



**レカム株式会社**  
**2015年9月期第1四半期**  
**決算説明資料**

**レカム株式会社**  
**JASDAQ (3323)**  
**2015年2月6日**

————— 目 次 —————

1. 2015年9月期 第1四半期業績総括
2. 2015年9月期 通期業績の見通し
3. 会社概要

# 1. 2015年9月期 第1四半期 業績総括

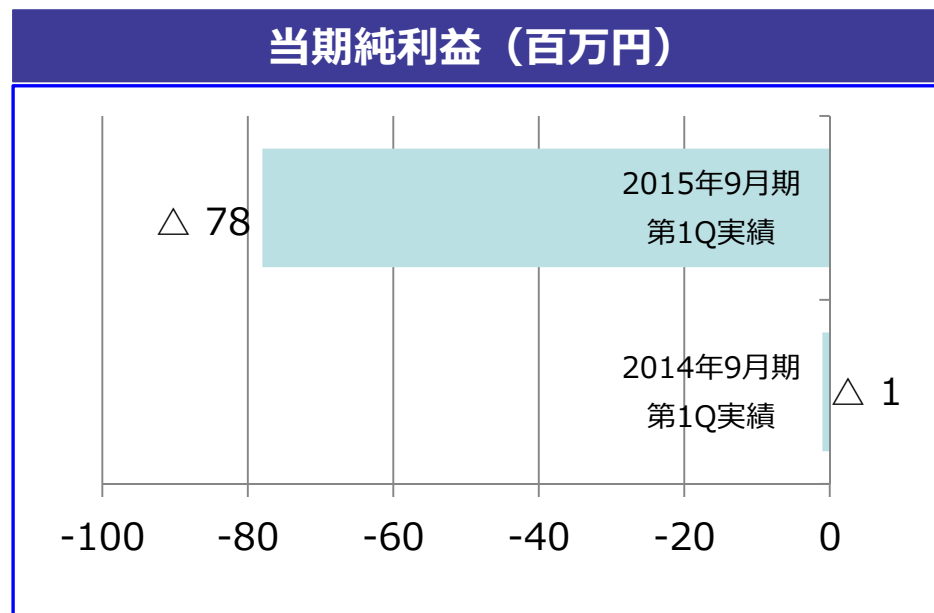
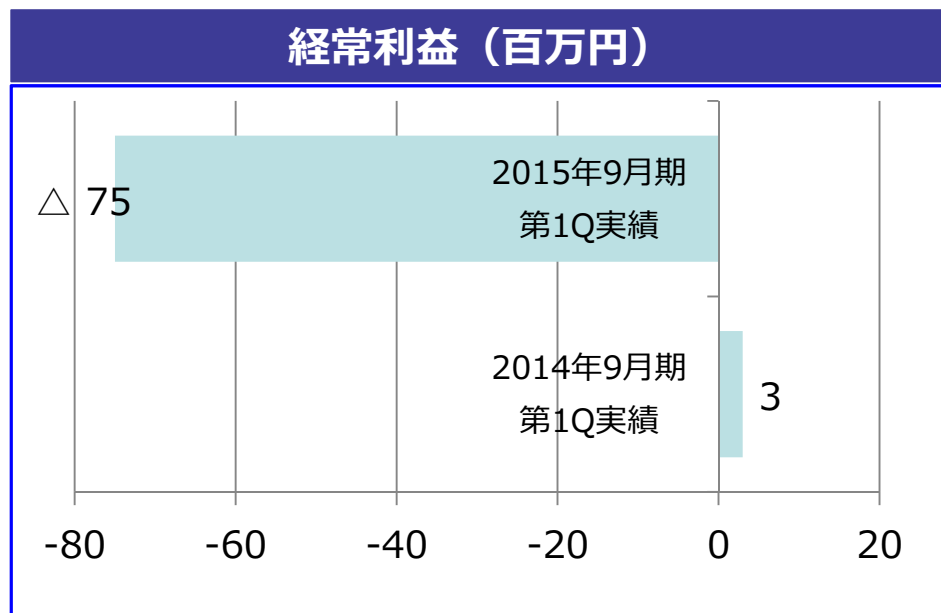
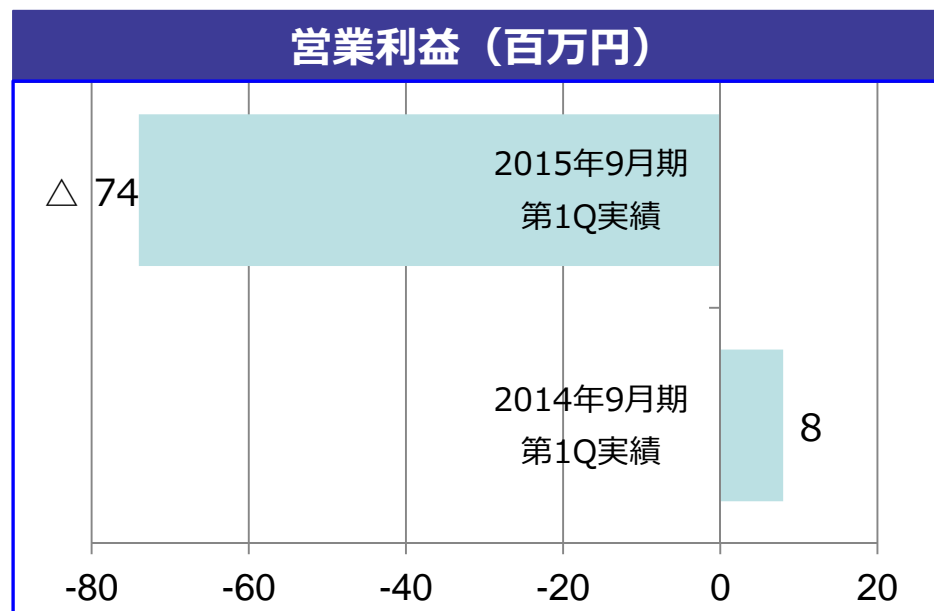
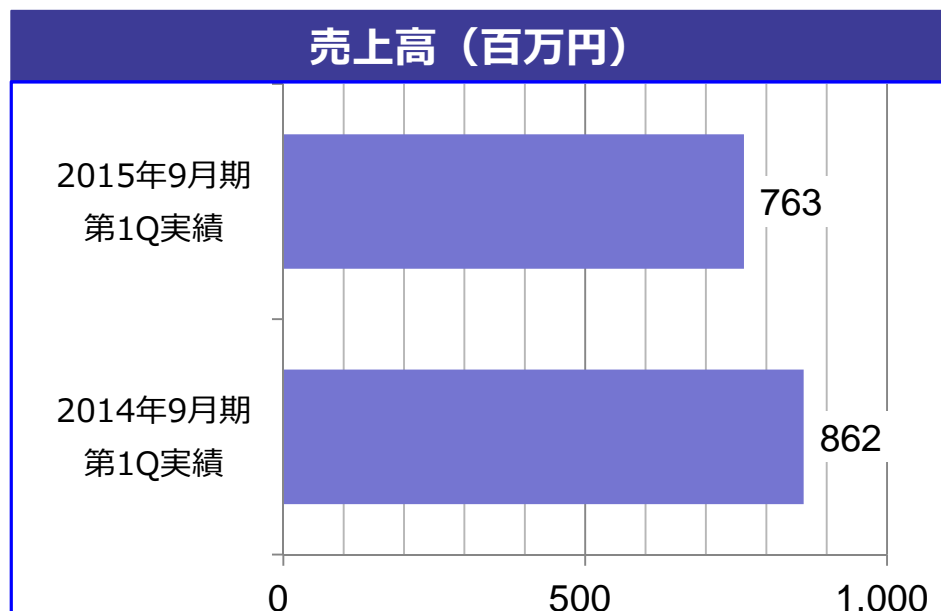
---

## ▶ 連結業績

2015年9月期 第1四半期 業績サマリー

売上高	763 百万円	対前年同期比 △ 11.5%	EPS	△ 1.55 円
営業利益	△ 74 百万円	前年同期 8百万円	EBITA	△ 47 百万円
経常利益	△ 75 百万円	前年同期 3百万円	自己資本比率	45.9 %
四半期 純利益	△ 78 百万円	前年同期 △ 1百万円	ROE	△ 9.46%

