

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 2 月 15 日 (月)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

<https://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	07
■ 強みと事業リスク	09
1. 競合と強み	09
2. 事業リスク	09
■ 業績動向	10
1. 2020年9月期決算の業績概要	10
2. トピックス	12
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
1. 2021年9月期通期業績予想	14
2. 事業別戦略について	15
3. 組織営業力・経営管理体制の強化	16
4. 配当予想	16
■ 今後の成長戦略について	17
1. グループ経営ビジョン	18
2. 主要指標	18
3. 成長戦略	18
■ 情報セキュリティについて	20

レカム | 2021年2月15日(月)

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

■ 要約

**2020年9月期は減収・営業赤字となるも最終黒字を確保。
2021年9月期通期予想は大幅増収・増益、
コロナ禍が長期化した場合でも黒字確保。
今後は海外法人事業に経営リソースを集中、積極的 M&A で事業拡大**

レカム <3323> の主要な事業セグメントは4つで、中国、タイ、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（複合機）などの情報通信機器のリース販売と、それ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」、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」、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」を展開している。

2020年9月期の連結業績は、売上高が前期比 11.4% 減の 8,739 百万円、営業利益は 345 百万円の損失（前期は 511 百万円の利益）、経常利益は 244 百万円の損失（前期は 642 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 2.8% 増の 327 百万円であった。年間決算ベースで売上高は 2014 年 9 月期以来 6 期ぶりの減収、営業利益・経常利益は 5 期ぶりに赤字転落となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は投資有価証券売却益により 3 期連続で最高益を更新した。海外法人事業においては、多くの国で新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）によりロックダウンや活動制限等となり、営業活動が制限され且つ長期化したため、業績が大きく悪化した。

2021年9月期の通期業績予想は売上高が前期比 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 百万円としている。大幅増収増益を見込んでおり、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通しである。増収増益予想の主軸は、複数の事業（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）において空気浄化装置「ReSPR（レスパー）」※を横断的に販売していくことを挙げている。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った場合における下振れ数値を開示しており、その場合でも売上高は 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。配当については、「配当性向 30% を基準に業績に連動した配当を実施する」という基本方針に則り、2020 年 9 月期と同じ 1 株当たり 2.0 円を予定している（2019 年 9 月期は 3.0 円）。

※日本をはじめ世界 28 ヶ国で約 720 万台の販売実績がある、異種光触媒技術（NASA が開発した NCC テクノロジーで国際宇宙ステーションにも採用されている）を活用したウイルス除去除菌 & 空気浄化装置。インフルエンザウイルス、ノロウイルスなどのウイルス除去除菌のほか、検証実験により脱臭効果等も証明しており、McDonald's、The Coca-Cola Company、Hilton Hotels & Resorts などの世界的な大手企業の導入実績が多数ある。製造販売元は ReSPR TECHNOLOGIES INC.（パナマ共和国）。

要約

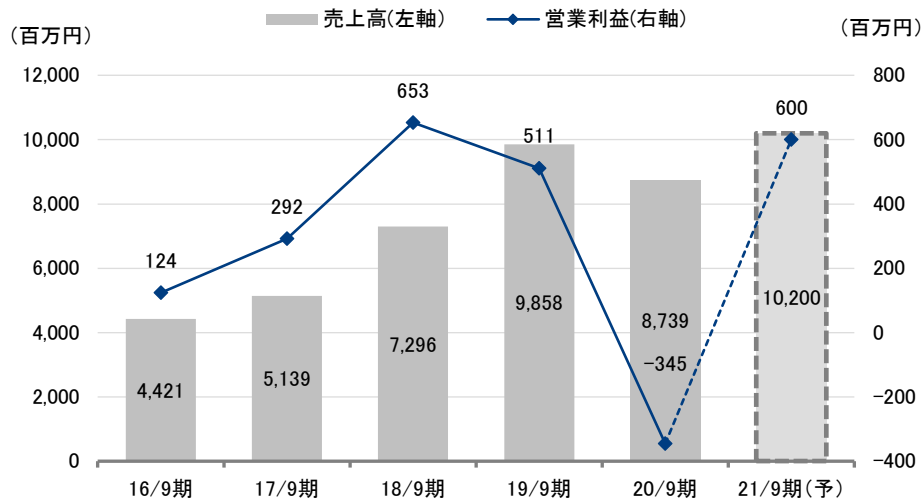
コロナ禍については、未だ予断を許す状況にはない。しかし、仮に感染拡大が長期化した場合においては感染予防意識の高まりから「ReSPR」の拡販が期待できる。また、Web商談による営業活動についても実績を上げてきていることから、2020年9月期並みの売上高、及び親会社株主に帰属する当期純利益の黒字確保は十分可能との予想である。いずれにしても、「ReSPR」の拡販が大きくカギを握っていると思われ、今後注目したい。

同社は、「B to B 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。数値計画としては、2020年代中に売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円、20ヶ国（日本含む海外進出国数）、営業社員数 700 名を掲げている。成長戦略としては、1) グローバル戦略商品、2) 戦略的パートナーシップ、3) 販売チャネルの多様化、4) グローバル人財の育成の 4 点を掲げている。

Key Points

- ・ 2020年9月期は減収・営業赤字となるも最終黒字は確保
- ・ 2021年9月期通期予想は大幅増収・増益、コロナ禍が長期化した場合でも黒字を見込む
- ・ 「B to B 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 地域他で LED 照明や業務用エアコンの販売を行う 海外法人事業のほか、 国内で情報通信機器を扱う IT ソリューション事業、 エネルギーソリューション事業、BPR 事業の 4 事業体制で展開

