
2026年2月13日

2026年9月期
第1四半期
決算説明

レカム株式会社

東証スタンダード(3323)

目次

1	2026年9月期第1四半期決算サマリー	P3
2	トピックス	P13
3	通期計画・配当予想	P21
4	成長戦略	P28
5	中期経営計画サマリー	P32
6	APPENDIX	P38



2026年9月期
第1四半期
決算サマリー

項目(単位: 百万円)	前年同期	今期	前年増減額	前年同期比
売上収益	3,222	2,949	△ 273	91.5%
営業損益	46	△ 70	△ 116	—
税引前損益	38	△ 74	△ 112	—
親会社の所有者に帰属する当期損益	27	△ 37	△ 64	—
EBITDA ※	91	△ 14	△ 105	—

※ EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費

【総括】

- 主力商品の納期遅延の影響により減収・赤字、受注は堅調に推移し、受注残が12.8億円と過去最高

■ セグメント区分の再編と透明性の確保

組織運営をより効率化するため、報告セグメントの区分を一部変更

旧セグメント

国内ソリューション(旧DX事業含む)

BPR事業

新セグメント

国内ソリューション

DX事業(BPR事業+旧DX事業)

前期実績(前年1Q)への影響額 セグメント区分の変更に伴い、前期の数値を新区分で算出し直した結果

セグメント(単位:百万円)	売上収益	利益(セグメント利益)
国内ソリューション事業	△ 3	+ 20
DX事業(旧BPR)	+ 3	△ 20

2026年9月期第1四半期決算実績サマリー(セグメント別)



項目(単位: 百万円)	前年同期	今期	前年増減額	前年同期比
売上収益	3,222	2,949	△ 273	91.5%
海外ソリューション事業	2,049	1,896	△ 153	92.5%
国内ソリューション事業	995	925	△ 70	93.0%
DX事業	176	126	△ 50	71.8%
セグメント利益	46	△ 70	△ 116	-
海外ソリューション事業	81	42	△ 39	52.4%
国内ソリューション事業(新セグメント数値)	14	42	+ 28	305.8%
DX事業(新セグメント数値)	△ 15	△ 5	+ 10	-
調整額※	△ 32	△ 150	△ 118	-

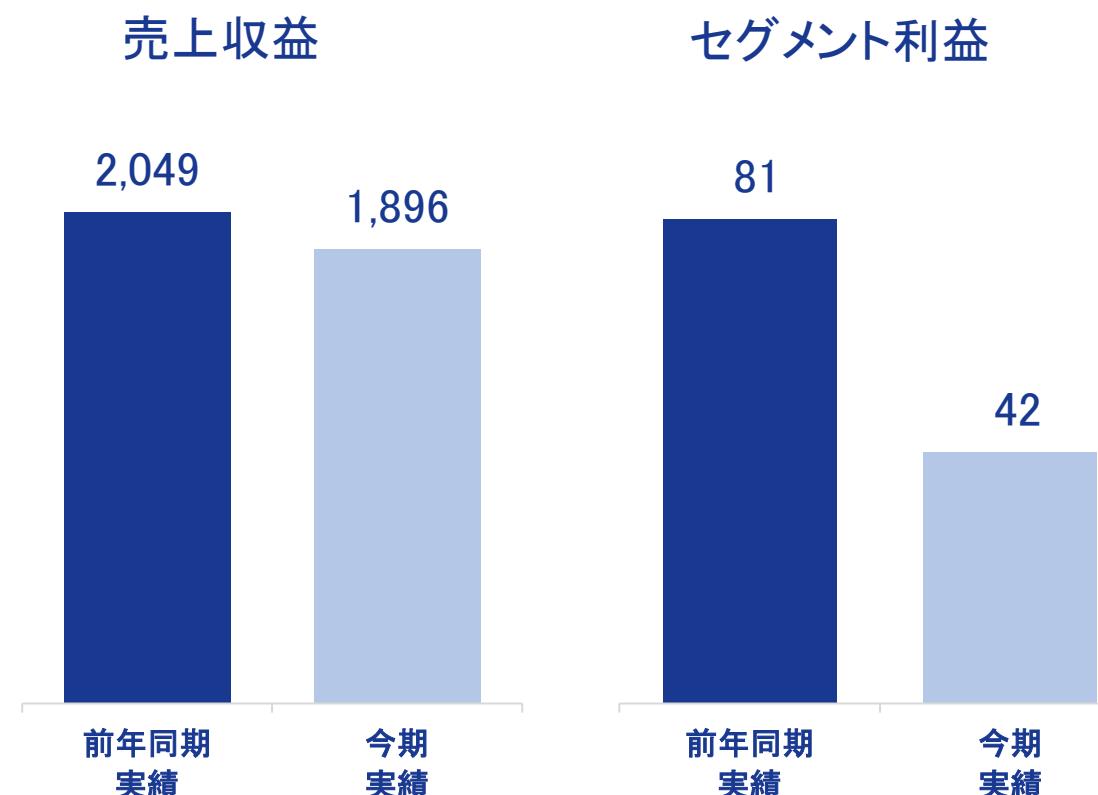
※ 調整額:セグメント利益の調整額には、セグメント間取引消去及び各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれております。

勘定科目 (単位: 百万円)	前年同期	今期	前年増減額
採用費 (経営幹部)	2	14	+ 12
AI活用研修費 (全社教育)	9	36	+ 26

経営基盤強化に向けた人財体制の整備
 成長加速に向け、経営体制を強化するため経営幹部3名を招聘しました。

AI活用による全社生産性の飛躍的向上
 全社員対象のAI研修を第1四半期に完了し、業務の標準化・自動化を通じて、人的リソースに依存しない再現性の高い成長基盤の構築を開始しました。

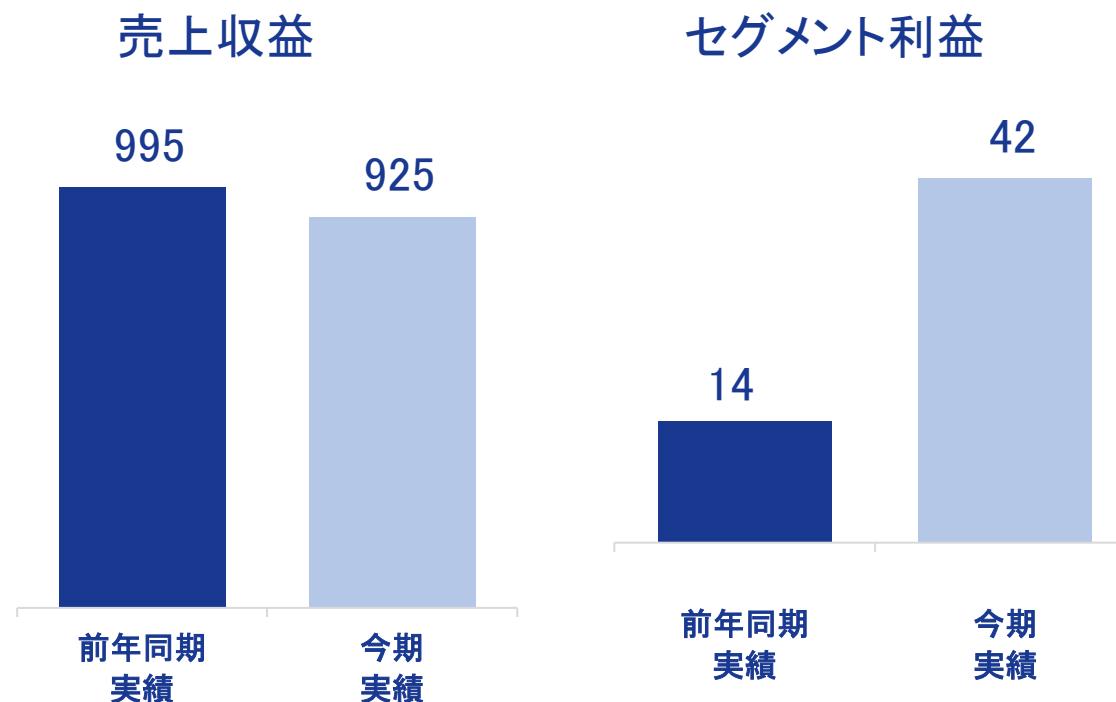
項目(単位: 百万円)	前年同期	今期	前年増減額	前年同期比
売上収益	2,049	1,896	△ 153	92.5%
セグメント利益	81	42	△ 39	52.4%



- 全体の受注は31.8億円と過去最大となるが、AIサーバーやエアコン等の一部で納期遅延が発生し、12.8億円が第2四半期以降へ流れ込む

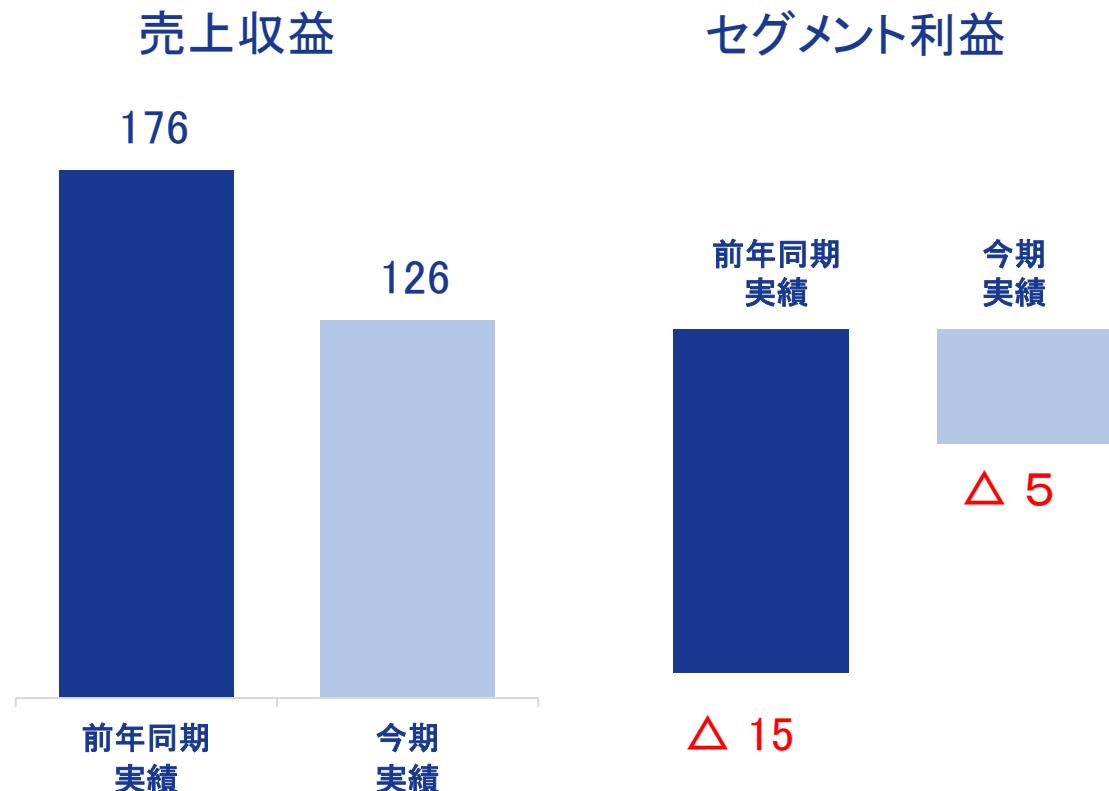
国(単位: 百万円)	金額	主な商材
シンガポール	1,140	AIサーバー
タイ	63	エアコン
ベトナム	49	エアコン・遮熱塗料
インド・インドネシア・中国	32	エアコン・LED
合計(12月末)	1,284	

