

A large, light blue network graphic composed of numerous small circles (nodes) connected by thin lines (edges). The nodes are arranged in a complex, interconnected pattern that fills the background of the slide. The overall shape is roughly rectangular, with some nodes extending towards the corners.

2022年9月期第3四半期 決算説明資料

2022年8月10日

レカム株式会社

東証スタンダード(3323)

▶ 業績ハイライト	P3
▶ 2022年9月期第3四半期 決算概要（全社）	P4
▶ 2022年9月期第3四半期 決算概要（セグメント別）	P9
▶ 2022年9月期 業績予想	P16
▶ 成長戦略	P23
▶ Appendix : 中期経営計画	P34
▶ 会社概要	P41
▶ よくあるご質問	P56

大幅な増収増益

ポイント

- 1 3Q（累計）：前年**通期実績の利益**を全て上回る
- 2 進捗率： **9割**（当期利益、**対通期予想**）
- 3 **海外ソリューション事業 絶好調**
 - ・売上：**約3倍**（ローカル企業M&Aより）（対前年同期比）
 - ・セグメント利益：3事業の中で**最高益**

2022年9月期第3四半期

決算概要(全社)

3Q（累計）：前年通期の利益を全て上回る

(単位：百万円)	2021年9月期 3Q（累計） 実績	2022年9月期3Q（累計）		(参考数値)
		実績	前年同期比	2021年9月期 通期実績
売上収益	4,886	➤ 6,430	131.6%	6,628
営業利益	174	➤ 293	168.0%	210
税引前利益	140	➤ 318	226.4%	153
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△14	➤ 238	+252百万円	△316
EBITDA※	291	➤ 408	140.2%	349

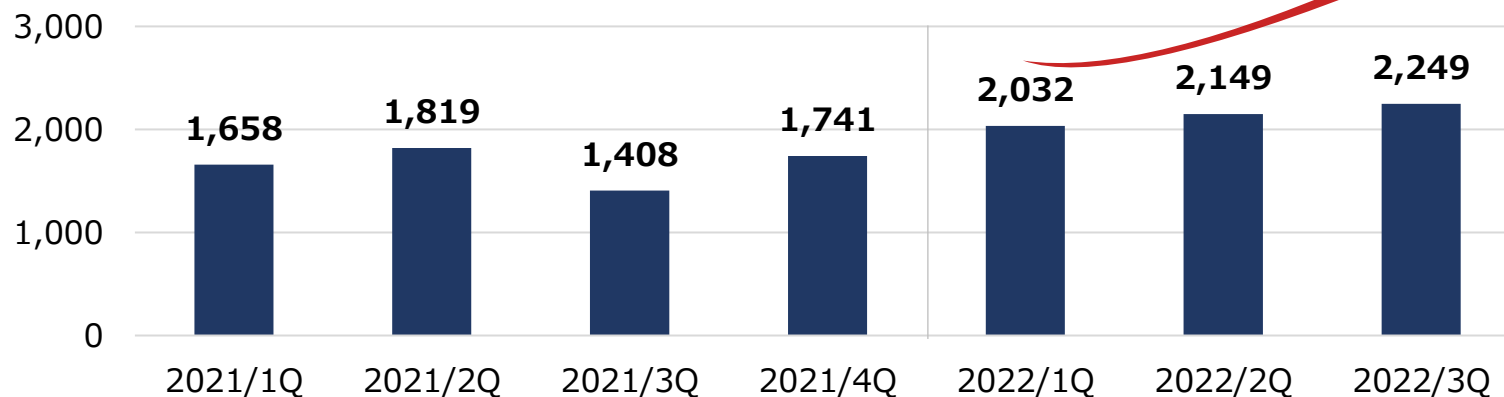
※EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費

注：2021年9月期、2022年9月期ともに、IFRS適用後の数値、以降の頁同様

売上収益は右肩上がり推移、2Q、3Qの営業利益は前年同期を上回る

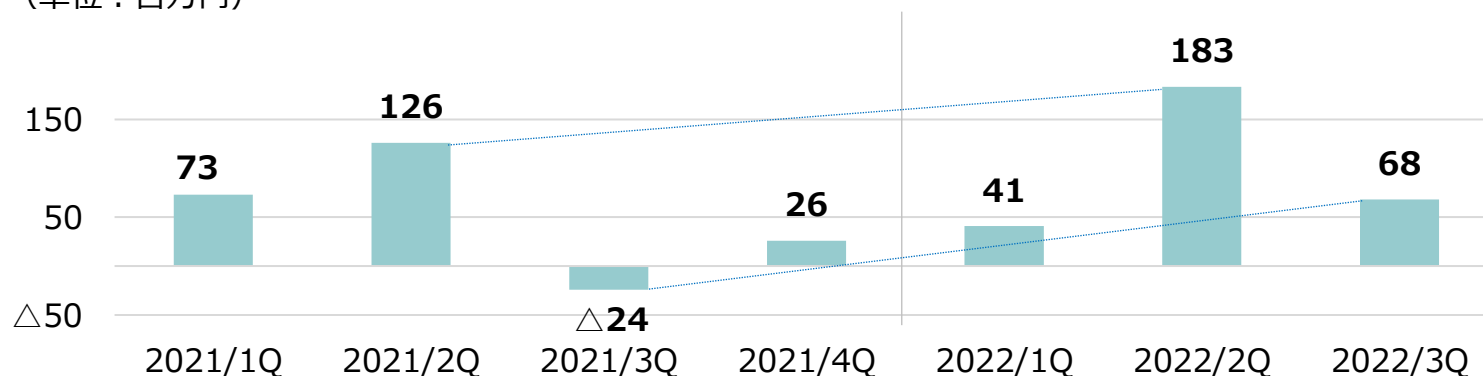
売上収益

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)	2021年 9月期末	2022年9月期 3Q	増減額
流動資産	5,841	6,464	+623
非流動資産	2,409	2,481	+72
資産合計	8,250	8,946	+695
流動負債	2,972	3,124	+151
非流動負債	1,101	1,317	+216
負債合計	4,073	4,442	+368
親会社の所有者 に帰属する持分	3,677	4,200	+522
非支配持分	499	303	-195
資本合計	4,176	4,504	+327
負債及び資本 合計	8,250	8,946	+695

■ **【資産合計】 8,946百万円**
695百万円増加

- SLW社※の株式取得の支払い等により現金及び預金320百万円減少、営業債権が425百万円増加、棚卸資産が546百万円増加

■ **【負債合計】 4,442百万円**
368百万円増加

- SLW社株式取得代金の一部を借入、SLW社の借入が加算され、借入金が448百万円増加

■ **【資本合計】 4,504百万円**
327百万円増加

- 四半期利益により利益剰余金が238百万円増加、円安により為替換算調整勘定311百万円増加

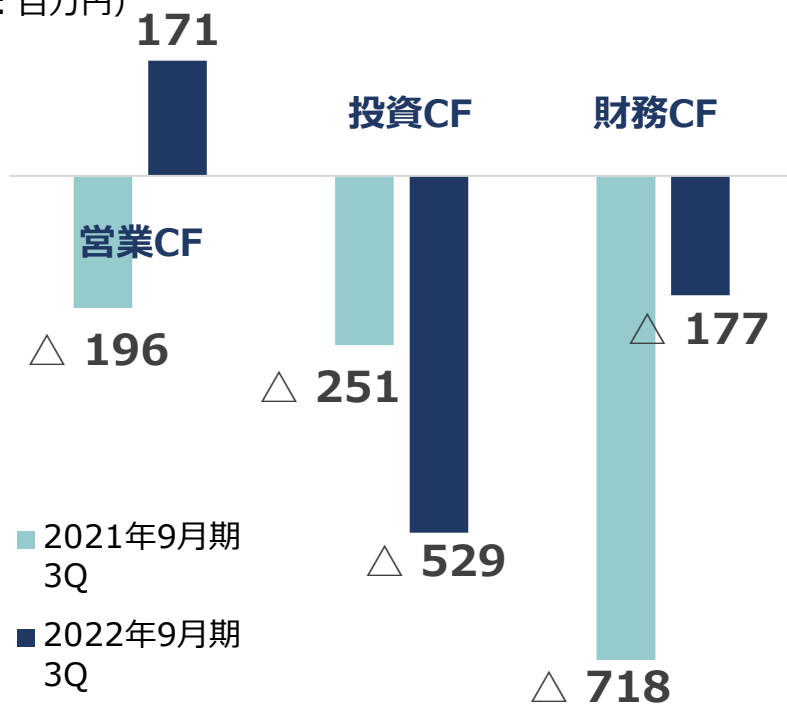
※：昨年10月にクロスボーダーM&Aにて子会社化したマレーシアのローカル企業Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd.

