

A large, light blue network graphic composed of numerous small circles (nodes) connected by thin lines (edges). The nodes are arranged in a way that suggests a global or interconnected structure, with some clusters and some isolated nodes. The graphic is centered on the page and serves as a background for the main text.

2022年9月期第2四半期 決算説明会資料

2022年5月16日

レカム株式会社

東証スタンダード(3323)

主催：日本証券アナリスト協会

2022年9月期第2四半期連結業績

成長戦略

2022年9月期通期業績予想

補足：中期経営計画

資料：会社概要

大幅増収増益

- 第2四半期の全ての利益が前年通期を上回る
- 通期業績予想に対して、当期利益は**約8割**進捗
- 海外ソリューション事業は、
ローカル企業のM&Aにより売上は**約3倍**、
セグメント利益は3事業の中で**トップ**へ

■ 3期ぶりに売上が前年同期比20%超

(単位：百万円)	2021年9月期 第2四半期実績	2022年9月期第2四半期		(参考数値)
		実績	前年同期比	2021年9月期 通期実績
売上収益	3,478	4,181	120.2%	6,628
営業利益	199	224	112.5%	210
税引前利益	186	254	136.8%	153
親会社の所有者に帰属する 当期利益	64	202	311.7%	△316
EBITDA※	282	301	106.7%	349

※：EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費

連結貸借対照表



(単位：百万円)	2021年9月期	2022年9月期 第2四半期	増減額
流動資産	5,841	6,723	+882
非流動資産	2,409	2,527	+118
資産合計	8,250	9,251	+1,000
流動負債	2,972	3,326	+353
非流動負債	1,101	1,547	+446
負債合計	4,073	4,873	+799
親会社の所有者 に帰属する持分	3,677	4,042	+364
非支配持分	499	335	-164
資本合計	4,176	4,377	+200
負債及び資本 合計	8,250	9,251	+1,000

■ 【資産合計】 9,251百万円 1,000百万円増加

- SLW社が加わったことにより営業債権が371百万円増加、棚卸資産が561百万円増加

■ 【負債合計】 4,873百万円 799百万円増加

- SLW社取得代金の一部を借入、SLW社の借入が加算され、借入金が648百万円増加

■ 【資本合計】 4,377百万円 200百万円増加

- 四半期利益により利益剰余金が216百万円増加、自己株式の取得により自己株式が26百万円増加

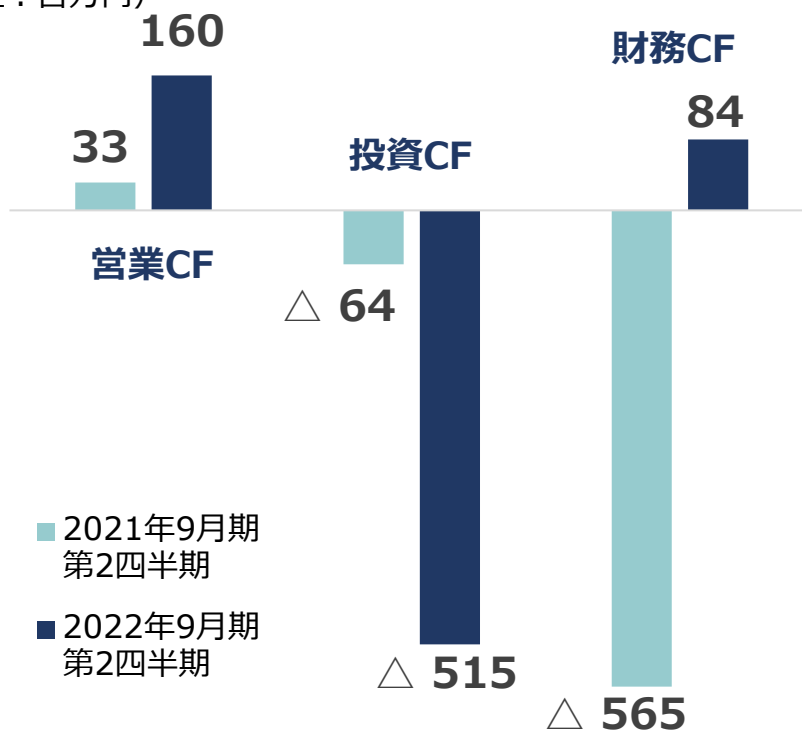
財務状況(キャッシュフロー、自己資本比率等)



- 営業活動キャッシュフローは第1四半期のマイナスから、第2四半期でプラスに転換
- 自己資本比率は43.7%と、安定的な水準を維持

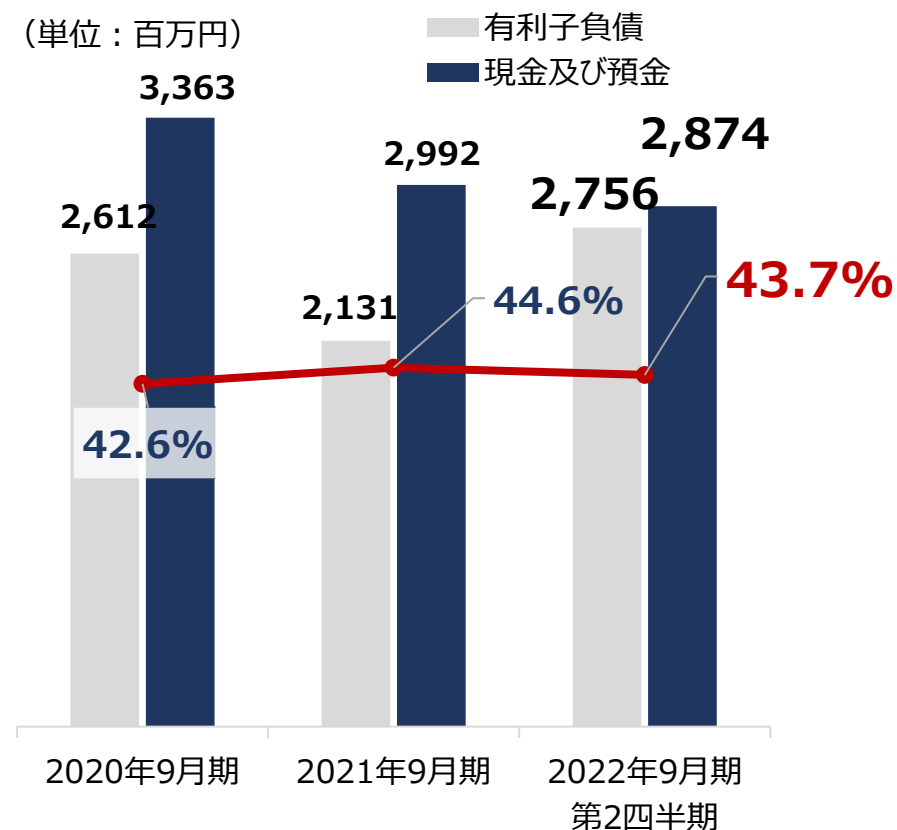
キャッシュフロー

(単位：百万円)



現預金と有利子負債、自己資本比率の推移

(単位：百万円)



事業セグメント別業績 - 海外ソリューション事業



売上収益

大幅増収

1,673百万円

前年同期比

280.3%

- ▶ マレーシアSLW社が大きく売上に寄与
- ▶ 海外既存子会社は半導体不足の影響によりエアコン等の納期遅れがあったが、増収

売上収益

1,673百万円

596百万円

2021/9期
第2四半期

2022/9期
第2四半期

セグメント利益

大幅増益

120百万円

前年同期比

+179百万円

- ▶ SLW社の利益が加わり、過去最高益を更新
- ▶ 海外既存子会社はほぼトントン

セグメント利益

120百万円

△ 59百万円
2021/9期
第2四半期

2022/9期
第2四半期

■海外既存子会社も回復基調

2022年第2四半期売上の伸長率

	前年同期比
中国	47.8%
タイ	144.7%
ベトナム	172.3%
マレーシア	397.7%
インドネシア	95.8%
フィリピン	営業活動休止中
ミャンマー	営業活動休止中
インド	営業活動休止中
合計	105.6%

