

リアルコム株式会社

2012年6月期 決算説明会

2012年9月13日

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

1. 会社概要

会社概要：2012年6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	7億8,131万円
発行済株式総数	33,477株（1株単位）（潜在株式2,429株）
代表者	代表取締役CEO 谷本 肇
事業内容	「人」中心のナレッジマネジメントを通じたワークスタイル変革、組織改革を実現するためのソフトウェア、SI、アウトソーシングサービス及びコンサルティングの提供
収益セグメント	ナレッジマネジメント事業（IT事業） ①ソフトウェアライセンス（当社製品の開発・販売） ②システムインテグレーション（システムのカスタマイズ・導入支援、ITサービス提供） ③ビジネスコンサルティング（製品導入支援・導入後支援、知識・情報を切り口とした業務改革の戦略立案・実行支援、ナレッジ・プロセス・アウトソーシング（KPO）） ④運用保守（製品導入後のお客様サポート） グループ会社： WWB株式会社（建設機械販売事業、太陽光発電（ソーラー）事業）
拠点	東京
役員（常勤）、従業員数	単体28名（連結39名） *常勤取締役、監査役含む

- 「IT系ソリューション」と「人系ソリューション」の融合を通じてお客様のワークスタイルを変革する
 - プロセス・組織中心ではなく「人」中心のワークスタイル
 - 決め事中心ではなく、自律判断中心のワークスタイル
 - 「クラシックではなくジャズ」、「野球ではなくサッカー」
- グローバルオペレーションの確立を通じ、お客様のワークスタイル変革のために最適なサービスを提供する
 - 自身がグローバルなオペレーションを構築し、ボーダレス競争に負けない基盤を作り上げる
 - グローバルなネットワークを通じて、お客様への提供価値に際し、日本国内にとどまらない提供サービスの最適化を行う

REALCOM KnowledgeMarket EnterpriseSuite V4.3



大手優良企業75社、エンドユーザー60万人以上に採用されている情報共有・ナレッジマネジメント製品「KnowledgeMarket」。ユーザーの声を取り入れた最新バージョンです。

BP オンデマンド



SharePointの専有型クラウドサービス。国内データセンターを使用しレベルの高いセキュリティ要求に対応。アドオンや独自のテンプレートも搭載しています。

Nintex Workflow 2007 / 2010



SharePointのワークフロー機能を強化し、設定レベルでワークフローからアプリケーション開発まで行えます。世界80カ国2,200社以上の導入実績があります。

スマートフォン ソリューション



スマートフォン向けPush型メッセージ配信・応答ASPサービス。管理者は返信されたメッセージをWebブラウザ上でまとめて確認できます。

ビジネス・ プロダクティビティ 研究会



SharePointを利用する大手企業約40社が参加するSharePointユーザー会を主催。事例研究と情報交換を目的とし、勉強会や会報誌発行を実施します。

各種 コンサルティング サービス

- ナレッジマネジメント・情報共有戦略
- 営業力強化
- SharePoint導入・活用
- スマートフォン導入・活用

ナレッジ活用による業務効率化や営業力強化に加え、スマートフォンやSharePointの活用など、様々なコンサルティングをサービスをご提供します。

世界200社以上のお客様よりソリューションをご採用いただいております

金融

三菱東京UFJ銀行
東京海上日動
三菱UFJニコス
三菱UFJリース
八十二銀行

- 本支店情報流通改革
- 現場営業力強化
- 事務品質向上
- 代理店伝達力強化

グローバル製造業

P&G
Gerber
SONY
NOVARTIS
Pfizer

- グローバルR&D力強化
- オープン・イノベーション(社外とのコラボレーション)
- 臨床開発スピードの向上

IT

CSK
EMCコーポレーション
電通国際情報サービス
NTTソフトウェア
NEC
日本総合研究所

- オリンパス
ソフトウェア
テクノロジー
- ソフトウェア開発品質・スピードの向上
 - グループ経営
 - 営業提案力強化

エンジニアリング

鹿島建設
大林組
応用地質
戸田建設
清水建設
構造計画研究所
石油資源開発

流通・公益

丸紅
三菱商事
三井物産
ららぽーとマネジメント
中国電力
DOC

- グループ経営
- 社外コラボレーション
- 知識の保全・継承

- 継続した企業努力により、社会へ一流の商品/サービスを提供しつづける。
- 人、会社、社会とのWin-Winの関係を構築し、推進する。

会社概要:

会社名: WWB株式会社 (WWB Corporation)

