COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

レカム

3323 東証 JASDAQ スタンダード

企業情報はこちら >>>

2022 年 1 月 20 日（木）

執筆：フィスコアナリスト
村瀬智一
FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2021 年 9 月期決算の業績概要 01
2. 2022 年 9 月期通期業績予想 01
3. 中期経営計画（2022 年 9 月期～ 2024 年 9 月期） 02
■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03
■事業概要 05
■業績動向 06
1. 2021 年 9 月期決算の業績概要 06
2. 事業セグメント別の動向 07
3. 財務状況と経営指標 10
■今後の見通し 12
1. 2022 年 9 月期通期業績予想 12
2. 事業セグメント別通期予想 13
3. 配当予想 14
■今後の成長戦略 15
● 中期経営計画（2022 年 9 月期～ 2024 年 9 月期） 15
■ ESG 経営の推進 17

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2021 年 9 月期は「ReSPR」など 高付加価値商品の比率が高まり営業黒字転換

レカム <3323> は情報通信分野や OA 機器ネットワーク、BPO 事業をグローバルに展開する。国内はもちろん中国、タイ、インドネシア、ベトナム、マレーシア、シンガポールなど海外において情報通信機器のほか、LED 照明や業務用エアコンなどのエコ製品、複数のセキュリティ機能を一元化した「UTM」、RPA や AI-OCR で企業の業務を自動化することで生産性向上を図る「BPR」等のほか、ウイルス除菌装置「ReSPR（レスパー）」の販売を行う。

主要な事業は「海外ソリューション事業」「国内ソリューション事業」「BPR 事業」となっている。「エネルギーソリューション事業」など事業構造の見直しを行ったこと、また中期経営計画の策定によって事業セグメントの区分の方法を見直し、2021 年 9 月期から報告セグメントを変更することとした。「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」と「エネルギーソリューション事業」を統合し「国内ソリューション事業」に、それぞれ名称変更した。

なお、2021 年 9 月期の有価証券報告書から国際会計基準（IFRS）を任意適用しており、本レポートは IFRS に基づき作成している。

1. 2021 年 9 月期決算の業績概要

2021 年 9 月期業績は、売上収益が前期比 7.3% 減の 6,628 百万円、営業利益は 210 百万円（前期は 143 百万円の損失）、税引前利益は前期に有価証券売却益を計上したことから、前期比 85.8% 減の 153 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は 316 百万円の損失（前期は 364 百万円の利益）だった。海外では新型コロナウイルスの感染拡大（以下、コロナ禍）によるロックダウンや行動制限令の発令により、営業停止をせざるを得ない拠点があったほか、現地調査を伴う商談ができないため、「ReSPR」などの商品等に販売が限られるなど、総じて厳しい事業環境となっている。こうしたなか、グループ会社間のシナジーを最大化するべく、組織やグループ会社の再編を進め、ウイルス除菌装置「ReSPR」についてはグループを挙げて販売に注力した。また、2021 年 9 月に、太陽光発電システム等の事業を譲渡している。直販売上比率が高まったほか、付加価値の高い「ReSPR」の販売比率が高まったこと等により、売上総利益率が向上した。また、販売費及び一般管理費の削減に取り組んだ結果、営業損益は黒字転換した。一方、親会社の所有者に帰属する当期利益は、太陽光システム販売事業に係る非継続事業からの当期損失 260 百万円を計上した結果、316 百万円の損失（前期は 364 百万円の利益）となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 2022 年 9 月期通期業績予想

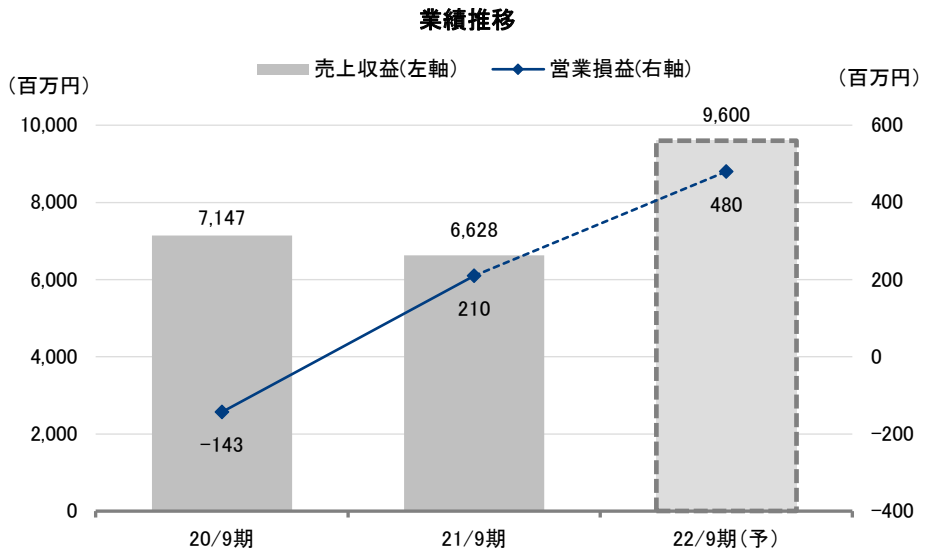
2022 年 9 月期の業績予想は、売上収益が前期比 44.8% 増の 9,600 百万円、営業利益が同 127.9% 増の 480 百万円、税引前利益が同 192.8% 増の 450 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が 260 百万円（前期は 316 百万円の損失）を見込んでいる。国内外において、脱炭素化に向けた環境負荷が小さい省エネルギー商品の販売に注力するほか、国内においてはネットワーク商材や DX ソリューションの提供にも注力することにより、グローバル専門商社構想の実現を目指す。また、コロナ禍の収束にかかわらず、感染症対策商品は継続的に必要な商品と位置付けており、ウイルス除菌装置（「ReSPR」商品シリーズ）等の販売にも継続して取り組む。

3. 中期経営計画（2022 年 9 月期～ 2024 年 9 月期）

同社は、新たな中期経営計画（2022 年 9 月期～ 2024 年 9 月期）を策定した。新中期経営計画の基本戦略では時代に合った最先端の商材やサービスを、同社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界の顧客にソリューション提案する「グローバル専門商社構想の加速化」を掲げている。グローバル専門商社構想では、今後の事業展開を 4 つのステージを設け、「Stage1」＝現地日系企業への LED 照明販売、「Stage2」＝現地日系 LED 顧客企業への IT ＆エネルギーソリューション提供、「Stage3」＝ローカル企業向けに IT ＆エネルギーソリューションの提供、「Stage4」＝ローカル企業向けに新たな脱炭素・DX 推進ソリューションの提供としている。

