企業調査レポート

レカム

3323 東証 JQ スタンダード

企業情報はこちら >>>

2021 年 7 月 1 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. 2021 年 9 月期第 2 四半期決算の業績概要 01
2. 2021 年 9 月期通期業績予想 01
■事業概要 02
■業績動向 03
1. 2021 年 9 月期第 2 四半期決算の業績概要 03
2. 事業セグメント別の動向 04
3. 財務状況と経営指標 05
■今後の見通し 06
1. 2021 年 9 月期通期業績予想 06
2. 事業セグメント別通期予想 07
3. 配当予想 08
■今後の成長戦略について 09
■ SDGs 活動への貢献 10

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

全事業分野において空気浄化装置「ReSPR」の販売に注力。2021 年 9 月期第 2 四半期の営業利益は第 2 四半期期間において 6 四半期ぶりに黒字転換

レカム <3323> は複合機や電話機などの情報通信機器、サーバーやネットワーク、LED 照明、防犯システム等、顧客ニーズに合わせた商品の提案と販売を行っている。主要な事業セグメントは、中国、タイ、インドネシア、ベトナムなどにおいて、海外進出している日系企業へ LED 照明や業務用エアコン等の省エネ商品の販売を行う「海外法人事業」、日本全国の中小企業等を対象に、ビジネスホンや複合機（MFP）などの情報通信機器販売とそれに付帯する商品や設置工事、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」、国内で LED 照明や業務用エアコンの販売、新電力の取次ぎを扱う「エネルギーソリューション事業」、バックオフィス、給与計算などの業務を受託し、中国などの海外子会社センターで業務を行う「BPR 事業」の 4 分野で事業を展開する。

1. 2021 年 9 月期第 2 四半期決算の業績概要

2021 年 9 月期第 2 四半期業績（2020 年 10 月～ 2021 年 3 月）は、売上高 4,061 百万円（前年同期比 12.7% 減）、営業利益 11 百万円の損失（同 204 百万円の損失）、経常利益 9 百万円（同 186 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益は 100 百万円の赤字（同 60 百万円の黒字）であった。営業利益は第 2 四半期（1 ～ 3 月）期間において 6 四半期ぶりに黒字転換となり、経常利益は上期において 2 期ぶりに黒字に転換している。

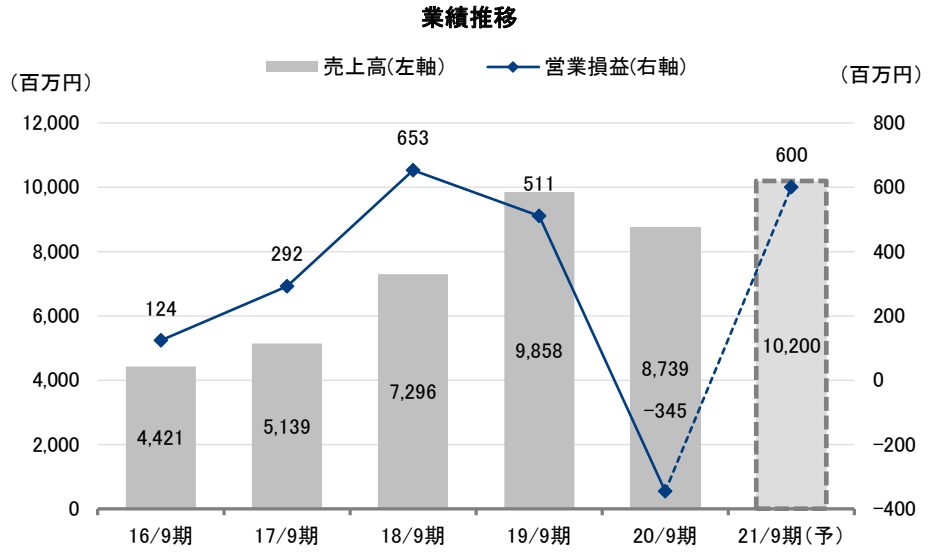
2. 2021 年 9 月期通期業績予想

2021 年 9 月期の通期業績予想は、各国における新型コロナウイルス感染拡大（以下、コロナ禍）がさらに悪化しないという前提を置いたうえで、売上高が前期比 16.7% 増の 10,200 百万円、営業利益が 600 百万円（前期は 345 百万円の損失）、経常利益が 600 百万円（前期は 244 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 7.0% 増の 350 百万円とする期初計画を据え置いている。親会社株主に帰属する当期純利益については 4 期連続で過去最高益を確保する見込みとなっている。

