
2025年8月8日

2025年9月期
第3四半期
決算説明
ハイライト

レカム株式会社

東証スタンダード(3323)

目次

1	2025年9月期第3四半期決算サマリー	P3
2	トピックス(2025.4.1-2025.6.30)	P13
3	通期計画・配当予想	P17
4	成長戦略	P27
5	中期経営計画サマリー及び進捗状況	P32
6	APPENDIX	P37



2025年9月期 第3四半期 決算サマリー

【総括】

◆売上収益、税引前利益は**過去最高**

◆海外ソリューション事業が**大幅増収増益**

◆営業利益、税引前利益、当期利益、EBITDAは第3四半期時点で、
前期の通期実績を上回り**大幅増益**

18年ぶりに過去最高
4期連続増収

売上収益

9,907百万円

前年同期	8,210百万円	増減額 (前年同期比)	+1.697百万円 (120.7%)
------	----------	----------------	-----------------------

営業利益

284百万円

調整前 前年同期	150百万円	増減額 (前年同期比)	+134百万円 (189.4%)
調整後 ※1 前年同期	△50百万円	増減額	+334百万円

過去最高
税引前利益

330百万円

調整前 前年同期	171百万円	増減額 (前年同期比)	+159百万円 (192.8%)
調整後 前年同期	△29百万円	増減額	+359百万円

親会社の所有者に帰属する当期利益

195百万円

調整前 前年同期	85百万円	増減額 (前年同期比)	+110百万円 (228.8%)
調整後 前年同期	△116百万円	増減額	+311百万円

EBITDA ※2

428百万円

調整前 前年同期	277百万円	増減額 (前年同期比)	+151百万円 (154.6%)
調整後 前年同期	77百万円	増減額	+351百万円

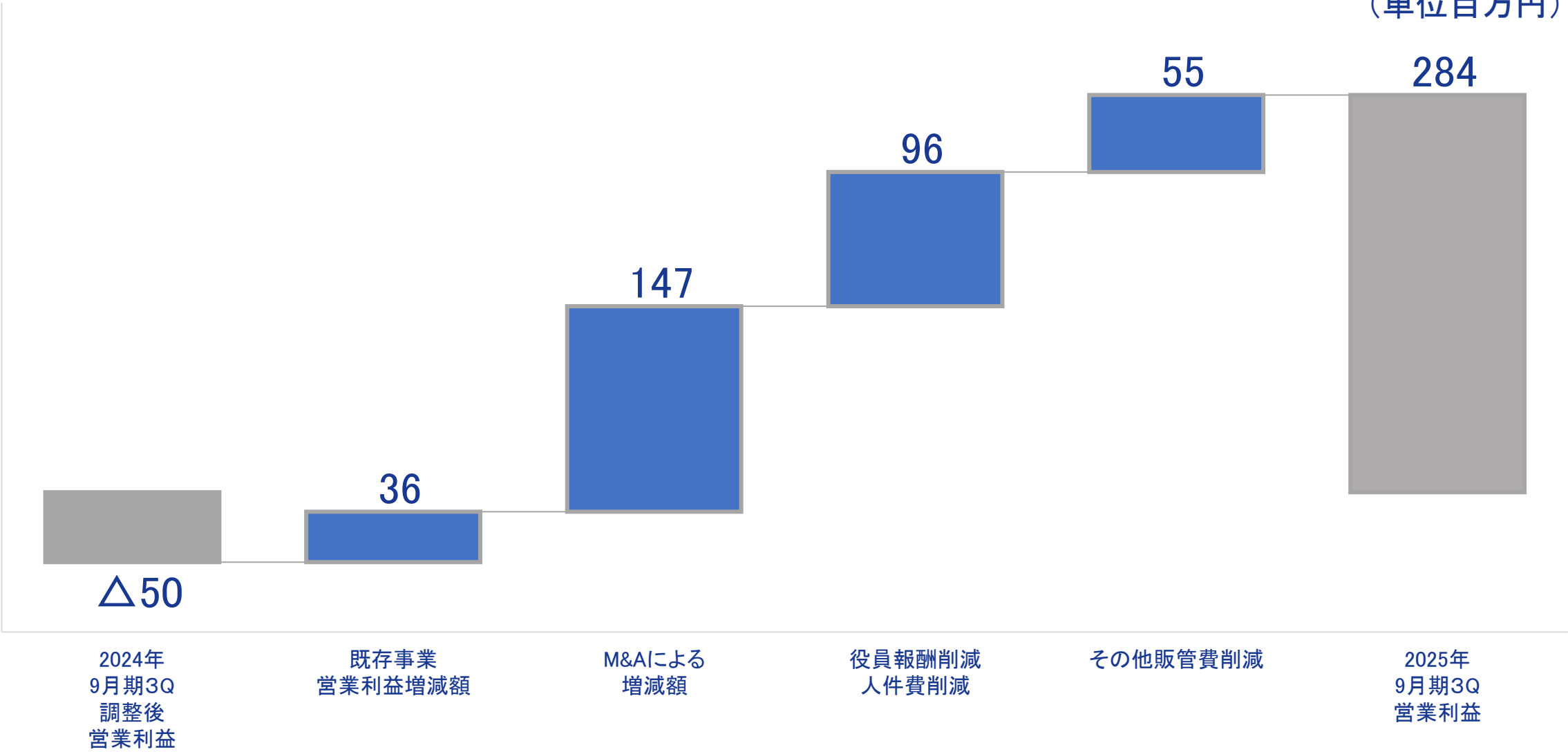
※1 調整後:FC加盟店の事業譲渡益を除いた調整後の金額

※2 EBITDA:営業利益+減価償却費及び償却費

主な調整後営業利益増減要因



(単位百万円)



2025年9月期第3四半期決算サマリー(セグメント別実績)



(単位:百万円)

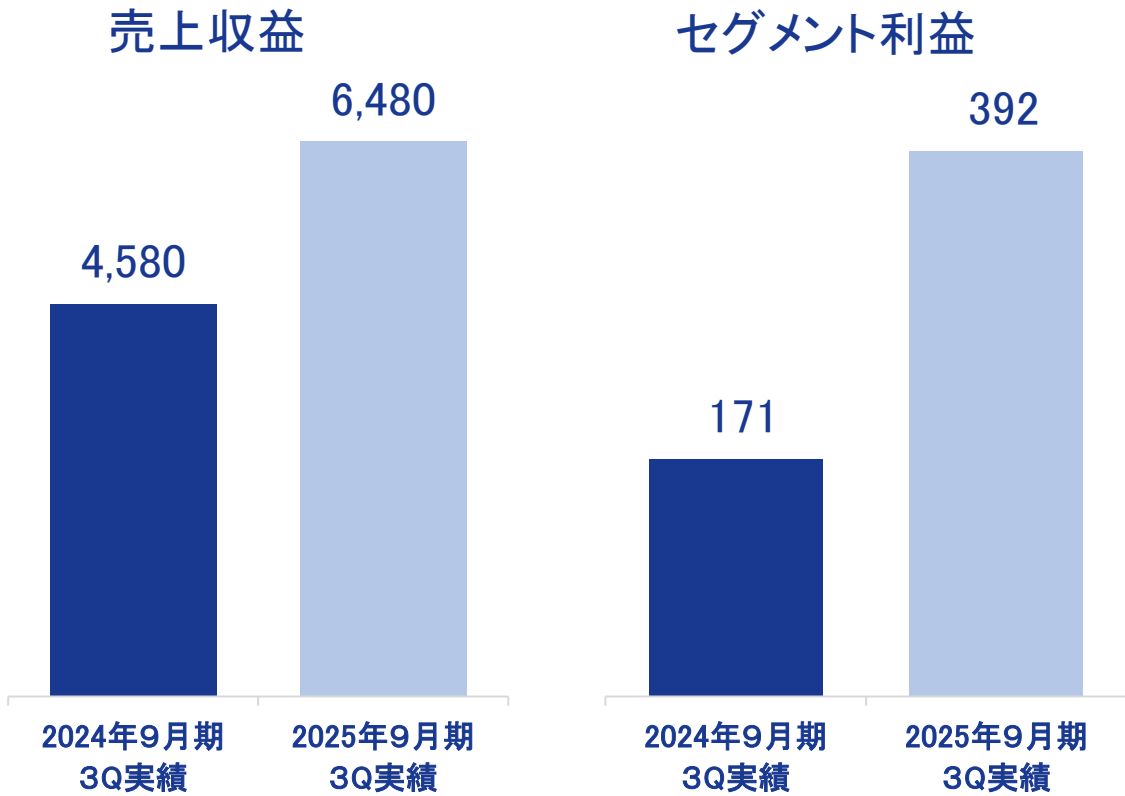
	2024年9月期3Q	2025年9月期3Q	増減額	前年同期比
売上収益	8,210	9,907	+1,697	120.7%
海外ソリューション事業	4,580	6,480	+1,900	141.5%
国内ソリューション事業	3,194	2,981	△213	93.3%
BPR事業	435	445	+10	102.3%
セグメント利益	150	284	+134	189.3%
(調整後セグメント利益)	△50	284	+334	—
海外ソリューション事業	171	392	+221	229.2%
(調整前国内ソリューション事業)	267	63	△204	23.6%
(調整後国内ソリューション事業)	67	63	△4	94.0%
BPR事業	23	10	△13	43.5%
調整額	△312	△181	+131	58.0%

2025年9月期第3四半期決算（海外ソリューション事業）



（単位：百万円）

	2024年9月期3Q	2025年9月期3Q	増減額	前年同期比
売上収益	4,580	6,480	+1,900	141.5%
セグメント利益	171	392	+221	229.2%



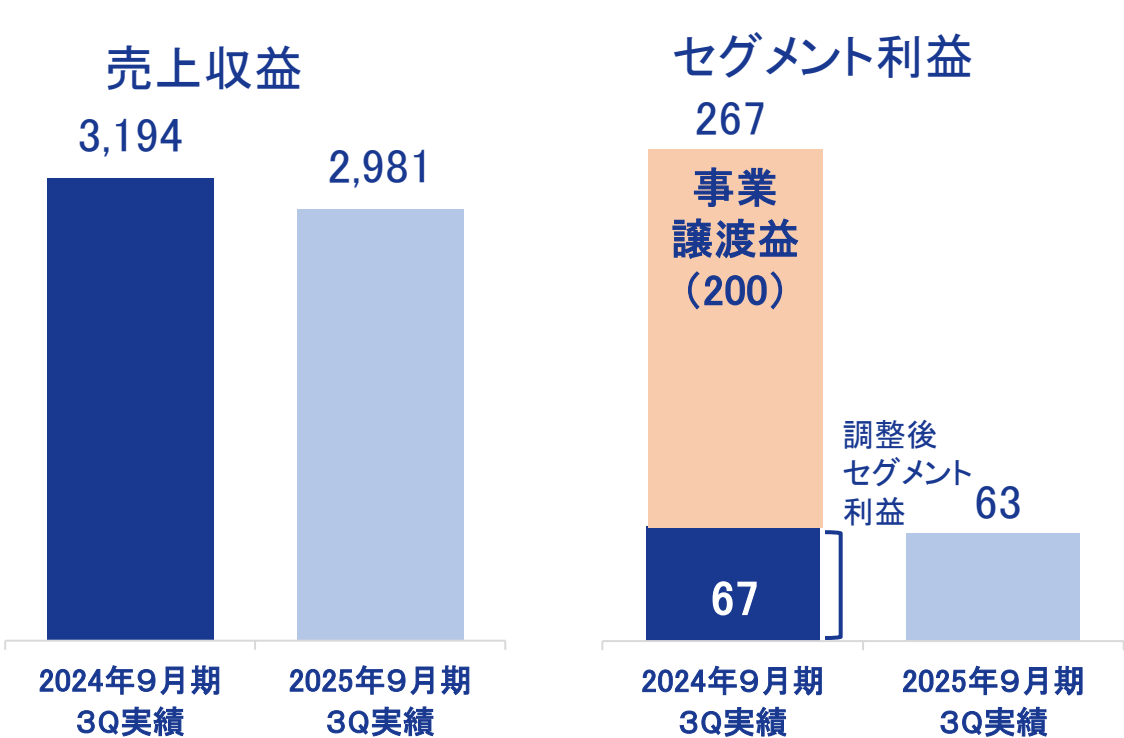
- シンガポール子会社の連結効果により売上、セグメント利益に大きく寄与
- 直販チャネルの営業体制再構築による販管費削減効果により、セグメント利益が大幅に改善

2025年9月期第3四半期決算（国内ソリューション事業）



（単位：百万円）

	2024年9月期3Q	2025年9月期3Q	増減額	前年同期比
売上収益	3,194	2,981	△213	93.3%
セグメント利益	267	63	△204	23.6%
調整後セグメント利益	67	63	△4	94.0%



