



RECOMM

レカム株式会社
JASDAQ (3323)
2016年5月10日

2016年9月期

第2四半期

決算説明資料



2016年9月期 第2四半期実績

グループ^o連結

事業トピックス

■ 8期ぶりの増収

： Ret'sひかりのストック収益の拡大等により、情報通信事業の収益が増加。BPO事業ではM&Aや既存顧客の売上の積上げ

■ 海外事業の拡大

： 大連のLED販売が好調なことから上海支店を開設。
ミャンマーBPOセンターが本格稼働

■ 事業本部制を再編し海外事業を一層強化

： 今期よりグループ経営推進を目的に事業本部制を導入。
海外事業をより一層拡大するため、4月より「海外事業本部」を「ASEAN事業本部」「国際情報通信事業本部」に分割

財務・M&Aトピックス

■ 新株発行による増資

： Oakキャピタル社に対し新株式（1億円）および新株予約権（5億円）を発行 ※4億48百万円が払込済

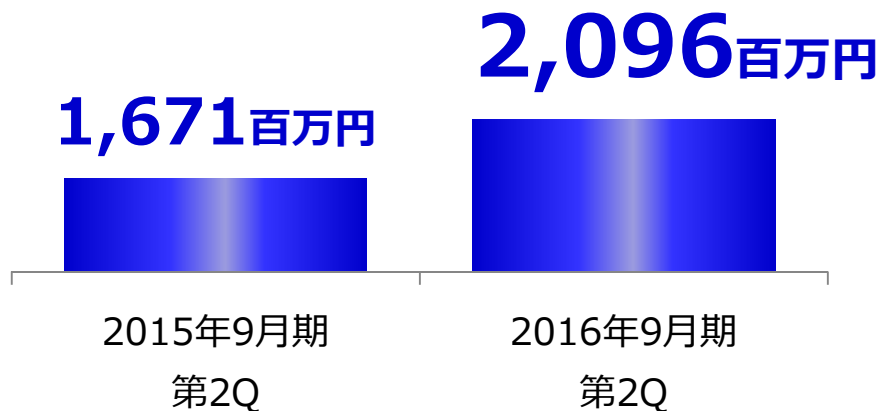
■ 大連レカムによる上海ベスト社の買収

： M & Aにより上海でBPO事業を展開してきた上海ベスト社を子会社化。

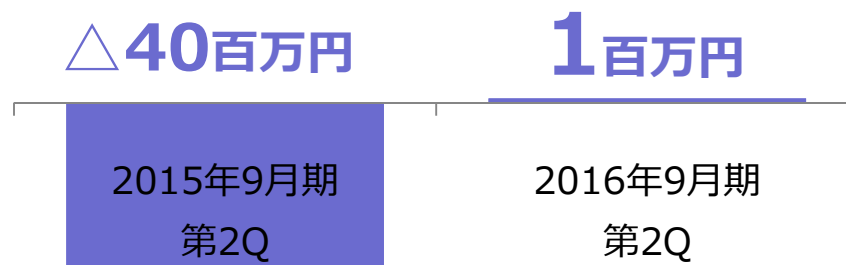
■ AI inside社と資本業務提携

： A I 社の有する人工知能OCR技術を活用したB P O事業の拡大、複合機バンドル等を目的に資本業務提携を実施。

連結売上高



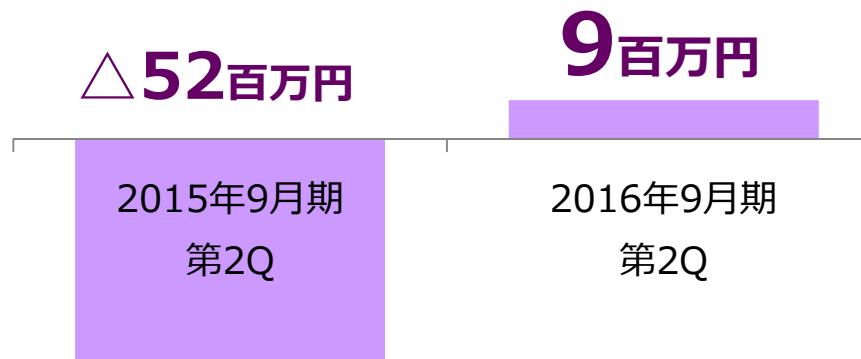
連結営業利益



連結経常利益



連結当期純利益



連結売上高

対前年同期比 125.4%

8期ぶりの増収を達成

情報通信事業、BPO事業ともに伸長

- 情報通信事業は増収（対前年同期比124.0%）
- BPO事業は大幅増収（対前年同期比115.7%）
※連結調整前の比較

連結経常利益

対前年同期比 +45百万円

黒字化を達成

- 増収に伴う連結営業利益の大幅改善により、
連結経常利益も改善

連結営業利益

対前年同期比 +42百万円

黒字化を達成

- ◎ 情報通信事業の営業利益が大幅改善
（対前年同期比+48百万円）
- △ BPO事業は投資先行により若干の減益
（対前年同期比△1百万円）

連結当期純利益

対前年同期比 +61百万円

黒字化を達成

- △ 税率等変更により法人税等調整額を再計算
- 役員退職慰労金戻入等もあり、黒字

2期ぶりに黒字転換



連結貸借対照表

**2015年9月期
期末**

**2016年9月期
第2Q末**

(単位：百万円)



