

---

2024年11月18日

2024年9月期  
決算説明会

---

# レカム株式会社

---

東証スタンダード(3323)

# 目次

1	2024年9月期決算サマリー	P3
2	2025年9月期通期計画・配当予想	P18
3	中期経営計画	P27
4	APPENDIX	P39

# 2024年9月期 決算サマリー

# 2024年9月期決算サマリー(主な実績数値)

(単位:百万円)

	2023年9月期	2024年9月期 修正計画	2024年9月期	計画対比	前期比
売上収益	9,510	12,000	11,687	97.4%	122.9%
営業利益	450	460	269	58.6%	59.8%
税引前利益	490	460	307	66.8%	62.6%
親会社の所有者 に帰属する当期 利益	314	300	83	27.7%	26.7%
EBITDA(営業利益 +減価償却費及び償 却費)	596	587	445	75.9%	74.6%

業績予想との乖離数値については以下の通りとなります

(単位:百万円)

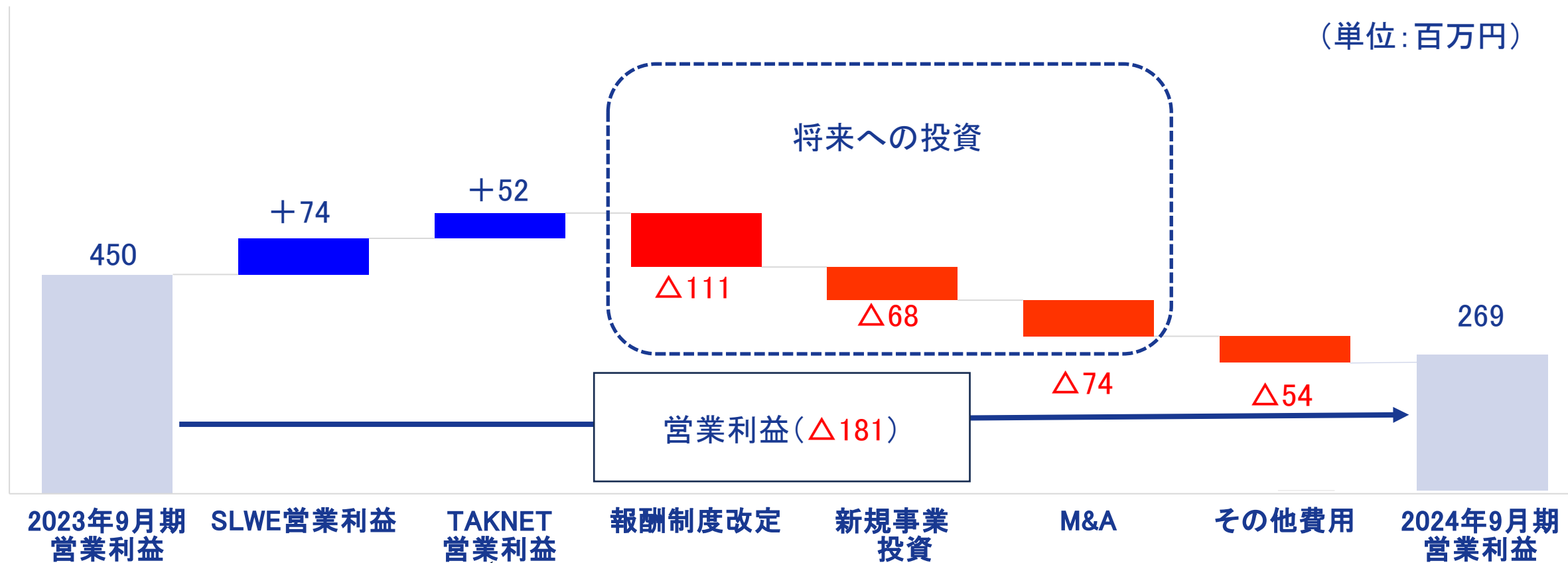
(単位:百万円)	前回予想	実績	乖離率
売上収益	12,000	11,687	▲2.6%
営業利益	460	269	▲41.4%

## 業績予想との主な乖離要因

1. 海外4か国における期末キャンペーンの効果が予想を下回った。また、輸入手続きの遅延のため、放射冷却素材とエアコンのセット販売における年度内工事の未完了。
2. 卸部門のマレーシア2社における販売不振と、シンガポール子会社におけるサーバー製品の納期遅延が発生。
3. M&A関連費用を前倒し計上。
4. 今期見込んでいた助成金収入の認可が遅れたため、営業利益が減少。

# 2024年9月期決算サマリー(営業利益増減要因)

(単位:百万円)



※TAKNET社は2024年第四四半期から連結子会社化している為、3か月(7月~9月の営業利益となります)。

(単位:百万円)

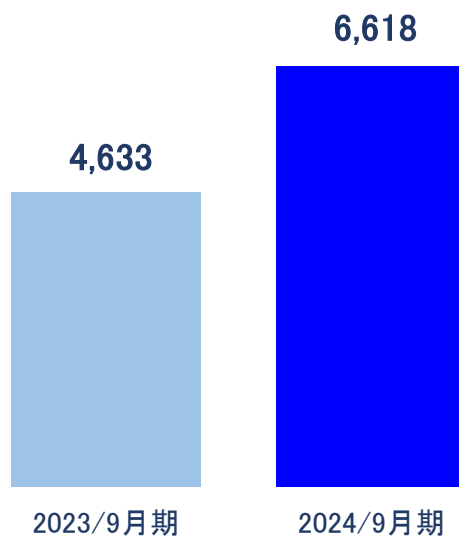
	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	増減額	前期比
<b>売上収益</b>	9,510	<b>11,687</b>	+2,177	122.9%
海外ソリューション事業	4,633	<b>6,618</b>	+1,985	142.8%
国内ソリューション事業	4,314	<b>4,471</b>	+157	103.6%
BPR事業	562	<b>599</b>	+37	106.5%
<b>セグメント利益</b>	450	<b>269</b>	△181	59.9%
海外ソリューション事業	388	<b>342</b>	△46	88.2%
国内ソリューション事業	188	<b>423</b>	+235	225.2%
BPR事業	85	<b>30</b>	△55	35.6%
調整額	△211	<b>△526</b>	△315	249.5%

## 4期連続増収

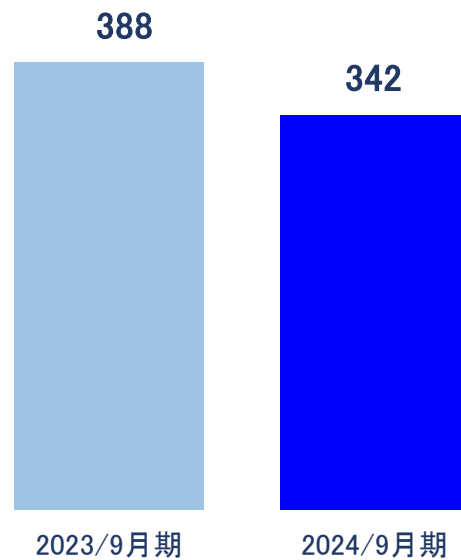
(単位:百万円)

	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	増減額	前期比
売上収益	4,633	6,618	+1,985	142.8%
セグメント利益	388	342	△46	88.2%

売上収益



セグメント利益



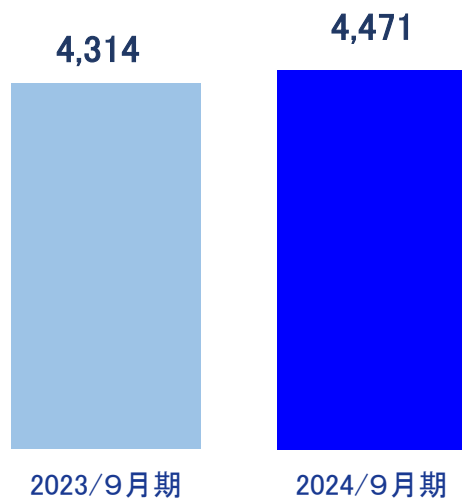
- マレーシア・シンガポールの子会社取得による増収
- 直販チャンネルはインドを除いて苦戦した結果、減収
- 売上拡大に伴う販管費(倉庫賃料・販売に伴うシステムの改良)の増加に伴い減益



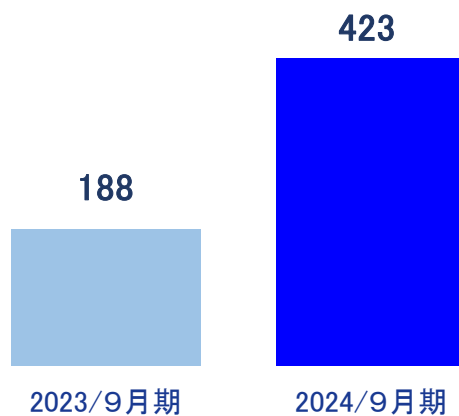
(単位:百万円)

	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	増減額	前期比
売上収益	4,314	4,471	+157	103.6%
セグメント利益	188	423	+235	225.2%

売上収益



セグメント利益

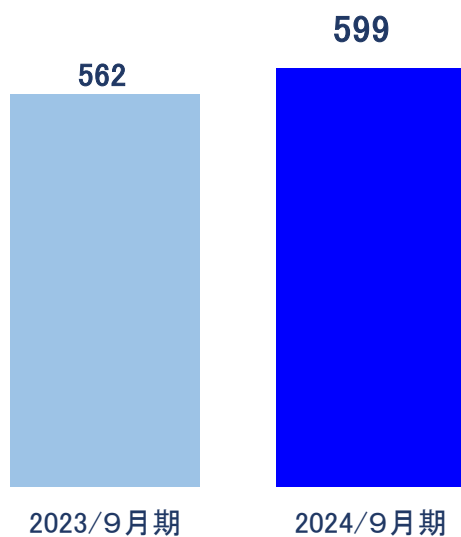


- サイバーセキュリティソリューションは、前期比150.6%の大幅増収
- 他の卸部門が苦戦し減収
- FC加盟店1社の営業権譲渡益計上による増益

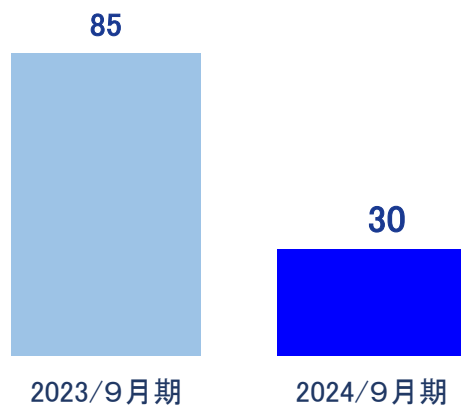
(単位:百万円)

	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	増減額	前期比
売上収益	562	599	+37	106.5%
セグメント利益	85	30	△55	35.6%

売上収益



セグメント利益



- 売上は2期ぶりに増収
- 販管費が前期比26%増加により減益.

