

# 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7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 Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年9月期第2四半期決算の業績概要	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
■ 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2023年9月期第2四半期決算の業績概要	04
2. 事業セグメント別の動向	05
3. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	07
1. 2023年9月期通期業績予想	07
2. 事業セグメント別通期予想	08
3. 配当予想	10
■ 今後の成長戦略	10
● 中期経営計画（2022年9月期～2024年9月期）	10

レカム | 2023年7月20日(木)

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

## ■ 要約

### 2023年9月期第2四半期は3期連続増収、 グローバル専門商社構想の加速化で海外事業が大きく成長

レカム<3323>はオフィスや工場、その他施設等に対する様々なソリューションビジネスを展開している。国内においては、情報通信、省エネ、セキュリティ領域においてカーボンニュートラルソリューション、コストダウンソリューション、サイバーセキュリティソリューションを実施している。海外では、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、インドにおいて、LED照明、エアコン、コンプレッサー等の省エネ領域における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を実施している。このほか、感染対策や脱臭等のソリューションや業務プロセスの自動化、BPOサービス等のDX支援サービスを提供する。

#### 1. 2023年9月期第2四半期決算の業績概要

2023年9月期第2四半期(2022年10月～2023年3月)業績は、売上収益が前年同期比9.4%増の4,574百万円、営業利益は同39.1%減の136百万円、税引前利益は同47.7%減の133百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は同62.4%減の76百万円だった。売上収益は3期連続で増収。なかでも海外ソリューション事業は前年同期比29.5%増となり、ロックダウンの解除やゼロコロナ政策が終了した中国が2倍近く伸長、インド子会社が営業再開し、その他各国においても増収となった。一方、利益面では仕入商材の値上げを販売価格に転嫁できなかったことや、海外ソリューション事業で値引きなどによる粗利率低下が要因となり、粗利率は4.3pt低下し、営業利益、税引前利益、親会社の所有者に帰属する四半期利益は大幅に減益となった。また、BPR事業において、中国での業務アウトソーシングを望まない顧客の業務を国内へ移管したことにより外注費が増加したこと、円安の進行により中国の現地コストが上昇したことも影響した。

#### 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88.8%増)、税引前利益は750百万円(同63.9%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は450百万円(同28.0%)、EBITDAは930百万円(同64.9%増)と期初の計画を据え置いている。海外では、日系企業のみならず現地ローカル企業においても、LED照明や業務用エアコンなどの省エネ商材への関心・需要が高まってきており、粗利率を維持・改善できるように原価上昇分の販売価格への転嫁を進めながら、引き続き海外ローカル企業とのアライアンスなどにより海外ソリューション事業の成長を加速化する計画である。国内においても、粗利率を維持・改善するよう、仕入れ価格上昇分を販売価格へ上乗せしていくほか、営業の増員、需要の高いUTMなどのセキュリティ商材や介護施設などへのBCP対策用蓄電池販売などの販売施策を講じており、下期での増収増益への巻き返しを見込んでいる。また、2023年4月に中国の準ユニコーン企業である杭州実在智能科技有限公司(以下、実在智能社)と提携し、同社が開発したAI-RPA※サービスを開始、サブスクリプションモデルでサービス提供することで、ストック収益の拡大が期待される。

※ AI-RPA (Robotic Process Automation) とは、パソコンの定型業務を、AI 技術などを備えたソフトウェアロボットで代行・自動化するもの。

