

---

2025年2月22日

個人投資家説明会

---

# レカム株式会社

---

東証スタンダード(3323)

# 目次

1	会社概要	P3
2	成長戦略	P12
3	中期経営計画サマリー	P19
4	2025年9月期通期計画／配当予想	P23
5	APPENDEX	P33



# 会社概要

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(2024年9月末時点)
株主数	19,577名(2024年9月末時点)
資本金	2,447百万円(2024年12月末時点)
従業員数	連結513名(2024年12月末時点)

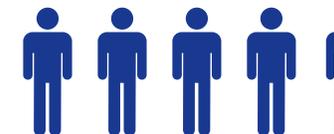
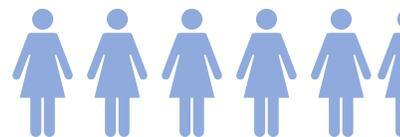
## 社員の特徴

2024年12月末時点

### 男女比

女性**55%**

男性**45%**



### 国籍比

外国籍**62%**

日本国籍**38%**



## 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IT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

ITソリューション	カーボンニュートラルソリューション	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、複合機等のIT機器や通信サービスの導入により業務効率化とコスト削減を支援</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し、環境負荷軽減を実現</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> 
<h2>＋ ファイナンスソリューション</h2> <p>初期コストがかからない提携リースで提供</p>			

## 事業スタート

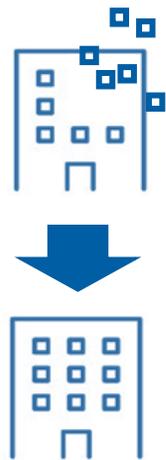
1994年9月

創業事業、顧客数6万社

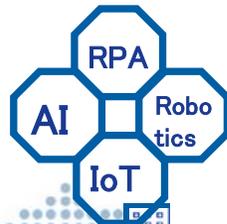
- 2003年10月に大連に社内向けのアウトソーシングを行うセンターを設立、2009年10月に外部受託を開始し事業化
- 2019年10月に間接業務の受託のBPO事業から、業務再構築の支援のBPR事業に事業領域を拡大
- 2023年5月にRobo Worker(AI-RPA)の日本での独占販売開始



(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

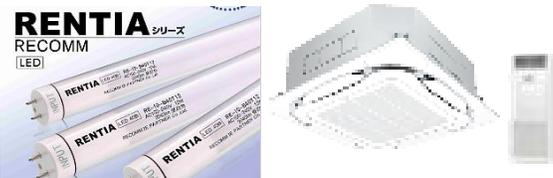
等のメリットを提供

※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

## 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月に越境M&Aにより初の現地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
- 2024年7月に越境M&Aにより子会社化し、シンガポールにてAIサーバーでローカルマーケットへの進出開始

カーボンニュートラル ソリューション	ITソリューション	感染症対策 ソリューション	進出順	開設年度	国
<p>LED照明や業務用エアコンを活用し、CO2排出量や電気代を削減し環境負荷軽減を実現</p> 	<p>高性能GPUを多数搭載し、優れた冷却技術を備えた、生成AI向けの高効率かつ拡張性の高いソリューションを提供</p> 	<p>感染症対策として、除菌・消臭効果のある商材やサービスを提供</p> 	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
			8	2024年7月	シンガポール

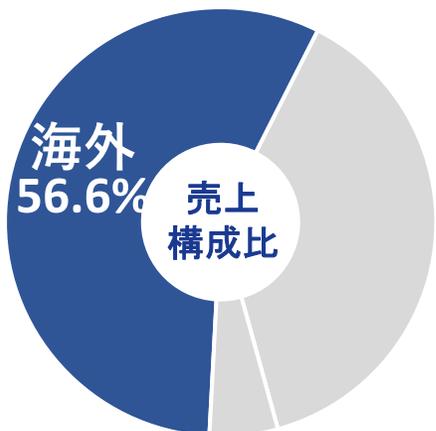
## + ファイナンスソリューション

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

2024年9月期連結決算より

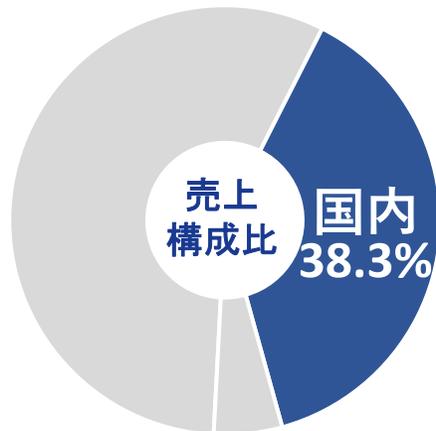
## 海外ソリューション事業

66億円



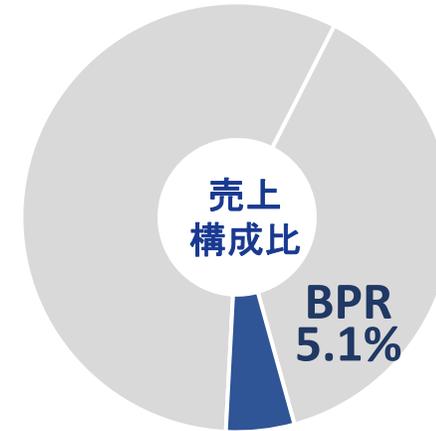
## 国内ソリューション事業

45億円



## BPR事業

6億円



# 海外ソリューション事業が売上収益の6割弱を占有

## 事業ドメイン

## 効果／商材

## 関連会社対応国

Solution1

カーボンニュートラル  
ソリューション

CO2排出量を抑制

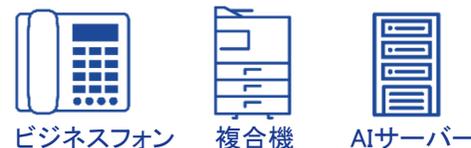


日本、中国、ベトナム、タイ、マレーシア、インドネシア、インド、シンガポール

Solution2

IT  
ソリューション

オフィスのIT化と経費削減を実現



日本、中国、シンガポール

Solution3

DX推進  
ソリューション

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

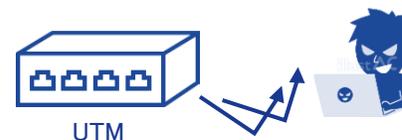


日本、中国、マレーシア、ミャンマー

Solution4

サイバーセキュリティ  
ソリューション

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を提供

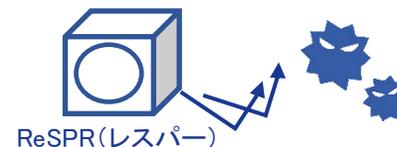


日本

Solution5

感染症対策  
ソリューション

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



日本、中国、ベトナム、タイ、マレーシア、インドネシア、インド、シンガポール

## カーボンニュートラル

■業種:印刷会社

■課題:従来の水銀を含む蛍光灯から直管型のLEDの検討していたが、照光角度の問題で見送っていた

■解決:「片側給電&口金稼働可変LED」消費電力、Co2排出量、電気代が75%削減出来、また設置後の保証もしっかりしていることからご満足いただく

## IT

■業種:ファイナンスグループ会社

■課題:グループ企業がそれぞれIT機器を採用し、保守もバラバラに外部委託

■解決:「IT機器+インターネット回線」引っ越しを契機に、当社に一本化移転後に業務が稼働できるようにIT機器やネットワークの構築も行い、サポートセンターも充実していることからご安心いただく

