

各 位

リアルコム株式会社  
代表取締役社長 龍 潤生  
(コード番号：3856 東証マザーズ)  
問合せ先：取締役 吉永正紀  
電話：03-6864-4001 (代表)

### 中期経営計画「RISE 2018」の策定に関するお知らせ

当社は、中期経営計画（平成 28 年 6 月期～平成 30 年 6 月期）を策定して、本日開催の取締役会において決議いたしましたのでお知らせいたします。

当社グループは、太陽光発電システムにおけるノウハウ及び太陽光発電プラント運営のための I T 技術等を軸として、再生可能エネルギー社会の構築に貢献し、日本を安全で快適な社会にすることを旨とするとともに、更なる成長に向けて積極的な事業展開に取り組んでおります。

再生可能エネルギー市場を巡る環境の質的变化はより一層激しさを増し、平成 28 年 4 月以降は電力の小売全面自由化が実施されるなど、電力市場もまた構造的に変化しつつあります。

このような中、当社グループは、新経営体制の下、更なる飛躍に向けた中期経営計画「RISE 2018」を策定し、平成 30 年 6 月期のグループ売上 60 億円、営業利益 6.3 億円を目標として、確実な成長戦略及び各重点施策を円滑且つ迅速に実行し、長期的な企業価値の最大化を図ってまいります。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

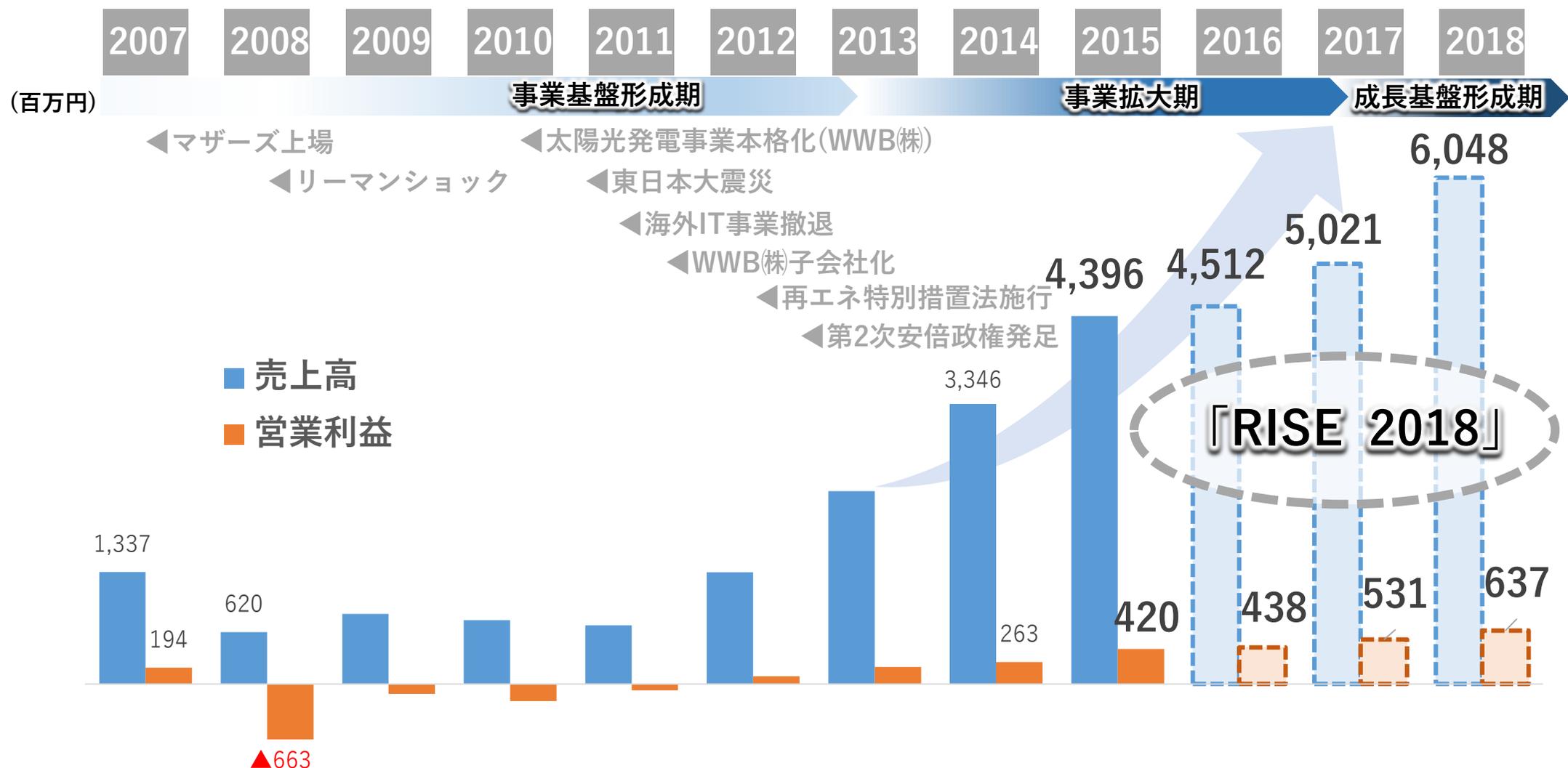
以 上

# 中期経営計画 | RISE 2018

2015年10月22日  
リアルコム株式会社  
(東証マザーズ：3856)

# 当社グループの軌跡

2011年11月のWWB(株)の子会社化を契機として、業績は着実にV字回復。確かな成長戦略により、更なる飛躍を目指します。

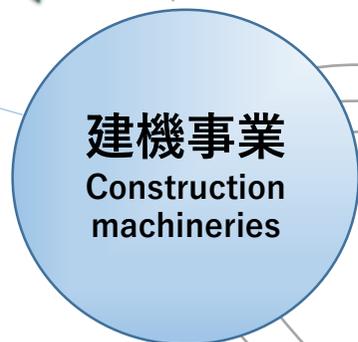


# 当社グループセグメント

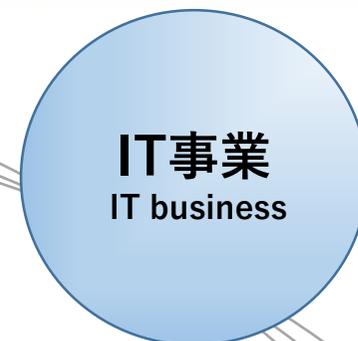
当社グループは、太陽光発電、建機販売、ITの3つの事業領域で、事業シナジーを最大限に活かしながら事業展開しています。



