

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## レカム

3323 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年2月9日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2022年9月期決算の業績概要	01
2. 2023年9月期通期業績予想	02
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	07
1. 2022年9月期決算の業績概要	07
2. 事業セグメント別の動向	08
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2023年9月期通期業績予想	13
2. 事業セグメント別通期予想	14
3. 配当予想	15
■ 今後の成長戦略	16
● 中期経営計画（2022年9月期～2024年9月期）	16
■ ESG 経営の推進	19

## ■ 要約

### 2022年9月期は子会社 SLW が予想を上回る好調で 海外ソリューションの利益比率 50% 超え

レカム <3323> はオフィスや工場、その他施設等、企業のファシリティに対する様々な取り組みのソリューションビジネスを展開している。近年では、カーボンニュートラルやセキュリティ、感染症対策等が企業の関心事となっており、その取り組みに対するソリューションが事業の中心である。また、昨今の物価やサービス、エネルギー価格の上昇から、コストダウンに対するニーズも高まってきている。

こうしたビジネスを国内、中国やタイ、インドネシア、ベトナム、マレーシア、シンガポール等の ASEAN 諸国、インドにおいて実施している。海外においては、工場の脱炭素化やコストダウンに対する関心度が高くなっている。その他、新型コロナウイルス等の感染症対策や脱臭等のソリューション、企業の業務プロセスの自動化や BPO サービスによる DX 支援や業務アウトソーシングを行っている。これら事業を、国内ソリューション事業、海外ソリューション事業、BPR 事業の 3 セグメントとして情報開示を行っている。

#### 1. 2022年9月期決算の業績概要

2022年9月期業績は、売上収益 8,920 百万円（前期比 34.6% 増）、営業利益 413 百万円（同 96.1% 増）、税引前利益 457 百万円（同 197.8% 増）、親会社の所有者に帰属する当期利益 351 百万円（前期は 316 百万円の損失）だった。グループ会社間のシナジーを最大化するべく、組織再編と海外事業強化に取り組んできた効果から、大幅な増収・増益での着地となった。海外においては脱炭素に向けた環境商材の販売に注力するなか、2021年10月に完全子会社化したマレーシアローカル企業 Sin Lian Wah Lighting Sdn.Bhd.（以下、SLW）が収益に大きく貢献する格好となった。セグメント別売上収益構成比では海外ソリューション事業は前期の 20.4% から 2022年9月期は 44.2% に拡大しており、セグメント利益では 50% 以上を占める。既存子会社については新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による営業活動や半導体不足による商品納期遅れの影響があったものの、SLW の業容拡大に伴うインパクトが相当大きかった。

**レカム | 2023年2月9日(木)**

 3323 東証スタンダード市場 | <https://www.recomm.co.jp/ir/>

要約

## 2. 2023年9月期通期業績予想

2023年9月期の業績予想は、売上収益が10,500百万円(前期比17.7%増)、営業利益は780百万円(同88.9%増)、税引前利益は750百万円(同64.1%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は450百万円(同28.2%)を見込んでいる。EBITDAは930百万円(同65.2%増)を計画。2023年9月期においても前期同様、増収・大幅な増益を見込んでいる。セグメント別では、海外ソリューション事業の売上収益がセグメント最大となる見込みで、セグメント利益においても同事業の比率が高まるとみている。なお、各セグメント利益が非常に高い伸びを計画しているが、これは今期より親会社レカムを持ち株会社と位置付けしたことによるものである。この結果、2023年9月期の売上収益は2期連続増収、営業利益においては3期連続で過去最高益を見込んでいる。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の成長に向けて、これまで取り組んできたM&A戦略等の取り組みの効果が表れてくるなか、基本戦略である「グローバル専門商社構想の加速化」とともに、同社が明確に成長ステージに入ってきたと弊社では考えている。

## 3. 中期経営計画(2022年9月期～2024年9月期)

同社は現在、中期経営計画(2022年9月期～2024年9月期)に取り組んでいる。基本戦略として「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。なお、2022年9月期において中期経営計画の達成目標である売上高CAGR(年平均成長率)30%は確保したほか、海外ソリューション事業の営業利益シェア50%以上もクリアした。株式時価総額目標300億円以上を達成するうえで、今後は株価対策への取り組みなども注目されてくることなる。