## DX推進

■業種:メーカー

■課題:日本以外に、中国、カンボジアにも工場を保有、生産管理、受発注処理において外国人スタッフの離職率も高く、日本人が煩雑な作業の負担を負っていた

■解決:「AI-RPA」自動化により生産性が向上し、また、日本人でなくても他のスタッフでも扱えるようになった

## サイバーセキュリティ

■業種:保険代理店

■課題:お客様が発注元の保険会社からワンランク上のセキュリティを求められる

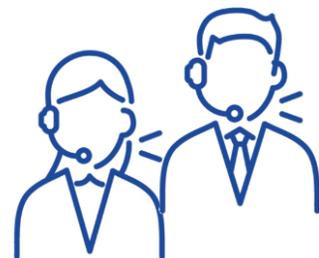
■解決:「エンドポイント+ネットワーク他」当社で高度なセキュリティレベルを達成できるエンドポイント※を含むネットワークを一括請け負い、発注元の合格をいただく

## 感染症対策

■業種:幼稚園

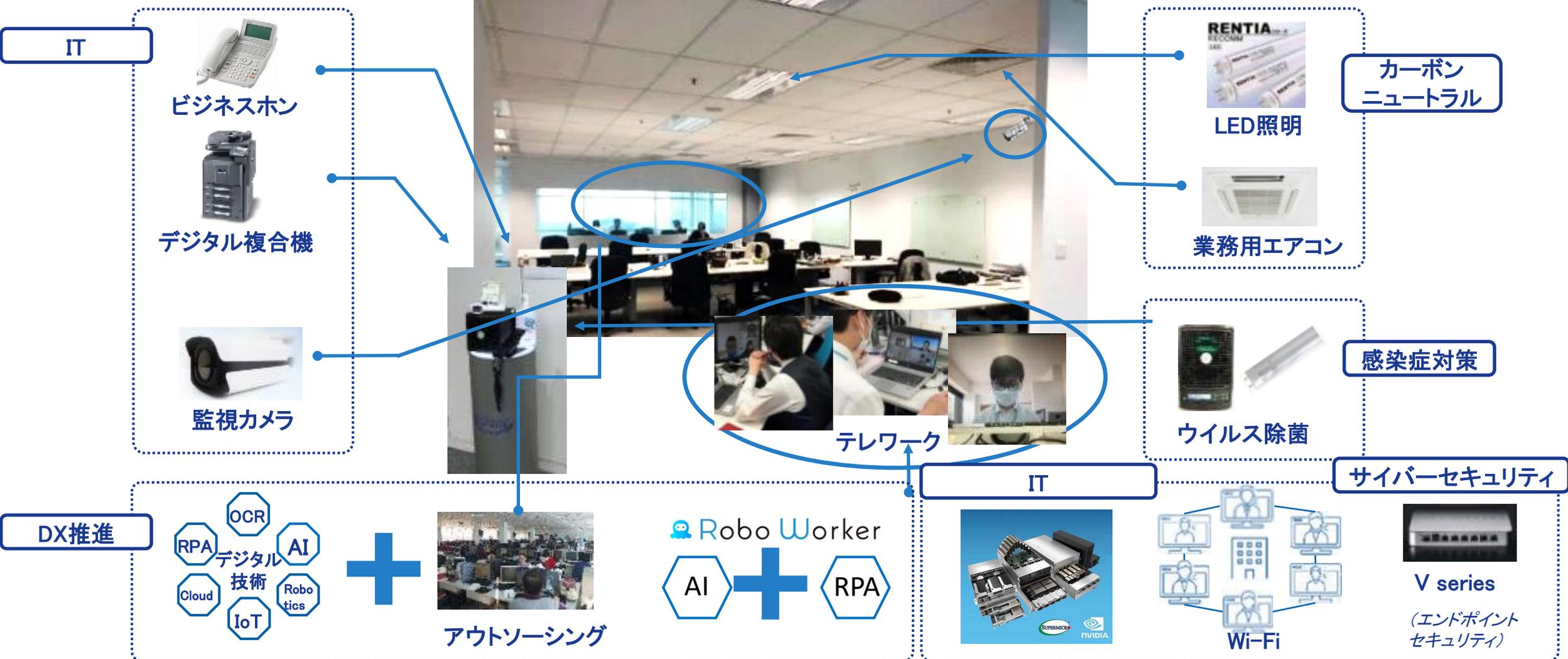
■課題:お子様を新型コロナウイルスから守る

