

A blue paper airplane flying upwards and to the right, leaving a trail of blue dots behind it.

2021年9月期第2四半期 決算説明会資料

2021年5月18日

レカム株式会社

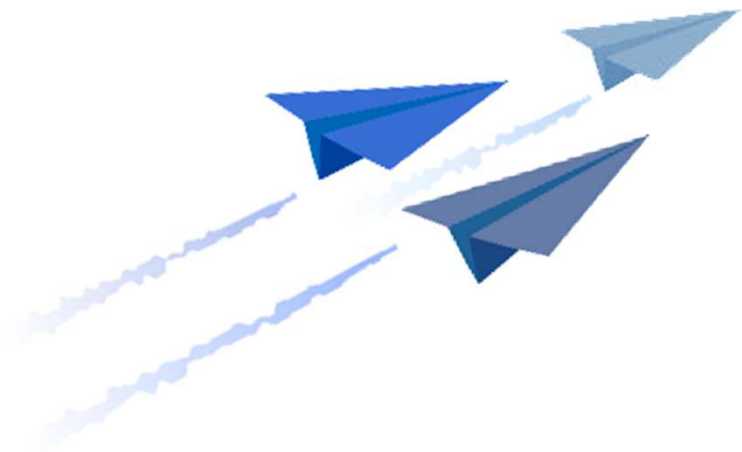
会社概要 **P3**

成長戦略 **P17**

**2021年9月期第2四半期
連結業績サマリー** **P35**

2021年9月期通期業績予想 **P48**

補足資料 **P62**



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

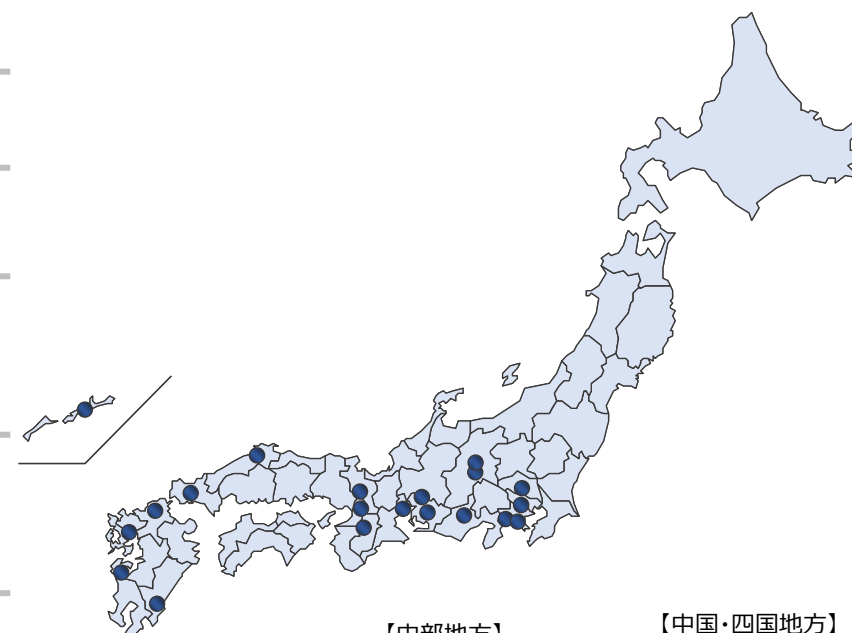
R	… Real Power Rule	実力主義
E	… Enterprising	積極思考
C	… Challenge	挑戦
O	… Open	オープン経営
M	… Management	全員経営
M	… Mind	心

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	82,606,255株(2021年3月31日時点)
資本金	2,446百万円 (2021年3月31日時点)
従業員数	連結488名 (2021年3月31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）
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）

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

エネルギー
ソリューション事業

レカムIEパートナー
オーパス
産電

海外法人事業

レカム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（上海）
ベトナムレカム
FTGフィリピン

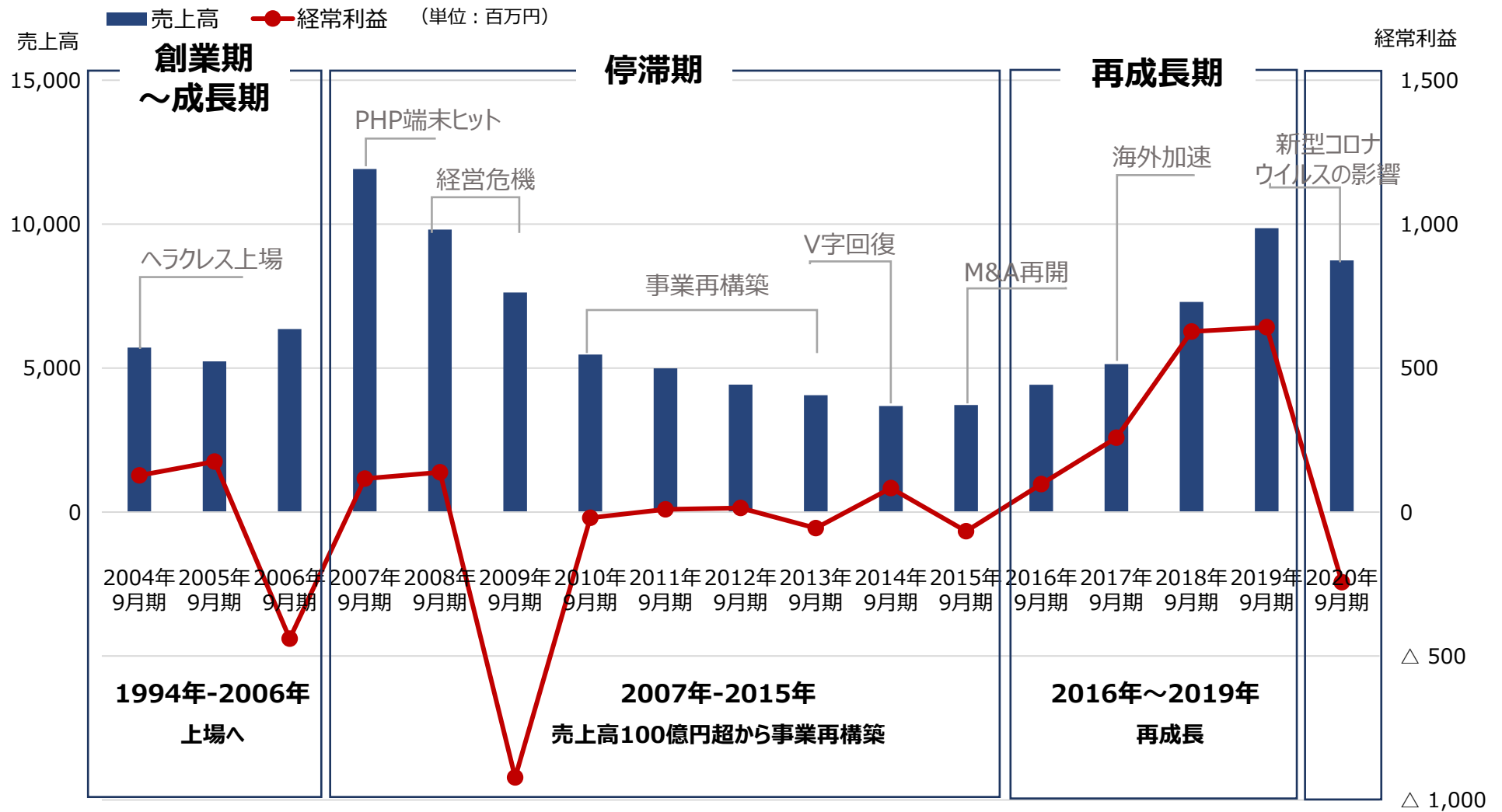
レカムビジネスソリューションズ（タイ）
レカムビジネスソリューションズ（マレーシア）
レカムビジネスソリューションズ（ミャンマー）
FTGインドネシア
レカムビジネスソリューションズ（インドア）

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	ミャンマー連邦共和国・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・ハリヤナ州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
2003年10月	中国・遼寧省大連市に子会社 大連レカム通信信息服务有限公司を設立し、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株式の100%を取得し、子会社化
2012年6月	中国吉林省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。タイ王国、インドネシア共和国、フィリピン共和国にてLED照明、業務用エアコン等の販売事業を取得
2014年12月	ミャンマー連邦共和国・ヤンゴン市にMYANMAR RECOMM CO.,LTD 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・クアラルンプール市にグローバル本社を新設
2015年5月	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することによる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5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	ベトナム社会主義共和国ホーチミン市にVietnam Reconn co.,ltd.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・クアラルンプール市にReconn Business solutions(Malaysia) SDN BHD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8か国※の独占販売権を取得
世界35か国で720万台以上の販売実績
ReSPRの競争優位性

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
NASAの国際宇宙ステーションにも採用

2 科学的根拠

新型コロナウイルス、インフルエンザなどのウイルス、黄色ブドウ菌
などの菌、消臭の検証実験により削減効果を証明

3 コストパフォーマンスの圧倒的な優位性

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



米国ウイスコンシン大学の実験
により、新型コロナウイルスの
不活化を確認



※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

ITソリューション、エネルギーソリューション、海外法人事業と組織をまたぐ横断的な販売を実施

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

- 日本を含む世界9カ国へ進出
- 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

エネルギーコスト削減



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

各国に適した営業手法を
開発し提供



進出国・地域



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

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

ネットセキュリティ(UTM)



共有サーバー



エネルギーソリューション事業概要



2018年第2四半期から事業化

- 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

RECOMM LED TUBE LIGHT 直管形LEDランプ 電源内蔵/片側配線 NEW

超高効率かつ消費電力の削減にも大貢献!

RENTIA RECOMM LED

Substantial Contribution to Ultra-High Efficiency and Reducing The Power Consumption.

70%以上節電!
Power Saving

既存蛍光灯と同等の明るさを保ちながら設置台数を大幅に削減可能! 高効率によるコストカットも実現させました。

Possible to Reduce The Number of Installed Unit Slightly While Maintaining the Same Brightness of The Existing Fluorescent! It Can Realize Costs By A High Efficiency!

最大高効率
HIGH EFFICIENCY Maximum **170lm/W**

最長寿命
LONG LIFE SPAN Maximum **50,000h**

Beam Angle 270°

Conforms to EMI

安心のノイズ対策
EMI低放射基準に準拠しております。
CISPR 11 CISPR 15

オフィス テナント

圧倒的なコストパフォーマンスを実現

- 消費電力が従来の約1/4 で節電効果が高く、発熱量も少ない
- 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

