



2021年9月期第3四半期 決算説明資料

2021年8月13日

レカム株式会社

**2021年9月期第3四半期
連結業績サマリー** **P3**

2021年9月期通期業績予想 **P18**

成長戦略 **P30**

補足資料 **P48**

会社概要 **P51**



2021年9月期第3四半期 連結業績サマリー

総括

海外法人事業がコロナで営業活動が大幅に制限され、連結売上高は2年連続の二ケタ減収

売上総利益率が高い独占販売商品の取り扱いにより、売上総利益率が3.9%向上し、売上総利益は対前年同期比増に転換

Withコロナに対応した事業構造改革が進み、販管費は対前年同期比236百万円の削減を実行したことにより、営業利益、経常利益の赤字幅は大幅に縮小

一方で、当期純利益は前期の有価証券売却益計上の反動で赤字

連結業績サマリー



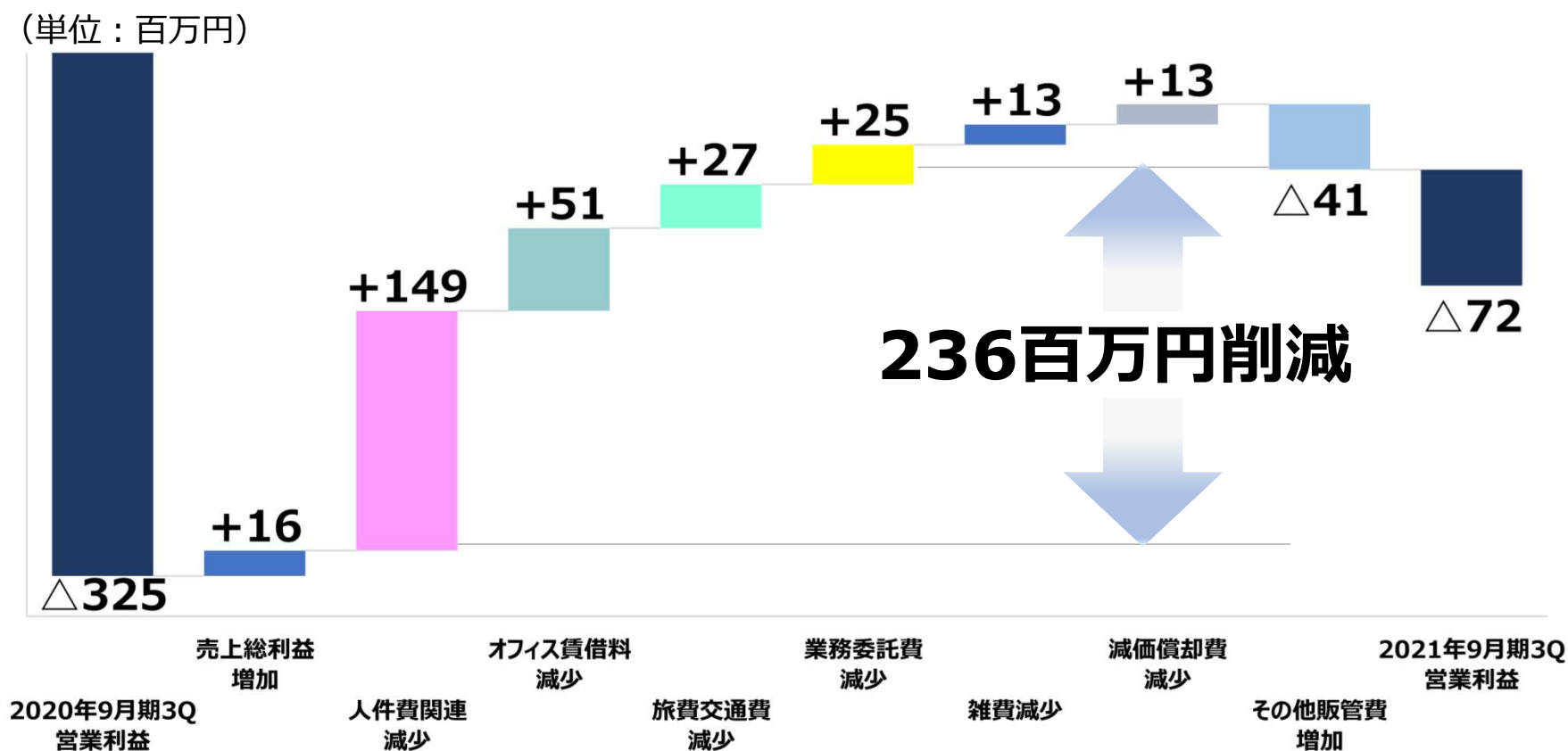
(単位：百万円)	2020/9期 第3四半期	2021/9期 第3四半期	上：前年同期比 下：増減額
売上高	6,511	5,797	89.0% △714百万円
売上総利益	1,942	1,957	100.8% +16百万円
営業利益	△ 325	△ 72	— +253百万円
経常利益	△ 299	△ 43	— +255百万円
当期純利益	245	△ 223	— △469百万円

営業利益改善の主な要因

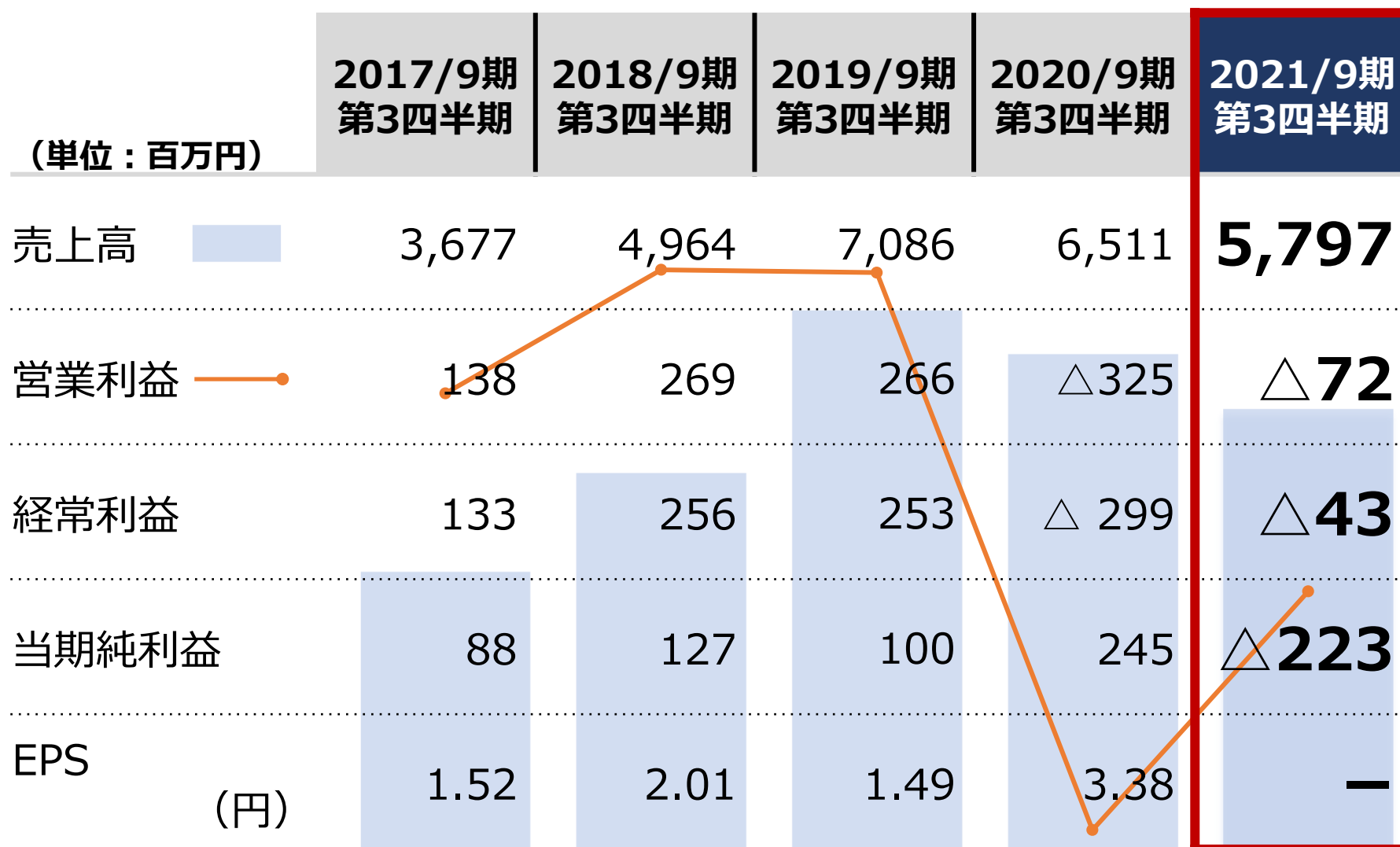


販管費の削減を実行

- 海外事業再構築及び子会社売却など事業構造の見直しにより大幅削減
- 人件費は事業売却などによる人員減少、中途採用の停止により減少
- 賃借料はテレワーク浸透によるオフィスの減床、移転、退去により減少



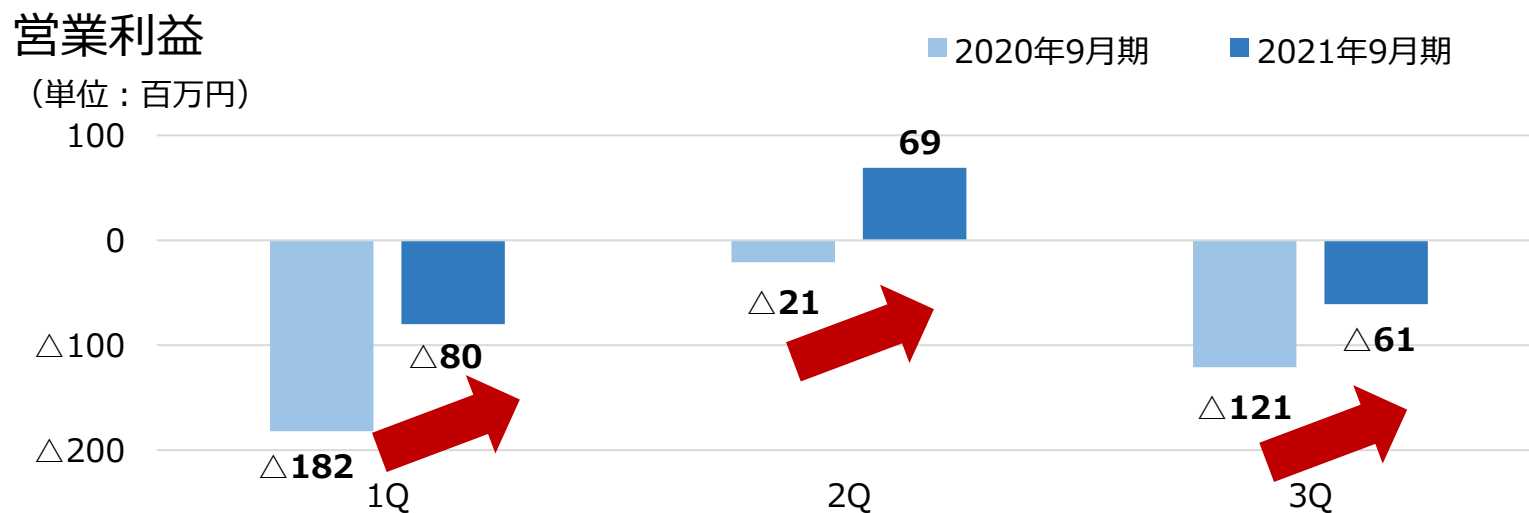
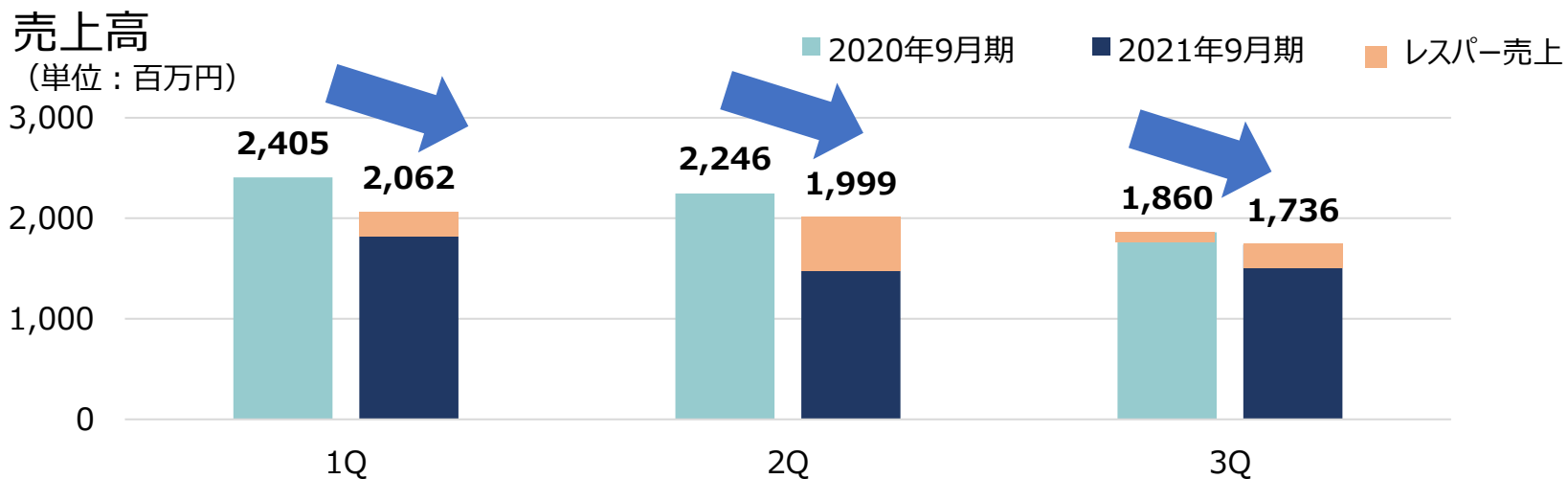
連結売上高・利益5ヵ年推移



四半期別連結業績



売上高は前年同期に比べ減少したが、営業利益は赤字ながら前年を上回り赤字縮小



連結貸借対照表サマリー



(単位：百万円)	2020年9月期	2021年9月期 第3四半期	増減額
流動資産	6,805	5,658	△1,147
固定資産	3,095	2,944	△150
繰延資産	10	7	△3
資産合計	9,910	8,610	△1,300
流動負債	3,279	2,584	△694
固定負債	1,235	912	△322
負債合計	4,514	3,497	△1,017
純資産合計	5,396	5,112	△284
負債純資産合計	9,910	8,610	△1,300

■【資産合計】 8,610百万円

- 借入金返済及び法人税の支払等により、現金及び預金が1,057百万円減少、受取手形及び売掛金が438百万円減少

■【負債合計】 3,497百万円

- 法人税等支払により未払法人税等が427百万円減少、長期借入金（一年内返済予定長期借入金含む）が479百万円減少

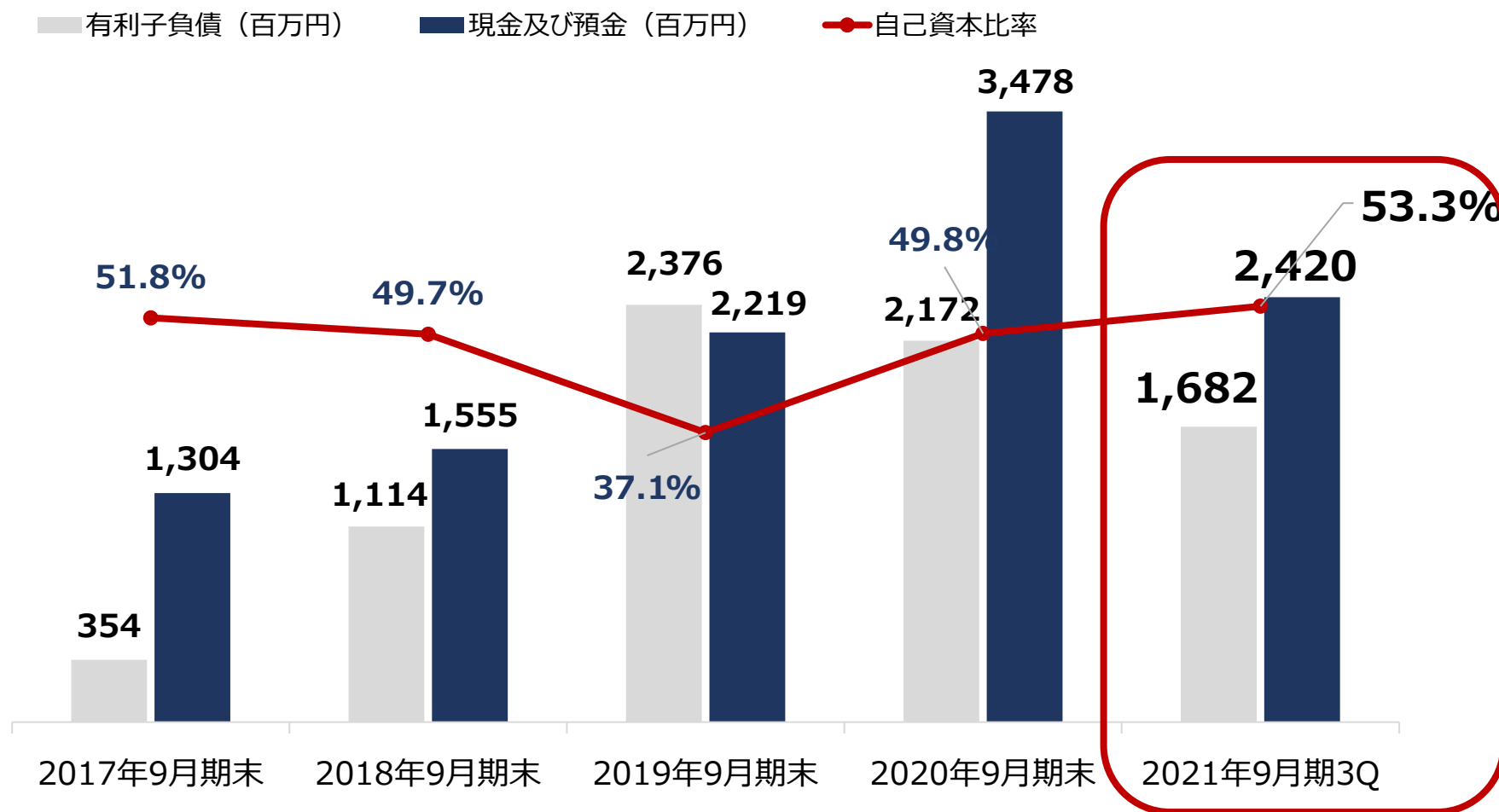
■【純資産合計】 5,112百万円

- 配当の支払い及び四半期純損失により284百万円減少

財務の状況(現預金と有利子負債の推移)