- 売上は減収、調整後セグメント利益はほぼ横ばい
- 直営チャネルは、定額保守を中心としたストック収益が増加
- 一方、卸チャネルでは主要代理店の販売不調による影響を他の売上で補えず、減収減益

2025年9月期第3四半期決算(BPR事業)

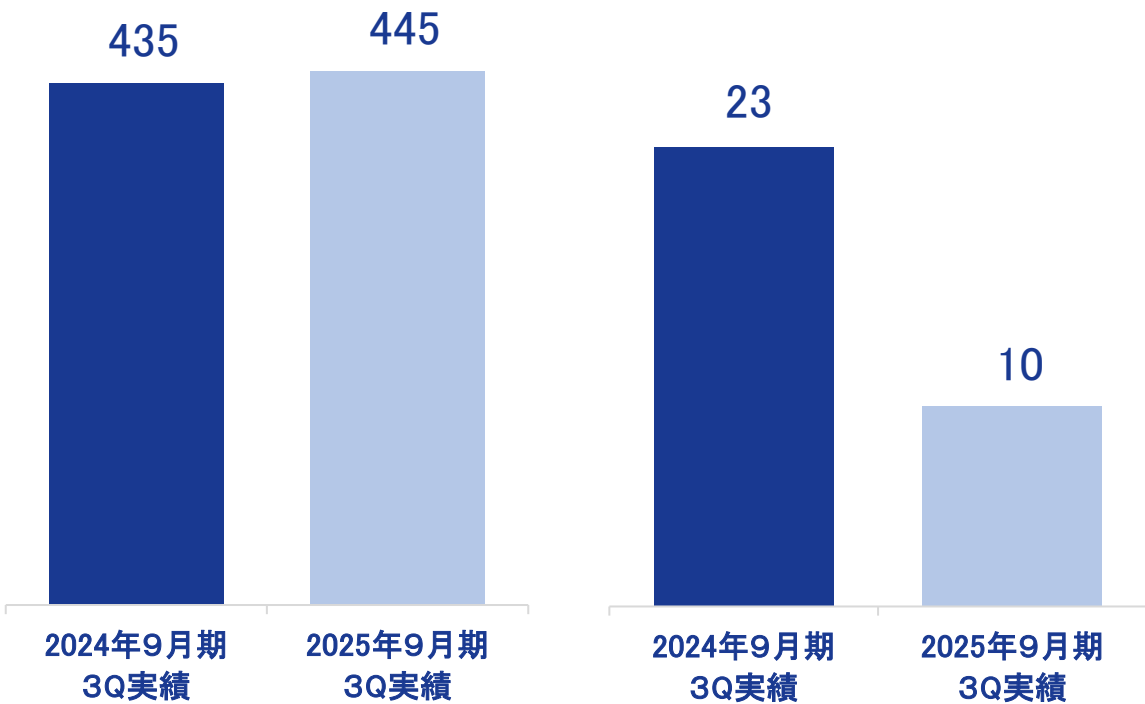


(単位:百万円)

	2024年9月期3Q	2025年9月期3Q	増減額	前年同期比
売上収益	435	445	+10	102.3%
セグメント利益	23	10	△13	43.5%

売上収益

セグメント利益



- 不動産や会計事務所など、需要が顕著な業種に重点を置いて新規獲得に取り組むも、成果には至らず売上はほぼ横ばい。
- ミャンマーの徴兵制開始により退職者が増加したため、採算性が悪化し、販売管理費削減に努めたものの、効果は限定的となり減益

貸借対照表



(単位:百万円)

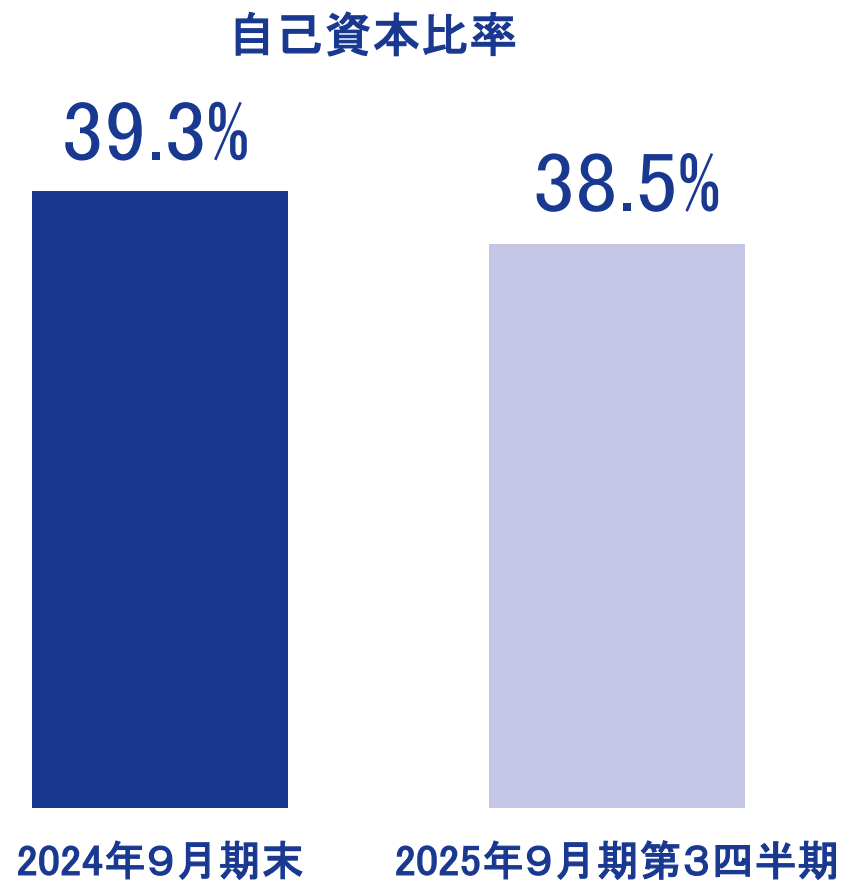
	前連結会計年度 2024年9月30日	当中間連結会計期間 2025年6月30日	増減額
流動資産	8,364	8,260	△104
非流動資産	4,281	4,393	+112
資産合計	12,645	12,653	+7
流動負債	5,012	5,438	+425
非流動負債	2,337	1,992	△345
負債合計	7,350	7,431	+80
親会社の所有者に 帰属する持分	4,963	4,877	△85
非支配持分	331	344	+13
資本合計	5,294	5,222	△72
負債及び資本 合計	12,645	12,653	+7

【資産合計】 12,653百万円 7百万円増加
海外余剰資金の定期預金化でその他金融資産が120百万円増加。グループファイナンスで現金同等物は390百万円減少。営業債権が93百万円減少し、海外事業拡大で棚卸資産は166百万円増加

【負債合計】 7,431百万円 80百万円増加
借入金が281百万円増加し、その他の流動負債が140百万円減少

【資本合計】 5,222百万円 72百万円減少
当期利益は黒字である一方、円高の影響等により、その他の資本の構成要素が115百万円減少

自己資本比率：38.5%



営業キャッシュフローは、税引前利益が330百万円となった一方で、棚卸資産が191百万円増加、その他の流動負債が174百万円減少、法人税を160百万円支払った結果マイナス

	前連中間 連結会計期間 2023年10月1日～ 2024年6月30日	当中間 連結会計年度 2024年10月1日～ 2025年6月30日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	645	△122	△768
投資活動による キャッシュ・フロー	△63	△260	△196
財務活動による キャッシュ・フロー	△333	9	342
現金及び現金 同等物の増減額	328	△390	△718
現金及び現金 同等物の期末残高	2,954	2,585	－



トピックス

(2025.4.1–2025.6.30)

※以下は前期以前の実績と今期計画数値

人財育成の強化

- 100時間研修/年間終了率:95%(2025年度計画:100%)
- AIスキル受講者:183名(2025年度計画:192名)

グローバル人材の育成

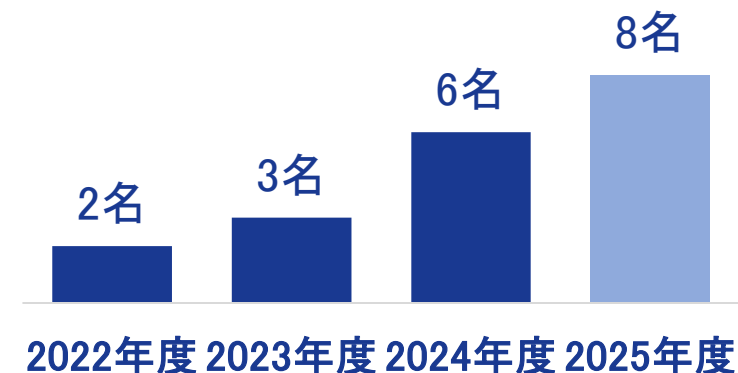
- 若手社員の海外出向:6名(2025年度計画:8名)

従業員満足度向上

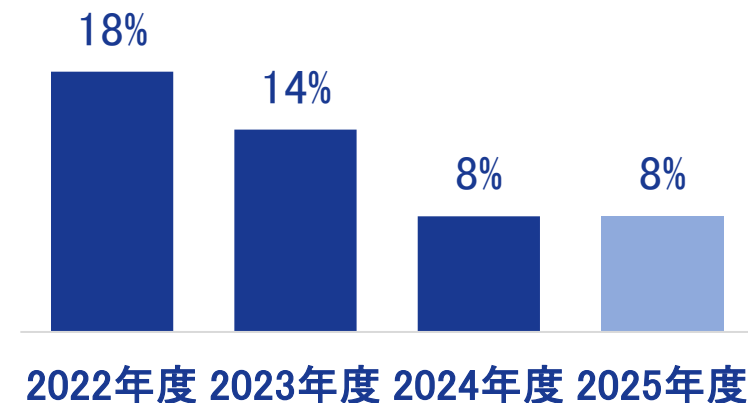
- 離職率:8%(2023年度14%から大幅改善)
- メンター面談実施率:新卒・中途入社者とも100%

人的資本経営の強化を通じて、
グローバル競争力の向上と持続可能な成長を実現

若手海外出向者数
(2025年度は計画)



離職率
(2025年度は計画)



(2024.12.27リリース)

2025年4月1日入社の新卒社員が3カ月間の研修を受け、国内営業に8名、海外営業に2名がそれぞれ配属

配属先での新卒社員の早期育成



目標

- ・四半期毎の目標設定
- ・1on1ミーティングで課題解決
- ・試用期間解除までのスケジュールを作成しフィードバック

スキルアップ

- ・先輩社員の営業同行やOJTにより現場体験
- ・テレアポ
- ・生産性向上のため、CRMを活用

知識の向上

- ・商品知識を身に着けるためのメーカー研修
- ・週2のロープレ研修
- ・月1回の業務研修
- ・ジョブグレード研修



今回で**45**回目を迎える、
グループ全営業参加売上コンテスト

「レカムチャンピオンズカップ」

- 営業モチベーション向上
- TOP営業の育成
- 売上増収
- グループ全体営業力強化

期間終了後に受賞者の表彰式を開催

※ 左のキャラクターは当社のマスコットキャラ「レカミン」。
スピード経営の象徴としてチーターをモチーフにしており、
キャンペーンの応援キャラクターに起用。



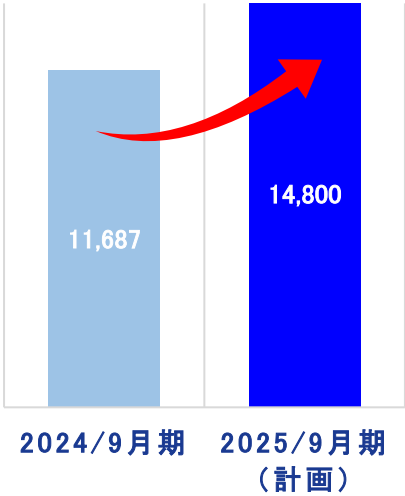
2025年9月期 通期計画 配当予想

全ての指標で過去最高を更新

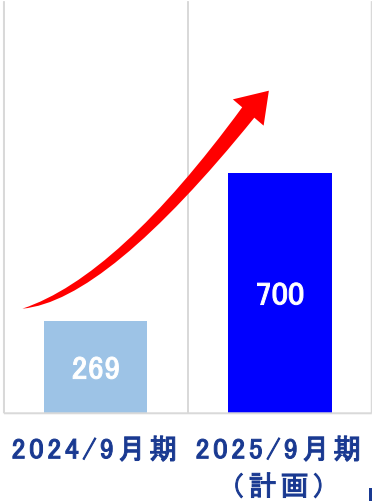
(単位:百万円)

