

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, with a higher density of nodes in the center and more sparse clusters towards the edges.

2022年9月期第2四半期 決算説明会資料

2022年5月16日

レカム株式会社

東証スタンダード(3323)

2022年9月期第2四半期連結業績

成長戦略

2022年9月期通期業績予想

大幅増収増益

- 第2四半期の全ての利益が前年通期を上回る
- 通期業績予想に対して、当期利益は**約8割**進捗
- 海外ソリューション事業は、
ローカル企業のM&Aにより売上は**約3倍**、
セグメント利益は3事業の中で**トップ**へ

■3期ぶりに売上が前年同期比20%超

(単位：百万円)	2021年9月期 第2四半期実績	2022年9月期第2四半期		(参考数値)
		実績	前年同期比	2021年9月期 通期実績
売上収益	3,478	4,181	120.2%	6,628
営業利益	199	224	112.5%	210
税引前利益	186	254	136.8%	153
親会社の所有者に帰属する 当期利益	64	202	311.7%	△316
EBITDA※	282	301	106.7%	349

※：EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費

連結貸借対照表



(単位：百万円)	2021年9月期	2022年9月期 第2四半期	増減額
流動資産	5,841	6,723	+882
非流動資産	2,409	2,527	+118
資産合計	8,250	9,251	+1,000
流動負債	2,972	3,326	+353
非流動負債	1,101	1,547	+446
負債合計	4,073	4,873	+799
親会社の所有者 に帰属する持分	3,677	4,042	+364
非支配持分	499	335	-164
資本合計	4,176	4,377	+200
負債及び資本 合計	8,250	9,251	+1,000

■ **【資産合計】 9,251百万円**
1,000百万円増加

- SLW社が加わったことにより営業債権が371百万円増加、棚卸資産が561百万円増加

■ **【負債合計】 4,873百万円**
799百万円増加

- SLW社取得代金の一部を借入、SLW社の借入が加算され、借入金が648百万円増加

■ **【資本合計】 4,377百万円**
200百万円増加

- 四半期利益により利益剰余金が216百万円増加、自己株式の取得により自己株式が26百万円増加

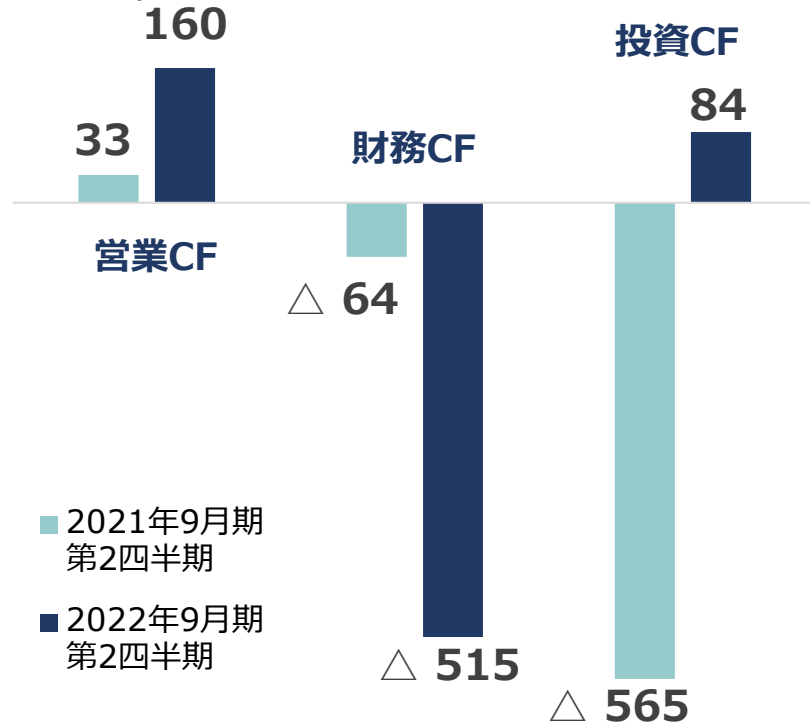
財務状況(キャッシュフロー、自己資本比率等)



