

A light blue, stylized world map is centered in the background of the slide.

2020年9月期 第3四半期 決算説明資料

2020年8月11日
レカム株式会社

| | | |
|------------------------|--------------|-------------|
| 連結業績ハイライト | | P.3 |
| 事業セグメント別業績ハイライト | | P.15 |
| 通期の取り組み | ... | P.20 |
| 成長戦略 | | P.30 |
| 補足資料 | | P.46 |



2020年9月期 第3四半期 連結業績ハイライト

全社

感染症予防対策

- 出勤前検温（体温37.5℃以上の場合は出社せず経過観察）を実施
- マスク着用、うがい、手洗いの徹底実施、事務所内各所へアルコール消毒液を設置
- 3名以上の会食を自粛
- 多人数が集まるセミナー、イベント、行事（会食含む）等の参加を禁止

国内

営業対応

- 状況により訪問せずにウェブ会議を活用した商談実施

テレワーク

- 管理部門、業務部門を中心にテレワークへ移行

休暇実施

- 行政の要請により本社、支店で4/25～5/6の期間を休暇に

海外法人事業における営業休止の影響

| 海外 | 事業への影響度 | 国・地域 | 当海外子会社休業期間 | 状況 |
|----|---------|--------|------------|---|
| | 低い | 台湾 | | 活動制限はあるものの営業活動に影響なし |
| | | 中国 | | 1月23日～3月27日まで武漢都市ロックダウンで、日本人は2月1日～3月27日まで帰国 中国での2週間の隔離から4月13日より上海での営業活動を再開 |
| | | ミャンマー | 5/18～29 | 4月18日からヤンゴン地域で夜間外出禁止令 5月18日～29日は外出制限により出社、顧客先訪問できず |
| | | タイ | 4/7～5/6 | 3月28日から移動制限発令(夜間外出禁止令)など、県をまたぐ移動時の検問 |
| | | ベトナム | 4/6～5/1 | 3月28日からの全国規模の社会的隔離措置発令により顧客先訪問不可 |
| | | フィリピン | 4/14～5/15 | 3月15日からマニラ等のルソン島をコミュニティ隔離措置発令、2回の期間延長 事務所は使用不可、交通機関は全て停止 |
| | | インドネシア | 4/6～5/31 | 4月6日から入国規制、10日から段階的に首都ジャカルタ他特定州において大規模社会的制限発令 6月からの営業再開も、社員半数ずつの交代出勤 |
| | | マレーシア | 3/18～6/9 | 3月18日に活動宣言発令、4回の期間延長 3月18日以降は出社も顧客先訪問もできず実質休業状態、4月6日から休業決定 |
| | 高い | インド | 3/30～現在 | 3月23日からインド全土でロックダウン、一部緩和されたものの感染者数が急増しているため、引き続き休業 日系企業の駐在員の8割近くが一時帰国しており、インドに戻る目途が立たず |

セグメント別の事業活動への影響

| セグメント | 影響内容 |
|----------------|--|
| 海外法人事業 | <ul style="list-style-type: none"> ×休業要請、移動禁止等による営業活動ストップ ×日系企業の日本人幹部の帰国や海外移動の実質的ストップ ×受注済み案件のキャンセル、工事の延期 |
| ITソリューション事業 | <ul style="list-style-type: none"> ×各社テレワーク実施等により、商談機会が減少 ×加盟店の営業自粛により稼働率が低下 ×オフィス周辺メンテナンスの落ち込み ○ウェブカメラやカメラ付パソコン等テレワーク商材の需要が増加 |
| エネルギーソリューション事業 | <ul style="list-style-type: none"> ×代理店の営業自粛により稼働率30%~40%減 ×太陽光・蓄電池など一般家庭向け訪問販売による時短営業による受注減 ○お掃除ロボなどコロナ対策商品の需要が増加 |
| BPR※事業 | <ul style="list-style-type: none"> ×一部顧客は自社業務にてご対応 ×新規開拓営業の商談機会が減少 ×中国出社規制などの影響により対応不可案件や経費負担による販管費増 |

※BPR = Business Process Re-engineering: 業務改善コンサルティングを通じた業務プロセスの再構築

連結業績サマリー



- 売上高は新型コロナウイルスの影響もあり、減収
- 営業利益は、減収幅が大きく、販管費の圧縮にも関わらず赤字継続
- 当期純利益は投資有価証券の売却により、過去最高益

| (単位：百万円) | 2019/9月 第3四半期 実績 | 2020/9月 第3四半期 実績 | 増減額 (前年同期比) |
|----------|------------------------|------------------------|-----------------|
| 売上高 | 7,086 | 6,511 | △575 (91.9%) |
| 営業利益 | 266 | △ 325 | △591 (-) |
| 経常利益 | 253 | △ 299 | △ 552 (-) |
| 当期純利益 | 100 | 245 | 145 (244.4%) |

過去
最高益

セグメント別業績サマリー



| (単位：百万円) | | 売上高 | 前年同期比 | 営業利益 ※2) | 前年同期比 |
|----------------|-------|--------|--------|-------------|--------|
| 海外法人事業 | 今年度3Q | 1,328 | 147.4% | △284 | — |
| | 前年度3Q | 901 | | 88 | |
| ITソリューション事業 | 今年度3Q | 3,011 | 85.7% | 8 | 8.7% |
| | 前年度3Q | 3,512 | | 101 | |
| エネルギーソリューション事業 | 今年度3Q | 1,784 | 80.5% | △79 | — |
| | 前年度3Q | 2,215 | | 66 | |
| BPR事業 | 今年度3Q | 454※1) | 86.0% | 75 | 152.7% |
| | 前年度3Q | 528※1) | | 49 | |

