



レカム株式会社

第22期 年次報告書

2014.10.01～2015.09.30



当連結会計年度における我が国の経済は、年度前半は政府の経済政策や金融緩和等による円安の進行と株価上昇を背景に、緩やかな景気回復傾向が続いておりましたが、年度後半には中国をはじめとする新興国経済の成長鈍化の影響を受けGDPがマイナス成長に転じるなど一進一退の状況で推移しており、今後の経済環境は先行き不透明な状況です。

当社の属する情報通信業界におきましては、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、仮想移動体通信事業者（MVNO）の相次ぐ新規参入やNTTグループによる「光コラボレーションモデル」などの新たなサービスも開始となっております。それら通信サービスの選択肢が広がる一方で顧客獲得における競争状況は激化しております。また、マイナンバー制度の開始に向けたセキュリティ対策やクラウドサービスの多様化などから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なか、当社グループは「限界への挑戦！」を当期のグループスローガンに掲げ、「経営資源の集中による既存事業の拡大強化」「M&Aの推進」「情報システム投資の推進による生産性向上」の3つの成長戦略を推進しております。また、2017年9月期を最終年度とする中期経営計画に基づき、グループの中核事業である情報通信機器事業では事業規模拡大に向け、①統括本部制度および地域支社制度の導入②顧客満足度向上を主眼に置いた営業手法の抜本的改革③商品・販売における差別化戦略の確立を事業戦略としております。営業手法の抜本的改革においては、従来の戦略商品の提案を中心とした営業手法を抜本的に見直し、約6万件の既存顧客に対してのデータベースを活用した定期訪問による信頼性構築を重視した営業手法に変革を図り、アクティブ顧客の掘り起しを図るとともに通信インフラ・情報通信機器に関するワンストップサービスを目指しております。一方でBPO（注）事業においては前期に実施したM&Aの実施効果を最大化すべく、①3社合併および一体化の推進②マンマールBPOセンターの立上げによるフルラインナップ体制の確立③日本語教育の充実による顧客満足度向上④生産性の向上を事業戦略とし、新規顧客の獲得を強化しました。それらの取り組みによって、経営ビジョンの一つである「業界No.1」企業グループの実現に向けた事業規模拡大の基盤構築を進めております。

以上の事業戦略の推進の結果、連結売上高は前年同期比1.0%増の3,718百万円と8期ぶりの増収となりました。

売上高が増収となった要因は、BPO事業の売上高が新規業務委託先の獲得が好調に推移したことやM&Aの実施効果によっ

て対前年比162.3%増となったことが主たる要因となっております。利益面では、情報通信機器事業において営業手法改革に初期投資費用（顧客データベースの再構築費用や教育研修費）を費やしたものの当初想定した営業生産性の向上を図ることができなかったことや新卒営業社員20名の採用による人件費の増加等から販売管理費が前年同期比で13.9%増加したこと並びに平成27年9月25日開示の「IP電話機への不正アクセスによる被害に関する調査結果等について」にてお知らせしましたとおり、当社が販売しました「IPビジネスホン・AI900」（以下、「AI900」といいます。）に関してトラブルが発生した顧客への対応を最優先にした影響などにより、連結営業損失は64百万円（前年同期は101百万円の利益）となりました。連結当期純利益は、連結子会社である大連資カ陸通信設備有限公司の持分売却利益53百万円等の要因により、前年同期比59.6%減の28百万円となりました。

当社グループでは、今後もグループの総力を結集して機動的な経営を推進してまいります。ステークホルダーの皆様のなお一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

注. BPO（Business Process Outsourcing）の略称です。



代表取締役社長 兼 グループCEO

伊藤 秀博



● 情報通信機器事業

直営店チャンネルにおいては、前述のとおり営業手法の抜本的な改革に取り組みました。また、顧客データベースの情報整理と充実を図ることによって今後の顧客営業体制の基盤構築も並行して実施しました。商品戦略としては収益率の高いUTM（注）およびLEDの積極的な拡販によって、営業一人当たり売上高の向上を中心とした収益率の改善に取り組みました。これらの結果、営業手法改革の実施により、第1四半期連結会計期間に商談件数が大幅に減少し、その後も当初想定した営業生産性の向上を図ることができなかったことや、当社が販売した「AI900」に関するトラブル対応により営業活動時間の減少を招いたこと、地域別では西日本地域の業績が低迷した影響により、同チャンネルの売上高は前年同期比2.4%減の1,847百万円となりました。