要約

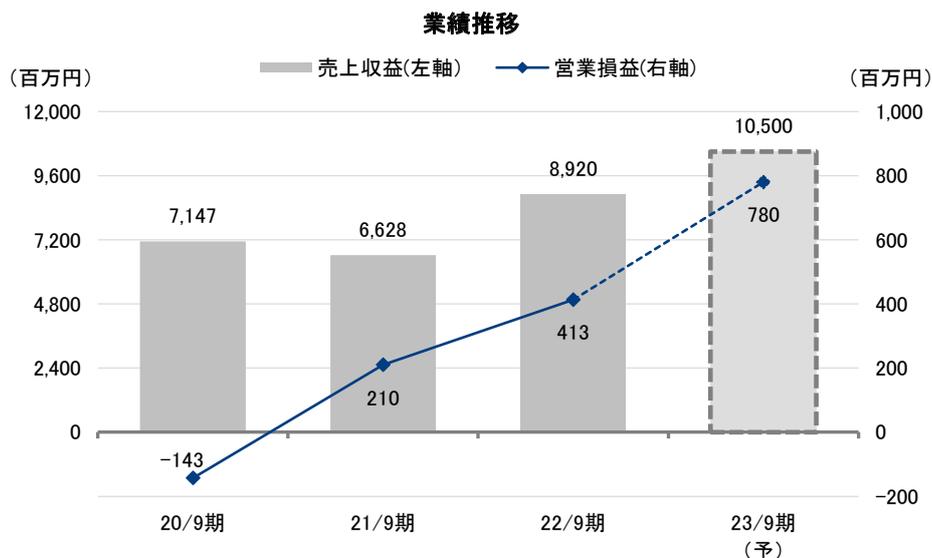
### 3. 中期経営計画（2022年9月期～2024年9月期）

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、同社の強みである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計画だ。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収益 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。今後は株式時価総額目標 300 億円以上を達成するうえで、株価対策への取り組みなども注目されてくることになろう。

- 1) 連結売上収益 CAGR（年平均成長率）30% 以上
- 2) 今後の主力事業と見込む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

- ・ 2023年9月第2四半期は海外事業がけん引し3期連続増収
- ・ 海外ローカル企業とのアライアンスなどにより海外ソリューション事業の成長を加速化
- ・ 中国の準ユニコーン企業である実在智能社と提携し、4月より、AI-RPA サービスの提供を開始
- ・ ベトナムの Aimesoft Joint Stock Company と共同開発した AI 営業支援システムを5月より社内導入
- ・ 6月にマレーシア Sin Lian Wah Electric Sdn. Bhd. (SLWE) の100%子会社化を決定



出所：決算短信よりフィスコ作成

レカム | 2023年7月20日(木)

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

## ■ 事業概要

### 現地有力企業とのアライアンスや M&A を積極化、グローバル専門商社構想を掲げる

同社は、2021年9月期において事業構造の見直しとともにグループ会社の再編を進め、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。グローバル専門商社構想を掲げ、「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セグメントに括り直した。海外ソリューション事業は中国、インド及びマレーシア等 ASEAN 地域の子会社から成り、国内ソリューション事業は直営店、FC加盟店\*、代理店の販売チャネルにより構成されている。BPR事業は業務プロセスの自動化や BPO サービスにより、DX 支援サービスやコストダウンソリューションを提供する。

\* 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は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。

#### (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、インドに進出している日系製造業に対し、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、「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 により事業を拡大させており、2021年6月にシンガポールローカル企業 Greentech International Pte. Ltd. を持分法適用関連会社化したほか、同年10月にマレーシアローカル企業 Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd. (SLW) を完全子会社化する等、積極的に M&A を進めている。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し、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。

#### (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、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等を通じたカーボンニュートラルソリューションの提案や、コストダウンや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」等の感染症対策ソリューション等も併せて実施している。

#### (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、並びに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レカムビジネスソリューションズ(大連)株式会社(以下、大連レカム)、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式会社の4業務センターに振り分けている。海外 BPO センターによるオペレーション、RPA や 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ーション提案を強化している。

## 業績動向

### 2023年9月期第2四半期は3期連続増収。 売上総利益率の低下により減益となるも、 海外ソリューション事業は売上収益・利益ともセグメント最大に

#### 1. 2023年9月期第2四半期決算の業績概要

2023年9月期第2四半期(2022年10月～2023年3月)業績は、売上収益が前年同期比9.4%増の4,574百万円、営業利益は同39.1%減の136百万円、税引前利益は同47.7%減の133百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は同62.4%減の76百万円だった。売上収益は3期連続で増収となったが、仕入商材の値上げを販売価格に十分に転嫁できなかったことや、海外における競合時の値引きなどが主因となり、売上総利益率が4.3pt低下した。営業利益、税引前利益、親会社の所有者に帰属する四半期利益は大幅に減益となった。BPR事業において、業務アウトソーシングを手控える顧客があり、契約解消や大連センターから国内への業務移管により外注費が増加したこと、円安の進行で中国現地のコストが増加したことも影響した。海外ソリューション事業においては、カーボンニュートラルや省エネソリューション営業に注力し、ロックダウンの解除やゼロコロナ政策が終了した中国の売上収益が前年同期比で2倍近く伸長。インド子会社も営業再開し、海外の各国においても順調に増収となった。海外ソリューション事業は3期連続で増収増益となり、セグメント売上収益及び利益ともに国内ソリューション事業を抜き、セグメント最大となった。