Key Points

- 「ReSPR」など高付加価値商品の販売比率の高まり、コスト構造の見直しにより営業黒字に転換
- 組織再編やグループ会社再編を一気に推進
- LED を中心とした脱炭素商材の販売強化、「ReSPR」は商品ラインナップの拡大
- グローバル専門商社構想の加速化
- 海外ソリューション事業の営業利益シェアを 50% 以上へ



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

情報通信分野や OA 機器ネットワーク、BPO 事業をグローバルに展開

1. 会社概要

同社は情報通信分野や OA 機器ネットワーク、BPO 事業をグローバルに展開する。国内はもちろん中国、タイ、インドネシア、ベトナム、マレーシアなど海外において情報通信機器のほか、LED 照明や業務用エアコンなどのエコ製品、複数のセキュリティ機能を一元化した「UTM」、RPA や AI-OCR で企業の業務を自動化することで生産性向上を図る「BPR」等のほか、ウイルス除菌装置「ReSPR」の販売を行う。

2. 沿革

1994 年の創業以来、日本初の営業のフランチャイズシステムや、業界初の定額保守サービス「RET'S COPY（レッツコピー）」などを生み出し、パブリックカンパニーとしての実績を積み重ねてきた。2003 年の中国進出、2004 年にはジャスダック市場に株式を上場し、2014 年のミャンマー進出、2018 年の中国子会社における中国市場での上場、そして、2020 年にはウイルス除菌装置「ReSPR」の販売を国内で開始したほか、海外 8 ヶ国における独占販売権を取得している。

沿革

年月	沿革
1994年 9月	通信機器・OA 機器の販売・保守を目的として株式会社レカムジャパン（資本金 1,000 万円）を設立 NTT 製通信機器の販売を開始
1995年 5月	FC 加盟店募集開始
1999年10月	インターネット事業に参入し、「RET'S NET」のホスティングサービス開始
2000年 4月	デジタル複合機（MFP）定額保守「RET'S COPY」サービス開始
2002年 1月	商号をレカム株式会社へ変更
2003年10月	中国・遼寧省大連市に子会社の大連レカム通信信息服務有限公司を設立し、コールセンター事業を開始
2004年 5月	大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」に株式を上場
2005年 6月	顧客企業向けインターネットポータルサービス「RET'S BIZ」事業開始
2005年10月	中古 IT 機器のネット販売の（株）コムズの株式を 100% 取得し、子会社化
2006年 3月	情報通信機器製造及び販売を行う（株）ケーイーエスの株式を 100% 取得し、連結子会社化
2008年 4月	ウォーターワン（株）及び（有）サイバーワンより、カウネット事業を承継
2008年10月	（株）ケーイーエスの社名を（株）アスモに変更
2009年10月	自社ブランド IP ビジネスホン「アノア」販売開始
2009年11月	（株）コムズの株式を全部譲渡
2011年 4月	（株）光通信との資本及び業務提携
2012年 7月	大連レカムと京セラドキュメントソリューションズジャパン（株）との BPO 事業に関する業務委託契約締結
2013年 7月	東京証券取引所と大阪証券取引所の現物市場の統合に伴い、東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に株式を上場
2013年 9月	（株）アスモの情報通信機器製造事業を（株）三洋化成製作所に事業譲渡 カウネットの販売代理店事業を（株）アルファライズに譲渡
2014年 5月	（株）ニューウェイブビジネスソリューションの株式を 100% 取得し、子会社化
2014年 9月	HJ オフショアサービス（株）の株式を 100% 取得し、子会社化

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

年月	沿革
2015年 3月	（株）ニューウェイブビジネスソリューションと HJ オフショアサービス（株）をレカム BPO ソリューションズ（株）に吸収合併
2015年 7月	（株）コスモ情報機器の発行済株式を 100% 取得し、子会社化
2016年 4月	大連レカム通信信息服務有限公司がレカムビジネスソリューションズ（大連）有限公司に社名変更 レカムビジネスソリューションズ（大連）有限公司が上海誠予信息技術有限公司を子会社化し、社名をレカムビジネスソリューションズ（上海）有限公司に変更 AI inside（株）と資本提携契約を締結
2016年 6月	（株）光通信と合弁で電力販売会社レカムエナジーパートナー（株）（同社 51%、光通信 49%）を設立し、電力事業に参入
2016年 8月	（株）エフティグループと資本業務提携契約を締結
2017年 2月	分社型新設分割による持株会社体制へ移行 同時に情報通信事業を新設子会社レカムジャパン（株）へ移行
2017年 6月	連結子会社のレカムビジネスソリューションズ（大連）が株式会社化によりレカムビジネスソリューションズ（大連）株式有限公司に社名変更
2017年 7月	ベトナム社会主義共和国・ホーチミン市にベトナムレカム有限会社を設立し、ベトナム国内での LED 照明販売等の事業展開を開始
2018年 1月	マレーシア・クアラルンプール市にレカムビジネスソリューションズ（マレーシア）（株）を設立し、LED 照明、業務用エアコン等、環境関連商材の営業を開始
2018年 2月	（株）光通信の子会社である（株）アイ・イーグループから（株）アイ・イーグループ・エコ株式の 51% を取得し、レカム IE パートナー（株）に社名変更し、子会社化
2018年 4月	（株）R・S 及び（株）G・S コミュニケーションズの株式を 100% 取得し、子会社化
2018年 8月	ミャンマー連邦共和国・ヤンゴン市にレカムビジネスソリューションズ（ミャンマー）（株）を設立し、LED 照明、業務用エアコン販売等、環境関連商材の営業を開始
2018年 9月	レカムエナジーパートナー（株）を存続会社としてレカム IE パートナー（株）を吸収合併し、存続会社の社名をレカム IE パートナー（株）に変更
2018年10月	レカムビジネスソリューションズインディア（株）（インド・ハリヤナ州グルガオン市）にて、LED 照明、業務用エアコン等、環境関連商材の営業を開始 レカムビジネスソリューションズ（大連）株式有限公司が中国新三板に上場
2018年11月	レカムビジネスソリューションズ（大連）株式有限公司がマスターピース大連（大連傑作商務諮詢有限公司）の株式 100% を取得し、子会社化
2018年12月	太陽光発電システム販売の（株）産電の株式 100% を取得し、子会社化
2019年 2月	レカムジャパン（株）と（株）コスモ情報機器が合併 （株）eighth tool との合弁会社である台湾レカムエイトツールビジネスソリューションズ株式有限公司を設立、営業開始
2019年 6月	（株）エフティグループの ASEAN3 ヶ国（タイ、フィリピン、インドネシア）5 社を子会社化 レカムジャパン（株）と（株）R・S の組織再編（吸収分割）で、レカムジャパンイースト（株）とレカムジャパンウエスト（株）に社名変更
2019年10月	マレーシア（クアラルンプール）にグローバル本社を新設
2020年 4月	レカムジャパンイースト（株）がレカムジャパンウエスト（株）を吸収合併、社名をレカムジャパン（株）に変更
2020年 5月	ウイルス除菌装置「ReSPR」の販売を開始
2020年 6月	「ReSPR」の海外 7 ヶ国における独占販売権を取得
2020年11月	（株）G・S コミュニケーションズの回線取次事業及び全株式を（株）ライト通信グループに譲渡
2021年 6月	シンガポール共和国で電気部品卸を行う Greentech International の株式を 30% 取得し、持分法適用関連会社化
2021年 9月	太陽光発電システム関連事業の（株）産電と（株）産電テクノを（株）NEXTAGE GROUP と子会社 MED Communications（株）に事業譲渡及び株式譲渡
2021年10月	マレーシアで電器・照明器具の卸売業を行う Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd. 株式の 100% を取得し、子会社化

