
2026年6月6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	P13
3	2026年9月期第2四半期決算サマリー	P21
4	2026年9月期通期計画／配当予想	P28
5	中期経営計画サマリー	P32
6	APPENDIX	P39



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

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(2026年3月末時点)
株主数	34,126名(2026年3月末時点)
資本金	2,449百万円(2026年3月末時点)
従業員数	連結467名(2026年3月末時点)

社員の特徴

2026年3月末時点

男女比

女性**53%**

男性**47%**



国籍比

外国籍**63%**

日本国籍**37%**



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> 

+ 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
顧客数 約100社

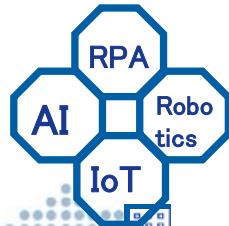
- 2003年10月に大連に社内向けのアウトソーシングを行うセンターを設立、2009年10月に外部受託を開始し事業化
- 2019年10月に間接業務の受託のBPO事業から、業務再構築の支援のDX事業に事業領域を拡大
- 2023年5月にRobo Worker (AI-RPA)の日本での独占販売開始
- 2026年2月にAIエージェントの日本での本格販売開始



(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

※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
顧客数 約3,700社

- 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

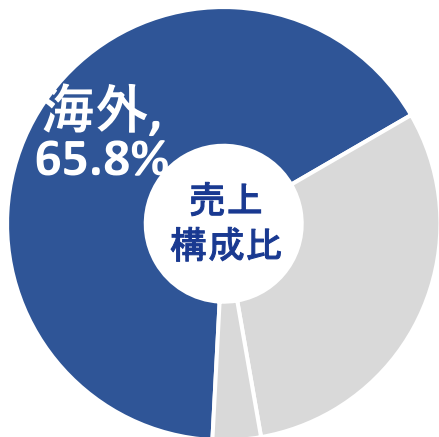
+ ファイナンスソリューション

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

2026年9月期第2四半期累計より

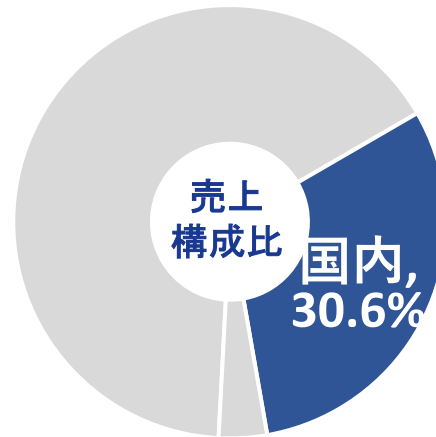
海外ソリューション事業

45.8億円



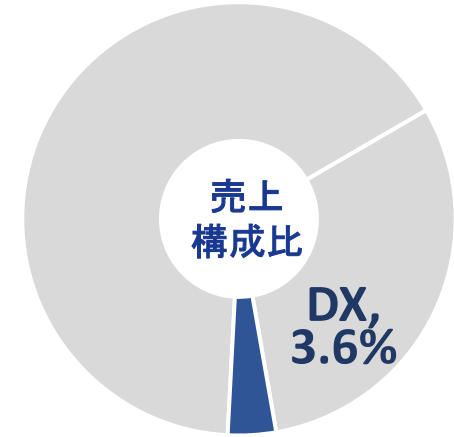
国内ソリューション事業

21.3億円



DX事業

2.5億円



海外ソリューション事業が売上収益の約66%を占有

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

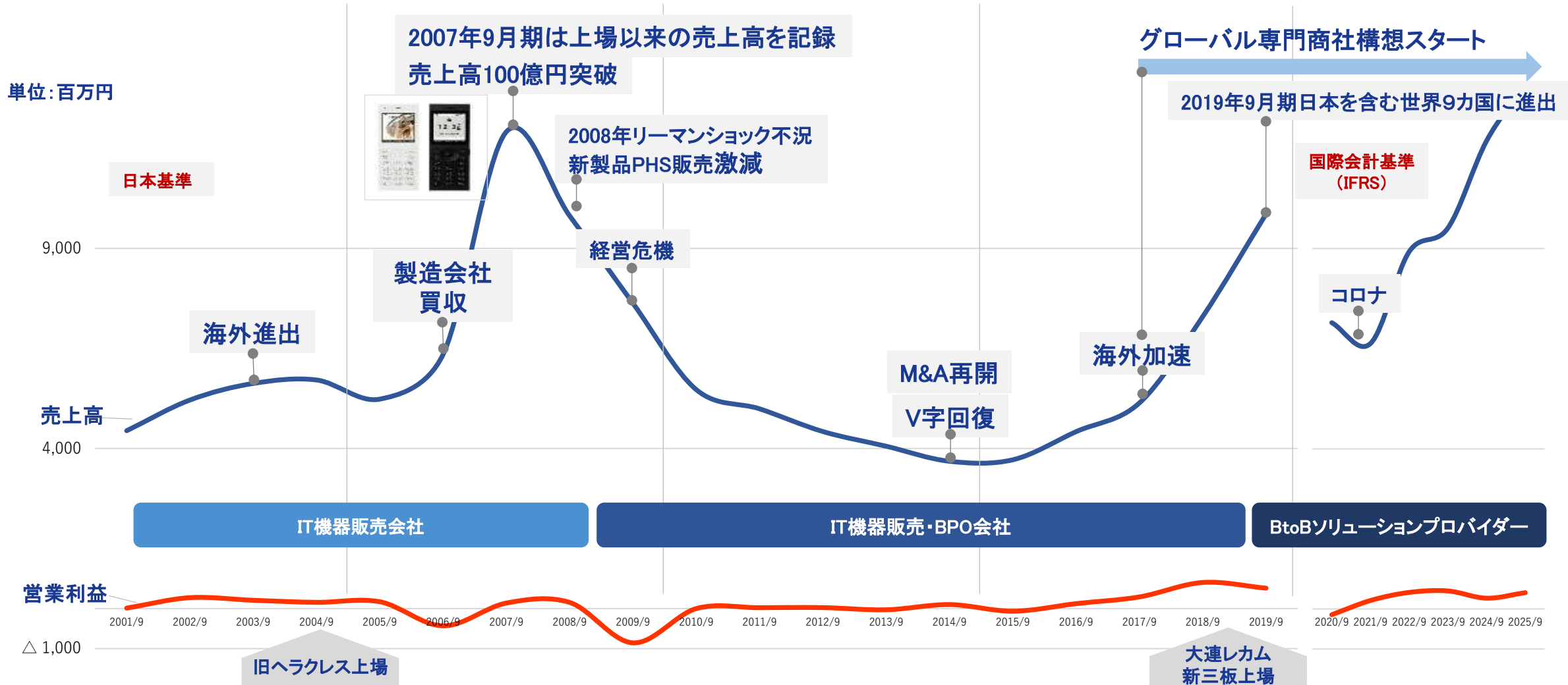
2010～2014年
事業再構築

4

2015～2019年
再成長

5

2020年～
再々成長



当社は業界の中でもいち早く、2003年に海外に進出し、日本で培った営業ノウハウを海外に移植

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

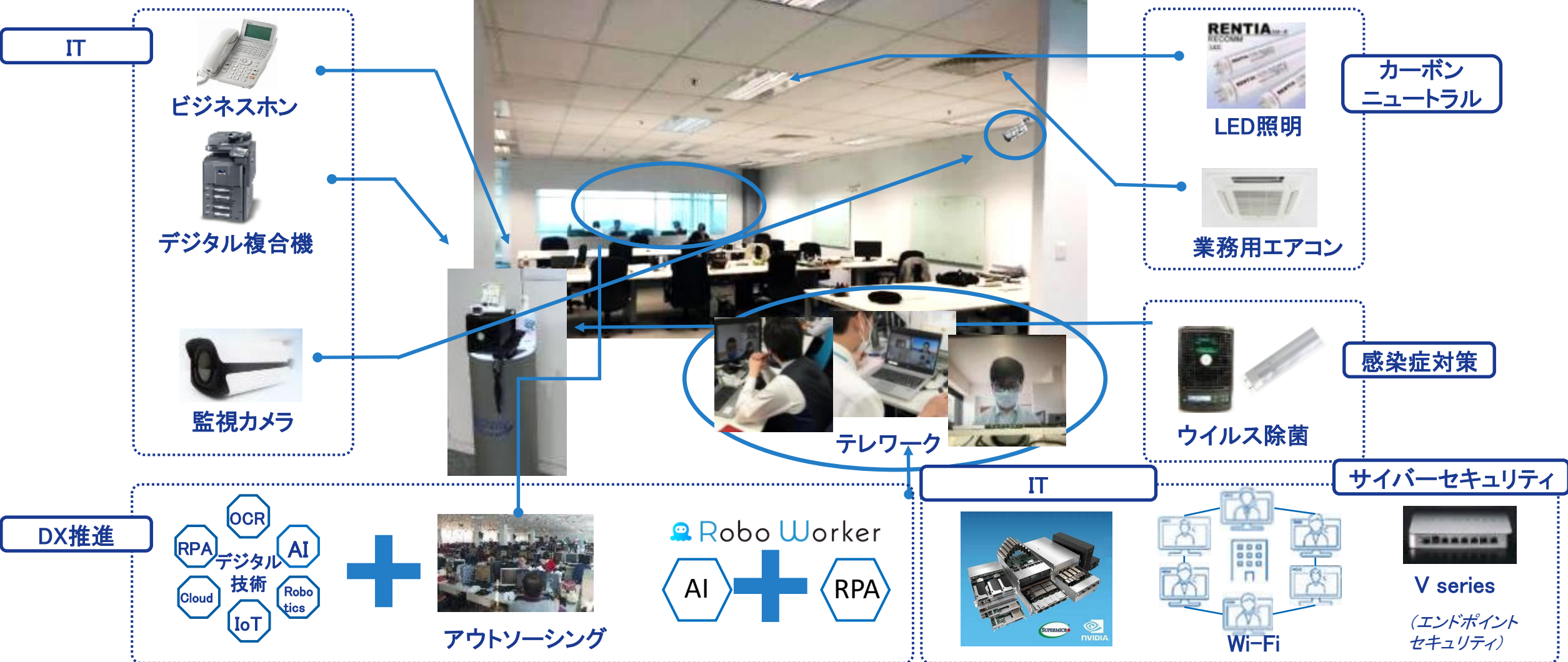
- 業界初の営業フランチャイズ
- 業界初の定額保守サービスによるコピー機販売
- 日系企業初のアウトバウンド型オフショアコールセンター
- 日系企業初のミャンマーBPOセンター
- メーカー以外の日系企業唯一の日中親子上場
- 世界初の生成AIを組み込んだRPAサービス

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

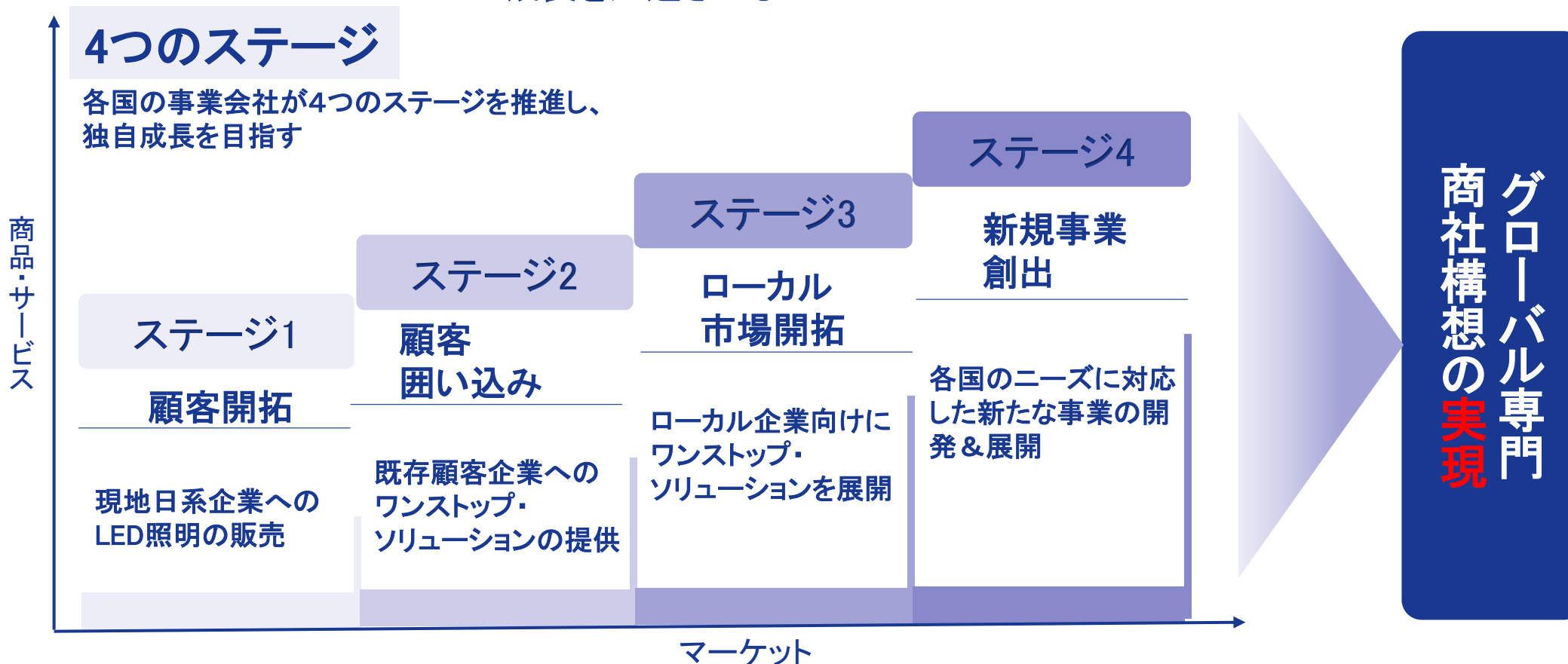
ビジネスモデル: ITからカーボンニュートラル・DX・セキュリティ・感染症対策まで、5つのソリューションをワンストップで提供