#### 2023年9月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	22/9期2Q	23/9期2Q		22/9期 実績(参考)
	実績	実績	前年同期比	
売上収益	4,181	4,574	9.4%	8,920
営業利益	224	136	-39.1%	413
税引前利益	254	133	-47.7%	457
親会社の所有者に帰属する四半期純利益	202	76	-62.4%	351
EBITDA	301	208	-31.0%	564

注：EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費

出所：決算短信よりフィスコ作成

**レカム** | 2023年7月20日(木)

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

業績動向

## 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年同期比 29.5% 増の 2,166 百万円、セグメント利益が同 24.1% 増の 149 百万円と、3 期連続増収増益となった。売上収益・セグメント利益ともに 3 セグメントで最大となった。中国ではロックダウンの解除やゼロコロナ政策の終了により前年同期比 193.0% と 2 倍近くの増収となったほか、ベトナムでは同 163.6%、インドネシアでは同 132.7% と増収となり、中国、ベトナム、インドネシアは黒字化した。インドでは 2022 年 7 月に営業を再開し、インド進出企業へカーボンニュートラルやコスト削減ソリューションを実施、10 月には総合警備保障 <2331> (ALSOK) の子会社である ALSOK India Private Limited と協業に関する合意書を締結している。

### (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前年同期比 4.2% 減の 2,117 百万円、セグメント利益が同 94.7% 増の 128 百万円だった。直営店チャンネルにおいては、MFP (FAX、コピー、プリンタ機能が 1 つになったデジタル複合機) の提案営業に注力したが、思うように販売を伸ばすことができず、ネットワークセキュリティサービスの売上減少もあり、同 12.0% 減収となった。FC 加盟店チャンネルにおいては、直営店の販売手法を水平展開し、加盟店への販売手法の共有や販売支援を実施した効果が現れ、売上収益は同 5.4% 増となった。代理店チャンネルの売上収益は、電力料金の削減需要を掘り起こし、主力商品の LED 照明の販売が順調に推移したことから、同 4.2% 増の 503 百万円となった。なお、今期から親会社レカムを持ち株会社として位置付け、本部経費の負担を各セグメントに求めないこととしたため、セグメント利益が前年同期比で大幅に増加しているが、同社によれば、今期の調整方法で前期と比較すると、減収に伴い減益となるようだ。

### (3) BPR 事業

BPR 事業の売上収益は前年同期比 2.6% 減の 290 百万円、セグメント利益が同 53.0% 減の 37 百万円だった。海外でのデータ加工業務の方針を変更した一部大手顧客との契約解消があり減収となったほか、大連のセンター内業務を国内に移管した顧客もあり外注費が増加したこと、円安の影響で中国のセンターのコストが上昇したことなどにより減益となった。

## 業績動向

## 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	22/9 期 2Q 実績	23/9 期 2Q 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
<b>セグメント売上収益</b>				
海外ソリューション事業	1,673	2,166	493	29.5%
国内ソリューション事業	2,210	2,117	-92	-4.2%
BPR 事業	298	290	-7	-2.6%
<b>合計</b>	<b>4,181</b>	<b>4,574</b>	<b>392</b>	<b>9.4%</b>
<b>セグメント利益</b>				
海外ソリューション事業	120	149	29	24.1%
国内ソリューション事業	65	128	62	94.7%
BPR 事業	80	37	-42	-53.0%
調整額	-41	-178	-	-
<b>合計</b>	<b>224</b>	<b>136</b>	<b>-87</b>	<b>-39.1%</b>

※内部取引を含まない

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 3. 財務状況と経営指標

2023年9月期第2四半期の資産合計は、前会計年度末より319百万円減少し、8,919百万円となった。これは、営業債務の支払や借入金の返済等により現金及び現金同等物が307百万円減少したことが要因である。負債については、275百万円減少し、4,322百万円となった。これは、営業債務及びその他の債務が72百万円、契約負債が80百万円、借入金が81百万円それぞれ減少したことが要因である。資本合計は、44百万円減少し、4,596百万円だった。

## 財務状況

(単位：百万円)

	22/9 期末	23/9 期 2Q 末	増減額
流動資産	6,704	6,434	-269
非流動資産	2,535	2,484	-50
<b>資産合計</b>	<b>9,239</b>	<b>8,919</b>	<b>-319</b>
流動負債	3,354	3,287	-67
非流動負債	1,244	1,035	-208
<b>負債合計</b>	<b>4,598</b>	<b>4,322</b>	<b>-275</b>
親会社の所有者に帰属する持分	4,326	4,261	-64
非支配持分	314	335	20
<b>資本合計</b>	<b>4,640</b>	<b>4,596</b>	<b>-44</b>
<b>負債及び資本</b>	<b>9,239</b>	<b>8,919</b>	<b>-319</b>