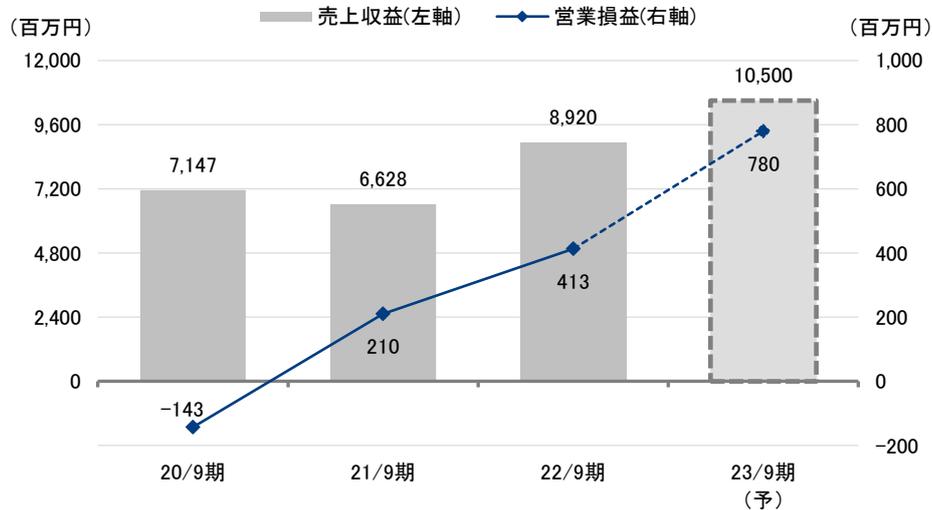
- 1) 連結売上高CAGR(年平均成長率)30%以上
- 2) 今後の主力事業と見込んでいる、海外ソリューション事業の営業利益シェア50%以上
- 3) 株式時価総額300億円超(2022年12月末時点88億円)

### Key Points

- ・海外ソリューション事業の営業利益シェアは中期経営計画目標の50%以上へ
- ・組織再編やグループ会社再編を一気に推進
- ・サイバーセキュリティソリューションの需要が拡大
- ・「グローバル専門商社構想の加速化」とともに成長ステージへ
- ・配当は2022年9月期の復配達成から2023年9月期は増額を見込む

## 要約

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 情報通信分野や省エネ関連、BPO 事業をグローバルに展開

#### 1. 会社概要

同社は情報通信や省エネ関連、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」、ウイルス除菌装置「ReSPR (レスパー)」などを用いたソリューションを展開している。

#### 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 年にジャスダック市場に株式上場、2014 年のマンマー進出、2018 年の中国子会社における中国市場での上場、2020 年にはウイルス除菌装置「ReSPR」の販売を開始し、海外 8 ヶ国における独占販売権を取得した。そして 2021 年にはマレーシア・クアラルンプール市で電器・照明器具の卸売業を手掛けている SLW の株式を 100% 取得し子会社化。2022 年には(株)エフティグループより株式を追加取得し、レカムビジネスソリューションズ(アジア)、レカムビジネスソリューションズ(インドネシア)を 100% 子会社としたほか、レカムビジネスソリューションズ(タイ)は 49.9% に持分を増加した。

レカム | 2023年2月9日(木)  
3323 東証スタンダード市場 | <https://www.recomm.co.jp/ir/>

## 会社概要

## 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情報服务有限公司を設立し、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
2015年 3月	（株）ニューウェイ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	大連レカム通信情報服务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术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）光通信と合併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

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
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との合併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(クアラランプール)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12月	(株)G・Sコミュニケーションズの子会社化及び全株式を(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
2022年1月	(株)エフティグループから株式を追加取得し、レカムビジネスソリューションズ(アジア)、レカムビジネスソリューションズ(インドネシア)は100%、レカムビジネスソリューションズ(タイ)は49.9%に持分増加
2022年4月	東京証券取引所スタンダード市場に移行

出所：会社説明資料、リリースよりフィスコ作成

## 事業概要

### 積極的な M&A と戦略的パートナーシップにより事業領域の拡大を推進

同社は、中期経営計画策定を契機に事業セグメントの区分を「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セグメントに括り替えを行った。海外ソリューション事業は中国、ASEAN、インドの子会社からなり、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<sup>※1</sup>やAI-OCR<sup>※2</sup>の導入、BPO 等を提供している。

※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)。

## 事業概要

**(1) 海外ソリューション事業**

タイ、ベトナム、インドネシア等 ASEAN 地域や中国、インドにおいて、海外に進出している日系製造業を中心に、LED 照明や業務用エアコン等を用いたカーボンニュートラルソリューションやコストダウンソリューション、「ReSPR」等の感染症対策ソリューションを提供している。また、M&A による企業獲得により事業を拡大させている。2021 年 6 月にシンガポールローカル企業 Greentech International (以下、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 SLW を完全子会社化する等、積極的に M&A を進めている。また、アライアンスを含めた戦略的パートナーシップを進めることにより事業拡大を推進。タイやインドネシア、マレーシアではローカルマーケットへの進出を本格的に実施している。2022 年 9 月期は SLW が収益に貢献しており、海外ソリューション事業がセグメント利益の 5 割強を占める。

**(2) 国内ソリューション事業**

直営店、FC 加盟店※、代理店のチャネルを通じてカーボンニュートラルに取り組む企業へ LED 照明（約 5 万点の商品アイテム）や省エネ性能が高い業務用エアコン、情報通信機器、サイバーセキュリティに対するソリューション提案を行っている。また、ウイルス除菌装置「ReSPR」等の感染症対策のソリューションを合わせて実施している。

