

A light blue, stylized world map serves as the background for the central text.

2020年9月期 第1四半期 決算説明資料

2020年2月26日
レカム株式会社

連結業績ハイライト	P.4
事業セグメント別ハイライト ...	P.9
2020年9月期業績見通し ...	P.19
主なトピックス	P.30



2020年9月期 第1四半期 連結業績ハイライト

- 売上面では、前期までの新規海外進出や国内外M&A等が奏効し、第1四半期では12年ぶりに過去最高水準の2,405百万円と大幅増収
- 利益面では、海外事業強化を中心とした先行投資（グローバル本社新設、ローカル事業展開、海外幹部/社員採用など）を実行。その結果、第1四半期はコスト先行

	2019/9期 第1四半期 実績 (百万円)	2020/9期 第1四半期 実績 (百万円)	対前年同期
売上高	1,750	2,405	137.4%
営業利益	△9	△ 182	△ 173百万円
経常利益	15	△ 178	△ 193百万円
当期純利益	△15	△ 201	△ 186百万円

セグメント別業績サマリー



- 売上高は第1四半期としては過去最高水準。
- 営業利益は各事業セグメントにおいて今後の事業拡大に向けた先行投資を実施

2020/9月 第1四半期		売上高	前年同期比	セグメント利益	対前年同期
海外法人事業	実績	623百万円	175.4%	△106百万円	△105百万円
	前期	226百万円		△1百万円	
ITソリューション 事業 ※1)	実績	1,042百万円	△3.2%	△43百万円	△37百万円
	前期	1,076百万円		△6百万円	
BPR事業 ※1)	実績	※2) 157百万円	118.4%	5百万円	+8百万円
	前期	※2) 133百万円		△3百万円	
エネルギーソリュー ション事業 ※1)	実績	605百万円	177.1%	△98百万円	△95百万円
	前期	342百万円		△3百万円	
連結合計	実績	2,405百万円	137.4%	※3) △182百万円	△173百万円
	前期	1,750百万円		※3) △9百万円	

※1) 2019年10月に組織再編により、ITソリューション事業、エネルギーソリューション事業。BPR事業へと名称変更

※2) BPR事業の実績には内部売上も含む ※3) 本社・グローバル本社等の管理部門経費を含む

連結売上・利益5ヵ年第1四半期推移



■ 売上面では6年連続での増収。利益面では海外事業強化を中心とした先行投資を実施

	2016/9期 第1四半期	2017/9期 第1四半期	2018/9期 第1四半期	2019/9期 第1四半期	2020/9期 第1四半期
売上高 (百万円)	1,005	1,177	1,237	1,750	2,405
営業利益 (百万円)	△ 32	17	△ 13	△ 9	△ 182
経常利益 (百万円)	△ 32	14	△ 18	15	△ 178
当期純利益 (百万円)	△ 17	3	△ 31	△ 15	△ 201
EPS (円)	△ 0.35	0.07	△ 0.52	△ 0.23	△ 2.85

連結貸借対照表サマリー



(百万円)	2019/9月期	2020/9月 第1四半期	増減額
流動資産	5,994	5,832	△162
固定資産	3,763	4,107	+344
繰延資産	21	20	△1
資産合計	9,777	9,959	+ 182
流動負債	3,411	3,457	+46
固定負債	2,165	2,238	+73
負債合計	5,576	5,695	+ 119
純資産合計	4,201	4,264	+ 63
負債純資産合計	9,777	9,959	+ 182

■ 【資産合計】 9,959百万円 (+ 182百万円)

- 出資先であるAI inside株式会社の株式上場により、固定資産が431百万円増加

■ 【負債合計】 5,695百万円 (+ 119百万円)

- 短期借入金89百万円増加など

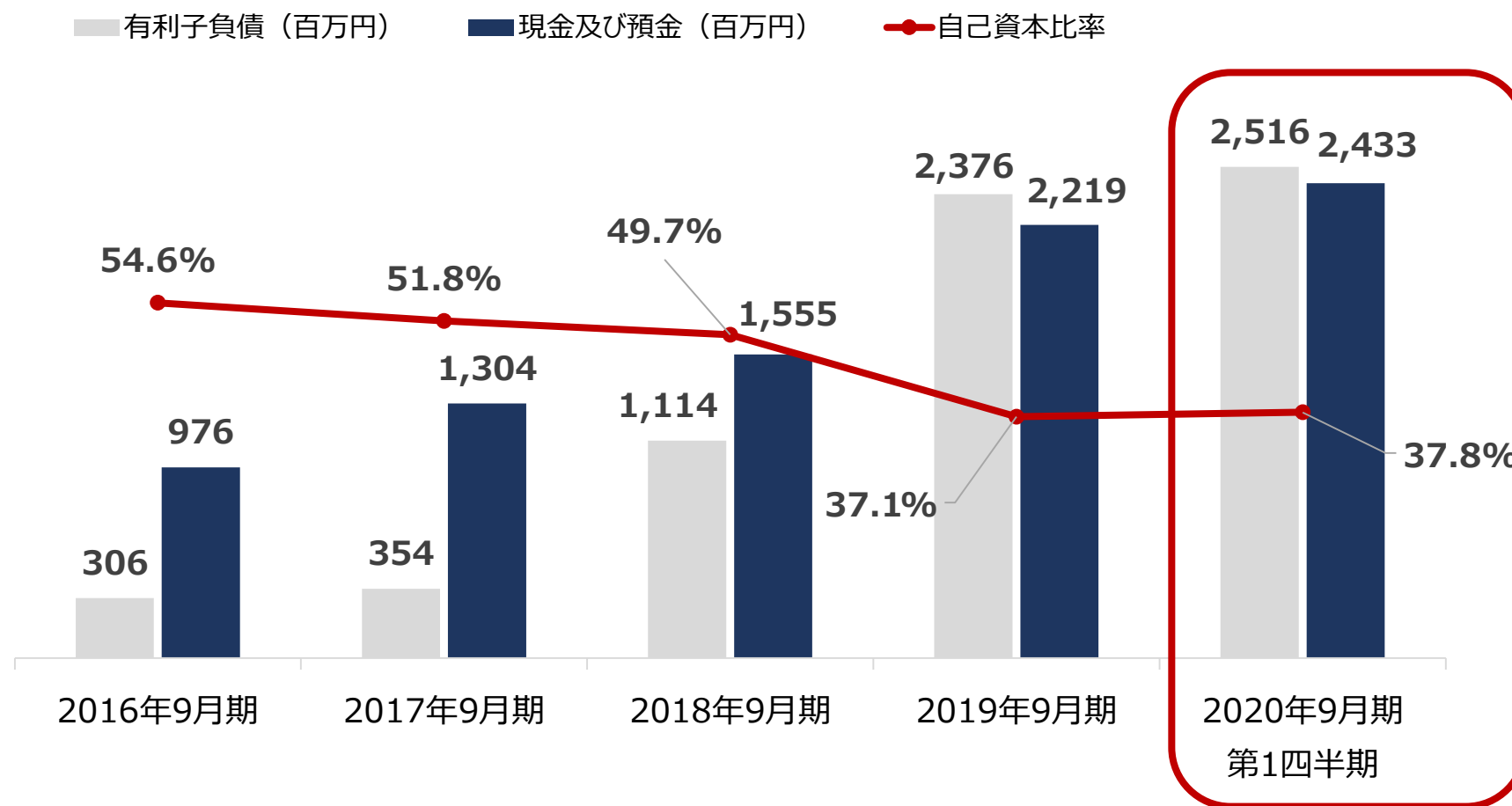
■ 【純資産合計】 4,264百万円 (+ 63百万円)

- 配当金支払い(212百万円)実施も、出資先であるAI inside株式会社の株式上場により、その他有価証券評価差額金が481百万円増加

財務の状況(現預金と有利子負債の推移)