# 連結業績前年比較



# 連結業績 5 力年の推移

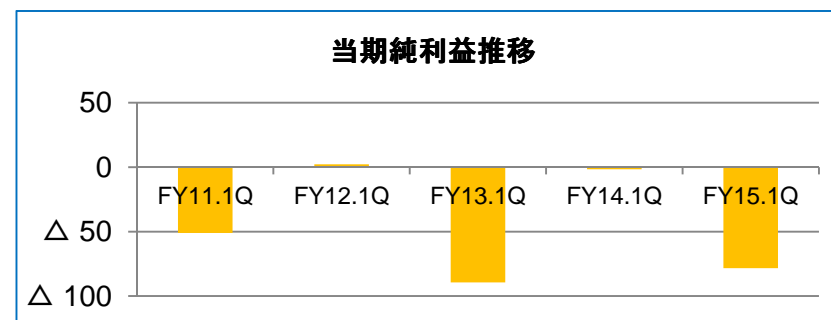
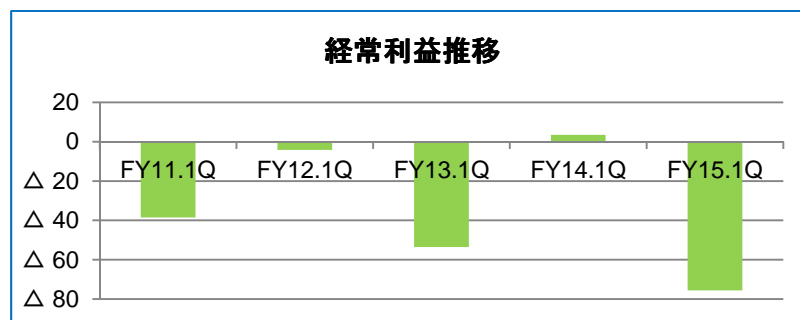
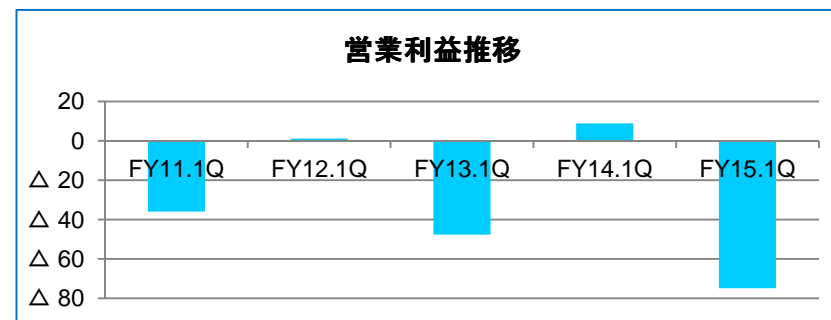
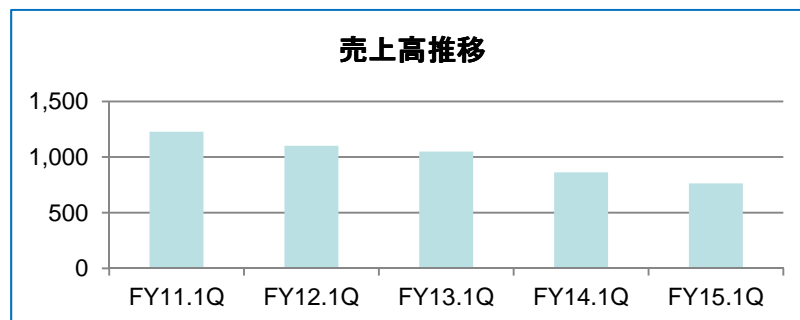


One stop service company

単位：百万円

	2011年9月期 第1Q実績	2012年9月期 第1Q実績	2013年9月期 第1Q実績	2014年9月期 第1Q実績	2015年9月期 第1Q実績
売上高	1,227	1,100	1,049	862	763
営業利益	△ 35	1	△ 47	8	△ 74
経常利益	△ 38	△ 4	△ 53	3	△ 75
当期純利益	△ 51	2	△ 89	△ 1	△ 78
EPS (円)	△ 2.28	0.09	△ 4.00	△ 0.04	△ 1.55

売上・利益の大半を占める情報通信機器事業の営業改革移行期間であったため、低調な結果となる。



## 情報通信機器事業は直営店で営業手法改革を開始

⇒ 改革スタートに伴う移行期間により対前年の売上が減少し、売上総利益率も26.4%から20.0%に低下。  
また、環境を整備するための初期費用を投じたため利益が減少。

## BPO事業は増収ながらも円安などにより減益

⇒ 売上高は対前年14.0%増加も、営業利益は対前年△2百万円減少

## 財務体質は継続して健全な水準を維持

⇒ 2014年9月末：45.4%→2014年12月末：45.9%



第1四半期時点での指標の悪化は織り込んでいたが、  
想定よりもやや落ち込む結果となった。

しかしながら、通期計画の達成は可能な範囲内に収まる。

# 連結貸借対照表



One stop service company

単位：百万円

	2014年9月期末		2015年9月期第1四半期		増減額
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	
流動資産	1,545	81.7%	1,398	81.7%	△ 147
固定資産	346	18.3%	330	18.3%	△ 16
有形固定資産	27	1.5%	27	1.5%	△ 0
無形固定資産	161	8.6%	162	8.6%	1
投資その他の資産	157	8.3%	140	8.3%	△ 17
総資産	1,892	100.0%	1,728	100.0%	△ 164
流動負債	828	43.8%	547	43.8%	△ 281
固定負債	190	10.1%	381	10.1%	191
負債計	1,019	53.9%	928	53.9%	△ 91
純資産合計	873	46.1%	800	46.1%	△ 73
負債純資産合計	1,892	100.0%	1,728	100.0%	△ 164

## ●商品が14百万円減少

⇒ 今後の円安を想定して、2014年9月に先んじて輸入したU T M在庫の販売等により減少。

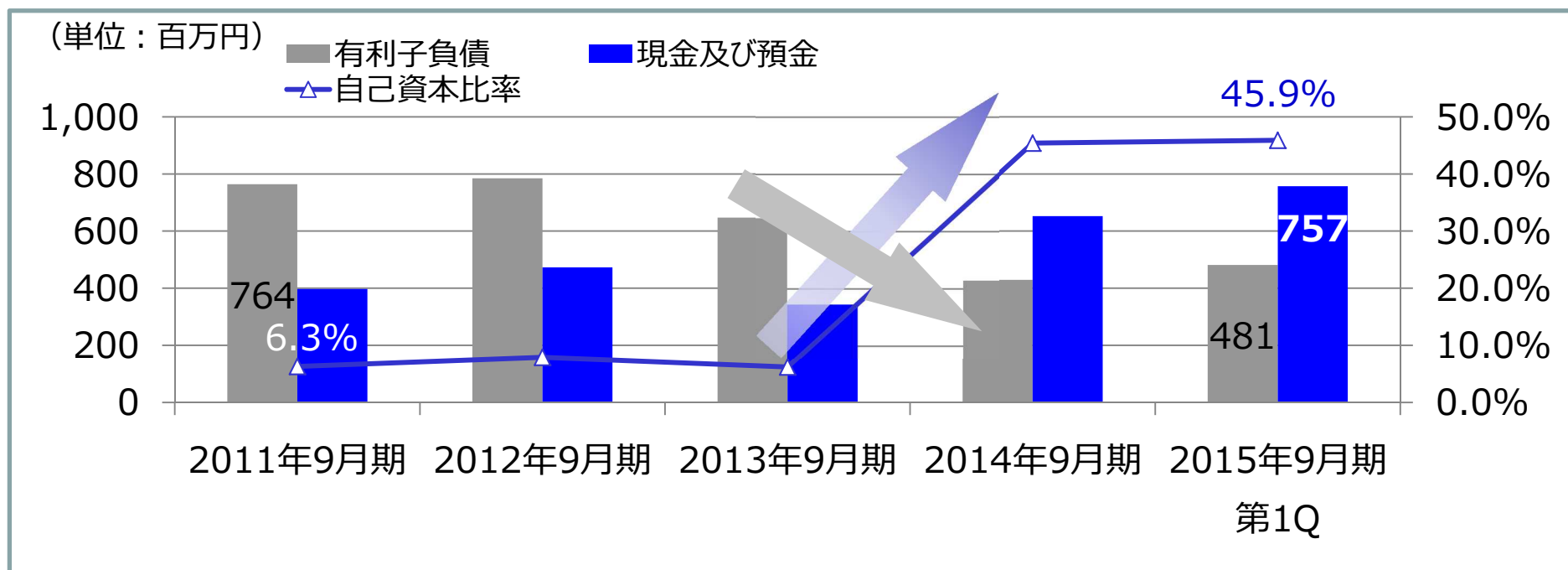
## ●流動比率を186%から255%に高める

⇒ 短期借入金を長期借入金に借り換えることで、資金使用の自由度を高める。



# 5ヶ年間の財務状況の推移

	2011年9月期末 (実績)	2012年9月期末 (実績)	2013年9月期末 (実績)	2014年9月期末 (実績)	<b>2015年9月期 (第1Q実績)</b>
自己資本比率	6.3%	7.9%	6.2%	45.4%	<b>45.9%</b>
有利子負債(百万円)	764	785	647	429	<b>481</b>



