


A light blue, stylized world map is centered in the background of the slide.

2020年9月期 第2四半期 決算説明資料

2020年6月2日
レカム株式会社

連結業績ハイライト	P.3
事業セグメント別業績ハイライト	P.9
2020年9月期 通期の取り組み	...	P.14
中期経営計画達成に向けた成長戦略	P.29
補足資料	P.41



2020年9月期 第2四半期 連結業績ハイライト

連結業績サマリー



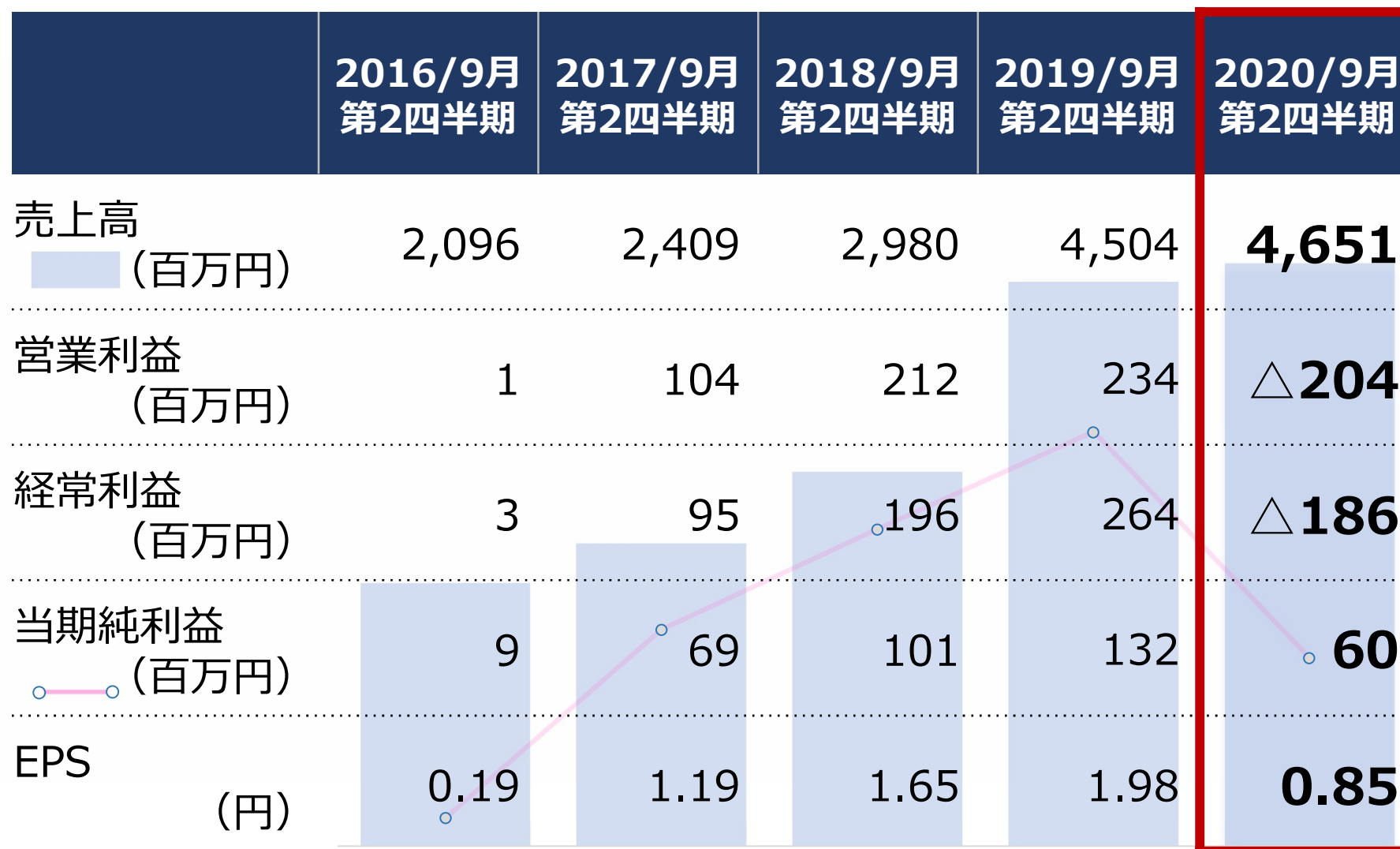
- 売上高は6期連続増収
- 営業利益は新型コロナウイルスの影響により、5期ぶりに赤字転落
- 当期純利益は投資有価証券売却により、5期連続で黒字確保

(単位：百万円)	2019/9月 第2四半期 実績	2020/9月 第2四半期 実績	増減額 (前年同期比)
売上高	4,504	4,651	147 (103.3%)
営業利益	234	△204	△438 (-)
経常利益	264	△186	△450 (-)
当期純利益	132	60	△72 (45.8%)

6期連続
増収

5期連続
黒字

連結売上・利益5ヵ年推移



連結貸借対照表サマリー



(百万円)	2019/9月	2020/9月 第2四半期	増減額
流動資産	5,993	6,348	355
固定資産	3,762	3,734	△28
繰延資産	21	18	△3
資産合計	9,777	10,100	323
流動負債	3,410	3,554	144
固定負債	2,165	2,018	△147
負債合計	5,576	5,573	△3
純資産合計	4,201	4,527	326
負債純資産合計	9,777	10,100	323

■【資産合計】 10,100百万円 (+ 323百万円)

- 手元流動性確保に取り組み、現金及び預金が544百万円増加

■【負債合計】 5,573百万円 (△ 3百万円)

- 長期借入金245百万円増加、転換社債型新株予約権付社債の転換行使により400百万円減少

■【純資産合計】 4,527百万円 (+ 326百万円)

