



2021年11月18日

各 位

本社所在地 東京都渋谷区代々木3-25-3
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 取締役執行役員CFO
兼経営管理本部長
砥綿 正博
(TEL: 03-4405-4566)
(URL: <http://www.recomm.co.jp>)

中期経営計画策定に関するお知らせ
～2024年9月期 連結売上高目標 150億円、連結営業利益目標 15億円～

当社は、本日開催の取締役会において、2024年9月期を最終年度とする中期経営計画を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の概要

(1) 長期的なあるべき姿

当社は、NEXT 四半世紀の経営目標において「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」を掲げております。

(2) 中期経営計画の要旨

前回策定しました2022年9月期を最終年度とする中期経営計画では、新型コロナウイルス感染症拡大により、中期経営計画の前提となる国内外の経済・市場の環境に大きな変動が生じ、達成することが困難となりました。また、2021年9月期の有価証券報告書より国際財務報告基準（IFRS）を任意適用することにより、前回の中期経営計画を見直し、新たに2022年9月期をスタートとする3カ年の中期経営計画を策定いたしました。

今期から3年間の中期経営計画においては、最終年度の目標である連結売上高 150 億円を目指すための基本戦略として、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「グローバル専門商社構想の加速化」を掲げております。

なお、グローバル専門商社構想の成長戦略キーワードは以下の3点です。

① 海外ソリューション事業の拡大

今回の中期経営計画では、海外8カ国の独占販売権を取得したウイルス除菌装置「ReSPR(レスパー)」の立ち上げモデルを活用し第2、第3のグローバル戦略の開拓や、グローバル専門商社構想のLED顧客

に対するクロスセルなど、成長ステージの深耕や次のステージへのステップアップを進めてまいります。

また、マレーシアやシンガポールのローカル企業マーケット開拓を本格的に実施するために、有力なローカル企業との戦略的パートナーシップを進め、海外ソリューション事業の拡大を進めてまいります。

② 国内事業の収益性向上

販売事業におきましては、AIを駆使したSFA導入等による営業生産性向上や保守契約率向上によりストック型収益を蓄積していくことで営業利益率の向上を図ってまいります。BPR事業におきましては、各事業の顧客に対するクロスセルやAI-OCRやRPAを活用したBPOセンターの生産性向上により営業利益率の向上を図ってまいります。

③ 管理体制・営業教育の強化

日本本社とグローバル統括管理本部、中国管理本部が連携しながらグループ会社間業務の共通化やITシステム投資、専門性の高い人財補強を通じて管理体制を強化してまいります。また、新卒社員への教育拡充、人事制度改定や社員教育強化に取り組むことで、労働生産性の向上を行い、輝ける人材を輩出してまいります。これらにより、将来の売上高1,000億円企業グループを支える管理体制と営業人財の基盤を構築してまいります。

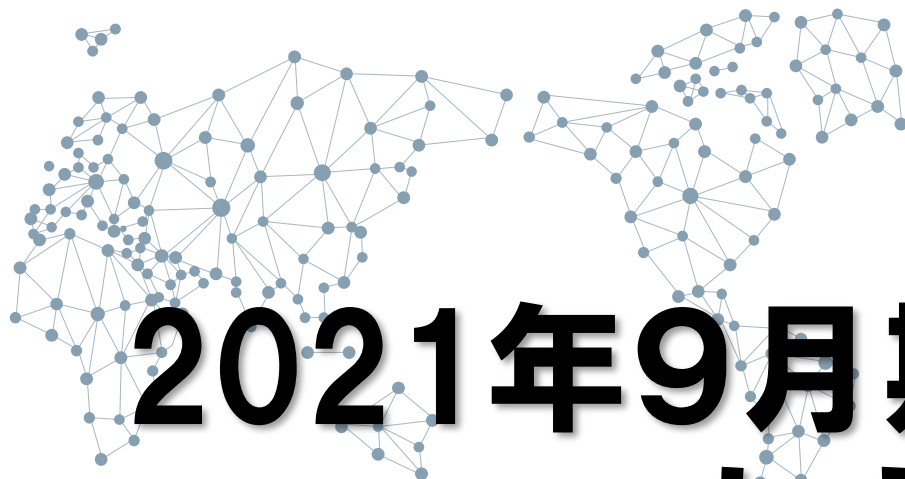
2. 収益計画

中期経営計画の数値目標は以下のとおりです。

	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
売上高	96億円	120億円	150億円
営業利益	4.8億円	10億円	15億円
営業利益率	5.0%	8.3%	10.0%

詳細につきましては、別添資料をご参照ください。

以上

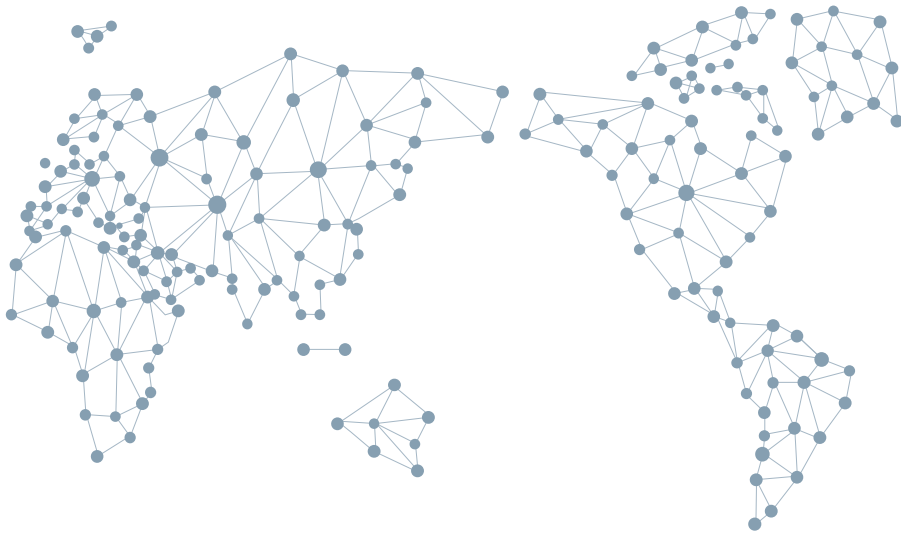


2021年9月期決算説明 および 中期経営計画発表会

2021年11月18日

レカム株式会社

JASDAQ(3323)



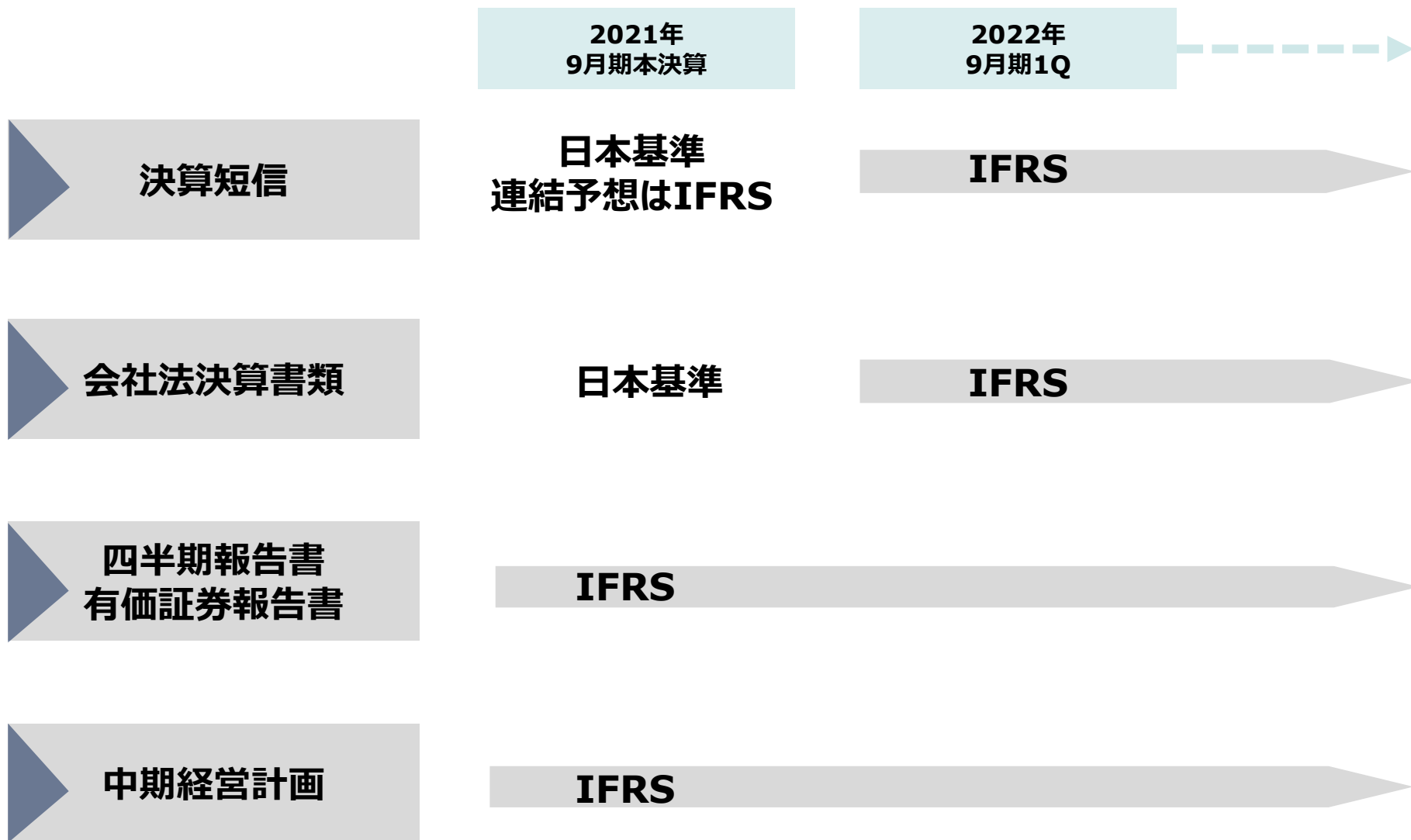
2021年9月期決算説明

2021年9月期決算

2022年9月期通期業績予想

中期経営計画

IFRS(国際財務報告基準)任意適用



総括

回復基調
減収ではあるが、営業利益は黒字
8年ぶりに当期利益は大幅赤字

海外ソリューション 事業

大幅減収・赤字

国内ソリューション 事業

減収・赤字

BPR事業

増収・増益

※2021年9月期より、セグメント区分を海外法人事業は海外ソリューション事業に、ITソリューション事業及びエネルギーソリューション事業を国内ソリューション事業に変更いたしました。

連結業績サマリー



(単位：百万円)	2020年9月期実績 (日本基準)	2021年9月期実績 (日本基準)	上：前年比 下：増減額
売上高	8,739	7,796	89.2% -942百万円
売上総利益	2,674	2,773	103.7% +99百万円
営業利益	△ 345	5	黒字化 - +351百万円
経常利益	△ 244	△ 51	- +193百万円
当期純利益	327	△ 674	- -1,001百万円

事業会社	新型コロナウイルスの影響による活動	売上高（百万円） 前年比の差額
タイ	夜間外出禁止令のみ	-1百万円
ベトナム	今年8月、9月と厳しいロックダウン規制	-106百万円
マレーシア	コロナの移動・行動制限があり、客先訪問可能日が僅か57日（マレーシア通期稼働予定日 245日/年間）	+14百万円
インドネシア	7月以降は休業および行動制限の延長で事務所への出社ができず	-31百万円