- 営業活動キャッシュフローは第1四半期のマイナスから、第2四半期でプラスに転換
- 自己資本比率は43.7%と、安定的な水準を維持

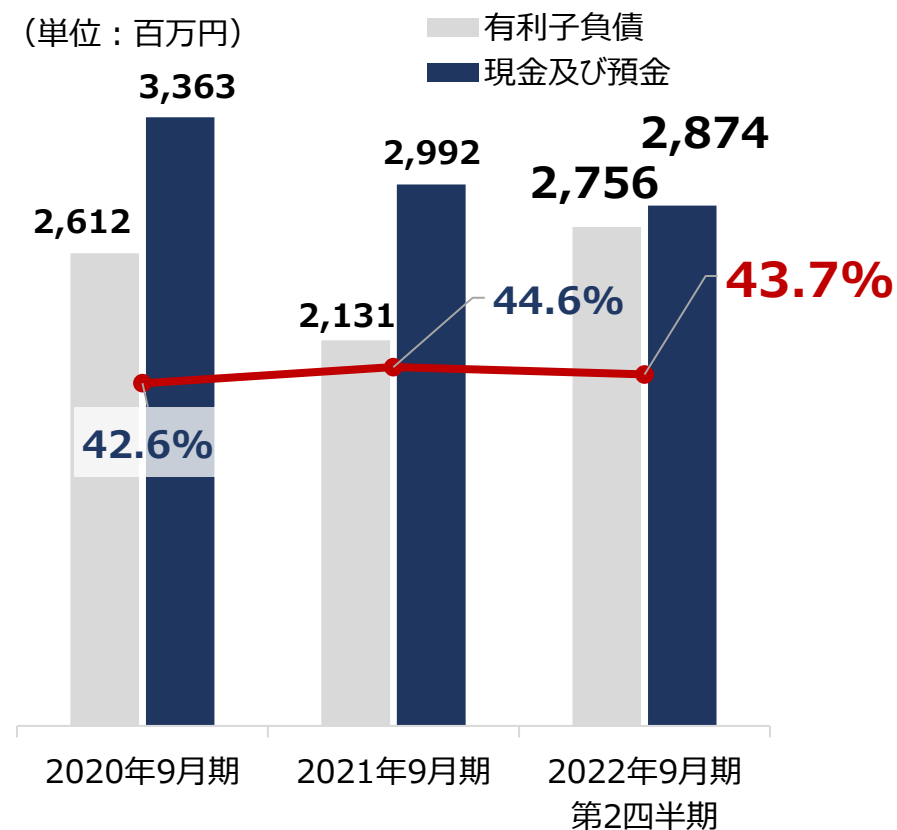
キャッシュフロー

(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)



売上収益

大幅増収

1,673百万円

前年同期比

280.3%

- ▶ マレーシアSLW社が大きく売上に寄与
- ▶ 海外既存子会社は半導体不足の影響によりエアコン等の納期遅れがあったが、増収

売上収益

1,673百万円

596百万円

2021/9期
第2四半期

2022/9期
第2四半期

セグメント利益

大幅増益

120百万円

前年同期比

+179百万円

- ▶ SLW社の利益が加わり、過去最高益を更新
- ▶ 海外既存子会社はほぼトントン

セグメント利益

120百万円

△ 59百万円

2021/9期
第2四半期

2022/9期
第2四半期

■海外既存子会社も回復基調

2022年第2四半期売上の伸長率

	前年同期比
中国	47.8%
タイ	144.7%
ベトナム	172.3%
マレーシア	397.7%
インドネシア	95.8%
フィリピン	営業活動休止中
ミャンマー	営業活動休止中
インド	営業活動休止中
合計	105.6%