	2024年 9月期 (3Q実績)	2025年 9月期 (3Q実績)	前年 同期比	2024年 9月期 (通期実績)	2025年 9月期 (通期計画)	前期比
売上収益	8,210	9,907	120.7%	11,687	14,800	126.6%
営業利益	150	284	189.4%	269	700	259.8%
税引前利益	171	330	192.8%	307	700	227.9%
親会社の所有者に 帰属する 当期利益	85	195	228.8%	83	430	518.1%
EBITDA	277	428	154.6%	445	831	186.7%

売上収益



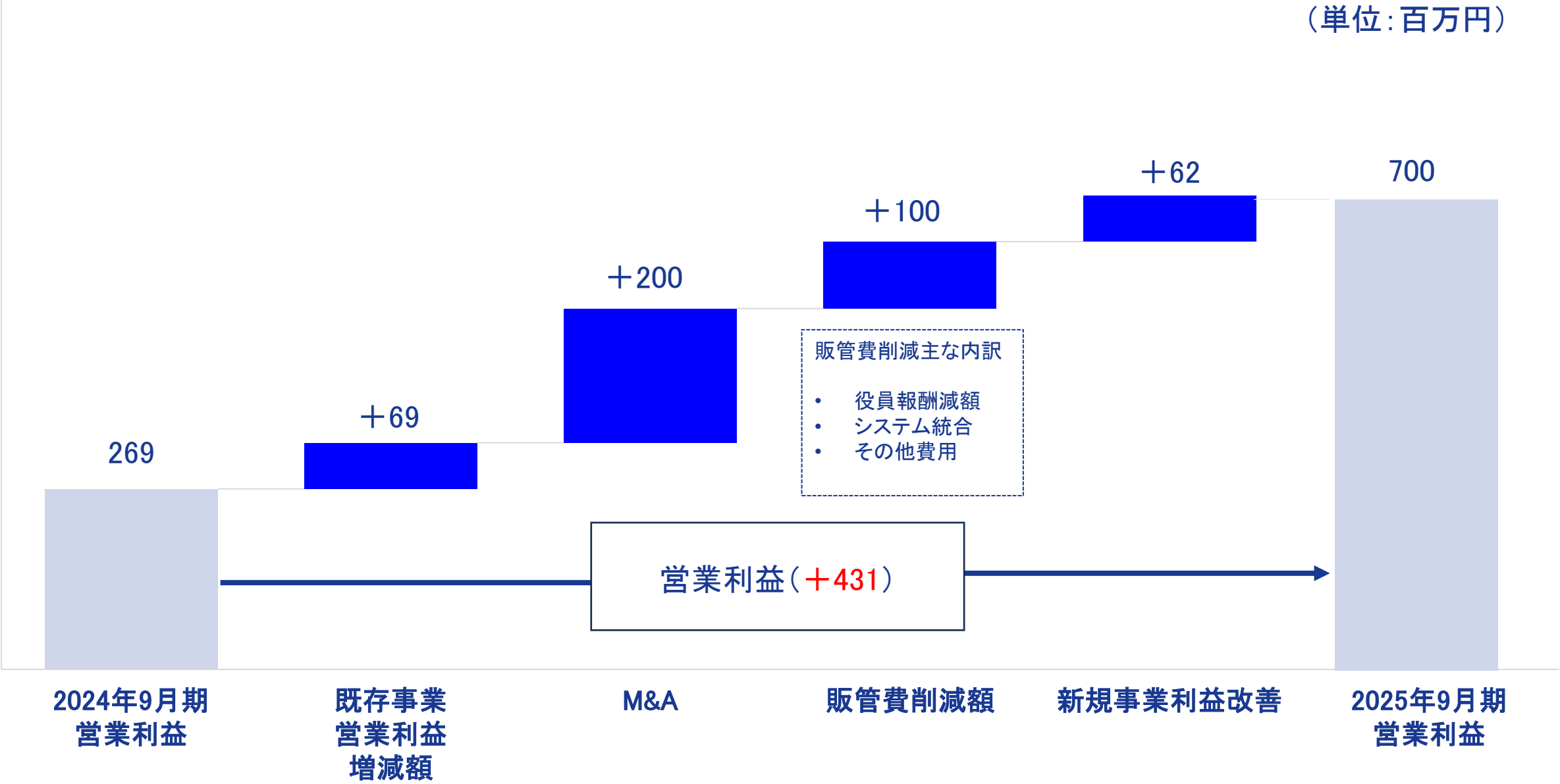
営業利益



通期計画に変更なし

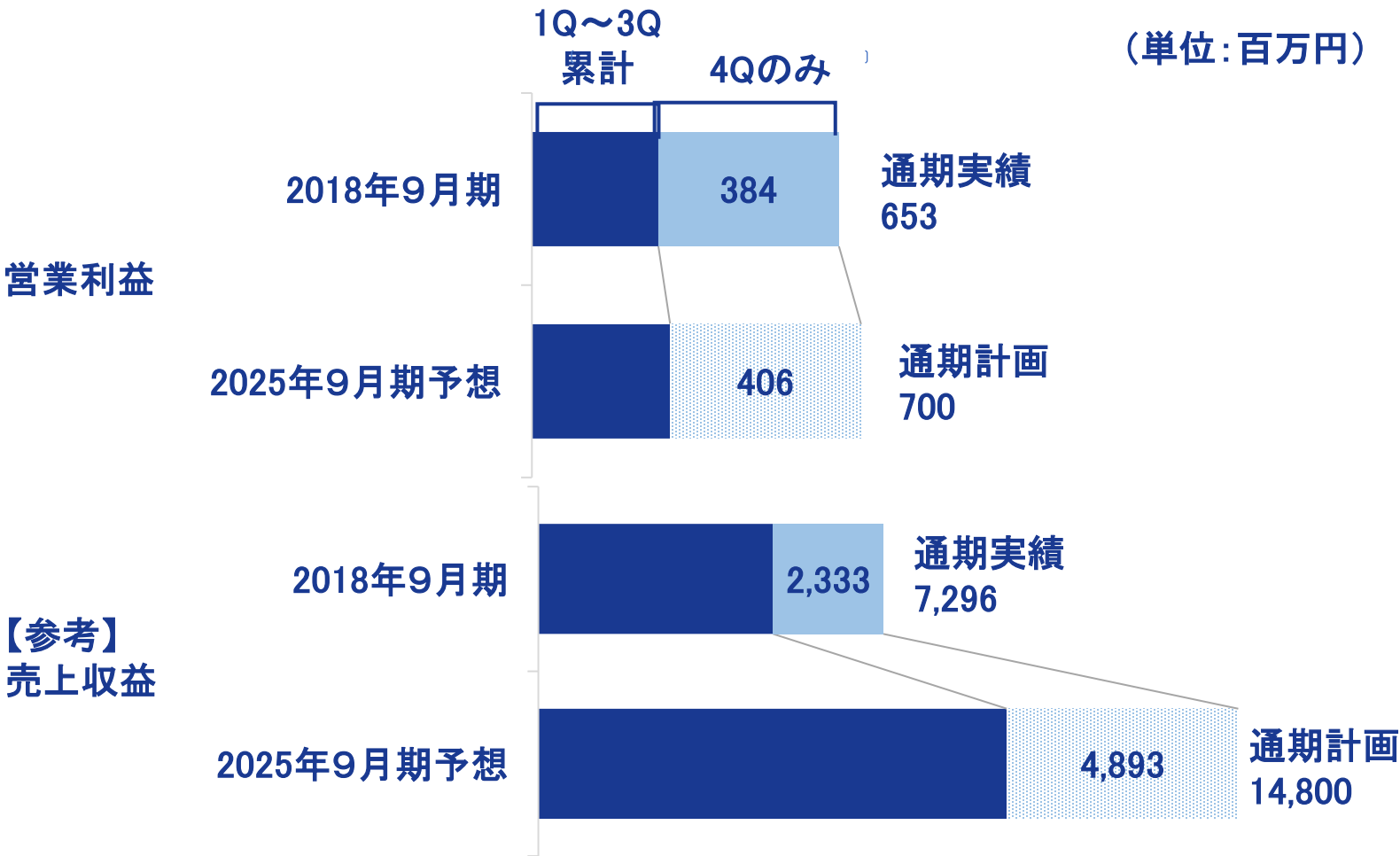
2025年9月期計画(営業利益増減要因)

(単位:百万円)



2025年9月期計画達成見通し

当社実績としては過去最高の2018年9月期第4四半期に、営業利益384百万円を達成しているため、今期の第4四半期における営業利益406百万円の達成可能性は高いと予測している



2018年9月期は中国、ベトナム、マレーシア3カ国に事業展開し、国内M&A子会社(親子会社1社)が貢献

2025年9月期は9か国にて事業展開し、海外M&A子会社(マレーシア2社、シンガポール1社)が貢献予定

1. グローバル戦略商品の全世界販売強化(Robo Worker & SPACECOOL)

SPACECOOL商品のラインナップ拡大と営業行動量強化により営業P/H※の拡大

SPACECOOL販売パートナー開拓による販売網の拡張

Robo Workerについては英語版のリリースに伴い海外拠点とのクロスセル強化→期末までに単月黒字化実現

2. 営業DXの推進(営業生産性の向上)

Larkを活用した営業活動履歴のデータベース化による成約率向上

非商談時間削減プログラムの構築と実行による商談数増加

3. AI活用の推進(販売費削減)

Larkの完全稼働を活用した管理部門社員の生産性向上

Robo Workerの社内活用推進による業務自動化率の向上

AI分析の活用による予実管理の精度向上

※ P/H:パーヘッド

2025年9月期計画(セグメント別)



(単位:百万円)

	2024年 9月期 (3Q実績)	2025年 9月期 (3Q実績)	前年同期比	2024年 9月期 (通期実績)	2025年 9月期 (通期計画)	前期比
売上収益	8,210	9,907	120.7%	11,687	14,800	126.6%
海外ソリューション事業	4,580	6,480	141.5%	6,618	9,000	136.0%
国内ソリューション事業	3,194	2,981	93.3%	4,471	5,000	111.8%
BPR事業	435	445	102.3%	599	800	133.6%
セグメント利益	調整後△50	284	－	269	700	259.8%
海外ソリューション事業	171	392	229.2%	342	625	182.7%
国内ソリューション事業	調整後67	63	94.0%	423	295	69.7%
BPR事業	23	10	43.5%	30	70	233.3%
調整額	△312	△181	58.0%	△526	△289	54.9%

(単位: 百万円)

	2024年 9月期 (3Q実績)	2025年 9月期 (3Q実績)	前年 同期比	2024年 9月期 (通期実績)	2025年 9月期 (通期計画)	前期比
売上収益	4,580	6,480	141.5%	6,618	9,000	136.0%
セグメント利益	171	392	229.2%	342	625	182.7%

＜通期計画達成への施策＞

- SPACECOOLとエアコンのセット販売の強化
→進捗: Lark(多機能統合型コラボレーションツール)を活用、国をまたぎ成功事例やツールを共有し、営業手法の標準化 **継続**
- グループ全体での集中購買による原価率の低減
→進捗: グローバル戦略商品原価率前年同期比約△14% **継続**
- クロスボーダーM&Aによる収益増
→進捗: TAKNETの収益化 **継続**
- 営業DX推進による営業P/H ※の向上 **追加**

※ P/H: パーヘッド

（単位：百万円）

	2024年 9月期 (3Q実績)	2025年 9月期 (3Q実績)	前年 同期比	2024年 9月期 (通期実績)	2025年 9月期 (通期計画)	前期比
売上収益	3,194	2,981	93.3%	4,471	5,000	111.8%
セグメント利益	調整後67	63	94.0%	423	295	69.7%

<通期計画達成への施策>

採用力強化及び営業DX推進による直販チャネルの売上拡大
→進捗：営業P/H※118%、下期営業社員上期比118%

継続

アウトバウンドコールセンターの本格稼働
→進捗：コールセンター外部委託費前年同期△5%

継続

代理店チャネルの商品ラインナップ拡大
→進捗：SPACECOOLとお掃除ロボを活用した新たな代理店の開拓

追加

サイバーセキュリティ商品販売強化
→進捗：3月から取扱開始新製品を活用し、新規および休眠代理店の開拓

追加

※ P/H:パーヘッド

(単位:百万円)

