



(証券コード：3323)

第30期 年次報告書

2022.10.01～2023.09.30

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落ち着いたに伴い、経済活動は正常化し、景気や企業業績に回復の動きがみられましたが、その動きは緩やかなものとなりました。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緩やかな回復となっておりますが、低位安定推移となっております。

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、海外においてはカーボンニュートラルに取り組む企業へ環境商材の販売に注力しました。海外ローカル市場の取り込みに向けて、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、SLWL社）、2023年9月に電気製品部品の卸売りをを行うSin Lian Wah Electric Sdn. Bhd.（以下、SLWE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6.6%増の9,510百万円となりました。営業利益は、海外事業の収益拡大、及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9.0%増の450百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は前年同期比10.4%減の314百万円となりました。

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

直営店チャンネルにおいては、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、企業のカーボンニュートラルへの取り組みやネットワークセキュリティ強化に対するソリューション営業を実施しました。その結果、同チャンネルの売上収益は前年同期比3.1%減の2,171百万円となりました。

FC加盟店チャンネルにおいては、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、同チャンネルの売上高は前年同期比0.8%増の1,156百万円となりました。

代理店チャンネルにおいては、電力料金の引き下げ対策として主力商品のLED商品の販売促進に取り組みました。一方、セキュリティソリューションではOEM供給が終了した影響もあり大幅な減収となりました。その結果、同チャンネルの売上高は前年同期比0.9%減の986百万円となりました。

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1.6%減の4,314百万円となりました。セグメント利益は、コスト構造の見直しにより、前年同期比91.4%増の188百万円となりました。

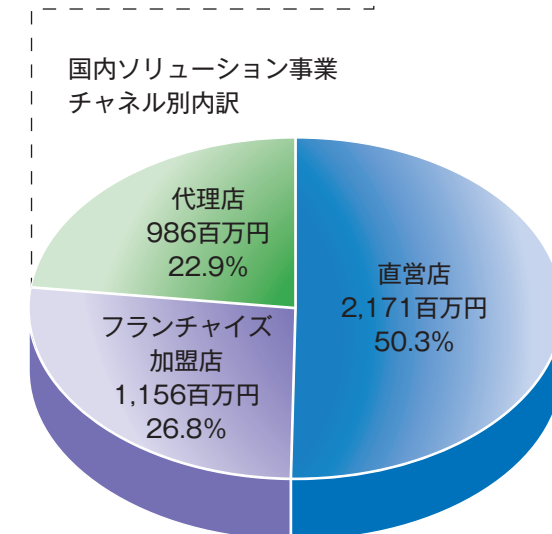
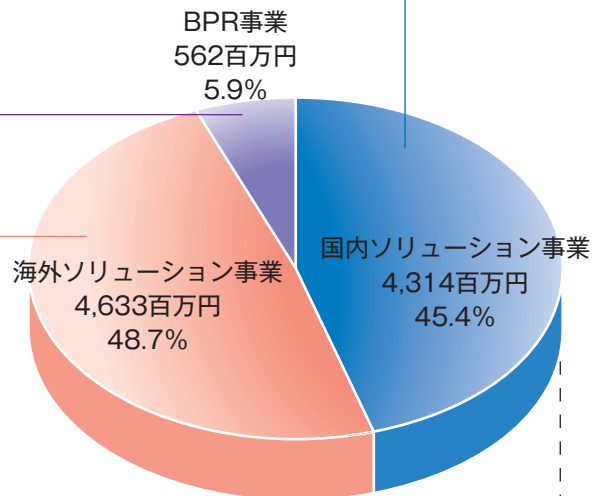
● 海外ソリューション事業

海外ソリューション事業は、脱炭素化に取り組む企業へLED商品や業務用エアコン等のカーボン・ニュートラルソリューション提案に注力しました。中国やマレーシアでの販売が順調に推移しました。これらの結果、売上収益は前年同期比17.6%増の4,633百万円、セグメント利益は、前年同期比54.0%増の388百万円となりました。

● BPR事業

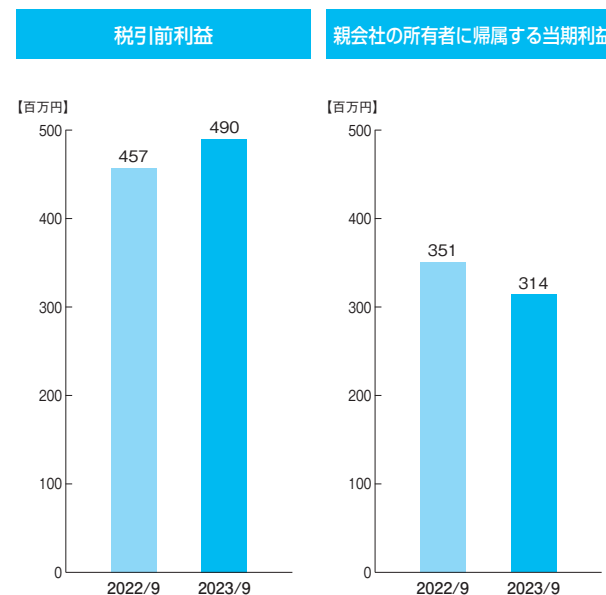
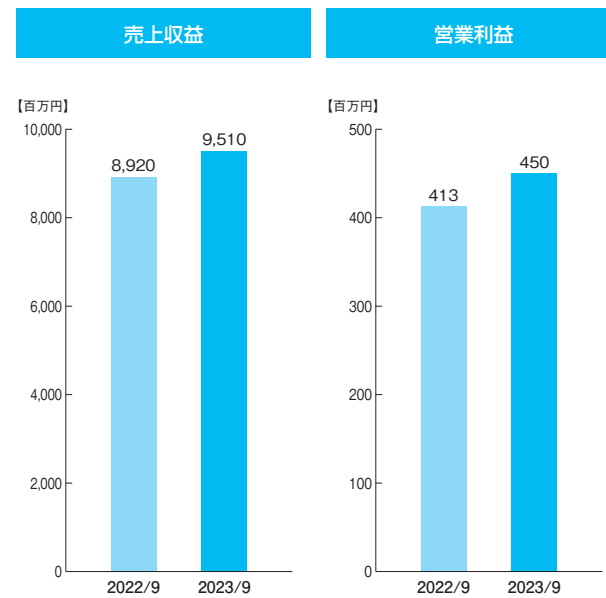
BPR事業は、新規顧客開拓に取り組むとともに、コンサルティング営業による業務効率化提案を通じてRPAやAI-OCRの導入、BPO業務受託を獲得しました。BPOセンターにおいては、業務の自動化に向けて、特にRPAの活用による業務効率化と品質向上に取り組みました。これらの結果、売上収益は前年同期比5.7%減の562百万円となり、セグメント利益は、大幅な円安元高によりセンター経費が増加したため、前年同期比24.6%減の85百万円となりました。

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



● 財務ハイライト

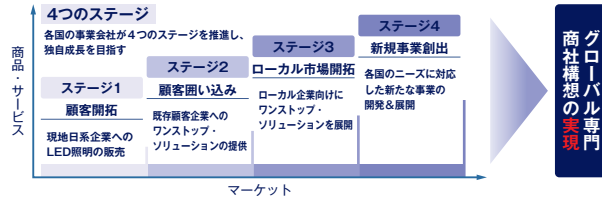
国際財務報告基準 (IFRS) に基づき開示しています。



グローバル専門商社構想の取り組みと今後の成長戦略

1. 基本戦略 グローバル専門商社構想

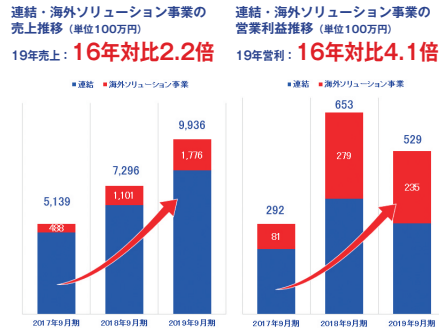
時代に合った最先端の商品やサービスを、当社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様にソリューションを提案し、グローバル事業の成長を加速させる！



