

RECOMM

レカム株式会社
JASDAQ (3323)
2018年2月16日



2018年9月期

第1四半期

決算説明資料

連結業績

売上高

1,237百万円

前年同期比 105.1%

経常利益

△18百万円

前年同期比 △32百万円

営業利益

△13百万円

前年同期比 △30百万円

当期純利益

△31百万円

前年同期比 △34百万円

- 売上高は3期連続増収
- 営業利益は、事業拡大に向けた人員増強や本社移転費用などにより赤字スタート。

売上高は2011年9月期の水準にまで回復

	2014/9期 1Q	2015/9期 1Q	2016/9期 1Q	2017/9期 1Q	2018/9期 1Q
売上高 (百万円)	862	763	1,005	1,177	1,237
営業利益 (百万円)	8	△74	△32	17	△13
経常利益 (百万円)	3	△75	△32	14	△18
当期純利益 (百万円)	△1	△78	△17	3	△31
EPS (円)	△3.97	△1.55	△0.35	0.07	△0.52

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017/9期末	2018/9期 1Q	増減額
流動資産	2,581	2,223	▲358
固定資産	576	602	+26
繰延資産	3	3	0
資産合計	3,161	2,829	▲332
流動負債	1,225	997	▲228
固定負債	178	168	▲9
負債合計	1,403	1,166	▲237
純資産合計	1,758	1,662	▲96
負債純資産合計	3,161	2,829	▲332
自己資本比率	51.8%	54.8%	+3.0p

主な増減内容

【総資産】

2,829百万円 (△332百万円)

- ・ 配当金や納税支払により現預金が174百万円、債権回収により売掛金が129百万円それぞれ減少

【負債】

1,166百万円 (△237百万円)

- ・ 買掛金支払により122百万円、納税により未払法人税等が89百万円の減少

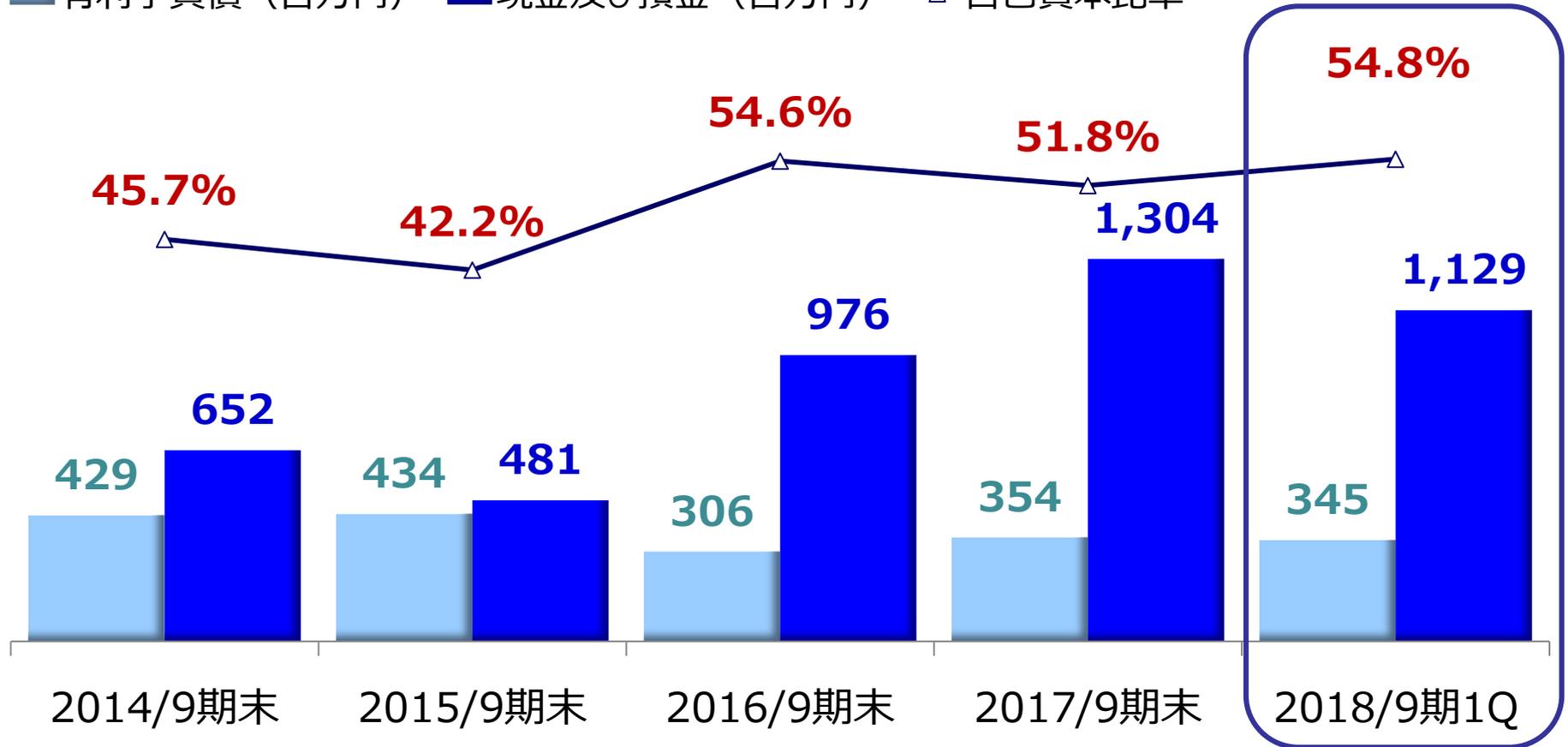
【純資産】

1,662百万円 (△96百万円)

