

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 >>>](#)

2020年7月28日(火)

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
■ 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2020年9月期第2四半期決算の業績概要	04
2. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	06
1. 2020年9月期通期業績予想	06
2. 事業別戦略について	07
3. 組織営業力強化	08
4. 配当予想	08
■ 今後の成長戦略について	09
1. グループ経営ビジョン	09
2. 主要指標	09
3. 基本戦略	10

■ 要約

**2020年9月期第2四半期は増収も営業・経常赤字。
2020年9月期通期予想は増収・営業減益、
有価証券売却で過去最高純利益を確保。
今後は海外法人事業に経営リソース集中、積極的 M&A で事業拡大。**

レカム<3323>は、国内約6万社の中小企業向けに、ビジネスホンや複合機(MFP)などの情報通信機器を、直営店、フランチャイズ(FC)加盟店、代理店を通じて販売している。主な事業セグメントは4つで、中国、ベトナム、マレーシアなどの国外でLED照明や業務用エアコン、情報通信機器販売を行う「海外法人事業」、国内でビジネスホンやMFPなどの情報通信機器に付帯する設置工事から保守サービスまでをワンストップで手掛ける「ITソリューション事業」、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「BPR事業」、国内でLED照明や業務用エアコンの販売、太陽光発電システムや蓄電池の販売、新電力の取次ぎを行う「エネルギーソリューション事業」を展開している。

2020年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比3.3%増の4,651百万円、営業損益は204百万円の損失(前年同期は234百万円の利益)、経常損益は186百万円の損失(前年同期は264百万円の利益)、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比54.2%減の60百万円であった。第2四半期時点で、売上高は6期連続の増収であったが、営業損益・経常損益は5期ぶりに赤字転落、四半期純利益は減益ながら投資有価証券売却益により5期連続で黒字確保という状況であった。

2020年9月期の通期業績予想は売上高が前期比4.5%増の10,300百万円、営業利益が同68.7%減の160百万円、経常利益が同70.4%減の190百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同32.1%増の420百万円としている。売上高・営業利益については、新型コロナウイルス感染拡大(以下、新型コロナウイルス)の影響により年初計画から下方修正している。当期純利益は下方修正だが、投資有価証券売却益によって3期連続で過去最高益を確保する見込みとしている。また配当については、「配当性向30%を基準に配当を実施する」という基本方針に則り、当初計画どおりの1株当たり2.0円(前期は3.0円)を予定している。

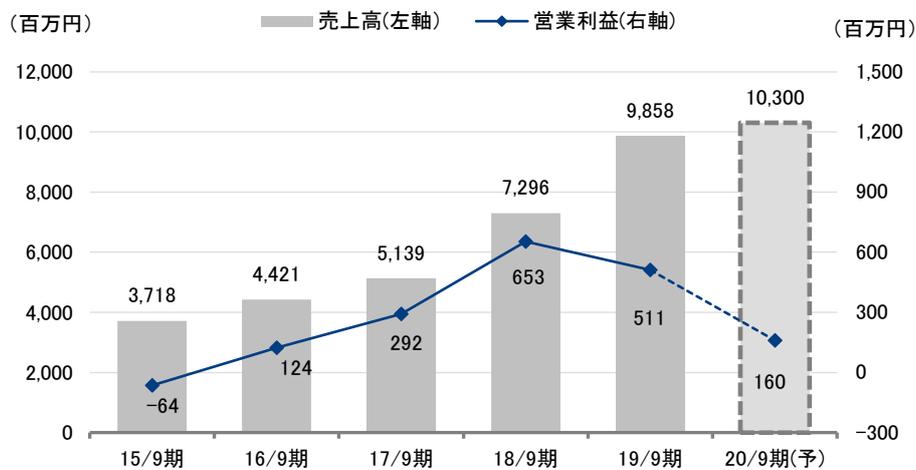
新型コロナウイルスの影響については、各国政府の対応の違いによって未だ休業中の海外法人もあるなど不透明ではある。しかし、当初計画からは大幅に下方修正を行っており、今期の海外法人事業は既存エリアに限定した販売強化に集中することなどにより、通期予想達成については十分可能性があると思っております。

同社は、次の25年(2044年の創立50周年に向け)で「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」を目指すとしている。最終目標は売上高1,000億円、営業利益100億円である。

