



(証券コード：3323)

第29期 年次報告書

2021.10.01～2022.09.30

レカム株式会社

● ごあいさつ

当連結会計年度における我が国の経済は、新型コロナウイルス感染症の第7波が到来しましたが、感染防止と経済の両立のもと、景気に持ち直しの動きがみられました。一方で物価の上昇や為替の急激な円安進行などにより、先行きの不透明な状況が続いております。国際的な経済情勢においても、インフレの進行や地政学リスクの拡大、金利の引き締めなどを背景に、減速の見通しとなるとともに、今後さらに落ち込むリスクが高まってきております。

当社の属する情報通信業界におきましては、情報通信機器や事務用機器のリース取扱高が前年比で減少傾向が続くなど、厳しい状況で推移しております。

こうした経営環境のなか、当社グループはグループ会社間のシナジーを最大化するべく、組織再編と海外事業強化に取り組んでまいりました。国内においては、約6万件の顧客データベースを活用しセキュリティ関連商品や情報通信機器、LED照明などのアップセルに取り組み、海外においては脱炭素に向けた環境商材の販売に注力しました。海外ローカル市場を開拓するべく、2021年10月にマレーシアでLED照明の卸売りを行うSin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd.（以下、SLW社）株式の100%を取得しております。

以上の結果、当連結会計年度の業績は、売上収益が前年同期比34.6%増の8,920百万円とな

りました。営業利益は、海外事業の収益拡大、および業務効率化により間接コストを削減したこと等により、前年同期比96.1%増の413百万円となりました。継続事業からの当期利益は前年同期比51倍の279百万円となりました。非継続事業からの当期利益は15百万円（前年同期は260百万円の損失）となりました。親会社の所有者に帰属する当期利益は351百万円（前年同期は316百万円の損失）となりました。

当社グループは、厳しい経営環境を乗り越えるべく、グループの総力を結集して機動的な経営を推進してまいります。ステークホルダーの皆さまのより一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長 兼 グループCEO

伊藤 秀博

セグメント別概況

国内ソリューション事業

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行うとともに、新規の顧客開拓に取り組み、企業のネットワークセキュリティ強化のための独自商品であるUTM（※1）とテレワーク対応商品の販売に注力しました。半導体不足によるビジネスフォンやLED照明の調達難の影響やReSPRの販売が減少したこともあり、同チャネルの売上収益は前年同期比3.8%減の2,239百万円となりました。

FC加盟店チャネルにおいては、直営店の販売手法を水平展開し、セキュリティ商材等の販売支援を実施した結果、同チャネルの売上高は前年同期比1.9%減の1,146百万円となりました。

代理店チャネルにおいては、セキュリティカメラ等の新規商材の開発や代理店の開拓に取り組みましたが、主力商品であるLED照明の調達難の影響やReSPRの販売減により、同チャネルの売上高は前年同期比13.2%減の995百万円となりました。

これらの結果、国内ソリューション事業の売上収益は、前年同期比7.4%減の4,382百万円となりました。セグメント利益は、販売費及び一般管理費の削減等により、98百万円（前年同期比3.7%増）となりました。

※1 UTM（Unified Threat Management：統合脅威管理）の略称です。

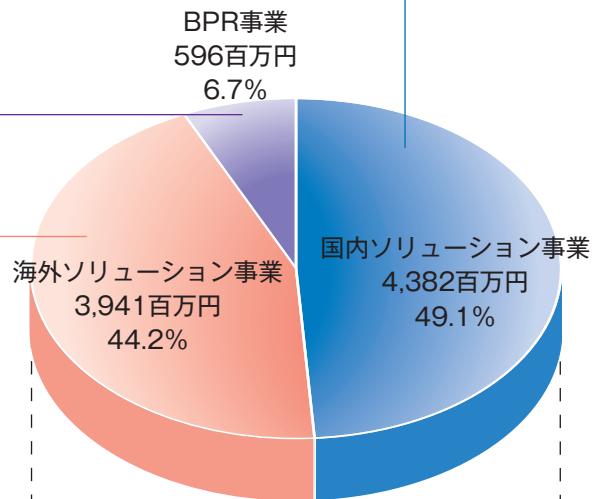
海外ソリューション事業

海外ソリューション事業は、ASEAN諸国における移動制限による影響、中国においてはロックダウン等の影響がありました。脱炭素に向けた環境商材の販売に取り組みました。SLW社においては、販売代理店の拡充やDIYショップの開拓等により業容を拡大しました。これらの結果、売上収益は前年同期比2.9倍の3,941百万円となりました。セグメント利益は、増収およびSLW社の業績が全体を牽引し、252百万円（前年同期は66百万円の損失）となりました。