※ 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。

**(3) BPR 事業**

グループ企業からの管理業務の受託及び外部顧客からの業務アウトソーシング受託、業務プロセスの提案コンサルティングを行っている。主として、国内企業から業務委託を受け、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等）の内容に応じて中国の大連第 1 センター、大連第 2 センター、長春センター、ミャンマーセンターの 4 業務センターに振り分けている。海外アウトソーシングセンターによるオペレーションや RPA、AI-OCR 等の活用による業務自動化によりコストメリットを実現している。また、顧客企業の DX 推進に寄与するコンサルティング提案を強化している。

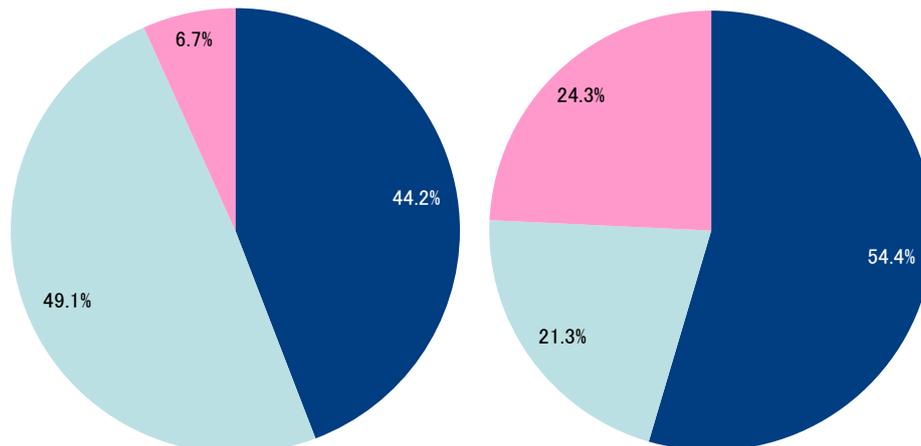
## 事業概要

## 2022年9月期 セグメント別売上収益と利益の内訳

## 売上収益

## セグメント利益

■ 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



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2022年9月期は大幅な増収・増益での着地、SLWの好調により海外ソリューション事業が大きく貢献

#### 1. 2022年9月期決算の業績概要

2022年9月期（IFRS）業績は、売上収益 8,920 百万円（前期比 34.6% 増）、営業利益 413 百万円（同 96.1% 増）、税引前利益 457 百万円（同 197.8% 増）、親会社の所有者に帰属する当期利益 351 百万円（前期は 316 百万円の損失）となった。グループ会社間のシナジーを最大化するべく、組織再編と海外事業強化に取り組んできた効果が表れ、大幅な増収・増益での着地となった。海外においては脱炭素に取り組む企業へ環境商材の販売に注力するほか、2021年10月に完全子会社化したマレーシア企業である SLW が収益に大きく貢献した。セグメント別売上収益構成比では海外ソリューション事業は前期の 20.4% から 22年9月期は 44.2% に拡大しており、セグメント利益では 50% 以上を占める。既存子会社についてはコロナ禍による営業活動や半導体不足による商品納期遅れの影響があったものの、SLW の業容拡大に伴うインパクトが相当大きかった。

業績動向

2022年9月期業績

(単位：百万円)

	21/9期	22/9期		
	実績	実績	増減額	増減率
売上収益	6,628	8,920	2,291	34.6%
営業利益	210	413	202	96.1%
税引前利益	153	457	303	197.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	-316	351	668	-
EBITDA	349	564	215	61.6%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上収益については期初予想（9,600百万円）には届かなかったものの、各中期経営計画の達成目標の1つである売上CAGR（年平均成長率）30%は確保した。営業利益、税引前利益、親会社の所有者に帰属する当期利益は、いずれも大幅な増益となり、親会社の所有者に帰属する当期利益においては実行税率の低い海外での利益が大幅に増加したことにより、期初予想を約1億円上回る利益を計上している。また、利益の計上基準が異なるため単純比較はできないものの、日本会計基準時代を含めて親会社の所有者に帰属する当期利益は過去最高益を更新している。

