

2023年9月期第3四半期 決算説明資料

2023年8月10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	P20
6--	成長戦略	P28
7--	中期経営計画	P37
8--	会社概要	P45

1 サマリー

増収 増益

売上収益 **2期連続増収**

通期業績予想 進捗率65.4%

【増収要因】海外ソリューション事業の拡大

6,869百万円

前期 **6,431**百万円 前年同期比 **106.8%**

営業利益 **3期連続最高益**

通期業績予想 進捗率38.5%

【増益要因】海外ソリューション事業の拡大

301百万円

前期 **293**百万円 前年同期比 **102.7%**

2 決算概要(全社)

2期連続増収・3期連続最高益

(単位:百万円)	2022年9月期 3Q	2023年9月期 3Q	増減額	前年 同期比
売上収益	6,430	6,869	+439	106.8%
営業利益	293	301	+8	102.7%
税引前利益	318	329	+11	103.4%
親会社の所有者に帰属する 四半期純利益	238	201	△37	84.4%
EBITDA※	408	409	+1	100.1%

※: 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3Q連結会計年度 2023年6月30日	増減額
流動資産	6,704	6,567	△137
非流動資産	2,535	2,583	+48
資産合計	9,239	9,150	△89
流動負債	3,354	3,400	+46
非流動負債	1,244	958	△286
負債合計	4,598	4,358	△240
親会社の所有者に 帰属する持分	4,326	4,455	+129
非支配持分	314	335	+21
資本合計	4,640	4,791	+151
負債及び資本 合計	9,239	9,150	△89

【資産合計】 9,150百万円 89百万円減少

- 営業債権の回収に伴い売掛金が378百万円減少

【負債合計】 4,358百万円 240百万円減少

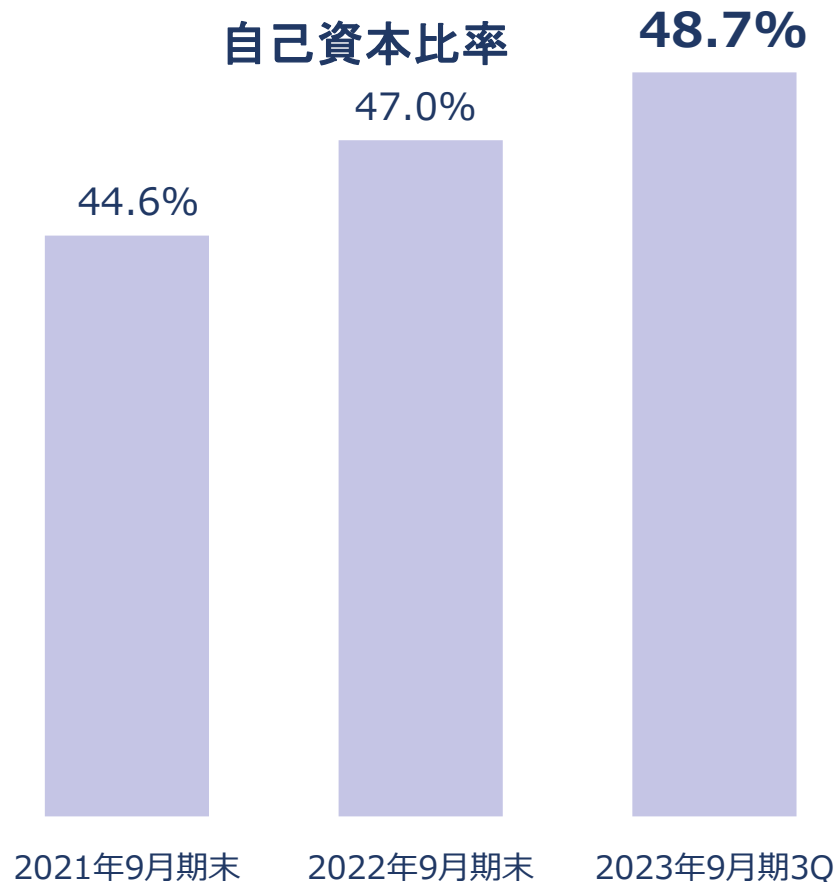
- 営業債務及びその他の債務が288百万円減少

【資本合計】 4,791百万円 151百万円増加

- 利益剰余金が122百万円増加したこと等により資本合計増加

自己資本比率:48.7%

安定的な水準を維持

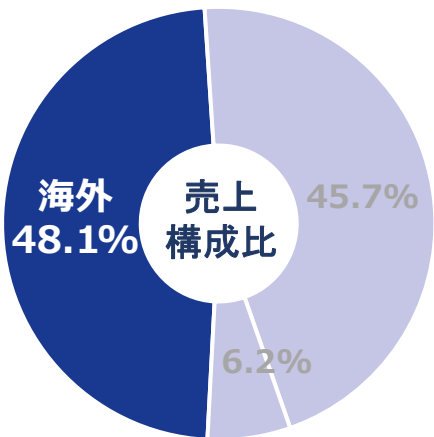


営業活動によるキャッシュ・フローが減少要因は在庫の取得により棚卸資産が143百万円増加、法人税支払81百万円

	前2Q連結会計年度 2021年10月1日～ 2022年6月30日	当2Q連結会計年度 2022年10月1日～ 2023年6月30日	増減額
(単位:百万円)			
営業活動による キャッシュ・フロー	171	10	△171
投資活動による キャッシュ・フロー	△529	191	+720
財務活動による キャッシュ・フロー	△177	△46	+131
現金及び現金 同等物の増減額	△320	161	+481
現金及び現金 同等物の期末残高	2,671	2,840	+169

決算概要（セグメント別）

海外ソリューション事業



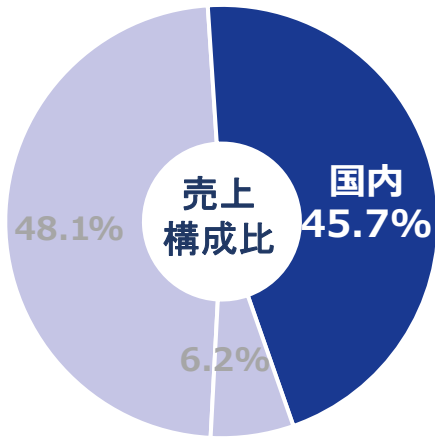
対象

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



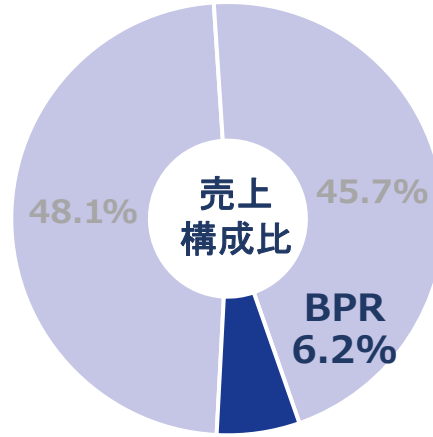
対象

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

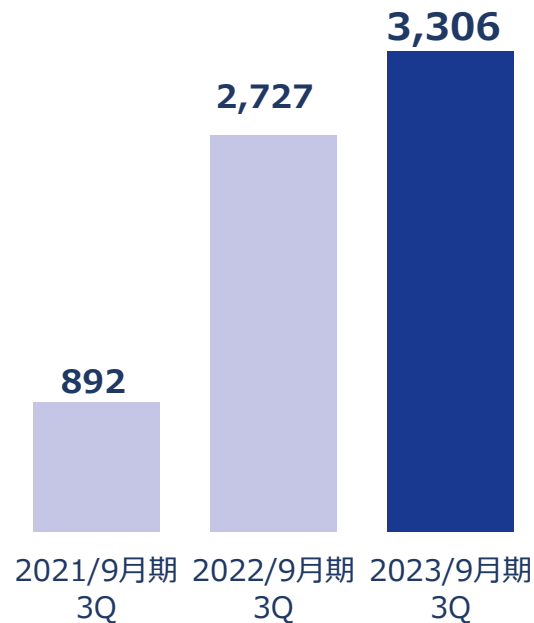
(単位:百万円)	2022年9月期 3Q	2023年9月期 3Q	増減額	前年 同期比
売上収益	6,430	6,870	+440	106.8%
海外ソリューション事業	2,727	3,306	+579	121.2%
国内ソリューション事業	3,251	3,138	△113	96.5%
BPR事業	452	425	△27	94.0%
セグメント利益	293	301	+8	102.7%
海外ソリューション事業	166	205	+39	123.5%
国内ソリューション事業	72	139	+67	193.0%
BPR事業	91	57	△34	62.6%
調整額	△36	△100	△64	-