- ・新・中古車建機販売
- ・建機レンタル

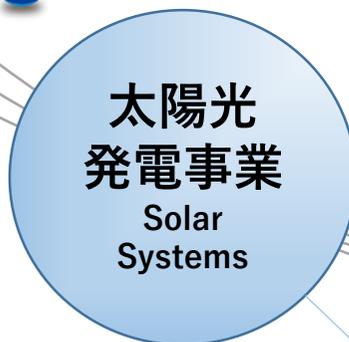


建機事業  
Construction  
machineries



IT事業  
IT business

- ・「Nintex Workflow/Forms」製品販売
- ・「Knowledge Market」製品販売
- ・システムインテグレーションサービス
- ・発電システム保守メンテナンスサービス



太陽光  
発電事業  
Solar  
Systems



- ・ソーラー発電システム販売
- ・ソーラー発電システム設置設計・工事請負サービス

**1. ビジョン**

**2. 成長戦略**

**3. 利益計画**

**4. 参考資料**

新しい価値の創造で、  
すべての人を幸せに

# ビジョン

グローバルにエネルギーの小規模分散型社会が分立する時代が到来する

その時代に、国内外発電事業者のソリューションパートナーとなる

# 太陽光発電市場の質的变化 (1/2)

外部環境の変化により、高いスキルセットで顧客(発電事業者)の課題解決への提供価値を創出・維持することが求められる。

## 再エネ特別措置法施行直後

- 平成24年7月法施行後3年間は、再エネ買取価格（調達価格）算定の際の利潤に配慮する、いわゆる「利潤配慮期間」
- 固定買取価格制度におけるハードルの低い認定要件を背景とした低い参入障壁
- 長年放置され、且つ太陽光発電所に適した多数の遊休地

## 現在

- 平成27年6月をもって、「利潤配慮期間」は満了し、顧客（発電事業者）への提供価値を創出できない企業は退場へ
- 平成26年4月より、当該制度認定要件が厳格化し、高いオペレーション能力が要請される
- 太陽光発電所に適した遊休地が減少し、新たな立地獲得へ

# 太陽光発電市場の質的变化 (2/2)

平成28年4月の電力小売り自由化により、一般消費者も電力会社を選べる時代が到来し、多様なソリューションが要請される。

## 電力自由化前（～平成28年3月）

- 電力会社10社が市場独占
  - 消費者はその地域の電力会社と契約するしか選択肢はない
- 安定供給のための料金規制
  - 東日本大震災後は全国的に電気料金が上昇傾向

## 電力自由化後（平成28年4月～）

- 消費者が電力会社の選択権を獲得
  - 消費者は新規参入業者も選ぶことができる
- 電気料金規制の撤廃
  - 増税等による生活コスト上昇を背景に、消費者の安い電力会社への乗り換えは必至