出所：会社説明資料、リリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

積極的な M&A により成長戦略における戦略的パートナーシップの確立とともに事業領域の拡大を推進

同社は、2021 年 9 月期においてエネルギーソリューション事業など事業構造の見直しと組織やグループ会社の再編を進めており、中期経営計画策定を契機に事業セグメントの区分を見直した。具体的には「海外ソリューション事業」「国内ソリューション事業」、「BPR 事業」の 3 セグメントで構成されており、連結各社を基礎とした区分となっている。海外ソリューション事業は中国及びインド、ASEAN 地域の子会社から成り、国内ソリューション事業は販売チャネルとして直営店、FC 加盟店、代理店により構成されている。BPR 事業は業務改善や経費削減提案により、RPA ※1 や AI-OCR ※2 の導入や BPO 等を提供する。

※1 Robotic Process Automation の略。コンピューター上で行われる業務プロセスや作業を自動化する技術
※2 AI（人工知能）技術を活用した OCR（光学文字認識）。

（1）海外ソリューション事業

中国、インド及び ASEAN 地域において、海外に進出している日系企業のうち、製造業を中心に LED 照明や「ReSPR」、業務用エアコン等の環境関連商材、情報通信機器を販売しているほか、海外現地企業においても M&A による企業獲得と「ReSPR」などのグローバル商品の販売を強化する計画である。2021 年 6 月にシンガポールローカル企業 Greentech International（GI）を持分法適用関連会社化したほか、2021 年 10 月にマレーシアローカル企業 Sin Lian Wah Lighting（SLW）を完全子会社化するなど、積極的に M&A を進めており、アライアンス展開も合わせ、戦略的パートナーシップの事業拡大を推進している。

（2）国内ソリューション事業

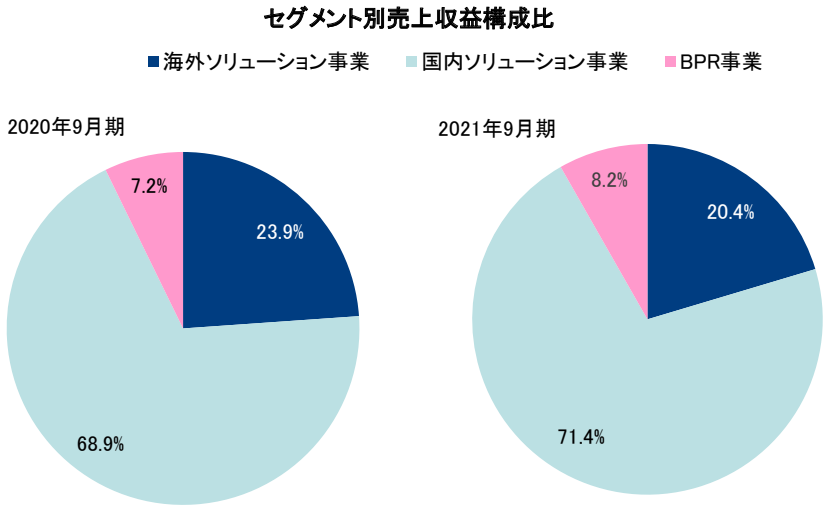
直営店、FC 加盟店※1、代理店のチャネルへ「ReSPR」、LED 照明（安心保証がついた自社ブランド商品「RENTIA」で高品質かつ長寿命の LED 照明のほか、10 メーカー、約 4 万点の商品アイテム）や省エネ性能が高く、大幅なコストダウン効果が期待できる業務用エアコン等の環境関連商材、ビジネスホン、デジタル複合機、UTM ※2 などのセキュリティ機器、その他 OA 機器の販売を行っている。

※1 同社は無店舗型フランチャイズシステムの形態を採っている。これは、販売店舗による店頭販売でなく営業員組織による訪問販売を主体とするフランチャイズシステムであり、同社の事業展開の根幹となっている。
※2 Unified Threat Management（統合脅威管理）の略称。

（3）BPR 事業

グループ企業からの管理業務の受託及びグループ外の顧客からのアウトソーシング、業務改革の提案コンサルティング事業を行っている。RPA や AI-OCR の自動化を活用し業務効率化を推進している。主として、国内企業からの業務受託を受け、業務（バックオフィス業務から名刺入力業務、データエントリー業務など）の内容に応じて中国のレカムビジネスソリューションズ（大連）株式有限公司、レカムビジネスソリューションズ（長春）有限公司、レカム騰遠ビジネスソリューションズ（大連）有限公司、ミャンマーレカム (株) の 4 業務センターに振り分ける体制となっており、海外 BPO センターによる人件費メリットを発揮し、企業のコスト削減に貢献するほか、顧客企業の DX 推進に寄与するコンサルテーション営業を強化する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2021 年 9 月期は厳しい事業環境のなか、「ReSPR」など高付加価値商品の販売比率が高まり営業黒字に転換