加盟店チャンネルにおいては、「パートナー営業部」による情報の一元管理を行い、各チャンネルのノウハウの水平展開による既存店の底上げを図りました。この結果、デジタル複合機の売上高が前年同期比4.7%増となった他、営業一人当たり売上高が前年同期比7.8%増の月間平均2,690千円となったことにより、同チャンネルの売上高は前年同期比0.4%増の1,541百万円となりました。

代理店チャンネルにおいては、採算性の更なる見直しにより前期に引き続き減収となり、同チャンネルの売上高は146百万円となりました。

これらの結果、事業全体の売上高は、前年同期比で2.1%減の3,534百万円となりました。利益面においては収益率の向上と役員報酬の減額を含む販売管理費の圧縮を進めましたが、前述の営業手法改革および新卒採用によるコスト増加と前述の「AI900」に関するトラブル対応の影響を補うには至らず、営業損失は69百万円（前年同期は78百万円の利益）となりました。

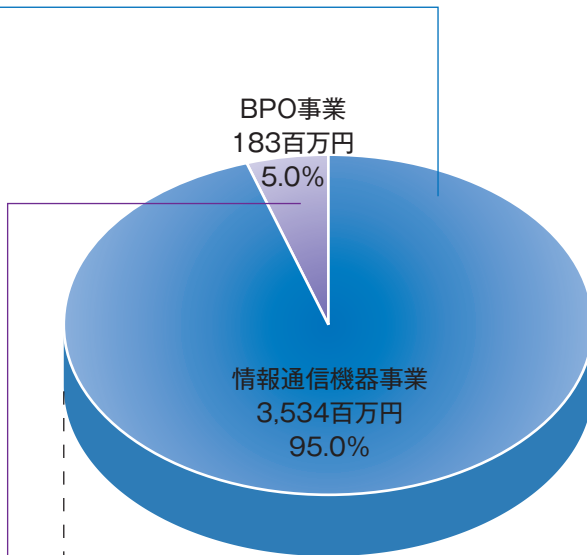
注. UTM (Unified Threat Management: 統合脅威管理) の略称です。

● BPO事業

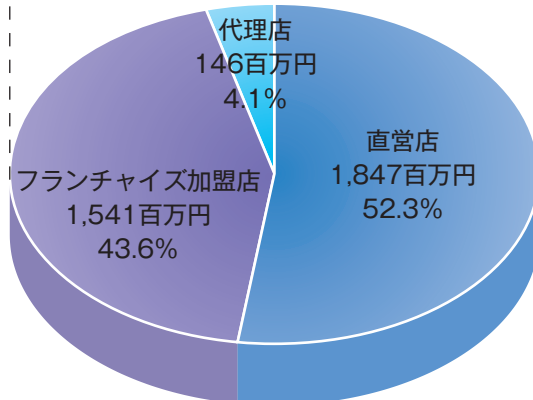
BPO事業では、レカムBPOソリューションズ株式会社において、日本国内で営業社員を前年から倍増し、新規業務受託の営業体制を強化しました。その結果、当連結会計期間において、新たに34社の新規業務を受託するとともに、既存顧客からの受託業務の拡大も推進するなど、グループ外受託業務の売上拡大を図りました。

また、ミャンマー連邦共和国への進出に関しては、平成26年12月に法人設立が認可され、人材の教育や通信インフラ等の環境を整備した結果、平成27年6月より稼働を開始いたしました。加えて、管理職教育の強化によるマネジメント力向上、スタッフ層への日本語教育の強化等によって業務品質の向上を図り、ローコストオペレーション体制の確立にも継続して取り組みました。