項目(単位: 百万円)	前年同期	今期	前年増減額	前年同期比
売上収益(新セグメント数値)	995	925	△ 70	93.0%
セグメント利益(新セグメント数値)	14	42	+ 28	305.8%



- 直営チャネルを中心としたIT機器販売の落ち込みによる売上高の減少。
- UTM等の高収益セキュリティ商材の販売構成比が上昇したことに加え、事業会社統合によるシナジー効果で販管費を大幅に削減できた結果、セグメント利益は増加

項目(単位: 百万円)	前年同期	今期	前年増減額	前年同期比
売上収益(新セグメント数値)	176	126	△ 50	71.8%
セグメント利益 (新セグメント数値)	△ 15	△ 5	+ 10	—

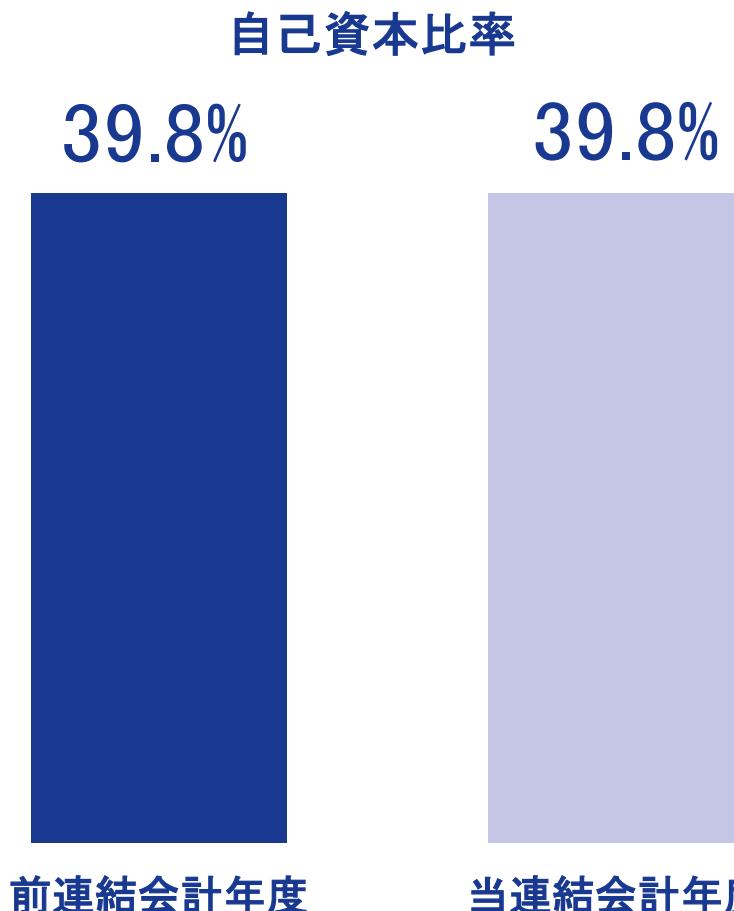


- 国内センターの追加受注および大口スポット案件による前期の一時的な增收の反動で今期は減収となったが、外注費の抑制により赤字幅は限定的

項目(単位百万円)	前連結会計年度 2025年9月30日	当連結会計年度 2025年12月31日	増減額	【資産合計】 13,557百万円 853百万円増加 主な増加要因は、現金及び金融資産の257百万円 増加、販売が伸びているマレーシア・シンガポール 子会社の棚卸資産486百万円の増加、関係会社株 式・有形固定資産・のれん191百万円の増加
流動資産	8,178	8,832	+ 654	
非流動資産	4,525	4,724	+ 199	
資産合計	12,703	13,557	+ 853	
流動負債	5,369	5,928	+ 559	
非流動負債	1,924	1,888	△ 36	
負債合計	7,294	7,817	+ 522	
親会社の所有者に 帰属する持分	5,054	5,392	+ 338	
非支配持分	354	347	△ 7	
資本合計	5,409	5,739	+ 330	
負債及び資本 合計	12,703	13,557	+ 853	
				【負債合計】 7,817百万円 522百万円増加 主な要因は営業・新たなM&A投資活動の為に借入 を実施し有利子負債が822百万円増加、営業債務 及びその他の債務が201百万円減少
				【資本合計】 5,739百万円 330百万円増加 主な要因はその他の資本の構成要素が455百万 円増加し、利益剰余金が四半期損失及び配当実 施により118百万円減少

自己資本比率:39.8%

営業・新たなM&A投資活動による資金需要に対し、短期借入金を増額(+765百万円)することで資金を確保



項目 (単位:百万円)	前連結会計年度 2024年10月1日～ 2024年12月31日	当連結会計年度 2025年10月1日～ 2025年12月31日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 239	△ 386	△ 147
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 52	△ 160	△ 108
財務活動による キャッシュ・フロー	+ 186	+ 560	+ 374
現金及び現金 同等物の増減額	△ 42	+ 95	+ 137
現金及び現金 同等物の期末残高	2,933	2,776	△ 157



Lumitron社概要

項目	内容
対象会社	Lumitron Pte. Limited(シンガポール)
事業内容	照明機器卸売、照明制御システム設計支援、建設請負
設立	1981年12月
資本金	1,100,000 SGD
代表者	Executive Director Nicholas Khee Yew Chong
取得持分	80%(1,760,000株)

実績一例



Universal Studio / Sports Hub / State Court / One Holland Village ほか

投資目的

- ・シンガポールにおける新拠点確立とASEAN主要5拠点体制の構築(マレーシア・タイ・ベトナム・インドネシア・シンガポール)
- ・政府系・民間顧客を持つ照明ソリューション市場への参入
- ・顧客ネットワーク × グループ流通網のシナジー創出
- ・IoT照明・スマートビル関連領域への展開基盤強化

Lumitron社特徴

- ✓ 老舗照明機器卸売会社(創業1981年)
- ✓ 主要取引先:政府関連施設、医療機関、民間大型プロジェクト
- ✓ シンガポール国内市場シェア:約5%

2026年第2四半期から連結化
「グローバル専門商社構想」の
推進加速!

カワハラ事務機社概要

項目	内容
会社名	有限会社カワハラ事務機
所在地	岩手県盛岡市北松園二丁目14番4号
代表者	代表取締役 川原康広
事業内容	事務機器・OA機器・オフィス用品の販売、リース、レンタル、保守
設立	1980年(昭和55年)5月
資本金	3,000千円
株式取得持分	100%

主要取引先一覧

RICOH PLUS ASKUL

リコー / プラス / アスクル ほか

投資目的

- ・ 国内ソリューション事業の再成長実現のための経営戦略の一環
 - ・ 岩手県を中心にリコー社トップディーラーの1社として45年間営業活動し、官公庁、建設業、医療・福祉施設等の顧客を有する顧客基盤の獲得
 - ・ 当社グループのITソリューション商材とカワハラ事務機の地域ネットワークとのシナジー
 - ・ クロスセルによる事業拡大とマーケティング力・顧客対応力の向上
 - ・ 岩手県における地域密着の営業・保守体制構築でブランド力・競争力強化
- 2026年第2四半期から連結化
東北地方の顧客基盤に当社グループ
シナジーを展開！

自作したエージェントがあらゆる業務を自動で実行・完了

財務エージェント

財務書類審査 | 財務諸表分析

人事エージェント

採用書類選考 | 従業員勤怠管理

マーケティングエージェント

SNS監視・分析 | プロモ案の自動作成

製造管理エージェント

サプライヤー適格審査 | 生産計画策定

Eコマースエージェント

経営データ分析 | 見込顧客の獲得

物流エージェント

物流管理 | 損賠責任の分析・処理

公共安全エージェント

書類整理分析 | 速報レポート自動作成

通信デジタルエージェント

AIカスタマーサポート | 責任判定報告生成

AI プラットフォーム



構成

1 エージェント実行エンジン

人の指示を理解して、仕事を実行する“司令塔”

2 ワークフロー自動生成AI

指示から「やるべき手順」を自動で作る

3 IDP(文書理解エンジン)

書類・画像を読んで、必要なデータを取り出す

4 接続レイヤー(API/RPA/MCP)

各システムを操作する“手足”

5 管理コンソール

全体を管理・監視する画面

各部品が連携して、業務の手足となる”AIアシスタント”として稼働

人がPCから指示



エージェント
実行エンジン

ワークフロー自動
生成AI

IDP
(文書理解エンジ
ン)

RPA & OCR機能の連動

RPA

PC操作の自動化

+

AI-OCR

文字認識・データ化

これらが一体となっているため、紙の請求書を読み取り、
会計システムへ自動入力するといった一連の作業がシームレスに完結

日・中・英 3カ国語対応



これにより、日本国内だけでなく、
レカムの海外拠点がある全エリア(中国・ASEAN・インド)で 即座に展開が可能。



杭州実在智能科技有限公司 (IntelligenceIndeed)