営業CFは、税引前利益の増加により171百万円増加

自己資本比率は47.0%と、安定的な水準を維持

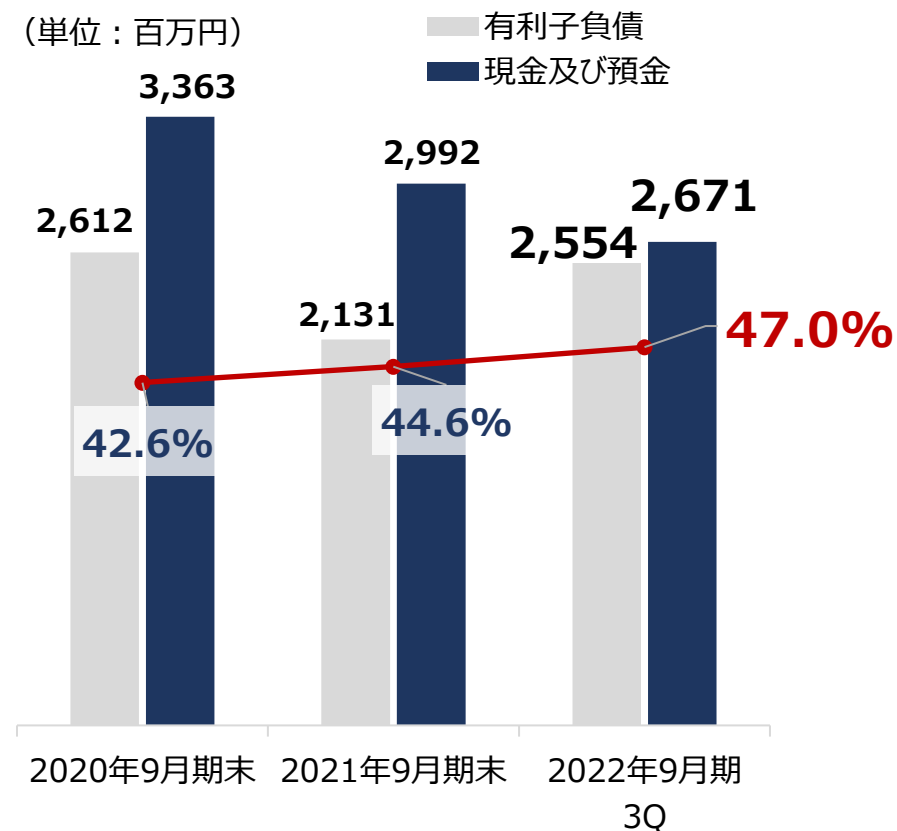
キャッシュフロー

(単位：百万円)



現預金と有利子負債、自己資本比率の推移

(単位：百万円)



2022年9月期第3四半期 決算概要(セグメント別)

当社は3事業で構成

海外ソリューション事業

- 対象： 中国、ASEAN、インドなどの進出国における、日系企業及びローカル企業
- サービス概要： LED照明や業務用エアコンなどの省エネ機器と提携リースや自社ローンを組み合わせて、顧客企業に最適なカーボンニュートラルやコストダウンのソリューションを提供

国内ソリューション事業

- 対象： 国内企業
- サービス概要： ビジネスホンや複合機、UTMなどの情報通信機器やサーバーセキュリティ機器を販売するITソリューションや海外ソリューション同様にカーボンニュートラルやコストダウンのソリューションを提供

BPR事業

- 対象： 国内企業
- サービス概要： 顧客企業のバックオフィス業務をあらゆる角度から分析し、業務の自動化支援やアウトソーシングを受託することにより、コストダウンや社内DX化推進のソリューションを提供

※BPR（Business Process Re-Engineering）とは
業務改善コンサルティングを通じた業務プロセスの再構築のこと

事業セグメント別業績まとめ

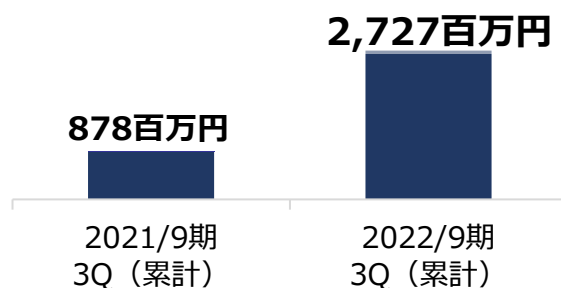
(単位：百万円)	2021年9月期 3Q（累計）実績	2022年9月期3Q（累計）		
		実績	前年同期比	増減額
■セグメント売上収益				
海外ソリューション事業	878	2,727	310.6%	+1,849 ↑
国内ソリューション事業	3,590	3,251	90.6%	-338 ↓
BPR事業※	502	537	107.0%	+35 ↑
調整額	△84	△85	-	-
合計	4,886	6,430	131.6%	+1,544 ↑
■セグメント利益				
海外ソリューション事業	△62	166	-	+229 ↑
国内ソリューション事業	155	72	46.7%	-82 ↓
BPR事業	118	91	77.3%	-26 ↓
調整額	△37	△37	-	-
合計	174	293	168.0%	+118 ↑

※：内部取引含む

大幅な増収・増益 (前年同期比)

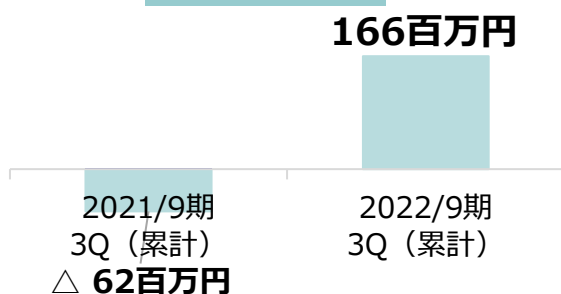
(単位: 百万円)	2021年 3Q (累計)	2022年 3Q (累計)	前年同期比	増減額
売上収益	878	2,727	310.6%	+1,849
セグメント利益	△62	166	-	+229

売上収益



- マレーシアSLW社の売上が大きく寄与
- その他の国は通常の営業活動を実施
- 中国は約2カ月のロックダウンの影響で大幅減収

セグメント利益

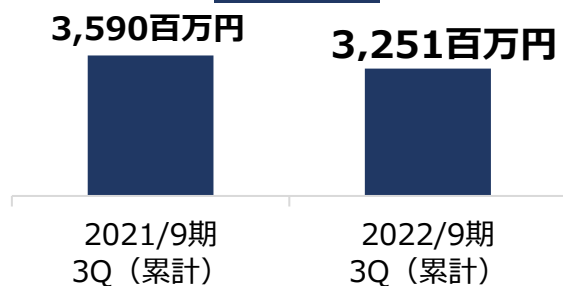


- SLW社の利益が大きく寄与
- 前期赤字拠点の赤字幅が縮小

減収・減益 (前年同期比)

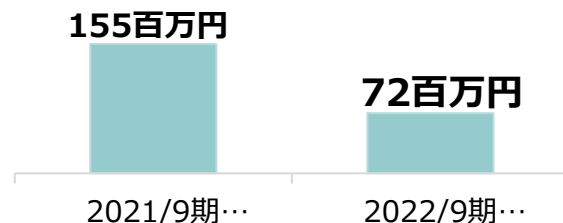
(単位：百万円)	2021年 3Q (累計)	2022年 3Q (累計)	前年同期比	増減額
売上収益	3,590	3,251	90.6%	-338
セグメント利益	155	72	46.7%	-82

売上収益



- 前期のコロナ補助金終了の影響を受け、ReSPRの売上は減収
- 半導体不足の影響によりビジネスホンやLED照明は入荷遅延し、減収
- UTMの売上は前年同期比25%伸長

セグメント利益



- 減収による粗利額の減少分を、販管費削減でカバーできず

増収・減益 (前年同期比)

(単位：百万円)	2021年 3Q (累計)	2022年 3Q (累計)	前年同期比	増減額
売上収益	502	537	107.0%	+35
セグメント利益	118	91	77.3%	-26

売上収益

502百万円

537百万円

2021/9期
3Q (累計)

2022/9期
3Q (累計)

- 新規営業及び既存顧客の業務内容拡大により増収
- 内部売上は当社グループのDX化推進により増収

セグメント利益

118百万円

91百万円

2021/9期
3Q (累計)

2022/9期
3Q (累計)

- 円安により現地コストの円換算額が上がったため減益

※期初の人民元に対し18.5%の円安

4月

●東証スタンダード市場に移行



●レカムジャパンが東西 2 統括部組織に変更

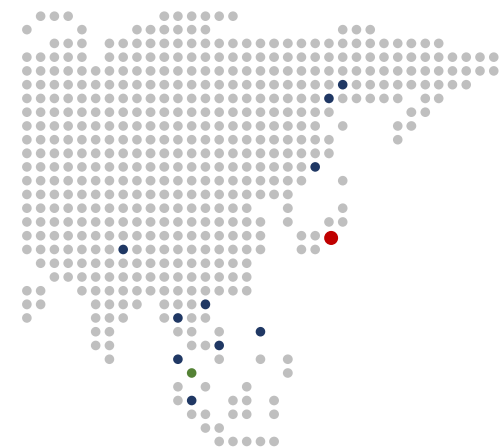
5月

●カーボンニュートラル社会への貢献の一貫として、レカムIEパートナーが旧モデルLED照明約1,200本を特定非営利活動法人もったいないジャパンに寄付



7月

●インド子会社が2年1ヶ月ぶりに営業活動再開



2022年9月期 業績予想

通期予想は**変更なし**

売上収益、税引前利益は**約7割**、当期利益は**約9割**の進捗

(単位：百万円)	2021年9月期 実績	2022年9月期		2022年9月期 3Q（累計）実績	進捗率
		通期予想	前年比		
売上収益	6,628	9,600	144.8%	6,430	67.0%
営業利益	210	480	227.9%	293	61.0%
税引前利益	153	450	292.8%	318	70.7%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△316	260	—	238	91.5%

事業セグメント別予想

(単位：百万円)	2021年9月期 実績	2022年9月期 予想	前期比
■ 売上収益			
海外ソリューション事業	1,350	3,100	229.6%
国内ソリューション事業	4,731	5,700	120.5%
BPR事業※	727	800	110.0%
調整額	△180	0	-
合計	6,628	9,600	144.8%
■ セグメント利益			
海外ソリューション事業	△66	200	-
国内ソリューション事業	95	130	136.8%
BPR事業	153	150	97.7%
調整額	29	0	-
合計	210	480	227.9%

※：内部取引含む

施策1 海外ソリューション事業の売上拡大

■ 中国

- 責任者が8月に着任、営業の増員に着手し、販売体制を強化

■ タイ、ベトナム、インドネシア

- 5年以上経過した既存顧客向けへの高効率LED照明の
リプレイス提案

■ インド

- 2年1ヶ月ぶりの営業再開

施策2 国内ソリューション事業の巻き返し

- 直販体制の強化
 - セールスフォースを活用し、営業の生産性を向上
- 代理店販売の強化
 - 自社ブランドLED照明「RENTIA」などの商品ラインナップ拡大
- UTM新製品発売
 - テレワークやオフィスワークなどの柔軟なワークスタイルに合わせたサイバーセキュリティ提案の強化