【資産】

2,099百万円 ⇒ 2,564百万円

- 新株式及び新株予約権の払込（448百万円）等により現預金が増加

【負債】

1,161百万円 ⇒ 1,172百万円

- 買掛金の増加（113百万円）
- 借入金の弁済（△40百万円）

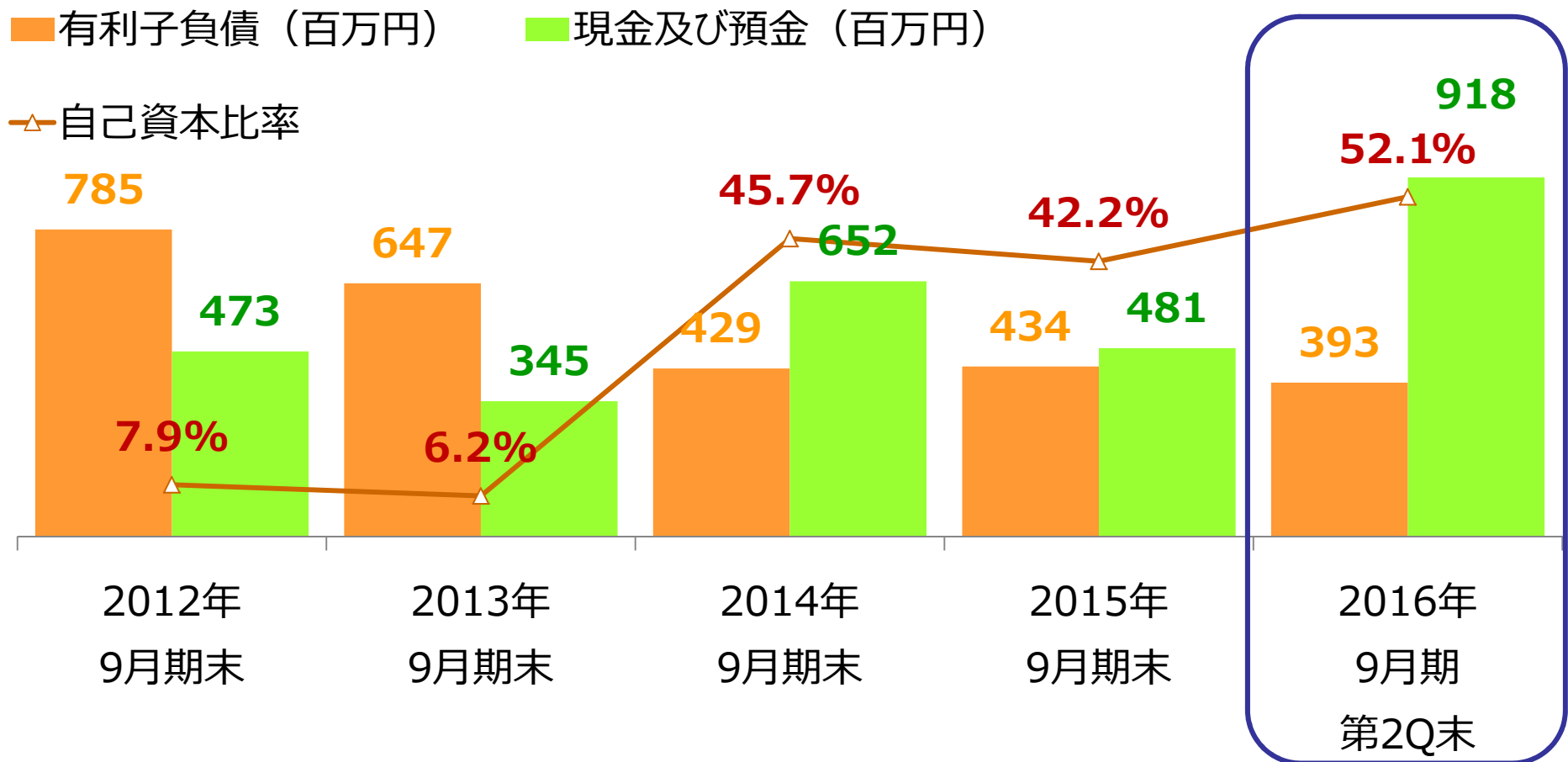
【純資産】

937百万円 ⇒ 1,392百万円

- 新株式および新株予約権の払込（+448百万円）
- 四半期純利益（+9百万円）



財務の状況



**実質的無借金経営を継続、増資により財務体質はさらに健全化
増資資金は、今後のM & Aに使用**

5ヶ年の実績

	2012年 9月期2Q	2013年 9月期2Q	2014年 9月期2Q	2015年 9月期2Q	2016年 9月期2Q
売上高 (百万円)	2,237	2,085	1,854	1,671	2,096
営業利益 (百万円)	25	△30	31	△40	1
経常利益 (百万円)	17	△40	24	△42	3
当期純利益 (百万円)	11	△86	17	△52	9
EPS (円)	0.51	△3.87	0.41	△1.02	0.19

※ 当社は2014年3月31日を基準日にして、普通株式を1株につき100株の割合で分割しており、上記EPSは分割後の株価を基に調整しております。

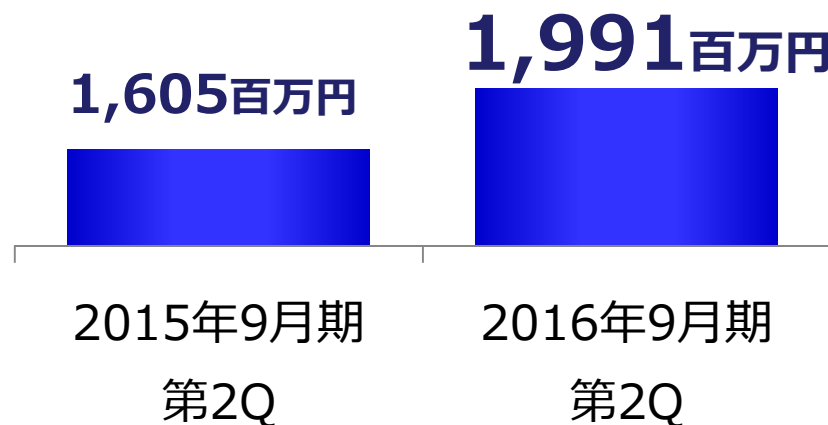
※ EPSは潜在株式調整前の数値です。



2016年9月期 第2四半期実績

情報通信事業

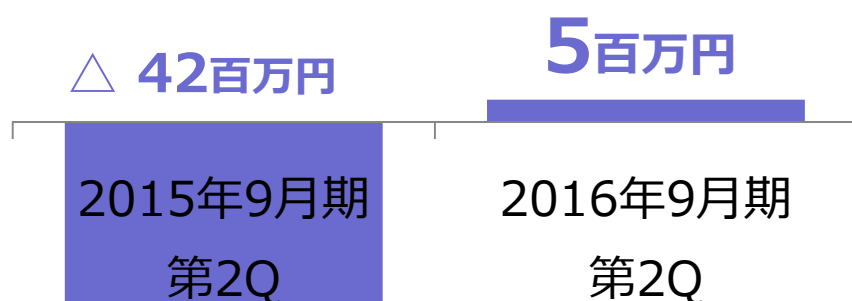
売上高



▶ 対前年同期比 **124.0%**

- 直営店チャンネル、加盟店チャンネルともに増収
- 「Ret'sひかり」によるストック収益の積上げ（157百万円の売上）
- M&Aによりコスモ情報機器の売上が新たに寄与

営業利益

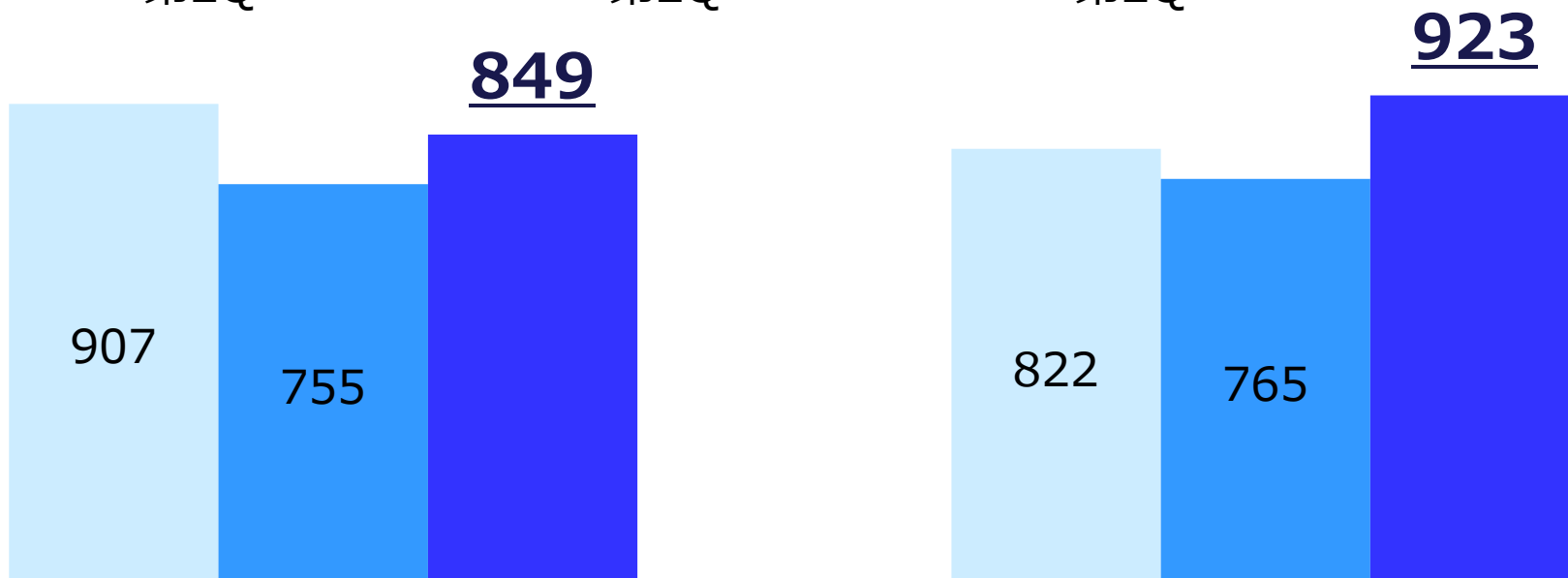


▶ 対前年同期比 **+48百万円**

- ⇒ Ret'sひかりやコスモ情報機器のストック収益を増加させることができたことが、事業部門の利益率向上に寄与
- ⇒ オープスの外部工事が伸長したことにより収益性が改善