■解決:「ReSPR(レスパー)」自然界にある光触媒技術(過酸化水素)やオゾンで除菌でき、人に優しい商材である点、さらにトイレ等の脱臭効果もあり、喜ばれた



※通信ネットワークに接続された端末や機器のこと

# ビジネスモデル: ITからカーボンニュートラル・DX・セキュリティ・感染症対策まで、5つのソリューションをワンストップで提供

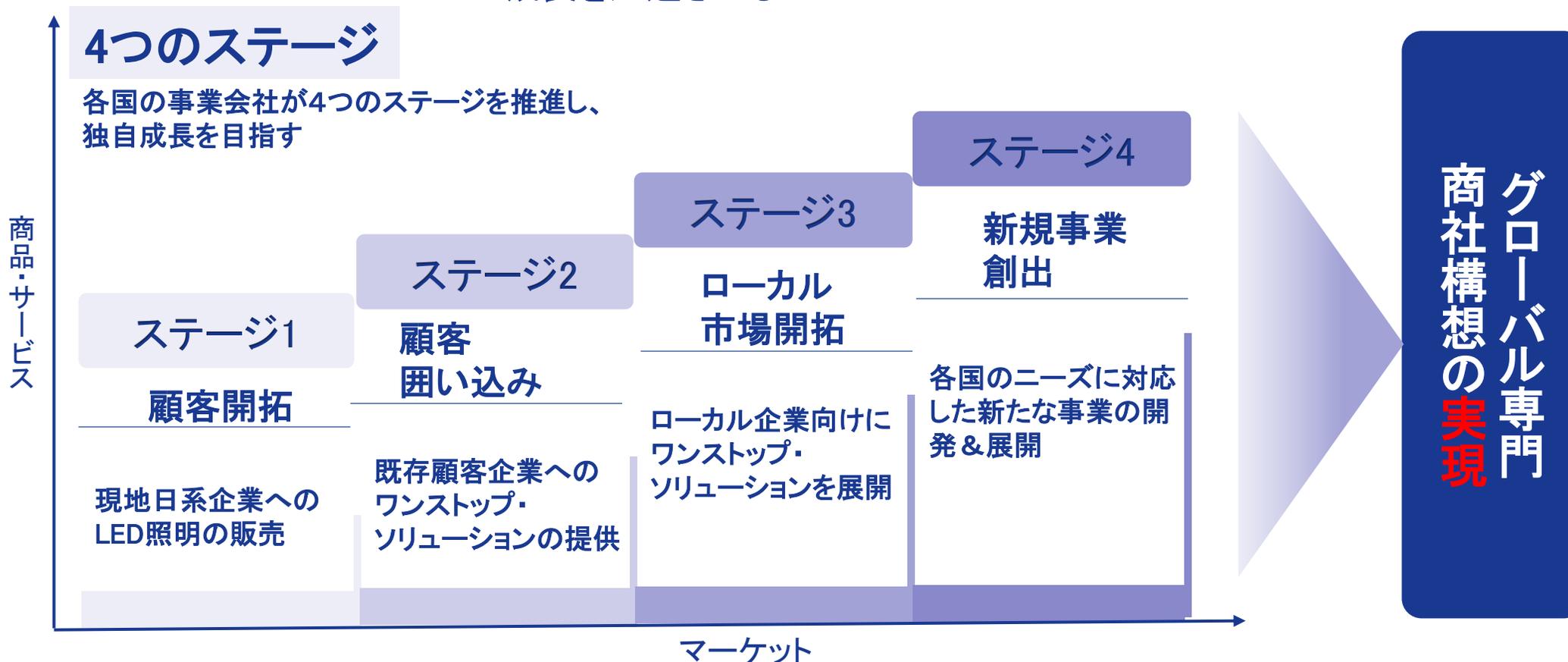




# 成長戦略

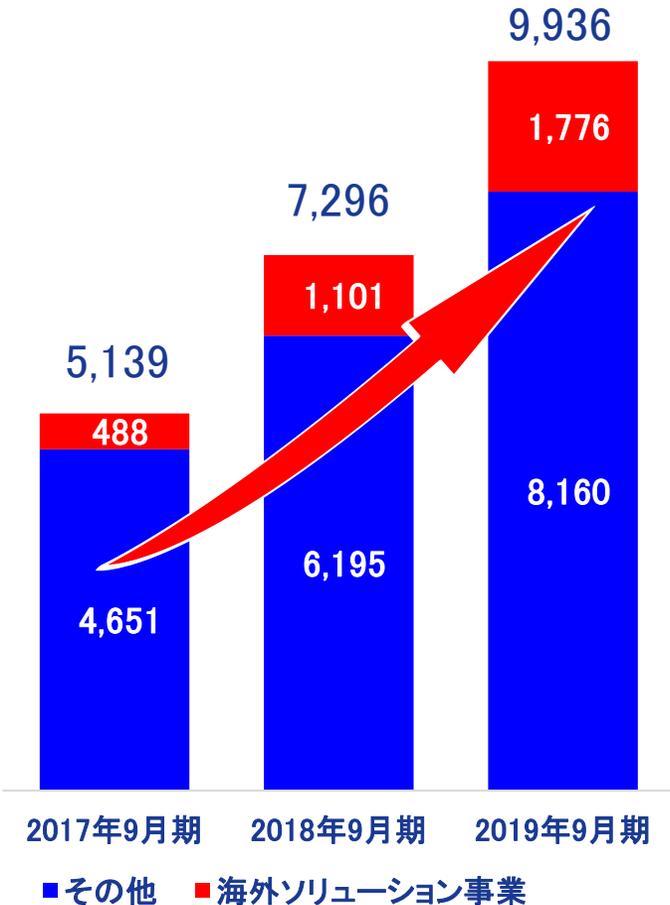
## 基本戦略 グローバル専門商社構想

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！



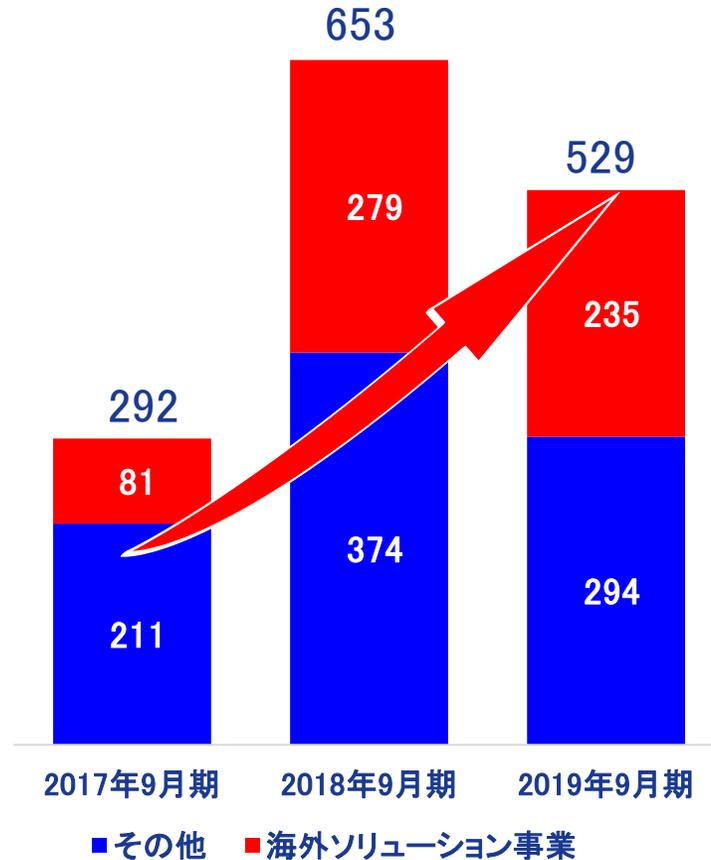
連結・海外ソリューション事業の  
売上推移(単位百万円)

19年売上: **16年対比2.2倍**



連結・海外ソリューション事業の  
営業利益推移(単位百万円)

