

平成 26 年 11 月 25 日

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)

〈マザーズ〉投資に関する説明会開催状況について

下記のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

【開催状況】

開催日時	平成 26 年 11 月 23 日 (日) 13 時 30 分～
開催方法	対面による実開催
開催場所	アットビジネスセンター 東京駅八重洲通り 東京都中央区八丁堀 1-9-8 八重洲通りハタビル 5 階 TEL 03-6864-4001 (弊社本社)
説明会資料名	会社説明会

【添付資料】

投資家説明会において使用した資料

*この書面（添付資料を含む）は、有価証券上場規定施行規則第 427 条に基づき、公衆縦覧に供されます。

以 上

会社説明会

リアルコム 株式会社

(証券コード : 3856)

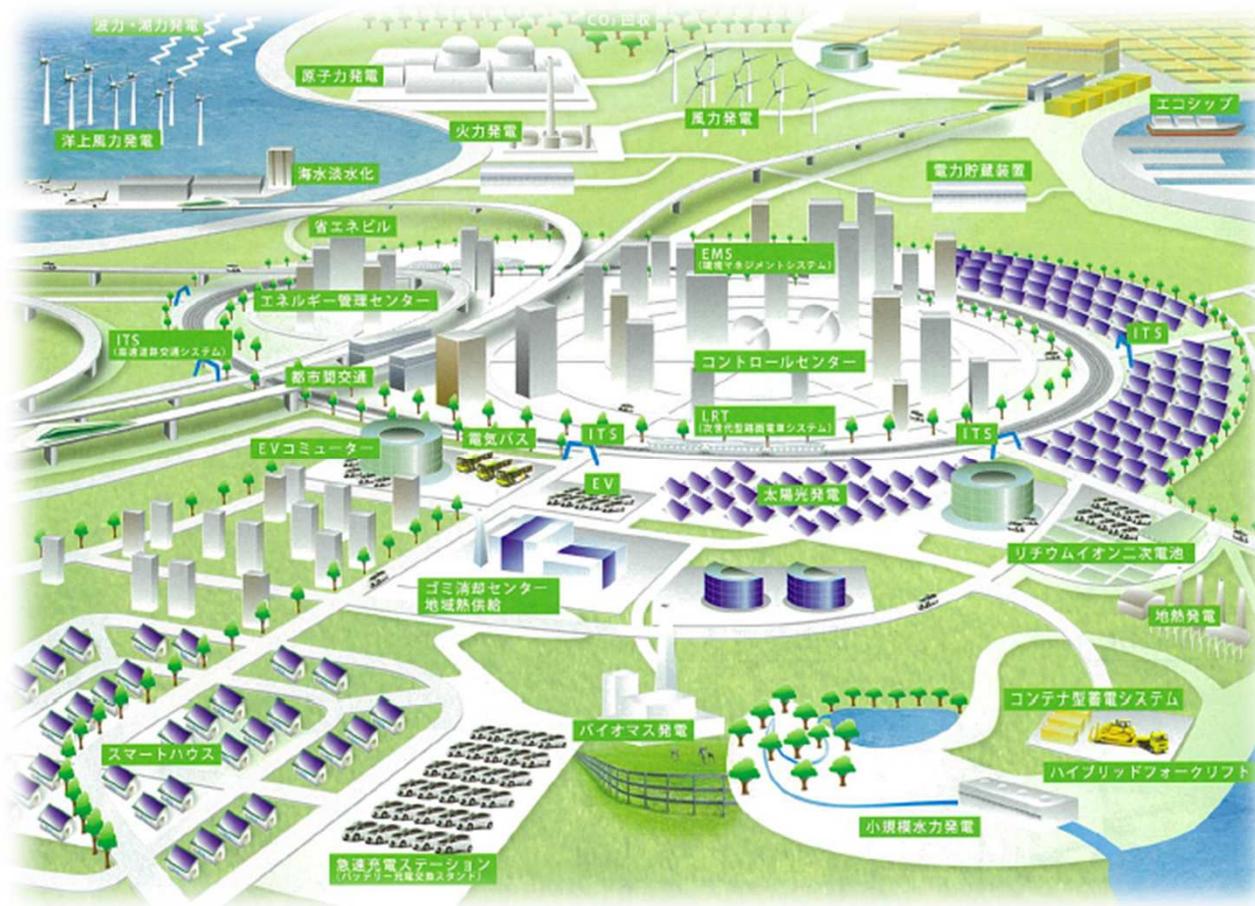
2014年11月 (東京会場)

<http://www.realcom.co.jp/>

<http://www.wwwb.jp/>

リアルコムグループ会社概要

きっと将来はこうなる



私たちはIT事業・建機販売事業を基盤に、太陽光発電事業を通じて、
安心・安全なスマートグリッド社会の構築に貢献してまいります。

会社概要：2014年9月30日現在



商号	リアルコム株式会社（英訳名：Realcom Inc.）マザーズ上場2007年9月（Code：3856）
本社	東京都品川区東品川2-2-4 天王洲ファーストタワー5F
設立	2000年4月（6月決算）
資本金	10億6,928万円
発行済株式総数	5,040,911株（100株単位）
代表者	代表取締役 龍 潤生
事業内容	I T事業、建機販売事業、太陽光発電（ソーラー）事業
収益セグメント	<ul style="list-style-type: none">・ I T事業（ナレッジマネジメント事業）・ 建機販売事業・ 太陽光発電（ソーラー）事業 住宅用太陽光発電設備、産業用太陽光発電設備、メガソーラー発電設備等 パネルの設置からフェンス、監視装置の設置までワンストップサービスを実現 <p>グループ会社：WWB株式会社（建機販売事業、太陽光発電（ソーラー）事業）</p>
拠点	東京都品川区
役員・従業員数	単体22名（連結49名） *常勤取締役、監査役含む

