
2025年11月14日

2025年9月期 決算説明会 (訂正後)

訂正箇所には
下線を付して表示

レカム株式会社

東証スタンダード(3323)

目次

1	2025年9月期決算サマリー	P3
2	通期計画・配当予想	P13
3	トピックス	P20
4	成長戦略	P26
5	中期経営計画サマリー	P30
6	APPENDIX	P36



2025年9月期 決算サマリー

【総括】

- ◆ 売上収益は18期ぶりに過去最高
- ◆ 調整後の営業利益は前期比5.9倍、
税引前利益は4.2倍、
当期利益は調整前でも2.3倍の増益
- ◆ 海外ソリューション事業が成長を牽引

売上収益			
13,088 百万円			18期 ぶりに 過去 最高
前期	11,687	百万円	増減額 (前期比)
	+1,401	百万円 (112.0%)	

営業利益			
407 百万円			
調整前 前期	269	百万円	増減額 (前期比)
調整後 ※1 前期	69	百万円	+138百万円 (151.4%)

税引前利益			
447 百万円			
調整前 前期	307	百万円	増減額 (前期比)
	+140	百万円 (145.8%)	

親会社の所有者に帰属する当期利益			
196 百万円			
調整前 前期	83	百万円	増減額 (前前比)
	+113	百万円 (約2.3倍)	

EBITDA ※2			
614 百万円			
調整前 前期	445	百万円	増減額 (前期比)
	+169	百万円 (137.8%)	

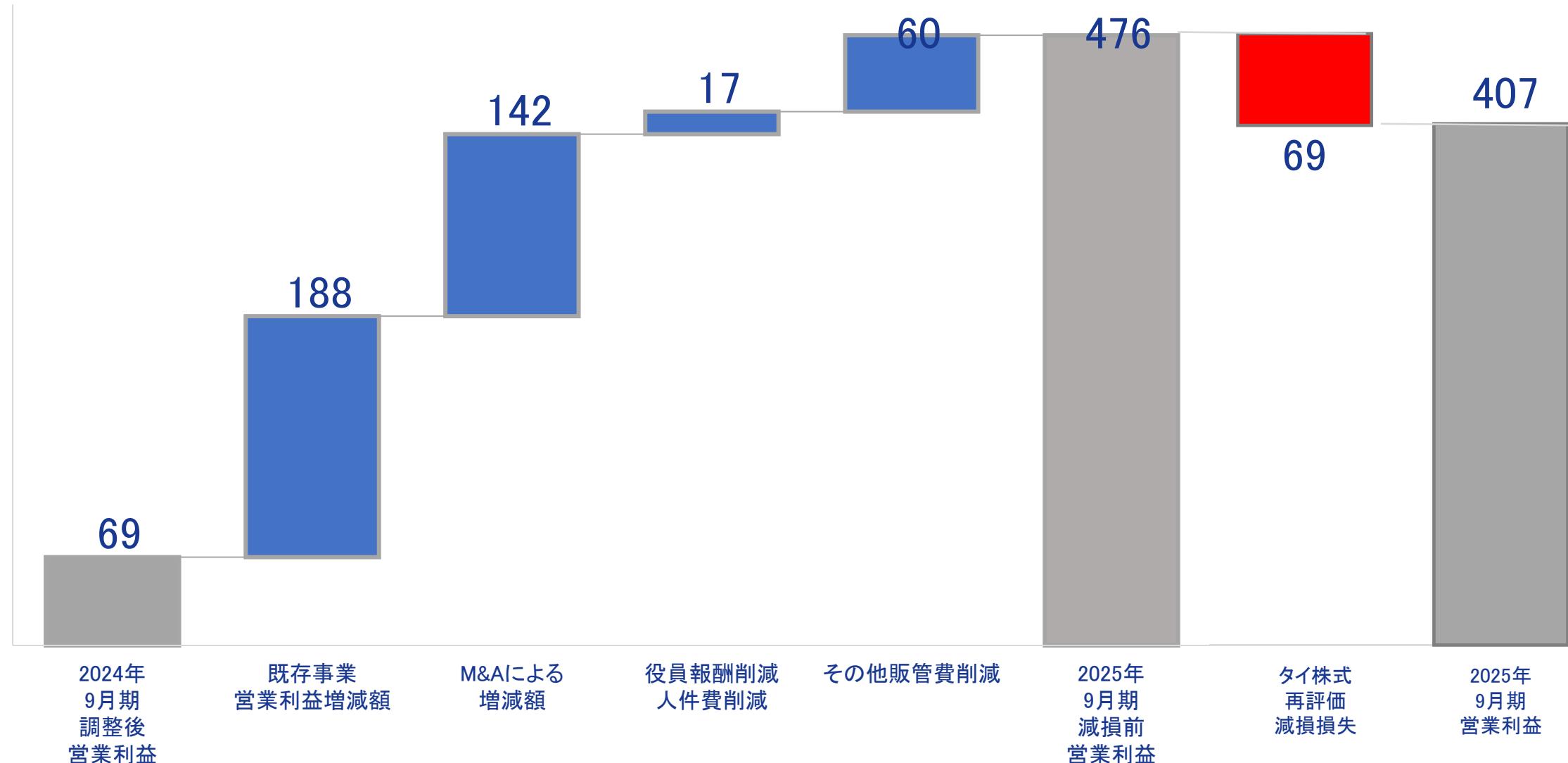
※1 調整後:FC加盟店の事業譲渡益を除いた調整後の金額

※2 EBITDA:営業利益+減価償却費及び償却費

主な営業利益増減要因

RECOMM

(単位:百万円)



2025年9月期決算サマリー(セグメント別実績)



(単位:百万円)

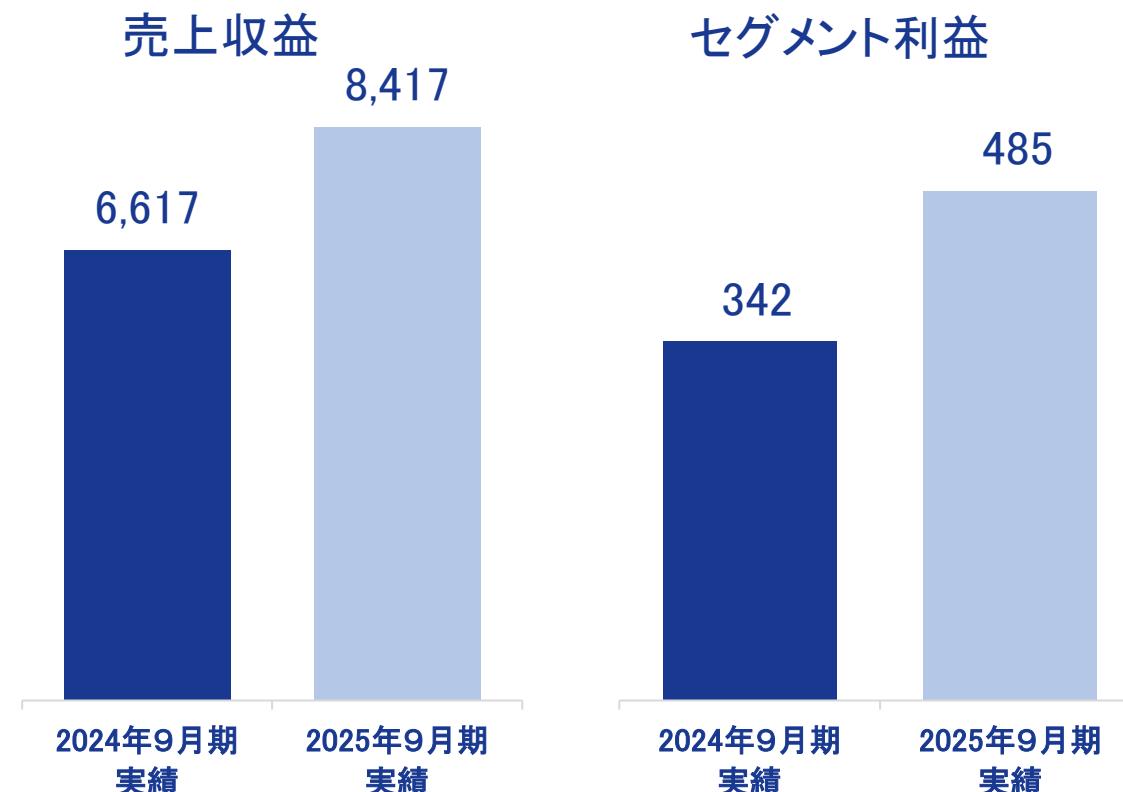
	2024年9月期	2025年9月期	増減額	前期比
売上収益	11,687	13,088	1,401	112.0%
海外ソリューション事業	6,617	8,417	1,800	127.2%
国内ソリューション事業	4,471	4,096	△ 375	91.6%
BPR事業	598	573	△ 25	95.8%
調整後セグメント利益	69	407	338	約5.9倍
海外ソリューション事業	342	485	143	141.8%
国内ソリューション事業	223	194	△ 29	87.0%
BPR事業	30	11	△ 19	36.7%
連結調整額	△526	△ 283	243	-

2025年9月期決算(海外ソリューション事業)

RECOMM
ソリューションズ

(単位:百万円)

	2024年9月期	2025年9月期	増減額	前期比
売上収益	6,617	8,417	+1,800	127.2%
セグメント利益	342	485	+143	141.8%



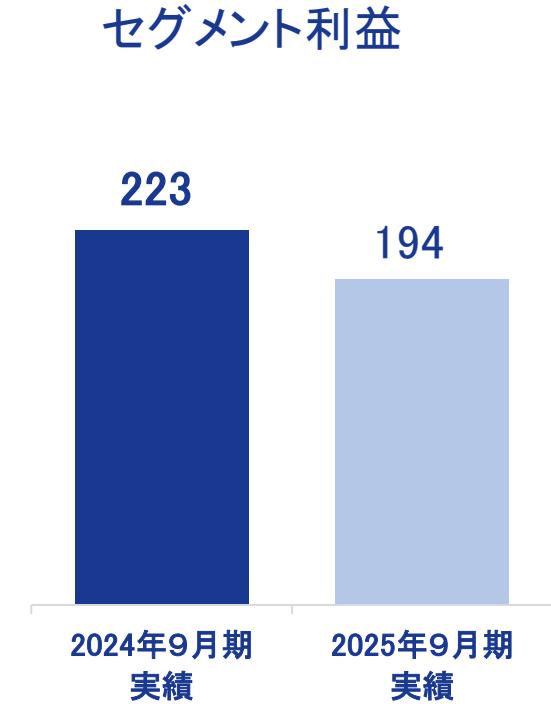
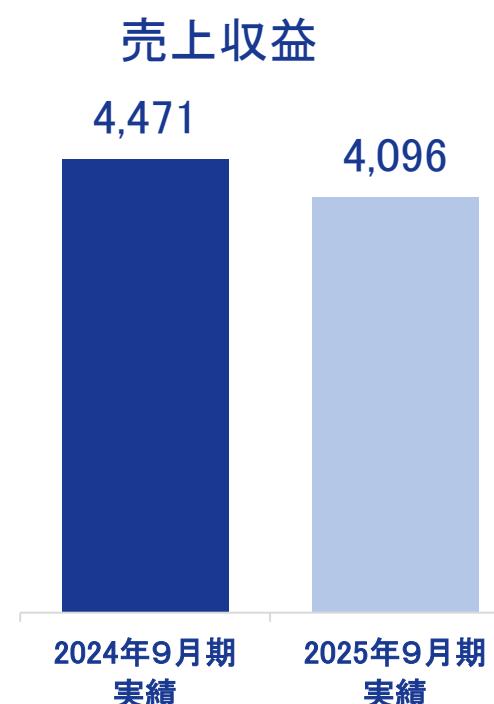
- シンガポール子会社の連結効果により売上、セグメント利益に大きく寄与
- 日系企業向け事業も販管費削減と原価率改善により利益率は向上
- 既存事業の一部子会社では売上減や利益率低下も散見されており、今後は地域別課題への対応が引き続き重要

