A stylized world map in the background, composed of puzzle pieces. The map is light blue and white, with a darker blue outline. The text is overlaid on the map.

# 2020年9月期 決算説明会資料

2020年11月19日

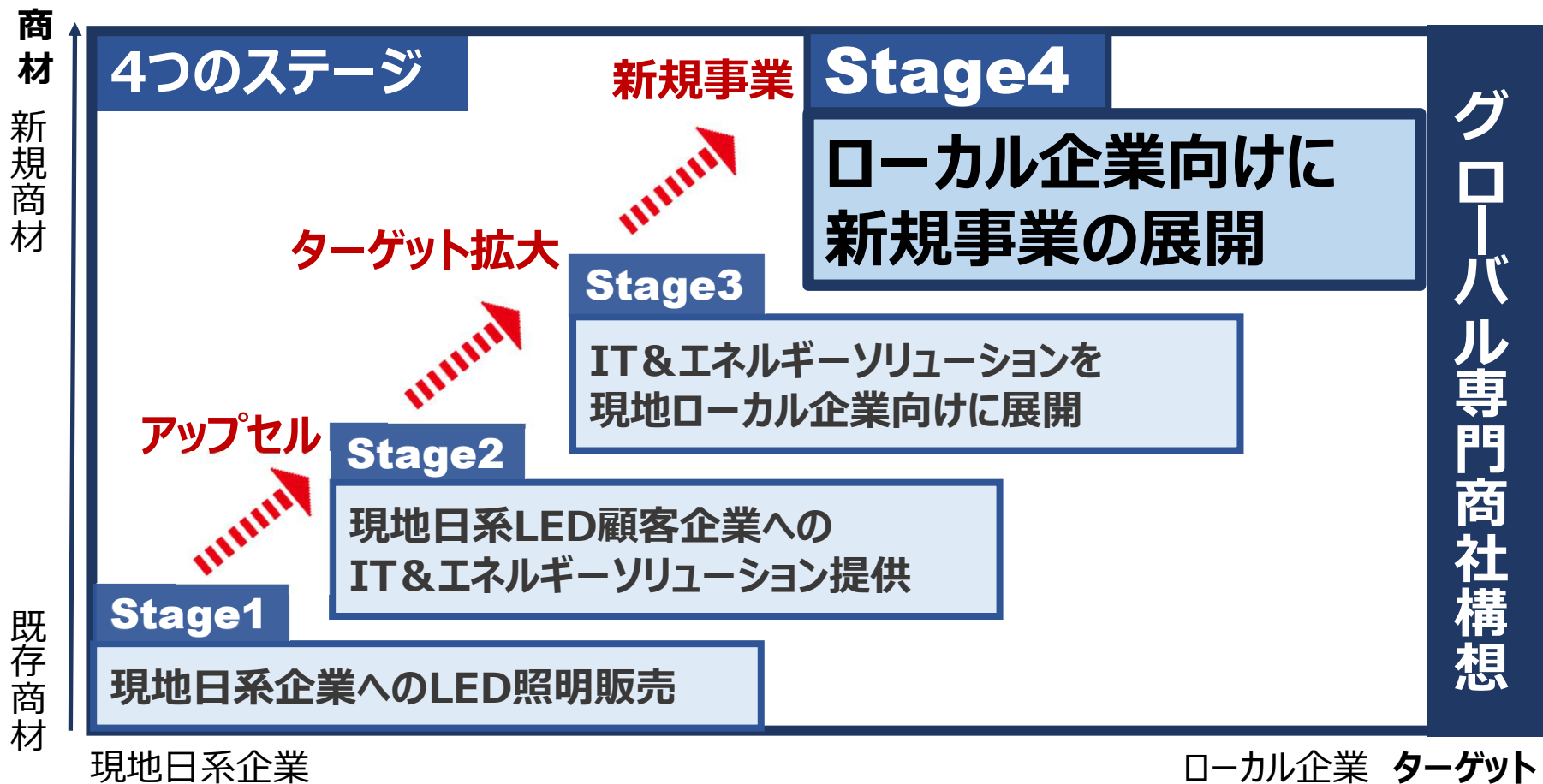
レカム株式会社

<b>成長戦略</b>	.....	<b>P.3</b>
<b>連結業績ハイライト</b>	.....	<b>P.12</b>
<b>事業セグメント別業績ハイライト</b>	.....	<b>P.24</b>
<b>2021年9月期通期業績予想</b>	.....	<b>P.29</b>
<b>補足資料</b>	.....	<b>P.48</b>