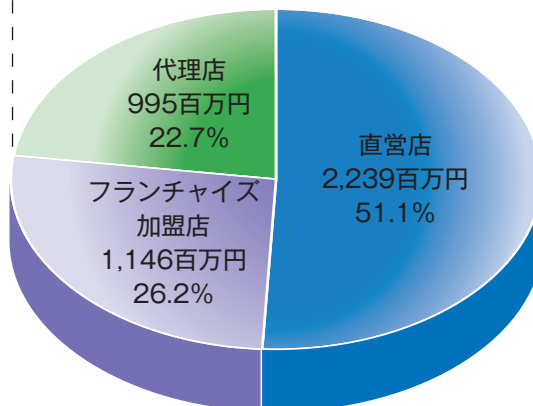
BPR事業

BPR（※2）事業は、新規顧客開拓に取り組みとともに、業務改善や経費削減提案を実施することでRPAやAI-OCRの導入、BPO業務受託を獲得しました。BPOセンターにおいては、業務の自動化をより一層進め、業務効率化と品質向上を実現しました。これらの結果、売上収益は前年同期比9.2%増の596百万円となりました。セグメント利益は、急速な円安元高によりオフショアセンターの人員費増、経費増となったため、前年同期比26.6%減の112百万円となりました。

※2 BPR（Business Process Re-engineering）の略称です。



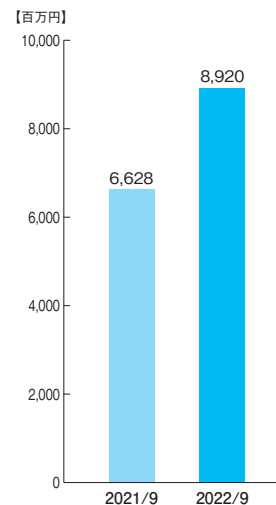
国内ソリューション事業 チャネル別内訳



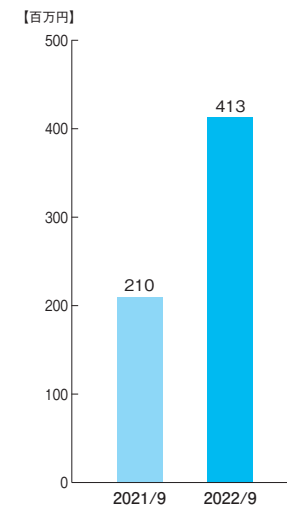
財務ハイライト

国際財務報告基準（IFRS）に基づき開示しています。

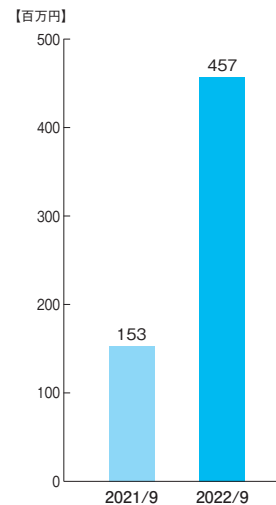
売上収益



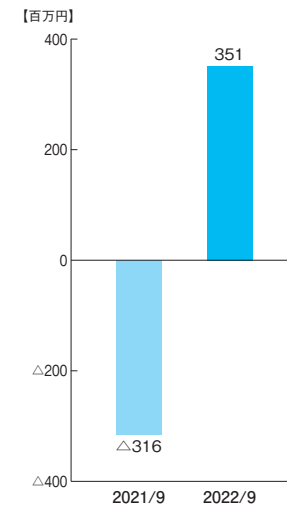
営業利益



税引前利益



親会社の所有者に帰属する当期利益



～第29期の振り返りと今後の展望について社長が答えいたします。～

Q

第29期(2022年9月期)決算をひと言で表すとどのような期になりますか?

売上収益が対前年比で34%の増収、営業利益が96%の増益となり、お陰さまで、大幅な増収増益を達成することができた期となりました。その結果、2期ぶりに復配も実施できることとなり、株主の皆さまにも最低限の責任を果たすことができました。

Q

第29期(2022年9月期)決算の大幅な増収・増益となった要因は何でしょうか?

海外ソリューション事業が飛躍的に拡大したことにあります。2021年10月にマレーシアのSLW社というローカル企業のM&Aを実施しましたが、同社の子会社化効果により、海外ソリューション事業の連結売上収益に占める構成比が前期は2割程度だったのですが、当期におきましては4割強を占めるまでに増加しております。一方、セグメント利益につきましても、前期の海外ソリューション事業については赤字でしたが、当期におきましては、セグメント利益の5割強を占めるまでに拡大をすることができました。

Q

他社との違いや独自性は何でしょうか?

