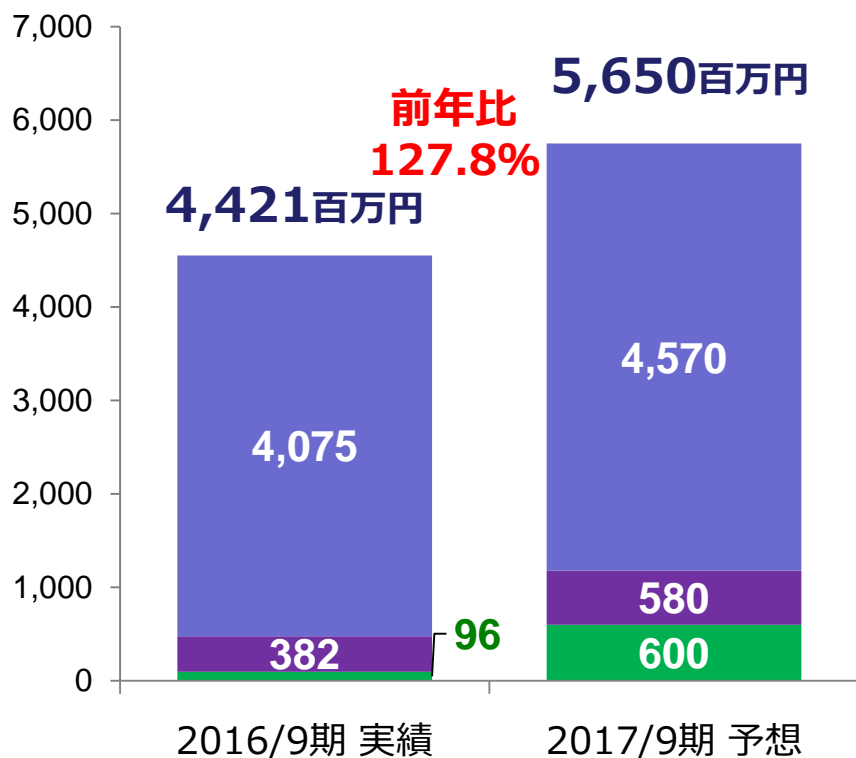
2017年9月期業績予想(連結)

