

2023年9月期 決算説明会資料

2023年11月16日
レカム株式会社
東証スタンダード(3323)

1--	2023年9月期決算実績サマリー	P3
2--	2024年9月期業績予想サマリー	P5
3--	グローバル専門商社構想の取り組み	P7
4--	成長の源泉と今後の成長戦略	P12
5--	2023年9月期決算実績概要	P23
6--	2023年9月期決算実績概要(セグメント別)	P27
7--	2024年9月期業績・配当予想	P33
8--	Appendix	P47

2023年9月期決算実績 サマリー

売上収益増収、営業利益・税引き前利益：増益、当期利益減益

(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期	増減額	前期比
売上収益	8,920	9,510	+590	106.6%
営業利益	413	450	+37	108.9%
税引前利益	457	490	+33	107.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	351	314	△37	89.4%

2024年9月期業績予想 サマリー

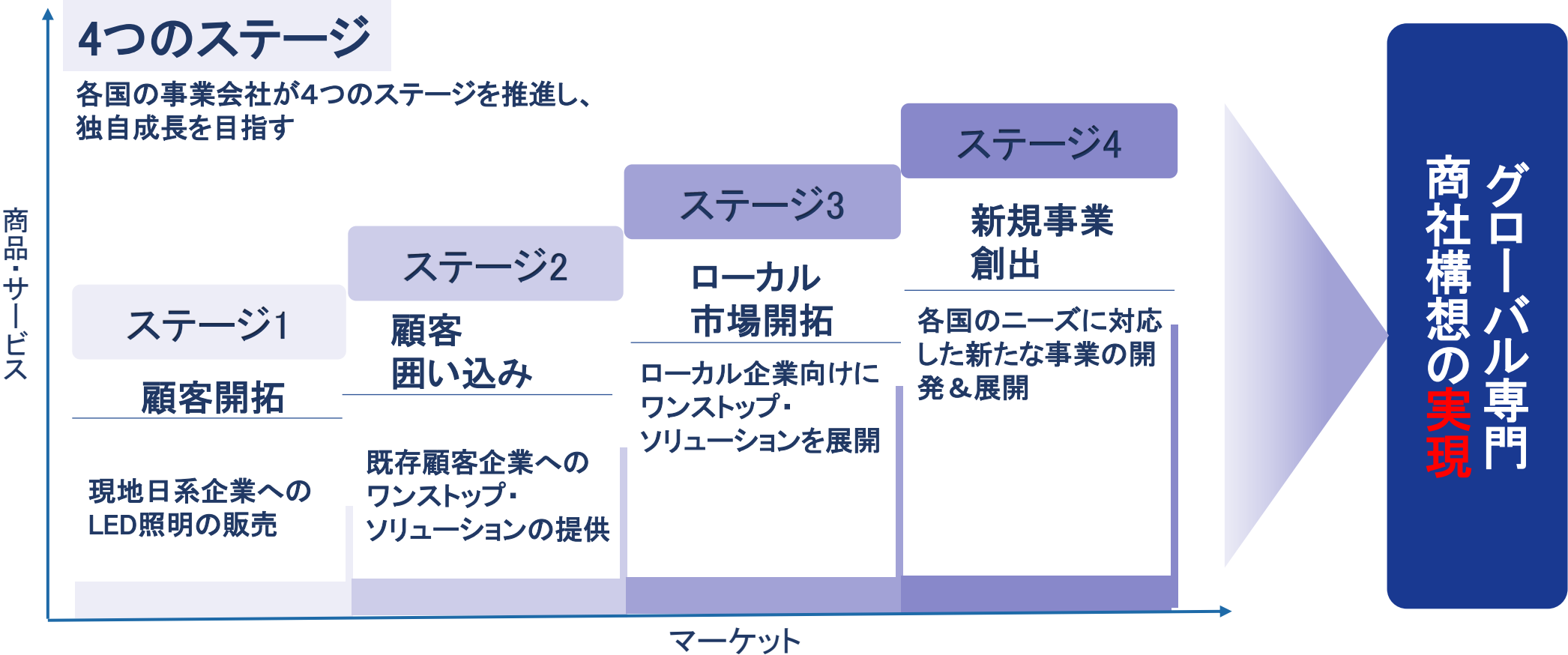
全指標で過去最高益更新

(単位:百万円)	2023年9月期	2024年9月期 予想	前期比
売上収益	9,510	13,000	136.6%
営業利益	450	900	200.0%
税引前利益	490	900	183.6%
親会社の所有者に帰 属する当期利益	314	600	191.0%

グローバル専門商社構想 の取り組み

基本戦略 グローバル専門商社構想

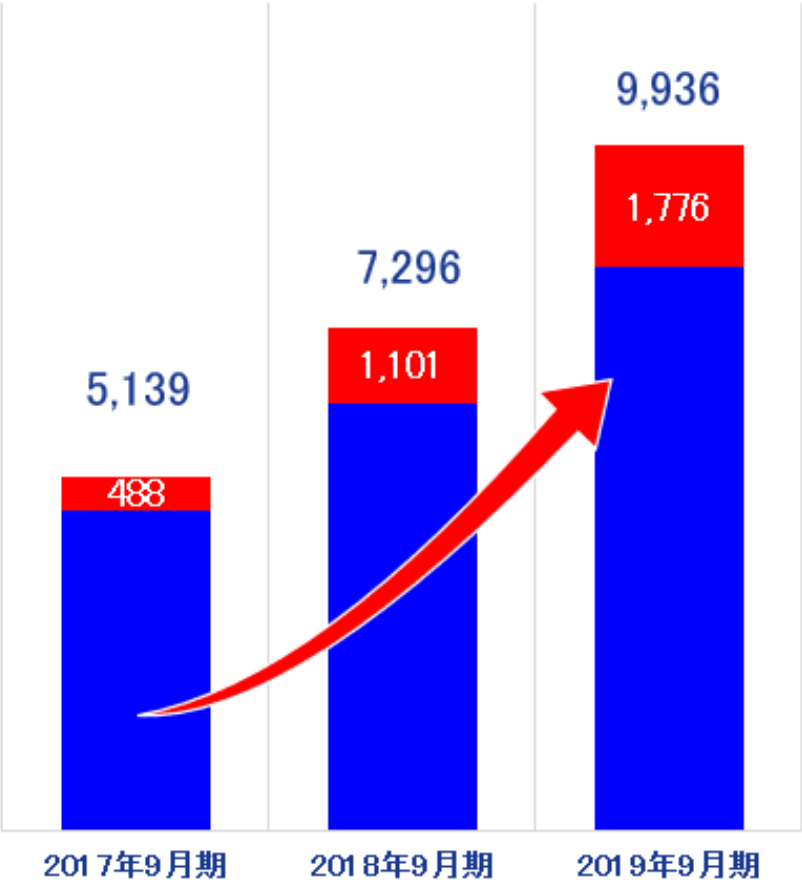
グローバル専門商社構想：時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様にソリューションを提案し、グローバル事業の成長を加速させる！



連結・海外ソリューション事業の
売上推移(単位100万円)

19年売上: **16年対比2.2倍**

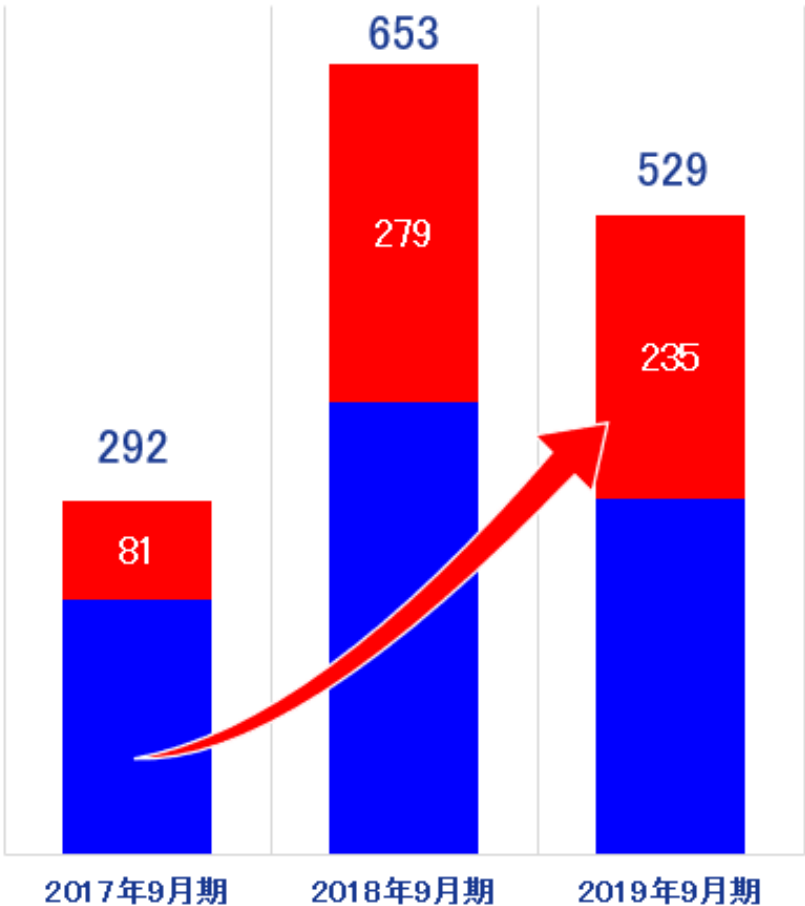
■ 連結 ■ 海外ソリューション事業



連結・海外ソリューション事業の
営業利益推移(単位100万円)