事業セグメント別業績 - 国内ソリューション事業



売上収益

減収

2,210百万円

前年同期比

85.7%

- ▶ ReSPRの前年同期の売上が好調だったため、減収
- ▶ 半導体不足の影響により、LED照明のメーカー在庫が不足し、卸売上が減少

売上収益

2,579百万円

2,210百万円

2021/9期
第2四半期

2022/9期
第2四半期

セグメント利益

減益

65百万円

前年同期比

40.6%

- ▶ 前年同期の事業譲渡益とReSPRの粗利の反動減

セグメント利益

162百万円

65百万円

2021/9期
第2四半期

2022/9期
第2四半期

事業セグメント別業績 - BPR事業



売上収益

356百万円

前年同期比

109.2%

- ▶ 既存顧客からの業務受託量が増加、加えて、新規受託も増加

増収

※売上数値は外部、
内部売上の合算値

売上収益

326百万円

2021/9期
第2四半期

356百万円

2022/9期
第2四半期

セグメント利益

80百万円

前年同期比

87.0%

- ▶ 人民元に対して円安が進行し、コスト増加

減益

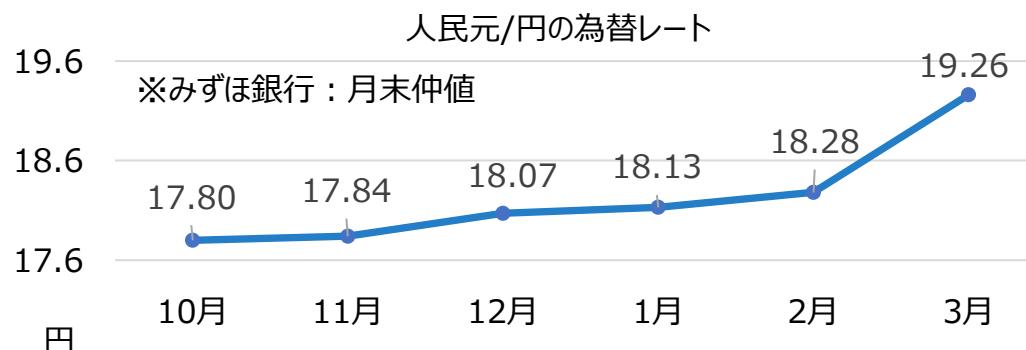
セグメント利益

91百万円

2021/9期
第2四半期

80百万円

2022/9期
第2四半期



事業セグメント別業績まとめ



(単位：百万円)	2021年9月期 第2四半期実績	2022年9月期第2四半期		
		実績	前年同期比	増減額
■ セグメント売上収益				
海外ソリューション事業	596	1,673	280.3%	+1,076 ↑
国内ソリューション事業	2,579	2,210	85.7%	-369 ↓
BPR事業※	326	356	109.2%	+29 ↑
調整額	△24	△58	-	-
合計	3,478	4,181	120.2%	+702 ↑
■ セグメント利益				
海外ソリューション事業	△59	120	-	+179 ↑
国内ソリューション事業	162	65	40.6%	-96 ↓
BPR事業	91	80	87.0%	-11 ↓
調整額	+4	△41	-	-
合計	199	224	112.5%	+24 ↑

※：内部取引含む

- 2022年1月にタイとインドネシアの子会社の株式を追加取得し、M&Aは完了



- 各進出国での事業を拡大
- 雇用の拡大
- 利益の拡大



レカムビジネスソリューションズ（タイ）

その国の経済発展に貢献する企業に自力成長

 **2022年9月期第2四半期連結業績**

 **成長戦略**

 **2022年9月期通期業績予想**

 **補足：中期経営計画**

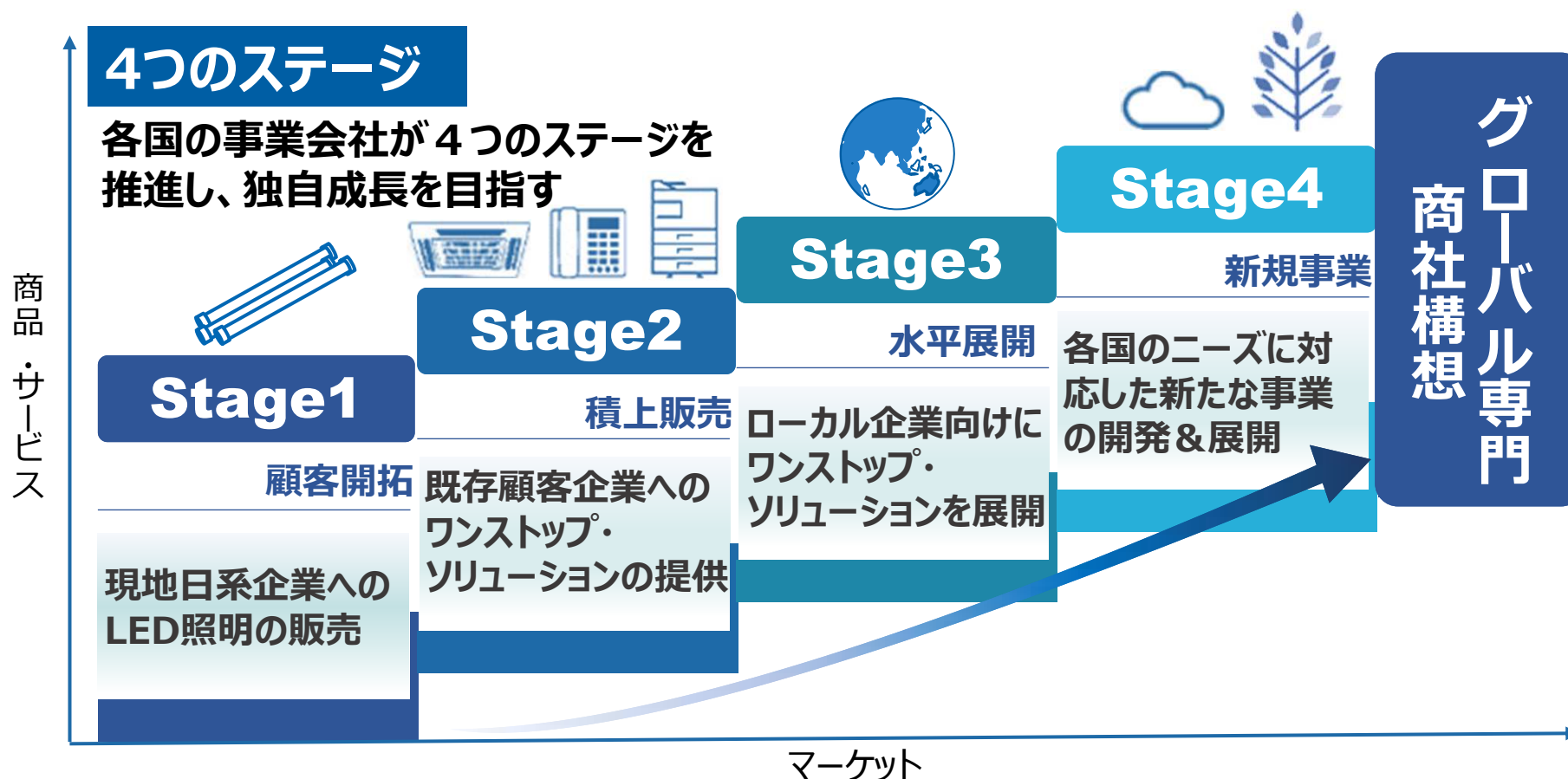
 **資料：会社概要**

グローバル専門商社構想の加速化

グローバル専門商社構想 : 時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みの
Global Specialized Solution Company ダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様に
ソリューション提案し、グローバル事業の成長を加速させる！

4つのステージ

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 ① 戦略的パートナーシップの拡大



■ 現地有力企業とのアライアンスやM&Aに積極的に投資

LED照明の販路拡大



リコーチャイナ社



Sin Lian Wah Lighting社
(マレーシア)

Greentech社
(シンガポール)

● 海外進出国

ウイルス除菌装置「ReSPR」の販路拡大



マイツグループ社

サンワサプライ社

トランスコスモス社
D'SWISS社

戦略的パートナーシップを拡大することにより革新的なソリューション、ビジネス・モデルを創出し、その国にはなくてはならない企業に成長させる

シナジー効果の追求により、利益成長を加速化

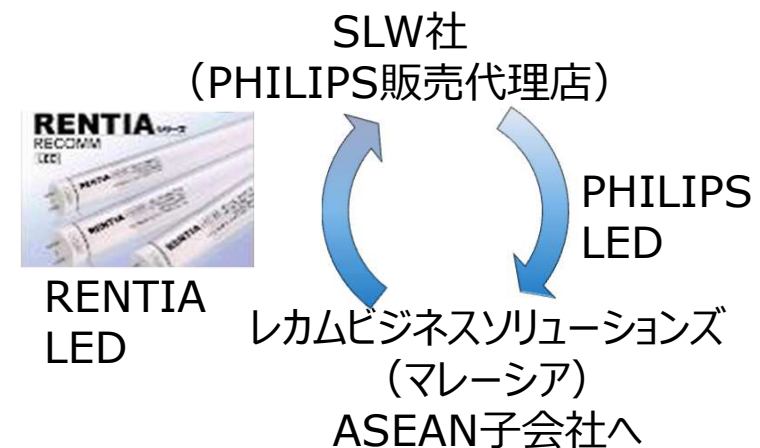
- 自社ブランドLED照明「RENTIA」の高性能な省力化商材を開発
- ASEAN全体でのPHILIPSブランド商材の取り扱い拡大
- 商材・サービスのラインナップを拡充し、トータルソリューションを提供