経営陣（取締役）

氏名		役職	管掌業務 (本日現在)
龍 潤生		代表取締役社長	グループ経営・事業戦略 ソーラー、建機、IT事業統括
佐々木 司		取締役	経理・人事・総務等の管理全般
巖 平		取締役	ソーラー・IT事業
村岡 勝仁		取締役	IT事業
吉永 正紀		取締役	IR・上場再審査・ファイナンス
会田 政行		社外取締役	

リアルコムグループの歴史

リアルコムグループの軌跡（振り返り）

IT事業・建機販売事業を基盤に
「太陽光発電事業」を拡大し、
事業シナジー化と成長路線へ



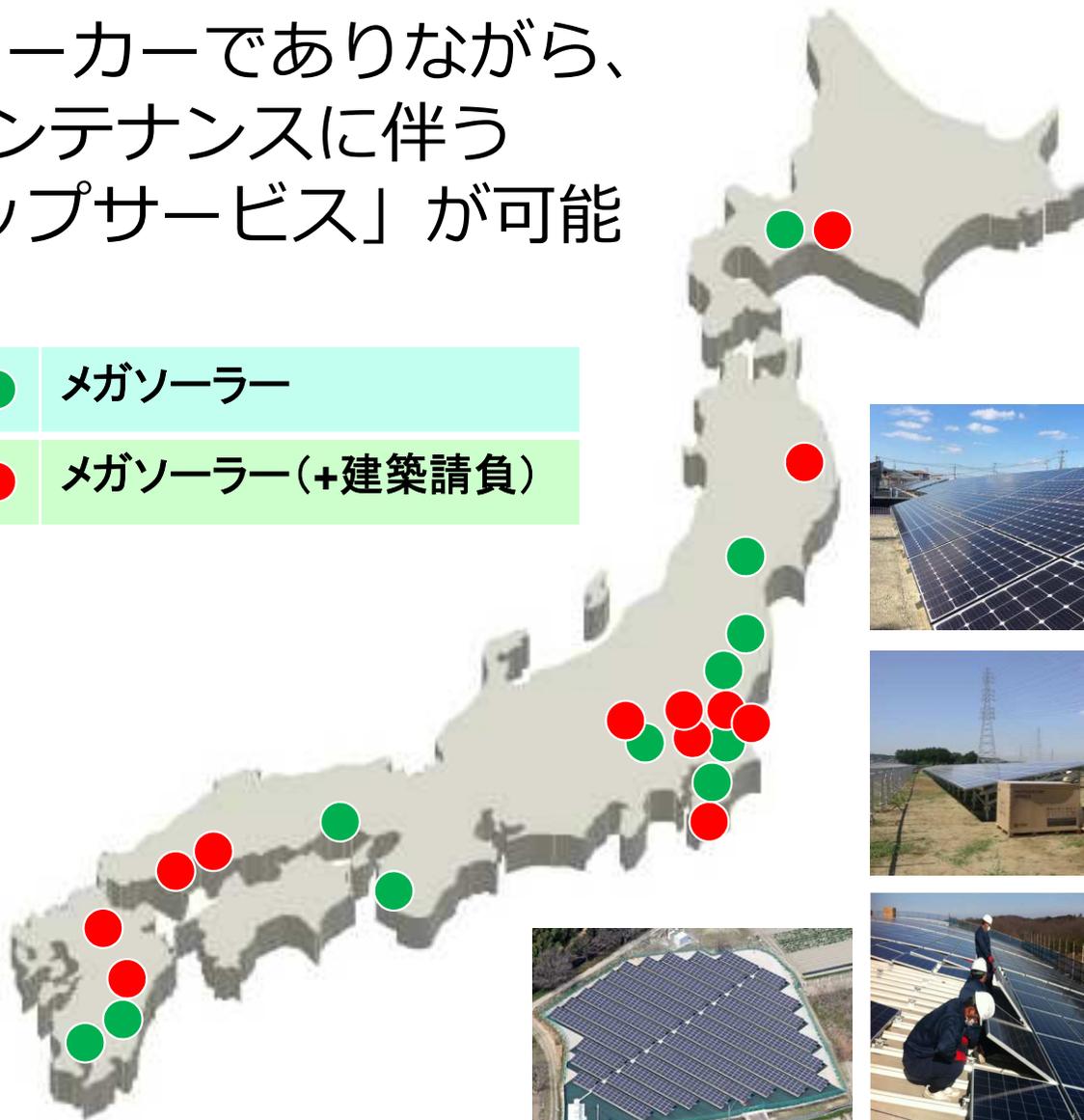
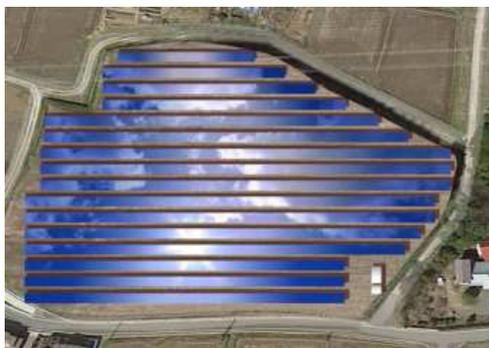
類まれなる競争力の理由