- 売上高は前期比127.8%の増収予想
- 営業利益は前期比241.5%の過去最高益を予想

売上高

営業利益

(百万円) ■ 情報通信事業 ■ BPO事業 ■ 海外法人事業 (百万円) ■ 情報通信事業 ■ BPO事業 ■ 海外法人事業

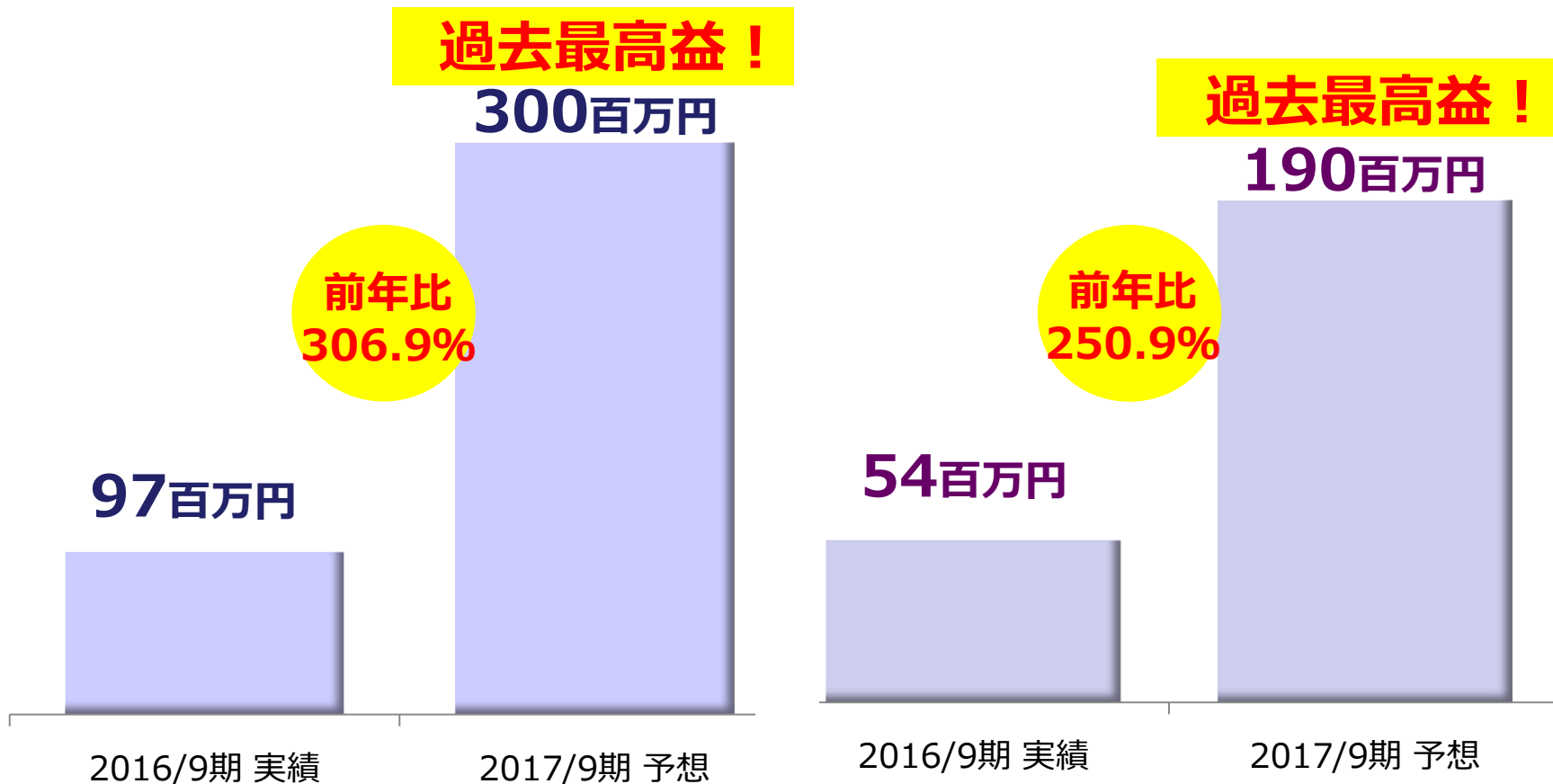


※連結消去：2016/9期△133百万円、2017/9期△100百万円が別途あり

- 当期純利益（親会社株主帰属分）も過去最高益を予想。
- 配当は前年に続き、1株あたり1円を予定。

経常利益

当期純利益



BPO事業、海外法人事業は順調な売上高成長率

売上高	前期 第2Q実績 (百万円)	今期 第2Q実績 (百万円)	第2Q 対前期比	通期計画 (百万円)	通期予想 対前期比
情報通信事業	1,991	2,071	104.0%	4,570	122.2%
BPO事業	142	224	157.6%	580	151.8%
海外法人事業	27	178	659.3%	600	625.0%
連結消去	△64	△64	-	△100	-
合計	2,096	2,409	114.9%	5,650	127.8%