1. 会社概要

同社の主要な事業セグメントは 4 つで、中国、タイ、インドネシア、ベトナムなどの国外で LED 照明や業務用エアコン、情報通信機器の販売を行う「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販売と、それ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」、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」、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センターで業務を行う「BPR 事業」を展開している。

2. 沿革

同社は、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[※]が 1994 年 9 月に情報通信機器・OA 機器販売の直販と当時珍しかった FC 展開を行う事業を開始。2004 年 5 月には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）に株式を上場した。

※ 同業のフォーバル<8275>で営業職、管理職を経験。法人向けの全国的な営業 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。

2017 年 2 月に事業の柱が複数育ったことを契機に、純粋持株会社へ移行した。2018 年 1 月には、持株会社機能の強化やグループ会社間シナジーを高めることを目的として、本社事務所を渋谷区代々木三丁目に移転した。2019 年 9 月期には、M&A により家庭用太陽光システム等を扱う（株）産電やエフティグループ<2763>の ASEAN 現地法人を連結子会社とし、また国内の IT ソリューション事業を東西の地域担当会社に組織再編し 2020 年 4 月に再統合している。

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「ハラクス」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	（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
2009年10月	自社ブランドIPビジネスホン「アノア」販売開始。
2011年 4月	（株）光通信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 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）ニューウェイビジネスソリューションとHJ 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
2016年 8月	（株）エフティグループと資本業務提携契約を締結 上海茂麗貿易（香港）有限公司と資本業務提携契約を締結
2016年 12月	連結子会社のレカムビジネスソリューションズ（大連）が上海誠予信息有限公司の持分100%を取得し、連結子会社化 併せて、上海誠予信息技術有限公司の社名をレカムビジネスソリューションズ（上海）有限公司に社名変更
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
2017年 6月	連結子会社のレカムビジネスソリューションズ（大連）が株式会社化によりレカムビジネスソリューションズ（大連）株式有限公司に社名変更
2017年 7月	ベトナム社会主義共和国・ホーチミン市にベトナムレカム有限会社を設立し、ベトナム国内でのLED照明販売等の事業展開を開始
2018年 1月	光通信の子会社である（株）アイ・イーグループから（株）アイ・イーグループ・エコ株式の51%を取得し、2月1日よりレカムIEパートナー（株）に社名変更
2018年 2月	マレーシア・クアラルンプール市にレカムビジネスソリューションズ（マレーシア）（株）設立し、LED照明、業務用エアコン等、環境関連商材の営業を開始
2018年 4月	（株）R・S及び（株）G・Sコミュニケーションズの株式を100%取得し、子会社化
2018年 8月	ミャンマー連邦共和国・ヤンゴン市にレカムビジネスソリューションズ（ミャンマー）（株）を設立し、LED照明、業務用エアコン販売等、環境関連商材の営業を開始 マスターピース・グループ（株）と業務提携契約を締結
2018年 9月	レカムエナジーパートナーを存続会社としてレカムIEパートナーを吸収合併し、存続会社の社名をレカムIEパートナー（株）に変更

会社概要

年月	沿革
2018年10月	レカムビジネスソリューションズインディア(株)(インド・ハリヤナ州グルガオン市)にて、LED照明、業務用エアコン等、環境関連商材の営業を開始 レカムビジネスソリューションズ(大連)が中国新三板に上場
2018年11月	レカムビジネスソリューションズ(大連)がマスターピース大連(大連傑作商務諮詢有限公司)の株式100%を取得し、子会社化
2018年12月	太陽光発電システム販売の(株)産電の株式100%を取得
2019年2月	レカムジャパンとコスモ情報機器が合併
2019年4月	(株)eighth toolとの合併会社である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を設立、営業開始
2019年6月	エフティグループのASEAN3ヶ国(タイ、フィリピン、インドネシア)5社を子会社化 レカムジャパンとR・Sの組織再編(吸収分割)で、レカムジャパンイースト(株)とレカムジャパンウエスト(株)に社名変更
2019年10月	マレーシア(クアラルンプール)にグローバル本社を新設
2020年1月	産電が(株)アローズコーポレーションと業務提携契約を締結
2020年4月	レカムジャパンイーストがレカムジャパンウエストを吸収合併、社名をレカムジャパン(株)に変更

出所：会社説明資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

**LED照明、業務用エアコン、
情報通信機器等を扱う海外法人事業に最注力。
設立以来の事業である国内で情報通信機器を扱うITソリューション事業、
LED照明等の環境関連商材を扱うエネルギーソリューション事業、
BPR事業の4事業体制**

1. グループ会社の状況

2020年9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20社の合計21社で構成される。

海外法人事業は、LED照明や業務用エアコン、情報通信機器等の販売を行っている。海外展開は、レカムビジネスソリューションズ(大連)株式会社、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(ミャンマー)(株)、レカムビジネスソリューションズ(インドネシア)(株)と自社展開を進め、2019年9月期には、エフティグループのタイ、フィリピン、インドネシアの各拠点を取得し、合併で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を設立した。

ITソリューション事業は、2020年4月1日付組織再編で社名変更されたレカムジャパン、中国セキュリティ製品最大手のヴィーナステックとの合併会社であるヴィーナステックジャパン(株)、機器の設置工事・保守を手掛けるオーパス(株)からなる。

レカム | 2021年2月15日(月)
3323 東証 JQ スタンダード | <https://www.recomm.co.jp/ir/>

事業概要

エネルギーソリューション事業は、LED 照明等環境関連商材の卸売りや直接販売、新電力サービス「ハルエネでんき」の取次販売、コロナ関連商材を扱うレカム IE パートナー（株）、家庭用太陽光発電システム、蓄電池、オール電化システム等の販売を行う（株）産電、機器の設置を行う（株）産電テクノからなっている。

