

～これからのレカムグループが目指す目標～



2019年第2四半期 決算説明会資料

2019年5月20日

連結ハイライト	P.3
M & Aと資金調達について	P.11
2019年通期見通し	P.17
成長戦略	P.28
補足資料	P.45



連結ハイライト

連結業績サマリー



(単位：百万円)	2018年9月期 2Q 累計実績	2019年9月期2Q	
		累計実績	前年比
売上高	2,980	4,504	151.2%
売上総利益	990	1,587	160.5%
営業利益	212	234	110.3%
経常利益	196	264	134.4%
当期利益	101	132	130.7%
EPS	1.65円	1.98円	+0.33円

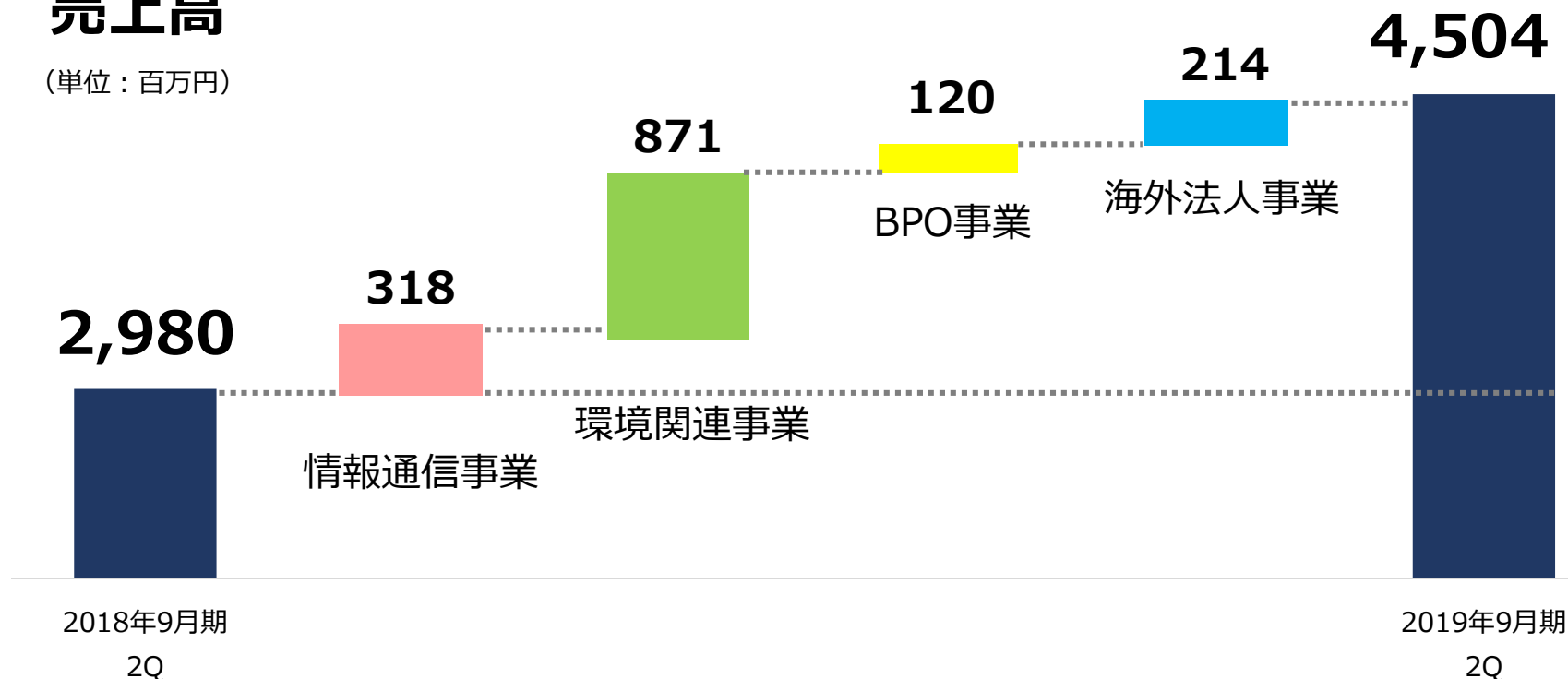
**連結売上高4期連続増収
利益は2期連続過去最高益**

セグメント別業績サマリー



売上高

(単位：百万円)



情報通信事業

前年度第3四半期より連結子会社化した(株)R・Sの売上高235百万円が加算など

環境関連事業

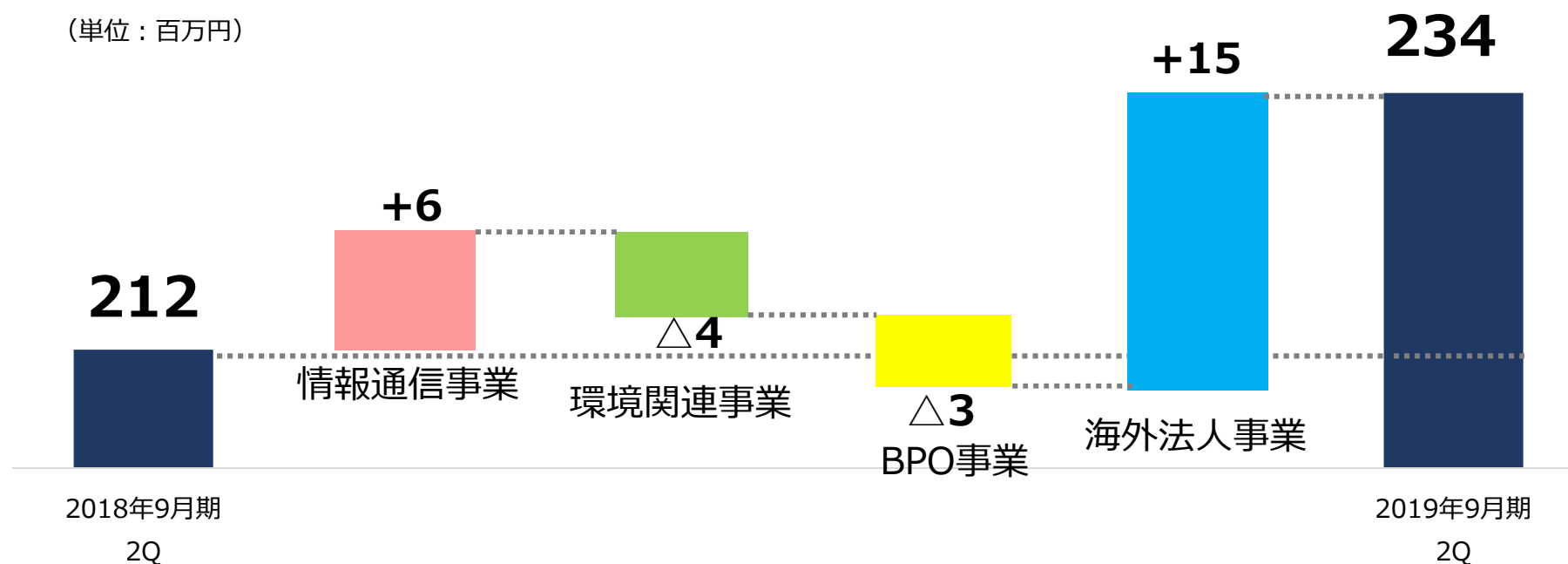
第2四半期より連結子会社化した(株)産電の売上高610百万円が加算など

海外法人事業

第2四半期より事業を開始したインドで売上高103百万円を計上など

営業利益

(単位：百万円)



海外法人事業

第2四半期より事業を開始したインドでセグメント利益を計上など

※本社調整含む

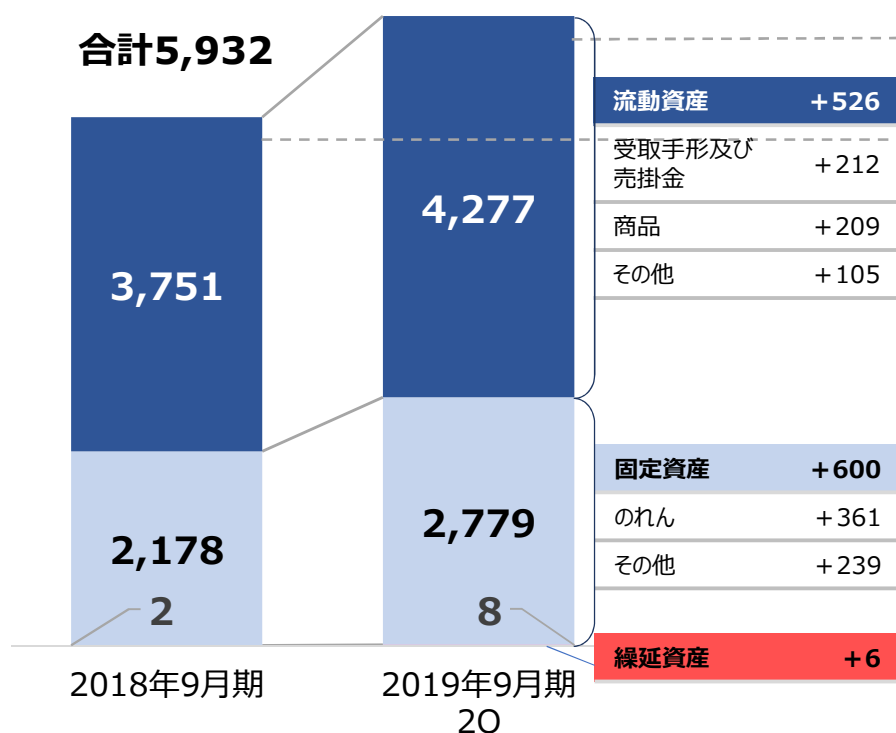
連結貸借対照表



資産合計 (単位：百万円)

■ 繰延資産 ■ 固定資産 ■ 流動資産

資産合計7,065百万円 (+1,133百万円)

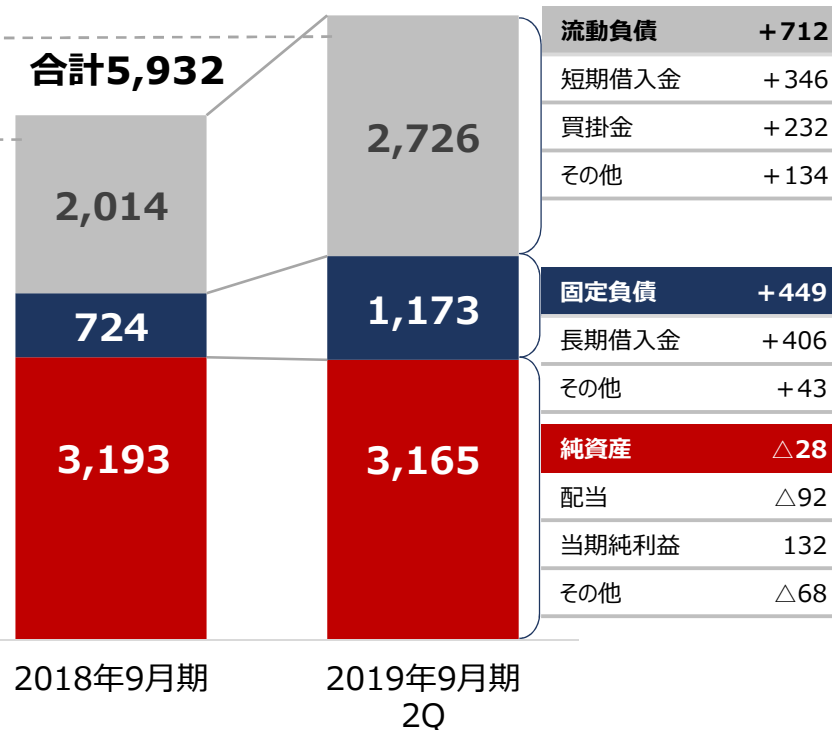


負債純資産合計 (単位：百万円)

■ 純資産 ■ 固定負債 ■ 流動負債

負債合計3,900百万円 (+1,162百万円)

純資産合計3,165百万円 (△28百万円)



資産は売上増加に伴う、売上債権とのれんの増加のため

負債は海外法人事業拡大によるM&Aの借入金の増加

純資産の減少は当期純利益の計上、配当支払い実施と、少数株主持分と為替調整勘定の減少のため

前年比較により主だった増減項目

キャッシュフロー

(単位：百万円)

