

平成 25 年 9 月 2 日

各 位

本店所在地 東京都千代田区九段北 4 - 2 - 6
会社名 レカム株式会社
代表者名 代表取締役社長 伊藤 秀博
(コード番号 : 3323 東証 ジャスダック)
問合せ先 取締役常務執行役員経営管理本部長
川畑 大輔
(TEL : 03-5357-1411)
(URL : <http://www.recomm.co.jp>)

レカムグループ中期経営計画（平成 26 年 9 月期～平成 28 年 9 月期）策定のお知らせ

当社は、平成 25 年 9 月 2 日開催の取締役会において、平成 26 年 9 月期を初年度とする 3 か年の中期経営計画を決定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、中小企業のお客様に対して、企業理念である「最適な情報通信システムの構築」「最大限の経費削減のお手伝い」「迅速かつ安心して頂ける保守サービスの提供」を行うことによって、お客様企業の IT インフラの「ワンストップサービスカンパニー」を目指しております。

本中期経営計画の推進により、経営ビジョンである『A&A111+（エー・アンド・エー・トリプルワン・プラス）』を達成するため、お客様企業の営業活動に関するあらゆる問題解決を提供する『No. 1 セールズソリューションプロバイダー企業グループ』の実現に向けた基盤作りに全力で取り組みます。

経営ビジョン『A&A111+』

- ・株主の皆様にとって投資に対するリターン「No. 1」を実現する。
- ・お客様にとって「Only 1」の存在となる。
- ・情報通信関連分野において質・量ともに「No. 1」を達成する。
- ・従業員にとって最も魅力的な「Best 1 企業グループ」になる。

※A&A : Action & Achievement (行動、そして達成)

2. 新中期経営計画の位置付け

本中期経営計画においては、これまで成長の阻害要因となっていた不採算事業から撤退し、「No. 1 企業」へ飛躍するため「主要事業への選択と集中」を実施し、「財務基盤の安定化」を図る基盤造りの年間と位置付けております。また、投資はコア事業に限定し、財務健全性を重視していく中で最終年度（平成 28 年 9 月期）には売上高 54 億円、営業利益 3 億円（過去最高益を更新）売上高営業利益率 5.5%、株主資本比率 40%超、有利子負債 2 億円未満の実現を目指してまいります。

(単位：百万円)

項目	平成 25 年 9 月期 (業績予想)	平成 26 年 9 月期	平成 27 年 9 月期	平成 28 年 9 月期
連結売上高	4,107	4,000	4,600	5,400
連結営業利益	1	100	200	300
連結経常利益	△29	90	190	290
連結当期純利益	△157	70	180	280
売上高営業利益率	-	2.5%	4.3%	5.5%
有利子負債残高	640	440	300	170
営業人員数(全社)	103	115	145	170

3. 中期経営計画の概要(3つの経営戦略)

情報通信機器業界の市場環境は、当社グループの主要顧客層である中小企業においても、インターネット環境のブロードバンド化が進展し、スマートフォンやタブレット端末の導入も増加傾向にあるとともにサーバー、セキュリティ機器の導入も進展するなど、ITインフラ需要は堅調に推移しております。

こうした経営環境の中、当社グループはこれまで成長の阻害要因となっていた不採算事業から撤退し、「No. 1 企業」へ飛躍するため「主要事業への選択と集中」を実施し、情報通信インフラの「ワンストップサービスカンパニー」を目指し、顧客満足の追求と企業価値の選択と集中を推し進め、当社グループの属する業界で業績及び株価も堅調な同業他社をキャッチアップし、「業界No. 1 企業」のポジション獲得に向けた以下3つの経営戦略の実行にグループ一丸となって取り組んでまいります。

(1) コア事業(情報通信機器販売事業)の強化

当社グループのコアコンピタンスともいえる本事業に経営資源を集中し、「業界No. 1 企業」のポジション獲得へ向けた基盤作りを行うとともに、以下の拡大戦略を実行いたします。

① 安定収益基盤の構築

営業人員の積極拡充を図り、直営店の営業社員を3年間で倍増させます。(2016年9月末105名)
また、フロー型からストック型ビジネスモデルへの転換を図り、ビジネスホン・セキュリティソリューションの販売を強化します。

② 顧客基盤拡大

増収効果とシナジー効果の高い同業他社のM&Aを強化します。また、新規加盟店開発を強化し、フランチャイズ加盟店の売上高の拡大を図ります。

③ システム投資による管理コスト、営業効率の向上

「新販売管理システム」の導入による業務効率の改善により、導入後5年間で62百万円の経費削減を見込みます。また、2013年9月期に導入しました「新顧客管理システム」への追加投資によって営業効率を改善し、4百万円/月の増益効果を見込んでおります。

(2) 成長市場(BPO市場)における収益機会の創出

成長性の高い市場分野での本事業においては、規模拡大を実現し、グループの主要事業に成長させるための「収益機会」を創出するために以下の戦略を実行いたします。

① グループ外企業からの受注強化

価格優位性を確立する中で「中小企業向けのパッケージ製品の開発」を実施し、情報通信機器販売事業とのシナジー効果も創出します。また、日本語人材が豊富な大連の労働者市場と自社で培ったコールセンター運営ノウハウを融合し、BPO事業におけるコールセンター機能の拡充を実施します。

② オペレーションのレベルアップ

グループ内業務を一気通貫に実施している仕組みをグループ外に横展開し、BPO事業における「ワンストップサービス」を実現します。また、それらを実現するためのオペレーターの育成とサービスレベル向上のための定着率向上を実施していきます。

③ 日本国内での営業活動強化

2013 年 9 月期に新設した専任営業組織を常設するとともに提携先企業との連携を強化し、新規受託企業の拡大を図ります。また、新たな提携先企業の開拓も実施していきます。

(3) 財務基盤の安定化

① キャッシュ・フロー経営

計画 3 年間で約 650 万円の営業キャッシュ・フローを創出し、有利子負債を 470 百万円圧縮することによって、財務体質を大幅に改善します。最終年度の株主資本は 780 百万円を目標とし、実現した際の株主資本比率は 40%超となります。

② 株主の皆様への還元計画

新中期経営計画を達成することで、中長期に安定したフリー・キャッシュ・フローを創出し、企業価値を上昇させることが、株主価値を向上させると考えております。それらを実現していく中で内部留保を充実させ、財務基盤が安定化した段階での復配を実施いたします。

※ 詳細は、添付の資料をご参照ください。

以 上