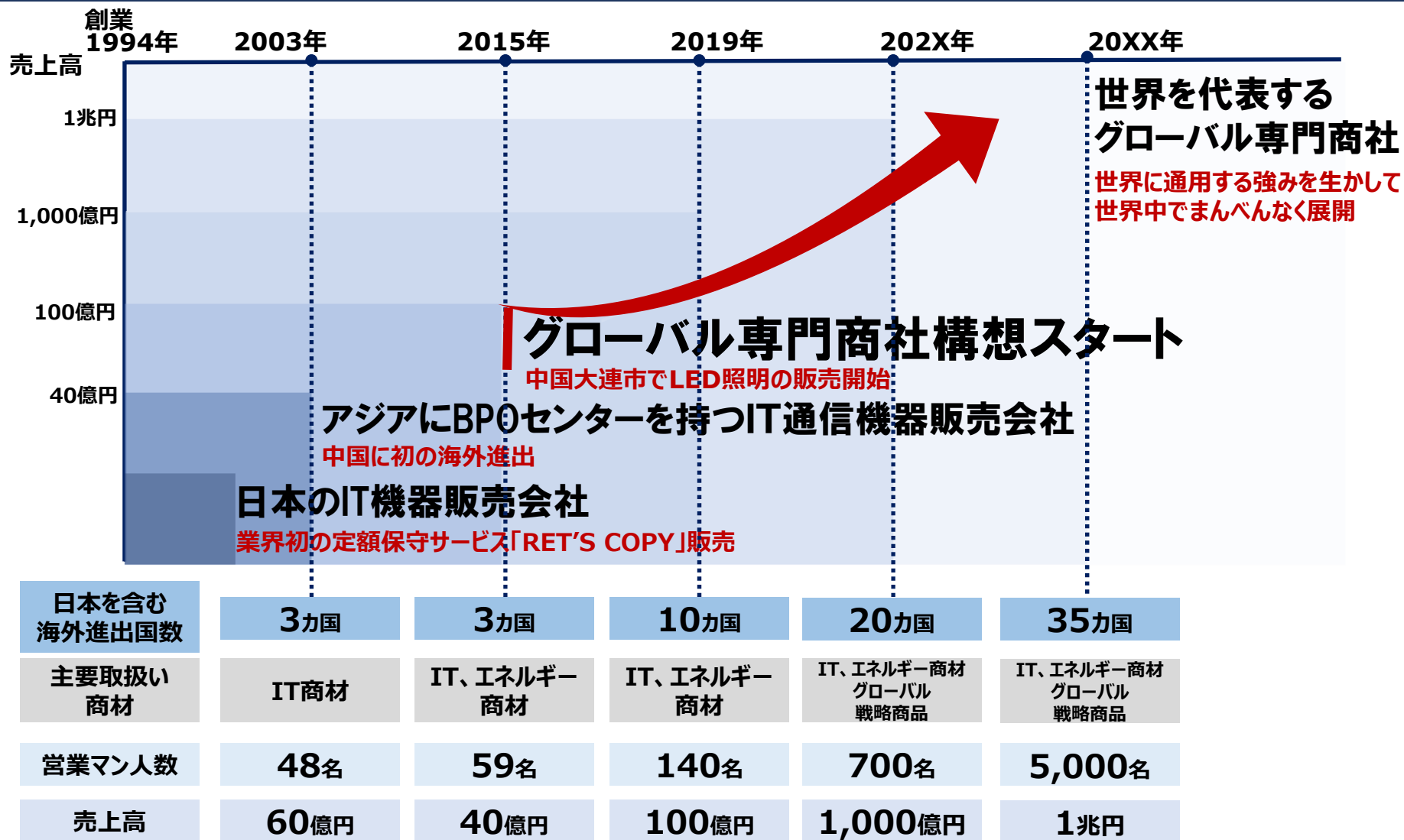


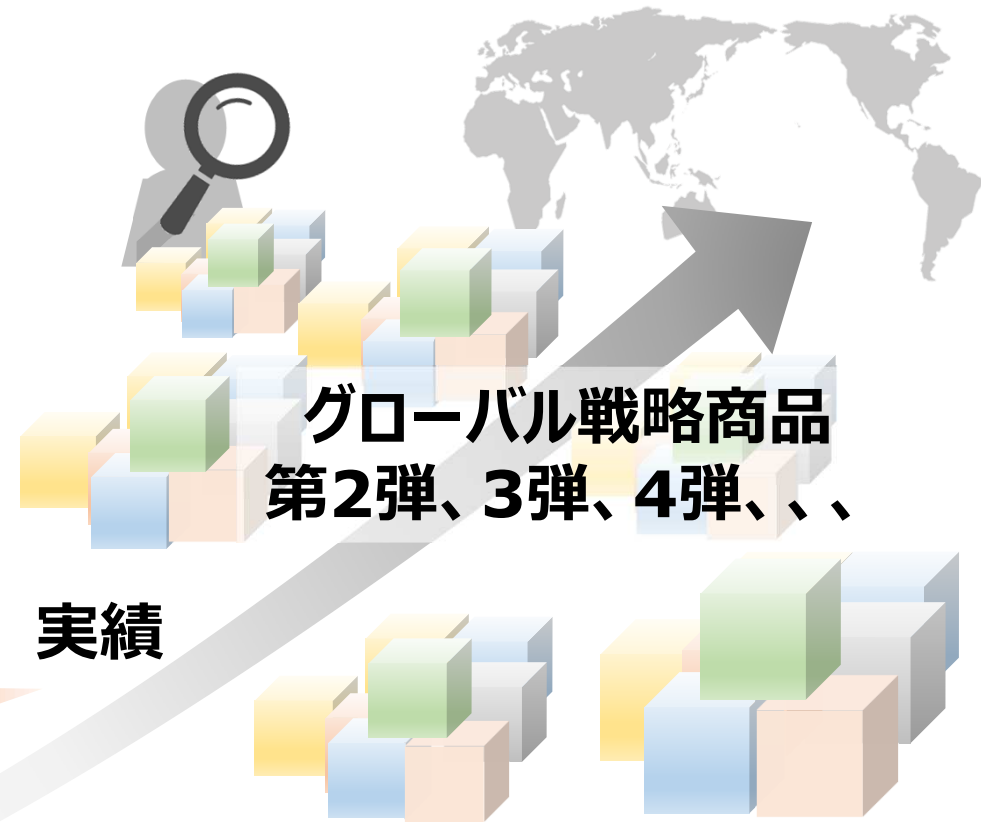
# 成長戦略

## 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



# 成長戦略 - 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





グローバル戦略商品  
第1弾  
ウイルス除菌装置  
「ReSPR (レスパー)」  
独占販売権取得

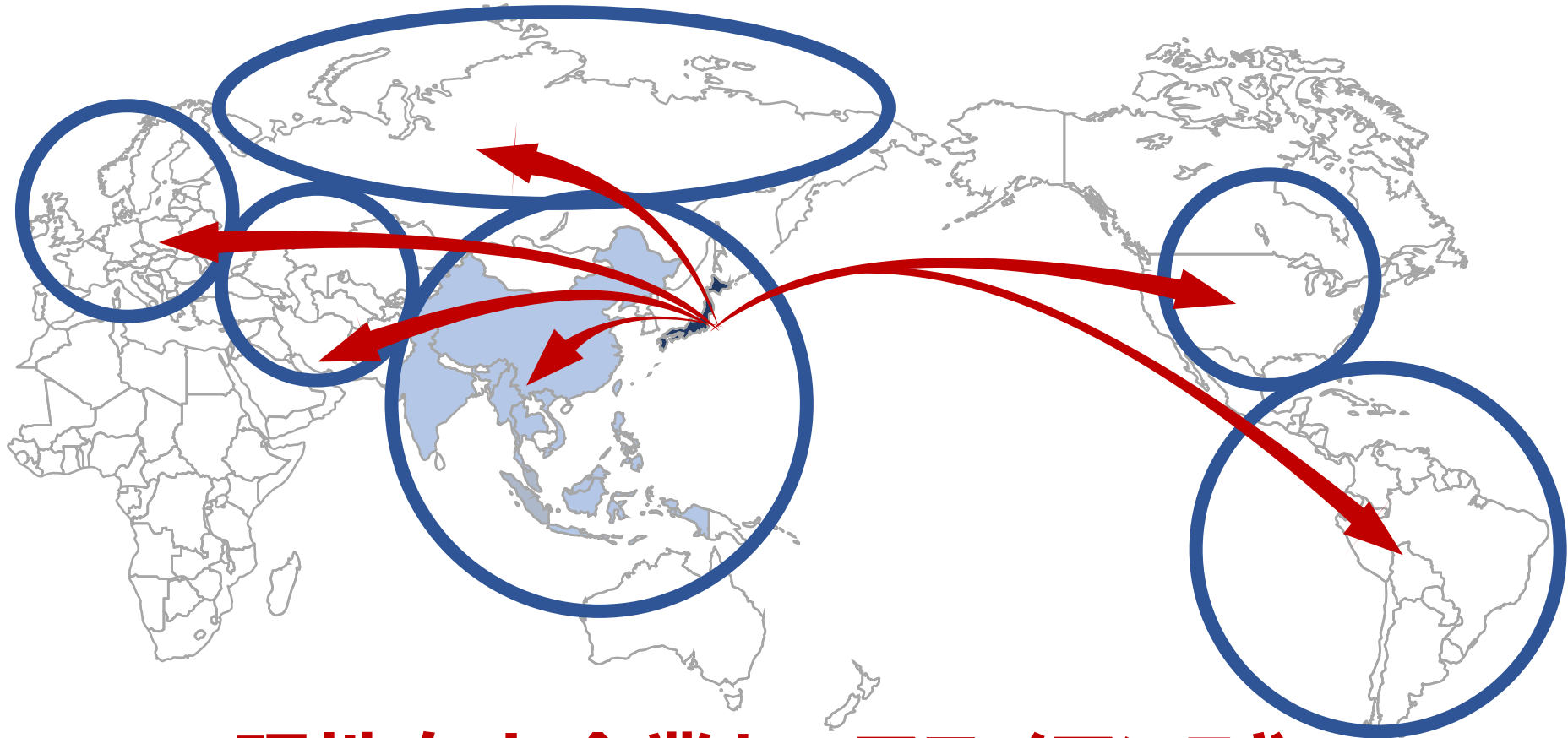
ReSPR  
成功

**グローバル市場を一気通貫  
世界同時販売によって利益を最大化**

# 成長戦略 - ②戦略的パートナーシップ

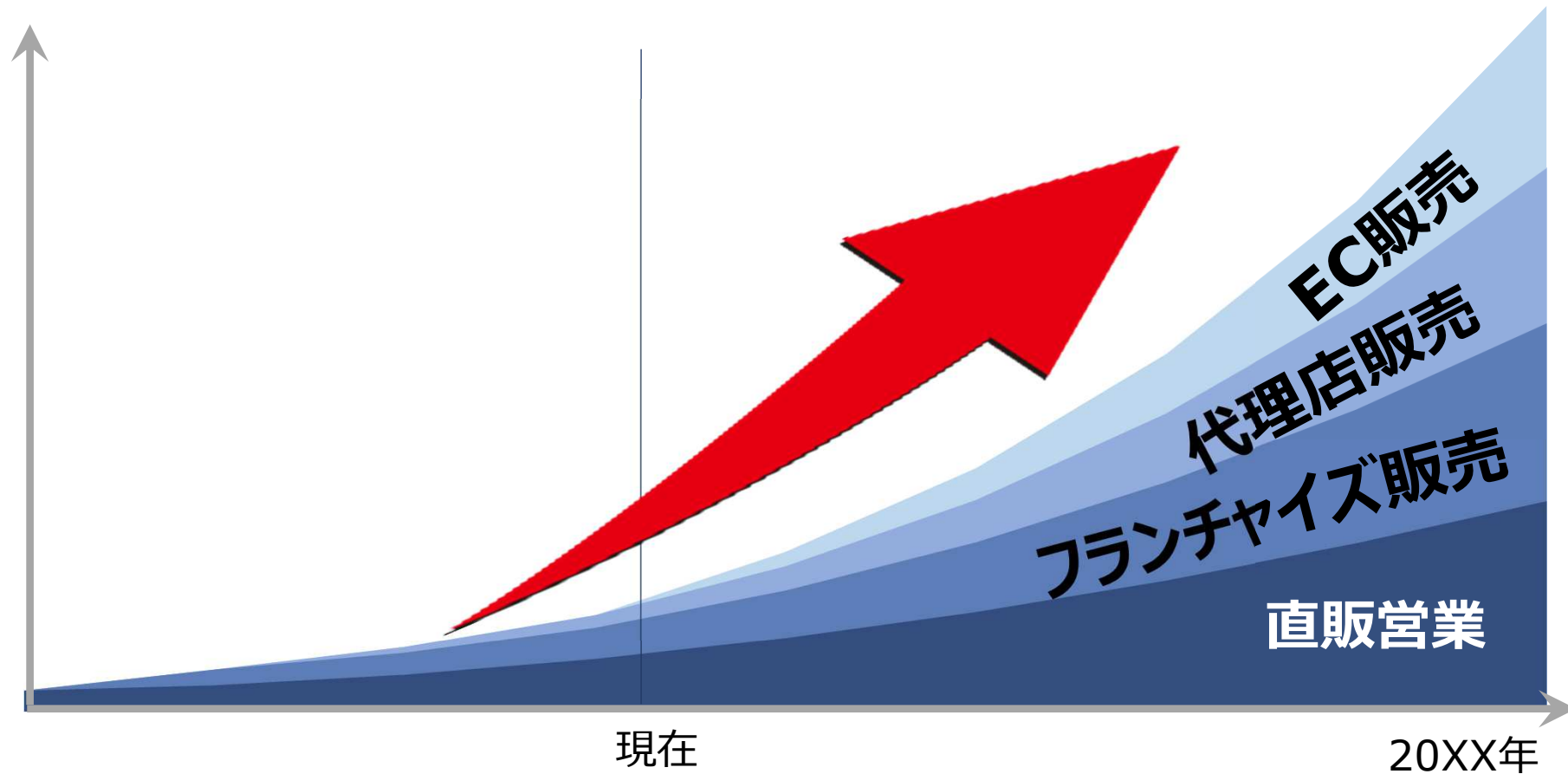


進出国



**現地有力企業とのアライアンスや  
M&Aに積極的に投資**

売上高



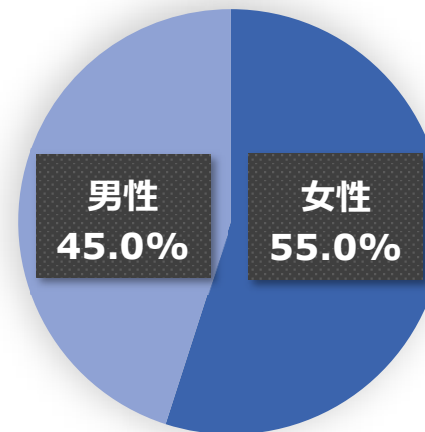
**マーケットの特性に対応したマルチチャネル化の推進**



「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」

- 自主選択型ジョブローテーション制度導入
- 経営幹部の再チャレンジ制度
