



2018年9月期 第3四半期 決算説明資料

2018年8月13日

レカム株式会社

(JQ : 3323)

2018年9月期 第3四半期

連結業績の概要

	2017/9期 第3Q (百万円)	2018/9期 第3Q (百万円)	前年 同期比	前年通期 実績 (百万円)	今期第3Q 実績/前期 通期実績
売上高	3,677	4,964	135.0%	5,139	96.9%
営業利益	138	269	194.0%	292	92.1%
経常利益	133	256	192.3%	258	99.0%
当期純利益	88	127	144.1%	140	90.5%

- 売上高は大幅増収、3期連続増収。
- 利益指標は全てにおいて3期連続増益、過去最高実績を2期連続で更新。
- 売上高および利益指標は前期通期実績の90%から99%まで進捗

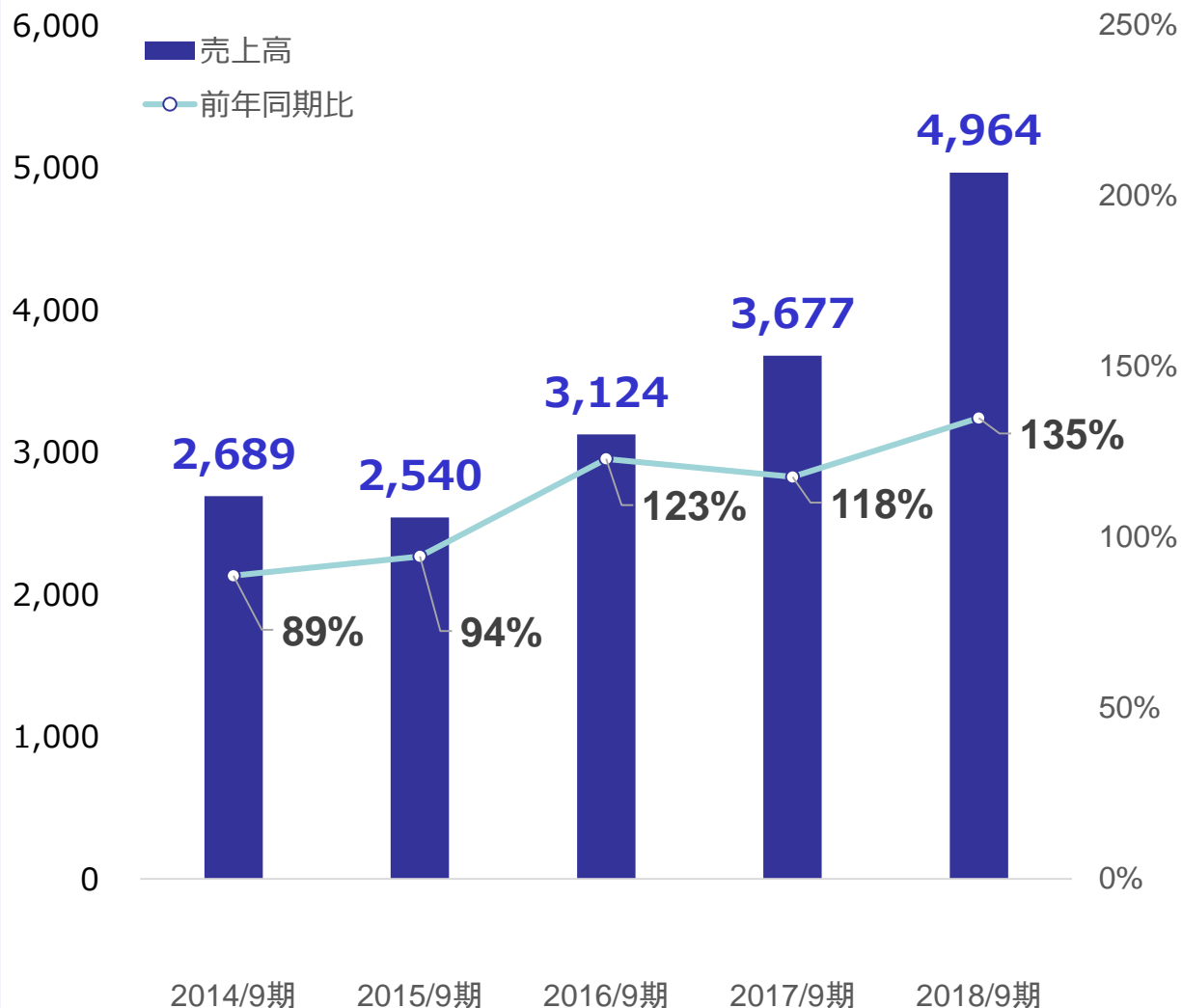
第3四半期業績としては

10年間で 最高の 増収率

前年同期比135%
大幅な増収

(単位：百万円)

5カ年売上高推移 (第3Q)

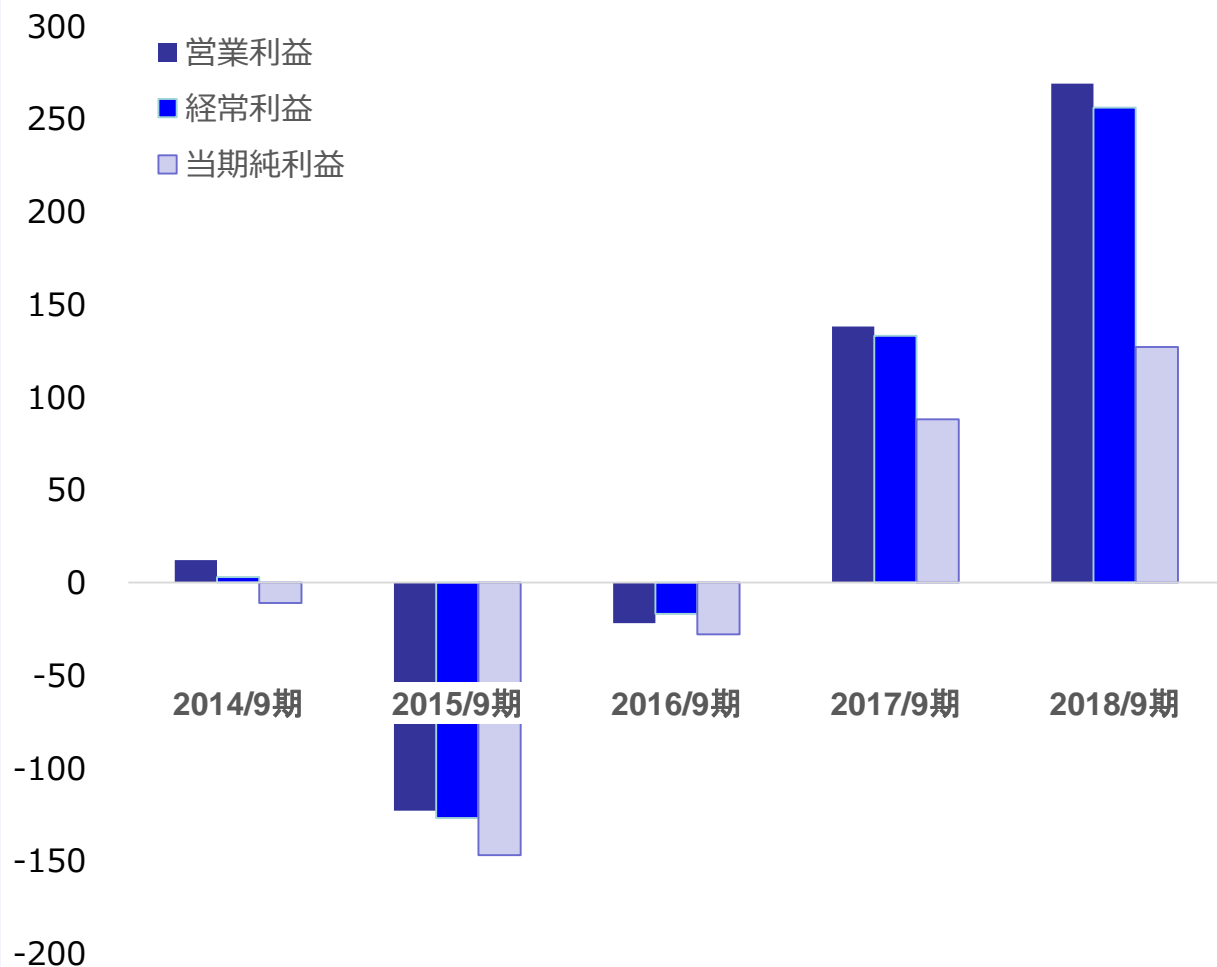


第3四半期業績としては

営業利益
経常利益
倍増

(単位：百万円)

5カ年利益推移 (第3Q)



□【資産合計】 5,525万円 (+ 2,363百万円)

- レカムIEパートナー(株)、(株)R・S、(株)GSコミュニケーションズのM&Aを実施したことよりのれんが1,340百万円増加
- 増収により売掛金等が511百万円増加。

□【負債合計】 2,548百万円 (+ 1,144百万円)