- 前年度に改善された財務体質は、引き続き健全性を維持。
- 適度に有利子負債を残し、機動的なM & AやI T投資を実施できる資金を引き続き保持。

# 1. 2015年9月期 第1四半期 業績総括

---

## ▶ 情報通信機器事業

## 情報通信機器事業・全体総括

単位：百万円

	2013年9月期 第1Q実績	2014年9月期 第1Q実績	2015年9月期 第1Q実績	前年比 増減額	前年比 増減率
売上高	977	850	737	△ 113	△ 13.4%
営業費用	973	845	811	△ 34	△ 3.9%
営業利益	3	5	△ 74	△ 79	-
営業利益率	0.38%	0.66%	△ 10.01%	-	-

### 売上高

対前年  
△13.4%

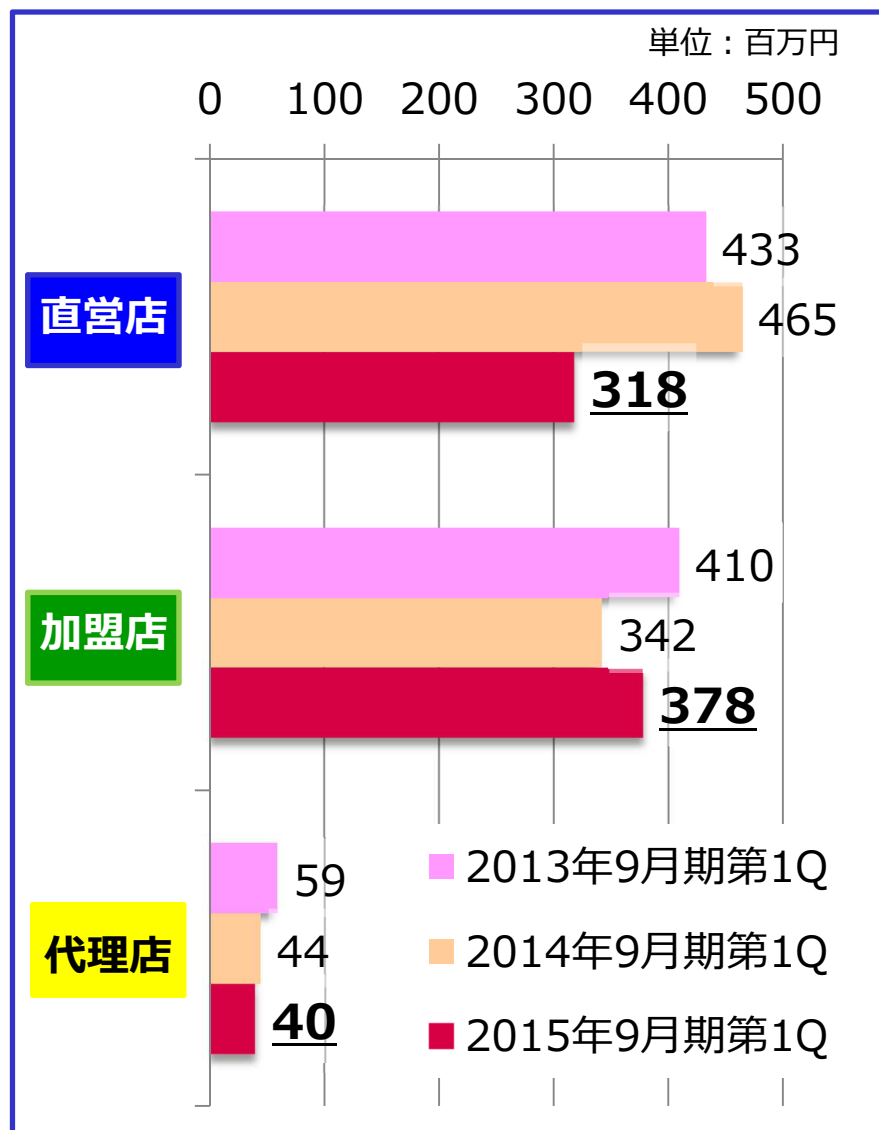
- 直営店チャンネルで営業手法改革を開始したこともあり、第1四半期時点では**対前年△31.5%減少**。
- 加盟店チャンネルは**対前年10.7%増**。
- 前年度から本格的な取り組みを開始したLED照明は**対前年3.7%増**。

### 営業利益

対前年  
△79百万円

- 直営店の営業改革推進のため、外部委託による教育とデータベース構築のため**7百万円の費用を計上**

## 情報通信機器事業・販売チャネル別売上総括



### 直営店 対前年 $\Delta$ 31.5%

中期計画である「業界トップ水準の営業1人あたり売上」を目指すための「抜本的な営業手法改革」を導入して最初の四半期となる移行期間の影響で、第1四半期における売上は対前年比で減少。