19年営業利: **16年対比4.1倍**



## 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

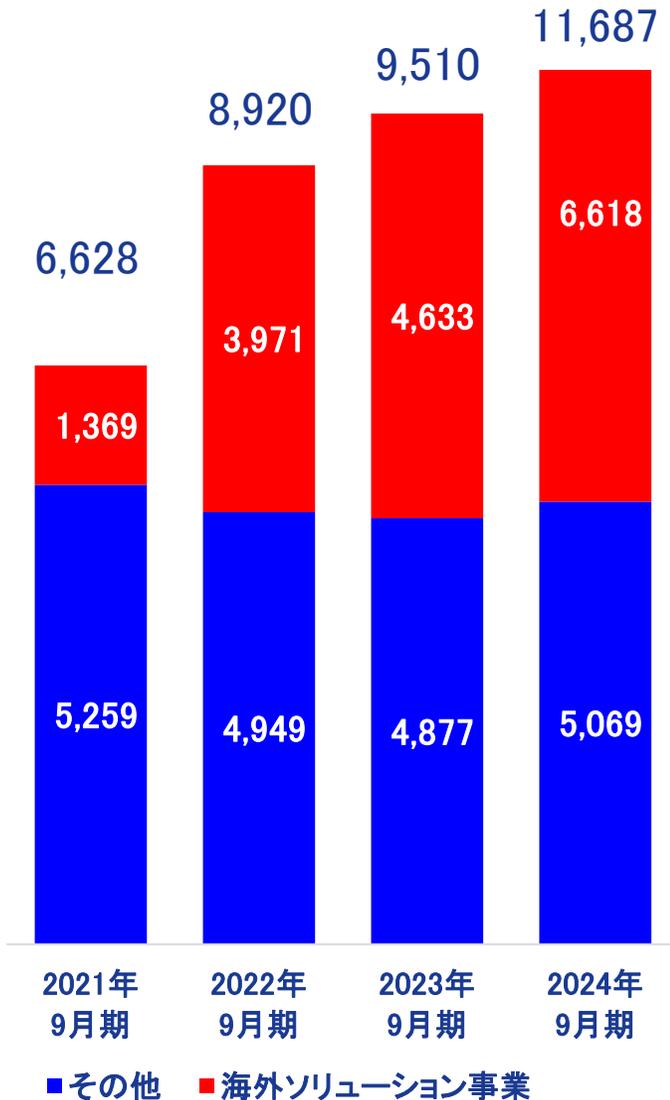
2018年10月

インドへの進出

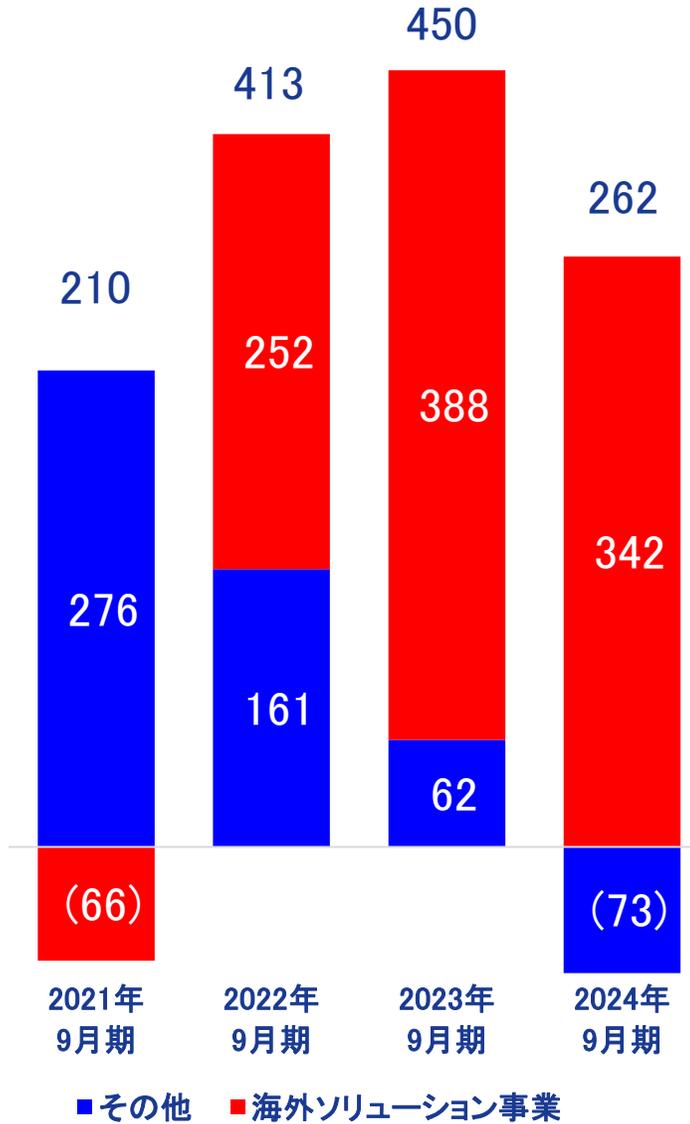
2019年6月

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(単位百万円)



連結・海外ソリューション事業の  
営業利益推移(単位百万円)



## 主な取組

2020年6月

グローバル戦略商品“ReSPR”  
独占販売開始

2021年10月

マレーシアにて越境  
M&A SLWL連結子会社化

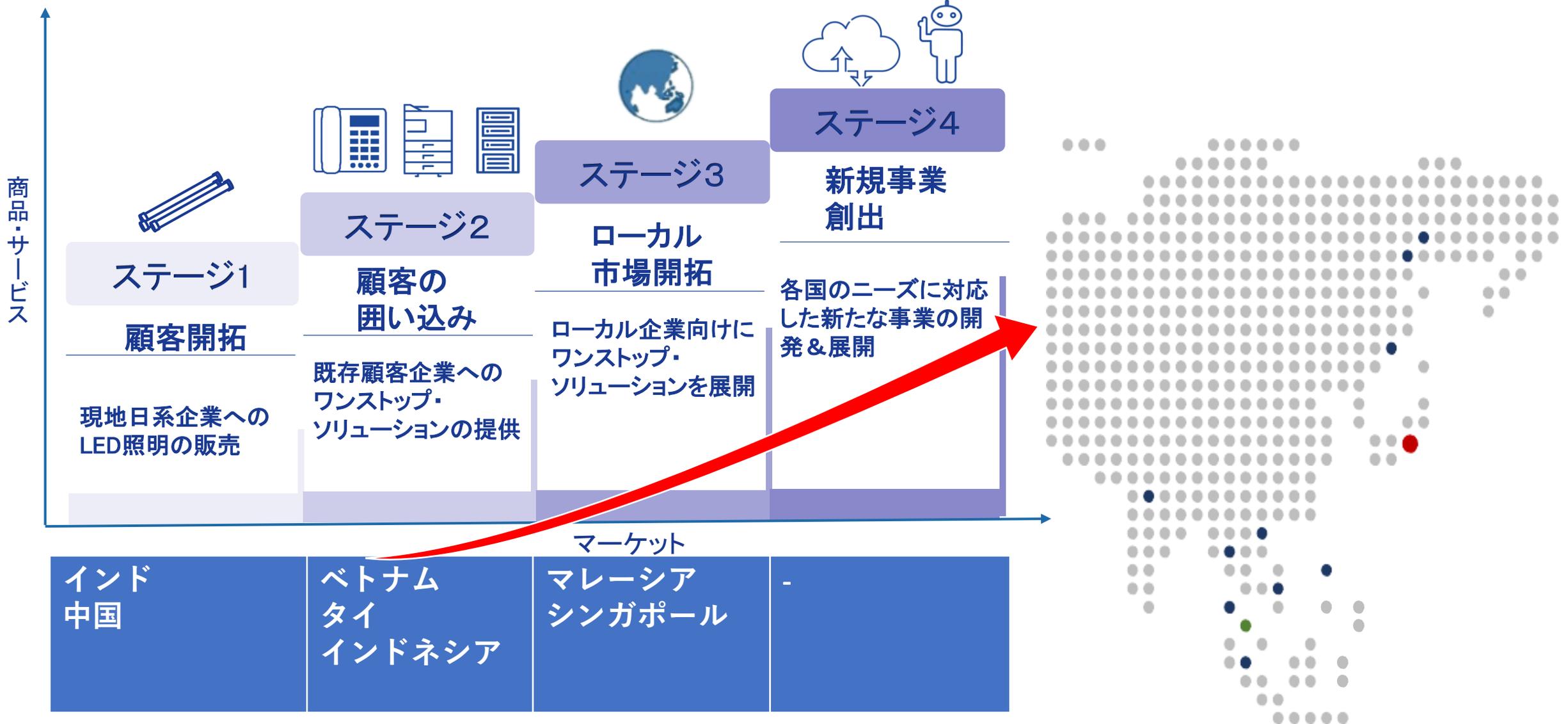
2023年8月

マレーシアにて越境  
M&A SLWE連結子会社化

2024年7月

シンガポールにて越境  
M&A TAKNET連結子会社化

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



## 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
- どの国でも同じ商材やサービスを提供
- IT機器やエコ商材以外に、BPOも請け負うことが可能

## 直販営業力



- 国内のみならず、海外においても直販営業を展開

## 時代の変化に対応し続ける企業風土

- 業界初の営業フランチャイズ
- 業界初の定額保守サービスによるコピー機販売
- 日系企業初のアウトバウンド型オフショアコールセンター
- 日系企業初のミャンマーBPOセンター
- メーカー以外の日系企業唯一の日中親子上場
- 世界初の生成AIを組み込んだRPAサービス

