
2026年9月5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	中期経営計画サマリー	P23
4	2026年9月期第3四半期決算サマリー	P28
5	2026年9月期通期計画／配当予想	P34



会社概要

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

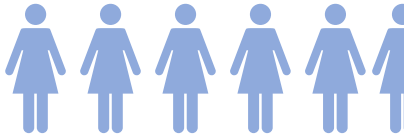
商号	レカム株式会社 (RECOMM CO., LTD.)
設立	1994年9月30日
上場日	2004年5月26日 東証スタンダード:証券コード3323
所在地	東京都渋谷区代々木三丁目25番3号
代表者	代表取締役社長 兼 グループCEO 伊藤 秀博
事業内容	海外ソリューション事業、国内ソリューション事業、DX事業
発行済株式数	82,670,255株(2026年6月末時点)
株主数	34,126名(2026年3月末時点)
資本金	2,449百万円(2026年6月末時点)
従業員数	連結482名(2026年6月末時点)

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8社、海外事業会社17社(2026年9月4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】

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
- ヴィーナステックジャパン
- 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
- カワハラ事務機 【NEW】
- とみや 【NEW】

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)

- | | | |
|---|--|--|
| 【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、DX事業の2つに属す
※2: Greentech Internationalは持分法適用関連会社

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

顧客の
事業・業務分析

事業・業務の
再設計

最適な業務改善
提案

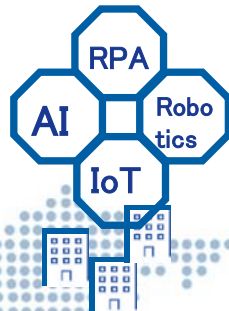
アウトプット

顧客のDX化推進

(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

※BPR(Business Process Re-Engineering)とは業務改善コンサルティングを通じた業務プロセスの再構築のこと

※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

- 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

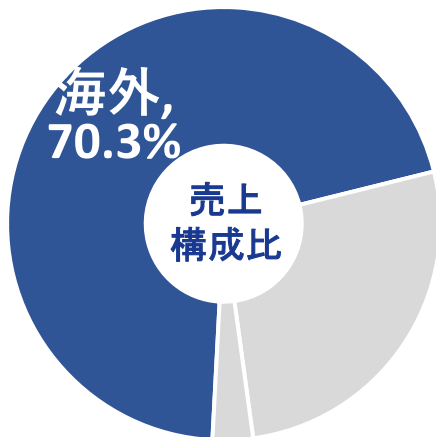
+ ファイナンスソリューション

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

2026年9月期第3四半期累計より

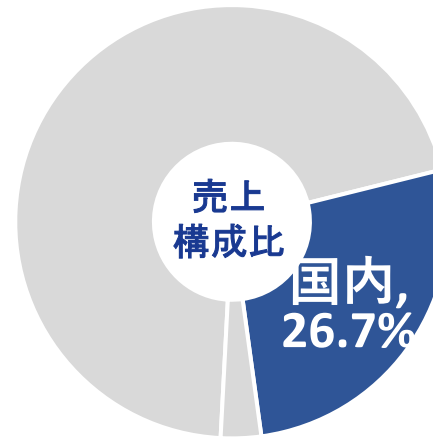
海外ソリューション事業

87.4億円



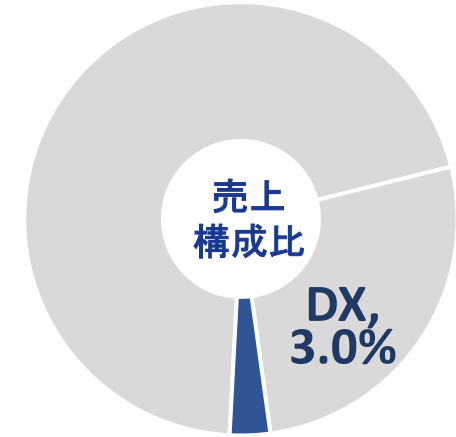
国内ソリューション事業

33.2億円



DX事業

3.7億円



海外ソリューション事業が売上収益の約70%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



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

飽くなき挑戦心

- 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

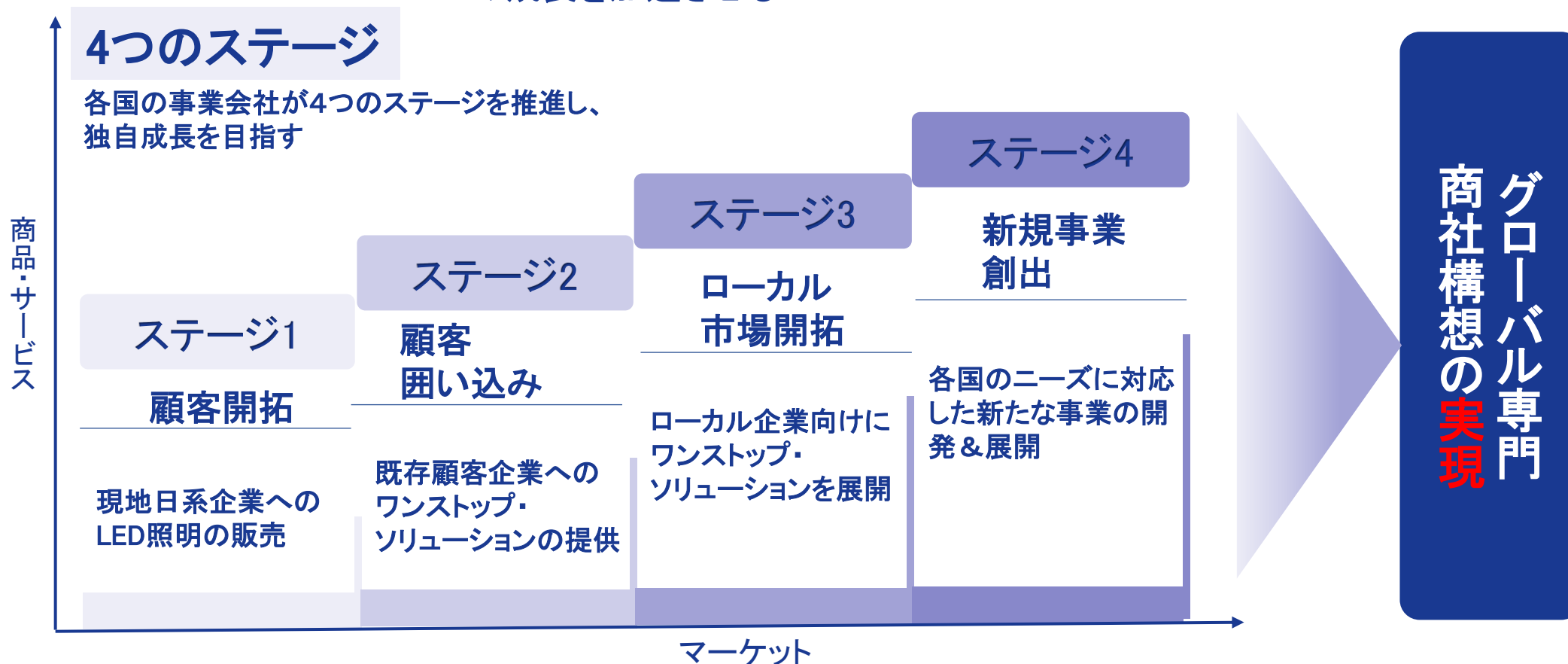
最適な
ソリューションの
ご提案



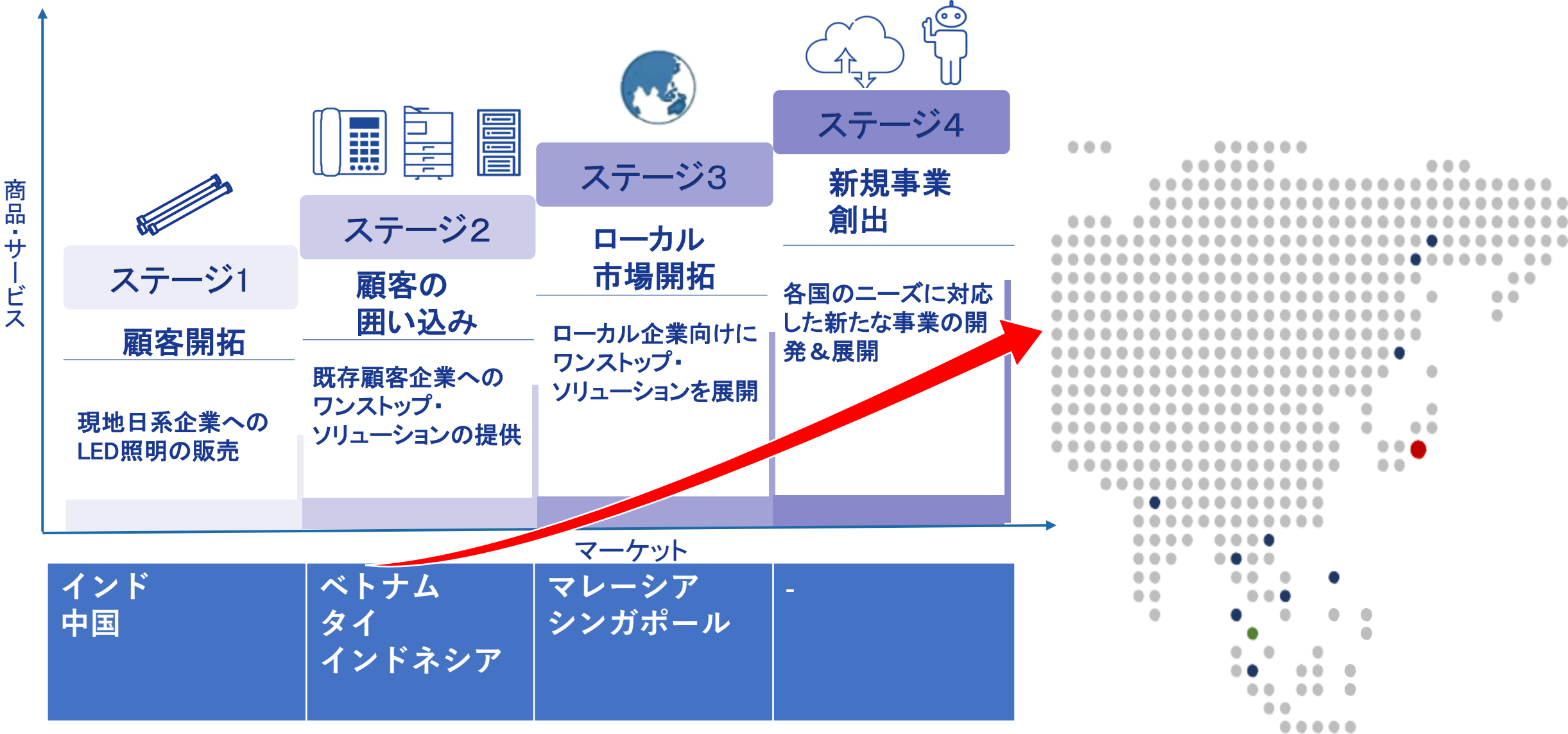
成長戦略

基本戦略 グローバル専門商社構想

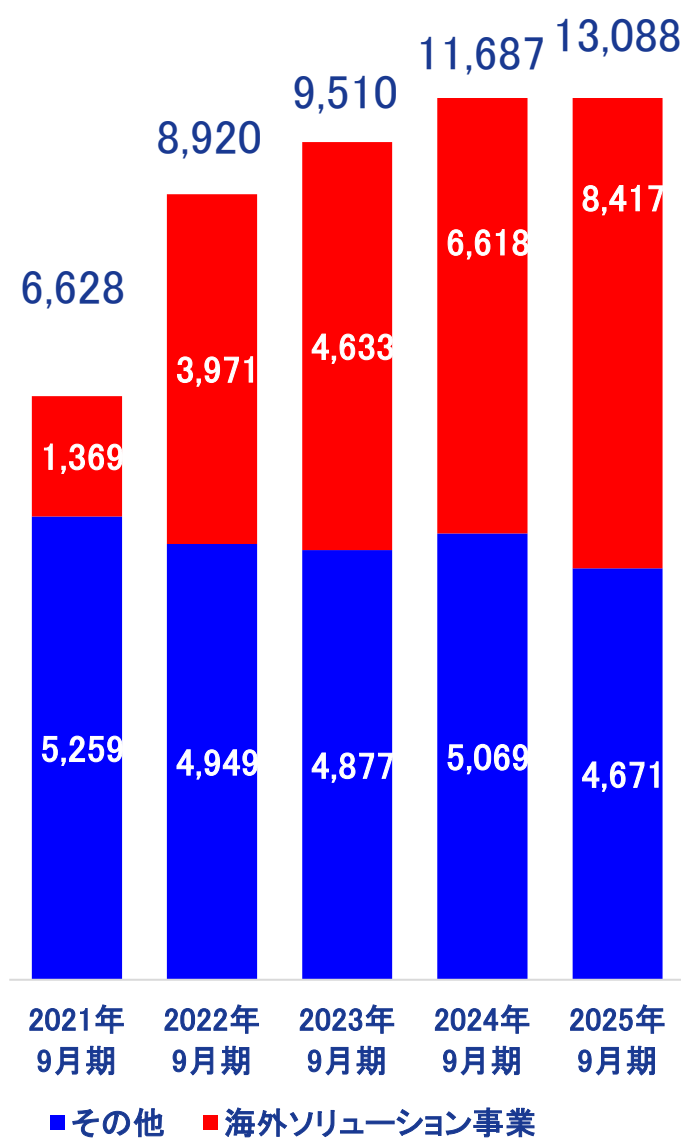
