

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 >>>](#)

2018 年 7 月 2 日 (月)

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	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	02
■ 事業概要	03
1. 情報通信事業	03
2. 環境関連事業	03
3. BPO 事業	04
4. 海外法人事業	04
■ 業績動向	04
● 2018年9月期第2四半期決算の業績概要	04
■ 今後の見通し	06
1. 2018年9月期通期業績予想	06
2. 事業別戦略の進捗状況	07
■ 中長期の成長戦略	09
1. 中期経営計画	09
2. 中期経営計画以降の成長戦略	10

■ 要約

2018年9月期第2四半期は第2四半期ベースで3期連続の増収増益。 2018年9月期通期予想では事業成長を加速、主力の情報通信事業は M&A でテコ入れ、環境関連、BPO と海外は大幅拡大を見込む

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、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。その他、国内を中心とする顧客から請け負った業務を中国その他の海外子会社で実施するBPO事業を展開するほか、中国・ベトナムでLED照明や情報通信機器の販売を行う海外法人事業、また情報通信事業から分離した環境関連事業も手掛ける。

2018年9月期第2四半期連結業績は、売上高が前年同期比23.7%増の2,980百万円、営業利益は同103.4%増の212百万円、経常利益は同105.2%増の196百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同46.7%増の101百万円であった。第2四半期業績として、売上高は3期連続の増収、営業利益も3期連続の増益、利益指標はいずれも過去最高益を達成した。

2018年9月期の通期業績予想は、売上高が前期比49.8%増の7,700百万円、営業利益は同139.5%増の700百万円、経常利益は同158.9%増の670百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同142.2%増の340百万円としている。売上高は4期連続の増収で、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高益を見込む内容となっている。また配当については、「配当性向30%を基準に安定した配当を実施する」という基本方針に沿って、期初予想どおり1株当たり1.5円(前期比0.5円増)を予定している。2018年9月期の通期計画達成可否については、BPO事業、海外法人事業、環境関連事業の高成長に加え、売上高構成比で6割超を占める情報通信事業で第3四半期に予定するM&Aの貢献度がカギであると弊社では見ている。

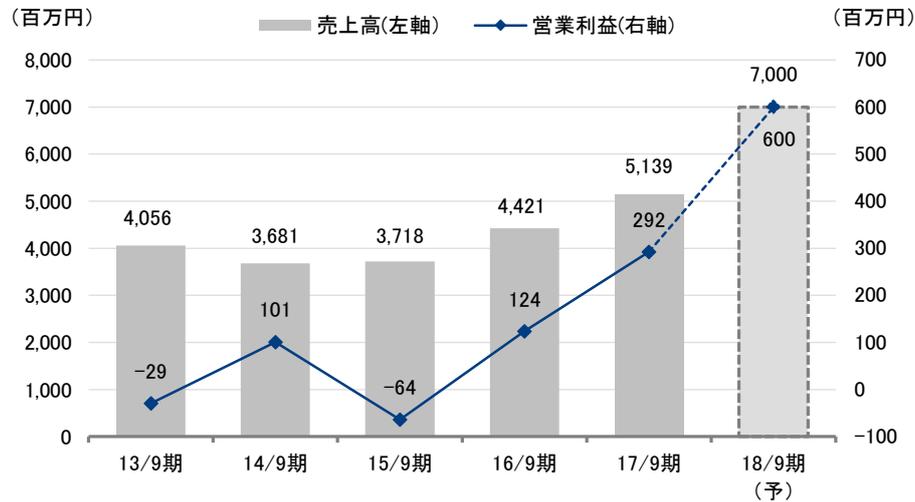
同社は新たに中期経営計画達成のカギとも言える事業成長のための資金調達計画と、中期経営計画以降の成長戦略について公表した。それによると、基本方針は「情報通信機器販売会社から日本発の【グローバル専門商社】へ」シフトしていくことを標榜している。創業事業である国内の情報通信機器販売事業は、競争激化が続いており、今後もマーケット環境は変わらないものとみている。このため、今後は、同社の強みである営業力やM&Aを活用して、海外の日系企業、さらには欧米企業やローカル企業向けへと対象マーケットを拡大し、ITや環境関連ソリューション、新規事業を立ち上げていくことで海外でも直接販売を行う「グローバル専門商社」に発展するという構想を掲げている。