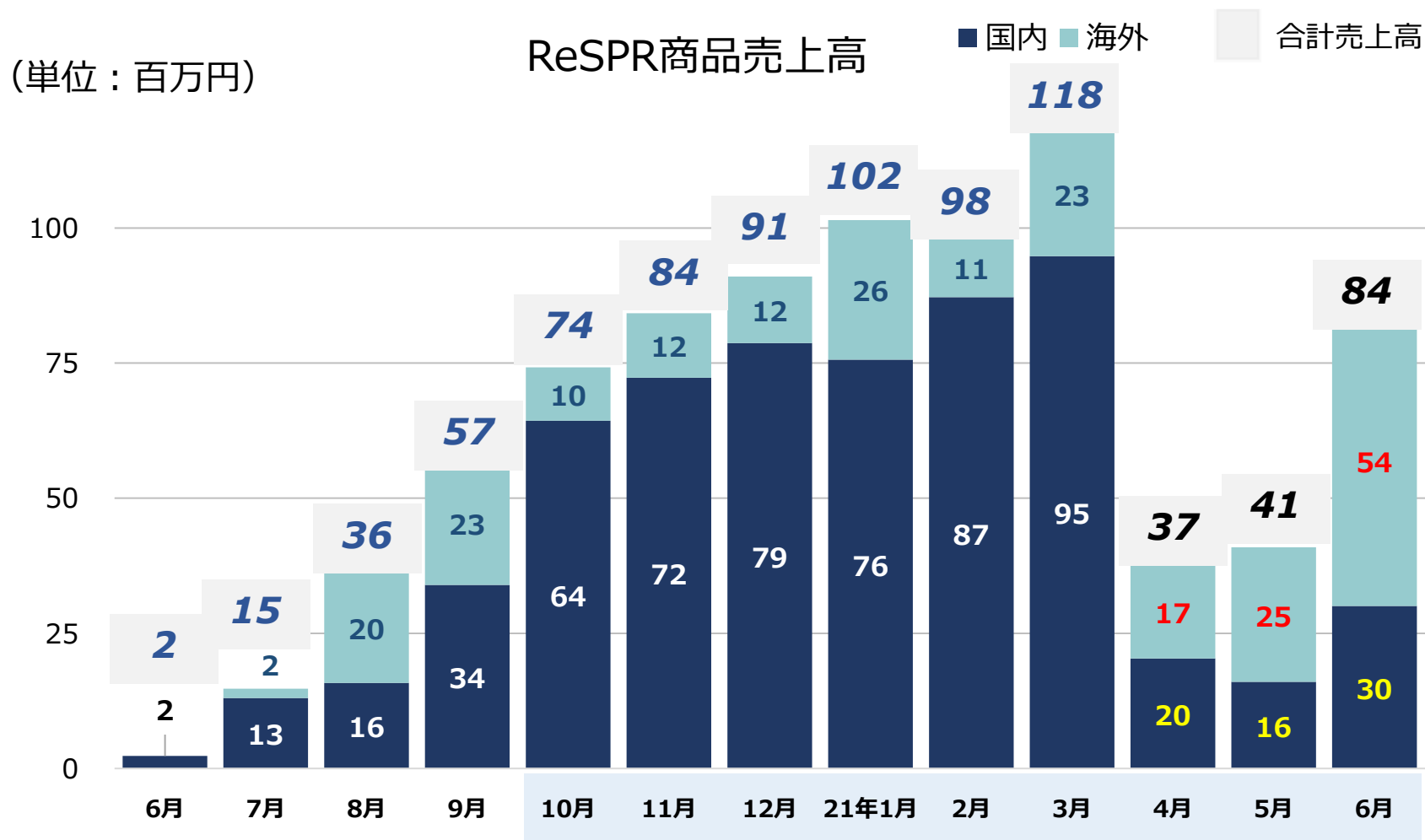
■自己資本比率は53.3%となり、50%水準をキープ



「ReSPR(レスパー)」の売上推移



国内は新型コロナウイルス感染防止対策補助金終了により減速、海外は企業のコロナ対策ニーズが高まり6月以降受注が急増



セグメント別業績サマリー



2021年9月期第3四半期 (単位：百万円)		セグメント売上高 実績	前年同期比	セグメント利益 実績	前年同期比
海外法人事業	実績	822	61.9% ↓	△92	+192百万円 ↑
	前年同期	1,328		△284	
ITソリューション 事業	実績	2,922	97.0% ↓	56	632.5% ↑
	前年同期	3,011		8	
エネルギーソ リューション事業	実績	1,579	88.5% ↓	△31	+48百万円 ↑
	前年同期	1,784		△79	
BPR事業	実績	557※	122.6% ↑	97	127.8% ↑
	前年同期	454※		75	
調整額	実績	△84	-	△102	-
	前年同期	△68		△46	
合計	実績	5,797	89.0% ↓	△72	+253百万円 ↑
	前年同期	6,511		△325	

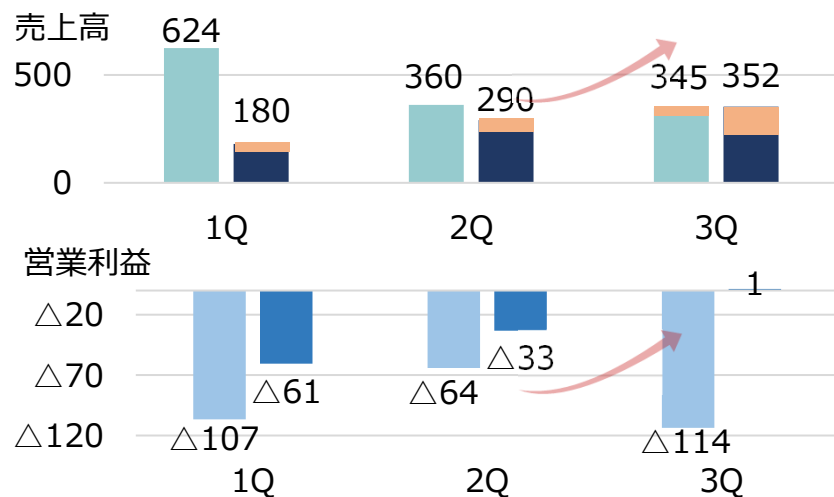
※：内部取引含む

四半期別セグメント業績 売上高／営業利益

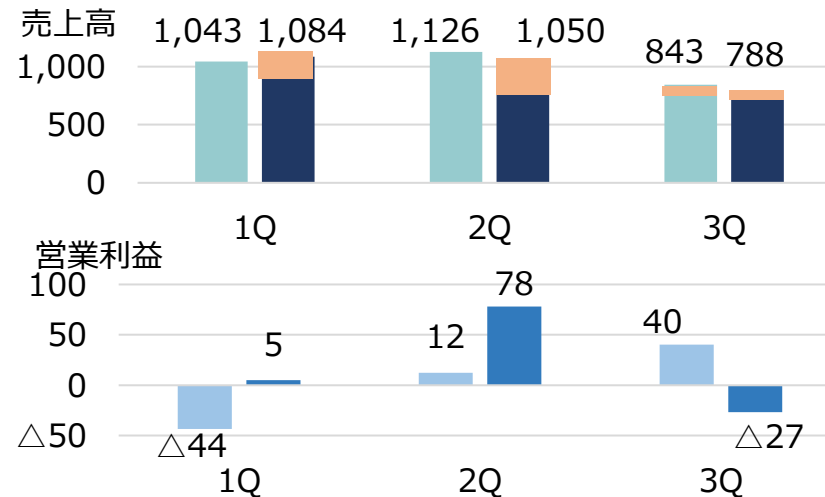


棒グラフ：左が2020年9月期、右が2021年9月期 ■ レスパーク売上（単位：百万円）

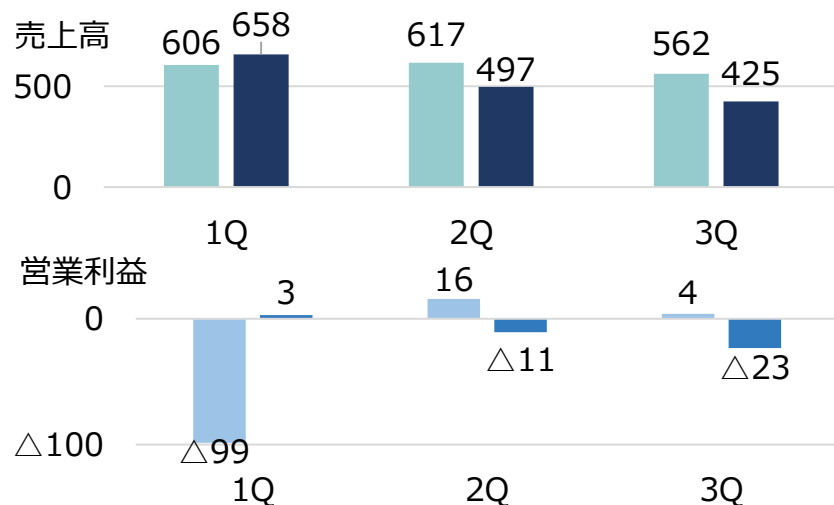
■ 海外法人事業



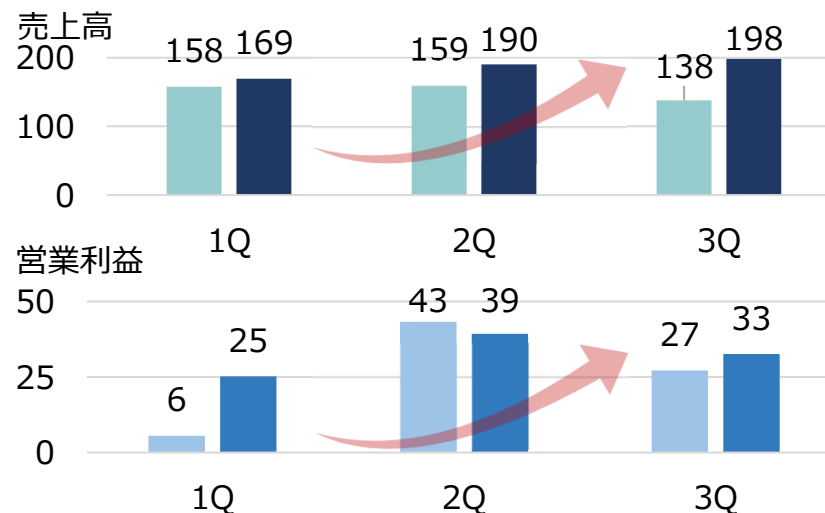
■ ITソリューション事業



■ エネルギーソリューション事業



■ BPR事業 ※BPR事業の売上高は内部取引含む



事業セグメント別業績 - 海外法人事業



セグメント売上高

822百万円

前期同期比 61.9%

セグメント利益

△92百万円

前期同期比 +192百万円

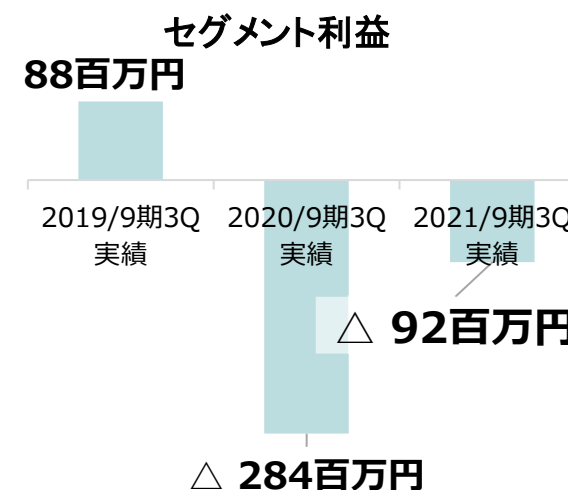
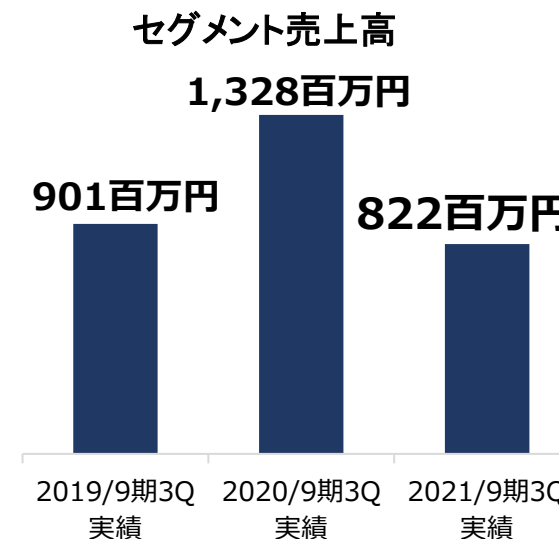
■セグメント売上高：

大幅減収

- ▶ 活動制限令等により営業活動に支障を受け大幅な減収
- ▶ 3Qにおいてレスパー販売が好調

■セグメント利益：赤字

- ▶ 事業再構築と経費削減により赤字額は減少



セグメント売上高

2,922百万円

前期同期比 97.0%

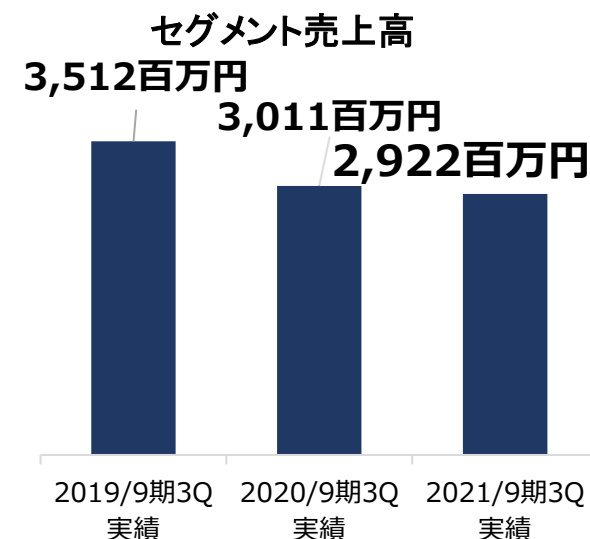
セグメント利益

56百万円

前期同期比 632.5%

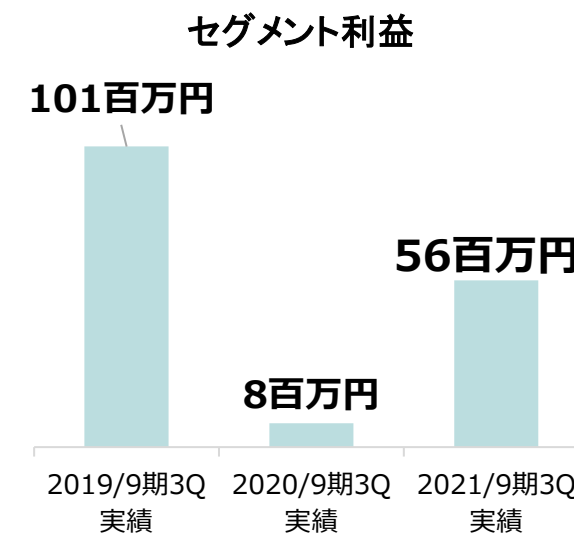
■セグメント売上高：横ばい

- ▶ MFP、UTMの新製品販売開始により増収となったが、子会社売却による売上減が反映され横ばい



■セグメント利益：大幅増益

- ▶ 新入社員の増員により販管費が増加したが、粗利率が向上したため増益



事業セグメント別業績 - エネルギーソリューション事業



セグメント売上高

1,579百万円

前期同期比 88.5%

セグメント利益

△ **31**百万円

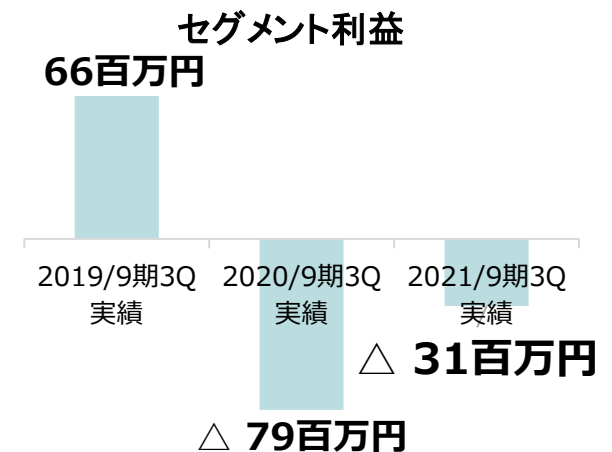
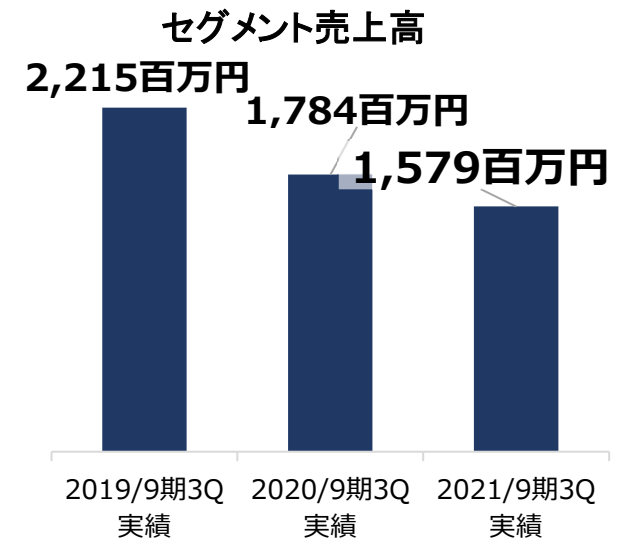
前期同期比 +48百万円