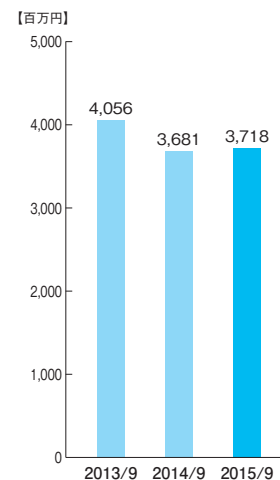
これらの結果、売上高は183百万円（前年同期比162.3%増）と大幅な増収となりました。営業利益は前期に実施したM&Aにより連結子会社化した中国子会社2社とBPO事業における中核子会社である大連レカム通信設備有限公司の合併が、中国市政府当局の認可に時間を要したため管理部門の統合が未実現であることや急激な円安の影響によるオペレーションコストの増加、好調な新規顧客開拓を更に強化するために当初計画を上回る営業社員の増員を実施したこと等の影響により、営業利益は1百万円（前年同期は22百万円の利益）と減益となりました。



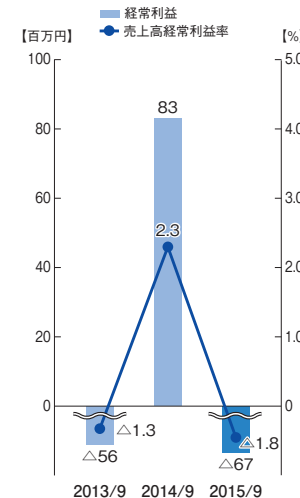
情報通信機器事業
チャンネル別内訳



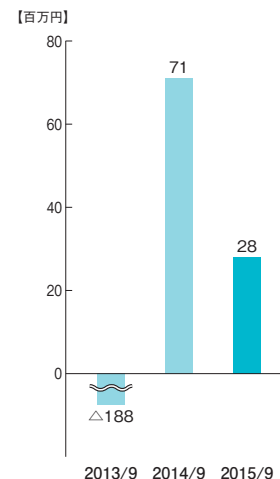
売上高



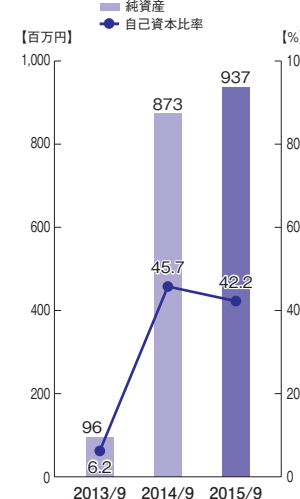
経常利益 / 売上高経常利益率



当期純利益



純資産 / 自己資本比率





〈トピック①〉

自社ブランド光回線サービスの開始

自社ブランド光回線サービス「Ret's ひかり」「Ret's ひかり+(プラス)」の提供を開始

当社は、NTT東日本・西日本が提供するフレッツ光サービスとのコラボレーションモデルである新サービスとして「Ret's ひかり」「Ret's ひかり+(プラス)」の提供を開始いたしました。

1. 本商材取扱いの目的

当社グループは、情報通信機器の販売、設置工事・保守、インターネットサービス、BPO事業(Business Process Outsourcing)等、中小企業に対する情報通信に関するあらゆる商品およびサービスを提供するワンストップサービスカンパニーを目指し、事業展開しております。

当社は、NTT東日本・西日本のフレッツ光を利用した「光コラボレーションモデル」に関して検討を行った結果、当社独自のサービスを開発し提供することがお客様の利便性と満足度の向上に繋がり、当社が目指すワンストップサービスカンパニーの実現に近づくものと判断したことから、新サービスとして光回線単独の「Ret's ひかり」とインターネットプロバイダーサービスをセットにした「Ret's ひかり+(プラス)」の提供を開始いたしました。

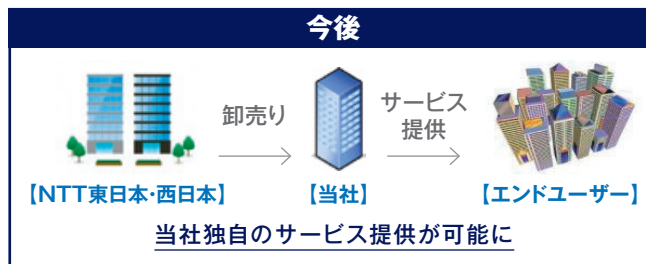
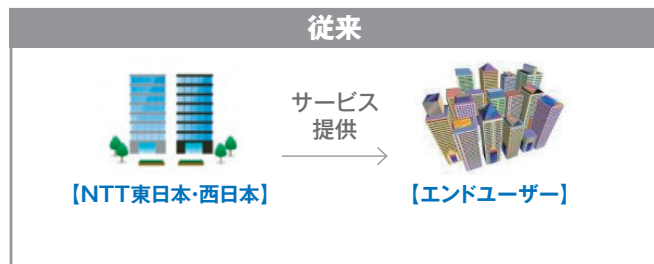
2. サービスの概要

お客様は直接当社と「Ret's ひかり」「Ret's ひかり+」のご利用契約を結んでいただくことにより、当社より独自の料金体系やアフターメンテナンスを提供いたします。現在フレッツ光をご導入されていないお客様のみならず、既にフレッツ光をご導入されているお客様も、当社とご契約をいただくことが可能なサービスです。

「Ret's ひかり」のインターネット回線自体はNTT東日本・西日本が保有しているインフラを利用するため、安心してご利用いただくことができます。また、お客様の利便性の向上や経費削減に繋がります。

3. 営業体制・アフターメンテナンス体制

長年にわたりNTT製のビジネスホンを含めた情報通信システムの構築と保守メンテナンスを実施してきた当社のノウハウを活かして展開いたします。近年、通信サービスのプランは複雑化してきておりますため、全国の営業社員がお客様を1件1件訪問し、現在ご利用のサービスを分析した上で最適なプランを提案いたします。また、お客様にご導入いただいた後の不明点や万が一の障害の際は、技術社員ならびにサポートセンターにて対応をいたします。当社にとりましても、中期計画である「顧客との“距離を近く”する」方針に従った、「顧客内シェアの拡大」「顧客リレーションの“質”強化」「ストック型収益の強化」「アクティブな顧客の拡大」を実現できるサービスのため、当社の顧客基盤である中小企業約6万社のすべてのお客様に提案していきたいと考えております。



2015年7月には、プロバイダーサービスとのパックプランを追加

「ストック型収益(継続収益)の拡大」「通信インフラ提供による顧客固定化」により、安定的な収益基盤の確立へ

〈トピック②〉

株式会社コスモ情報機器をM&Aにより子会社化

当社グループは、情報通信機器の販売、設置工事・保守、インターネットサービス、BPO事業(Business Process Outsourcing)等、中小企業に対する情報通信に関するあらゆる商品およびサービスを提供するワンストップサービスカンパニーを目指し、事業展開しております。

一方、株式会社コスモ情報機器(以下、「コスモ社」といいます。)は、現代取締役社長の川嶋秀史氏が昭和59年に創業し、主に静岡県下においてデジタル複合機をはじめとする情報通信機器の販売・保守事業を30年以上にわたり営んできた、県下有数の業界における老舗企業になります。

当社は、コスモ社の理念である、お客様の実現したいことを念頭に置きながら提案する「お役立ち精神」と当社の理念である「お客様にとって最適の情報通信システムの構築により社会に貢献する」とは、目指す方向性に共通点が多く、当社グループとコスモ社が一体となって経営を推し進めることにより、両社が掲げる理念の実現に近づくという考え方で一致したことから、当社がコスモ社を完全子会社化することといたしました。

会社の概要	
商号	株式会社コスモ情報機器
所在地	静岡県静岡市葵区大岩町1-25
代表者	代表取締役社長 川嶋 秀史
事業内容	情報通信機器の販売および保守
設立年月日	1984年4月

トピックス



(トピック③)

ヴィーナステックジャパン株式会社設立

中国国内におけるセキュリティ製品の販売シェアNo.1企業と合併会社を設立

当社は、北京啓明星辰信息技术股份有限公司(英文表記: Beijing Venustech Inc.、法定代表者: 王佳 本社: 中華人民共和国北京市、以下、「ヴィーナステック社」といいます。)グループとの合併会社としてヴィーナステックジャパン株式会社を設立いたしました。

合併会社設立の目的

当社グループは、情報通信機器の販売、設置工事・保守、インターネットサービス、BPO事業(Business Process Outsourcing)等、中小企業に対する情報通信に関するあらゆる商品およびサービスを提供するワンストップサービスカンパニーを目指し、事業展開しております。