3期連続増収・増益

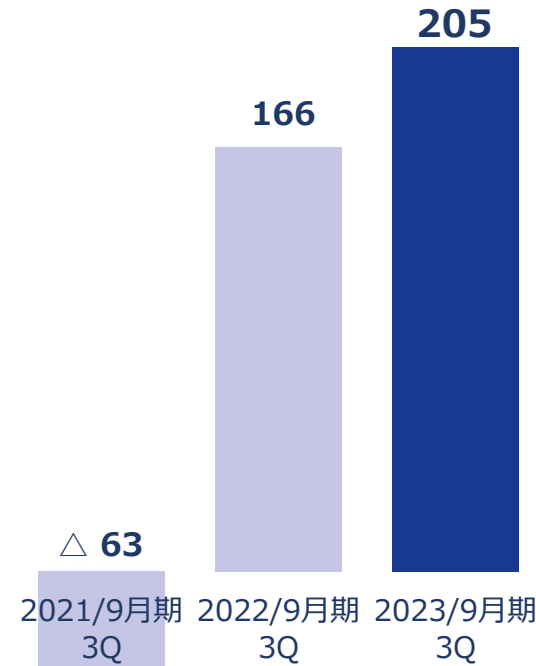
(単位:百万円)	2022年9月期 3Q	2023年9月期 3Q	増減額	前年同期比
売上収益	2,727	3,306	+579	121.2%
セグメント利益	166	205	+39	123.5%

(単位:百万円)

売上収益



セグメント利益



要因

増収

- カーボンニュートラルソリューション販売が堅調に推移し中国が前年同期比203.8%、ベトナム132.6%、マレーシア119.0%、インドネシア114.9%。インドの営業再開。

増益

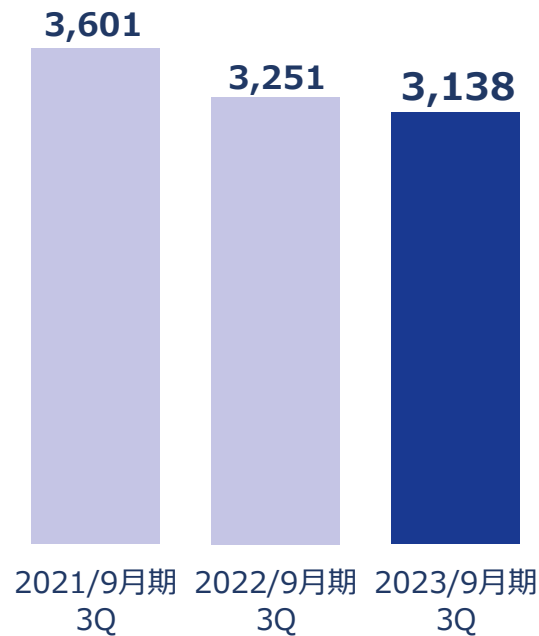
- ベトナムが前年同期比130.4%、マレーシア127.7%。中国、黒字化。

減収・増益

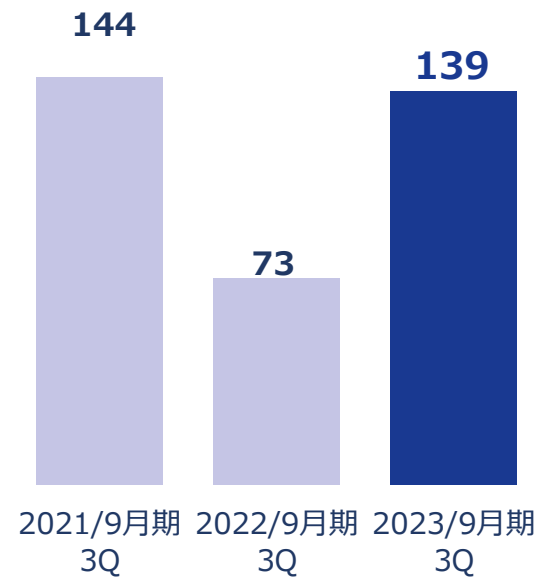
(単位:百万円)	2022年9月期 3Q	2023年9月期 3Q	増減額	前年同期比
売上収益	3,251	3,138	△113	96.5%
セグメント利益	72	139	+67	193.0%

(単位:百万円)

売上収益



セグメント利益



要因

減収

- OEM供給先サイバーセキュリティの販売が減少。

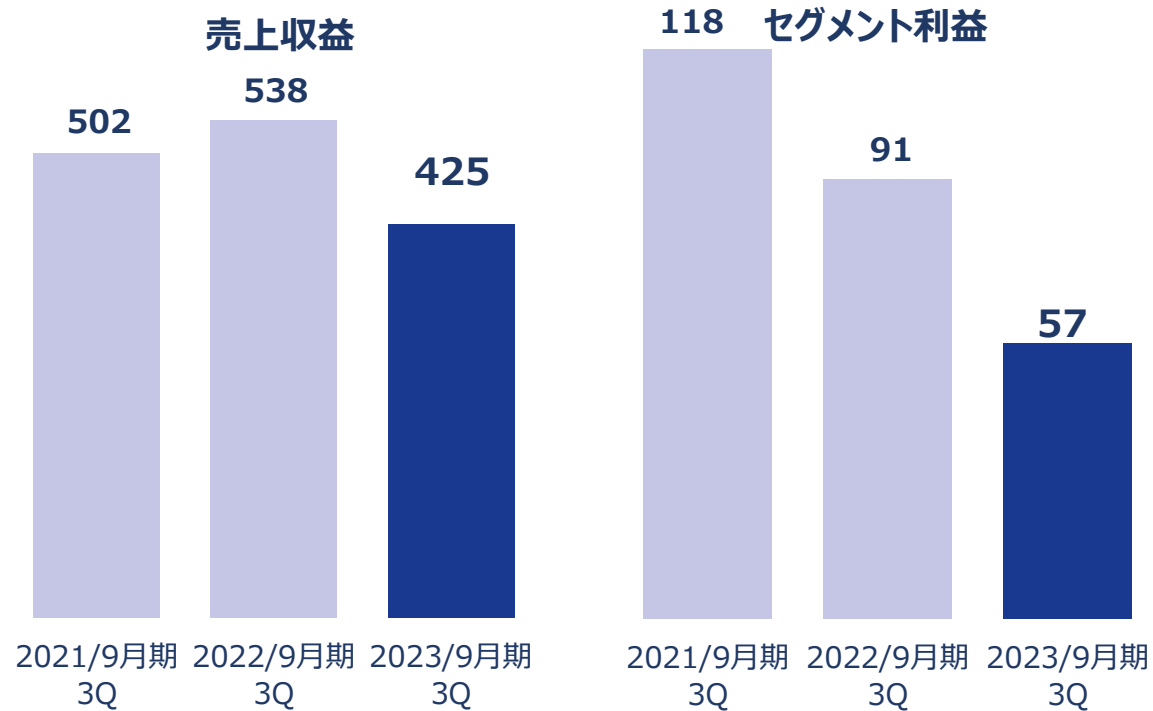
増益

- 本社負担経費の減少に加え、電気料金の削減需要を掘り起こした結果、LED照明の卸売が順調に推移し、減収要因であるOEM供給先減少の影響を補う。

減収・減益

(単位:百万円)	2022年9月期 3Q	2023年9月期 3Q	増減額	前年同期比
売上収益	452	425	△27	94.0%
セグメント利益	91	57	△34	62.6%

(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。

4 トピックス



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)

- 4月「Robo Worker(商品名)」販売開始
- 6月チャイナ・モバイル・インターナショナル・リミテッドとAI-RPAサービスで協業開始

進化型AI-RPAサービス(Robo Worker)ご紹介

Robo Worker

社内をDX化したいけど、
PCスキルの高い専任スタッフがない…

プログラミング知識のない方でもシナリオ作りが可能



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

AI営業支援システムとは？

様々なデータを蓄積→AI学習データ分析

AIMESOFT



さまざまなデータを学習データとして利用



予測分析プラットフォーム



効果

営業1人当たり売上の最大化を実現

8月31日 Sin Lian Wah Electric Sdn Bhd(以下SLWE社)～レカムグループへ



マレーシアにおける当社の取組

- RECOMM BUSINESS SOLUTIONS (MALAYSIA) SDN. BHD.
2018年2月～：カーボンニュートラルソリューションによる直販事業開始
- Sin Lian Wah Lighting Bhd.
2021年8月～：Philipsトップディストリビューターによる卸売事業買収
- Sin Lian Wah Electric Sdn Bhd
2023年8月～：シュナイダー、ハニウェルトップディストリビューターによる卸売事業買収