■セグメント売上高：減収

- ▶ LED販売等の法人向けは増収
- ▶ 太陽光発電システム・蓄電池販売はコロナ禍により商談数が減少し減収

■セグメント利益：赤字縮小

- ▶ 販管費削減により赤字縮小



事業セグメント別業績 - BPR事業



セグメント売上高

557百万円

前期同期比 122.6%

※内部売上含む

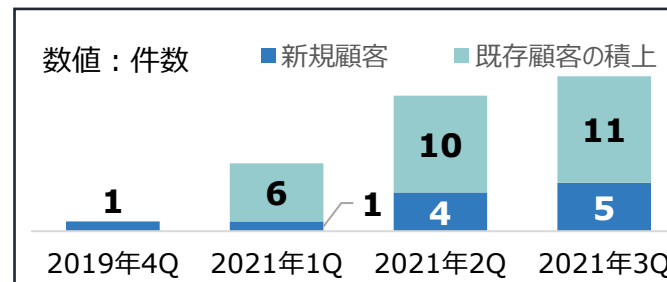
セグメント利益

97百万円

前年同期比 127.8%

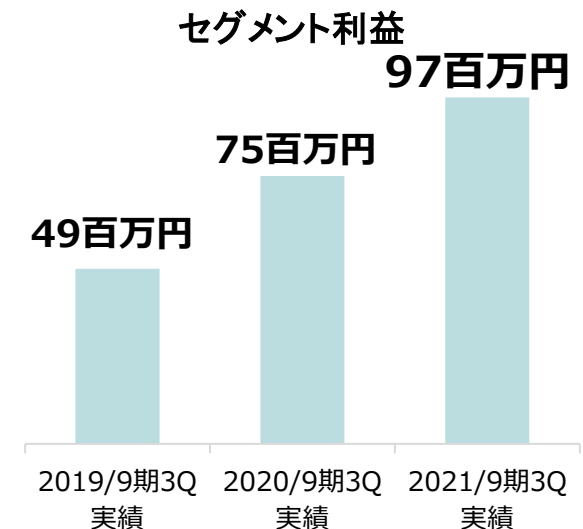
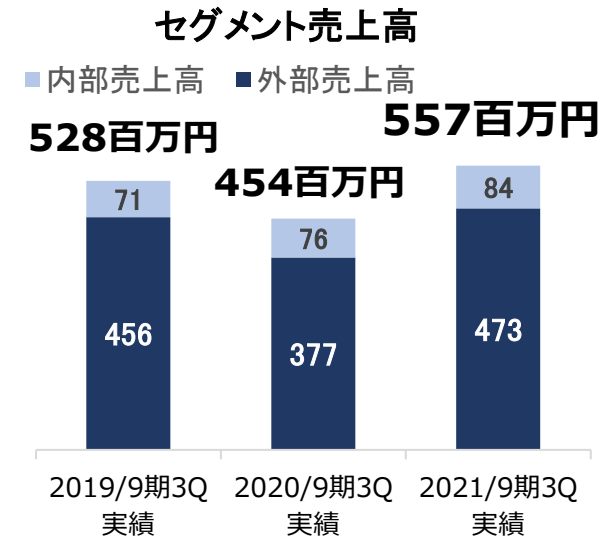
■セグメント売上高：増収

- ▶ 既存顧客からの受託業務の拡大や新規顧客の受注獲得により増収

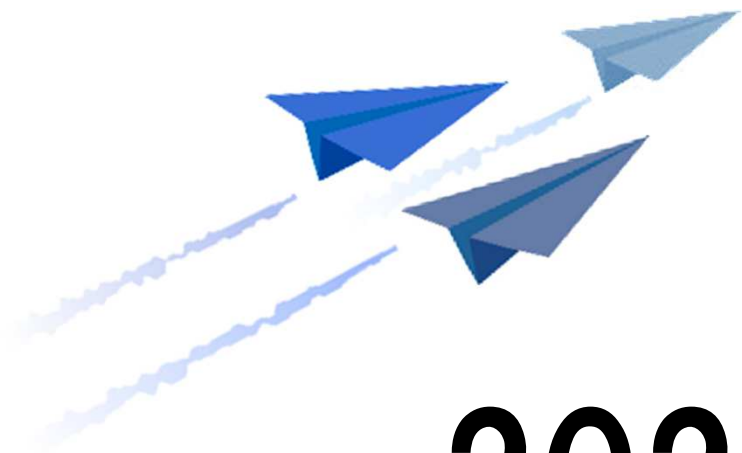


■セグメント利益：大幅増益

- ▶ 円安の影響によりコストが大幅にアップしたが、自動化推進・生産性向上により吸収し、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



2021年9月期 通期業績予想

通期業績予想



連結業績において、主な原因は海外法人事業、ITソリューション事業、エネルギーソリューション事業においては通期予想と大きな乖離が生じたため修正

■ 修正後通期予想では営業利益、経常利益は黒字、当期純利益は赤字見込み

(単位：百万円)	2020年9月期 通期実績 (B)	2021年9月期 前回通期予想	2021年9月期 通期予想 (修正後) (A)	(A)/(B) 前期比 (増減額)
売上高	8,739	10,200	8,000	91.5% (△739)
営業利益	△ 345	600	10	— (+355)
経常利益	△ 244	600	50	— (+294)
当期純利益	327	350	△200	— (△527)

黒字化

黒字化

事業セグメント別通期予想(1)



(単位：百万円)	2020年9月期 実績(B)	2021年9月期 前回通期予想	2021年9月期 通期予想 (修正後) (A)	(A)-(B) 増減額
■ セグメント売上高				
海外法人事業	1,707	2,500	1,370	△337
ITソリューション事業	4,124	4,350	4,040	△84
エネルギーソリューション事業	2,390	2,760	2,020	△370
BPR事業※	636	710	660	+24
調整額	△119	△120	△90	-
合計	8,739	10,200	8,000	△739
■ セグメント利益				
海外法人事業	△380	250	△60	+320
ITソリューション事業	107	240	100	△7
エネルギーソリューション事業	△93	110	△60	+33
BPR事業	118	120	110	△8
調整額	△97	△120	△80	-
合計	△345	600	10	+355

※：内部取引含む

事業セグメント別通期予想(2)



(参考例) 新型コロナウイルス感染拡大が悪化した場合の下振れ見込み数値との比較

※前期同様の事業活動が止まった場合の業績予想での比較となります

(単位：百万円)

	2020年9月期 実績	2021年9月期 前回通期予想	2021年9月期 通期予想 (修正後)
■ セグメント売上高			
海外法人事業	1,707	1,860	1,370
ITソリューション事業	4,124	3,670	4,040
エネルギーソリューション事業	2,390	2,550	2,020
BPR事業※	636	670	660
調整額	△119	△50	△90
合計	8,739	8,800	8,000
■ セグメント利益			
海外法人事業	△380	120	△60
ITソリューション事業	107	40	100
エネルギーソリューション事業	△93	50	△60
BPR事業	118	80	110
調整額	△97	△140	△80
※：内部取引含む 合計	△345	150	10

通期業績予想修正の理由



前回の通期予想売上高102億円、営業利益6億円の計画を基準にした場合、計画より乖離した事業会社

■海外法人事業

事業会社	計画との乖離額		主な理由
	売上高	営業利益	
中国	△4億円	△1.8億円	新型コロナウイルスの影響を受けてないが、ローカルマーケットの開拓に遅れ
タイ	△2億円	△5,000万円	マレーシアでのロックダウンの発令によりメーカーの工場も操業停止となり、営業活動を休止
ベトナム	△3億円	△8,000万円	その他の国でも移動制限令により、営業活動ストップ
マレーシア	△1億円	△2,000万円	訪問不可のためLEDや業務用エアコンの取付工事ができず、売上計上できない案件が増加
インドネシア	△7,000万円	△7,000万円	ReSPR販売で売上のカバーに至らず
計	△11億円	△4億円	

■ITソリューション事業

事業会社	計画との乖離額		主な理由
	売上高	営業利益	
ヴィーナステックジャパン	△2億円	△2,000万円	新製品がない時期の代理店対策がなかったため

■エネルギーソリューション事業

事業会社	計画との乖離額		主な理由
	売上高	営業利益	
産電	△4億円	△2億円	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、蓄電池販売へのシフトに遅れ

通期業績への新型コロナウイルス感染拡大の影響



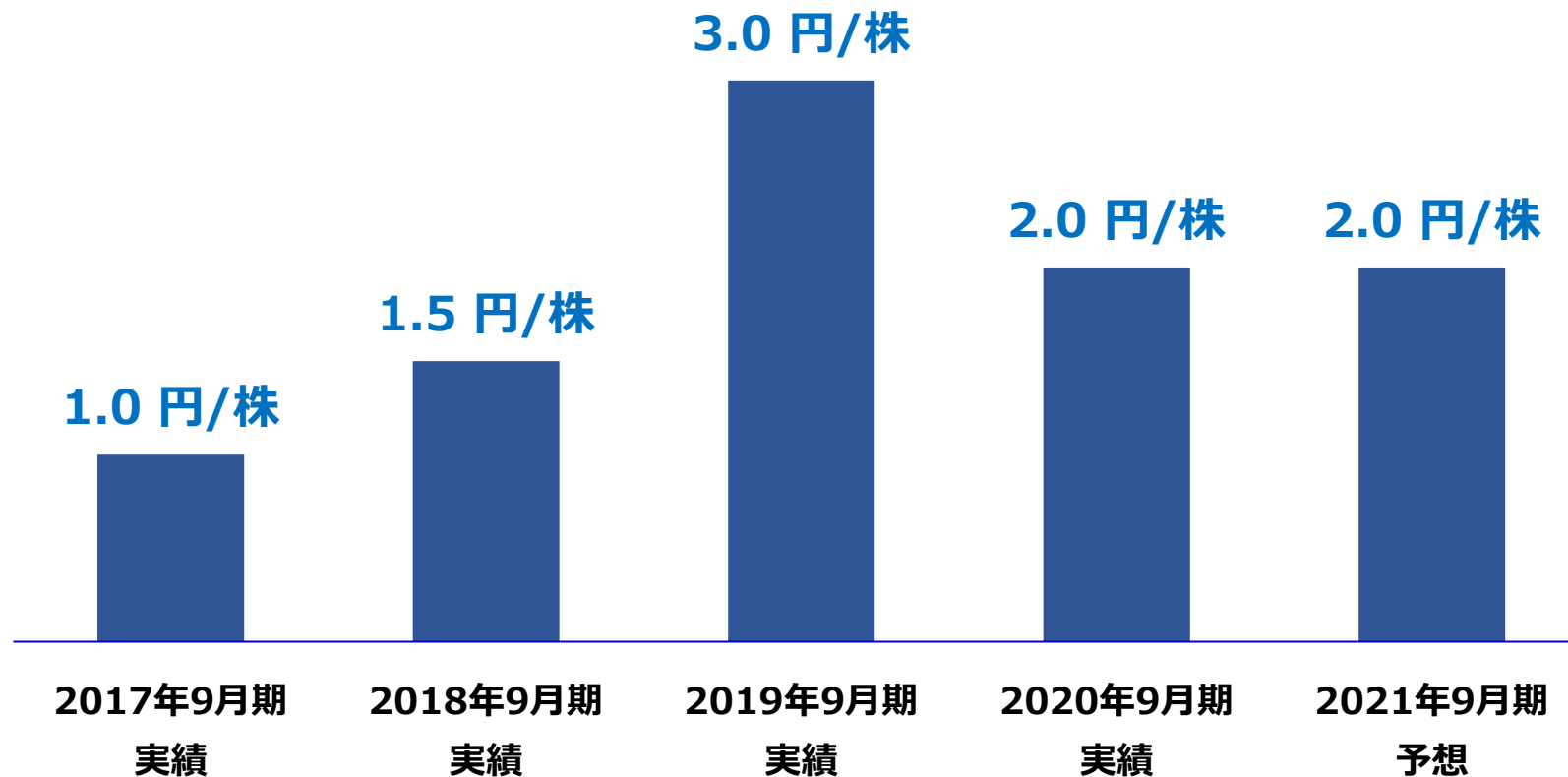
国名	コロナによる事業への影響度	四半期	状況
中国	◎	1Q～3Q	1Q～3Q営業活動に全く支障なし
日本	△	1Q～3Q	訪問拒否による商談数の低下
ベトナム	△	1Q	日本人責任者赴任できず
		2Q	3月に日本人責任者が赴任
		3Q	感染抑制から一変し拡大に転じたため、一部顧客からの訪問制限により商談数が若干低下
タイ	△	1Q	※1Q～3Q断続的な活動制限令が続行 日本人責任者赴任できず
		2Q	1月に日本人責任者が再赴任
		3Q	顧客からの訪問拒否により商談数が低下、LED やエアコンは設置工事日程の延期
インドネシア	×	1Q	※1Q～3Q継続的な活動制限令が続行
		2Q	出勤率25%の制限を受け、在宅ワーク、営業はWEB商談にて対応
		3Q	顧客からの訪問拒否により商談数が低下
マレーシア	×	1Q	※1Q～3Q断続的な活動制限令が続行 日本人責任者赴任できず
		2Q	1月に日本人責任者部長が再赴任したが、ロックダウン中は休業
		3Q	6月から全土向けのロックダウンが発令となり、稼働している免除業種のみWeb面談対応
インド	—	1Q～3Q	営業活動休止中、顧客サポートのみ対応

ミャンマー：前期下期よりコロナ感染拡大の影響から法人事業の営業活動を中止していたため、当期の業績予想に織り込んでおりません

4月から新型コロナウイルスの変異種によりASEAN地域では感染者が急拡大したため、4Q以降も現状が続くことを前提に通期の業績予想を修正

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



事業セグメント通期予想 - 海外法人事業

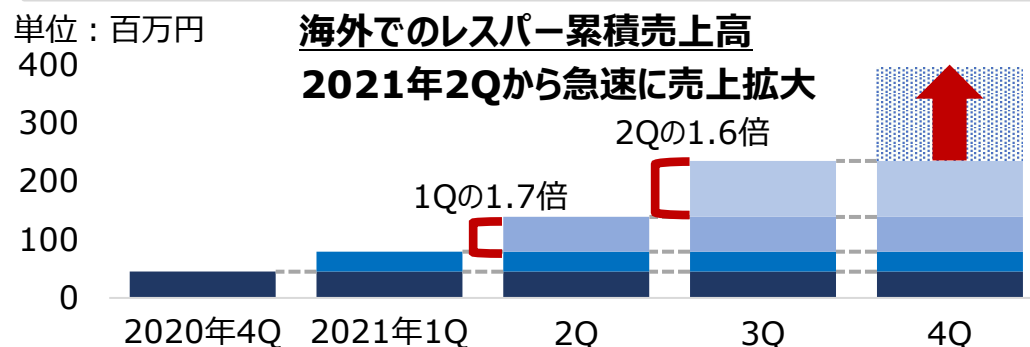
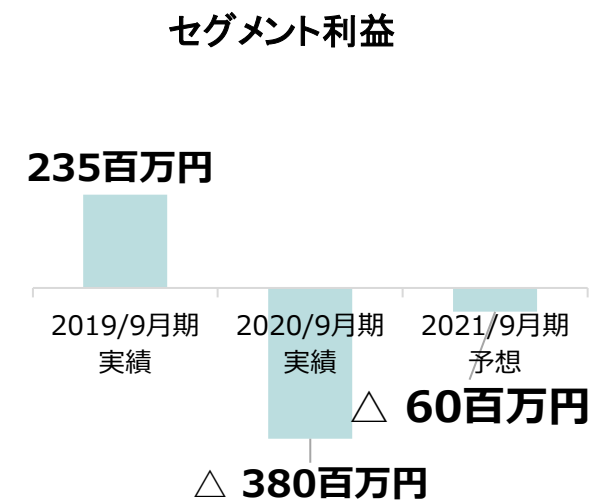
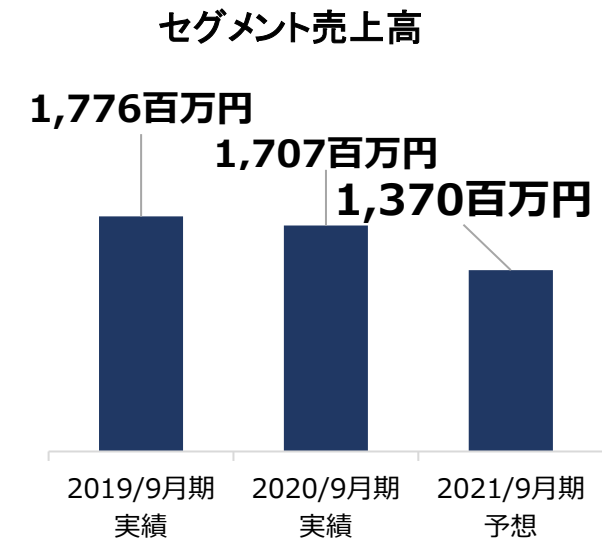