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

**海外ローカル企業とのアライアンスや M&A により、  
海外ソリューション事業の成長を加速。  
国内ソリューション事業の改善ポイントは明確で下期巻き返し図る**

### 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88.8%増)、税引前利益は750百万円(同63.9%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は450百万円(同28.0%)と期初計画を据え置いている。一方、第2四半期における通期計画に対する進捗率は、売上収益で43.6%を確保しているものの、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17%前後であり、下期での巻き返しが求められている。同社によれば、粗利率維持・確保のために原価上昇分を十分に価格転嫁ができていないことや、営業のマンパワー不足による国内事業での販売の停滞など、要因や改善ポイントは明確にされており、既に粗利率維持・改善に向けた価格設定・販売方法の見直し、社内決裁体制の強化、新入社員や中途採用者による営業増員、仕入商材のOEM先変更などによる価格低減、工事内製化による外注費抑制など、販売の巻き返しや利益率の改善に取り組んでいる。海外市場においては、日系企業のみならず現地ローカル企業においても、LED照明や業務用エアコンなどの省エネ商材への関心・需要が高まっており、引き続き海外ローカル企業とのアライアンス、M&Aなどにより、海外ソリューション事業の成長をさらに加速する計画だ。国内ソリューション事業では、営業のマンパワーを強化し、需要の高いUTMなどのセキュリティ商材の販売伸長、新しい市場となる介護施設などへのBCP対策用蓄電池の販売などの施策を講じており、下期での巻き返しを見込んでいる。

### 2023年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	22/9期 実績	23/9期		23/9期2Q 実績	進捗率
		予想	前期比		
売上収益	8,920	10,500	17.7%	4,574	43.6%
営業利益	413	780	88.8%	136	17.5%
税引前利益	457	750	63.9%	133	17.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	351	450	28.0%	76	16.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

レカム | 2023年7月20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

## 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が前期比 30.2% 増の 5,130 百万円、セグメント利益は同 76.3% 増の 580 百万円を見込んでいる。引き続き、日系企業のみならずローカル企業からの関心が高い LED 照明や業務用エアコンなどによるカーボンニュートラル及び省エネソリューション提案を強化していく方針である。利益改善に向けては、原価上昇分の販売価格への転嫁、値引き防止のための社内決裁体制の見直し、OEM 開発先の開拓による原価の抑制などに取り組んでいる。特に、従来の価格設定方法では商品ごとに確保する利益額を設定していたが、商品ごとの粗利率設定や、希望小売価格の見直しに取り組んでおり、国内外ともに、一定の効果が出来ているようだ。第 2 四半期の実績を見ても、中国、インド、ASEAN 各国市場の成長余力は大きく、特にゼロコロナ政策を終了した中国では急速に売上が回復している。中国では、新三板上場企業である大連レカムの信用力を活用し、中国ローカル企業とのアライアンスやパートナーシップを進め、日本で培った省エネ・コストダウンソリューション、BPR 事業として BPO、DX 化推進ソリューションを拡大していく見込みである。

M&A によりマレーシア SLWE 社を 2023 年 8 月に完全子会社化することを発表した。SLWE は Schneider Electric<SU> や Honeywell International<HON> など欧米の大手電機メーカーのマレーシア国内トップディストリビューターとして 400 社近くの顧客を抱え、直近の 2022 年 6 月期で売上高 1,450 百万円、当期純利益 582 百万円を計上している。これにより海外事業の成長が加速する見通しだ。また、啓明星辰信息技术股份有限公司（ヴィーナステック）が提供するサイバーセキュリティサービスに関し、今般ヴィーナステックが中国移動<CHL>（チャイナモバイル）の子会社となったことから、同社は今後 ASEAN 各国でのサイバーセキュリティサービスの提供をチャイナモバイルと連携して展開したいと表明した。やはり海外展開が同社の成長エンジンとなっていくことは間違いないと弊社では考えている。