■ 太陽光発電のモジュールメーカーでありながら、
建築施工ができ、運営やメンテナンスに伴う
I T 技術もあり「ワンストップサービス」が可能

その他多数の案件が進行中！

● メガソーラー

● メガソーラー(+建築請負)



大型展示会への出展 (東京 国際展示場 7~8月)

大反響でした。
新しいお客様との出会いを
信頼に繋げてまいります



ソーラードリラーは新聞で紹介されました！

LUNA SEA のSUG IZOさんも応援に！

リアルコムグループが対処すべき課題 進捗状況



内容	概要・対応等
「継続企業としての前提」	<p>・当社グループは平成24年6月期連結ベースで黒字化及び債務超過の解消を果たしましたが、有利子負債の残高は高水準であり、短期借入金の長期化に伴い、より重要な疑義の解消を目指します。</p> <p>継続企業の前提に関する注記の記載を解消しました</p>
「資金繰りの安定化」	<p>・新規の資金調達を行わない前提でも平成25年6月期業績見通しについては達成可能と見込んでおり、引き続き資金繰りの安定化を図るとともに、必要に応じて資金調達を検討いたします。</p> <p>営業活動から得られる資金で借入金の返済を開始しました</p>
「内部統制の確立」	<p>・平成24年9月28日付「財務報告に係る内部統制の開示すべき重要な不備に関するお知らせ」に基づき、是正方針のもと内部統制の統制活動の強化を図っております。</p> <p>内部統制の強化活動を推進しすでに確立しました</p>
「のれんの減損」	<p>・WWBとの株式交換に伴い発生したのれん評価の対象はリアルコム（IT事業）の事業の継続を前提としており、現時点では減損の発生は見ておらず、維持する予定です。当社グループの純資産の状況によっては、債務超過となる可能性もあります。</p> <p>IT事業の収益の安定化を実現し減損リスクを回避しました</p>
「合併などによる実質的存続性の喪失」	<p>・WWB株式会社との株式交換による猶予期間中、3年間の期間内（2015年6月30日まで）に東証による新規上場に向けた審査に係る申請を行かなければならず、同申請を行なうには、現在、証券会社との間で再審査申請準備を進めております。審査の選定を終了。コンサルティング契約を締結済み</p> <p>証券会社との間で再審査申請準備を進めております</p>

対処すべき最後の大きな課題について

内 容	概要・対応等
「合併などによる実質的存続性の喪失」 ※再審査申請について	・ WWB株式会社との株式交換による猶予期間中。2015年6月30日までに東証による新規上場に準じた審査に係る申請を行なう必要があり、同申請を行なえなかった場合には、上場廃止となるリスクがある。 <u>同審査を行なうためには、東京証券取引所へ証券会社から確認書を提出する必要がある。確認書提出を前提に、現在、証券会社による当社・事業等の各項目についてレビュー・確認等を実施、着実に審査申請の準備を進めている。</u>

● 当社の対応について

「合併などによる実質的存続性の喪失」について
⇒ 今後のおおまかな予定

再審査申請体制を強化して
着実に準備を進めております



※再審査申請を専任とする役員のもと、経営最優先課題として業務遂行中
確認書提出を前提に、現在、証券会社による当社・事業等に関する各項目について
レビュー・確認等を実施、質問回答の作業・やりとりなど着実に申請準備作業を遂行中

中期経営計画

「NEXT STAGE 2016」

(2014/6期～2016/6期)
(2013/9/10策定)

※中期経営計画の基本方針※

- ① 「実質的存続性の喪失」の解消(再審査申請)を早期に実現する
- ② 各事業のシナジーを活かし確かな成長をとげ企業価値向上を実現する
- ③ 企業価値向上を果たし、配当金の早期実施を実現する

中期経営計画 (当初) 目標 (2014/6期~2016/6期)



単位：千円

		2014/ 6期	2015/ 6期	2016/ 6期
売上高	IT 事業	269,860	278,104	286,610
	建機販売事業	607,230	638,806	670,746
	太陽光発電事業	2,502,851	3,588,871	5,115,625
	合計	3,379,941	4,505,781	6,072,981
営業利益		525,697	671,019	868,221
経常利益		492,798	637,746	837,167
経常利益率		14.5%	14.1%	13.7%
当期純利益		452,576	562,973	746,477