1. 2021 年 9 月期決算の業績概要

2021 年 9 月期業績は、売上収益が前期比 7.3% 減の 6,628 百万円、営業利益は 210 百万円（前期は 143 百万円の損失）、税引前利益は前期比 85.5%減の 153 百万円（同 1,079 百万円の利益）、親会社の所有者に帰属する当期損失は 316 百万円（同 364 百万円の利益）だった。海外ではコロナ禍によるロックダウンや行動制限令の発令により、営業停止をせざるを得ない拠点があったほか、現地調査を伴う商談ができないため、「ReSPR」などの商品等に販売が限られるなど、総じて厳しい事業環境となっている。こうしたなか、グループ会社間のシナジーを最大化するべく、組織やグループ会社の再編を進めたほか、需要が高まるウイルス除菌装置「ReSPR」についてはグループを挙げて販売に注力した。直販比率の上昇や付加価値の高い「ReSPR」の販売比率が高まったことにより、売上総利益率が向上したほか、同時に販売費及び一般管理費の削減に取り組んだことにより、営業損益は黒字転換した。

売上総利益率は、2020 年 9 月期の 30.1% から 2021 年 9 月期には 36.9% に上昇した。また、構造改革によって販管費を削減（海外人件費前年対比 74.9%）した効果が表れている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

なお、組織再編やグループ会社の再編については、2021 年 9 月に子会社が行う太陽光発電システム等の住宅設備機器販売事業の事業譲渡及びこれらの施工工事を手掛ける産電テクノの全株式を譲渡することを決議し、NEXTAGE GROUP へ譲渡した。住宅設備機器販売事業では、一般家屋への訪問営業がコロナ禍の影響により思うように行えない状況に直面している。支店の集約・閉鎖や間接部門の集約化等によるコスト削減にも取り組んできたが、収益回復までには至らず、不採算事業となっていた。譲渡事業により、光回線事業で 4 億円の減収、太陽光発電システム事業で 5 億円の減収となり、2021 年 9 月期の赤字額のほとんどが再編事業に係るものでなる。再編効果により、来期以降の業績については急回復の可能性があるとフィスコでは考えている。

2021 年 9 月期業績

（単位：百万円）

	20/9 期	21/9 期		
	実績	実績	増減額	増減率
売上収益	7,147	6,628	-518	-7.3%
売上総利益	2,149	2,449	299	13.9%
営業利益	-143	210	354	-
税引前利益	1,079	153	-926	-85.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	364	-316	-680	-

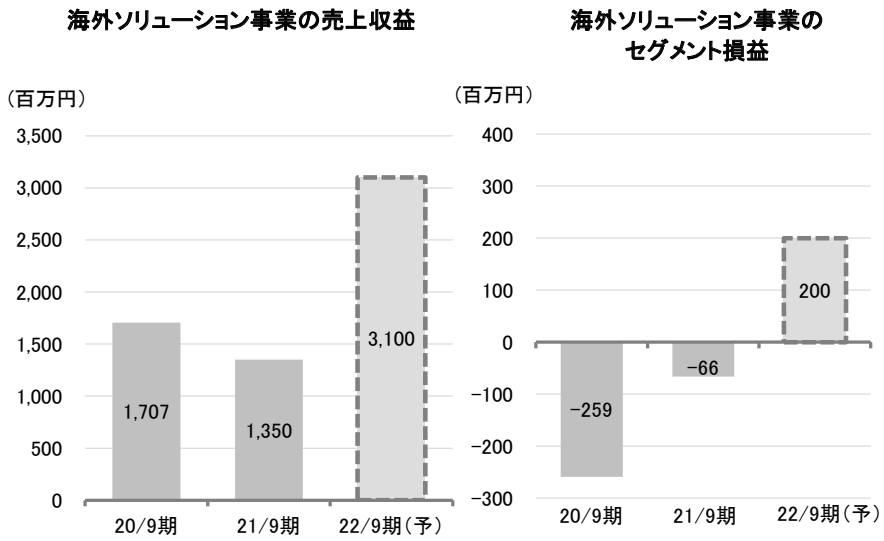
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の動向

（1）海外ソリューション事業

海外ソリューション事業の売上収益は前期比 20.9% 減の 1,350 百万円、セグメント損失は 66 百万円（前期は 259 百万円の損失）となり、損失額は大幅に縮小した。より強固な営業組織にするために進出国の集約を行い、LED 等の従来商品とウイルス除菌装置の販売に取り組んでいる。コロナ禍によりロックダウンや行動制限令の発令を受け、営業停止をせざるを得ない拠点や現地調査が必要な LED 等の従来商品の商談ができず、ウイルス除菌装置「ReSPR」に限定した営業を行わざるを得ない拠点があった。

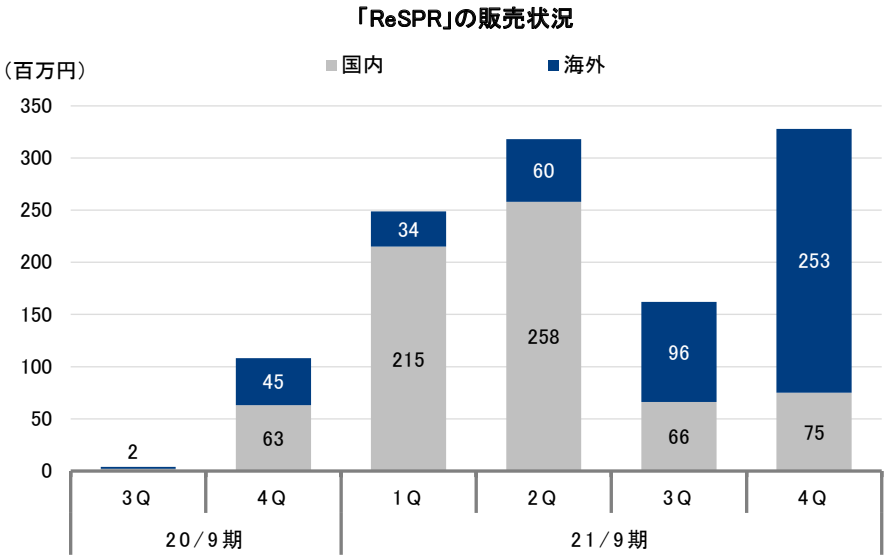
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信、中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