事業セグメント別業績 - 国内ソリューション事業



売上収益

減収

2,210百万円

前年同期比

85.7%

- ▶ ReSPRの前年同期の売上が好調だったため、減収
- ▶ 半導体不足の影響により、LED照明のメーカー在庫が不足し、卸売上が減少

売上収益

2,579百万円

2,210百万円

2021/9期
第2四半期

2022/9期
第2四半期

セグメント利益

減益

65百万円

前年同期比

40.6%

- ▶ 前年同期の事業譲渡益とReSPRの粗利の反動減

セグメント利益

162百万円

65百万円

2021/9期
第2四半期

2022/9期
第2四半期

事業セグメント別業績 - BPR事業



売上収益

356百万円

前年同期比

109.2%

増収

- ▶ 既存顧客からの業務受託量が増加、加えて、新規受託も増加

セグメント利益

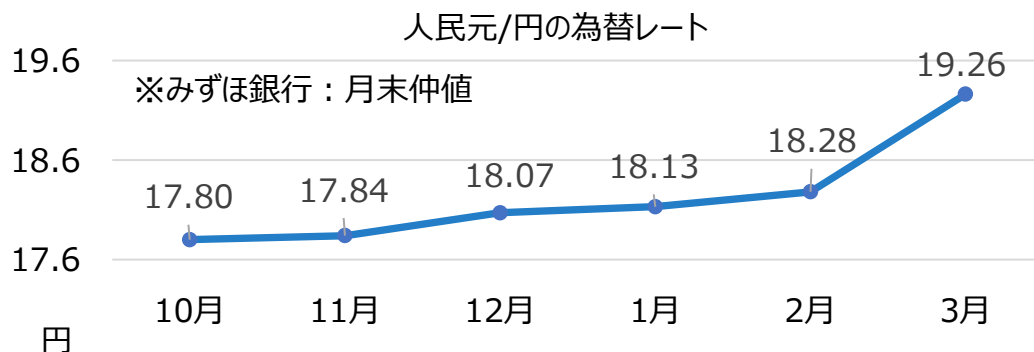
80百万円

前年同期比

87.0%

減益

- ▶ 人民元に対して円安が進行し、コスト増加



※売上数値は外部、
内部売上の合算値

売上収益

326百万円

356百万円

2021/9期
第2四半期

2022/9期
第2四半期

セグメント利益

91百万円

80百万円

2021/9期
第2四半期

2022/9期
第2四半期


事業セグメント別業績まとめ



(単位：百万円)	2021年9月期 第2四半期実績	2022年9月期第2四半期		
		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	596	1,673	280.3%	+1,076 ↑
国内ソリューション事業	2,579	2,210	85.7%	-369 ↓
BPR事業※	326	356	109.2%	+29 ↑
調整額	△24	△58	-	-
合計	3,478	4,181	120.2%	+702 ↑
■セグメント利益				
海外ソリューション事業	△59	120	-	+179 ↑
国内ソリューション事業	162	65	40.6%	-96 ↓
BPR事業	91	80	87.0%	-11 ↓
調整額	+4	△41	-	-
合計	199	224	112.5%	+24 ↑