施策3 BPR事業の利益改善

- 業務プロセスの自動化推進による原価削減

施策4 期末売上の拡大



■ レカムグループ営業コンテストの実施

創業時開催から第42回目を迎える

「レカムチャンピオンズカップ」

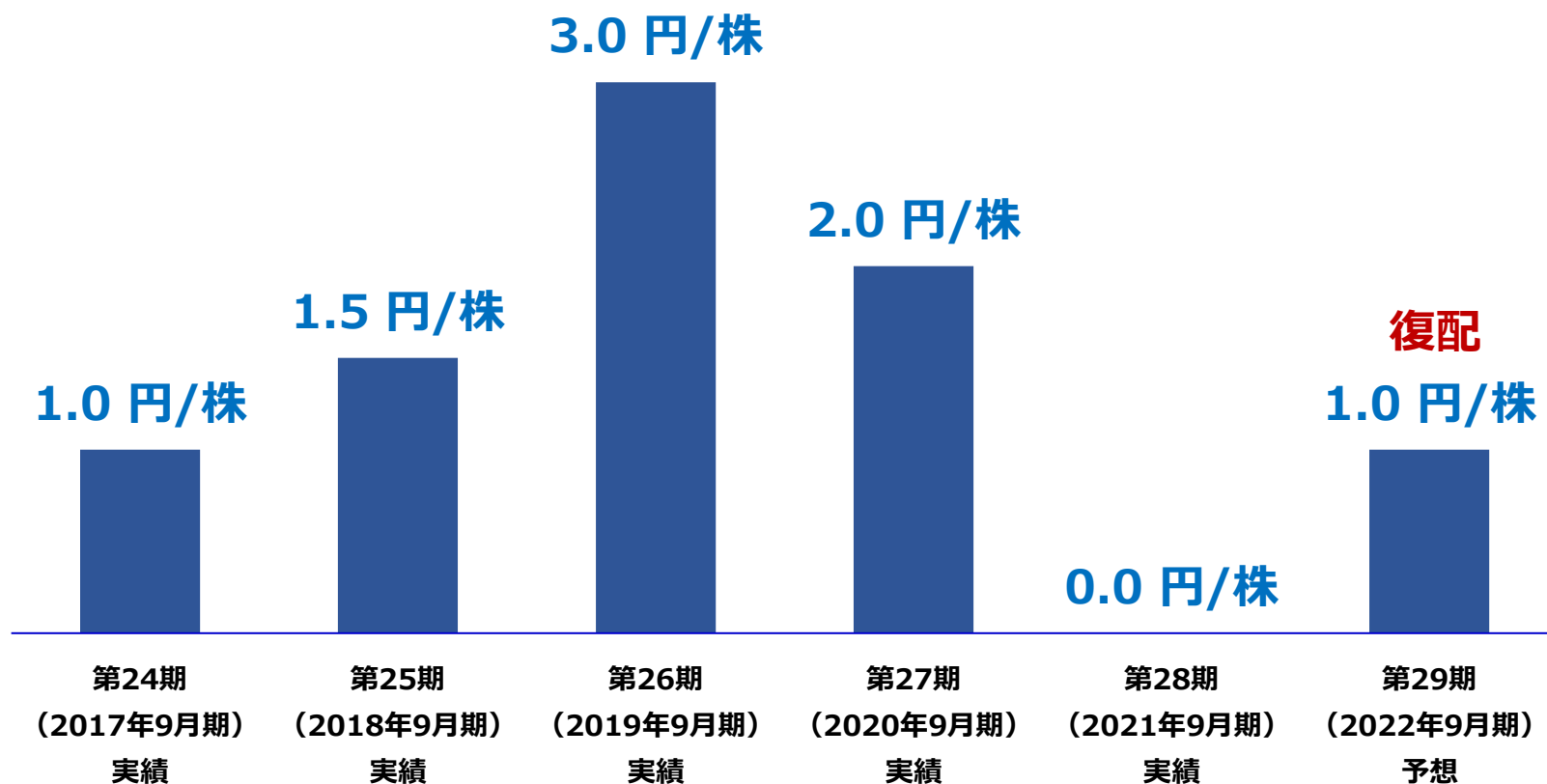
レカムグループの直営店、加盟店、また、海外にいる営業全員が参加する期間限定での売上を競うコンテスト

- 営業モチベーション向上
- TOP営業の育成
- 売上増収
- グループ全体営業力強化

公平で徹底した実力主義！！

基本方針：配当性向30%を基準に業績に連動した配当実施

配当計画：期初予想通り、1株1円の予定



成長戦略

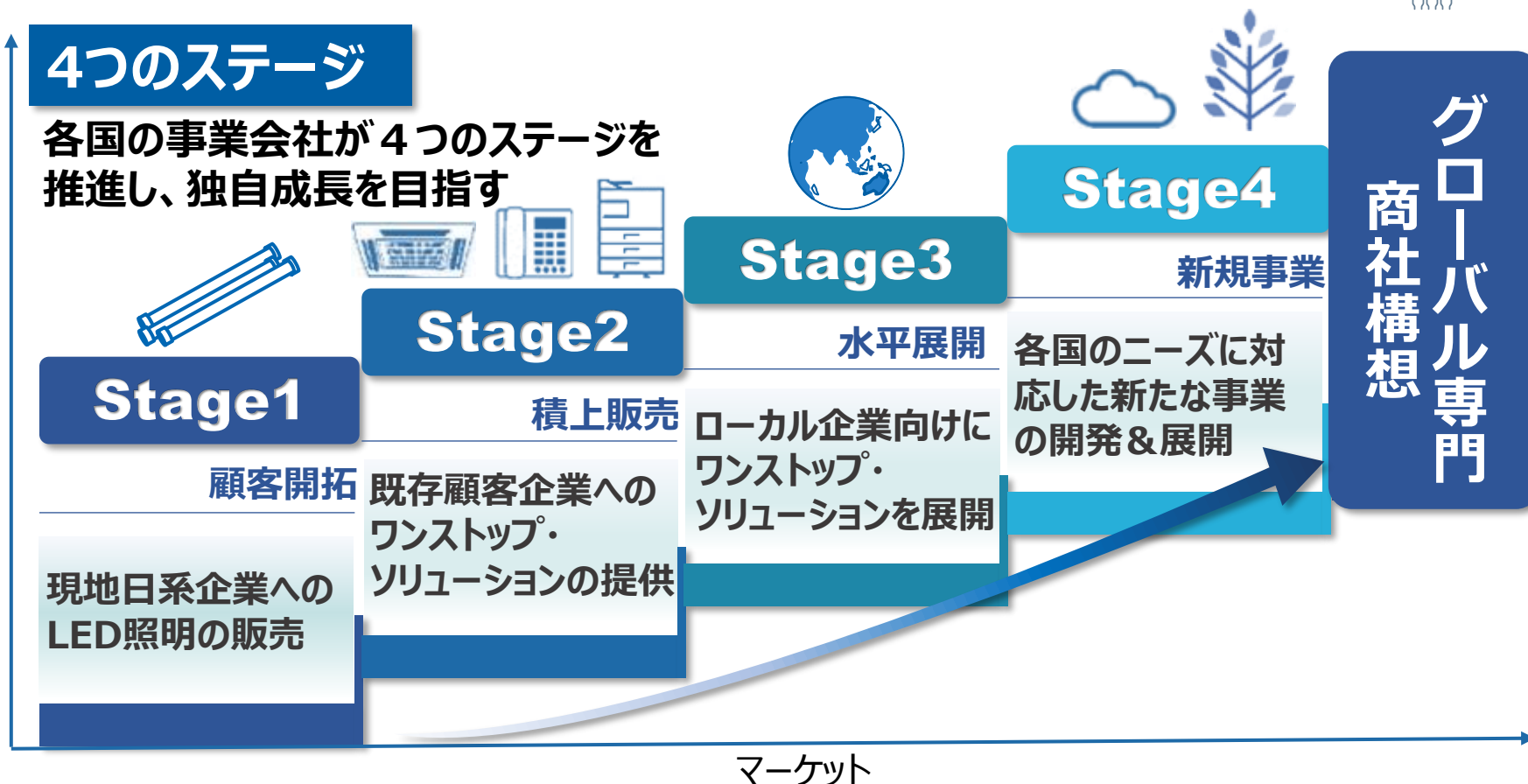
グローバル専門商社構想の加速化

グローバル専門商社構想 : 時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みの
Global Specialized Solution Company **ダイレクトマーケティング**力で、全世界のお客様に
ソリューション提案し、グローバル事業の成長を加速させる！

4つのステージ

各国の事業会社が4つのステージを推進し、独自成長を目指す

商品・サービス



6つの成長戦略

- 1 戦略的パートナーシップの拡大
- 2 カーボンニュートラルソリューション
- 3 BPR事業によるDX化推進ソリューション
- 4 サイバーセキュリティソリューション
- 5 自社営業部門の生産性向上
- 6 社内DX化推進