チャンネル別売上高

■ 2014年9月期 第2Q
 ■ 2015年9月期 第2Q
 ■ 2016年9月期 第2Q
 (単位：百万円)



直営店

対前年同期比
112.4%

前期第4Qに開始したデジタル複合機の販売プランが引き続き好調。
Ret'sひかりによるストック収益の積み上げも寄与。

加盟店

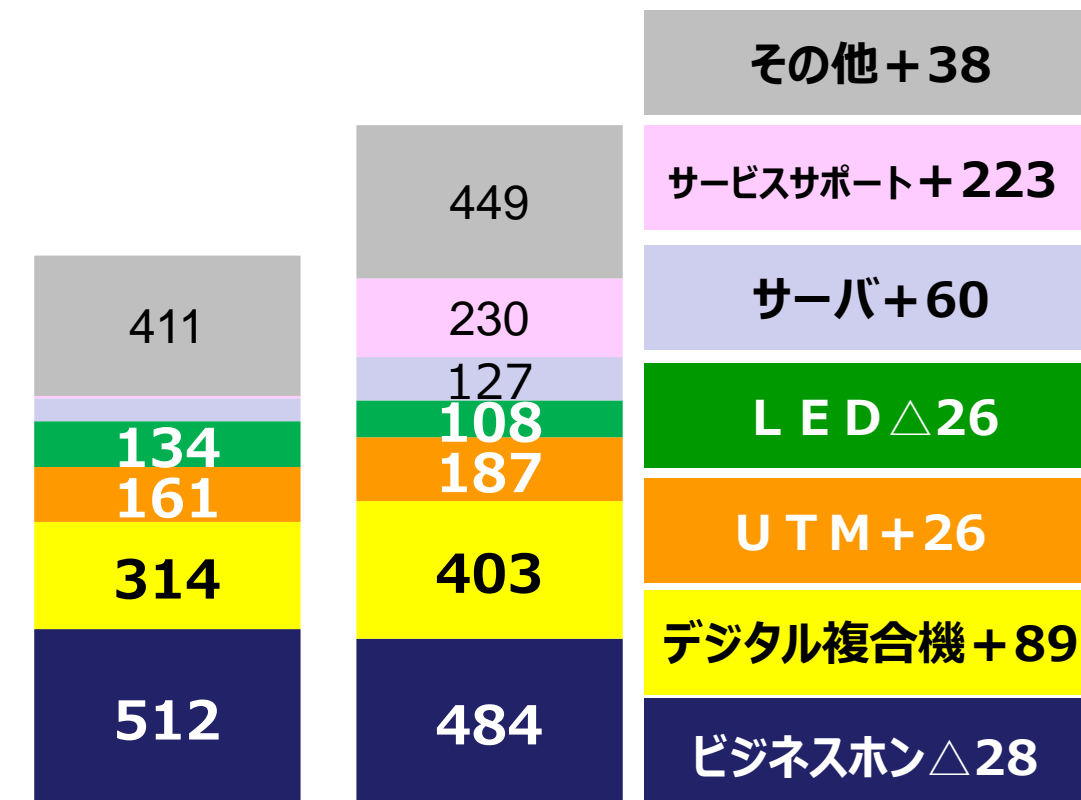
対前年同期比
120.7%

1店舗当たりの売上高向上と新規に3店舗開業したことにより、
増収を達成。

※上記以外に関連会社売上（139百万円）、代理店売上（79百万円）の計上あり

商品別売上高

(単位：百万円)



2015年9月期 第2Q 2016年9月期 第2Q

デジタル複合機は 128.3%と大幅増加

⇒ 2015年7月から開始した新販売プランが奏功

UTMおよびサーバが 好調に推移

⇒ マイナンバー対策のニーズに応える。

サービスサポートが順調に拡大

⇒ オープスの外部工事受注が増加

自社ブランド光回線サービス

「Ret'sひかり」 獲得回線数



- ▶ 2015年2月よりサービス開始
- ▶ 2015年7月には、プロバイダーサービスとのパッケージプランを開始
- ▶ 2016年3月末時点で3,212回線まで積み上げ
- ▶ ストック収益の柱として、引き続き注力

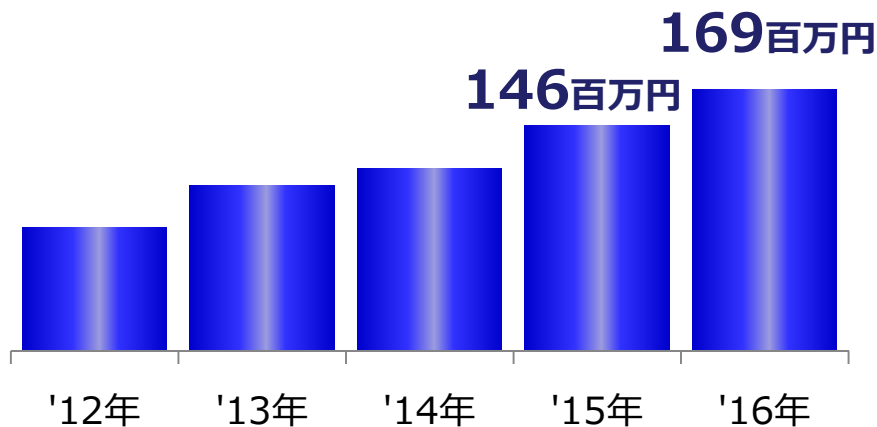


2016年9月期 第2四半期実績

BPO事業



売上高

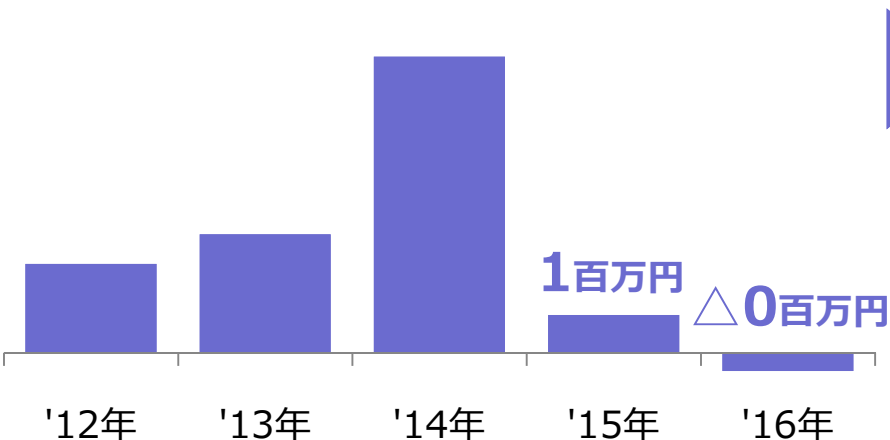


**着実な増収
(対前年同期比115.7%)**

- 新規業務の受託が拡大。
- 継続顧客売上高の積み上げが売上増に貢献。

※連結調整前数値

営業利益



対前年同期比△1百万円

- × 今後の事業拡大のため、**ミャンマーBPOセンターに先行投資**
ミャンマーBPOセンターの人員を**10名から26名へ**。規模の拡大に伴い、**オフィスを移転**。
- 大連BPOセンターは、円高効果もあり、過去最高益を更新。

