

2024年9月期 第1四半期 決算説明資料

2024年2月14日
レカム株式会社
東証スタンダード(3323)

1--	2024年9月期第1四半期決算実績総括・サマリー	P3
2--	2024年9月期第1四半期決算実績概要(セグメント別)	P9
3--	グローバル専門商社構想の取り組み	P15
4--	成長の源泉と今後の成長戦略	P20
5--	2024年9月期業績・配当予想	P30
6--	Appendix	P45

2024年9月期第1四半期

決算実績

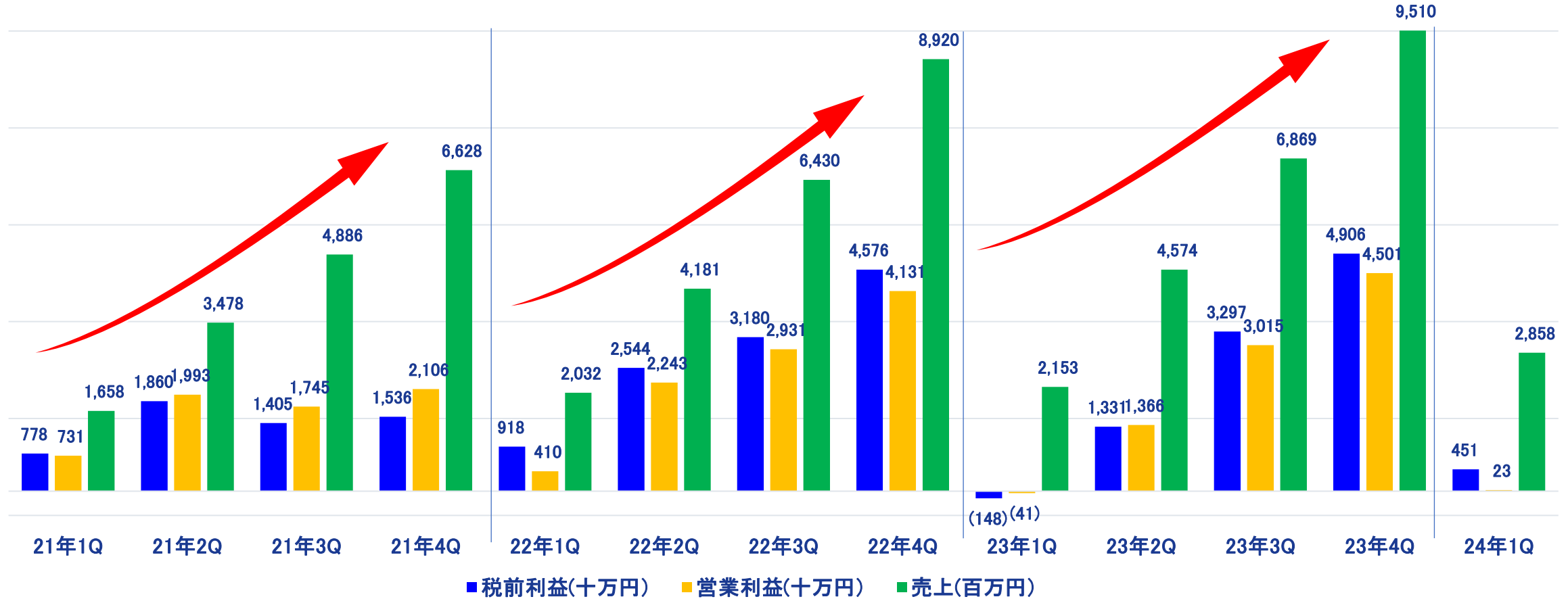
総括・サマリー

- 売上収益は**17期ぶりに過去最高**
- 増収率、前年対比**136%**の通期計画に対して、**ほぼ計画どおり**
- 全利益指標で**黒字スタート**

4期連続増収増益

(単位:百万円)	2023年9月期 1Q	2024年9月期 1Q	増減額	前年 同期比
売上収益	2,153	2,858	+705	132.7%
営業利益	△4	2	+6	-
税引前利益	△14	45	+59	-
親会社の所有者に帰 属する当期利益	△23	45	+68	-
EBITDA(営業利益+減価 償却費及び償却費)	31	41	+10	133.2%

下期売上偏重傾向のある当社にとって好スタート 第一四半期売上過去最高



(単位:百万円)	前連結会計年度 2023年9月30日	当連結会計年度 2023年12月31日	増減額
流動資産	7,957	7,464	△493
非流動資産	2,886	2,971	+85
資産合計	10,843	10,435	△408
流動負債	4,308	4,064	△244
非流動負債	1,581	1,535	△46
負債合計	5,889	5,600	△289
親会社の所有者に 帰属する持分	4,690	4,566	△124
非支配持分	263	268	+5
資本合計	4,953	4,835	△118
負債及び資本 合計	10,843	10,435	△408

【資産合計】 10,435百万円 408百万円減少

- 現金及び現金同等物が123百万円、営業債権及びその他の債権が55百万円、棚卸資産が173百万円、それぞれ減少

【負債合計】 5,600百万円 289百万円減少

- 営業債務及びその他の債務が95百万円、有利子負債が78百万円、契約負債が112百万円それぞれ減少

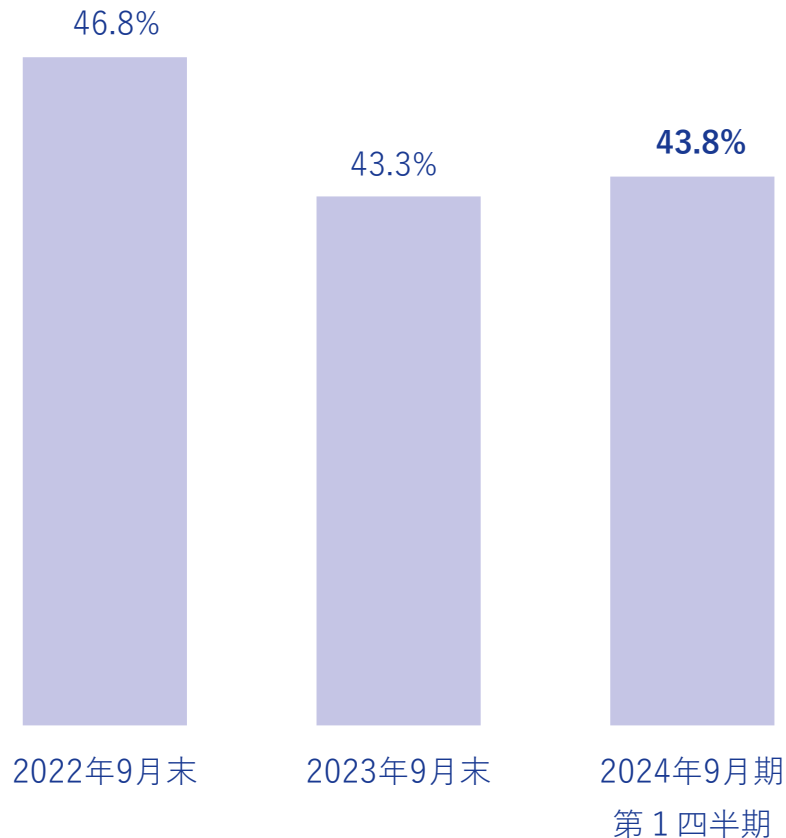
【資本合計】 4,835百万円 118百万円減少

- 四半期利益を計上したものの、配当実施により利益剰余金が84百万円減少

自己資本比率: 43.8%

安定的な水準を維持

自己資本比率



営業活動によるキャッシュ・フローの主な増加要因は税引前四半期利益が45百万円、棚卸資産が122百万円減少し、営業債務の減少と法人税の支払い等によるもの

	前連結会計年度 2022年10月1日～ 2022年12月31日	当連結会計年度 2023年10月1日～ 2023年12月31日	増減額
(単位: 百万円)			
営業活動による キャッシュ・フロー	△188	105	+293
投資活動による キャッシュ・フロー	56	△3	△59
財務活動による キャッシュ・フロー	111	△179	△290
現金及び現金 同等物の増減額	△105	△123	△18
現金及び現金 同等物の期末残高	2,600	2,502	△98

2024年9月期第1四半期

決算実績概要

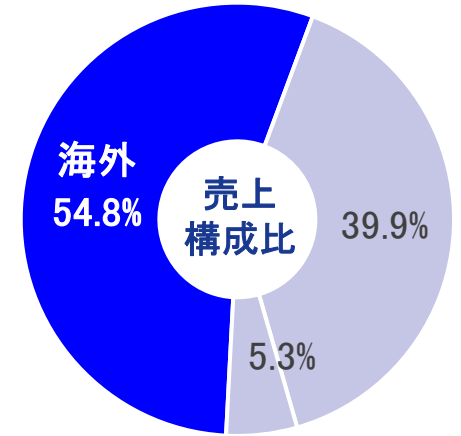
(セグメント別)

決算概要(セグメント別実績)

(単位:百万円)	2023年9月期 1Q	2024年9月期 1Q	増減額	前年 同期比
売上収益	2,153	2,858	+705	132.7%
海外ソリューション事業	1,064	1,566	+502	147.2%
国内ソリューション事業	953	1,139	+186	119.6%
BPR事業	136	151	+15	111.6%
セグメント利益	△4	2	+6	-
海外ソリューション事業	71	78	+7	109.8%
国内ソリューション事業	0	10	+10	-
BPR事業	6	11	+5	168.3%
調整額	△82	△99	△17	-

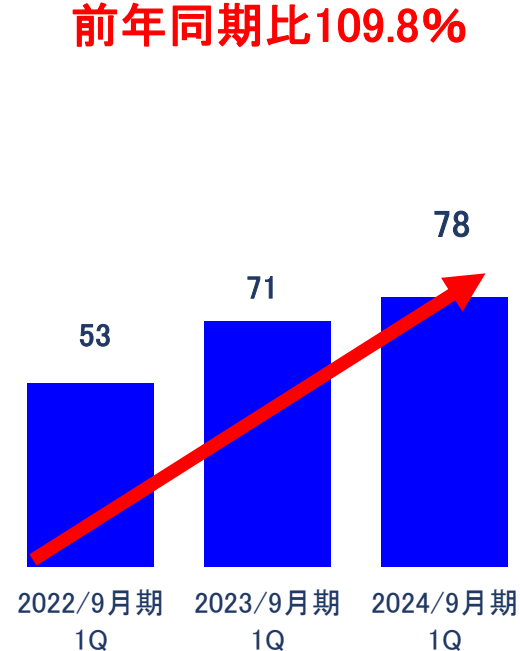
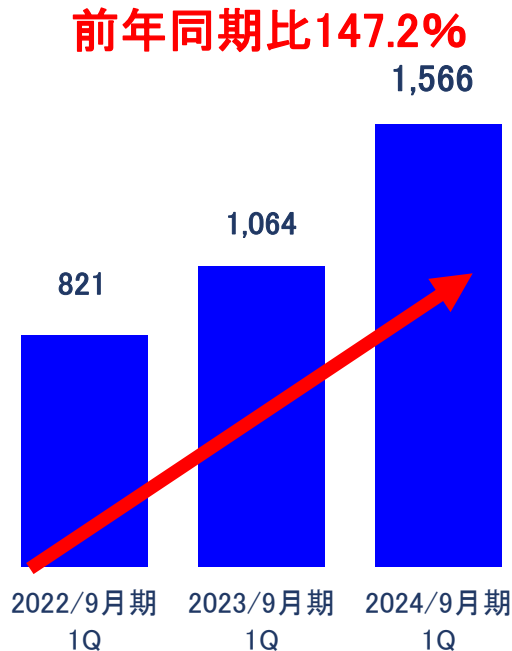
4期連続増収・増益

(単位:百万円)	2023年9月期 1Q	2024年9月期 1Q	増減額	前年同期比
売上収益	1,064	1,566	+502	147.2%
セグメント利益	71	78	+7	109.8%



(単位:百万円) 売上収益

セグメント利益



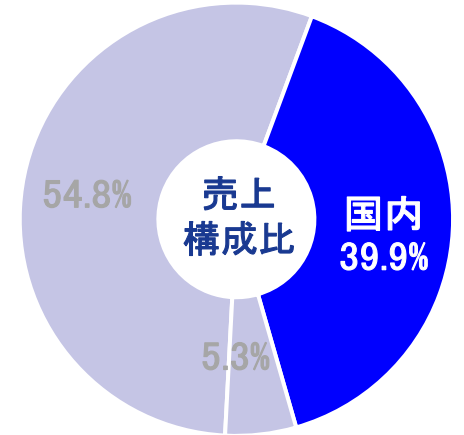
増収要因

- クロスボーダーM&A第2弾SLWEが収益に貢献
- マレーシアLED卸販売順調(前年同期比:122.7%)
マレーシア全体では前年同期比176.7%
- カーボンニュートラルソリューション直販チャネル好調
(以下前年同期比)

インド 294.2%、中国 138.2%、インドネシア 119.6%

増収・増益

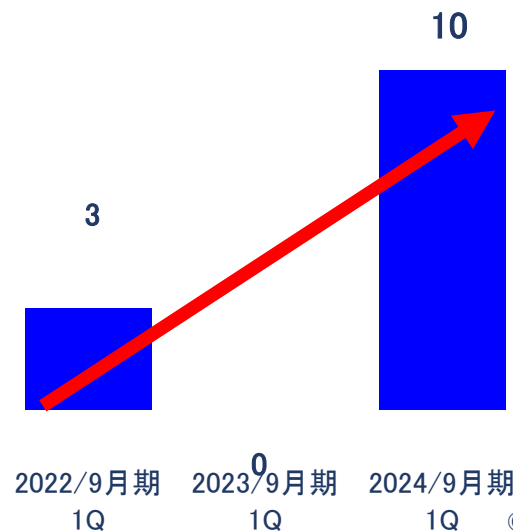
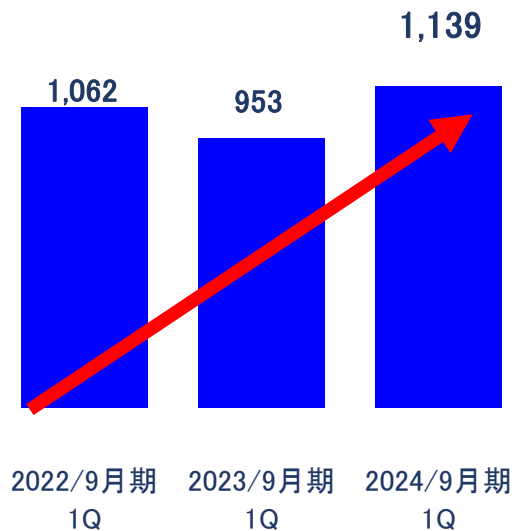
(単位:百万円)	2023年9月期 1Q	2024年9月期 1Q	増減額	前年同期比
売上収益	953	1,139	+186	119.6%
セグメント利益	0	10	+10	-



(単位:百万円) 売上収益

セグメント利益

前年同期比119.6%

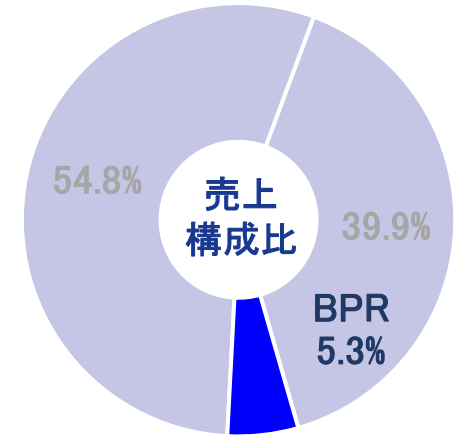


増収要因

- 営業社員増員効果
- サイバーセキュリティ機器の大手卸先開拓、販売開始により復活
(前年同期比:203.7%)
- 上記増収要因の一方、LEDの新商品の販売開始時期の遅れに伴い対前年比82.7%

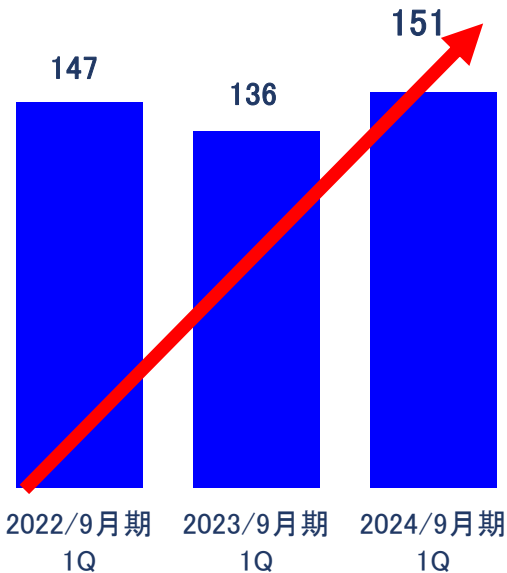
増収・増益

(単位:百万円)	2023年9月期 1Q	2024年9月期 1Q	増減額	前年同期比
売上収益	136	151	+15	111.6%
セグメント利益	6	11	+5	168.3%



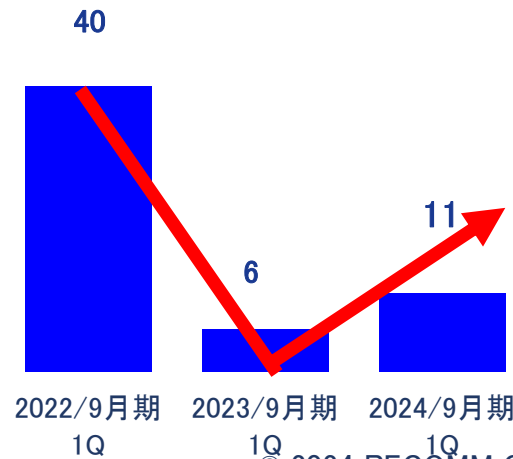
(単位:百万円) 売上収益

前年同期比111.6%



セグメント利益

前年同期比168.3%



増収要因

- 定期訪問を通じたコンサルティング型営業の推進

増益要因

- 業務自動化ツールの最大活用による生産性向上
- 国内バーチャルセンター立上げによる外注費削減

日本に続いてマレーシアでも進化型 AI-RPA サービスの独占販売を開始予定



マレーシアにおける販売目標及び中長期の事業戦略

- 販売目標: 3年間で約2000件のライセンス獲得
- 事業戦略: シンガポールやASEAN各国でも同様のビジネスモデルでの展開検討し、「ReSPR」に続く第二のグローバル戦略商品へ

進化型AI-RPAサービス(Robo Worker)とは?

プログラミング知識のない方でもシナリオ作りが可能

会社概要

社名	INTELLIGENCE INDEED (MALAYSIA) SDN. BHD.
所在地	マレーシア・クアラルンプール
設立	2023年12月
事業内容	マレーシアでのRPAの販売及び保守サポート
資本金	1,000,000 リンギット

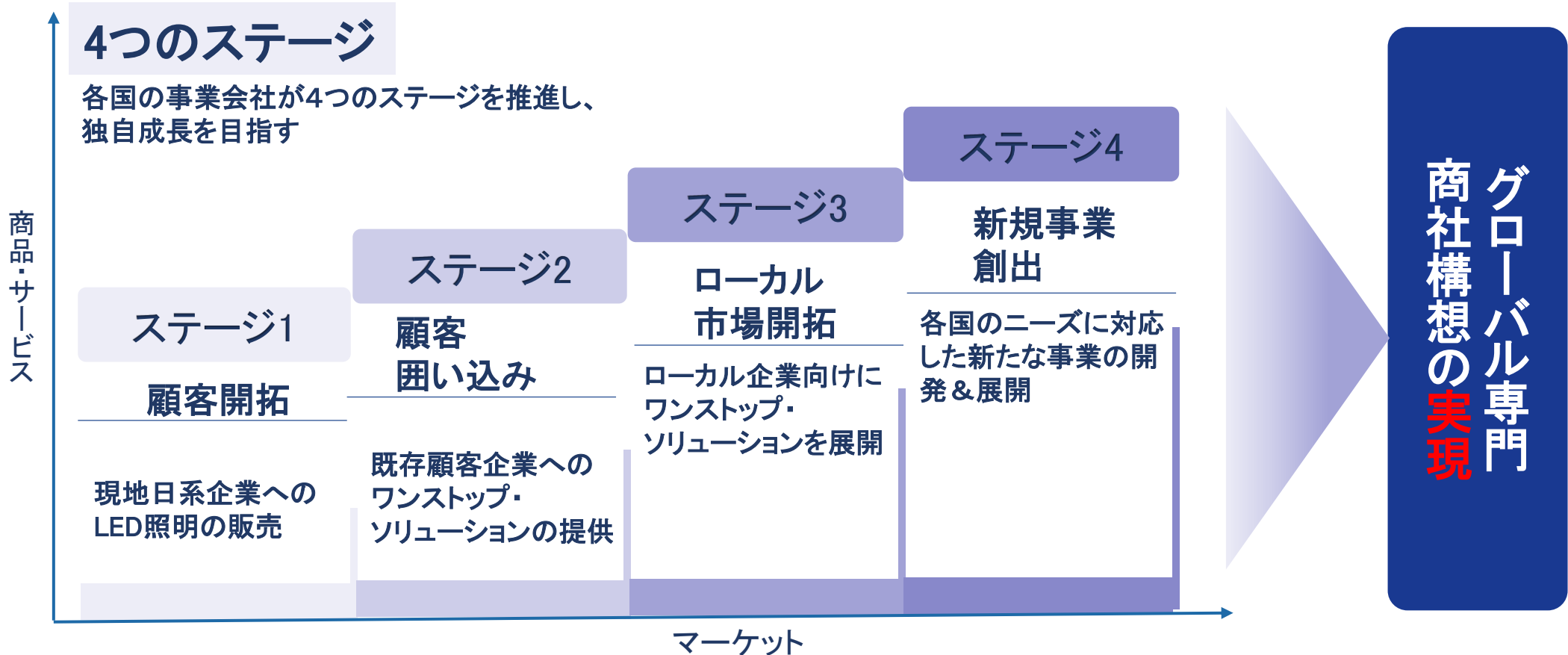
世界Top 500企業への導入実績



グローバル専門商社構想 の取り組み

基本戦略 グローバル専門商社構想

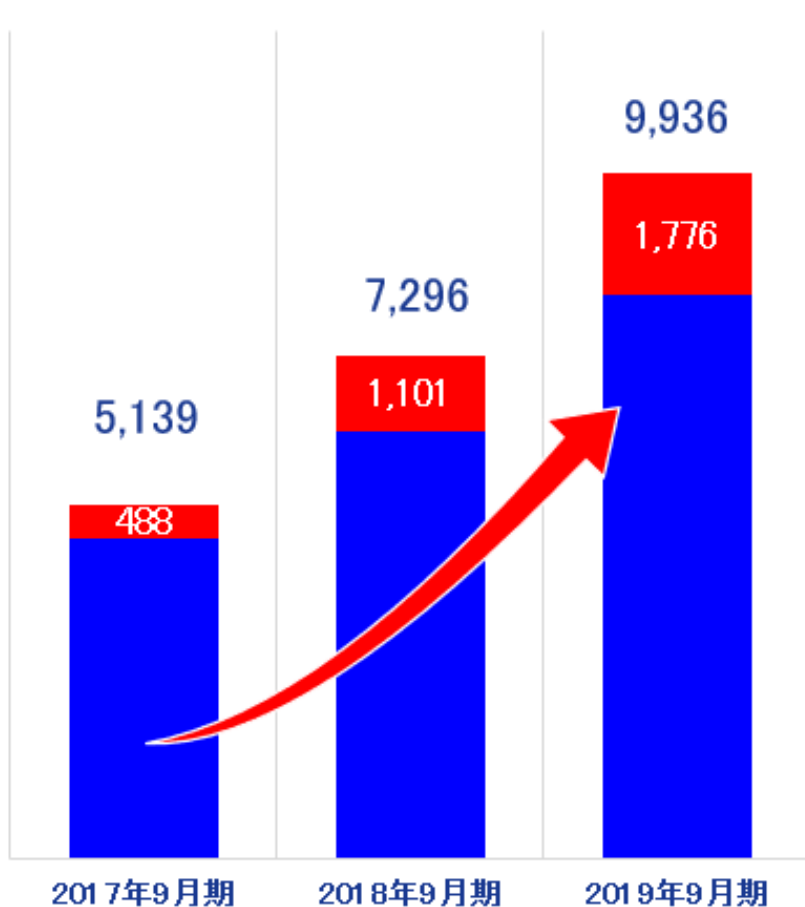
グローバル専門商社構想 : 時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様にソリューションを提案し、グローバル事業の成長を加速させる！



連結・海外ソリューション事業の
売上推移(単位100万円)

19年売上: **16年対比2.2倍**

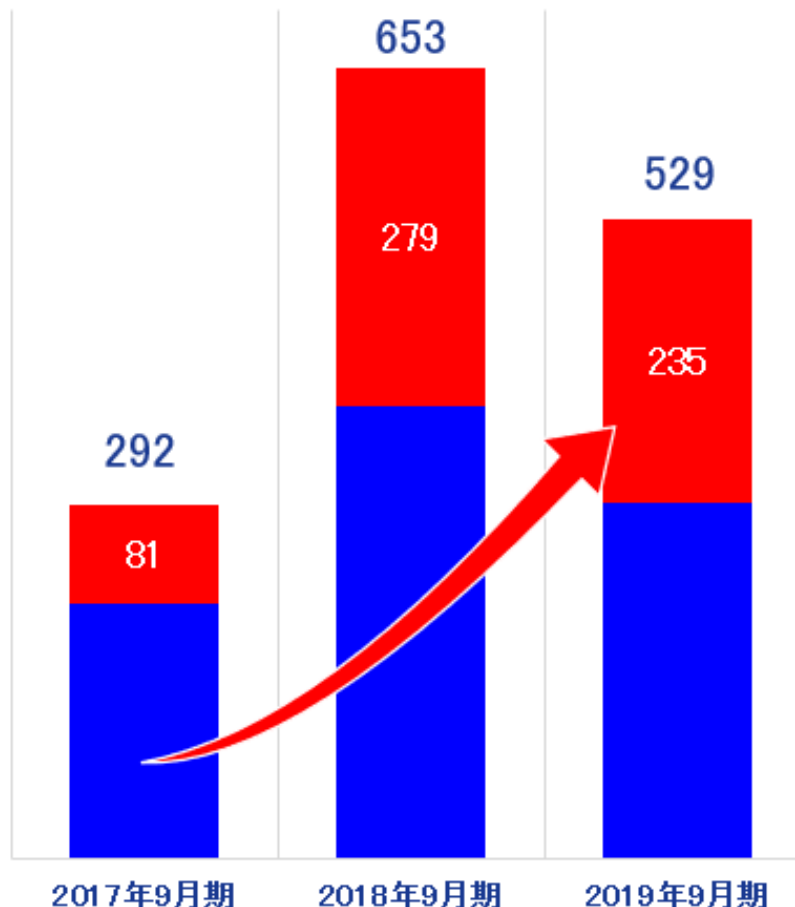
■ 連結 ■ 海外ソリューション事業



連結・海外ソリューション事業の
営業利益推移(単位100万円)

19年営業利: **16年対比4.1倍**

■ 連結 ■ 海外ソリューション事業



主な取組

2017年

ベトナムへの進出を契機に、グローバル専門商社構想をスタート

2018年2月

マレーシアへの進出

2018年10月

インドへの進出

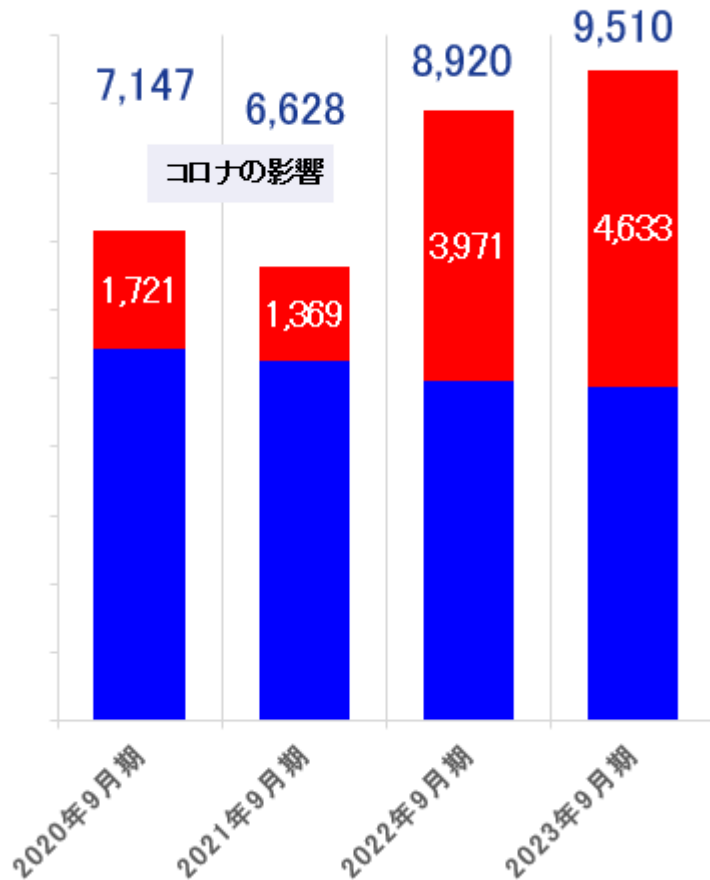
2019年6月

タイ・インドネシア・フィリピンM&A
海外8カ国の進出を達成

連結・海外ソリューション事業の 売上推移(単位100万円)

23年売上: コロナ前比**96%**に回復

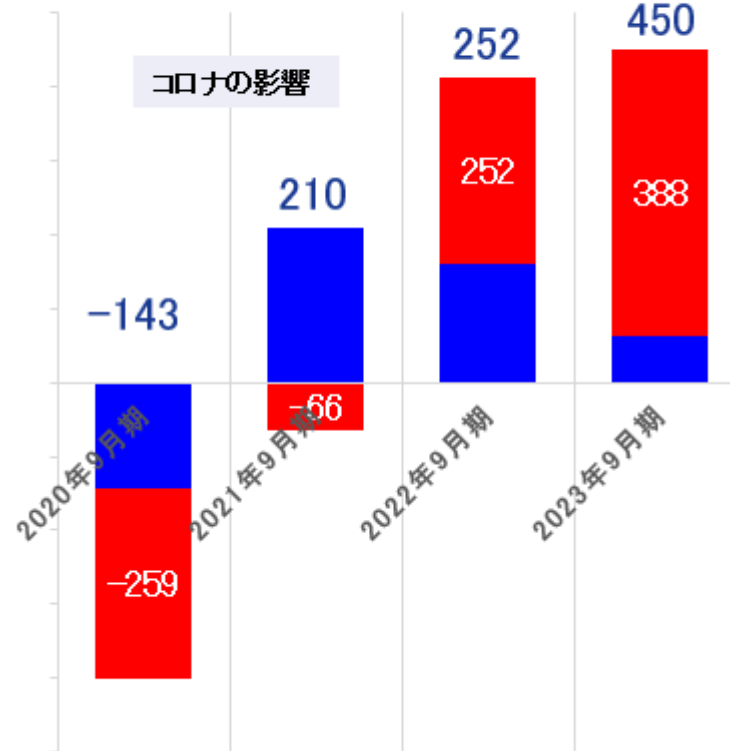
■ 連結 ■ 海外ソリューション事業



連結・海外ソリューション事業の 営業利益推移(単位100万円)

23年営業利: コロナ前比**88%**に回復

■ 連結 ■ 海外ソリューション事業



主な取組

2020年1月～
営業活動停止(国ごとに異なる)

2020年1月～3月各国移動制限
各国ロックダウン開始

2020年3月～4月外出制限
2020年4月～2022年6月自宅待
機やリモートワーク
(各国時期の差異あり)

2020年6月

グローバル戦略商品 "ReSPR"
独占販売開始

2021年10月

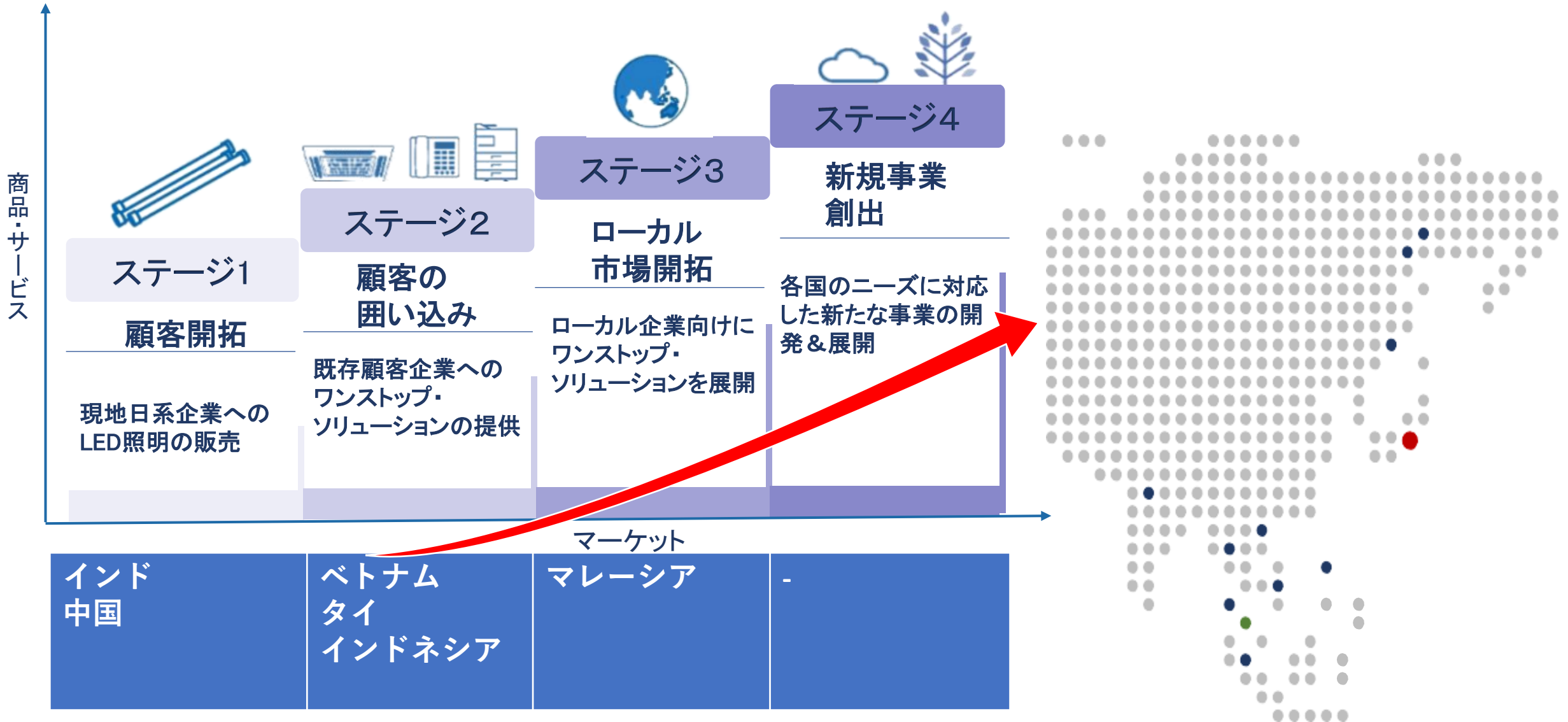
マレーシアにてクロスボーダー
M&A SLWL連結子会社化

2023年8月

マレーシアにてクロスボーダー
M&A
第二弾 SLWE連結子会社化

2020年9月期～IFRS会計基準準拠

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



成長の源泉

と

今後の成長戦略

企業理念

当社の成長の源泉は、
徹底した理念経営と社是の実践にある

企業理念

実践

<p>私たちは、お客様にとって最適の、情報通信システムの構築をすることにより、社会に貢献致します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 創業から一貫して情報通信システムに特化
<p>私たちは、お客様にとって最大限の、経費削減のお手伝いをするにより、社会に貢献致します</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 物販のみならずBPO(アウトソーシング)事業展開により経費削減をご提案
<p>私たちは、お客様に迅速かつ安心していただける保守サービスを提供することにより、社会に貢献致します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ソフト販売や独自のソリューションを持つ
<p>私たちは、私たち自身が人間として成長することにより、社会に貢献致します</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 仕事を通じて社会に役立つような人材を育成し社会に輩出 • 100時間研修制度 • 社内の人材育成部プログラムで研修を実施

社是

レカム: RECOMM (REal COMMunication)

社名	意味	実践
R: Real Power Rule	実力主義	<ul style="list-style-type: none"> 給与はジョブグレード支給、定期昇給はなし
E: Enterprising	積極志向 自らの意思で考え、自らの意思で行動する	<ul style="list-style-type: none"> 新設拠点、新設部門は社内公募、立候補者が優先的に選定 年間MVPは自らの立候補制 FA制度、自ら異動の申請が可能
C: Challenge	挑戦	<ul style="list-style-type: none"> 新規支店や新事業は立候補制 失敗しても降格なし、同じグレードで再度別部門へ異動し再チャレンジ可能
O: Open	オープン経営	<ul style="list-style-type: none"> 月1回全体朝礼 営業ランキング 四半期ごとの個人の評価 全体合宿
M: Management	全員経営	<ul style="list-style-type: none"> 新年「全体合宿」新商材、新規事業の案 事業開発部で、検討→ボツでもフィードバックする 月1回の朝礼で業績を全社で共有 従業員持株制度 毎月積立 業績連動型賞与: 各子会社ごと利益連動賞与
M: Mind	心	<ul style="list-style-type: none"> 1日は24h時間しかない。社員として8時間は働く。 1日のうち最も多くの時間を費やすのが仕事。収入のためだけではなく、お客様に喜んでいただく、社会に貢献する、それが自らの喜びになる、そういう心を持つ

知的資産

当社の成長の源泉

(1) スピード経営

小規模組織でフラットな組織体制により、
意思決定のスピードを早め、迅速な商品開発を可能にする

(2) 事業展開力

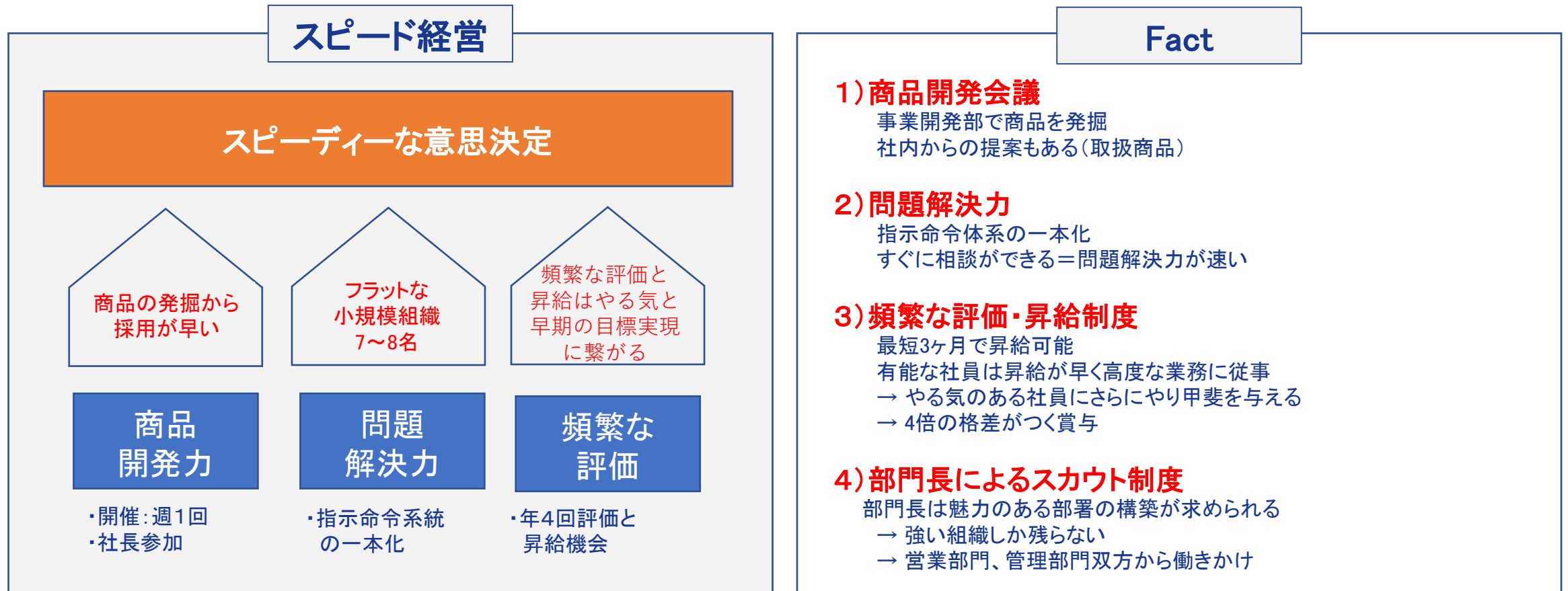
マレーシアにグローバル本社機能を持ち、
海外の視点に立ち日本、中国、インド、ASEAN戦略を実現する

(3) トータルソリューション力

ワンストップサービスで全ての商品とサービスを提供する

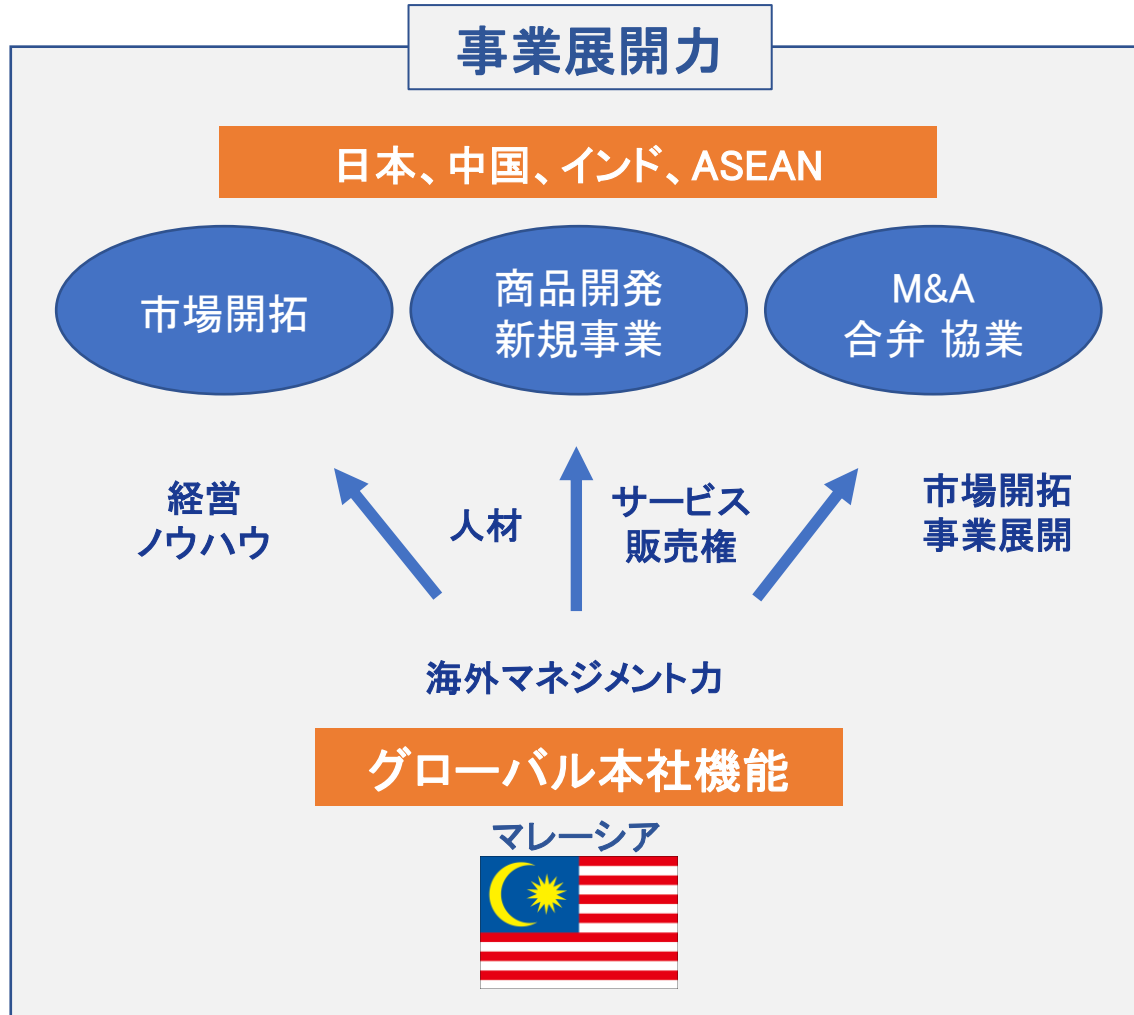
知的資産(1)スピード経営

小規模組織でフラットな組織体制により、
意思決定のスピードを早め、迅速な商品開発を可能にする



知的資産(2) 事業展開力

マレーシアにグローバル本社機能を持ち、
海外の視点に立ち日本、中国、インド、ASEAN戦略を実現する



Fact

1) 海外8カ国に拠点

実績: 20年
海外8カ国にグローバル展開
→ 数多くの経験と実績、人脈を構築
→ 社員の約6割が外国国籍

2) グローバル本社機能

マレーシアにグローバル本社機能
海外の視点に立ち日本、中国、インド、ASEAN戦略を実現

3) 海外人材マネジメント力

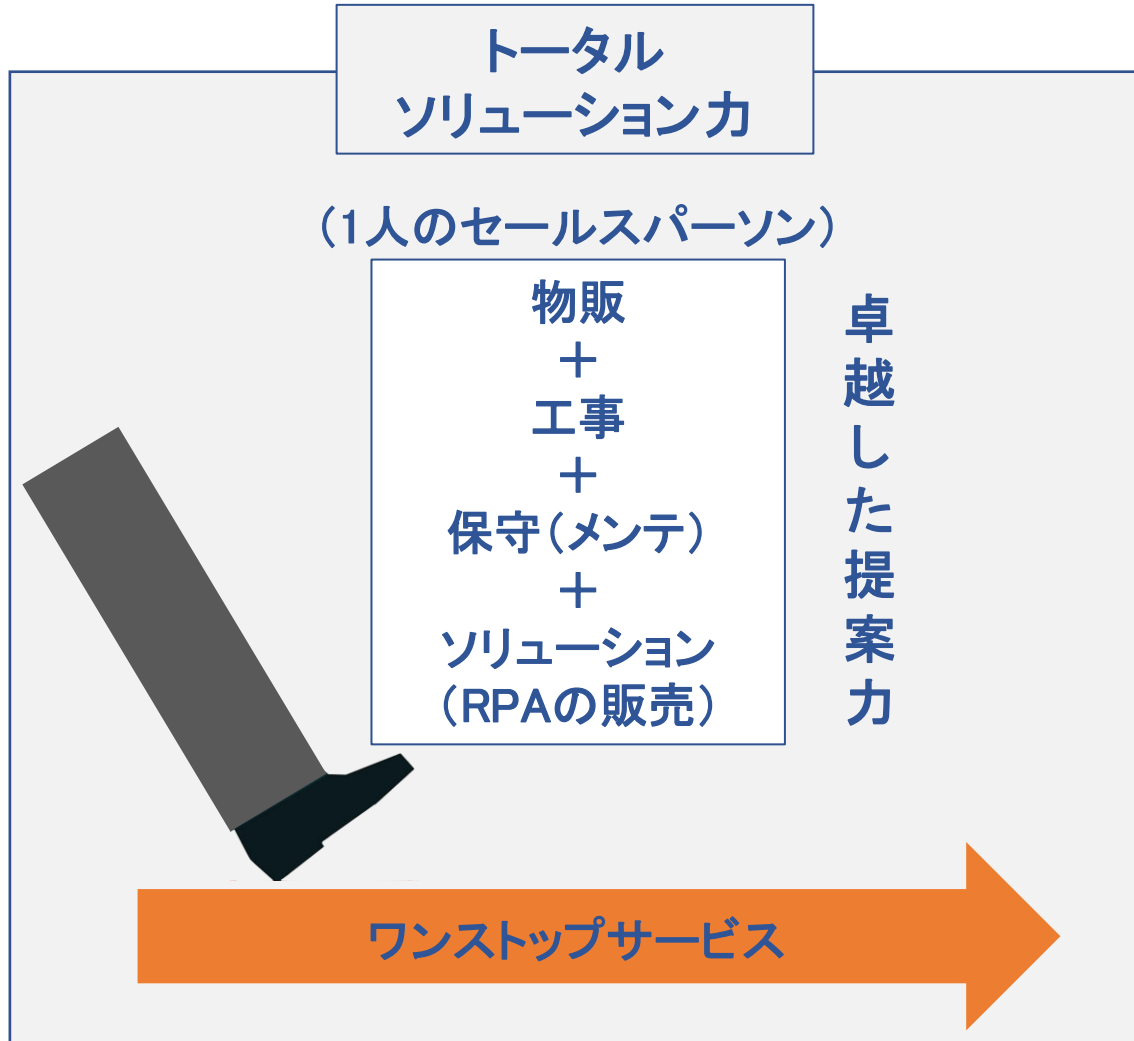
海外人材の有効活用、経営ノウハウ(マネジメント力)
外国人に即した評価制度、報酬制度
→ 約3割が外国籍の管理職社員
→ 外国人社歴 管理職 約13年、管理職以外 約7年

4) グローバルサービス展開

<中国から日本へ>
中国の技術をASEANや日本へ販売
Intelligence Indeed Reconn株式会社(合弁)設立
中国企業の日本とマレーシアでの合弁会社設立契約締結RPAサービス
独占販売権取得

知的資産(3)トータルソリューション力

ワンストップサービスで全ての商品とサービスを提供する



Fact

1) 直販システム中心の営業

海外人材の有効活用、経営ノウハウ(マネジメント力)
外国人に即した評価制度、報酬制度
→ 約3割が外国籍の管理職社員
→ 外国人社歴 管理職 約13年、管理職以外 約7年

2) BPR+ソリューション

BPRで間接部門のコスト削減を提案
→ ソフトによる自動化でさらにコスト削減ソリューションを提案
海外BPR部隊
業務内容: 商品の発注業務・給与計算・顧客の情報入力等
中国、ミャンマーで約250人体制
物販+BPR+ソリューション提供している中小中堅企業希少

3) グローバルサービス展開

国内のみならず、海外においても直販営業を実施
→ 顧客ニーズを敏感に察知
→ ニーズに合う質の高い提案が可能
(さらなる効果)
お客様との関係性が構築され長期契約に繋がる

戦略的パートナーシップの拡大

海外ローカルマーケットを攻略し早期進出を実現

有力企業との協業により販路拡大



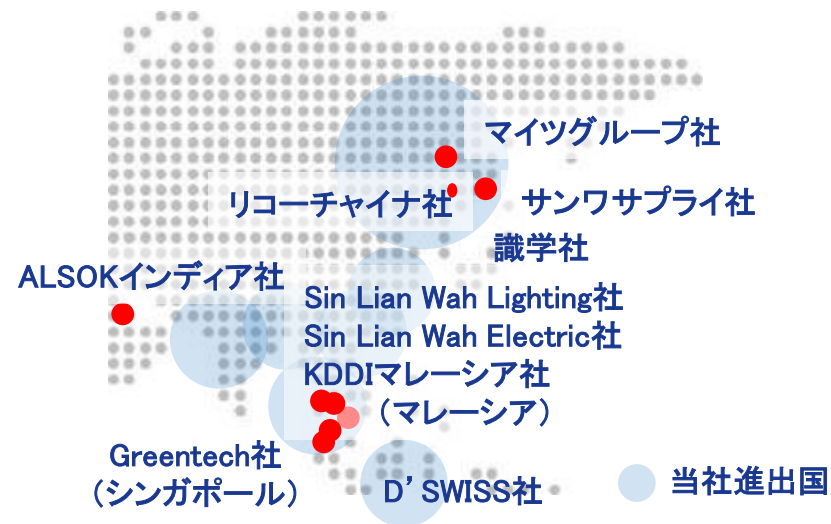
ローカル企業



2021年10月
Sin Lian Wah Lighting社
(マレーシア)
2023年9月
Sin Lian Wah Electric社



2021年6月
Greentech社(シンガポール)



シナジー効果により、成長を加速

カーボンニュートラルソリューションの更なる推進

省エネ機器

効果

LED照明



省電力化が可能

- ・少品種大量生産の自社ブランド
- ・多品種のナショナルブランド約50,000点

業務用エアコン

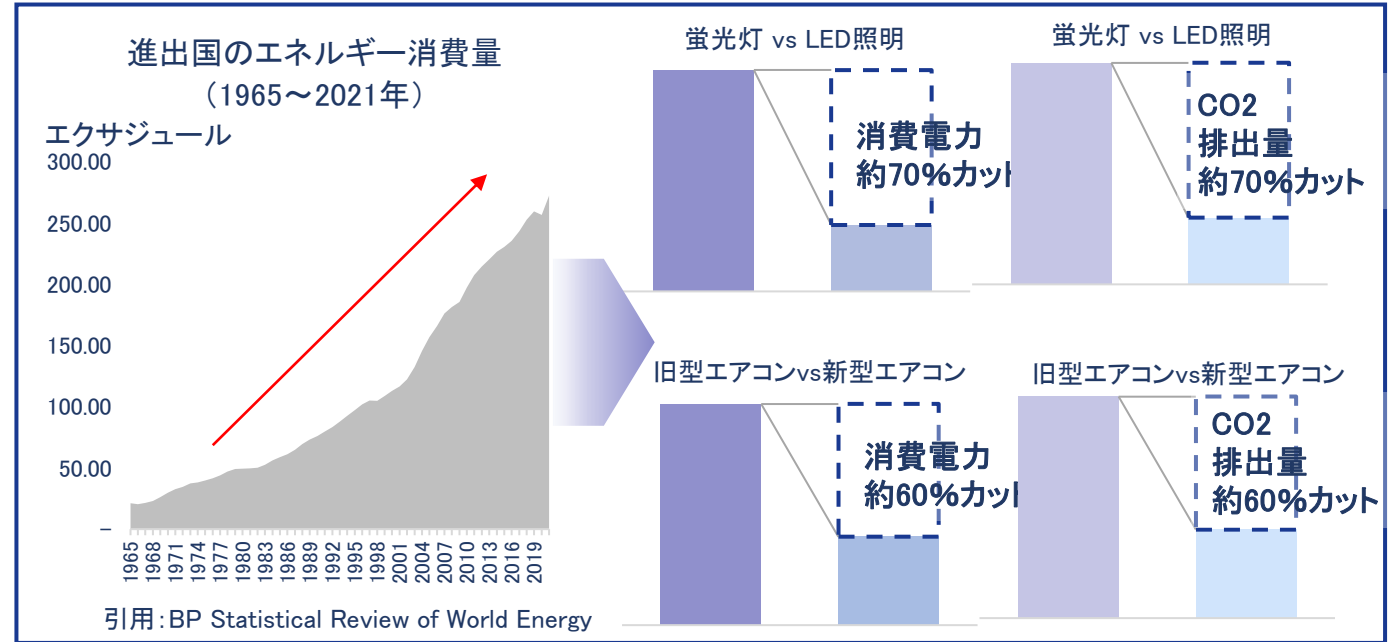


環境負荷に配慮

- ・省エネ性能が高く、CO2削減効果が大
- ・オフィスや工場面積、設置環境に合わせた商品を提供

+

可視化・放熱商材のセット販売



カーボンニュートラルソリューションの提供
顧客の電気代削減とCO2の削減に貢献

DXソリューションの推進

誰でも使えるAI-RPAサービス

- ・専門知識がなくてもシナリオ作成が可能
- ・シナリオ作成時間30%~50%の節約



レカムDXソリューションズ

中小企業 325万社
(当社顧客約6万社)

大企業・中堅企業 56万社
(当社顧客約2,600社)

2023年

- 4月DXソリューション第一弾日本に合弁会社設立
- 12月DXソリューション第二弾マレーシアに合弁会社設立

2024年

- 3月「RoboWoker(英語版)」リリース予定

進化型AI-RPAサービス(Robo Worker)ご紹介

Robo Worker

プログラミング知識のない方でもシナリオ作りが可能



2024年9月期

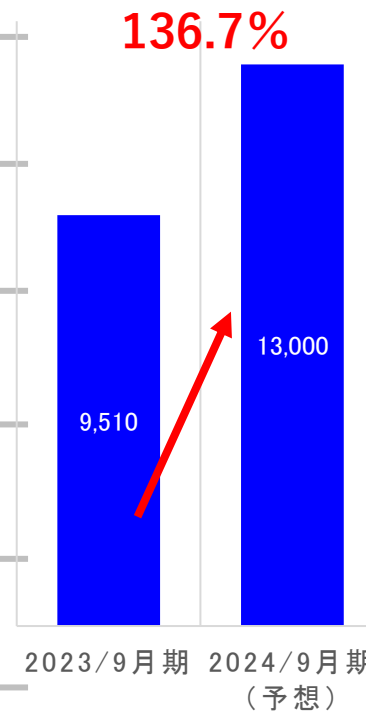
業績・配当予想

17期ぶり過去最高

(単位:百万円)	2023年9月期	2024年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	9,510	13,000	+3,490	136.7%
営業利益	450	900	+450	199.9%
税引前利益	490	900	+410	183.4%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	314	600	+286	190.6%
EBITDA	596	1,045	+449	175.3%

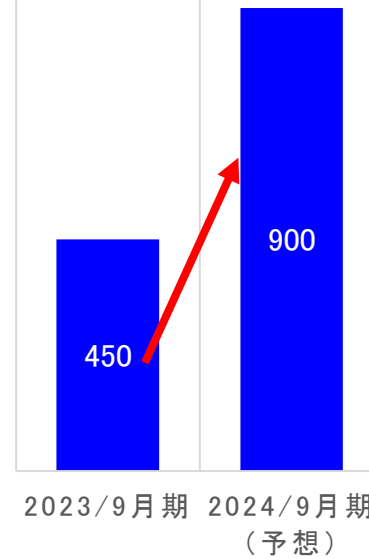
(単位:百万円)

売上収益



営業利益

倍増!



2023年11月14日に発表の通期業績予想に変更はありません

全事業セグメントごとに過去最高

(単位:百万円)	2023年9月期	2024年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	9,510	13,000	+3,490	136.7%
海外ソリューション事業	4,633	7,000	+2,367	151.0%
国内ソリューション事業	4,314	5,300	+986	122.8%
BPR事業	562	700	+138	124.5%
セグメント利益	450	900	+450	199.9%
海外ソリューション事業	388	660	+272	170.1%
国内ソリューション事業	188	450	+262	239.3%
BPR事業	85	130	+45	152.9%
調整額	△211	△340		

事業部間クロスセルの徹底強化

施策

- Robo Workerの日本・マレーシア同時販売
- 海外ソリューション顧客の国内拠点開拓
- SFAの活用による各事業部の顧客共有

※ SFA：営業支援システム

戦略的パートナーシップの拡大

施策

- Stage3 (ローカル市場開拓) の推進
- ビジネスパートナーの開拓によるクロスセル強化

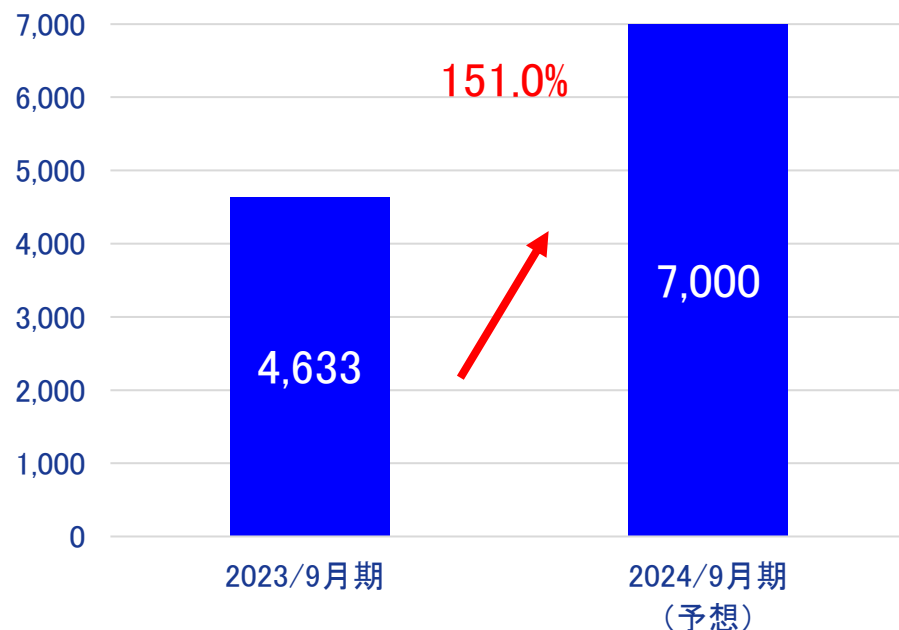
営業社員の増員（前期比1.5倍）

施策

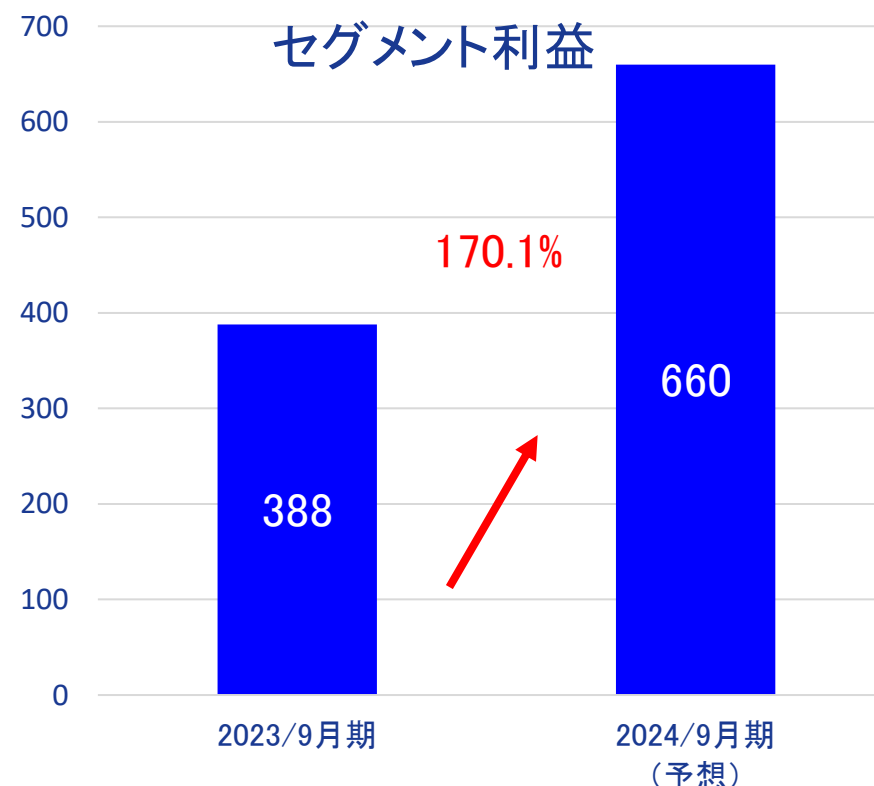
- 報酬制度改訂効果（新卒社員30万円）による営業社員の増員
- AI営業ツールやSFAを活用した営業成果の向上による定着率改善

(単位:百万円)	2023年9月期	2024年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	4,633	7,000	+2,367	151.0%
セグメント利益	388	660	+272	170.1%

(単位:百万円) 売上収益



セグメント利益



国別売上予想及び施策

国別	2023年 (単位:百万円)	2024年 (単位:百万円)	前期比	概要
マレーシア	3,039	4,700	154.6%	クロスボーダーM&Aによる組織の拡大 <ul style="list-style-type: none"> RECOMM BUSINESS SOLUTIONS (MALAYSIA) SDN. BHD.(既) Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd. (既) Sin Lian Wah Electric Sdn.Bhd. (新)
中国	275	400	145.4%	新規販売エリアの拡大 <ul style="list-style-type: none"> 上海・江蘇省地区(既) 華北地区(予定) 華南地区(予定)
タイ	792	850	107.3%	新規商材による売上収益の拡大 <ul style="list-style-type: none"> エネルギー可視化商品とのセット販売開始 放熱商材とのセット販売開始
その他	527	1,050	199.2%	仕入計画の見直しによる価格競争力の強化

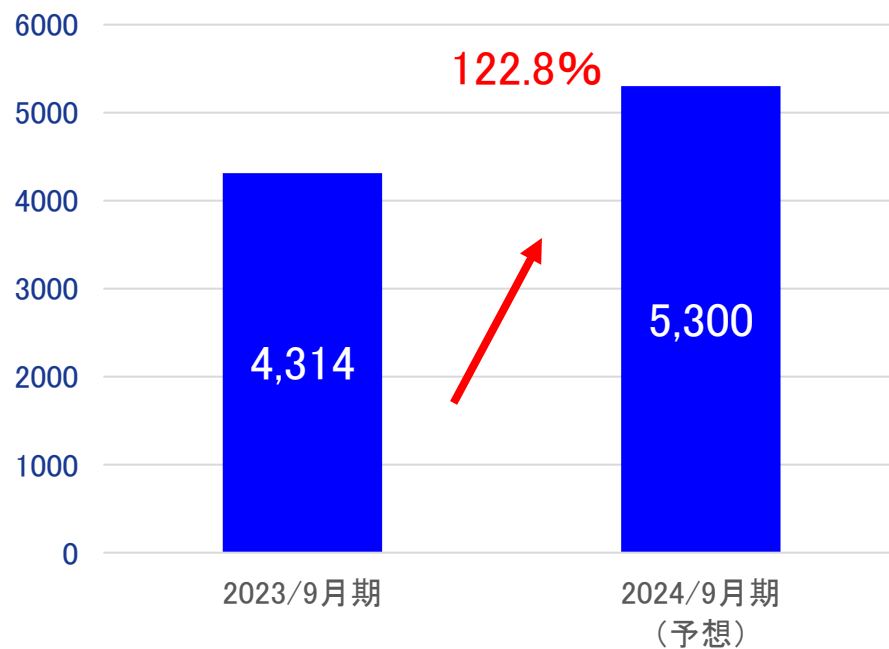
商品別売上予想及び施策

商品別	2023年 (単位:百万円)	2024年 (単位:百万円)	前期比	概要
LED	2,981	3,450	115.7%	原価低減と新商品開発 <ul style="list-style-type: none"> 第三世代LEDの販売開始 エネルギー可視化商材とのセット販売開始
エアコン	756	800	105.8%	<ul style="list-style-type: none"> エネルギー可視化商材とのセット販売開始 放熱商材とのセット販売開始
電気部品	0	1,530	-	SLWEの連結子会社化
その他	896	1,220	136.1%	戦略的パートナーシップの拡大とストック収益の拡大 <ul style="list-style-type: none"> 戦略的パートナーシップ拡大によるクロスセルの活用 Robo Worker(マレーシア)販売開始に伴うストック収益の拡大

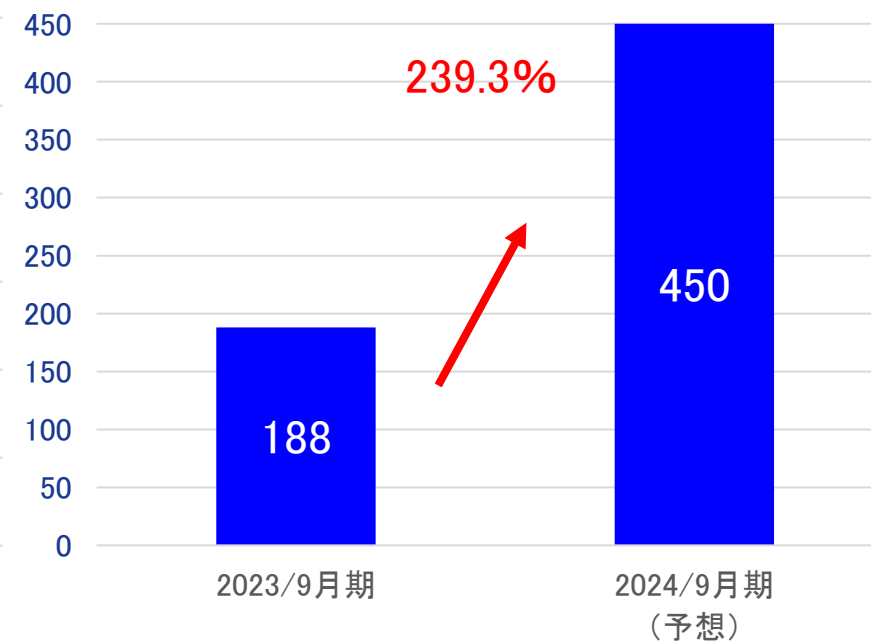
(単位:百万円)	2023年9月期	2024年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	4,314	5,300	+986	122.8%
セグメント利益	188	450	+262	239.3%

(単位:百万円)

売上収益



セグメント利益



事業別売上予想及び施策

事業別	2023年 (単位:百万円)	2024年 (単位:百万円)	前期比	概要
ITソリューション	3,523	4,210	119.5%	<ul style="list-style-type: none">新規出店(予定)営業生産性の追求AI-RPAの販売
カーボンニュートラルソリューション	644	900	139.7%	<ul style="list-style-type: none">新商品の開発
サイバーセキュリティソリューション	146	190	130.1%	<ul style="list-style-type: none">クラウド型UTMの販売開始新商品の開発新規OEM先・新規代理店の開拓

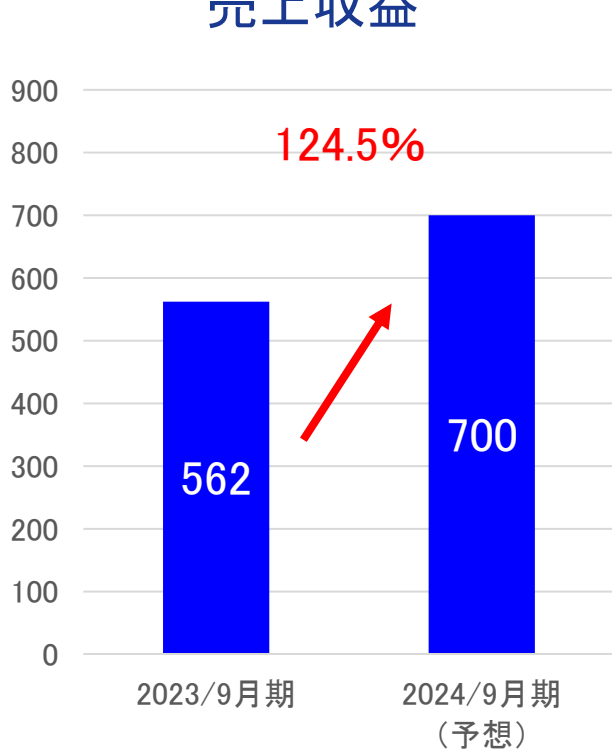
商品別売上予想及び施策

商品別	2023年 (単位:百万円)	2024年 (単位:百万円)	前期比	概要
複合機	756	1,100	145.5%	• 海外ソリューション顧客の国内拠点開拓
ビジネスホン	879	1,100	125.1%	
LED	791	900	113.7%	• 専売営業部門の新設 • 仕入計画の見直しによる価格競争力の強化
UTM	417	700	167.8%	• クラウド型UTMの販売開始 • 新商品の開発
その他	1,470	1,650	112.2%	• AI-RPAの販売 • 新商品の開発 • 戦略的パートナーシップの拡大

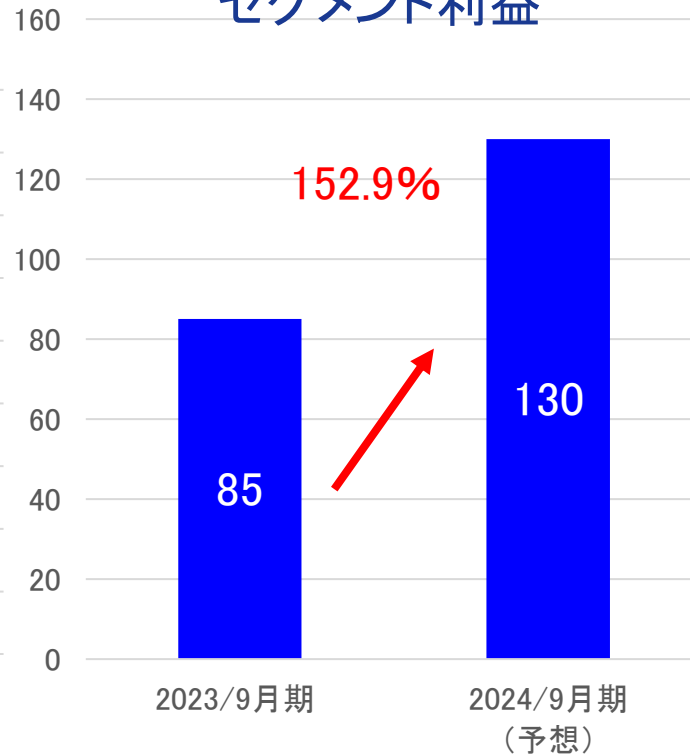
(単位:百万円)	2023年9月期	2024年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	562	700	+138	124.5%
セグメント利益	85	130	+45	152.9%

(単位:百万円)

売上収益



セグメント利益



施策

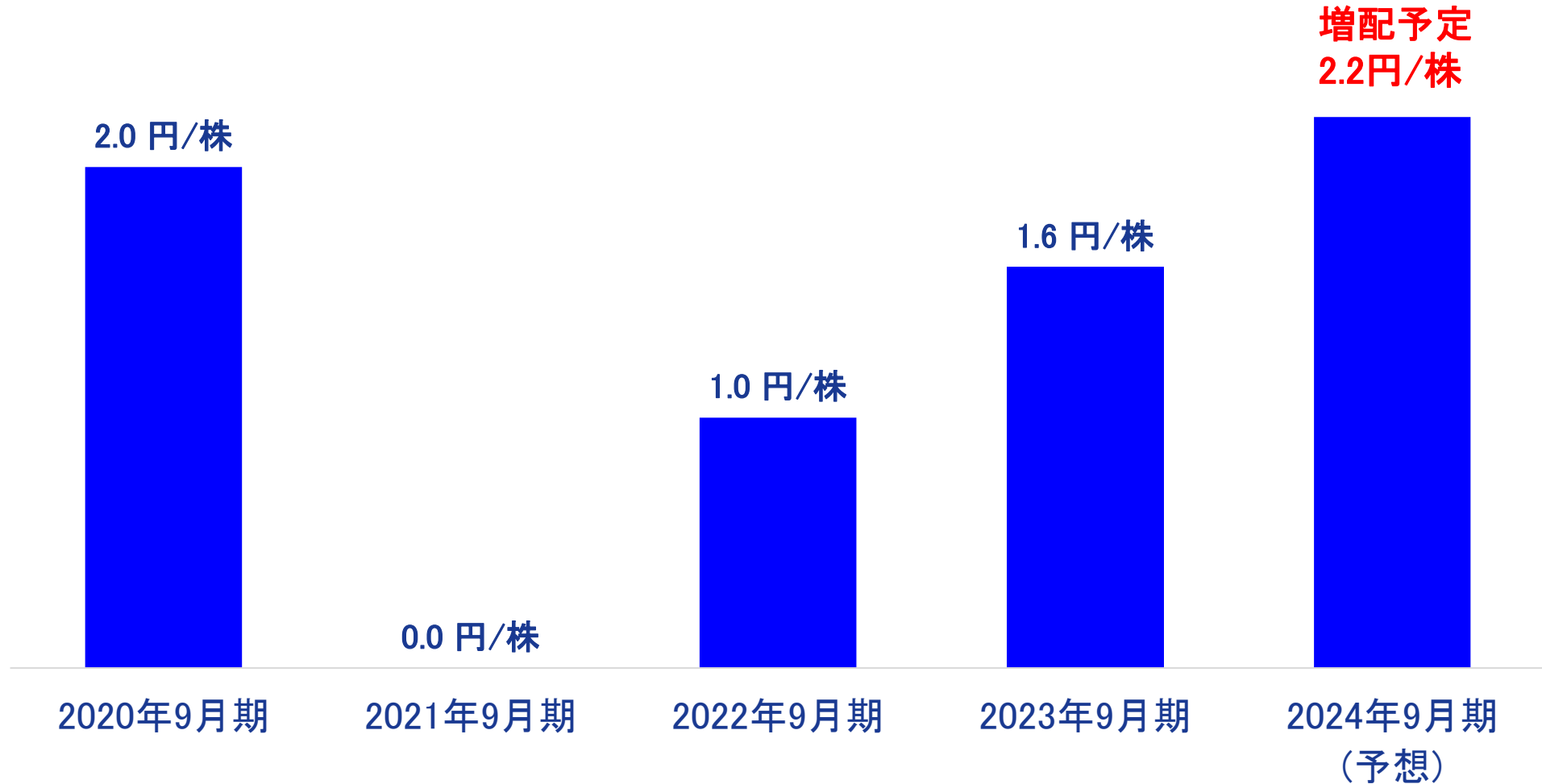
売上収益

- 価格競争力を中心とした新規開拓営業の強化
- 顧客理解度向上活動を通じたコンサルティング型営業の推進
- AI-RPAとのセット販売による売上拡大

セグメント利益

- 業務自動化ツールの最大活用により営業利益率向上
- 国内バーチャルセンター立上げによる外注費削減

配当金: 2.2円 (3期連続増配予定)





**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**

Appendix

企業理念

- 私たちはお客様にとって、最適の情報通信システムの構築をすることにより、社会に貢献致します。
- 私たちはお客様にとって、最大限の経費削減のお手伝いする事により、社会に貢献致します。
- 私たちはお客様に、迅速かつ安心して頂ける保守サービスを提供することにより、社会に貢献致します。
- 私たちは私たち自身が人間として成長することにより、社会に貢献致します。

社是

R	・・・ Real Power Rule	実力主義
E	・・・ Enterprising	積極思考
C	・・・ Challenge	挑戦
O	・・・ Open	オープン経営
M	・・・ Management	全員経営
M	・・・ Mind	心

グループ経営ビジョン

A&A111+

(Action & Achievement 「行動、そして達成」)

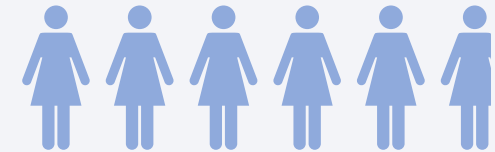
- 株主にとって投資リターン **「No.1」**
 - 顧客にとって**「オンリー 1」**
 - 業界で質量共に **「No.1」**
- + 従業員にとって最も魅力的な**「Best 1」**企業グループ

商号	レカム株式会社 (RECOMM CO., LTD.)
設立	1994年9月30日
上場日	2004年5月26日 東証スタンダード: 証券コード3323
所在地	東京都渋谷区代々木三丁目25番3号
代表者	代表取締役社長 兼 グループCEO 伊藤 秀博
事業内容	海外ソリューション事業、国内ソリューション事業、BPR事業
発行済株式数	82,630,255株(2023年12月末時点)
株主数	19,314名(2023年9月末時点)
資本金	2,447百万円(2023年12月末時点)
従業員数	連結481名(2023年12月末時点)

従業員の特徴

男女比

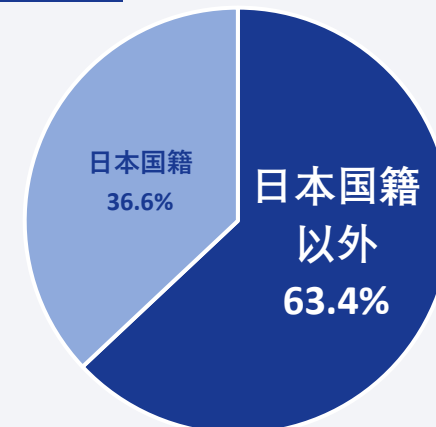
女性 **54.5%**



男性 **45.5%**



社員国籍比



2023年12月末時点

3事業、国内事業会社7社、海外事業会社15社

海外拠点 9カ国 15拠点

海外ソリューション事業

- レカムビジネスソリューションズ(大連)※1
- レカムビジネスソリューションズ(上海)
- FTGフィリピン
- ベトナムレカム(ホーチミン、ハノイ)
- レカムビジネスソリューションズ(アジア)※在タイ
- 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(マレーシア)
- Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd.(マレーシア)
- Sin Lian Wah Electric Sdn. Bhd.(マレーシア)
- レカムビジネスソリューションズ(インドネシア)
- レカムビジネスソリューションズ(インド)
- Greentech International(シンガポール) ※2

BPR事業

- レカムビジネスソリューションズ(大連) ※1
- レカム騰遠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)
- ミャンマーレカム
- レカムBPO(日本)

国内ソリューション事業

- レカムジャパン
- ヴィーナステックジャパン
- オーパス
- レカムIEパートナー
- インテリジェンスインディードレカム
- レカムDXソリューションズ

国内拠点 20支店、3営業所

- 【関東地方】
- 東京支店
 - グリーンイノベーション支店
 - 栃木支店
 - 群馬支店
 - 豊島支店
 - 千代田支店
 - 八王子支店

- 【中部地方】
- 長野支店
 - 長野南支店
 - 静岡支店
 - 名古屋第一支店
 - 名古屋第二支店
 - 名古屋東営業所
- 【近畿地方】
- 大阪支店

- 【中国・四国地方】
- 広島中央支店
 - 松江支店
 - 周南支店

- 【九州地方】
- 北九州支店
 - 久留米支店
 - 都城営業所
 - 八代営業所

- 【沖縄地方】
- 沖縄支店
 - 那覇支店

※1:レカムビジネスソリューションズ(大連)は海外ソリューション、BPR事業の2つに属す
 ※2: Greentech Internationalは持分法適用関連会社

年号		年号	
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(現レカム株式会社)を設立	2018年10月	大連レカムが中国新三板市場に上場
1995年5月	営業のフランチャイズ事業の加盟店募集開始	2018年11月	大連レカムがマスターピース大連(大連傑作商務諮詢有限公司)株式の100%を取得し、子会社化
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	2018年12月	太陽光発電システム販売を行う株式会社産電の株式100%を取得し、子会社化
2003年10月	中国・大連市に子会社・現・レカムビジネスソリューションズ(大連)株式有限公司(以下、大連レカム)を設立し、コールセンター事業を開始	2019年4月	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株式会社eight toolと合併で設立(当社持分60%)し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始
2004年5月	大阪証券取引所 ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」に株式を上場	2019年6月	株式会社エフティグループのASEAN3か国5社の子会社株式の80%を取得し、子会社化。タイ、インドネシア、フィリピンにてLED照明、業務用エアコン等の販売事業を取得
2009年11月	大連レカムが外部BPOの受託を開始	2019年9月	創立25周年
2012年6月	大連レカムが中国・長春市に長春レカムBPOサービス有限公司を設立し、BPO事業の第二センターとして業務を開始	2019年10月	マレーシア・クアラルンプール市にグローバル本社を新設
2013年7月	自社ブランドLED照明「RENTIA(レンティア)」販売開始	2020年6月	ウイルス除菌装置「ReSPR(レスパー)」の海外独占販売権を取得
2014年12月	大連レカムがミャンマー・ヤンゴン市にミャンマーレカム株式会社を設立し、BPO事業の第三センターとして業務を開始	2021年2月	台湾は会社清算、フィリピンはReSPR 販売に特化した事業に再編し、海外法人事業の再構築を実施
2015年5月	中国・北京市ヴィーナステック本社との合併によるヴィーナステックジャパン株式会社を設立	2021年6月	シンガポール企業Greentech International Pte. Ltd.の株式の30%を取得し、持分法適用会社化
2015年7月	株式会社コスモ情報機器の発行済株式を100%取得し、子会社化	2021年9月	株式会社産電と株式会社産電テクノを株式会社 NEXTAGE GROUPに事業譲渡及び株式譲渡
2016年4月	AI inside株式会社と資本および業務提携契約を締結	2021年10月	マレーシア企業Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd.株式の100%を取得し、子会社化
2016年6月	レカムエナジーパートナー株式会社を設立し、電力販売事業を開始	2022年1月	株式会社エフティグループから株式追加取得し、レカムビジネスソリューションズ(アジア)、FTGインドネシアは100%子会社化、レカムビジネスソリューションズ(タイ)は9.9%を追加取得し、49.9%に持分増加
2017年7月	ベトナム・ホーチミン市にベトナムレカム有限会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始	2022年4月	東証スタンダード市場に移行
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)株式会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始	2023年4月	中国・実在智能社と日本での合併会社インテリジェンス・インディード・レカム株式会社設立
2018年4月	株式会社R・S(現・レカムジャパン株式会社)および株式会社G・Sコミュニケーションズ株式の100%を取得し、子会社化	2023年9月	マレーシア企業Sin Lian Wah Electric Sdn Bhd株式の100%を取得し、子会社化
2018年8月	ミャンマー・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)株式会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始		
2018年10月	インド・グルガオン市にレカムビジネスソリューションズインディア株式会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始		

