



2022年9月期 決算説明会資料

目次

1	—	サマリー	P 3
2	—	決算概要（全社）	P 7
3	—	決算概要（セグメント別）	P 12
4	—	業績・配当予想（2023年9月期）	P 20
5	—	中期経営計画	P 26
6	—	成長戦略	P 35
7	—	トピックス	P 44

1

サマリー

サマリー

大幅な**増**収

大幅な**増**益

ポイント

売上収益

134.6%

営業利益

196.1%

ポイント

- 大幅な**増収**・大幅な**増益**を達成
- 海外ソリューション事業が絶好調
 - ・ マレーシア子会社**SLW社**※が収益に貢献

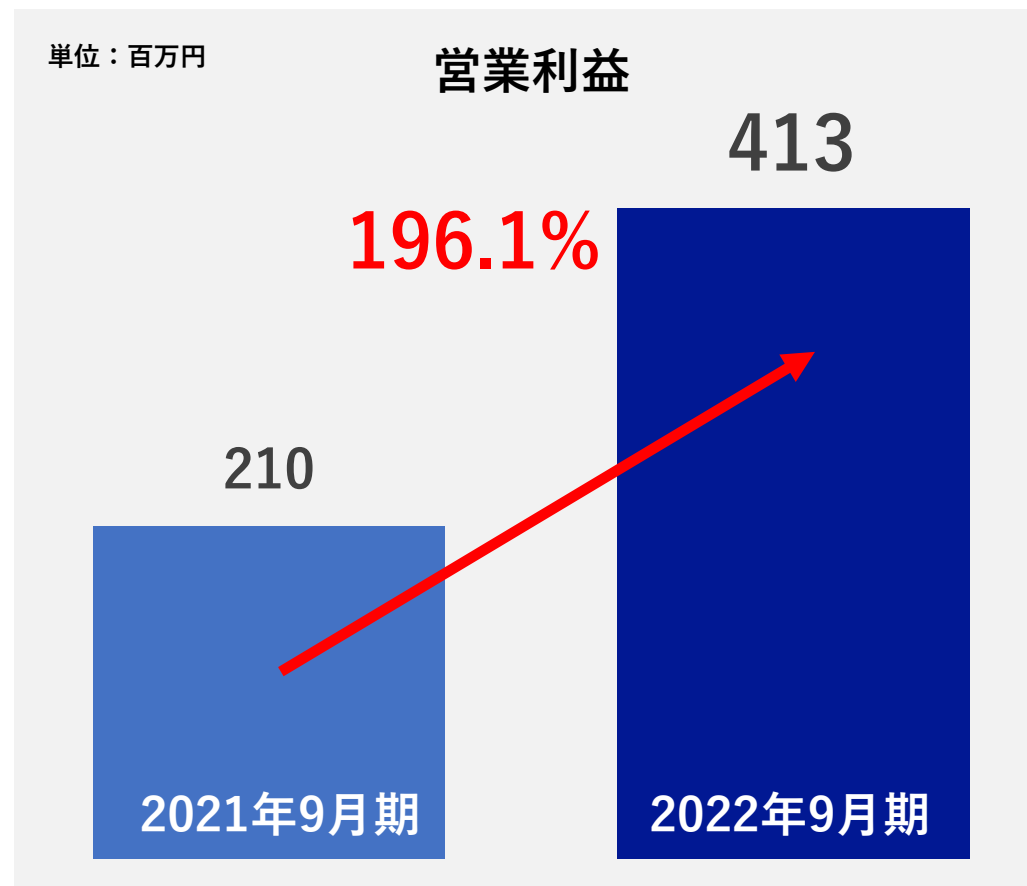
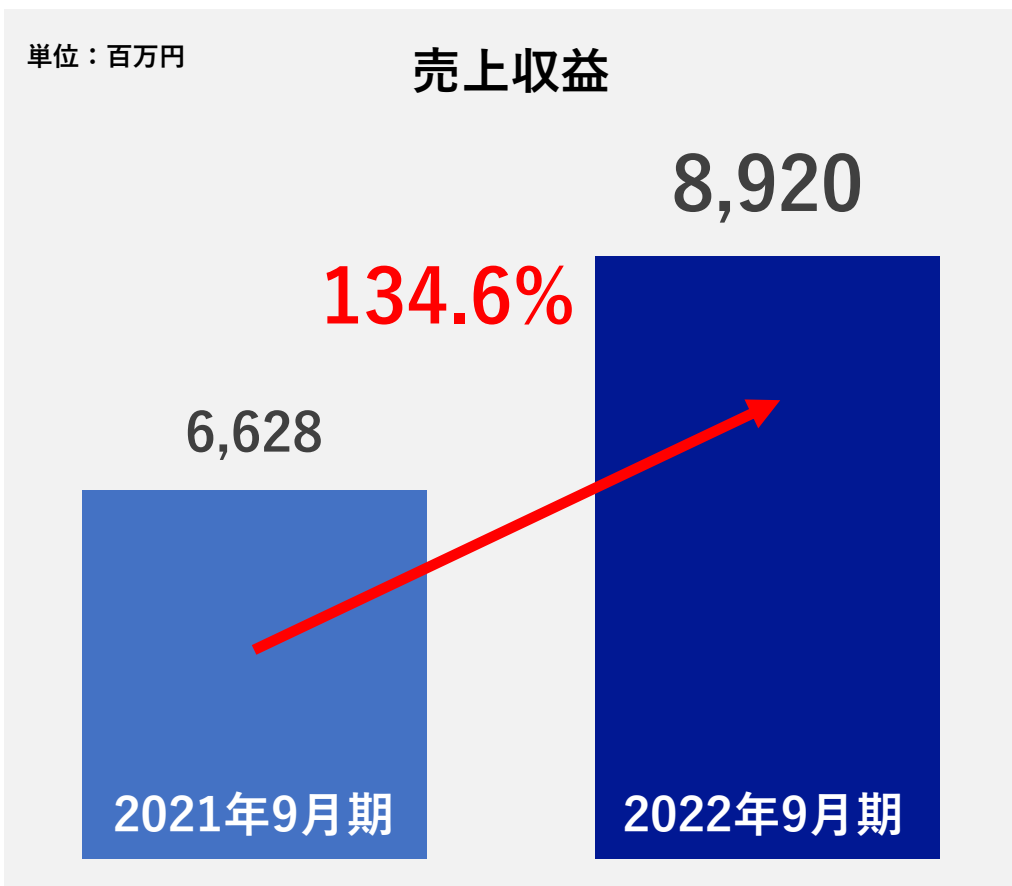
※Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd. (2021年10月完全小会社化、LED照明の卸売り事業)

2

決算概要（全社）

決算概要 (全社)

大幅な増収・大幅な増益



決算概要（全社）

大幅な増収・大幅な増益

単位：百万円

要因

	2021年9月期	2022年9月期	増減額	前期比
売上収益	6,628	8,920	2,291	134.6%
営業利益	210	413	202	196.1%
税引前利益	153	457	303	298.7%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△ 316	351	668	-
EBITDA [※]	349	564	215	161.6%

- ・ 大幅増収・大幅増益
- ・ 海外ソリューション事業が絶好調
- ・ M&Aを実施したマレーシア子会社SLW社
が収益に貢献

※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

貸借対照表（全社）

単位：百万円	前連結会計年度 2021年9月30日	当連結会計年度 2022年9月30日	増減額
流動資産	5,841	6,704	863
非流動資産	2,409	2,535	125
資産合計	8,250	9,239	988
流動負債	2,972	3,354	381
非流動負債	1,101	1,244	142
負債合計	4,073	4,598	524
親会社の所有者に属する持分	3,677	4,326	648
非支配者持分	499	314	▲ 184
資本合計	4,176	4,640	463
負債及び資本合計	8,250	9,239	988