結果

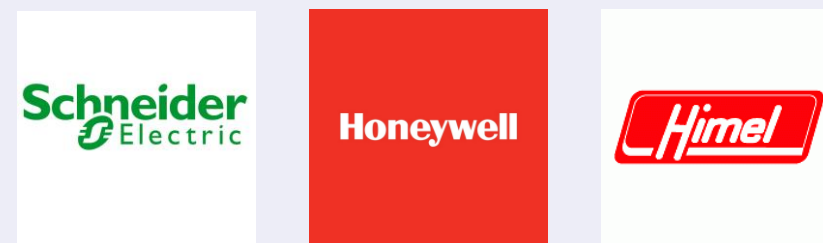
2024年9月期売上見込は※約40億円以上

※ 国内ソリューション事業売上総額に匹敵


SLWE社 会社概要

社名	SLWE
所在地	マレーシア・クアラルンプール
設立	1983年5月
事業内容	電気製品・部品販売会社(卸売業者、小売業者、EC への販売)
特徴	マレーシア国内40年以上の電気製品部品トップディストリビューター 400社の顧客

主要取引先



10月 報酬制度改定・人財投資を大幅強化し優秀な人財の更なる確保へ

グループ経営ビジョン 

経営ビジョン
A & A 1 1 1 +
(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



経営ビジョンを体現するための施策の一環として

【報酬制度改訂概要】

各社員に付与している「ジョブグレード」毎給与の見直しに加え、営業社員に付与するインセンティブについても見直しを図る。

【結果】

- 新入社員(営業職)においては、初任給が25%アップの30万円越えとなり、業界最高水準。
- インセンティブについては適用上限を拡大し、当社の経営方針である「実力主義」を更に反映。

激変する社会環境に立ち向かい、高品質でコスト競争力ある
価値の創出・実行・提供と経営改革を実現出来る人財の確保

5 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	前年 同期比
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	+366	164.9%

(単位:百万円)

売上収益

10,500

8,920

117.7%

2022/9月期

2023/9月期
(予想)

(予想)

営業利益

780

413

188.9%

2022/9月期

2023/9月期
(予想)

(予想)

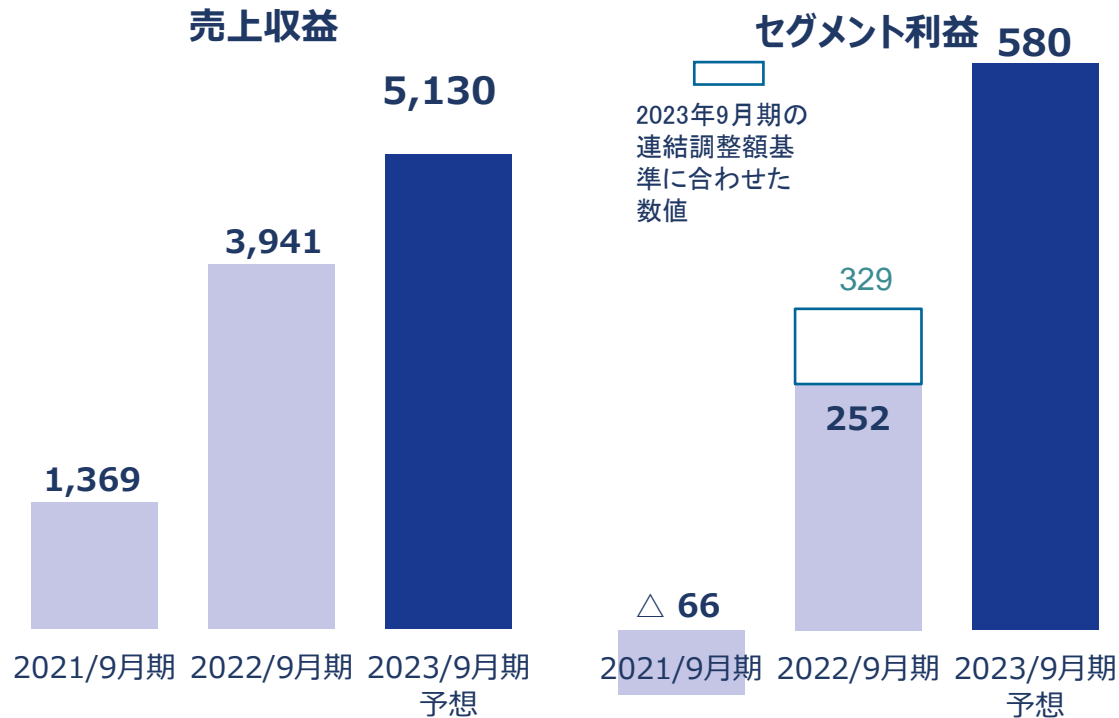
前期までは、本社部門をシェアードサービス部門としてグループ会社に各種業務を請け負い、サービスを提供することで本社経費を吸収するよう運営しておりましたが、**今期(2023年9月期)以降については**、本社部門を持株会社と位置付けたため、事業セグメントに帰属しない上場に係る費用やグループ管理費用等の**本社経費が調整額として全額含まれる**ようになりました。このため、前期のセグメント利益との**比較可能性を考慮し**、**今期と同じ基準で調整額を算出した**場合の**前期のセグメント利益についても併記し**、記載しております。

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	前年 同期比
売上収益	3,941	5,130 (3Q+ 1,824)	+1,189	130.2%
セグメント利益	252	580 (3Q+ 370)	+328	230.2%

(単位:百万円)



施策

売上収益

- カーボンニュートラルソリューション(LED照明・エアコン) + 製造業向け太陽光発電、エネルギーの見える化販売開始。

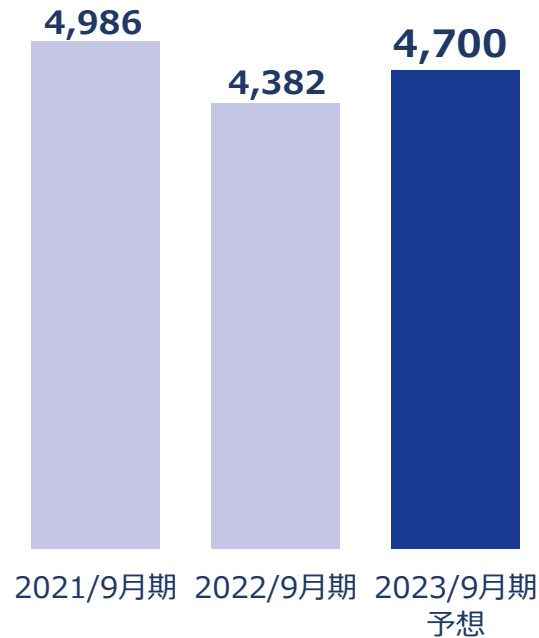
セグメント利益

- 安易な値引抑止を目的とした社内決裁体制の強化
- LED照明グループ一括仕入による原価低減

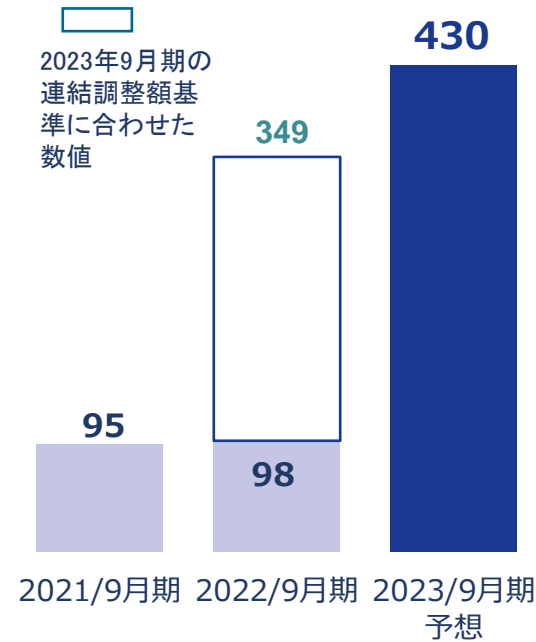
(単位:百万円)	2022年9月期	2023年9月期 予想	増減額	前年 同期比
売上収益	4,382	4,700(内4Q 1,394)	+318	107.3%
セグメント利益	98	430(内4Q 225)	+332	438.8%