■現地有力企業とのアライアンスやM&Aに積極的に投資

LED照明によるカーボンニュートラルソリューションの販路拡大

ReSPRによる感染症対策ソリューションの販路拡大



戦略的パートナーシップを拡大することにより革新的なソリューション、ビジネス・モデルを創出し、その国にはなくてはならない企業に成長させる

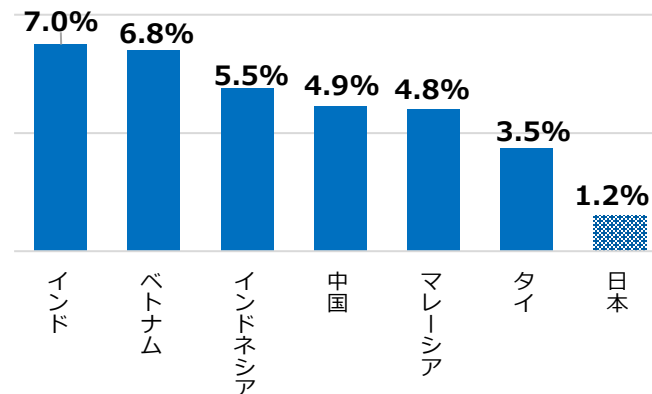
シナジー効果の追求により、利益成長を加速化

■新規顧客開拓及び既存顧客向けの
リプレイス提案による積み上げ販売

■自社ブランドLED照明「RENTIA」
に加え、PHILIPSブランドによる
商品ラインナップの拡大

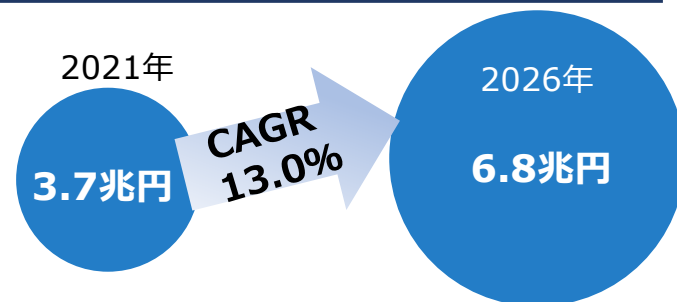


年平均成長率（2022年～2027年）



引用：IMF（国際通貨基金）「2022年4月の世界経済の見通し」
2021年GDPをベースにした2022年～2027年予想の年平均成長率

アジアパシフィックのLED照明市場規模



引用：Market Data Forecast 2022年1月

カーボンニュートラルソリューション提供により
顧客の電気量削減に貢献

成長戦略 ③BPR事業によるDX化推進ソリューション



最新技術による業務プロセスの自動化とアウトソーシングを組み合わせたBPRで企業のDX化推進ソリューション

日本企業向けDX化推進やコストダウンソリューションで培った13年のノウハウ蓄積

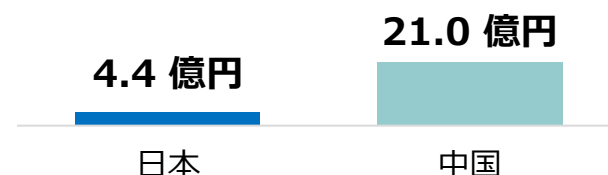


中国市場を開拓

中国ローカル企業アプローチ戦略

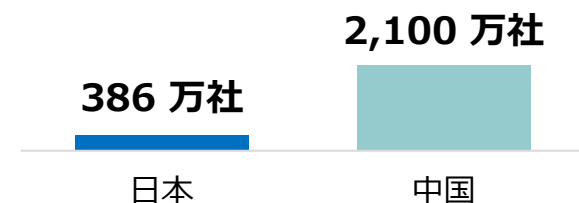
- ・アライアンスや戦略パートナーシップでの連携
- ・業務スタッフの育成

アウトソーシング市場の規模は日本の約5倍



引用：矢野経済研究所、中華人民共和国商務部

企業数も日本の約5倍

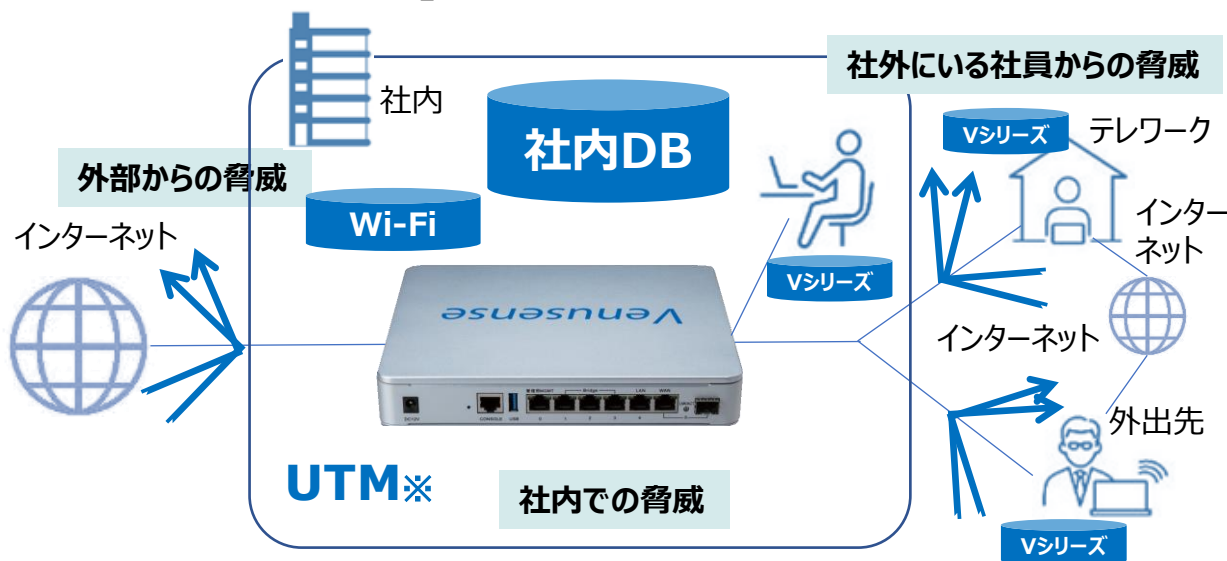


引用：日本は総務省統計局「経済センサス-基礎調査」2016年
中国は国家統計局2019年

BPRによるDX化推進ソリューションを中国で展開

■外部からの脅威、内部の脅威からも、 企業の資産を守る最新UTMをメインとしたサイバーセキュリティ

ヴィーナステックジャパンは中国国内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



※UTM (Unified Threat Management) : 統合脅威管理のこと

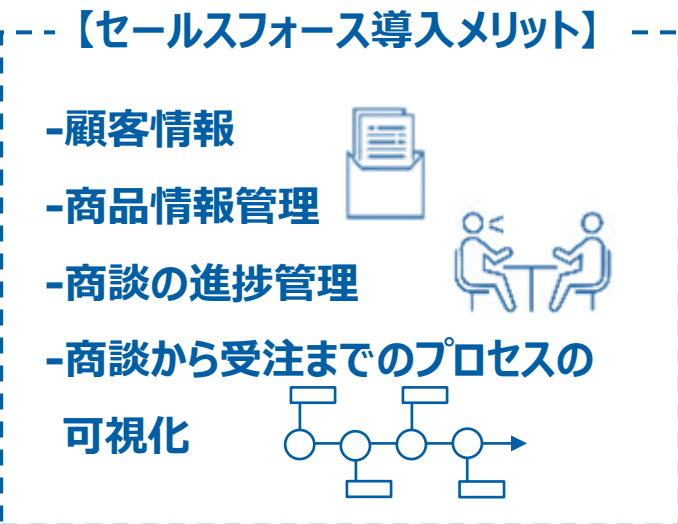
Vシリーズ: エンドポイントセキュリティ対策でリアルタイムに監視・検知・駆除する付帯サービス

社名	ヴィーナステックジャパン株式会社
特徴	当社51%、ヴィーナステック社49%の合併
事業内容	UTM等サイバーセキュリティ機器の開発、販売
社名	ヴィーナステック社
特徴	深圳証券取引所にて上場 2,500人を超える研究員 北京オリンピックや上海万博等での 全面協力の実績
事業内容	サイバーセキュリティ機器製造、販売、システム構築など

巧妙化するサイバー攻撃に、その他のセキュリティ商品と組み合わせたトータルソリューションの提供

柔軟な働き方に対応したサイバーセキュリティソリューションの提供

■セールスフォースを導入し、営業効率化を促進



- 顧客へタイムリーにソリューション提案
- スマホ連携により効率的な顧客訪問
- 商談可視化による商談件数の底上げ
- プロセスの可視化による時間管理の効率化

■グループ連携で、既存顧客へのソリューション提供強化、クロスセル推進

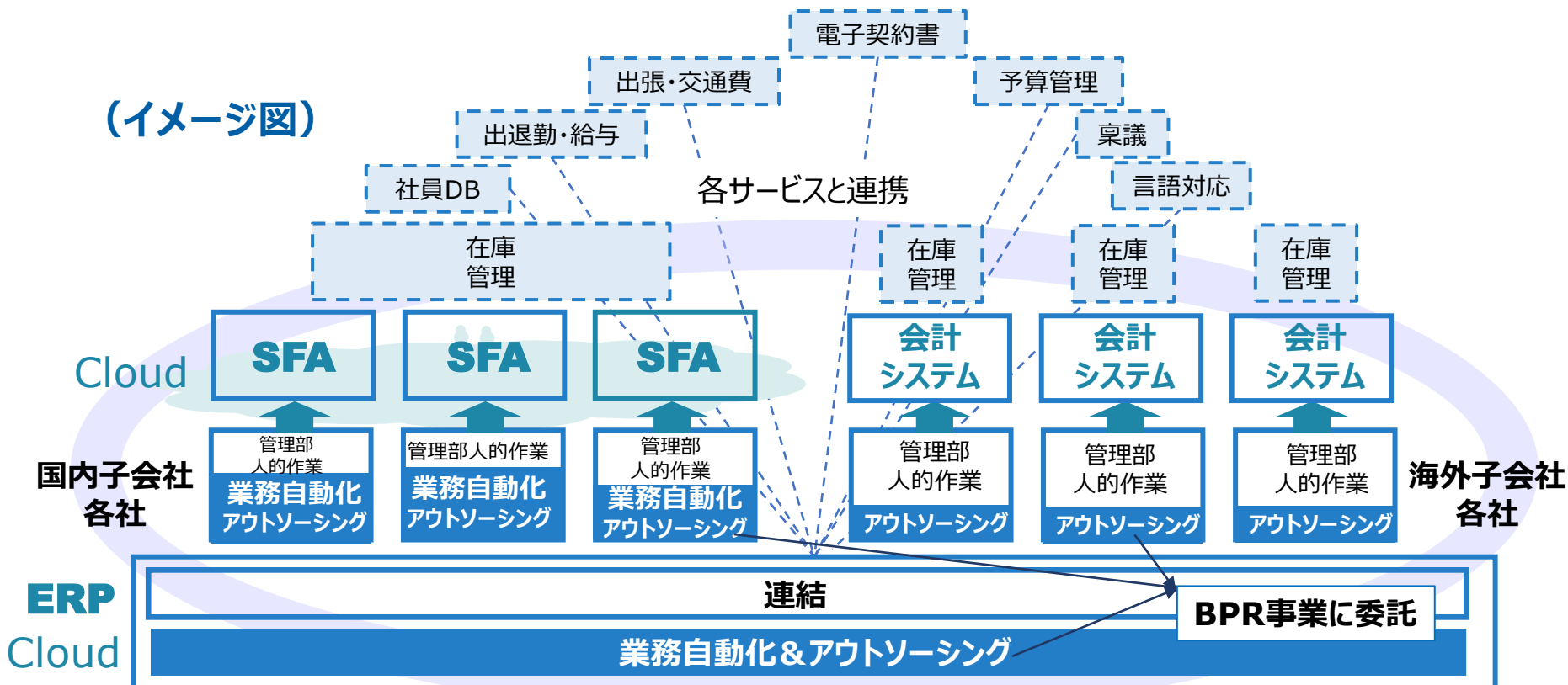
- 1顧客からの売上拡大
- 他事業顧客への販売

営業社員1人当たりの売上11%アップ (2021年9月期ベース)

成長戦略 ⑥社内DX化推進

- 業務自動化推進により生産性の向上、業務効率のアップ
- リアルタイムに国内外の経営状態を把握できる体制の構築

(イメージ図)



業務の効率化により、本社や事業会社管理部コストの抑制

のれん減損による損失リスク

M&A後の利益計画未達による減損

半導体不足による損失リスク

商材の納期遅延による販売機会ロス

新型コロナウイルス感染症拡大によるリスク

ロックダウン、移動制限などによる訪問拒否、工事・納期遅延



**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**

Appendix: 中期経営計画

基本戦略

グローバル専門商社構想の加速化

成長戦略 キーワード

① 海外ソリューション事業の拡大



② DX化推進



カーボンニュートラル



感染症対策
商材の推進



③ ストック収益
拡大



施策

1. グローバル戦略商品の開発
2. 現Stageの深耕とNext Stageへの取り組み
3. 戦略的パートナーシップの拡大

1. BPR分析を活用したDX推進支援
2. DXによりBPR事業の業務高度化促進
3. 中国におけるBPR事業の開拓

1. 自社ブランドLED照明「RENTIA」の高性能な省力化商品投入
2. 脱炭素推進商材のラインナップを拡充

ウイルス除菌装置「ReSPR（レスパー）」の置き型からダクトタイプなどラインナップを揃え、売上を拡大

ストック事業推進部署の設置により新しい保守サービスやサブスクモデルの創出

顧客シナジー

海外ソリューション事業、国内ソリューション事業、BPR事業の異なる顧客タイプへのクロスセル

当社強み



ダイレクトマーケティング力



ソリューション開発力



M&A、アライアンス実績

売上高
CAGR※

海外ソリューション事業の
営業利益シェア

時価総額

30%以上

50%以上

300億円

2024年

東証プライム移行基準達成

大連レカム (新三板上場企業) 北京証取昇格基準達成

※CAGRは年平均成長率のこと

中期経営計画 数値目標



(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
売上収益	9,600	12,000	15,000
海外ソリューション事業	3,100	4,500	5,900
国内ソリューション事業	5,700	5,900	6,900
BPR事業	800	1,200	1,500
その他	0	400	700
セグメント利益	480	1,000	1,500
海外ソリューション事業	200	600	850
国内ソリューション事業	130	300	450
BPR事業	150	250	300
その他	0	30	60
調整額	0	-180	-160
成長戦略キーワード（参考数値）			
DX	810	1,200	1,500
脱炭素	4,570	5,660	6,850
感染対策	800	900	1,050
計	6,180	7,760	9,400
ストック収益	2,073	3,096	4,044

経営の効率化、経費削減

ITその他投資 約4.5億円

システム投資

- ・グループ共通ERP導入
- ・グループ共通SFA導入

テレワーク推進

- ・タスク管理システム
- ・セキュリティ強化
- ・インフラ整備等

・契約書類の
電子化システム推進

・社員教育

経費削減 約1億円

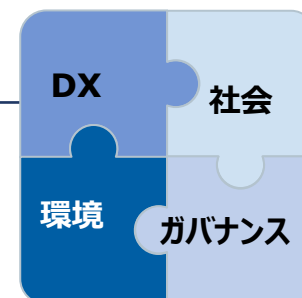
業務改善

- ・管理業務のBPR事業への移管によりRPAでの自動化
- ・ERPシステム導入による業務削減
- ・契約書類の電子化推進

固定費削減

- ・倉庫の自社管理
- ・サテライトオフィスの活用
- ・事務所移転

E (Environment) 環境	<ul style="list-style-type: none"> ■ カーボンニュートラルソリューションの提供により、脱炭素社会への貢献 ■ ReSPR、サーモカメラなど、オフィスの感染症対策ソリューションの提供により、従業員の感染予防対策への貢献
S (Society) 社会	<ul style="list-style-type: none"> ■ 進出国に対する雇用 & 利益拡大により各国の経済発展に貢献 ■ 多種多様な人材を採用や育成をし、ダイバーシティを推進 ■ 内閣府「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」（2021年10月31日時点 271名参加）の活動を通じて、女性管理職の登用及びジェンダーフリー企業の実現
G (Governance) ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 経営の執行に対する監視機能強化の目的のため、独自の取締役選任基準制定（半数の社外取締役、取締役任期は1年） ■ 内部監査として経営も監視する業務監査が、業務改善、経営の効率化の機能にも役立っている ■ 世界共通の人事評価とその国にあった評価のハイブリッド型グローバル人事評価による報酬の適正化 ■ 内部通報制度の充実
DX (Digital Transformation)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 社内のDX化を推進することでESG経営がさらに向上



資本施策

方針

- 持続的成長により、成長投資を支えるキャッシュフローを創出
- 大型投資に備えた資金調達手段の多様化
- 財務安定性と資金調達コストを考慮した最適ファイナンスの実行



株主還元策

方針

- 成長投資（事業投資、M & A 投資）と株主還元の最適コントロール
- 自己株取得も含めた株主還元を実施

Appendix: 会社概要

企業理念

- 私たちはお客様にとって、最適の情報通信システムの構築をすることにより、社会に貢献致します。
- 私たちはお客様にとって、最大限の経費削減のお手伝いする事により、社会に貢献致します。
- 私たちはお客様に、迅速かつ安心して頂ける保守サービスを提供することにより、社会に貢献致します。
- 私たちは私たち自身が人間として成長することにより、社会に貢献致します。

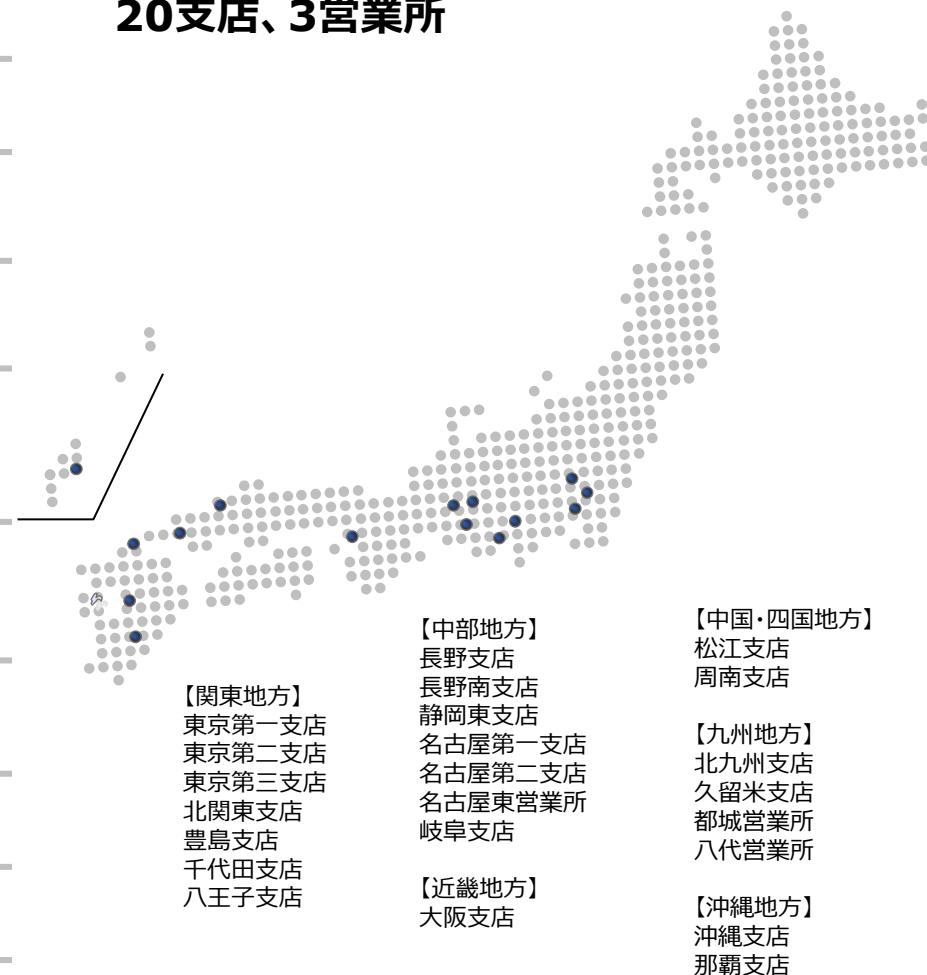
社是

R	… Real Power Rule	実力主義
E	… Enterprising	積極思考
C	… Challenge	挑戦
O	… Open	オープン経営
M	… Management	全員経営
M	… Mind	心

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 東証スタンダード：証券コード3323
所在地	東京都渋谷区代々木三丁目2 5 番 3 号
代表者	代表取締役社長 兼 グループCEO 伊藤 秀博
事業内容	海外ソリューション事業、国内ソリューション事業、 BPR事業
発行済株式数	82,630,255株 (2022年6月30日時点)
株主数	19,573名 (2022年3月31日時点)
資本金	2,447百万円 (2022年6月30日時点)
従業員数	連結445名 (2022年6月30日時点)

国内拠点一覧

20支店、3営業所



3事業、国内事業会社5社、海外事業会社（拠点） 15社

海外ソリューション事業

- レカムビジネスソリューションズ（大連）※1
- レカムビジネスソリューションズ（上海）
- FTGフィリピン
- ベトナムレカム（ホーチミン、ハノイ）
- レカムビジネスソリューションズ（アジア）※在タイ
- 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（マレーシア）
- Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd.（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）
- FTGインドネシア
- レカムビジネスソリューションズ（インドア）
- Greentech International（シンガポール）※2

※1：レカムビジネスソリューションズ（大連）は海外ソリューション、BPR事業の2つに属す
※2：Greentech Internationalは持分法適用関連会社

国内ソリューション事業

- レカムジャパン
- ヴィーナステックジャパン
- オーパス
- レカムIEパートナー

BPR事業

- レカムビジネスソリューションズ（大連）※1
- 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）

年号		年号	
1994年9月	通信機器・OA機器の販売・保守を目的として株式会社レカムジャパン（現レカム株式会社）を設立	2018年10月	インド・グルガオン市にレカムビジネスソリューションズインディア株式会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始
1995年5月	営業のフランチャイズ事業の加盟店募集開始	2018年10月	大連レカムが中国新三板市場に上場
2000年4月	デジタル複合機（MFP）定額保守「RET'S COPY」サービス開始	2018年11月	大連レカムがマスターピース大連（大連傑作商務諮詢有限公司）株式の100%を取得し、子会社化
2003年10月	中国・大連市に子会社・現・レカムビジネスソリューションズ（大連） 株式会社（以下、大連レカム）を設立し、コールセンター事業を開始	2018年12月	太陽光発電システム販売を行う株式会社産電の株式100%を取得し、子会社化
2004年5月	大阪証券取引所 ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」に株式を上場	2019年4月	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を株式会社eight toolと合併で設立（当社持分60%）し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始
2009年11月	大連レカムが外部BPOの受託を開始	2019年6月	株式会社エフティグループのASEAN3か国5社の子会社株式の80%を取得し、子会社化。タイ、インドネシア、フィリピンにてLED照明、業務用エアコン等の販売事業を取得
2012年6月	大連レカムが中国・長春市に長春レカムBPOサービス有限公司を設立し、BPO事業の第二センターとして業務を開始	2019年9月	創立25周年
2013年7月	自社ブランドLED照明「RENTIA（レンティア）」販売開始	2019年10月	マレーシア・クアラルンプール市にグローバル本社を新設
2014年12月	大連レカムがミャンマー・ヤンゴン市にミャンマーレカム株式会社を設立し、BPO事業の第三センターとして業務を開始	2020年6月	ウイルス除菌装置「ReSPR（レスパー）」の海外独占販売権を取得
2015年5月	中国・北京市ヴィーナステック本社との合併によるヴィーナステックジャパン株式会社を設立	2021年2月	台湾は会社清算、フィリピンはReSPR 販売に特化した事業に再編し、海外法人事業の再構築を実施
2015年7月	株式会社コスモ情報機器の発行済株式を100%取得し、子会社化	2021年6月	シンガポール企業Greentech International Pte. Ltd.の株式の30%を取得し、持分法適用会社化
2016年4月	AI inside株式会社と資本および業務提携契約を締結	2021年9月	株式会社産電と株式会社産電テクノを株式会社 NEXTAGE GROUPに事業譲渡及び株式譲渡
2016年6月	レカムエナジーパートナー株式会社を設立し、電力販売事業を開始	2021年10月	マレーシア企業Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd.株式の100%を取得し、子会社化
2017年7月	ベトナム・ホーチミン市にベトナムレカム有限会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始	2022年1月	株式会社エフティグループから株式追加取得し、レカムビジネスソリューションズ（アジア）、FTGインドネシアは100%子会社化、レカムビジネスソリューションズ（タイ）は9.9%を追加取得し、49.9%に持分増加
2018年2月	マレーシア・クアラルンプール市にレカムビジネスソリューションズ（マレーシア） 株式会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始	2022年4月	東証スタンダード市場に移行
2018年4月	株式会社R・S（現・レカムジャパン株式会社）および株式会社G・Sコミュニケーションズ株式の100%を取得し、子会社化		
2018年8月	ミャンマー・ヤンゴン市にレカムビジネスソリューションズ（ミャンマー） 株式会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始		

販売会社からソリューションプロバイダーに進化



PART 1

1994～2004年
創業から上場

2

2005～2009年
多角化

3

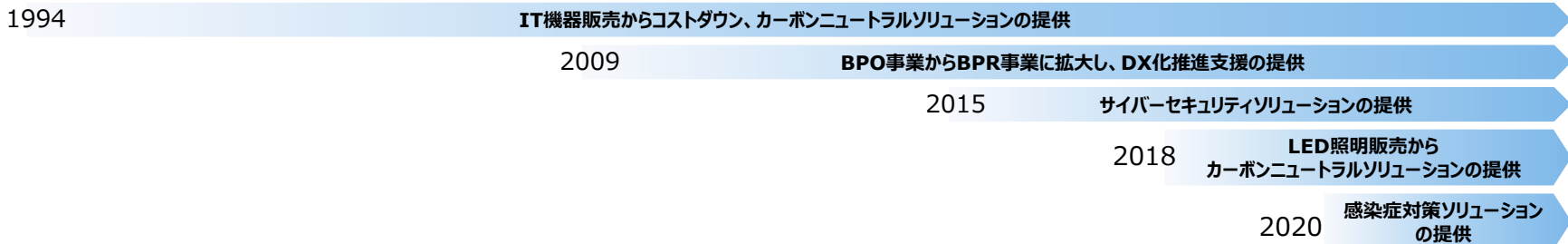
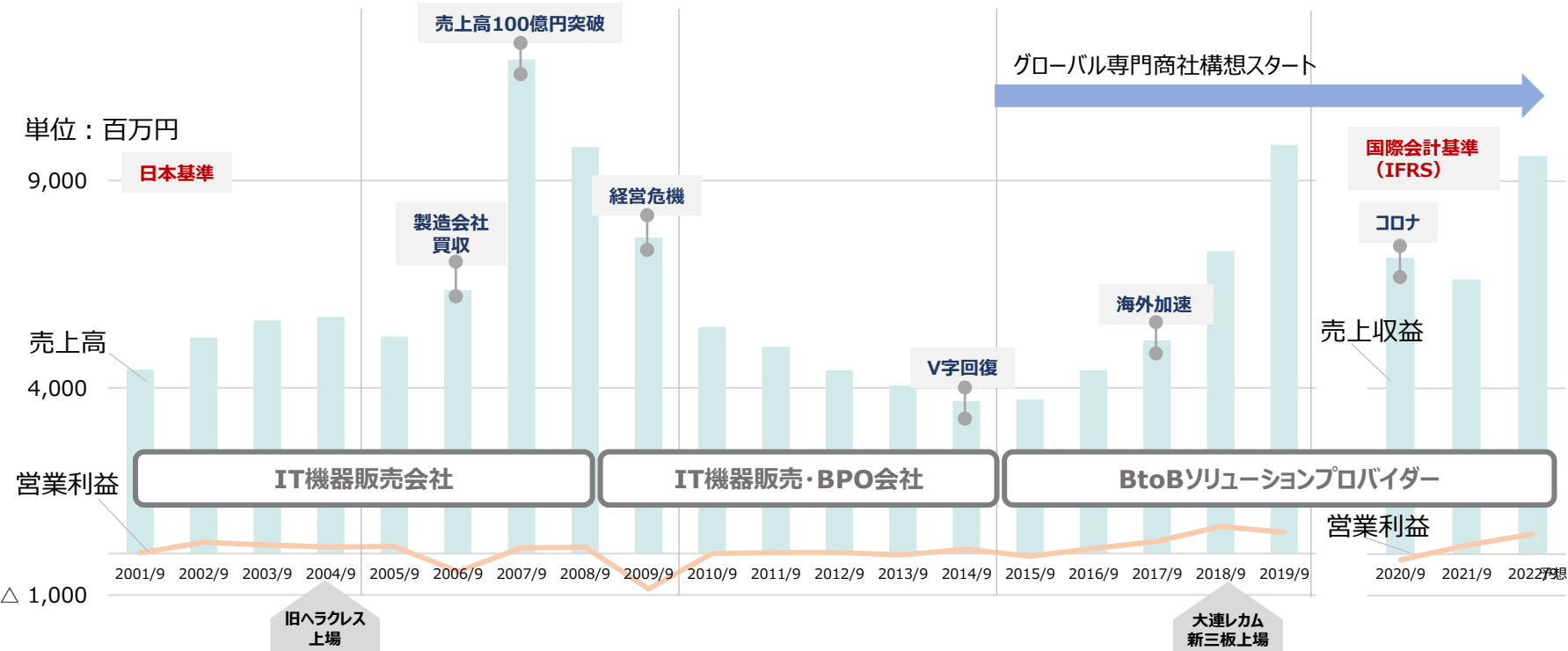
2010～2014年
事業再構築

4

2015～2019年
再成長

5

2020年～
コロナ共生

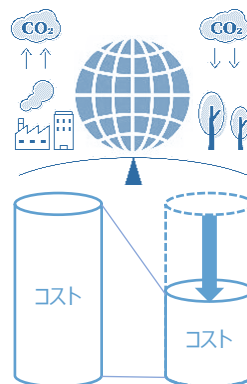


2015年10月より中国・大連でLED照明販売を開始し事業化

- 海外日系製造業の工場が主要販売先となるため、大手企業が顧客
- 2021年10月にクロスボーダーM&Aにより初のローカル企業を完全子会社化し、マレーシアからローカルマーケットへの進出を本格的に開始

カーボンニュートラル、コストダウンソリューション

LED照明、業務用エアコン等の商材やサービスにより、CO2排出量や電気代等の販管費を削減するカーボンニュートラルやコストダウンのソリューションを提供



感染症対策ソリューション

新型コロナウイルス、インフルエンザ、ノロウイルスなどの除菌、消臭効果がある商材やサービスによる感染症対策ソリューションを提供



初期コストがかからない提携リースや自社ローンで提供

進出国

進出順	開設年度	国・地域
1	2015年10月	中国
2	2017年8月	ベトナム
3	2018年2月	マレーシア
4	2018年10月	インド
5	2019年6月	タイ
6	2019年6月	フィリピン
7	2019年6月	インドネシア

※海外ソリューション事業の進出順

海外企業向けにカーボンニュートラル、コストダウン、感染症対策ソリューションを提供

【例】カーボンニュートラルソリューション

自社ブランドLED「RENTIA」は直管、ハイベイ（高天井用）タイプ



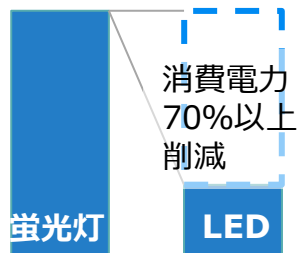
戦略的パートナーシップにより「PHILIPS」ブランドのLEDのアイテム追加



トータル照明のカーボンニュートラルソリューション



蛍光灯vsLED



当社が海外で販売したLED照明累計で約1万本/年のCO2の吸収量に匹敵

戦略的パートナーシップによりさらにCO2削減効果拡大に



創業事業

- 業界初の「営業のフランチャイズ事業」で創業し、9年8か月で現東証スタンダード市場上場
- 2014年2月よりLEDを中心としたカーボンニュートラルソリューションの提案開始
- 2020年5月よりウイルス除菌装置を中心とした感染症対策ソリューションの提案開始

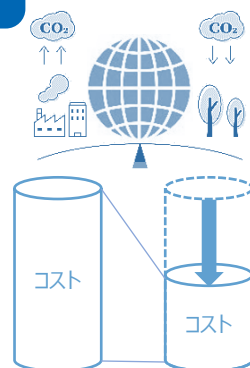
コストダウンソリューション

ビジネスホン、複合機等やサービスによる省力化・省スペース化を図るコストダウンのソリューションを提供



カーボンニュートラル、コストダウンソリューション

LED照明、業務用エアコン等の商材やサービスにより、CO2排出量や電気代等の販管費を削減するカーボンニュートラルやコストダウンのソリューションを提供



初期コストがかからない提携リースで提供

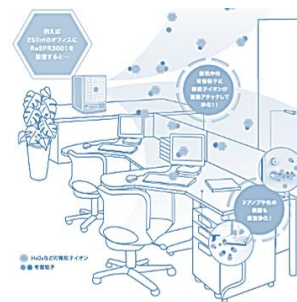
サイバーセキュリティソリューション

ワークスタイルの変化に対応したUTM（統合脅威管理）をメインとしたサイバーセキュリティソリューションを提供



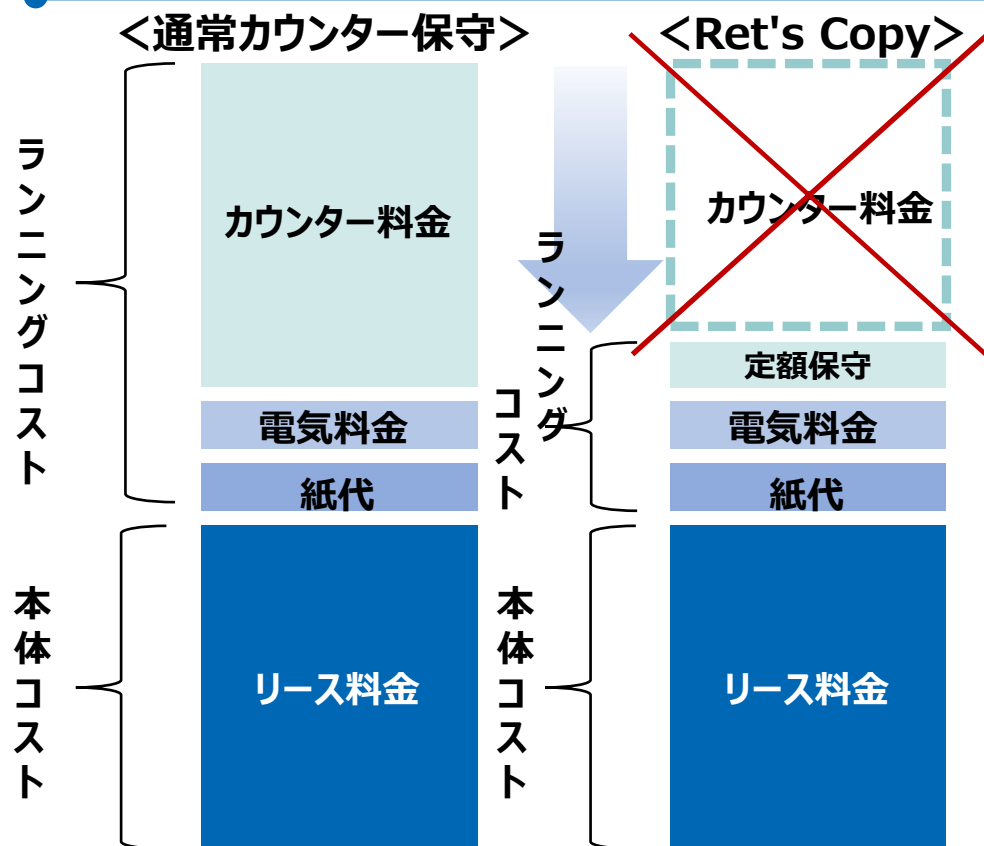
感染症対策ソリューション

新型コロナウイルス、インフルエンザ、ノロウイルスなどの除菌、消臭効果がある商材やサービスによる感染症対策ソリューションを提供



国内企業向けにカーボンニュートラル、コストダウン、サイバーセキュリティ、感染症対策ソリューションを提供

【例】コストダウンソリューション



通常は
高いカウンター保守料金

「Ret's Copy」は
必要なメンテナンスを必要
なだけ提供

余分な保守料金を削減

※カウンター保守契約：トナー代、メンテナンス保守費用が含まれ、コピーや印刷を行うたびにカウンター料金が発生する従量課金

自社ブランド「RENTIA」シリーズ

2020年 最新型 | 直管形LEDランプ 電源内蔵/片側給電

RENTIA シリーズ
RECOMM
LED

RENTIA LED 48W RE-10-BA0712
RENTIA LED 42W RE-10-BA0712
RENTIA LED 36W RE-10-BA0712

最大高効率 170lm/W
最長寿命 50,000h 70%以上節電
保証 10年 屋内、屋外、使用可能

消費電力が70%以上
約50,000時間
割れにくく飛散しない

監視カメラ RENTIA CAMERA

3つのポイント

簡単操作

アプリやPCソフト
からアクセス

通信工事
不要

SIM1枚で最大
5台設置

高精細

200M画素

LED照明

3つのポイント

省エネ

消費電力が70%以上

長寿命

約50,000時間

安全

割れにくく
飛散しない



RENTIA LTE CAM



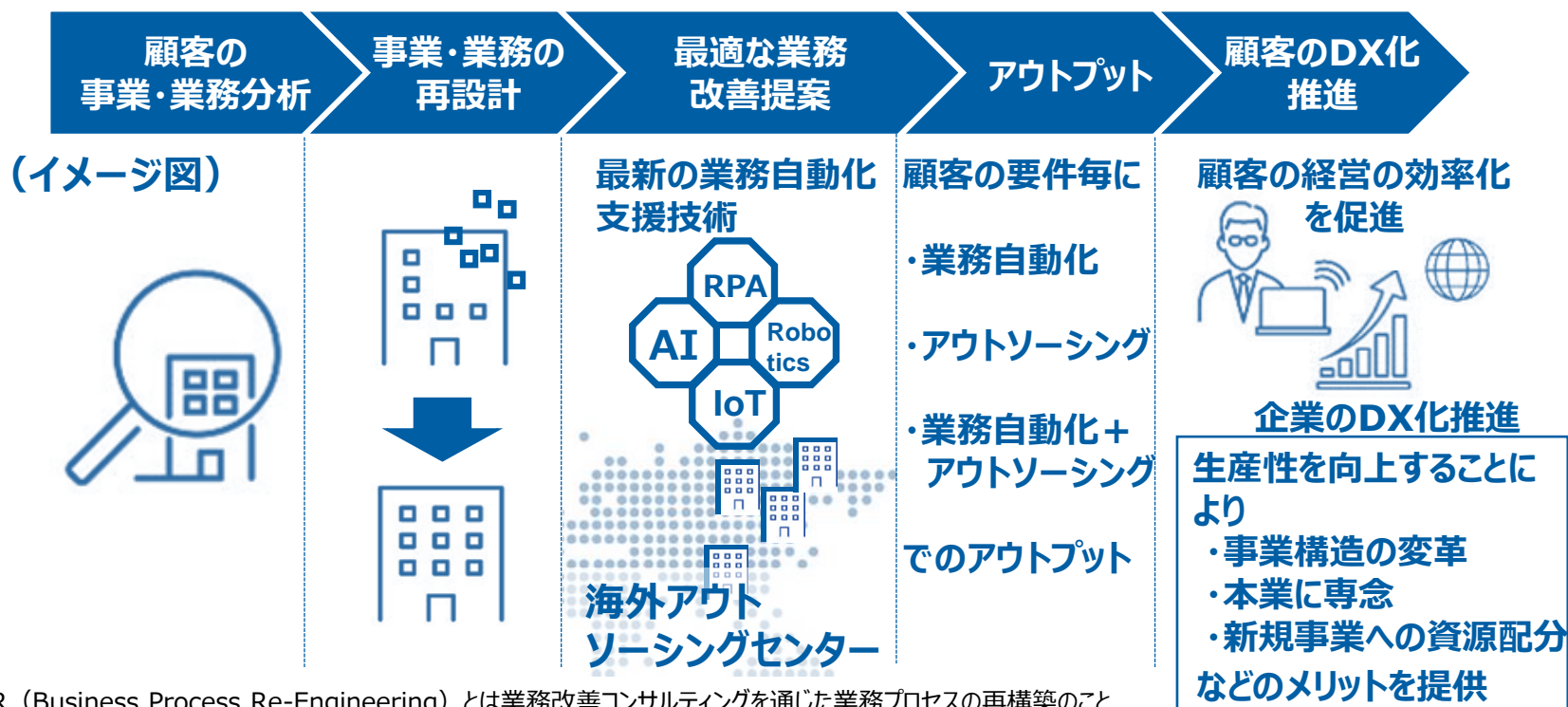
RENTIA WIFI CAM

OEMによる一括生産
日本品質を維持しながら、
低価格でご提供するRENTIAシリーズ

2009年11月に事業化

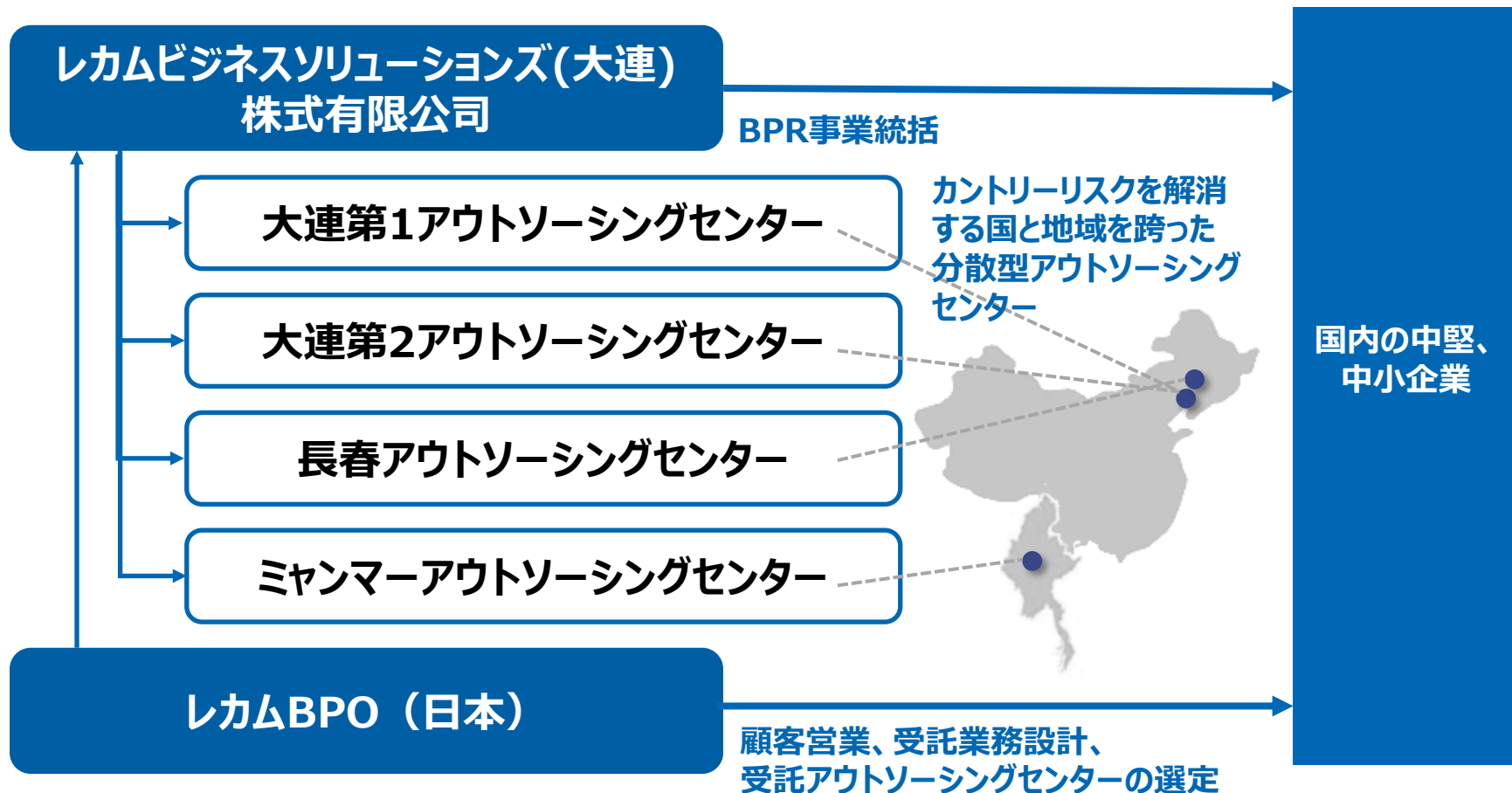
- 2003年10月に大連に社内向けのアウトソーシングを行うセンターを設立、2009年11月に外部受託を開始し事業化
- 2019年10月に間接業務の受託のBPO事業から、事業再構築の支援のBPR事業に事業領域を拡大

BPRによる顧客のDX化推進、コストダウンソリューション



※BPR (Business Process Re-Engineering) とは業務改善コンサルティングを通じた業務プロセスの再構築のこと

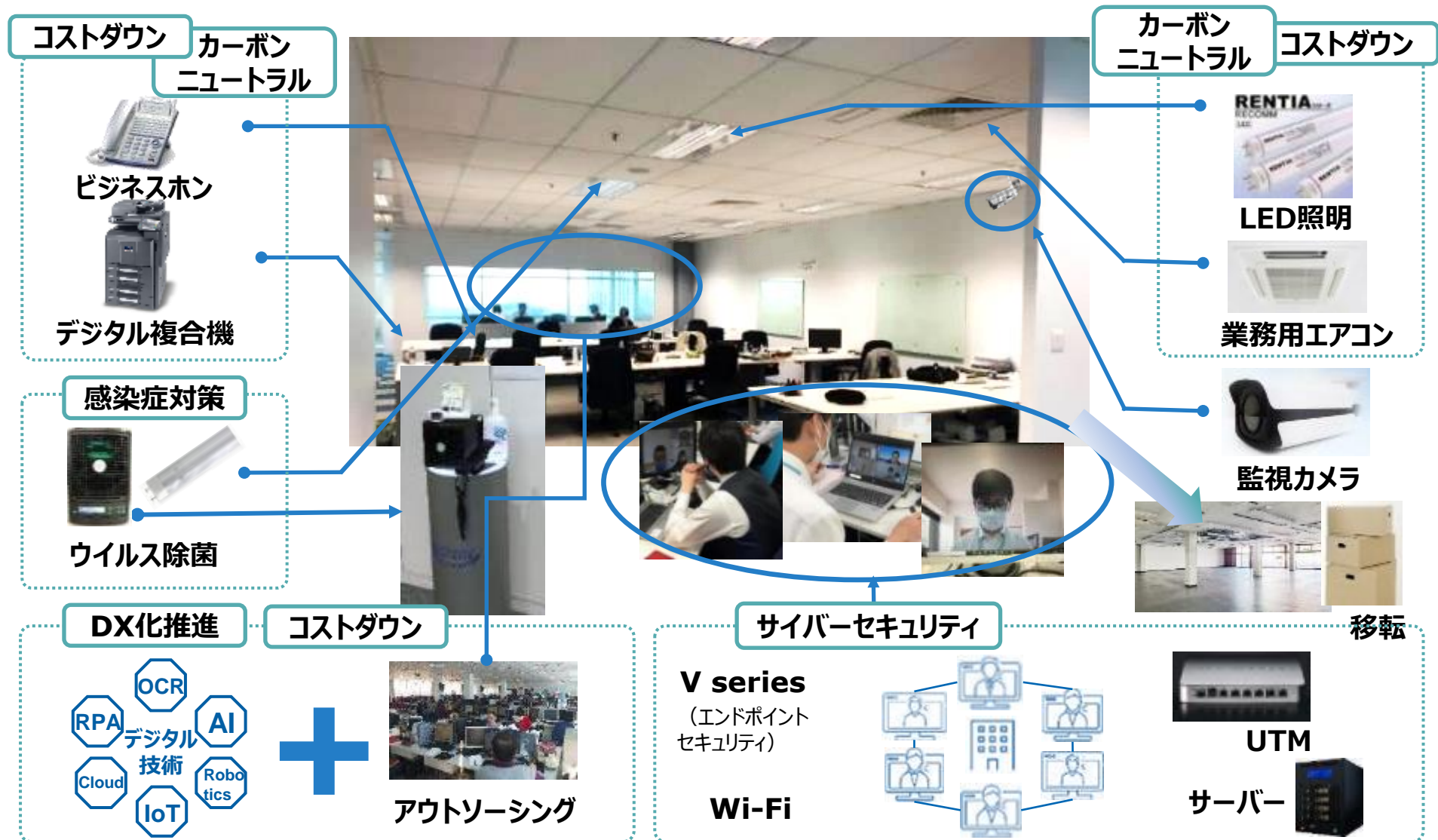
※BPO (Business Process Outsourcing) とは業務プロセスの一部を外部委託し、業務効率化を図ること



データ入力等の単純業務から専門性の高い高度な業務まで請け負う

<事業所名>		<業務役割・特徴>	<補足説明>
レカムビジネスソリューションズ (大連) 株式会社		BPR事業統括	
ハイエンド 業務 ↑ ↓ ローエンド 業務	大連第1アウトソーシングセンター	高度な日本語・業務理解力 全センターの本部機能 RPA自動化システム30システム稼働	<ul style="list-style-type: none"> 判断や業務知識が必要な業務 専門性の高い業務（会計含む） エンドユーザーとの直接対応可能 RPA導入支援対応
	大連第2アウトソーシングセンター	日本語理解可・多言語対応 大量DATAエントリー対応可能 ネット24時間監視対応可能	<ul style="list-style-type: none"> 家電メーカーサポート業務 EC企業商品登録業務 SNS監視業務
	長春アウトソーシングセンター	日本語理解可 入力業務の圧倒的コストパフォーマンス	<ul style="list-style-type: none"> 入力業務 入金管理業務 勤怠集計業務他
	ミャンマーアウトソーシングセンター	日本語理解可 デザイン・web・CAD等の業務	<ul style="list-style-type: none"> フォトショップやイラストレーター Web画像更新 CAD（住宅の図面）
レカムBPO（日本）		顧客営業、受託業設計、受託アウトソーシングセンターの選定	

コストダウンからカーボンニュートラル・DX推進・サイバーセキュリティをワンストップでご提供いたします



Appendix: よくあるご質問

Q. 配当方針を教えてください。

A. 連結決算の親会社の所有者に帰属する当期利益に対する配当性向30%を基準として、実績に連動した配当を基本方針にしております。

(参考) 1株当たり配当金推移

期	配当金
2022年9月期	1.0円 (予定)
2021年9月期	0.0円
2020年9月期	2.0円
2019年9月期	3.0円
2018年9月期	1.5円
2017年9月期	1.0円

Q. 配当原資について教えてください。

A. 実際に配当を行うレカム株式会社 (単体) の利益剰余金が原資です。
レカム株式会社の前2021年9月期末の利益剰余金は、3.32億円でした。
今2022年9月期通期の配当計画 (一株あたり1円) 実施にあたり十分な原資があります。

Q. 役員の保有株式について、貸株を行ってますか？

A. 代表取締役社長をはじめとする当社役員の保有株式については、一切の貸株を行っておりません。

- 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。
- 本資料及びデータの無断転用はご遠慮ください。

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>