BPR 事業は、レカムビジネスソリューションズ（大連）が事業を統括している。レカム BPO（株）が日本国内で営業を行い、中国（大連、長春）やミャンマーの BPO センターで業務を行っている。

主要グループ会社の概要

社名	セグメント	事業内容
レカムビジネスソリューションズ（大連）※1	海外法人事業	オフィス機器販売、LED 照明、業務用エアコン販売等 支店：天津、上海、広州
台湾レカムエイトツール ビジネスソリューションズ	海外法人事業	LED 照明や業務用エアコン、その他環境関連機器等の販売
FTGroup (Philippines)	海外法人事業	LED 照明や業務用エアコン、その他環境関連機器等の販売
ベトナムレカム (Vietnam Recomm co.,ltd.)	海外法人事業	LED 照明や業務用エアコン、その他環境関連機器等の販売
レカムビジネスソリューションズ (ミャンマー)	海外法人事業	LED 照明や業務用エアコン、その他環境関連機器等の販売
レカムビジネスソリューションズ (マレーシア)	海外法人事業	LED 照明や業務用エアコン、その他環境関連機器等の販売
レカムビジネスソリューションズ (インドネシア)	海外法人事業	LED 照明や業務用エアコン、その他環境関連機器等の販売
レカムビジネスソリューションズ (タイ)	海外法人事業	LED 照明や業務用エアコン、その他環境関連機器等の販売
レカムビジネスソリューションズ (アジア)	海外法人事業	LED 照明や業務用エアコン、その他環境関連機器等の販売
FTGoup Indonesia	海外法人事業	LED 照明や業務用エアコン、その他環境関連機器等の販売
レカムジャパン※2	IT ソリューション事業	ビジネスホン、MFP、UTM 等の OA 機器、回線、LED 照明、 新電力サービス等の販売
ヴィーナステックジャパン	IT ソリューション事業	UTM 等ネットワークセキュリティ機器の卸売販売
オーパス	IT ソリューション事業	通信設備工事や電気工事設備等の設置工事及び保守サービスの提供
レカム IE パートナー	エネルギーソリューション事業	LED 照明や業務用エアコン等、環境関連商材やコロナ関連商材の卸売販売
産電	エネルギーソリューション事業	家庭用太陽光システム、蓄電池、オール電化システム等の販売及び施工
産電テクノ	エネルギーソリューション事業	家庭用太陽光システムとオール電化の設置工事
レカムビジネスソリューションズ (大連) ※1	BPR 事業	バックオフィス業務や入力業務等の受託請負
レカム騰遠ビジネスソリューションズ (大連)	BPR 事業	バックオフィス業務や入力業務等の受託請負
レカムビジネスソリューションズ (長春)	BPR 事業	バックオフィス業務や入力業務等の受託請負
ミャンマーレカム (MYANMAR RECOMM CO.,LTD)	BPR 事業	バックオフィス業務や入力業務等の受託請負
レカム BPO	BPR 事業	業務アウトソーシングや RPA や AI-OCR 等を活用した 業務効率化サービスの提供

※1 レカムビジネスソリューションズ（大連）は IT ソリューション事業と海外法人事業に属する。

※2 2020年4月1日付でレカムジャパンイーストとレカムジャパンウエストはレカムジャパンイーストを存続会社として吸収合併し、レカムジャパンに社名変更。

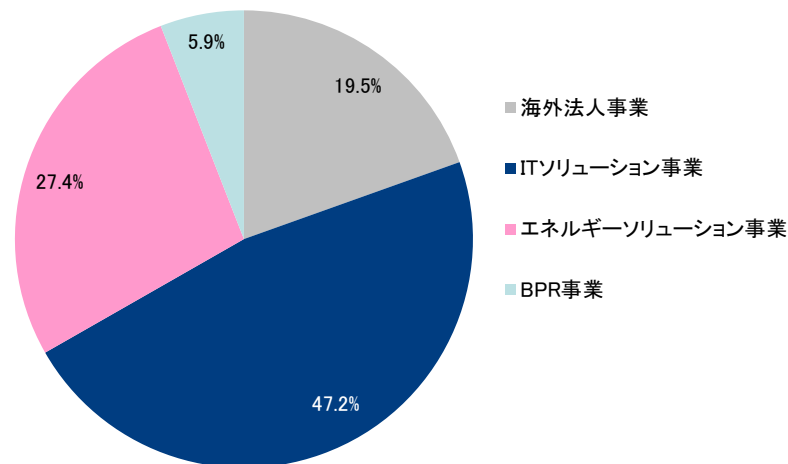
出所：決算説明会資料等を基にフィスコ作成

事業概要

2. 事業内容

同社グループが手掛ける事業は、海外でLED照明業務用エアコン等の環境関連商材、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」、日本国内企業より受託した業務を海外BPOセンターで行う「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、コロナ関連商材の販売等を行う「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月期の事業別売上高構成比（外部顧客向け）は、海外法人事業 19.5%、ITソリューション事業 47.2%、エネルギーソリューション事業 27.4%、BPR事業 5.9%となっている。

セグメント別売上高構成比(2020年9月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

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環境関連商材、情報通信機器の販売を行う。また、直近では現地ローカル企業向けにも展開を進めている。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、ベトナムレカム（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）、レカムビジネスソリューションズ（マレーシア）、レカムビジネスソリューションズ（インド）、レカムビジネスソリューションズ（タイ）、レカムビジネスソリューションズ（アジア）、FTGroup（Philippines）、FTGroup Indonesia で事業展開している。2020年9月期の海外法人事業の売上高は1,707百万円、セグメント利益は380百万円の損失だった。