直接取引を通じ、  
お客様との信頼関  
係を深め、長期的  
なパートナーシップ  
を構築

お客様のニーズを  
敏感に把握

最適な  
ソリューションの  
ご提案

# 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

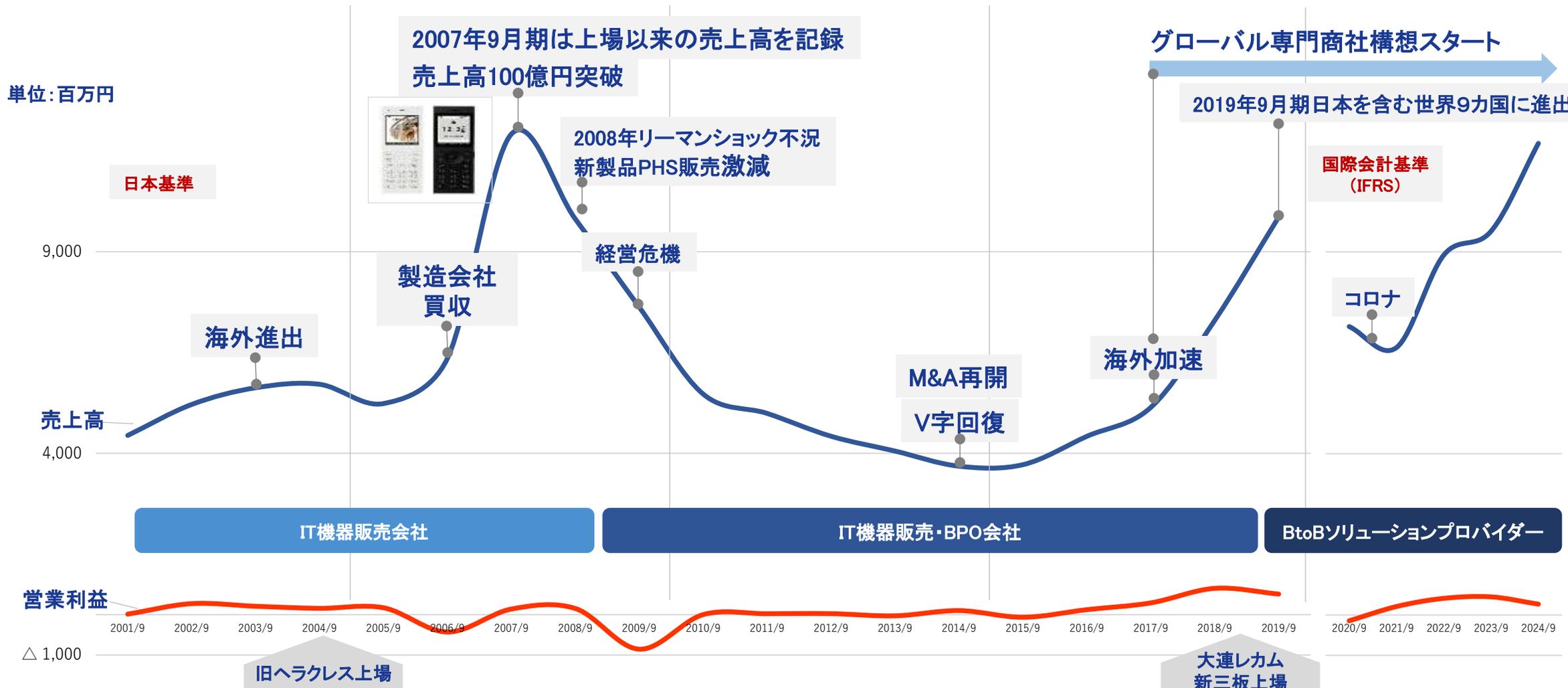
2010～2014年  
事業再構築

## 4

2015～2019年  
再成長

## 5

2020年～  
再々成長





# 中期経営計画サマリー (2025年9月期－2027年9月期)

2027年9月期までに、以下の3指標の達成を目標に事業を推進。

売上高  
CAGR

20%  
以上

売上高  
営業利益率

10%  
以上

ROE  
(自己資本利益率)