タイでは前期に比べ、感染者数の増加により、顧客訪問ができない日数が増加したことにより、売上収益は前年比で 1 百万円の減少となった。ベトナムでは活動制限令の期間長期化、ひと月の休業を強いられたことにより、同 106 百万円減だった。インドネシアはひと月の休業および行動制限令により出社できない日数が増加したことにより同 31 百万円減。一方、マレーシアでは、行動制限等により今期客先訪問可能日数はわずか 57 日にとどまり、かつひと月を越える休業状態となったものの、同 14 百万円の増収となり、合計で 124 百万円の減収となった。

ただし、減収幅が大きかったものの、売上マージン率の向上や固定費などの経費削減に取り組んだ効果から、赤字額が大幅に縮小したことは事業環境が厳しい状況下においての対応として、評価すべきだろう。



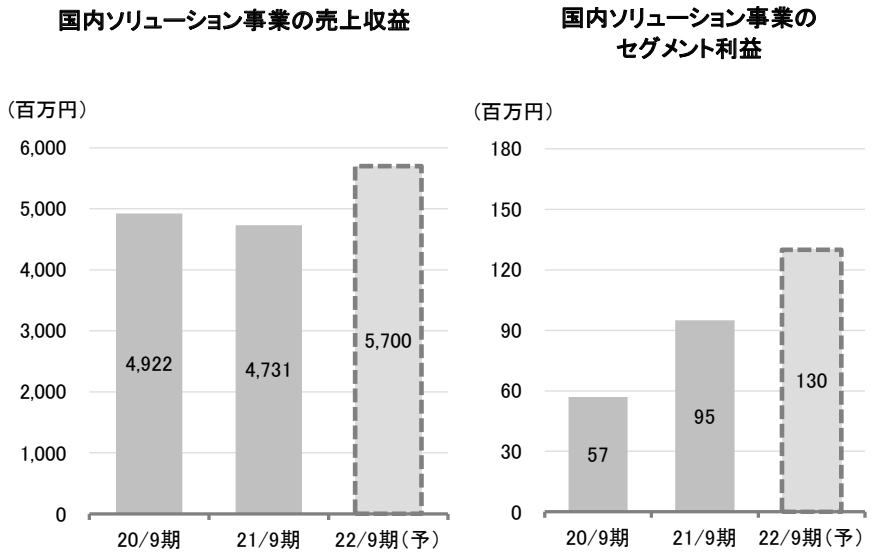
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ReSPR の累計販売台数は 7,600 万台を超えている。国内については新型コロナウイルス感染防止対策補助金終了により 2021 年 9 月期第 2 四半期をピークに減速を見せているが、一方で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ている。

（2）国内ソリューション事業

国内ソリューション事業の売上収益は同 3.9% 減の 4,731 百万円、セグメント利益は 65.3% 増の 95 百万円（同 57 百万円の利益）だった。直営店チャネルにおいては、顧客データベースを活用した効率的な営業活動を行うとともに、新規の顧客開拓に取り組み、企業のネットセキュリティ強化のための独自商品である UTM とテレワーク対応商品の販売に注力したことにより、同チャネルの売上収益は同 9.1% 増の 2,327 百万円だった。



出所：決算短信、中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

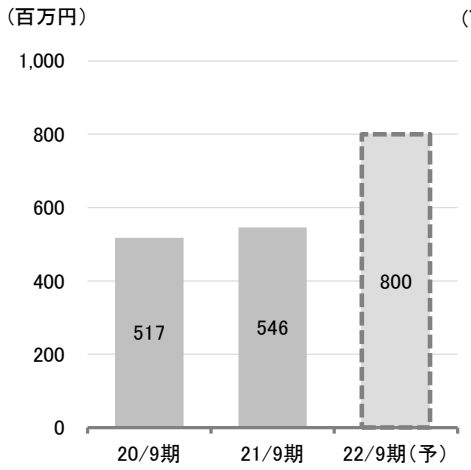
FC 加盟店チャネルにおいては、直営店の販売手法を水平展開し、セキュリティ商材等の販売支援を実施したことにより、前期並みの 1,169 百万円となった。代理店チャネルにおいては、取り扱い商材を拡充し、代理店の開拓に取り組んだことにより、同 0.9% 減の 1,146 百万円となった。グループ会社においては、光回線取次ビジネスの売却等があったため、同 80.9% 減の 88 百万円だった。付加価値の高い商品の販売比率が高まったこと等によって売上マージン率が上昇しているが、不採算事業の譲渡等による影響が響く格好だった。ただし、こちらも再編を一気に進めたことと、引き続き付加価値の高い商品の販売増が見込まれるため、来期以降の急回復が期待できるとフィスコでは考えている。

（3）BPR 事業

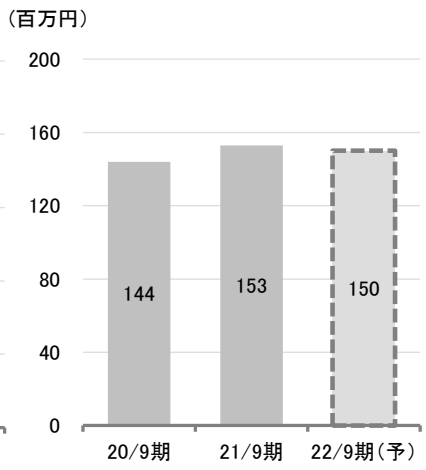
BPR 事業の売上収益は同 5.6% 増の 546 百万円、セグメント利益は同 6.5% 増 153 百万円だった。業務改善や経費削減提案により、RPA や AI-OCR の導入や BPO 等の獲得に取り組んだほか、顧客からの追加業務の獲得営業を強化した。BPO センターにおいては、業務の自動化をより一層進め、業務効率化と品質向上を実現した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

BPR事業の売上収益



BPR事業のセグメント利益



出所：決算短信、中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

セグメント別売上収益

（単位：百万円）

セグメント		20/9 期	21/9 期	前年同期比（%）
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	直営店	2,133	2,327	109.1
	FC 加盟店	1,169	1,169	100.0
	代理店	1,157	1,146	99.1
	グループ会社	461	88	19.1
	計	4,924	4,731	96.1
BRP 事業		516	546	105.6
合計		7,147	6,628	92.7

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2021 年 9 月期の総資産は、前期末比 1,391 百万円減少し 8,250 百万円となった。これは、主に現金及び預金が借入金の返済及び法人税の支払いなどにより 371 百万円減少したこと、営業債権及びその他の債権が 548 百万円減少したこと、のれんが減損により 262 百万円減少したことが主な要因である。