- 女性社員の積極活用

<レカムグループ社員男女比>



2020年9月30日調べ



- 社員一人当たり年間100時間の教育研修実施
- グループ共通評価報酬制度

## ■ ESG経営への貢献

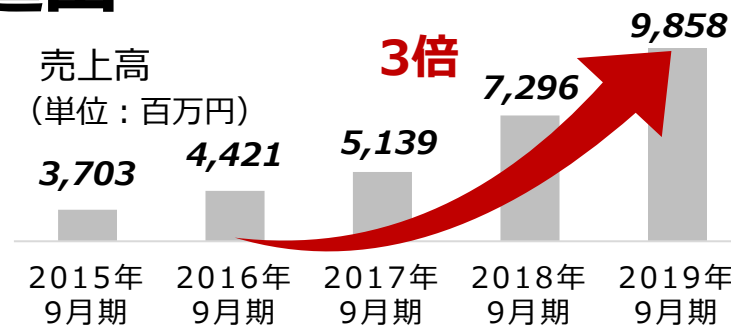
- 省エネ・再生可能エネルギー
- ウイルス除去・除菌対策



## ■ グローバル販売ネットワーク



## ■ 超スピード経営で5年で売上3倍、日本を含む世界10か国に進出





**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**



**2020年9月期  
連結業績ハイライト**

# 新型コロナウイルスによる業績への影響



## 影響を受けた主な事業

セグメント	影響内容
海外法人事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● ロックダウン、移動制限等による営業活動ストップ</li><li>● 顧客企業の投資マインドの急激な悪化</li><li>● 受注済み案件のキャンセル、工事の延期</li></ul>
エネルギーソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● 代理店の営業自粛により稼働率減</li><li>● 太陽光・蓄電池などは対面拒否傾向により新規顧客獲得減</li></ul>