要因

【資産合計】 9,239百万円 988百万円増加

- ・ SLW社[※]の株式取得により営業債権が528百万円増加、棚卸資産が646百万円増加

【負債合計】 4,598百万円 524百万円増加

- ・ SLW社が加わったことにより、営業債務及びその他債務が160百万円増加、SLW社の借入が加算され、借入金が390百万円増加

【資本合計】 4,640百万円 463百万円増加

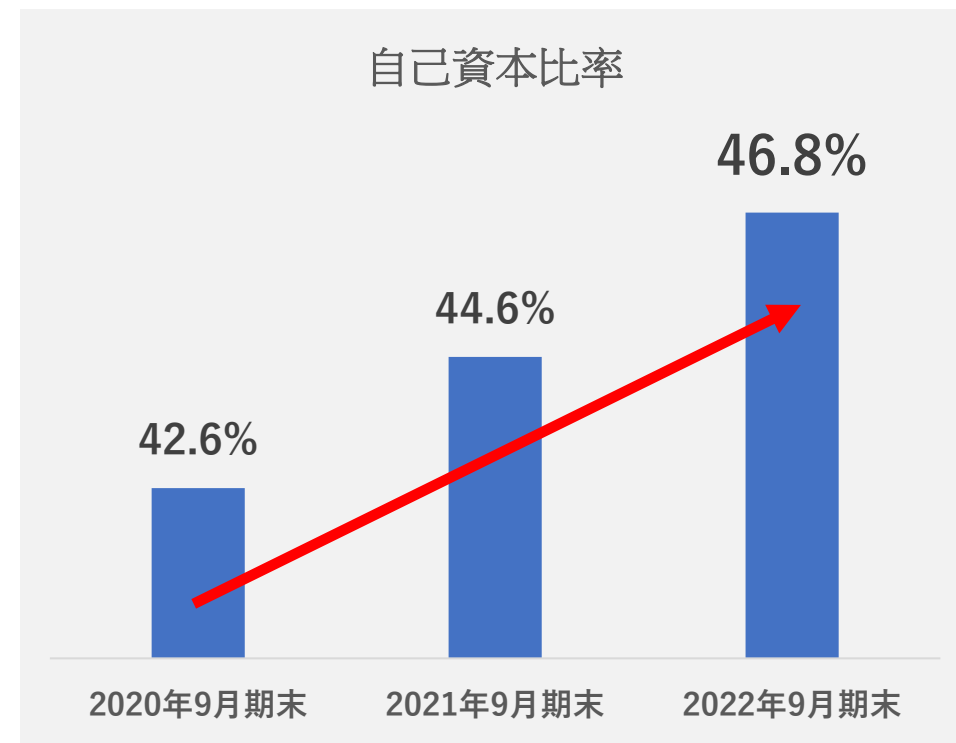
- ・ 四半期利益により利益剰余金が351百万円増加

※2022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.

キャッシュ・フロー計算書、自己資本比率（全社）

自己資本比率：46.8%
安定的な水準を維持

単位：百万円	前連結会計年度	当連結会計年度	増減額
	2020年10月1日～ 2021年9月30日	2021年10月1日～ 2022年9月30日	
営業活動による キャッシュ・フロー	391	266	▲ 125
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 242	▲ 536	▲ 294
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 558	▲ 262	296
現金及び 現金同等物の増減額	▲ 371	▲ 286	84
現金及び 現金同等物の 期末残高	2,992	2,705	▲ 286



3

決算概要（セグメント別）

セグメント別事業内容

当社の3つの事業

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
内容：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
内容：ビジネスホンや複合機、UTMなどの情報通信機器やサイ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事業同様にカーボンニュートラルソリューションやコストダウンソリューションを提供