事業概要

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4,124百万円、セグメント利益は107百万円（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2,073百万円（ITソリューション事業に占める割合50.3%）、FC加盟店の売上高は1,169百万円（同28.4%）、代理店の売上高は123百万円（同3.0%）、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758百万円（同18.4%）となっている。

c) エネルギーソリューション事業

国内でLED照明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、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月期のエネルギーソリューション事業の売上高は2,390百万円、セグメント利益は93百万円の損失だった。

d) 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）、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）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月期のBPR事業の売上高は516百万円、セグメント利益は118百万円だった。

ユーザー企業は業種による偏りは少なく累計150社以上（うち継続顧客は93社）より受注実績がある。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業務センターで業務を実施する。

■ 強みと事業リスク

世界10ヶ国のグローバル販売ネットワークを短期展開する スピード経営・ESG経営などが強み

1. 競合と強み

同社のITソリューション事業における競合企業としては、ビジネスホンなどの通信機器ではエフティグループ、フォーバルなどを挙げることができる。また、デジタル複合機では大塚商会<4768>、キヤノンマーケティングジャパン<8060>などと競合する。BPR事業においては、オフショア拠点活用というモデルから大手のトランスコスモス<9715>を筆頭とするアウトソーシング企業が競合先と考えられる。なお、直近では同社はグローバル専門商社を目指して海外法人事業に注力しており、大手総合商社を除けば同社のようなIT系の専門商社で競合する企業はほぼ皆無と言えるだろう。

同社の強みは、国内においては中小企業約6万社の顧客基盤を保有することに加えて、同社オリジナルのサービスを構築し価格以上のクオリティの商品・サービスを提供していることが挙げられる。また、それを支えている訪問販売主体によるコンサルティング営業も大きな強みである。さらに近年では、日本含め中国・ASEAN諸国中心に10ヶ国の販売ネットワークを構築していること、5年で売上を3倍にさせる超スピード経営で事業拡大させていること、省エネ・再生エネルギーやウイルス除去・除菌対策商品などでESG経営を実行していること、などが強みとして挙げられる。また、各既存事業と同業で直接的なシナジーが見込める企業をM&Aにより買収し、それらが業績拡大に大きく貢献しており、これまで培ってきた同社のM&Aに際しての目利きも大きな強みとなっている。

2. 事業リスク

事業等のリスクとして、人財の確保・育成を挙げることができる。同社の中期経営計画では、今後は海外法人事業に経営リソースを集中させるため、営業人財の海外法人事業への輩出を進めるとしている。国内のITソリューション事業やエネルギーソリューション事業で営業社員を採用・育成したのちに海外法人事業へ配置転換することにより、全社的な業績を大きく伸ばす戦略としており、同社の計画通りグローバル営業社員を育成できない場合には、業績が伸び悩む可能性がある。ただし、2020年9月期末時点では、人材の配置転換・育成は概ね順調に進んでいるようだ。2019年9月期までは、直販店の営業社員をBPR事業や海外事業に転換したこと、M&A実施後の連結時に退職者が出たことなどで、一時的に直販店中心に営業人員が減少したが、2020年の新卒採用で補充・育成を進めた。また、後述の「今後の成長戦略について」でも記載の通り、「グローバル人財の育成」を重要テーマの1つに掲げており、万全の対策を採っている模様だ。

強みと事業リスク

また、同社の事業ではリース契約を利用する販売形態を多く採用しているため、国際会計基準への変更等によりリース契約が成立しなくなるような場合には、業績に悪影響が出る可能性がある。一方、海外法人事業・BPR事業については、業務運営の拠点である中国、ASEAN諸国のカントリーリスクを挙げることができる。なお、これまでは積極的なM&Aがいずれも成功し、業績拡大に大きく貢献しているが、提携先との協調がうまくいかない場合には、投資額の損失のみに限らず、社員のモチベーション低下など同社事業全体への影響を及ぼす可能性がある。

業績動向

2020年9月期は減収・営業損失も 親会社株主に帰属する当期純利益は黒字確保。 M&A等により海外関連の販管費が拡大

1. 2020年9月期決算の業績概要

(1) 2020年9月期連結業績の概要

2020年9月期の連結業績は、売上高が前期比11.4%減の8,739百万円、営業利益は345百万円の損失（前期は511百万円の利益）、経常利益は244百万円の損失（前期は642百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比2.8%増の327百万円であった。年間決算ベースで売上高は2014年9月期以来6期ぶりの減収、営業利益・経常利益は5期ぶりに損失となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は投資有価証券売却益により3期連続で最高益を更新した。コロナ禍による業績への影響が大きく、特に海外法人事業とエネルギーソリューション事業が大幅に悪化した。

海外法人事業においては、1) ロックダウン、移動制限等により営業活動がストップしたこと、2) 顧客企業の投資マインドの急激な悪化、3) 受注済み案件のキャンセル・工事の延期、などが影響を及ぼした。エネルギーソリューション事業においては、1) 代理店の営業自粛により稼働率が低下したこと、2) 太陽光・蓄電池などは顧客の対面回避傾向により新規顧客獲得が減少したこと、などが影響した。これら事業の業績不振から、これら事業に関するのれん償却も負担が重くなっている。

2020年9月期実績

(単位：百万円)

	19/9 期実績	期初計画	20/9 期実績	売上比	前期比	計画比
売上高	9,858	15,000	8,739	-	-11.4%	-41.7%
売上原価	6,473	-	6,064	69.4%	-6.3%	-
売上総利益	3,384	-	2,674	30.6%	-21.0%	-
販管費	2,873	-	3,019	34.6%	5.1%	-
営業利益	511	1,000	-345	-4.0%	-	-
経常利益	642	1,000	-244	-2.8%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	318	450	327	3.7%	2.8%	-27.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) セグメント別の動向
1) 海外法人事業