20%  
以上

## 営業DX

CRM(顧客情報管理)システムに基づいた営業活動により、営業DXの推進



## M&A

M&Aによりグループインした企業に営業DXを移植



グループ全体の収益基盤拡大



## 国内ソリューション事業

- ・新規開拓
- ・ストック(定額)売上比率増加
- ・顧客満足度向上



## BPR事業

・RPA、BPOはターゲットの細分化により、業種ニーズにマッチした提案を実施

・RPAとBPOの組み合わせによるサービスの提供



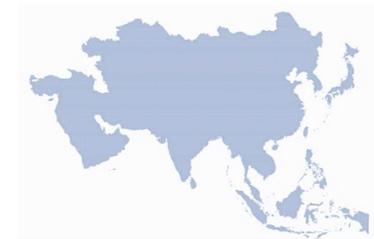
アウトソーシング

Robo Worker



## 海外ソリューション事業

- ・現地人材の育成
- ・現地企業の顧客ターゲットの精度
- ・現地M&A企業とのシナジー創出



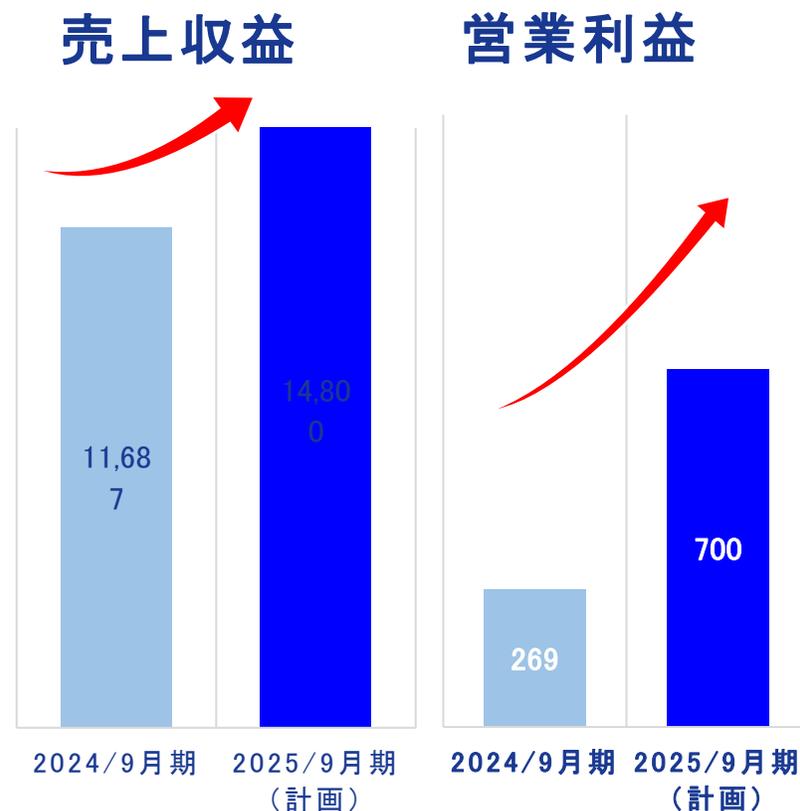


# 2025年9月期 通期計画 配当予想

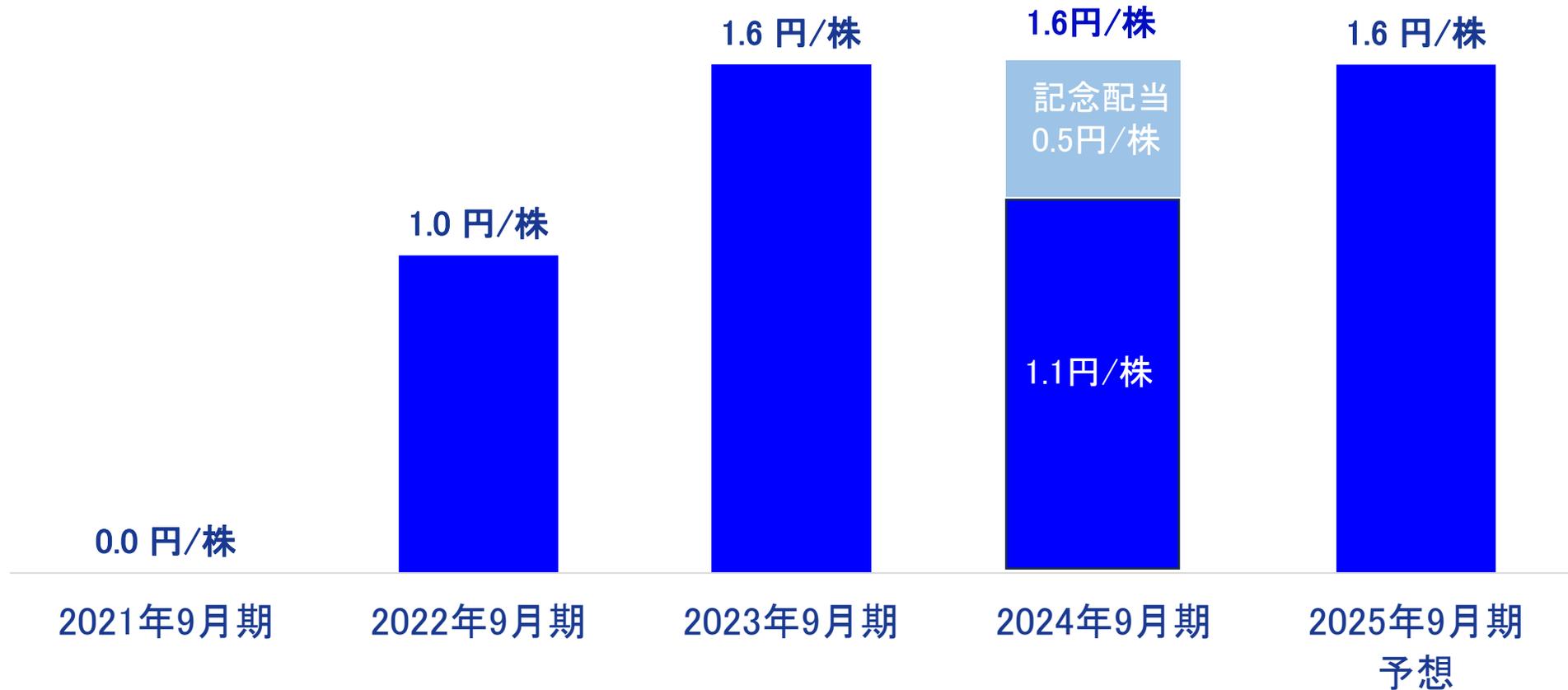
# 全ての指標で過去最高を更新

(単位:百万円)

	2024年 9月期 (実績)	2025年 9月期 (上期計画)	2025年 9月期 (下期計画)	2025年 9月期 (通期計画)	前期比
売上収益	11,687	6,800	8,000	14,800	126.6%
営業利益	269	220	480	700	259.8%
税引前利益	307	220	480	700	227.9%
親会社の所 有者に帰属す る当期利益	83	120	310	430	518.1%
EBITDA	445	285	545	831	186.7%



## 配当金: 1.6円





# 2025年9月期 第1四半期 決算サマリー

売上収益

過去  
最高

3,222百万円

前年同期比:112.7%

営業利益

過去  
最高

46百万円

前年同期比:23倍

税引前利益

38百万円

前年同期比:84.9%

親会社の所有者に  
帰属する当期利益

27百万円

前年同期比:61.1%

EBITDA (※)

過去  
最高

91百万円

前年同期比:219.2%

※ 営業利益+減価償却費及び償却費

- ✓ 売上収益、営業利益、EBITDAは過去最高
- ✓ 売上収益は海外ソリューション事業が好調であったことから、4期連続増収

# 2025年9月期第1四半期決算サマリー(セグメント別実績)

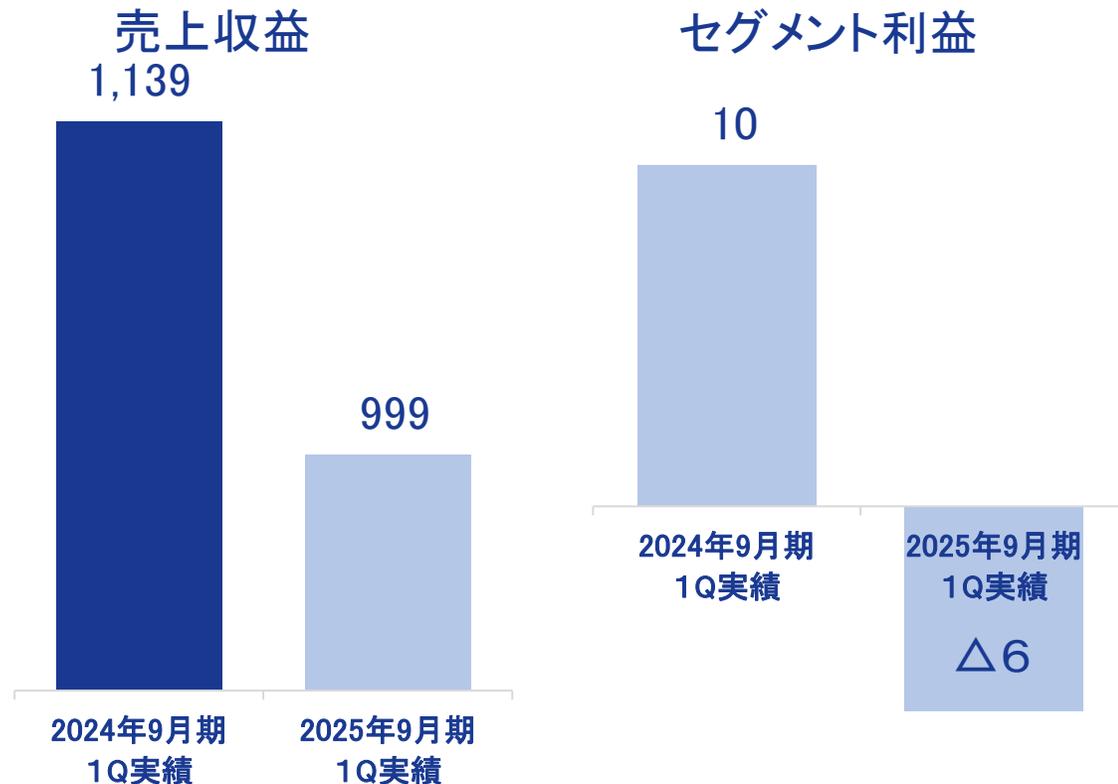
(単位:百万円)

	2024年9月期1Q	2025年9月期1Q	増減額	前年同期比
売上収益	2,858	3,222	+364	112.7%
海外ソリューション事業	1,566	2,049	+483	130.8%
国内ソリューション事業	1,139	999	△140	87.7%
BPR事業	151	173	+22	114.6%
セグメント利益	2	46	+44	2,300.0%
海外ソリューション事業	78	81	+3	103.8%
国内ソリューション事業	10	△6	△16	—
BPR事業	11	4	△7	36.4%
調整額	△99	△32	+67	32.3%

# 2025年9月期第1四半期決算(国内ソリューション事業)

(単位:百万円)