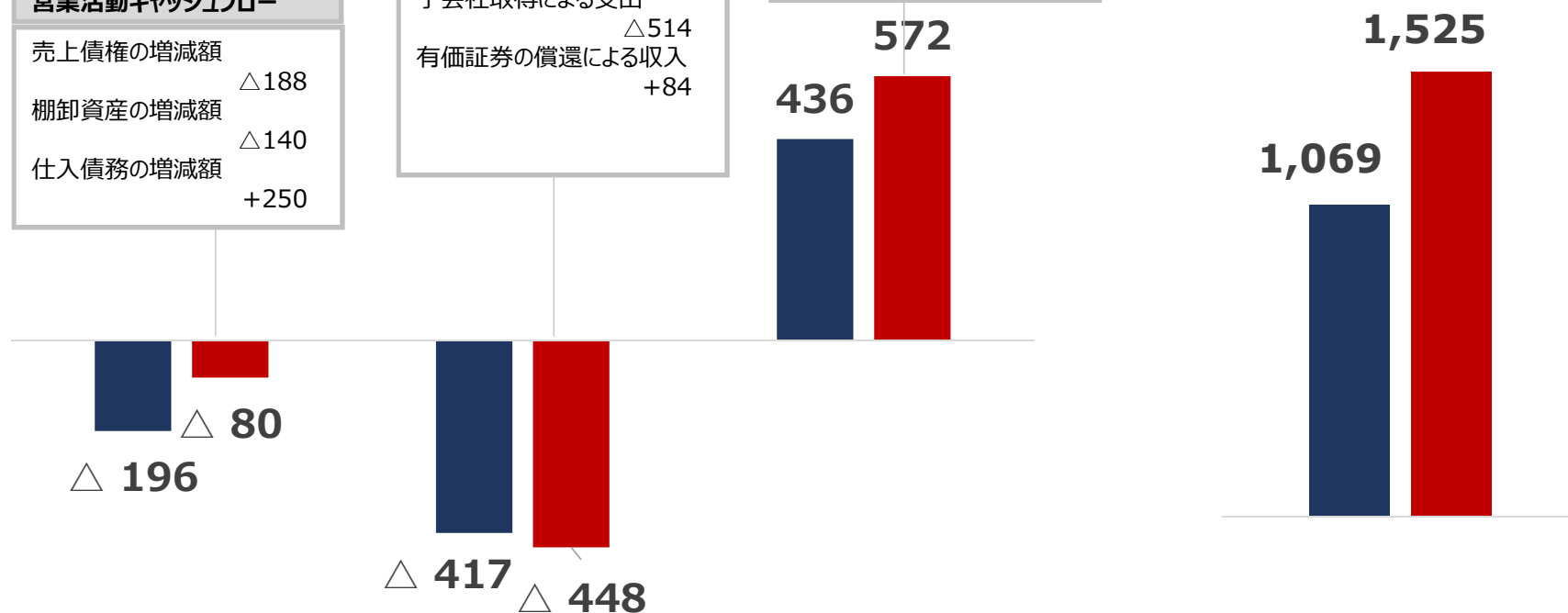
営業活動キャッシュフロー	
売上債権の増減額	△188
棚卸資産の増減額	△140
仕入債務の増減額	+250

投資活動キャッシュフロー	
子会社取得による支出	△514
有価証券の償還による収入	+84

財務活動キャッシュフロー	
借入金収入	+900
借入金返済	△210
新株予約権の行使による株式発行による収入	+32
配当金の支払い	△92
非支配株主への配当	△55

現金及び現金同等物の期末残高

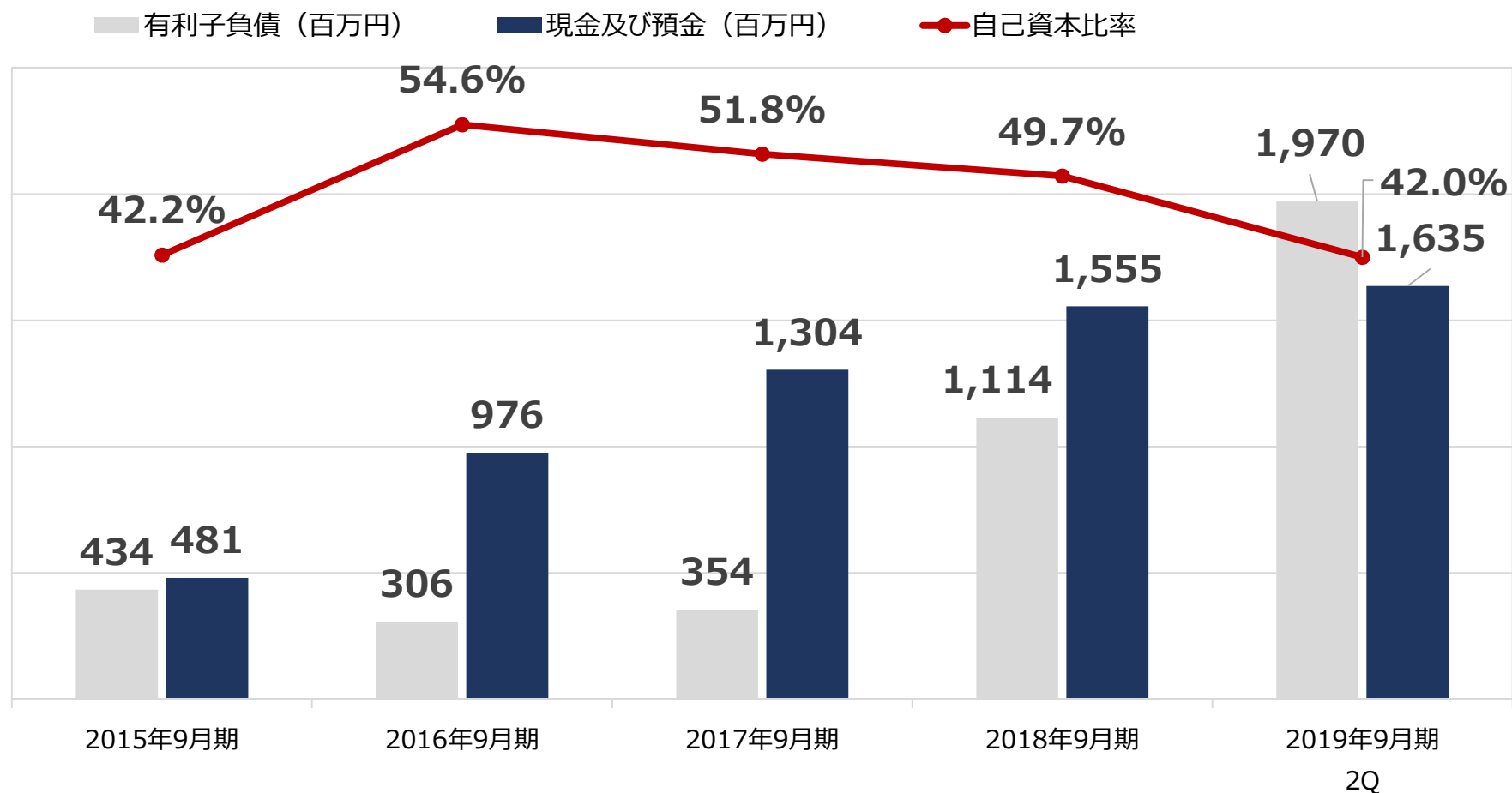
(単位：百万円)



■ 2018年9月期2Q ■ 2019年9月期2Q

■ 2018年9月期2Q ■ 2019年9月期2Q

財務の状況(現預金と有利子負債の推移)



銀行借入によるM&Aを実施したことにより、自己資本比率は基本方針の50%以下に低下



M&Aと 資金調達について

M & A対象会社の概要



社名	エフティグループタイ、他
所在地	バンコク市
事業内容	L E D照明・空調機器・その他環境関連商品の販売・施工
社員数	合算40名
売上高	合算505百万THB≒1,747百万円（2018年3月期）

社名	エフティグループフィリピン
所在地	サンタローザ市
事業内容	L E D照明・空調機器・その他環境関連商品の販売・施工
社員数	28名
売上高	52百PHP≒104百万円（2018年3月）
子会社	エフティグループトレーディング

社名	エフティグループインドネシア
所在地	チカラン市
事業内容	L E D照明・空調機器・その他環境関連商品の販売・施工等
社員数※	25名
売上高	6,386千USD≒702百万円（2018年12月）

■ M&Aの目的

- **A S E A N地域でのドミナントの完成**
主要な日系企業進出国を全て押さえ、無競合状態を構築
- **既存進出国事業とのシナジー効果**
スケールメリットによる仕入原価低減や営業人材獲得による営業生産性向上など
- **A S E A N地域の売上高拡大**
直近売上高（2019年3月期）2,347百万円の取り込み

■ M&Aによる株式取得価額

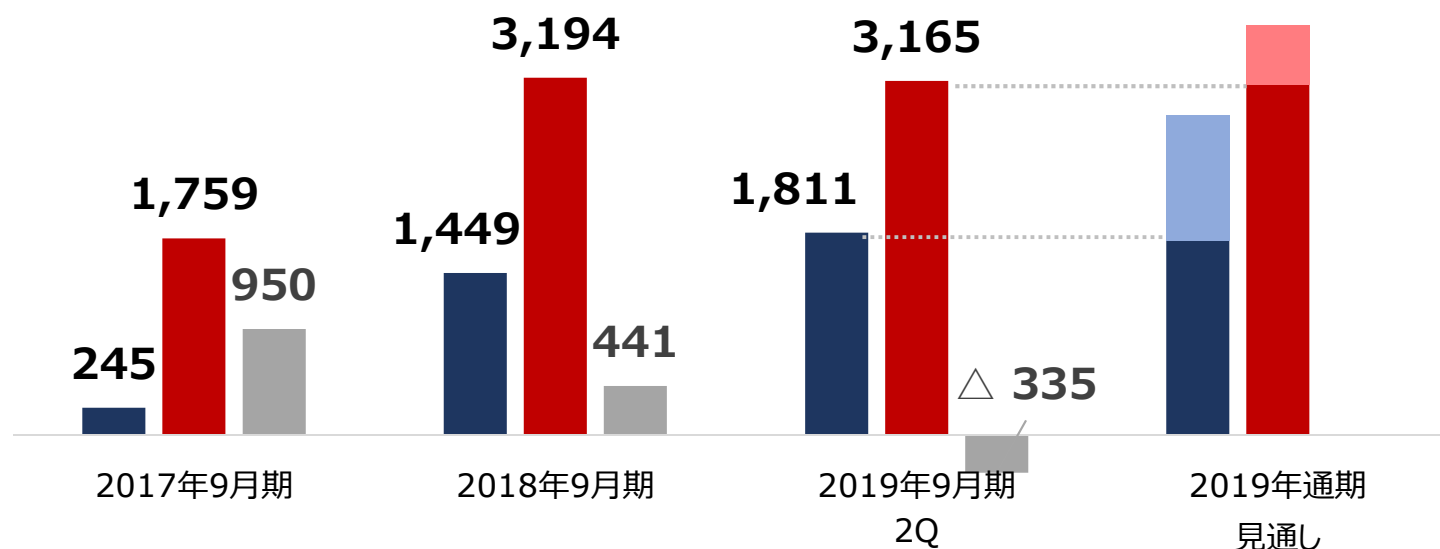
社名	取得株数
FTGroup (THAILAND) Co.,Ltd.	400株（議決権所有割合：40.0%）
FTGroup (ASIA) Co.,Ltd.	1,600株（議決権所有割合：80.0%）
FTGroup (PHILIPPINES) ,Inc	14,084,000株（議決権所有割合：80.0%）
PT FT Group Indonesia	2,120株（議決権所有割合：80.0%）
株式取得価額	1,491百万円

今回のM&Aのために、エクイティファイナンスを選択

- 純資産に対するのれんの増加、ネットキャッシュの状況から金融機関からの借入を選択せず
- 機動的な資金調達として即時希薄化を最小限に抑える方法でのエクイティファイナンスを選択