アジアと日本の電気消費量、CO2排出量

	アジア 進出国 合計	日本	アジア／日 本比較
電気消費量 (TW・h/yr)	10,620	903	11.8倍
CO2排出量 (Mega tons/yr)	14,383	1,239	11.6倍

引用：電気消費量は米国エネルギー省 2018年
CO2排出量はIEA 2016年

LED照明の相互ブランド販売

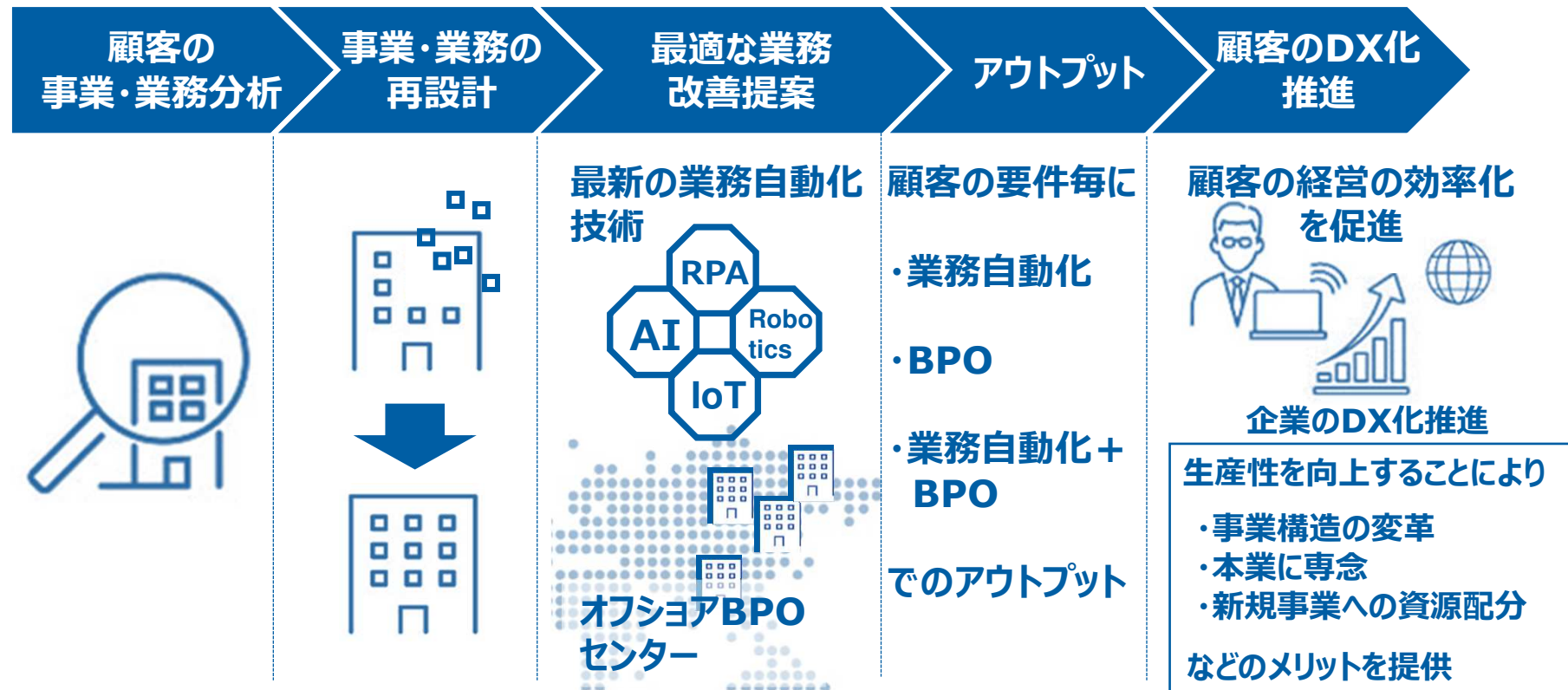


**顧客の電気消費量抑制により
コストダウンとカーボンニュートラルに貢献**

成長戦略 ③BPR事業によるDX化推進ソリューション



■業務自動化とBPOを組み合わせたBPRで顧客の生産性を向上 (イメージ図)



顧客のDX化推進の支援

ハイブリットワークスタイル

オフィス

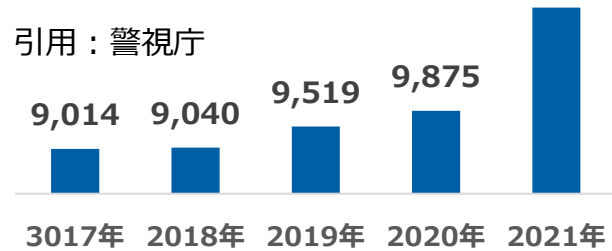


自宅、サテライト



サイバー犯罪の検挙件数推移

引用：警視庁



ヴィーナステック社UTM



ネットワークセキュリティソリューション付帯サービス

V Series

- エンドポイントセキュリティ対策
通信ネットワークの末端に接続されたパソコンやスマートフォンの侵入をリアルタイムに防御
- ウイルス駆除
- パソコンのログ管理
- VenusEyes
24時間365日の新たなウイルスの監視・検知

グレーツール対応エンドポイントセキュリティ

- メジャーではなく、悪用される危険性が高い、侵入可能なプログラムへの防御



ヴィーナステックジャパンは中国国内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
日本仕様向けUTMの開発など最先端のネットワークセキュリティソリューションを提供

