

2018年 決算説明会資料

2018年11月22日
レカム株式会社
(JQ:3323)

2018年9月期 連結業績の概要

- 売上高は4期連続増収、かつ、過去10年間で最大の増収率。
- 営業利益は2期連続過去最高益、経常利益・当期利益も最高

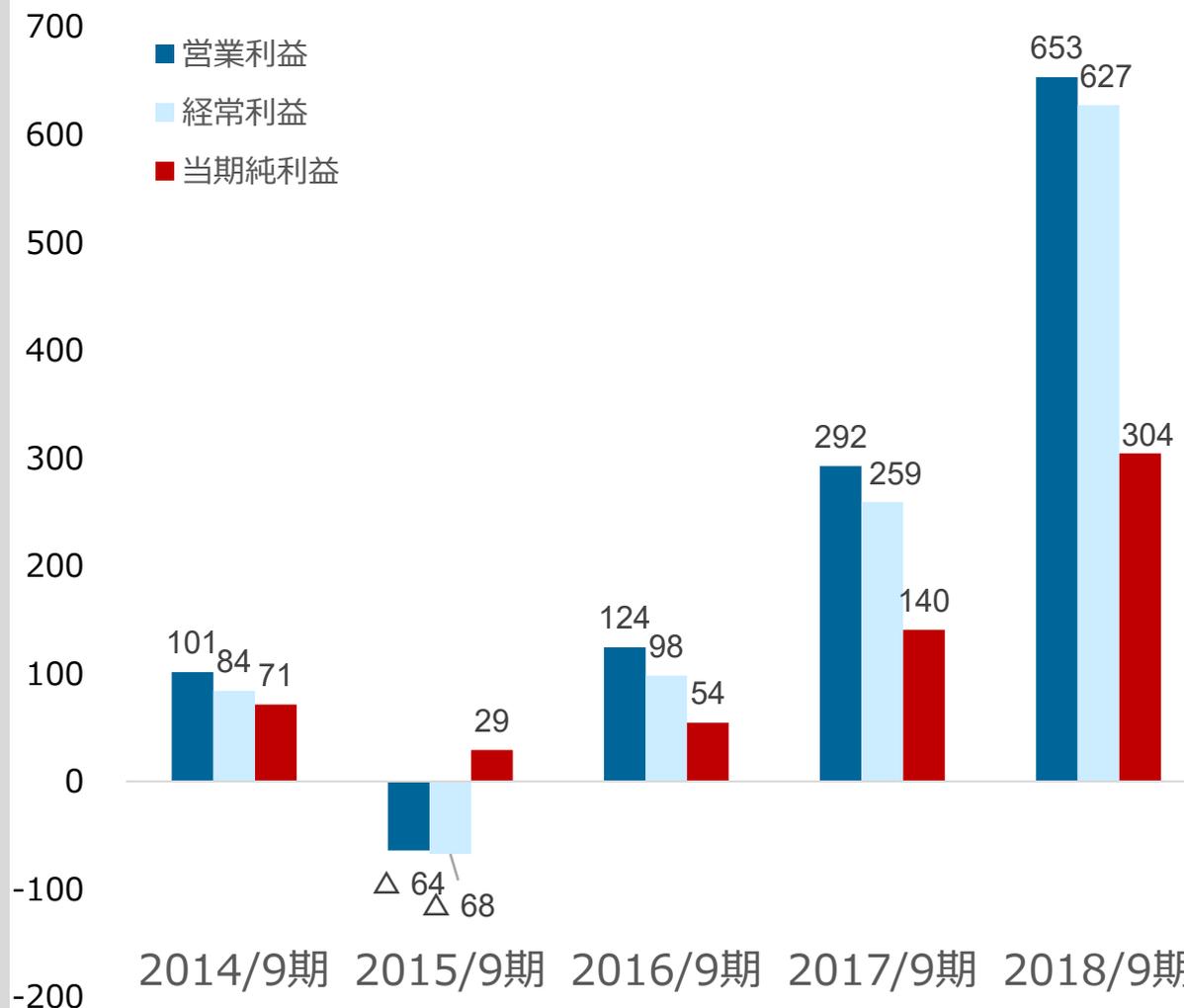
	2017/9期 実績 (百万円)	2018/9期 実績 (百万円)	前期比	2018/9期 業績計画 (百万円)	計画比
売上高	5,139	7,296	142.0%	7,700	94.8%
営業利益	292	653	223.5%	700	93.3%
経常利益	258	627	242.6%	670	93.6%
当期純利益	140	304	217.2%	340	89.4%

- 情報通信事業とBPO事業の利益計画を下回ったが、環境関連事業と海外法人事業は利益計画を上回ることでマイナスを吸収。

2018/9期		売上高	計画比	セグメント利益	計画比
情報通信事業	業績計画	4,630百万円	100.2%	175百万円	62.3%
	実績	4,639百万円		109百万円	
環境関連事業	業績計画	1,370百万円	90.4%	165百万円	123.6%
	実績	1,239百万円		204百万円	
BPO事業	業績計画	680百万円	66.5%	100百万円	61.0%
	実績	※452百万円		61百万円	
海外法人事業	業績計画	1,180百万円	93.3%	240百万円	116.3%
	実績	1,101百万円		279百万円	
連結合計	業績計画	7,700百万円	94.7%	700百万円	93.3%
	実績	7,296百万円		653百万円	

2期連続
全ての
利益指標で
倍増以上

(単位：百万円)



連結貸借対照表



■【資産合計】 5,932百万円 (+ 2,770百万円)

- ・ 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代が1,204百万円増加。
- ・ 現預金が251百万円増加。
- ・ 増収により売掛金等が834百万円増加。

■【負債合計】 2,738百万円 (+ 1,335百万円)

- ・ M&Aの実施および取得した子会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558百万円増加。
- ・ 買掛金が238百万円増加。

■【純資産合計】 3,193百万円 (+ 1,434百万円)

- ・ 当期純利益304百万円を計上。
- ・ 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。

	2017/9期	2018/9期	増減額
流動資産	2,581	3,846	+ 1,264
固定資産	576	2,083	+ 1,507
繰延資産	3	2	△1
資産合計	3,161	5,932	+ 2,770
流動負債	1,225	2,014	+789
固定負債	178	724	+546
負債合計	1,403	2,738	+ 1,335
純資産合計	1,758	3,193	+ 1,434
負債純資産合計	3,161	5,932	+ 2,770

