

2023年9月期第1四半期 決算説明資料

2023年2月13日
レカム株式会社
東証スタンダード(3323)

1--	サマリー	P3
2--	決算概要(全社)	P5
3--	決算概要(セグメント別)	P9
4--	トピックス	P15
5--	業績予想・配当予想	P20
6--	成長戦略	P25
7--	中期経営計画	P33
8--	会社概要	P42

1 サマリー

売上収益 2期連続増収

中計目標 CAGR30%には未達

【増収要因】海外ソリューション事業の拡大

2,153 百万円

前期 2,032 百万円 前期比 106.0%

営業利益 赤字

1Q赤字スタートは例年通り

【赤字要因】BPR事業が外注費の増加により減益

△4 百万円

前期 41 百万円 前期比 ー

2 決算概要(全社)

増収・赤字

(単位:百万円)	2022年9月期 1Q	2023年9月期 1Q	増減額	前期比
売上収益	2,032	2,153	+121	106.0%
売上総利益	588	549	-39	93.4%
営業利益	41	△4	-45	-
税引前利益	91	△14	-106	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	81	△23	-105	-
EBITDA※1	83	31	-52	37.3%

ポイント

【売上収益】

海外ソリューション事業が拡大

【営業利益】

BPR事業で一部顧客の経営方針の変更に
より中国から国内に業務を移管したため、
外注費がアップ

【EBITDA】

上記の結果、前期比37.3%

※1: EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費

注: 2021年9月期、2022年9月期ともに、IFRS適用後の数値、以降の頁同様

貸借対照表(全社)



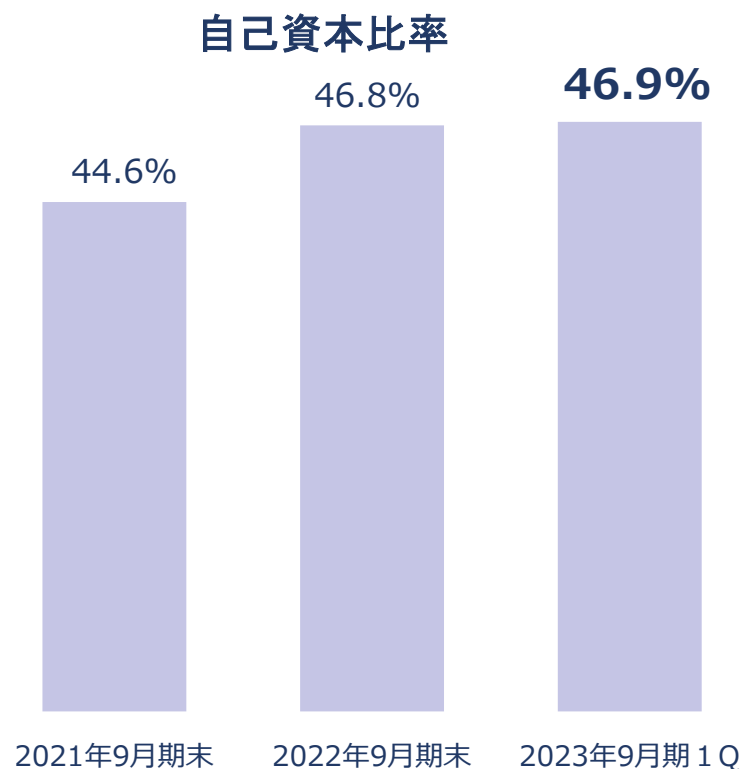
国内販売の伸び悩みにより売掛金、在庫が減少したが、BSに大きな変動なし

(単位:百万円)	前連結会計年度 2022年9月30日	当1Q連結会計年度 2022年12月31日	増減額
流動資産	6,704	6,301	-403
非流動資産	2,535	2,467	-68
資産合計	9,239	8,768	-471
流動負債	3,354	3,219	-135
非流動負債	1,244	1,119	-125
負債合計	4,598	4,338	-260
親会社の所有者に帰属する持分	4,326	4,115	-210
非支配持分	314	315	0
資本合計	4,640	4,430	-210
負債及び資本合計	9,239	8,768	-471

財務の状況(全社):自己資本比率、キャッシュ・フロー計算書



自己資本比率:46.9%
安定的な水準を維持



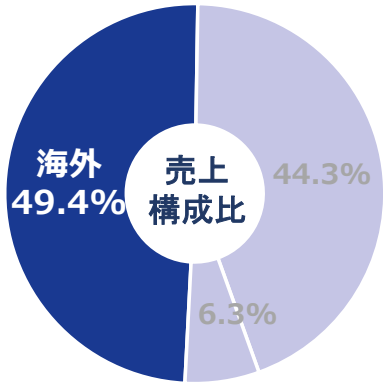
営業キャッシュ・フローは棚卸資産の増加等により188百万円減少

	前1Q連結会計年度 2021年10月1日～ 2021年12月31日	当1Q連結会計年度 2022年10月1日～ 2022年12月31日	増減額
(単位:百万円)			
営業活動による キャッシュ・フロー	△144	△188	-43
投資活動による キャッシュ・フロー	△509	56	+565
財務活動による キャッシュ・フロー	424	111	-312
現金及び現金 同等物の増減額	△170	△105	+65
現金及び現金 同等物の期末残高	2,882	2,600	△221

決算概要（セグメント別）

セグメント別事業内容

海外ソリューション事業



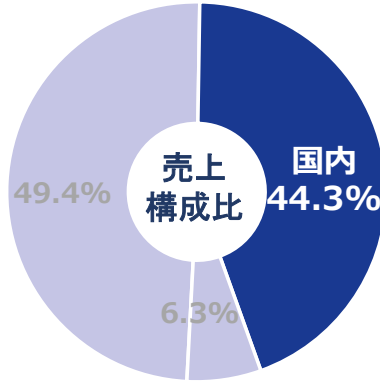
対象

中国、ASEAN、インド等の進出国における日系企業及びローカル企業

内容

LED照明や業務用エアコン等の省エネ機器と提携リースや自社ローンを組み合わせて、顧客企業に最適なカーボンニュートラルのソリューションを提供

国内ソリューション事業



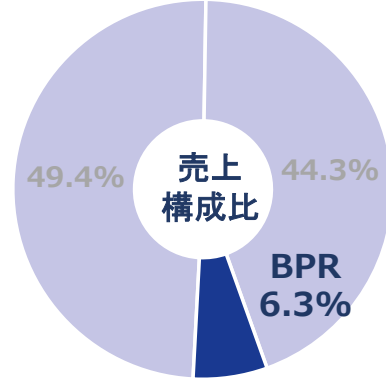
対象

国内企業

内容

ITソリューション(ビジネスホン・複合機・UTM等の情報通信機器やサイバーセキュリティ機器等)、カーボンニュートラルソリューション(LED照明等)の提供

BPR事業



対象

国内企業

内容

顧客企業のバックオフィス業務をあらゆる角度から分析し、業務の自動化支援やアウトソーシングを受託することにより、社内DX化推進のソリューションを提供

全事業でコストダウンソリューションを提供

※売上構成比2023年9月1Qから算出

© 2023 RECOMM Co., Ltd. All rights reserved.

※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

海外ソリューション事業が牽引 (売上比率4割から5割へ拡大)

(単位:百万円)	2022年9月期 1Q	2023年9月期 1Q	増減額	前期比
売上収益	2,032	2,153	+121	106.0%
海外ソリューション事業	821	1,064	+242	129.5%
国内ソリューション事業	1,062	953	-109	89.7%
BPR事業	147	136	-11	92.2%
営業利益	41	△4	-45	-
海外ソリューション事業	53	71	+18	134.2%
国内ソリューション事業	3	0	-3	-
BPR事業	40	6	-33	17.1%
調整額	△56	△82	-	-

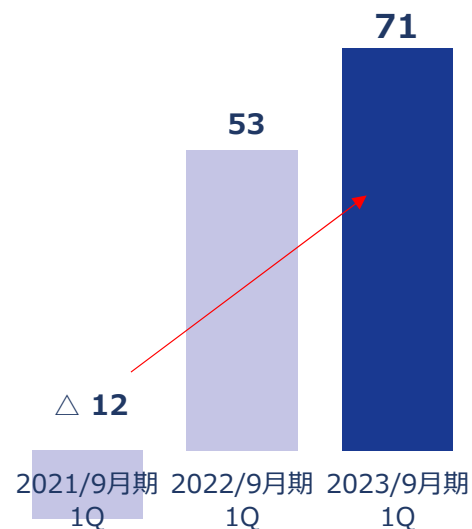
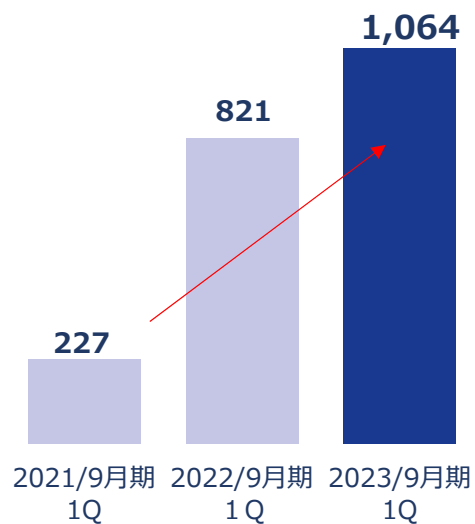
増収・増益

(単位:百万円)	2022年9月期 1Q	2023年9月期 1Q	増減額	前期比
売上収益	821	1,064	+242	129.5%
セグメント利益	53	71	+18	134.2%

(単位:百万円)

売上収益

セグメント利益



要因

増収

- ・ インドネシアが前期比176.7%、ベトナム132.4%、タイ129.2%、その他インド営業再開等により、増収

増益

- ・ マレーシアSLW社が利益に貢献
- ・ 他の海外子会社の赤字解消

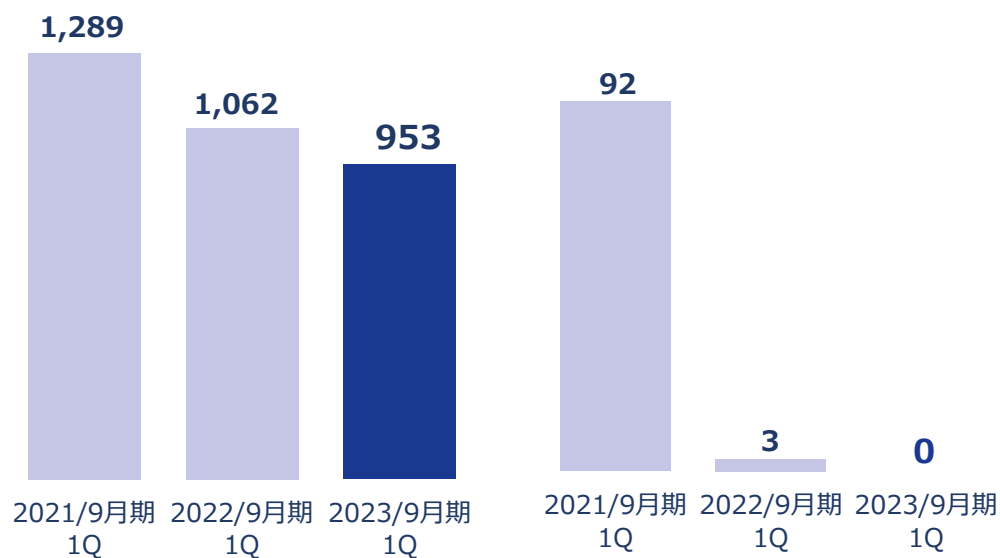
減収・減益

(単位:百万円)	2022年9月期 1Q	2023年9月期 1Q	増減額	前期比
売上収益	1,062	953	-109	89.7%
セグメント利益	3	0	-3	—

(単位:百万円)

売上収益

セグメント利益



要因

減収

- 電気代高騰によりLED照明の販売が好調
- 前期のビジネスパートナーとの特別販売促進策の反動及びサイバーセキュリティ機器の販売が低下したことにより、減収

減益

- 販管費の抑制により、横ばいを維持

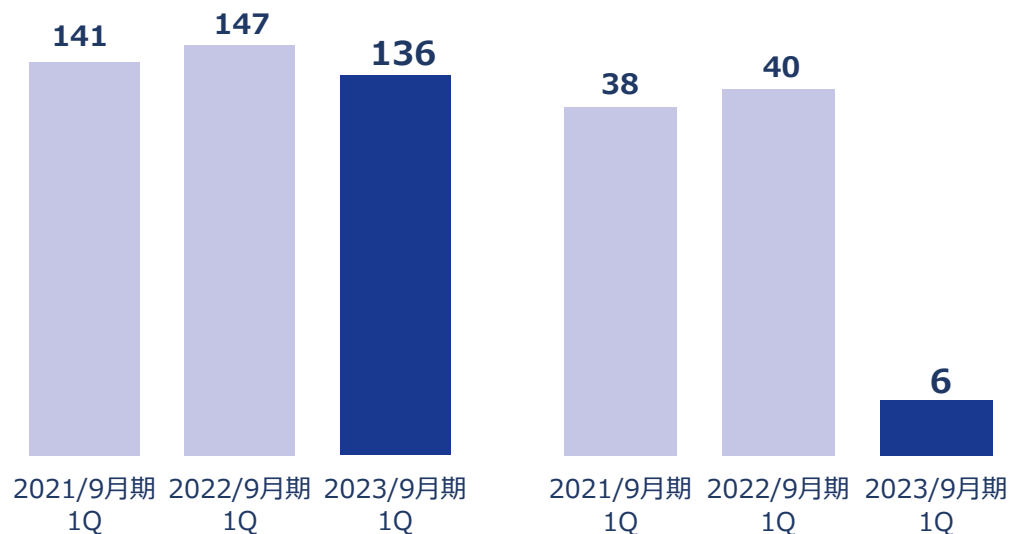
減収・減益

(単位:百万円)	2022年9月期 1Q	2023年9月期 1Q	増減額	前期比
売上収益	147	136	-11	92.2%
セグメント利益	40	6	-33	17.1%

(単位:百万円)

売上収益

セグメント利益



要因

減収:減益

- 海外データ加工業務において、一部大手顧客の経営方針の変更により契約解消による売上減、また、他の顧客が中国から国内に業務を移管したため、外注費がアップ
- 為替変動により中国のセンターの現地コストが10%アップしたことにより、減益

4 トピックス

トピックス:日本で進化型RPAサービスを独占販売



2023年2月 日本での合併会社設立契約締結
RPAサービスの独占販売権取得



Intelligence Indeed Recomm株式会社(合併)

新設子会社設立

独占販売権付与

販売会社(当社100%)

4月から営業開始予定

中小・中堅企業のDX推進、及び
人手不足問題の解決にも貢献

合併会社 概要

社名	Intelligence Indeed Recomm株式会社
出資	実在智能社51%、当社49%の合併
事業内容	実在智能社のPRAサービスの国内のライセンス販売元

実在智能社 会社概要

社名	杭州実在智能科技有限公司
設立	2018年7月
特徴	準ユニコン企業 特許を含め数百件の知的財産を保有 チャイナテレコム、チャイナユニコム、チャイナタバコ等 1,500社以上の顧客
事業内容	人工知能技術企業

実在智能社オフィス



トピックス:進化型RPAサービスとは

AI技術+RPA融合の「進化型RPAサービス」

【実態】

RPAは中小・中堅企業での導入率3.3%と低い

(自社調査)

※参考:大手企業導入率5割以上 (MM総研2020年調査)

理由

- ・ RPAのシナリオ(設計書)作成の専門知識が必要
- ・ 専門知識のある技術者が不在

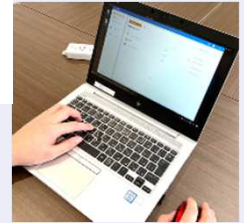
【解決】

進化型RPAサービス

- ・ 専門知識がなくてもシナリオ作成が可能
- ・ シナリオ作成時間30%~50%の節約

約6割の中小・中堅企業が購入意向

(自社調査)



【発売】

4月 国内販売開始予定



日本で販売予定のRPAサービス

【今後】

東南アジアで、中国語版、英語版を販売予定

第2のグローバル戦略商品として開発

提供方法

進化型RPAサービスはサブスクモデルにより顧客に提供

WHO 当社顧客6万社 + 中小企業 358万社

WHAT 誰でも使えるDXソリューション

HOW サブスクモデル



ストック収益の拡大

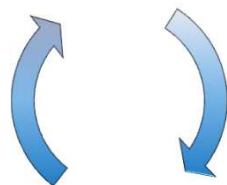
トピックス:インドにおけるALSOK社との協業

2022年10月 ALSOK India Private Limitedとの協業

昨年7月の営業再開後、アライアンス第1弾
双方の日系製造業紹介

ALSOKインディア社

LED照明を中心とする
カーボンニュートラル
ソリューション

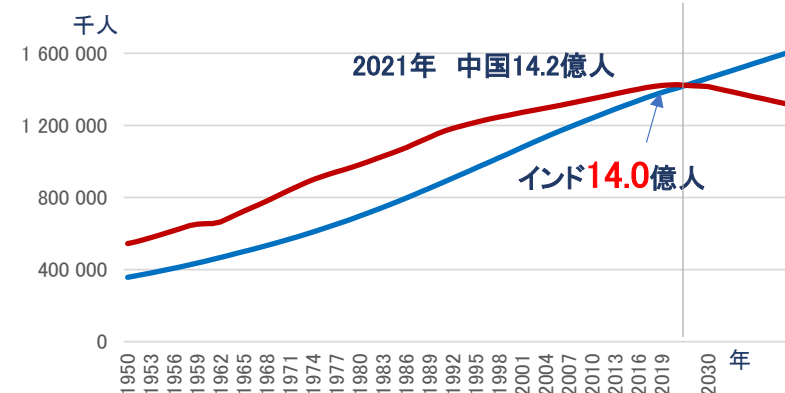


機器、システムによる防犯、
セキュリティ全般に対する
ソリューション

レカムビジネスソリューションズ
(インディア)

インドの巨大マーケットを開拓し、早期拡大を目指す

2023年中にインドが中国の人口を抜く



引用: 国連「世界人口推計2022年」

2027年にGDPで日本を抜きインドが3位

2022年				2027年			
順位	国名	名目GDP (億ドル)	名目GDPの世界シェア (%)	順位	国名	名目GDP (億ドル)	名目GDPの世界シェア (%)
1	アメリカ	250,352	24.7	1	アメリカ	302,815	23.1
2	中国	183,212	18.0	2	中国	264,377	20.2
3	日本	43,006	4.2	3	インド	53,655	4.1
4	ドイツ	40,311	4.0	4	日本	51,721	4.0
5	インド	34,686	3.4	5	ドイツ	49,250	3.8

引用: IMF (国際通貨基金) 「2022年10月の世界経済の見通し」

業績予想・配当予想

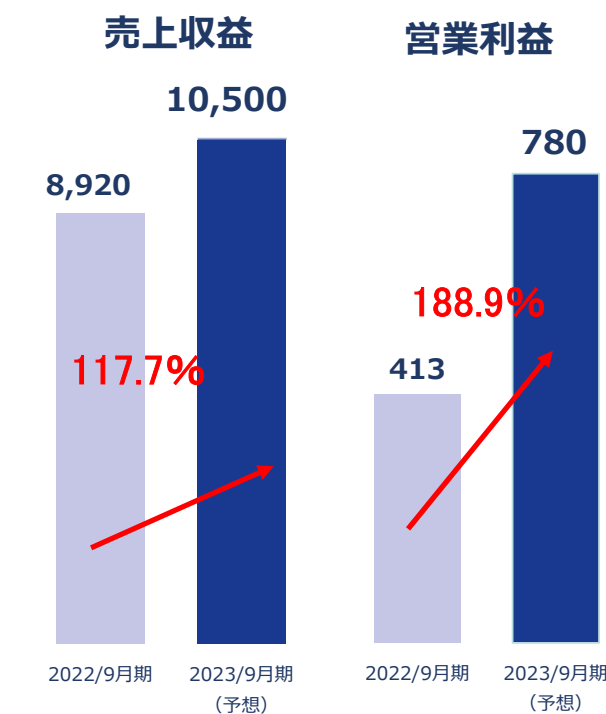
業績予想(2023年9月期)



売上収益:2期連続増収
 営業利益:3期連続過去最高益※の見込み

(単位:百万円)	2022年9月期	2023年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	8,920	10,500	1,580	117.7%
営業利益	413	780	367	188.9%
税引前利益	457	750	293	164.1%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	351	450	99	128.2%
EBITDA※	564	930	367	164.9%

(単位:百万円)



※日本会計基準時代を含めて営業利益は過去最高益見込み

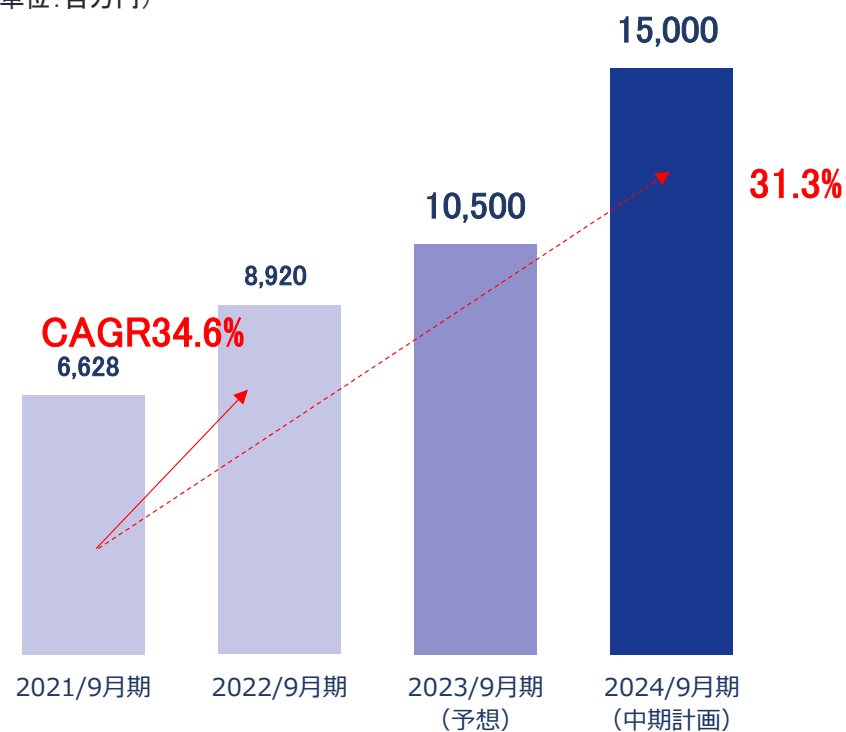
海外ソリューション事業が牽引

(単位:百万円)	2022年9月期	2023年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	8,920	10,500	1,580	117.7%
海外ソリューション事業	3,941	5,130	1,189	130.2%
国内ソリューション事業	4,382	4,700	318	107.3%
BPR事業	596	670	74	112.4%
営業利益	413	780	367	188.9%
海外ソリューション事業	252	580	328	※230.2%
国内ソリューション事業	98	430	332	※438.8%
BPR事業	112	120	8	※107.1%
調整額	△50	△350	-	-

※セグメント利益の前期比は、本社コストの配賦基準の変更により増加

売上収益

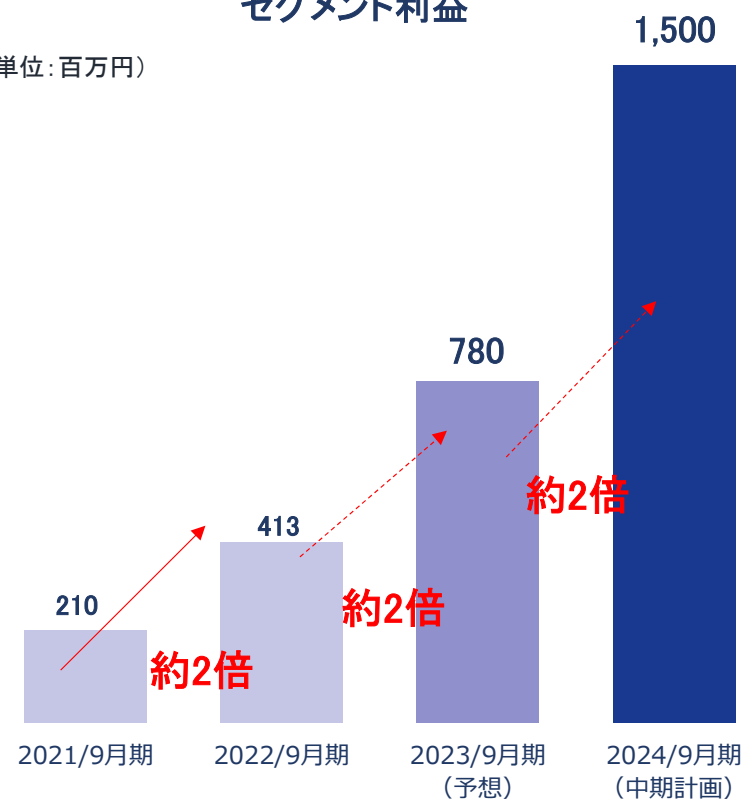
(単位:百万円)



※CAGR (年平均成長率)

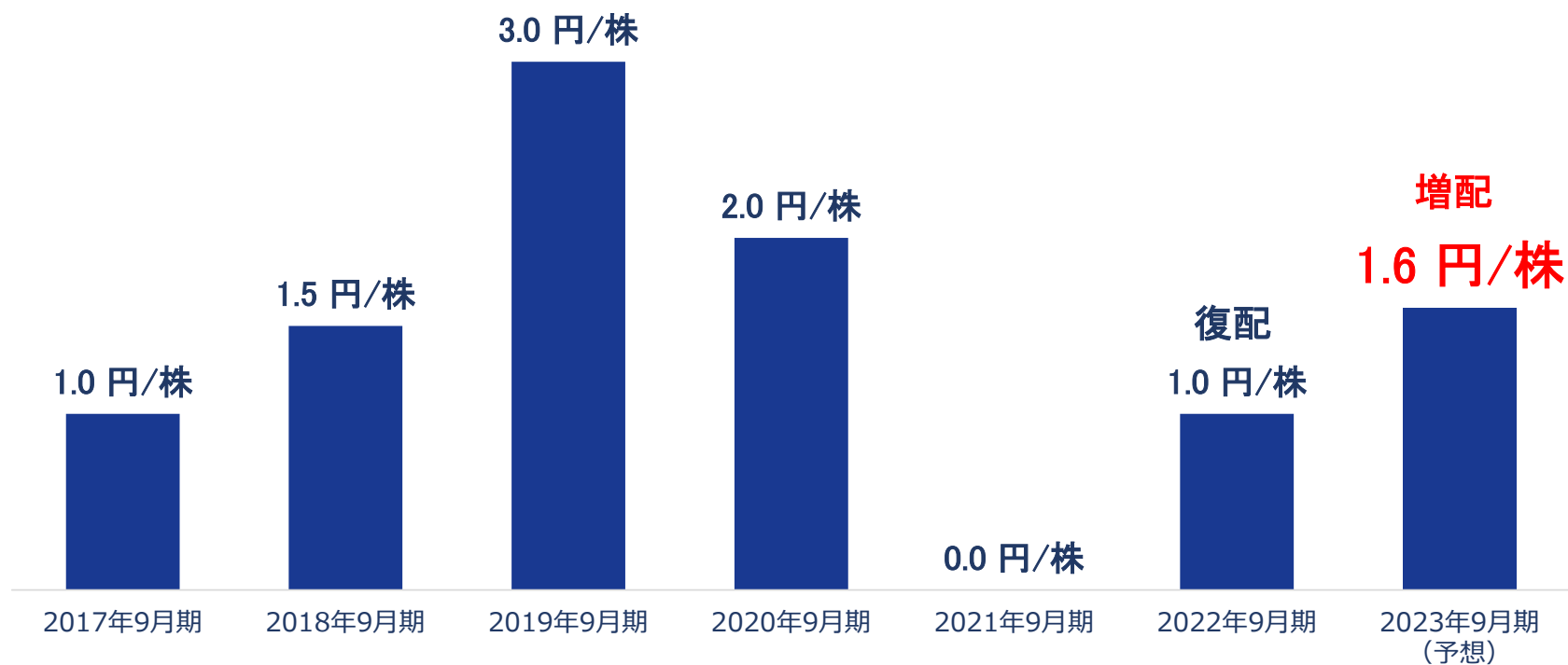
セグメント利益

(単位:百万円)



配当金: **1.6円/株**

(予想: 2023年9月期)



成長戦略

6つの成長戦略でグローバル専門商社構想を実現

戦略1

戦略的パートナーシップの拡大

戦略4

サイバーセキュリティ
ソリューション戦略

戦略2

カーボンニュートラル
ソリューション戦略

戦略5

生産性の向上
(自社営業部門)

戦略3

DX化推進ソリューション戦略

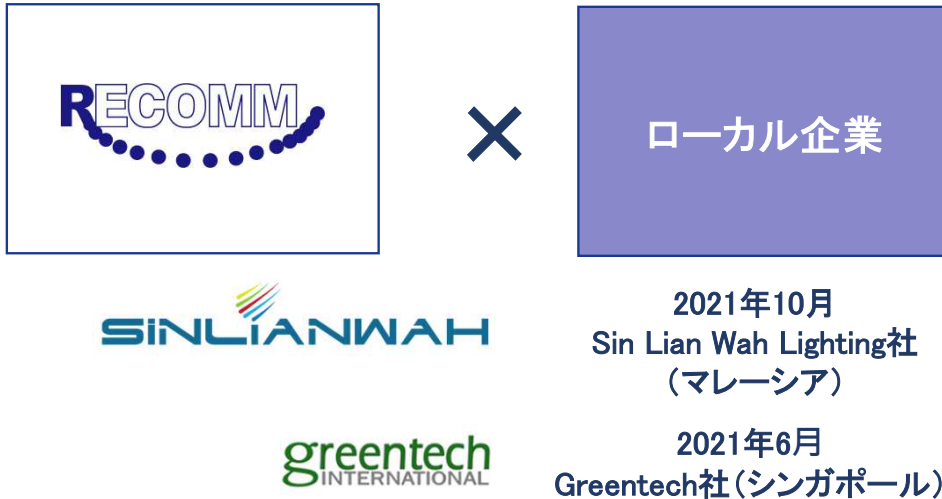
戦略6

社内DX化推進

成長戦略①: 戦略的パートナーシップの拡大

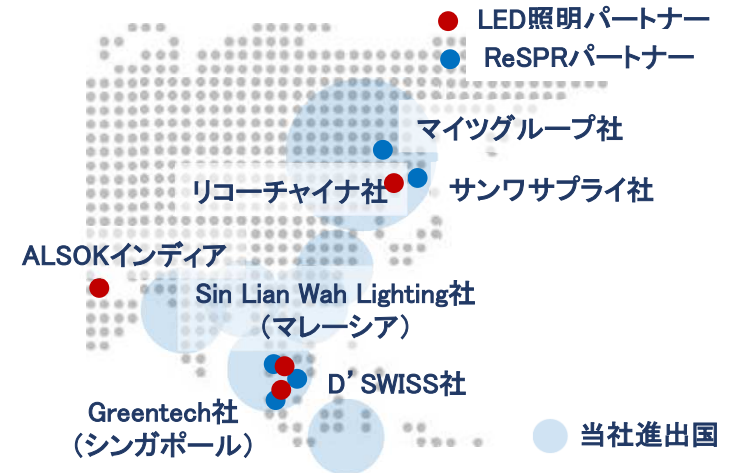
ローカル企業のM&A

海外ローカルマーケットを攻略し早期進出を実現



販売パートナー企業とのアライアンス

有力ローカル企業との協業により販路拡大



シナジー効果により、成長を加速化

製造業の工場に対し 省エネ機器を通じ、トータルソリューションの提供を行う

省エネ機器

LED照明



蛍光灯に比べ省電力化が可能

- ・蛍光灯に比べ、約7割の消費電力の削減が可能(12Wの場合)
- ・高品質かつ長寿命、安心保証
- ・約50,000点の豊富な商品アイテム

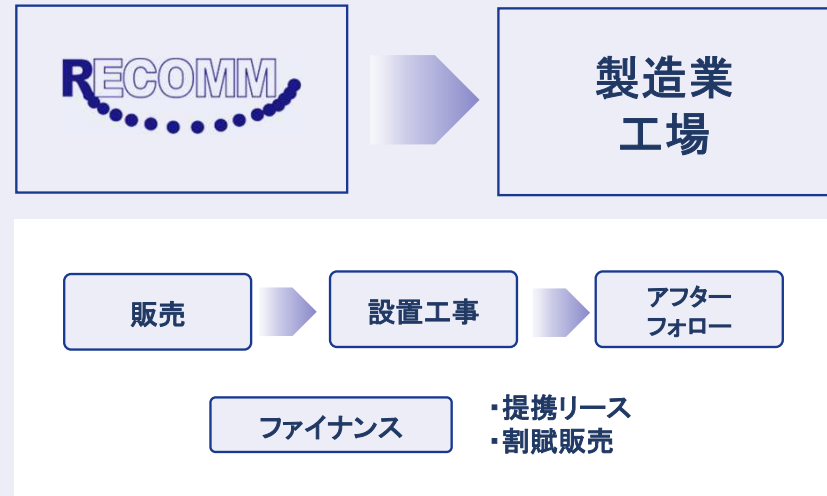
業務用エアコン



環境負荷に配慮

- ・省エネ性能が高く、CO2削減効果が大
- ・オフィスや工場面積、設置環境に合わせた商品を提供
- ・買い替えのリース契約等、ニーズに合わせた契約を提供

トータルソリューション

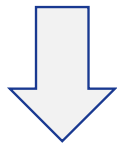


カーボンニュートラルソリューションの提供により
顧客の電気代削減とCO2の削減に貢献

成長戦略③: BPR事業によるDX化推進ソリューション

日本で独自に培ったBPR事業(最新技術による業務プロセスの自動化+アウトソーシング)で
国内+中国企業のDX化を推進

日本で培ったノウハウ



- ・DX化推進
- ・コストダウンソリューション



中国市場を開拓

新三板上場企業としての信用力を活用

中国ローカル企業アプローチ戦略

- ・アライアンスや戦略パートナーシップでの連携
- ・業務スタッフの育成

**BPRによるDX化推進ソリューションを
中国で展開**

中国のアウトソーシング市場の規模は日本の約5倍



中国の企業数も日本の約5倍



成長戦略④:サイバーセキュリティソリューション



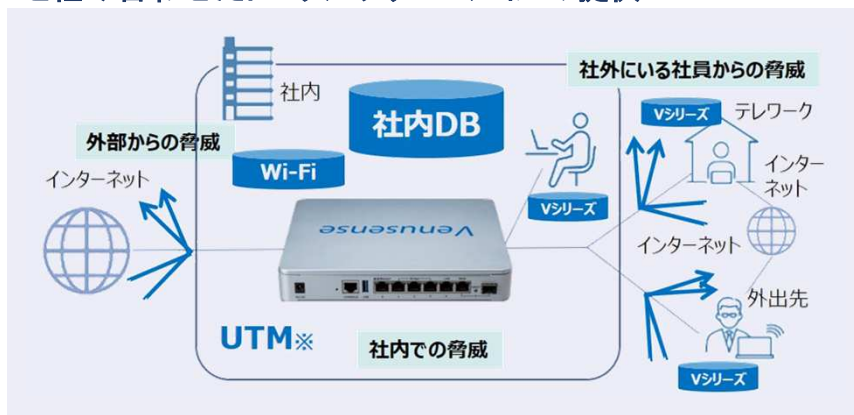
企業の情報資産を守る最新UTM※を主軸としたサイバーセキュリティを日本国内で提供

中国国内No.1セキュリティメーカー「ヴィーナステック社」との合併会社、ヴィーナステックジャパンを設立

(2015年5月)



巧妙化するサイバー攻撃に、その他のセキュリティ商品と組み合わせたトータルソリューションの提供



※UTM(Unified Threat Management): 統合脅威管理

Vシリーズ: エンドポイントセキュリティ対策でリアルタイムに監視・検知・駆除する付帯サービス

社名	ヴィーナステックジャパン株式会社
特徴	当社51%、ヴィーナステック社49%の合併
事業内容	UTM等サイバーセキュリティ機器の開発、販売
社名	ヴィーナステック社
特徴	深圳証券取引所にて上場 2,500人を超える研究員 北京オリンピックや上海万博等での全面協力の実績
事業内容	サイバーセキュリティ機器製造、販売、システム構築等

柔軟な働き方に対応したサイバーセキュリティソリューションの提供

営業効率化による生産性向上の推進

1)セールスフォースの導入

【メリット】

- ・顧客情報
- ・商品情報管理
- ・商談の進捗管理
- ・商談から受注までのプロセスの可視化



【効果】

- ・情報共有により、購入タイミングがわかる顧客ステータスで最適なソリューションをご提案
- ・商談の可視化による商談件数の底上げ
- ・プロセスの可視化による効率な時間管理の実現

2)レカムグループの連携強化

- ・既存顧客へのソリューション提供
- ・クロスセル推進



【効果】

- ・1顧客あたり売上増加
- ・他事業部の顧客への販売

(目標)売上11%アップ
(営業社員1人当たり)

(2021年9月期をベース)

社内DX化を推進し、グループ全体の管理部門のコスト削減を実現



【目的】

- ・業務の自動化推進による生産性の向上
- ・国内・海外子会社のリアルタイムな経営状態の把握

BPR事業

国内子会社

海外子会社

社内DX化

- ・蓄積されたBPRのノウハウ
- ・業務の自動化による効率化

↓
人員削減

↓
生産性のアップ

管理部門のコスト削減
(グループ全体)

7 中期経営計画

成長戦略を支える BtoBソリューション5 (Five)

Solution1	カーボンニュートラル ソリューション	効果	CO2排出量を抑制
		商品	LED照明、環境負荷に配慮した業務用エアコン、FAX、コピー、プリンタ機能がひとつになったデジタル複合機での省スペース、省電力化
Solution2	コストダウン ソリューション	効果	電気代、消耗品費等の経費削減を実現
		商品	LED照明、環境負荷に配慮した業務用エアコン、FAX、コピー、プリンタ機能がひとつになったデジタル複合機での省スペース、省電力化コストダウンを実現する当社独自の定額保守サービス「RET'S COPY」
Solution3	DX化推進 ソリューション	効果	BPR: 海外アウトソーシングセンターやRPAやAI-OCR等の活用による業務自動化
		商品	データ入力単純業務から専門性の高い高度な業務までを受託
Solution4	サイバーセキュリティ ソリューション	効果	サイバー攻撃や情報漏洩を防ぐ最新のセキュリティ環境の提供
		商品	UTM: 複数のセキュリティ機能が搭載されたUTMで一本化 MSG: メールに関するセキュリティ機能を集約したオールインワン製品 サーバー: 社内サーバーの活用でスムーズなノウハウや情報共有を実現
Solution5	感染症対策 ソリューション	効果	新型コロナウイルスやインフルエンザ、ノロウイルス等の感染を防御
		商品	ReSPR (レスパー): ウイルスを分解するNASAが開発した異種光触媒技術により、空気中のドアノブ・壁のウイルス除菌や消臭に効果

レカムの独自性が、
顧客との深い関係性を構築し、最適なソリューションのご提案を実現しています

1 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
- 商品販売に加え、BPOも請け負うことが可能である

2 直販システム中心の営業力

- 国内のみならず、海外においても直販営業を実施している

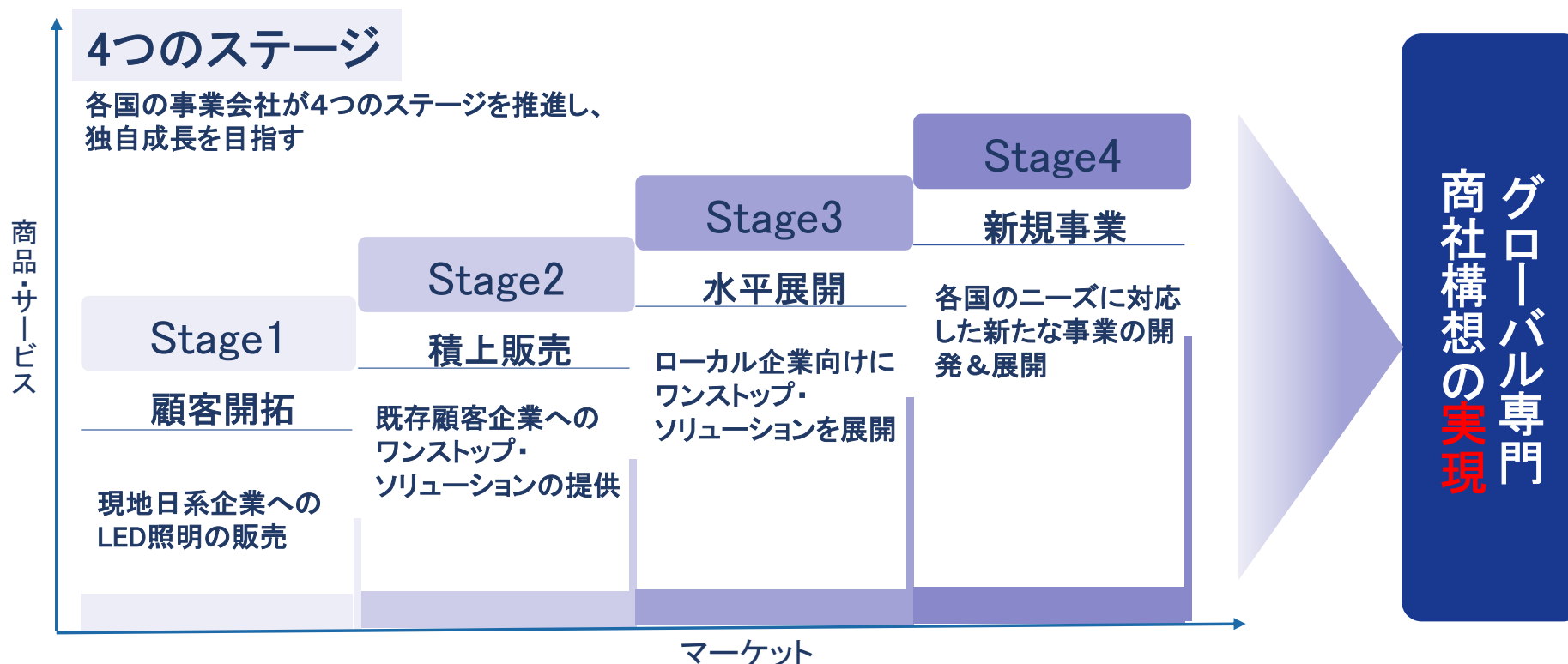
深い関係性の
構築

顧客ニーズを
敏感に把握

最適な
ソリューションの
ご提案

基本戦略 グローバル専門商社構想の加速化

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提案し、グローバル事業の成長を加速させる！
Global Specialized Solution Company



中期経営計画(数値目標)



目標

売上高CAGR※
30%以上

※CAGR：年平均成長率

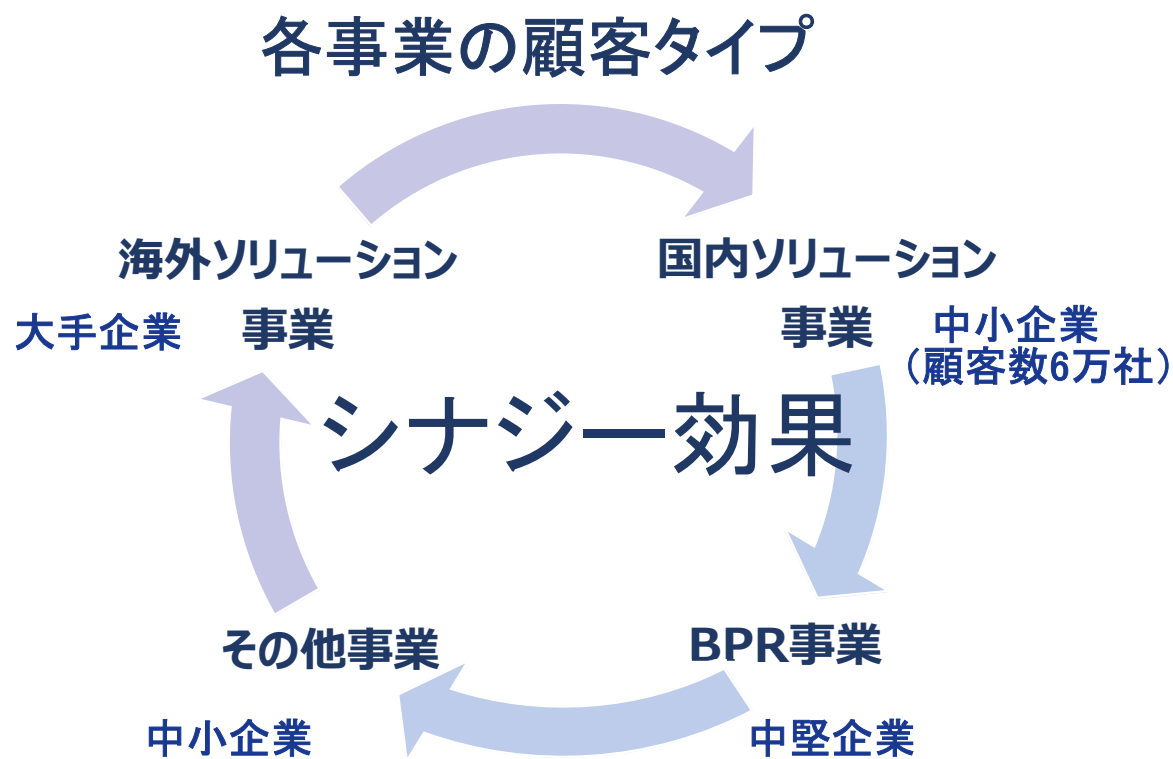
海外ソリューション事業
営業利益シェア
50%以上

時価総額
300億円以上

2024年

- ・東証プライム移行基準達成
- ・大連レカム(新三板上場企業)
北京証取昇格基準達成

(単位:百万円)	2022年9月期 (実績)	2023年9月期 (予想)	2024年9月期 (計画)
売上収益	8,920	10,500	15,000
海外ソリューション事業	3,941	5,130	5,900
国内ソリューション事業	4,382	4,700	6,900
BPR事業	596	670	1,500
その他	0	0	700
セグメント利益	413	780	1,500
海外ソリューション事業	252	580	850
国内ソリューション事業	98	430	450
BPR事業	112	120	300
その他	0	0	60
調整額	△50	△350	△160



一顧客当たりの売上最大化

ESG経営の促進

<p>E Environment 環境</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・カーボンニュートラルソリューションの提供により、脱炭素社会への貢献 ・ReSPR、サーモカメラ等、オフィスの感染症対策ソリューションの提供により従業員の感染予防対策への貢献
<p>S Society 社会</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・進出国に対する雇用 & 利益拡大により各国の経済発展に貢献 ・多種多様な人材を採用や育成をし、ダイバーシティを推進 ・世界共通の評価制度と国別に最適な評価制度をミックスしたハイブリッド型人事評価制度の運用による ヒューマンリソースパフォーマンスの最大化 ・内閣府「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」の活動を通じて、女性管理職の登用及びジェンダーフリー企業の実現
<p>G Governance ガバナンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・半数以上の社外取締役体制にすることで経営監視機能の強化 ・統括情報管理責任者を設置し、重要情報取扱報告による集中管理を行うことで、情報漏洩及び インサイダー取引の未然防止を図る

中期経営計画実行における想定されるリスク

のれん減損による 損失リスク	M&A後のPMI失敗による減損の計上
半導体不足による 損失リスク	商材の納期遅延による販売機会ロス
新型コロナウイルス 感染症拡大によるリスク	ロックダウンによる営業活動の休止や移動制限等による訪問拒否、工事・納期遅延



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

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

グループ経営ビジョン

A&A111+

(Action & Achievement 「行動、そして達成」)

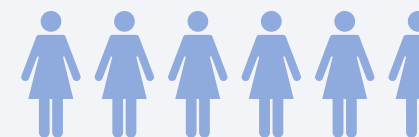
- 株主にとって投資リターン 「No.1」
 - 顧客にとって「オンリー 1」
 - 業界で質量共に 「No.1」
- + 従業員にとって最も魅力的な「Best 1」企業グループ

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2 5 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、BPR事業
発行済株式数	82,630,255株 (2022年12月31日時点)
株主数	19,591名 (2022年9月30日時点)
資本金	2,447百万円 (2022年12月31日時点)
従業員数	連結431名 (2022年12月31日時点)

従業員の特徴

男女比

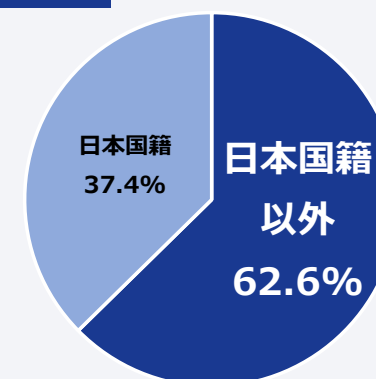
女性 **59.2%**



男性 **40.8%**



社員国籍比



2022年12月31日時点

事業別事業会社



3事業、国内事業会社5社、海外事業会社14社

海外拠点 9カ国 14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）
- 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（インドア）
- Greentech International（シンガポール）※2

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

BPR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
- オーパス
- レカムIEパートナー

国内拠点 21支店、3営業所

【関東地方】
東京第一支店
東京第二支店
北関東支店
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
静岡東支店
名古屋第一支店
名古屋第二支店
名古屋東営業所
岐阜支店

【近畿地方】
大阪第一支店
大阪第二支店

【中国・四国地方】
広島中央支店
松江支店
周南支店

【九州地方】
北九州支店
久留米支店
都城営業所
八代営業所

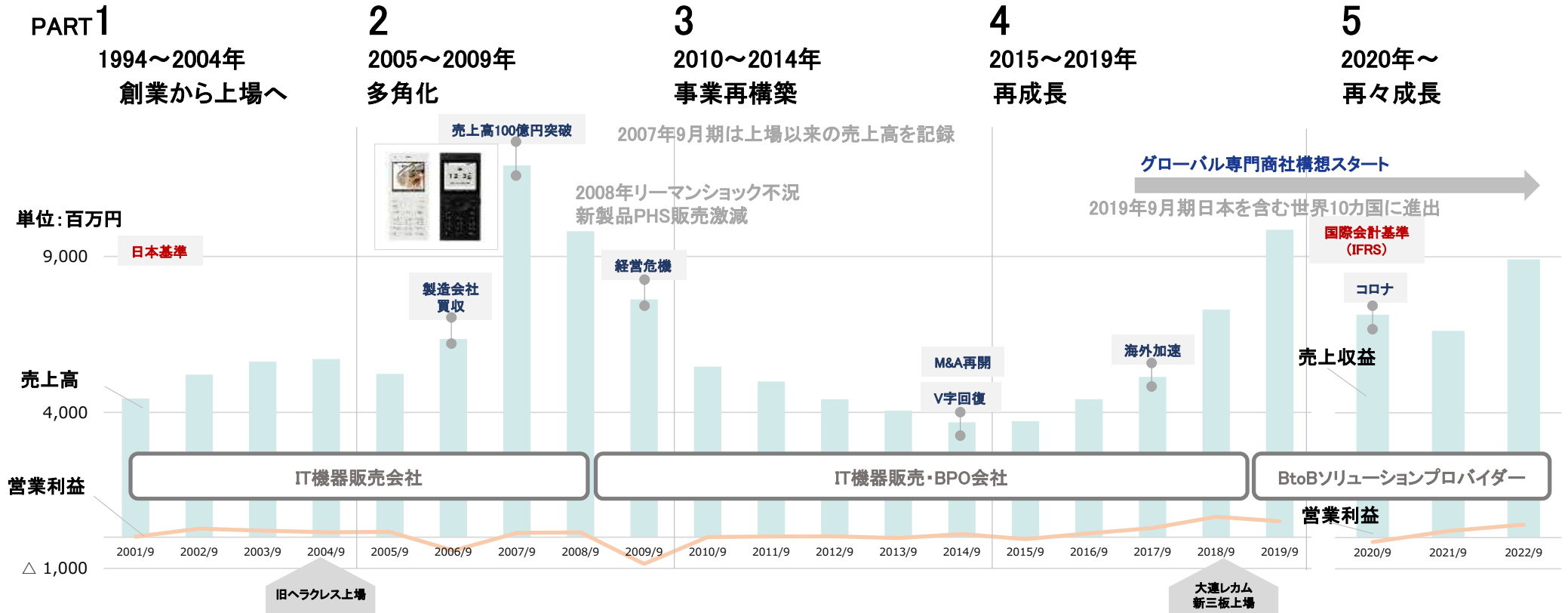
【沖縄地方】
沖縄支店
那覇支店

会社沿革

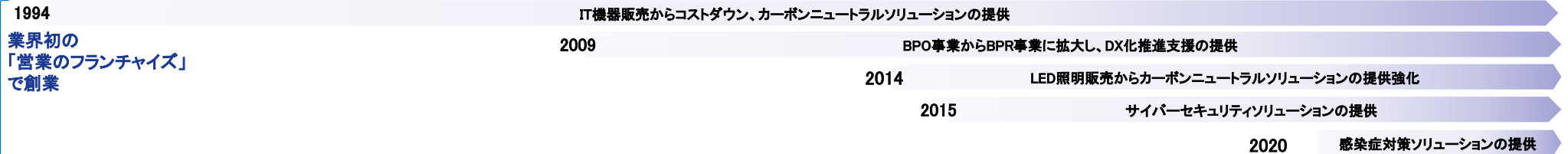


年号		年号	
1994年9月	通信機器・OA機器の販売・保守を目的として株式会社レカムジャパン（現レカム株式会社）を設立	2018年10月	インド・グルガオン市にレカムビジネスソリューションズインディア株式会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始
1995年5月	営業のフランチャイズ事業の加盟店募集開始	2018年10月	大連レカムが中国新三板市場に上場
2000年4月	デジタル複合機（MFP）定額保守「RET'S COPY」サービス開始	2018年11月	大連レカムがマスターピース大連（大連傑作商務諮詢有限公司）株式の100%を取得し、子会社化
2003年10月	中国・大連市に子会社・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	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
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
2009年11月	大連レカムが外部BPOの受託を開始	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
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9月	創立25周年
2013年7月	自社ブランドLED照明「RENTIA（レンティア）」販売開始	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
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	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
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
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	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
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
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	2022年4月	東証スタンダード市場に移行
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2月	中国・実在智能社と日本での合併会社設立契約締結
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		

販売会社からBtoBソリューションプロバイダーに進化



物売りからソリューション提供会社へ



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月にクロスボーダーM&Aにより初のローカル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

カーボンニュートラル&コストダウンソリューション

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するカーボンニュートラルやコストダウンのソリューションを提供



感染症対策ソリューション

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や自社ローンで提供

進出国

進出順	開設年度	国
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

※海外ソリューション事業の進出順

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カ月で現東証スタンダード市場上場
情報通信機器によるコストダウン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&コスト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

コストダウンソリューション	カーボンニュートラル&コストダウンソリューション	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、複合機等やサービスによる省力化・省スペース化を図るコストダウンのソリューションを提供</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するカーボンニュートラルやコストダウンのソリューションを提供</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

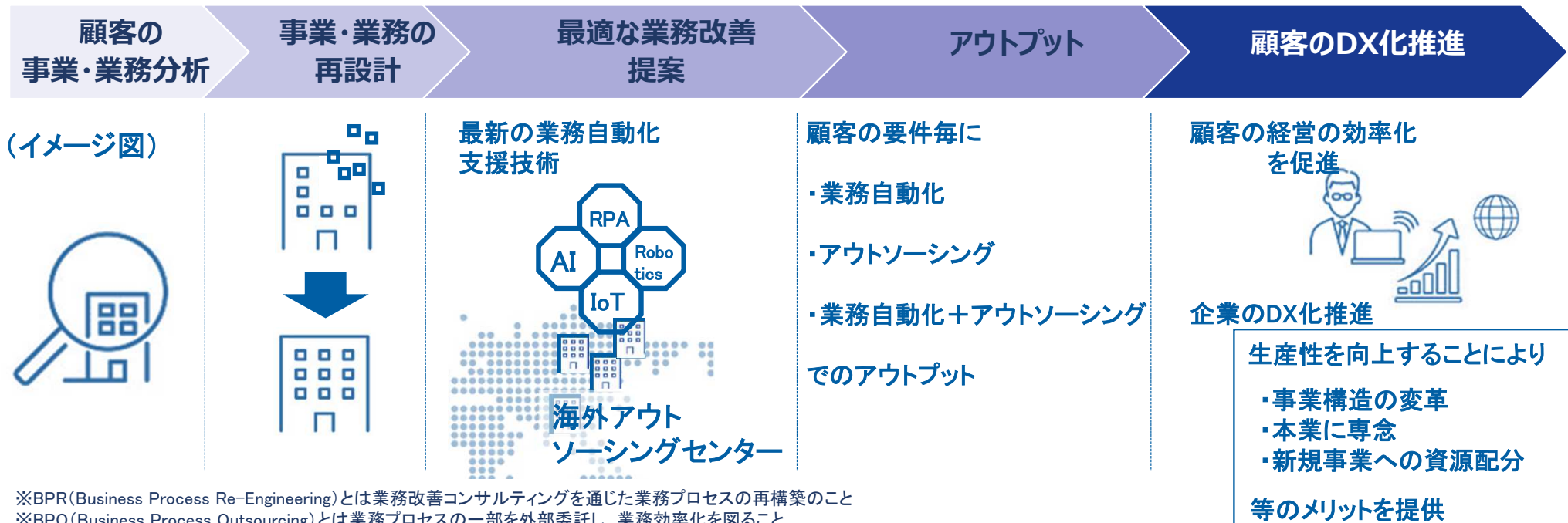
初期コストがかからない提携リースで提供

事業スタート

2009年11月

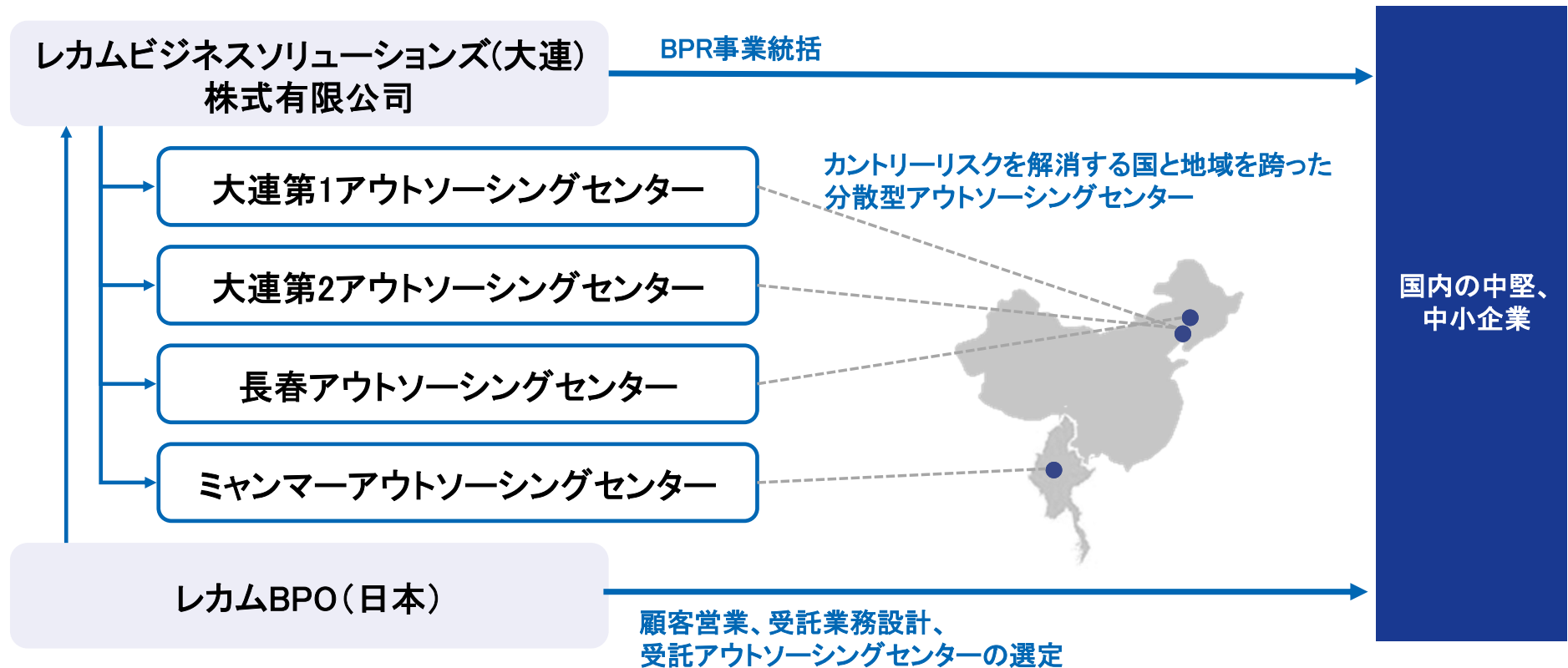
事業化

- 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BPR事業に事業領域を拡大



※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



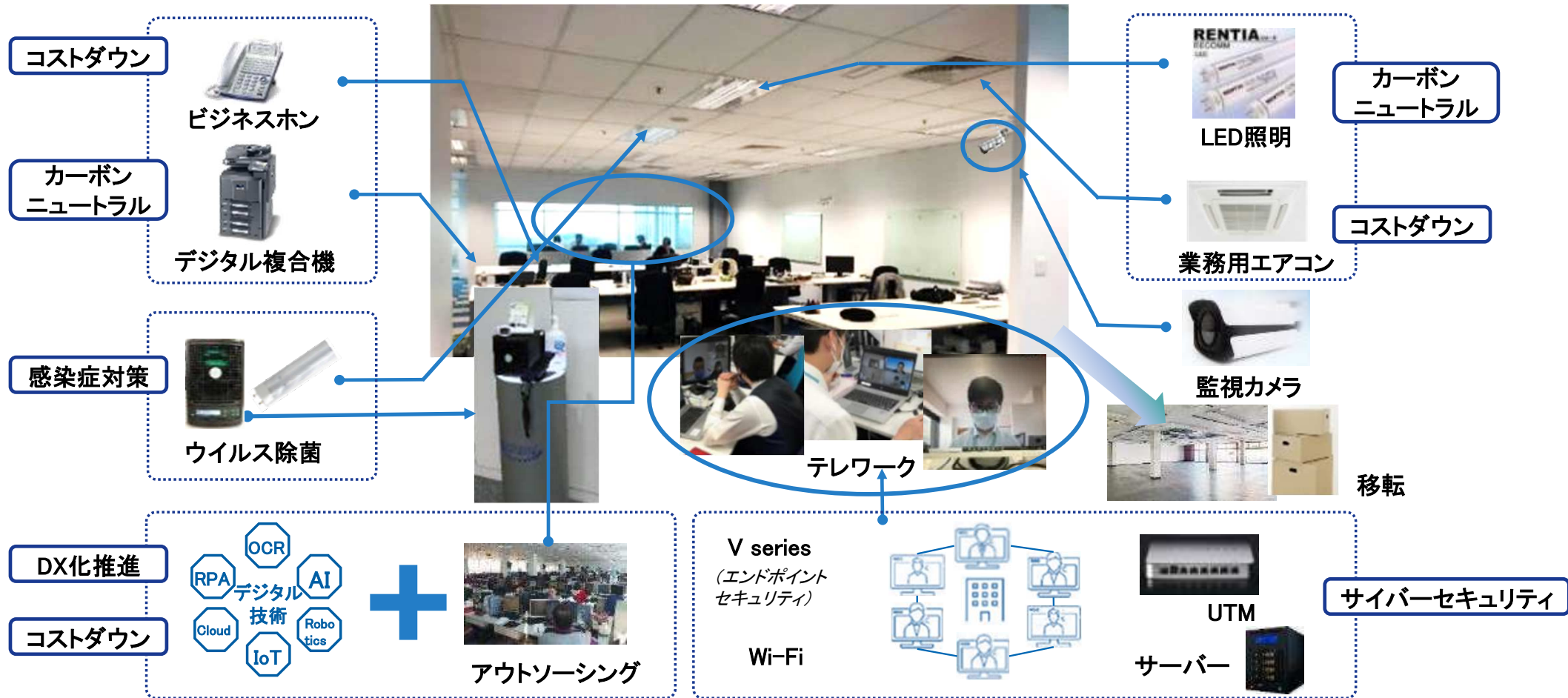
データ入力等の単純業務から専門性の高い高度な業務まで請け負う

BPR事業 アウトソーシングセンター特徴



<事業所名>		<業務役割・特徴>	<補足説明>
レカムビジネスソリューションズ(大連)		BPR事業統括	
ハイエンド 業務 ↑ ↓ ローエンド 業務	大連第1アウトソーシングセンター	高度な日本語・業務理解力 全センターの本部機能 RPA自動化システム30システム稼働	<ul style="list-style-type: none"> 判断や業務知識が必要な業務 専門性の高い業務（会計含む） エンドユーザーとの直接対応可能 RPA導入支援対応
	大連第2アウトソーシングセンター	日本語理解可・多言語対応 大量DATAエントリー対応可能 ネット24時間監視対応可能	<ul style="list-style-type: none"> 家電メーカーサポート業務 EC企業商品登録業務 SNS監視業務
	長春アウトソーシングセンター	日本語理解可 入力業務の圧倒的コストパフォーマンス	<ul style="list-style-type: none"> 入力業務 入金管理業務 勤怠集計業務他
	ミャンマーアウトソーシングセンター	日本語理解可 デザイン・web・CAD等の業務	<ul style="list-style-type: none"> フォトショップやイラストレーター Web画像更新 CAD（住宅の図面）
レカムBPO（日本）		顧客営業、受託業設計、受託アウトソーシングセンターの選定	

コストダウンからカーボンニュートラル・DX推進・サイバーセキュリティをワンストップでご提供いたします



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>