19年営利: **16年対比4.1倍**

■ 連結 ■ 海外ソリューション事業



主な取組

2017年

ベトナムへの進出を契機に、グローバル専門商社構想をスタート

2018年2月

マレーシアへの進出

2018年10月

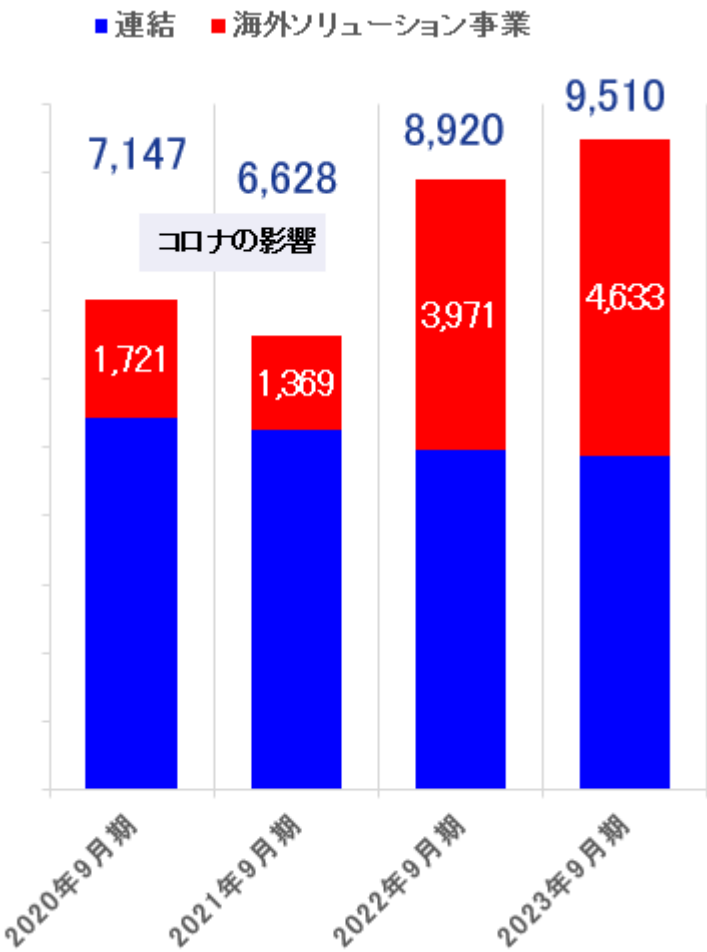
インドへの進出

2019年6月

タイ・インドネシア・フィリピンM&A
海外8カ国の進出を達成

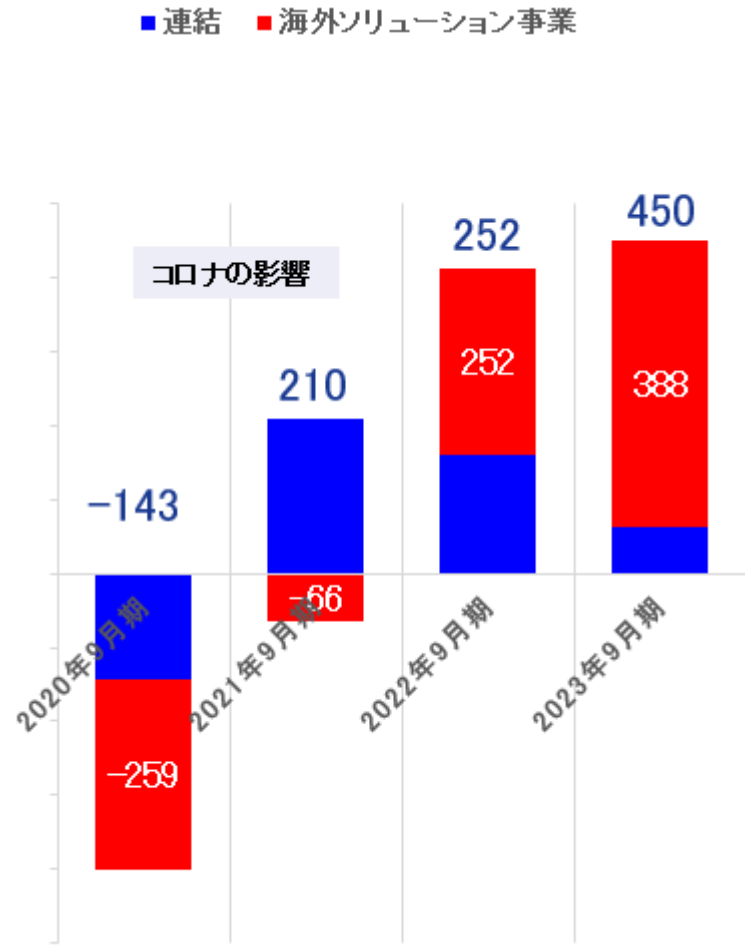
連結・海外ソリューション事業の
売上推移(単位100万円)

23年売上: **コロナ前比96%に回復**



連結・海外ソリューション事業の
営業利益推移(単位100万円)

23年営利: **コロナ前比88%に回復**



主な取組

2020年1月～営業活動停止(国ごとに異なる)

2020年1月～3月各国移動制限
各国ロックダウン開始

2020年3月～4月外出制限
2020年4月～2022年6月自宅待
機やリモートワーク
(各国時期の差異あり)

2020年6月

グローバル戦略商品 "ReSPR"
独占販売開始

2021年10月

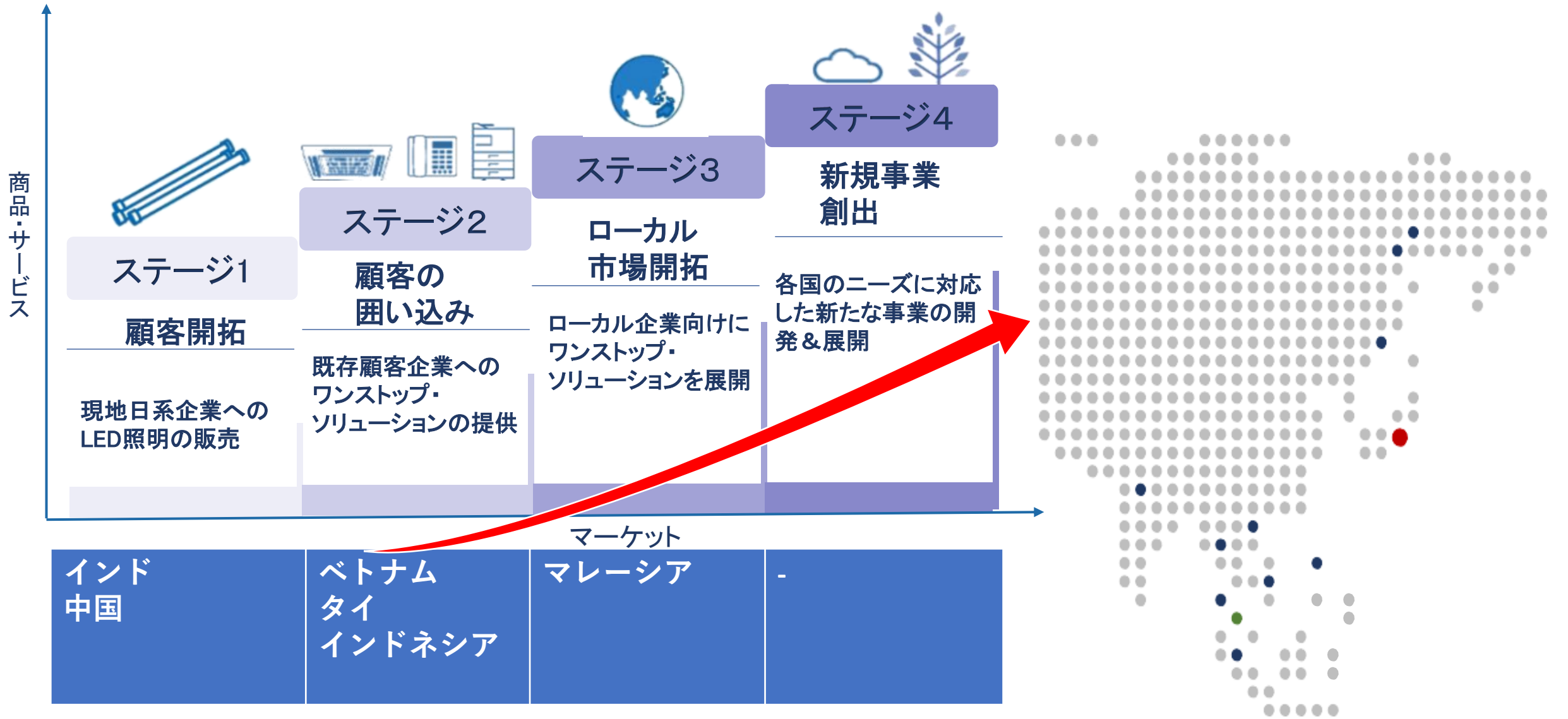
マレーシアにてクロスボーダー
M&A SLWL連結子会社化

2023年8月

マレーシアにてクロスボーダー
M&A
第二弾 SLWE連結子会社化

2020年9月期～IFRS会計基準準拠

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



成長の源泉 と 今後の成長戦略

企業理念

当社の成長の源泉は、 徹底した理念経営と社是の実践にある

企業理念

実践

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。	創業から一貫して情報通信システムに特化
私たちは、お客様にとって最大限の、経費削減のお手伝いをすることにより、社会に貢献致します	物販のみならずBPO(アウトソーシング)事業展開により経費削減をご提案
私たちは、お客様に迅速かつ安心していただ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。	ソフト販売や独自のソリューションを持つ
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	- 仕事を通じて社会に役立つような人材を育成し社会に排出 100時間研修制度 - 社内の人材育成部プログラムで研修を実施

社是

レカム: RECOMM (REal COMMunication)

社名	意味	実践
R: Real Power Rule	実力主義	給与はジョブグレード支給、定期昇給はなし
E: Enterprising	積極志向 自らの意思で考え、自らの意思で行動する	- 新設拠点、新設部門は社内公募、立候補者が優先的に選定 - 年間MVPは自らの立候補制 - FA制度、自ら移動の申請が可能
C: Challenge	挑戦	- 新規支店や新事業は立候補制 - 失敗しても降格なし、同じグレードで再度別部門へ移動し再チャレンジ可能
O: Open	オープン経営	- 月1回全体朝礼 - 営業ランキング - 四半期ごとの個人の評価 - 全体合宿
M: Management	全員経営	- 新年「全体合宿」新商材、新規事業の案 - 事業開発部で、検討→ボツでもフィードバックする - 月1回の朝礼で業績を全社で共有 - 従業員持株制度 毎月積立 - 業績連動型賞与: 各子会社ごと利益連動賞与
M: Mind	心	1日は24h時間しかない。社員として8時間は働く。 1日のうち最も多くの時間を費やすのが仕事。収入のためだけではなく、お客様に喜んでいただく、社会に貢献する、それが自らの喜びになる、そういう心を持つ

知的資産

当社の成長の源泉

(1) スピード経営

小規模組織でフラットな組織体制により、
意思決定のスピードを早め、迅速な商品開発を可能にする

(2) 事業展開力

マレーシアにグローバル本社機能を持ち、
海外の視点に立ち日本、中国、インド、ASEAN戦略を実現する

(3) トータルソリューション力

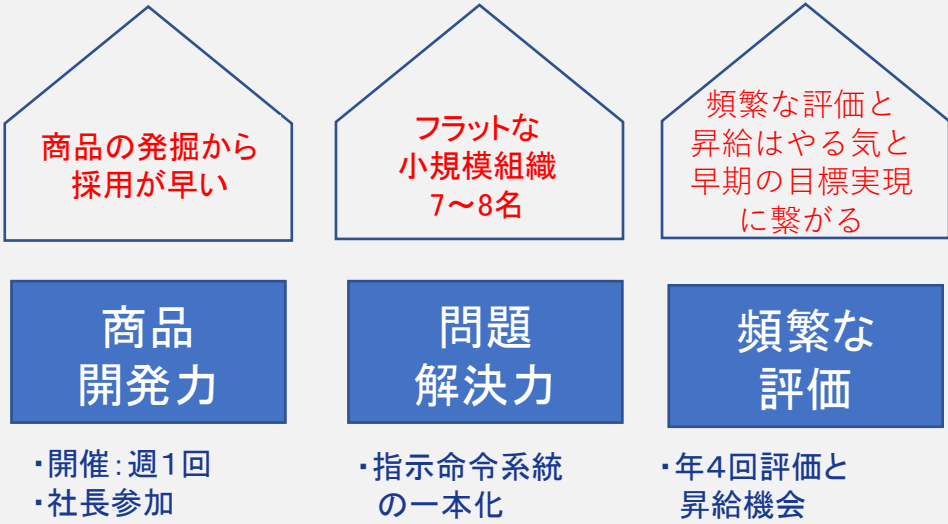
ワンストップサービスで全ての商品とサービスを提供する

知的資産(1)スピード経営

小規模組織でフラットな組織体制により、
意思決定のスピードを早め、迅速な商品開発を可能にする

スピード経営

スピーディーな意思決定

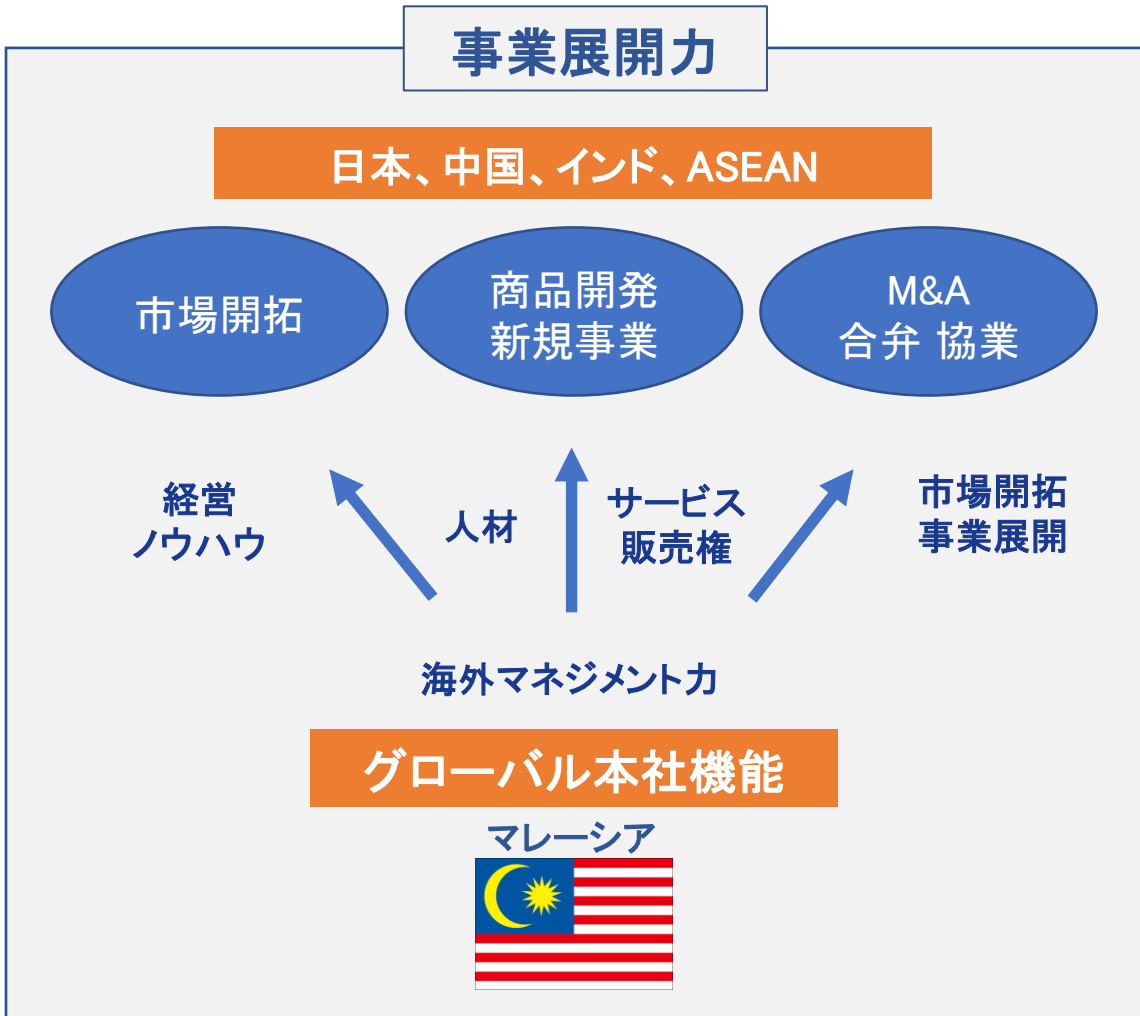


Fact

- 1) 商品開発会議
事業開発部で商品を開発
社内からの提案もある(取扱商品)
- 2) 問題解決力
指示命令体系の一本化
すぐに相談ができる=問題解決力が速い
- 3) 頻繁な評価・昇給制度
最短3ヶ月で昇給可能
有能な社員は昇給が早く高度な業務に従事
→ やる気のある社員にさらにやり甲斐を与える
→ 4倍の格差がつく賞与
- 4) 部門長によるスカウト制度
部門長は魅力のある部署の構築が求められる
→ 強い組織しか残らない
→ 営業部門、管理部門双方から働きかけ

知的資産(2)事業展開力

マレーシアにグローバル本社機能を持ち、
海外の視点に立ち日本、中国、インド、ASEAN戦略を実現する



Fact

1) 海外8カ国に拠点
実績: 20年
海外8カ国にグローバル展開
→ 数多くの経験と実績、人脈を構築
→ 社員の約6割が外国国籍

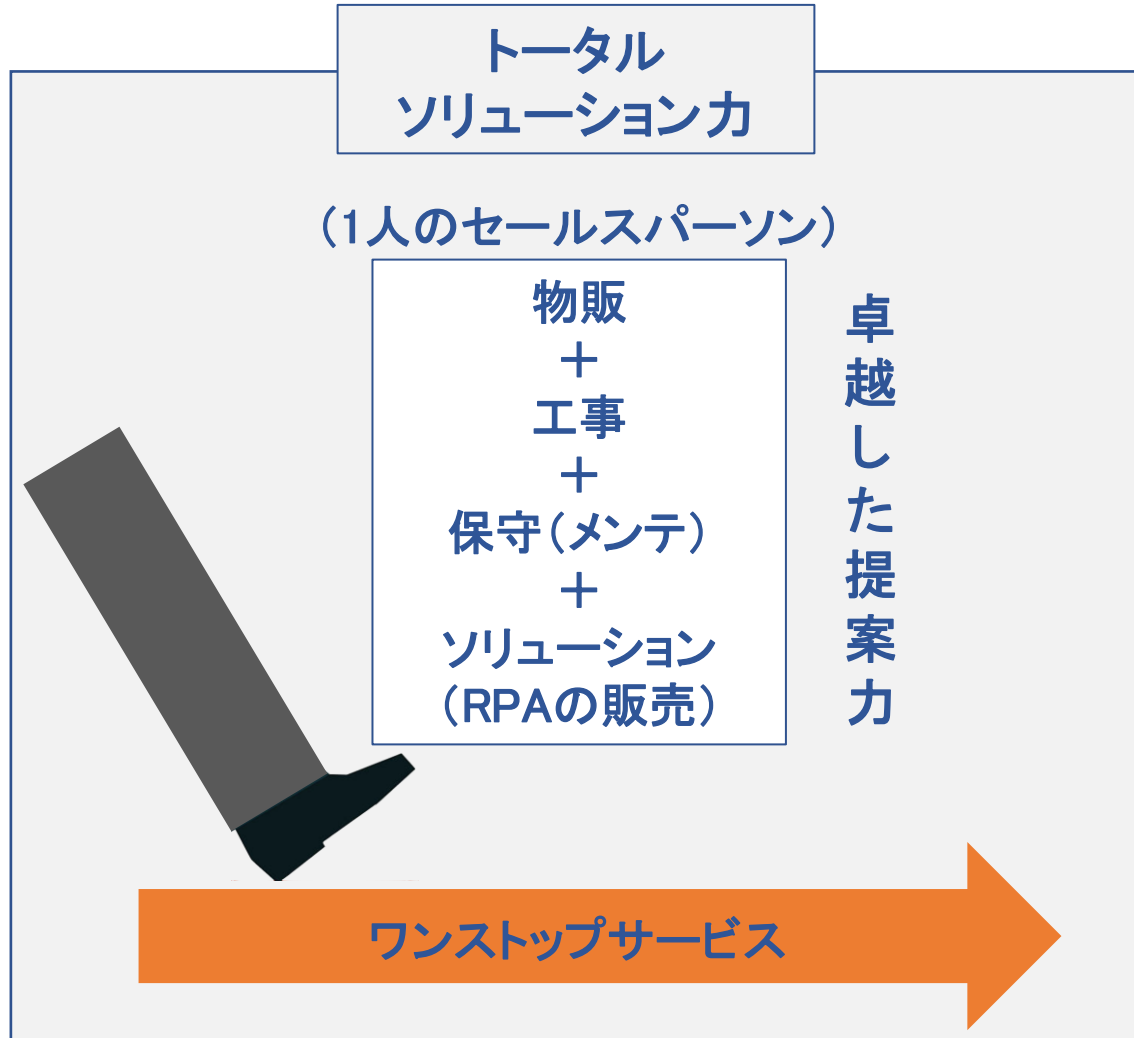
2) グローバル本社機能
マレーシアにグローバル本社機能
海外の視点に立ち日本、中国、インド、ASEAN戦略を実現

3) 海外人材マネジメント力
海外人材の有効活用、経営ノウハウ(マネジメント力)
外国人に即した評価制度、報酬制度
→ 約3割が外国籍の管理職社員
→ 外国人社歴 管理職 約13年、管理職以外 約7年

4) グローバルサービス展開
＜中国から日本へ＞
中国の技術をASEANや日本へ販売
Intelligence Indeed Recomm株式会社(合併)設立
中国企業の日本とマレーシアでの合併会社設立契約締結RPAサービス
独占販売権取得

知的資産(3)トータルソリューション力

ワンストップサービスで全ての商品とサービスを提供する



Fact

1) 直販システム中心の営業

海外人材の有効活用、経営ノウハウ(マネジメント力)
外国人に即した評価制度、報酬制度
→ 約3割が外国籍の管理職社員
→ 外国人社歴 管理職 約13年、管理職以外 約7年

2) BPR+ソリューション

BPRで間接部門のコスト削減を提案
→ ソフトによる自動化でさらにコスト削減ソリューションを提案
海外BPR部隊
業務内容: 商品の発注業務・給与計算・顧客の情報入力等
中国、ミャンマーで約250人体制
物販+BPR+ソリューション提供している中小中堅企業希少

3) グローバルサービス展開

国内のみならず、海外においても直販営業を実施
→ 顧客ニーズを敏感に察知
→ ニーズに合う質の高い提案が可能
(さらなる効果)
お客様との関係性が構築され長期契約に繋がる

戦略的パートナーシップの拡大

海外ローカルマーケットを攻略し早期進出を実現

有力企業との協業により販路拡大



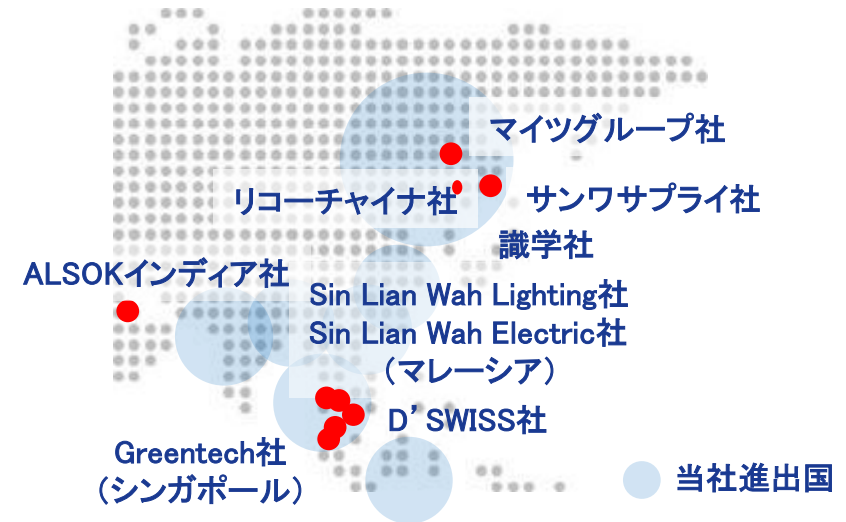
ローカル企業


SIN LIAN WAH

2021年10月
Sin Lian Wah Lighting社
(マレーシア)
2023年9月
Sin Lian Wah Electric社


greentech
INTERNATIONAL

2021年6月
Greentech社(シンガポール)



シナジー効果により、成長を加速

カーボンニュートラルソリューションの更なる推進

省エネ機器

効果

LED照明



省電力化が可能

- ・少品種大量生産の自社ブランド
- ・多品種のナショナルブランド約50,000点

業務用エアコン

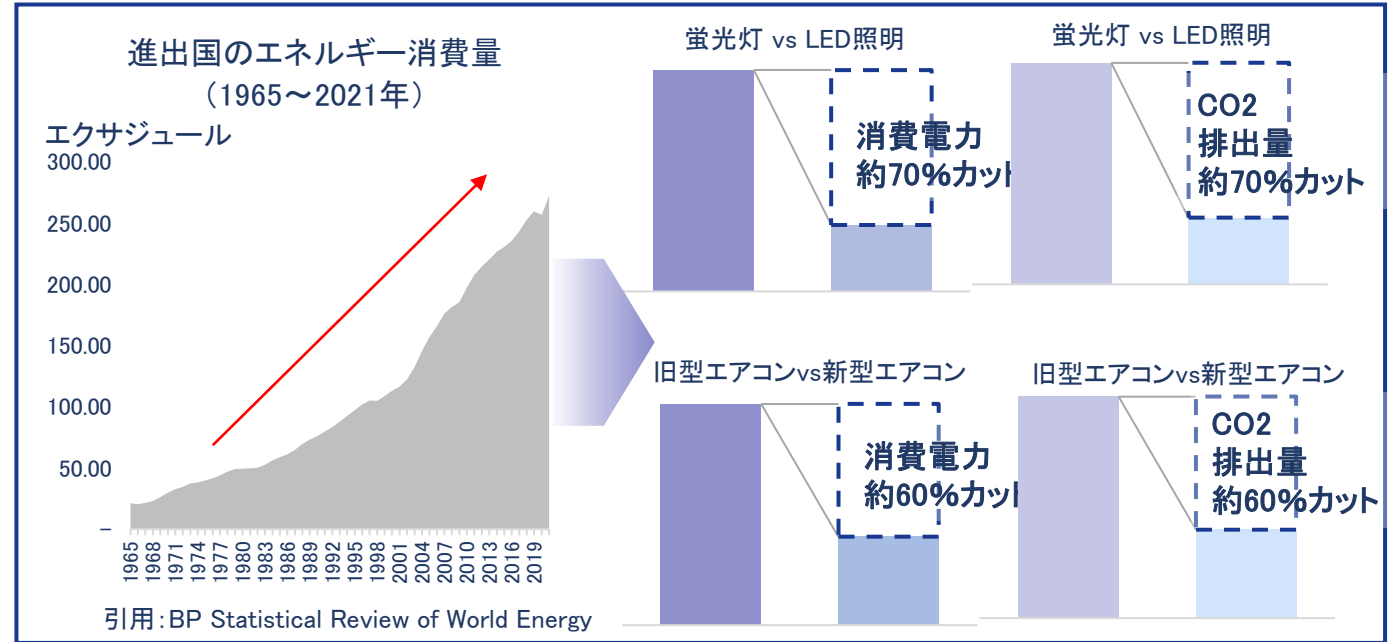


環境負荷に配慮

- ・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



可視化・放熱商材のセット販売



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

DXソリューションの推進

誰でも使えるAI-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



レカムDXソリューションズ

中小企業 325万社
(当社顧客約6万社)

大企業・中堅企業 56万社
(当社顧客約2,600社)

2023年

- 4月DXソリューション第一弾日本に合弁会社設立
- 6月チャイナ・モバイル・インターナショナル・リミテッドとAI-RPAサービスで協業開始

2024年

- 1月DXソリューション第二弾マレーシアに合弁会社設立予定

進化型AI-RPAサービス(Robo Worker)ご紹介

 Robo Worker

プログラミング知識のない方でもシナリオ作りが可能





**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**

2023年9月期決算実績

概要

3期連続増収・3期連続営業利益増益
カーボンニュートラルソリューションが好調

	2022年9月期	2023年9月期	増減額	前期比
(単位:百万円)				
売上収益	8,920	9,510	+590	106.6%
営業利益	413	450	+37	109.0%
税引前利益	457	490	+33	107.2%
親会社の所有者に帰属 する当期利益	351	314	△37	89.6%
EBITDA ※	564	596	+32	105.6%

※: EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費

(単位: 百万円)	前連結会計年度 2022年9月30日	当連結会計年度 2023年9月30日	増減額
流動資産	6,704	7,957	+1,253
非流動資産	2,535	2,886	+351
資産合計	9,239	10,843	+1,604
流動負債	3,354	4,308	+954
非流動負債	1,244	1,581	+337
負債合計	4,598	5,889	+1,291
親会社の所有者に 帰属する持分	4,326	4,590	+264
非支配持分	314	363	+49
資本合計	4,640	4,953	+313
負債及び資本 合計	9,239	10,843	+1,604

【資産合計】 10,843百万円 1,604百万円増加

- 営業債権396百万円増加、SLWE社を取得した事等により棚卸資産886百万円増加、有形固定資産301百万円増加

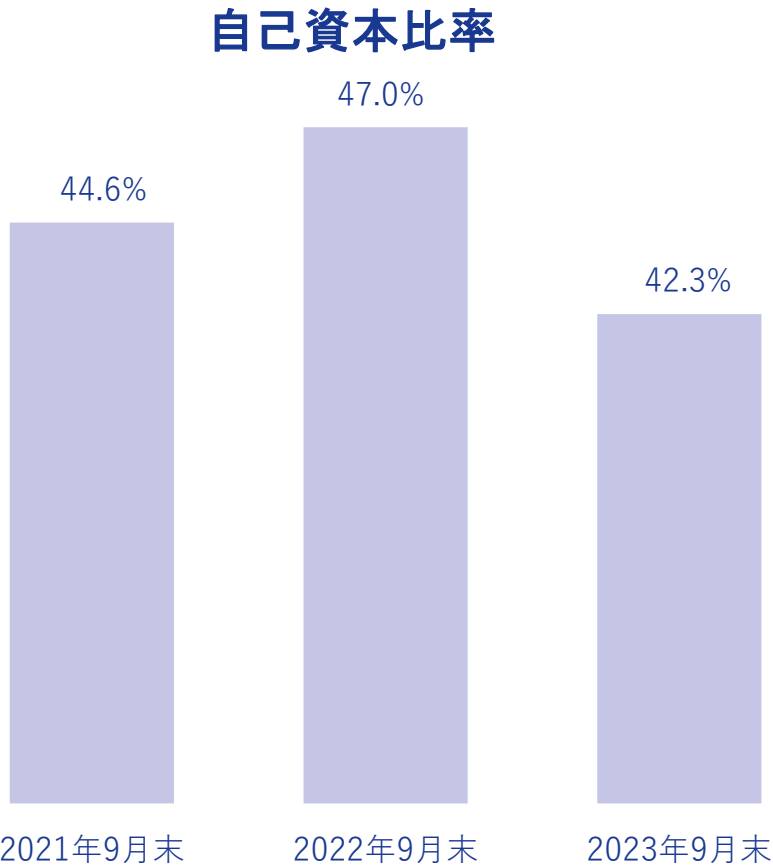
【負債合計】 5,889百万円 1,291百万円増加

- SLWE社の取得資金として800百万円の借入を実施

【資本合計】 4,953百万円 313百万円増加

- 利益剰余金が236百万円増加したこと等により資本合計増加

自己資本比率: 42.3%
安定的な水準を維持

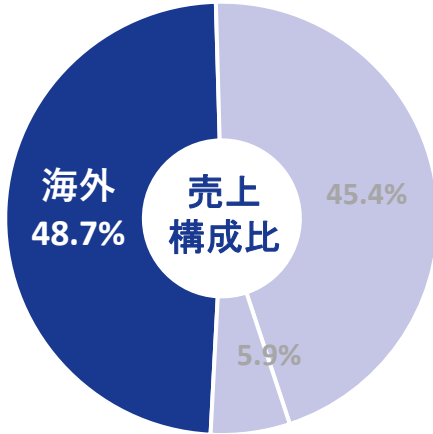


営業活動によるキャッシュ・フローの減少要因は棚卸資産が224百万円増加、営業債務及びその他の債務が148百万円増加

	前連結会計年度 2021年10月1日～ 2022年9月30日	当連結会計年度 2022年10月1日～ 2023年9月30日	増減額
(単位: 百万円)			
営業活動による キャッシュ・フロー	266	△104	△370
投資活動による キャッシュ・フロー	△536	△843	△307
財務活動による キャッシュ・フロー	△262	876	+1,138
現金及び現金 同等物の増減額	△286	△79	+207
現金及び現金 同等物の期末残高	2,705	2,625	△79

2023年9月期決算実績 概要（セグメント別）

海外ソリューション事業



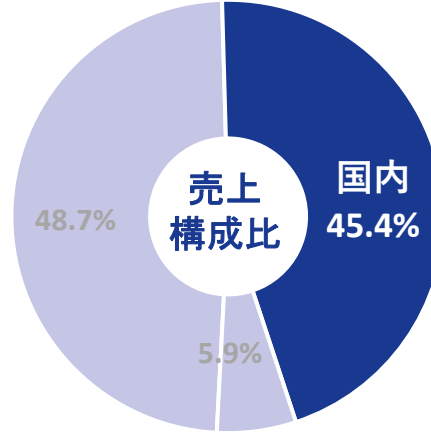
対象

海外進出国の日系企業及びローカル企業

内容

カーボンニュートラルソリューション（LED照明や業務用エアコン等の省エネ機器）を提携リースや自社ローンを組み合わせて提供

国内ソリューション事業



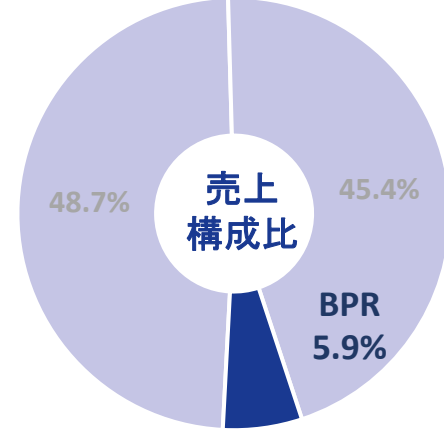
対象

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推進のソリューションを提供

※売上構成比2023年9月期から算出

※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

(単位: 百万円)	2022年9月期	2023年9月期	増減額	前期比	計画比
売上収益	8,920	9,510	+590	106.6%	90.6%
海外ソリューション事業	3,941	4,633	+692	117.5%	90.3%
国内ソリューション事業	4,382	4,314	△68	98.4%	91.8%
BPR事業	596	562	△34	94.2%	84.0%
セグメント利益	413	450	+37	108.9%	63.6%
海外ソリューション事業	252	388	+136	153.9%	66.9%
国内ソリューション事業	98	188	+90	191.8%	43.1%
BPR事業	112	85	△27	75.8%	70.8%
調整額	△49	△211	△156	—	

セグメント	要因
海外ソリューション事業	増収・増益 計画に対して売上高で496百万円減(△9.7%)の 4,633百万円、営業利益で191百万円減(△33.1%)の 388百万円 ・ 全拠点増収、インドは3年ぶりに営業再開 ・ 対前年比としてはカーボンニュートラルソリューションが堅調に推移 ・ LED価格競争の激化、商品付加価値の訴求が不十分なことから計画を下回る
国内ソリューション事業	減収・増益 計画より売上高で385百万円減(△8.2%)の4,314百万円、営業利益で241百万円減(△56.1%)の188百万円 ・ サイバーセキュリティソリューションのOEM先減少 ・ 電気代高騰に伴う節電需要からLED照明の卸売りが堅調に推移し減収要因を補う ・ サイバーセキュリティ商品の仕入価格高騰及び競争の激化の影響から計画を下回る
BPR事業	減収・減益 計画より売上高で107百万円減(△16.0%)の562百万円、営業利益で34.9百万円減(△29.2%)の85百万円 ・ 一部顧客の海外データ入力の方針変更により契約解消 ・ 外注費増加 ・ 円安の影響による中国現地コスト増加

9月 Sin Lian Wah Electric Sdn Bhd(以下SLWE社)～レカムグループへ



マレーシアにおける当社の取組

- RECOMM BUSINESS SOLUTIONS (MALAYSIA) SDN. BHD.
2018年2月～:カーボンニュートラルソリューションによる直販事業開始
- Sin Lian Wah Lighting Bhd.
2021年10月～:Philipストップディストリビューターの買収
- Sin Lian Wah Electric Sdn Bhd
2023年9月～:シュナイダー、ハニエルトップディストリビューターの買収

結果

2024年9月末売上見込は約47億円

SLWE社 会社概要

社名	SLWE
所在地	マレーシア・クアラルンプール
設立	1983年5月
事業内容	電気製品・部品販売会社(卸売業者、小売業者、EC への販売)
特徴	マレーシア国内40年以上の電気製品部品トップディストリビューター 400社の顧客

主要取引先



10月 報酬制度改定・人財投資を大幅強化し優秀な人財の更なる確保へ

グループ経営ビジョン

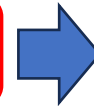


経営ビジョン

A & A 1 1 1 +

(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



経営ビジョンを体現するための施策の一環として

【報酬制度改訂概要】

各社員に付与している「ジョブグレード」毎給与の見直しに加え、営業社員に付与するインセンティブについても見直しを図る

【結果】

- ・ 新入社員(営業職)においては、初任給が25%アップの30万円越えとなり、業界最高水準
- ・ インセンティブについては適用上限を拡大し、当社の経営方針である「実力主義」を更に反映

激変する社会環境に立ち向かい、高品質でコスト競争力ある
価値の創出・実行・提供と経営改革を実現出来る人財の確保

2024年9月期業績・ 配当予想

売上収益: 4期連続増収

営業利益: 4期連続過去最高益の見込み



過去最高増収増益

(単位:百万円)	2023年9月期	2024年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	9,510	13,000	+3,490	136.7%
海外ソリューション事業	4,633	7,000	+2,367	151.0%
国内ソリューション事業	4,314	5,300	+986	122.8%
BPR事業	562	700	+138	124.5%
セグメント利益	450	900	+450	200.0%
海外ソリューション事業	388	660	+272	170.1%
国内ソリューション事業	188	450	+262	239.3%
BPR事業	85	130	+45	152.9%
調整額	△211	△340		

事業部間クロスセルの徹底強化

施策

- Robo Workerの日本・マレーシア同時販売
- 海外ソリューション顧客の国内拠点開拓
- SFAの活用による各事業部の顧客共有

※ SFA：営業支援システム

戦略的パートナーシップの拡大

施策

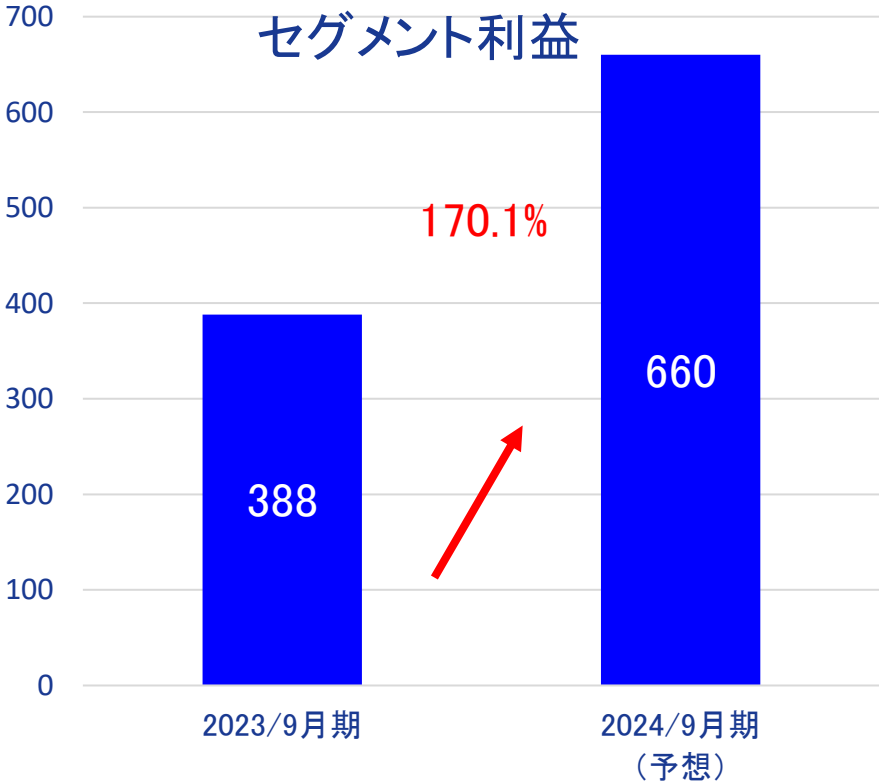
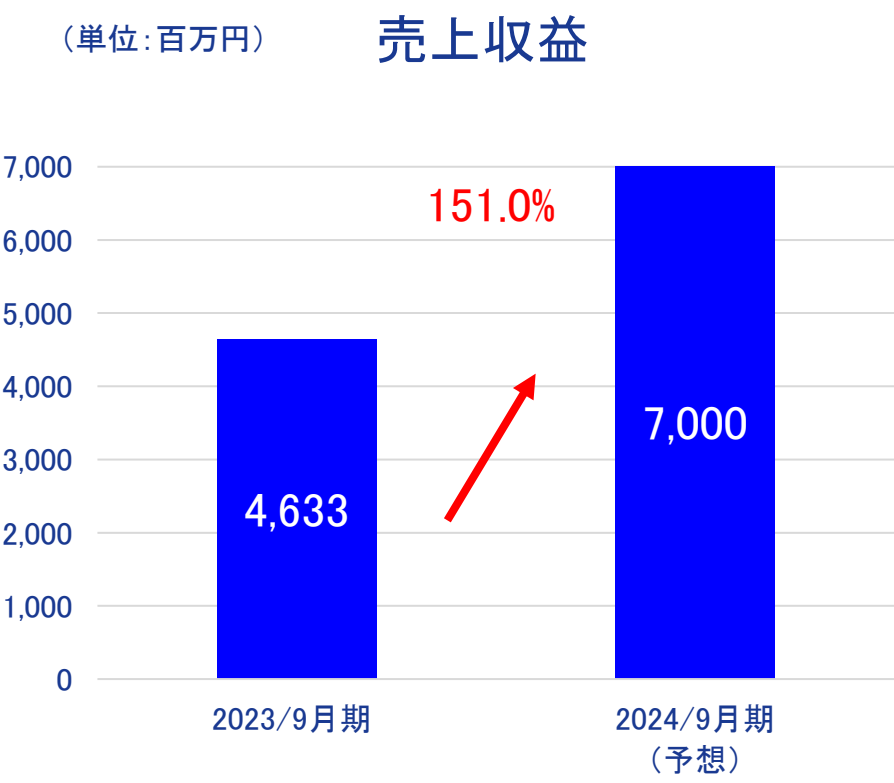
- Stage3 (ローカル市場開拓) の推進
- ビジネスパートナーの開拓によるクロスセル強化

営業社員の増員（前期比1.5倍）

施策

- 報酬制度改訂効果（新卒社員30万円）による営業社員の増員
- AI営業ツールやSFAを活用した営業成果の向上による定着率改善

(単位:百万円)	2023年9月期	2024年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	4,633	7,000	+2,367	151.0%
セグメント利益	388	660	+272	170.1%



国別売上予想及び施策

国別	2023年 (単位:百万円)	2024年 (単位:百万円)	前期比	概要
マレーシア	3,039	4,700	154.6%	クロスボーダーM&Aによる組織の拡大 - RECOMM BUSINESS SOLUTIONS (MALAYSIA) SDN. BHD.(既) - Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd. (既) - Sin Lian Wah Electric Sdn.Bhd. (新)
中国	275	400	145.4%	新規販売エリアの拡大 - 上海・江蘇省地区(既) - 華北地区(予定) - 華南地区(予定)
タイ	792	850	107.3%	新規商材による売上収益の拡大 - エネルギー可視化商品とのセット販売開始 - 放熱商材とのセット販売開始
その他	527	1,050	199.2%	仕入計画の見直しによる価格競争力の強化

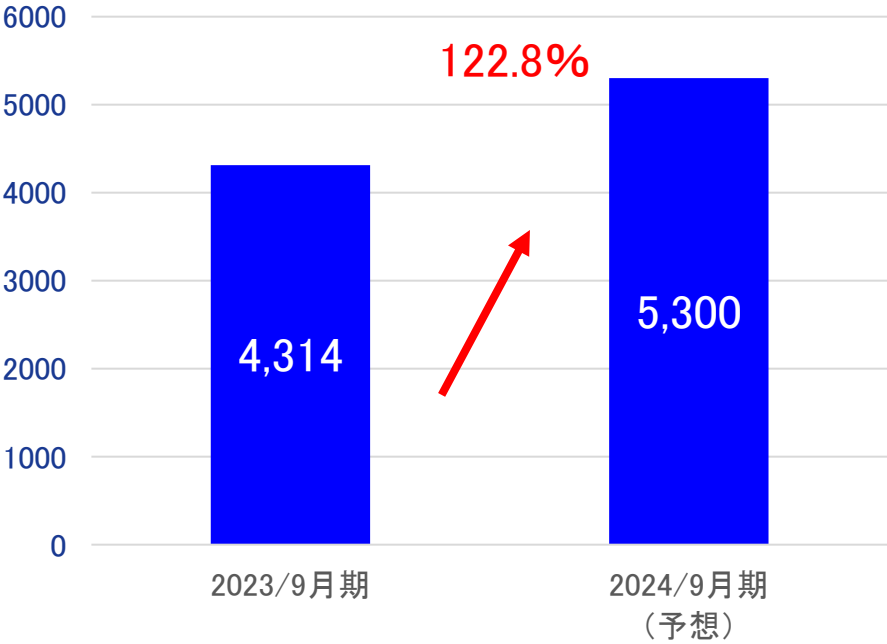
商品別売上予想及び施策

商品別	2023年 (単位:百万円)	2024年 (単位:百万円)	前期比	概要
LED	2,981	3,450	115.7%	原価低減と新商品開発 ・ 第三世代LEDの販売開始 ・ エネルギー可視化商材とのセット販売開始
エアコン	756	800	105.8%	・ エネルギー可視化商材とのセット販売開始 ・ 放熱商材とのセット販売開始
電気部品	0	1,530	－	SLWEの連結子会社化
その他	896	1,220	136.1%	戦略的パートナーシップの拡大とストック収益の拡大 ・ 戦略的パートナーシップ拡大によるクロスセルの活用 ・ Robo Worker(マレーシア)販売開始に伴うストック収益の拡大

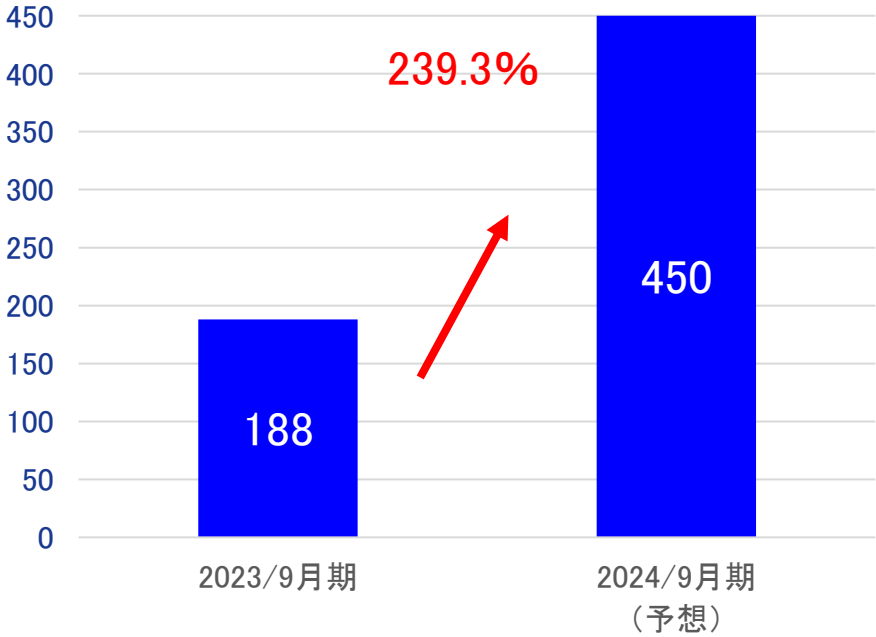
(単位:百万円)	2023年9月期	2024年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	4,314	5,300	+ 986	122.8%
セグメント利益	188	450	+ 262	239.3%

(単位:百万円)

売上収益



セグメント利益



事業別売上予想及び施策

事業別	2023年 (単位:百万円)	2024年 (単位:百万円)	前期比	概要
ITソリューション	3,523	4,210	119.5%	- 新規出店(予定) - 営業生産性の追求 - AI-RPAの販売
カーボンニュートラルソリューション	644	900	139.7%	新商品の開発
サイバーセキュリティソリューション	146	190	130.1%	- クラウド型UTMの販売開始 - 新商品の開発 - 新規OEM先・新規代理店の開拓

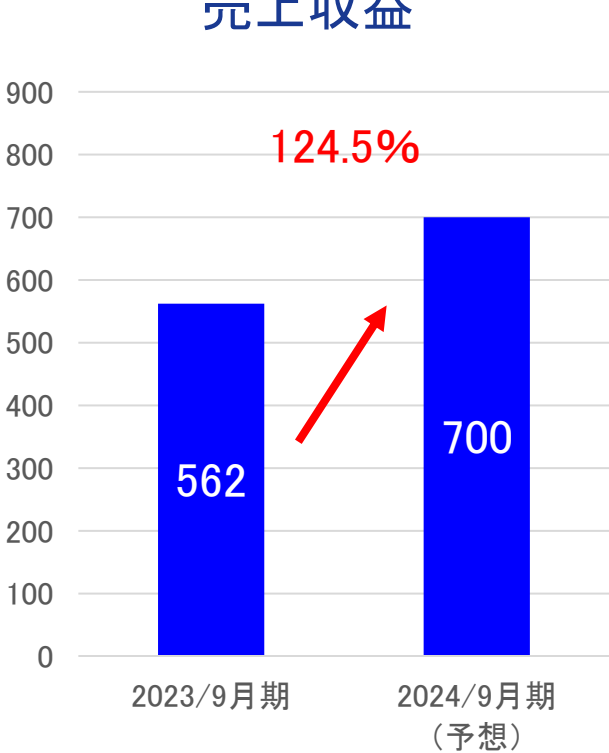
商品別売上予想及び施策

商品別	2023年 (単位:百万円)	2024年 (単位:百万円)	前期比	概要
複合機	756	1,100	145.5%	• 海外ソリューション顧客の国内拠点開拓
ビジネスホン	879	1,100	125.1%	
LED	791	900	113.7%	• 専売営業部門の新設 • 仕入計画の見直しによる価格競争力の強化
UTM	417	700	167.8%	• クラウド型UTMの販売開始 • 新商品の開発
その他	1,470	1,650	112.2%	• AI-RPAの販売 • 新商品の開発 • 戦略的パートナーシップの拡大

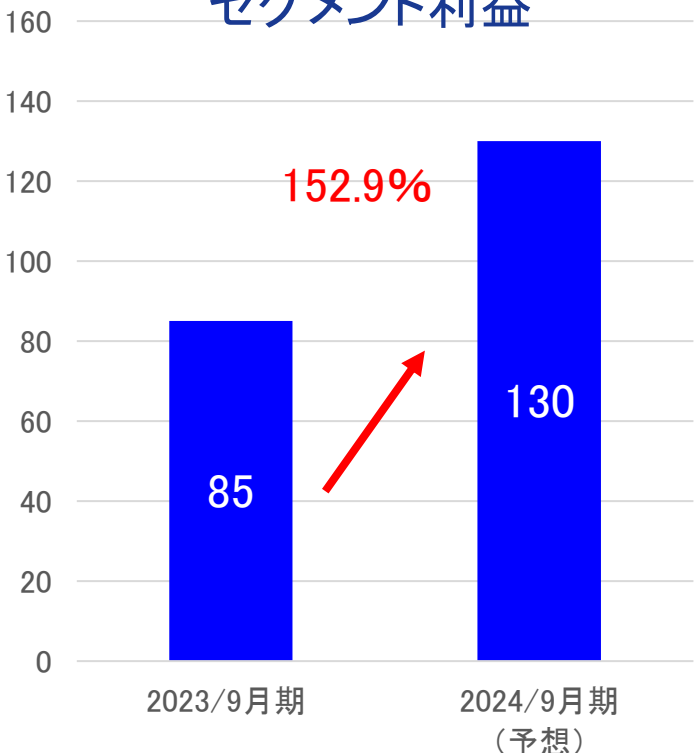
(単位: 百万円)	2023年9月期	2024年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	562	700	+ 138	124.5%
セグメント利益	85	130	+ 45	152.9%

(単位: 百万円)

売上収益



セグメント利益



施策

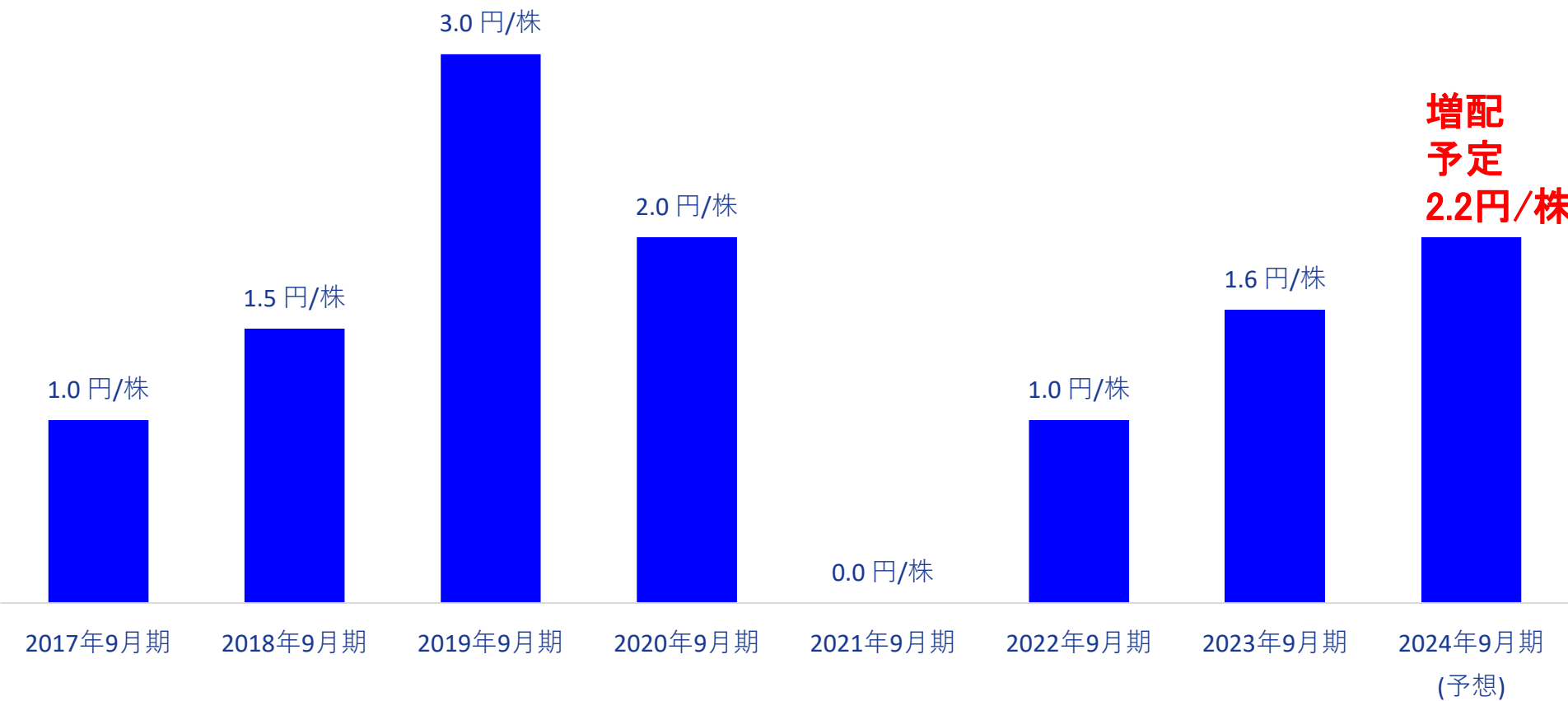
売上収益

- 価格競争力を中心とした新規開拓営業の強化
- 顧客理解度向上活動を通じたコンサルティング型営業の推進
- AI-RPAとのセット販売による売上拡大

セグメント利益

- 業務自動化ツールの最大活用により営業利益率向上
- 国内バーチャルセンター立上げによる外注費削減

配当金: 2.2円 (3期連続増配予定)



Appendix

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」)

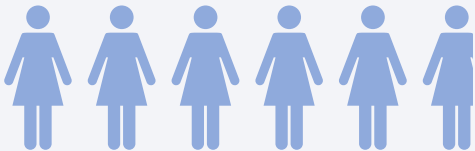
- 株主にとって投資リターン 「No.1」
 - 顧客にとって「オンリー 1」
 - 業界で質量共に 「No.1」
- + 従業員にとって最も魅力的な「Best1」企業グループ

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、BPR事業
発行済株式数	82,630,255株(2023年9月末時点)
株主数	19,314名(2023年9月末時点)
資本金	2,447百万円(2023年9月末時点)
従業員数	連結487名(2023年9月末時点)

従業員の特徴

男女比

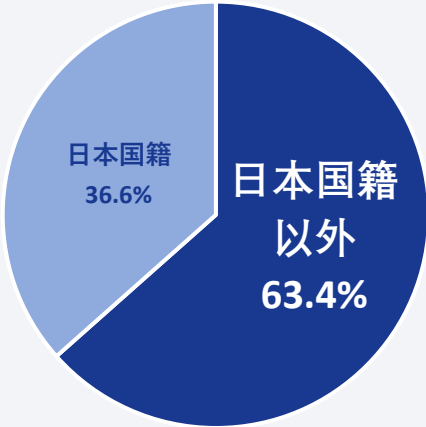
女性56.3%



男性43.7%



社員国籍比



2023年9月末時点

3事業、国内事業会社7社、海外事業会社15社

海外拠点 9カ国 15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

※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
- インテリジェンスインディードレカム
- レカムDXソリューションズ

国内拠点 21支店、3営業所

- 【関東地方】
- 東京支店
 - グリーンイノベーション支店
 - 栃木支店
 - 群馬支店
 - 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

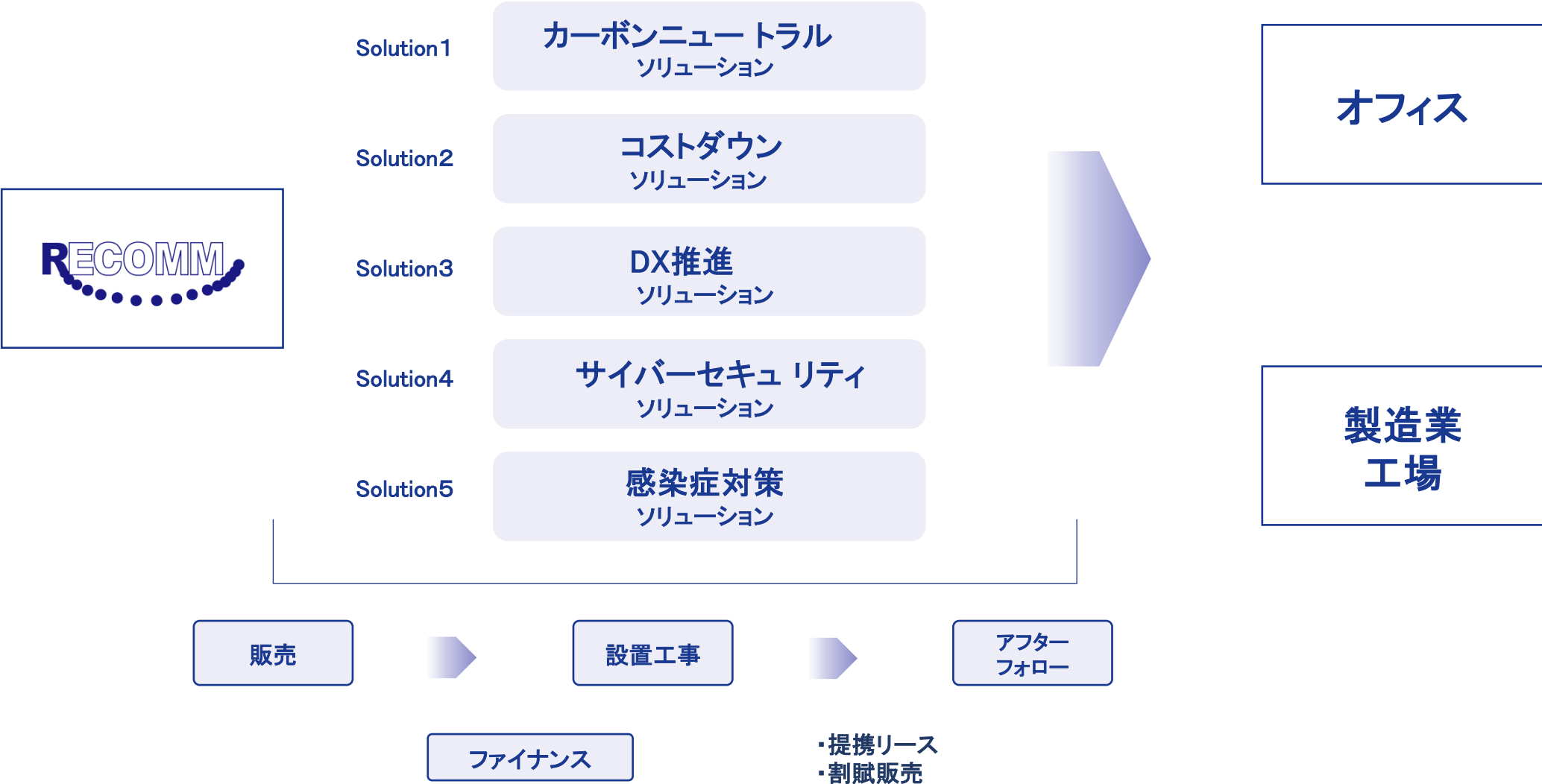
- 【中国・四国地方】
- 広島中央支店
 - 松江支店
 - 周南支店
- 【九州地方】
- 北九州支店
 - 久留米支店
 - 都城営業所
 - 八代営業所
- 【沖縄地方】
- 沖縄支店
 - 那覇支店

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	大連レカムが中国新三板市場に上場
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
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
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	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
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
2009年11月	大連レカムが外部BPOの受託を開始	2019年9月	創立25周年
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
2013年7月	自社ブランドLED照明「RENTIA(レンティア)」販売開始	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
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	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
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
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	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
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4月	東証スタンダード市場に移行
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	2023年4月	中国・実在智能社と日本での合併会社インテリジェンス・インディード・レカム株式会社設立
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9月	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
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		
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		

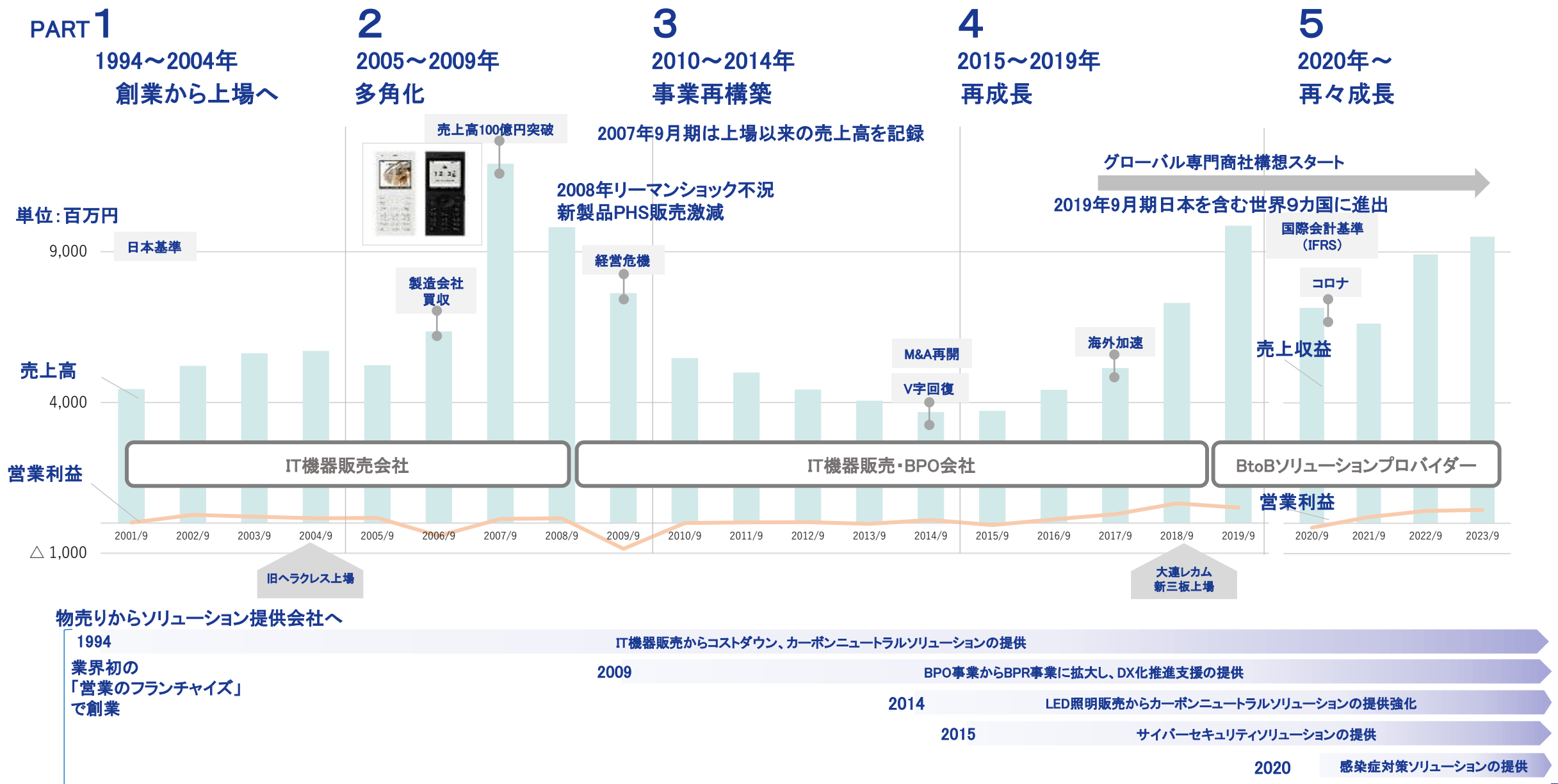
BtoBソリューション5 (Five)

Solution1	カーボンニュートラル ソリューション	効果 商品	CO2排出量を抑制 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 商品	電気代、消耗品費等の経費削減を実現 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推進 ソリューション	効果 商品	BPR: 海外アウトソーシングセンターやRPAやAI-RPA等の活用による業務自動化 Robo Worker: AI-RPAにより誰でも簡単に作業を自動化
Solution4	サイバーセキュリティ ソリューション	効果 商品	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 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 商品	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 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

当社は国内と同質のトータルソリューションを海外でも提供



販売会社からBtoBソリューションプロバイダーに進化



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

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
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	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	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
			

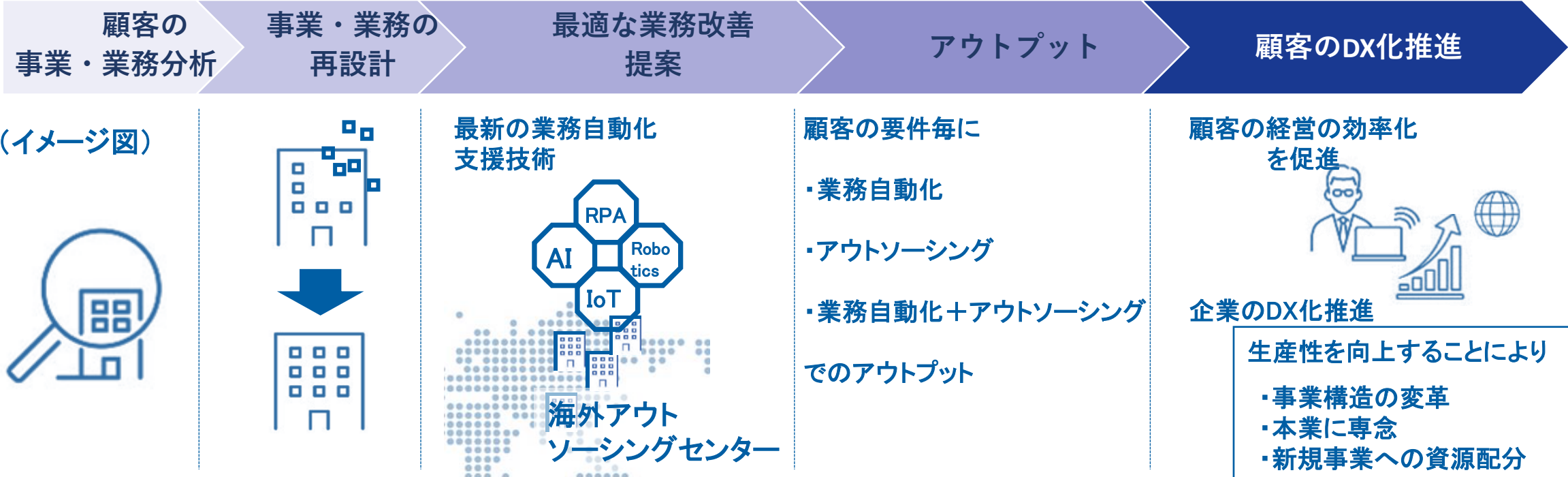
+ ファイナンスソリューション

初期コストがかからない提携リースで提供

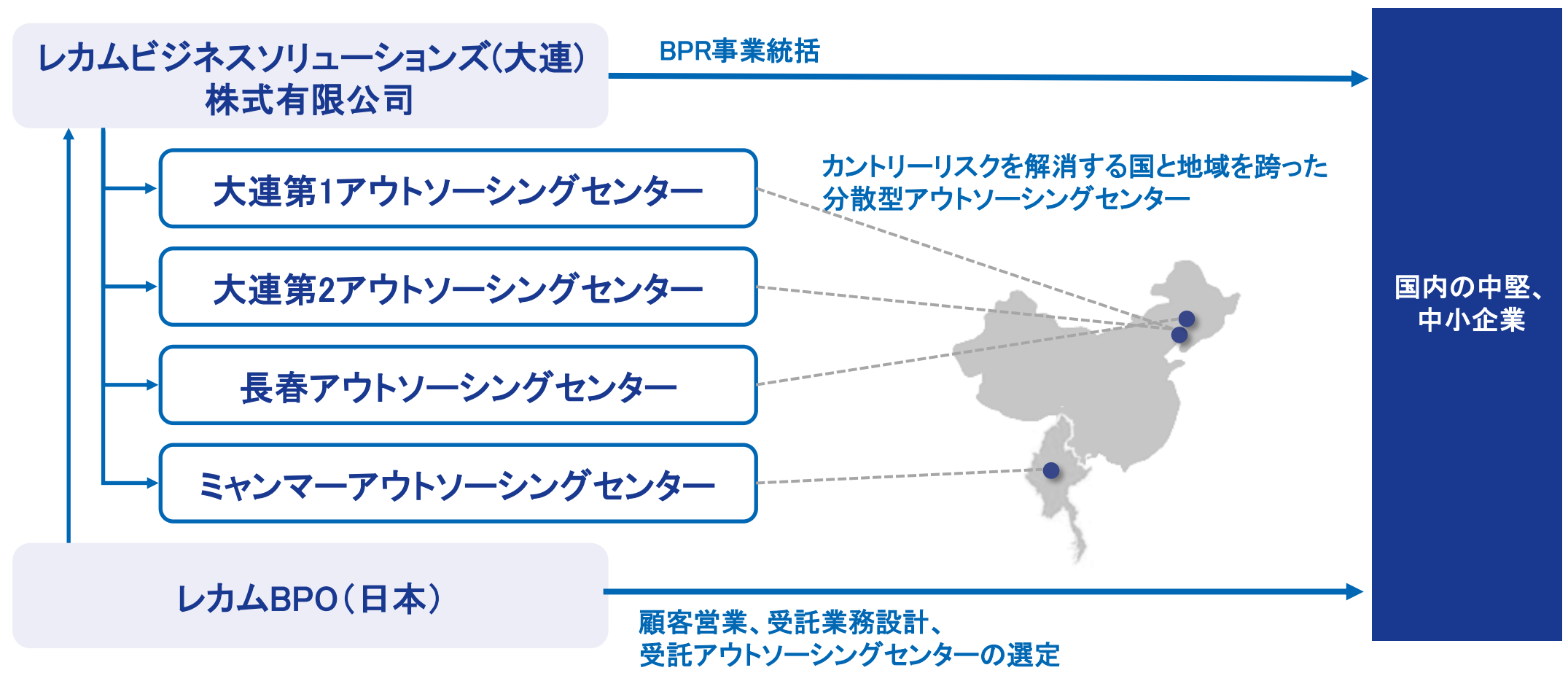
事業スタート

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
- 2023年5月にRobo Worker(AI-RPA)の日本での独占販売開始



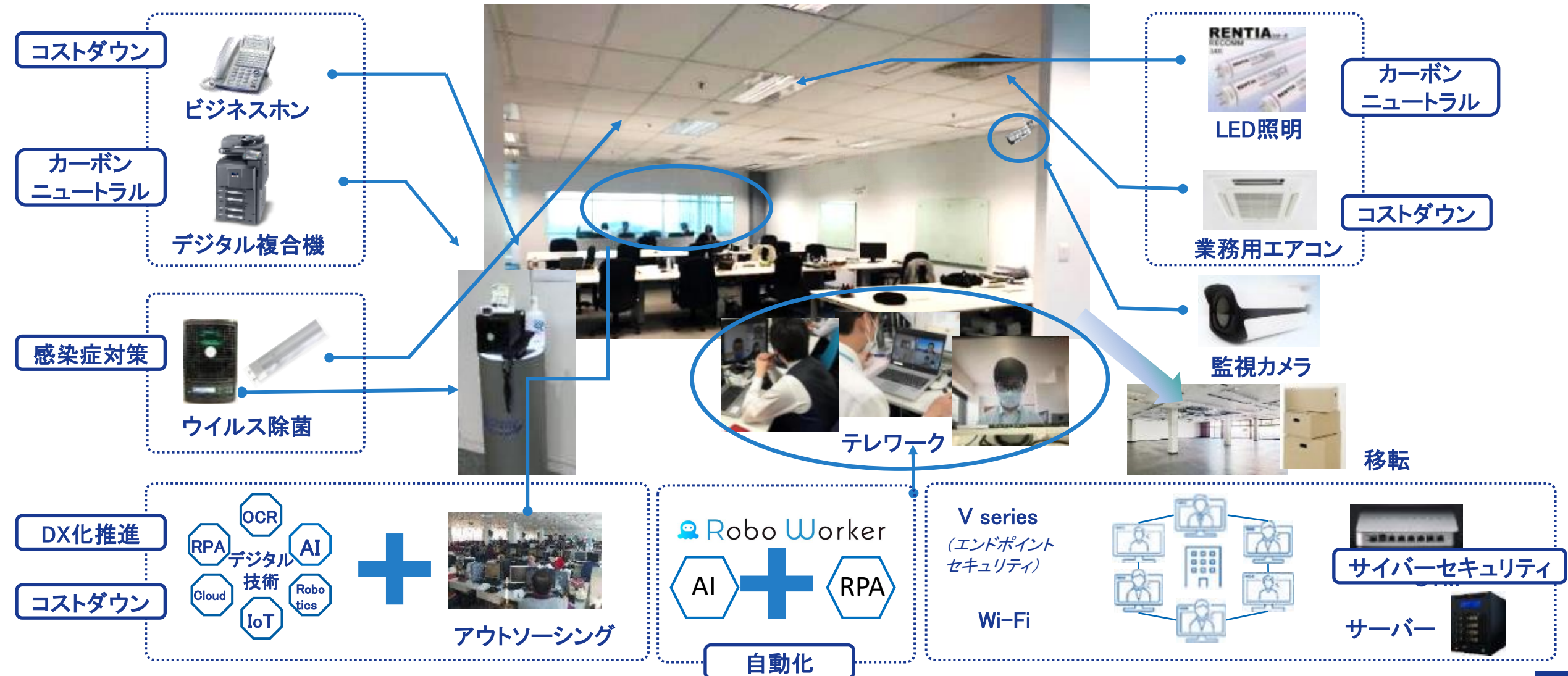
※BPR(Business Process Re-Engineering)とは業務改善コンサルティングを通じた業務プロセスの再構築のこと
※BPO(Business Process Outsourcing)とは業務プロセスの一部を外部委託し、業務効率化を図ること



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

<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	▶ 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	▶ 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	▶ 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	▶ 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



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>