インドネシア



マレーシア



タイ



ベトナム

# 連結業績サマリー



- 売上高は海外法人事業不振により減収
- 営業利益、経常利益は5期ぶりに赤字転落
- 当期純利益は投資有価証券の売却により、**3期連続最高益更新**

(単位：百万円)	2019年 9月期 実績	2020年 9月期 実績	増減額
売上高	9,858	8,739	△1,119
営業利益	511	△ 345	△856
経常利益	642	△ 244	△886
当期純利益	318	327	+9

3期連続  
最高益  
更新

# セグメント別業績サマリー



## ■ BPR事業は増収増益

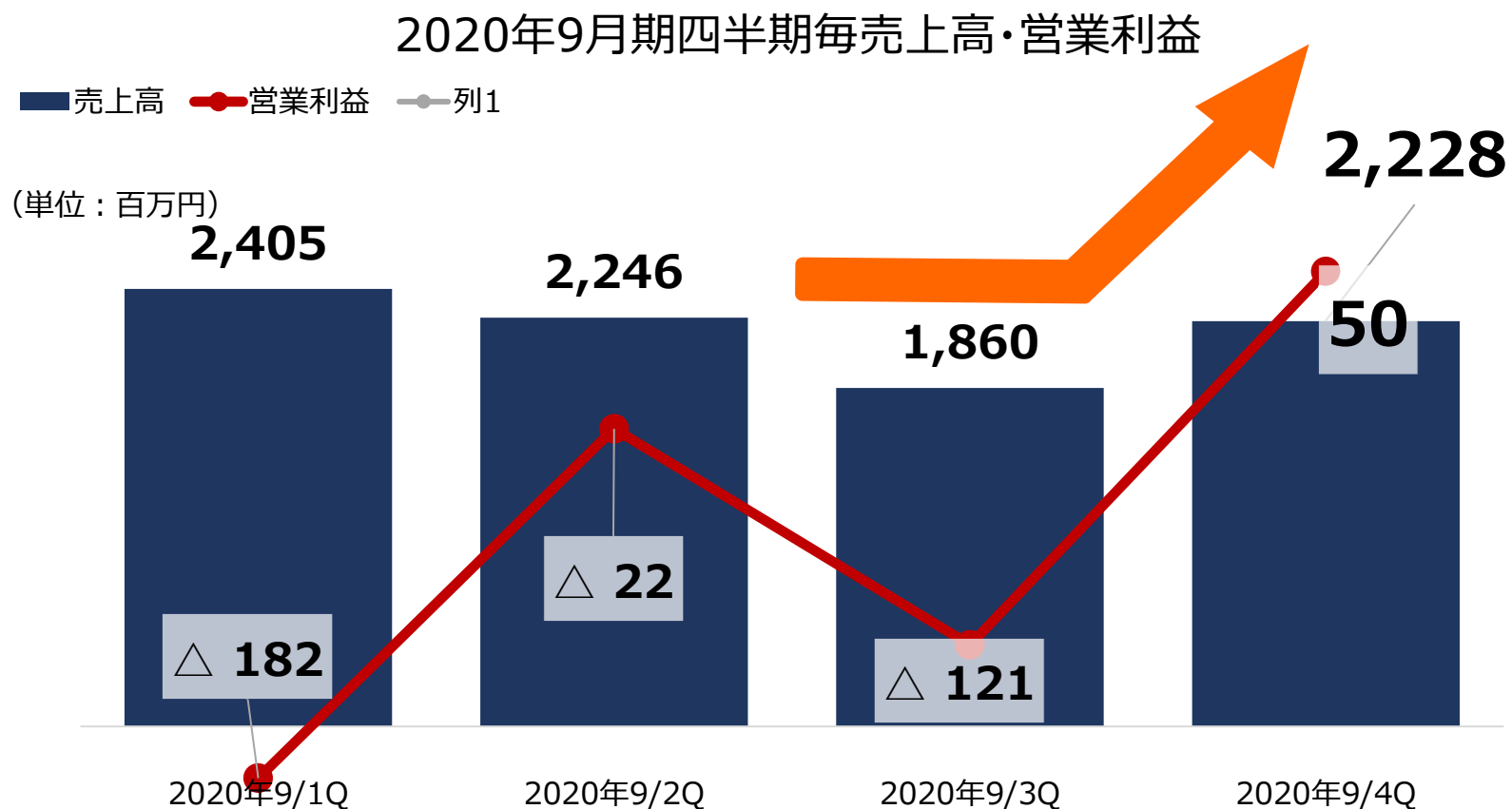
(単位：百万円)	セグメント売上高 実績	増減額	セグメント利益 実績	増減額
海外法人事業	1,707	△69	△380	△615
ITソリューション 事業	4,124	△468	107	△86
エネルギー ソリューション事業	2,390	△587	△93	△121
BPR事業	636*	+21	118	+36
調整額	△118	—	△97	—
合計	8,739	△1,119	△345	△856