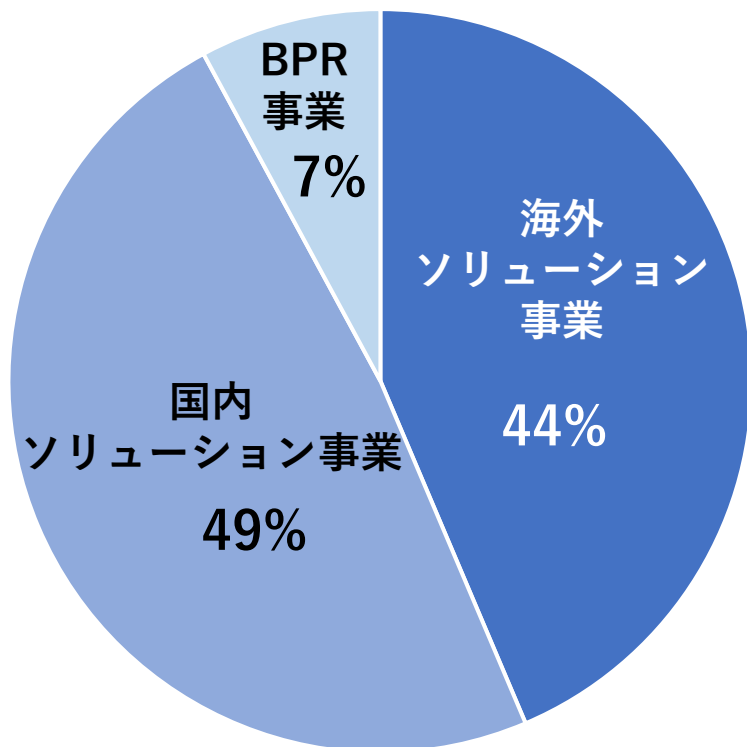
BPR事業

対象：国内企業
内容：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化推進の為にソリューションを提供

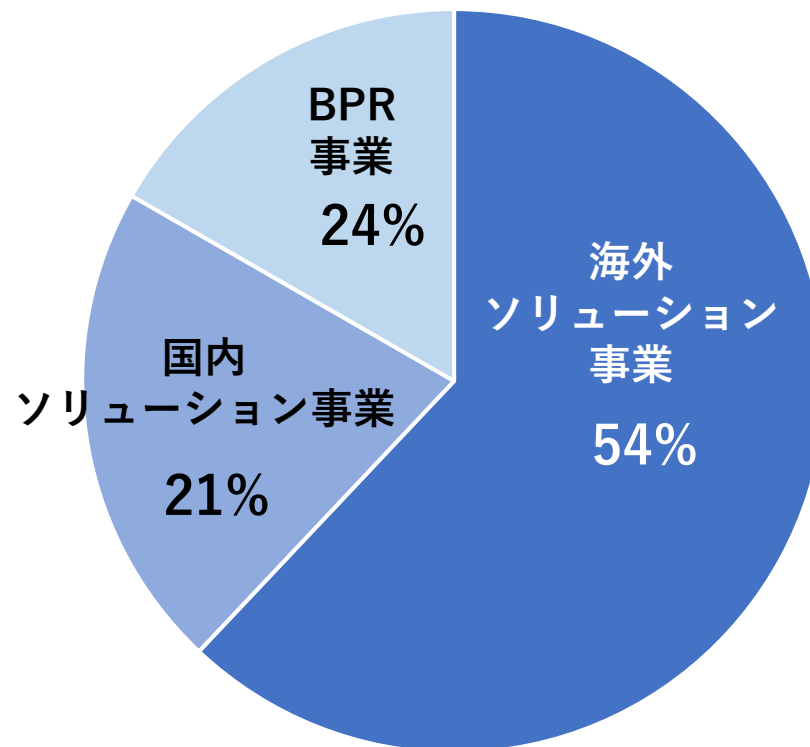
セグメント別売上・利益比率

海外ソリューション事業がセグメント利益の5割強を占める

売上収益



セグメント利益

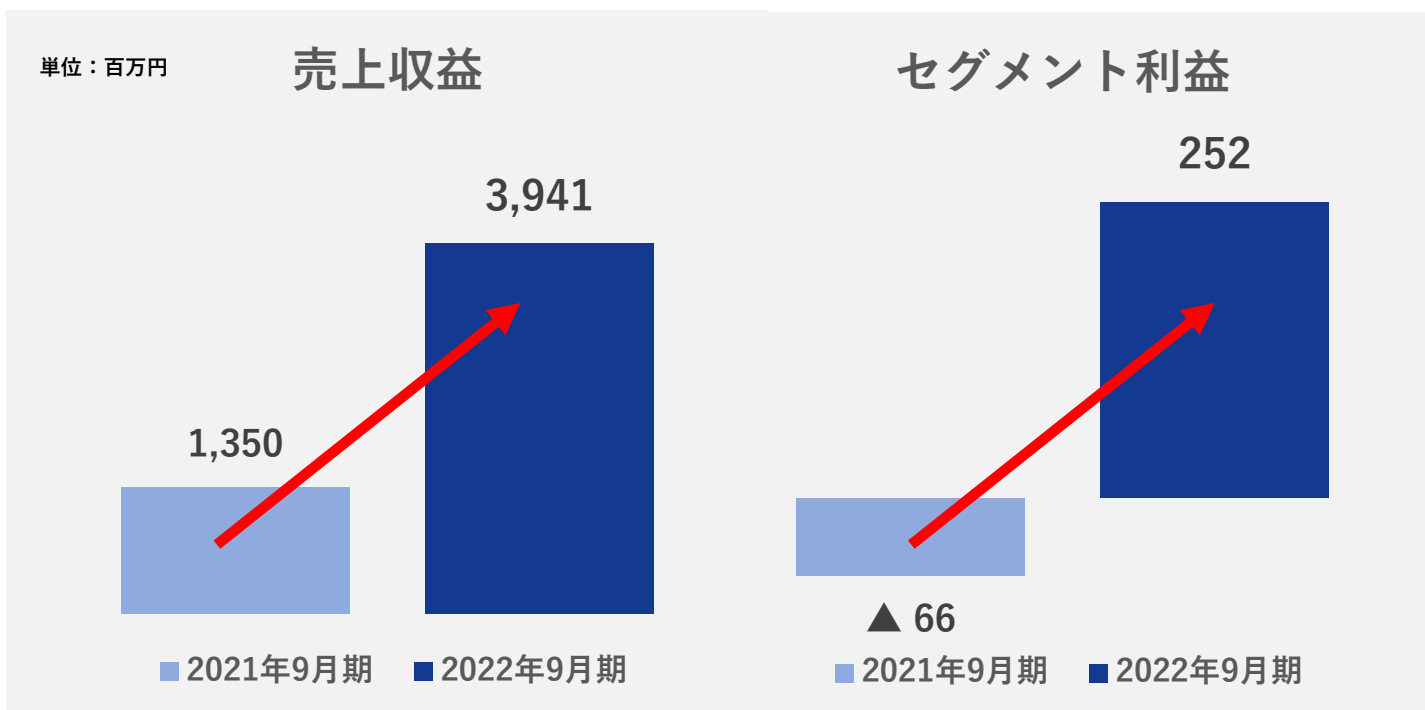


決算概要 (海外ソリューション事業)

大幅な増収・大幅な増益

単位：百万円	2021年9月期	2022年9月期	増減額	前期比
売上収益	1,350	3,941	2,590	291.8%
セグメント利益	▲ 66	252	319	-

要因



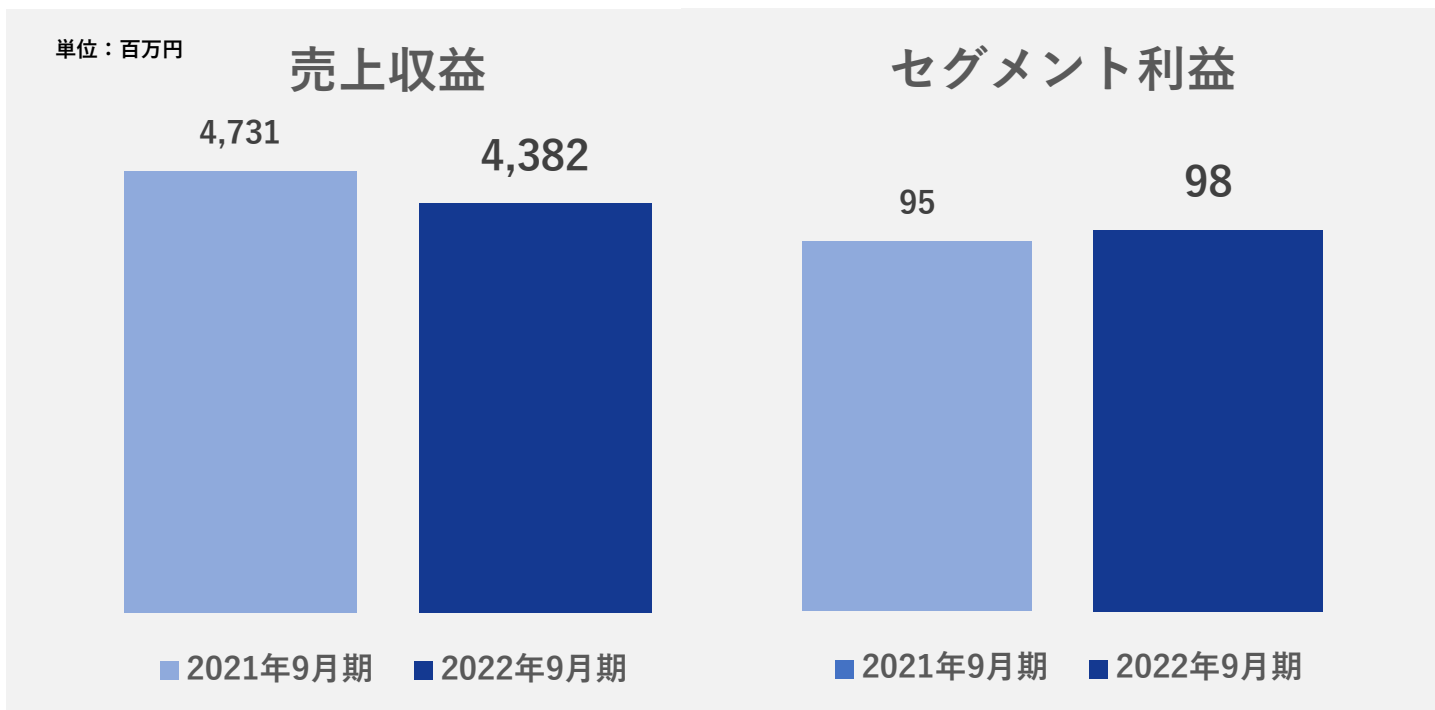
(増収・増益)

- マレーシア子会社SLW社が業容拡大し貢献
- 既存子会社：コロナによる営業活動や半導体不足による商品納期遅れの影響があったが、売上収益は3期ぶりに増収

決算概要（国内ソリューション事業）

減収・利益は微増

単位：百万円	2021年9月期	2022年9月期	増減額	前期比
売上収益	4,731	4,382	▲ 349	92.6%
セグメント利益	95	98	3	103.7%



要因

- (減収)
- ・ 半導体不足の影響
ビジネスホン、LED照明の調達難
 - ・ レスパーの補助金終了による売上減
- (利益は微増)
- ・ 販管費の削減

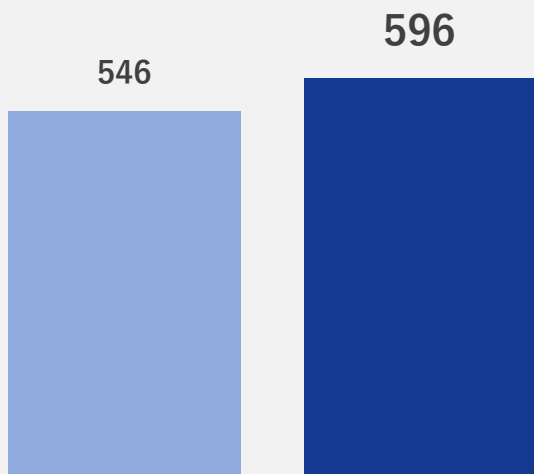
決算概要 (BPR事業)