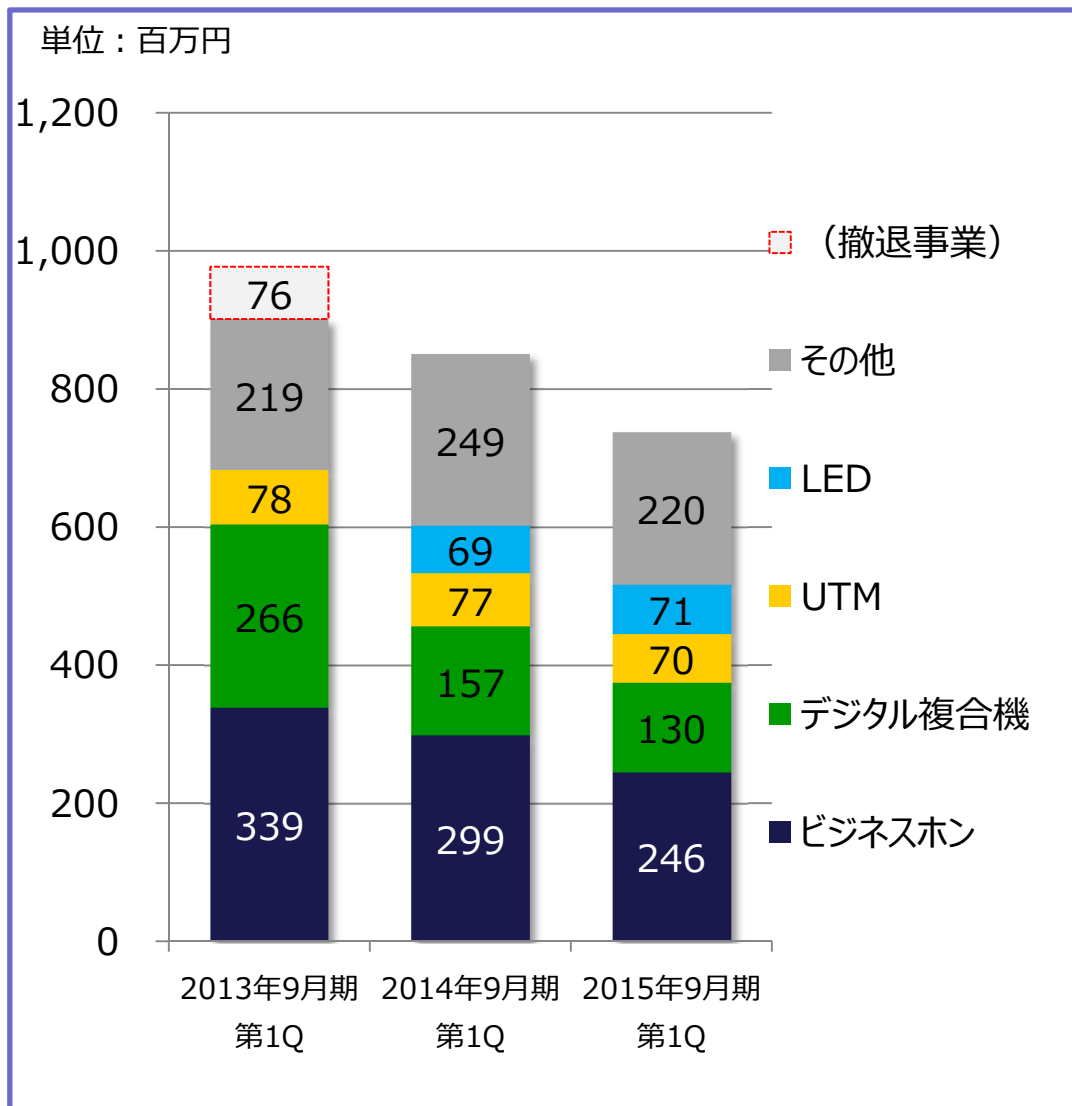
### 加盟店 対前年 + 10.7%

新規加盟店開発よりも、1店舗あたりの売上向上に注力した結果、ビジネスホンの売上が対前年8.8%増、デジタル複合機の売上が対前年25.7%増。

### 代理店 対前年 $\Delta$ 8.9%

採算性の更なる見直しを継続しているため政策的に減収傾向。

## 情報通信機器事業・商品別売上総括



### LED

対前年 + 3.7%

事業全体の売上は対前年で減少となったが、前年度から本格的に取り組みを開始したLEDは、環境関連商材の需要の高まりを捉えて、**対前年で増収**。

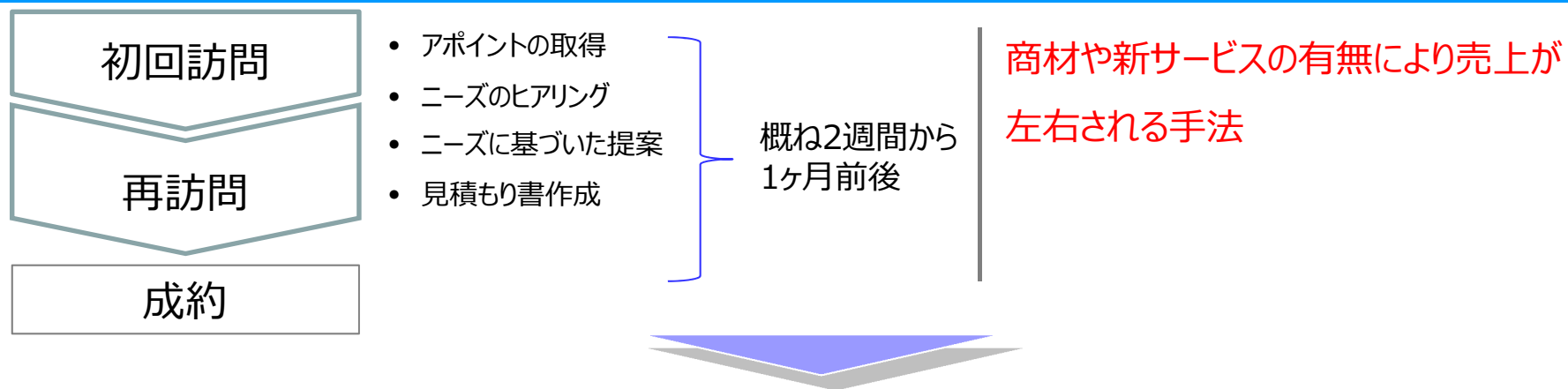
### ビジネスホン

対前年  $\Delta$  17.8%

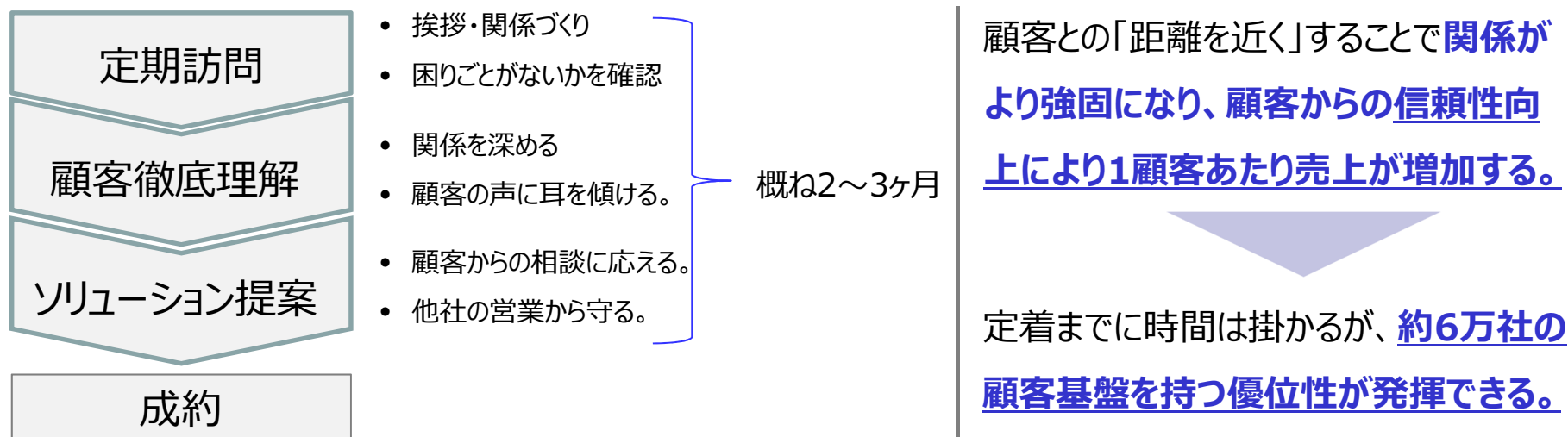
特に**営業手法改革の移行期**である直営店において  $\Delta$  38.5%減少となったことなどが影響し、全体として大きく減少。

## 情報通信機器事業・直営店の営業手法改革について

### これまでの平均的な営業ステップ



### 営業改革後の平均的な営業ステップ



# 1. 2015年9月期 第1四半期 業績総括

---

## ▶ BPO事業

## BPO事業総括

(単位：百万円※売上高には連結調整額も加味しています。)

	2013年9月期 第1Q実績	2014年9月期 第1Q実績	2015年9月期 第1Q実績	前年比 増減額	前年比 増減率
売上高	57	52	59	7	14.0%
営業費用	55	49	58	11	24.9%
営業利益	2	3	1	△2	△77.3%
営業利益率	5.0%	6.2%	1.2%	-	-

売上高

グループ外受託対前年  
+ 128.8%

- 前年度に実施したM&A実施効果もあり、グループ外からの受託業務売上が大幅に増加。
- BPO営業会社「レカムBPOソリューションズ株式会社」の営業人員を増員し、上記も含めた既存顧客の固定化に注力。