連結キャッシュ・フロー



■ 営業C/F +250百万円（前年比 △107百万円）

主な獲得は、税引前当期純利益624百万円、のれん償却額116百万円、主な支出は売上債権の増加が569百万円など。

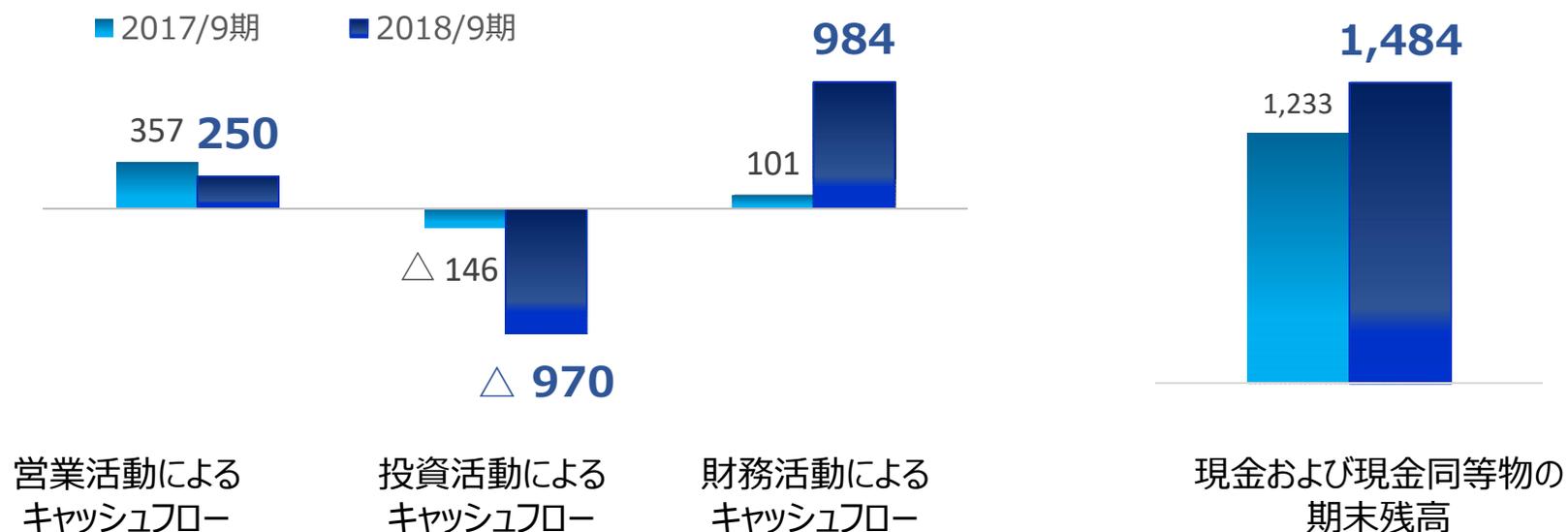
■ 投資C/F △ 970百万円（前年比 △824百万円）

主な支出は、M&Aの実施による子会社株式取得に718百万円を使用したことなど。

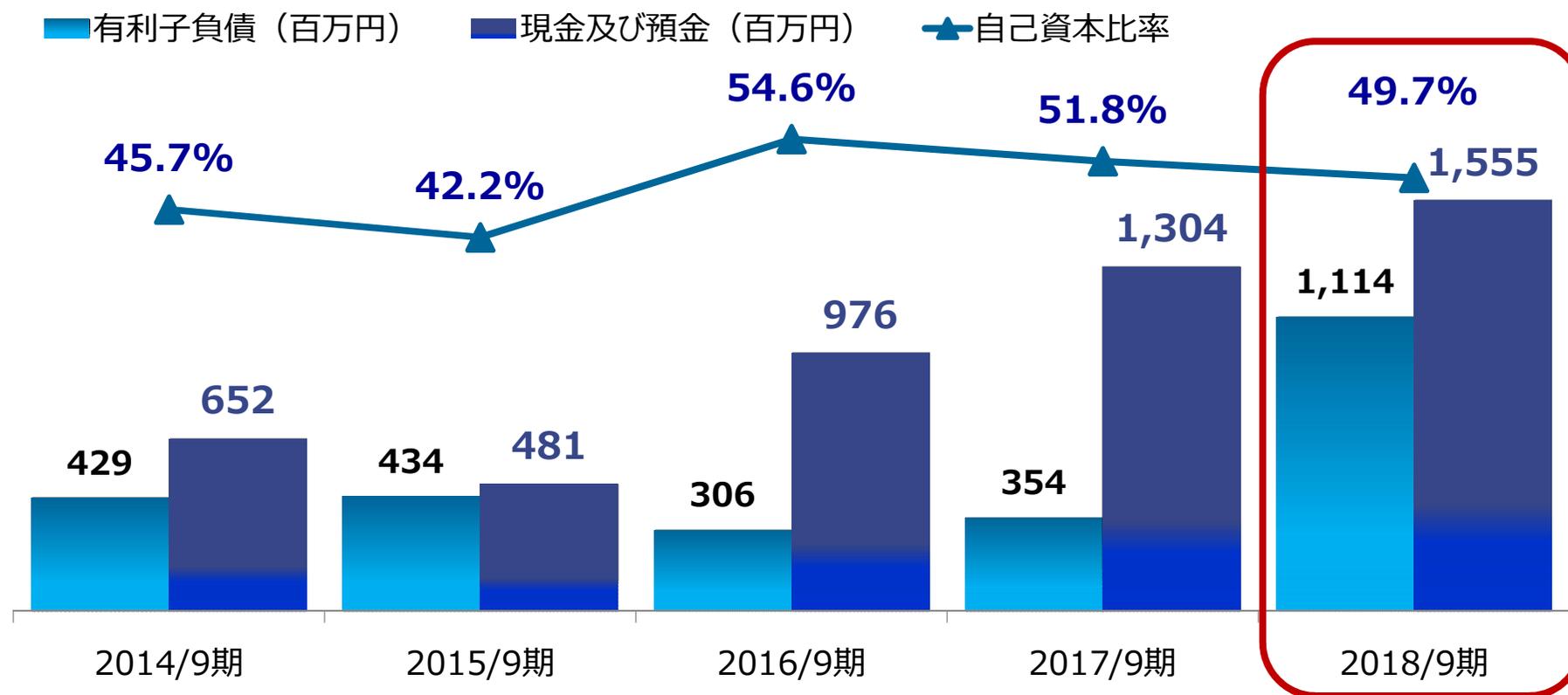
■ 財務C/F +984百万円（前年比 +883百万円）

新株発行及び新株予約権の行使による入金が1,060百万円、配当金の支払を69百万円行ったことなど。

（単位：百万円）



- M&Aを実施しつつも、2016年9月期以降、自己資本比率は50%程度を維持。
- 今後も積極的なM&Aを計画。
- 2018/9期の配当は、公表数字通り【1.5円/株】を予定。



2018年9月期 事業セグメント別業績の概要

2018/9期実績

セグメント売上高 -----

4,639百万円

前期比 111.8%

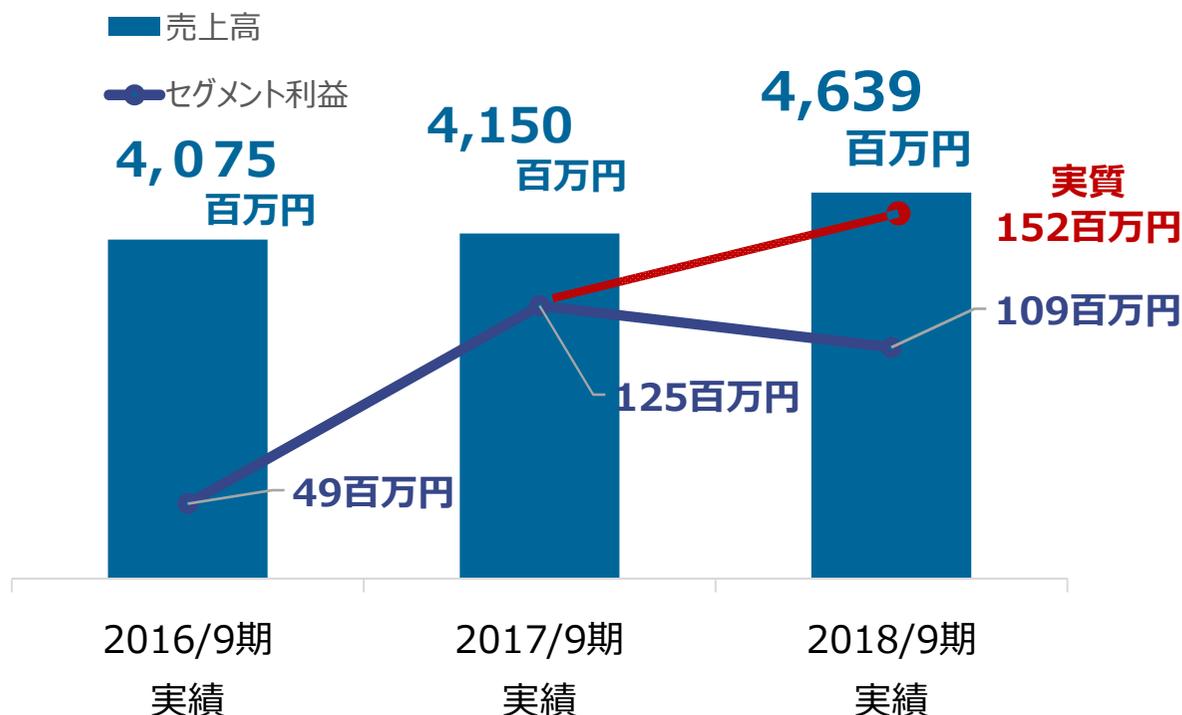
実質セグメント利益 -----

152百万円

前期比 121.6%

■ 実質3期連続増収増益

- ▶ 第3四半期から子会社化したR・S社が業績に寄与。
- ▶ M&A費用や本社移転費用の特殊費用を除いた実質のセグメント利益は増益。



2018/9期実績

直営店売上高-----

1,787百万円

前期比 100.6%

加盟店売上高-----

1,786百万円

前期比 92.6%

グループ会社売上高-----

909百万円

前期比 約3.5倍

■ 直営店：前年並

▶ 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、1人あたり売上高の向上により、前年並みを維持。

■ 加盟店：減収

▶ 営業人員数の減少および1人あたり商品売上高の減少により減収。

■ グループ会社：大幅増収

▶ 子会社R・S社およびヴィーナステックジャパン社の業績が寄与。

(単位：百万円)

■ 直営店 ■ 加盟店 ■ グループ会社 ■ 代理店



2018/9期実績

ビジネスホン売上高-----

941百万円

前期比 90.2%

デジタル複合機売上高-----

920百万円

前期比 111.5%

UTM売上高-----

692百万円

前期比 116.7%

■ ビジネスホン：減収

▶ 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。

■ デジタル複合機：増収

▶ 子会社R・S社による販売や直営店での新サービスプランのリリースにより増収。

■ UTM※：増収

▶ ヴィーナステックジャパン社の卸売事業や直販が好調に推移。

※インターネットセキュリティ機器で、Unified Threat Management (統合脅威管理) の略称。

	2017/9期 実績	2018/9期 実績	増減率	増減額
ビジネスホン	1,043	941	91.7%	△ 102
デジタル複合機	825	920	111.5%	+ 95
UTM	593	692	116.7%	+ 99
その他	1,689	2,086	123.5%	+ 397
合計	4,150	4,639	111.8%	+ 489