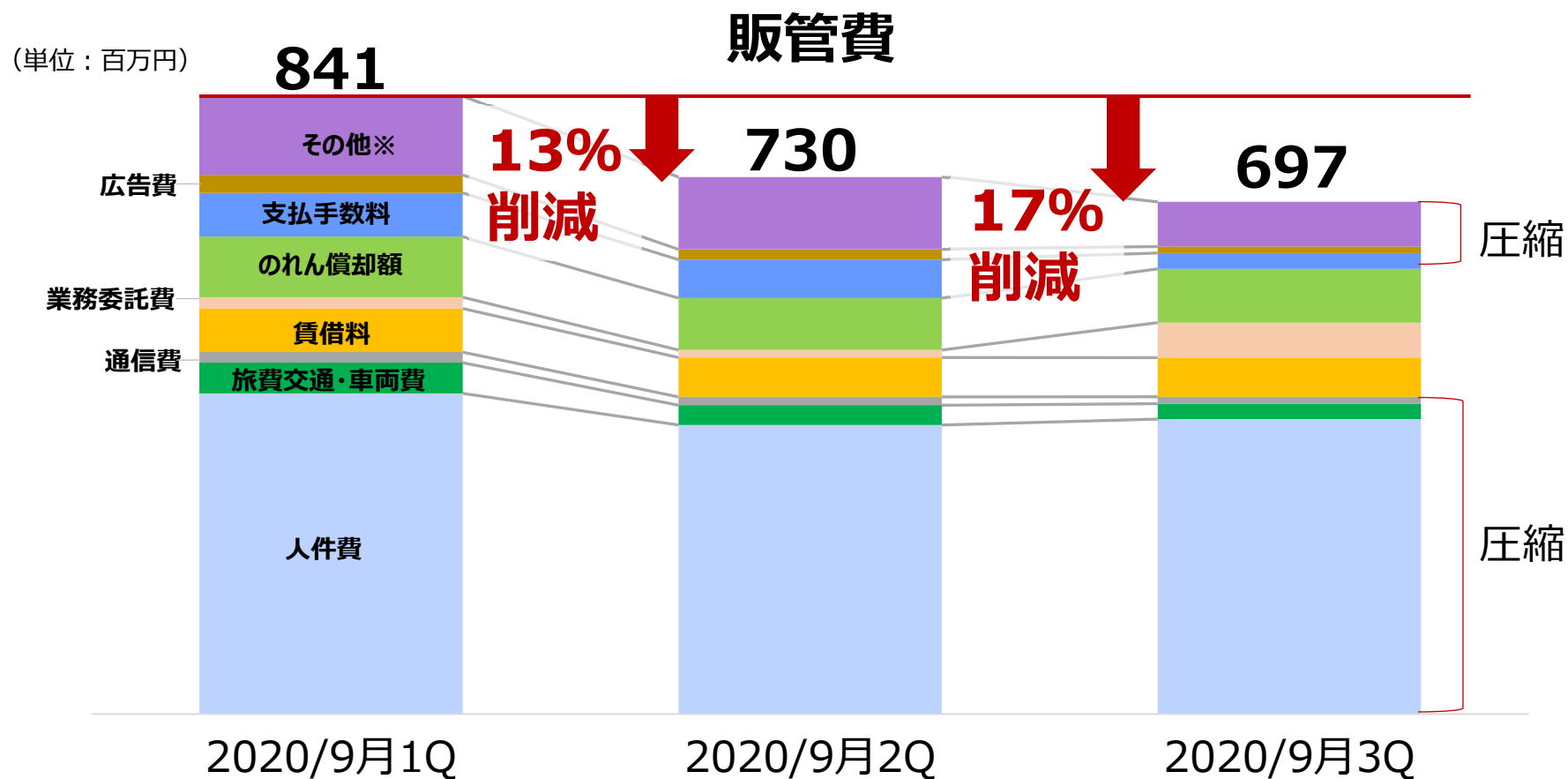
注 ※1) : 内部取引含む

2) : セグメント利益は四半期連結損益計算書の営業損失と調整

連結業績—コスト削減活動

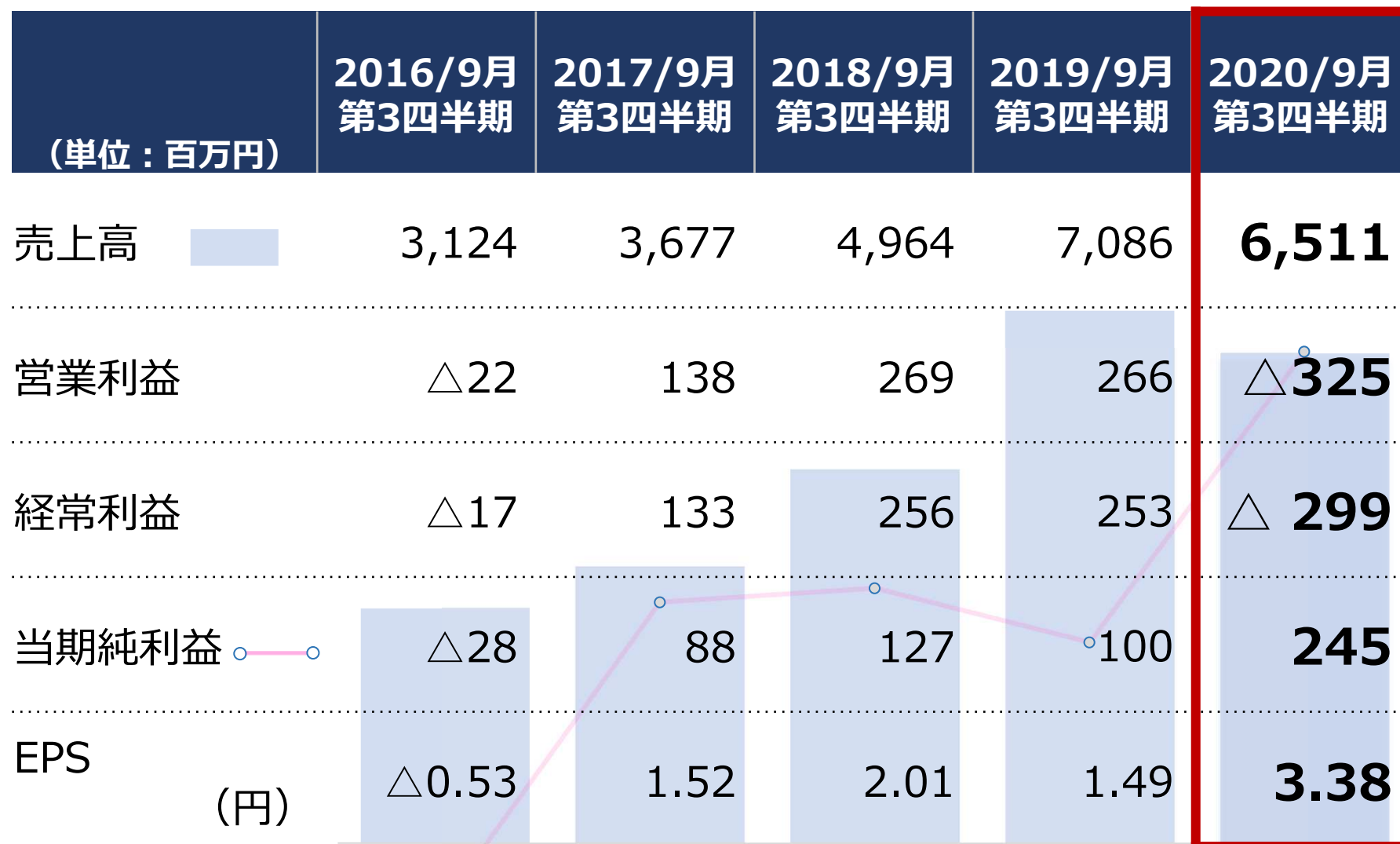


- 販管費は2020年9月第1半期を基準に、第2四半期で13%削減、さらに、第3四半期で17%削減



※その他には保険料、荷造運賃、租税公課、雑費などを含む

連結売上高・利益5ヵ年推移



連結貸借対照表サマリー



| (単位：百万円) | 2019/9月 | 2020/9月 第3四半期 | 増減額 |
|----------------|--------------|------------------|--------------|
| 流動資産 | 5,993 | 6,614 | 621 |
| 固定資産 | 3,762 | 3,565 | △197 |
| 繰延資産 | 21 | 17 | △4 |
| 資産合計 | 9,777 | 10,197 | 420 |
| 流動負債 | 3,410 | 3,505 | 95 |
| 固定負債 | 2,165 | 1,391 | △774 |
| 負債合計 | 5,576 | 4,696 | △880 |
| 純資産合計 | 4,201 | 5,500 | 1,299 |
| 負債純資産合計 | 9,777 | 10,197 | 420 |

■【資産合計】 10,197百万円 (+ 420百万円)

- 手元流動性確保に取り組み、現金及び預金が1,180百万円増加

■【負債合計】 4,696百万円 (△ 880百万円)

- 転換社債型新株予約権付社債の転換行使により1,000百万円が全て転換請求され減少

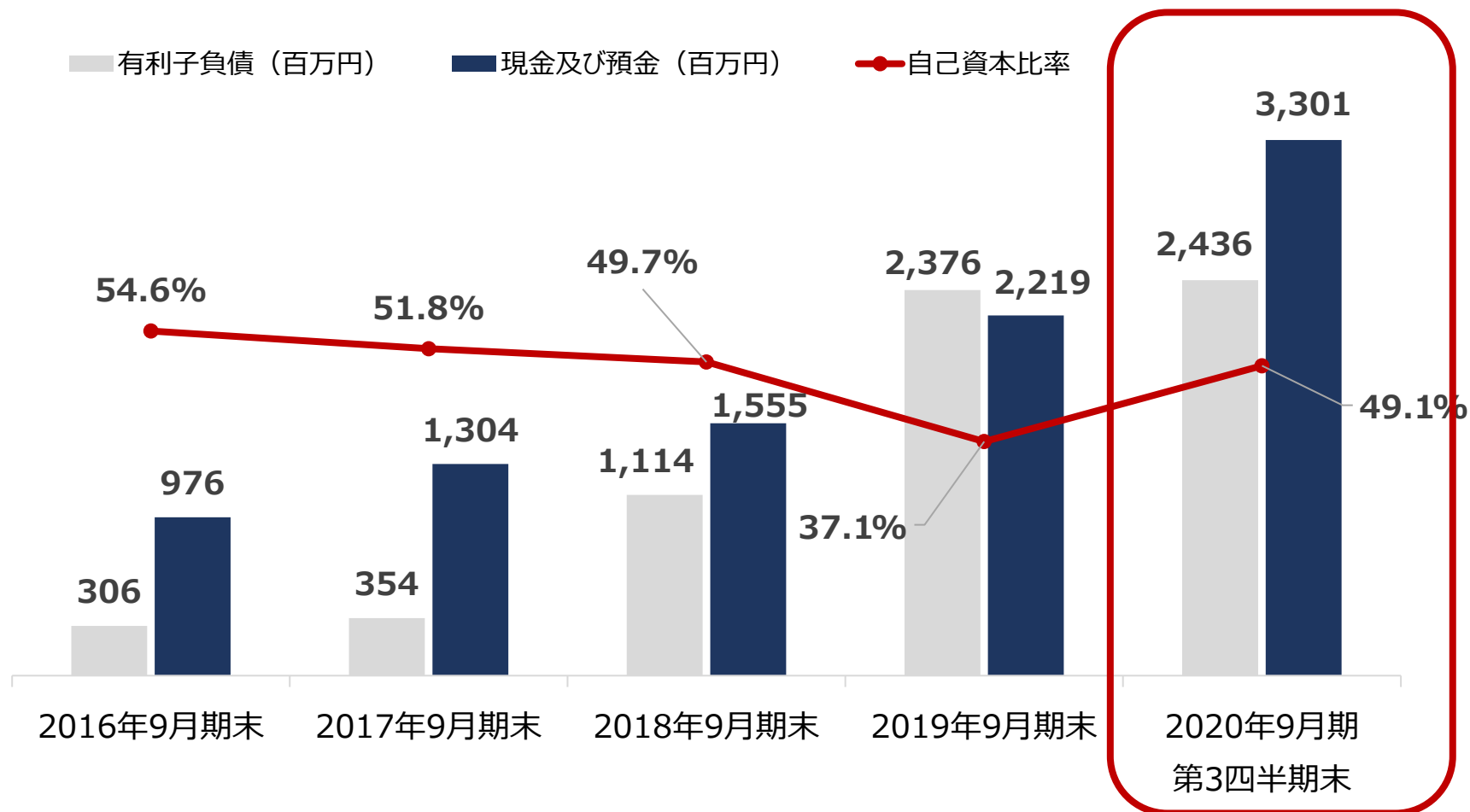
■【純資産合計】 5,500百万円 (+ 1,299百万円)

- 投資有価証券売却等により純利益245百万円、新株の発行等により資本金と資本剰余金が各々623百万円増加

財務の状況(現預金と有利子負債の推移)



- ネットキャッシュが大幅にプラス
- 自己資本率は50%近くまで回復



**前年に実施したエクイティファイナスが株価上昇により、
全て完了**

M&Aのためのエクイティファイナンス

**昨年のM&Aのために実施した、
転換社債型新株予約権付社債の行使が全て完了**

⇒今後は希薄化の可能性はない

今期第3四半期末で33億円の現金を保有

投資有価証券の売却

3月に450百万円、4月に460百万円の資金を獲得

2020年6月

世界28か国で720万台以上の販売実績を持つ、ウイルス除去・除菌装置「ReSPR（レスパー）」の海外7か国※における独占販売権を取得



レスパー
ポータブルタイプ



ダクトステーション
(天井吊り型)

空気中の水分から過酸化水素の微量イオン等を発生させ、空気中に浮遊するウイルス・細菌等を分解する異種光触媒技術を搭載した「ReSPR（レスパー）」

※海外7か国は、中国、タイ、ベトナム、フィリピン、インドネシア、マレーシア、ミャンマー

異種光触媒技術

異種光触媒技術はNASAが開発したNCCテクノロジー
国際宇宙ステーションにも採用

海外導入事例

バーガーキング、ピザハット、ケンタッキーフライドチキン、コカ・コーラ、ホテルハイアット、シティバンク、エアフランス航空、アメリカン航空、リーボック、シャルル・ド・ゴール空港、ジェイ・F・ケネディ空港等