中国 AI ユニコーン企業であり、RPA 業界トップ企業の1つとして、AI と RPA が融合した技術開発を行い完全自動化による様々な業界のデジタル変革を推進している。

会社情報

設立: 2018年

本社: 中国杭州

支社: 北京、上海、深圳、東京、KL(マレーシア)

事務所: 中国江蘇、山東、福建

人員規模: 約400名 (エンジニア約68%)



日本
総代理店

Intelligence Indeed Recom株式会社

設立日: 2023年4月6日

資本金: 3,000万円

所在地: 東京都渋谷区代々木3丁目25番3号
あいおいニッセイ同和損保新宿ビル12階





2026年9月期 通期計画 配当予想

売上は2期連続で過去最高、営業利益はコロナ後では最高益

項目 (単位:百万円)	2025年 9月期 (実績)	2026年9月期(計画)			前期比
		上期	下期	通期	
売上収益	13,088	7,000	7,800	14,800	113.1%
営業利益	407	180	370	550	135.1%
税引前利益	447	180	380	560	125.3%
親会社の所有者に帰属する当期利益	196	100	220	320	162.7%
EBITDA	614	248	509	757	123.3%

売上収益



営業利益



2026年9月期セグメント別計画



項目(単位: 百万円)	前期実績	上期計画	下期計画	今期計画	前期比
売上収益	13,088	7,000	7,800	14,800	113.1%
海外ソリューション事業	8,417	4,471	5,028	9,499	112.9%
国内ソリューション事業 (新セグメント数値)	4,032	2,250	2,441	4,691	116.3%
DX事業(新セグメント数値)	597	280	331	611	102.3%
セグメント利益	407	180	370	550	135.1%
海外ソリューション事業	485	222	330	552	113.8%
国内ソリューション事業 (新セグメント数値)	182	179	171	350	192.3%
DX事業(新セグメント数値)	△ 14	20	29	49	—
調整額(新セグメント数値)	△ 246	△ 240	△ 160	△ 400	—

項目 (単位: 百万円)	前期実績	今期(計画)			前期比
		上期	下期	通期	
売上収益	8,418	4,471	5,028	9,499	112.9%
セグメント利益	486	222	330	552	113.8%

〈通期計画達成への取り組み〉

- SPACECOOL販売強化→商品ラインナップの拡充による販売ターゲット拡大
- AIサーバー販売強化→エンジニア増員を通じたサポート体制強化による新規受注比率向上
- Lumitron PMIの徹底、早期グループシナジーの最大化
- 営業増員計画(前期末比で25%増)の達成と営業DX推進による早期戦力化実現

項目(単位: 百万円)	前期実績	今期(計画)			前期比
		上期	下期	通期	
売上収益(新セグメント数値)	4,032	2,250	2,441	4,691	116.3%
セグメント利益(新セグメント数値)	182	179	171	350	192.3%

〈通期計画達成への取り組み〉

- ・営業増員計画(前期末比で40%増)の達成と営業DX推進による早期戦力化実現
- ・カワハラ事務機およびFC加盟店の出店による営業エリアの拡大
- ・カワハラ事務機PMIの徹底、早期グループシナジーの最大化
- ・商品ラインナップの拡大による卸売チャネルの販売強化

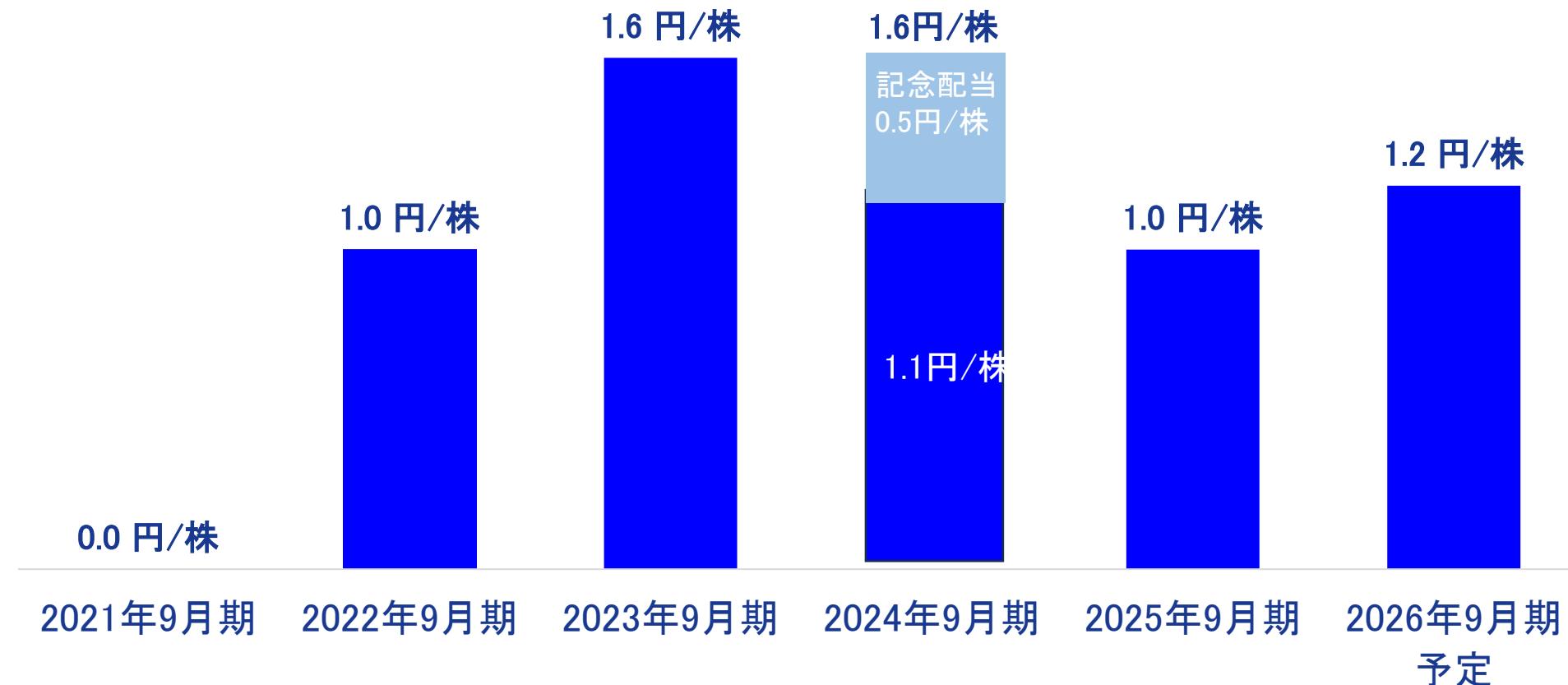
項目 (単位: 百万円)	前期実績	今期(計画)			前期比
		上期	下期	通期	
売上収益(新セグメント数値)	597	280	331	611	102.3%
セグメント利益(新セグメント数値)	△14	20	29	49	-

〈通期計画達成への取り組み〉

- ・ 社内運用事例を活用したAIエージェント×BPOサービスのセット提案による、AIエージェント販売強化。
- ・ 社内DX推進による販管費の削減
- ・ 受託業務割り振りの最適化推進による国内およびミャンマーセンターの収益率改善

