



# 2018年9月期 第2四半期

## 決算説明資料

---

2018年5月18日

レカム株式会社

(JQ : 3323)

# 2018年9月期 第2四半期

## 連結業績の概要

---

---

	2017/9期 第2Q (百万円)	<b>2018/9期 第2Q (百万円)</b>	<b>前年同期比</b>
<b>売上高</b>	2,409	<b>2,980</b>	<b>123.7%</b>
<b>営業利益</b>	104	<b>212</b>	<b>203.4%</b>
<b>経常利益</b>	95	<b>196</b>	<b>205.2%</b>
<b>当期純利益</b>	69	<b>101</b>	<b>146.7%</b>

- 売上高は前年同期比大幅増収、3期連続増収
- 営業利益は前年から倍増（前年同期比約2倍）、3期連続増益
- 営業利益率は2.8 p 改善して約7.1%に向上、過去最高の営業利益率

第2四半期業績としては

過去最高の

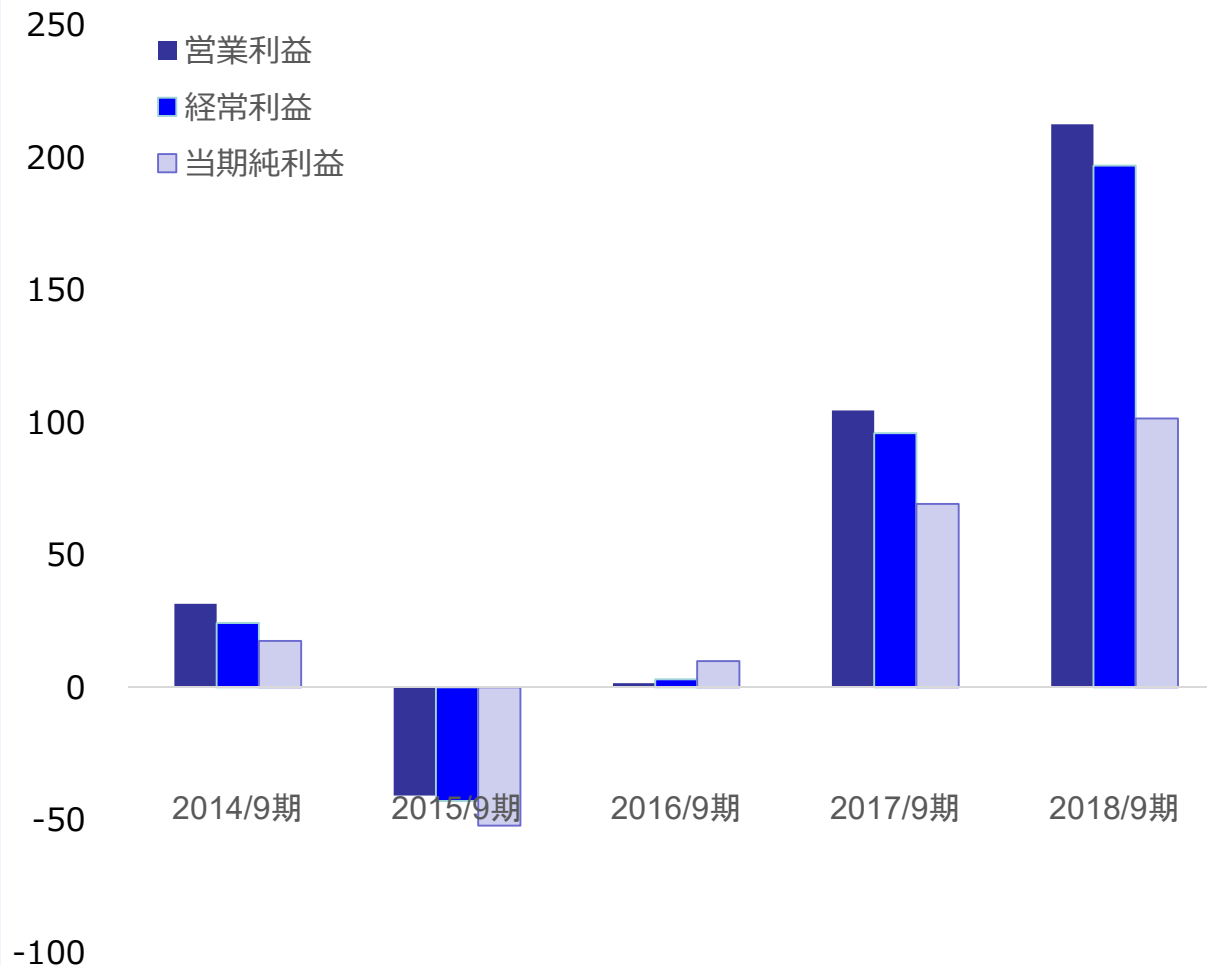
営業利益

経常利益

当期純利益

(単位：百万円)

5 力年利益推移 (第 2 Q)



## 2015/9期と今期の比較

	2015/9期 第2四半期	2018/9期 第2四半期	成長率
売上高	1,671	2,980	178.3%
売上総利益	402	990	246.3%
売上総利益率	24.0%	33.2%	+9.2p
販売管理費	443	777	175.4%
売上高販売管理費比率	26.5%	26.0%	△0.5p
営業利益	△40	212	+ 252



		2015/9期 第2四半期	2018/9期 第2四半期
<b>①新規事業拡大による 利益効果</b>  <b>+ 102百万円</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BPO事業</li> <li>• インターネットセキュリティ機器卸売事業</li> <li>• 海外法人事業</li> </ul>	1百万円	22百万円
		—	14百万円
		—	67百万円
	<b>利益効果合計</b>	<b>1百万円</b>	<b>103百万円</b>
<b>②ストック利益の拡大</b>  <b>+ 61百万円</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 自社ブランド光回線サービス売上総利益</li> <li>• 保守サービス売上総利益</li> </ul>	—	32百万円
		52百万円	81百万円
	<b>ストック利益合計</b>	<b>52百万円</b>	<b>113百万円</b>
<b>③経営体制の強化 中核事業の利益改善</b>  <b>+ 98百万円</b>	<b>情報通信事業セグメント利益改善</b>	<b>△42百万円</b>	<b>56百万円</b>
	<b>黒字事業会社の比率</b>	<b>40%</b>	<b>75%</b>

## □【資産合計】 4,714百万円 (+ 1,553百万円)

- ・ M&Aの実施によりのれんが941百万円増加、増収により売掛金等が438百万円増加。

## □【負債合計】 2,350百万円 (+ 947百万円)

- ・ M&Aにより取得したレカムIEパートナー社の運転資金の借入により、短期借入金が200百万円、長期借入金が399百万円増加。
- ・ 買掛金が219百万円増加。

## □【純資産合計】 2,364百万円 (+ 606百万円)

- ・ 四半期純利益101百万円により増加。
- ・ 新株発行および主として(株)光通信による新株予約権の行使により資本金および資本剰余金が502百万円増加。

(単位：百万円)	2017/9期末	2018/9期 2Q	増減額
流動資産	2,581	3,105	+ 524
固定資産	576	1,602	+ 1,026
繰延資産	3	6	3
<b>資産合計</b>	<b>3,161</b>	<b>4,714</b>	<b>+ 1,553</b>
流動負債	1,225	1,685	+460
固定負債	178	665	+487
<b>負債合計</b>	<b>1,403</b>	<b>2,350</b>	<b>+ 947</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,758</b>	<b>2,364</b>	<b>+ 606</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,161</b>	<b>4,714</b>	<b>+ 1,553</b>



## □ 営業C/F △196百万円（前年同期比 △388百万円）

主として、売掛債権が440百万円増加、仕入債務が215百万円減少。

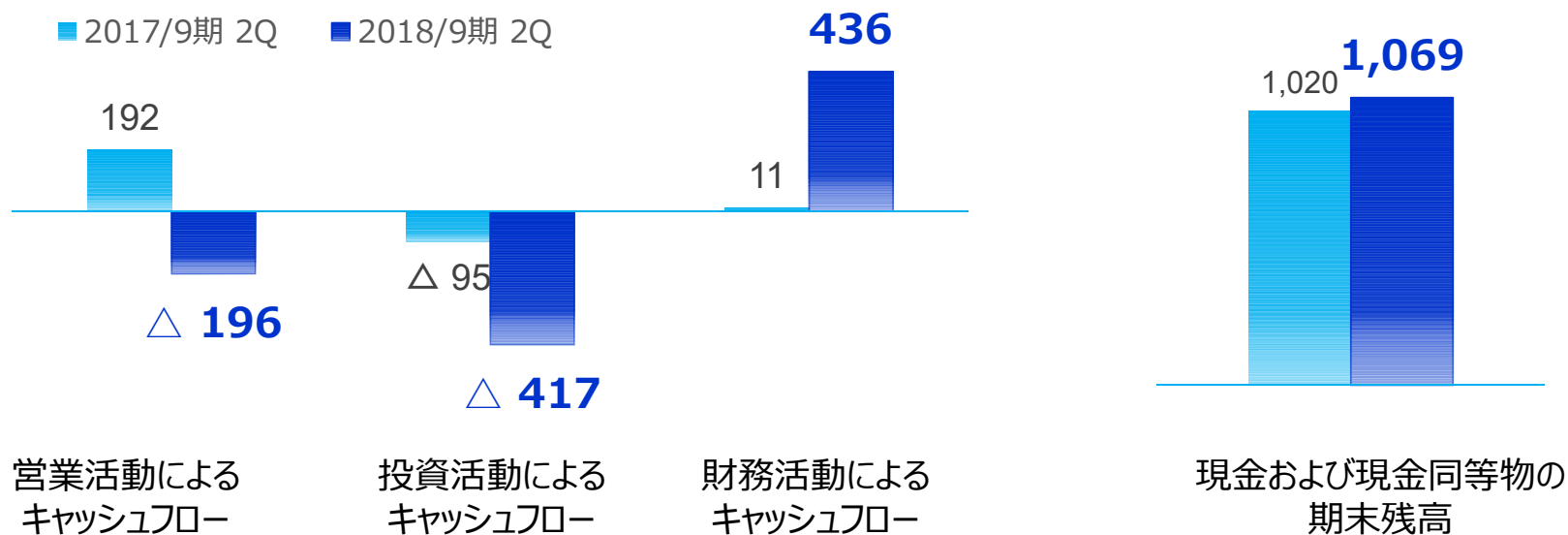
## □ 投資C/F △417百万円（前年同期比 △322百万円）

M&Aによる子会社株式取得により310百万円使用したことなど。

## □ 財務C/F +436百万円（前年同期比 +425百万円）

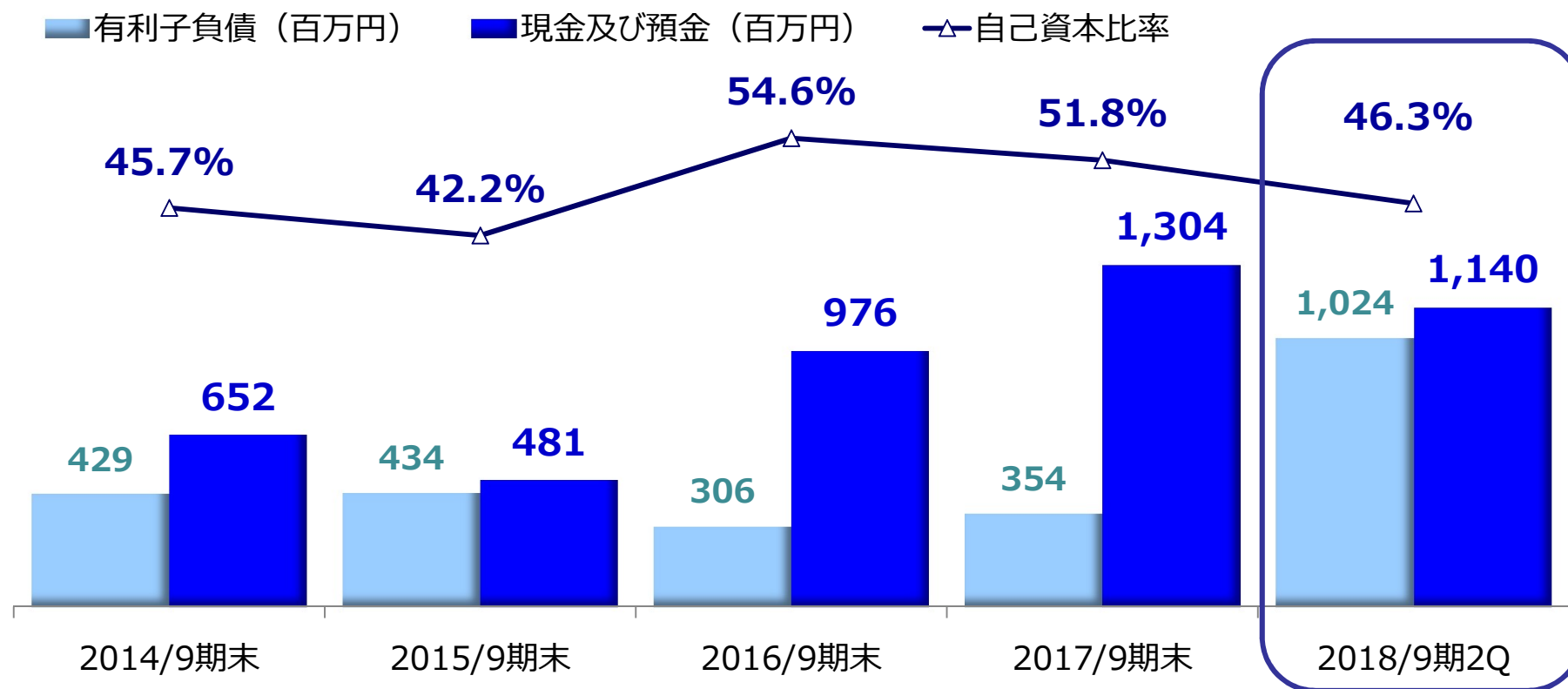
新株発行及び新株予約権の行使による入金が502百万円、配当金の支払を80百万円行ったことなど。

（単位：百万円）





- 第2四半期にM&Aを実行したため、自己資本比率は5.5p低下。
- 2018年4月の資金調達により、今後も積極的なM&Aを計画。



# 2018年9月期 事業セグメント別 第2四半期業績の概要

---

---

## 第2四半期実績

## ◆セグメント売上高

1,947百万円

前年同期比 96.4%

## ◆セグメント利益

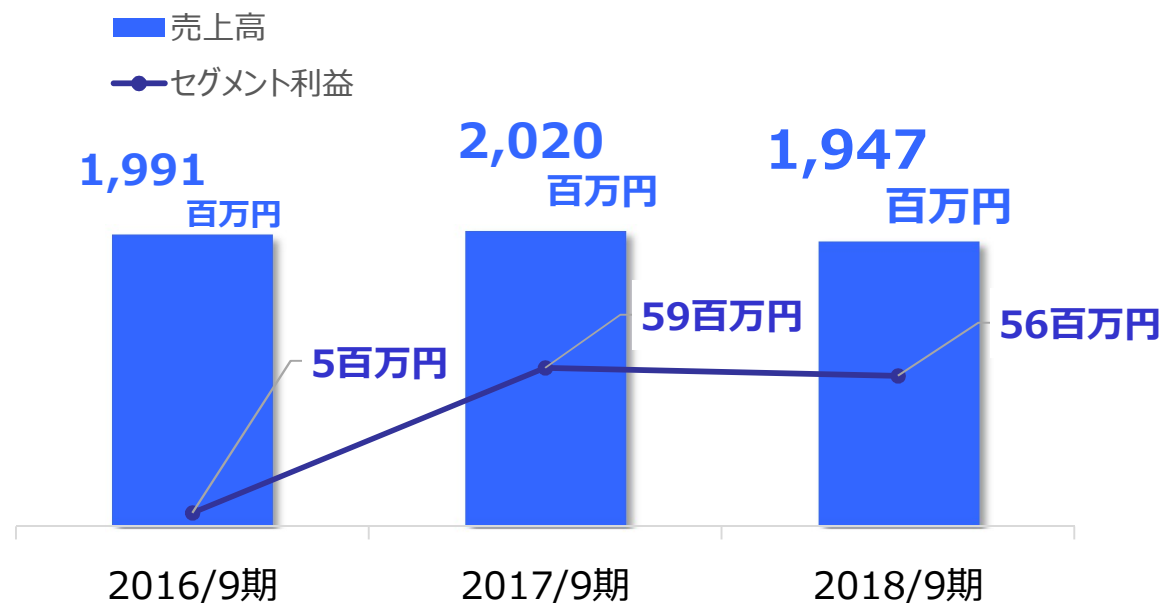
56百万円

前年同期比 95.3%

※環境関連事業の数字を分離しております。

## □ 減収・減益

- 直営店、加盟店ともに減収となり、全体としても減収。
- 売上構成比の高いビジネスホンとデジタル複合機が減収になったことにより、セグメント利益が減収。





## 第2四半期実績

### ◆直営店売上高

**843**百万円

前年同期比 99.2%

### ◆加盟店売上高

**877**百万円

前年同期比 91.0%

### ◆グループ会社売上高

**172**百万円

前年同期比 148.2%

### □【直営店】

- 海外法人事業強化による同事業への営業社員の異動を実施したものの前年並に留まる。

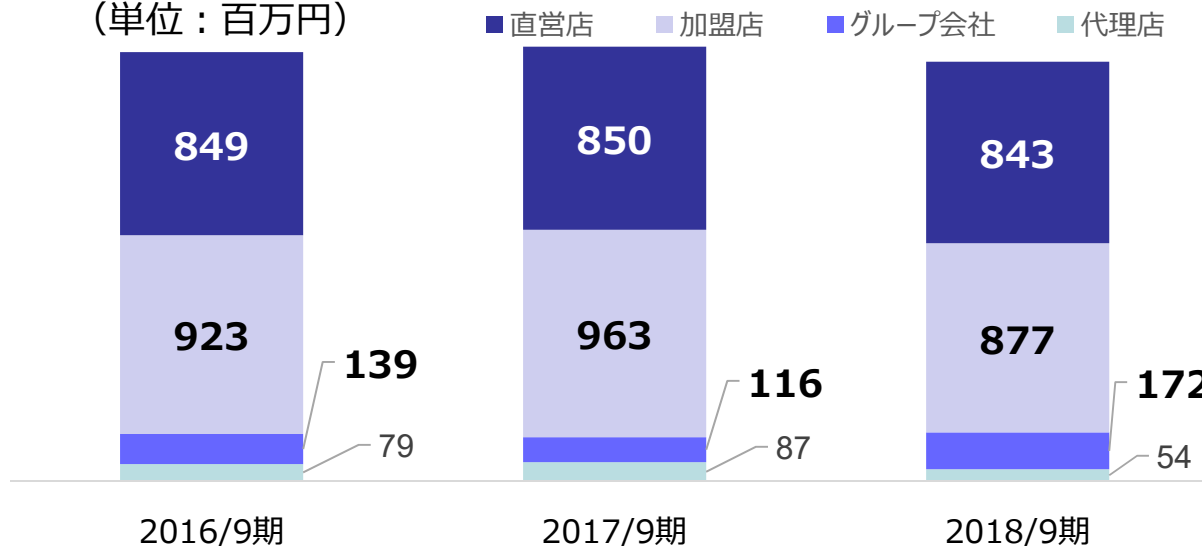
### □【加盟店】

- 主力商品であるビジネスホン、デジタル複合機の販売が伸び悩み減収。

### □【グループ会社】

- インターネットセキュリティ商品UTMの卸売事業を行うヴィーナステックジャパン社の売上が好調。

(単位：百万円)



## 第2四半期実績

## ◆ビジネスホン売上高

453百万円

前年同期比 89.5%

## ◆デジタル複合機売上高

361百万円

前年同期比 87.9%

## ◆UTM売上高

305百万円

前年同期比 116.3%

## □【ビジネスホン】【デジタル複合機】

- 販売単価に大きな変動はないものの、販売件数が落ち込み減収。

## □【UTM】

- セキュリティに対する関心の高まりからUTMの卸売および直販が好調。

	2017/9期 第2四半期	2018/9期 第2四半期	増減率	増減額
ビジネスホン	506	453	89.5%	△ 53
デジタル複合機	411	361	87.9%	△ 50
UTM	262	305	116.3%	+ 43
その他	838	827	98.8%	△ 11
合計	2,018	1,947	96.5%	△ 71



## 第2四半期実績

### ◆セグメント売上高

**436**百万円

前年同期比 約8.7倍

### ◆セグメント利益

**65**百万円

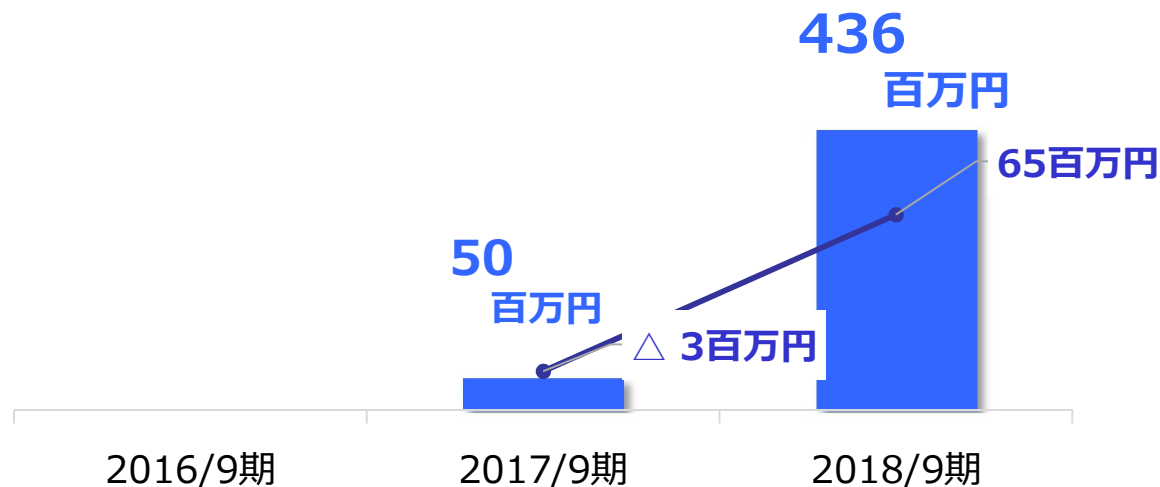
前年同期比 +68百万円

※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。

## □ 大幅な増収増益

- M&Aにより取り込んだLED照明卸売事業の業績が第2四半期から寄与し、大幅に増収増益。
- 既存の2016年5月に開始した電力販売およびLED照明の直販も前年同期比115.4%で増収。

■ 売上高  
● セグメント利益





## 第2四半期実績

### ◆セグメント売上高

**242**百万円

前年同期比 **108.4%**

### ◆セグメント利益

**22**百万円

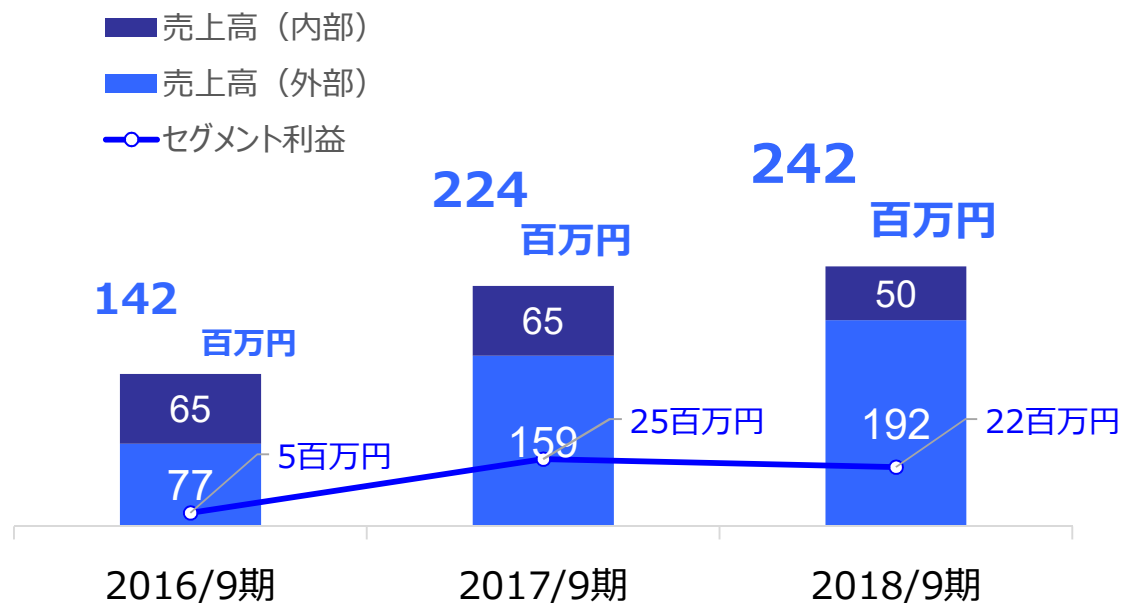
前年同期比 **88.7%**

### □ 3期連続の増収

- 外部受託BPO売上高は前年同期比120.8%で大幅増収。外部売上高比率も79.3%に向上。

### □ 減益

- 円高の影響により、為替換算後のオペレーションセンターコストが増加



## 第2四半期実績

## ◆セグメント売上高

403百万円

前年同期比 約2.3倍

## ◆セグメント利益

67百万円

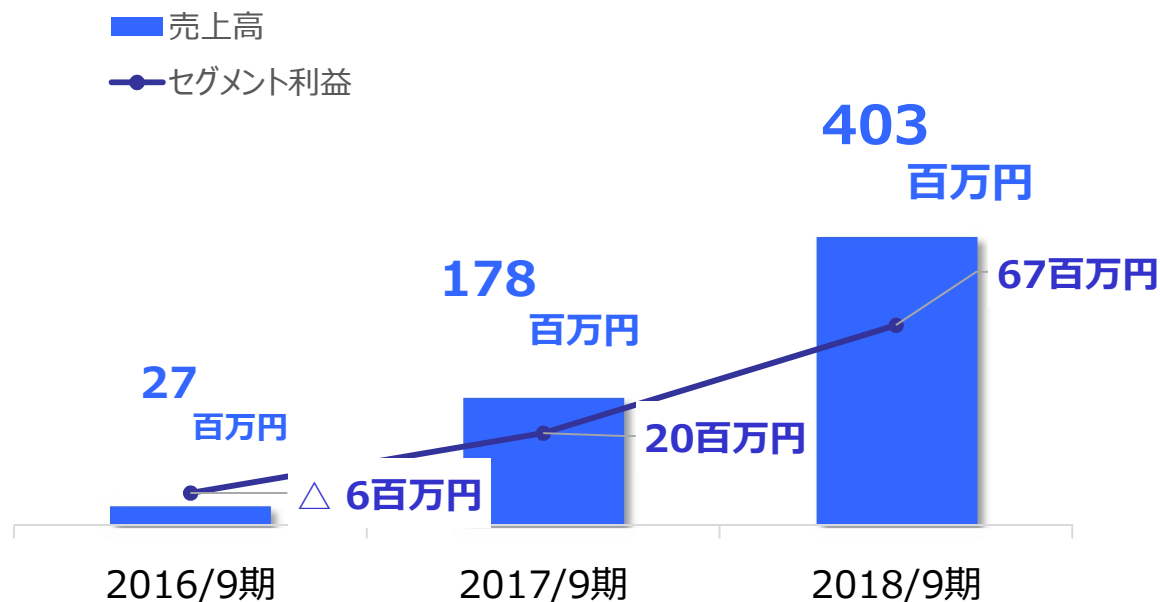
前年同期比 約3.3倍

## □ 2期連続の大幅な増収・増益

- 前年度8月に設立した、ベトナム・ホーチミン支店が拠点別の最大の売上高となり、業績に大きく寄与。
- 営業人員は、2017年9月期末14名→2018年9月期第2Q末16名に増員

## □ わずか2年で最大の利益を計上する事業に成長

- 事業開始2年目で最も利益を稼ぐセグメントに成長。





# 2018年9月期 通期連結業績予想

	2017/9期 (単位：百万円)	<b>2018/9期</b> (単位：百万円)	<b>前期比</b>
<b>売上高</b>	5,139	<b>7,700</b>	<b>149.8%</b>
<b>営業利益</b>	292	<b>700</b>	<b>239.5%</b>
<b>経常利益</b>	258	<b>670</b>	<b>258.9%</b>
<b>当期純利益</b>	140	<b>340</b>	<b>242.2%</b>

配当予想

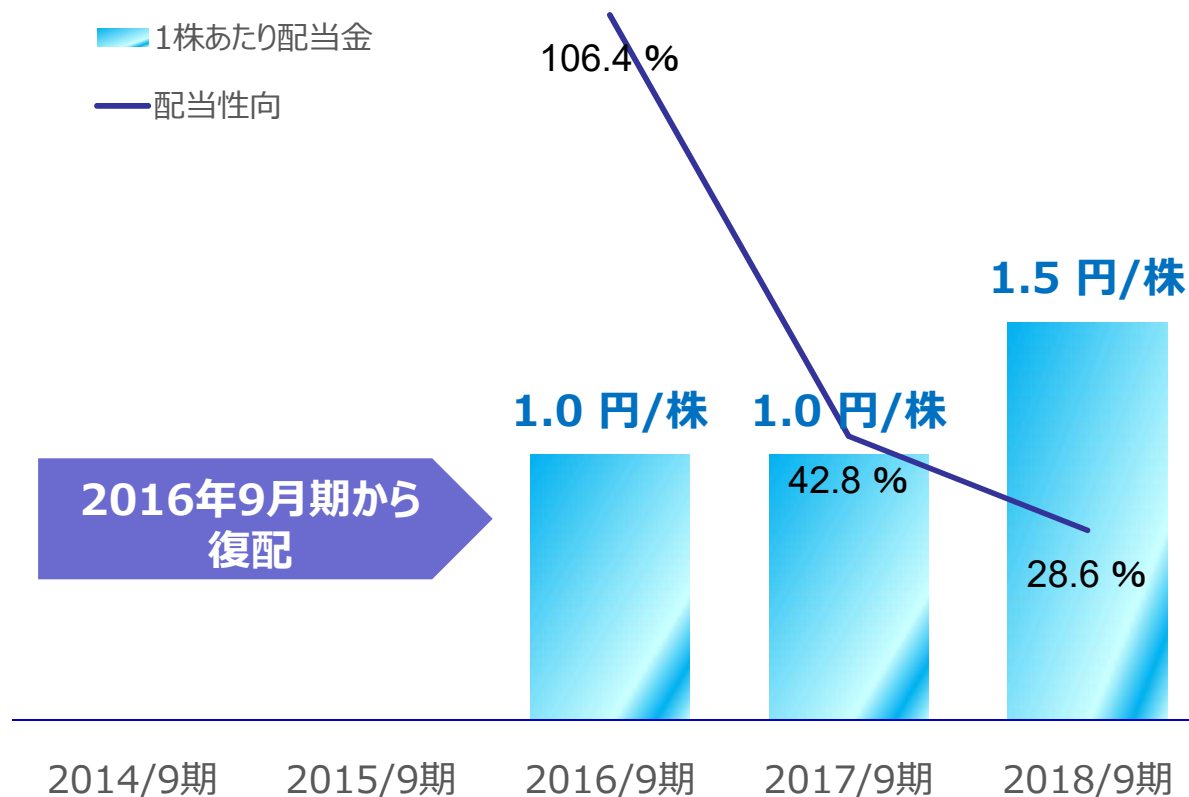
**1.5円/株**

前期比 +0.5円/株

現状は期初予想から変更なし

## □【基本方針】

配当性向30%を基準に安定した配当を実施



**2018年9月期**

**情報通信事業 通期業績予想**

---

---

## トピックス

# M&Aによる 新規 連結子会社

## □ 株式会社R・Sを第3四半期より連結子会社化

- デジタル複合機販売事業、ホームページ制作事業、光回線取次事業に強い(株)R・Sを連結子会社化し、第3四半期より業績に加算。
- 2018年1月期売上高：1,431百万円 営業利益：122百万円**

## □ M&Aによるシナジー効果

- 販売網としての西日本エリア強化。
- 新規営業力の強化。

### 会社概要

(1) 商号	株式会社R・S
(2) 代表者	高木 武彦
(3) 所在地	大阪市北区中之島二丁目2番2号
(4) 設立年月日	平成18年3月2日
(5) 主な事業の内容	情報通信機器販売事業、光回線販売事業、HP制作関連事業
(6) 資本金の額	3,000万円





## 通期業績予想

### ◆セグメント売上高

**4,630**百万円

前期比 **111.6%**

### ◆セグメント利益

**175**百万円

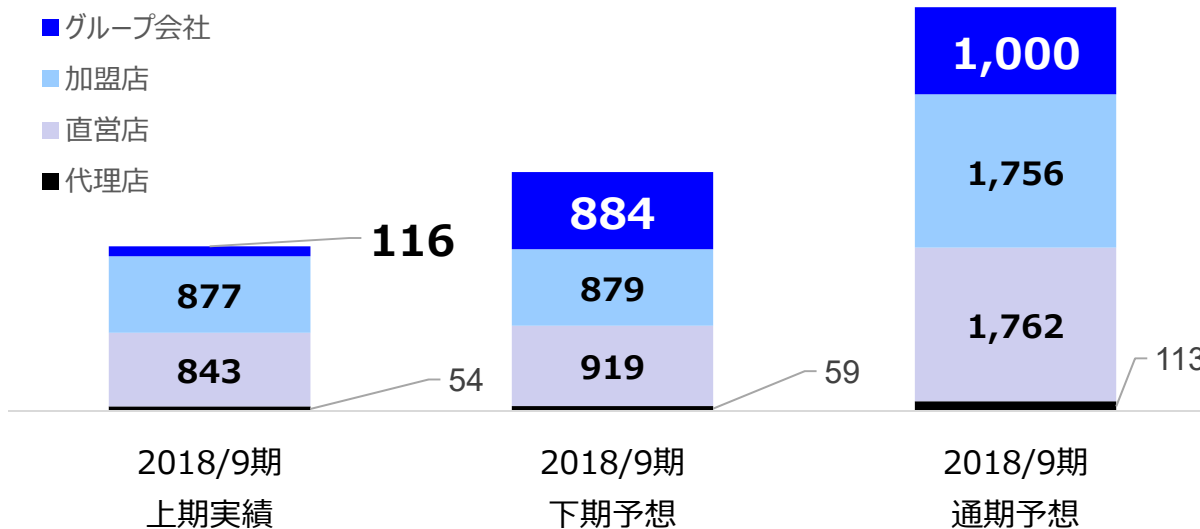
前期比 **138.9%**

※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。

## □ M&A効果による増収増益

- グループ会社は、第3四半期より連結子会社化する(株)R・Sの業績により、前期比約3.8倍の大幅増収予想。
- 加盟店はSVのリソースの一部を環境関連事業にシフトすることにより、上期と同程度の前期比91.0%の減収予想。
- 直営店は営業人員を海外法人事業にシフトすることにより、上期と同程度の前期比99.2%の減収予想。

(単位：百万円)



## 通期業績予想

### ◆ビジネスホン売上高

**915**百万円

前期比 **87.7%**

### ◆デジタル複合機売上高

**838**百万円

前期比 **115.4%**

### ◆UTM売上高

**647**百万円

前期比 **109.1%**

### □【ビジネスホン】

- ・ 上期累計並の売上を予想。

### □【デジタル複合機】

- ・ (株)R・Sが得意とする複合機販売を加算して増収予想。

### □【UTM】

- ・ 第2四半期の成長率と同程度の成長を予想。

### □【その他】

- ・ (株)R・Sが得意とするホームページ制作事業、回線取次事業の売上が加算して大幅な増収を予想。



	208/9期 上期実績	208/9期 下期予想	2018/9期 通期予想
ビジネスホン	453	462	915
デジタル複合機	361	477	838
UTM	305	342	647
その他	827	1,403	2,230
合計	1,947	2,683	4,630

**2018年9月期**

**環境関連事業 通期業績予想**





## 通期業績予想

### ◆セグメント売上高予想

**1,370**百万円

前期比 約8.8倍

### ◆セグメント利益予想

**165**百万円

前期比 約5.5倍

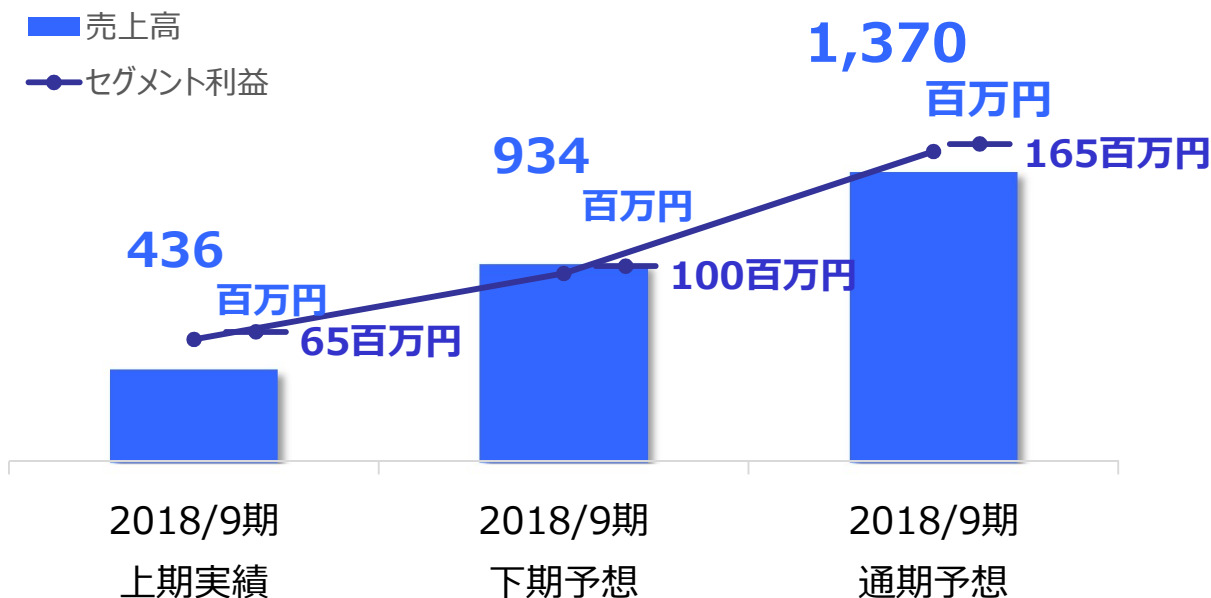
※情報通信事業から環境関連事業の数字を分離した実績です。

## □ M&A効果による大幅増収増益

- M&Aにより獲得したLED照明の代理店販売事業の売上・セグメント利益が上乘せ。
- 既存の電力販売・LED照明の直販は上期と同程度の成長性を見込む。

## □ 経営体制の強化

- レカムIEパートナー社とレカムエナジー社を経営統合することにより、本社機能共通化によるコストダウンと、営業組織の統合による生産性向上を図る。



**2018年9月期**

**BPO事業 通期業績予想**

---

---



## 通期業績予想

### ◆セグメント売上高

**680**百万円

前期比 146.6%

### ◆セグメント利益

**100**百万円

前期比 185.2%

## □ 売上の拡大

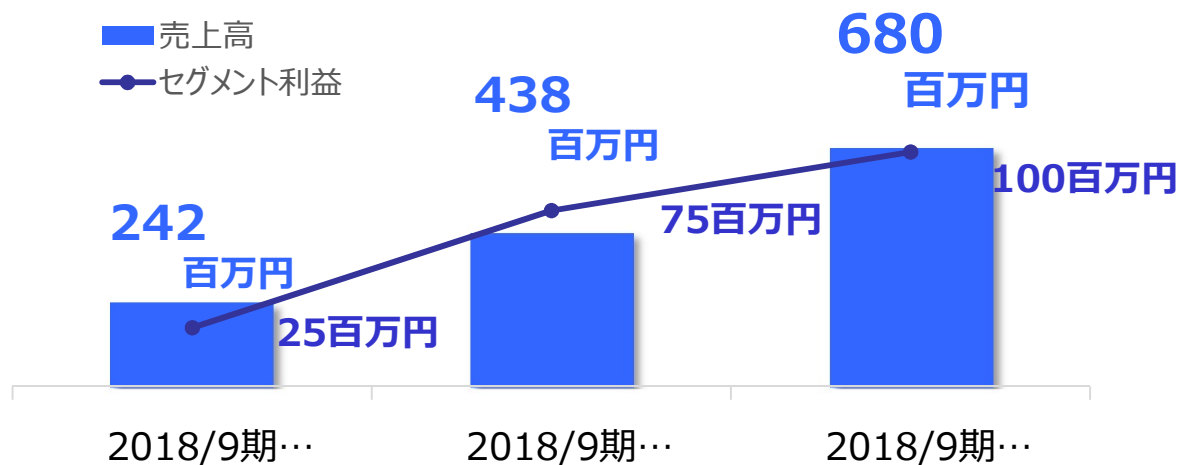
- 営業社員の増員により、新規大口案件の獲得体制の強化。
- 既存顧客に対しては、潜在ニーズを引き出すことにより、受託業務量の増加を図る。

## □ 生産性の向上

- 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品質向上と生産性向上を図る。

※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。



**2018年9月期**

**海外法人事業 通期業績予想**

## トピックス

展開拠点数

合計 **6** 拠点

営業人員数

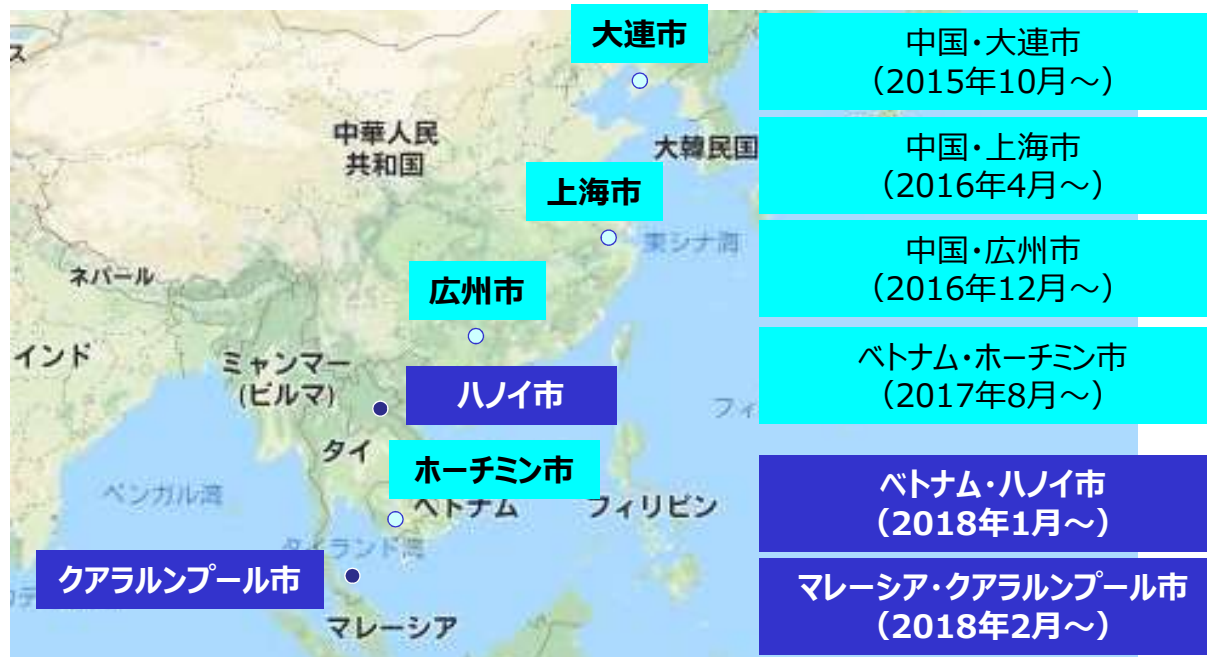
全 **18** 名

### □ 今期に入り2拠点が業績に加算

- ベトナム・ハノイ市、マレーシア・クアラルンプール市が業績に加算。

### □ 営業人員も増員

- 2017年9月期末14名→2018年4月18名。





## 通期業績予想

### ◆セグメント売上高予想

**1,160**百万円

前期比 約2.4倍

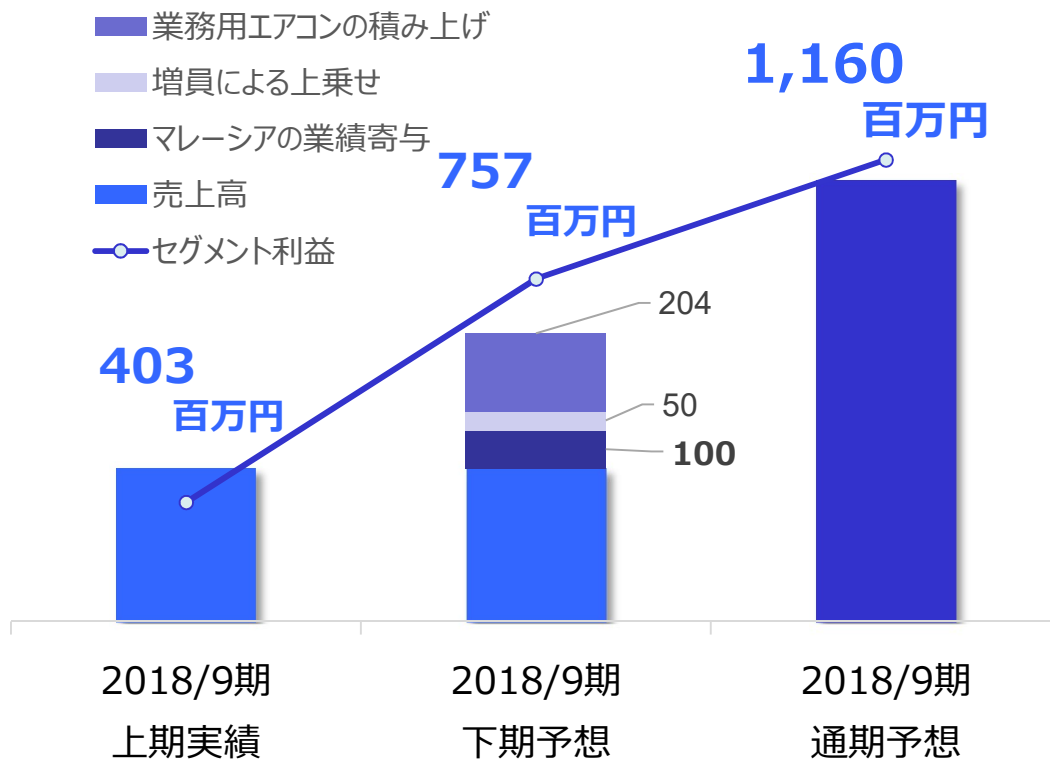
### ◆セグメント利益予想

**260**百万円

前期比 約3.2倍

## □ 営業規模拡大

- 2018年2月に設立した「レカムビジネスソリューションズ（マレーシア）」の業績が第3四半期より加算。
- 営業人員は第2四半期の16名から増員して18名で展開。
- 400社を超えたLED照明導入顧客に業務用エアコン等を開始。



# 中期経営計画の進捗状況について

## (2017年9月期-2019年9月期)

---

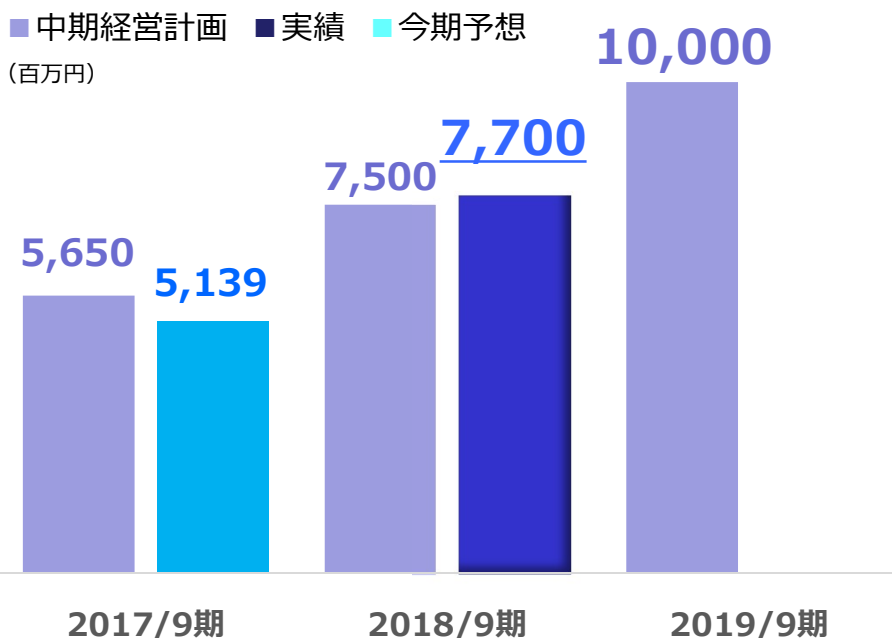
---



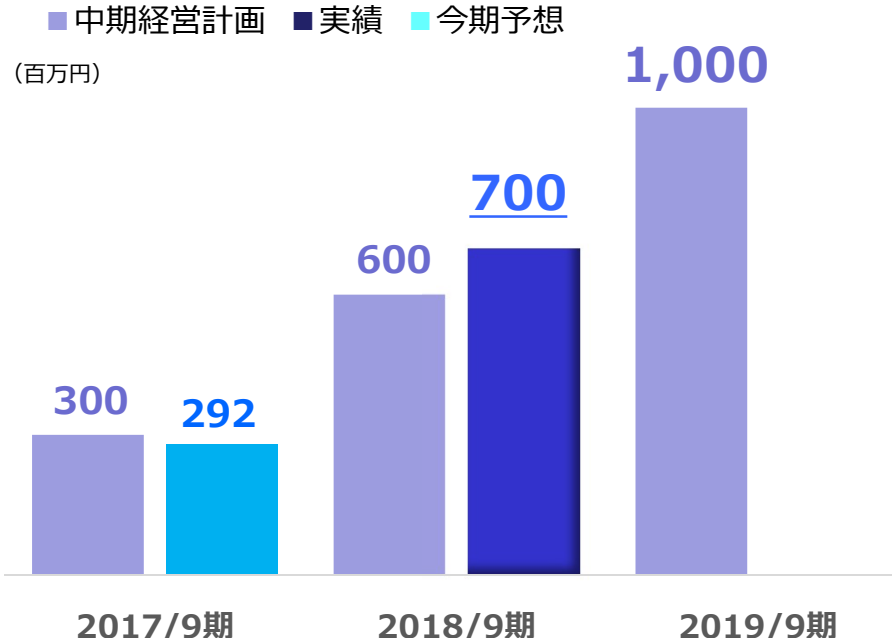
## □ 中期経営計画の進捗状況

- 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る。

### 売上高計画



### 営業利益計画





資金調達

# 総額 31億円

新株式発行約5億円（払込  
済み） + 上方修正価額条項  
付新株予約権約26億円

## □ 2018年3月新株式および新株予約権の発行決議

### 新株式の発行概要

(1) 払込期日	平成30年4月4日
(2) 発行新株式数	1,731,000株
(3) 発行価額	289円
(4) 調達資金の額	500,259,000円
(5) 資本組入額	1株につき145円
(6) 資本組入額の総額	250,995,000円

### 新株式予約権の発行

(1) 割当日	平成30年4月4日
(2) 発行新株予約権数	90,000個
(3) 発行価額	総額17,730,000円（新株予約権1個につき197円）
(4) 当該発行による 潜在株式数	9,000,000株（新株予約権1個につき100株）
(5) 資金調達の額	2,618,730,000円 （内訳）新株予約権発行による調達額： 17,730,000円 新株予約権行使による調達額： 2,601,000,000円
(6) 行使価額	1株当たり289円（行使価額上方修正条項付）
(7) 新株予約権の行使期間	平成30年4月4日から平成32年4月3日まで。

新株予約権が行使されることで調達する資金は

中計以上の成長を目指すための

M&Aや新規事業展開に充当予定



## 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！**

# 中期経営計画以降の成長戦略について

## 情報通信機器販売会社から 日本発の【グローバル専門商社】へ

### 主要事業

#### □ 情報通信事業 (創業事業)

- ビジネスホン、デジタル複合機、UTMなどの情報通信機器の販売および設置についての事業

#### □ 環境関連事業 (今期より情報通信事業から独立)

- LED照明、業務用エアコン、小売電力などの環境関連商品の販売

#### □ BPO事業 (2004年9月期より開始)

- 業務のアウトソーシングを受託し、主に海外のオペレーションセンターで業務処理を実施

#### □ 海外法人事業 (2016年9月期より開始)

- 海外に進出している日系企業へLED照明などを販売

### 成長のコアコンピタンス

- ✓ 営業社員の育成・戦力化ノウハウ
- ✓ 高収益ビジネスの展開
- ✓ 中国子会社上場による事業成長の加速化
- ✓ M&Aの成功パターン化

中長期戦略

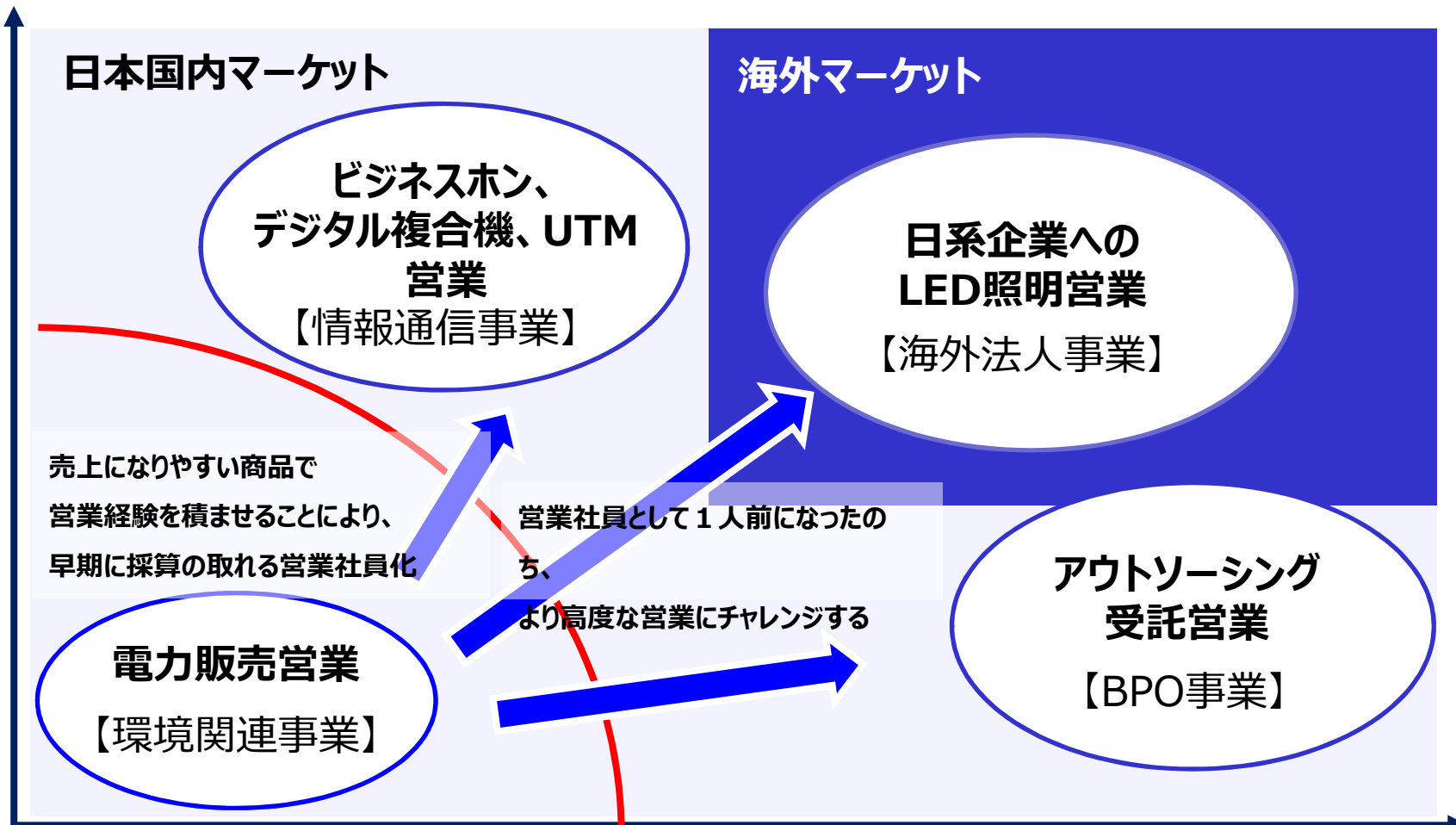
# グローバル 専門商社 構想

- Stage1 : 現地日系企業へのLED照明販売
- Stage2 : 現地日系企業へのIT&環境関連ソリューションの提供
- Stage3 : 現地欧米系企業およびローカル企業向けビジネス展開
- Stage4 : 現地企業向け新規事業展開

将来は、世界中の企業に  
IT&ECOソリューションを提供する  
グローバル専門商社へ

営業社員の早期育成・戦力化ノウハウ

商品販売力



**日本国内マーケット**

ビジネスホン、  
デジタル複合機、UTM  
営業  
【情報通信事業】

**海外マーケット**

日系企業への  
LED照明営業  
【海外法人事業】

売上になりやすい商品で  
営業経験を積ませることにより、  
早期に採算の取れる営業社員化

営業社員として1人前になったの  
ち、  
より高度な営業にチャレンジする

電力販売営業  
【環境関連事業】

アウトソーシング  
受託営業  
【BPO事業】

コンサルティング力

## 高収益ビジネスの展開

### 主力商品原価の大幅低減

- M&AによるLED照明販売力の獲得 → OEM商品の仕入価格低減

## 環境関連事業の収益向上が実現

### 海外拠点の早期立ち上げ

- 蓄積した海外での経営ノウハウ → 無競争での海外ビジネス展開が可能

## 海外法人事業の収益向上

## 中国子会社上場による事業成長の加速化

### □ 中国大連子会社、上場申請中

- 2018年4月26日 主幹事証券の審査が終了し、中国新興市場「新三板」へ上場申請。2018年7月末から2018年8月頃に審査終了予定。

### □ 上場後の事業展開

- 上場企業の信用力を活用した中国企業向けBPO事業の立ち上げ。
- 環境関連商材の中国企業向け販売事業の立ち上げ。
- 株式交換を活用した中国企業のM&A。
- 中国市場向けAI関連事業への進出。

① 名称	レカムビジネスソリューションズ（大連） 株式会社
② 所在地	遼寧省大連市沙河口区五一路267号软件园17号楼301C-4号室
③ 代表者の役職・氏名	董事長 伊藤秀博
④ 事業内容	①LED照明販売、設置工事及び保守サービス ②BPOサービス ③デジタル複合機・ネットワーク商品、その他OA機器全般の販売、設置工事及び保守サービス
⑤ 資本金	15,000,000元
⑥ 設立年月日	2005年3月10日
⑦ 大株主及び持株比率	レカム株式会社：78.37% 株式会社エフティグループ：3.98% 上海茂麓貿易（香港）有限公司：1.99% 上海嘉初商貿有限公司：0.67% 当社グループ役員・従業員：14.99%

## 中国事業の拡大をさらに加速



## M&Aの成功パターン化

### 直近5年間のM&A

#### □ 情報通信事業：2件

- ① 株式会社コスモ情報機器を連結子会社化
- ② 株式会社R・Sを連結子会社化

#### □ 環境関連事業：1件

- ① レカムIEパートナー株式会社を連結子会社化

#### □ BPO事業：3件

- ① 大連新涛服務有限会社を連結子会社化（のち吸収合併）
- ② 大連求界奥信服務有限公司を連結子会社化（のち吸収合併）
- ③ 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

### 当社のM&Aの基本ポリシー

- ① 直接的なシナジーが見込めること ② 既存事業と同業であること



ポリシーに沿った実行によりM&Aは全て成功

## 2020年以降も

倍々ゲームの利益成長を目指します

- 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 IR担当

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



## ご参考資料

---

---

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	: 1,263百万円 (2018年3月31日現在)
発行済株式数	: 64,772,000株 (2018年3月31日現在)
従業員数	: 連結305名 (2018年4月30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】

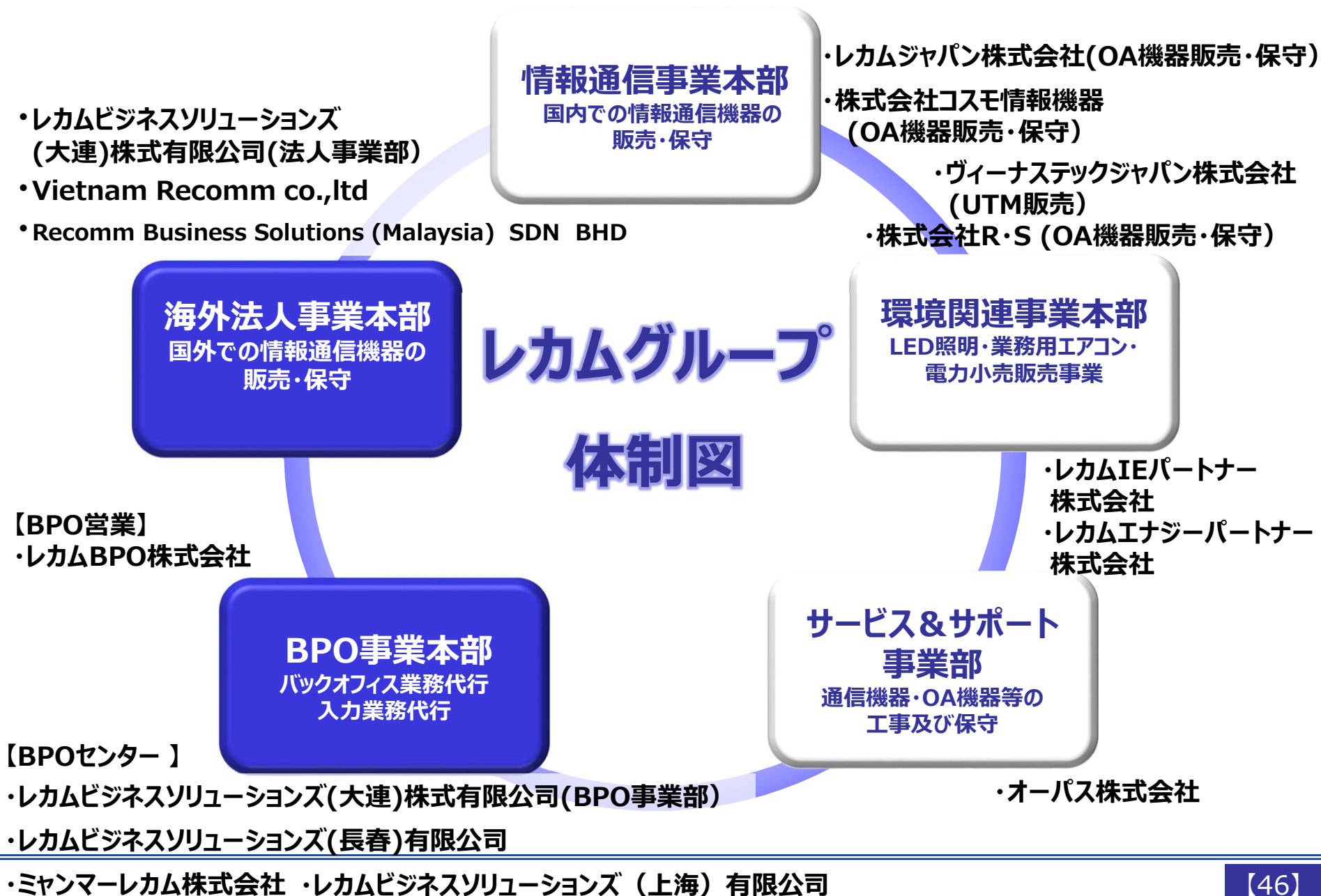
- ⑥ミャンマーレカム株式会社

### 【ベトナム共和国】

- ⑦ベトナムレカム有限会社

### 【マレーシア共和国】

- ⑧レカムビジネスソリューションズ (マレーシア) 株式会社



## 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

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</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>
2012	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</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、BPO事業を拡大（2015年に吸収合併）</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、BPO事業を拡大（2015年に吸収合併）</li> <li>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</li> </ul>
2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>合併により、ウ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>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、情報通信事業を拡大</li> </ul>
2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>新設分割により持株会社体制への移行</li> <li>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）株式会社に変更</li> <li>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 Reconn co.,ltd」を設立</li> </ul>
2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社光通信と資本業務提携契約を締結、レカムIEパートナー株式会社を連結子会社化。</li> <li>マレーシア共和国・クアラルンプール市にLED照明販売事業の拠点として「レカムビジネスソリューション（マレーシア）株式会社」を設立</li> <li>M&amp;Aにより株式会社R・S、株式会社G・Sコミュニケーションズを連結子会社化し、情報通信事業を拡大</li> </ul>

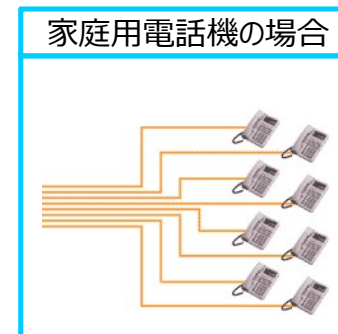
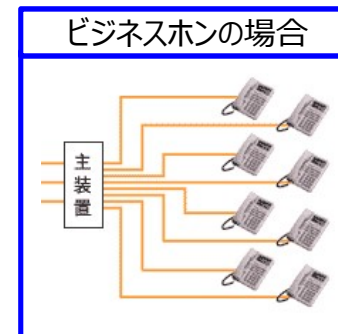
※赤字は2018年9月期以降の主な沿革



## 主要商品①：ビジネスホン

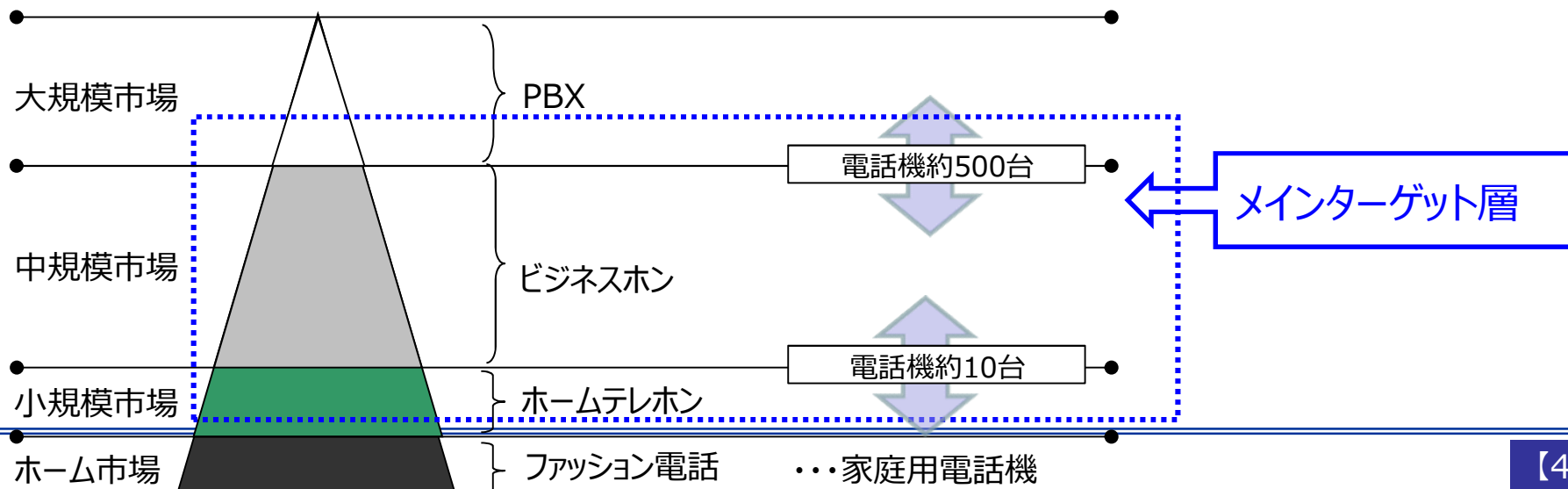
複数の電話回線を収容し、複数の電話機で共有することができるオフィス用の電話システムで、内線通話、保留取り次ぎなどもできるオフィスに必要不可欠な情報通信機器です。

配線工事等が必要なため粗利率が高く、また、自社で取り外しなどができないため、移転やレイアウト変更などに伴い専門的な工事が必要となるため、顧客へのグリップが強くなる商品と言えます。



### 当社の場合

創業以来のビジネスであるビジネスホンの営業活動は下記の層をターゲットに活動しています。



## 主要商品②：デジタル複合機

**複合機**はコピー機・プリンター・スキャナ機・ファクシミリなどの事務機器の機能を1つの筐体に収めた情報通信機器です。略語としてMFP (MultiFunction Printer) などと呼ばれることもあります。近年は、データをデジタル化して処理できるようになったデジタル複合機が主流です。

### 当社の場合

業界初の定額メンテナンスサービス  
「RET'S COPY (レッツコピー)」サービスを実現。

その後も独自のサービスの開発に取り組み販売を拡大



## 主要商品③：UTM

UTMはファイアウォールをベースに、アンチウイルス、不正侵入防御、Webフィルタリングなどの複数のセキュリティ機能が統合された情報通信機器です。  
情報漏洩対策の重要性から、近年需要が伸びている商品です。



### 当社の場合

中国国内No.1セキュリティメーカー「ヴィーナステック社」との合併会社にて事業を展開

- ① 直販事業としては、自社グループの商品として独自の販売手法を展開
- ② 卸販売事業としては、同社オリジナルブランド「Venusence」シリーズを独占的に販売

## 主要商品④：LED照明

### 自社ブランド商品「RENTIA」として展開



**Rentia**  
レンタルシステム製品（レントリア）  
LED選びは確かなモノを

コストを削減し環境に優しい  
良質な光源が得られます。  
クオリティの高い国内製造品です。

信頼性  
国内生産

広配光角  
約170°

良質な光源  
チンツキ製法

（レントリア）はレンタルLED製品の  
新しいブランドです。

安全  
30W以下で  
消費電力が  
少ない

長寿命  
約40,000  
時間

省エネ  
消費電力が  
削減

日本国内で、設計・製造を行っています。組立工場も、ISO9001取得の国内工場で行っています。

### 圧倒的なコストパフォーマンスを実現

- 消費電力が従来の約1/2で節電効果が高く、発熱量も少ない商品となります。
- 長寿命で約40,000時間（一般の蛍光灯の約4倍）の耐久性があります。

### 環境にとっても優しい製品

- 割れて飛散することが無いため、安全性の高い商品となります。
- 低紫外線のため、虫が寄り付きにくく、衛生面にも配慮しております。

### 徹底した品質管理のもと国内で組立・生産

- ISO9001を取得している国内工場にて、万全の品質管理体制を整えております。
- 使用しているポリカーボネイトも光沢感のある樹脂を採用しており、光の拡散に優れております。

お客様に大きな初期投資が不要な「レンタル方式」での導入を提供

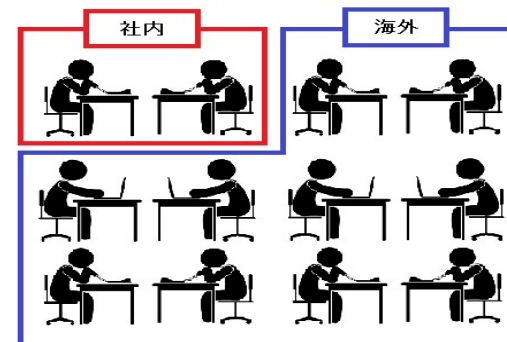
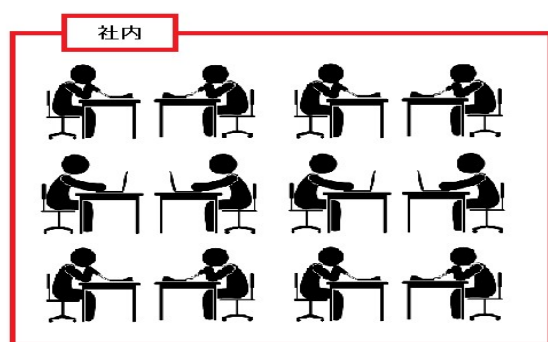
## ■ BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）について

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
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 固定費の変動費化（売上増加時、減少時）</li> <li>・ コスト削減</li> </ul> <p>⇒ 人件費・設備費用・地代以外の管理コストも削減</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 労務管理不要</li> <li>・ 採用や教育も全てBPO事業者が対応</li> <li>・ 業務品質の向上</li> <li>・ 本業（コア業務）への注力（管理職や営業職）</li> </ul>

対象業務（一例）
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ データ入力業務</li> <li>・ コールセンター業務</li> <li>・ 間接部門系業務（人事、総務、経理）</li> <li>・ 直接部門系業務 （購買・調達、コア部門単純業務/固有業務）</li> <li>・ インターネット関連業務</li> <li>・ 売上に応じて変動する業務</li> </ul>



**コストダウン&変動費化 労務管理不要 ... 生産性強化**

## ■ 当社BPOセンターについて

### 大連BPOセンター



**高度な日本語・業務理解力**  
**全センターの本部機能**

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BPOセンター



**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BPOセンター



**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

### 上海BPOセンター（2017年1月～）



**M&Aにより連結子会社化**  
**特定の大口顧客向け業務に特化**