注) ※内部取引含む

# 連結業績四半期は営業利益黒字化



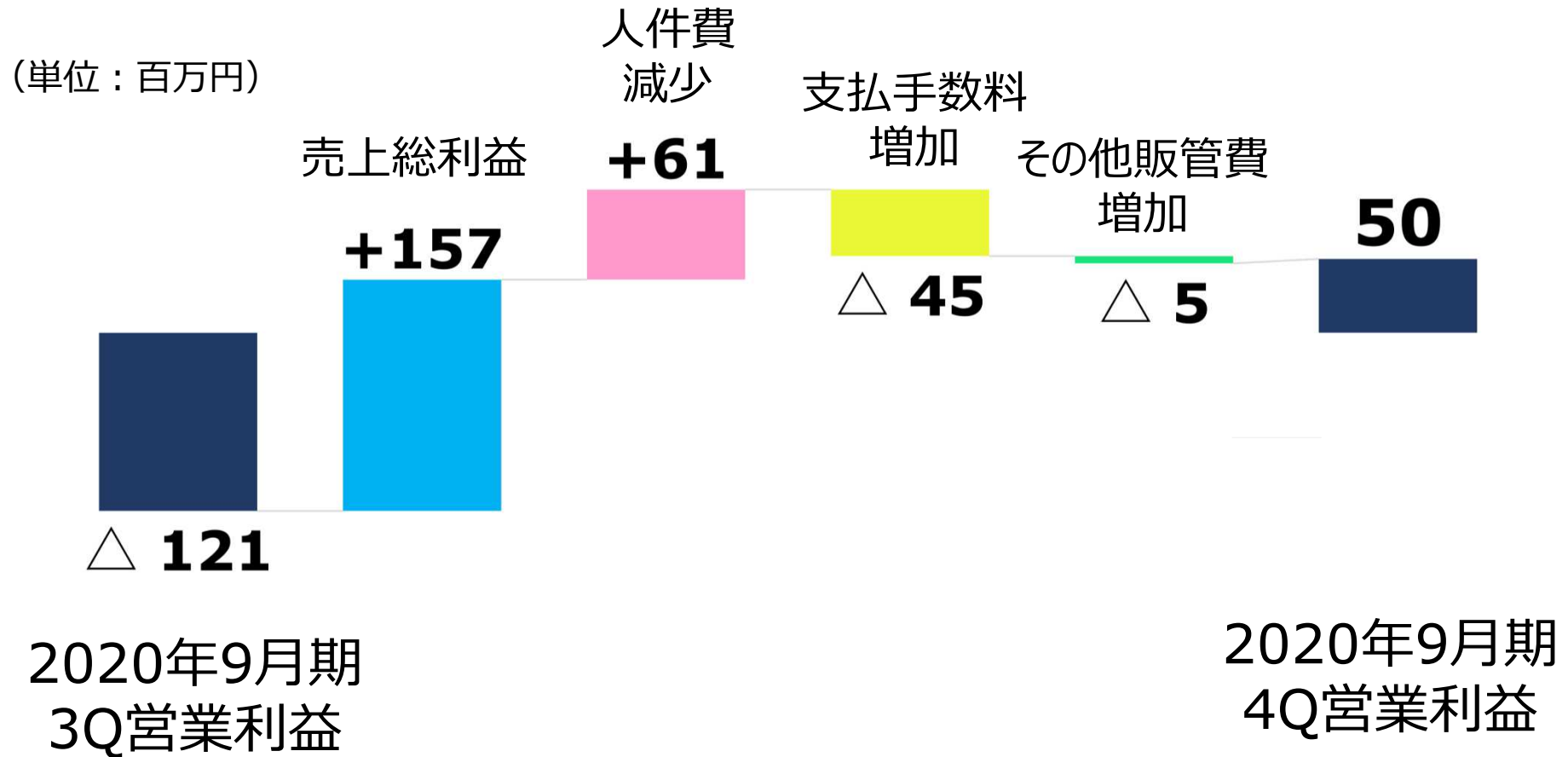
- 2020年第4四半期は回復基調、営業利益は実質**黒字**



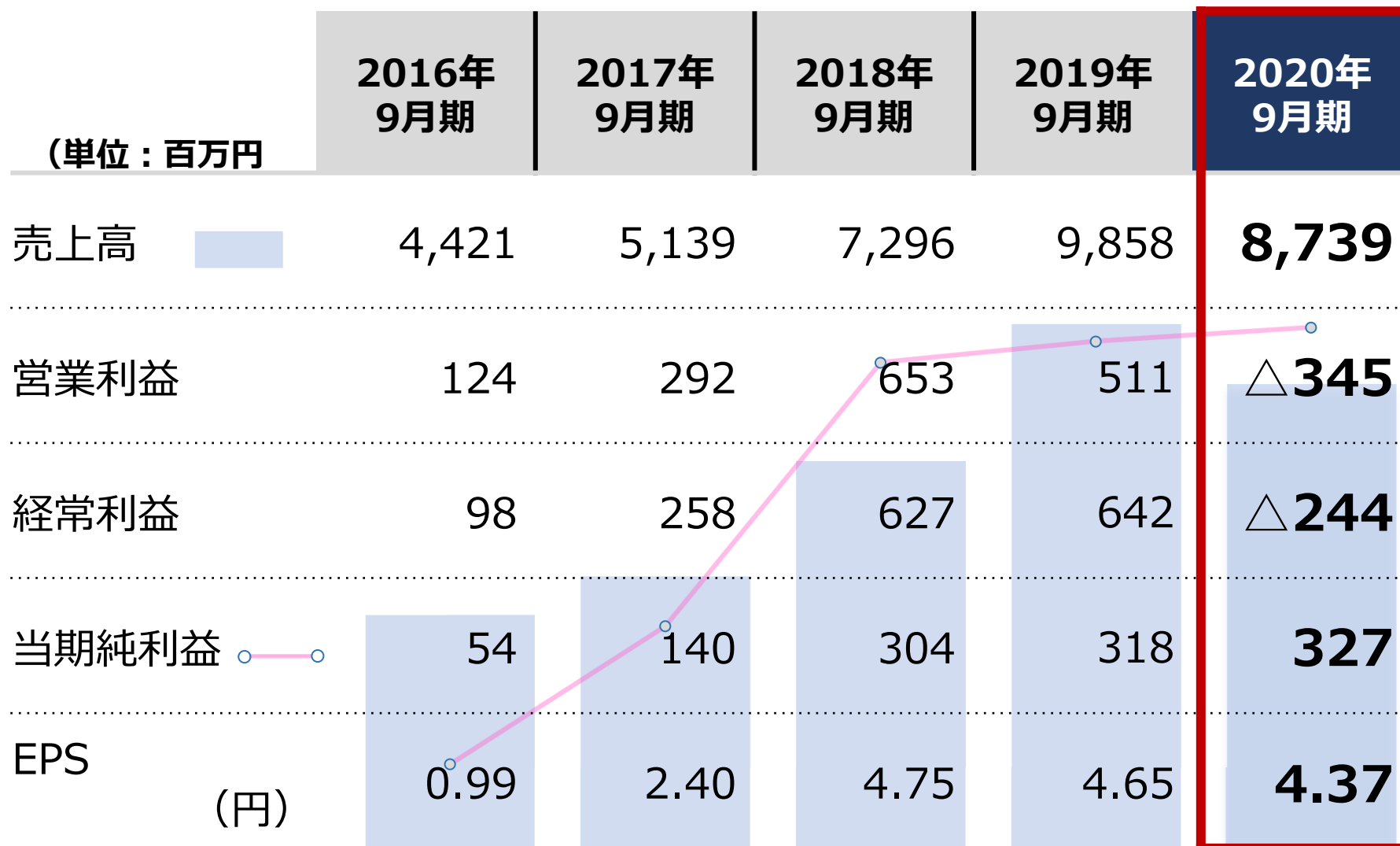
※第4四半期の発生費用でないものについては除外しております。



# 営業利益黒字化の要因



# 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年9月期	2020年9月期	増減額
流動資産	5,993	6,805	+812
固定資産	3,762	3,095	△667
繰延資産	21	10	△11
<b>資産合計</b>	<b>9,777</b>	<b>9,910</b>	<b>+133</b>
流動負債	3,410	3,279	△131
固定負債	2,165	1,235	△930
<b>負債合計</b>	<b>5,576</b>	<b>4,514</b>	<b>△1,062</b>
<b>純資産合計</b>	<b>4,201</b>	<b>5,396</b>	<b>+1,195</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>9,777</b>	<b>9,910</b>	<b>+133</b>

## ■【資産合計】 9,910百万円 (+ 133百万円)

- 手元流動性確保に取り組み、現金及び預金が1,258百万円増加
- 売掛金401百万円、のれんの償却及び減損で609百万円減少

## ■【負債合計】 4,514百万円 (△ 1,062百万円)

- 転換社債型新株予約権の株式への転換により1,000百万円減少

## ■【純資産合計】 5,396百万円 (+ 1,195百万円)

- 転換社債の株式への転換、新株予約権の行使払込により資本金及び資本剰余金が1,246百万円増加

投資有価証券の売却

転換社債型新株予約権付社債の行使

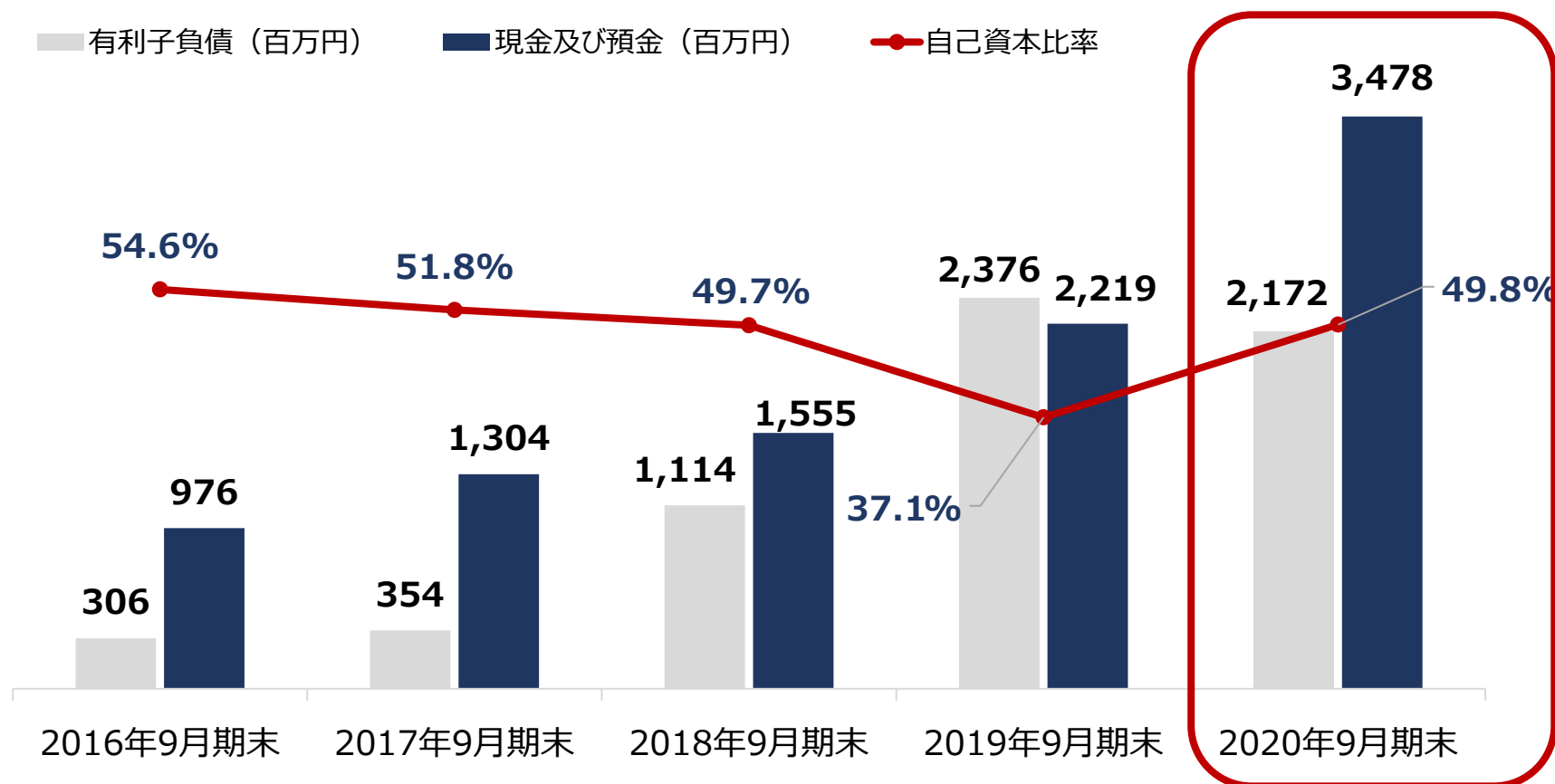
**今期末で34億円の現金を保有（最高額）**

**事業拡大に活用**

# 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2期振りにプラス
- 自己資本率は約50%まで回復



## 世界28か国で720万台以上の販売実績を持つ ウイルス除菌装置「ReSPR (レスパー)」の 海外8か国独占販売権を取得

※海外8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、シンガポール

### ①技術力

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

### 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

レスパー  
ポータルブルタイプ



ダクトステーション  
(天井吊り型)



### 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

マクドナルド、コカ・コーラ、ヒルトン（ホテル）、シティバンク、リーボック等、世界的な大手企業が多数導入

# オゾン効果が立証され世界的に需要が急増

## 中国最大のECサイトである「TMALL天猫」へ ReSPR旗艦店を出店

TMALLは、アリババグループが運営する中国最大のオンラインショッピングモールで、2020年独身の日（11月11日）を1日から前倒しし、約7兆7000億円の売上高



## 独占販売権の取得により販売チャネルが多様化



# 2020年9月期 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



## ■ 海外進出日系企業へのエネルギーコスト削減とウイルス除菌商材の提供

### セグメント売上高

**1,707**百万円

前期比  $\Delta$ 69百万円

### セグメント利益

$\Delta$ **380**百万円

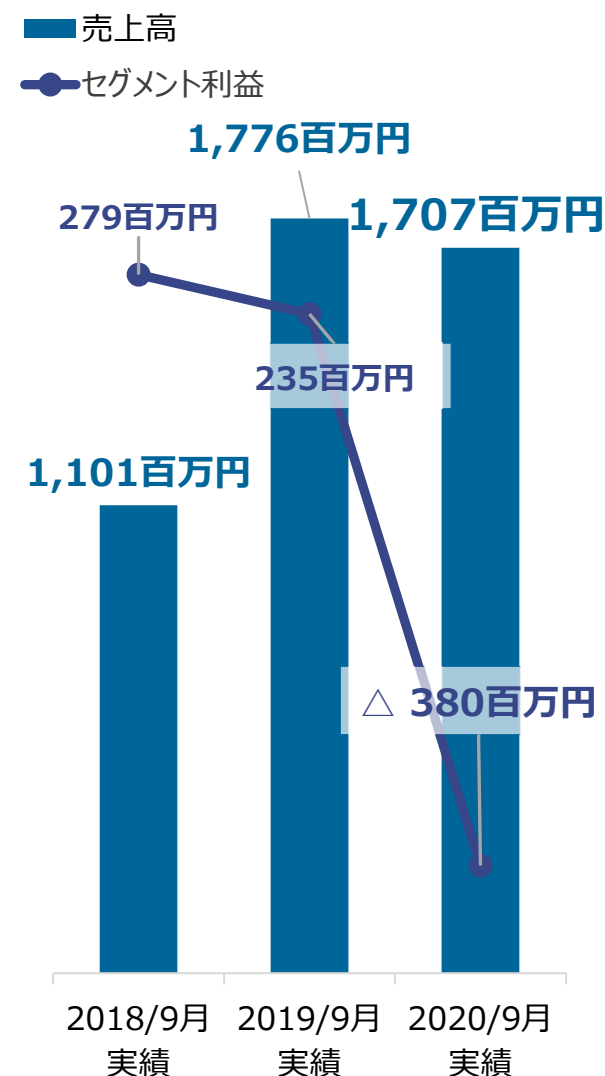
前期比  $\Delta$ 615百万円

### ■ 売上高：減収

- ▶ タイ、インドネシア、フィリピンの売上が加わったにもかかわらず、前期比96.1%と実質的には大幅減収
- ▶ インド、インドネシア、マレーシア、フィピンで都市封鎖や移動制限等により営業活動ができない期間が発生

