
2026年5月15日

2026年9月期
第2四半期
決算説明会

レカム株式会社

東証スタンダード(3323)

目次

1	2026年9月期第2四半期累計決算サマリー	P3
2	通期計画・配当予想	P19
3	トピックス	P27
4	成長戦略	P31
5	中期経営計画サマリー	P35
6	APPENDIX	P42



2026年9月期 第2四半期 決算サマリー

項目(単位: 百万円)	前年同期	上期実績	上期計画	計画対比	前年増減額	前年同期比
売上収益	6,617	6,964	7,000	99.5%	+ 347	105.2%
営業利益	193	26	180	14.4%	△ 167	13.5%
税引前利益	255	△ 15	180	—	△ 270	—
親会社の所有者に 帰属する当期純利益	154	22	100	22.0%	△ 132	14.3%
EBITDA ※	289	144	248	58.1%	△ 145	49.8%

※ EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費

【総括】

①海外ソリューション事業におけるAIサーバー受注が好調に推移し、売上収益は2期連続で過去最高。一方で、世界的な半導体供給不足の影響による納期遅延により、AIサーバーの受注残高は過去最高額の約15億円。

②営業利益は、M&A関連の一時費用約1.2億円を計上した影響により、計画未達。

項目(単位: 百万円)	上期実績	調整(一時費用)	調整後利益 ※	計画対比
売上収益	6,964	—	6,964	99.5%
営業利益	26	+ 120	146	81.1%
税引前利益	△ 15	+ 120	105	58.3%
親会社の所有者に 帰属する当期純利益	22	+ 120	142	142.0%
EBITDA ※	144	+ 120	264	106.5%

※ 調整後指標: 上期実績からM&A関連一時費用(約120百万円)を除外した非GAAP指標 / EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費(D&A)。
EBITDA計画対比は上期計画営業利益180 + D&A 68 ÷ 248百万円ベース

【総括】

上期実績の営業利益26百万円は、上期に計上したM&A一時費用約1.2億円による影響大。
除外後の調整後営業利益146百万円(計画対比81.1%)、調整後親会社帰属当期純利益142百万円(計画対比142.0%)。

項目(単位: 百万円)	1Q	2Q(調整後)	上期計画	上期累計 (調整後)	計画対比
売上収益	2,949	4,015	7,000	6,964	99.5%
営業利益	△ 70	216	180	146	81.1%
税引前利益	△ 74	179	180	105	—
親会社の所有者に 帰属する当期純利益	△ 37	179	100	142	142.0%
EBITDA ※	△ 14	278	248	264	106.5%

※ 2Q数値および上期累計は調整後ベース(M&A関連一時費用約1.2億円を除外した非GAAP指標)／EBITDA: 営業利益+減価償却費及び償却費

【総括】

- ① 1Qは大型案件の納期ずれ込み等の影響により、売上収益2,949百万円、営業利益△70百万円の赤字スタート。
- ② 2Qは売上収益4,015百万円(対前四半期比136.1%)、調整後営業利益216百万円と大幅回復。2Q単独での2億円超の利益計上はコロナ後では最高。

M&A一時費用▲120百万円を除いた調整後営業利益は146百万円(計画比81.1%)、親会社帰属当期利益142百万円(計画比142.0%)

① 上期計画

180

② 上期実績

上期未達額の内訳

【1】既存事業	△133
【2】連結調整額	+20
【3】M&A効果	+79
【4】M&A一時費用	△120

26

③ 調整後利益

(百万円)

達成率 81.1%

146



【1】既存事業 (事業部別) △133

※新たにM&Aした2社除く

- 海外ソリューション △77
(計画222→実績145)
- 国内ソリューション △27
(計画179→実績152)
- DX事業 △29
(計画20→実績△9)

【2】連結調整額 +20

- HD内部収入消去の改善
(計画△271→実績△249)
- セグメント間取引消去は計画線
- M&A一時費用除き実質計画並み

【3】M&A効果 +79

- 新たにM&Aした2社
(2026年1月新規連結)

【4】M&A一時費用 ▲120

- 新たにM&Aした2社のM&A費用を上期計上

※下期発生なし

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

■ 前期実績(前年同期)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し直した結果(追加資料2026年3月セグメント情報に基づく)

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	△ 5	+ 31
DX事業(旧BPR)	+ 5	△ 31

※ 海外ソリューション事業のセグメント変更影響なし(売上・利益いずれも変動なし)。

2026年9月期第2四半期累計決算実績サマリー(セグメント別)



項目(単位: 百万円)	前年同期	上期実績	上期計画	計画対比	前年増減額	前年同期比
売上収益	6,617	6,964	7,000	99.5%	+ 347	105.2%
└ 海外ソリューション事業	4,263	4,581	4,500	101.8%	+ 318	107.5%
└ 国内ソリューション事業	2,030	2,134	2,250	94.8%	+ 104	105.1%
└ DX事業	323	248	329	75.4%	△ 75	76.8%
セグメント利益	193	26	180	14.4%	△ 167	13.5%
└ 海外ソリューション事業	237	214	222	96.4%	△ 23	90.3%
└ 国内ソリューション事業(新セグメント数値)	74	162	179	90.5%	+ 88	218.9%
└ DX事業(新セグメント数値)	△ 16	△ 9	20	—	+ 7	—
連結調整額 ※	△ 101	△ 340	△ 240	141.7%	△ 239	—

※ 連結調整額: セグメント利益の連結調整額には、セグメント間取引の消去額ならびに各報告セグメントへ配分していない全社共通費用が含まれています。

連結調整額の内訳(上期計画対比)

上期の連結調整額は計画△240百万円に対し実績△340百万円で、差異は△100百万円。
 主因は、計画外のM&A関連費用(約△120百万円)。この費用を除くと実質△220百万円となり、ほぼ計画通り。

区分(単位:百万円)	上期実績	上期計画	差異	性質	主な内容
① HD※単独本社費用	△370	△270	△100	構造	HDの本社費用(HD販管費-内部収入)の連結純額
(a) HD個別営業利益	+31	+31	±0	内部収入	経営指導料・業務委託料収入(事業会社から)
(b) HD内部収入消去	△249	△271	+22	連結消去	HDが計上した内部収入の連結ベース消去
(c) HD追加調整	△152	△30	△122	一過性	M&A関連費用約△120(計画外発生)が主因
② セグメント側調整	+30	+30	±0	構造	事業会社間の内部取引消去(売上・原価・販管費相殺)
調整額合計(①+②)	△340	△240	△100	—	差異の主因はM&A関連費用△120(計画外発生)

※ 当社は持株会社体制を採用しており、商号は「レカム株式会社」ですが、グループ全体の持株会社としての機能を簡潔に表すため、「HD」と略して表記しております。これは当社が純粋持株会社として、グループ経営の立案および各事業会社への統括管理を行っていることを示すものであります。

勘定科目（単位：百万円）	前年同期	上期実績	前年増減額
採用費（経営幹部）	2	16	+ 14
AI活用研修費（全社教育）	2	74	+ 73
合計	3	90	+ 87

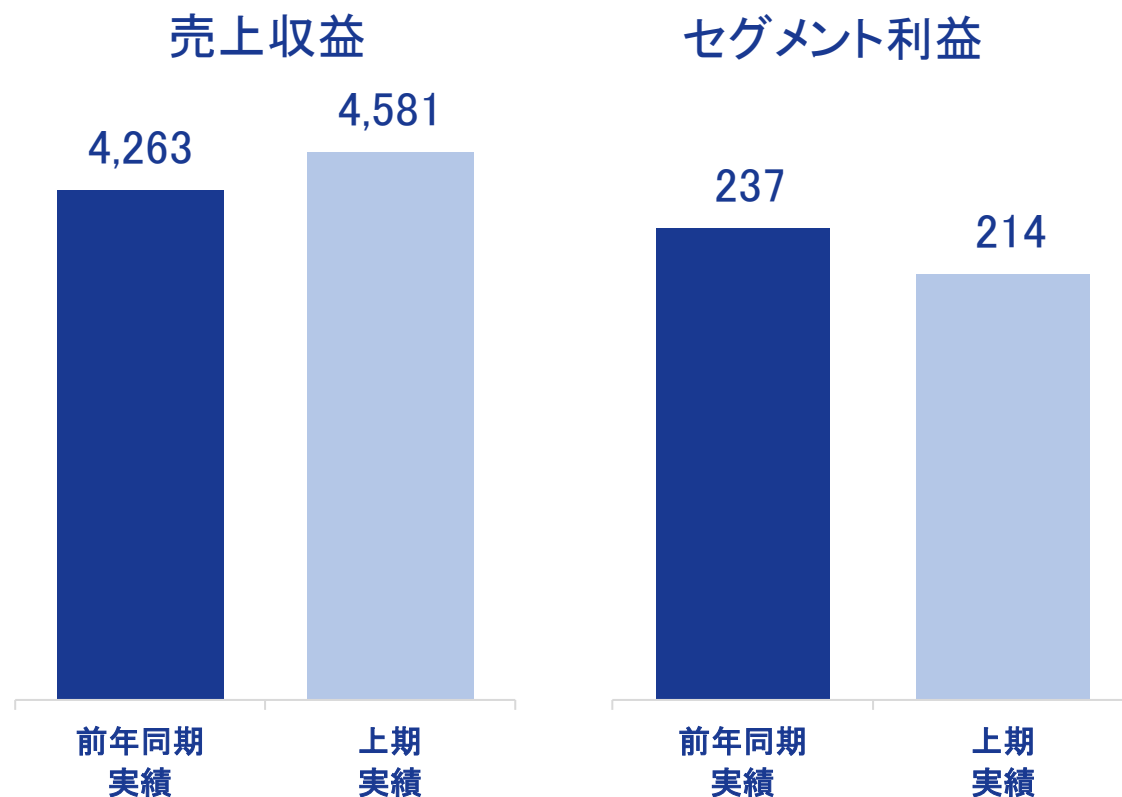
経営基盤強化に向けた人財体制の整備

成長加速に向け、経営体制を強化するため経営幹部3名を招聘。

AI活用による全社生産性の飛躍的向上

全社員を対象としたAI研修に実施し、業務の標準化および自動化を通じて、人的リソースに依存しない再現性の高い成長基盤の構築に着手

項目(単位:百万円)	前年同期	上期計画	上期実績	前年同期比	計画対比
売上収益	4,263	4,500	4,581	107.5%	101.8%
セグメント利益	237	222	214	90.3%	96.4%

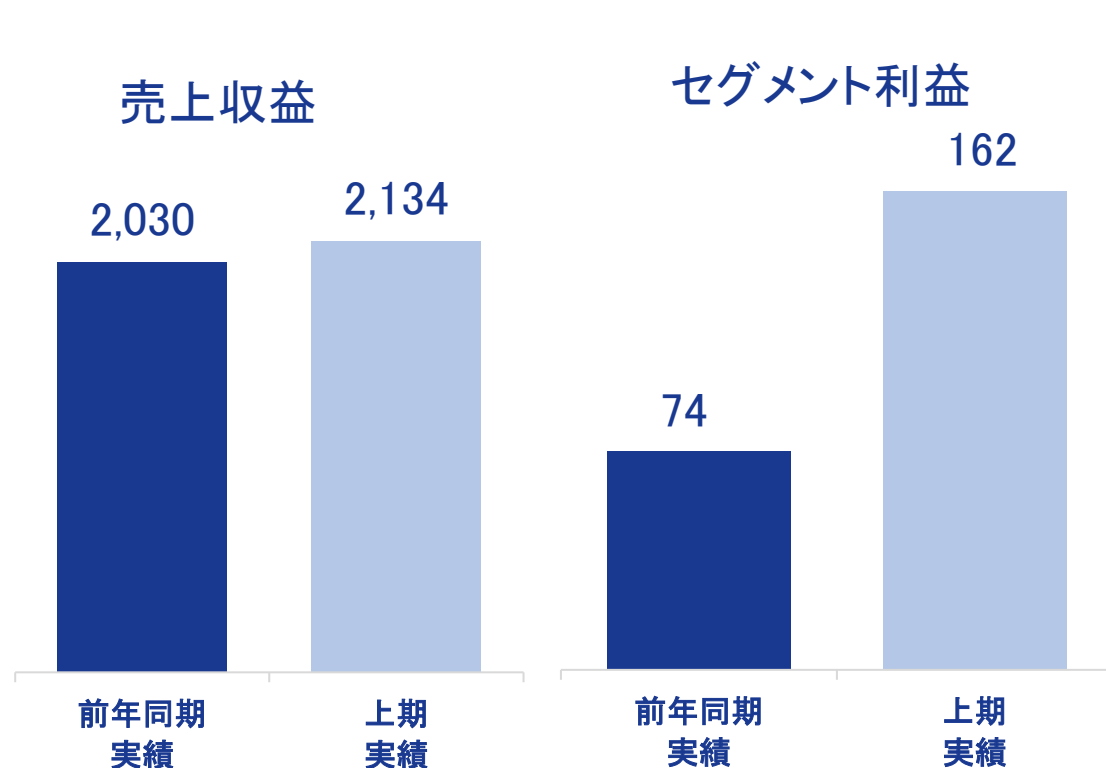


- Lumitron社の連結取り込みおよびマレーシアローカル子会社の販売好調が主な増収要因。LEDは前年比116.1%と伸長。
- AIサーバー販売は堅調に推移する一方、世界的な半導体不足の影響により、大量の納期遅延発生。受注残約15億円は下期中に計上予定。
- 海外日系企業向け売上は前年同期比△20%の減収。主因は当社営業活動面における新規顧客開拓および既存顧客へのアップセル進捗の上期計画に対しての遅れ。

項目(単位:百万円)	前年同期	上期実績	前年増減額	前年同期比	構成比
LED	1,548	1,798	+ 250	116.1%	38.2%
電気部品	1,304	1,515	+ 211	116.2%	32.2%
AIサーバー	1,023	1,056	+ 33	103.2%	22.5%
エアコン	208	151	△ 57	72.6%	3.2%
SPACECOOL(放射冷却素材)	79	46	△ 33	58.2%	1.0%
ストック型(保守契約)	31	25	△ 6	80.6%	0.5%
その他	119	145	+ 26	121.8%	3.1%
★ 海外事業合計(内部消去前・単体合算)	4,343	4,701	+ 358	108.2%	100.0%

※ 内部消去前の単体合算ベースであり、決算開示の連結数値とは相違。

項目(単位:百万円)	前年同期	上期計画	上期実績	前年同期比	計画対比
売上収益	2,030	2,250	2,134	105.1%	94.8%
セグメント利益	74	179	162	218.9%	90.5%



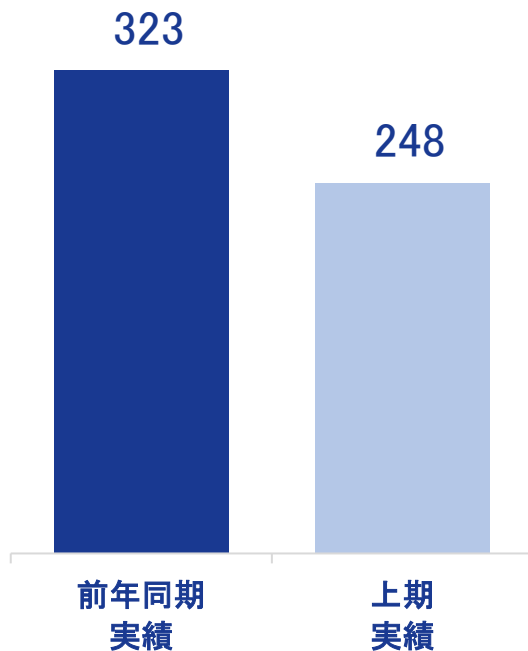
- 中小企業を標的としたランサムウェア・サプライチェーン攻撃の常態化対策を背景に需要が拡大しUTMが前年比+33%。カワハラ事務機の連結取込効果も加わりMFP売上は前年比+15%。
- セグメント区分変更および事業会社統合に伴う販管費集約効果により増益。

項目(単位:百万円)	前年同期	上期実績	前年増減額	前年同期比	構成比
LED	339	362	+ 23	106.8%	16.7%
MFP(複合機)	298	350	+ 52	117.4%	16.1%
ストック型(保守契約)	278	284	+ 6	102.2%	13.1%
ビジネスホン	276	256	△ 20	92.8%	11.8%
UTM(セキュリティ)	170	229	+ 59	134.7%	10.5%
サーバー	92	90	△ 2	97.8%	4.1%
その他NW商材	120	88	△ 32	73.3%	4.1%
工事	40	48	+ 8	120.0%	2.2%
エアコン	108	34	△ 74	31.5%	1.6%
その他	354	431	+ 77	121.8%	19.8%
★ 国内事業合計	2,075	2,172	+ 97	104.7%	100.0%

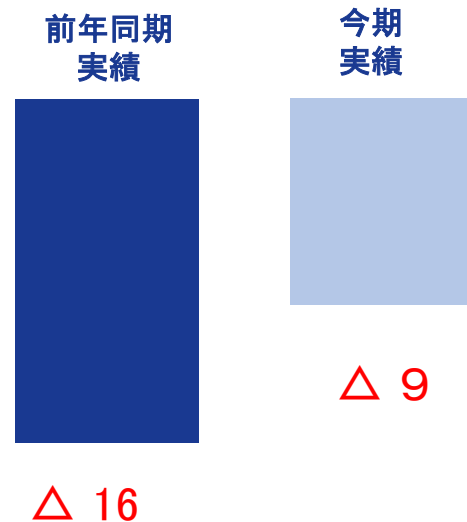
※ 内部消去前の単体合算ベースであり、決算開示の連結数値とは相違

項目(単位:百万円)	前年同期	上期計画	上期実績	前年同期比	計画対比
売上収益	323	329	248	76.8%	75.4%
セグメント利益	△ 16	20	△ 9	-	-

売上収益



セグメント利益



- 前期特需売上(大型スポット案件の終了)の反動で前年比76.8%に低下。
- AIエージェント開発に伴う先行投資フェーズが継続し、赤字幅は前年並みで推移。

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3月31日	増減額
流動資産	8,178	9,675	+ 1,497
非流動資産	4,525	5,621	+ 1,096
資産合計	12,703	15,296	+ 2,593
流動負債	5,369	6,627	+ 1,258
非流動負債	1,924	2,694	+ 770
負債合計	7,294	9,321	+ 2,027
親会社の所有者に 帰属する持分	5,054	5,491	+ 437
非支配持分	354	483	+ 129
資本合計	5,409	5,975	+ 566
負債及び資本 合計	12,703	15,296	+ 2,593

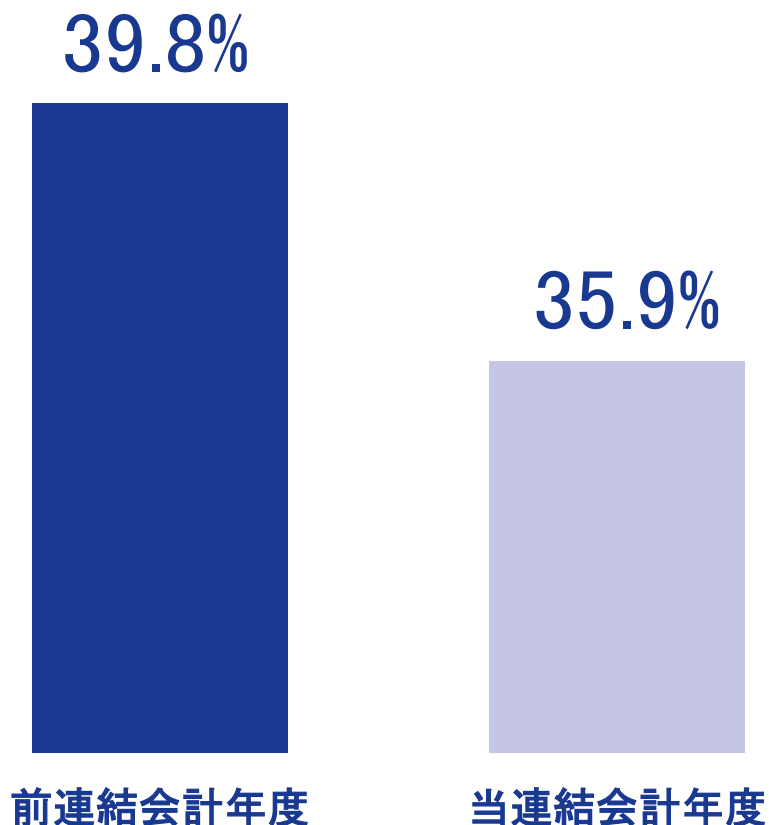
【資産合計】15,296百万円 + 2,593百万円
 流動資産は営業債権+641百万円、有価証券+172百万円、その他流動資産+48百万円、現金及び現金同等物△250百万円。仕入れ価格上昇前の先行取得もあり棚卸資産+885百万円。非流動資産ではのれん+690百万円

【負債合計】9,321百万円 + 2,027百万円
 M&Aによる新規2社取得資金及び海外事業拡大の運転資金のための借入で有利子負債が+ 1,566百万円、営業債務及びその他の債務が+ 320百万円

【資本合計】5,975百万円 + 566百万円
 為替換算調整勘定が565百万円増加し、利益剰余金が四半期損失及び配当実施により14百万円減少

自己資本比率：35.9%

自己資本比率



営業・新たなM&A投資活動に伴う子会社取得△666百万円に対し、長期借入+1,000・短期借入+731百万円を実行。有利子負債は+1,566百万円増加

項目 (単位：百万円)	前連結会計年度 2024年10月1日～ 2025年3月31日	当連結会計年度 2025年10月1日～ 2026年3月31日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 138	△ 750	△ 612
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 236	△ 803	△ 567
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 152	+ 1,198	+ 1,349
現金及び現金 同等物の増減額	△ 535	△ 249	+ 286
現金及び現金 同等物の期末残高	2,439	2,430	△ 9

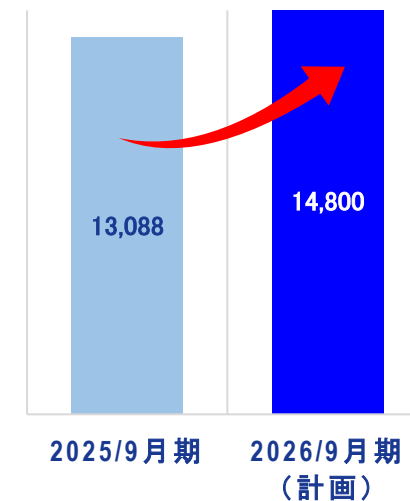


2026年9月期 通期計画 配当予想

売上収益は2期連続で過去最高、各利益指標は2期連続で増益

項目 (単位:百万円)	2025年 9月期 (実績)	2026年9月期 上期(実績)	2026年9月期(計画)		前期比
			下期	通期	
売上収益	13,088	6,964	7,836	14,800	113.1%
営業利益	408	26	524	550	134.8%
税引前利益	447	△ 15	576	560	125.3%
親会社の所有者に 帰属する 当期純利益	196	22	298	320	163.3%
EBITDA	614	144	613	757	123.3%

売上収益



営業利益



① 上期実績



② 下期計画

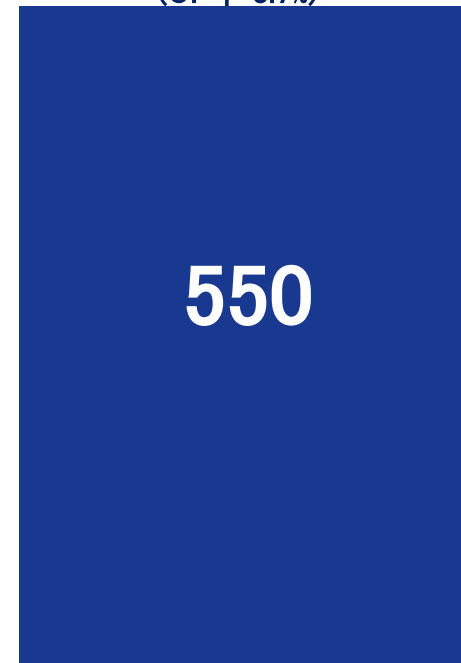
下期計画達成の内訳	
【1】国内	+171
【2】海外	+419
【3】DX	△7
【4】連結調整	△60
合計	+524

下期で挽回



計画据え置き

③ 通期計画利益 (百万円) (OP率 3.7%)



【1】国内ソリューション +171

- UTM・MFP 継続成長 (カワハラ事務機通期寄与含む)
- スtock型保守 積上げ

【2】海外ソリューション +418

- 本業 338 Lumitron通期(寄与含む)
- 国内補完 +17
- DX補完 +64
- AIサーバー受注残計上

【3】DX事業 △7

- AIエージェント開発 先行投資継続
- 通期計画 △16

【4】連結調整 △60

- 本社費用・連結消去
- ※下期は△60(上期△340から改善)

項目 (単位: 百万円)	前期実績	上期実績	下期計画	今期計画	前期比
売上収益	13,088	6,964	7,836	14,800	113.1%
海外ソリューション事業	8,417	4,581	5,146	9,727	115.6%
国内ソリューション事業	4,032	2,134	2,441	4,575	113.5%
DX事業	597	248	250	498	83.4%
セグメント利益	408	26	524	550	134.8%
海外ソリューション事業	485	214	418	632	130.3%
国内ソリューション事業	182	162	171	333	183.0%
DX事業	△ 16	△ 9	△ 7	△ 16	—
連結調整額	△ 246	△ 340	△ 60	△ 400	—

※ セグメント合計と連結数値の差は、セグメント間内部取引消去及び端数処理に起因。短信公表値(連結ベース)が正となります。

項目 (単位: 百万円)	前期実績	上期実績	期初通期計画			修正後通期計画(DX補完)		
			下期	通期	前期比	下期	通期	前期比
売上収益	8,418	4,581	4,919	9,500	112.9%	5,146	9,727	115.6%
セグメント利益	486	214	337	552	113.8%	418	632	130.0%

＜ 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契約単価の向上
- AIサーバー販売強化→上期の受注残高15億円と下期受注分の売上計上により、DX事業の通期利益マイナス分を補完
- Lumitron社への PMIの徹底と販売商品拡充のための営業支援
- 4月入社の新卒社員(7名)に対する営業DX活動推進による、早期戦力化の実現。

項目 (単位: 百万円)	前期実績	今期(計画)			前期比
		上期実績	下期	通期	
売上収益(新セグメント数値)	4,032	2,134	2,441	4,575	113.5%
セグメント利益(新セグメント数値)	182	163	171	333	183.0%

〈 通期計画達成への取り組み 〉

- UTM・MFP・LED販売強化と商品別販売計画の達成
- カワハラ事務機へのPMI徹底 と販売商品拡充のための営業支援
- FC加盟店及び代理店の新規契約獲得強化による販売網の拡大
- 4月入社の新卒社員(21名)に対する営業DX活動推進による、早期戦力化の実現。

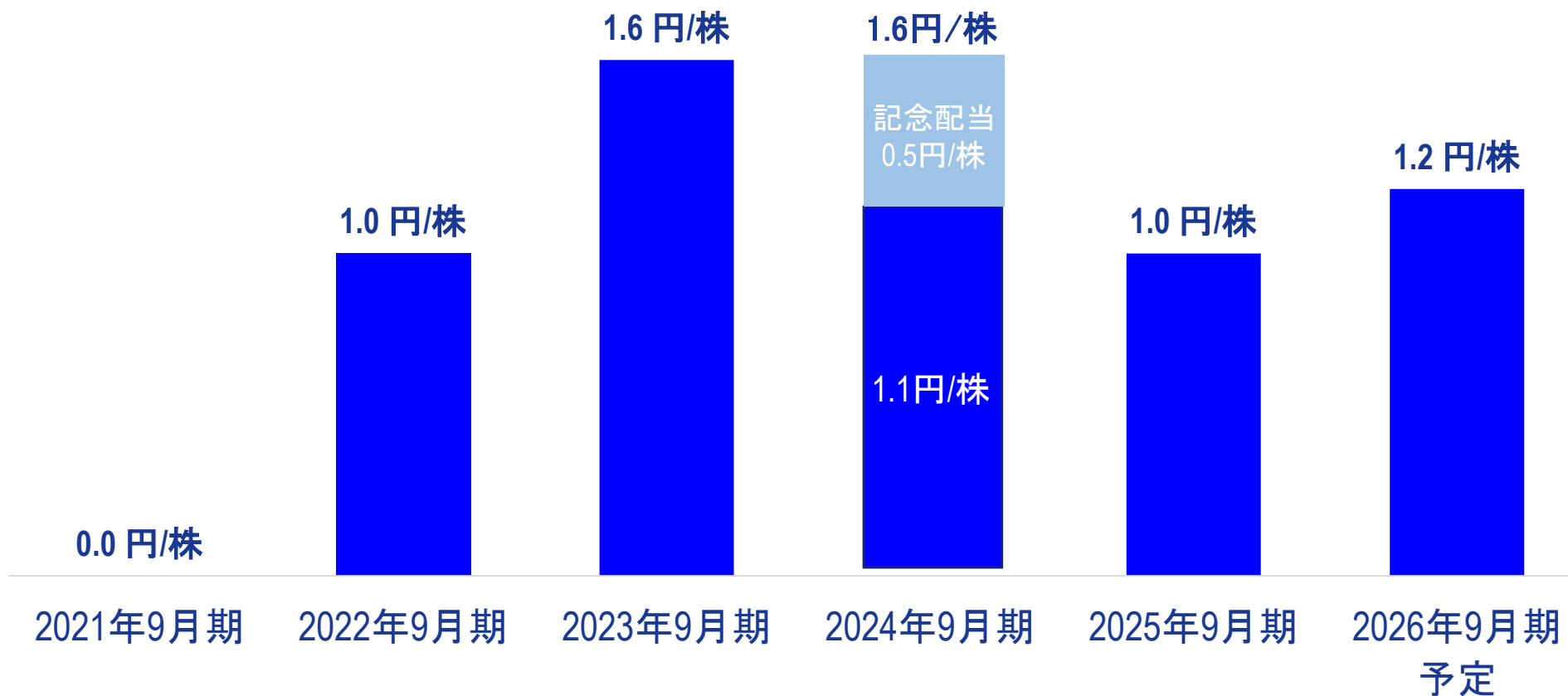
項目 (単位: 百万円)	前期実績	今期(計画)			前期比
		上期実績	下期	通期	
売上収益(新セグメント数値)	597	249	249	498	83.4%
セグメント利益(新セグメント数値)	△16	△10	△7	△16	-

<通期計画達成への取り組み>

- ・ AIエージェント販売強化のための営業社員増員
- ・ 顧客提案力向上のための社内活用推進
- ・ 事業部間連携強化によるクロスセル推進のための営業手法の構築

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





Lumitron社概要

項目	内容
対象会社	Lumitron Pte. Limited(シンガポール)
事業内容	照明機器販売、照明制御システム設計支援、建設請負
設立	1981年12月
資本金	1,100,000 SGD
代表者	Nicholas Khee Yew Chong
取得持分	80%(1,760,000株)

実績一例



Universal Studio / Sports Hub / State Court / One Holland Village ほか

投資目的

- ・ シンガポールにおける新拠点確立とASEAN主要5拠点体制の構築(マレーシア・タイ・ベトナム・インドネシア・シンガポール)
- ・ 政府系・民間顧客を持つ照明ソリューション市場への参入
- ・ 顧客ネットワーク × グループ流通網のシナジー創出
- ・ IoT照明・スマートビル関連領域への展開基盤強化

Lumitron社特徴

- ✓ 老舗照明機器販売会社(創業1981年)
- ✓ 主要取引先:政府関連施設、医療機関、民間大型プロジェクト
- ✓ シンガポール国内市場シェア:約5%

2026年第2四半期から連結化「グローバル専門商社構想」の推進加速!

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	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%

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

主要取引先一覧

RICOH PLUS ASKUL

リコー / プラス / アスクル ほか

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
シナジーを展開！

日本語版の完成・社内テスト運用を経て2月より営業開始

財務エージェント

財務書類審査 | 財務諸表分析

ECマースエージェント

データ分析 | 見込顧客の獲得

人事エージェント

採用書類選考 | 従業員勤怠管理

物流エージェント

物流管理 | 損賠責任の分析・処理

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

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

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

顧客対応エージェント

顧客対応 | 原因分析・報告生成



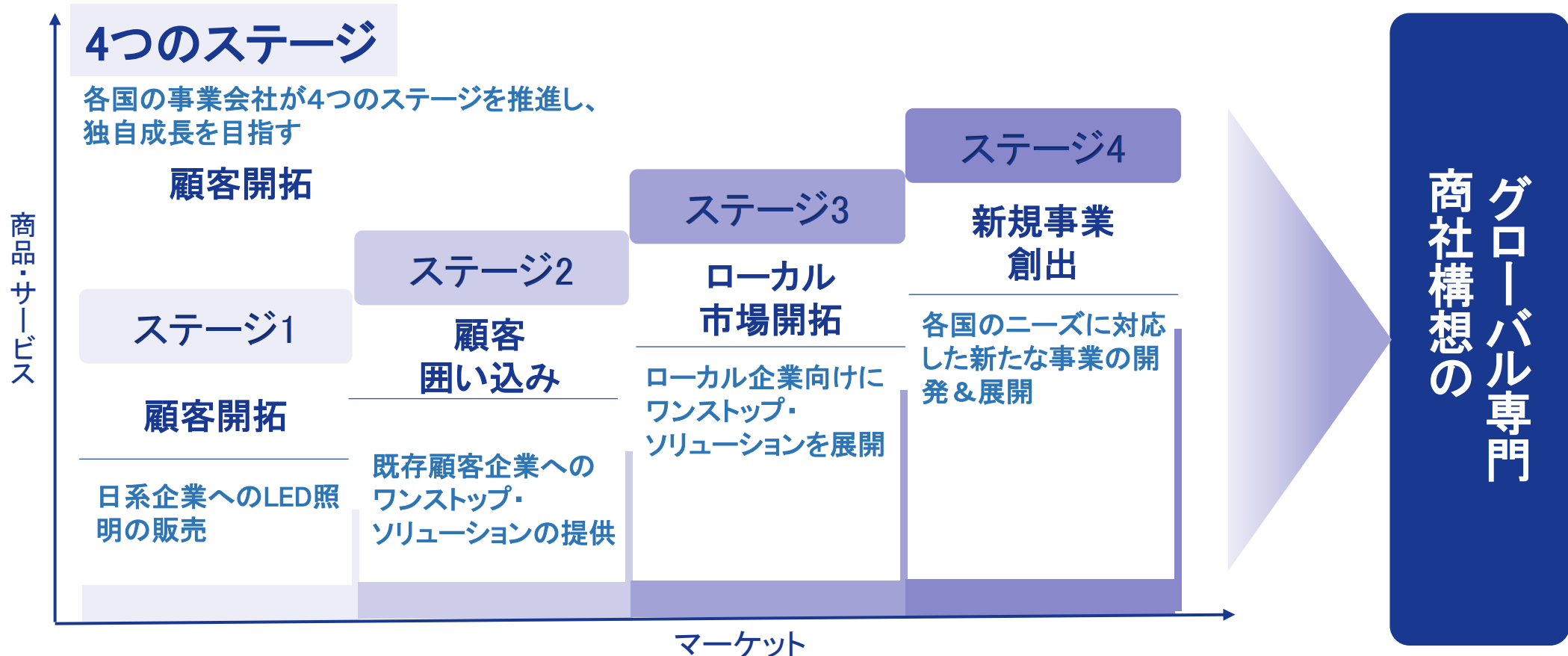
AI エージェント
プラットフォーム



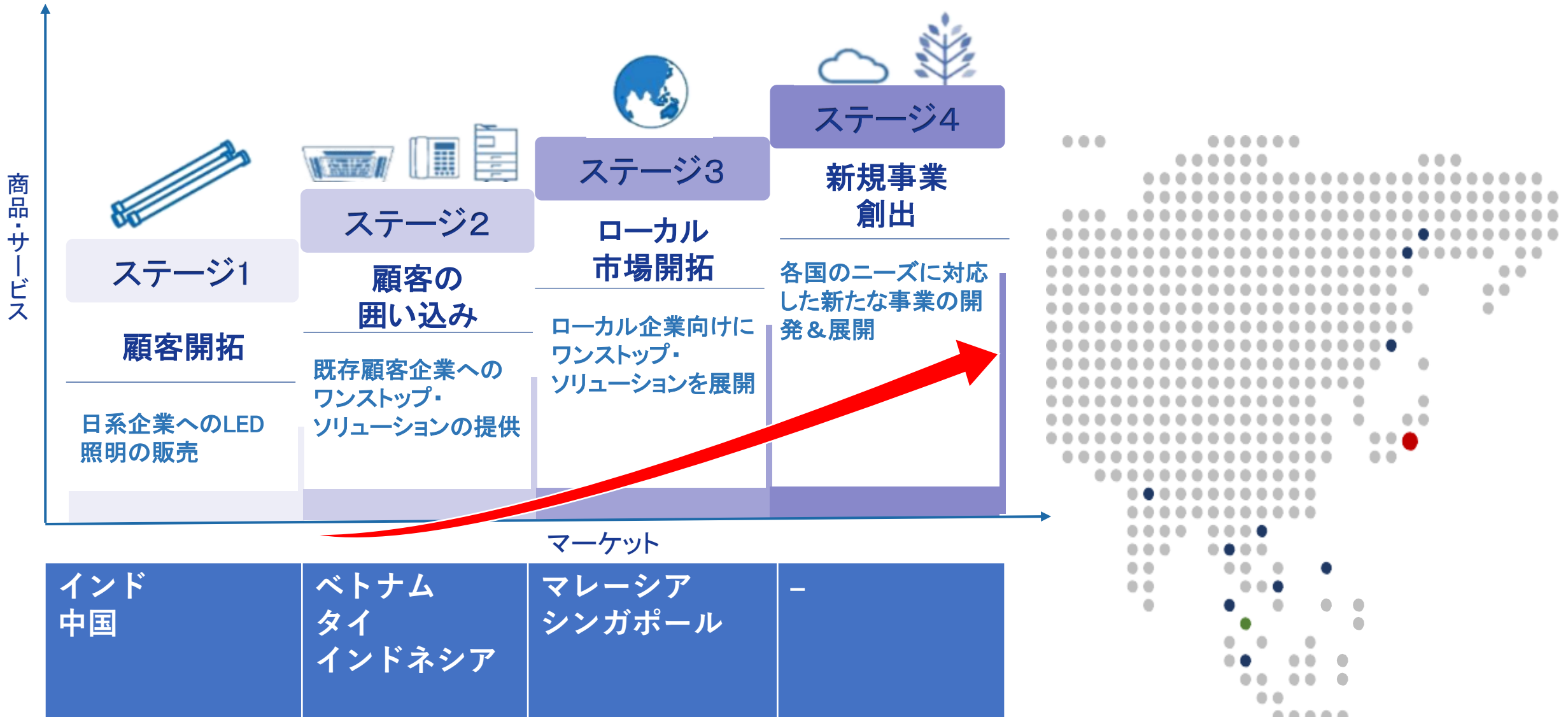
成長戦略

基本戦略 グローバル専門商社構想

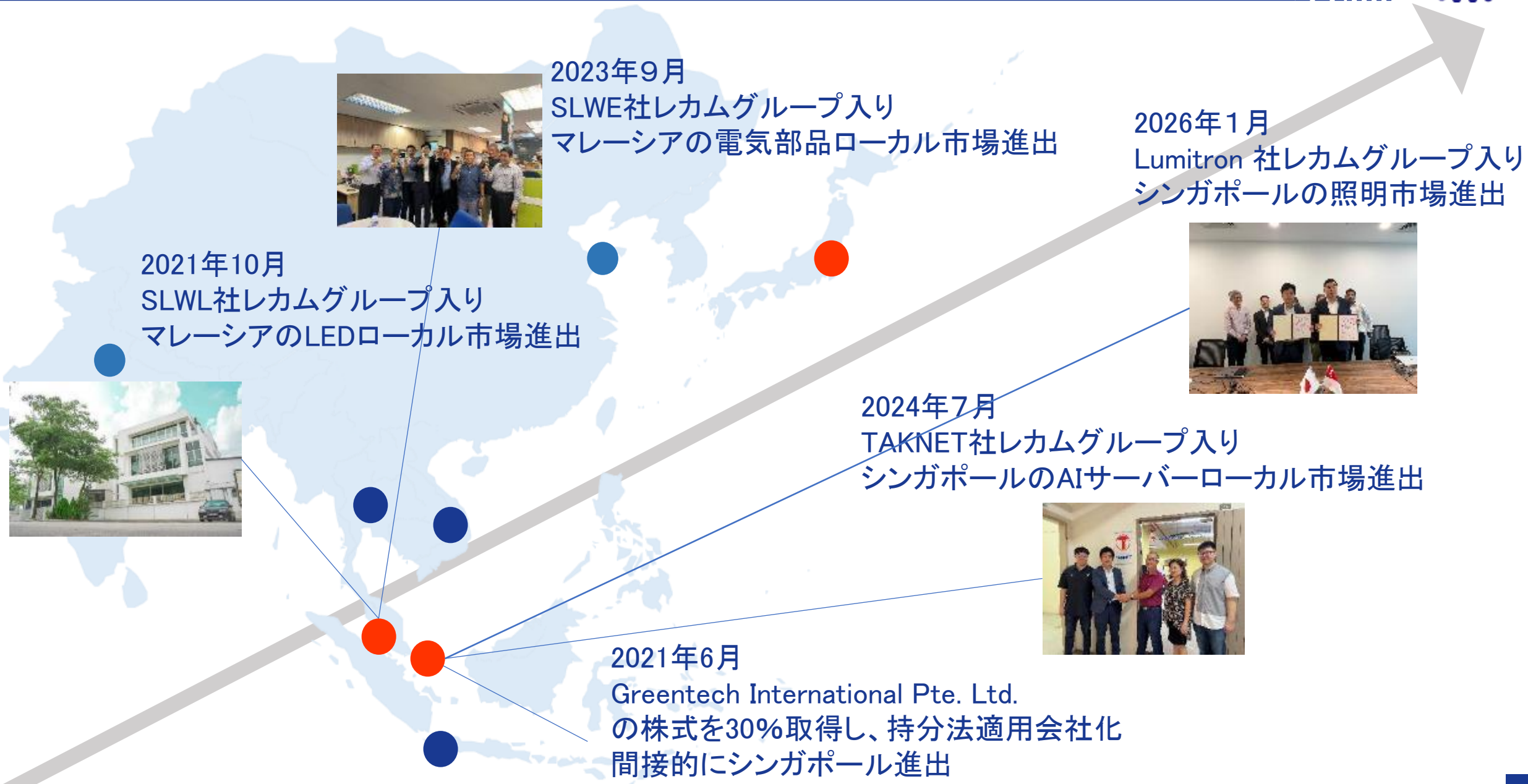
グローバル専門商社構想： 時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様にソリューションを提案し、グローバル事業の成長を加速させる！



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





中期経営計画サマリー

2027年9月期達成目標

売上高
CAGR

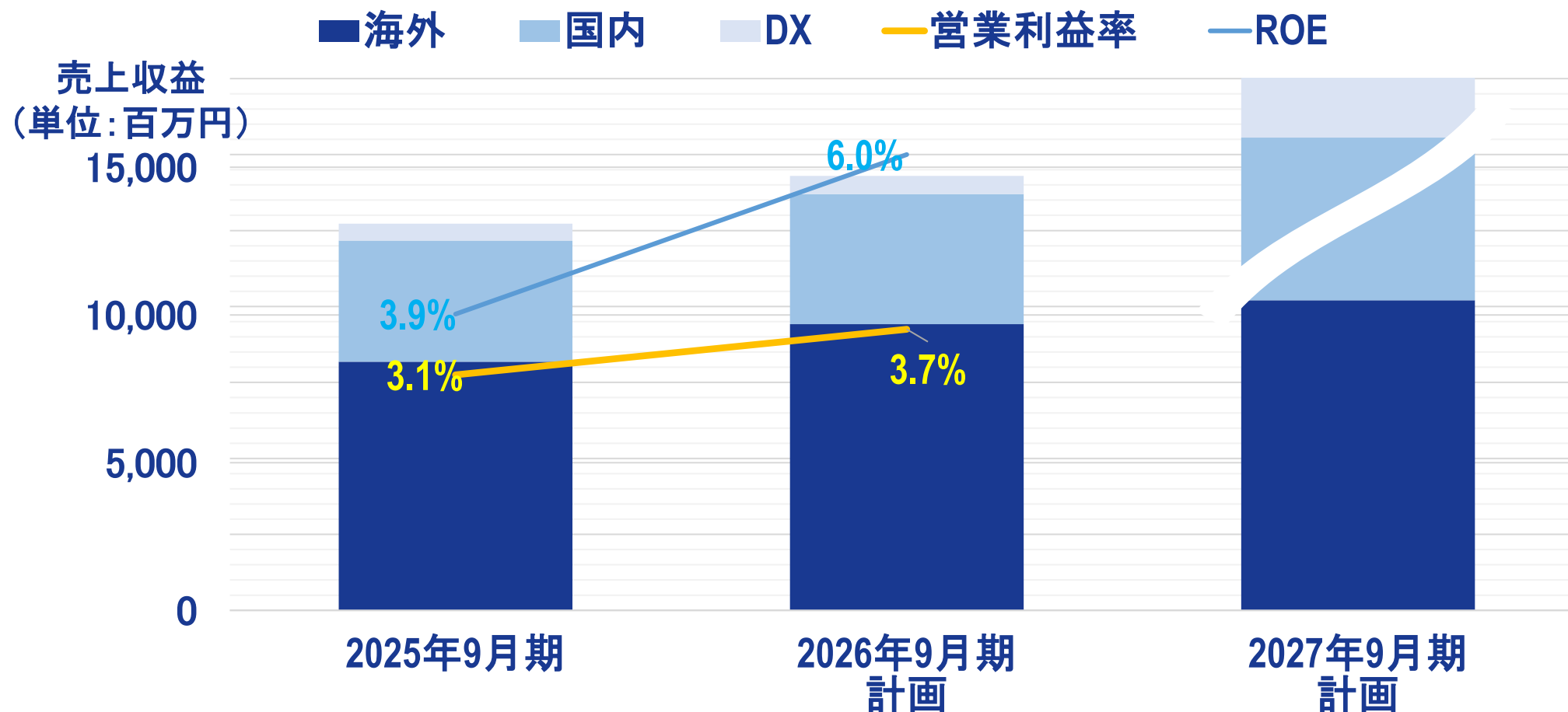
20%
以上

売上高
営業利益率

10%
以上

ROE
(自己資本利益率)

20%
以上



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

営業DX

CRM(顧客情報管理)に基づくデータドリブン営業+AIロープレ等による生産性向上の両輪で、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

- ・ AIロープレツール導入による営業社員の即戦力化
- ・ CRM一元管理によるグループ間トス上げ／顧客LTVの最大化
- ・ ローカル営業マネージャー育成によるローカル人財の育成



国内ソリューション事業

- ・ AIによる提案書作成の自動化
- ・ 契約プロセスのデジタル化(紙→電子)
- ・ AIロープレツール導入による営業社員育成の早期化
- ・ IT商材の保守サービス強化によるストック収益の拡大／顧客満足度向上



DX事業

- ・ AIエージェントによる業務変革の推進
- ・ 業種に特化した新規開拓営業手法の確立
- ・ RPAとAIエージェントの社内活用推進による運用ノウハウ蓄積



管理部門の重点施策

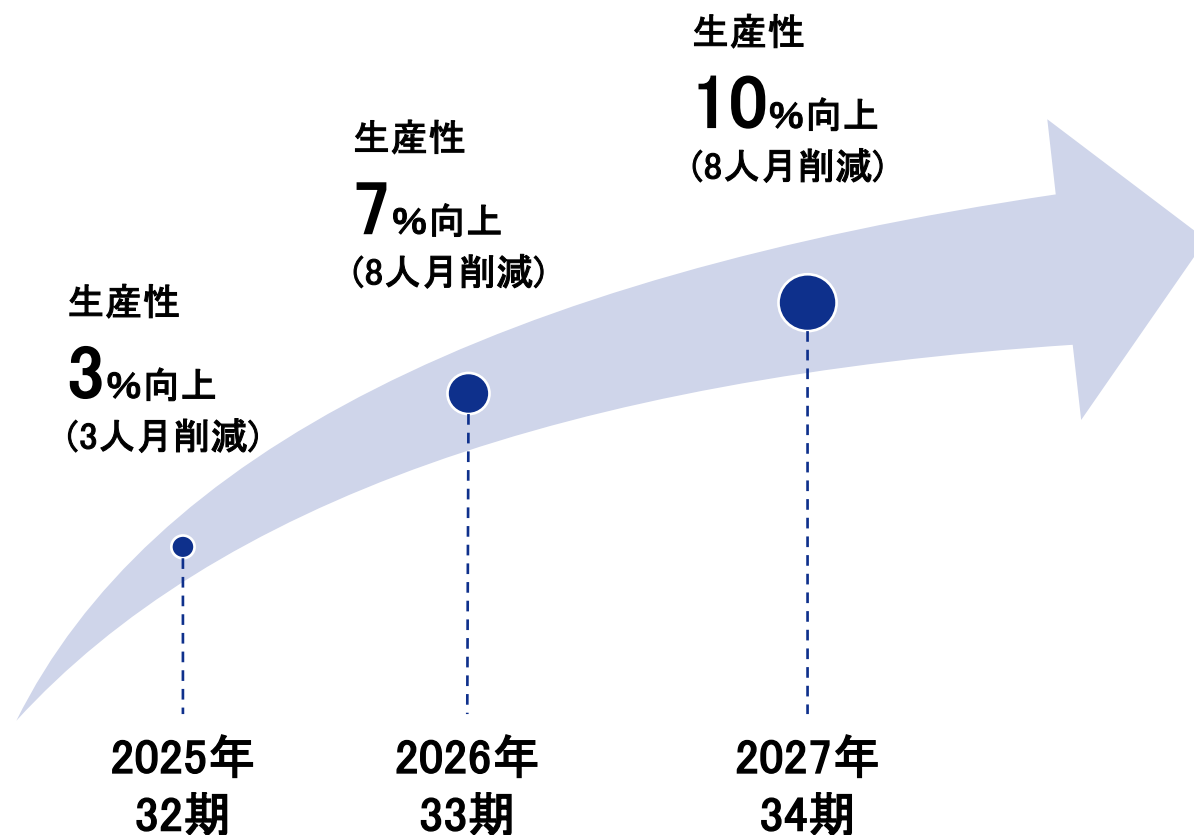
- 既存業務の業務フローを見つめ直し、業務による無駄を無くし生産性を向上
- 最適な業務と人員数での管理を推進することで、利益を生み出す管理部門へとシフトチェンジする

既存業務の改善計画の策定と実行



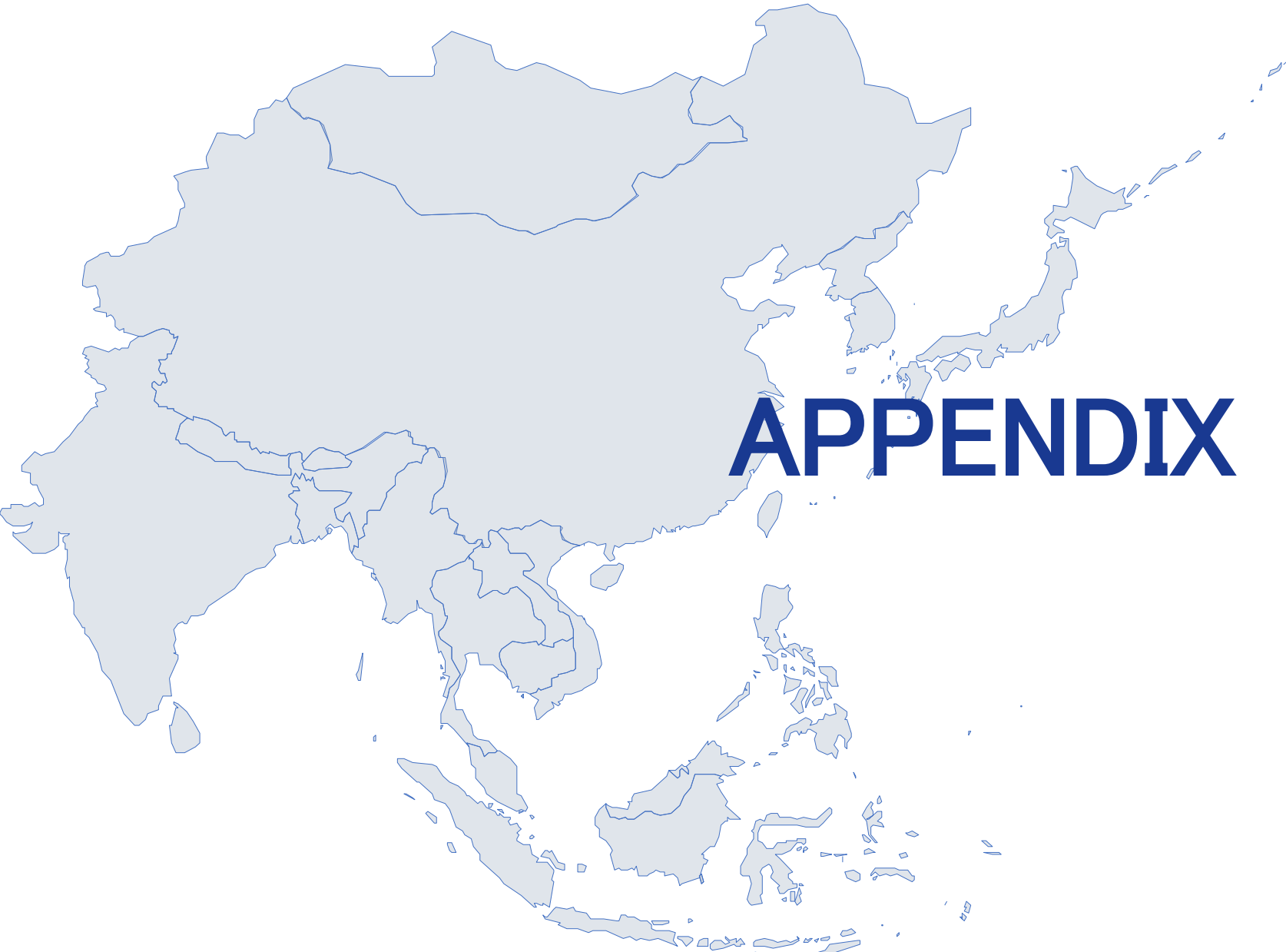
AIの徹底活用による各業務の最適化と自動化を実現

改善目標





**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**



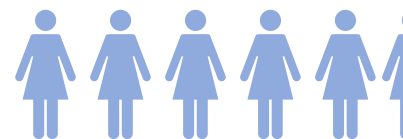
商号	レカム株式会社 (RECOMM CO., LTD.)
設立	1994年9月30日
上場日	2004年5月26日 東証スタンダード: 証券コード3323
所在地	東京都渋谷区代々木三丁目25番3号
代表者	代表取締役社長 兼 グループCEO 伊藤 秀博
事業内容	海外ソリューション事業、国内ソリューション事業、DX事業
発行済株式数	82,670,255株 (2026年3月末時点)
株主数	34,126名 (2026年3月末時点)
資本金	2,449百万円 (2026年3月末時点)
従業員数	連結467名 (2026年3月末時点)

社員の特徵

2026年3月末時点

男女比

女性 **53%**



男性 **47%**



国籍比

外国籍 **63%**



日本国籍 **37%**



3事業、国内事業会社7社、海外事業会社17社(2026年3月31日時点)

海外ソリューション事業

海外拠点 8カ国 16拠点

- 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

- 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**【NEW】**

国内拠点 21支店、5営業所、サービス&サポートセンター

- | | | |
|---|---|--|
| <p>【東北地方】
青森営業所</p> <p>【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</p> | <p>【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</p> <p>【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</p> | <p>【中国・四国地方】
松江支店
周南支店</p> <p>【九州地方】
北九州支店
久留米支店
大分営業所
八代営業所</p> <p>【沖縄地方】
沖縄支店
那覇支店</p> |
|---|---|--|

※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、DX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

25件
国内外の譲受・譲渡

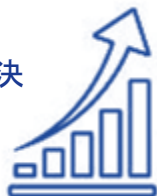
直近では現地企業
の越境M&Aの実績



売上収益

130億円

2025年9月期連結決
算



営業利益

4.0億円

2025年9月期連結決算



国内拠点数

7社

7社、21支店、5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



海外拠点数

8カ国
17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

- 2026
- 岩手県・事務機器販売会社有有限会社カワハラ事務機の株式100%を取得し、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

”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

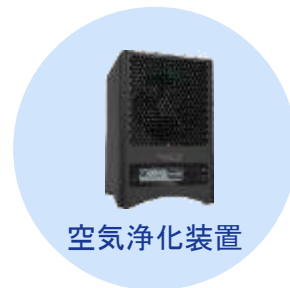
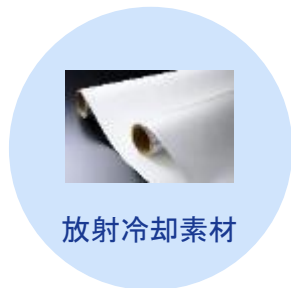
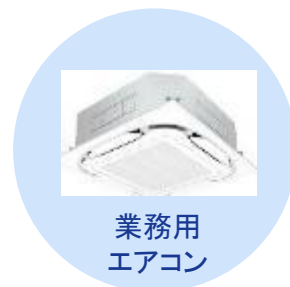
ITソリューション

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

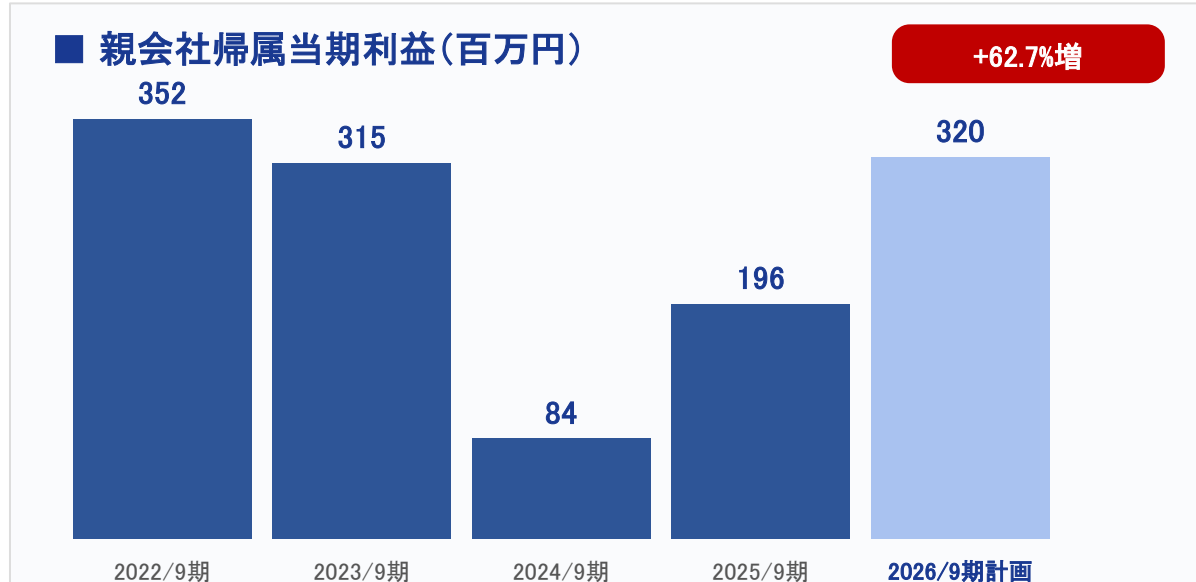
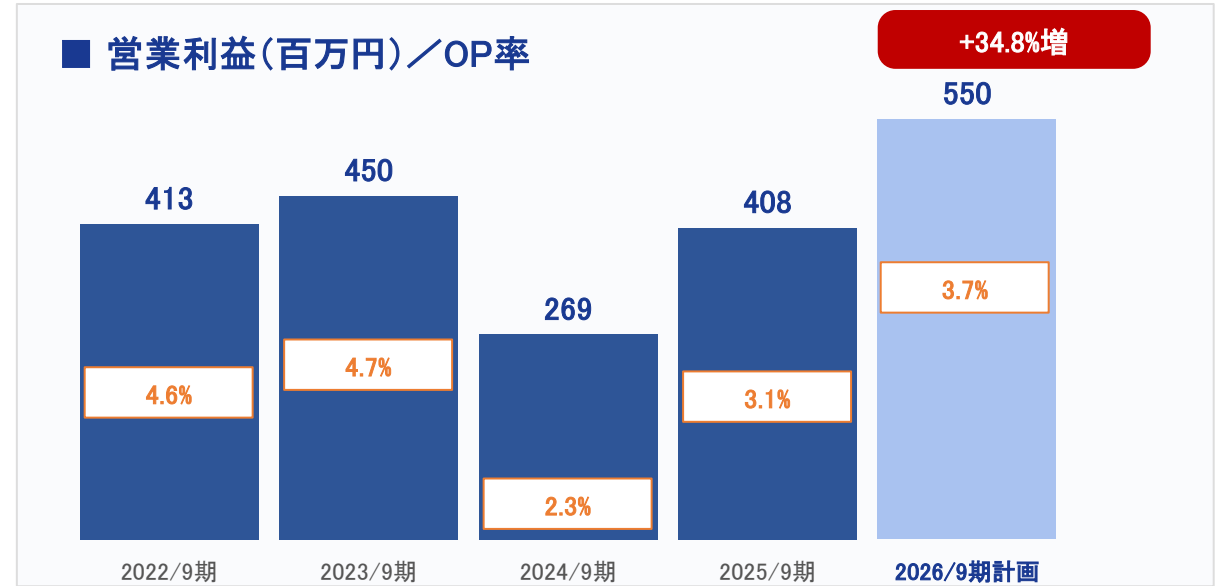
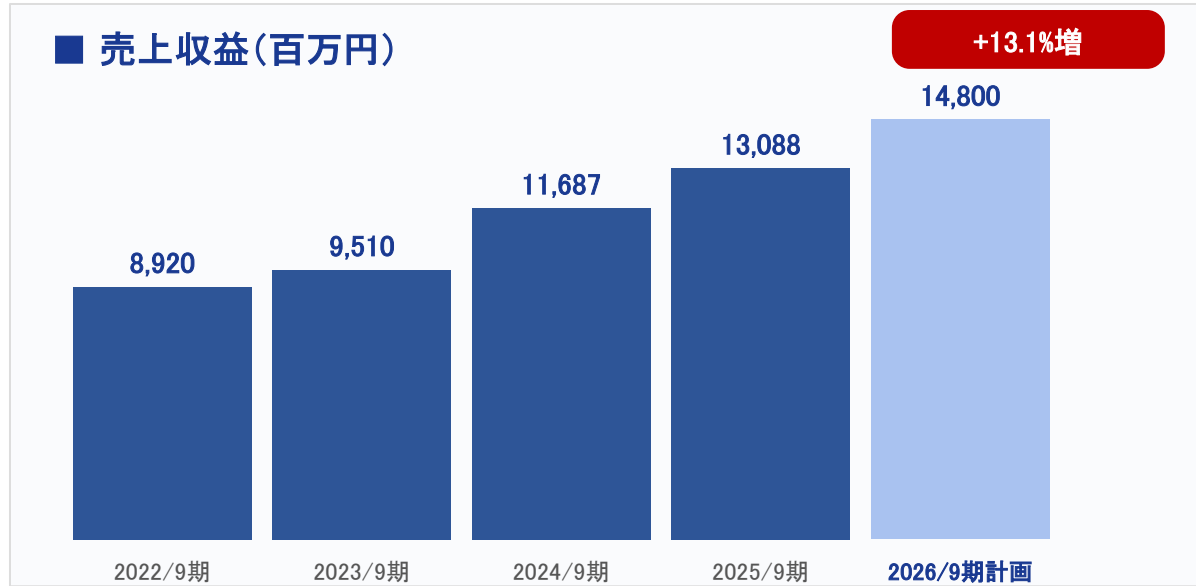


快適な働く環境 ・ コストの削減

オフィスワークの効率化

連結業績の推移(過去5期)

売上収益・営業利益・税前利益・親会社帰属当期利益の5期推移(IFRS連結)／2026/9期は通期計画



■ 投資家視点:5期トレンドのポイント

- **売上収益**:5期で1.66倍に拡大(CAGR +13.5%)
海外ソリューション事業の拡大とM&AIによる連結効果が成長を牽引
- **営業利益率**:2024/9期2.3%の谷を経て2026/9期3.7%へ回復軌道
商品ミックス改善(UTM・ストック型)と海外子会社の収益化が進展
- **親会社帰属当期利益**:2026/9期に2022/9期水準を回復・更新
2025/9期比+62.7%、上場来最高水準を計画

★ 2026/9期は売上・利益とも過去最高水準を計画

項目(単位:百万円)	前年同期	上期実績	前年増減額	前年同期比	構成比
LED	1,887	2,160	+ 273	114.5%	31.3%
電気部品	1,304	1,515	+ 211	116.2%	21.9%
サーバー	1,115	1,146	+ 31	102.8%	16.6%
MFP(複合機)	298	350	+ 52	117.4%	5.1%
ストック型(保守契約)	309	309	± 0	100.0%	4.5%
ビジネスホン	276	256	△ 20	92.8%	3.7%
UTM(セキュリティ)	170	229	+ 59	134.7%	3.3%
エアコン	316	185	△ 131	58.5%	2.7%
工事	40	48	+ 8	120.0%	0.7%
SPACECOOL	79	46	△ 33	58.2%	0.7%
その他	593	664	+ 71	112.0%	9.6%
★ 全社合計	6,387	6,908	+ 521	108.2%	100.0%

※ 内部消去前の単体合算ベースであり、決算開示の連結数値とは相違

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

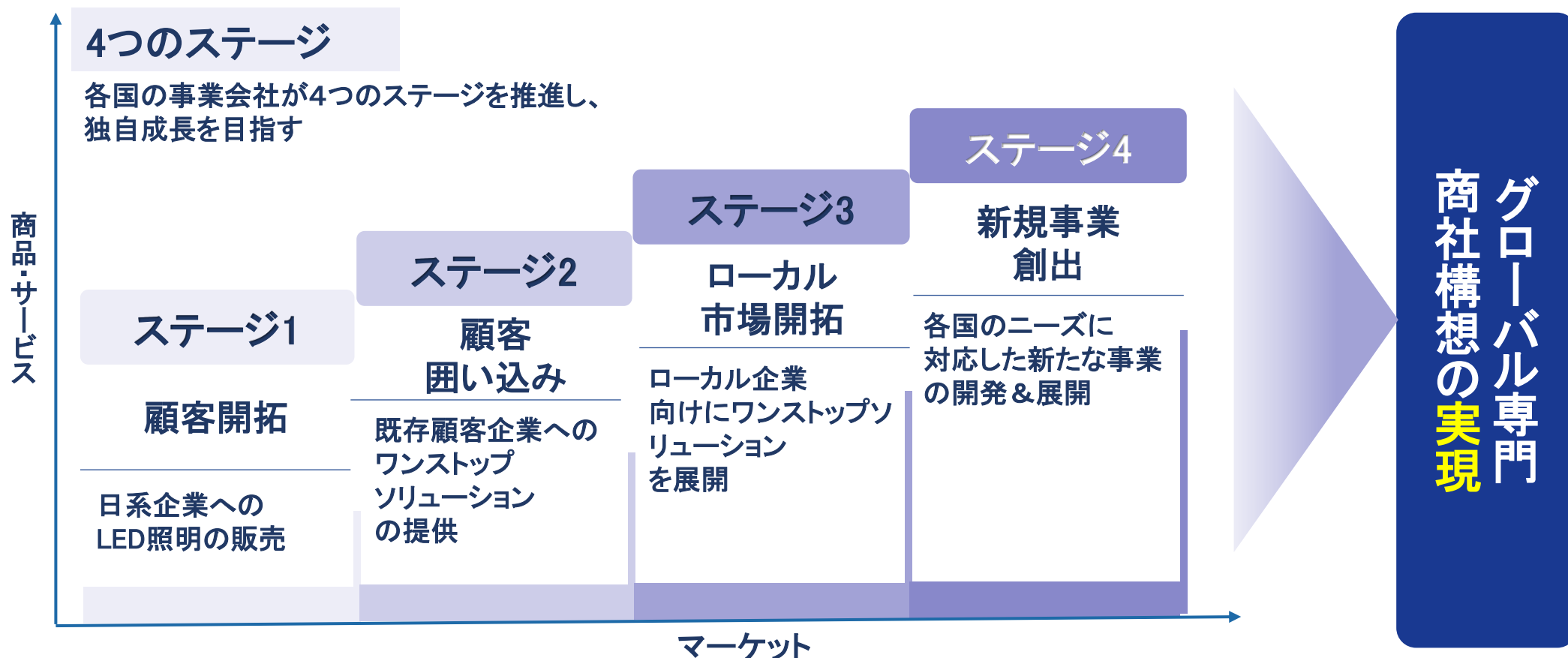


2025-2027年 中期経営計画

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

前中計の振り返りと課題の整理

- 前中計の重点戦略の結果評価と、現状の課題整理を実施。

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

新中期経営計画の基本方針

- 現状の課題整理の結果を踏まえ、基本方針を決定。
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。

基本方針

【vision】営業DX × M & A

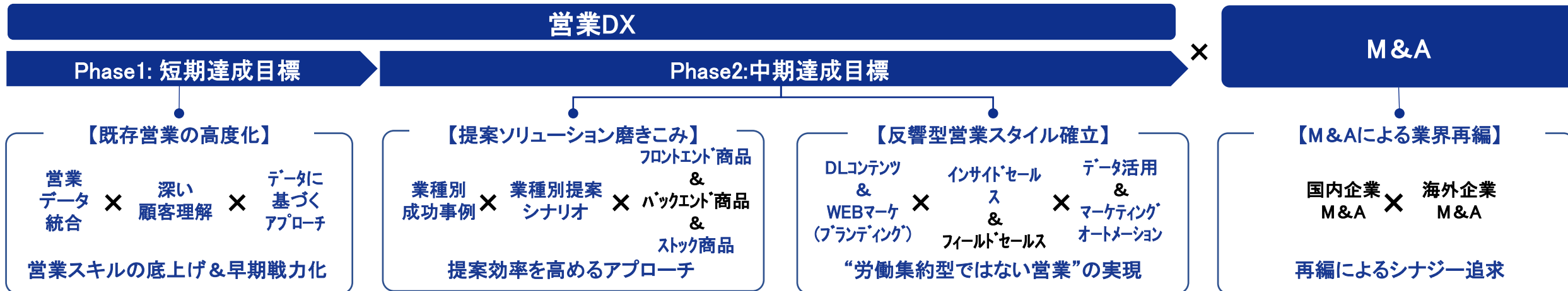
- ✓ 既存営業の高度化により、顧客データ基盤を整え、データに基づいたアプローチを実行
- ✓ 営業DXの実現により、従来型営業よりも大幅な営業効率向上の実現を目指す
- ✓ 加えて、M&Aによりグループインした企業にも営業DXを移植しバリューアップ
- ✓ レカム自身の高度化 × M&Aの加速の両輪により、持続的な成長実現へ

新中期経営計画策定に向けての具体的な取り組み

- 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)

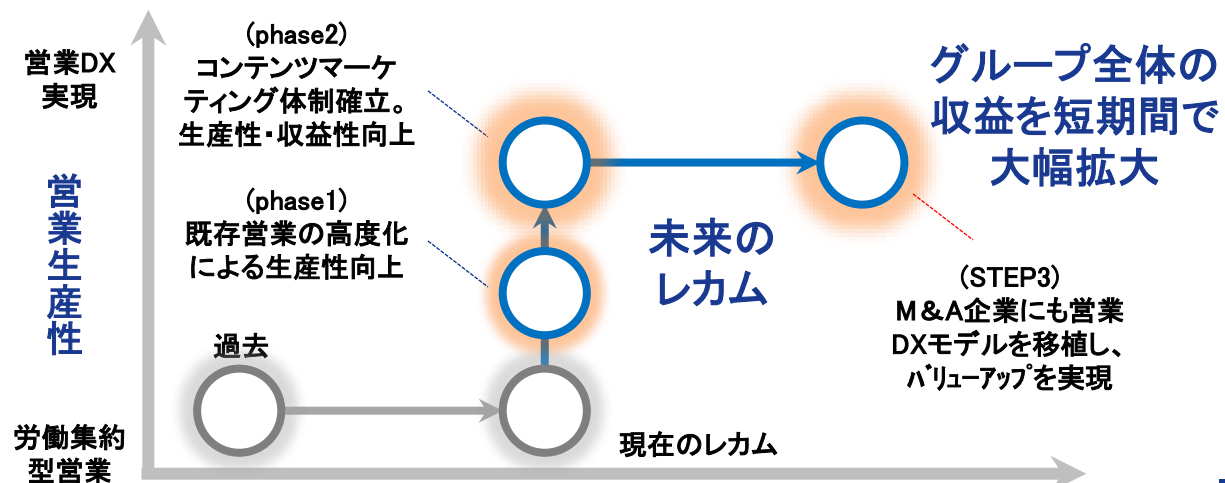
※赤字部分は現状未確立又は課題となっている部分



▶ 「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

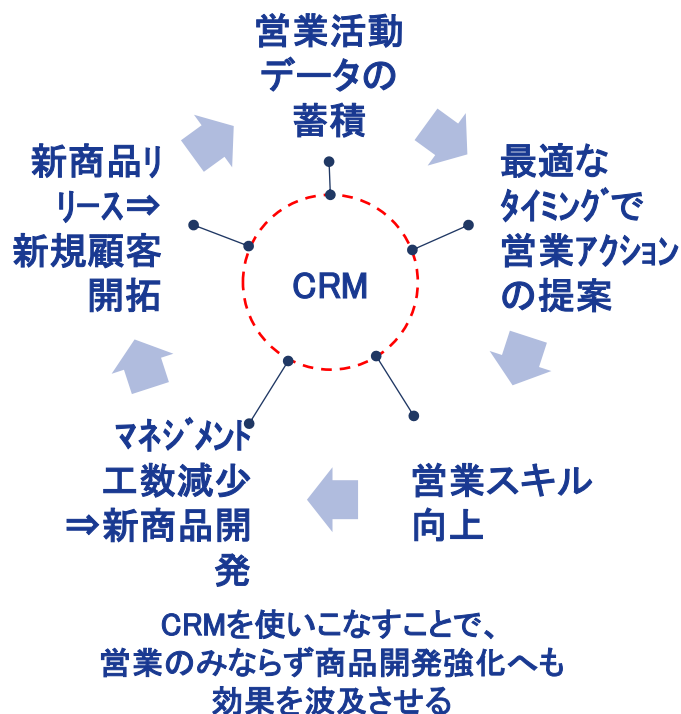


営業DXの具体的な3カ年計画

- 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
- ✓ リプレー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

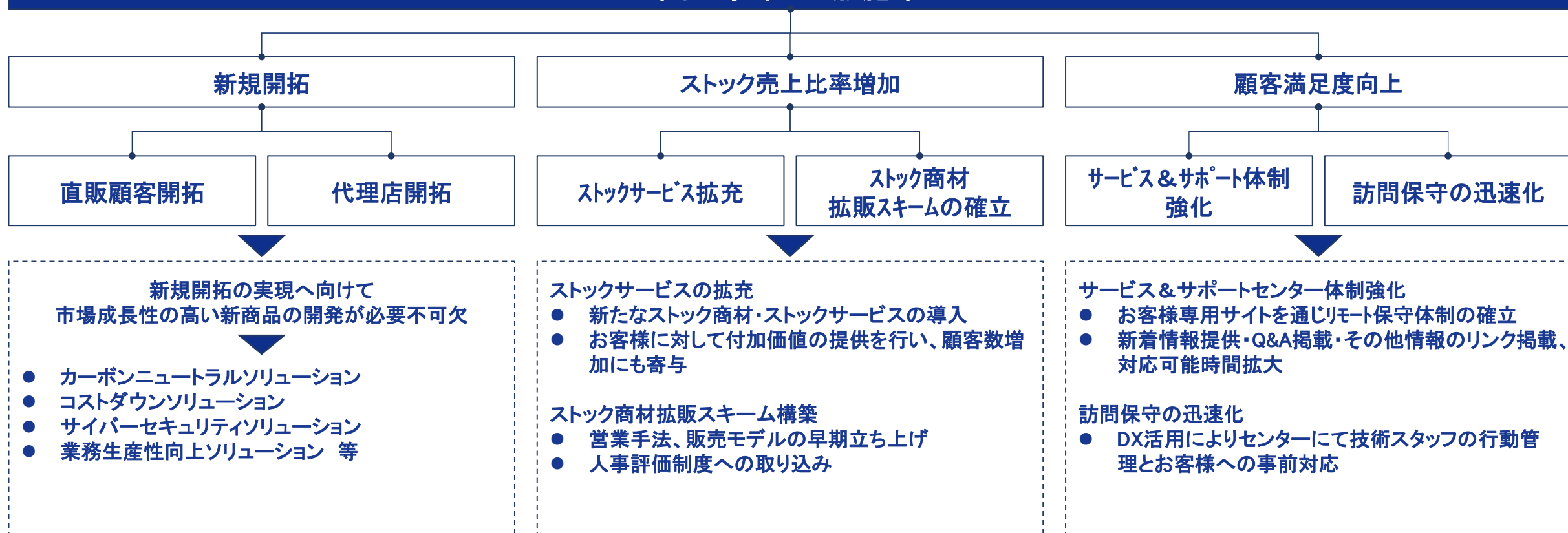
DX事業における新規顧客開拓

- ✓ 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・重点施策



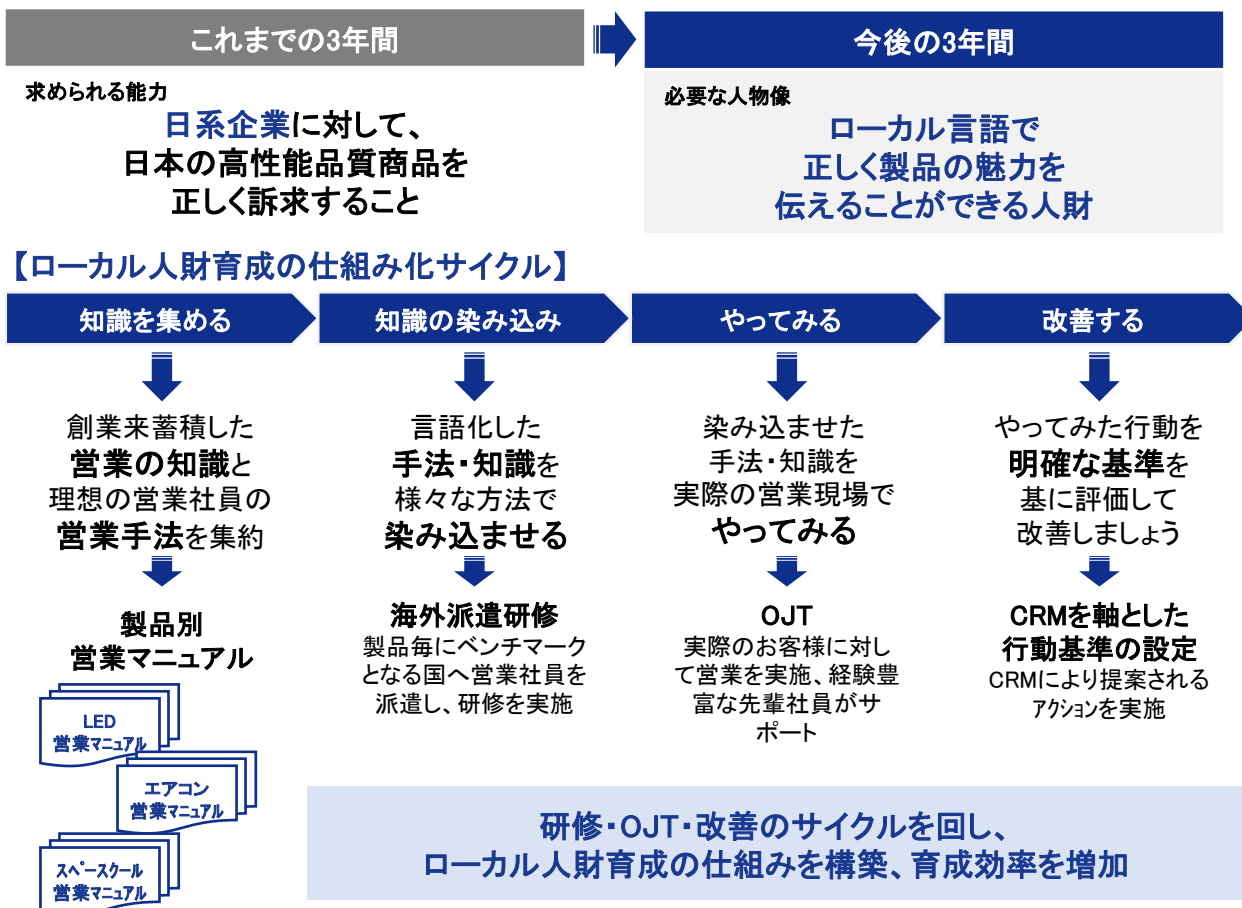
国内事業大方針

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

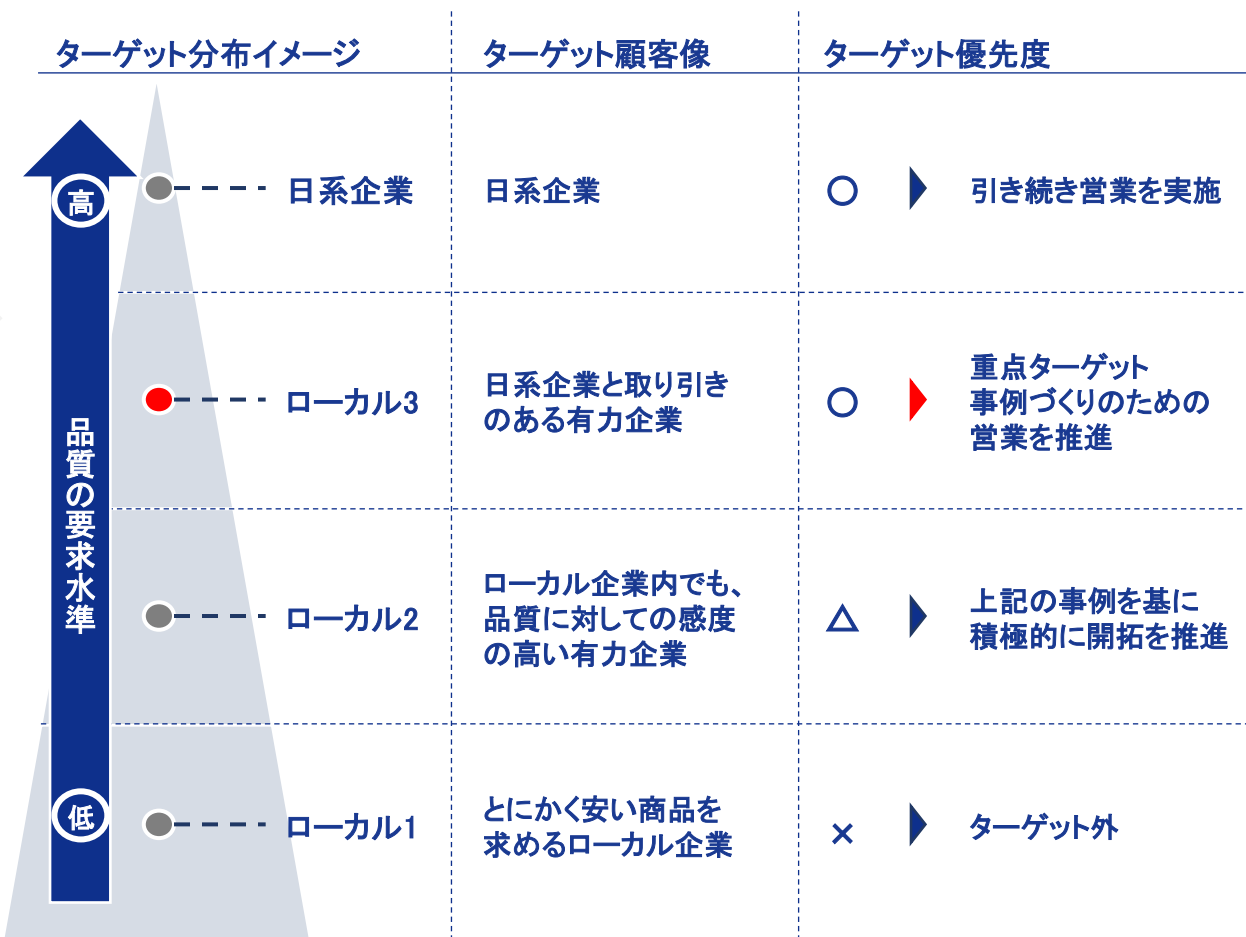
海外事業の重点施策

- “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。
- レカ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



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

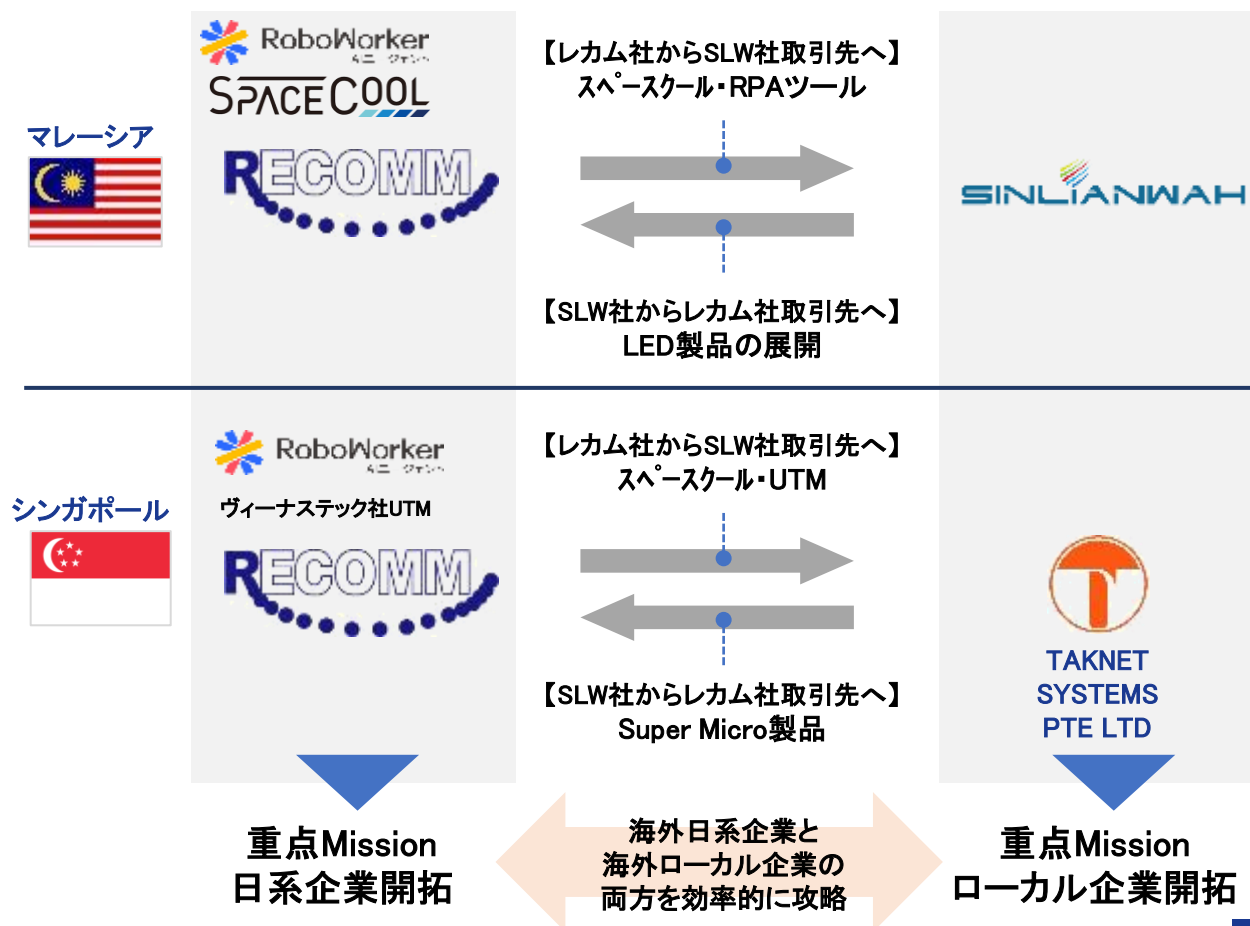
- M&A企業とレカムの両社が持つ優位性を生かした相乗効果により、更なる業績アップを狙う。
- レカムグループによる日系企業・M&A企業によるローカル企業の開拓を推進。

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 (AIエージェント+RPA)

- AIエージェントを軸とした業種別パッケージ開発を中心に、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

戦略の大方針

RPA

大手企業向け
提案シナリオ

リプレイス提案
&
導入代行提案

中堅・中小企業向け
提案シナリオ

業種別
パッケージ開発
&
提案シナリオ作成

パッケージの中身

AIエージェント

業界別プロンプト集

BPO

ターゲット選定方針

- ・ 慢性的人財不足業種 (小規模乱立業種)
- ・ シェアの高い業務システムが普及している業界
- ・ 紙業務の多く残るアナログ業界
- ・ 市場成長性は伸長を続ける
- ・ 利カムとしての接点を持つ

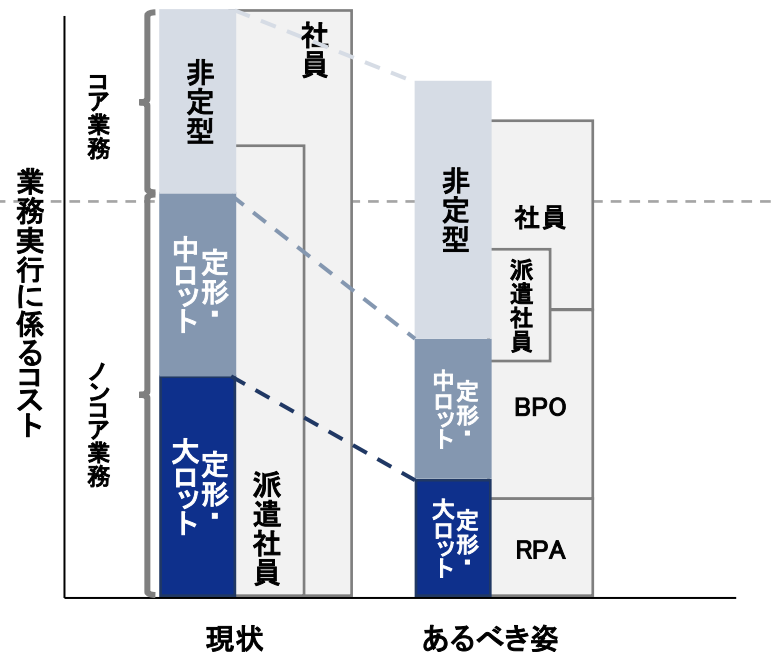
【ターゲット業種】

- ① 医療介護福祉領域
- ② 住宅不動産領域 (リフォーム含む)

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



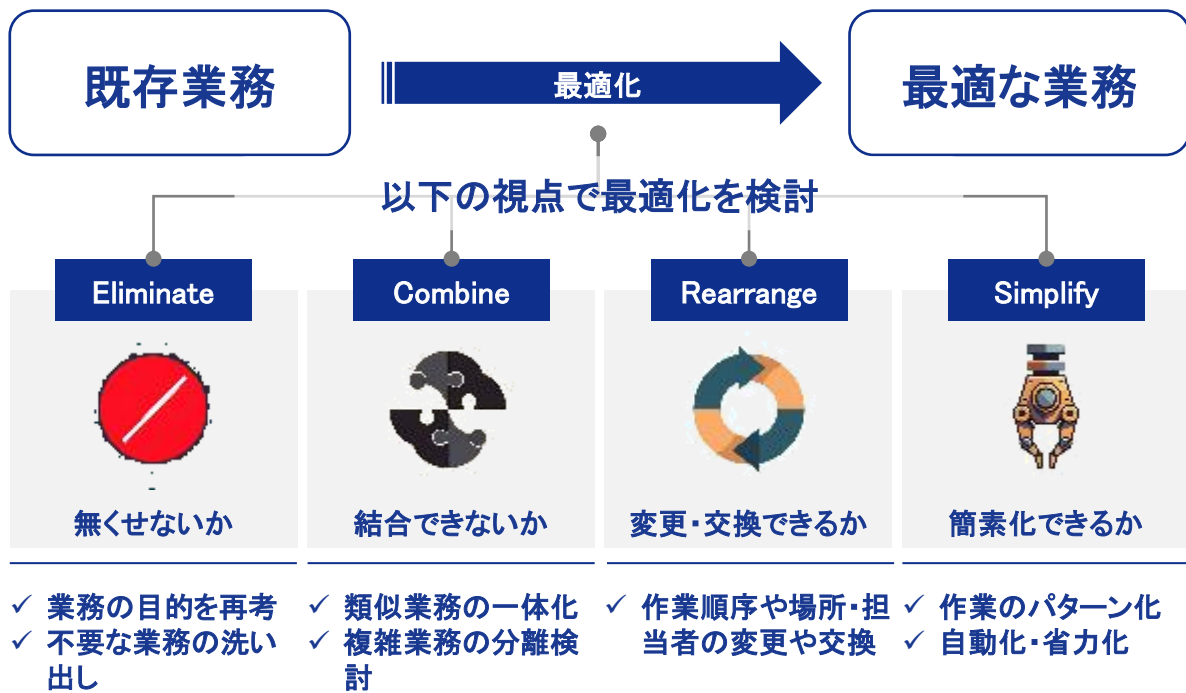
他社との
差別化

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

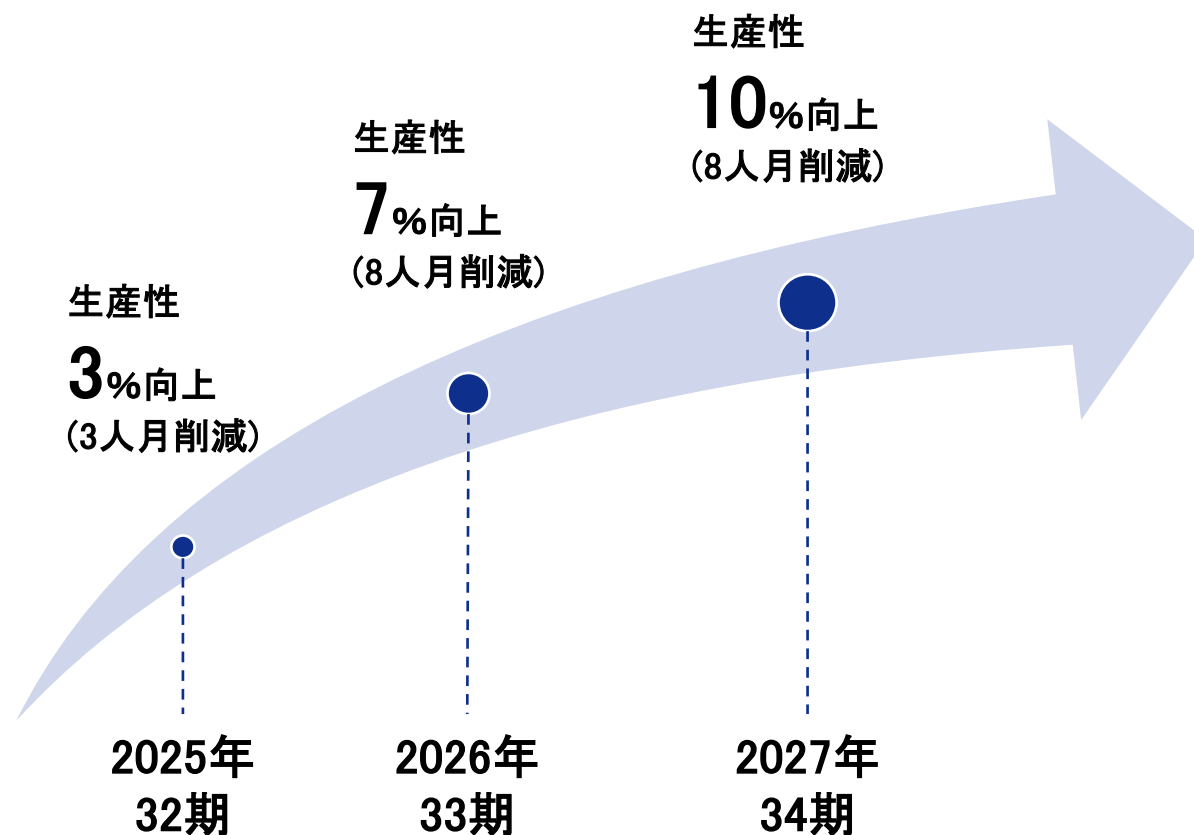
- 既存業務の業務フローを見つめ直し、業務による無駄を無くし生産性を向上
- 最適な業務と人員数での管理を推進することで、利益を生み出す管理部門へとシフトチェンジする

既存業務の改善計画の策定

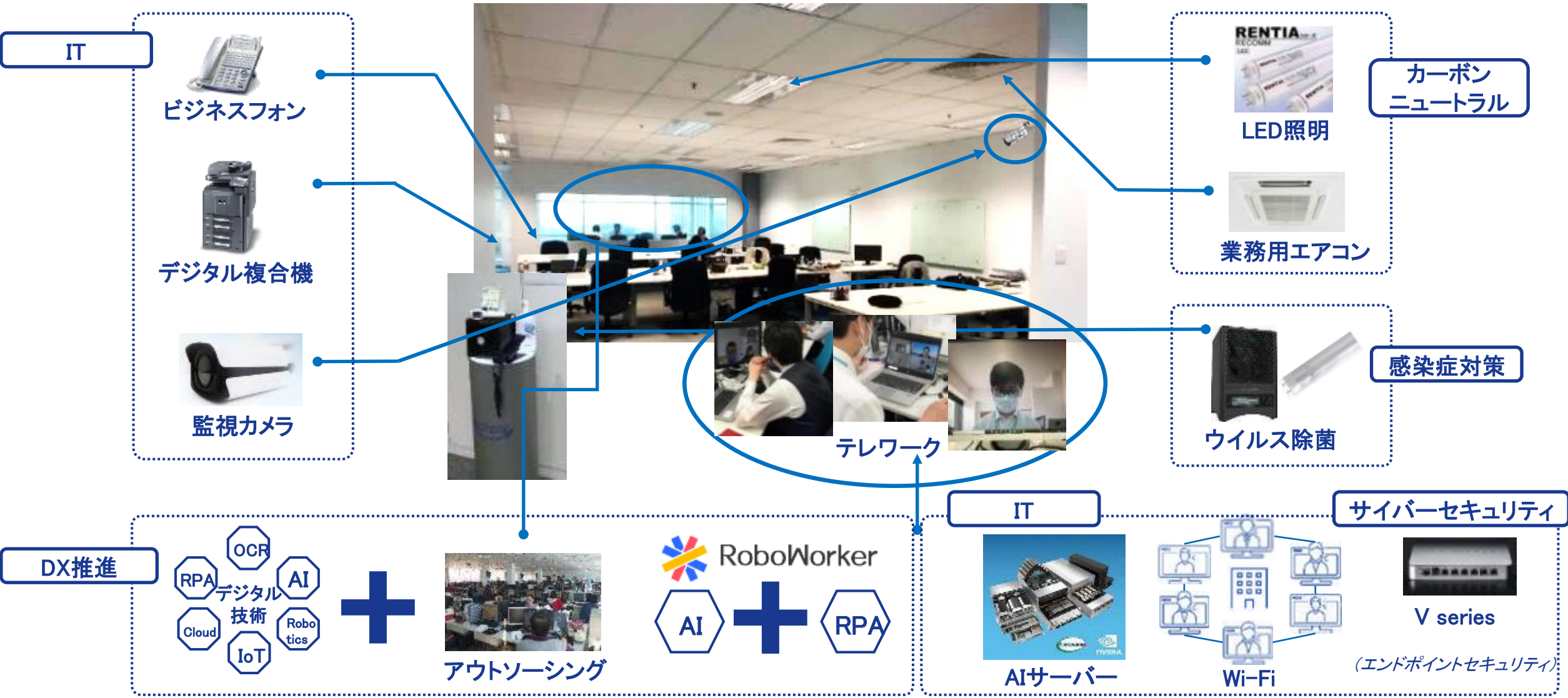


既存業務を仕分けし各業務に対して最適化のための改善計画を策定

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

PART 1

1994～2004年
創業から上場へ

2

2005～2009年
多角化

3

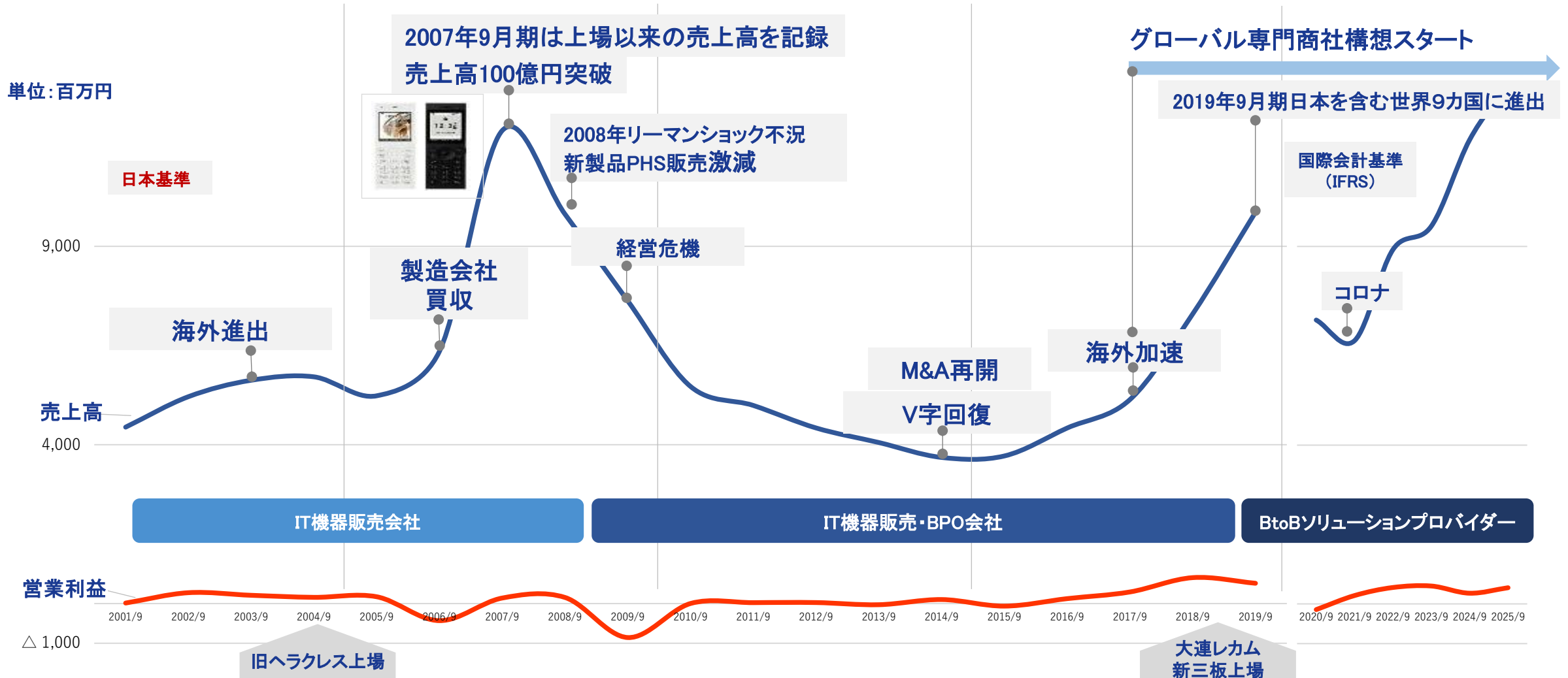
2010～2014年
事業再構築

4

2015～2019年
再成長

5

2020年～
再々成長



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>