売上高は前期比 3.9% 減の 1,707 百万円、セグメント利益は 380 百万円の損失（前期は 235 百万円の利益）であった。上期においては、2019 年 9 月期に 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に寄与したが、コロナ禍によりインド、インドネシア、マレーシア、フィリピンで都市封鎖や移動制限等により営業活動ができない期間が発生し、通期では微減収となった。新規連結子会社による売上寄与にもかかわらず、微減収であるため実質的には大幅減収となっている。販管費の徹底した圧縮を実施したが、のれんの負担増や事業拡大に伴う販管費拡大もあり、大幅なセグメント赤字となった。

2) 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、前期比 10.2% 減の 4,124 百万円となった。セグメント利益は、前期比 44.6% 減の 107 百万円となった。緊急事態宣言中の受注が約 20% 減少したこと、及び FC チャネルの大手加盟店 1 店の契約終了などが影響した。

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期比 6.0% 増の 2,073 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、主要加盟店の 1 社と加盟店契約が終了となったことで、同チャネルの売上高は前期比 27.0% 減の 1,169 百万円となった。代理店チャネルにおいては、採算性を重視した代理店の再編成を進め、各代理店に対してセキュリティ商材等の販売支援を積極的に実施し、売上高は前期比 19.1% 減の 123 百万円となった。グループ会社においては、UTM 販売及び回線取次の拡販に取り組んだが、前期に（株）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したことなどの影響で、売上高は前期比 14.1% 減の 758 百万円となった。

3) エネルギーソリューション事業

売上高は前期比 19.7% 減の 2,390 百万円、セグメント利益は、93 百万円の損失（前期は 28 百万円の利益）となった。LED 照明等の代理店への拡販を推進し、取扱い商材の拡大や新規代理店の獲得に注力、グループ会社経由の販売強化を実施した。太陽光発電システムについては新規顧客の開拓に注力するとともに、顧客への蓄電池販売を強化した。しかし、2019 年 11 月以降の固定価格買取制度（FIT）期間終了に伴う太陽光発電システムの売上減とこれに代わり注力する蓄電池への販売シフトの遅れ、緊急事態宣言中、個人顧客の訪問販売回避の影響等により 2 桁の減収となり、経費削減に努めたもののセグメント損益は損失であった。



4) BPR 事業

売上高は前期比 3.5% 増の 636 百万円（内部売上含む）、セグメント利益は、同 44.5% 増の 118 百万円となった。コロナ禍による中国 BPO センターの一部非稼働や、ストック型新商材が売上貢献に至らなかったことなどがあったが、顧客からの受託業務範囲の拡大効果で最終的に増収となった。また、RPA や AI-OCR の活用により生産性が向上し、加えて、販管費削減の徹底、人民元安によるセンターコスト削減効果などで大幅増益となった。

2. トピックス

同社は、グローバル戦略商品第1弾として、ウイルス除去除菌&空気浄化装置「ReSPR」の販売を2020年6月に開始した。国内はもとより、海外8ヶ国（中国、タイ、ベトナム、フィリピン、インドネシア、マレーシア、ミャンマー、シンガポール）では独占販売権を取得している。新型コロナウイルスをはじめとするウイルス感染症拡大の防止商品として世界的に需要が急増しており、同社の当面の事業拡大のカギを握るものと思われる。直近の販売状況は、国内では非常に好調に推移している。海外では、同社初の販売チャネルである中国ECサイト「TMALL（天猫）」での販売が伸び悩んでいるようだが、国別では大きく伸びているところもあり、PR次第で今後拡販が大きく期待できるようだ。

「ReSPR」の詳細

<p>①技術力</p> <p>異種光触媒技術はNASAが開発したNCCテクノロジー 国際宇宙ステーションにも採用</p>	<p>レスパー ポータルフルタイプ</p> 	<p>③コストパフォーマンスの圧倒的優位性</p> <p>1㎡当たりの販売価格が業界最安値</p>
<p>②科学的根拠</p> <p>インフルエンザなどのウイルス、ノロウイルスなどの菌、脱臭の検証実験により削減効果を証明</p>	<p>ダクトステーション (天井吊り型)</p> 	<p>④有名欧米企業の導入事例多数</p> <p>マクドナルド、コカ・コーラ、ヒルトン（ホテル）、シティバンク、リーボック等、世界的な大手企業が多数導入</p>

出所：決算説明会資料より掲載

3. 財務状況と経営指標

貸借対照表を見ると、2020年9月期末における総資産は前期末比133百万円増加し9,910百万円となった。これは、現金及び預金の増加（1,258百万円）、受取手形及び売掛金の減少（401百万円）などにより流動資産が811百万円増加したこと、及びのれんが償却及び減損により609百万円減少したことが主な要因である。

負債合計は前期末に比べ1,061百万円減少し4,514百万円となった。これは、短期借入金の減少（309百万円）、未払法人税等の増加（295百万円）、転換社債型新株予約権付社債の減少（1,000百万円）が主な要因である。純資産は5,396百万円となり、前期末に比べ1,194百万円増加した。これは、転換社債型新株予約権付社債の株式への転換により1,000百万円、新株予約権の行使による払込により243百万円増加したこと等により資本金及び資本準備金がそれぞれ623百万円増加したことによる。

