
2026年8月7日

2026年9月期
第3四半期
決算説明資料

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3四半期累計決算サマリー	P3
2	通期計画・配当予想	P18
3	トピックス	P25
4	成長戦略	P30
5	中期経営計画サマリー	P34
6	APPENDIX	P41



2026年9月期 第3四半期 決算サマリー

項目 (単位: 百万円)	前年同期	第3四半期累計	前年増減額	前年同期比
売上収益	9,907	12,434	+ 2,527	125.5%
営業利益	284	463	+ 179	162.8%
税引前利益	330	410	+ 80	124.1%
親会社の所有者に 帰属する当期純利益	195	225	+ 30	115.3%
EBITDA ※1	428	643	+ 215	150.1%

【総括】

- ① **3Q累計は売上収益・営業利益・税引前利益の3指標が過去最高※2**
上期のM&A関連一時費用(約1.2億円)を吸収
- ② 増収の主因は海外のAIサーバーで、国を挙げたAI投資が拡大するシンガポールにおいて受注が大幅に増加し、2Q末時点の受注残約15億円を3Q中に納品・売上計上したことによるもの
3Q単独も4指標すべて過去最高※2

※1 EBITDA＝営業利益463百万円＋減価償却費及び償却費180百万円＝643百万円(前年同期428百万円、同150.1%)。償却費は短信の開示定義に基づき算定。

※2 「過去最高」はIFRS適用後(2022年9月期以降)の当社開示実績との比較。

※3 本資料の連結数値は2026年9月期第3四半期決算短信(2026年8月7日公表)およびセグメント情報に基づいております。

※4 金額は百万円未満を切り捨てて表示しており、増減額・増減率は決算短信の記載値のため、表示金額からの計算値と一致しない場合があります(本資料共通)。

項目(単位: 百万円)	1Q	2Q	3Q	第3四半期累計	前年同期累計
売上収益	2,949	4,015	5,469	12,434	9,907
営業利益	△ 70	97	436	463	284
税引前利益	△ 74	59	426	410	330
親会社の所有者に 帰属する当期純利益	△ 37	60	202	225	195
EBITDA ※	△ 14	159	498	643	428

※ 各四半期は円単位で算出後に百万円未満を切り捨てているため、1Q～3Qの合計と累計は一致しない場合があります。EBITDAの定義はP4注記※1参照。

【総括】

- ① 1Qは海外AIサーバーの大型案件が納期の長期化により売上計上に至らなかったため、売上2,949百万円・営業利益△70百万円と赤字スタート。
- ② 2QはM&A関連一時費用約120百万円を計上したため、売上4,015百万円に対し営業利益は97百万円(同費用を除外した実質営業利益は約217百万円)。
- ③ 3Qは、2Q末時点の受注残であった海外AIサーバーの大型案件約15億円の納品が進捗したことに加え、カワハラ事務機・Lumitronの新規連結が寄与したため、売上5,469百万円(前四半期比+36.2%)・営業利益436百万円。3Q単独の売上にはこの受注残の売上計上による一時的な押し上げを含む。

■ 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	新セグメント
国内ソリューション事業 (RDX含む) BPR事業	国内ソリューション事業 DX事業 (旧BPR事業 + RDX)

■ 前期実績 (前年同期) 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

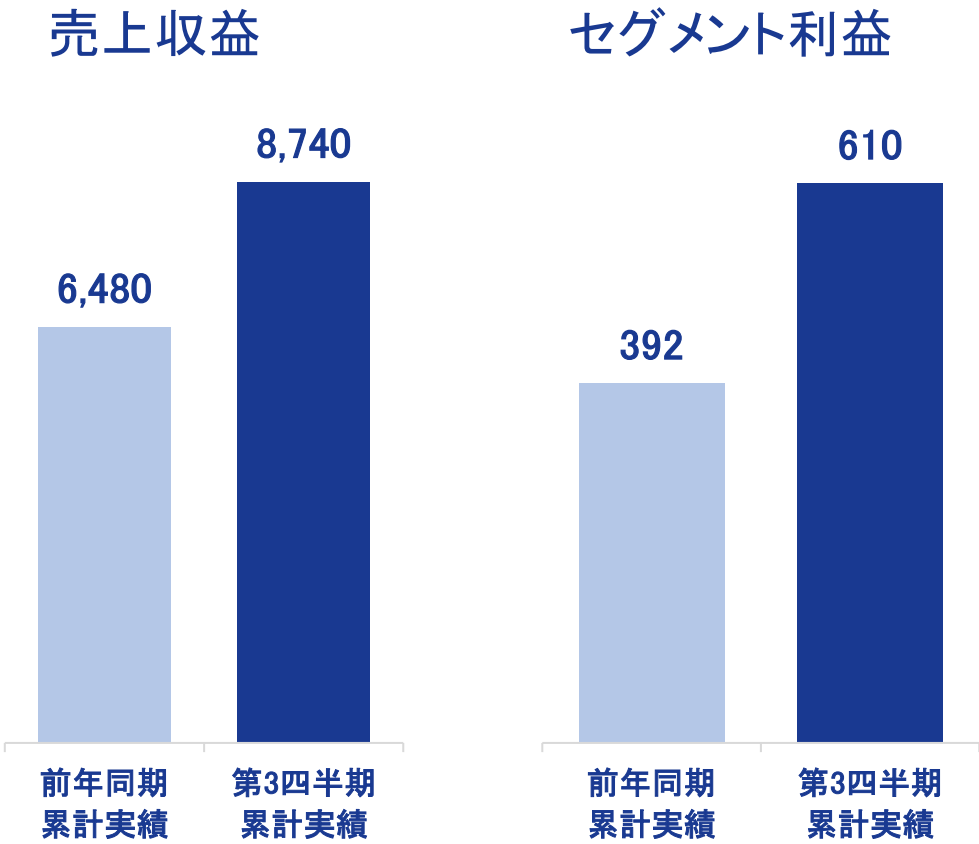
セグメント (単位: 百万円)	売上収益	利益 (セグメント利益)
国内ソリューション事業	△ 7	+ 37
DX事業 (旧BPR)	+ 7	△ 37

※ 海外ソリューション事業への影響なし (売上・利益いずれも変動なし)。連結合計への影響もありません。

項目 (単位: 百万円)	前年同期	第3四半期累計	前年増減額	前年同期比
売上収益	9,907	12,434	+ 2,527	125.5%
└ 海外ソリューション事業	6,480	8,740	+ 2,260	134.9%
└ 国内ソリューション事業	2,973 ※2	3,320	+ 347	111.6%
└ DX事業	452 ※2	374	△ 78	82.6%
営業利益(連結)	284	463	+ 179	162.8%
└ 海外ソリューション事業	392	610	+ 218	155.5%
└ 国内ソリューション事業	101 ※2	243	+ 142	241.0%
└ DX事業	△ 27 ※2	△ 8	+ 19	—
連結調整額 ※1	△ 181	△ 382	△ 201	—

※1 連結調整額には、セグメント間取引の消去額および各報告セグメントへ配分していない全社共通費用(本社費等)を含みます。
第3四半期累計の連結調整額△382百万円には、M&A2社(カワハラ事務機・Lumitron)の取得に伴う一過性費用 約△120百万円が含まれます。
※2 前年同期はセグメント区分変更後(RDXをDX事業へ移管)の新区分に組み替えた数値です(P6参照)。

項目(単位:百万円)	前年同期	第3四半期累計	前年同期比
売上収益	6,480	8,740	134.9%
セグメント利益	392	610	155.5%



- AIサーバー: 国を挙げたAI投資が拡大するシンガポールにおいて受注が大幅に増加し、2Q末時点の受注残約15億円の納品が進捗したことで、売上2,965百万円(前年同期比174.7%)。4Qも受注残は高水準を維持し、順次売上計上を見込む。
- LED・電気部品: 現地営業体制の増強と提案型営業への転換に加え、当期取得のLumitron(照明)の新規連結も寄与し、LED 3,110百万円(139.0%)・電気部品 2,441百万円(119.7%)。
- ローカル企業向け販売が8,087百万円(144.5%)と伸長した一方、日系企業向け直販は大型案件の期内失注と固定費先行により、売上622百万円(68.1%)・営業損失129百万円。

項目(単位:百万円)	前年同期	第3四半期累計	前年増減額	前年同期比	構成比
LED	2,237	3,110	+ 873	139.0%	34.7%
AIサーバー	1,697	2,965	+ 1,268	174.7%	33.1%
電気部品	2,040	2,441	+ 401	119.7%	27.2%
エアコン	312	184	△ 128	59.0%	2.1%
SPACECOOL(放射冷却素材)	139	90	△ 49	64.7%	1.0%
その他	193	147	△ 46	76.2%	1.6%
工事・保守	40	29	△ 11	72.5%	0.3%
★ 海外事業合計	6,658	8,966	+ 2,308	134.7%	100.0%

※ 本頁は内部消去前の単体合算ベース(社内管理数値)であり、制度会計(連結セグメント情報)に基づく数値ではありません。

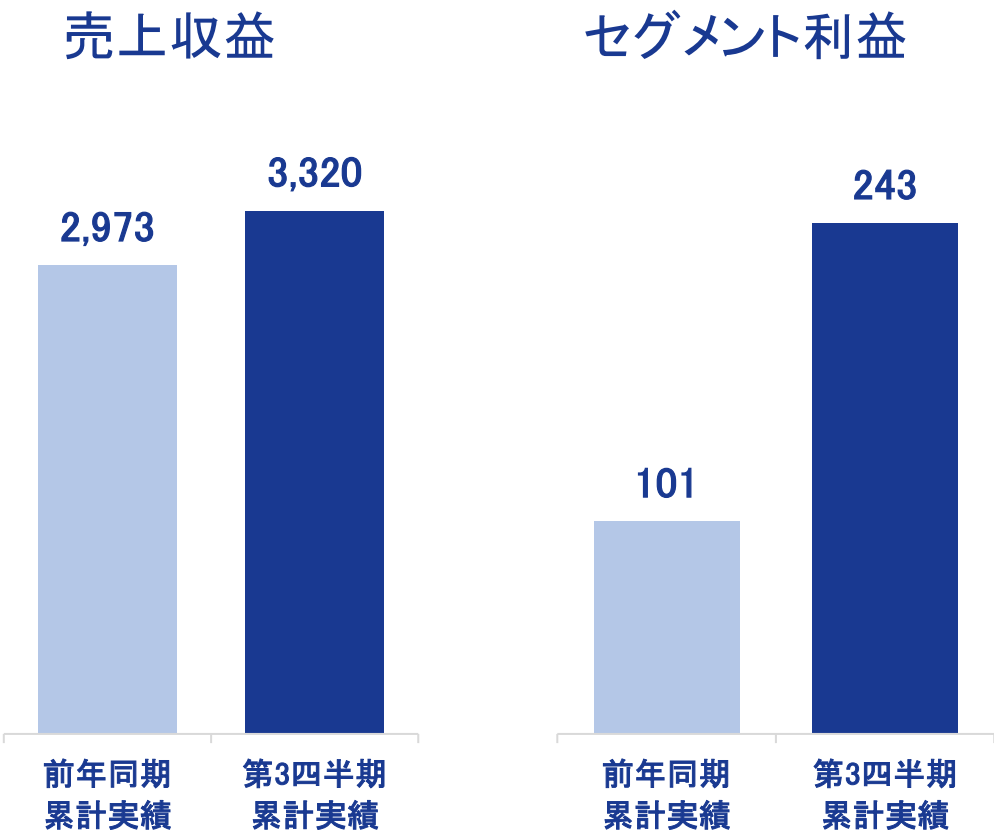
区分(単位:百万円)	前年同期	3Q累計	前年同期比	構成比
ローカル企業向け販売	5,595	8,087	144.5%	92.5%
日系企業向け直販	912	622	68.1%	7.1%
★ 海外ソリューション事業 計	6,480	8,740	134.9%	100.0%

※1 本頁は各社の単独決算数値をチャンネル別に集計したものです。その他・会社間取引消去等(当期:売上+30百万円、前年同期:売上△27百万円)を加えた合計が開示値と一致します。なお百万円未満を切り捨てているため、表示上の内訳合計は計と一致しません(当期 8,739 に対し計 8,740)。

※2 ローカル企業向け販売には当期取得のLumitron(照明)を含みます。前年同期は同社取得前のため、前年同期比144.5%には新規連結分を含みます。

※3 本頁は開示セグメント値を当社の管理区分(チャンネル)に組み替えたものであり、制度会計上のセグメント区分ではありません。

項目(単位:百万円)	前年同期	第3四半期累計	前年同期比
売上収益	2,973	3,320	111.6%
セグメント利益	101	243	241.0%



- UTM販売においては、中小企業のセキュリティ需要を捉えて商品売上が前年同期比141.9%と伸長。カワハラ事務機の新規連結(+248百万円)も加わり、売上収益3,320百万円(前年同期比111.6%)。同社を除く実質でも103.3%と増収。
- 組織体制の見直しによる営業体制の再構築と間接コストの抑制が進み、販管費が減少。UTM・LEDの販売増加と相まって、セグメント利益243百万円と大幅増益。

