

平成 26 年 11 月 17 日

各 位

本社所在地 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 JASDAQ S)
問合せ先 取締役常務執行役員 CFO
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 27 年 9 月期～平成 29 年 9 月期）策定のお知らせ

当社は、平成 26 年 11 月 17 日開催の取締役会において、平成 27 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. 新中期経営計画策定の背景

平成 25 年 9 月 2 日において開示いたしました中期経営計画においては、「財務基盤の安定化を図る基盤作り」という位置付けで計画を策定いたしましたが、平成 26 年 9 月末時点での自己資本比率が 40%以上に達するなど計画の進捗が早まり、配当可能な財務基盤の構築に目途がついたため、新たな成長への速度を上げるべく、前倒しで新中期経営計画を策定することといたしました。

3. 新中期経営計画策定の位置付け

本中期経営計画においては、引き続き「情報通信機器事業」と「BPO 事業」への注力を継続し、3 ヶ年の中期方針を「顧客内の”レカムシェア”拡大（より信頼される企業となる）」「ストック型サービスの拡大（より安定収益を充実する）」「アジアにおける経営ノウハウの有効活用」

とし、最終年度（平成 29 年 9 月期）には、上場以来の経営目標である「営業利益率 7%」「自己資本比率 50%」「配当性向 30%」の達成と売上高 70 億円、営業利益 5 億円（過去最高益の更新）の実現を目指してまいります。

（単位：百万円）

項目	平成 26 年 9 月期 （実績）	平成 27 年 9 月期	平成 28 年 9 月期	平成 29 年 9 月期
連結売上高	3,675	4,662	5,500	7,000
連結営業利益	101	160	300	500
連結当期純利益	71	136	260	310
売上高営業利益率	2.7%	3.4%	5.5%	7.1%
有利子負債残高	429	300	300	300
営業人員数（全社）	107 名	130 名	160 名	200 名

4. 中期経営計画の概要(3つの経営戦略)

情報通信業界の市場環境は、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、タブレット端末の普及が拡大しております。また、サーバ、クラウドサービス、セキュリティ機器の導入も進むなど、ITインフラに関する投資環境は堅調に推移しております。

こうした経営環境の中、「業界 NO.1 企業」へ飛躍するため、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、顧客満足度の追求と企業価値向上を推し進め、以下の3つの経営戦略実行にグループ一丸となって取り組んでまいります。

(1) 情報通信機器事業

当社グループの創業以来のコア事業である本事業においては、安定収益事業として堅調な成長を目指すべく、以下の戦略を実行いたします。

① 直営チャンネル

顧客との「距離を近く」することを重点方針とし、「顧客内シェアの拡大」「顧客リレーションの”質”強化」「ストック型収益の保守サービス強化」「アクティブな顧客の拡大」に取り組みます。また、顧客に対する直接の窓口となる営業マンは引き続き採用と教育の強化を推進し、平成 29 年 9 月末には営業人員 100 名体制と営業マン 1 人当たり売上の業界トップ水準を目指します。

② FCチャンネル

直営チャンネルの成功モデルをFCチャンネルに共有・展開し、既存加盟店の業績向上モデルの構築と標準化を行うことにより、加盟店 1 店舗あたりの売上向上を図ります。また、そのモデルにより、新規加盟店開発を強化し、営業圏の拡大を図ります。

③ 販売商品・サービス

販売ノウハウを有し、一定のリプレース需要が見込める「ビジネスホン」と市場規模の成長と顧客ニーズの高まりが引き続き見込まれる「UTM（セキュリティアプライアンス）」、「LED」により、顧客あたり導入アイテム数の増加と休眠顧客の掘り起しを図ります。また、保守サービスの導入を強化することにより、収益の安定化を図ります。

(2) BPO事業

引き続き成長性が見込まれる本事業においては、規模の拡大と競争優位性の確立を実現し、グループの主要事業に成長させるため、以下の戦略を実行いたします。

① サービスラインナップの充実

中堅企業・小規模企業向けの「BPOパッケージ商品の開発」により、情報通信機器事業の顧客基盤を活用し、スポット利用から継続利用への提案営業に繋げ、顧客数増加を目指します。

② 営業体制の充実

当社の強みである「Push型営業体制」に、「Pull型営業体制」を活用するハイブリッド型の営業体制により、新規案件の受託数増加を目指します。

③ サービス体制の充実

平成26年12月に予定しているミャンマー共和国での第3BPOセンターの開設と合わせて、フルラインナップのBPOサービスを顧客に提供できる運営体制を構築します。

(3) 成長資金の活用

① 機動的な投資活用

有利子負債の圧縮を進め自己資本比率を高位に保ちながら、M&Aの推進や海外事業の拡大、IT設備の拡充などに対する機動的な投資の実行に備えるべく、一定の資金を保つ予定です。

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ものと考えております。それらを実現していく中で内部留保を充実させ、早期の復配を目指します。

※ 詳細は、添付の資料をご参照ください。

以上