連結売上高・利益5ヵ年推移



売上高、営業利益、当期純利益推移

(単位：百万円)

売上高

8,000

4,000

0

2017年

9月期

2018年

9月期

2019年

9月期

2020年

9月期

2021年

9月期

■ 売上高

● 営業利益

● 当期純利益

営業利益
当期純利益

800

400

0

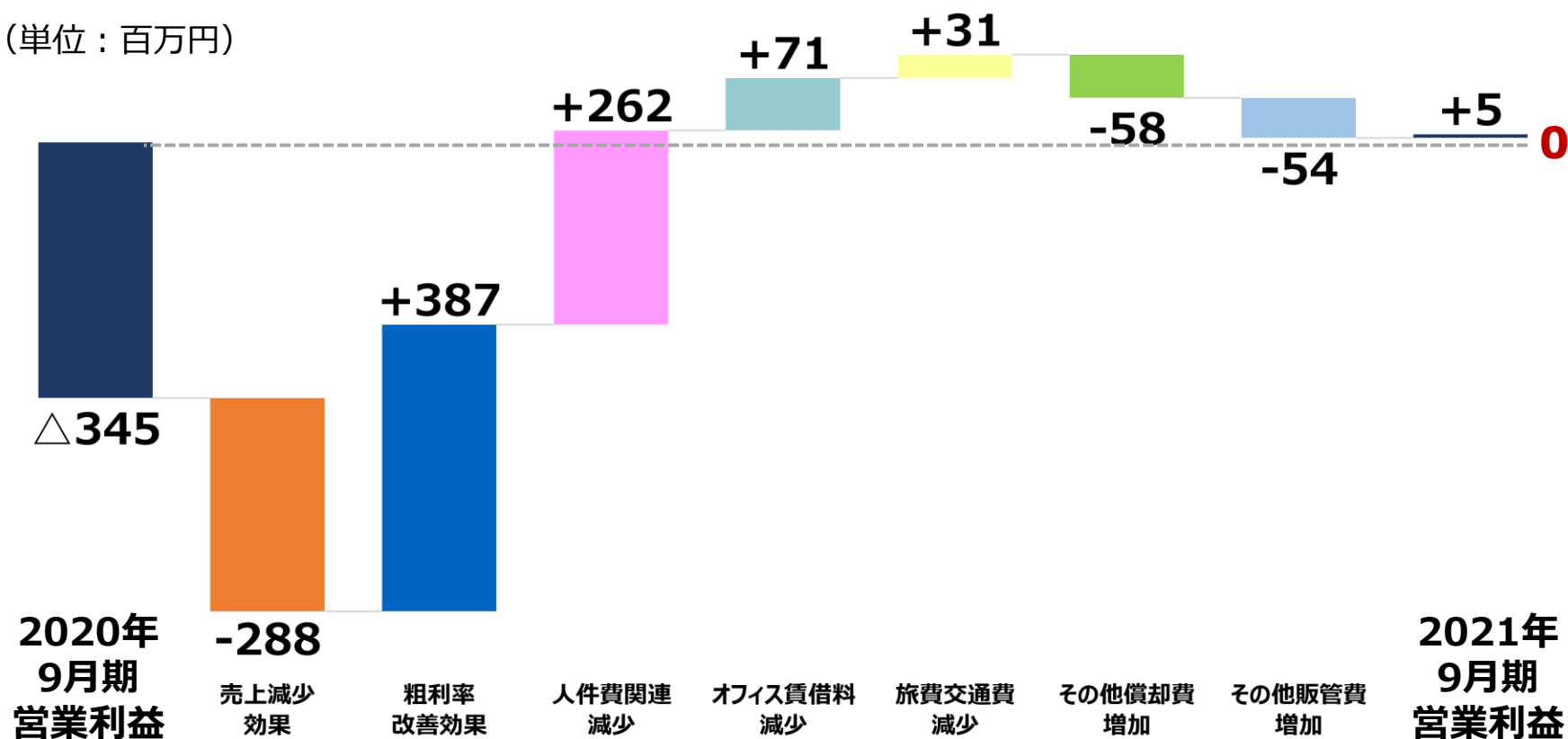
-400

-800

営業利益の増加要因分析

- 戦略商品展開で粗利率が上昇
(2020年9月期粗利率30.6%⇒2021年9月期35.6%)
- 構造改革で販管費削減 (海外人件費前年対比74.9%)

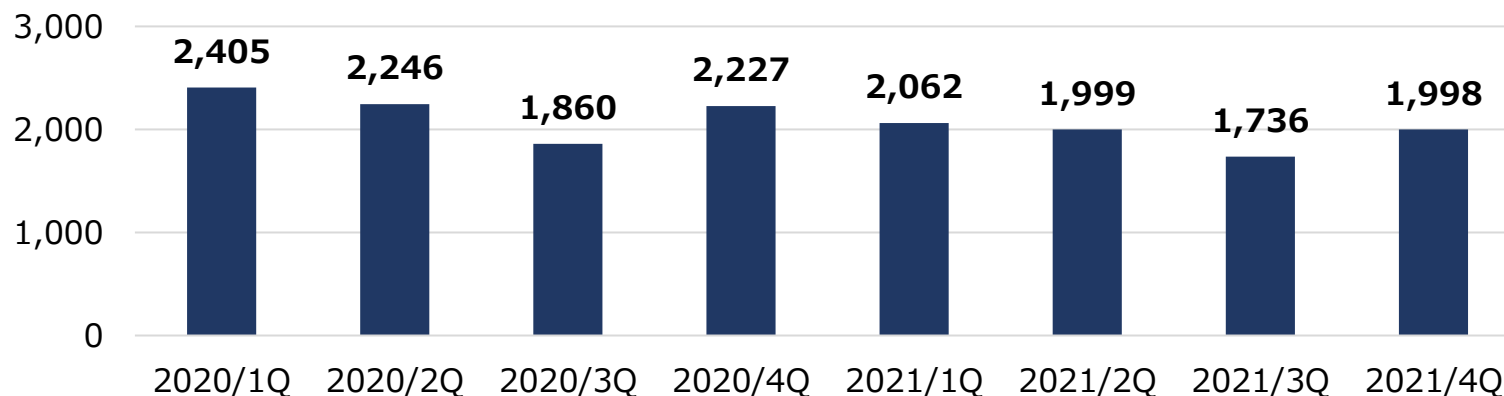
(単位：百万円)



売上高は前年比に比べ減少したが、営業利益は前年を上回り2Q、4Qは黒字化

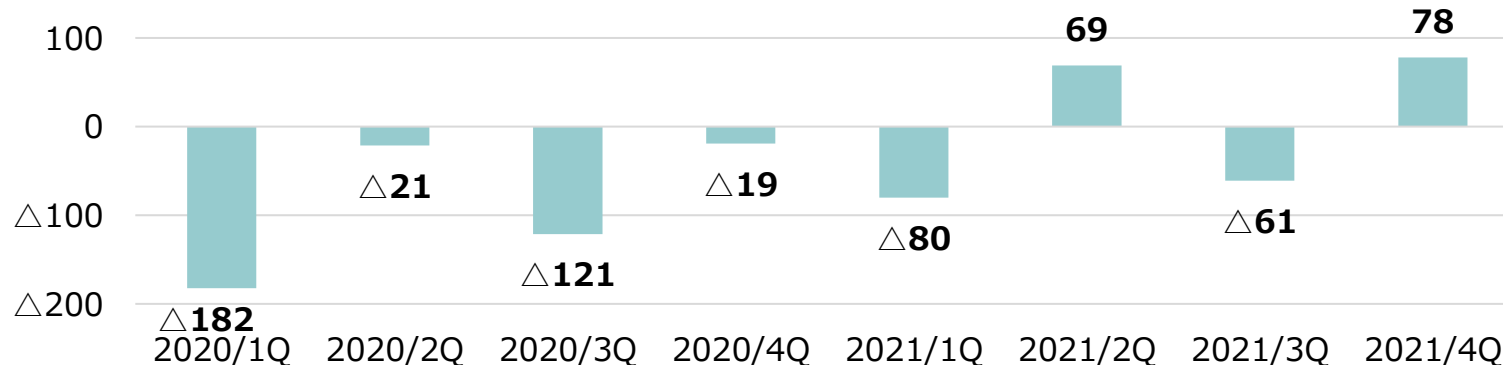
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



連結貸借対照表サマリー



(単位：百万円)	2020年9月期	2021年9月期	増減額
流動資産	6,805	6,023	-782
固定資産	3,095	2,489	-605
繰延資産	10	6	-4
資産合計	9,910	8,518	-1,391
流動負債	3,279	2,986	-292
固定負債	1,235	888	-347
負債合計	4,514	3,875	-639
純資産合計	5,396	4,643	-752
負債純資産合計	9,910	8,518	-1,391

■【資産合計】 8,518百万円

増減額 (-1,391百万円)

- 借入金の返済及び法人税の支払等により、現金及び預金が375百万円減少、受取手形及び売掛金が384百万円減少、のれん640百万円減少

■【負債合計】 3,875百万円

増減額 (-639百万円)

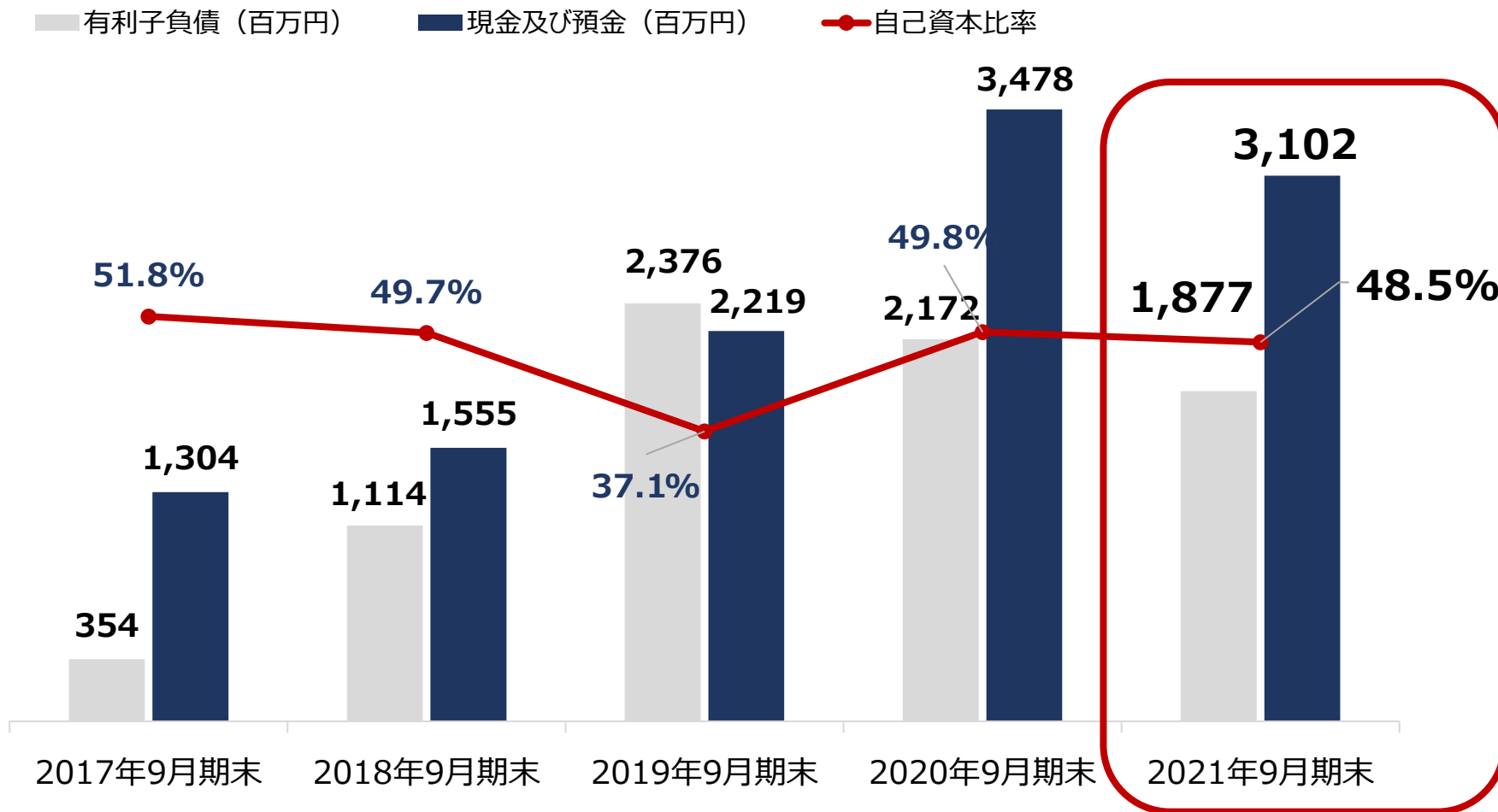
- 未払法人税等が179百万円減少、長期借入金（一年内返済予定長期借入金含む）が496百万円減少

