



2026 年 9 月 7 日

各 位

本社所在地 東京都渋谷区代々木 3-25-3
会 社 名 レ カ ム 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 伊 藤 秀 博
(コード番号：3323 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 社長室 室長 須 永 悟 之
(TEL：03-4405-4567)
(URL：<https://www.recomm.co.jp>)

株式会社とみやのグループ入りに伴う 成約式及び従業員説明会の開催に関するお知らせ

当社は、2026 年 9 月 7 日付「株式会社とみやの株式取得（子会社化）の完了及び簡易株式交換の効力発生（完全子会社化）に関するお知らせ」にてお知らせいたしましたとおり、株式会社とみや（本社：秋田県湯沢市、以下「とみや」といいます。）を完全子会社といたしました。これに先立つ 2026 年 9 月 4 日、秋田県湯沢市の湯沢グランドホテルにおいて、両社による成約式及びとみや従業員向けの説明会を開催いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

とみやは 1797 年（寛政 9 年）に創業し、文具・事務機器の販売を通じて秋田県南部の企業・学校・官公庁を 229 年にわたり支えてきた地域の老舗企業です。本件により、当社グループは秋田県に初めて事業拠点を持つこととなり、東北エリアにおける成長戦略を本格的に始動いたします。

記

1. 成約式及び従業員説明会の概要

時刻	内容	概要
11:00	成約式	株式譲渡契約に基づく調印書類の授受。とみや富谷雄樹専務取締役と当社伊藤秀博代表取締役社長が挨拶、花束・記念品の贈呈
11:37	地元紙による囲み取材	「なぜレカムを選んだか」「雇用・店舗は守られるか」等の質問に富谷専務・伊藤社長が回答（9 月 5 日朝刊で報道）
13:30	従業員説明会（約 75 名）	当社グループの概要・今後の方針を伊藤社長が説明、田丸安孝新社長が所信表明、質疑応答

（開催場所：湯沢グランドホテル（秋田県湯沢市））



写真①：成約式にて（中央：当社 伊藤秀博社長、左から2人目：とみや 富谷雄樹専務取締役）



写真②：記念品を手に、握手する富谷専務（左）と伊藤社長（右）



写真③：従業員説明会の様子（約75名が参加）



写真④：従業員説明会で新体制の方針を説明

2. 本件の意義

（1）東北地方の空白を埋める拠点、東北の中核拠点へ

当社グループは国内に21支店・5営業所（2026年3月末時点）を展開しておりますが、2025年まで東北地方には拠点がありませんでした。2026年1月に盛岡の同業・有限会社カワハラ事務機がグループ入りし、同年、青森営業所を開設しました。これらに続き、秋田・湯沢のとみやが加わります。東北の拠点の中でとみやは規模が最も大きく、東北における中核拠点となります。

（2）229年の信頼と顧客基盤

とみやは湯沢本社のほか秋田・大仙に営業所、湯沢市内に小売店舗「Office1（オフィスワン）」を持ち、従業員約75名、2026年5月期の売上高は1,979百万円です。文具・事務用機器・OA機器・オフィス家具等を地域の法人・学校・官公庁に幅広く提供しております。

（3）「変えない」ことで価値を守り、「掛け合わせ」で伸ばす

社名・ブランド・拠点・従業員の雇用・お客様との関係は維持いたします。これに当社グループのITソリューション、省エネ（カーボンニュートラル）商材、サイバーセキュリティ、AIエージェント等の商品・サービス及び営業ノウハウを掛け合わせ、地域のお客様への提案力を高めてまいります。

（4）国内事業の成長モデルを東北で実証

国内のOA・ICT市場は新規開拓型ではなく「リプレース（入替）」の市場です。当社は、当社グループの拠点がなくない地域において、顧客基盤と経験豊富な営業人材を有する地域の優良な同業企業にグループに加わっていただく戦略を継続しており、本件はその東北における第2弾です。規模の拡大は仕入原価の低減と間接コストの効率化を通じ、収益性の向上につながるものと考えております。