- ・ 当期純損失31百万円及び配当金支払により利益剰余金が85百万円減少

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



自己資本比率は過去最高水準に。

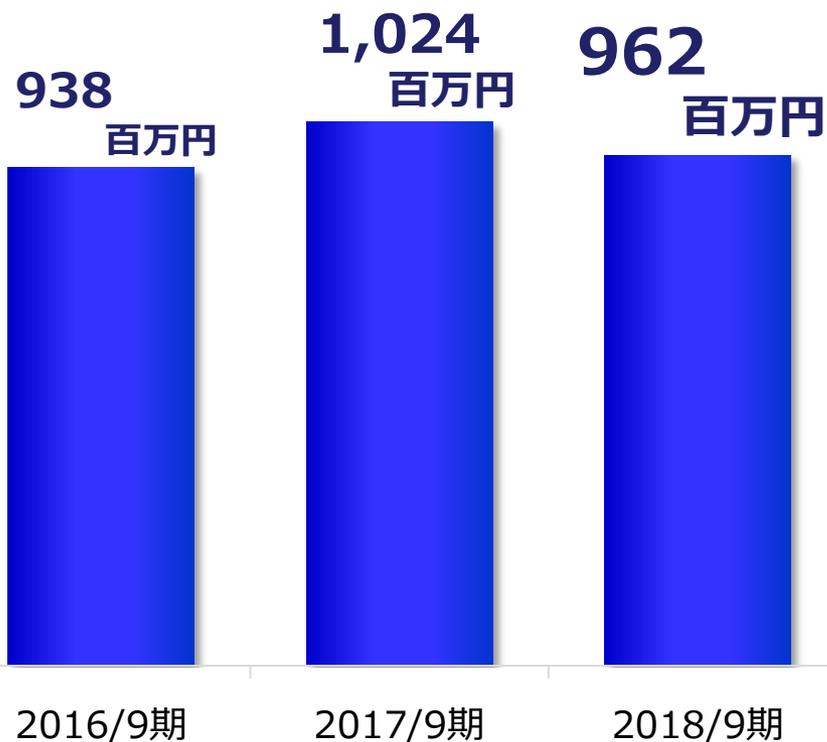
今後はM&Aを中心に積極的な投資を実行する方針に転換

RECOMM

2018年9月期
第1四半期 実績

情報通信事業

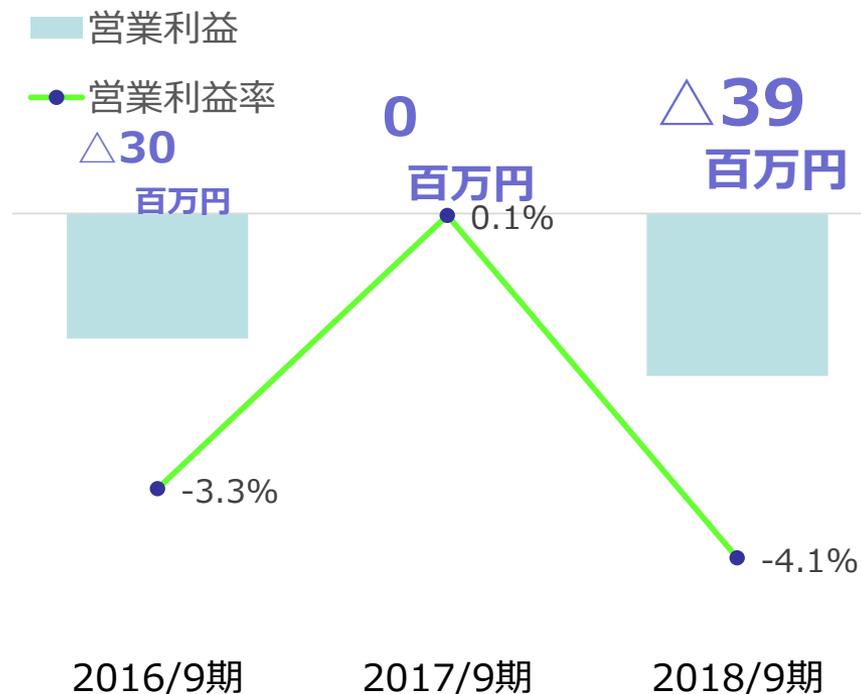
売上高



前年同期比 93.9%

× 減収の要因は加盟店チャネルの売上不振。

セグメント利益

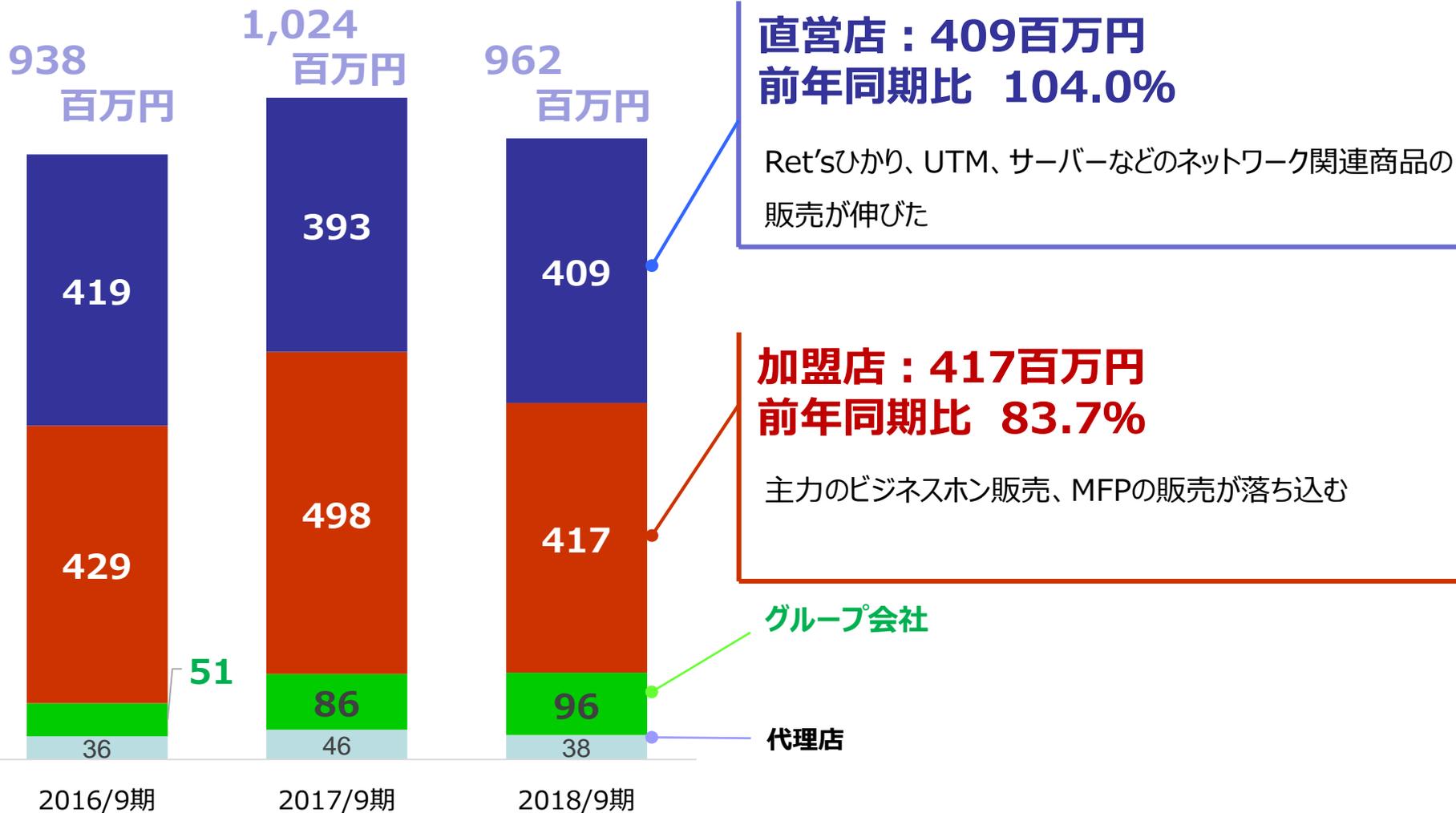


前年同期比 △39百万円

× 営業社員増強のための採用費用や本社移転費用に関する一時的費用の計上により、販売管理費が対前年同期比で約42百万円増加

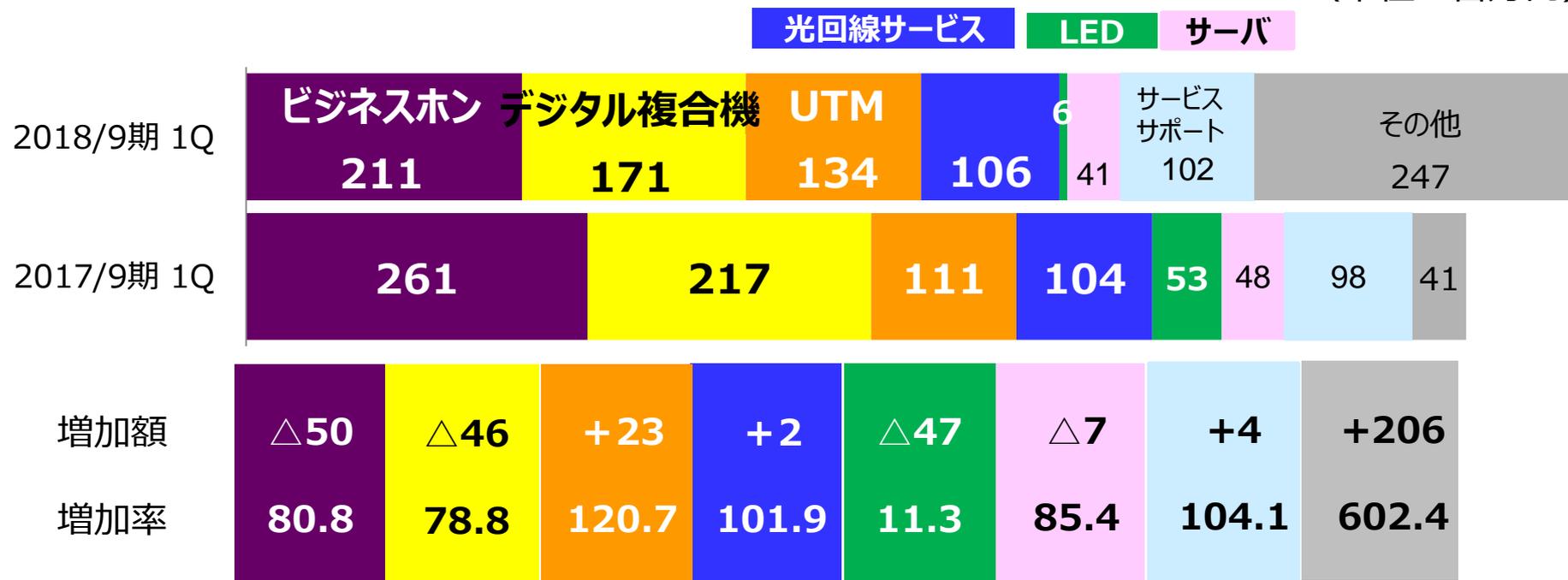
チャンネル別売上高

(単位：百万円)



商品別売上高

(単位：百万円)