■【純資産合計】 4,643百万円

増減額 (-752百万円)

- 配当支払い及びのれんの減損等により当期純損失となり、利益剰余金が837百万円減少

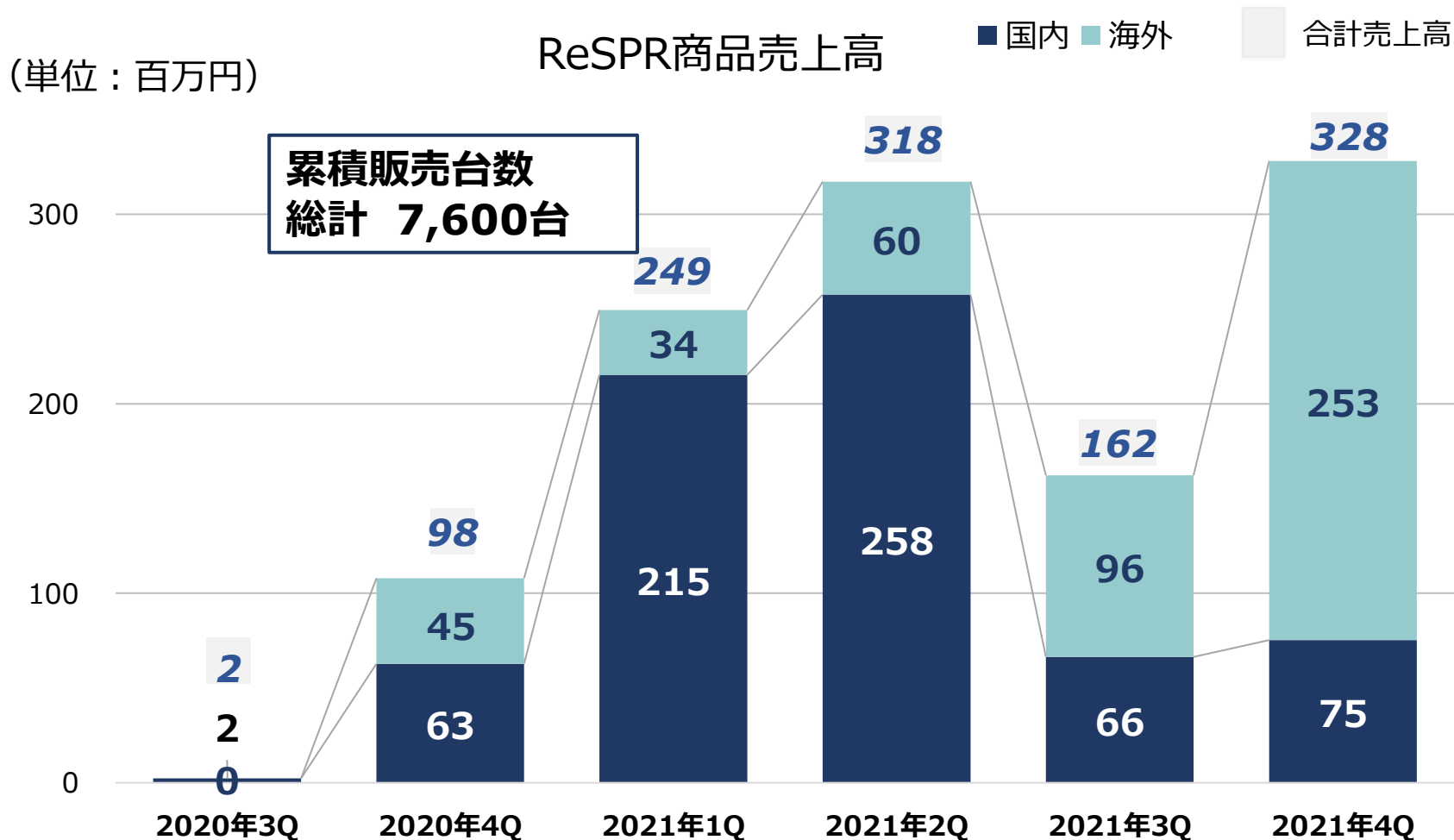
■自己資本比率は48.5%、健全な水準を維持



「ReSPR(レスパー)」の販売状況



国内は新型コロナウイルス感染防止対策補助金終了により減速、海外は企業のコロナ対策ニーズが高まり6月以降受注が急増し、売上は大幅増



事業セグメント別実績



(単位：百万円)	2020年9月期 (日本基準)	2021年9月期 (日本基準)	前年比
■セグメント売上高			
海外ソリューション事業	1,707	1,350	79.1%
国内ソリューション事業	6,514	5,899	90.6%
BPR事業※	636	727	114.2%
調整額	△119	△180	-
合計	8,739	7,796	89.2%
■セグメント利益			
海外ソリューション事業	△380	△13	-
国内ソリューション事業	14	△8	-
BPR事業	118	128	108.7%
調整額	△97	△101	-
合計	△345	5	-

※：内部取引含む

セグメント売上高

1,350百万円

前期比 79.1%

セグメント利益

△ **13**百万円

前期比 +367百万円

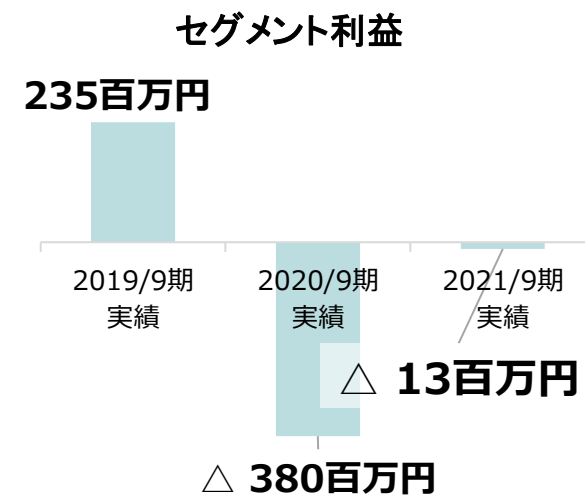
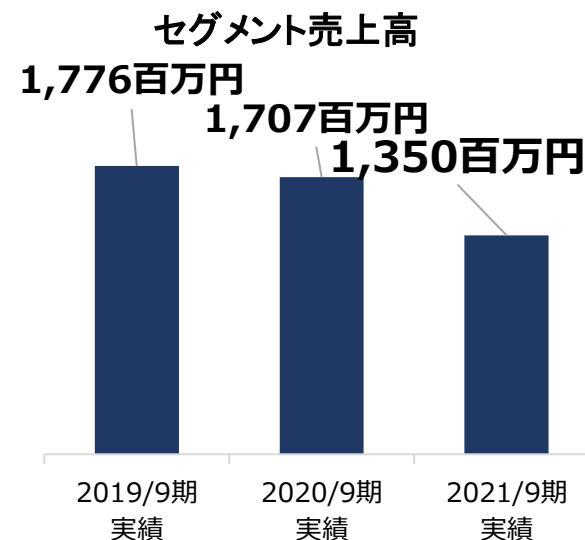
■セグメント売上高：