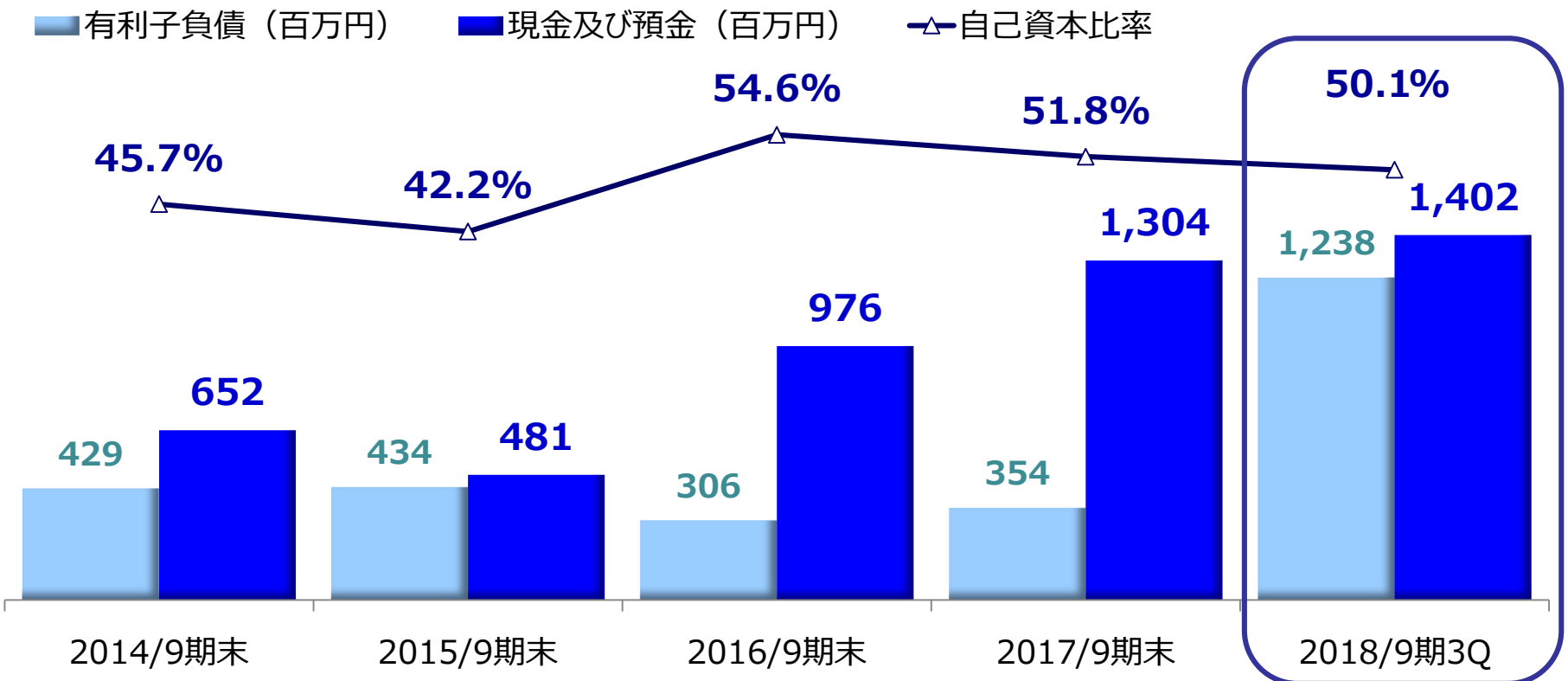
- M&Aにより取得したレカムIEパートナー(株)の運転資金の借入により、短期借入金が200百万円、長期借入金が583百万円増加。
- 買掛金が126百万円増加。

□【純資産合計】 2,976百万円 (+ 1,218百万円)

- 四半期純利益127百万円の計上により増加。
- 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1,073百万円増加。

(単位：百万円)	2017/9期末	2018/9期 3Q	増減額
流動資産	2,581	3,378	+ 796
固定資産	576	2,144	+ 1,568
繰延資産	3	2	△1
資産合計	3,161	5,525	+ 2,363
流動負債	1,225	1,697	+472
固定負債	178	850	+672
負債合計	1,403	2,548	+ 1,144
純資産合計	1,758	2,976	+ 1,218
負債純資産合計	3,161	5,565	+ 2,363

- M&Aを実施しつつも、2016年9月期以降、自己資本比率は50%を維持。
- 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3四半期業績の概要



第3四半期実績

全事業増収

&

実質増益

特に海外法人事業においては

売上・利益とも

2倍超の成長率！

	売上高	セグメント利益
	前年同期比	前年同期比
情報通信事業	3,304百万円	64百万円
	108.3%	82.2%
環境関連事業	735百万円	68百万円
	約9.1倍	+83百万円
BPO事業	352百万円	39百万円
	102.7%	105.5%
海外法人事業	680百万円	97百万円
	約2.3倍	約2.5倍
連結消去	△107百万円	—
連結合計	4,964百万円	269百万円



第3四半期実績

◆セグメント売上高

3,304百万円

前年同期比 108.3%

◆セグメント利益

64百万円

前年同期比 82.2%

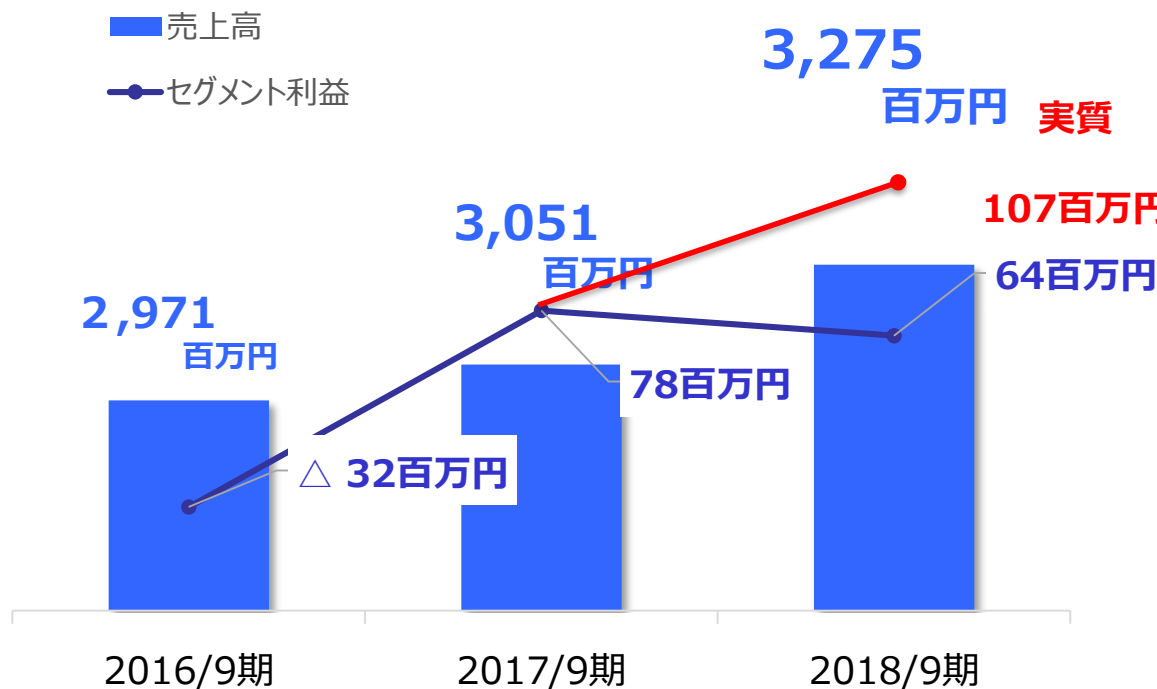
※環境関連事業の数字を分離しております。

□ 3期連続増収

- UTM卸販売事業が好調。
- 第3四半期より連結化した(株)R・Sが業績に寄与。

□ 一時的費用を除けば実質増益

- (株)R・SのM & A時の費用や本社移転費用を除くと、実質の前年同期比は167.2%の増益。





第3四半期実績

◆直営店売上高

1,267百万円

前年同期比 99.9%

◆加盟店売上高

1,320百万円

前年同期比 91.1%

◆グループ会社売上高

607百万円

前年同期比 313.5%

□【直営店】

- ・ 主力商品は落ち込んだものの、NWカメラ等その他商品の伸長により前年並。

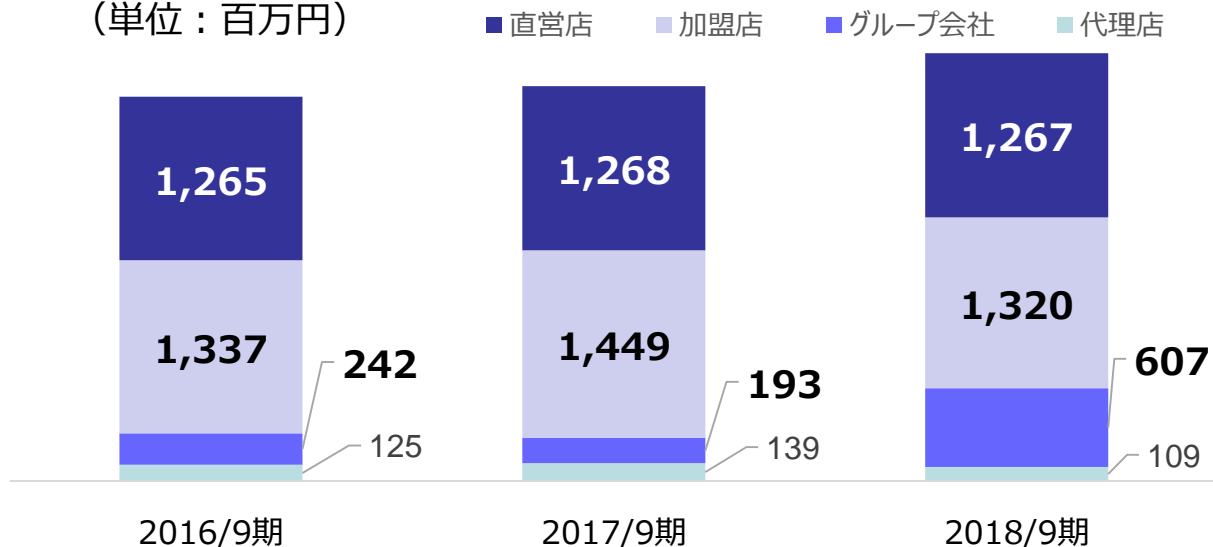
□【加盟店】

- ・ 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】

- ・ M & Aにより子会社化した（株）R・Sの売上が順調に加算。
- ・ ヴィーナステックジャパン（株）のUTM卸販売事業の売上が好調。

（単位：百万円）



第3四半期実績

◆ビジネスホン売上高

673百万円

前年同期比 91.7%

◆デジタル複合機売上高

605百万円

前年同期比 98.2%

◆UTM売上高

480百万円

前年同期比 114.2%

□【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。
- 第2四半期時点では、ビジネスホン売上高は前年同期比89.5%、デジタル複合機売上高は前年同期比87.9%であったことから回復。

□【UTM】

- セキュリティに対する関心の高まりからUTMの卸販売および直販が好調。

	2017/9期 第3四半期	2018/9期 第3四半期	増減率	増減額
ビジネスホン	734	673	91.7%	△ 61
デジタル複合機	616	605	98.2%	△ 11
UTM	420	480	114.2%	+ 60
その他	1,279	1,545	120.8%	+ 266
合計	3,051	3,304	108.3%	+ 173