増収・減益

単位：百万円	2021年9月期	2022年9月期	増減額	前期比
売上収益	546	596	50	109.2%
セグメント利益	153	112	▲ 40	73.4%

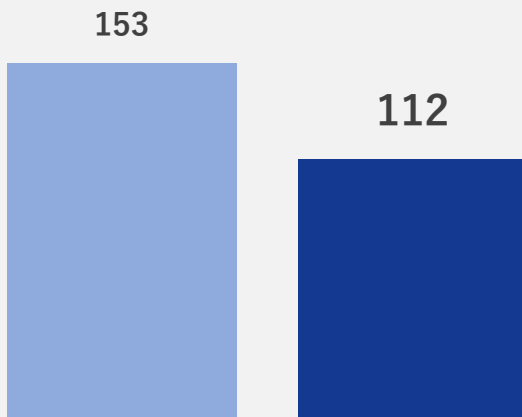
単位：百万円

売上収益



■ 2021年9月期 ■ 2022年9月期

セグメント利益



■ 2021年9月期 ■ 2022年9月期

要因

(増収)

- ・ 新規営業及び既存顧客の業務内容拡大に伴い増収

(減益)

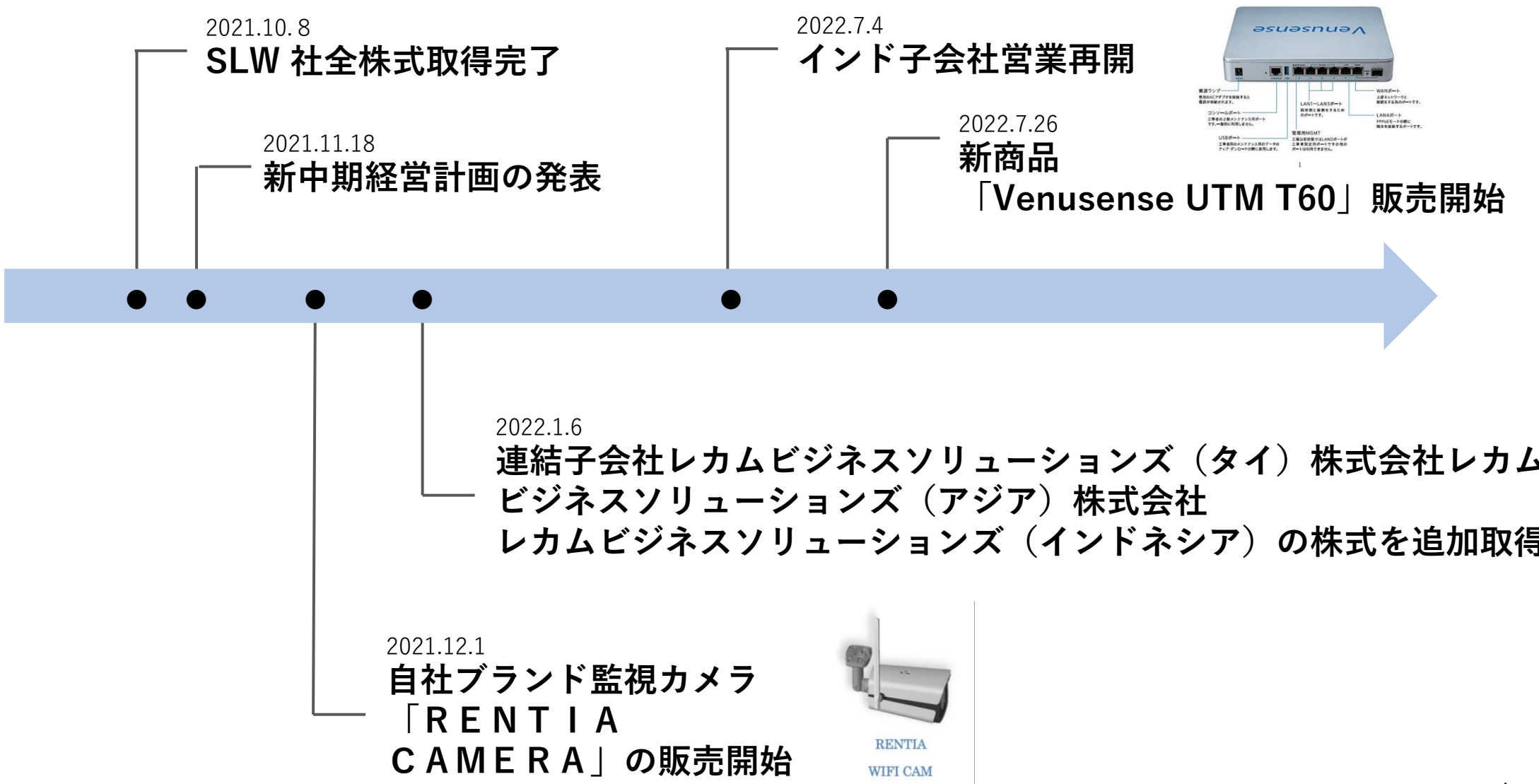
- ・ 人民元の高騰により現地コスト増
為替レート：1元 16.5円 (2021年9月期年平均レート)
19.0円 (2022年9月期年平均レート)

施策の進捗状況（2022年9月期）

施策

<p>海外 ソリューション事業 売上拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・マレーシアはLED照明等のPhilipsブランド商品の最大代理店であるSLW社をグループ会社化することでローカルマーケットに進出 ・タイ、ベトナム、インドネシアで高効率LED照明の販売開始 ・インドは7月に営業再開し、ALSOKインドと協業
<p>国内 ソリューション事業 巻き返し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・営業の生産性向上のためにセールスフォースを5月に導入、2023年9月期に効果が出る見込み ・4月以降、電気代高騰により、新製品ハイベイ（高天井タイプ）「RENTIA」、その他ベースライト（極端な影や明るさなどのムラを作らない拡散光型タイプ）などの販売が好調 ・サイバーセキュリティ商材が前年比24%増加
<p>BPR事業 利益改善</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・業務プロセスの自動化推進による原価削減
<p>期末売上の拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・創業時から42回目の開催、レカムグループ営業全員が参加するコンテスト「レムチャンピオンズカップ」を実施 ・40回までは国内営業が上位を占有していたが、41回目以降は海外営業が首位を占有

トピックス (2022年9月期)



