

公益社団法人
日本証券アナリスト協会
主催
個人投資家向け
会社説明会



2025年8月26日

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	P11
3	中期経営計画サマリー	P18
4	通期計画・配当予想	P22
5	2025年9月期第3四半期決算サマリー	P28
6	APPENDIX	P36

A light blue outline map of the Asian continent, showing the major landmasses of Asia, including the Indian subcontinent, Southeast Asia, and East Asia. The map is centered on the Asian continent, with the title '会社概要' overlaid in the middle.

会社概要

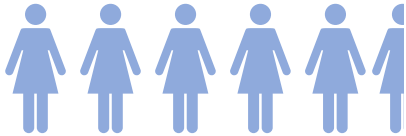
商号	レカム株式会社 (RECOMM CO., LTD.)
設立	1994年9月30日
上場日	2004年5月26日 東証スタンダード:証券コード3323
所在地	東京都渋谷区代々木三丁目25番3号
代表者	代表取締役社長 兼 グループCEO 伊藤 秀博
事業内容	海外ソリューション事業、国内ソリューション事業、 BPR事業
発行済 株式数	82,630,255株(2025年6月末時点)
株主数	18,984名(2025年3月末時点)
資本金	2,447百万円(2025年6月末時点)
従業員数	連結497名(2025年6月末時点)

社員の特徴

2025年6月末時点

男女比

女性53%



男性47%



国籍比

外国籍60%



日本国籍40%



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
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	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	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	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			

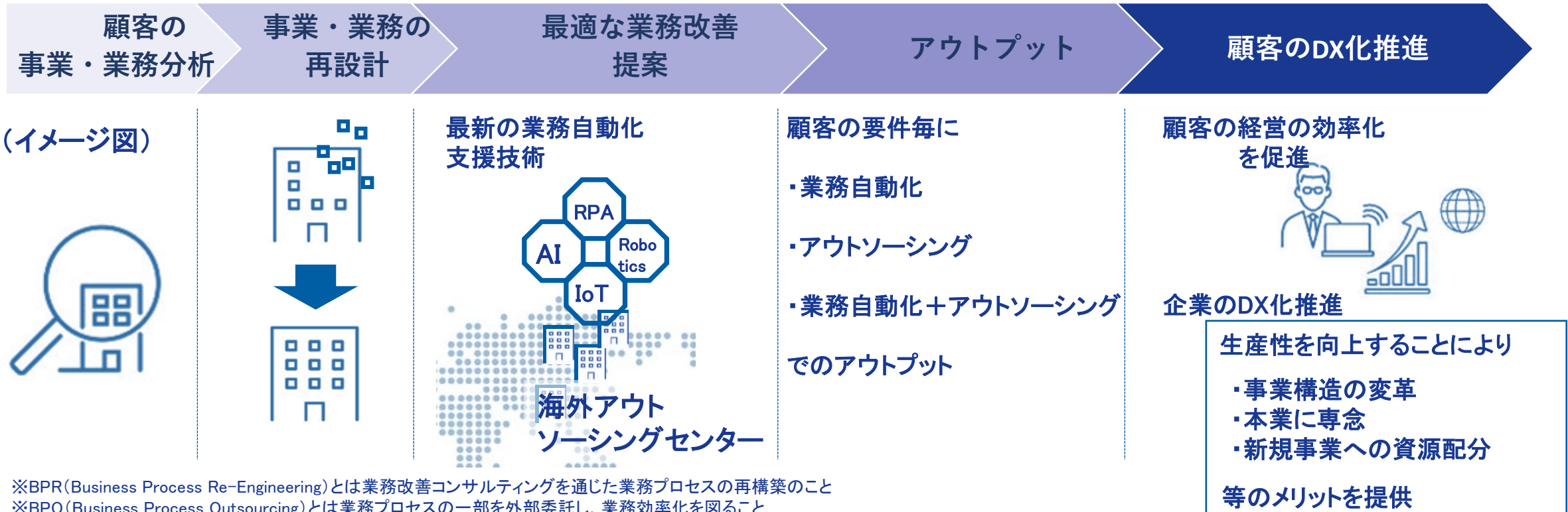
初期コストがかからない提携リースで提供

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



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
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 	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 	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 	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

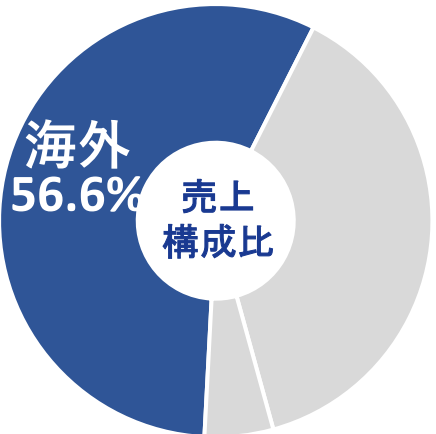
+ ファイナンスソリューション

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

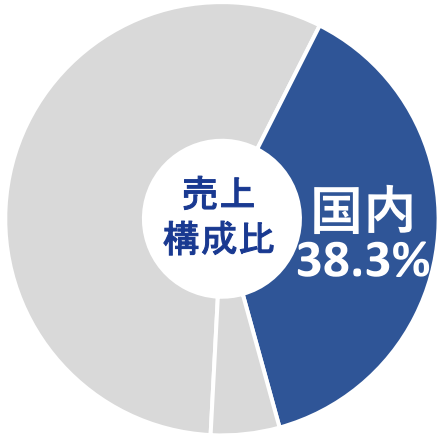
海外ソリューション事業

66億円



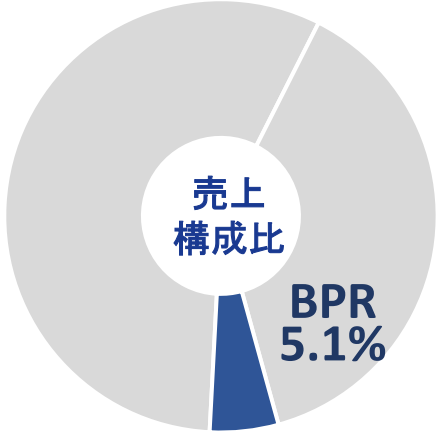
国内ソリューション事業

45億円

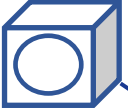


BPR事業

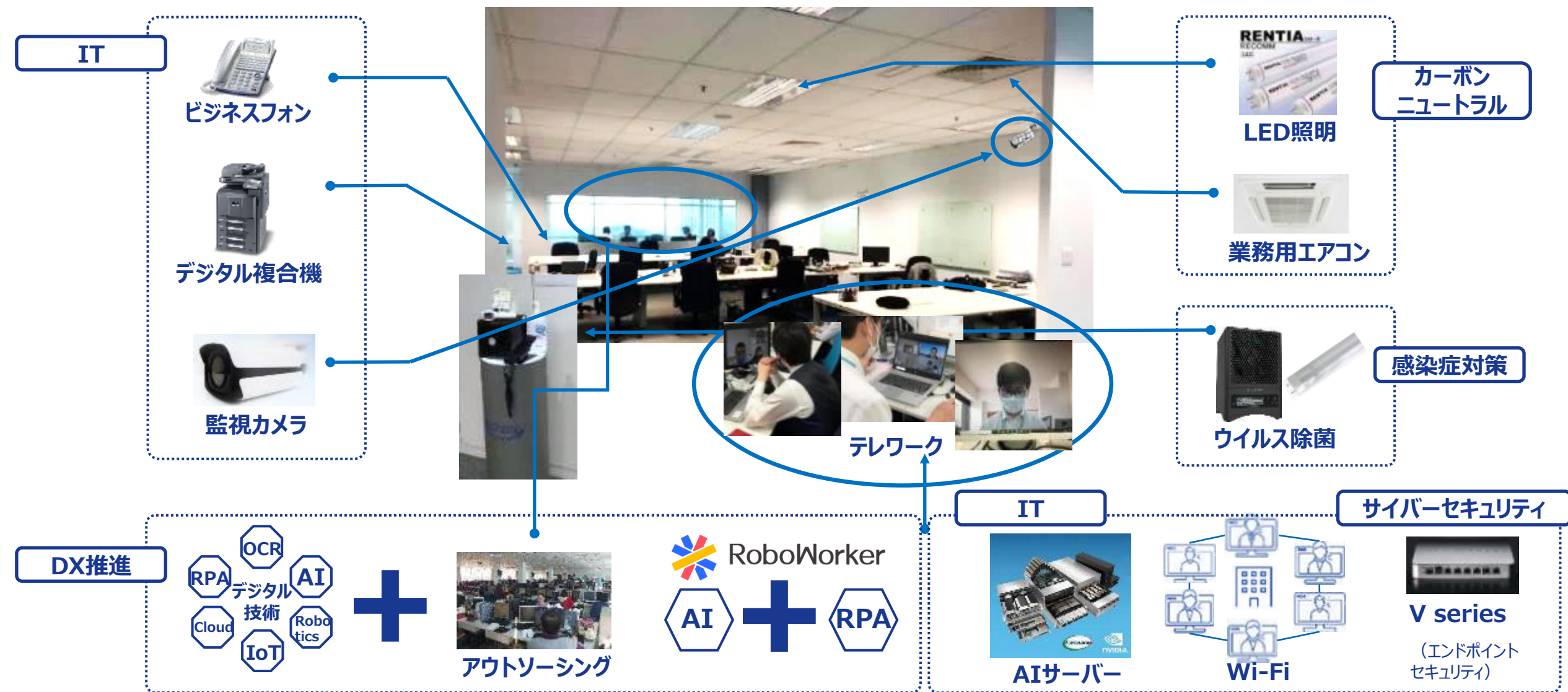
6億円



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  LED  業務用エアコン  SPACECOOL	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  ビジネスフォン  複合機  AIサーバー	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  企業の業務 コア業務に 集中 アウトソーシング 資源を再配分	日本、中国、マレーシア、ミャンマー
Solution4	サイバーセキュリテイ 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  UTM 	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  ReSPR(レスパー) 	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

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

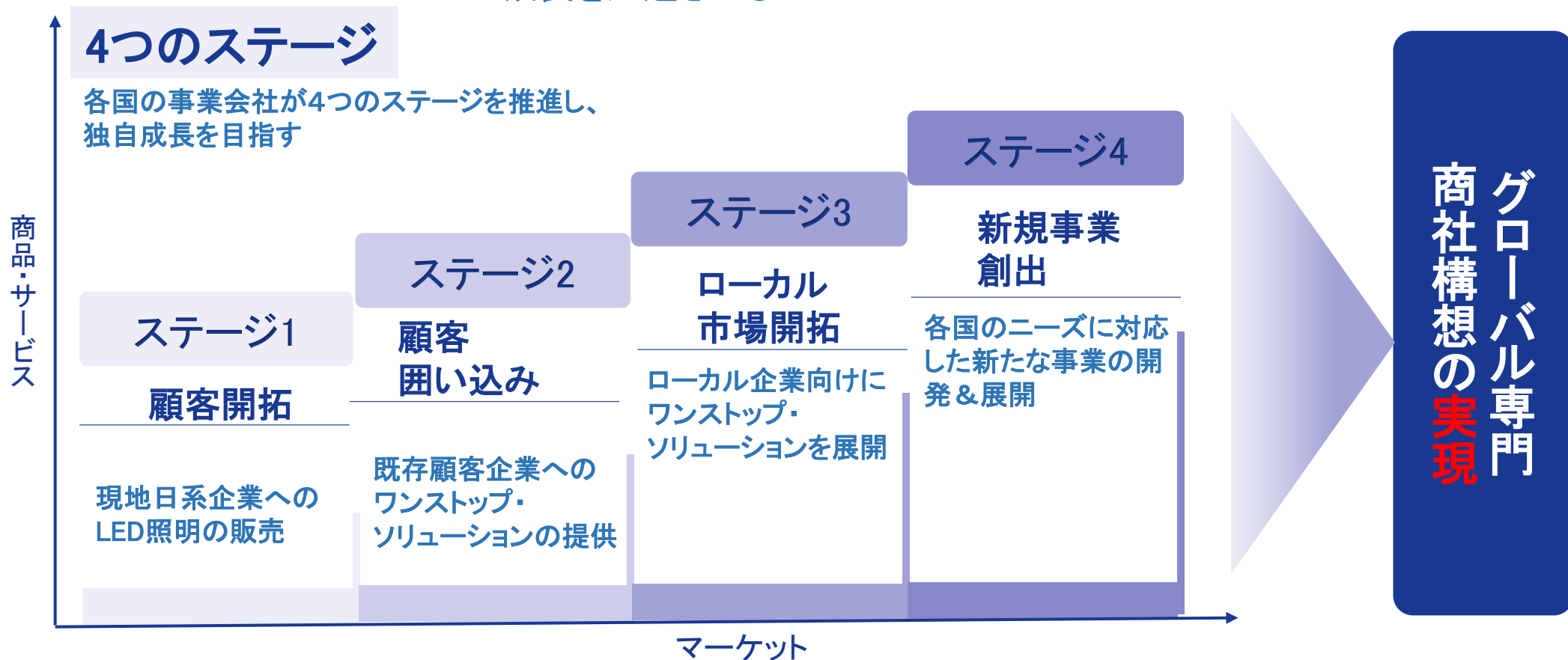




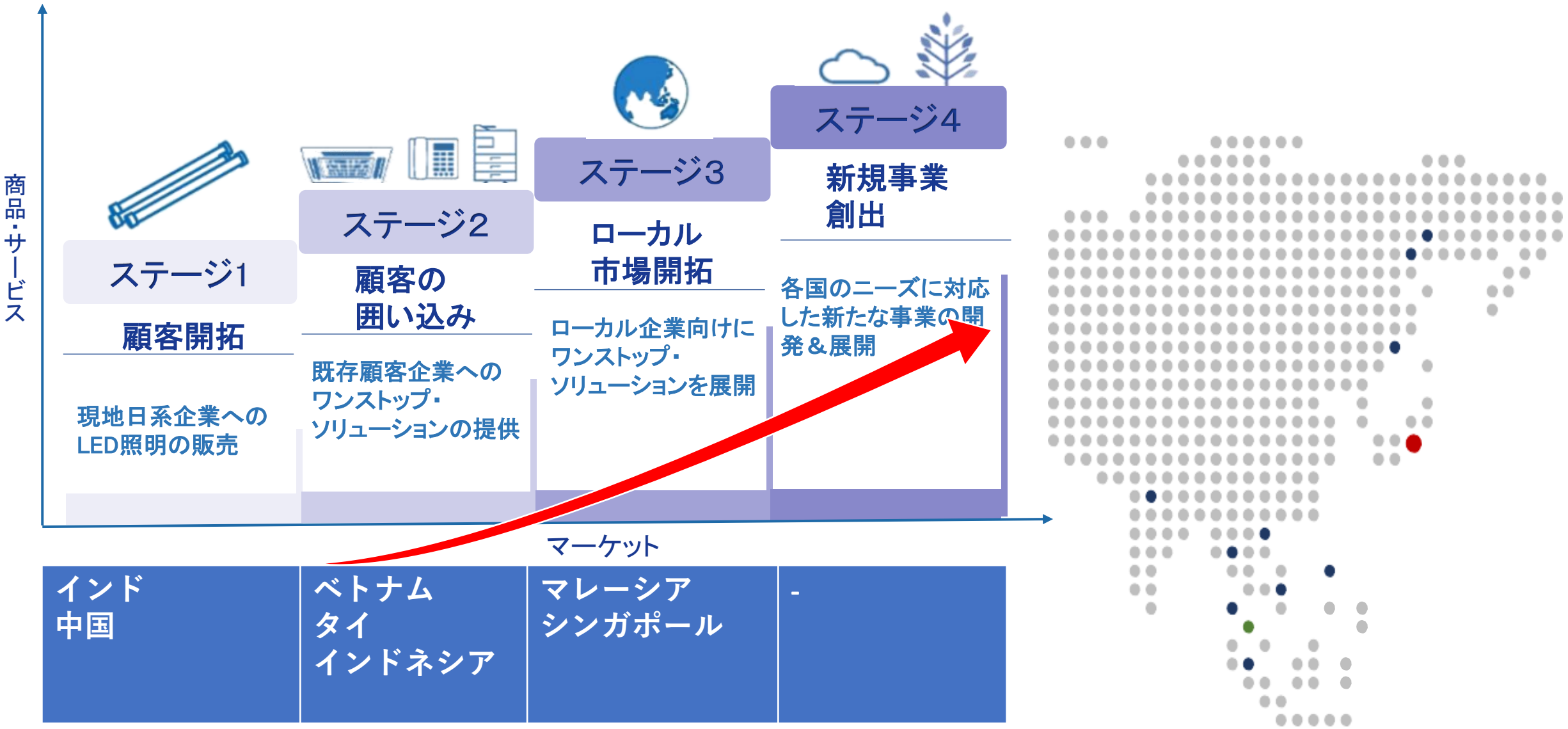
成長戦略

基本戦略 グローバル専門商社構想

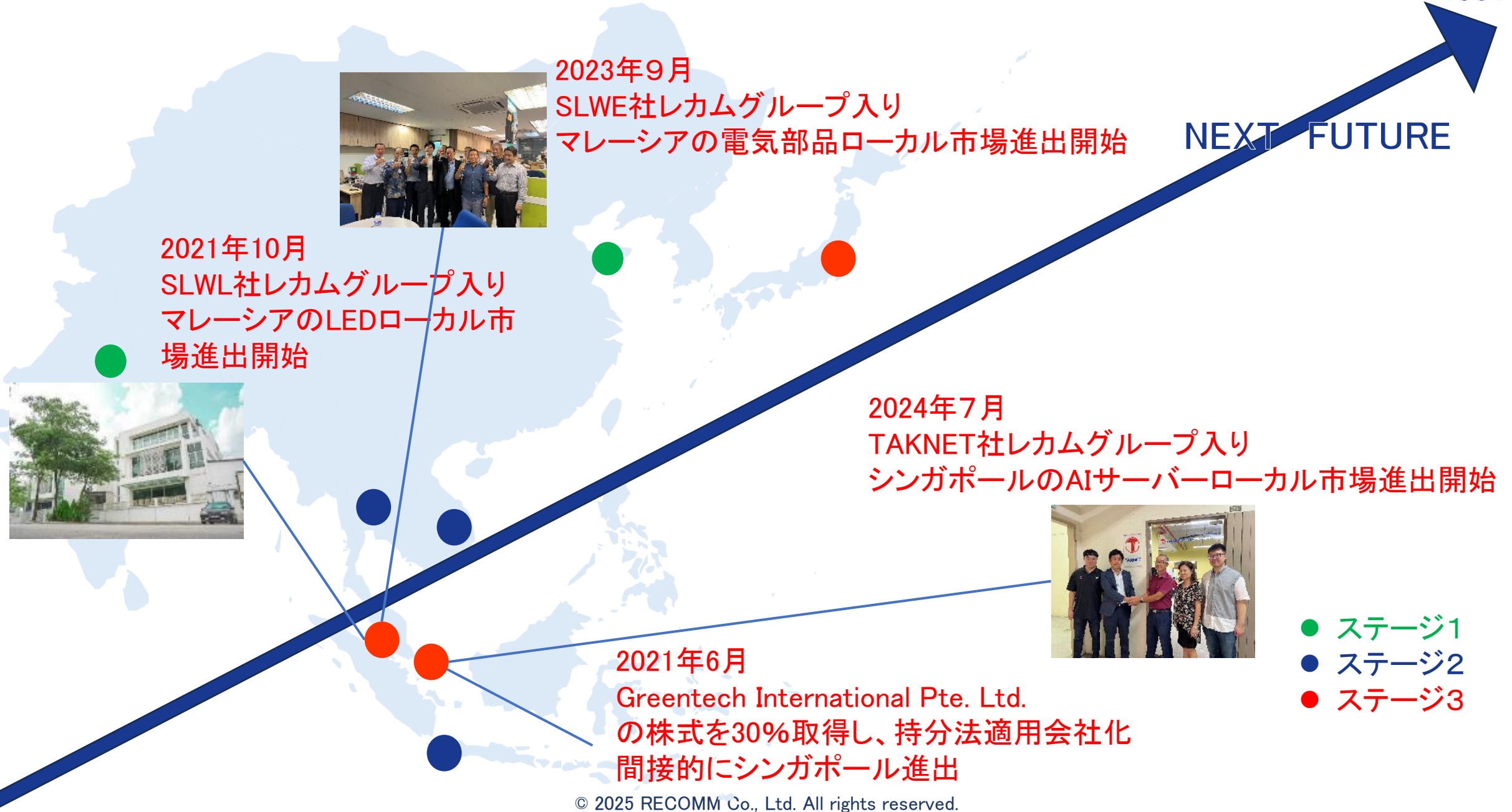
グローバル専門商社構想：時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様にソリューションを提案し、グローバル事業の成長を加速させる！



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



グローバル専門商社構想：国別ステージ3進捗状況



2020年

空気浄化装置
「ReSPR(レスパー)」
海外8か国
独占販売権取得



2024年

放射冷却性能素材
「SPACECOOL」
国内外販売開始



2023年

AI-RPA「RoboWorker」
日本語版独占販売開始



RoboWorker

中国・実在知能社と合併会社設立

2024年

Supermicro製品の出扱開始
AIサーバー



シンガポール・
TAKNET社を子会社化

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





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



セグメント事業別重点施策

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



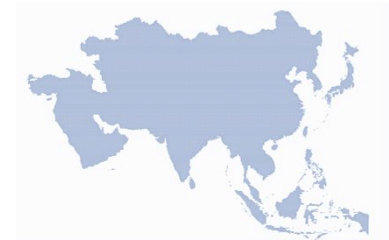
アウトソーシング

Robo Worker



海外ソリューション事業

- ・現地人財の育成
- ・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





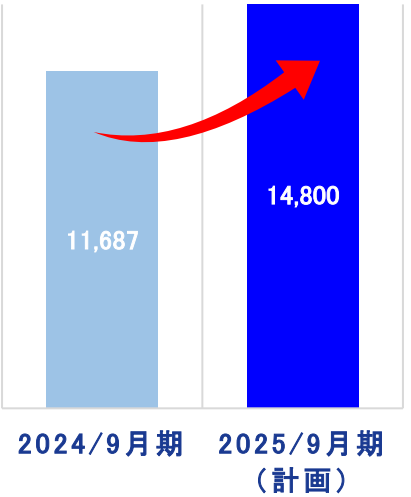
2025年9月期 通期計画 配当予想

全ての指標で過去最高を更新

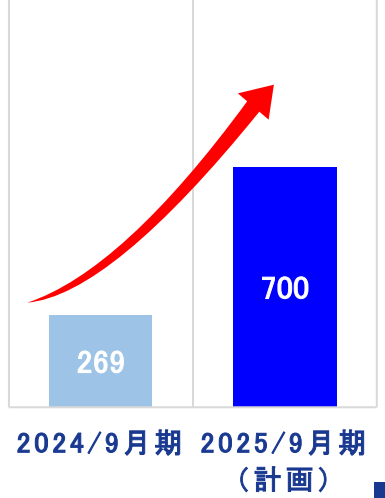
(単位:百万円)

	2024年 9月期 (3Q実績)	2025年 9月期 (3Q実績)	前年 同期比	2024年 9月期 (通期実績)	2025年 9月期 (通期計画)	前期比
売上収益	8,210	9,907	120.7%	11,687	14,800	126.6%
営業利益	150	284	189.4%	269	700	259.8%
税引前利益	171	330	192.8%	307	700	227.9%
親会社の所有者に 帰属する 当期利益	85	195	228.8%	83	430	518.1%
EBITDA	277	428	154.6%	445	831	186.7%

売上収益



営業利益



通期計画に変更なし

（単位：百万円）

	2024年 9月期 (3Q実績)	2025年 9月期 (3Q実績)	前年 同期比	2024年 9月期 (通期実績)	2025年 9月期 (通期計画)	前期比
売上収益	3,194	2,981	93.3%	4,471	5,000	111.8%
セグメント利益	調整後67	63	94.0%	423	295	69.7%

<通期計画達成への施策>

採用力強化及び営業DX推進による直販チャネルの売上拡大
→進捗：営業P/H※118%、下期営業社員上期比118%

継続

アウトバウンドコールセンターの本格稼働
→進捗：コールセンター外部委託費前年同期△5%

継続

代理店チャネルの商品ラインナップ拡大
→進捗：SPACECOOLとお掃除ロボを活用した新たな代理店の開拓

追加

サイバーセキュリティ商品販売強化
→進捗：3月から取扱開始新製品を活用し、新規および休眠代理店の開拓

追加

※ P/H:パーヘッド

(単位:百万円)

	2024年 9月期 (3Q実績)	2025年 9月期 (3Q実績)	前年 同期比	2024年 9月期 (通期実績)	2025年 9月期 (通期計画)	前期比
売上収益	435	445	102.3%	599	800	133.6%
セグメント利益	23	10	43.5%	30	70	233.3%

<通期計画達成への施策>

- 事業部内連携強化による顧客P/H※の拡大
→進捗:事業部内連携強化を推進し、顧客向け商談数の増加 継続
- 社内DX推進による販管費の削減
→進捗:前年同期比販管費△6.5%、一方でDX推進目標である自動化時間目標に対しては進捗22% 継続
- 国内センターの収益改善
→進捗:社内DXの推進及び国内センターの機能見直し 継続
- Robo WorkerとBPOサービスのセット販売推進による新規顧客開拓強化
→進捗:商品拡充の為、定額制サービスも販売開始 追加

※ P/H:パーヘッド

(単位:百万円)

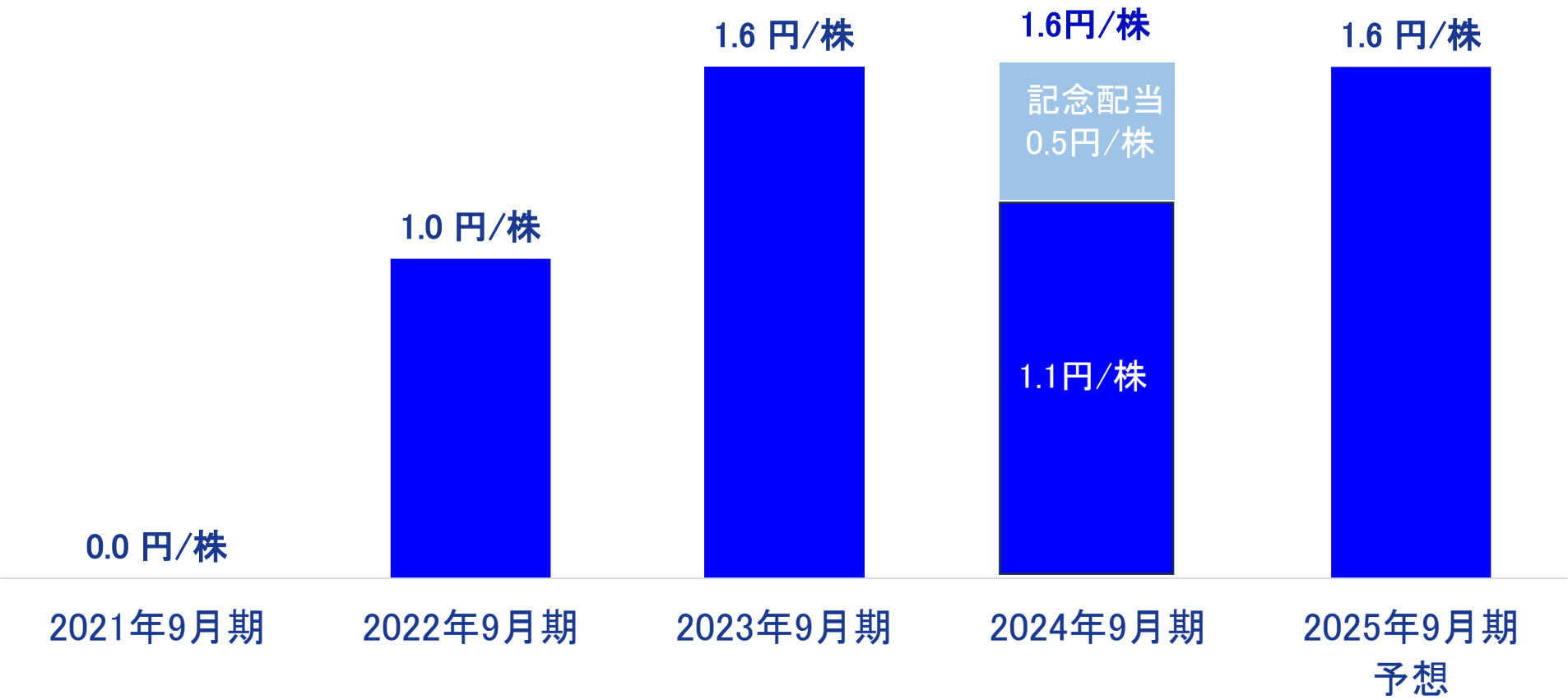
	2024年 9月期 (3Q実績)	2025年 9月期 (3Q実績)	前年 同期比	2024年 9月期 (通期実績)	2025年 9月期 (通期計画)	前期比
売上収益	4,580	6,480	141.5%	6,618	9,000	136.0%
セグメント利益	171	392	229.2%	342	625	182.7%

＜通期計画達成への施策＞

- SPACECOOLとエアコンのセット販売の強化
→進捗:Lark(多機能統合型コラボレーションツール)を活用、国をまたぎ成功事例やツールを共有し、営業手法の標準化 継続
- グループ全体での集中購買による原価率の低減
→進捗:グローバル戦略商品原価率前年同期比約△14% 継続
- クロスボーダーM&Aによる収益増
→進捗:TAKNETの収益化 継続
- 営業DX推進による営業P/H ※の向上 追加

※ P/H:パーヘッド

配当金: 1.6円





2025年9月期 第3四半期 決算サマリー

【総括】

◆売上収益、税引前利益は**過去最高**

◆海外ソリューション事業が**大幅増収増益**

◆営業利益、税引前利益、当期利益、EBITDAは第3四半期時点で、
前期の通期実績を上回り**大幅増益**

4期連続増収

18年ぶりに過去最高

売上収益

9,907百万円

前年同期	8,210百万円	増減額 (前年同期比)	+1.697百万円 (120.7%)
------	----------	----------------	-----------------------

営業利益

284百万円

調整前 前年同期	150百万円	増減額 (前年同期比)	+134百万円 (189.4%)
調整後 ※1 前年同期	△50百万円	増減額	+334百万円

税引前利益

330百万円

調整前 前年同期	171百万円	増減額 (前年同期比)	+159百万円 (192.8%)
調整後 前年同期	△29百万円	増減額	+359百万円

親会社の所有者に帰属する当期利益

195百万円

調整前 前年同期	85百万円	増減額 (前年同期比)	+110百万円 (228.8%)
調整後 前年同期	△116百万円	増減額	+311百万円

EBITDA ※2

428百万円

調整前 前年同期	277百万円	増減額 (前年同期比)	+151百万円 (154.6%)
調整後 前年同期	77百万円	増減額	+351百万円

※1 調整後:FC加盟店の事業譲渡益を除いた調整後の金額
※2 EBITDA:営業利益+減価償却費及び償却費

2025年9月期第3四半期決算サマリー(セグメント別実績)



(単位:百万円)

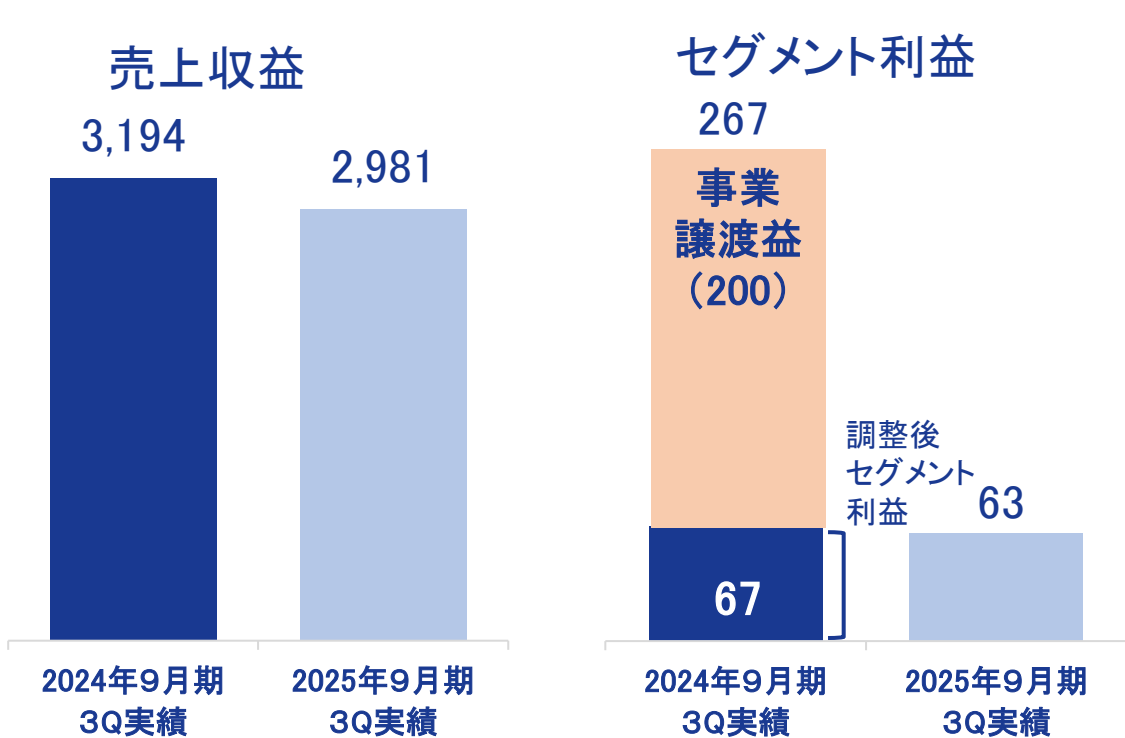
	2024年9月期3Q	2025年9月期3Q	増減額	前年同期比
売上収益	8,210	9,907	+1,697	120.7%
海外ソリューション事業	4,580	6,480	+1,900	141.5%
国内ソリューション事業	3,194	2,981	△213	93.3%
BPR事業	435	445	+10	102.3%
セグメント利益	150	284	+134	189.3%
(調整後セグメント利益)	△50	284	+334	—
海外ソリューション事業	171	392	+221	229.2%
(調整前国内ソリューション事業)	267	63	△204	23.6%
(調整後国内ソリューション事業)	67	63	△4	94.0%
BPR事業	23	10	△13	43.5%
調整額	△312	△181	+131	58.0%

2025年9月期第3四半期決算（国内ソリューション事業）



（単位：百万円）

	2024年9月期3Q	2025年9月期3Q	増減額	前年同期比
売上収益	3,194	2,981	△213	93.3%
セグメント利益	267	63	△204	23.6%
調整後セグメント利益	67	63	△4	94.0%



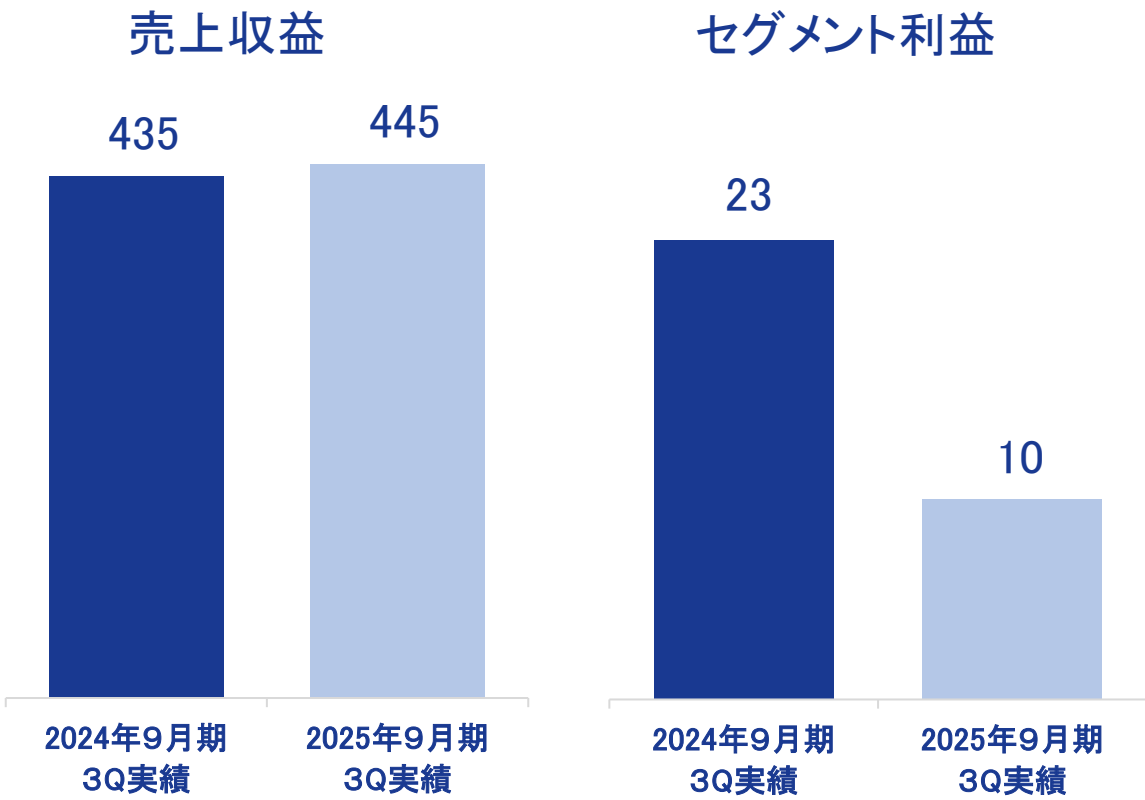
- 売上は減収、調整後セグメント利益はほぼ横ばい
- 直営チャネルは、定額保守を中心としたストック収益が増加
- 一方、卸チャネルでは主要代理店の販売不調による影響を他の売上で補えず、減収減益

2025年9月期第3四半期決算(BPR事業)



(単位:百万円)

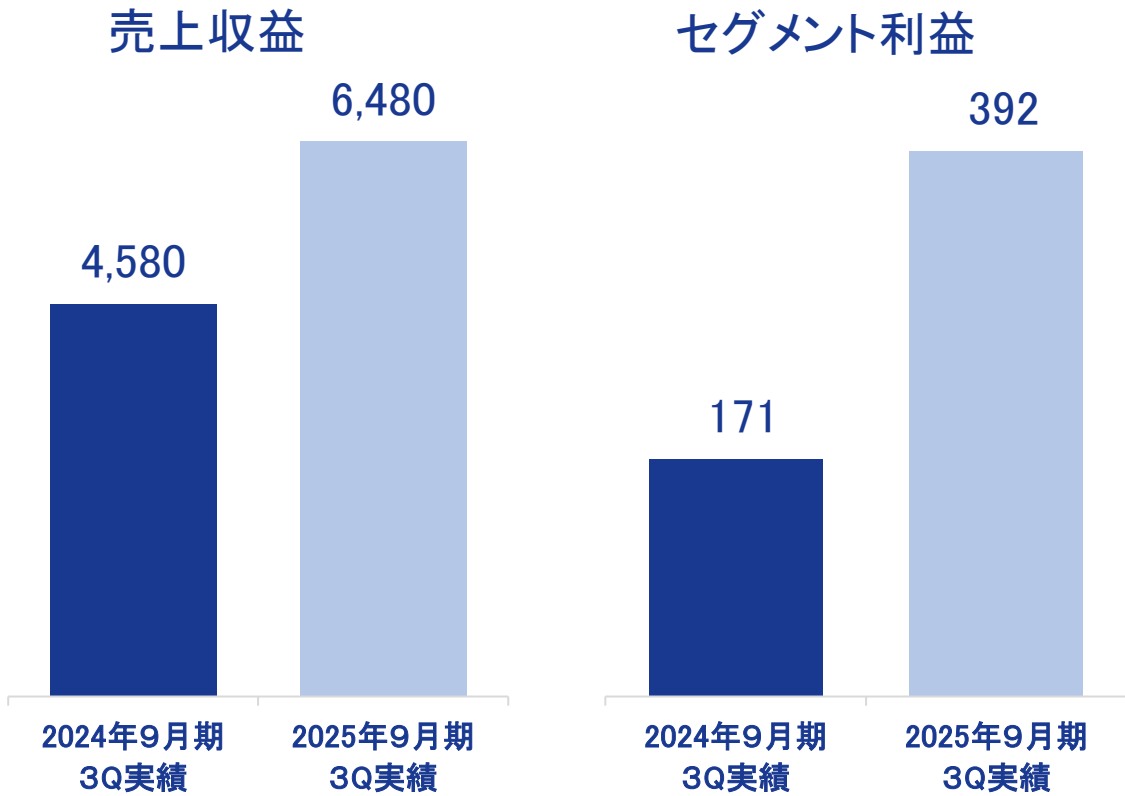
	2024年9月期3Q	2025年9月期3Q	増減額	前年同期比
売上収益	435	445	+10	102.3%
セグメント利益	23	10	△13	43.5%



- 不動産や会計事務所など、需要が顕著な業種に重点を置いて新規獲得に取り組むも、成果には至らず売上はほぼ横ばい。
- ミャンマーの徴兵制開始により退職者が増加したため、採算性が悪化し、販売管理費削減に努めたものの、効果は限定的となり減益

（単位：百万円）

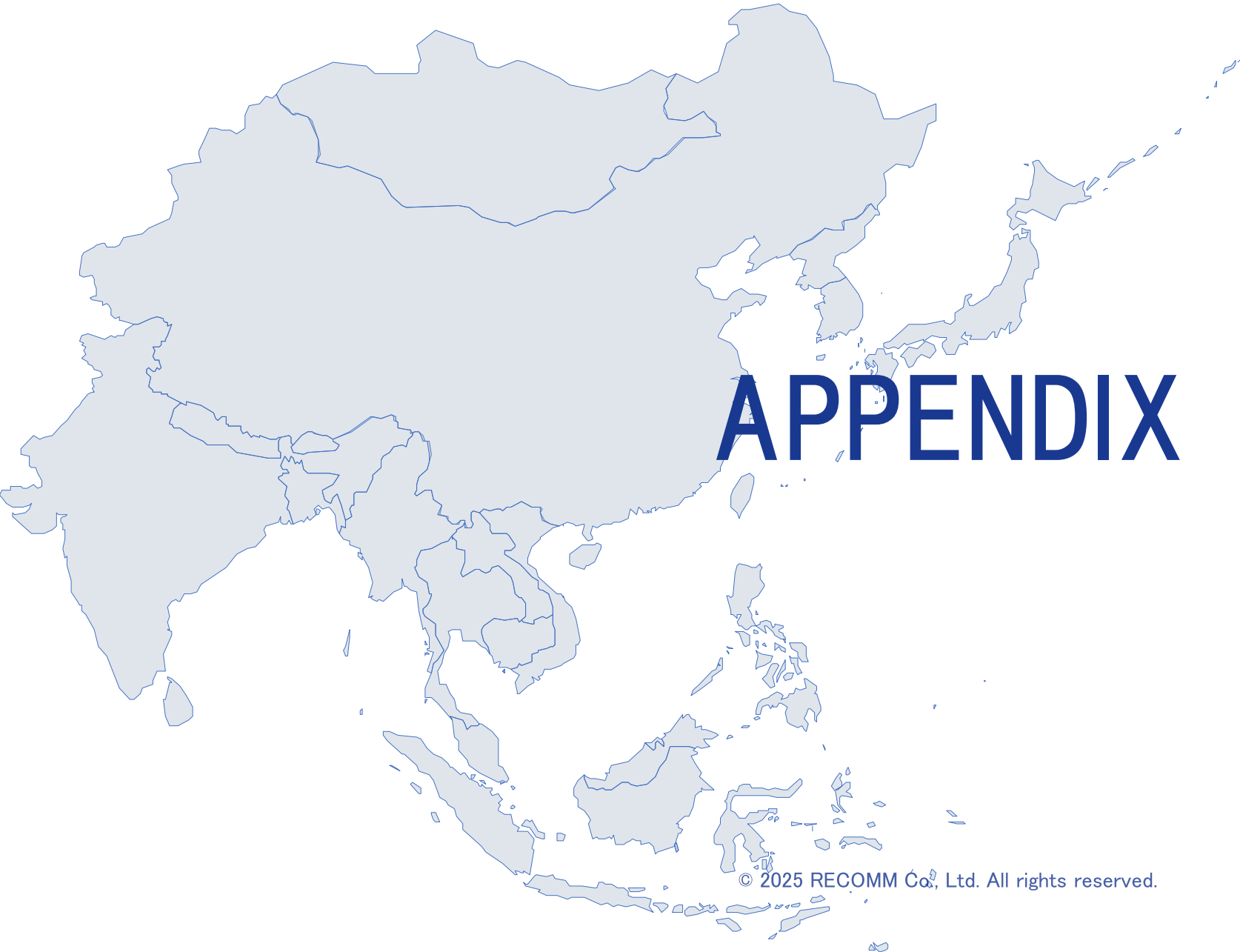
	2024年9月期3Q	2025年9月期3Q	増減額	前年同期比
売上収益	4,580	6,480	+1,900	141.5%
セグメント利益	171	392	+221	229.2%



- シンガポール子会社の連結効果により売上、セグメント利益に大きく寄与
- 直販チャネルの営業体制再構築による販管費削減効果により、セグメント利益が大幅に改善



**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「Best1」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

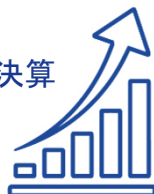
直近では現地企業
の越境M&Aの実績



売上収益

116億円

2024年9月期連結決算



営業利益

2.7億円

2024年9月期連結決算



国内拠点数

7社

19支店**4**営業所

全国19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(2025年6月30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)

※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:持分法適用関連会社

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 ※2
- レカムDXソリューションズ

国内拠点 19支店、4営業所

- | | | |
|--|--|--|
| 【関東地方】
東京支店
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 | 【中国・四国地方】
松江支店
周南支店 |
| | 【近畿地方】
大阪支店
グリーンイノベーション大阪支店 | 【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 |



1994

- 通信機器・OA機器の販売・保守を目的として設立

1995

- 日本初、営業のフランチャイズ事業の加盟店募集開始

1999

- 『RET'S NET』ホスティングサービス開始

Ret'sCopy

2000

- デジタル複合機(MFP)定額保守『RET'S COPY』サービス開始



2003

- 中国・大連市にコールセンターを開設“中国に初進出”



2004

- 大阪証券取引所「ヘラクレス」(現・東証「スタンダード」)に株式を上場

2005

- 中国・大連市にて、ドキュメントマネジメントセンター及びOA機器販売を開始

2009

- 中国・大連市にてBPO業務を受託
“BPO事業を本格スタート”

2012

- 中国・長春市にBPOセンターを開設

2013

- 日本でBPO営業を開始



2014

- 自社ブランドLED照明「RENTIA(レンティア)」販売開始
- ミャンマーにBPOセンターを開設



2015

- 中国のヴィーナステック社と合併で、日本国内におけるセキュリティ機器の開発・販売会社を設立

2016

- 中国・上海市にてLED照明等の販売を開始。
“海外で法人営業を本格スタート”
- 新電力の取次を開始

2017

- ベトナムにてLED照明、業務用エアコン等の販売を開始



2018

- マレーシアにてLED照明、業務用エアコン等の販売を開始
- ミャンマーにてLED照明、業務用エアコン等の販売を開始
- インドにてLED照明、業務用エアコン等の販売を開始



2018

- 中国子会社が中国新三板に株式を上場
“当社グループ2社目の株式上場”



2019

- 株式会社エフティグループよりタイ、インドネシア・フィリピンの子会社株式を取得
- マレーシアにグローバル本社開設



ReSPR
TECHNOLOGIES

2020

- ウィルス除菌装置「ReSPR(レスパー)」販売開始(海外7か国で独占販売権取得)



2021

- マレーシアのSin Lian Wah Lighting社の株式を取得
“海外ローカル市場へのビジネスを本格開始”



2023

- 中国・実在智能社と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、販売会社として100%子会社レカムDXソリューションズ株式会社を設立
- AI-RPA「RoboWorker」販売開始
- 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

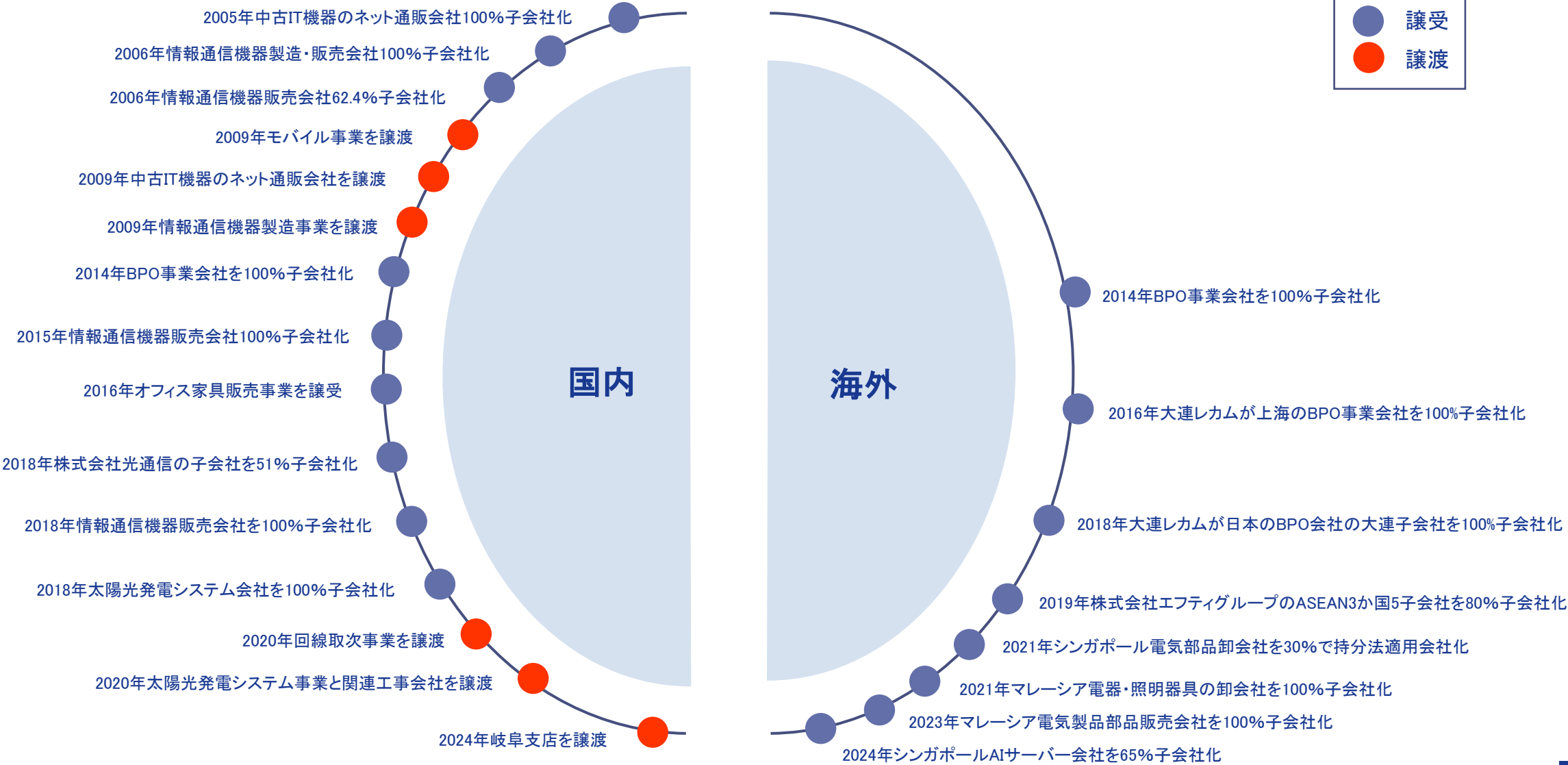
2024

- AIサーバーのシンガポール企業TAKNET SYSTEMS PTE. LTD.株式の65%を取得し、子会社化

譲受・譲渡の国内外23件の経験

譲受

譲渡



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 : <https://www.recomm.co.jp>