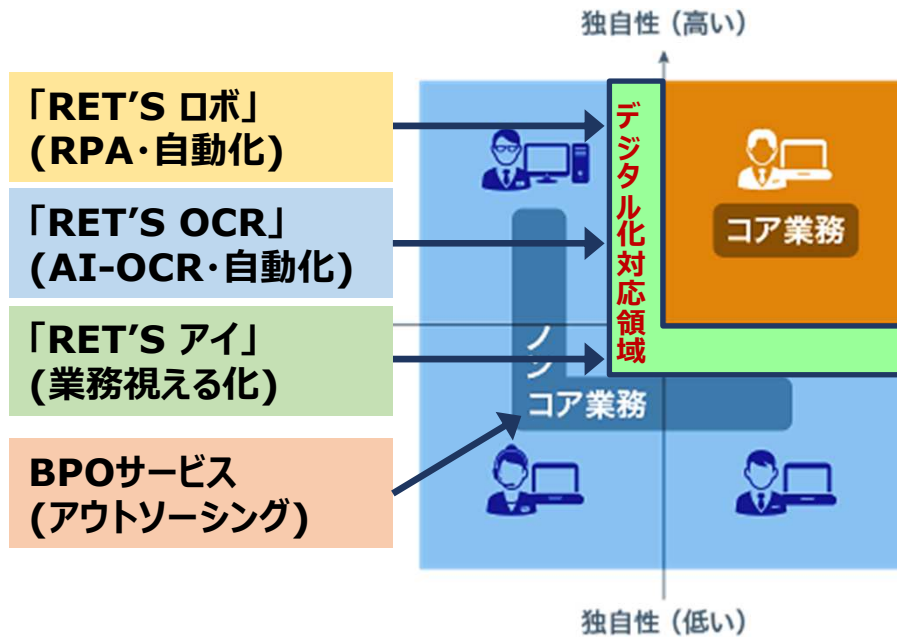
BPR事業概要



- 中小企業向けBPRパッケージ
RPAやAI-OCRの自動化を活用した
BPRパッケージにより業務効率化を推進

- BPO業務
海外BPOセンターの person 費のメリッを發揮して、企業のコスト削減に貢献

中小企業向けBPRパッケージ

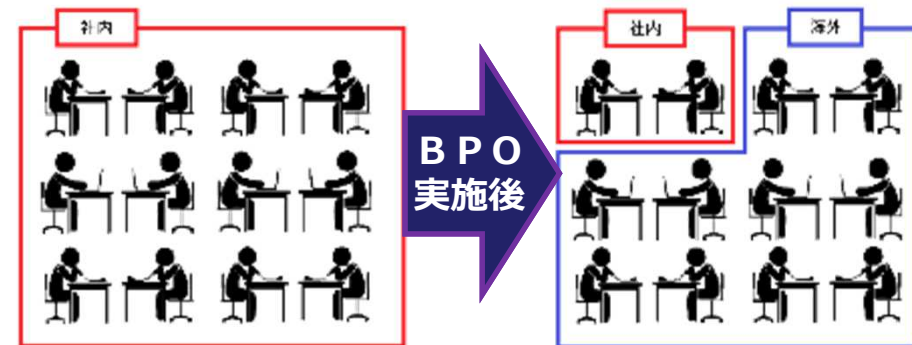


※RPA(Robotic Process Automation)とは、従来迄の人による実行と同水準で業務を自動化すること
※OCR(Optical Character Recognition/Reader)とは、活字、手書、画像の中の文字を識別し、光学的な文字認識をすること

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



[当社BPR(BPO)事業の体制について]

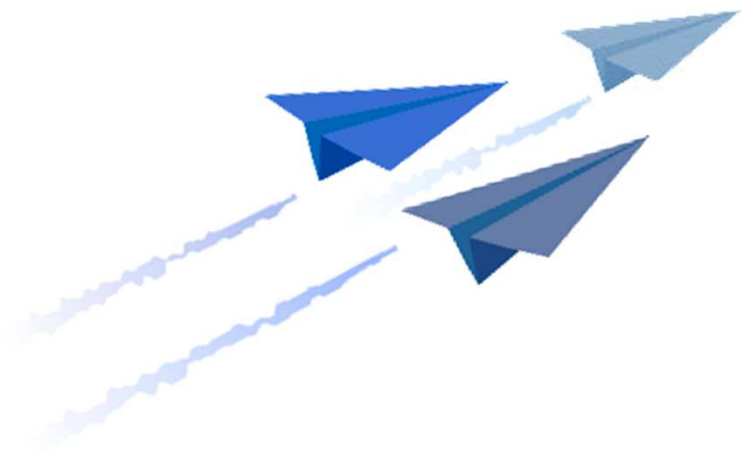


経営ビジョン

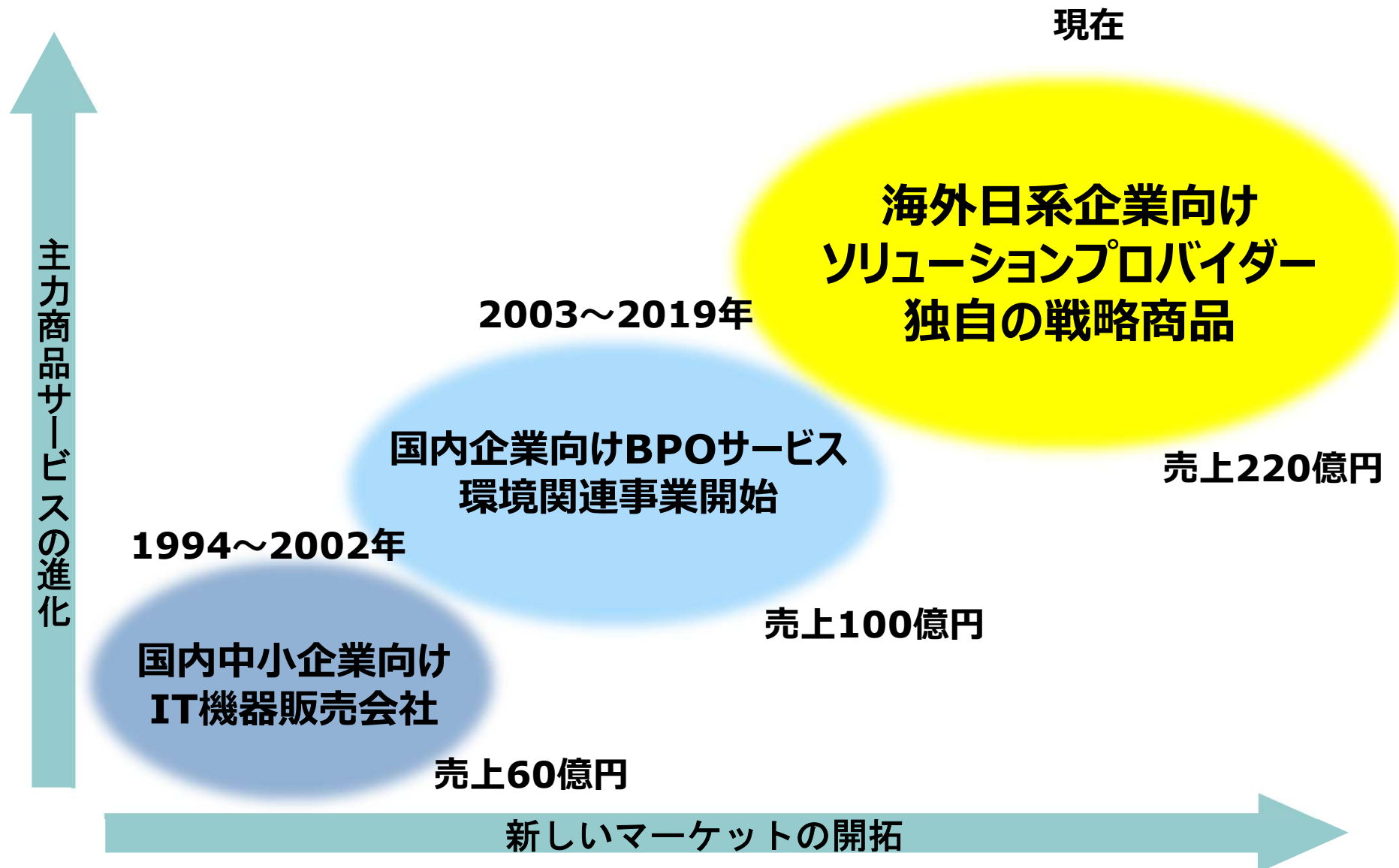
A & A 1 1 1 +

(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



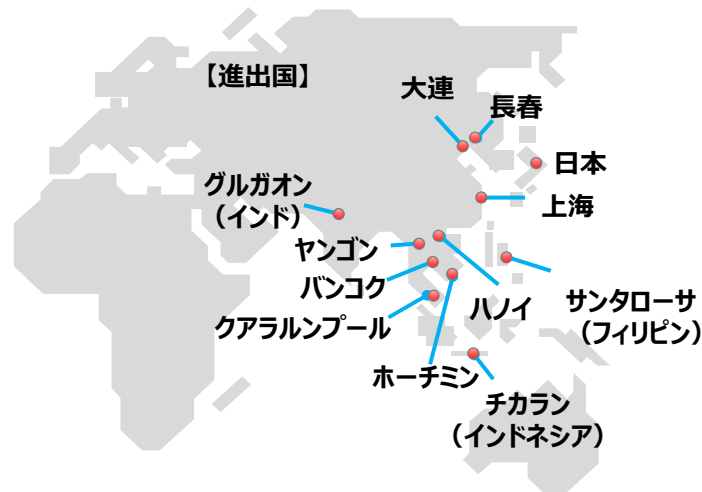
成長戦略



■ 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

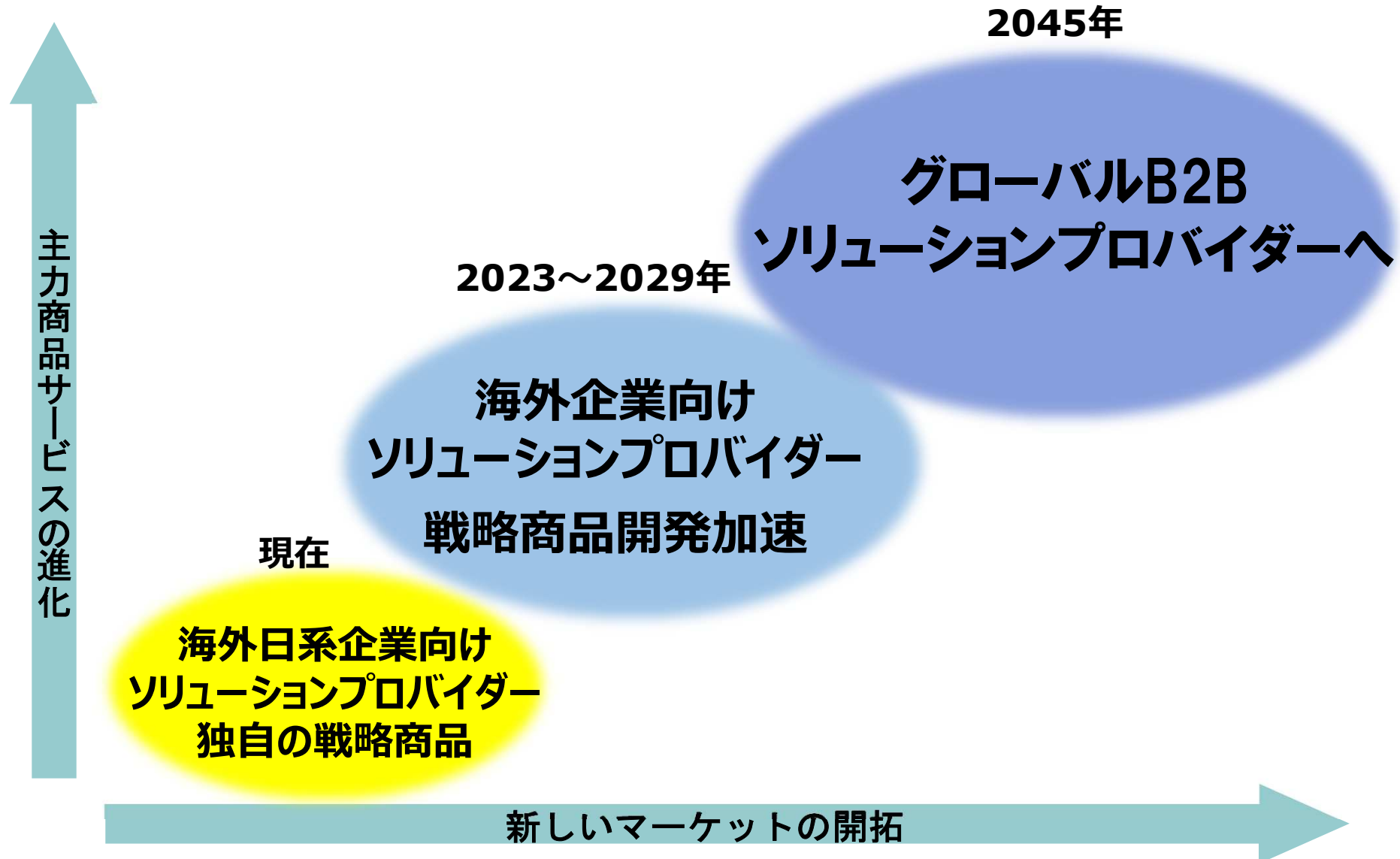
- 省エネ・再生可能エネルギーの有効活用の提案
- ウイルス除去・除菌対策の提案