価格競争が激化し、多様なソリューションによる高い顧客価値の実現と価格競争力が競争優位の要件となる

1. ビジョン

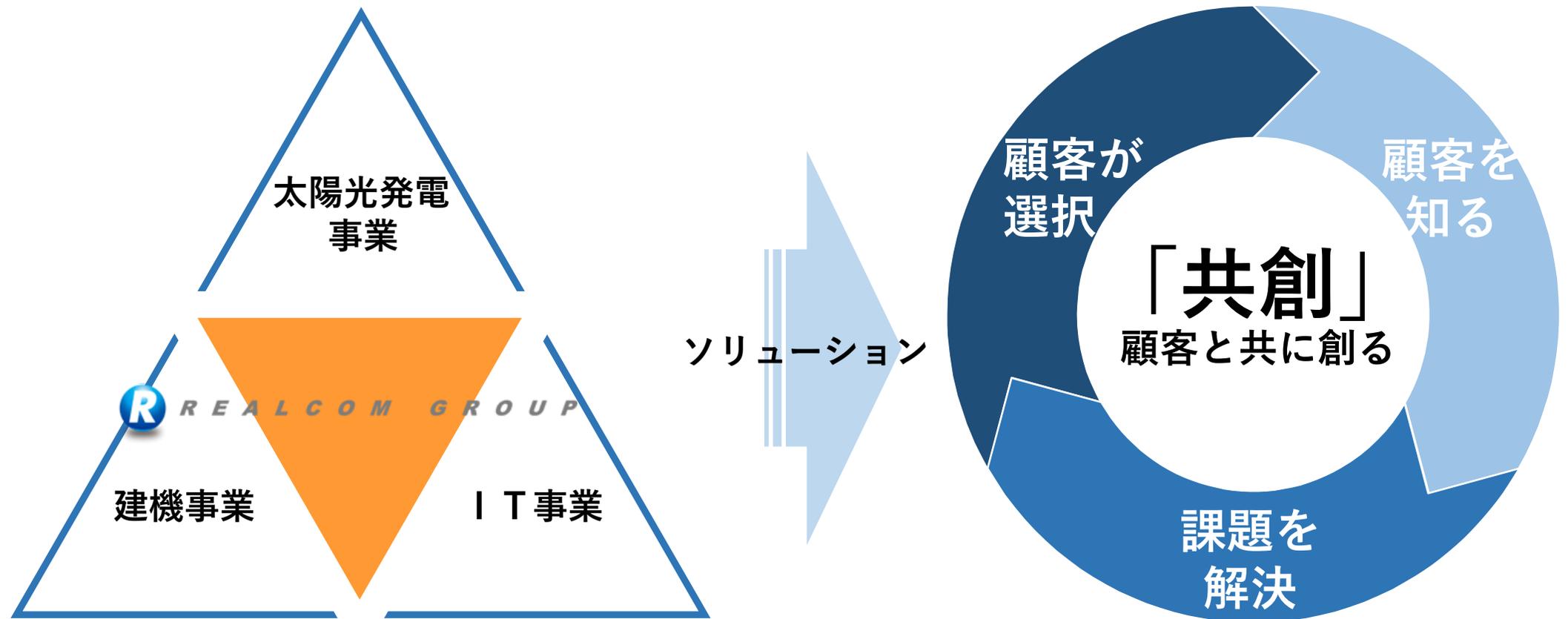
2. 成長戦略

3. 利益計画

4. 参考資料

# ビジネスモデル

単にプロダクト、サービスを売るのではなく、当社グループが一体となって、顧客に代わってその課題を解くスタイルで、課題解決とともに顧客との共創関係を構築・維持する。



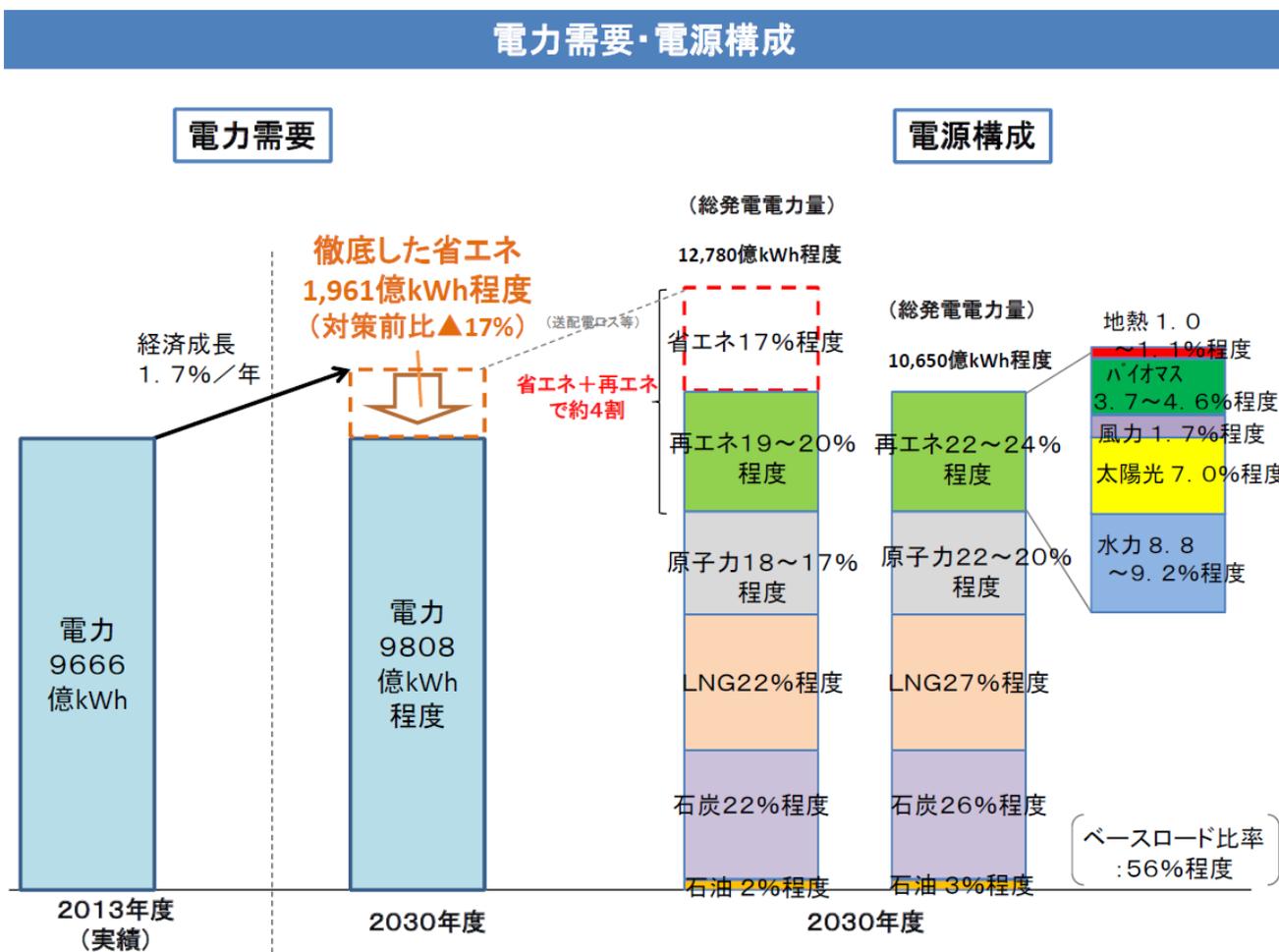
# 今後の取り組みと期待効果

- スピーディーな顧客ソリューション提供に重点を置き、  
プロダクト、サービス展開を図る
- 顧客を知り、多様なソリューションを提供するため、  
組織の実質フラット化や知識、経験等内的融合を図る

- 顧客にとっての本質的ニーズにスピーディーに呼応する  
スタイルで、他社の入る余地がなくなる
- プロダクト、サービス+ソリューション提供により、  
顧客価値がより一層向上し、収益が増大する

# 太陽光発電市場の動向(1/2)

2030年度の再エネ発電比率は22～24%、うち太陽光は約7.0%で決着。2013年度現在の約1.0%水準\*からの乖離はなお大きい。



- 設備容量ベースで64GW相当。
- 但し、再エネ政策の趨勢としては太陽光発電開発は今後抑え込まれる傾向。
- また、「指定電気事業者制度」の下、電力会社は年間360時間など無補償の出力制御を実施する場合もある。ただ、国の電力システム改革による相互融通で長期的には出力制御が少なくなる見通しも。

2030年の電力需要と電源構成  
(出典：平成27年7月「長期エネルギー需給見通し」経済産業省)

\*経済産業省 資源エネルギー庁「再生可能エネルギー導入量に関する検討(平成26年9月10日)」資料の「エネルギー基本計画における導入水準と認定状況の比較」より引用