Key Points

- グループ会社間のシナジーを最大化するべく、組織再編やグループ会社の統合を積極的に推進
- コロナ禍において重点エリア（中国、タイ、インドネシア、ベトナム）での取り組みを加速
- 空気浄化装置「ReSPR」は売上高・利益の最大化が可能

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

海外法人事業は海外に進出している日系企業のほか、現地ローカル企業向けにも事業範囲を拡大

同社グループが手掛ける 4 つの事業セグメントにおける 2021 年 9 月期第 2 四半期の事業別売上高構成比は、海外法人事業が 11.6%、IT ソリューション事業が 52.5%、エネルギーソリューション事業が 28.4%、BPR 事業が 7.5% となっている。

（1）海外法人事業

海外に進出している日系企業のうち、製造業を中心に LED 照明や業務用エアコン等の環境関連商材、情報通信機器、ウイルス除去装置等の販売を行う。また、直近では現地ローカル企業向けにも事業範囲を拡大している。同社は海外子会社などを通じたグローバルネットワークを有しており、レカムビジネスソリューションズ（大連）株式有限公司、レカム騰遠ビジネスソリューションズ（大連）有限公司、レカムビジネスソリューションズ（長春）有限公司、ベトナムレカム有限会社、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（インディア）（株）、レカムビジネスソリューションズタイ（株）、FTGroup (PHILIPPINES), INC.、PT. FTGroup Indnesia などで事業展開している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(2) 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チャネルにおいて、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※3 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。
※3 Unified Threat Management（統合脅威管理）の略称。

(3) エネルギーソリューション事業

国内で LED 照明（安心保証がついた自社ブランド商品「RENTIA」で高品質かつ長寿命の LED 照明のほか、10 メーカー、約 4 万点の商品アイテム）や省エネ性能が高く、大幅なコストダウン効果が期待できる業務用エアコン等の環境関連商材の卸売、電力小売（取次）、コロナ関連商材の卸売、家庭向け太陽光発電システムや蓄電池等の「省エネ」「創エネ」「畜エネ」商品の販売を行っている。

(4) BPR 事業

RPA※1 や AI-OCR※2 の自動化を活用し業務効率化を推進している。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）、レカムビジネスソリューションズ（長春）、レカム騰遠ビジネスソリューションズ（大連）、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おり、海外 BPO センターの人件費のメリットを発揮し、企業のコスト削減に貢献するとしている。

※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）。

業績動向

2021 年 9 月期第 2 四半期の経常利益は上期において 2 期ぶりに黒字に転換

1. 2021 年 9 月期第 2 四半期決算の業績概要

2021 年 9 月期第 2 四半期業績（2020 年 10 月～ 2021 年 3 月）は、売上高 4,061 百万円（前年同期比 12.7% 減）、営業利益 11 百万円の損失（同 204 百万円の損失）、経常利益 9 百万円（同 186 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益は 100 百万円の赤字（同 60 百万円の黒字）であった。営業利益は第 2 四半期（1 ～ 3 月）期間において 6 四半期ぶりに黒字転換となり、経常利益は上期において 2 期ぶりに黒字に転換している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

コロナ禍を受けて、世界経済においては米国や中国が力強い景気回復を見せた一方、欧州や ASEAN においてはコロナによる規制再強化により景気が悪化しており、その終息時期が見通せず、総じて厳しい事業環境となっている。