大幅減収

- ▶ 活動制限令等により営業活動に支障を受け、工事訪問できずLEDの販売に影響受け減収

■セグメント利益：赤字

- ▶ 事業再構築と経費削減により赤字幅は縮小



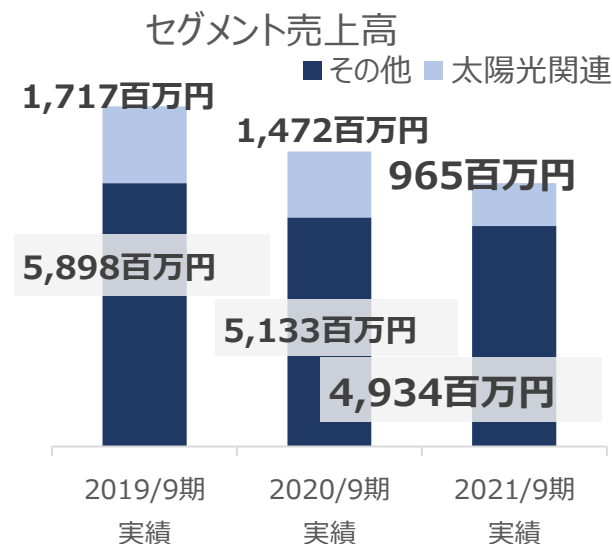
セグメント売上高

5,899百万円

前期比 90.6%

■セグメント売上高：減収

- ▶ IT機器、UTM販売が微増、LED販売が増収
- ▶ 子会社売却による売上減、太陽光関連はコロナ禍により商談数が減少し減収



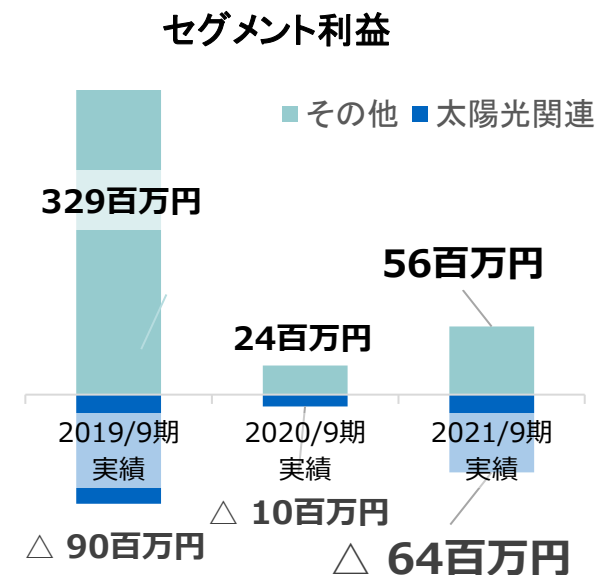
セグメント利益

△ **8**百万円

前期比 -22百万円

■セグメント利益：赤字

- ▶ レスパーの粗利率が貢献したが、太陽光関連の影響により赤字



セグメント売上高

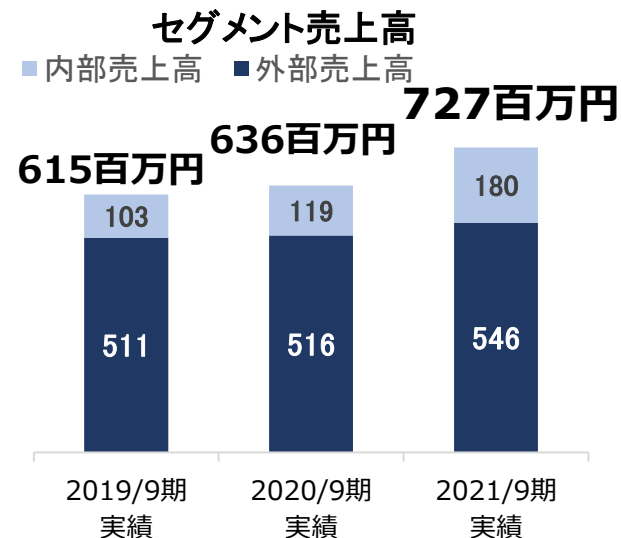
727百万円

前期同期比 114.2%

※内部売上含む

■セグメント売上高：増収

▶ 既存顧客からの受託業務の拡大や
継続、また、新規顧客の受注獲得に
より増収



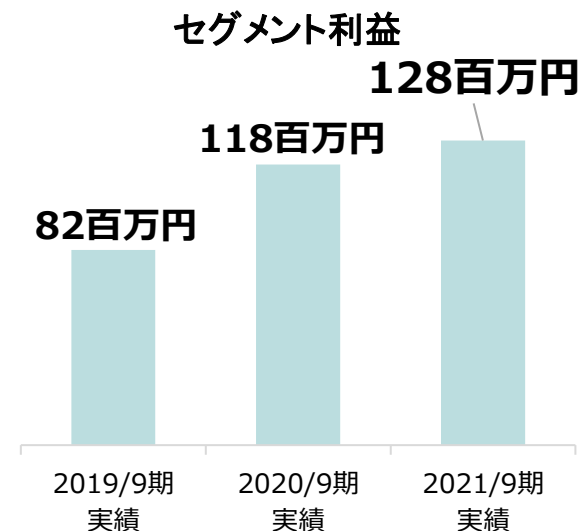
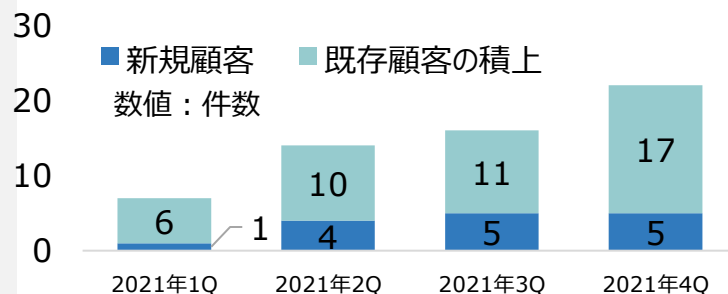
セグメント利益

128百万円

前年同期比 108.7%

■セグメント利益：増益

▶ RPAの推進・生産性向上により、増
益



※上記BPR事業の売上数値は外部、内部売上の合算値

連結業績の会計基準の差異



- IFRS会計基準では、営業利益は200百万円となり、税引前利益は140百万円の黒字

(単位：百万円)	2021年9月期 実績 (日本基準)	2021年9月期 実績 (IFRS※)	差異金額 (IFRS-日本基準)	主な差異理由
売上高	7,796	6,628	-1,168	非継続事業 (-895)、 収益認識基準の違い (-272)
営業利益	5	200	+195	のれん償却費 (+298)
税引前利益	△413	140	+553	非継続事業 (+225)、 減損損失 (+125)
当期純利益	△674	△320	+354	非継続事業 (+259)

※IFRSに基づく2021年9月期実績は日本基準との差異を調整し作成した参考値であります。



2021年9月期決算



2022年9月期通期業績予想



中期経営計画

■ IFRS会計基準において売上高は1.4倍、営業利益は約2倍に増加予定

(単位：百万円)	2021年9月期 実績 (IFRS)	2022年9月期 通期予想 (IFRS)	前期比
売上高	6,628	9,600	144.8%
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	5,800	122.6%
BPR事業	546	700	128.2%
営業利益	200	480	240.0%
税引前利益	140	450	321.4%
当期純利益	△320	260	—

セグメント売上高予想	3,100百万円
前年対比	229.6%

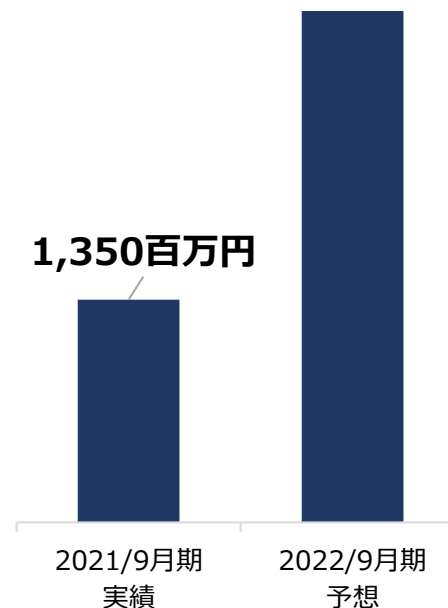
■ マレーシアSLW社による売上寄与

- フィリップス社ベストパートナーのSLW社のLED製品、当社LED照明自社ブランド「RENTIA」の相互販売

■ LEDを中心とした脱炭素商材の販売強化

■ ReSPR商品シリーズのラインナップの充実により販売強化

セグメント売上高
3,100百万円



セグメント売上高予想

5,800百万円

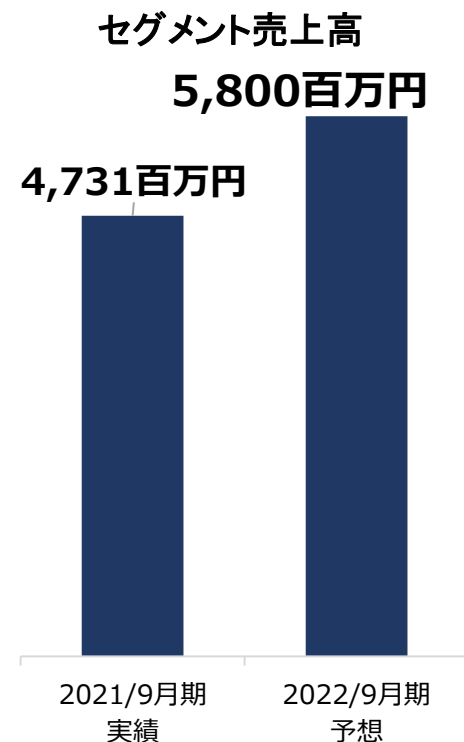
前年対比

122.6%

■ ネットワークセキュリティ商材の販売強化

■ LEDを中心とした脱炭素商材の販売強化

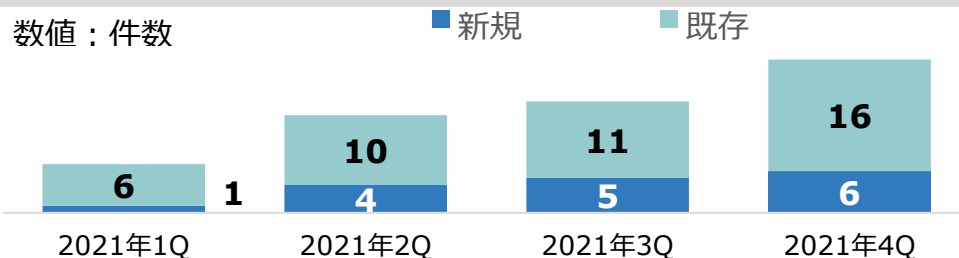
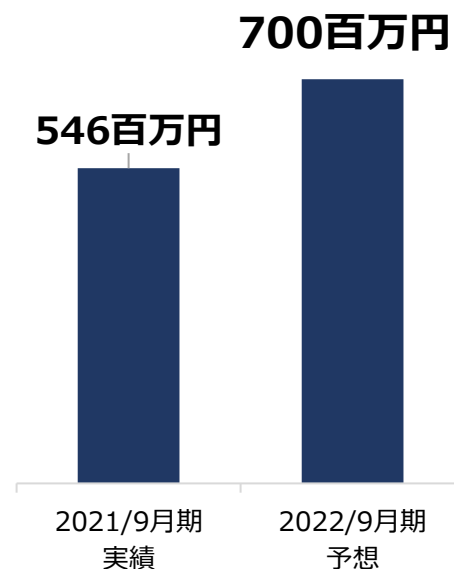
■ SFA導入による営業生産性の向上



セグメント売上高予想	700百万円
セグメント利益予想	128.2%

- 既存顧客への受託業務の拡大
- 新規顧客の営業強化
- 国内ソリューション事業顧客への販売
- センター業務の効率化・品質向上

セグメント売上高



海外ローカルマーケット攻略のためのローカル企業のM&A



2021年10月にマレーシアローカル企業Sin Lian Wah Lighting社を完全子会社化



社名	Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd.
所在地	マレーシア
事業内容	電器・照明器具の卸売業（主に照明器具）
売上高	1,453百万円（2020年6月期実績）
社員数	25名