2018/9期実績

セグメント売上高-----

1,239百万円

前期比 **約8.0倍**

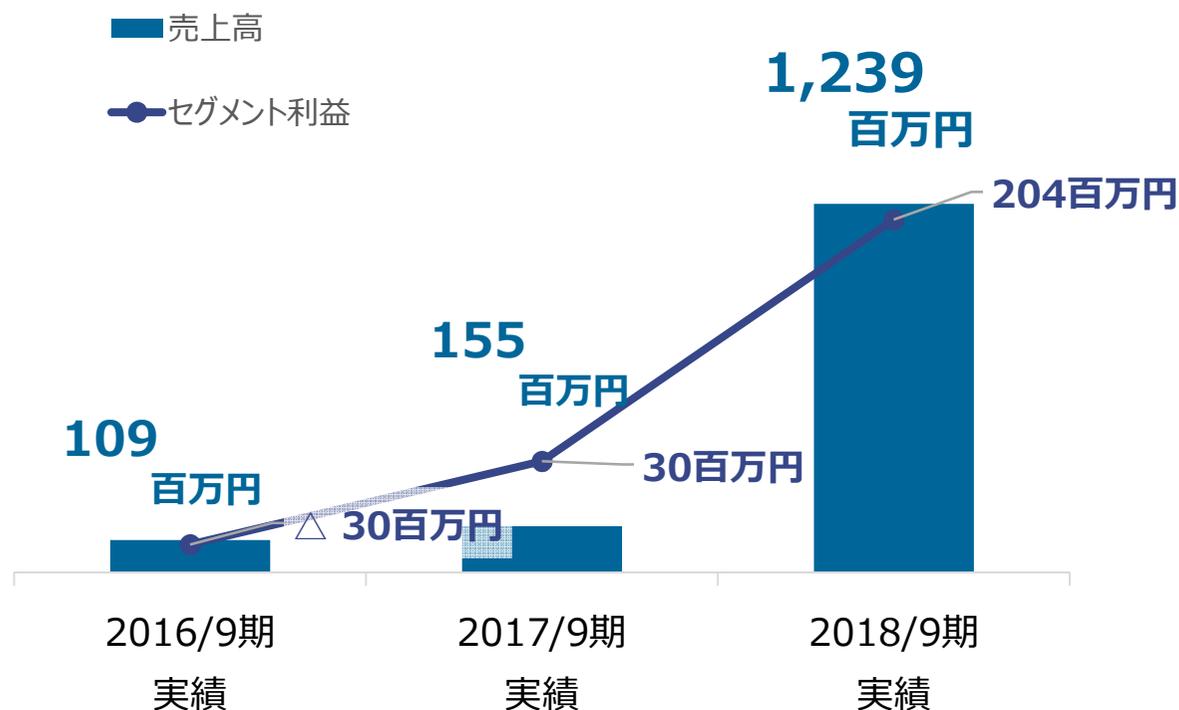
セグメント利益-----

204百万円

前期比 **約6.8倍**

■大幅な増収増益

- ▶ 第2四半期から子会社化したレカムIEパートナー社のLED照明卸売事業の業績が寄与し、大幅に増収増益。



2018/9期実績

セグメント売上高-----

452百万円

前期比 97.3%

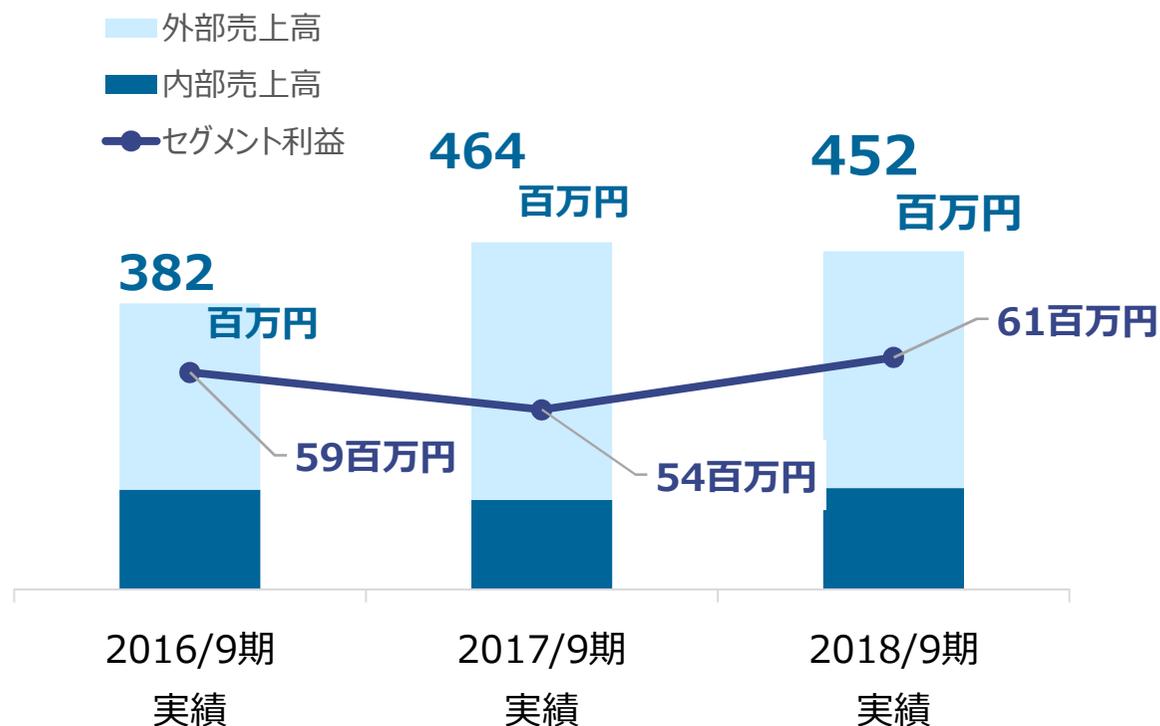
セグメント利益-----

61百万円

前期比 113.0%

■ 減収増益

▶ 減収となったものの、BPOセンターの効率的な運営と円高の影響により増益。



2018/9期実績

セグメント売上高 -----

1,101百万円

前期比 **約2.3倍**

セグメント利益 -----

279百万円

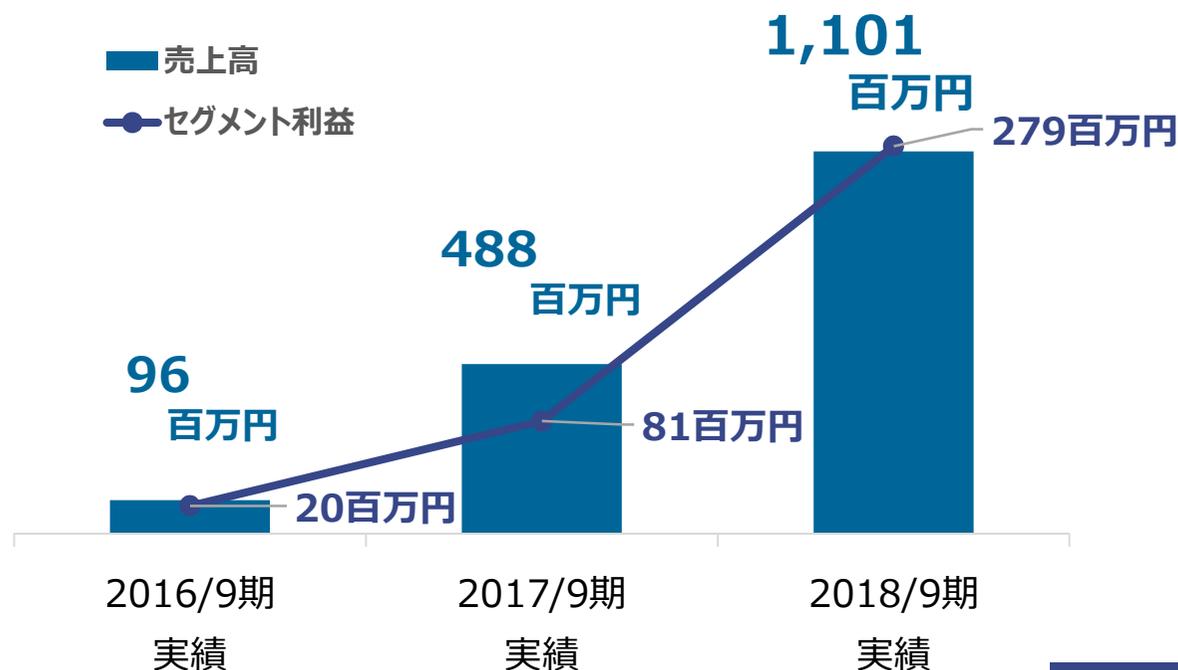
前期比 **約3.4倍**

■大幅な増収増益

- ▶ベトナム・ホーチミン支店、中国・上海支店が業績を牽引。
- ▶マレーシア・クアラルンプール支店が第4四半期から売上計上。

事業開始3年目で

利益額が最大の事業セグメントに成長！



2019年9月期 通期見通しの概要

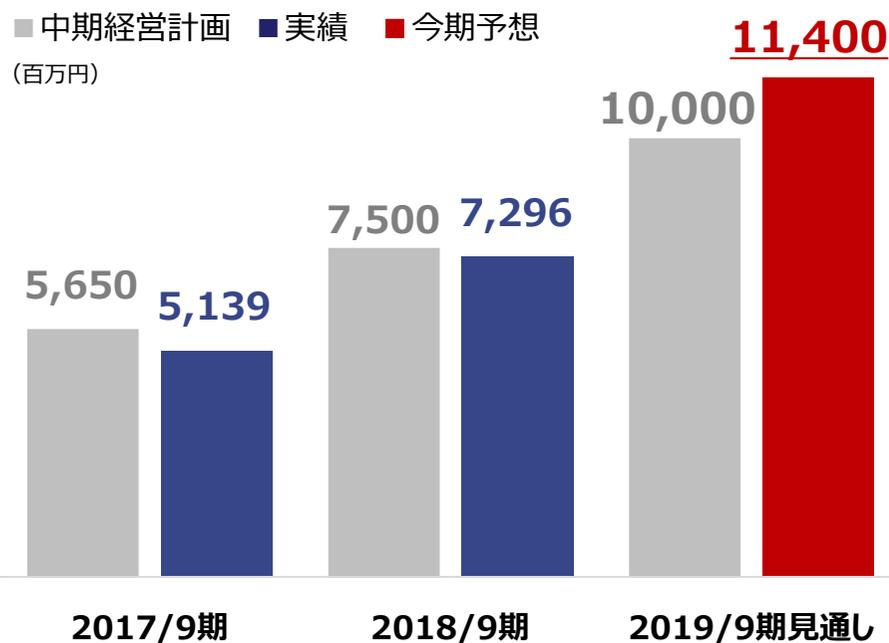


