

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

レカム

3323 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年8月25日(金)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. グループ会社の状況	05
2. 事業内容	05
■ 業績動向	08
1. 2017年9月期第2四半期決算の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2017年9月期通期業績予想	11
2. 事業別の計画と戦略	11

■ 要約

2017年9月期第2四半期は2ケタ増収、営業利益は1億円超で、 事業成長・黒字化の体制が確立。 通期は情報通信事業の主力商品拡販がカギ

レカム<3323>は、約6万社の中小企業に対して情報通信機器、インターネットサービスなど情報通信に関するあらゆる商品、サービスをワンストップで提供するソリューションプロバイダー。主力事業はビジネスホン、MFP（デジタル複合機）※、セキュリティ商品、その他OA機器などの情報通信機器を販売する情報通信事業。情報通信事業のほかに、国内を中心とする顧客から請け負った業務を中国とミャンマーの海外子会社で実施するBPO事業を展開するほか、中国でLED照明や情報通信機器の販売を行う海外法人事業も手掛ける。なお、2017年2月より純粋持株会社体制へ移行した。

※ 複写機、プリンター、イメージスキャナ、ファクシミリなどの機能が一体になった複合機。

2017年9月期第2四半期連結業績は、売上高が前年同期比14.9%増の2,409百万円、営業利益は104百万円（前年同期は1百万円）、経常利益は95百万円（前年同期は3百万円）、親会社株主に帰属する四半期純利益は69百万円（前年同期は9百万円）であった。第2四半期として、2期連続で2ケタ増収、大幅増益となった。特に、営業利益は9期ぶりに1億円を超過した。一時期の業績不振から脱却し、事業成長と黒字化の体制が確立したものと考える。売上高が前年同期比で2ケタ増収となったのは、主力の情報通信事業が堅調だったほか、BPO事業と海外法人事業が大幅な伸びを記録したことが要因。特に海外法人事業は前年同期比約6.5倍という高成長を記録した。

2017年9月期通期業績予想は期初計画どおりで、売上高が前期比27.8%増の5,650百万円、営業利益は同141.5%増の300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同250.5%増の190百万円。売上高は2期連続の2ケタ増収、営業利益、経常利益、当期純利益は過去最高益を見込む内容となっている。2017年9月期は2019年9月期までの3ヶ年中期経営計画の初年度であり、各数値計画や具体的戦略は中期経営計画に沿ったものとなっている。通期の進捗の結果は中期経営計画の達成を占う重要な位置付けとなる。

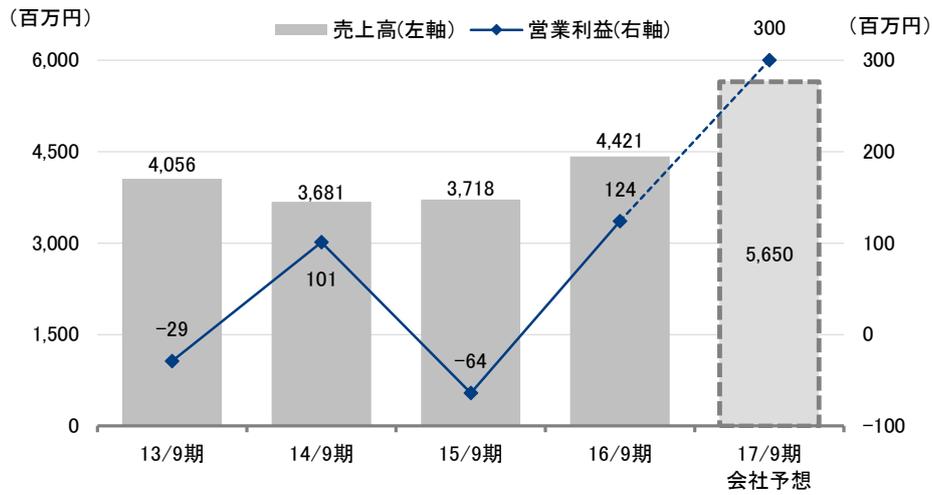
2016年9月期に大幅な未達となったBPO事業及び海外法人事業については、2017年9月期第2四半期時点では情報通信事業からの営業員の転換もスムーズに行われ、大幅な拡販に成功している。勿論中期的にも、BPO事業と海外法人事業を情報通信事業と並ぶ事業の柱とするためには、2017年9月第2四半期と同様の高い成長性が期待される。ただし、2017年9月期計画達成可否については、BPO事業と海外法人事業の高成長は当然ながら、売上高構成比で8割超を占める情報通信事業での拡販と収益確保がカギであると弊社では見ている。このため、情報通信事業での主力商品（ビジネスホン、デジタル複合機、UTM、光回線サービス）の販売状況に注目する。