のれん、純資産、ネットキャッシュ（単位：百万円）

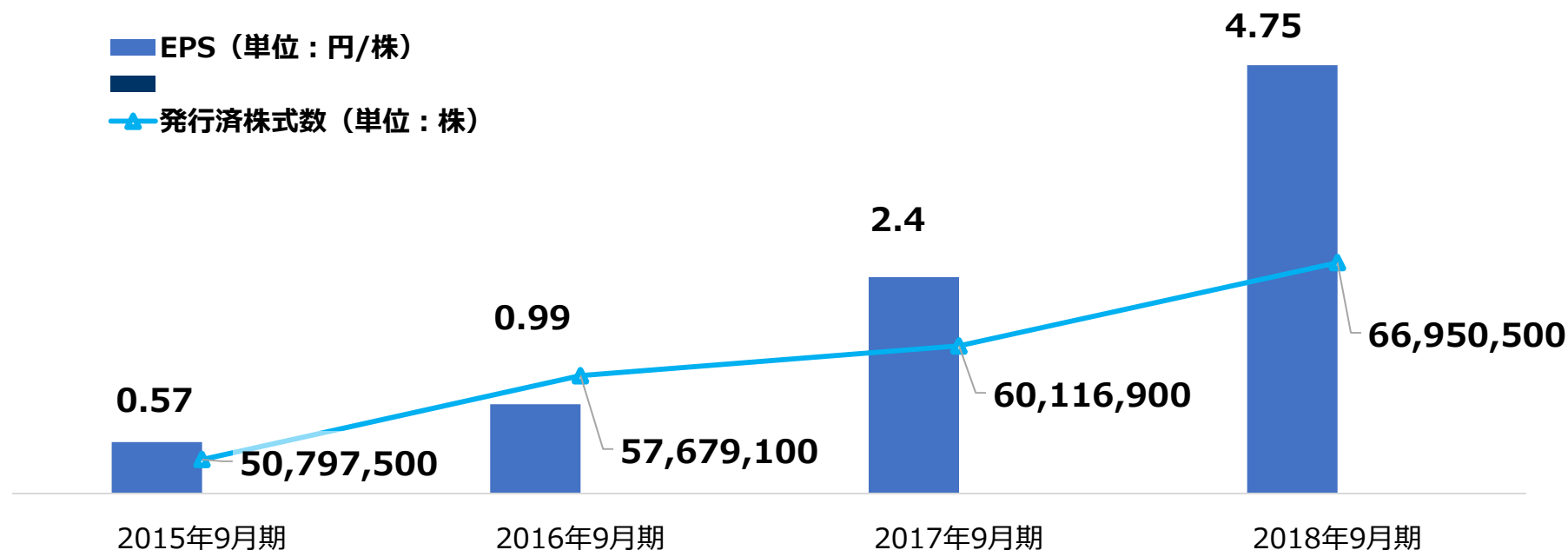
■ のれん ■ 純資産 ■ ネットキャッシュ



■ エクイティファイナンスの内容

種類	資金調達金額
新株式発行	497百万円
転換社債型新株予約権付社債	1,000百万円
新株予約権	362百万円
合計	1,859百万円

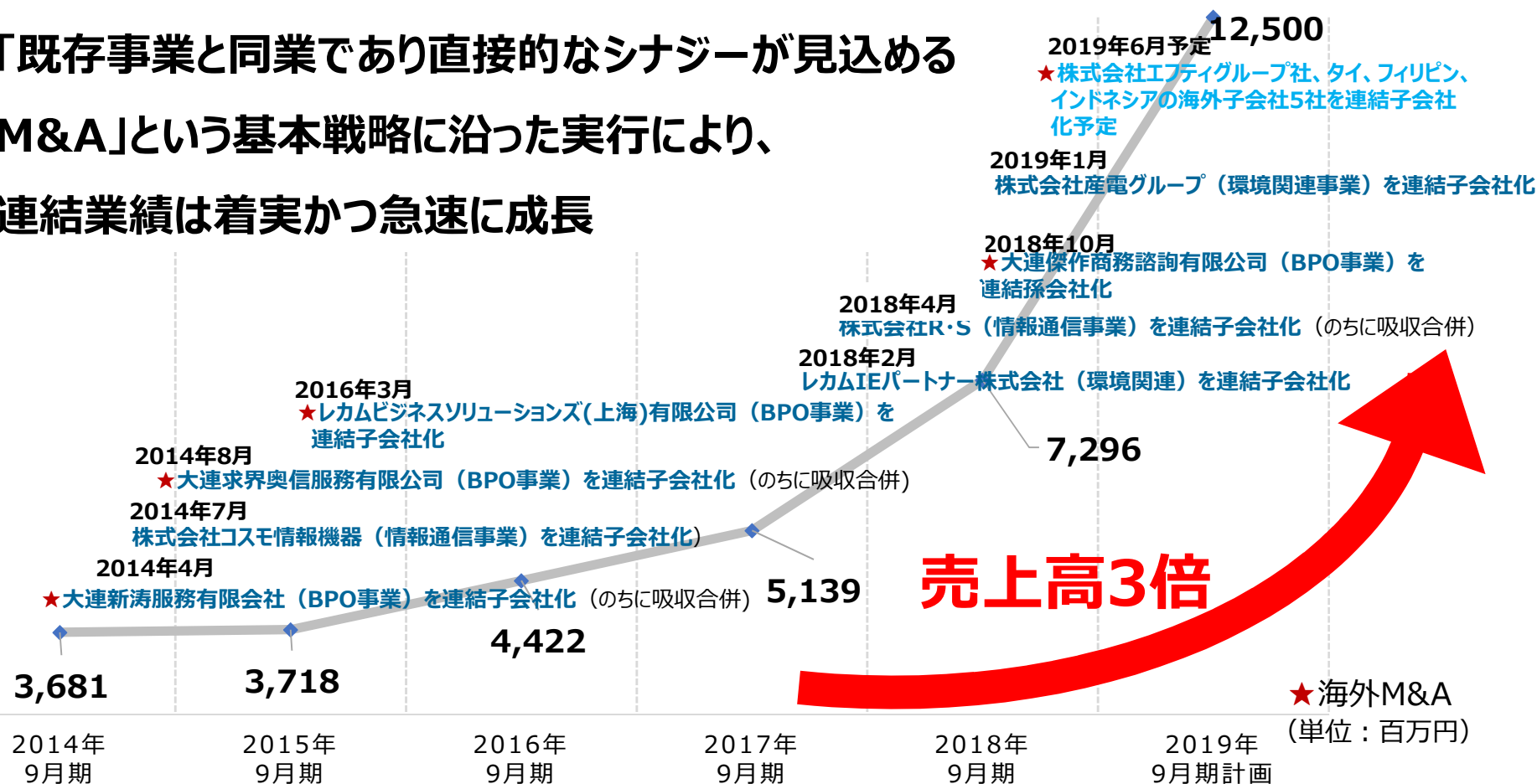
■ 過去の増資とEPSの推移



これまでのM&Aと業績推移実績



「既存事業と同業であり直接的なシナジーが見込めるM&A」という基本戦略に沿った実行により、連結業績は着実かつ急速に成長



これまで以上に希薄化を上回る収益向上を実現し
より一層の株主価値の向上を実現してまいります



2019年通期見通し

2019年通期見通しを上方修正

(単位：百万円)	前回2019年9月期 通期見通し	2019年9月期通期見通し	
		今回	増減率
売上高	11,400	12,500	109.6%
営業利益	1,200	1,250	104.2%
経常利益	1,200	1,280	106.7%
当期利益	670	670	100.0%
EPS	10.01円	9.93円	△0.08円

セグメント別見通し



(単位：百万円)	前回2019年9月期 通期見通し	2019年9月期通期見通し	
		今回	増減率
売上高	11,400	12,500	109.6%
情報通信事業	5,920	5,280	89.2%
環境関連事業	2,700	3,500	129.6%
BPO事業	800	770	96.2%
海外法人事業	2,200	3,200	145.5%

売上高：5,280百万円（対前年比113.8%）

セグメント利益：330百万円（対前年比302.8%）

売上高（単位：百万円）

■実績 ■見通し



2018年9月期
通期実績

2019年9月期
通期見通し

下期見通し内訳：

会社再編後2社合計	2,617百万円
UTM卸売	342百万円
その他	55百万円

上期実績内訳：

会社再編前2社合計	2,023百万円
UTM卸売	218百万円
その他	25百万円

- レカムジャパン株式会社と株式会社R・Sの地域別会社再編により、経営リソースの最適化と営業生産性の向上を図ることで、2社合計売上高2,617百万円を見込む
- 4期連続増収となった好調なUTMの直販および卸売販売事業で下期売上高342百万円を見込む
- 利益面は、連結事業の拡大により、本社コスト負担が大きく軽減し、セグメント利益率6.25%に向上

組織再編

100%子会社であるレカムジャパン株式会社と株式会社R・Sは
レカムジャパンイースト株式会社、レカムジャパンウェスト株式会社に
地域別会社再編を実施

静岡を含む以西の西日本を
レカムジャパンウェストが担当

静岡以東の東日本を
レカムジャパンイーストが担当

2019年通期見通しー環境関連事業



売上高：3,500百万円（対前年比282.5 %）

セグメント利益：280百万円（対前年比137.3%）

売上高（単位：百万円）

■実績 ■見通し

1,239

2018年9月期
通期実績

2,193

2019年9月期
通期見通し



下期見通し内訳：

既存事業	748百万円
太陽光発電 システム販売事業	1,445百万円

上期実績内訳：

既存事業	717百万円
太陽光発電 システム販売事業	590百万円

- 第2四半期より連結子会社化した太陽光発電システム販売事業で下期売上高1,445百万円を見込む
- LED照明、業務用エアコン販売などの既存事業は上期並みで推移

2019年通期見通しー BPO事業

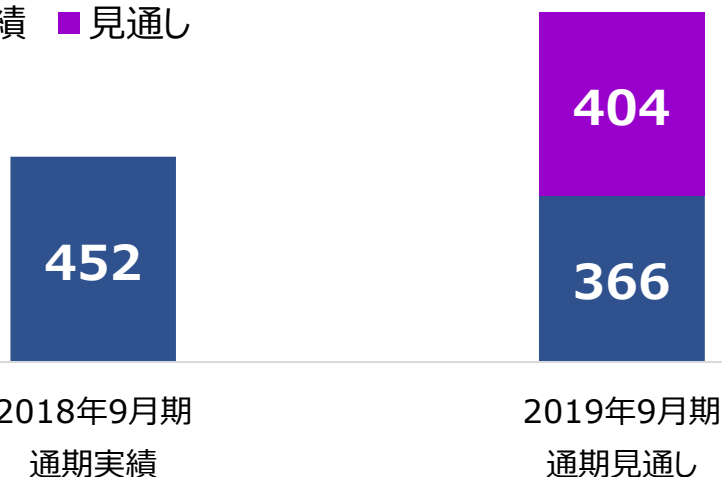


売上高：770百万円（対前年比170.4%）

セグメント利益：100百万円（対前年比163.9%）

売上高（単位：百万円）

■実績 ■見通し



下期見通し内訳：

既存事業 300百万円
新規連結子会社 104百万円

上期実績：

既存事業 311百万円
新規連結子会社 55百万円

- 第2四半期より連結子会社化したマスターピース大連社（現レカム騰遠商務サービス（大連）有限公司）分の売上高が半期分計上予定
- 売上規模の拡大により、オペレーターの稼働率が向上することでセグメント利益率13.0%に向上

※内部売上含む

2019年通期見通しー海外法人事業

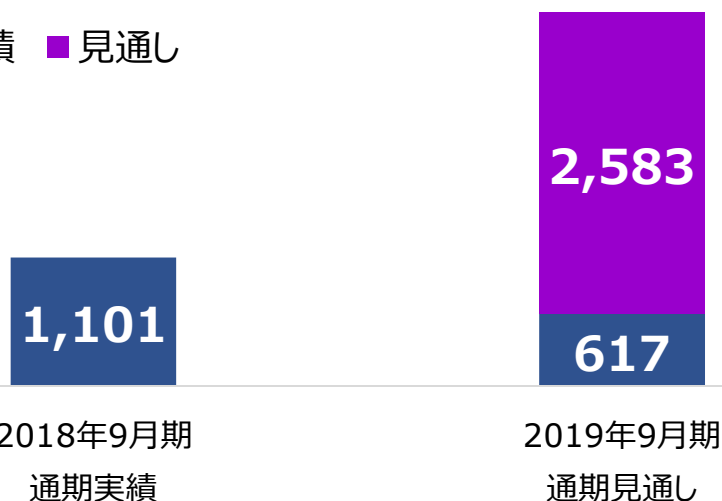


売上高：3,200百万円（対前年比290.6%）

セグメント利益：540百万円（対前年比193.5%）

売上高（単位：百万円）

■実績 ■見通し



下期見通し内訳：

既存進出国	926百万円
インド	287百万円
台湾	90百万円
新規連結子会社	1,280百万円

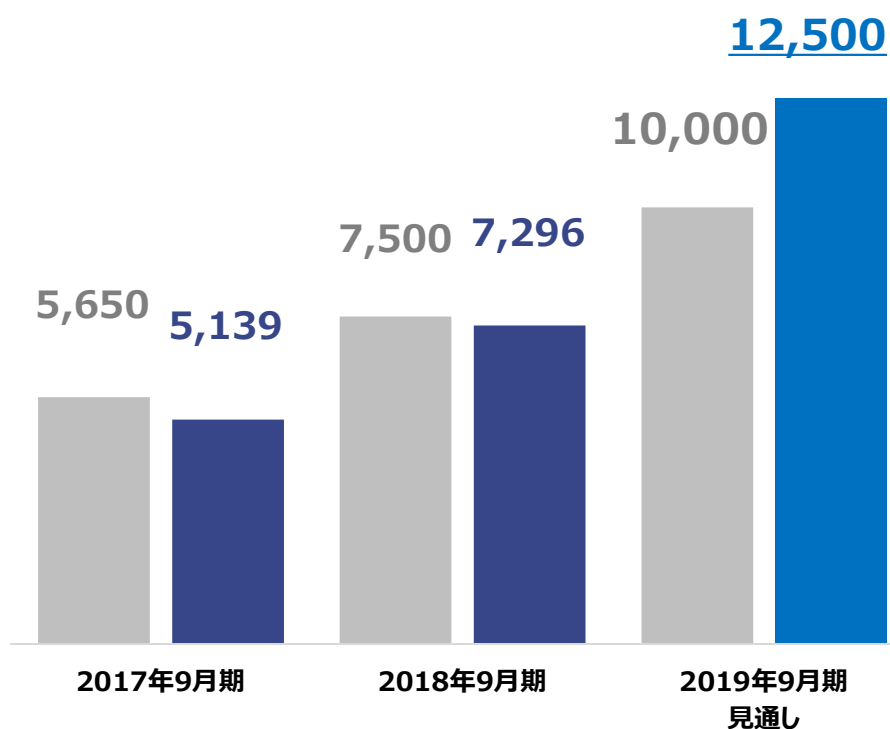
上期実績内訳：

既存進出国	514百万円
インド	103百万円

- 第2四半期より事業を開始したインド、第3四半期より事業を開始した台湾、M&Aにより第3四半期から連結子会社化するASEAN3カ国で合計売上高1,657百万円を見込む
- ASEAN3カ国との営業ノウハウ共有や多国展開顧客へのクロスセルなどにより既存進出国で売上高926百万円を見込む
- 事業規模が拡大することから、仕入量増大による原価の低減、管理機能統合によるコスト削減により、セグメント利益率16.9%に向上