2021年6月にシンガポールローカル企業Greentech International社を持分法適用関連会社化

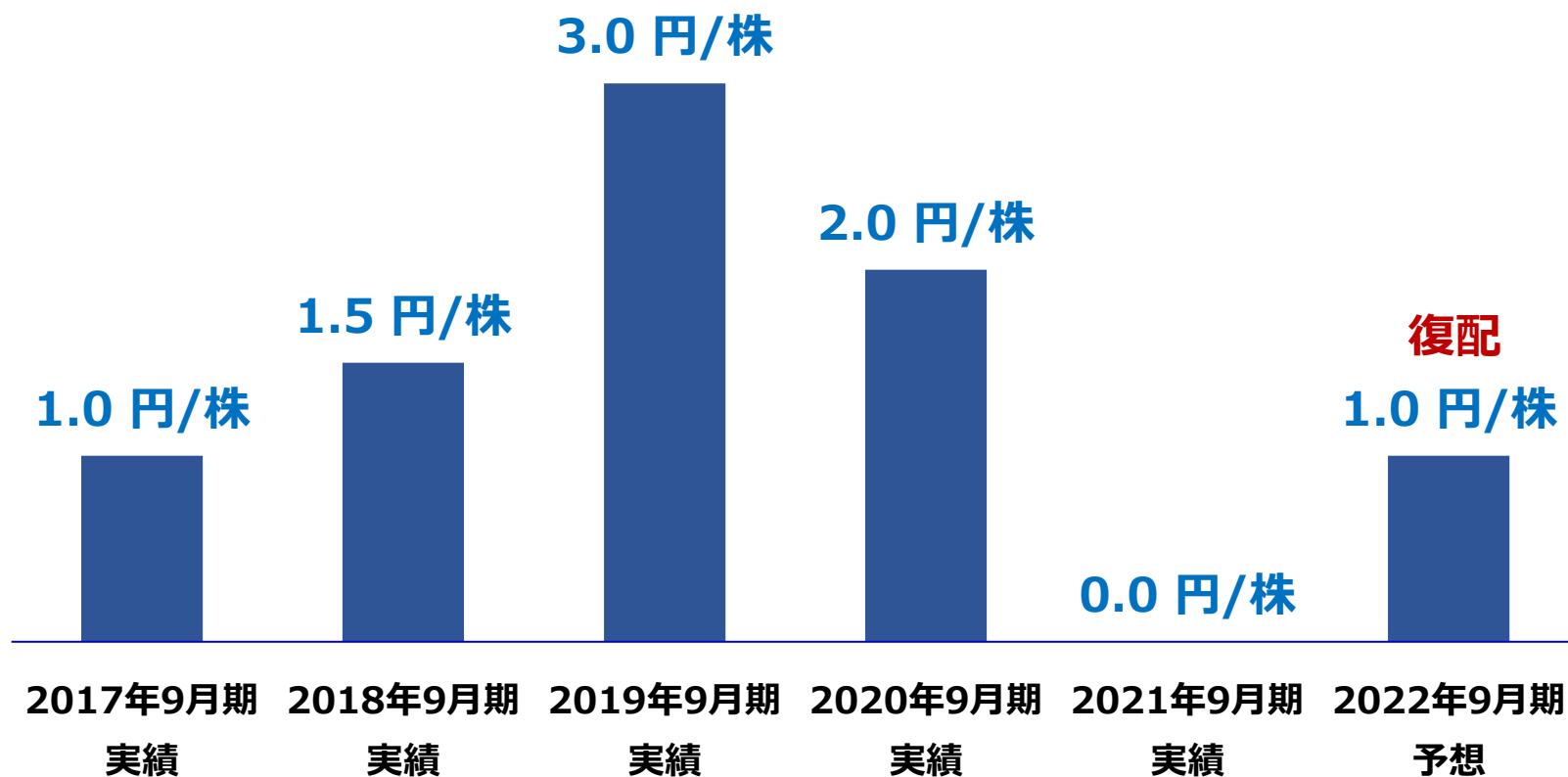


社名	Greentech International Pte. Ltd.
所在地	シンガポール
事業内容	電気部品の販売事業
グループ売上高	940百万円（2020年12月期実績）
グループ社員数	42名

- ローカルマーケットへ早期進出
- 成長戦略における戦略的パートナーシップの確立

基本方針：配当性向30%を基準に業績に連動した配当実施

配当予想 1株1円を計画





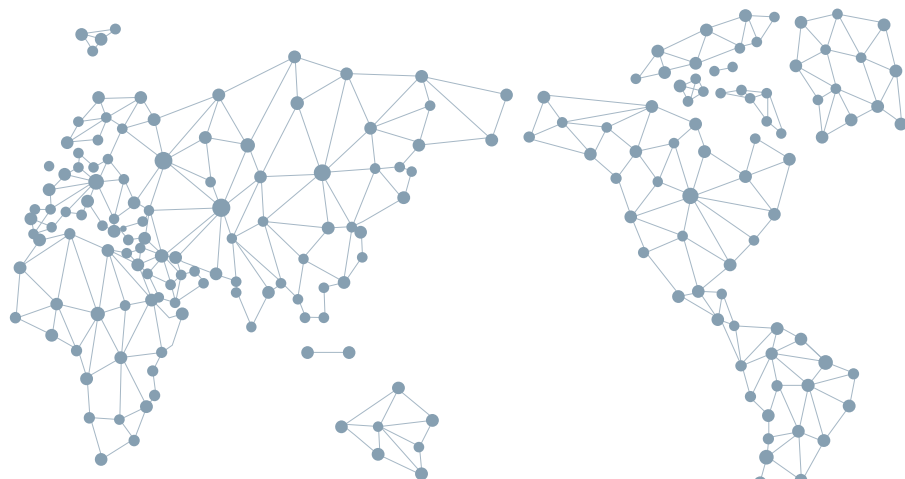
2021年9月期決算



2022年9月期通期業績予想



中期経営計画



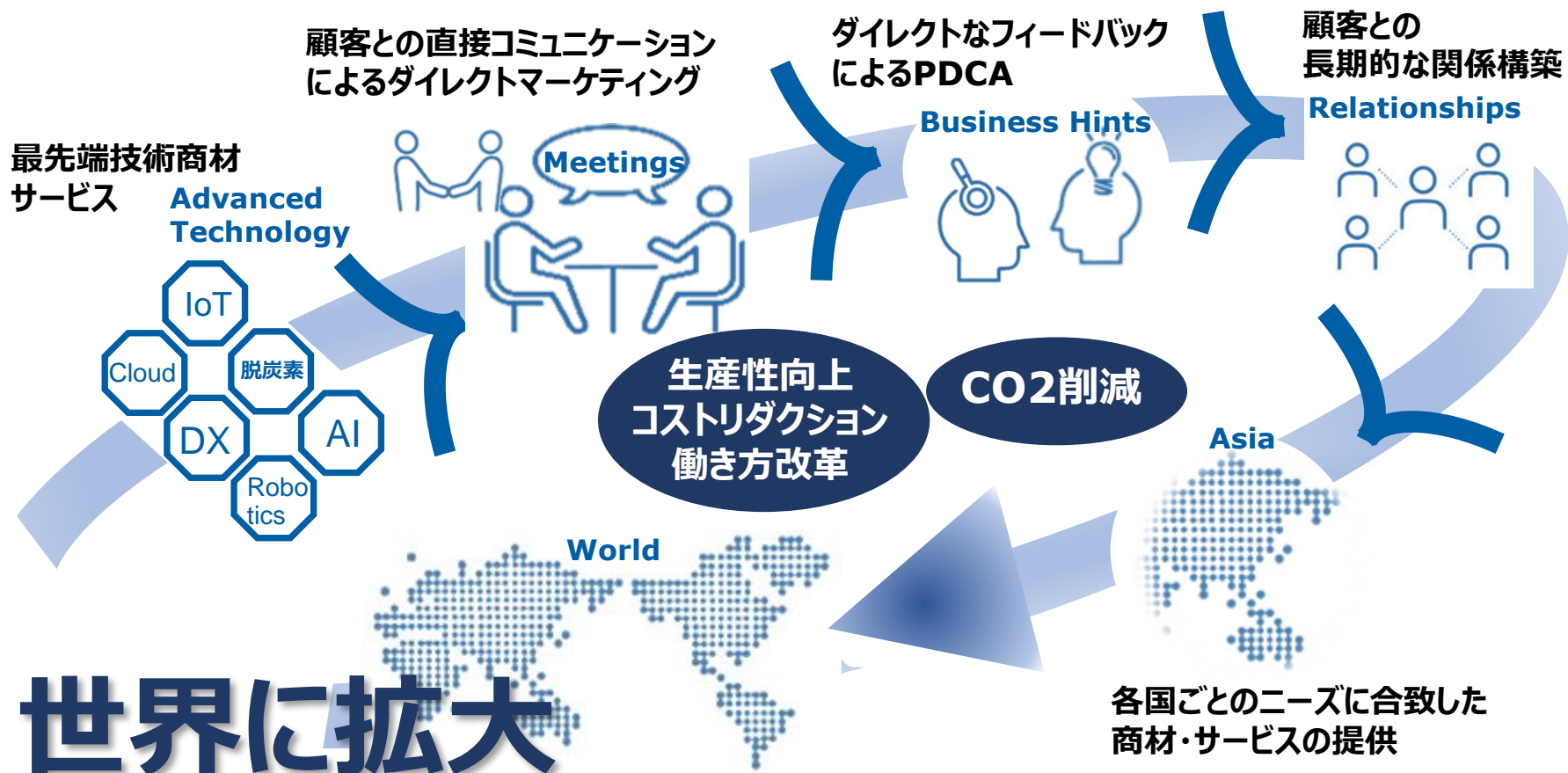
中期経営計画

(2022年9月期～2024年9月期)

基本戦略

グローバル専門商社構想の加速化

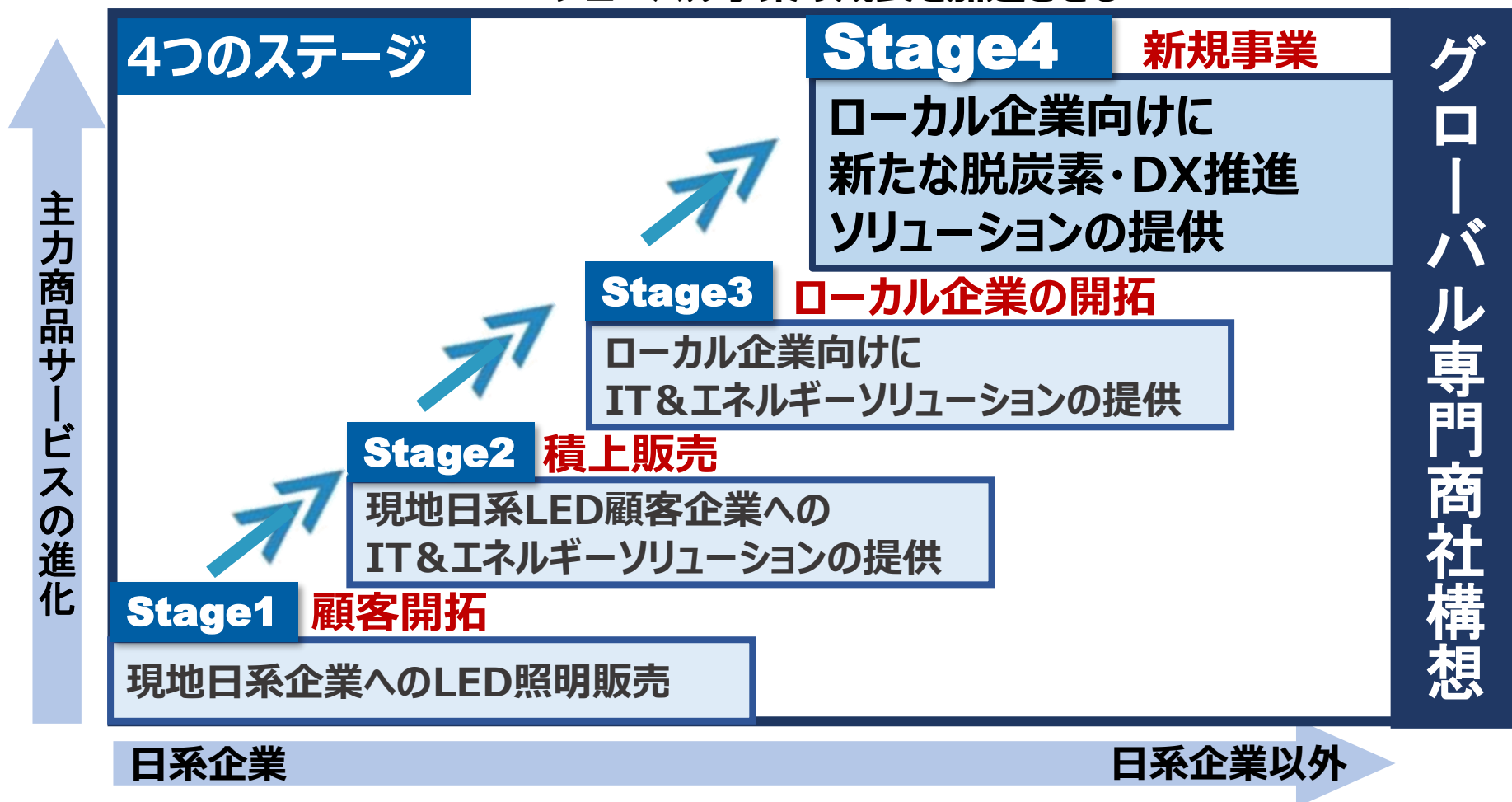
Acceleration of Global Specialized Solution Company