### ■ セグメント利益：大幅な赤字

- ▶ 実質的な大幅減収により、販管費の徹底した圧縮を実施したが、大幅な赤字



# 事業セグメント別業績 - ITソリューション事業



■ 国内企業向けに働き方改革とコスト削減ソリューションの提供

## セグメント売上高

**4,124**百万円

前期比 △468百万円

## セグメント利益

**107**百万円

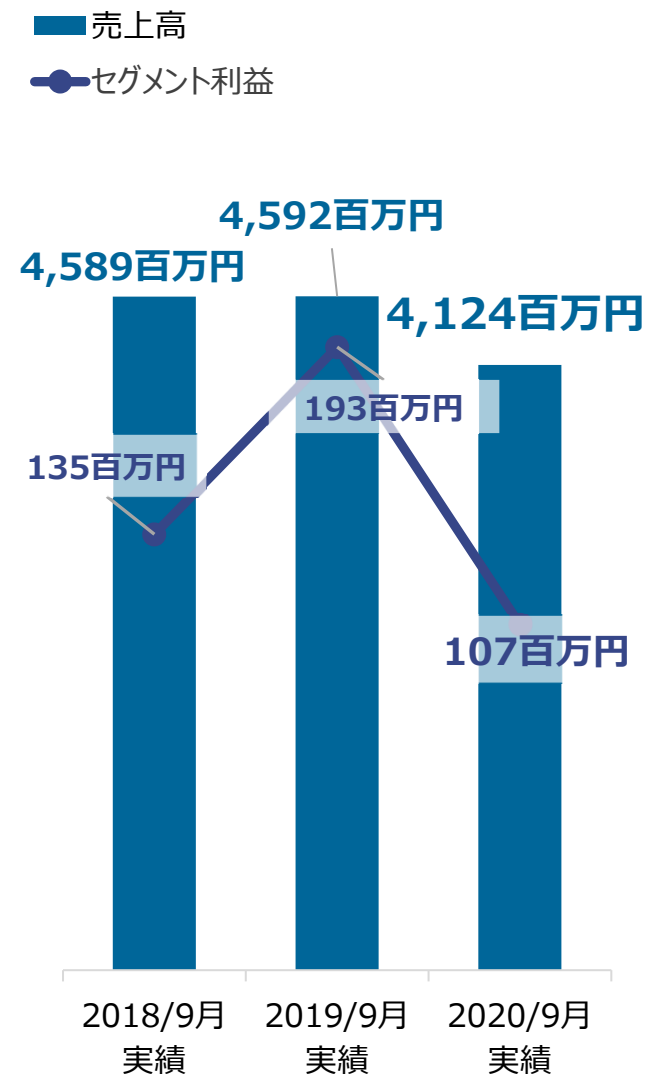
前期比 △86百万円

### ■ 売上高：減収

- ▶ 緊急事態宣言中の受注が約20%減少
- ▶ 大手加盟店の契約終了

### ■ セグメント利益：減益

- ▶ 減収幅が10.7%となり、営業生産性向上、販管費削減を実施したが、減益



# 事業セグメント別業績 - エネルギーソリューション事業



- 国内企業向けにエネルギーコスト削減、環境関連・コロナ感染予防ソリューションの提供

## セグメント売上高

**2,390**百万円

前期比 △587百万円

## セグメント利益

△**93**百万円

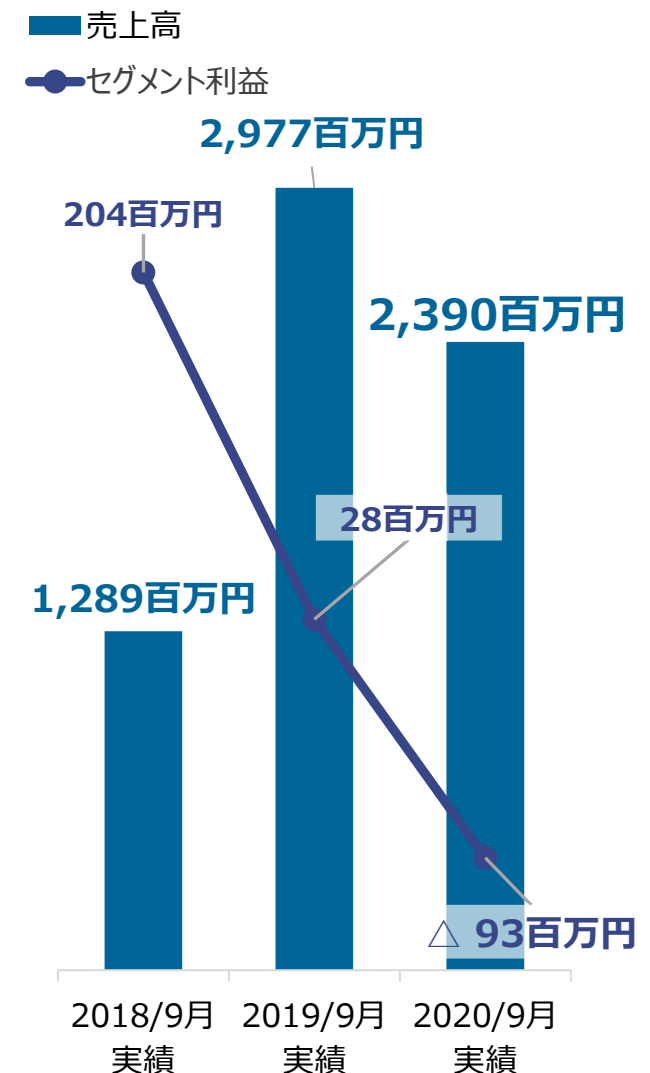
前期比 △121百万円

### ■ 売上高：減収

- ▶ 太陽光から蓄電池への販売シフトの遅れにより減少
- ▶ 緊急事態宣言中、営業自粛を行った代理店の影響等により減少

### ■ セグメント利益：赤字

- ▶ 減収幅が大きく、販管費削減を徹底したが、赤字



# 事業セグメント別業績 - BPR事業



- 業務改善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

## セグメント売上高

**636**百万円

前期比 +21百万円

※内部売上含む

## セグメント利益

**118**百万円

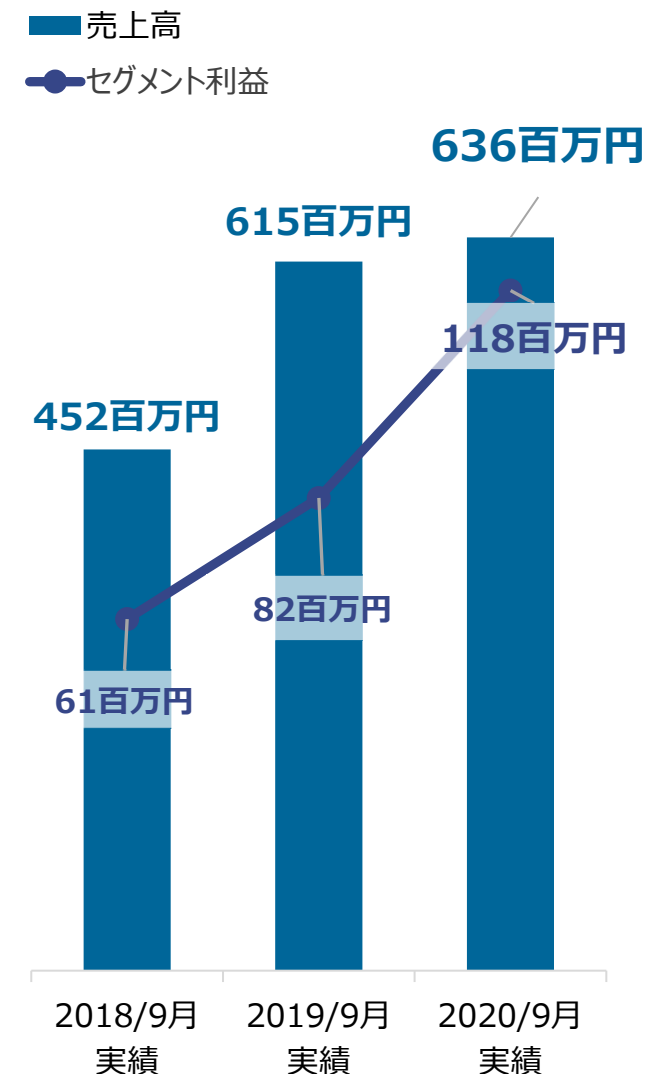
前期比 +36百万円

### ■ 売上高：増収

- ▶ 顧客からの受託業務範囲の拡大効果により増収

### ■ セグメント利益：大幅増益

- ▶ RPA及びOCRの技術を用いた生産性向上により、大幅増益





**2021年9月期  
通期業績予想**

## ■大幅増収増益、当期利益は4期連続で過去最高益

(単位：百万円)	2020年9月期 通期実績	2021年9月期 通期予想	増減額
売上高	8,739	10,200	+1,461
営業利益	△ 345	600	+945
経常利益	△ 244	600	+844
当期利益	327	350	+23

4期連続  
最高益  
更新

※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

## 売上高が前期並みで推移した場合の利益予想



当社は新型コロナウイルス感染が更に拡大し、国内・海外法人が一時的に営業活動ができなくなることを予想し、下振れ数値を見込んでおります

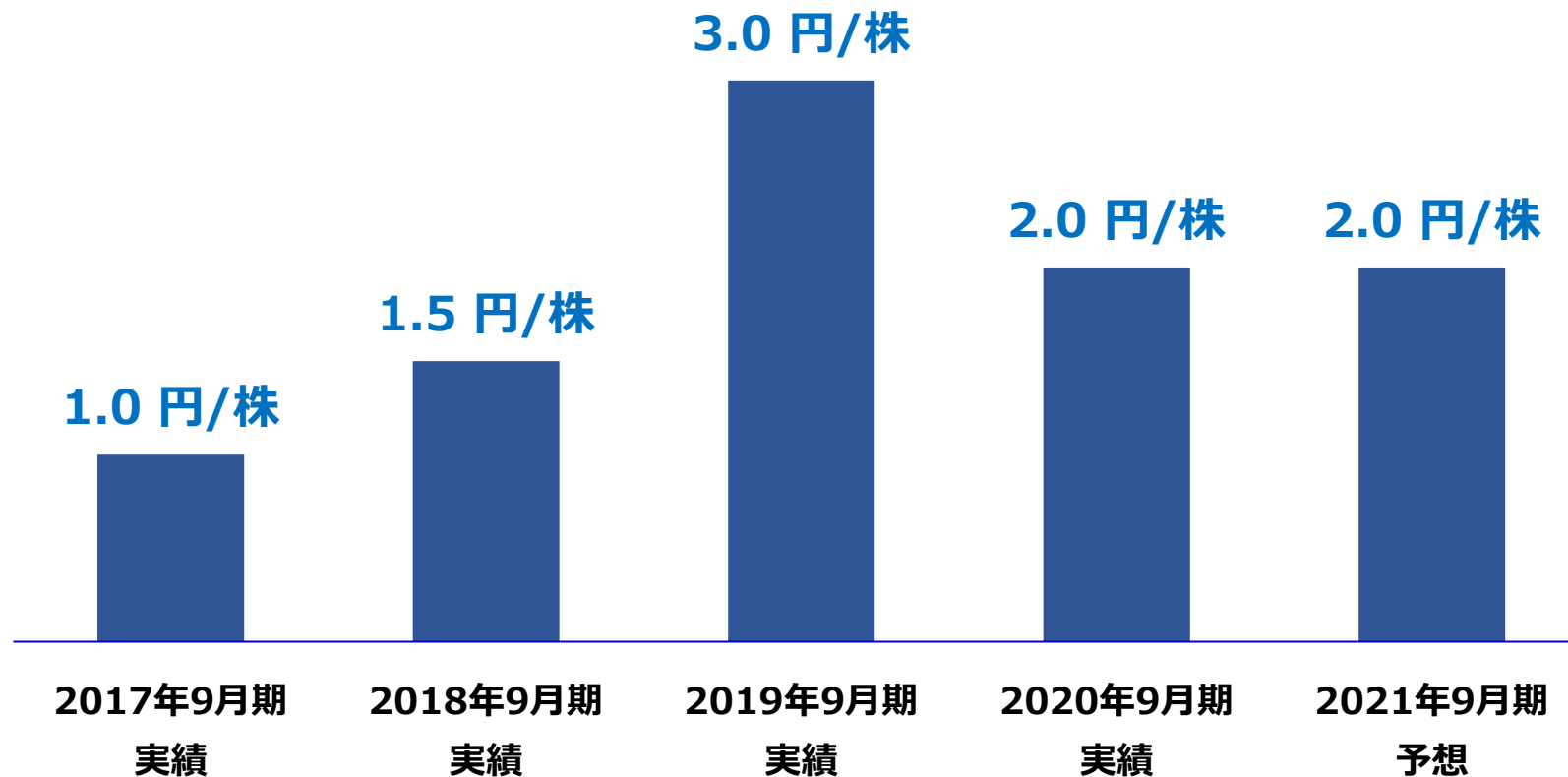
### (参考数値)