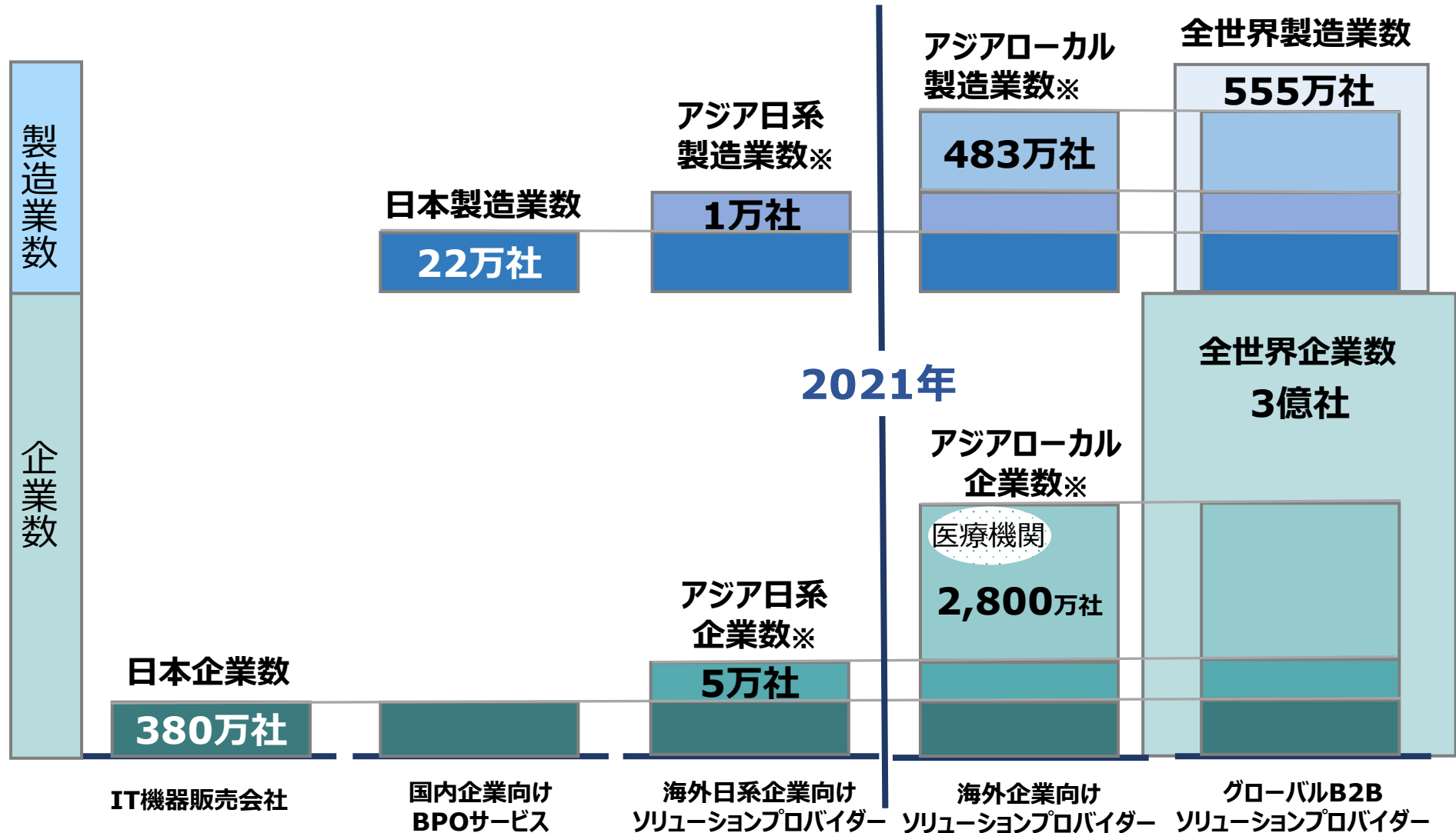
■ スピード経営



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)

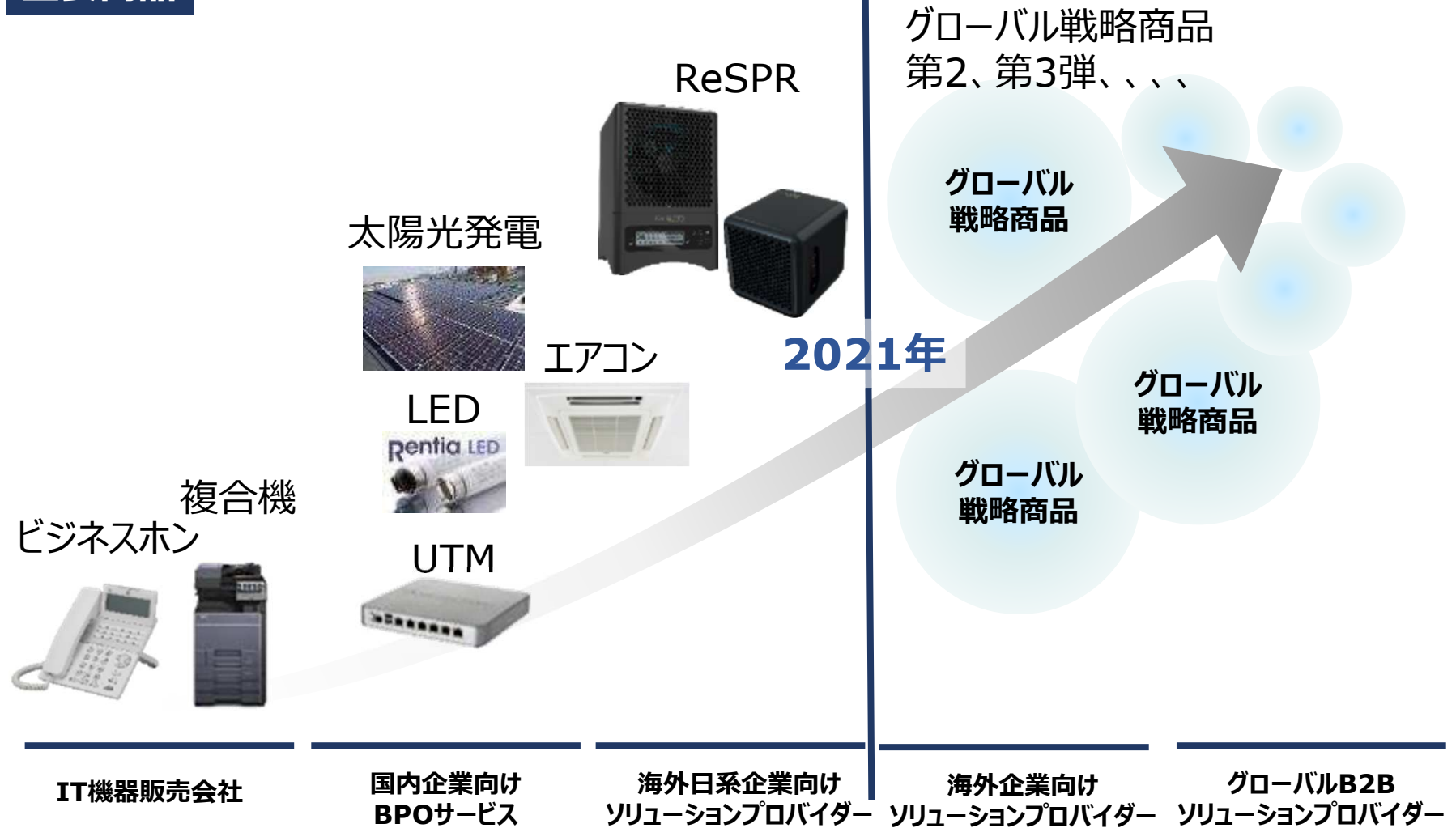


数値は推計：各国政府関連統計から再計算※アジア企業数は進出国合計
注) 企業数に製造業数は含む

成長戦略 - 成長性2(商品・サービス)