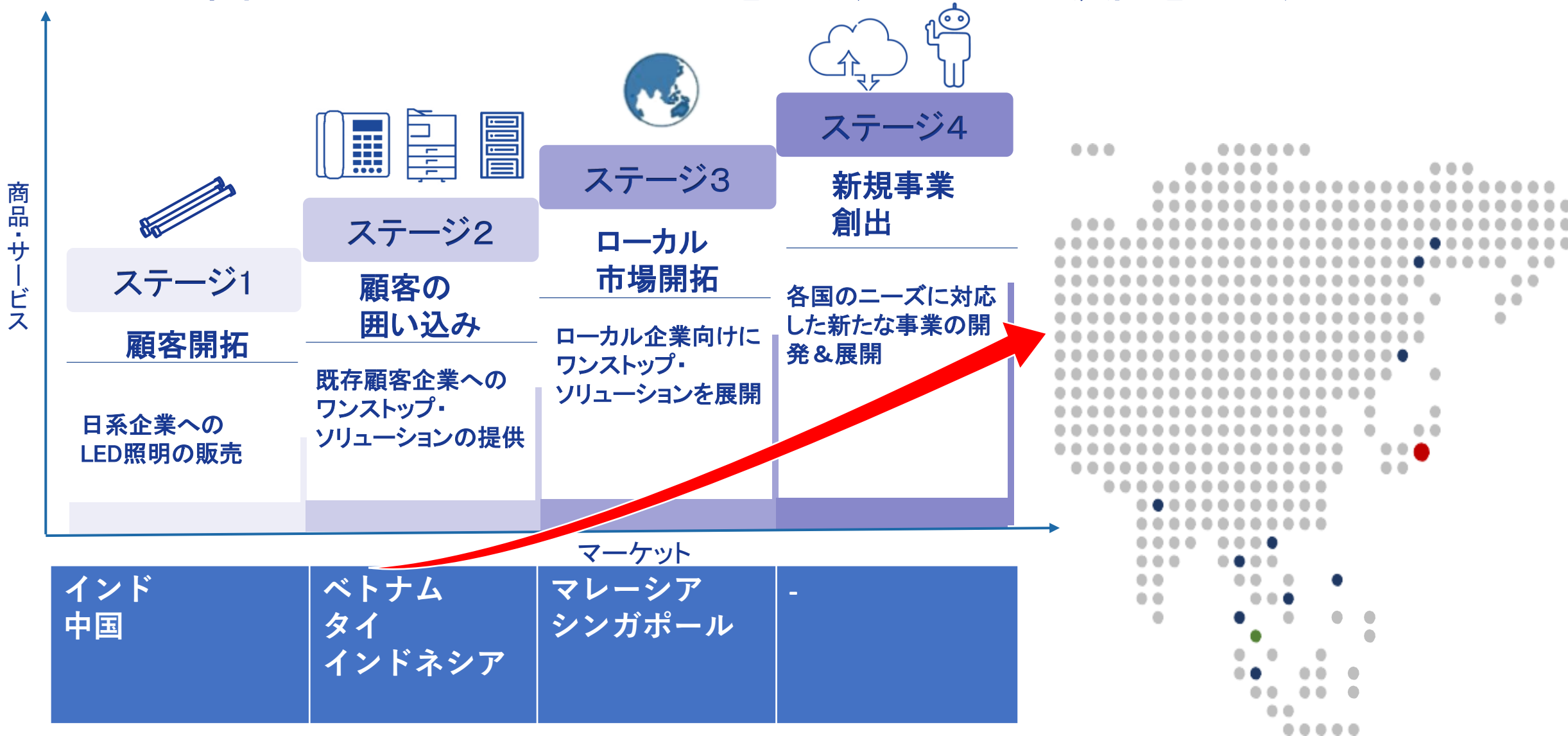


基本戦略 グローバル専門商社構想

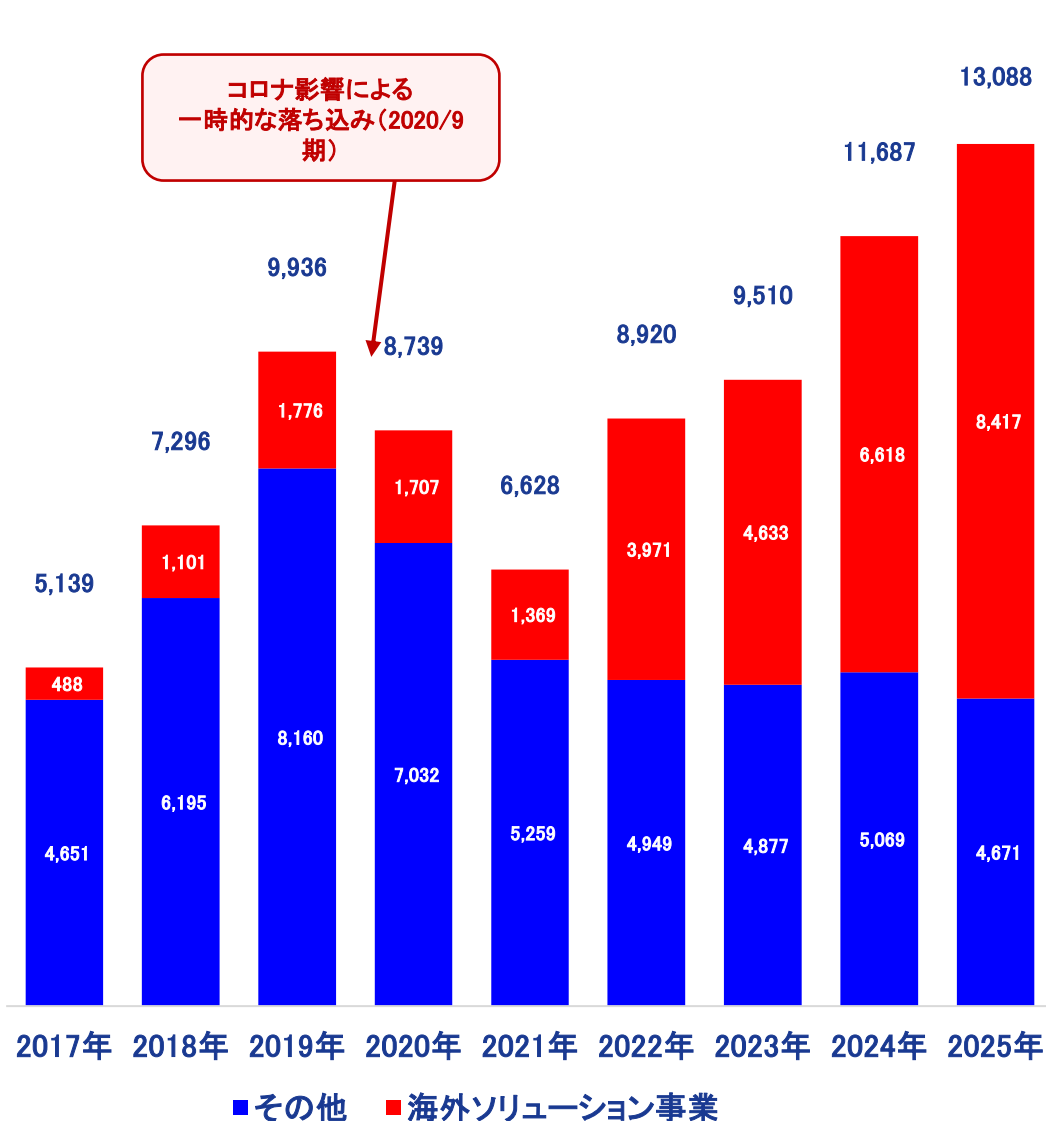
グローバル専門商社構想 : 時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様にソリューションを提案し、グローバル事業の成長を加速させる！



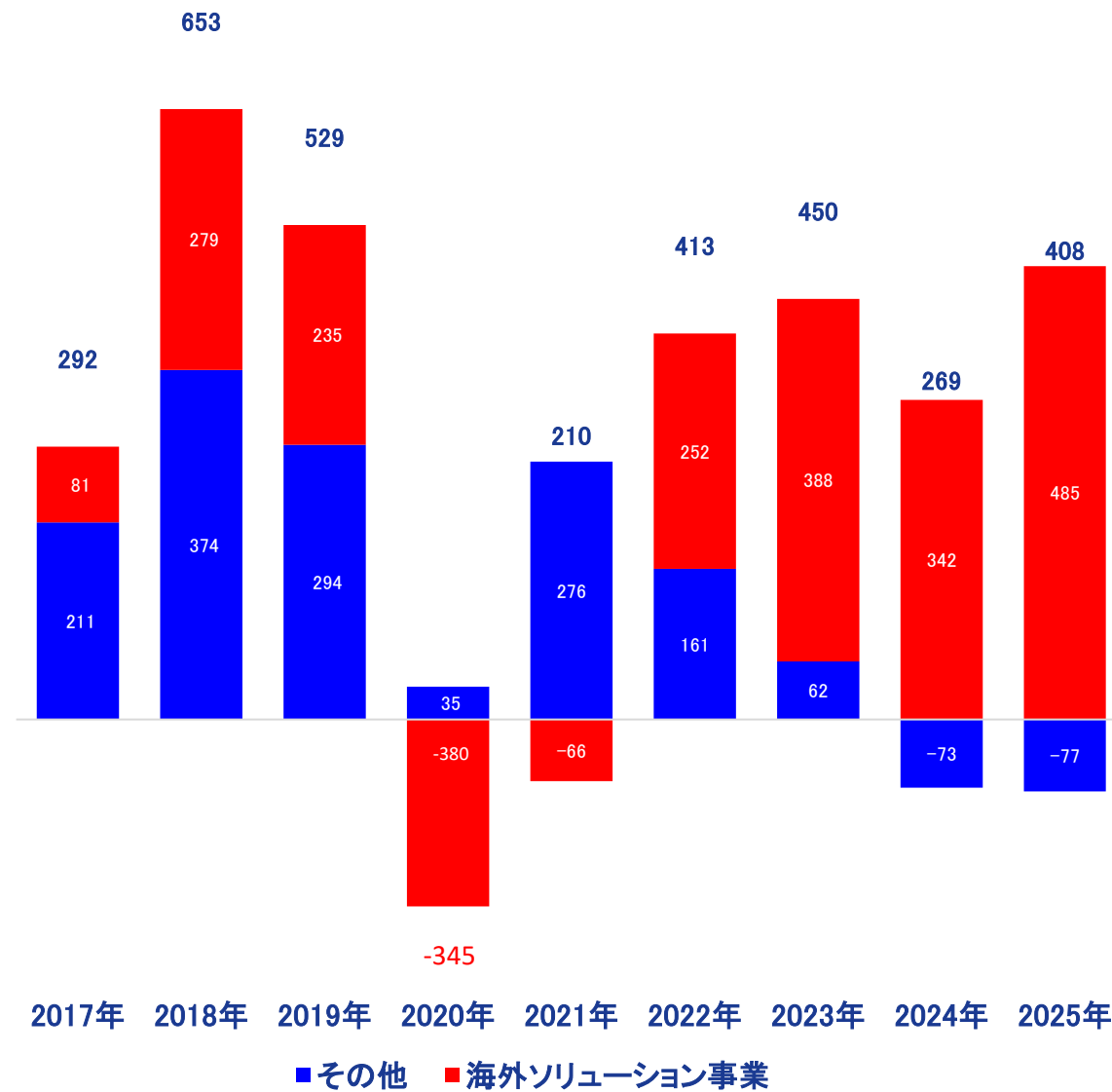
各国ごとにビジネスのステージを上げ、グローバル展開を加速する



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)