(単位：百万円)

	2020年9月期 通期実績	2021年9月期 通期予想	増減額
売上高	8,739	8,800	+61
営業利益	△ 345	150	+495
経常利益	△ 244	160	+404
当期利益	327	60	△267

**基本方針：配当性向30%を基準に業績に連動した配当実施**

**配当予想 1株2円を計画**





# 事業セグメント別通期予想



(単位：百万円)	2020年9月期 実績	2021年9月期 予想	増減額
<b>■セグメント売上高</b>			
海外法人事業	1,707	2,500	+793
ITソリューション事業	4,124	4,350	+226
エネルギーソリューション事業	2,390	2,760	+370
BPR事業※	636	710	+74
調整額	△118	△120	-
<b>合計</b>	<b>8,739</b>	<b>10,200</b>	<b>+1,461</b>
<b>■セグメント利益</b>			
海外法人事業	△380	250	+630
ITソリューション事業	107	240	+133
エネルギーソリューション事業	△93	110	+203
BPR事業	118	120	+2
調整額	△97	△120	-
<b>合計</b>	<b>△345</b>	<b>600</b>	<b>+945</b>

注) ※内部取引含む

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



**組織をまたぐ横断的な販売を実施**

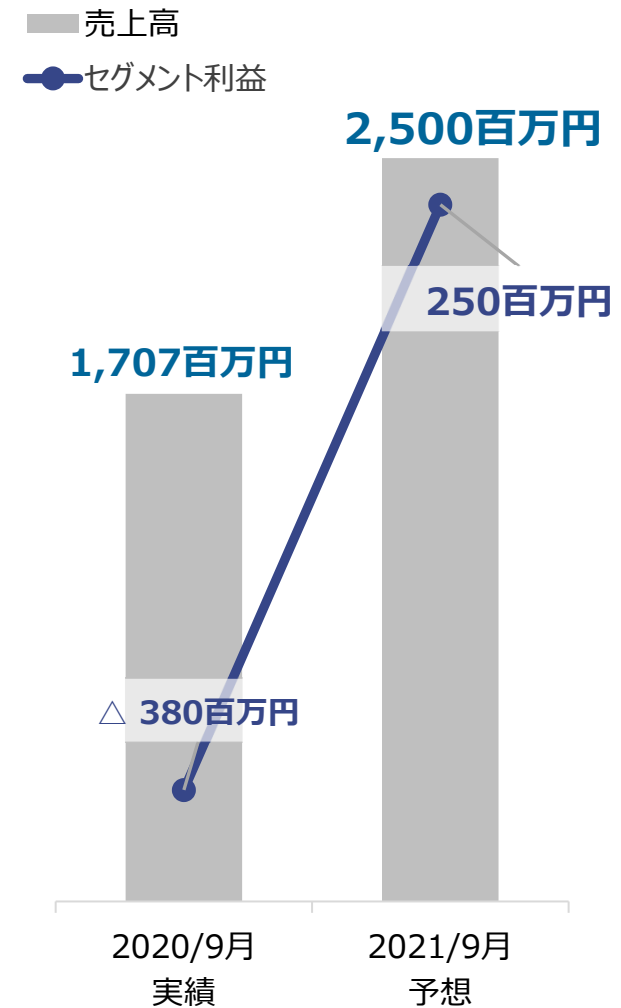
売上高予想	2,500百万円
セグメント利益予想	250百万円

## ■ ReSPRの販売拡大

- 日系企業向け直販チャネル
- ローカル企業向け直販・代理店チャネル
- EC販売チャネル

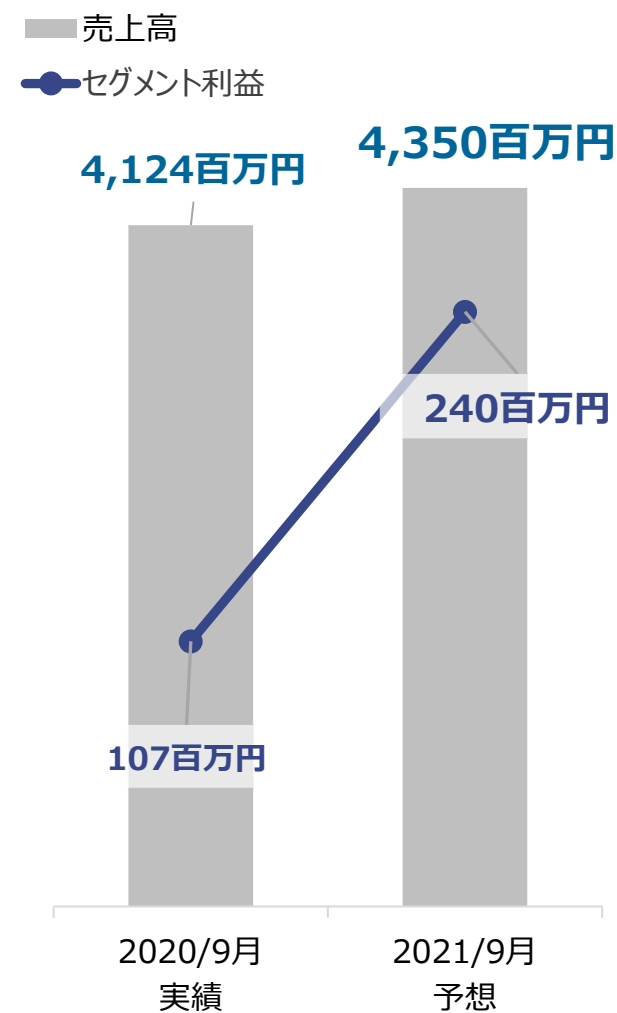
## ■ エネルギーソリューション商材の再強化

## ■ 顧客共有化によりクロスセル推進



売上高予想	4,350百万円
セグメント利益予想	240百万円

- ReSPRの販売強化
- UTM等のテレワーク推進  
商材の拡販
- リモート営業の確立
- セグメント利益率2.6%⇒  
5.5%へ向上



# 事業セグメント通期予想 - エネルギーソリューション事業

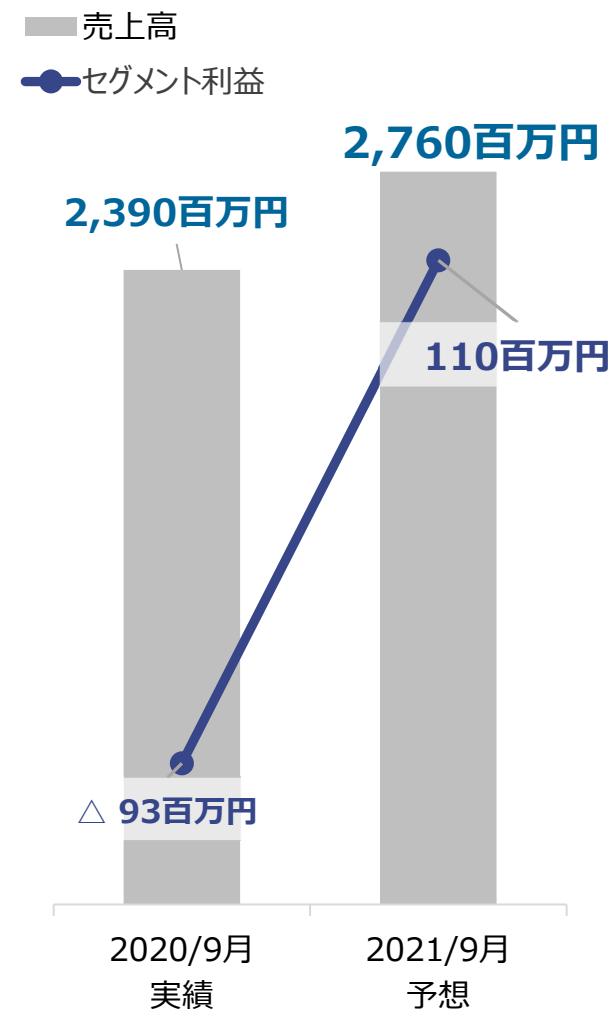
売上高予想	2,760百万円
セグメント利益予想	110百万円

## ■ LED自社ブランド「RENTIA」

を強化し、収益性を改善

## ■ コロナ関連商材の拡充

## ■ 蓄電池はアライアンスを強化



# 事業セグメント通期予想 - BPR事業



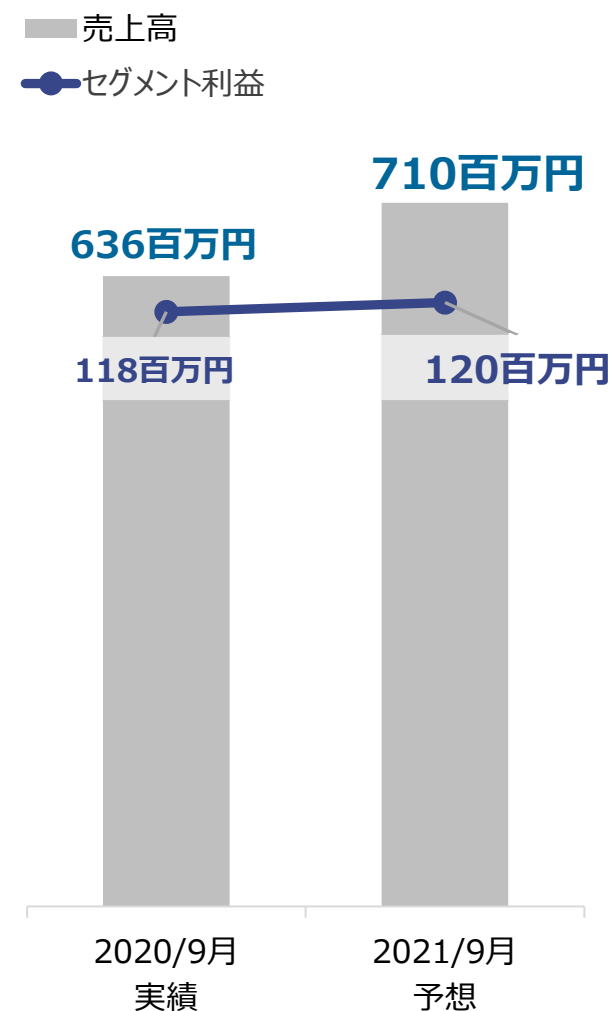
売上高予想	710百万円
セグメント利益予想	120百万円

## ■ 中小企業向けBPRパッケージ

販売強化

## ■ AI inside社との提携強化

## ■ 既存顧客からの積上げ強化



# 通期業績予想 - 国別売上高



(単位：百万円)	2020年9月期 通期実績	2021年9月期 通期予想	増減額
日本	6,472	7,370	+898
中国	877	1,150	+273
タイ	644	880	+236
その他アジア	822	900	+78
調整額	△76	△100	-
合計	8,739	10,200	+ 1,461

## ■ 営業社員の生産性向上

- 既存社員の生産性向上
- 階層に応じた営業教育の強化
- 新入社員の早期育成



## ■ 営業体制の改革

- リモート営業ノウハウの確立
- SFA投資により顧客の共有化

## ■ 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

テレワーク推進商材・環境関連商材・新サービスの販売を強化するために、組織営業力強化



## ■グローバルに対応した経営管理体制の構築

- ・新基幹システムの導入
- ・債権・在庫管理機能の強化
- ・会計制度の統一

## ■持株会社を中心とした経営管理機能強化

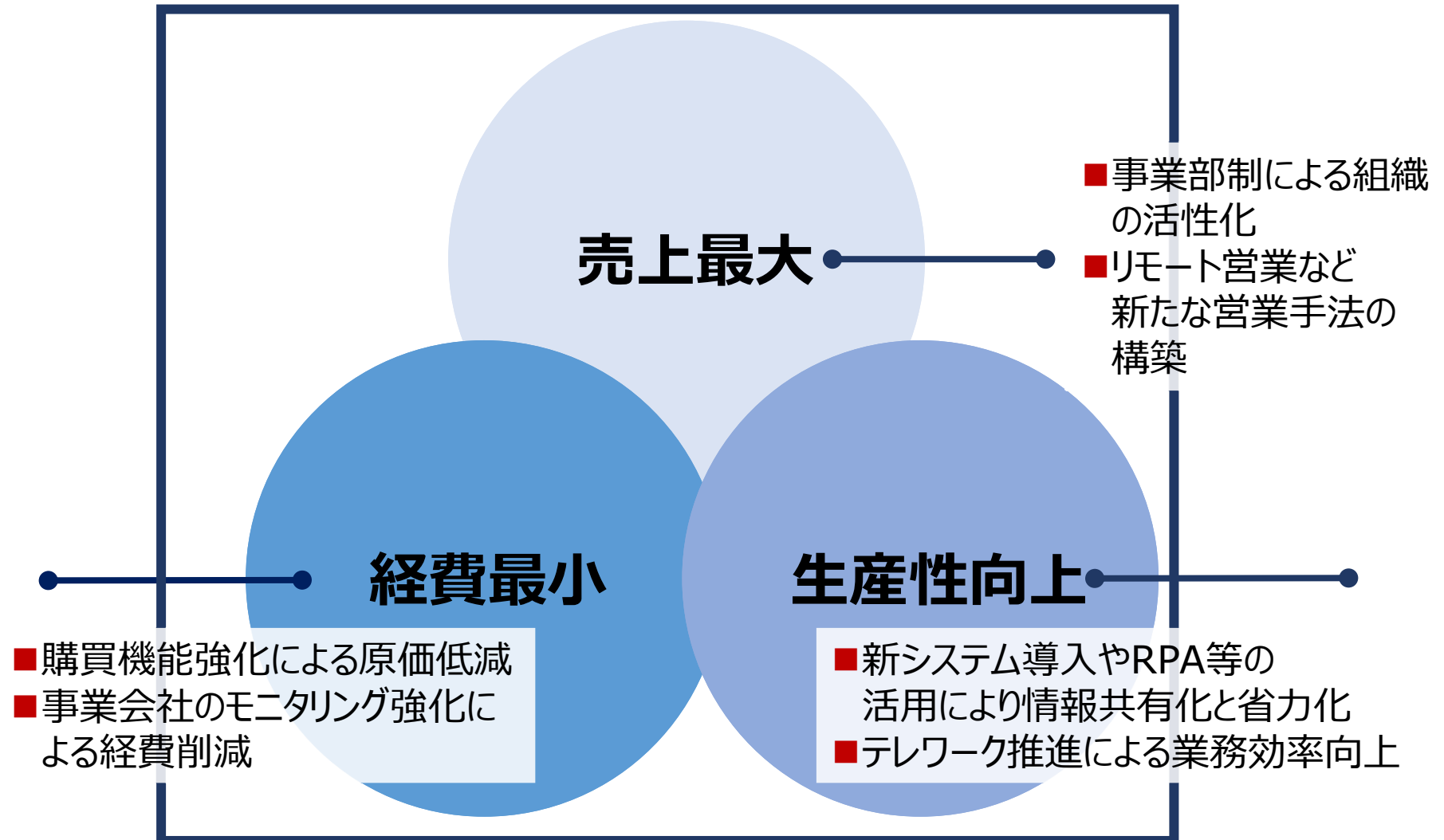
- ・内部統制制度強化
- ・IT投資の拡大
- ・財務経理部門の充実
- ・購買の一元管理