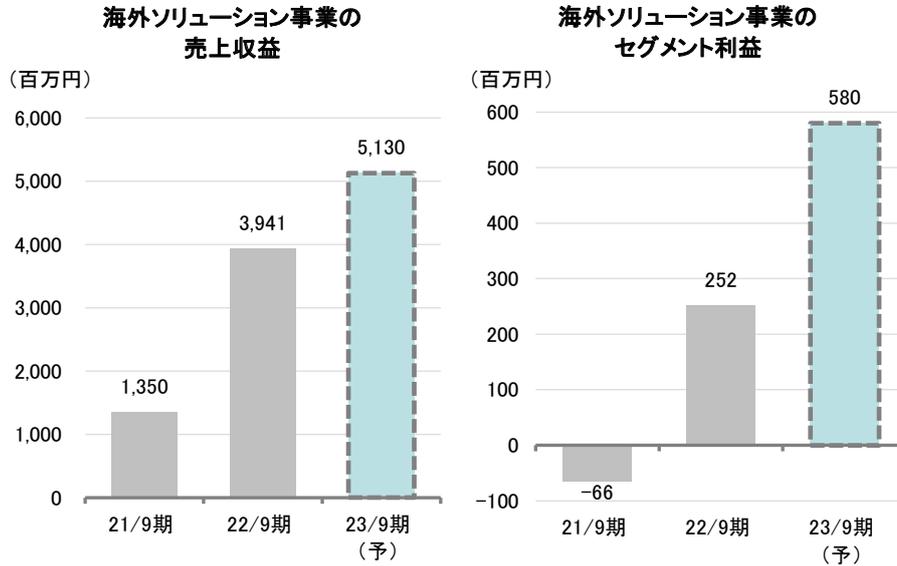
## 2. 事業セグメント別の動向

### (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191.8%増の3,941百万円、セグメント利益は252百万円（前期は66百万円の損失）と、黒字に転換した。ASEAN諸国で移動制限による影響、中国でロックダウン等の影響があったが、マレーシアにおけるPhilipsブランド商品（LED照明等）の最大代理店であるSLWが、販売代理店の拡充やDIYショップの開拓等により業容を拡大した。海外についても国内同様、半導体不足に伴うLED照明の納期遅れの影響はあったものの、在庫を積み増しすることにより影響は限定的だった。同社は海外のローカルマーケットの開拓は自社による立ち上げではなく、M&Aにより開拓するという方針に基づき子会社化した。SLWの業績が想定以上に好調だった。

その他の取組としては、タイ、ベトナム、インドネシアで高効率LED照明の販売を開始した。インドは7月に営業再開し、10月にはALSOK<2331>の子会社であるALSOKインディアと協業に関する合意書を締結するなど、インド進出企業のカーボンニュートラルやコスト削減ニーズにソリューション展開していく。

## 業績動向



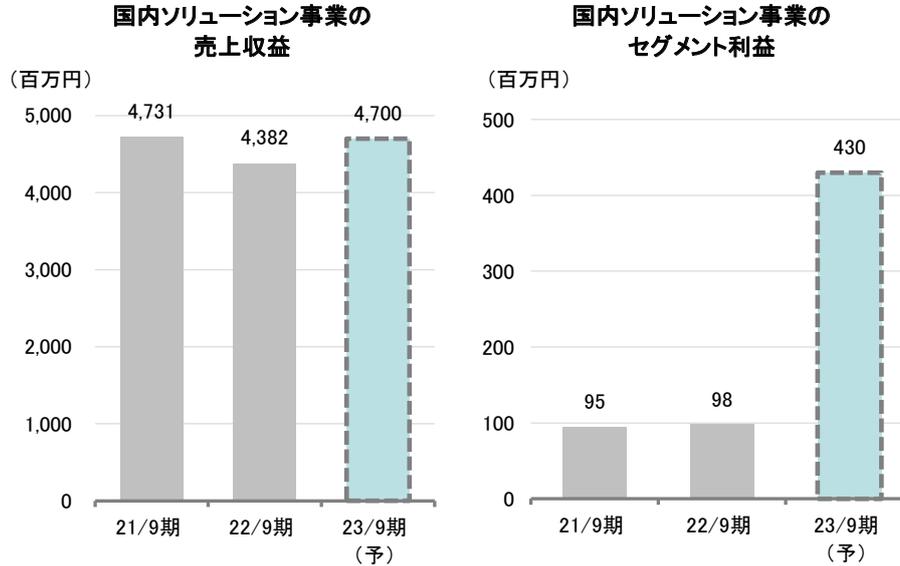
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## (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前期比7.4%減の4,382百万円、セグメント利益は同3.7%増の98百万円だった。これまでになく大きな減収となった要因として、半導体不足の影響により、LED照明の調達が思うようにできなかったことが挙げられる。その影響は上期が顕著であり、LED照明の下期の売上高は上期比で12%程度伸びた状況だった。同製品は季節性も含めて3月頃に売り上げが伸びる傾向にあるため、上期が低調だったことが特に響いたと言える。

また、下期は電力料金の上昇から顧客の省エネ意識が高まってきており、LED照明への切り替えや、導入企業が新しいLED照明に切り替える動きが進んだと見られている。エネルギー価格の上昇傾向が続くなか、省電力となるLED照明の潜在需要は次回替えも含め大きいと弊社では考えている。そのほか、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大によって前期に大きく売り上げを伸ばしたウイルス除菌装置「ReSPR(レスパー)」は補助金終了により反動減となった。利益面については、販管費の削減等により増益での着地となる。