基本方針：配当性向30%を基準に業績に連動した配当実施

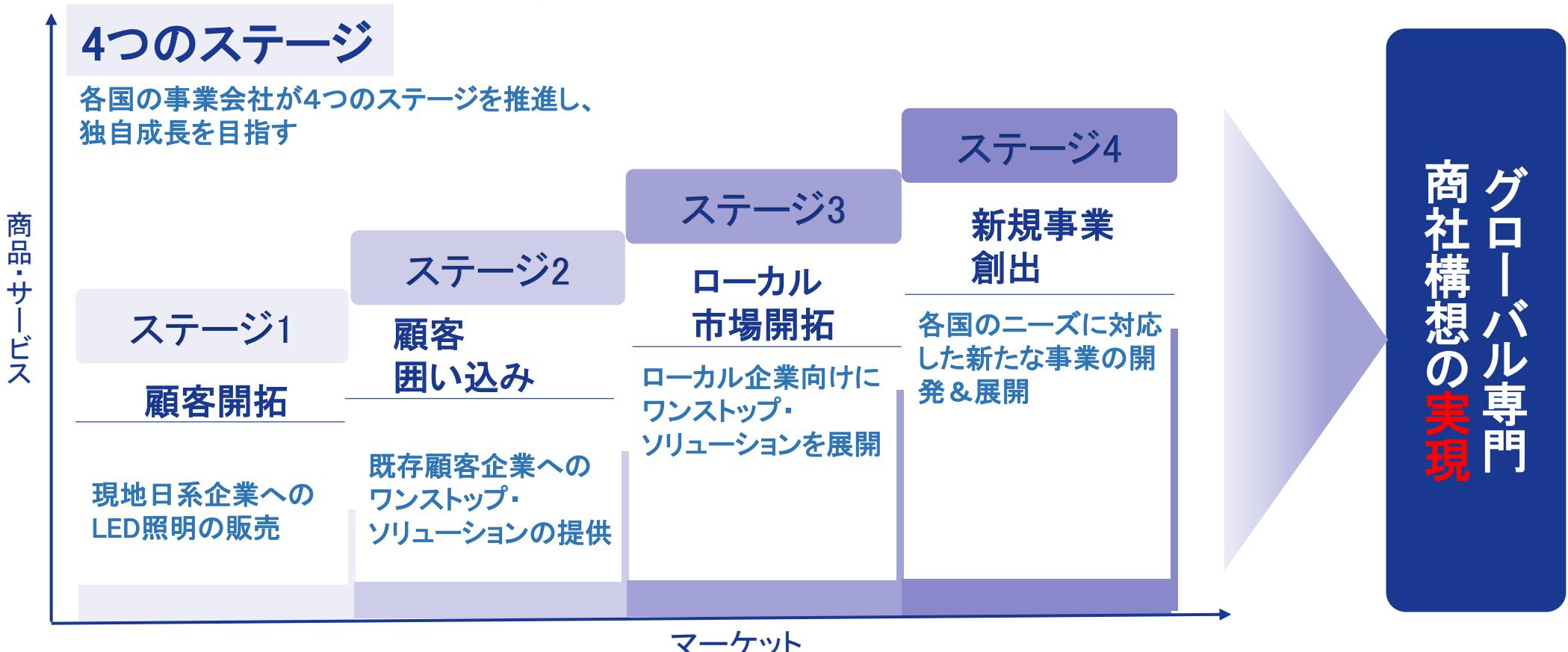
配当金：1.2円



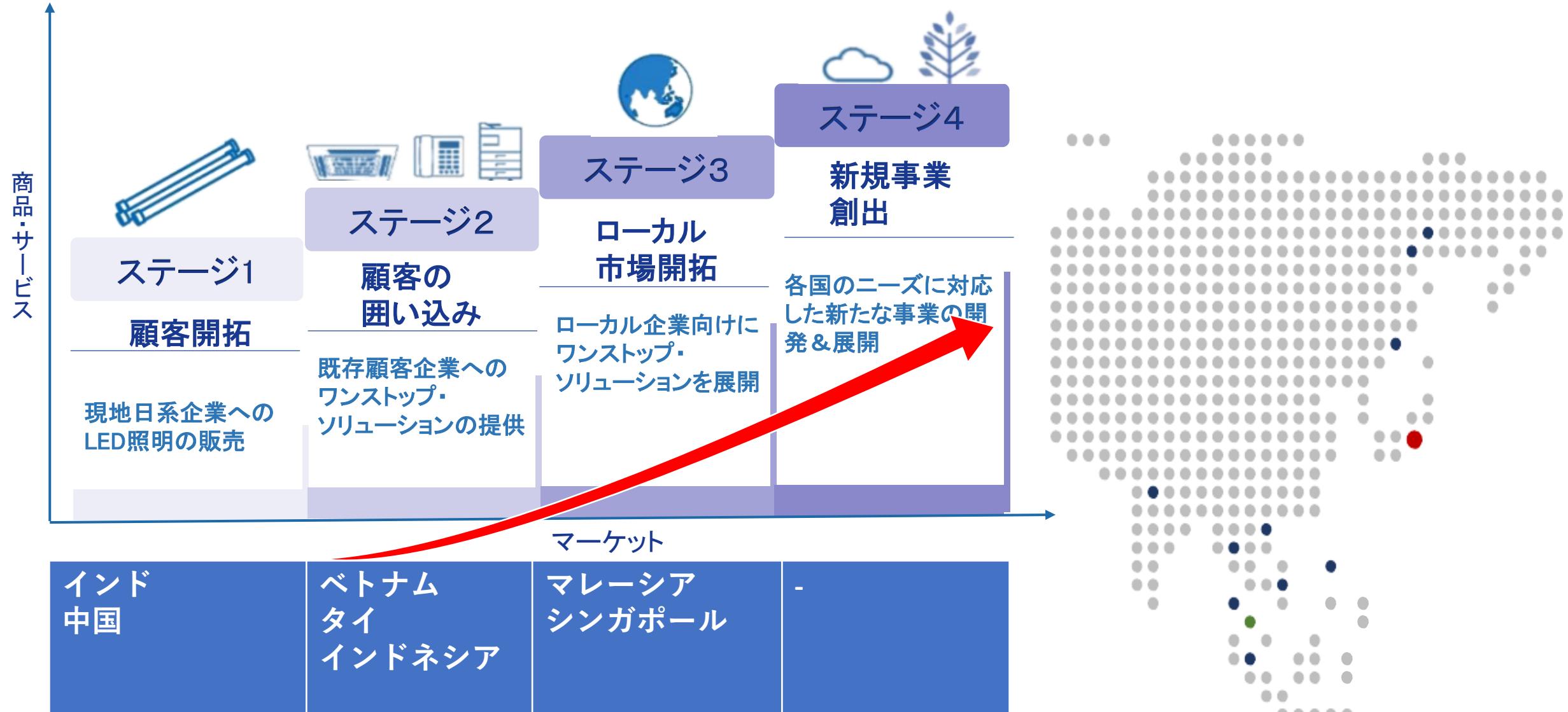
成長戦略

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





- ステージ1
- ステージ2
- ステージ3

中期経営計画サマリー

2027年9月期達成目標

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



海外ソリューション事業

- ・ローカル人財の育成
- ・ローカル企業の顧客ターゲットの精度向上
- ・ローカルM&A子会社とのシナジー創出



国内ソリューション事業

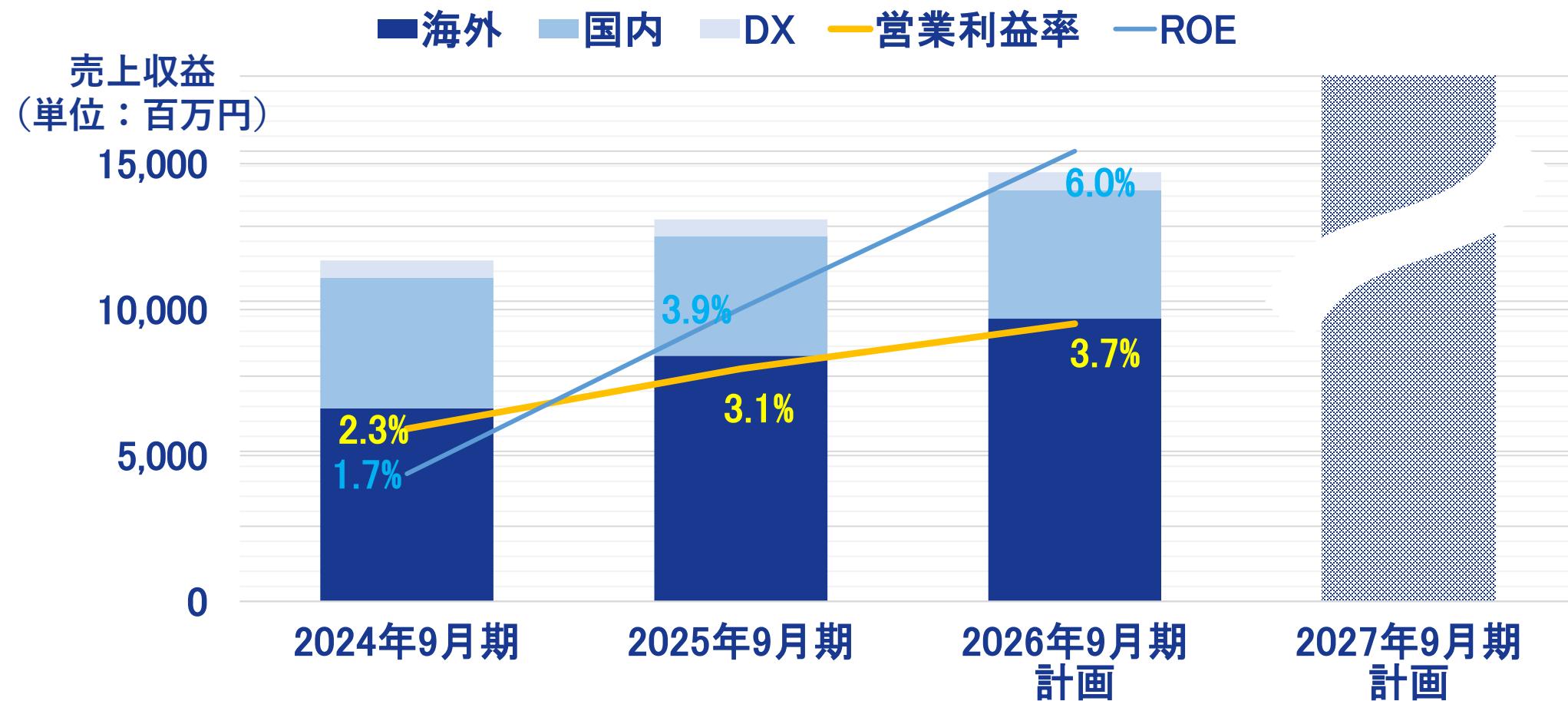
- ・新規開拓強化
- ・ストック(定額)売上比率増加
- ・顧客満足度向上



DX事業

- ・業種特化型新規開拓営業手法の確立
- ・RPA×BPOのトータルソリューションの提供



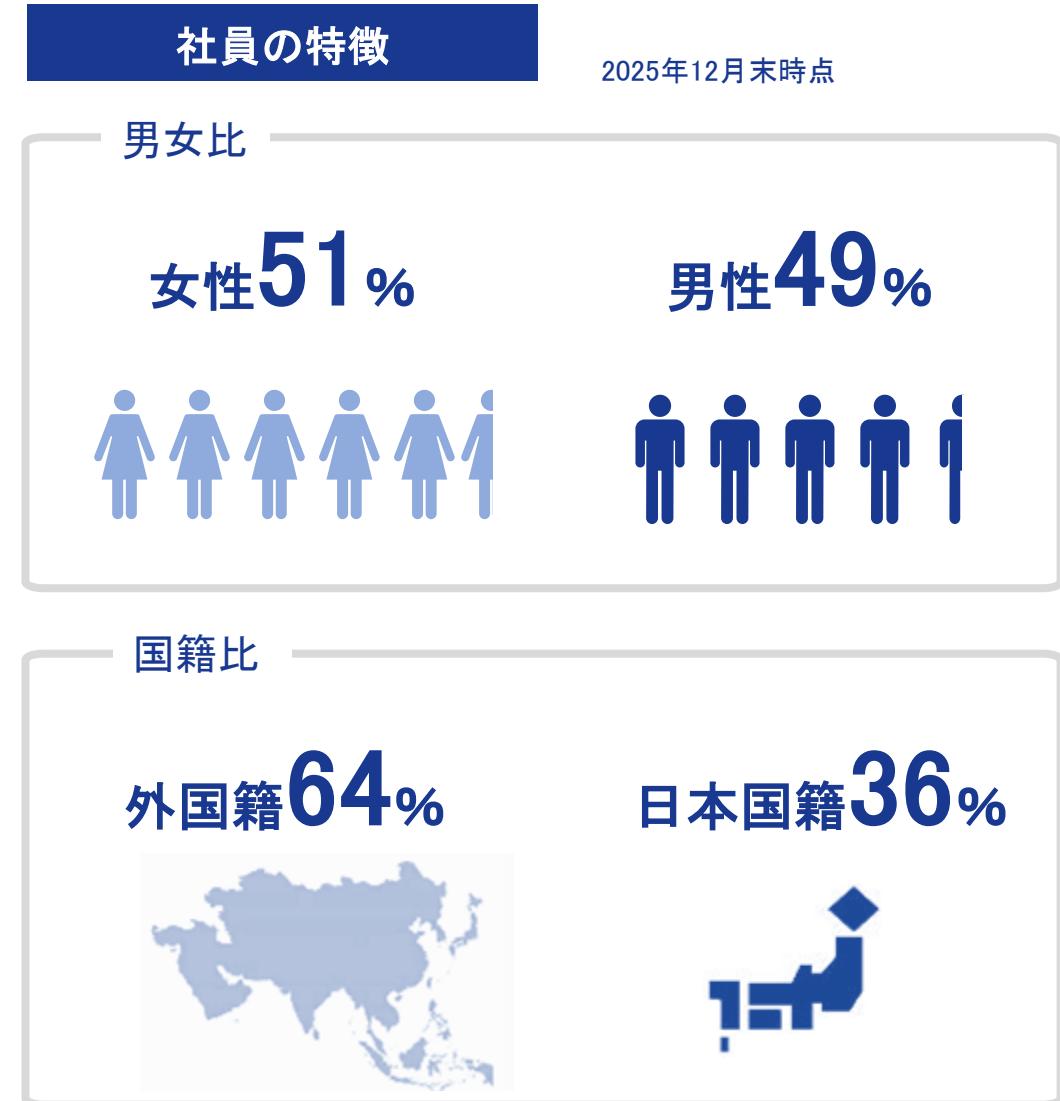




BtoBソリューションプロバイダーとして
世界を代表する企業グループへ

APPENDIX

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、 DX事業
発行済 株式数	82,670,255株 (2025年12月末時点)
株主数	21,894名 (2025年9月末時点)
資本金	2,449百万円 (2025年12月末時点)
従業員数	連結442名 (2025年12月末時点)



3事業、国内事業会社7社、海外事業会社17社(2025年12月31日時点)

海外ソリューション事業

海外拠点 8カ国 16拠点

- 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)
- 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)
- Intelligence Indeed Malaysia Sdn. Bhd. (マレーシア) ※2
- 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 Pte Ltd (シンガポール) ※2
- TAKNET SYSTEMS PTE LTD. (シンガポール)
- Lumitron Pte. Ltd(シンガポール)【NEW】

DX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)
- ミヤンマーレカム
- 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
- レカムIEパートナー
- Intelligence Indeed Recomm ※2
- レカムDXソリューションズ
- カワハラ事務機【NEW】

- | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------|
| 【東北地方】
青森営業所 | 【中部地方】
長野支店
長野南支店
静岡支店 | 【中国・四国地方】
松江支店
周南支店 |
| 【関東地方】
東京第1支店
東京第2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
サービス＆サポートセンター | 名古屋第一支店
名古屋第二支店
名古屋東営業所 | 【九州地方】
北九州支店
久留米支店
大分営業所
八代営業所 |
| | | 【近畿地方】
大阪支店
グリーンイノベーション大阪支店
神戸支店 |
| | | 【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、DX事業の2つに属す

※2:持分法適用関連会社

設立年

1994年

業界初の営業プラン
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

25件

国内外の譲受・譲渡

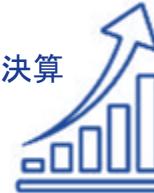
直近では現地企業
の越境M&Aの実績



売上収益

130億円

2025年9月期連結決算



営業利益

4.0億円

2025年9月期連結決算



国内拠点数

7社

7社、21支店、5営業所、
サービス＆サポート
センターで全国の
中小企業
をサポート



海外拠点数

8カ国

17社

中国・東南アジア・
インドで海外展開





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、ドキュメントマネー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



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

2026

- 岩手県・事務機器販売会社有限会社カワハラ事務機株式の100%を取得し、子会社化
- 照明器具卸のシンガポール企業Lumitron Pte. Ltd.株式の80%を取得し、子会社化

”最適なオフィス環境”を総合的にプロデュース

BtoBソリューションプロバイダーとして、以下の商品ラインナップを取り揃えております

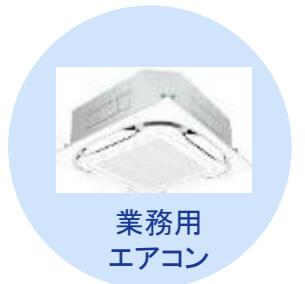
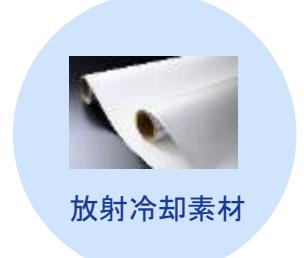
ITソリューション

企業向けにIT機器やサイバーセキュリティのソリューションを提供
設置工事とメンテナンスの請負も行います



カーボンニュートラルソリューション

省エネ性能の高い商品・サービスを提供し、企業のカーボンニュートラルとコストダウンに貢献します



DX推進ソリューション

BPOセンターや業務自動化ツールを通して、企業のDX推進や業務再構築のソリューションを提供します



快適な働く環境・コストの削減

オフィスワークの効率化

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

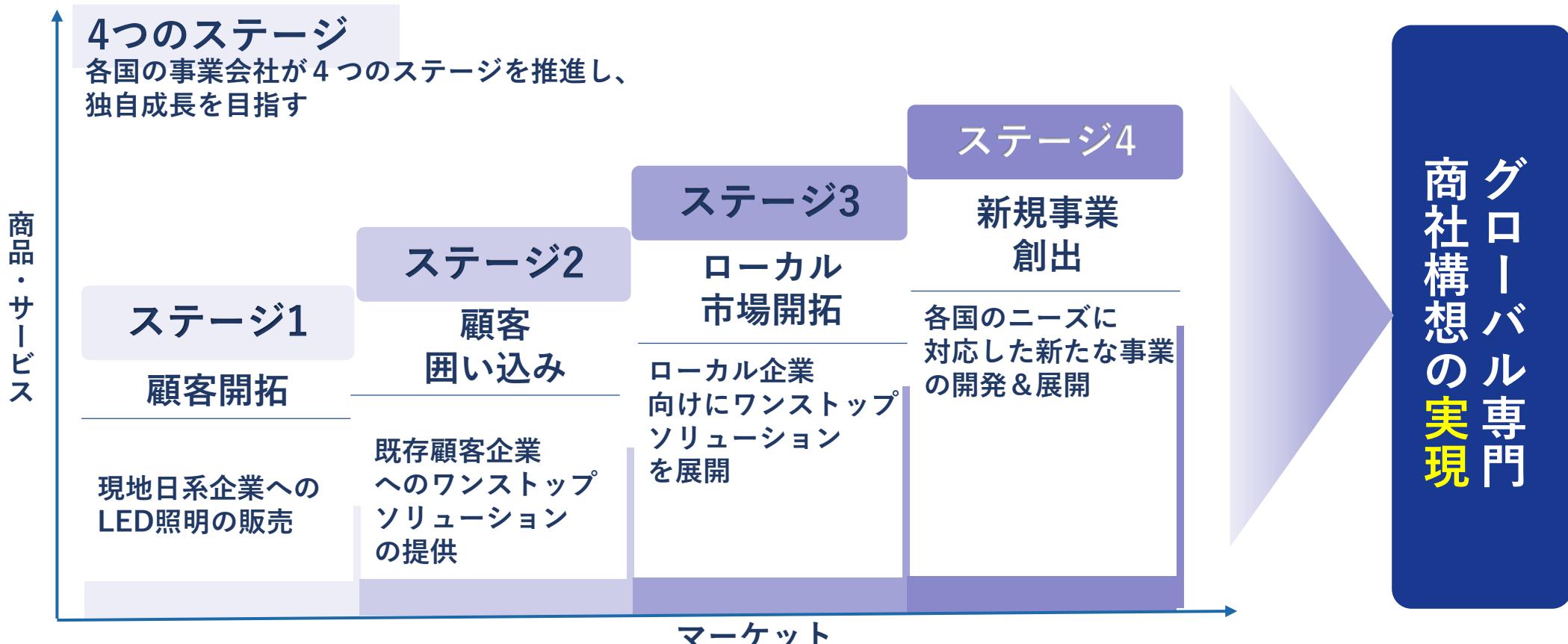


2025-2027年 中期経営計画

基本戦略

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！



達成目標

- 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

前中計の振り返りと課題の整理

- 前中計の重点戦略の結果評価と、現状の課題整理を実施。

重点戦略の結果評価			
商品及び サービス開発	海外	現stageの深耕 & next stage (LED客への積上売上)	△
	海外	現stageの深耕 & next stage (ローカル企業開拓)	×
	ストック	ストック事業推進部署設置により新しい 保守サービスやサブスクモデルの創出	△
顧客開拓	海外	グローバル 戦略商品の開発	×
	DX推進	BPR分析を活用した DX推進支援	△
	DX推進	DXにより BPR事業の業務高度化	△
	脱炭素	自社ブランドLED照明「レンティア」 の高性能な省力化商品投入	○
	脱炭素	脱炭素推進商材の ラインナップ拡充	△
(M&A含めた) パートナー 開拓 ・ 拠点開拓	海外	戦略的 パートナーシップの拡大	○
	DX	中国におけるBPR事業開拓	×

課題の整理
✓ 新規顧客開拓と新商品開発の両立が困難 └ <u>生産性を高めなければ、開発の為の時間捻出は不可能</u>
✓ 営業担当者1人当たり生産性の低迷 └ <u>“労働集約型の営業活動”では稼働工数以上の成果は生み出せない</u>
✓ 営業担当者採用の困難化 └ <u>人が足りないが、外部環境的に容易に採用はできない</u>
✓ (海外において)ローカル企業向けのブランド不足 └ <u>啓蒙活動が必要だが、営業の時間を割くので手一杯</u>

新中期経営計画の基本方針

- 現状の課題整理の結果を踏まえ、基本方針を決定。

前中計において“売上高CAGR31.3%”を掲げるも未達となった要因である「“商品・サービス開発”及び“顧客開拓”の遅延」について、人的リソースに依存しない仕組み(営業DX)を確立の上、成長スピードアップを図る。

基本方針

【vision】 営業DX × M&A

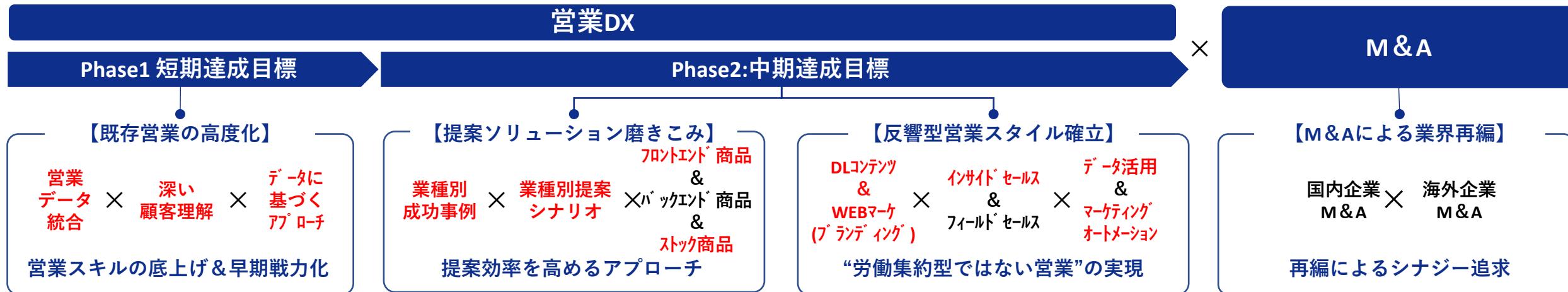
- ✓ 既存営業の高度化により、顧客データ基盤を整え、データに基づいたアプローチを実行
- ✓ 営業DXの実現により、従来型営業よりも大幅な営業効率向上の実現を目指す
- ✓ 加えて、M&Aによりグループインした企業にも営業DXを移植しバリューアップ
- ✓ レカム自身の高度化×M&Aの加速の両輪により、持続的な成長実現へ

新中期経営計画策定に向けての具体的な取り組み

- 営業DXの実現により、省人体制でも高効率な営業成果が得られる仕組みを構築。その仕組みはM&A先にも移植し、バリューアップを実現。（※「営業DX」と「M&A」の両輪を回し、短期間での大幅な事業成長を狙う）

►持続的事業成長vision(※営業DXとM&Aの融合による事業成長)

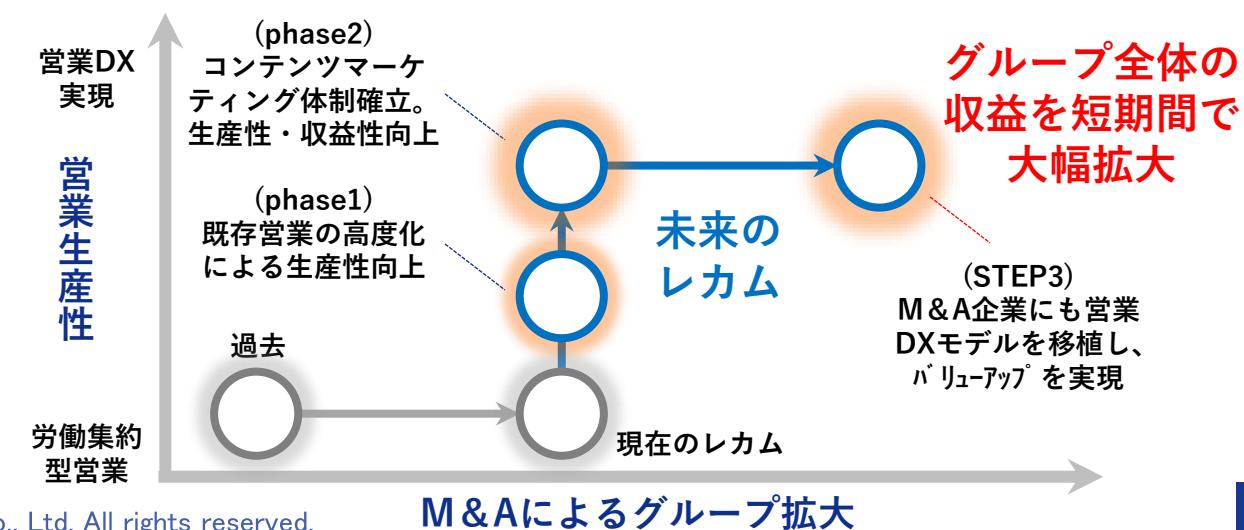
※赤字部分は現状未確立又は課題となっている部分



►「営業DX×M&A」による事業成長シナリオ

- ・ レカムにおいて営業DXの実現 (生産性・収益性の向上)
- ・ M&A企業のバリューアップ実現 (営業DXモデルをM&A先にも移植)
- ・ グループ全体の収益基盤拡大 (更なるM&A及びパートナー開拓の原資に)

年率20%超の持続的な成長実現へ

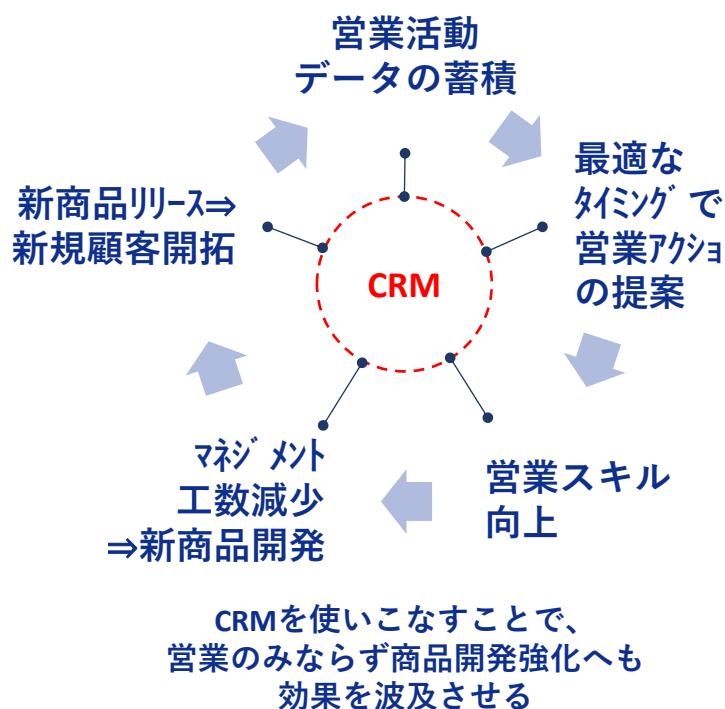


営業DXの具体的な3カ年計画

- CRMシステムへのデータ連携を短期間で実施、システムを軸とした営業を徹底する。
- 顧客情報に基づいた営業活動を行うことで、「営業」「育成」「商品開発」の全ての側面の向上を狙う。

CRMシステムを軸とした全社営業DX推進・全体像

CRM活用を軸とした営業DXにより生まれるグッドサイクル



経営改善効果

～経営にもたらすポジティブな効果～

受注率の向上

- 顧客の求めるタイミングで営業社員がアプローチをすることができる
- リプレイス時期が来たタイミングでの訪問を100%実行できる

人材育成のスピードアップ

- データに基づく営業実施により、若手営業社員でも受注率の高まる営業アクションの実施が可能
- 早期戦力化を実現

新商品開発力の向上

- 新商品開発に充てる時間の確保によって、開発力を向上
- これまでマネジメントに奔走していた、管理層の意識を新商品開発へシフト

全社への波及

～各事業部への波及効果～

国内事業の業績向上

- 最適な営業活動を推進し人財育成を加速化、新規商材開発による新規顧客獲得へ波及
- 新ストックモデルを構築しストック比率を向上、離脱率の抑止、1顧客当たりの商品導入率の向上へ

海外事業の業績向上

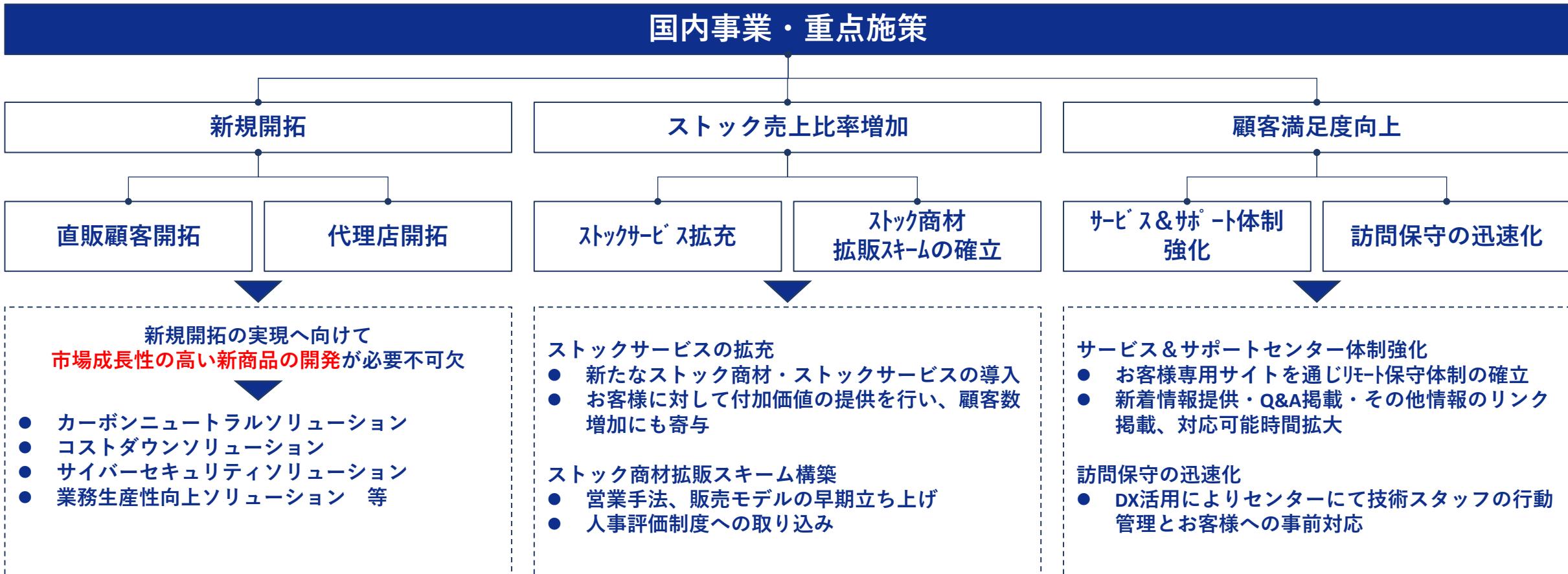
- 人財育成のスピードアップによりローカル人財育成が進み、ローカル企業開拓への波及も期待
- 更に商品開発による波及効果も期待

DX事業における新規顧客開拓

- レカム他事業部の顧客データに基づいて、DX事業としての新規顧客開拓を推進することで、効率的な開拓が期待できる

国内事業の重点施策

- 国内事業は“新規開拓”、“ストック売上比率增加”及び“顧客満足度の向上”を強化。
- 各施策において目標とする売上を定め、厚い収益基盤へのモデルチェンジを図る。



国内事業大方針

ストックを軸とした厚い収益基盤へモデルチェンジ
⇒新規獲得・顧客満足度向上への施策を展開

海外事業の重点施策

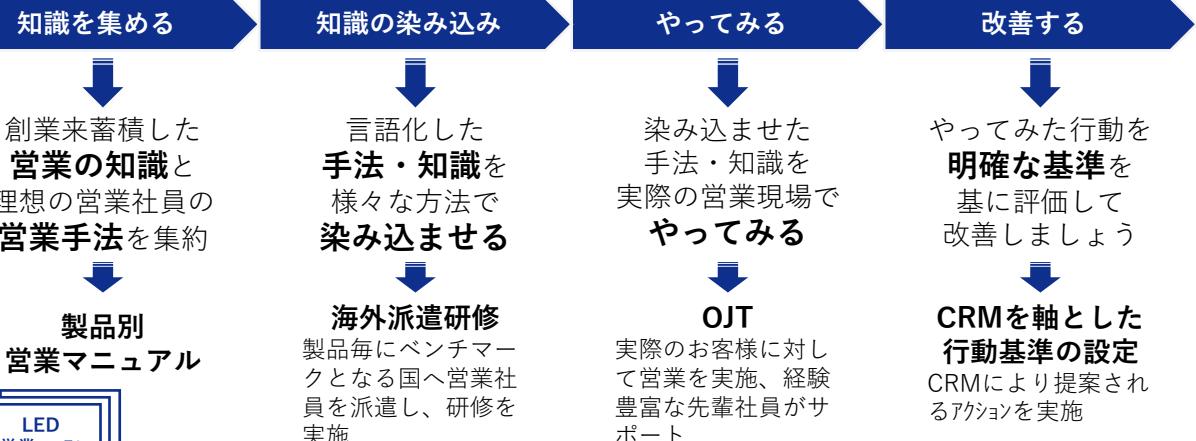
- “ローカル人財の育成”と“ターゲティングの精度アップ”によって各国のローカル企業を攻略。
- レコム製品の高い品質をローカル企業へ伝えられる人財の育成とローカルターゲットの絞り込みによって攻略を加速。

ローカル人財の育成

これまでの3年間

求められる能力
現地日系企業に対して、
日本の高性能品質商品を
正しく訴求すること

【ローカル人財育成の仕組み化サイクル】



今後の3年間

必要な人物像

ローカル言語で
正しく製品の魅力を
伝えることができる人財

ローカル企業のターゲティングの精度アップ

ターゲット分布イメージ

↑
品質の要求水準
↓

日系企業

ローカル3

ローカル2

ローカル1

ターゲット顧客像

日系企業

日系企業と取り引き
のある有力企業

ローカル企業内でも、
品質に対しての感度
の高い有力企業

とにかく安い商品を
求めるローカル企業

ターゲット優先度

○ → 引き続き営業を実施

○ → 重点ターゲット
事例づくりのための
営業を推進

△ → 上記の事例を基に
積極的に開拓を推進

✗ → ターゲット外

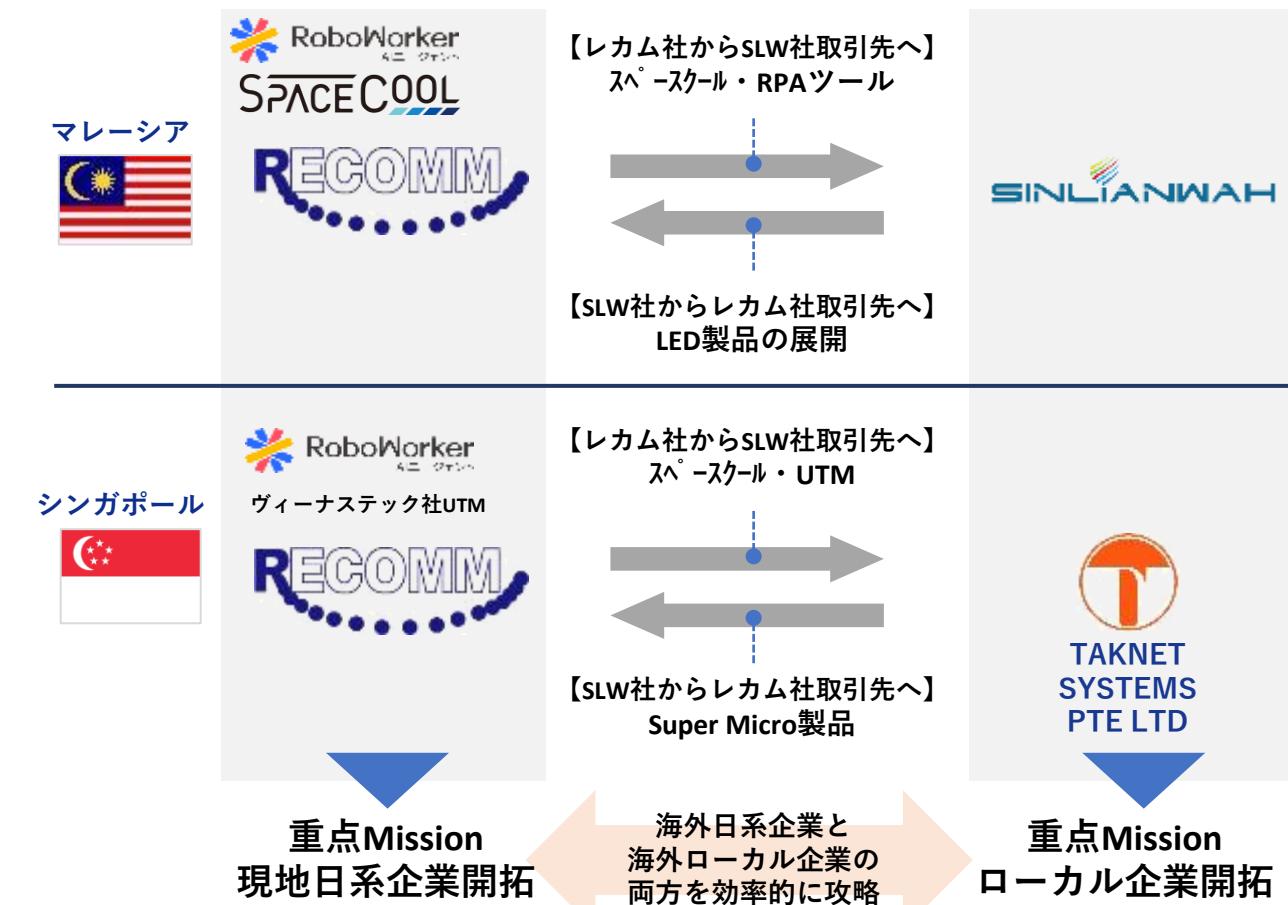
海外M&A企業の重点施策

- M&A企業とレカムの両社が持つ優位性を生かした相乗効果により、更なる業績アップを狙う。
- レカムグループによる現地日系企業・M&A企業によるローカル企業の開拓を推進。

自社事業×M&Aの融合によるシナジー創出イメージ

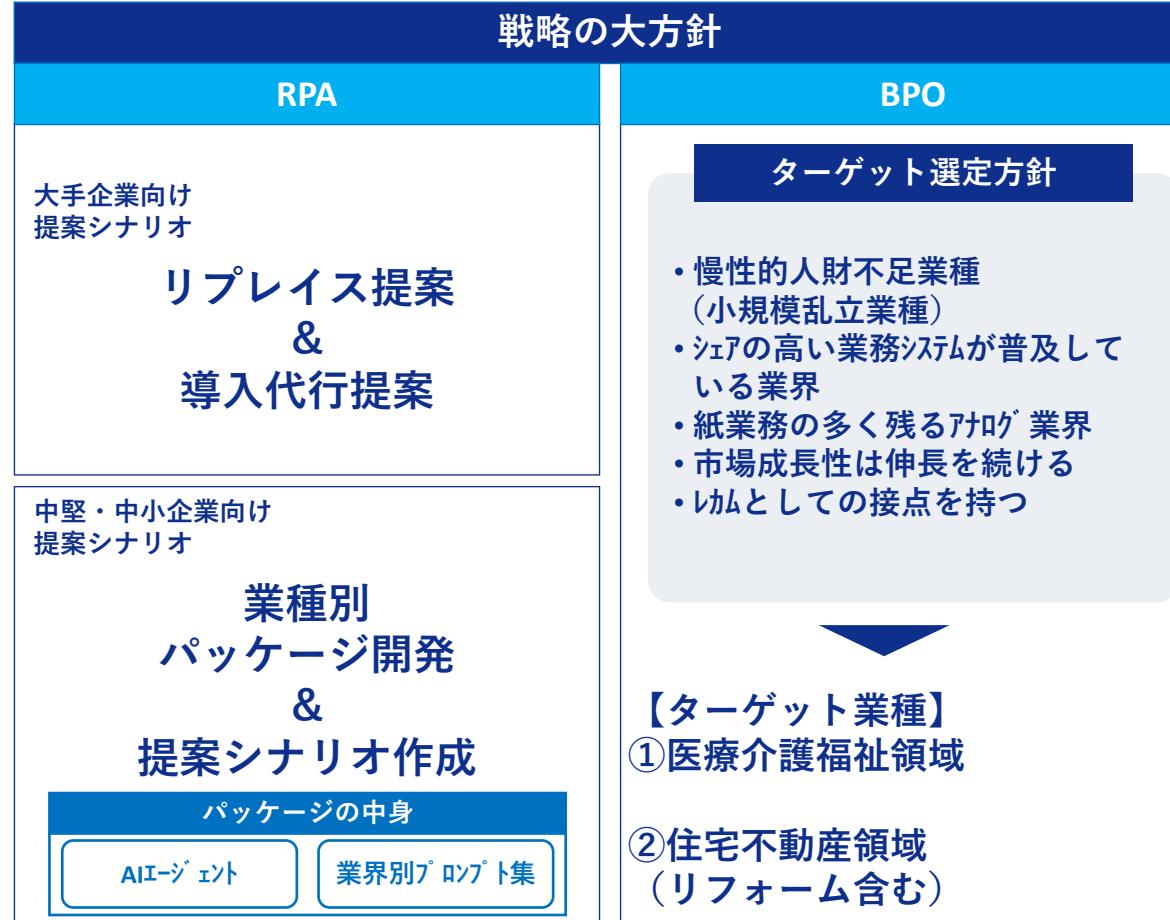


戦略的シナジー創出シナリオ(一例)



DX事業の重点施策 (RPA)

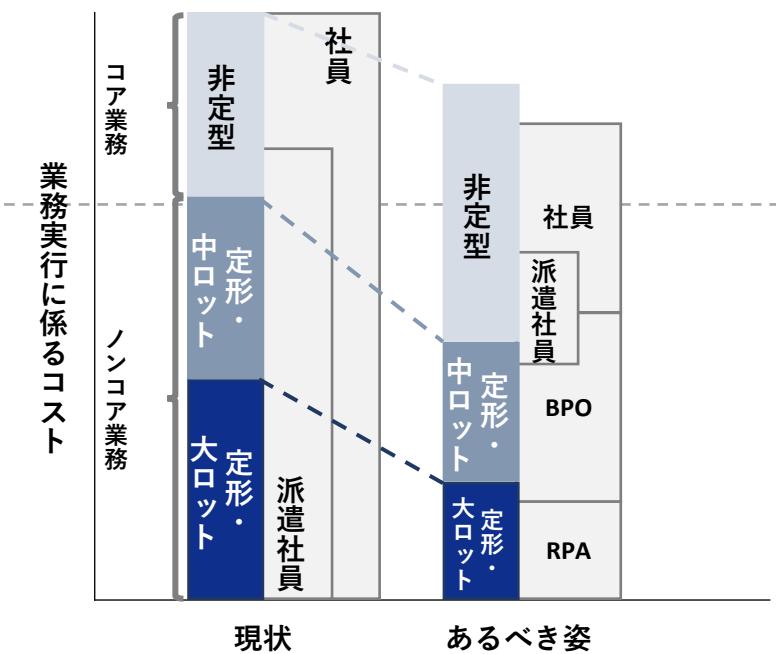
- ターゲットを細分化し業種ニーズにマッチした提案をRPA・BPOの双方で推進
- 加えて、BPO・RPA双方を組み合わせた“BPR提案”を武器に市場開拓を推進



RPAとBPOを絡めたサービス提供イメージ

RPAとBPOを
組み合わせ“BPR”
提案を
加速

総コストを削減
コア業務(育成・
営業・企画等)に
注力できる環境
を整備



他社との
差別化

BPO + RPAのトータル提案で業種別成功事例創出⇒成功事例の水平展開で市場開拓

管理部門の重点施策

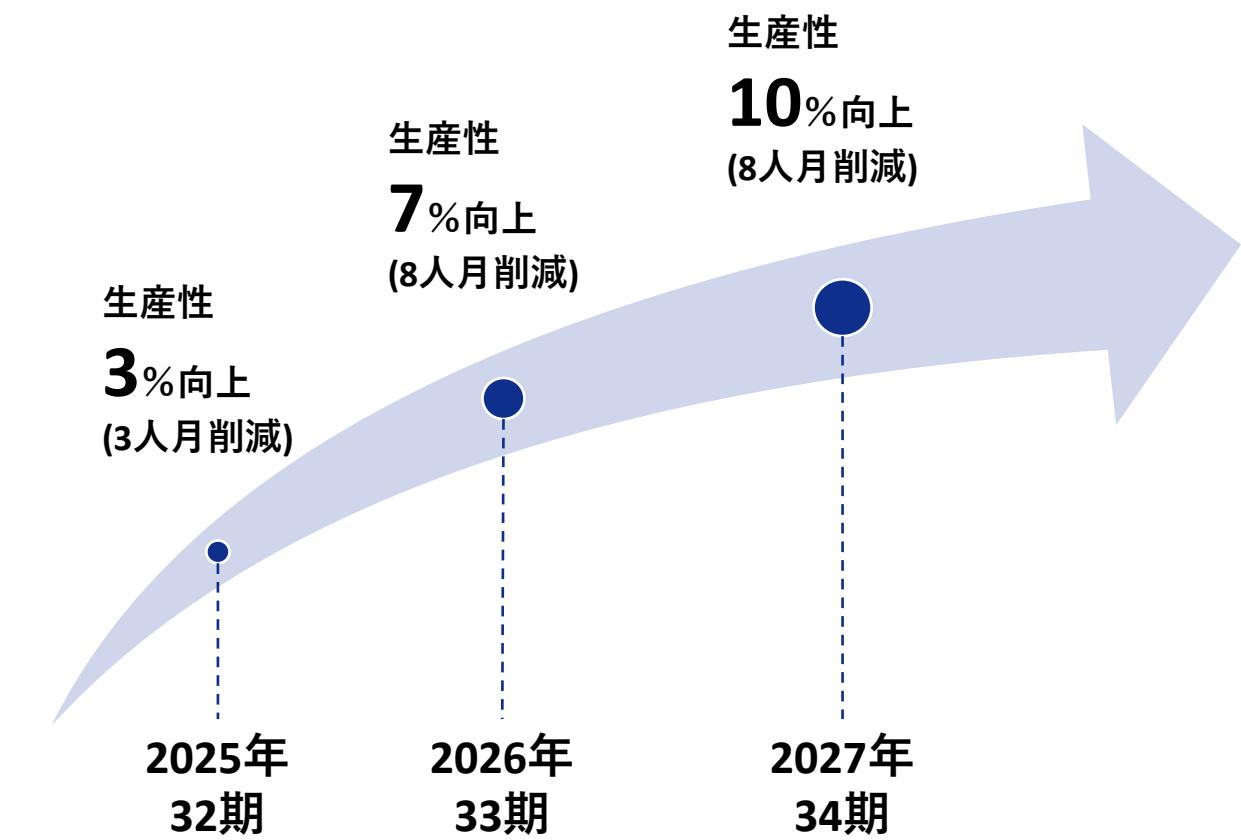
- 既存業務の業務フローを見つめ直し、業務による無駄を無くし生産性を向上
- 最適な業務と人員数での管理を推進することで、利益を生み出す管理部門へとシフトチェンジする

既存業務の改善計画の策定



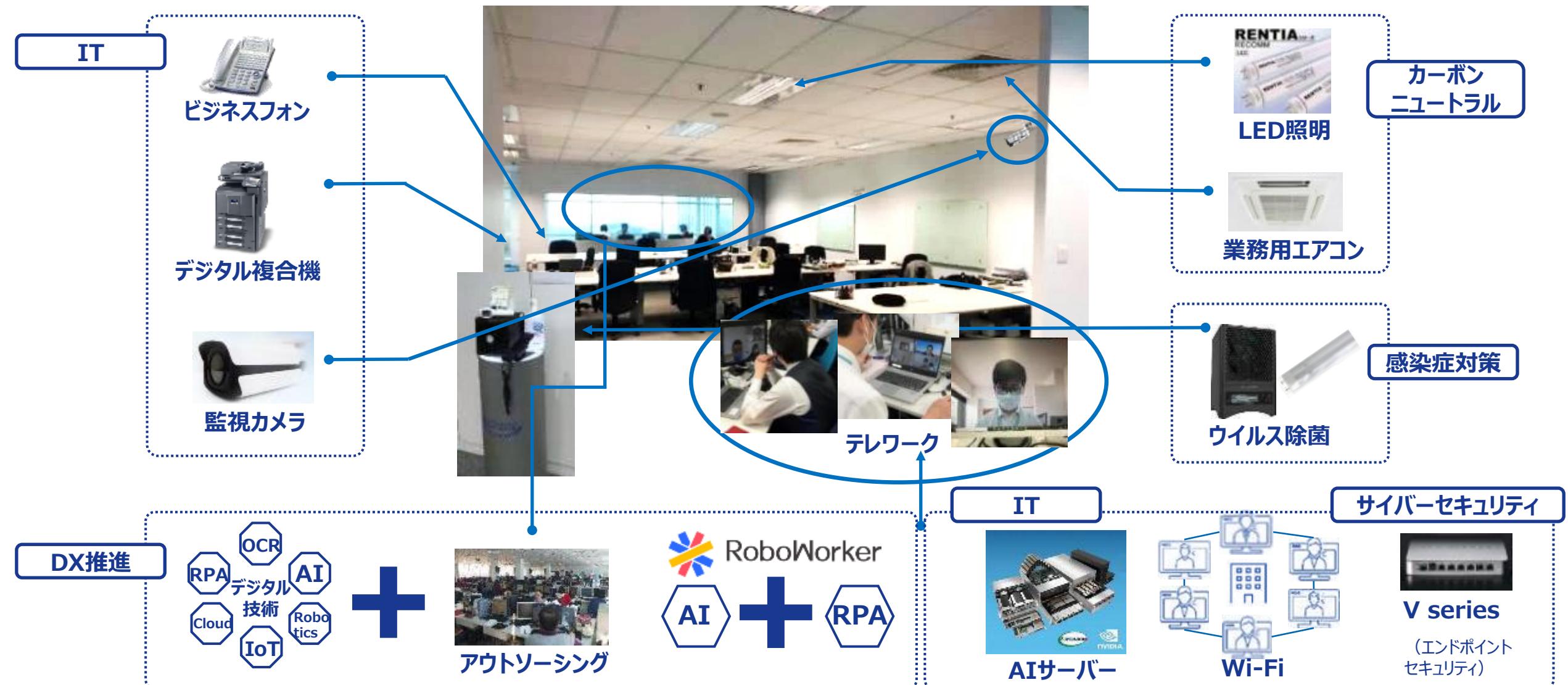
既存業務を仕分けし各業務に対して最適化のための改善計画を策定

改善目標



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

RECOMM



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>