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

ビジネスホン

直営店・加盟店とも販売が落ち込む

デジタル複合機

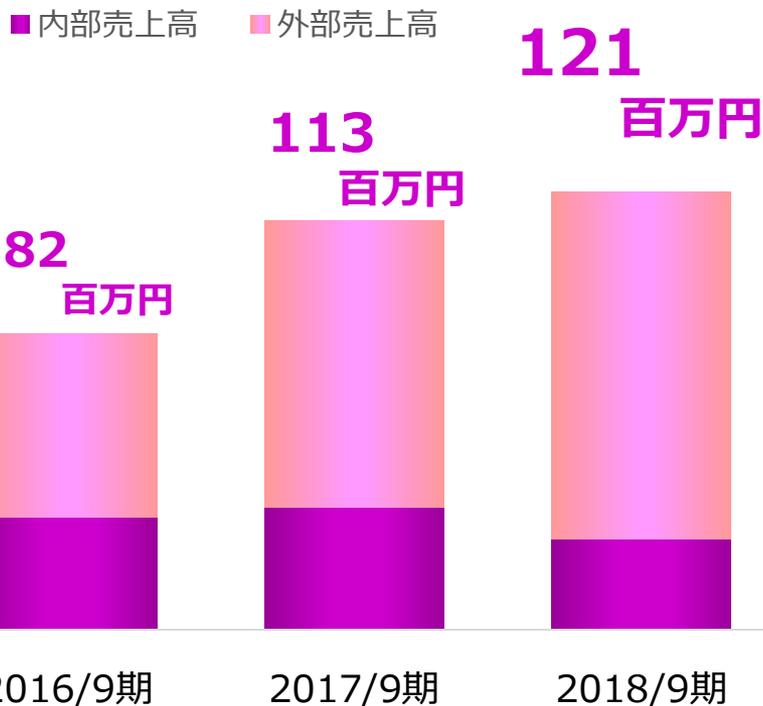
市場の競争激化により、販売数量、販売単価ともに下落

RECOMM

2018年9月期
第1四半期 実績

BPO事業

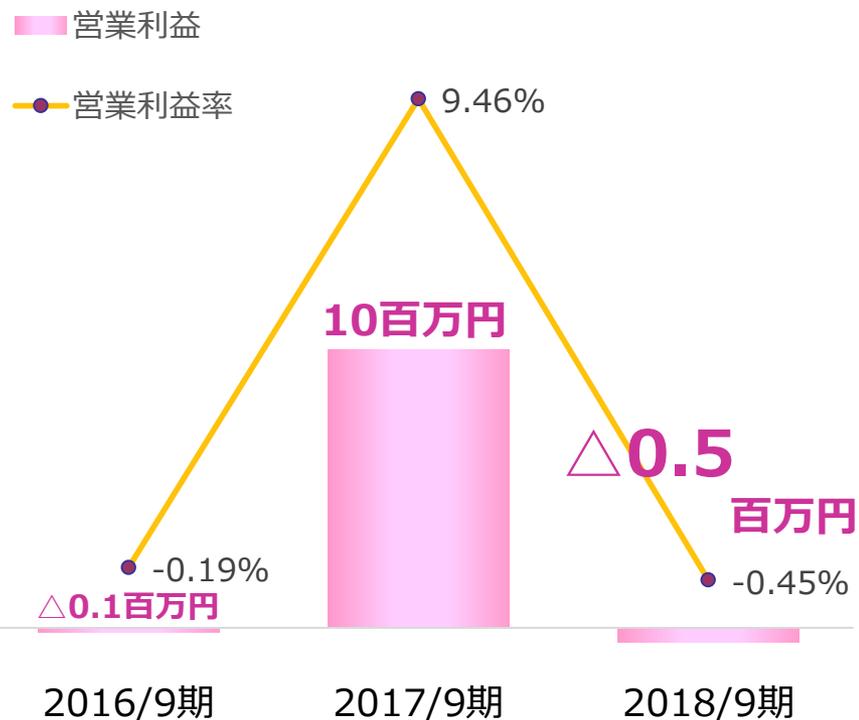
売上高



前年同期比 107.1%

- ◎ 外部受託売上高は前年同期比121.1%
- 外部売上高比率が前年度の74.6%から79.3%に向上。

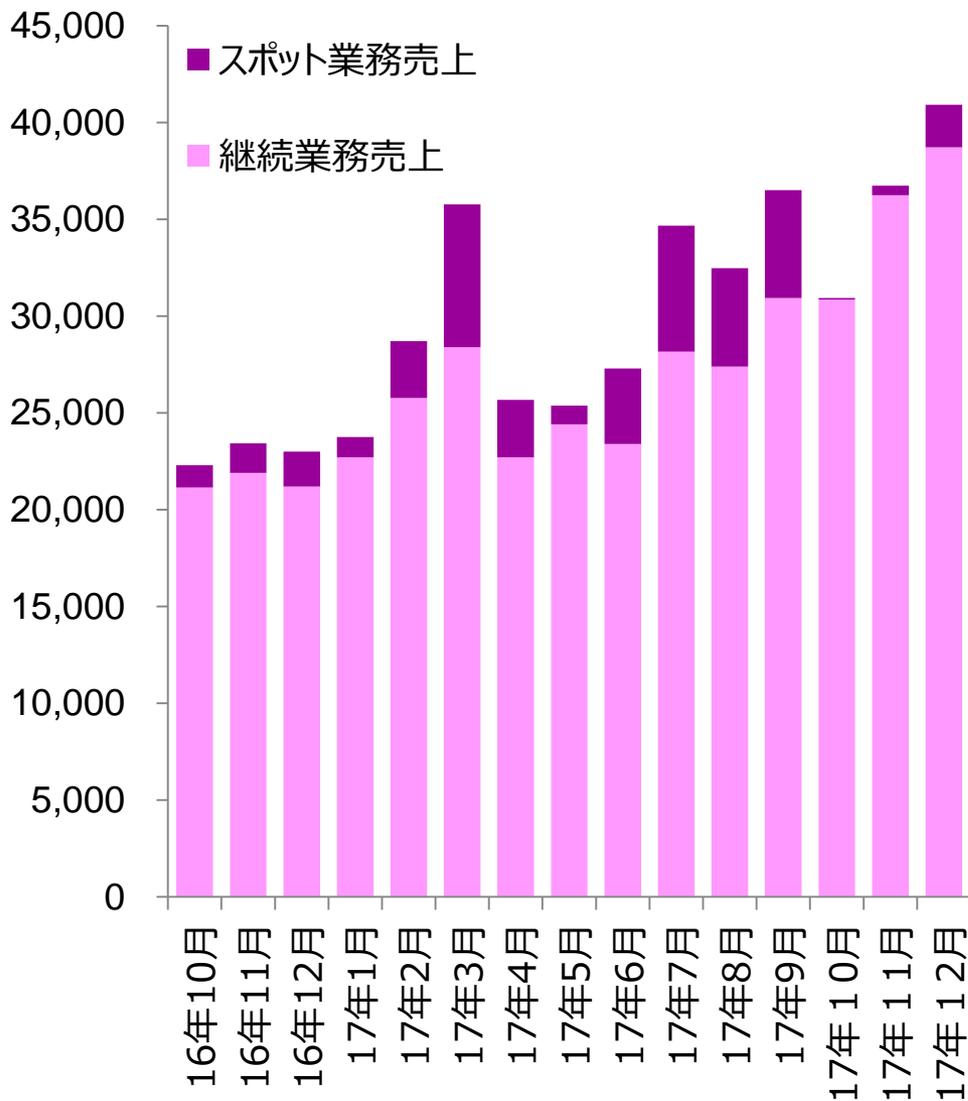
セグメント利益



前年同期比 △10百万円

- × 為替が円安になり、センター費用の円換算額が増加

(単位：千円)



外部受託継続業務売上が増加

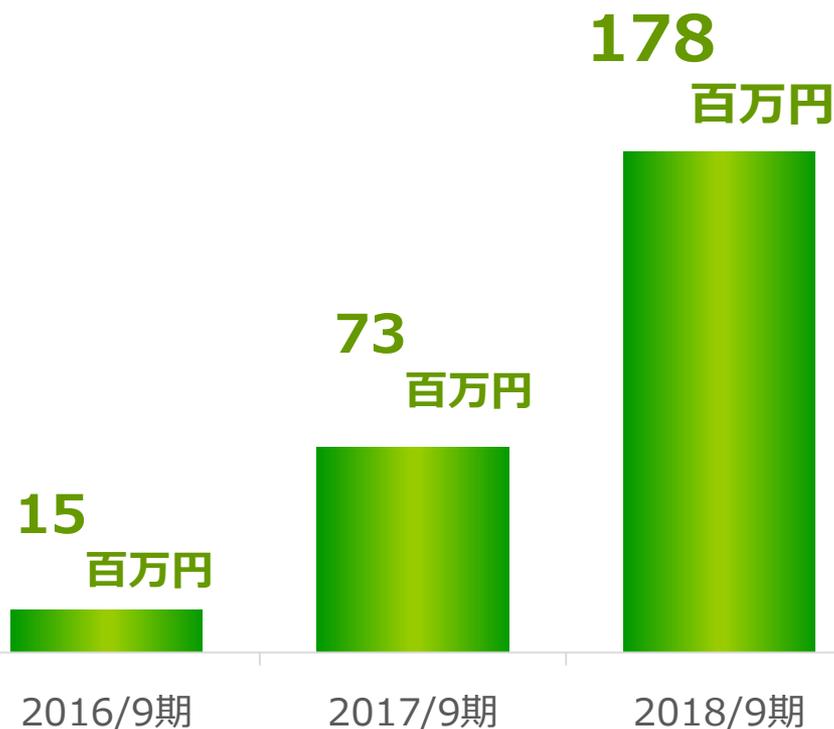
- 継続業務売上が**対前年同期比で約1.5倍**に達するようになり、**収益が一層安定化**。
- 既存顧客からの追加業務や紹介による獲得が中心のため、今後も安定した収益が見込める。

