2026年11月16日

2026年９月期
決算説明資料

レカム株式会社

東証スタンダード（3323）

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

目次

1	2026年９月期決算サマリー	P3
2	中期経営計画の進捗	P16
3	成長戦略	P20
4	2027年９月期 通期計画・配当予想	P29
5	APPENDIX	P37

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



2026年9月期

決算サマリー

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

2026年9月期決算サマリー

売上収益

2期連続 過去最高

16,612 百万円

前期	13,088 百万円	増減額（前期比）	+3,524（126.9%）

営業利益

8期ぶり 過去最高

691 百万円

前期	407 百万円	増減額（前期比）	+283 百万円（169.5%）

税引前利益

608 百万円

前期	447 百万円	増減額（前期比）	+160（135.9%）

親会社の所有者に帰属する当期利益

229 百万円

前期	196 百万円	増減額（前期比）	+32 百万円（116.7%）

EBITDA ※1

過去最高

1,048 百万円

前期	614 百万円	増減額（前期比）	+434（170.8%）

総括

- ◆ **売上収益は16,612百万円（前期比126.9%）で2期連続、営業利益は691百万円（同169.5%）で8期ぶりに過去最高を更新**
- ◆ 海外ソリューション事業のAIサーバー・LED販売が伸長し増収を牽引。国内ソリューション事業もUTM・LEDの販売が拡大
- ◆ EBITDAは1,048百万円（同170.8%）で過去最高。税引前利益は608百万円（同135.9%）、親会社の所有者に帰属する当期利益は229百万円（同116.7%）
- ◆ 参考：今回はM&Aに伴う多額の一時費用が発生したことから、これらの一時的な損益を除いた実質営業利益（Non-GAAP）は約7.7億円

※1 EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費　※2 売上収益・営業利益は1998年9月期以降（2021年9月期以前は日本基準）、EBITDAはIFRS適用後（2022年9月期以降）の通期実績との比較　※3 増減額は千円単位の差額を切り捨てており、表示金額の差と一致しない場合があります（本資料共通）

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

【重要】セグメント変更に関する注記について

■ 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）	国内ソリューション事業
BPR事業	DX事業（旧BPR事業＋RDX）

■ 2025年9月期実績への影響額

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	△ 33	＋ 22
DX事業（旧BPR）	＋ 33	△ 22

※ 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。

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

2026年9月期 通期決算実績サマリー（セグメント別）

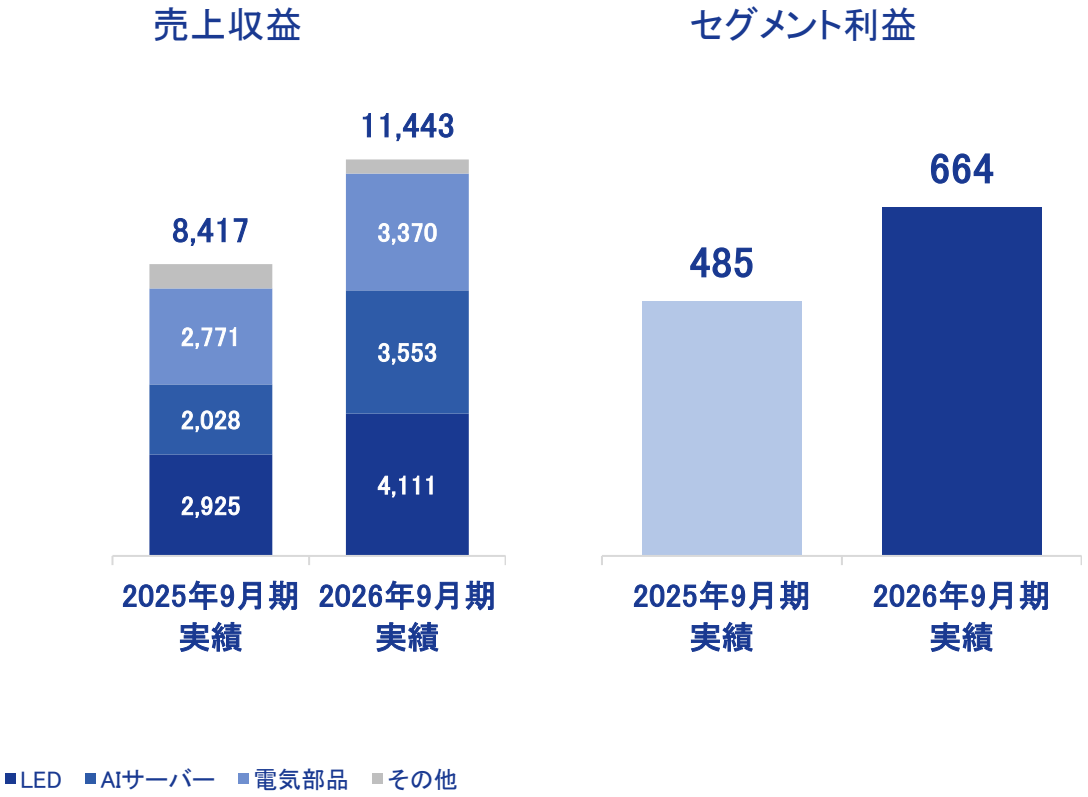
項目（単位: 百万円）	2025年9月期	2026年9月期	前期増減額	前期比
売上収益	**13,088**	**16,612**	**+ 3,524**	**126.9%**
└ 海外ソリューション事業	8,417	11,443	+ 3,025	135.9%
└ 国内ソリューション事業	※2 4,063	4,672	+ 609	115.0%
└ DX事業	※2 607	496	△ 110	81.7%
営業利益（連結）	**407**	**691**	**+ 283**	**169.5%**
└ 海外ソリューション事業	485	664	+ 178	136.8%
└ 国内ソリューション事業	※2 216	448	+ 231	206.6%
└ DX事業	※2 △ 11	△ 12	△ 1	—
└ 連結調整額 ※1	△ 283	△ 408	△ 124	—

※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。
※2 前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（P5参照）。

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

2026年9月期 通期決算（海外ソリューション事業）

項目（単位：百万円）	2025年9月期	2026年9月期	前期比
売上収益	8,417	11,443	135.9%
セグメント利益	485	664	136.8%



- AIサーバー：シンガポールにおいて販売が拡大し、売上3,553百万円（前期比175.2%）
- LED・電気部品：マレーシアのローカル企業向け販売が伸長したことに加え、シンガポールで照明のLumitronがグループ入りし、LED 4,111百万円（前期比140.5%）・電気部品 3,370百万円（同121.6%）
- ローカル企業向け販売（4社）が売上10,515百万円と成長を牽引。日系企業向け直販（6社）は売上884百万円と苦戦

※ 商品別は社内管理数値。「その他」はエアコン・SPACECOOL等と会社間取引消去等を含みます。

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

2026年9月期　海外ソリューション事業 商品別売上分析

項目（単位：百万円）	2025年9月期	2026年9月期	前期増減額	前期比	構成比
LED	2,925	4,111	+ 1,186	140.5%	35.4%
AIサーバー	2,028	3,553	+ 1,525	175.2%	30.6%
電気部品	2,771	3,370	+ 599	121.6%	29.0%
エアコン	376	217	△ 159	57.7%	1.9%
SPACECOOL（放射冷却素材）	236	151	△ 85	64.0%	1.3%
その他	237	195	△ 42	82.3%	1.7%
工事・保守	65	31	△ 34	47.7%	0.3%
★ 海外ソリューション事業合計	**8,638**	**11,628**	**+ 2,990**	**134.6%**	**100.0%**

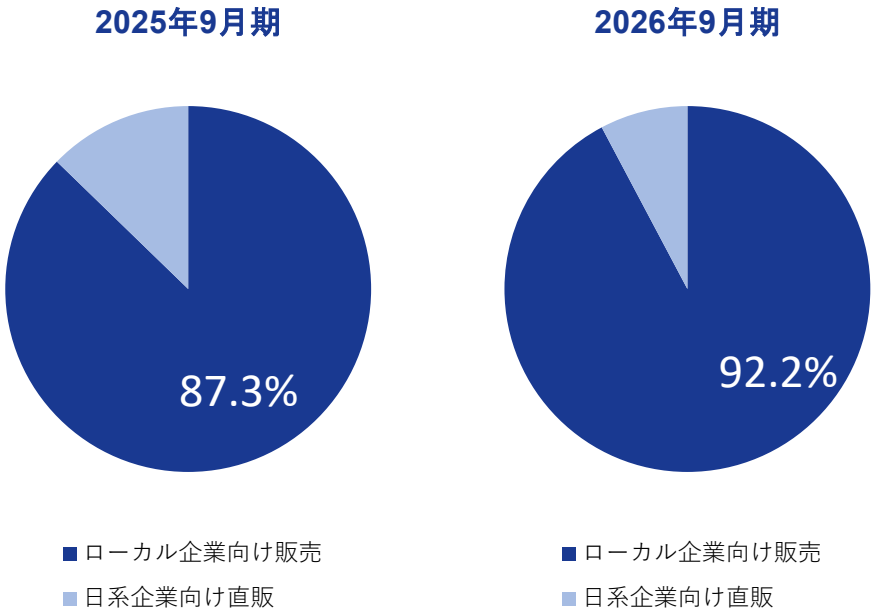
◆ **AIサーバーは期初計画比158.7%、電気部品は同116.2%と計画を大きく上回り、海外ソリューション事業の増収を牽引**
◆ LEDも同103.6%と計画を上回り、売上構成比35.4%の最大商材として拡大