設立: 2006年6月

住所: 〒105-0012 東京都品川区東品川2-2-4天王洲ファーストタワー5F

取引銀行: 三井住友銀行、りそな銀行、三菱東京UFJ銀行

事業内容: ソーラーシステム事業

総合的な省エネルギー、創エネルギーのシステムインテグレーション事業

太陽光発電システム、スマートグリッドシステムに関連する製品の企画、製造、輸出入及び販売

次世代LED商品の企画、製造、輸出入及び販売

次世代省エネルギー商品の企画、製造、輸出

建設機器事業

中古建設機械、中古特殊車両、中古船舶の輸出入及び販売

建設機械の輸出入及び販売

WWBの事業内容

- 中古建設機械等の日本国内から中国、東南アジア等へ輸出及び国内での販売(2006年設立以来)
- 新品建機の輸入販売 (2011年5月より、中国最大三一重工(SANY)社の国内正規代理店となる)
- 2011年より、ソーラー事業に着手:中国大手パネルメーカーCSUN(NASDAQ上場)に、国産大手メーカーのパワーコンディショナーを組合せた、業界最高クラスの高効率ソーラーシステムを開発。(J-PEC認証取得済)



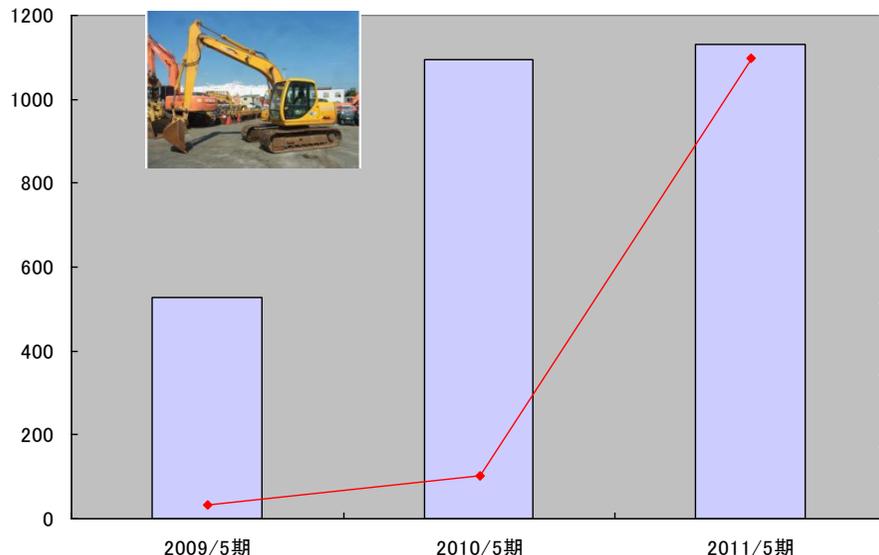
私たちWWB 株式会社は
三一重工の正規日本代理店です



SANY



売上 (単位:百万円)



■ 売上高 ◆ 経常利益

経常利益



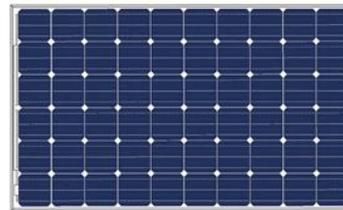
WWBのソーラー事業一概要

- 2011年11月30日:太陽光発電普及拡大センター(J-PEC)より、補助金適合機種^①の認定取得
- 中堅大手一戸建てフランチャイズメーカーに発売開始
- 一戸建て向けに加え、集合住宅、産業用へ販路拡大へ取り組み中
- メガソーラー案件の検討
- 業界最高クラスの高変換率、業界最低価格にて提供



- ソーラーパネルは、NASDAQ上場
中国10以内のモジュールメーカー
China Sunergy Co.,Ltd.(CSUN)と共同開発
- パワーコンディショナーは、三菱電機OEMの
ジャパンソーラー製、安川電機製を仕様

MaxxaurTM
Photovoltaic Module <マクサ>



マクサTM 270シリーズ NEW



●外形寸法(mm)/L1540×W990×50 ●フレーム色/シルバー・ブラック



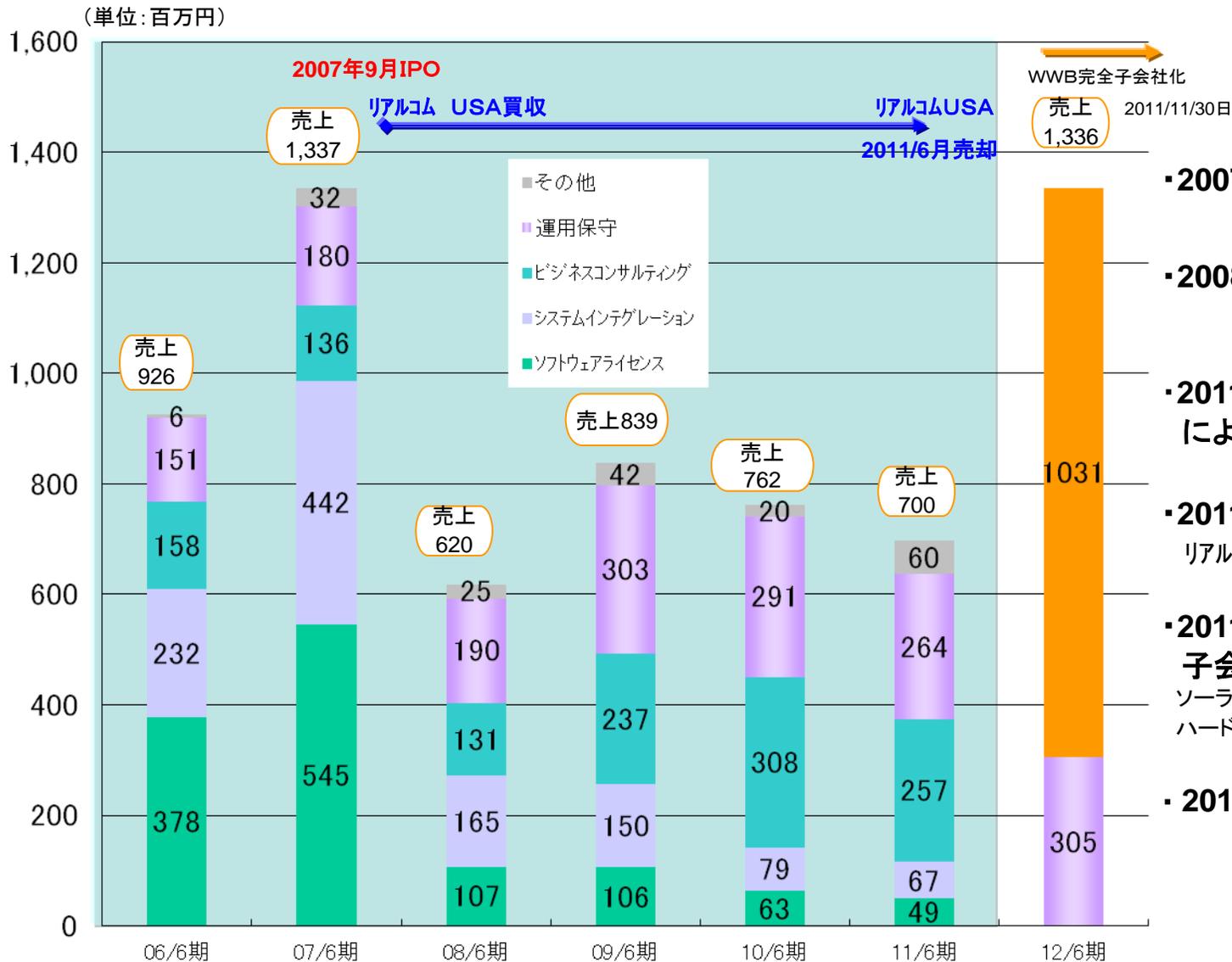
■ 新築住宅への設置



■ 既設住宅への設置



過去からの売上の推移と沿革(連結)



- 2007年9月IPO
- 2008年4月 米国ASKMe事業買収
- 2011年まで、構造改革及びリストラにより国内単体は黒字化の目処
- 2011年6月期、米国事業を売却
リアルコム単体では、黒字化を達成
- 2011年11月30日、WWB社を完全子会社化
ソーラー事業を中心にスマートエネルギー分野にハード・ソフト対応で事業拡大
- 2012年6月期末債務超過解消

2. 2012年6月期決算概況と活動進捗状況

【通期決算概要】

1. 「企業結合に関する会計基準」等により、WWBとの株式交換は「逆取得」に該当するため、会計上WWBを取得会社、リアルコムを被取得会社として、貸借対照表、損益計算書を作成。損益計算書については、WWBの2011年6月1日～2012年5月31日の損益にリアルコムの企業結合(株式交換)日以降の2011年12月1日～2012年6月30日の損益を連結。
2. 第2四半期及び第3四半期決算及び2011年11月30日開示の通期業績予想においては、上記1の会計処理ではなく、リアルコムの2011年7月1日～2012年6月30日の損益にWWBの企業結合(株式交換)日以降の2011年12月1日～2012年5月30日の損益を連結する前提での決算、業績予想を実施。従って、第2四半期及び第3四半期決算については上記1の会計処理へ訂正した。
3. 通期連結売上高1,336百万円、営業利益92百万円、経常利益52百万円、当期純利益31百万円となる。
4. 連結純資産は資産超過359百万円となり、債務超過を解消。
5. 新規事業である太陽光(ソーラー)事業については、2012年1月より本格始動。第4四半期3ヶ月間で約2億円の売上高を実現。

債務超過の解消

- 2011年11月30日付、WWB株式会社を株式交換により完全子会社化
- 企業統合会計上、逆取得により、連結純資産でのれんを計上し、資産超過となり、2012年6月期末時点においても、のれんの価値を維持出来たことにより、債務超過を解消。(9月末の有価証券報告書提出をもって、債務超過の猶予期間について解消予定。

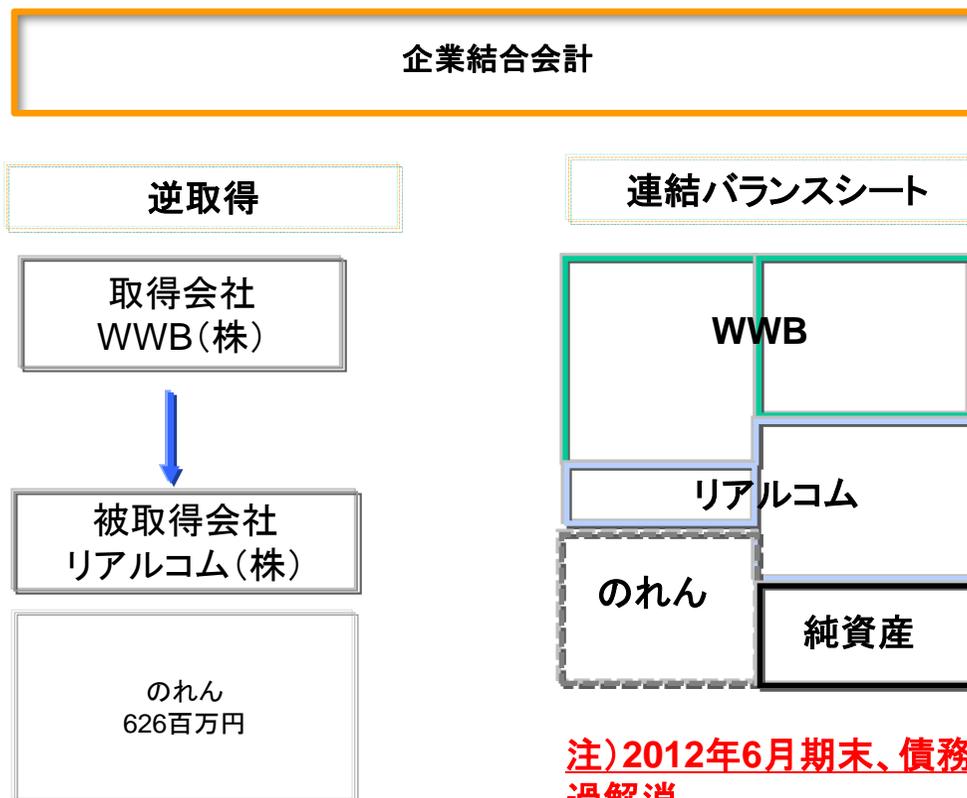
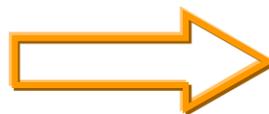
臨時株主総会の承認(2011/11/24)



100%完全子会社化



2006年6月設立(本社:東京港区)
代表取締役 龍潤生
事業内容: ソーラーシステム事業
建設機器事業
資本金: 50百万円(純資産66百万円)
2011/5期実績
売上: 1,131百万円、営業利益33百万円



注)2012年6月期末、債務超過解消

2012年6月期 連結業績

単位:千円	2012年6月期連結累計期間				
	IT事業	建機販売事業	太陽光発電(ソーラー)事業	連結処理等	連結合計
売上高	305,316	815,276	215,777	-	1,336,370
営業利益	78,381	△675	33,123	△18,761	92,067
経常利益					52,419
当期純利益					31,226

WWBとの株式交換実施より、会計上「逆取得」の会計処理となっているため、前連結会計年度の財務諸表との間には連続性がなくなっているため、前連結会計年度との比較は省略。

- ・ IT事業(リアルコム)の業績は2011年12月1日以降、7ヶ月分の業績となっております。リアルコム単体においては下期MS事業の売上好調、販売管理費の改善により、収益大幅改善となった。
- ・ 建機販売事業(WWB)においては、輸出の不振、在庫の評価損計上により、営業赤字。
- ・ 新規事業である太陽光発電(ソーラー)事業は実質3ヶ月間の売上であるが、高利益率により、収益貢献。
- ・ 主な営業外損益及び特別損益
 - 支払い利息9,413千円、支払手数料(資金調達費用等)6,107千円、海外事業売却債権引当等18,092千円
 - 事務所移転関連費用10,553千円

2012年6月期期末 連結貸借対照表

単位:千円

	11/6期末 (参考)		12/6期末	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	259,105	89.6%	663,634	48.8%
現預金	95,107	32.9%	152,985	11.3%
売掛金	114,086	39.4%	116,250	8.6%
たな卸資産	2,759	0.9%	325,831	24.0%
繰延税金資産	510	0.1%	8,818	0.6%
その他	46,643	16.1%	59,750	4.4%
固定資産	29,824	10.3%	695,173	51.1%
有形固定資産	15,112	5.2%	30,484	2.2%
無形固定資産	1,727	0.5%	626,224	46.1%
投資その他の資産	12,983	4.4%	38,465	2.8%
資産合計	288,930	100%	1,358,807	100%

	11/6期末 (参考)		12/6期末	
	金額	構成比	金額	構成比
流動負債	630,269	218.1%	852,781	62.8%
買掛金	25,084	8.6%	131,921	9.7%
短期借入金(1年内 長期借入含む)	425,778	147.3%	487,810	35.9%
前受金	122,217	42.3%	138,203	10.2%
その他	57,189	18.7%	94,847	7.0%
長期借入金	—	—%	99,180	7.3%
その他	156	0.0%	47,670	3.5%
固定負債	156	0.0%	146,850	10.8%
負債合計	630,426	218.1%	999,631	73.6%
株主資本	△318,128	△110.1%	347,507	25.6%
資本金	767,150	265.5%	781,313	57.5%
資本剰余金・ 利益剰余金他	△1,085,278	△375.6%	△433,806	△31.9%
少数株主持分、他	△23,367	△8.8%	11,669	0.9%
純資産合計	△341,496	△118.1%	359,176	26.4%
負債純資産合計	288,930	100%	1,358,807	100%

① 建機、ソーラー等在庫
321百万円

② のれん
624百万円

③ 有利子負債
リアルコム423百万円 WWB164百万円

④ 債務超過解消

2012年6月期業績実績(連結及び個社別)概要

連結 (単位:百万円)	平成24年6月期 実績	平成24年6月期 予想(11/30)	差異
売上高	1,336	1,388	▲52
営業利益	92	30	+62
経常利益	52	10	+42
当期純利益	31	1	+30

連結業績としては、5期ぶりの黒字化。

ただし、会計処理の前提が異なっているため、比較は出来ない。

<個別>実績・計画比較 (リアルコム、WBB,各個別の業績予想(平成23年11月30日開示)と実績比較)

リアルコム (単位:百万円)	平成24年6月期 実績	平成24年6月期 予想(11/30)	差異
売上高	460	459	+1
営業利益	23	22	+1

コンサル部門閉鎖による労務費減及びW/WBとの管理コスト共有により下期収益改善。しかし、US事業売却債権引当計上及び事務所移転費用計上により、経常損益、当期純損益ベースでは黒字計画から赤字となる。(経常損失13百万円、当期純損失17百万円)

WWB (単位:百万円)	平成24年6月期 実績	平成24年6月期 予想(11/30)	差異
売上高	1,031	1,444	▲413
営業利益	32	51	▲19

建機販売事業においては、輸出不振及び新規輸入事業の遅れより、売上高計画比大幅減。太陽光発電(ソーラー)事業では一部期末売上見込が来期にずれ込む。粗利率改善、経費は想定通りなるも、営業利益が計画を下回る。通期最終損益は黒字11百万円を確保。

リアルコム本年度の方針とその進捗状況



本年度(期首)方針	進捗状況	概要
<p>① KM事業基盤を維持しながらも新規ライセンスを拡大</p>	<p>△</p>	<p>既存顧客からの保守料収入及びカスタマイズ等SI売上により事業基盤を維持するも、新規顧客の獲得は進捗せず。</p>
<p>② SharePoint事業; 事業立ち上げ期から拡大期へのシフト成功させる</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 重要パートナーであるマイクロソフト社及びSCSKとの協業を加速させる ● BPOサービスを拡充し、サービスラインアップを完成させる ● 海外優良製品の品揃えを強化する 	<p>○</p>	<p>クラウド事業に関しては、大手顧客を獲得し、プロジェクトが本格的にスタート。</p> <p>Nintex事業の顧客ベースは引き続き順調に推移、ライセンス販売に加えサービスまで領域を広げたことで、事業拡大を達成。</p>
<p>③ スマートフォンソリューション、Smart Airportを拡大展開。プラットフォーム化を目指す。</p>	<p>△</p>	<p>キャリア、スマートデバイス販売店とのパートナーリング活動を拡大が想定通りに進捗せず。</p>
<p>④ パートナリング/資本増強を通じた成長シナリオ強化</p>	<p>○</p>	<p>WWB株式会社との株式交換を実施。本株式交換により、同社事業(建機、ソーラー)収益基盤の獲得。</p>

活動方針	進捗状況	概要
<p>(建機)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 強みである中古建機の調達力により、円高の状況下においても安定した輸出売上を達成する ● 新規取り組みとして、三一重工(SANY)の新品建機の輸入販売の開始と拡販 ● 震災復興に向けた、建機、発電機需要への対応 	<p>X</p>	<p>円高長期化、中国金融市場の冷え込みによる需要減等による輸出売上不振、新規取組である三一(SANY)の新品建機輸入販売が想定通りに立ち上がらなかった等により、建機販売事業全体として、計画大幅未達となった。</p>
<p>(ソーラー)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ハウスメーカーへの拡販 ● 代理店の育成 ● 産業及びメガソーラー販売、投資準備、対応 	<p>○ △ ○</p>	<p>中堅ハウスメーカーへの本格販売の開始。受発注及び物流等のオペレーションの能力向上が今後の課題。</p> <p>販売店、工務店向けに、WWB SOLORのID研修をほぼ毎月実施し、今後の販売に向けた体制を構築拡大中。</p> <p>メガソーラー提案及び自社による投資準備中。資金調達力が課題だが、有望案件あり。</p>

リアルコムグループ財務基盤、収益力強化の取り組み



内容	実施時期	効果等
WWB株式会社との株式交換	2011年11月29日効力発生	<ul style="list-style-type: none"> ・WWB社事業(建機、ソーラー)収益基盤の獲得 ・のれん発生(企業結合会計)により、純資産については、債務超過から資産超過へ。 ・2012年6月期期末連結純資産359百万円(債務超過解消)
MW投資事業有限責任組合を割当先とする新株予約権発行	2012年3月27日 割当	<ul style="list-style-type: none"> ・総額(新株予約権発行+行使)4,000万円の資金調達実施 ・未行使3,000万円については、継続して行使要請中
事務所統合	2012年3-5月 (WWB,リアルコム順次移転)	<ul style="list-style-type: none"> ・天王洲ファーストタワーに事務所統合実施 ・フリーレントによるCFの改善。 ・平成25年6月期より事務所統合により家賃削減効果年間約1,200万円(移転費用を除く)

リアルコムグループ課題(3つの猶予期間)

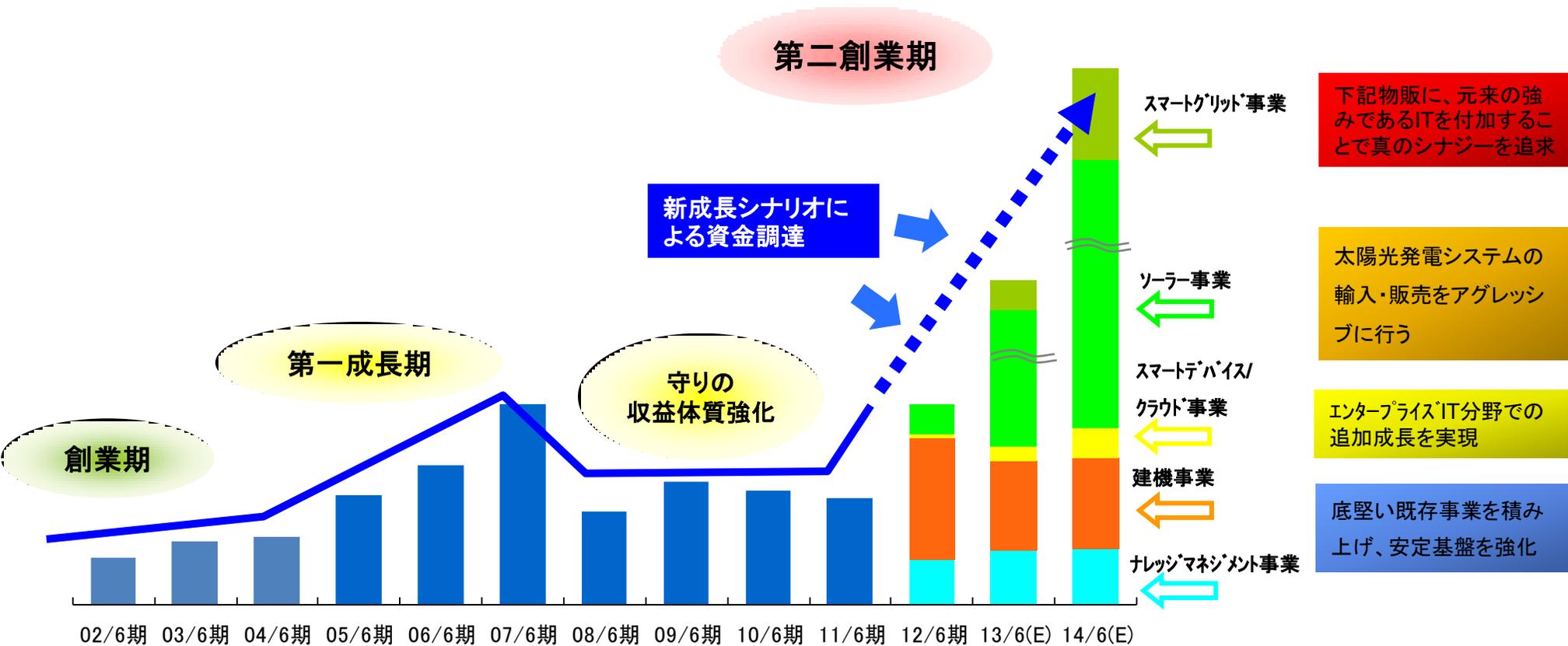
内容	概要・対応等
「時価総額(3億円以下)基準」	<ul style="list-style-type: none"> ・WWB株式会社との株式交換後、2011年12月の当社平均及び月末時価総額が3億円を超えてたことにより、本猶予期間入りについては、<u>解除</u>。
「債務超過基準」	<ul style="list-style-type: none"> ・WWBとの株式交換に伴う、のれんの発生(企業結合会計)により、2012年6月期期末においては、債務超過は解消。 ・2012年9月末の有価証券報告書提出後、本猶予期間入りは<u>解除</u>となる。
「合併などによる実質的存続性の喪失」	<ul style="list-style-type: none"> ・WWB株式会社との株式交換による、左記猶予期間に入っており、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。また、<u>同審査を行なう前提として、証券会社からの確認書提出が必要であるが、現在証券会社の選定は行なっていない。</u> ・WWBにおけるソーラー事業を立ち上げ、今期事業計画を達成し、株式交換の前提となっている中期事業計画が達成可能であることを示す必要がある。 ・また、WWBにおいては、上場会社としての内部統制を構築することが必須事項となる。

内容	概要・対応等
「継続企業としての前提」	<ul style="list-style-type: none"> ・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、短期借入金の長期契約への変更により事業収益に見合った返済を行える状況になることにより、継続企業としての前提に関する重要な疑義の解消を目指します。
「資金繰りの安定化」	<ul style="list-style-type: none"> ・新規の資金調達を行な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であると考えておりますが、経済環境や事業環境の変化に備えた資金やメガソーラー等投資案件への対応、借入金削減による財務健全化のために、状況に応じて資金調達を検討いたします。
「のれんの減損」	<ul style="list-style-type: none"> ・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)の事業となっております。リアルコムの事業の状況によっては当該のれんの価値を維持することが不可能となり、その場合当該のれんの減損処理を行なう可能性があります。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。
「合併などによる実質的存続性の喪失」	<ul style="list-style-type: none"> ・WWB株式会社との株式交換による、左記猶予期間に入っており、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。また、<u>同審査を行なう前提として、証券会社からの確認書提出が必要であるが、現在証券会社の選定は行なっていない。</u> ・WWBにおけるソーラー事業を立ち上げ、今期事業計画を達成し、株式交換の前提となっている中期事業計画が達成可能であることを示す必要がある。 ・また、WWBにおいては、上場会社としての内部統制を構築することが必須事項となる。

3. 2013年6月期業績予想

リアルコムグループの成長モデル

WWBの子会社化を通じ、業界として成熟している国内エンタープライズIT依存の事業モデルから脱却し、ソーラー、スマートグリッド事業へ事業領域を拡大することで、事業の安定基盤強化とともに成長ビジョンを明確化



【レンジでの見通し】

単位:百万円

通期

売上高	3,000	—	3,800
営業利益	240	—	350
経常利益	220	—	330
当期純利益	200	—	300

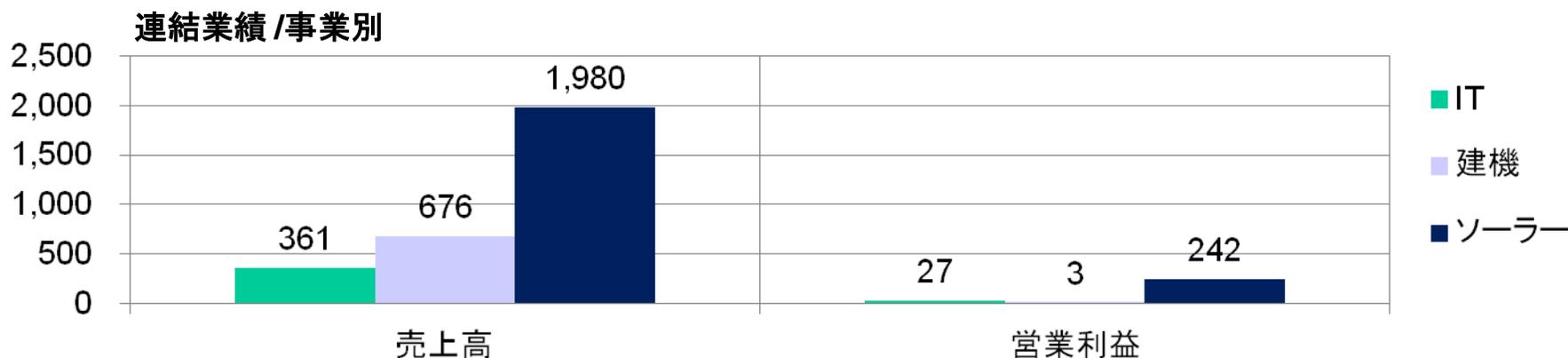
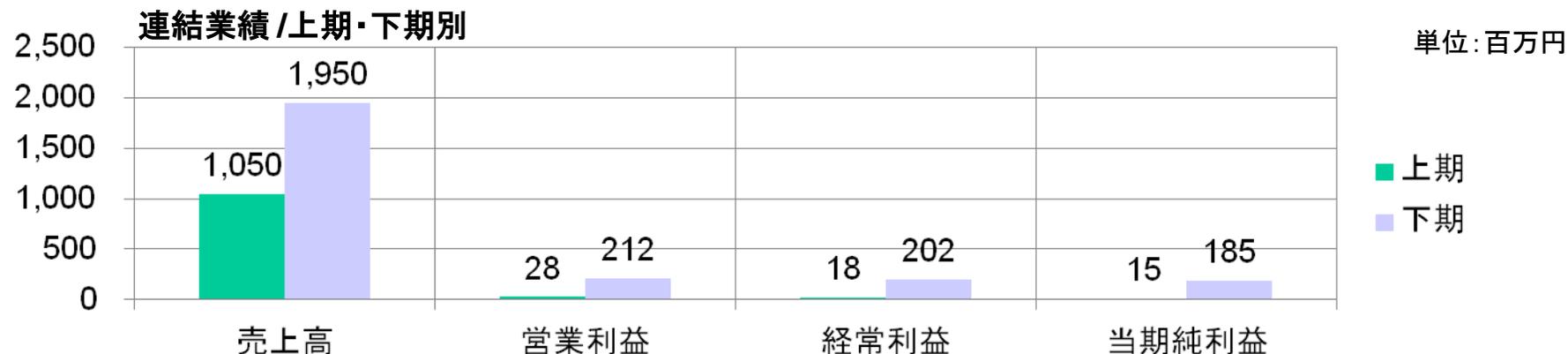
半期

売上高	1,050	—	1,050
営業利益	28	—	50
経常利益	18	—	40
当期純利益	15	—	35

【概況】

前年度においては、当社とWWBとの株式交換実施により、既存事業であるIT事業に建機販売事業及び太陽光発電(ソーラー)事業を加え、実質的1年間通じて、初めてこの3事業を展開することになります。

新規事業である太陽光発電(ソーラー)事業は平成24年6月期の第4四半期より本格的に実績が上がってきた事業であり、住宅向け、産業用さらにメガソーラーへと拡大を図って参ります。同事業は事業分野として成長著しいかつ競争が激化してきている分野であることから事業展開の進捗によっては事業の見通しが大きく変動する可能性があります。



IT事業：前期海外向け売上が終了したことにより売上高減となるものの、前期下期の収益改善により通期営業利益27百万円を計画。当社創業事業であるKM事業の優良顧客基盤を維持しながらも、MS(マイクロソフト)関連事業及びスマートデバイス事業の収益拡大を目指す。

建機販売事業：輸出の需要冷え込み、当初見込んでいた三ー(SANY)製品輸入事業が進捗していない状況を鑑み、前年度より売上減と見込む。

太陽光発電(ソーラー)：前期立ち上がりを見せた住宅向けの拡大に加え、下期より集合住宅、産業用での売上拡大を目指す。複数案件検討中のメガソーラーの受注が成れば業績貢献大。受注から売上実現までに時差があるため、下期の売上拡大に向けての上期営業活動が鍵。

ご清聴有難うございました



本資料は、2011年6月期決算の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。又、本資料は2011年6月末日現在のデータに基づき作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保証し又は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。