# 太陽光発電市場の動向 (2/2)

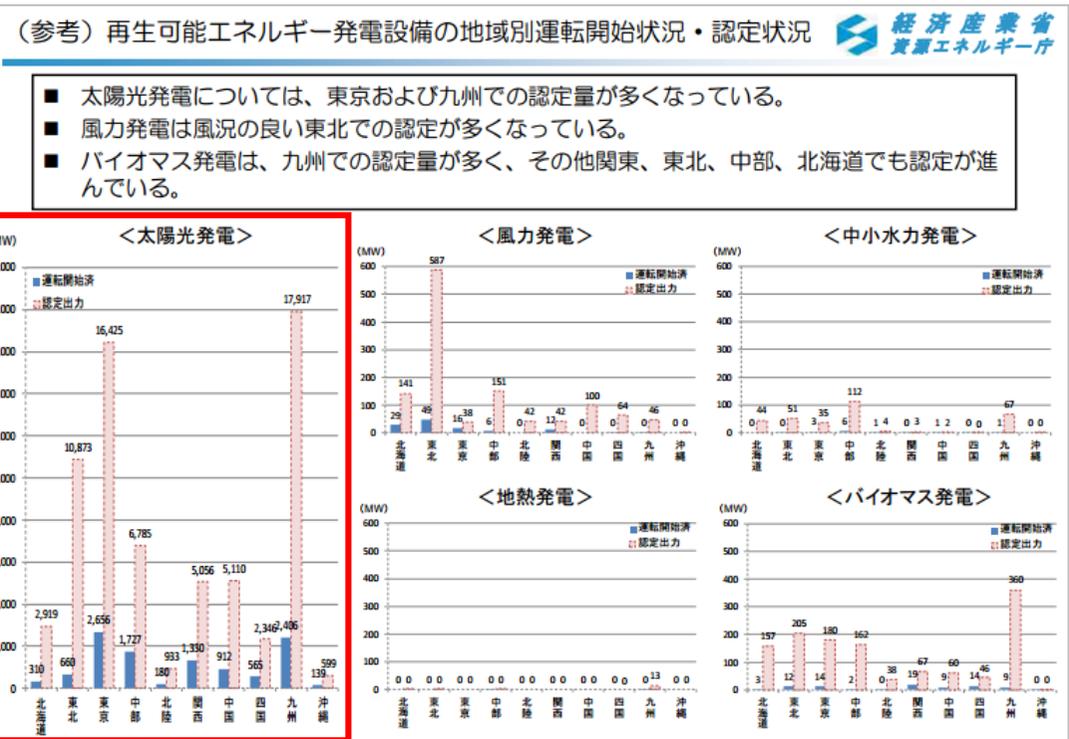
電力会社の接続可能量は発電設備認定量をほぼ下回るものの、稼働ベースでは依然としてかなりの余裕があるため、太陽光発電市場自体はまだ当面の伸びが期待できる。ただ、既に設備認定済の案件をよりスピーディーに取り組むのは必至。

G-② 太陽光発電の接続可能量 (風力接続可能量ケース)

	北海道	東北	北陸	中国	四国	九州	沖縄
風力接続可能量: (a) (万kW)	56 ※1	200 ※1	45 ※1	100	60 ※1	100	2.5
太陽光接続可能量: (b) (万kW)	117	552	70	558	219	817	35.6
太陽光・風力接続可能量 (a)+(b)	173	752	115	658	279	917	38.1
合成2σ出力(万kW)	105.6	547	62	463	171.5	622	28.8
合成最大出力(万kW)	106.7	549	64	490	190.3	629	30.1
昼間最低負荷: (c) ※2 (万kW)	308.4 (5月26日 12時)	791 (5月12日 13時)	252 (5月12日 13時)	554 (5月12日 13時)	264.5 (5月12日 12時)	788 (5月12日 13時)	68.0 (4月7日 14時)
(a) / (c) (%)	18.2%	25.3%	17.9%	18.1%	22.7%	12.7%	3.7%
(b) / (c) (%)	37.9%	69.8%	27.8%	100.7%	82.8%	103.7%	52.4%
<b>8760時間断面における需要実績に基づいた分析(2013年度)</b>							
再エネ出力抑制量 (万kWh/年) (抑制率 (%))	4,943 (2.9%)	52,102 (4.6%)	4,400 (3.3%)	11,236 (1.3%)	16,400 (4.5%)	46,446 (4.2%)	-

※1 風力接続可能量は、地域間連系線活用による実証分を踏まえたもの(北海道:20万kW 東北:40万kW 北陸:30万kW 四国:20万kW)。但し、北海道電力では、地域間連系線を用いて、風力発電の出力に相当する電気を東京電力に送電することから、北海道電力の需給バランスに影響しないため、合成出力には含んでいない。

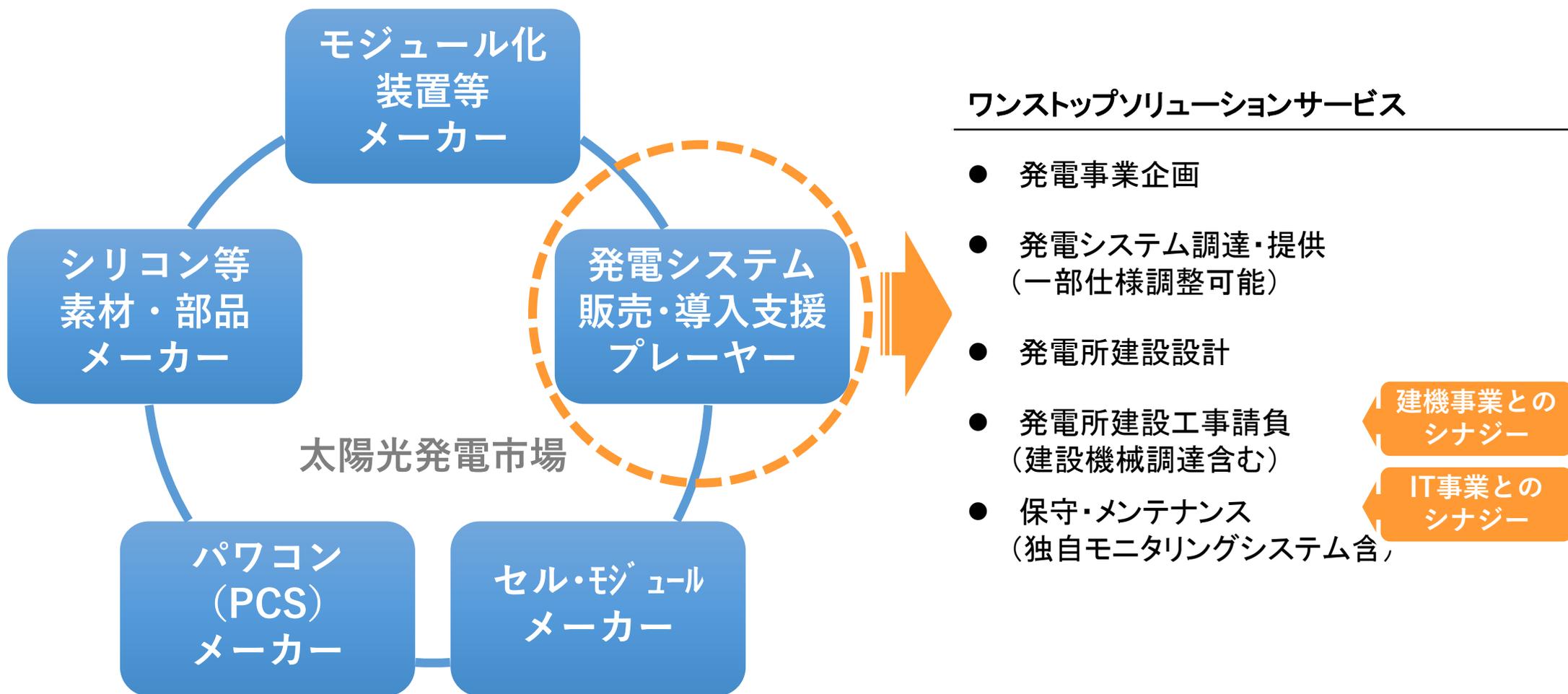
※2 昼間最低負荷については、4月又は5月のGWを除く晴れた休日昼間の太陽光発電の出力が大きい時間帯の需要に、余剰買取による太陽光発電の自家消費分を加算している。