中期経営計画の目標値としては、2022年9月期達成計画として、売上高220億円、営業利益20億円を掲げている。基本戦略としては、1)海外法人事業に経営リソース集中、2)国内事業は収益性向上、3)管理体制・営業教育の強化、の3点。また、ローカルマーケット拡大を早期に実現させるため、マレーシアに拠点を持つグローバル統括管理本部体制の構築や、ローカル幹部育成を進めるとしている。

Key Points

- ・2020年9月期第2四半期は増収、営業・経常損益は赤字
- ・2020年9月期通期予想は増収・営業減益とし、最終増益・最高益は確保
- ・次の25年(創立50周年に向け)で「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」を目指す

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ASEAN 地域で LED 照明や業務用エアコンの販売を行う海外法人事業を展開 国内の中小企業向け IT ソリューション事業を主力に、 エネルギーソリューション事業、BPR 事業も手掛ける

同社は、国内約6万社の中小企業向けに、ビジネスホンやMFPなどの情報通信機器を、直営店、フランチャイズ(FC)加盟店、代理店を通じて販売している。主な事業セグメントは4つで、中国、ベトナム、マレーシアなどの国外でLED照明や業務用エアコン、情報通信機器販売を行う「海外法人事業」、国内でビジネスホンやMFPなどの情報通信機器に付帯する設置工事から保守サービスまでをワンストップで手掛ける「ITソリューション事業」、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「BPR事業」、国内でLED照明や業務用エアコンの販売、新電力の取次ぎを行う「エネルギーソリューション事業」を展開している。

■ 事業概要

海外法人事業をはじめ、エネルギー関連、BPRなどで多角化を推進。 ビジネスホン、複合機などの情報通信機器の販売が主力事業

同社グループが手掛ける事業は、海外でLED照明等のエコ商材、業務用エアコン、情報通信機器販売を行う「海外法人事業」、国内でビジネスホン、MFP、セキュリティ機器、光回線など、OA機器や情報通信関連商材を販売する「ITソリューション事業」、日本国内の企業を主たる顧客とした業務のアウトソースを受託する「BPR事業」、国内でLED照明や業務用エアコン、太陽光発電システムや蓄電池の販売、新電力の取次ぎ等を行う「エネルギーソリューション事業」の4つの事業セグメントとなっている。2020年9月期第2四半期の事業別売上高（外部顧客向け）構成比は、海外法人事業 21.2%、ITソリューション事業 46.6%、BPR事業 5.7%、エネルギーソリューション事業 26.3%となっている。

a) 海外法人事業

日系の海外進出企業のうち、製造業を中心にLED照明や業務用エアコン等のエコ商材、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）、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会社、ベトナムレカム（有）（ホーチミン支店、ハノイ支店）、レカムビジネスソリューションズ（ミャンマー）（株）、レカムビジネスソリューションズ（マレーシア）（株）、レカムビジネスソリューションズ（インド）（株）、レカムビジネスソリューションズ（タイ）（株）、レカムビジネスソリューションズ（アジア）（株）、FTGroup（Philippines）、FTGoup Indonesiaで事業展開している。2020年9月期第2四半期の海外法人事業の売上高は984百万円、セグメント損益は182百万円の損失だった。

b) ITソリューション事業

ITソリューション事業は、直営店、FC加盟店※1、代理店及びグループ会社の販売チャンネルで、ビジネスホン（NTT<9432>製品、サクサ（株）※2製品）、MFP（京セラ<6971>製品、コニカミノルタ<4902>製品）、UTM（統合脅威管理）などのセキュリティ機器、その他のOA機器などの販売を約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。

2020年9月期第2四半期のITソリューション事業の売上高（内部売上含まず。以下同）は2,168百万円、セグメント利益は22百万円（本社費配賦後。以下同）だった。販売チャンネル別に見ると、直営店の売上高は983百万円（ITソリューション事業に占める割合45.4%）、FC加盟店の売上高は709百万円（同32.7%）、代理店の売上高は72百万円（同3.4%）、ヴィーナステックジャパン（株）などのグループ会社の売上高は401百万円（同18.5%）となっている。

事業概要

c) BPR 事業

国内企業からの業務受託を受け、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) 株式会社、レカムビジネスソリューションズ(長春) 株式会社、レカム騰遠ビジネスソリューションズ(大連) 株式会社(旧 マスターピース大連)、及びミャンマーレカム(株)の4社の業務センターに業務を振り分ける体制となっている。2020年9月期第2四半期のBPR事業の売上高は266百万円、セグメント利益は48百万円だった。

