

平成 26 年 11 月 17 日

各 位

本社所在地 東京都千代田区九段北 4-2-6  
会社名 **レカム株式会社**  
代表者名 代表取締役社長 伊藤 秀博  
(コード番号：3323 東証 JASDAQ S)  
問合せ先 取締役常務執行役員 CFO  
川畑 大輔  
(TEL: 03-5357-1411)  
(URL: <http://www.recomm.co.jp>)

## レカムグループ中期経営計画（平成 27 年 9 月期～平成 29 年 9 月期）策定のお知らせ

当社は、平成 26 年 11 月 17 日開催の取締役会において、平成 27 年 9 月期を初年度とする 3 か年の中期経営計画を決定いたしましたので、お知らせいたします。

記

### 1. 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、中小企業のお客様に対して、企業理念である「最適な情報通信システムの構築」「最大限の経費削減のお手伝い」「迅速かつ安心して頂ける保守サービスの提供」を行うことによって、お客様企業の IT インフラの「ワンストップサービスカンパニー」を目指しております。

本中期経営計画の推進により、経営ビジョンである『A&A111+（エー・アンド・エー・トリプルワン・プラス）』を達成するため、お客様企業の営業活動に関するあらゆる問題解決を提供する『No. 1 セールズソリューションプロバイダー企業グループ』の実現に向けた基盤作りに全力で取り組みます。

#### 経営ビジョン『A&A111+』

- ・株主の皆様にとって投資に対するリターン「No. 1」を実現する。
  - ・お客様にとって「Only 1」の存在となる。
  - ・情報通信関連分野において質・量ともに「No. 1」を達成する。
  - ・従業員にとって最も魅力的な「Best 1 企業グループ」になる。
- ※A&A： Action & Achievement（行動、そして達成）

### 2. 新中期経営計画策定の背景

平成 25 年 9 月 2 日において開示いたしました中期経営計画においては、「財務基盤の安定化を図る基盤作り」という位置付けで計画を策定いたしましたが、平成 26 年 9 月末時点での自己資本比率が 40%以上に達するなど計画の進捗が早まり、配当可能な財務基盤の構築に目途がついたため、新たな成長への速度を上げるべく、前倒しで新中期経営計画を策定することといたしました。

### 3. 新中期経営計画策定の位置付け

本中期経営計画においては、引き続き「情報通信機器事業」と「BPO 事業」への注力を継続し、3 ヶ年の中期方針を「顧客内の”レカムシェア”拡大（より信頼される企業となる）」「ストック型サービスの拡大（より安定収益を充実する）」「アジアにおける経営ノウハウの有効活用」

とし、最終年度（平成 29 年 9 月期）には、上場以来の経営目標である「営業利益率 7%」「自己資本比率 50%」「配当性向 30%」の達成と売上高 70 億円、営業利益 5 億円（過去最高益の更新）の実現を目指してまいります。

（単位：百万円）

項目	平成 26 年 9 月期 （実績）	平成 27 年 9 月期	平成 28 年 9 月期	平成 29 年 9 月期
連結売上高	3,675	4,662	5,500	7,000
連結営業利益	101	160	300	500
連結当期純利益	71	136	260	310
売上高営業利益率	2.7%	3.4%	5.5%	7.1%
有利子負債残高	429	300	300	300
営業人員数（全社）	107 名	130 名	160 名	200 名

#### 4. 中期経営計画の概要(3つの経営戦略)

情報通信業界の市場環境は、当社グループの主要顧客層である中小企業においても、インターネット環境のブロードバンド化が進展し、スマートフォンや、タブレット端末の普及が拡大しております。また、サーバ、クラウドサービス、セキュリティ機器の導入も進むなど、ITインフラに関する投資環境は堅調に推移しております。

こうした経営環境の中、「業界 NO.1 企業」へ飛躍するため、情報通信インフラの「ワンストップサービスカンパニー」を目指し、顧客満足の追求と企業価値向上を推し進め、以下の3つの経営戦略実行にグループ一丸となって取り組んでまいります。

##### (1) 情報通信機器事業

当社グループの創業以来のコア事業である本事業においては、安定収益事業として堅調な成長を目指すべく、以下の戦略を実行いたします。

###### ① 直営チャンネル

顧客との「距離を近く」することを重点方針とし、「顧客内シェアの拡大」「顧客リレーションの”質”強化」「ストック型収益の保守サービス強化」「アクティブな顧客の拡大」に取り組みます。また、顧客に対する直接の窓口となる営業マンは引き続き採用と教育の強化を推進し、平成 29 年 9 月末には営業人員 100 名体制と営業マン 1 人当たり売上の業界トップ水準を目指します。

###### ② FCチャンネル

直営チャンネルの成功モデルをFCチャンネルに共有・展開し、既存加盟店の業績向上モデルの構築と標準化を行うことにより、加盟店 1 店舗あたりの売上向上を図ります。また、そのモデルにより、新規加盟店開発を強化し、営業圏の拡大を図ります。

###### ③ 販売商品・サービス

販売ノウハウを有し、一定のリプレース需要が見込める「ビジネスホン」と市場規模の成長と顧客ニーズの高まりが引き続き見込まれる「UTM（セキュリティアプライアンス）」、「LED」により、顧客あたり導入アイテム数の増加と休眠顧客の掘り起しを図ります。また、保守サービスの導入を強化することにより、収益の安定化を図ります。

##### (2) BPO事業

引き続き成長性が見込まれる本事業においては、規模の拡大と競争優位性の確立を実現し、グループの主要事業に成長させるため、以下の戦略を実行いたします。

###### ① サービスラインナップの充実

中堅企業・小規模企業向けの「BPOパッケージ商品の開発」により、情報通信機器事業の顧客基盤を活用し、スポット利用から継続利用への提案営業に繋げ、顧客数増加を目指します。

② 営業体制の充実

当社の強みである「Push型営業体制」に、「Pull型営業体制」を活用するハイブリッド型の営業体制により、新規案件の受託数増加を目指します。

③ サービス体制の充実

平成26年12月に予定しているミャンマー共和国での第3BPOセンターの開設と合わせて、フルラインナップのBPOサービスを顧客に提供できる運営体制を構築します。

(3) 成長資金の活用

① 機動的な投資活用

有利子負債の圧縮を進め自己資本比率を高位に保ちながら、M&Aの推進や海外事業の拡大、IT設備の拡充などに対する機動的な投資の実行に備えるべく、一定の資金を保つ予定です。

② 株主の皆様への還元計画

新中期経営計画を達成することで、中長期に安定したフリー・キャッシュ・フローを創出し、企業価値を上昇させることが、株主価値を向上させるものと考えております。それらを実現していく中で内部留保を充実させ、早期の復配を目指します。

※ 詳細は、添付の資料をご参照ください。

以上



**レカム株式会社**  
**中期経営計画資料**  
**(2015年9月期～2017年9月期)**

**レカム株式会社**  
**JASDAQ (3323)**  
**2014年11月17日**

## 目次

はじめに

### 1. 新中期経営計画

3.1 全社概要

3.2 情報通信機器事業

3.3 BPO事業

### 2. 会社概要・経営理念・ビジョン

はじめに

## 2014/9月期までの成果

財務基盤の安定化を前倒しで実現

- ・有利子負債は、  
大幅な圧縮が可能な水準
- ・自己資本比率40%以上
- ・配当可能な財務基盤に目途

コア事業である  
情報通信機器事業の安定収益化

アジア展開のノウハウ蓄積

従来計画の早期進展をふまえ、

**2015/9月期～2017/9月期を**

**新たな成長への速度**

**を早める3年間とする**

**前回発表中期経営計画が早期に進展。  
前倒しで成長を加速する中計を新たに策定する。**

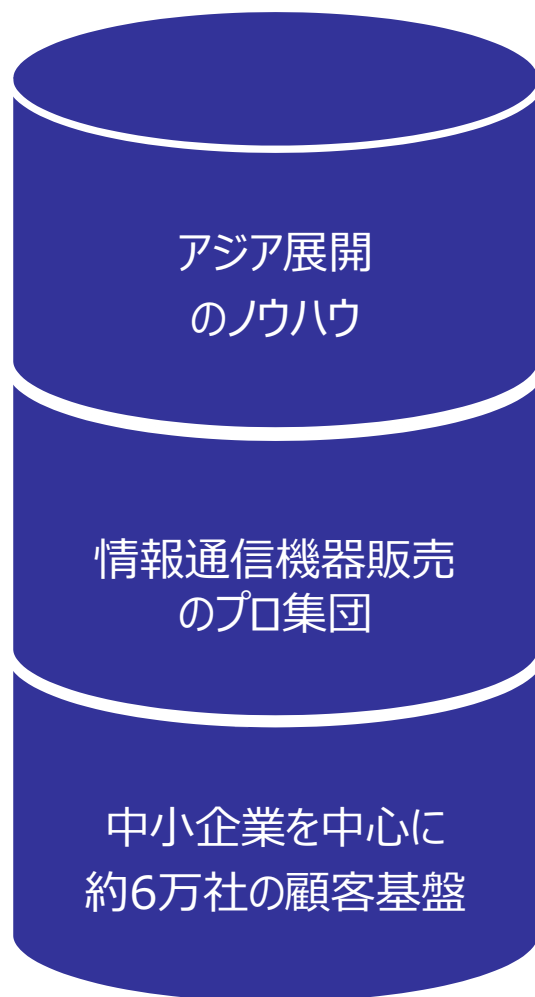
# 1. 新中期経営計画



# 1. 新中期経営計画

## 1. 1 全社概要

## レカムの強み



## 中期方針

- 1 顧客内の“レカムシェア”拡大  
(より信頼される企業となる)
- 2 ストック型サービスの拡大  
(より安定収益を充実する)
- 3 アジアにおける  
経営ノウハウの有効活用

# 中期経営指標



One stop service company

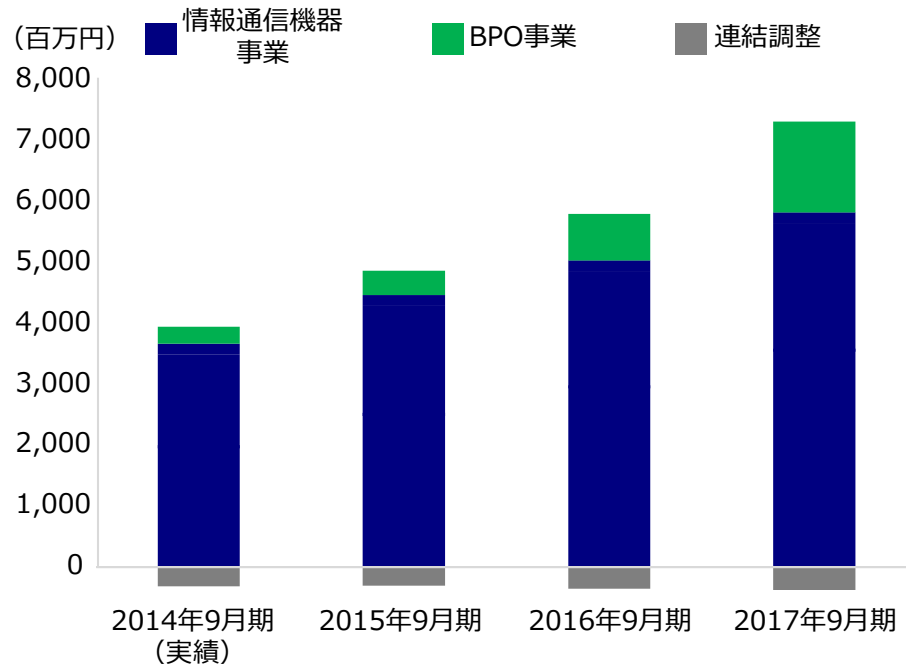
(単位：百万円)	2014年9月期 (実績)	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期
売上高	3,675	4,662	5,500	7,000
営業利益	101	160	300 <b>過去最高益</b>	500 <b>最高益更新</b>
当期純利益	71	136	260	310
営業利益率	2.7%	3.4%	5.5%	7.1%
FCF	102	100	100	170
有利子負債残高	379	300	300	300
株主資本	821	1,000	1,260	1,570
自己資本比率	46.5%	50%	50%	50%

上場以来の経営目標達成へ

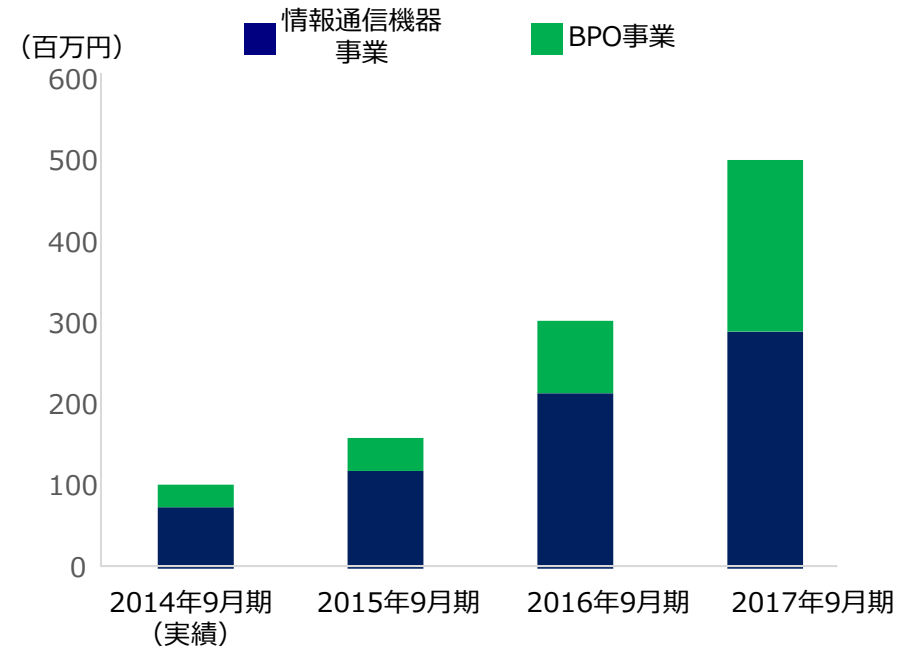
「営業利益率7%」 「自己資本比率50%」 「配当性向30%」

# 【連結】各事業の売上・営業利益計画

## 【連結】売上高計画



## 【連結】営業利益計画



- 情報通信機器事業は安定収益事業として堅調な成長
- BPO事業は更なる成長を牽引し、営業利益の4割を担う事業へ

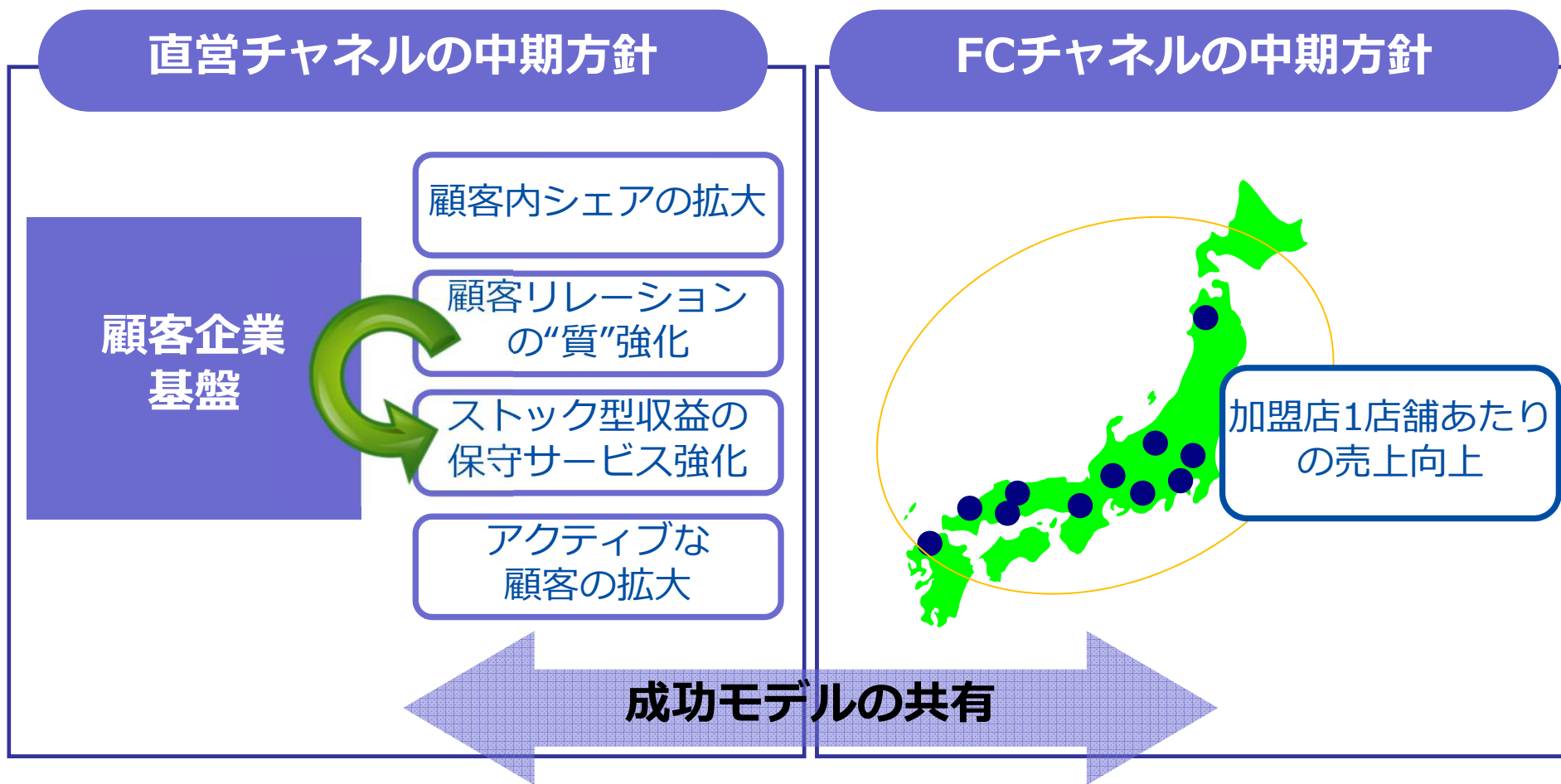
# 1. 新中期経営計画

## 1. 2 情報通信機器事業

# 情報通信機器事業の概要

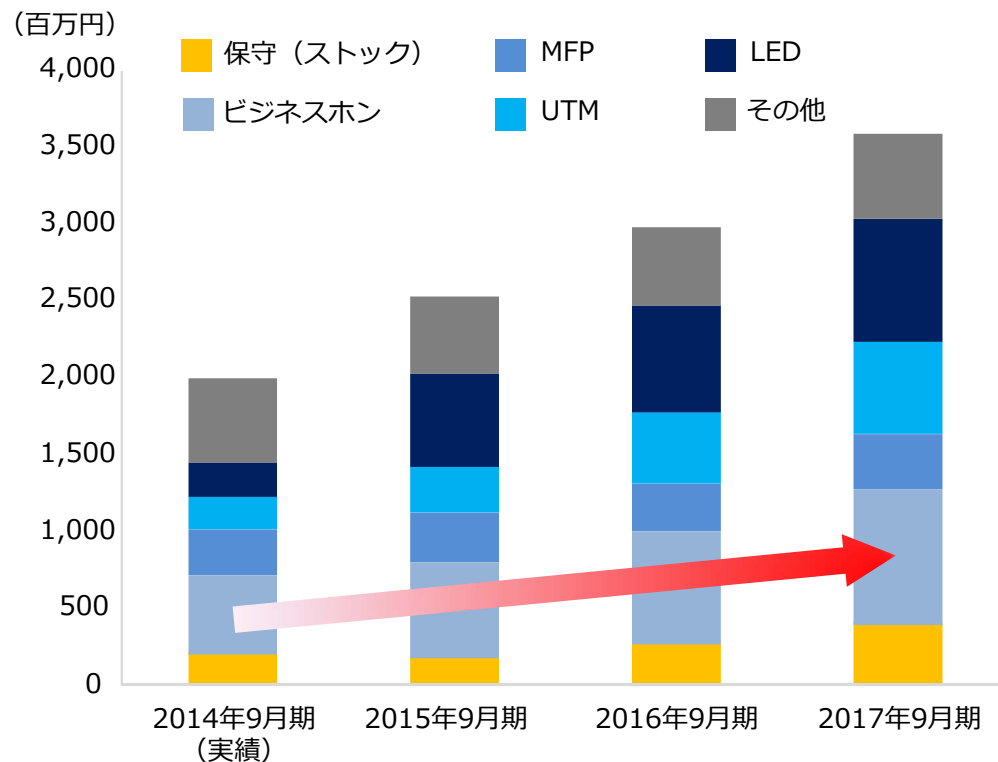
(単位：百万円)

	2014年9月期 (実績)	2015年9月期	2015年9月期	2016年9月期
<b>売上高</b>	3,611	4,523	5,100	5,880
<b>直営店</b>	1,892	2,543	3,000	3,600
<b>加盟店</b>	1,534	1,801	1,920	2,100
<b>代理店</b>	183	179	180	180
<b>営業利益</b>	78	120	220	290
<b>営業利益率</b>	2.1%	2.7%	4%	5%
<b>営業人員数</b>	107	130	160	200

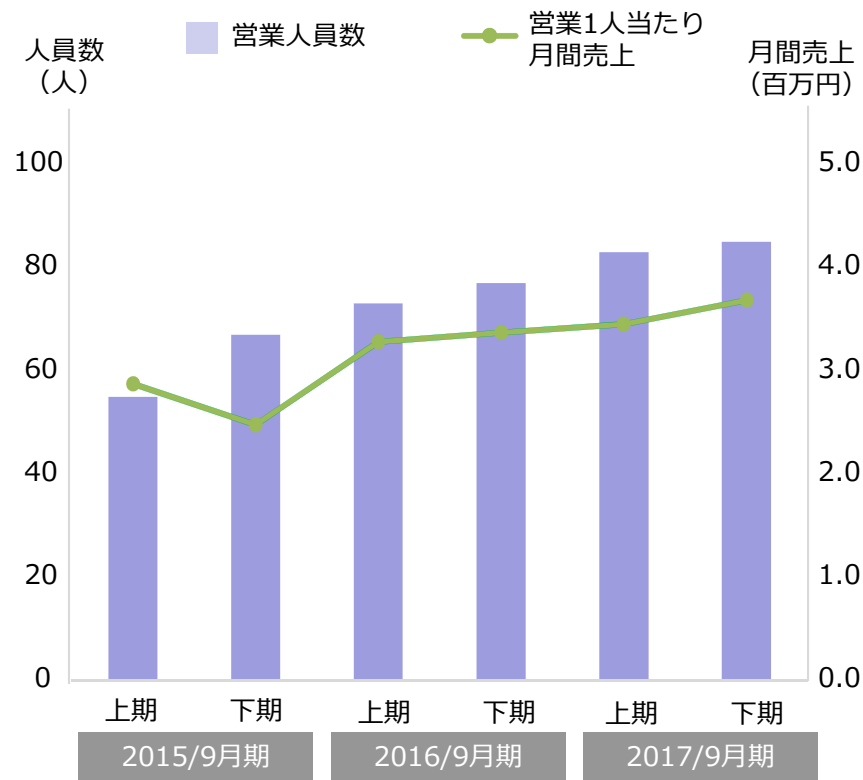


- 直営チャンネルでは、顧客との“距離を近く”することが重点方針
- FCチャンネルでは、加盟店1店舗あたりの売上向上を図る

## 【直営店】売上計画（商品別）



## 【直営店】営業人員数と1人当たり売上

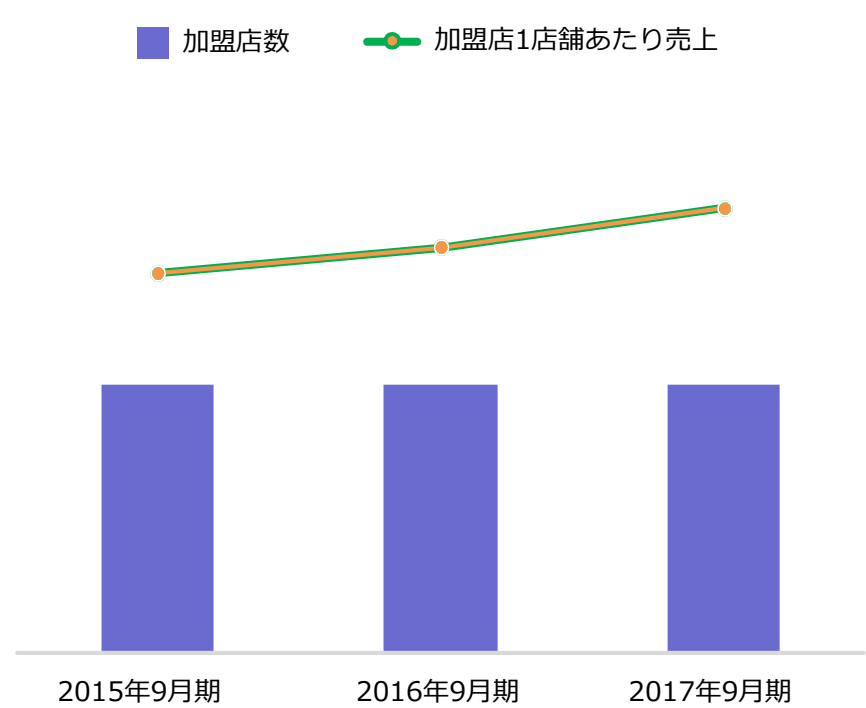
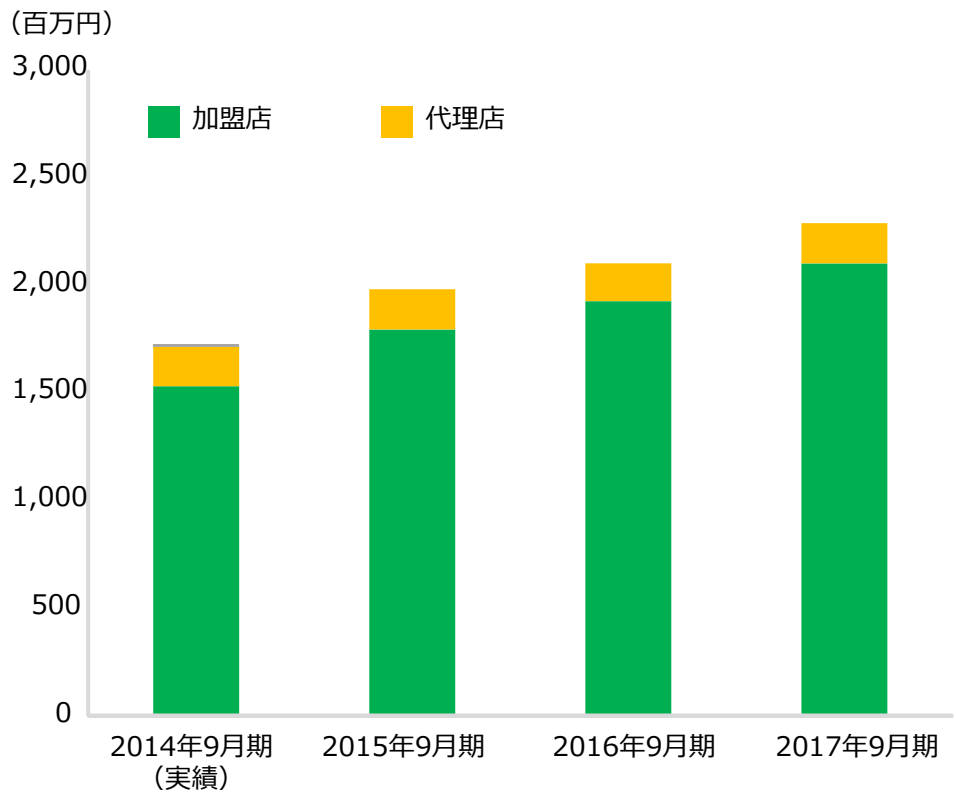


- UTMとLEDが成長アイテム。
- 保守サービスが伸長し、全体売上の11%超に成長する。
- 2017/9月期に直営の営業人員は100名体制に。  
また営業1人当たり売上は業界トップ水準へ。



## 【加盟店/代理店】売上計画

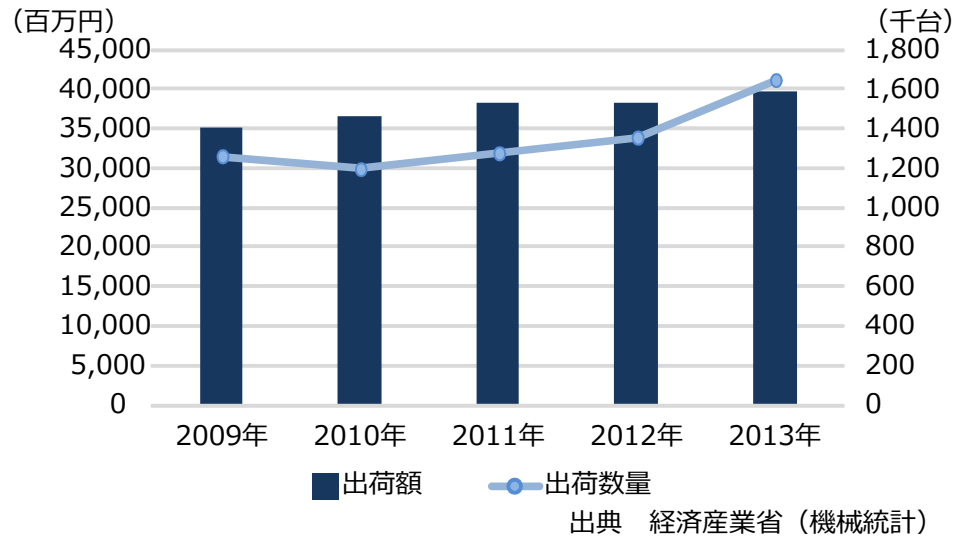
## 【加盟店】店舗数と1店舗あたり売上計画



- 加盟店は1店舗当たりの売上向上に注力。
- 代理店は現状を維持することによってスケールメリット向上に寄与。

# (参考) 主力商品の市場規模推移

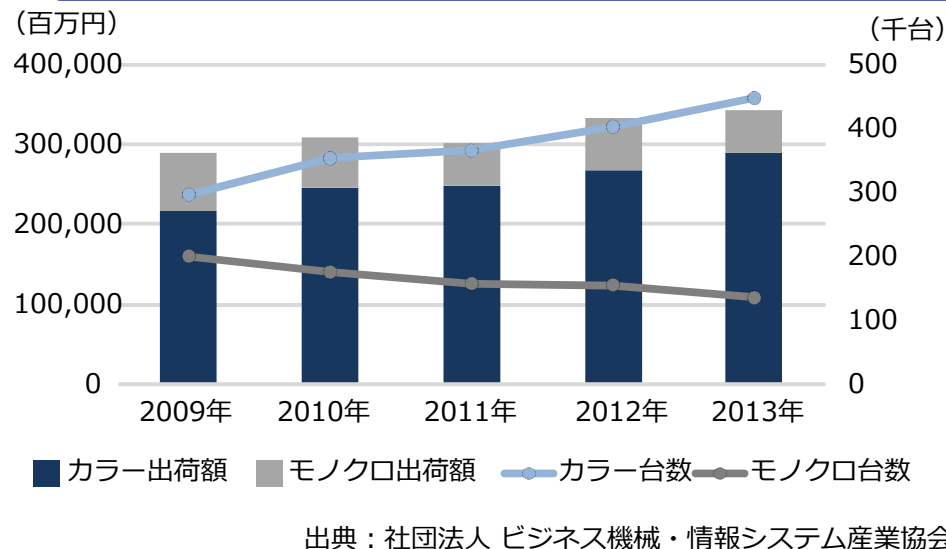
## ビジネスホン



直近4ケ年は台数、市場規模ともに伸長。  
安定した売上を見込める。  
今後の大きな成長が見込める市場ではないが、  
商材特性として安定したリプレイスによる底堅い  
市場といえる。

当社は、ビジネスホン販売のノウハウが蓄積して  
おり、リプレイス獲得を中心に優位に展開できる。

## デジタル複合機 (MFP)



カラーMFPは成長を遂げており、モノクロMFPを  
合わせた合計でも2011年以降は市場拡大を続けて  
いる。

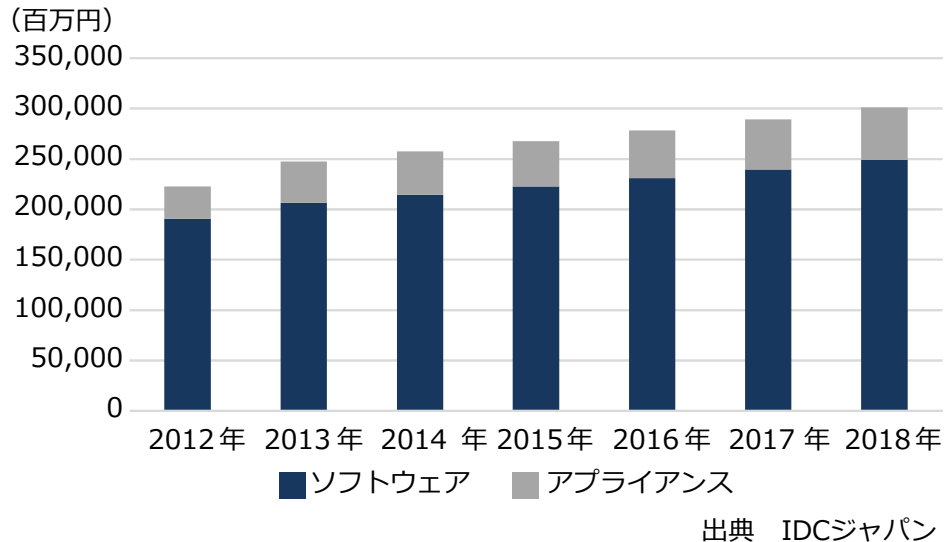
景況の安定に伴うリプレイス需要によって  
2014年も成長傾向と予測されている。

リプレイスにより安定的な市場であるが、  
一方、価格競争の激化は継続傾向。

当社としては、従来からの顧客の巡回徹底/接点強化  
によって他社からの切替えも可能と考える。

# (参考) 主力商品の市場規模推移

## セキュリティ市場 (UTM)

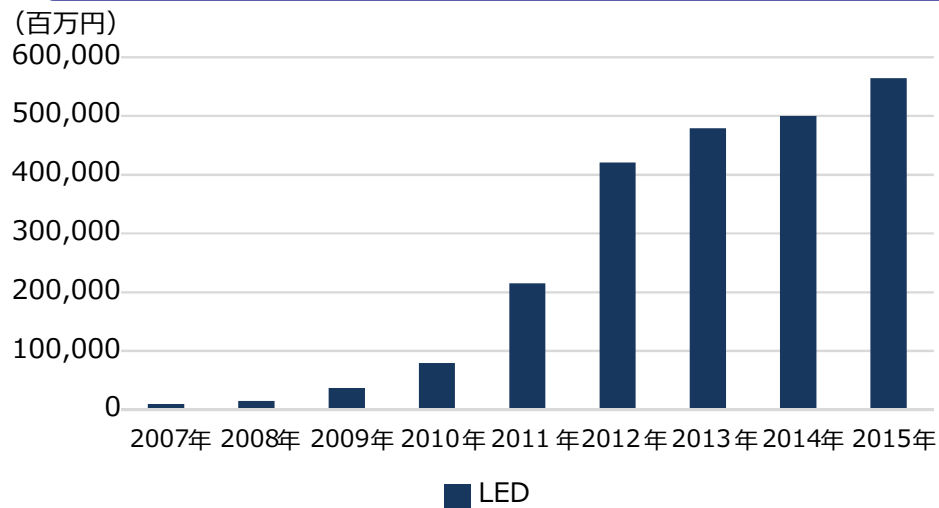


巧妙化・悪質化する攻撃への防衛意識の高まりから、中小企業への普及も予測されており、今後も市場は拡大傾向。

2013年～2018年における年間平均成長率は4%。

セキュリティソフトウェアサービスについては2014年以降、クラウドサービスやモバイル端末の利用拡大によって、アイデンティティ/アクセス管理とエンドポイントセキュリティ、セキュリティ/脆弱性管理への需要が拡大すると見られており、今後安定した拡大が見込める市場である。

## LED市場



環境問題への関心の高まり、省エネ・コスト削減効果が見込め、電気料金の値上げの後押しも牽引し、市場は拡大傾向。

2015年には5,644億円に達すると予測されている。2020年まで長期的に安定した市場を形成すると考えている。

さらにLED照明器具の中でも光源ユニットのみ交換可能な製品も販売されており、将来的にはLED光源ユニットのリプレイス市場が形成される可能性がある。新しい販売アイテムとして拡大を見込める可能性が高い。

# 1. 新中期経営計画

## 1. 3 BPO事業

## BPOとは

### ■BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）

企業運営上の業務やビジネスプロセスを専門企業に外部委託すること。

特に、企業内部のノンコア業務を顧客企業から業務委託を受けて代行するサービスが一般的。

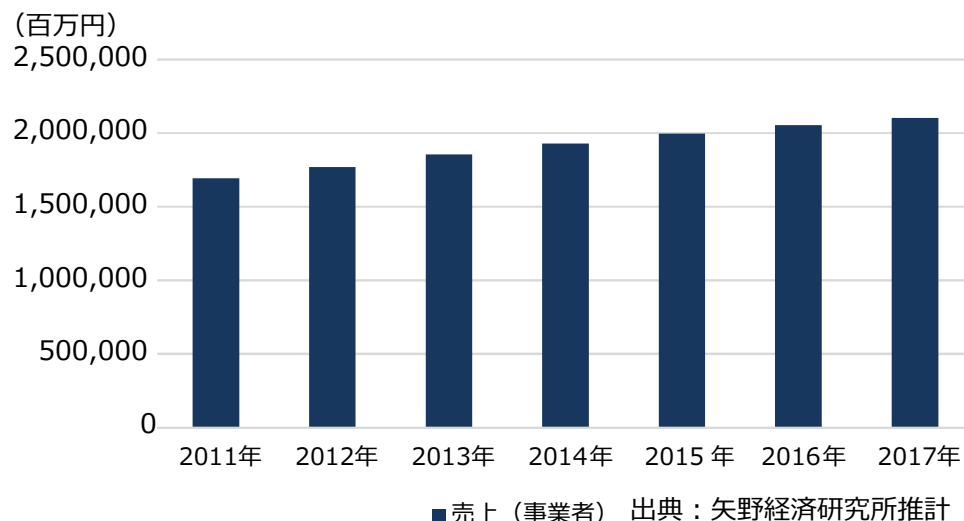
#### 顧客メリット

- ・コスト削減の実現
- ・事業効率化の実現
- ・高品質化の実現
- ・本業（コア業務）への注力

#### 対象業務（一例）

- ・データ入力業務
- ・コールセンター業務
- ・間接部門系業務  
（人事、福利厚生、総務、経理）
- ・直接部門系業務  
（購買・調達、コア部門単純業務/業界固有業務）

## BPO市場



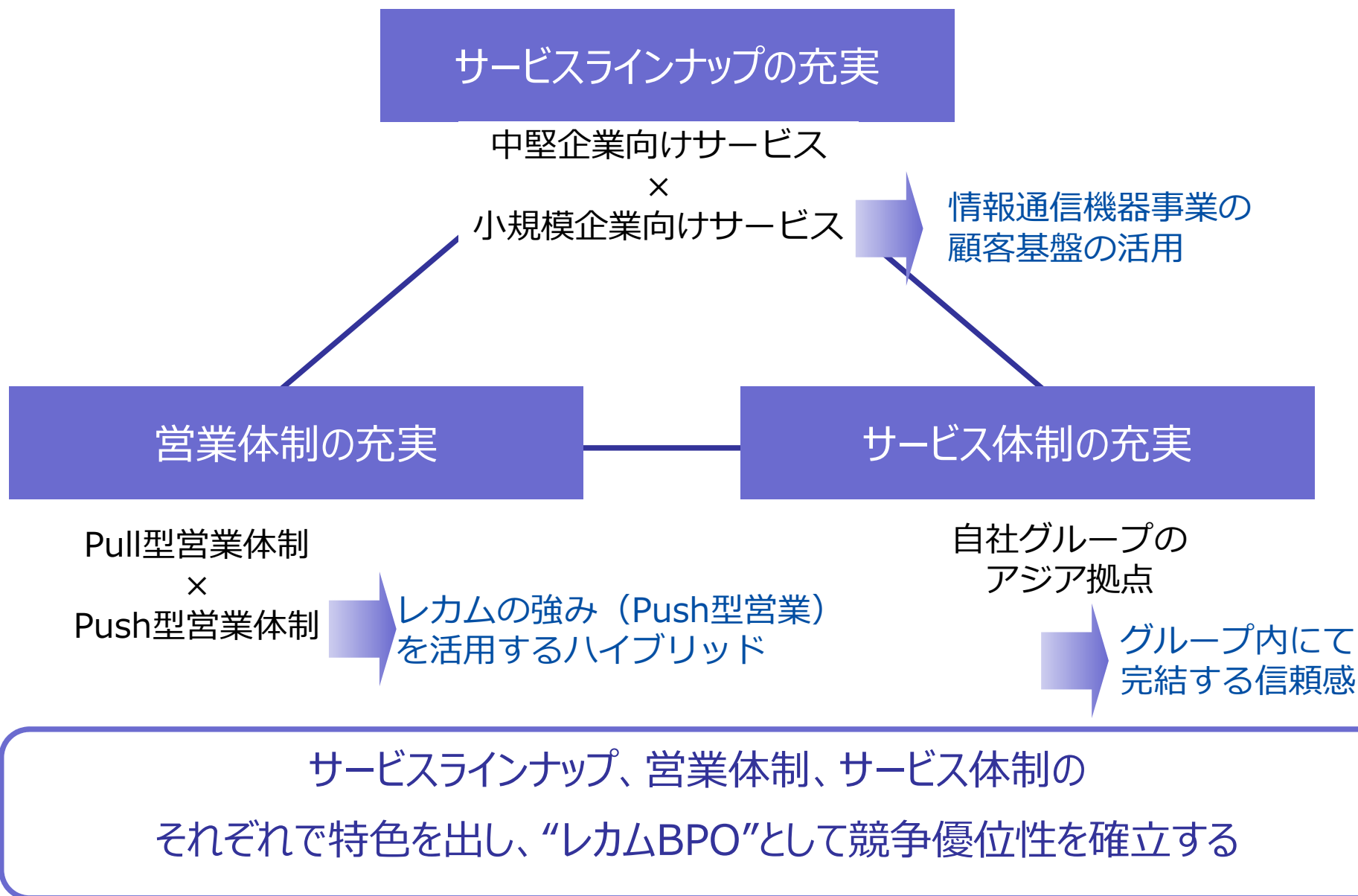
2016年以降に2兆円を超える市場規模まで成長すると見込まれている。

現在異業種からの参入企業が増加しているため、価格競争は激化。グローバル化の進展や、少子高齢化の進展による労働力不足から、企業が外部リソースに頼らざるを得なくなっていくことなどが想定でき、今後も成長を維持していくものと予測されている。

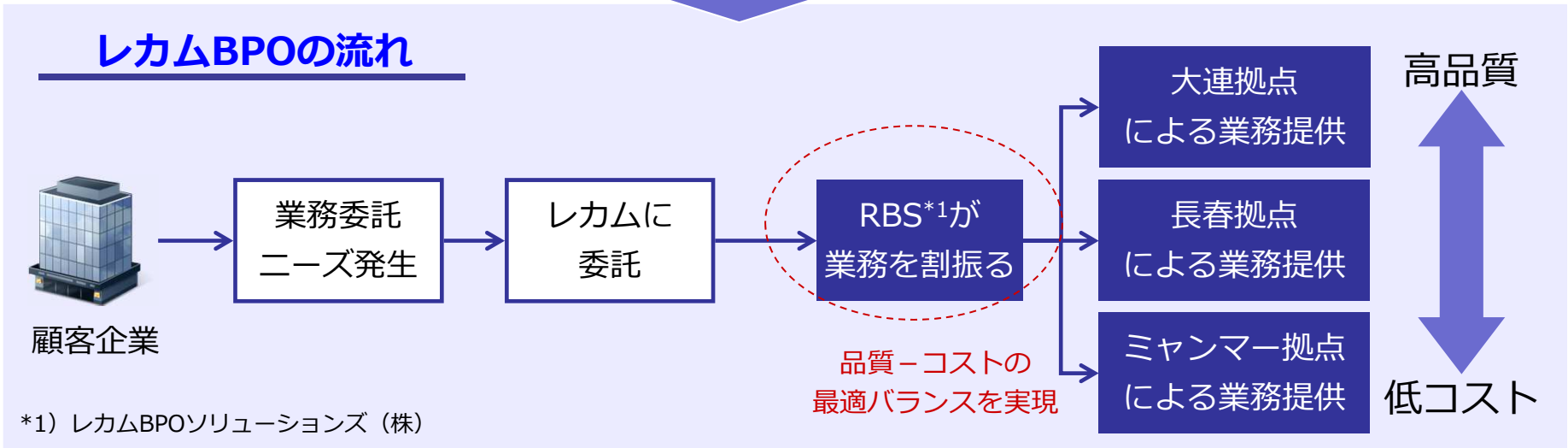
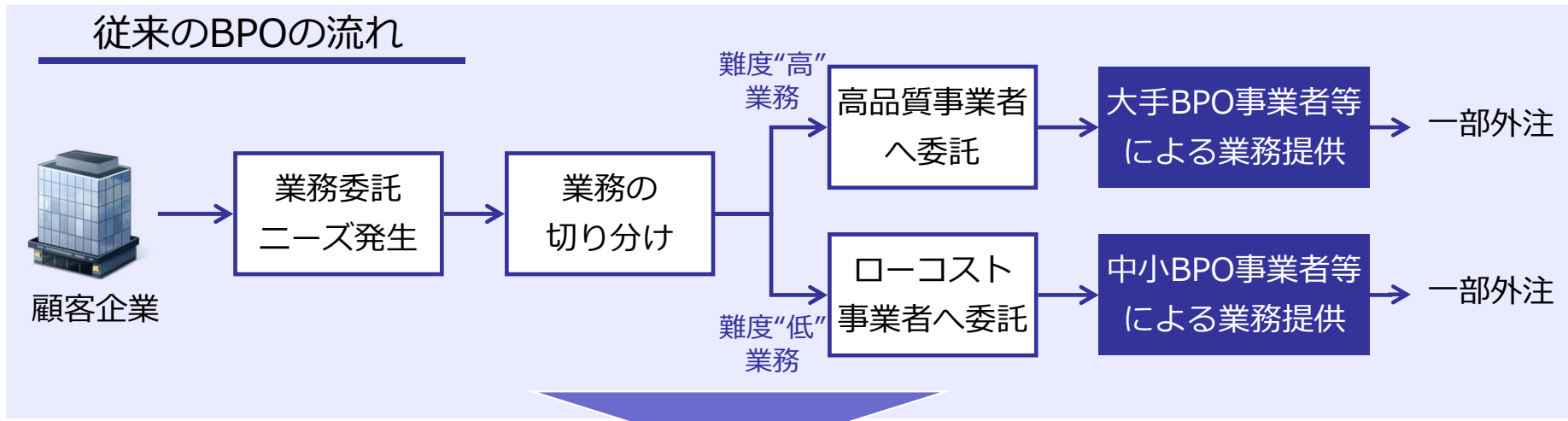
当社は、他社が展開していない中小企業に対するBPOサービスを提供することで、当該ドメインのパイオニアを目指す。

# BPO事業の概要

	2014年9月期 (実績)	2015年9月期	2015年9月期	2016年9月期
売上高	341	400	760	1,400
営業利益	78	40	90	210
営業利益率	7%	10%	12%	15%
継続顧客数	28	40	50	100
オペレーター数	110	220	400	700



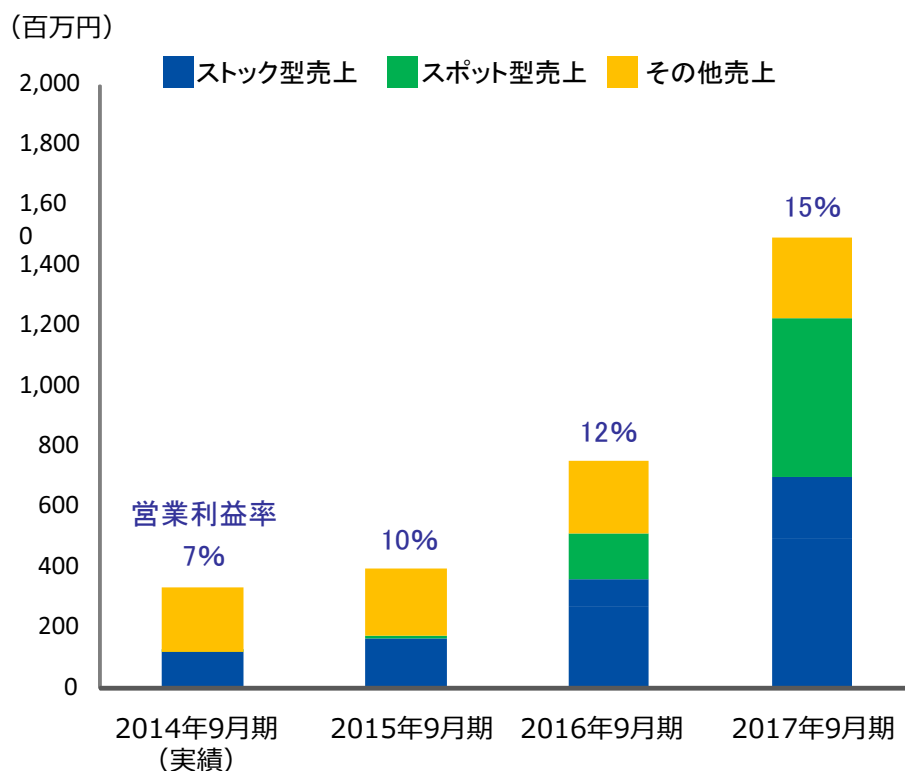
# “レカムBPO”の競争優位性



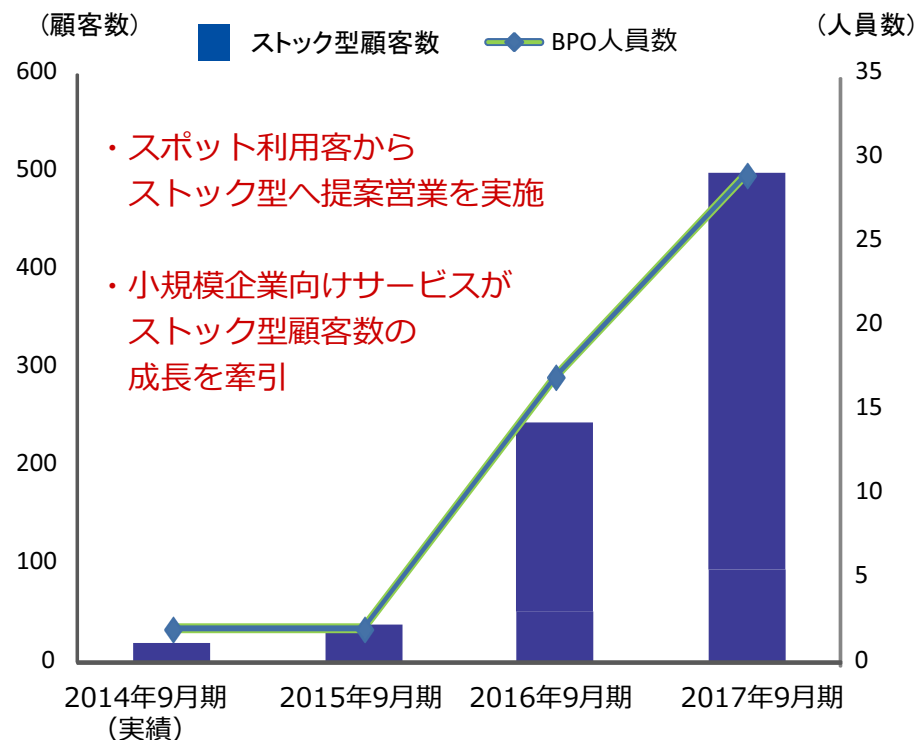
レカムは、品質重視～コスト重視まで対応できるアジア拠点を有し、委託に伴う業務切り分けが不要な“ワンストップBPO”を提供



## 【BPO事業】売上計画



## 【BPO事業】ストック型顧客数と人員数



- BPO事業は規模を拡大し、営業利益率を向上させていく。
- M & A も積極的に活用し規模の拡大を実現する。

(トリプルワンプラス)

A & A 1 1 1 +

(A & Aとは 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



## 2. 会社概要・経営理念・経営ビジョン

# 会社概要およびグループ経営体制



代表者 : 代表取締役社長 伊藤 秀博  
設立 : 1994年9月30日  
上場日 : 2004年5月26日  
(JASDAQ市場スタンダード : 3323)

資本金 : 704百万円  
発行済株式数 : 50,505,500株  
従業員数 : 連結228名  
(2014年9月30日現在)

## 情報通信機器事業

### レカム株式会社

#### 【支店：25拠点】

前橋第一支店／前橋第二支店／足利支店／東京第一支店／  
東京第二支店／豊島支店／八王子支店／長野支店／  
静岡支店／掛川支店／名古屋第一支店／名古屋第二支店／  
名古屋中央支店／豊橋支店／岐阜支店／四日市支店／  
大阪支店／松江支店／広島第一支店／広島第二支店／  
福山支店／周南支店／北九州支店／久留米支店／沖縄支店

#### 【営業所：7拠点】

青森営業所／宇都宮営業所／新宿第一営業所／  
神奈川西営業所／長野南営業所／名古屋東営業所／  
都城営業所

### オーパス株式会社

(レカム株式会社連結子会社)

#### 【事業所：6拠点】

技術本部／足利技術部／前橋技術部／長野技術部／  
大阪技術部／広島技術部

## BPO事業

### 大連レカム通信設備有限公司

(レカム株式会社連結子会社)

### 長春レカムBPOサービス有限公司

(大連レカム通信設備有限公司連結子会社)

### レカムBPOソリューションズ株式会社

(大連レカム通信設備有限公司連結子会社)

### 株式会社ニューウェイブビジネスソリューション

(レカム株式会社連結子会社)

### 大連新涛コンサルティングサービス有限公司

(レカム株式会社連結子会社)

### HJオフショアサービス株式会社

(レカム株式連結子会社)

## 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