RECOMM

2018年9月期
第1四半期 実績

海外法人事業

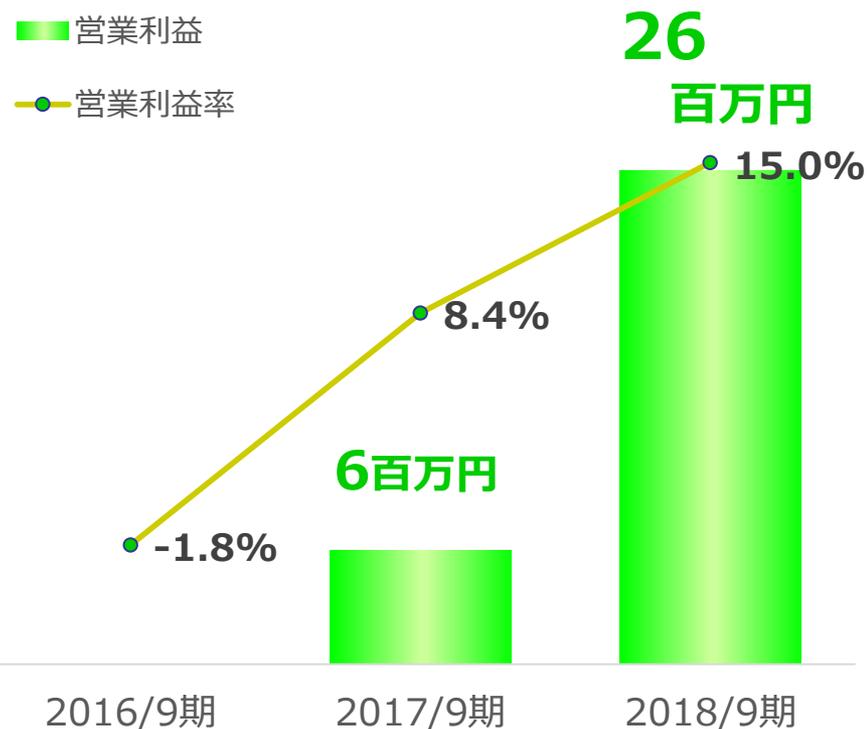
売上高



前期比 約**2.4**倍

- ◎ 中国上海市および2017年8月に開設したベトナム・ホーチミン市での業績が好調。

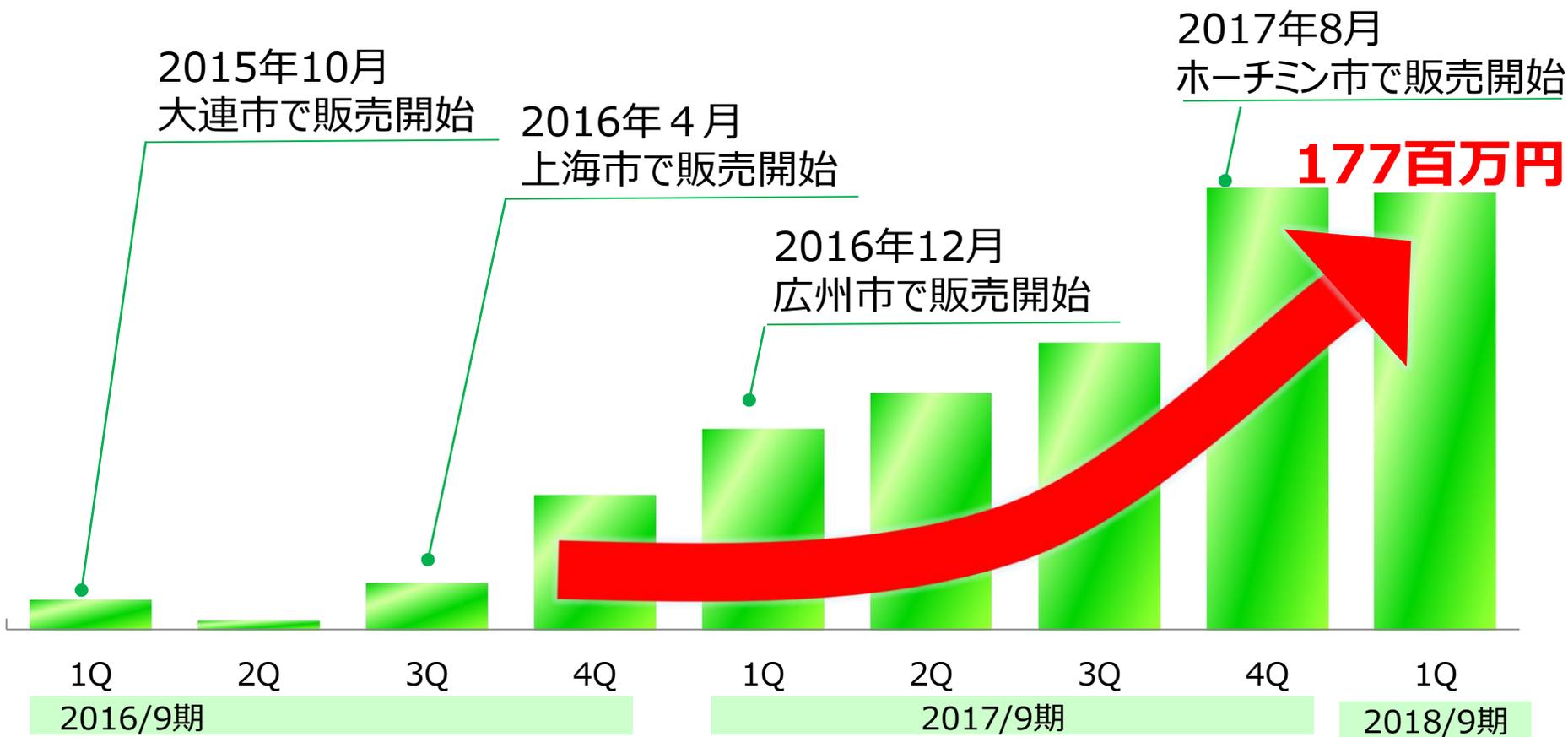
セグメント利益



前期比 約**4.3**倍

- ◎ 大幅な増収により、増員および新規出店コストを吸収し、利益が大幅に増加。

LED照明四半期売上高の推移



- 現地日系企業の製造業を中心に、電力料金削減のソリューション営業を展開。
- 次々に拠点を開設しながら売上を急速に拡大中

RECOMM

2018年9月期 トピックス

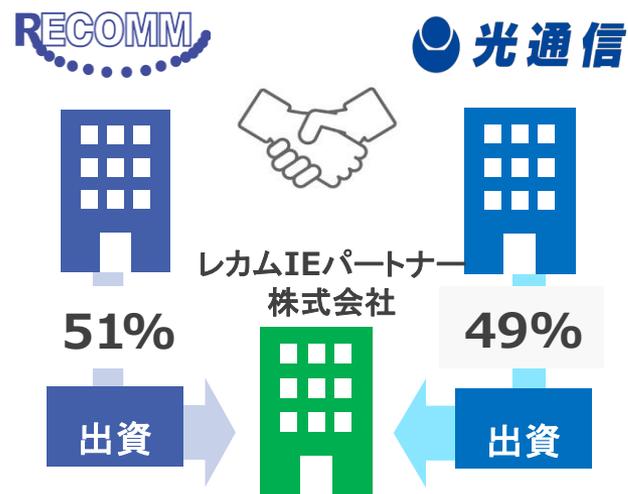
株式会社光通信との資本業務提携契約締結

2018年1月

- 光通信子会社株式の51%を取得するとともに、(株)光通信が当社株式300万株を取得 → 今期のM&A第一弾
- LED照明販売・業務用エアコン販売事業を両社共同で推進

会社概要

(1) 商号	レカムIEパートナー株式会社 (株式会社アイ・イーグループ・エコから社名変更)
(2) 代表者	木下 建
(3) 所在地	東京都渋谷区代々木三丁目2 5 番 3 号
(4) 設立年月日	平成29年11月20日
(5) 主な事業の内容	L E D照明の販売、業務用エアコンの販売
(6) 資本金の額	2,500万円



11,000社余りの直販顧客と販売代理店約80社の販売網を獲得し、レカムグループ第4の主要事業として展開

株式会社光通信との資本業務提携契約締結

期待できるシナジー効果

- ① LED照明販売量の大幅拡充による仕入原価の低減効果
- ② レカムIEパートナー社代理店への情報通信機器の卸売による情報通信事業の増収効果
- ③ レカムIEパートナー社直販顧客へのグループ商材のアップセルによる増収効果
- ④ 間接業務の内製化（オフショアBPOセンターへの移管）によるBPO事業の増益効果
- ⑤ 子会社でのLED取付工事内製化による収益率向上効果



A S E A N地域でのLED販売事業の拡大

- ・ ミャンマー・ヤンゴン市、ベトナム・ハノイ市・マレーシア・クアラルンプール市で新たにLED照明販売を開始

✓ 好調なベトナム・ホーチミン市での販売を受けて、A S E A N地域へ積極展開



ミャンマー・ヤンゴン市
(2017年11月～)