要約

Key Points

- ・ 2017年9月期2Qは2桁増収、大幅増益。事業成長・黒字化の体制が確立
- ・ BPO事業と海外法人事業の高成長で情報通信事業と並ぶ事業の柱を目指す
- ・ 2017年9月期通期は情報通信事業の主力商品の拡販がカギ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

国内の中小企業向け情報通信事業を主力に、BPO 事業や中国で LED 照明や情報通信機器の販売を行う海外法人事業も展開

1. 会社概要

同社は、国内約 6 万社の中小企業向けにビジネスホン、デジタル複合機などの情報通信機器を直営店、FC 加盟店、代理店を通じて販売するほか、それに付帯する設置工事、保守サービスを手掛ける。また、顧客企業から受託したバックオフィス、給与計算などの業務を中国などの海外子会社で行う BPO 事業を行うほか、中国で LED 照明や情報通信機器販売を行う海外法人事業も行っている。

2. 沿革

同社の前身は、創業者で代表取締役社長兼グループ CEO である伊藤秀博（いとうひでひろ）氏※によって 1994 年 9 月に情報通信機器・OA 機器の販売を目的として設立された株式会社レカムジャパン。2004 年 5 月に大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」（現、東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード））に株式を公開した。

※ 同業のフォーバル<8275>で営業マン、管理職を経験。法人向けの全国的な営業フランチャイズ（以下、FC）の仕組みを作り、営業マンに独立、起業する機会を提供することを目的に起業した。

2008 年 10 月に会社分割により純粋持株会社へ移行し、商号をレカムホールディングスへ変更、事業会社レカム株式会社を設立した。2013 年 6 月には持株会社レカムホールディングスの商号をレカム株式会社へ変更し、事業会社レカム株式会社を合併。

レカム | 2017年8月25日(金)
3323 東証 JASDAQ | <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
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
2001年 8月	京セラミタジャパン（株）との取引契約締結
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サービス有限公司を設立し、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
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 8月	京セラミタ（株）と資本提携。（株）コムズの株式の 80% を譲渡し、持分法適用の関連会社とする
2008年10月	会社分割により純粋持株会社へ移行し、商号をレカムホールディングス株式会社へ変更。事業会社「レカム（株）」設立
2009年10月	自社ブランド IP ビジネスホン「アノア」販売開始。京セラミタとの資本提携を解消
2011年 4月	光通信 <9435> 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）との業務委託契約締結
2012年 8月	顧客向けポータルサイト「@RECOMM（アットレカム）」開設
2013年 6月	持株会社レカムホールディングス（株）の商号をレカム株式会社へ変更し事業会社レカムを合併
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
2015年 3月	（株）ニューウェイブビジネスソリューションと H J 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 1月	邦英（株）より、オフィス家具販売事業を承継
2016年 3月	連結子会社のレカム通信設備有限公司が中華人民共和国上海市に「上海支店」を開設し、併せて商号をレカムビジネスソリューションズ（大連）有限公司に変更
2016年 4月	AI inside（株）と資本提携契約を締結
2016年 6月	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
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。

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

ビジネスホン、デジタル複合機などの情報通信機器の販売が主力事業

1. グループ会社の状況

2017年3月末における同社グループは、同社と国内外の連結子会社10社の合計11社で構成される。主力の情報通信事業は、2017年2月に同社の純粋持株会社体制移行に伴い新設されたレカムジャパンと中国のセキュリティ製品最大手のヴィーナスタックの合併会社であるヴィーナスタックジャパン(株)、静岡県内でデジタル複合機を中心とする情報通信機器の販売・保守を行う(株)コスモ情報機器、通信機器の設置工事、保守を手掛けるオーパス(株)、光通信<9435>グループの「ハルエネでんき」((株)ハルエネ)の取次販売を行うレカムエナジーパートナー(株)から成る。一方、レカムBPO(株)やレカムビジネスソリューションズ(大連)を始めとする海外子会社がBPO事業を行っている。なお、レカムビジネスソリューションズ(大連)はBPO事業に加えて、中国におけるLED照明や通信機器販売事業(海外法人事業)も手掛ける。

主要グループ会社の概要

社名	セグメント	事業内容
レカムジャパン(株)	情報通信事業	ビジネスホン、デジタル複合機、UTM等オフィス情報機器の販売・保守
オーパス(株)	情報通信事業	通信機器・OA機器等の工事及び保守
(株)コスモ情報機器	情報通信事業	静岡拠点のオフィス情報機器の販売・保守
ヴィーナスタックジャパン(株)	情報通信事業	UTM等インターネットセキュリティ機器の卸売
レカムエナジーパートナー(株)	情報通信事業	LED照明等環境関連商材の販売、新電力サービスの販売
レカムBPO(株)	BPO事業	入力代行、給与計算、等のオフィス業務BPO
レカムビジネスソリューションズ(大連)有限公司	BPO事業・海外法人事業	オフィス業務BPO、オフィス機器販売
レカムビジネスソリューションズ(長春)有限公司	BPO事業	オフィス業務BPO
レカムビジネスソリューションズ(上海)有限公司	BPO事業	オフィス業務BPO
ミャンマーレカム(MYANMAR RECOMM CO.,LTD)	BPO事業	オフィス業務BPO

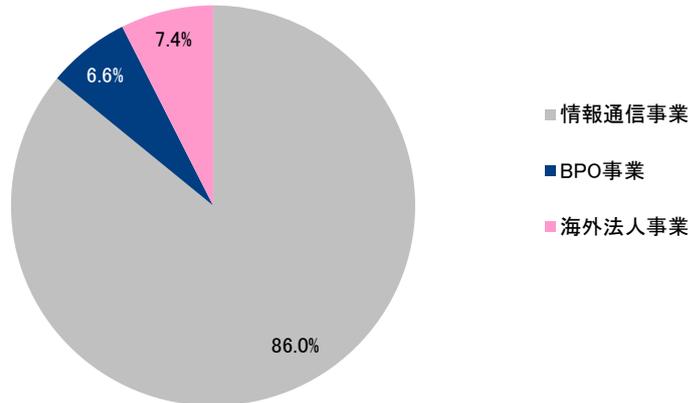
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 事業内容

手掛ける事業は、スピード経営、事業の多角化を推進するために、事業本部制を2016年9月期から導入し、ビジネスホン、MFP(デジタル複合機)、その他のOA機器を販売する情報通信事業、グループ内外の企業からのアウトソース事業を運営するBPO事業、中国国内においてLED照明等のエコ商材、情報通信機器販売を行う海外法人事業の3つの事業セグメントとなっている。2017年9月期第2四半期累計の事業別売上高構成比(外部顧客向け)は情報通信事業86.0%、BPO事業6.6%、海外法人事業7.4%。

事業概要

セグメント別売上高構成比(2017年9月期第2四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 情報通信事業

情報通信事業は、直営店、フランチャイズ(FC)加盟店^{※1}及び代理店のチャンネルで、ビジネスホン(NTT<9432>製品、サクサ(株)^{※2}製品)、デジタル複合機(京セラ<6971>製品、コニカミノルタ<4902>製品)、その他のOA機器などの情報通信機器や、LED照明等のエコ商材の販売、電力小売(取次)事業などを約6万社の中小企業へ展開する。

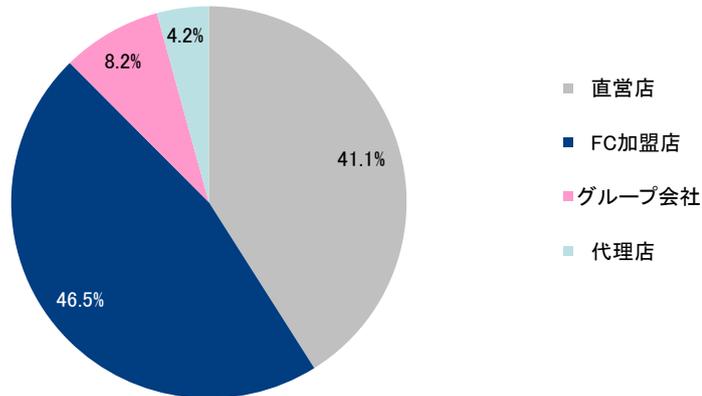
※1 同社は無店舗型フランチャイズシステムの形態を採っている。これは、販売店舗による店頭販売でなく営業員組織による訪問販売を主体とするフランチャイズシステムであり、同社の事業展開の根幹となっている。