項目(単位:百万円)	前年同期	第3四半期累計	前年増減額	前年同期比	構成比
LED	487	622	+ 135	127.7%	18.4%
MFP(複合機)	459	491	+ 32	107.0%	14.5%
ビジネスホン	412	381	△ 31	92.5%	11.2%
UTM(セキュリティ)	236	335	+ 99	141.9%	9.9%
サーバー	136	124	△ 12	91.2%	3.7%
エアコン	157	124	△ 33	79.0%	3.7%
その他	679	804	+ 125	118.4%	23.7%
工事・保守	474	506	+ 32	106.8%	14.9%
★ 国内事業合計	3,040	3,387	+ 347	111.4%	100.0%

※ 本頁は内部消去前の単体合算ベース(社内管理数値)であり、制度会計(連結セグメント情報)に基づく数値ではありません。

チャンネル(単位:百万円)	前年同期 売上収益	3Q累計 売上収益	前年 同期比
直営店	1,831	2,001	109.3%
FC加盟店	549	622	113.3%
代理店	592	695	117.4%
端数調整(百万円未満切捨て)	+ 1	+ 2	—
★ 国内ソリューション事業計	2,973	3,320	111.6%
【参考】カワハラ事務機除き実質	2,973	3,071	103.3%

※1 本頁は連結セグメント情報の「外部顧客への売上収益」を販売チャンネル別に区分したものです。3チャンネルの合計は開示セグメント値(当期 3,320,238,849円、前年同期 2,973,871,335円)と円単位で完全に一致します。「端数調整」は各チャンネルを百万円未満で切り捨てたことによる表示差(当期+2、前年同期+1)です。

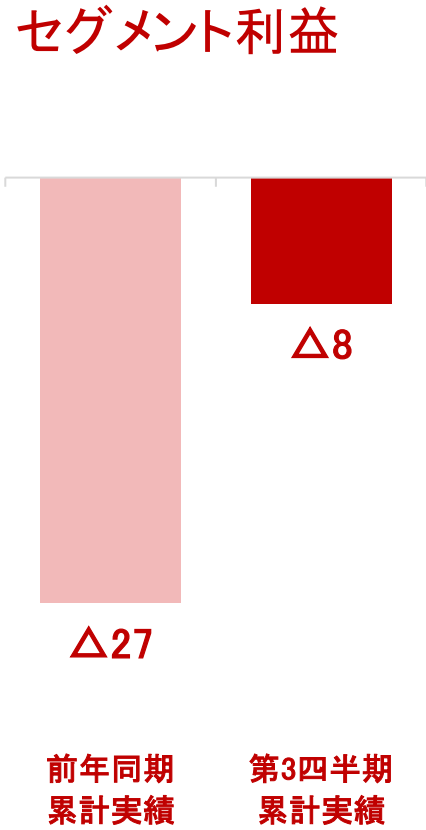
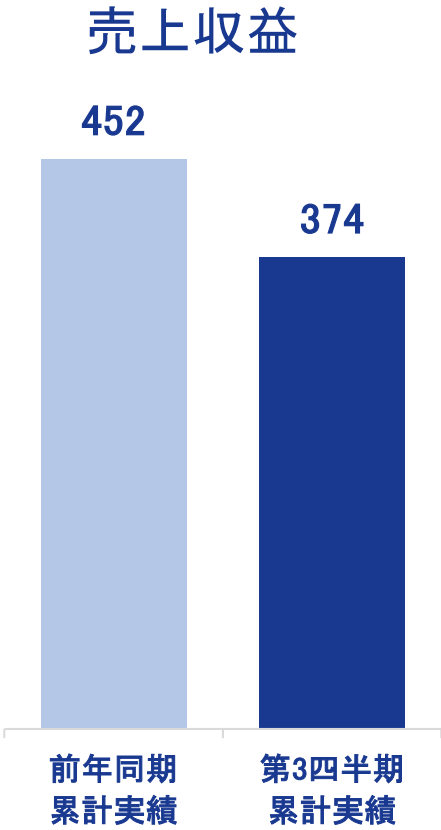
※2 直営店は当社グループが直接運営する拠点、FC加盟店は加盟店経由、代理店は販売代理店経由の売上収益です。カワハラ事務機は当期第2四半期からの新規連結(前年同期実績なし)で、その売上収益248百万円は直営店に含まれます。

※3 チャンネル区分は当社の販売区分であり、制度会計上のセグメント区分ではありません。掲載している数値は開示セグメント値の内訳です。

項目(単位:百万円)	前年同期	第3四半期累計	前年増減額	前年同期比	構成比
LED	2,724	3,733	+ 1,009	137.0%	30.2%
サーバー	1,833	3,089	+ 1,256	168.5%	25.0%
電気部品	2,040	2,441	+ 401	119.7%	19.8%
MFP(複合機)	459	491	+ 32	107.0%	4.0%
ビジネスホン	412	381	△ 31	92.5%	3.1%
UTM(セキュリティ)	236	335	+ 99	141.9%	2.7%
エアコン	470	308	△ 162	65.5%	2.5%
SPACECOOL	139	90	△ 49	64.7%	0.7%
工事・保守	515	536	+ 21	104.1%	4.3%
その他	870	950	+ 80	109.2%	7.7%
★ 全社合計	9,698	12,354	+ 2,656	127.4%	100.0%

※ 本頁は内部消去前の単体合算ベースの社内管理数値であり、制度会計(連結セグメント情報)に基づく数値ではありません。

項目(単位:百万円)	前年同期	第3四半期累計	前年同期比
売上収益	452	374	82.6%
セグメント利益	△ 27	△ 8	—



- 期初に見込んでいた新規案件の獲得に至らず、国内BPO拠点の稼働が計画を下回ったため、売上収益374百万円(前年同期比82.6%)と減収。
- 前年同期に含まれていた旧RDXの立ち上げ費用(△37百万円／P6参照)が当期は生じないため、セグメント損失は8百万円(前年同期は27百万円の損失)へ19百万円改善。
- AIエージェントは中期経営計画に基づく先行投資フェーズにあり、日本語版の完成と社内テスト運用を経て営業を開始(P28参照)。収益貢献は次期以降を見込む。

※ 前年同期は新区分(旧BPR事業+RDX)で組み替えた数値(P6参照)。

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 2026年6月30日	増減額
流動資産	8,178	11,358	+ 3,179
非流動資産	4,525	5,577	+ 1,051
資産合計	12,703	16,935	+ 4,231
流動負債	5,369	8,076	+ 2,707
非流動負債	1,924	2,446	+ 521
負債合計	7,294	10,523	+ 3,228
親会社の所有者 に帰属する持分	5,054	5,843	+ 788
非支配持分	354	568	+ 213
資本合計	5,409	6,411	+ 1,002
負債及び資本 合計	12,703	16,935	+ 4,231

【資産合計】16,935百万円 + 4,231

流動資産はAIサーバー等の大型案件の増加により営業債権+1,750百万円、棚卸資産+1,167百万円で+3,179百万円。非流動資産はM&A2社の取得によりのれん+724百万円で+1,051百万円

【負債合計】10,523百万円 + 3,228

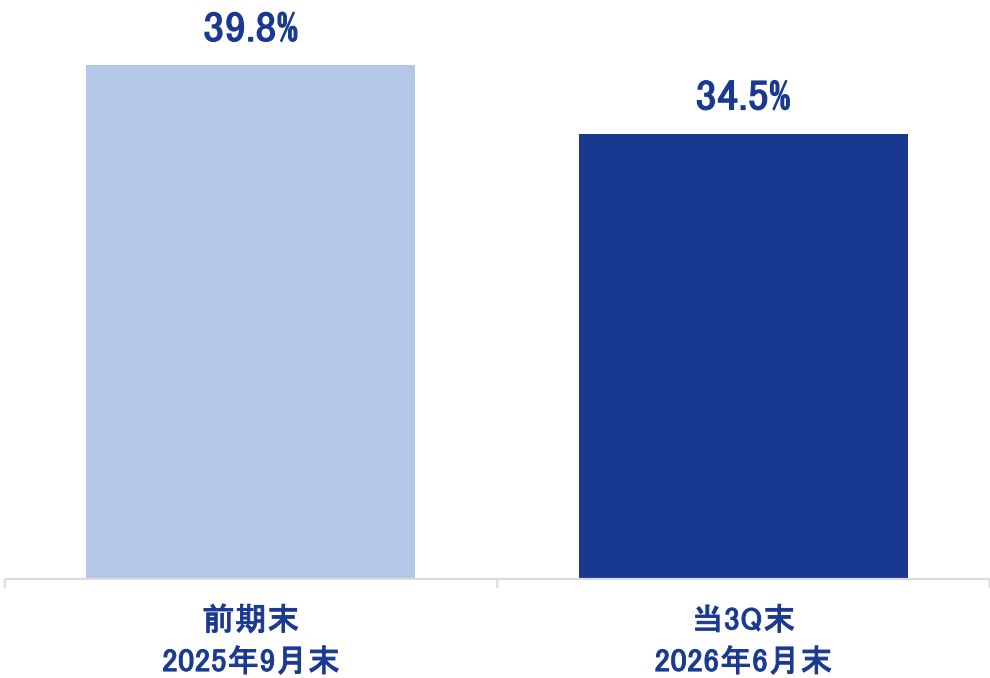
M&A2社の取得資金及び売上増に伴う運転資金の借入により借入金が+2,714百万円(流動+2,169、非流動+544)増加

【資本合計】6,411百万円 + 1,002

円安により為替換算差額を含むその他の資本の構成要素+644百万円、親会社の所有者に帰属する持分+788百万円、非支配持分+213百万円が増加

自己資本比率：34.5%

自己資本比率



M&A2社ののれん計上とAIサーバー販売に伴う棚卸資産・営業債権の増加を借入金(+2,714百万円)で調達したため、前期末39.8%から5.3ポイント低下

営業活動によるキャッシュフロー△1,501百万円(営業債権+1,086、棚卸資産+774の増加)。投資活動によるキャッシュフロー△826百万円(子会社取得△666が主因)。長期借入+1,000、短期借入純増+1,983による資金調達。期末資金残高2,671百万円(前期末比△8)。

項目 (単位：百万円)	前連結会計年度 2024年10月1日～ 2025年6月30日	当連結会計年度 2025年10月1日～ 2026年6月30日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 122	△ 1,501	△ 1,379
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 260	△ 826	△ 566
財務活動による キャッシュ・フロー	9	2,188	+ 2,179
現金及び現金 同等物の増減額	△ 390	△ 8	+ 381
現金及び現金 同等物の期末残高	2,585	2,671	+ 86



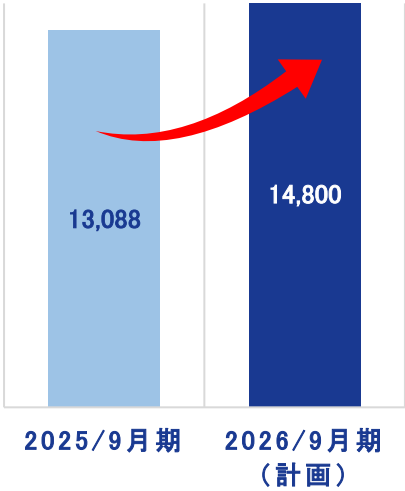
2026年9月期 通期計画 配当予想

通期は2期連続で売上収益が過去最高、営業利益も増益

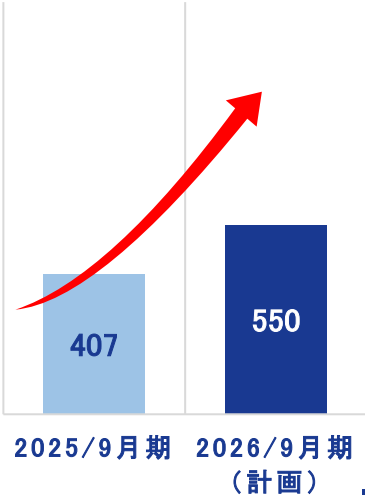
3Q終了時点の通期計画進捗率は84.0%
4Qでの利益積み上げにより通期計画超過の可能性がある一方、主力高単価商品の納期動向が不透明なため、通期業績予想は据え置き

項目 (単位:百万円)	2025年9月期 (実績)	2026年9月期 当3Q累計	2026年9月期		前期比
			進捗率	通期計画	
売上収益	13,088	12,434	84.0%	14,800	113.1%
営業利益	407	463	84.2%	550	135.1%
税引前利益	447	410	73.2%	560	125.0%
親会社の所有者に 帰属する当期純利 益	196	225	70.3%	320	162.7%
EBITDA	614	643	84.9%	757	123.3%