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93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。

d) エネルギーソリューション事業

国内でLED照明等のエコ商材の販売、電力小売(取次)、太陽光発電システムや蓄電池等の販売を行っている。2020年9月期第2四半期のエネルギーソリューション事業の売上高は1,222百万円、セグメント損益は91百万円の損失だった。

業績動向

2020年9月期第2四半期は6期連続増収。 営業・経常赤字も四半期純利益は黒字確保。 新型コロナ影響、海外関連の販管費拡大

1. 2020年9月期第2四半期決算の業績概要

(1) 2020年9月期第2四半期連結業績の概要

2020年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比3.3%増の4,651百万円、営業損益は204百万円の損失(前年同期は234百万円の利益)、経常損益は186百万円の損失(前年同期は264百万円の利益)、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比54.2%減の60百万円であった。第2四半期時点で、売上高は6期連続の増収であったが、営業損益・経常損益は5期ぶりに赤字転落、四半期純利益は減益ながら投資有価証券売却益により5期連続で黒字確保という状況であった。

売上高が増収となったのは、海外法人事業でM&Aにより連結子会社化したタイ、インドネシア、フィリピン各社の売上高加算によるところが大きい。ただし、海外法人事業も含め各事業とも、新型コロナウイルスの影響により2020年2月以降の売上げが伸び悩んでおり、連結ベースでは微増にとどまった。利益については、海外法人事業でM&Aを実施したことによるのれんの負担増やグローバル統括管理本部の新設等、事業拡大による販管費の拡大により赤字となったほか、エネルギーソリューション事業においては太陽光発電システム販売不振により、営業損益・経常損益が赤字となった。

業績動向

2020年9月期 2Q 実績

(単位: 百万円)

	19/9 期 2Q		20/9 期 2Q	
	実績	実績	売上高比	前年同期比増減率
売上高	4,504	4,651	-	3.3%
売上原価	2,917	3,284	70.6%	12.6%
売上総利益	1,587	1,366	29.4%	-13.9%
販管費	1,353	1,570	33.8%	16.1%
営業損益	234	-204	-4.4%	-
経常損益	264	-186	-4.0%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	132	60	1.3%	-54.2%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別の動向

a) 海外法人事業

売上高は前年同期比 59.3% 増の 984 百万円、セグメント損益は 182 百万円の損失（前年同期は 82 百万円の利益）であった。増収となったのは、前期に M&A により子会社化したタイ、インドネシア、フィリピンが連結売上高に寄与したためである。一方で大幅減益となったのは、新型コロナウイルスの影響により、一部海外拠点においてロックダウン等のため営業活動や工事施工が実施できなかったこと等から、2月 - 3月の売上高が計画比 27% 減少したこと、のれんの負担増やグローバル統括管理本部の新設等、事業拡大に伴う販管費の増加によるものである。

b) IT ソリューション事業

IT ソリューション事業全体の売上高は、前年同期比 4.3% 減の 2,168 百万円。セグメント利益は、前年同期比 71.1% 減の 22 百万円となった。新型コロナウイルスの影響により UTM の出荷遅延で UTM 売上が大幅な減収となるなど、繁忙期である 3 月の売上げが伸び悩んだことが影響した。

売上高をチャネル別に見ると、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実施しつつ、新規の顧客開拓にも注力したこと、また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 の販売強化に努め、テレワーク対応商品の販売にも注力したこと、さらにグループ再編による直営店チャネルへの統合などにより、同チャネルの売上高は前年同期比 16.3% 増の 983 百万円となった。FC 加盟店チャネルにおいては、加盟店へ販売手法の共有を推し進めるとともに、UTM 等のセキュリティ商材の販売支援を強化したが、同チャネルの売上高は前年同期比 8.1% 減の 709 百万円であった。代理店チャネルにおいては、取扱商材を拡充し、代理店開拓にも取り組み、売上高は前年同期比 15.0% 増の 72 百万円であった。グループ会社においては、前期にコスモ情報機器及び(株)R・S を直営店チャネルに統合するなどグループ再編を行ったこともあり、売上高は前年同期比 31.3% 減の 401 百万円となった。

c) BPR 事業

売上高は前年同期比 14.8% 減の 266 百万円、セグメント利益は、同 152.6% 増の 48 百万円となった。減収要因は、新型コロナウイルスの影響により中国 BPO センターの一部非稼働で売上げが減少したこと、ストック型新商材が売上貢献に至らなかったこと、などによる。一方で、販管費削減の徹底、RPA&OCR の活用による生産性向上、人民元安によるセンターコスト削減効果で大幅増益となった。