主な販管費増加要因

1. 円安
2. 経営管理体制強化の為の幹部社員採用費
3. 国内センター開設費

	前連結会計年度 2023年9月30日	当連結会計年度 2024年9月30日	増減額
流動資産	7,957	8,364	+407
非流動資産	2,886	4,281	+1,395
<b>資産合計</b>	<b>10,843</b>	<b>12,645</b>	<b>+1,802</b>
流動負債	4,308	5,012	+704
非流動負債	1,581	2,337	+756
<b>負債合計</b>	<b>5,889</b>	<b>7,350</b>	<b>+1,461</b>
親会社の所有者に 帰属する持分	4,690	4,963	+273
非支配持分	263	331	+63
<b>資本合計</b>	<b>4,953</b>	<b>5,294</b>	<b>+341</b>
<b>負債及び資本 合計</b>	<b>10,843</b>	<b>12,645</b>	<b>+1,802</b>

**【資産合計】 12,645百万円 1,802百万円増加**

現金及び現金同等物が349百万円、TAKNET社  
を取得したこと等により棚卸資産が104百万円、  
のれんが1,098百万円増加

**【負債合計】 7,350百万円 1,461百万円増加**

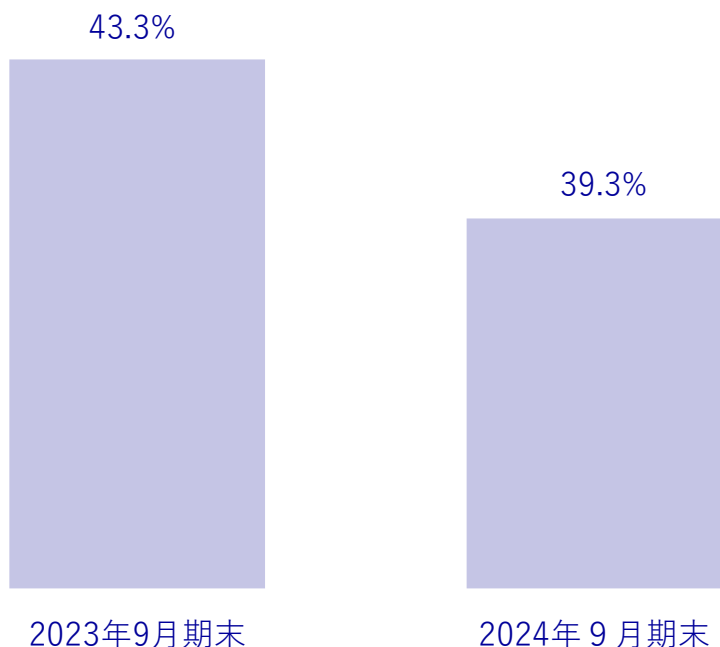
TAKNET社を子会社としたこと等により買掛金が  
204百万円増加、TAKNET社の取得資金として  
1,210百万円の借入を実施したことにより、借入  
金合計が1,090百万円増加

**【資本合計】 5,294百万円 341百万円増加**

その他の資本の構成要素が324百万円、非支配  
持分が67百万円増加し、利益剰余金が53百万  
円減少

自己資本比率:39.3%  
安定的な水準を維持

## 自己資本比率



営業活動で841百万円獲得、M&A実行により投資活動で1,348百万円使用、借入等の財務活動で816百万円獲得

	前連結会計年度 2022年10月1日～ 2023年9月30日	当連結会計年度 2023年10月1日～ 2024年9月30日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	△104	<b>841</b>	+945
投資活動による キャッシュ・フロー	△843	<b>△1,348</b>	△505
財務活動による キャッシュ・フロー	876	<b>816</b>	△60
現金及び現金 同等物の増減額	△52	<b>349</b>	+401
現金及び現金 同等物の期末残高	2,625	<b>2,975</b>	+350

## 報酬制度改定のねらい

1. 社員のモチベーション向上
2. 優秀な人財の更なる獲得
3. 既存事業の拡大と新規事業の立ち上げを促進

## 報酬制度改定の主な内容

1. 各社員階層毎の基本給与引き上げ
2. 新入社員(営業職)の初任給を業界最高水準の30万円超に引き上げ
3. 営業社員向けインセンティブの改正

2025年新卒内定式の様子



インド事務所内業務の様子



(2023.07.18リリース)

## RECOMM × SPACECOOL

### SPACECOOLの主な特徴

1. 直射日光下で外気温より最大約6° C低下させる
2. ゼロエネルギーでの冷却を実現
3. 高い太陽光反射率(95%以上)と放射率(95%以上)

### 施工効果

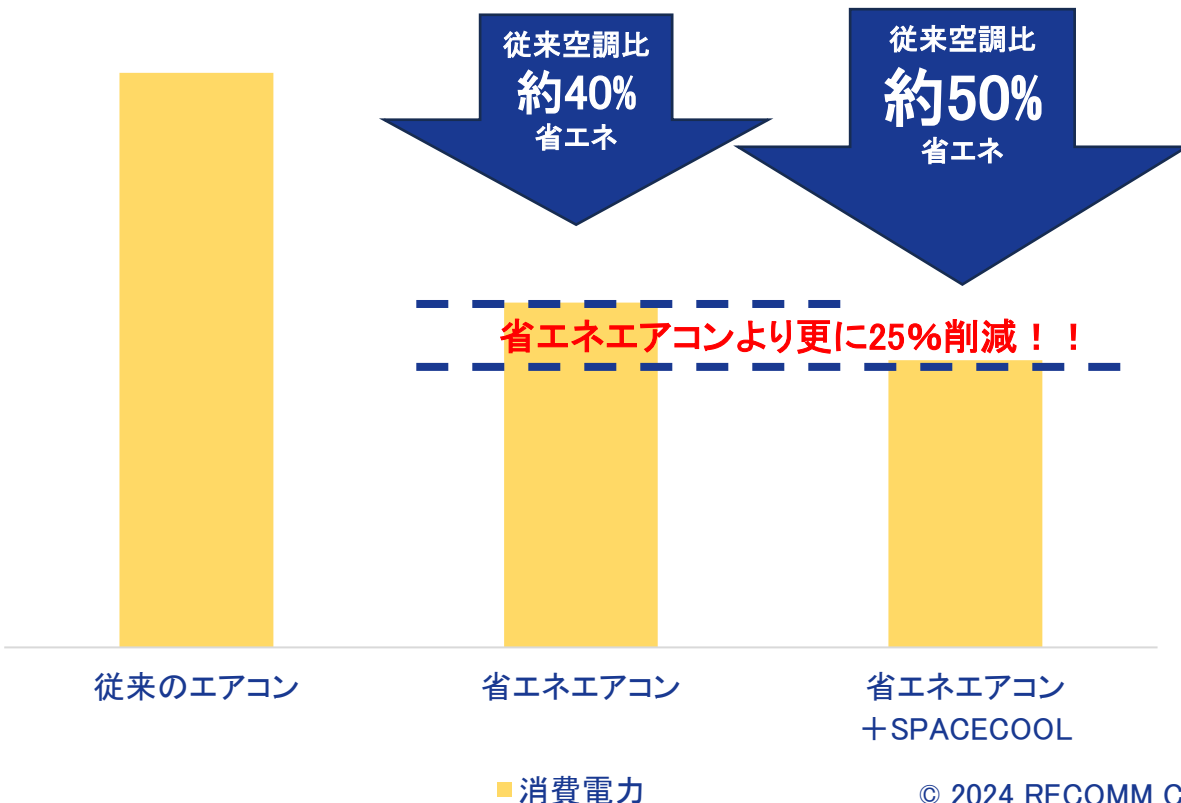


SPACECOOL  
マグネットシートの外観



・電力量  
・CO2  
・電気代  
**19.6%  
削減！！**

※ 施工環境によって効果に差があります  
施工時環境  
計測機関: 7日間  
最高気温: 32°C 最低気温: 25°C  
平均降水確率: 59%  
方角: 南向き (2024.02.13リリース)





世界で初めて、生成AIを活用して業務が自動化できるRPA (※)

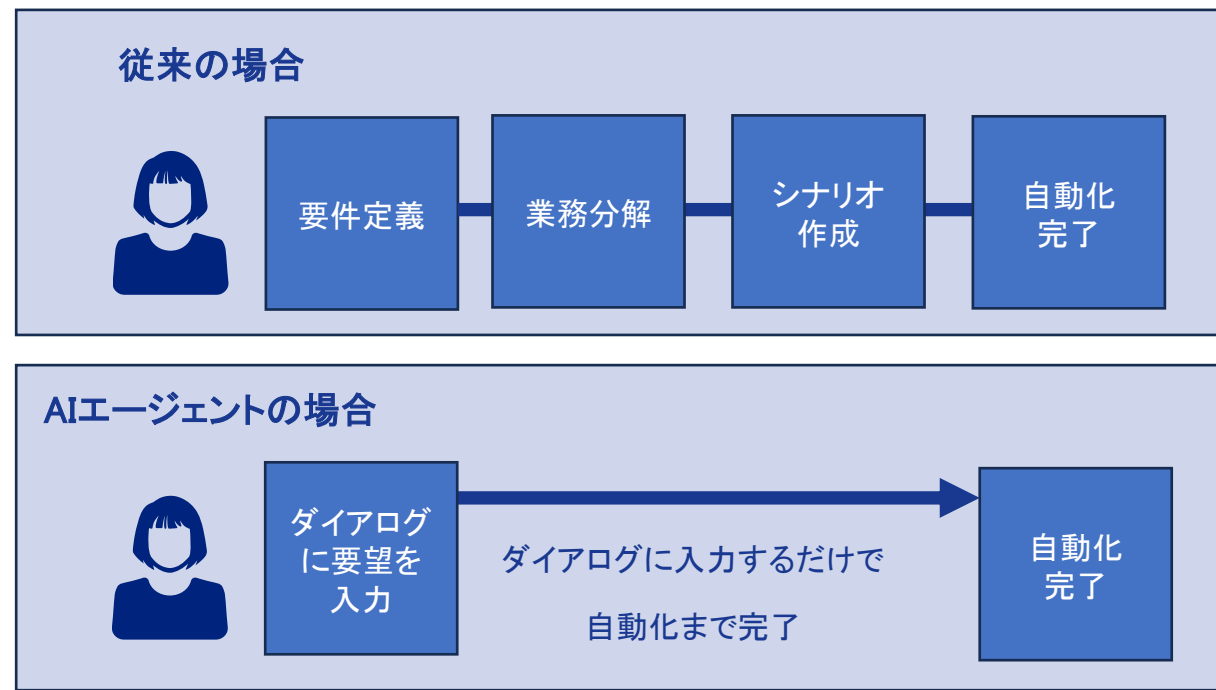
2024年6月より日本語版の営業開始

2024年9月より英語版をマレーシアにて営業開始



自動化したい業務の内容をダイアログに入力するだけ！！

※ 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】

- 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
- シンガポールへの進出

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)

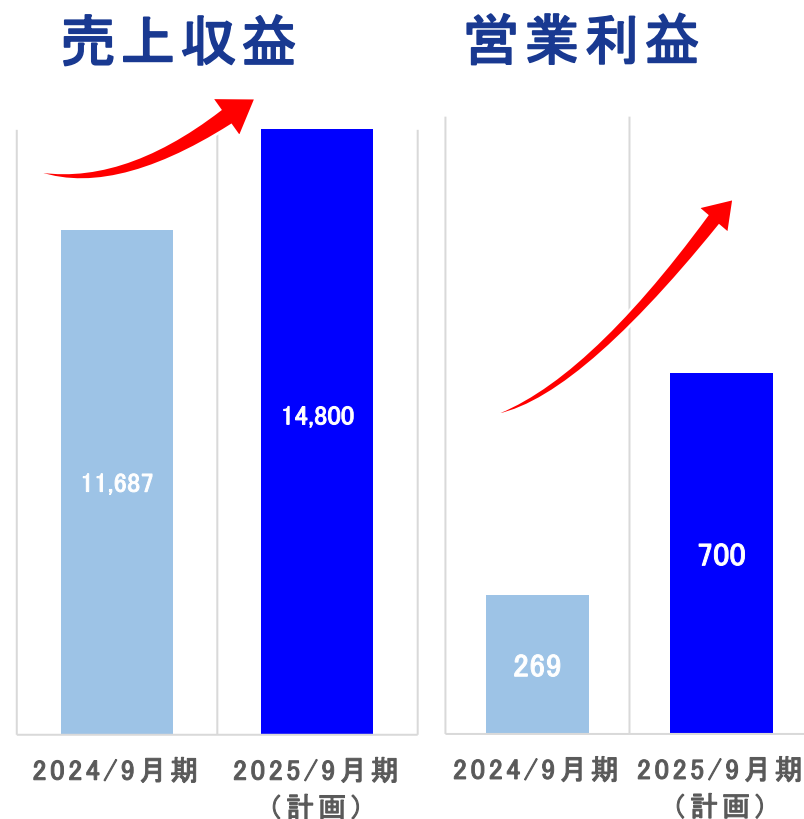


# 2025年9月期 通期計画 配当予想

# 全ての指標で過去最高を更新

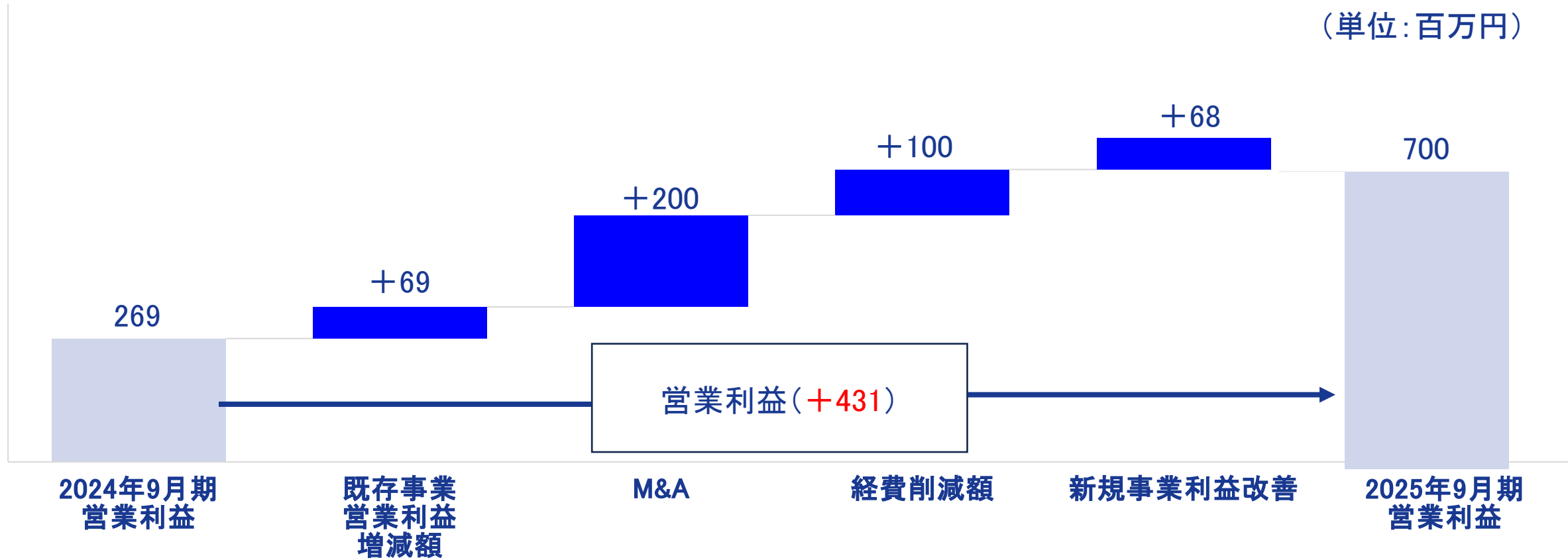
(単位:百万円)

	2024年 9月期 (実績)	2025年 9月期 (上期計画)	2025年 9月期 (下期計画)	2025年 9月期 (通期計画)	前期比
売上収益	11,687	6,800	8,000	14,800	126.6%
営業利益	269	220	480	700	259.8%
税引前利益	307	220	480	700	227.9%
親会社の所 有者に帰属す る当期利益	83	120	310	430	518.1%
EBITDA	445	285	545	831	186.7%



# 2025年9月期計画(営業利益増減要因)

(単位:百万円)



### 経費削減主な内訳

- 役員報酬減額
- システム統合
- その他費用

(単位:百万円)

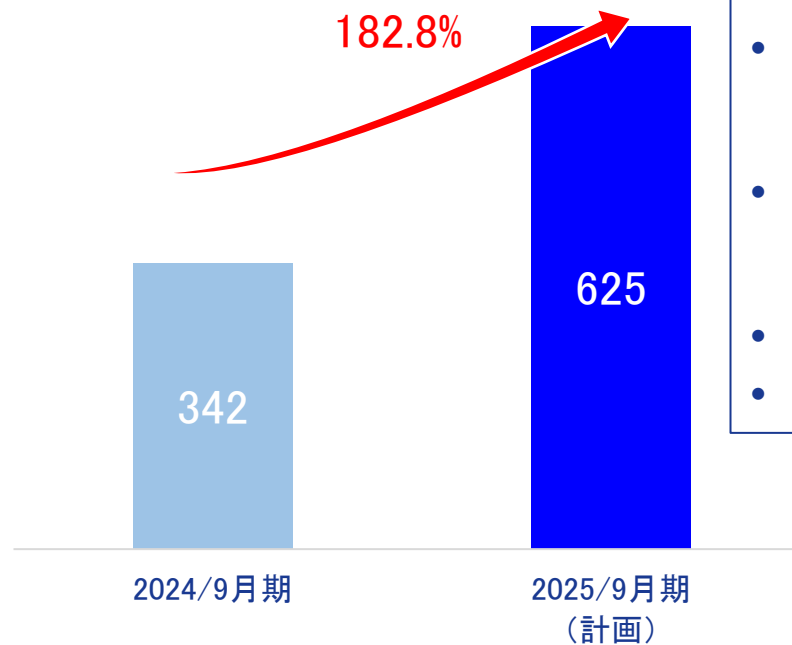
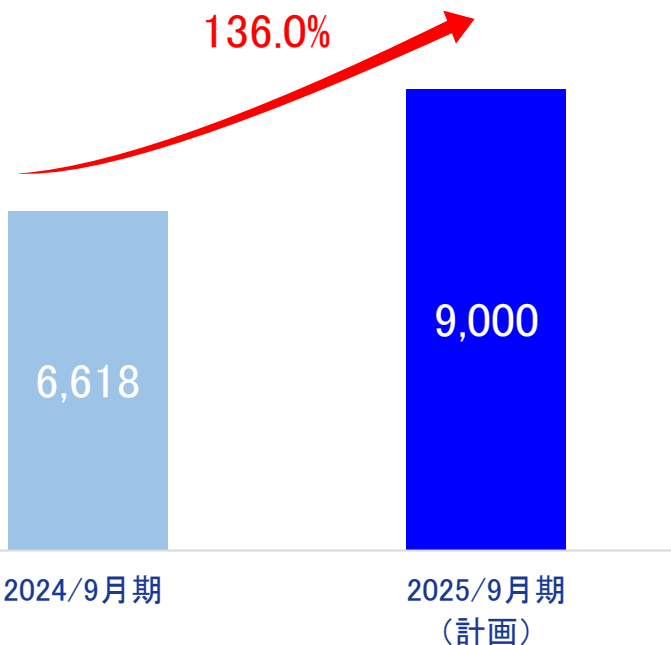
	2024年9月期 (実績)	2025年 9月期 (上期計画)	2025年 9月期 (下期計画)	2025年9月期 (通期計画)	前期比
<b>売上収益</b>	<b>11,687</b>	<b>6,800</b>	<b>8,000</b>	<b>14,800</b>	<b>126.6%</b>
海外ソリューション事業	6,618	4,000	5,000	9,000	136.0%
国内ソリューション事業	4,471	2,400	2,600	5,000	111.8%
BPR事業	599	400	400	800	133.6%
<b>セグメント利益</b>	<b>269</b>	<b>220</b>	<b>480</b>	<b>700</b>	<b>262.0%</b>
海外ソリューション事業	342	250	375	625	182.8%
国内ソリューション事業	423	107	188	295	69.6%
BPR事業	30	30	40	70	231.1%
調整額	△526	△167	△122	△289	54.9%