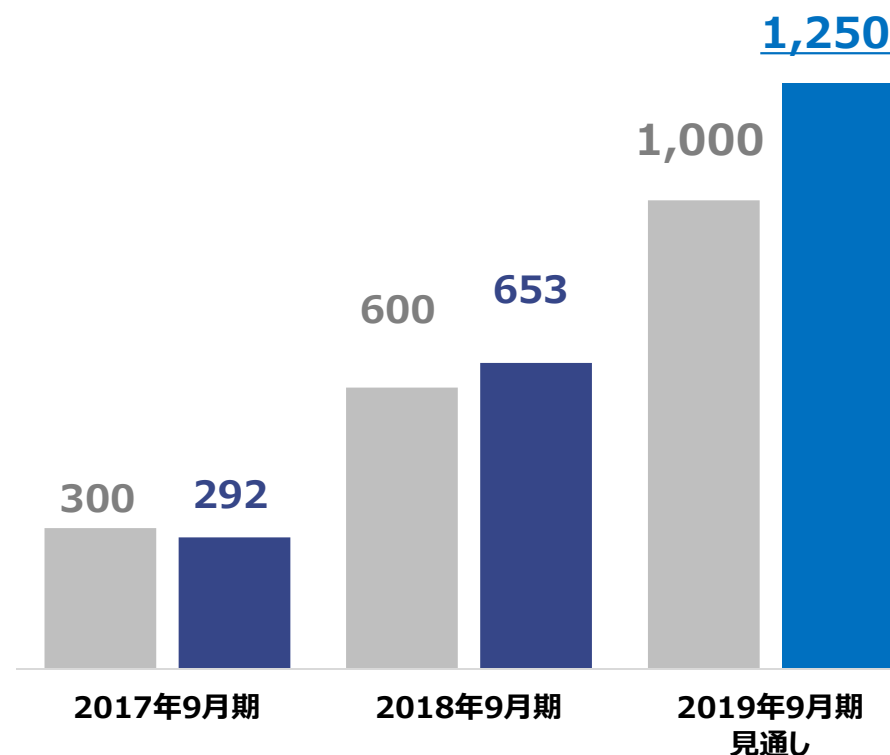
売上高見通し

■ 中期経営計画 ■ 実績 ■ 今年度見通し



営業利益見通し

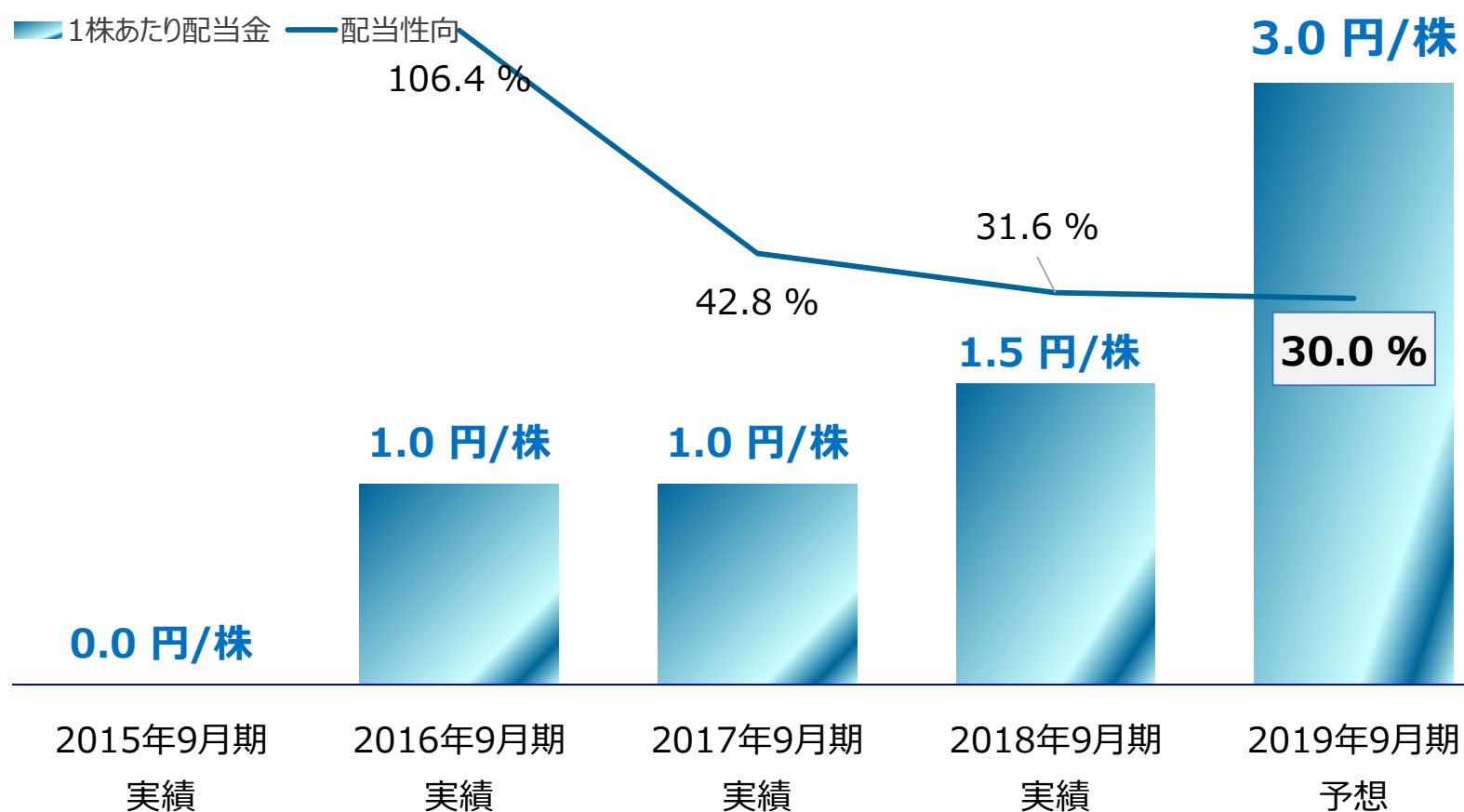
■ 中期経営計画 ■ 実績 ■ 今年度見通し



中期経営計画の最終年度数値目標は大幅に上回る見込み

前期比2倍の配当予想

基本方針配当性向30%で安定的に配当



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

(2017年9月期～2019年9月期)

- 営業利益10億円 (2019年度) の達成
= 3年間で利益約 8 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 (2019年度末)

2019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！



成長戦略

これからのレカムグループが目指す目標

IT&エネルギーソリューションに特化した
グローバル専門商社として、
圧倒的No.1企業になる！

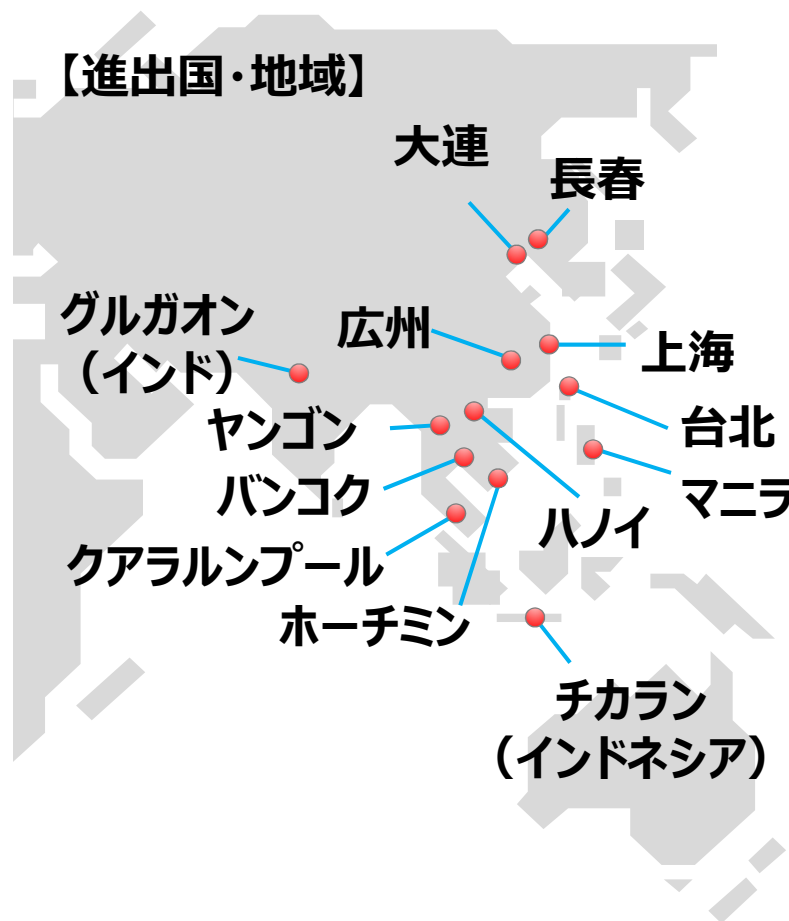
1stステップとして、2020年に日本を含む

世界10カ国（地域） の進出を

目標に拠点開設を推進

エフティグループのASEAN3か国海外子会社のM&Aにより

日本を含む世界10カ国への進出目標を1年前倒して達成



国・地域名	都市	社員数	日本/海外社員数
日本	全国	267	267
中国	大連、長春、上海、広州	242	
台湾	台北	1	
タイ	バンコク	33※	
ベトナム	ハノイ、ホーチミン	7	
フィリピン	マニラ	28※	401
マレーシア	クアラルンプール	3	※
ミャンマー	ヤンゴン	57	
インドネシア	チカラ	25	
インド	グルガオン	5	

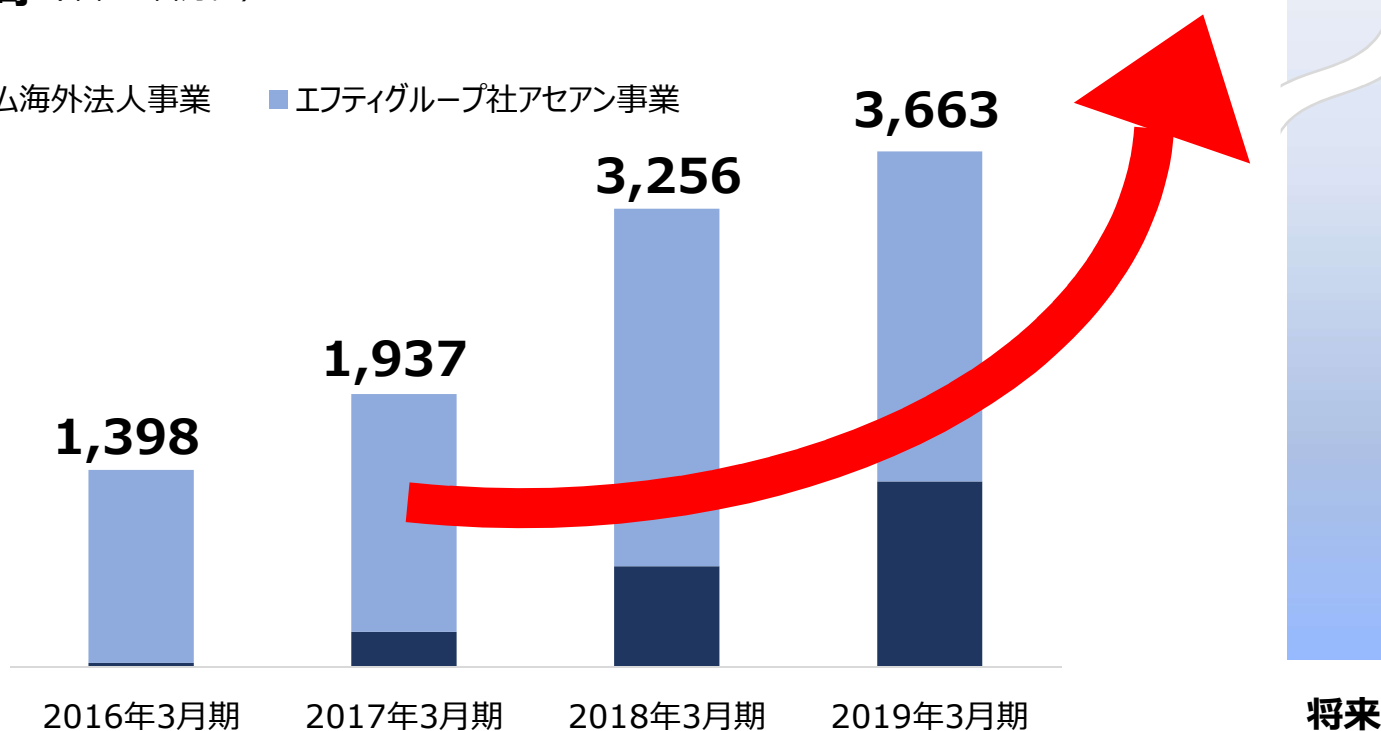
※数名の重複社員含む

レカム海外法人事業とエフティグループ社ASEAN事業の売上合算実績

売上高 (単位：百万円)

■レカム海外法人事業

■エフティグループ社アセアン事業



海外法人事業開始4年で売上36億円に急成長 セグメント利益としては最大の事業に成長

※レカム海外法人事業の売上高は4月～3月に再計算、エフティグループ社のASEAN事業売上は決算説明開示資料より

今後は

グローバル専門商社構想の

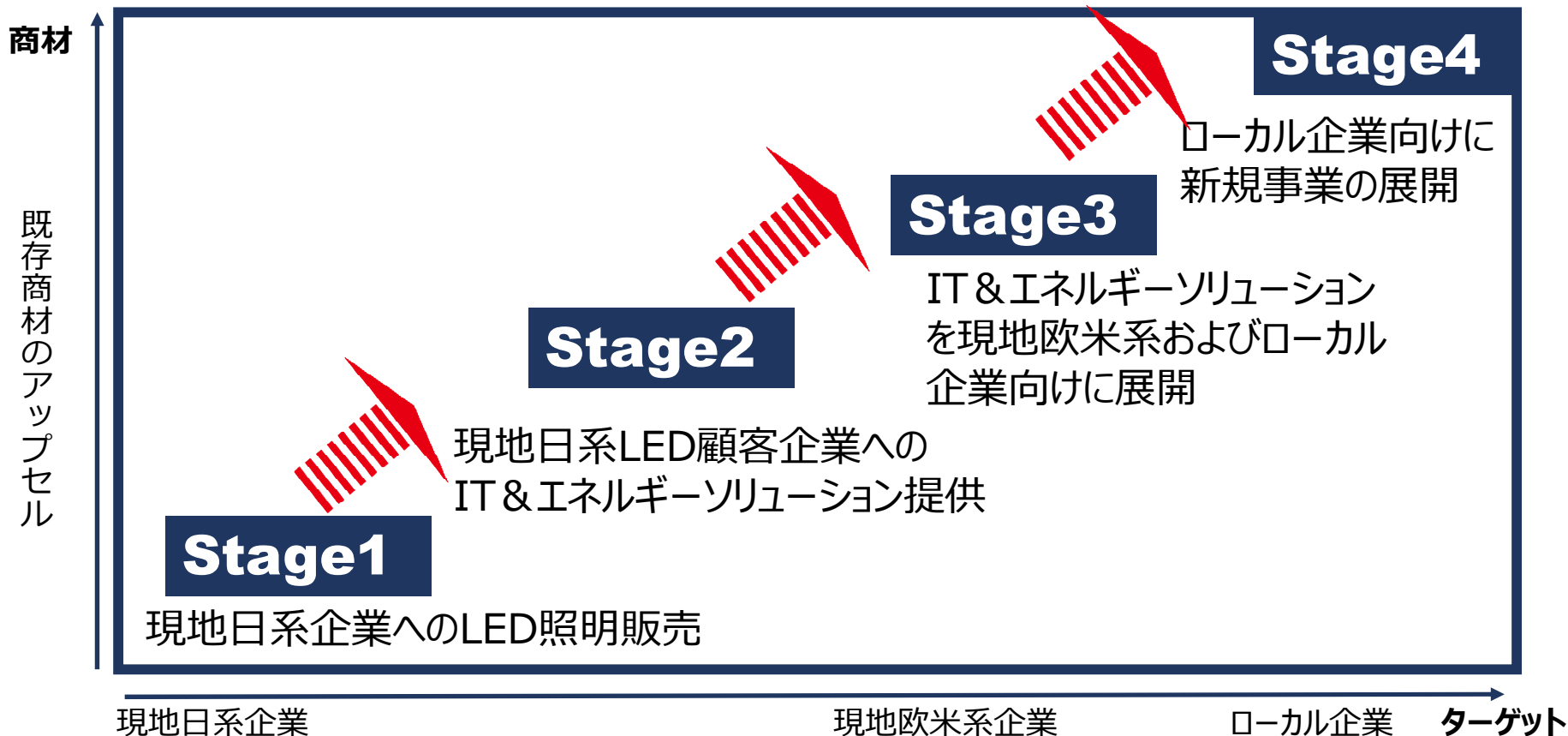
Next Stepへ

各国の事業会社が4つのステージを推進し、

独自成長を追求

グローバル専門商社構想

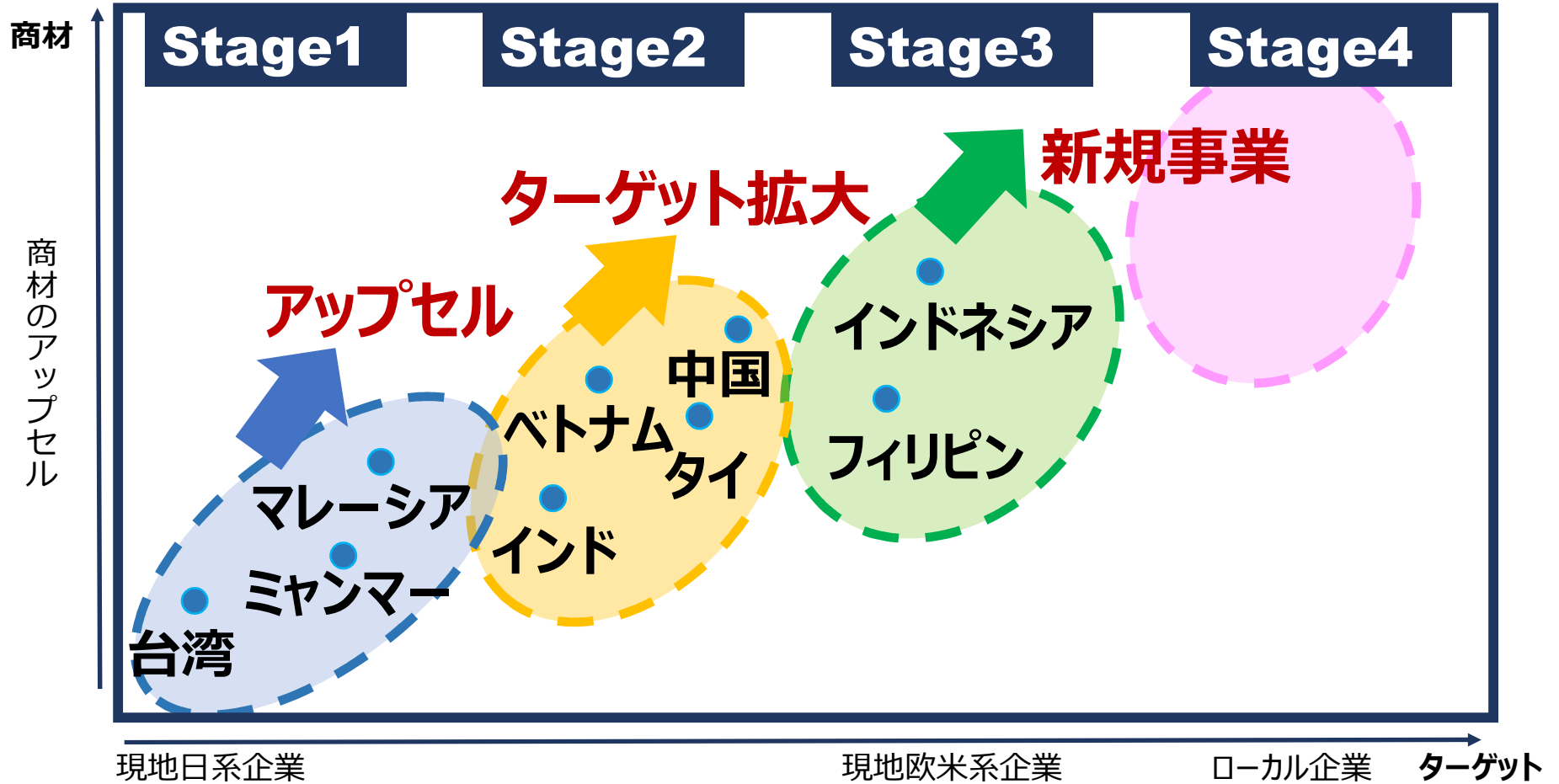
4つのステージ



IT&エネルギーソリューションをワンストップで提供する グローバル専門商社へ

グローバル専門商社構想

各国のステージポジション



各国が次のステージポジションへの展開

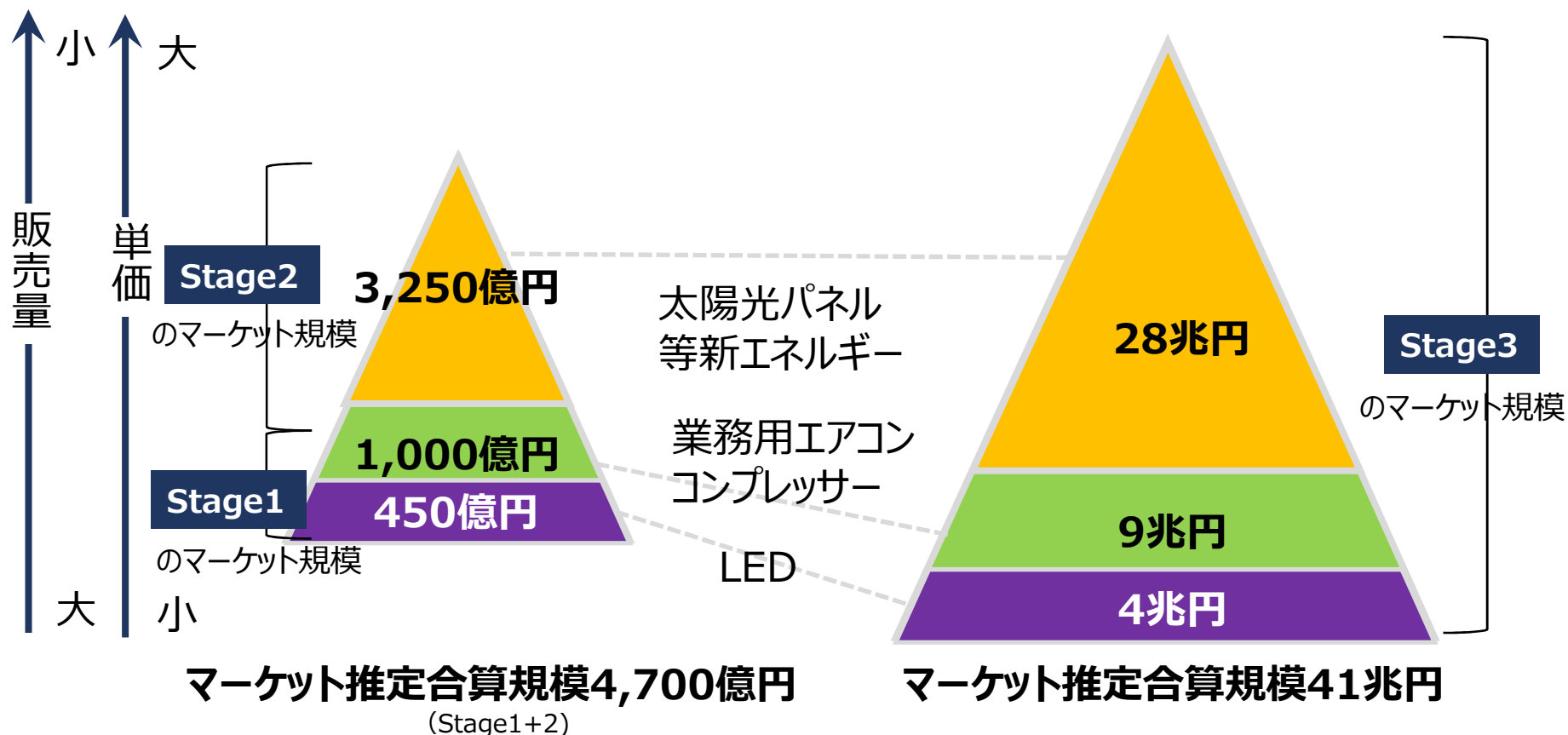
中国・ASEAN・インドマーケット推定規模

Stage2のマーケット規模

(海外9か国日系製造業)

Stage3のマーケット規模

(海外9か国ローカル製造業)