主要商品

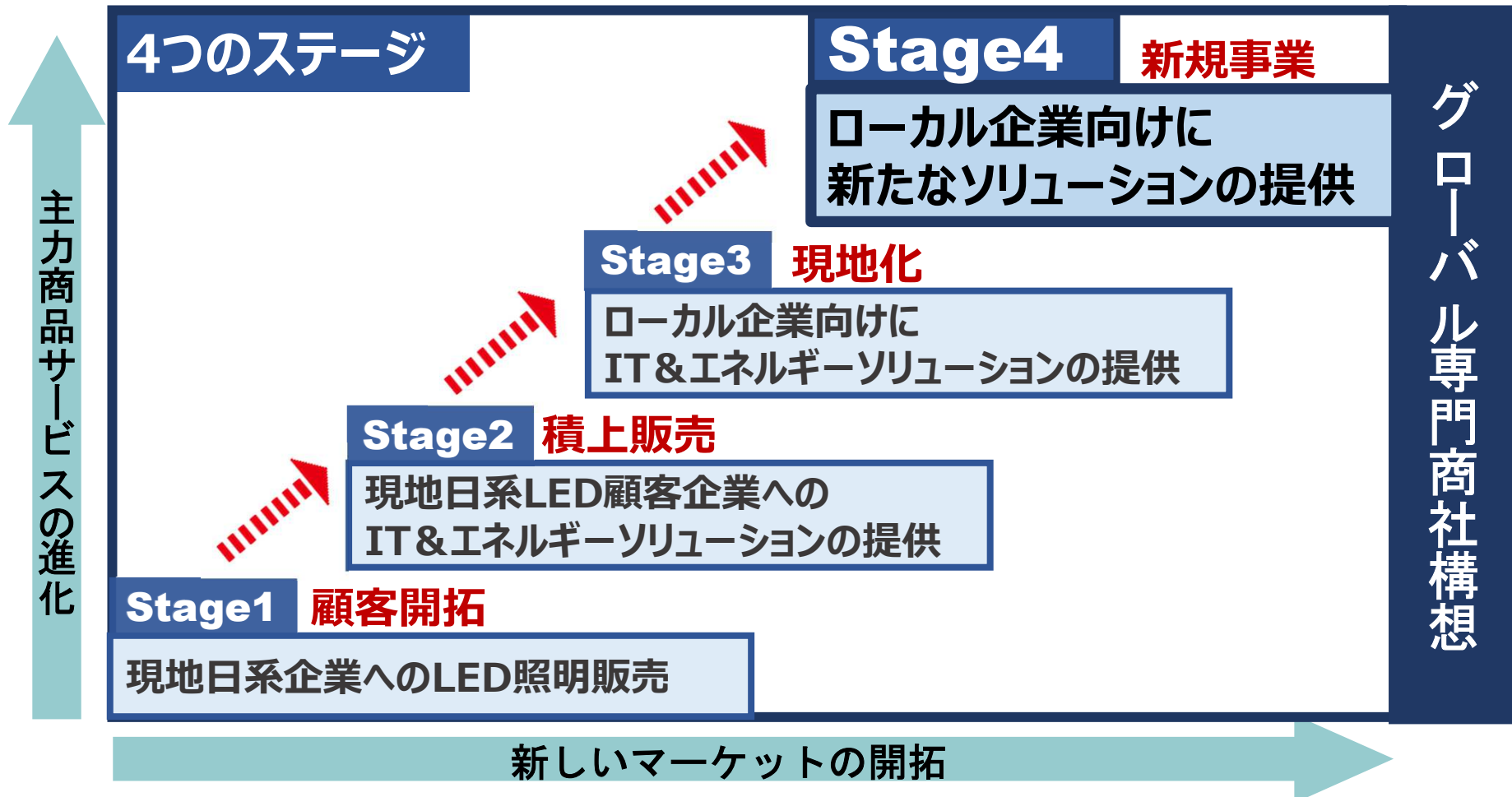


成長戦略 - グローバル専門商社構想

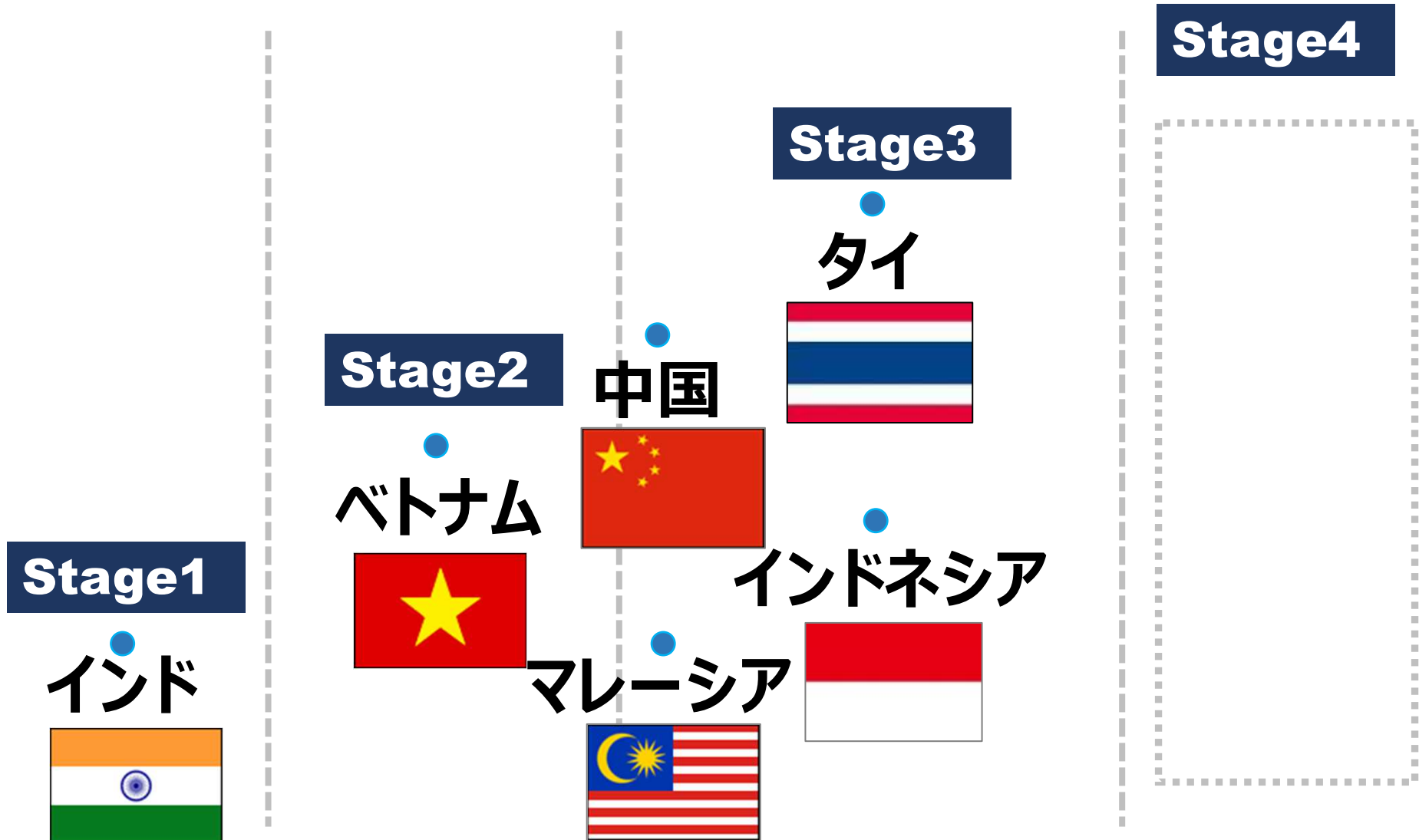


グローバル専門社構想：グローバルマーケットを対象に取り扱い商材を拡げ、海外法人事業の成長を加速させていく構想

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



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



成長戦略 - グローバル戦略商品第1弾 「ReSPR(レスパー)」

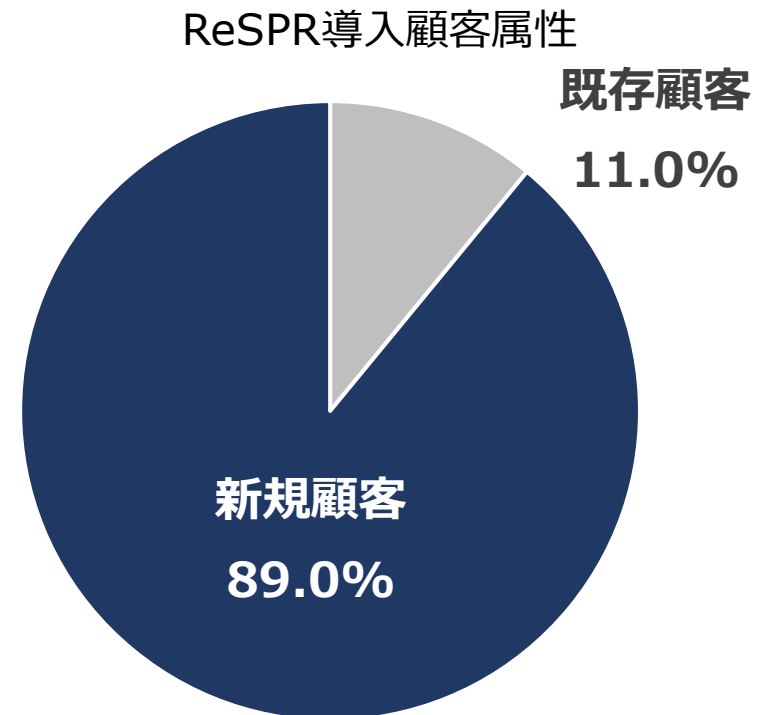


■ アジア8か国で独占販売権取得

■ 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

トピックス - 戦略的パートナーシップ第1弾 シンガポール企業に資本参加



シンガポール：Greentech社を持分法適用関連会社化

- Greentech社の株式を30%取得、将来的には同社の連結子会社化も視野に



社名	Greentech International Pte. Ltd.
所在地	シンガポール
事業内容	電気部品の販売事業
グループ売上高	940百万円（2020年12月期実績）
グループ社員数	42名