Key Points

- ・2018年9月期第2四半期は3期連続増収増益、過去最高益で事業成長・黒字化の体制が確立
- ・2018年9月期通期は主力の情報通信事業はM&Aでテコ入れ。環境、BPOと海外は大幅拡大を見込む
- ・中期経営計画以降の成長戦略を発表、「日本発の【グローバル専門商社】」を目指す

要約

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・ベトナムなどで 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・ベトナムなどで LED 照明や情報通信機器販売を行う海外法人事業、及び環境関連事業も行っている。

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株式会社へ変更、事業会社レカム(株)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、事業会社レカムを合併。2018年1月には、持株会社機能の強化やグループ会社間の業務効率化、就業環境の改善等を目的として、本社事務所を渋谷区代々木三丁目(最寄駅は新宿駅)に移転した。

■ 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。環境関連、BPO、海外などで多角化を推進

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・ベトナムなどにおいて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、さらに2018年9月期から情報通信事業から分離した電力の取次ぎ、LED照明、エアコン等のエコ商材を取り扱う環境関連事業の4つの事業セグメントとなっている。2018年9月期第2四半期の事業別売上高構成比(外部顧客向け)は情報通信事業65.4%、環境関連事業14.6%、BPO事業6.5%、海外法人事業13.5%。

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の販売を約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。

2018年9月期第2四半期の情報通信事業の売上高は1,947百万円。セグメント利益は56百万円。販売チャネル別に見ると、直営店の売上高は843百万円(情報通信事業に占める割合43.3%)、FC加盟店の売上高は877百万円(同45.0%)、代理店の売上高は54百万円(同2.8%)、(株)コスモ情報機器やヴィーナステックジャパン(株)などの関連会社の売上高は172百万円(同8.9%)となっている。

販売品目別では、主力のビジネスホン、及びデジタル複合機については、販売単価に大きな変動はないものの、販売件数が落ち込み前年同期比でやや減収となったが、セキュリティに対する関心の高まりからUTMの卸売及び直販が好調であった。

2. 環境関連事業

2018年9月期より情報通信事業から分離し、独立セグメントとなった。LED照明等のエコ商材の販売、電力小売(取次)事業などを関連子会社のレカムIEパートナー(株)とレカムエナジーパートナー(株)が行う。2018年9月期第2四半期の環境関連事業の売上高は436百万円。セグメント利益は65百万円。

事業概要

3. 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。2018年9月期第2四半期のBPO事業の売上高は242百万円(グループ内売上を含む)。セグメント利益は22百万円。

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。

4. 海外法人事業

中国・ベトナムなど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)、レカムビジネスソリューションズ(上海)、ベトナムレカム、さらに2018年2月設立のレカムビジネスソリューションズ(マレーシア)で事業を展開している。2018年9月期第2四半期の海外法人事業の売上高は403百万円。セグメント利益は67百万円。

業績動向

第2四半期として3期連続増収増益。 主力の情報通信事業は微減も、環境関連、BPO、海外法人で大幅拡大

● 2018年9月期第2四半期決算の業績概要

2018年9月期第2四半期連結業績は、売上高が前年同期比23.7%増の2,980百万円、営業利益は同103.4%増の212百万円、経常利益は同105.2%増の196百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同46.7%増の101百万円であった。第2四半期業績として、売上高は3期連続の増収、営業利益も3期連続の増益、利益指標はいずれも過去最高を達成した。2015年9月期第2四半期に40百万円の営業赤字を記録したのをボトムに、急速に収益性が向上・事業拡大してきている。

業績動向

2018年9月期第2四半期実績

(単位:百万円)

	17/9期2Q	18/9期2Q	売上高比	前年同期比増減率
	実績	実績		
売上高	2,409	2,980	-	23.7%
売上原価	1,694	1,990	66.8%	17.5%
売上総利益	715	990	33.2%	38.5%
販管費	610	777	26.1%	27.4%
営業利益	104	212	7.1%	103.4%
経常利益	95	196	6.6%	105.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	69	101	3.4%	46.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高が前期比で2ケタ増収となったのは、主力の情報通信事業がやや伸び悩んだものの、環境関連事業とBPO事業、及び海外法人事業が大幅な伸びを記録したことが要因である。環境関連事業はM&Aで取り込んだLED照明卸売事業の寄与、海外事業は2017年8月に設立したベトナム・ホーチミンの業績が好調であり、全体の収益に寄与した。売上げの拡大に併せて売上総利益は前年同期比38.5%増の990百万円となったほか、売上総利益率は海外法人事業の拡大と環境関連事業の大幅黒字化が寄与し33.2%と前年同期に比べ3.5ポイント上昇した。一方、販管費は同27.4%増の777百万円であった。以上のことから、営業利益は前年同期比で約2倍の212百万円と大幅に伸長した。経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益についても同様に大幅に伸長し、各利益指標は第2四半期業績として過去最高値を更新した。

情報通信事業の売上高は前年同期比3.6%減の1,947百万円、セグメント利益は前年同期比4.7%減の56百万円と減収減益であった。売上高をチャネル別に見ると、グループ会社がインターネットセキュリティ商品UTMの卸売事業を行うヴィーナステックジャパンの売上げが好調だったものの、直営店は海外法人事業強化による同事業への営業社員の異動を実施した影響で、また加盟店は主力商品であるビジネスホン、デジタル複合機の販売が伸び悩み、それぞれ減収となった。

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拡大したものの、ビジネスホンやデジタル複合機、その他のOA機器・サービスについては、販売件数が減少するなどやや伸び悩みが見られた。

環境関連事業の売上高は前年同期比約8.7倍の436百万円、セグメント利益は前年同期比68百万円増の65百万円と大幅な増収増益であった。2018年2月に連結子会社化したレカムIEパートナーのLED照明卸売事業の業績が第2四半期から大幅増収増益に寄与し、また既存の2016年5月に開始した電力販売及びLED照明の直販も堅調であった。

BPO事業の売上高は前年同期比8.4%増の242百万円(内部売上を含む)、セグメント利益は同11.3%減の22百万円であった。増収となったのは、外部受託売上高が前年同期比20.8%増と大幅に拡大したことによる。セグメント利益が減少した要因は、円高の影響により、為替換算後のオペレーションセンターコストが増加したためである。外部受託売上高の増加で、BPO事業全体に対する外部売上の比率は79.3%に達した。

業績動向

海外法人事業の売上高は前年同期比約 2.3 倍の 403 百万円、セグメント利益は同約 3.3 倍の 67 百万円と 2 期連続の大幅な増収・増益となった。2017 年 8 月に設立した、ベトナム・ホーチミン支店が拠点別の最大の売上高となり、業績に大きく寄与し、事業開始 2 年目で最も利益を稼ぐセグメントに成長した。また、営業人員は、2017 年 9 月期末の 14 名から、2018 年 9 月期第 2 四半期末は 16 名に増員した。

■ 今後の見通し

2018 年 9 月期は M&A 効果と環境・BPO・海外の各事業の高成長で計画値必達目指す

1. 2018 年 9 月期通期業績予想

2018 年 9 月期の通期業績予想は、第 1 四半期終了時点でレカム IE パートナーの連結子会社化に伴い当初計画を上方修正し、売上高が前期比 49.8% 増の 7,700 百万円、営業利益は同 139.5% 増の 700 百万円、経常利益は同 158.9% 増の 670 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 142.2% 増の 340 百万円としている。売上高は 4 期連続の増収で、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高益を見込む内容となっている。また配当については、「配当性向 30% を基準に安定した配当を実施する」という基本方針に沿って、期初予想どおり 1 株当たり 1.5 円（前期比 0.5 円増）を予定している。

当期は 2019 年 9 月期までの 3 ヶ年中期経営計画の中間年度であり、売上高が微減している以外は各数値計画や具体的戦略は中期経営計画におおむね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。第 2 四半期累計での通期予想比進捗率は、売上高が 38.7% となっているほか、利益指標は 30% 前後の進捗率にとどまっている。第 2 四半期までは環境関連事業や海外法人事業の急拡大が奏功しており、BPO 事業も含めて将来の事業の柱としての成長性が期待されている。ただし、2018 年 9 月期の通期計画達成可否については、BPO 事業、海外法人事業、環境関連事業の高成長に加え、売上高構成比で 6 割超を占める情報通信事業で第 3 四半期に予定する M&A の貢献度がカギであると弊社では見ている。

2018 年 9 月期通期業績予想

(単位：百万円)

	17/9 期 実績	18/9 期 2Q 実績	前年同期比 増減率	通期計画比 進捗率	18/9 期 通期計画	前期比 増減率	売上高比
売上高	5,139	2,980	23.7%	38.7%	7,700	49.8%	-
営業利益	292	212	103.4%	30.3%	700	139.5%	9.1%
経常利益	258	196	105.2%	29.3%	670	158.9%	8.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	140	101	46.7%	29.7%	340	142.2%	4.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業別戦略の進捗状況

(1) 情報通信事業

同社の創業以来のコア事業である情報通信事業においては、2018 年 9 月期第 2 四半期は売上高で前年同期比 3.6% 減、セグメント利益で同 4.7% 減にとどまったが、2018 年 9 月期通期は売上高で前期比 11.6% 増、セグメント利益では 38.9% 増の計画を見込んでいる。増収増益の要因は、(株)R・S 及び (株)G・S コミュニケーションズを 2018 年 4 月から連結子会社化し業績加算することが大きい。両社は関西地区に拠点があり、同社が比較的手薄であった西日本エリアの販売網を強化するとともに、BPO 事業や海外事業への営業員転換によって要員数が少なくなっていた国内営業部門全体を強化することが可能となる。チャンネル別には、上記の M&A によってグループ会社では前期比約 3.8 倍の増収を見込んでいる。加盟店、直営店については、営業人員を環境関連事業や海外法人事業にシフトすることで、前期比で微減収を予想している。

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ので、全体的にはかなりチャレンジングな計画のようにも見える。しかし、新規連結子会社となる R・S の直近年度の売上高・営業利益から想定される業績加算値はおおむね確度が高いものと考えられ、情報通信事業として 2018 年 9 月期の通期業績の達成は問題ないだろう。

a) チャンネル別

関西エリアを地盤としてデジタル複合機販売事業、ホームページ制作事業、光回線取次事業に強い R・S 及び G・S コミュニケーションズを第 3 四半期より連結子会社化して業績加算する。下期における業績加算効果は、売上高で 7～8 億円、営業利益で 60～70 百万円程度と考えられ、グループ会社としては前期比約 3.8 倍の大幅増収となる見込みである。これによって、販売網としての西日本エリア強化と、やや手薄になっていた情報通信事業の営業力全体の強化を図るとしている。

加盟店については、SV のリソースの一部を環境関連事業にシフトすることにより、上期と同程度の前期比 91.0% 減の減収となる見込み。直営店については、営業人員を海外法人事業にシフトすることにより、上期と同程度の前期比 0.8% 減の減収となる見込み。

b) 商品別

商品別では、R・S が得意とする複合機販売、ホームページ制作事業、回線取次事業などが同社業績を連結加算して増収予想である。また、UTM は、ヴィーナスタックによるインターネットセキュリティ機器卸販売であるが、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、引き続き関連製品やサービスの拡販は期待できるだろう。

(2) 環境関連事業

2018 年 9 月期第 2 四半期に M&A により連結子会社化したレカム IE パートナーにおける LED 照明の代理店販売事業が業績貢献し、既存の電力販売・LED 照明の直販は上期と同程度の成長性を見込んでいる。このため、環境関連事業としては 2018 年 9 月期通期で、売上高が前期比約 8.8 倍、セグメント利益が同約 5.5 倍の成長を見込んでいる。また、レカム IE パートナーとレカムエナジーを経営統合することにより、本社機能の共通化によるコストダウンと、営業組織の統合による生産性向上を図ることとしている。

(3) BPO 事業

BPO 事業については、2018年9月期通期では売上高は前期比46.6%増の680百万円、セグメント利益は同85.2%増の100百万円を予想している。2017年9月期実績では、外部受託売上が前期比で約1.8倍と急拡大しており、安定した収益源として今後の期待値が高い。売上拡大のための営業強化と、生産性向上の施策が予定されている。

a) 営業強化

営業社員の増員により、新規大口案件の獲得体制を強化するとともに、既存顧客に対しては、潜在ニーズを引き出すことにより、受託業務量の増加を図る。

b) 生産性の向上

AI-OCR 及び RPA ※等を活用した IT 投資へ積極的に取り組み、業務の自動化による品質向上と生産性向上を図る。

※ Robotics Process Automation の略で仮想的労働者とも言われる。定型業務を PC 操作も含めて自動化させる業務処理方法。

(4) 海外法人事業

海外法人事業については、2018年9月期第2四半期実績は、売上高が前年同期比で約2.3倍、セグメント利益が同約3.3倍と急拡大している。2018年9月期通期予想でも、売上高で前期比約2.4倍、セグメント利益で同約3.2倍の成長を予想している。本事業については、営業拠点・地域拡大と営業人員の増員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り、これまで積み重ねてきた同社の海外事業ノウハウによって一気に事業拡大の実を付けている感がある。

a) 営業拠点拡大

2018年9月期に入り、ベトナム・ハノイ市、マレーシア・クアラルンプール市が開設した。また、2018年2月に設立したレカムビジネスソリューションズ（マレーシア）が業績に上乗せとなる。

b) 営業人員増員

第2四半期末の16名から2018年9月期末は18名に増員の見込みである。400社を超えたLED照明導入顧客に業務用エアコン等の販売を開始する。

■ 中長期の成長戦略

事業成長に必要な資金調達計画と中期経営計画以降の成長戦略を発表。 「情報通信機器販売会社から日本発の【グローバル専門商社】へ」

同社は「レカムグループ経営ビジョン」として、以下の行動指針と2017年9月期から2019年9月期までの中期経営計画主要指標を公表している。それによると、「2019年度に中期経営計画主要指標を達成することにより、A & A111 + を実現する」としている。2018年9月期第2四半期でちょうど3年間の中期経営計画の半分の期間を終え、進捗状況が順調であることを受け、同社は新たに中期経営計画達成のカギとも言える事業成長のための資金調達の計画と、中期経営計画以降の成長戦略について公表した。

1. 中期経営計画

(1) 経営ビジョン

A&A111 + (Action & Achievement「行動、そして以下のNo.1とBest1を達成するというもの」):株主にとって投資リターン「No.1」、顧客にとって「オンリー1」、業界で質量共に「No.1」、従業員にとって最も魅力的な「Best1」企業グループ。

(2) 中期経営計画主要指標

2019年9月期での売上高100億円、営業利益10億円、当期純利益6.8億円、営業利益率10.0%を目標としている。また、オフィスインフラ商材導入率100%の達成、営業マン1人当たり売上で業界No.1の達成なども掲げている。

(3) 資金調達計画

同社は、上記の中期経営計画主要指標を達成するために総額31億円の資金調達を行うことを発表した。内訳は、新株式発行で約5億円、上方修正価額条項（行使価額は1株当たり289円）付き新株予約権約26億円となっている。また、新株予約権が行使されることで調達する資金は、中期経営計画以上の成長を目指すためのM&Aや新規事業展開に充当予定としている。

新株式の発行概要

1. 払込期日	2018/04/04
2. 発行株式総数	1,731,000株
3. 発行価額	289円
4. 調達資金の額	500,259,000円
5. 資本組入額	1株につき145円
6. 資本組入額の総額	250,995,000円