※当社調べ

グローバル専門商社構想を実現できる当社の強み

ダイレクトマーケティング力

×

拠点ネットワーク

×

商品コスト競争力

当社の強み：ダイレクトマーケティング

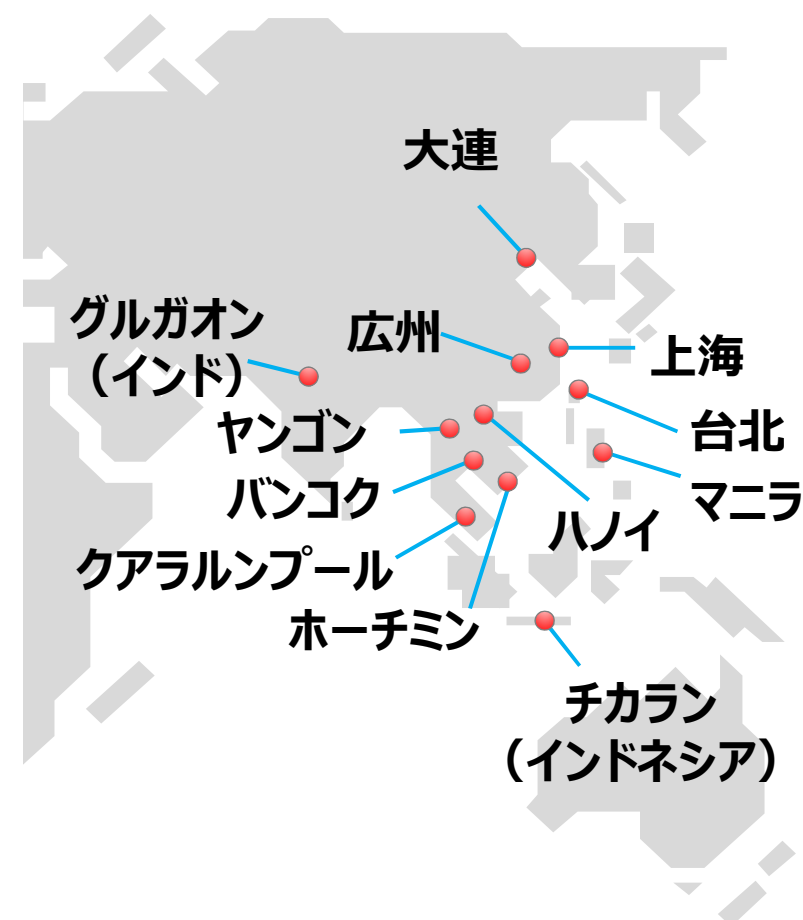
- 新規開拓力：国内情報通信事業で培った営業ノウハウ
- 商品企画力：OEM商品による長期保証や分割支払いなどの独自販売モデル
- 顧客満足度：現地の日本人社長・責任者が日本語で相談ができる体制



国・地域名	社名	日本人営業数 (責任者含む)
中国	レカムビジネスソリューションズ（大連）	5
台湾	台湾レカムエイトツールビジネスソリューションズ	3
タイ	エフティグループタイ、他	9
ベトナム	ベトナムレカム	6
フィリピン	エフティグループフィリピン、他	2
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）	1
ミャンマー	レカムビジネスソリューションズ（ミャンマー）	2
インドネシア	エフティグループインドネシア	6
インド	レカムビジネスソリューションズインディア	4

当社の強み：拠点ネットワーク

- 多国間対応：中国・A S E A N・インドで複数進出している顧客にもワンストップ対応
- クロスセル：複数進出顧客から他の国の現地法人を紹介頂き、クロスセルを実施
- ソリューション力：各国での成功ノウハウを共有、応用し最適なソリューションを提供



当社の強み：商品コスト競争力

- 低い原価：大量一括仕入れによる仕入価格と間接コストを低減
- OEM生産：中間マージン等の無駄なコストを省いた自社ブランド商品
- 高い販売力：50名超の営業社員による大量販売力



日本基準の高品質と商品原価低減を両立



当社の競争優位性

比較項目	レカム	同業日系他社	ローカル企業
商品品質	○	○	×
商品価格	△	△	○
商品長期保証	○	○	×
導入時の インシヤルコスト	◎	○	×
顧客の多国対応	○	?	×

日本品質の商品と保守サービスを提供し、インシヤルコストとランニングコストを大幅に削減できる国内ビジネスモデルを海外日系企業向けに展開

日本でのノウハウや海外での競争優位性を以って、海外欧米系企業やローカル企業を積極的に取り込む

中国事業の拡大

2018年10月に中国大連子会社の中国
新三板に上場

上場企業の信用力、資金調達力を利用し、
中国ビジネスを拡大



【今後の事業戦略】

- 中国では一般的ではないリース取引を活用したビジネスモデルでのサービス展開
- 現地企業向けBPO事業の展開
- AI-OCRやRPAの事業化

中国は「グローバル専門商社」の**Stage4**に向け始動

世界中の企業へコストダウンソリューションを提供できる

「**グローバル専門商社**」として、

顧客や進出国の成長や発展に貢献していきます

- 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 IR担当

Email : ir@recomm.co.jp URL : <http://www.recomm.co.jp>



補足資料

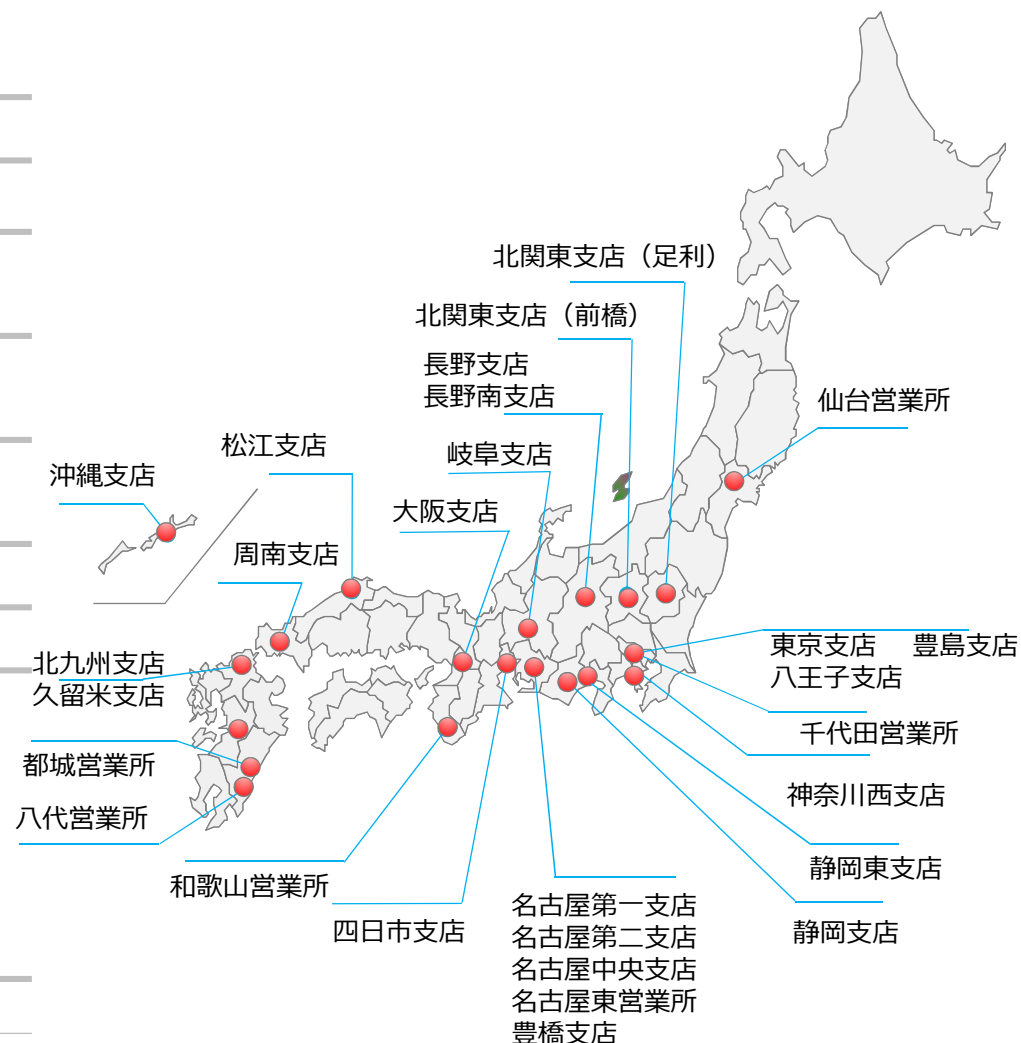
補足資料：会社概要



会社データ

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2 5 番 3 号 あいおいニッセイ同和損保新宿ビル1 2 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	情報通信事業、環境関連事業、BPO事業、海外 法人事業
発行済株式数	67,459,500株(2019年3月末時点)
資本金	1,555百万円(2019年3月末時点)
大株主および 持ち株比率	伊藤 秀博 : 7.47% 株式会社光通信 : 1.49% 亀山 与一 : 1.23% CREDIT SUISSE AG,DUBLINBRANCH : 1.14% 有限会社ヤマザキ : 0.941% 他
従業員数	連結555名(2019年3月末時点)

国内拠点一覧



補足資料:セグメント別事業内容



本部

内容

属する事業会社

情報事業本部

- IT・情報通信機器に関するオフィスの課題解決を提供する事業
- 国内でのビジネスホン、複合機、UTMなどの情報通信機器の販売・保守

レカムジャパンイースト

レカムジャパンウエスト

オーパス

ヴィーナステックジャパン

環境事業本部

- 省エネ、長寿命、安全・安心、CO2削減など、環境に優しい商材×コストソリューションを提供する事業
- LED照明・業務用エアコン・電力小売販売事業

レカムIEパートナー

産電

産電テクノ

BPO事業本部

- 残業時間削減、間接部門業務の削減など、企業の「働き方改革」の推進をサポートする事業
- バックオフィス業務代行・入力業務代行

大連BPO第1センター※1

大連BPO第2センター（レカム騰遠商務服務諮詢（大連）有限公司）

長春BPOセンター

ミャンマーBPOセンター

レカムBPO（日本）

海外法人事業本部

- 海外進出している日系企業を中心に、日本品質の環境関連商品と保守サービスを提供する事業
- 海外でのLED照明・業務用エアコン等、環境関連の販売・保守

レカムビジネスソリューションズ（大連）※1

天津 上海 広州

台湾レカムエイトツール
ビジネスソリューションズ

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）

ベトナムレカム

レカムビジネスソリューションズ
インドア

エフティグループタイ※2

エフティグループアジア（タイ）※2

エフティグループフィリピン※2

エフティグループトレーディング（フィリピン）※2

エフティグループインドネシア※2

※1：大連BPO第1センターとレカムビジネスソリューションズ（大連）は同一会社ですが、事業別に機能が異なります。

※2：FTグループ関連のタイ、フィリピン、インドネシアについては予定です。

補足資料：主要取り扱い商材



情報通信事業

ビジネスホン



複数の電話機で共有することができるオフィス用の電話システムで、複数回線収容や内線通話、保留取り次ぎなどできるオフィスに不可欠な情報通信機器。

当社の場合

NTT特約店であり、レカム独自の光回線「Ret's光」や設置工事、保守をワンストップサービスを提供。移転やレイアウト変更などに伴う工事にも対応。

複合機



コピー機・プリンター・スキャナ機・ファクシミリなどの事務機器の機能を1つの筐体に収めた情報通信機器。略称はMFP (MultiFunction Printer)。

当社の場合

コストダウンとなるメンテナンスサービスをお客様のニーズに合わせてオリジナルに開発し、ソリューションを提案。

UTM



Unified Threat Management (統合脅威管理) の略称で、インターネットのファイアウォールをベースに、アンチウイルス、不正侵入防御、Webフィルタリングなどの複数のセキュリティ機能が統合された情報通信機器。近年需要が伸びている商品。

当社の場合

セキュリティメーカー「ヴィーナステック社」との合併会社をすることにより中間コスト圧縮、日本全国代理店網を構築。

環境関連事業

LED照明



- ・省電力
- ・長寿命
- ・長期保証



当社の場合

10メーカー、約40,000アイテムの品揃えによる全照明に、初期投資が不要なリース契約での提供。

業務用エアコン



- ダイキン、日立、三菱等
各種メーカー取扱い
- ◆業界トップクラスの省エネ性能
- ◆環境負荷にも配慮



当社の場合

お客様の都合に合わせた買い替えプランやリース契約を提供。

太陽光パネルシステム



パナソニックE Sソーラーエナジー販売株式会社の正規販売店で、約30年間の実績を持つ。

当社の場合

家庭用太陽光システムとオール電化の販売と設置工事のオールインワンサービスを提供。

補足資料：アジア進出日系企業数



	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
中国	25,764	29,199	29,876	29,959	33,420	31,060	31,661	32,667	33,390	32,313	32,349
増減率		113.3%	102.3%	100.3%	111.6%	92.9%	101.9%	103.2%	102.2%	96.8%	100.1%
台湾	436	752	854	996	1,100	1,141	1,119	1,112	1,125	1,152	1,179
増減率		172.5%	113.6%	116.6%	110.4%	103.7%	98.1%	99.4%	101.2%	102.4%	102.3%
タイ	1,344	1,356	1,366	1,370	1,363	1,469	1,580	1,641	1,725	1,783	3,925
増減率		100.9%	100.7%	100.3%	99.5%	107.8%	107.6%	103.9%	105.1%	103.4%	220.1%
ベトナム	820	950	948	981	1,081	1,211	1,309	1,452	1,578	1,687	1,816
増減率		115.9%	99.8%	103.5%	110.2%	112.0%	108.1%	110.9%	108.7%	106.9%	107.6%
フィリピン	618	823	954	1,075	1,171	1,214	1,260	1,521	1,448	1,440	1,502
増減率		133.2%	115.9%	112.7%	108.9%	103.7%	103.8%	120.7%	95.2%	99.4%	104.3%
マレーシア	1,233	1,183	1,121	1,184	1,172	1,056	1,390	1,347	1,383	1,362	1,295
増減率		95.9%	94.8%	105.6%	99.0%	90.1%	131.6%	96.9%	102.7%	98.5%	95.1%
ミャンマー	—	—	—	—	—	—	155	259	346	397	438
増減率								167.1%	133.6%	114.7%	110.3%
インドネシア	1,265	1,296	1,287	1,278	1,308	1,397	1,438	1,766	1,697	1,810	1,911
増減率		102.5%	99.3%	99.3%	102.3%	106.8%	102.9%	122.8%	96.1%	106.7%	105.6%
インド	581	810	1,049	1,228	1,428	1,713	2,510	3,880	4,315	4,590	4,805
増減率		139.4%	129.5%	117.1%	116.3%	120.0%	146.5%	154.6%	111.2%	106.4%	104.7%