- 第1四半期には大きな投資を実施しておらず、自己資本比率は若干改善





**2020年9月期 第1四半期
事業セグメント別業績ハイライト**

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

- 海外展開を進める日系企業等へ省エネ型のLED照明や業務用エアコンなどを販売
- 日本品質の商品と保守サービスを提供することで、現地企業とは差別化。月額費用負担のみで導入可能なリース販売やレンタル販売は、日系企業向けを中心に成長中

海外での現地日系企業向けビジネス展開		
2015年	10月	中国・大連市
2016年	4月	中国・上海市
	12月	中国・広州市
2017年	8月	ベトナム・ホーチミン市
	11月	ミャンマー・ヤンゴン市
2018年	1月	ベトナム・ハノイ市
	2月	マレーシア・クアラルンプール市
	10月	インド・グルガオン市
2019年	4月	台湾・台北市
	6月	タイ・バンコク市
	6月	フィリピン・サンタローザ市
	6月	インドネシア・チカラン市

**日本を含む世界10カ国・地域への進出目標を
1年前倒しにて達成。今後は各進出地域を深耕**



2020/9月
第1四半期実績

セグメント売上高 -----
623百万円

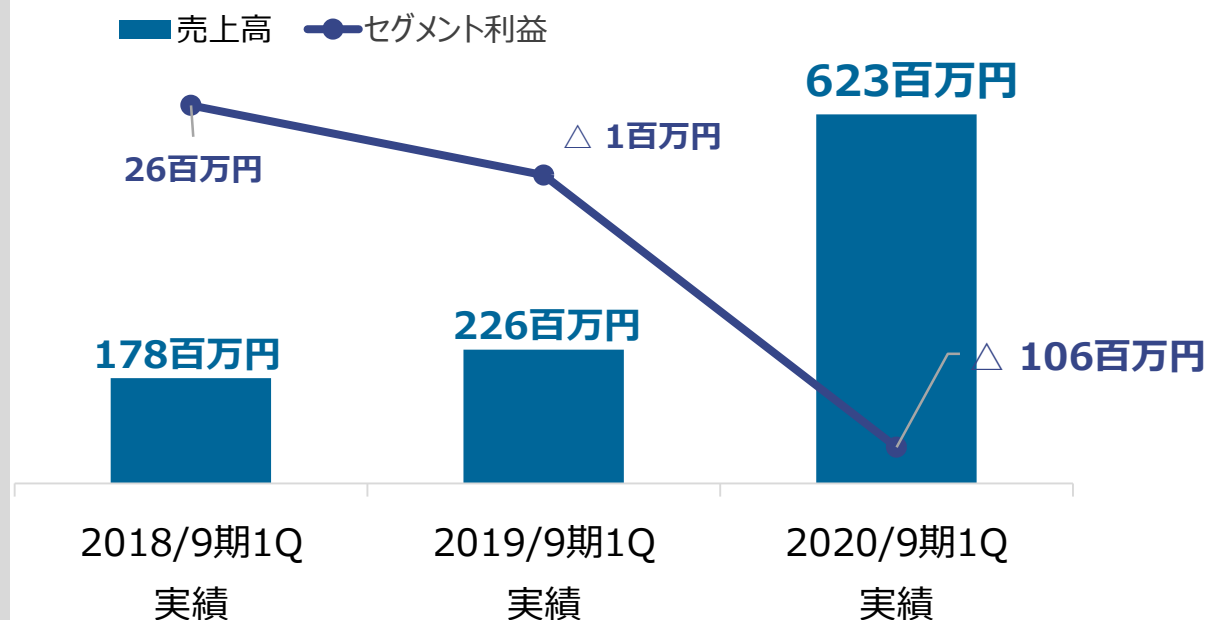
前年同期比 **175.4%**

セグメント利益 -----
△ 106百万円

対前年同期 **△ 105**百万円

■ 増収・減益

- ▶ M&Aにより取得したタイ、インドネシア、フィリピンの売上が期初より連結に入っていること、進出各国での売上寄与などもあり増収
- ▶ セグメント利益では、海外事業の強化を目的として、グローバル統括管理本部の新設、ローカル企業向け販売体制(人員採用等含む)の構築、海外幹部人材の採用など、各種先行投資の実施により赤字



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

- 当社グループの創業事業
- 日本全国の中小企業等を対象に、IT・情報通信機器のオフィスに関する課題解決を商材・サービスを通じて提供。主要取扱商品はビジネスホン、複合機、UTM 等

ビジネスホンシステム



複合機(MFP)



ネットセキュリティ(UTM)



光コラボレーションモデル



ホームページ



サーバー



保守・メンテナンス・ 設置工事



2020/9月
第1四半期実績

セグメント売上高 -----

1,042百万円

前年同期比 96.8%

セグメント利益 -----

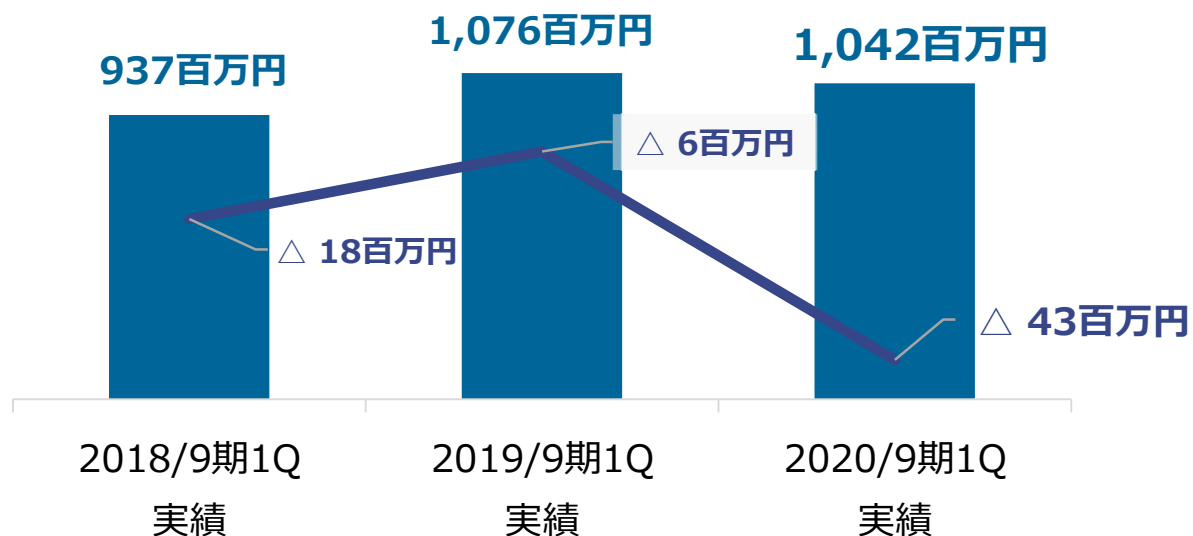
△ **43**百万円

対前年同期 △37百万円

■ 減収・減益

- ▶ 営業人員を増員。直営チャンネルでは売上増も、加盟店チャンネルとグループ会社での売上減の影響もあり減収
- ▶ セグメント利益では、営業人員の増員に伴うコスト増及び加盟店チャンネルとグループ会社での売上低迷により赤字

■ 売上高 ■ セグメント利益



事業セグメント別業績 - ITソリューション事業(販売チャネル別売上)