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、
Global Specialized Solution Company 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！



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

単位：百万円
売上高

2022年～2024年の中期経営計画

営業利益

15,000

10,000

5,000

0

1,500

1,000

500

0

売上高CAGR※31.3%

2021/9

2022/9

2023/9

2024/9

実績

計画

計画

計画

単位：百万円

■ 売上高

6,628

9,600

12,000

15,000

● 営業利益

200

480

1,000

1,500

2024年9月期計画 売上高 150億円
営業利益 15億円

※CAGRは年平均成長率のこと 2021年9月期IFRS基準での売上高CAGR31.3%

年度別計画 - セグメント売上高



セグメント別売上計画

単位：百万円

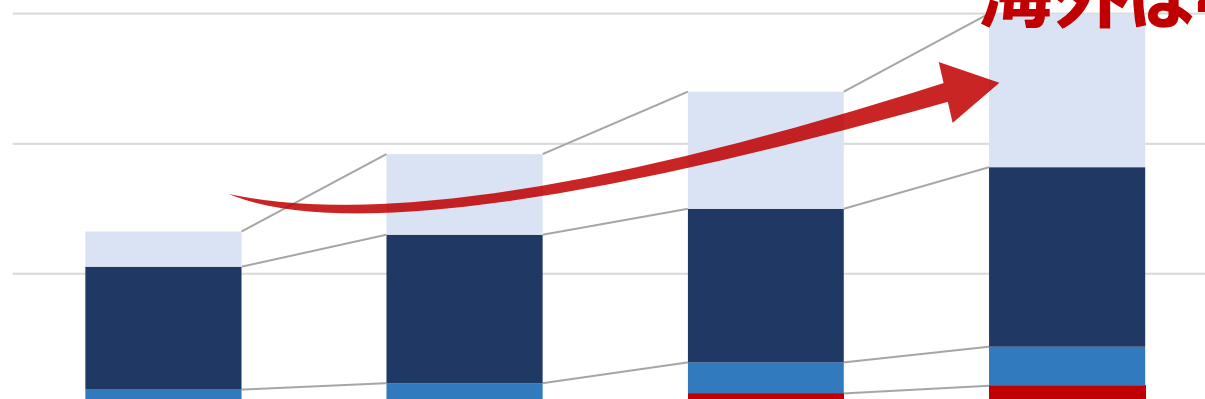
15,000

10,000

5,000

0

海外は4倍



2021/9

2022/9

2023/9

2024/9

実績

計画

計画

計画

単位：百万円

■ 海外ソリューション	1,350	3,100	4,500	5,900
■ 国内ソリューション	4,731	5,700	5,900	6,900
■ BPR	546	800	1,200	1,500
■ その他			400	700