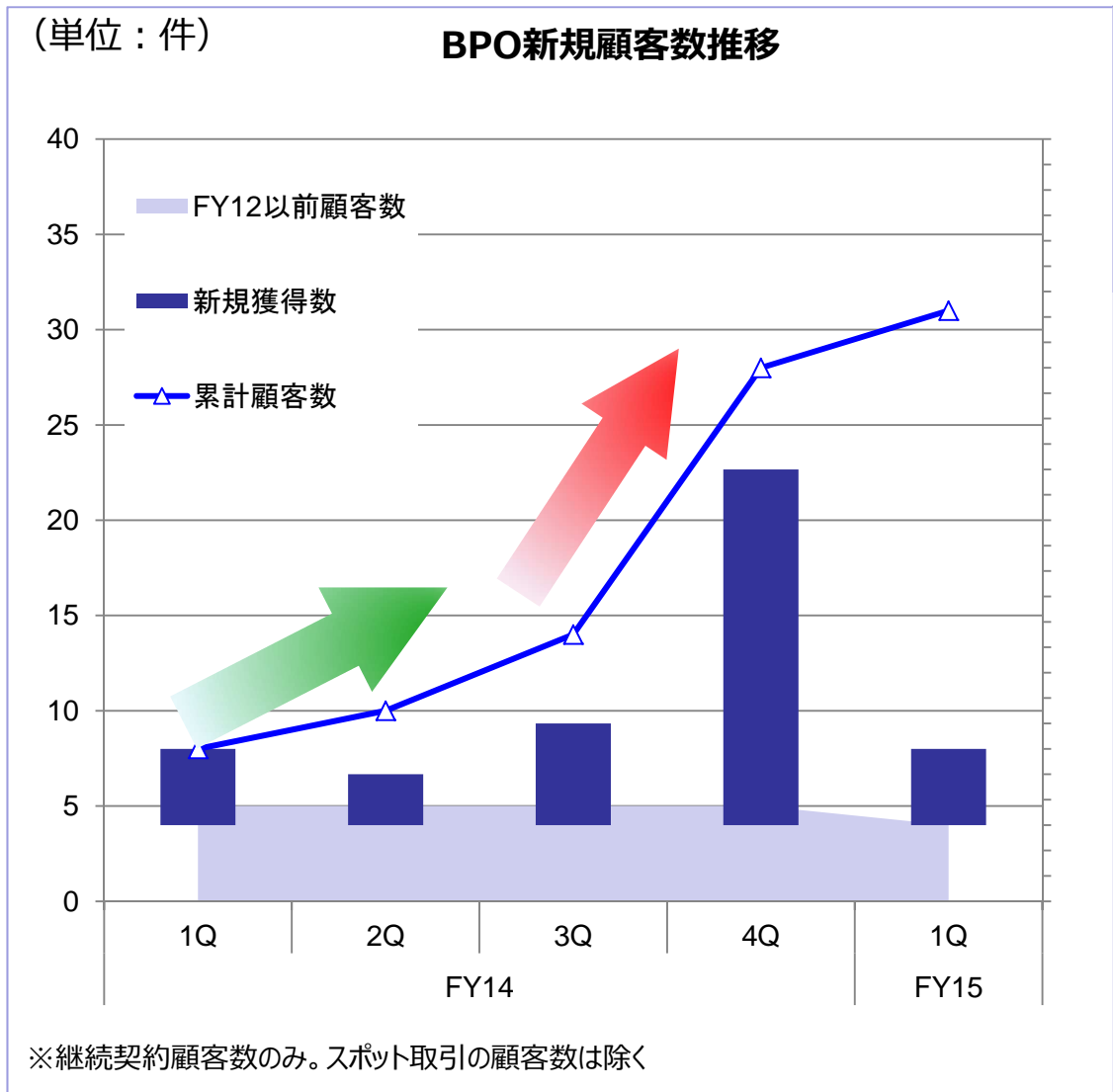
営業利益

対前年  
△2百万円減少

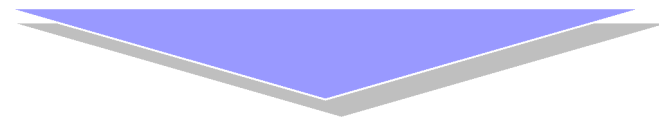
- M&A実施後の中国3社合併手続きが、中国当局の認可待ちのため、1百万円の営業費用の圧縮が進まず。
- 円安による円換算時の費用増加6百万円の吸収が進まず。  
(前年同期末：17.3円/元⇒当四半期末：19.4円/元)



## BPO事業・顧客数推移の状況

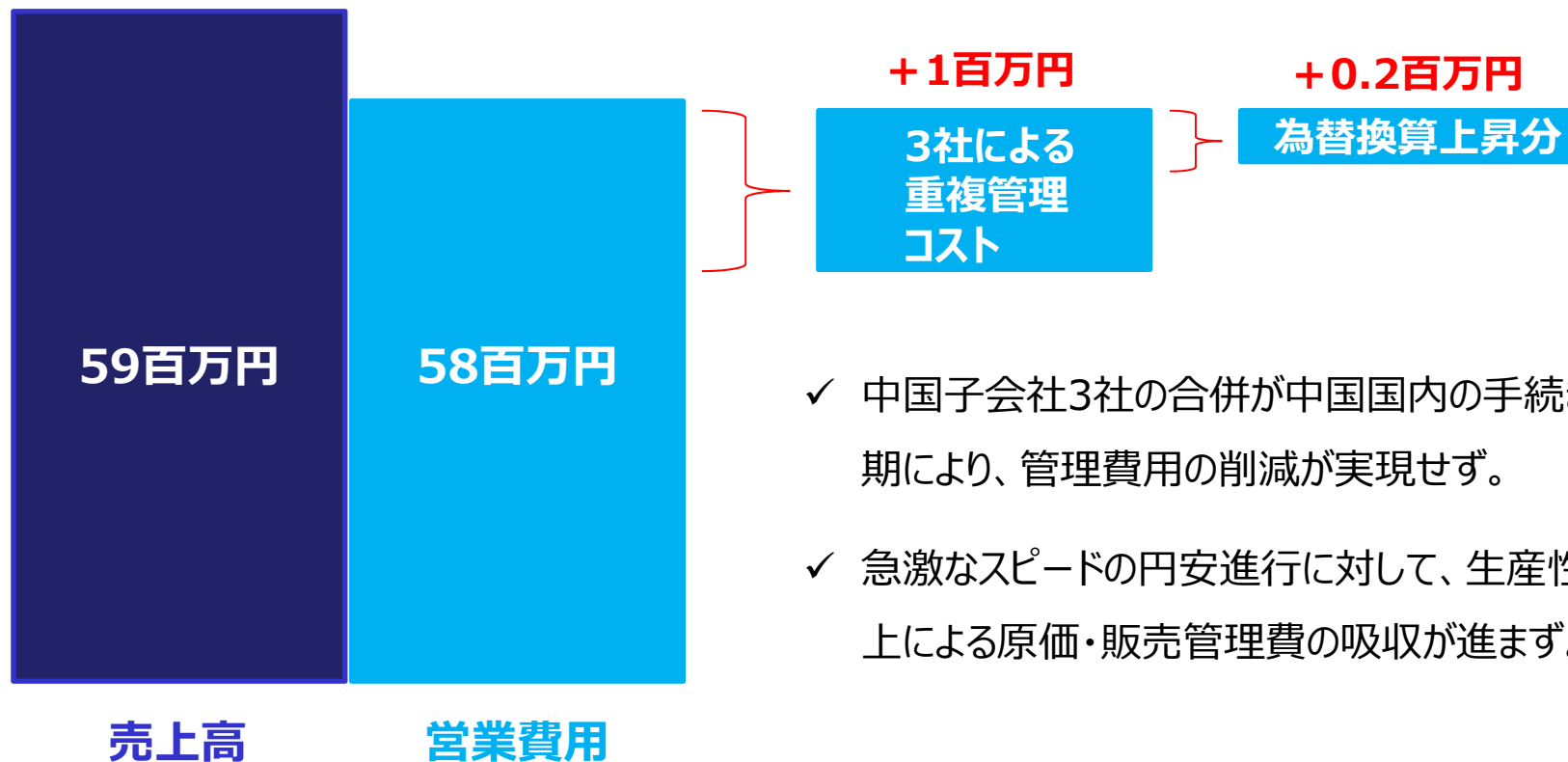


- 国内営業強化
- M & A 実施効果



- 営業人員は前年度から増員し、さらに営業を強化。
- 第1四半期は3社の新規受託があったが、**前年度に実施したM&Aにより増加した顧客の固定化に注力。**

## BPO事業・第1四半期減益要因



- ✓ 中国子会社3社の合併が中国国内の手続きの延期により、管理費用の削減が実現せず。
- ✓ 急激なスピードの円安進行に対して、生産性の向上による原価・販売管理費の吸収が進まず。

売上の進捗は概ね良好なため、引き続き生産性の向上を追求し、年間利益計画を達成させます。

## 2. 2015年9月期 通期見通し

---

### ▶ グループ全体

**2015年9月期 通期業績予想**

**売上高：4,662百万円**

(対前年比：26.9%増)

**営業利益：160百万円**

(対前年比：60.0%増)

**経常利益：157百万円**

(対前年比：89.2%増)

**当期利益：136百万円**

(対前年比：91.5%増)

**2014年11月14日公表の業績予想から変更はありません**

## 1. 経営資源の集中

事業の多角化を目指さず、情報通信機器事業およびBPO事業の拡大と収益性向上を目指す。

## 2. M&Aの推進

既存2事業に関連する案件に関しては積極的に推進を行い、事業の拡大を目指す。

## 3. IT投資の推進による生産性向上

スマートフォンやタブレット端末と顧客管理システムの連動による営業効率の向上や、販売管理システムのリプレイスによる業務効率の向上を図り、売上拡大と販売管理費削減の両立を目指す。