引用：外務省H20～30年「海外在留邦人数調査統計」※ミャンマーは2013年から調査開始

補足資料：アジア進出日系製造業企業数



	2015年	2016年	2017年
中国	1810	3646	3,641
増減率		201.4%	99.9%
台湾	534	532	537
増減率		99.6%	100.9%
タイ	840	853	1,587
増減率		101.5%	186.0%
ベトナム	721	772	801
増減率		107.1%	103.8%
フィリピン	662	632	603
増減率		95.5%	95.4%
マレーシア	714	709	678
増減率		99.3%	95.6%
ミャンマー	49	71	83
増減率		144.9%	116.9%
インドネシア	870	938	956
増減率		107.8%	101.9%
インド	1408	1475	1,635
増減率		104.8%	110.8%

引用：外務省H28~30年「海外在留邦人数調査統計」※2014年以前の統計なし

補足資料：中国現地製造業企業数



省別企業数

	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
江蘇省	322,605	349,839	375,128	346,771	405,636	434,394	481,869	553,654
増減率		108.4%	107.2%	92.4%	117.0%	107.1%	110.9%	114.9%
浙江省	276,974	304,763	324,348	365,388	417,132	423,211	434,321	473,283
増減率		110.0%	106.4%	112.7%	114.2%	101.5%	102.6%	109.0%
山東省	212,151	220,014	228,076	183,231	208,334	235,765	284,344	342,582
増減率		103.7%	103.7%	80.3%	113.7%	113.2%	120.6%	120.5%
河北省	89,205	89,874	94,883	93,568	110,020	126,557	151,619	211,132
増減率		100.7%	105.6%	98.6%	117.6%	115.0%	119.8%	139.3%
福建省	76,980	88,371	97,279	86,140	119,932	132,615	138,926	152,699
増減率		114.8%	110.1%	88.5%	139.2%	110.6%	104.8%	109.9%
安徽省	59,271	65,867	71,928	71,494	81,904	92,414	101,640	124,605
増減率		111.1%	109.2%	99.4%	114.6%	112.8%	110.0%	122.6%
河南省	115,632	117,274	119,630	100,313	116,185	127,691	110,992	124,077
増減率		101.4%	102.0%	83.9%	115.8%	109.9%	86.9%	111.8%
遼寧省	89,447	92,284	93,851	82,972	91,540	97,001	98,922	102,403
増減率		103.2%	101.7%	88.4%	110.3%	106.0%	102.0%	103.5%
湖北省	61,239	66,246	71,998	60,233	76,294	83,366	88,664	100,481
増減率		108.2%	108.7%	83.7%	126.7%	109.3%	106.4%	113.3%

引用：国家統計局「製造業企業数」

補足資料：アジア各国での業務用エアコンの需要



(単位：千台)

	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
中国	43,729	39,843	43,308	42,477	39,222	40,587
増加率		91.1%	108.7%	98.1%	92.3%	103.5%
台湾	922	987	952	1,014	1,014	1,005
増加率		107.0%	96.5%	106.5%	100.0%	99.1%
タイ	933	1,112	1,163	1,315	1,388	1,561
増加率		119.2%	104.6%	113.1%	105.6%	112.5%
ベトナム	659	917	998	1,229	1,607	1,984
増加率		139.2%	108.8%	123.1%	130.8%	123.5%
フィリピン	561	611	664	687	717	800
増加率		108.9%	108.7%	103.5%	104.4%	111.6%
マレーシア	816	871	902	898	878	936
増加率		106.7%	103.6%	99.6%	97.8%	106.6%
ミャンマー	70	80	123	180	181	206
増加率		114.3%	153.8%	146.3%	100.6%	113.8%
インドネシア	1,638	2,030	2,246	2,286	2,202	2,300
増加率		123.9%	110.6%	101.8%	96.3%	104.5%
インド	3,547	3,500	3,633	3,862	4,063	4,507
増加率		98.7%	103.8%	106.3%	105.2%	110.9%

引用：2017年4月一般社団法人JRAIA日本冷凍空調工業会

補足資料：アジア各国の太陽光システムの需要

- 世界の太陽光発電量を現在牽引しているのは中国
- 電力供給が追いつかない国、中国やインドやベトナム、タイ、インドネシアは他地域に比べ太陽光発電や風力発電などの再生エネルギーに依存傾向大
- ASEANは再生可能エネルギーの国家導入目標で今後も国の奨励を受けやすい
- ASEANやインドは日照時間が長く、太陽光システムを有効活用できる好立地

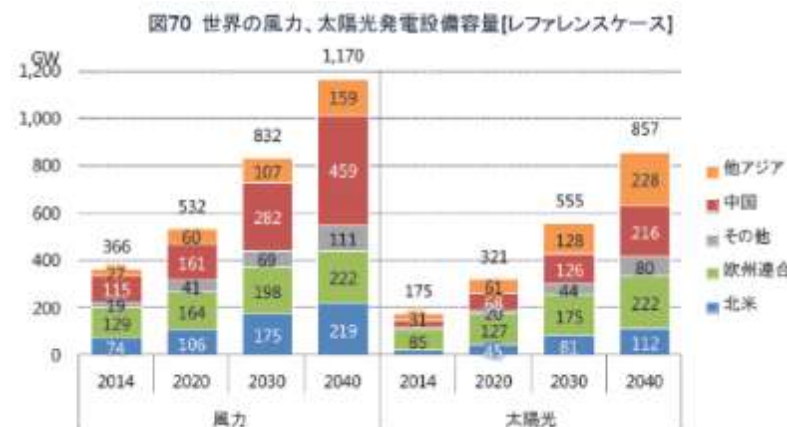
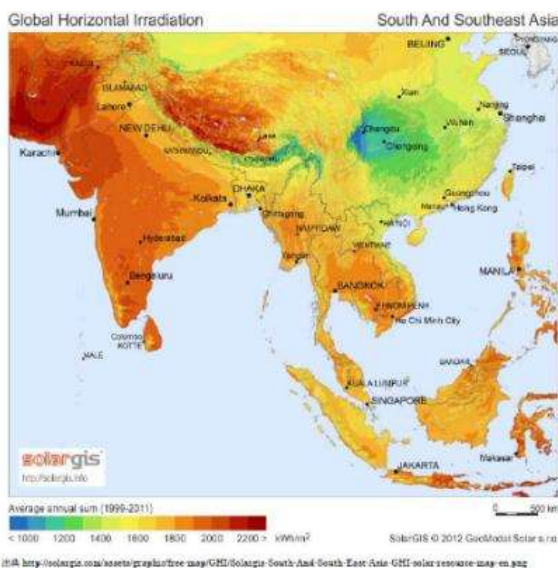


表 2.1.1 ASEAN 及び加盟国の再生可能エネルギー及び太陽光発電導入目標

地域/国	再生可能エネルギー導入目標	太陽光発電導入目標
ASEAN	2025年までにエネルギーミックスにおける再生可能エネルギーシェアを23% (ASEANエネルギー協力行動計画 (APAEC) (2016~2025年))	
ミャンマー	2030年までに電源容量の15~20%	
タイ	2036年までのエネルギー消費における代替エネルギーシェア: 30% (2015年9月)	2036年までの導入目標: 6,000MW (代替エネルギー開発計画 (2015年9月))
ラオス	2025年までに全エネルギー消費の30%	
カンボジア	2020年までに>2GWの水力発電の導入	
ベトナム	2030年 27GW (129.5GW) (改正第7次電力開発計画 (2016年3月))	2025年までに4GW、2030年までに12GW (改正第7次電力開発計画 (2016年3月))
マレーシア	2020年 2,080MW、2030年: 4,000MW (国家再生可能エネルギー政策行動計画 (2010年))	2020年 175MW、2030年: 4,000MW (国家再生可能エネルギー政策行動計画 (2010年))
シンガポール		2020年までに太陽光発電を350MW導入
インドネシア	2025年までに全エネルギー消費量の23%	
ブルネイ	2035年までに発電量の10%	
フィリピン	2030年までに15GWの発電容量	2016年までに500MW ・2030年までに1,528MW

出典 (株) 資源総合システム調べ <https://www.kankyo-business.jp/column/012693.php>



アジア地域の日照マップ

引用：「東南アジアの再生可能エネルギー情報」平成30年3月
一般財団法人 新エネルギー財団

上下図表引用：「アジア/世界エネルギーアウトック2016」
一般財団法人 日本エネルギー経済研究所

補足資料：輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会



内閣府が推進する、女性の活躍推進に積極的に取り組んでいる企業の男性リーダーによる「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」に参画し、レカムは独自の3つの行動宣言を掲げています。

no.1

発信する 行動を起こし、



私たちは、2020年までに女性管理職の割合を30%に向上することを目指します。

no.2 現状を打破する



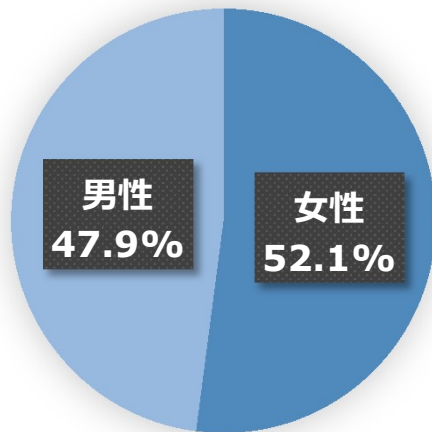
私たちは、女性がさまざまなライフイベントを経ながら、キャリアを継続するために、成長の機会を計画的に提供し、支援を続けます。

no.3 ネットワーキングを促進する



私たちは、外部パートナーとの長期的な関係を構築・維持し、成功事例を共有するとともに、輝く女性のネットワーク構築を支援し、連携していきます。

レカム社員男女比率



2019年4月末調べ

新卒採用の女性比率

2019年4月末調べ

2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
5人 (25%)	5人 (35%)	9人 (45%)	17名 (54.8%)	8名 (44.4%)

大連BPOセンターの子会社であるレカム騰遠商務サービスがレカムグループに加わったことによって、女性社員比率が大幅に増加しました。また新卒採用もレカムはここ数年は半数前後の採用比率となっています。

補足資料：直近の新規連結子会社

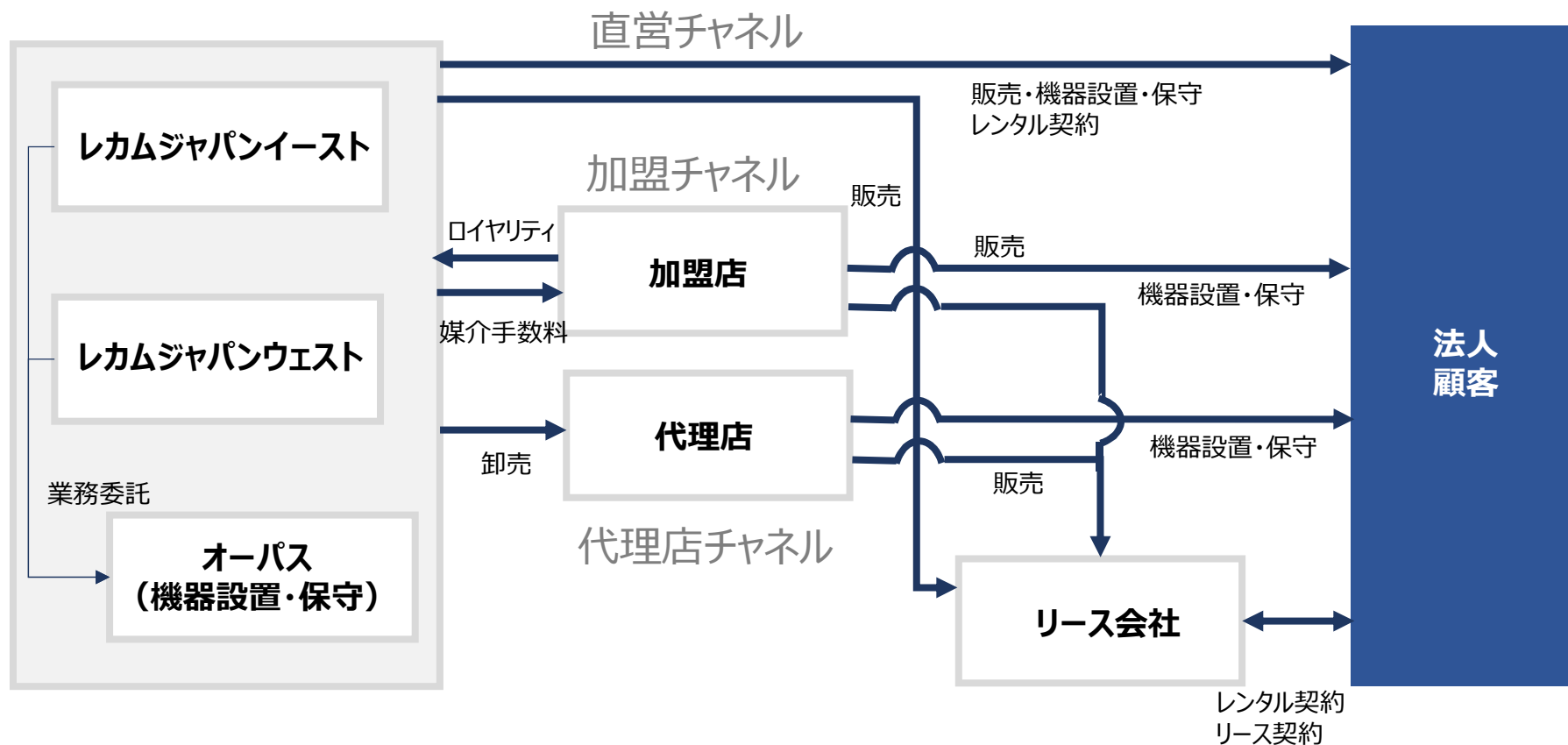


商号	台湾レカムエイトツールビジネスソリューションズ株式会社
設立	2019年4月18日
所在地	台北市大同區南京西路41 號8 樓之8
代表者	董事長兼總經理 伊藤 秀博
主な事業	L E D照明、業務用エアコンなどの環境関連商材の展開
資本金	800 万台湾ドル (約2,855 万円)
持ち株比率	レカム株式会社 60.0% 株式会社eighth tool 40.0

商号	レカムビジネスソリューションズインディア株式会社
設立	2018年10月4日
所在地	3rd Floor DLF Building No.9-A DLF Cyber City, Phase-III, Gurgaon Haryana 122002
代表者	代表取締役社長 伊藤 秀博
主な事業	L E D照明、業務用エアコンなどの環境関連商材の展開
資本金	1,940万インドルピー (約3,000万円)
従業員数	5名 (2019年4月末)

商号	レカム騰遠商務服務諮詢 (大連) 有限公司 (旧マスターピース大連)
設立	2002年2月2日
所在地	中華人民共和国遼寧省大連市甘井子区張前路76 号
代表者	董事長 伊藤 秀博
主な事業	B P O事業
資本金	469万元 (約7,572万円)
従業員数	129名 (2019年4月末)

商号	株式会社産電
設立	1999年1月12日 (創業1989年4月)
所在地	大阪市福島区福島7-15-26 大阪YMビル4階
代表者	代表取締役 金本 大一
主な事業	家庭用太陽光システムとオール電化の販売と設置工事
資本金	4,800万円
子会社	株式会社産電テクノ
従業員数	グループ計97名 (2019年4月末)



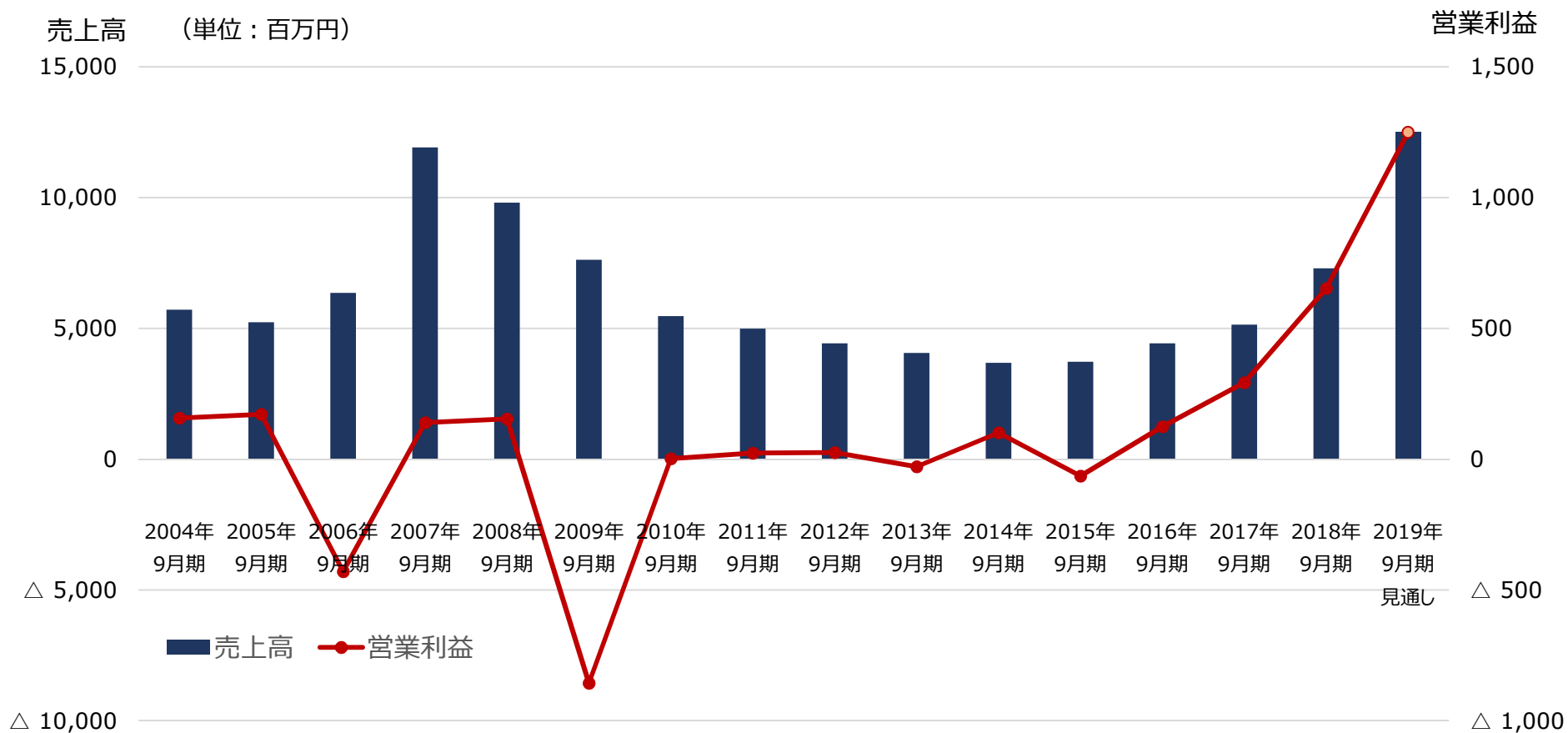
創業時に日本初の法人営業のフランチャイズ事業を開始

補足資料：チャネル別売上推移

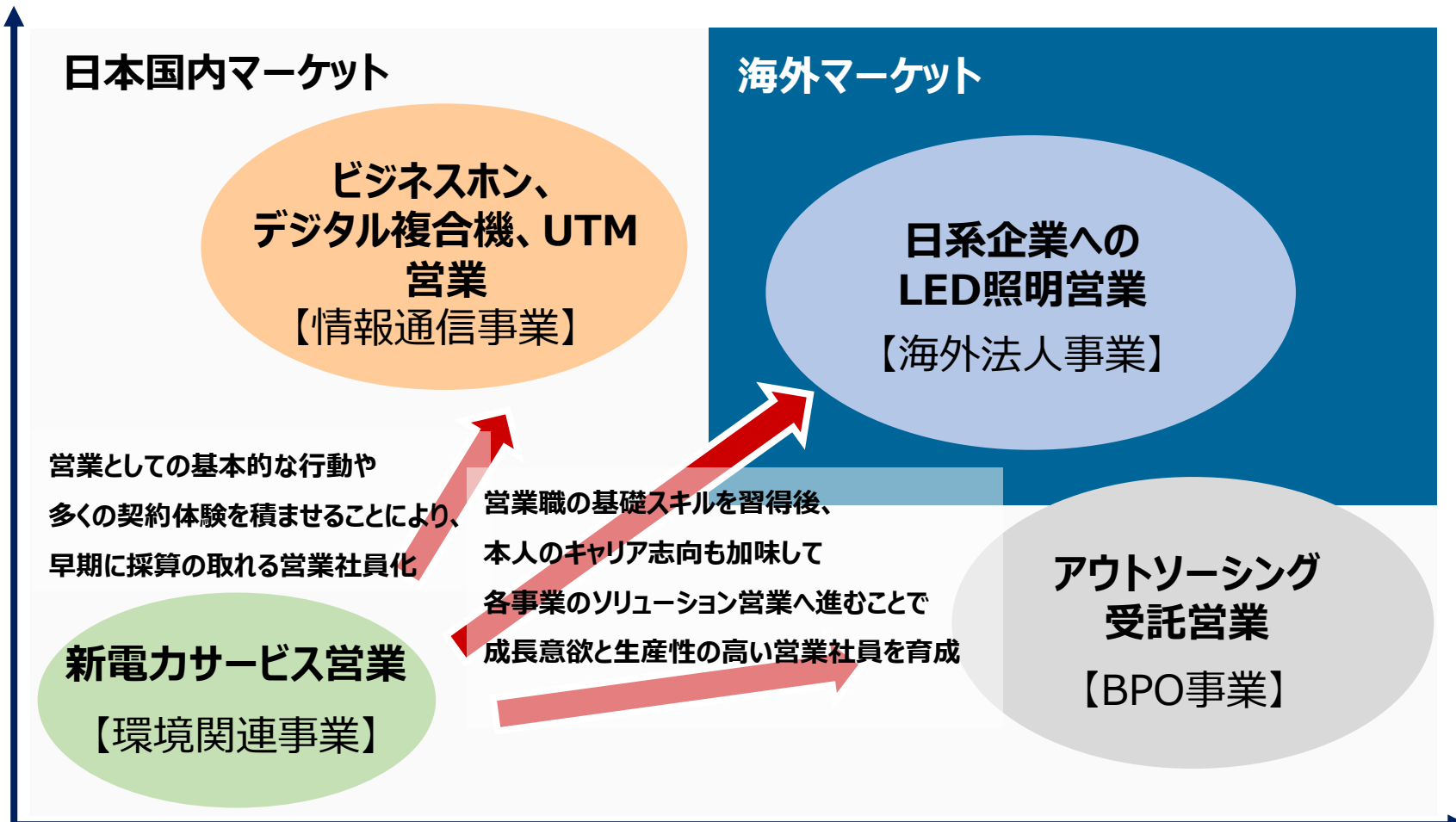


(単位：百万円)	2015年 2Q	2016年 2Q	2017年 2Q	2018年 2Q	2019年 2Q	前年比
チャネル別 売上計	1,605	1,991	2,071	1,947	2,265	95.0%
直営	748	849	850	843	845	100.2%
加盟	765	923	963	877	771	87.9%
グループ会社	7	139	119	172	584	338.9%
代理店	85	79	87	54	63	116.7%
販売商品別 売上計	1,605	1,991	2,020	1,947	2,265	95.0%
ビジネスホン	511	484	506	453	369	81.5%
複合機	314	403	411	361	473	131.0%
UTM	161	187	262	305	241	79.0%
その他	618	915	841	828	1,182	142.8%

補足資料：2019年までの推移



商品販売力



営業としての基本的な行動や
多くの契約体験を積ませることにより、
早期に採算の取れる営業社員化

営業職の基礎スキルを習得後、
本人のキャリア志向も加味して
各事業のソリューション営業へ進むことで
成長意欲と生産性の高い営業社員を育成

コンサルティング力

国内で営業力を磨いたのち海外で活躍できる人財を育成

ポストM&Aはシナジーをフル活用

シナジー	対象会社	期待する効果
事業拡大シナジー	エフティグループ社 A S E A N 3か国5社	既存アジアの事業会社と共通する環境商材の仕入れや日系企業顧客の情報統合することにより、重複コスト削減、割引率などの価格競争メリットを最大限に活用したクロスセルが可能
	産電	太陽光パネルシステム販売のノウハウをアジア各国に拡大予定
	レカム騰遠商務服務諮詢（大連）有限公司 （旧大連マスターピース）	BPOの中核会社・大連BPOセンターの事業拡大戦略として、日系優良企業顧客獲得し、日本のバックオフィスの存在を目指す
コスト削減シナジー	レカムジャパン コスモ情報機器 R・S	西日本地域を主体とする3会社の吸収統合により、間接コストを削減 （コスモ情報機器、R・Sはレカムジャパンウェストに継承）