継続顧客売上高は対前年比1.7倍



▶ 国内営業社員の増員により
新規契約が増加

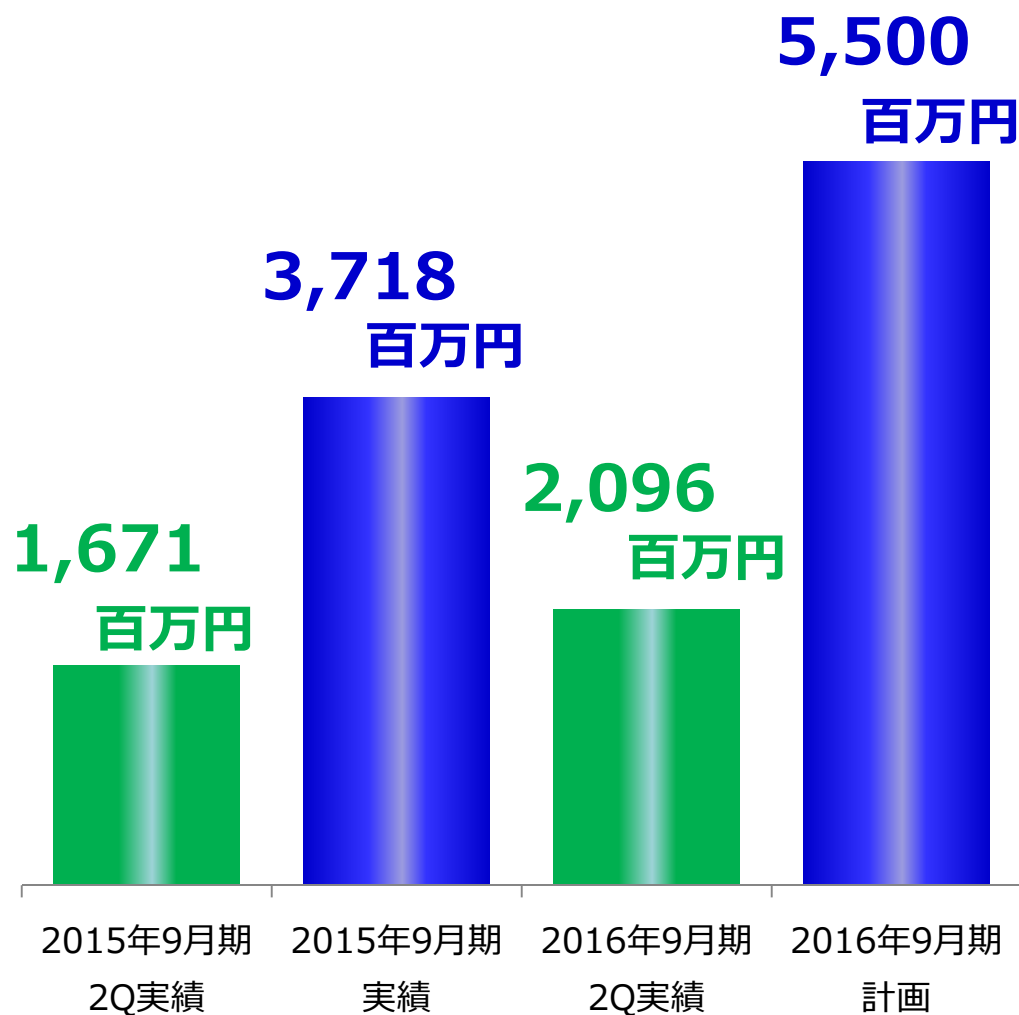
▶ 既存顧客からのアップセル
(既存業務の増加・別業務
の受託) が好調



2016年9月期 通期業績予想

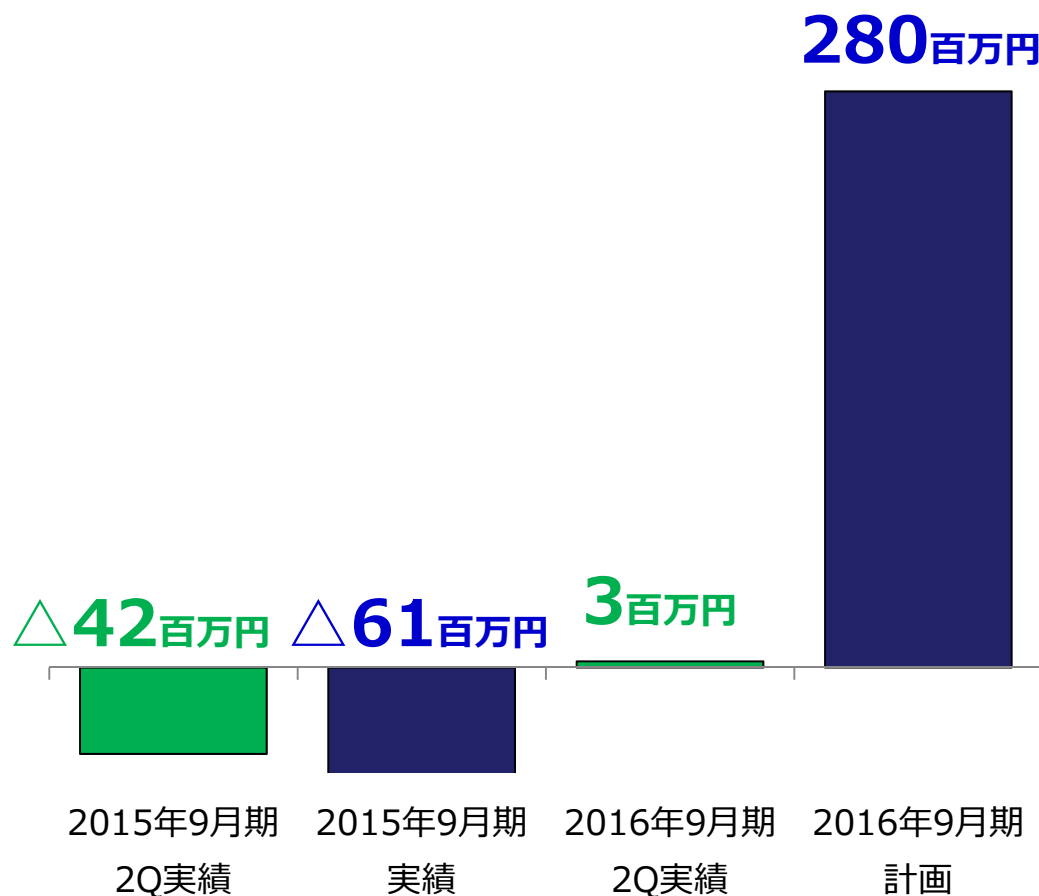
グループ連結

連結売上高



- 通期では前期比 **147.9%成長**を計画
- 2Q累計では前年同期比 **125.4%成長**
- 2Q累計で8期ぶりの増収を達成。通期は更なる売上伸長を目指す

連結経常利益



- 通期では過去最高益を計画
- 2Q累計では黒字化を達成
- 通期予想の達成に取り組み、8期ぶりの復配を見込む

国内情報通信事業売上高予想

(単位：百万円)

	2Q累計	3Q+4Q	通期
その他	449	571	1,020
サービスサポート	230	447	677
サーバ	127	163	290
LED	108	171	279
UTM	187	343	530
デジタル複合機	403	672	1,075
ビジネスホン	484	634	1,118
合計	1,988	3,000	4,988