- 出資を通じてシンガポールへ初進出
- 成長戦略における戦略的パートナーシップの確立

Greentech社とシンガポールでの「ReSPR」販売業務提携

- Greentech社の優良顧客にクロスセル
- 新規ローカル企業に販売



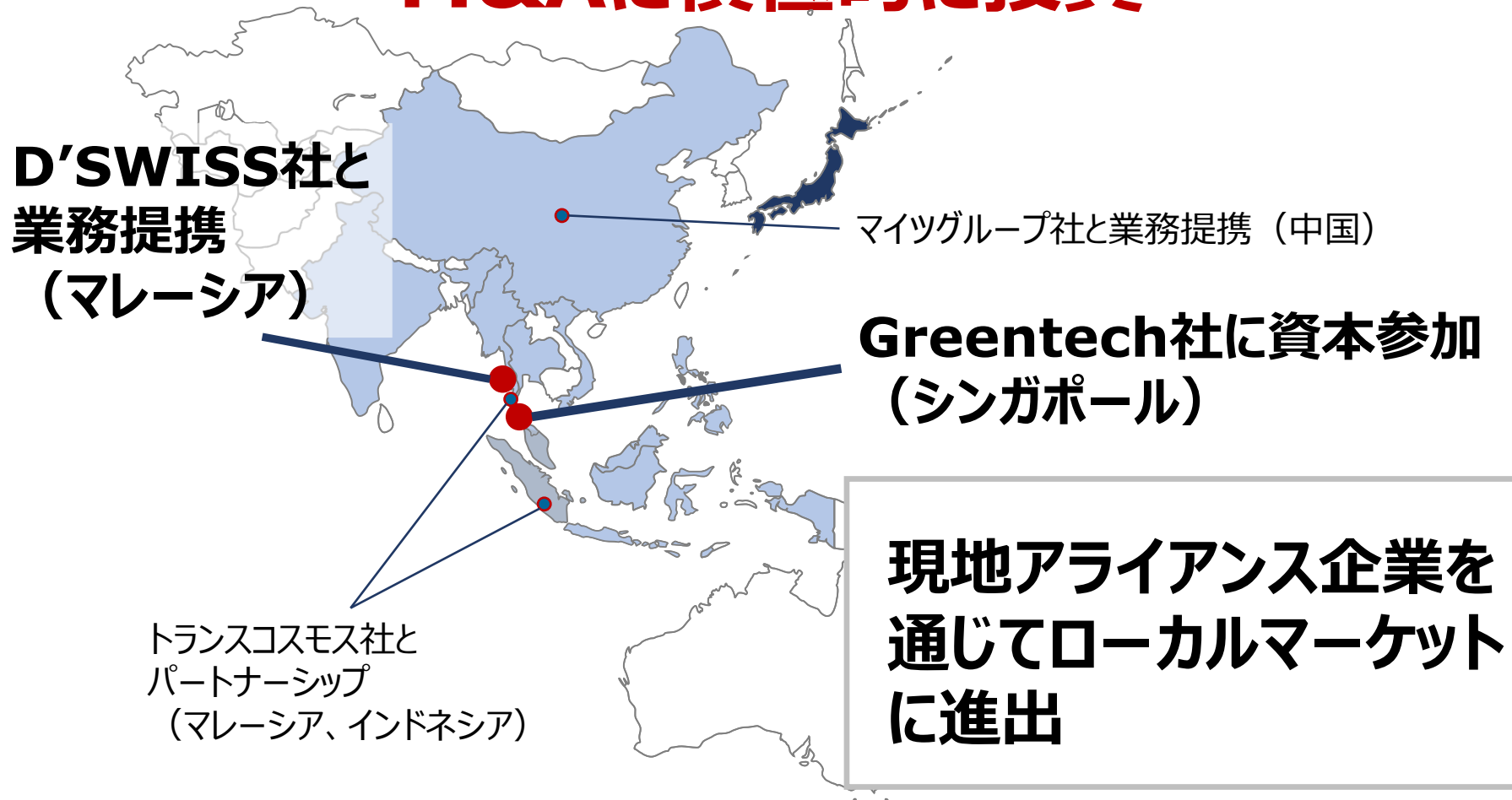
ReSPR
Flex



ReSPR
One

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

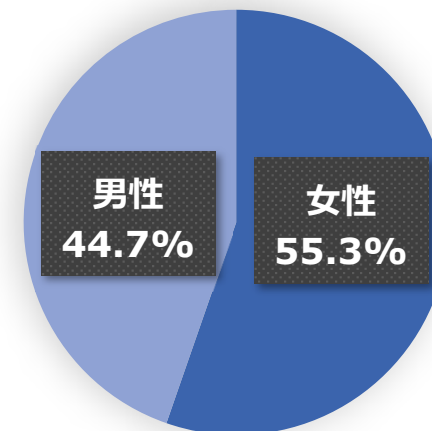
- 国籍・性別・年齢に拘らず、
多種多様なポテンシャル人財を活用



■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



**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**



2021年9月期第2四半期 連結業績サマリー

連結業績サマリー

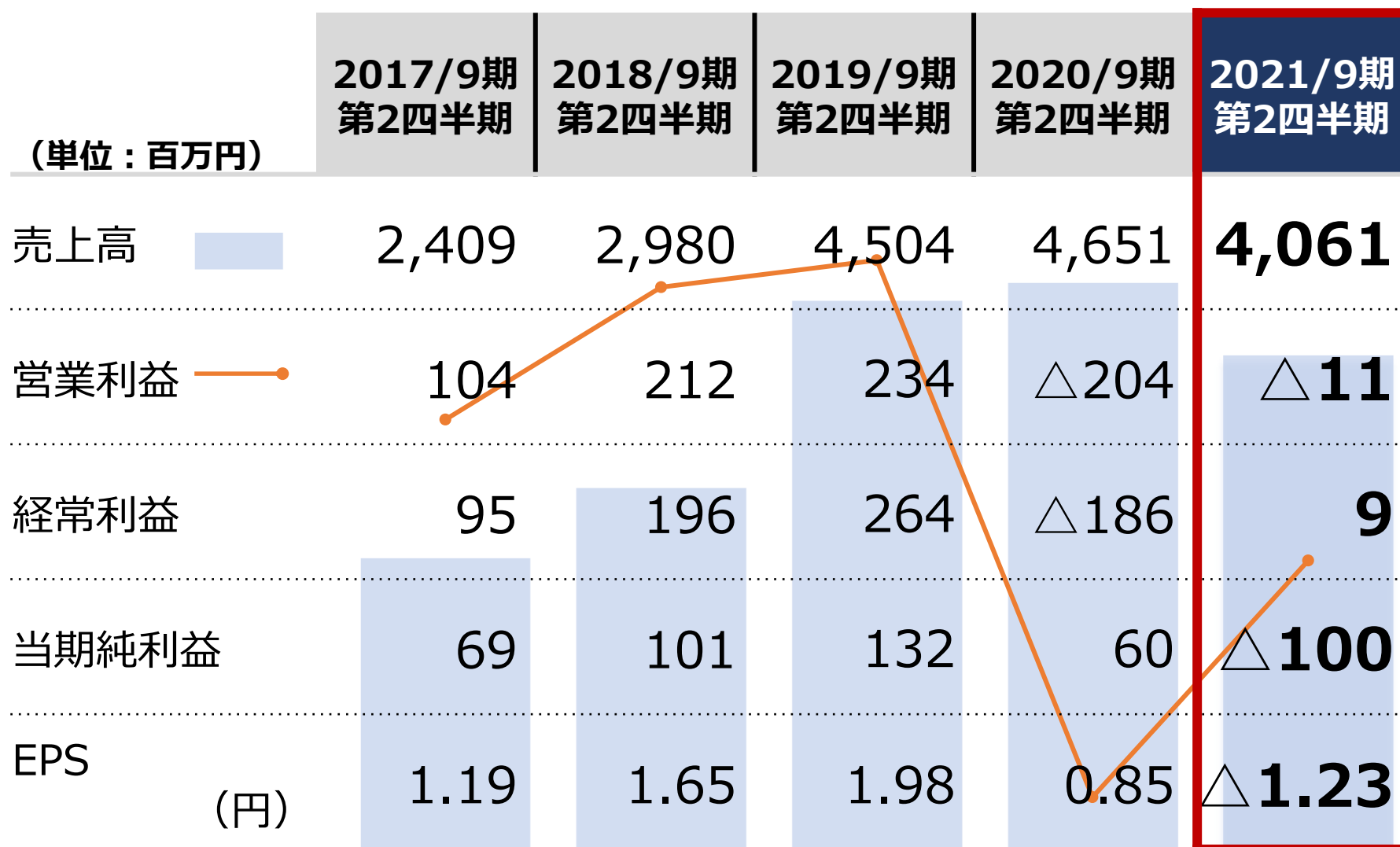


- 売上総利益は増益
- 営業利益は6四半期ぶりに黒字転換
- 経常利益は上半期2期ぶりに黒字転換
- 営業活動キャッシュフローは2期連続プラス

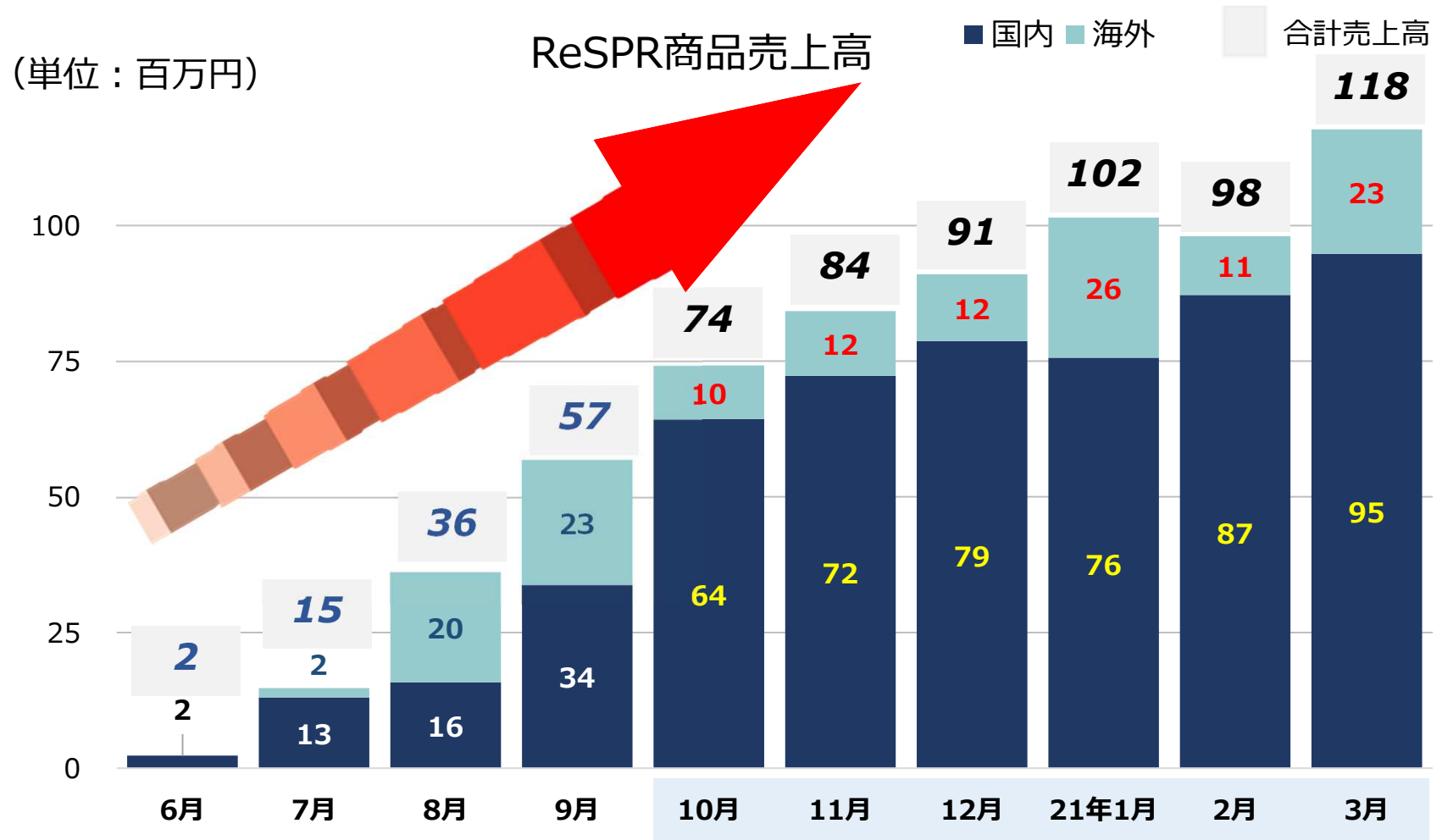
(単位：百万円)	2020/9期 第2四半期	2021/9期 第2四半期	前年同期比 増減額
売上高	4,651	4,061	87.3% △590百万円
売上総利益	1,366	1,410	103.2% +44百万円
営業利益	△204	△11	— +193百万円
経常利益	△186	9	— +195百万円
当期純利益	60	△100	— △160百万円

黒字転換

連結売上高・利益5ヵ年推移



ウイルス除菌装置「ReSPR」の売上は順調に拡大



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2四半期	増減額
流動資産	6,805	6,355	△450
固定資産	3,095	2,889	△206
繰延資産	10	8	△2
資産合計	9,910	9,253	△657
流動負債	3,279	2,993	△286
固定負債	1,235	1,010	△225
負債合計	4,514	4,004	△510
純資産合計	5,396	5,249	△147
負債純資産合計	9,910	9,253	△657

■【資産合計】 9,253百万円

- 配当・法人税支払等により現金及び預金が480百万円減少、のれんが155百万円減少

■【負債合計】 4,004百万円

- 法人税等支払により未払法人税等が348百万円減少、長期借入金が365百万円減少

■【純資産合計】 5,249百万円

- 配当及び四半期純損失により利益剰余金が263百万円減少

連結キャッシュフロー



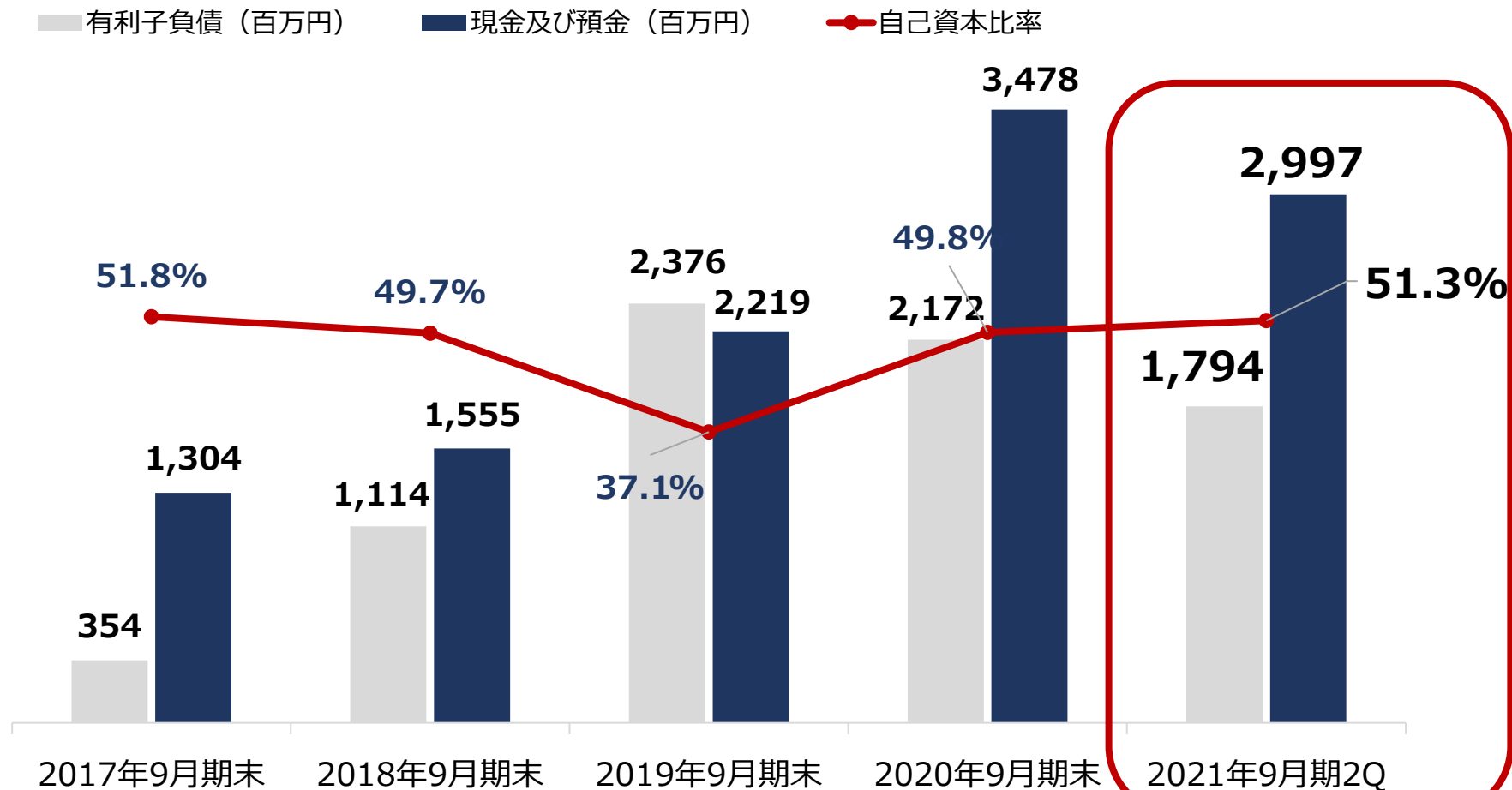
	2020年9月期 第2四半期	2021年9月期 第2四半期	主な発生要因
(単位：百万円)			
営業活動 キャッシュフロー	54	44	税金等調整前四半期純利益 26百万円 のれん償却額155百万円 事業構造改善引当金 89百万円 法人税等支払△416百万円
投資活動 キャッシュフロー	475	△2	定期預金63百万円 子会社株式の売却による支出 △37百万円
財務活動 キャッシュフロー	50	△522	長期借入金の返済による支出 △363百万円 配当金支払△161百万円

2期連続
プラス

財務の状況(現預金と有利子負債の推移)