オフィスワークとテレワークのハイブリットな働き方に対応した
ネットワークセキュリティソリューションの提供

■ 5月よりセールスフォースを導入し、営業効率化を促進

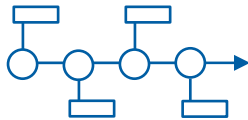
【セールスフォース導入メリット】

-顧客情報

-商品情報管理

-商談の進捗管理

-商談から支払いまでのプロセス
の可視化



- タイムリーに顧客にアップセル
- スマホ連携により効率的な顧客訪問
- 商談可視化による商談件数の底上げ
- プロセスの可視化による時間管理の効率化

■ グループ連携で、既存顧客へのソリューション提供強化、アップセル推進

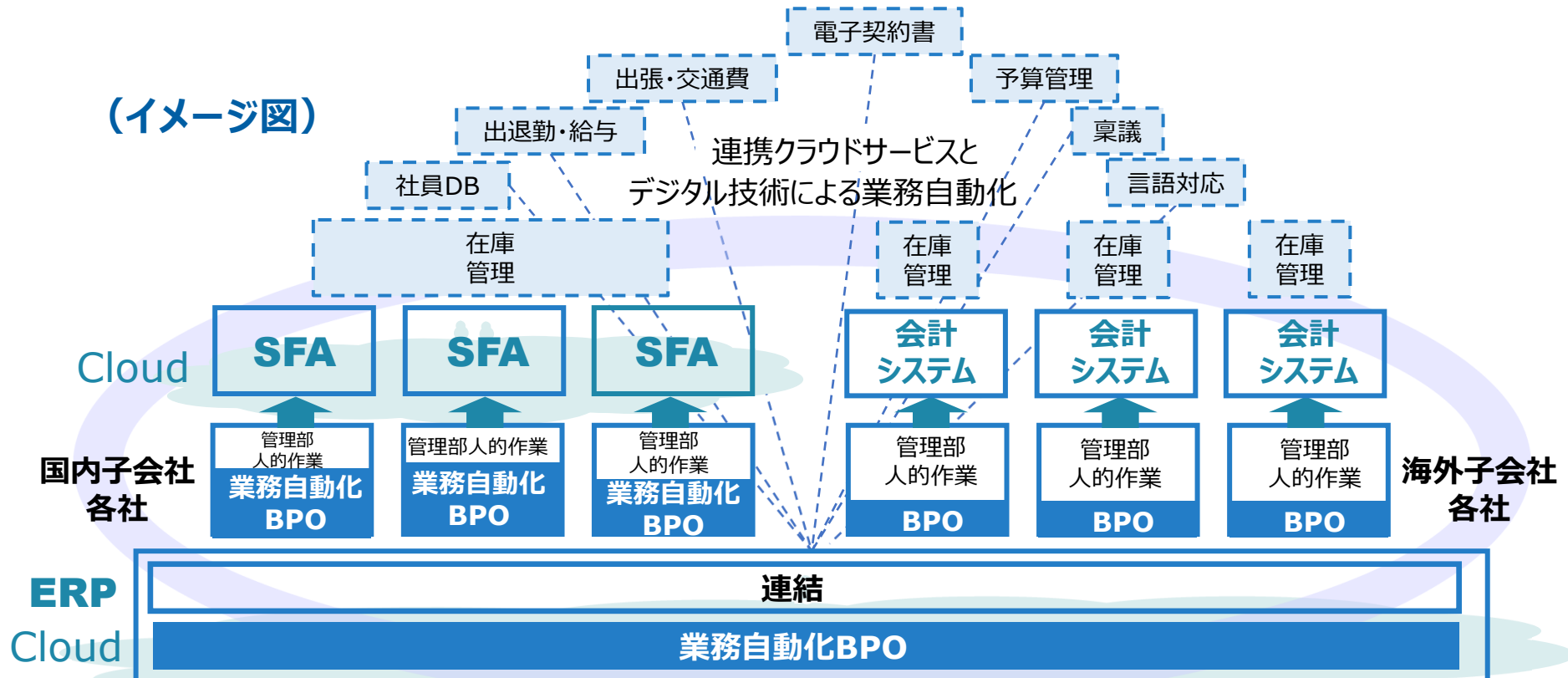
- 1顧客からの売上拡大
- 他事業顧客への販売

営業1人当たりの売上向上

成長戦略 ⑥社内DX化推進

- 業務自動化BPOにより生産性の向上、業務効率のアップ
- クラウド化された会社資源サービスとの連携により情報の一元化を推進
- リアルタイムに国内外の経営状態を把握できる体制の構築

(イメージ図)



業務の効率化により、本社や事業会社管理部門コストの抑制

新型コロナウイルス感染症拡大によるリスク

各国行政府発令のロックダウン、移動制限などによる訪問不可、工事・納期遅れ

のれん減損処理によるリスク

M&A後の利益計画未達による減損

半導体不足によるリスク

半導体不足による商材の納期遅れによる機会ロス

円安の進行によるリスク

オフショアセンターのコスト増によりBPR事業の利益圧迫

▶ **2022年9月期第2四半期連結業績**

▶ **成長戦略**

▶ **2022年9月期通期業績予想**

▶ **補足：中期経営計画**

▶ **資料：会社概要**

通期業績予想



- 通期予想は変更なし
- 営業利益、税引前利益は約5割、当期利益は約8割の進捗

(単位：百万円)	2021年9月期 実績	2022年9月期		2022年9月期 第2四半期実績	進捗率
		通期予想	前年比		
売上収益	6,628	9,600	144.8%	4,181	43.6%
営業利益	210	480	227.9%	224	46.7%
税引前利益	153	450	292.8%	254	56.4%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△316	260	—	202	77.7%

事業セグメント別予想



	2021年9月期 実績	2022年9月期 予想	前期比
(単位：百万円)			
■売上収益			
海外ソリューション事業	1,350	3,100	229.6%
国内ソリューション事業	4,731	5,700	120.5%
BPR事業※	727	800	110.0%
調整額	△180	0	-
合計	6,628	9,600	144.8%
■セグメント利益			
海外ソリューション事業	△66	200	-
国内ソリューション事業	95	130	136.8%
BPR事業	153	150	97.7%
調整額	29	0	-
合計	210	480	227.9%

※：内部取引含む

通期取り組み - 国内ソリューション事業の 下期の取り組み



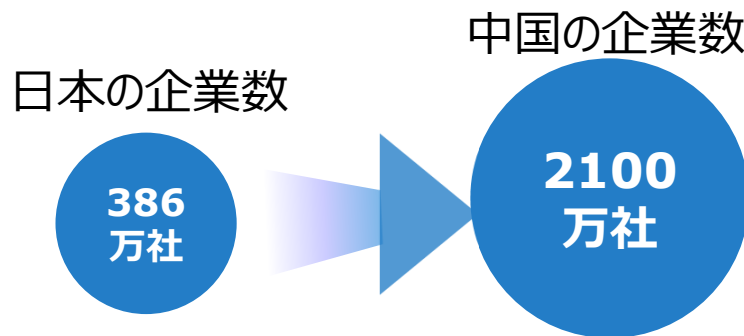
- 6月よりレンタルサービスの発売開始
- Ret' s Copyの新サービスプランによる複合機の販売
- セールスフォースの活用による営業生産性の向上

国内ソリューション事業の巻き返しを図る

中国のBPO市場は日本の5倍

中国の企業数も5倍

※2020年比

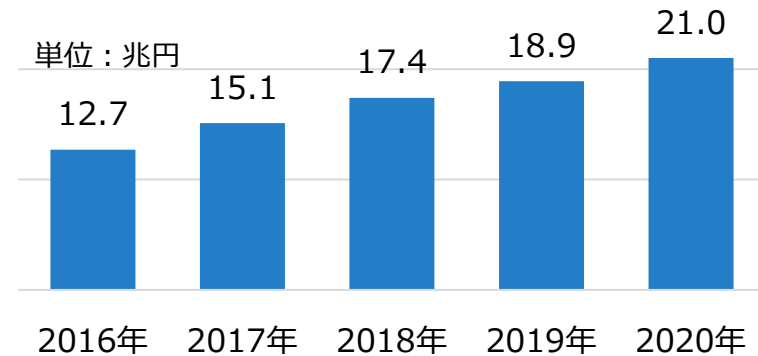


引用：日本は総務省統計局「経済センサス-基礎調査」2016年
中国は国家统计局2019年

日本企業向けコストダウンソリューションで培った13年のノウハウ蓄積により、中国市場を開拓

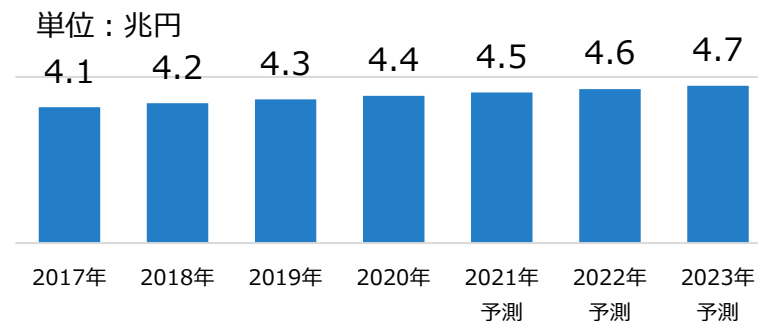


中国のアウトソーシング市場



引用：中華人民共和国商務部

日本のBPO市場



引用：矢野経済研究所

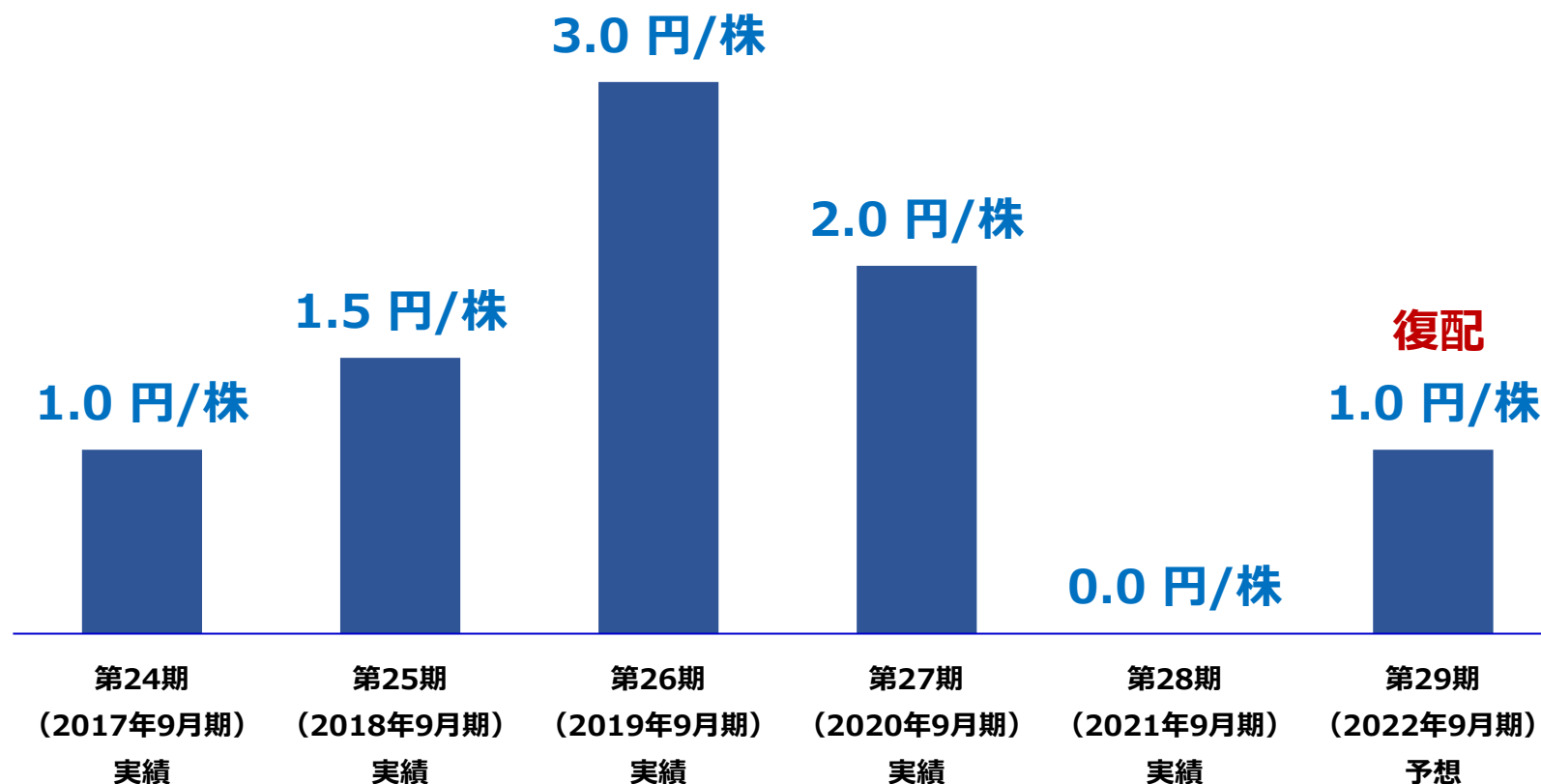
中国でローカル企業向けに営業開始

■ 3月に「社内規程遵守徹底委員会」を設置し、 企業コンプライアンスの強化を実行






- 「社内規程」の見直し
- 情報管理の徹底
- コーポレートカードのリニューアルによりグループ社員に携帯の義務付け
- 業務監査による社員のコンプライアンス順守の監査

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1円を計画



**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**

-  **2022年9月期第2四半期連結業績**
-  **成長戦略**
-  **2022年9月期通期業績予想**
-  **補足：中期経営計画**
-  **資料：会社概要**

基本戦略

グローバル専門商社構想の加速化

成長戦略
キーワード

①海外ソリューション事業の拡大



② DX



脱炭素



感染症対策
商材の推進



③ストック収益
拡大



施策

1. グローバル戦略商品の開発
2. 現Stageの深耕とNext Stageへの取り組み
3. 戦略的パートナーシップの拡大

1. BPR分析を活用したDX推進支援
2. DXによりBPR事業の業務高度化促進
3. 中国におけるBPR事業の開拓

1. 自社ブランドLED照明「RENTIA」の高性能な省力化商品投入
2. 脱炭素推進商材のラインナップを拡充

ウイルス除菌装置「ReSPR（レスパー）」の置き型からダクトタイプなどラインナップを揃え、売上を拡大

ストック事業推進部署の設置により新しい保守サービスやサブスクモデルの創出

顧客シナジー

海外ソリューション事業、国内ソリューション事業、BPR事業の異なる顧客タイプへのクロスセル

当社強み



ダイレクトマーケティング力



ソリューション開発力



M&A、アライアンス実績

売上高
CAGR※

海外ソリューション事業の
営業利益シェア

時価総額

30%以上

50%以上

300億円

2024年

東証プライム移行基準達成

大連レカム (新三板上場企業) **北京証取昇格基準達成**

※CAGRは年平均成長率のこと

補足：中期経営計画 数値目標



(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
売上収益	9,600	12,000	15,000
海外ソリューション事業	3,100	4,500	5,900
国内ソリューション事業	5,700	5,900	6,900
BPR事業	800	1,200	1,500
その他	0	400	700
セグメント利益	480	1,000	1,500
海外ソリューション事業	200	600	850
国内ソリューション事業	130	300	450
BPR事業	150	250	300
その他	0	30	60
調整額	0	-180	-160
成長戦略キーワード（参考数値）			
DX	810	1,200	1,500
脱炭素	4,570	5,660	6,850
感染対策	800	900	1,050
計	6,180	7,760	9,400
ストック収益	2,073	3,096	4,044

経営の効率化、経費削減

ITその他投資 約4.5億円

システム投資

- ・グループ共通ERP導入
- ・グループ共通SFA導入

テレワーク推進

- ・タスク管理システム
- ・セキュリティ強化
- ・インフラ整備等

・契約書類の
電子化システム推進

・社員教育

経費削減 約1億円

業務改善

- ・管理業務のBPR事業への移管によりRPAでの自動化
- ・ERPシステム導入による業務削減
- ・契約書類の電子化推進

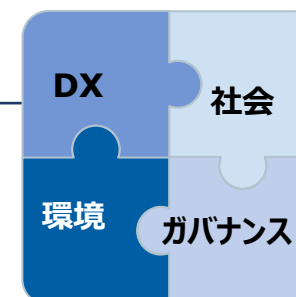
固定費削減

- ・倉庫の自社管理
- ・サテライトオフィスの活用
- ・事務所移転

補足：中期経営計画 ESG経営推進



E (Environment) 環境	<ul style="list-style-type: none"> ■ エネルギーソリューション商材の販売による脱炭素社会への貢献 ■ ReSPR、サーモカメラなど、オフィスの感染症対策商材の販売により、従業員の感染予防対策への貢献
S (Society) 社会	<ul style="list-style-type: none"> ■ 進出国に対する雇用 & 利益拡大により各国の経済発展に貢献 ■ 多種多様な人材を採用や育成をし、ダイバーシティを推進 ■ 内閣府「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」（2021年10月31日時点 271名参加）の活動を通じて、女性管理職の登用及びジェンダーフリー企業の実現
G (Governance) ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 経営の執行に対する監視機能強化の目的のため、独自の取締役選任基準制定（半数の社外取締役、取締役任期は1年） ■ 内部監査として経営も監視する業務監査が、業務改善、経営の効率化の機能にも役立っている ■ 世界共通の人事評価とその国にあった評価のハイブリッド型グローバル人事評価による報酬の適正化 ■ 内部通報制度の充実
DX (Digital Transformation)	<ul style="list-style-type: none"> ■ DXを推進することでESG経営がさらに向上



資本施策

方針






- 持続的成長により、成長投資を支えるキャッシュフローを創出
- 大型投資に備えた資金調達手段の多様化
- 財務安定性と資金調達コストを考慮した最適ファイナンスの実行



株主還元策

方針

- 成長投資（事業投資、M & A 投資）と株主還元の最適コントロール
- 自己株取得も含めた株主還元を実施

-  **2022年9月期第2四半期連結業績**
-  **成長戦略**
-  **2022年9月期通期業績予想**
-  **補足：中期経営計画**
-  **資料：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

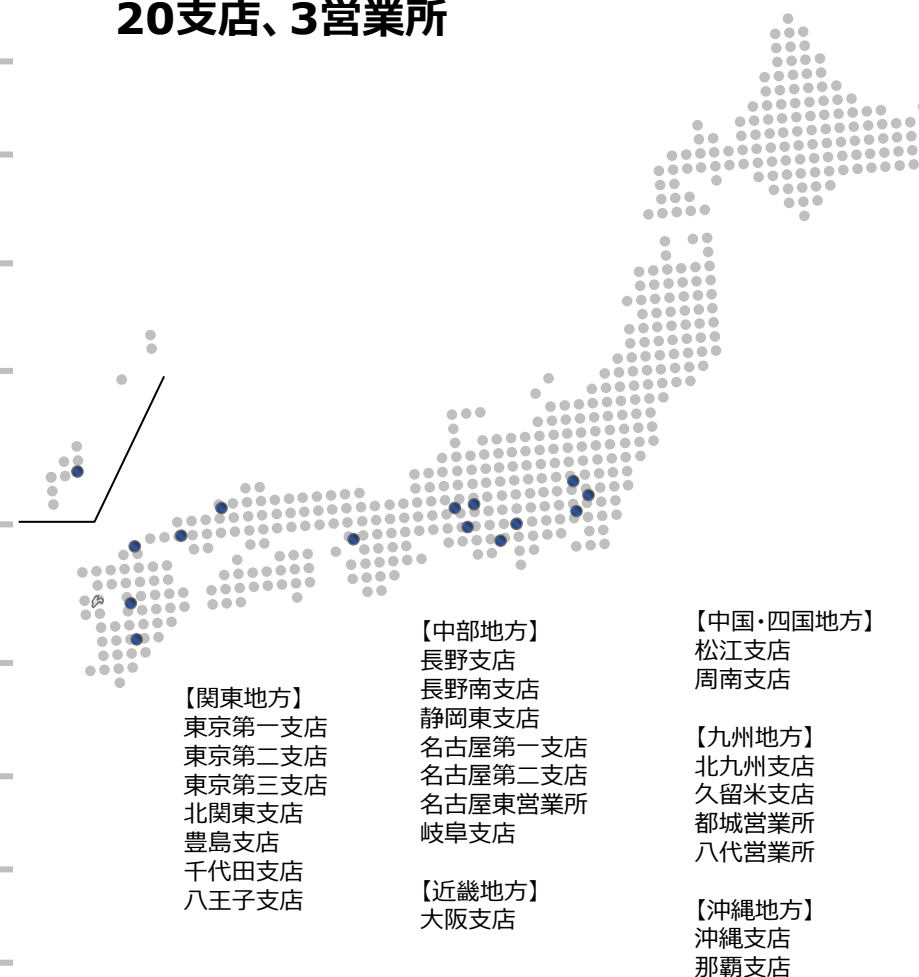
会社概要



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 東証スタンダード：証券コード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	海外ソリューション事業、国内ソリューション事業、 BPR事業
発行済 株式数	82,630,255株(2022年3月31日時点)
株主数	19,573名(2022年3月31日時点)
資本金	2,447百万円 (2022年3月31日時点)
従業員数	連結445名 (2022年3月31日時点)

国内拠点一覧

20支店、3営業所



3事業、国内事業会社5社、海外事業会社15社

海外ソリューション事業

- 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）
- FTGフィリピン
- ベトナムレカム（ホーチミン、ハノイ）
- レカムビジネスソリューションズ（アジア）※在タイ
- レカムビジネスソリューションズ（タイ）
- レカムビジネスソリューションズ（マレーシア）
- Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd.（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

※1：レカムビジネスソリューションズ（大連）は海外ソリューション、BPR事業の2つに属す
※2：Greentech Internationalは持分法適用関連会社

国内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
- レカムIEパートナー

BPR事業

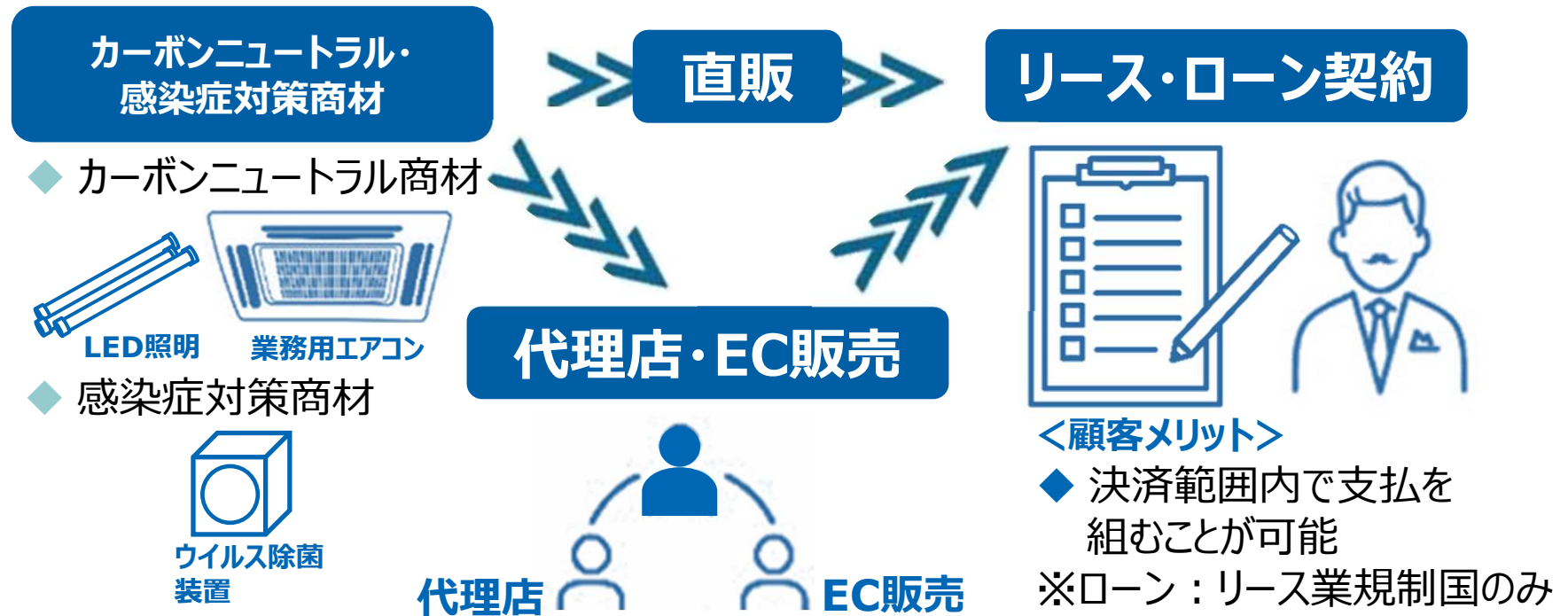
- レカムビジネスソリューションズ（大連）※1
- レカム騰遠ビジネスソリューションズ（大連）
- レカムビジネスソリューションズ（長春）
- ミャンマーレカム
- レカムBPO（日本）

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10月	インド・グルガ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
1995年5月	営業のフランチャイズ事業の加盟店募集開始	2018年10月	大連レカムが中国新三板市場に上場
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11月	大連レカム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
2003年10月	中国・大連市に子会社・現・レカムビジネスソリューションズ（大連） 株式会社（以下、大連レカム）を設立し、コールセンター事業を開始	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
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	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開始
2009年11月	大連レカムが外部BPOの受託を開始	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
2012年6月	大連レカムが中国・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9月	創立25周年
2013年7月	自社ブランドLED照明「RENTIA（レンティア）」販売開始	2019年10月	マレーシア・クアラルンプール市にグローバル本社を新設
2014年12月	大連レカムがミャンマー・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	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	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
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6月	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9月	株式会社産電と株式会社産電テクノを株式会社 NEXTAGE GROUPに事業譲渡及び株式譲渡
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	2021年10月	マレーシア企業Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd.株式の100%を取得し、子会社化
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、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始	2022年1月	株式会社エフティグループから株式追加取得し、レカムビジネスソリューションズ（アジア）、FTGインドネシアは100%子会社化、レカムビジネスソリューションズ（タイ）は9.9%を追加取得し、49.9%に持分増加
2018年2月	マレーシア・クアラル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		
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		
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		

カーボンニュートラル、感染症対策などの商材を海外日系企業向けに提供



- 海外日系企業が顧客のため、顧客紹介や担当者の海外再赴任により他国現地法人にクロスセルが可能
- 全ての国で日本と同じワンストップサービスを提供

海外ソリューション事業 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

- 海外日系製造業の工場が主要販売先となるため、大手企業が顧客
- 2021年10月にクロスボーダーM&Aにより初のローカル企業を完全子会社化し、マレーシアからローカルマーケットへの進出を本格的に開始

カーボンニュートラル商材



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

感染症対策商材

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

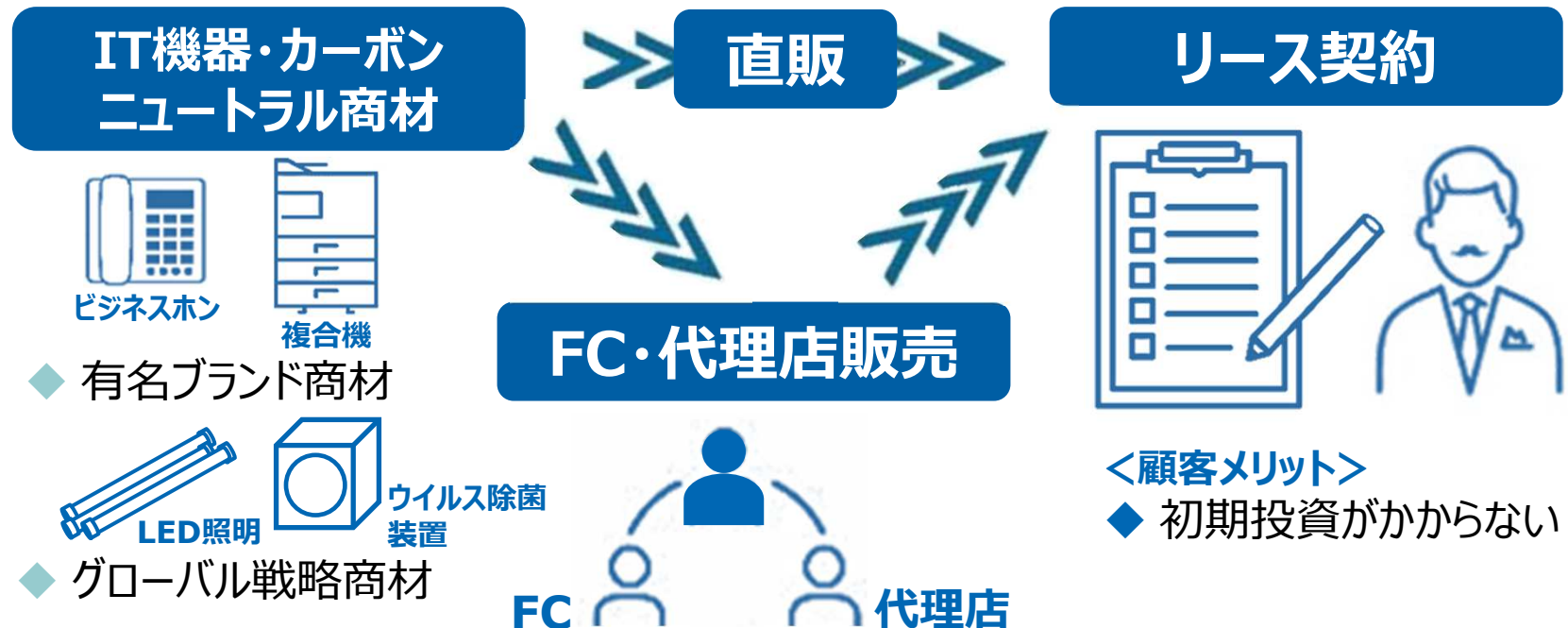


進出国

進出順	開設年度	国・地域
1	2015年10月	中国
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

※海外ソリューション事業の進出順

IT機器、カーボンニュートラル、感染症対策商材を国内の中小企業向けに提供



<FCメリット>

- ◆ 加盟金・保証金がないため、低資本で営業開始が可能
- ◆ 90%以上がリース販売のため、未回収リスクの回避
- ◆ 本部SVのバックアップ体制や設置工事の全国サポート

国内ソリューション事業 概要



創業事業

- 業界初の「営業のフランチャイズ事業」で創業し、9年8ヵ月で現東証スタンダード市場上場
- 2014年2月よりLEDを中心としたカーボンニュートラル商材の販売開始
- 2020年5月よりウイルス除菌装置を中心とした感染症対策商材の販売開始

コスト削減ソリューション商材

ビジネスホンシステム



複合機(MFP)



共有サーバー



セキュリティ (UTM)



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

その他ネットワーク商材



カーボンニュートラル・環境商材

LED照明



自社ブランド「RENTIA」を含め、約20メーカー、約50,000アイテムの品揃え

業務用エアコン



電子ブレーカー

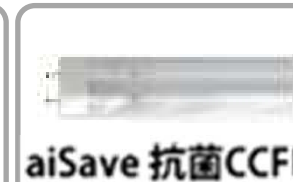


感染症対策商材

ReSPR (レスパー)