① 電力小売事業への参入

低圧電力が2016年4月より全面自由化

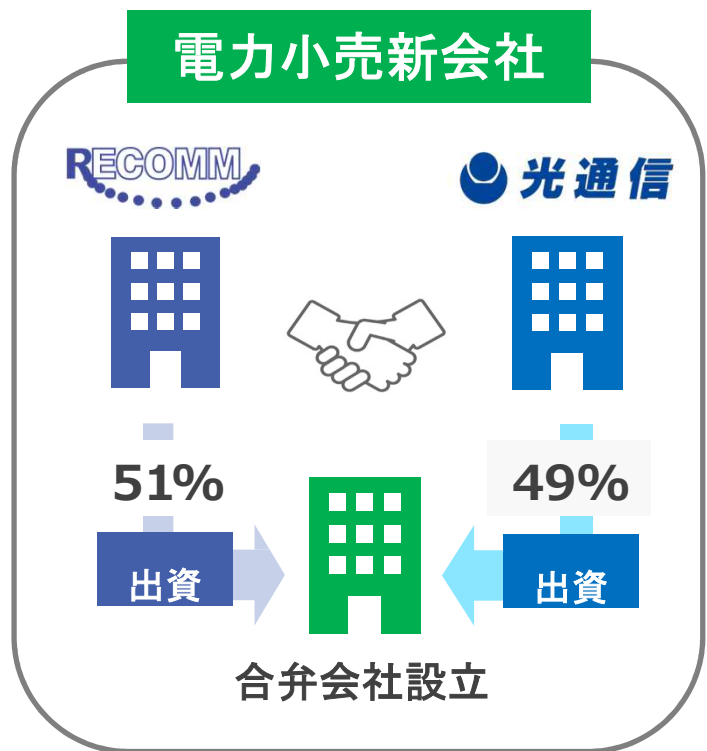


光通信と新会社を設立し、中小企業への低圧電力販売を開始

	発電 (発電事業者)	送電 (送配電事業者)	販売 (小売事業者、取次店)
2016年 3月まで	一般電気事業者 (既存の10電力会社) 北海道電力、東北電力、東京電力、中部電力、北陸電力、関西電力、中国電力、四国電力、九州電力、沖縄電力		
2016年 4月以降	自由化	送配電事業者	自由化 ※合併会社にて参入

① 電力小売事業への参入

新規顧客開拓 & 国内情報通信事業とのシナジー



**新規顧客の開拓による
売上増加**

電力小売の提案を
きっかけに...



お客様企業

当社

- 3,000社超のRet'sひかり導入顧客に低料金電力を提案
- 低料金電力とLEDのクロスセルを実施
- 電力販売先に各種情報通信機器のアップセル提案

**既存事業との
シナジーによる売上増加**

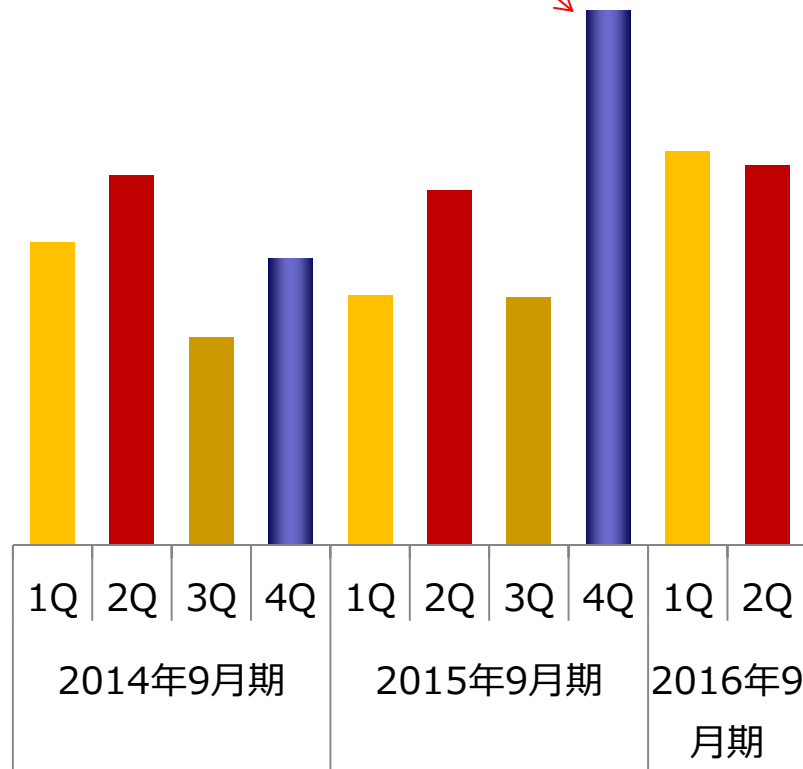
② デジタル複合機販売の新プラン

2015年7月に新販売プラン開始

- 低迷していたデジタル複合機販売が回復
- 今年度も対前年を上回る売上高推移

2016年4月よりさらにブラッシュアップした販売プランを導入

AI inside社の人工知能OCRのバンドルサービスも検討中



デジタル複合機年間売上高 1,075百万円

③セキュリティ製品の販売拡大

- ヴィーナステックブランド「Venusense」シリーズ日本国内総販売元として展開



➡ 中国国内No.1セキュリティメーカーとの合併会社にて展開

➡ UTMに続き、情報漏洩ソリューション（VenusenseDLP）の販売を開始

➡ 2018年9月期にはヴィーナステックジャパンの売上高として10億円を計画

UTM年間売上高 530百万円

④ BPOのフルラインナップ受託体制の構築

レカムビジネスソリューションズ（大連）有限公司



**日本語での意志疎通可
高い業務理解力**

強みを発揮する業務例

- ▶ コールセンター業務
- ▶ バックオフィス業務
- ▶ 手書きアンケート集計業務など

レカムビジネスソリューションズ（長春）有限公司



**日本語理解可
速い処理能力**

強みを発揮する業務例

- ▶ 給与計算業務
- ▶ 債権管理業務
- ▶ 経理出納業務など

ミャンマーレカム株式会社



**簡単な日本語は理解可
圧倒的なローコスト**

強みを発揮する業務例

- ▶ 名刺入力業務
- ▶ データエントリー業務
- ▶ 画像チェック業務など

⑤各BPOセンターへのシステム投資

システム導入前
業務処理
イメージ



システム導入後
業務処理
イメージ



B P O 事業年間売上高 455百万円

※連結調整前数値

⑥ 中国全土へのLED事業展開

展
開
エ
リ
ア



- ▶ 2005年3月:中国大連市でOA機器販売を開始
- ▶ 2012年1月:中国長春市にBPOセンターを創設
- ▶ 2015年10月:中国大連市でLED照明の販売を開始
- ▶ 2016年3月:大連レカムの上海支店を開設
- ▶
 - 上海でのLED販売を開始
 - OEMによる自社ブランド展開も開始予定
 - 中国全土への事業展開を図る