- 売上計画は2期連続の大幅増収。
- 利益計画は3期連続倍増 & 最高益更新。

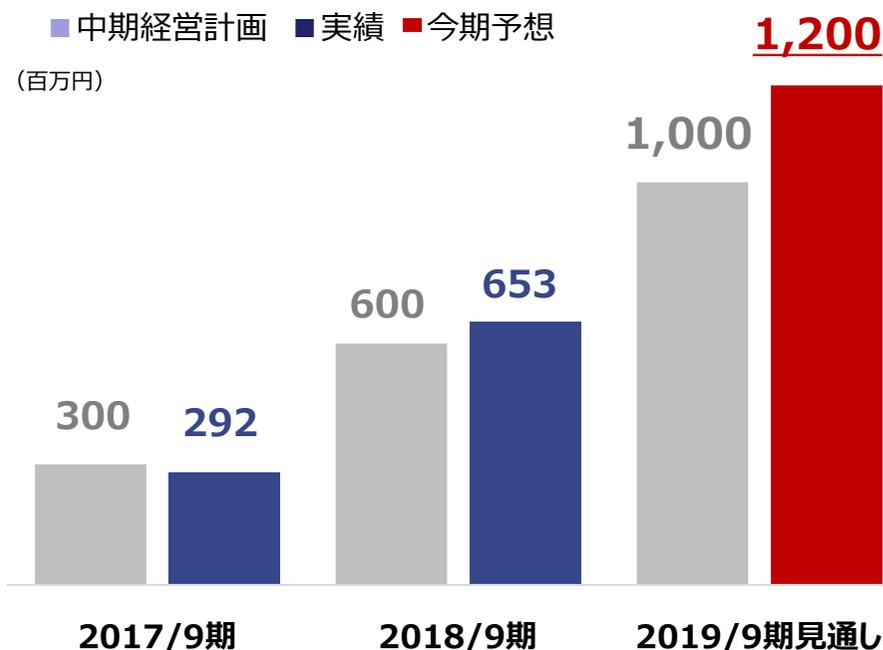
	2018/9期 実績 (百万円)	2019/9期 見通し (百万円)	前期比
売上高	7,296	11,400	156.2%
営業利益	653	1,200	183.7%
経常利益	627	1,200	191.1%
当期純利益	304	670	219.8%

中期経営計画の最終年度目標を達成予定

売上高見通し



営業利益見通し



2019/9期予想

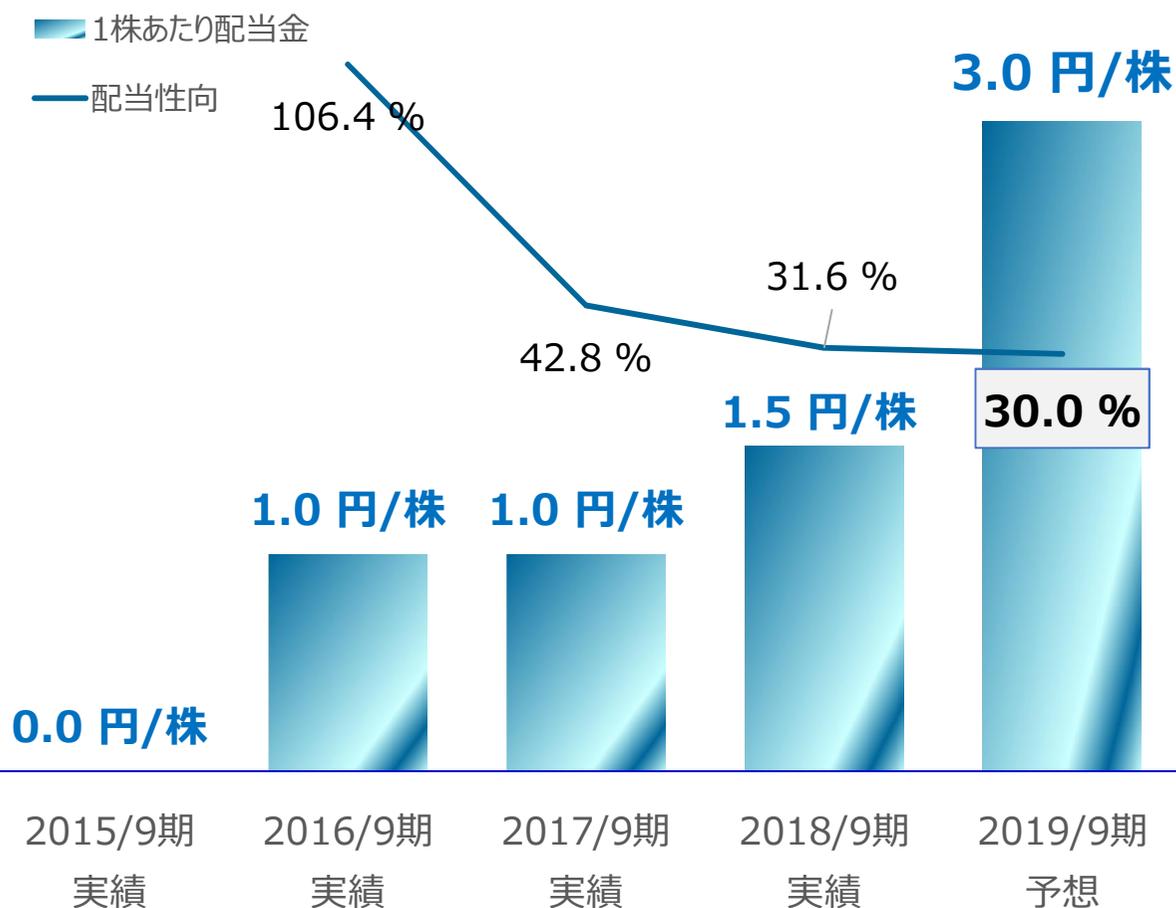
配当予想 -----

3.0円/株

前期比 +1.5円/株

■ 前期比2倍の配当予想

配当性向30%を基本方針に安定的な配当を実施。



2019年9月期事業セグメント別 通期見通しの概要

事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

5,920百万円

前期比 127.6%

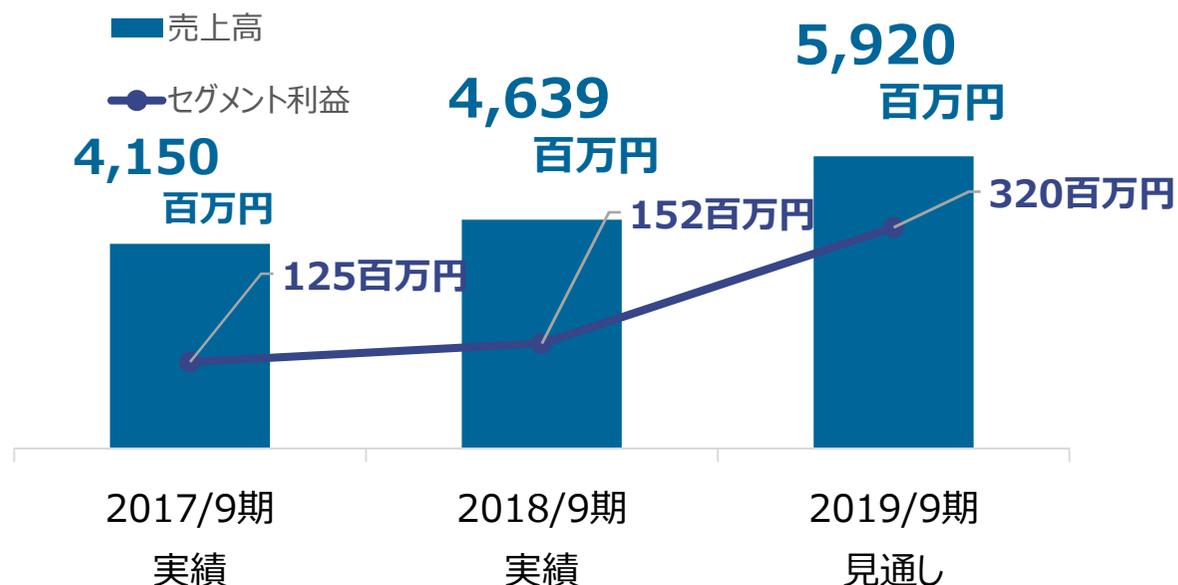
セグメント利益 -----

320百万円

前期比 2.1倍

■ 増収増益計画

- ▶ 2018年4月から連結子会社化したR・S社が今年度から年間業績に寄与。
- ▶ グループ会社間の人事交流などによりシナジーを最大化。
- ▶ 連結事業の拡大に伴う本社コスト負担の低減により、セグメント利益が改善。