4

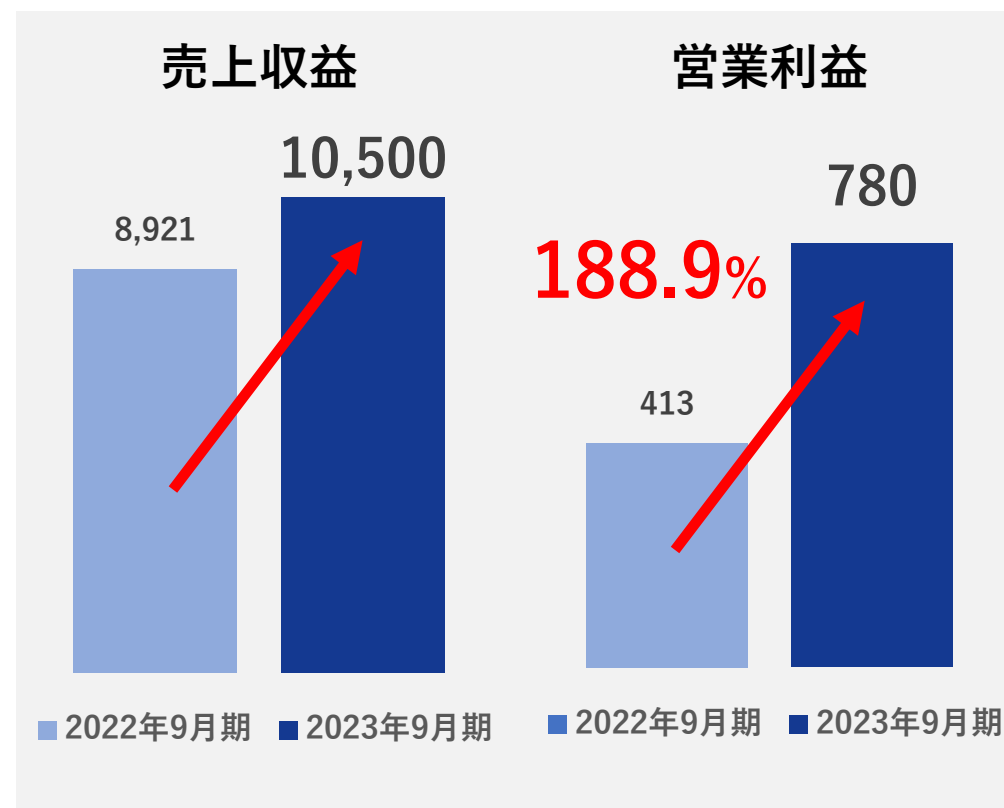
**業績・配当予想
(2023年9月期)**

業績予想（2023年9月期）

増収・大幅増益 (予想)

単位：百万円	2022年9月期	2023年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	8,921	10,500	1,579	117.7%
営業利益	413	780	367	188.9%
税引前利益	457	750	293	164.1%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	351	450	99	128.2%
EBITDA	563	930	367	165.2%

単位：百万円



業績予想 (2023年9月期)

増収・大幅な増益

(予想)

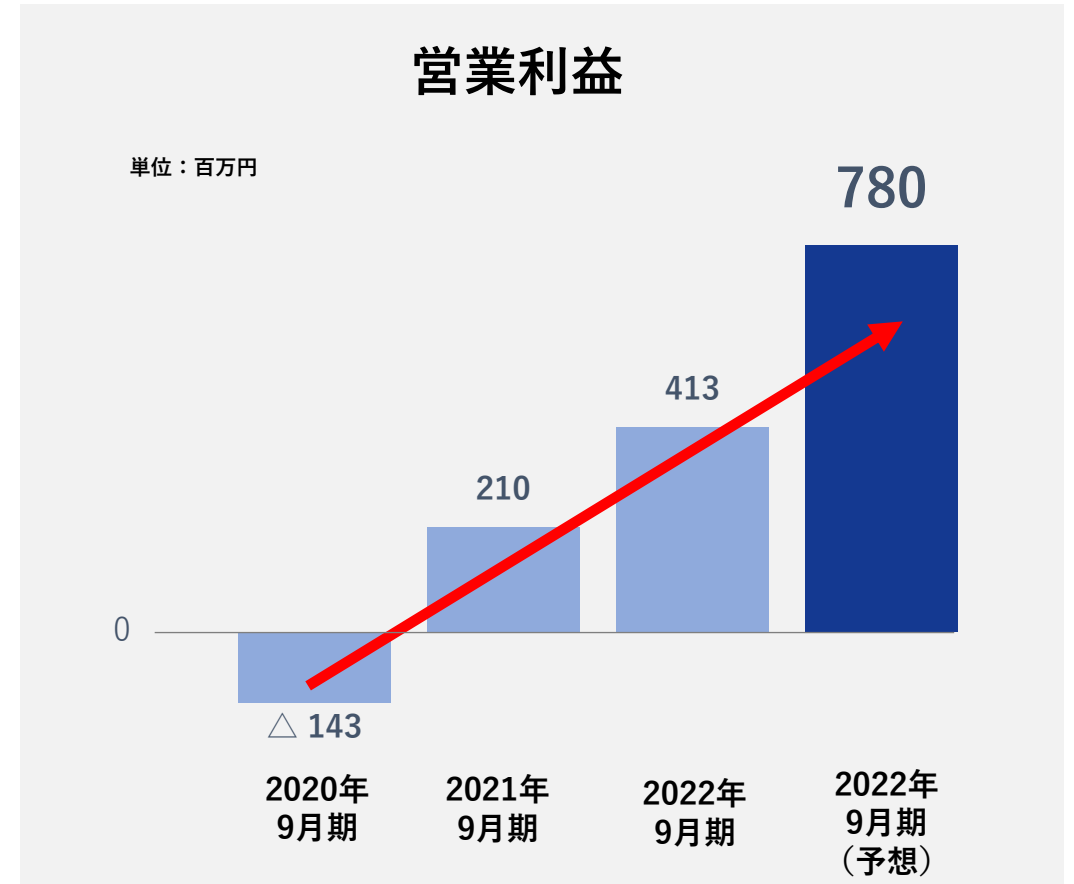
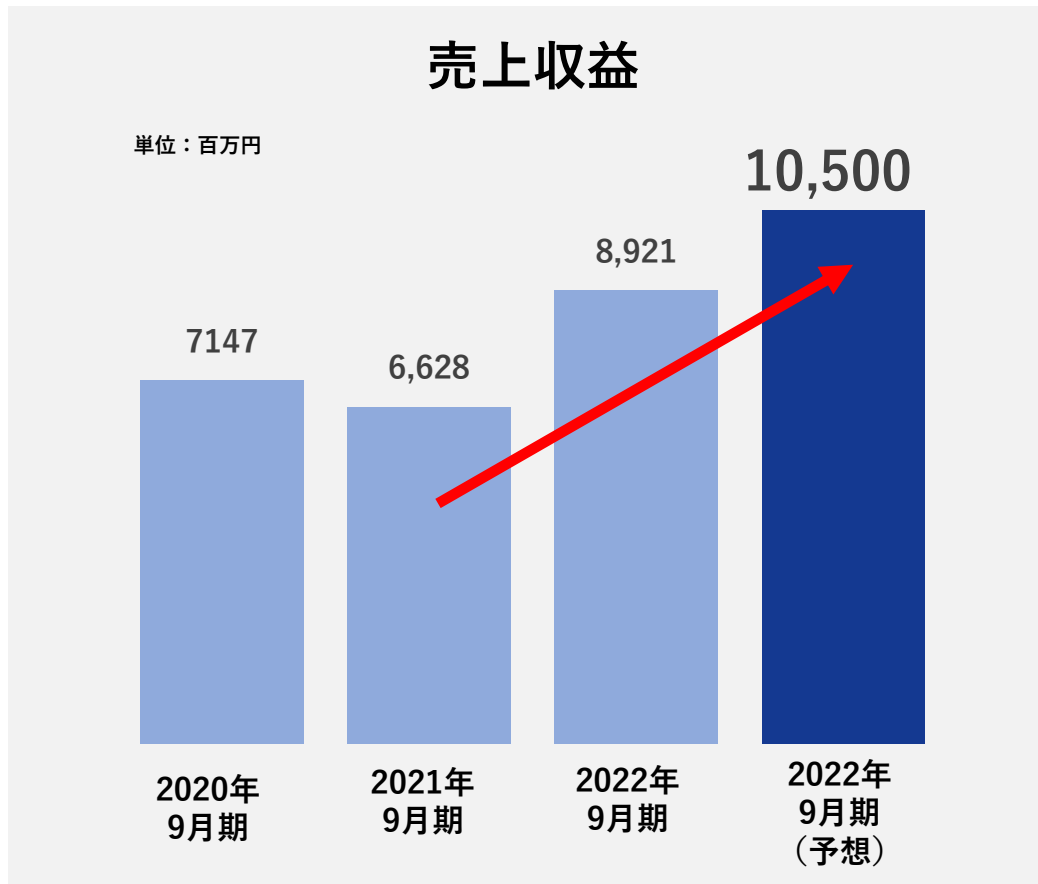
単位：百万円