※2 持株会社であるサクサホールディングス<6675>の事業会社。

2017年9月期第2四半期累計の情報通信機器事業売上高は2,071百万円。販売チャンネル別に見ると、直営店の売上高は850百万円(情報通信事業に占める割合41.1%)、FC加盟店の売上高は963百万円(同46.5%)、代理店の売上高は87百万円(同4.2%)、コスモ情報機器やオーパスなどのグループ会社の売上高は169百万円(同8.2%)となっている。

事業概要

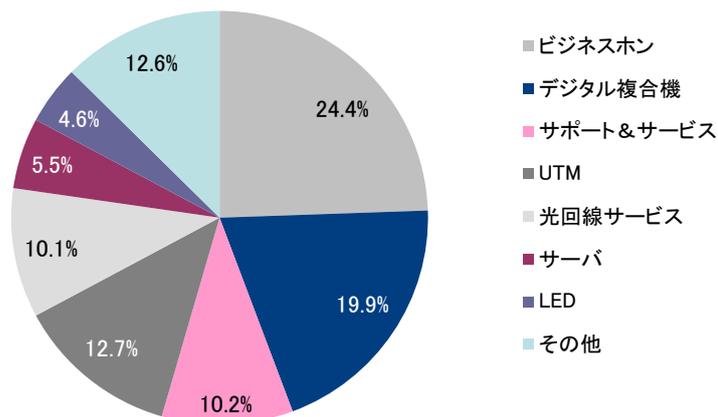
販売チャネル別売上構成比(2017年9月期第2四半期)



出所: 決算短信よりフィスコ作成

販売品目別では、主力のビジネスホンの売上高が 506 百万円（情報通信事業に占める割合 24.4%）、デジタル複合機 411 百万円（同 19.9%）、UTM 262 百万円（同 12.7%）、光回線サービス 209 百万円（同 10.1%）、サポート & サービス 210 百万円（同 10.2%）などとなっており、主力製品であるビジネスホン、デジタル複合機のほか、注力している光回線サービス、UTM の売上ウエイトが大きくなっている。

販売品目別売上高構成比(2017年9月期第2四半期)



出所: 決算短信よりフィスコ作成

事業概要

(2) BPO 事業

国内子会社のレカム BPO が国内で顧客開拓を行い、受託した業務(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)、レカムビジネスソリューションズ(長春)、ミャンマーレカム、及び2016年12月に子会社化したレカムビジネスソリューションズ(上海)有限公司(前:上海誠予信息技术有限公司)の4社の海外子会社で業務の内容に応じて分業する体制となっている。

ユーザー企業は業種による偏りのない累計150社以上(うち継続顧客は65社)の受注実績がある。これら企業からバックオフィス業務、給与計算業務、データエントリー業務などを受注し4拠点で業務を実施する。

(3) 海外法人事業

中国国内における製造業を中心とした日系企業向けにLED照明等のエコ商材、情報通信機器の販売を行う。レカムビジネスソリューションズ(大連)やその子会社でBPO事業を展開する上海ベストが事業を展開している。

業績動向

2期連続2ケタ増収・大幅増益、3事業すべてで増収、営業利益は9期ぶり1億円超

1. 2017年9月期第2四半期決算の業績概要

(1) 2017年9月期第2四半期連結業績の概要

2017年9月期第2四半期連結業績は、売上高が前年同期比14.9%増の2,409百万円、営業利益は104百万円(前年同期は1百万円)、経常利益は95百万円(前年同期は3百万円)、親会社株主に帰属する四半期純利益は69百万円(前年同期は9百万円)であった。第2四半期として、2期連続で2ケタ増収、大幅増益となった。特に、営業利益は9期ぶりに1億円を超過した。一時期の業績不振から脱却し、事業成長と黒字化の体制が確立したものとする。

売上高が前年同期比で2ケタ増収となったのは、主力の情報通信事業が堅調だったほか、BPO事業と海外法人事業が大幅な伸びを記録したことが要因。特に海外法人事業は前年同期比約6.5倍という高成長を記録した。売上げの拡大に合わせて売上総利益は前年同期比34.3%増の715百万円となったほか、売上総利益率は利益率の高いBPO事業や海外法人事業の拡大が寄与し29.7%と前年同期に比べ4.3ポイント上昇した。一方、販管費は同15.1%増の610百万円であった。以上のことから、営業利益は前年同期がわずかに黒字転換したのに対し、104百万円と大幅に伸長した。

業績動向

(2) セグメント別の動向

a) 情報通信事業

情報通信事業の売上高は前年同期比 4.0% 増の 2,071 百万円と増収を確保し、セグメント利益は 56 百万円（前年同期は 6 百万円）と大幅伸長した。売上高をチャネル別に見ると、加盟店が 1 店舗当たりの売上高向上に注力したことなどにより、同 4.4% 増の 963 百万円となったほか、関連会社が電力販売を開始したことなどから同 21.3% 増の 169 百万円となり、情報通信事業の伸びをけん引した。なお、直営店の売上高は営業人員を BPO 事業や海外法人事業へシフトしたが、営業員 1 人当たりの売上高は 32.7% 増と効率向上し、同 0.1% 増の 850 百万円と前年同期並みを維持した。

販売品目別の売上高を見ると、注力する UTM について、独自のセキュリティ診断サービスや卸売事業により前年同期比 39.9% 増の 262 百万円と急拡大した。2015 年 2 月からサービスを開始した「Ret's ひかり」によるストック収益の積み上げ（回線数：2017 年 3 月末 3,588）により光回線サービスも同 33.3% 増の 209 百万円と順調に拡大した。主力のビジネスホンは、買い替え需要の取り込みが順調で同 4.4% 増の 506 百万円であった。国内の LED、サーバー、サービスサポートについては、やや伸び悩みが見られた。

b) BPO 事業

BPO 事業の売上高は前年同期比 57.6% 増の 224 百万円（内部売上を含む）、セグメント利益は 26 百万円（前年同期は 5 百万円）と急拡大した。増収となったのは、外部受託売上高が約 2 倍と大幅に拡大したことによる。セグメント利益が拡大した要因としては、売上高の拡大に加え、2016 年 9 月期より大連と長春の BPO センターでアメーバ経営※を導入したことによる生産性向上効果が大きく寄与したことを挙げることができる。

※ 稲盛和夫（いなもりかずお）氏が京セラ社長時代に考案した経営管理手法。企業の人員を 6～7 人の小集団（アメーバ）に組織し、アメーバごとに「時間当たり採算 = (売上げ - 経費) ÷ 労働時間」を算出。時間当たり採算の最大化を図る。労働時間短縮や売上増加策を実行することにより目標達成を目指す。

c) 海外法人事業

海外法人事業の売上高は前年同期比約 6.5 倍の 178 百万円、セグメント利益は 21 百万円（前年同期は 6 百万円の営業損失）と大幅な増収・増益となった。2016 年 4 月から上海市で、また 2016 年 12 月から広州市で販売活動を開始した LED 照明販売が好調に推移したことが主要因。特に、日系企業が多い上海・広州に出店したことにより、製造業の工場での電力料金の削減需要を掘り起こすことに成功し、件数、受注単価ともに増加、利益拡大の原動力となった。

自己資本比率は当面の目標である 50% を維持し、 財務状況はおおむね良好

2. 財務状況と経営指標

貸借対照表を見ると、2017年9月期第2四半期末における総資産は前期末比215百万円増加し2,818百万円となった。流動資産が、現金及び預金の増加115百万円、有価証券の増加80百万円などにより223百万円増加したことが主要因。

負債合計は前期末に比べ182百万円減少し1,274百万円となった。買掛金の増加112百万円、借入金の増加68百万円などにより流動負債が184百万円増加したことによる。有利子負債は短期借入金の増加により前期末に比べ68百万円増加し374百万円となった。

純資産は1,543百万円となり、前期末に比べ32百万円増加した。新株予約権の行使50百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金の増加13百万円、配当金支払56百万円などが要因である。