一方、ヴィーナステック社は、1996年に中国・北京市で設立され、2010年に中国・深圳証券取引所(証券コード:002439)に上場したネットワークセキュリティ商品の製造やソリューションシステムの構築などを行うベンチャー企業で、中国三大通信キャリア(China Mobile、China Telecom、China Unicom)や銀行・証券会社へソリューションシステムの構築をするなど、中国国内におけるセキュリティ製品の販売シェアがNo.1の企業であり、かつ、日本やヨーロッパなど世界中約3万社の顧客にサービスを提供しています。当社は、近年日本においても需要の伸びが予測されているUTM(セキュリティ・アプライアンス)などのセキュリティ製品に関して、ヴィーナステック社の低価格かつ高品質な商品の販売と設置保守を展開してまいりましたが、日本での合併会社設立による協業を行うことが両社の一層の企業価値向上を図ることができると判断したことから、合併会社を設立することに至りました。

なお、当該合併会社は当社の連結子会社となり、ヴィーナステック社製品を日本国内において独占的に販売する総販売元になります。



Venusense[UTM-70E]

会社の概要



会社の概況 (2015年12月18日現在)

商号	レカム株式会社 (RECOMM CO., LTD.)
本社所在地	東京都千代田区九段北四丁目2番6号 市ヶ谷ビル TEL.03-5357-1411 FAX.03-5357-1419
設立	1994年9月
代表取締役社長	伊藤秀博
資本金	707百万円
決算期	9月
株式	証券コード: 3323 (JASDAQ)
グループ事業内容	ビジネスホン・デジタル複合機 (MFP)・セキュリティ商品・その他OA機器全般の販売、設置工事および保守サービスの提供、ホームページ作成、LEDその他eco商品の販売、インターネット関連サービスの提供および前記事業のフランチャイズ・代理店展開、BPO事業
グループ会社	オーバス株式会社 レカムBPOソリューションズ株式会社 株式会社コスモ情報機器 ヴィーナステックジャパン株式会社 大連レカム通信設備有限公司 長春レカムBPOサービス有限公司 MYANMAR RECOMM CO.,LTD

役員 (2015年12月18日現在)

代表取締役社長 グループCEO	伊藤秀博
常務執行役員情報通信事業本部長	木下建
常務執行役員BPO事業本部長 兼レカムBPOソリューションズ本部長	川畑大輔
取締役執行役員CFO 兼経営管理本部長	砥綿正博
執行役員情報通信事業副本部長	甲藤将幸
執行役員パートナー統括部長	佐野強
執行役員海外事業本部長 兼ミャンマーレカム本部長	大畑康弘
取締役(社外)	田中 最代 治
取締役(監査等委員/常勤)	加藤 秀 人
取締役(監査等委員/社外)	山口 義 成
取締役(監査等委員/社外)	嶋 津 良 智

株式の状況 (2015年9月30日現在)

発行可能株式総数	120,000,000 株
発行済株式の総数(自己株式13,000株を除く)	50,784,500 株
株主数	7,297 名

株主メモ

事業年度	10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	12月
定時株主総会基準日	9月30日
期末配当基準日	9月30日
中間配当基準日	3月31日
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
電話お問合せ先	電話 0120-288-324(フリーダイヤル)
お取扱店	みずほ信託銀行株式会社 本店および全国各支店 みずほ証券株式会社 本店、全国各支店、ブランチブース(みずほ銀行内の店舗)
公告方法	電子公告 当社のホームページに掲載いたします。 http://www.recomm.co.jp/ ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告を行うことができないときは、日本経済新聞に掲載いたします。

株主の皆さまの声を聞かせください

当社では、株主の皆さまの声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

<http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 3323

いいかぶ

検索

空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。
ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(エーツーメディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社 a2media)についての詳細<http://www.a2media.co.jp>※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ TEL:03-5777-3900(平日 10:00~17:30)
「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com



〒102-0073
東京都千代田区九段北四丁目2番6号 市ヶ谷ビル
TEL: 03-5357-1411 FAX: 03-5357-1419
<http://www.recomm.co.jp/>