(単位:百万円)

売上収益



セグメント利益



施策

売上収益

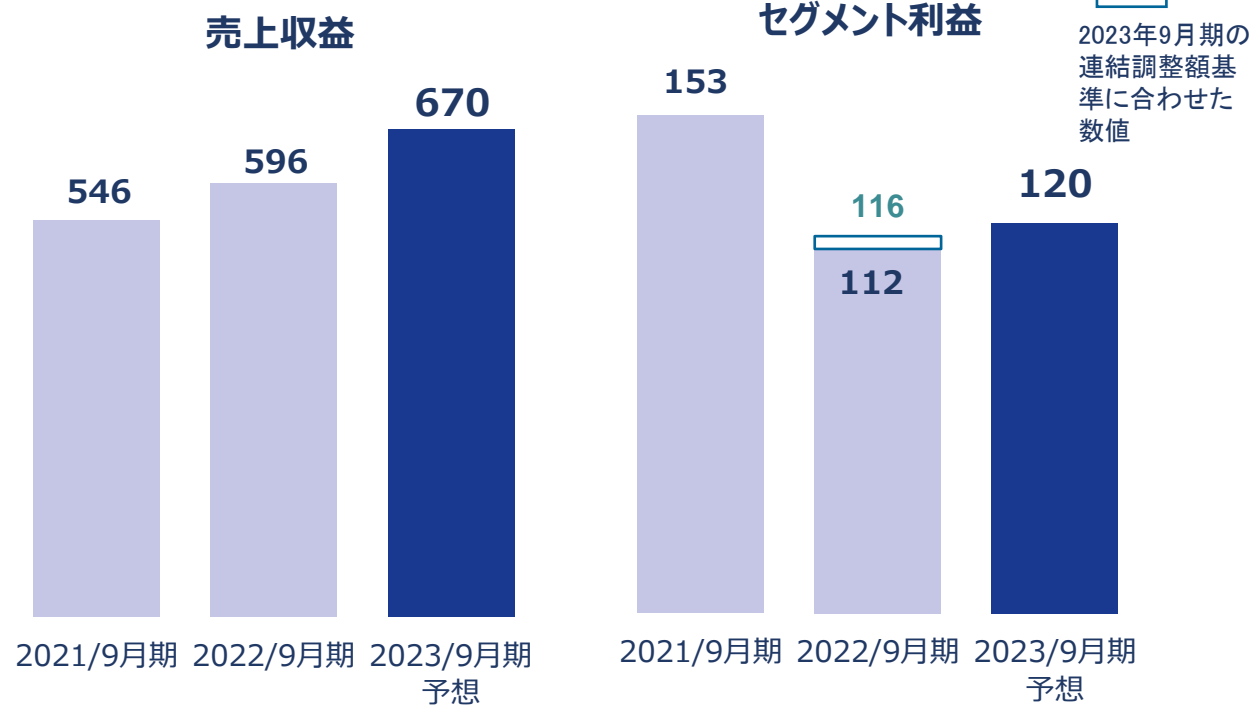
- 電力高騰対策にカーボンニュートラルソリューション(BCP・LED照明・エアコン)販売強化。
- 販売代理店向け販売企画実施による売上拡大。
- 今期入社社員の早期戦力化。

セグメント利益

- 工事の内製化により外注費を抑制。
- 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	前年 同期比
売上収益	596	670(内4Q 245)	+74	112.4%
セグメント利益	112	120(内4Q 63)	+8	107.1%

(単位:百万円)



施策

売上収益

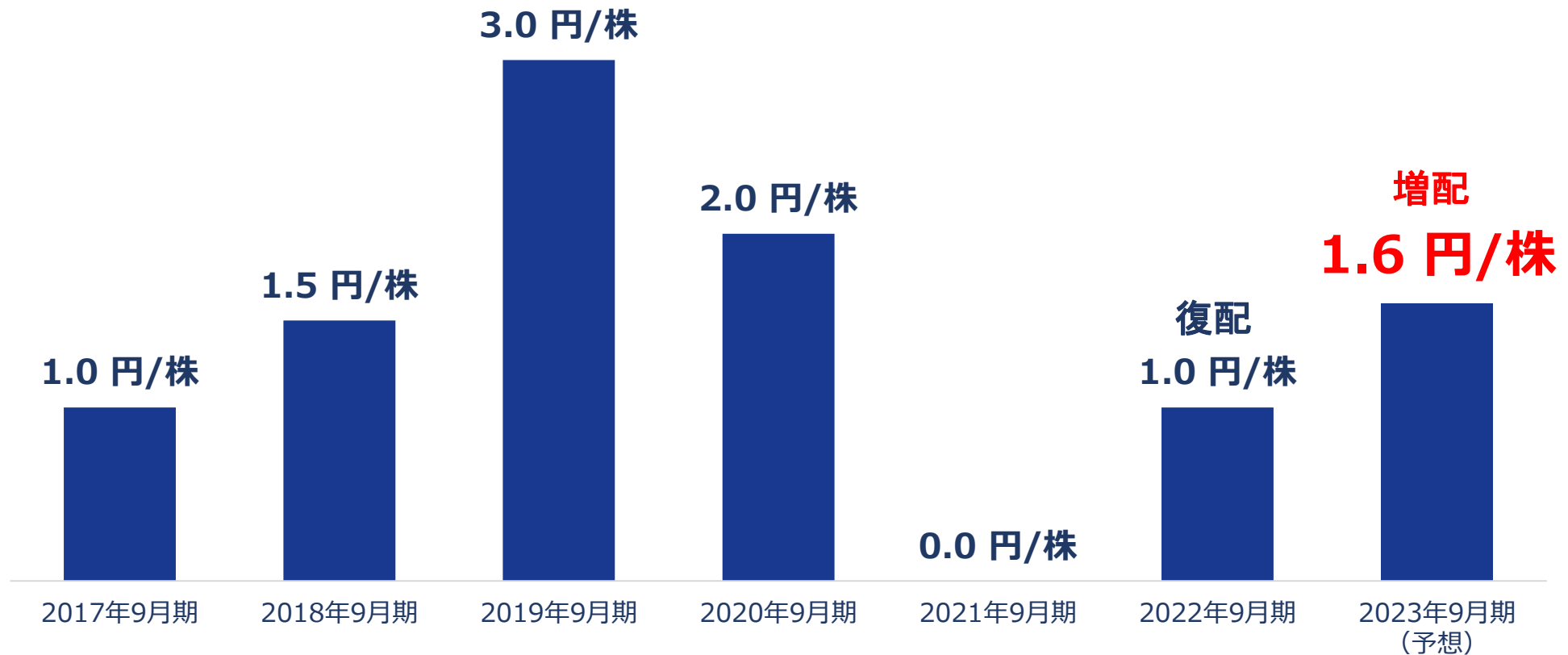
- 既存顧客からの追加業務獲得による売上拡大。
- RPA営業部門との連携によるセット販売強化。

セグメント利益

- AI-OCR、RPAなどの自動化ツールの最大活用することにより、高効率なセンター運営を実現。
- VPN回線見直しに伴い、コスト削減。

配当金：**1.6円/株**

(予想：2023年9月期)