負債については、前期末比 1,017 百万円減少し 4,073 百万円となった。営業債務及びその他の債務が 361 百万円減少したこと、法人税等の支払により未払法人税等が 369 百万円減少したほか、借入金が 295 百万円減少したことが主な要因である。資産合計については、前期末比 373 百万円減少し 4,176 百万円となった。これは、配当金の支払い及びのれんの減損等により当期損失となったため、利益剰余金が 479 百万円減少したことが主な要因である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

財務状況

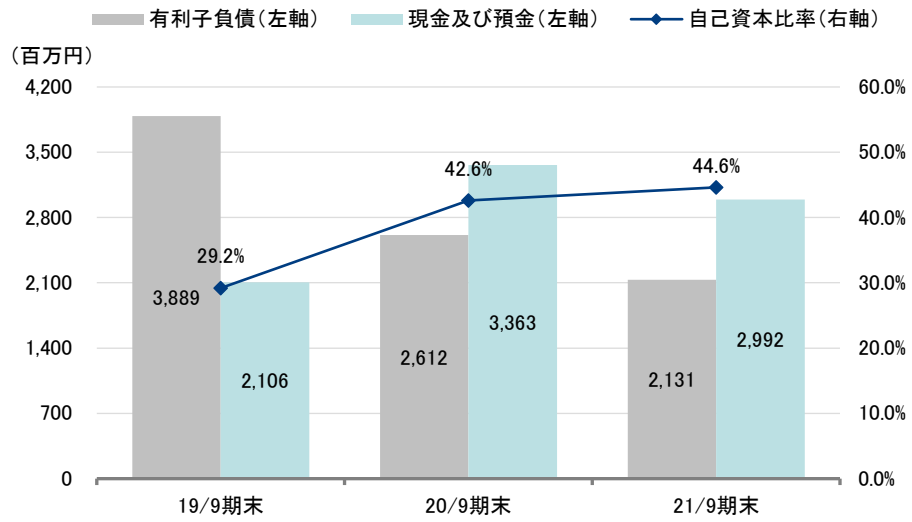
（単位：百万円）

	20/9 期	21/9 期	
			増減額
流動資産	6,800	5,841	-959
非流動資産	2,841	2,409	-431
資産合計	9,641	8,250	-1,391
流動負債	3,509	2,972	-537
非流動負債	1,582	1,101	-480
負債合計	5,091	4,073	-1,017
資本合計	4,550	4,176	-373
負債純資産合計	9,641	8,250	-1,391

出所：決算短信よりフィスコ作成

また、現預金と有利子負債の推移においては、有利子負債は前期末比 295 百万円減少し 1,877 百万円、現金及び預金は 371 百万円減少し 2,992 百万円となった。これにより自己資本比率は 44.6% となり、自己資本比率は 50%という健全な水準に回復しつつある。成長戦略の実行に向け、十分な投資余力を確保していると言えるだろう。

財務の状況



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

IFRS 会計基準において売上収益は 1.4 倍、営業利益は約 2.3 倍に増加予想。LED を中心とした脱炭素商材の販売強化、「ReSPR」はラインナップ充実

1. 2022 年 9 月期通期業績予想

2022 年 9 月期の業績予想は、売上収益が 9,600 百万円（前期比 44.8% 増）、営業利益は 480 百万円（同 127.9% 増）、税引前利益は 450 百万円（同 192.8% 増）、親会社の所有者に帰属する当期利益は 260 百万円（前期は 316 百万円の赤字）を見込んでいる。

国内外において環境負荷が小さい省エネルギー商品の販売に注力するほか、国内においてはネットワーク商材や DX ソリューションの提供にも注力することにより、グローバル専門商社構想の実現を目指す。これらの展開と合わせて感染対策商品は、コロナ禍の収束に拘らず必要な対策商品と位置付けており、ウイルス除菌装置（「ReSPR」商品シリーズ）等の販売にも継続して取り組む。

2022 年 9 月期通期業績予想

（単位：百万円）

	21/9 期（IFRS）実績	22/9 期（IFRS）予想	前期比増減率
売上収益	6,628	9,600	44.8%
営業利益	210	480	127.9%
税引前利益	153	450	192.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	-316	260	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

コロナ禍の状況については、未だ予断を許す状況にはない。しかしながら、感染予防商品である「ReSPR」シリーズのラインナップ拡充による拡販が期待できることや、マレーシア最大のフィリップスブランド照明器具ディストリビューターである、SLW の買収効果により、LED を中心とした脱炭素商材の販売拡大なども期待されるとフィスコでは考えている。同社子会社であるレカムビジネスソリューションズマレーシア（RBM）の日系企業を対象に培ってきたソリューション営業力と SLW による代理店網に対する販売力により、直販と卸販売により市場を深掘していく。また、また両社のシナジーによる LED などの脱炭素商材や「ReSPR」の販売加速なども期待されるところだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2022 年 9 月期セグメント別売上収益

（単位：百万円）

	21/9 期（IFRS）実績	22/9 期（IFRS）予想	前期比増減率
海外ソリューション事業	1,350	3,100	129.6%
国内ソリューション事業	4,731	5,700	20.5%
BPR 事業	727	800	10.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別通期予想

（1）海外ソリューション事業

海外ソリューション事業は売上収益で前期比 129.6% 増の 3,100 百万円と大幅な回復を見込んでいる。マレーシア最大のフィリップスブランド照明器具ディストリビューターである、SLW による売り上げが寄与するほか、RBM との横展開による相互販売といった形での相乗効果が見込まれ、LED を中心とした脱炭素商材の販売拡大が期待されるとフィスコでは考えている。また、成長の主軸となる感染症対策商材「ReSPR」の販売についても、日系企業向け直販チャネル、ローカル企業向け直販・代理店チャネル、EC 販売チャネルと多面的に展開していく。特にシンガポールの電機部品商社である GI を持分法適用関連会社とするとともに、「ReSPR」のシンガポールにおける販売を委託する資本業務提携契約を締結している。単独で進出するにはリスクが高いと判断し、シンガポールへの進出を見送っていたが、GI との戦略的パートナーシップ関係構築によって、日系企業にとどまらず、現地のローカル企業への「ReSPR」導入が加速するほか、「ReSPR」は置き型からダクトタイプなどラインナップを揃えたことで、食品工場など広い施設などでの新規顧客獲得が大いに期待できるとフィスコでは考えている。

また、同社の強みとしては脱炭素製品において、日本ブラント、日本規格の商品を提供している点にある。高価格に見合うだけの高品質な製品を販売しており、価格よりも品質・性能を求める現地優良企業の需要を取り込んでいる。