2025年9月期決算(国内ソリューション事業)

RECOMM
ソリューション

(単位:百万円)

	2024年9月期	2025年9月期	増減額	前期比
売上収益	4,471	4,096	△375	91.6%
調整後セグメント利益	223	194	△29	87.0%



- サイバーセキュリティ分野の価格競争激化と、主要代理店の取扱縮小でUTM売上が68%減少し減収
- 営業体制再構築と販管費削減で改善を進めるものの効果は限定的となり減益
- 今後は来期内定社員を中心とした新入社員の早期戦力化及び営業生産性向上が課題

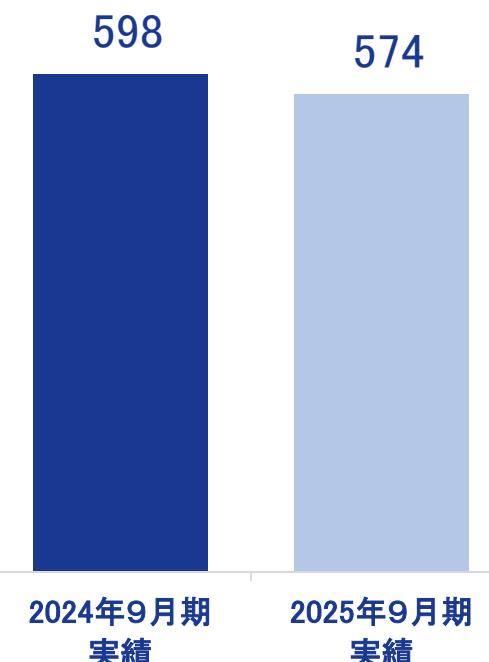
2025年9月期決算(BPR事業)

RECOMM

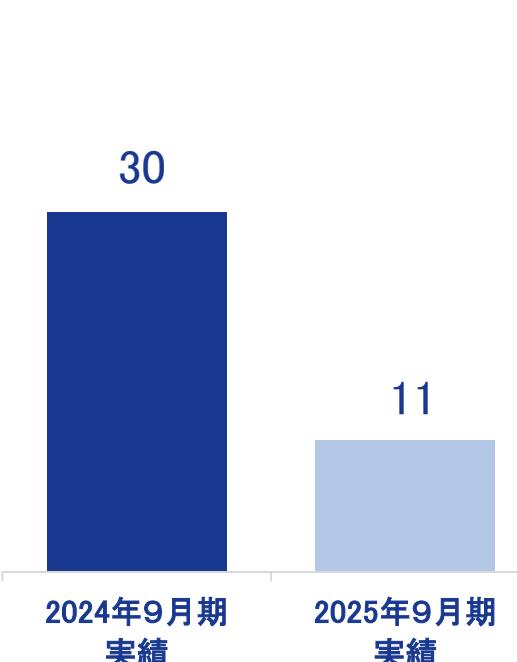
(単位:百万円)

	2024年9月期	2025年9月期	増減額	前年同期比
売上収益	598	574	△24	96.0%
セグメント利益	30	11	△19	36.7%

売上収益



セグメント利益



- 業種特化型の新規顧客開拓営業は強化したが、成果に結びつかず減収
- 徴兵制開始による退職者増加の影響を受けミャンマーセンターが赤字転落。事業全体で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
- 今後はDX事業としてAIエージェントを中心としたDX × BPO推進による新規顧客開拓強化が課題

貸借対照表



(単位:百万円)

	前連結会計年度 2024年9月30日	当連結会計年度 2025年9月30日	増減額
流動資産	8,364	8,178	△186
非流動資産	4,281	4,525	+244
資産合計	12,645	12,703	+58
流動負債	5,012	5,369	+357
非流動負債	2,337	1,924	△413
負債合計	7,350	7,294	△56
親会社の所有者に 帰属する持分	4,963	5,054	+91
非支配持分	331	354	+23
資本合計	5,294	5,409	+114
負債及び資本 合計	12,645	12,703	+58

【資産合計】 12,703百万円 58百万円增加

主に海外子会社における事業拡大に伴う本社および倉庫の移転による使用権資産の増加、海外子会社における販売用ソフトウェアの資産計上により増加

【負債合計】 7,294百万円 56百万円減少

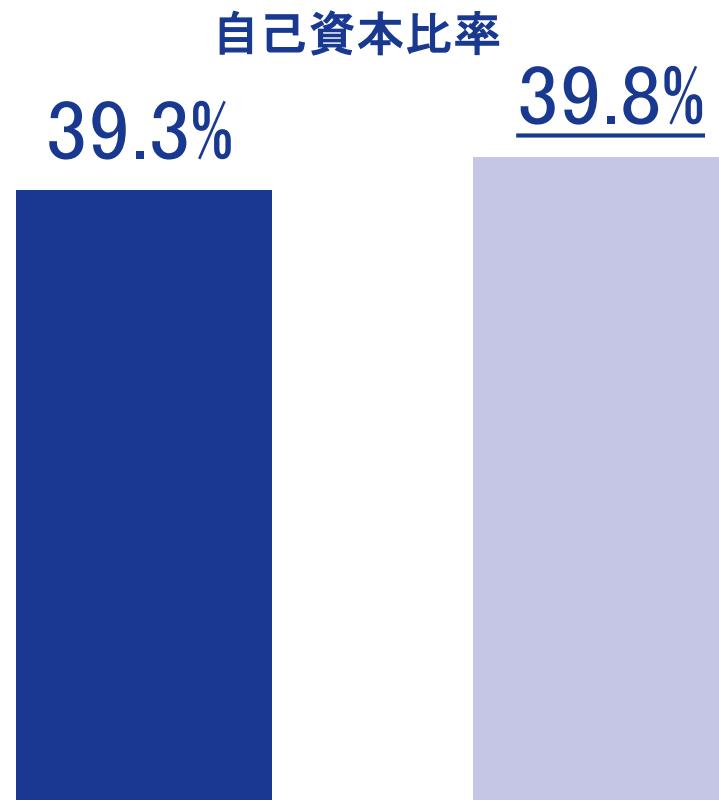
主に借入金が85百万円減少

【資本合計】 5,409百万円 114百万円增加

主な増加要因は当期利益295百万円であり、主な減少要因は配当金129百万円、自己株式取得35百万円

自己資本比率：39.8%

当期利益の増加による利益剰余金の積み増しと負債の適度な減少により改善



営業キャッシュフローは、主に税引前利益447百万円と減価償却費275百万円が寄与する一方、流動負債105百万円減少と法人税165百万円支払いにより減少

	前連結会計年度 2023年10月1日～ 2024年9月30日	当連結会計年度 2024年10月1日～ 2025年9月30日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	841	472	△369
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,348	△332	1,016
財務活動による キャッシュ・フロー	816	△443	△1,259
現金及び現金 同等物の増減額	349	△295	△644
現金及び現金 同等物の期末残高	2,975	2,680	△295



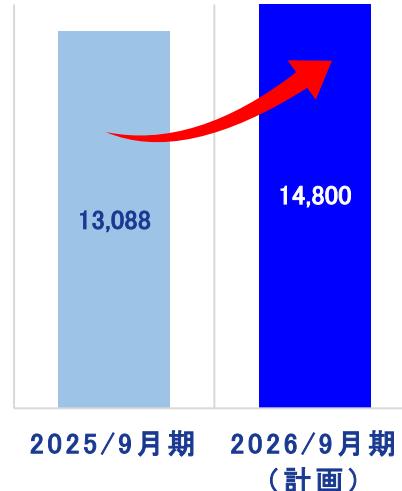
2026年9月期 通期計画 配当予想

売上は2期連続で過去最高、営業利益はコロナ後では最高益

(単位:百万円)

	2025年 9月期 (実績)	2026年9月期(計画)			前期比
		上期	下期	通期	
売上収益	13,088	7,000	7,800	14,800	113.1%
営業利益	407	180	370	550	135.1%
税引前利益	447	180	380	560	125.3%
親会社の所有者に帰属する当期利益	196	100	220	320	162.7%
EBITDA	614	248	509	757	123.3%

売上収益



営業利益



2026年9月期セグメント別計画



(単位:百万円)

	2025年9月期 (実績)	2026年9月期(計画)			前期比
		上期	下期	通期	
売上収益	13,088	7,000	7,800	14,800	113.1%
海外ソリューション事業	8,418	4,471	5,028	9,499	112.8%
国内ソリューション事業	4,097	2,250	2,441	4,691	114.5%
BPR事業	574	280	331	611	106.4%
セグメント利益	408	180	370	550	135.1%
海外ソリューション事業	486	222	330	552	113.7%
国内ソリューション事業	194	179	171	350	180.4%
BPR事業	11	20	29	49	428.2%
連結調整額	△283	△240	△161	△400	141.5%

2026年9月期計画(海外ソリューション事業)



(単位:百万円)

	2025年 9月期 (実績)	2026年9月期(計画)			前期比
		上期	下期	通期	
売上収益	8,418	4,471	5,028	9,499	112.8%
セグメント利益	486	222	330	552	113.7%

〈通期計画達成への取り組み〉

- SPACECOOL販売強化→商品ラインナップの拡充による販売ターゲット拡大
- AIサーバー販売強化→エンジニア増員を通じたサポート体制強化による新規受注比率向上
- 営業増員計画(前期末比で25%増)の達成と営業DX推進による早期戦力化実現

2026年9月期計画(国内ソリューション事業)



(単位:百万円)

	2025年 9月期 (実績)	2026年9月期(計画)			前期比
		上期	下期	通期	
売上収益	4,097	2,250	2,441	4,691	114.5%
セグメント利益	194	179	171	350	180.4%

〈通期計画達成への取り組み〉

- ・営業増員計画(前期末比で40%増)の達成と営業DX推進による早期戦力化実現
- ・M&A及びFC加盟店の出店による営業エリアの拡大
- ・商品ラインナップの拡大による卸売チャネルの販売強化

2026年9月期計画(BPR事業)



(単位:百万円)