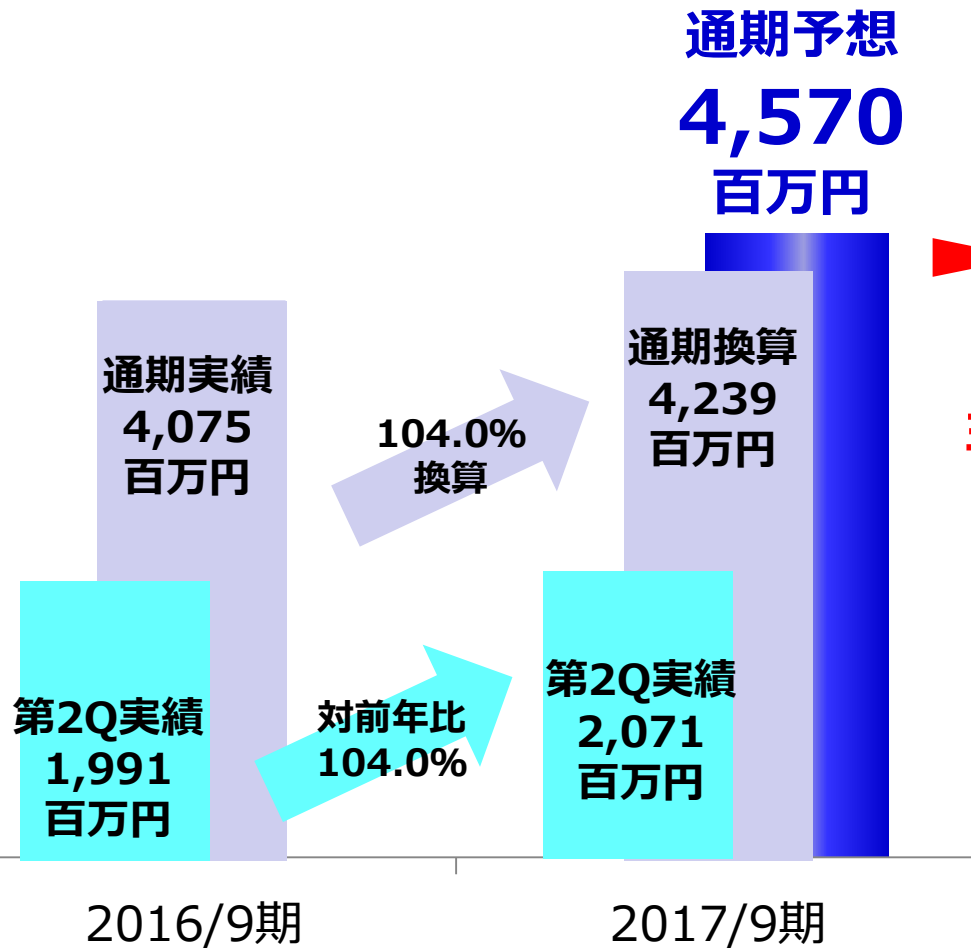
進捗が遅れている情報通信事業の巻き返しを図る

RECOMM

2017年9月期 通期業績予想

情報通信事業

情報通信事業売上高122.2%

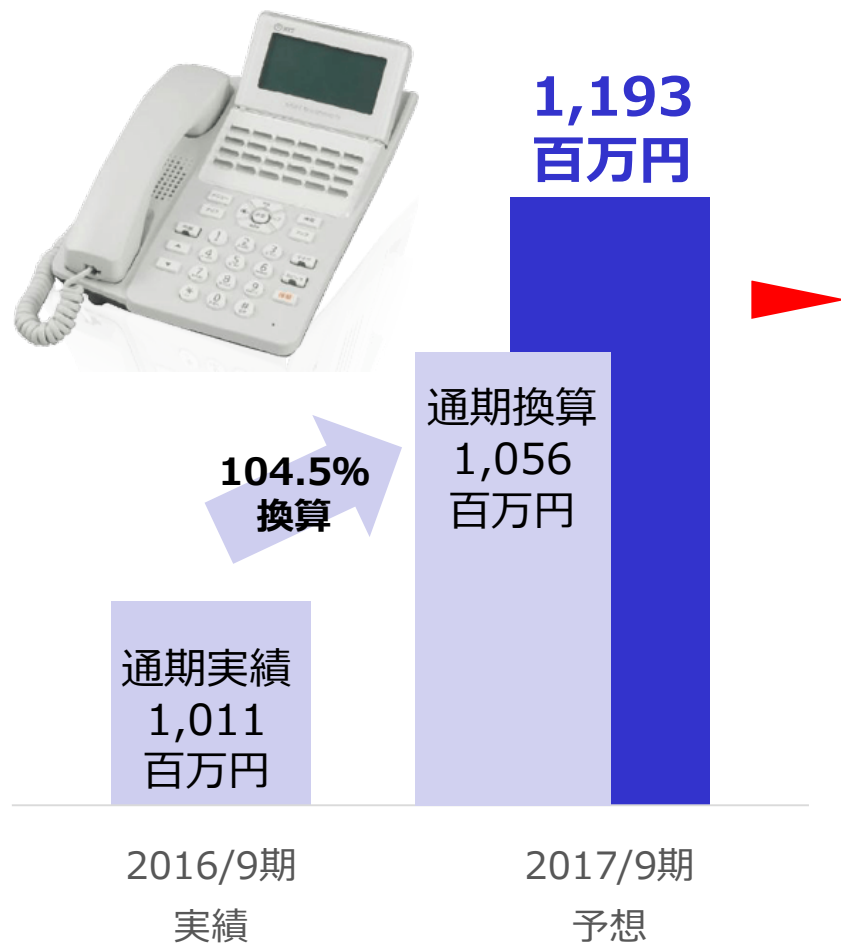


▶ **ギャップ^o約330百万円**

**主力商品の販売強化/新サービス
投入により計画を達成させる**

情報通信事業主力商品拡販計画①

ビジネスホン&光回線サービス新セットプラン



- ✓ ビジネスホン販売と自社光回線サービスを組み合わせることにより、機器リース料金増加分を通信費で吸収することにより、トータルコストを削減できるプランを開始。

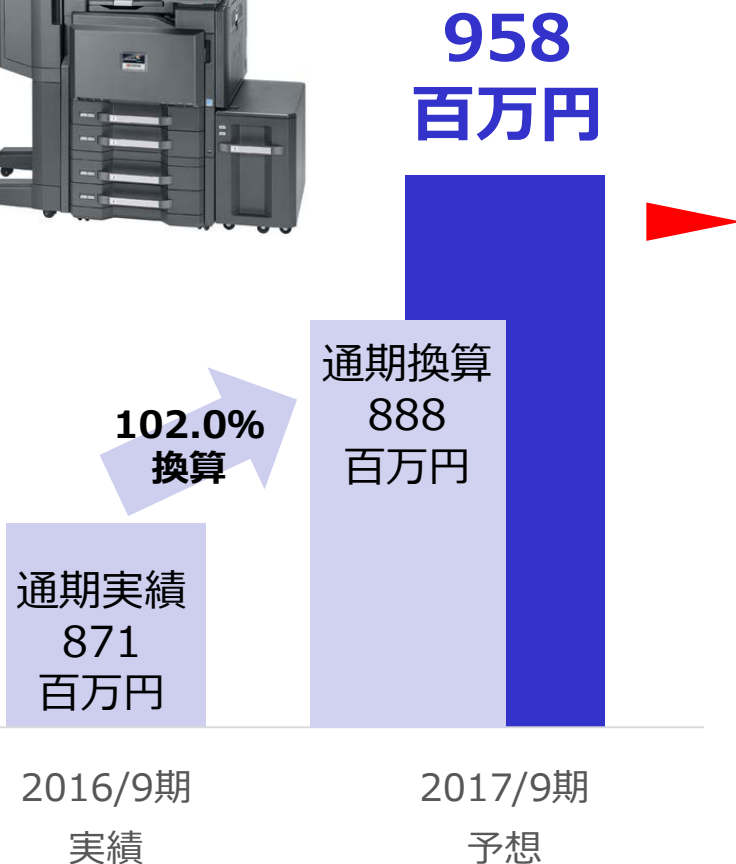
2016/9期 通期実績	1,011百万円
2Q対前年比実績 (104.5%) 換算	1,056百万円
プラン投入により 対前期比118.0%	1,193百万円

増収効果

+137百万円

情報通信事業主力商品拡販計画②

デジタル複合機販売



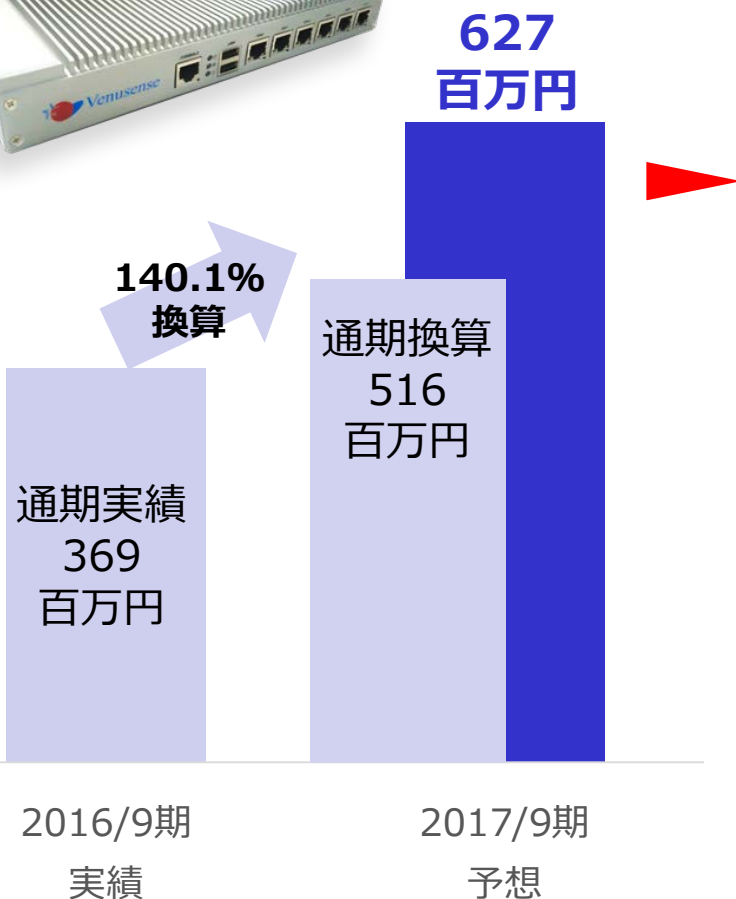
- ✓ 当社独自サービス「RET'S COPY」の販売プランは継続。
- ✓ 2Qまでに培った新機種モデルチェンジ機を販売するための効果的な営業ノウハウを加盟店・代理店へ水平展開。