	2022年9月期	2023年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	8,921	10,500	1,579	117.7%
海外ソリューション事業	3,941	5,130	1,189	130.2%
国内ソリューション事業	4,382	4,700	318	107.3%
BPR事業	596	670	74	112.4%
セグメント利益	413	780	367	188.9%
海外ソリューション事業	252	580	328	230.2%
国内ソリューション事業	98	430	332	438.8%
BPR事業	112	120	8	107.1%
調整額	△ 50	△ 380		

業績推移

売上収益：2期連続増収

営業利益：3期連続過去最高益を見込む



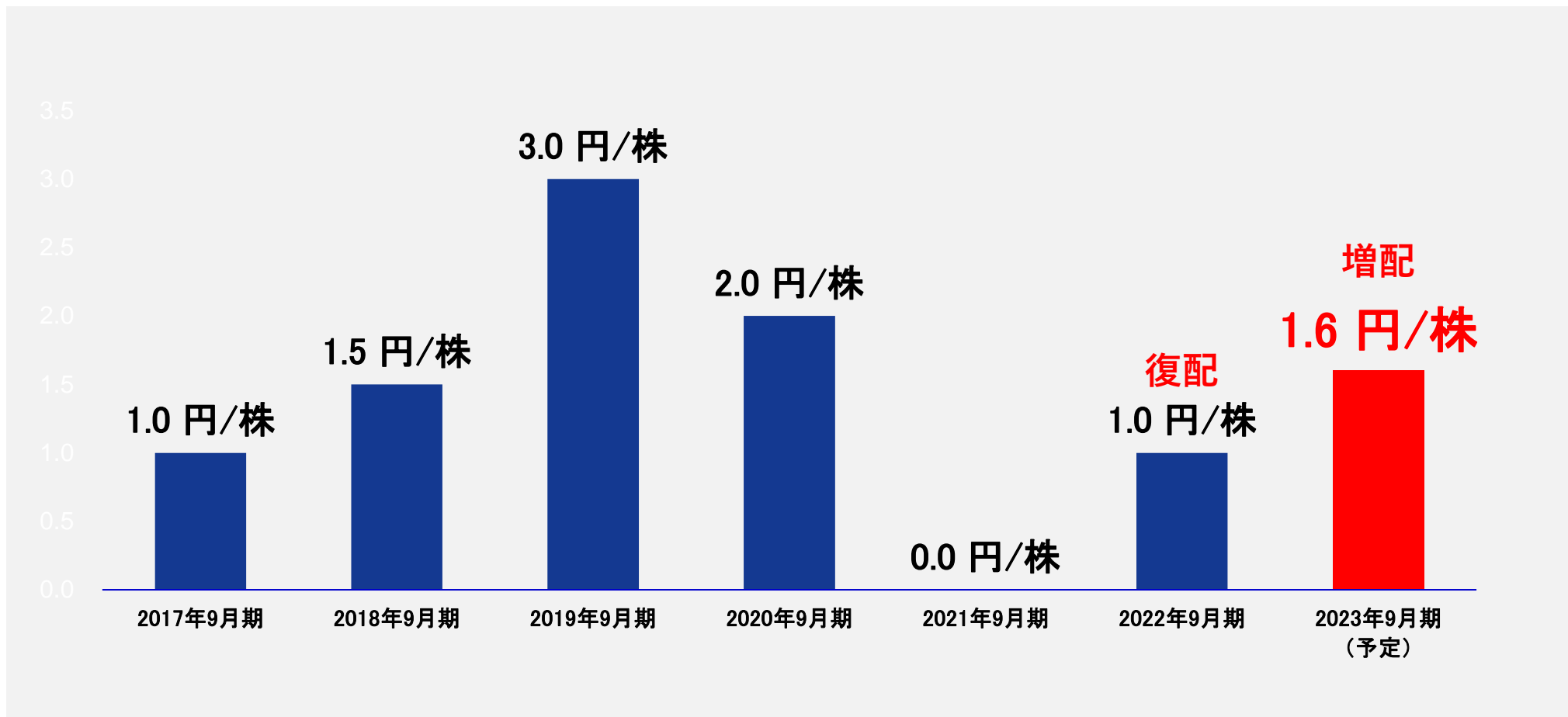
施策（2023年9月期）

<p>企業の脱炭素化への取り組み支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・カーボンニュートラルやSDGs活動の強化を目指す企業に対し、LED照明やエアコン、ソーラーシステムなどの省エネ商材を中心にソリューション営業を実施し、脱炭素社会の実現に貢献する
<p>海外拠点拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・2023年度中の支店新設に向け、中国、インド、ベトナムの調査を実施
<p>SFA[※]の徹底活用による組織営業力強化</p> <p>※SFA：Sales Force Automation(営業支援システム)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ間の連携強化によりクロスセルを拡大することで契約単価アップを図る ・顧客データベースの充実と情報共有の徹底により、成約率の向上を図る
<p>BPR営業強化とDX推進支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・業界・業種別の仮説提案型営業(パッケージ営業)としてお客様に展開する ・レカムグループ内のDX化を推進し、BPR営業に活用する

配当

配当金：**1.6円/株**

(予定：2023年9月期)



5

中期経営計画

NEXT四半世紀の新たな経営目標



B2B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

B2Bソリューションプロバイダーとは

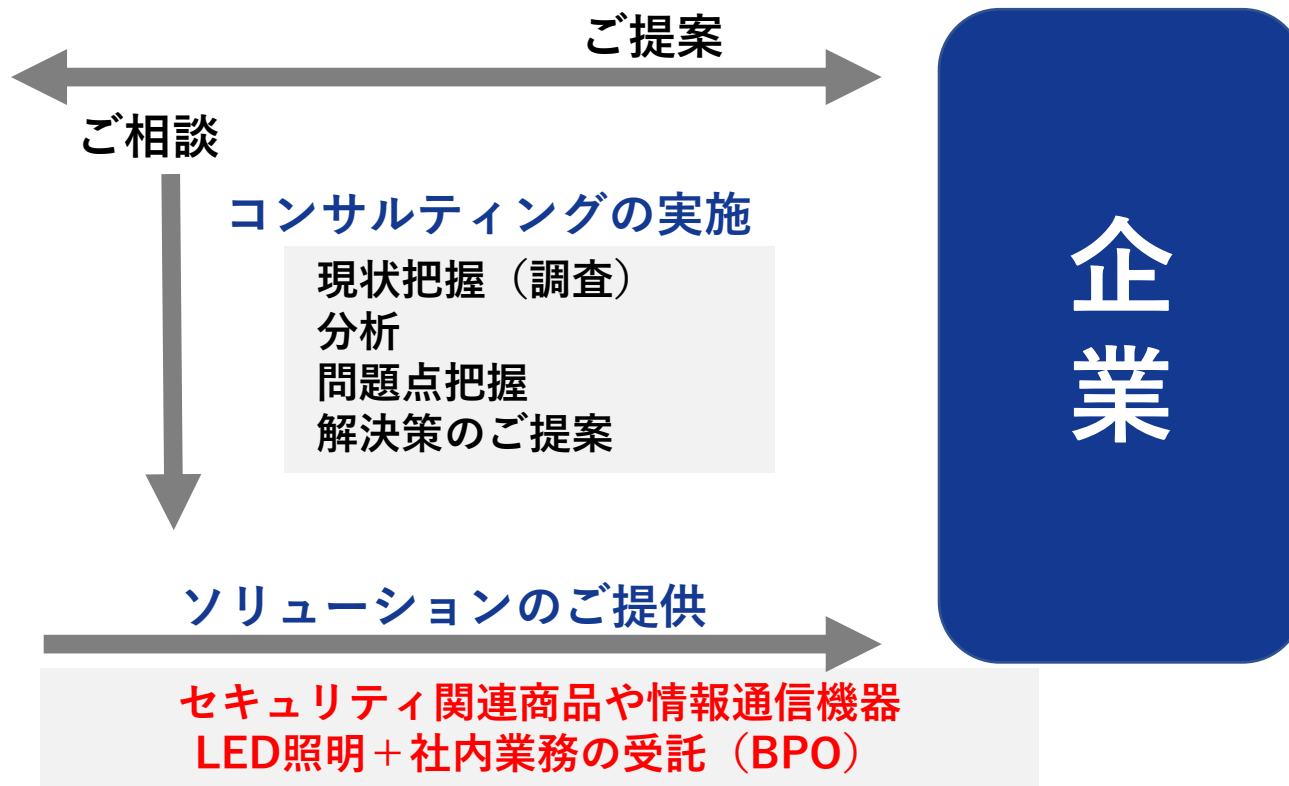
レカムは、B2Bソリューションプロバイダー

当社の専門性の高いコンサルティング営業は、
企業の抱える様々な問題点を調査、分析、把握し、
5つの最適なソリューションを提供しています



当社のB2Bソリューション5

- 1) コストダウン
- 2) カーボンニュートラル(脱炭素)
- 3) DX化推進 (業務の効率化)
- 4) サイバーセキュリティ
- 5) 感染症対策



B2Bソリューション5 (Five)