業績動向

d) エネルギーソリューション事業

エネルギーソリューション事業は、LED照明や業務用エアコン等の代理店への拡販を推進し、各代理店の販売増加とグループ企業への販売促進を実施した。戸建て向けの太陽光発電システムや蓄電池の販売においては、新規開拓とともに、顧客向けのアップセルにも注力した。しかし、太陽光発電システムの販売不振や新型コロナウイルスの影響により2020年3月の取付工事で延期が発生したことなどにより、売上高は前年同期比6.5%減の1,222百万円であった。セグメント損益は、太陽光発電システム販売の伸び悩みや蓄電池の販売立ち上げに時間を要したこと等により91百万円の損失（前年同期は61百万円の利益）となった。

2. 財務状況と経営指標

2020年9月期第2四半期末における総資産は前期末比323百万円増加し10,100百万円となった。これは、現金・預金の増加（544百万円）、受取手形及び売掛金の減少（252百万円）などで、流動資産が355百万円増加したことが主要因。

負債合計は前期末に比べ2百万円減少し5,573百万円となった。増減の内訳を見ると、1年内返済予定の長期借入金の増加（79百万円）、長期借入金の増加（245百万円）などの一方で、転換社債型新株予約権付社債が400百万円減少した。

純資産は4,527百万円となり、前期末に比べ325百万円増加した。これは、資本金の増加（200百万円）、資本剰余金の増加（200百万円）、利益剰余金の減少（151百万円）などによる。

■ 今後の見通し

2020年9月期通期業績予想は下方修正、増収・最終増益確保を目指す

1. 2020年9月期通期業績予想

2020年9月期の通期業績予想は売上高が前期比4.5%増の10,300百万円、営業利益が同68.7%減の160百万円、経常利益が同70.4%減の190百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同32.1%増の420百万円としている。売上高・営業利益については、新型コロナウイルスの影響により年初計画から下方修正している。当期純利益は下方修正だが、投資有価証券売却益によって3期連続で過去最高益を確保する見込みとしている。また配当については、「配当性向30%を基準に配当を実施する」という基本方針に則り、当初計画どおりの1株当たり2.0円（前期は3.0円）を予定している。

新型コロナウイルスの影響については、各国政府の対応の違いによって未だ休業中の海外法人もあるなど不透明ではある。しかし、当初計画からは大幅に下方修正を行っており、今期の海外法人事業は既存エリアに限定した販売強化に集中することなどにより、通期予想達成については十分可能性があると思っております。

今後の見通し

2020年9月期通期業績予想

(単位:百万円)

	19/9期 実績	20/9期 2Q実績	20/9期 予想	前期比 増減率	売上高比	当初計画	当初計画比 増減率
売上高	9,858	4,651	10,300	4.5%	-	15,000	-31.3%
営業損益	511	-204	160	-68.7%	1.6%	1,000	-84.0%
経常損益	642	-186	190	-70.4%	1.8%	1,000	-81.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	318	60	420	32.1%	4.1%	450	-6.7%

出所:有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

セグメント別2020年9月期通期予想

(単位:百万円)

	19/9期 実績	20/9期 2Q実績	20/9期 予想	前期比	
海外法人事業	売上高	1,776	984	2,500	40.7%
	セグメント損益(本社費配賦後)	235	-182	-50	-
ITソリューション事業	売上高	4,592	2,168	4,200	-8.5%
	セグメント利益(本社費配賦後)	193	22	100	-48.2%
BPR事業	売上高	511	266	600	17.4%
	セグメント利益(本社費配賦後)	82	48	95	15.9%
エネルギーソリューション事業	売上高	2,977	1,222	3,000	0.8%
	セグメント損益(本社費配賦後)	28	-91	15	-46.4%
連結	売上高	9,858	4,651	10,300	4.5%
	営業損益	511	-204	160	-68.7%