2016/9期 通期実績	871百万円
2Q対前年比実績 (102.0%) 換算	888百万円
プランおよび施策により 対前年比110.0%	958百万円

増収効果 +70百万円

情報通信事業主力商品拡販計画③

UTM販売



- ✓ 直販チャンネルは、自社製品の強みを活かした無料セキュリティ診断サービスを活用し、加盟店・代理店にも展開することで、売上を拡大
- ✓ ヴィーナステック社による卸売は、上期に獲得した大手販売代理店への営業支援を行うことにより、販売を増加させる。

2016/9期 通期実績	369百万円
2Q対前年比実績 (140.1%) 換算	516百万円
施策により 対前年比170.0%	627百万円

増収効果 +111百万円

情報通信事業商品販売計画

ビジネスホン・デジタル複合機・UTMを中心に売上高を伸ばし
期初予想通りの売上高を達成

	2016/9期実績 (百万円)	2017/9期予想 (百万円)	対前期比
ビジネスホン	1,011	1,193	118.0%
デジタル複合機	871	958	110.0%
UTM	369	627	170.0%
光回線サービス	351	467	133.1%
LED	177	156	88.0%
サーバ	239	215	89.8%
サービスサポート	442	404	91.3%
その他	615	550	89.4%
合計	4,075	4,570	122.2%

RECOMM

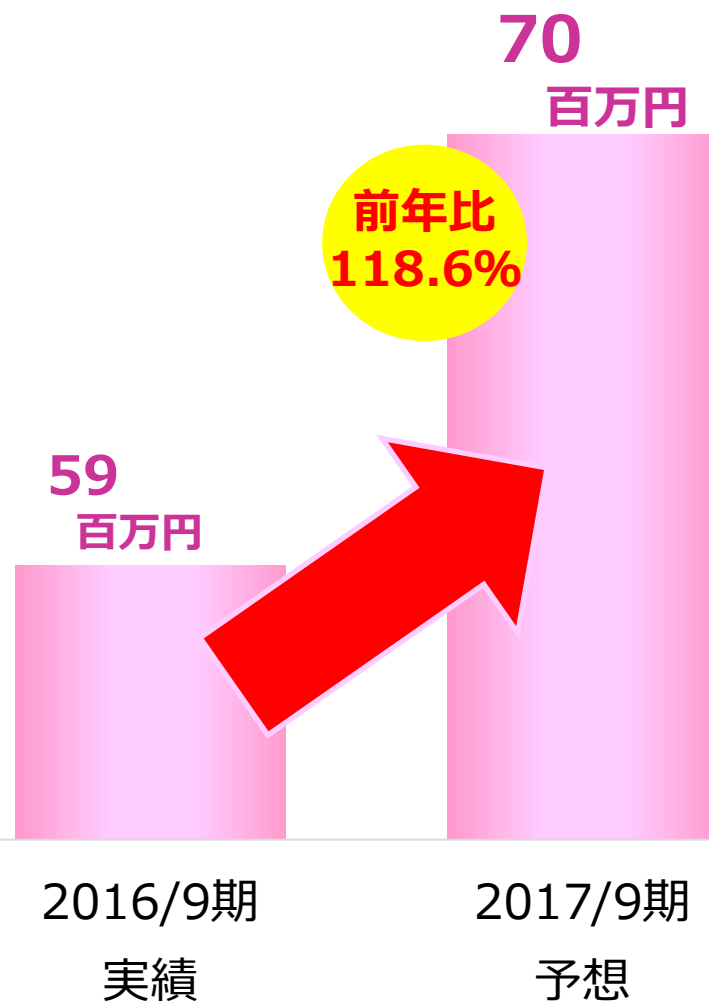
2017年9月期 通期業績予想

BPO事業

売上高



セグメント利益



BPO事業戦略

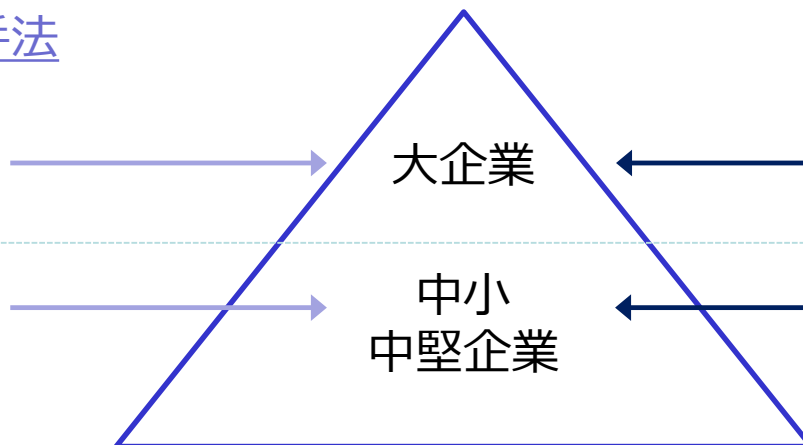
(1) 営業強化

- 情報通信事業の直販営業で培ったプッシュ型営業のノウハウと蓄積した業界特化型営業により、新規案件の獲得を増大させる。
- 中小企業に必要な業務をワンパッケージにした独自のBPO商品を開発することにより、他社との差別化を図る。
- 資本業務提携先のAI inside社との協業により、AI社顧客へのアップセルおよびAI/OCRサービスを用いた高付加価値サービスの提供を実施