第4四半期以降、本格的な販売活動開始！



**2020年9月期 第3四半期
事業セグメント別業績ハイライト**

事業セグメント別業績 - 海外法人事業



2020/9月
第3四半期実績

セグメント売上高 -----

1,328百万円

前年同期比 147.4%

セグメント利益 -----

△ **284**百万円

前年同期比 △372百万円

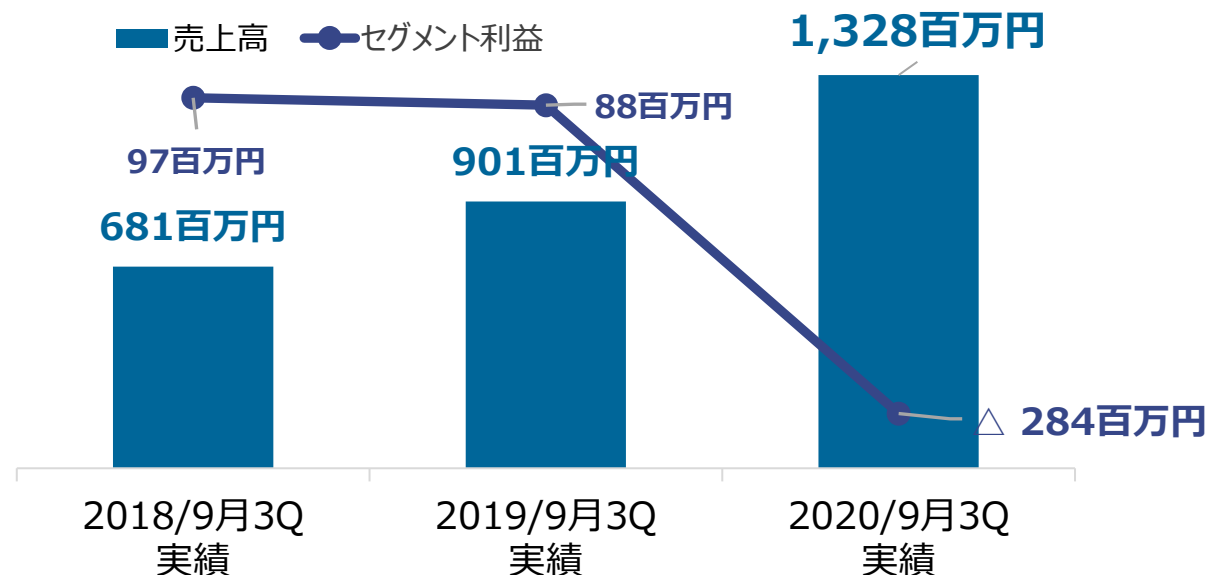
※本社費配賦後数値

■売上高：増収

- ▶ M&Aにより子会社化したタイ、インドネシア、フィリピンの売上が加算

■営業利益：赤字

- ▶ ロックダウンによる営業停止等で各国減収、上記3社取得によるのれんの償却負担が重く、販管費の徹底した圧縮を実施したが、赤字



2020/9月
第3四半期実績

セグメント売上高 -----

3,011百万円

前年同期比 **85.7%**

セグメント利益 -----

8百万円

前年同期比 **8.7%**

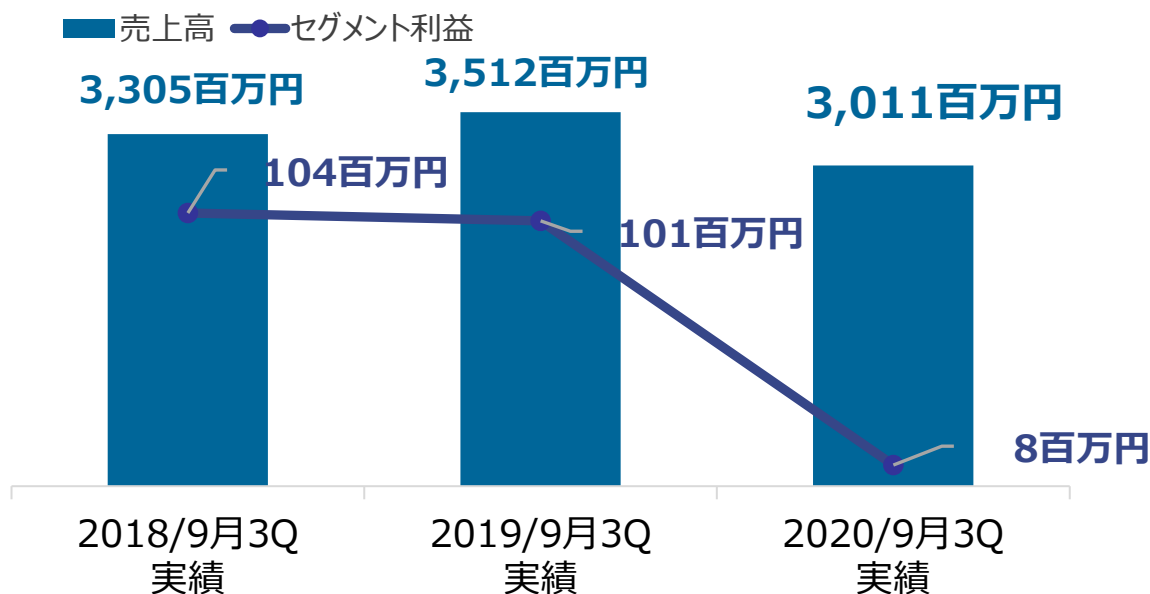
※本社費配賦後数値

■売上高：減収

- ▶ コロナ以降、アポ取りや商談が減少
- ▶ 加盟店の営業自粛により減少

■営業利益：減益

- ▶ 営業の生産性向上、経費削減を実施し、黒字確保



2020/9月
第3四半期実績

セグメント売上高 -----

1,784百万円

前年同期比 80.5%

セグメント利益 -----

△ **79**百万円

前年同期比 △ 145百万円

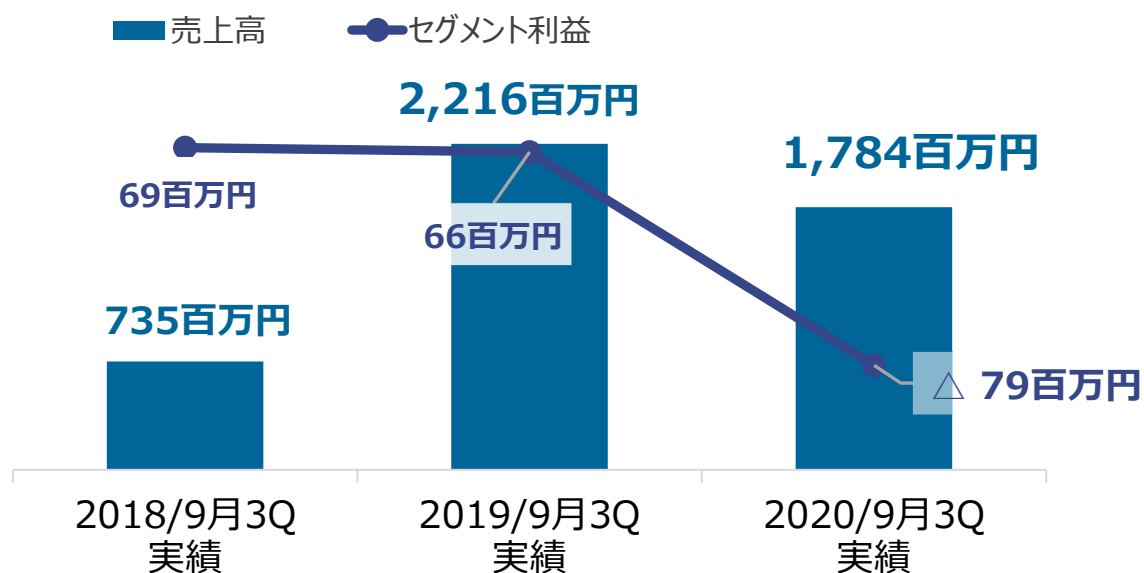
※本社費配賦後数値

■ 売上高：減収

- ▶ LED代理店の自粛の影響等により減少
- ▶ 太陽光から蓄電池への販売シフトが遅れ、減少

■ 営業利益：赤字

- ▶ 利益は販売費削減を徹底したが、黒字に至らず



2020/9月
第3四半期実績

セグメント売上高 -----

454百万円

前年同期比 **86.0%**

※本社費配賦後数値

セグメント利益 -----

75百万円

前年同期比 **152.7%**

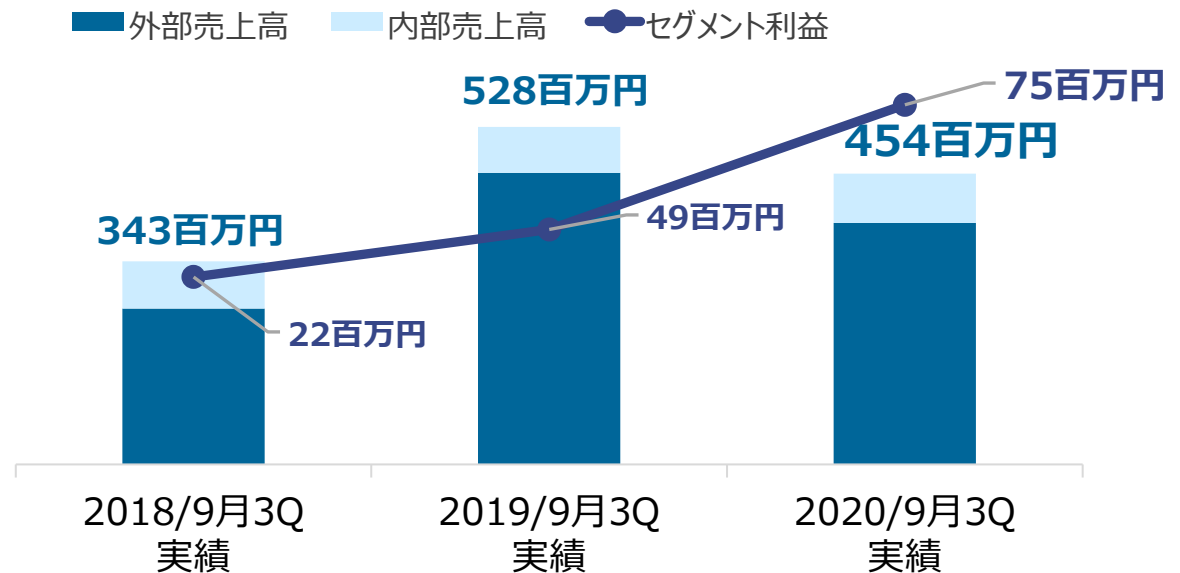
※本社費配賦後数値

■売上高：減収

▶ 業務受託量の減少により減収

■営業利益：大幅増益

▶ RPA & OCRの活用による生産性向上やコスト削減を実施したことにより、大幅増益



※上記BPR事業の売上数値は外部、内部売上の合算値



2020年9月期 通期の取り組み

通期業績予想



- 売上高は増収を確保
- 当期純利益は投資有価証券売却により、過去最高の見込み

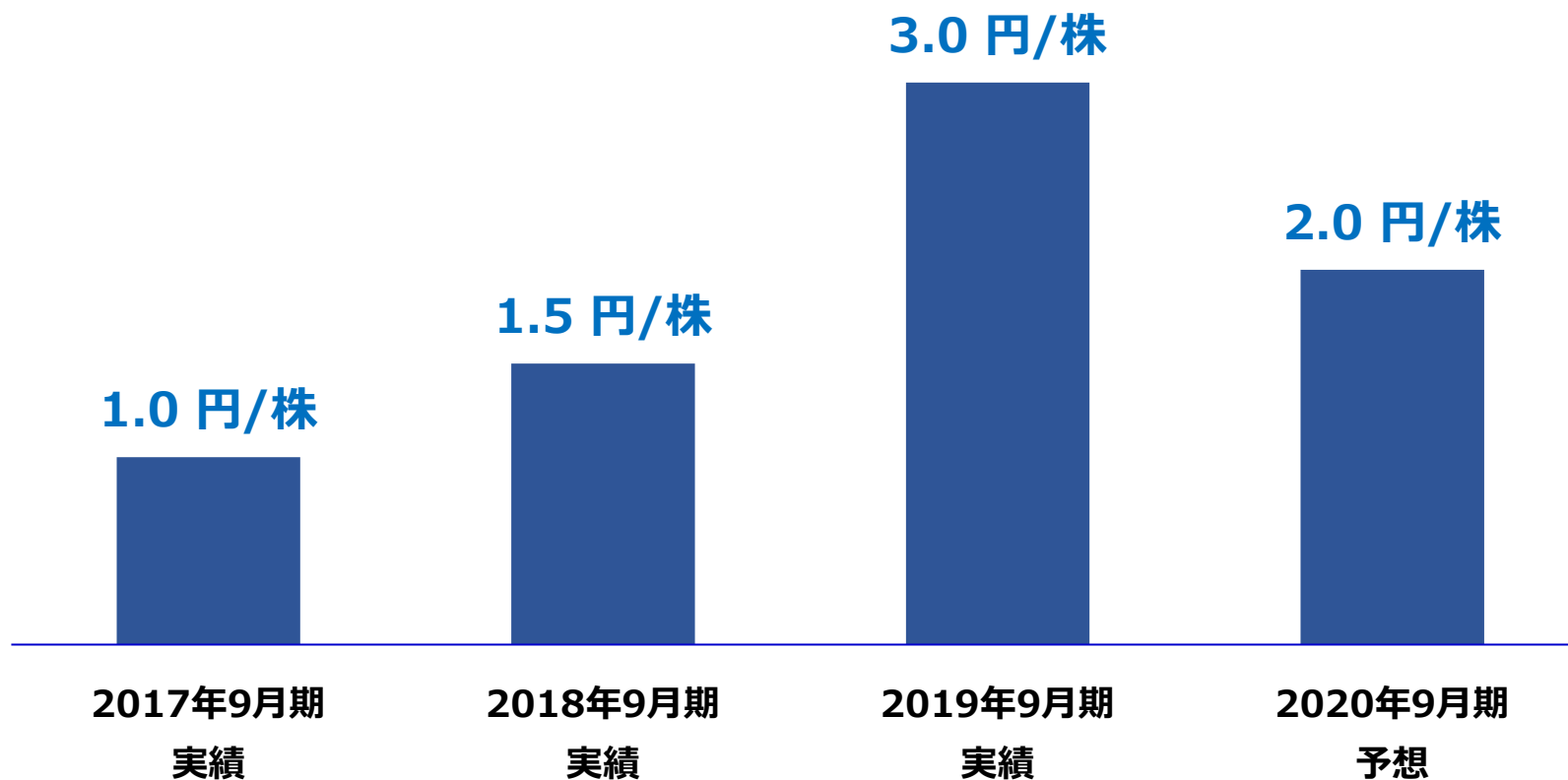
| (単位：百万円) | 2019年9月期 通期実績 | 2020年9月期 通期予想※ | 前年比 |