	2024年9月期1Q	2025年9月期1Q	増減額	前年同期比
売上収益	1,139	999	△140	87.7%
セグメント利益	10	△6	△16	—



- 直営チャンネルでは、効率的な営業活動や新規顧客開拓の強化により、売上収益が前年同期比4%増
- FC1社の契約解除の影響もあり、売上収益は前年同期比12%減

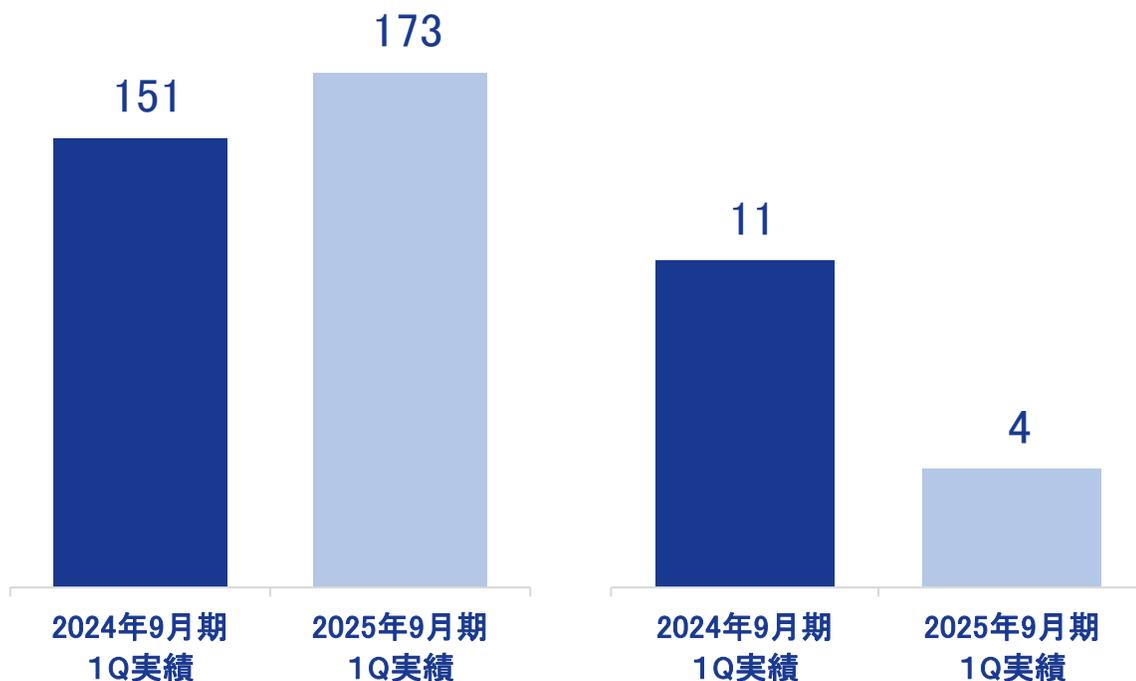
# 2025年9月期第1四半期決算(BPR事業)

(単位:百万円)

	2024年9月期1Q	2025年9月期1Q	増減額	前年同期比
売上収益	151	173	+22	114.6%
セグメント利益	11	4	△7	36.4%

売上収益

セグメント利益



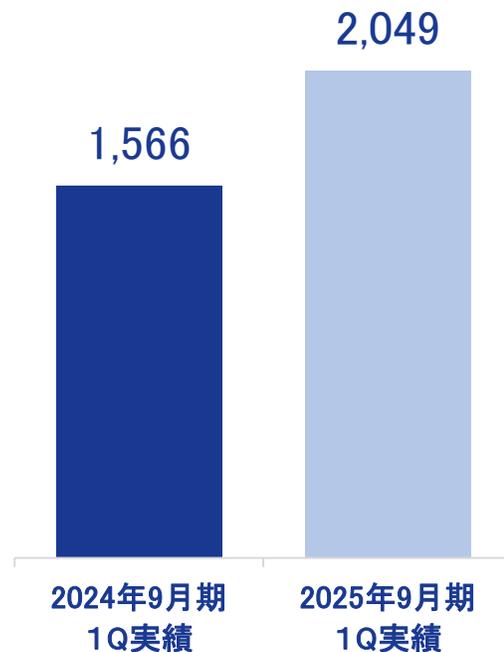
- 国内センター業務の追加受注、および既存顧客からの大口スポット案件受注により増収したものの、外注費の増加により売上総利益率が4%低下
- 計画以上の円安元高進行によって販管費が増加した結果、減益

# 2025年9月期第1四半期決算（海外ソリューション事業）

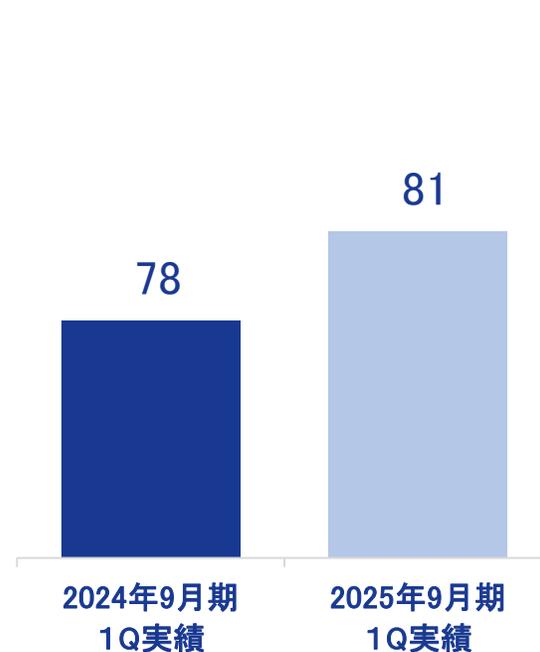
（単位：百万円）

	2024年9月期1Q	2025年9月期1Q	増減額	前年同期比
売上収益	1,566	2,049	+483	130.8%
セグメント利益	78	81	+3	103.8%