キャッシュ・フローの状況を見ると、2020年9月期末における現金及び現金同等物は前期末に比べ1,257百万円増加し3,363百万円であった。キャッシュ・フローごとの増減要因を見ると、営業キャッシュ・フローは税金等調整前当期純利益805百万円に対し、のれん償却額293百万円、売上債権の減少353百万円などがプラス要因であり、投資有価証券売却益1,186百万円、その他の流動資産の増加額106百万円、法人税等支払い額147百万円などのマイナス要因を合算した結果、127百万円の収入となった。投資キャッシュ・フローは、有価証券の売却による収入1,221百万円などにより1,287百万円の収入となった。財務キャッシュ・フローは、長期借入金の純増が234百万円、新株予約権の行使による株式の発行による収入243百万円などの一方で、短期借入金の純減299百万円、自己株式の取得による支出83百万円、配当金の支払額200百万円などがあったことにより、133百万円の支出であった。

レカム | 2021年2月15日(月)
 3323 東証JQスタンダード | <https://www.recomm.co.jp/ir/>

業績動向

経営指標を見ると、健全性を表す自己資本比率は49.8%と前期末比12.7ポイント改善、流動比率は207.5%で同31.8ポイント改善、有利子負債比率は短期借入金の減少で44.0%と同21.5ポイント改善した。転換社債の株式転換や新株予約権行使によって自己資本が拡充し、健全性は向上した。一方で、営業赤字となったことにより、収益性を表すROA（総資産経常利益率）、ROE（自己資本当期純利益率）、売上高営業利益率などは前期比で悪化した。

なお、投資有価証券の売却や転換社債型新株予約権付社債の行使などにより、2020年9月期末現在で現金及び現金同等物残高が3,363百万円と過去最高額となり、M&Aを含めた戦略的投資に備え、今後の事業拡大に期待できる状況となっている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	19/9 期末	20/9 期末	前期末比	主要増減要因
流動資産	5,993	6,805	811	現金及び預金 +1,258、受取手形及び売掛金 -401
固定資産	3,762	3,095	-667	のれん -609
総資産	9,777	9,910	133	
流動負債	3,410	3,279	-131	短期借入金 -309、未払法人税等 +295
固定負債	2,165	1,235	-930	転換社債型新株予約権付社債 -1,000
負債合計	5,576	4,514	-1,061	
純資産	4,201	5,396	1,194	転換社債の株式転換 +1,000、新株予約権行使 +243
負債純資産合計	9,777	9,910	133	
(有利子負債)	2,376	2,172	-204	
(ネットキャッシュ)	-156	1,305	1,462	
(安全性)				
流動比率	175.7%	207.5%	31.8pt	
自己資本比率	37.1%	49.8%	12.7pt	
有利子負債比率	65.5%	44.0%	-21.5pt	
(収益性)				
	19/9 期	20/9 期	前期比	
ROA (総資産経常利益率)	8.2%	-2.5%	-10.7pt	
ROE (自己資本当期純利益率)	9.7%	7.6%	-2.1pt	
売上高営業利益率	5.2%	-4.0%	-9.2pt	
	19/9 期	20/9 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	-113	127	240	
投資キャッシュ・フロー	-1,487	1,287	2,774	
財務キャッシュ・フロー	2,244	-133	-2,377	
現金及び現金同等物の期末残高	2,106	3,363	1,257	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年9月期通期業績予想は大幅増収・増益、 コロナ禍長期化の場合でも黒字確保を目指す

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350百万円としている。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については4期連続で過去最高益を確保する見込みとしている。増収増益予想の主軸としては、「ReSPR」の組織（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）をまたぐ横断的な販売推進を行うことを挙げている。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可能性を予想して下記のように下振れ数値を開示しており、その場合でも売上高は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。

なお下振れ予想値（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。

また配当については、「配当性向30%を基準に業績に連動した配当を実施する」という基本方針に則り、2020年9月期と同じ1株当たり2.0円を予定している（2019年9月期は3.0円）。

コロナ禍については、未だ予断を許す状況にはない。しかし、仮に感染拡大が長期化した場合においても、逆に感染予防商品である「ReSPR」の拡販が期待できることや、Web商談による営業活動の促進などにより、2020年9月期並みの売上高と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、今後注目したい。

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	売上比	前期比
売上高	8,739	10,200	-	16.7%
営業利益	-345	600	5.9%	-
経常利益	-244	600	5.9%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	350	3.4%	7.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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2021年9月期通期予想は、売上高2,500百万円（前期比146.4%）、セグメント利益250百万円（前期は380百万円の損失）である。コロナ禍により2020年9月期に計画していたローカルマーケット進出は一旦中止し、既存エリアに一旦集中して販売を進めたが、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である。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ンネル、ローカル企業向け直販・代理店チャンネル、EC販売チャンネルと多面的に展開していく。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。

(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2021年9月期通期予想は、売上高4,350百万円（前期比105.5%）、セグメント利益240百万円（同223.9%）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、コロナ禍による営業活動の制限も見受けられるものの、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る。海外法人事業と同様に「ReSPR」の販売強化と合わせて、ビジネスホン、複合機、UTM等のテレワーク推進商材の販売を合わせて実施する。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り、セグメント利益率を前期実績2.6%から2021年9月期は5.5%へ向上させるのが目標である。

(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における2021年9月期通期予想は、売上高2,760百万円（前期比115.5%）、セグメント利益110百万円（前期は93百万円の損失）である。LED自社ブランド「RENTIA」を強化し、収益性を改善すること、新型コロナウイルス対策関連商材を代理店経由で拡販していく。蓄電池の販売は、アライアンスを強化することも重要施策として掲げている。

(4) BPR事業

BPR事業における2021年9月期通期予想は、売上高710百万円（前期比137.3%）、セグメント利益120百万円（同101.2%）である。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。AI inside<4488>との連携も進め、前期より販売を開始した「RET's ロボ」「RETS'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。また、新規顧客獲得とともに、既存顧客からの積み上げ強化を図る。

今後の見通し

セグメント別 2021年9月期通期予想

(単位：百万円)

		20/9 期実績	21/9 期予想	前期比
海外法人事業	売上高	1,707	2,500	146.4%
	セグメント利益	-380	250	-
ITソリューション事業	売上高	4,124	4,350	105.5%
	セグメント利益	107	240	223.9%
エネルギーソリューション事業	売上高	2,390	2,760	115.5%
	セグメント利益	-93	110	-
BPR 事業	売上高	516	710	137.3%
	セグメント利益	118	120	101.2%
連結	売上高	8,739	10,200	116.7%
	営業利益	-345	600	-

注：内部売上含まず

連結は調整後の数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 組織営業力・経営管理体制の強化

同社は、2020年9月期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した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、2021年9月期の通期取り組みとして、1) 組織力・営業力の強化、2) 経営管理体制の強化、という面で注力を図っていく。

1) 組織力・営業力の強化

テレワーク推進商材・環境関連商材・新サービスの販売を強化するために、組織営業力強化を図る。具体的には以下を進める。

- a) 既存社員の生産性向上、階層に応じた営業教育の強化、新入社員の早期育成などの営業社員の生産性向上を進める。
- b) リモート営業ノウハウの確立やSFA（営業支援システム）投資により顧客の共有化などの営業体制の改革を進める。
- c) グループ間の連携強化で、他事業部顧客へのアップセル推進による売上拡大を推進する。

2) 経営管理体制の強化

経営基盤の継続的強化として経営管理体制の強化を図る。具体的には以下を進める。

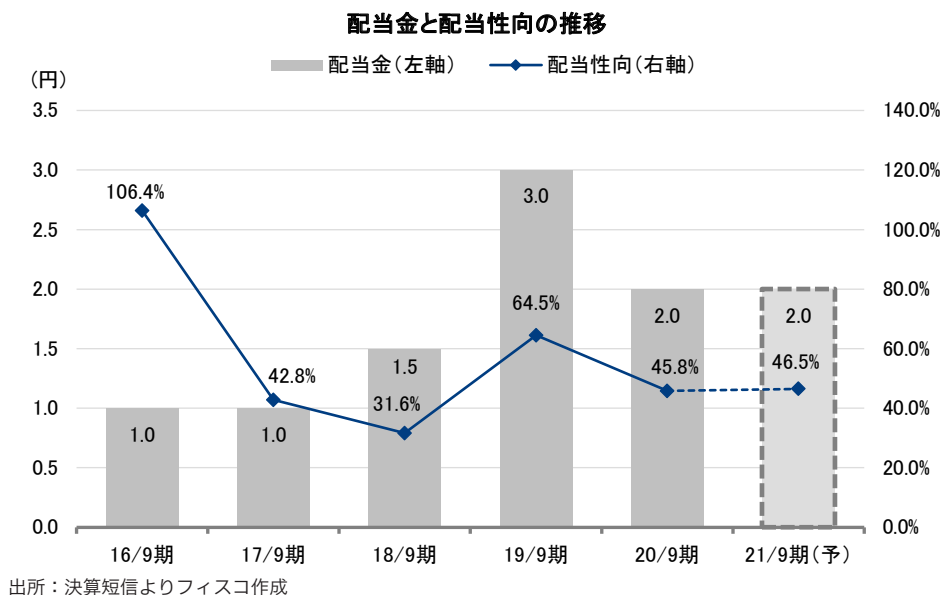
- a) グローバルに対応した経営管理体制の構築として、新基幹システム導入や債権・在庫管理機能の強化、会計制度の統一などを進める。
- b) 持株会社を中心とした経営管理機能強化として、内部統制制度強化、IT投資の拡大、財務経理部門の充実、購買の一元管理などを推進する。

今後の見通し

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、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円の配当を決定した。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・営業赤字であったが、投資家の期待に応え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。



■ 今後の成長戦略について

経営目標として、
**「B to B 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、新中期経営計画を発表した。2020年9月期決算発表の場では改めてその基本成長戦略などの説明が行われた。以下、その成長戦略の概要を紹介する。

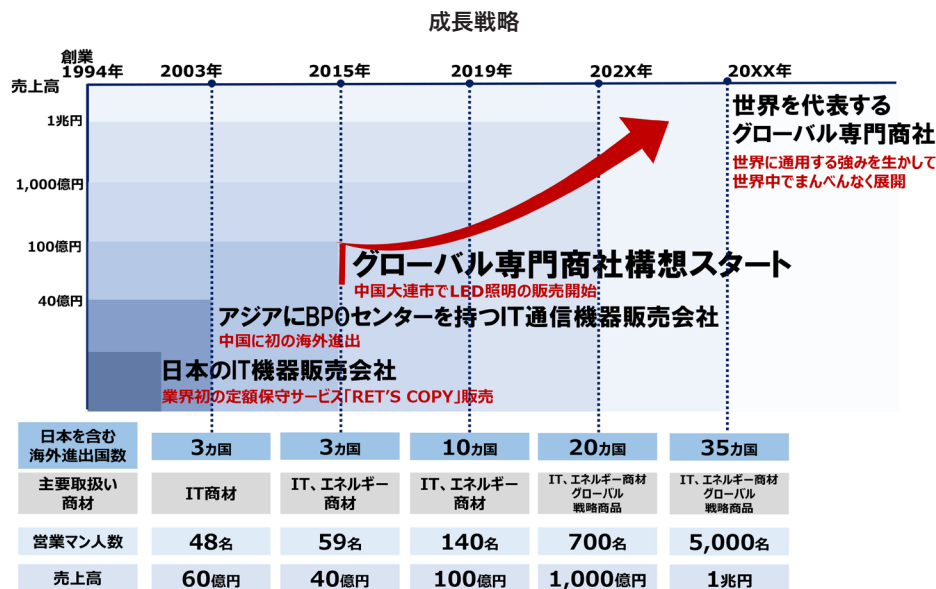
今後の成長戦略について

1. グループ経営ビジョン

同社が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。同社は、グループ経営ビジョン「A&A111+」を定めている。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。また、将来的に目指す姿としては、「B to B 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」としている。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、「B to B ソリューションプロバイダー」という領域で、長期的に様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」という表現にしているものと考えられる。