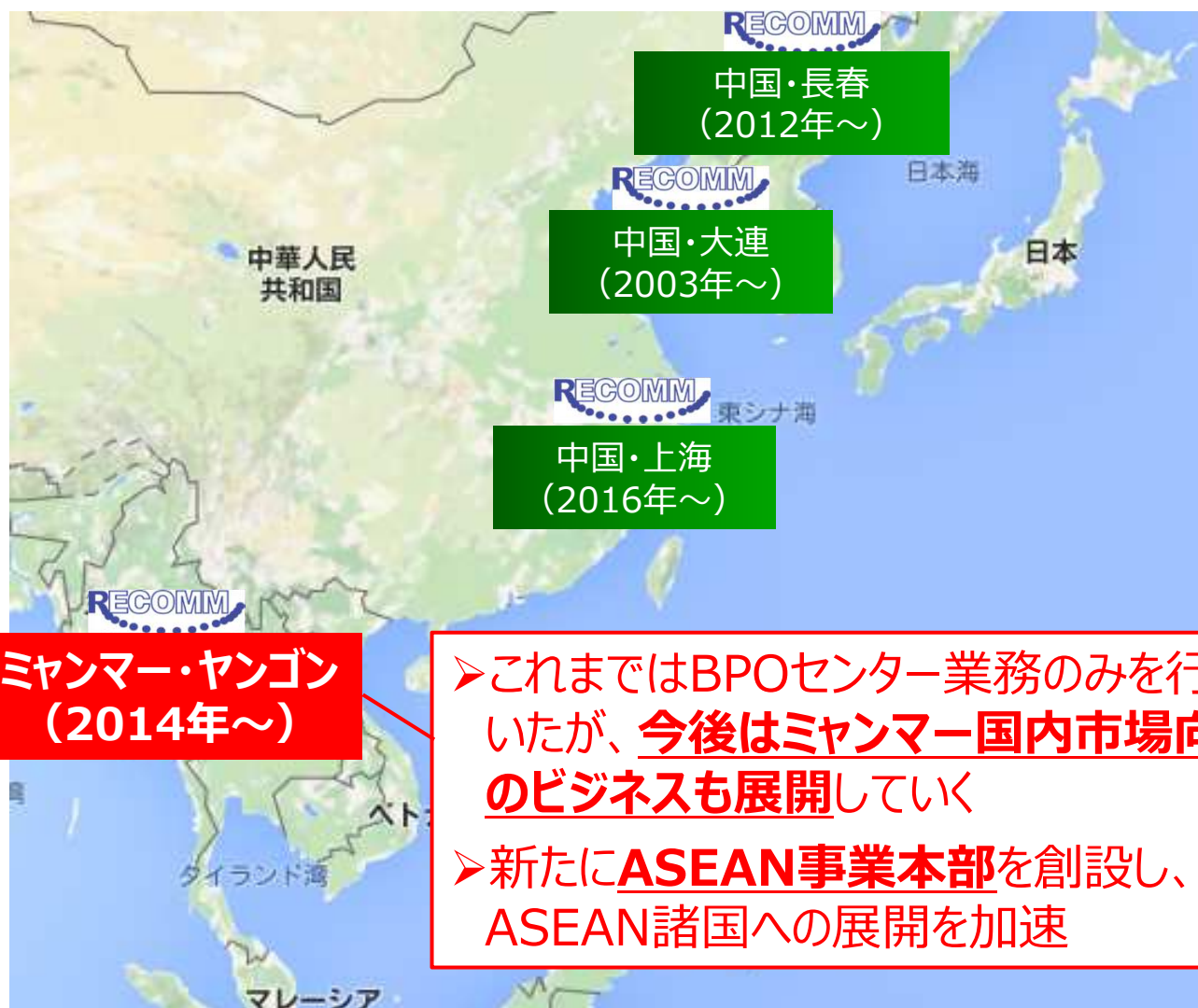
国際情報通信事業年間売上高 240百万円

レカムビジネスソリューションズ（大連） 有限公司は**2018年以降の中国新興 市場での株式上場を目指します**



※中国ソフトウェア・情報サービス業突出貢献賞（大連レカムが受賞）および 中国ソフトウェア・情報サービス業リーダー賞（大連レカム董事長兼総経理の伊藤秀博が受賞）の表彰式の模様（2015年6月）

⑦ ASEANでの新規事業展開



ミャンマー・ヤンゴン
(2014年～)

- ▶ これまではBPOセンター業務のみを行っていたが、今後はミャンマー国内市場向けのビジネスも展開していく
- ▶ 新たにASEAN事業本部を創設し、他のASEAN諸国への展開を加速



3 Q以降の7つの主要取組

国内情報通信事業
(3,000百万円)



- ① 電力小売事業への参入
- ② デジタル複合機販売の新プラン
- ③ セキュリティ製品の販売拡大

BPO事業
(250百万円)



- ④ フルラインナップ受託体制の構築
- ⑤ 各BPOセンターへのシステム投資

国際情報通信事業
(210百万円)



- ⑥ 中国全土へのLED事業展開
- ⑦ ASEANでの新規事業展開

※連結消去額：△56百万円

今期の最重要経営方針



グループ経営の推進



レカムビジネス
ソリューションズ
(大連) 有限公司



レカムBPO
ソリューションズ
株式会社



レカムビジネス
ソリューションズ
(長春) 有限公司



ミャンマーレカム
株式会社

グループ経営の推進

- ◆ 権限移譲とスピード経営を推進するため事業本部制を導入
- ◆ 海外事業部を2つに分割し、海外展開のスピードアップを図る

グループ事業本部体制

国内情報通信事業本部

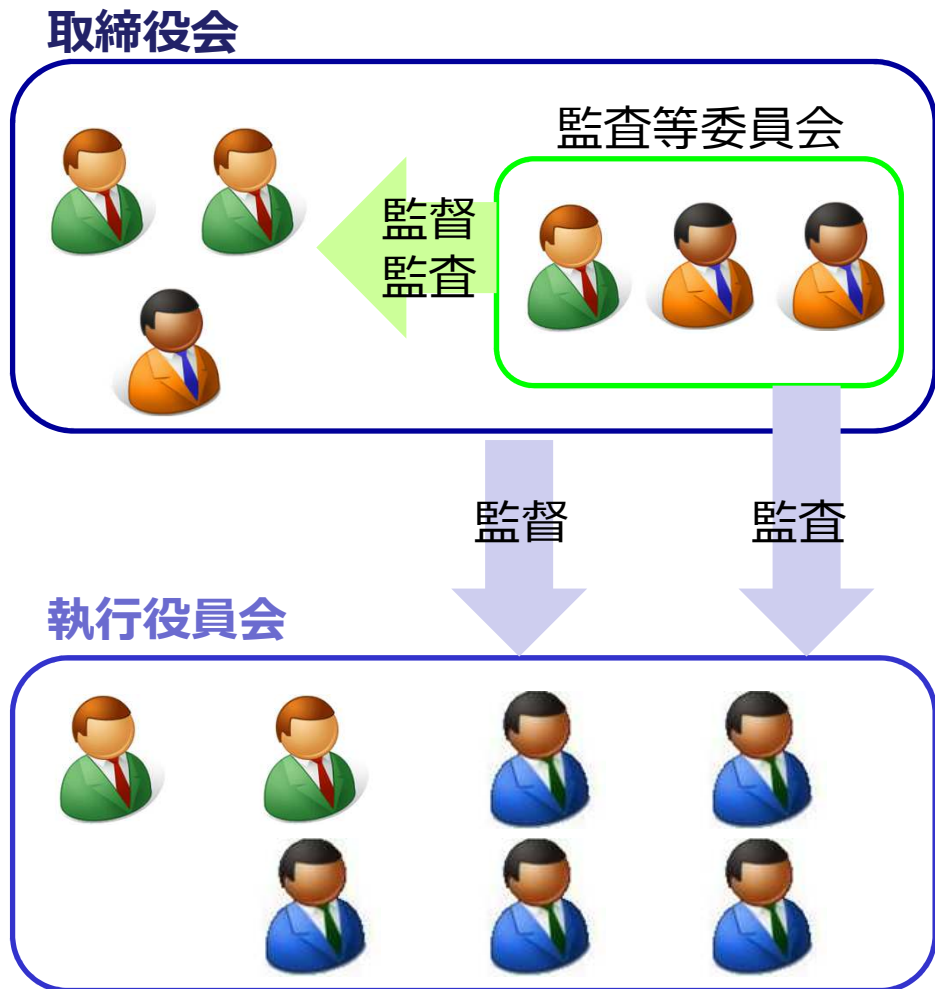
BPO事業本部

国際情報通信事業本部

ASEAN事業本部

コーポレートガバナンスの強化

2015年12月より監査等委員会設置会社へ移行



※ 取締役会は半数を社外取締役で構成

代表取締役グループCEO	伊藤秀博
取締役CFO	砥綿正博
取締役（監査等委員/常勤）	加藤秀人
取締役（社外）	田中最代治
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

※ 事業担当執行役員は取締役に選任しないという内規を制定

代表取締役	伊藤秀博
常務執行役員国内情報通信事業本部長	木下建
常務執行役員BPO事業本部長	川畑大輔
執行役員国内情報通信事業本部副本部長	村山祐一
執行役員国際情報通信事業本部長	甲藤将幸
執行役員ASEAN事業本部長	大畑康弘
執行役員経営管理本部長	砥綿正博



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

中期経営計画主要指標

(2015年9月期～2017年9月期)

- ◆ 営業利益5億円（2017年度）の達成
= 3年間で利益5倍を達成
- ◆ オフィスインフラ商材導入率100%の達成
- ◆ 営業マン1人あたり売上
業界No.1の達成（2017年度末）