■自己資本比率は51.3%となり、50%水準をキープ
成長戦略の実行に向け、十分な投資余力を確保



セグメント別業績サマリー



2021年9月期第2四半期 (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	470	47.8% ↓	△93	+77百万円 ↑
	前年同期	984		△170	
ITソリューション 事業	実績	2,133	98.4% ↓	83	265.7% ↑
	前年同期	2,168		31	
エネルギーソ リューション事業	実績	1,154	94.4% ↓	△7	+75百万円 ↑
	前年同期	1,222		△82	
BPR事業	実績	359※	113.4% ↑	64	132.1% ↑
	前年同期	316※		48	
調整額	実績	△56	-	△57	-
	前年同期	△40		△30	
合計	実績	4,061	87.3% ↓	△11	+193百万円 ↑
	前年同期	4,651		△204	

※：内部取引含む

海外法人事業におけるコロナの影響



国名	事業会社	コロナによる事業への影響度	状況
中国	レカムビジネスソリューションズ (大連) 株式会社	◎	営業活動に全く支障なし
ベトナム	ベトナムレカム有限会社	○	営業活動に支障なし
タイ	レカムビジネスソリューションズ (タイ) 株式会社	△	顧客からの訪問拒否により 商談数が若干低下
インドネシア	PT. FTGroup Indonesia	△	顧客からの訪問拒否により 商談数が若干低下
マレーシア	レカムビジネスソリューションズ (マレーシア) 株式会社	×	断続的な活動制限令により 営業活動に大きく支障
インド	レカムビジネスソリューションズ (インド) 株式会社	—	営業活動休止中 顧客サポートのみ対応

事業セグメント別業績 - 海外法人事業



セグメント売上高

470百万円

前期同期比 47.8%

セグメント利益

△ 93百万円

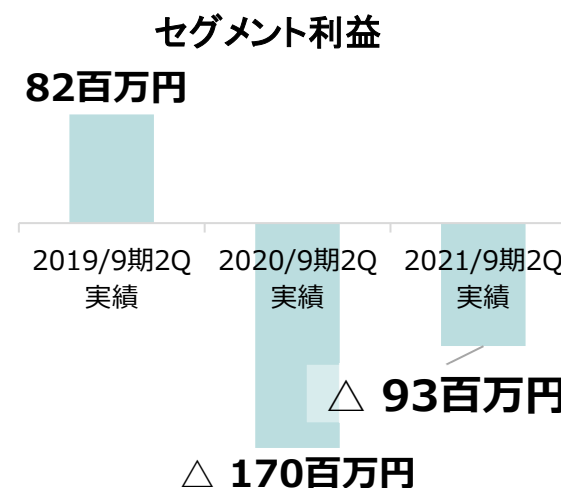
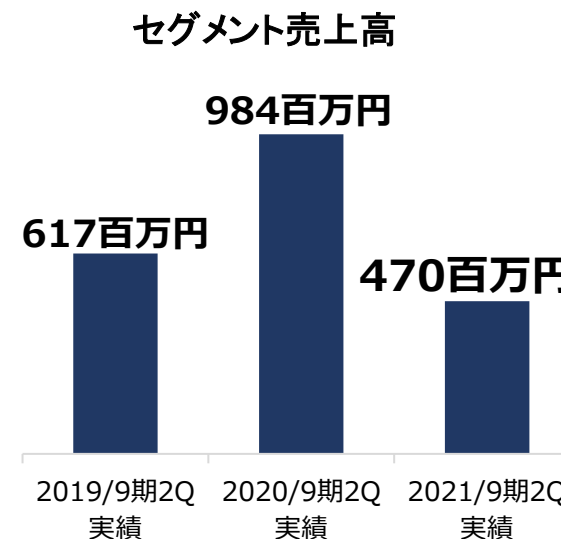
前期同期比 +77百万円

■セグメント売上高：半減

- ▶ 活動制限令等により営業活動に支障を受け、大幅減収

■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



事業セグメント別業績 - ITソリューション事業



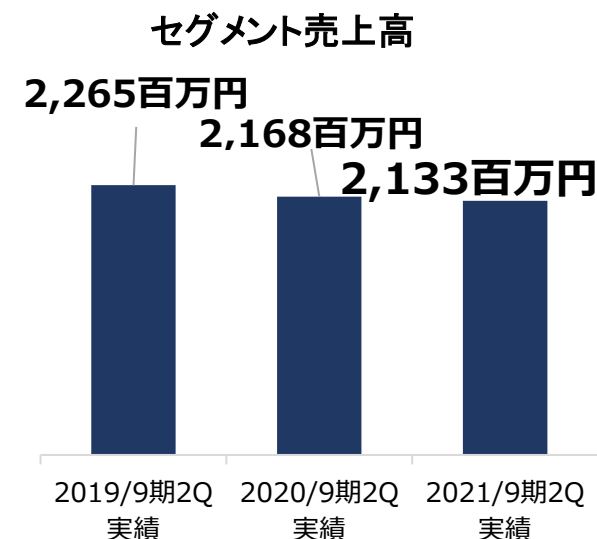
セグメント売上高

2,133百万円

前期同期比 98.4%

■セグメント売上高：横ばい

- ▶ 直営店は好調で増収。FC店、代理店の減収により横ばい



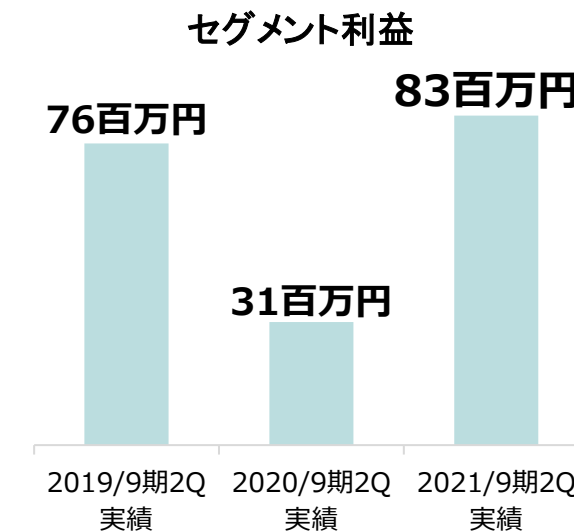
セグメント利益

83百万円

前期同期比 265.7%

■セグメント利益：大幅増益

- ▶ ReSPRの販売増および直営店が好調だったことにより利益率が向上し増益



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

1,154百万円

前期同期比 94.4%

セグメント利益

△7百万円

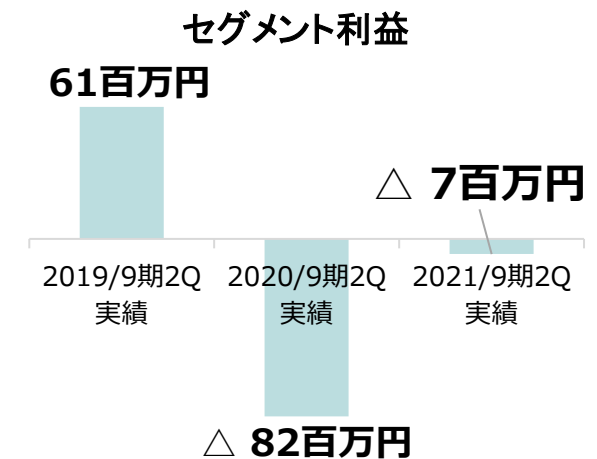
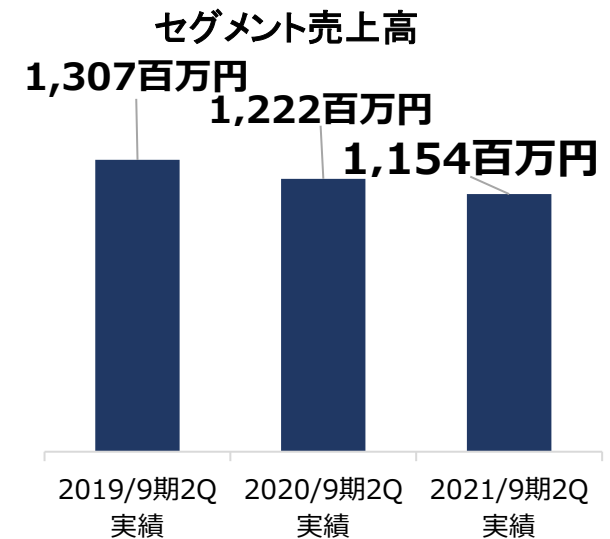
前期同期比 +75百万円

■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件数が減少し減収

■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

359百万円

前期同期比 113.4%

※内部売上含む

セグメント利益

64百万円

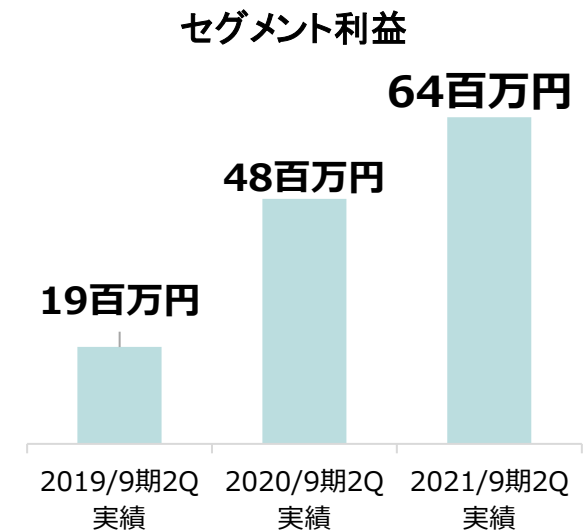
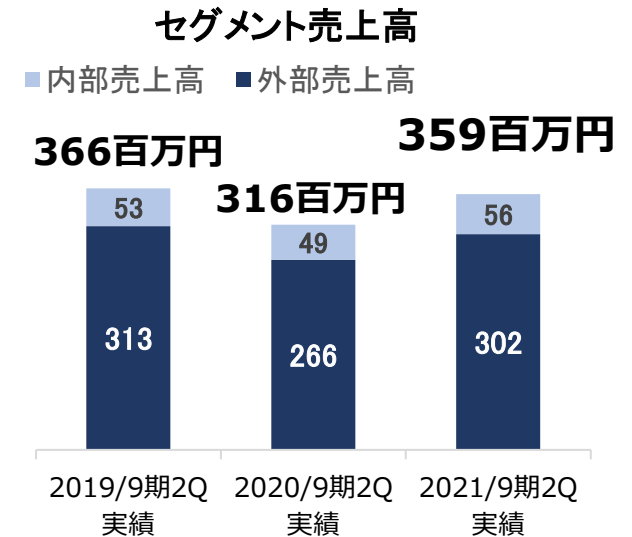
前年同期比 132.1%

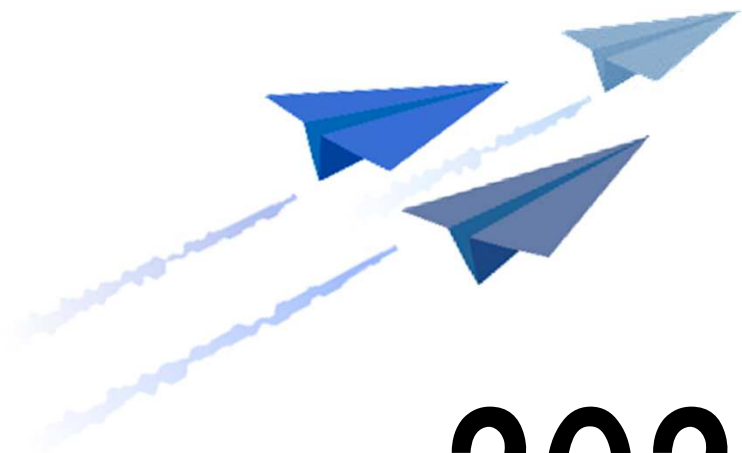
■セグメント売上高：増収

- ▶ 既存顧客からの受託業務の拡大や新規顧客開拓により増収

■セグメント利益：大幅増益

- ▶ RPA及びOCR等の活用による自動化効果で、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	前期比 (増減額)
売上高	8,739	10,200	116.7% (+1,461)
営業利益	△ 345	600	— (+945)
経常利益	△ 244	600	— (+844)
当期利益	327	350	107.0% (+23)