同業他社の営業手法

問い合わせを待つ
プル型営業

営業なし



当社の営業手法

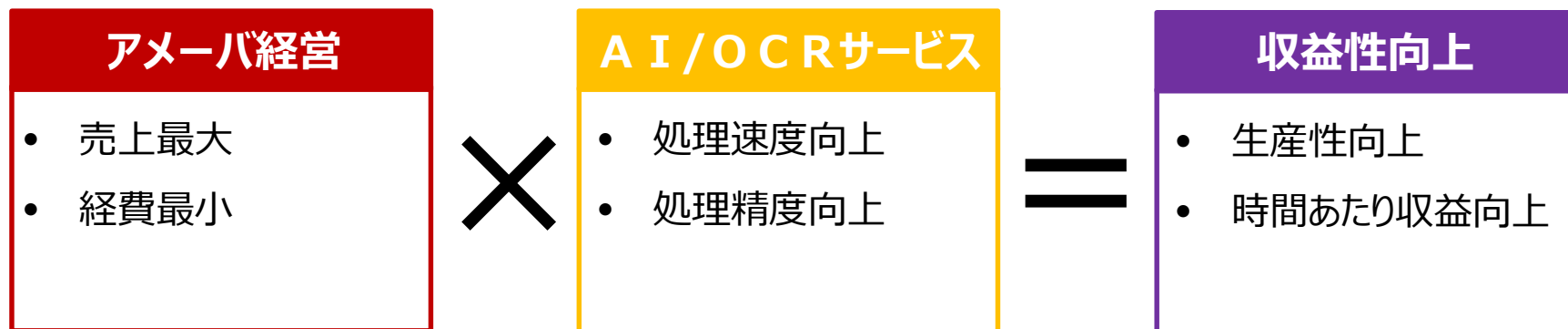
AI/OCRサービスを用いた
高付加価値提案営業

他顧客事例を用いた
訪問主体のプッシュ型営業

BPO事業戦略

(2) 収益性の向上

- 全BPOセンターにアメーバ経営を導入。
⇒大連、長春のBPOセンターで取り組んでいるアメーバ経営の手法を上海、ミャンマーも含めた全BPOセンターで実施し、業務品質と生産性を向上させる。
- AI/OCRサービスをオペレーションツールとして活用
⇒BPOセンターでの導入による業務処理の自動化と短納期を進めていく。



RECOMM

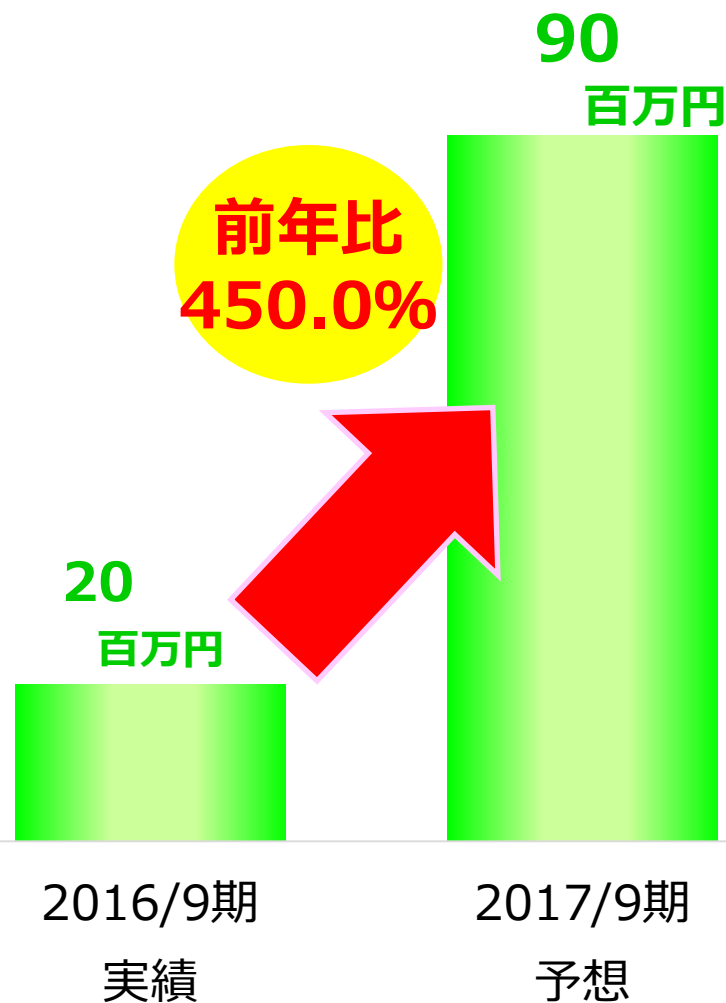
2017年9月期 通期業績予想

海外法人事業

売上高



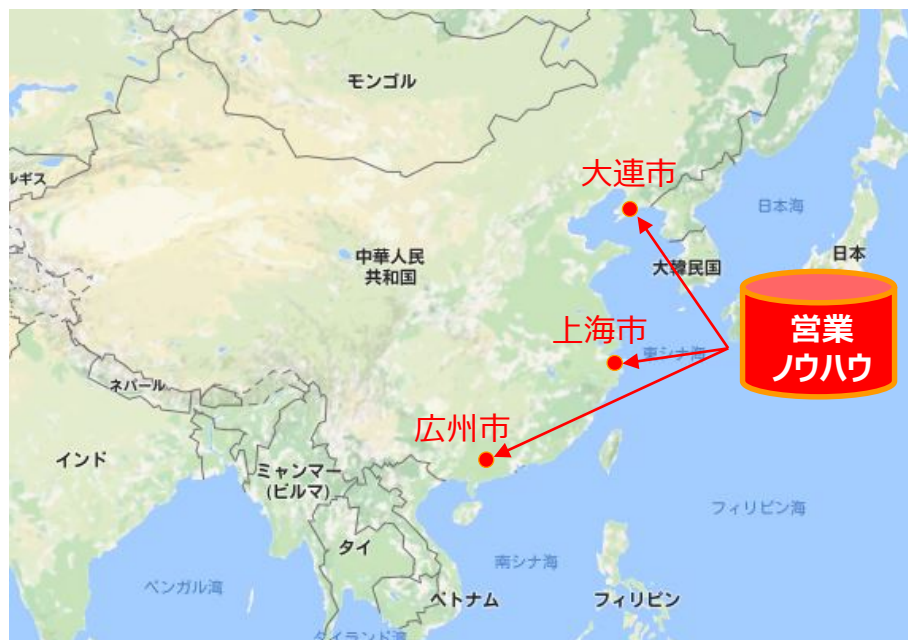
セグメント利益



海外法人事業戦略

(1) 営業強化

- 日本国内で培った直販営業力と13年間の中国での企業経営のノウハウを活かして、営業を展開。
- 4月に営業人員2名を再増員。営業12名体制により、通期売上高達成を見込む。



海外法人事業戦略

(2) アライアンスによる販売地域拡大

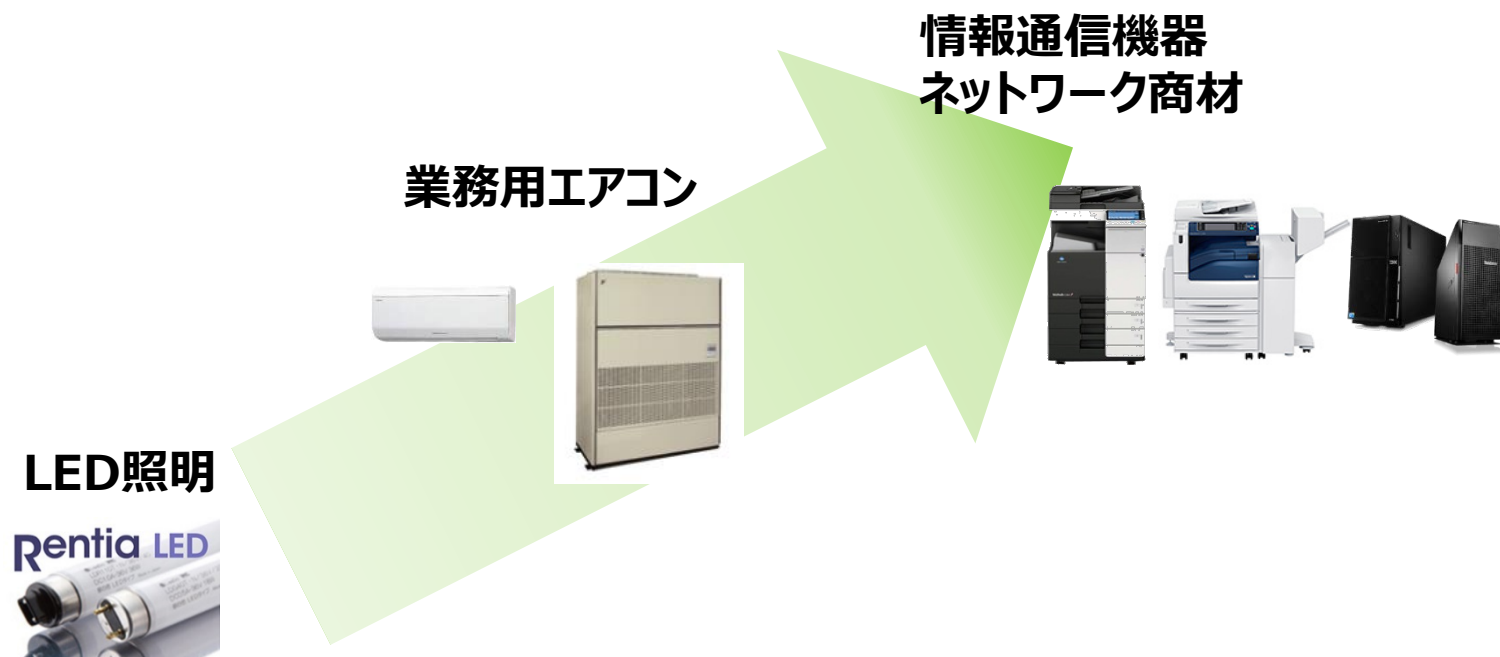
- 上海茂麓（香港）有限公司との資本業務提携により、同社の地盤である浙江省地域への販売、及び同社のネットワークを活用した中国系企業への販売を開始。
- 株式会社エフティグループとの資本業務提携により、環境関連商品の供給および海外事業展開の相互協力により、中国およびA S E A N地域での事業展開を加速。