※ 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。
※ 構成比は事業合計に対する比率。文中の期初計画比は、期初のコミット予算（商品別計画。グループ内の取引を消去した後の数値）に対する比率です。

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

2026年9月期　海外ソリューション事業 チャネル別内訳

区分（単位：百万円）	2025年9月期	2026年9月期	前期比
ローカル企業向け販売	7,265	10,515	144.7%
日系企業向け直販	1,061	884	83.3%
★ 海外ソリューション事業 計	**8,417**	**11,443**	**135.9%**



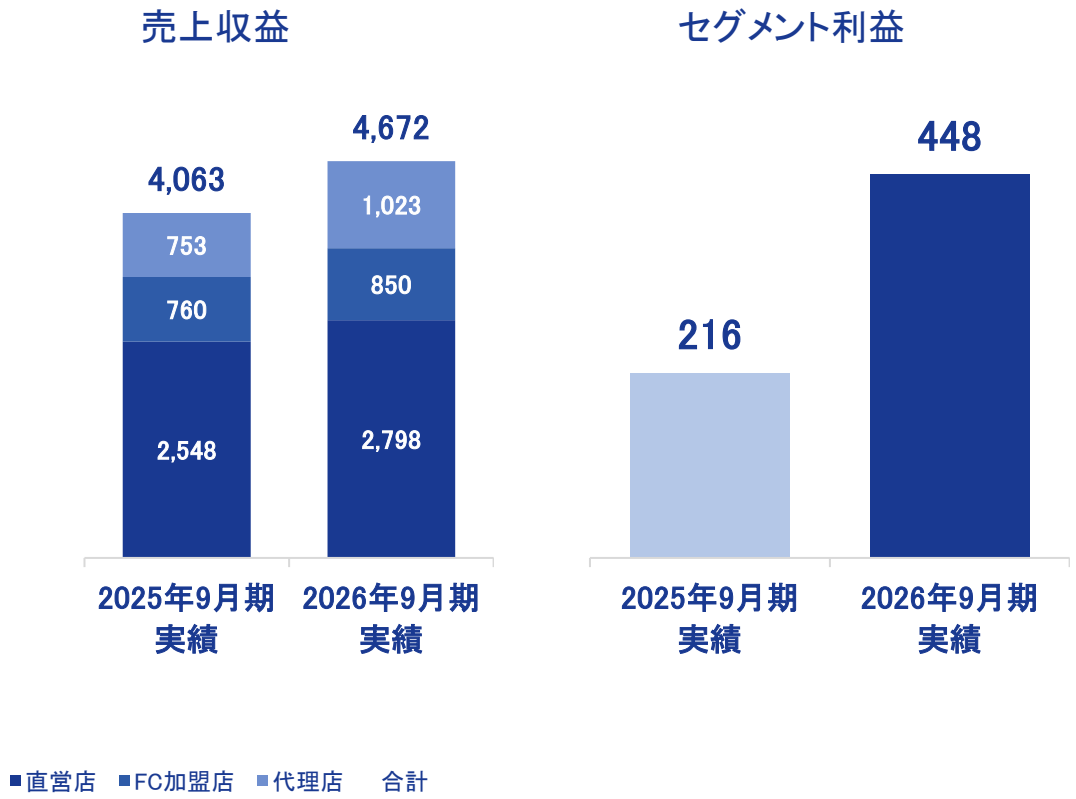
◆ ローカル企業向け販売は期初計画比117.4%、売上構成比は9割超へ拡大。
海外ソリューション事業の成長を牽引

※1 本頁は各社の単独決算数値をチャ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+44百万円）を加えた合計が海外ソリューション事業の売上収益です。
※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。前期は同社取得前のため、前期比には新規連結分を含みます。
※3 前期の内訳は社内管理数値（前期計は開示セグメント値8,417。その他・消去等+91を含む）。チャネルは当社の管理区分であり、制度会計上のセグメント区分ではありません。

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

2026年9月期 通期決算（国内ソリューション事業）

項目（単位：百万円）	2025年9月期	2026年9月期	前期比
売上収益	4,063	4,672	115.0%
セグメント利益	216	448	206.6%



- 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期比137.1%と伸長。LEDも149.1%と拡大。※商品別・社内管理数値
- 直営店はMFPの独自プランやLED・エアコン等の環境商材、代理店はLED照明やセキュリティ商材の販売を強化し増収
- 増収に加え販管費の減少もあり、セグメント利益は前期比206.6%と大幅増益

※ 売上収益のグラフはチャネル別（詳細はP12）。百万円未満切り捨てのため、内訳の合計は売上収益と一致しない場合があります。

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

2026年9月期　国内ソリューション事業 商品別売上分析

項目（単位：百万円）	2025年9月期	2026年9月期	前期増減額	前期比	構成比
LED	603	899	+ 296	149.1%	18.9%
MFP（複合機）	659	668	+ 9	101.4%	14.0%
ビジネスホン	582	534	△ 48	91.8%	11.2%
UTM（セキュリティ）	321	440	+ 119	137.1%	9.2%
サーバー	193	184	△ 9	95.3%	3.9%
エアコン	265	189	△ 76	71.3%	4.0%
その他	893	1,165	+ 272	130.5%	24.5%
工事・保守	635	682	+ 47	107.4%	14.3%
★ 国内ソリューション事業合計	**4,151**	**4,761**	**+ 610**	**114.7%**	**100.0%**

◆ UTM（セキュリティ）は中小企業のセキュリティ対策需要の高まりを捉えて期初計画比118.9%（前期比137.1%）、LEDは同110.4%、工事・保守（ストック収益）も同124.7%と堅調で、国内ソリューション事業の増収を牽引

※ 本頁は社内管理数値（国内の事業部間取引は消去済み）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。

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

2026年９月期　国内ソリューション事業 チャネル別内訳

チャネル（単位：百万円）	2025年9月期 売上収益	2026年9月期 売上収益	前期比
直営店	2,548	2,798	109.8%
FC加盟店	760	850	111.8%
代理店	753	1,023	135.9%
端数調整（百万円未満切捨て）	+2	+1	―
★ 国内ソリューション事業計	**4,063**	**4,672**	**115.0%**

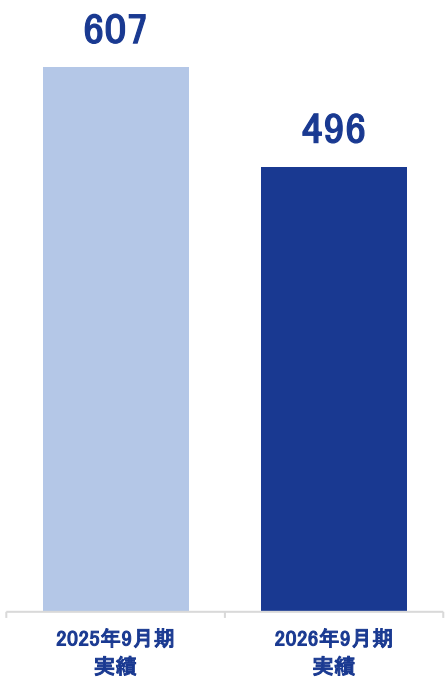
直営店：顧客データベースを活用した効率的な営業活動により新規顧客を開拓。MFPの独自プランやLED・エアコン等の環境商材の提案に注力し、売上収益2,798百万円（前期比109.8%）
FC加盟店：直営店の販売手法の水平展開による販売支援と新規加盟店開拓により、売上収益850百万円（同111.8%）
代理店：新規代理店の獲得とLED照明・セキュリティ商材の販売強化により、売上収益1,023百万円（同135.9%）

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

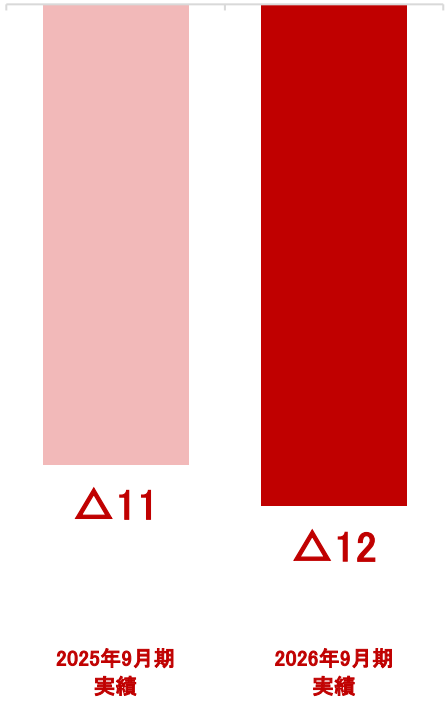
2026年9月期 通期決算（DX事業）

項目（単位：百万円）	2025年9月期	2026年9月期	前期比
売上収益	607	496	81.7%
セグメント利益	△ 11	△ 12	—

売上収益



セグメント利益



- 大口スポット案件による前期の一時的な増収の反動で、売上収益496百万円（前期比81.7%）と減収。
- セグメント損失は12百万円（前期は11百万円の損失）と、赤字幅は前年並み。
- 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、2026年2月より国内販売を開始（P25参照）。収益貢献は2027年9月期以降を見込む。