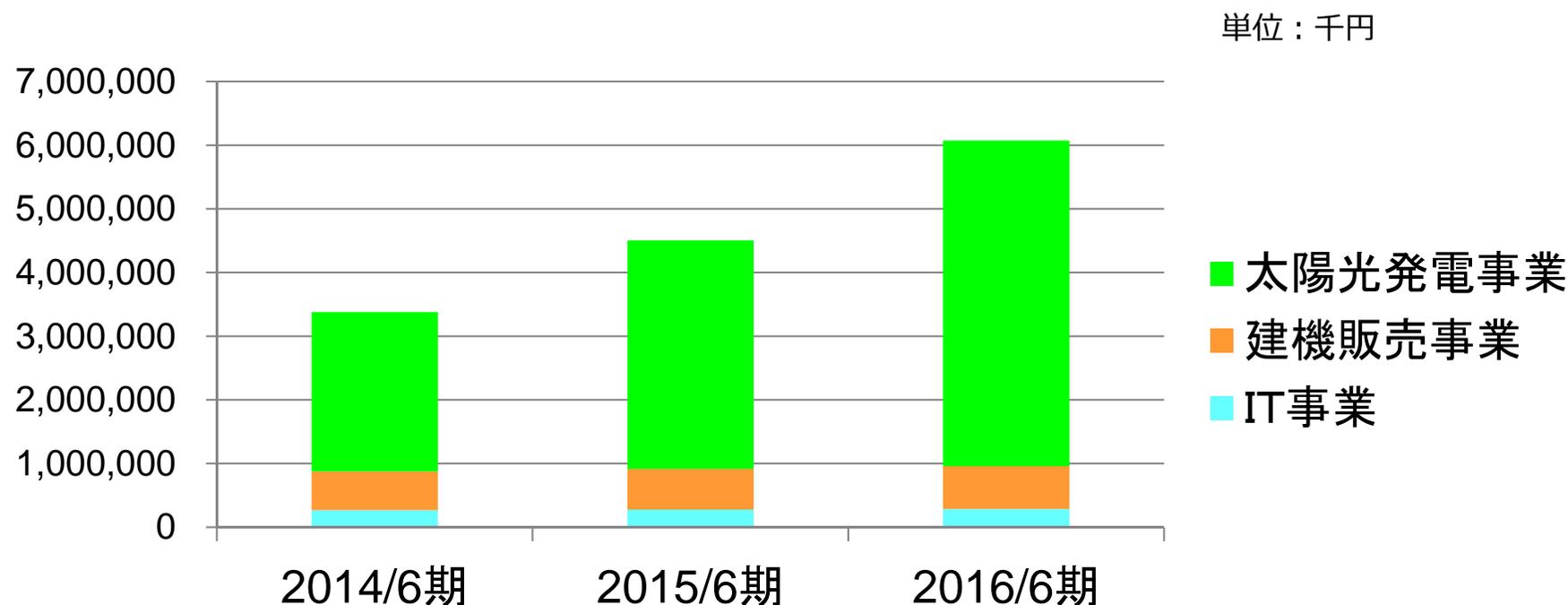
中期経営計画 進捗状況 (2014/6期)

単位：千円

		2014/ 6期	2014/ 6期	2014/ 6期	2015/ 6期
		計 画	実 績	達 成 率	当期計画
売上高	IT 事業	269,860	259,341	96.1%	285,000
	建機販売事業	607,230	738,024	121.5%	783,000
	太陽光発電事業	2,502,851	2,349,258	93.8%	4,088,000
	合 計	3,379,941	3,346,624	99.0%	5,156,000
営業利益		525,697	263,647	50.1%	689,000
経常利益		492,798	240,716	48.8%	650,000

利益未達の要因は、為替による仕入原価の高騰、工事の人件費増、ならびに期末に高利益率の工事(売上2.6億、粗利1.2億程度)完了がずれ、収益計上が翌期になった事にある。2015年6月期は利益率の低下を考慮し、好調な受注を背景に売上を伸ばすことで利益を確保する計画

セグメント別売上数値目標 (2014/6期~2016/6期)



◎ 社内リソースを適切に配分し市場成長の著しい太陽光発電事業へ集中
 さらに、販売代理店等を効果的に活用することで2倍の売上成長を目指す

- IT事業 : 売上高 2014/6期 269,860千円 ⇒ 2016/6期 286,610千円へ
- 建機販売事業 : 売上高 2014/6期 607,230千円 ⇒ 2016/6期 670,746千円へ
- 太陽光発電事業 : 売上高 2014/6期 2,502,851千円 ⇒ 2016/6期 5,115,625千円へ

※計画値ベース

2014年6月期決算概要

2014年6月期はどうだったか？

- | | |
|-----------------|---|
| 1. 予算に対して実績が未達 | × |
| 2. 前年対比から見た実績 | ○ |
| 3. 財務体質の改善という視点 | ◎ |

健全な企業として生まれ変わっていると
実感できる事業年度だった。

また、将来の業容拡大に向けた基盤づくりができた。

当期実績 対 予算の対比

連結損益 (単位：百万円)	2014年6月期 実績	2014年6月期 予算	差異	対比
売上高	3,346	3,379	△33	99.0%
営業利益	263	525	△262	50.1%
経常利益	240	492	△252	48.8%
当期純利益	237	452	△214	52.5%

受注好調のため売上は概ね予算通り。
利益未達の要因は、為替による仕入原価の高騰、工事の人件費増、期末に高利益率の工事完了がずれ、収益計上が来期になったことによる。

当期実績 対 前期実績の対比

連結損益 (単位：百万円)	2014年6月期 実績	2013年6月期 実績	差異	対比
売上高	3,346	2,303	+1,043	145.2%
営業利益	263	192	+71	137.0%
経常利益	240	102	+138	234.8%
当期純利益	237	△293	+531	—

前期実績との比較としては、売上・営業利益は約1.5倍。
 経常利益は2.3倍となっており、純利益でも大きく増加している。
 太陽光発電事業（メガソーラー）が大きく躍進した。

2014年6月期 個別業績の分析（評価 ○）

リアルコム・WWBの単体実績（前期比）

リアルコム (単位：百万円)	14年6月期 実績	13年6月期 実績	差異
売上高	263	356	△93
営業利益	26	34	△8

予算は、当初より減少予算であったため、予算対比では売上・利益ともに達成している。
MS事業の売上減少により売上高減少。外注費等の調整により営業利益率は維持している。

WWB (単位：百万円)	14年6月期 実績	13年6月期 実績	差異
売上高	3,083	1,947	+1,136
営業利益	237	158	+79

建機販売事業においては、売上高は好調、利益も達成した。
太陽光発電事業では売上高、営業利益ともに予算未達。前期比では売上は大きく増加、利益は前期並み。

2014年6月期 連結貸借対照表の分析 (評価○)