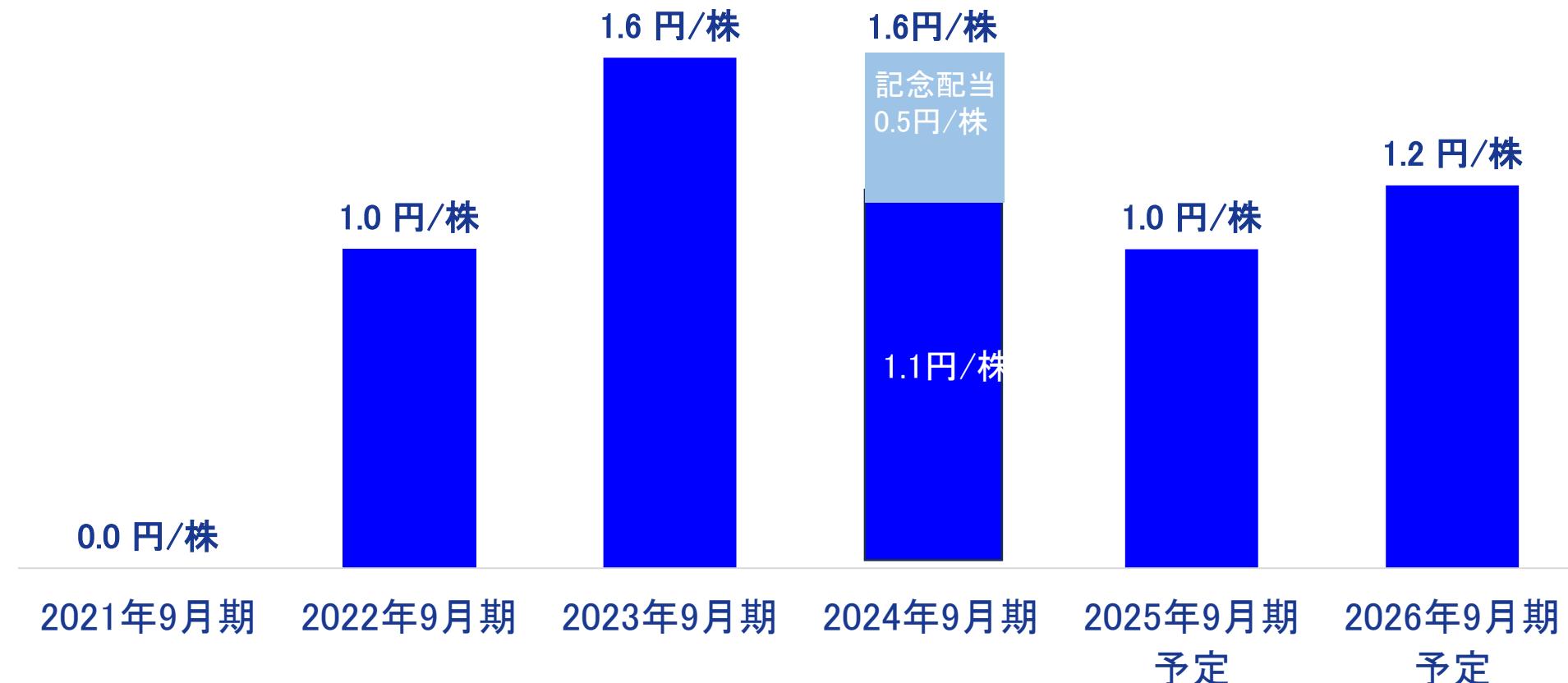
	2025年 9月期 (実績)	2026年9月期(計画)			前期比
		上期	下期	通期	
売上収益	574	280	331	611	106.4%
セグメント利益	11	20	29	49	428.2%

〈通期計画達成への取り組み〉

- ・ 社内運用事例を活用したRobo WorkerとBPOサービスのセット販売強化
- ・ 社内DX推進による販管費の削減
- ・ 受託業務割り振りの最適化推進による国内及びミャンマーセンターの収益率改善

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



トピックス

カワハラ事務機社概要

項目	内容
会社名	有限会社カワハラ事務機
所在地	岩手県盛岡市北松園二丁目14番4号
代表者	代表取締役 川原康広
事業内容	事務機器・OA機器・オフィス用品の販売、リース、レンタル、保守
設立	1980年(昭和55年)5月
資本金	3,000千円
株式取得持分	100%

主要取引先一覧

RICOH PLUS ASKUL

リコー / プラス / アスクル ほか

投資目的

- 国内ソリューション事業の再成長実現のための経営戦略の一環
 - 岩手県を中心にリコー社トップディーラーの1社として45年間営業活動し、官公庁、建設業、医療・福祉施設等の顧客を有する顧客基盤の獲得
 - 当社グループのITソリューション商材とカワハラ事務機の地域ネットワークとのシナジー
 - クロスセルによる事業拡大とマーケティング力・顧客対応力の向上
 - 岩手県における地域密着の営業・保守体制構築でブランド力・競争力強化
- 2026年第2四半期から連結化
東北地方の顧客基盤に当社グループ
シナジーを開拓！

中国AI企業との合弁会社による「AIエージェントプラットフォーム日本語版」の事業を立ち上げ

AIエージェントプラットフォーム

社員が日本語で指示を入力するだけで、事務作業からデータ分析、意思決定支援までを自律的に実行可能とするシステム

主要機能

- ・RPAによるPC操作自動化
- ・AI-OCRによる書類処理効率化(請求書・契約書対応)
- ・社内規程・FAQを統合したナレッジベース
- ・データ分析・経営指標の自動レポート化

社名	Intelligence Indeed Recomm 株式会社
設立	2023年4月
事業内容	AI エージェントプラットフォーム 日本語版の日本市場での展開
株主比率	Intelligence Indeed社 51% レカム株式会社 49%

2025年9月
ローカライズ開発完了
社内での利用を開始

2025年10月
社内実証を経て
プリセールス開始

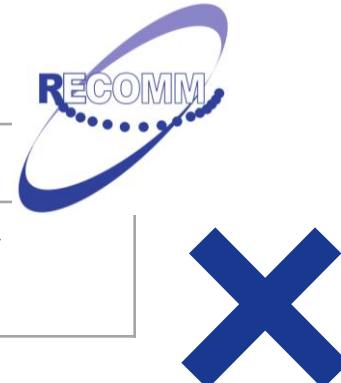
11月～12月
ソフトウェアの最終調整
プリセールス継続

2026年1月～
営業開始予定

日本語版に続き、英語版でのマレーシア市場に向け事業を拡大

2025年10月1日に経営資源の最適化、及び業務効率化を目的として、当社連結子会社2社を合併

社名	レカムジャパン株式会社
事業内容	ITソリューション及びカーボンニュートラルの商材の販売



社名	オーパス株式会社
事業内容	通信設備・電気工事設備及び保守サービスの提供



【レカムジャパンの吸収合併メリット】

- ・顧客情報の一元管理によるクロスセル・アップセルの機会創出
- ・販売・工事・保守の一体化による顧客満足度向上

人財育成の強化

- 100時間研修/年間終了率:95%(2025年度実績)
- AIスキル受講者:196名(2025年度実績)

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

グローバル人財の育成

- 2025年10月よりASEAN地域のローカル社員を対象に、社是である「実力主義」を反映した評価報酬制度を導入→グループ共通評価報酬制度の運用開始

事業拡大に向けた営業人員の大幅増強

- 2025年10月1日に、2026年4月入社予定の内定式

を実施内定者は過去最多の42名



中期経営計画達成を目指し業績連動型有償ストックオプション発行

発行の目的

中期経営計画(2027年9月期まで)達成に向け、経営陣および従業員等の士気向上

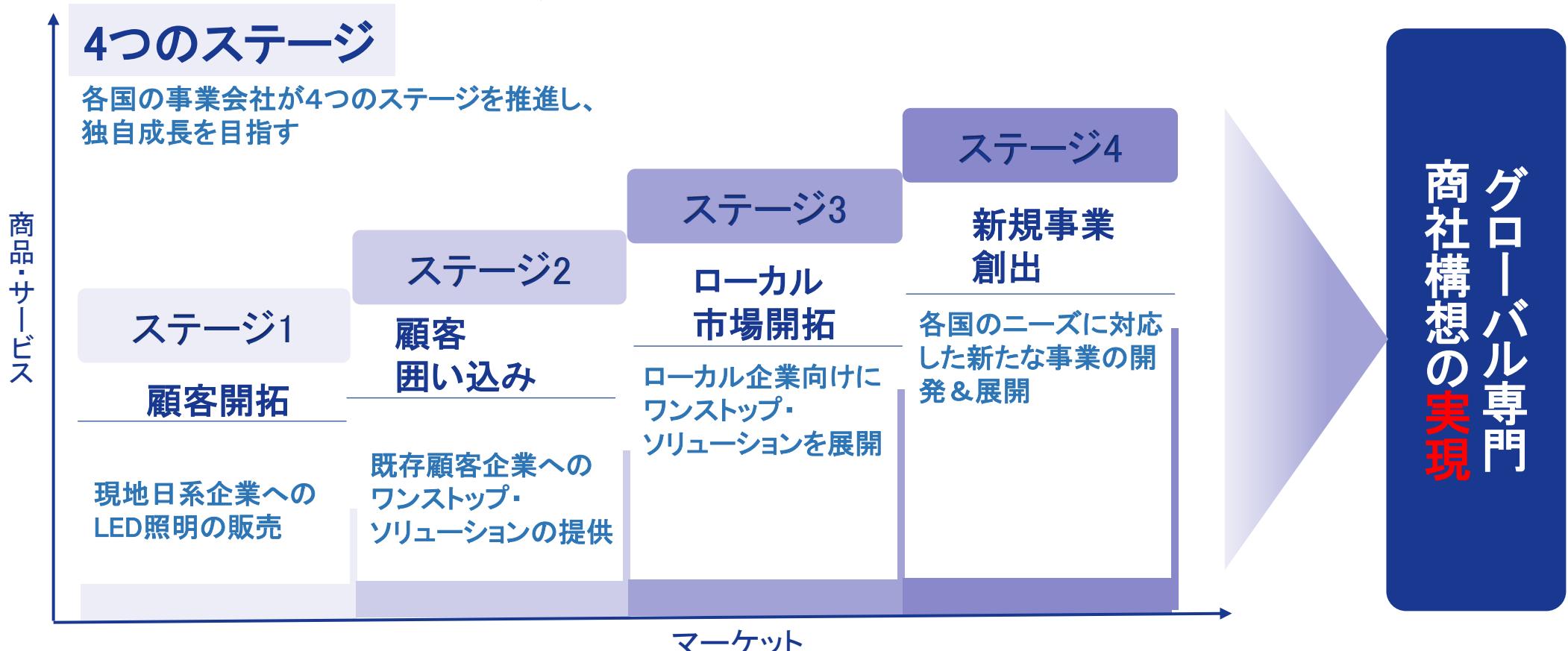
発行の概要

項目	第22回新株予約権	第23回新株予約権	項目	内容
割当日・払込期日	2025年11月28日	同左	権利行使割合	中期経営計画の目標達成度に応じ、付与株式数の70～100%を行使可能
総数	8,700個	550個	業績連動指標	① 売上高年平均成長率20%以上 ② 営業利益率10%以上 ③ ROE 20%以上
割当対象	当社役員・従業員・完全子会社役職員	非完全子会社役職員	行使条件	在職を条件とする(任期満了・定年退職等は除く)
各権利あたり株式数	100株	100株		
行使価額(1株)	95円	95円		
発行価額(1個)	354円	354円		
行使期間	2027年11月28日～2035年11月27日	同左		

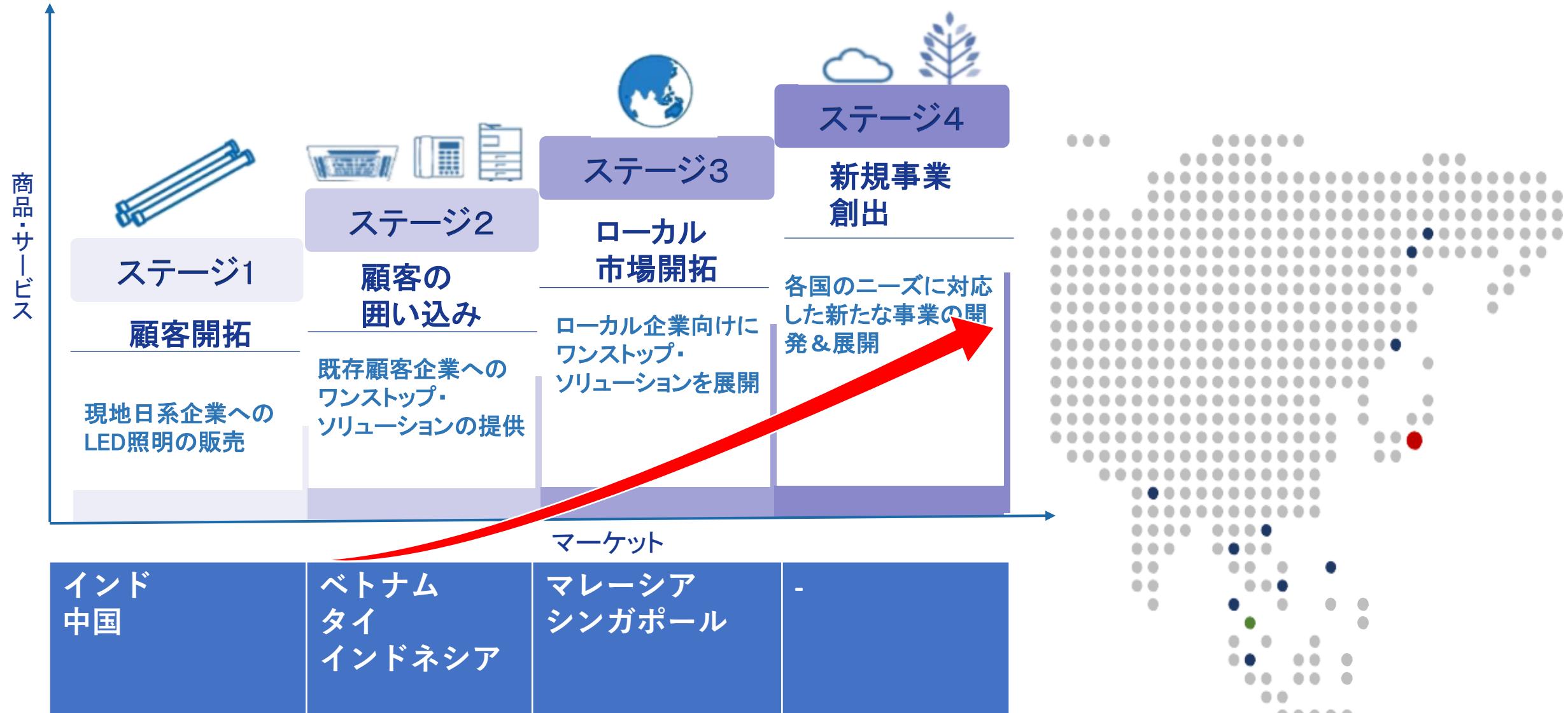
成長戦略

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！

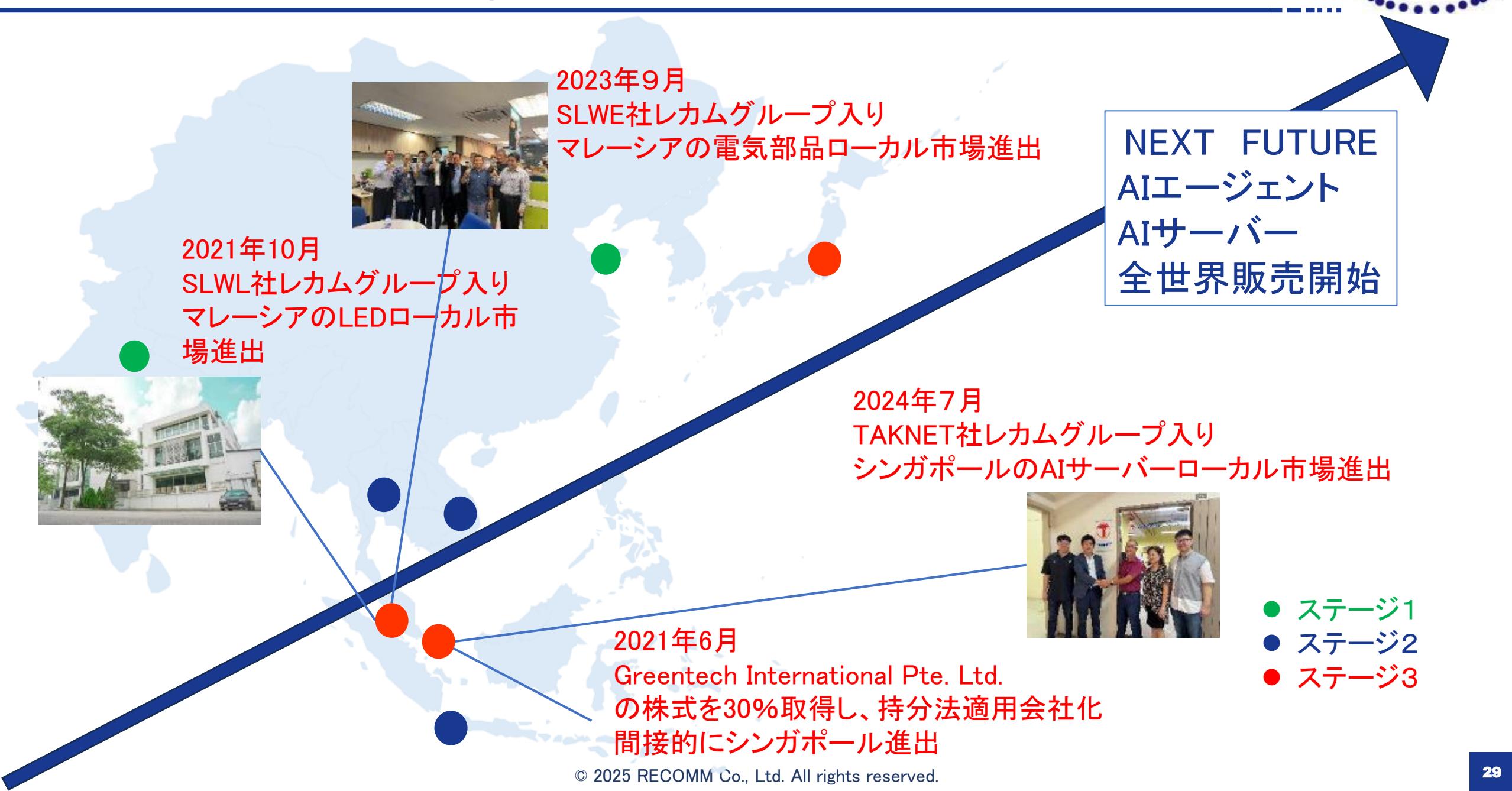


各国ごとにビジネスのステージを上げ、グローバル展開を加速する



グローバル専門商社構想: クロスボーダーM&A 進捗状況

RECOMM





中期経営計画サマリー (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

2025年
9月期
進捗状況

17.3%

売上高
営業利益率

10%
以上

3.1%

ROE
(自己資本利益率)

20%
以上

3.9%

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

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



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

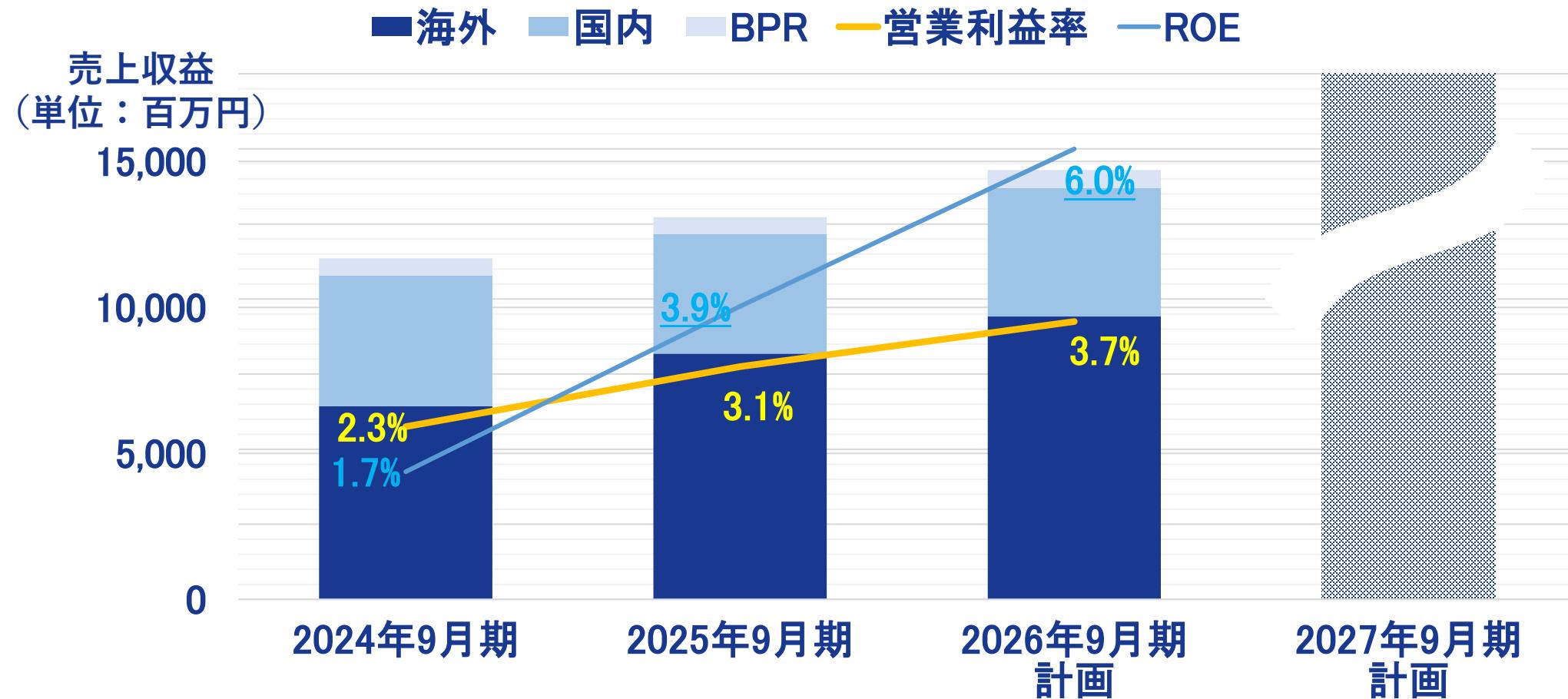
- ・新規開拓強化
- ・ストック(定額)売上比率増加
- ・顧客満足度向上



BPR事業(DX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





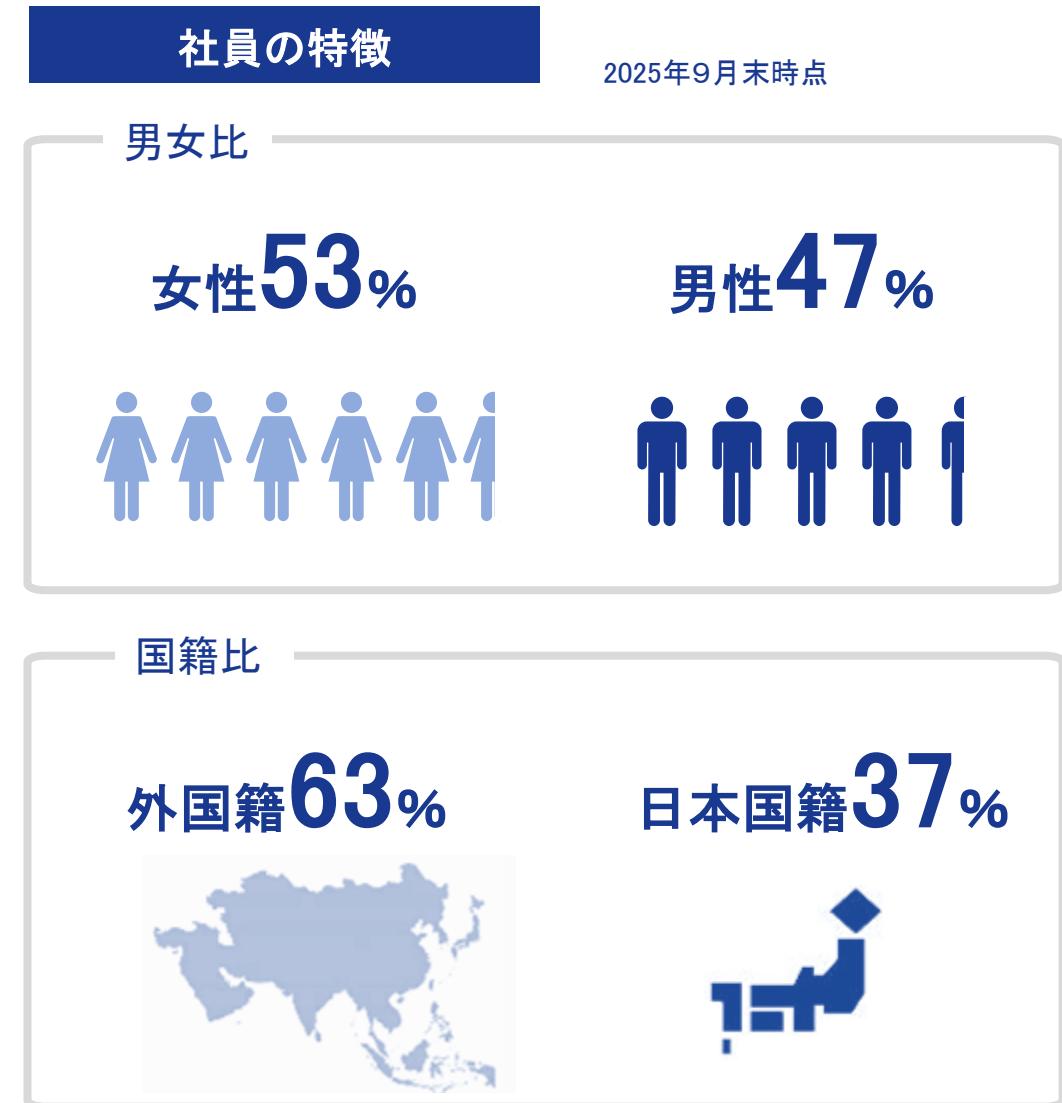
CAGR※	14.5%	17.3%	12.3%	20% 目標
営業利益率	2.3%	3.1%	3.7%	10% 目標
ROE	1.6%	3.9%	6.0%	20% 以上目標



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

APPENDEX

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9月末時点)
株主数	21,894名 (2025年9月末時点)
資本金	2,449百万円 (2025年9月末時点)
従業員数	連結455名 (2025年9月末時点)

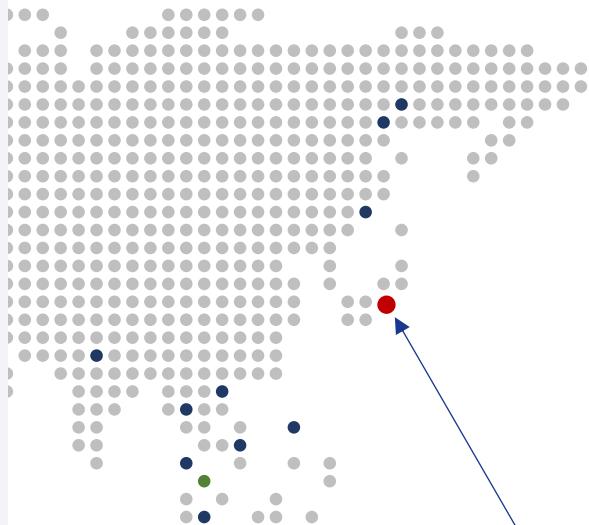


3事業、国内事業会社6社、海外事業会社18社(2025年9月30日時点)

海外拠点 9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)
- 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(シンガポール) ※2
- TAKNET SYSTEMS PTE LTD.(シンガポール)



BPR((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

国内拠点 21支店、4営業所、サービス & サポートセンター

【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

【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
- 北九州支店
- 久留米支店
- 大分営業所
- 八代営業所

【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
- 神戸支店

【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、BPR事業の2つに属す
※2: 持分法適用関連会社

設立年

1994年

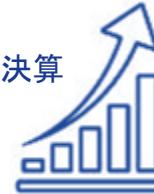
業界初の営業プラン
チャイズを開始



売上収益

130億円

2025年9月期連結決算



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



営業利益

4.0億円

2025年9月期連結決算



国内拠点数

6社

21支店4営業所

全国21支店・5営業所
で全国の中小企業
をサポート



海外拠点数

8カ国

18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



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

”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

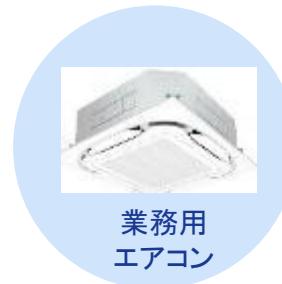
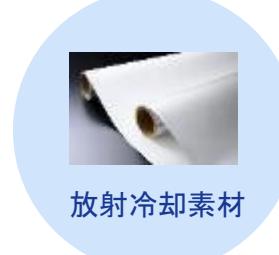
ITソリューション

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



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



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

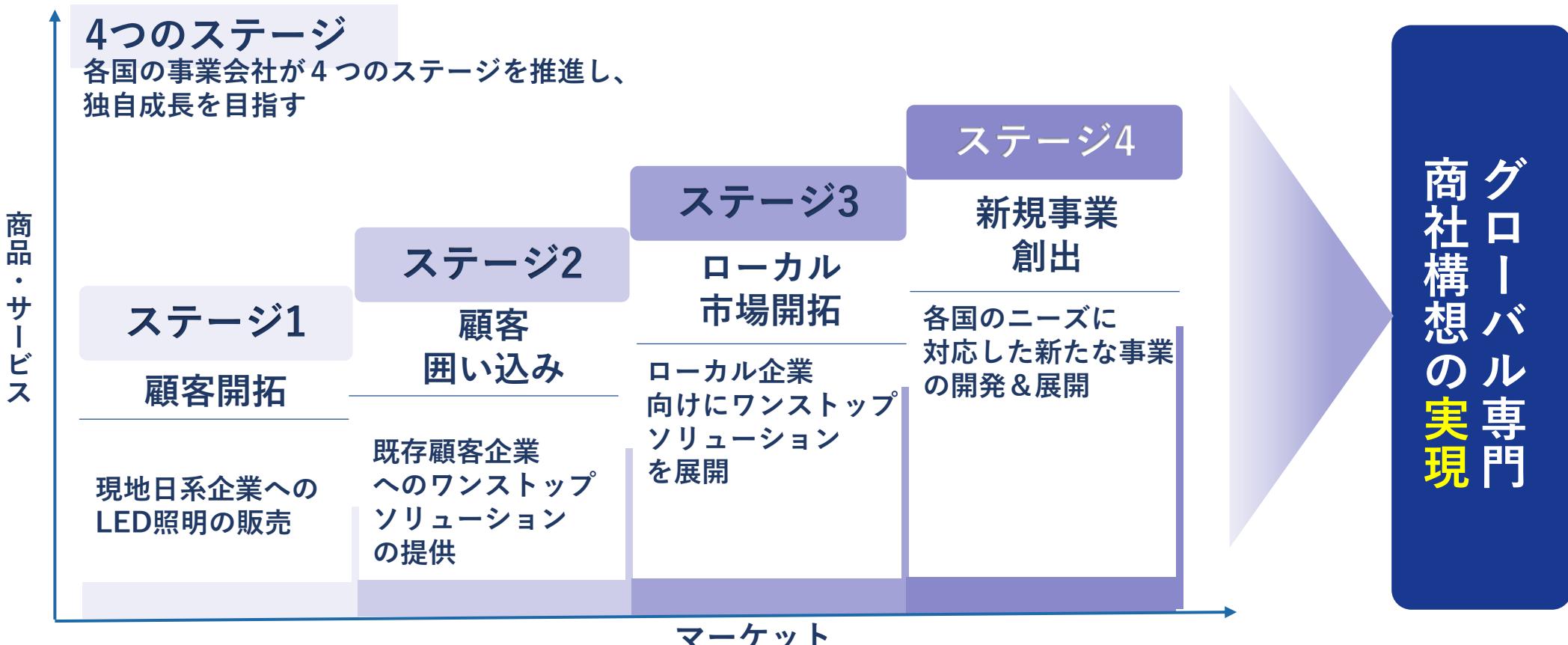
最適な
ソリューションの
ご提案

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

20%
以上

売上高
営業利益率

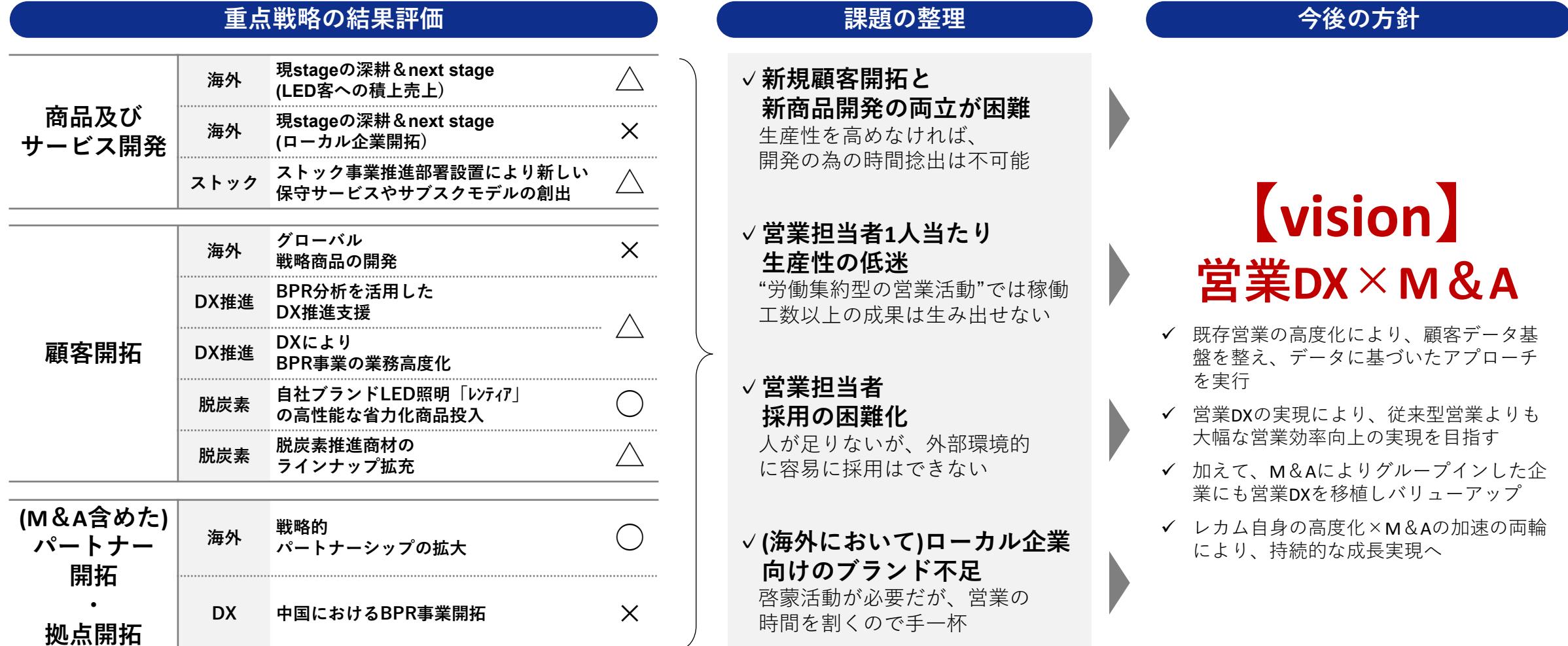
10%
以上

ROE
(自己資本利益率)

20%
以上

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。



【vision】 営業DX × M&A

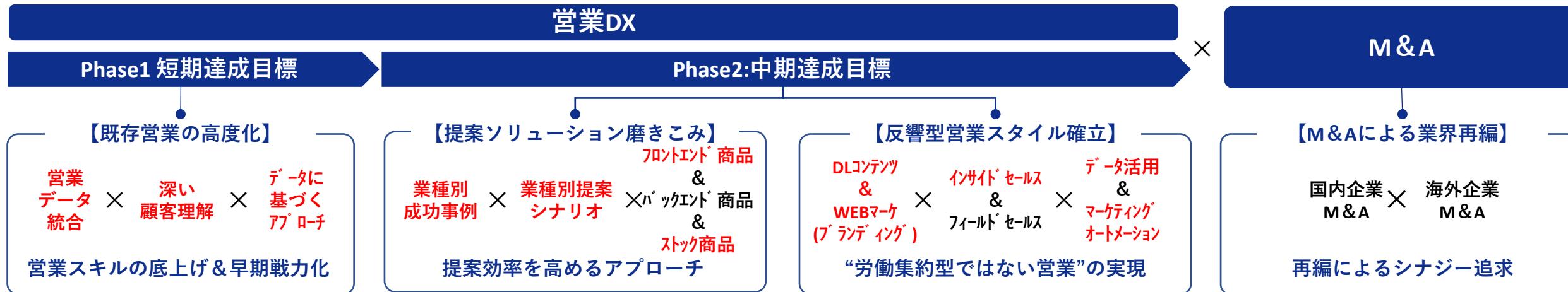
- 既存営業の高度化により、顧客データ基盤を整え、データに基づいたアプローチを実行
- 営業DXの実現により、従来型営業よりも大幅な営業効率向上の実現を目指す
- 加えて、M&Aによりグループインした企業にも営業DXを移植しバリューアップ
- レカム自身の高度化×M&Aの加速の両輪により、持続的な成長実現へ

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)

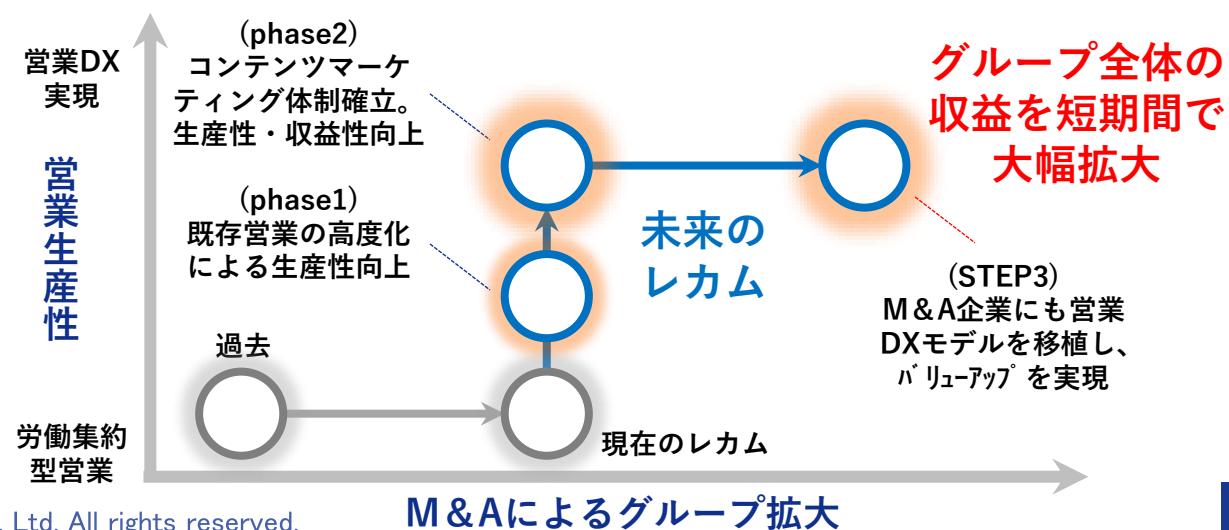
※赤字部分は現状未確立又は課題となっている部分



►「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企業のバリューアップ実現（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

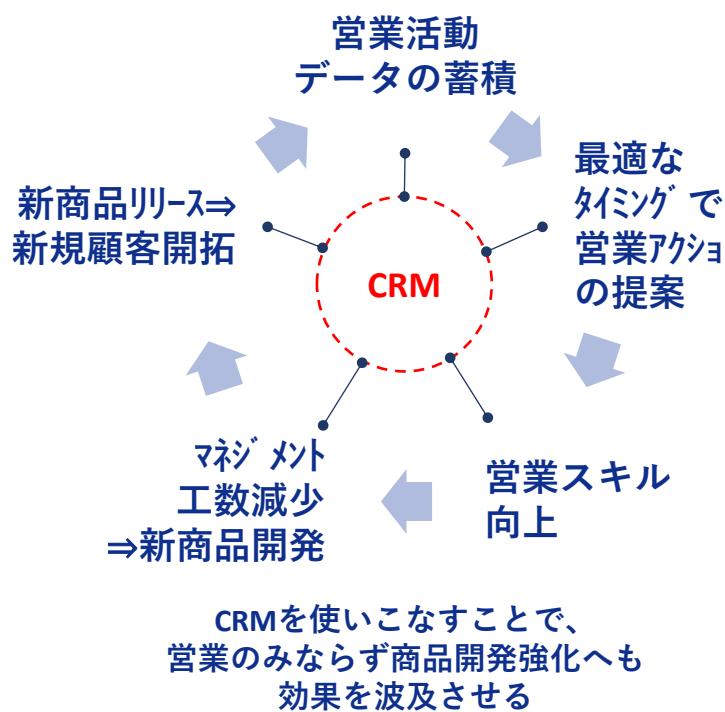


営業DXの全体像

- 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

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



経営改善効果

～経営にもたらすポジティブな効果～

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

全社への波及

～各事業部への波及効果～

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

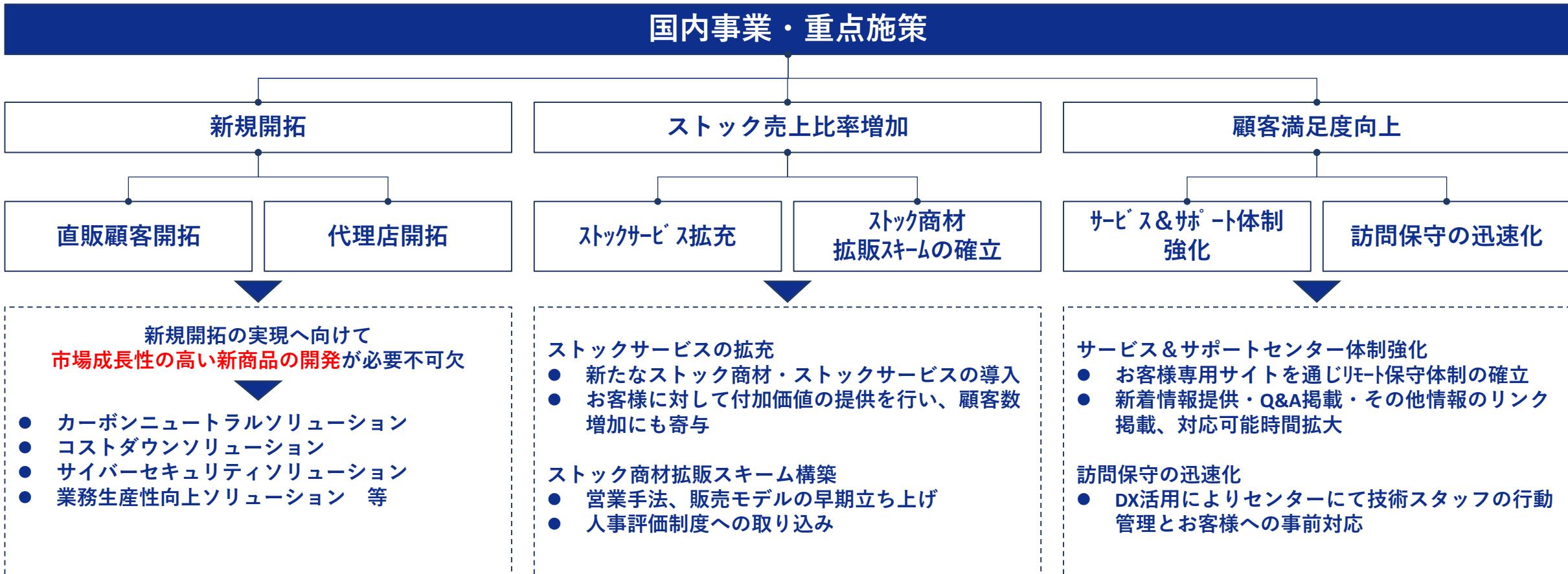
- ✓ 人財育成のスピードアップによりローカル人財育成が進み、ローカル企業開拓への波及も期待
- ✓ 更に商品開発による波及効果も期待

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

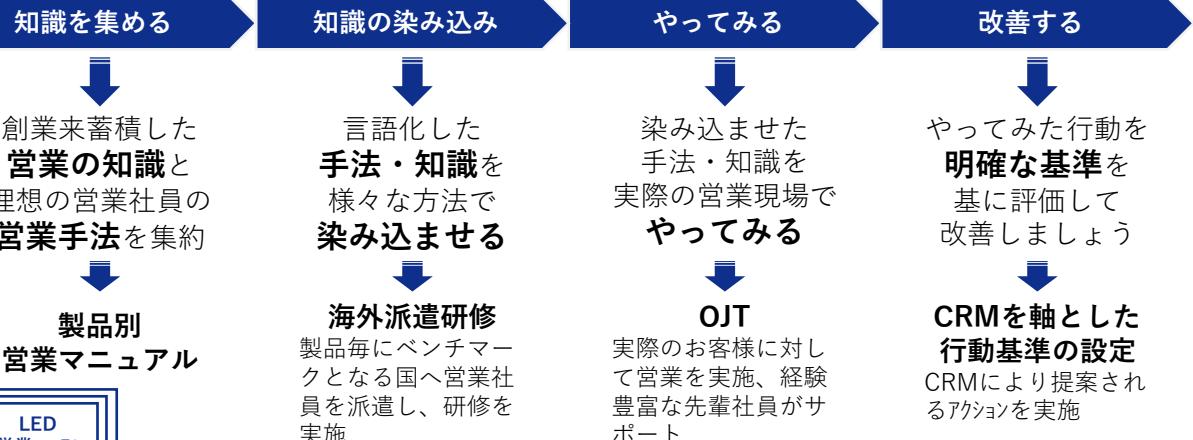
- “ローカル人財の育成”と“ターゲティングの精度アップ”によって各国のローカル企業を攻略。
- レコム製品の高い品質をローカル企業へ伝えられる人財の育成とローカルターゲットの絞り込みによって攻略を加速。

ローカル人財の育成

これまでの3年間

求められる能力
現地日系企業に対して、
日本の高性能品質商品を
正しく訴求すること

【ローカル人材育成の仕組み化サイクル】

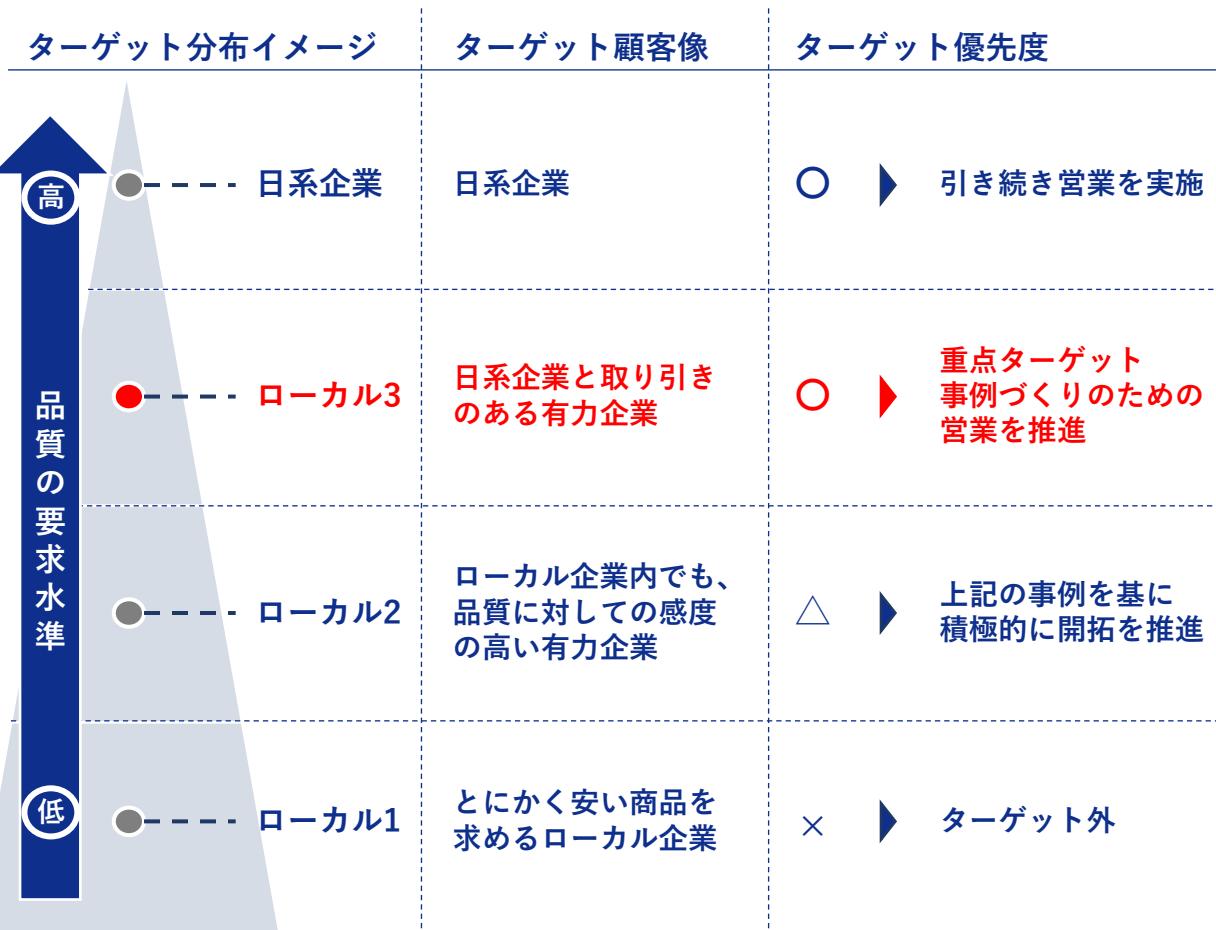


研修・OJT・改善のサイクルを回し、
ローカル人財育成の仕組みを構築、育成効率を増加

今後の3年間

必要な人物像
ローカル言語で
正しく製品の魅力を
伝えることができる人財

ローカル企業のターゲティングの精度アップ



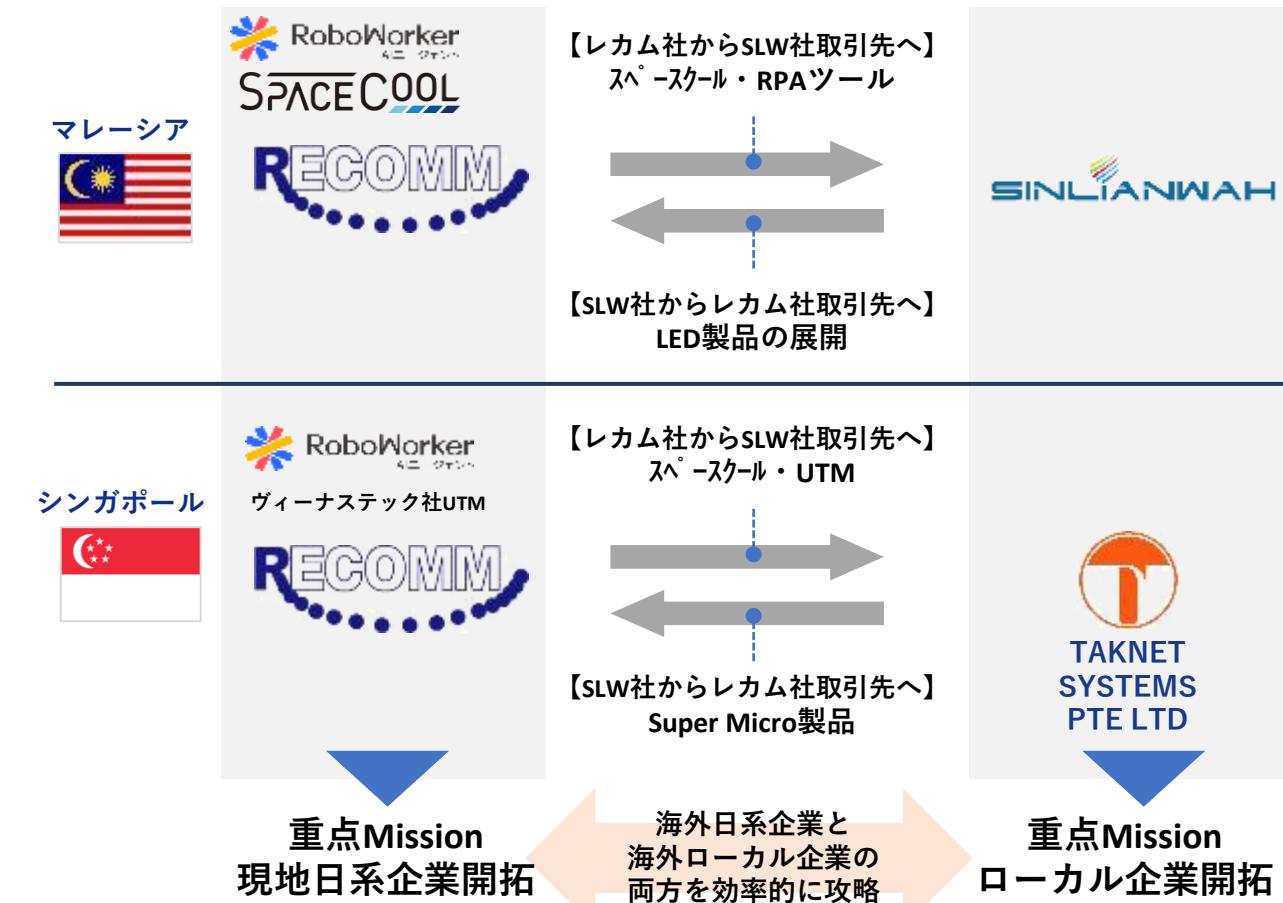
海外M&A企業の重点施策

- 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

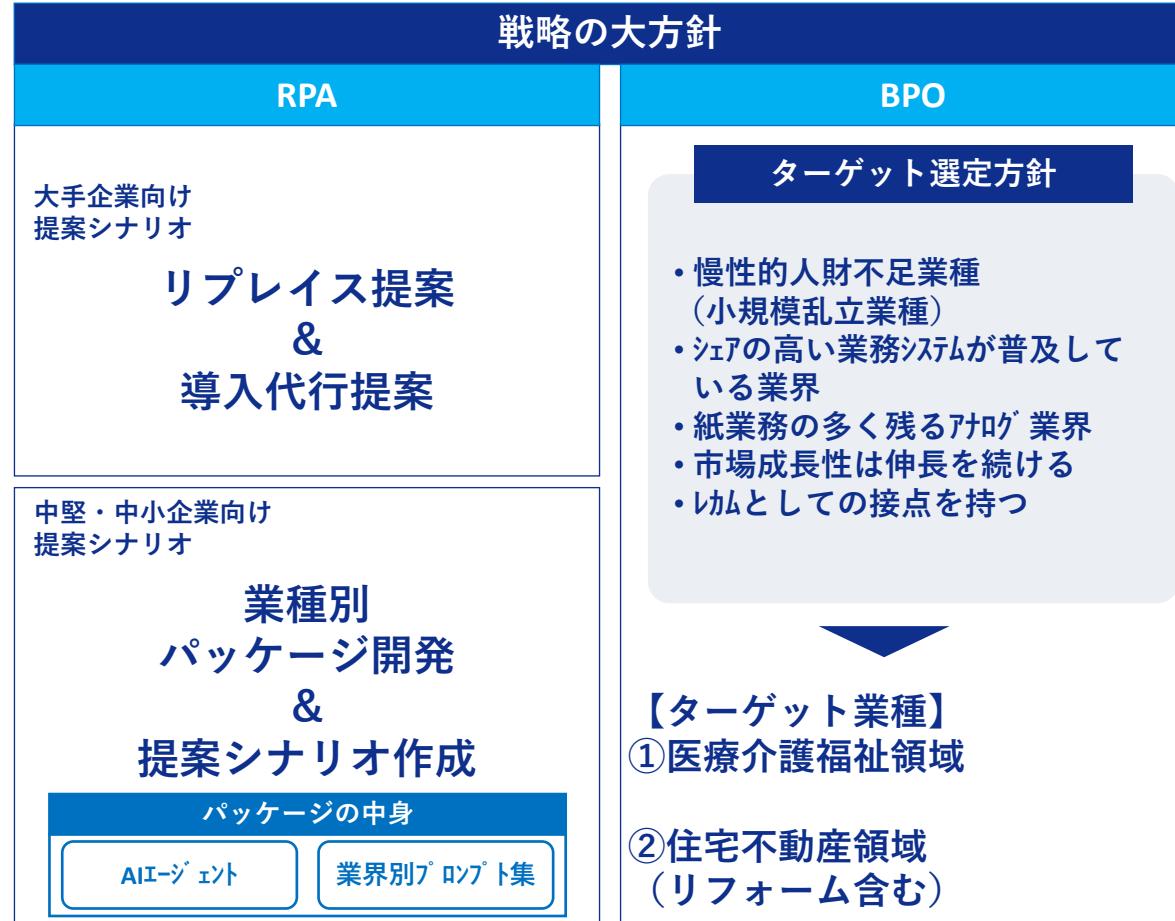


戦略的シナジー創出シナリオ(一例)



DX事業の重点施策（RPA）

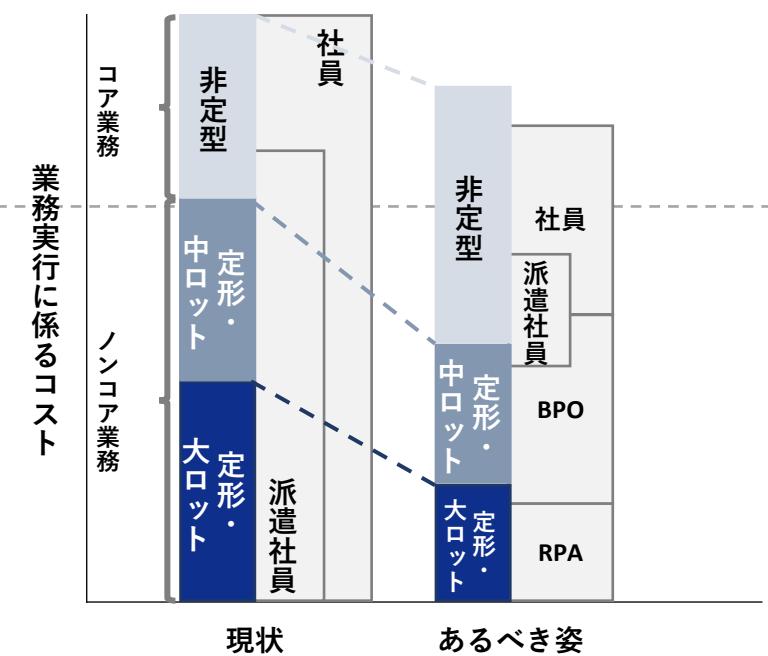
- ターゲットを細分化し業種ニーズにマッチした提案をRPA・BPOの双方で推進
- 加えて、BPO・RPA双方を組み合わせた“BPR提案”を武器に市場開拓を推進



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

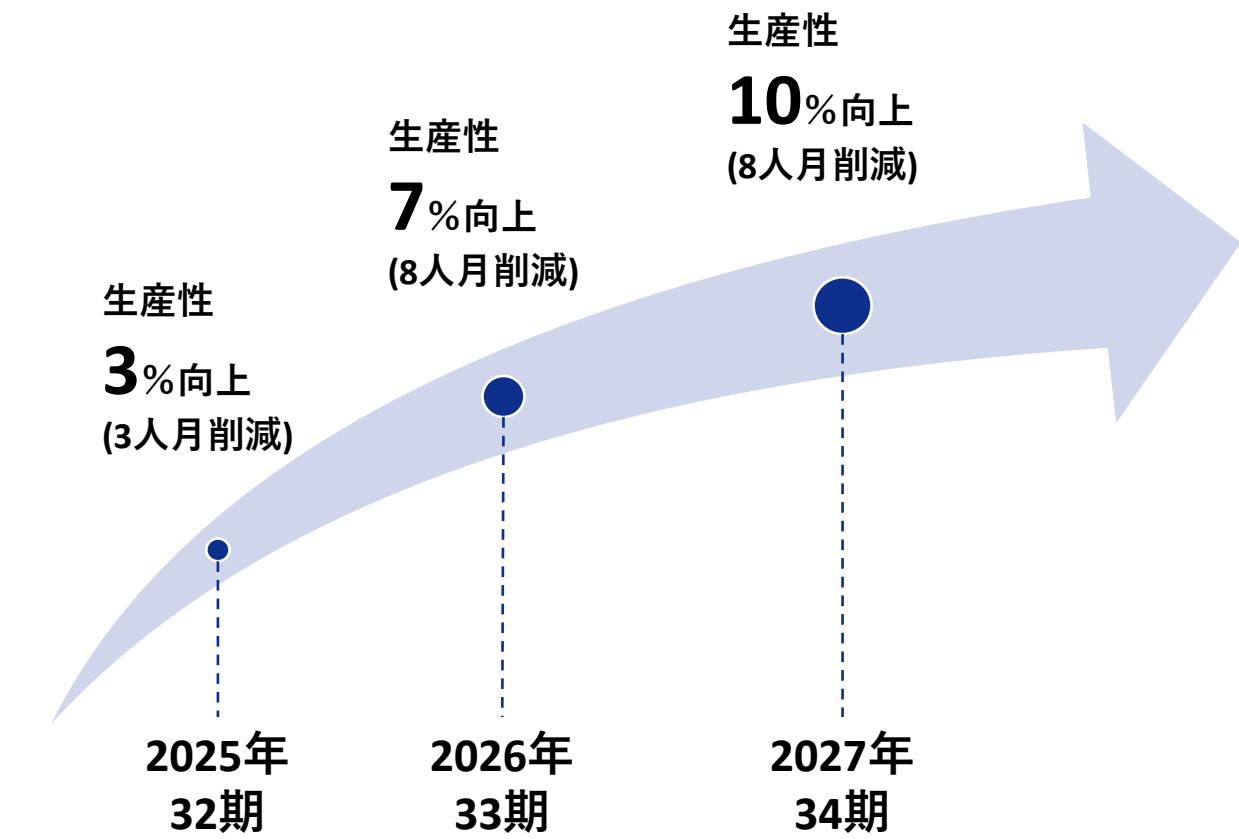
- 既存業務の業務フローを見つめ直し、業務による無駄を無くし生産性を向上
- 最適な業務と人員数での管理を推進することで、利益を生み出す管理部門へとシフトチェンジする

既存業務の改善計画の策定



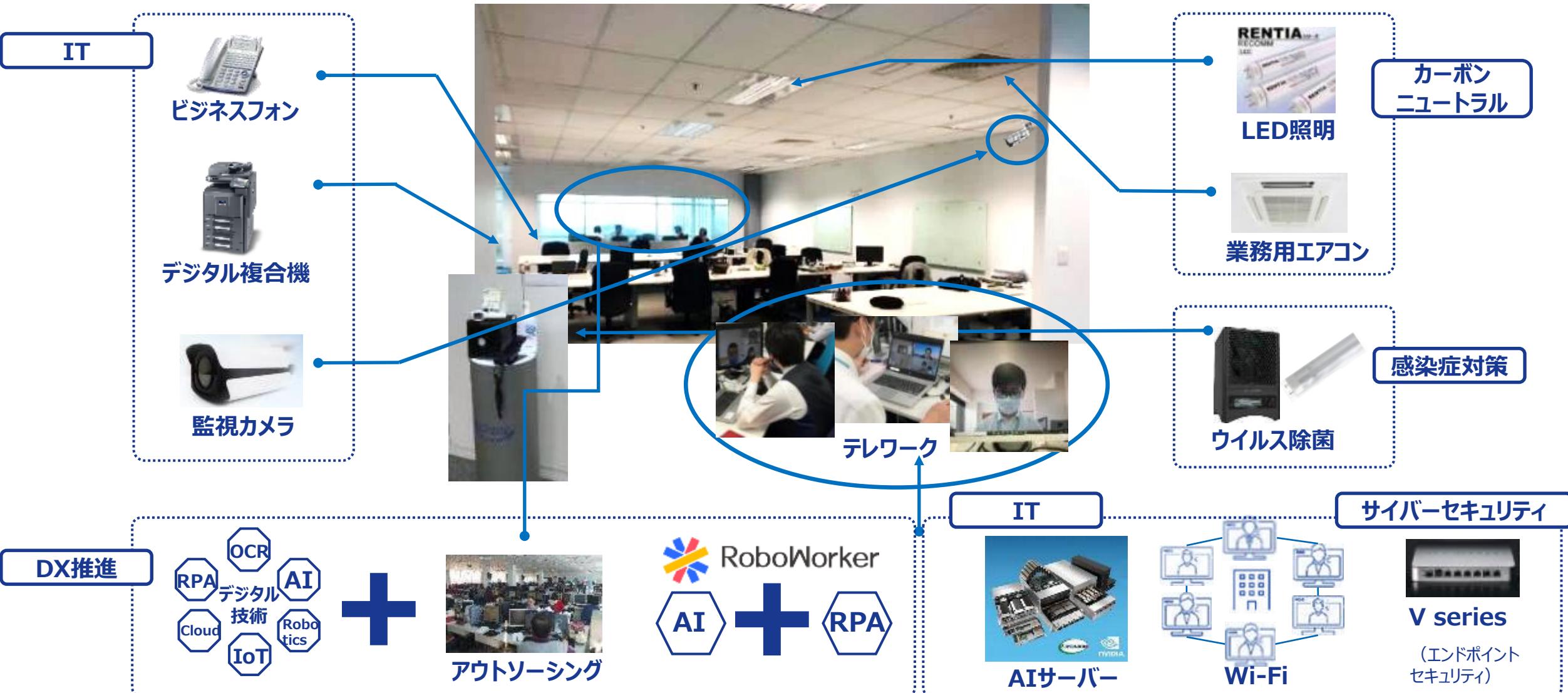
既存業務を仕分けし各業務に対して最適化のための改善計画を策定

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

RECOMM





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>