第3四半期実績

◆セグメント売上高

735百万円

前年同期比 約9.1倍

◆セグメント利益

68百万円

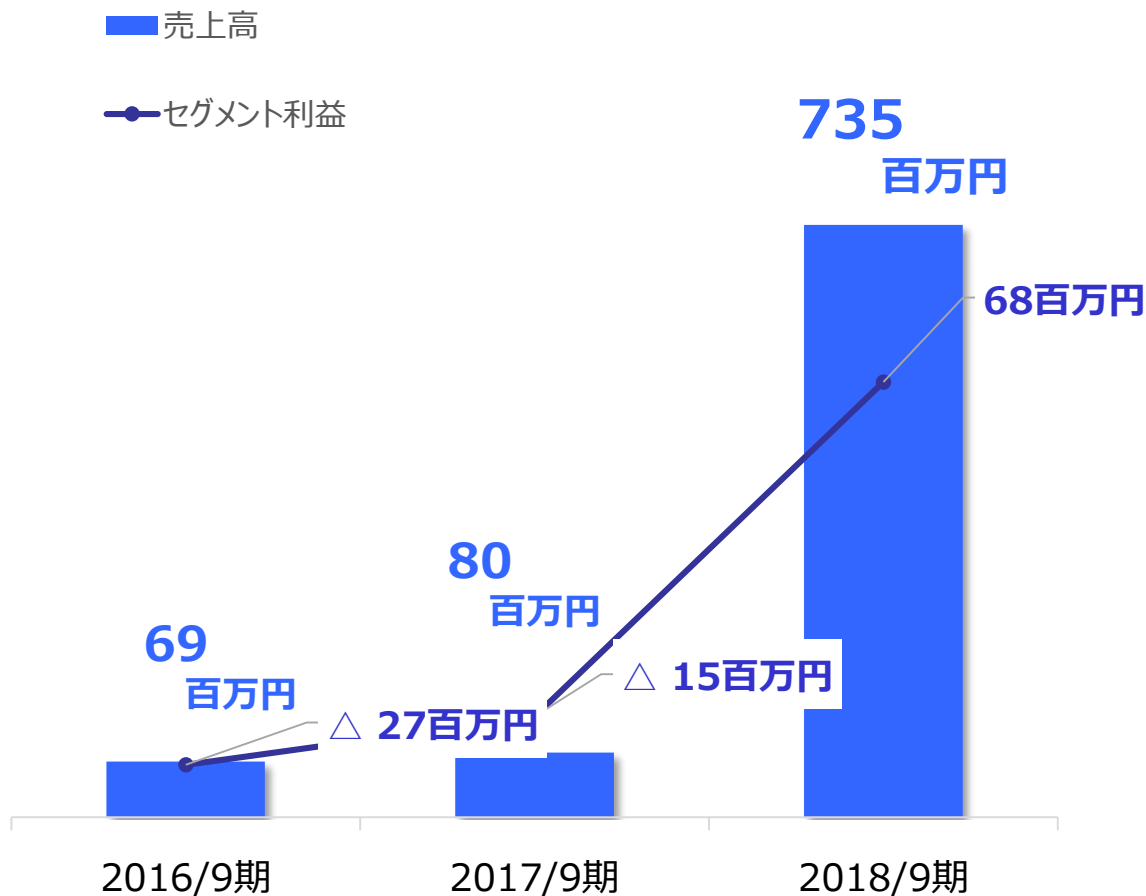
前年同期比 +83百万円

※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。

※2016/9期の実績は、社内管理数値です。

■ **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。



第3四半期実績

◆セグメント売上高

352百万円

前年同期比 102.7%

◆セグメント利益

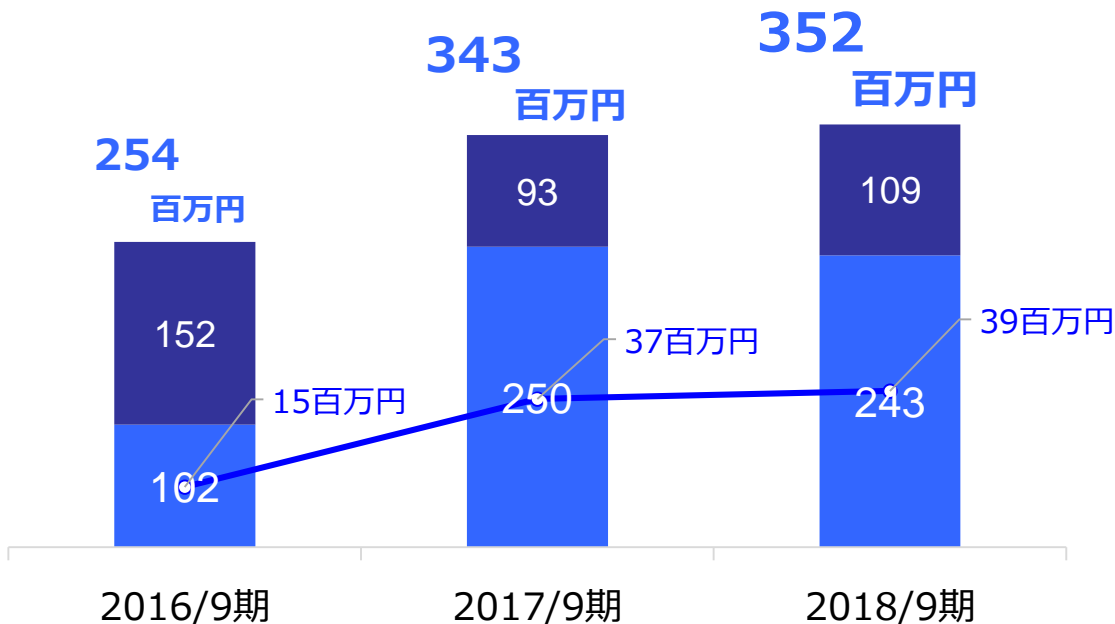
39百万円

前年同期比 105.5%

□ 6期連続増収・3期連続増益

- グループ内委託業務の増加により6期連続の増収だが、計画に対しては進捗が遅れている。

■ 売上高（内部）
 ■ 売上高（外部）
 ○ セグメント利益



第3四半期実績

◆セグメント売上高

680百万円

前年同期比 約2.3倍

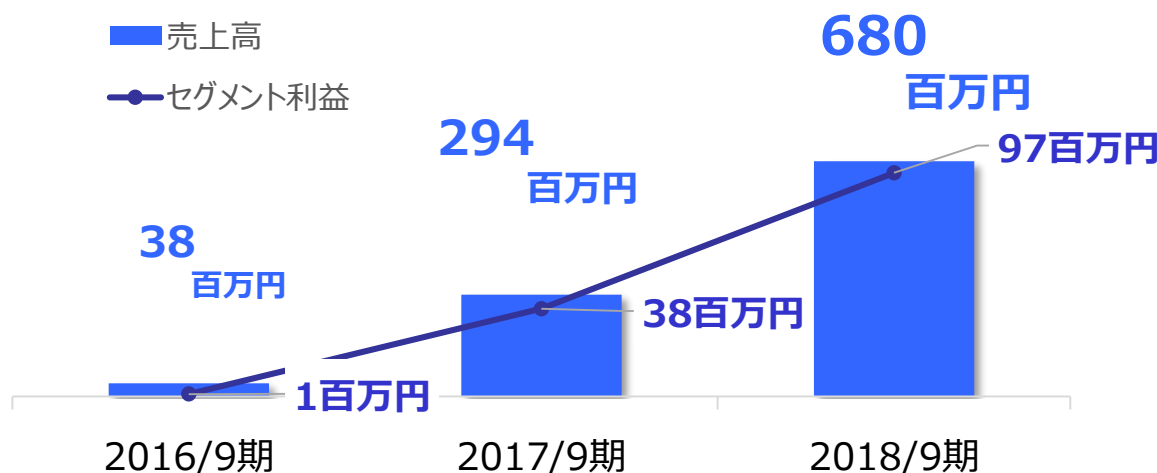
◆セグメント利益

97百万円

前年同期比 約2.5倍

□ 2期連続で大幅な増収・増益

- ・ 開設2年目のベトナム・ホーチミン支店が順調に拡大。拠点別売上では最大の支店に成長。
- ・ 中国・上海支店は前期に引き続き大幅増収。
- ・ マレーシア・クアラルンプール支店は、受注は順調だがOEM商品の通関手続き遅延により大半の案件が工事未完了となり、業績への寄与は第4四半期からの見込み。

事業開始3年目で最大の利益を計上するセグメントに成長！

2018年9月期 通期連結業績予想

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

配当予想

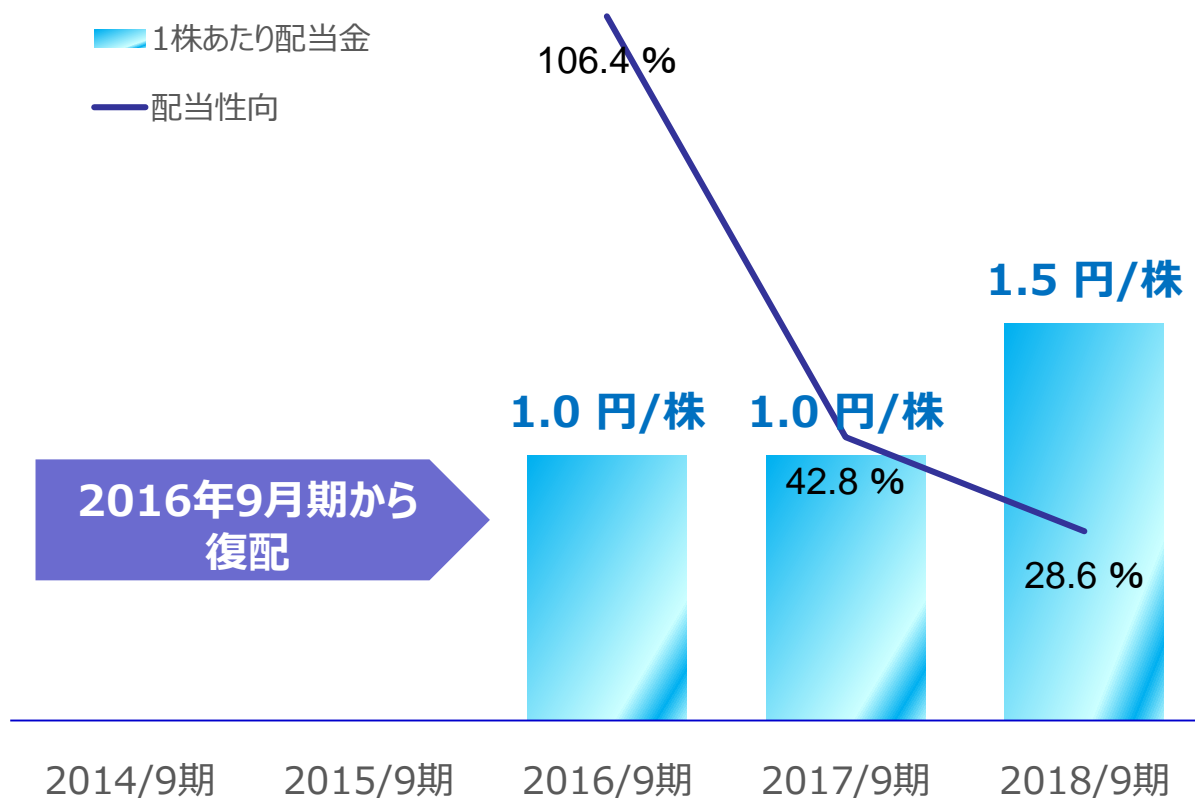
1.5円/株

前期比 +0.5円/株

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する方針



2018年9月期

情報通信事業 通期業績予想

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%

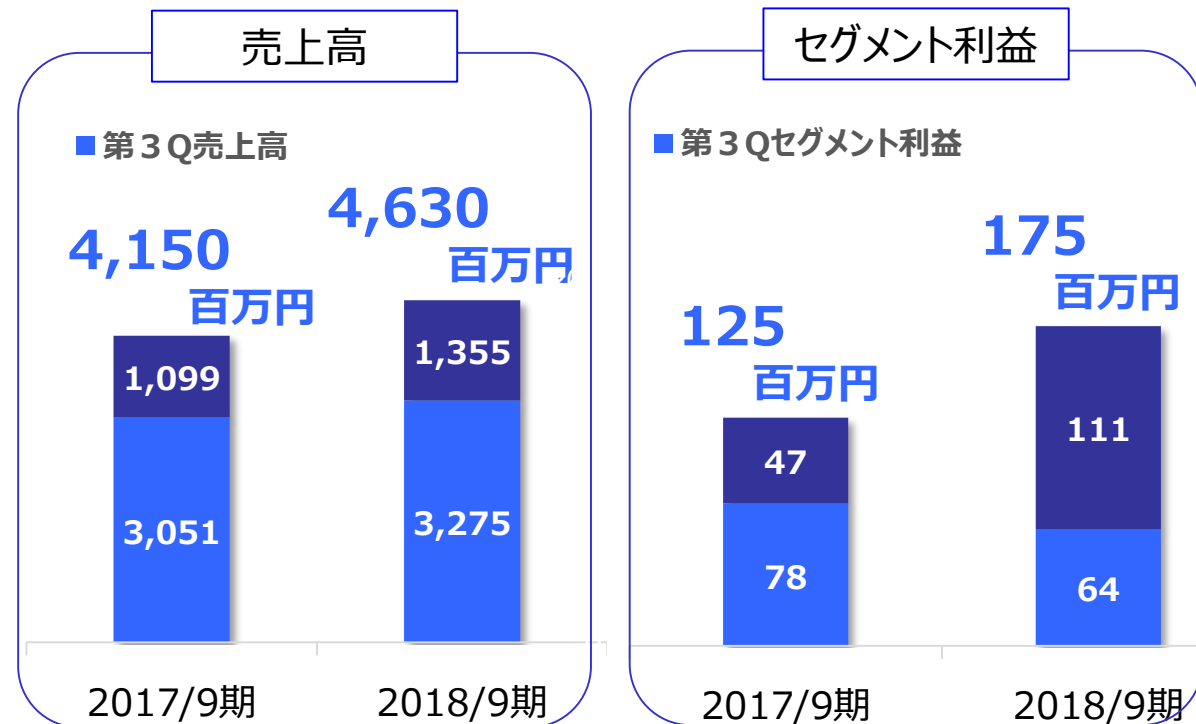
※情報通信事業から環境関連事業の数字を分離した数値です。

□ 売上高は順調に推移

- 第4四半期の季節要因および(株)R・Sの業績も加わり、順調に推移。

□ セグメント利益は進捗にやや遅れ

- M & A時の一時的費用の計上もあり、やや進捗が遅れているが、直販部門(直営店や(株)R・S)の収益拡大で巻き返し。



第4四半期

新営業戦略

商品販売

営業プロセス改革



□ ビジネスホンの光回線とのセット販売強化

- 利益率の高いビジネスホンに自社ブランド光回線をセットにした販売により、販売数量を拡大。

□ デジタル複合機の新RET'SCOPYプラン開始

- 2018年6月から開始した当社独自のデジタル複合機新販売プランが好調なため、第4四半期もさらに強化。

□ 営業プロセス改革

- 直営店において大手高収益企業の営業手法をベースとしたオペレーションシステムを導入し、営業1人あたりの生産性の向上を図る。

通期業績予想

◆直営店売上高

1,762百万円

前期比 99.2%

◆加盟店売上高

1,756百万円

前期比 91.0%

◆グループ会社売上高

1,000百万円

前期比 約3.8倍

□ 直営店・加盟店

- 第3四半期終了時点ではほぼ計画通り。

□ グループ会社

- 第3四半期より連結子会社化した(株)R・Sの業績寄与等により、前期比約3.8倍の大幅増収を予想。

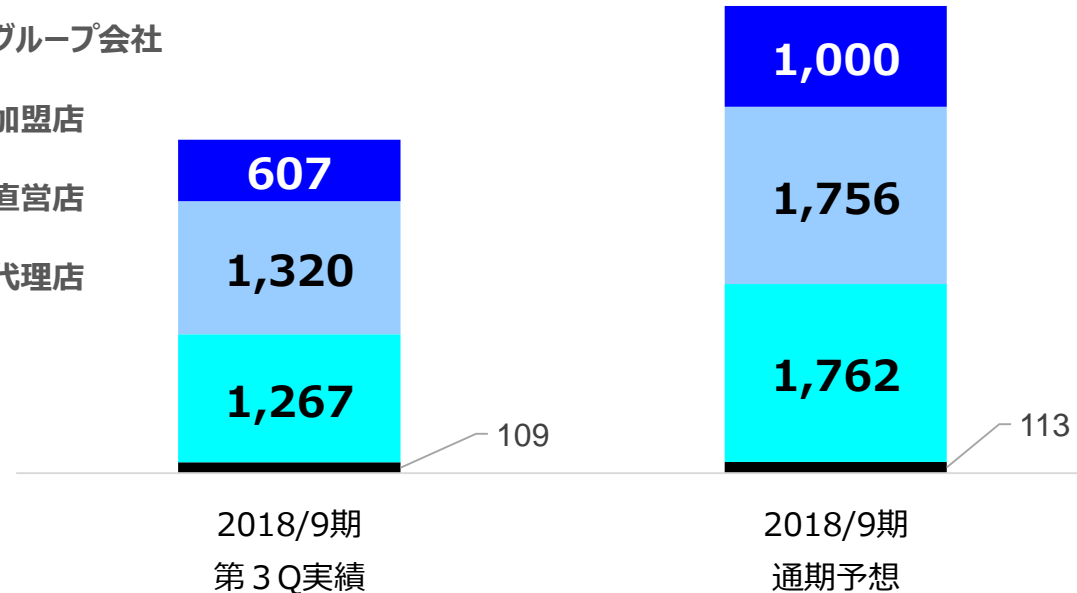
(単位：百万円)

■ グループ会社

■ 加盟店

■ 直営店

■ 代理店



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】

- 独自の自社ブランド光回線とのセット販売プランにより、減収を食い止める。

□【デジタル複合機】

- 2018年6月から開始した当社独自のデジタル複合機新販売プランを強化することにより、増収を予想。

□【UTM】

- 引き続き市場規模の成長性などにより増収を予想。

□【その他】

- (株) R・Sが得意とするホームページ制作光回線取次により大幅増収を予想。

	2018/9期 第3Q実績	2018/9期 第4Q予想	2018/9期 通期予想
ビジネスホン	673	242	915
デジタル複合機	605	233	838
UTM	480	167	647
その他	1,545	685	2,230
合計	3,304	1,326	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

1,370百万円

前期比 約8.8倍

◆セグメント利益

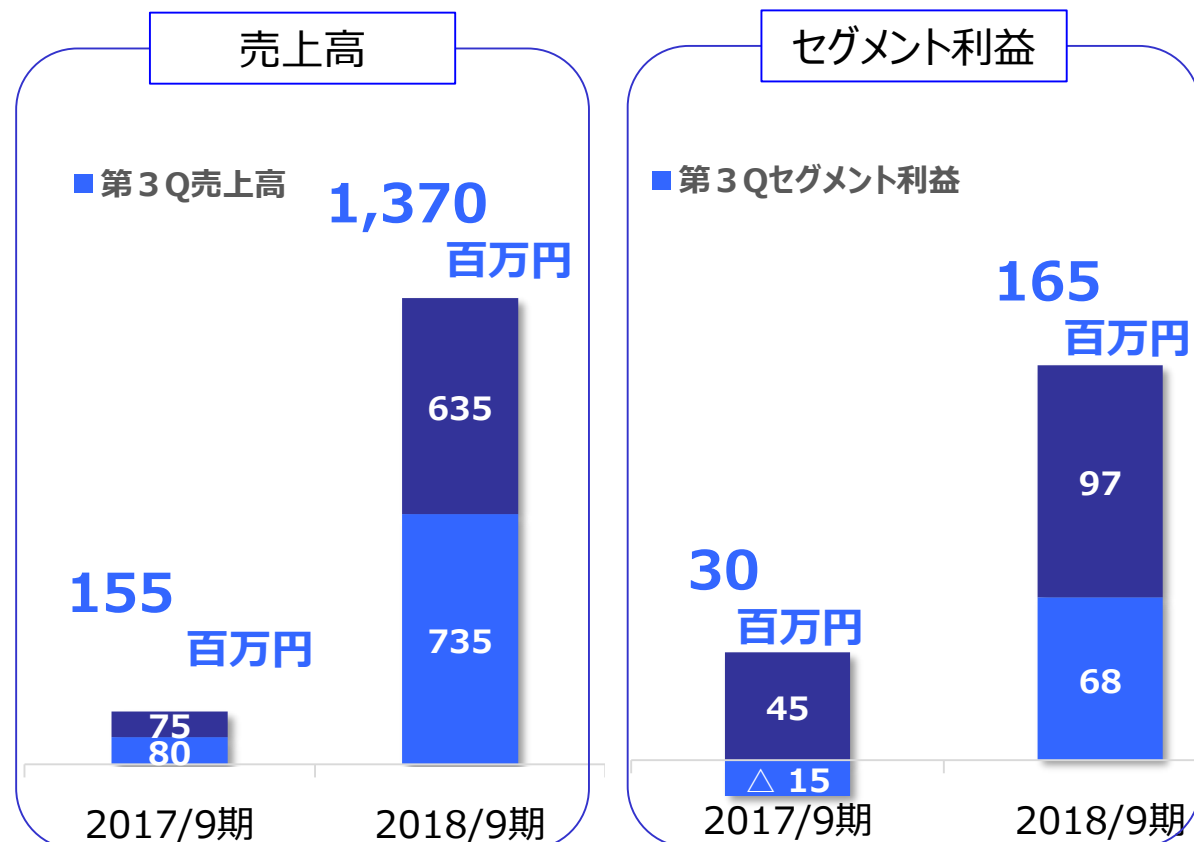
165百万円

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数値です。

□ M&A効果により大幅増収増益予想

- 第2四半期より子会社化したレカムIEパートナー（株）の業績が寄与。
- 第3四半期時点で売上高が前期比9.1倍に達し、業績予想の前期比を上回る進捗で推移。



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

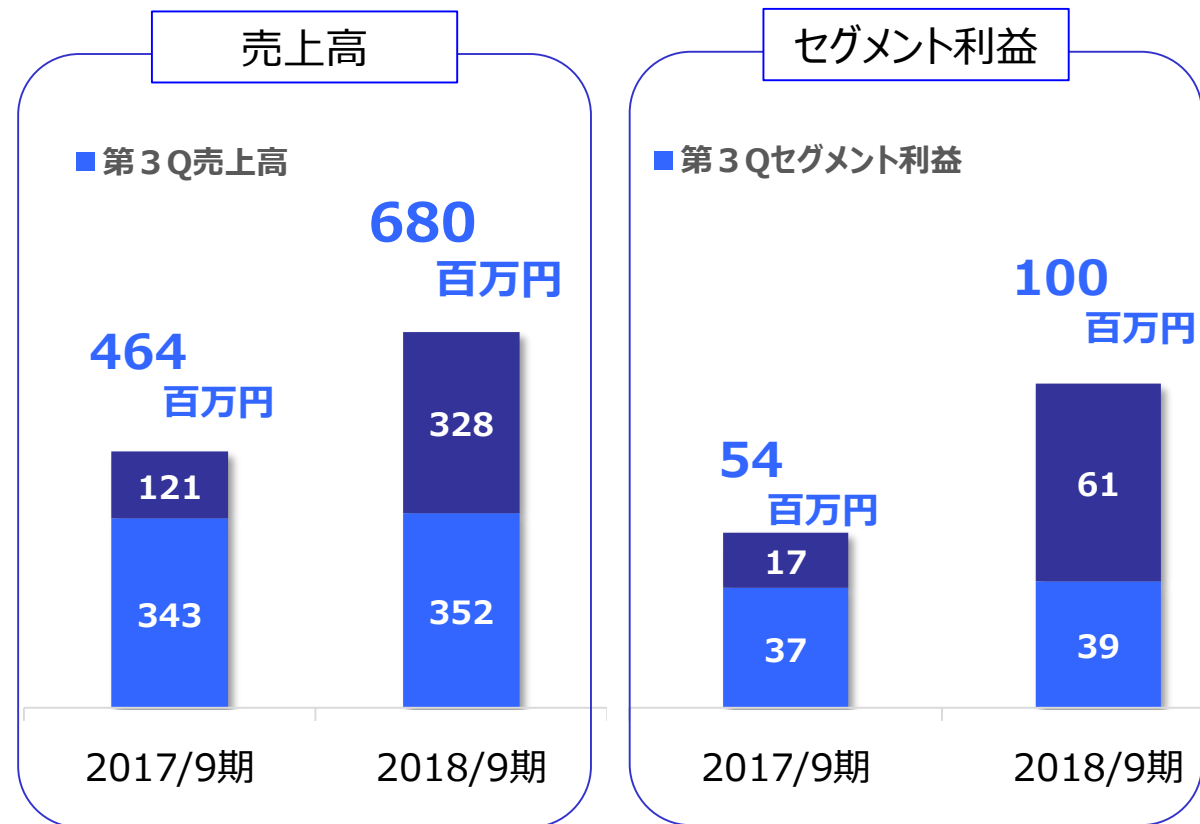
100百万円

前期比 185.2%

※売上高は内部売上高と外部売上高を合計しています。

□ 売上高の拡大

- 既存顧客に対しては、これまでの業務品質実績に基づいたより高度業務の受託により、1顧客あたりの売上高の増大を図る。
- スポット案件など売上単価が高い案件の獲得に注力する。