|----------|------------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 9,858 | 10,300 | 104.4% |
| 営業利益 | 511 | 160 | 31.3% |
| 経常利益 | 642 | 190 | 29.6% |
| 当期利益 | 318 | 420 | 132.1% |

過去
最高益

※7月以降、各国における事業活動が正常化していることが通期予想の前提条件となります

基本方針：配当性向30%を基準に業績に連動した配当実施

期初配当予想 1株2円は変更なし



事業セグメント通期予想



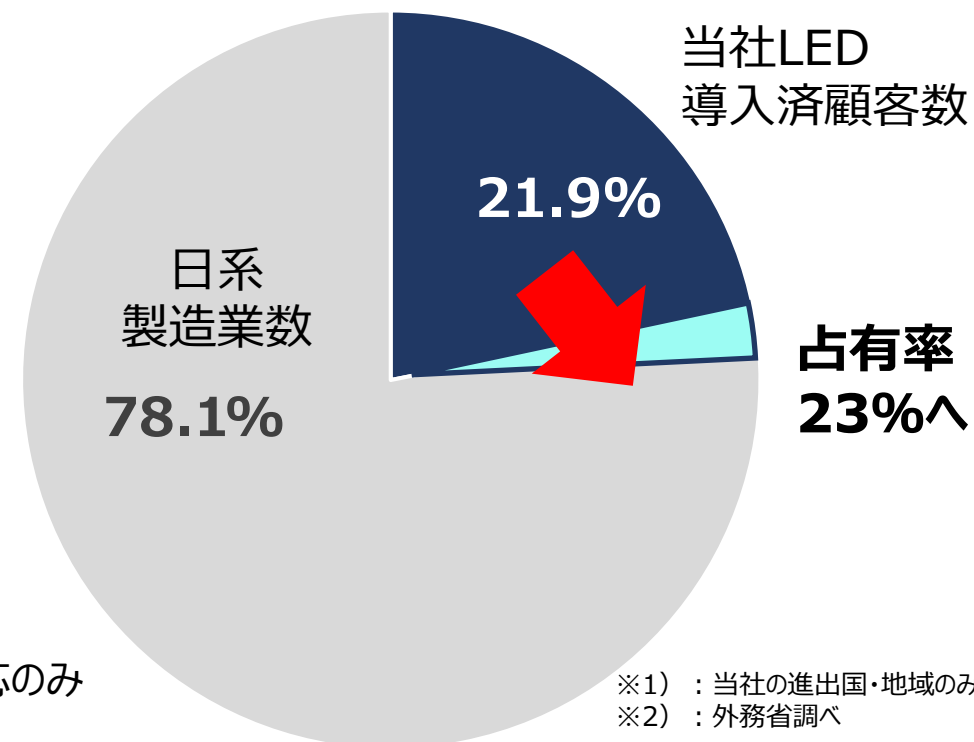
| (単位：百万円) | | 20199月期 実績 | 2020年9月期 通期予想 | 前期比 |
|--------------------|---------|---------------|------------------|--------|
| | | 海外法人事業 | 売上高 | 1,776 |
| | セグメント利益 | 235 | △50 | — |
| ITソリューション 事業 | 売上高 | 4,592 | 4,200 | 91.5% |
| | セグメント利益 | 193 | 100 | 51.8% |
| エネルギーソリューション 事業 | 売上高 | 2,977 | 3,000 | 100.8% |
| | セグメント利益 | 28 | 15 | 53.6% |
| BPR事業 | 売上高 | 511 | 600 | 117.4% |
| | セグメント利益 | 82 | 95 | 115.9% |
| 連結 | 売上高 | 9,858 | 10,300 | 104.4% |
| | セグメント利益 | 511※ | 160 | 31.3% |

※注：連結セグメント利益はセグメント合計に本社調整額28百万円を差し引いた額

日系企業を中心に新規顧客獲得、既存顧客へのアップセルなど
既存エリアに限定した販売強化に集中

- 日系企業の新規顧客
100社開拓
- LED既存顧客にエアコン、
コンプレッサー販売のアップ
セル
- 中国、タイはLEDの
リプレイスを開始

当社進出国アジア9カ国・地域※1)
における日系製造業数 10,521社※2)



※インド：今期中は営業活動は休止、顧客対応のみ

※1)：当社の進出国・地域のみ
※2)：外務省調べ

海外進出している日系企業を中心に、環境関連商品と保守サービスを提供

コストソリューションの情報通信機器の拡販と、 テレワーク推進商材・サービスの拡充により、ストック型収益の拡大

コストソリューション主力商品



ビジネスホン

- 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のビジネスホン



複合機

- 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

テレワークパッケージ

LOOOC (ルック)