海外法人事業戦略

(3) 商材・サービスのラインナップ拡大

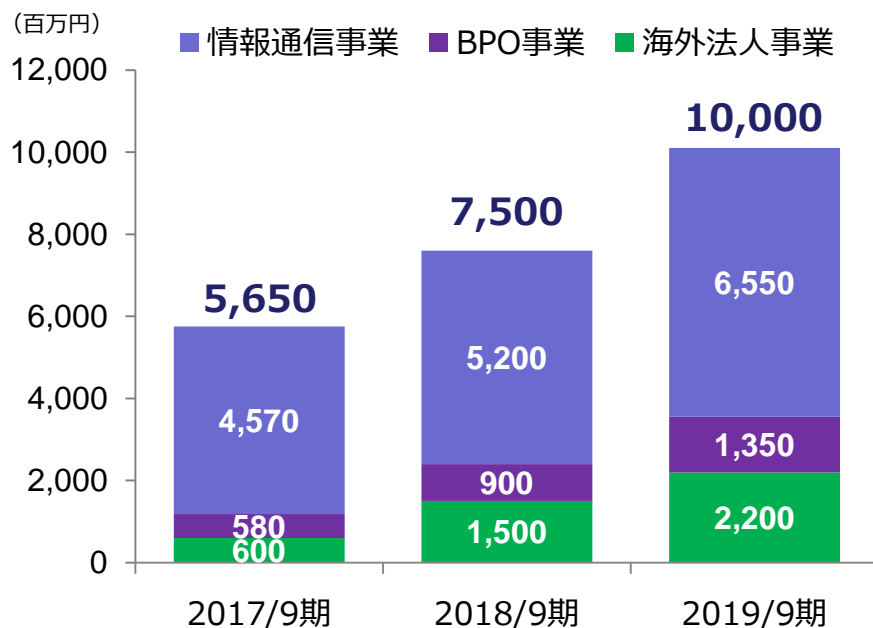
- 既存顧客に対して、業務用エアコン、情報通信機器等のアップセルを行うことにより、1顧客あたりの売上増を図る。



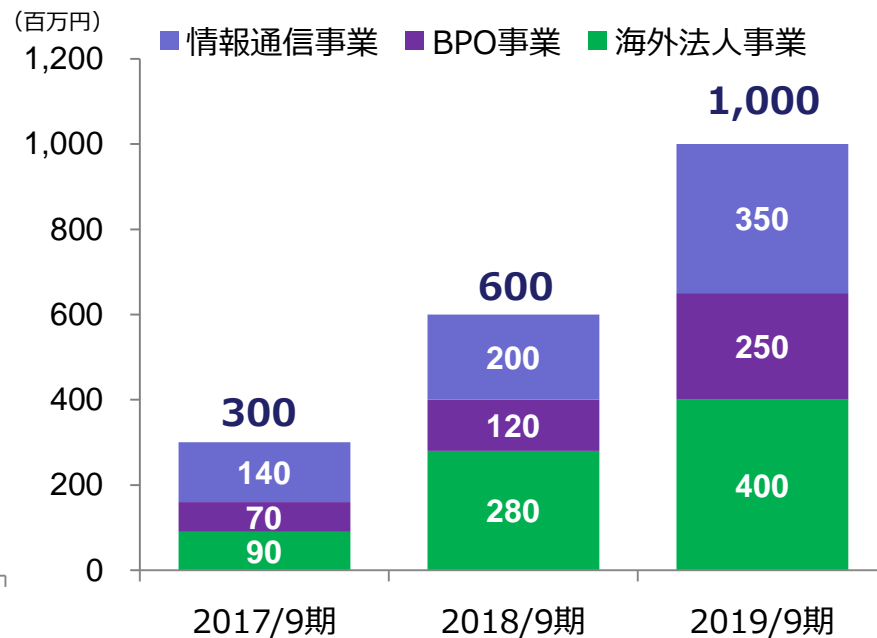
(単位：百万円)

	2017/9期	2018/9期	2019/9期
売上高	5,650	7,500	10,000
営業利益	300	600	1,000
当期純利益	190	400	680
営業利益率	5.3%	8.0%	10.0%

売上高計画



営業利益計画



※各年度とも連結消去△100百万円が別途あり

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

(2017年9月期～2019年9月期)

- ◆ 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！

- 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 URL : <http://www.recomm.co.jp>

会社名	: レカム株式会社
代表者	: 代表取締役社長 兼 グループCEO 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	: 957百万円 (2017年3月31日現在)
発行済株式数	: 58,448,400株 (2017年3月31日現在)
従業員数	: 連結298名 (2017年4月30日現在)