こうしたなか、同社では組織再編やグループ会社の統合を積極的に推進し、グループ会社間のシナジーの最大化を目指している。IT ソリューション事業では、約 6 万件の顧客データベースを活用した情報通信機器や光回線、電力の取次、LED 照明の顧客へのクロスセル、アップセルに注力した。エネルギーソリューション事業では、LED 照明の卸売拡販と家庭向け太陽光発電システムの導入顧客に対する蓄電池販売を推進している。BPR 事業では、RPA や AI-OCR を取り入れた業務改善のコンサルティング営業を通じて BPO 業務やソリューション販売に取り組んでいる。また、ロックダウン、移動制限等により営業活動が十分に行えなかった海外法人事業では、より強固な営業組織にするべく拠点の集約と、現地社員の採用し、ローカル企業に対する営業体制の構築に取り組んでいる。また、全事業部門において「ReSPR」の販売に注力した。

2021 年 9 月期第 2 四半期業績

（単位：百万円）

	20/9 期 2Q	21/9 期 2Q	増減額	前年同期比
売上高	4,651	4,061	-589	-12.7%
売上総利益	1,366	1,410	44	3.2%
営業利益	-204	-11	192	-
経常利益	-186	9	196	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	60	-100	-161	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の動向

事業セグメント別の動向は以下の通りとなっている。

(1) 海外法人事業

海外法人事業の売上高は 470 百万円（前年同期比 52.2% 減）、セグメント損益は 93 百万円の損失（前年同期は 170 百万円の損失）であった。コロナ禍の影響については、中国やベトナムでは営業活動にほとんど支障がなかったものの、インドやマレーシアでは行動制限令発令による営業停止や事業責任者が赴任できず、営業活動に支障が生じたため減収幅が大きくなった。このような状況下において、より強固な営業組織にするため台湾の撤退とフィリピン事業の再構築を決めており、拠点の集約を図っている。また、現地営業社員の採用を行い、ローカル企業への営業体制を構築してきた。セグメント損失については、売上が半減したものの、拠点閉鎖等による固定費削減や売上マージン率の上昇させたことにより、前年同期比でセグメント損失は減少した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(2) IT ソリューション事業

IT ソリューション事業全体（直営店・FC 加盟店・代理店・グループ会社の合計）の売上高は 2,133 百万円（前年同期比 1.6% 減）、セグメント利益は、83 百万円（同 165.7% 増）となった。付加価値の高い商品販売が増加したことによる売上マージン率の上昇や収益性の高い直営店チャネルの販売が好調だった。売上高をチャネル別に見ると、直営店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、新規の顧客開拓に注力。ネットワークセキュリティ強化としての UTM やテレワーク対応商品の販売に注力し、売上高は 1,192 百万円（前年同期比 21.2% 増）となった。FC 加盟店チャネルは加盟店へ販売手法の共有を推し進め、UTM 等のセキュリティ商材の販売支援を実施してきたが、売上高は 541 百万円（同 23.7% 減）となった。代理店チャネルは、取り扱い商材を拡充するとともに代理店の開拓に取り組んだが、売上高は 59 百万円（同 19.0% 減）となった。グループ会社においては、事業売却の影響もあり、売上高は 340 百万円（同 15.2% 減）となった。

(3) 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の売上高は 1,154 百万円（前年同期比 5.6% 減）となった。LED 照明や業務用エアコン等の法人向けが増収となる一方、戸建て住宅向けに太陽光発電システム等を販売する個人向けは、コロナ禍において顧客訪問が行いにくい環境だったことから商談数が減少し減収。ただし、セグメント損益は間接部門の業務効率化や全般的なコスト削減に取り組んだこと等により 7 百万円の損失（前年同期は 82 百万円の損失）と、損失額は大きく減少した。法人向けビジネスにおいては、LED 照明や業務用エアコン、コロナ対策商品等の代理店への拡販に取り組み、代理店開拓を実施。個人向けのビジネスにおいては太陽光発電システムを設置している住宅へ蓄電池の提案営業を推進した。

(4) BPR 事業

BPR 事業の売上高（外部売上高）は 302 百万円（前年同期比 13.4% 増）、セグメント利益は 64 百万円（同 32.1% 増）となった。RPA や AI-OCR、BPO 等を取り入れた業務改善や経費削減提案を実施し、既存顧客からの受託業務の拡大や新規顧客開拓により増収となった。BPO センターにおいては、より一層の業務自動化を進め、業務効率と品質の向上に取り組んでおり、生産性の向上効果によって大幅増益となった。