AIサーバー

2024年に取得したシンガポールのAIサーバー販売会社TAKNETを核に、東南アジアのデータセンター需要を取り込みます。

子会社化



2024年取得
シンガポール
TAKNET社

Supermicro販売



販売代理店
シンガポール市場で首位

確かな技術力



サーバーの
設計・検証力

主要顧客



政府系・大企業
研究機関・
大手ゼネコン等

AIサーバー 3つの特徴

1 Supermicro製AIサーバーの販売

NVIDIA HGX H100/H200・AMD MI300対応の高性能サーバーをシンガポール首位のシェアで販売



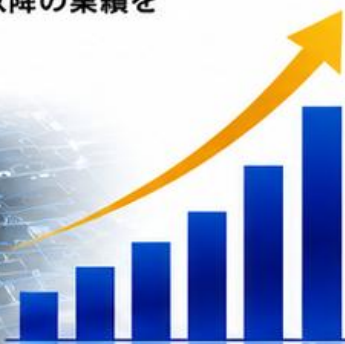
HGX H100/H200



MI300

2 受注好調・15億円の受注残

NVIDIA GPU品薄で納期が従来の2~3倍に長期化。約15億円の受注残が下期以降の業績を継続的に押し上げる構造



3 ASEAN・インドへ水平展開

ハードウェア販売だけでなく構築・保守まで含めたソリューションを当社既存拠点(ASEAN・インド)へ展開



ASEAN



インド

AIエージェント

中国の準ユニコーン企業「実在智能」社と合併。
日・中・英の3カ国語対応により、
当社全拠点で展開可能。2026年2月より営業開始。



パートナー	提供言語	営業開始	収益貢献
中国準ユニコーン 合併会社を設立	日・中・英 3言語 当社全拠点で展開	2026年2月 サブスクモデル中心	来期以降 今期は種まきの段階

AIエージェント 3つの特徴

1 中国ユニコーンとの合併
中国RPAシェア2位・導入実績3,000社超の
実在智能社(浙江省準ユニコーン)と合併。
元AlibabaのAI責任者がCEO

実在智能
INTELLIGENCE INDEED

- 中国RPAシェア2位
- 導入実績 3,000社超
- 元Alibaba AI責任者

2 中国本国で実証済みの実力
中国本国で既に売上の1/3がAIエージェント。
AI視覚認識+RPA+AI-OCRを連動し、
他社品より圧倒的に安価

AI視覚認識 + RPA + AI-OCR

3 全顧客チャネルに展開可能
2030年問題(労働力不足)への解決策。
サブスクモデルで国内中小・大手・
海外現地企業すべてに販売可能

大企業 中堅企業 中小企業 海外企業

成長を加速する2つの商品を中心に「AIインフラ事業」を確立

クロスセルによりシナジーを最大化させ、グループの中核事業の1つへ

1 AIサーバー

高性能GPUサーバーの販売・構築・保守を
ASEAN・インドまで水平展開



クロスセルによる
シナジー



2 AIエージェント

日・中・英の3言語対応AIエージェントを
サブスクモデルで全顧客へ提供



当社の全顧客チャネルへ展開

大手企業（製造業）

海外CN顧客

海外ソリューション事業



中堅企業

BPO / DX顧客

DX事業



中小企業

国内IT顧客

国内ソリューション事業




ローカル企業

M&A子会社顧客

クロスボーダーM&A
子会社の顧客基盤





2026年9月期 第2四半期 決算サマリー

項目(単位: 百万円)	前年同期	上期実績	上期計画	計画対比	前年増減額	前年同期比
売上収益	6,617	6,964	7,000	99.5%	+ 347	105.2%
営業利益	193	26	180	14.4%	△ 167	13.5%
税引前利益	255	△ 15	180	—	△ 270	—
親会社の所有者に 帰属する当期純利益	154	22	100	22.0%	△ 132	14.3%
EBITDA ※	289	144	248	58.1%	△ 145	49.8%

※ EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費

【総括】

①海外ソリューション事業におけるAIサーバー受注が好調に推移し、売上収益は2期連続で過去最高。一方で、世界的な半導体供給不足の影響による納期遅延により、AIサーバーの受注残高は過去最高額の約15億円。

②営業利益は、M&A関連の一時費用約1.2億円を計上した影響により、計画未達。

項目(単位: 百万円)	上期実績	調整(一時費用)	調整後利益 ※	計画対比
売上収益	6,964	—	6,964	99.5%
営業利益	26	+ 120	146	81.1%
税引前利益	△ 15	+ 120	105	58.3%
親会社の所有者に 帰属する当期純利益	22	+ 120	142	142.0%
EBITDA ※	144	+ 120	264	106.5%

※ 調整後指標: 上期実績からM&A関連一時費用(約120百万円)を除外した非GAAP指標 / EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費(D&A)。
EBITDA計画対比は上期計画営業利益180 + D&A 68 ÷ 248百万円ベース

【総括】

上期実績の営業利益26百万円は、上期に計上したM&A一時費用約1.2億円による影響大。
除外後の調整後営業利益146百万円(計画対比81.1%)、調整後親会社帰属当期純利益142百万円(計画対比142.0%)。

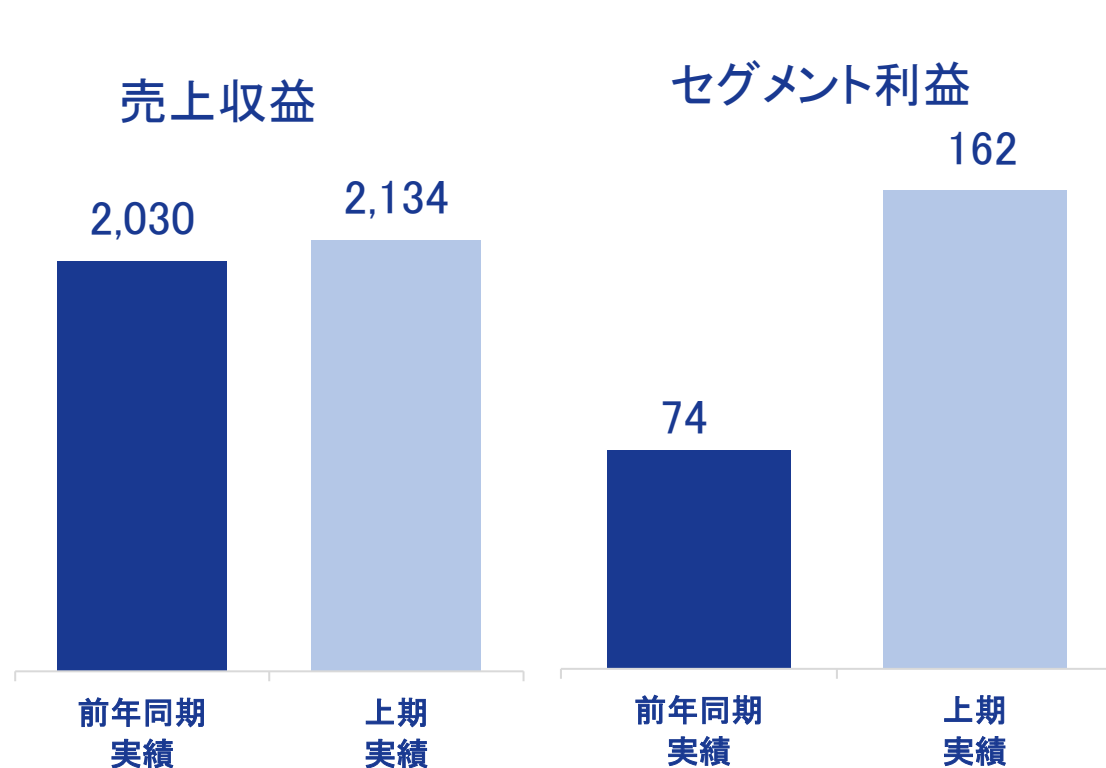
2026年9月期第2四半期累計決算実績サマリー(セグメント別)



項目(単位: 百万円)	前年同期	上期実績	上期計画	計画対比	前年増減額	前年同期比
売上収益	6,617	6,964	7,000	99.5%	+ 347	105.2%
└ 国内ソリューション事業	2,030	2,134	2,250	94.8%	+ 104	105.1%
└ DX事業	323	248	329	75.4%	△ 75	76.8%
└ 海外ソリューション事業	4,263	4,581	4,500	101.8%	+ 318	107.5%
セグメント利益	193	26	180	14.4%	△ 167	13.5%
└ 国内ソリューション事業(新セグメント数値)	74	162	179	90.5%	+ 88	218.9%
└ DX事業(新セグメント数値)	△ 16	△ 9	20	—	+ 7	—
└ 海外ソリューション事業	237	214	222	96.4%	△ 23	90.3%
連結調整額 ※	△ 101	△ 340	△ 240	141.7%	△ 239	—

※ 連結調整額: セグメント利益の連結調整額には、セグメント間取引の消去額ならびに各報告セグメントへ配分していない全社共通費用が含まれています。

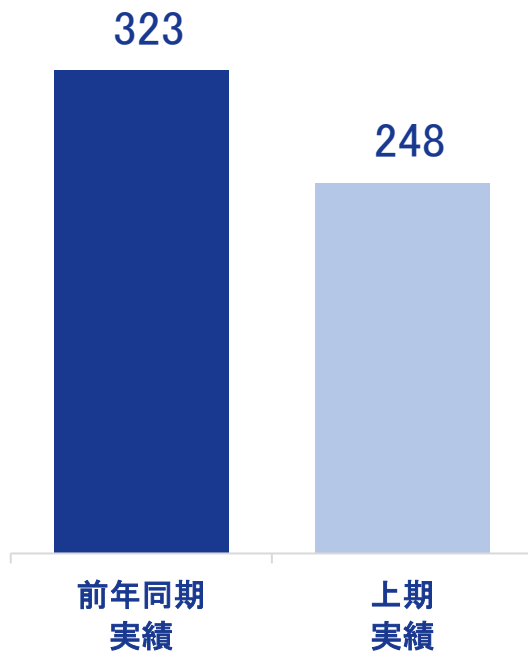
項目(単位:百万円)	前年同期	上期計画	上期実績	前年同期比	計画対比
売上収益	2,030	2,250	2,134	105.1%	94.8%
セグメント利益	74	179	162	218.9%	90.5%



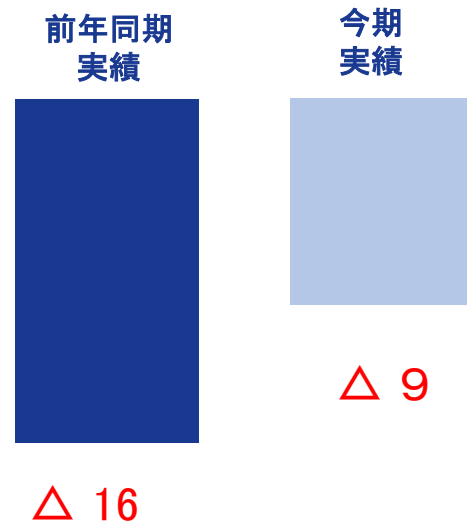
- 中小企業を標的としたランサムウェア・サプライチェーン攻撃の常態化対策を背景に需要が拡大しUTMが前年比+33%。カワハラ事務機の連結取込効果も加わりMFP売上は前年比+15%。
- セグメント区分変更および事業会社統合に伴う販管費集約効果により増益。

項目(単位:百万円)	前年同期	上期計画	上期実績	前年同期比	計画対比
売上収益	323	329	248	76.8%	75.4%
セグメント利益	△ 16	20	△ 9	-	-

売上収益

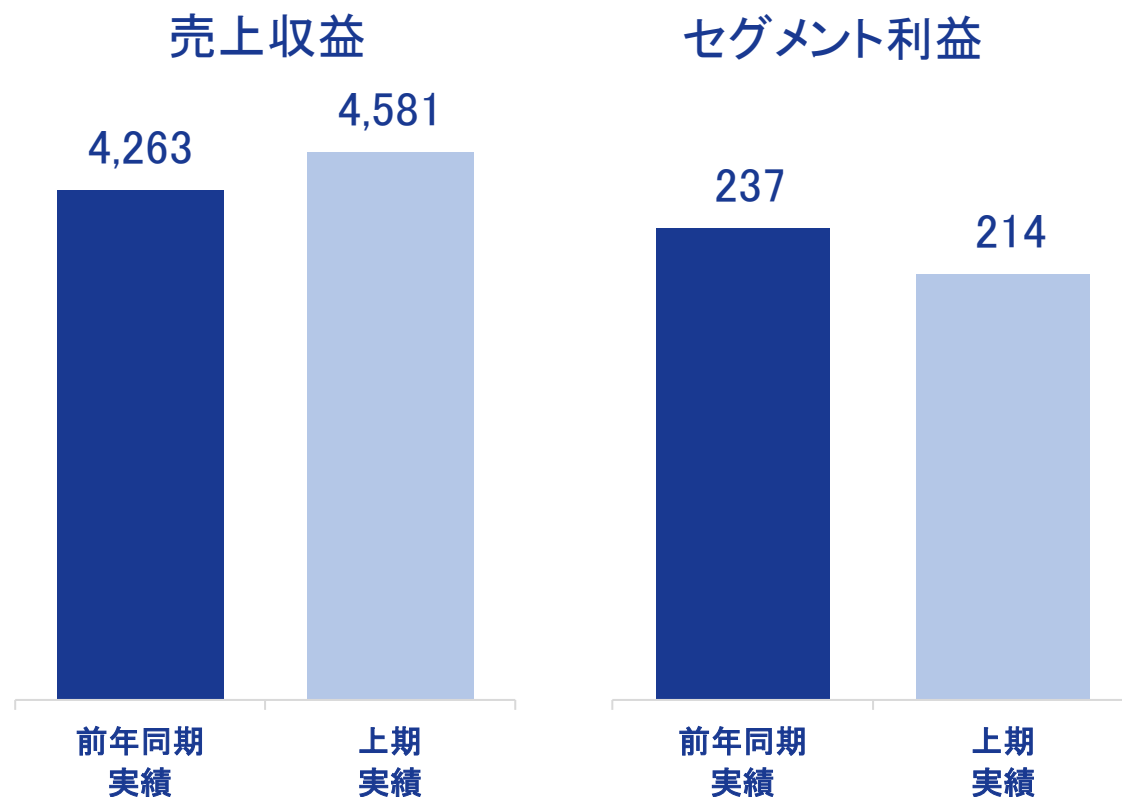


セグメント利益



- 前期特需売上(大型スポット案件の終了)の反動で前年比76.8%に低下。
- AIエージェント開発に伴う先行投資フェーズが継続し、赤字幅は前年並みで推移。

項目(単位:百万円)	前年同期	上期計画	上期実績	前年同期比	計画対比
売上収益	4,263	4,500	4,581	107.5%	101.8%
セグメント利益	237	222	214	90.3%	96.4%



- Lumitron社の連結取り込みおよびマレーシアローカル子会社の販売好調が主な増収要因。LEDは前年比116.1%と伸長。
- AIサーバー販売は堅調に推移する一方、世界的な半導体不足の影響により、大量の納期遅延発生。受注残約15億円は下期中に計上予定。
- 海外日系企業向け売上は前年同期比△20%の減収。主因は当社営業活動面における新規顧客開拓および既存顧客へのアップセル進捗の上期計画に対しての遅れ。