- 転換社債の行使、AI inside株式会社上場による時価評価により増加

- 新型コロナウイルス感染症の拡大に備え、十分な手元流動性を確保

- 投資有価証券の売却

3月に450百万円、4月に460百万円の資金を獲得

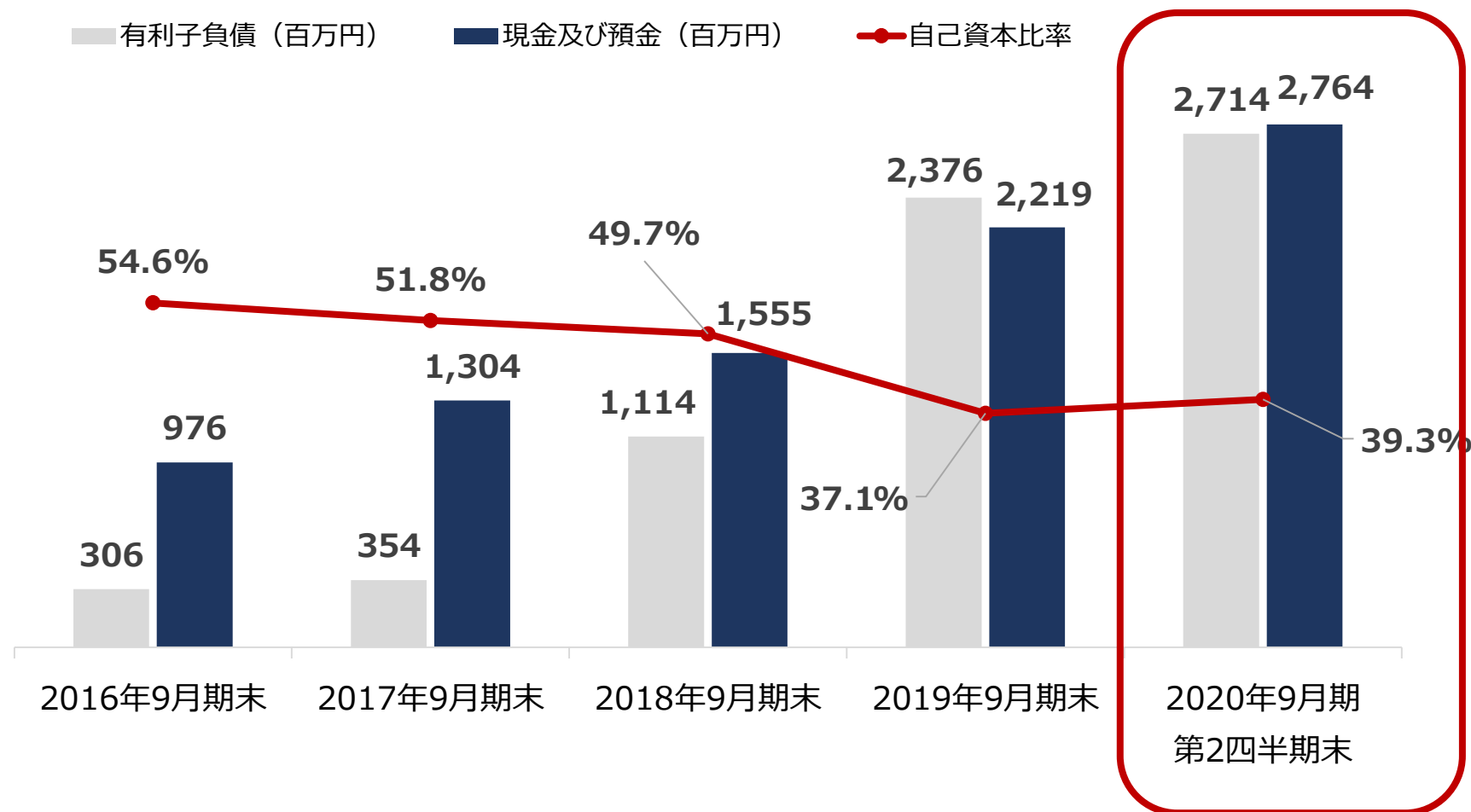
4月末時点現金残高 約3,240百万円

- それ以外の資金調達

- コミットメントライン契約

4月に500百万円のコミットメントライン契約を締結

■1年半ぶりにネットキャッシュがプラス





**2020年9月期 第2四半期
事業セグメント別業績ハイライト**

2020/9月
第2四半期実績

セグメント売上高 -----

984百万円

前年同期比 159.3%

セグメント利益 -----

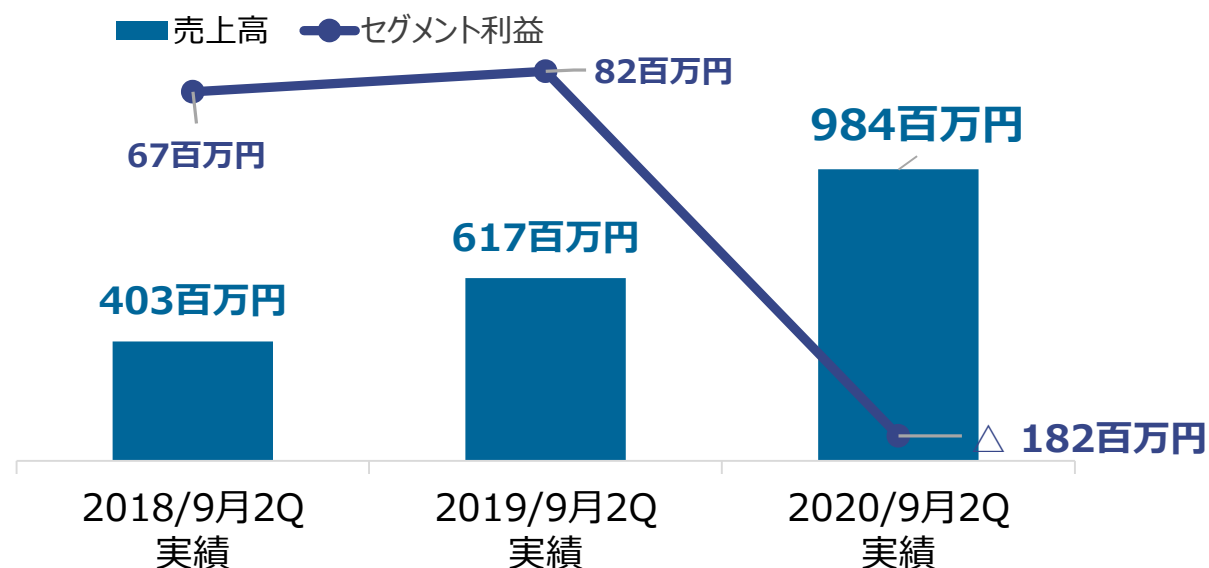
△ **182**百万円

前年同期比 △264百万円

※本社費配賦後数値

■増収・赤字

- ▶ M&Aにより子会社化したタイ、インドネシア、フィリピンが連結売上へ寄与
- ▶ コロナの影響により、2月～3月売上が計画比27%減少
- ▶ 利益はのれんの負担増やグローバル統括管理本部の新設等、事業拡大による販管費拡大により赤字



2020/9月
第2四半期実績

セグメント売上高 -----

2,168百万円

前年同期比 95.7%

セグメント利益 -----

22百万円

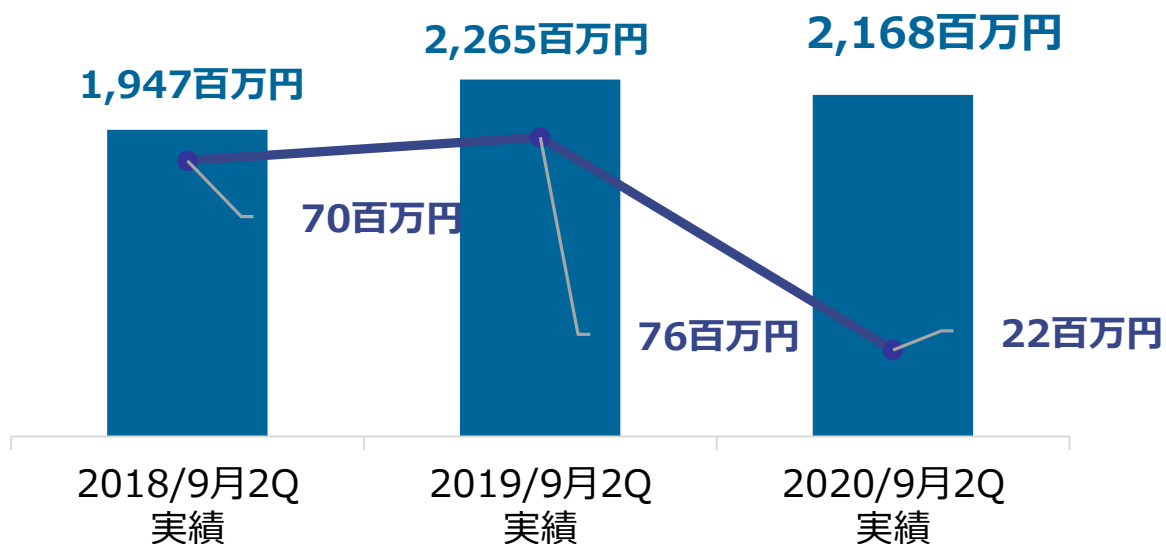
前年同期比 28.9%

※本社費配賦後数値

■ 減収・減益

- ▶ 繁忙期3月の売上が伸び悩み
- ▶ コロナの影響によりUTMの出荷遅延でUTM売上が大幅な減収
- ▶ 利益は販管費削減の徹底により、減益額を圧縮

■ 売上高 ● セグメント利益



2020/9月
第2四半期実績

セグメント売上高 -----

316百万円

前年同期比 **86.3%**

セグメント利益 -----

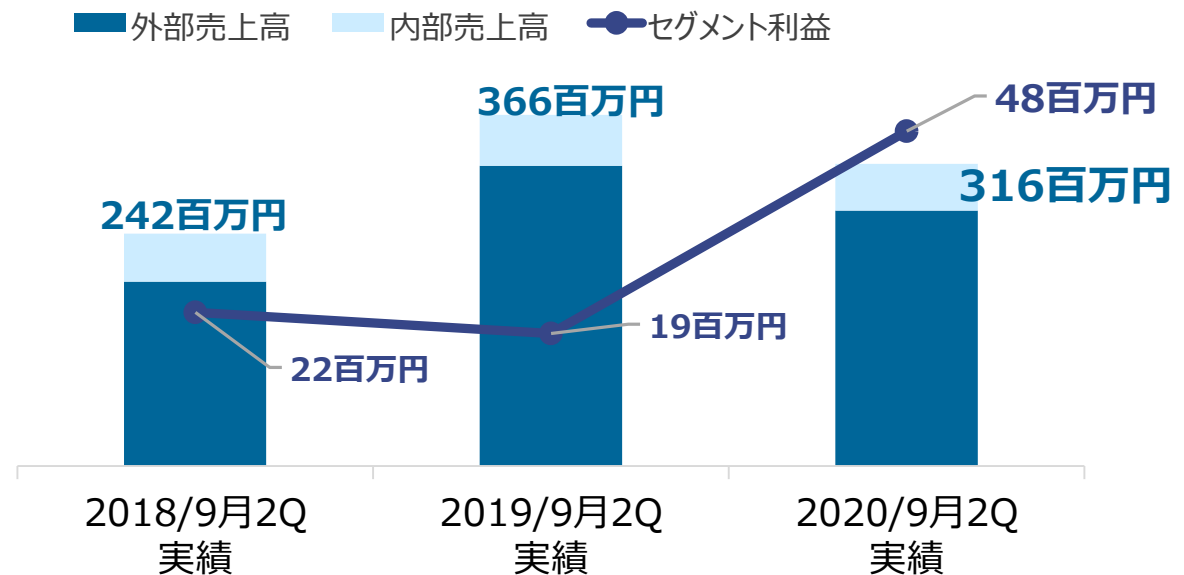
48百万円

前年同期比 **252.6%**

※本社費配賦後数値

■減収・増益

- ▶ コロナの影響により中国BPOセンターの一部非稼働で売上減少
- ▶ スtock型新商材が売上に貢献に至らず
- ▶ 利益は販管費削減の徹底、RPA & OCRの活用による生産性向上、人民元安によるセンターコスト削減効果で大幅増益