成長戦略

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

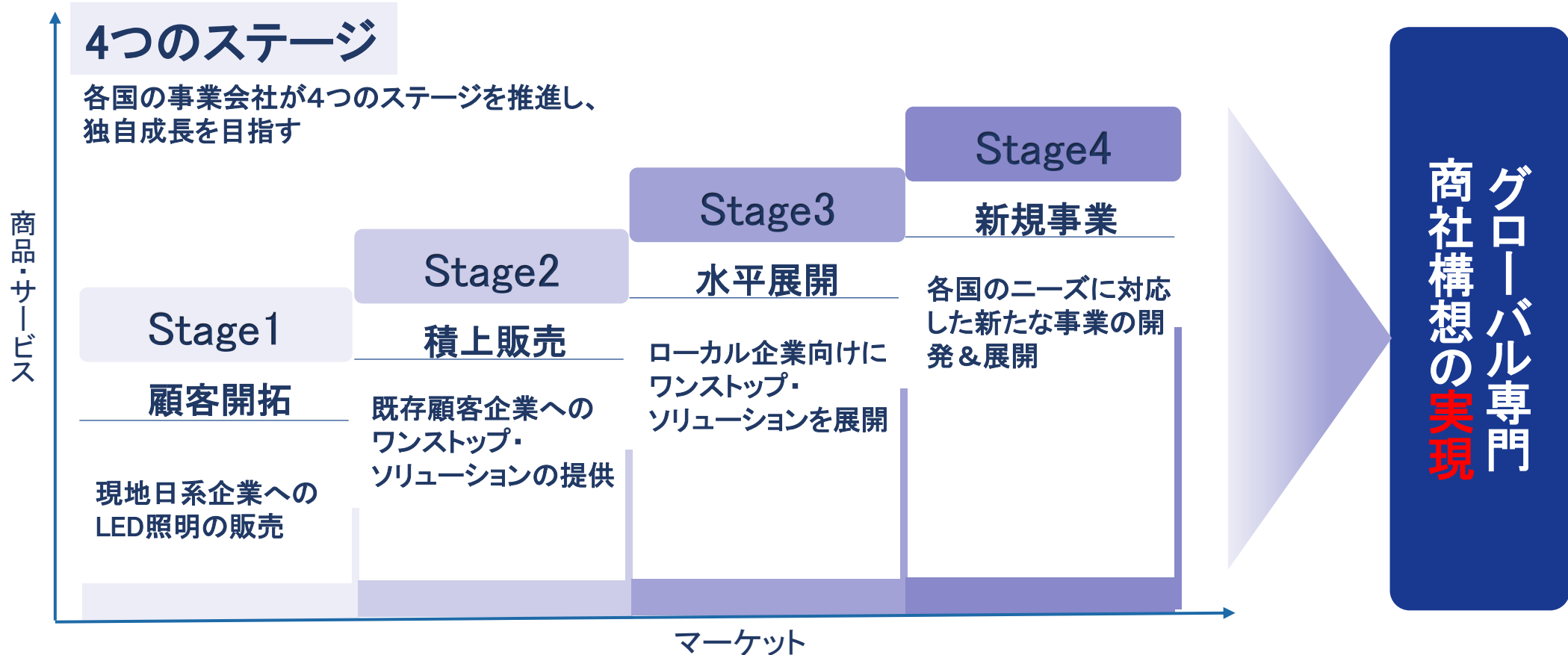
営業生産性の向上
(自社営業部門)

戦略6

社内DX推進

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！



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



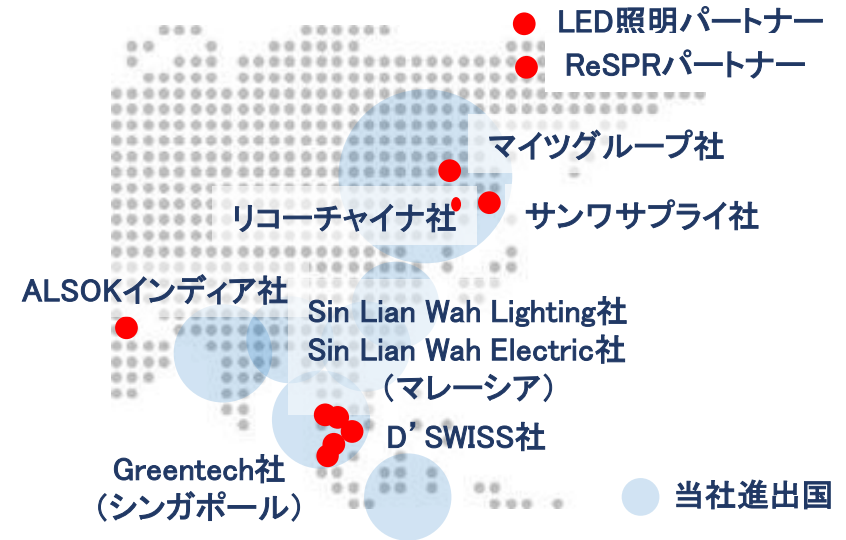
2021年10月
Sin Lian Wah Lighting社
(マレーシア)
2023年8月
Sin Lian Wah Electric社



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、トータ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

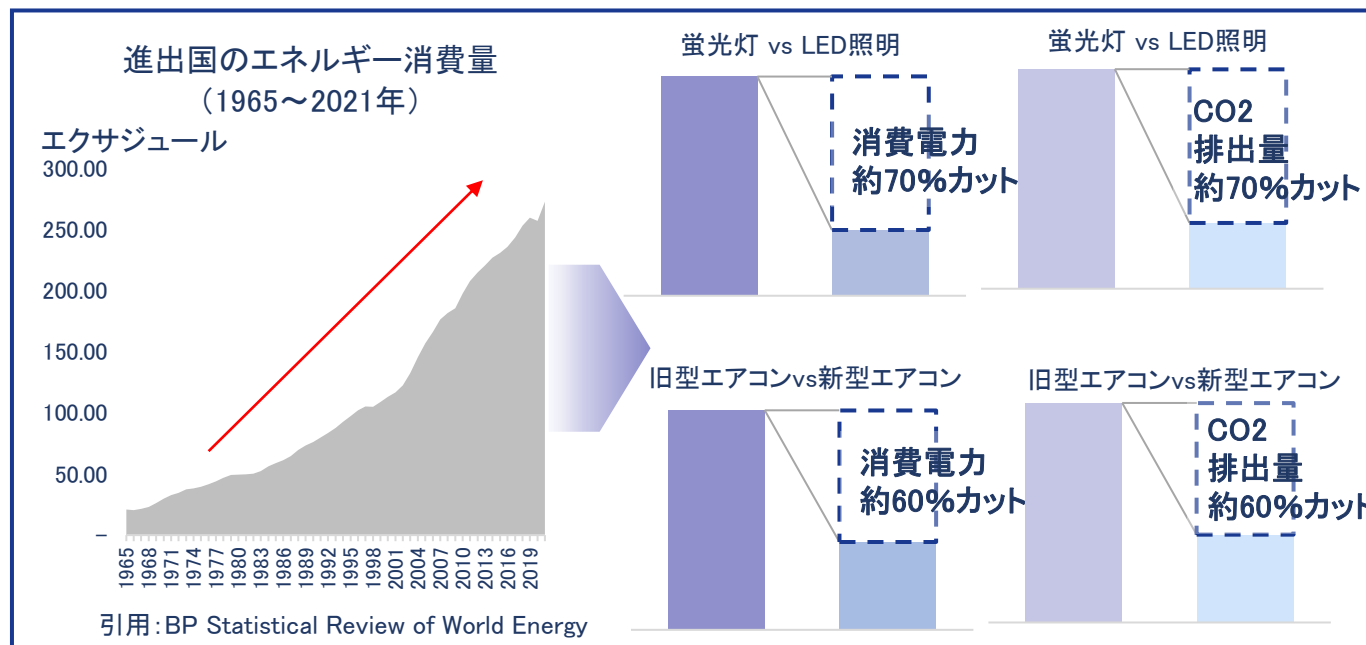
業務用エアコン



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

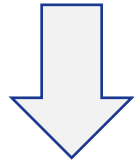


カーボンニュートラルソリューションの提供により
顧客の電気代削減とCO2の削減に貢献

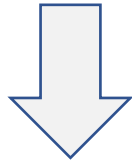
日本からアジア企業のDX化を推進

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



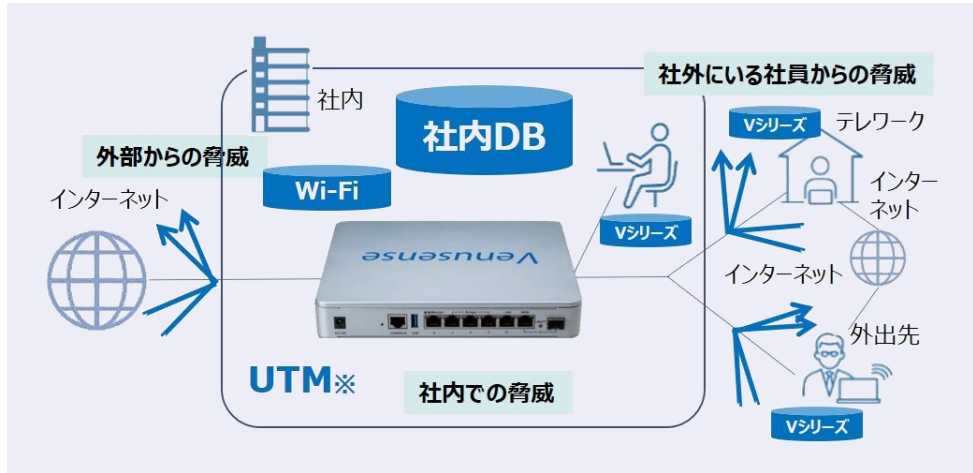
**日本での事業立ち上げノウハウを
ASEAN各国に拡大**

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」との合弁会社事業



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%の合弁
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 親会社がチャイナモバイル
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