情報通信事業(販売チャネル別売上高)



販売チャネル別売上高見通し

直営店売上高 -----

2,030百万円

前期比 113.6%

加盟店売上高 -----

1,940百万円

前期比 108.6%

グループ会社売上高 -----

1,820百万円

前期比 200.0%

■ 直営店：113.6%

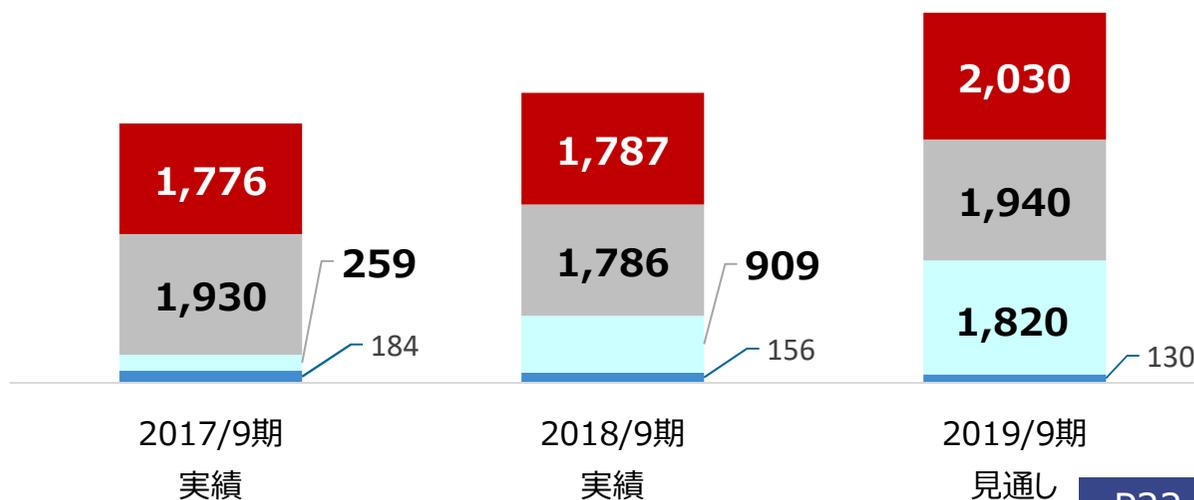
▶積極的な採用により営業人員を期初41人から期末50人まで増員。

■ 加盟店：108.6%

▶SVのバイジング強化や環境関連事業との事業間シナジーにより、1店舗当たりの売上増に注力。

■ グループ会社：2.0倍

▶ヴィーナステックジャパン社の売上伸長およびR・S社の売上が年間業績寄与。(単位：百万円)



商品別売上高見通し

ビジネスホン売上高 -----

1,100百万円

前期比 116.9%

デジタル複合機売上高 ----

1,220百万円

前期比 132.6%

UTM売上高 -----

880百万円

前期比 127.2%

■ ビジネスホン：116.9%

▶ 直営店の営業ノウハウをグループ会社に展開することにより増収を計画。

■ デジタル複合機：132.6%

▶ 前年度にリリースした新サービスプランにより売上を牽引。

■ UTM：127.2%

▶ SOHO向け新製品の販売開始により、新たな市場を開拓。

▶ 新規のOEM受託を強化することにより、販売数量の増加を図る。



事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

2,700百万円

前期比 2.2倍

セグメント利益 -----

280百万円

前期比 137.3%

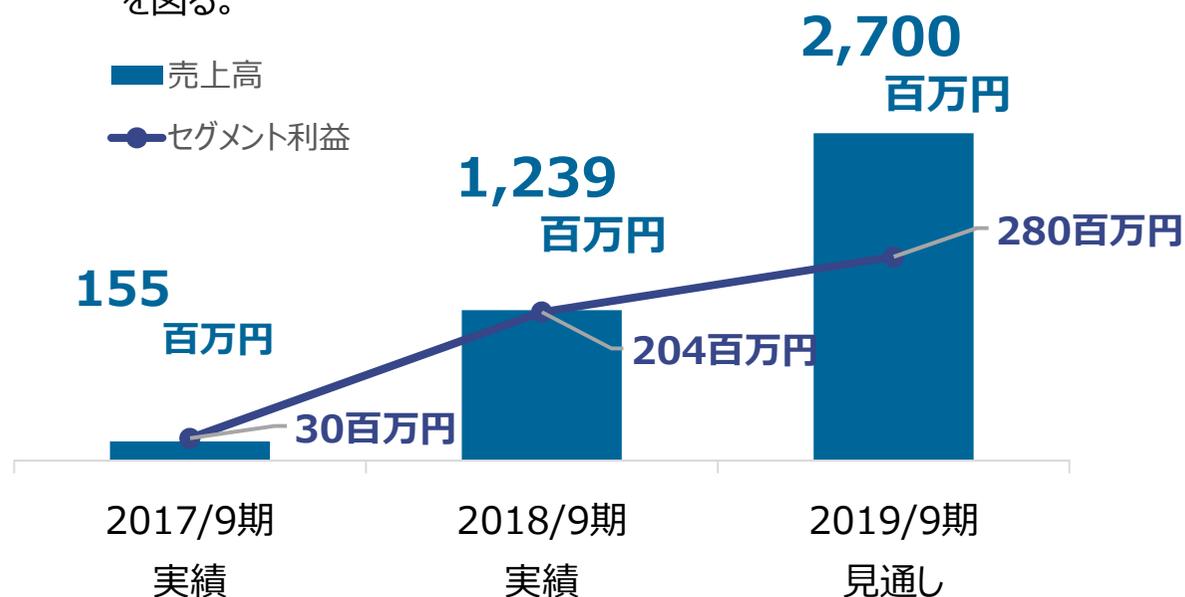
■ 直販強化

▶ LED照明販売先顧客に業務用エアコンの積み上げ営業を実施。

■ M&A効果

▶ 前年度第2四半期に取り込んだLED照明卸販売事業で年間を通じて売上寄与。

▶ M&Aにより獲得した販売代理店網へ、情報通信事業で培った代理店支援ノウハウを展開することにより、1代理店あたりの売上高向上を図る。



事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

800百万円

前期比 176.9%

セグメント利益 -----

100百万円

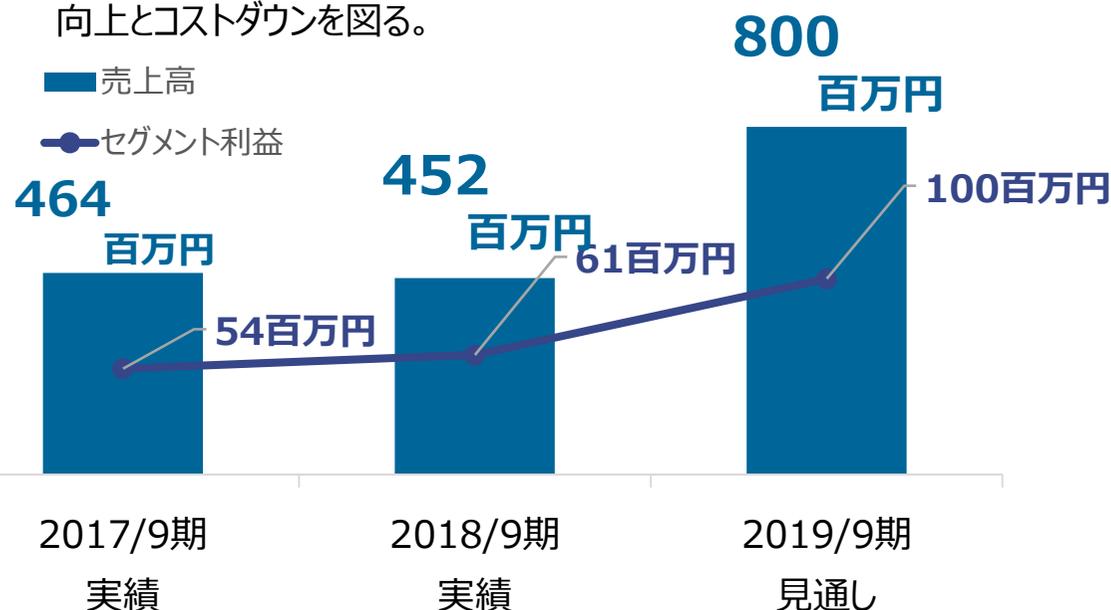
前期比 163.9%

■ M&A効果

- ▶ 連結子会社化手続中のマスターピース大連社の業績が第2四半期より寄与予定。既存事業の前期比は140.0%。
- ▶ 中小企業向けBPOパッケージ商品の開発により、情報通信事業顧客への販売を開始し、売上高の増大を図る。