※：内部取引含む

- 2022年1月にタイとインドネシアの子会社の株式を追加取得し、M&Aは完了

- 
- 各進出国での事業を拡大
 - 雇用の拡大
 - 利益の拡大



レカムビジネスソリューションズ（タイ）

その国の経済発展に貢献する企業に自力成長



2022年9月期第2四半期連結業績



成長戦略



2022年9月期通期業績予想

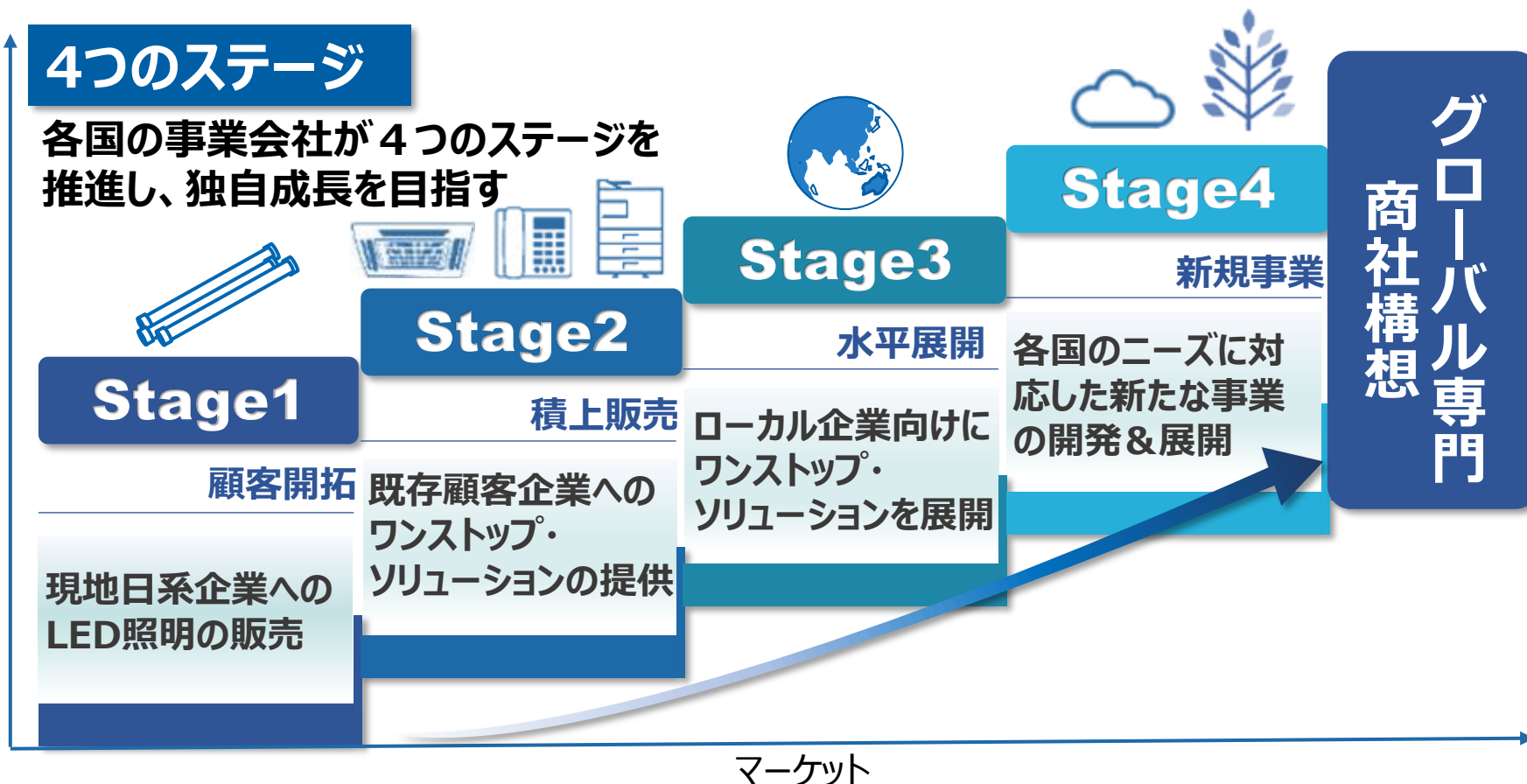
グローバル専門商社構想の加速化

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



■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照明の販路拡大



リコーチャイナ社



Sin Lian Wah Lighting社
(マレーシア)

Greentech社
(シンガポール)

● 海外進出国

ウイルス除菌装置「ReSPR」の販路拡大



マイツグループ社

サンワサプライ社

トランスコスモス社
D'SWISS社

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

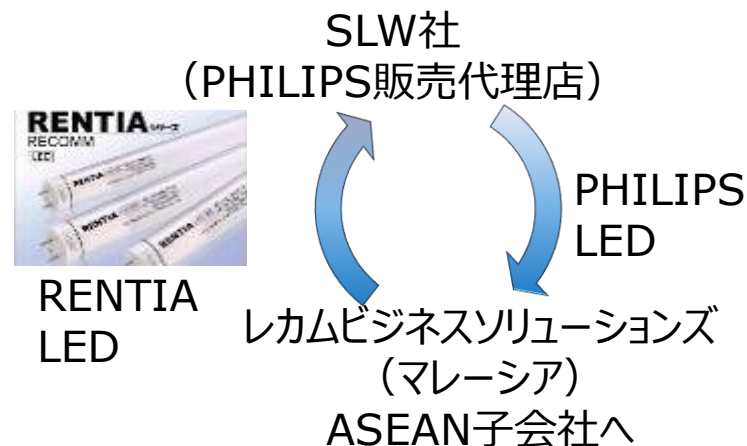
- 自社ブランドLED照明「RENTIA」の高性能な省力化商材を開発
- ASEAN全体でのPHILIPSブランド商材の取り扱い拡大
- 商材・サービスのラインナップを拡充し、トータルソリューションを提供

アジアと日本の電気消費量、CO2排出量

	アジア 進出国 合計	日本	アジア/日 本比較
電気消費量 (TW・h/yr)	10,620	903	11.8倍
CO2排出量 (Mega tons/yr)	14,383	1,239	11.6倍

引用：電気消費量は米国エネルギー省 2018年
CO2排出量はIEA 2016年

LED照明の相互ブランド販売

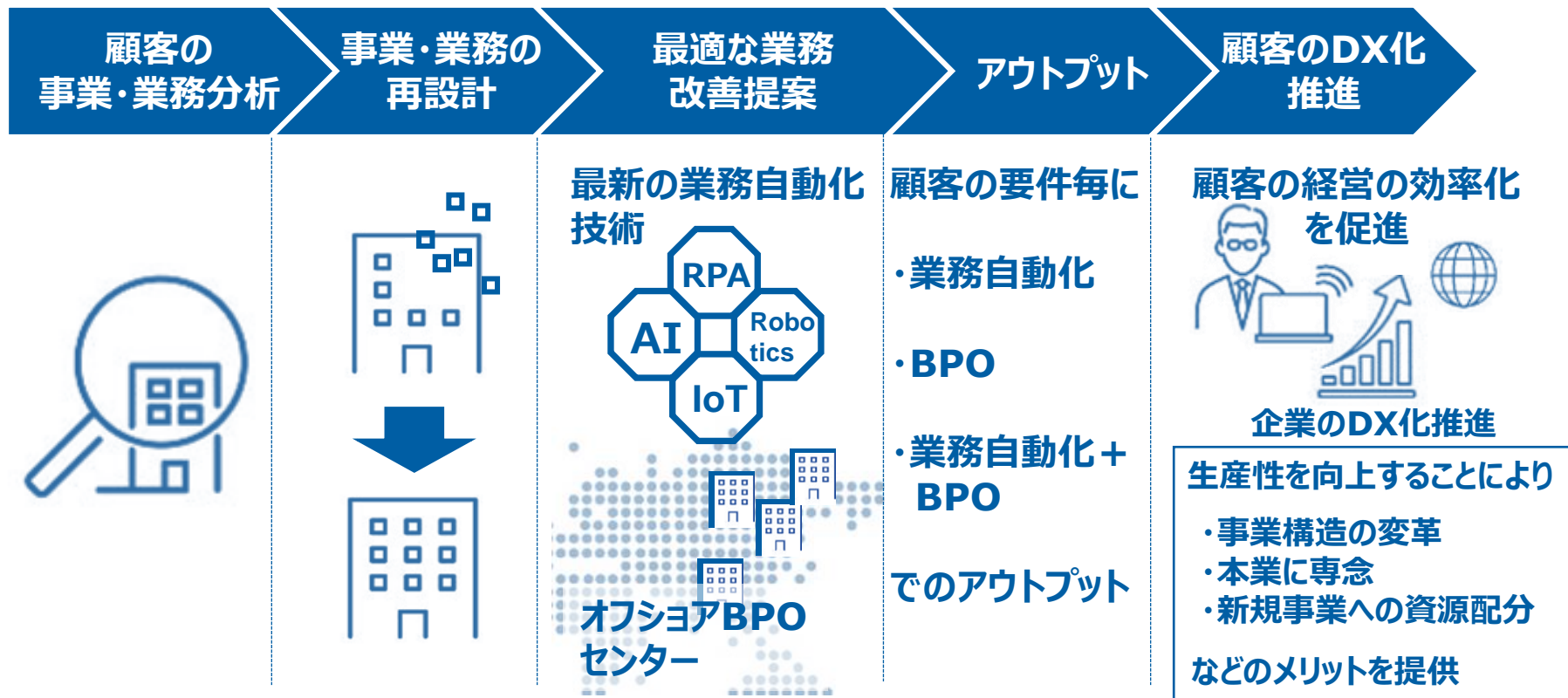


**顧客の電気消費量抑制により
コストダウンとカーボンニュートラルに貢献**

成長戦略 ③BPR事業によるDX化推進ソリューション



■業務自動化とBPOを組み合わせたBPRで顧客の生産性を向上 (イメージ図)



顧客のDX化推進の支援

ハイブリットワークスタイル

オフィス

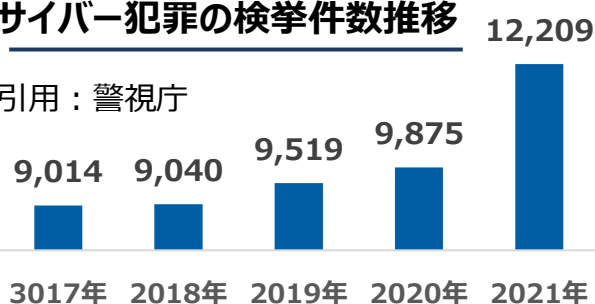


自宅、サテライト



サイバー犯罪の検挙件数推移

引用：警視庁



ヴィーナステック社UTM



ネットワークセキュリティソリューション付帯サービス

V Series

- エンドポイントセキュリティ対策
通信ネットワークの末端に接続されたパソコンやスマートフォンの侵入をリアルタイムに防御
- ウイルス駆除
- パソコンのログ管理
- VenusEyes
24時間365日の新たなウイルスの監視・検知

グレーツール対応エンドポイントセキュリティ

- メジャーではなく、悪用される危険性が高い、侵入可能なプログラムへの防御



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
日本仕様向けUTMの開発など最先端のネットワークセキュリティソリューションを提供

オフィスワークとテレワークのハイブリットな働き方に対応した
ネットワークセキュリティソリューションの提供

■ 5月よりセールスフォースを導入し、営業効率化を促進

---【セールスフォース導入メリット】---

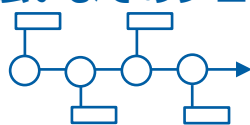
-顧客情報

-商品情報管理

-商談の進捗管理

-商談から支払いまでのプロセス

の可視化



- タイムリーに顧客にアップセル
- 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、アップセル推進

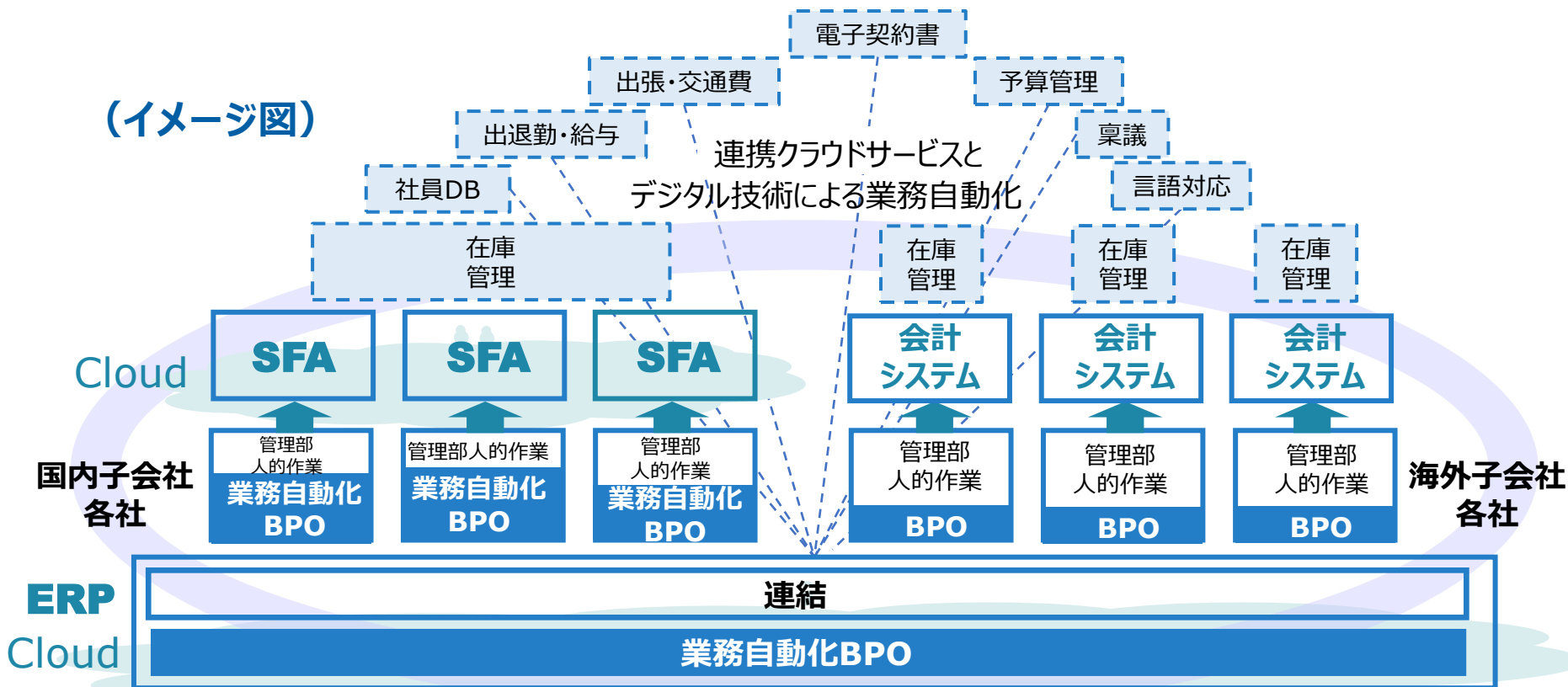
- 1顧客からの売上拡大
- 他事業顧客への販売

営業1人当たりの売上向上

成長戦略 ⑥社内DX化推進

- 業務自動化BPOにより生産性の向上、業務効率のアップ
- クラウド化された会社資源サービスとの連携により情報の一元化を推進
- 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

新型コロナウイルス感染症拡大によるリスク

各国行政府発令のロックダウン、移動制限などによる訪問不可、工事・納期遅れ

のれん減損処理によるリスク

M&A後の利益計画未達による減損

半導体不足によるリスク

半導体不足による商材の納期遅れによる機会ロス

円安の進行によるリスク

オフショアセンターのコスト増によりBPR事業の利益圧迫



2022年9月期第2四半期連結業績



成長戦略



2022年9月期通期業績予想

- 通期予想は変更なし
- 営業利益、税引前利益は約5割、当期利益は約8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 第2四半期実績	進捗率
		通期予想	前年比		
売上収益	6,628	9,600	144.8%	4,181	43.6%
営業利益	210	480	227.9%	224	46.7%
税引前利益	153	450	292.8%	254	56.4%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△316	260	—	202	77.7%

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

通期取り組み - 国内ソリューション事業の 下期の取り組み



- 6月よりレンタルサービスの発売開始
- Ret' s Copyの新サービスプランによる複合機の販売
- セールスフォースの活用による営業生産性の向上

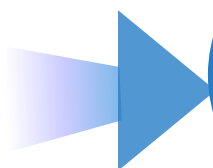
国内ソリューション事業の巻き返しを図る

中国のBPO市場は日本の5倍

中国の企業数も5倍

※2020年比

日本の企業数



中国の企業数

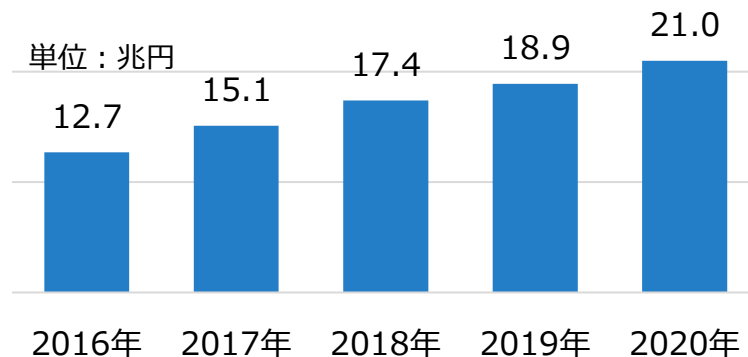


引用：日本は総務省統計局「経済センサス-基礎調査」2016年
中国は国家統計局2019年

日本企業向けコストダウン
ソリューションで培った13年
のノウハウ蓄積により、中国
市場を開拓

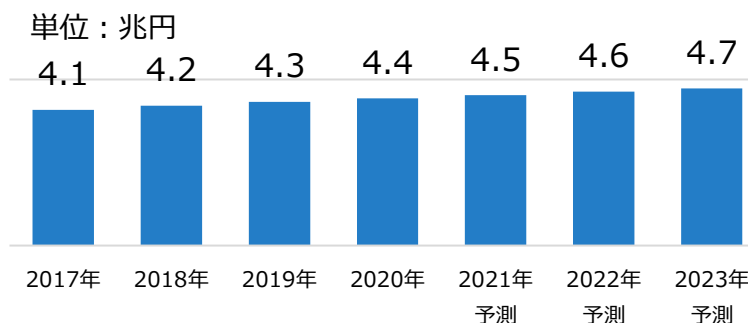


中国のアウトソーシング市場



引用：中華人民共和国商務部

日本のBPO市場



引用：矢野経済研究所

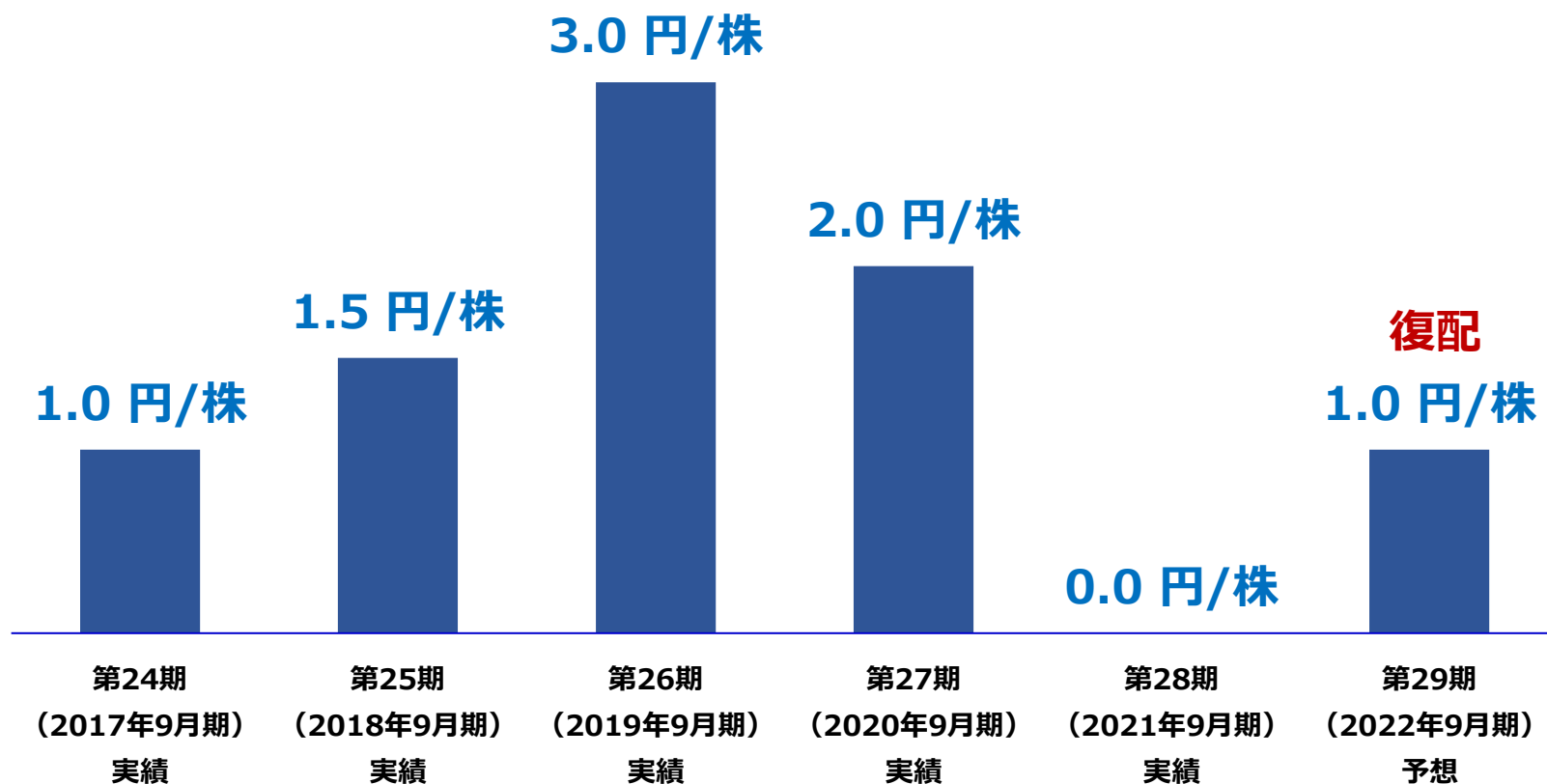
中国でローカル企業向けに営業開始

■3月に「社内規程遵守徹底委員会」を設置し、 企業コンプライアンスの強化を実行

- 「社内規程」の見直し
- 情報管理の徹底
- コーポレートカードのリニューアルによりグループ社員に携帯の義務付け
- 業務監査による社員のコンプライアンス順守の監査

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



A large, stylized world map composed of blue dots, serving as a background for the central text.

**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>