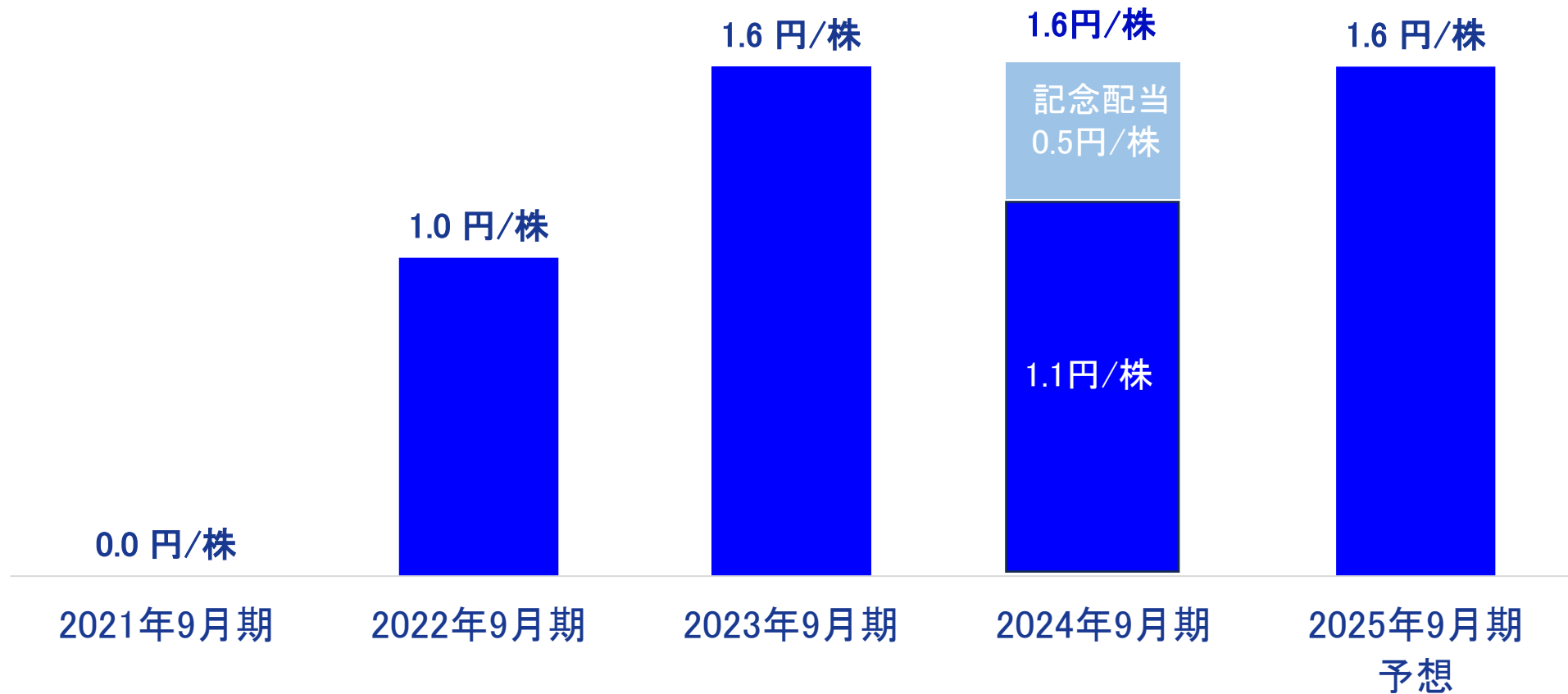
	2024年 9月期 (3Q実績)	2025年 9月期 (3Q実績)	前年 同期比	2024年 9月期 (通期実績)	2025年 9月期 (通期計画)	前期比
売上収益	435	445	102.3%	599	800	133.6%
セグメント利益	23	10	43.5%	30	70	233.3%

<通期計画達成への施策>

- 事業部内連携強化による顧客P/H※の拡大
→進捗:事業部内連携強化を推進し、顧客向け商談数の増加 継続
- 社内DX推進による販管費の削減
→進捗:前年同期比販管費△6.5%、一方でDX推進目標である自動化時間目標に対しては進捗22% 継続
- 国内センターの収益改善
→進捗:社内DXの推進及び国内センターの機能見直し 継続
- Robo WorkerとBPOサービスのセット販売推進による新規顧客開拓強化
→進捗:商品拡充の為、定額制サービスも販売開始 追加

