

ヒト・ひと

レカム社長兼グループCEO  
**伊藤 秀博**  
Ito Hidehiro



profile

1962年11月東京都生まれ。高校を中退後、ペンキ職人を経て、81年東日本ハウスサービス入社、85年新日本工販（現・フォーバル）入社。営業として優秀な成績を上げ、福岡支店長などを務めた。91年アイシーエス設立、社長に就任。94年レカム・ジャパン（現・レカム）を設立し、社長に就任。

専門の事業者に外部委託するBPO（business process out sourcing）事業を手掛ける。19年11月にはNTT東日本と提携し、新たにA I O C R及びRPAをパッケージ化したサービスを始め、働き方改革にも貢献。15年10月から、中国・大連で

「バル本社」を新設し、海外拠点に本社機能を持たせた。「今後も、海外進出している日系企業のLED照明事業にはポテンシャルがある。その先は、培ったノウハウを横展開して、現地のローカル企業向けの販売に乗り出していきたい」

「15年から「グローバル・エグゼクティブ・マネージャー（GEM）制度」を導入。グローバルな働き方を希望する、一定のスキル、実績を有する社員に適用し、成長を促している。「今後の成長はグローバル人材の確保、社員を成長させる教育にかかっている」と話す。

情報通信機器の  
販売・保守に強み  
中国の新興市場「新三板」に  
日本企業で初めて上場

「今後は、進出している各国で、事業会社が独自の成長を追求するステージに入る」が、課題はやはり「人」。現地で仕事をするには語学も含めたグローバルに活躍できる能力が必要。

「13年に世界で「水銀に関する水俣条約」という国際条約が結ばれ、締約国では20年以降、水銀灯が製造できなくなるため、置き換え需要が見込まれる。また、18年10月には中国の新興市場「新三板」に日系企業として初めて、子会社を上場。従来の日系企業向け事業に加え、中国の現地企業にLED照明販売やBPOサービスの展開が行える可能性が広がった。現在はテストマーケティング中。

「2020年までに日本を含む世界10カ国・地域で事業を展開するという目標を掲げてきたが、1年前倒しで実現することができた」と話す。

レカムは中堅・中小企業向けに情報通信機器の販売や保守、企業が社内の業務処理の一部を

現地日系企業へのLED照明事業を開始して以降、急速に海外事業を成長させてきた。19年6月には提携関係にあったエフティグループから、タイ、フィリピン、インドネシアの子会社株を取得。10月1日にはマレーシアのクアラルンプールに「グロ

文=大浦 秀和  
Text by Ohura Hidekazu