**経営基盤の継続的強化を実施**

# 通期取り組み - V字回復の取り組み



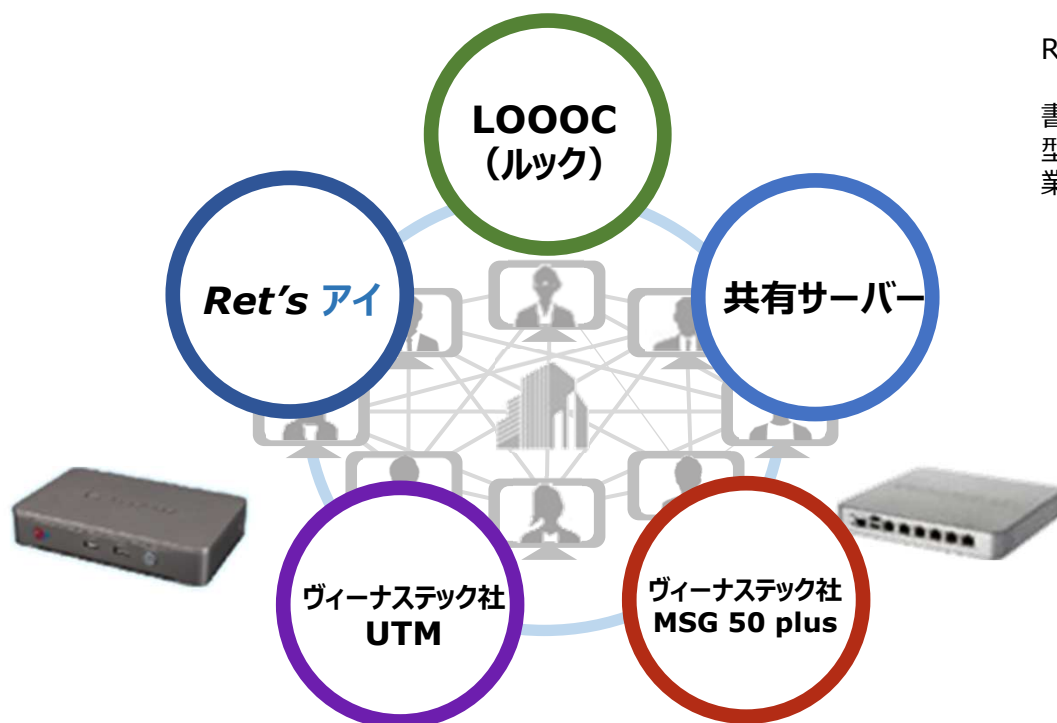
グループ全体の意識改革の徹底



## ストック収益を拡大

- BPR事業の営業強化
- 定額保守サービスの取り組み
- サブスクモデルの確立

### テレワークパッケージ



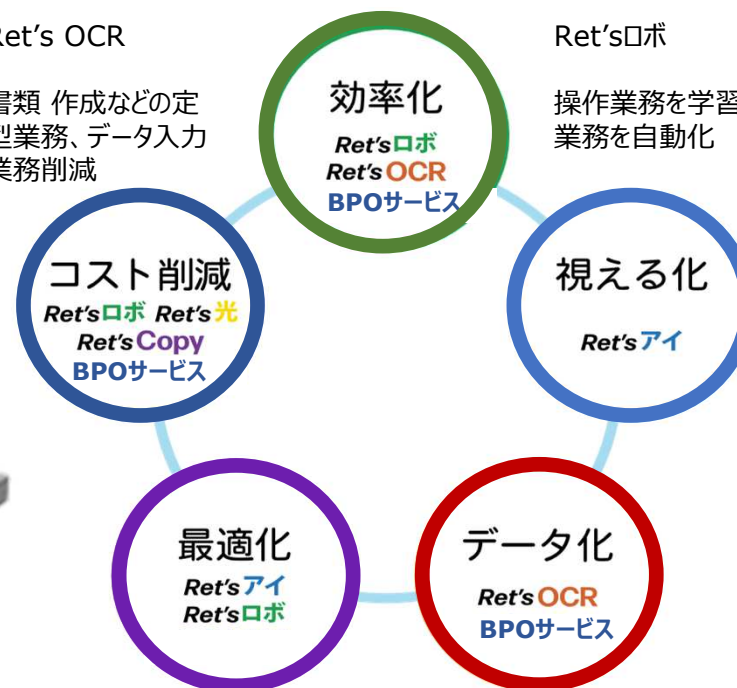
### Ret's シリーズ&BPOパッケージ

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



# 中期経営計画達成に向けた取り組みまとめ



2020年9月期～2022年9月期  
中期経営計画 基本戦略

今期

来期

①海外法人事業に  
経営リソース集中

本格的にローカル  
マーケットに進出

グローバル戦略商品第1弾によって  
本格的にローカルマーケットに進出

再開

戦略的パートナーへの投資の再開

②国内事業は収益性向上

営業利益率を倍に  
向上

拡大

BPR商材、テレワーク推進商材、ウイルス除菌商材  
の販売により収益アップ

③管理体制・営業教育  
の強化

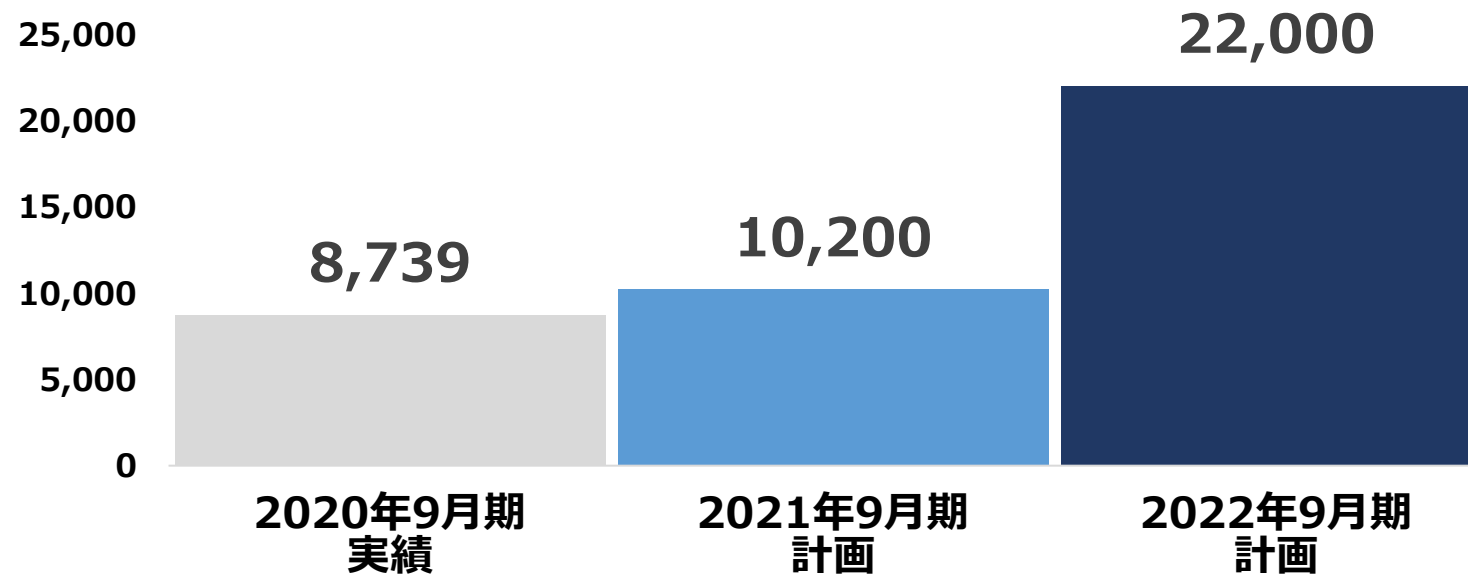
経営基盤の継続的強化  
と営業教育機関としての  
機能強化

拡大

経営経理機能強化・組織営業力強化・  
ローカル幹部育成

## 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

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



補足資料

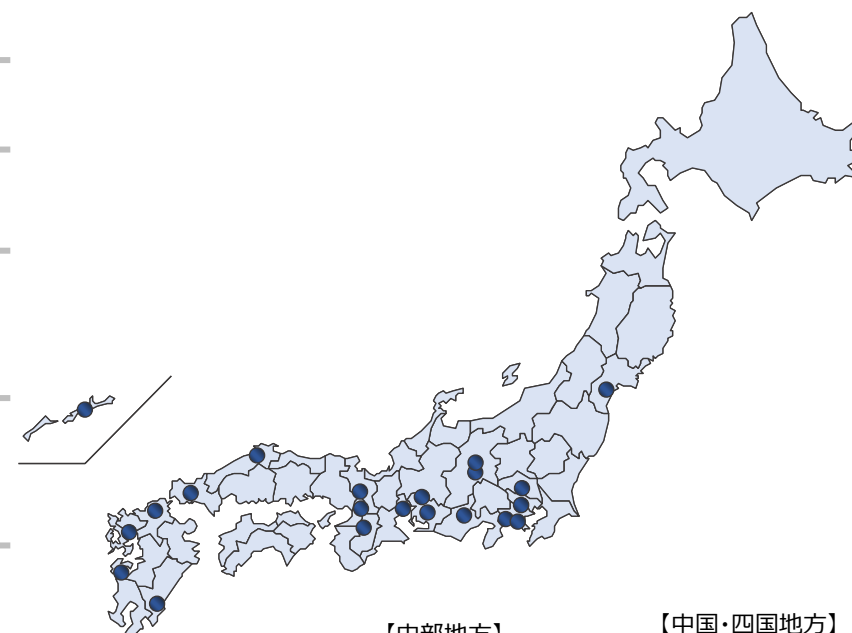


# 補足資料：会社概要



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25番3号 あいおいニッセイ同和損保新宿ビル12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9月30日時点)
株主数	24,069名 (2020年9月30日時点)
資本金	2,437百万円 (2020年9月30日時点)
従業員数	連結533名 (2020年9月30日時点)

## 国内拠点一覧



【東北地方】  
仙台支店 (産)

【関東地方】  
東京第一支店  
東京第二支店  
北関東支店  
豊島支店  
千代田支店  
八王子支店  
横浜支店 (産)  
埼玉支店 (産)

【中部地方】  
長野支店  
長野南支店  
静岡東支店  
名古屋第一支店  
名古屋第二支店  
名古屋東営業所  
岐阜支店  
名古屋支店 (産)

【近畿地方】  
大阪支店  
大阪支店 (産)  
産電テクノ (産・奈良)

【中国・四国地方】  
松江支店  
周南支店

【九州地方】  
北九州支店  
久留米支店  
都城営業所  
八代営業所

【沖縄地方】  
沖縄支店  
那覇支店

※ (産) は産電支店

# 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コスト削減とウイルス除菌装置の提供

LED照明・業務用エアコン、ウイルス除菌商材等の販売

## ITソリューション事業

国内企業向けに働き方改革とコスト削減ソリューション、ウイルス除菌装置の提供

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

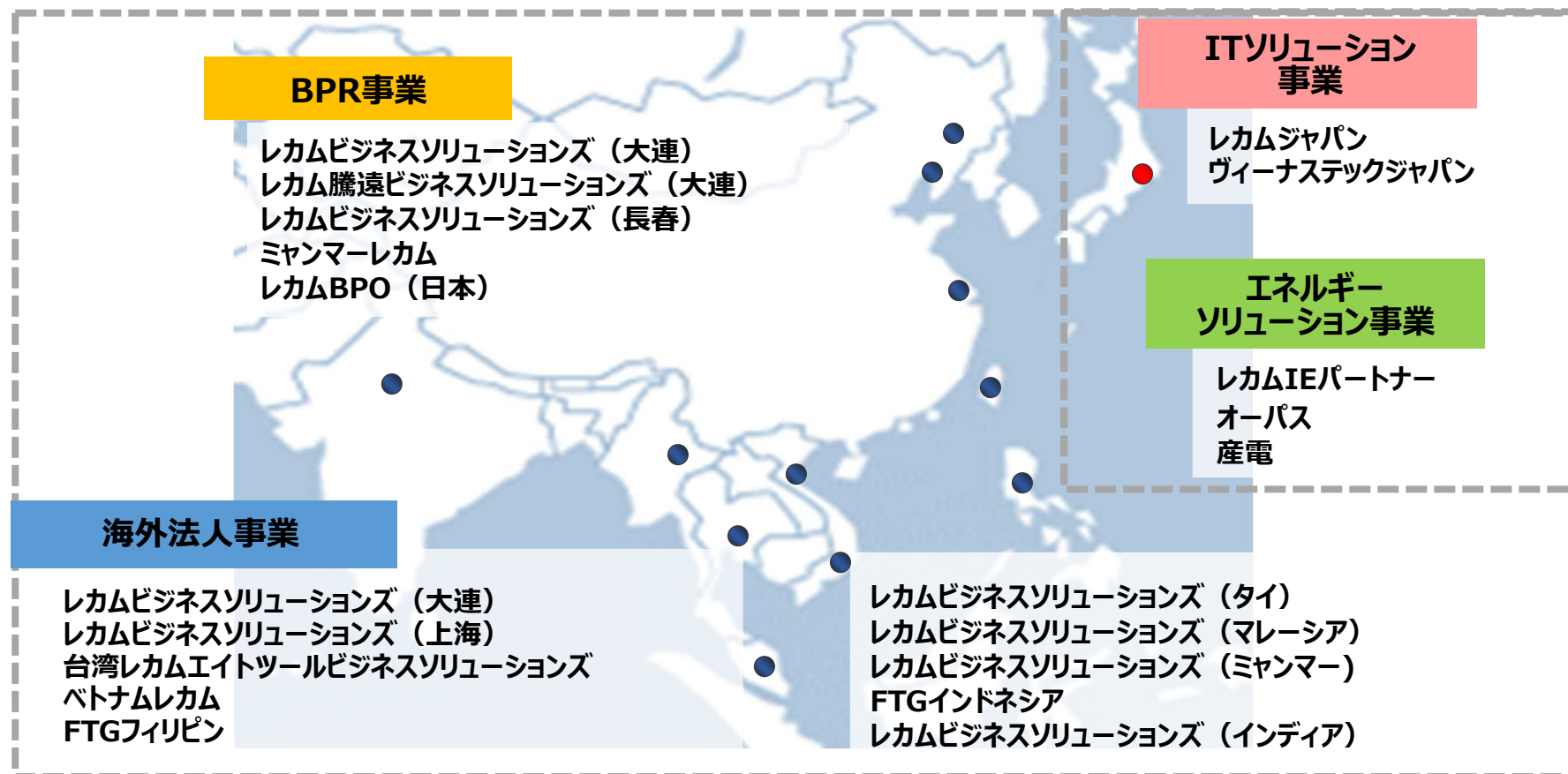
国内企業向けに、エネルギーコスト削減、コロナ感染予防ソリューションの提供

LED照明・業務用エアコン・太陽光発電システム、コロナ感染予防関連商材の販売

## BPR事業

業務改善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、業務改善のBPRのコンサルティング



## 補足資料：海外進出国の市場性



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
シンガポール	822	273,000	5
インドネシア	1,911	134,140	252
インド	4,805	952,433	1,295
合計	50,042	29,144,296	3,282

# 補足資料：2020年までの推移