- パソコンの操作履歴を画面キャプチャで取得によりログ確認

Ret's アイ

- NTT 西日本グループの開発による独自AI技術によるパソコンの操作内容を分析



ヴィーナステック社UTM

- パソコンのデータを守るセキュリティ情報通信機器



ヴィーナステック社MSG 50 plus

- 次世代クラウドメールセキュリティ

共有サーバー

- お客様のご要望に合わせたサーバーをご用意



働く環境のセキュリティを万全にし、コストの削減と生産性の向上を実現

国内の企業のエネルギーソリューション、及び、
コロナ対策商材のサブスクリプション販売でストック売上拡大

エネルギーソリューション主力商品

自社ブランドLED照明「Rentia(レンティア)」



- 日本の高品質、コストパフォーマンスの良い自社ブランド「Rentia」5年保証付き

蓄電池



- 電気を蓄える装置で、緊急用電源や省エネ対策に利用

コロナ対策商材

ReSPR (レスパー)

- 自然にも優しく、除菌・消臭を備えた、空気浄化装置
倉庫や工場、オフィス、商業施設等での働く従業員をウイルスから守ることが可能



お掃除ロボ

- 空気中の浮遊除菌も備えた、自走式の業務用清掃ロボット

AIサーマルカメラ

- 水際対策に遠隔での体温監視

地球の環境保護と職場環境改善に貢献

環境の変化に伴った働き方改革への貢献により、ストック型収益の拡大を実施

BPOサービス

対象業務（一例）

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



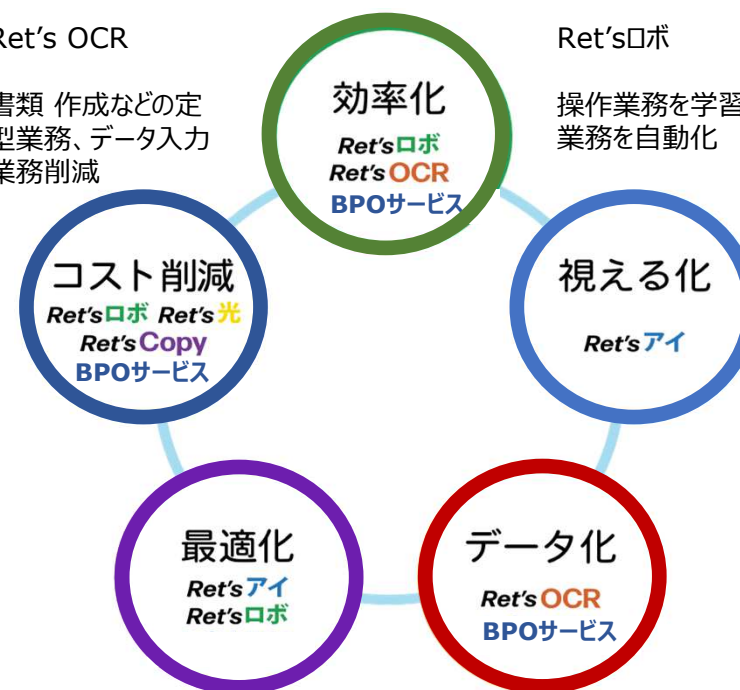
Ret's シリーズ & BPOパッケージ

Ret's OCR

書類 作成などの定型業務、データ入力業務削減

Ret'sロボ

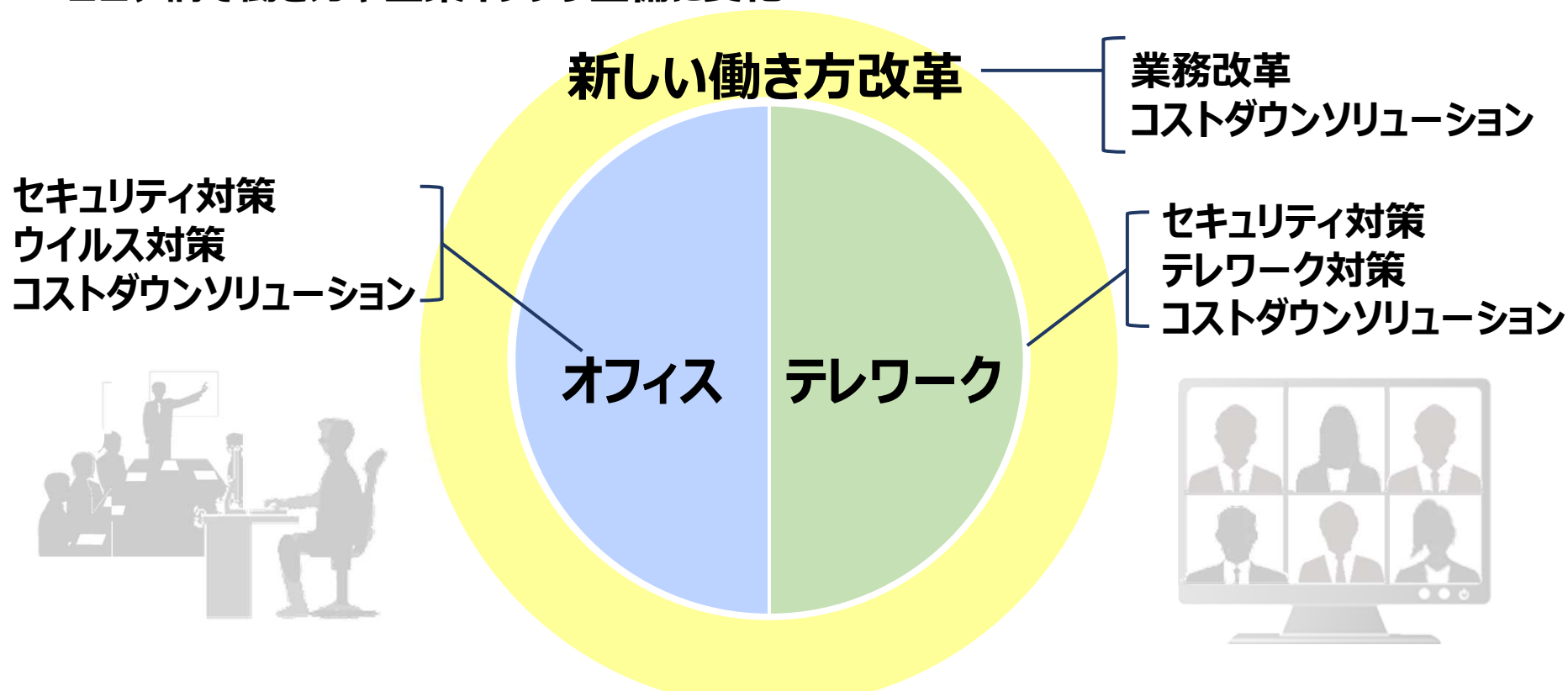
操作業務を学習させ、業務を自動化



業務管理コストの削減と生産性の向上を実現

コロナ時代に対応したオフィス環境の提供と、 新しい働き方改革を提案

コロナ禍で働き方や企業インフラ整備に変化



新しい働き方でのトータルソリューションサービスを提供

テレワーク商材・新サービスの販売を強化するために、 組織営業力強化

■ 営業社員の生産性向上

- 既存社員の生産性向上
- 新入社員の早期育成

■ 営業体制の改革

- テレワーク推進商材、商品知識&セールステクニック向上
- 階層別営業部隊の編成

■ グループ間の連携強化

- 他事業部顧客へのアップセル推進による売上拡大





成長戦略



おかげさまで25周年