単位:千円

	14年6月期末		13年6月期末	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	1,753,756	84.4%	921,117	78.7%
現預金	494,357	23.7%	294,697	25.2%
売掛金	408,376	19.6%	95,624	8.1%
たな卸資産	611,821	29.4%	378,429	32.3%
繰延税金資産	143,383	6.9%	77,052	6.5%
その他	95,819	4.6%	75,315	6.4%
固定資産	323,488	15.5%	248,270	21.2%
有形固定資産	161,150	7.7%	70,822	6.0%
無形固定資産	81,197	3.9%	87,558	7.4%
投資その他の資産	81,141	3.9%	89,889	7.6%
資産合計	2,077,244	100%	1,169,388	100%

① 現預金 2億円増

② のれん 81百万円へ減

	14年6月期末		13年6月期末	
	金額	構成比	金額	構成比
流動負債	821,159	37.1%	587,363	62.8%
買掛金	513,934	10.4%	164,888	9.7%
短期借入金(1年内 長期借入金含む)	134,392	9.0%	142,949	35.9%
前受金	90,038	10.3%	162,879	10.2%
その他	82,795	7.3%	116,647	7.0%
長期借入金	297,385	25.0%	395,731	7.3%
その他	89,127	5.7%	90,929	3.5%
固定負債	386,512	30.8%	486,660	10.8%
負債合計	1,207,671	67.9%	1,074,023	73.6%
株主資本	867,395	32.0%	95,364	25.6%
資本金	1,069,289	50.7%	802,150	57.5%
資本剰余金・ 利益剰余金他	△201,894	△18.7%	△706,786	△31.9%
少数株主持分、他	2,178	0.0%	0	0.9%
純資産合計	869,573	32.0%	95,364	26.4%
負債純資産合計	2,077,244	100%	1,169,388	100%

③ 借入金 106百万円減

④ 自己資本 772百万円増

経営数値でみる改善効果 (2011/6期～2014/6期)



連結ベース

単位：百万円

	売上高	当期純利益	総資産	自己資本比率	ROA
2011年6月期	700	△23	288	△121.2%	△39.5%
2012年6月期	1,336	31	1,358	25.6%	3.8%
2013年6月期	2,303	△293	1,169	8.2%	8.1%
2014年6月期	3,346	234	2,072	41.8%	14.8%

事業の成長に加え、増資により財務体質が大きく改善
自己資本比率は40%以上となり、健全な財務内容と言える水準

上記以外の各種の財務指標・経営指標が改善しております。

2015年6月期

業績予想(2014年7月~2015年6月)

第1四半期実績(2014年7月~2014年9月)

単位:百万円

対前年比

通期

売上高	5,156	154.7%
営業利益	689	261.9%
経常利益	650	270.8%
当期純利益	583	245.3%

上期

対前年比

売上高	2,179	142.2%
営業利益	227	148.8%
経常利益	208	156.5%
当期純利益	191	171.5%

【概況】

IT事業と建機販売事業を基盤として、その上に太陽光発電事業が収益を上げていく計画。

上期は、今期も急な成長に備えるため社内体制の整備や優秀な人材の採用を進める。下期にそれらの人員が新たな収益を生む戦略。

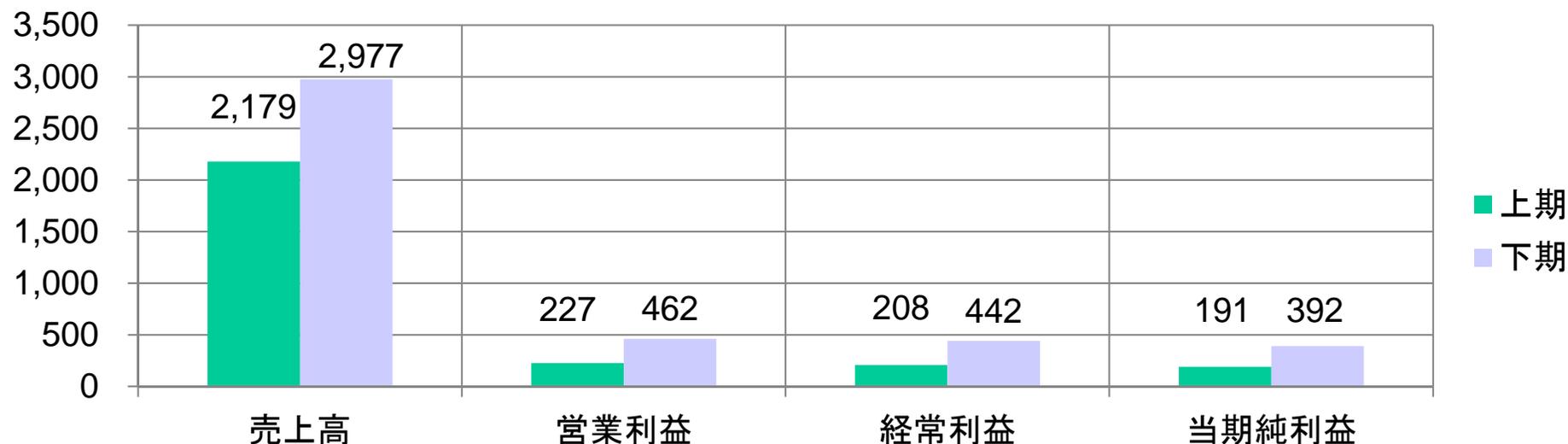
さらに、住宅用の太陽光システム販売にも注力し、代理店の開拓を行う部署を新設。継続的な売上確保の体制確立を進める。