(出典：平成24年9月経済産業省新エネルギー小委員会系統ワーキンググループ配布資料)

# 市場ポジショニング

太陽光発電市場における発電システム・導入支援プレイヤーの中で、独立系で事業企画から保守・メンテナンスまでの一連の業務をワンストップソリューションとして提供。



# 当社グループの強み

重要な各コンポーネントの組み合わせにより、他に類を見ない強み、他社が提供不可能なバリューを形成。

## 1. 独立系且つ経営の高い機動性

- 独立系ゆえ顧客に最適解を提供
- 柔軟なガバナンス体制の下、迅速かつ円滑な意思決定が可能

## 2. 国内外の多様な人材

- 豊富な知識、経験を有する、国内外の多様な人材を擁し、顧客ソリューションスタイル確立のため、さらに優秀な人材の確保を目指す

## 3. 国内外のビジネスネットワーク

- 国内はもとより、中国、シンガポール、インドネシア、マレーシアなど東アジア、東南アジアを中心とするビジネスネットワークが確立

## 4. ワンストップソリューション

- 企画、発電システム調達、設計、工事請負等をワンストップソリューションで実現、さらにきめ細やかなオペレーションを目指す

# 戦略と重点施策

顧客の本質ニーズを把握、より迅速なソリューション提供により、持続的な優位性基盤を形成し、次期中計への礎を築く。

「発電事業者のソリューションパートナー」

ビジョン

1. 外部環境の変化に適応しつつ、スピーディーな顧客ソリューション提供に重点を置く
2. 多様なソリューションのための組織の実質フラット化や知識、経験等の内的融合を図る

戦略

1. コスト削減の徹底
2. オペレーションの合理化
3. 顧客フィードバック等の即時共有
4. 発電ロケーションの新規発掘
5. 事業シナジーのより一層の拡充

重点施策

# 重点施策の概要

1

買取価格下落基調のなか、仕入価格低減や請負工事体制の合理化、その他オペレーションの効率化等で、買取価格下落率以上のコスト削減を図る

2

向こう3年間で既に設備認定済みの案件（100MW相当）をよりスピーディーに実行するため、財務戦略の耐性を確保しつつ、オペレーションの徹底的合理化を図る

3

単なるプロダクト、サービス販売ではなく、顧客の発電事業収益モデルやタックスプランニング等課題解決を視野にした迅速な顧客ソリューションのため、顧客フィードバックや 이슈の即時共有・最適解の導出を図る

4

平成27年12月を目途に実用化を目指す薄膜シリコン型太陽電池（国立大学法人東北大学名誉教授らと共同開発中）等の先進的技術も駆使し、オフィスビル、倉庫及び工場等へのロケーションのターゲット拡大を狙う

5

顧客ソリューションスタイルで、建機は引き続き根強いオリンピック特需に攻勢をかけ、またITは新たな情報共有基盤への移行ニーズの汲み取りを徹底しつつ、双方とも太陽光発電事業とのシナジーをより一層拡充する

1. ビジョン

2. 成長戦略

3. 利益計画

4. 参考資料

# 中期利益計画(3ヶ年)

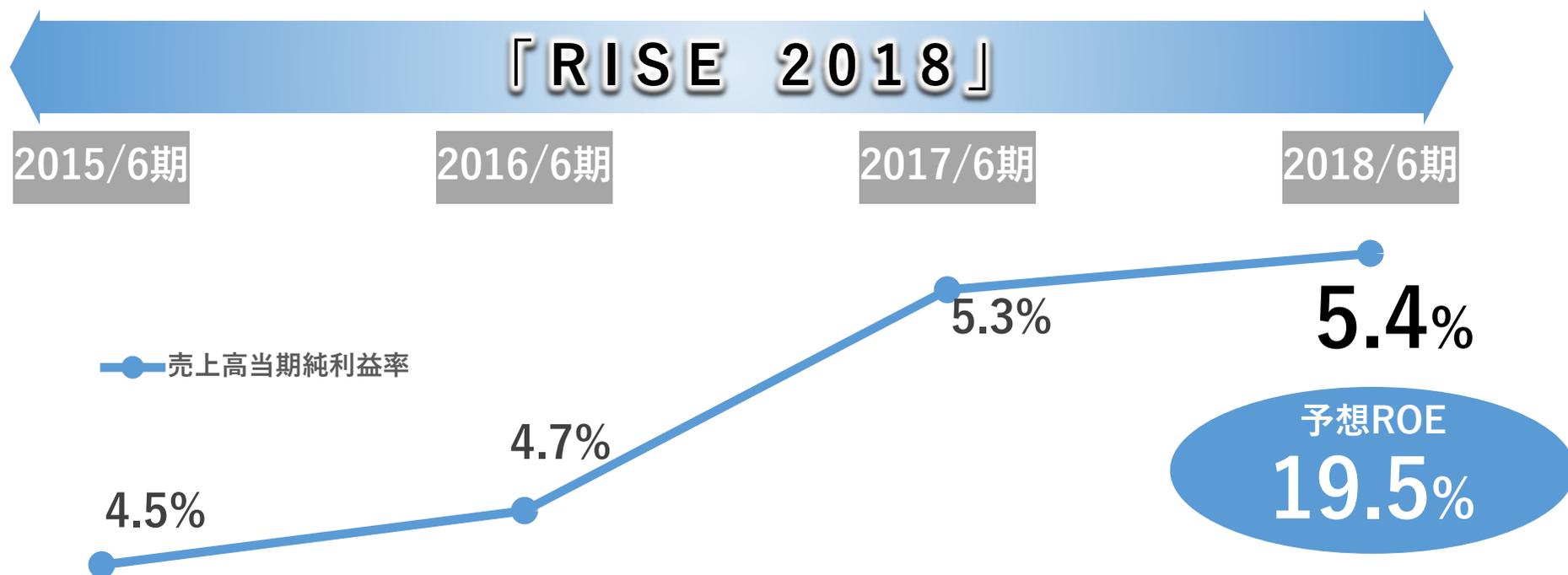
2018/6期売上高60億円、営業利益6.3億円、ROE19%必達を目指すとともに、成長戦略による安定成長基盤の強化を目論む。

(単位：百万円)	14/6期 (実績)	15/6期 (実績)	16/6期 (計画)	17/6期 (計画)	18/6期 (計画)
売上高	3,346	4,396	4,512	5,021	6,048
売上総利益	737	1,080	1,188	1,341	1,445
販管費	473	660	749	809	807
営業利益	263	420	438	531	637
(利益率)	7.9%	9.6%	9.7%	10.6%	10.5%
当期純利益	234	199	211	264	328
(利益率)	7.0%	4.5%	4.7%	5.3%	5.4%
ROE*	48.9%	21.0%	18.5%	19.2%	19.5%

\*ROE = 当期純利益 / 期首期末平均株主資本。予想ROEについては、剰余金の配当又は自己株式の取得を一切実施しない前提で算出。

# 中期数値目標

2018/6期は売上高当期純利益率5.4%を確保し、収益率向上に尽力するとともに、ROE 19.5%を必達目標として、積極的な配当又は自社株買いにより、それ以上の資本効率向上を狙う。



フェーズ	事業拡大期	安定成長期
事業戦略	スピーディーな顧客ソリューション+組織の実質フラット化・知恵、経験等内的融合	
数値目標	売上高60億円、営業利益6.3億円、売上高当期純利益率5.4%、ROE19.5%以上	

# 株主還元方針

2016/6期以降は配当未定であるものの、必要な内部留保を図りつつ、安定した配当を継続すること、また財務状況に応じて積極的に株主に利益還元することを基本方針を堅持。

	14/6期	15/6期	16/6期	17/6期	18/6期
連結配当性向	—	25.2%			
連結純資産 配当率	—	5.2%			
1株当たり 配当金	0円	10円			

前期実績を踏まえ、積極的な株主利益還元を検討しております。

1. ビジョン

2. 成長戦略

3. 利益計画

4. 参考資料

# 会社概要 (2015年9月30日現在)

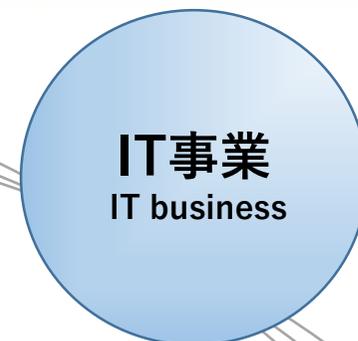
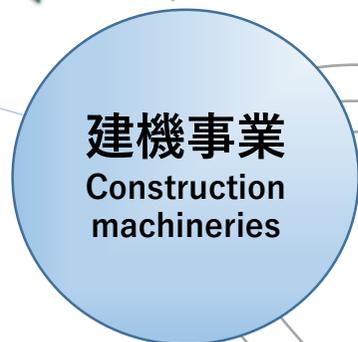
会社名	リアルコム株式会社 (英語表記: REALCOM INC.)
代表者	龍 潤生
設立	2000年 (平成12年) 4月17日
上場	2007年 (平成19年) 9月19日
資本金	6億5,568万円
主要取引銀行	東京スター銀行、みずほ銀行
役職員	18名 (非常勤役員4名含) ※WWB株式会社: 41名 (非常勤役員2名含)
グループ会社	連結子会社: WWB株式会社 東北サイエンス株式会社 持分法適用会社: 常陽パワー株式会社 東北エネテックス株式会社 東陽パワー株式会社
事業内容	(リアルコム株式会社) ソフトウェアライセンス販売、システム構築、その他付帯サービス事業、太陽光発電システム保守メンテナンス事業 (WWB株式会社) 太陽光発電システムの仕入・販売事業、太陽光発電システム設置工事請負事業、建設機械の仕入・販売・レンタル事業
URL	<a href="http://www.realcom-inc.com">www.realcom-inc.com</a>

# 当社グループセグメント

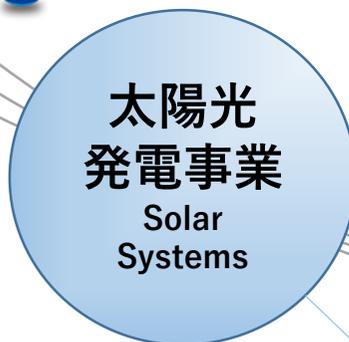
当社グループは、太陽光発電、建機販売、ITの3つの事業領域で、事業シナジーを最大限に活かしながら事業展開しています。



- ・新・中古車建機販売
- ・建機レンタル



- ・「Nintex Workflow/Forms」製品販売
- ・「Knowledge Market」製品販売
- ・システムインテグレーションサービス
- ・発電システム保守メンテナンスサービス



- ・ソーラー発電システム販売
- ・ソーラー発電システム設置設計・工事請負サービス

# 太陽光発電事業の概要

当社グループは、太陽光発電所を稼働・運営する事業に取り組む顧客（発電事業者）に対して、ソーラー発電モジュール等システムの調達・供給から、設計・設置工事、保守・メンテナンスに至るまでの一連の業務をワンストップソリューションサービスとして提供しております。

ワンストップソリューションサービス



ソーラー発電  
システム



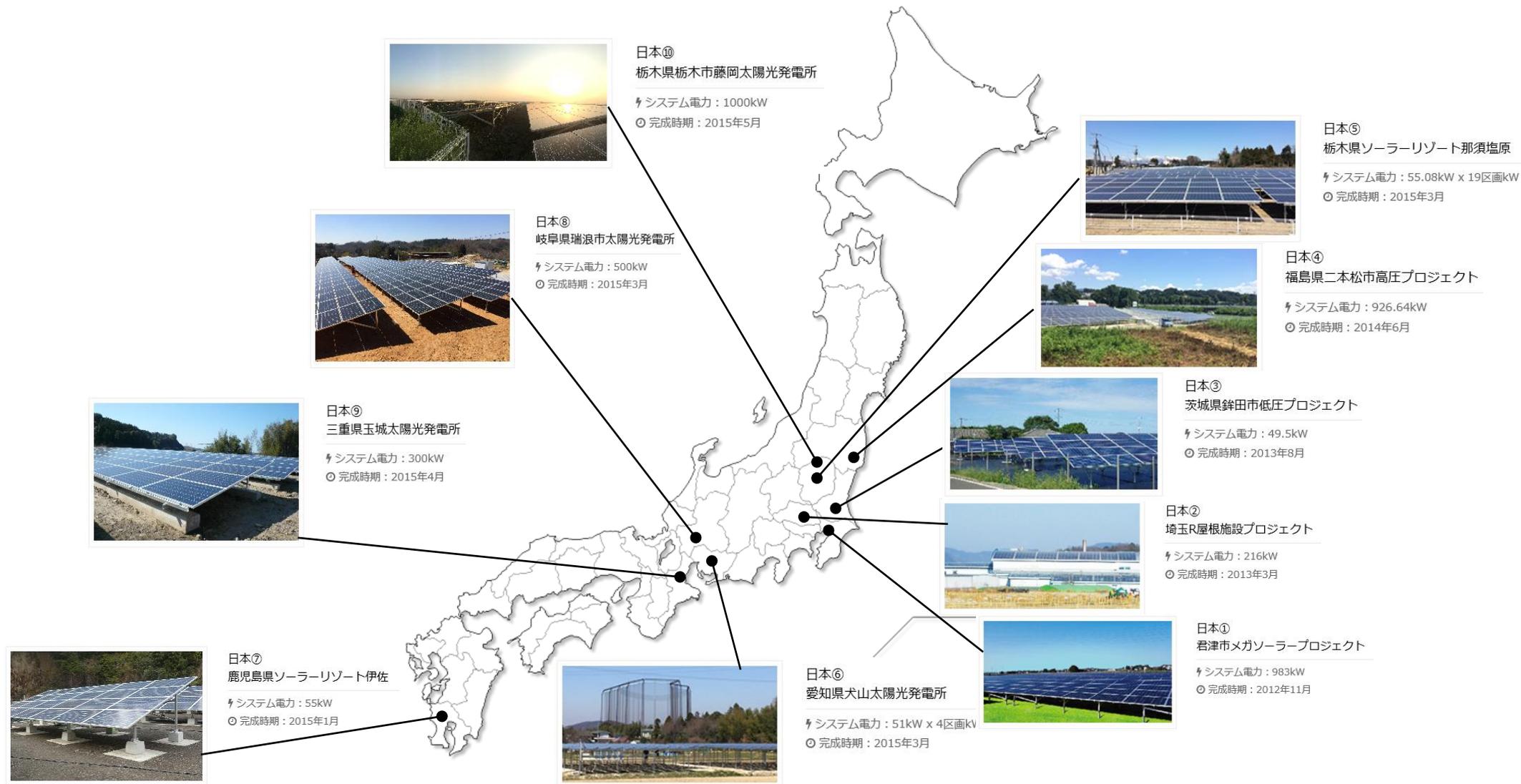
発電システム  
設置設計・工事



保守  
メンテナンス

# 太陽光発電事業の主な実績

当社グループは、以下事例を含め全国各地に豊富な実績を有しており、着実に成長軌道を歩んでおります。



# 建機事業の概要 (1/2)

三一重工\*及びサンワード\*\*の正規代理店として、ハイクオリティーの建設機械やロジスティクス機械等を提供しております。



\*三一重工とは、中国・長沙に本社を置くコンクリートポンプ車では世界最大の建設機械メーカー。従業員数は約6万3,000人で、米国、欧州等世界30カ国以上に拠点を有し、100カ国以上に重機製品を輸出しています。

\*\*サンワードとは、中国・長沙に本社を置く100以上のハイクオリティーかつハイパフォーマンスの建設機械を擁するメーカー。従業員数は約4,000人で、60カ国以上の地域に輸出しています。フォーブス誌では2003年から2007年にかけて、最も競争力あるハイテク企業トップ100社の1社に選定されています。

# 建機事業の概要 (2/2)

新車ラインナップの中でも、大型のコンテナを吊り上げて移動又は積み上げるリーチスタッカーについては、SANY社独自の機能として可動式カウンターウェイト（釣り合い錘）を備えているなど、他に類を見ないSANY社独自の機能が豊富で、比較的高い製品競争力を有しております。

(リーチスタッカー)



(トップリフター)



(定置式コンクリートポンプ)