ベトナム・ハノイ市
(2018年2月～)

マレーシア・クアラルンプール市
(2018年2月～)



2018年2月1日より組織体制を変更



情報通信事業



レカムジャパン株式会社



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

環境関連事業



レカムIEパートナー株式会社



レカムエナジーパートナー株式会社

BPO事業



レカムビジネスソリューションズ（大連）
株式会社

BPO事業の中核会社



レカムBPO株式会社



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）
株式会社



ベトナムレカム有限公司



ミャンマーレカム株式会社
（2017年11月～）



レカムビジネスソリューションズ
（マレーシア）株式会社
（2018年2月～）

4事業、13社のグループ体制で収益最大化を図る

RECOMM

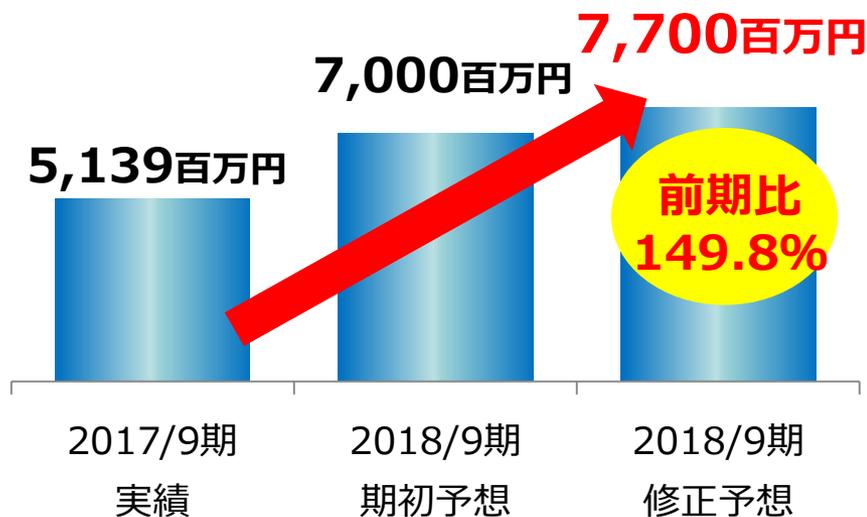
2018年9月期 通期業績予想

グループ連結

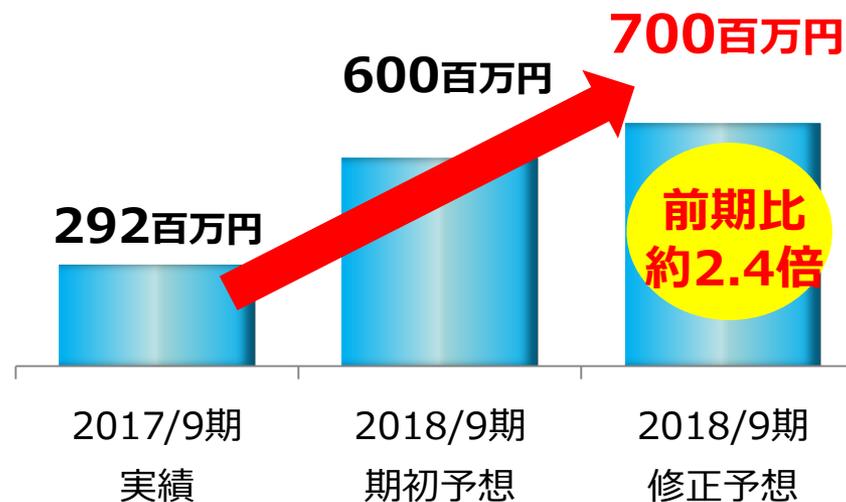
直近の動向を踏まえ、通期業績予想の修正を実施

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	EPS (円)
前回発表予想(A) (平成29年11月15日発表)	7,000	600	570	300	4円99銭
今回修正予想(B)	7,700	700	670	340	5円65銭
増減額(B - A)	700	100	100	40	-
増減率(%)	10.0%	16.7%	17.5%	13.3%	-
(ご参考)前期実績 (平成29年9月期通期)	5,139	292	258	140	2円40銭