3. 財務状況と経営指標

2021 年 9 月期第 2 四半期末の総資産は、前期末比 657 百万円減少し 9,253 百万円となった。これは借入金の返済等により現金及び預金が 480 百万円減少したこと及び、のれんが 155 百万円減少したことが主要因である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

負債については、前期末比 510 百万円減少し 4,004 百万円となった。法人税等の支払により未払法人税等が 348 百万円減少したほか、長期借入金が 365 百万円減少した。純資産については、前期末比 146 百万円減少し 5,249 百万円となった。これは、配当金の支払い及び四半期純損失となったこと等が主要因である。

また、現預金と有利子負債の推移においては、有利子負債は前期末比 378 百万円減少し 1,794 百万円、現金及び預金は 480 百万円減少し 2,997 百万円となった。これにより自己資本比率は 51.3% となり前期末の 49.8% から 1.5 ポイント上昇し、50% 台を維持した。成長戦略の実行に向け、十分な投資余力を確保していると言えるだろう。

財務状況

（単位：百万円）

	20/9 期末	21/9 期 2Q 末	増減額
流動資産	6,805	6,355	-450
固定資産	3,095	2,889	-205
繰延資産	10	8	-1
資産合計	9,910	9,253	-657
流動負債	3,279	2,993	-285
固定負債	1,235	1,010	-224
負債合計	4,514	4,004	-510
純資産合計	5,396	5,249	-146
負債純資産合計	9,910	9,253	-657

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

大幅増収増益見込みで、親会社株主に帰属する当期純利益は 4 期連続で過去最高益確保を目指す

1. 2021 年 9 月期通期業績予想

2021 年 9 月期の通期業績予想は、各国におけるコロナ禍の状況がさらに悪化しないことを前提条件とした上で、売上高が前期比 16.7% 増の 10,200 百万円、営業利益が 600 百万円（前期は 345 百万円の損失）、経常利益が 600 百万円（前期は 244 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 7.0% 増の 350 百万円とする期初計画を据え置いている。親会社株主に帰属する当期純利益については 4 期連続で過去最高益を確保する見込みだ。増収増益予想の主軸としては、「ReSPR」のグループを挙げての販売（海外法人事業、IT ソリューション事業、エネルギーソリューション事業）で売上を増加させることを挙げている。なお、同社では、コロナ禍がさらに拡大し、国内・海外法人において一時的に営業活動ができなくなる場合の下振れ数値を開示しており、その場合、売上高は 2020 年 9 月期並み、親会社株主に帰属する当期純利益は黒字確保を予想している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

下振れ予想値（参考値）として、売上高が前期比 0.7% 増の 8,800 百万円、営業利益が 150 百万円（前期は 345 百万円の損失）、経常利益が 160 百万円（前期は 244 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 81.7% 減の 60 百万円としている。

2021 年 9 月期通期業績予想

（単位：百万円）

	20/9 期 実績	21/9 期 予想	前期比 増減率
売上高	8,739	10,200	16.7%
営業利益	-345	600	-
経常利益	-244	600	-
親会社株主に帰属する当期純利益	327	350	7.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍の状況については、ASEAN や日本国内において、未だ予断を許す状況にはない。しかしながら、感染拡大が長期化した場合には、感染予防商品である「ReSPR」の拡販が期待できることや、Web 商談の活用により、ある程度は営業活動が確保できる見込みから、2020 年 9 月期並みの売上高と親会社株主に帰属する当期純利益の黒字確保は十分可能であるとの予想である。いずれにしても、「ReSPR」の拡販が大きくカギを握っていると思われ、弊社では今後に注目していく。

また、海外法人事業におけるコロナ禍の影響も重要なポイントとなる。インドは営業活動休止中であるが、期初より営業再開を業績予想に織り込んでいない。インドは外出制限の効果もあって、1 日当たりの感染者数が減少傾向にあり、一部地域で制限の緩和が進んでいるものの、ビザの発給には多くの企業が集中するため数ヶ月程度かかると見られており、制限解除後も正常化に時間を要すると弊社では考えている。もっとも、同社はこういった事態を想定して人員配置や重点エリア（中国、タイ、インドネシア、ベトナム）での取り組みを加速してきた。足元で商談数が若干低下しているタイ、インドネシアにおいては、経済活動が正常化に向かえばすぐさま営業活動を再開させることが可能であると弊社では考えている。ベトナムにおいては、第 3 四半期より変異型ウイルスの流行により感染者が増加していることが気掛かりである。中国においては、営業活動に全く支障がないとみられる。なお、海外法人事業における国別の売上比率は、タイが 38%、インドネシア 22%、中国 21% となっているが、今後は、ベトナムを含め営業人員の集約及び再配置ができていることにより、弊社では通期計画に向けた攻めの取り組みに注目している。

2. 事業セグメント別通期予想

（1）海外法人事業

海外法人事業は売上高 2,500 百万円（前期比 46.4% 増）、セグメント利益 250 百万円（前期は 380 百万円の損失）を見込む。コロナ禍により 2020 年 9 月期はローカル企業向けの事業進出は一旦中止し、国内企業を中心に販売を行ったが、2021 年 9 月期は本格的にローカルマーケットの進出を進めていく予定としている。成長の主軸となるのが、感染症対策商材「ReSPR」の販売拡大で、日系企業向け直販チャネル、ローカル企業向け直販・代理店チャネル、EC 販売チャネルと多面的に展開していく。タイ、インドネシアにおいては「ReSPR」の保守サービスでストック収益の拡大を見込む。また、LED 照明やエアコンなど環境関連商材の再強化や各商材の既存顧客の共有化によりクロスセルを推進していく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）IT ソリューション事業

IT ソリューション事業は売上高 4,350 百万円（前期比 5.5% 増）、セグメント利益 240 百万円（同 123.9% 増）を見込む。国内の情報通信機器市場が長期的に伸び悩むなか、コロナ禍による営業活動の影響等も見受けられるものの、テレワーク商材の販売が事業機会になると考えられる。新卒社員を増員し「ReSPR」の販売強化の他、UTM やサーバー等と合わせたテレワーク商材の販売を実施。差別化商品の販売やストック型収益の拡大で収益性の向上を図る。なお、新商品「Venusense UTM-170E」の販売を 6 月に開始した。これまでの UTM ではリアルタイムに最新のウイルス等の脅威に適応することができなかったが、「UTM-170E」においては、24 時間リアルタイムに適応することができる。ニューノーマルな働き方を狙ったサイバー攻撃が情報セキュリティに対する脅威の上位となるなか、企業ニーズに応える商品として注目したい。

（3）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、売上高 2,760 百万円（前期比 15.5% 増）、セグメント利益 110 百万円（前期は 93 百万円の損失）を見込む。LED 照明の自社ブランド「RENTIA」や「ReSPR」の販売を強化し、収益性を改善する見通しとなっている。また、感染症対策商材のラインナップを拡充し、代理店経由で拡販するほか、個人向けではアライアンス強化を含めて蓄電池の販売を重要施策として掲げている。

（4）BPR 事業

BPR 事業は内部売上高を含む売上高 710 百万円（前期比 11.5% 増）、セグメント利益 120 百万円（同 1.2% 増）を見込む。ハイエンド業務に対応できるスタッフを増員し、高単価業務を受託していくほか、働き方改革実現に向けたソリューションを提案していくことにより、ストック型収益の拡大を図っていく。AI inside<4488>との連携も進め、2020 年 9 月期より販売開始した「Ret's ロボ」「Ret's OCR」を含めた Ret's シリーズや中小企業向け BPR パッケージの販売強化を進める。センターの自動化・効率化をさらに強化していくことでさらなる高収益を目指していく。