業績動向



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

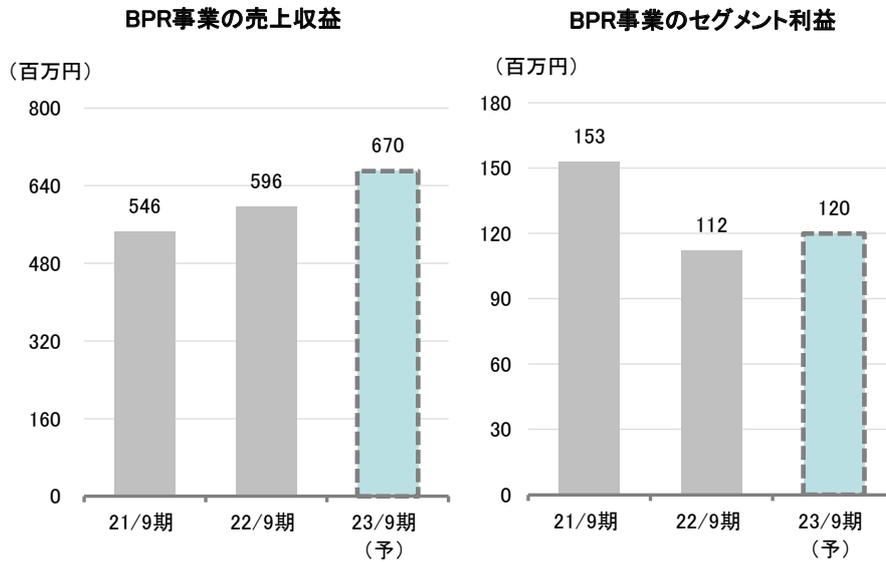
なお、営業の生産性向上のためにセールスフォースを5月に導入しており、2023年9月期に効果が出る見込みである。また、2022年4月以降、電気代高騰により、新製品ハイベイ（高天井タイプ）「RENTIA」、その他ベースライト（極端な影や明るさなどのムラを作らない拡散光型タイプ）などLED照明の販売が好調なほか、サイバーセキュリティ商材が前期比24%増と好調だった。

サイバーセキュリティソリューションを提供している子会社ヴィーナステックジャパンは、2022年7月に新商品「Venusense UTM T60」（以下「UTM T60」）の販売を開始した。同商品や最新のWi-fi規格である「Wi-fi6」をセットとした「APシリーズ」を皮切りに、その他のセキュリティ商品を組み合わせたソリューション提案を行っている。

### (3) BPR 事業

BPR事業の売上収益は前期比9.2%増の596百万円、セグメント利益は同26.6%減の112百万円だった。新規顧客開拓に取り組むとともに、業務改善や経費削減提案を実施することでRPAやAI-OCRの導入、BPO業務受託を獲得した。日系企業のアウトソーシング活用への意識が高まっており、アウトソーシングセンターにおいて、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ことで増収につながった。セグメント利益については、急速な円安元高によりアウトソーシングセンターの件数増、経費増となったことから減益となっている。人民元の為替レートについては、前期の年平均レートが1元16.5円だったのに対して、2022年9月期の平均レートは1元19.0円だった。

業績動向



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別売上収益

(単位：百万円)

	22/9 期	増減率
海外ソリューション事業	3,941	191.8%
直営店	2,239	-3.8%
FC 加盟店	1,146	-1.9%
国内ソリューション事業	995	-13.2%
代理店	995	-13.2%
計	4,382	-6.4%
BRP 事業	596	9.2%
合計	8,920	34.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

### 3. 財務状況と経営指標

2022年9月期末の総資産は、前期末比988百万円増加し9,239百万円となった。これは、主にSLWが連結対象となり、同社の営業債権及びその他の債権が528百万円増加、棚卸資産が646百万円増加したことが要因である。負債については、前期末比524百万円増加し4,598百万円となった。SLWが加わったことにより、営業債務及びその他の債務が160百万円増加、SLWの借入が加算され、借入金が390百万円増加したことが主な要因である。資本合計は前期末比463百万円増加し4,640百万円だった。親会社の所有者に帰属する当期利益となったことにより利益剰余金が351百万円増加したことが主な要因である。

財務状況

(単位：百万円)

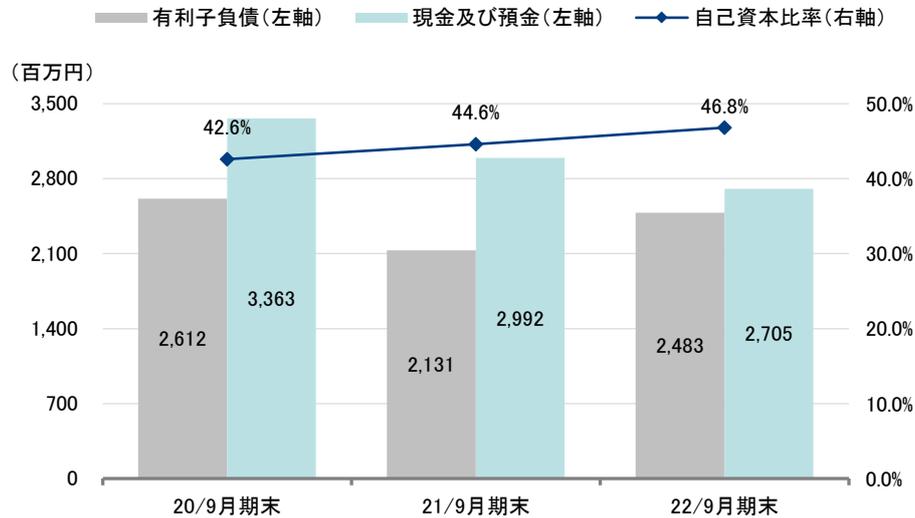
	21/9 期末	22/9 期末	
			増減額
流動資産	5,841	6,704	863
非流動資産	2,409	2,535	125
資産合計	8,250	9,239	988
流動負債	2,972	3,354	381
非流動負債	1,101	1,244	142
負債合計	4,073	4,598	524
親会社の所有者に帰属する持分	3,677	4,326	648
非支配持分	499	314	-184
資本合計	4,176	4,640	463
負債及び資本合計	8,250	9,239	988