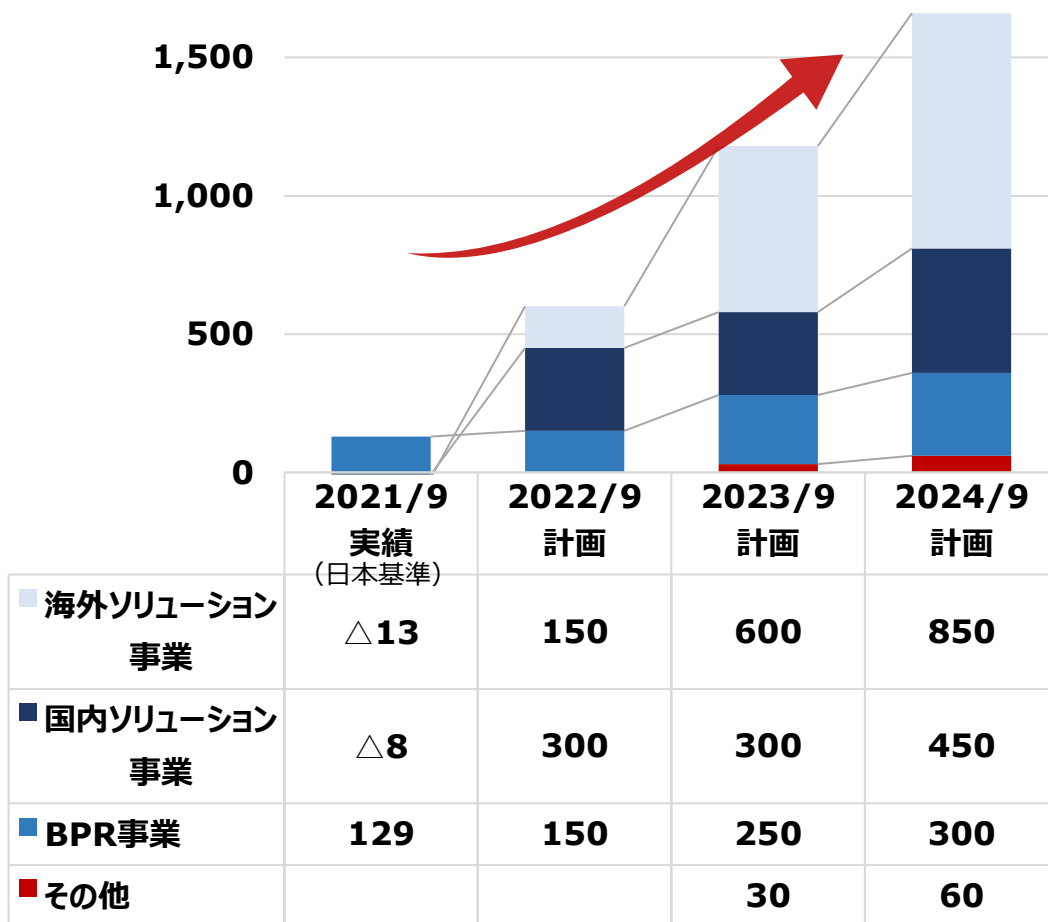
※その他は新規事業

年度別計画 - セグメント利益



セグメント別営業利益計画

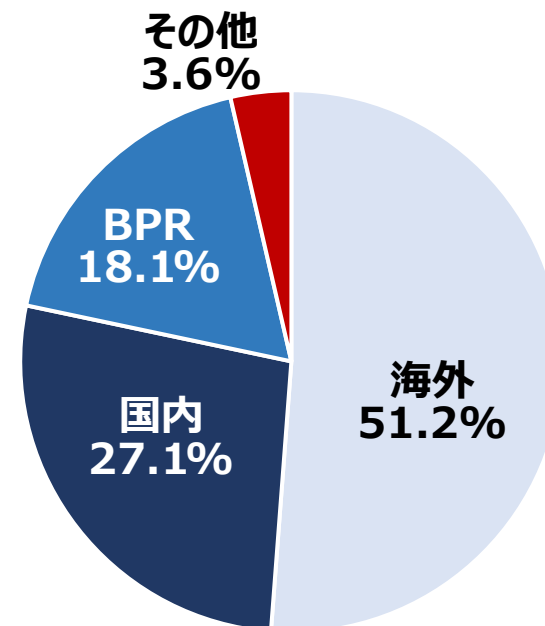
単位：百万円



※調整は入れてないため、連結数字とは異なります
 ※その他は新規事業

セグメント別営業利益計画シェア

2024年9月期計画

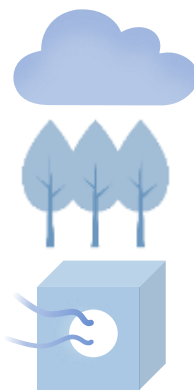


**海外ソリューション事業
 営業利益シェア
 50%以上**

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、脱炭素、感染症
対策商材の推進



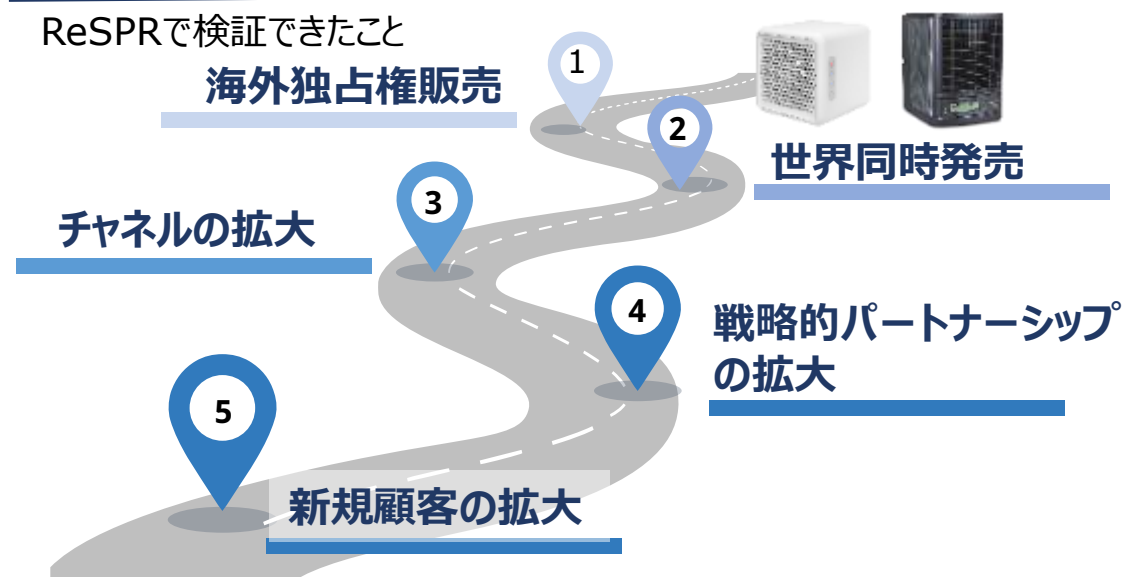
③ ストック収益拡大

① 海外ソリューション事業の拡大

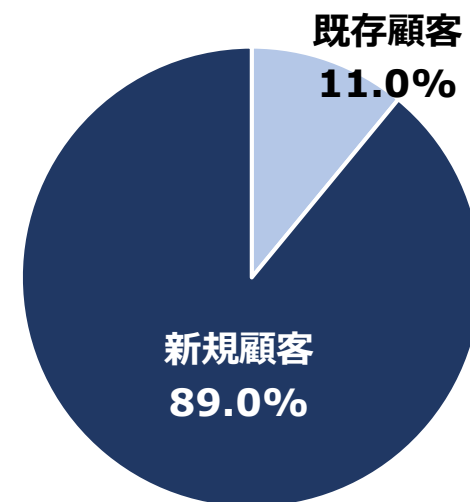
1. グローバル戦略商品の開発

国内販売と海外8カ国の独占販売権を取得した「ReSPR（レスパー）」の立ち上げモデルを活用

グローバル戦略商品の先行事例



ReSPR導入顧客属性



第2、3のグローバル戦略商品の開発

① 海外ソリューション事業の拡大

2. 現Stageの深耕とNext Stageへの取り組み



① 海外ソリューション事業の拡大

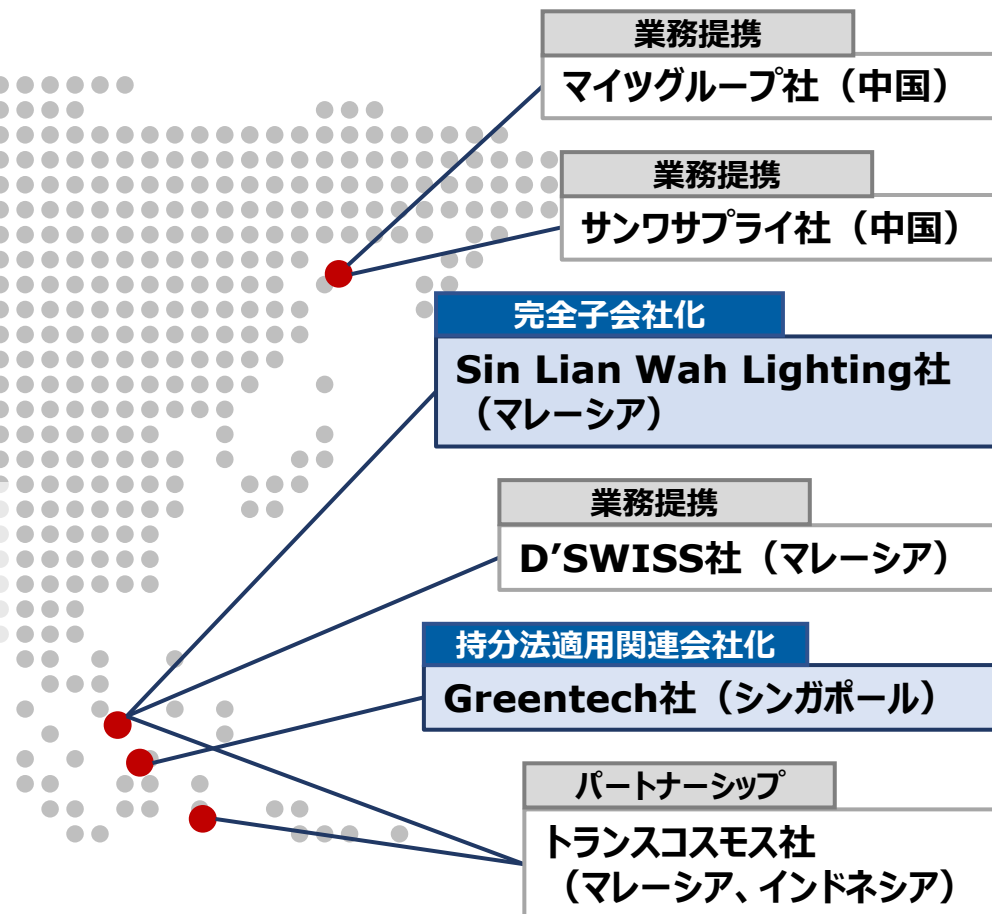
3. 戦略的パートナーシップの拡大

戦略的パートナーによる国と地域の拡大

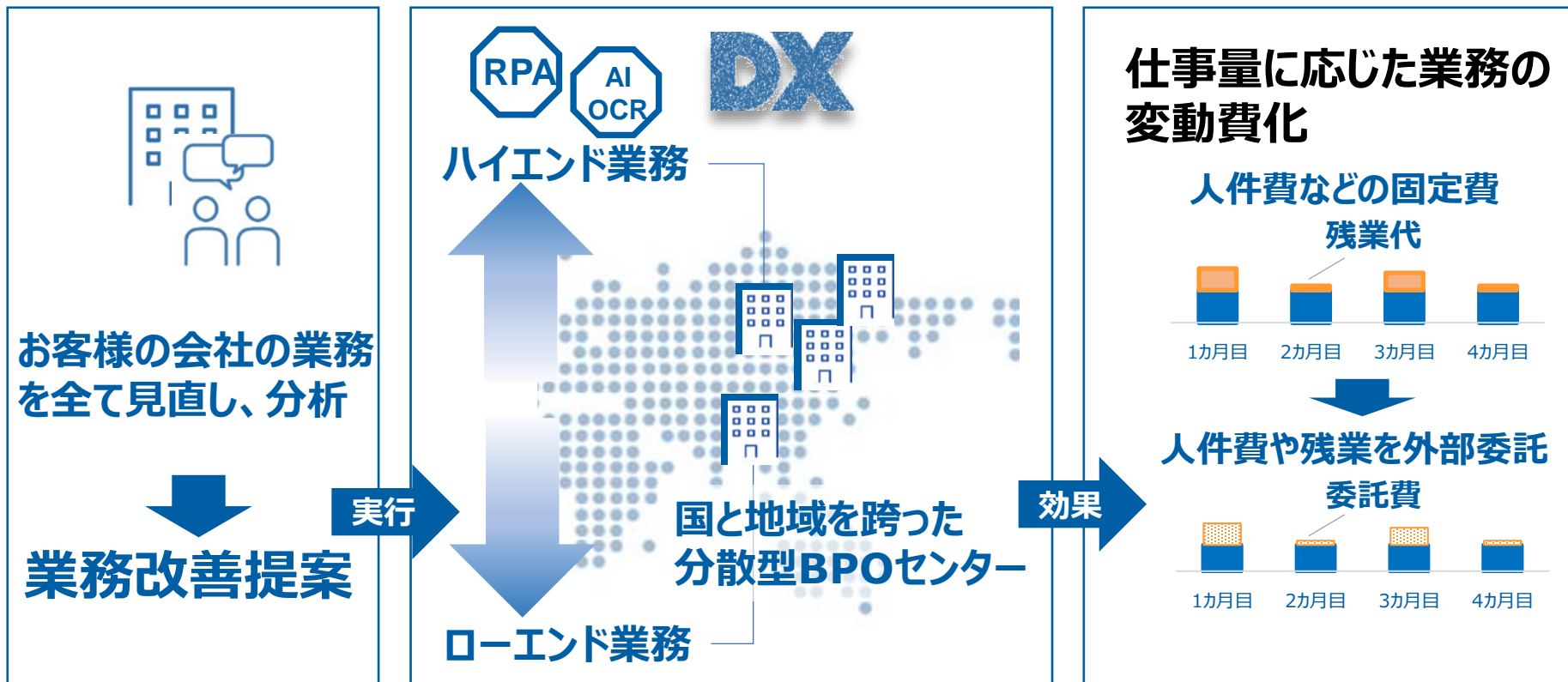
自力成長

+

現地有力企業との
アライアンスやM&A

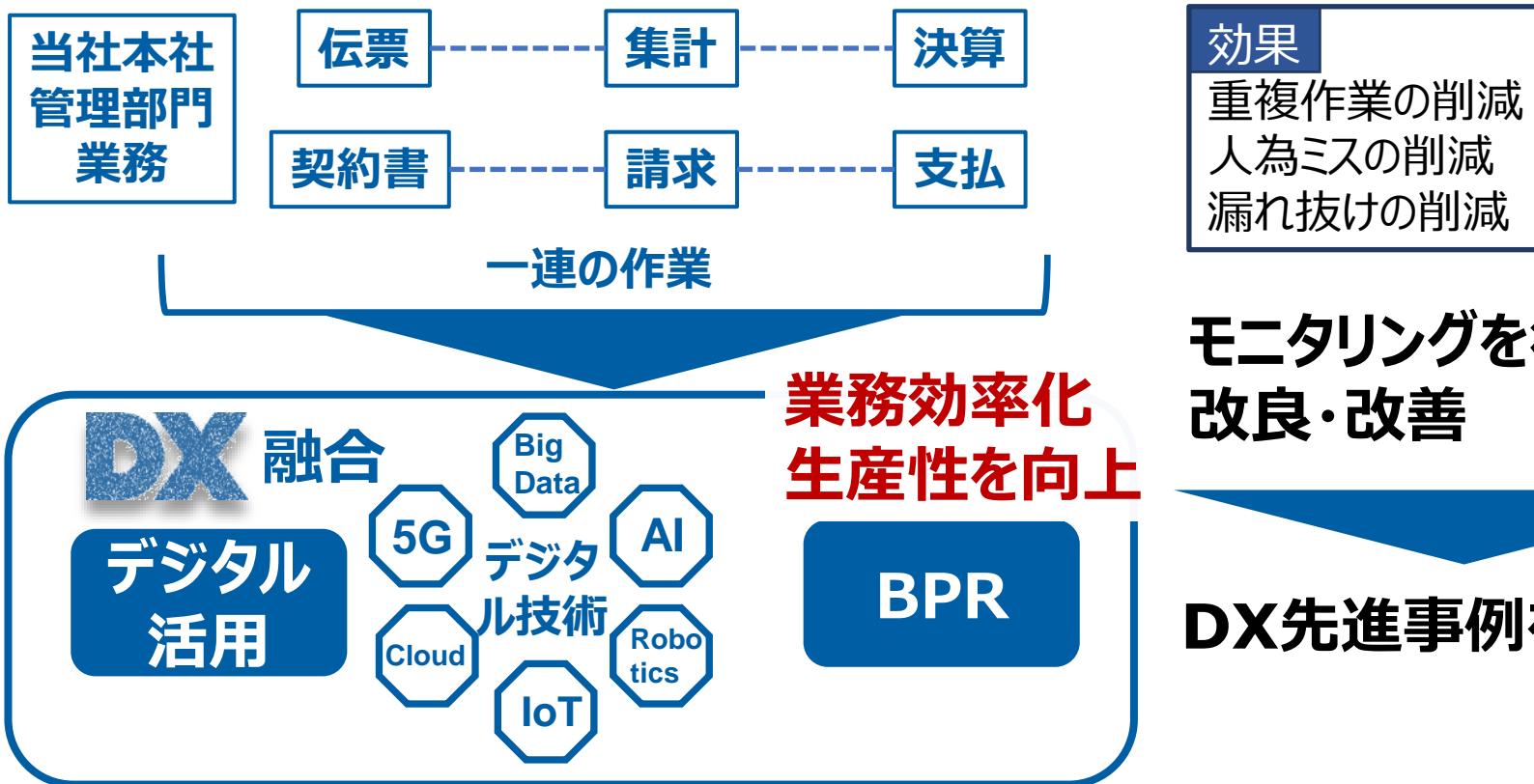


1. BPR分析を活用したDX推進支援



上流工程から下流工程の業務を一括受託できる体制を構築

2. DXによりBPR事業の業務高度化促進



モニタリングを行い
改良・改善

DX先進事例を創出

生産性を向上させ、収益率を拡大

3. 中国におけるBPR事業の開拓

超デジタル経済大国・中国

2020年
671兆円

出典：中国インターネット発展報告2021

中国デジタル
経済規模

2025年予測
1,300兆円以上

出典：中国（深セン）総合開発研究院
「中国デジタル化への道」

2030年予測

1,700兆円以上

出典：中国（深セン）総合開発研究院
「中国デジタル化への道」

日本国内DX市場 投資規模
2030年予測

3兆円以上

7,912億円

2019年

3兆425億円

2030年予測

出典：富士キメラ総研

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

LED照明販売でのCO2の累積削減量推計



蛍光灯からLED照明に変更することで、100本当たり年間5t（当社試算）のCO2削減が可能

2021年までに累計で
約25万tのCO2削減に貢献

スギの木約2万本のCO2吸収量に匹敵



算出参考：環境省「電気事業者別排出係数令和3年度実績」
林野庁

顧客の電気代削減により脱炭素に貢献

②感染症対策商材推進

■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

<従来>

置き型タイプ

One



Flex



<今後>

空調などのダクト等に取り付ける
HVAC

+



車載型の
ECOBUS



新規顧客獲得の開拓商材として販売強化

成長戦略 - キーワード②DX、脱炭素、感染症 対策商材の売上計画



商品別別売上計画

DX、脱炭素、感染症対策商材計

約100億円

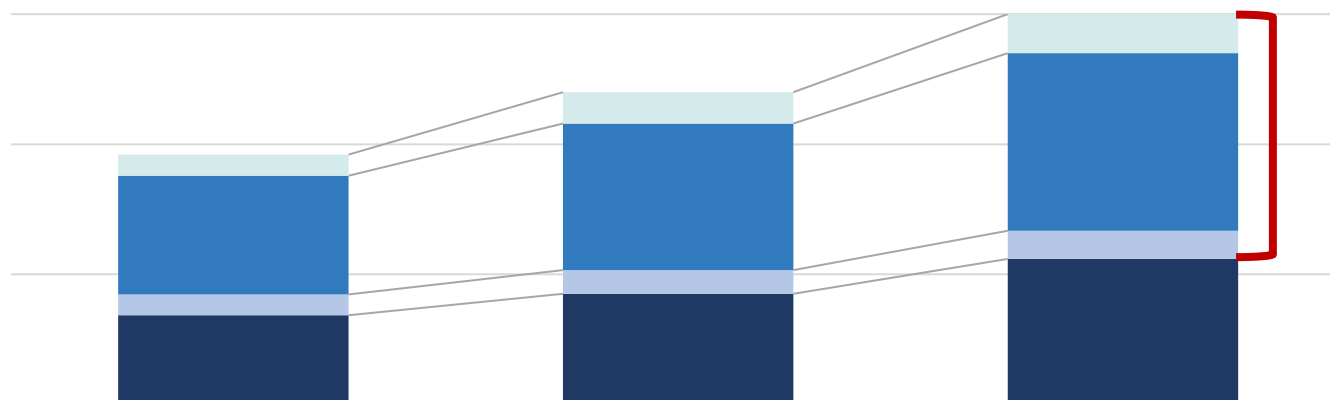
単位：百万円

15,000

10,000

5,000

0



2022/9

2023/9

2024/9

計画

計画

計画

単位：百万円