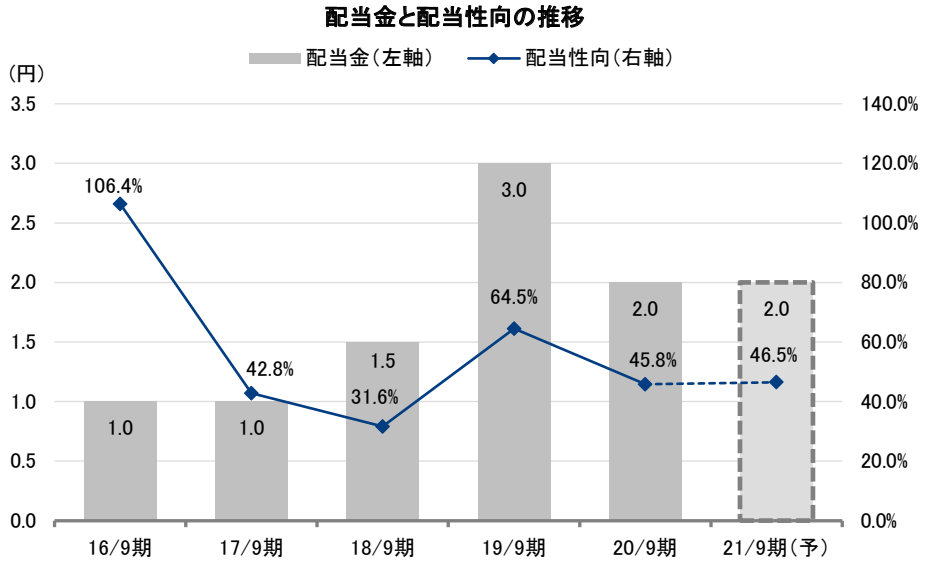
3. 配当予想

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、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 月期予想は、前期実績を維持して 1 株当たり 2.0 円の計画である。

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 月期までは業績は順調に拡大していた。2020 年 9 月期は減収・営業損失となったが、当期純利益は過去最高益となり、また投資家の期待に応えて、年初計画通りの配当を確保した。コロナ禍が速やかに収束して営業活動が順調に進むこと及び、中期経営計画の着実な推進によって、今後は業績のさらなる向上と配当額も順調に伸びることを期待したい。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し



出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の成長戦略について

「ReSPR」に次ぐグローバル戦略商品の第 2 弾、第 3 弾を開拓し、事業拡大を図る

同社では、グローバル専門商社構想として、今後の事業展開を 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。「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、「Stage4」＝ローカル企業向けに新たなソリューションを展開するという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。そして、グローバル戦略商品第 1 弾の「ReSPR」はローカル企業への販売を通じて顧客基盤を獲得していくという「Stage4」に該当する展開であることに注目している。同商品の販売が軌道に乗れば、大きなマーケットと大きな商材を手にすることができる。また、「ReSPR」は、世界のグローバル市場に対して同時に販売することができることから、売上高・利益の最大化が可能である。このため、今後の「ReSPR」の販売動向に注目したい。また、「ReSPR」に次ぐグローバル戦略商品の第 2 弾、第 3 弾を開拓することで、事業拡大を図ることとしている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略を実行していくうえで重要となるのがグローバル人財の育成である。そのために、自主選択型ジョブローテーション制度導入、経営幹部の再チャレンジ制度、女性社員の積極活用などを取り入れ、国籍・性別・年齢に拘らない多種多様な人財採用を行っていく。また、社員 1 人当たり年間 100 時間の教育研修を実施し、グループ共通評価報酬制度の導入も進めている。営業ノウハウの共有を図るため、オンラインツールを有効に活用している。各国での成功体験や営業トーク・商談など、営業ノウハウ情報の共有とレクチャーが容易となる。また、近年の高度翻訳システムを活用することによって、ローカル社員や海外取引先とのコミュニケーションが円滑化することを見込んでいる。

SDGs 活動への貢献

「省エネ」「創エネ」「畜エネ」で SDGs 活動へ貢献

同社が提供する製品は、蛍光灯に比べて圧倒的な省電力を実現できる長寿命の LED 照明、環境負荷が小さく消費電力が少ない、環境負荷を配慮した業務用エアコン、環境にやさしい電源となる太陽光発電パネル、太陽光発電と合わせて電気を蓄電することで事前エネルギーを有効活用する蓄電池などであり、「省エネ」「創エネ」「畜エネ」を通じて SDGs 活動へ貢献している。さらに、IT・情報通信機器を通してオフィスに関するコスト削減や働き方改革を提案するほか、「ReSPR」により社会活動の正常化に貢献している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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