上記のような戦略のため、売上と利益は下半期の方がウエイトの大きい計画見込みとしている。

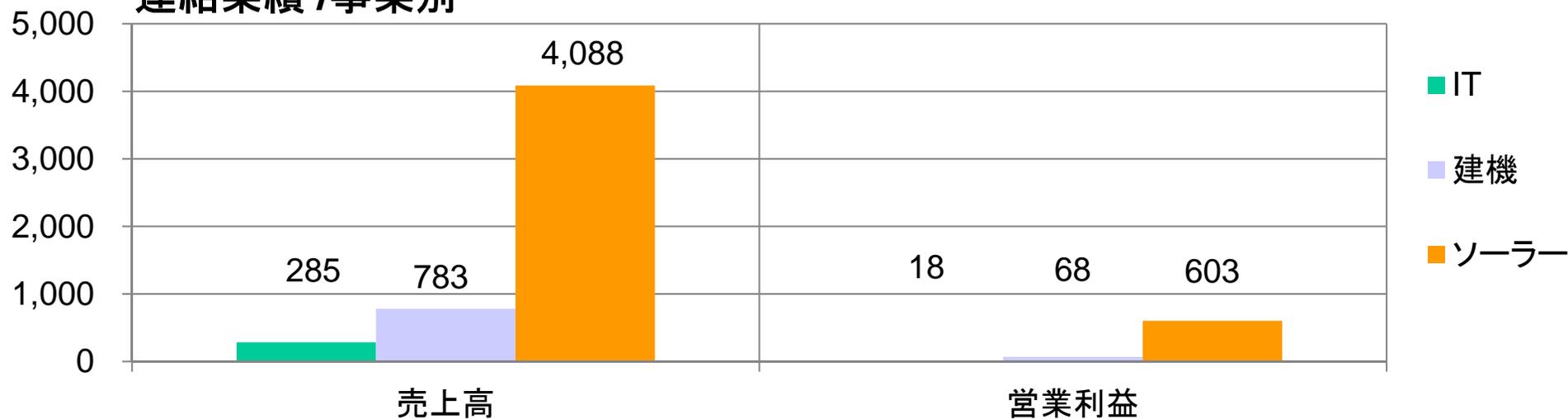
2015年6月期 連結業績予想 ②

連結業績 / 上期・下期別

単位: 百万円



連結業績 / 事業別



2015年6月期 第1四半期実績 ①



単位：千円

		2014/ 6期	2015/ 6期	対前年比率	2015/ 6期
		1Q実績	1Q実績	(1Q前年比)	業績予想
売上高	IT事業	65,265	53,974	82.7%	285,000
	建機販売事業	179,845	182,313	101.4%	783,000
	太陽光発電事業	384,193	490,088	127.6%	4,088,000
	合計	629,305	726,376	115.4%	5,156,000
営業利益		56,457	19,893	35.2%	689,000
経常利益		34,114	△10,898	—	650,000

前年同期比、太陽光発電事業の売上高増加 ⇒ 足元の受注状況が好調であり、今後も受注の増加が見込まれる概況

前年同期比、営業利益および経常利益が減少している主な要因

⇒ 先行投資による人件費や経費等の販管費増加(33百万円)と為替変動による為替差損計上額増加(10百万円)のため

業績に関する概況説明

当社グループは、IT事業・建機販売事業を基盤に、太陽光発電事業に注力・集中して、事業シナジーを図りつつ、グループ全体の業績向上に努めております。

太陽光発電事業につきましては、足元の受注状況が好調であり、今後も受注の増加が見込まれることから、今期第1四半期において、先行投資として優秀な人員の拡充、組織体制の整備等の体制強化を行いました。これは当初計画に沿った先行投資であり、その成果として下期計画の収益貢献に寄与すると見込んでおります。

引き続き、今後とも太陽光発電事業において、受注から建設工事の施工、その後の保守メンテナンス、IT技術を活かした遠隔監視など当社グループの強みである独自のワンストップサービスを実現して市場競争力を高めてまいります。