※上記BPR事業の売上数値は外部、内部売上の合算値

2020/9月
第2四半期実績

セグメント売上高 -----

1,222百万円

前年同期比 93.5%

セグメント利益 -----

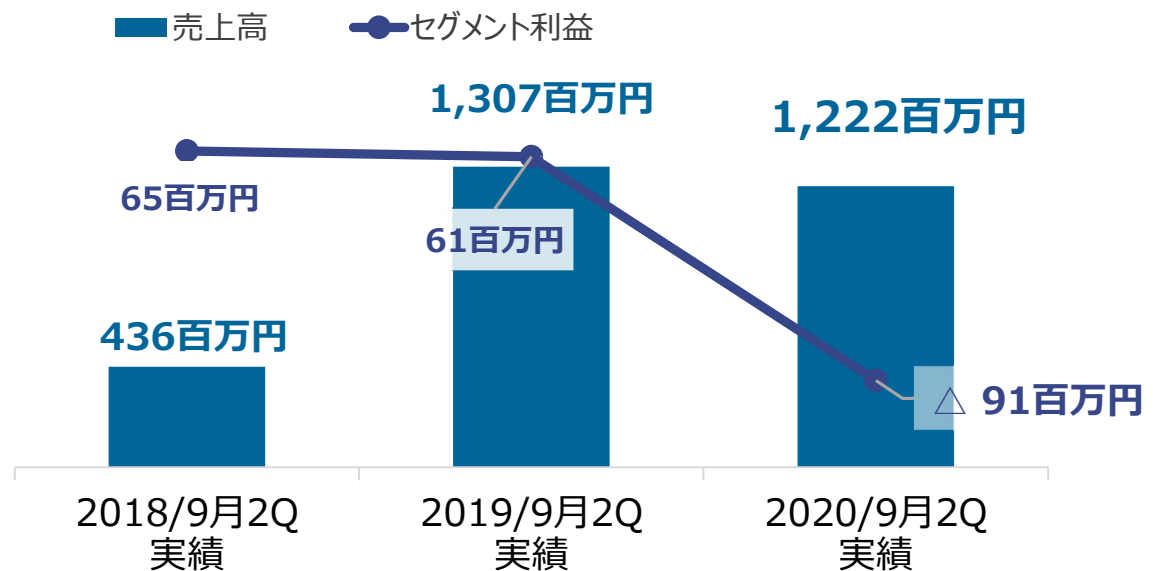
△ **91**百万円

前年同期比 △ 153百万円

※本社費配賦後数値

■ 減収・赤字

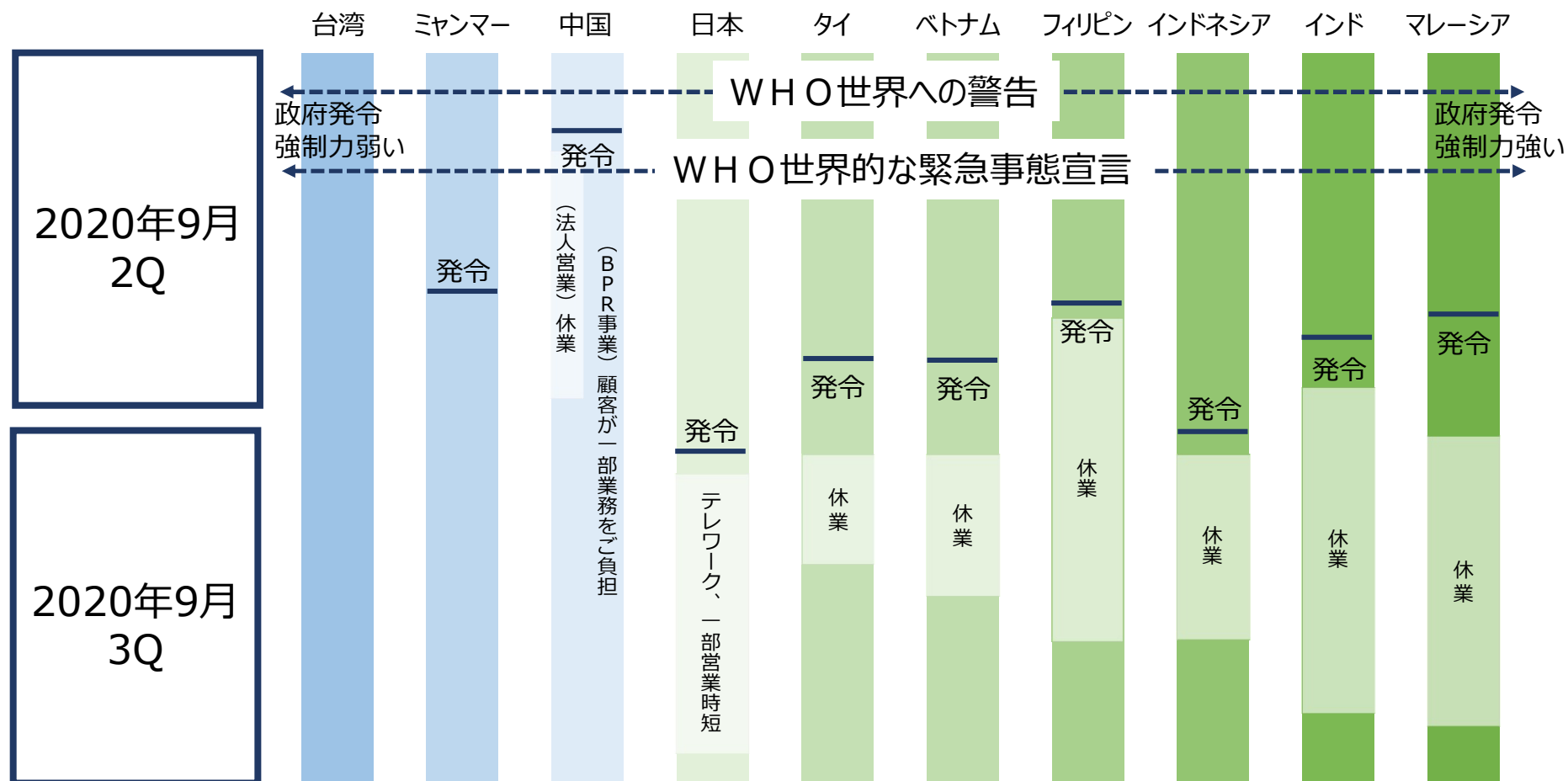
- ▶ 太陽光販売は需要減により大幅な減収
- ▶ コロナの影響により3月後半の工事延期件数増加
- ▶ 利益は販売費削減を徹底したが、赤字大幅圧縮に至らず





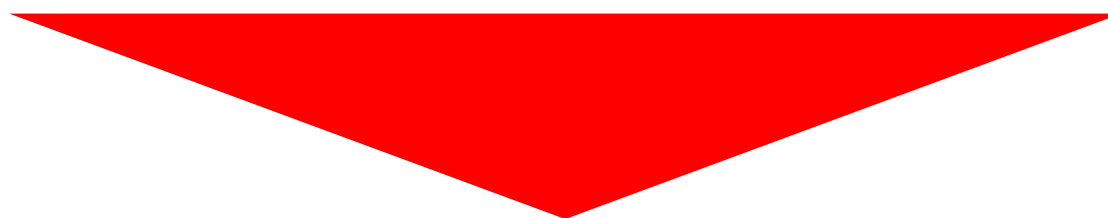
2020年9月期 通期の取り組み

新型コロナウイルス感染症による当社グループへの影響



**未だ休業の国もあり、
2020年下期の各事業の戦略を転換**

**今期計画であった海外法人事業の
ローカルマーケット進出は中止**



**既存エリアに限定した
販売強化に集中**

通期業績予想の修正



- 売上高・営業利益はコロナの影響により下方修正
- 当期純利益は下方修正だが、3期連続で過去最高益を確保する見込み

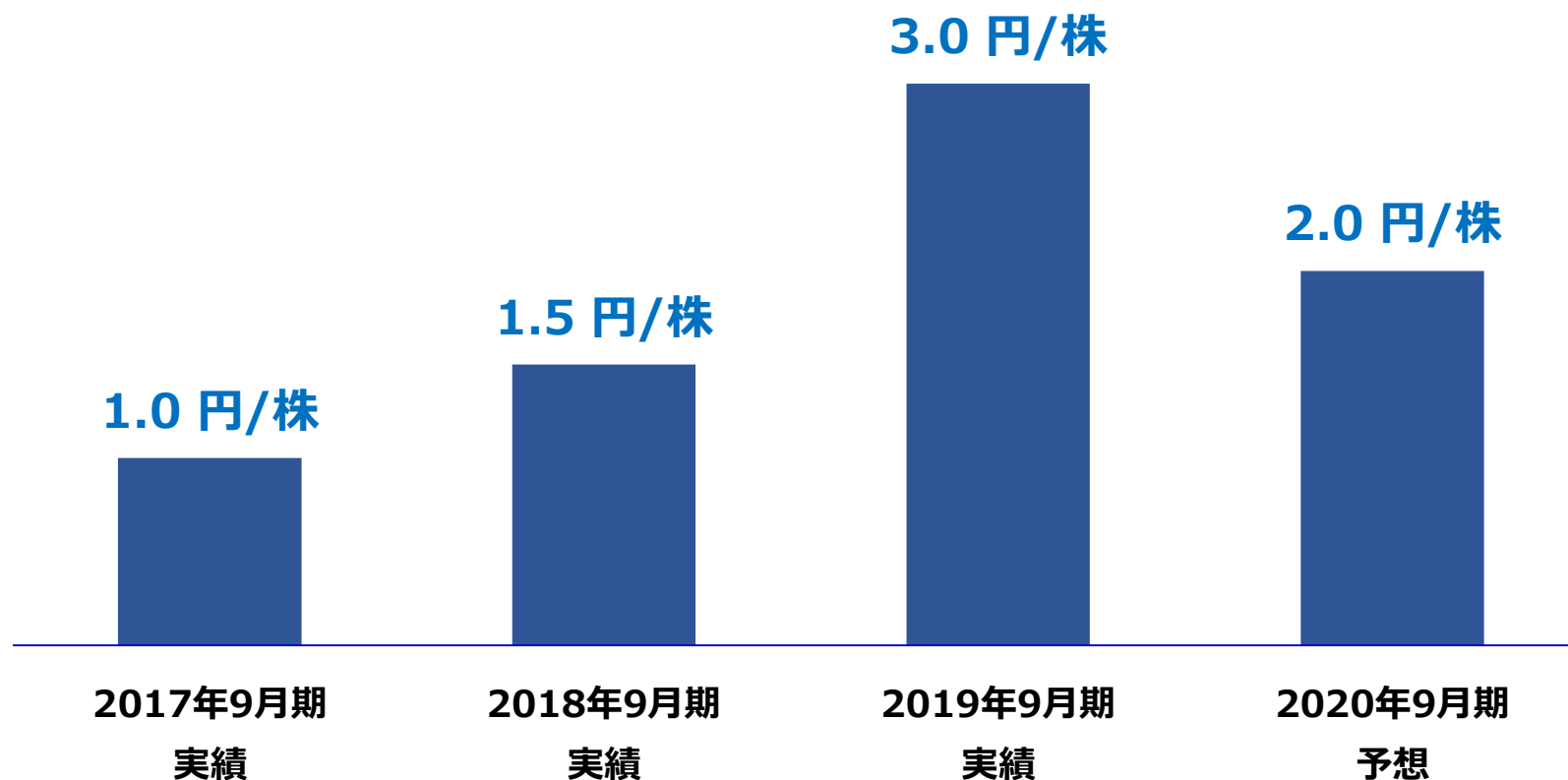
(単位：百万円)	2020年9月期 前回発表予想	2020年9月期 今回発表予想	増減額 (前回-今回)	2020年9月期 下期計画
売上高	15,000	10,300	△4,700	5,649
営業利益	1,000	160	△840	364
経常利益	1,000	190	△810	376
当期利益	450	420	△30	360

3期連続
過去最高益
更新

※7月時点で各国における事業活動が正常化していることが修正予想の前提条件となります。

基本方針：配当性向30%を基準に業績に連動した配当実施

期初配当予想 1株2円は変更なし



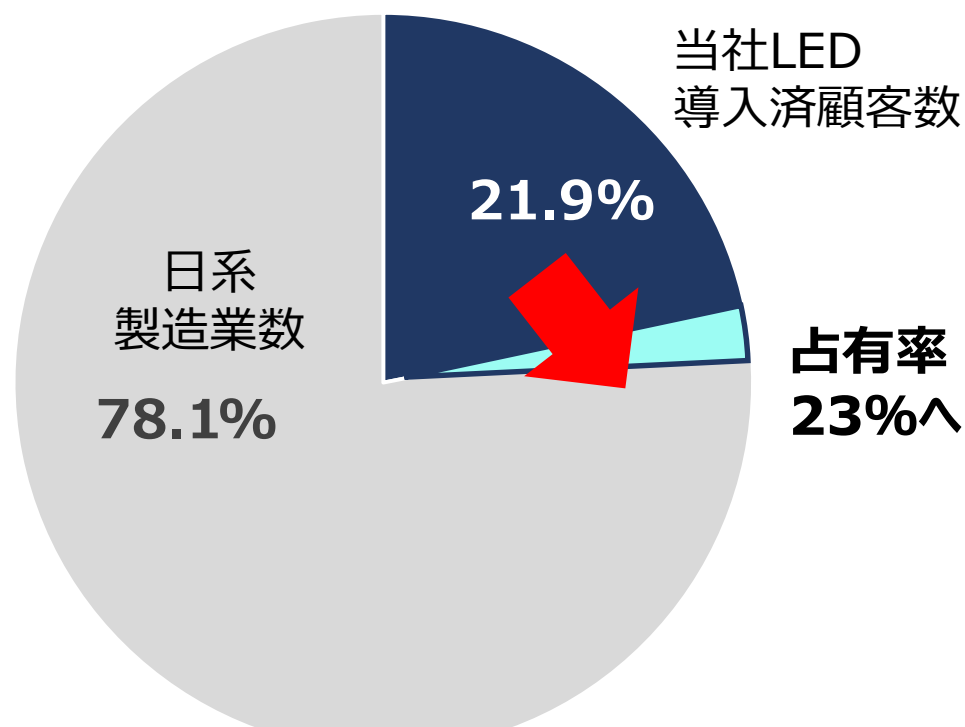
事業セグメント通期修正



(単位：百万円)		2020年9月期 前回発表予想	2020年9月期 今回発表予想	2020年9月期 下期計画
		海外法人事業	売上高	5,300
	セグメント利益	470	△50	132
ITソリューション 事業	売上高	4,700	4,200	2,032
	セグメント利益	220	100	78
BPR事業	売上高	600	600	334
	セグメント利益	90	95	47
エネルギーソリューション 事業	売上高	4,400	3,000	1,778
	セグメント利益	220	15	106
連結	売上高	15,000	10,300	5,660
	営業利益	1,000	160	364

日系企業を中心に新規顧客獲得、既存顧客へのアップセルなど 既存エリアに限定した販売強化に集中

当社進出国アジア9カ国・地域※1)
における日系製造業数 10,521社※2)



※1) : 当社の進出国は中国、台湾、タイ、フィリピン、ベトナム、マレーシア、ミャンマー、インドネシア、インド

※2) : 外務省調べ

- 日系企業の新規顧客100社開拓
- LED既存顧客にエアコン、コンプレッサー販売のアップセル
- 中国、タイはLEDのリプレイスを開始
- 休日措置を取った海外子会社は振り替え出勤により、営業稼働日数を増加

通期の取り組み - 海外法人事業



事業セグメント予想

セグメント売上高 -----

2,500百万円

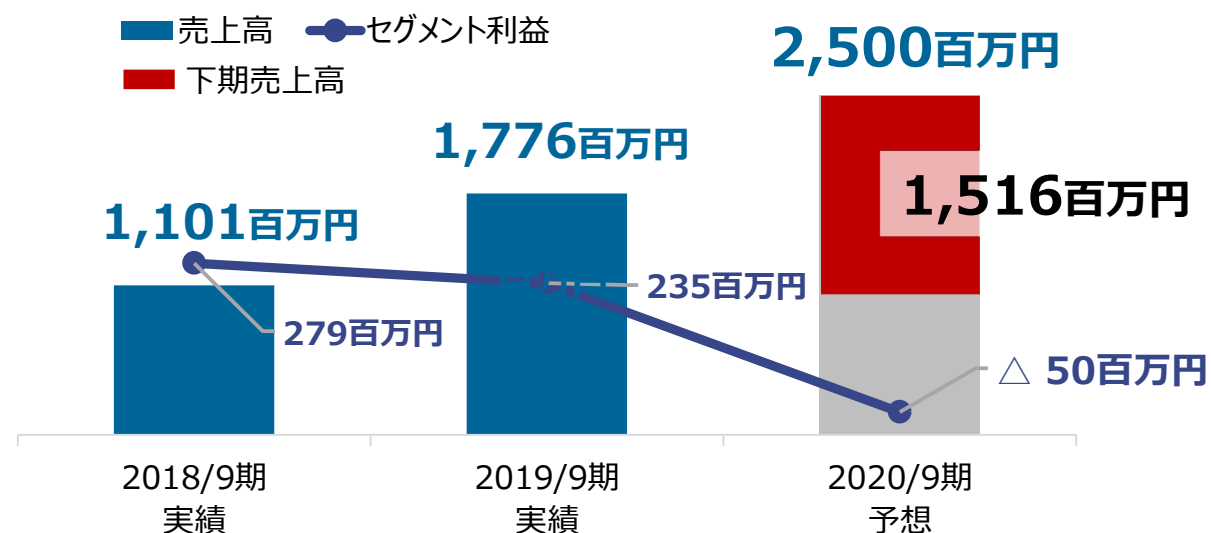
前期比 140.7%

セグメント利益 -----

△ **50**百万円

前期比 △285百万円

(単位：百万円)	下期商品別 販売計画
LED	561
エアコン	645
コンプレッサー	153
その他	156
合計	1,516



テレワーク推進商材・サービスの拡充により、ストック型収益の拡大

テレワーク 推進商材

テレワークによる外部からの侵入を防ぐ機器、従業員の業務・働き方を視える化するツール

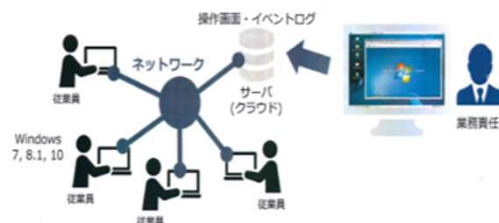
■ ヴィーナステック社UTM

- パソコンのデータを守るセキュリティ情報通信機器
 - ファイアウォール
 - 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
- 中国No.1セキュリティメーカー「ヴィーナステック社」との合併会社による、ヴィーナステックジャパンの「VENUSENSE UTM」



