

2024年8月9日

2024年9月期
第3四半期
決算説明

レカム株式会社

東証スタンダード(3323)

目次

1	2024年9月期第3四半期決算サマリー	P3
2	2024年9月期第3四半期決算実績概要(セグメント別)	P9
3	2024年9月期通期計画・配当予想	P17
4	成長戦略	P32
5	APPENDIX	P45

2024年9月期 第3四半期 決算サマリー

売上収益82.1億円、119.5%と増収だが、計画進捗率は63.1%

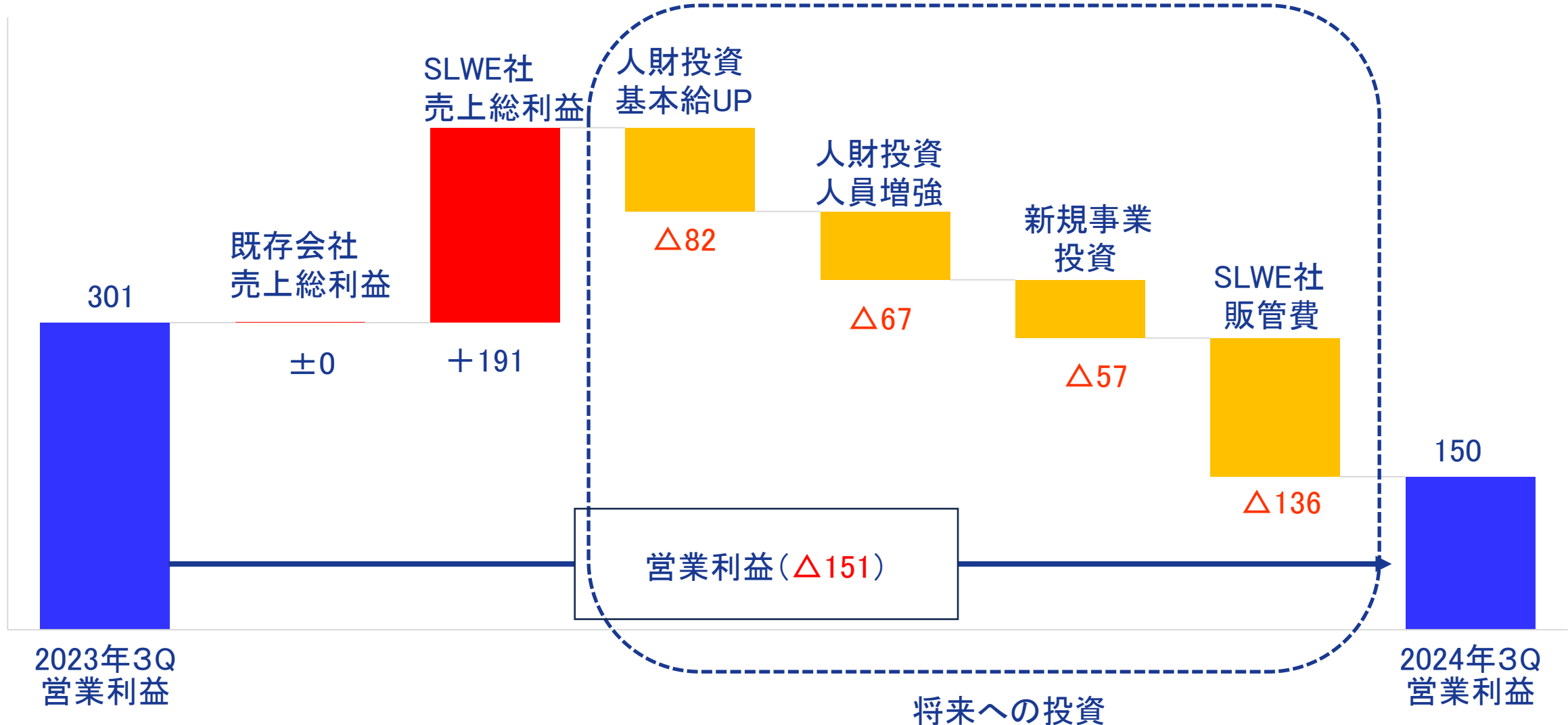
- ・海外直販チャンネルはインドを除き全般的に苦戦、タイ、ベトナム、マレーシアは大幅減収
- ・海外卸売チャンネルは全般的に堅調、SLWE社の連結寄与も含めて168.9%と増収
- ・国内ITソリューションは前年比横這い、サイバーセキュリティは新規代理店開拓効果で198.7%と大幅増収

営業利益は1.5億円、対前年比49.8%と減益、計画進捗率は16.6%

- ・売上総利益率は、卸売チャンネルの売上構成比の増加、直販チャンネルの販売価格転嫁の遅れにより4.0ポイント低下
- ・人的資本競争力向上のための報酬制度改定実施により、既存社員給料が82百万円増加
- ・営業社員を中心とした業績拡大のための採用増により、新入社員関連費用が67百万円増加
- ・SLWEの連結化により、同社販管費が136百万円増加

(単位:百万円)	2023年9月期 3Q累計	2024年9月期 3Q累計	増減額	前年 同期比
売上収益	6,869	8,210	+1,341	119.5%
営業利益	301	150	△151	49.8%
税引前利益	329	171	△158	52.0%
親会社の所有者に帰 属する当期利益	201	85	△116	42.4%
EBITDA(営業利益+減価 償却費及び償却費)	409	277	△132	67.6%

連結営業利益増減要因



	前連結会計年度 2023年9月30日	当連結会計年度 2024年6月30日	増減額
流動資産	7,957	8,027	+70
非流動資産	2,886	3,108	+222
資産合計	10,843	11,135	+291
流動負債	4,308	4,481	+173
非流動負債	1,581	1,346	△235
負債合計	5,889	5,827	△62
親会社の所有者に 帰属する持分	4,690	5,067	+377
非支配持分	263	240	△23
資本合計	4,953	5,307	+353
負債及び資本 合計	10,843	11,135	+292

【資産合計】 11,135百万円 291百万円増加

- 現金及び現金同等物が328百万円、本社等に
係る使用権資産が170百万円増加した一方、棚
卸資産が105百万円、その他の流動資産が135
百万円減少

【負債合計】 5,827百万円 62百万円減少

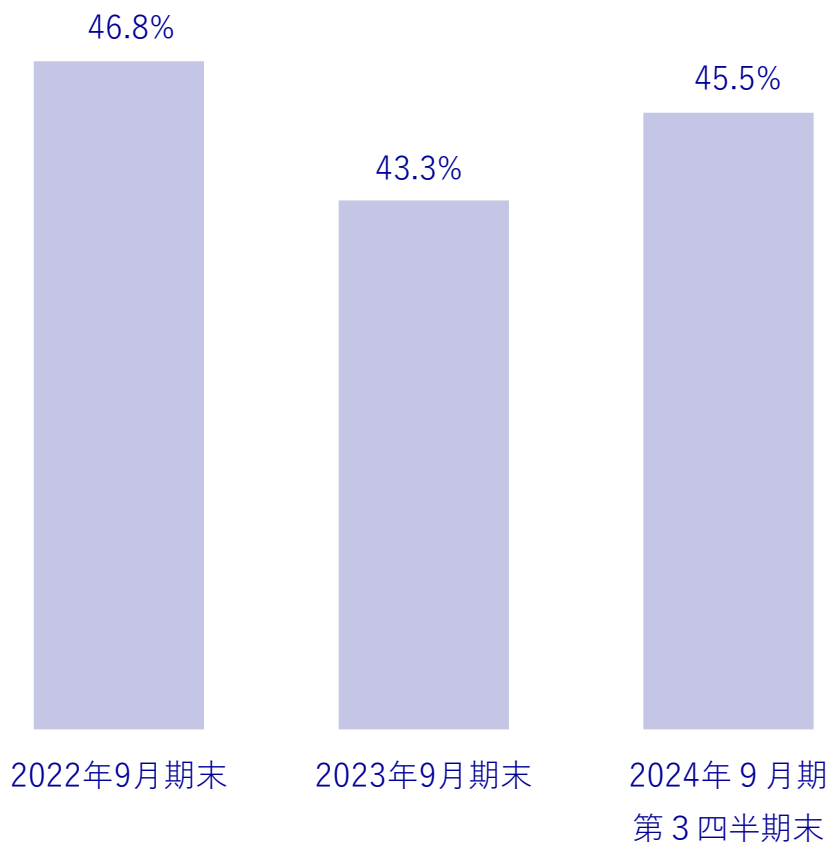
- 借入金が82百万円減少

【資本合計】 5,307百万円 353百万円増加

- 大幅な円安の進行等によりその他の資本の構
成要素が428百万円増加

自己資本比率: 45.5%
安定的な水準を維持

自己資本比率



営業活動によるキャッシュ・フローは売上債権、在庫圧縮に取り組み、運転資本が減少した結果、大幅に増加し、**第3四半期累計では過去最高額**

	前連結会計年度 2022年10月1日～ 2023年6月30日	当連結会計年度 2023年10月1日～ 2024年6月30日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	10	645	+635
投資活動による キャッシュ・フロー	191	△63	△254
財務活動による キャッシュ・フロー	△46	△333	△287
現金及び現金 同等物の増減額	161	328	+167
現金及び現金 同等物の期末残高	2,840	2,954	+114

2024年9月期 第3四半期 決算実績概要 (セグメント別)

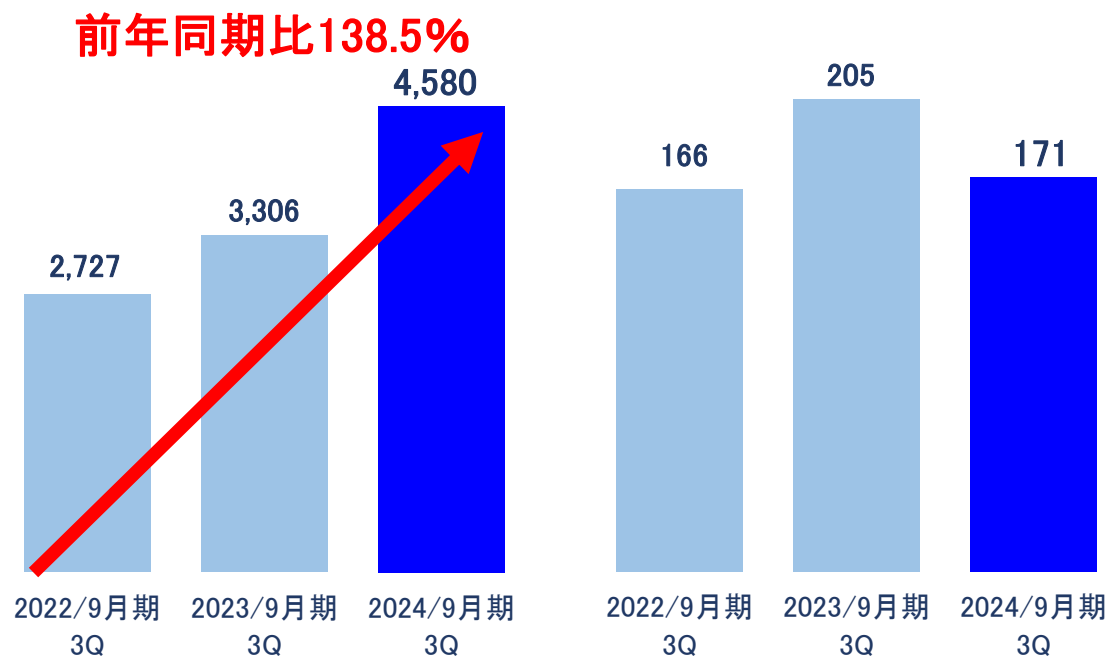
	2023年9月期 3Q累計	2024年9月期 3Q累計	増減額	前年 同期比
売上収益	6,869	8,210	+1,341	119.5%
海外ソリューション事業	3,306	4,580	+1,274	138.5%
国内ソリューション事業	3,138	3,194	+56	101.8%
BPR事業	425	435	+10	102.5%
セグメント利益	301	150	△151	49.8%
海外ソリューション事業	205	171	△34	83.2%
国内ソリューション事業	138	267	+129	192.8%
BPR事業	57	23	△34	40.3%
調整額	△99	△312	△213	-

4期連続増収

	2023年9月期 3Q累計	2024年9月期 3Q累計	増減額	前年同期比	2024年9月期 4Q見込
売上収益	3,306	4,580	+1,274	138.5%	2,120
セグメント利益	205	171	△34	83.2%	202

(単位:百万円) 売上収益

セグメント利益



増収・減益

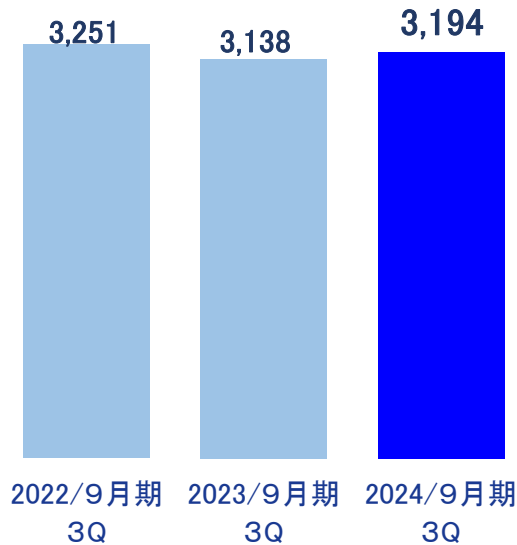
- マレーシアにおけるM&A効果による売上増
- インドにてReSPRの販売好調、及び大型案件工事完了
売上前年同期比269.0%
- 海外直販チャネルはインドを除き全般的に苦戦
- 報酬制度改定による人件費の増加

増収・3期連続増益

	2023年9月期 3Q累計	2024年9月期 3Q累計	増減額	前年同期比	2024年9月期 4Q見込
売上収益	3,138	3,194	+56	101.8%	1,506
セグメント利益	138	267	+129	192.8%	110

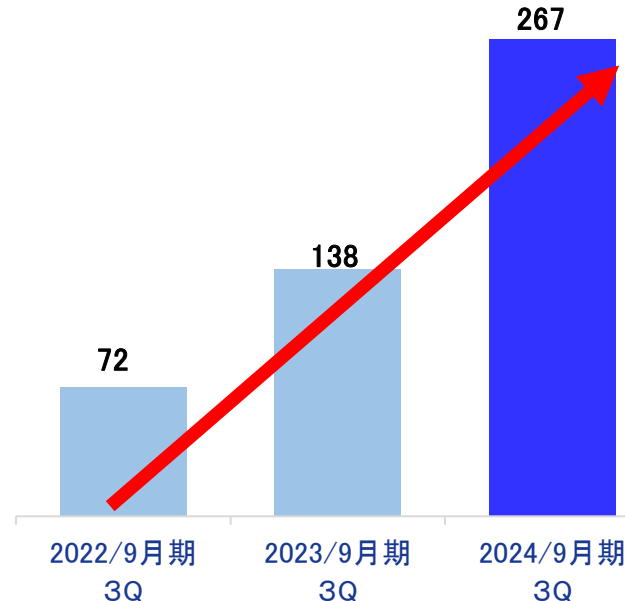
(単位:百万円) 売上収益

前年同期比101.8%



営業利益

前年同期比192.8%



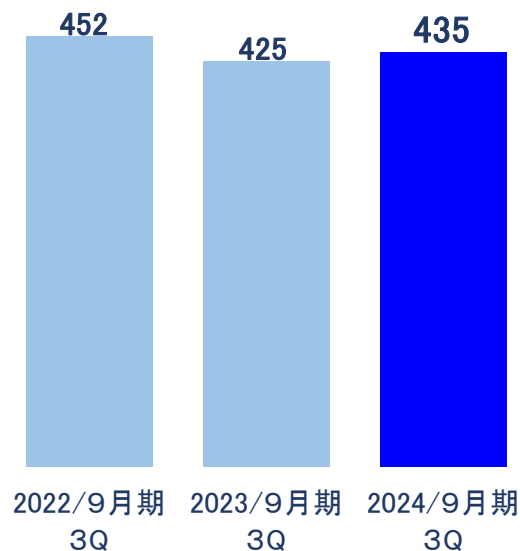
増収・増益

- サイバーセキュリティソリューションは堅調に推移
前年同期比254%
- 2024年9月期第2四半期決算において、FC加盟店1社の権利義務一切の譲渡益計上
- 報酬制度改定による人件費の増加

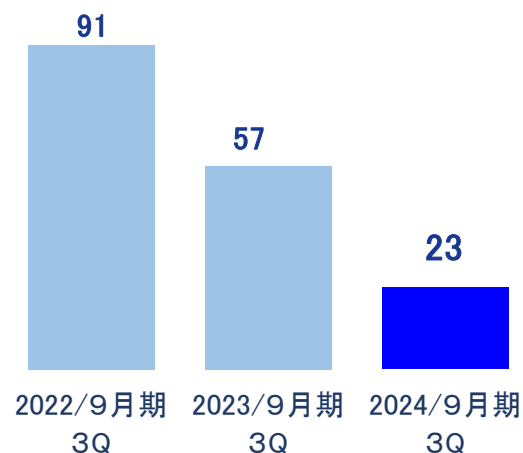
増収・減益

	2023年9月期 3Q累計	2024年9月期 3Q累計	増減額	前年同期比	2024年9月期 4Q見込
売上収益	425	435	+10	102.5%	165
セグメント利益	57	23	△34	40.3%	37

売上収益
(単位:百万円)
前年同期比102.5%



セグメント利益



増収・減益

- 円安進行による販管費増加
- 経営管理体制強化のための幹部社員採用費計上により減益

世界で初めて、生成AIを活用して業務が自動化できるRPAを販売開始！ (※)



RoboWorker

AIエージェント



自動化したい業務の内容をダイアログに入力するだけ！！

従来の場合



要件定義

業務分解

シナリオ作成

自動化完了

AIエージェントの場合



ダイアログに要望を入力

ダイアログに入力するだけで自動化まで完了

自動化完了

※ 2024年5月自社及び協力会社調べ
自然言語による業務自動化シナリオ作成を可能とした「RPA」として商業的なコンセプトを除き、類似の商業化された製品を2024年5月時点で開示している情報より取得

【M&Aの目的】

- シンガポールへの進出
- AIサーバー販売事業への参入・多国展開によって、ITソリューション事業を拡大

TAKNET社:シンガポールのSupermicro製品販売シェアにおいて、50~60%を占めているNo.1ディーラー(※)

(※ 2024年2月当社調べ)



名称	TAKNET SYSTEMS PTE LTD
所在地	362 Upper Paya Lebar Road #02-01 Da Jin Factory Building, Singapore
代表者	TAN AH KAW
設立	1994年11月
事業内容	サーバー、ハイエンドワークステーション、ストレージソリューションの販売
資本金	SGD 500,000



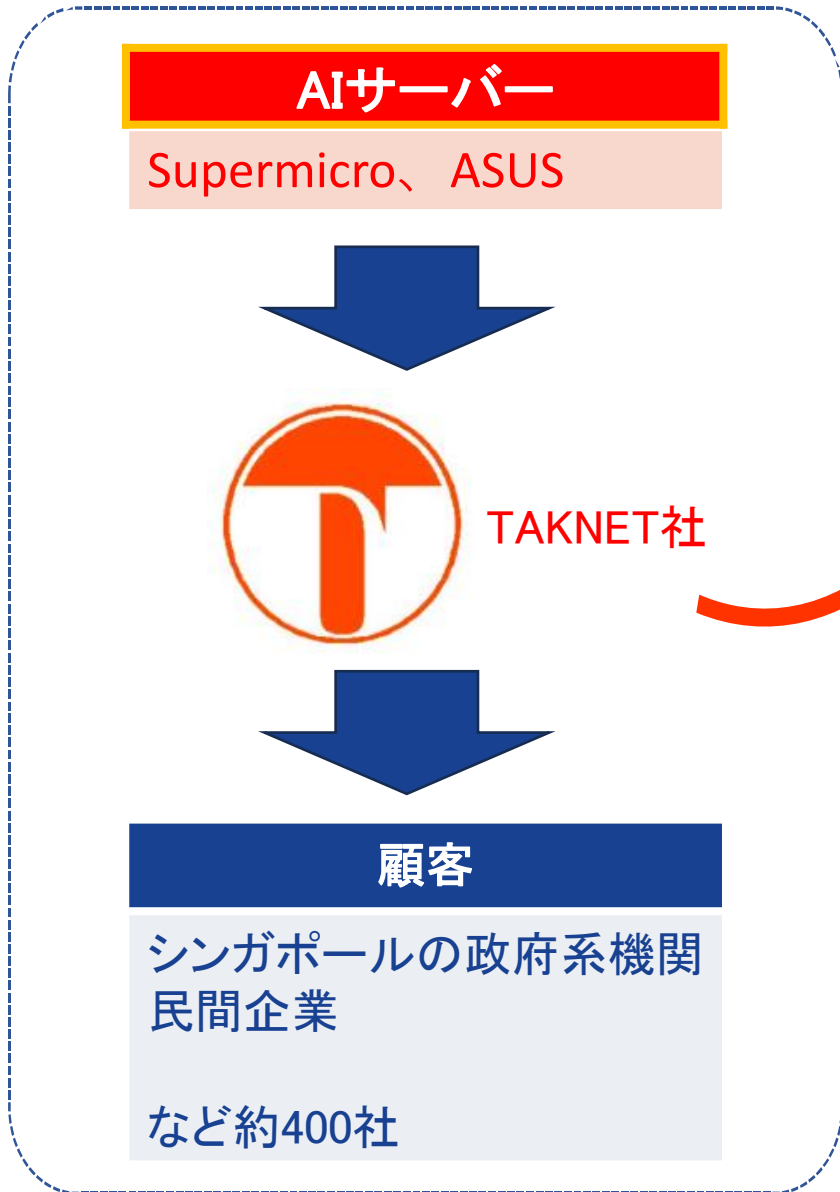
取扱ブランド一例



取引顧客一例



(M&A前)



(M&A後)



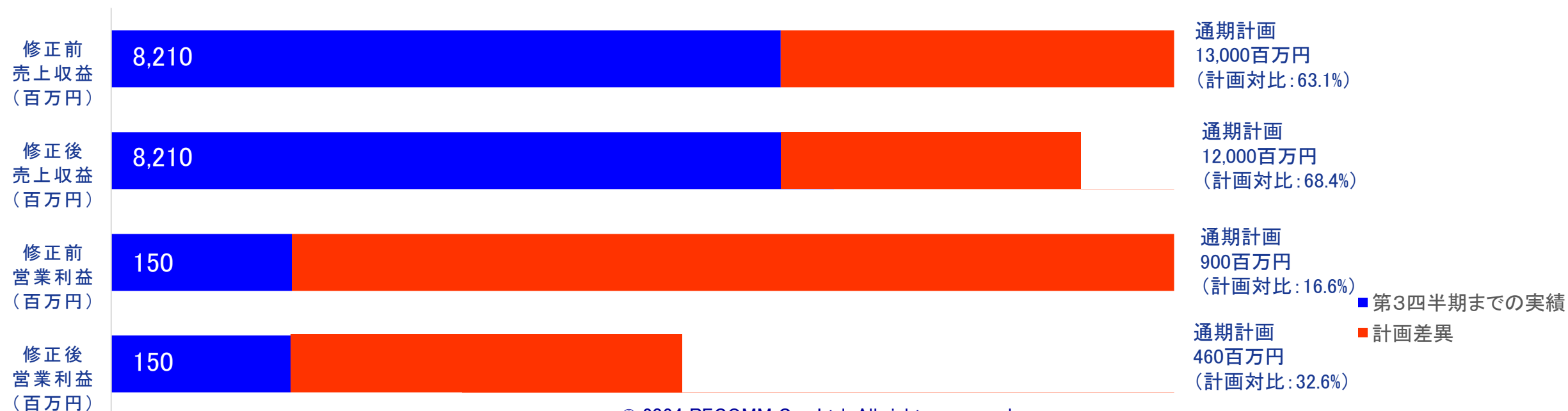
2024年9月期 通期計画 配当予想

2024年9月期における業績予想の修正について

第3四半期累計実績: 売上82億10百万円、営業利益1億50百万円
(通期計画対比: 売上63.1%、営業利益16.6%)

第2四半期決算で発表した下期計画(19P~22Pの「下期取組と3Q結果」に記載)に対し、
第3四半期の業績が不十分で通期計画の達成が困難であると判断
今期の業績予想を以下の数字に修正

業績予想(修正後): 売上120億円、営業利益4.6億円



主要国別下期取組と3Q結果

国別	2024年 下期計画	3Q結果	下期計画 達成率	計画達成のための取組
マレーシア	2,329	1,270	54.5%	<ul style="list-style-type: none"> AI-RPAの販売開始を活用したクロスセルの強化 →計画通りの進捗
中国	295	74	25.0%	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客に対するエアコン販売の徹底 →取組開始したが受注に至らず 新拠点開設予定 →営業社員の採用の遅れにより今期中の開設は断念 販売管理費の最小化徹底(上期並みを維持) →未達(上期対比+8%)
タイ	533	171	32.0%	<ul style="list-style-type: none"> 使用電力量可視化商品の販売強化とのセット販売開始 →販売強化に取り組んだが計画は未達 販売管理費の最小化徹底(上期並みを維持) →未達(上期対比+33%)
その他	808	30	3.7%	<ul style="list-style-type: none"> TEST販売だったReSPR及び放射冷却商品の全拠点展開 →取組開始したが販売苦戦 販売管理費の最小化徹底 →達成(上期対比△4%)

主要商品別下期取組と3Q結果

商品別	2024年 下期計画	3Q結果	下期計画 達成率	計画達成のための取組
LED	1,889	762	40.3%	<ul style="list-style-type: none"> 新商品投入による新規顧客開拓の再強化一括大量仕入れによる原価削減 →取組開始したが販売苦戦
エアコン	439	225	51.2%	<ul style="list-style-type: none"> 放射冷却商品とのセット販売開始 →計画通り進捗
電気部品	722	395	54.7%	<ul style="list-style-type: none"> グループ間シナジーによるクロスセル →計画通り進捗
その他	908	156	17.1%	<ul style="list-style-type: none"> AI-RPAの販売開始 →ソフトウェアの一部改修により8月から販売開始 PM2.5対策にフォーカスしたReSPR販売強化 →取組開始したがインド以外販売苦戦 使用電力量可視化商品の販売開始 →取組開始したが販売苦戦

主要商品別下期取組と3Q結果

商品別	2024年 下期計画	3Q結果	下期計画 達成率	計画達成のための取組
IT (複合機・ビジネスホ ン)	1,247	258	20.6%	<ul style="list-style-type: none"> 営業社員の20名増員→3Q増員7名 利益下位30%社員の底上げのための営業教育強化 →取組開始したが戦力化が追い付かず 海外ソリューション顧客の国内拠点開拓 →取組開始したが販売苦戦
LED	607	145	23.8%	<ul style="list-style-type: none"> 専売営業支店増設による直販チャネルの売上拡大 →取組開始したが販売苦戦 自社ブランドの商品優位性を活用した新規代理店開拓 →取組開始したが戦力化が追い付かず 自社ブランド商品ラインナップ拡充による既存代理店の販売シェア拡大→取組開始したが販売苦戦
UTM	266	388	145.8%	<ul style="list-style-type: none"> 代理店成功事例水平展開による既存代理店販売支援の強化 →計画以上に進捗、下記遅延を補う クラウドサービスの導入→遅延、販売開始来期へ
その他	1,161	443	38.1%	<ul style="list-style-type: none"> AI-RPAの販売強化(バージョンアップモデルの投入) →一部ソフトウェア改修の為、納品遅延 ReSPR販売再強化→取組開始したが販売苦戦 ネットワークカメラを中心としたネットワーク商品の販売強化 →計画以上の進捗(+233.8%)、但し他の売上を補いきれず

下期取組と3Q結果

施策別収益	2024年 下期計画	3Q結果	下期計画 達成率	計画達成のための取組
仕掛案件の獲得	411	146	35.5%	• 上期営業からの仕掛案件の下期収益化 →4Qから業務開始
既存顧客売上の拡大				• 四半期ごと定期訪問にて顧客委託業務の拡大 →定期訪問継続中
新規案件開拓				• 新規獲得手法の拡充と早期見込み化で収益化 →取組開始したが販売苦戦
営業利益率向上	105	△2	-	<p>営業利益率を25%に引き上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> • 業務自動化を推進し、自動化率を3%から13%に向上 →業務自動化拡大中 • 国内センターのマネジメント強化による生産性向上 →立上げによる利益率改善はまだ寄与せず 人民元対円安による中国センターのコスト増 (3Qのみで+7百万円)

売上収益は17期ぶりに過去最高更新 営業利益は4期連続増益

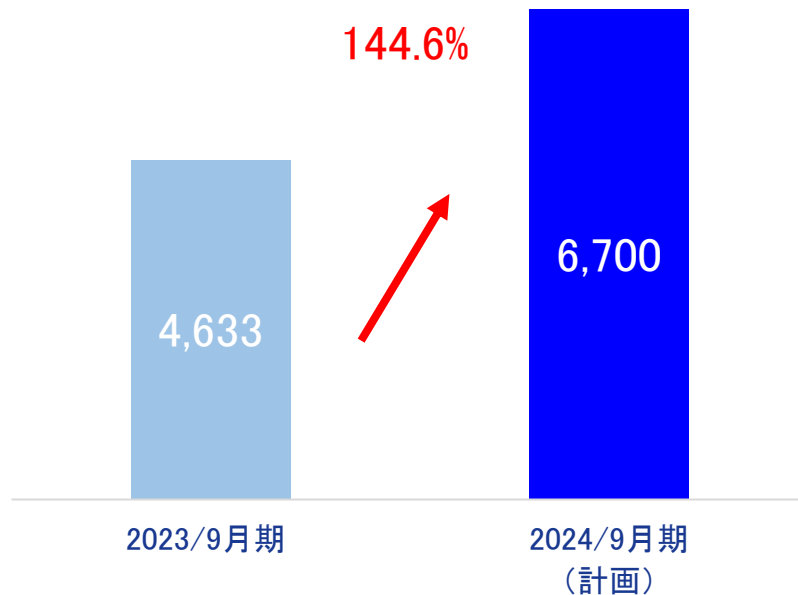
	2023年9月期	2024年9月期 (計画)	増減額	前期比	売上収益	営業利益
売上収益	9,510	12,000	+2,490	126.2%	<p>126.2%</p>	
営業利益	450	460	+10	102.2%		
税引前利益	490	460	△30	93.8%		
親会社の所有者に 帰属する当期利益	314	300	△14	95.3%		
EBITDA	596	587	△9	98.4%		

2023年11月14日発表の通期業績計画を変更いたしました

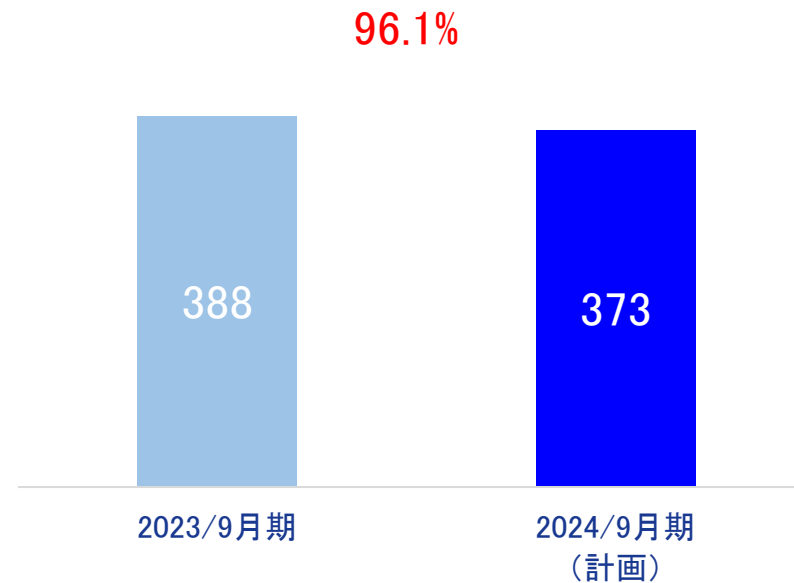
	2023年9月期	2024年9月期 (計画)	増減額	前期比
売上収益	9,510	12,000	+2,490	126.1%
海外ソリューション事業	4,633	6,700	+2,067	144.6%
国内ソリューション事業	4,314	4,700	+386	108.9%
BPR事業	562	600	+38	106.7%
セグメント利益	450	460	+10	102.2%
海外ソリューション事業	388	373	△15	96.1%
国内ソリューション事業	188	377	+189	200.5%
BPR事業	85	60	△25	70.5%
調整額	△211	△350		

	3Q累計実績	4Q計画	通期計画	前期比増減額	前期比
売上収益	4,580	2,120	6,700	+2,067	144.6%
セグメント利益	171	202	373	△15	96.1%

売上収益



セグメント利益



国別実績及び4Q計画と取組

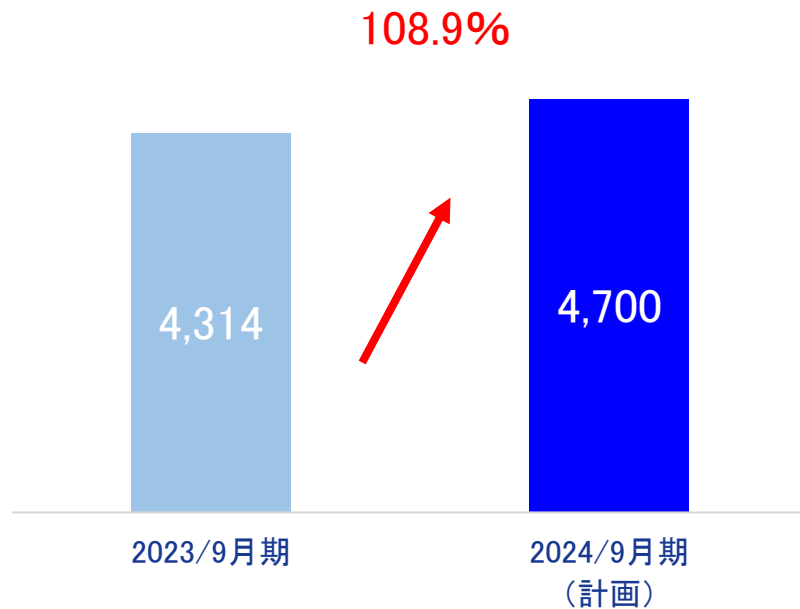
国別	3Q累計実績	4Q計画	修正計画	前期比	4Qの取組
マレーシア	3,641	1,242	4,883	164.3%	<ul style="list-style-type: none"> 卸チャンネルについて、代理店向けの販売キャンペーンの実施による販売数量増加促進 直販チャンネルについて、販売エリアの拡充と放射冷却商品を活用したエアコンセット販売の強化
中国	179	87	266	99.7%	<ul style="list-style-type: none"> 受注済大型案件の工事完了 既存顧客に対しエアコン販売の徹底
タイ	488	137	625	95.6%	<ul style="list-style-type: none"> 放射冷却商品を活用したエアコンセット販売の強化 受注済大型案件の工事完了
その他	272	654	926	230.9%	<ul style="list-style-type: none"> TAKNET社(シンガポール)子会社化

商品別実績及び4Q計画と取組

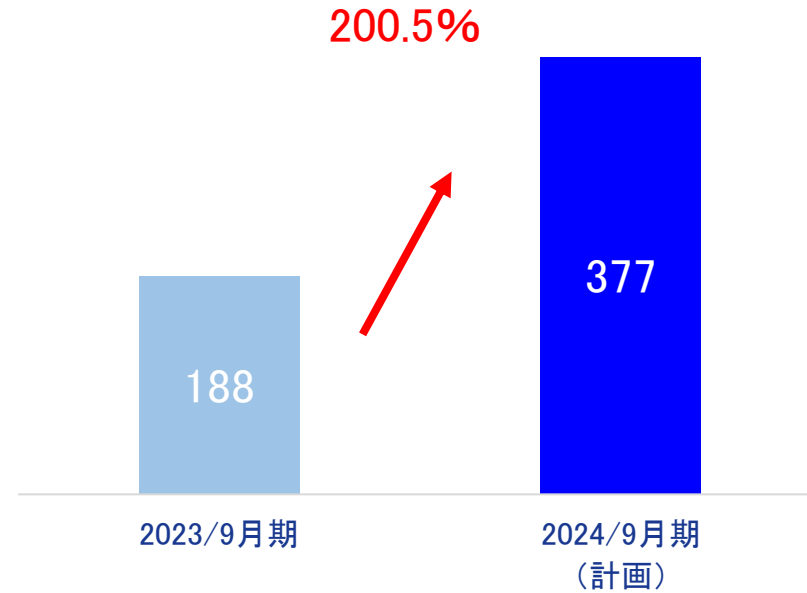
商品別	3Q累計実績	4Q計画	修正計画	前期比	4Qの取組
LED	2,323	721	3,044	115.7%	<ul style="list-style-type: none"> 卸チャンネルについて、代理店向けの販売キャンペーンの実施による販売数量増加促進 直販チャンネルについて受注済大型案件の工事完了
エアコン	586	331	917	105.8%	<ul style="list-style-type: none"> 直販チャンネルについて放射冷却商品とのセット販売 直販チャンネルについて受注済大型案件の工事完了
電気部品	1,203	536	1,739	-	<ul style="list-style-type: none"> グループ間シナジーによるクロスセル継続
その他	468	532	1,000	136.1%	<ul style="list-style-type: none"> AIサーバーの販売開始

	3Q累計実績	4Q計画	計画	前期比増減額	前期比
売上収益	3,194	1,506	4,700	+386	108.9%
セグメント利益	267	110	377	+189	200.5%

売上収益



セグメント利益



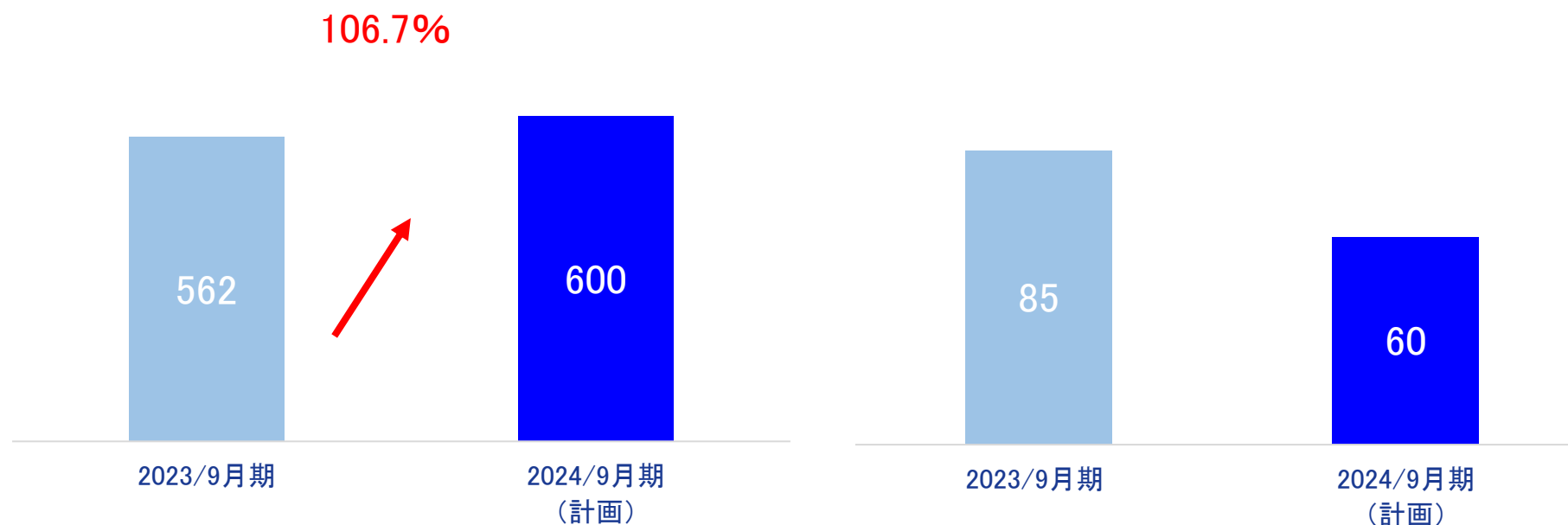
商品別実績及び4Q計画と取組

商品別	3Q累計実績	4Q計画	通期計画	前期比	4Qの取組
IT (複合機・ビジネスホン)	1,058	530	1,588	97.1%	<ul style="list-style-type: none"> 利益下位30%社員の底上げのための営業教育強化 全社営業コンテストの活用による販売強化
LED	438	184	622	78.5%	<ul style="list-style-type: none"> 専売営業社員増員による販売拡大 新規代理店への営業同行支援 主要代理店への販売支援策拡充
UTM	822	345	1,167	279.7%	<ul style="list-style-type: none"> 代理店成功事例水平展開による既存代理店販売支援の強化継続 代理店への販促キャンペーン実施
その他	932	392	1,324	90.0%	<ul style="list-style-type: none"> エアコン販売による新規開拓営業の強化 ReSPR販売再強化 ネットワークカメラを中心としたネットワーク商品の販売強化継続

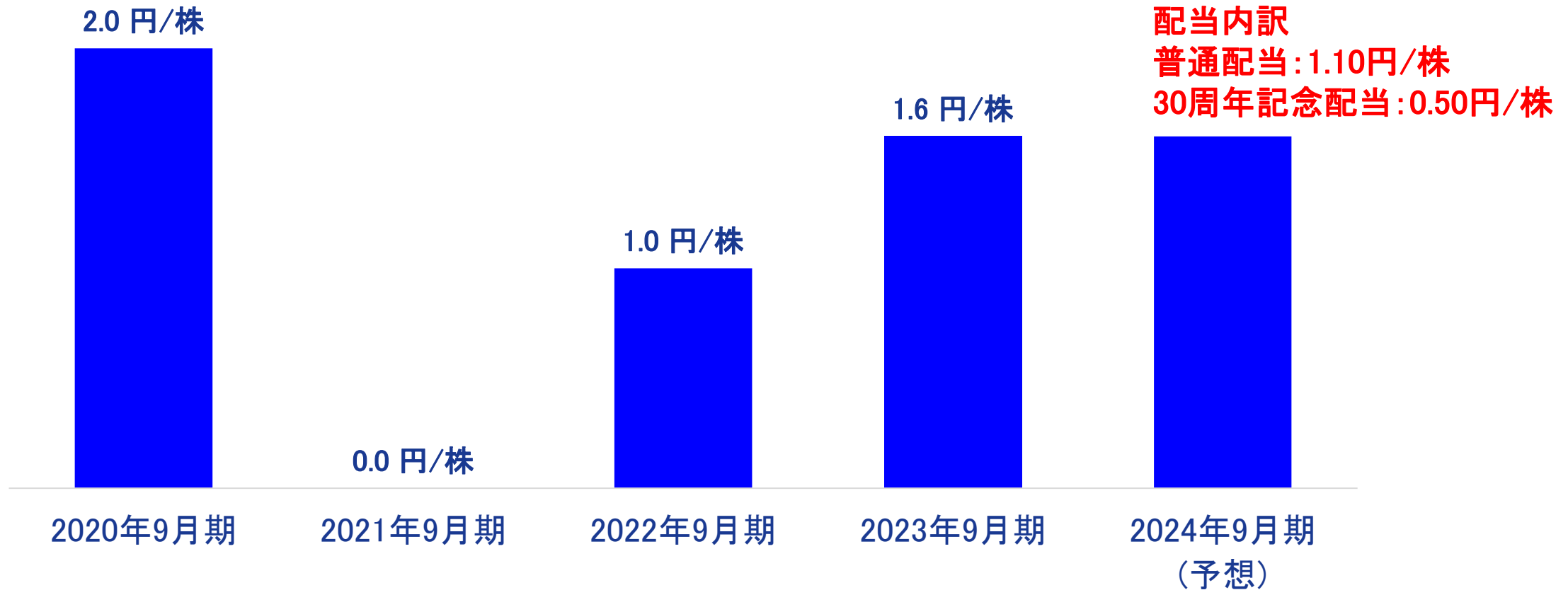
	3Q累計実績	4Q計画	通期計画	前期比増減額	前期比
売上収益	435	165	600	+38	106.7%
セグメント利益	23	37	60	△25	70.5%

売上収益

セグメント利益



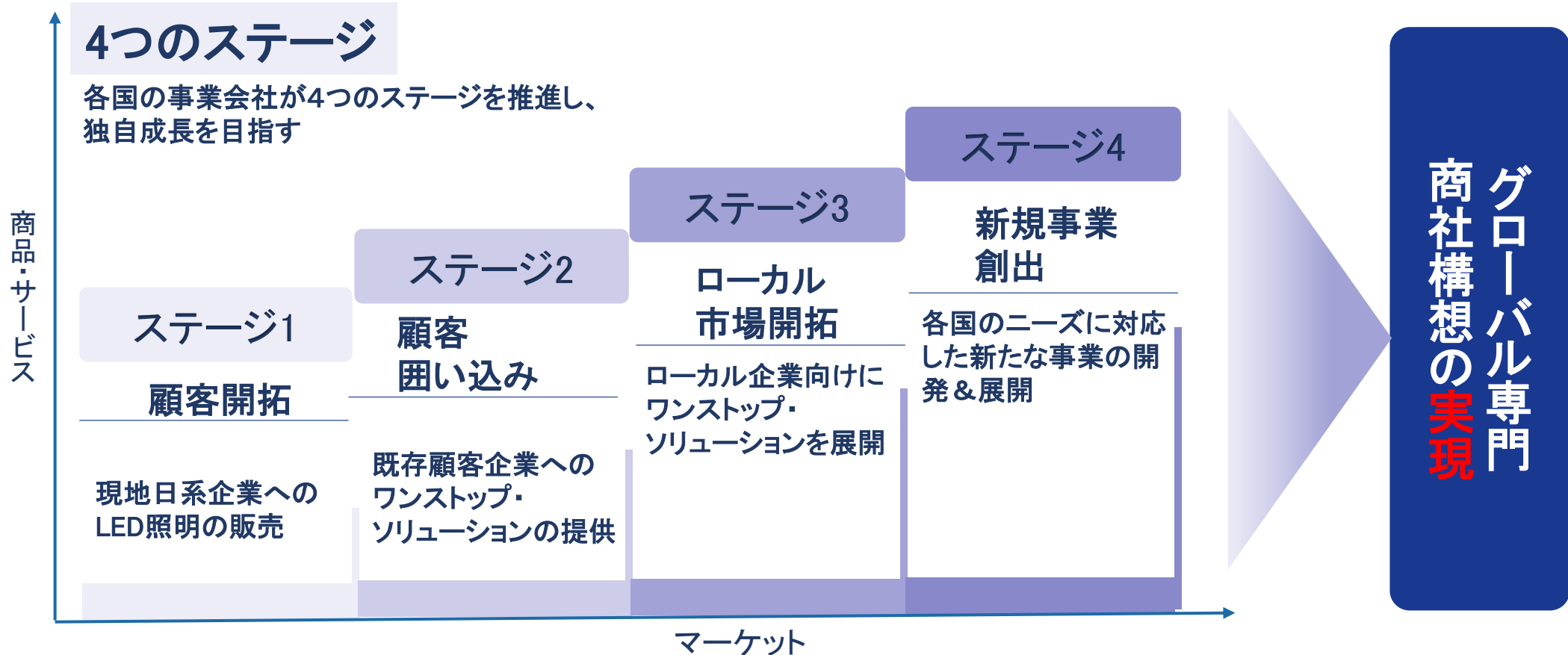
配当金: 1.6円



成長戦略

基本戦略 グローバル専門商社構想

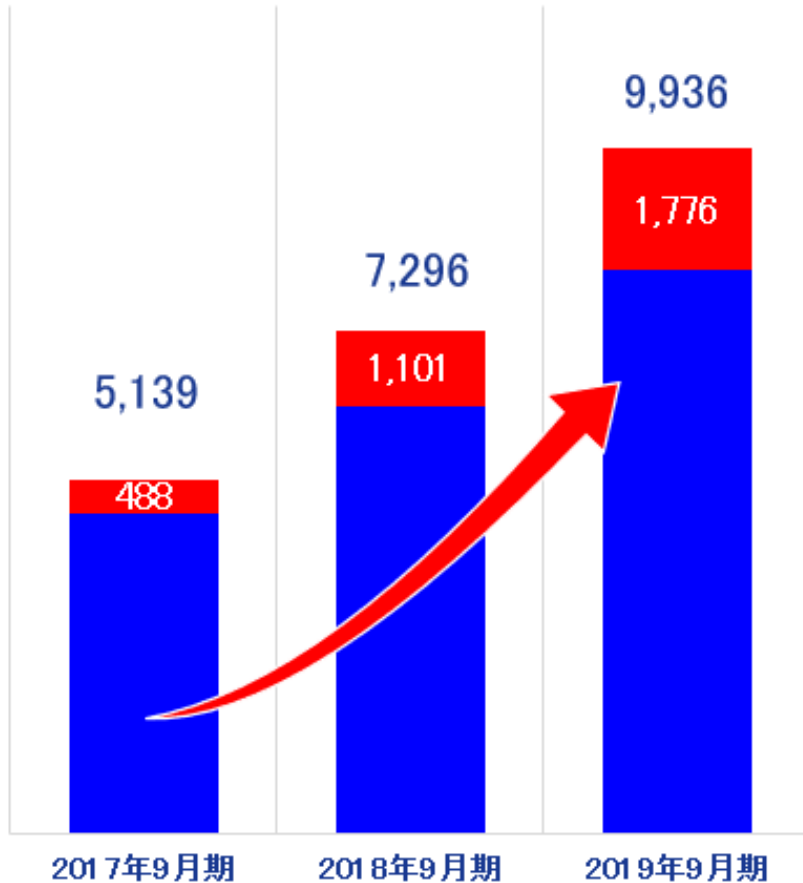
グローバル専門商社構想 : 時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様にソリューションを提案し、グローバル事業の成長を加速させる！