※ 前期は新区分（旧BPR事業＋RDX）で組み替えた数値（P5参照）。

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

貸借対照表

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9月30日	増減額
流動資産	8,178	11,631	+ 3,453
非流動資産	4,525	5,997	+ 1,471
資産合計	12,703	17,628	+ 4,924
流動負債	5,369	8,381	+ 3,011
非流動負債	1,924	3,057	+ 1,132
負債合計	7,294	11,439	+ 4,144
親会社の所有者に帰属する持分	5,054	5,710	+ 656
非支配持分	354	478	+ 123
資本合計	5,409	6,189	+ 780
負債及び資本合計	12,703	17,628	+ 4,924

【資産合計】17,628百万円（前期末比+4,924）

M&Aにより新規に3社を連結したことによる資産の増加に加え、海外子会社で好調なAIサーバー販売に係る棚卸資産等が増加

【負債合計】11,439百万円（前期末比+4,144）

新規連結3社の負債の増加に加え、売上増に伴う運転資金や子会社取得等の資金調達により借入金が2,904百万円増加

【資本合計】6,189百万円（前期末比+780）

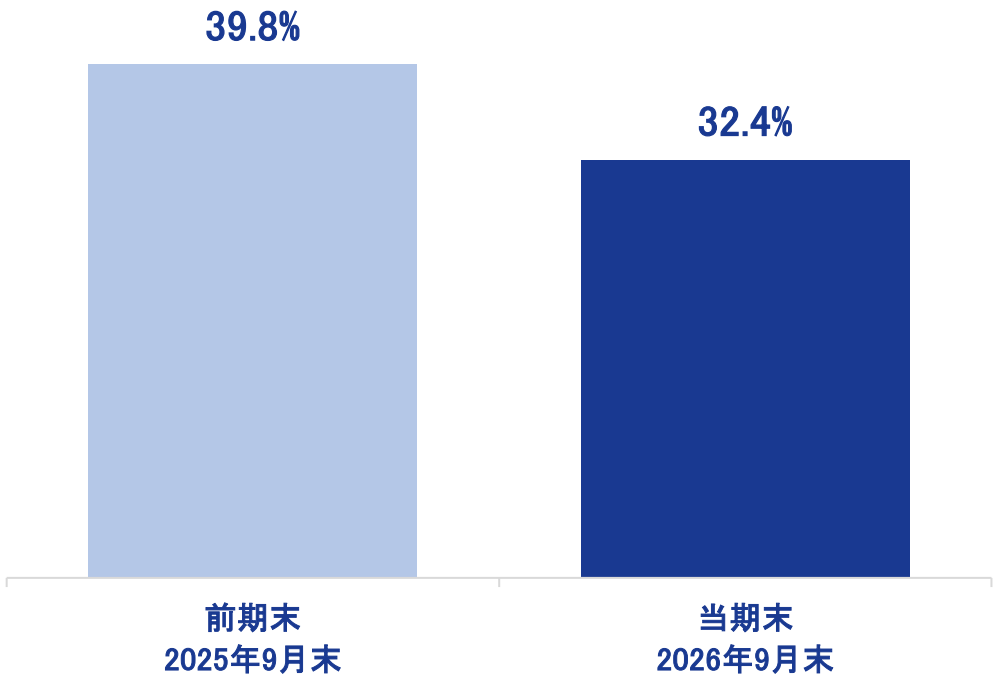
円安の影響によりその他の資本の構成要素が427百万円増加、非支配持分が123百万円増加

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

財務の状況：自己資本比率、キャッシュ・フロー計算書

自己資本比率：32.4%

自己資本比率



自己資本は増加したものの、M&Aと事業拡大に伴い総資産がそれ以上に増加したため、前期末39.8%から32.4%へ低下

【営業活動】733百万円の支出（前期は472百万円の収入）

税引前利益608百万円、減価償却費及び償却費357百万円の一方、AIサーバー販売に係る棚卸資産が975百万円増加

【投資活動】922百万円の支出（前期は332百万円の支出）

連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出741百万円

【財務活動】2,235百万円の収入（前期は443百万円の支出）

短期借入金の純増1,983百万円、長期借入れによる収入1,400百万円

項目 （単位：百万円）	前連結会計年度 2024年10月1日～ 2025年9月30日	当連結会計年度 2025年10月1日～ 2026年9月30日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	472	△ 733	△ 1,205
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 332	△ 922	△ 589
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 443	2,235	+ 2,678
現金及び現金 同等物の増減額	△ 295	667	+ 962
現金及び現金 同等物の期末残高	2,680	3,347	+ 666

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



中期経営計画の進捗

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

中期経営計画の達成目標

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）

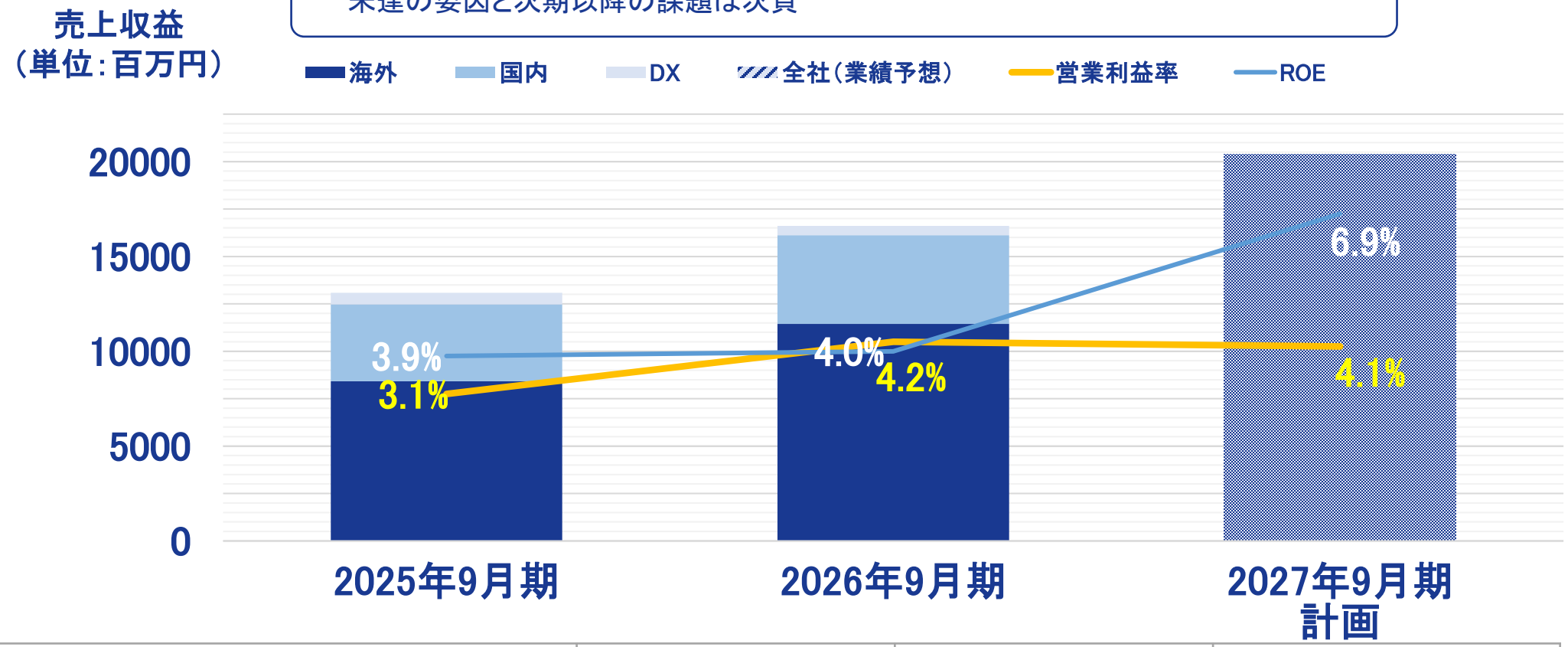
20%
以上

※ 中期経営計画（2025-2027年）の詳細は、当社IRサイト掲載の「中期経営計画」資料をご参照ください。

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

中計達成に向けたロードマップ

■ 売上収益：2027年9月期計画20,400百万円、CAGR20.4%と中計目標（20%）達成見込み
■ 営業利益率（計画4.1%）・ROE（同6.9%）は中計目標（10%・20%以上）未達見込み。
未達の要因と次期以降の課題は次頁



CAGR※	12.0%	19.2%	20.4%（目標20%）
営業利益率	3.1%	4.2%	4.1%（目標10%）
ROE	3.9%	4.0%	6.9%（目標20%以上）

※ CAGR：中期経営計画の基準年度（2024年9月期）からの年平均売上成長率。ROE：親会社所有者帰属持分当期利益率（2026年9月期までは決算短信の記載値。2027年9月期は業績予想の当期利益と2026年9月期の配当、2026年10月の新株式等の払込を前提に、期末の持分で試算）。2027年9月期の売上収益は業績予想（全社）で、セグメント別内訳は記載していません。

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

中計目標未達の要因と次期以降の課題

1年目（2025年9月期）

【計画】
・CRM顧客データベースの整備
【実績】
・顧客データベースの整備が完了せず、営業活動での活用に至らず

2年目（2026年9月期）

【計画】
・AIを活用した営業社員育成による営業力強化
・非営業時間の削減計画の策定・検証
【実績】
・AIの活用方法や効果の検証に時間を要した
・非営業時間の削減計画の策定が未完了

最終年度（2027年9月期）

【計画】
・効果が確認された施策の実行による営業利益率の改善
【見通し】
・未完了施策を推進、継続的に運用可能な仕組みを確立
・営業利益率の改善幅は限定的となる見通し

その他の要因

・AIエージェント事業への先行投資
・AIサーバー販売の急拡大による売上構成の変化
・M&Aに伴う一時費用の発生と販管費の増加
・既存事業の売上が計画未達

最終年度（2027年9月期）および次期中期経営計画に向けた重点課題

① CRMの顧客データベースの整備を完了し、営業活動での活用を推進
② 各種AIツールの導入及び外部知見の活用を通じ、営業力強化策の本格展開
③ 非営業時間の削減計画の策定と実行
④ 既存事業の成長と、新たにグループ入りした企業とのシナジーによる収益性の向上
⑤ 管理部門の業務プロセスの見直しとAI活用により、生産性を向上

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

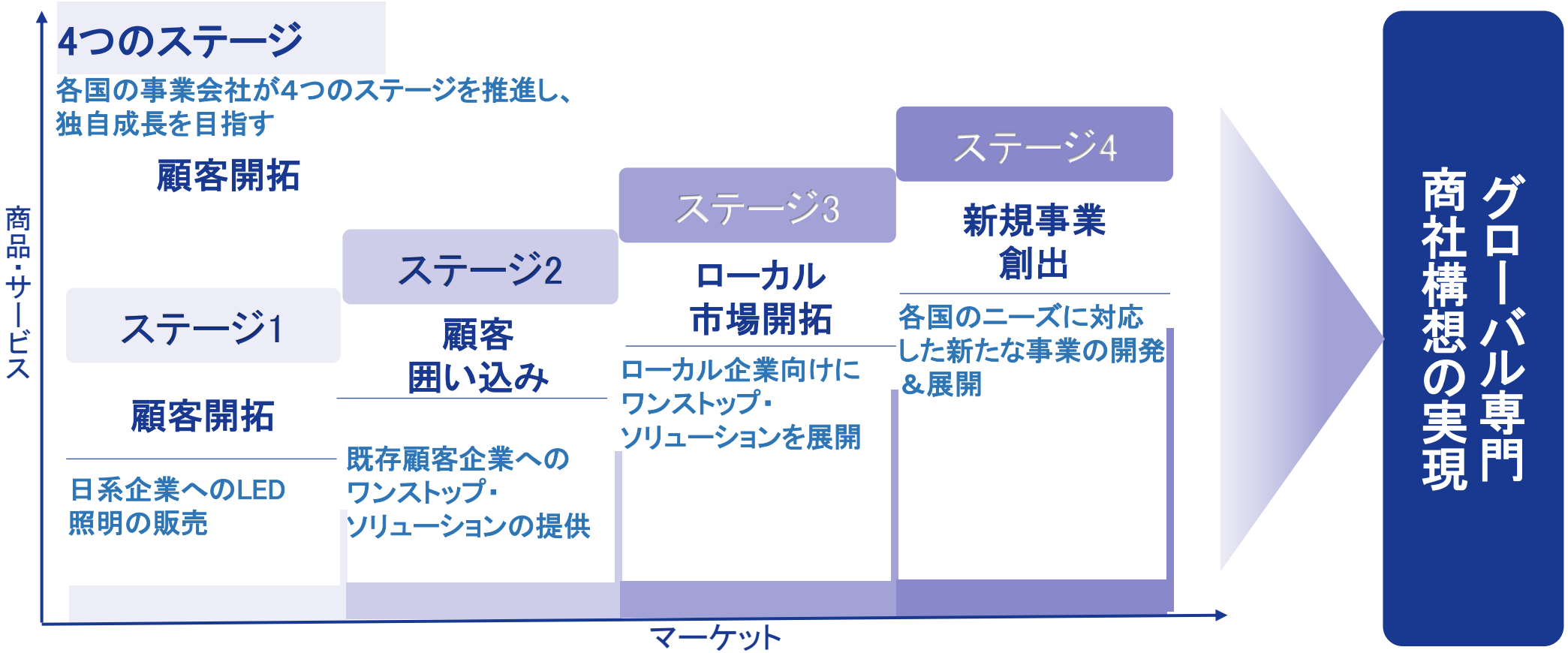


成長戦略

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

基本戦略　グローバル専門商社構想

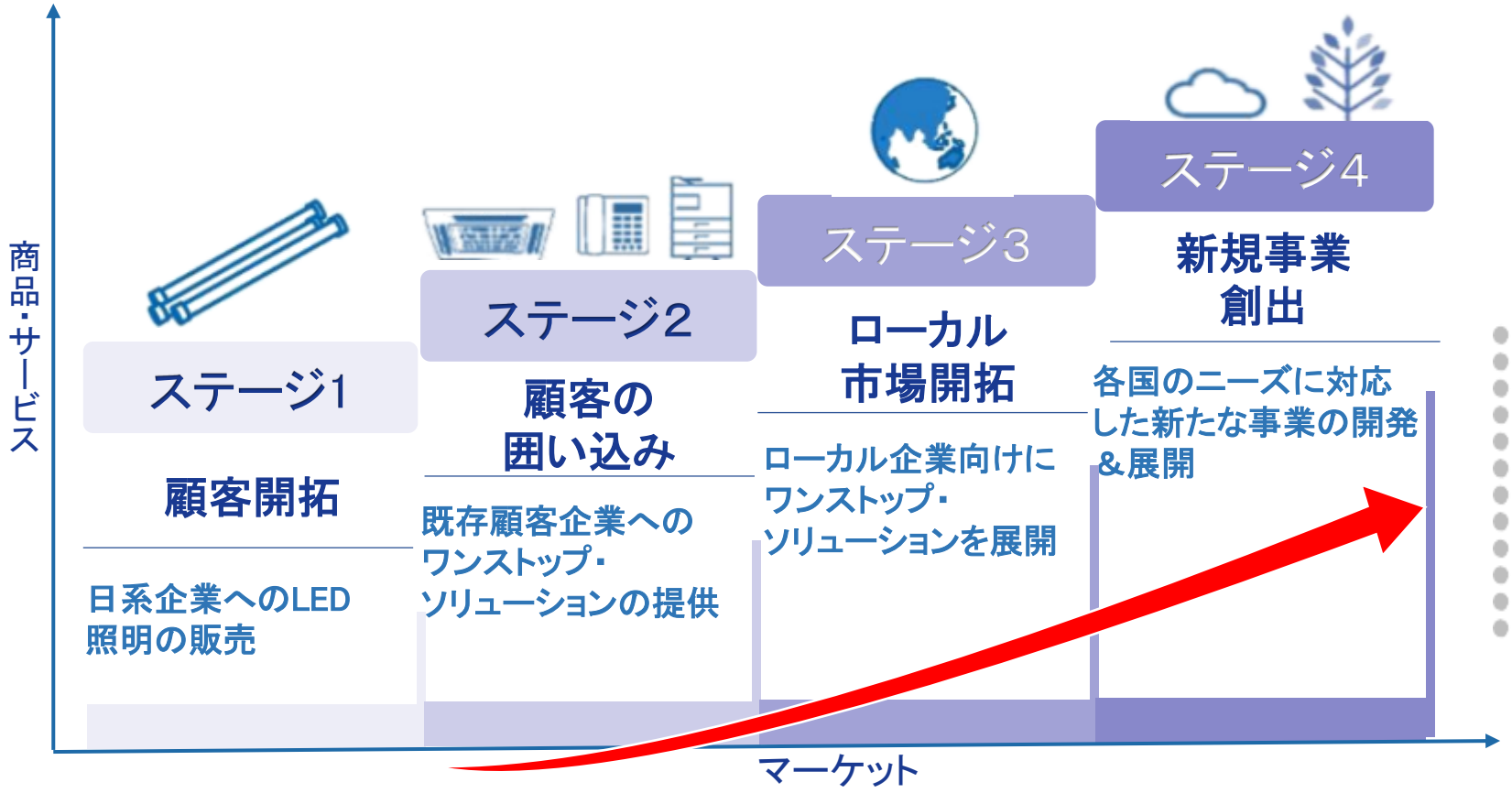
グローバル専門商社構想：　時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みの
ダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様にソリューションを提案し、
グローバル事業の成長を加速させる！



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

グローバル専門商社構想：国別ステージ

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



インド 中国	ベトナム タイ インドネシア	マレーシア シンガポール	–



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

グローバル専門商社構想：クロスボーダーM&Aの進捗

2023年９月
SLWE社レカムグループ入り
マレーシアの電気部品ローカル市場進出



2026年１月
Lumitron 社
レカムグループ入り
シンガポールの照明市場進出



2021年10月
SLWL社レカムグループ入り
マレーシアのLEDローカル市場進出



2024年７月
TAKNET社レカムグループ入り
シンガポールのAIサーバーローカル市場進出



2021年6月
Greentech International Pte. Ltd.
の株式を30%取得し、持分法適用会社化
間接的にシンガポール進出

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

成長戦略：新たな成長戦略の二本柱

「AIインフラ事業の確立」と「M&Aを通じたITソリューションの再成長」により、「グローバル専門商社構想」を推進

① AIインフラ事業の確立→新たな中核事業へ

■ AIサーバー：Supermicro製品はシンガポールを中心に拡販。新製品として、AIエージェント用オンプレサーバーのOEM調達・販売体制を構築。

■ AIエージェント：2026年2月より、実在智能社開発、AIエージェント日本語版の国内販売を開始。10月より専売営業部を開設、国内及びアジア各国の販売強化。

■ フィジカルAI：海外の日系製造業をターゲットとした、製造業向けトータルAIソリューションの商品ラインナップを構築。

② 国内ソリューション事業の拡大→創業事業の再成長

■ M&Aにより東北に2拠点（カワハラ事務機・とみや）を獲得し、東北の営業基盤を拡大

■ 2社の顧客基盤に当社のIT機器・ITソリューションを提案し、国内売上を拡大

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

成長戦略①：AIインフラ事業 ― AIエージェントの販売強化

日本語版の完成・社内テスト運用を経て2月より国内販売開始

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

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



AI エージェント
プラットフォーム

Eコマースエージェント
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

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

顧客対応エージェント
顧客対応｜原因分析・報告生成

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

成長戦略①：AIエージェント ― 業務実行成功率で世界第1位評価を獲得

当社グループが販売するAIエージェントの基盤技術が、PC操作能力の国際評価で世界1位

OSWorld 総合スコア（2026年7月27日）

90.2%

（361タスク中 325.59点）

総合ランキング	Agentic Framework
世界1位	世界1位

2部門で首位／ 史上初の90%超え

OSWorldとは

- AIエージェントが実際のPC環境（Windows・Ubuntu・macOS）で、人間と同じように画面を見てアプリやファイルを操作し、業務タスクを完了できるかを評価する国際的なベンチマーク
- 大学・研究機関が主導し、世界のAI企業・研究機関が参加

当社にとっての意味

- 2026年2月に販売を開始した「実在Agent」の技術力が、第三者機関の評価で世界トップ水準の評価を獲得
- 人がPCで行う定型業務を代行する「デジタル社員」として、提案時の信頼性・説得力が向上
- 日本語対応・社内運用の実績とあわせ、国内外の顧客への提案を強化

※ Intelligence Indeed Agent：浙江実在智能科技有限公司（中国・杭州）が開発するAIエージェント。人間の平均は同ベンチマークで公表されている人の作業成功率。
※ 出所：OSWorld公式リーダーボード（2026年7月27日時点）、実在智能社公表資料（2026年8月13日）

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

成長戦略①：AIエージェント ― 新モデル「SoiaWork」発表

対話するだけで業務フロー（シナリオ）を作成できる、社員一人ひとりのためのAIアシスタント

製品概要

・2026年11月2日に実在智能社が発表（中国名：树芽工作）

・チャットで指示するだけで、社内のシステム・資料・PCを使って業務を実行し、やり方を「スキル」として蓄積・再利用



実在Agentとの使い分け

	SoiaWork（新）	実在Agent
主な対象	社員個人の業務効率化	企業の定型業務の自動化
役割	社員の「助手」	人に代わる「デジタル社員」
つくり方	対話で現場がつくる	専門家が標準運用を設計

→ 両製品は技術的に互換。組み合わせ提案で中小企業の導入ハードルを低減

主な機能

STEP 1
業務の文脈を取り込む
社内システム・ナレッジ・ファイル・PCとつなぎ、業務の前提をAIが把握

▼

STEP 2
目標を伝えるだけ
チャットで依頼すると、AIが進め方を考え、システム操作やPC作業まで実行

▼

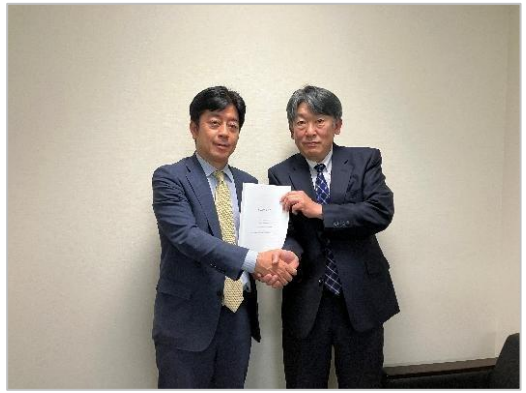
STEP 3
成果を出し、ノウハウを残す
うまくいったやり方を「スキル」「ワークフロー」として保存し、組織で再利用

※ 出所：SoiaWork公式サイト（soiawork.cn）、実在智能社発表（2026年11月2日）。

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

成長戦略②：国内ソリューション事業の再成長

カワハラ事務機
岩手県盛岡市



2026年1月 完全子会社化

・拠点：岩手県盛岡市・滝沢市
・2026年9月期2Qから連結

事業	・事務機器・IT機器・オフィス用品の販売 ・リース・保守サービス
狙い	・東北の顧客基盤（官公庁・建設等）を獲得 ・当社グループの商材を同社の顧客に展開
取り組み	・レカム型営業の移植によるIT機器のアップセル ・とみや等と連携し東北の営業基盤を拡大

とみや
秋田県湯沢市



2026年9月 完全子会社化

・拠点：秋田県内に3拠点
・創業1797年の老舗
・2027年9月期からPL連結

事業	・文具・事務機器・オフィス家具の販売 ・IT機器の販売
狙い	・老舗として築いた地域の顧客基盤を獲得 ・カワハラ事務機等と連携し東北の中核拠点へ
取り組み	・レカム型営業の移植によるIT機器のアップセル ・当社グループのITソリューションを提案

※ 取得の順に記載。各社の詳細は当社適時開示（recomm.co.jp）をご参照ください。

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

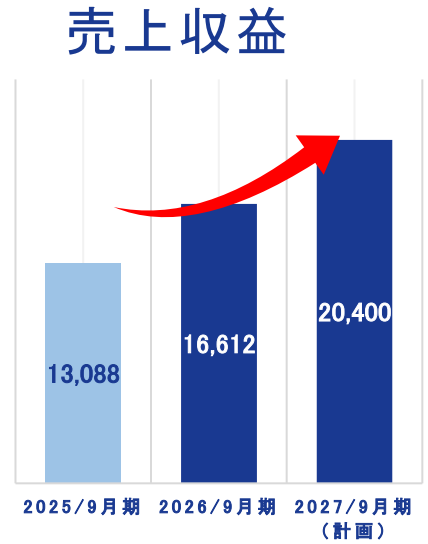


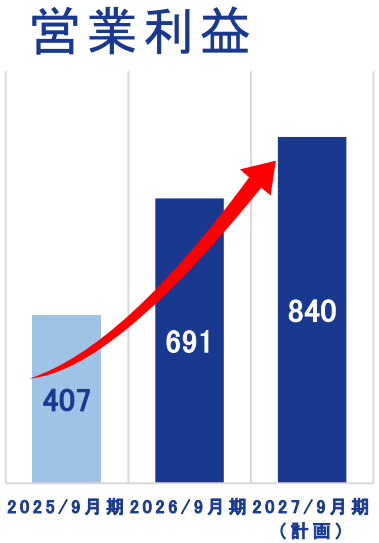
2027年9月期
通期計画
配当予想

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

2027年9月期 通期業績予想

項目 （単位：百万円）	2026年9月期 （実績）	2027年9月期 （計画）	前期比
売上収益	16,612	20,400	122.8%
営業利益	691	840	121.5%
税引前利益	608	740	121.6%
親会社の所有者に帰属する当期利益	229	420	183.0%
EBITDA	1,048	1,087	103.7%





売上収益は3期連続、営業利益、EBITDAは2期連続で過去最高見込み！
税引前利益、当期利益も過去最高益更新見込み！

【通期業績予想のみの開示について】
海外のAIサーバーや大型照明案件など、1案件あたりの金額が大きく、顧客側のスケジュールによって検収（売上計上）時期が数ヶ月単位で前後するプロジェクト型ビジネスの比重が高まっていることから、2027年9月期より通期業績予想のみを開示いたします。各四半期の決算発表時には、受注残高や案件の進捗状況をご説明してまいります。

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

2027年９月期 通期計画（セグメント別）

項目（単位: 百万円）	2026年９月期 実績	2027年９月期 計画	前期比
売上収益	**16,612**	**20,400**	**122.8%**
└ 海外ソリューション事業	11,443	12,700	111.0%
└ 国内ソリューション事業	4,672	7,100	151.9%
└ DX事業	496	600	120.8%
営業利益（連結）	**691**	**840**	**121.5%**
└ 海外ソリューション事業	664	790	118.9%
└ 国内ソリューション事業	448	460	102.7%
└ DX事業	△ 12	60	―
└ 連結調整額	△ 408	△ 470	―

※ 2027年9月期のセグメント別計画は、連結の業績予想と同じ方法で丸めた数値（売上収益は億円単位、セグメント利益は10百万円単位）。前期比は丸め後の計画値を2026年9月期実績（千円単位）で割って算出。

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

2027年９月期計画（海外ソリューション事業）

項目 （単位: 百万円）	2026年９月期 （実績）	2027年９月期 （計画）	前期比
売上収益	11,443	12,700	111.0%
セグメント利益	664	790	118.9%

※ 2027年9月期のセグメント別計画は、連結の業績予想と同じ方法で丸めた数値（売上収益は億円単位、セグメント利益は10百万円単位）。前期比は丸め後の計画値を2026年9月期実績（千円単位）で割って算出。

＜ 2027年9月期の重点施策 ＞

- シンガポールのAIサーバーを中心に、ローカル企業向け商品の販売強化
- 営業KPI管理の徹底と組織再編・人員配置の最適化による、日系企業向け直販部門の収益化推進
- SPACECOOLの商品ラインナップの拡充とローカル市場への販売拡大

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

2027年９月期計画（国内ソリューション事業）

項目 （単位: 百万円）	2026年９月期 （実績）	2027年９月期 （計画）	前期比
売上収益	4,672	7,100	151.9%
セグメント利益	448	460	102.7%

※ 2027年9月期のセグメント別計画は、連結の業績予想と同じ方法で丸めた数値（売上収益は億円単位、セグメント利益は10百万円単位）。前期比は丸め後の計画値を2026年9月期実績（千円単位）で割って算出。

＜ 2027年9月期の重点施策 ＞

- 各種AIツールの活用と外部営業コンサルの導入による営業効率の向上
- M&Aでグループ入りした会社へのレカム型営業の移植によるIT機器のアップセル
- 既存代理店との取引拡大と新規代理店の開拓による、代理店チャネルの売上拡大
- 新卒社員の早期戦力化に向けた営業DX活動の推進

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

2027年9月期計画（DX事業）

項目 （単位: 百万円）	2026年9月期 （実績）	2027年9月期 （計画）	前期比
売上収益	496	600	120.8%
セグメント利益	△ 12	60	―

※ 2027年9月期のセグメント別計画は、連結の業績予想と同じ方法で丸めた数値（売上収益は億円単位、セグメント利益は10百万円単位）。前期比は丸め後の計画値を2026年9月期実績（千円単位）で割って算出。

＜ 2027年9月期の重点施策 ＞

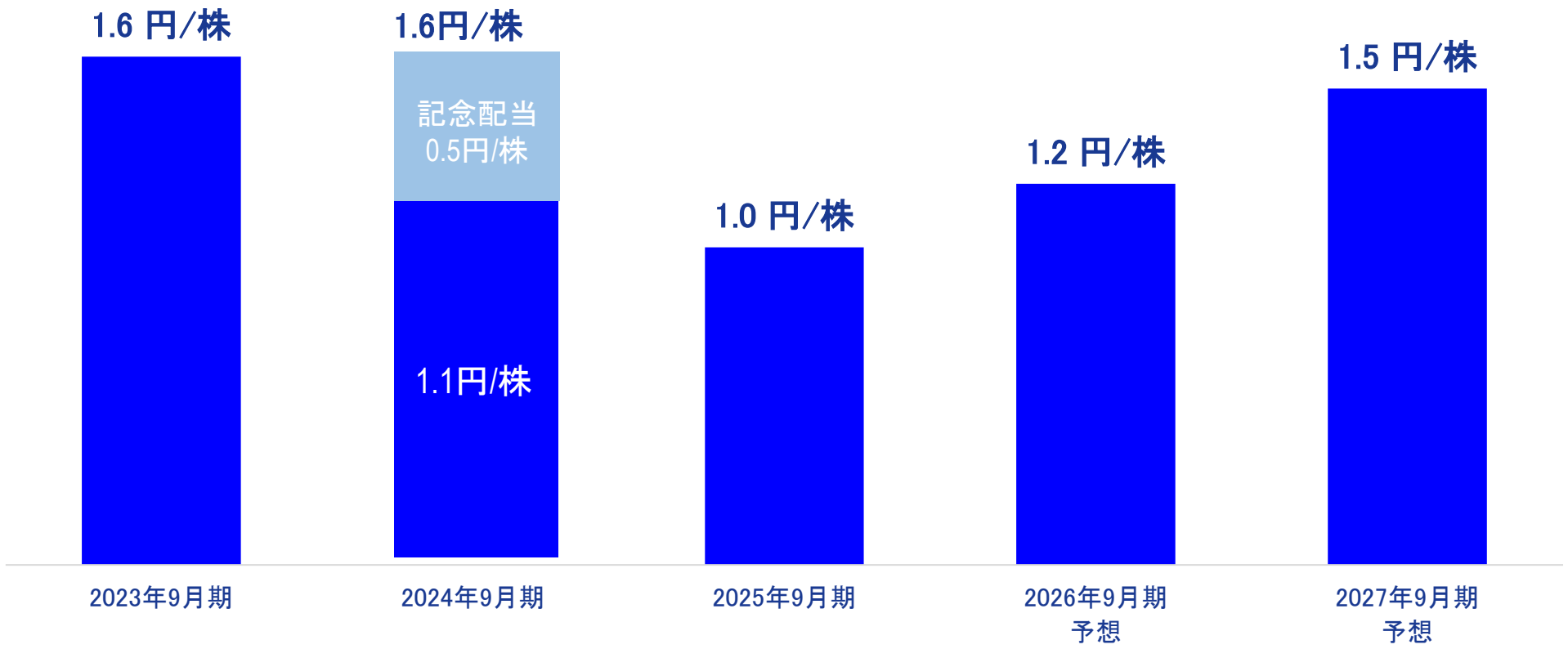
- 専売営業部によるアジア各国への営業支援を通じたAIエージェントの販売拡大
- 既存顧客との関係性深化と、国内BPOセンターの運営体制強化による売上拡大
- オフショアBPOセンターの再編とAI活用による固定費の抑制