2020/9月
第1四半期実績

直営チャネル売上高-----

432百万円

前年同期比 114.6%

加盟店チャネル売上高----

351百万円

前年同期比 94.2%

グループ会社売上高-----

224百万円

前年同期比 77.0%

■ 直営チャネル：増収

- ▶ 営業人員を増員し、顧客データベースを活用した効率的な営業活動、新規顧客の開拓活動に加え、UTMセット販売の強化などにより増収

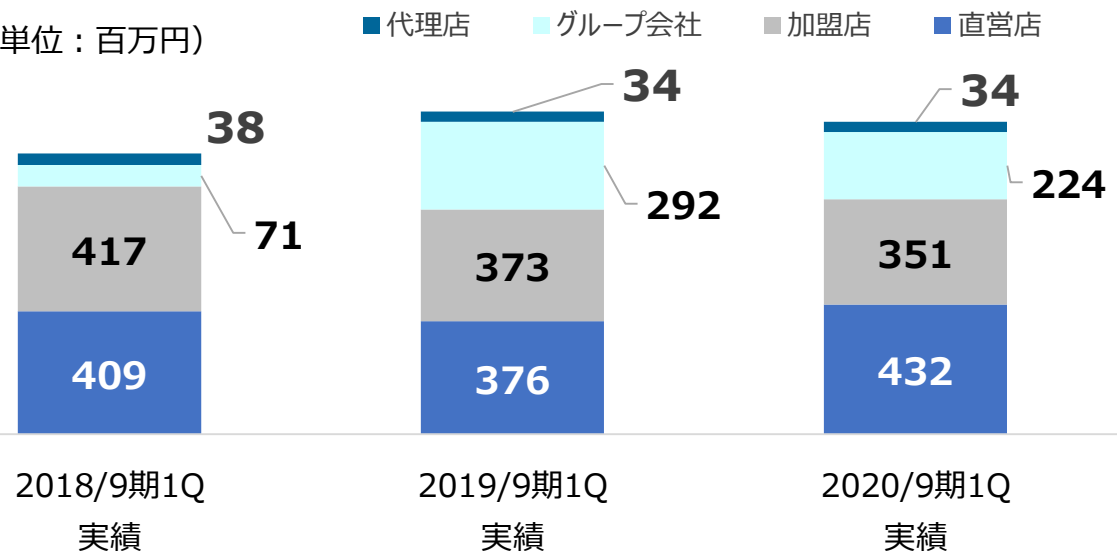
■ 加盟店チャネル：減収

- ▶ セキュリティ商材販売支援によりUTMは伸長もその他商材が伸びず減収

■ グループ会社：減収

- ▶ 一部グループ会社を直営店チャネルへと移管に伴い減収

(単位：百万円)



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

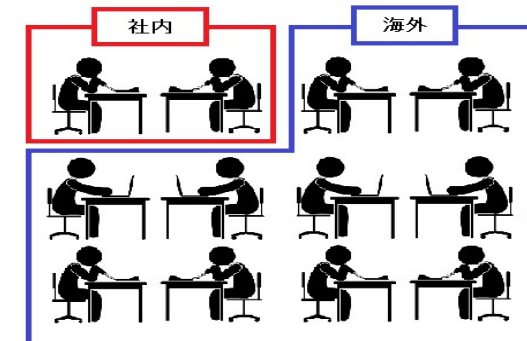
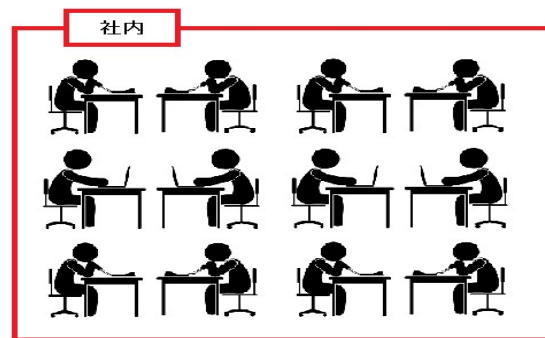
- 日本企業の間接業務やビジネスプロセス等を受託する事業。コンサルティング等を通じて業務改善を進めるBPR (Business Process Re-Engineering)事業に本格参入
- 当社BPO (Business Process Outsourcing) 業務センターは、オフショアに設置

対象業務 (一例)

- ・データ入力業務
- ・間接部門系業務 (人事、総務、経理)
- ・直接部門系業務

(購買・調達、コア部門単純業務/固有業務)

- ・インターネット関連業務
- ・売上に応じて変動する業務



業務改善に資する業務管理コスト削減や生産性向上等を実現

2020/9月
第1四半期実績

セグメント売上高-----

157百万円

前年同期比 **118.4%**

セグメント利益-----

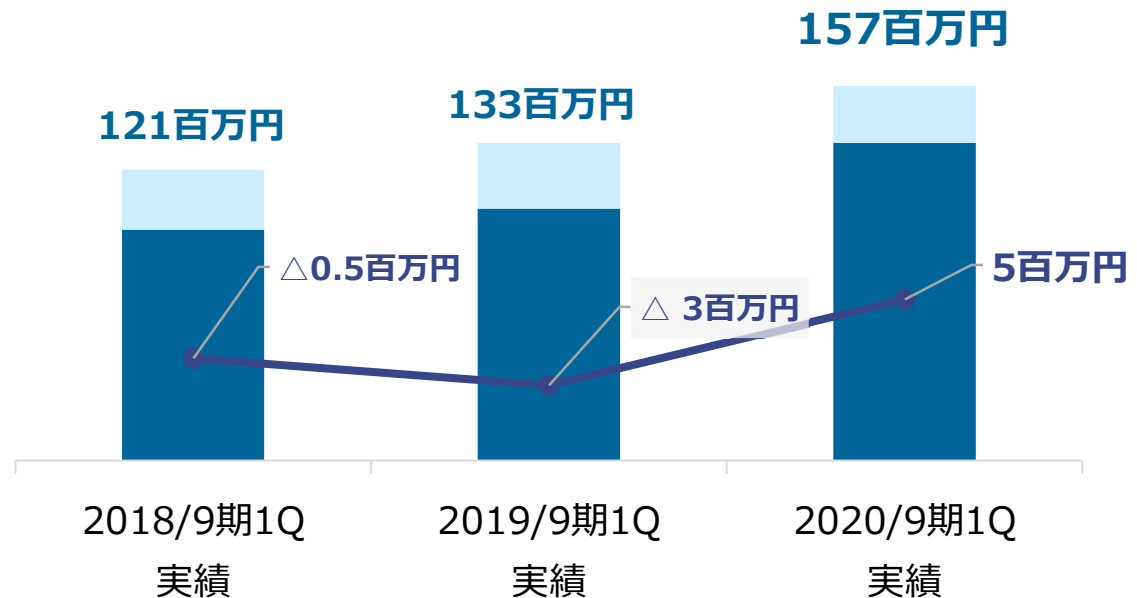
5百万円

対前年同期 **+8**百万円

■ 増収・増益

- ▶ M&A等を通じた新規顧客の取り込み等もあり増収
- ▶ セグメント利益では、各BPOセンターの特性を活かした業務効率化と品質向上に取り組み、新規事業となるRPAやAI-OCR等の先行投資を含めても黒字を確保

■ 外部売上高 ■ 内部売上高 ● セグメント利益



※上記BPR事業の売上数値は外部、内部売上の合算値

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

- コストソリューションを意識した上で、省エネ、長寿命、安全・安心、CO2削減など、環境に優しい商材を提供。主力取扱商品はLED照明、業務用エアコン、太陽光関連システム等
- 2018年2月 株式会社光通信との資本業務提携により、環境関連事業子会社を買収。
当社情報通信事業内の一部門から独立して事業化

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対して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