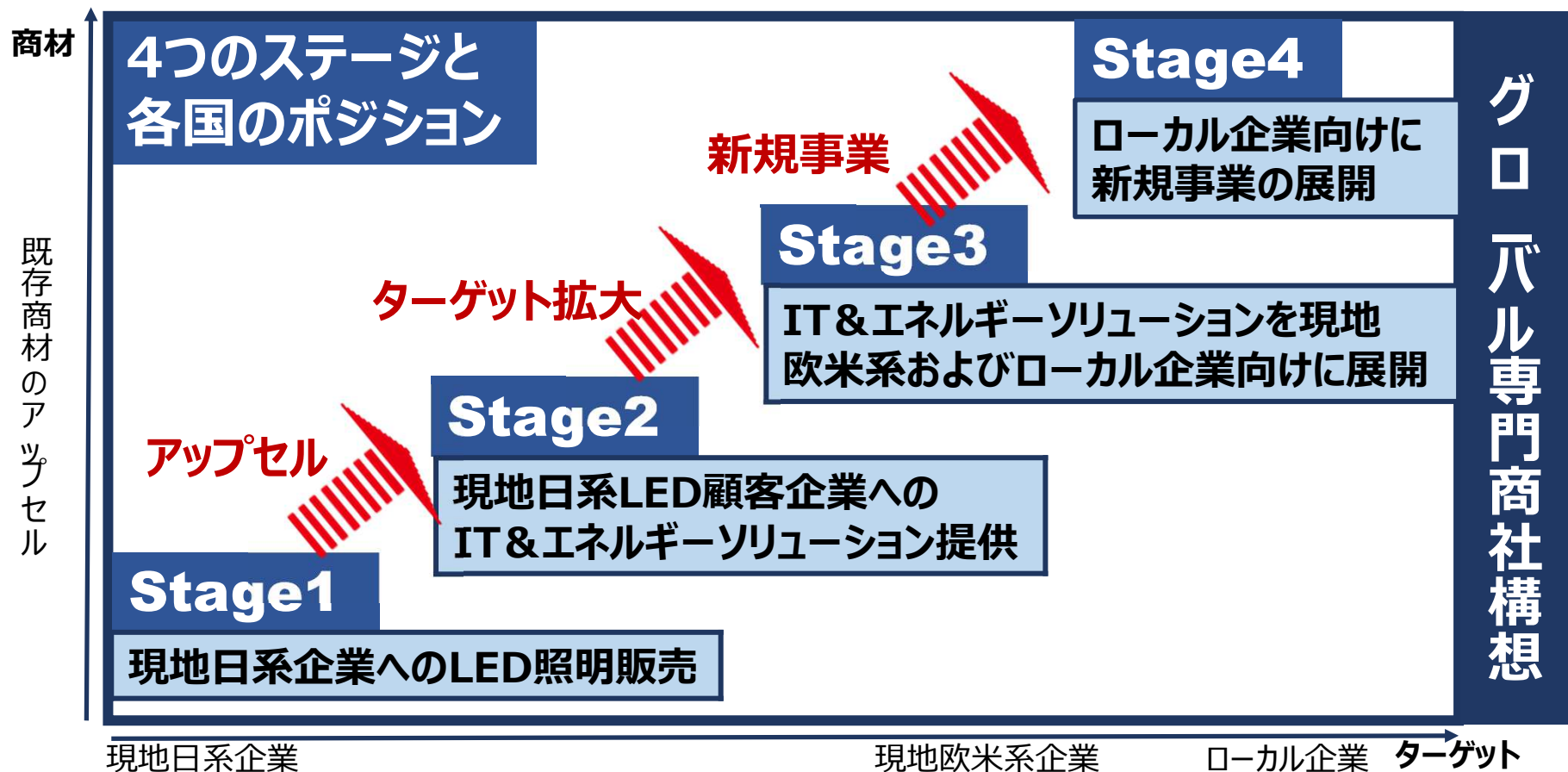
当社は、おかげさまで昨年9月30日に創立25周年を迎えました

次の25年で

BtoBソリューションプロバイダーとして

世界を代表する企業グループへ

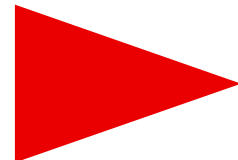
各国の事業会社が4つのステージを推進し、独自成長を目指す



海外のBtoB戦略的パートナー企業に積極的な投資を実行、顧客基盤を獲得

当社の実行力

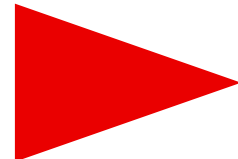
2015年に
中国子会社・大連レカムが中国
新興市場での株式上場の準備
を開始



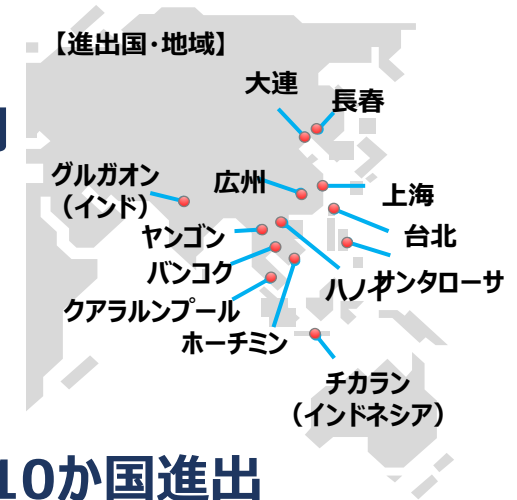
2018年10月に
中国新三板に上場



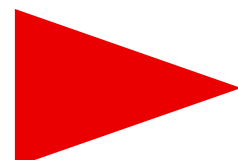
2017年～2019年
中期経営計画にて
3年間で2倍の売上高100億円
に目標設定



2019年9月期
売上高 99億円



2017年～2019年
中期経営計画にて
2020年に日本を含む
海外10か国進出を計画



2019年6月
1年前倒しで
日本を含む海外10か国進出

当社にはやり遂げる力があります

グローバル戦略商品第1弾



ReSPR社から日本を含む海外10か国進出を評価

ReSPRの海外7か国独占販売権を獲得

ReSPRによる新たな取り組み

- ・ローカル企業にも販売対象拡大
- ・グローバル専門商社のStage4に位置付け

今後、第2、第3のグローバル戦略商品を
発掘していく予定

「ReSPR」の競争優位性

1 技術力

異種光触媒は、空気中の水分から過酸化水素の微量イオン等を発生させ、空気中に浮遊するウイルス・細菌等を分解、ウイルス除去・除菌・消臭効果を得られる技術

異種光触媒はNASAが開発したNCCテクノロジーで、国際宇宙ステーションにも採用

2 科学的根拠

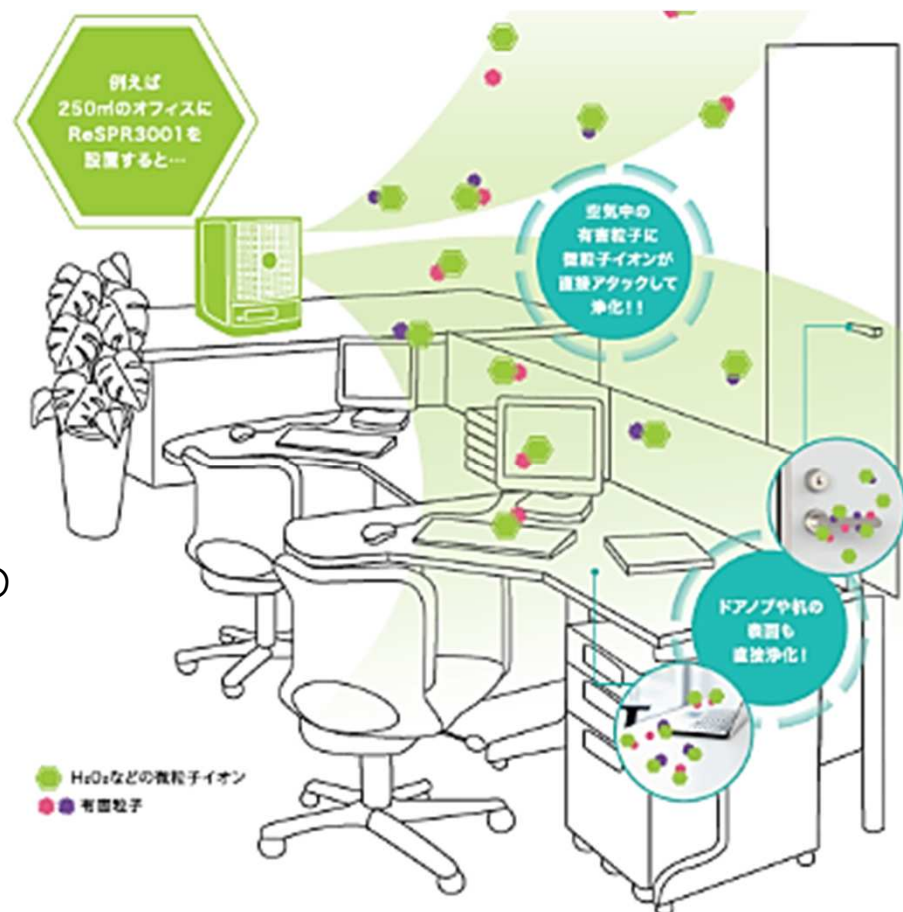
インフルエンザなどのウイルス、ノロウイルスなどの菌、脱臭の検証実験により削減効果を証明

3 コストパフォーマンスの圧倒的優位性

1㎡当たりの販売価格が業界最安値

4 有名欧米企業の導入事例多数

有名企業のオフィスや客室、工場、キッチンでのウイルス除去・除菌・脱臭に利用実績



従来型空気清浄機は菌やカビの温床になりやすいフィルター使用

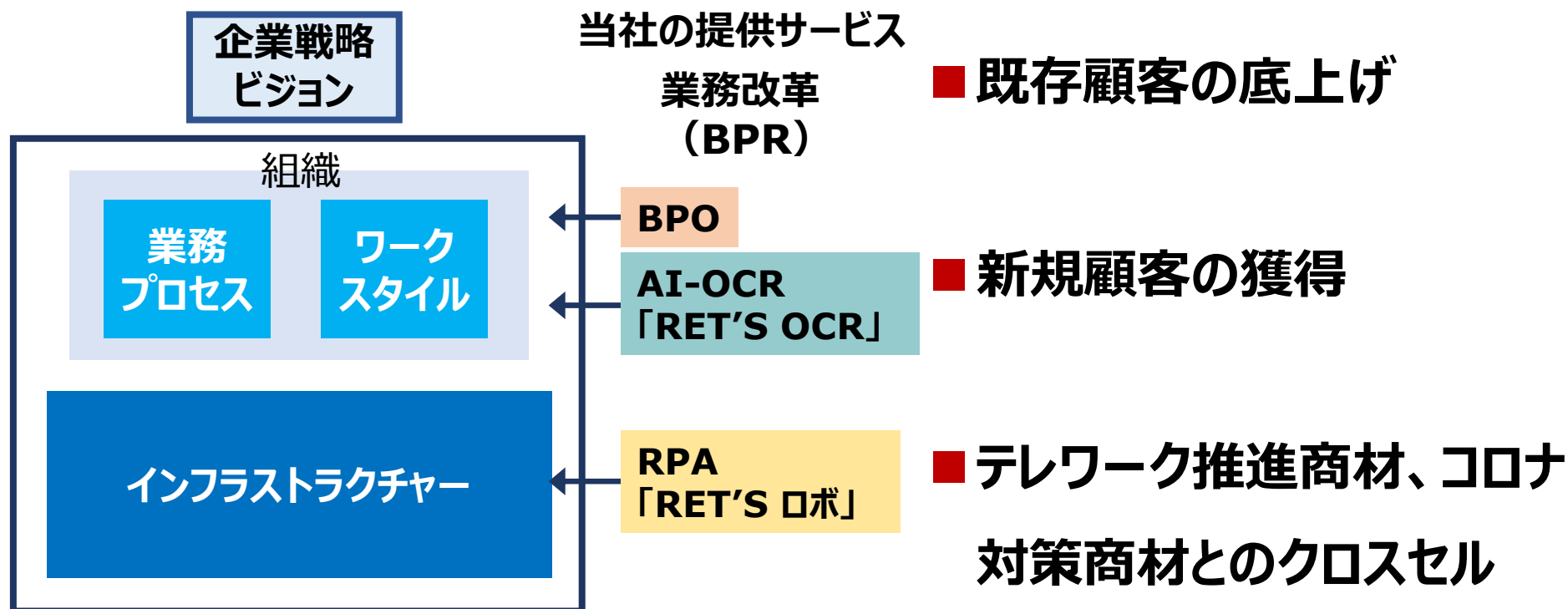
レスパーは異種光触媒技術により、人が直接触れるドアノブや オフィス機器などに付着したウイルスまで除去・除菌・消臭することが可能

ReSPR事業化への取り組み

| 日付 | 事象 | 取り組み | |
|------------|-------------------------|---|----------------------|
| 2020年3月11日 | 世界保健機関(WTO)がパンデミック宣言 |  | |
| 4月上旬 | | | ReSPR社と交渉開始 |
| 5月14日 | | | 国内販売開始 |
| 6月12日 | | | 海外7か国の独占販売権取得 |
| 7月上旬 | ReSPR50が世界的な需要急増に伴い納期遅延 | | |
| 7月末 | | | 先行発注の4か国に商品入荷 |
| 8月以降 | | | 海外7か国販売開始 |

**日系企業以外にもローカル企業への販売
直販の他、代理店販売網拡大**

営業利益率を倍に向上



BPR商材などにより収益性の向上に注力

経営管理体制の強化

■グローバル統括管理本部体制の構築

- ・販売管理規定整備
- ・在庫管理機能の強化
- ・与信管理規定整備
- ・会計制度の統一
- ・SFA導入による顧客情報の共有化

■持株会社を中心とした経営管理機能強化

- ・内部統制制度強化
- ・IT投資の拡大
- ・財務経理部門の充実
- ・購買部門の統一

経営基盤の継続的強化を実施

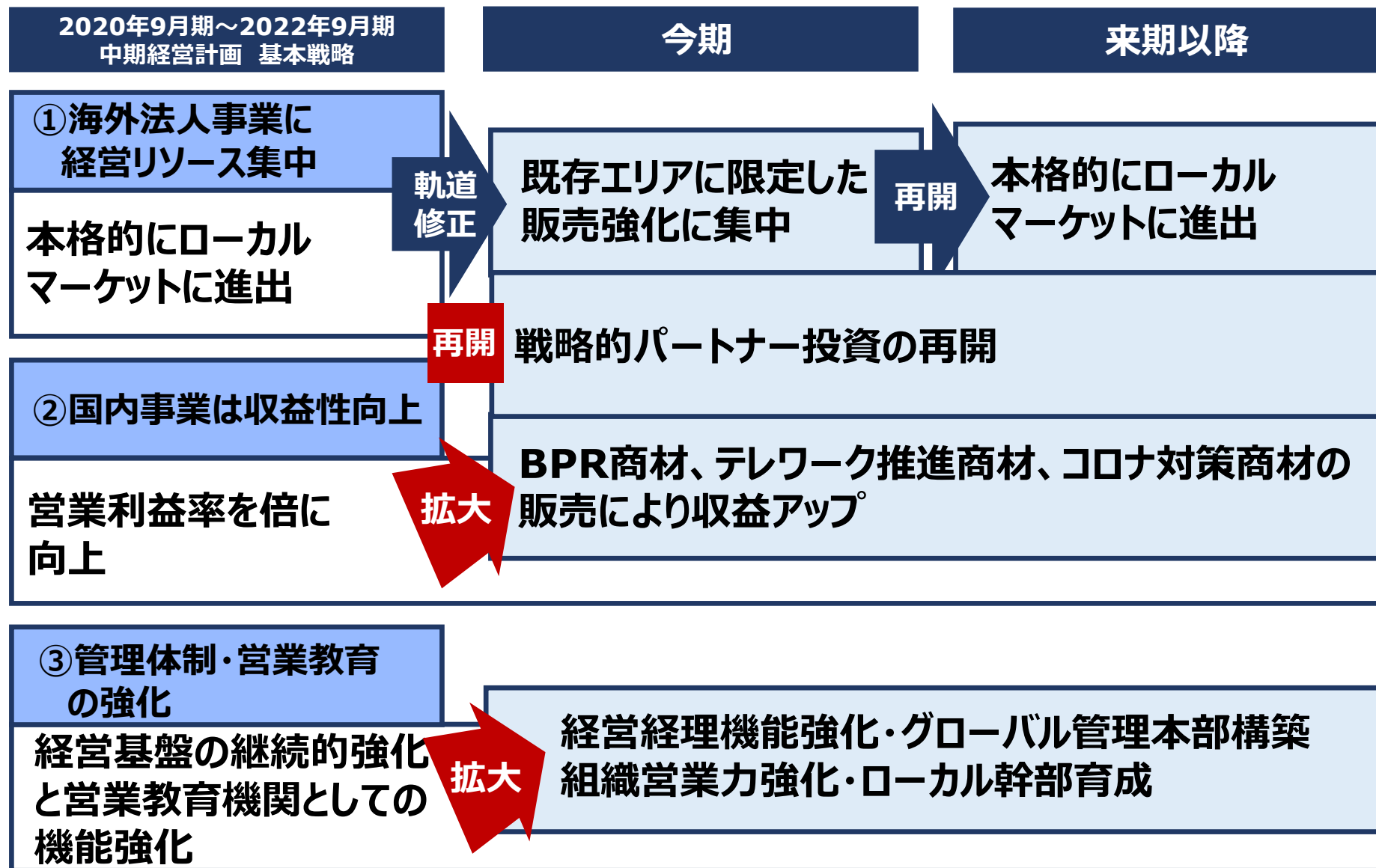
「国籍・性別・年齢に拘らず、多種多様なポテンシャル人財を活用」
を前提とし、

ローカルマーケット拡大に向け、ローカル幹部を育成

- 優秀な現地社員の採用（ヘッドハンティングの活用）
- 海外子会社間人事異動の推進
- 統一研修
- 評価制度の統一

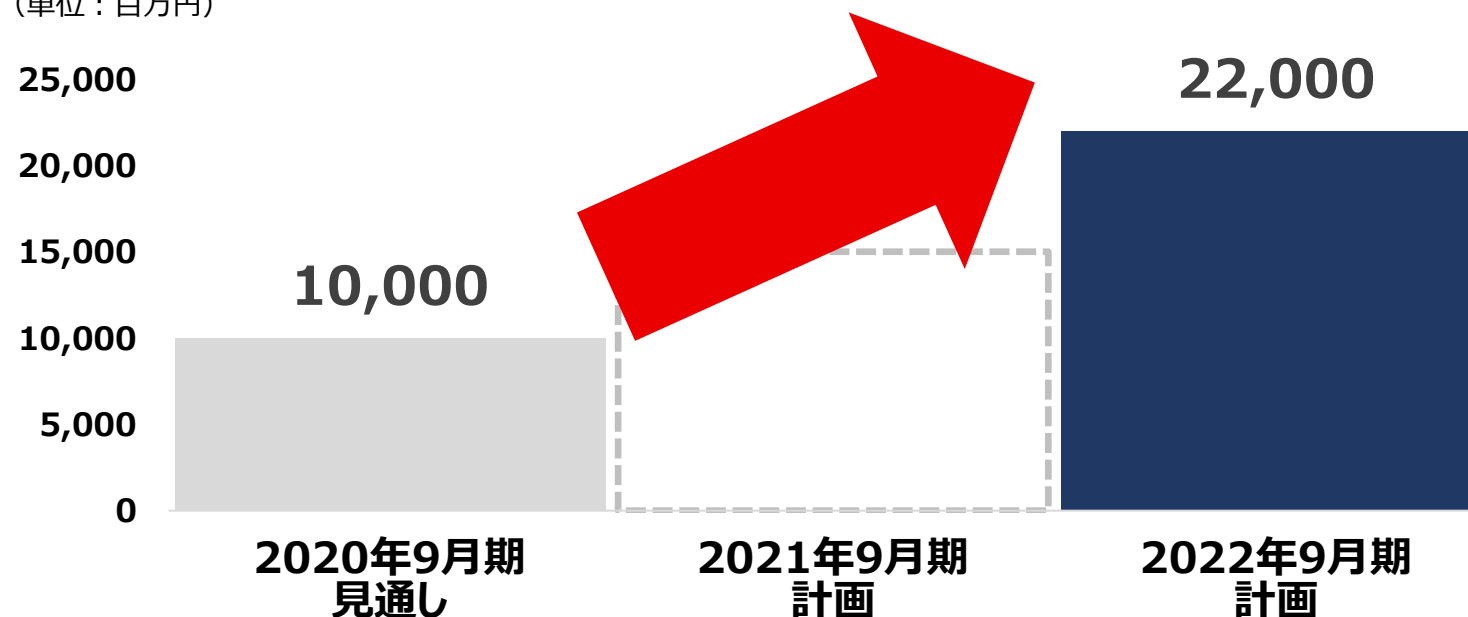
現地化に向けて、日本と海外の
ハイブリットな人事育成・評価制度を構築

中期経営計画達成に向けた取り組みまとめ



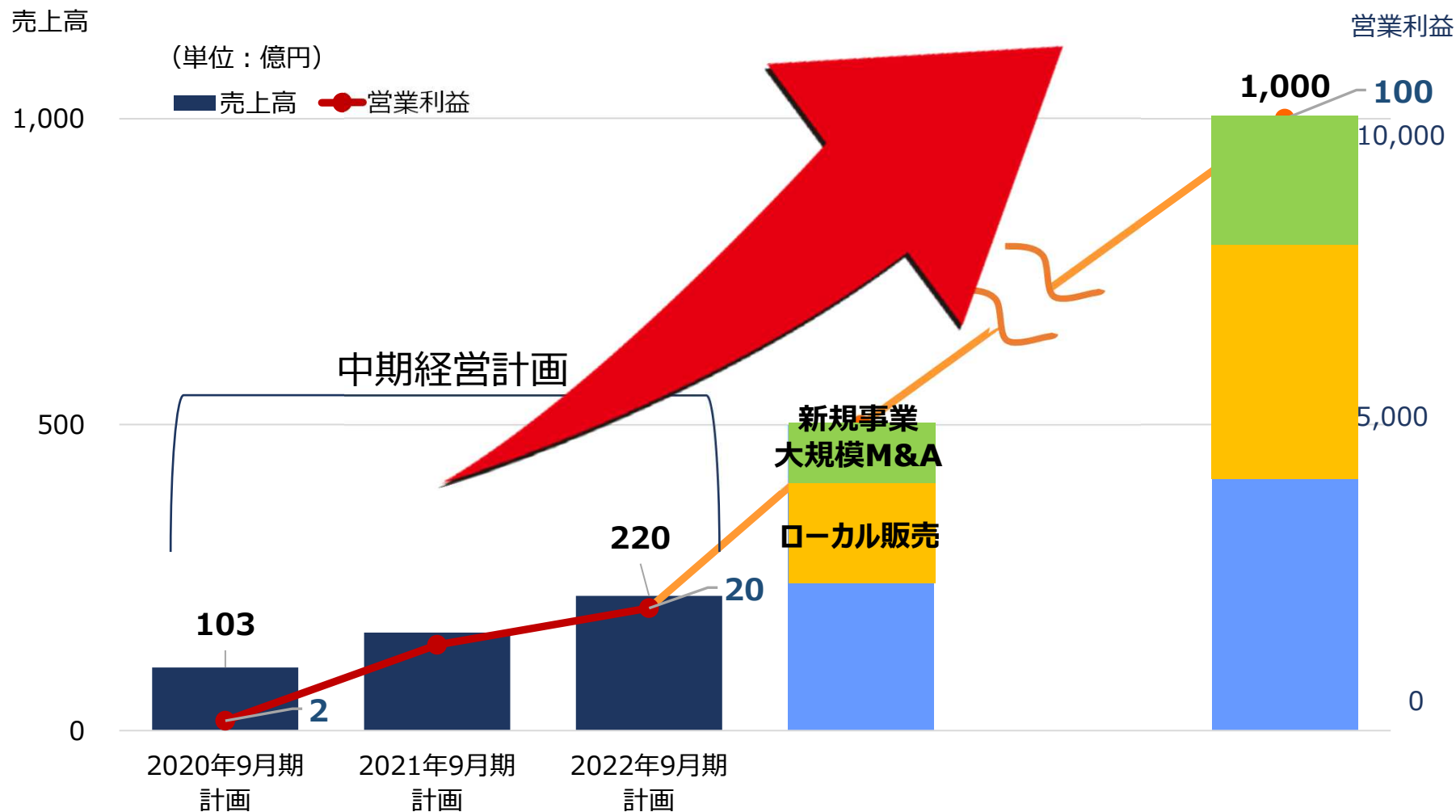
2022年9月期達成計画 売上高220億円、営業利益20億円

(単位：百万円)



中期経営計画2022年9月期の目標数字修正はなし

中期経営計画以降の目標



売上高1,000億円、営業利益100億円を目指す

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

- 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予想です。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>



補足資料

補足資料：会社概要



| | |
|--------|--|
| 商号 | レカム株式会社 (RECOMM CO., LTD.) |
| 設立 | 1994年9月30日 |
| 上場日 | 2004年5月26日 (JASDAQ : 3323) |
| 所在地 | 東京都渋谷区代々木三丁目2 5 番 3 号 あいおいニッセイ同和損保新宿ビル1 2 階 |
| 代表者 | 代表取締役社長 兼 グループCEO 伊藤 秀博 |
| 事業内容 | 海外法人事業、ITソリューション事業、 エネルギーソリューション事業、BPR事業 |
| 発行済株式数 | 82,371,755株(2020年6月30日時点) |
| 資本金 | 2,437百万円 (2020年6月30日時点) |
| 従業員数 | 連結563名 (2020年6月30日時点) |

国内拠点一覧



- 営業所：
- 名古屋東営業所
 - 都城営業所
 - 八代営業所
 - 仙台支店
 - 東京第一支店
 - 東京第二支店
 - 千代田支店
 - 北関東支店
 - 埼玉支店
 - 横浜支店
 - 長野支店
 - 静岡東支店
 - 名古屋支店
 - 名古屋第一支店
 - 名古屋第二支店
 - 大阪支店
 - 産電テクノ
 - 松江支店
 - 周南支店
 - 北九州支店
 - 久留米支店
 - 沖縄支店
 - 那覇支店

補足資料：事業別事業会社



海外法人事業

海外進出日系企業へのエネルギーソリューションの提供

LED照明・業務用エアコン等の販売

ITソリューション事業

国内企業向けに情報通信機器販売やテレワーク商材などにより働き方改革とコストソリューションの提供

ビジネスホン、複合機、UTMなどの情報通信機器及びテレワーク商材の販売

エネルギーソリューション事業

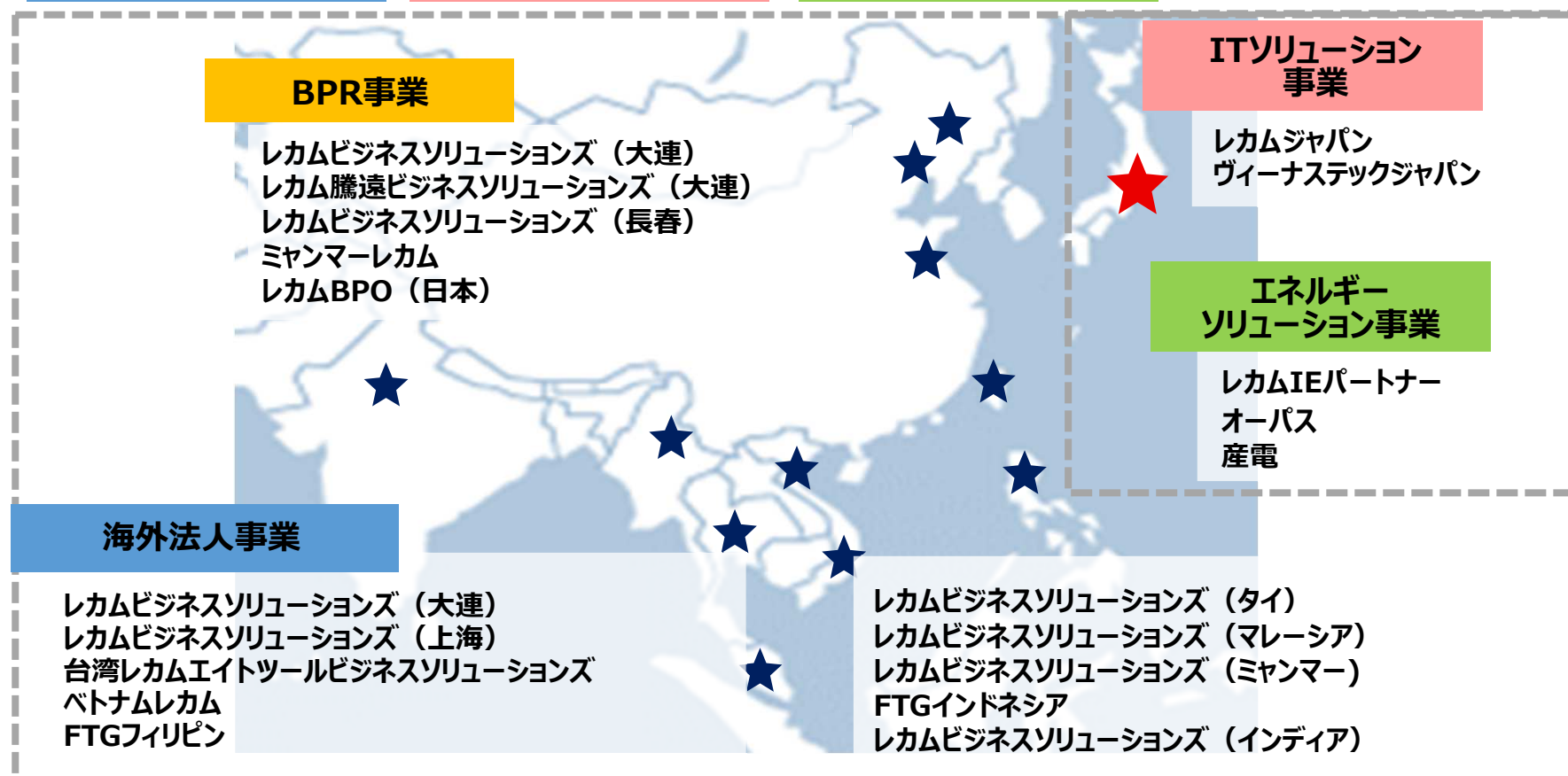
国内企業や個人向けに、LED照明、太陽光発電システムをツールとして、エネルギーコスト削減ソリューションの提供

LED照明・業務用エアコン・太陽光発電システムの販売

BPR事業

BPRをツールとして、業務効率化やコスト削減のコンサルティングソリューションの提供

バックオフィス業務代行・入力業務代行などのBPOや業務改善のBPRのコンサルティング



補足資料:レスパーの市場性



| 国と地域 | 日系企業進出数 | ローカル企業数 | 人口 (百万人) |
|--------|---------|------------|----------|
| 中国 | 32,349 | 22,002,092 | 1,368 |
| 台湾 | 1,179 | 1,404,000 | 24 |
| フィリピン | 1,502 | 915,726 | 100 |
| ベトナム | 1,816 | 714,755 | 91 |
| タイ | 3,925 | 1,714,848 | 65 |
| マレーシア | 1,295 | 907,065 | 30 |
| ミャンマー | 438 | 126,237 | 51 |
| インドネシア | 1,911 | 134,140 | 252 |
| インド | 4,805 | 952,433 | 1,295 |
| 合計 | 49,220 | 28,871,296 | 3,277 |

補足資料：2019年までの推移