### (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前期比 7.3% 増の 4,700 百万円、セグメント利益は同 23.2% 増の 430 百万円を見込む。前述したように、価格設定方法を変更することにより、粗利率の改善効果が出てきているようだ。また、新入社員の配属や期中の中途採用により営業社員の増員に取り組むことで、前期に好調であったサイバーセキュリティ商材で販売巻き返しを図っている。また、2024 年 4 月までに BCP 策定が義務付けられた介護施設に対して電源確保のためのソリューションとして蓄電池を販売するなど、新たな市場の開拓にもチャレンジしている。一方、電気料金の値上げを受けて、カーボンニュートラルや省エネソリューションとして LED 照明などの需要は順調に推移しており、工事の内製化による外注費抑制などにより利益の向上を行っていく予定である。

### (3) BPR 事業

BPR 事業の売上収益は前期比 12.3% 増の 670 百万円、セグメント利益は同 3.4% 増の 120 百万円を見込む。下期は、BPO 事業の導入実績が多い業種の導入成功事例などを業務パッケージとして作成しており、これを営業提案していくことで、新規顧客の獲得を強化するとともに既存顧客からの受託業務の拡大を図る。また、前述したように中国ローカル企業へも積極的に展開していく計画である。利益面では、AI、RPAなどを最大限活用した高効率なセンター運営や、専用 VPN 回線の見直しなどのコスト削減により改善を図る計画だ。

新しい取り組みとしては、2023年4月に中国の準ユニコーン企業である実在智能社が開発した AI-RPA サービスを日本で普及させることを目的として実在智能社とインテリジェンスインディードレカム(株)を合併で設立し、国内の独占販売権を同社の 100% 子会社であるレカム DX ソリューションが獲得している。実在智能社の開発した RPA は、プログラムを組むことなくシナリオを作成することができるため、シナリオ作成の時間が短縮でき、IT の専門家がいなくても RPA の導入が可能であるという点が優れている。これを、BPR 事業として同社の顧客である中小企業(6 万社)、大企業・中堅企業(2,600 社)へサブスクリプションモデルにより提供し、ストック型の収益を確立していく計画である。また、今後は ASEAN 各国で中国語版、英語版の販売展開も目指している。

そのほか、5 月よりベトナムの Aimesoft Joint Stock Company と共同開発した AI 営業支援システムの社内活用を開始する。これは、AI による営業社員の成約見込率のスコアリングや、顧客ごとに最適な営業トークスクリプトの自動生成等を行うもの。社内で導入効果を確認した後、DX 推進のツールとして外販していきたい考えだ。

### 事業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	前期比 増減率	23/9 期 2Q 実績	2Q 進捗率
<b>セグメント売上収益</b>					
海外ソリューション事業	3,941	5,130	30.2%	2,166	42.2%
国内ソリューション事業	4,382	4,700	7.3%	2,117	45.0%
BPR 事業	596	670	12.3%	290	43.3%
合計	8,920	10,500	17.7%	4,574	43.6%
<b>セグメント利益</b>					
海外ソリューション事業	329	580	76.3%	149	25.7%
国内ソリューション事業	349	430	23.2%	128	29.9%
BPR 事業	116	120	3.4%	37	31.3%
調整額	-381	-350	-	-178	-
合計	413	780	88.8%	136	17.5%

※売上収益は内部取引を含まない。22/9 期のセグメント利益(調整後)は、23/9 期の連結調整額基準に合わせて調整した利益

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7月20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

### 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どおりの 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赤字となり無配となったが、2022 年 9 月期には 1 株当たり 1.0 円の復配となった。2023 年 9 月期については、1 株当たり 1.6 円と増配予想となっている。

## ■ 今後の成長戦略

### グローバル専門商社構想の加速化で連結売上収益 CAGR30% 以上、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、2022 年 9 月期より新たな中期経営計画 (2022 年 9 月期～2024 年 9 月期) を策定している。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) 連結売上収益 CAGR (年平均成長率) 30% 以上
- 2) 今後の主力事業と見込む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)

合わせて、下記 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) 最終年度に新三板上場企業である大連レカムの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、「戦略的パートナーシップの拡大」「カーボンニュートラルソリューション」「DX 推進ソリューション」「サイバーセキュリティソリューション」「生産性の向上 (自社営業部門)」「社内 DX 推進」の 6 つを成長戦略として掲げるとともに今後の事業展開を 4 つのステージに段階分けしており、「Stage1」= 現地日系企業への LED 照明販売、「Stage2」= 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」= ローカル企業向けワンストップ・ソリューションの展開、「Stage4」= 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。ソリューションを展開して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、カーボンニュートラル、感染症対策商材の推進、3) ストック収益の拡大の 3 つを挙げている。なお、年度別の売上収益・営業利益については、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。

#### 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