売上収益



営業利益



項目 (単位: 百万円)	前期実績	第3四半期累計	4Q計画	今期計画	前期比
売上収益	13,088	12,434	2,366	14,800	113.1%
海外ソリューション事業	8,417	8,740	987	9,727	115.6%
国内ソリューション事業	4,032	3,320	1,255	4,575	113.5%
DX事業	597	374	124	498	83.4%
営業利益 (連結)	407	463	87	550	135.1%
海外ソリューション事業	485	610	22	632	130.3%
国内ソリューション事業	182	243	90	333	183.0%
DX事業	△ 16	△ 8	△ 8	△ 16	—
連結調整額	△ 246	△ 382	△ 18	△ 400	—

※ 4Q計画は通期計画から第3四半期累計実績を差し引いた残額です。連結調整額の内容はP7注記参照。
※ 前期実績のセグメント別数値は当期区分への組替後であり、合計は連結値と一致しません。

項目 (単位: 百万円)	前期実績	現時点の計画(DX補完)			前期比
		第3四半期累計	4Q	通期	
売上収益	8,417	8,740	987	9,727	115.6%
セグメント利益	485	610	22	632	130.3%

※1 4Q欄は「通期計画－第3四半期累計実績」の残額です。連結の通期業績予想(P19)は据え置いています。
※2 本頁の計画は、DX事業の営業損失計画分を海外ソリューション事業の増益で補うセグメント間の計画組み替え(DX補完)後の数値です。

< 通期計画達成への取り組み >

- SPACECOOLの販売強化と商品ラインナップの拡充による契約単価の向上
- AIサーバー・業務用エアコンの納期管理の徹底による4Q売上計上推進
- Lumitron社のPMI徹底と、取扱商品拡充に向けた営業支援
- 4月入社の新卒社員(7名)の早期戦力化に向けた営業DX活動の推進

項目 (単位: 百万円)	前期実績	今期(計画)			前期比
		第3四半期累計	4Q	通期	
売上収益	4,032	3,320	1,255	4,575	113.5%
セグメント利益	182	243	90	333	183.0%

※ 4Q欄は「通期計画－第3四半期累計実績」の残額です。通期計画は据え置いています。

- < 通期計画達成への取り組み >
- UTM・MFP・LED販売強化と商品別販売計画の達成
 - カワハラ事務機のPMI徹底と、取扱商品拡充に向けた営業支援
 - FC加盟店及び代理店の新規契約獲得強化による販売網の拡大
 - 4月入社の新卒社員(21名)の早期戦力化に向けた営業DX活動の推進

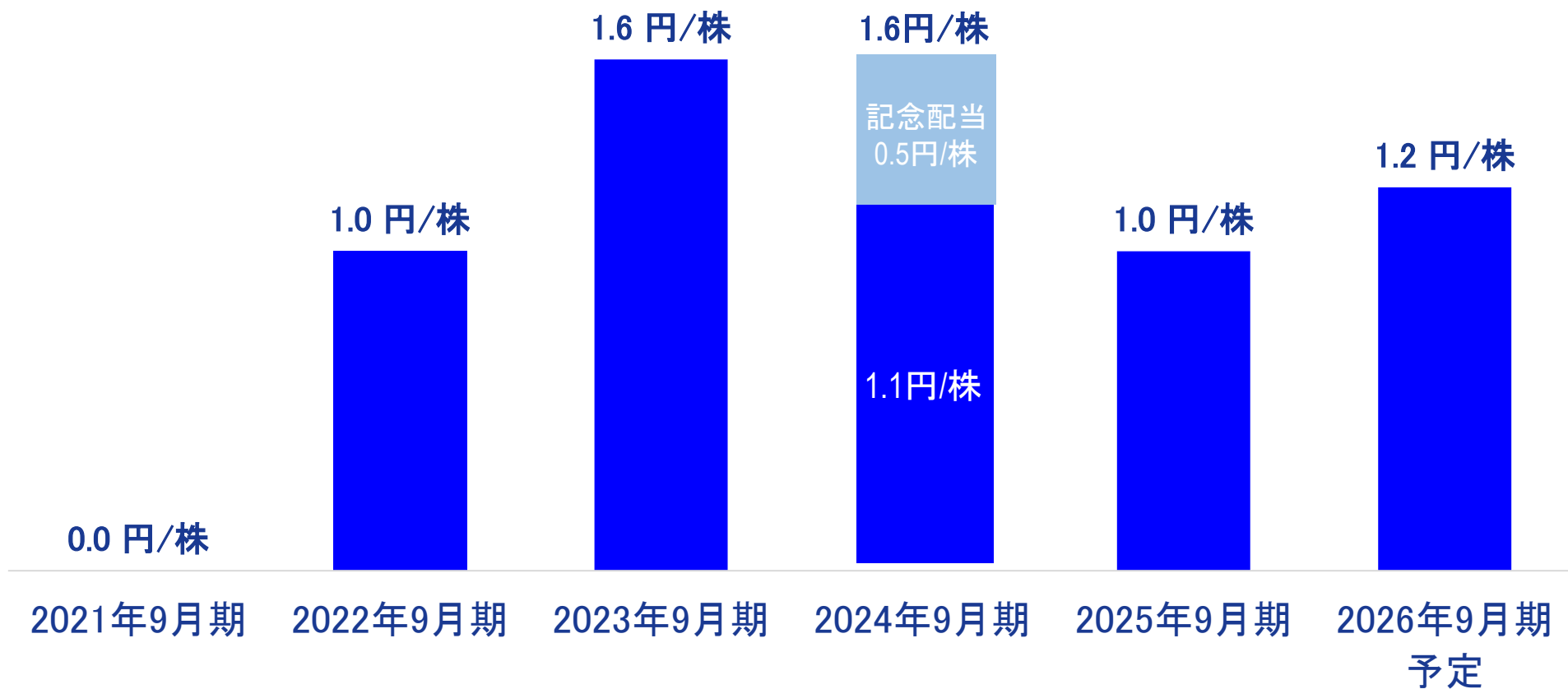
項目 (単位: 百万円)	前期実績	今期(計画)			前期比
		第3四半期累計	4Q	通期	
売上収益	597	374	124	498	83.4%
セグメント利益	△ 16	△ 8	△ 8	△ 16	—

※ 4Q欄は「通期計画－第3四半期累計実績」の残額です。通期計画は据え置いています。

- < 通期計画達成への取り組み >
- AIエージェントの販売強化に向けた営業社員の増員 & 育成
 - AIエージェントの社内活用推進による顧客提案力の向上
 - 事業部間の連携強化によるクロスセルの推進と営業手法の構築

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





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	照明機器販売、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	Nicholas Khee Yew Chong
取得持分	80%(1,760,000株)

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

Lumitron社特徴

- ✓ 老舗照明機器販売会社(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%

実績一例



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



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	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%

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

主要取引先一覧

RICOH PLUS ASKUL

リコー / プラス / アスкул ほか

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！

日本語版の完成・社内テスト運用を経て2月より営業開始

財務エージェント

財務書類審査 | 財務諸表分析

Eコマースエージェント

データ分析 | 見込顧客の獲得

人事エージェント

採用書類選考 | 従業員勤怠管理

物流エージェント

物流管理 | 損賠責任の分析・処理

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

情報分析エージェント

書類整理分析 | 速報レポート自動作成

生産管理エージェント

サプライヤー適格審査 | 生産計画策定

顧客対応エージェント

顧客対応 | 原因分析・報告生成



AI エージェント
プラットフォーム

※ 2026年6月、「AIインフラ事業」と“世界を代表する企業グループ”への構想を個人投資家説明会で発信(AIサーバー事業を中核とする成長構想)。出所: 当社IR(recomm.co.jp)。



東北3県(青森・岩手・福島)＋中部(愛知)に営業網を拡充

— M&A＋新設営業所で面展開

※ 所在地は2026年7月1日時点。

1 青森営業所【新設・2026年1月】
青森県青森市

2 カワハラ 盛岡本社【M&A・2026年2Q連結】
岩手県盛岡市

3 カワハラ 滝沢営業所【M&A・2026年2Q連結】
岩手県滝沢市

4 郡山営業所【新設・2026年6月】
福島県郡山市

5 一宮営業所【新設・2026年6月】
愛知県一宮市

■ なぜ東北か(狙い)

東北は地方中小企業のIT/OA・DX化が遅れ、開拓余地が大きい市場。M&A(カワハラ＝リコ一系トップディーラー・45年の顧客基盤・保守網)と営業所新設で地域を面で押さえる。

■ 進出で何が起きるか(効果)

- ① クロスセル: 地域顧客基盤 × 当社IT/DX・セキュリティ商材で顧客単価・シェアを向上
- ② ストック収益: 保守・定額サービスを積み上げ、地域密着で安定収益化
- ③ 国内再成長: M&A × 新設の両輪で国内ソリューション事業の増益に寄与(通期計画: 国内＋171)