**2017年度に中期経営計画を達成することにより
A & A 1 1 1 + を実現！**

- 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。

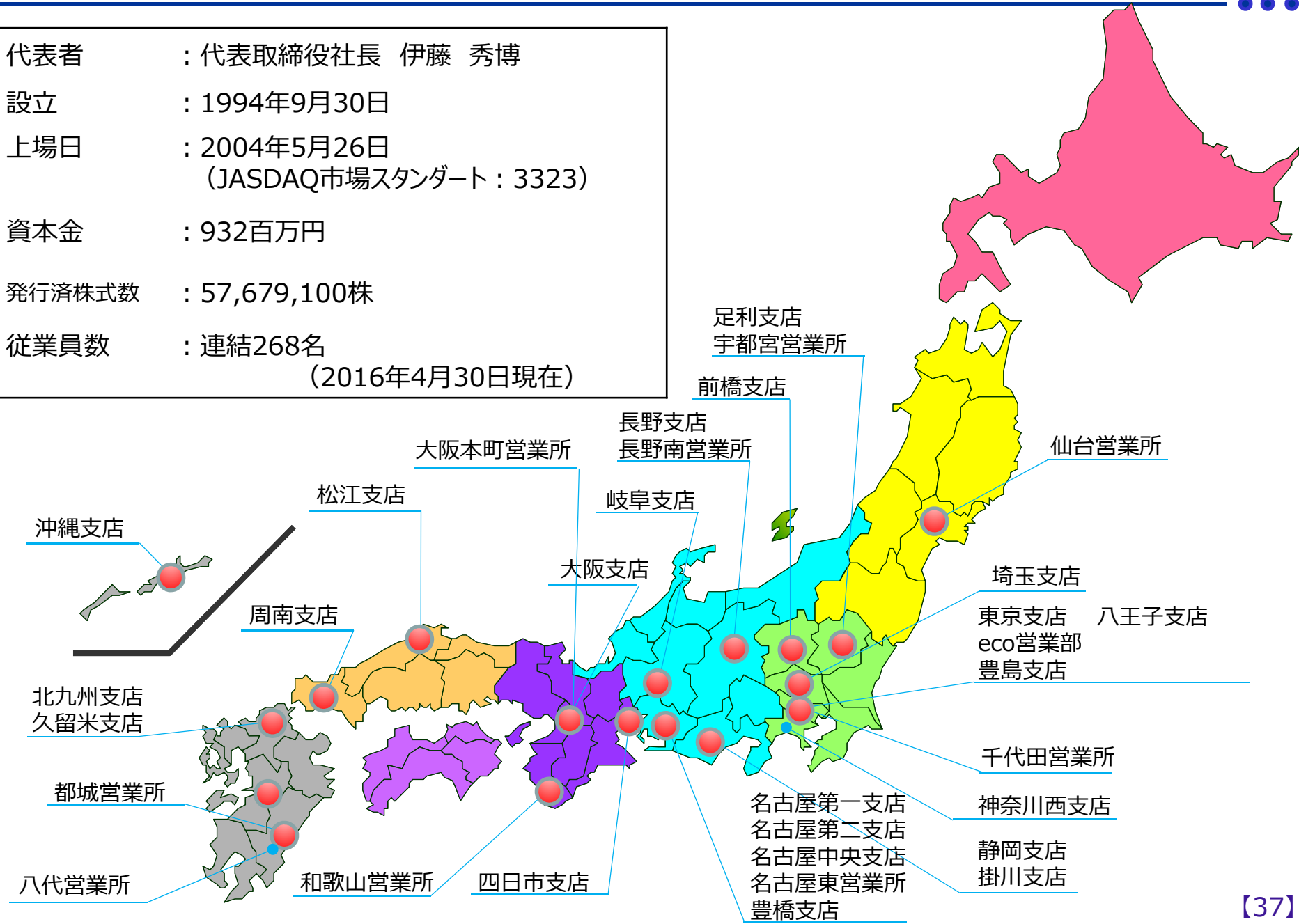
本資料に関する御問い合わせ

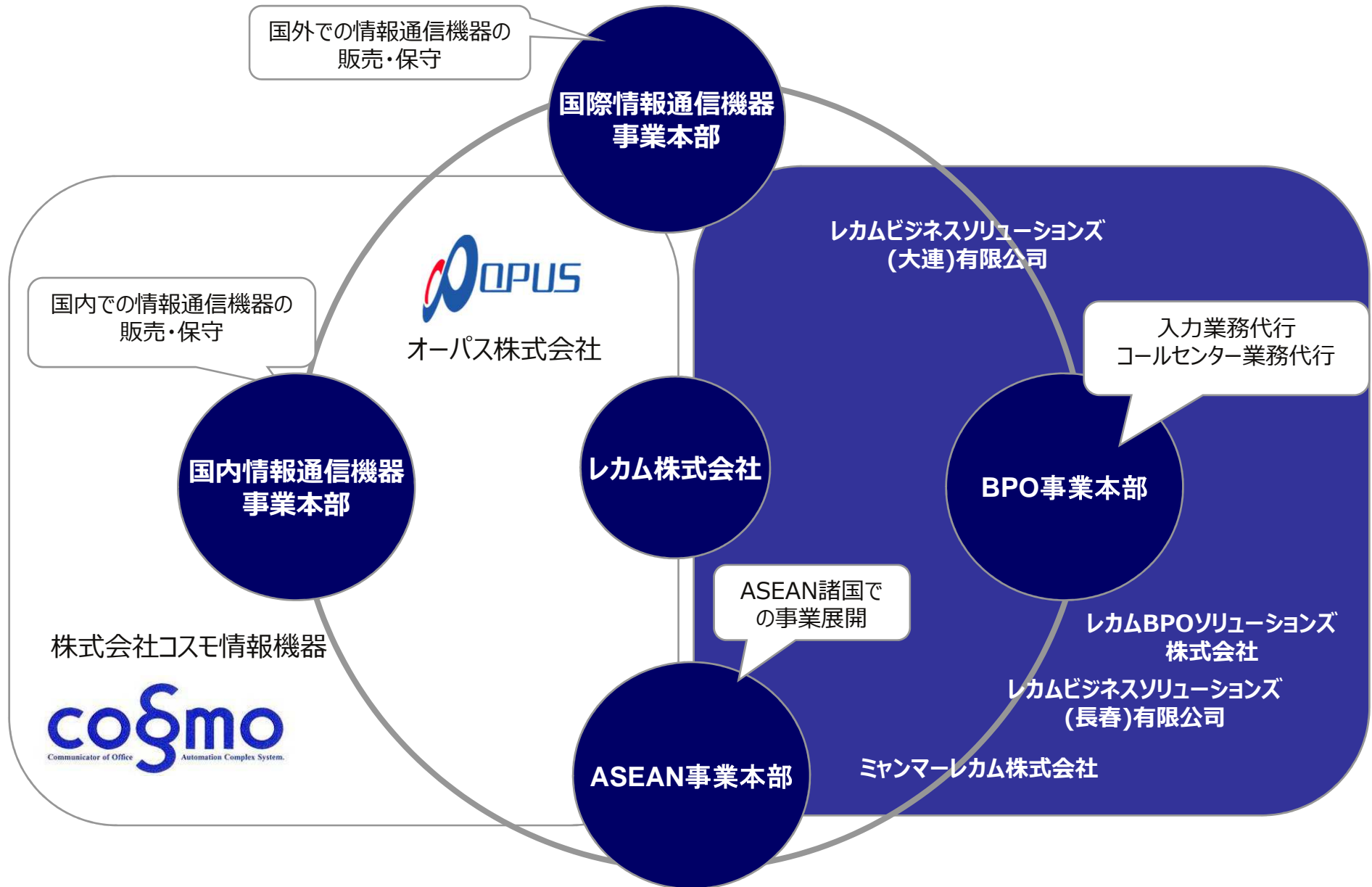
レカム株式会社 取締役執行役員CFO 兼 経営管理本部長 砥綿 正博
Email : ir@recomm.co.jp URL : <http://www.recomm.co.jp>