セグメント売上高予想	1,370百万円
セグメント利益予想	△60百万円

■ レスパーの販売強化

- タイ、ベトナム、インドネシア、マレーシアでのコロナ対策ニーズの高まりに対応

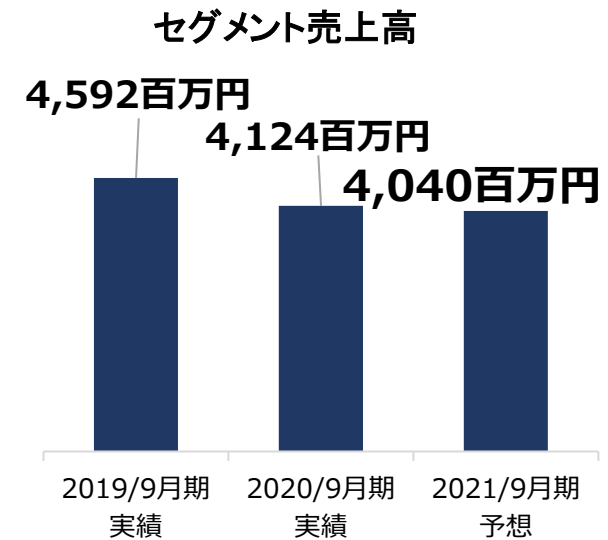
■ 訪問可能顧客へのLED照明・業務用エアコン販売



事業セグメント通期予想 - ITソリューション事業



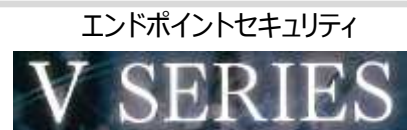
セグメント売上高予想	4,040百万円
セグメント利益予想	100百万円



- ReSPRの販売強化
- UTM、複合機の新製品拡販
- 新入社員の早期育成



ブリッジモード設定によりWANポートと直接接続し、電源が切られても正常な通信が保てる製品

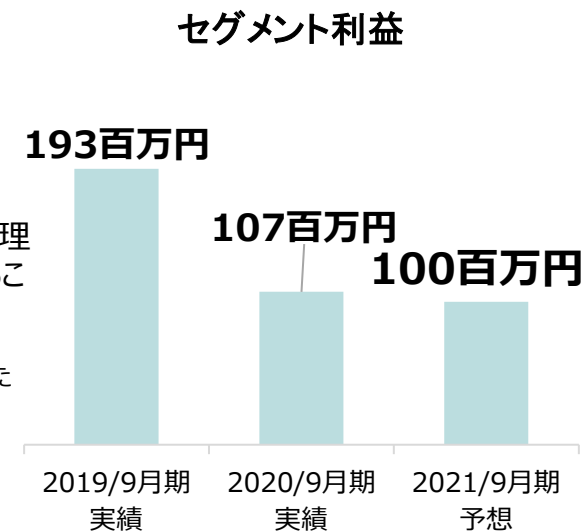


+

各PCのスキャン状況やDB更新など一元管理ができ、ログやデータ持ち出しなどを記録することにより内部統制が可能

※エンドポイントとは通信ネットワークの末端に接続された機器やパソコンやスマートフォンなどの端末のこと

リアルタイムに最新のウイルス等の脅威に適応



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

セグメント売上高予想	2,020百万円
セグメント利益予想	△60百万円

■ LED照明の販売強化

- 抗菌照明アイセーブとLED照明のセット販売

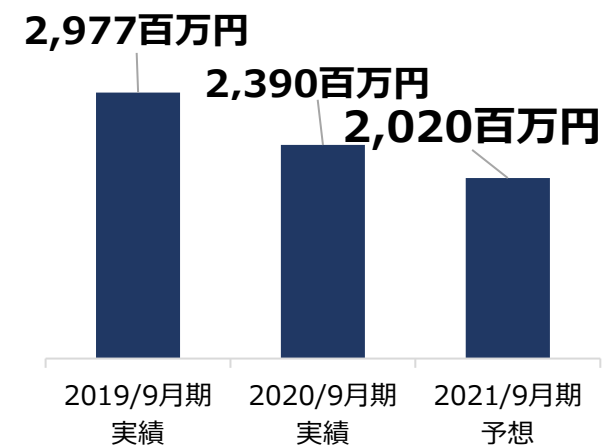
■ 太陽光システム導入顧客に蓄電池の販売強化

アイセーブ抗菌CCFLライト

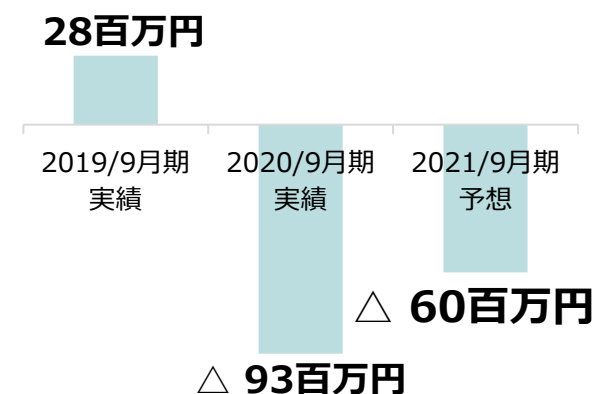


ライト表面に塗布した純銀の微粒子から発生する銀イオンが空気中に放出されることにより、有害菌・ウイルスを殺菌・不活性化する蛍光灯

セグメント売上高



セグメント利益

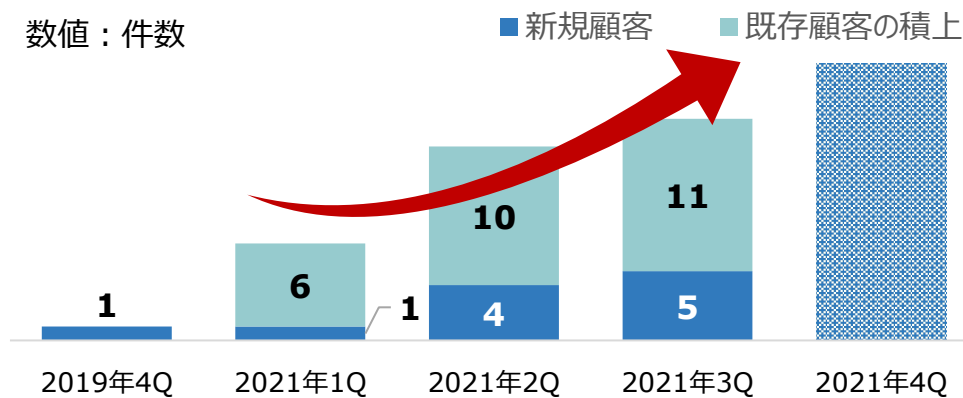
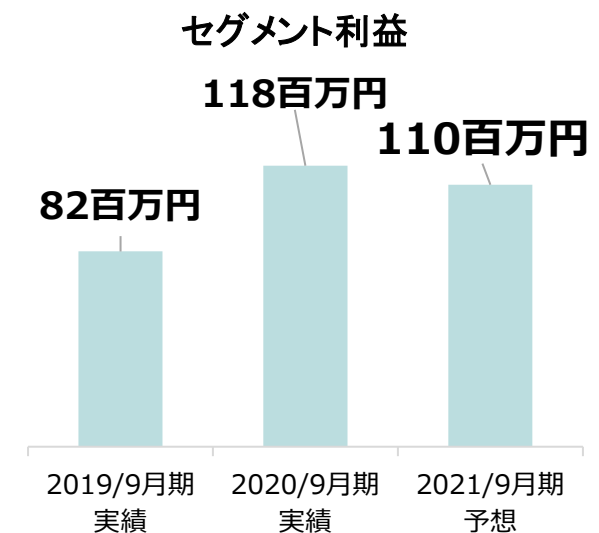
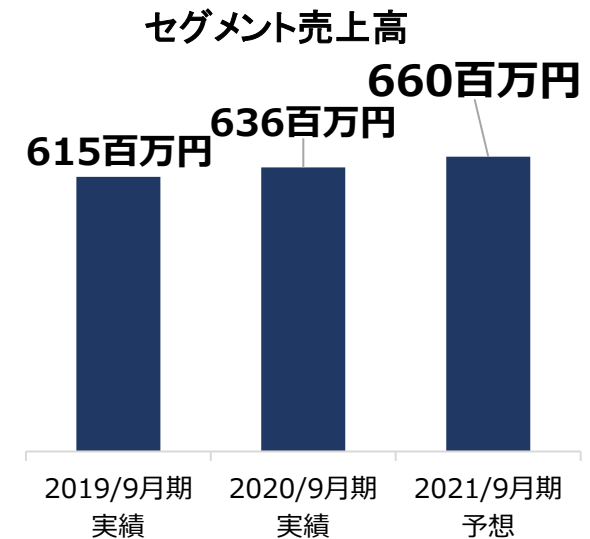


事業セグメント通期予想 - BPR事業



セグメント売上高予想	660百万円
セグメント利益予想	110百万円

- 既存顧客からの積上
- 新規顧客の営業強化
- コスト削減により利益率向上





創業時開催から第41回目を迎える 「レカムチャンピオンズカップ」

レカムグループの直営店、加盟店、また、海外にいる営業全員が参加する期間限定での売上を競うコンテスト

UP!!! 営業モチベーション向上

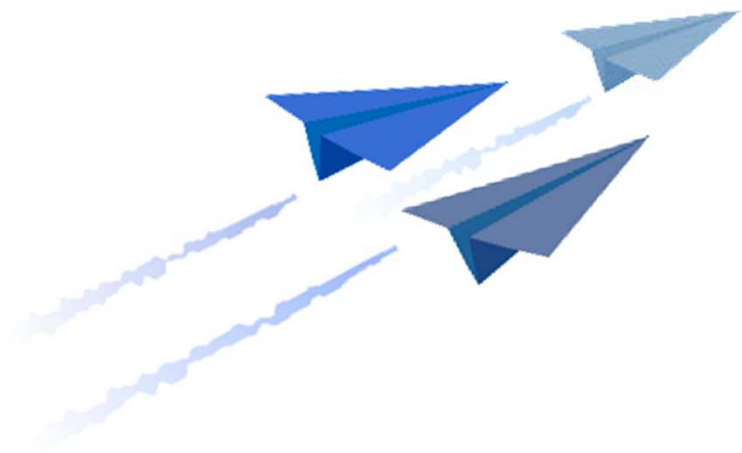
UP!!! TOP営業の育成

UP!!! 売上増収

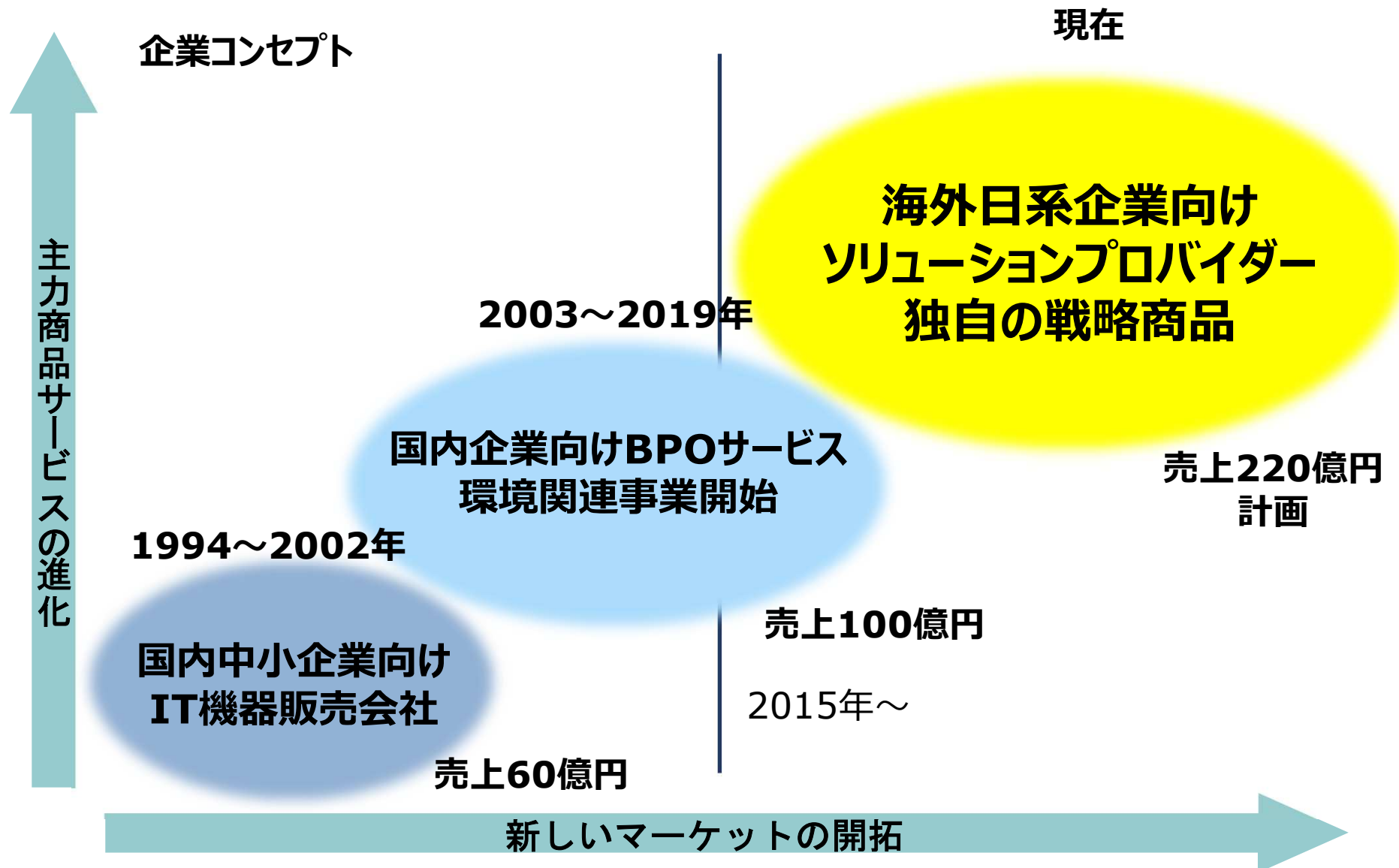
UP!!! グループ全体営業力強化

公平で徹底した実力主義！！

コロナに負けない不屈の精神で
挑む！



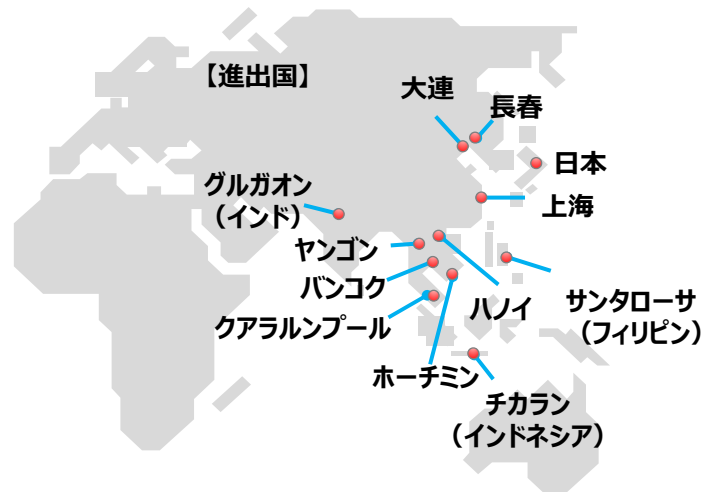
成長戦略



■ ITソリューション事業で培った営業力



■ 日本を含む世界9ヶ国のグローバル販売ネットワーク



■ 顧客のSDGs活動への貢献

- 省エネ・再生可能エネルギーの有効活用の提案
- ウイルス除菌対策の提案



■ スピード経営



成長戦略 - 顧客のSDGs活動への貢献



地球環境保全を目標とした企業や個人の活動を支援

LED照明でのCO2の累積削減量推計



国内

2018年（事業開始時）
8,150



2020年 CO2累積削減量 (t)
35,400

海外

2015年（事業開始時）
540



2020年
26,800

太陽光発電システムでのCO2の累積削減量推計



国内のみ

1999年（事業開始時）
100



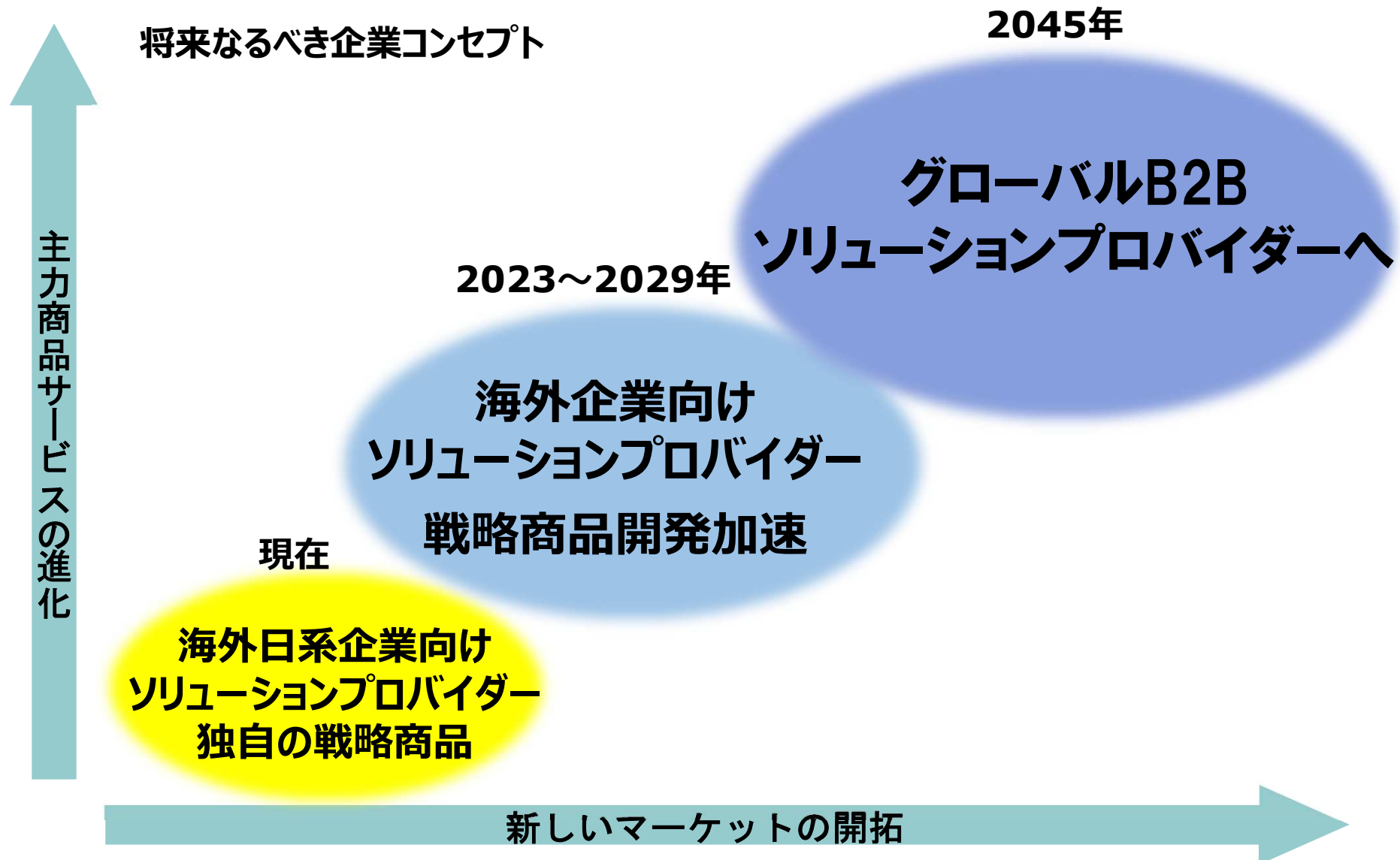
2020年 CO2累積削減量 (t)
290,000

2020年までに日本と海外累計で35万tのCO2削減

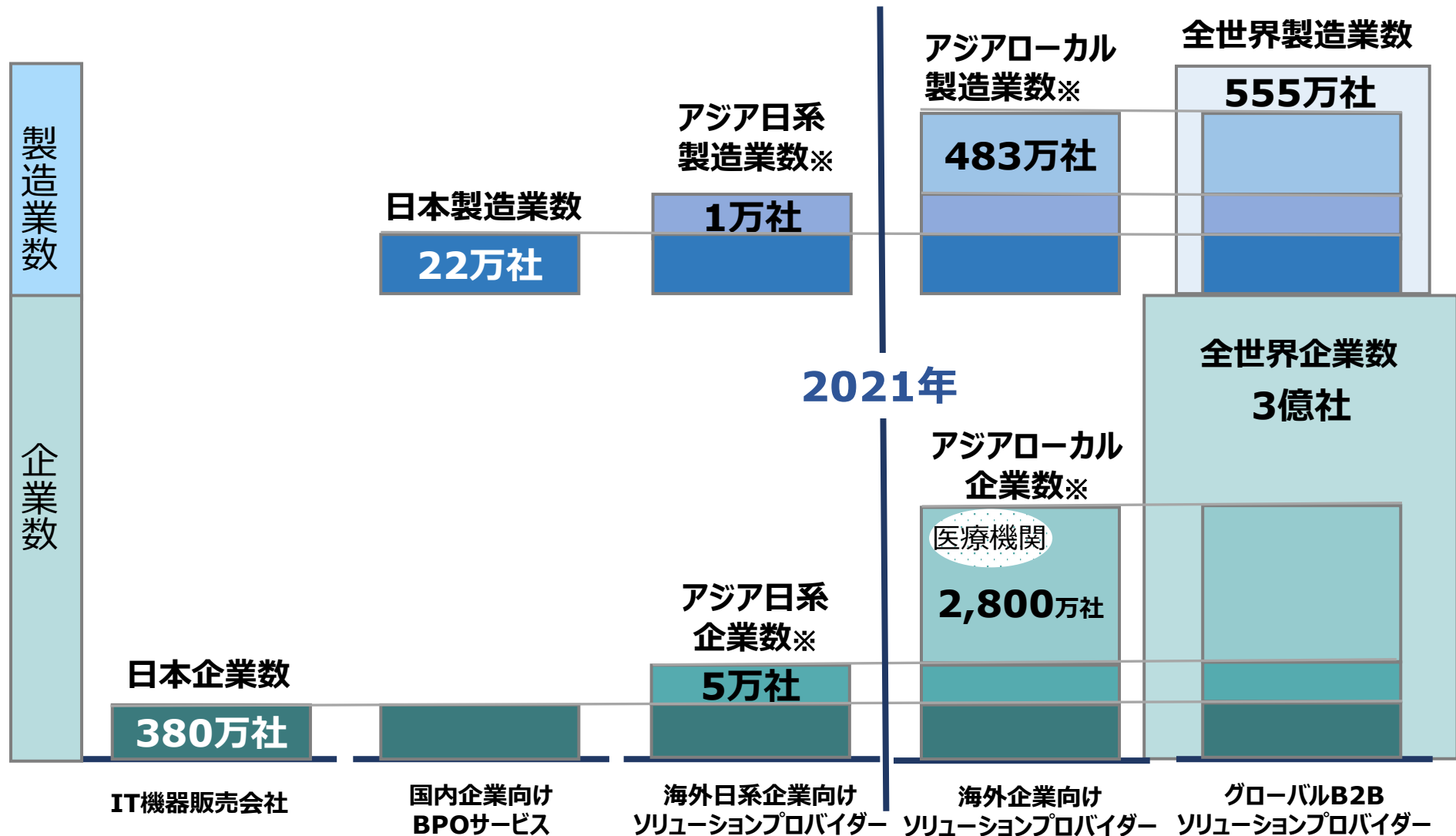
スギの木250万本 / 1年間のCO2吸収量に匹敵

算出参考資料：環境省「電気事業者別排出係数
令和3年度実績」
林野庁
パナソニック「エネピタ」

成長戦略 - 今後の成長戦略の目指すもの



成長戦略 - 成長性1(潜在顧客の規模)

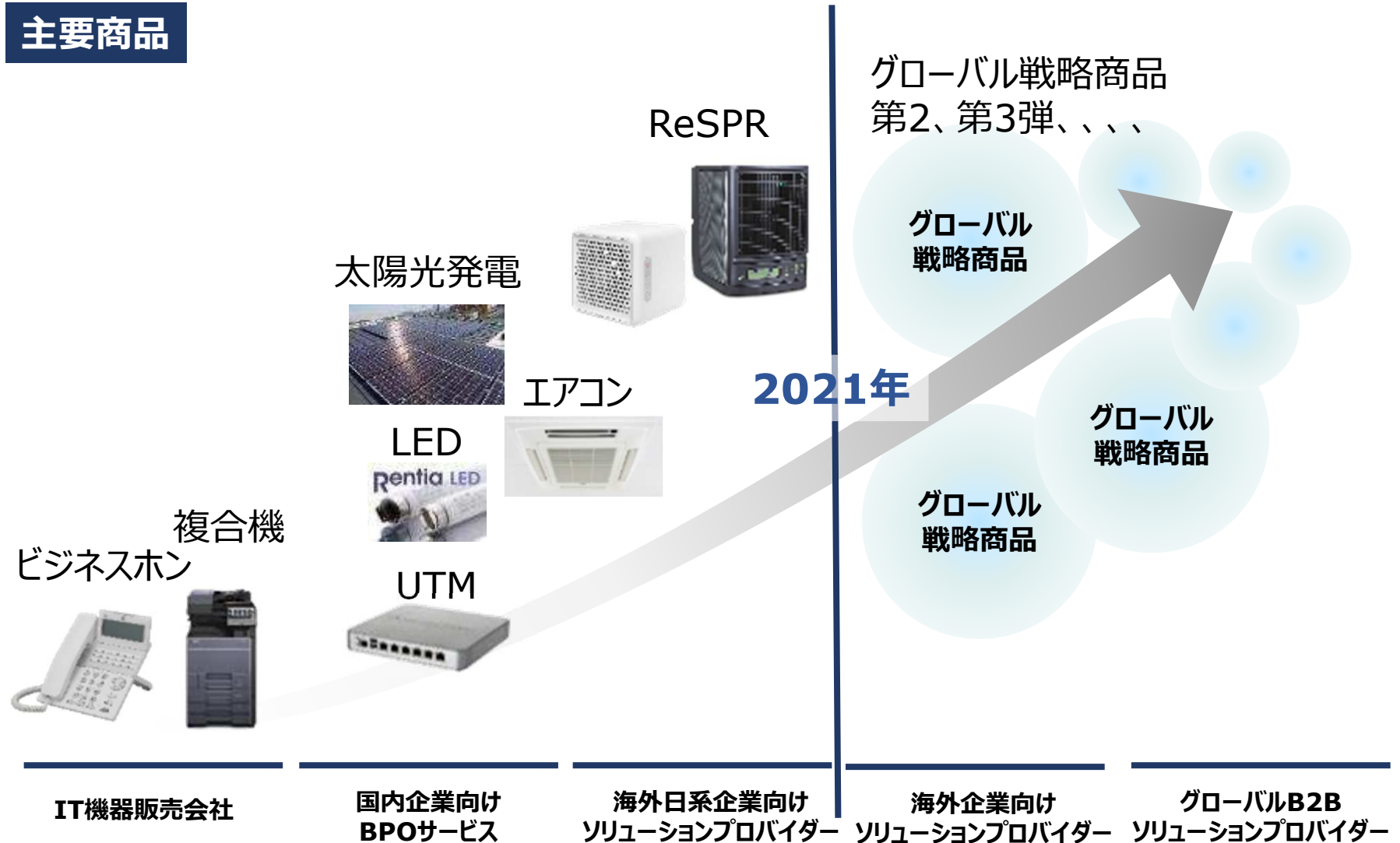


数値は推計：各国政府関連統計から再計算※アジア企業数は進出国合計
注) 企業数に製造業数は含む

成長戦略 - 成長性2(商品・サービス)



主要商品

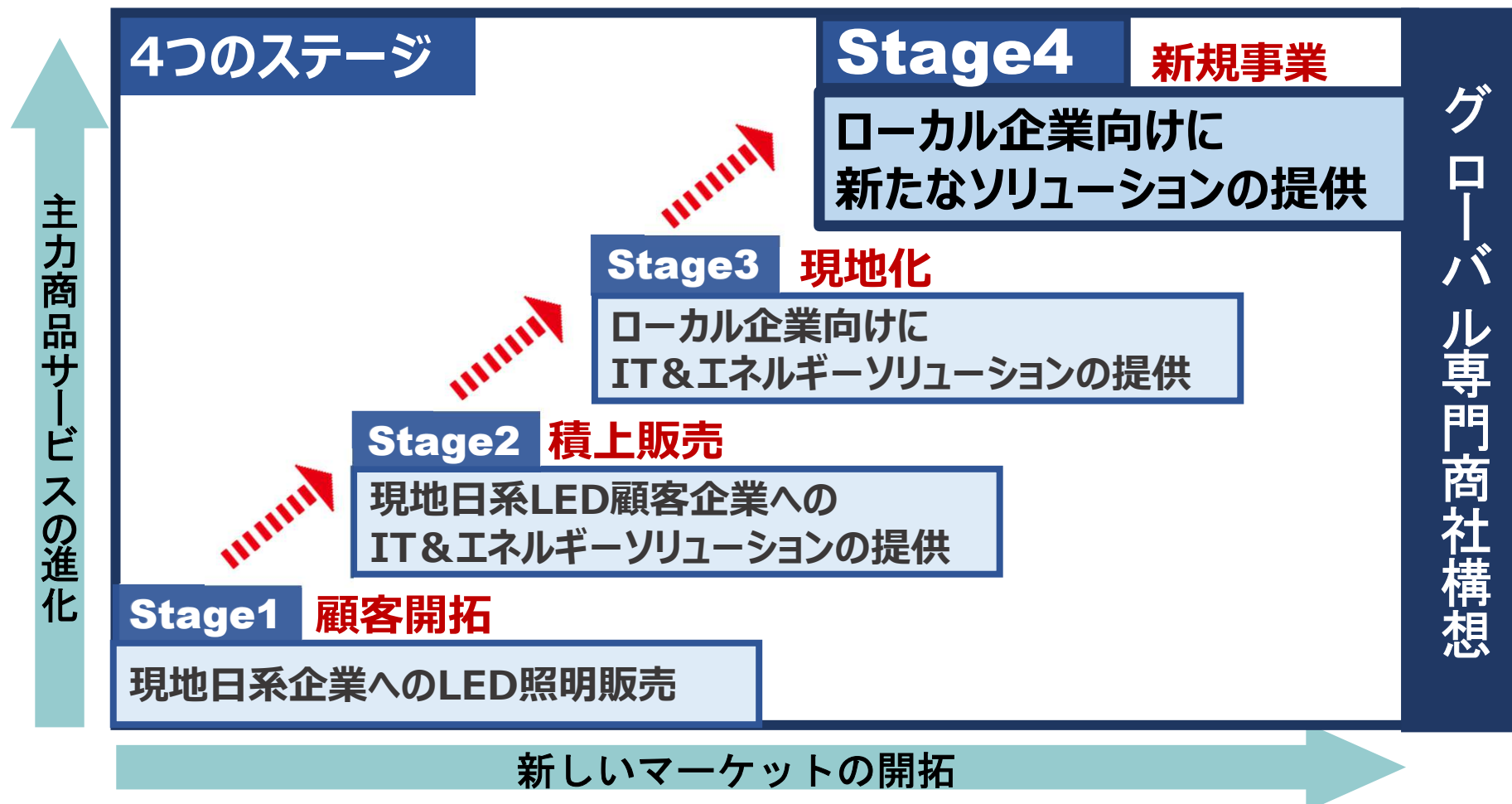


成長戦略 - グローバル専門商社構想

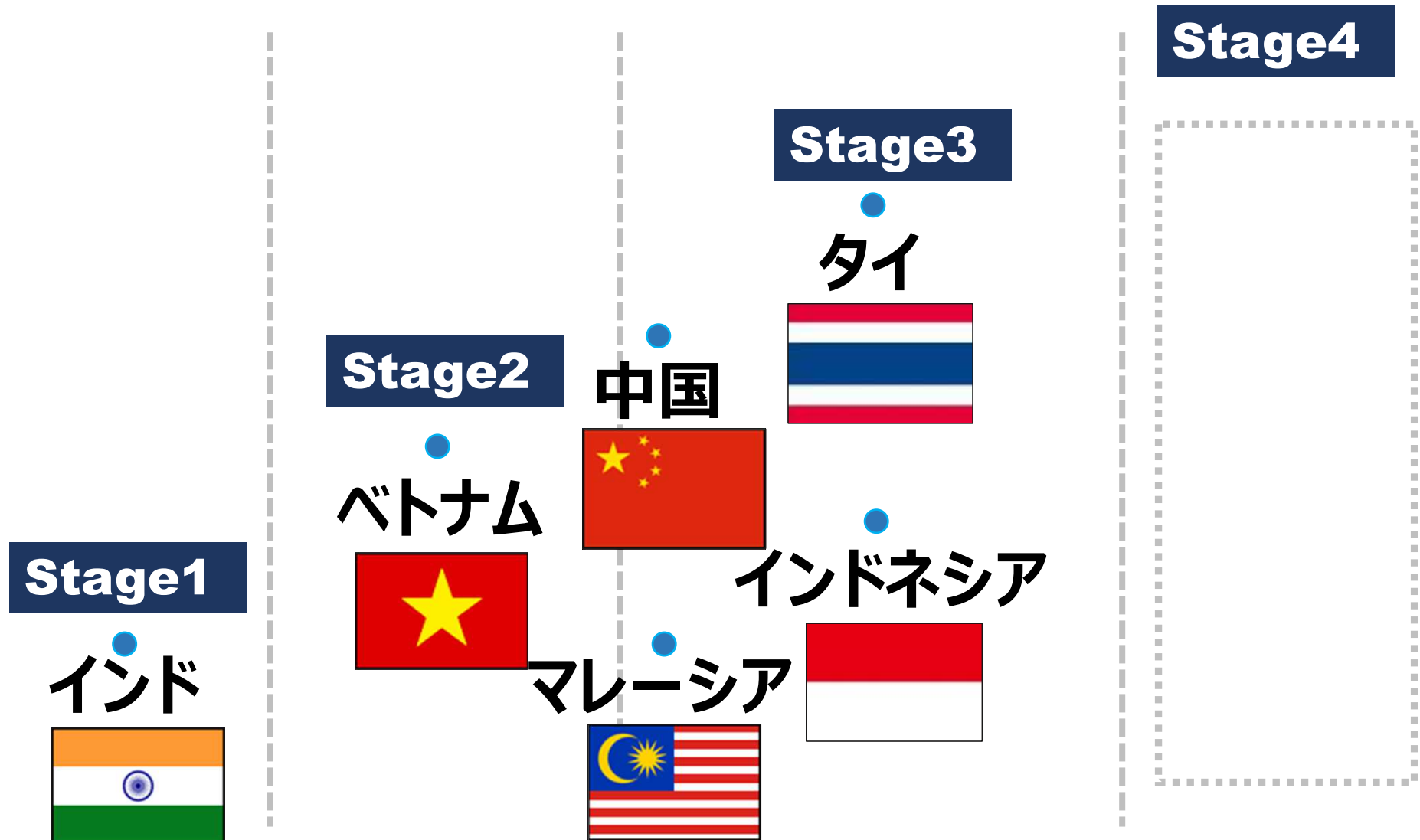


グローバル専門社構想：グローバルマーケットを対象に取り扱い商材を拡げ、海外法人事業の成長を加速させていく構想

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 - グローバル専門商社構想 各国のポジショニング



成長戦略 - グローバル戦略商品第1弾 「ReSPR(レスパー)」

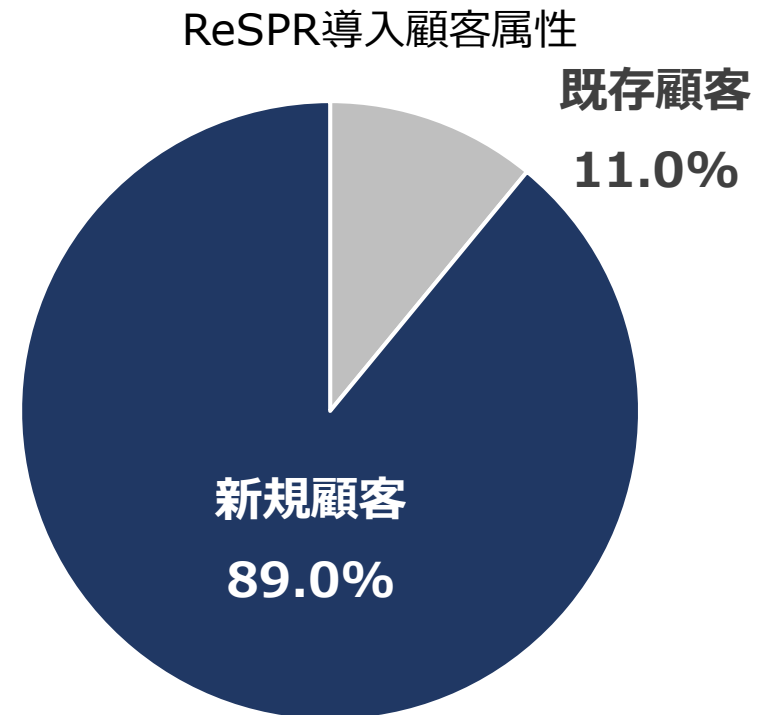


■ アジア8か国で独占販売権取得

■ 新市場の開拓

■ 新たな顧客層を獲得

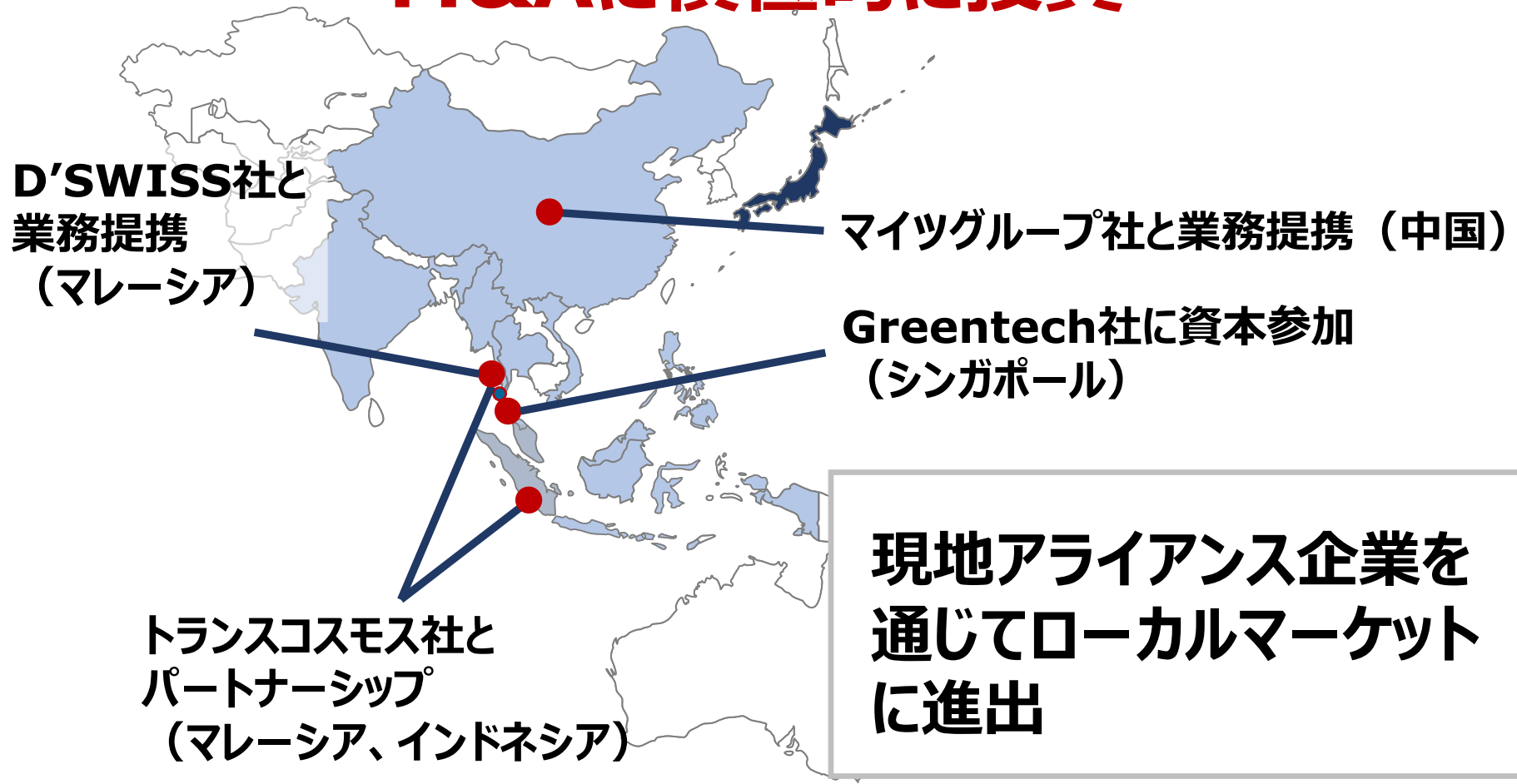
■ 売上総利益率向上



新規顧客が約 9 割

現地有力企業とのアライアンスや M&Aに積極的に投資

進出国



■オンラインの活用

- 日本からローカル社員にトーク・商談など、営業ノウハウ他の情報の共有、レクチャーが容易



■高度翻訳システムの活用

- ローカル社員や海外取引先とのコミュニケーションが円滑化

■人財交流

- 日本と海外との営業人財の交流促進により国ごとのノウハウ蓄積



■ハイブリッド型グローバル人事評価制度の導入

- 世界共通と国別にローカライズされた評価システムの構築

■ダイバーシティの推進

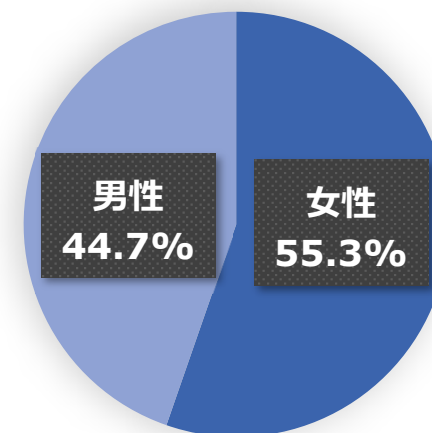
- 国籍・性別・年齢に拘らず、
多種多様なポテンシャル人財を活用



■人財のグローバル最適化

- グローバルに人財の最適配置を実行することにより、パフォーマンスの最大化を図る

<レカムグループ社員男女比>



2021年3月31日現在

■ 基幹システムの刷新

- 本社・国内子会社・海外子会社間での基幹システムをリニューアルすることにより経営の効率化

■ 会計基準の統一化

- 本社・国内子会社・海外子会社の会計基準を統一することにより経営の標準化

■グローバル戦略商品の開発



■パートナー候補企業の発掘



■クロスボーダーM&Aの推進



■企業ブランド力向上

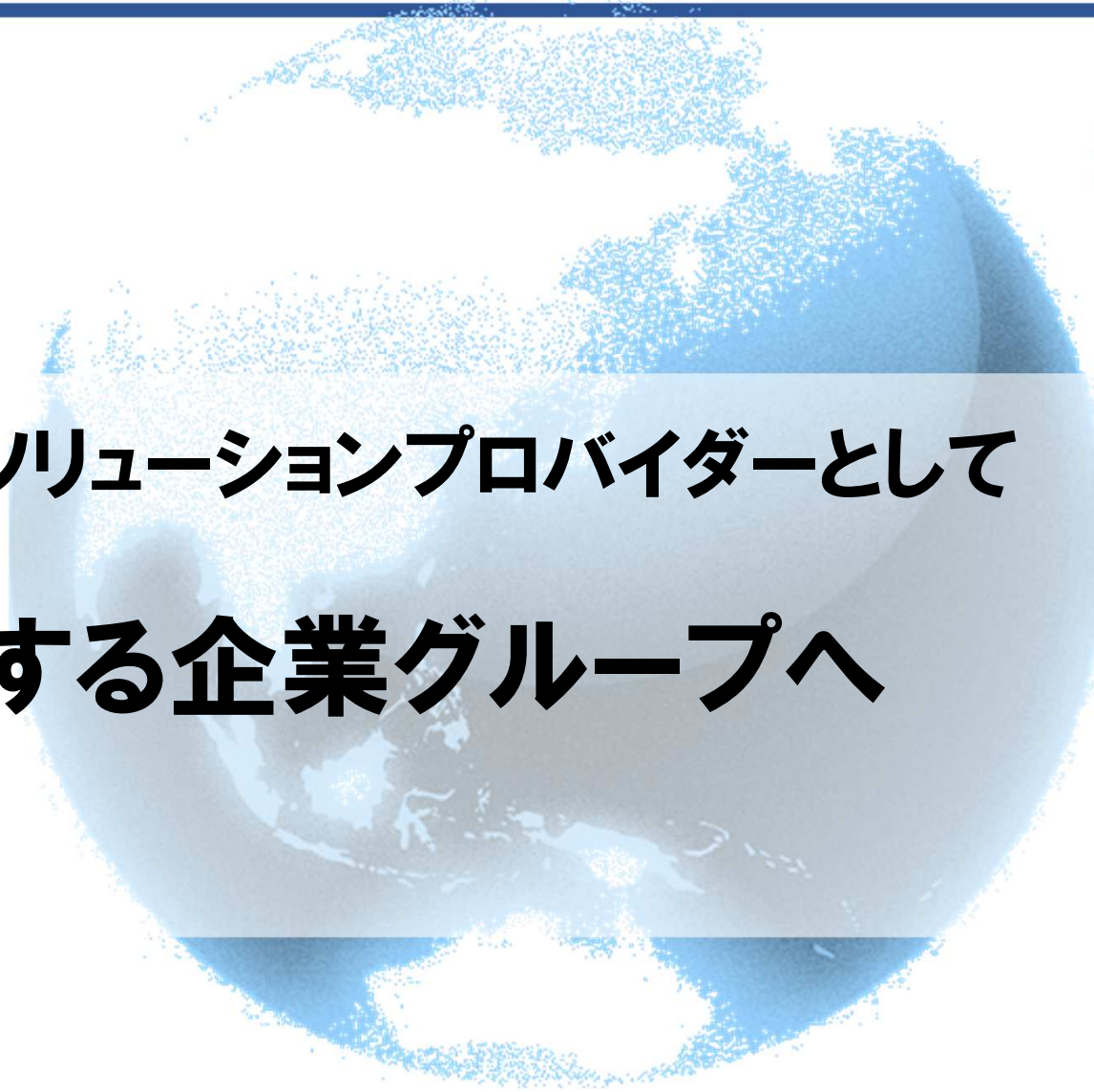
■現地ビジネスの成長加速化

■社員モチベーションの向上



中国新三板上場

企業価値の最大化



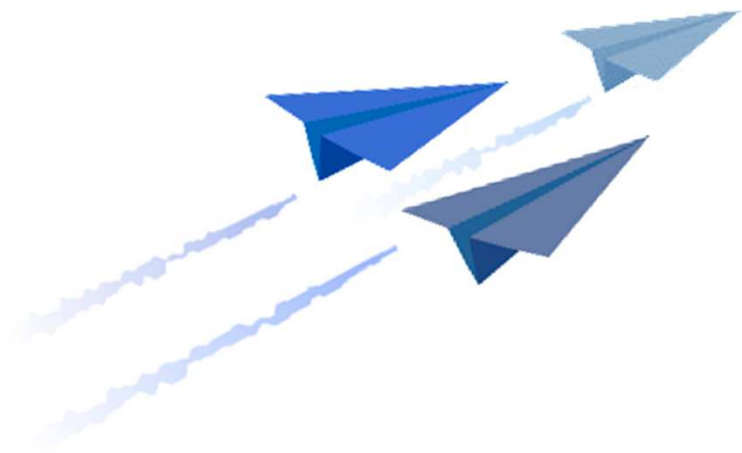
**グローバルB2Bソリューションプロバイダーとして
世界を代表する企業グループへ**