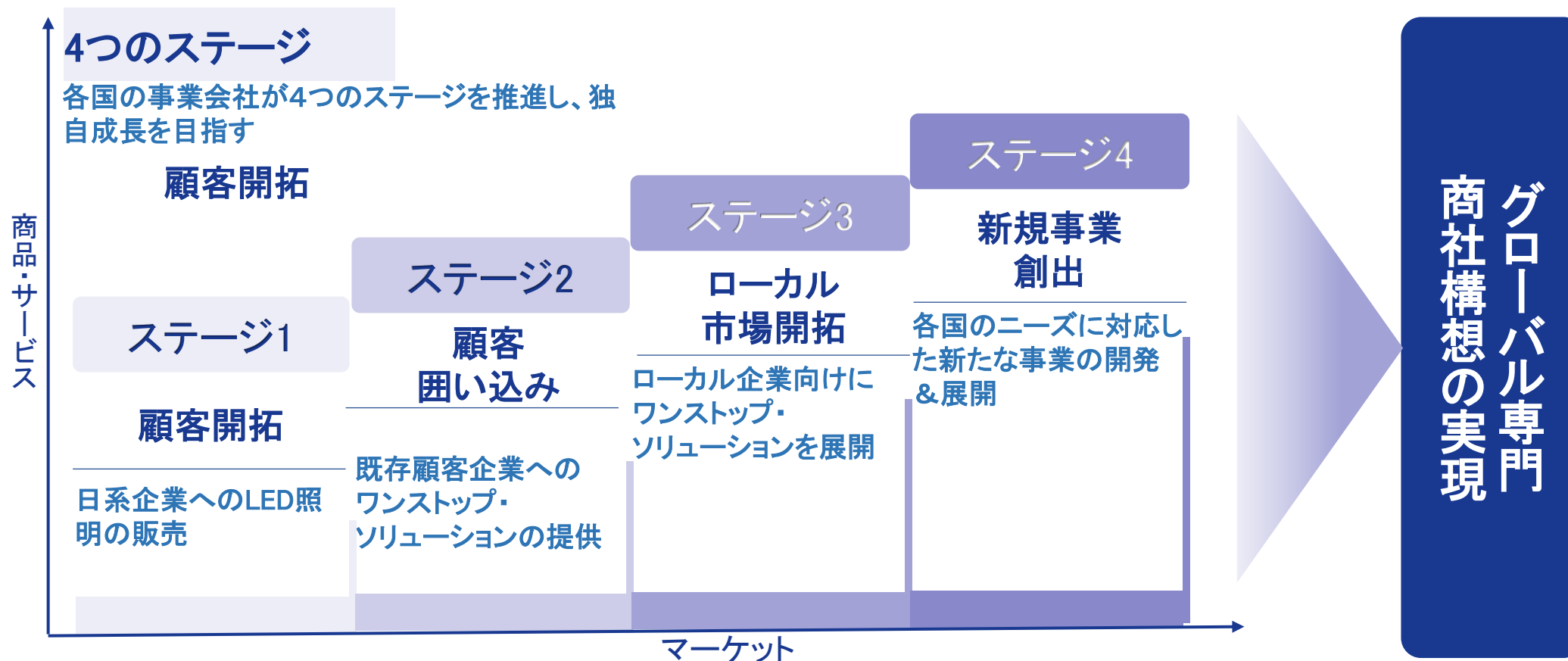


成長戦略

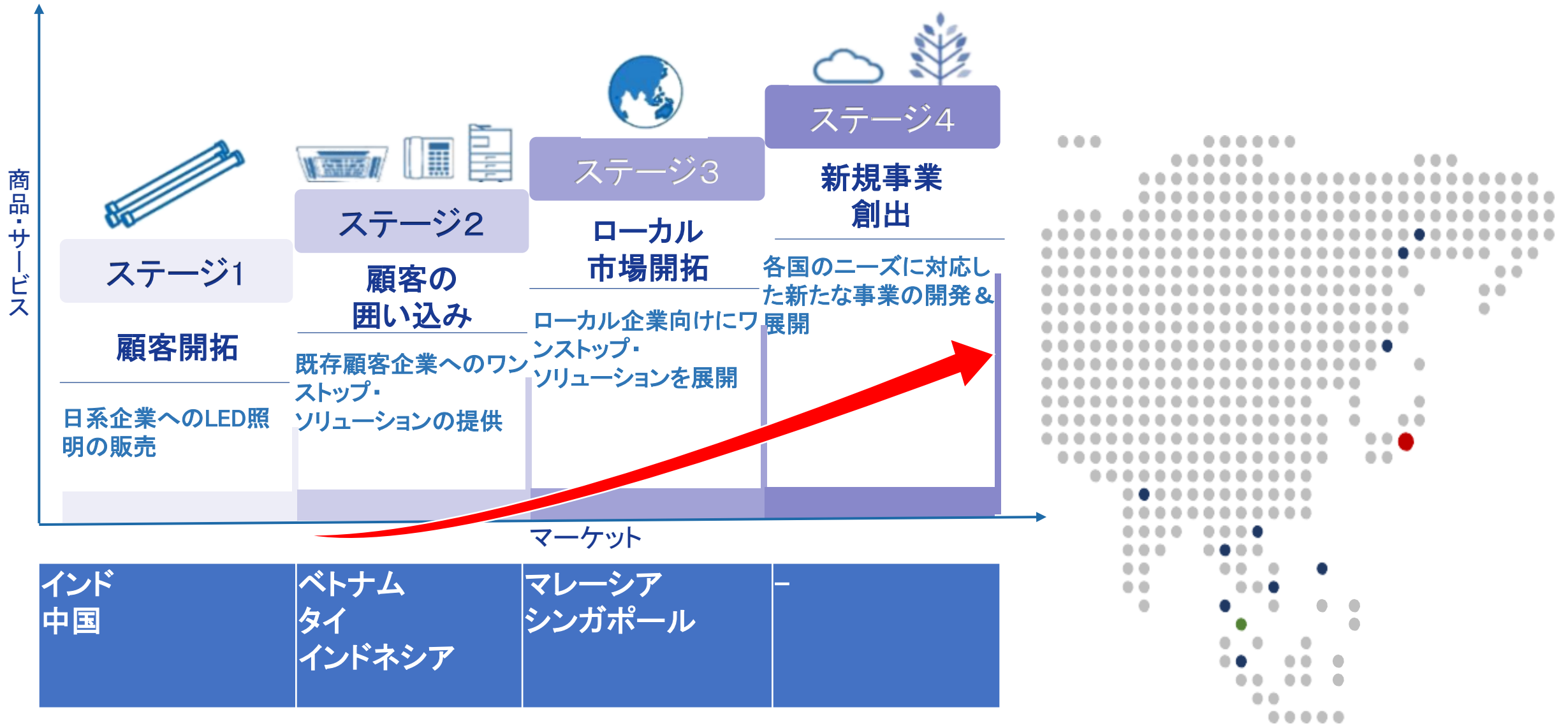
基本戦略 グローバル専門商社構想

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







中期経営計画サマリー

2027年9月期達成目標

売上高
CAGR

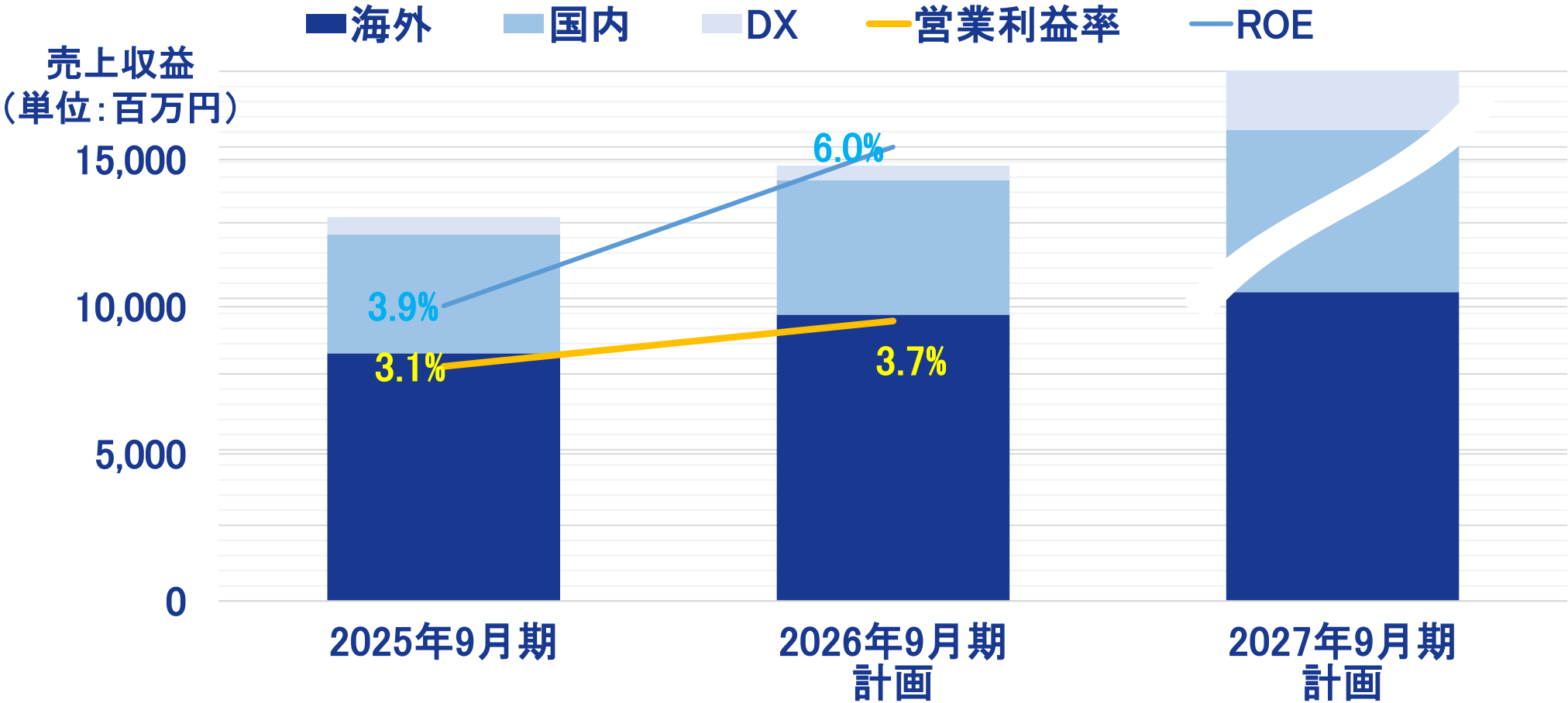
20%
以上

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

※ CAGRの計算方法: 直近3期の平均売上成長率

営業DX

CRM(顧客情報管理)
に基づくデータドリブン
営業+AIロープレ等による
生産性向上の両輪で、
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

- ・ AIロープレツール導入による営業社員の即戦力化
- ・ CRM一元管理によるグループ間トス上げ／顧客LTVの最大化
- ・ ローカル営業マネージャー育成によるローカル人財の育成



国内ソリューション事業

- ・ AIによる提案書作成の自動化
- ・ 契約プロセスのデジタル化（紙→電子）
- ・ AIロープレツール導入による営業社員育成の早期化
- ・ IT商材の保守サービス強化によるストック収益の拡大／顧客満足度向上



DX事業

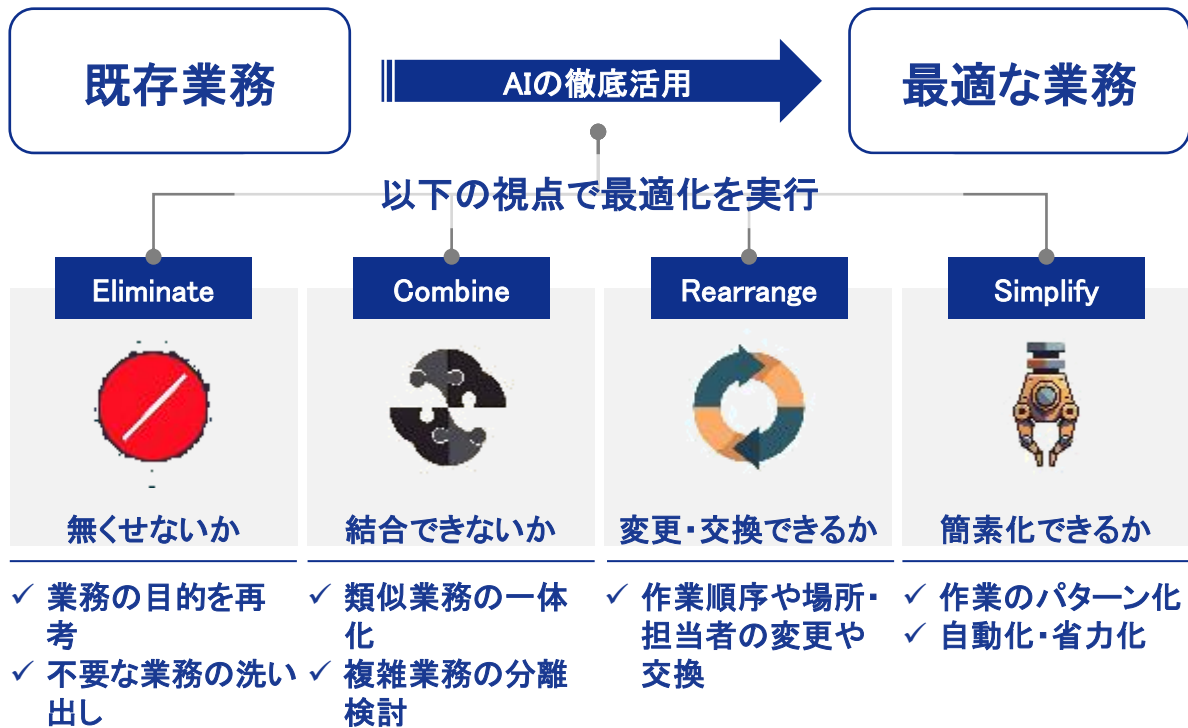
- ・ AIエージェントによる業務変革の推進
- ・ 業種に特化した新規開拓営業手法の確立
- ・ RPAとAIエージェントの社内活用推進による運用ノウハウ蓄積



管理部門の重点施策

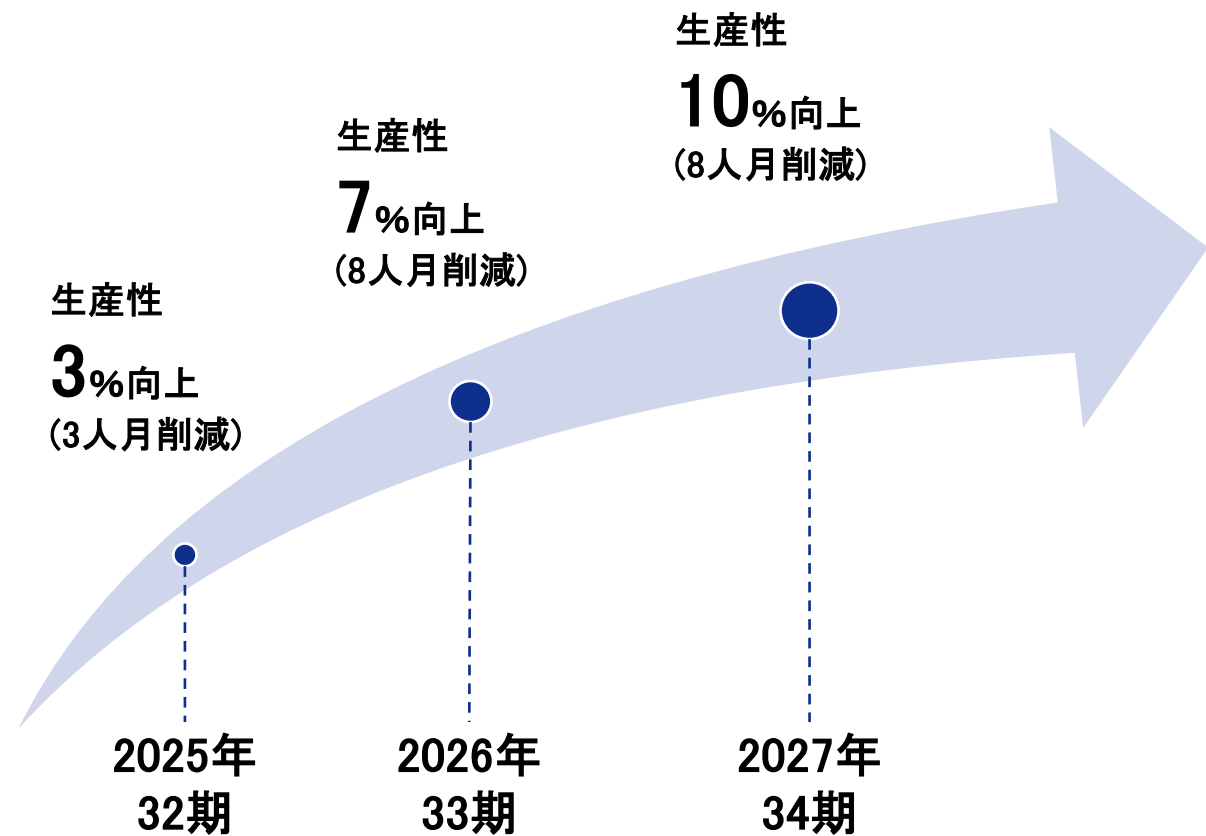
- 既存業務の業務フローを見つめ直し、業務による無駄を無くし生産性を向上
- 最適な業務と人員数での管理を推進することで、利益を生み出す管理部門へとシフトチェンジする

既存業務の改善計画の策定と実行



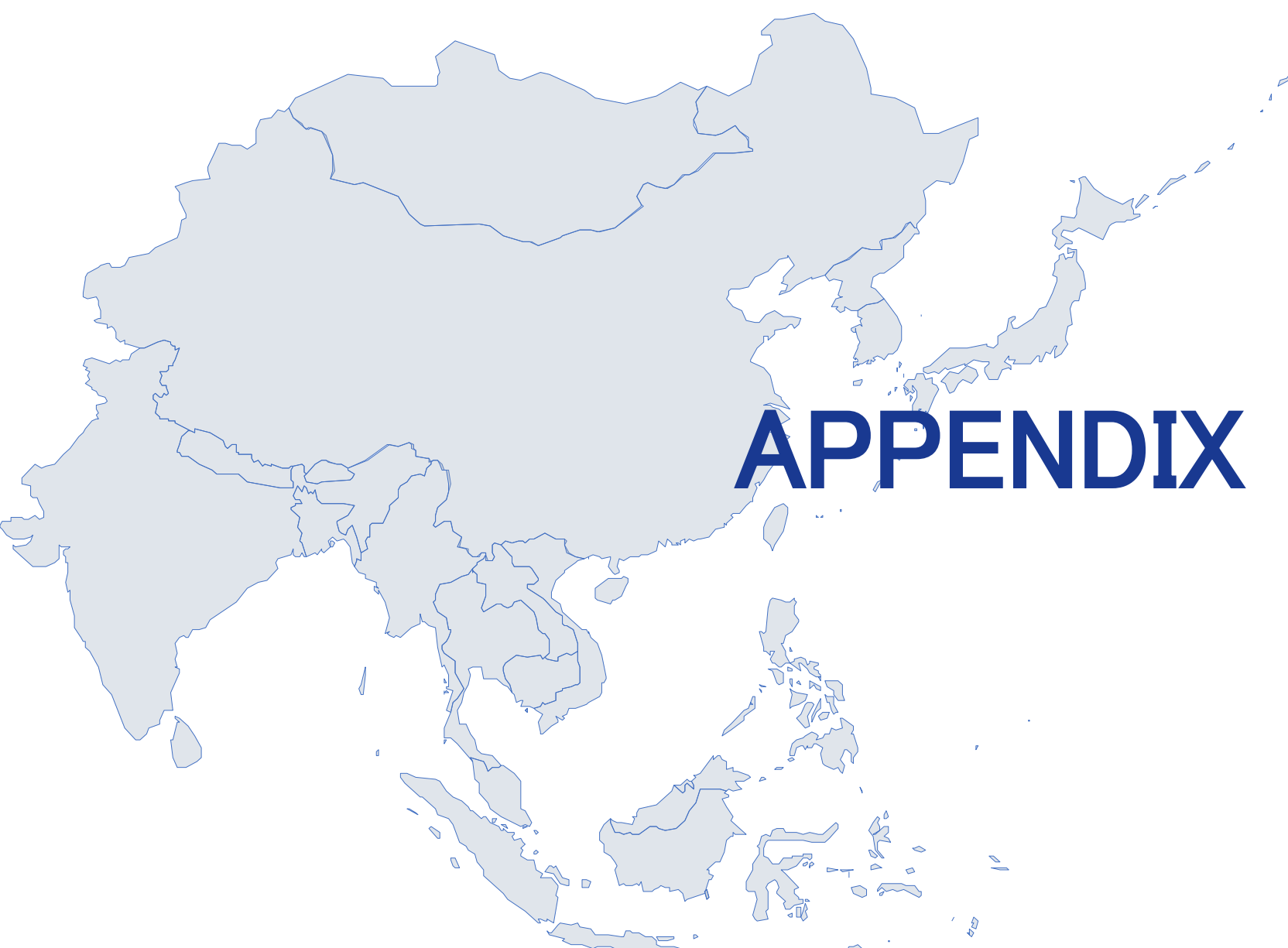
AIの徹底活用による各業務の最適化と自動化を実現

改善目標





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

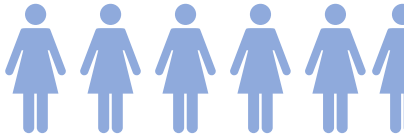
商号	レカム株式会社 (RECOMM CO., LTD.)
設立	1994年9月30日
上場日	2004年5月26日 東証スタンダード:証券コード3323
所在地	東京都渋谷区代々木三丁目25番3号
代表者	代表取締役社長 兼 グループCEO 伊藤 秀博
事業内容	海外ソリューション事業、国内ソリューション事業、DX事業
発行済株式数	82,670,255株(2026年6月末時点)
株主数	34,126名(2026年3月末時点)
資本金	2,449百万円(2026年6月末時点)
従業員数	連結482名(2026年6月末時点)

社員の特徴

2026年6月末時点

男女比

女性53%



男性47%



国籍比

外国籍61%



日本国籍39%



3事業、国内事業会社7社、海外事業会社17社(2026年6月30日時点)

海外ソリューション事業

海外事業会社 8カ国 17社

- 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)
- ミャンマーレカム
- レカムBPO(日本)

国内ソリューション事業

国内拠点 29拠点(21支店・7営業所・サービス&サポートセンター)

- 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(盛岡・滝沢)【NEW】

- | | | |
|---|--|--|
| 【東北地方】
青森営業所
郡山営業所【NEW】 | 【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
一宮営業所【NEW】 | 【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 | 【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 | 【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事業・DX事業の2つに属す
※2:持分法適用関連会社
※3:2026年6月に一宮営業所・郡山営業所を新規開設。

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

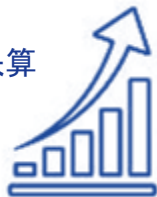
直近では現地企業の
越境M&Aの実績



売上収益

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



国内事業会社数

7社

7社、21支店、7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



海外事業会社数

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の株式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

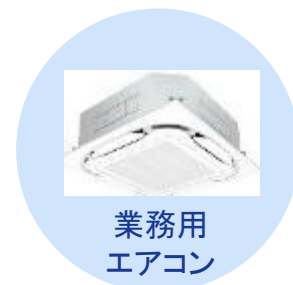
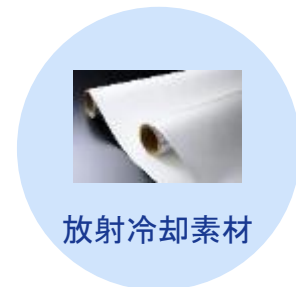
ITソリューション

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



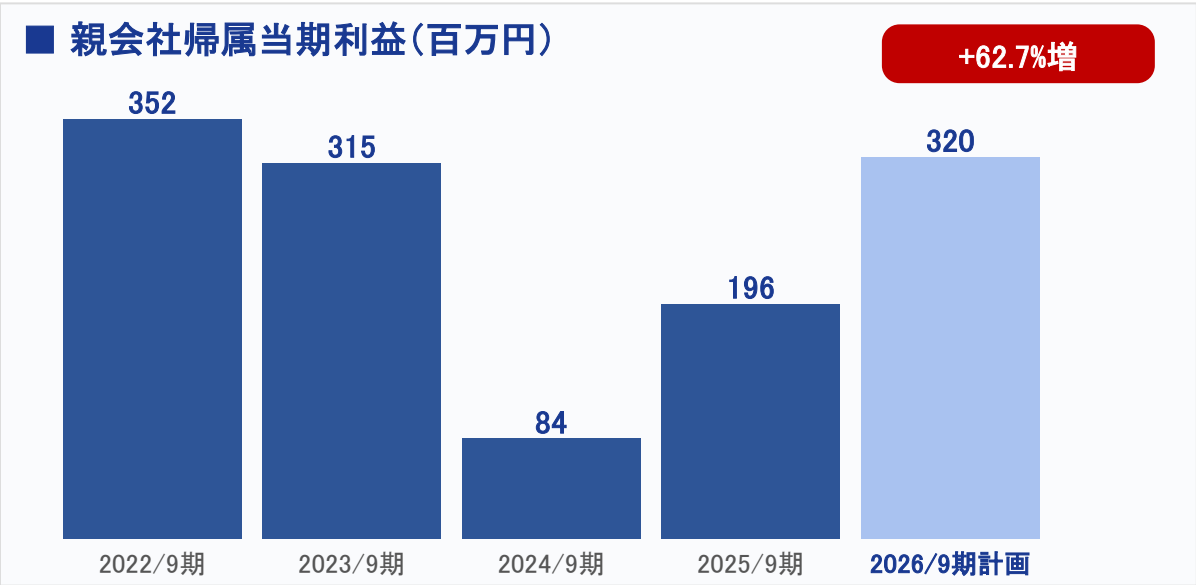
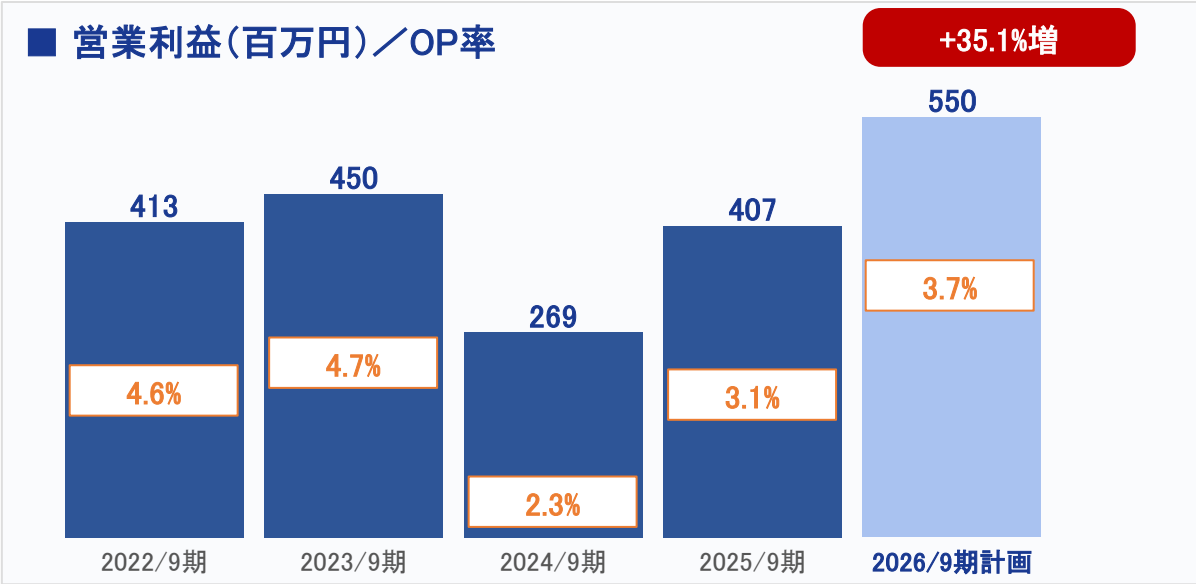
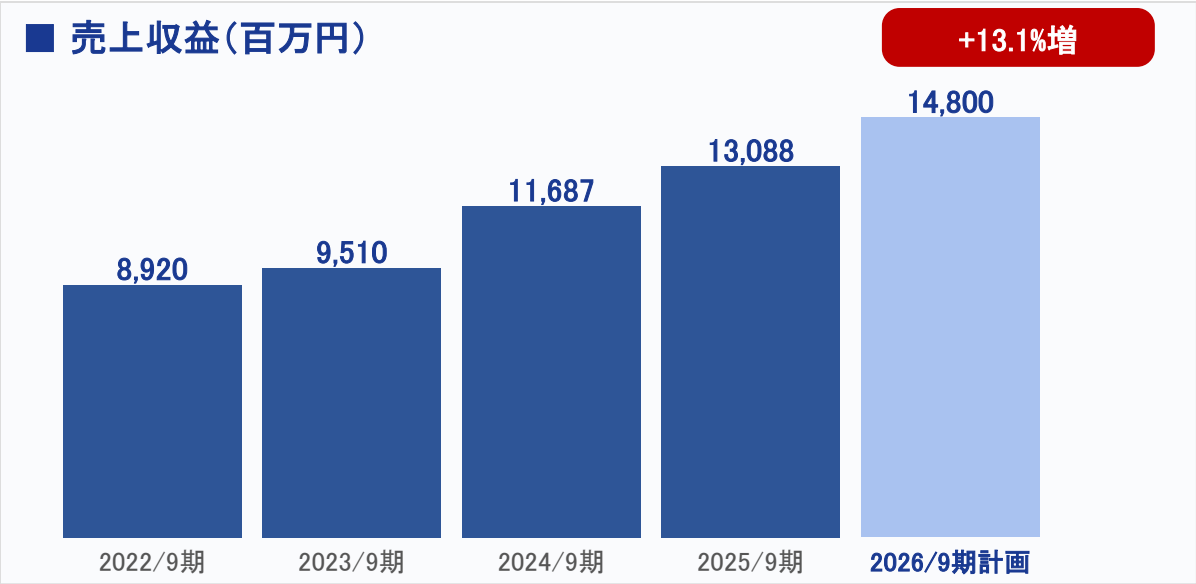
快適な働く環境 ・ コストの削減

オフィスワークの効率化

連結業績の推移(過去5期)



売上収益・営業利益・親会社帰属当期利益の5期推移(IFRS連結)／2026/9期は通期計画



■ 投資家視点:5期トレンドのポイント

- 売上収益:5期で1.66倍に拡大(CAGR +13.5%)
海外ソリューション事業の拡大とM&Aによる連結効果が成長を牽引
- 営業利益率:2024/9期2.3%の谷を経て2026/9期3.7%へ回復軌道
商品ミックス改善(UTM・ストック型)と海外子会社の収益化が進展
- 親会社帰属当期利益:2026/9期計画320百万円(前期比+62.7%)
2022/9期352百万円の水準回復を次の目標に、収益性の改善を継続
- ★ 売上収益・営業利益は2026/9期計画が5期で最高水準

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

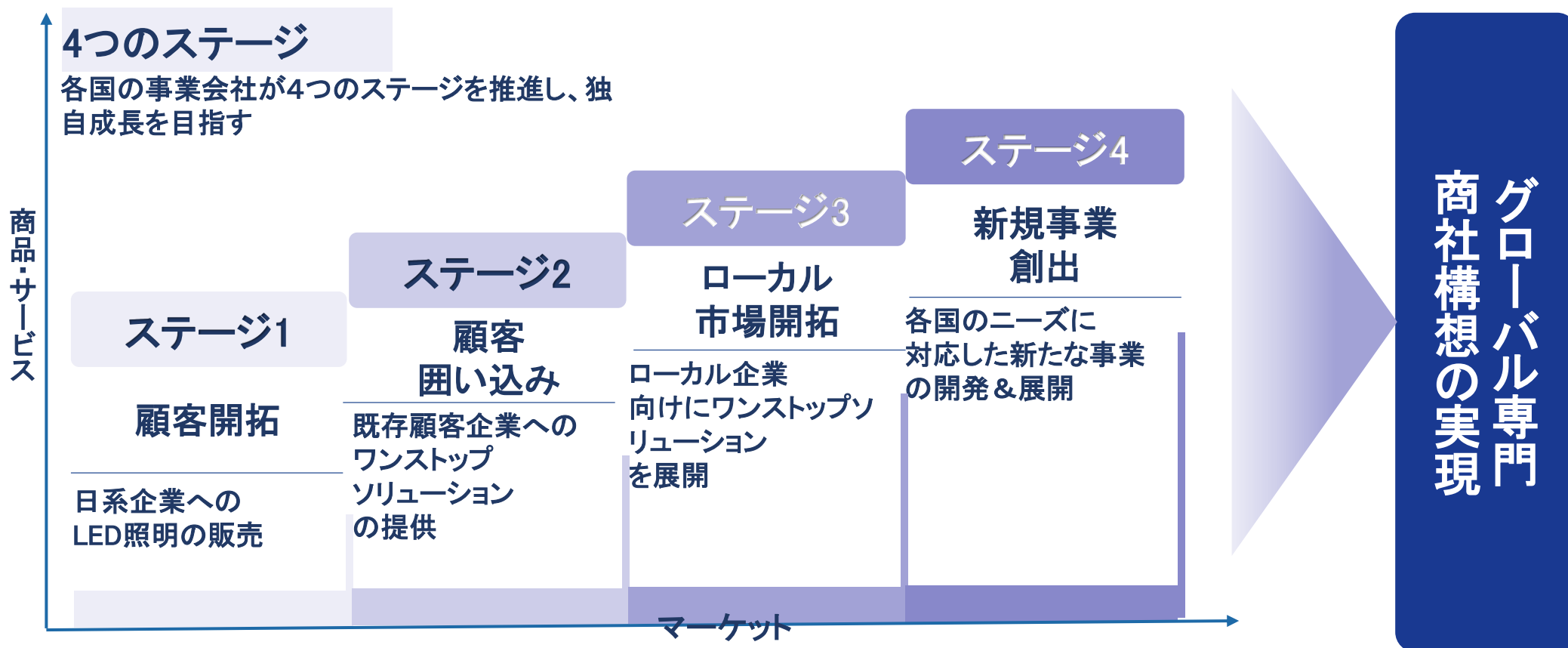
最適なソリューションのご提案



2025-2027年 中期経営計画

基本戦略 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

└生産性を高めなければ、開発の為の時間捻出は不可能

✓ 営業担当者1人当たり生産性の低迷

└“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

✓ 営業担当者採用の困難化

└人が足りないが、外部環境的に容易に採用はできない

✓ (海外において)ローカル企業向けのブランド不足

└啓蒙活動が必要だが、営業の時間を割くので手一杯

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

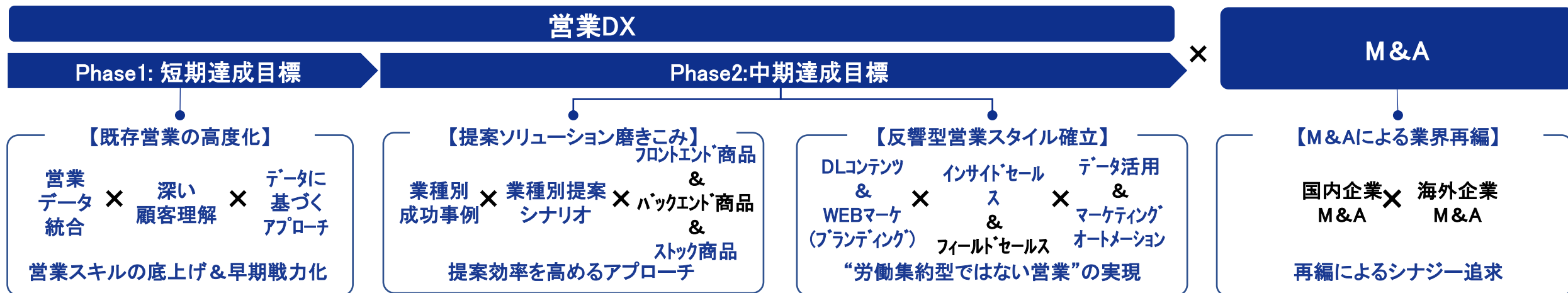
- ✓ 既存営業の高度化により、顧客データ基盤を整え、データに基づいたアプローチを実行
- ✓ 営業DXの実現により、従来型営業よりも大幅な営業効率向上の実現を目指す
- ✓ 加えて、M & Aによりグループインした企業にも営業DXを移植しバリューアップ
- ✓ レカム自身の高度化 × M & Aの加速の両輪により、持続的な成長実現へ

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)

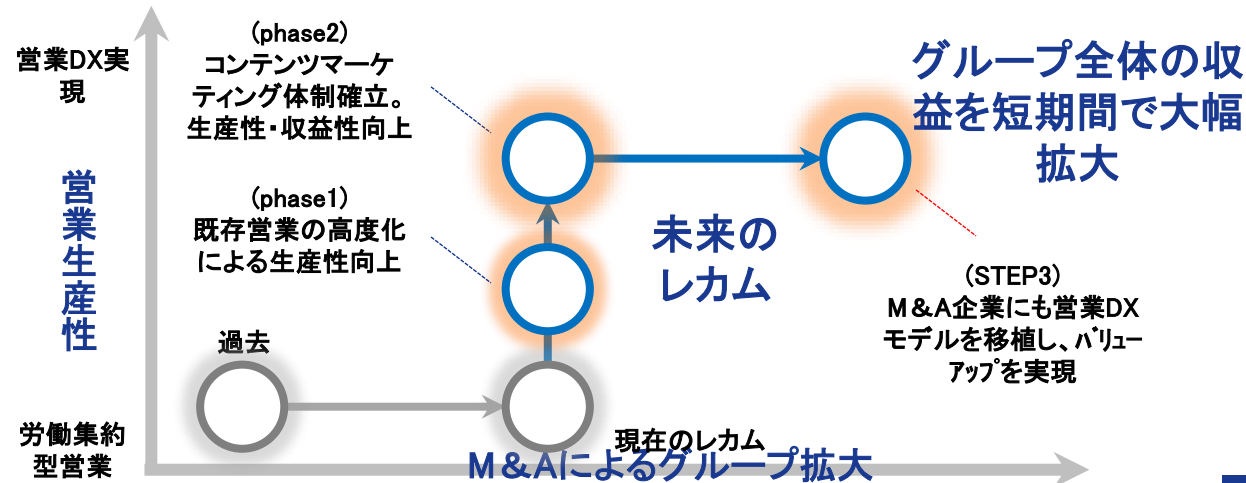
※ 赤字部分は現状未確立又は課題となっている部分



▶「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

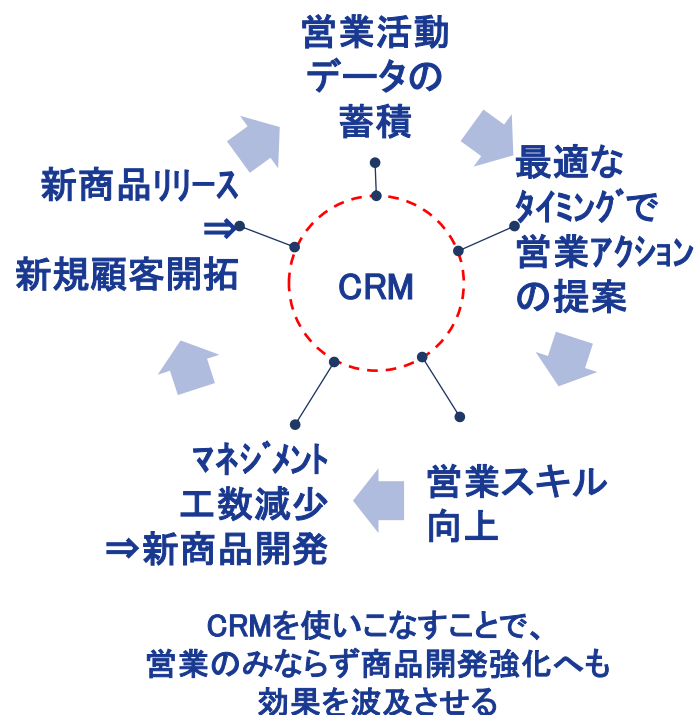


営業DXの具体的な3カ年計画

- 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

- ✓ 人材育成のスピードアップによりローカル人材育成が進み、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

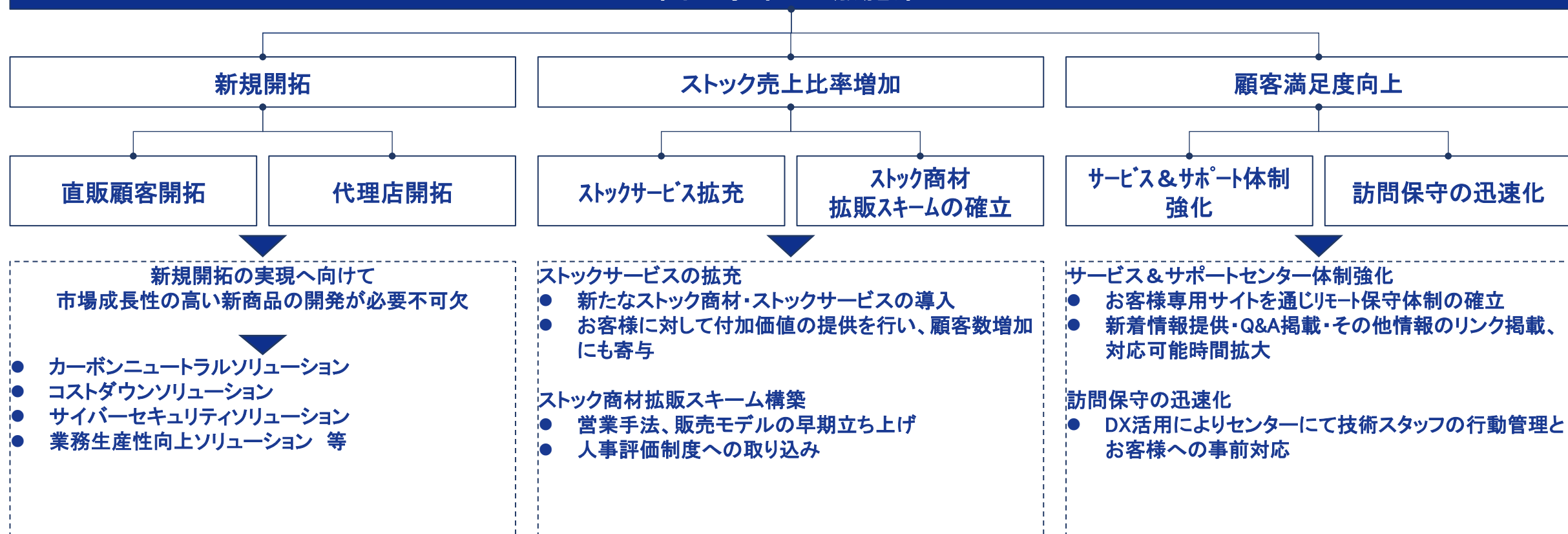
DX事業における新規顧客開拓

- ✓ 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”、“ストック売上比率増加”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・重点施策



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

- “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。
- レカ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

ローカル企業のターゲティングの精度アップ

これまでの3年間

今後の3年間

求められる能力

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

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

【ローカル人財育成の仕組み化サイクル】

知識を集める

知識の染み込み

やってみる

改善する

創業来蓄積した
営業の知識と
理想の営業社員の
営業手法を集約

言語化した
手法・知識を
様々な方法で
染み込ませる

染み込ませた
手法・知識を
実際の営業現場で
やってみる

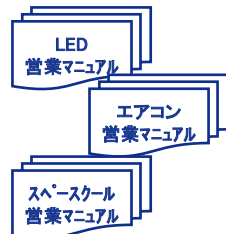
やってみた行動を
明確な基準を
基に評価して
改善しましょう

製品別
営業マニュアル

海外派遣研修
製品毎にベンチマーク
となる国へ営業社員を
派遣し、研修を実施

OJT
実際のお客様に対して
営業を実施、経験豊富
な先輩社員がサポート

CRMを軸とした
行動基準の設定
CRMにより提案されるア
クションを実施

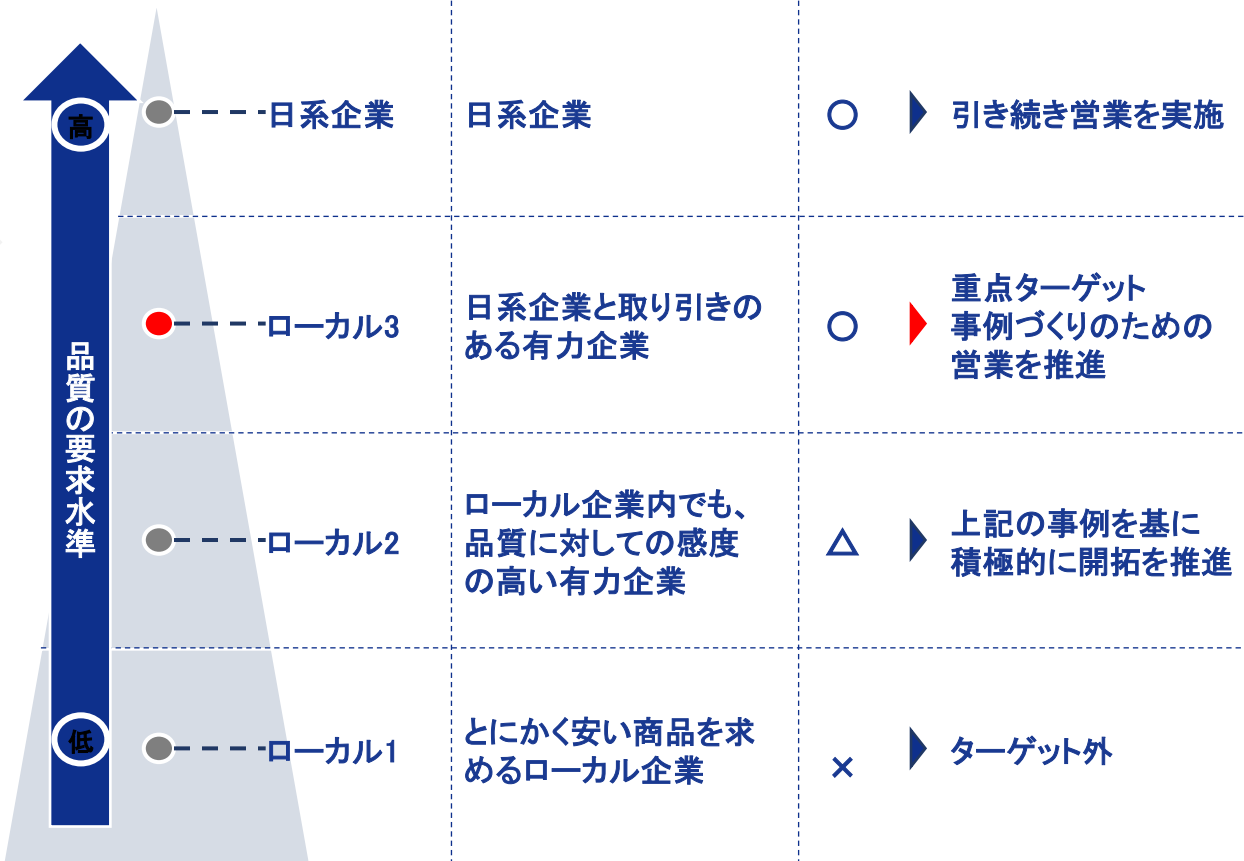


研修・OJT・改善のサイクルを回し、
ローカル人財育成の仕組みを構築、育成効率を増加

ターゲット分布イメージ

ターゲット顧客像

ターゲット優先度



海外M&A企業の重点施策

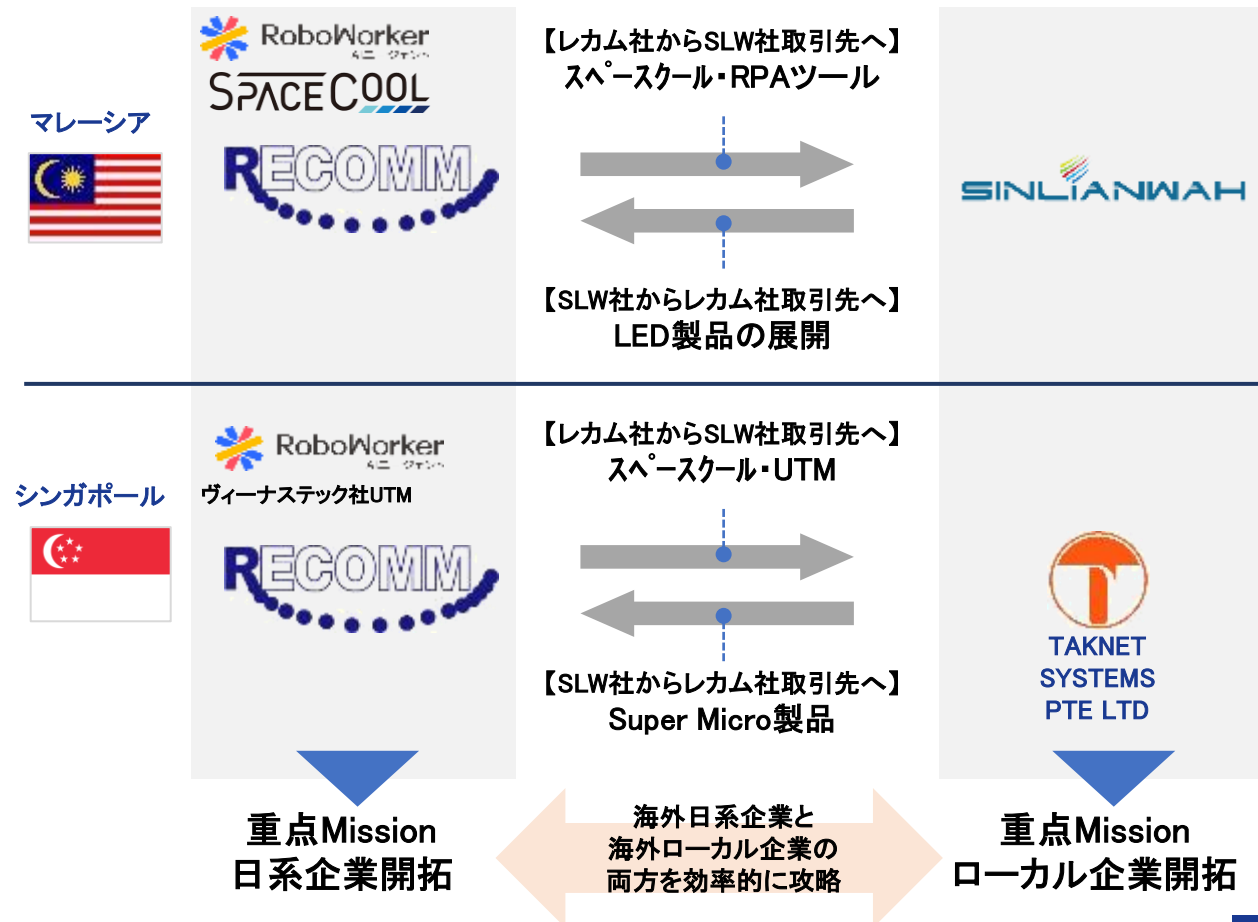
- M&A企業とレカムの両社が持つ優位性を生かした相乗効果により、更なる業績アップを狙う。
- レカムグループによる日系企業・M&A企業によるローカル企業の開拓を推進。

自社事業×M&Aの融合によるシナジー創出イメージ

		商品	
		レカム	M&A企業
チャンネル	レカム	営業DXによる 更なる シェアアップ	M&A企業の製品を レカムチャンネルへ 展開
	M & A 企業	レカム製品を M&Aした企業の チャンネルで展開	レカム営業DX モデルの インストール ↓ 更なるシェアアップ

シナジー
創出

戦略的シナジー創出シナリオ(一例)



DX事業の重点施策(AIエージェント+RPA)

- AIエージェントを軸とした業種別パッケージ開発を中心に、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

戦略の大方針

RPA

大手企業向け
提案シナリオリプレイス提案
&
導入代行提案中堅・中小企業向け
提案シナリオ業種別
パッケージ開発
&
提案シナリオ作成

パッケージの中身

AIエージェント

業界別プロンプト集

BPO

ターゲット選定方針

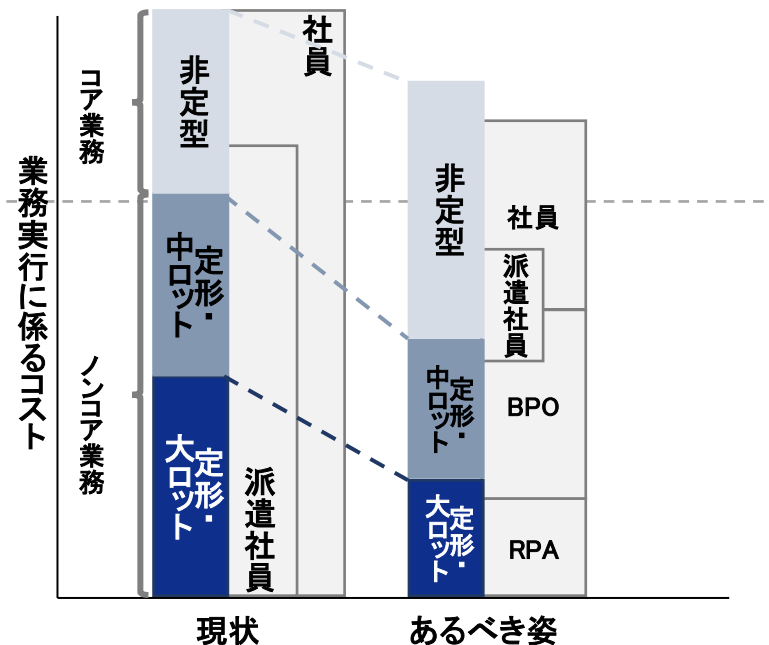
- ・ 慢性的人財不足業種
(小規模乱立業種)
- ・ シェアの高い業務システムが普及している業界
- ・ 紙業務の多く残るアナログ業界
- ・ 市場成長性は伸長を続ける
- ・ レカムとしての接点を持つ

【ターゲット業種】

①医療介護福祉領域

②住宅不動産領域
(リフォーム含む)