グループ会社

【日本/東京都】

- ①レカムジャパン株式会社
- ①オーパス株式会社
- ①レカムエナジーパートナー株式会社
- ①レカムBPO株式会社
- ①ヴィーナステックジャパン株式会社

【日本/静岡市】

- ②株式会社コスモ情報機器

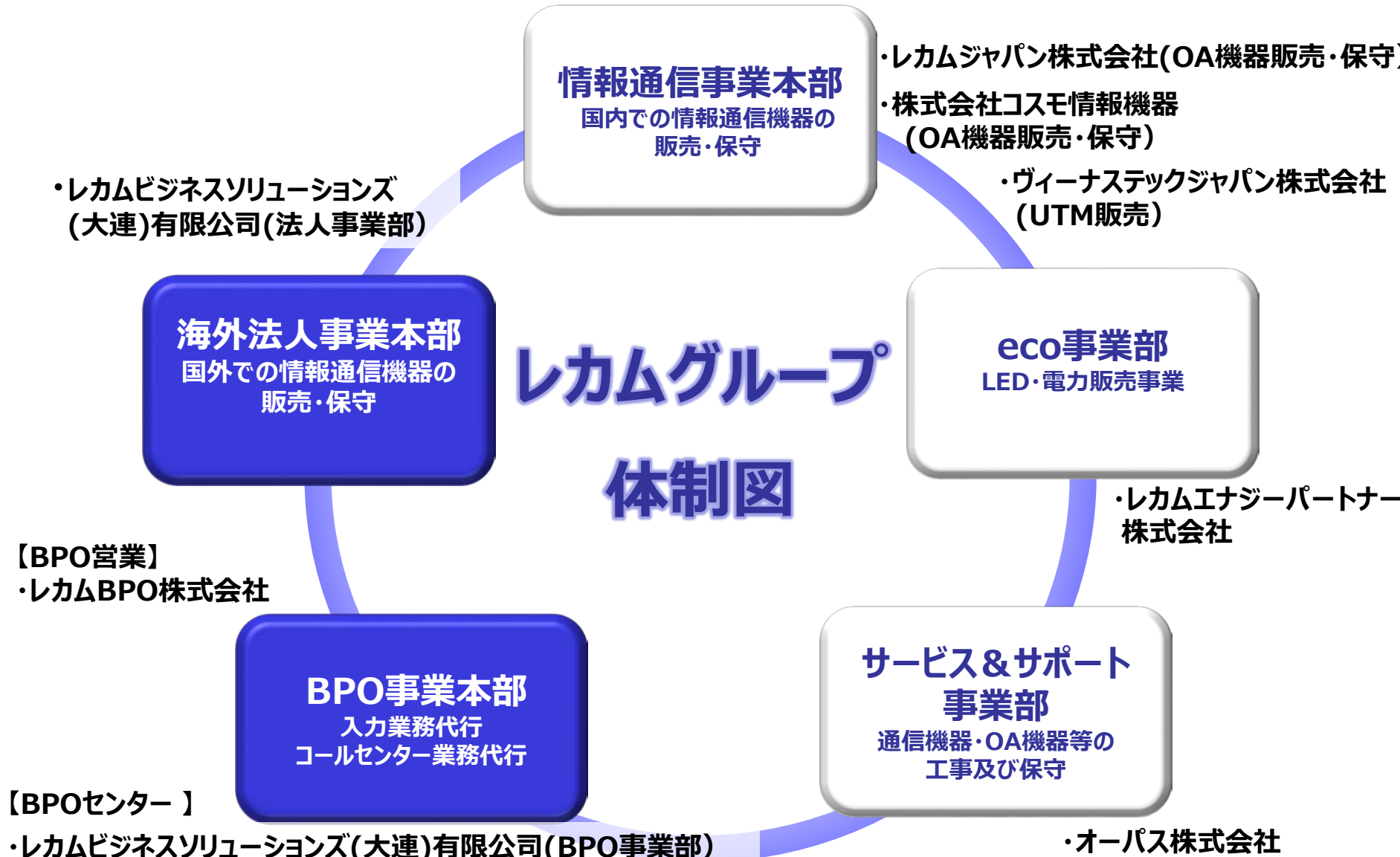
【中華人民共和国】

- ③レカムビジネスソリューションズ (大連) 有限公司
- ④レカムビジネスソリューションズ (長春) 有限公司
- ⑤レカムビジネスソリューションズ (上海) 有限公司

【ミャンマー連邦共和国】

- ⑥ミャンマーレカム株式会社

1994	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> フランチャイズ加盟店 1 号店開業
2003	<ul style="list-style-type: none"> 中国・遼寧省大連市に大連レカム通信設備有限公司（現：レカムビジネスソリューションズ（大連）有限公司）を設立し、BPO事業を開始
2004	<ul style="list-style-type: none"> 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
2012	<ul style="list-style-type: none"> 中国・吉林省長春市に長春レカムBPOサービス有限公司（現：レカムビジネスソリューションズ（長春）有限公司）を設立し、BPO事業を拡大
2014	<ul style="list-style-type: none"> 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ならびに大連新涛服務有限会社を連結子会社化し、BPO事業を拡大（2015年に吸収合併） M&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、BPO事業を拡大（2015年に吸収合併） ミャンマー共和国・ヤンゴン市に第3 BPOセンターとして、「ミャンマーレカム株式会社」を設立
2015	<ul style="list-style-type: none"> 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。 自社ブランド光回線サービス「Ret'sひかり」をリリース M&Aにより株式会社コスモ情報機器を連結子会社化し、情報通信事業を拡大。
2016	<ul style="list-style-type: none"> 邦英株式会社よりオフィス家具販売事業を承継 人工知能OCRを用いた画像認識サービスを展開するAI inside株式会社と資本業務提携 大連レカム通信設備有限公司がレカムビジネスソリューションズ(大連)有限公司に社名変更。同時に上海支店を開設 株式会社光通信との合併により、「レカムエナジーパートナー株式会社」を設立し、新電力の小売り販売事業に参入 株式会社エフティグループと海外でのLED照明等の環境関連商品販売事業の協業などに関する資本業務提携契約を締結 上海茂麓貿易（香港）有限公司と中国事業の協業に関する資本業務提携契約を締結 レカムビジネスソリューションズ(上海)有限公司を連結子会社化
2017	<ul style="list-style-type: none"> 新設分割により持株会社体制への移行



【BPO営業】
レカムBPO株式会社

【BPOセンター】

- レカムビジネスソリューションズ(大連)有限公司(BPO事業部)
- レカムビジネスソリューションズ(長春)有限公司
- ミャンマーレカム株式会社
- レカムビジネスソリューションズ(上海)有限公司