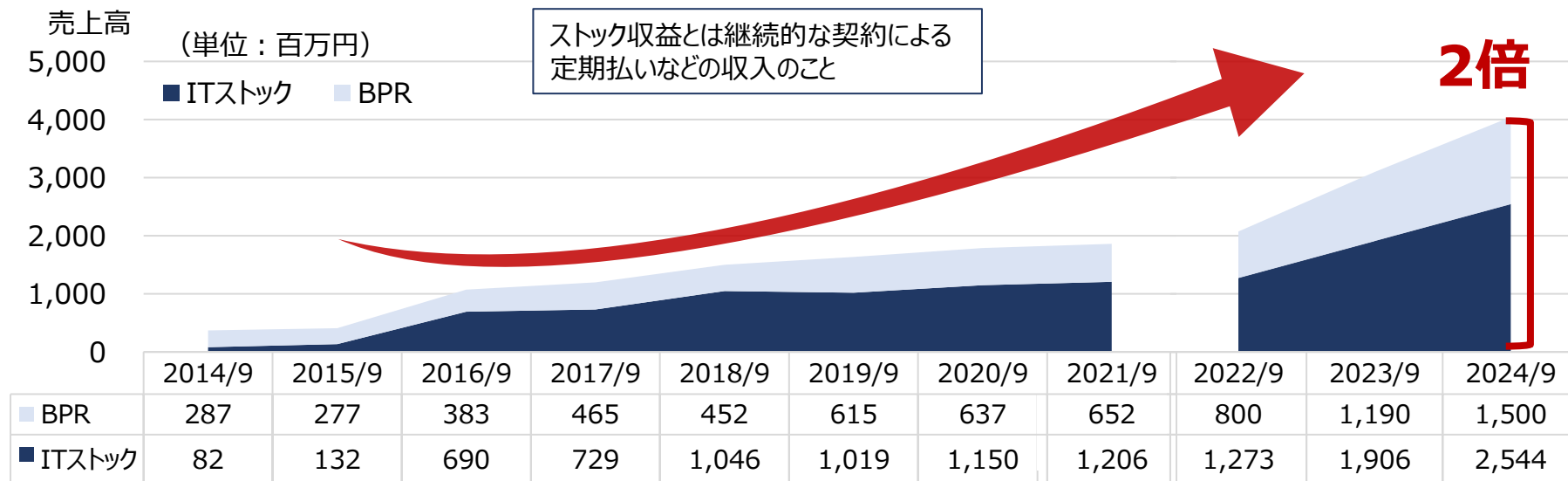
DX	810	1,200	1,500
脱炭素	4,560	5,640	6,820
感染対策	800	900	1,080
その他	3,430	4,260	5,600

■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

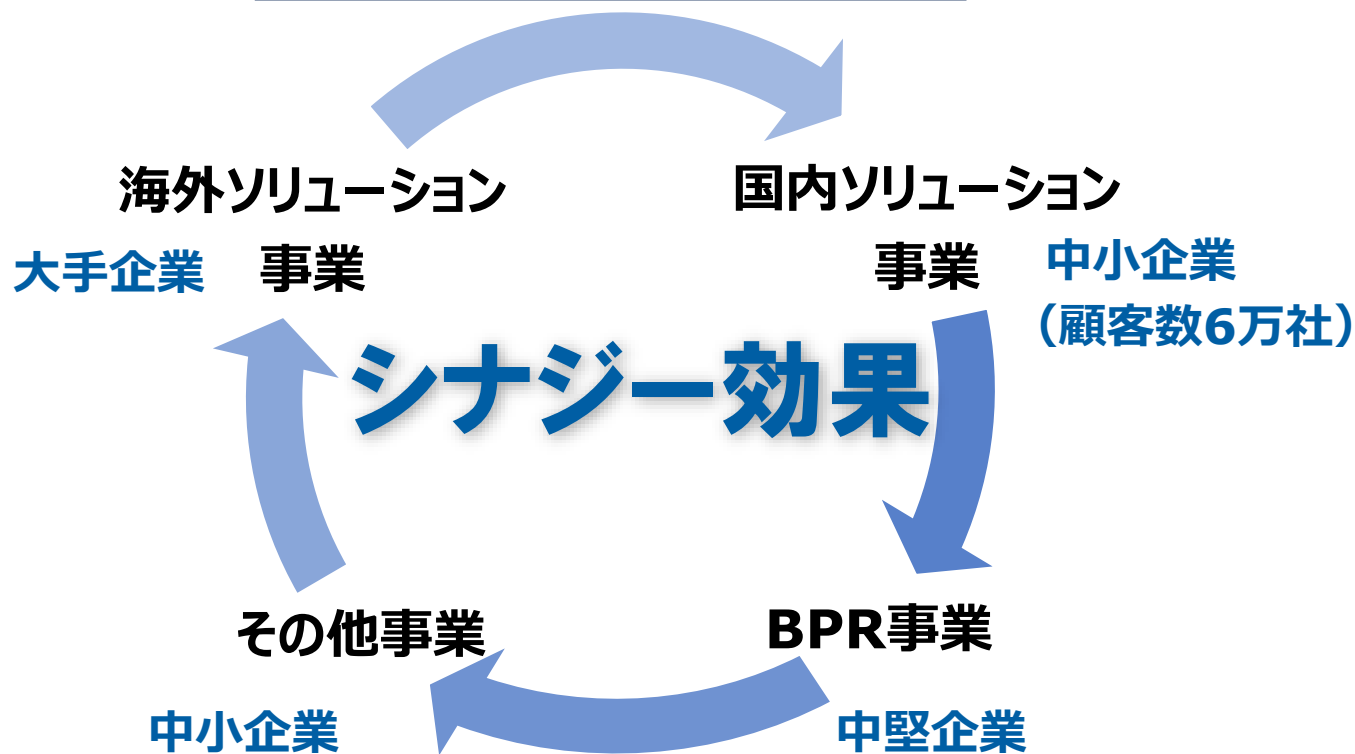
- ・セキュリティサービスのサブスク化
- ・レンタル販売
- ・保守サービス

2014年～2021年のストック収益

2022年～2024年
ストック収益予想



各事業の顧客タイプ



一顧客当たりの売上最大化

1. ダイレクトマーケティング



- **新規開拓力**：ITソリューション事業で培った新規開拓力
- **企画提案力**：顧客ニーズに対応した商品・サービスの提案力
- **ワンストップサービス**：トータルソリューションでフルサポート

2. ソリューション開発力



■ 競争優位性のある商品・サービスの開発

- 業界初の営業のフランチャイズ⇒低資本で営業開始が可能
- 業界初のデジタル複合機定額保守サービス⇒業界慣習のカウンタービジネスを破壊
- レスパーの海外同時発売⇒有効面積数の業界最安値商材を直販

3. M&A、アライアンス



- 2005年からM&Aを開始し、14件の実績
- アジア進出国での実績を評価され、今年度にローカル企業2社のM&Aを実行
 - ・ マレーシア現地企業Sin Lian Wah Lighting社を完全子会社化
 - ・ シンガポール現地企業Greentech International社を関連会社化



1. グローバル人財の育成

「国籍・性別・年齢に拘らず、多種多様なポテンシャル人財を活用」

- 新人事評価制度により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
- 社員一人当たり年間**100時間**の教育研修
- 若手社員の海外出向促進
- 日本・海外の成功事例の情報共有

グローバル専門商社構想実現のための人財強化

2. 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

1. E：環境

環境

Environment

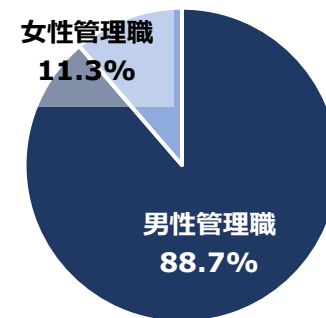
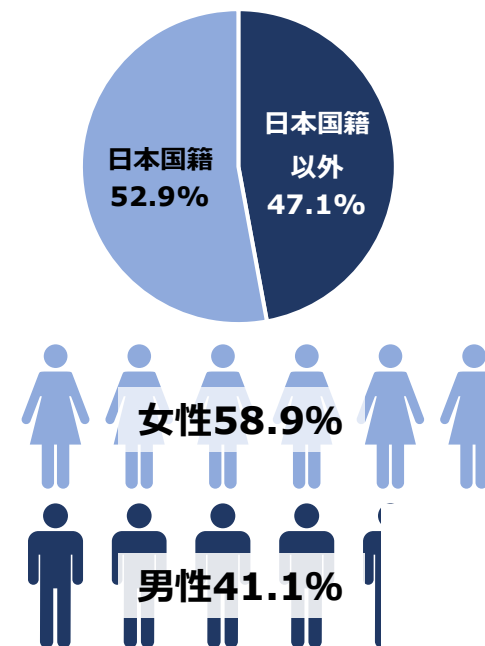
- エネルギーソリューション商材の販売による脱炭素社会への貢献
- レスパー、サーモカメラなど、オフィスの感染症対策商材の販売により、従業員の感染予防対策への貢献

2. S : 社会

社会
Society

- 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

<当社グループによる比率>



(2021年9月30日時点)

3. G : ガバナンス

ガバナンス Governance

- 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

4. DXを推進することでESG経営がさらに向上



環境：非効率資源の是正により脱炭素化

社会：労働生産性の向上
人財開発

ガバナンス：情報偏在の解消
評価・報酬の適正化

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

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

A large, stylized world map composed of numerous small blue dots, centered in the background of the slide.

**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**

- 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>