## 2. 2015年9月期 通期見通し

---

### ▶ 情報通信機器事業

## 情報通信機器事業計画

**売上高 : 4,523百万円**

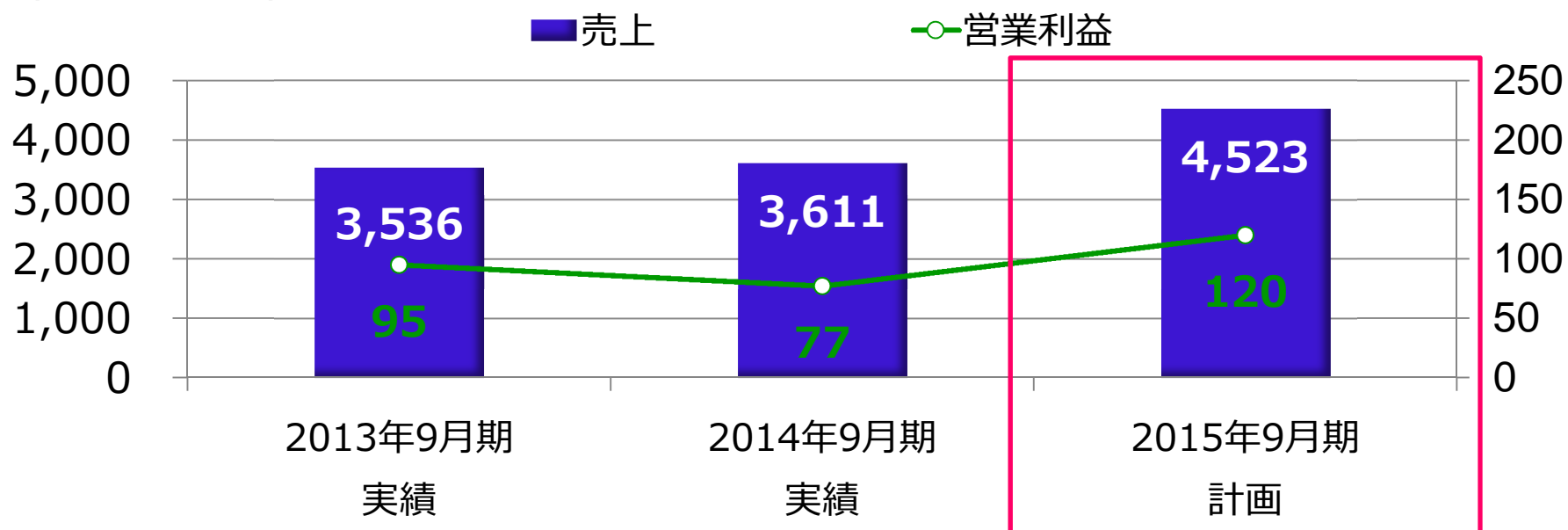
(対前年比 : 25.2%増)

**営業利益 : 120百万円**

(対前年比 : 53.8%増)

(単位 : 百万円)

### 売上/営業利益計画



※2013年9月期の直営店売上は、撤退した事業を除いております。

## 第2四半期以降の取り組み

### ▶ 直営店チャンネルでの営業手法改革（継続）

一時的に売上は減少しても、中期計画の「業界トップ水準の営業1人当たり売上」を目指すため、改革を断行。

### ▶ 自社ブランド光回線サービスを展開 （2015年2月開始）

N T Tの光回線卸販売開始により、当社の得意分野であるビジネスホン販売と組み合わせた販売手法により、中期方針であるストック型収益の積み上げに取り組む。

### ▶ ヴィーナステックジャパン株式会社を合併により設立 （2015年4月予定）

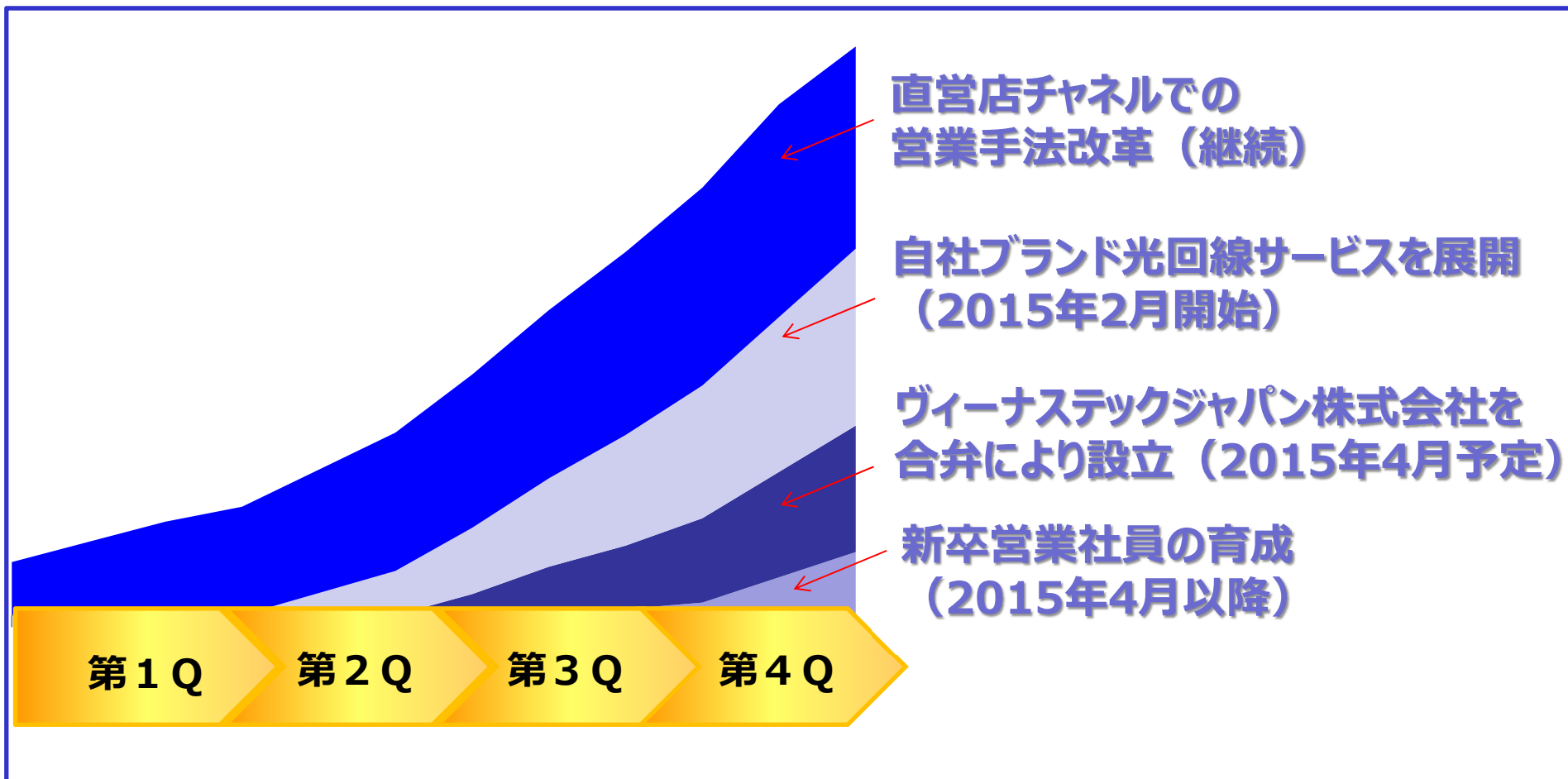
中国No.1セキュリティメーカーであるヴィーナステック社と日本国内での独占販売総販売元となる合併会社を設立。市場ニーズの高いUTM（セキュリティ・アプライアンス）の日本国内の卸売事業に参入。

### ▶ 新卒営業社員の育成 （2015年4月から）

21名の入社を予定している新卒社員は、当初は費用先行となるものの、将来の幹部候補生としての育成を実施。



## 通期売上目標達成イメージ



## 2. 2015年9月期 通期見通し

---

### ▶ B P O事業

## 2015年9月期 B P O 事業計画

**売上高 : 400百万円**

(対前年比 : 17.3%増)

**営業利益 : 40百万円**

(対前年比 : 73.9%増)

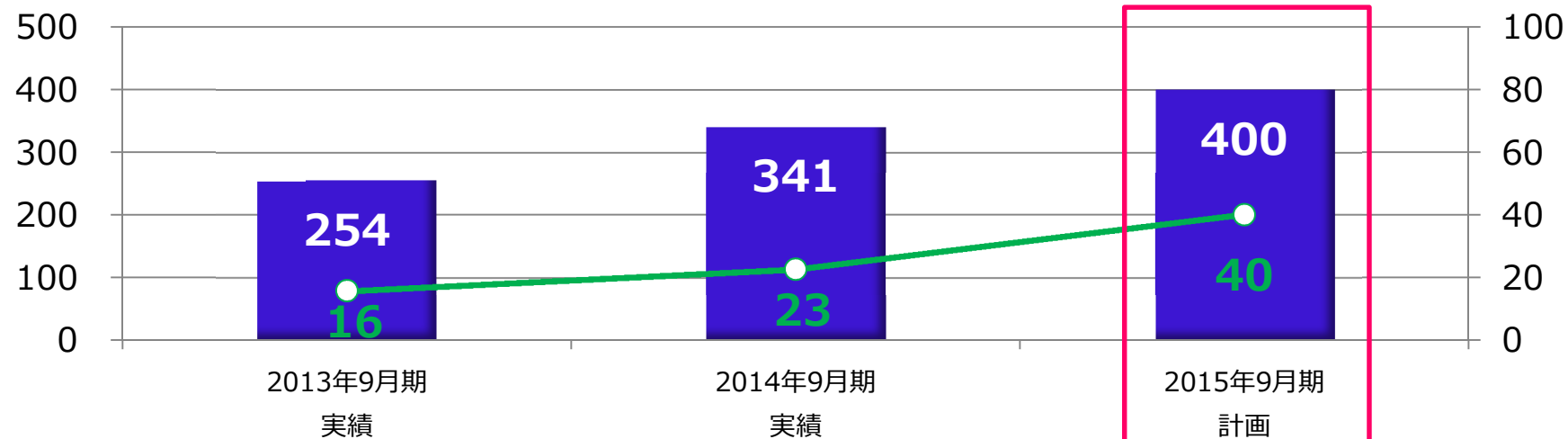
### 売上/営業利益計画

(単位 : 百万円)