BtoBソリューション5 (Five)

Solution1	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
Solution2	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」
Solution3	DX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-RPA等の活用による業務自動化 商品 Robo Worker: AI-RPAにより誰でも簡単に作業を自動化
Solution4	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
Solution5	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、ノロウイルス等の感染を防御 商品 ReSPR (レスパー): ウイルスを分解するNASAが開発した異種光触媒技術により、空気中のドアノブ・壁のウイルス除菌や消臭に効果

販売会社からBtoBソリューションプロバイダーに進化

PART 1

1994～2004年
創業から上場へ

2

2005～2009年
多角化

3

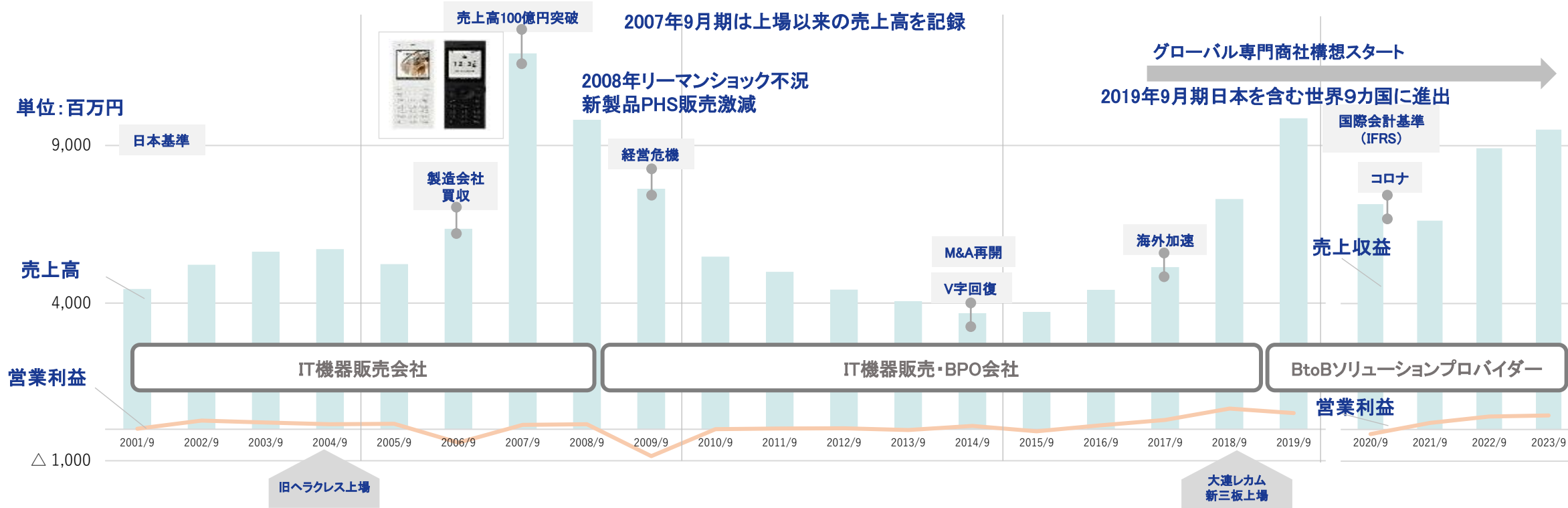
2010～2014年
事業再構築

4

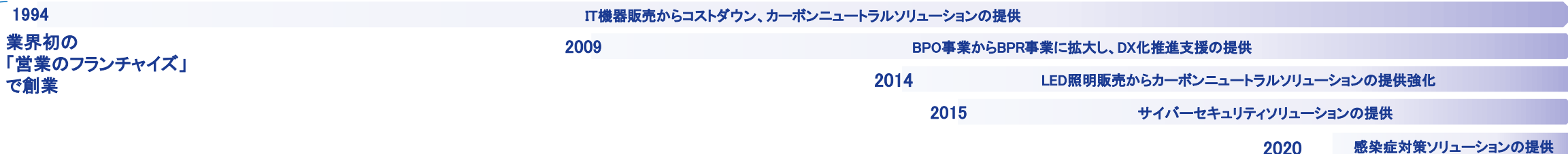
2015～2019年
再成長

5

2020年～
再々成長



物売りからソリューション提供会社へ



事業スタート

2015年10月
中国・大連でLED照明販売を
開始し事業化

- 海外日系製造業の工場が主要販売先となるため、大手企業が顧客
- 2015年10月に中国大連市、2016年4月から上海市でLED照明を販売開始し、カーボンニュートラルソリューションの提供開始
- 2020年6月、9月に、ウイルス除菌装置の海外8か国の独占販売権を取得し、感染症対策ソリューションの提供開始
- 2021年10月、2023年9月にクロスボーダーM&Aにより初のローカル企業を完全子会社化し、マレーシアからローカルマーケットへの進出を本格的に開始

カーボンニュートラル&コストダウンソリューション

LED照明、業務用エアコン等の商材やサービスにより、CO2排出量や電気代等の販管費を削減するカーボンニュートラルやコストダウンのソリューションを提供



感染症対策ソリューション

新型コロナウイルス、インフルエンザ、ノロウイルス等の除菌、消臭効果がある商材やサービスによる感染症対策ソリューションを提供



+ ファイナンスソリューション

初期コストがかからない提携リースや自社ローンで提供

進出国

1	2015年10月	中国
2	2017年8月	ベトナム
3	2018年2月	マレーシア
4	2018年10月	インド
5	2019年6月	タイ
6	2019年6月	フィリピン
7	2019年6月	インドネシア

※海外ソリューション事業の進出順

事業スタート

1994年9月

創業事業、顧客数6万社

- 業界初の「営業のフランチャイズ事業」で創業し、9年8か月で現東証スタンダード市場上場
情報通信機器によるコストダウンソリューションの提供開始
- 2014年2月よりLED照明を中心としたカーボンニュートラル&コストソリューションの提供開始
- 2015年3月より中国ヴィーナステック本社との合併によるヴィーナステックジャパン(株)を設立し、サイバーセキュリティソリューションの提供開始
- 2020年5月よりウイルス除菌装置を中心とした感染症対策ソリューションの提供開始

コストダウン ソリューション	カーボンニュートラル&コストダウン ソリューション	サイバーセキュリティ ソリューション	感染症対策 ソリューション
<p>ビジネスホン、複合機等やサービスによる省力化・省スペース化を図るコストダウンのソリューションを提供</p> 	<p>LED照明、業務用エアコン等の商材やサービスにより、CO2排出量や電気代等の販管費を削減するカーボンニュートラルやコストダウンのソリューションを提供</p> 	<p>ワークスタイルの変化に対応したUTM（統合脅威管理）をメインとしたサイバーセキュリティソリューションを提供</p> 	<p>新型コロナウイルス、インフルエンザ、ノロウイルス等の除菌、消臭効果がある商材やサービスによる感染症対策ソリューションを提供</p> 

+ ファイナンスソリューション

初期コストがかからない提携リースで提供

事業スタート

2009年11月

事業化

- 2003年10月に大連に社内向けのアウトソーシングを行うセンターを設立、2009年10月に外部受託を開始し事業化
- 2019年10月に間接業務の受託のBPO事業から、業務再構築の支援のBPR事業に事業領域を拡大
- 2023年5月にRobo Worker(AI-RPA)の日本での独占販売開始

顧客の
事業・業務分析

事業・業務の
再設計

最適な業務改善
提案

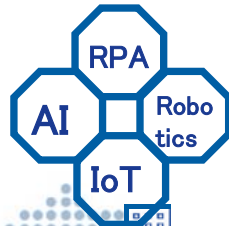
アウトプット

顧客のDX化推進

(イメージ図)



最新の業務自動化
支援技術



海外アウト
ソーシングセンター

顧客の要件毎に

- ・業務自動化
- ・アウトソーシング
- ・業務自動化+アウトソーシング

でのアウトプット

顧客の経営の効率化
を促進



企業のDX化推進

生産性を向上することにより

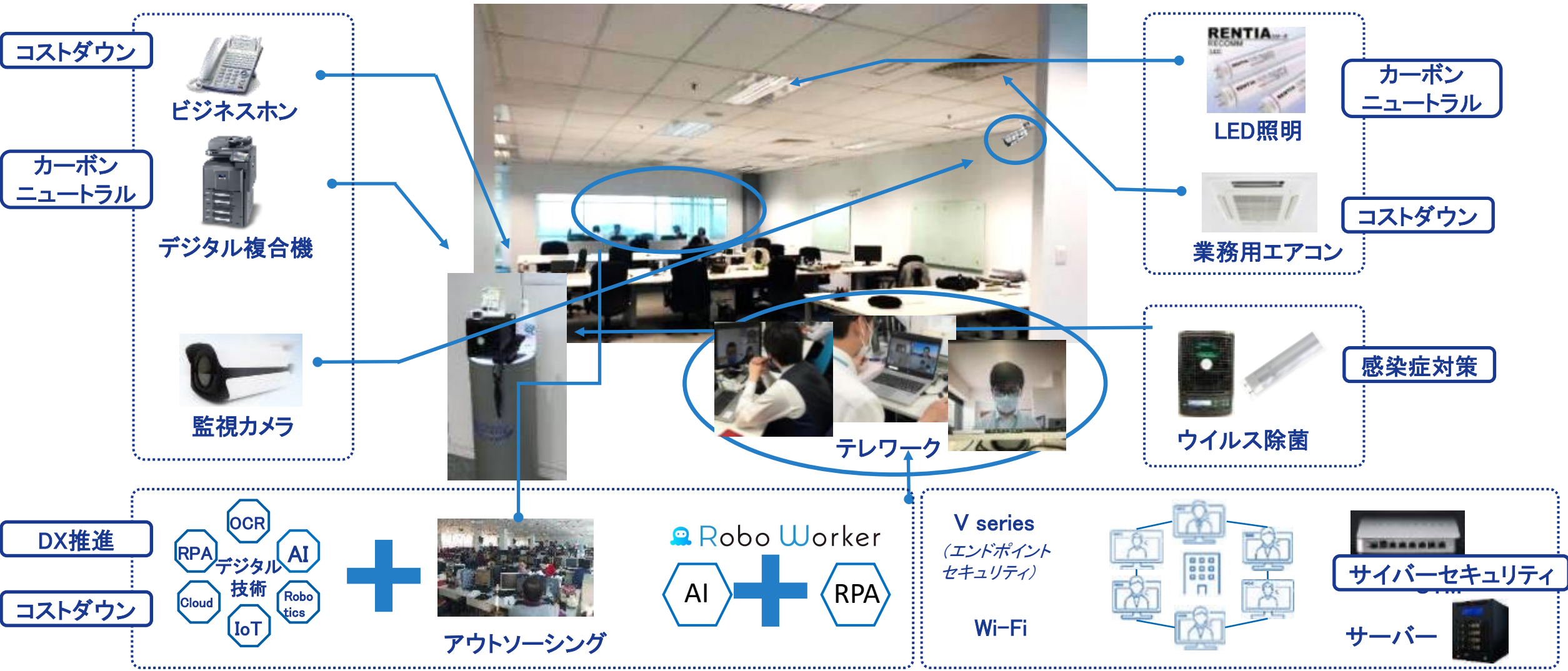
- ・事業構造の変革
- ・本業に専念
- ・新規事業への資源配分

等のメリットを提供

※BPR(Business Process Re-Engineering)とは業務改善コンサルティングを通じた業務プロセスの再構築のこと

※BPO(Business Process Outsourcing)とは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

コストダウンからカーボンニュートラル・DX推進・サイバーセキュリティをワンストップで提供



本資料もしくは口頭による説明において、歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の予想です。これらは、現在入手可能な情報を基に当社経営陣が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。

本資料は、株主・投資家等の皆様に当社の経営方針、計画、財務状況等の情報をご理解いただくことを目的としており、利用者に対して、当社の株式の購入、売却等、投資を勧誘するものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。

情報・資料の掲載には注意を払っておりますが、掲載された情報の内容が正確であるか等について一切保証するものではありません。また、掲載された情報またはその誤りについて、その理由の如何に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料及びデータの無断転用はご遠慮ください。

お問い合わせ先

レカム株式会社 IR担当
Email : ir@recomm.co.jp
URL : <http://www.recomm.co.jp>