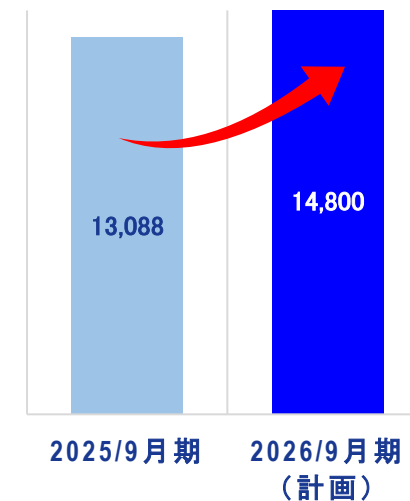


2026年9月期 通期計画 配当予想

売上収益は2期連続で過去最高、各利益指標は2期連続で増益

項目 (単位:百万円)	2025年 9月期 (実績)	2026年9月期 上期(実績)	2026年9月期(計画)		前期比
			下期	通期	
売上収益	13,088	6,964	7,836	14,800	113.1%
営業利益	408	26	524	550	134.8%
税引前利益	447	△ 15	576	560	125.3%
親会社の所有者に 帰属する 当期純利益	196	22	298	320	163.3%
EBITDA	614	144	613	757	123.3%

売上収益



営業利益



① 上期実績



② 下期計画

下期計画達成の内訳	
【1】国内	+171
【2】海外	+418
【3】DX	△7
【4】連結調整	△60
合計	+524

下期で挽回



計画据え置き

③ 通期計画利益 (百万円) (OP率 3.7%)



【1】国内ソリューション +171

- UTM・MFP 継続成長 (カワハラ事務機通期寄与含む)
- ストック型保守 積上げ

【2】海外ソリューション +418

- 既存事業 338
Lumitron通期(寄与含む)
- AIサーバー受注残 80

【3】DX事業 △7

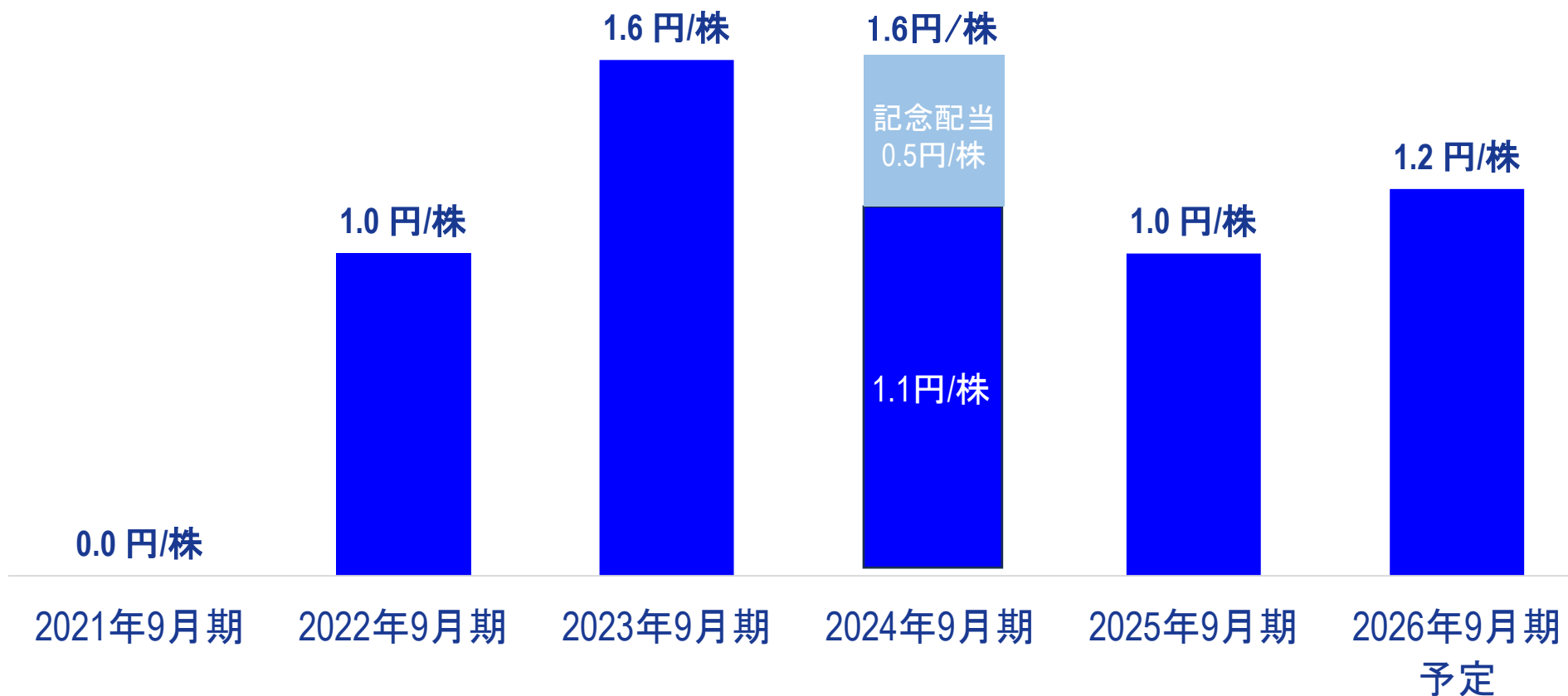
- AIエージェント開発 先行投資継続
- 通期計画 △16

【4】連結調整 △60

- 本社費用・連結消去
- M&A費用120、株主総会関連費用、ならびに経営幹部を含む採用費が発生しないことにより、下期は△60(上期△340から改善)。

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





中期経営計画サマリー

2027年9月期達成目標

売上高
CAGR

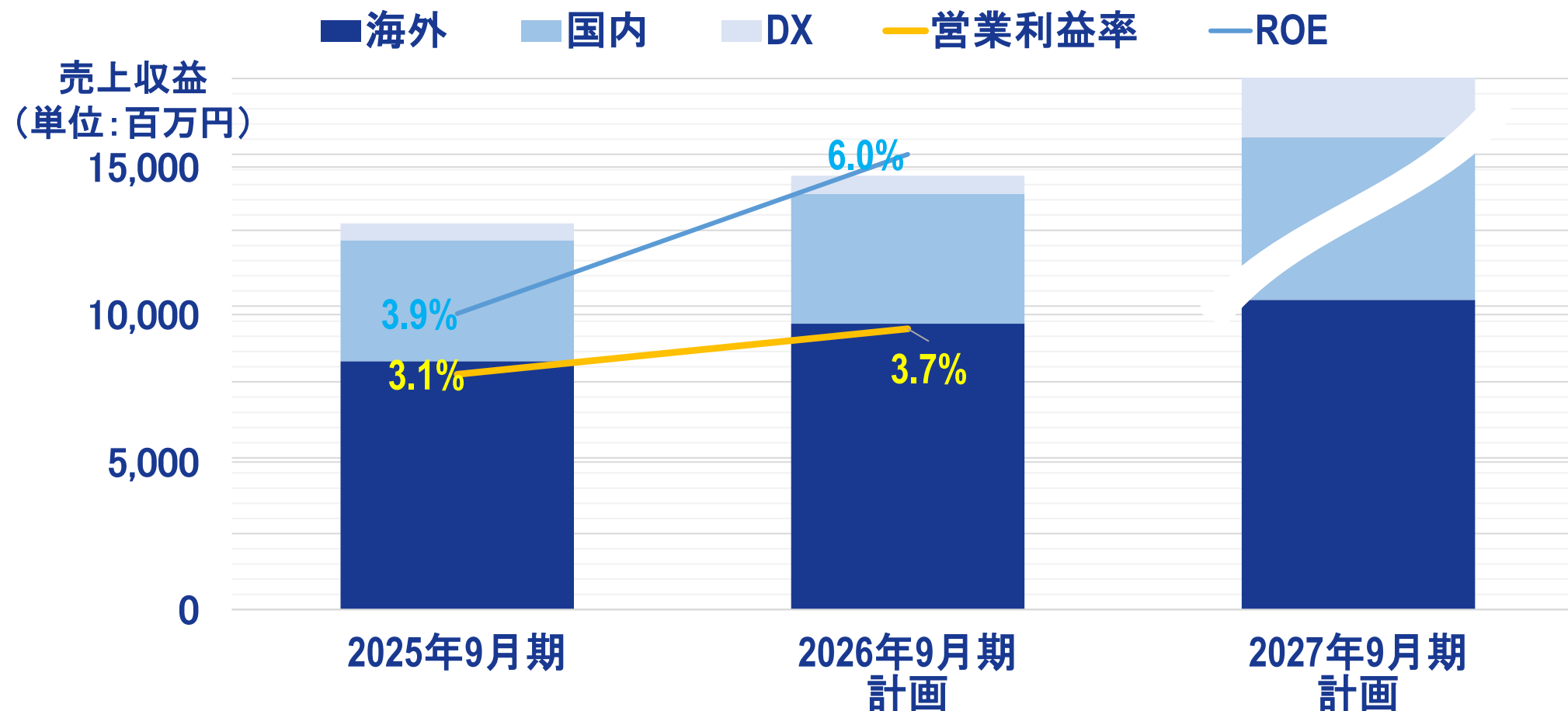
20%
以上

売上高
営業利益率

10%
以上

ROE
(自己資本利益率)

20%
以上



CAGR※	17.3%	12.3%	20%目標
営業利益率	3.1%	3.7%	10%目標
ROE	3.9%	6.0%	20%以上目標

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

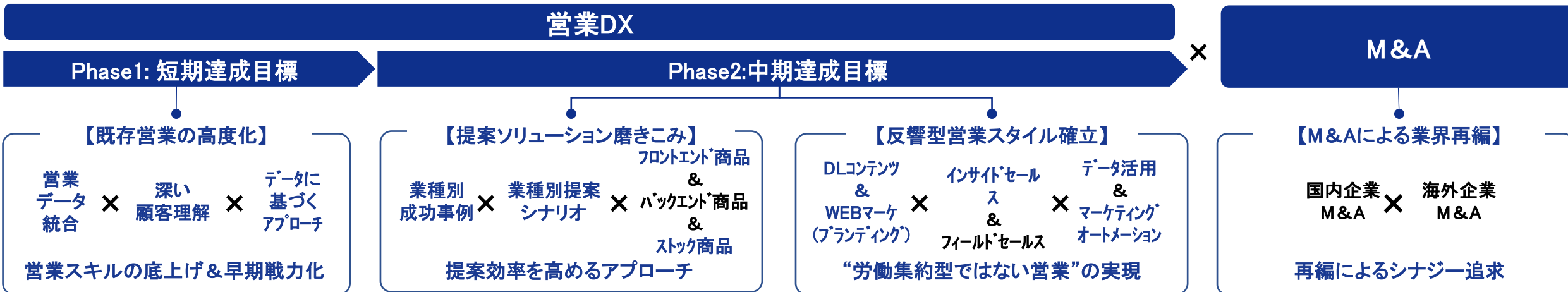
- ✓ 既存営業の高度化により、顧客データ基盤を整え、データに基づいたアプローチを実行
- ✓ 営業DXの実現により、従来型営業よりも大幅な営業効率向上の実現を目指す
- ✓ 加えて、M&Aによりグループインした企業にも営業DXを移植しバリューアップ
- ✓ レカム自身の高度化 × M&Aの加速の両輪により、持続的な成長実現へ

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)

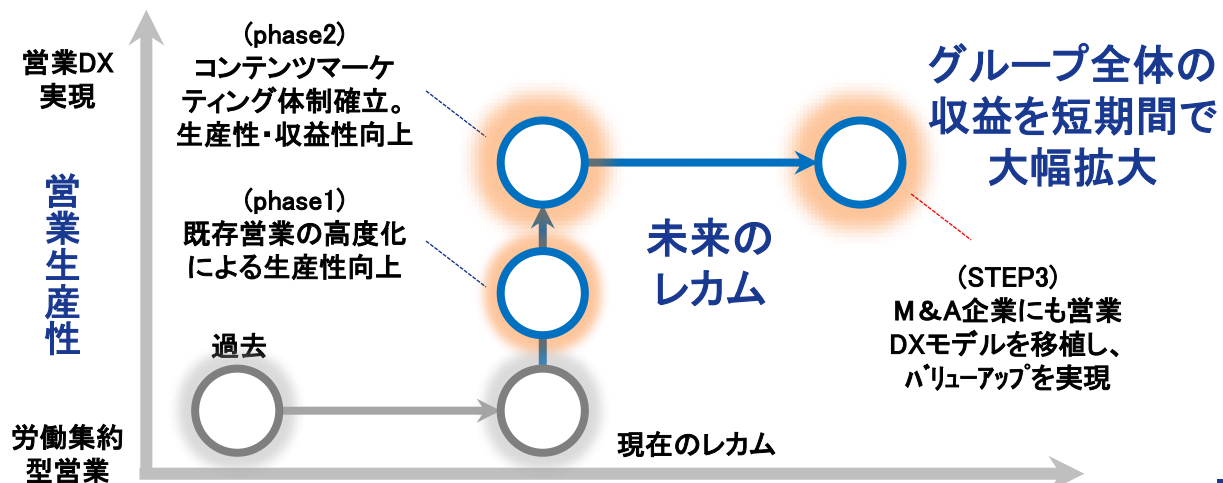
※赤字部分は現状未確立又は課題となっている部分



▶ 「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UP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