■ AIおよびRPA活用

- ▶ 判断業務にAIを、反復業務にRPAを導入することにより、業務品質の向上とコストダウンを図る。



事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

2,200百万円

前期比 2.0倍

セグメント利益 -----

500百万円

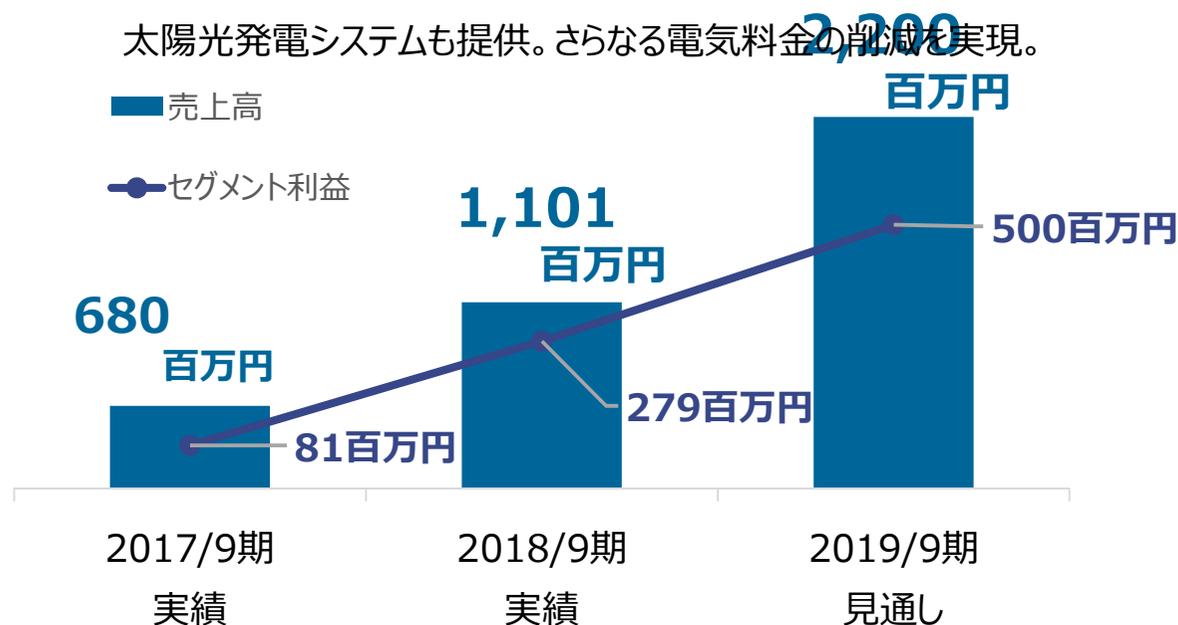
前期比 1.8倍

■ 進出国拡大

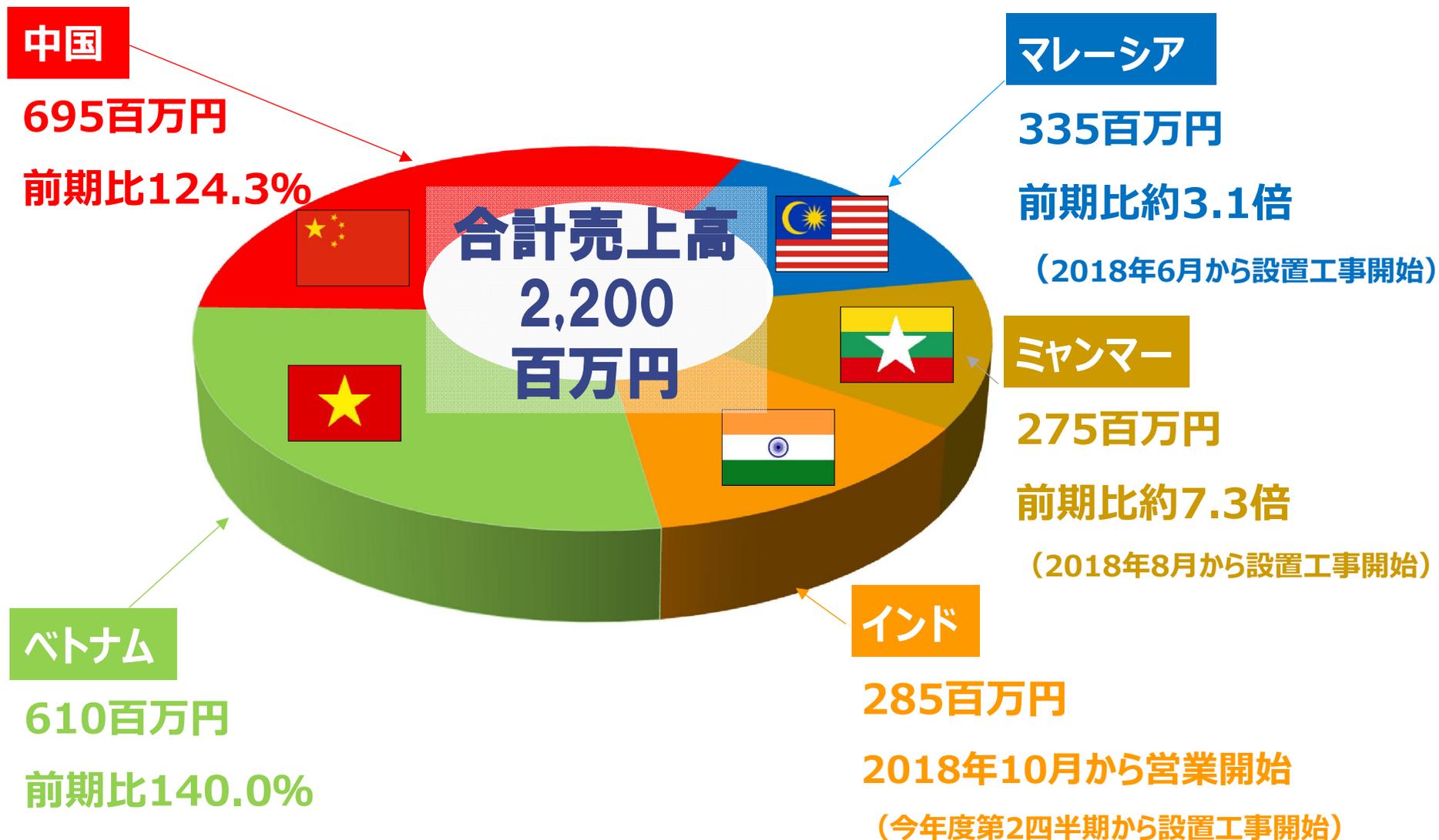
- ▶ 前年度に営業を開始したマレーシアとミャンマーが今期から通期業績に寄与。
- ▶ インドが今年度10月より営業を開始し、第2四半期より業績に寄与。

■ 商品ラインナップ拡大

- ▶ 中国・ベトナムでは、LED照明導入済み顧客へ、業務用エアコンや太陽光発電システムも提供。さらなる電気料金の削減を実現。



進出国別売上高見通し



経営ビジョン

A & A 1 1 1 +

(Action & Achievement 「行動、そして達成」)

中期経営計画主要指標

(2017年9月期～2019年9月期)

- 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
- 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