RPAとBPOを絡めたサービス提供イメージ

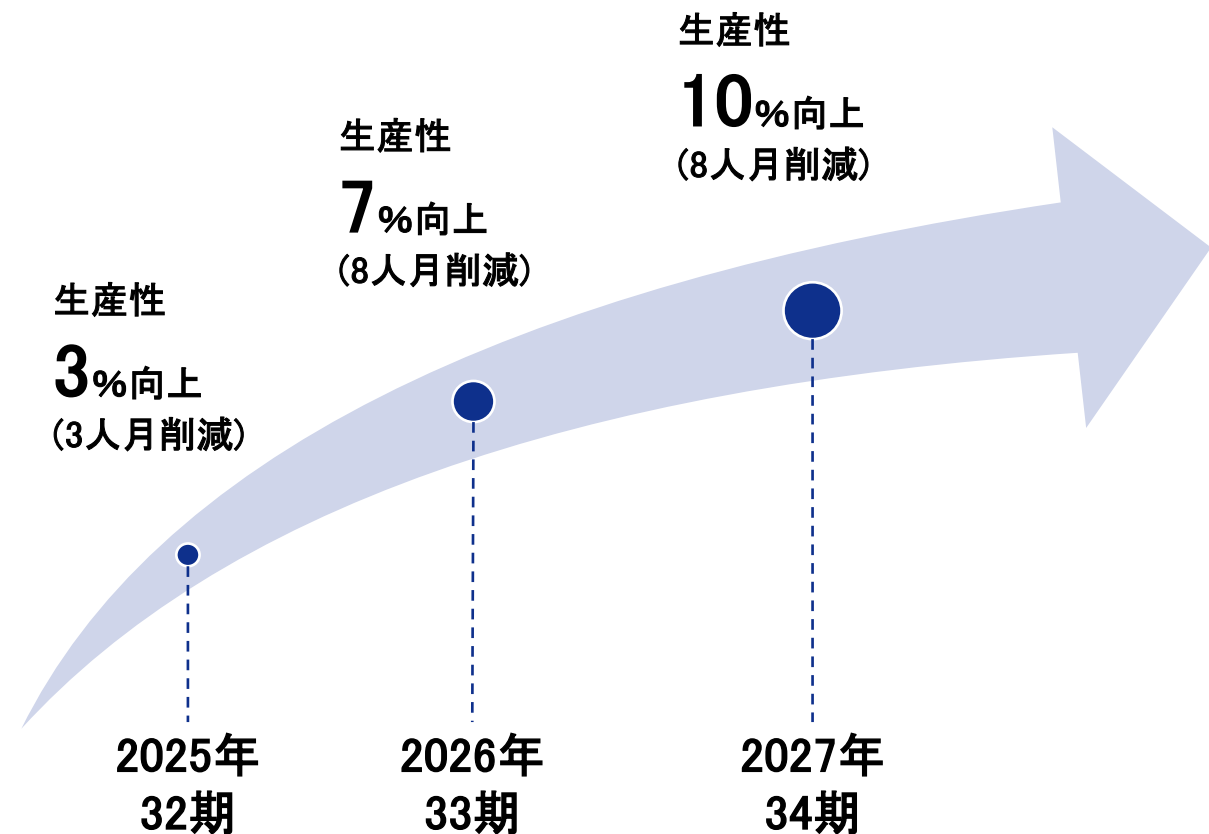
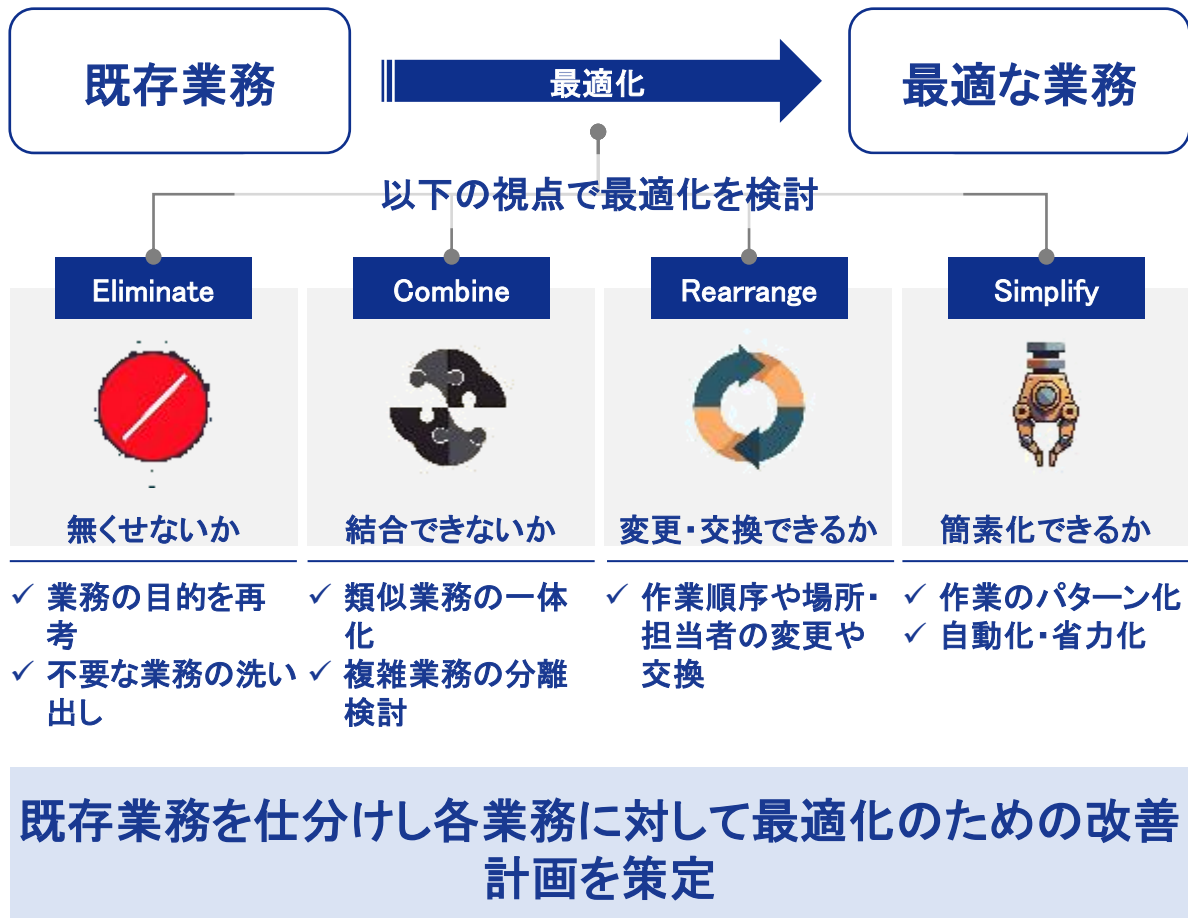
RPAとBPOを
組み合わせ“BPR”
提案を加速総コストを削減
コア業務(育成・営業・企画等)に注力できる環境を整備他社との
差別化

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

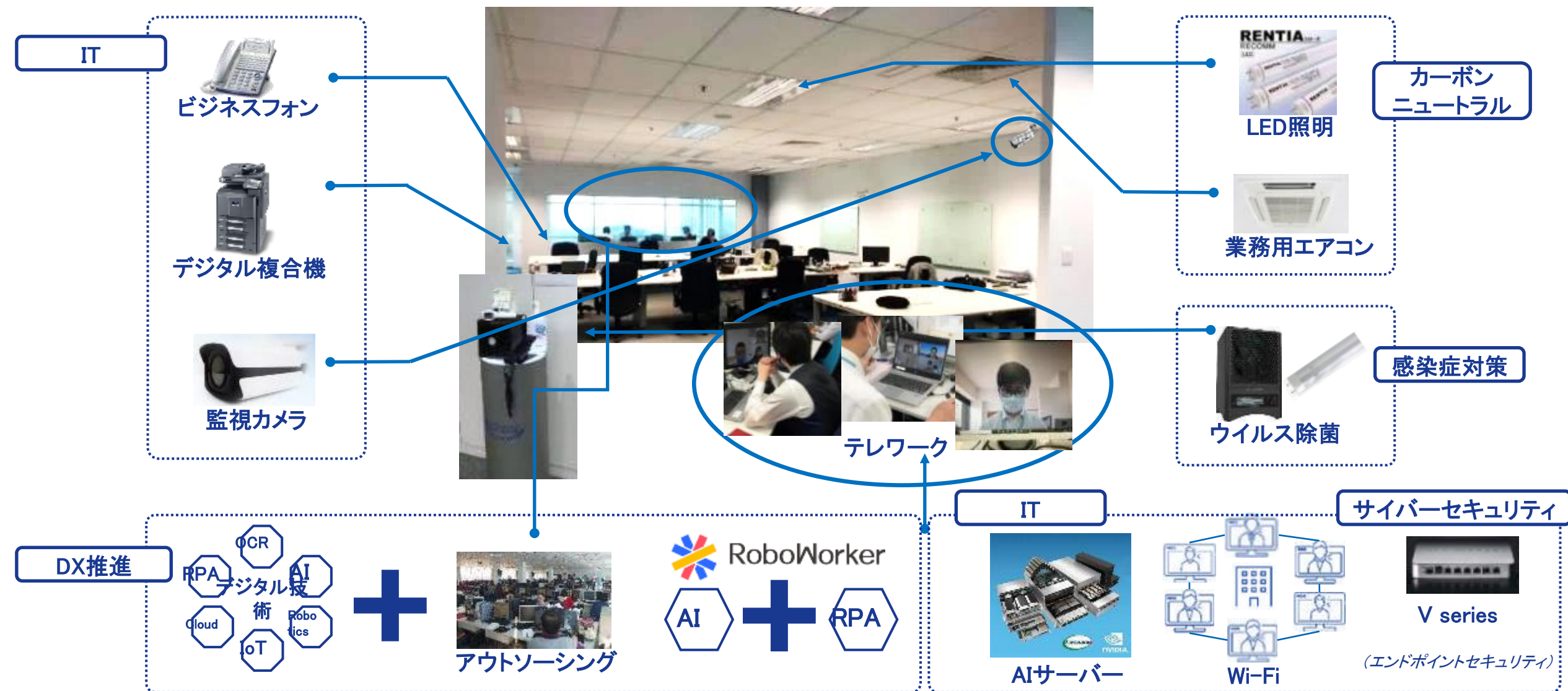
- 既存業務の業務フローを見つめ直し、業務による無駄を無くし生産性を向上
- 最適な業務と人員数での管理を推進することで、利益を生み出す管理部門へとシフトチェンジする

既存業務の改善計画の策定

改善目標



ビジネスモデル:5つのソリューションをワンストップで提供



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

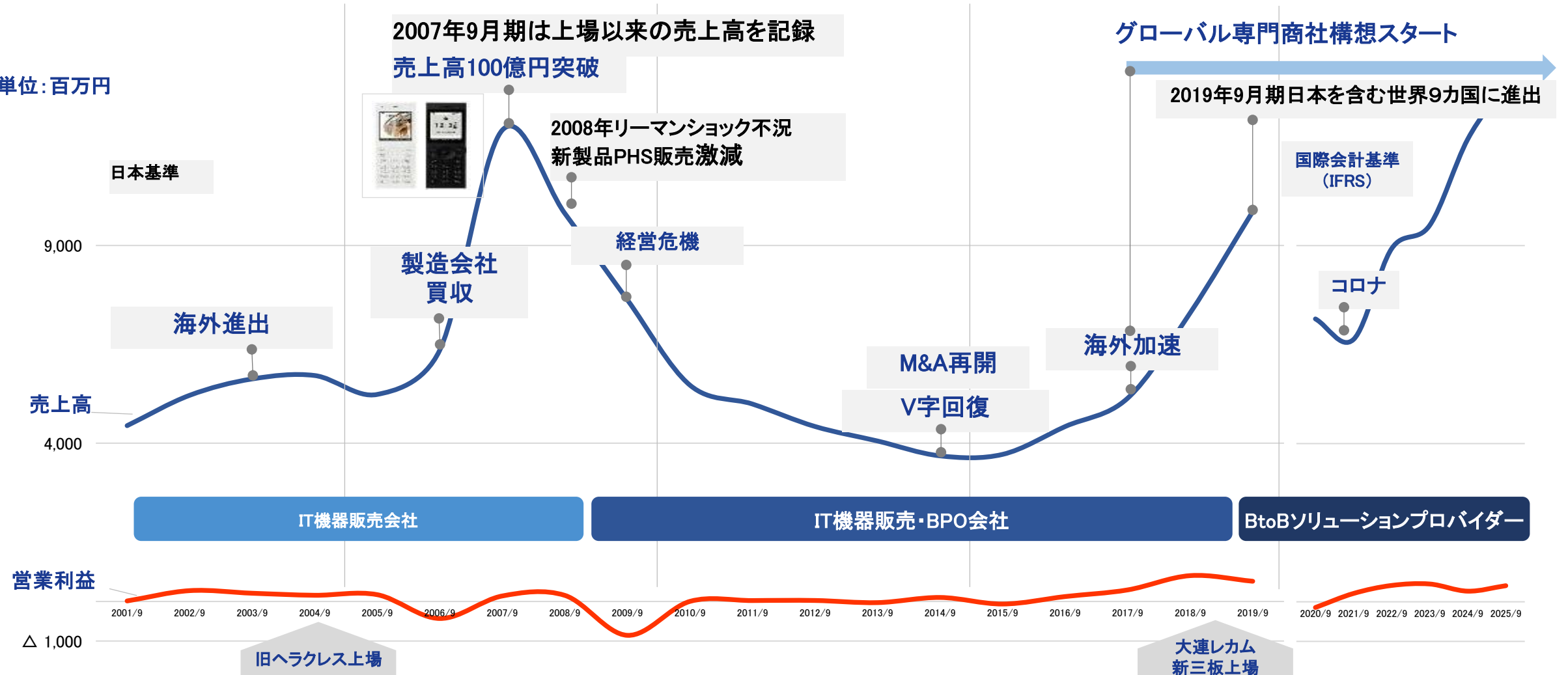
4

2015～2019年
再成長

5

2020年～
再々成長

単位: 百万円



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>