当社は最先端の商品やサービスを時代に即した形で提供し、強力なダイレクトマーケティングを活かして世界中の顧客にソリューションを提案しています。

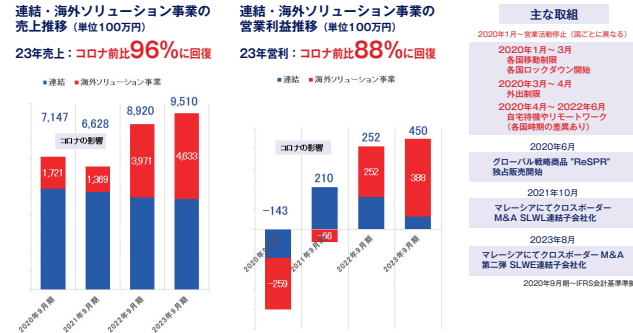
当社が進出した各国の事業会社は、上図のような4つのステージを推進していくことで、事業の成長を通じて進出各国の経済発展に貢献することを最終目標にしています。

2. グローバル専門商社構想の取り組み (2017年~2019年)



2017年からの3年間の業績推移では、日系企業を対象としたカーボンニュートラルソリューションの提供を主軸に8カ国に進出いたしました。その結果、売上は3年で2.2倍、営業利益は4.1倍と急成長し、海外比率は売上の18%、営業利益の44%を占めるまでになりました。

3. グローバル専門商社構想の取り組み (2020年~2023年)



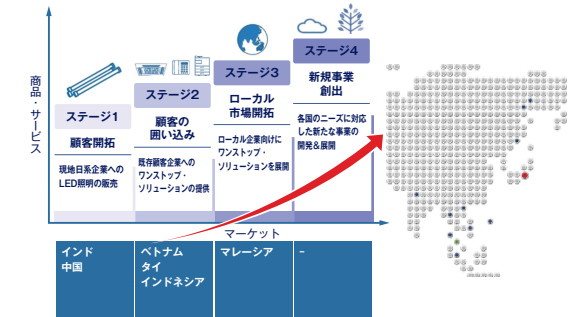
新型コロナウイルス感染症のパンデミックにより、2020年から当社の各国の事業はさまざまな営業の制約を受けることになりました。ロックダウンによって対面での営業活動が難しくなり、2020年と21年は売上が大幅に減少いたしました。

2020年6月に、新型コロナウイルス感染対策商品であるウイルス除菌装置 "ReSPR" を各国で独占販売することにより、売上の減少を補いました。また、世界的な移動の制約を逆に利用し、海外企業へのM&Aに取り組みました。その結果、2021年にはマレーシアのLED販売会社を連結子会社として取得し、グローバル専門商社構想をステージ3に飛躍させることができました。

以上のような取り組みにより、第30期には売上がコロナ前比で96%、営業利益比で88%まで回復し、海外比率も売上では48%、営業利益では58%となり、国内比率と逆転するまでに成長を遂げることができました。

4. グローバル専門商社構想の国別ステージ

各国ごとにビジネスのステージを上げ、グローバル展開を加速する



現在、ステージ3まで進んでいるのはマレーシアのみであり、他国ではまだステージ3に達していない状況です。このステージ3以降の市場は規模が非常に大きいため、今後も成長戦略を進めることで持続的な成長をすることが可能になります。

5. 今後の成長戦略の取り組み 1 戦略的パートナーシップの拡大



成長戦略の取り組みの1つ目は、戦略的パートナーシップの拡大です。具体的には、以下の2つの取り組みを推進いたします。

1つ目はマレーシアで成功したクロスボーダーM&Aを基に、他国でも同様の展開をすることにより、各国のローカル市場を開拓してまいります。

次に、各国の主要企業との業務提携に焦点を当て、お互いの顧客を紹介し合うことにより、アップセルやクロスセルを推進してまいります。