グローバル専門商社構想：時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様にソリューションを提案し、グローバル事業の成長を加速させる！



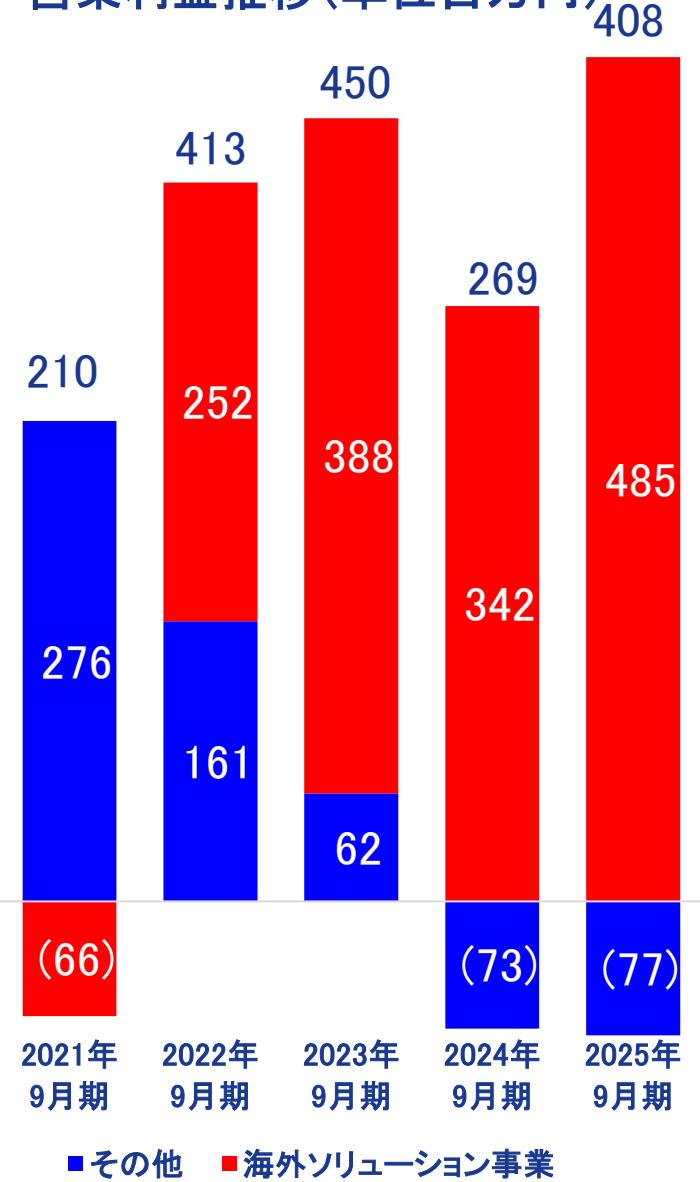
各国ごとにビジネスのステージを上げ、グローバル展開を加速する



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)



主な取組

2020年6月

グローバル戦略商品“ReSPR”
独占販売開始

2021年10月

マレーシアにて越境
M&A SLWL連結子会社化

2023年8月

マレーシアにて越境
M&A SLWE連結子会社化

2024年7月

シンガポールにて越境
M&A TAKNET連結子会社化

2026年1月

シンガポールにて越境
M&A Lumitron連結子会社化

新たなグローバル戦略商品① 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

No.1 販売代理店

シンガポール市場で首位

旺盛な需要

15億円

受注残は3Qまでに計上済み

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

◆ 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

◆ 供給を上回る旺盛な需要

AIデータセンター投資を背景に需要が供給を上回る状況が継続。過去最高水準の受注残(約15億円)は3Qまでに納品・売上計上し、業績を大きく牽引

◆ 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

※ TAKNET＝2024年に株式65%取得(直前期売上21.1億円・利益2.2億円)／受注残は2026年3月末時点・3Qまでに売上計上済み

新たなグローバル戦略商品② 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。同社のAIエージェントは国際ベンチマーク「OSWorld」で世界第1位。2026年2月より日本で営業開始。

パートナー

中国ユニコーン

合併会社を設立

提供言語

日中英3言語

当社全拠点で展開

営業開始

2026/2月

サブスクモデル中心

収益貢献

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

◆ 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

◆ 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

◆ OSWorld 世界第1位の技術力

開発元・実在智能社のAIエージェントが国際ベンチマーク「OSWorld」で世界第1位（成功率90.2%・2026年7月）。GPT-5やClaude等を上回る性能を実証。

※ 実在智能（Intelligence Indeed）＝浙江省杭州市本社、設立2018年、中国RPAシェア2位の準ユニコーン企業

OSWorld 世界第1位 実在エージェント



AIエージェントの開発元・実在智能社が、国際的コンピュータ操作AIベンチマーク「OSWorld」の最新リーダーボード(2026年7月25日)で世界第1位。90%超は世界初。



レカム株式会社
(コード番号: 3323)

2026年8月10日 (リリース日)

【世界第1位認定】
『実在エージェント』
国際AIベンチマーク「OSWorld」において
業務実行成功率90.2%
(世界初・90%超)
AIエージェントプラットフォーム
「実在エージェント」が最高評価を獲得。

開発元: 杭州実在智能科技有限公司 (Intelligence Indeed)
Intelligence Indeed Recomm株式会社



東証スタンダード上場

■ 当社にとっての意味

- ・当社が2026年2月から国内販売するAIエージェントの開発元自身の技術力を証明
- ・GPT-5／Claude／Geminiを組み込んだ各社フレームワークを大きく上回る成功率
- ・複数アプリ連携・画像編集・システム操作など難度の高い業務で高評価

順位	モデル名	開発元	成功率
1	実在エージェント(Intelligence-Indeed Agent)	Intelligence Indeed	90.2%
2	Pointer Agent w/ Opus 4.7	Pointer	83.6%
3	Coasty CUA v1	Coasty	82.8%
4	Pointer Agent w/ Sonnet 4.6	Pointer	81.5%
5	Muse Spark 1.1	Meta Superintelligence Labs	80.7%
6	Holo3-35B-A3B	H Company	80.4%
7	OpenAPA w/ gemini-3.1-pro	Laiye (Gemini使用)	78.3%
8	VLAA-GUI w/ Opus 4.5	UCSC VLAA Lab	76.3%
9	MiniMax M3	MiniMax	75.2%
10	HIPPO Agent w/ Opus 4.5	Lenovo	74.5%

※ 圏外: agent s3 w/ Opus 4.5 + GPT-5 bBoN 13位72.6%、claude-sonnet-4-6 14位72.1% (出典: OSWorldリーダーボード、開発元公表)

© 2026 RECOMM Co., Ltd. All rights reserved.

19

AIインフラ事業を当社の中核事業へ



AIサーバー×AIエージェントを核とする「AIインフラ事業」を、今後の当社の中核事業に育成する方針。両商品のクロスセルでシナジーを創出し、国内再成長で厚みを増した全顧客チャンネルに載せ、日本・中華圏・ASEAN・インドへ同時展開。