成長戦略を支える B2Bソリューション5 (Five)

Solution 1

カーボンニュートラル
ソリューション

【効果】 CO2排出量を抑制
【商品】 LED照明、環境負荷に配慮した業務用エアコン
FAX、コピー、プリンタ機能がひとつになったデジタル複合機での省スペース、省電力化

Solution 2

コストダウン
ソリューション

【効果】 電気代、消耗品費等の経費削減を実現
【商品】 LED照明、環境負荷に配慮した業務用エアコン
FAX、コピー、プリンタ機能がひとつになったデジタル複合機での省スペース、省電力化
コストダウンを実現する当社独自の定額保守サービス 「RET'S COPY」

Solution 3

DX化推進
ソリューション

【効果】 BPR：海外アウトソーシングセンターやRPAやAI-OCR等の活用による業務自動化
【内容】 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を受託

Solution 4

サイバーセキュリティ
ソリューション

【効果】 サイバー攻撃や情報漏洩を防ぐ最新のセキュリティ環境の提供
【商品】 UTM：複数のセキュリティ機能が搭載されたUTMで一本化
MSG：メールに関するセキュリティ機能を集約したオールインワン製品
サーバー：社内サーバーの活用でスムーズなノウハウや情報共有を実現

Solution 5

感染症対策
ソリューション

【効果】 新型コロナウイルスやインフルエンザ、ノロウイルスなどの感染を防御
【商品】 ReSPR（レスパー）：ウイルスを分解するNASAが開発した異種光触媒技術で空気中
ドアノブ・壁のウイルス除菌や消臭に効果

当社の独自性

レカムの独自性が、
顧客との深い関係性を構築し、最適なソリューションのご提案を実現しています

1

グローバルワンストップソリューション

- ・ 海外8カ国に進出
- ・ 商品販売に加え、BPOも請け負うことが可能である

2

直販システム中心の営業力

国内のみならず、海外においても直販営業を実施している



深い関係性の
構築

顧客ニーズを
敏感に把握



最適な
ソリューションを
ご提案

基本戦略

基本戦略 グローバル専門商社構想の加速化

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

グローバル専門商社構想とは

時代に合った最先端の商材やサービスを
当社の強みの**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

Stage4

新規事業

各国のニーズに対応した新たな事業
の開発・展開

Stage3

水平展開

ローカル企業向け
にワンストップ
ソリューションを
提供

Stage2

積上販売

既存顧客企業への
ワンストップ
ソリューションの
提供

Stage1

顧客開拓

現地日系企業への
LED照明の販売

グローバル
専門商社構想の
実現

商品・サービス

マーケット

中期経営計画（数値目標）

目標

売上高CAGR※

30%以上

※CAGR：年平均成長率

海外ソリューション事業
営業利益シェア

50%以上

時価総額

300億円以上

- 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

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

中期経営計画（経営基盤の強化、財務戦略）

経営の効率化、経費削減

<p>IT その他 投資</p>	<p>4.5億円</p>	<p>システム投資 ・グループ共通ERP導入 ・グループ共通SFA導入 ・電子化への投資</p> <p>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</p> <p>社員教育</p>	<p>経費 削減</p>	<p>1億円</p>	<p>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</p> <p>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</p>
---------------------------------	--------------	---	-------------------------	------------	---

財務戦略

<p>資本 施策</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ M&A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 	<p>株主 還元策</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
-------------------------	--	--------------------------	--

中期経営計画（ESG経営）

ESG経営の促進

<p>E Environment 環境</p>	<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
<p>S Society 社会</p>	<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 ・世界共通の評価制度と国別に最適な評価制度をミックスしたハイブリッド型人事評価制度の運用によるヒューマンリソースパフォーマンスの最大化 ・内閣府「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」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
<p>G Governance ガバナンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・半数以上の社外取締役体制にすることで経営監視機能の強化 ・統括情報管理責任者を設置し、重要情報取扱報告による集中管理を行うことで、情報漏洩及びインサイダー取引の未然防止を図る

6

成長戦略

6つの成長戦略

6つの成長戦略でグローバル専門商社構想を実現

戦略1

戦略的パートナーシップの拡大

戦略4

サイバーセキュリティ
ソリューション戦略

戦略2

カーボンニュートラル
ソリューション戦略

戦略5

生産性の向上
(自社営業部門)

戦略3

DX化推進ソリューション戦略

戦略6

社内DX化推進

成長戦略①：戦略的パートナーシップの拡大

ローカル企業のM&A

海外ローカルマーケットを攻略し早期進出を実現



X



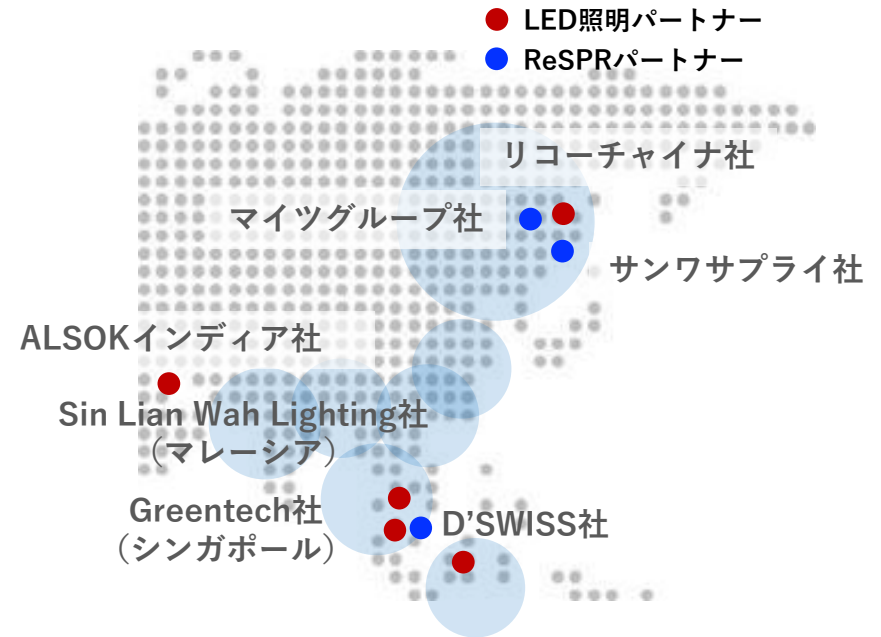
2021年10月
Sin Lian Wah Lighting社
(マレーシア)



2021年6月
Greentech社 (シンガポール)

販売パートナー企業とのアライアンス

有力ローカル企業との協業により販路拡大



シナジー効果により、成長を加速化

成長戦略②：カーボンニュートラルソリューション

製造業の工場に対し

省エネ機器を通じ、トータルソリューションの提供を行う

省エネ機器

トータルソリューション

LED照明

蛍光灯に比べ省電力化が可能



- ・ 蛍光灯に比べ、約7割の消費電力の削減が可能（12Wの場合）
- ・ 高品質かつ長寿命、安心保証
- ・ 約50,000点の豊富な商品アイテム

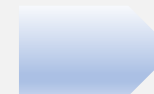
業務用エアコン

環境負荷に配慮

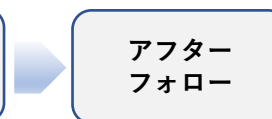
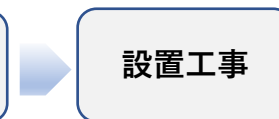


- ・ 省エネ性能が高く、CO2削減効果が大
- ・ オフィスや工場面積、設置環境に合わせた商品を提供
- ・ 買い替えのリース契約等、ニーズに合わせた契約を提供

(お客様)



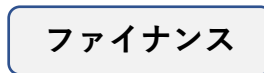
製造業
工場



販売

設置工事

アフター
フォロー



- ・ 提携リース
- ・ 割賦販売

ファイナンス

カーボンニュートラルソリューションの提供により顧客の電気代削減とCO2の削減に貢献

成長戦略③：BPR事業によるDX化推進ソリューション

日本で独自に培ったBPR事業（最新技術による業務プロセスの自動化+アウトソーシング）で 国内+中国企業のDX化を推進

中国のアウトソーシング市場の規模は日本の約5倍

日本で培ったノウハウ



中国市場を開拓

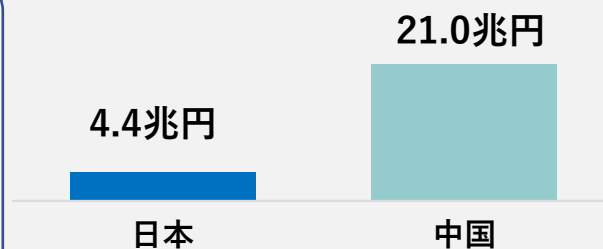
新三板上場企業としての信用力を活用

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

BPRによるDX化推進ソリューションを
中国で展開

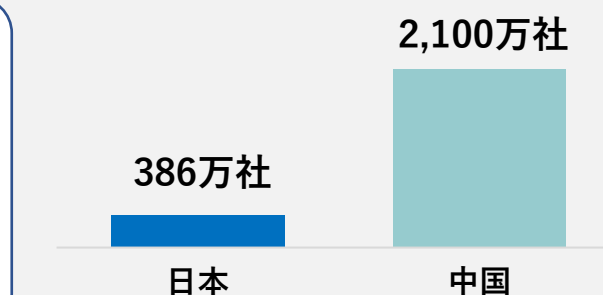
市場規模
5倍



引用：矢野経済研究所、中華人民共和国商務部

中国の企業数も日本の約5倍

企業数
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

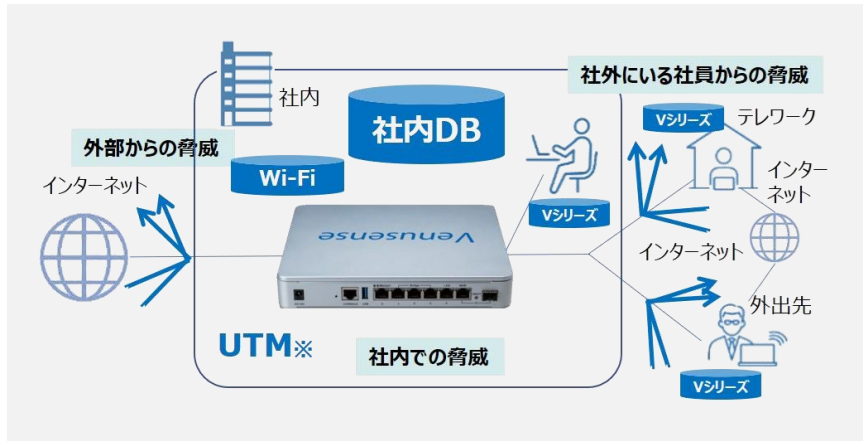
成長戦略④：サイバーセキュリティソリューション

企業の情報資産を守る最新UTM※を主軸としたサイバーセキュリティを日本国内で提供

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」との合弁会社、ヴィーナステックジャパンを設立
(2015年5月)



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



※UTM (Unified Threat Management) : 統合脅威管理
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%の合弁
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

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

成長戦略⑤：生産性の向上（自社営業部門）

営業効率化による生産性向上の推進

1) セールスフォースの導入

【メリット】

- ・ 顧客情報
- ・ 商品情報管理
- ・ 商談の進捗管理
- ・ 商談から受注までのプロセスの可視化



(効果)

- ・ 情報共有により、購入タイミングがわかる顧客ステータスで最適なソリューションをご提案
- ・ 商談の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効率な時間管理の実現

2) レカムグループの連携強化

- ・ 既存顧客へのソリューション提供
- ・ クロスセル推進



(効果)

- ・ 1顧客あたり売上増加
- ・ 他事業部の顧客への販売

(目標) 売上11%アップ

(営業社員1人当たり)

(2021年9月期をベース)

成長戦略⑥：社内DX化推進

社内DX化を推進し、グループ全体の管理部門のコスト削減を実現



想定されるリスク

成長戦略実行における想定されるリスク

<p>のれん減損による 損失リスク</p>	<p>M&A後のPMI失敗による減損の計上</p>
<p>半導体不足による 損失リスク</p>	<p>商材の納期遅延による販売機会ロス</p>
<p>新型コロナウイルス 感染症拡大によるリスク</p>	<p>ロックダウンによる営業活動の休止や移動制限などによる訪問拒否、工事・納期遅延</p>

7

トピックス

トピックス①：キャリア採用の実施

成長意欲の高い優秀な新卒の採用

「キャリア採用」を実施

対象：2023年4月入社予定内定者

- 目的
- ・ 成長意欲のある優秀な新卒の採用
- 内容
- ・ 内定者の希望により応募が可能
 - ・ 学生には入社までの期間にキャリア研修を受講
 - ・ 研修終了後に、営業知識や実技テストを実施
- 合格者
- ・ 「キャリア採用社員」として入社が可能
 - ・ 営業経験者と同待遇である主任職として配属
 - ・ キャリア採用新入社員：27万7千円
(通常の新卒初任給：24万円)

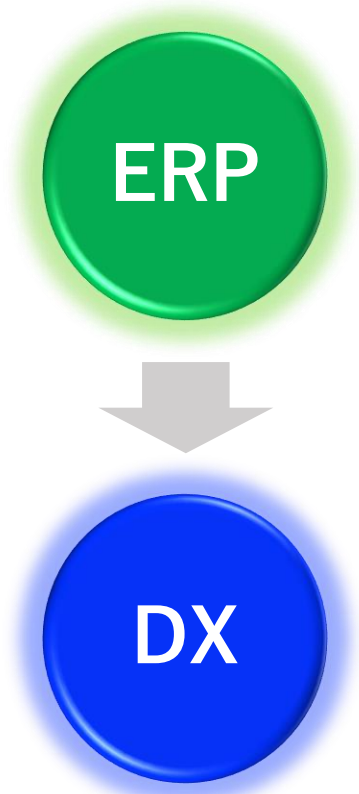


当社はキャリア採用制度を2018年4月より導入

トピックス②：ERPの稼働

(本社) ERPの稼働開始

(2022年10月より)



ERP稼働状況

本社	稼働中
国内子会社	(稼働準備中)
海外子会社	(導入検討中)

グループ全体

情報の一元化

社内DX推進

ERP
統合基幹業務システム
(Enterprise Resources Planning)

企業資源を有効活用

複数のシステムを統合

↓
データの一元管理が可能

ERPの主な機能

- ・人事・給与管理
- ・販売管理
- ・生産管理
- ・購買管理
- ・会計管理
- ・営業管理 など

将来の見通しに関して

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。



お問い合わせ先

レカム株式会社 IR担当
Email : ir@recomm.co.jp
URL : <http://www.recomm.co.jp>