会社概要および拠点一覧



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	: 932百万円
発行済株式数	: 57,679,100株
従業員数	: 連結268名 (2016年4月30日現在)





1994	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • フランチャイズ加盟店 1 号店開業
2003	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 大阪証券取引所『ヘラクレス』（現：東京証券取引所「JASDAQ」）に株式を上場
2012	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 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。
2014	<ul style="list-style-type: none"> • 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ならびに大連新涛服務有限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ならびに大連求界奥信服務有限公司を連結子会社化し、B P O 事業を拡大 • ミャンマー共和国・ヤンゴン市に「MYANMAR RECOMM CO.,LTD」を設立
2015	<ul style="list-style-type: none"> • 合併により、ヴィーナステックジャパン株式会社を設立。セキュリティ商品の卸売り事業に参入。 • レカムBPOソリューションズ株式会社がニューウェーブビジネスソリューションズ株式会社とH J オフショアサービス株式会社を吸収合併。 • M&Aにより株式会社コスモ情報機器を連結子会社化し、情報通信機器事業を拡大。 • 監査等委員会設置会社に移行 • 大連レカム通信設備有限公司が大連新涛諮詢服務有限公司と大連求界奥信服務有限公司を吸収合併
2016	<ul style="list-style-type: none"> • 邦英株式会社よりオフィス家具販売事業を承継 • 人工知能OCRを用いた画像認識サービスを展開するAI inside株式会社と業務提携 • Oakキャピタル株式会社に対して第三者割当による新株式および新株予約権を発行 • 大連レカム通信設備有限公司がレカムビジネスソリューションズ(大連)有限公司に社名変更。同時に上海支店を開設

RECOMM

參考資料

2016年1月: オフィス家具販売事業を譲り受け

オフィスコンサルティング&マネジメント

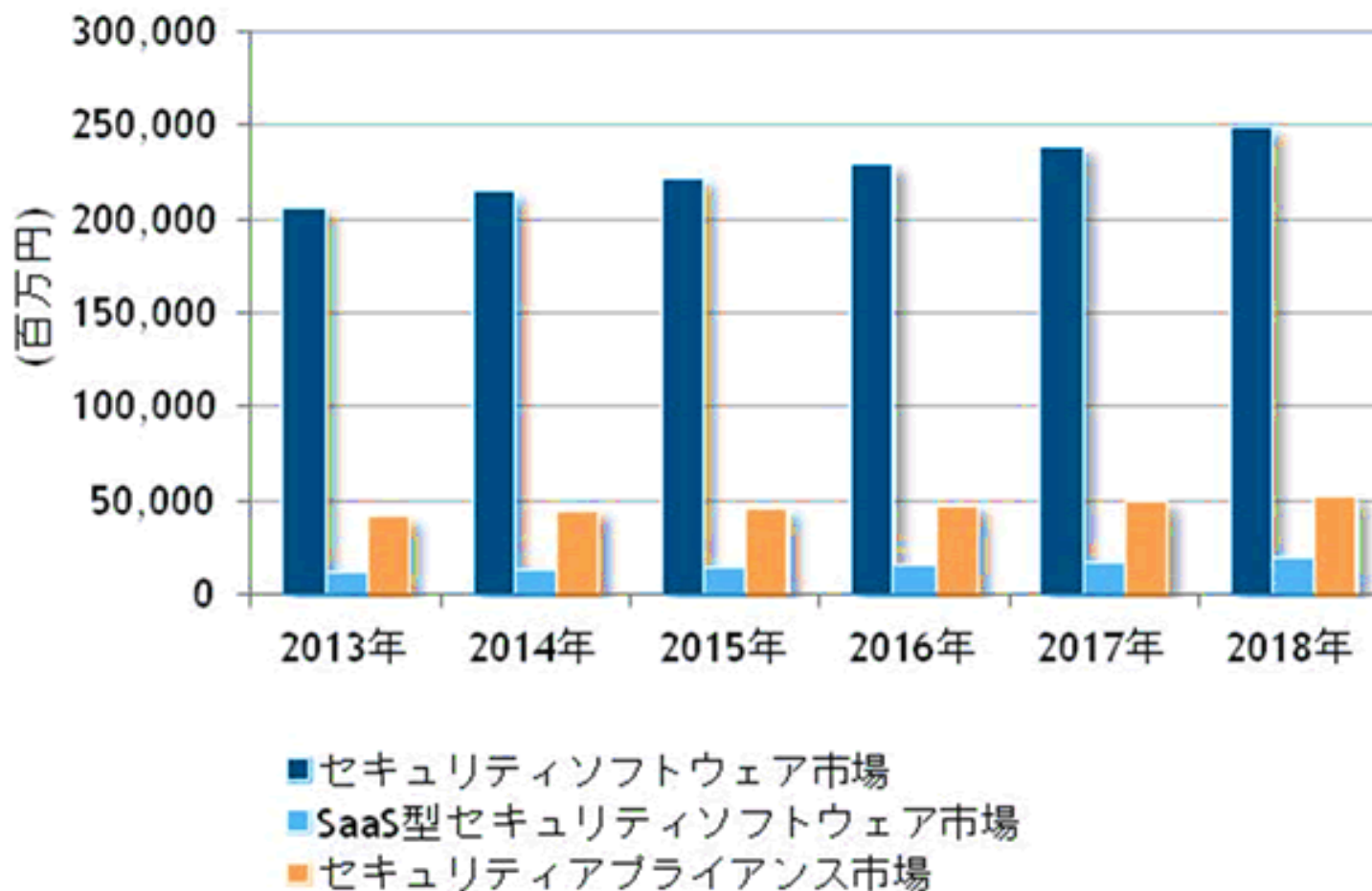
移転/大規模レイアウト変更/内装工事 etc



情報通信機器販売・設置・保守

ビジネスホン/デジタル複合機/通信回線手配・LAN配線工事・電気工事etc

セキュリティ市場はまだまだ伸びる



(出典： I D C JAPAN)

ミャンマーBPOセンターの本格稼働



ミャンマーレカム株式会社について

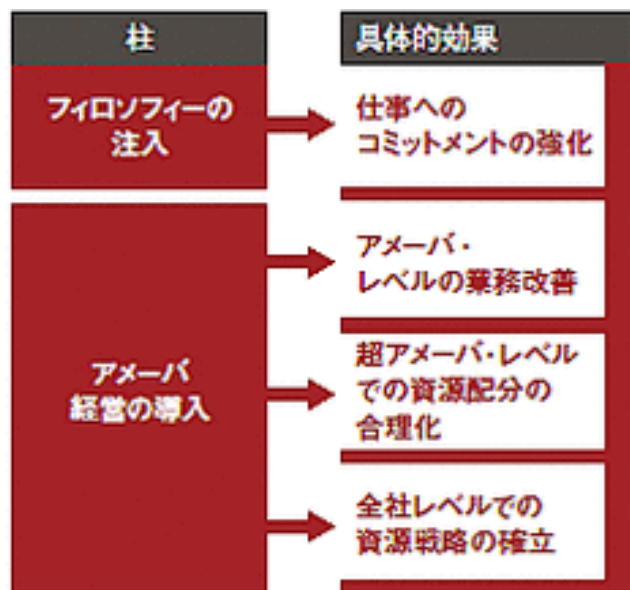
- 2014年12月 ミャンマー共和国ヤンゴン市に設立
- 2015年6月 第1号BPO案件を受託し業務を開始
- 2015年12月 規模拡大のため13名を増員し移転
- 2016年4月時点 全10社の継続業務を実施中

増員および教育の強化により
さらに受託能力を向上させる



大連レカムでのアメーバ経営の導入

フィロソフィーの注入と小集団での業務改善により、BPOセンターの生産性向上を図る



採算性をとことん追求し
過去最高益の更新を目指す