4期連続
最高益
更新

※各国における新型コロナウイルス感染が更に悪化しないことが通期予想の前提条件となります

前期同様の事業活動が止まった場合の業績予想



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

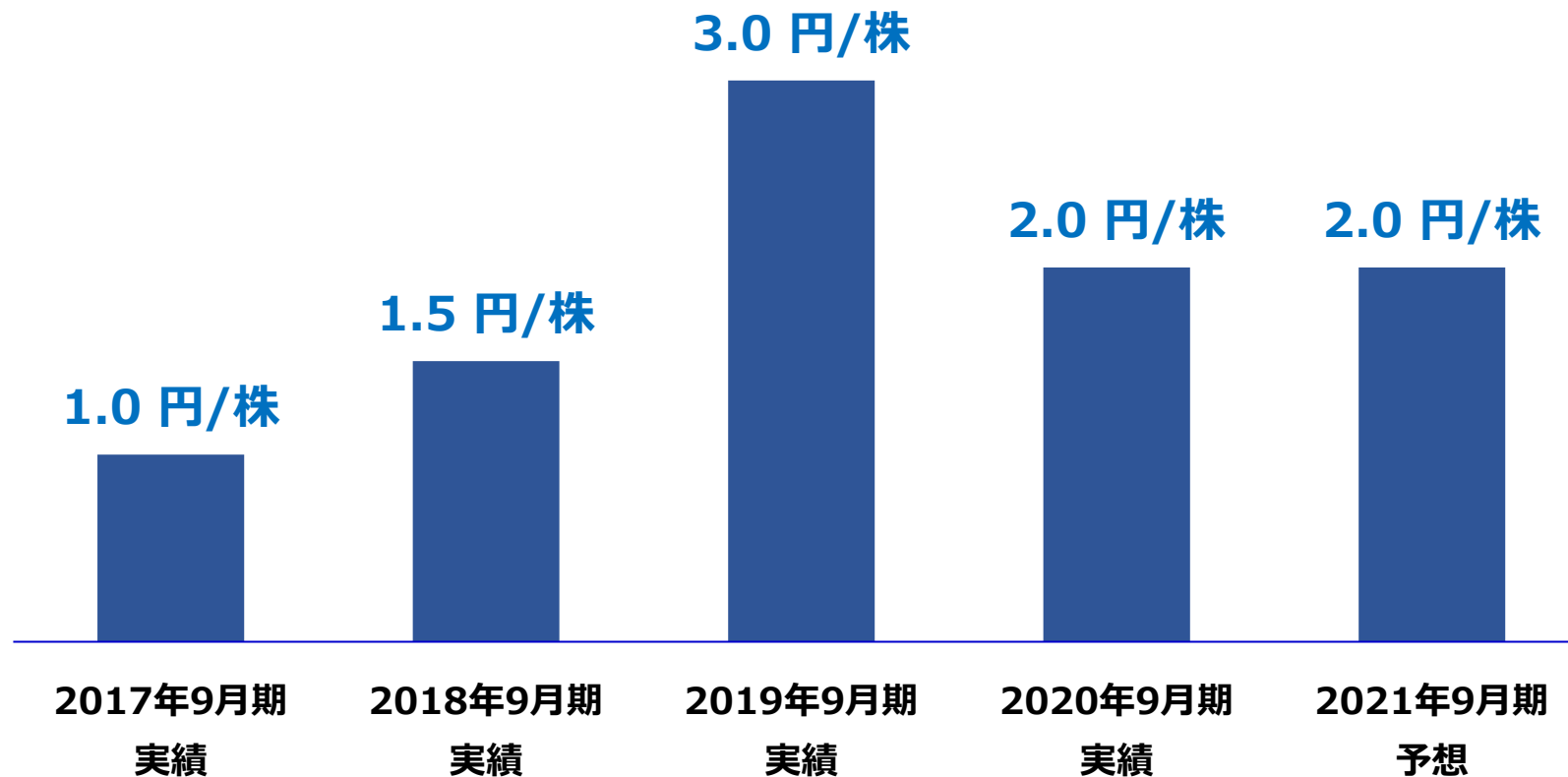
(参考数値)

(単位：百万円)

	2020年9月期 通期実績	2021年9月期 通期予想	前期比 (増減額)
売上高	8,739	8,800	100.7% (+61)
営業利益	△ 345	150	— (+495)
経常利益	△ 244	160	— (+404)
当期利益	327	60	18.3% (△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
■セグメント売上高			
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	△119	△120	-
合計	8,739	10,200	+1,461
■セグメント利益			
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	-
合計	△345	600	+945

※：内部取引含む

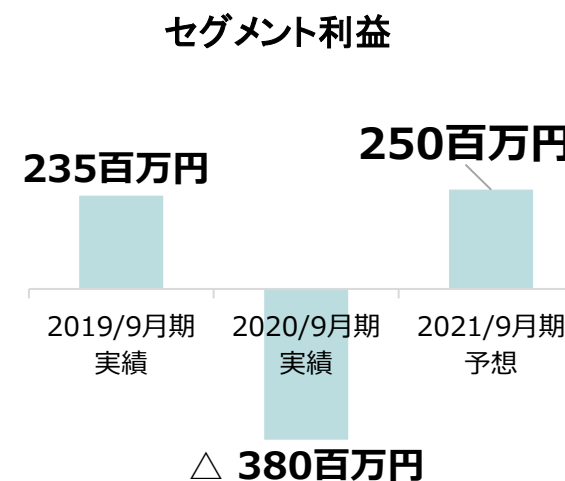
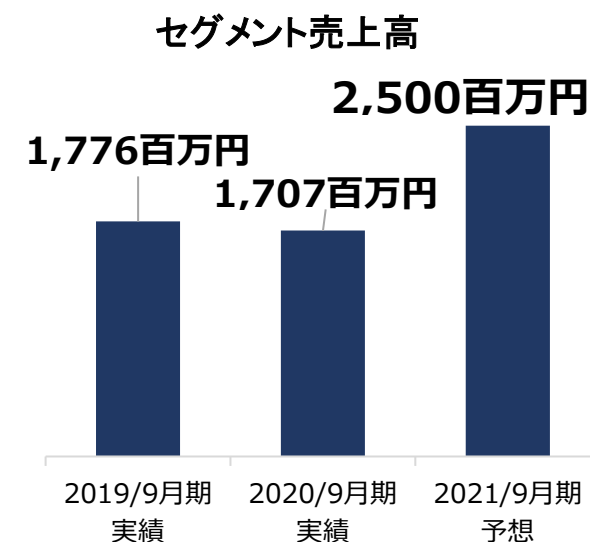
セグメント売上高予想	2,500百万円
セグメント利益予想	250百万円

■ 省エネ商材の再強化

- 中国、タイ、ベトナムにおいてはLEDのリプレイスによる拡販

■ 直販、代理店、EC販売などのマルチチャネル推進によるReSPRの販売拡大

- タイ、インドネシアにおいてはReSPR保守サービスでストック収益拡大

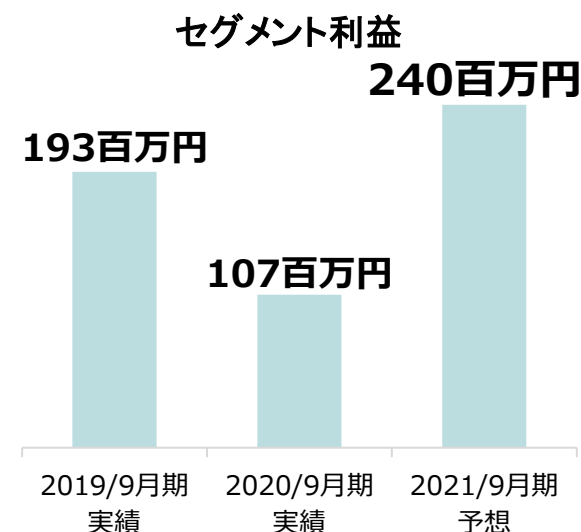
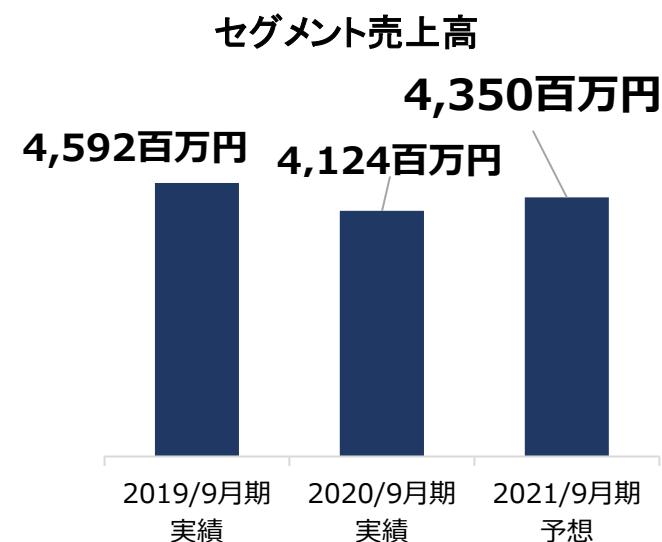


事業セグメント通期予想 - ITソリューション事業



セグメント売上高予想	4,350百万円
セグメント利益予想	240百万円

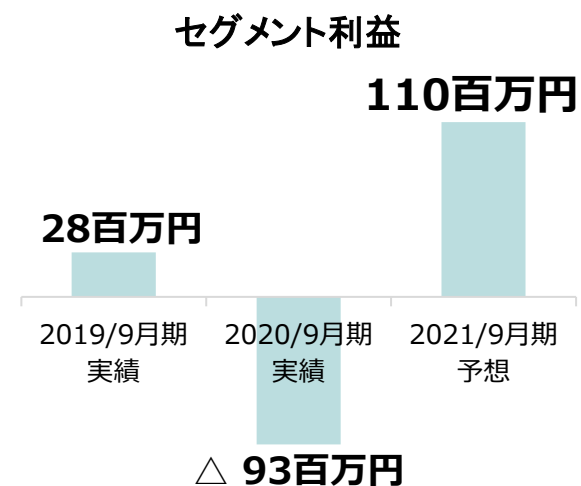
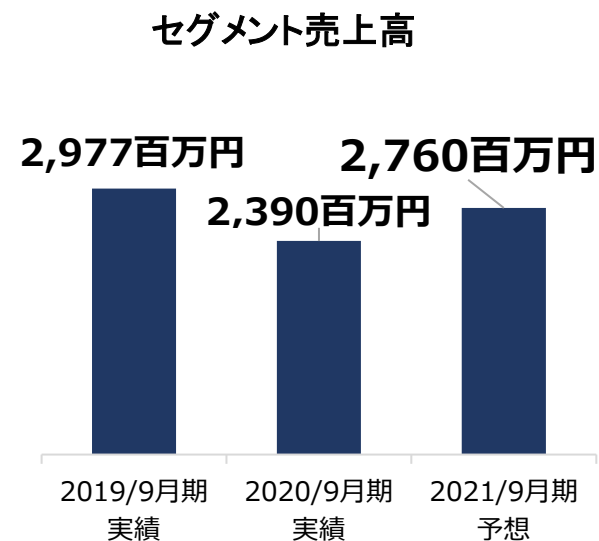
- 新卒社員の大量増員によるReSPRの販売強化
- MFPの期間限定キャンペーンでの販売強化
- 「Ret's 光」とのセット販売によるビジネスホンの販売強化
- デモ販売を活用したUTMの販売強化