※配当の実施について※

中期経営計画の基本方針に掲げました
配当の早期実施について、
財務体質の改善・向上等により、
予定通り進められる段階になっております。

※今後の流れ※

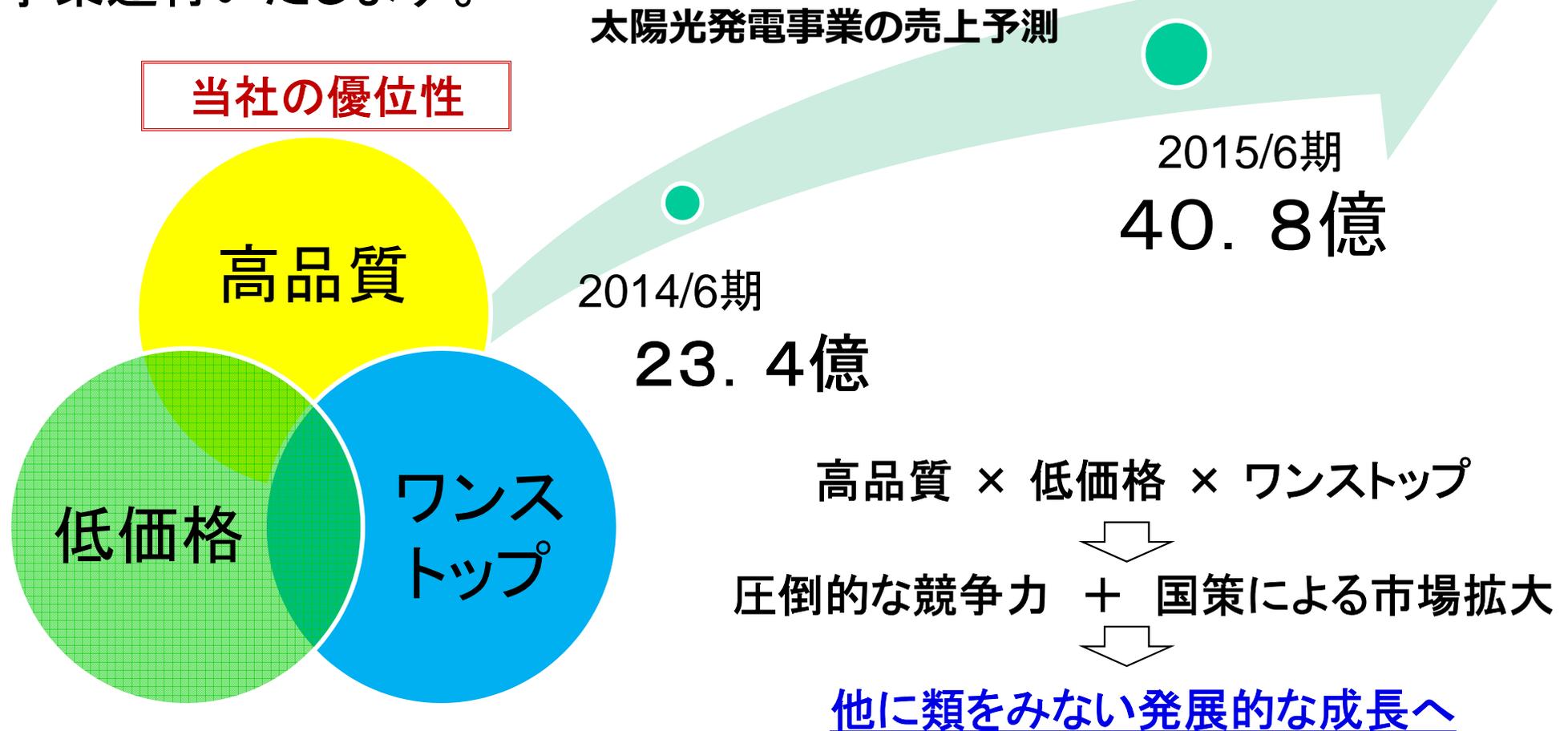
2015年6月期の中間配当より、剰余金の配当を実施したいと考えております。

2015年6月期上期において獲得した利益を分配可能額に算入し、2014年12月31日を決算日とする臨時計算書類の作成を行い、2015年2月中旬に開催予定の取締役会において、当該計算書類及び2014年12月31日を基準日とする剰余金の配当（中間配当）の決議を行いたいと考えております。

当該剰余金の配当を決定した際には、別途リリースを行う予定です。

① 太陽光発電事業の戦略 (成長を牽引する事業)

太陽光発電事業は、買取り価格が毎年下がる環境にありますが、現在、当社の受注状況は引き続き好況にあり、確度の高い案件を複数確保しております。今後も継続的な業容拡大に向け、事業遂行いたします。



太陽光発電（ソーラー）事業の優位性と対応



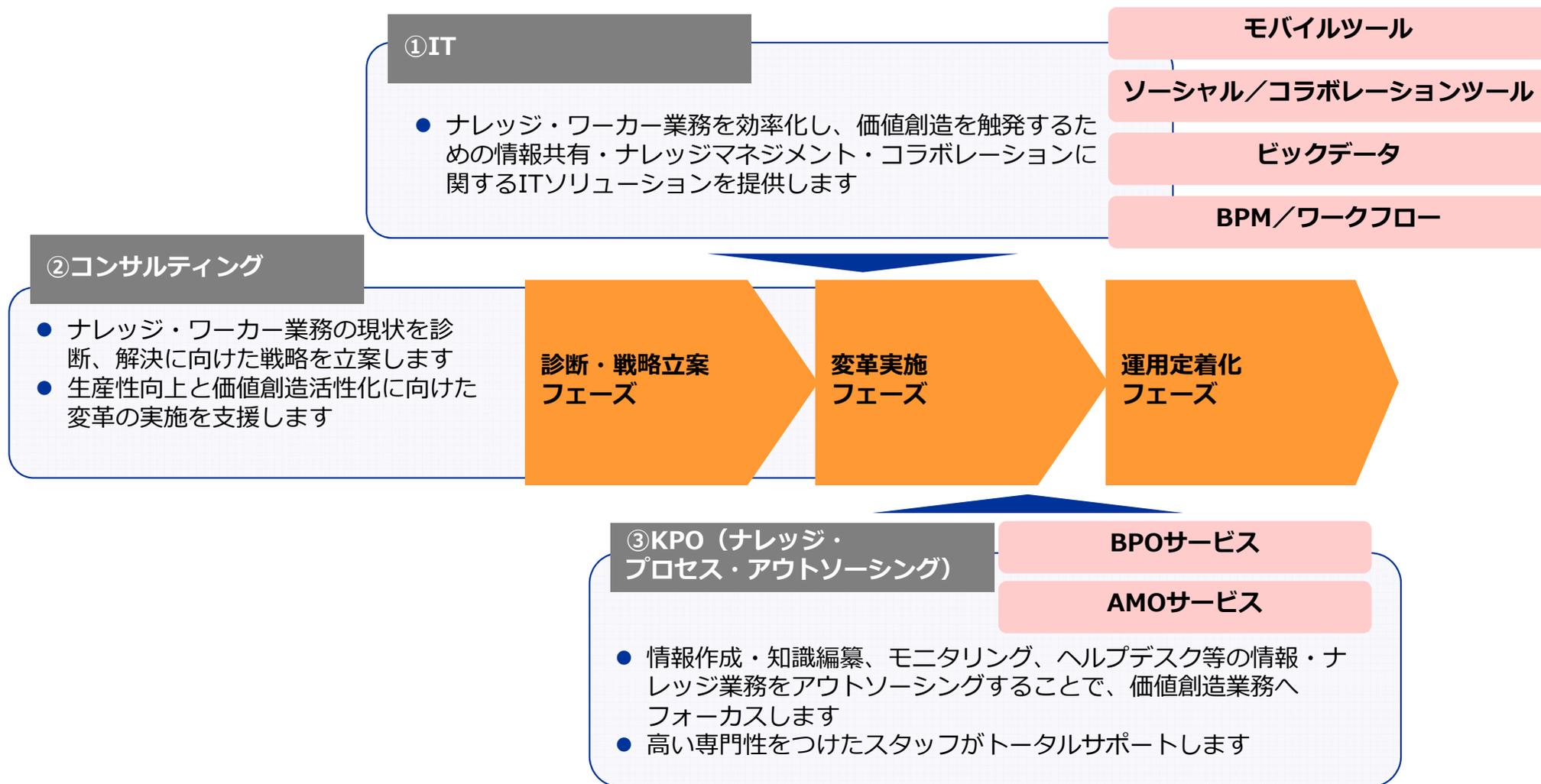
太陽光発電事業は、20年間固定価格での買取が保証されており、さらに初期投資となる太陽光発電設備への補助金と税制の優遇があり、そのうえ金融機関による積極的な融資があるなど、国が全面的に後押ししている事業として認識されつつあり、確実に安定収入が見込める事業として確立されつつあります。

国債や株式投資、空室率や修繕に悩まされる不動産賃貸事業と比較しても、優れた投資対象事業であります。

セグメント	主なお客様	利益率	収益貢献	営業体制
住宅用販売	個人・建設会社	中	安定収入	営業＋代理店
産業用販売	建設会社・事業会社	中	安定収入	営業＋代理店
メガソーラー	建設会社・事業会社	大	スポット	営業＋代理店
分譲ソーラー	個人・事業会社	大	スポット	営業
建築請負	個人・事業会社	大	スポット	営業

② IT事業の戦略 (成長を支える基盤事業)

☞ お客様のビジネスにおける“価値”をお客様とともに考え、その価値を向上するための実践的、具体的なソリューションを一括提供し、お客様の持続的な収益向上、価値向上、変化対応力向上に貢献します。



③ 建機販売事業の戦略 (成長を支える基盤事業)

☛ 2015年6月期も社内のリソースを太陽光発電事業へ集中する方針を維持。
 ただし、取引単位での利益率向上と効率化を進め高収益事業へ。
 建機販売事業とソーラー事業のシナジーを進め、両事業の収益の最大化を進める。
 また、2020年の東京オリンピック開催の建設に向け、建機の提供に貢献していく。



私たちWWB 株式会社は
三重工の正規日本代理店です

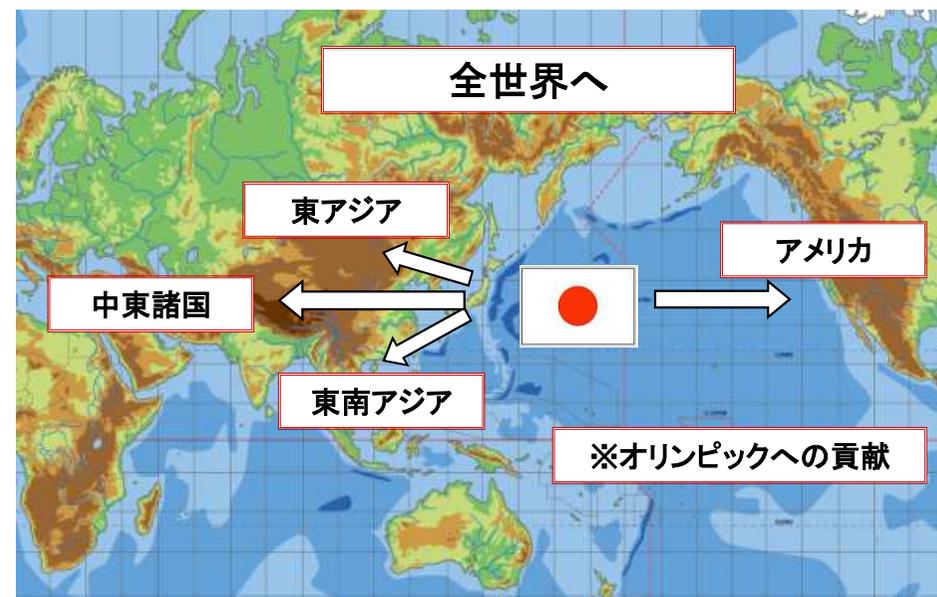


売上 (単位:百万円)

経常利益



■ 売上高 ◆ 経常利益



ご清聴有難うございました



免責事項

本資料に掲載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。

また、本資料に掲載されている当社および当社グループ以外の企業などに関わる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