①

営業社員の
早期育成・戦力化

③

中国子会社上場による
事業成長の加速化

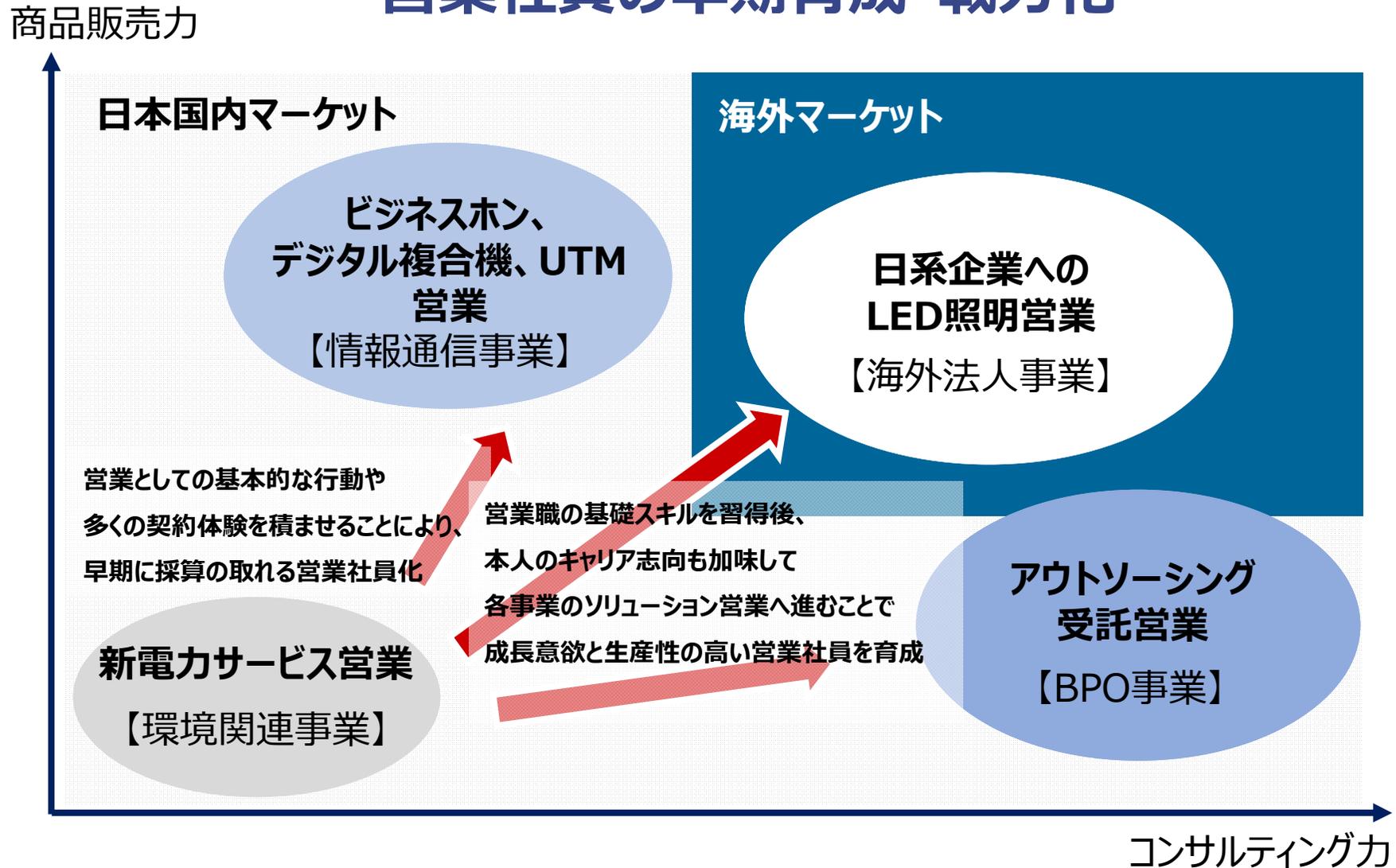
②

海外進出の加速化

④

M&Aの成功パターン化

営業社員の早期育成・戦力化



国内で営業力を磨いたのち海外で活躍できる人財を育成

海外進出の加速化

海外での現地日系企業向けビジネス展開

2015年	10月	中国・大連市
2016年	4月	中国・上海市
	12月	中国・広州市
2017年	8月	ベトナム・ホーチミン市
	11月	ミャンマー・ヤンゴン市
2018年	1月	ベトナム・ハノイ市
	2月	マレーシア・クアラルンプール市
	10月	インド・グルガオン市



現地調査・進出・立ち上げ・黒字化までをスピード化するノウハウで
世界10ヶ国での事業展開を早期に実現。

中国事業の成長加速化

2018年10月17日 中国大連子会社

(レカムビジネスソリューションズ (大連) 株式会社)