※ P/H:パーヘッド

配当金: 1.6円

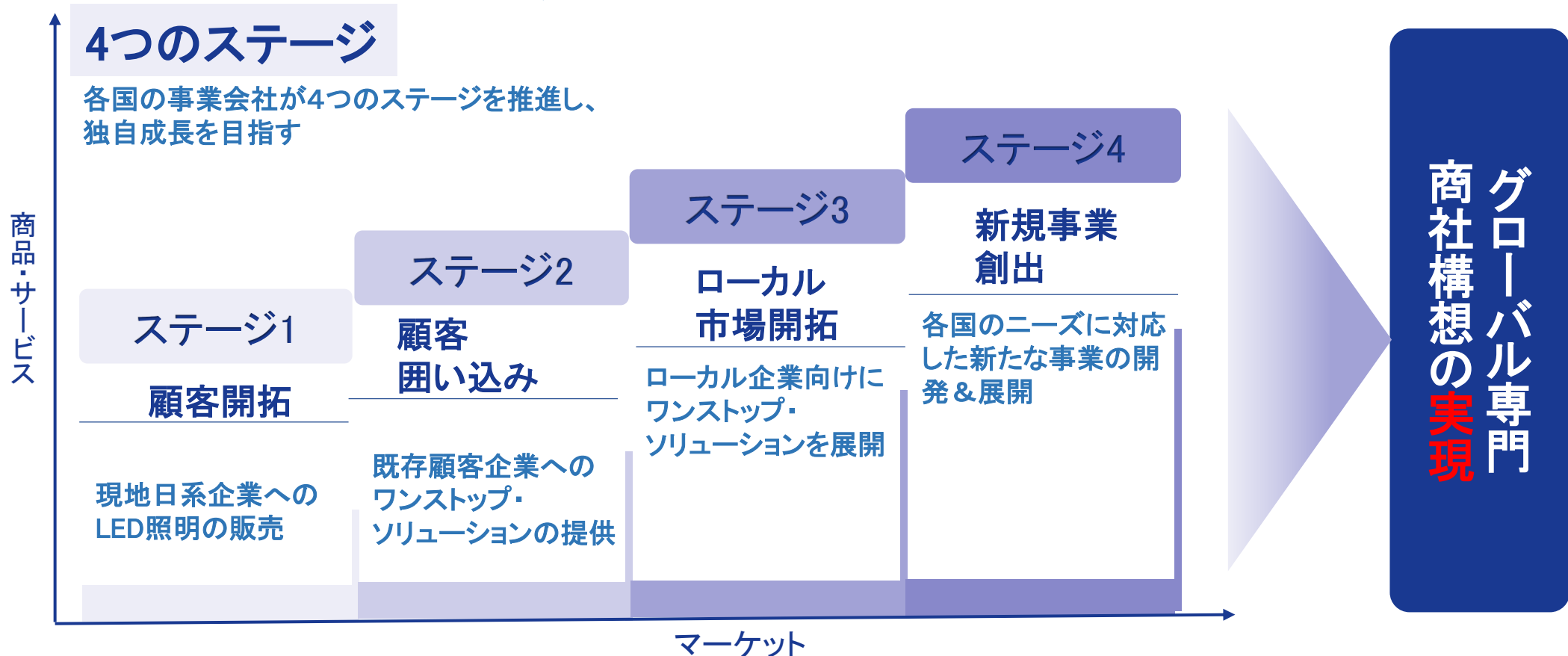




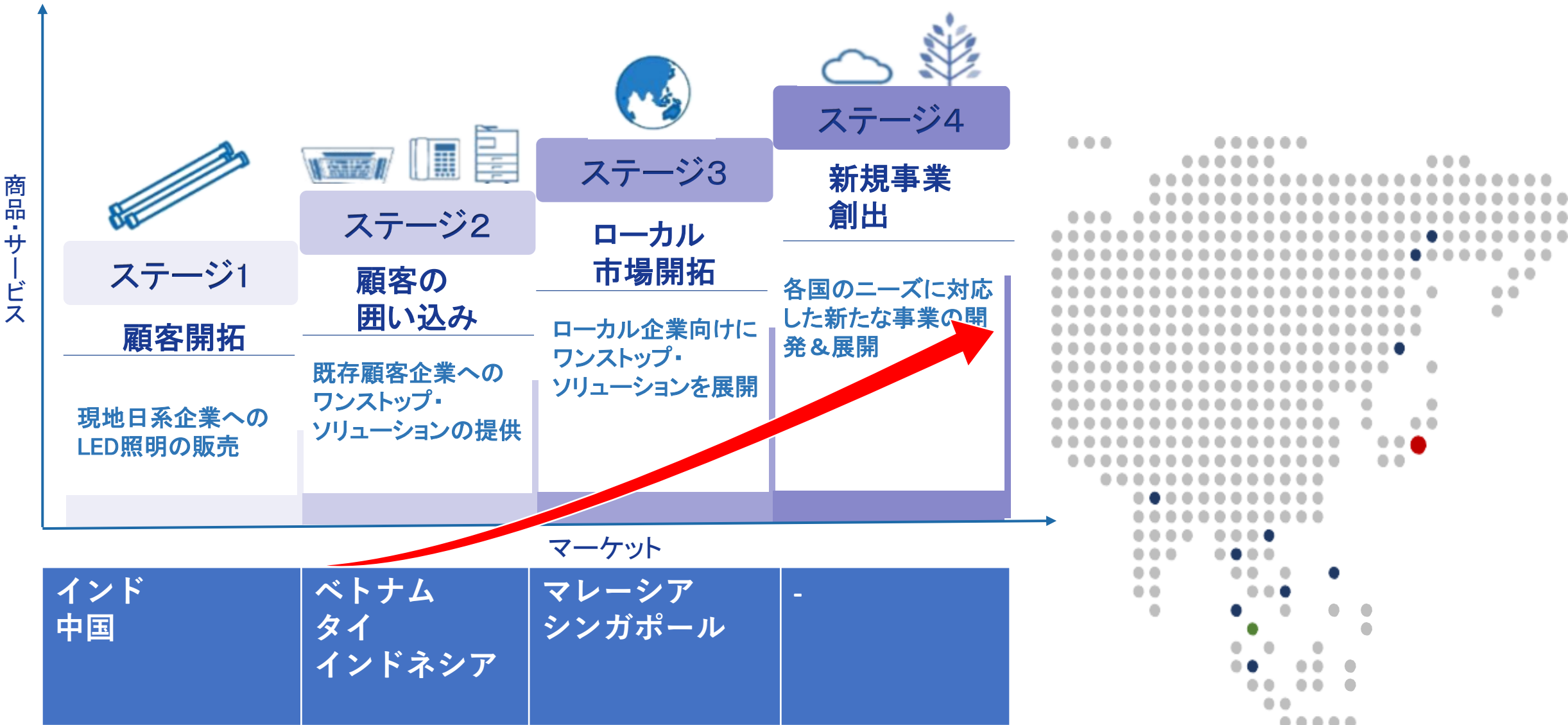
成長戦略

基本戦略 グローバル専門商社構想

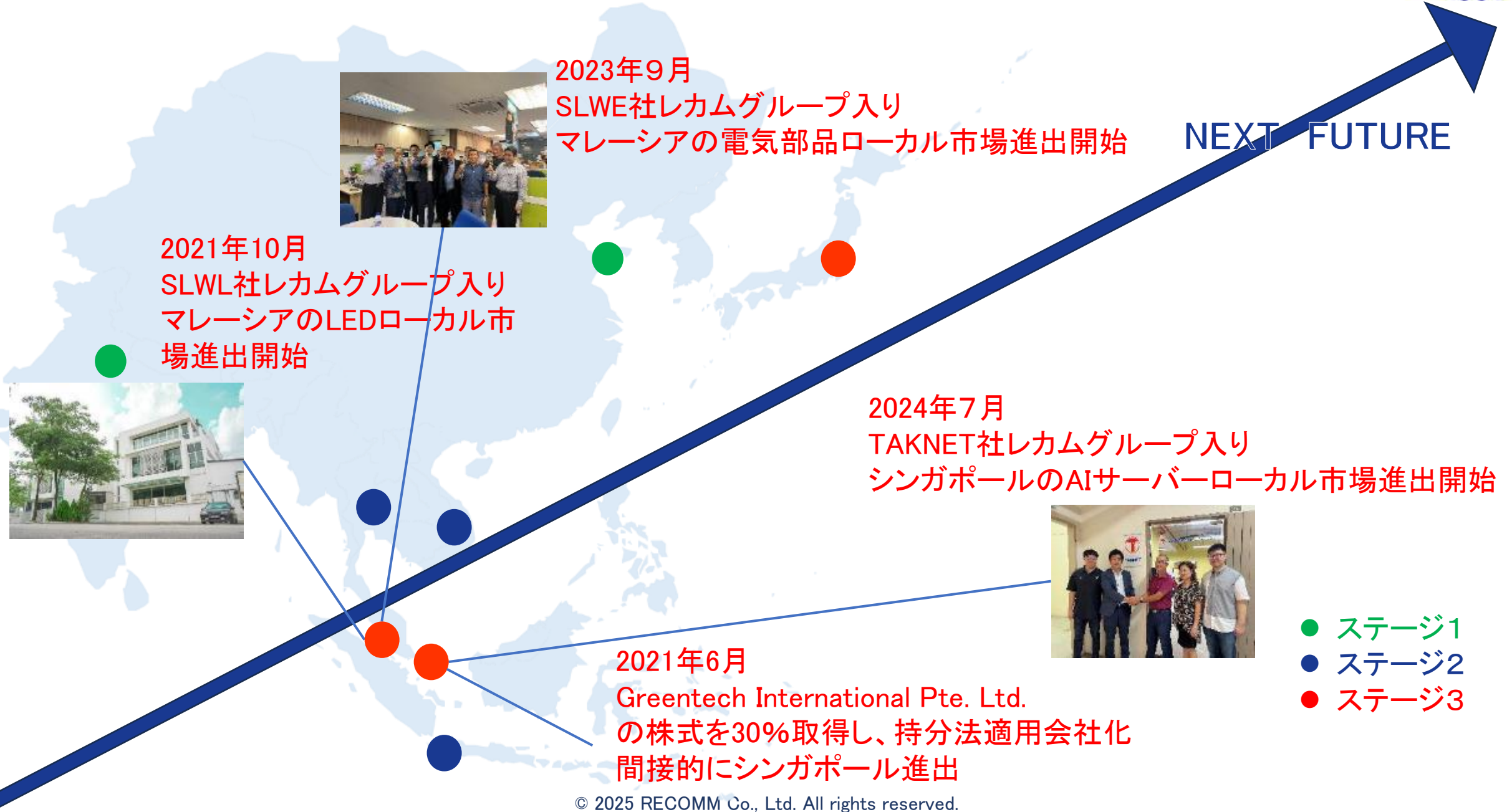
グローバル専門商社構想：時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様にソリューションを提案し、グローバル事業の成長を加速させる！



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



グローバル専門商社構想：国別ステージ3進捗状況



2020年

空気浄化装置
「ReSPR(レスパー)」
海外8か国
独占販売権取得



2024年

放射冷却性能素材
「SPACECOOL」
国内外販売開始



2023年

AI-RPA「RoboWorker」
日本語版独占販売開始



RoboWorker

中国・実在知能社と合併会社設立

2024年

Supermicro製品取扱開始
AIサーバー



シンガポール・
TAKNET社を子会社化



中期経営計画サマリー 及び 進捗状況 (2025年9月期－2027年9月期)

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

営業DX

CRM(顧客情報管理)システムに基づいた営業活動により、営業DXの推進



M&A子会社

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



2025年9月期上期進捗状況

LarkのCRM機能を活用した営業活動履歴のデータベース化推進

グローバル戦略商品のM&A子会社への営業推進開始

営業利益率1.4%
→2.9%(対前半期比)

海外ソリューション事業

- ・ローカル人材の育成
- ・ローカル企業の顧客ターゲットの精度向上
- ・ローカルM&A子会社とのシナジー創出



国内ソリューション事業

- ・新規開拓
- ・ストック(定額)売上比率増加
- ・顧客満足度向上



BPR事業

- ・業種特化型新規開拓営業手法の確立
- ・RPA+BPOのトータルソリューションの提供



2025年9月期上期進捗状況

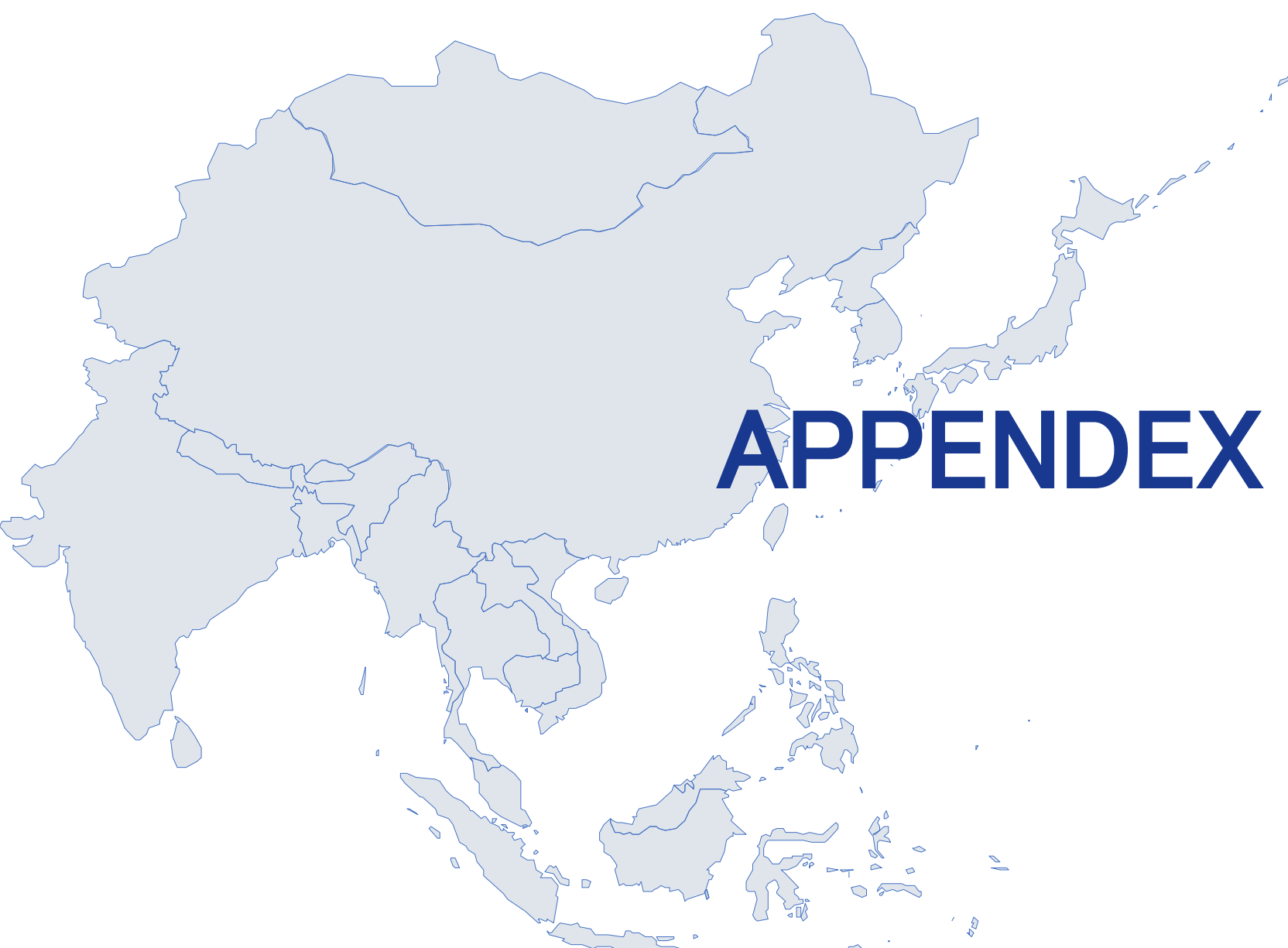
ローカル社員向け報酬制度改革の検討
ローカルM&A子会社商品のクロスセル検討

保守のストック売上高は前年同期比116.2%
顧客満足度向上のための新サービス「Ret'sナビ」を導入準備

業種特化型新規開拓営業はテスト営業開始
中小企業向け定額サービスのリリース準備



**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**



APPENDIX

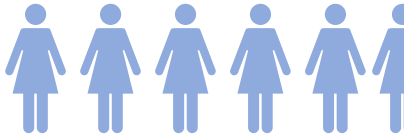
商号	レカム株式会社 (RECOMM CO., LTD.)
設立	1994年9月30日
上場日	2004年5月26日 東証スタンダード:証券コード3323
所在地	東京都渋谷区代々木三丁目25番3号
代表者	代表取締役社長 兼 グループCEO 伊藤 秀博
事業内容	海外ソリューション事業、国内ソリューション事業、 BPR事業
発行済 株式数	82,630,255株(2025年6月末時点)
株主数	18,984名(2025年3月末時点)
資本金	2,447百万円(2025年6月末時点)
従業員数	連結497名(2025年6月末時点)

社員の特徴

2025年6月末時点

男女比

女性53%



男性47%



国籍比

外国籍60%



日本国籍40%



3事業、国内事業会社7社、海外事業会社16社(2025年6月30日時点)

海外拠点 9カ国 16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)

※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: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 ※2
- レカムDXソリューションズ

国内拠点 19支店、4営業所

- | | | |
|--|--|---|
| 【関東地方】
東京支店
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 | 【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 | 【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 |
| | 【近畿地方】
大阪支店
グリーンイノベーション大阪支店 | 【沖縄地方】
沖縄支店
那覇支店 |

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

23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

116億円

2024年9月期連結決算



営業利益

2.7億円

2024年9月期連結決算



国内拠点数

7社

19支店**4**営業所

全国19支店・4営業所
で全国の中小企業
をサポート



海外拠点数

8カ国

16社

中国・東南アジア・
インドで海外展開





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併で、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”



2023

- 中国・実在智能社と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、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

”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

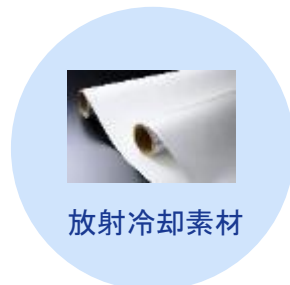
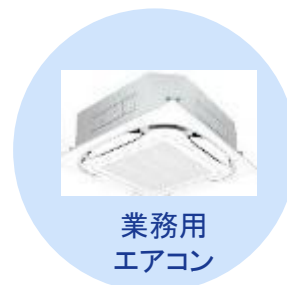
ITソリューション

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



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



BPR※

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



※Business Process Reengineeringの略で、業務の効率性や生産性、組織の柔軟性向上を目的とし、組織が従来の業務プロセスを根本的に見直し、再設計する手法

快適な働く環境 ・ コストの削減

オフィスワークの効率化

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

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

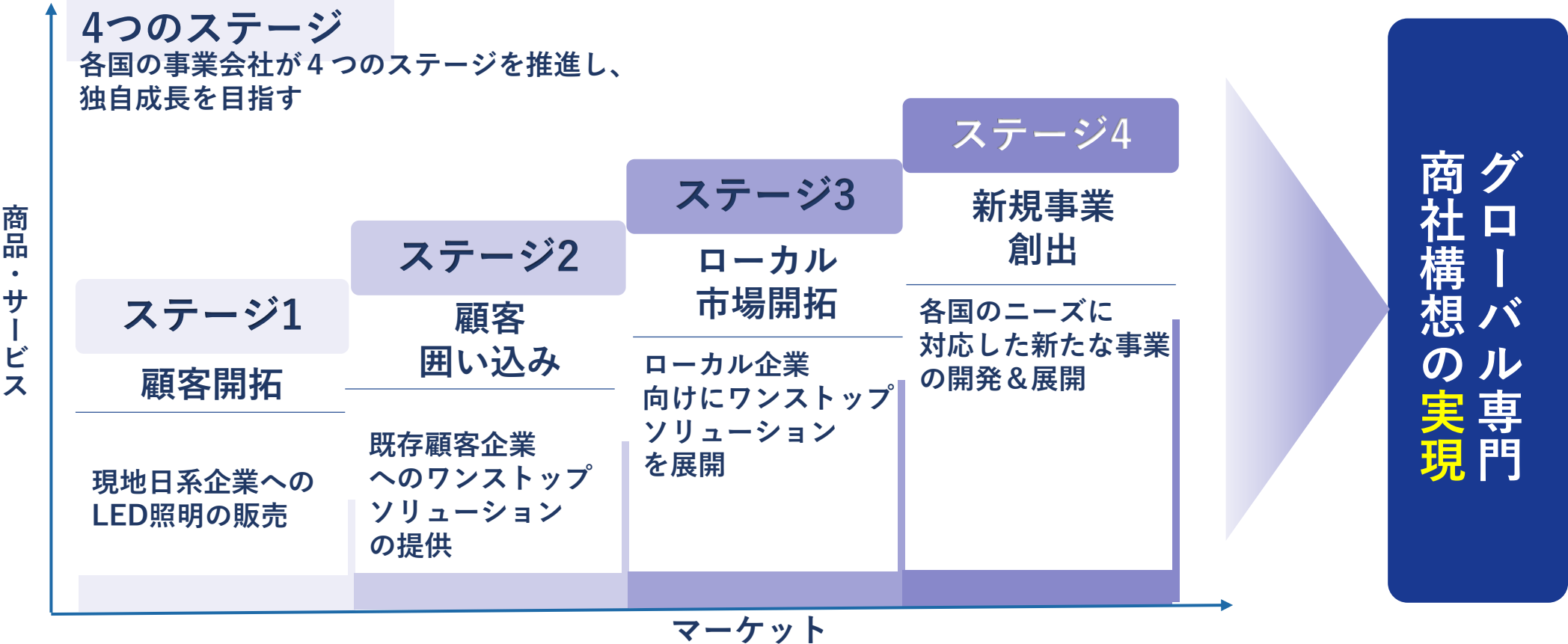
最適な
ソリューションの
ご提案

2025-2027年 中期経営計画

基本戦略

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！



達成目標

- 2027年9月期までに、以下の3指標の達成を目標に事業を推進。

売上高
CAGR



売上高
営業利益率



ROE
(自己資本利益率)