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

■ AIインフラ事業を支える3つのドライバー

◆ ① AIサーバー×AIエージェントのクロスセル

AIサーバー(インフラ)とAIエージェント(アプリ)を組み合わせ、導入から活用までワンストップで提供。オンプレセット販売で顧客単価を最大化。

◆ ② 全世界での同時展開

大手・中堅・中小・ローカルの全顧客層へ、当社が展開する全エリア(日本・中華圏・ASEAN・インド)で同時に販売可能な戦略商品。

◆ ③ 国内事業の再成長が展開基盤に

東北のM&A×営業所新設で拡大した顧客基盤・保守網が、AIインフラ事業の国内展開チャンネルとして機能。世界と国内の両輪で成長を加速。

※ CN=カーボンニュートラル / オンプレ=自社内に機器を設置して運用する形態 / 将来像は当社の事業戦略上の見通しであり、市場環境により変動します

国内事業の再成長① とみや子会社化（東北第2弾）



海外が売上の約70%を占め拡大する一方、国内事業の拡大にも注力。カワハラ事務機（岩手）に続く東北第2弾として、秋田の老舗「株式会社とみや」を完全子会社化。

子会社化

2026/9

完全子会社化（株式譲渡＋株式交換）

創業

1797年

約229年の秋田の老舗

取扱商材

4分野

文具・事務機・オフィス家具・測量/検査機器

東北展開

第2弾

カワハラ（岩手）に続き秋田へ

■ 国内再成長への3つの狙い

◆ クロスセルによる事業拡大

当社のIT・環境商材・BPOをとみやの顧客基盤へ展開。文具・事務機・オフィス家具・測量機/検査機器の販売網と融合し、新たな収益機会を創出。

◆ ダイレクトマーケティングの融合

とみやが約229年培った地域の信頼と、当社の直販・ダイレクトマーケティングのノウハウを掛け合わせ、地域顧客への提案力・満足度を向上。

◆ 東北の地域密着体制を拡充

岩手（カワハラ事務機）＋秋田（とみや）で東北の面を確立。事業承継の実現と併せ、地域経済と共に発展するモデルを構築。

国内事業の再成長② 東北地区への進出を加速

2026年9月期、M&Aと営業所新設の両輪で東北4県（青森・岩手・秋田・福島）へ一気に面展開。



1 2026年1月 青森営業所【新設】

青森市に開設。東北北部の開拓拠点

2 2026年1月 カワハラ事務機【M&A】

盛岡本社＋滝沢営業所（岩手2拠点）。リコー45年のトップディーラー・保守網を承継

3 2026年6月 郡山営業所【新設】

福島県郡山市に開設。東北南部をカバー

4 2026年9月 とみや【M&A】

湯沢本社ほか秋田県内4拠点。創業229年の顧客基盤を承継

■ 東北を攻める理由と効果

地方中小企業のIT/OA・DX普及が遅れる東北を、M&A×新設で面としてカバー。クロスセル・ストック収益で国内再成長に貢献。



中期経営計画サマリー

2027年9月期達成目標

売上高
CAGR

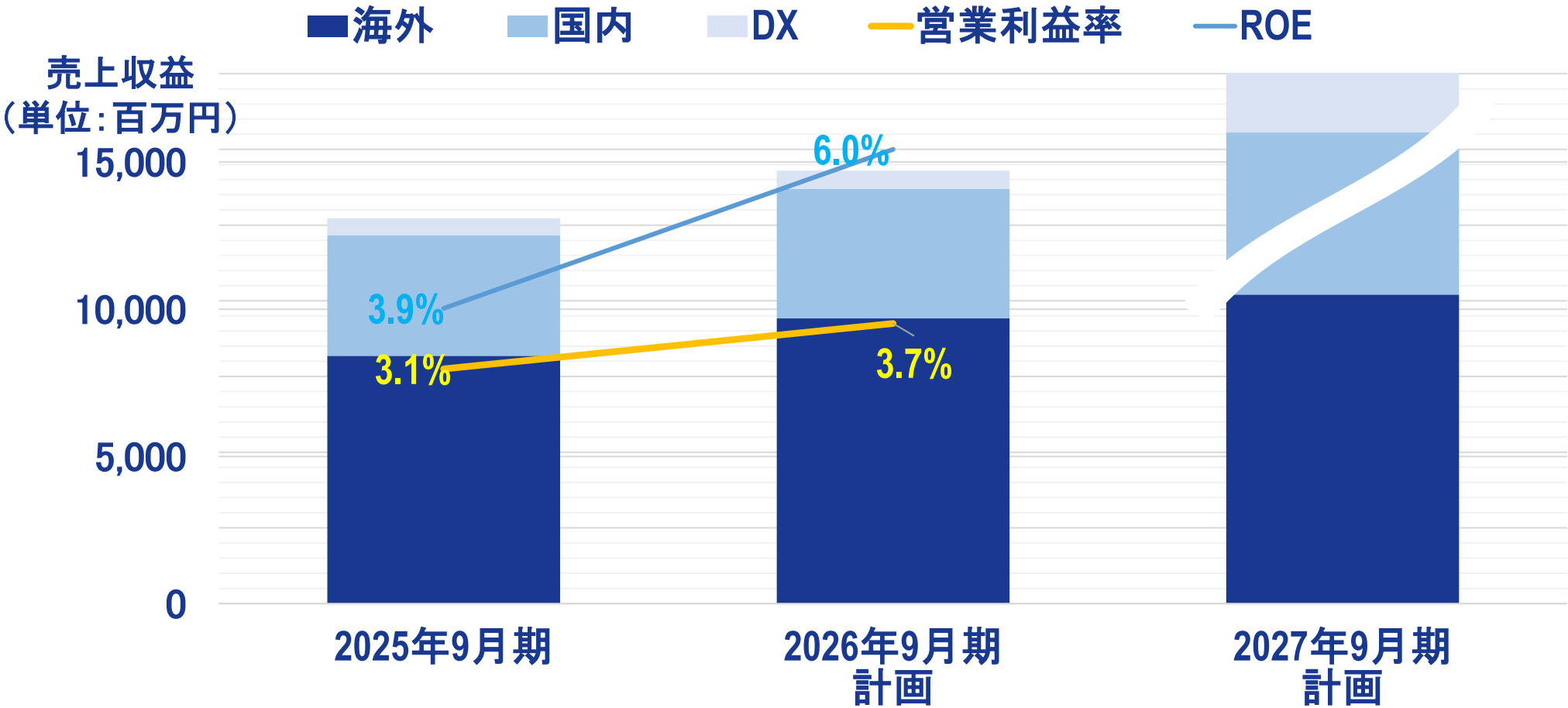
20%
以上

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: 経年3年の平均売上成長率

© 2026 RECOMM Co., Ltd. All rights reserved.