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	2,760百万円
セグメント利益予想	110百万円

- LED照明・ReSPRを代理店向け
に拡大
- 感染対策商材のラインナップ拡充
- 太陽光設置家屋への蓄電池販売
強化

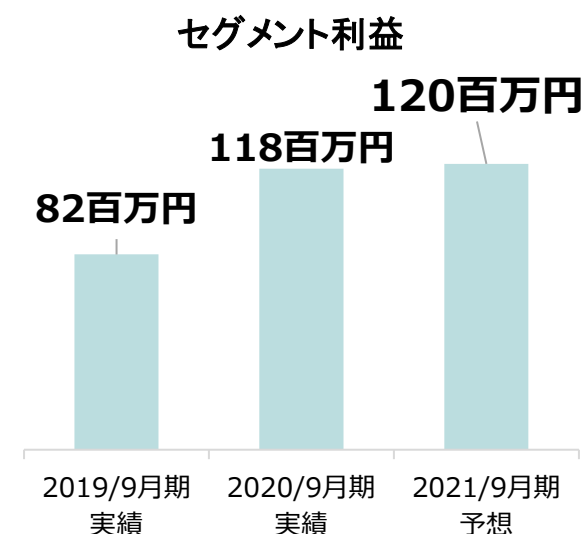
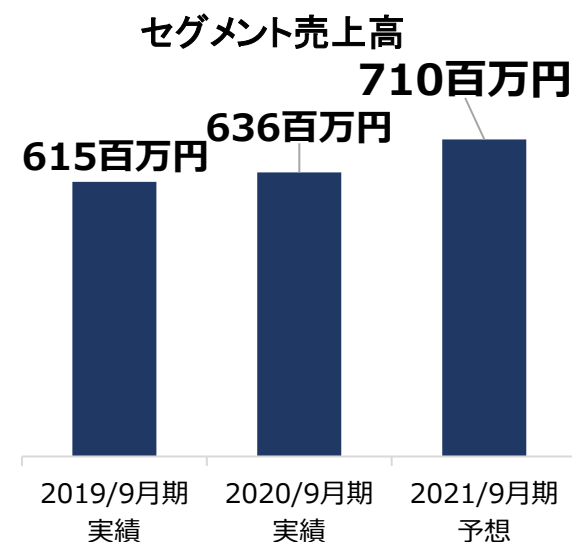


事業セグメント通期予想 - BPR事業



セグメント売上高予想	710百万円
セグメント利益予想	120百万円

- **ハイエンド業務対応スタッフの増員による高単価業務受託の拡大**
- **既存顧客からの積上**
- **新規顧客の営業強化**
- **センターの自動化・効率化を更に強化**



過去最高の新卒採用数、35名が入社

- ダイレクトリクルーティングによる積極採用



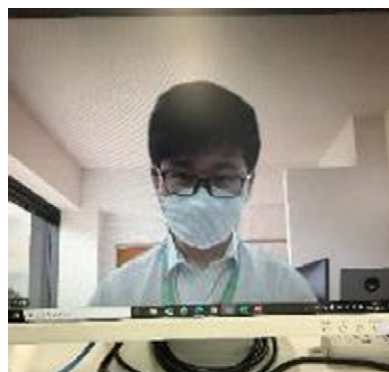
職場の環境変化

- オフィスのウイルス対策整備
- リモート商談室の設置



テレワークの推進

- WEB会議、勤怠、社内コミュニケーションツールなどリモートでの活用
- 全社のセキュリティ対策強化



デジタルマーケティングの推進

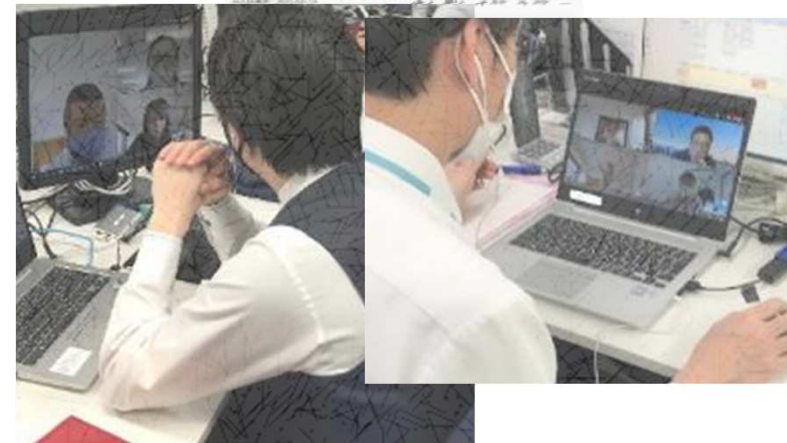
- YouTubeでの動画公開や FacebookなどSNSを活用し集客

YouTubeでの動画公開



リモート商談の積極活用

- 移動時間の削減による商談件数増加
- 同行商談増加による成約率向上



EC販売チャネルの立ち上げ

- ReSPRのEC販売を開始



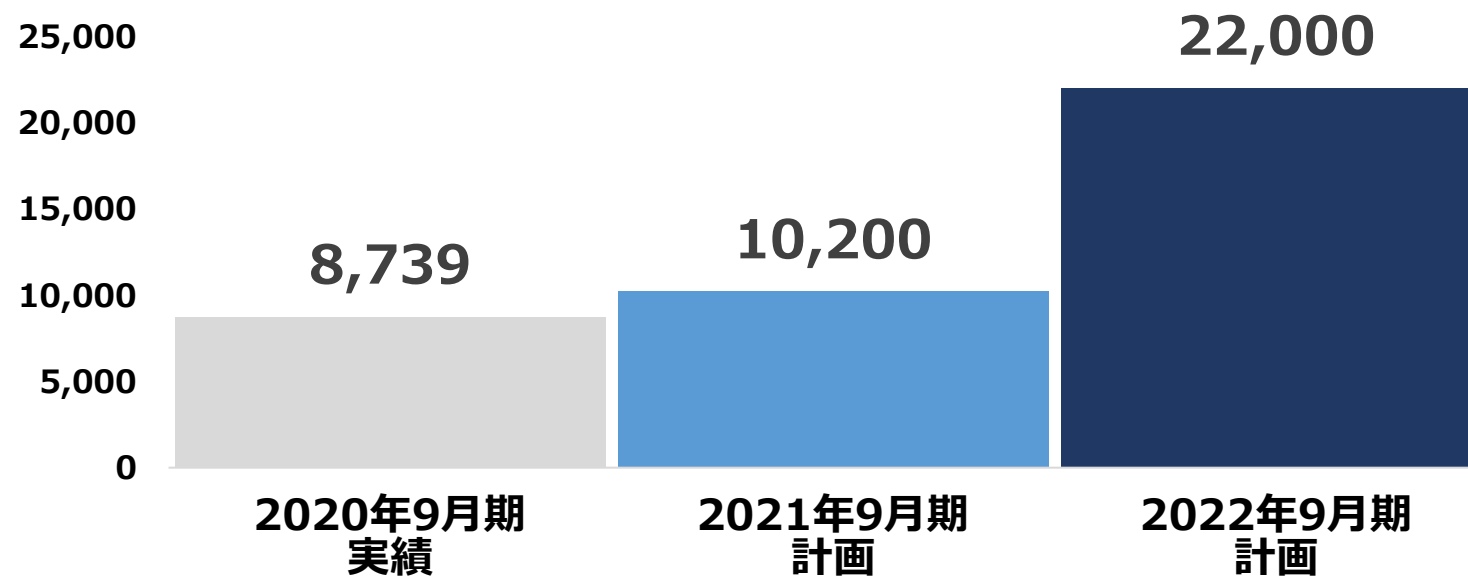
インドネシア、マレーシアでの Facebook

- IT投資の拡大
- 本社一括購買体制の確立
- 人事制度の統一

経営基盤の継続的強化を実施

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)



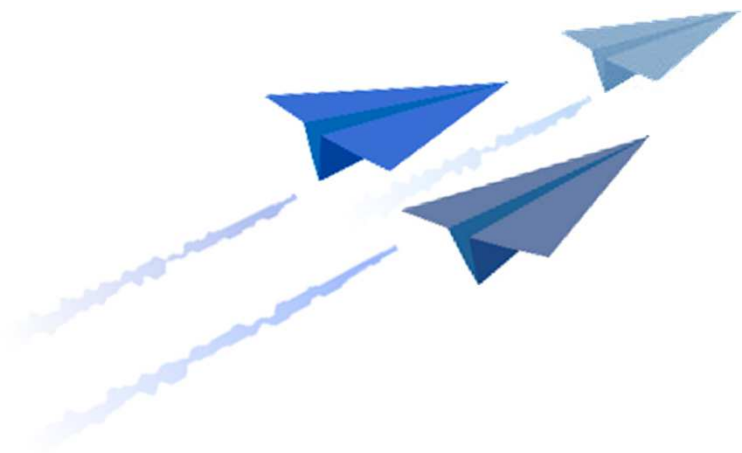
中期経営計画2022年9月期の目標数字の変更はなし

- 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

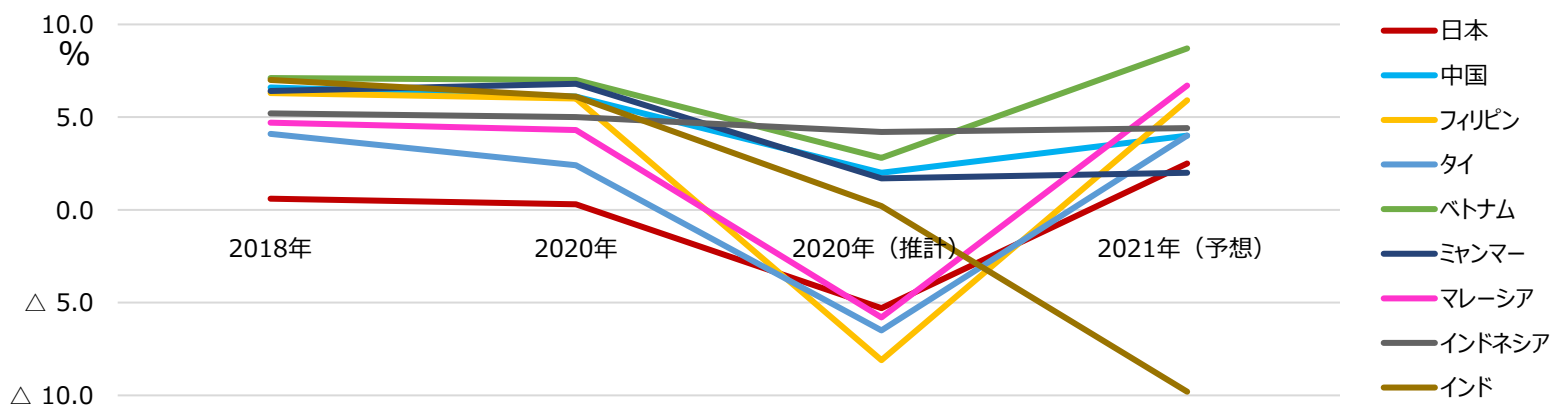
補足資料：アジア各国の実質GDP



新型コロナウイルス感染症の発症人数が少ない国でも実質GDPの成長率に影響
 アジア各国の実質GDP成長率の推移（単位：％）

国名	2018年	2019年	2020年 (推計)	2021年 (予想)
日本	0.6	0.3	△ 5.3	2.5
中国	6.6	6.1	2.0	4.0
フィリピン	6.3	6.0	△ 8.1	5.9
タイ	4.1	2.4	△ 6.5	4.0
ベトナム	7.1	7.0	2.8	8.7
ミャンマー	6.4	6.8	1.7	2.0
マレーシア	4.7	4.3	△ 5.8	6.7
インドネシア	5.2	5.0	4.2	4.4
インド	7.0	6.1	0.2	△ 9.8

引用：世界銀行2021年1月「Global Economic Aspects」 ※シンガポールはデータなし



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

補足資料：予想配当性向が高い企業



日本経済新聞

朝刊・夕刊 ストーリー Myニュース

トップ 速報 マネー 経済・企業 政治 ビジネス マーケット テクノロジー 国際 オピニオン スポーツ 社会・く

予想配当性向が高い企業

順位	社名	予想配当性向
1	ラクーンホールディングス	48.3%
2	アイ・アールジャパンホールディングス	47.9
3	Mマート	47.5
4	日本エス・エイチ・エル	47.4
5	レカム	46.5
6	ミンカブ・ジ・インフォノイド	44.2
7	イマジニア	40.4
8	アルトナー	36.1
9	No. 1	35.3
10	アパールデータ	35.2

2021年2月23日付日本経済新聞

日本経済新聞が売上高100億円以下の上場企業「NEXT1000」を対象に、今年度の予想配当性向をランキング

純利益に対して株主に配当として還元する比率を示す「配当性向」が高い中堅企業の5位に選出