2020/9月
第1四半期実績

セグメント売上高-----

605百万円

前年同期比 **177.1%**

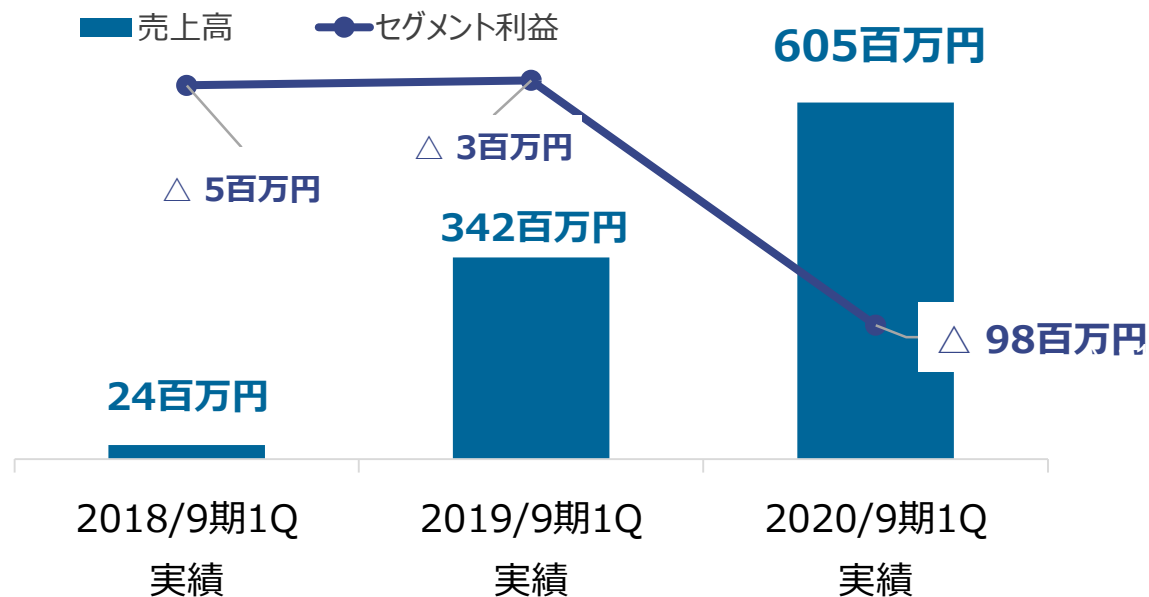
セグメント利益-----

△ **98**百万円


対前年同期 **△95百万円**

■ 増収・減益

- ▶ 太陽光発電システムと蓄電池の売上が新たに加わったこと、LED照明等の拡販推進等により増収
- ▶ セグメント利益では、蓄電池拡販体制構築への先行投資により赤字



※環境関連/エネルギーソリューション事業は2018年2月以降からのセグメント事業



**2020年9月期 業績見通し
(2019年10月～2020年9月)**

連結通期見通し



	2019年9月期 連結通期実績	2020年9月期 連結通期見通し	前期比
(単位：百万円)			
売上高	9,858	15,000	過去最高 売上高 152.2%
営業利益	511	1,000	過去最高益 更新 195.7%
経常利益	642	1,000	3期連続 過去最高益 更新 155.8%
当期利益	318	450	3期連続 過去最高益 更新 141.5%
EPS	4.65円	6.35円	+1.70円

事業セグメント及び連結通期見通し



(単位：百万円)		2020年9月期 通期見通し	前期比
海外法人事業	売上高	5,300	298.4%
	セグメント利益	470	200.0%
ITソリューション 事業 ※1)	売上高	4,700	102.3%
	セグメント利益	220	114.0%
BPR事業 ※1)	売上高	600	117.4%
	セグメント利益	90	109.8%
エネルギーソリューション 事業 ※1)	売上高	4,400	147.8%
	セグメント利益	220	785.7%
連結	売上高	15,000	152.2%
	営業利益	1,000	195.7%

※1) 2019年10月に組織再編により、ITソリューション事業、エネルギーソリューション事業、BPR事業へと名称変更

事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

5,300百万円

前期比 **3.0倍**

セグメント利益 -----

470百万円

前期比 **2.0倍**

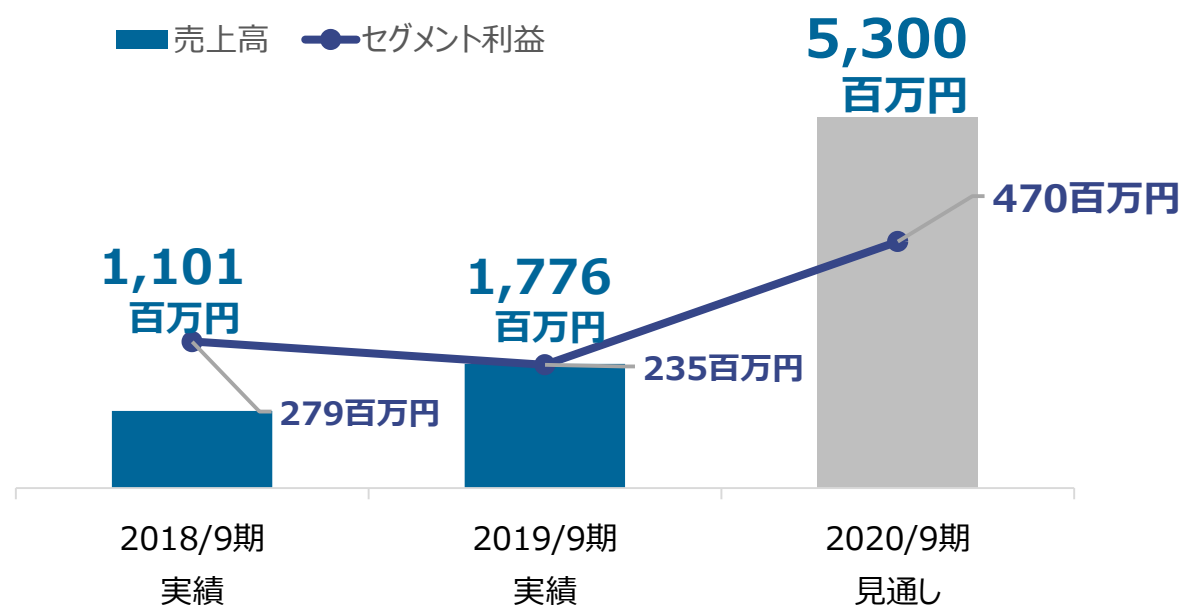
■ 進出国拡大およびM&Aの効果

- ▶ 前期に新規進出したインド・台湾の通期業績寄与に加え、既存進出国の事業拡大を推進
- ▶ 前期買収子会社(タイ・フィリピン・インドネシア)の通期業績寄与

■ アップセル販売拡大、ローカル事業参入

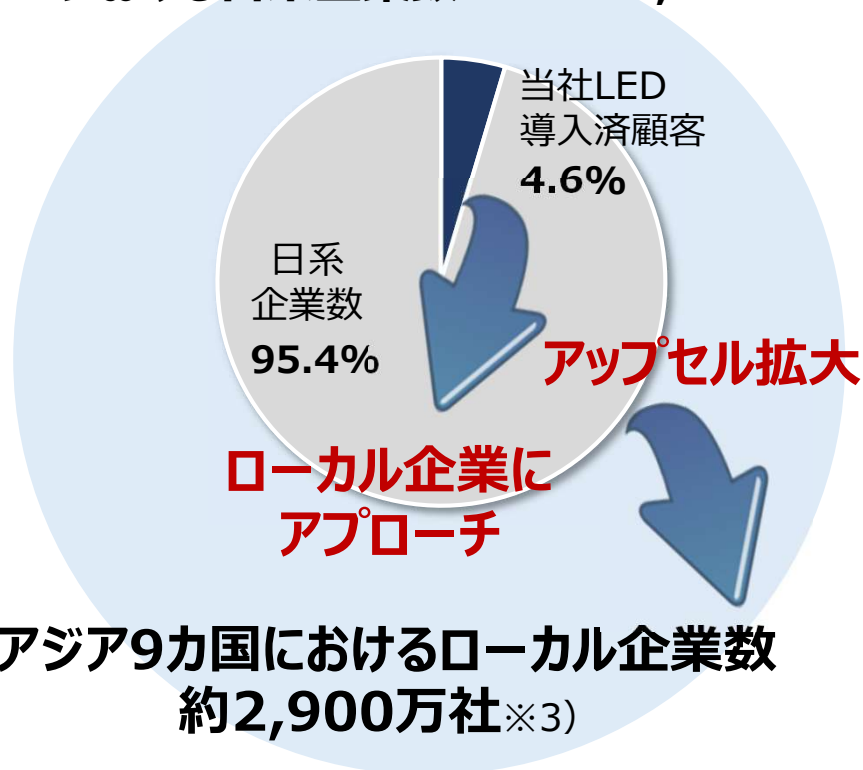
- ▶ 既存進出国におけるアップセル販売の拡大等に加え、フィリピン、インドネシアにて先行するローカル企業への販売を、その他海外主要国においても本格推進

■ 売上高 ● セグメント利益



海外でのLED導入を更に促進

当社進出国アジア9カ国※1)
における日系企業数 49,220社※2)



■セグメント売上高見通し 5,300百万円

前期買収子会社の通期業績寄与

(タイ・フィリピン・インドネシア)

売上高：2,650百万円

既存進出国の事業拡大(上記3カ国除く)

売上高：2,650百万円

⇒ 前年度新規進出のインド・台湾の通期業績寄与

売上高：590百万円

⇒ その他既存進出国での事業拡大

売上高：2,060百万円

※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

※3)：各国政府系データ調べ

事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

4,700百万円

前期比 102.3%

セグメント利益 -----

220百万円

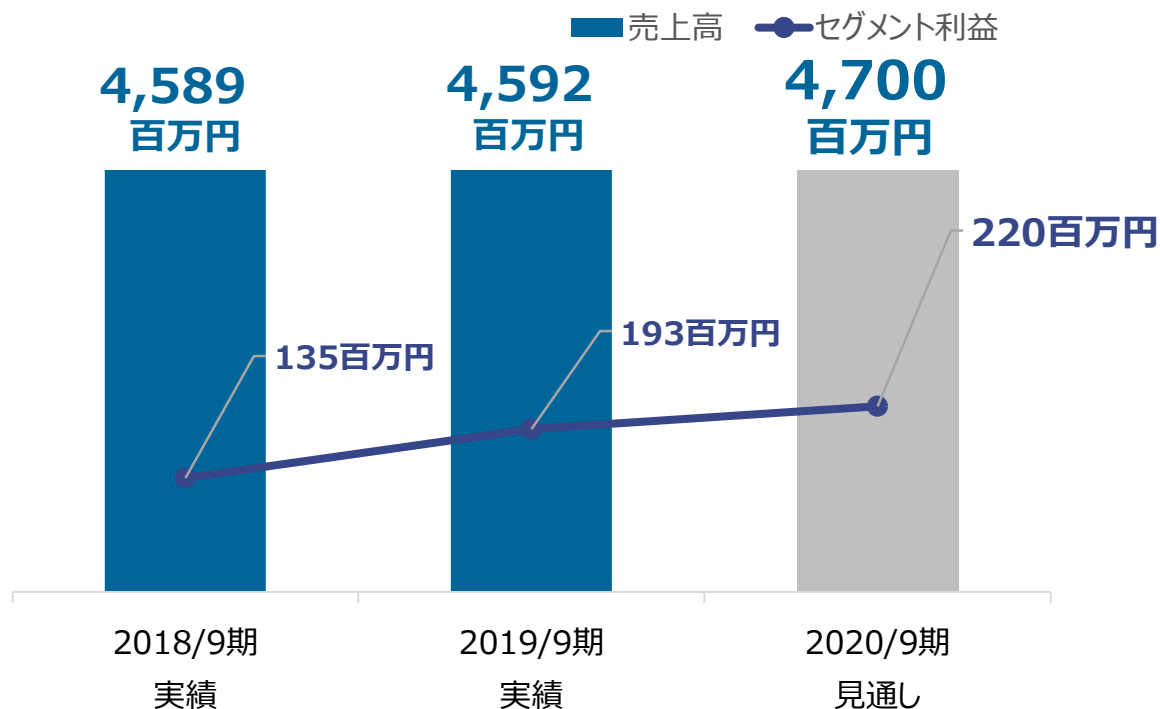
前期比 114.0%

■ グループシナジー最大化

- ▶ グループ内顧客の取り込みを通じたアップセルの拡大・強化
- ▶ グループ間の連携強化や人材教育等によるグループシナジー最大化

■ スtockビジネスの強化

- ▶ BPR新事業サービスへのトス上げを通じたストックビジネス強化



事業セグメント見通し - ITソリューション事業(販売チャネル別)

販売チャネル別売上高見通し

直営店売上高 -----

2,530百万円

前期比 107.3%

加盟店・代理店売上高 ----

1,700百万円

前期比 106.2%

グループ会社売上高 -----

470百万円

前期比 97.9%

※ R・S社分は直営店・代理店売上へ移管

■ 直営店：107.3%

- ▶ ヴィーナステック社の新製品発売開始
- ▶ 加盟店・代理店チャネルとの連携強化を通じた事業間シナジー効果 など

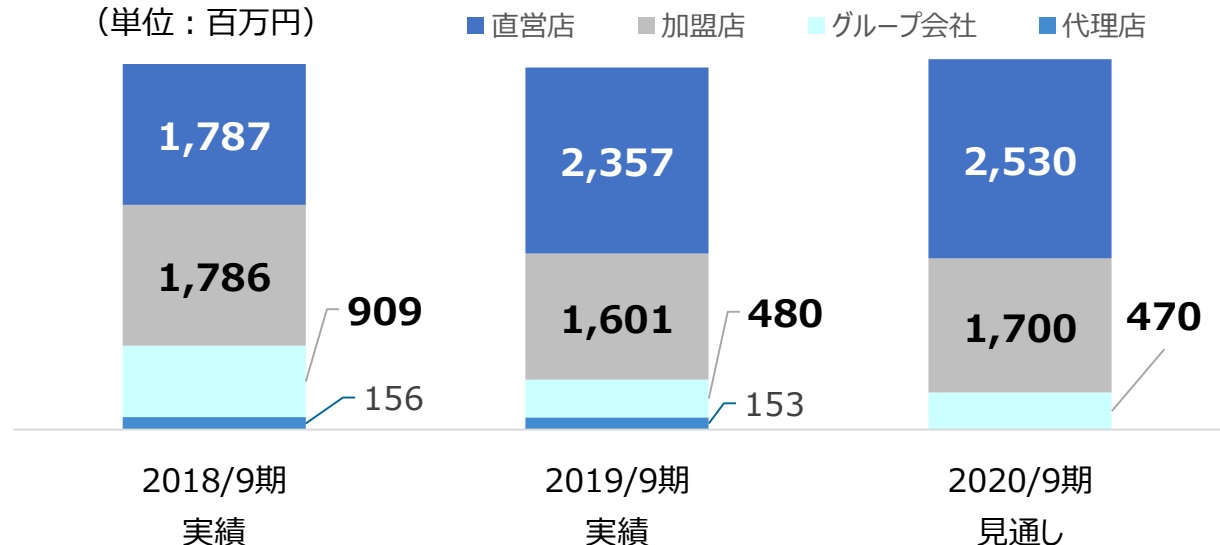
■ 加盟店・代理店：106.2%

- ▶ バイジングスキル強化や直営店チャネルとの連携強化による事業間シナジー

■ グループ会社：97.9%

- ▶ 直営店チャネルとの連携を通じた市場優位性の高い商材・商品開発 など

(単位：百万円)



事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

600百万円

前期比 117.4%

セグメント利益 -----

90百万円

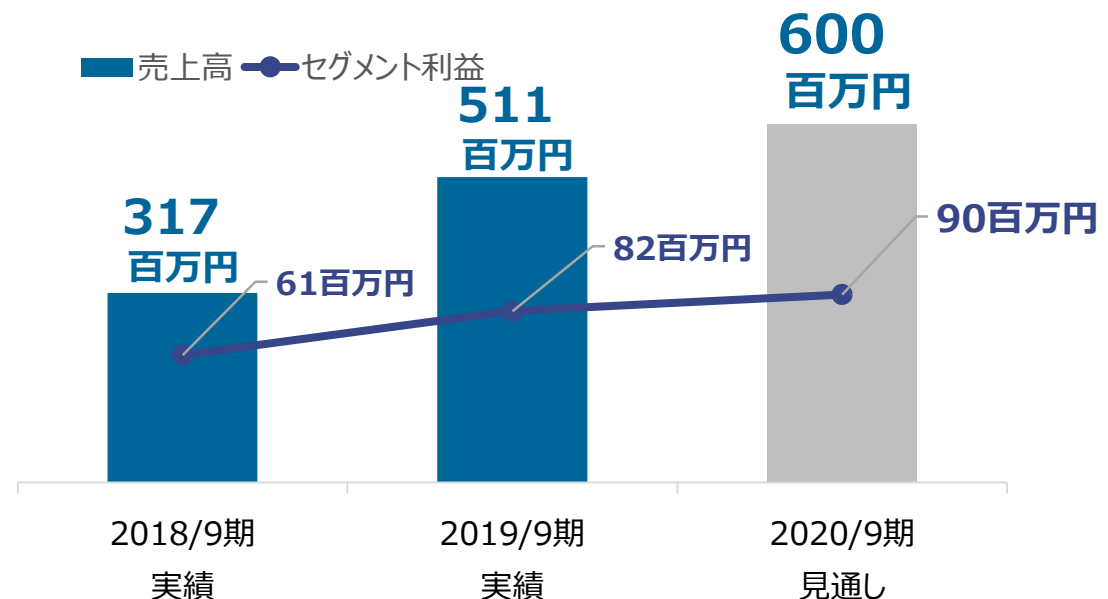
前期比 109.8%

■ BPR事業の新メニュー提供開始

- ▶ N T T 東日本との提携にて推進する「RET'S OCR」、「RET'S ロボ」関連の新サービスと既存BPOサービスとを組合せ、コンサルティング型のBPR(業務改善)営業を本格推進

■ AIおよびRPA活用

- ▶ 既存BPOサービスにおいても、判断業務にAIを、反復業務にRPAを導入・活用することで、業務品質の向上とコストダウンを図る



BPR事業の新メニュー提供開始

2019年11月にNTT東日本との提携により複数のサービスを提供開始

「RET'S OCR with AI inside」

書類作成などの定型業務、データ入力業務削減

「RET'S ロボ Powered by おまかせ RPA」

作業の自動化により作業の削減・自動化・簡素化が図れ、業務時間を削減



BPR (業務改善) コンサルティング

大企業や中堅企業向けのみならず、
中小企業向けにも本サービスを展開

■ セグメント売上高見通し 600百万円

**「RET'S OCR」
「RET'S ロボ」関連
売上高165百万円**

ストック型収益として、2021年9月期
以降の売上としても継続的に寄与

事業セグメント見通し

セグメント売上高 -----

4,400百万円

前期比 147.8%

セグメント利益 -----

220百万円

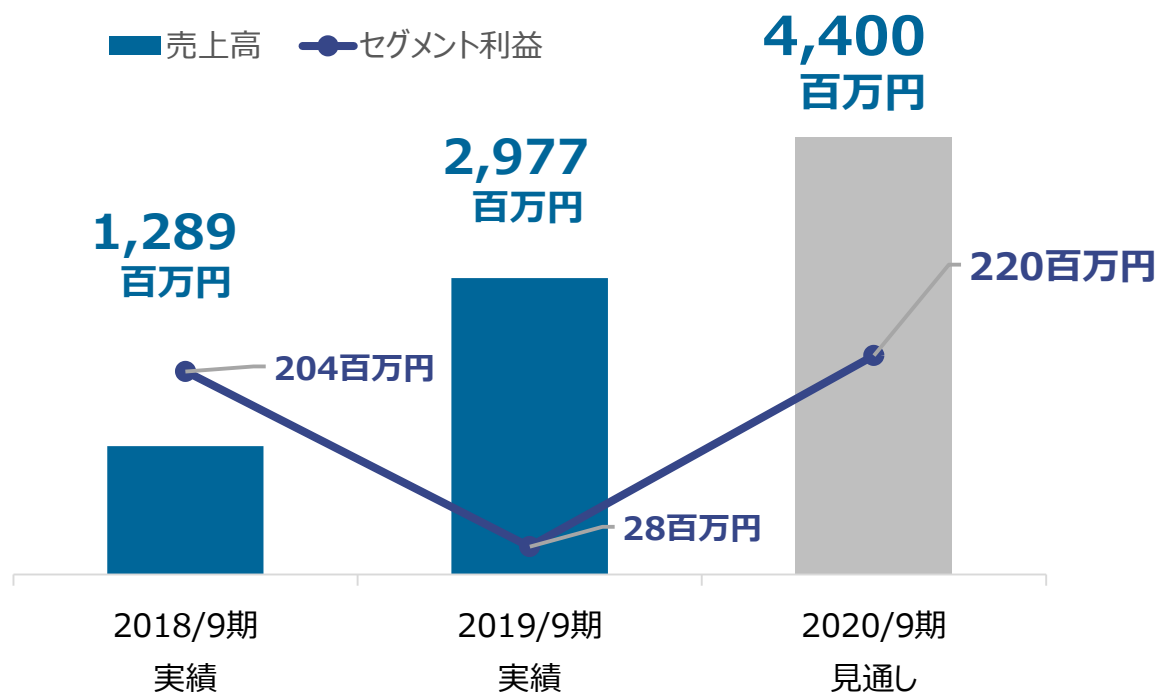
前期比 **7.8倍**

■ 業務提携

- ▶アローズ社との業務提携による蓄電池販売強化

■ グループシナジー最大化

- ▶グループシナジー効果によるLED照明販売数量の増加、直販強化



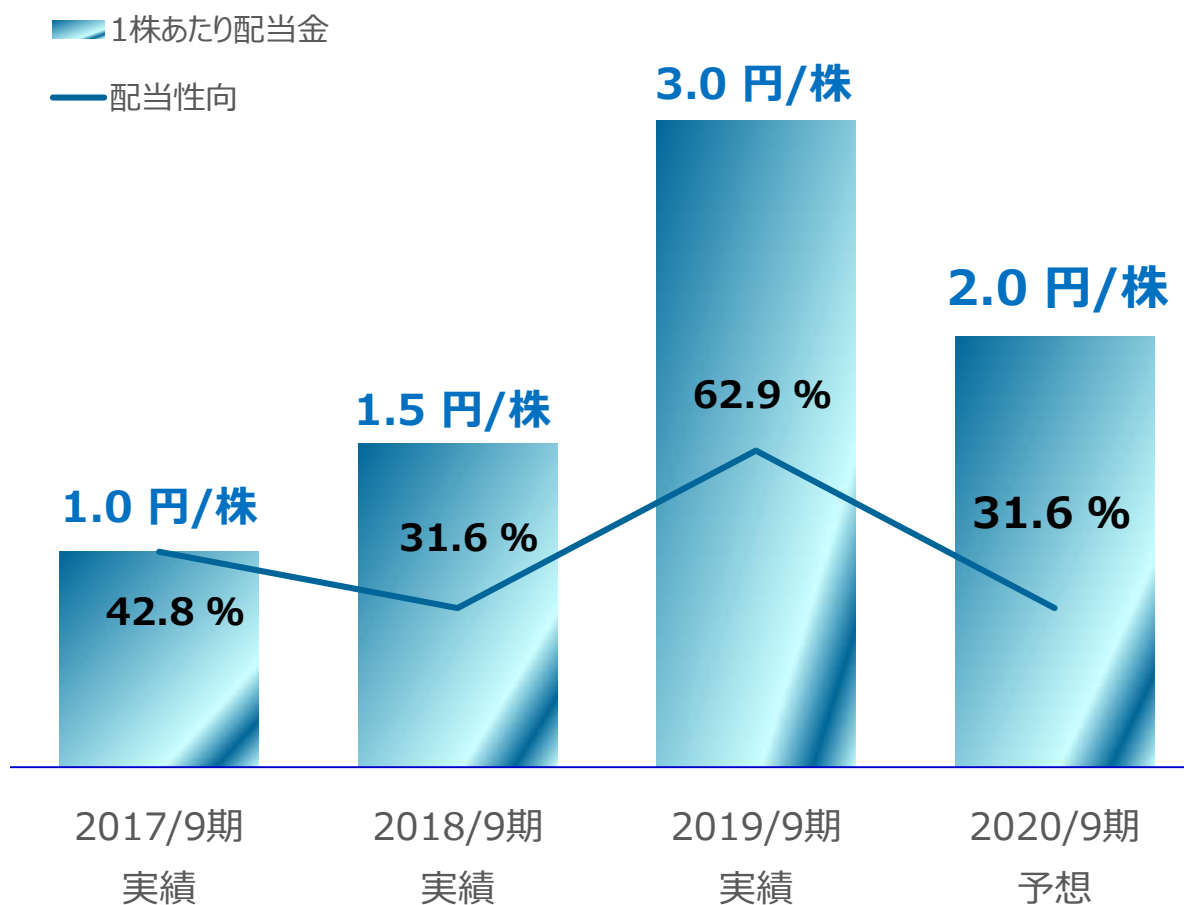
2020年9月期 配当予想

配当予想 -----

2.0円/株

配当性向 31.6%

- **基本方針である配当性向30%を基準に**
業績に連動した配当を実施予定





2020年9月期 第1四半期 主なトピックス

中堅/中小企業向け自動化サービスをスタート



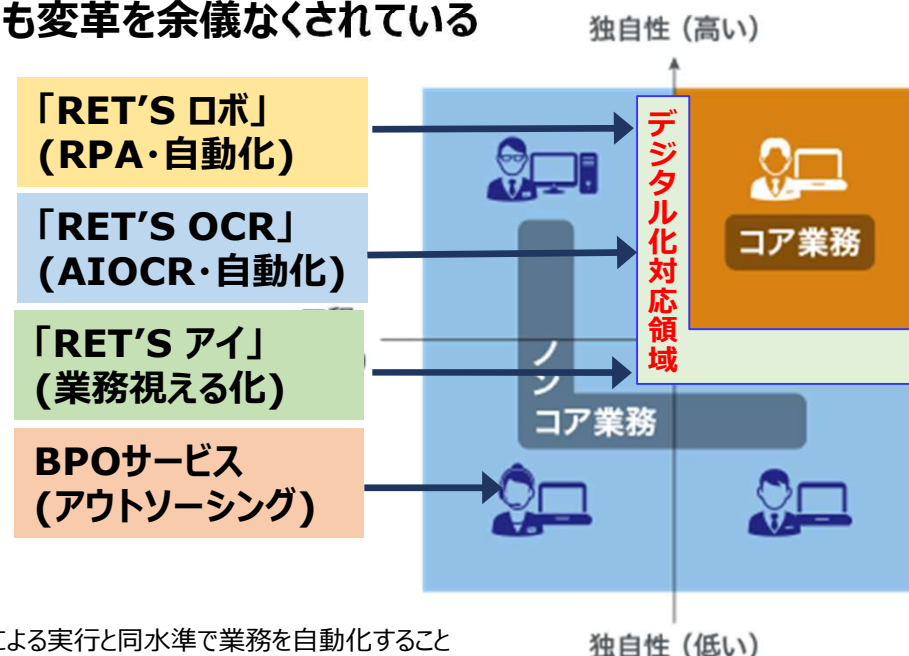
2019年11月5日 NTT東日本と提携し、書類・証憑等データ入力や転記・集計・確認業務等の自動化ツール「RET'S ロボ Powered by おまかせ RPA」および人工知能搭載の自動化ツール「RET'S OCR with AI inside」の販売開始



2019年12月2日 NTT西日本と提携し、パソコン操作や業務内容を独自AIにて分析、従業員の業務・働き方を視える化するツール「RET'S アイ」の販売開始

「働き方改革」の推進により大手企業から
中小企業までも変革を余儀なくされている

当社は、今後の成長戦略の一つに「BPRビジネスの推進」を掲げており、既存の当社BPOサービスに加えて、「RET'S ロボ」、「RET'S アイ」、「RET'S OCR」やRPAを組み合わせることで、中堅/中小企業のお客様にとっても課題となる「働き方改革」を当社が全面的にサポート致します



※RPA(Robotic Process Automation)とは、従来迄の人による実行と同水準で業務を自動化すること

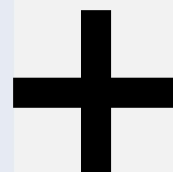
当社資本業務提携先 AI inside社の東証マザーズ上場



AI inside株式会社（本社:東京都渋谷区、代表取締役CEO 渡久地 択）が2019年12月25日に東京証券取引所マザーズ市場へ上場しました（当社持株比率58,000株）

従前までの協業体制

- ①AI inside社への顧客紹介や営業活動を両社で実施
- ②AI inside社のAI-OCR業務のうち、「人的作業や確認が必要な業務」当社が受託



今後の協業体制

- ③当社が「RET'S OCR with AI inside」の販売を積極的に実施し、AI inside社の売上拡大に貢献
- ④当社BPR事業でAI inside社のAI-OCRサービスを導入し、業務効率をアップさせる

今後、両社の業務提携関係がより一層広がっていくよう進めてまいります


※ OCR(Optical Character Recognition Reader/光学的文字認識)とは、手書きや印刷された文字を、イメージスキャナやデジタルカメラによって読みとり、コンピュータが利用できるデジタルの文字コードに変換する技術のこと

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



**レカムはこれからも
お客様と共に
成長し続けます**

RECOMM keeps running with customers to drive and lead to ‘customer success.’

- 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：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	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	70,862,500株(2019年12月31日時点)
資本金	1,815百万円(2019年12月31日時点)
従業員数	連結615名(2019年12月31日時点)

補足資料：国内・海外拠点所在地

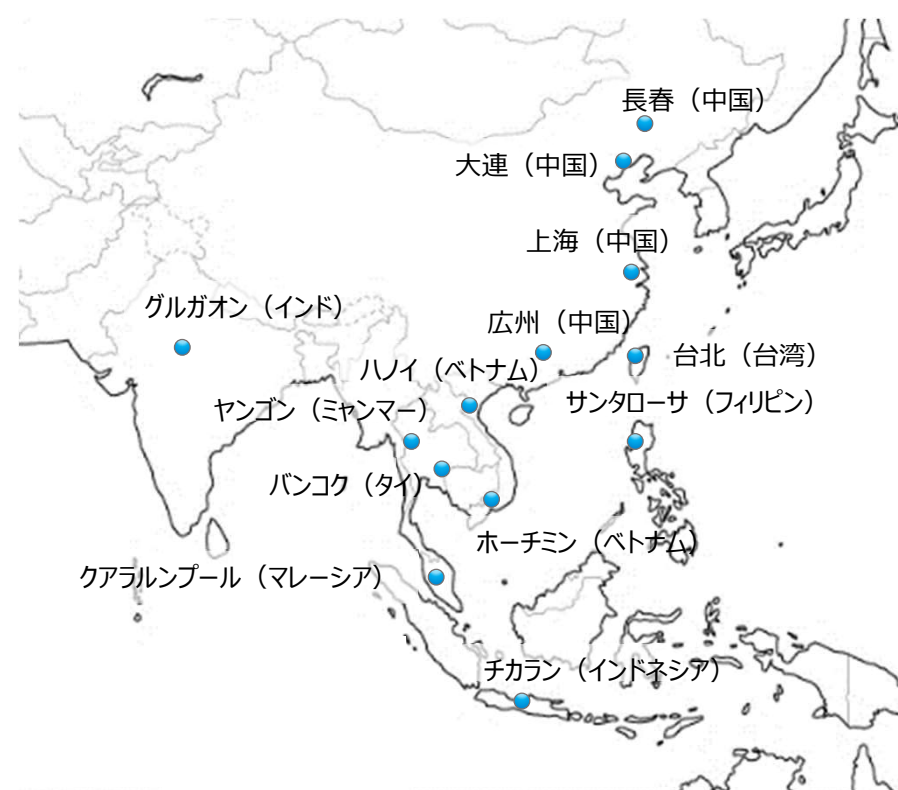


国内拠点一覧



- | | | |
|---------|--------|--|
| 長野南支店 | 神戸支店 | 営業所：
千代田営業所
名古屋東営業所
都城営業所
八代営業所 |
| 岐阜支店 | 大阪支店 | |
| 静岡支店 | 大阪第一支店 | |
| 静岡東支店 | 大阪第二支店 | |
| 浜松支店 | 産電テクノ | |
| 名古屋支店 | 松江支店 | |
| 名古屋第一支店 | 周南支店 | |
| 名古屋第二支店 | 北九州支店 | |
| 名古屋中央支店 | 久留米支店 | |
| 豊橋支店 | 沖縄支店 | |
| 四日市支店 | | |
| 京都支店 | | |

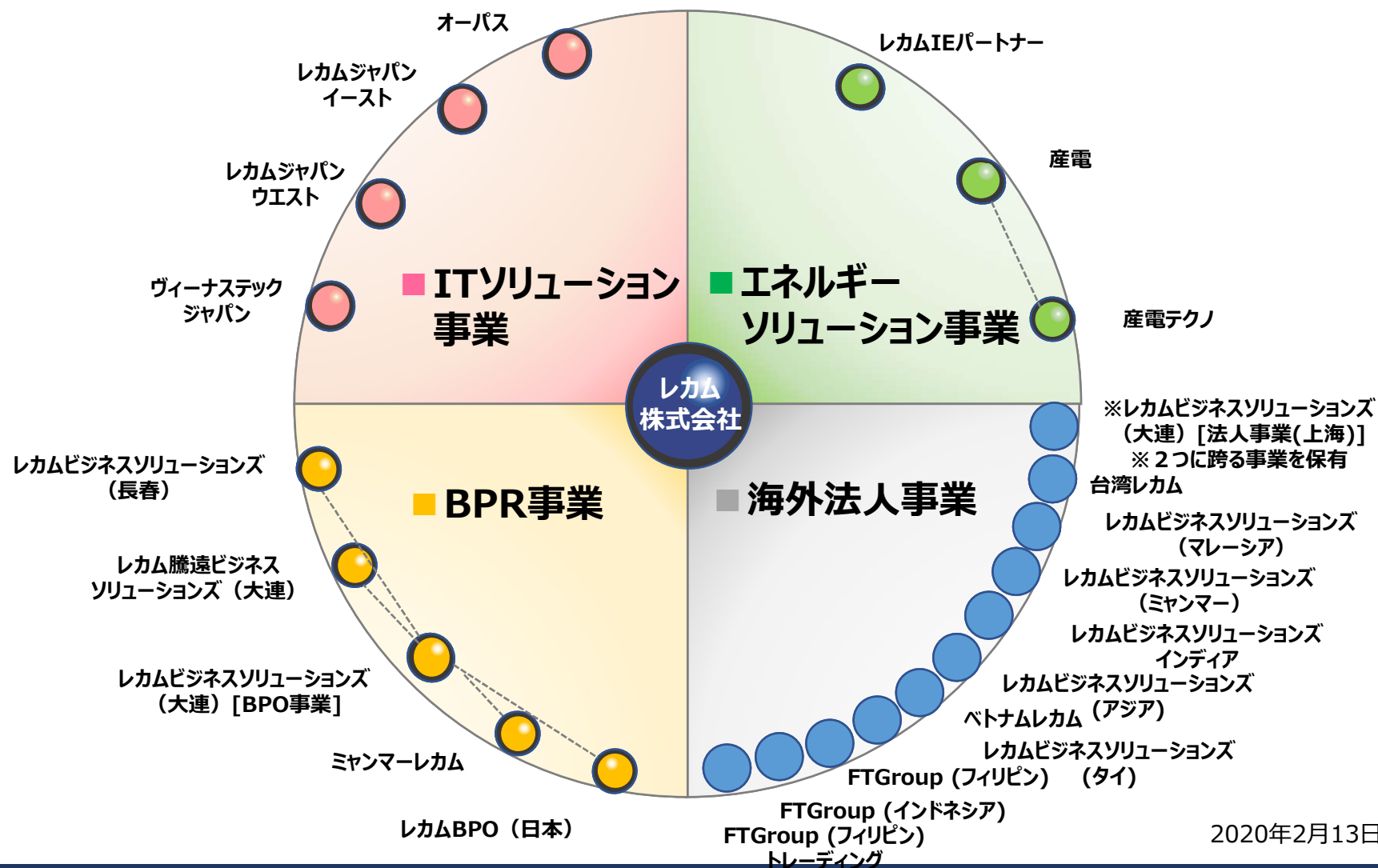
海外拠点一覧



- 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)
- ホーチミン (ベトナム)
- チカラ (インドネシア)
- クアラルンプール (マレーシア)
- バンコク (タイ)
- ヤンゴン (ミャンマー)
- ハノイ (ベトナム)
- グールガオン (インド)

2020年2月13日時点

4事業、23社のグループ体制



2020年2月13日時点

補足資料：組織再編

*2019年10月～



事業本部名	内容		新事業本部名	内容
情報通信事業本部	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	統合	ITソリューション事業本部	国内の企業向けにIT・情報通信機器やBPR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
BPO事業本部	企業の経費削減、「働き方改革」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			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 バックオフィス業務代行・入力業務代行等のBPR事業
環境関連事業本部	オフィスの電気代削減などのコストソリューションを提供する事業 国内でのLED照明・業務用エアコン・太陽光発電システム販売	→	エネルギーソリューション事業本部	国内の企業や個人向けに、新電力、太陽光発電システムをツールとして、エネルギーコスト削減ソリューションの提供
海外法人事業本部 (中国事業本部)	主として日系企業の海外拠点へ、電力料金等のコストソリューションを提供する事業 海外でのLED照明・業務用エアコン等、環境関連の販売・保守 中国	→	海外法人事業第一本部	海外進出日系企業向けエネルギー、ITソリューションの提供及び現地地場企業向けビジネス企画と推進 中国・台湾・フィリピン・ベトナム
海外法人事業本部 (ASEAN法人事業本部)	同上 台湾・フィリピン・ベトナム・タイ・マレーシア・インドネシア・インド	→	海外法人事業第二本部	同上 タイ・ミャンマー・マレーシア・インドネシア・インド