売上高



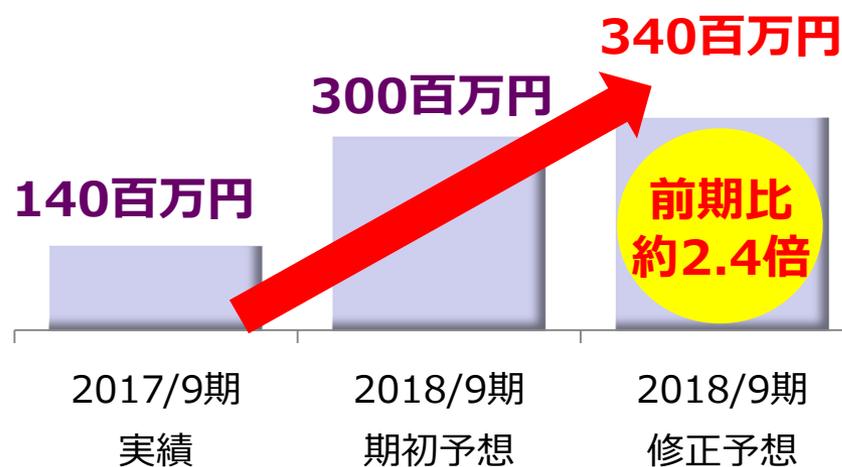
営業利益



経常利益



当期純利益



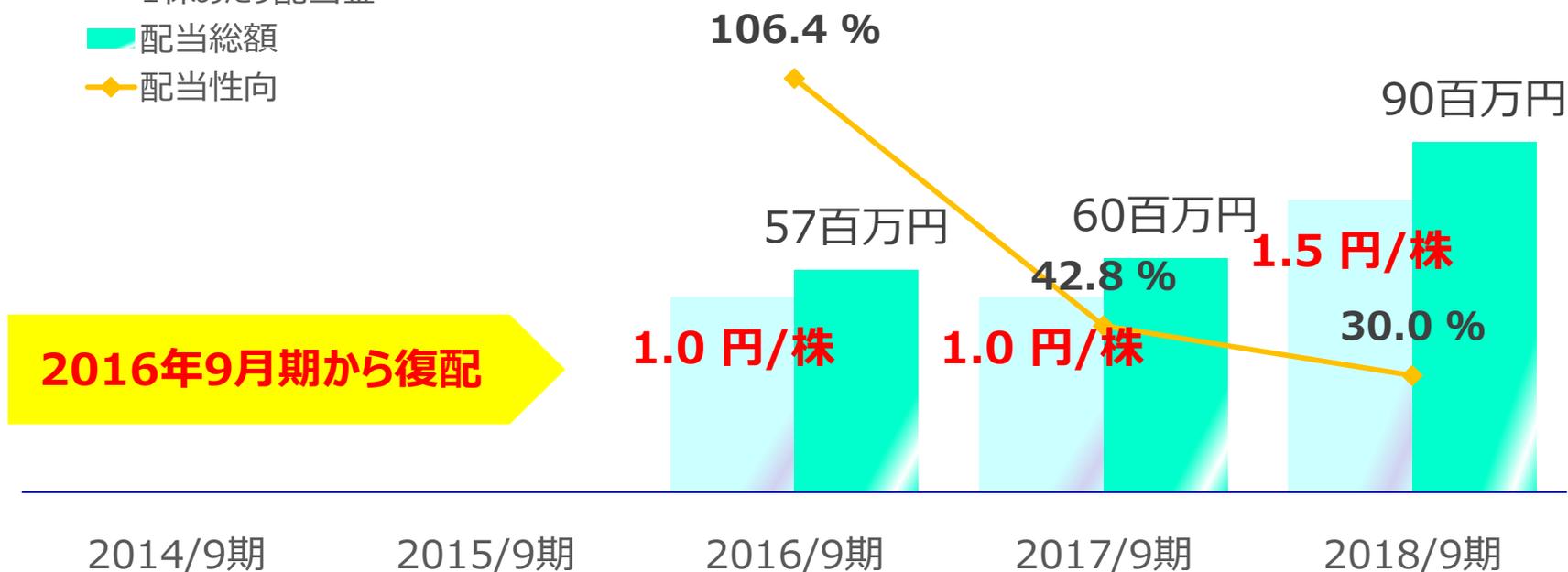
◆2018年9月期配当予想（修正なし）

1.5円/株（前期比+0.5円/株）

◆基本方針

配当性向30%（配当金総額 = 連結当期純利益 × 30%）

■ 1株あたり配当金
■ 配当総額
◆ 配当性向



RECOMM

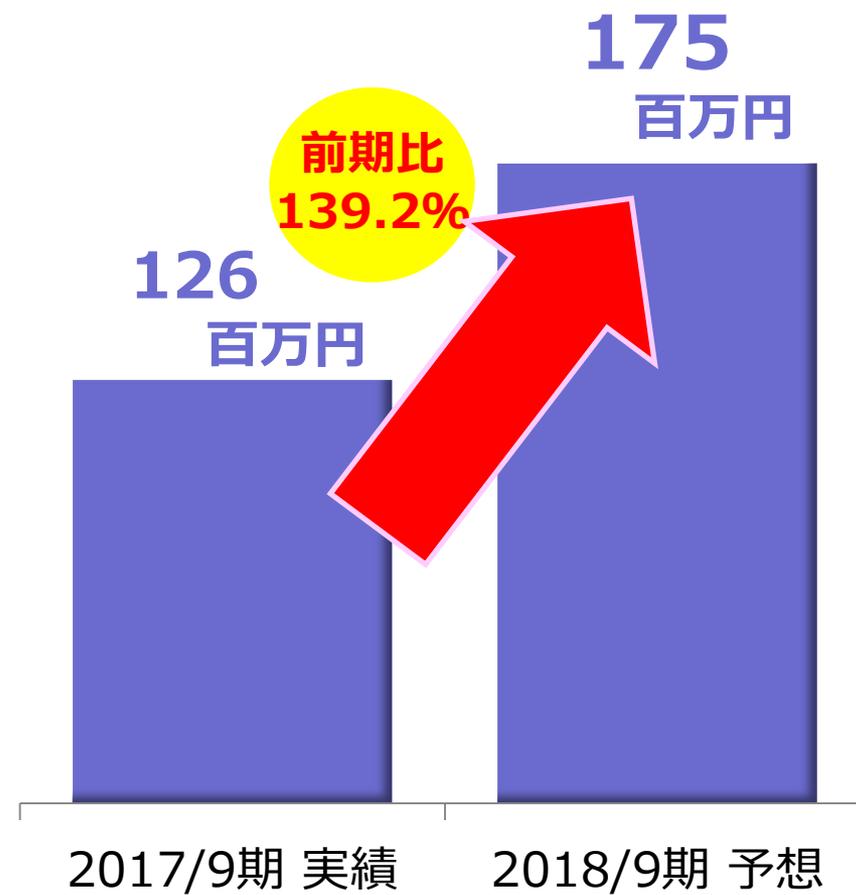
2018年9月期 通期業績予想

情報通信事業

売上高

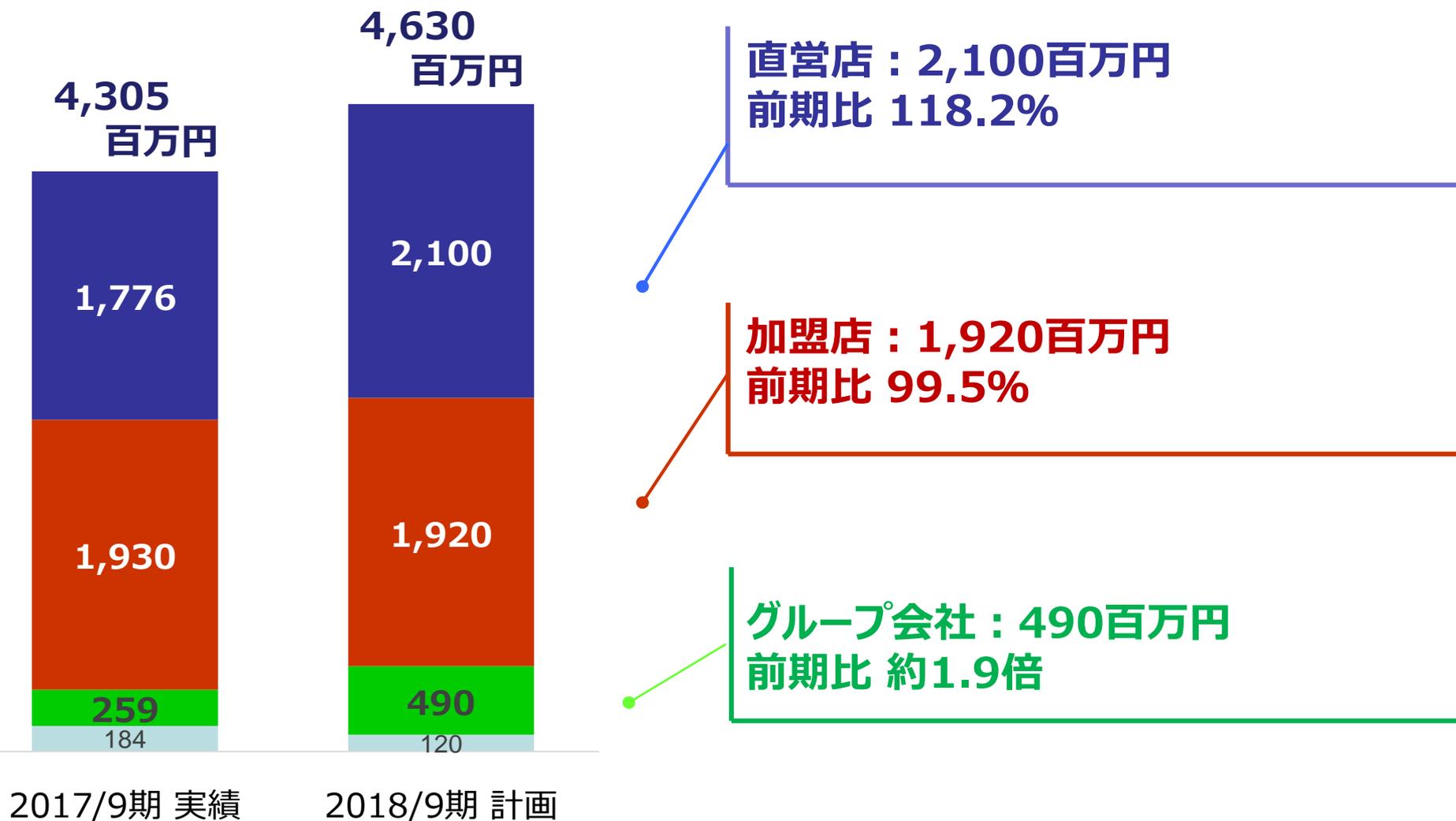


セグメント利益



※2017年9月期は、情報通信事業から環境関連事業の数字を分離した実績です。

情報通信事業チャンネル別計画



情報通信事業・主要商品別計画

- ビジネスホン
- デジタル複合機
- UTM
- その他



ビジネスホン : 1,222百万円
 前期比 117.2%
 ⇨ Retひかりとのセット販売を実施

デジタル複合機 : 952百万円
 前期比 115.4%
 ⇨ ソリューション営業を中心とした
 RET'S COPY再強化を実施

UTM : 1,017百万円
 前期比 171.5%

2017/9期 実績

2018/9期 計画

情報通信事業戦略 ①直営店強化

(1) 営業人員採用・定着の強化

- 過去最大規模の新卒33名の採用による大幅増員。
- 前期に導入した19時退社徹底などの「働き方改革」や報酬制度改革により、定着率とモチベーションの向上を図る。



(2) 高単価商材の取り組み

- サーバー、NWカメラなどの高単価商材の販売強化により、利益率を向上させる。
- 保守サポートまで含めたワンストップサービスを提供し、顧客あたり売上高の最大化を目指す。



情報通信事業戦略 ②パートナー事業の再構築

(1) 加盟店施策

- SVの増員を図ることで、加盟店に対するよりきめ細やかな営業支援・経営支援を実施。それぞれの加盟店の販売増加に取り組む。



(2) 代理店施策

- SV増員により、代理店支援を強化するとともに、レカムIE代理店へUTM等の情報通信機器販売を展開することで、全体としての販売増加を図る。



情報通信事業戦略 ③UTM販売の拡大

— インタネットセキュリティ機器卸販売 —

(1) OEM供給サービス

- UTMのOEM供給サービスにより、大手販売会社への卸売を強化。



(2) 新商品・サービスリリース

- 多様な顧客ニーズに応えるため、新商品・新サービスを企画開発。UTM新商品、ソフトウェア型UTM、クラウド型セキュリティ商品などを、2018年4月以降に順次リリース予定。

RECOMM

2018年9月期 通期業績予想

環境関連事業

売上高

1,370
百万円

前期比
約8.8倍

155
百万円

2017/9期 実績 2018/9期 予想

セグメント利益

165
百万円

前期比
約5.5倍

30
百万円

2017/9期 実績 2018/9期 予想

※社内数値をもとに作成。

環境関連事業戦略 ①アフターM&A

— 販売チャネル強化 —

(1) 販売代理店支援

- M&Aにより獲得した販売代理店網に対して、情報通信事業のFC事業で培ったSVによる営業支援ノウハウにより、1代理店あたりの売上増を図る。

(2) 事業シナジー

- レカムジャパン等、情報通信事業会社との販売協力により、事業本部間のシナジーを推進。
- レカムエナジーパートナーとの販売協力により、事業本部内のシナジーを推進。



環境関連事業戦略 ② 経営体制効率化

環境関連事業



卸販売



直接販売

本社機能の統合によるコストダウン、
営業組織の統合による営業生産性の向上のため

今年度中に
レカムIEパートナーとレカムエナジーパートナーの
合併を実施予定

経営の意思決定と実行の迅速化のためにも
既に両社の取締役には同一の人財を選任

RECOMM

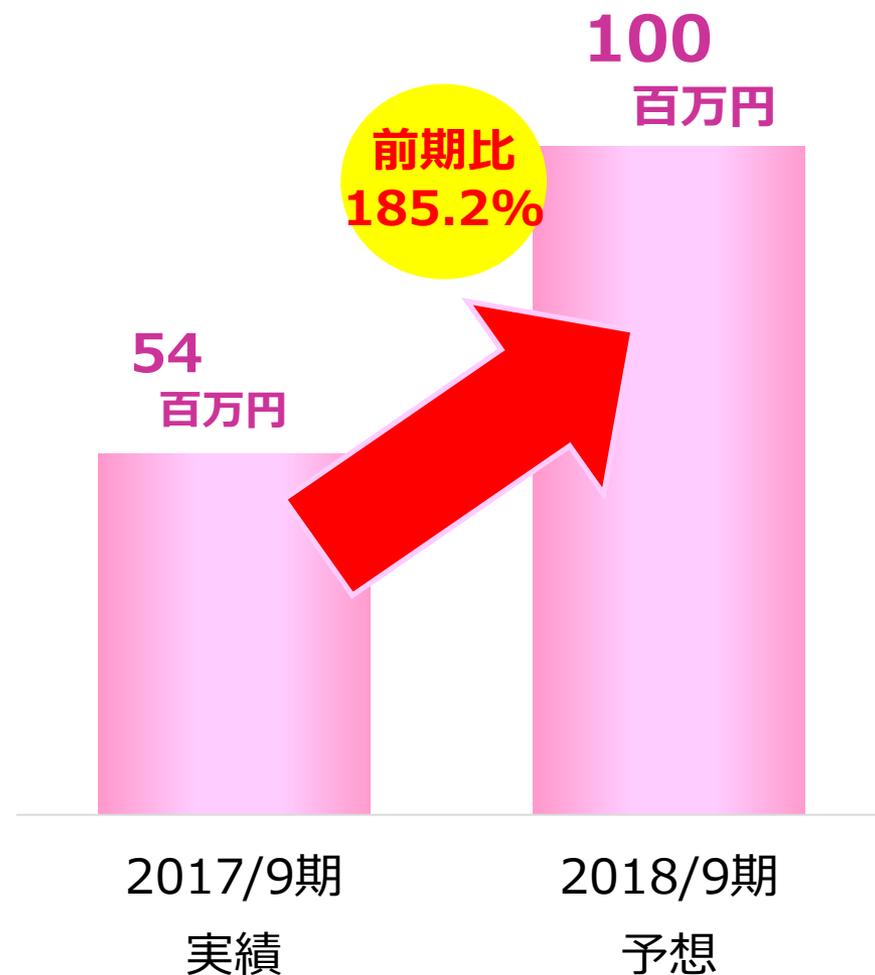
2018年9月期 通期業績予想

BPO事業

売上高



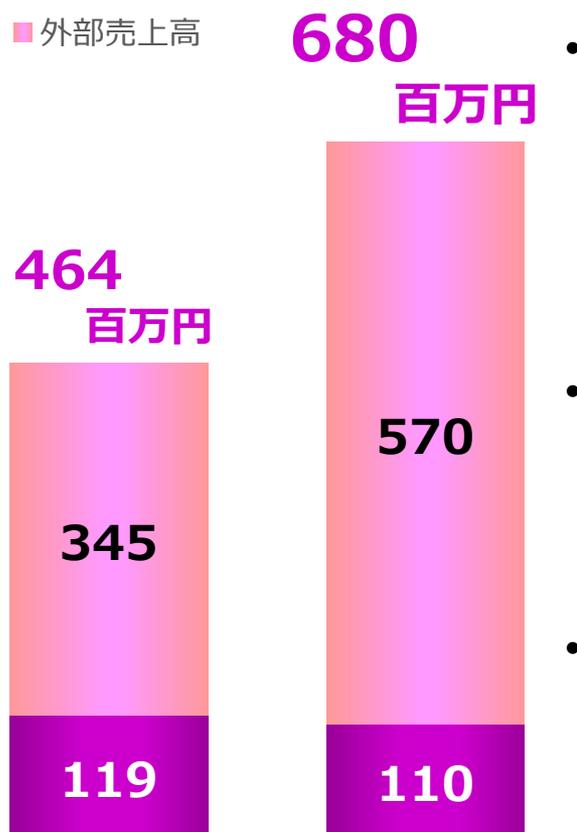
セグメント利益



BPO事業戦略

(1) 営業強化

■ 内部売上高
■ 外部売上高



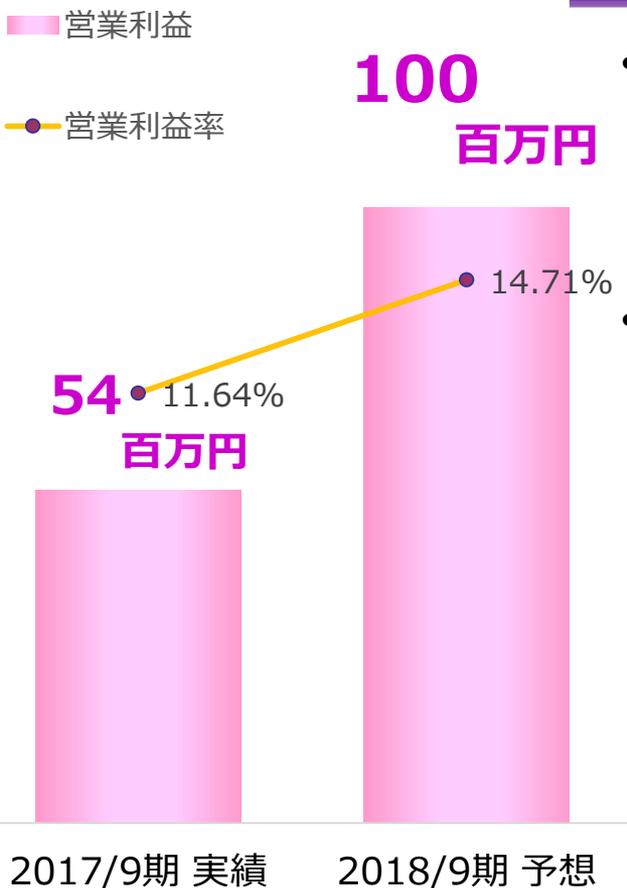
2017/9期 実績

2018/9期 予想

- 営業社員の増員により、新規案件の対応量を増やすとともに、既存営業社員を大口商談にシフトさせることで、営業生産性の向上を図り、売上拡大を図る。
- Webマーケティングの強化により、問い合わせ件数を増加させ、新規案件の獲得量を増加させる。
- 新しい売上獲得手法として官公庁入札案件の獲得に取り組む。

BPO事業戦略

(2) 生産性向上



- 導入済みのアメーバ経営手法をさらに深化させることにより、業務品質と生産性を向上させる。

- AI-OCRおよびRPA（※）等を活用したIT投資へ積極的に取り組み、業務の自動化による生産性向上を図る。

※RPA :

Robotics Process Automationの略で仮想的労働者とも言われる。定型業務をPC操作も含めて自動化させる業務処理方法。

RECOMM

2018年9月期 通期業績予想

海外法人事業

売上高



2017/9期 実績

2018/9期 予想

セグメント利益



2017/9期 実績

2018/9期 予想

海外法人事業戦略

(1) 営業拠点拡大

- 今年度からミャンマーおよびマレーシアでの営業を開始。
- 全7地域・営業人員16名で事業展開

LED照明販売の拠点展開



海外法人事業戦略

(2) 商材・サービスのラインナップ拡大

- 既存顧客に対して、業務用エアコン等の空調機器、情報通信機器等のアップセルを行うことにより、顧客あたり売上の拡大を図る。

LED照明

Rentia LED



業務用エアコン



**情報通信機器
ネットワーク商材**





中期経営計画について

(2017年9月期-2019年9月期)

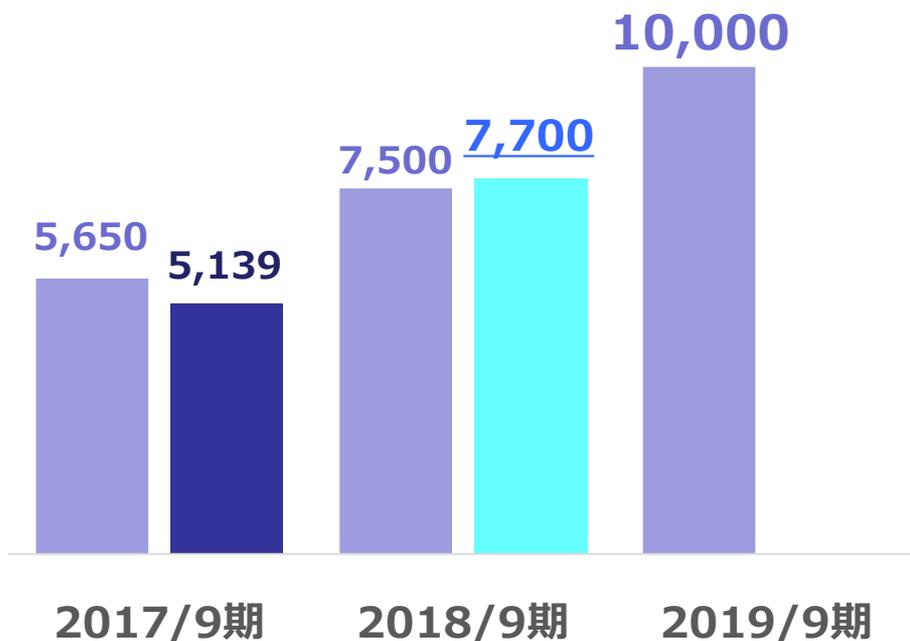
中期経営計画の進捗状況

- 2018年9月期の計画達成と2019年9月期の中期経営計画最終年度の計画達成に向けての戦略を推進中。
- 中期経営計画の中で最も利益成長率が高い2年目の計画達成を果たし、最終年度の計画達成の確度を上げてまいります。

売上高計画

■ 中期経営計画 ■ 実績 ■ 今期予想

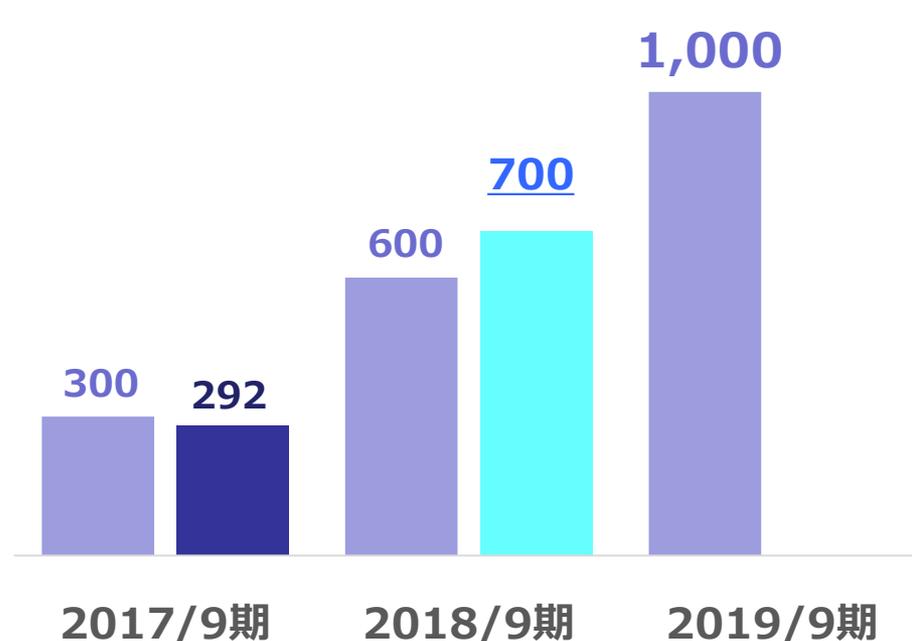
(百万円)



営業利益計画

■ 中期経営計画 ■ 実績 ■ 今期予想

(百万円)



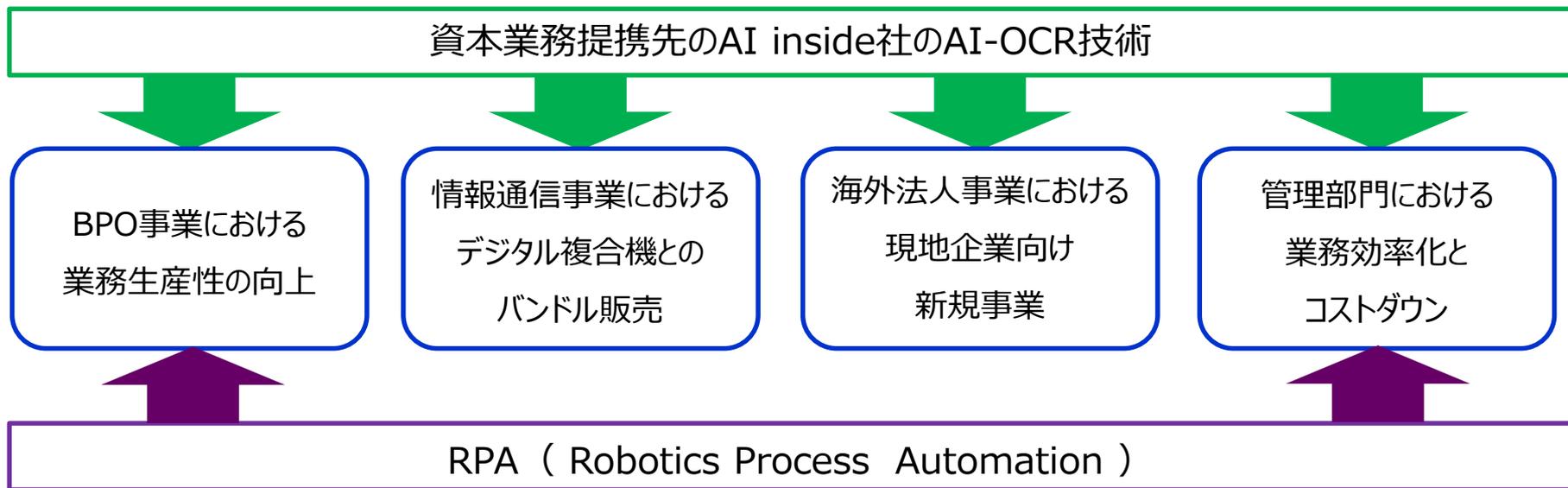
グループ戦略① M&Aの加速化

1. 中期経営計画の数値目標の売上100億円、営業利益10億円を達成し、さらなる成長の手段としてM&Aを積極的に推進。
2. 既存4事業（情報通信事業、環境関連事業、BPO事業、海外法人事業）の規模を拡大させるM&A案件を中心に、成約数の拡大と早期化を目指す。

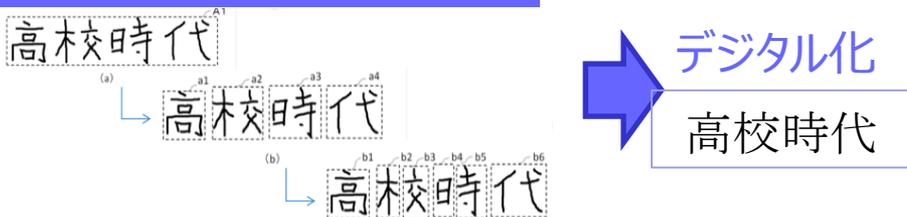


グループ戦略② AIを活用したIT投資による利益増大

1. 資本業務提携先であるAI inside社の人工知能OCR技術の活用
2. RPA : Robotics Process Automation (※) の導入



人工知能OCR イメージ



※RPA :

Robotics Process Automationの略で仮想知的労働者とも言われる。定型業務をPC操作も含めて自動化させる業務処理方法。

グループ戦略③ 海外展開の加速

2016年9月期から本格展開を始めた海外法人事業は、
2018年9月期には、セグメント別利益で最大の事業部門となる計画

2018年9月期計画

海外法人事業
セグメント利益
260百万円

37.1%

連結営業利益
700百万円

2017年9月期実績

海外法人事業
セグメント利益
81百万円

27.7%

連結営業利益
292百万円

2016年9月期実績

海外法人事業
セグメント利益
20百万円

16.1%

連結営業利益
124百万円

グループ戦略③ 海外展開の加速

現在は、現地日系企業に対する環境関連商品の販売が中心。

中長期的には、進出国の現地企業にIT & 環境関連ソリューションを提供する

グローバル専門商社へ！

売上高



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 経営企画部

Email : ir@recomm.co.jp URL : <http://www.recomm.co.jp>

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。

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	: 1,011百万円 (2017年12月31日現在)
発行済株式数	: 60,116,900株 (2017年12月31日現在)
従業員数	: 連結294名 (2018年1月31日現在)



グループ会社

【日本国内】

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

【ベトナム共和国】

- ⑦Vietnam Recomm co.,ltd

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）株式会社）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 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 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 レカムビジネスソリューションズ（大連）有限公司が組織形態を株式会社に変更し、レカムビジネスソリューションズ（大連）株式会社有限公司に社名変更 ベトナム共和国・ホーチミン市にLED照明販売事業の拠点として「Vietnam Recomm co.,ltd」を設立
2018	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社光通信との資本業務提携契約の締結により、レカムIEパートナー株式会社の株式51%を取得し連結子会社化。 マレーシア・クアラルンプール市にLED照明販売事業の拠点レカムビジネスソリューションズマレーシア株式会社を設立