出所：決算短信よりフィスコ作成

また、現金及び現金同等物は、前期末比286百万円減少し、2,705百万円となった。営業活動で266百万円獲得し、投資活動で536百万円、財務活動で262百万円をそれぞれ使用したことによるものである。これにより自己資本比率は46.8%（前期末は44.6%）と健全な水準にあり、今後の成長戦略の実現に向けた資金余力を確保していると言えるだろう。

## 業績動向

## 財務の状況



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

2023年9月期は前期同様、増収・大幅な増益を見込む。  
 海外ソリューション事業の比率が高まるなか、  
 「グローバル専門商社構想の加速化」とともに成長ステージへ。  
 配当は前期復配から今期増額を見込む

### 1. 2023年9月期通期業績予想

2023年9月期の業績予想は、売上収益が10,500百万円(前期比17.7%増)、営業利益は780百万円(同88.9%増)、税引前利益は750百万円(同64.1%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は450百万円(同28.2%)を見込んでいる。EBITDAは930百万円(同65.2%増)を計画。

#### 2023年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	22/9期 実績	23/9期 予想	増減率
売上収益	8,920	10,500	17.7%
営業利益	413	780	88.9%
税引前利益	457	750	64.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	351	450	28.2%
EBITDA	563	930	65.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

**レカム** | 2023年2月9日(木)

 3323 東証スタンダード市場 | <https://www.recomm.co.jp/ir/>

今後の見通し

2023年9月期においても前期同様、増収・大幅な増益を見込んでいる。セグメント別では、海外ソリューション事業の売上収益がセグメントのなかで最大になる見込みであり、セグメント利益においても同事業の比率が高まることになる。なお、各セグメント利益が非常に高い伸びを計画しているが、これは今期より親会社レカムをもち株会社と位置付けたことによるものである。この結果、2023年9月期の売上収益は2期連続増収、営業利益は3期連続で過去最高益を見込んでいる。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の成長に向けて、これまで取り組んできたM&A戦略等の取り組みの効果が表れてくるなか、基本戦略である「グローバル専門商社構想の加速化」とともに、同社が明確に成長ステージに入ってきたと弊社では考えている。

### 2023年9月期セグメント別業績予想

(単位：百万円)

	22/9期 実績	23/9期 予想	増減率
売上収益	8,920	10,500	17.7%
海外ソリューション事業	3,941	5,130	30.2%
国内ソリューション事業	4,382	4,700	7.3%
BPR事業	596	670	12.4%
セグメント利益	413	780	88.9%
海外ソリューション事業	252	580	130.2%
国内ソリューション事業	98	430	338.8%
BPR事業	112	120	7.1%
調整額	-50	-380	-

※セグメント利益：親会社をもち株会社として位置付けたため、本社コストについては、調整額に計上

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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30.2%増の5,130百万円、セグメント利益は同130.2%増の580百万円を見込んでいる。海外市場の成長余地は大きいと考えられ、SLWによる成長に加えて、レカムビジネスソリューションズマレーシア(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照明を中心とした脱炭素商材の販売拡大が期待されると弊社では考えている。また、感染症対策商材「ReSPR」の販売については、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大によって需要が高まった2020年の状況からはピークを打ったとみられる。ただし、各国の施策や季節的な感染者の増加や、新たな変異株が次々と出てくる状況下において、潜在的なニーズはあると考えられる。同社では、据え置き型からダクトタイプまでラインナップを揃えているほか、販売方法についてもリースやサブスクリプションサービスといった新たな販売方法を今後取り入れることを考えている。

また、脱炭素化は世界的な潮流であり、省エネ商材を中心とするソリューションを企業向けに展開する。海外においては、これまで進出している国を対象として拠点の増加に向けて検討を始めている。既に進出している国において拠点を増やすことは、面を取りに行き、需要を深堀りする戦略となろう。

## (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 7.3% 増の 4,700 百万円、セグメント利益は同 338.8% 増の 430 百万円を見込む。カーボンニュートラルや SDGs 活動の強化を目指す企業に対し、LED 照明やエアコン、ソーラーシステムなどの省エネ商材を中心にソリューション営業を実施し、脱炭素社会の実現に貢献する。