（2）国内ソリューション事業

国内ソリューション事業は売上収益で前期比 20.5% 増の 5,700 百万円を見込む。コロナ禍におけるニューノーマルにおいて、引き続きテレワーク商材の販売が事業機会になると考えられる。ニューノーマルな働き方を狙って増加するサイバー攻撃が情報セキュリティに対する脅威となるなか、これまでの簡易的なセキュリティから本格的なセキュリティへの需要が引き続き高まるとフィスコでは考えている。2021 年 6 月に UTM などのネットワークセキュリティ商品を提供する同社子会社ヴィーナステックジャパンは、新商品「Venusense UTM－170E」の販売を開始している。これまでの UTM ではリアルタイムに最新のウイルス等の脅威に適応することができなかったが、「UTM－170E」においては、新たにラインナップとして追加した V シリーズを搭載することにより 24 時間、リアルタイムに適応することが可能となっている。LED を中心とした脱炭素商材の販売を強化するほか、SFA（営業支援システム）導入による営業生産性の向上を図る。

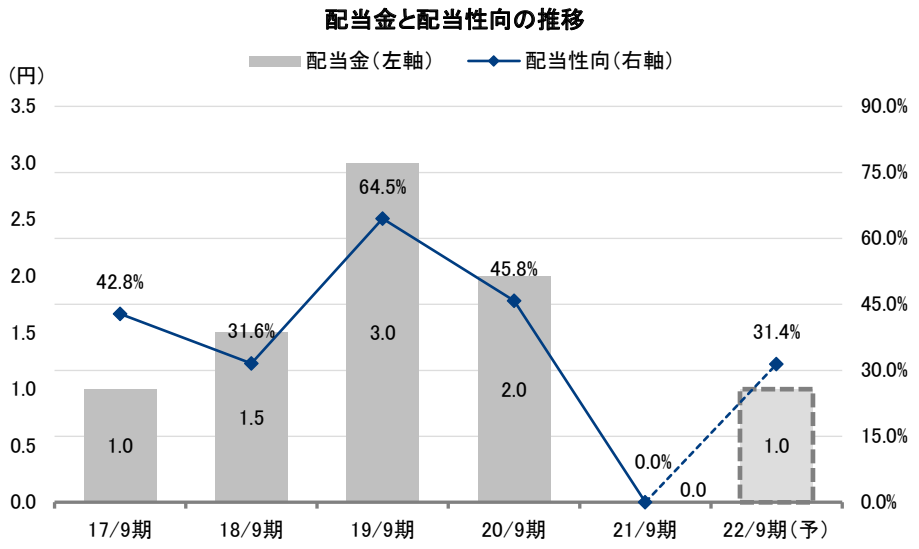
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（3）BPR 事業

BPR 事業は売上収益で前期比 10.0% 増の 800 百万円を見込む。新規顧客の営業を強化するとともに既存顧客への受託業務の拡大を図る。パソコンの定型業務をソフトウェアロボットで簡単に自動化する RPA「RET'S ロボ Powered by おまかせ RPA」や手書き文字でも高い識字率を誇る AI 技術を用いた OCR サービス AI-OCR「RET'S OCR with AI inside」など DX の流れにおいて成長余地の大きい事業分野であるとフィスコでは考えている。

3. 配当予想

同社は、配当性向 30%（配当金総額＝親会社の所有者に帰属する当期利益× 30%）を基準に業績に連動した配当を実施するという基本方針を掲げている。2020 年 9 月期は、有価証券売却益を計上することによって年初計画通りの 1 株当たり 2.0 円の配当を行った。2021 年 9 月期は、親会社の所有者に帰属する当期利益が大幅な損失となったことから無配となった。なお、経営責任を明確にするため、役員報酬の減額を発表。2022 年 9 月期においては 1 株当たり 1.0 円の復配を計画している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の成長戦略

グローバル専門商社構想の加速化、海外ソリューション事業の営業利益シェアを 50% 以上へ

●中期経営計画（2022 年 9 月期～ 2024 年 9 月期）

同社は、新たな中期経営計画（2022 年 9 月期～ 2024 年 9 月期）を策定した。新中期経営計画の基本戦略では「グローバル専門商社構想の加速化」を掲げており、時代に合った最先端の商材やサービスを、同社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界の顧客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。2024 年 9 月期の定量目標は以下の 3 つとなっている。

1）連結売上 CAGR（年平均成長率）30% 以上
2）今後の主力事業と見込んでいる、海外ソリューション事業の営業利益シェア 50% 以上
3）株式時価総額 300 億円超（2021 年 12 月時点 55 億円）

合わせて、下記の 2 つの定性目標の達成も目指している。

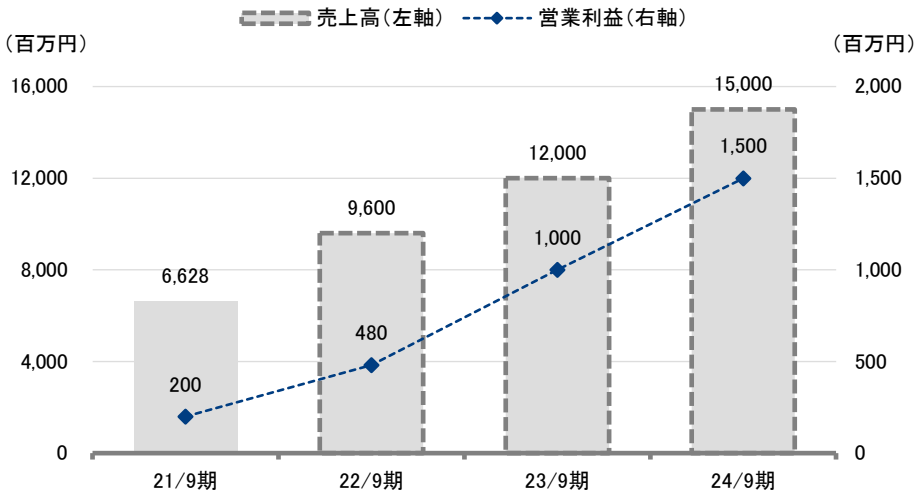
1）最終年度（2024 年 9 月期）に東証プライム市場への移行基準達成
2）新三板上場企業である大連レカムにおいては、最終年度に北京証券取引所昇格基準達成