新株予約権の発行

1. 割当日	2018/04/04
2. 発行新株予約権数	90,000個
3. 発行価額	総額17,730,000円（新株予約権1個につき197円）
4. 当該発行による潜在株式数	9,000,000株（新株予約権1個につき100株）
5. 資金調達の額	2,618,730,000円（内訳）新株予約権発行による調達額:17,730,000円、新株予約権行使による調達額:2,601,000,000円
6. 行使価額	1株当たり289円（行使価額上方修正条項付）
7. 新株予約権の行使期間	平成30年4月4日から平成32年4月3日まで

出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 中期経営計画以降の成長戦略

同社は 2019 年 3 月期までの中期経営計画主要指標の達成を見据えて、中期経営計画以降の成長戦略を発表した。具体的な達成目標数値や対象期間については未開示であるが、前記の資金調達を進めるに当たり、長期的な成長戦略を投資家に訴求する目的があるものと考えられる。それによると、基本方針は「情報通信機器販売会社から日本発の【グローバル専門商社】へ」シフトしていくことを標榜している。創業以来続く中核事業の情報通信機器販売事業は、国内においては今後競争激化が予想される。今後は、同社の強みである営業力や M&A を活用して、海外の日系企業、さらには欧米企業やローカル企業向けに IT や環境関連ソリューション、新規事業展開も含めた「グローバル専門商社」に発展するという構想である。成長のコアコンピタンスとして下記の 4 点の個別戦略を掲げており、M&A を含めた積極的な成長戦略を取っていくもようである。

(1) 営業社員の育成・戦力化ノウハウ

同社の最大の強みとも言える営業力だが、今回は商品販売力とコンサルティング力という 2 軸で各事業別の営業力を表現している。それによると、今後は新卒社員の初任配属部門を、比較的売りやすい商材（LED 照明や電力コスト削減ソリューションなど）と定め、そこで基本的な営業ノウハウを経験させた上で、他の事業へチャレンジさせ、商品販売力・コンサルティング力を伸ばすという戦略である。従来より早期に営業社員の育成を行い、事業拡大に貢献させる体制を整備したのと考えられる。

(2) 高収益ビジネスの展開

今後効果を発揮することが期待される高収益ビジネスの展開の例として、ここでは環境関連事業と海外法人事業におけるケースを挙げている。

- a) レカム IE パートナーを連結子会社化して、その得意とする LED 照明の代理店網を獲得したことにより、売上規模が格段に大きくなり、これにより仕入価格を大幅に低減することができ、環境関連事業の競争力向上、ひいては収益向上を実現させることができる。
- b) 既に 10 数年前から中国を始めとした海外拠点を設立し、蓄積した海外経営ノウハウから、海外展開を非常にスピーディーに進めることができ、まずは日系製造業向けにニーズが大きい電力コスト削減などを切り口とした営業を展開し、海外法人事業の収益向上に貢献している。

(3) 中国子会社上場による事業成長の加速化

中国大連子会社であるレカムビジネスソリューションズ（大連）株式有限公司は、LED 照明販売や BPO サービス、デジタル複合機等の販売などを行っている。現在、同子会社の中国での上場申請中であり、上場後はその信用力を活用した中国企業向けの BPO 事業や環境関連商材の販売事業の立ち上げ、中国市場向け AI 関連事業への進出、株式交換を活用した中国企業の M&A などを図り、中国事業の拡大をさらに加速させる予定である。

(4) M&A の成功パターン化

同社が中期経営計画の目標達成、さらにはそれを上回る事業成長を進めるためには、今後とも M&A の活用が大きなカギとなると思われる。同社の M&A の基本ポリシーは、1) 直接的なシナジーが見込めること、2) 既存事業と同業であること、3) 経営手法の親和性の 3 つの条件を満たすこととしている。また、直近の 5 年間の M&A の実績は 6 件あり、このポリシーに沿った実行により、ほぼ成功しているとしている。単に事業規模のみの追求でなく、「2020 年以降も倍々ゲームの利益成長を目指す」としており、収益性の面でも十分効果を生めるような体制づくりを進めており、積極性と堅実性の両方を兼ねた戦略ということが言えるだろう。

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