2. 主要指標

同社は2020年代中に、売上高1,000億円、営業利益100億円、20ヶ国（日本含む海外進出国数）、営業マン人数700名の企業グループを目指すとしている。2021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17倍という急拡大となる。これは長期的な目標であり、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。



出所：決算説明会資料より掲載

3. 成長戦略

今回発表した成長戦略としては、1) グローバル戦略商品、2) 戦略的パートナーシップ、3) 販売チャネルの多様化、4) グローバル人材の育成、の4点を掲げている。

今後の成長戦略について

1) グローバル戦略商品

2020年9月期業績のトピックスで述べたとおり、今回グローバル戦略商品の第1弾としてウイルス除去除菌&空気浄化装置「ReSPR」を位置付けている。日本国内で販売するほか、海外8ヶ国での独占販売権を取得している。「ReSPR」は、グローバル市場を一気通貫で世界同時販売することができ、売上高・利益の最大化が可能となっている。今後は、「ReSPR」の拡販で成功を収め、「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。

2) 戦略的パートナーシップ

上記のグローバル戦略商品を拡販するうえで、現地の有力企業とのアライアンスや M&A に投資を行う戦略的パートナーシップを活用しつつ、これを積極的に推進する。

3) 販売チャネルの多様化

同社はこれまで、直販営業、フランチャイズ営業、代理店販売の3つのチャネルを展開してきた。今回、新たに EC 販売チャネル展開を表明しており、「TMALL (天猫)」での販売や ASEAN でも EC 販売を行う予定。今後は、各国のマーケット特性に対応したチャネル販売を進めるマルチチャネル化の推進を行う。

4) グローバル人材の育成

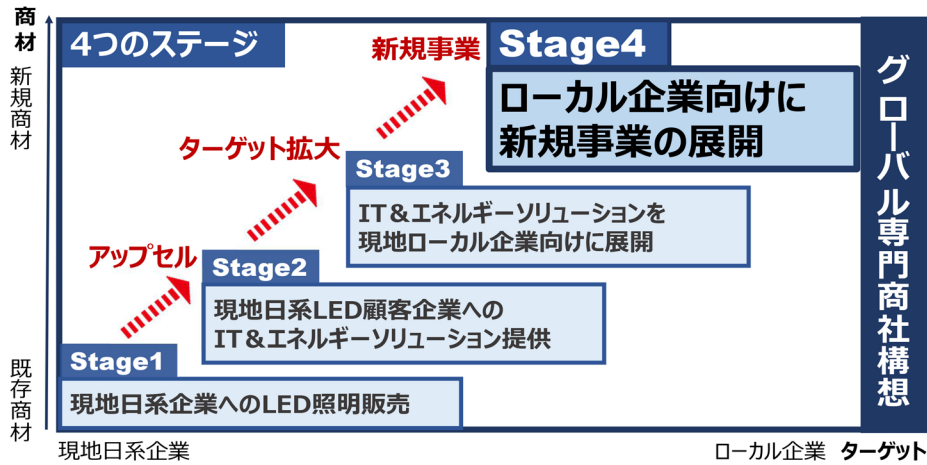
上記の成長戦略を実行していくうえで重要となるのがグローバル人材の育成である。具体的には、自主選択型ジョブローテーション制度導入、経営幹部の再チャレンジ制度、女性社員の積極活用、など、国籍・性別・年齢に拘らない多種多様な人材を活用する。また、社員1人当たり年間100時間の教育研修を実施し、グループ共通評価報酬制度を導入するといったことなども進める。

また同社は、中期経営計画の目標値(2022年9月期で売上高220億円、営業利益20億円)を達成するための課題として、ストック収益を拡大することとしている。具体的には、1) BPR 事業の営業強化、2) 定額保守サービスへの取り組み、3) サブスクリプションモデルの確立、の3点を掲げている。しかしながら、これは成長性重視から収益性重視へと方針転換したわけではないようだ。ある程度収益性を見込める戦略商品を選択しながら大きく拡販を進めるということである。同社のグループ経営ビジョンにもあるように、「B to B 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」を標榜しており、そのためには規模的にも対応のレベルを早期に目指したいという意思があるものと見る。

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。2020年6月に販売を開始したウイルス除去除菌&空気浄化装置「ReSPR」はローカル企業かつB to B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、今後の「ReSPR」の販売動向に注目したい。

今後の成長戦略について

グローバル専門商社構想の推進



出所：決算説明会資料より掲載

■ 情報セキュリティについて

同社グループが進める事業は情報通信分野を中心とする事業で、顧客の個人情報も含めた情報の取り扱いについては厳格な管理が求められる。そのため同社グループは、社内管理組織体制の構築、従業員に対する情報管理やセキュリティ教育など、情報の保護について、施策の実施・維持及びそれらの継続的な改善に取り組んでいる。その一環として、レカム BPO がプライバシーマークを取得し、個人情報取り扱いの安全性を担保している。

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