新中期経営計画策定に向けての課題と方針

- 前中計において“売上高CAGR31.3%”を掲げるも未達となった要因である「“商品・サービス開発”及び“顧客開拓”の遅延」について、人的リソースに依存しない仕組み(営業DX)を確立の上、成長スピードアップを図る。

重点戦略の結果評価

商品及びサービス開発	海外	現stageの深耕&next stage (LED客への積上売上)	△
	海外	現stageの深耕&next stage (ローカル企業開拓)	×
	ストック	ストック事業推進部署設置により新しい保守サービスやサブスクモデルの創出	△
顧客開拓	海外	グローバル戦略商品の開発	×
	DX推進	BPR分析を活用したDX推進支援	△
	DX推進	DXによりBPR事業の業務高度化	△
	脱炭素	自社ブランドLED照明「レティア」の高性能な省力化商品投入	○
	脱炭素	脱炭素推進商材のラインナップ拡充	△
(M&A含めた)パートナー開拓・拠点開拓	海外	戦略的パートナーシップの拡大	○
	DX	中国におけるBPR事業開拓	×

課題の整理

- ✓ 新規顧客開拓と新商品開発の両立が困難
生産性を高めなければ、開発の為の時間捻出は不可能
- ✓ 営業担当者1人当たり生産性の低迷
“労働集約型の営業活動”では稼働工数以上の成果は生み出せない
- ✓ 営業担当者採用の困難化
人が足りないが、外部環境的に容易に採用はできない
- ✓ (海外において)ローカル企業向けのブランド不足
啓蒙活動が必要だが、営業の時間を割くので手一杯

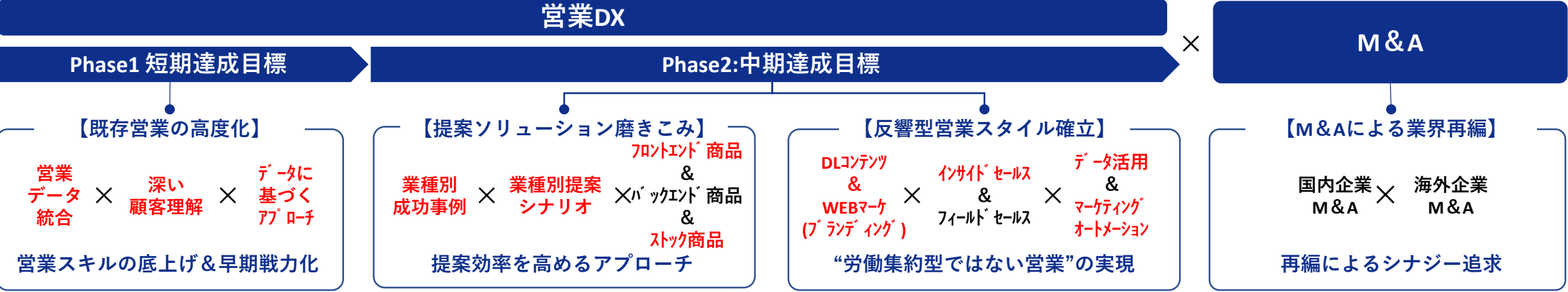
今後の方針

【vision】
営業DX×M&A

- ✓ 既存営業の高度化により、顧客データ基盤を整え、データに基づいたアプローチを実行
- ✓ 営業DXの実現により、従来型営業よりも大幅な営業効率向上の実現を目指す
- ✓ 加えて、M&Aによりグループインした企業にも営業DXを移植しバリューアップ
- ✓ レカム自身の高度化×M&Aの加速の両輪により、持続的な成長実現へ

新中期経営計画策定に向けての課題と方針

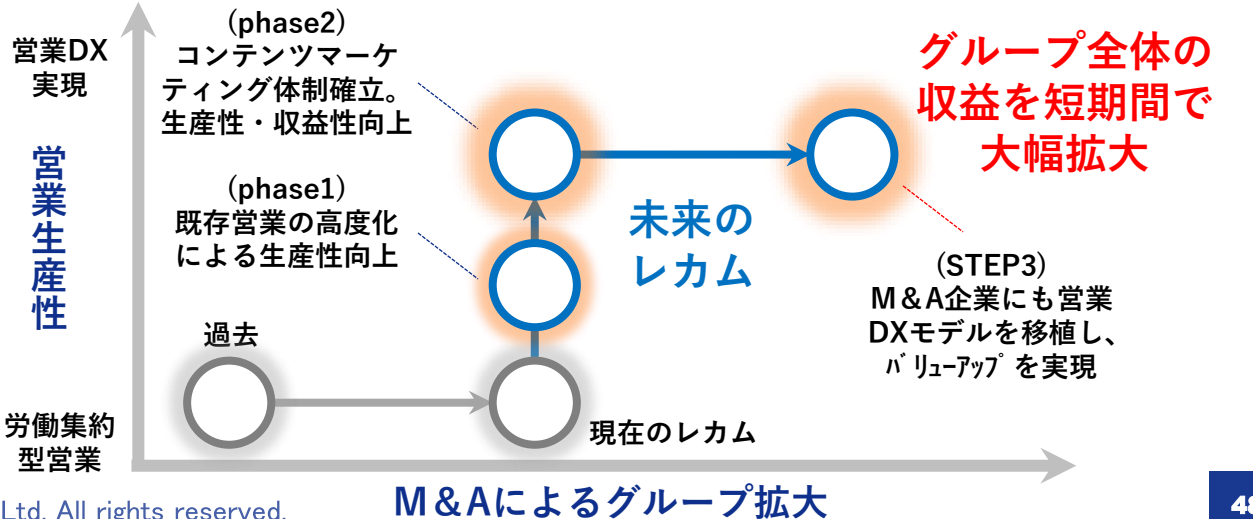
- 営業DXの実現により、省人体制でも高効率な営業成果が得られる仕組みを構築。その仕組みはM&A先にも移植し、バリューアップを実現。（※「営業DX」と「M&A」の両輪を回し、短期間での大幅な事業成長を狙う）
 - ▶ 持続的事業成長vision(※営業DXとM&Aの融合による事業成長)
- ※赤字部分は現状未確立又は課題となっている部分



▶ 「営業DX×M&A」による事業成長シナリオ

- ・ レカムにおいて営業DXの実現（生産性・収益性の向上）
- ・ M&A企業のバリューUP実現（営業DXモデルをM&A先にも移植）
- ・ グループ全体の収益基盤拡大（更なるM&A及びパートナー開拓の原資に）

年率20%超の
持続的な
成長実現へ



営業DXの全体像

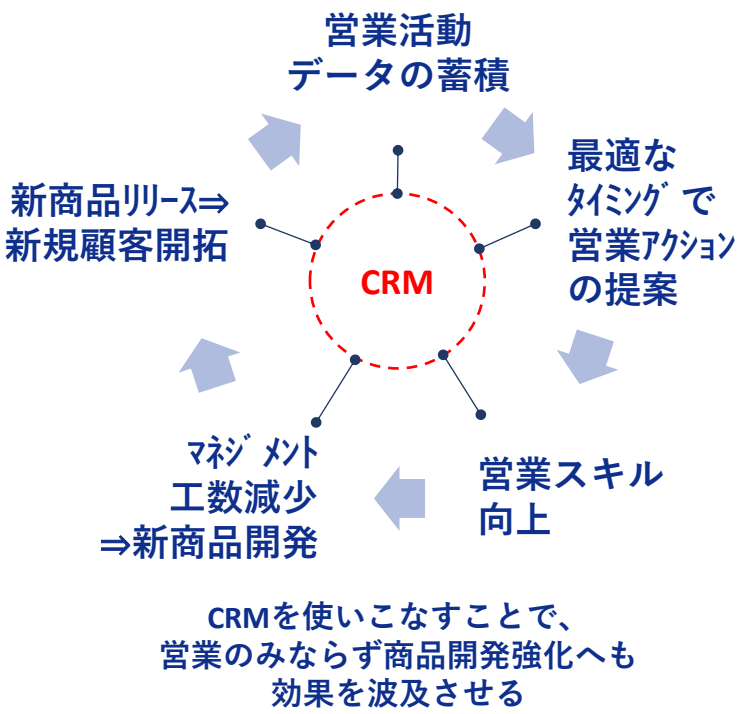
- CRMシステムへのデータ連携を短期間で実施、システムを軸とした営業を徹底する。
- 顧客情報に基づいた営業活動を行うことで、「営業」「育成」「商品開発」の全ての側面の向上を狙う。

CRMシステムを軸とした全社営業DX推進・全体像

経営改善効果 ～経営にもたらすポジティブな効果～

全社への波及 ～各事業部への波及効果～

CRM活用を軸とした営業DXにより生まれるグッドサイクル



受注率の向上

- ✓ 顧客の求めるタイミングで営業社員がアプローチをすることができる
- ✓ リプレイス時期が来たタイミングでの訪問を100%実行できる

人材育成のスピードアップ

- ✓ データに基づく営業実施により、若手営業社員でも受注率の高まる営業アクションの実施が可能
- ✓ 早期戦力化を実現

新商品開発力の向上

- ✓ 新商品開発に充てる時間の確保によって、開発力を向上
- ✓ これまでマネジメントに奔走していた、管理層の意識を新商品開発へシフト

国内事業の業績向上

- ✓ 最適な営業活動を推進し人財育成を加速化、新規商材開発による新規顧客獲得へ波及
- ✓ 新ストックモデルを構築しストック比率を向上、離脱率の抑止、1顧客当たりの商品導入率の向上へ

海外事業の業績向上

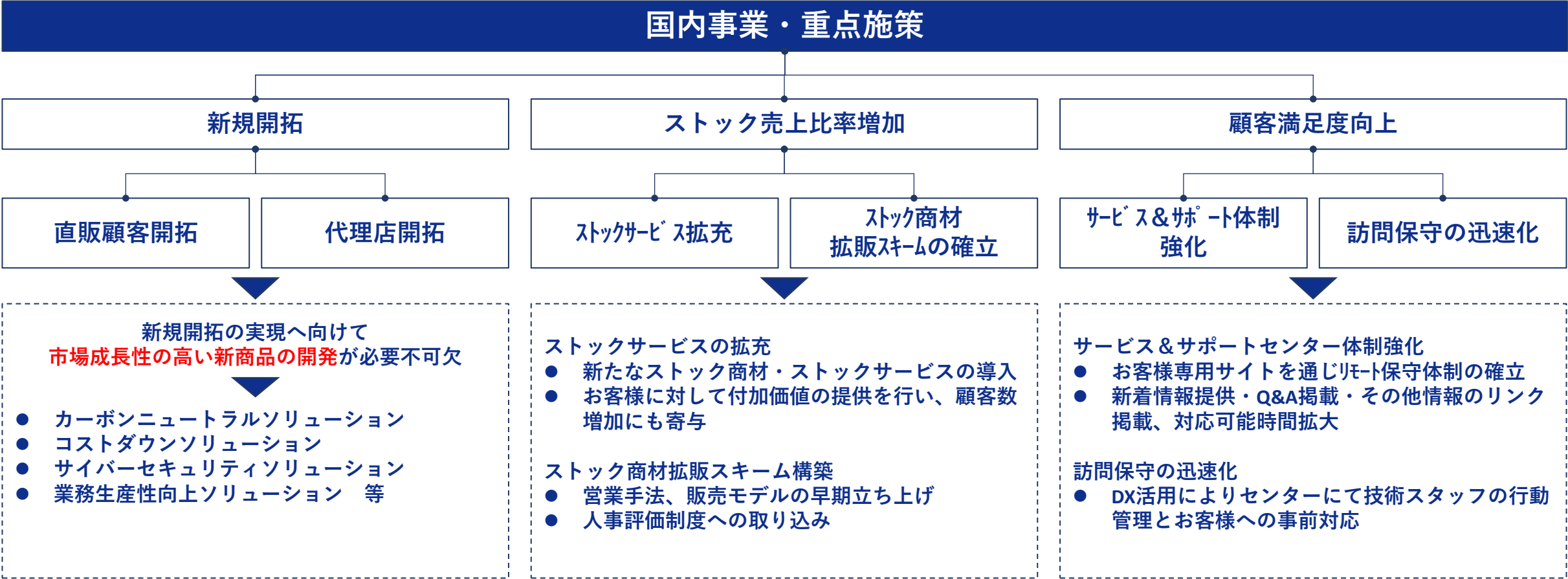
- ✓ 人材育成のスピードアップによりローカル人材育成が進み、ローカル企業開拓への波及も期待
- ✓ 更に商品開発による波及効果も期待

DX事業における新規顧客開拓

- ✓ レカム他事業部の顧客データに基づいて、DX事業としての新規顧客開拓を推進することで、効率的な開拓が期待できる

国内事業の重点施策

- 国内事業は“新規開拓”、“ストック売上比率増加”及び“顧客満足度の向上”を強化。
- 各施策において目標とする売上を定め、厚い収益基盤へのモデルチェンジを図る。



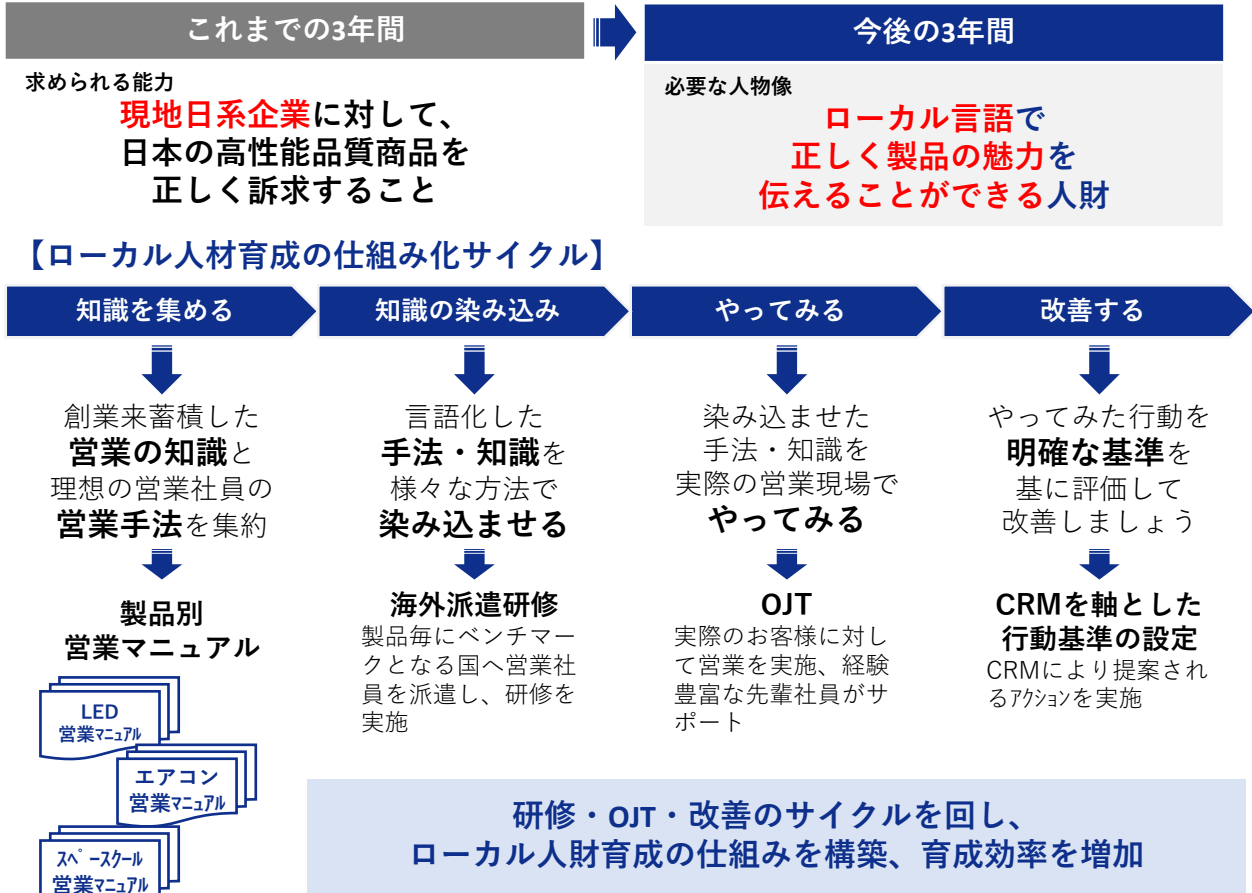
国内事業大方針

ストックを軸とした厚い収益基盤へモデルチェンジ
⇒新規獲得・顧客満足度向上への施策を展開

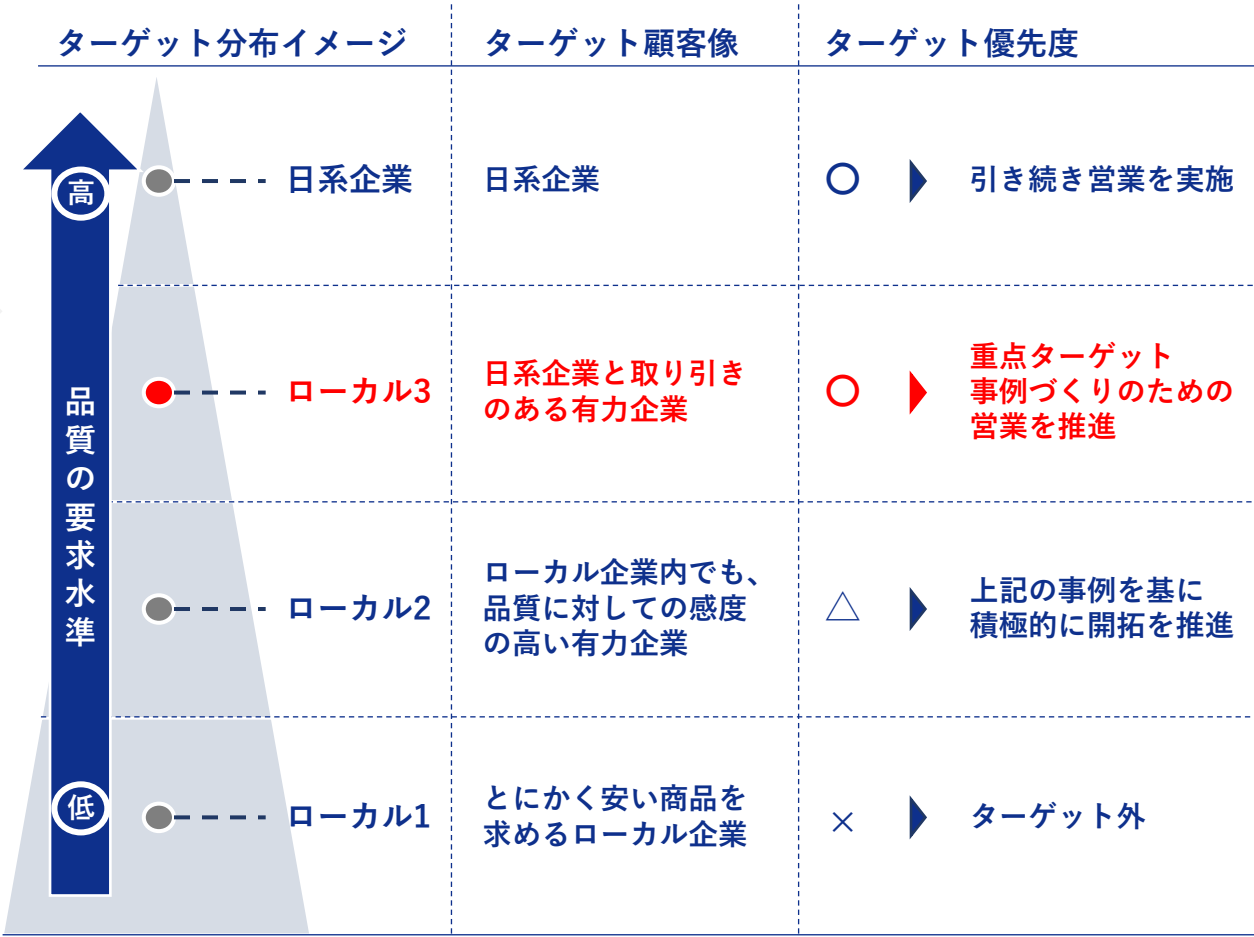
海外事業の重点施策

- “ローカル人財の育成”と“ターゲティングの精度アップ”によって各国のローカル企業を攻略。
- LED製品の高い品質をローカル企業へ伝えられる人財の育成とローカルターゲットの絞り込みによって攻略を加速。

ローカル人財の育成



ローカル企業のターゲティングの精度アップ



海外M&A企業の重点施策

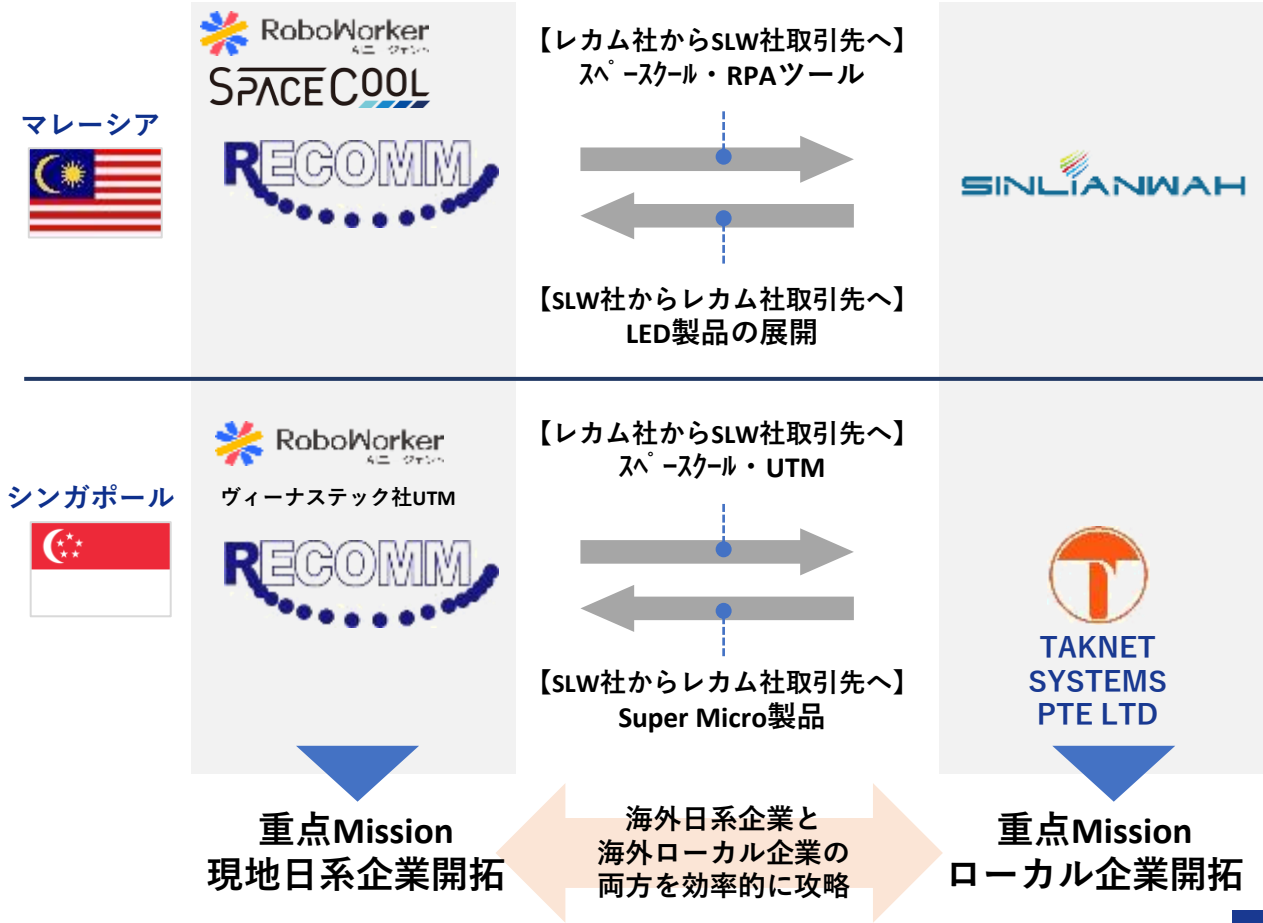
- M&A企業とレカムの両社が持つ優位性を生かした相乗効果により、更なる業績アップを狙う。
- レカムグループによる現地日系企業・M&A企業によるローカル企業の開拓を推進。

自社事業×M&Aの融合によるシナジー創出イメージ

		商品	
		レカム	M&A企業
チャンネル	レカム	営業DXによる 更なる シェアアップ	M&A企業の製品を レカムチャンネルへ 展開
	M & A 企業	レカム製品を M&Aした企業の チャンネルで展開	レカム営業DX モデルの インストール ↓ 更なるシェアアップ

シナジー
創出

戦略的シナジー創出シナリオ(一例)



DX事業の重点施策（RPA）

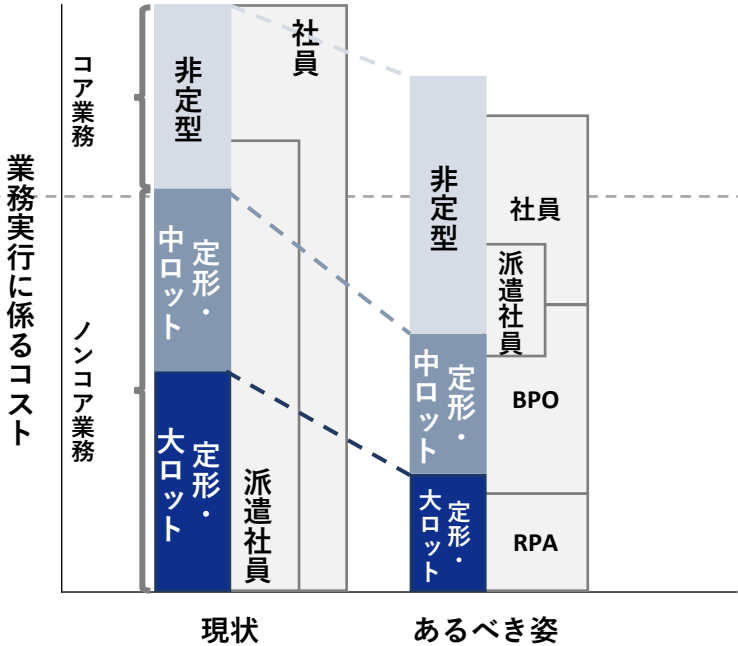
- ターゲットを細分化し業種ニーズにマッチした提案をRPA・BPOの双方で推進
- 加えて、BPO・RPA双方を組み合わせた“BPR提案”を武器に市場開拓を推進



RPAとBPOを絡めたサービス提供イメージ

RPAとBPOを
組み合わせ“BPR”
提案を
加速

総コストを削減
コア業務(育成・
営業・企画等)に
注力できる環境
を整備



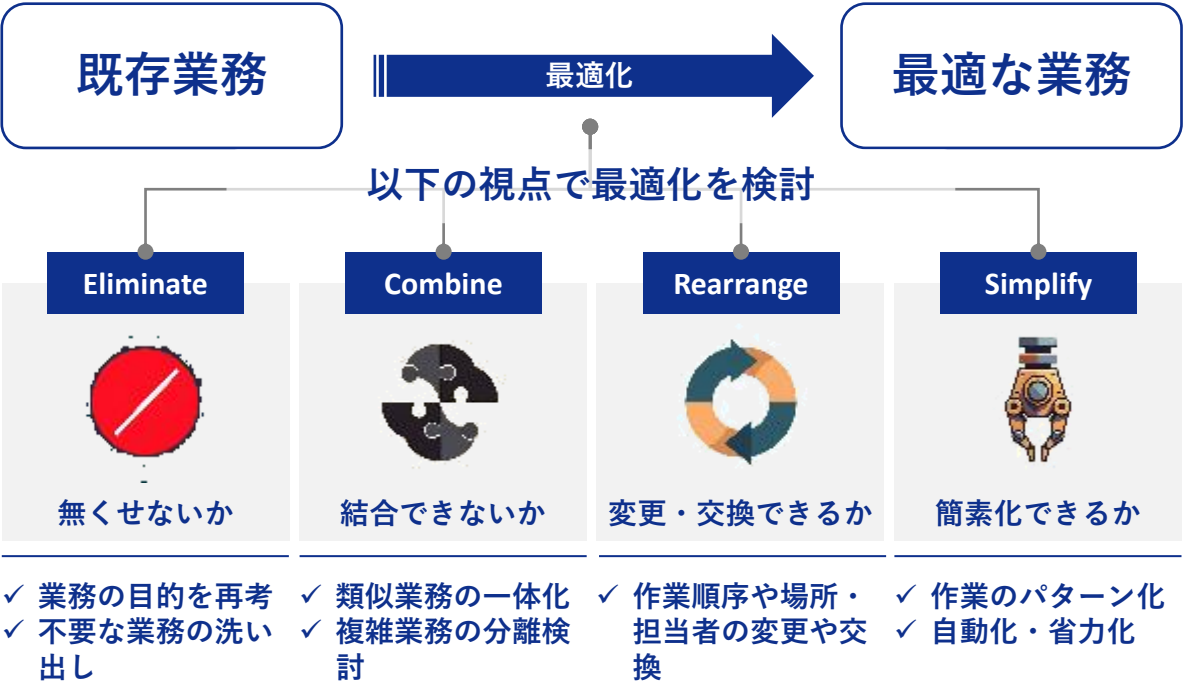
他社との
差別化

BPO + RPAのトータル提案で業種別成功事例創出⇒成功事例の水平展開で市場開拓

管理部門の重点施策

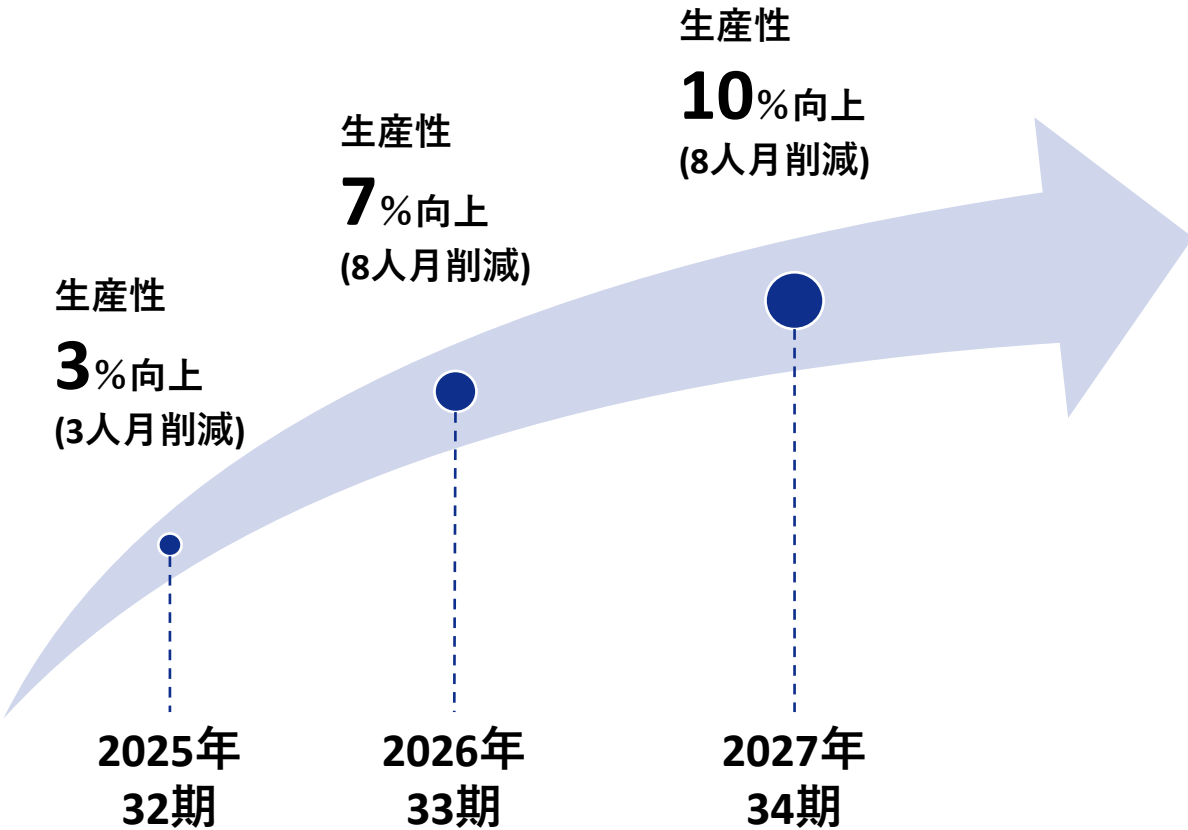
- 既存業務の業務フローを見つめ直し、業務による無駄を無くし生産性を向上
- 最適な業務と人員数での管理を推進することで、利益を生み出す管理部門へとシフトチェンジする

既存業務の改善計画の策定

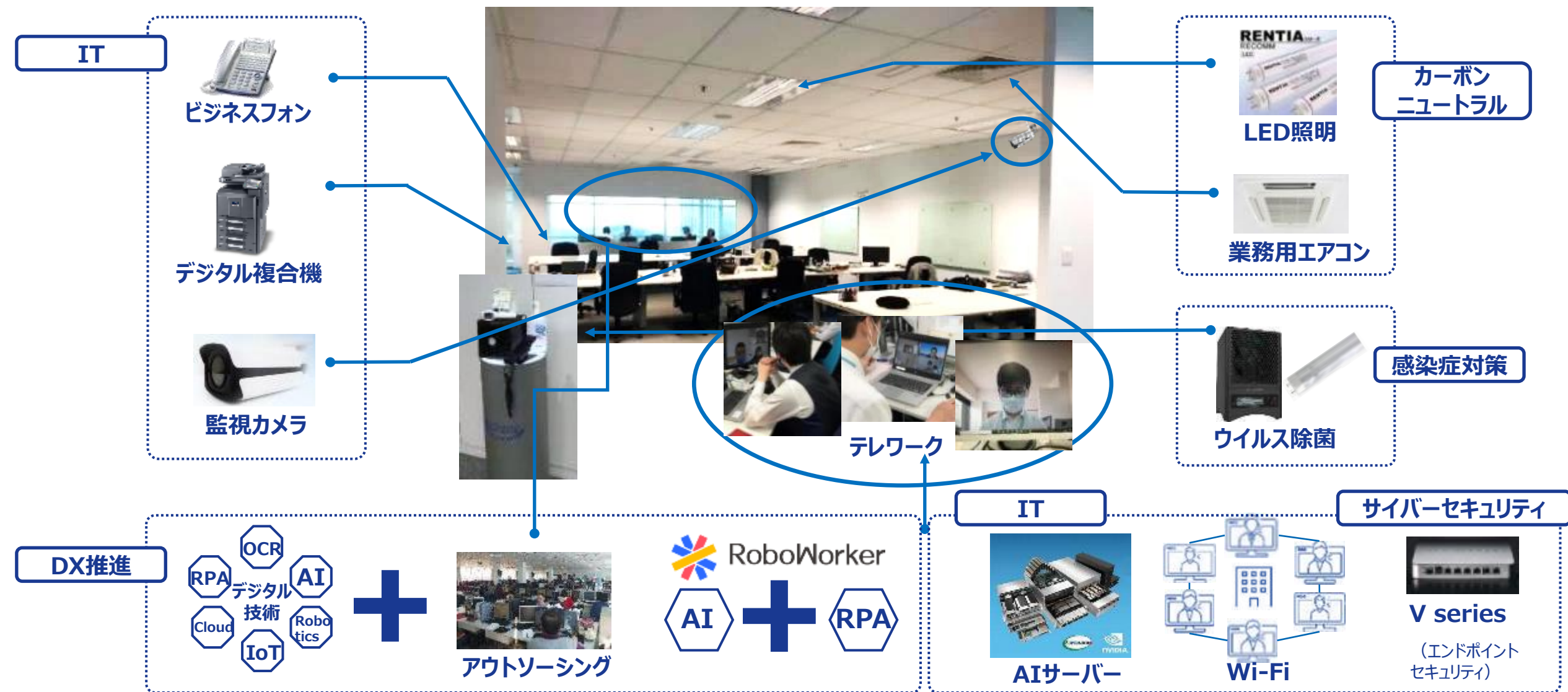


既存業務を仕分けし各業務に対して最適化のための改善計画を策定

改善目標



ビジネスモデル: ITからカーボンニュートラル・DX・セキュリティ・感染症対策まで、5つのソリューションをワンストップで提供



販売会社からBtoBソリューションプロバイダーに進化



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>