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

配当について

基本方針：配当性向30%を基準に業績に連動した配当実施

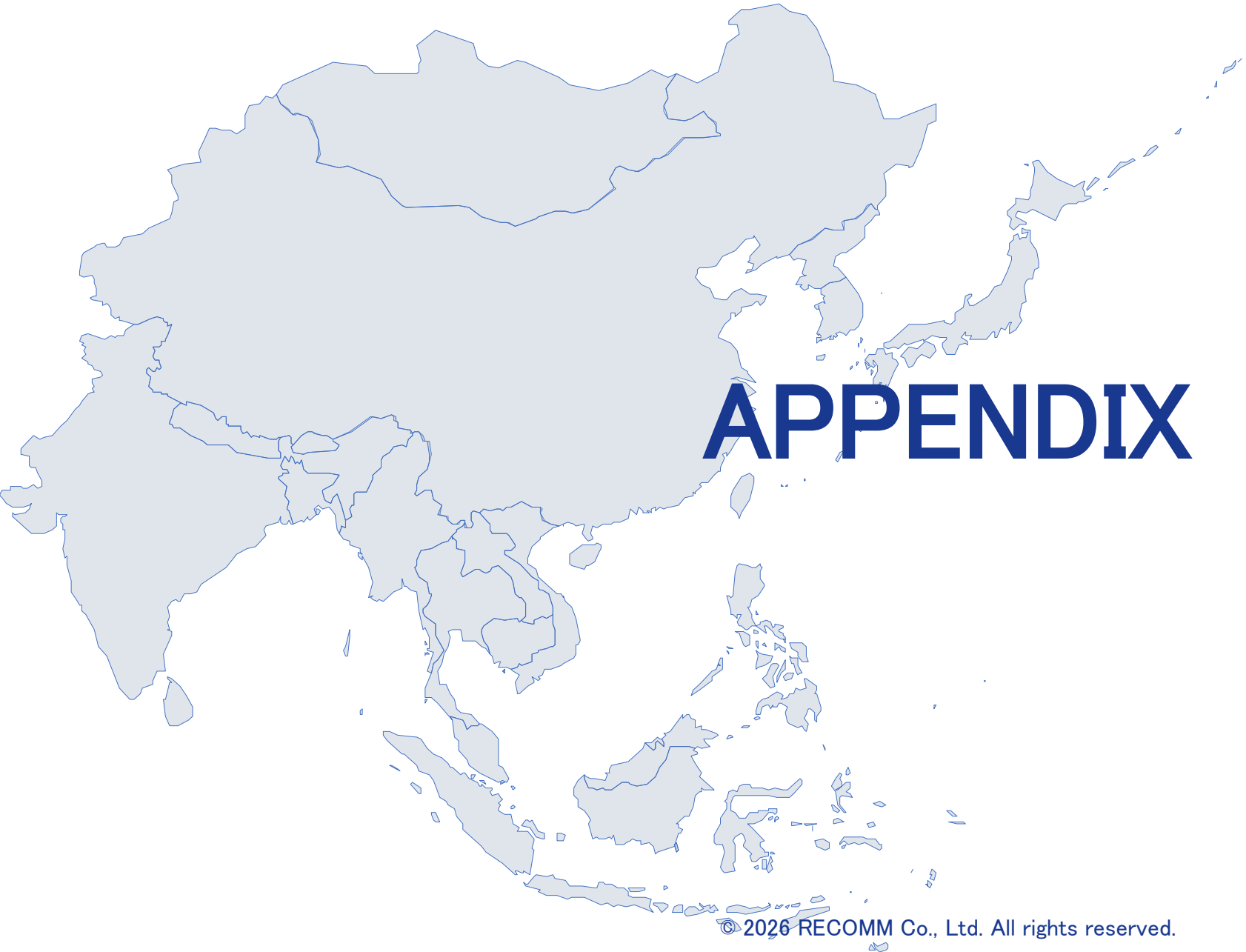
配当金：1.2円（2026年9月期 予想）／1.5円（2027年9月期 予想）



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

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

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



APPENDIX

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

2026年9月期　商品別売上分析（全社・DX除く）

項目（単位：百万円）	2025年9月期	2026年9月期	前期増減額	前期比	構成比
LED	3,528	5,011	+ 1,483	142.0%	30.6%
サーバー	2,222	3,738	+ 1,516	168.2%	22.8%
電気部品	2,771	3,370	+ 599	121.6%	20.6%
MFP（複合機）	659	668	+ 9	101.4%	4.1%
ビジネスホン	582	534	△ 48	91.8%	3.3%
UTM（セキュリティ）	321	440	+ 119	137.1%	2.7%
エアコン	641	406	△ 235	63.3%	2.5%
SPACECOOL	236	151	△ 85	64.0%	0.9%
工事・保守	700	714	+ 14	102.0%	4.4%
その他	1,130	1,358	+ 228	120.2%	8.3%
★ 全社合計	**12,790**	**16,390**	**+ 3,600**	**128.1%**	**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。

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

会社概要

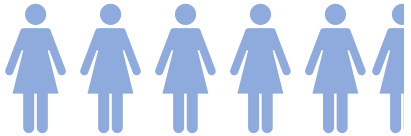
商号	レカム株式会社 (RECOMM CO., LTD.)
設立	1994年9月30日
上場日	2004年5月26日 東証スタンダード：証券コード3323
所在地	東京都渋谷区代々木三丁目25番3号
代表者	代表取締役社長 兼 グループCEO　伊藤 秀博
事業内容	海外ソリューション事業、国内ソリューション事業、DX事業
発行済 株式数	82,670,255株（2026年９月末時点）
株主数	30,207名（2026年９月末時点）
資本金	2,449百万円（2026年９月末時点）
従業員数	連結534名（2026年９月末時点）

社員の特徴

2026年９月末時点（男女比はとみや社を除く）

男女比

女性52%



男性48%



国籍比

外国籍52%



日本国籍48%



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

事業別事業会社

3事業、国内事業会社8社、海外事業会社17社（2026年9月30日時点）

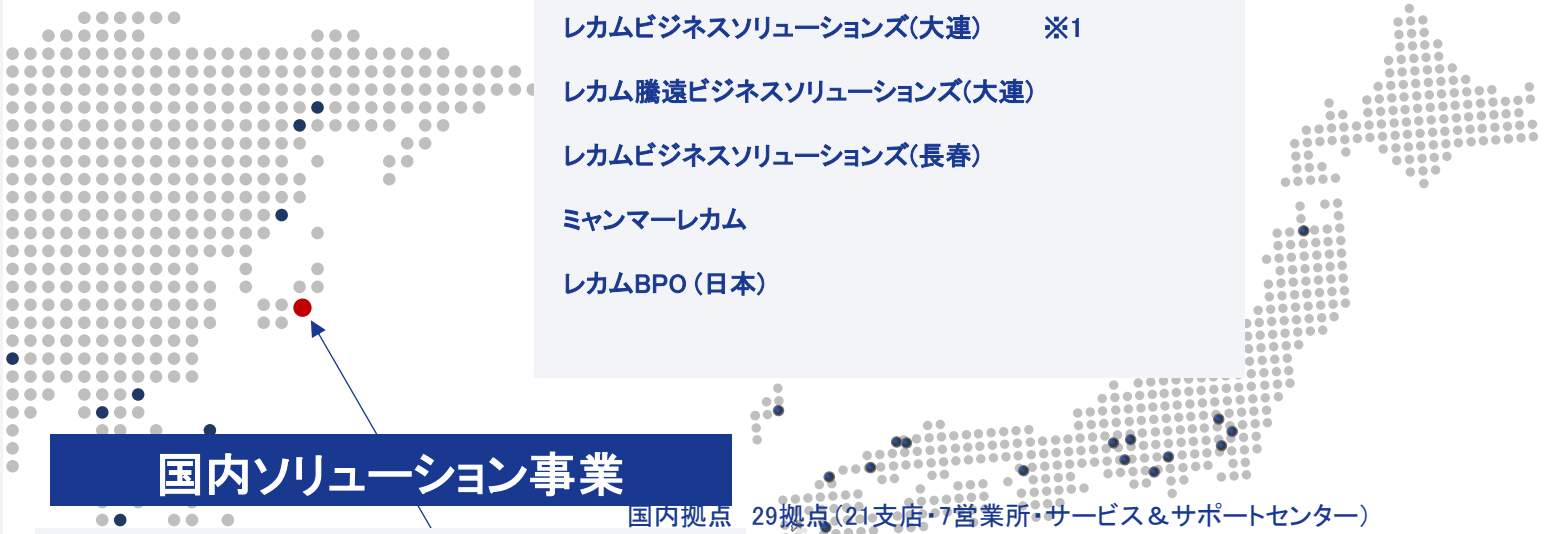
海外ソリューション事業

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】
株式会社とみや（湯沢・秋田・大仙）【NEW】

【東北地方】
青森営業所
郡山営業所【NEW】

【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

【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】

【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

【中国・四国地方】
松江支店
周南支店

【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。

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

数字で見るレカム

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



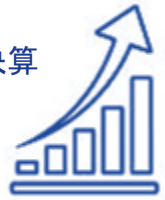
M&A実績
26件
国内外の譲受・譲渡

直近では現地企業の越境M&Aの実績



売上収益
166億円

2026年9月期連結決算



営業利益
6.9億円

2026年9月期連結決算



国内事業会社数
8社

8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



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

会社沿革



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弁で、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



ReSPR TECHNOLOGIES

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”

RoboWorker

2023
- 中国・実在智能社との合弁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、完全子会社化
- 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
- 秋田県・文具・事務機器販売会社株式会社とみやを株式取得及び株式交換により完全子会社化

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

事業概要（商品ラインナップ）

”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



IT機器



サイバー
セキュリティ



設置工事・保守



インターネット
回線

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



LED照明



業務用
エアコン



放射冷却素材



空気浄化装置

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

RoboWorker

AI-RPA
AIエージェント



BPOサービス

Ret’sOCR

AI-OCR

Ret’sアイ

業務可視化ツール

快適な働く環境 ・ コストの削減　　オフィスワークの効率化

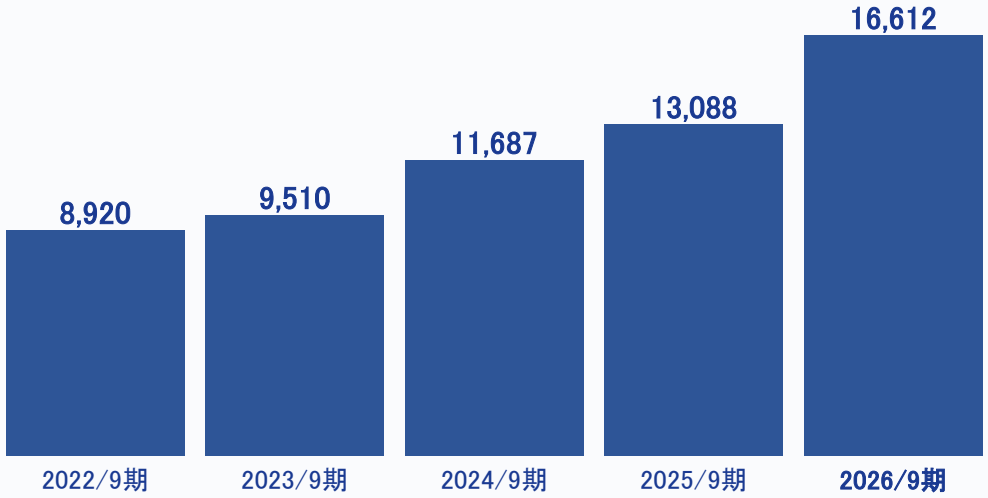
© 2026 RECOMM Co., Ltd. All rights reserved.

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）

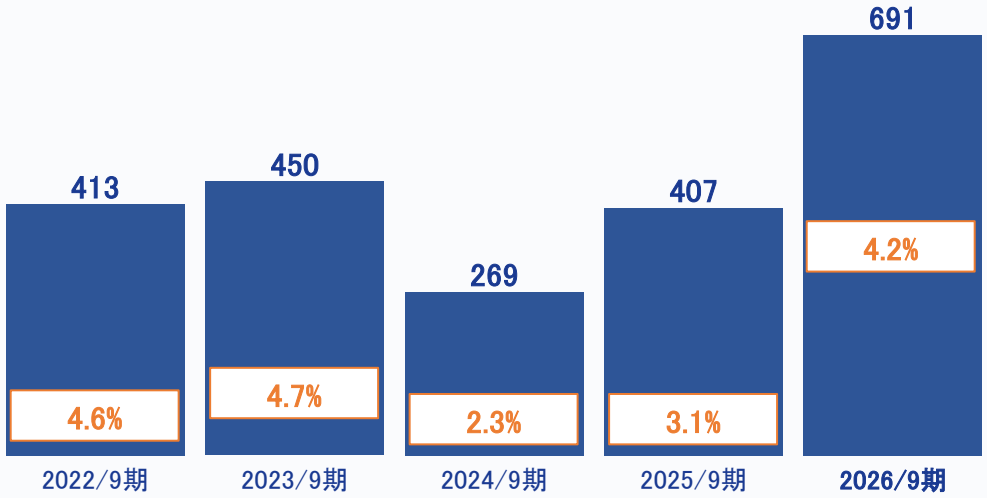
■ 売上収益（百万円）

+26.9%増



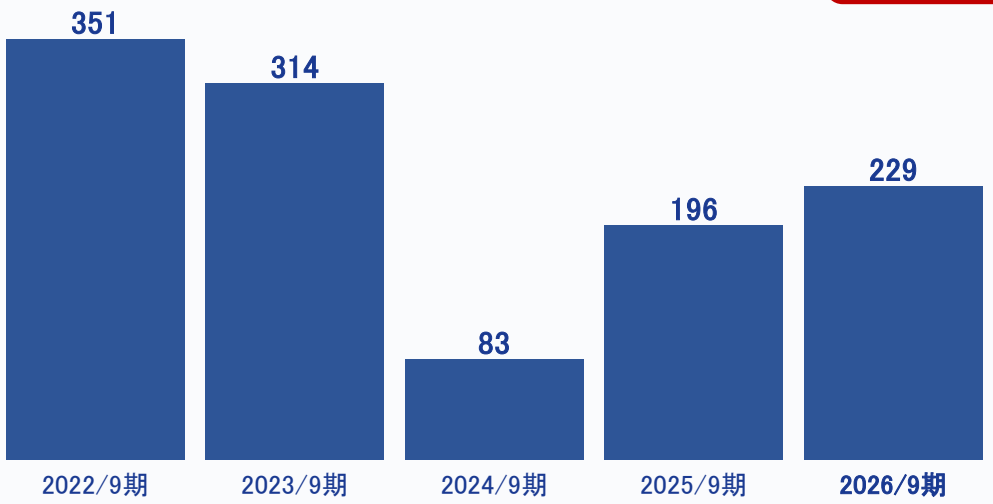
■ 営業利益（百万円）／OP率

+69.5%増



■ 親会社帰属当期利益（百万円）

+16.7%増



■ 投資家視点：5期トレンドのポイント

- **売上収益：5期で1.86倍に拡大（CAGR +16.8%）**
  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%の谷から2026/9期4.2%へ回復**
  AIサーバー・LED等の海外ローカル事業の拡大が寄与
- **親会社帰属当期利益：2026/9期229百万円（前期比+16.7%）**
  法人所得税費用・非支配持分の増加により伸びは限定的

★ **2026/9期は売上収益が2期連続、営業利益が8期ぶりに過去最高を更新**

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

当社の競争優位性

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
- どこ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

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

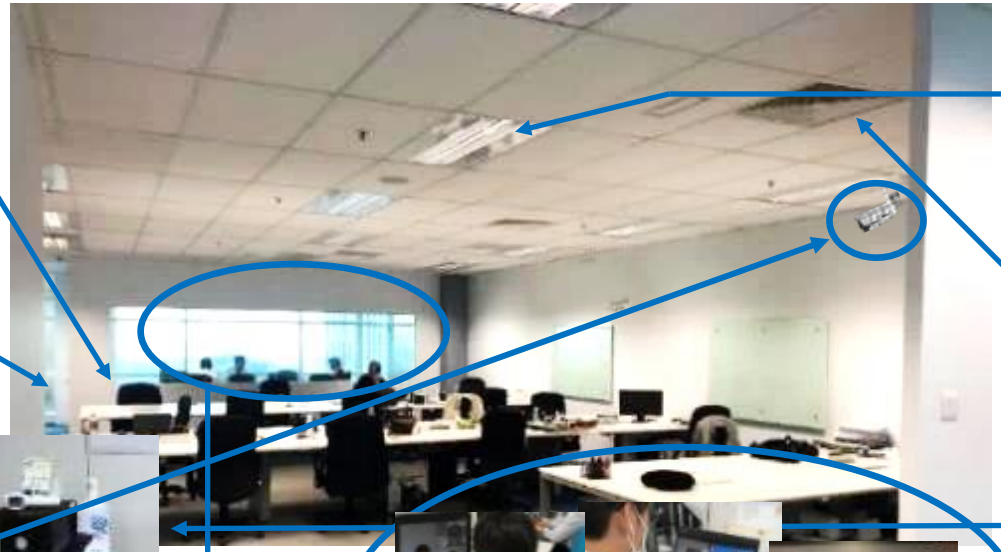
ビジネスモデル：5つのソリューションをワンストップで提供

IT

ビジネスフォン

デジタル複合機

監視カメラ







テレワーク

カーボン
ニュートラル



LED照明



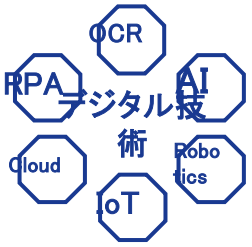
業務用エアコン

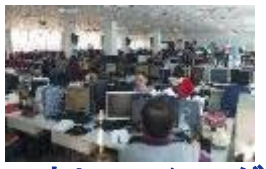
感染症対策



ウイルス除菌

DX推進





アウトソーシング

RoboWorker

AI RPA

IT



AIサーバー



Wi-Fi

サイバーセキュリティ



V series

（エンドポイントセキュリティ）

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

販売会社からBtoBソリューションプロバイダーに進化

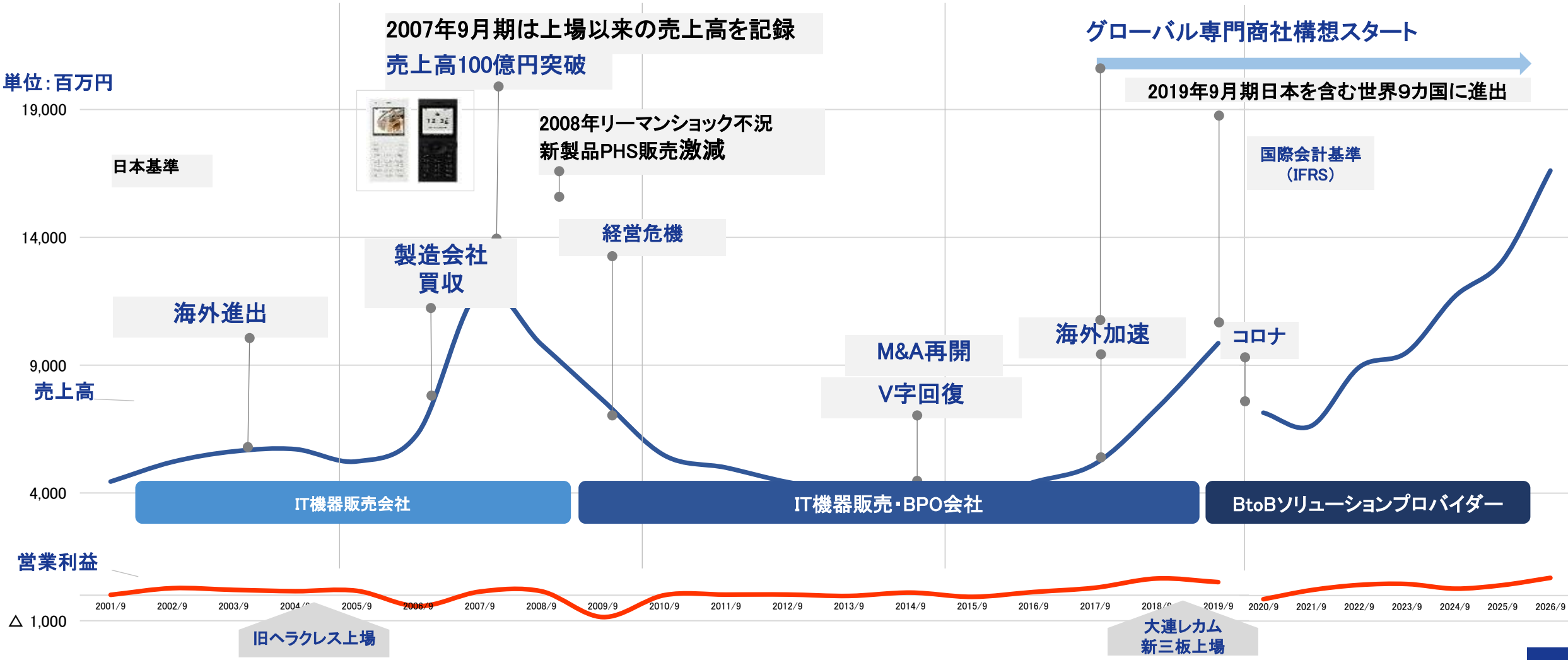
PART 1 1994～2004年 創業から上場へ

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



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

将来の見通しについて

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

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