- 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

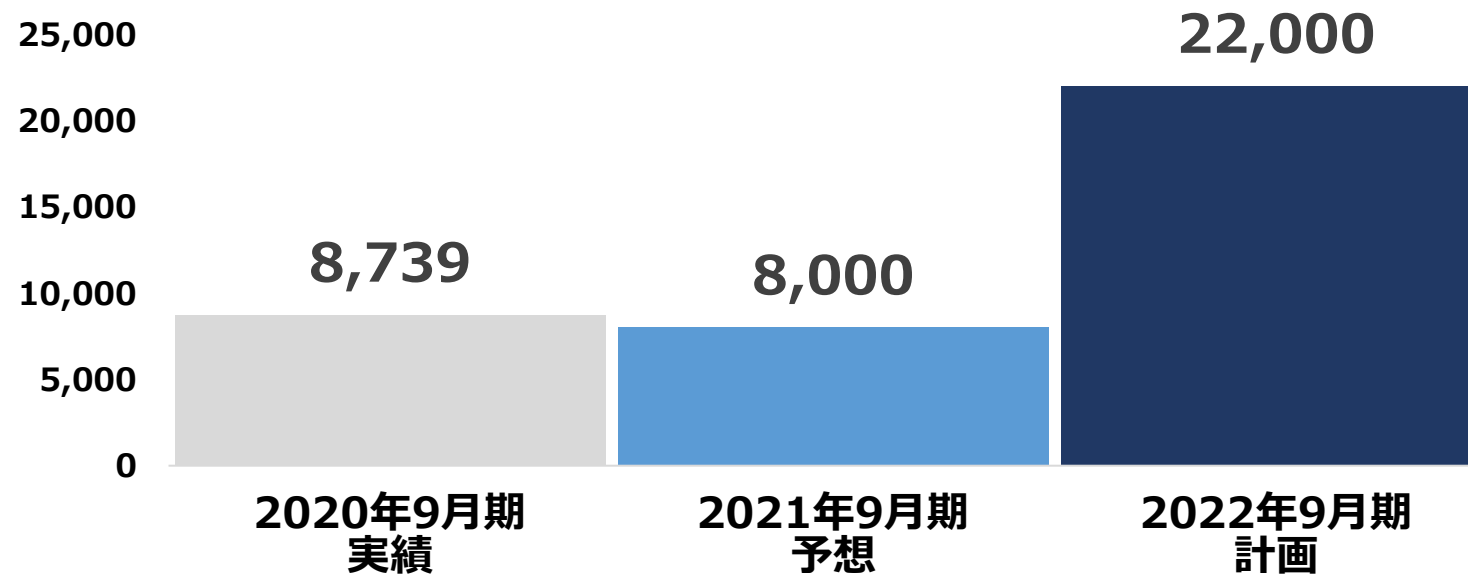
補足資料：海外進出国の市場性

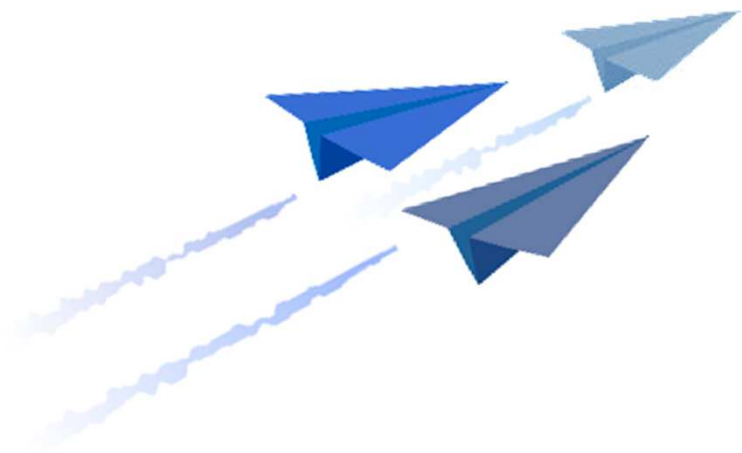


国名	日系企業進出数	ローカル企業数	人口（百万人）
中国	32,349	22,002,092	1,368
フィリピン	1,502	915,726	100
ベトナム	1,816	714,755	91
タイ	3,925	1,714,848	65
ミャンマー	438	126,237	30
マレーシア	1,295	907,065	51
シンガポール	1,199	281,000	5
インドネシア	1,911	134,140	252
インド	4,805	952,433	1,295
合計	49,240	27,748,296	3,257

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)





会社概要

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

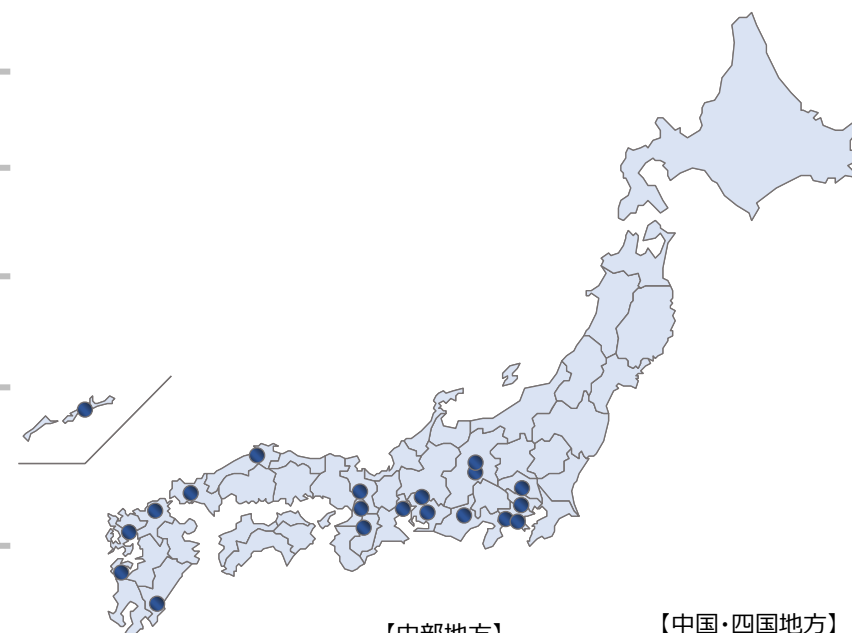
R	… Real Power Rule	実力主義
E	… Enterprising	積極思考
C	… Challenge	挑戦
O	… Open	オープン経営
M	… Management	全員経営
M	… Mind	心

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
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	82,606,255株(2021年6月30日時点)
資本金	2,446百万円 (2021年6月30日時点)
従業員数	連結506名 (2021年6月30日時点)

国内拠点一覧



【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

BPR事業

レカムビジネスソリューションズ（大連） ※1
 レカム騰遠ビジネスソリューションズ（大連）
 レカムビジネスソリューションズ（長春）
 ミャンマーレカム
 レカムBPO（日本）

海外法人事業

レカムビジネスソリューションズ（大連） ※1
 レカムビジネスソリューションズ（上海）
 ベトナムレカム
 FTGフィリピン
 レカムビジネスソリューションズ（タイ）

※1：レカムビジネスソリューションズ（大連）はBPR事業と海外法人事業の2つに属す

国内

ITソリューション事業

レカムジャパン
 ヴィーナステックジャパン
 オーパス

エネルギーソリューション事業

レカムIEパートナー
 産電

レカムビジネスソリューションズ（マレーシア）
 レカムビジネスソリューションズ（ミャンマー）
 FTGインドネシア
 レカムビジネスソリューションズ（インドア）
 Greentech International（シンガポール） ※2

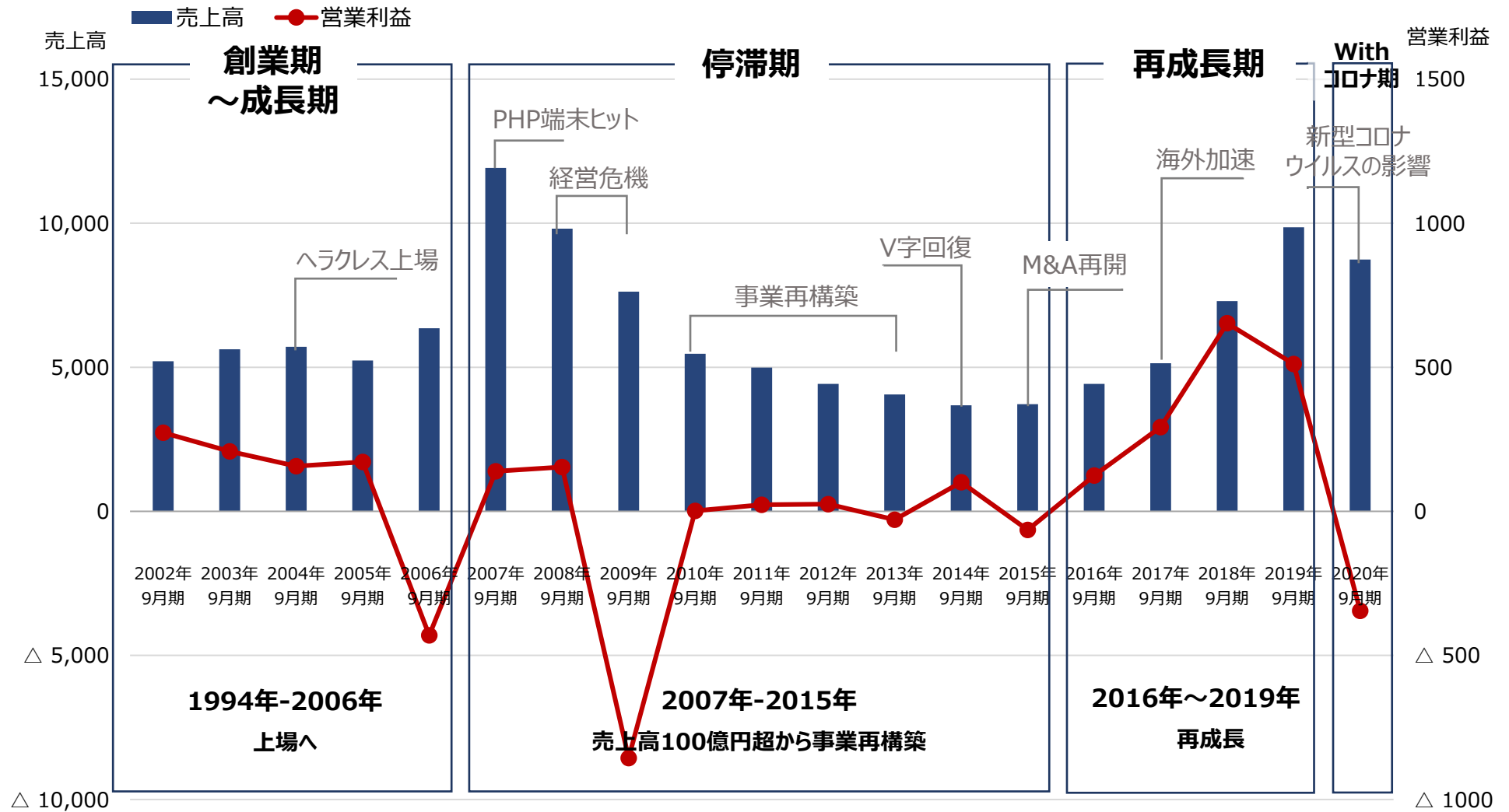
※2：Greentech Internationalは持分法適用関連会社

会社沿革



年号		年号	
1994年9月	通信機器・OA機器の販売・保守を目的として株式会社レカムジャパン（現レカム株式会社）を設立	2018年4月	株式会社R・S（現・レカムジャパン株式会社）および株式会社G・Sコミュニケーションズ株式の100%を取得し、子会社化
1995年5月	日本初、営業のフランチャイズ事業の加盟店募集開始	2018年8月	ミャンマー・ヤンゴン市にレカムビジネスソリューションズ（ミャンマー）株式会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始
2000年4月	デジタル複合機（MFP）定額保守「RET'S COPY」サービス開始	2018年10月	インド・グurgaオン市にレカムビジネスソリューションズインディア株式会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始
2003年10月	中国・大連市に子会社 大連レカム通信情報サービス有限公司を設立し、コールセンター事業を開始	2018年10月	レカムビジネスソリューションズ（大連）株式有限公司が中国新三板に上場
2004年5月	大阪証券取引所 ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」に株式を上場	2018年11月	レカムビジネスソリューションズ（大連）株式有限公司がマスターピース大連（大連傑作商務諮詢有限公司）株式の100%を取得し、子会社化
2009年11月	大連レカム通信設備有限公司が外部BPOの受託を開始	2018年12月	太陽光発電システム販売を行う株式会社産電の株式100%を取得し、子会社化
2012年6月	中国・長春市に長春レカムBPOサービス有限公司を設立し、BPO事業の第二センターとして業務を開始	2019年4月	台湾レカムエイトツールビジネスソリューションズ株式会社を株式会社eight toolと合併で設立（当社持分60%）し、LED照明、業務用エアコン等の販売を実施
2013年7月	LED照明の販売事業を開始	2019年6月	株式会社エフティグループのASEAN3か国5社の子会社株式の80%を取得し、子会社化。タイ、インドネシア、フィリピンにてLED照明、業務用エアコン等の販売事業を取得
2014年12月	ミャンマー・ヤンゴン市にミャンマーレカム株式会社を設立し、BPO事業の第三センターとして業務を開始	2019年10月	マレーシア・クアラランプール市にグローバル本社を新設
2015年5月	中国・北京市ヴィーナステック本社との合併によるヴィーナステックジャパン株式会社を設立	2020年6月	ウイルス除菌装置「ReSPR（レスパー）」の海外独占販売権を取得
2015年7月	株式会社コスモ情報機器の発行済株式を100%取得し、子会社化	2021年2月	台湾は会社清算、フィリピンはReSPR 販売に特化した事業に再編し、海外法人事業の再構築を実施
2016年4月	AI inside株式会社と資本および業務提携契約を締結	2021年6月	電気部品販売事業を行うシンガポール企業Greentech International Pte. Ltd.の株式の30%を取得し、持分法適用会社化
2016年6月	レカムエナジーパートナー株式会社を設立し、電力販売事業を開始		
2017年7月	ベトナム・ホーチミン市にベトナムレカム有限会社を設立し、ベトナム国内でのLED照明販売等の事業展開を開始		
2018年2月	マレーシア・クアラランプール市にレカムビジネスソリューションズ（マレーシア）株式会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始		

業績推移



海外法人事業概要



2015年10月より中国・大連でLED照明販売を開始し事業化

- 2016年4月上海市にもLED照明販売開始
- 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
- 今期からローカルマーケット進出を本格化

エコ商材



日本品質の商品と
保守サービスを提供することで
現地企業と差別化

ウイルス除菌装置※

2020年に海外8か国での独占販売権
を取得したウイルス除菌装置



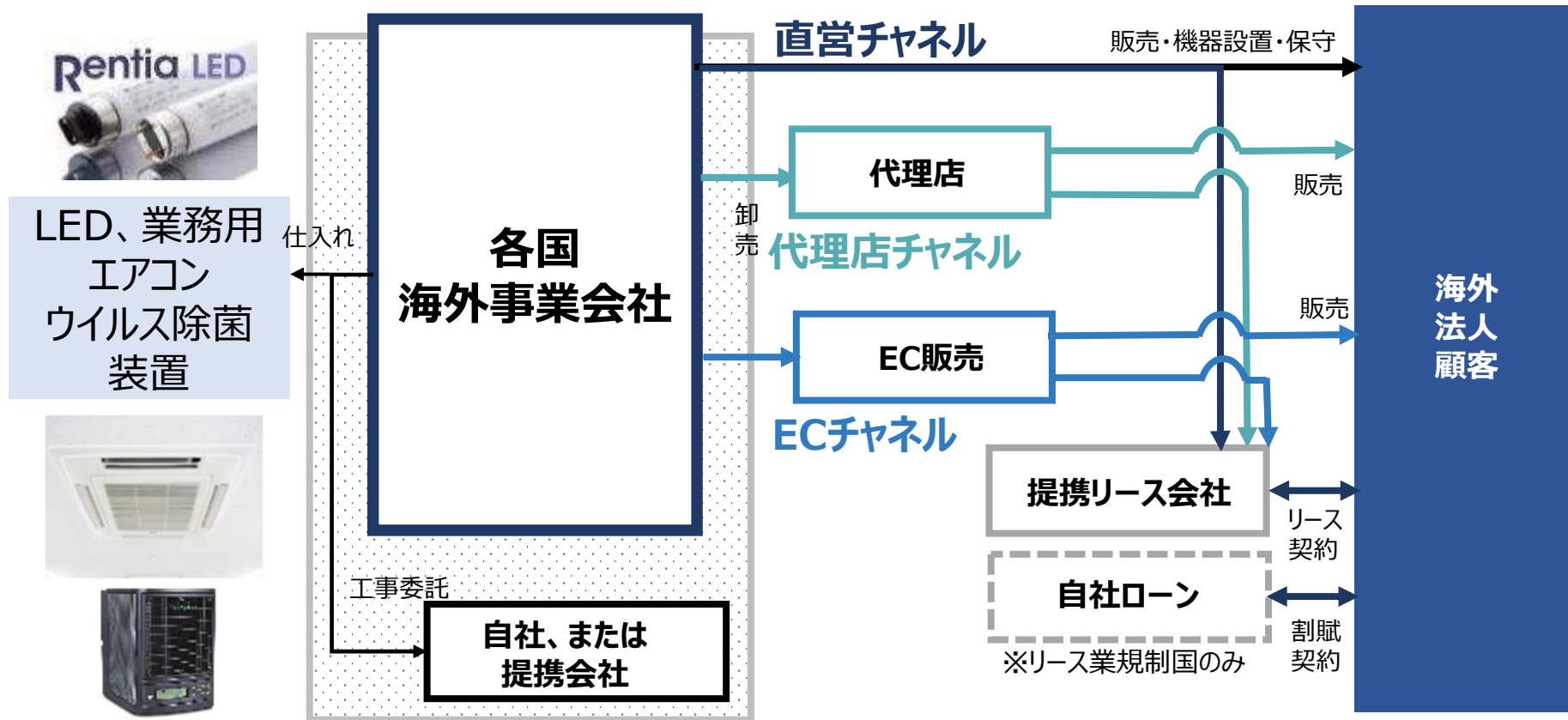
※ウイルス除菌装置
「ReSPR」は海外法人、
ITソリューション、エネ
ルギーソリューション事
業を横断して販売強化

進出国

進出順	開設年度	国・地域
1	2015年10月	中国・大連
2	2017年8月	ベトナム
3	2018年2月	マレーシア
4	2018年10月	インド
5	2019年6月	タイ
6	2019年6月	フィリピン
7	2019年6月	インドネシア

※海外法人事業の進出順

海外法人事業ビジネスモデル



■ キャッシュアウト（初期投資）を必要としない、提携リース&自社ローンによる販売

創業事業

- 日本全国の中小企業等を対象に、IT・情報通信機器を通してオフィスに関するコスト削減ソリューションと働き方改革の提案
- 2020年5月からウイルス除菌装置「ReSPR」の販売を開始

ReSPR
(レスパー)



ビジネスホン
システム



複合機(MFP)



ホームページ



保守・メンテナ
ンス・設置工事



テレワーク支援商材

ネットセキュリティ(UTM)