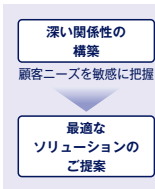
創業事業である情報通信機器の販売を行っている企業は多数ありますが、他社との違いや独自性としては、1つ目は、同事業のグローバルワンストップソリューションを展開していることです。2015年より当社はそれまでに蓄積した営業のノウハウを海外に展開する目的で、アジア8カ国に進出いたしました。日本、および海外8カ国に同じ営業手法で商材やサービスを提供し、各国の顧客企業に様々なサポートを同時並行で行うことができるグローバルワンストップソリューションを展開している企業は、日系企業では当社以外存在しません。そして商材の販売、サービスのみならず、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング:業務プロセスの一部を外部委託し、業務効率化を図ること)サービスも提供し、顧客企業に様々なソリューションを提供できることが、当社の独自性であります。そして2つ目は、このグローバルワンストップソリューションを可能にしているのは、当社が創業以来、国内、海外で展開してきた、顧客企業を直接訪問して商談をする直販システム中心の営業力にあります。

国内のみもしくは海外の1、2カ国に限定して同様の営業展開をしている企業は他にもありますが、国内、海外を含めて世界同時に同じ営業手法で、同様のソリューションを顧客企業に提供できるこの営業力が2つ目の当社の独自性であります。この2つの当社ビジネスの独自性により、顧客企業と深い関係性を構築することができ、最適なソリューションの提供を可能にしております。

当社の独自性

レカムの独自性が、顧客との深い関係性を構築し、最適なソリューションのご提案を実現しています

- 1 グローバルワンストップソリューション**
海外8カ国に進出
商品販売に加え、BPOも請け負うことが可能である
- 2 直販システム中心の営業力**
国内のみならず、海外においても直販営業を実施している



Q

中期的な成長戦略「グローバル専門商社構想」とありますが、どのような構想でしょうか?

グローバル専門商社構想とは、中長期に亘った成長戦略の基本戦略で、時代に合った最先端の商材やサービスを当社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界のお客さまにソリューション提案し、グローバル事業の成長を加速させるという構想で、2017年よりスタートしております。グローバル専門商社構想のStage1では海外の日系企業に対し、LED照明の直販を通じて顧客の新規開拓を行っています。Stage2では既存顧客に対し、他の商材やサービスを販売することによって顧客企業に対して、ワンストップソリューションを提供しています。さらに、日系企業とローカル企業の市場規模はローカル企業の方が明らかに大きいことから、当社の営業手法をその国のローカル企業に横展開をしていくことがStage3となります。Stage4では、当社グループ会社が進出しているそれぞれの国の顧客ニーズに対応した全く新しい事業を開発し、展開していきます。それによって、当社が進出している各国の子会社が利益を創出し、その国の雇用を拡大し、それぞれの国にとってなくてはならない企業に成長することにより、その国の経済に貢献することが最終目標です。



Q

マレーシアのローカル企業のM&Aはどのような効果をもたらしていますでしょうか?

グローバル専門商社構想をStage2から次の段階のStage3に進めることができたのは、マレーシアのローカル企業SLW社のM&Aが実施できたことによります。今後は同社と既存のマレーシア子会社の連携により、マレーシアのローカル企業に対してワンストップソリューションを提供していくことになります。さらに、マレーシアの成功事例を活用し、その他の国に関しても同様の事業展開をしていく予定です。

Q

インドについてはどうお考えでしょうか?

インドに関しましては2年ぶりに今年7月から営業を再開したばかりですが、GDPの伸び率などはアジアのなかでもトップです。今後の市場としての成長性を考えると、進出国の中でもより大きなビジネスチャンスがあるのではないかと考えております。



● トップインタビュー

Q

カーボンニュートラルソリューションは今後どのような取り組みを考えていますか？

カーボンニュートラルソリューションにおいては、世界全体の課題として世界中の企業が取り組みをしているなかで、当社にとっても最重要課題としてより強化し、世界全体の脱炭素社会の実現に貢献いたします。

BtoBソリューション5 (Five)

成長戦略を支える
BtoBソリューション5 (Five)

Solution 1	カーボン ニュートラル ソリューション	効果 CO2排出量を抑制 商品 LED照明、環境負荷に配慮した業務用エアコン、FAX、コピー、プリンタ機能がひとつになったデジタル複合機での省スペース、省電力化
Solution 2	コスト ダウン ソリューション	効果 電気代、消耗品費等の経費削減を実現 商品 LED照明、環境負荷に配慮した業務用エアコン、FAX、コピー、プリンタ機能がひとつになったデジタル複合機での省スペース、省電力化コストダウンを実現する当社独自の定額保守サービス「RET'S COPY」
Solution 3	DX化推進 ソリューション	効果 BPR：海外アウトソーシングセンターやRPAやAI-OCR等の活用による業務自動化 商品 データ入力単純業務から専門性の高い高度な業務までを受託
Solution 4	サイバー セキュリティ ソリューション	効果 サイバー攻撃や情報漏洩を防ぐ最新のセキュリティ環境の提供 商品 UTM：複数のセキュリティ機能が搭載されたUTMで一本化 MSG：メールに関するセキュリティ機能を集約したオールインワン製品 サーバー：社内サーバーの活用でスムーズなノウハウや情報共有を実現
Solution 5	感染症 対策 ソリューション	効果 新型コロナウイルスやインフルエンザ、ノロウイルスなどの感染を防御 商品 ReSPR（レスパー）：NASAの空気ドアノブ・壁のウイルス除菌や消臭に効果