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

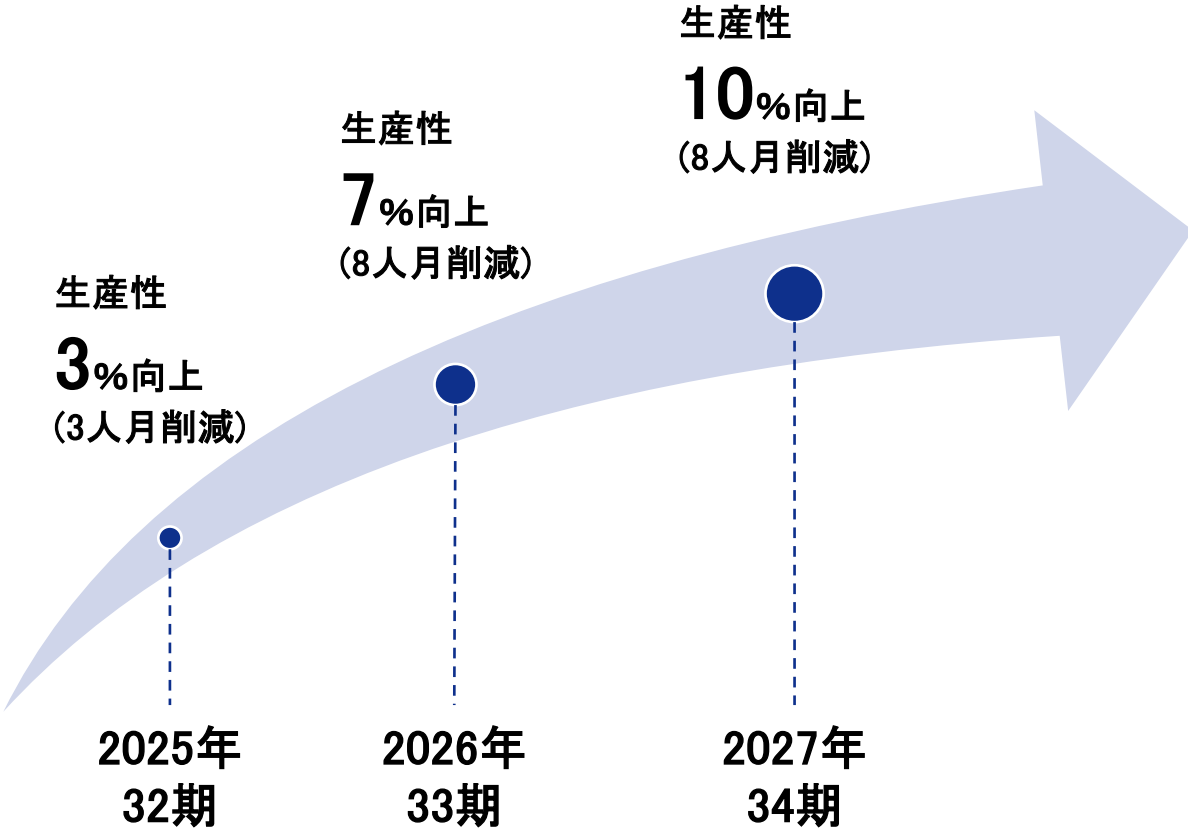


管理部門の重点施策

- 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



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	3Q累計	通期計画	進捗率	前年増減額	前年同期比
売上収益	9,907	12,434	14,800	84.0%	+ 2,527	125.5%
営業利益	284	463	550	84.2%	+ 179	162.8%
税引前利益	330	410	560	73.2%	+ 80	124.1%
親会社の所有者に 帰属する当期純利益	195	225	320	70.3%	+ 30	115.3%
EBITDA ※	428	643	757	84.9%	+ 219	150.1%

※ EBITDA: 営業利益＋減価償却費及び償却費

- 【総括】
- ①旺盛なAIデータセンター需要を背景にAIサーバーが売上を牽引(商品別売上成長率トップ)。過去最高水準だった受注残も3Qまでに納品・売上計上し、売上収益・営業利益・税引前利益はいずれも第3四半期累計で過去最高。
- ②上期に計上したM&A関連の一時費用(約1.2億円)を吸収し、通期計画に対し順調に進捗。

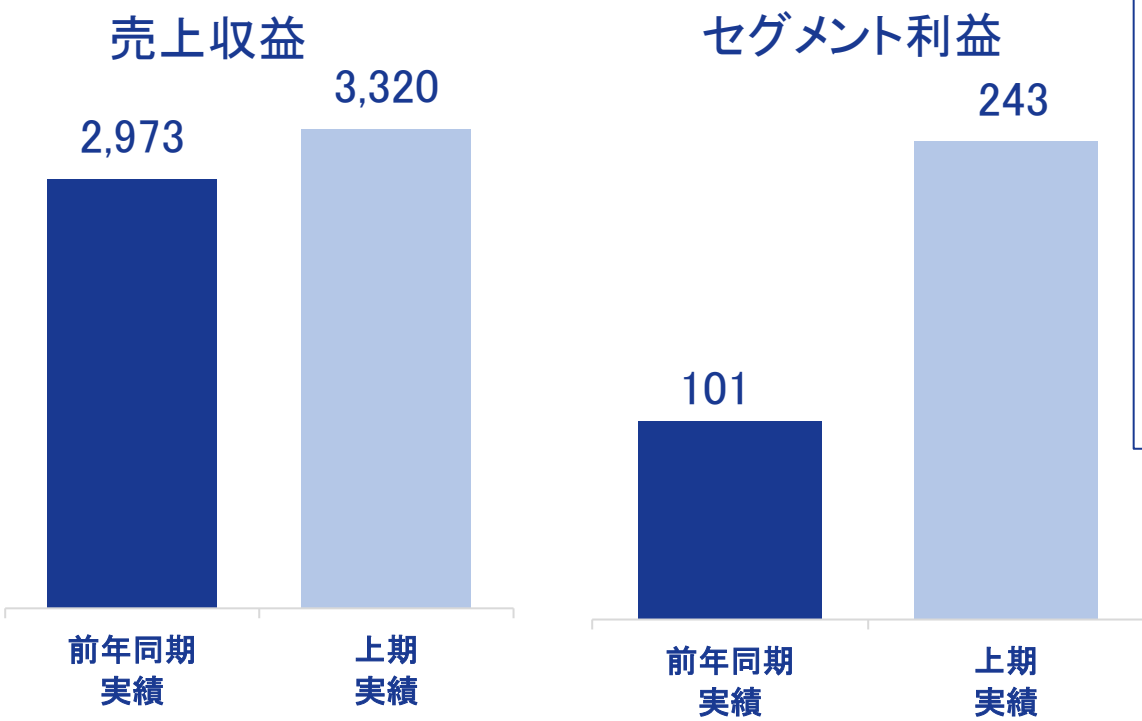
2026年9月期第3四半期累計決算実績サマリー(セグメント別)



項目 (単位: 百万円)	前年同期	3Q累計	通期計画	進捗率	前年増減額	前年同期比
売上収益	9,907	12,434	14,800	84.0%	+ 2,527	125.5%
└ 国内ソリューション事業	2,973	3,320	4,575	72.6%	+ 347	111.8%
└ DX事業	452	374	498	75.1%	△ 78	82.6%
└ 海外ソリューション事業	6,480	8,740	9,727	89.9%	+ 2,260	134.9%
セグメント利益	284	463	550	84.2%	+ 179	162.8%
└ 国内ソリューション事業(新セグメント数値)	101	243	333	73.0%	+ 142	241.0%
└ DX事業(新セグメント数値)	△ 27	△ 8	△ 16	—	+ 19	—
└ 海外ソリューション事業	392	610	632	96.5%	+ 218	155.4%
連結調整額 ※	△ 181	△ 382	△ 400	95.5%	△ 201	—

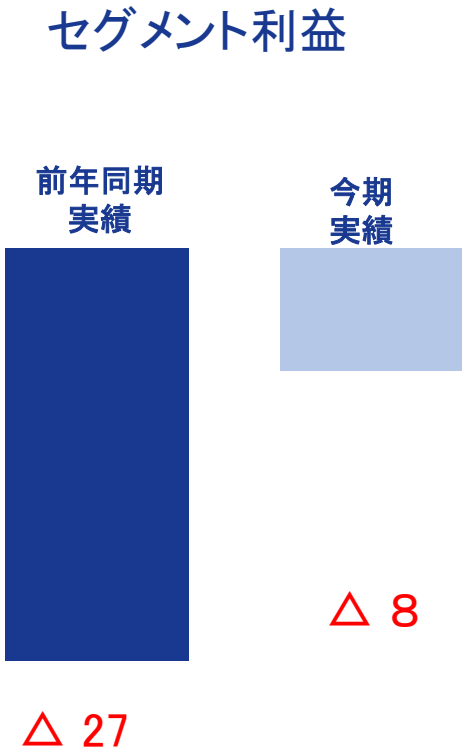
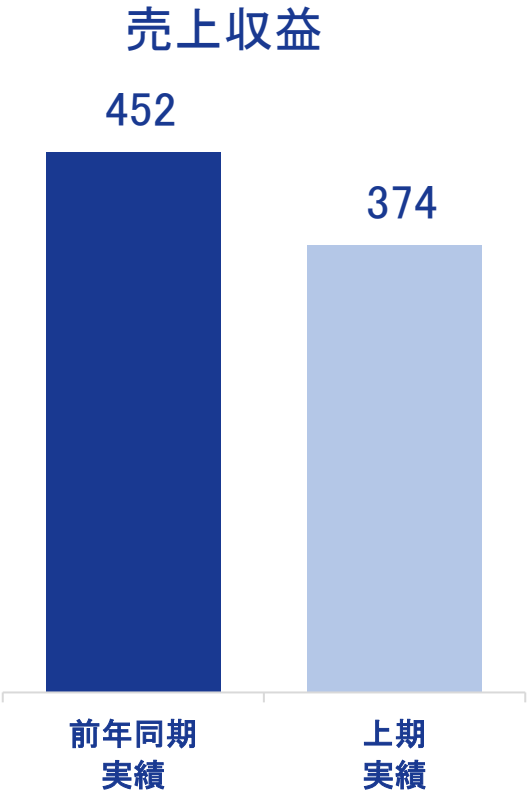
※ 連結調整額: セグメント利益の連結調整額には、セグメント間取引の消去額ならびに各報告セグメントへ配分していない全社共通費用が含まれています。

項目(単位:百万円)	前年同期	通期計画	3Q累計	前年同期比	進捗率
売上収益	2,973	4,575	3,320	111.8%	72.6%
セグメント利益	101	333	243	241.0%	73.0%



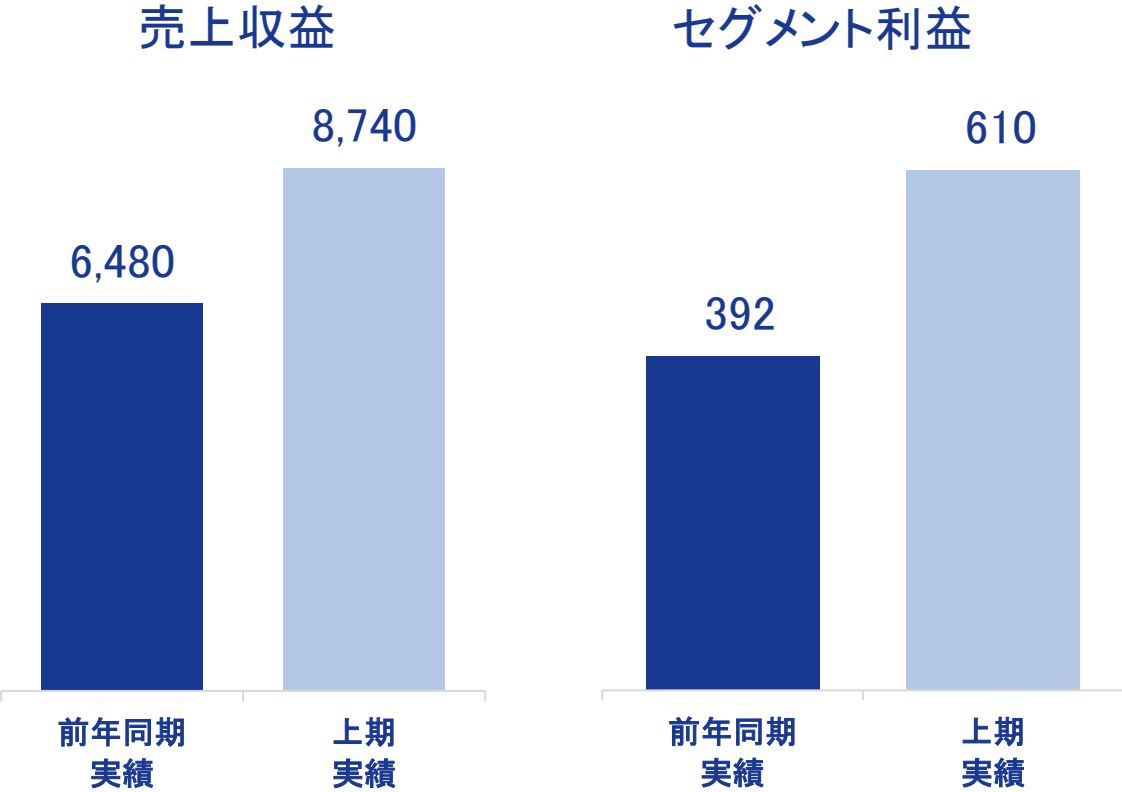
- 中小企業を標的としたランサムウェア・サプライチェーン攻撃の常態化対策を背景に需要が拡大しUTMが前年比+41%。カワハラ事務機の連結取込効果も加わりMFP売上は前年比+15%。
- セグメント区分変更および事業会社統合に伴う販管費集約効果により増益。

項目(単位:百万円)	前年同期	通期計画	3Q累計	前年同期比	進捗率
売上収益	452	498	374	82.6%	75.1%
セグメント利益	△ 27	△ 16	△ 8	—	—



- 前期特需売上(大型スポット案件の終了)の反動で前年比82.6%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	通期計画	3Q累計	前年同期比	進捗率
売上収益	6,480	9,727	8,740	134.9%	89.9%
セグメント利益	392	632	610	155.4%	96.5%



- 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3Qまでに納品・売上計上済み。
- 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通期計画に対しての遅れ。

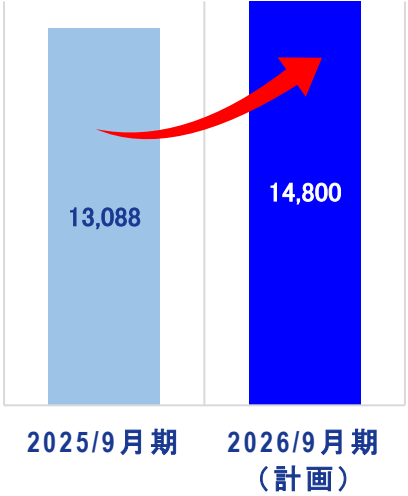


2026年9月期 通期計画 配当予想

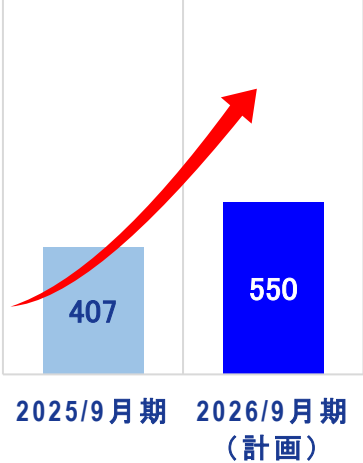
売上収益は2期連続で過去最高、各利益指標は2期連続で増益

項目 (単位:百万円)	2025年 9月期 (実績)	2026年9月期3 Q累計(実績)	2026年9月期(計画)		前期比
			4Q(計画)	通期	
売上収益	13,088	12,434	2,366	14,800	113.1%
営業利益	408	463	87	550	134.8%
税引前利益	447	410	150	560	125.3%
親会社の所有者に 帰属する 当期純利益	196	225	95	320	163.3%
EBITDA	614	643	114	757	123.3%

売上収益

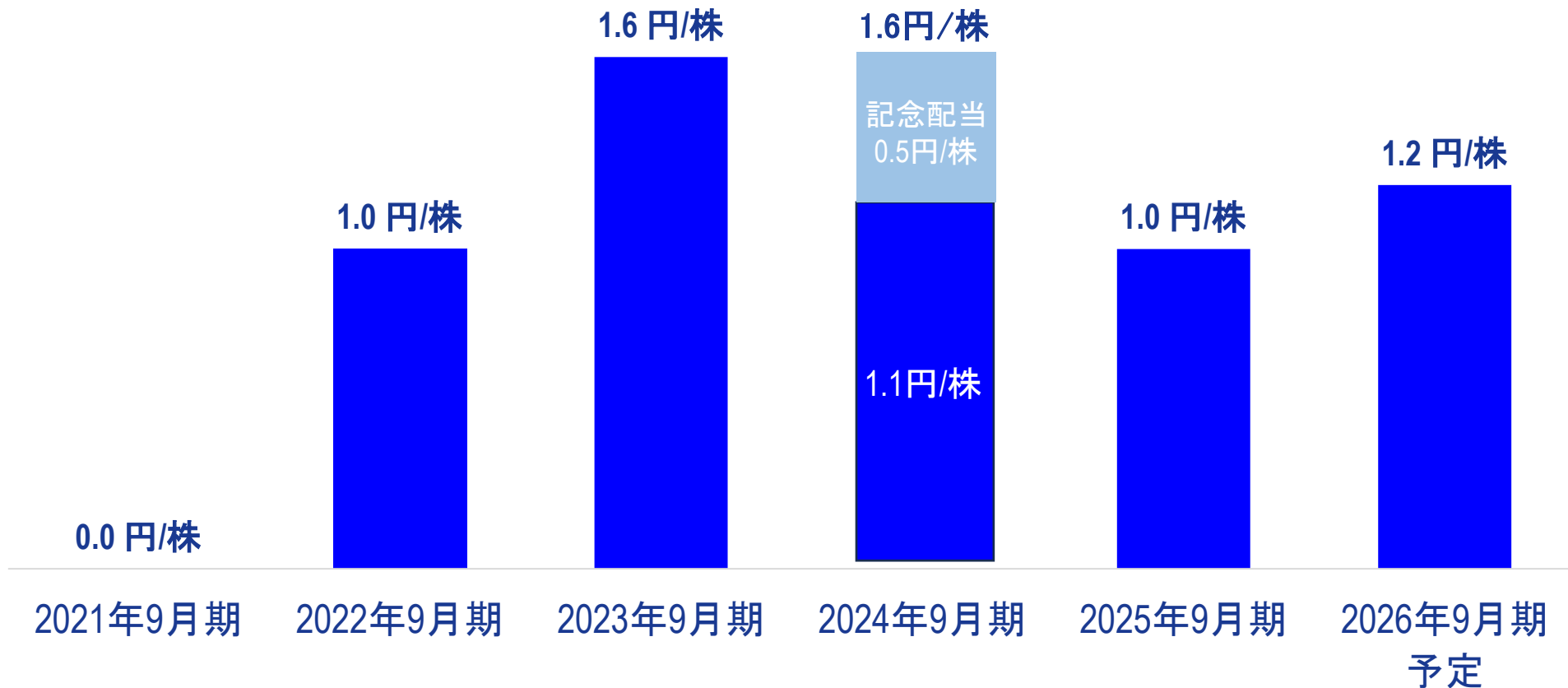


営業利益



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





**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**