3. 両社代表のコメント

伊藤 秀博（当社 代表取締役社長 兼 グループ CEO）

「私たちは商品を販売する営業会社です。商品や技術で差別化できない以上、最大の競争優位性は人材であり、顧客との関係です。とみやの持つお客様と社員の皆さんこそが財産であり、それがなければとみやの成長も、私たちの成長ありません。とみやという 229 年のブランドと拠点は一切変えません。レカムはまだ 32 年の会社です。200 年以上続いてきた経営を私たちが学ばせていただき、レカムグループも 100 年、200 年と続く企業グループにしていきたい。とみやを中心に東北で事業を成長させ、いずれは首都圏以上の規模にしたいと考えています。」

富谷 雄樹（株式会社とみや 専務取締役）

「『とみや』という会社をこれからもずっと残したい、従業員が安心して働ける場所を残したい——その思いで、パートナーとなる道を選びました。私たちがこだわった条件は、この業界をしっかり理解していること、とみやのブランドを守っていただくこと、そして従業員を尊重していただくことの 3 点でした。レカムはその 3 点を確かに守っていただけると感じたことが最大の決め手です。本日はとみやにとって第 2 の創業です。」

田丸 安孝（株式会社とみや 代表取締役社長）

「私はとみやを変えるために来たものではありません。230 年の歴史、地域のお客様との深い信頼関係、そして社員一人ひとりが築いてきた信頼を第一に尊重し、まず皆さんの話を聞き、とみやを一つ一つ丁寧に知ることから始めます。そのうえで、良いところは伸ばし、守るべきところは守り、変えるべきところは皆さんと一緒に考えて変えていく。とみやの歴史・ブランドと、レカムグループのサービス・商品・営業力・経営ノウハウを掛け合わせ、よりお客様に選んでいただける会社にしていきます。」

4. 株式会社とみや 代表取締役社長の略歴

氏名	田丸 安孝（たまる やすたか）
就任	2026 年 9 月 4 日 株式会社とみや 代表取締役社長（10 月 1 日より湯沢本社に常駐予定）
略歴	2006 年 4 月 当社入社。約 20 年にわたり国内ソリューション事業の営業・支店運営に従事。直近はレカムジャパン株式会社 取締役営業部長（東京第 2 支店・静岡支店の支店長を兼務）

5. 今後の方針

（１）変わらないこと：社名・ブランド・拠点、従業員の雇用、経営陣（富谷雄樹専務取締役以下の役員は留任。富谷栄助前社長は会長に就任。）、お客様との関係。

（２）新しくなること：上場企業グループの一員として社員持株会等の制度活用を検討。当社グループの新商材（AI エージェント、省エネ商材、セキュリティ等）を秋田のお客様へ提供。国内他拠点・海外拠点への出向等、キャリアの多様化。

（３）東北エリアの拡大：とみやを中核に、青森・盛岡と連携し、東北における顧客基盤と営業体制を強化してまいります。

なお、本件が当社の 2026 年 9 月期連結業績に与える影響は限定的となる見込みです。今後、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

6. 株式会社とみやの概要

名称	株式会社とみや
所在地	秋田県湯沢市大町一丁目2番24号
代表者役職・氏名	代表取締役社長 田丸 安孝（2026年9月4日就任）
事業内容	文具・事務用機器・紙製品・教材・理化学機器・計量器・測量機器、オフィス家具・OA機器等の販売
拠点	湯沢本社・秋田営業所・大仙営業所・Office1（オフィスワン：湯沢市鶴館・小売店舗）
資本金	10,000 千円
設立年月日	1965 年（昭和 40 年）10 月 29 日（創業：寛政 9 年（1797 年））
売上高	1,979 百万円（2026 年 5 月期）

以 上