Q

最後に、第30期(2023年9月期)以降はどのように考えていますでしょうか？

第30期(2023年9月期)においても大幅な増収・増益を計画しております。当社にとっては、第30期(2023年9月期)はあくまでも中期経営計画の通過点に過ぎないと考えておりました、同計画の最終年度である第31期(2024年9月期)に売上収益150億円、営業利益15億円、時価総額300億円の数値目標の達成に向けて邁進してまいります。

さらに、当社は2019年より「BtoBソリューションプロバイダー」としてこれからの四半世紀で世界を代表する企業グループになる」という新しい経営目標を掲げておりますが、この新しい経営目標に、グループ全社員が一丸になって取り組み、実現することによって、株主の皆さまやその他のステークホルダーの皆さまに貢献することに繋がると考えております。今後とも、より一層のご支援をお願いいたします。

● 会社の概要

会社の概況 (2022年12月22日現在)

商号	レカム株式会社 (RECOMM CO., LTD.)
本社所在地	東京都渋谷区代々木三丁目25番3号 あいおいニッセイ同和損保新宿ビル TEL.03-4405-4566 FAX.03-5357-1419
設立	1994年9月
代表取締役社長	伊藤秀博
資本金	2,447百万円
決算期	9月
株式	証券コード：3323 (スタンダード)

グループ事業内容
ビジネスホン・デジタル複合機 (MFP) ・セキュリティー商品・その他OA機器全般の販売、設置工事および保守サービスの提供、ホームページ作成、LED、業務用エアコン・太陽光発電システムその他環境関連商品の販売、インターネット関連サービスの提供および前記事業のフランチャイズ・代理店展開、BPR事業

グループ会社	レカムジャパン株式会社 オーパス株式会社 レカムBPO株式会社 ヴィーナステックジャパン株式会社 レカムIEパートナー株式会社 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) 有限公司 レカムビジネスソリューションズ (上海) 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式会社 ベトナムレカム有限公司 レカムビジネスソリューションズ (マレーシア) 株式会社 レカムビジネスソリューションズ (ミャンマー) 株式会社 レカムビジネスソリューションズ (インドネシア) 株式会社 レカムビジネスソリューションズ (タイ) 株式会社 レカムビジネスソリューションズ (アジア) 株式会社 レカムビジネスソリューションズ (インドネシア) 株式会社 Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd.
--------	--

株式の状況 (2022年9月30日現在)

発行可能株式総数	240,000,000 株
発行済株式の総数 (自己株式1,410,600株を除く)	81,219,655 株
株主数	19,591 名

株主メモ

事業年度	10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	12月
定時株主総会基準日	9月30日
期末配当基準日	9月30日
中間配当基準日	3月31日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
電話お問合せ先	0120-288-324(フリーダイヤル)
お取扱店	みずほ信託銀行株式会社 本店および全国各支店
公告方法	電子公告 当社のホームページに掲載いたします。 https://www.recomm.co.jp/ ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告を行うことができないときは、日本経済新聞に掲載いたします。

株主の皆さまの声をお聞かせください

当社では、株主の皆さまの声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ですが、アンケートへのご協力をお願いいたします。(所要時間は5分程度です)

- ①下記URLにアクセス
- ②アクセスコード入力後にアンケートサイトが表示

<https://www.e-kabunushi.com>

アクセスコード



……以下の方法でもアンケートにアクセスできます……



検索窓から



kabu@wjm.jp ←こちらへ空メールを送信
[件名][本文]は無記入。アンケートのURLが直ちに自動返信されます。

- アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2カ月間です
- ◎ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝 (QUOカードPay500円) を進呈させていただきます



本アンケートは、株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
<https://www.link-cc.co.jp>
●アンケートのお問い合わせ e「株主リサーチ事務局」
MAIL: info@e-kabunushi.com



〒151-0053
東京都渋谷区代々木三丁目25番3号
あいおいニッセイ同和損保新宿ビル
TEL: 03-4405-4566 FAX: 03-5357-1419
<https://www.recomm.co.jp/>