2018年9月期

海外法人事業 通期業績予想

通期業績予想

◆セグメント売上高予想

1,160百万円

前期比 約2.4倍

◆セグメント利益予想

260百万円

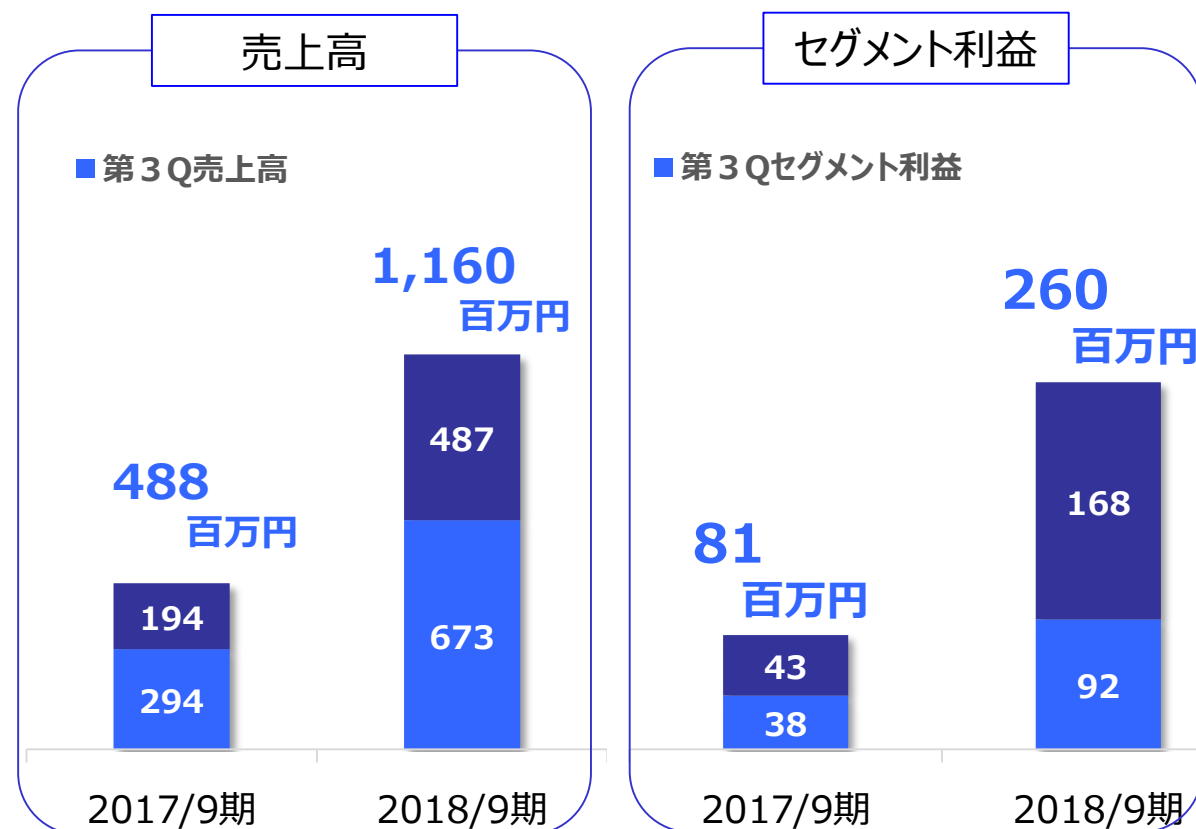
前期比 約3.2倍

□ 売上高の成長性は概ね計画通りに進捗

- 第3Q売上高は前年同期比約2.3倍。通期業績予想約2.4倍。

□ セグメント利益は利益率の挽回を計画

- 第3Qセグメント利益率実績13.6%、通期セグメント利益率予想22.4%。



第4四半期

各拠点が さらに拡大

マレーシア

ミャンマー

中国

ベトナム

□ マレーシアでの売上が本格的に業績に寄与

- 2018年2月に設立したマレーシア・クアラルンプール支店の業績が、第3四半期の受注済み工事未完了案件と合わせて第4四半期から本格的に業績に寄与。収益性も高水準の見込み。

□ 中国事業の拡大

- 直轄都市・天津市での営業を開始。
- 新商材としてコンプレッサーの販売を開始。

□ ベトナム事業の拡大

- 製造業を中心にした大口案件の積極的獲得により事業拡大を図る。

□ 2018年8月ミャンマー・ヤンゴン市に子会社を設立

- 法改正後の市場成長を見据えて専門の事業会社を設立。独自のレンタル販売モデルで需要を喚起していく。

第4四半期

展開拠点数

合計 **7** 拠点

中国：上海市・大連市・広州市

ベトナム：ホーチミン市・ハノイ市

マレーシア：クアラルンプール市

ミャンマー：ヤンゴン市

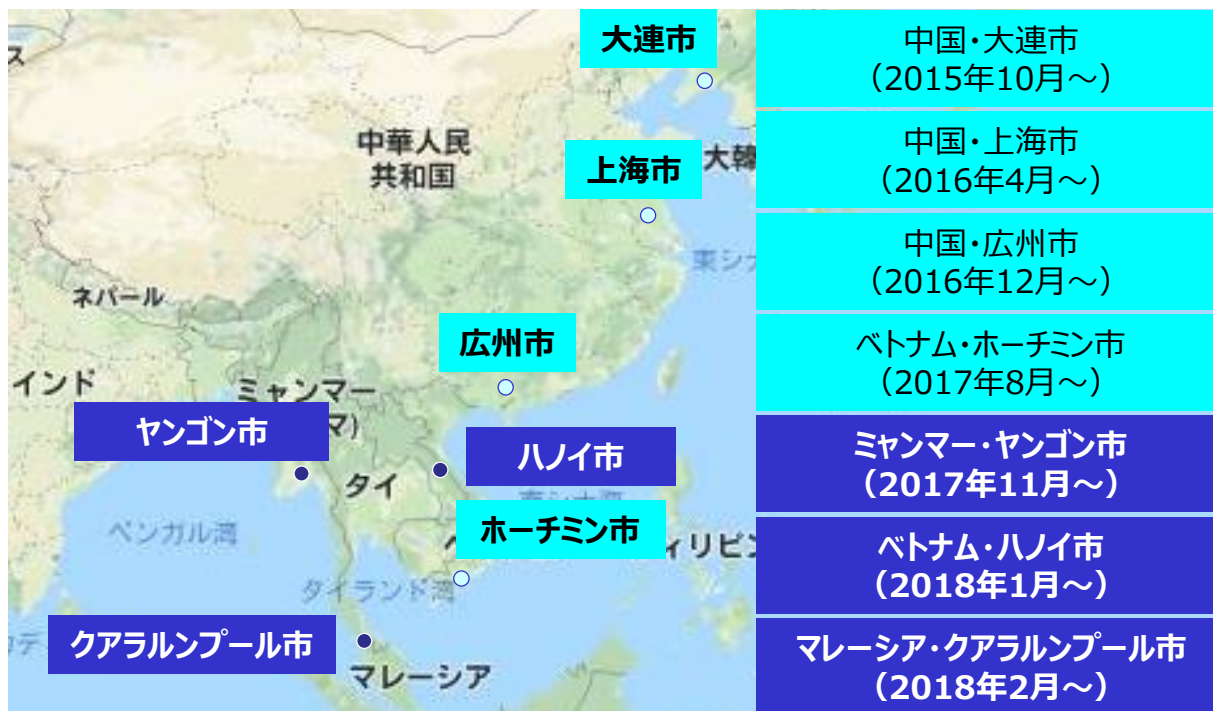
営業人員数

全 **18** 名

進出拠点数前年同期比1.75倍

前期進出拠点

今期進出拠点



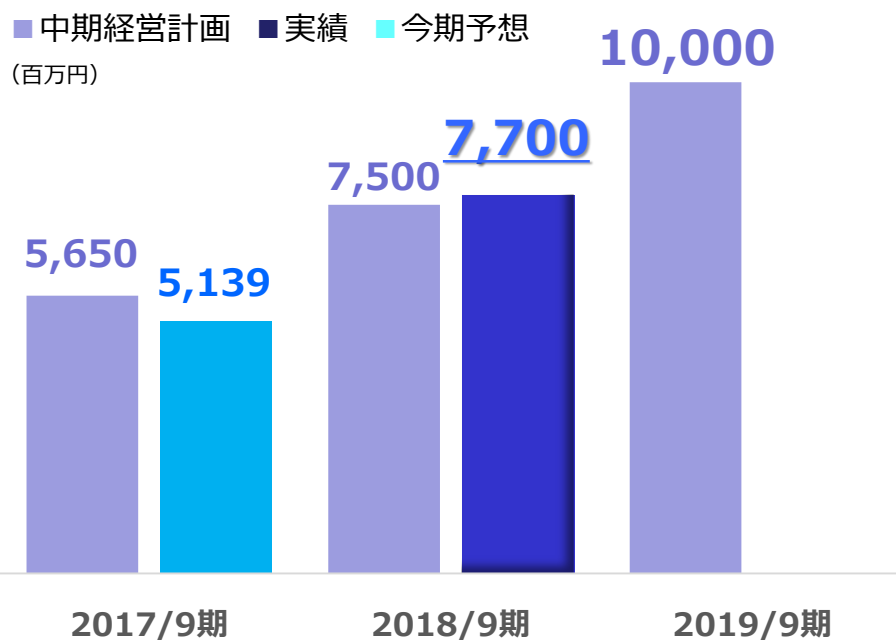
中期経営計画の進捗状況について

(2017年9月期-2019年9月期)

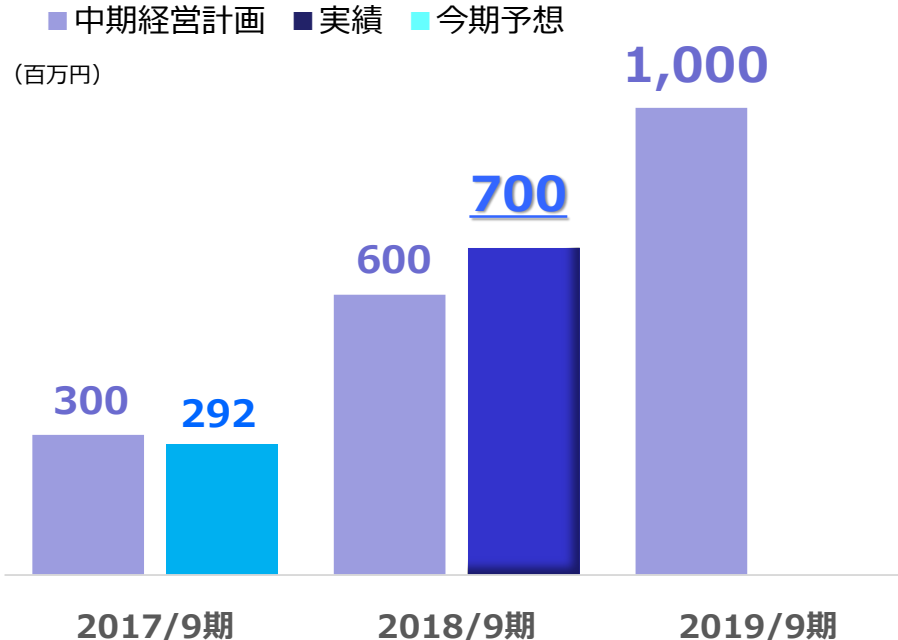
□ 中期経営計画の進捗状況

- 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

海外法人事業新拠点

インド進出 決定

6か国目の進出国

□ 2018年10月営業開始予定

- 中国・アメリカに次ぐ世界第3位の日系企業進出数
- 過去15年間の年率経済成長率約7.8%を記録してきた高度成長国
- 国策としてもLED照明の導入を推進



(1) 商号	RECOMM BUSINESS SOLUTIONS INDIA PRIVATE LIMITED (レカムビジネスソリューションズインディア株式会社)
(2) 代表者	代表取締役社長 伊藤 秀博
(3) 資本金	30万USドル (約3,330万円)
(4) 大株主および持ち株比率	レカムグループ100%
(5) 所在地	3rd Floor DLF Building No.9-A DLF Cyber City,Phase-III,Gurgaon Haryana 122002
(6) 営業開始予定	平成30年10月 (予定)
(7) 主な事業の内容	L E D照明、業務用エアコンなどの環境関連商材の展開

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

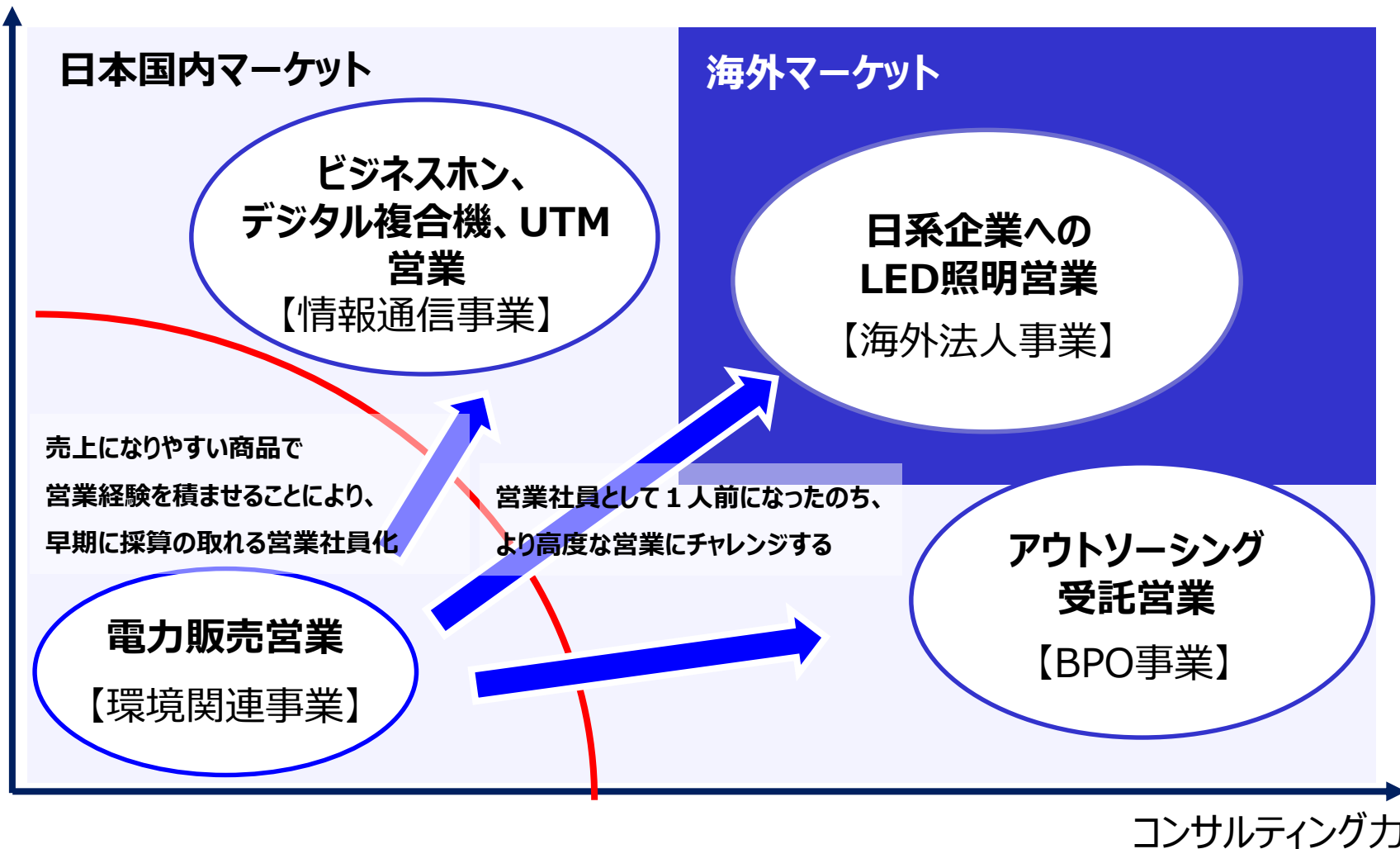
グローバル 専門商社 構想

- 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



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 → 無競合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、上場申請が承認

- 2018年7月、新三板への上場が承認。

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） 株式会社有限公司
② 所在地	遼寧省大連市沙河口区五一路267号軟件園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 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	: 1,547百万円 (2018年6月30日現在)
発行済株式数	: 66,894,000株 (2018年6月30日現在)
従業員数	: 連結343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) 株式会社
- 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

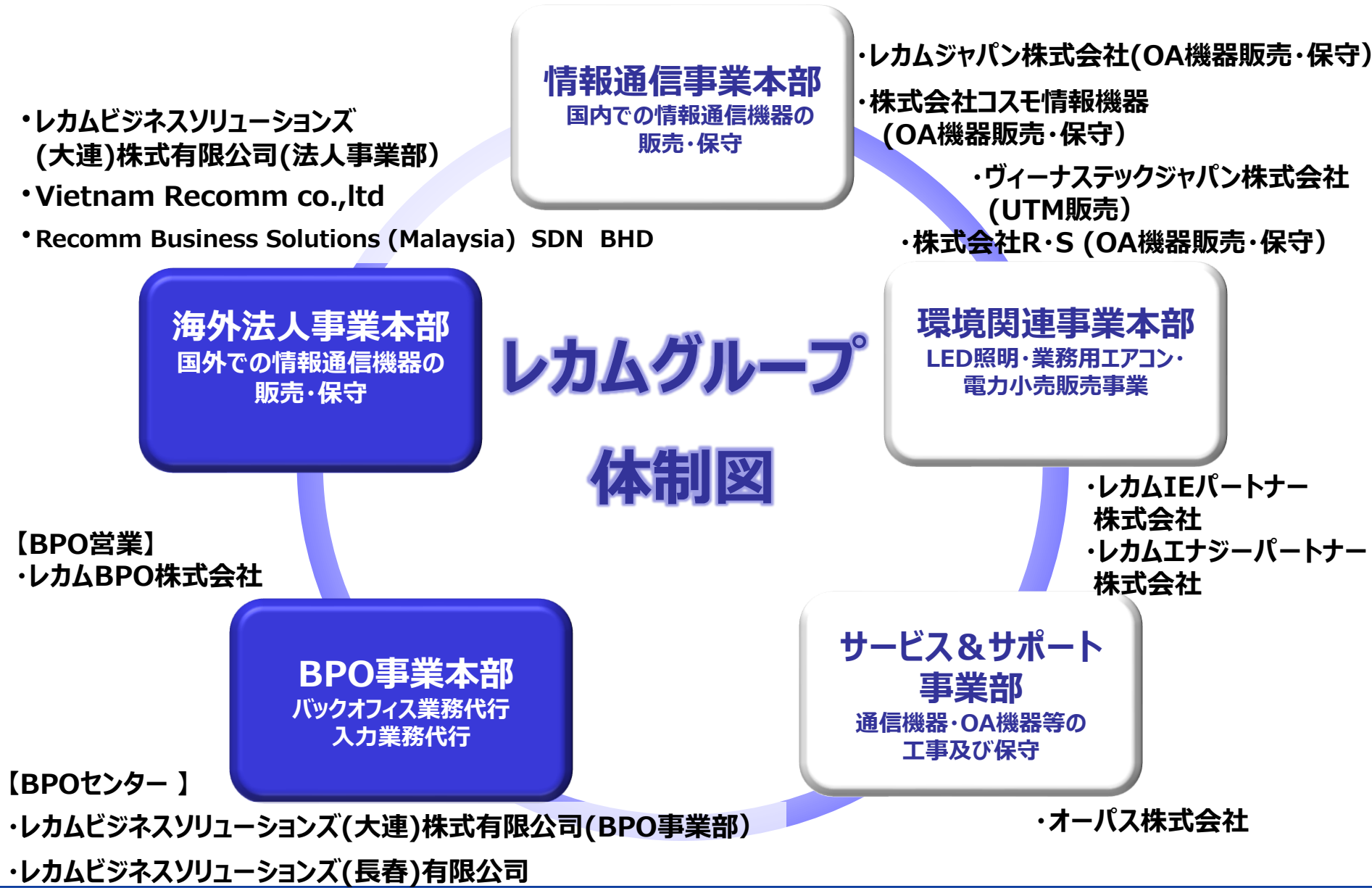
【ベトナム共和国】

- 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"> 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 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"> 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 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。 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 M&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

※赤字は2018年9月期以降の主な沿革

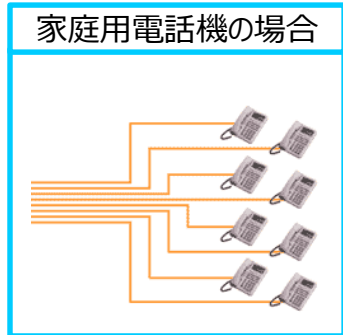
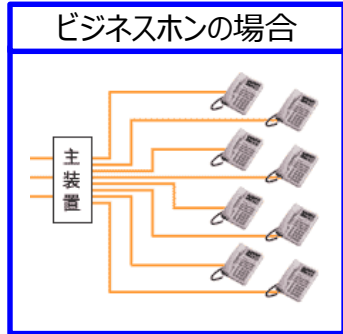
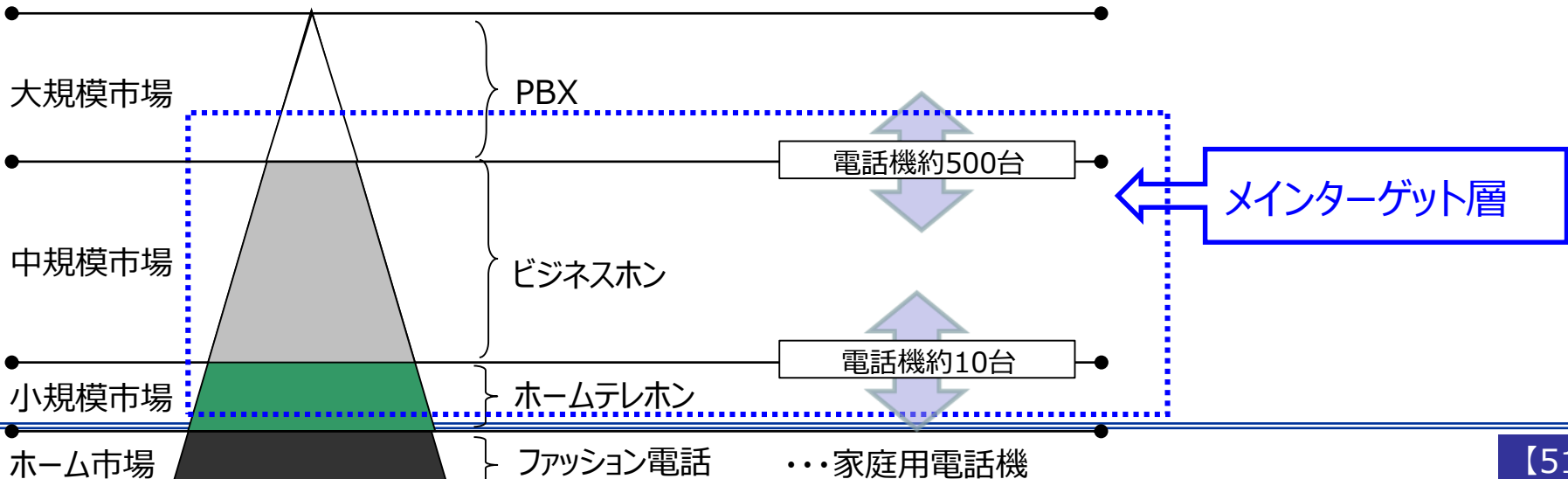
主要商品①：ビジネスホン

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。

RECOMM

 Venustech

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270°

良質な光源
チップ封入

〈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
ほぼゼロの
発熱しない

長寿命
約40,000
時間

省エネ
消費電力が
約半分

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。

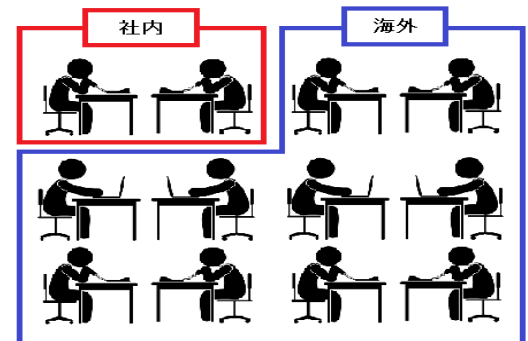
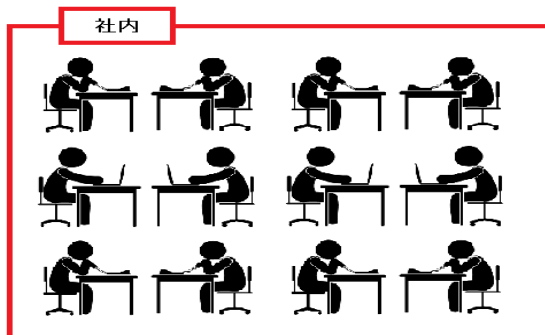
特に、企業内部のノンコア業務を顧客企業から業務委託を受けて代行するサービスが一般的。

顧客メリット

- ・ 固定費の変動費化（売上増加時、減少時）
- ・ コスト削減
- ⇒ 人件費・設備費用・地代以外の管理コストも削減
- ・ 労務管理不要
- ・ 採用や教育も全てBPO事業者が対応
- ・ 業務品質の向上
- ・ 本業（コア業務）への注力（管理職や営業職）

対象業務（一例）

- ・ データ入力業務
- ・ コールセンター業務
- ・ 間接部門系業務（人事、総務、経理）
- ・ 直接部門系業務
（購買・調達、コア部門単純業務/固有業務）
- ・ インターネット関連業務
- ・ 売上に応じて変動する業務



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



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