キャッシュ・フローの状況について見ると、2017年9月期第2四半期末における現金及び現金同等物は前期末に比べ117百万円増加し1,020百万円となった。キャッシュ・フローごとの増減要因を見ると、たな卸資産の増加54百万円などのマイナス要因があったものの、営業キャッシュ・フローは、税金等調整前四半期純利益94百万円、仕入債務の増加113百万円、売上債権の減少55百万円などから、206百万円の収入となった。投資キャッシュ・フローは、有価証券の取得による支出82百万円、有形固定資産の取得による支出13百万円などにより、95百万円の支出となった。一方、財務キャッシュ・フローは、有利子負債の借換えを進めたことにより、短期借入金100百万円増加し、配当金の支払い56百万円などにより、11百万円の収入となった。

経営指標を見ると、健全性を表す自己資本比率は51.5%と前期末から3.1ポイント低下したが、引き続き当面の目標としてきた50%以上を維持している。流動比率は207.6%とやや低下したが、一般的に健全とされる200%を維持している。また、有利子負債比率は短期借入金の増加から25.8%とやや悪化した。現金及び預金は115百万円増加し、安全性の問題は特になし。一方、下半期に偏重しがちな収益性の指標においては、第2四半期累計で、前期年間の指標と比較しても遜色ない。総資産経常利益率がやや低下してみえるが、実質的には改善であるほか、自己資本当期純利益率(ROE)は5.7%へ、売上高営業利益率は4.3%へと半期ベースで改善した。財務とともに収益も改善が進んでいることを裏付ける格好となった。

■ 今後の見通し

中期経営計画の初年度、2017年9月期下半期は BPO事業・海外法人事業の高成長とともに、 情報通信事業の主力商品拡販に注力

1. 2017年9月期通期業績予想

2017年9月期通期業績予想は期初計画どおりで、売上高が前期比27.8%増の5,650百万円、営業利益は同141.5%増の300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同250.5%増の190百万円という計画となっており、売上高は2期連続の2ケタ増収、営業利益、経常利益、当期純利益は過去最高益を見込む内容となっている。2017年9月期は2019年9月期までの3ヶ年中期経営計画の初年度であり、各数値計画や具体的戦略は中期経営計画に沿ったものとなっている。通期の進捗の結果は中期経営計画の達成を占う重要な位置付けとなる。

2016年9月期に大幅な未達となったBPO事業及び海外法人事業については、2017年9月期第2四半期時点では情報通信事業からの営業員の転換もスムーズに行われ、大幅な拡販に成功している。勿論中期的にも、BPO事業と海外法人事業を情報通信事業と並ぶ事業の柱とするためには、2017年9月期第2四半期と同様の高い成長性が期待される。ただし、2017年9月期計画達成可否については、BPO事業と海外法人事業の高成長は当然ながら、売上高構成比で8割超を占める情報通信事業での拡販と収益確保がカギであると弊社では見ている。このため、情報通信事業での主力商品（ビジネスホン、デジタル複合機、UTM、光回線サービス）の販売状況に注目する。

2. 事業別の計画と戦略

(1) 情報通信事業

同社の創業来のコア事業の情報通信事業だが、2017年9月期第2四半期時点での対通期計画進捗率では45.3%と、全体的には堅調でおおむね計画どおりとしながらも、他のBPO事業、海外法人事業の高成長に比べ、やや進捗遅れの感がある。同社では、情報通信事業の2017年9月期第2四半期実績が前年同期比4.0%増の成長率であったことから、単純に通期予想でも前期比4.0%の成長ができたと仮定した場合で、通期予想値4,570百万円に対してギャップが約330百万円あるとし、このギャップ対策として下記の主力商品の販売強化や新サービスの投入などの施策で通期計画を達成させるとしている。

同社の取り扱うオフィス機器・サービスについては、それぞれの単体では既に成熟市場で競合が多く、急拡大はあまり望めない商品が多い。しかし、ターゲットとする顧客中小企業のコスト低減のニーズを的確に捉えて、セット販売などでトータルコスト削減を提案するなど、同社の強みを生かした販売方法を工夫すれば事業拡大の余地は十分にあると言える。

a) ビジネスホン&光回線サービス新セットプラン

ビジネスホン販売と自社光回線サービスを組み合わせることで、機器リース料金増加分を通信費で吸収することにより、トータルコストを削減できるプランを開始させる。増収効果は137百万円。

今後の見通し

ビジネスホンと自社光回線サービス「RET'S ひかり」のそれぞれ単体のユーザーに対して、セット販売によってトータルコストを削減できるメリットをアピールし、顧客囲い込みを図るものである。光回線の販売開始から2年が経過し、直近ではあまり新規顧客数の拡大ができていないが、その対策としても効果が期待できる。

b) デジタル複合機販売

同社独自サービス「RET'S COPY」の販売プランは継続。2017年9月期第2四半期までに培った新機種モデルチェンジ機を販売するための効果的な営業ノウハウを加盟店・代理店へ水平展開する。増収効果は70百万円。

トナーなどランニングコストを含めたトータルコスト低減の料金プランと新機種の機能訴求を、直営店と加盟店・代理店との営業ノウハウ共有により、拡販推進するとのことである。

c) UTM 販売

直販チャンネルは、自社製品の強みを生かした無料セキュリティ診断サービスを活用し、加盟店・代理店にも展開することで、売上げを拡大させる。ヴィーナスタックによる卸売は、上期に獲得した大手販売代理店への営業支援を行うことにより、販売を増加させる。増収効果は111百万円。

近年の情報セキュリティに関する企業の需要は旺盛で、競合製品は多いものの、当分の間は UTM 関連製品やサービスの拡販は期待できるであろう。特に、ヴィーナスタックの UTM は中国国内では7～8割のシェアを有し、価格性能比が優れているとのこと、日本国内では優位性を発揮して拡販が期待できる。

(2) BPO 事業

BPO 事業については、情報通信事業に続く事業の柱としての事業拡大を図っており、2017年9月期通期では前期比51.8%増の580百万円の売上高を予想している。2017年9月期第2四半期時点での通期計画比進捗率は38.6%であるが、外部受託売上高が前年同期比で約2倍と急拡大しており、期待値が高い。売上拡大のための営業強化と、収益性向上の施策が予定されている。

また、中期経営計画では、BPO 事業において顧客基盤や未実施の業務を取り込むために M&A を検討するとしており、例えば企業の発注業務における EC サイト入力業務など、非汎用的で価格優位性が確立しやすい業務を検討するとしている。

a) 営業強化

情報通信事業の直販営業で培ったプッシュ型営業のノウハウと蓄積した業界特化型営業により、新規案件の獲得を増大させる。中小企業に必要な業務をワンパッケージにした独自の BPO 商品を開発することにより、他社との差別化を図る。資本業務提携先の AI inside(株)との協業により、AI inside 顧客へのアップセル及び AI/OCR サービスを用いた高付加価値サービスの提供を実施する。

b) 収益性の向上

大連、長春の BPO センターで取り組んでいるアメーバ経営の手法を上海、ミャンマーも含めた全 BPO センターで実施し、業務品質と生産性を向上させる。また、AI/OCR サービスを社内のオペレーションツールとして活用し、BPO センターでの導入による業務処理の自動化と短納期を進めていく。

(3) 海外法人事業

海外法人事業については、まだ事業規模としては小さいものの、2017年9月期第2四半期時点で営業黒字化し、今後は急成長が期待されている。売上高通期予想は前期比6.25倍の600百万円、営業利益も同4.5倍の90百万円としている。本事業については、営業力強化とアライアンスによる販売地域拡大、及び商材・サービスのラインナップ拡大という施策を掲げている。

海外事業においてカントリーリスクはつきものであるが、まずは日系の製造業を中心とした企業で実績を積み、ある程度チャネルなどを確立した上でローカル企業へ展開するという堅実な方針である。

a) 営業力強化

日本国内で培った直販営業力と13年間の中国での企業経営のノウハウを生かして、営業を展開する。なお、4月に営業人員2名を再増員しており、合計12名体制により、通期売上高達成を見込んでいる。

b) アライアンスによる販売地域拡大

上海茂麓（香港）有限公司との資本業務提携により、同社の地盤である浙江省地域への販売、及び同社のネットワークを活用した中国系企業への販売を開始する。また、（株）エフティグループとの資本業務提携により、環境関連商品の供給及び海外事業展開の相互協力により、中国及びASEAN地域での事業展開を加速させる。

c) 商材・サービスのラインナップ拡大

既存顧客に対して、業務用エアコン、LED照明ほか情報通信機器等のアップセルを行うことにより、1顧客当たりの売上増を図る。また、AI insideとの協業でDirect Digital Transfer技術※を搭載した中国国内向けサービスを開発する。

※ あらゆる形式（手書きを含む）の書類をデジタル化する技術で、人工能により学習した高いOCR読み取り精度で業務の効率化・自動化が実現できる。

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