注:内部売上含まず

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業別戦略について

(1) 海外法人事業

海外法人事業における2020年9月期通期予想は、売上高2,500百万円(前期比40.7%)、セグメント損益は50百万円の損失(前期は235百万円の利益)である。新型コロナウイルスの影響が収まらず、未だ休業中の国もあるなかで、今期計画していたローカルマーケット進出は一旦中止し、既存エリアに限定した販売強化に集中するとしている。このため、日系企業を中心とした新規顧客獲得や、LEDの既存顧客※へのエアコン、コンプレッサー販売のアップセルや、中国・タイについてはLEDのリプレイス開始などを推進する。また、海外で独占販売権を取得したウイルス除菌装置「ReSPR(レスパー)」はNASAの国際宇宙ステーションにも採用されている独自NCCテクノロジーを搭載しており、世界28ヶ国で700万台の販売実績を持つ商品である、同商品の販売を強化する施策等により、上記予想を達成する計画である。

※ 同社のLED導入済み顧客数は約2,300社。

(2) ITソリューション事業

ITソリューション事業における2020年9月期通期予想は、売上高4,200百万円(前期比-8.5%)、セグメント利益100百万円(同-48.2%)である。国内の情報通信機器市場が長期的に伸び悩むなかで、新型コロナウイルスの影響で営業活動が大きく制限を受けており、環境は厳しい状況が続いている。しかし、テレワークの広がりなどで逆にフォローの風となっている面もあり、テレワーク推進商材・サービスの拡充により、ストック型収益の拡大で収益性の向上を図る。「VENUSENSE UTM」で近々改良版(テレワークによる外部からの不正侵入を防御)がリリースされるほか、従業員の業務・働き方を視える化するツール(「LOOOC(ルック)」「Ret's アイ」)ほかのテレワークパッケージを提供する。

(3) BPR事業

BPR事業における2020年9月期通期予想は、売上高600百万円(前期比17.4%)、セグメント利益95百万円(同15.9%)である。本事業については、直近の2~3年はおおむね順調に成長している。働き方改革への貢献により、ストック型収益の拡大を実施していく。前期リリースした新サービスである「RET'S ロボ」「RET'S OCR」を含め、Ret's シリーズ & BPO パッケージによって、業務の自動化や作業の効率化を推進していくものである。新規顧客獲得、既存顧客への深耕とともに、センターの生産性向上によるコストダウンの推進も図っていく。

(4) エネルギーソリューション事業

エネルギーソリューション事業における2020年9月期通期予想は、売上高3,000百万円(前期比0.8%)、セグメント利益15百万円(同-46.4%)である。ウイルス除菌装置「ReSPR」や新型コロナウイルス感染予防商材で、職場環境改善へ貢献する販売拡大を図る。

3. 組織営業力強化

同社は、第2四半期時点での業績悪化について、特に組織的に営業力が低下したり、従来から大きく営業方法を変更したり、というようなことはないとしている。しかし、後述の中期経営計画で述べるように、今後は海外法人事業に経営リソースを集中させるとしており、組織力・営業力の強化という面で注力を図るようだ。

今期は、テレワーク商材・サービスの販売拡大を中心に推進していく。そこでは、営業社員の生産性向上や営業体制の改革として、テレワーク推進商材、商品知識 & セールステクニック向上や階層別営業部隊の編成を掲げている。また、M&Aを積極的に推進するなかで、グループ間の連携強化として、他事業部顧客へのアップセル推進による売上拡大などを図る。

4. 配当予想

同社は配当基本方針について、配当性向30%(配当金総額=連結当期純利益×30%)を基準に業績に連動した配当を実施するとしている。2020年9月期は、基本方針に基づいて、年初計画どおりの2.0円の配当を予想している。

過年度の配当金と配当性向の推移を見てみると、2016年9月期に8期ぶりの復配をして以降、2019年9月期までは業績も概ね安定してきている。2020年9月期第2四半期における業績はやや不安ではあるが、通期業績予想では、有価証券売却益等によって過去最高の最終益を確保する見込みであり、投資家の期待に応えるもようである。新型コロナウイルスが速やかに収束して営業活動が順調に進むことと、後述の中期経営計画の着実な推進によって、今後は業績の更なる向上と配当額も順調に伸びることを期待したい。