売上収益



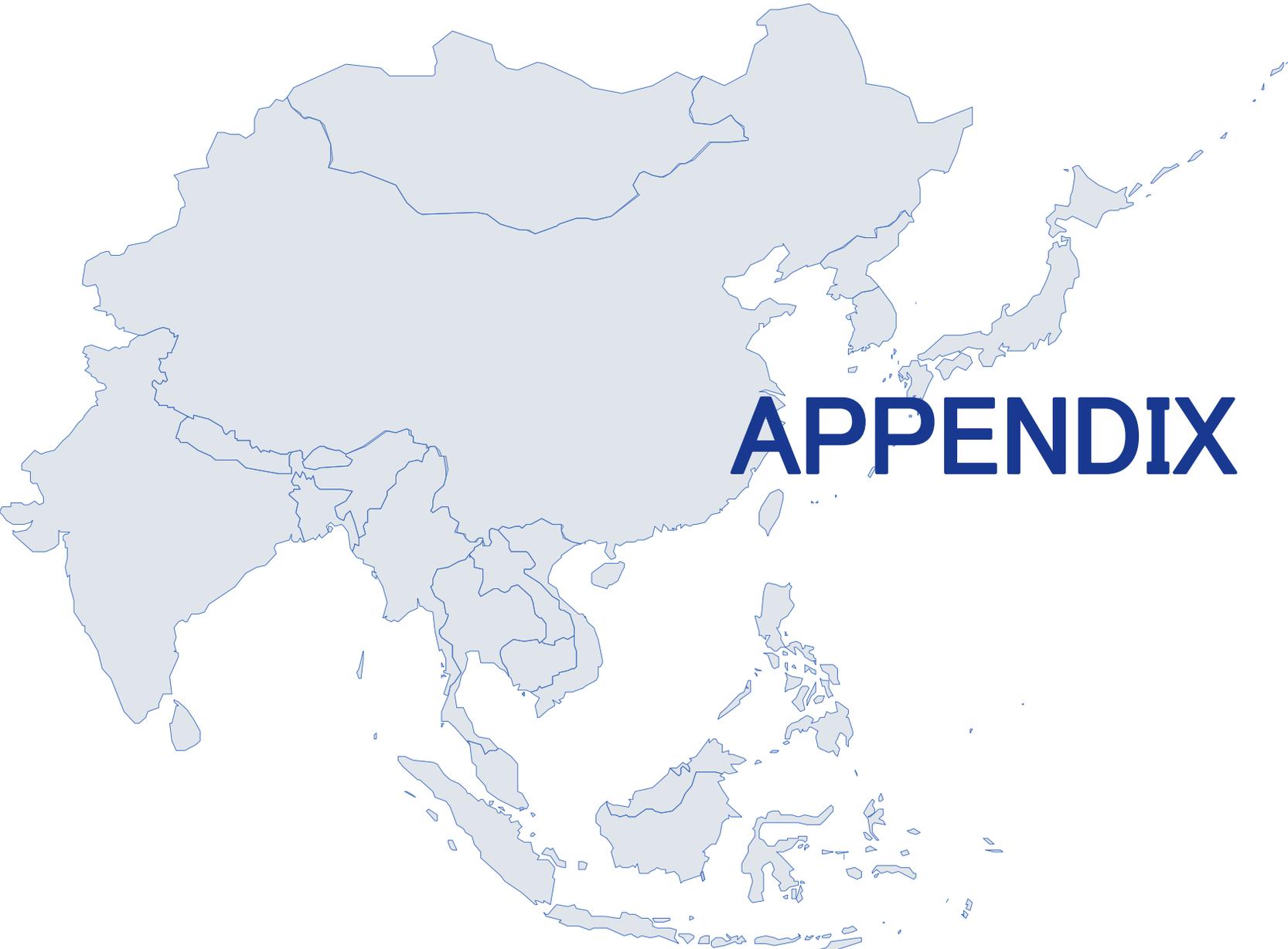
セグメント利益



- シンガポール子会社の連結スタートによる増収効果
- マレーシア卸チャネルは売上収益前年同期114%と好調
- 直営チャネルは戦略的な営業体制変更による人員削減に伴い減収スタート



**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**



## 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

設立年

1994年

業界初の営業フラン  
チャイズを開始



上場年

2004年

大証ヘラクレスに上場



中国子会社上場年

2018年

子会社の大連レカム  
は中国新三板  
市場に上場



M&A実績

23件

国内外の譲受・譲渡

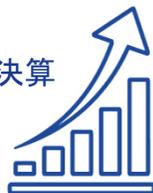
直近では現地企業  
の越境M&Aの実績



売上収益

116億円

2024年9月期連結決算



営業利益

27億円

2024年9月期連結決算



国内拠点数

7社

20支店4営業所

全国20支店・4営業所  
で全国の中小企業  
をサポート



海外拠点数

8カ国

16社

中国・東南アジア・  
インドで海外展開



3事業、国内事業会社7社、海外事業会社16社(2024年12月31日時点)

海外拠点 9カ国 16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
- TAKNET SYSTEMS PTE LTD.(シンガポール)

## 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、4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
  - 埼玉西営業所
  - 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
  - グリーンイノベーション大阪支店

- 【中国・四国地方】
- 松江支店
  - 周南支店

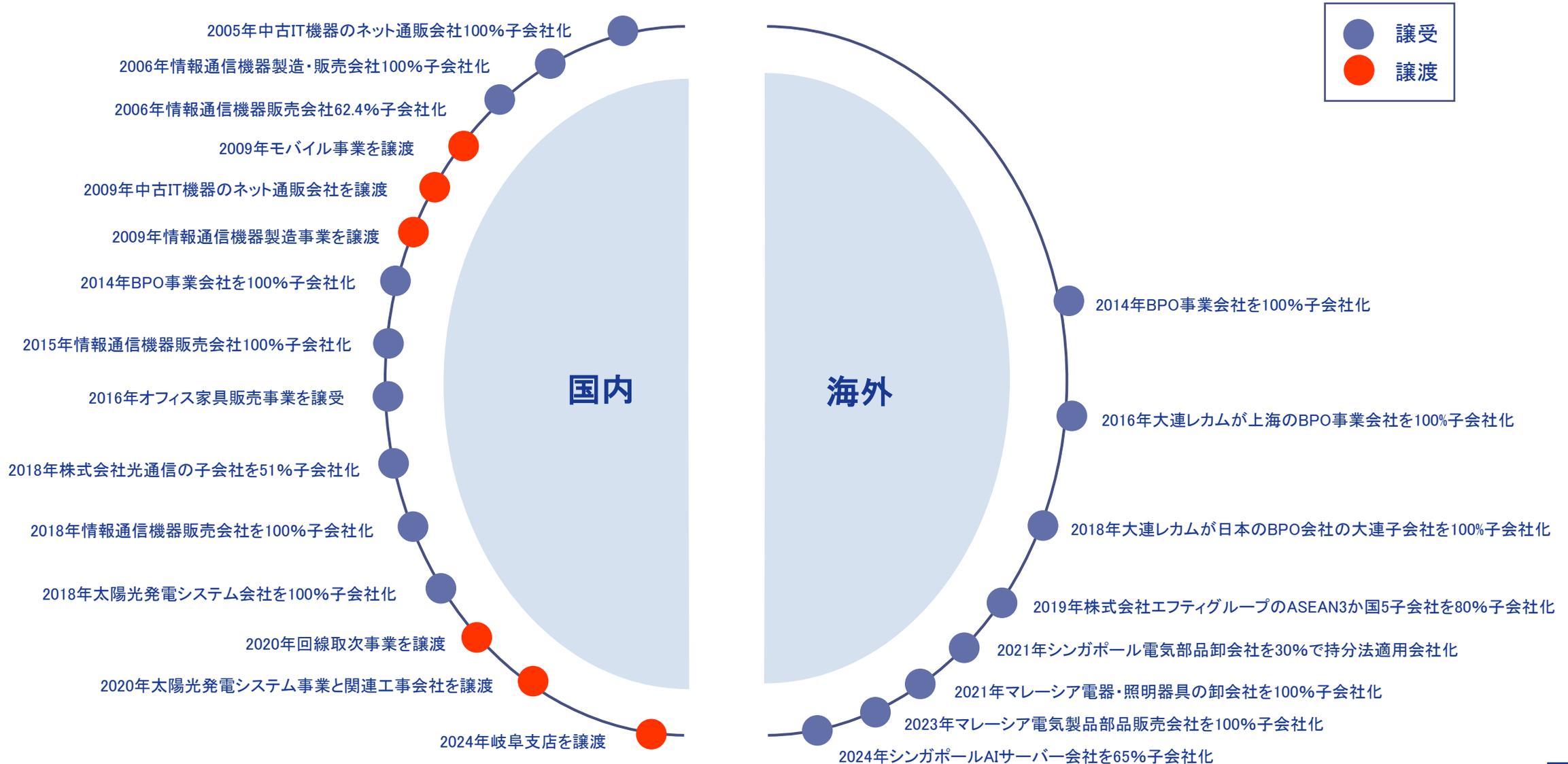
- 【九州地方】
- 北九州支店
  - 久留米支店
  - 大分営業所
  - 八代営業所

- 【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	2024年7月	シンガポール企業TAKNET SYSTEMS PTE LTD.株式の65%を取得し、子会社化
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		

## 譲受・譲渡の国内外23件の経験



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](mailto:ir@recomm.co.jp)  
URL : <https://www.recomm.co.jp>