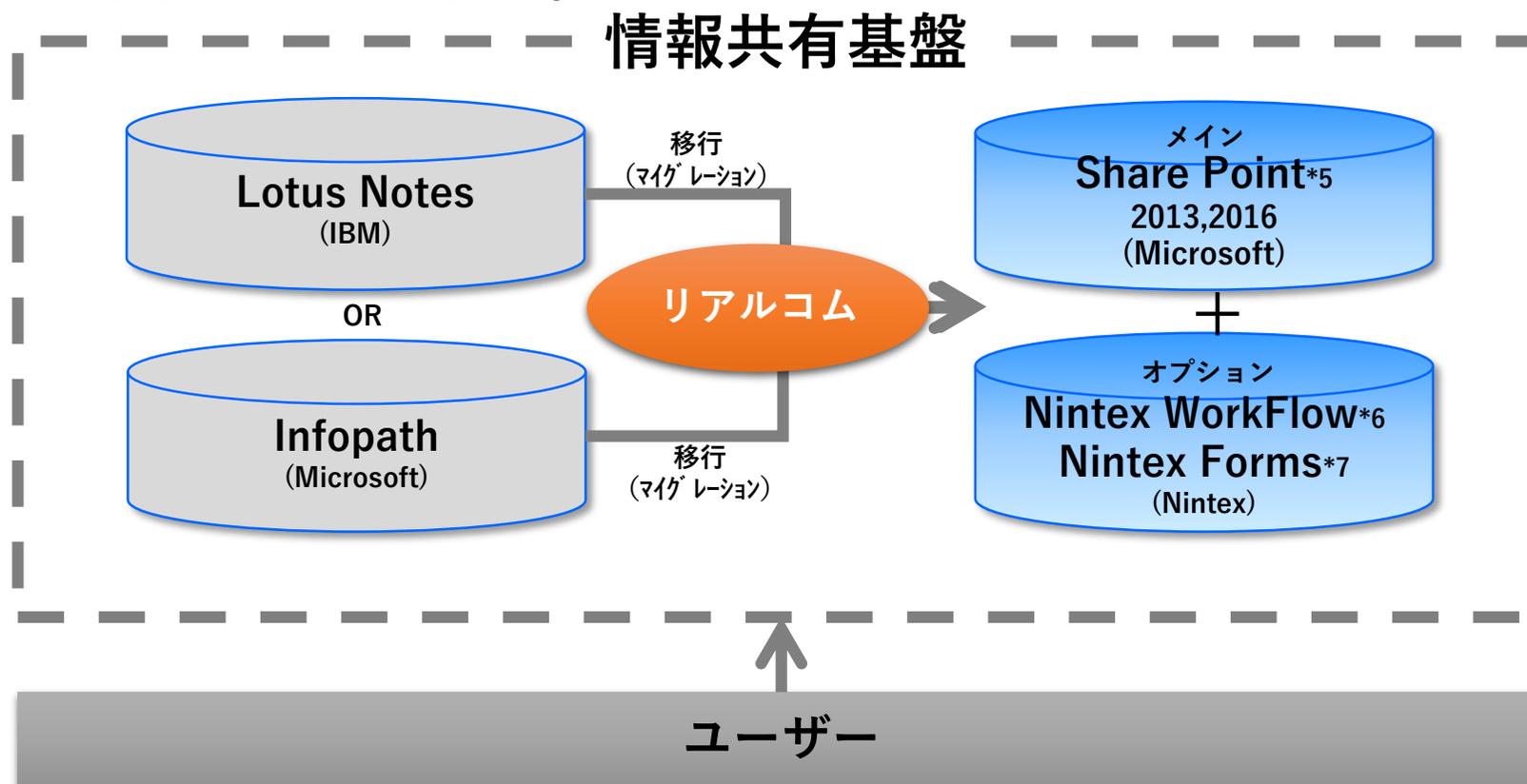


(フォークリフト)



# IT事業の概要 (1/2)

お客様のビジネスにおける“情報価値”を向上するため、旧情報共有基盤から「ポータル」、「アプリ」、「ミドルウェア」及び「ETL」の全ての機能をよりカバーしている「SharePoint」(Microsoft社)へ移行するための導入支援サービスを展開しております。



\*1 「ポータル」とは、Webパーツの配置によるポータルの構築により、複数のシステムから統合された情報参照を可能にします。

\*2 「アプリ」とは、お知らせ、予定表、設備予約、回覧板などその他多数の簡易機能を指します。

\*3 「ETL」とは、他システムとのデータ連携や他システムからのデータ取得を可能にします。

\*4 「ミドルウェア」とは、リストドキュメントライブラリをベースとした自由度の高いデータストア機能を指すとともにデータ処理ロジックを実装いたします。

\*5 Microsoftとユーザーの間でOffice アプリのEnterprise Agreementを前提として無償で利用できるプラットフォーム。

\*6 あらゆるプロセスフローをプログラミングできるツールで、基本的にプログラミング知識がなくても視覚的に構築できる。

\*7 入力フォームをプログラミングできるツールで、基本的にプログラミング知識がなくても視覚的に構築できる。

# IT事業の概要 (2/2)

「SharePoint」の活用機会・価値を最大化する「Nintex Workflow」（開発元：豪Nintex社）を販売展開しております。日本最大のNintex製品サプライヤーの一つとして、60社以上もの支援実績を有している一方、「SharePoint」の導入・活用を大幅に促進します。

## Nintex Workflow



「Nintex Workflow」は、使い勝手の良い操作性と高い拡張性が特徴。開発者でなくてもノンコーディングで簡単に作る事ができるため、開発作業の内製化によるITコスト削減を実現できます。

## Nintex Forms



「Nintex Forms」は、「SharePoint」の標準機能では難しかったフォームデザインを、ブラウザ上で簡単にカスタマイズ可能です。スマートフォン画面も作成可能です。

# 2016年6月期 業績予想の概要(8/14公表)

引き続き、ソーラーシステム等好調な販売やEPCサービスの受注増加が見込まれるものの、保守的に計画を見込む。ソーラー事業において主力案件を下期に控えていることから、下期偏重による収益を見込む。ソーラーシステムの拡販に伴い、継続的に保守メンテナンスサービス事業の拡大を見込む。

(単位：百万円)	15/6期	16/6期			前期比
		上期予想	下期予想	通期予想	
売上高	4,396	1,852	2,660	4,512	+2.6%
売上総利益	1,080	475	713	1,188	+9.9%
営業利益	420	128	310	438	+4.2%
経常利益	339	85	268	353	+4.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	51	160	211	+5.6%

# ご留意事項

- 本資料は、当社グループの計画、見通し及び戦略に関して、適切な理解を促進することを目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。投資に際しては、投資家様ご自身のご判断において行われますようお願いいたします。
- 本資料の作成に際し、当社グループは細心の注意を払っておりますが、記載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。
- 本資料に記載された内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。従って、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- 今後、新しい情報や事象の発生等があった場合でも、当社グループは、本資料に掲載された内容の更新等を実施する義務を負うものではありません。
- 本資料に記載された全ての数値、指標等が監査法人による監査又はレビューの対象ではない点にご留意ください。