■ 今後の成長戦略について

次の25年（創立50周年）で、「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」を目指す

同社は2019年9月30日で創立25周年を迎え、今後の成長戦略としての新中期経営計画を発表した。以下その成長戦略の概要を紹介する。

1. グループ経営ビジョン

同社はグループ経営ビジョンを「A&A111+」と定めている。これは、Action & Achievement（行動、そして以下の3つの「1」とプラスを達成する）というものだ。3つの「1」とプラスとは、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」、業界で質量ともに「No.1」、従業員にとって最も魅力的な「Best1」企業グループを指す。従来から掲げていた「レカムグループ経営ビジョン」については、特に変更はない。しかし、将来的に目指す姿として、従来は「日本発の【グローバル専門商社】」と言っていたのが、今回は「次の25年で【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」と表現が変わった。主旨としては、国内市場は長い目で見て成長性で限界があること、「日本」や「専門商社」ということにこだわらず、「BtoBソリューションプロバイダー」という立ち位置で、長期的に色々な可能性を追求するということをイメージしているものと考えられる。またグローバルに戦っていくうえで、M&A・事業提携による成長は必須のものであり、意識的に「企業グループ」という表現にしたものと考えられる。

2. 主要指標

同社は売上高1,000億円、営業利益100億円の企業グループを目指すとしている。2020年9月期通期業績予想と比較すると、売上高は約10倍、営業利益では約62倍という急拡大となる。これは長期的な最終目標であり、特に数値目標としての具体的根拠はない模様であるが、いずれにしてもM&Aを含め積極的な展開が必要だろう。中期経営計画の目標値としては、2022年9月期達成計画として、売上高220億円、営業利益20億円を掲げている。

3. 基本戦略

今回発表した中期経営計画の基本戦略としては、(1) 海外法人事業に経営リソース集中、(2) 国内事業は収益性向上、(3) 管理体制・営業教育の強化の3点を掲げている。

(1) 海外法人事業に経営リソース集中

現在の同社進出国のアジア地域での日系企業数は約4.9万社とのことであるが、今後は該当地域のローカル企業(約2,900万社※)へと展開・拡大していき、最終的には世界の企業約3億社※をターゲットにするという壮大な構想である。ただし今期に限れば、2020年9月期通期予想でも述べたとおり、既存エリア・日系企業中心に深耕を図ることとなるが、まずは新型コロナウイルスによる経済環境の激変に即したファイナンスソリューション付き販売戦略として、自社ローン提供による同社独自の販売戦略を推進する。

※ 同社調べによる推計。

(2) 国内事業は収益性向上

海外法人事業が大きな成長を図る一方で、国内事業については収益性の向上を優先する。当面は、2020年9月期通期業績予想のITソリューション事業の項で述べたように、テレワーク及び感染予防商材の潜在ニーズを掘り起こし、サブスクリプションサービス販売強化によりストック売上げの拡大を図る。

(3) 管理体制・営業教育の強化

従来は国内事業中心だったところから、今後海外事業を成長ドライバーとして位置付け、事業構造が大きく変化していくのに伴い、経営管理体制の強化として、a) グローバル統括管理本部体制の構築、b) 持株会社を中心とした経営管理機能強化、を行うとしている。

a) グローバル統括管理本部体制の構築

マレーシアに拠点を置き、日本人責任者とローカルスタッフを含めた数名のスタッフで海外法人を分担して管理する。機能としては、販売管理、在庫管理、与信管理、会計制度統一、顧客情報共有化など。

b) 持株会社を中心とした経営管理機能強化

全事業をグループ横断的に管理するもので、内部統制制度、IT投資、財務経理・購買部門などの機能を持つ。

また、ローカルマーケット拡大を早期に実現させるため、ローカル幹部育成を進めるとしている。具体的には、ヘッドハンティングの活用や海外子会社間の人事異動の推進、統一研修、評価制度の統一などを進める。

同社では、これまでに進出を果たした国々での事業と今後の新規事業を4つのステージにポジション分けし、併せて投資・M&Aの基本的戦略を明示している。それによると、投資・M&Aは既存事業と同業であり直接的なシナジーが見込めるものとしている。既に、「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」= IT&エネルギーソリューションを現地欧米系及びローカル企業向けに展開、までは国別に進捗度合いの違いはあるが既に実績として進んでいる。6月に販売を開始したウイルス除菌装置「ReSPR」はローカル企業かつBtoBの事業を展開する企業に対し積極的な投資を実行し顧客基盤を獲得していくという「Stage4」の戦略に該当し、同商品の販売が軌道に乗れば、大きなマーケットを手にすることができる。こうした点から、「ReSPR」の販売動向に注目したい。

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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp