

2023年9月期第2四半期 決算説明会資料

2023年5月16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--	通期業績予想・配当予想	P18
6--	成長戦略	P26
7--	中期経営計画	P35
8--	会社概要	P43

1 サマリー

増収 減益

売上収益 3期連続増収

通期業績予想 進捗率44%

【増収要因】海外ソリューション事業の拡大

4,574百万円

前期 4,181百万円 前期比 109.4%

営業利益 減益

前期比60.9%

【減益要因】売上総利益率4.3ポイント低下

136百万円

前期 224百万円 前期比 60.9%

決算概要(全社)

増収・減益

EBITDAは1Qに比べ営業利益と減価償却費の増加により向上

(単位:百万円)	2022年9月期 2Q	2023年9月期 2Q	増減額	前期比
売上収益	4,181	4,574	+392	109.4%
売上総利益	1,297	1,222	△74	94.2%
営業利益	224	136	△87	60.9%
税引前利益	254	133	△121	52.3%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	202	76	△126	37.6%
EBITDA※	301	208	△93	69.0%

※: EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費

貸借対照表(全社)

(単位:百万円)	前連結会計年度 2022年9月30日	当2Q連結会計年度 2023年3月31日	増減額
流動資産	6,704	6,434	△269
非流動資産	2,535	2,484	△50
資産合計	9,239	8,919	△319
流動負債	3,354	3,287	△67
非流動負債	1,244	1,035	△209
負債合計	4,598	4,322	△275
親会社の所有者に 帰属する持分	4,326	4,261	△64
非支配持分	314	335	+20
資本合計	4,640	4,596	△44
負債及び資本 合計	9,239	8,919	△319

【資産合計】 8,919百万円 319百万円減少

- ・営業債務の支払や借入金の返済等により現金及び現金同等物が307百万円減少

【負債合計】 4,322百万円 275百万円減少

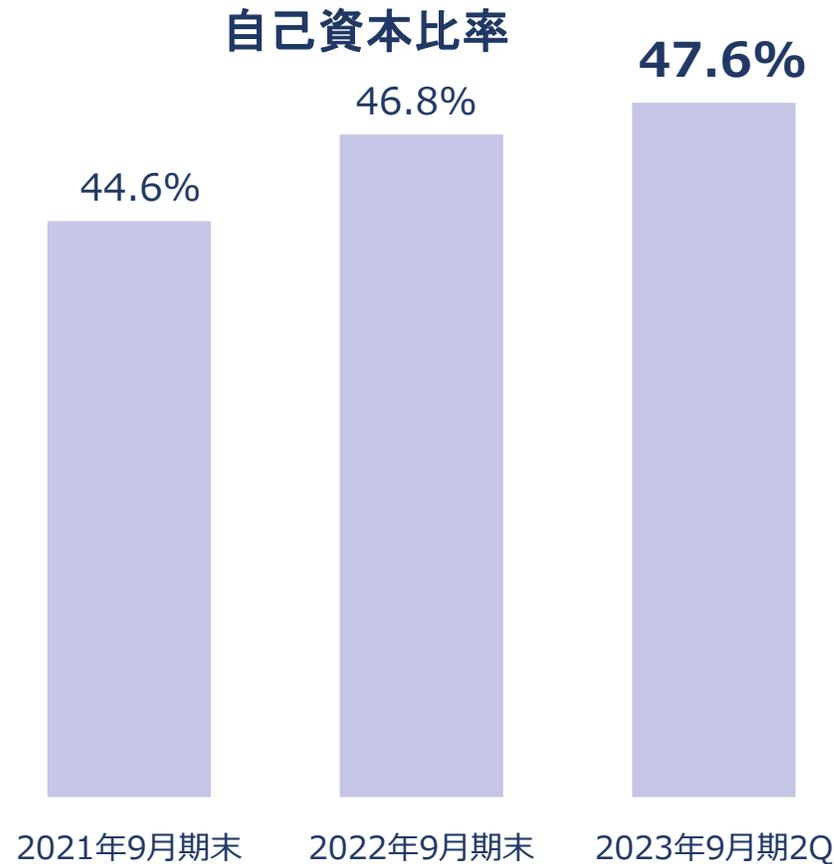
- ・営業債務及びその他の債務が72百万円、契約負債が80百万円、借入金が81百万円それぞれ減少

【資本合計】 4,596百万円 44百万円減少

- ・四半期利益は黒字だが、配当による利益剰余金の減少、及び円高による為替調整勘定の減少

自己資本比率:47.6%

安定的な水準を維持

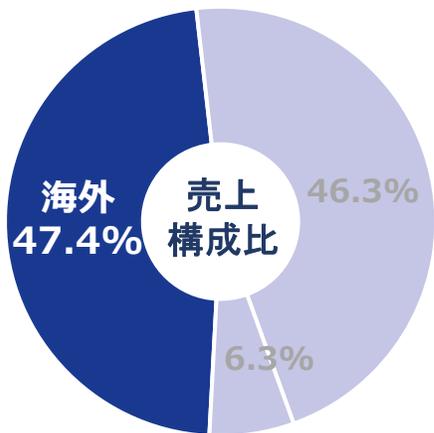


営業活動によるキャッシュ・フローが減少した理由は、政策的な在庫の取得により棚卸資産が241百万円増加したため

	前2Q連結会計年度 2021年10月1日～ 2022年3月31日	当2Q連結会計年度 2022年10月1日～ 2023年3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	160	△135	△295
投資活動による キャッシュ・フロー	△515	49	+564
財務活動による キャッシュ・フロー	84	△166	△251
現金及び現金 同等物の増減額	△117	△307	△189
現金及び現金 同等物の期末残高	2,874	2,398	△476

決算概要（セグメント別）

海外ソリューション事業



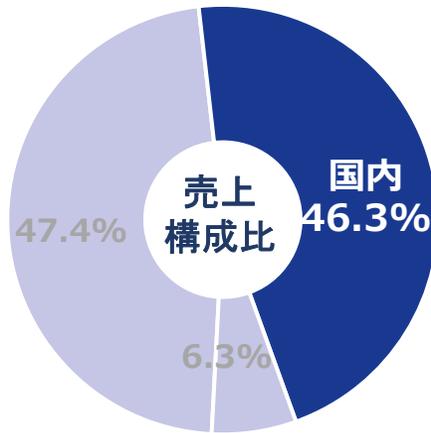
対象

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

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）の提供と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



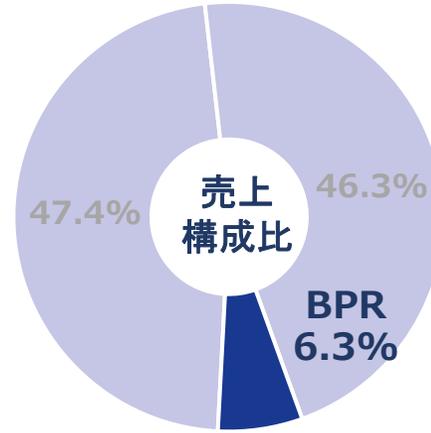
対象

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

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2Qから算出

決算概要(セグメント別)

(単位:百万円)	2022年9月期 2Q	2023年9月期 2Q	増減額	前期比
売上収益	4,181	4,574	+392	109.4%
海外ソリューション事業	1,673	2,166	+493	129.5%
国内ソリューション事業	2,210	2,117	△92	95.8%
BPR事業	298	290	△7	97.4%
営業利益	224	136	△87	60.9%
海外ソリューション事業	120	149	+29	124.1%
国内ソリューション事業	65	128	+62	194.7%
BPR事業	80	37	△42	47.0%
調整額	△41	△178	-	-

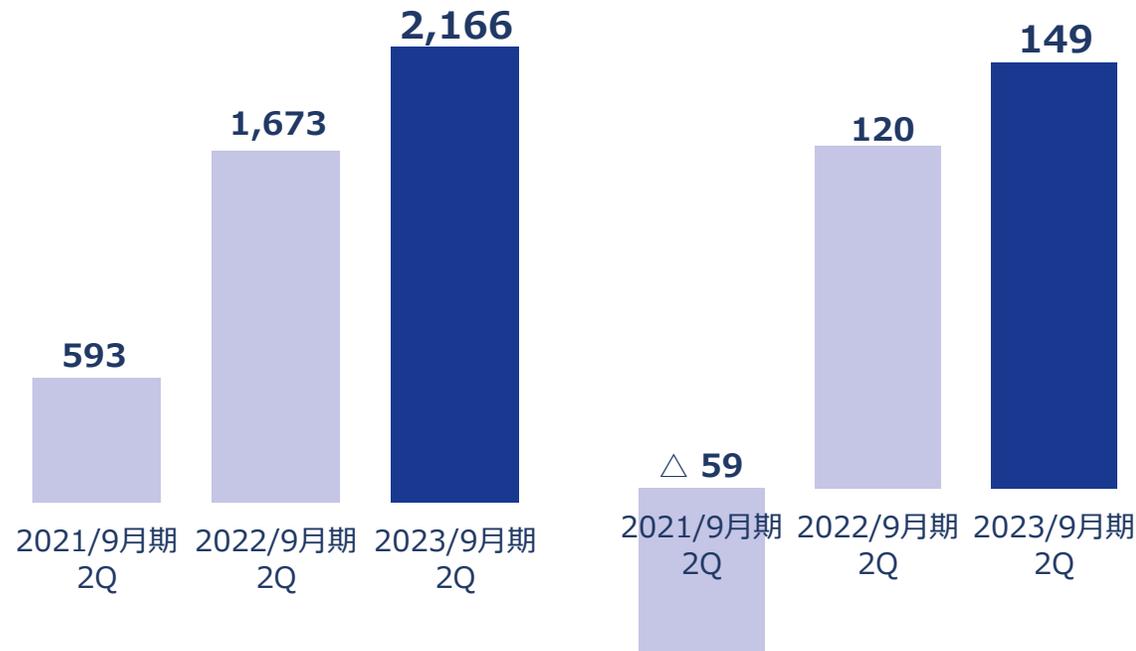
3期連続増収・増益

(単位:百万円)	2022年9月期 2Q	2023年9月期 2Q	増減額	前期比
売上収益	1,673	2,166	+493	129.5%
セグメント利益	120	149	+29	124.1%

(単位:百万円)

売上収益

セグメント利益



要因

増収

- ロックダウン解除に伴い中国が前期比193.0%、ベトナム163.6%、インドネシア132.7%、インド営業再開等

増益

- ロックダウン解除に伴い中国、ベトナム、インドネシア黒字化

減収・増益

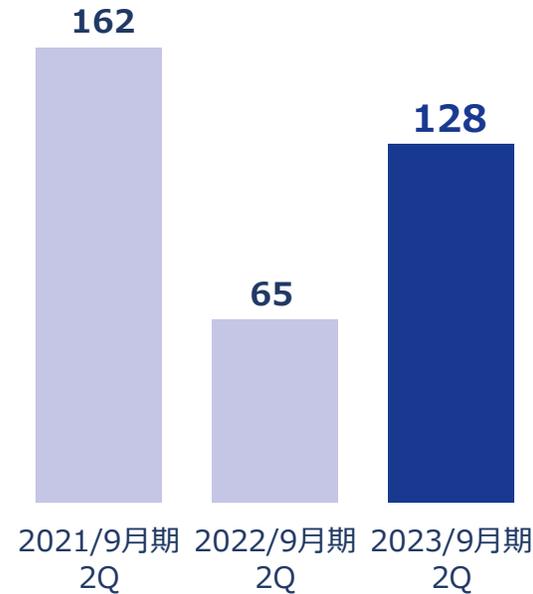
(単位:百万円)	2022年9月期 2Q	2023年9月期 2Q	増減額	前期比
売上収益	2,210	2,117	△92	95.8%
セグメント利益	65	128	+62	194.7%

(単位:百万円)

売上収益



セグメント利益



要因

減収

- ビジネスホンが増収、UTM・サーバーの販売が低下

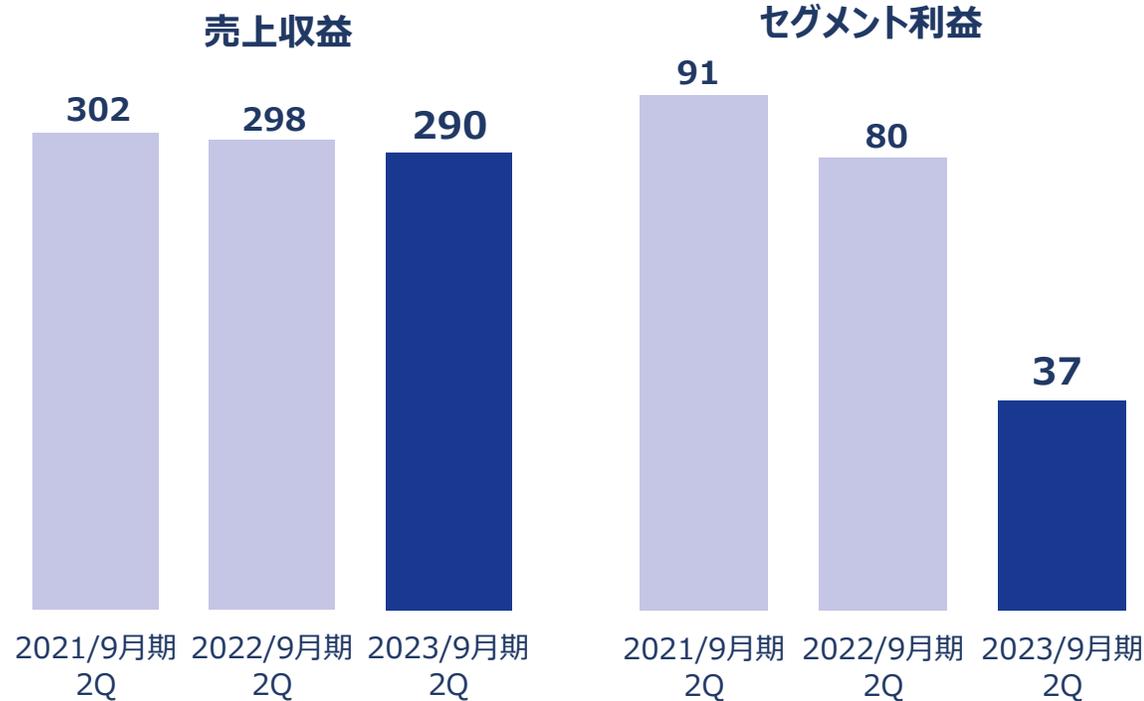
増益

- 電気料金の削減需要を掘り起こし、LED照明の卸売が順調

減収・減益

(単位:百万円)	2022年9月期 2Q	2023年9月期 2Q	増減額	前期比
売上収益	298	290	△8	97.4%
セグメント利益	80	37	△42	47.0%

(単位:百万円)



要因

減収

- 一部顧客の海外データ入力の方針変更により契約解消

減益

- 一部顧客の大連センター内業務を外注に再委託したことにより外注費約18百万円増加
- 円安によって中国現地コストが約10百万円増加

トピックス

4月 進化型AI-RPAサービスの販売会社・レカムDXソリューションズを設立し、販売開始



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)

企業のDX推進に貢献

社名	杭州实在智能科技有限公司
設立	2018年7月
事業内容	人工知能技術企業

ライセンス・技術支援

社名	インテリジェンスインディードレカム株式会社
設立	2023年4月
出資	实在智能社51%、当社49%の合弁
事業内容	实在智能社のAI-RPAサービスの国内のライセンス販売元

独占販売権付与

社名	レカムDXソリューションズ株式会社
設立	2023年4月
出資	当社100%の子会社
事業内容	DXソリューションの販売促進、支援、コンサルティングに関する業務

5月 AI営業支援システムの開発及び社内における活用開始



AI営業支援システム

最適な営業社員のスコアリング

全営業、顧客の属性から成約見込率をAIがスコアリング

最適な営業トーク抽出

顧客の潜在ニーズに対応した最適な営業トークスクリプトの生成

効果

- 営業の早期育成
- 商談成約率UP
- 効率的なロープレ実施

営業のDX推進により早期戦力化の実現

アイメソフト社 会社概要

社名	Aimesoft JSC.(和名: アイメソフト)
所在地	ベトナム・ホーチミン市
設立	2018年1月
事業内容	マルチモーダルAIソフトウェア研究、開発、販売、導入コンサルティング
特徴	2021年ベトナムICT優秀賞 2021年ベトナムAIoT企業トップ10入賞

ベトナムがIT分野で世界的評価が高い理由

- ・政府主導により、小学3年生から英語教育およびコンピューター教育
- ・国際数学オリンピックで世界4位(2022年)
- ・IT開発者の人口が48万人(2022年)
- ・IT・テクノロジー系専攻のエンジニアが毎年5万7,000人ずつ輩出

通期業績予想・配当予想

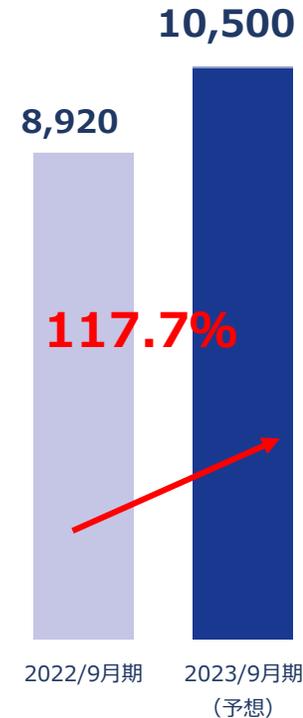
売上収益:2期連続増収

営業利益:3期連続過去最高益の見込み

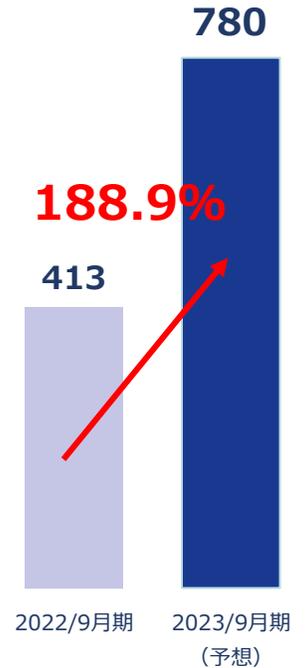
(単位:百万円)	2022年9月期	2023年9月期 (予想)	増減額	前期比
売上収益	8,920	10,500	+1,580	117.7%
営業利益	413	780	+367	188.9%
税引前利益	457	750	+293	164.1%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	351	450	+99	128.2%
EBITDA	564	930	+367	164.9%

(単位:百万円)

売上収益



営業利益



前期までは、本社部門をシェアードサービス部門としてグループ会社に各種業務を請け負い、サービスを提供することで本社経費を吸収するよう運営しておりましたが、今期(2023年9月期)以降については、本社部門を持株会社と位置付けたため、事業セグメントに帰属しない上場に係る費用やグループ管理費用等の本社経費が調整額として全額含まれるようになりました。

このため、前期のセグメント利益との比較可能性を考慮し、今期と同じ基準で調整額を算出した場合の前期のセグメント利益についても併記し、記載しております。

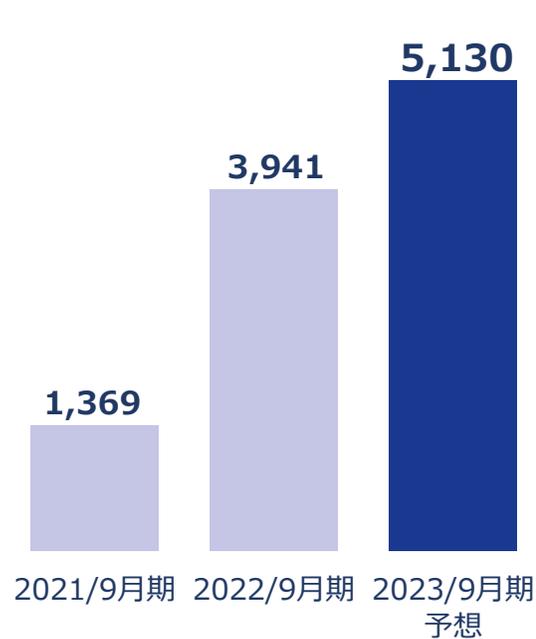
海外ソリューション事業が牽引

(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%
セグメント利益	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	-	-

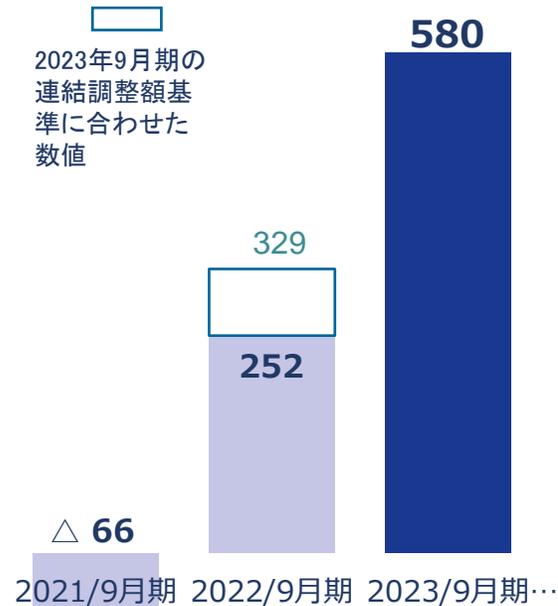
(単位:百万円)	2022年9月期	2023年9月期 予想	増減額	前期比
売上収益	3,941	5,130	+1,189	130.2%
セグメント利益	252	580	+328	230.2%

(単位:百万円)

売上収益



セグメント利益



施策

売上収益

- LED照明、業務用エアコンなどのカーボンニュートラルソリューション提案を徹底強化

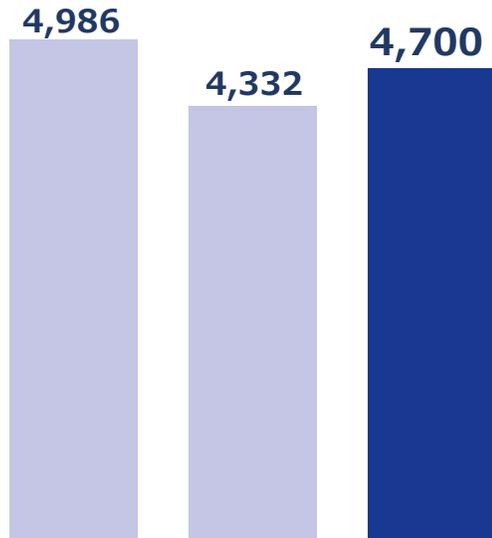
セグメント利益

- 原価上昇による販売価格への転嫁、安易な値引抑止を目的とした社内決裁体制の強化
- 高天井用照明のOEM開発先を変更し、仕入れ価格を抑制

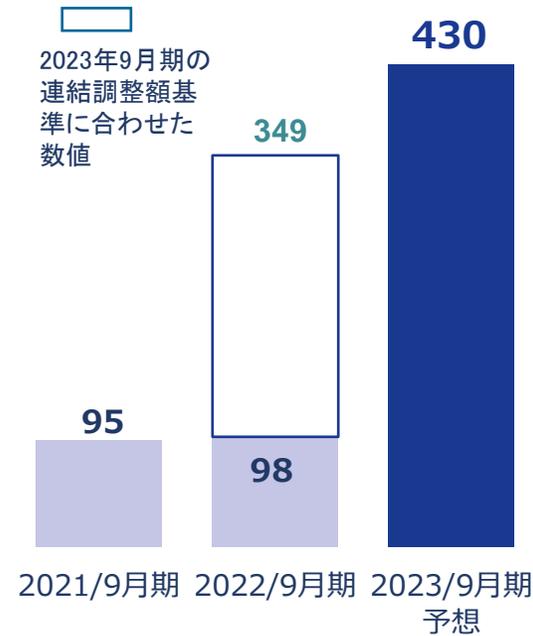
(単位:百万円)	2022年9月期	2023年9月期 予想	増減額	前期比
売上収益	4,332	4,700	+318	107.3%
セグメント利益	98	430	+332	438.8%

(単位:百万円)

売上収益



セグメント利益



施策

売上収益

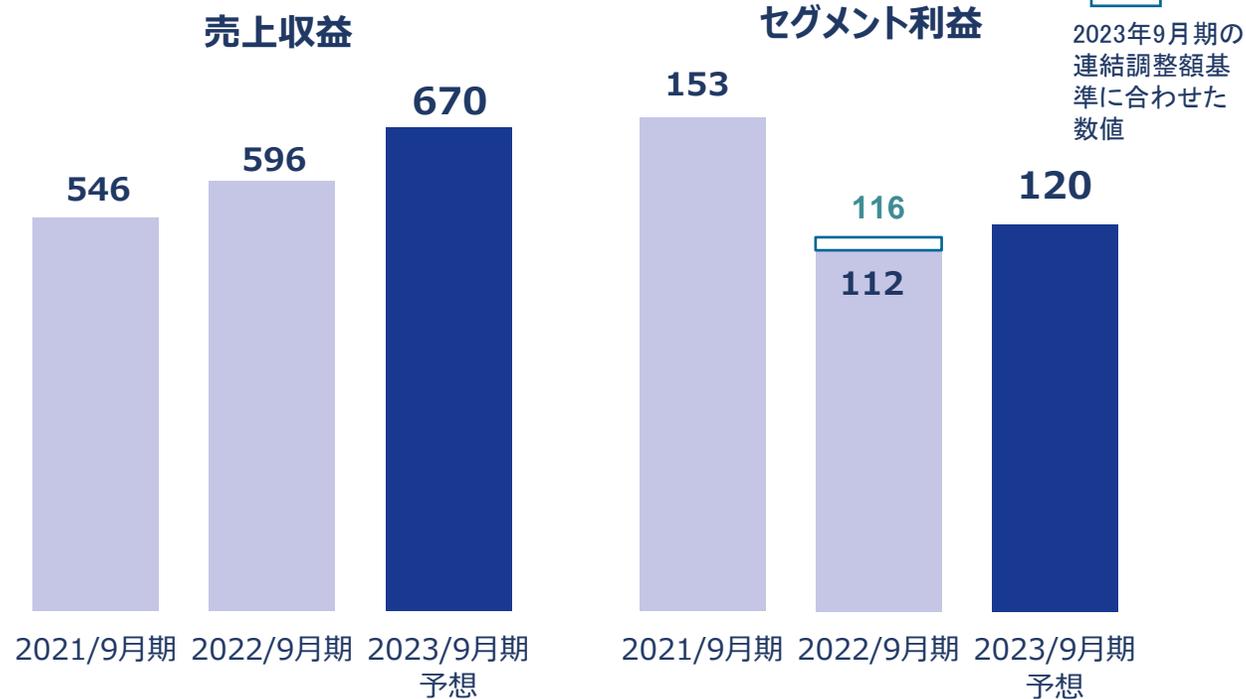
- 新入社員の配属や中途採用による営業増員
- BCP対策の為蓄電池販売開始
- 営業生産性アップの為の専門部署設立

セグメント利益

- 工事の内製化により外注費を抑制
- 主力商材であるセキュリティ商材の仕入れ価格低減

(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	596	670	+74	112.4%
セグメント利益	112	120	+8	107.1%

(単位:百万円)



施策

売上収益

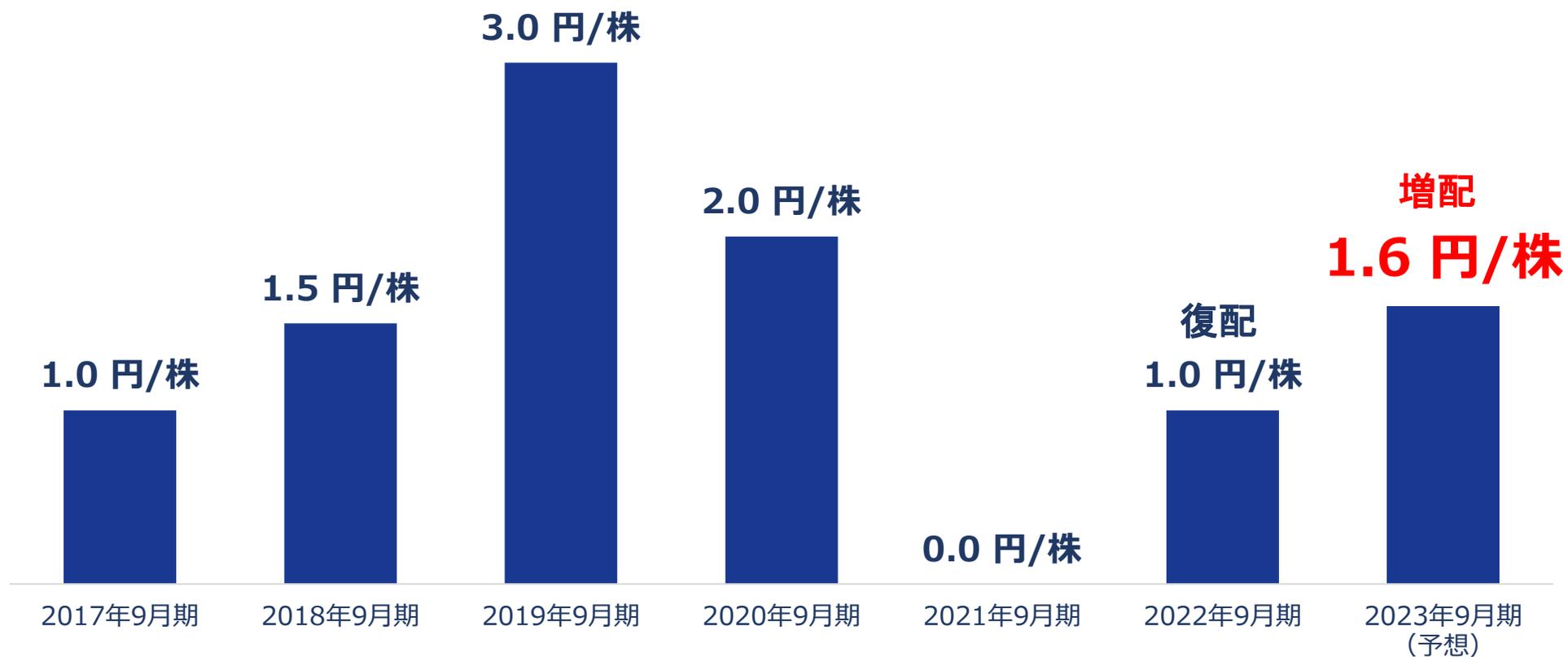
- グループ会社顧客へ業種別成功事例を用いた営業強化
- レカムDXソリューションズとの連携によるRPA+BPOセット提案営業を開始

セグメント利益

- AI、RPAなどのIP技術を最大活用し、高効率なセンター運営を実現し、コストの最小化
- 専用VPN回線見直しに伴い、経費削減

配当金：**1.6円/株**

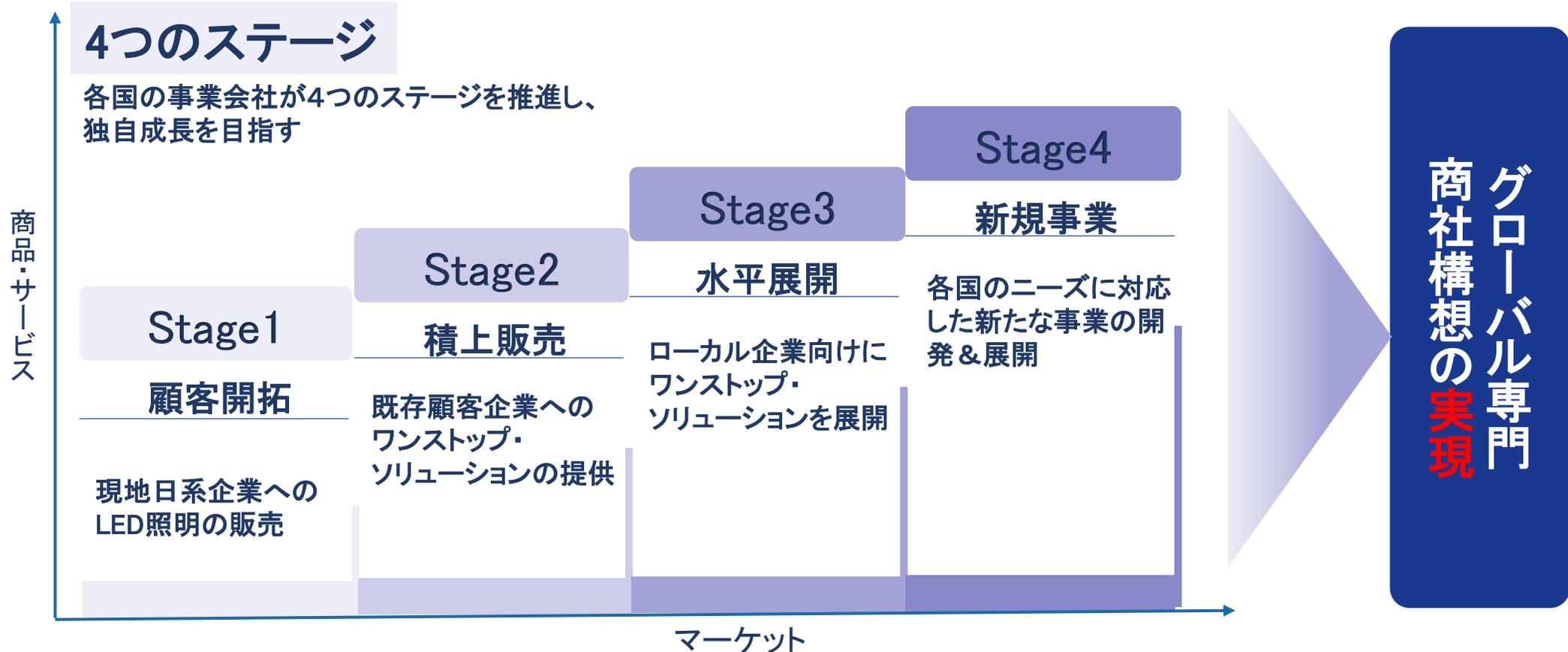
(予想：2023年9月期)



成長戦略

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！



6つの成長戦略でグローバル専門商社構想の推進を加速化

戦略1 → 戦略的パートナーシップ
の拡大

戦略2 → カーボンニュートラル
ソリューション

戦略3 → DX推進ソリューション

戦略4 → サイバーセキュリティ
ソリューション

戦略5 → 営業生産性の向上
(自社営業部門)

戦略6 → 社内DX推進

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



ローカル企業



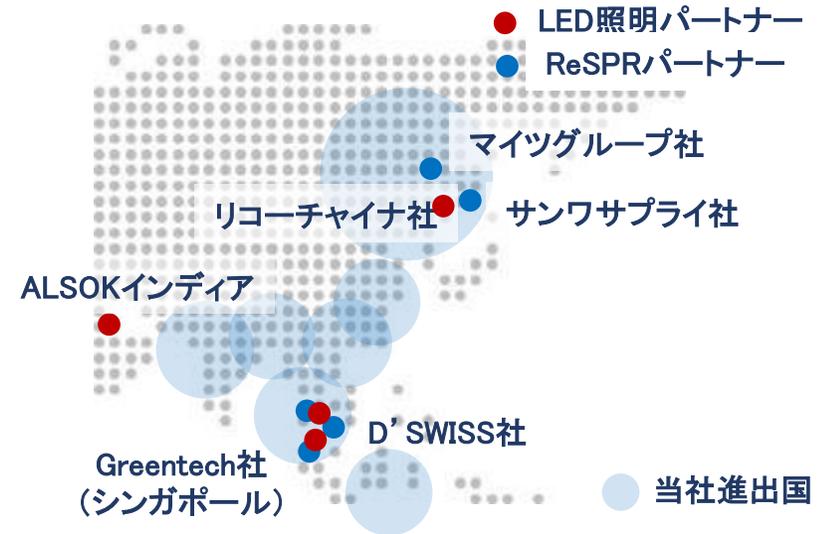
2021年10月
Sin Lian Wah Lighting社
(マレーシア)



2021年6月
Greentech社(シンガポール)

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、カーボンニュートラルソリューションの提供を行う

省エネ機器

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

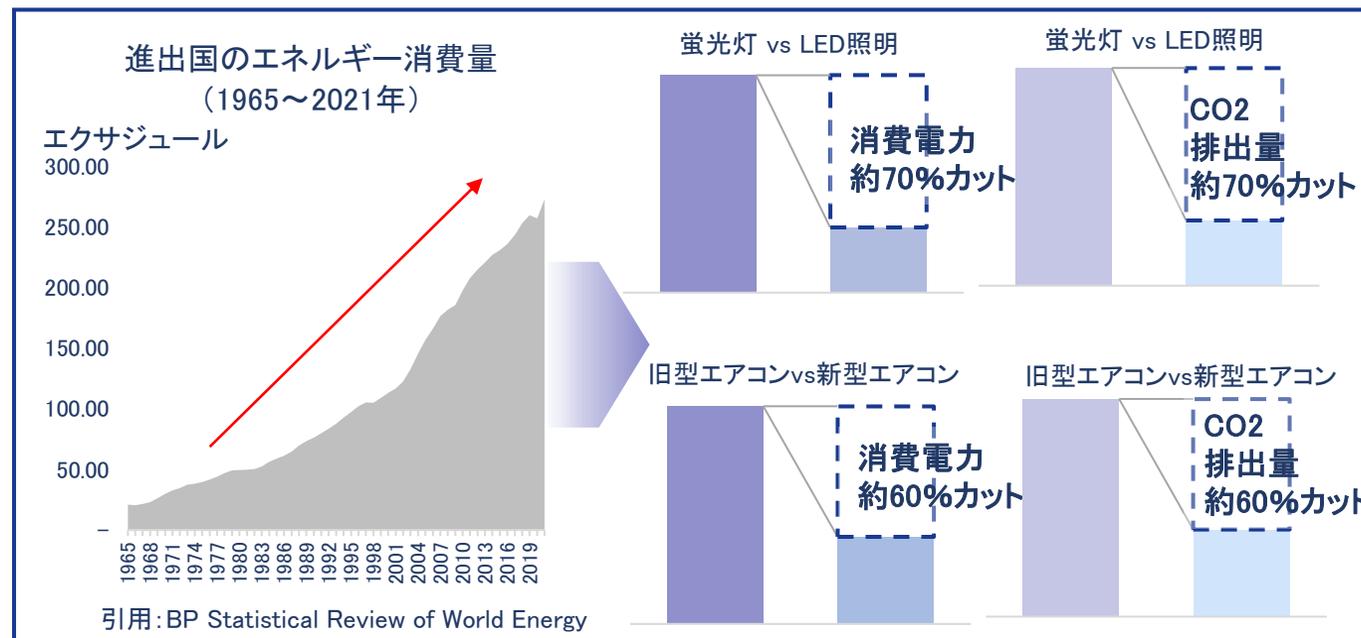
業務用エアコン



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

効果

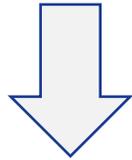


カーボンニュートラルソリューションの提供により
顧客の電気代削減とCO2の削減に貢献

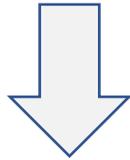
日本からアジア企業のDX化を推進

BPR事業

日本で培ったBPRノウハウ



- ・DX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

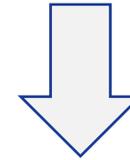
中国ローカル企業アプローチ戦略

- ・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

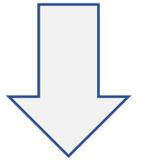
**BPRによるDX推進ソリューションを
中国で展開**

AI-RPAサービス

AI-RPAサービスを日本で独占販売



- ・DX推進
- ・コストダウンソリューション



日本市場を開拓

ASEANローカル企業アプローチ戦略

- ・中国語版でASEANの中国語圏
- ・英語版でASEAN英語圏

へ展開



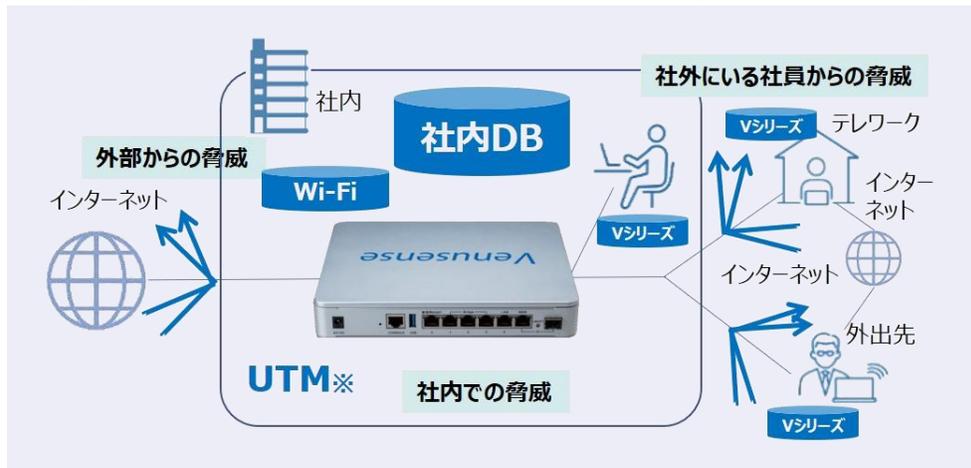
**日本での事業立ち上げノウハウを
ASEAN各国に拡大**

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」との合併会社事業



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	深圳証券取引所に上場 北京オリンピックや上海万博等での全面協力の実績 チャイナモバイルの関連会社
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

日本での事業立ち上げノウハウをASEAN各国に展開

営業効率化による生産性向上の推進

1) AI営業支援システムの導入

- ・個別顧客に合わせた最適な営業トークの抽出

【効果】

- ・営業品質の標準化、成約率の向上

2) 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

活用

【効果】

当社の強みである
ダイレクトマーケティング
及び顧客との関係性を
さらに強化

3) 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

AI営業支援システムの活用により、
中計目標の売上11%以上を上回る成長を目指す (営業社員1人当たり)

(2021年9月期をベース)

本社ERPが本格稼働、海外のERPも随時拡大



【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

- ・蓄積されたBPRのノウハウ
- ・AI-RPAサービスを全面活用した業務自動化による効率化



人的資源の有効活用



社員の生産性のアップ

管理部門のコスト削減

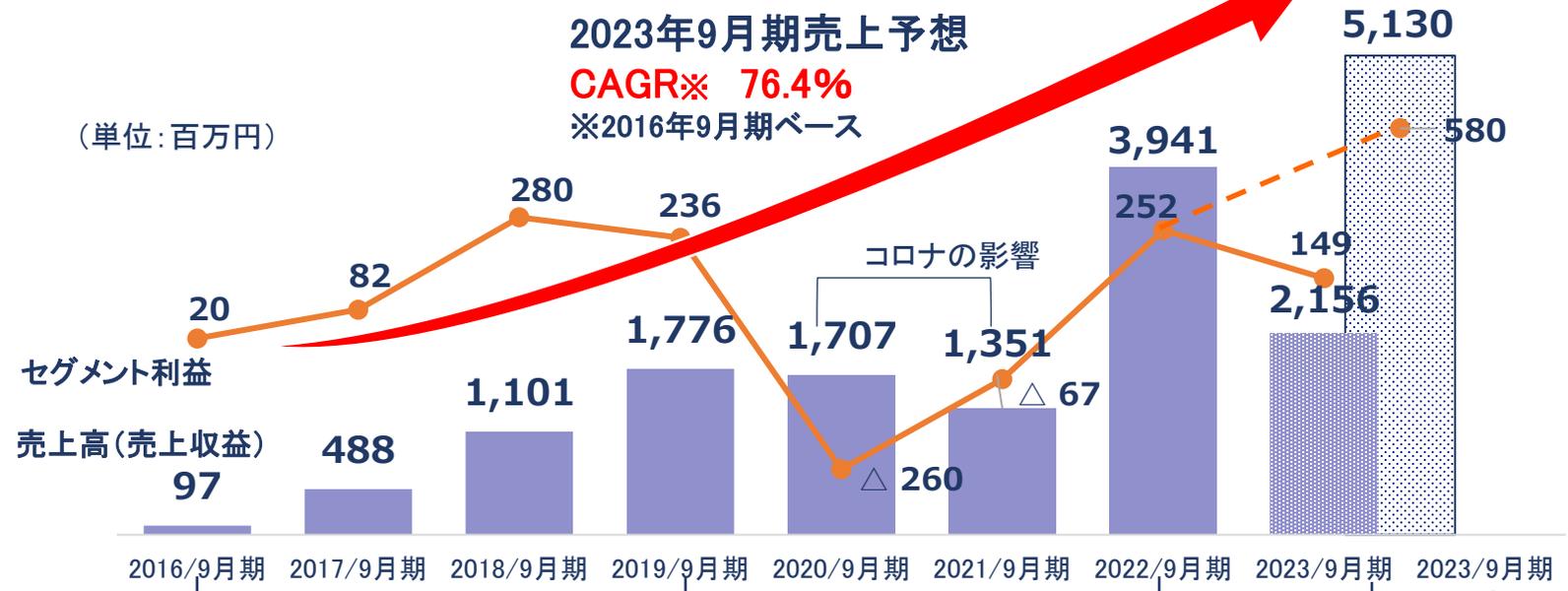
7 中期経営計画

グローバル専門商社構想の実績と今後の計画

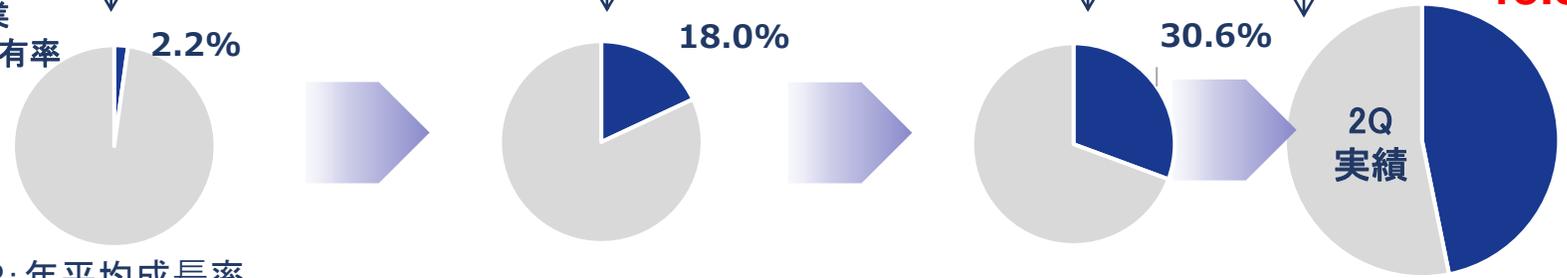
海外ソリューション事業の売上とセグメント利益の推移

2023年9月期売上予想
CAGR※ 76.4%
 ※2016年9月期ベース

(単位: 百万円)



海外ソリューション事業の売上占有率



※CAGR: 年平均成長率

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
 を成長戦略としてスタート

2019年
 海外9カ国の進出を達成

2021年
 SLW社のM&Aにより
 グローバル専門商社構想
 はStage3へ

1 グローバルワンストップソリューション

- 海外9カ国に進出
- 商品販売に加え、BPOも請け負うことが可能

2 直販システムの営業力

- 国内のみならず、海外においても直販営業を展開

3 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、迅速な商品開発が可能

4 事業展開力

- マレーシアにグローバル本社を設置、海外の視点に立ち日本、中国、インド、ASEAN戦略を実現

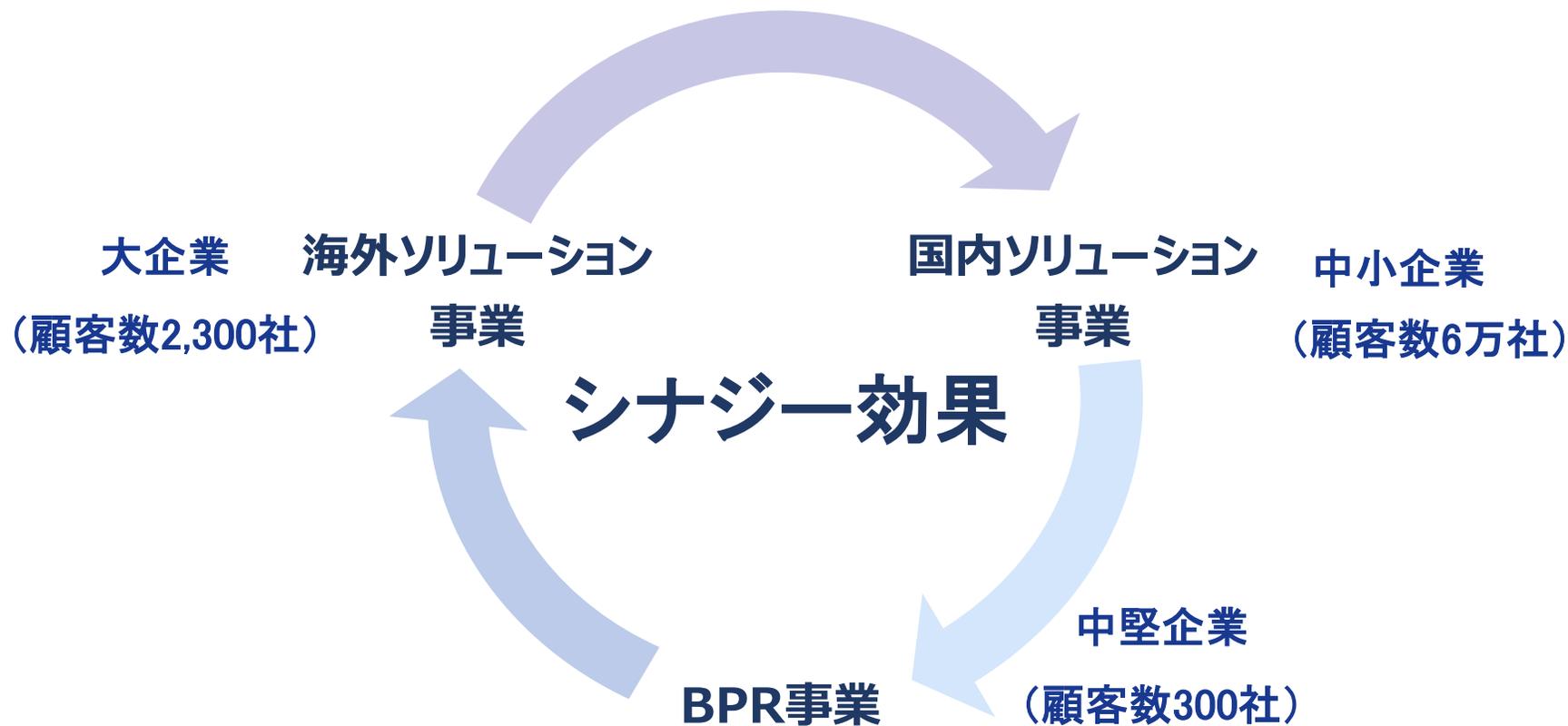


深い関係性の
構築

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

クロスセル展開による顧客基盤の拡大



一顧客当たりの売上最大化

目標

売上高CAGR

30%以上

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

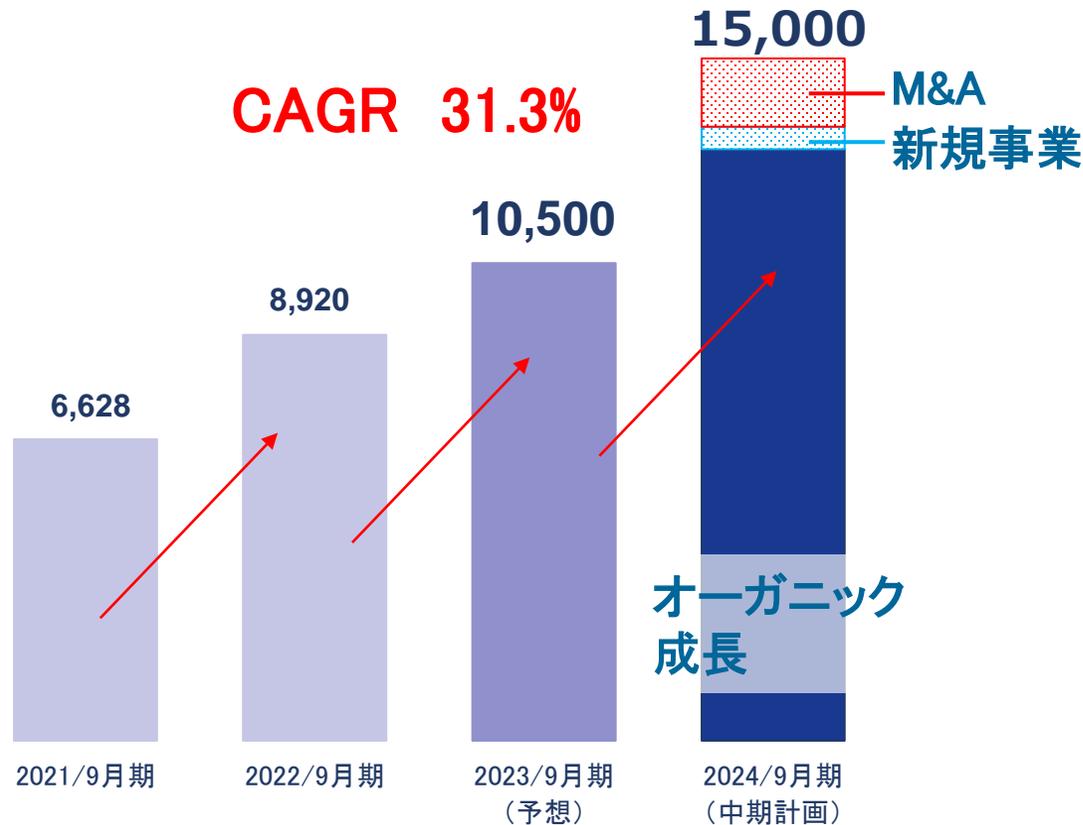
- ・東証プライム上場基準達成
- ・大連レカム(新三板上場企業)
北京証取昇格基準達成

(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	890
国内ソリューション事業	98	430	620
BPR事業	112	120	300
その他	0	0	60
調整額	△50	△350	△370

M&Aと新規事業で積み上げ

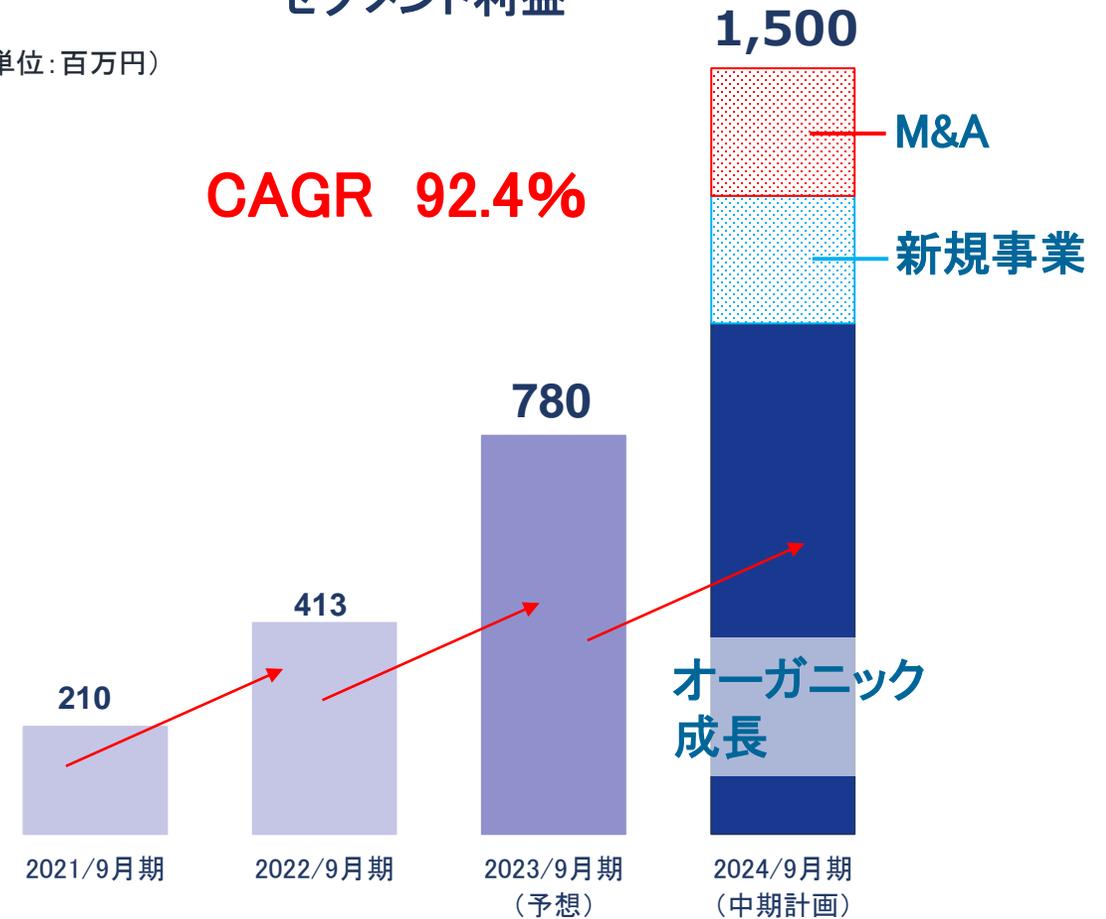
売上収益

(単位:百万円)



セグメント利益

(単位:百万円)



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、脱炭素社会と循環型社会への貢献 ・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 ・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人的資源の最適化 ・内閣府が掲げる「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、また、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
<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より透明性が高まり、企業内部の利害関係に左右されず中立的な立場の意思決定が可能 ・海外におけるグループ経営の拡大に対応した監査機能の強化



**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 (2023年3月31日時点)
株主数	19,174名 (2023年3月31日時点)
資本金	2,447百万円 (2023年3月31日時点)
従業員数	連結433名 (2023年3月31日時点)

従業員の特徴

男女比

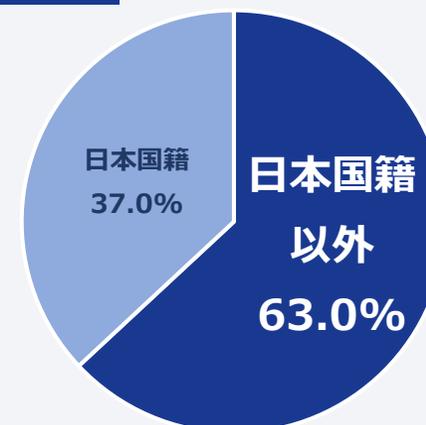
女性 **58.4%**



男性 **41.5%**



社員国籍比



2023年3月31日時点

3事業、国内事業会社7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）
- 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 20支店、3営業所

- 【関東地方】
- 東京支店
- 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

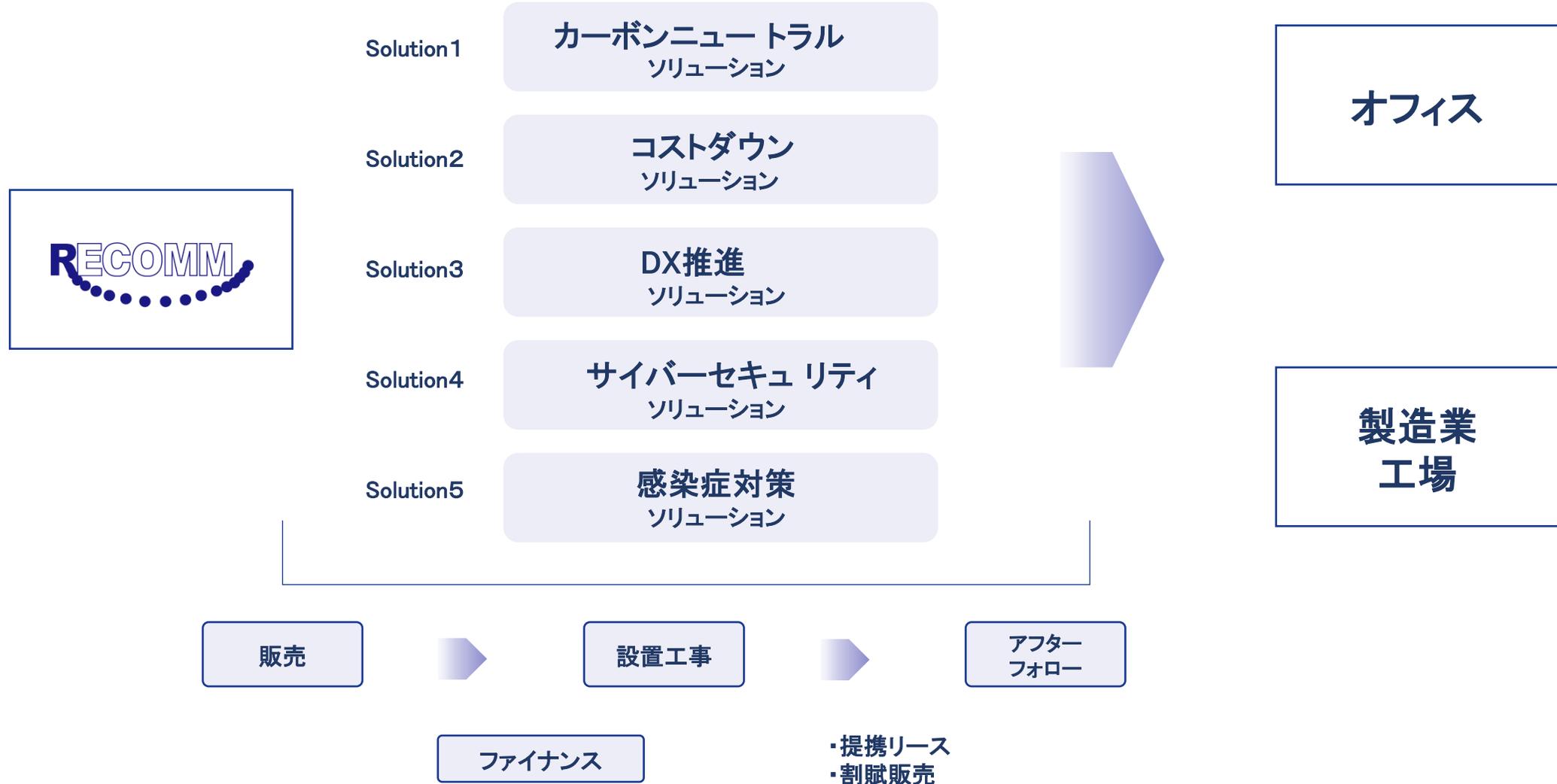
年号	
1994年9月	通信機器・OA機器の販売・保守を目的として株式会社レカムジャパン（現レカム株式会社）を設立
1995年5月	営業のフランチャイズ事業の加盟店募集開始
2000年4月	デジタル複合機（MFP）定額保守「RET'S COPY」サービス開始
2003年10月	中国・大連市に子会社・現・レカムビジネスソリューションズ（大連） 株式有限公司（以下、大連レカム）を設立し、コールセンター事業を開始
2004年5月	大阪証券取引所 ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」に株式を上場
2009年11月	大連レカムが外部BPOの受託を開始
2012年6月	大連レカムが中国・長春市に長春レカム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
2013年7月	自社ブランドLED照明「RENTIA（レンティア）」販売開始
2014年12月	大連レカムがマンマー・ヤンゴン市にマ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
2015年5月	中国・北京市ヴィーナスタック本社との合併によるヴィーナスタックジャパン株式会社を設立
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
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
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
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
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 株式会社光通信の子会社である株式会社アイ・イーグループから株式会社アイ・イーグループ・エコ（現・レカムIEパートナー株式会社） 株式の51%を取得し、子会社化
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
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

年号	
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
2018年10月	大連レカムが中国新三板市場に上場
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
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
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
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
2019年9月	創立25周年
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
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
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
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
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
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
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
2022年4月	東証スタンダード市場に移行
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
2023年5月	AI営業支援システムの開発及び社内における活用開始のお知らせ

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

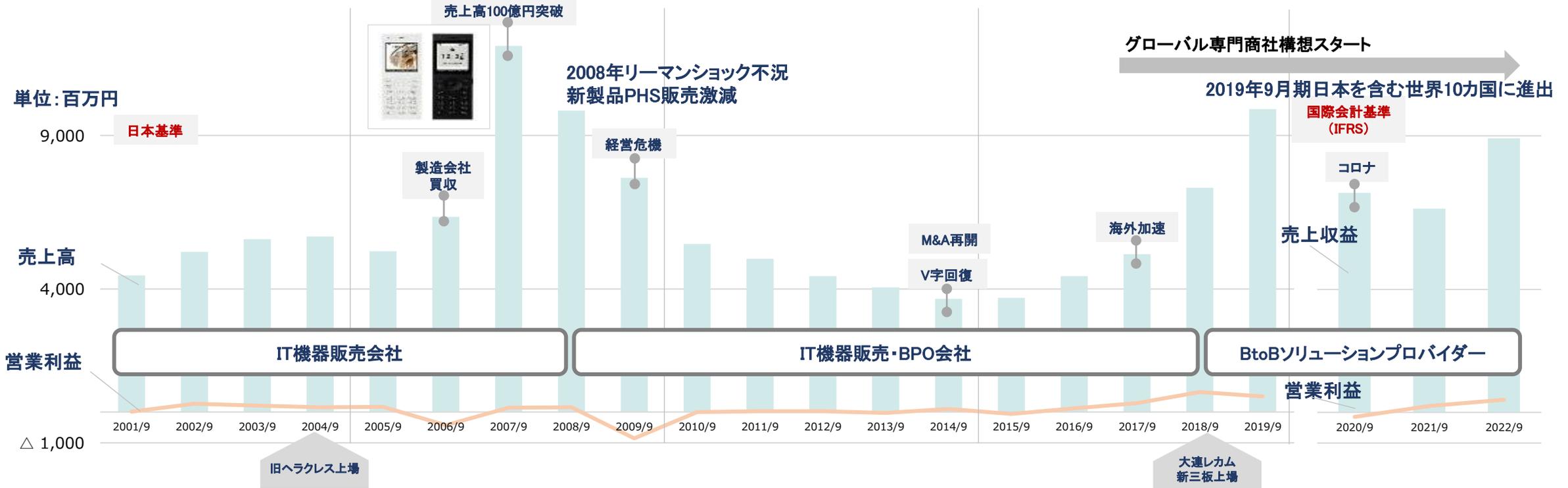
当社は国内と同質のトータルソリューションを海外でも提供



販売会社からBtoBソリューションプロバイダーに進化

- 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

2007年9月期は上場以来の売上高を記録



物売りからソリューション提供会社へ

- 1994 業界初の「営業のフランチャイズ」で創業
- 2009 IT機器販売からコストダウン、カーボンニュートラルソリューションの提供
- 2014 LED照明販売からカーボンニュートラルソリューションの提供
- 2015 サイバーセキュリティソリューションの提供
- 2020 感染症対策ソリューションの提供

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

顧客の
事業・業務分析

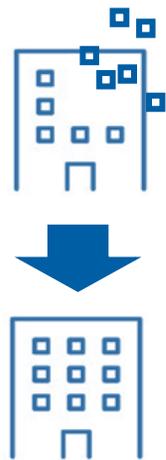
事業・業務の
再設計

最適な業務改善
提案

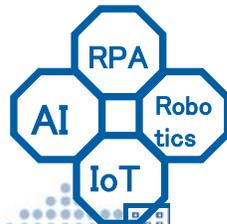
アウトプット

顧客のDX推進

(イメージ図)



最新の業務自動化
支援技術



海外アウト
ソーシングセンター

顧客の要件毎に

- ・業務自動化
- ・アウトソーシング
- ・業務自動化+アウトソーシング

でのアウトプット

顧客の経営の効率化
を促進



企業のDX推進

生産性を向上することにより

- ・事業構造の変革
- ・本業に専念
- ・新規事業への資源配分

等のメリットを提供

※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	
<p>ハイエンド 業務</p> <p>ローエンド 業務</p>	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、受託業務設計、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>