ストック

■ LOOOC (ルック)



- パソコンの操作履歴を画面キャプチャで取得によりログ確認

■ テレワークパッケージ

- テレワーク支援パッケージをワンストップで提供
 - ・共有サーバー
 - ・Ret's アイ
 - ・LOOOC (ルック)
 - ・ヴィーナステックジャパンの「VENUSENSE UTM」等

■ Ret's アイ

先月に比べ繰り返し作業時間が20時間/月増えています

繰り返し作業時間	業務時間からの割合	検出パターン数	前月比 (時間)
140 時間	5.8%	22 パターン	↑20.0 時間

繰り返し作業時間内訳



- 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
- 業務内容の把握や業務改善

通期の取り組み - ITソリューション事業



事業セグメント予想

セグメント売上高 -----

4,200百万円

前期比 91.5%

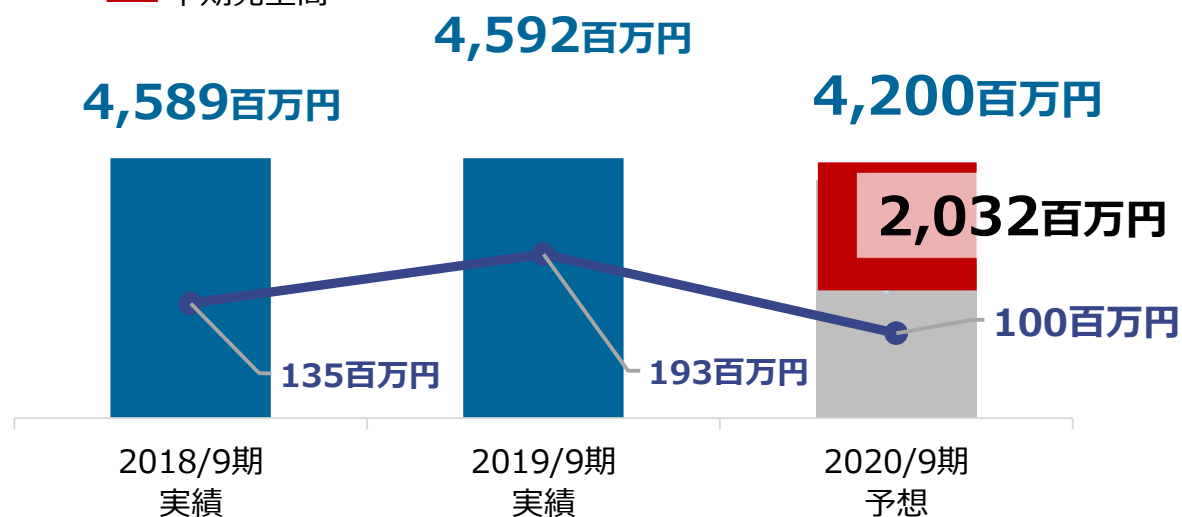
セグメント利益 -----

100百万円

前期比 51.8%

(単位：百万円)	下期商品別 販売計画
ビジネスホン	364
複合機	306
UTM	507
その他	855
合計	2,032

■ 売上高 ● セグメント利益
■ 下期売上高



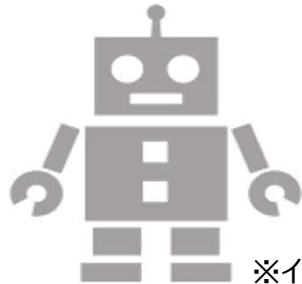
働き方改革への貢献により、ストック型収益の拡大を実施

働き方改革

業務の自動化より作業を効率化するツール

ストック

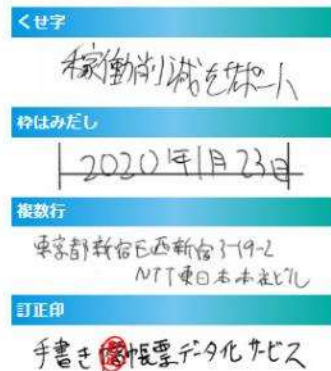
Ret's ロボ



※イメージ図

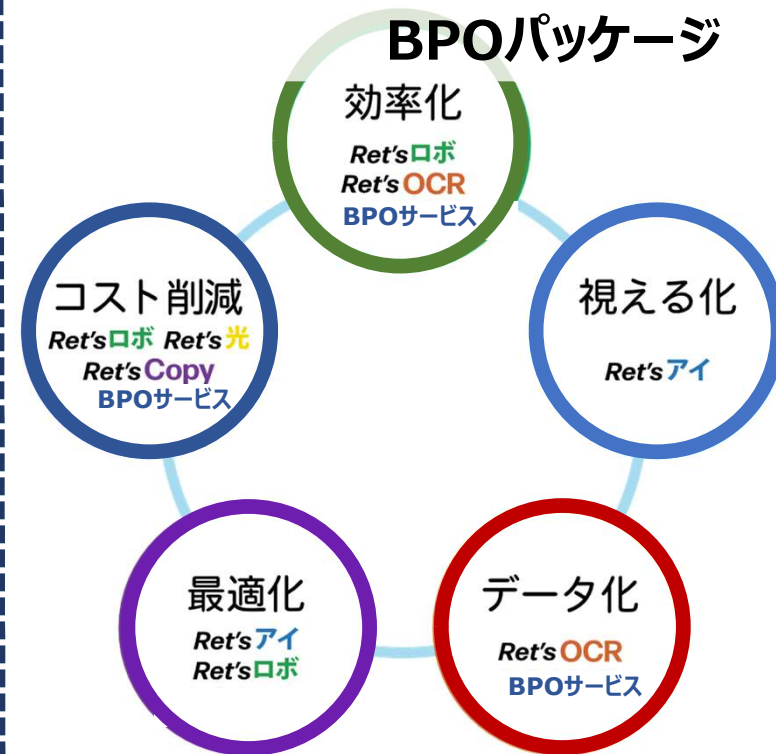
- 操作業務を学習させ、業務を自動化
 - 作業の削減
 - 自動化
 - 簡素化により業務時間を削減
- ERPやOCR
- ワークフロー（電子決済）
- オリジナル業務

Ret's OCR



- 書類作成などの定型業務、データ入力業務削減
 - 手書き帳票等の紙データ
 - 大量のPDF書類
- それらを高い読取精度でデータ化も可

Ret's シリーズ & BPOパッケージ



事業セグメント予想

セグメント売上高 -----

600百万円

前期比 **117.4%**

セグメント利益 -----

95百万円

前期比 **115.9%**

■ 新規顧客獲得

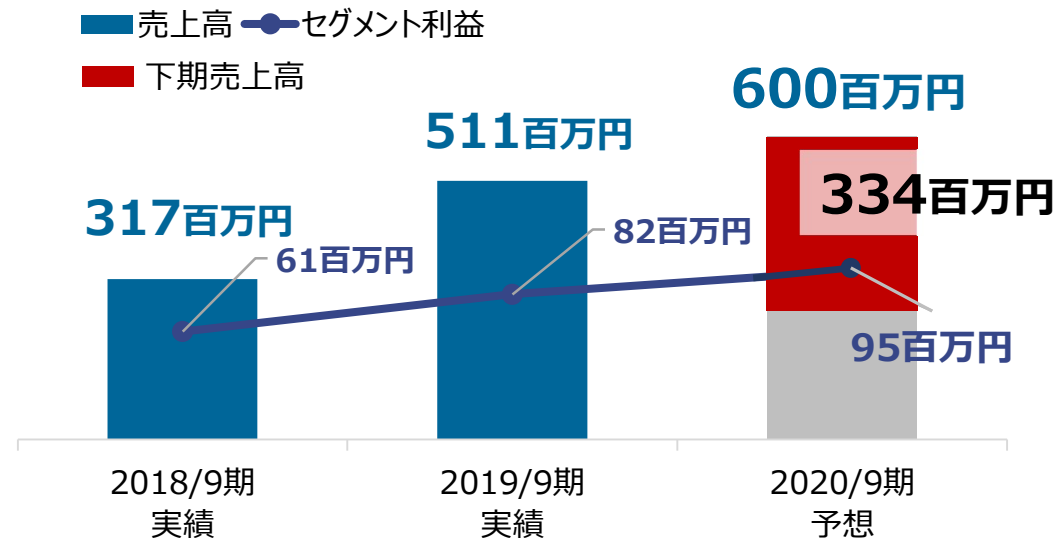
▶ テレワークパッケージにより新規顧客開拓強化

■ 既存顧客の深耕

▶ 既存顧客への受託業務拡大推進

■ センターの生産性向上によるコストダウンの推進

▶ OCRおよびRPA活用による業務自動化比率の向上



感染予防商材で、職場環境改善への貢献の販売拡大

ウイルス感染
予防商材

会社の従業員を細菌から守る商材

■ ウイルス除菌装置「ReSPR（レスパー）」

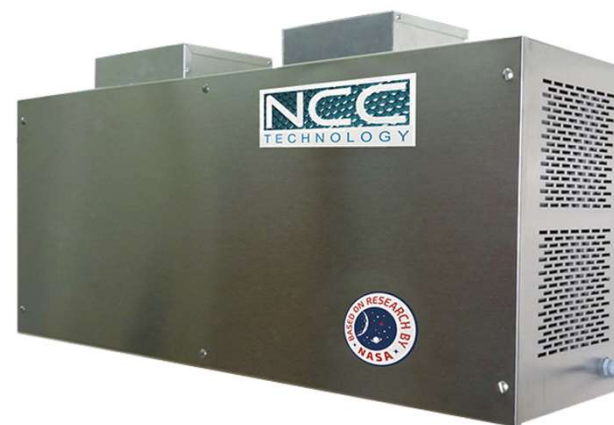
新型コロナウイルスの感染予防対策に空気中に浮遊する細菌やインフルエンザ等のウイルスを分解によって、除菌・消臭効果がある「ReSPR（レスパー）」

倉庫や工場、オフィス、商業施設等での働く従業員をウイルスから守ることが可能

ポータルブルタイプ



ダクトステーション



世界28か国で700万台の販売実績

事業セグメント予想

セグメント売上高 -----

3,000百万円

前期比 100.8%

セグメント利益 -----

15百万円

前期比 53.6%

■ パートナー事業強化

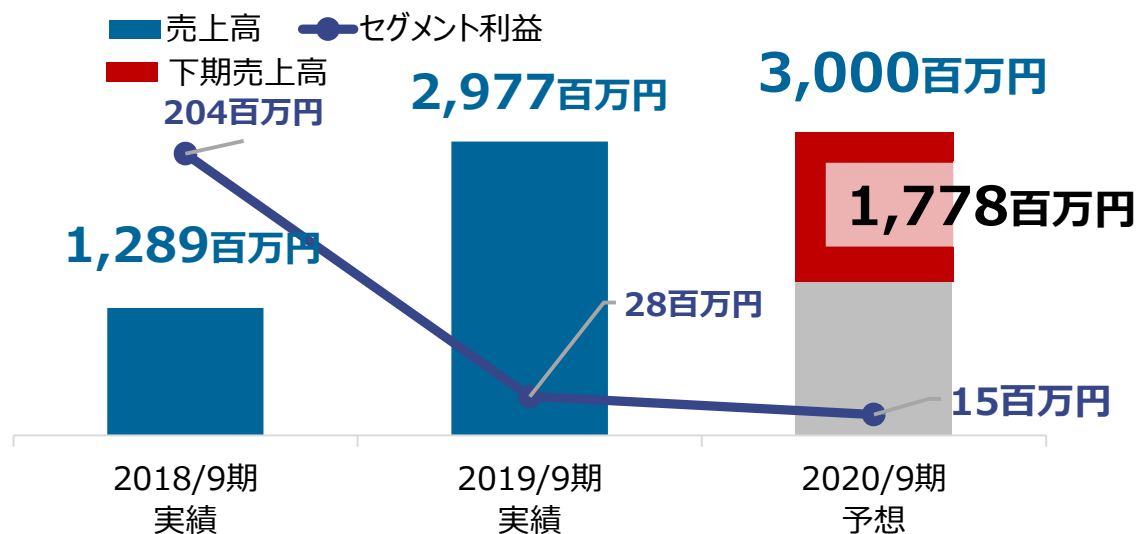
▶ 新商材を活用した販売網拡大

■ 販売商品の多角化

▶ アローズ社との業務提携によるテレマーケティングを活用した蓄電池販売拡大

■ 黒字化

▶ 間接部門の集約化推進による販売費削減



テレワーク商材・サービスの販売拡大を中心とした、組織営業力強化

■ 営業社員の生産性向上

- 既存社員の生産性向上
- 新入社員の早期育成

■ 営業体制の改革

- テレワーク推進商材、商品知識&セールステクニック向上
- 階層別営業部隊の編成

■ グループ間の連携強化

- 他事業部顧客へのアップセル推進による売上拡大





中期経営計画達成に向けた 成長戦略

(新型コロナウイルス感染症収束後に向けた取り組み)

ローカルマーケット進出の加速化

世界進出日系企業数
およそ**7.8万社**

その内、当社進出国アジアの
日系企業数
およそ**4.9万社**

当社進出国アジアの企業数
およそ**2,900万社**※

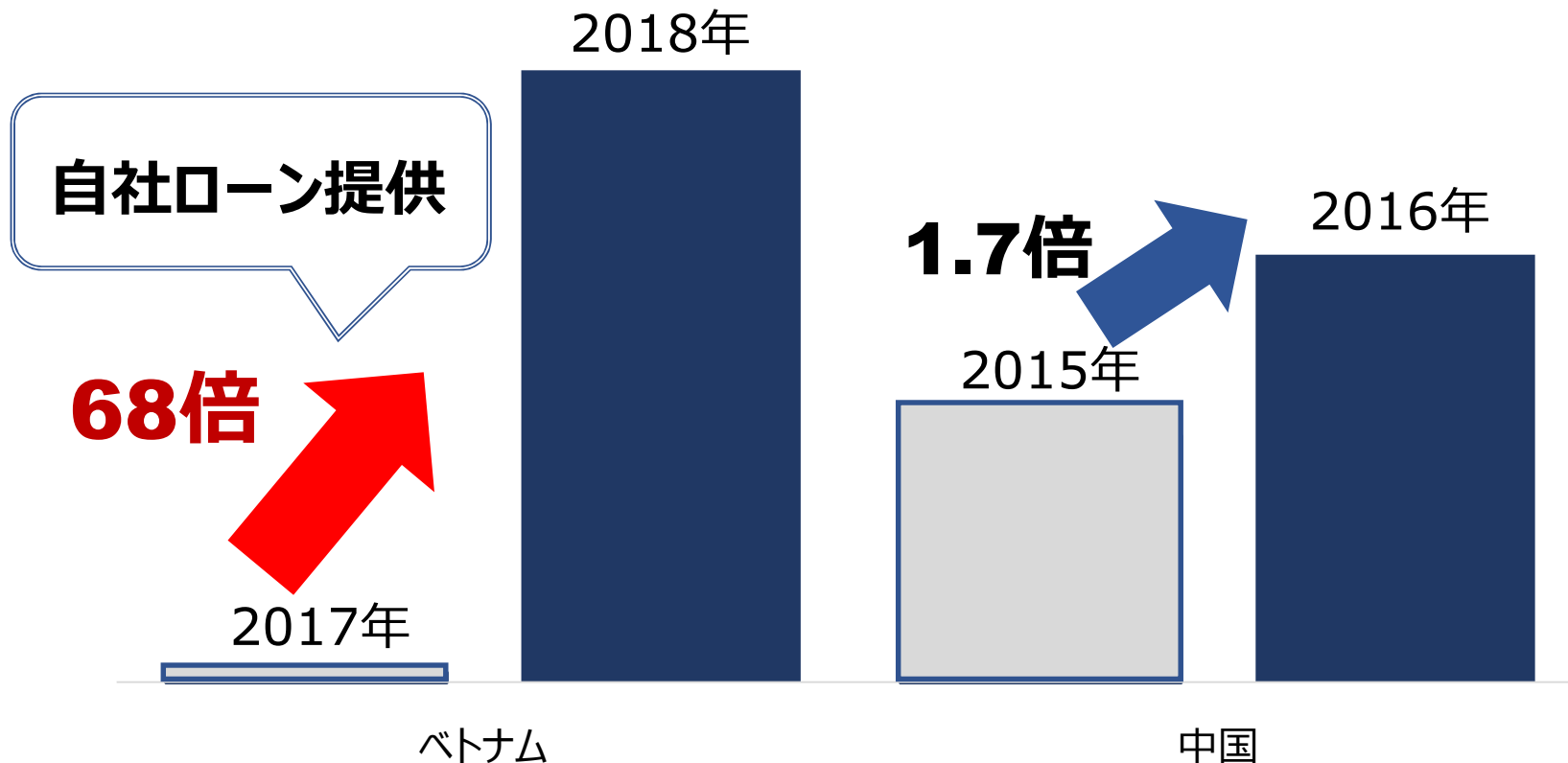
世界の企業数
およそ**3億社**※

※世界の企業数：当社調べによる推計
それ以外の統計数字は各国政府機関系のオープンデータ
注意：企業数は製造業も含む全産業

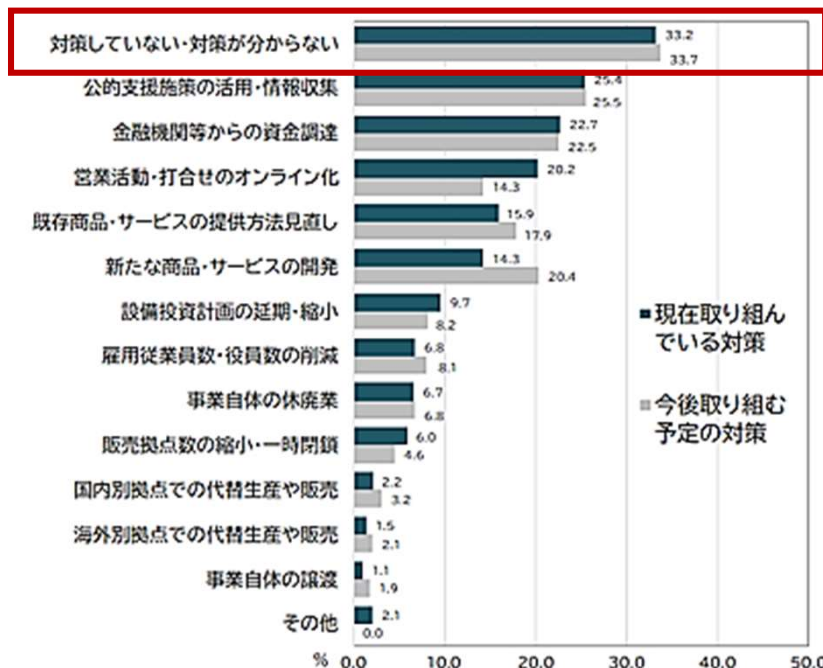
コロナによる経済環境の激変に即した
ファイナンスソリューション付き販売戦略を実行

ベトナムは自社ローンによる当社独自の販売戦略 で早期に急拡大を実現

営業開始初年度と翌年の売上比較



中小企業のコロナ対策



引用：中小機構「新型コロナウイルス感染症の中小・小規模企業影響調査」2020年4月27日～30日全国の中小企業2,000社

- パーソナル総合研究所の調査によると、4月中旬のテレワーク実施率は27.9%
- 中小機構の調査では、中小企業のコロナ対策は今後取り組むが33%



テレワーク、感染予防商材の潜在ニーズを掘り起こす

テレワーク推進商材、ウイルス感染予防商材のサブスクリプションサービス販売強化でストック売上拡大

経営管理体制の強化

■グローバル統括管理本部体制の構築

- ・販売管理規定整備
- ・在庫管理機能の強化
- ・与信管理規定整備
- ・会計制度の統一
- ・SFA導入による顧客情報の共有化

■持株会社を中心とした経営管理機能強化

- ・内部統制制度強化
- ・IT投資の拡大
- ・財務経理部門の充実
- ・購買部門の統一

経営基盤の継続的強化を実施

「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」
を前提とし、

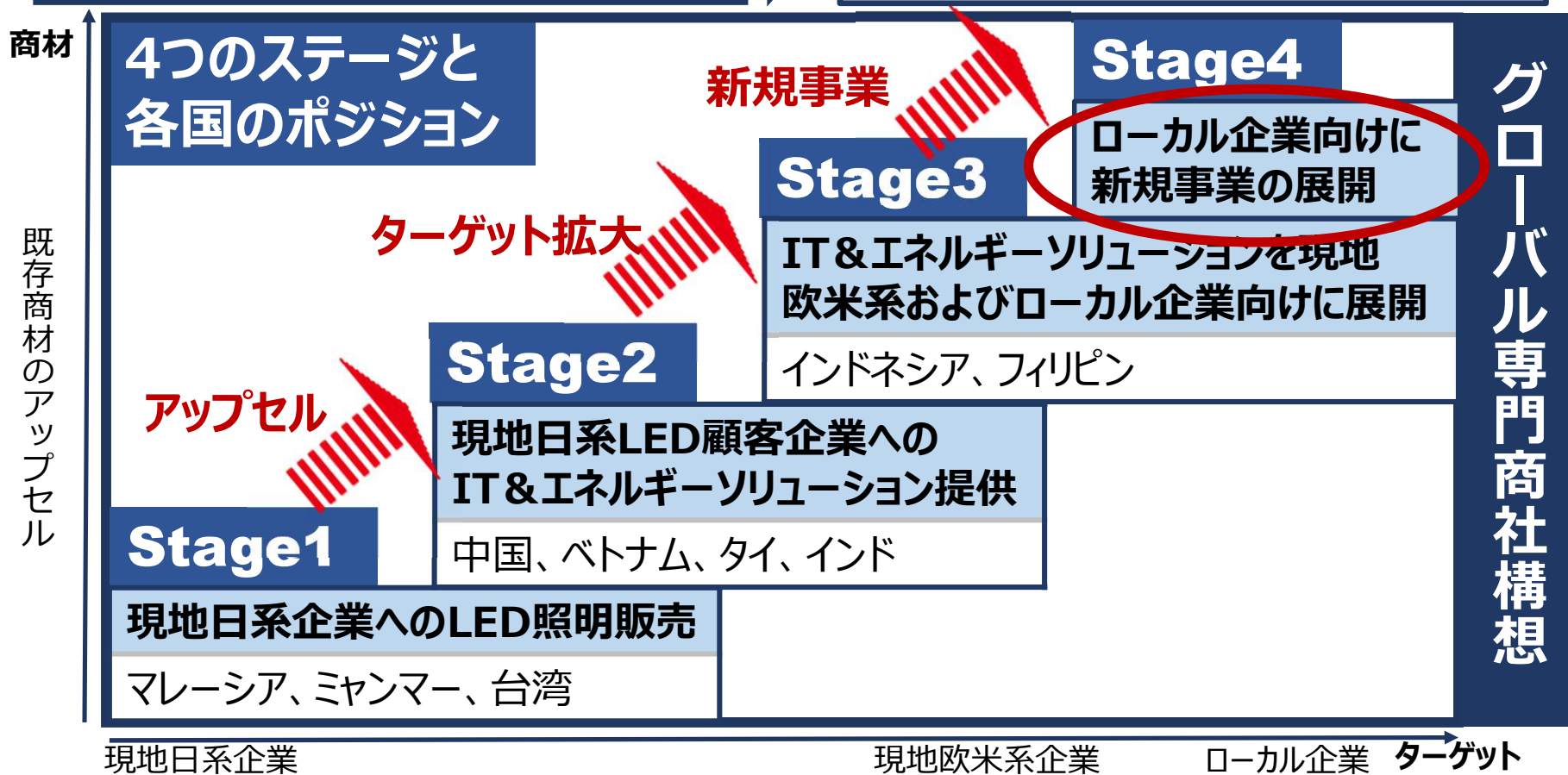
ローカルマーケット拡大に向け、ローカル幹部を育成

- 優秀な現地社員の採用（ヘッドハンティングの活用）
- 海外子会社間人事異動の推進
- 統一研修
- 評価制度の統一

現地化に向けて、日本と海外の
ハイブリットな人事育成・評価制度を構築

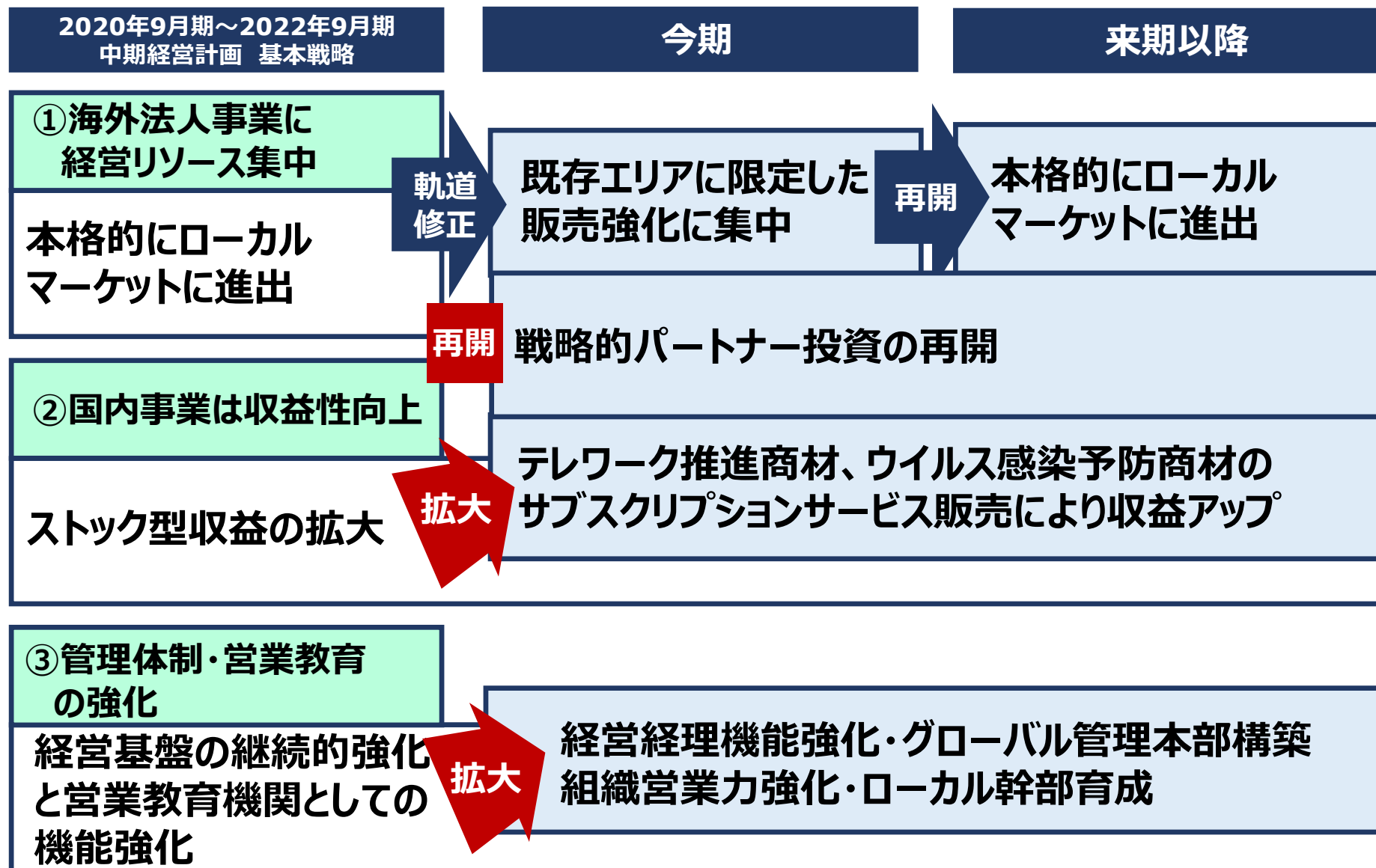
戦略的パートナー投資の再開
投資&M&Aの基本戦略

既存事業と同業であり直接的なシナジーが見込めるもの



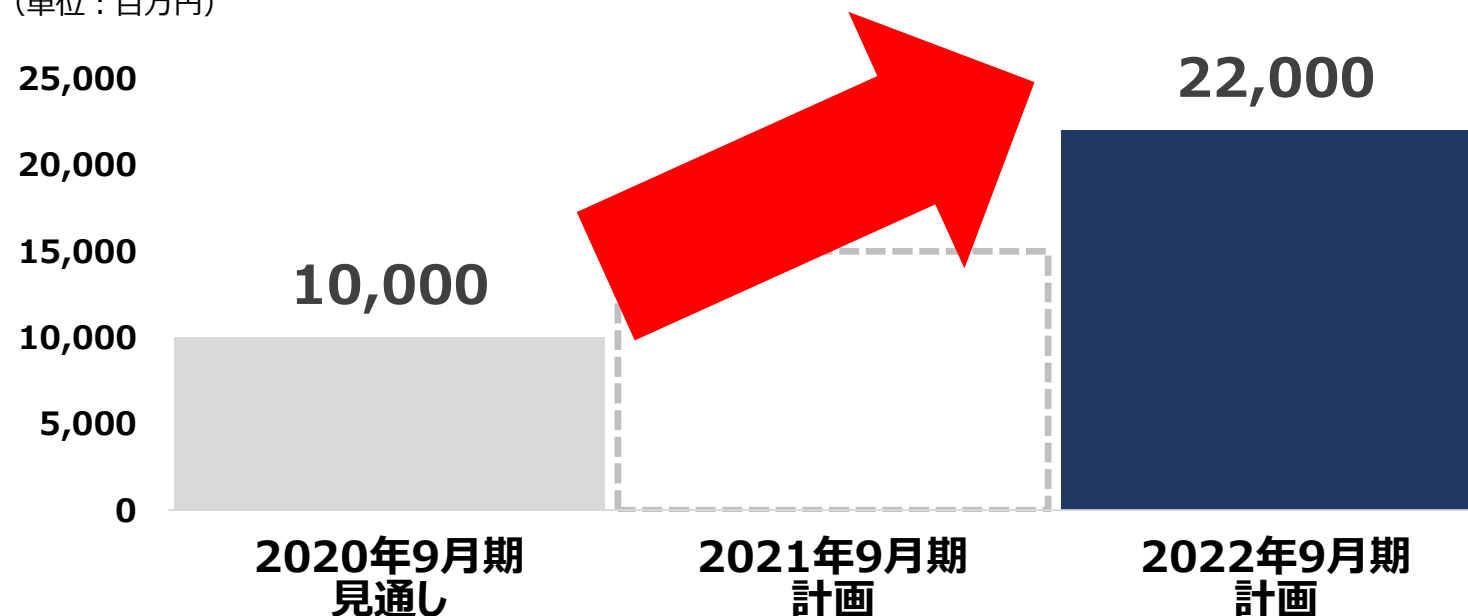
海外のBtoB企業に積極的な投資を実行、顧客基盤を獲得

中期経営計画達成に向けた取り組みまとめ



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月期の目標数字修正はなし

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

次の25年で

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

売上高1,000億円、営業利益100億円を目指す

- 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

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	海外法人事業、ITソリューション事業、 BPR事業、エネルギーソリューション事業
発行済株式数	74,566,302株 (2020年5月29日時点)
資本金	2,015百万円 (2020年5月29日時点)
従業員数	連結572名 (2020年4月30日時点)

補足資料：事業所



国内拠点一覧

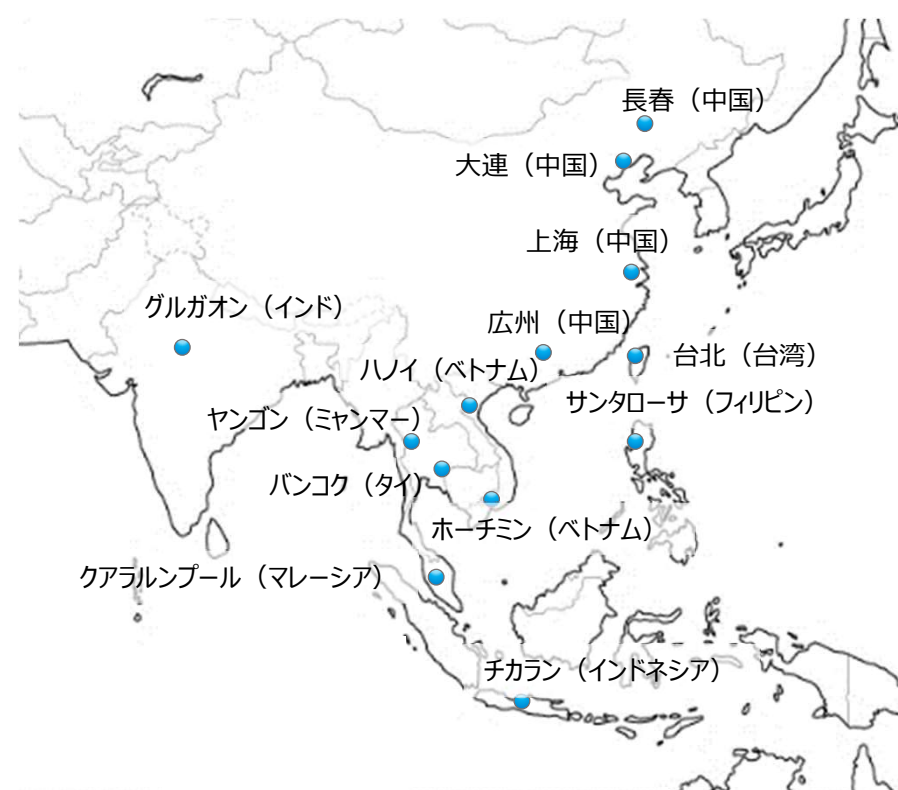


仙台支店
東京第一支店
東京第二支店
千代田支店
北関東支店
埼玉支店
横浜支店
長野支店
静岡東支店
名古屋支店
名古屋第一支店
名古屋第二支店

大阪支店
産電テクノ
松江支店
周南支店
北九州支店
久留米支店
沖縄支店
那覇支店

営業所：
名古屋東営業所
都城営業所
八代営業所

海外拠点一覧



長春 (中国)
大連 (中国)
上海 (中国)
広州 (中国)
台北 (台湾)
サンタローサ (フィリピン)
ハノイ (ベトナム)
ホーチミン (ベトナム)
バンコク (タイ)
ヤンゴン (ミャンマー)
グアルガオン (インド)
クアラルンプール (マレーシア)
チカラ (インドネシア)

新事業本部名	内容
海外法人事業第一本部	<p>海外進出日系企業へのエネルギー・I Tソリューションの提供及び 現地企業向けのビジネス企画と推進</p> <p>中国・台湾・フィリピン・ベトナム</p>
海外法人事業第二本部	<p>同上</p> <p>タイ・ミャンマー・マレーシア・インドネシア・インド</p>
<p>I Tソリューション事業本部</p> <p>(旧情報通信事業本部、B P O事業本部)</p>	<p>国内の企業向けに I T・情報通信機器やB P Rをツールとして、 業務効率化やコスト削減のコンサルティングソリューションの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> -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 -テレワーク関連商材&サービス -バックオフィス業務代行・入力業務代行などのBPO
<p>エネルギーソリューション事業本部</p> <p>(旧環境事業本部)</p>	<p>国内の企業や個人向けに、新電力、太陽光発電システム、除菌装置をツールとして、エネルギーコスト削減と空間除菌ソリューションの提供</p>

補足資料：事業本部別事業会社



本部

属する事業会社

海外法人 事業第一 本部	レカムビジネスソリューションズ (大連) ※1	天 津	上 海	広 州	※1： レカムビジネスソリューションズ（大連） は海外法人第一本部とITソリューション 事業本部（BPR事業）とに属す
	台湾レカムエイトツール ビジネスソリューションズ	エフティグループフィリピン		ベトナムレカム	
海外法人 事業第二 本部	レカムビジネスソリューションズ (ミャンマー)	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 (インド)		※2： 4月1日付でレカムジャパンイーストと レカムジャパンウェストはレカムジャパン イーストを存続会社として吸収合併し、 レカムジャパンに社名変更
	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 (アジア)	エフティグループインドネシア		
IT ソリューション 事業本部	レカムジャパン※2	ヴィーナステックジャパン			
	レカムビジネスソリューションズ (大連) BPR事業部※2	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）				
エネルギー ソリューション 事業本部	レカムIEパートナー	産電	産電テクノ	オーパス	

補足資料：主要取り扱い商材



ITソリューション事業

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。

エネルギーソリューション事業

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。

太陽光発電システム



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

家庭用太陽光発電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。