抗菌CCFL



自社ブランド「RENTIA」シリーズ

RENTIA シリーズ
RECOMM
LED

最大高効率 170lm/W
最長寿命 50,000h 70%以上節電
保証 10年 屋内、屋外、使用可能

LED照明
3つのポイント

監視カメラ RENTIA CAMERA

3つのポイント

簡単操作

アプリやPCソフト
からアクセス

通信工事
不要

SIM1枚で最大
5台設置

高精細

200M画素



RENTIA LTE CAM



RENTIA WIFI CAM

省エネ

消費電力が70%以上

長寿命

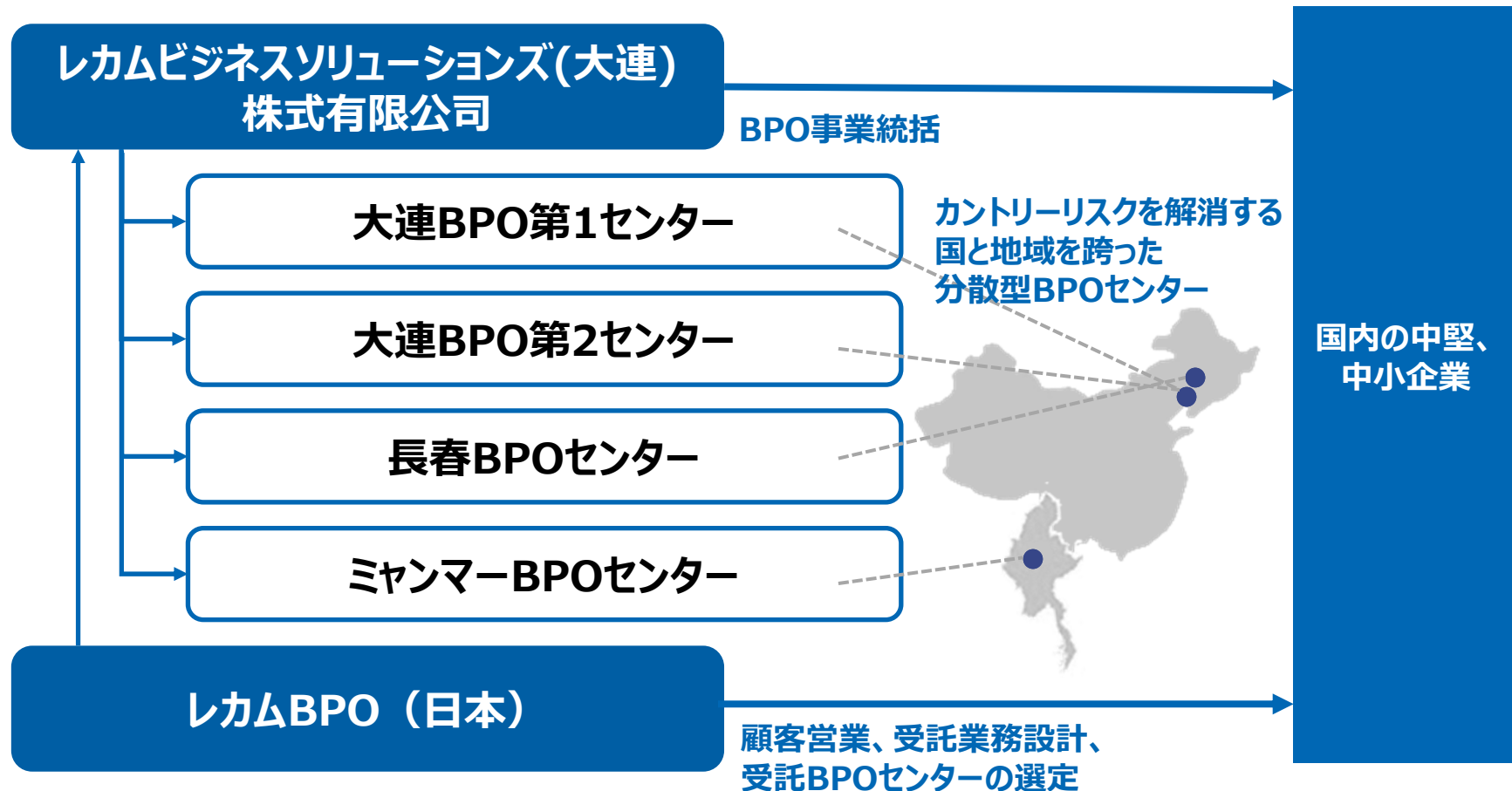
約50,000時間

安全

割れにくく
飛散しない

OEMによる一括生産
日本品質を維持しながら、
低価格でご提供するRENTIAシリーズ

国内の中堅・中小企業向けに社内間接業務の代行サービスを提供



データ入力等の単純業務から専門性の高い高度な業務まで請け負う

BPR事業 BPOセンター特徴

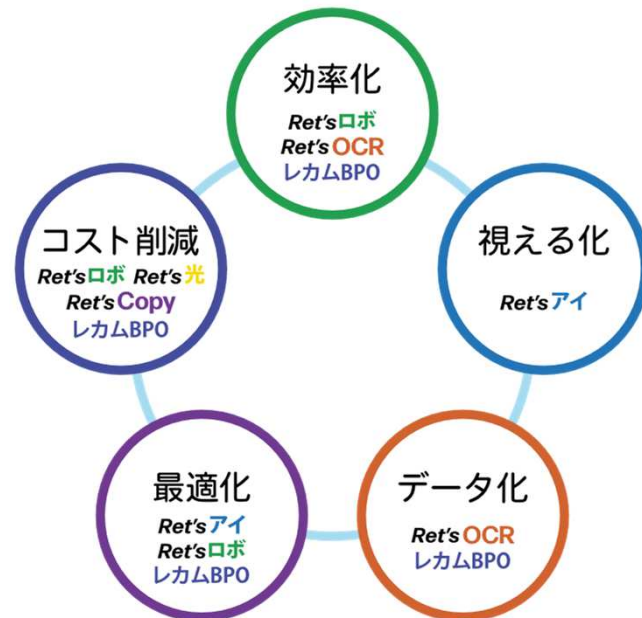


<事業所名>	<業務役割・特徴>	<補足説明>	
レカムビジネスソリューションズ (大連)株式会社	BPO事業統括		
	大連BPO第1センター	高度な日本語・業務理解力 全センターの本部機能 RPA自動化システム30システム稼働	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 判断や業務知識が必要な業務 ▶ 専門性の高い業務（会計含む） ▶ エンドユーザーとの直接対応可能 ▶ RPA導入支援対応
	大連BPO第2センター	日本語理解可・多言語対応 大量DATAエントリー対応可能 ネット24時間監視対応可能	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 家電メーカーサポート業務 ▶ EC企業商品登録業務 ▶ SNS監視業務
	長春BPOセンター	日本語理解可 入力業務の圧倒的コストパフォーマンス	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 入力業務 ▶ 入金管理業務 ▶ 勤怠集計業務他
	ミャンマーBPOセンター	日本語理解可 デザイン・web・CAD等の業務	<ul style="list-style-type: none"> ▶ フォトショップやイラストレーター ▶ Web画像更新 ▶ CAD（住宅の図面）
レカムBPO（日本）	顧客営業、受託業設計、受託BPOセンターの選定		

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月に間接業務の受託のBPO事業から、事業再構築の支援のBPR事業に事業領域を拡大

Ret's シリーズ&BPOパッケージ



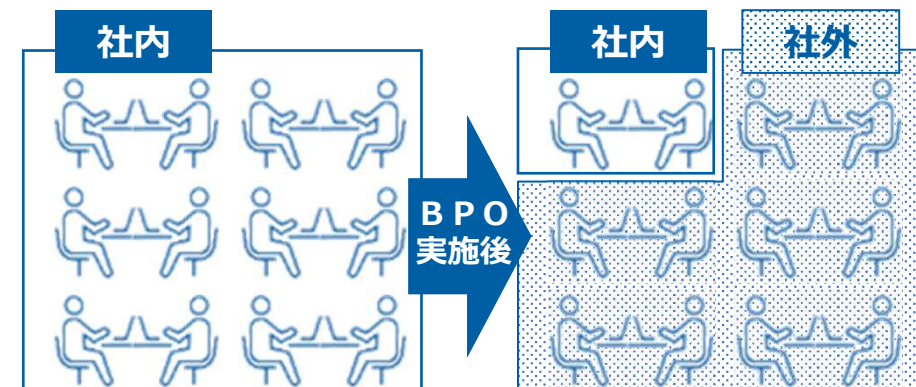
※BPR (Business Process Re-Engineering) とは業務改善コンサルティングを通じた業務プロセスの再構築のこと

※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

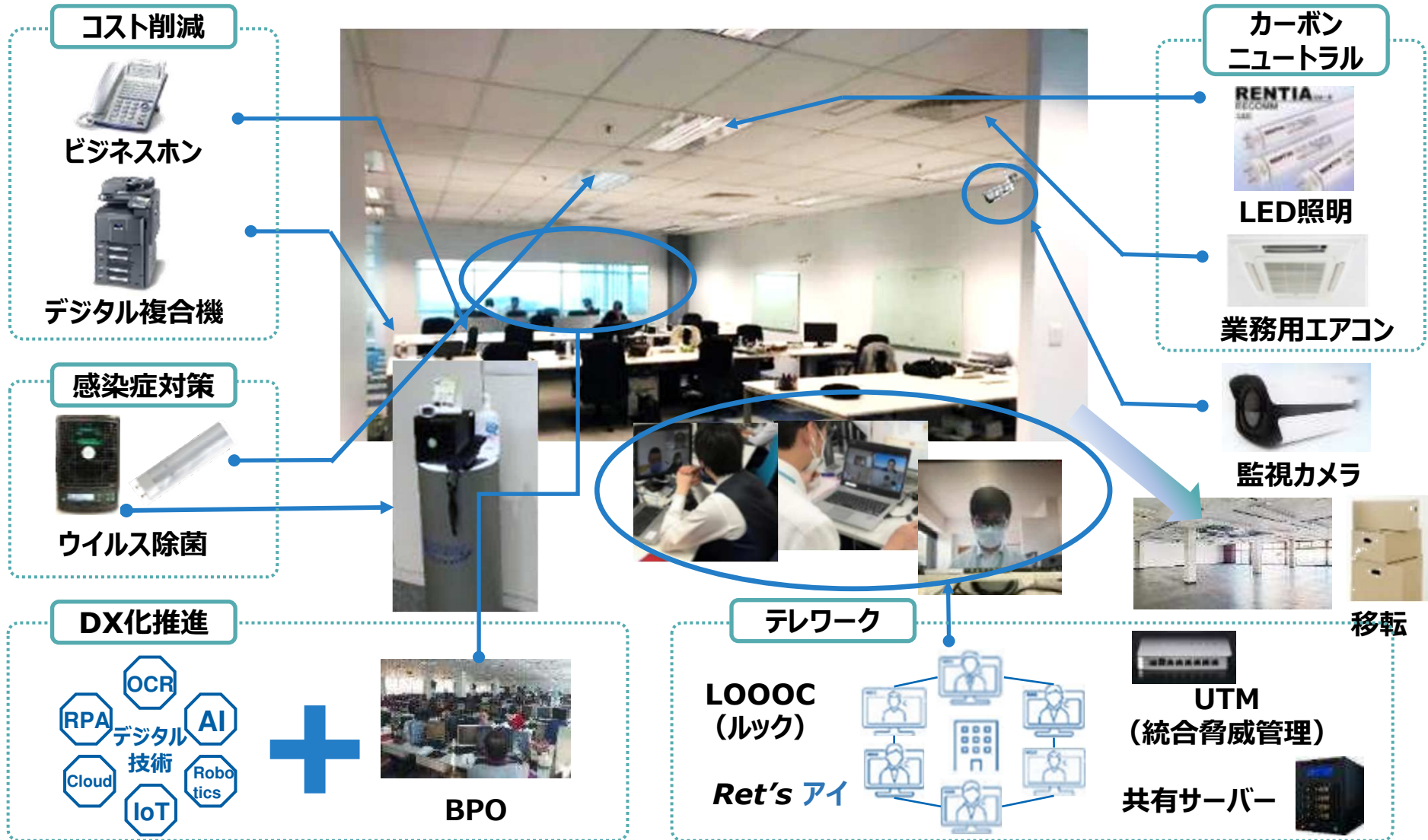
BPO

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



コスト削減からカーボンニュートラル・DX推進・ 感染症予防をワンストップでご提供いたします



- 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>