連結・海外ソリューション事業の 売上推移

19年売上: **16年対比2.2倍**

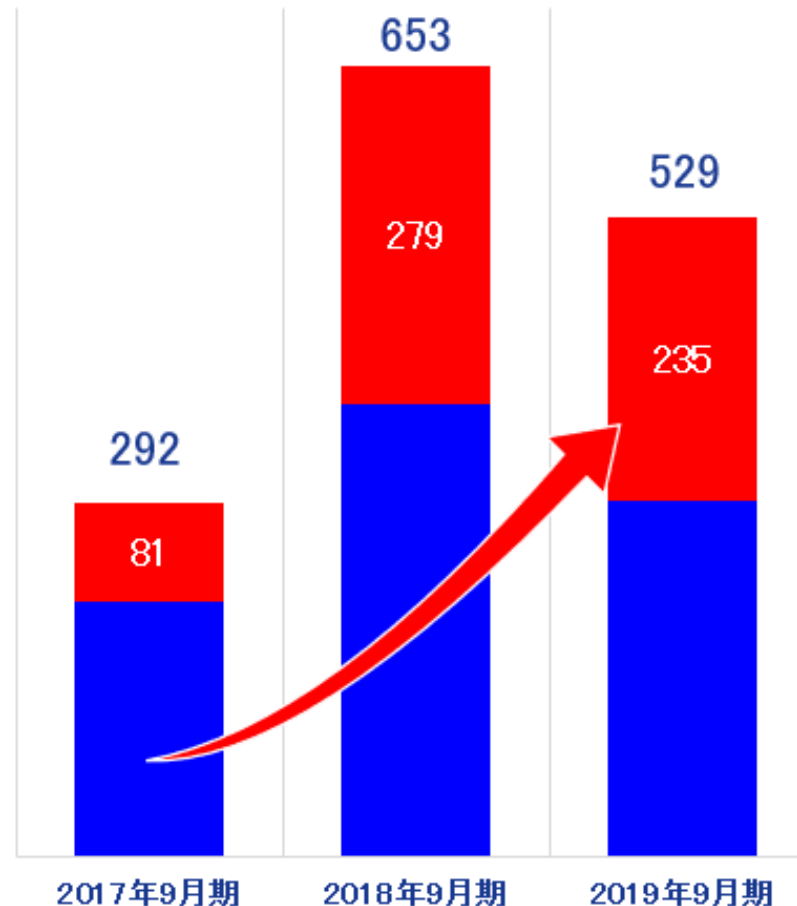
■ 連結 ■ 海外ソリューション事業



連結・海外ソリューション事業の 営業利益推移

19年営業利: **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

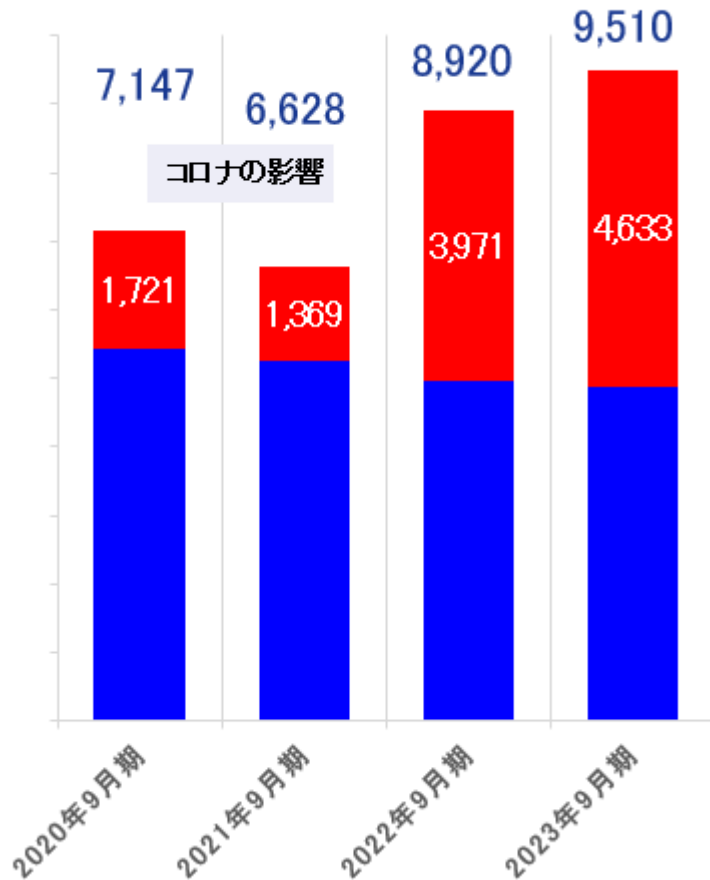
2019年6月

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

23年売上: コロナ前比**96%**に回復

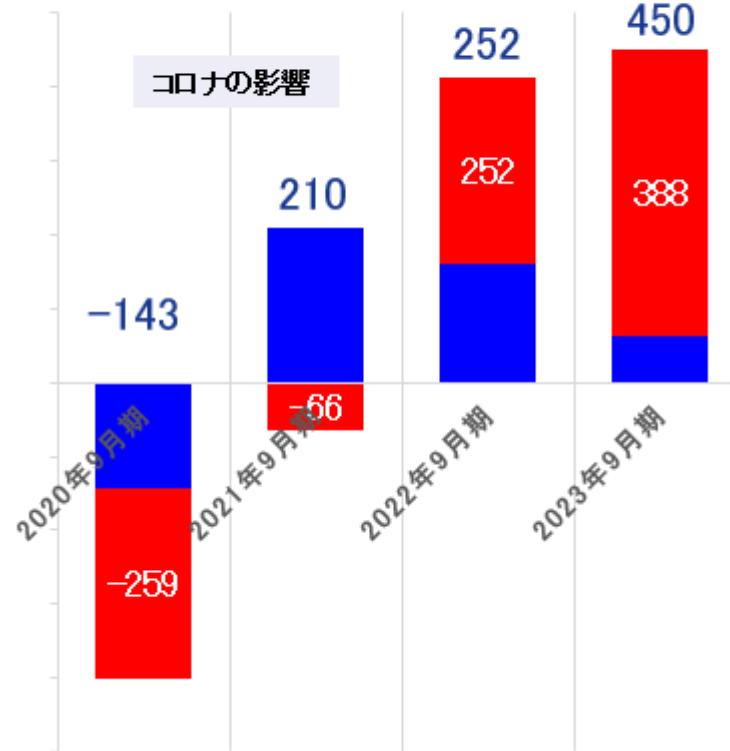
■ 連結 ■ 海外ソリューション事業



連結・海外ソリューション事業の 営業利益推移

23年営業利: コロナ前比**88%**に回復

■ 連結 ■ 海外ソリューション事業



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

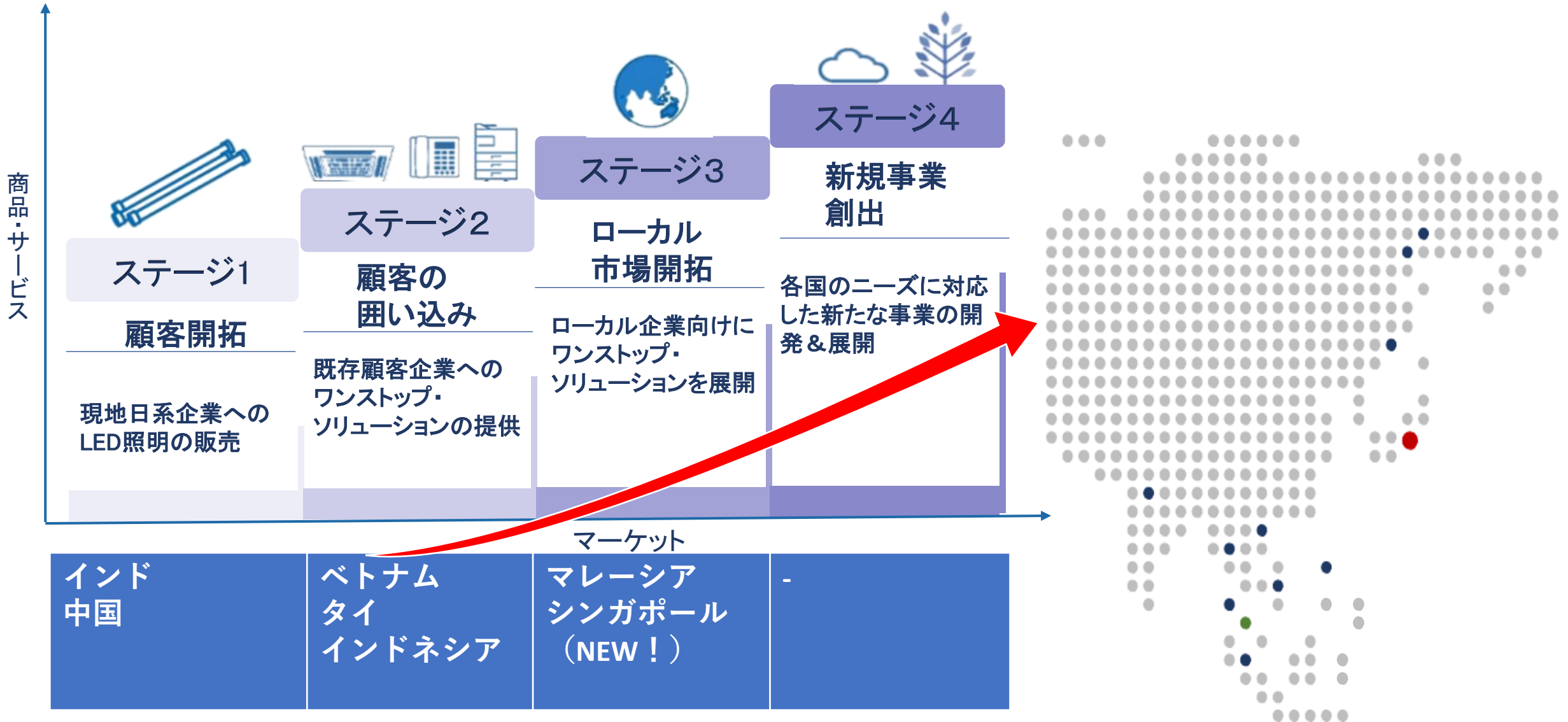
マレーシアにてクロスボーダー
M&A SLWL連結子会社化

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





2023年9月
SLWE社レカムグループ入り
マレーシアの電気部品ローカル市場進出開始

NEXT FUTURE

2021年10月
SLWL社レカムグループ入り
マレーシアのLEDローカル市場進出開始



2024年7月
TAKNET社レカムグループ入り
シンガポールのAIサーバーローカル市場進出開始



- ステージ1
- ステージ2
- ステージ3

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



ローカル企業



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



TAKNET SYSTEMS
PTE LTD

2021年6月
Greentech社
2024年7月
TAKNET社
(シンガポール)

有力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

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

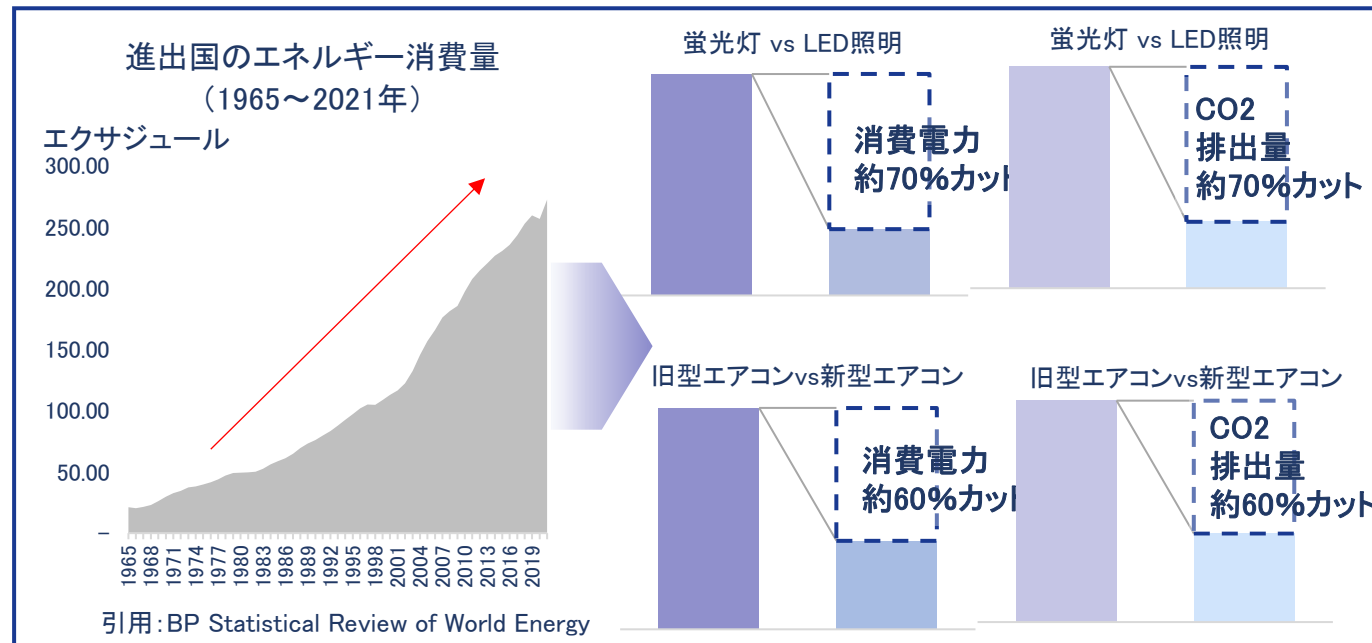


環境負荷に配慮

- ・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併会社設立

2024年

- 6月RPAバージョンアップモデル「Robo Worker® AI-Agent」の販売を開始
- 8月DXソリューション第二弾マレーシアに合併会社設立予定

進化型AI-RPAサービス (Robo Worker) ご紹介



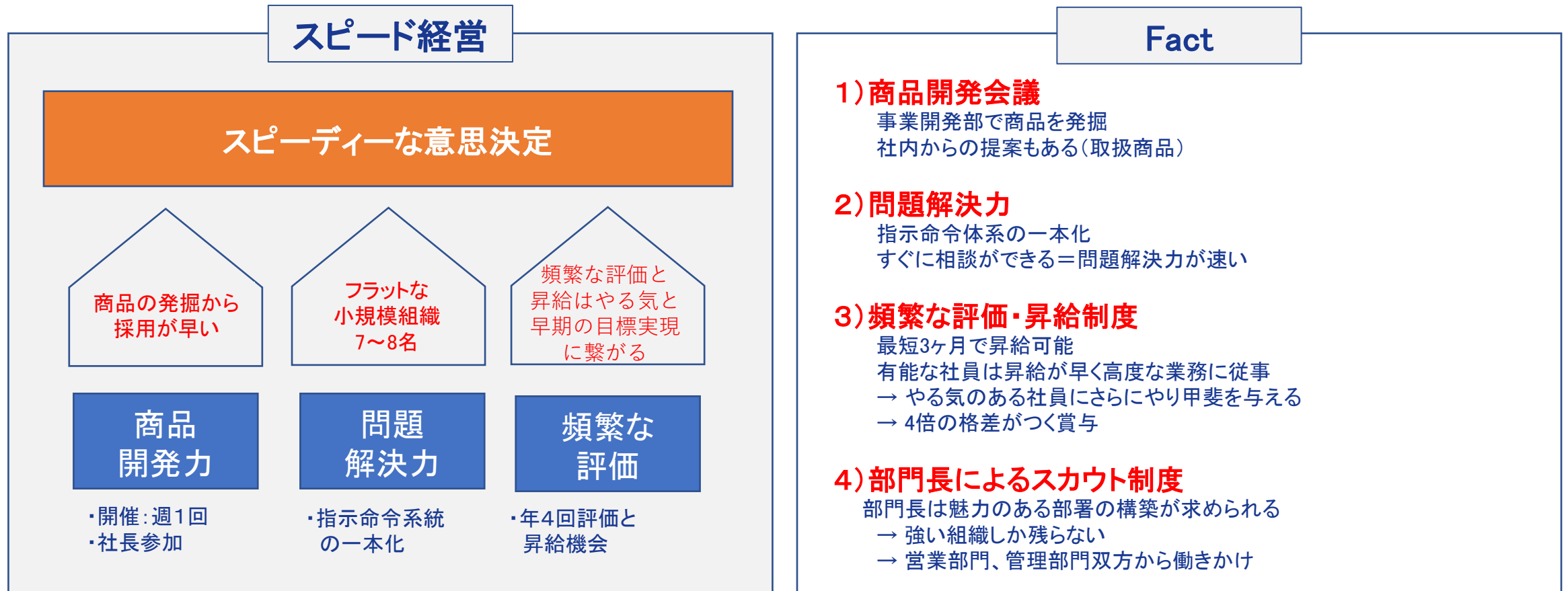
RoboWorker
AIエージェント

プログラミング知識のない方でもシナリオ作りが可能



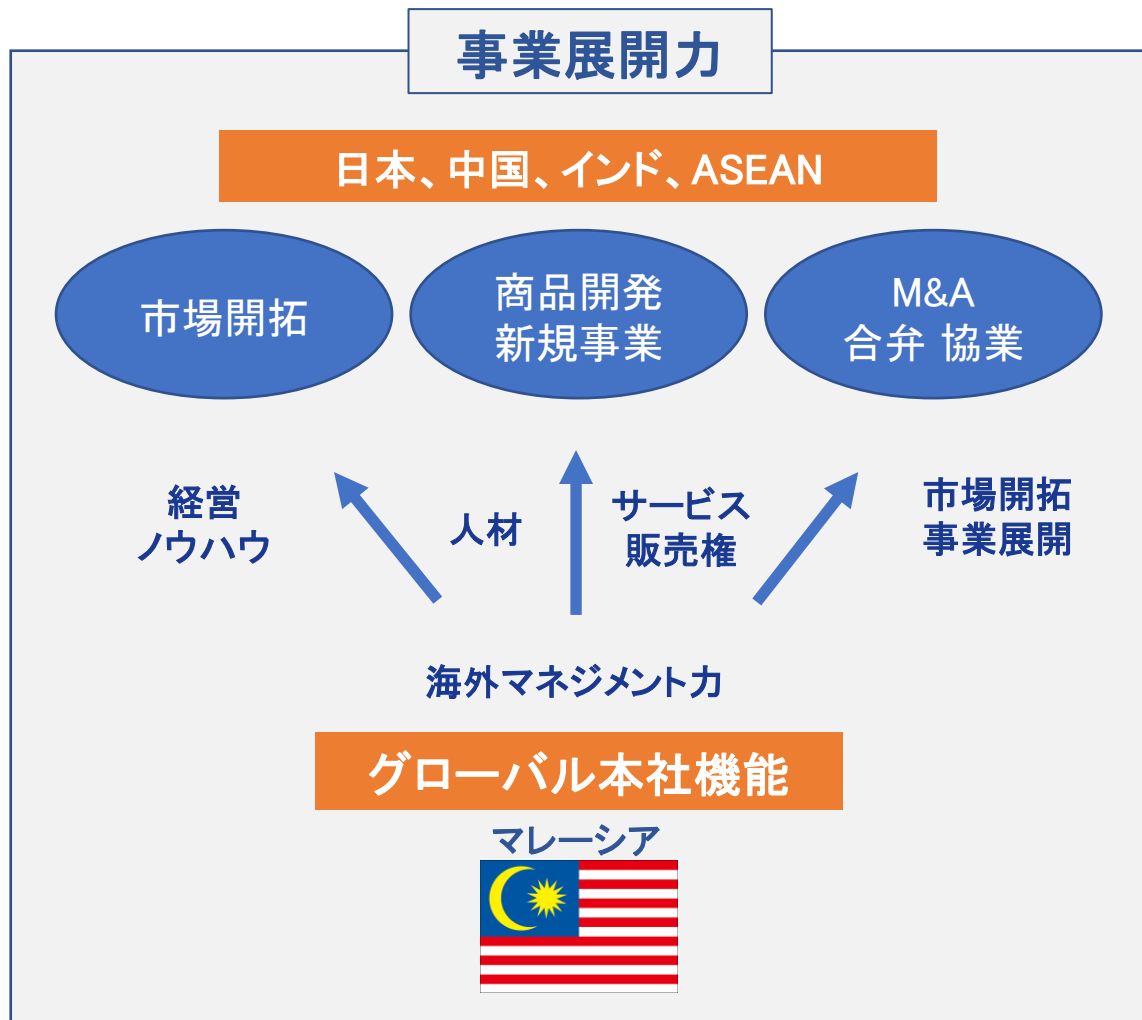
知的資産(1)スピード経営

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



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

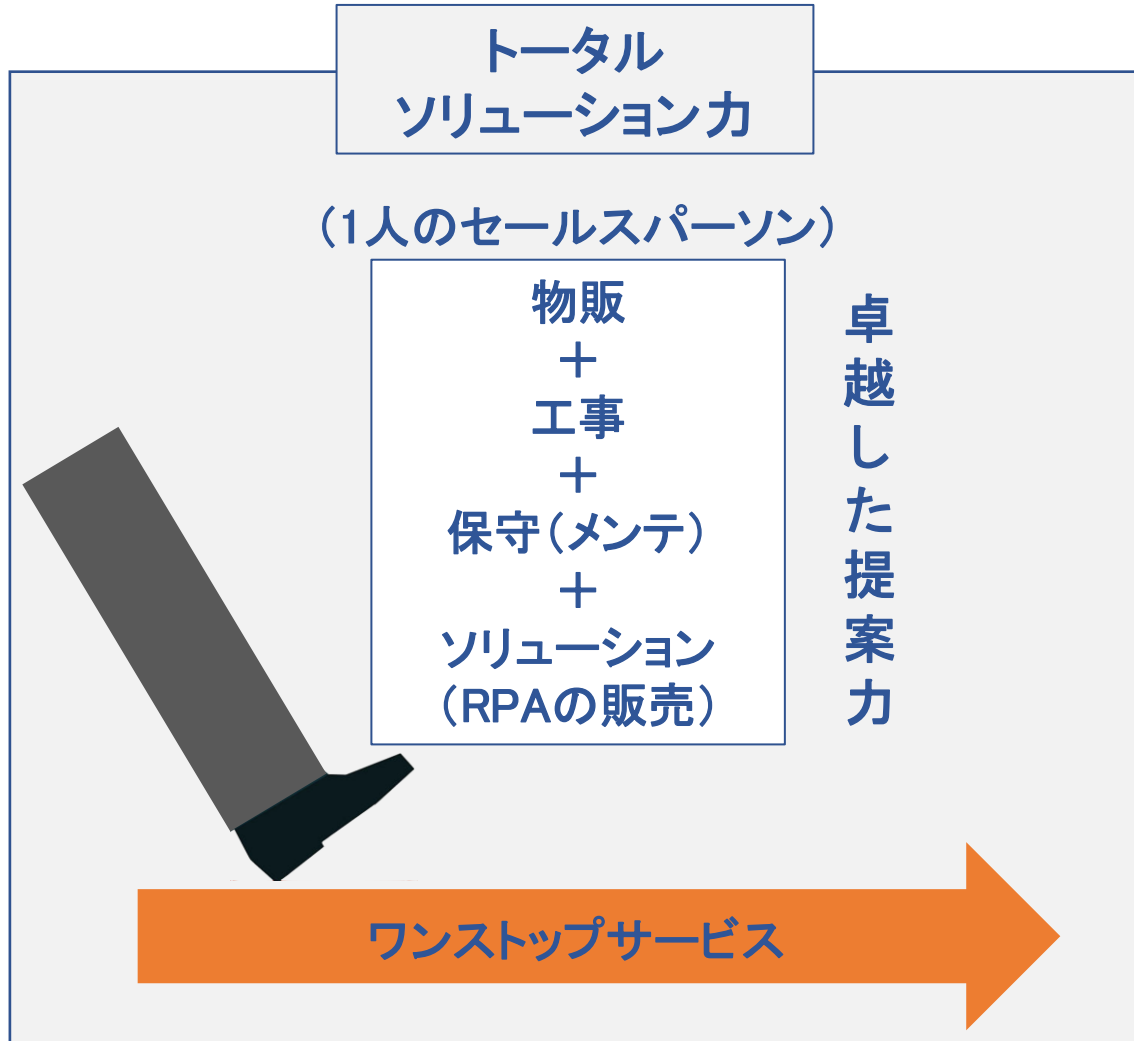


Fact

- 1) 海外9カ国に拠点**
実績: 20年
海外9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 Reconn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



**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

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」)

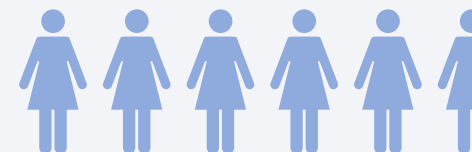
- 株主にとって投資リターン 「No.1」
 - 顧客にとって「オンリー 1」
 - 業界で質量共に 「No.1」
- + 従業員にとって最も魅力的な「Best 1」企業グループ

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(2024年3月末時点)
株主数	17853名(2024年3月末時点)
資本金	2,447百万円(2024年3月末時点)
従業員数	連結519名(2024年6月末時点)

従業員の特徴

男女比

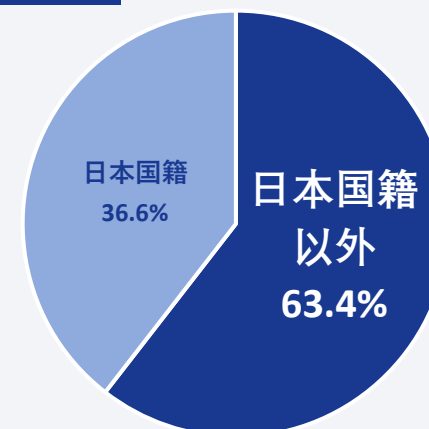
女性 **54.8%**



男性 **45.2%**



社員国籍比



2024年6月末時点

3事業、国内事業会社7社、海外事業会社16社

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)

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
 - 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
- 【近畿地方】
- 大阪支店
 - グリーンイノベーション大阪支店

- 【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
 - 都城営業所
 - 八代営業所
- 【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: Greentech Internationalは持分法適用関連会社

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	2024年7月	シンガポール企業TAKNET SYSTEMS PTE LTD.株式の65%を取得し、子会社化
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	<p>カーボンニュートラル ソリューション</p>	<p>効果 CO2排出量を抑制</p> <p>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</p>
Solution2	<p>コストダウン ソリューション</p>	<p>効果 電気代、消耗品費等の経費削減を実現</p> <p>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」</p>
Solution3	<p>DX推進 ソリューション</p>	<p>効果 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</p> <p>商品 Robo Worker: AI-RPAにより誰でも簡単に作業を自動化</p>
Solution4	<p>サイバーセキュリティ ソリューション</p>	<p>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</p> <p>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</p>
Solution5	<p>感染症対策 ソリューション</p>	<p>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</p> <p>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</p>

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

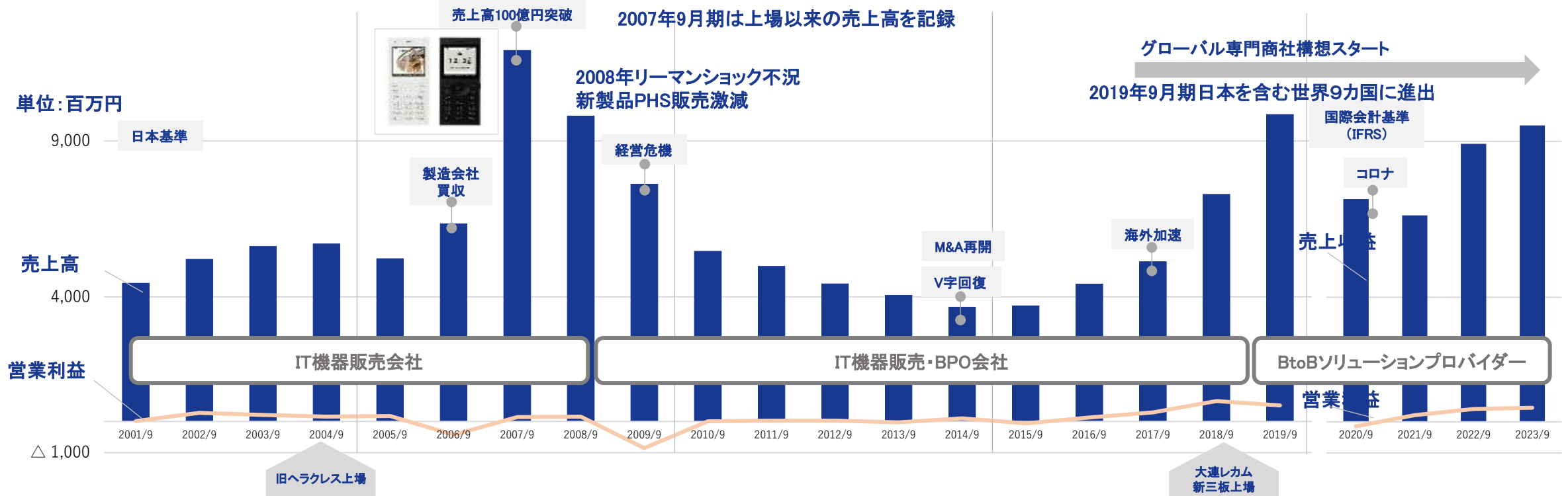
2010～2014年
事業再構築

4

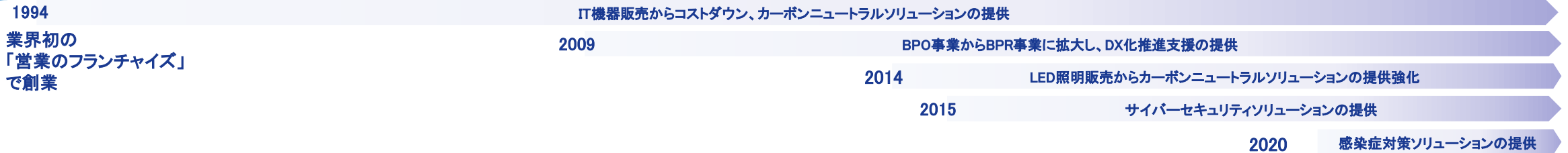
2015～2019年
再成長

5

2020年～
再々成長



物売りからソリューション提供会社へ



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
<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

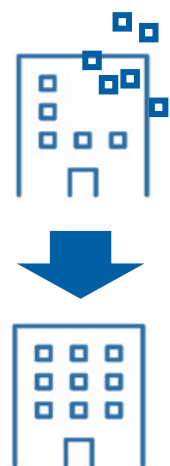
2009年11月

事業化

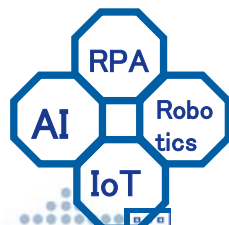
- 2003年10月に大連に社内向けのアウトソーシングを行うセンターを設立、2009年10月に外部受託を開始し事業化
- 2019年10月に間接業務の受託のBPO事業から、業務再構築の支援のBPR事業に事業領域を拡大
- 2023年5月にRobo Worker(AI-RPA)の日本での独占販売開始



(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化推進

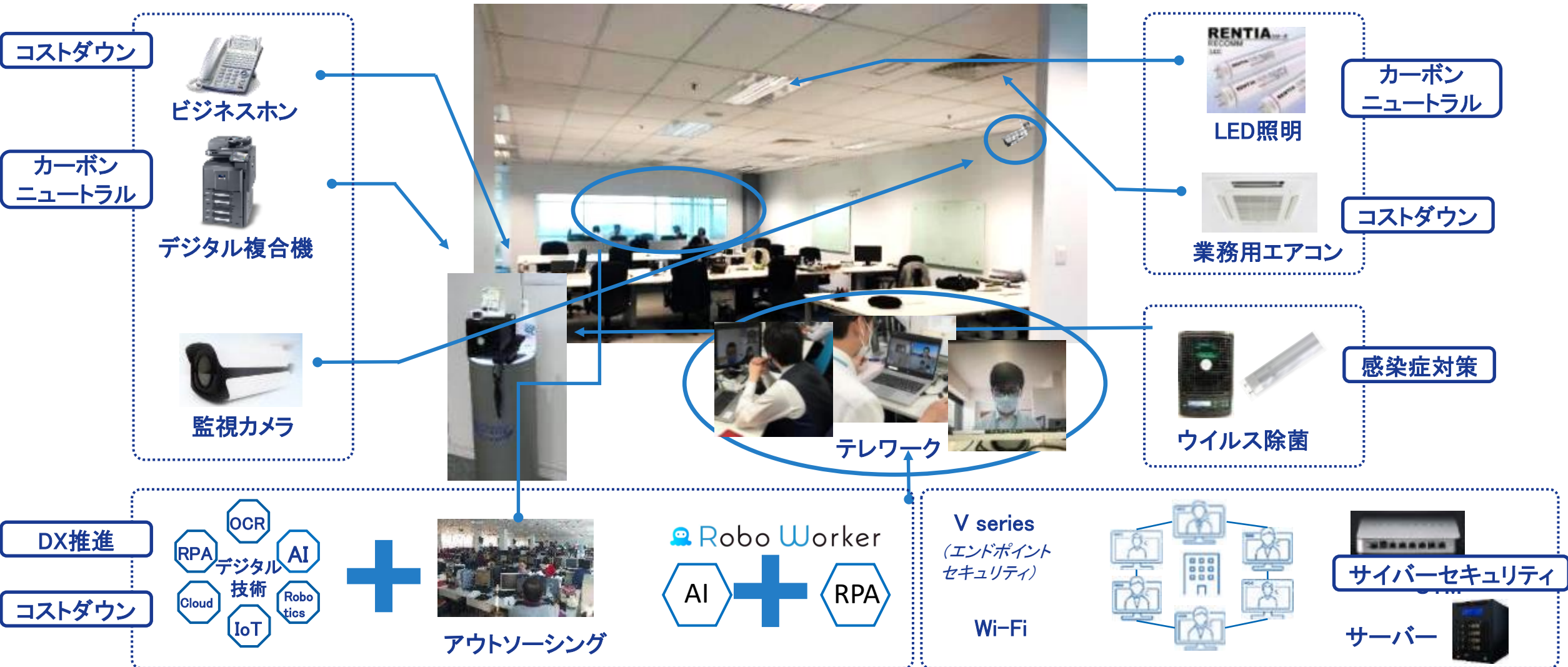
生産性を向上することにより

- ・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

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提供



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 : <https://www.recomm.co.jp>