また、警察庁が9月に発表した「令和4年上期におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」によると、国内においてランサムウェアによる感染被害が多発し、事業活動の停止・遅延等、社会経済活動に多大な影響を及ぼしている。ランサムウェアの感染経路については、VPN 機器からの侵入が 68%、リモートデスクトップからの侵入が 15% を占めており、テレワークにも利用される機器等のぜい弱性や強度の弱い認証情報等を利用して侵入したと考えられるものが 83% と大半を占めている。同社においても 2022 年 9 月期はサイバーセキュリティ商材が前期比 24% 増と好調だった。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弊社では考えている。サイバーセキュリティソリューションを提供している子会社ヴィーナステックジャパンが7月に「UTM T60」の販売を開始するなど、セキュリティ商材の売上拡大が期待されよう。

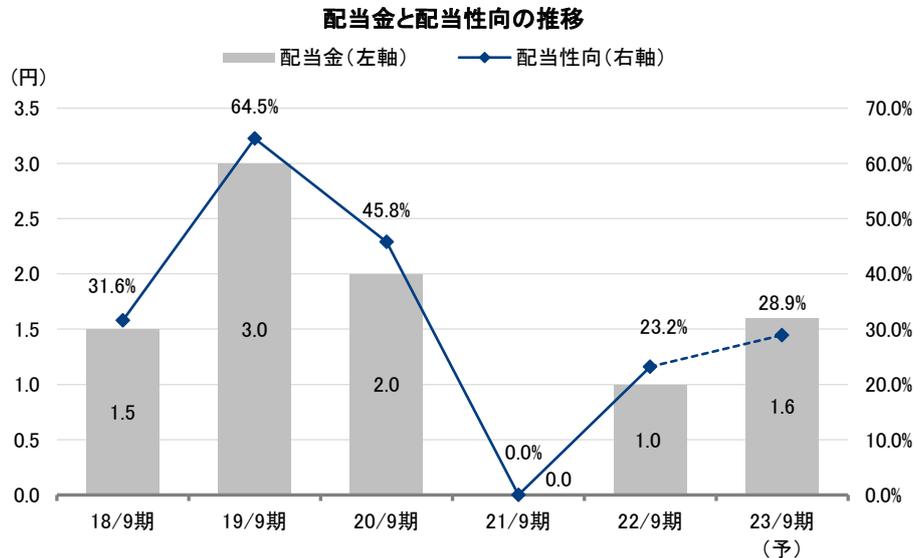
## (3) BPR 事業

BPR 事業は売上収益で前期比 12.4% 増の 670 百万円、セグメント利益は同 7.1% 増の 120 百万円を見込む。業界・業種別の仮説提案型営業（パッケージ営業）を展開することにより、新規顧客の獲得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。また、レカムグループ内の DX を推進し、BPR 営業に活用する。具体的には、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「RET'S OCR with AI inside」などを活用して顧客の業務改善につながるサービスを展開している。DX の流れにおいて成長余地の大きい事業分野であると弊社では考えている。

## 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が、2022 年 9 月期には 1 株当たり 1.0 円の復配を達成した。2023 年 9 月期については、1 株当たり 1.6 円と増配を計画している。

今後の見通し



## ■ 今後の成長戦略

**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、定量目標の2つをクリア。株価対策に向けた取り組みに注目**

### ● 中期経営計画（2022年9月期～2024年9月期）

同社は現在、中期経営計画（2022年9月期～2024年9月期）に取り組んでいる。基本戦略として「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。なお、2022年9月期において中期経営計画の達成目標である売上高CAGR（年平均成長率）30%は確保したほか、海外ソリューション事業の営業利益シェア50%以上もクリアした。株式時価総額目標を達成するうえで、今後は株価対策への取り組みなども注目されてくることになる。

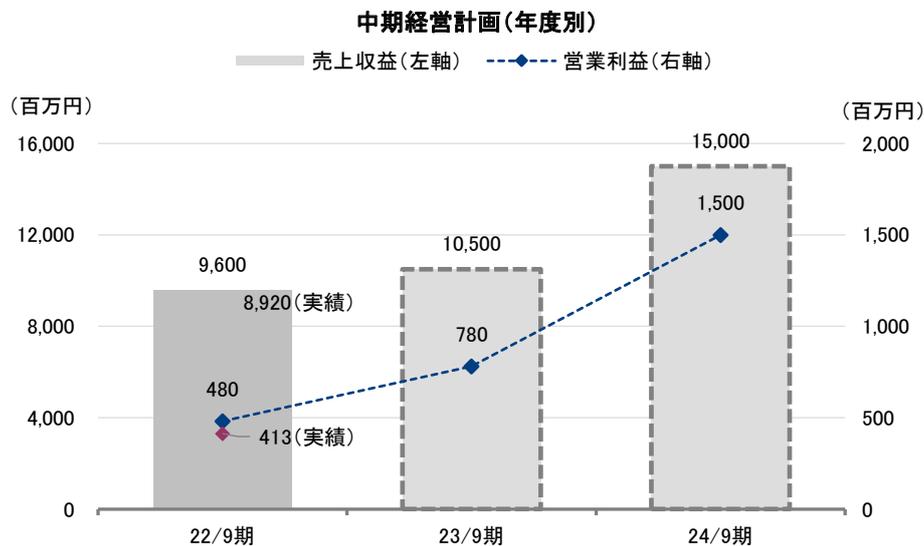
- 1) 連結売上高CAGR（年平均成長率）30%以上
- 2) 今後の主力事業と見込んでいる、海外ソリューション事業の営業利益シェア50%以上
- 3) 株式時価総額300億円超（2022年12月末時点88億円）

今後の成長戦略

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、最終年度到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つのステージに分けており、「Stage1（顧客開拓）」＝現地日系企業へのLED照明販売、「Stage2（積上販売）」＝既存顧客企業へのワンストップソリューションの提供、「Stage3（水平展開）」＝ローカル企業向けにワンストップソリューションを提供、「Stage4（新規事業）」＝各国のニーズに対応した新たな事業の開発・展開としている。これらの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、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。



出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

また、グローバル専門商社構想を実現させるため、6つの成長戦略を挙げている。

- (1) 戦略的パートナーシップの拡大
- (2) カーボンニュートラルソリューション戦略
- (3) DX推進ソリューション戦略
- (4) サイバーセキュリティソリューション戦略
- (5) 生産性の向上（自社営業部門）
- (6) 社内DX推進

レカム | 2023年2月9日(木)

3323 東証スタンダード市場 | <https://www.recomm.co.jp/ir/>

## 今後の成長戦略

「戦略的パートナーシップの拡大」においては、ローカル企業の M&A と販売パートナー企業とのアライアンスを推進する。M&Aとして2021年10月にマレーシアのSLW、2021年6月にシンガポールのGIの子会社化によって海外ローカルマーケットを攻略し、早期進出を実現させている。また、販売パートナー企業とのアライアンスにおいても、2022年10月には ALSOK インディアと協業に関する合意書を締結しており、有力ローカル企業との協業により販路を拡大させている。

「カーボンニュートラルソリューション戦略」においては、蛍光灯に比べ省電力化が可能な LED 照明のほか、省エネ性能が高く、CO<sub>2</sub>削減効果が大きいなど環境負荷に配慮した業務用エアコンといった省エネ機器を通じ、製造業の工場に対しトータルソリューションの提供を行っている。

「DX 推進ソリューション戦略」については、日本で独自に培った BPR 事業（最新技術による業務プロセスの自動化+アウトソーシング）で国内+中国企業の DX を推進する。中国のアウトソーシング市場の規模は 21.0 兆円と日本（4.4 兆円）の約 5 倍、中国の企業数（2100 万社）も日本（386 万社）の約 5 倍と大きな市場であり、新三板上場企業としての信用力を活用し、アライアンスや戦略パートナーシップでの連携により中国ローカル企業へアプローチする。

「サイバーセキュリティソリューション戦略」については、2015年に中国国内 No.1 セキュリティメーカーであるヴィーナステックとの合併会社、ヴィーナステックジャパンを設立しており、企業の情報資産を守る最新 UTM を主軸としたサイバーセキュリティを日本国内で提供。巧妙化するサイバー攻撃に、その他のセキュリティ商品と組み合わせたトータルソリューションを提供する。

「生産性の向上（自社営業部門）」については、営業効率化による生産性向上の推進であり、セールスフォースの導入による顧客情報や商品情報管理、商談から受注までのプロセスの可視化によって、購入タイミングがわかる顧客ステータスで最適なソリューションを提供できるほか、商談件数の底上げ、効率的な時間管理の実現などの効果を見込む。また、レカムグループの連携強化として、既存顧客へのソリューション提供、クロスセルを推進し、1 顧客当たりの売上増加や他事業部の顧客への販売といった効果を生むことで、営業社員 1 人当たりの売上 11% アップを目標としている。

「社内 DX 推進」については、DX を推進することによって、グループ全体の管理部門のコスト削減を実現させる。

## ■ 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 多種多様な人財を採用・育成し、ダイバーシティを推進

#### E：環境への取り組み

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り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<sub>2</sub> 削減に貢献しており、これはスギの木約 2 万本の CO<sub>2</sub> 吸収量に匹敵するようだ。中期経営計画では、自社ブランド LED 照明について、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、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、中期経営計画では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

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、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を導入した。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、定着率の向上を図る。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。

#### 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を社外取締役とすることを取り決めている。また、監査等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。

##### ・情報管理の強化

統括情報管理責任者を設置し、全グループ社員に重要情報の意識づけを行い、重要情報取扱報告による集中管理を行っている。これにより同社は情報漏洩及びインサイダー取引の未然防止の強化に取り組んでいる。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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