■ 売上高

○ 営業利益

(単位 : 百万円)



## 第2四半期以降の取り組み

### ▶ 営業体制の強化（継続）

日本を拠点にする「レカム B P O ソリューションズ」により、従来の Pull 型営業とレカムで培った Push 型営業を組み合わせ、ハイブリット型営業により、新規案件の受託を強化。

### ▶ 中国子会社3社合併による経営効率化（2015年4月頃）

前年度の M & A により合計3社になった大連子会社を合併することにより、運営コストや管理コストを減少させ、一層の収益性向上に取り組む。

### ▶ ミャンマー連邦共和国 B P O センターの稼働力アップ<sup>o</sup>（2015年5月頃）

2014年12月より、ミャンマー連邦共和国・ヤンゴン市に第3 B P O センターの稼働を開始。オペレーターのデータ処理スキルをさらに向上させ、エントリー業務の競争優位性、ひいては B P O 事業の競争優位性を強化。

1Q

2Q

3Q

4Q

## 3. 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

# 会社概要およびグループ経営体制



代表者 : 代表取締役社長 伊藤 秀博  
設立 : 1994年9月30日  
上場日 : 2004年5月26日  
(JASDAQ市場スタンダード : 3323)

資本金 : 707百万円  
発行済株式数 : 50,727,500株  
従業員数 : 連結203名  
(2014年12月31日現在)

## 情報通信機器事業

### レカム株式会社

#### 【支店 : 25拠点】

前橋第一支店 / 前橋第二支店 / 足利支店 / 東京第一支店 / 東京第二支店 / 豊島支店 / 八王子支店 / 長野支店 / 静岡支店 / 掛川支店 / 名古屋第一支店 / 名古屋第二支店 / 名古屋中央支店 / 豊橋支店 / 岐阜支店 / 四日市支店 / 大阪支店 / 松江支店 / 広島第一支店 / 広島第二支店 / 福山支店 / 周南支店 / 北九州支店 / 久留米支店 / 沖縄支店

#### 【営業所 : 6拠点】

宇都宮営業所 / 新宿第一営業所 / 神奈川西営業所 / 長野南営業所 / 名古屋東営業所 / 都城営業所

### オーパス株式会社

(レカム株式会社連結子会社)

#### 【事業所 : 6拠点】

技術本部 / 足利技術部 / 前橋技術部 / 長野技術部 / 大阪技術部 / 広島技術部

## BPO事業

### 大連レカム通信設備有限公司

(レカム株式会社連結子会社)

### 長春レカムBPOサービス有限公司

(大連レカム通信設備有限公司連結子会社)

### レカムBPOソリューションズ株式会社

(大連レカム通信設備有限公司連結子会社)

### 株式会社ニューウェイブビジネスソリューション

(レカム株式会社連結子会社)

### 大連新濤コンサルティングサービス有限公司

(レカム株式会社連結子会社)

### HJオフショアサービス株式会社

(レカム株式会社連結子会社)

### MYANMAR RECOMM CO.,LTD

(レカムグループ子会社)

# 主な沿革



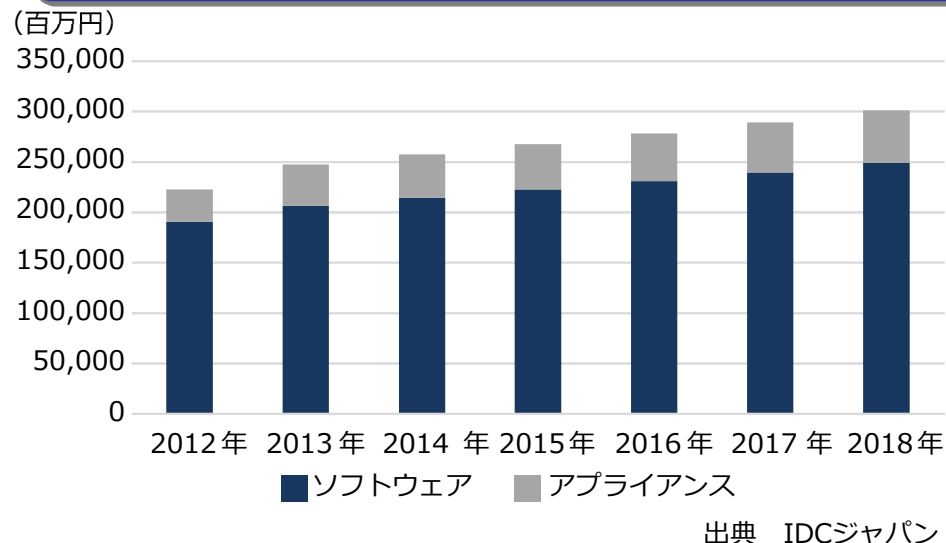
One stop service company

1994	• 業界の常識を覆す営業のフランチャイズを展開する会社として設立
1995	• フランチャイズ加盟店 1 号店開業
2003	• 中国・遼寧省大連市に子会社大連レカム通信設備有限公司を設立し、B P O 事業を開始
2004	• 大阪証券取引所『ヘラクレス』（現：東京証券取引所「J A S D A Q」）に株式を上場
2006	• 株式会社ケーイーエスを子会社化し、情報通信機器製造事業に参入
2008	• ウォーターワン株式会社、有限会社サイバーワンより、カウネット（オフィス通販）販売代理店事業を承継 • 株式分割により純粋持株会社へ移行し、商号を『レカムホールディングス株式会社』へ変更。事業会社『レカム株式会社』を設立 • 株式会社ケーイーエスの商号を『株式会社アスモ』へ変更
2012	• 中国・吉林省長春市に『長春レカム B P O サービス有限公司』を設立し、B P O 事業を拡大
2013	• 持株会社『レカムホールディングス株式会社』の商号を『レカム株式会社』に変更し、旧レカム株式会社を吸収合併。事業持株会社へ移行 • 株式会社アスモ（現：株式会社オーパス）の情報通信機器製造事業を株式会社三洋化成に譲渡 • カウネット販売代理店事業を株式会社アルファライズに譲渡 • ライツ・オフリング（ノンコミットメント型）を実施し、資本金を4億2,537万円に増資 • B P O 営業に特化する会社として『レカム B P O ソリューションズ株式会社』を設立。 • 株式会社アスモの商号をオーパス株式会社へ変更。情報通信機器の設置工事・保守サービスを行う会社に事業転換
2014	• M&Aによりニューウェーブビジネスソリューションズ株式会社を連結子会社化し、B P O 事業を拡大 • M&AによりH J オフショアサービス株式会社を連結子会社化し B P O 事業を拡大 • エクイティファイナンスの実施により、資本金を7億455万円に増資 • ミャンマー共和国・ヤンゴン市に「MYANMAR RECOMM CO.,LTD」を設立



# (参考) 主力商品の市場規模推移

## セキュリティ市場 (UTM)

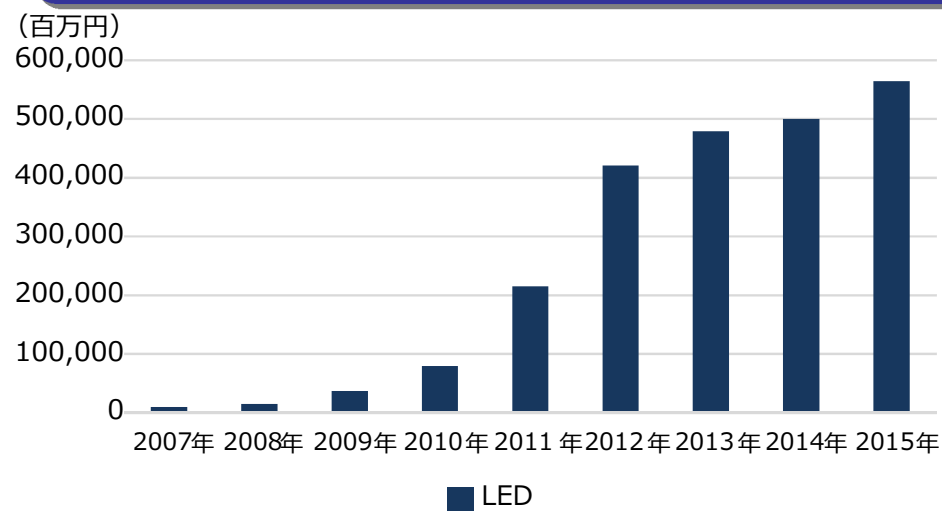


巧妙化・悪質化する攻撃への防衛意識の高まりから、中小企業への普及も予測されており、今後も市場は拡大傾向。

2013年～2018年における年間平均成長率は4%。

セキュリティソフトウェアサービスについては2014年以降、クラウドサービスやモバイル端末の利用拡大によって、アイデンティティ/アクセス管理とエンドポイントセキュリティ、セキュリティ/脆弱性管理への需要が拡大すると見られており、今後安定した拡大が見込める市場である。

## LED市場



出典 ~2012年実績は矢野経済調べ、2013年実績+以降予測は富士経済

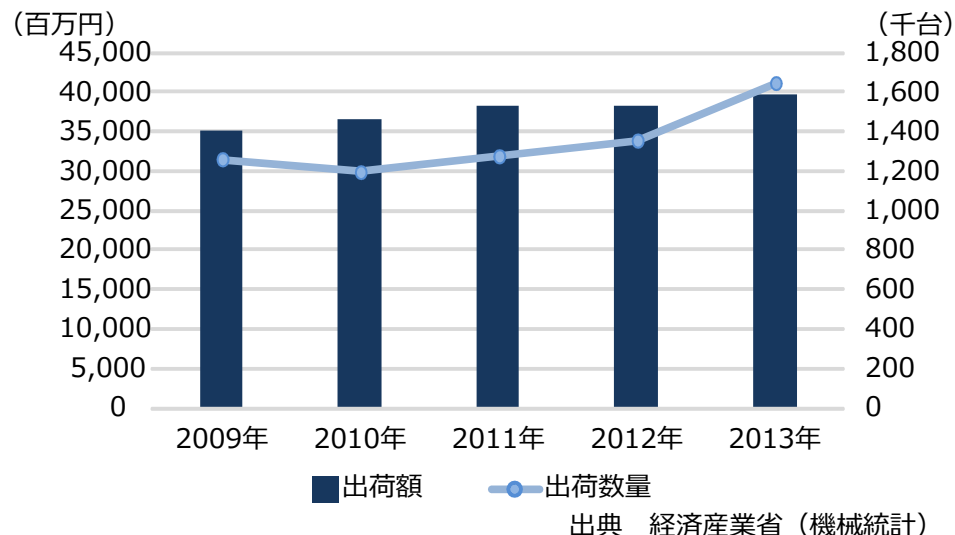
環境問題への関心の高まり、省エネ・コスト削減効果が見込め、電気料金の値上げの後押しも牽引し、市場は拡大傾向。

2015年には5,644億円に達すると予測されている。2020年まで長期的に安定した市場を形成すると考えている。

さらにLED照明器具の中でも光源ユニットのみ交換可能な製品も販売されており、将来的にはLED光源ユニットのリプレイス市場が形成される可能性がある。新しい販売アイテムとして拡大を見込める可能性が高い。

# (参考) 主力商品の市場規模推移

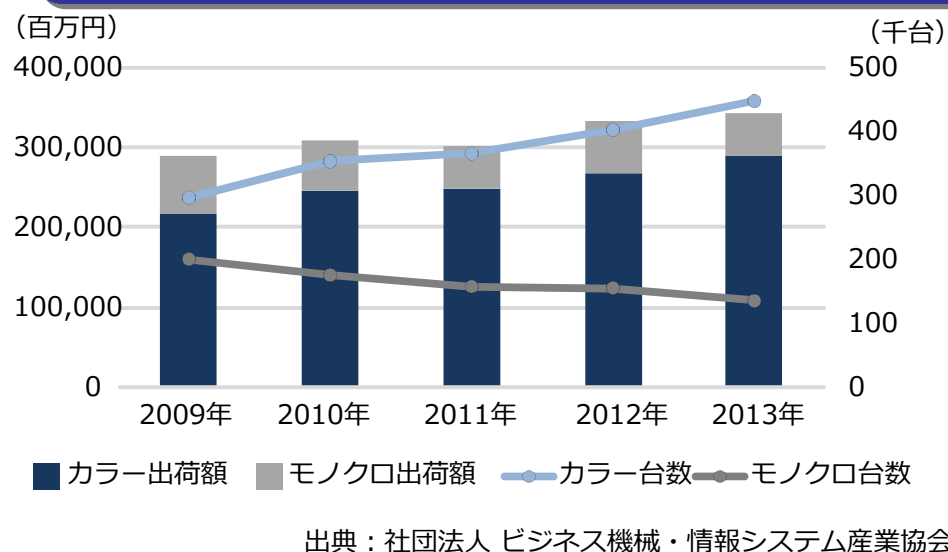
## ビジネスホン



直近4ケ年は台数、市場規模ともに伸長。  
安定した売上を見込める。  
今後の大きな成長が見込める市場ではないが、  
商材特性として安定したリプレイスによる底堅い  
市場といえる。

当社は、ビジネスホン販売のノウハウが蓄積して  
おり、リプレイス獲得を中心に優位に展開できる。

## デジタル複合機 (MFP)



カラーMFPは成長を遂げており、モノクロMFPを  
合わせた合計でも2011年以降は市場拡大を続けて  
いる。

景況の安定に伴うリプレイス需要によって  
2014年も成長傾向と予測されている。  
リプレイスにより安定的な市場であるが、  
一方、価格競争の激化は継続傾向。

当社としては、従来からの顧客の巡回徹底/接点強化  
によって他社からの切替えも可能と考える。

## BPOとは

### ■BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）

企業運営上の業務やビジネスプロセスを専門企業に外部委託すること。

特に、企業内部のノンコア業務を顧客企業から業務委託を受けて代行するサービスが一般的。

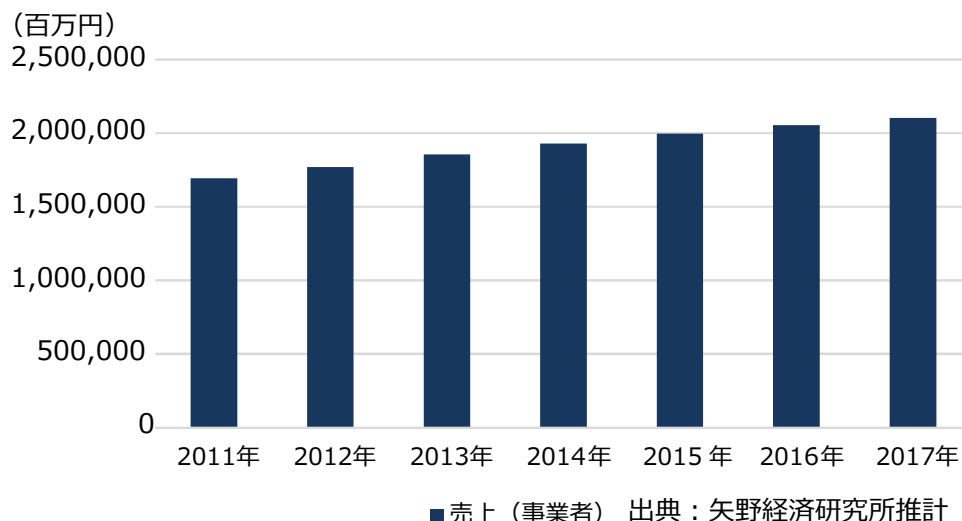
#### 顧客メリット

- ・コスト削減の実現
- ・事業効率化の実現
- ・高品質化の実現
- ・本業（コア業務）への注力

#### 対象業務（一例）

- ・データ入力業務
- ・コールセンター業務
- ・間接部門系業務  
（人事、福利厚生、総務、経理）
- ・直接部門系業務  
（購買・調達、コア部門単純業務/業界固有業務）

## BPO市場



2016年以降に2兆円を超える市場規模まで成長すると見込まれている。

現在異業種からの参入企業が増加しているため、価格競争は激化。グローバル化の進展や、少子高齢化の進展による労働力不足から、企業が外部リソースに頼らざるを得なくなっていくことなどが想定でき、今後も成長を維持していくものと予測されている。

当社は、他社が展開していない中小企業に対するBPOサービスを提供することで、当該ドメインのパイオニアを目指す。

(トリプルワンプラス)

A & A 1 1 1 +

(A & Aとは 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



## 本資料における注記事項

- 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見通しです。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 取締役常務執行役員CFO 川畑大輔  
Email : [ir@recomm.co.jp](mailto:ir@recomm.co.jp) URL : <http://www.recomm.co.jp>