中国新三板に上場



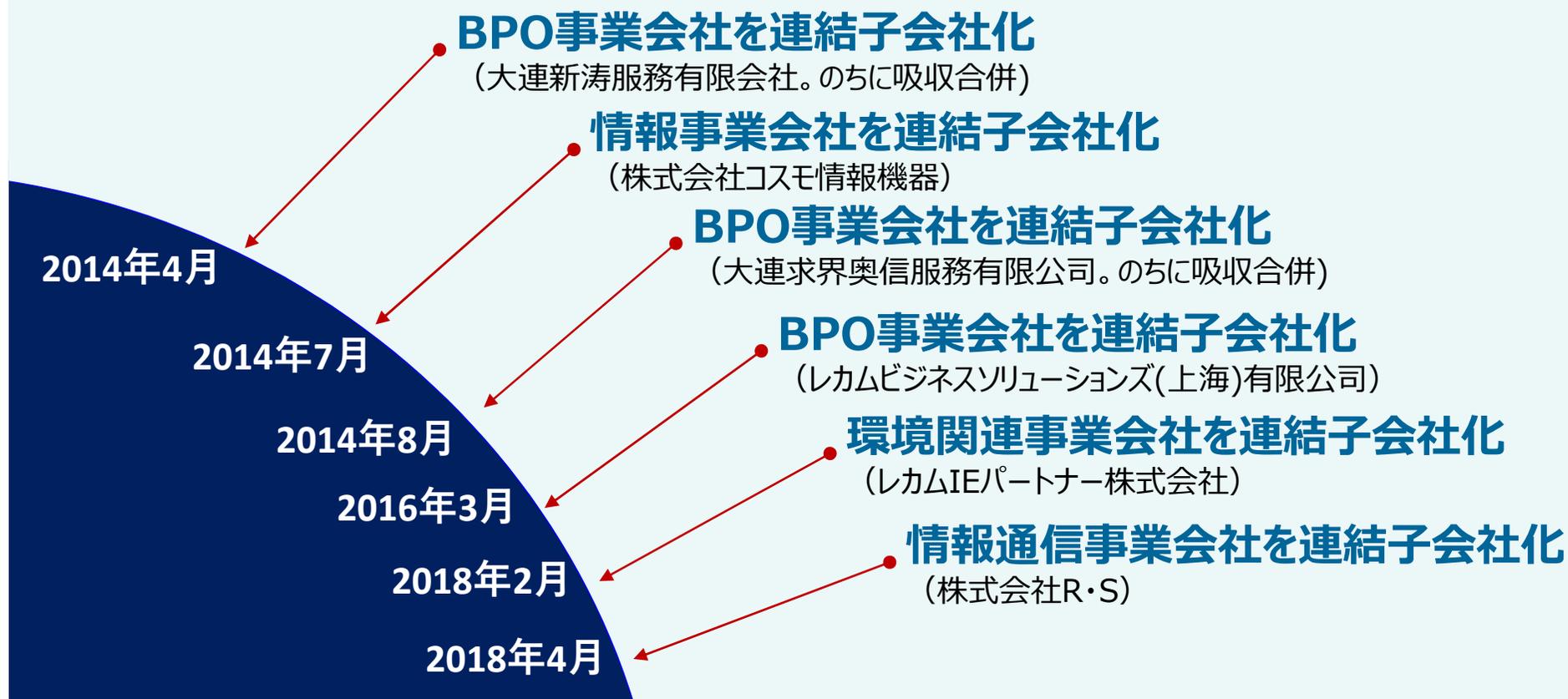
上場による知名度・信頼度を活かし

巨大マーケットを取りに行く展開を始動



M&Aの成功パターン化

直近5年間のM&A実績



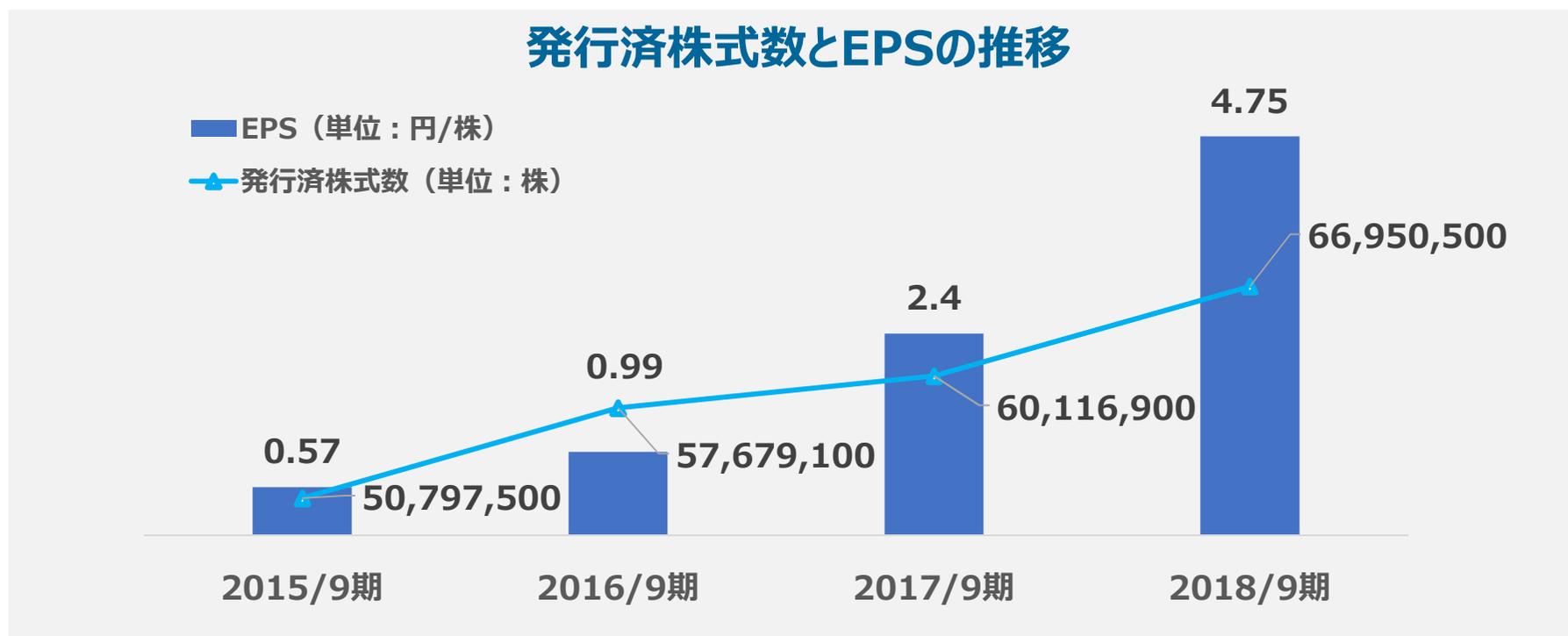
「既存事業と同業であり直接的なシナジーが見込めるM&A」という

基本戦略に沿った実行により、全ての子会社の黒字化を実現

成長戦略実行のための資金調達

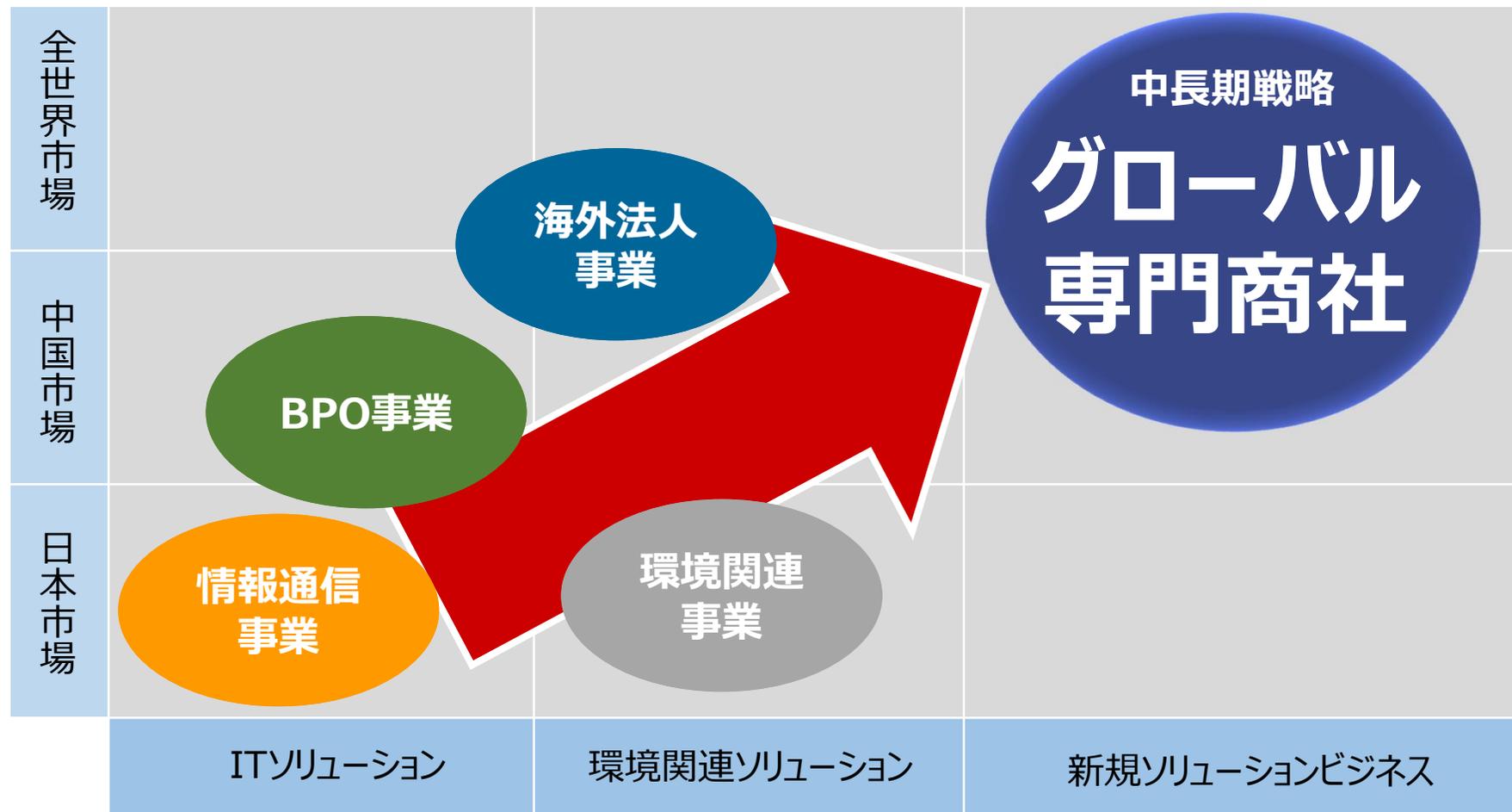
未行使分新株予約権の行使により約25億円を調達予定（割当先：マコーリーバンクリミテッド）

調達した資金はM&Aや新規事業の推進に充当



希薄化以上に収益を拡大させ、株主価値の向上を実現

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

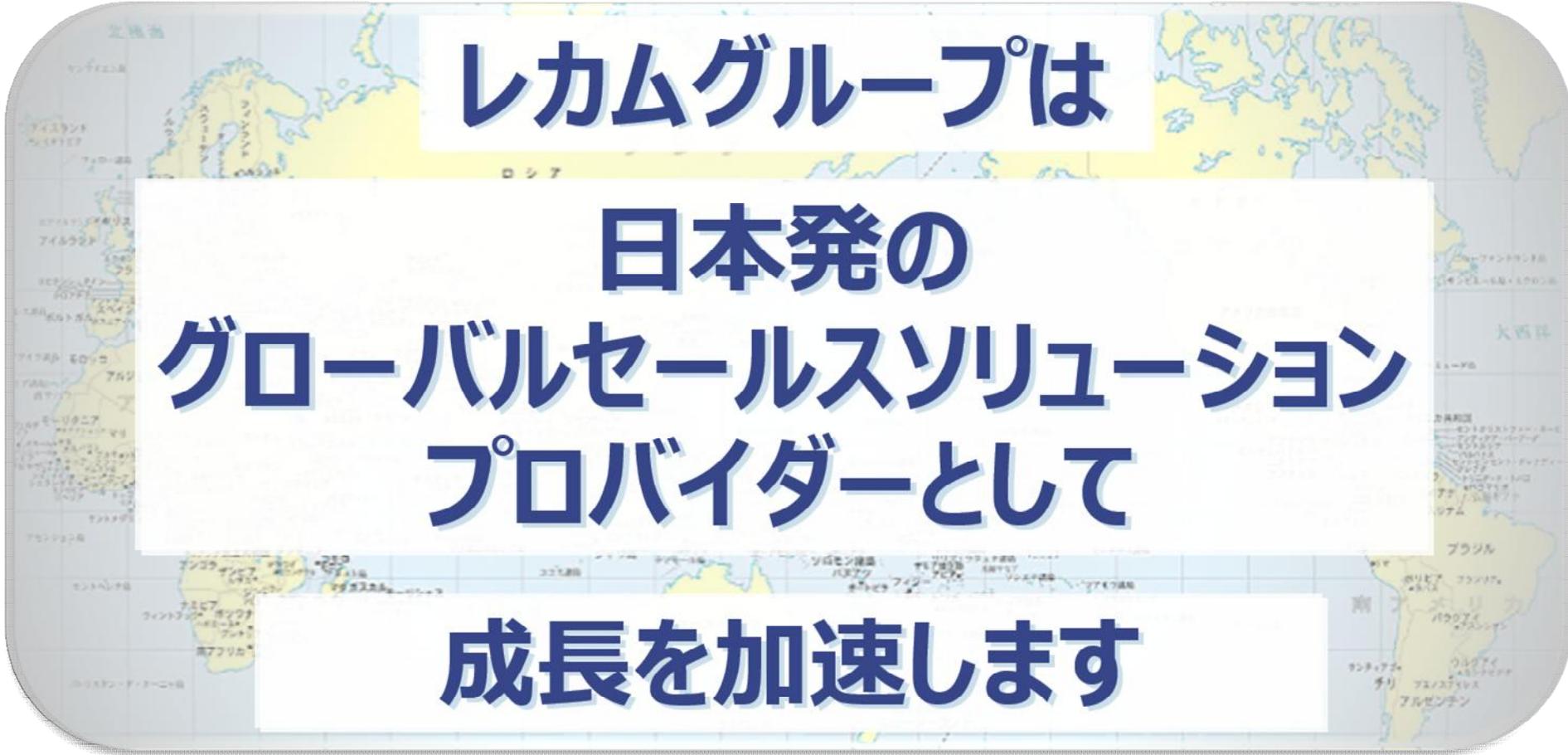


グローバル専門商社：グローバル市場においても他社が真似のできない営業力で差別化を図るビジネスモデル

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 : IT&環境関連ソリューションを
現地欧米系およびローカル企業向けに展開
- Stage4 : 現地企業向け新規事業展開

将来は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

A world map is shown in the background, with several white text boxes overlaid. The text boxes contain the main message of the slide. The map shows continents and oceans in light colors, with a grid of latitude and longitude lines.

レカムグループは

**日本発の
グローバルセールスソリューション
プロバイダーとして**

成長を加速します

- 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>