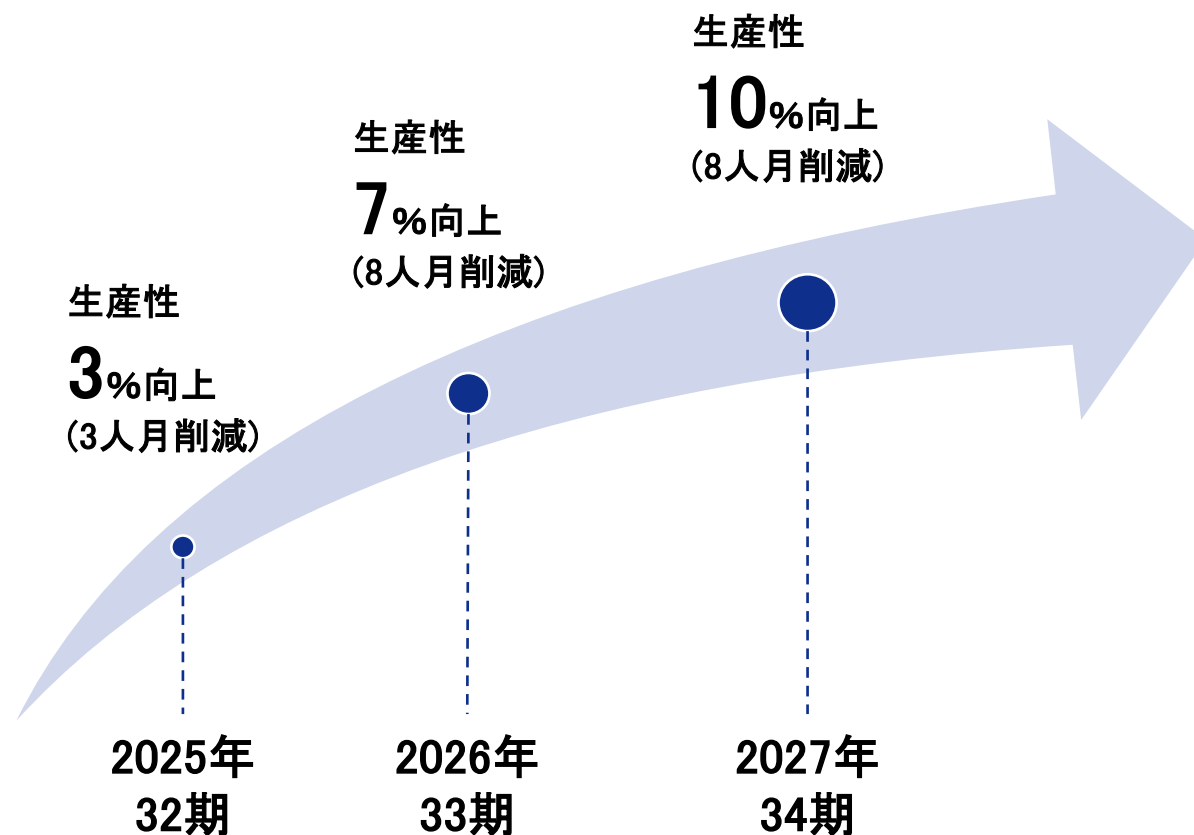


管理部門の重点施策

- 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と実行

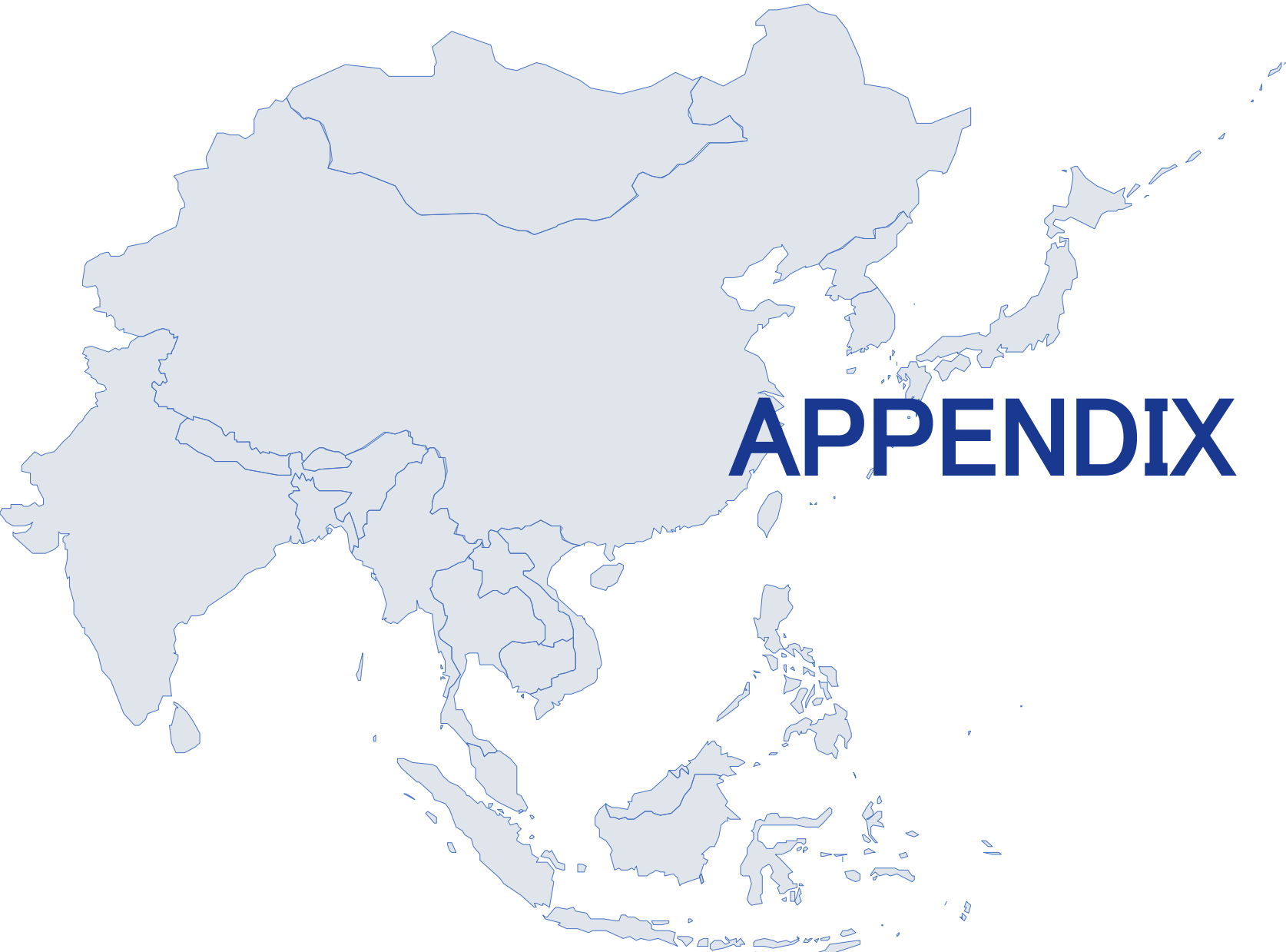
改善目標



AIの徹底活用による各業務の最適化と自動化を実現



**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**



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

25件

国内外の譲受・譲渡

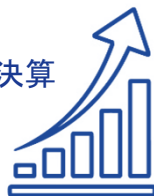
直近では現地企業
の越境M&Aの実績



売上収益

131億円

2025年9月期連結決算



営業利益

4億円

2025年9月期連結決算



国内拠点数

7社

21支店5営業所

全国21支店・5営業所
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



3事業、国内事業会社7社、海外事業会社17社(2026年3月31日時点)

海外拠点 8カ国 17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)
- Lumitron Pte. Ltd.(シンガポール)【NEW】

※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: Greentech Internationalは持分法適用関連会社

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

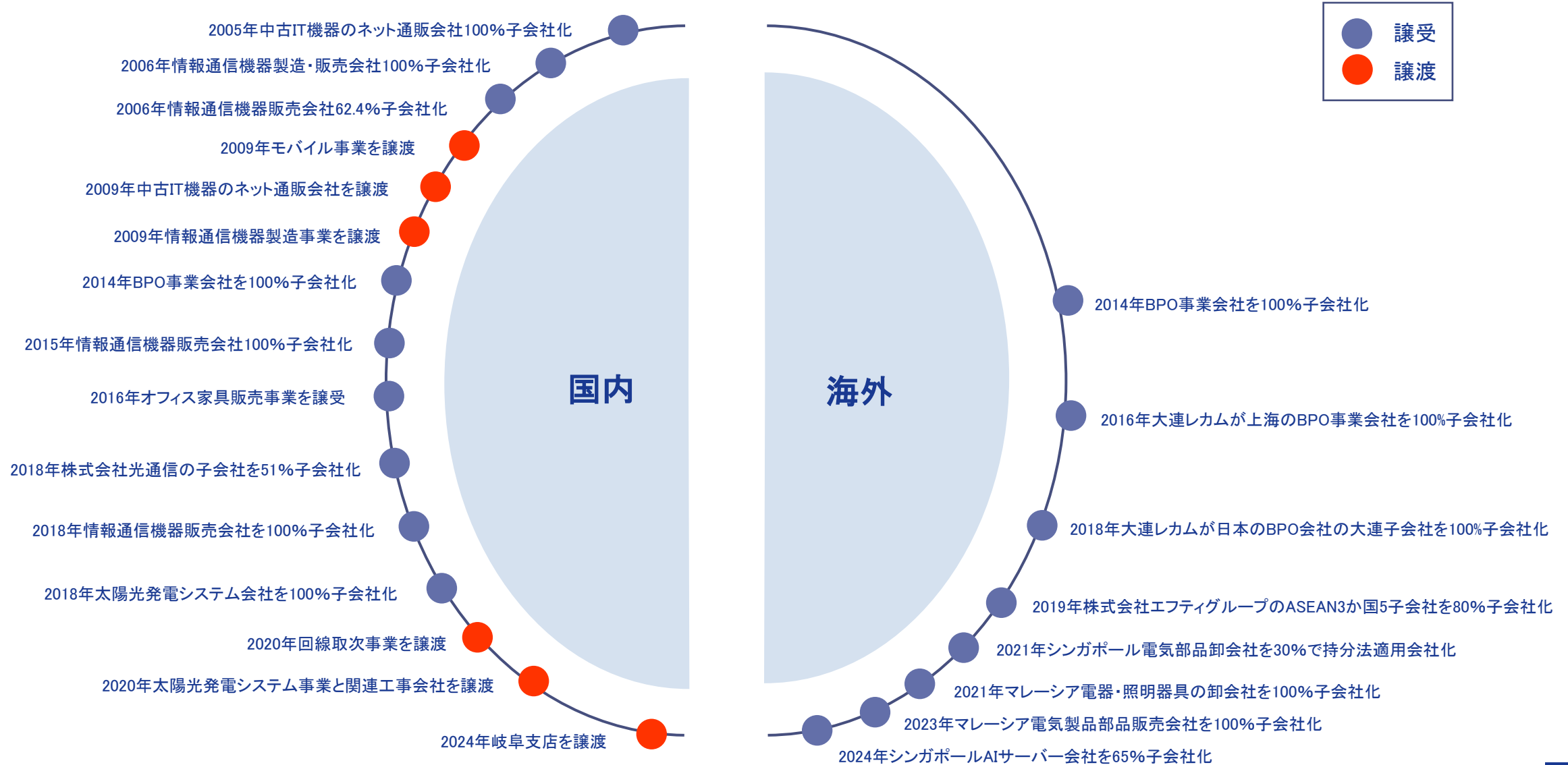
- レカムジャパン
カワハラ事務機【NEW】
ヴィーナステックジャパン
- オーパス
- レカムIEパートナー
- インテリジェンスインディードレカム
- レカムDXソリューションズ

国内拠点 21支店、5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 | 【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 |

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	2026年1月	岩手県・事務機器販売会社 有限会社カワハラ事務機の株式100%を取得し、子会社化

譲受・譲渡の国内外25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

URL : <http://www.recomm.co.jp>