(単位:百万円)

	2024年9月期	2025年 9月期 (上期計画)	2025年 9月期 (下期計画)	2025年9月期 計画	前期比
売上収益	6,618	4,000	5,000	9,000	136.0%
セグメント利益	342	250	375	625	182.8%

売上収益

セグメント利益



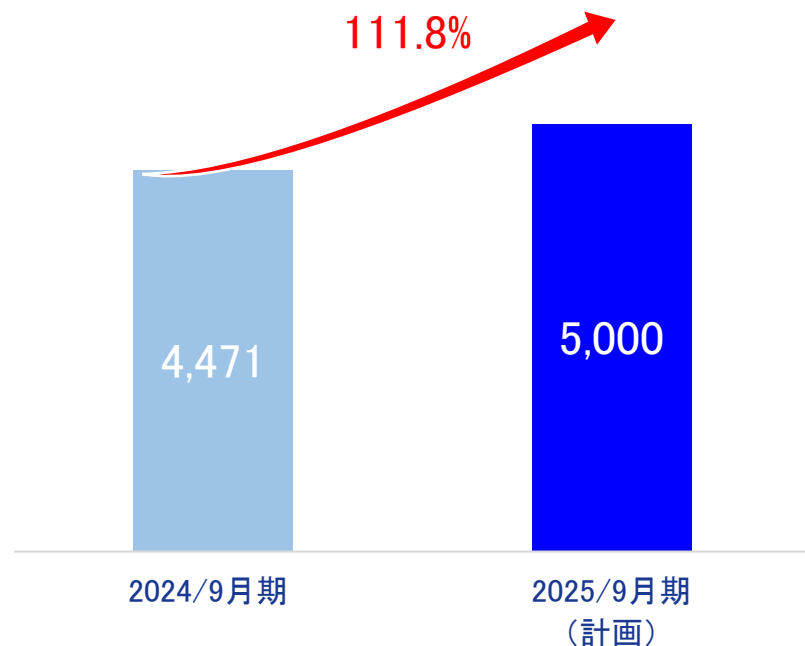
〈主な施策〉

- SPACECOOLとエアコンのセット販売の強化
- グループ全体での集中購買による原価率の低減
- 社内DX推進による間接経費の削減
- クロスボーダーM&Aによる収益増

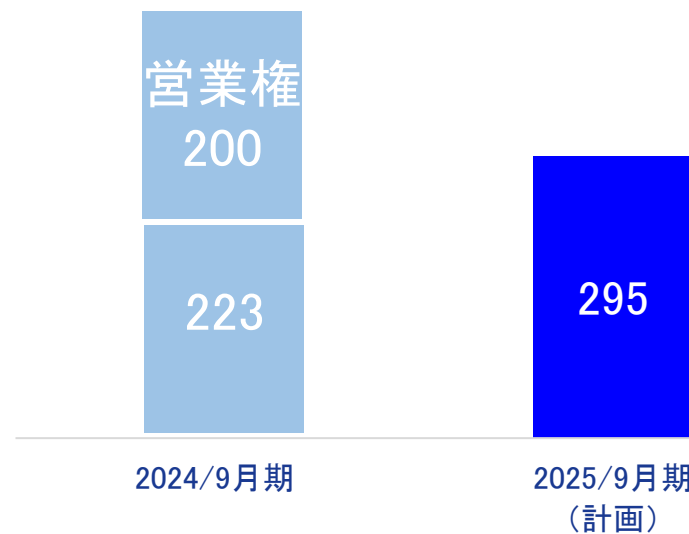
(単位:百万円)

	2024年9月期	2025年 9月期 (上期計画)	2025年 9月期 (下期計画)	2025年9月期 計画	前期比
売上収益	4,471	2,400	2,600	5,000	111.8%
セグメント利益	423	107	188	295	69.6%

売上収益



セグメント利益



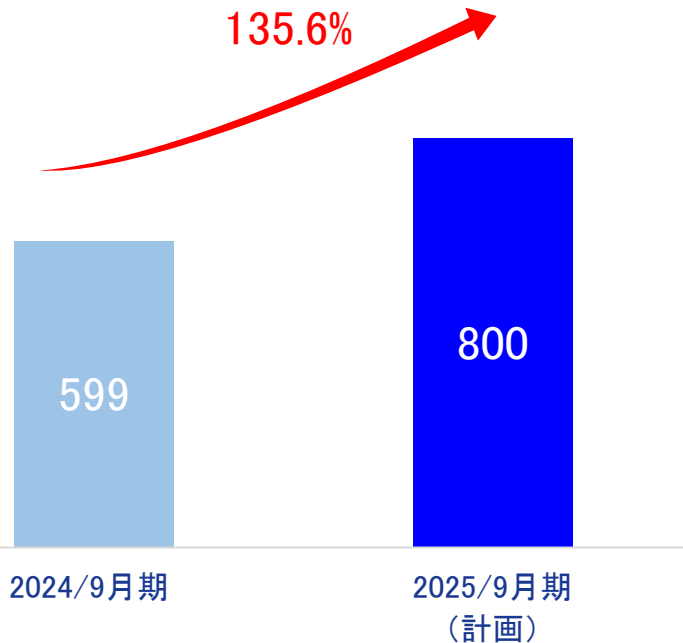
<主な施策>

- 採用活動を積極的に進めながら、営業力強化
- テレアポ専門部署の本格稼働
- Robo Workerの拡販とパートナー企業の発掘
- グループ全体での集中購買による原価率の低減

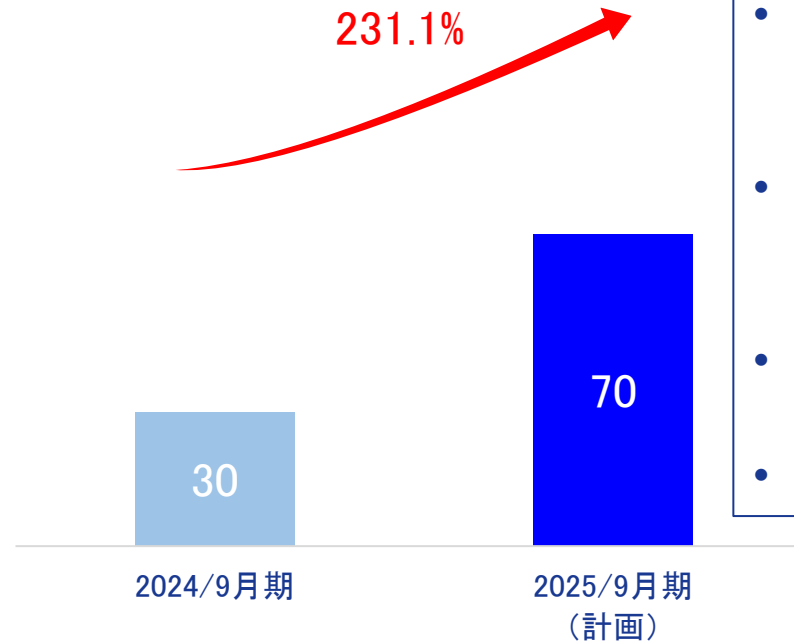
(単位:百万円)

	2024年9月期	2025年 9月期 (上期計画)	2025年 9月期 (下期計画)	2025年9月期 計画	前期比
売上収益	599	400	400	800	135.6%
セグメント利益	30	30	40	70	231.1%

売上収益



セグメント利益



〈主な施策〉

- BPOセンターと営業の連携による既存顧客当たり単価の拡大
- Robo WorkerとBPOサービスのセット販売による新規顧客獲得
- 社内DX推進による間接経費の削減
- 国内センターの収益改善



## 1. グループ経営の推進

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

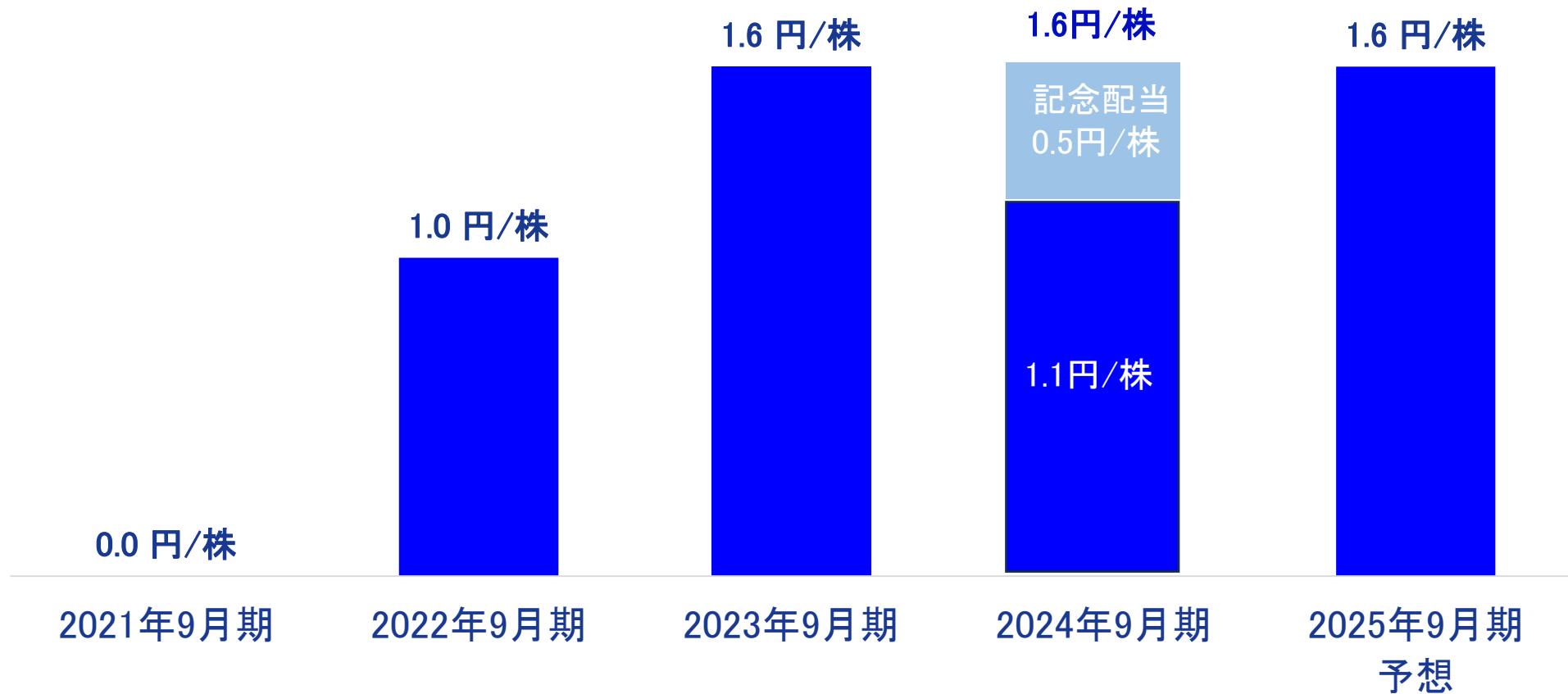
## 2. 営業生産性の向上

社内DX活用の推進による非商談時間の徹底削減と成約率向上

## 3. 戦略的パートナーシップの拡大

ローカル市場開拓の多国化推進によるグローバル戦略商品のパートナー拡大

## 配当金: 1.6円

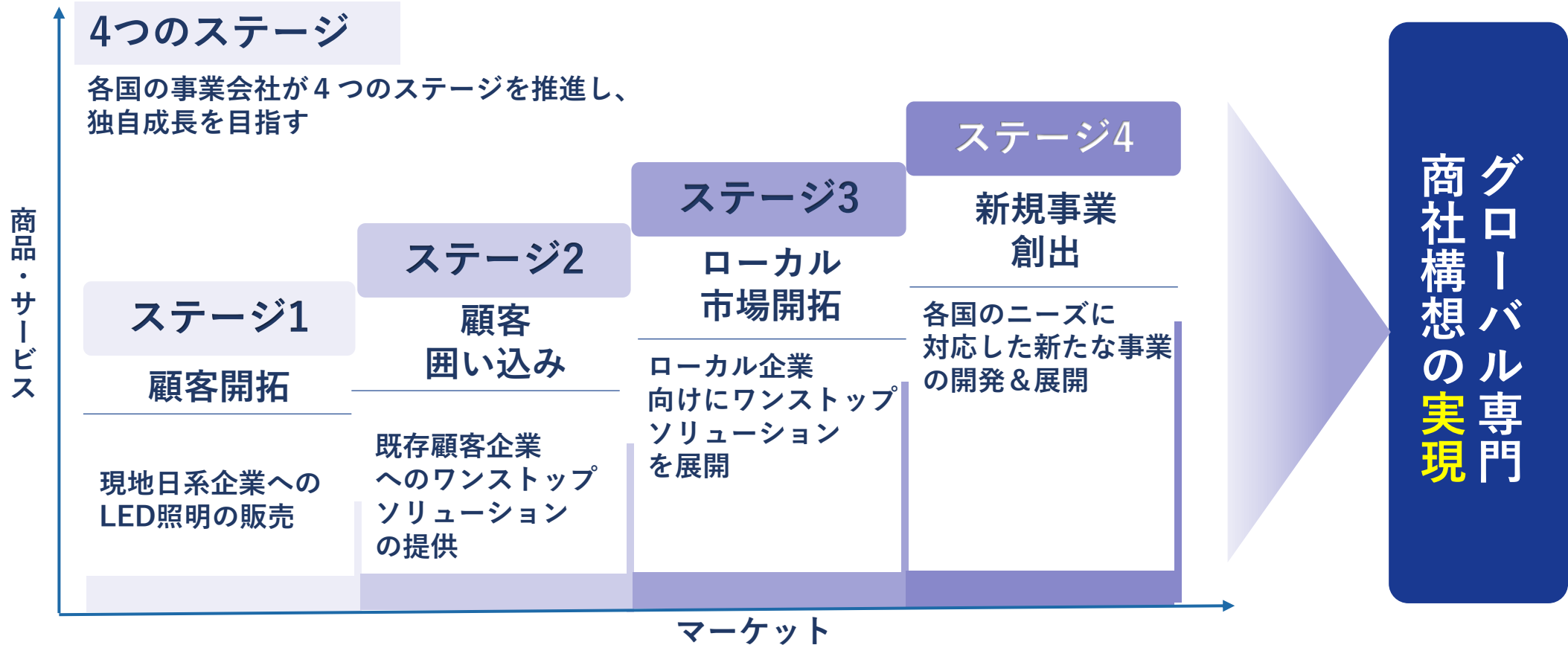


# 2025-2027年 中期経営計画

# 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

# 新中期経営計画達成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。

## 前中期経営計画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「レソティア」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

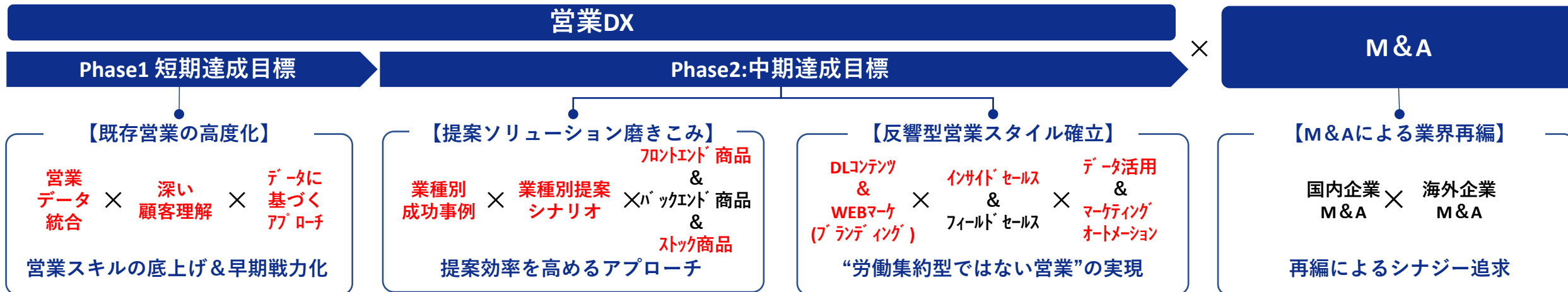
- ✓ 既存営業の高度化により、顧客データ基盤を整え、データに基づいたアプローチを実行
- ✓ 営業DXの実現により、従来型営業よりも大幅な営業効率向上の実現を目指す
- ✓ 加えて、M&Aによりグループインした企業にも営業DXを移植しバリューアップ
- ✓ レカム自身の高度化×M&Aの加速の両輪により、持続的な成長実現へ

# 新中期経営計画達成に向けての取組

- 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)

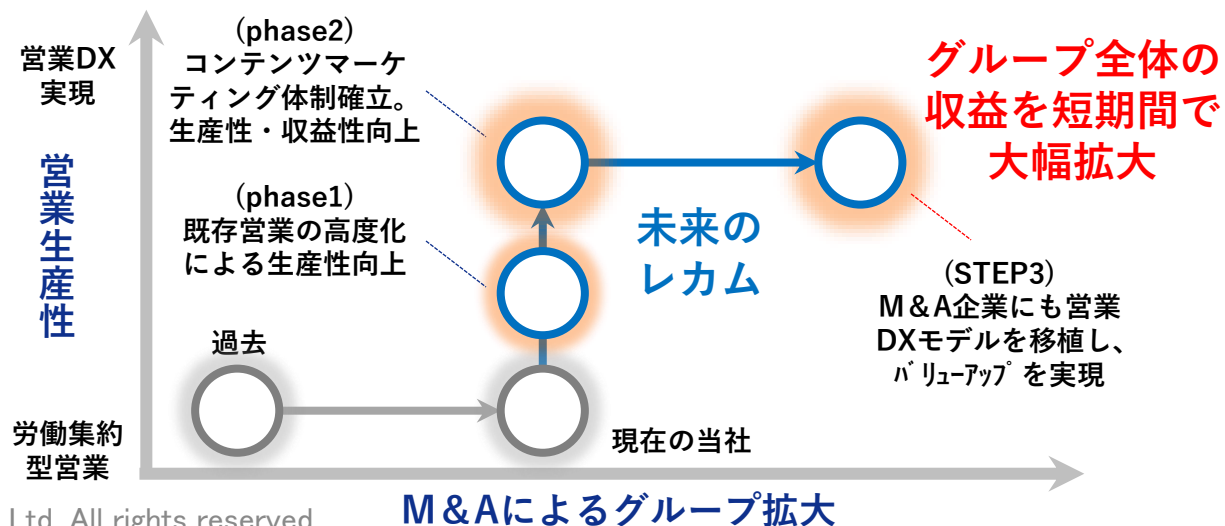
※赤字部分は現状未確立又は課題となっている部分



## ▶ 「営業DX×M&A」による事業成長シナリオ

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

年率20%超の  
持続的な  
成長実現へ

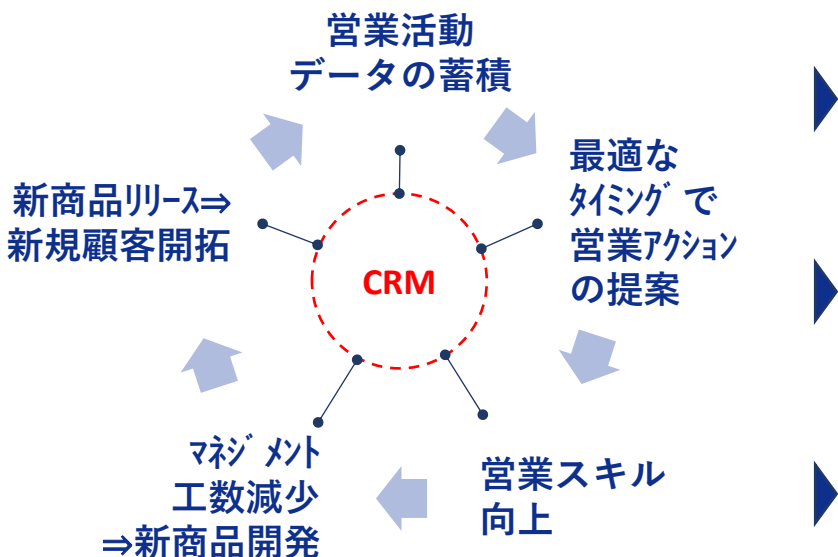


# 営業DXの全体像

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

## CRMシステムを軸とした全社営業DX推進・全体像

### 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



CRMを使いこなすことで、営業のみならず商品開発強化へも効果を波及させる

### 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

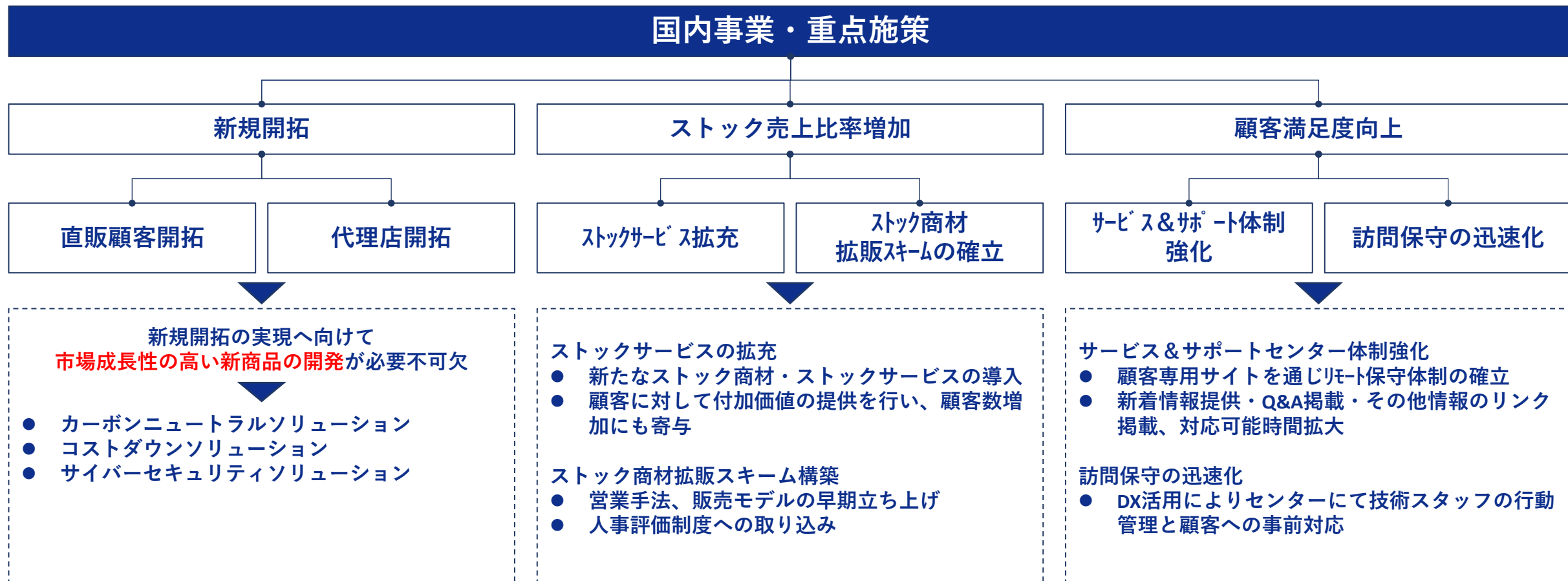
#### DX事業における新規顧客開拓

- ✓ 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。



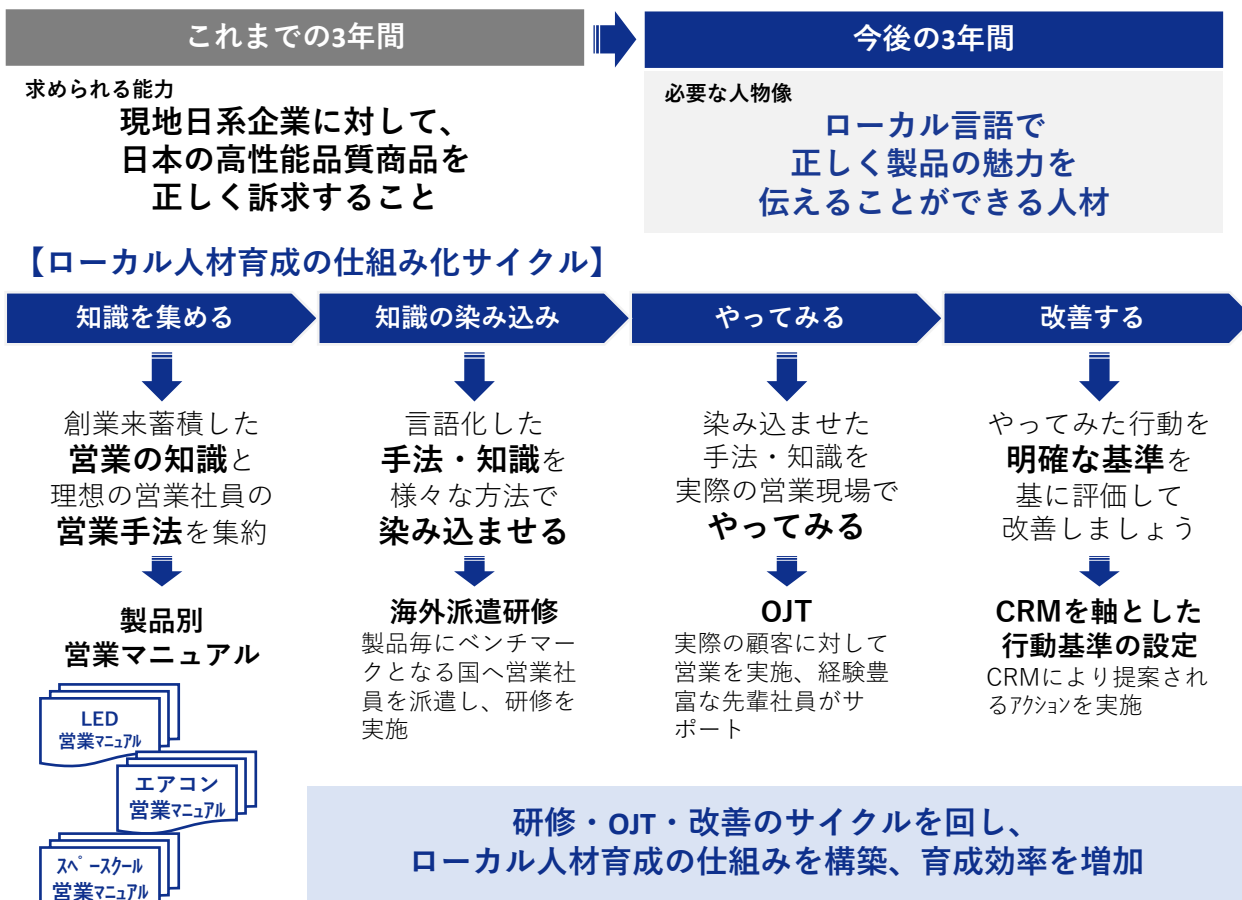
**国内事業大方針**

**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**

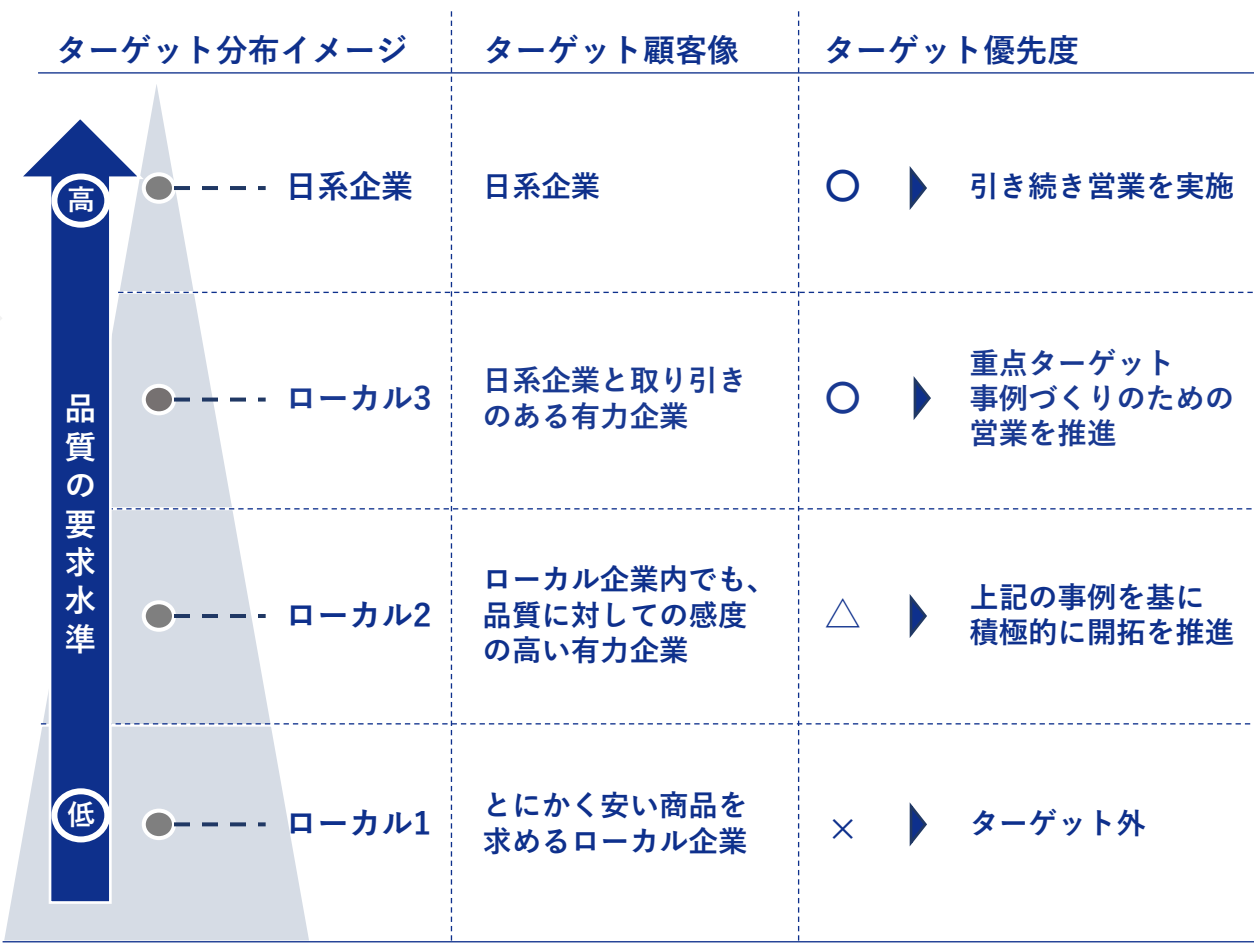
# 海外事業の重点施策

- “ローカル人材の育成”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。
- 自社ブランド製品の高い品質をローカル企業へ伝えられる人材の育成とターゲットの絞り込みによって攻略を加速。

## ローカル人材の育成



## 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

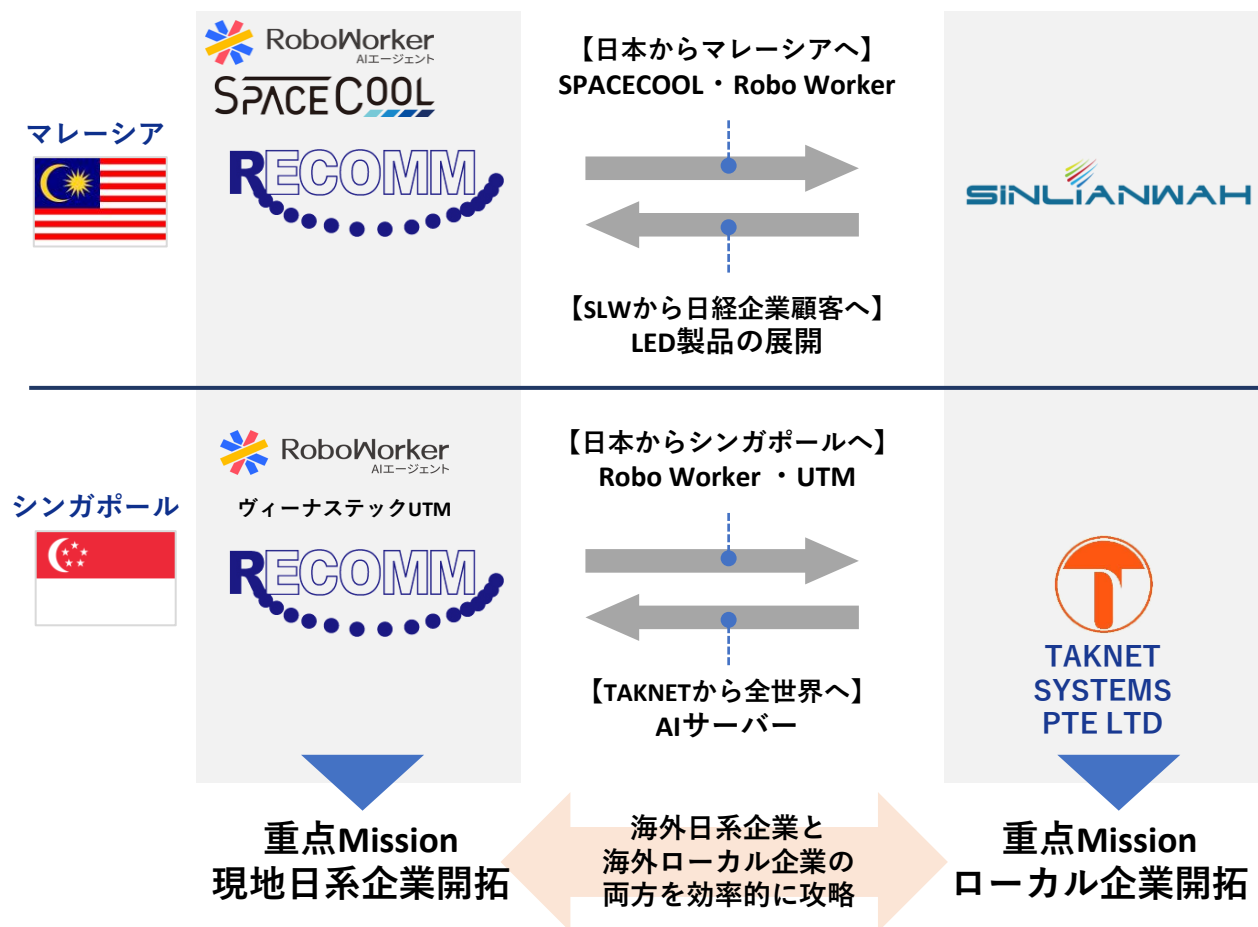
- M&A企業と当社の両社が持つ優位性を生かした相乗効果により、更なる業績アップを狙う。
- レカムグループによる現地日系企業・M&A企業によるローカル企業の開拓を推進。

## 自社事業×M&Aの融合によるシナジー創出イメージ

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

シナジー  
創出

## 戦略的シナジー創出シナリオ(一例)



# DX事業の重点施策

- 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

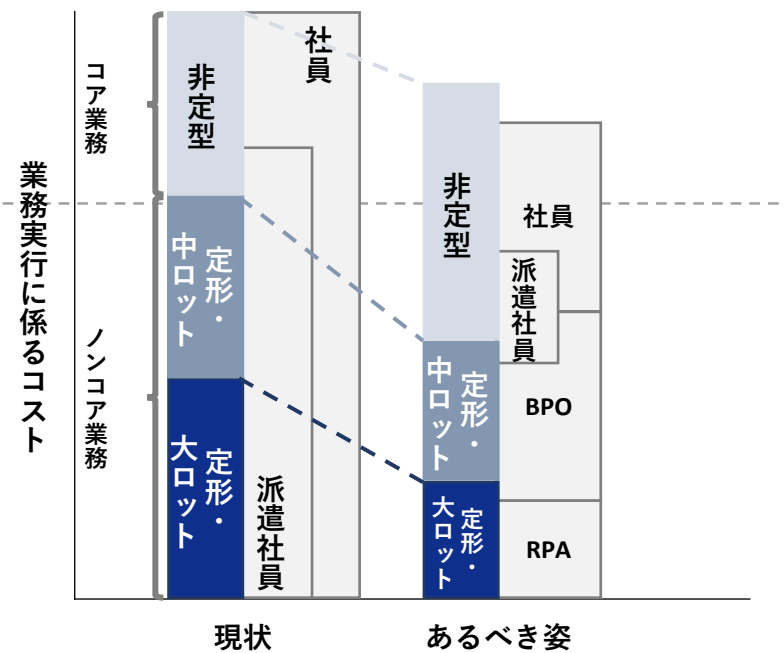
## 戦略の大方針



## 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

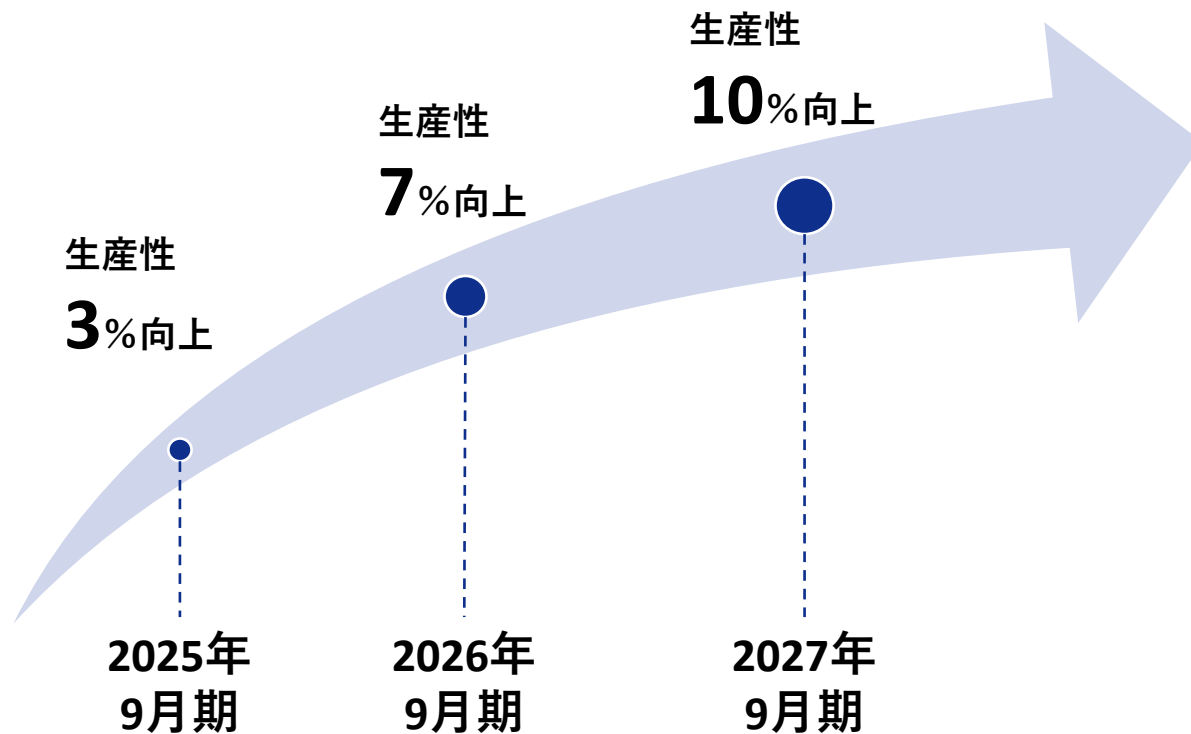
- 既存業務の業務フローを見つめ直し、業務による無駄を無くし生産性を向上
- 最適な業務と人員数での管理を推進することで、利益を生み出す管理部門へとシフトチェンジする

## 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して実行

## 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**

# 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」)

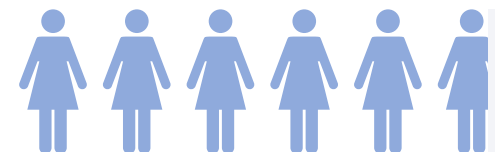
- 株主にとって投資リターン **「No.1」**
  - 顧客にとって**「オンリー 1」**
  - 業界で質量共に **「No.1」**
- + 従業員にとって最も魅力的な**「Best 1」**企業グループ

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 兼 海外事業本部長 兼 CHO 人財戦略本部長 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9月末時点)
株主数	19577名(2024年9月末時点)
資本金	2,447百万円(2024年9月末時点)
従業員数	連結514名(2024年9月末時点)

## 従業員の特徴

### 男女比

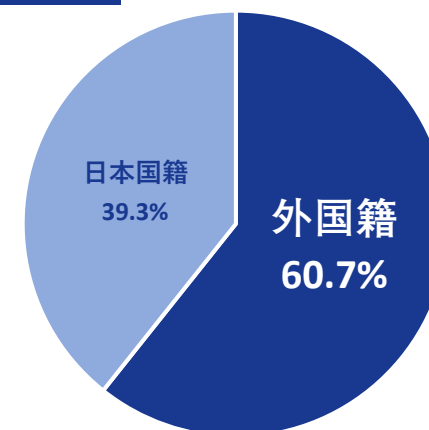
女性 **54.7%**



男性 **45.3%**



### 社員国籍比



2024年9月末時点

3事業、国内事業会社7社、海外事業会社16社(2024年9月30日時点)

海外拠点 9カ国 16拠点

## 海外ソリューション事業

- レカムビジネスソリューションズ(大連)※1
- レカムビジネスソリューションズ(上海)
- FTGフィリピン
- ベトナムレカム(ホーチミン、ハノイ)
- レカムビジネスソリューションズ(アジア)※在タイ
- レカムビジネスソリューションズ(タイ)
- レカムビジネスソリューションズ(マレーシア)
- Sin Lian Wah Lighting Sdn. Bhd.(マレーシア)
- Sin Lian Wah Electric Sdn. Bhd.(マレーシア)
- レカムビジネスソリューションズ(インドネシア)
- レカムビジネスソリューションズ(インド)
- Greentech International(シンガポール) ※2
- TAKNET SYSTEMS PTE LTD.(シンガポール)

## 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	<b>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</b>	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

### 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-RPA等の活用による業務自動化

**商品** Robo Worker: AI-RPAにより誰でも簡単に作業を自動化

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

# 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

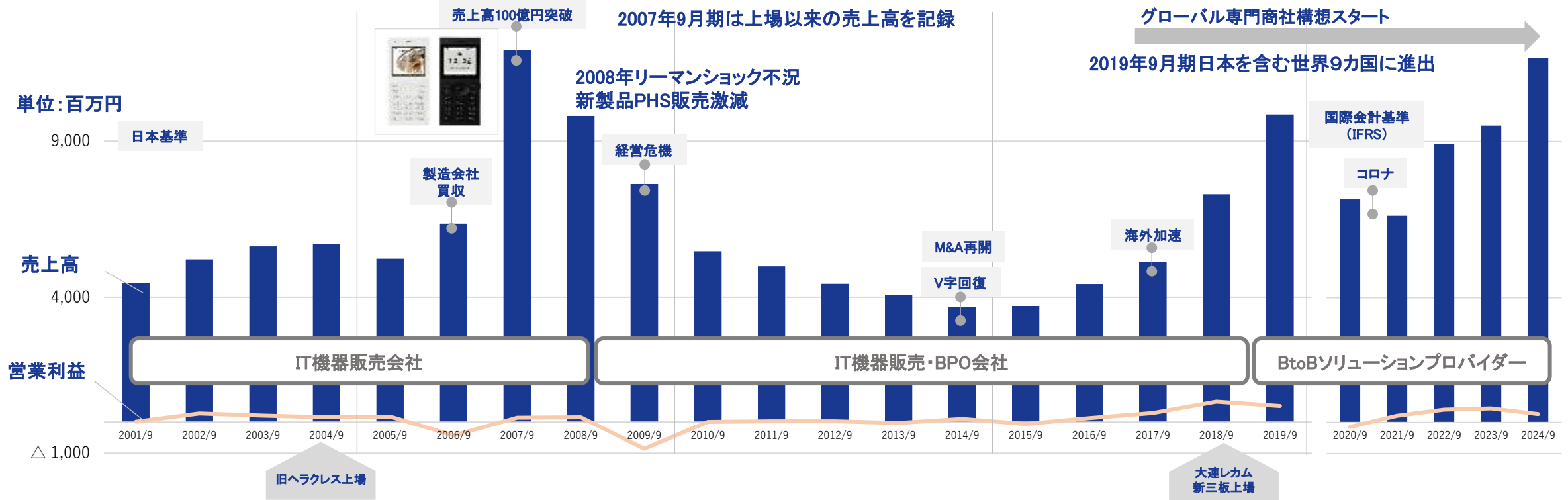
2010～2014年  
事業再構築

## 4

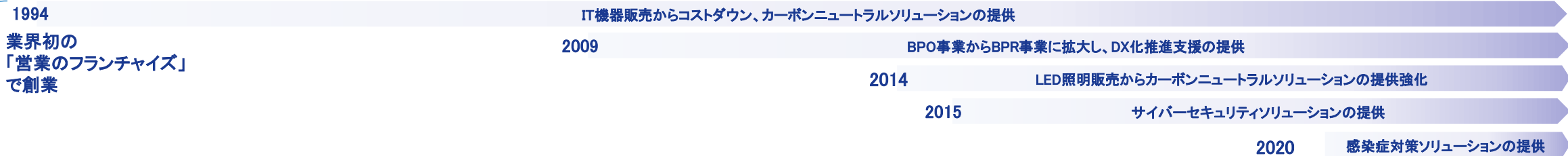
2015～2019年  
再成長

## 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
- 2024年7月にクロスボーダーM&Aにより子会社化。シンガポールにてAIサーバーでローカルマーケットへの進出開始

### カーボンニュートラル&コストダウンソリューション

LED照明や業務用エアコンを活用し、CO2排出量や電気代を削減するコストダウンソリューションを提供



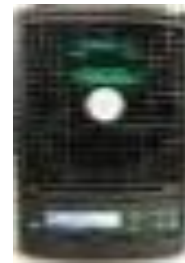
### AIサーバー

高性能GPUを多数搭載し、優れた冷却技術を備えた、生成AI向けの高効率かつ拡張性の高いソリューションを提供



### 感染症対策ソリューション

感染症対策として、除菌・消臭効果のある商材やサービスを提供



## + 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
8	2024年7月	シンガポール

## 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

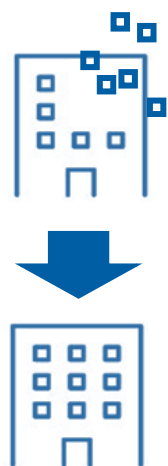
2009年11月

事業化

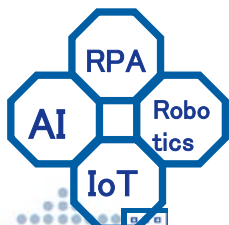
- 2003年10月に大連に社内向けのアウトソーシングを行うセンターを設立、2009年10月に外部受託を開始し事業化
- 2019年10月に間接業務の受託のBPO事業から、業務再構築の支援のBPR事業に事業領域を拡大
- 2023年5月にRobo Worker (AI-RPA)の日本での独占販売開始



(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