光コラボレーション
モデル

Ret's光
NTTフレッツ光サービス
コラボレーションモデル

LOOOC
(ルック)



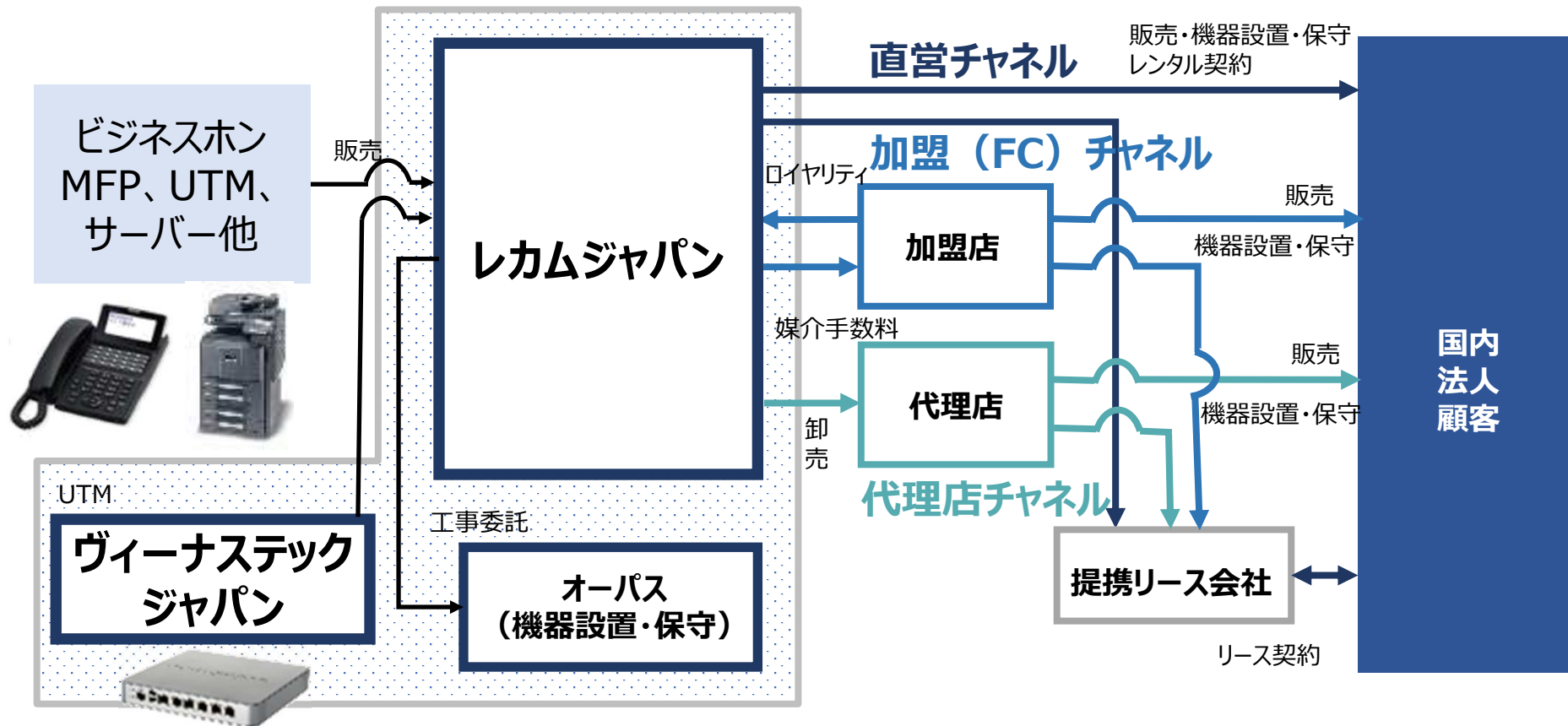
Ret's アイ

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

共有サーバー



※UTM (Unified Threat Management : 統合脅威管理) の略称



- 日本初の法人営業のフランチャイズ事業を開始
- キャッシュアウトを必要としない、提携リースによる販売

エネルギーソリューション事業概要



2018年2月から事業化

- 2018年2月 株式会社光通信との資本業務提携により、エネルギーソリューション事業子会社を買収。ITソリューション事業内の一部門から独立し事業化
- エネルギーコスト削減、コロナ関連商材の提供

エネルギーコスト削減

LED



業務用エアコン



太陽光発電

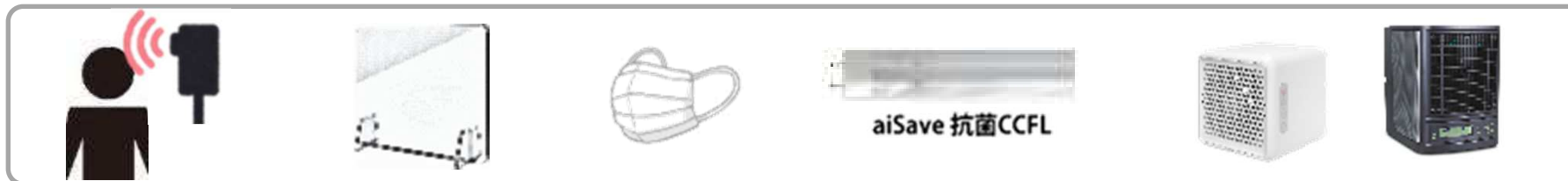


新電力



コロナ関連商材

AIサーマルカメラ他、コロナ関連商材



自社ブランドLED照明：RENTIA



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70%以上※の節電効果で、発熱量も少ない ※12W製品
- 長寿命で約50,000 時間（一般の蛍光灯の約5倍）の耐久性

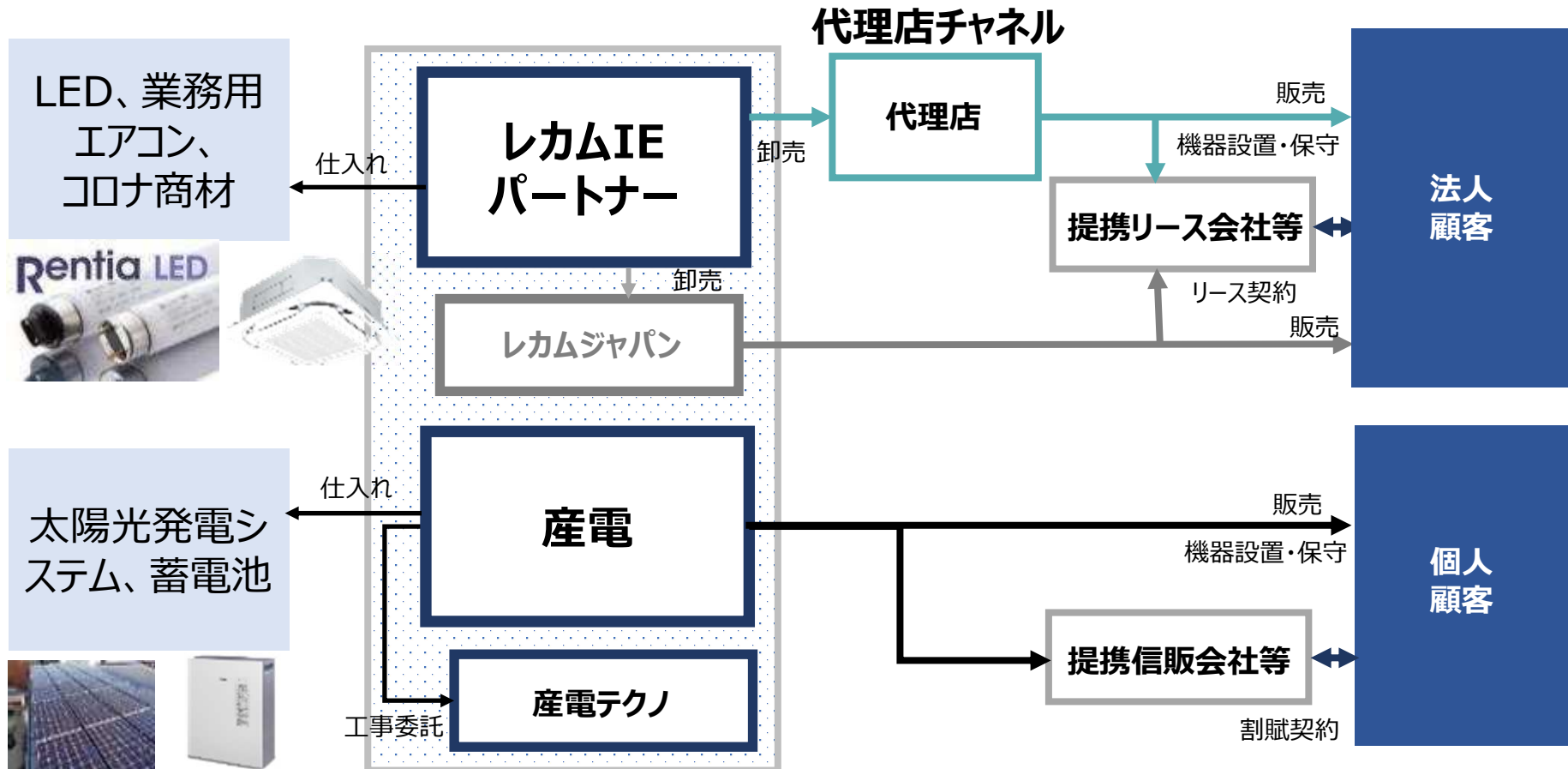
環境にとっても優しい製品

- 割れて飛散することが無いため、安全性が高い
- 低紫外線のため、虫が寄り付きにくく、衛生面にも配慮

OEMによる一括生産でコストダウンを実現

- 国内ベスト5に入る当社グループの販売力により、安価な仕入が可能
- コストは削減しながらも品質は万全の管理体制

エネルギーソリューション事業ビジネスモデル



■ CO2削減、コロナ対策商材の販売により顧客のSGDs活動の支援を提供

BPR事業概要



2009年11月に事業化

- 2003年10月に大連に社内向けのBPOを行うセンターを設立、2009年11月に外部受託を開始し事業化
- 2019年10月に業務改善を進めるBPR事業に名称変更
- 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

※BPR (Business Process Re-Engineering) とは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のこと
 ※BPO (Business Process Outsourcing) とは業務プロセスの一部を外部委託し、業務効率化を図ること

Ret's シリーズ&BPOパッケージ



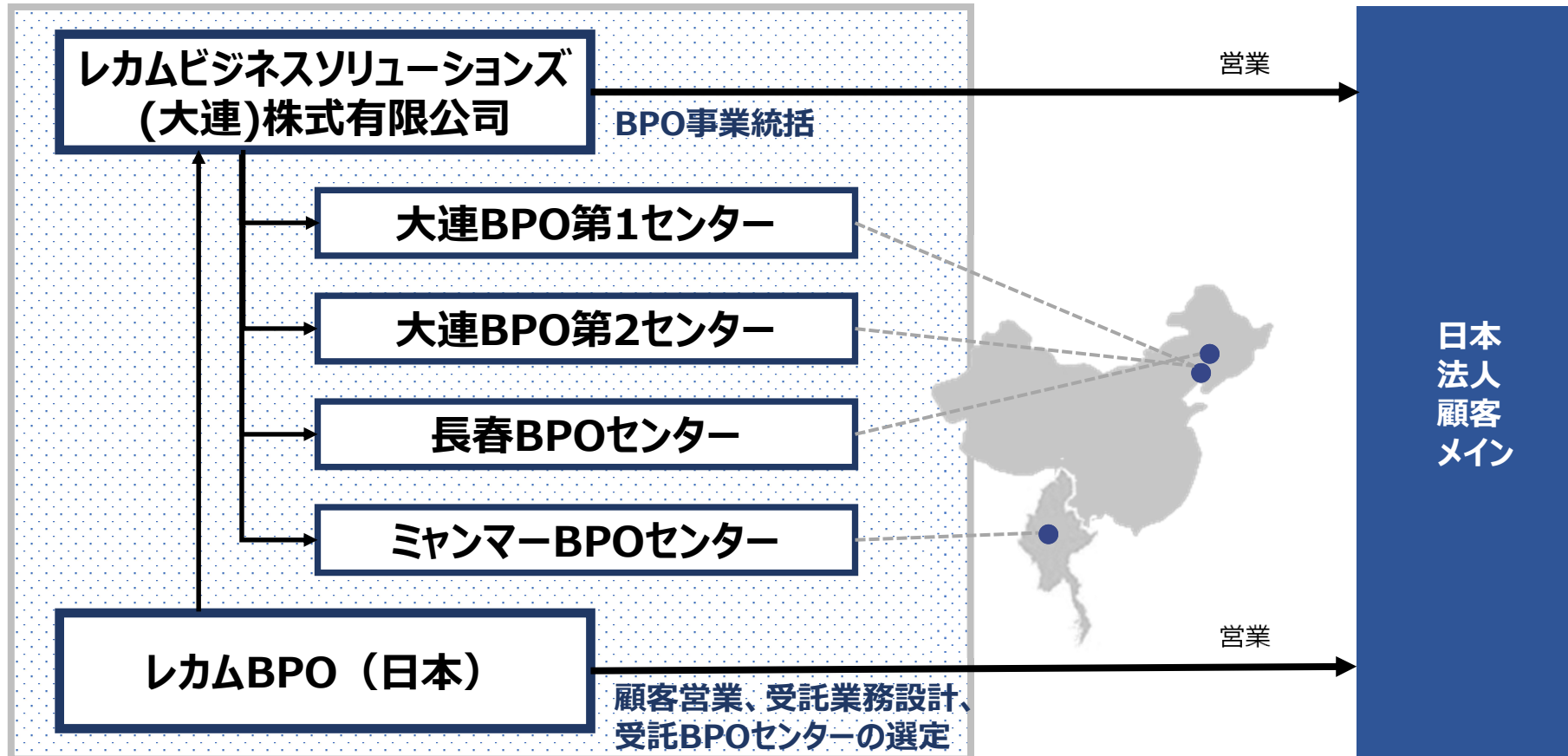
※Ret's 光とはNTT 東西のフレッツ光サービスとのコラボレーションモデル
 ※Ret's コピーとは、レカム独自の複合機と保守の定額保守サービス
 ※Ret's ロボとは、操作業務の学習による業務の自動化
 ※Ret's アイとは、NTT 西日本グループの開発による独自AI技術を利用したパソコンの操作を分析し、業務内容の把握による業務改善
 ※Ret's OCR(Optical Character Recognition/Reader)とは、活字、手書、画像の中の文字を識別し、光学的な文字認識をすること

BPO

対象業務 (一例)

- ・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 (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





- オフショアBPOセンターによるオペレーションに特化した、低価格&ワンストップサービスの提供

企業向けワンストップサービスをご提供いたします



ビジネスホン



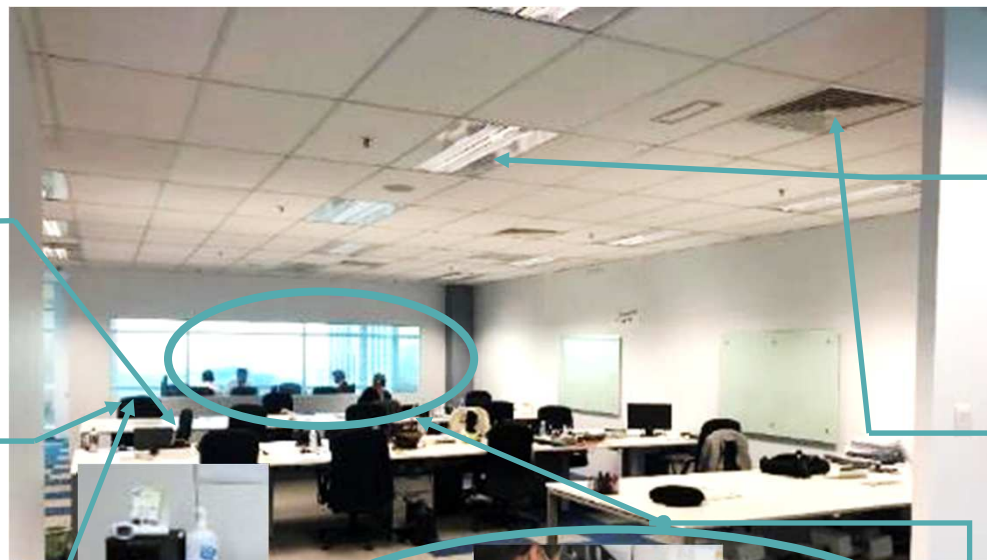
デジタル複合機



UTM
(統合脅威管理)



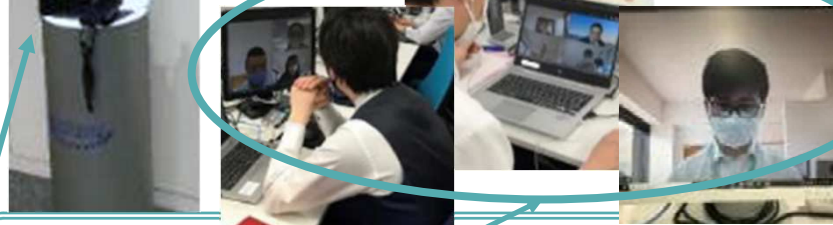
ウイルス除菌装置



LED照明



業務用エアコン



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分析

BPO



業務アウトソーシング



UTM



共有サーバー