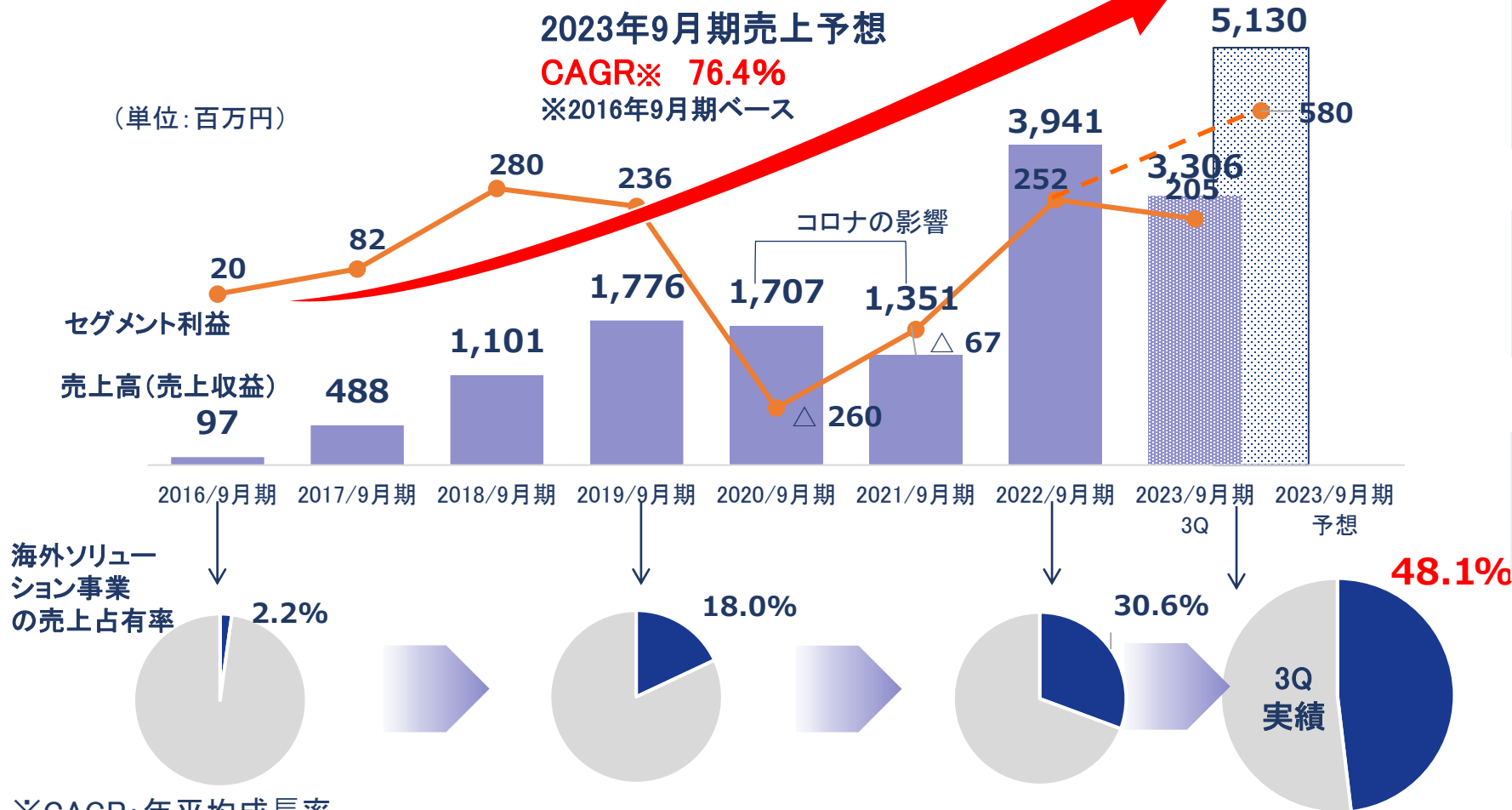
7 中期経営計画

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)



※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

SLWL社の子会社化によりグローバル専門商社構想はStage3 (水平展開)へ

2023年

SLWE社の子会社化によりグローバル専門商社構想Stage3は更に拡大

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

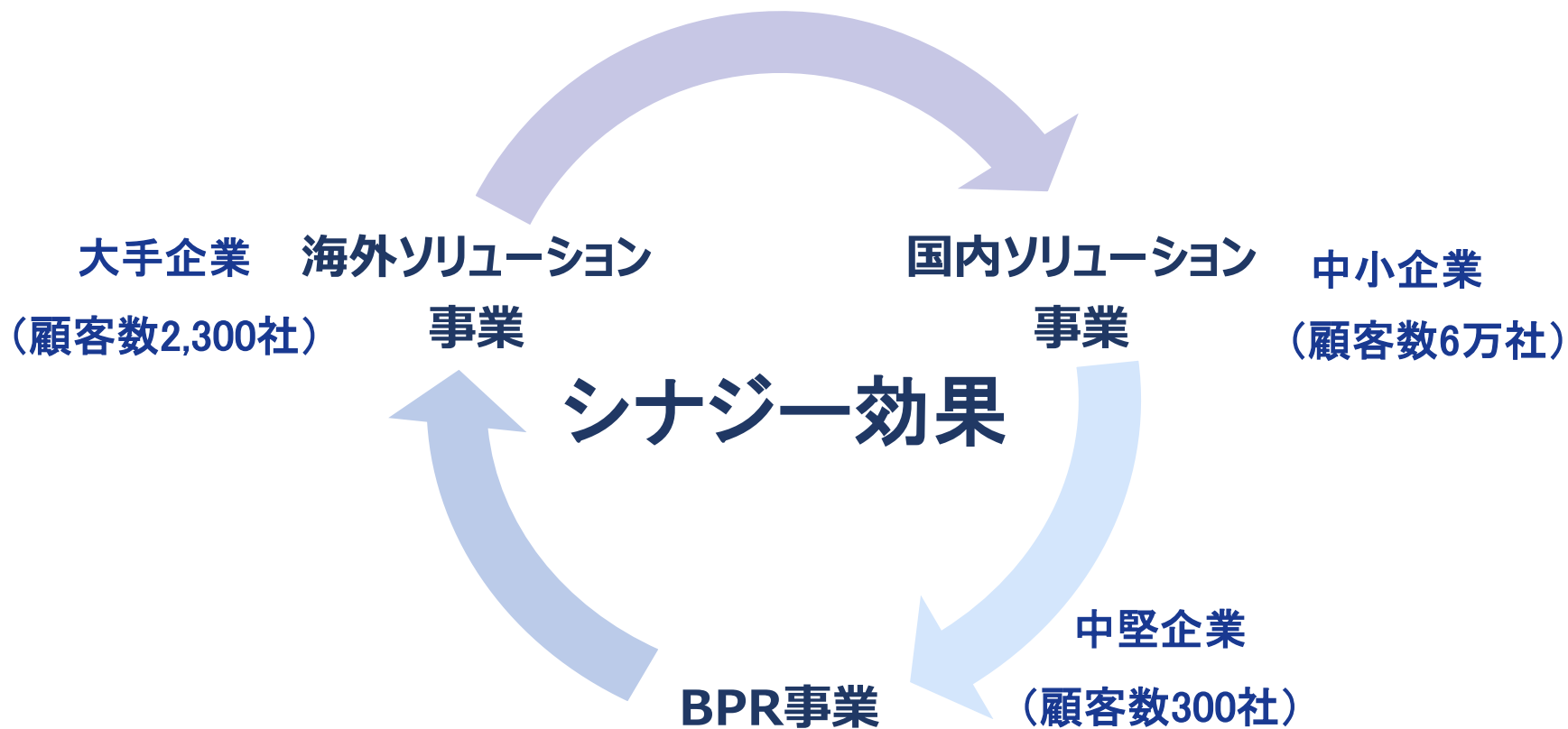


深い関係性の
構築

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

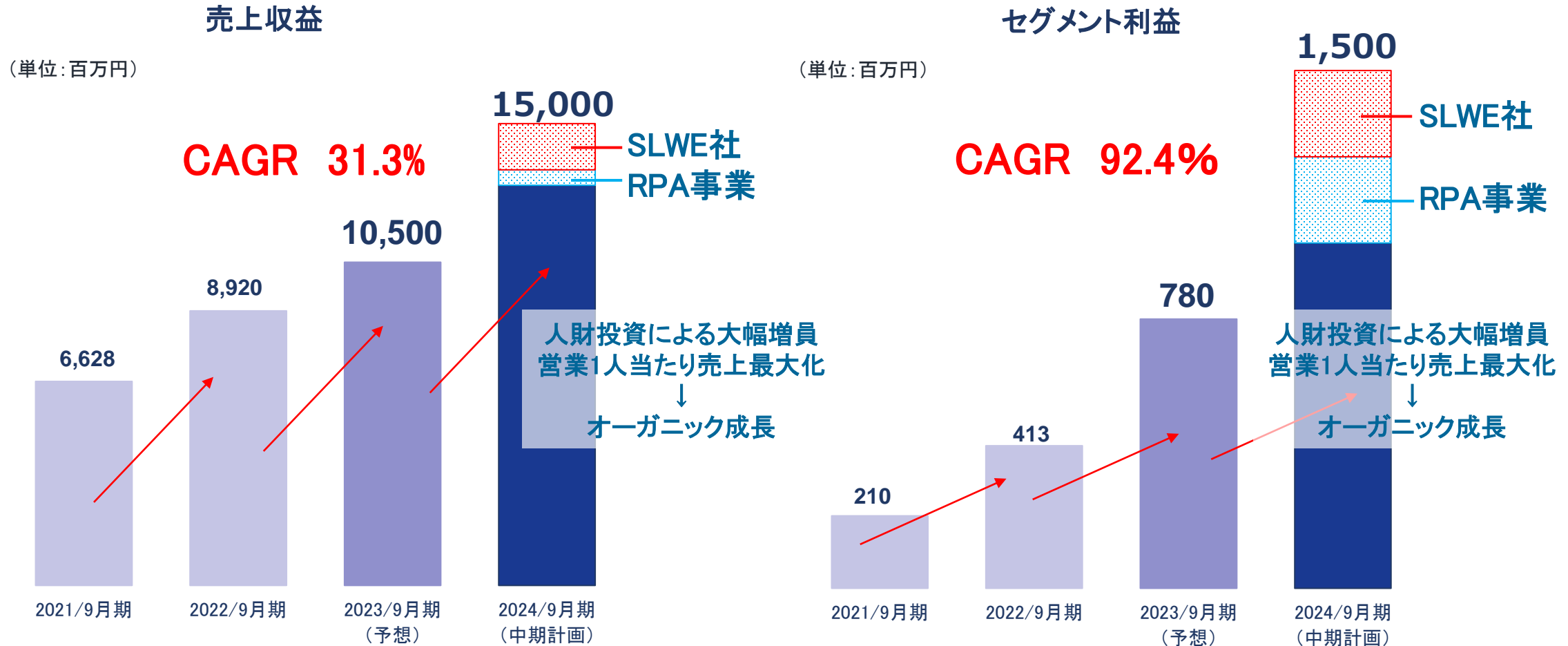
300億円以上

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

SLWE社・RPA事業と既存事業のオーガニック成長



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」)

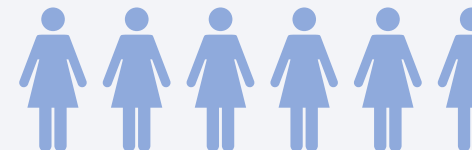
- 株主にとって投資リターン 「No.1」
 - 顧客にとって「オンリー 1」
 - 業界で質量共に 「No.1」
- + 従業員にとって最も魅力的な「Best 1」企業グループ

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 (2022年12月31日時点)
株主数	19,591名 (2022年9月30日時点)
資本金	2,447百万円 (2022年12月31日時点)
従業員数	連結449名 (2023年6月30日時点)

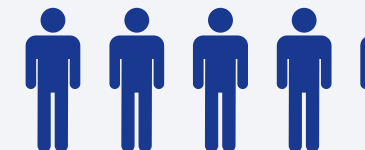
従業員の特徴

男女比

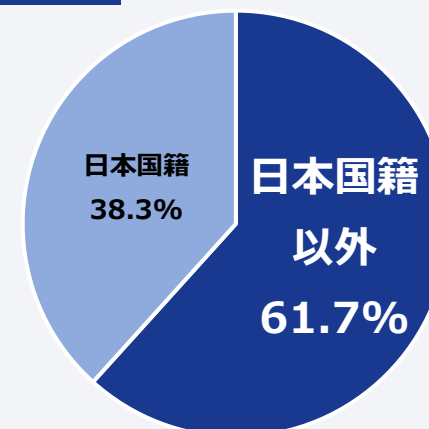
女性 **59.1%**



男性 **40.9%**



社員国籍比



2023年6月30日時点

3事業、国内事業会社7社、海外事業会社15社

海外拠点 9カ国 15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

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 19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

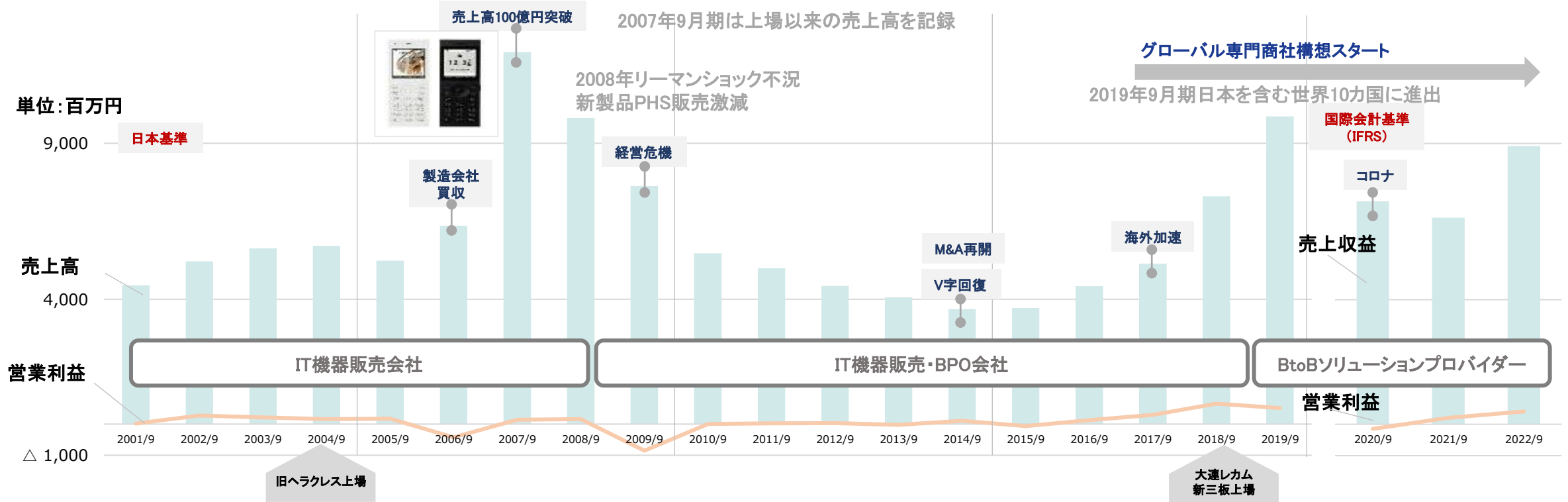
- 【沖縄地方】
- 沖縄支店
 - 那覇支店

※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

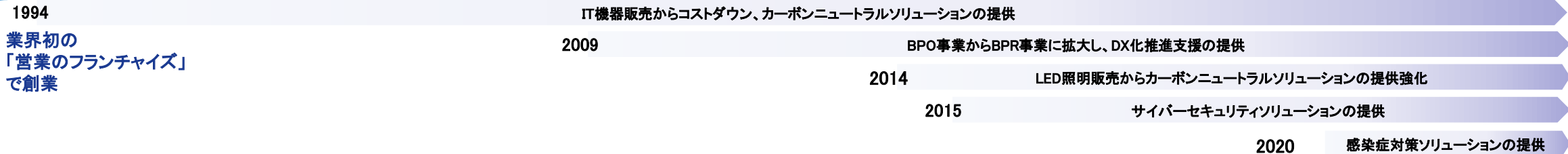
年号		年号	
1994年9月	通信機器・OA機器の販売・保守を目的として株式会社レカムジャパン（現レカム株式会社）を設立	2018年10月	インド・グルガオン市にレカムビジネスソリューションズインディア株式会社を設立し、LED照明、業務用エアコン等の販売を開始
1995年5月	営業のフランチャイズ事業の加盟店募集開始	2018年10月	大連レカムが中国新三板市場に上場
2000年4月	デジタル複合機（MFP）定額保守「RET'S COPY」サービス開始	2018年11月	大連レカムがマスターピース大連（大連傑作商務諮詢有限公司）株式の100%を取得し、子会社化
2003年10月	中国・大連市に子会社・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	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
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
2009年11月	大連レカムが外部BPOの受託を開始	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
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9月	創立25周年
2013年7月	自社ブランドLED照明「RENTIA（レンティア）」販売開始	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
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	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
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	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
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	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
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
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	2022年4月	東証スタンダード市場に移行
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	2023年8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

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

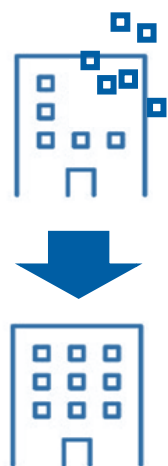
事業化

■ 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

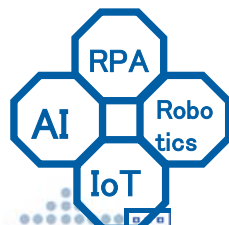
■ 2019年10月に間接業務の受託のBPO事業から、業務再構築の支援のBPR事業に事業領域を拡大



(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



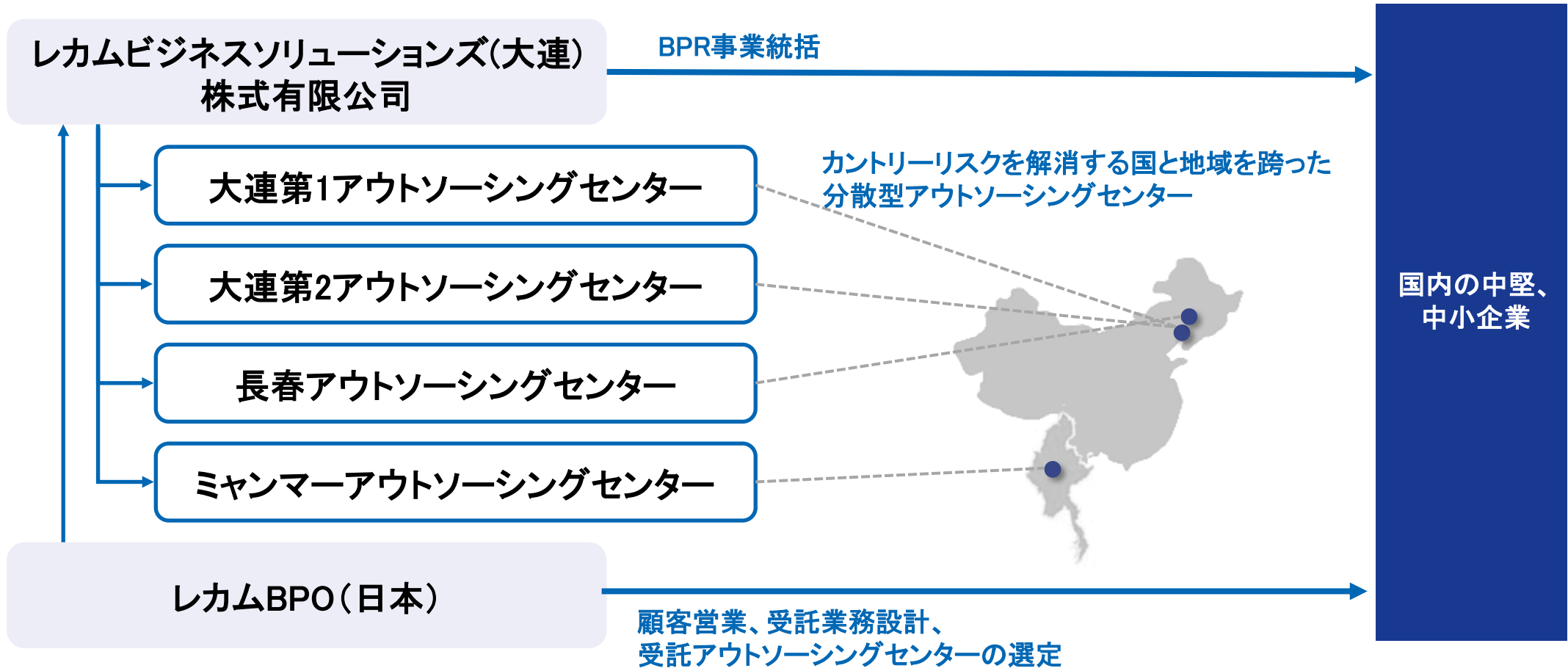
企業のDX化推進

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

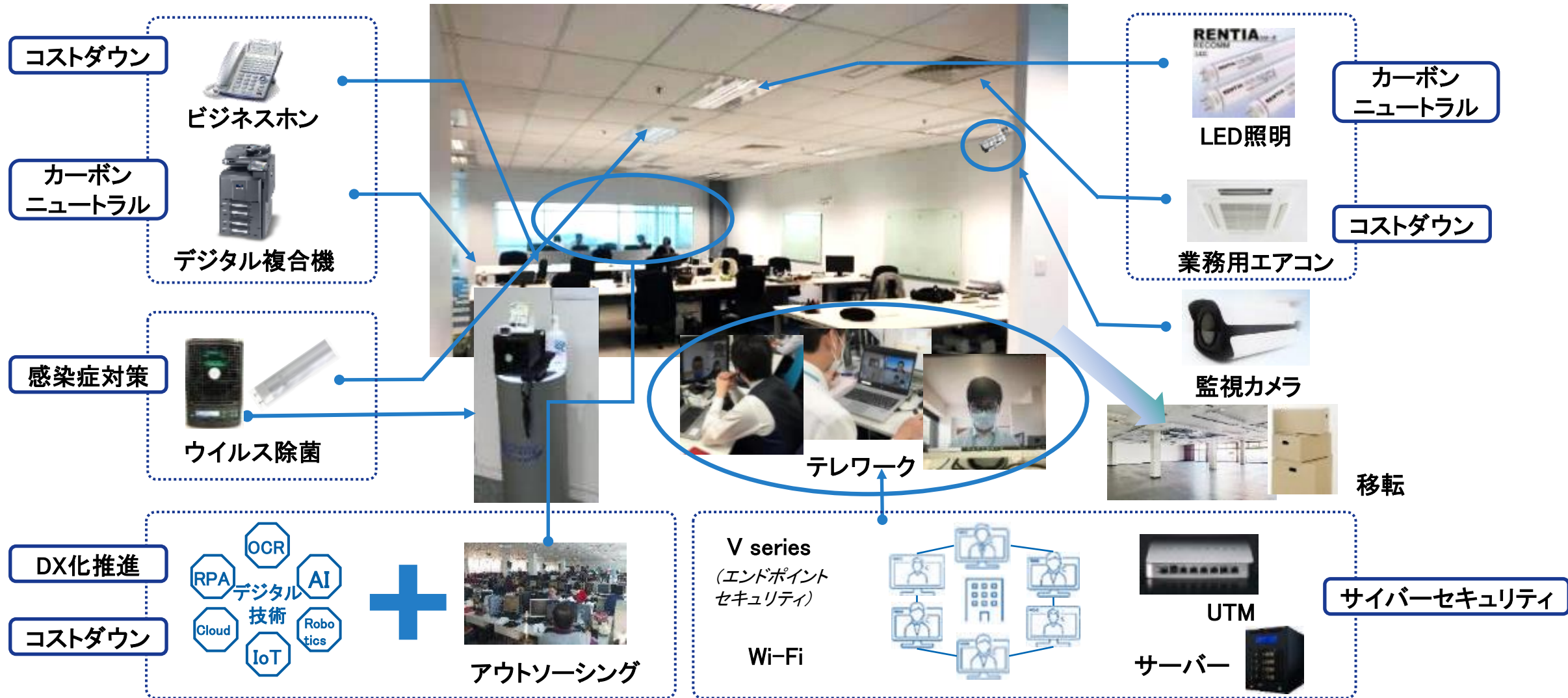
※BPR(Business Process Re-Engineering)とは業務改善コンサルティングを通じた業務プロセスの再構築のこと
 ※BPO(Business Process Outsourcing)とは業務プロセスの一部を外部委託し、業務効率化を図ること



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>