グローバル専門商社構想については、今後の事業展開を 4 つのステージに段階を分けており、「Stage1」＝現地日系企業への LED 照明販売、「Stage2」＝現地日系 LED 顧客企業への IT ＆エネルギーソリューション提供、「Stage3」＝ローカル企業向けに IT ＆エネルギーソリューションの提供、「Stage4」＝ローカル企業向けに新たな脱炭素・DX 推進ソリューションの提供としている。ソリューションを展開するというステージを駆け上がっていくことで事業を急拡大させる戦略である。グローバル専門商社構想のキーワードとして、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）ストック収益の拡大の 3 つが挙げられる。なお、年度別の売上収益・営業利益は最終年度の 2024 年 9 月期に売上収益 150 億円、営業利益 15 億円を計画している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の成長戦略

中期経営計画（年度別）

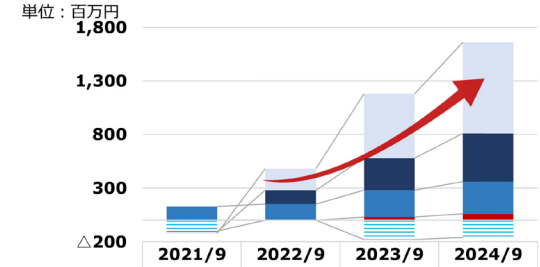


出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

海外ソリューション事業の拡大のための具体的な取り組みについては、グローバル戦略商品の開発として、ウイルス除菌装置「ReSPR」のノウハウを活用して、第 2、第 3 の「ReSPR」を発掘する。現 Stage の取り組みと Next Stage の取り組みとして、グループ海外事業の主力商品である、自社ブランド LED や業務用エアコンは、顧客の脱炭素活動への貢献となることから、さらなる販売強化に取り組む。また、戦略的パートナーシップの拡大を挙げており、前期に実行した、2 件のクロスボーダー M&A のノウハウを生かし、海外各国でのローカル市場攻略に向けたパートナー作りに取り組む。これらの施策により、海外ソリューション事業の営業利益シェアを 2024 年 9 月期に 50% 以上（2021 年 9 月期は 17%）を目指す。

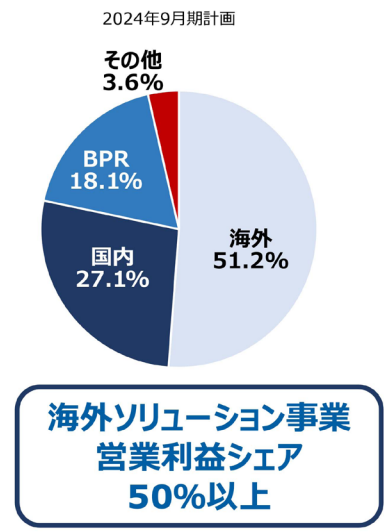
年度別計画の詳細

セグメント別営業利益計画



	2021/9 実績（日本基準）	2022/9 計画	2023/9 計画	2024/9 計画
海外ソリューション事業	△13	200	600	850
国内ソリューション事業	△8	130	300	450
BPR事業	128	150	250	300
その他	0	0	30	60
調整額	△101	0	△180	△160
合計	5	480	1,000	1,500

セグメント別営業利益計画シェア



出所：中期経営計画説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

DX、脱炭素、感染症対策商材の推進のための具体的な取り組みについては、BPR 分析を活用した DX 推進支援である。グループの主力事業の一つである BPR 事業は、「ビジネスプロセスリエンジニアリング」つまり、企業のあらゆる社内業務の再構築であり、まさに DX である。営業力の徹底強化を図ることにより、顧客企業の DX 推進の支援に取り組むほか、巨大市場である中国における BPR 事業の開拓により大連レカムの成長の加速を目指す。中国のデジタル経済規模は、同社中期経営計画説明資料によると、2020 年の 671 兆円から 2025 年予測が 1,300 兆円以上、2030 年予測は 1,700 兆円以上と見込まれている。

ストック収益の拡大のための具体的な取り組みについては、新たな保守サービスやサブスクサービスの投入により、最終年度の 3 年後には、ストック収益を 2022 年 9 月期の 2 倍に拡大し、収益の安定化に取り組む。

ESG 経営の推進

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
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

E：環境への取り組み

具体的には、脱炭素活動への取り組みとして、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貢献する。同社グループでは、これまで自社ブランド LED 照明や、業務用エアコン、コンプレッサー等、省エネ商品の販売を通じて顧客企業の脱炭素活動の支援に貢献してきた。同社の試算では、LED 照明の販売だけでも累計で約 25 万トンの CO_2 削減に貢献をしており、これはスギの木約 2 万本の CO_2 吸収量に匹敵する計算となるようだ。中期経営計画では自社ブランド LED 照明については、さらに省電力機能を向上させた商品をタイムリーに投入することで、より一層の脱炭素推進を目指すとともに、商品ラインナップの拡充に取り組む。

感染症予防対策においては、「ReSPR」、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貢献する。グローバル戦略商品である「ReSPR」については、在庫リスクやサポート体制の問題等から、置型タイプの 2 商品に限定して販売を行っていたが、中期経営計画では海外におけるローカル企業向け販売網も拡大してきたことから、各国の市場に対応した商品ラインナップの拡充に取り組む。また、その他の感染症予防対策商品の取り扱いも拡大することで、顧客へのワンストップサービスを提供する。

S：社会への取り組み

具体的には、進出国に対する雇用及び利益拡大により各国の経済発展に貢献する。同社グループでは、各国で積極的に事業拡大に取り組むことにより、より多くの雇用の創出と利益拡大を実現し、各国での経済発展に貢献している。また、多種多様な人財の採用や育成を通じ、ダイバーシティを推進する。内閣府「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」の活動を通じて、女性管理職の登用と、ジェンダーフリー企業の実現を目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

G：ガバナンスへの取り組み

・経営監視体制

同社では社内規定で取締役の半数以上は社外取締役とすることを取り決めている。また、監査委員以外の取締役は任期を 1 年とし、毎年選任することとなっている。内部監査部門は、内部監査 + 業務監査も実施する体制であり、定期的な業務監査から業務改善提案活動を実行することにより経営効率の向上に取り組んでいる。

・グローバル新人事評価制度の導入

中期経営計画のスタートに連動して、新人事評価制度を導入した。この新制度は全グループ会社共通の人事評価と各国の環境や風土に適応した独自の評価を組み合わせたハイブリッド型グローバル人事評価制度であり、本制度の定着と浸透により、グループ全社員のモチベーション向上と、定着率向上を目指す。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp