

2024年5月17日

2024年9月期
第2四半期
決算説明会

レカム株式会社

東証スタンダード(3323)

目次

1	2024年9月期第2四半期総括・決算実績サマリー	P3
2	2024年9月期第2四半期決算実績概要(セグメント別)	P10
3	2024年9月期通期計画・配当予想	P17
4	成長戦略	P28
5	APPENDIX	P40

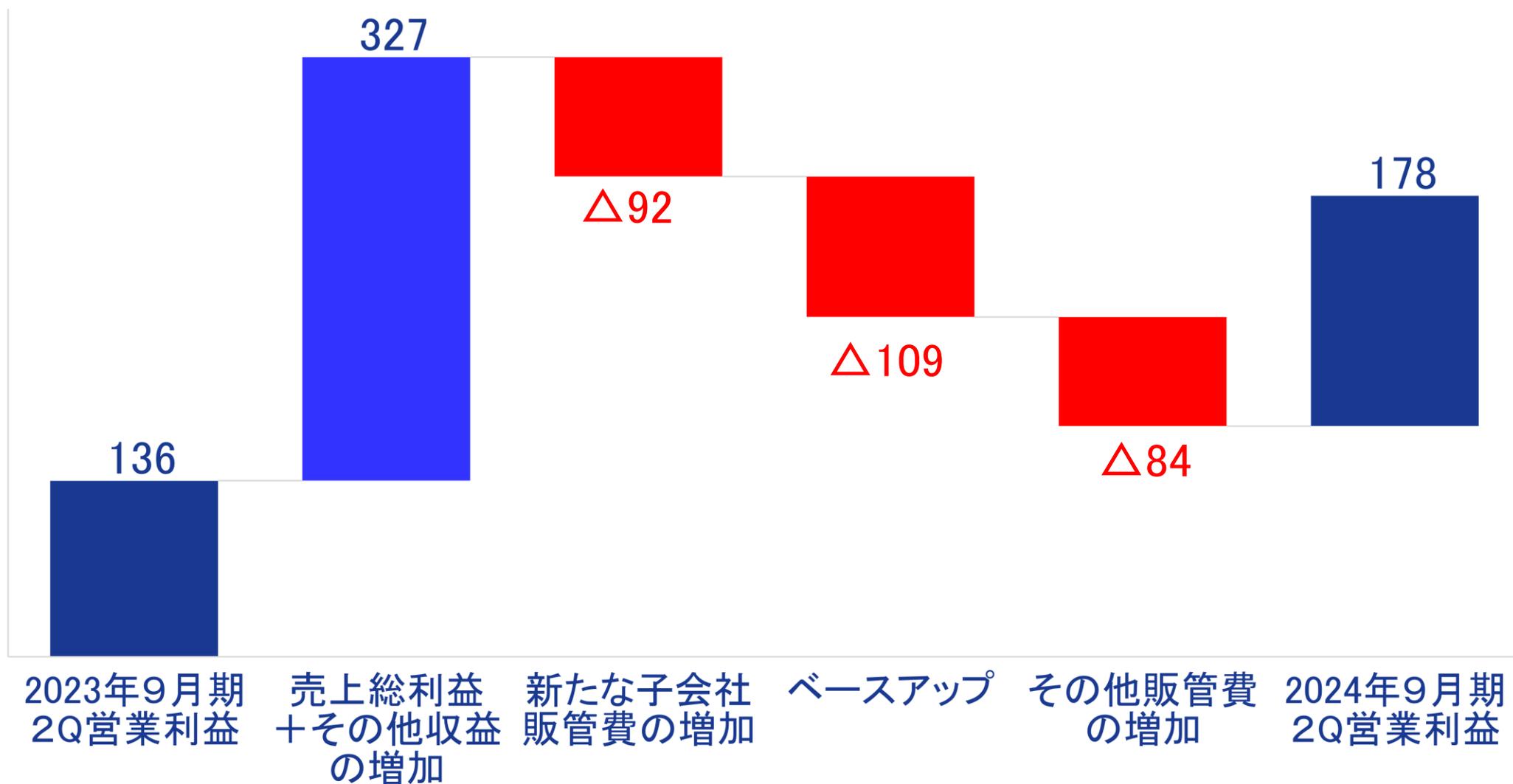
**2024年9月期
第2四半期
総括・決算実績
サマリー**

大幅増収増益

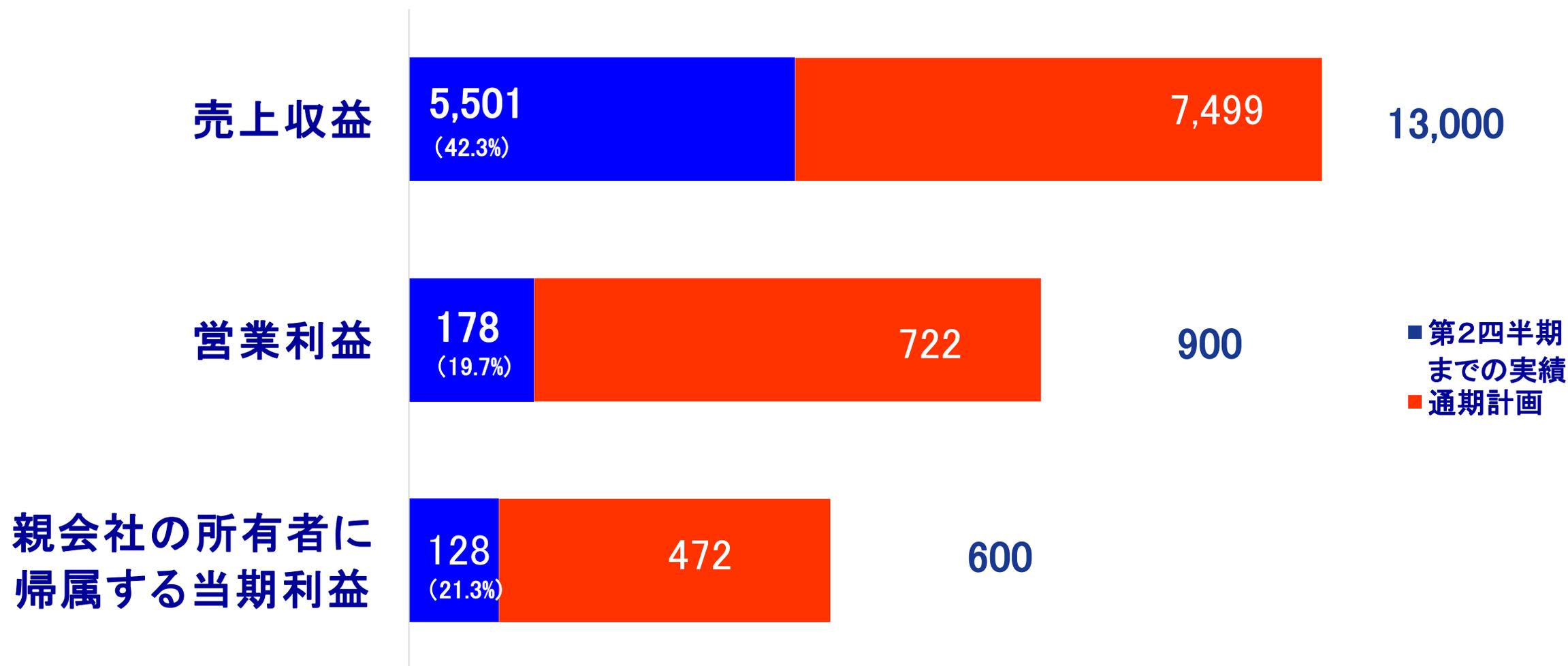
売上収益は3期連続増収

(単位:百万円)	2023年9月期 2Q	2024年9月期 2Q	増減額	前年 同期比
売上収益	4,574	5,501	+927	120.3%
営業利益	136	178	+42	130.7%
税引前利益	133	212	+79	159.7%
親会社の所有者に帰 属する当期利益	76	128	+52	168.7%
EBITDA(営業利益+減価 償却費及び償却費)	208	261	+53	125.5%

前年同期比営業利益推移内訳



通期計画に対する第2四半期までの進捗



	前連結会計年度 2023年9月30日	当連結会計年度 2024年3月31日	増減額
流動資産	7,957	7,661	△296
非流動資産	2,886	3,047	+161
資産合計	10,843	10,709	△134
流動負債	4,308	4,131	△177
非流動負債	1,581	1,505	△76
負債合計	5,889	5,636	△253
親会社の所有者に 帰属する持分	4,690	4,820	+130
非支配持分	263	252	△11
資本合計	4,953	5,072	+119
負債及び資本 合計	10,843	10,709	△134

【資産合計】 10,709百万円 134百万円減少

- 保有在庫の圧縮に努めた結果、棚卸資産が135百万円減少

【負債合計】 5,636百万円 253百万円減少

- リース負債が185百万円増加、営業債務及びその他の債務が89百万円、借入金が240百万円、契約負債が115百万円それぞれ減少

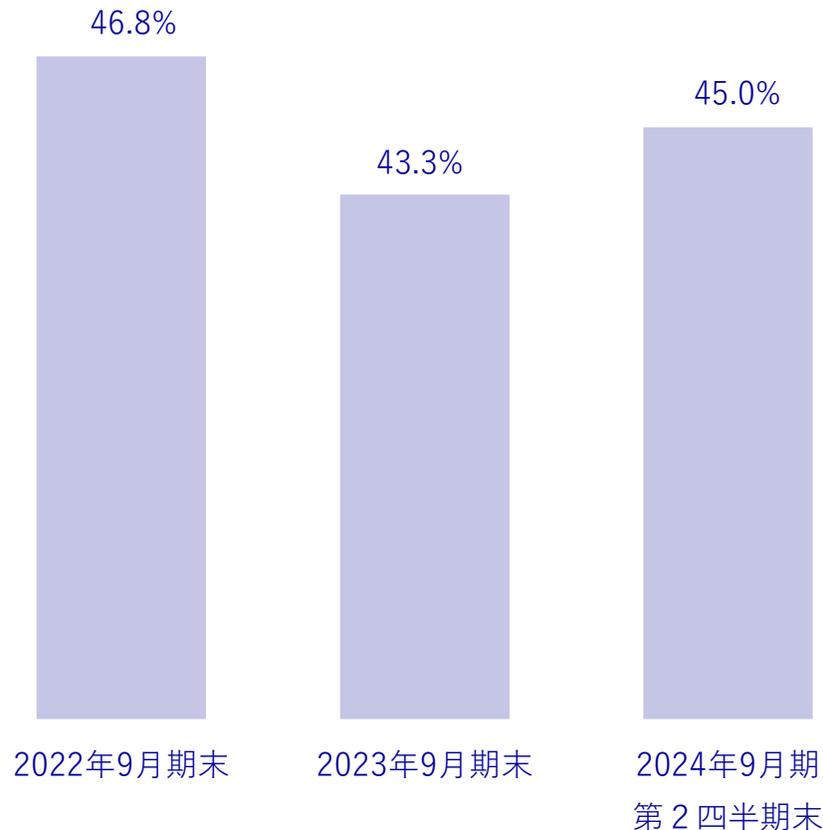
【資本合計】 5,072百万円 119百万円増加

- その他の資本の構成要素が138百万円増加

自己資本比率: 45.0%

安定的な水準を維持

自己資本比率



営業活動のキャッシュ・フロー主な要因として税引前利益212百万円、棚卸資産減少142百万円、その他流動資産増加183百万円

	前連結会計年度 2022年10月1日～ 2023年3月31日	当連結会計年度 2023年10月1日～ 2024年3月31日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	△135	456	+591
投資活動による キャッシュ・フロー	49	△17	△66
財務活動による キャッシュ・フロー	△166	△409	△243
現金及び現金 同等物の増減額	△307	42	+349
現金及び現金 同等物の期末残高	2,398	2,668	+270

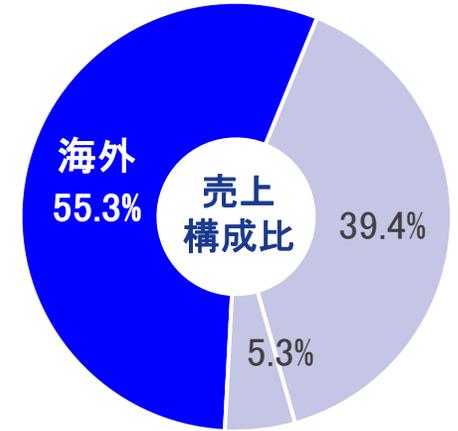
2024年9月期 第2四半期 決算実績概要 (セグメント別)

決算概要(セグメント別実績)

	2023年9月期 2Q	2024年9月期 2Q	増減額	前年 同期比
売上収益	4,574	5,501	+927	120.3%
海外ソリューション事業	2,166	3,042	+876	140.4%
国内ソリューション事業	2,117	2,169	+52	102.4%
BPR事業	290	289	△1	99.6%
セグメント利益	136	178	+42	130.7%
海外ソリューション事業	149	118	△31	79.1%
国内ソリューション事業	128	240	+112	187.5%
BPR事業	37	25	△12	67.5%
調整額	△178	△205	△27	-

4期連続増収

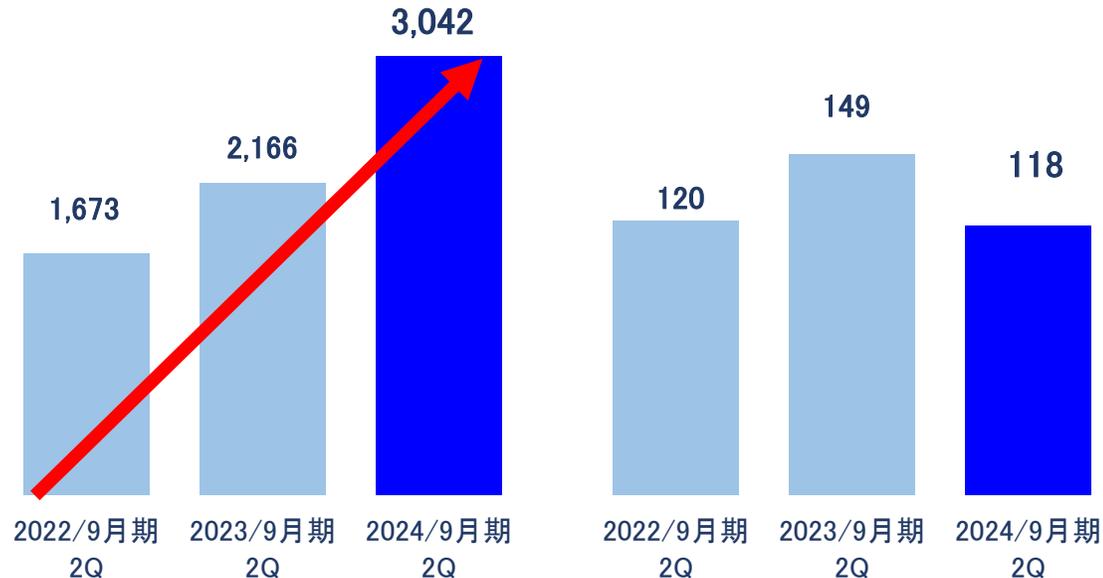
	2023年9月期 2Q	2024年9月期 2Q	増減額	前年同期比
売上収益	2,166	3,042	+876	140.4%
セグメント利益	149	118	△31	79.1%



(単位:百万円) 売上収益

セグメント利益

前年同期比140.4%

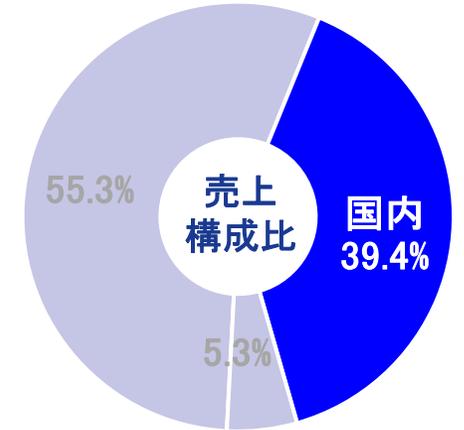


増収・減益

- マレーシアにおけるM&Aによる売上増
- インドにてReSPRの販売好調、売上前年同期比177.9%
- 上記以外の国は売上が伸び悩み利益は減益

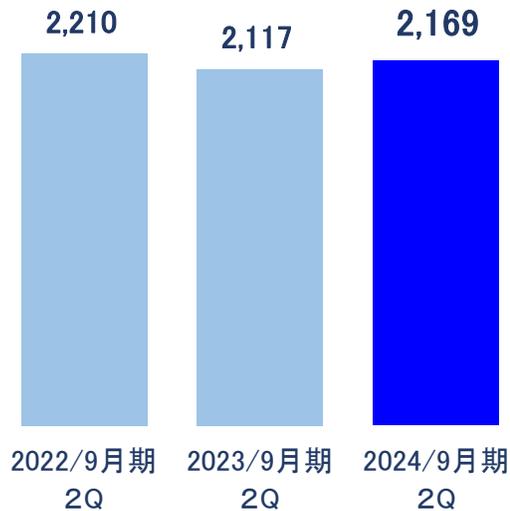
増収・増益

	2023年9月期 2Q	2024年9月期 2Q	増減額	前年同期比
売上収益	2,117	2,169	+52	102.4%
セグメント利益	128	240	+112	187.5%



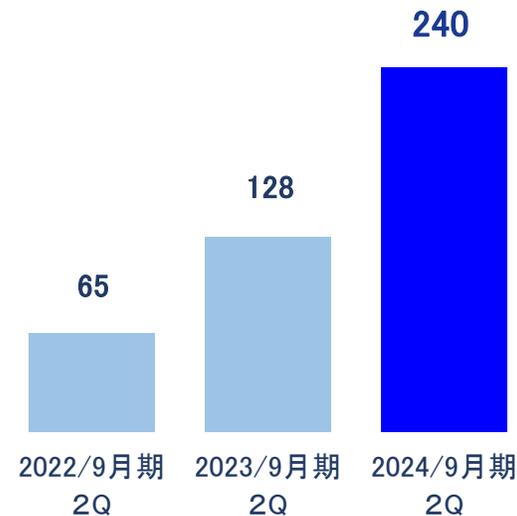
(単位:百万円) 売上収益

前年同期比102.4%



セグメント利益

前年同期比187.5%

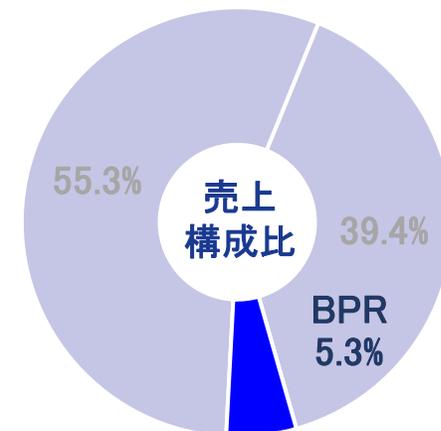


増収・増益

- サイバーセキュリティソリューションは堅調に推移
- FC営業権の譲渡による利益計上
- 直販チャンネルにおける営業生産性の伸び悩み
- 報酬制度改定による人件費の増加

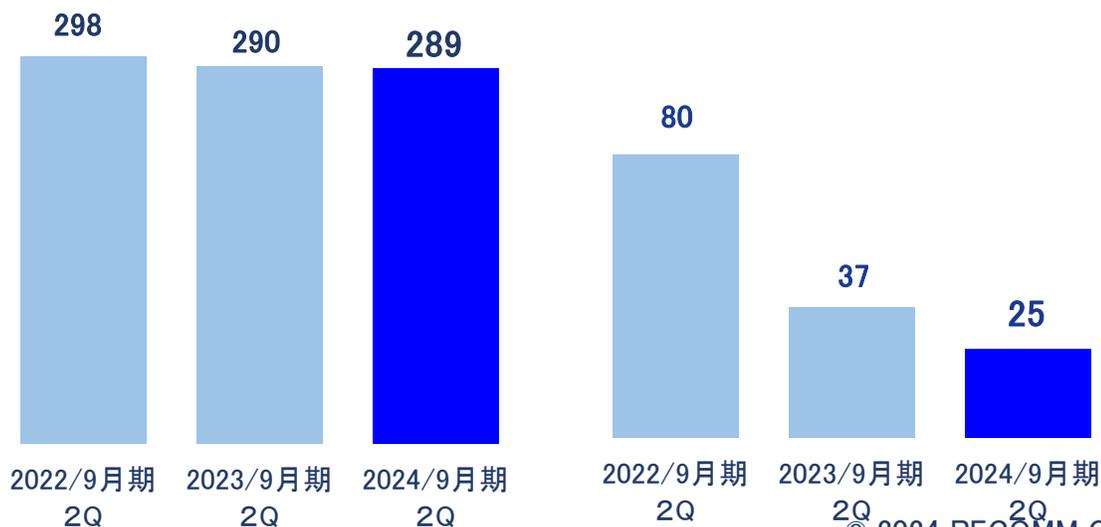
減収・減益

	2023年9月期 2Q	2024年9月期 2Q	増減額	前年同期比
売上収益	290	289	△1	99.6%
セグメント利益	37	25	△12	67.5%



(単位:百万円) 売上収益

セグメント利益



減収・減益

- 前半期比で3半期ぶりに増収(105%)だが、前年同期比では横ばい
- 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

投光器型LED

RENTIA
LED FLOODLIGHT
High ceiling type
投光器兼用
高天井用LED

コンパクト設計で様々な場所で活躍

50W TYPE RE-10-V1-50W
100W TYPE RE-10-V1-100W
150W TYPE RE-10-V1-150W

15°間隔で角度設定が可能

安心の10年保証

直管型LED

2024年版 2024 edition
さらなる省エネ!
直管LEDランプ
Even more energy saving!
straight tube led lamp

直管形LEDランプ 電源内蔵
Straight tube led lamp Built-in power supply

RENTIA シリーズ
RECOMM LED

従来の70%から
約**80%**に節電!
既存器具をムダにせず、少ない消費電力、
High power consumption without losing lighting brightness.

40W → 10W 同じ明るさでこの違い!
This difference with the same brightness!

従来製品に比べて性能アップ!
Improved performance compared to conventional products

保証5年 屋内、屋外、使用可能

配光角300°で広がる光
Light spreads with a light distribution angle of 300°

配光角300°で、より広範囲に明るさを照らします。
300°

広範囲に明るさを照らすので、より明るさが必要な場所に最適。
Illuminated in a wide area, making it ideal for areas that require more brightness.

安心の10年保証

ランプ+器具一体型LED

RECOMM

RENTIA シリーズ
LED 一体型ベーススライト

最長寿命 40,000h
節電効果 70%以上

オフスで1日8時間点灯させる場合、約13年以上持つと予想されます。また、LEDは点灯時にほとんど発熱がかららないため、オンとオフを繰り返しても寿命にほぼ影響がありません。

材料価格の高騰や社会情勢などの影響を受け、電化の値上りが懸念されています。LEDは点灯時にほとんど発熱がかららないため、オンとオフを繰り返しても寿命にほぼ影響がありません。

安心の10年保証

レカムIEパートナー株式会社

高天井型LED

RENTIA

コンパクト設計で
室内外問わず様々な場所で活躍

室内外用LED照明
高所取付け可能 低消費電力

高天井用LED
REN-JPWHUFO-100180W

15°間隔で角度設定が可能

安心の10年保証

自社ブランドLED「RENTIA」だから出来る3つの競合優位性

1. 消費電力：世界最高水準の省エネ設計
2. 長寿命：40,000h～50,000hの長寿命設計により交換頻度を最小限に抑制
3. 安心補償：業界最長水準の長期補償

カーボンニュートラルソリューションの更なる推進



SPACECOOLとは、“ゼロエネルギー”で冷却出来るカーボンニュートラルに貢献できる新素材であり、エアコンの室外機などに貼付けることで温度とCO2排出削減を実現

- 自社顧客のノンインバータエアコンをSPACECOOLとのセット販売によりリプレイス
- 販売エリア当社進出国に順次拡大中

会社概要

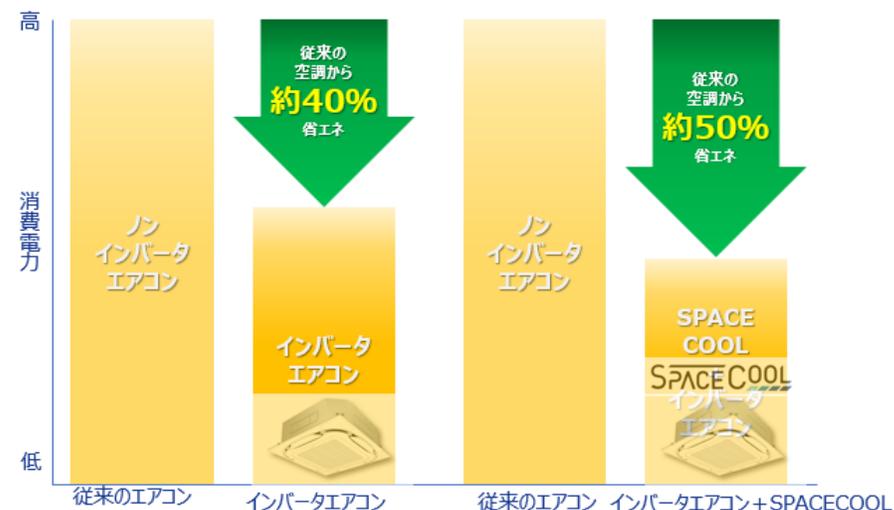
社名	SPACECOOL 株式会社
所在地	東京都・港区
設立	2021年4月
事業内容	省エネルギー関連の販売・コンサル、環境改善のための製品の販売・コンサル
資本金	1億円



ノンインバータ
エアコン
↓
インバータ
エアコン



ノンインバータ
エアコン
↓
インバータ
エアコン
+
SPACECOOL
施工



2024年9月期 通期計画 配当予想

全ての指標で過去最高益

	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	13,000	+3,490	136.7%	<p>136.7%</p> <p>9,510</p> <p>13,000</p> <p>2023/9月期 2024/9月期 (計画)</p>	<p>200%</p> <p>450</p> <p>900</p> <p>2023/9月期 2024/9月期 (計画)</p> <p>倍増!</p>
営業利益	450	900	+450	199.9%		
税引前利益	490	900	+410	183.4%		
親会社の所有者に 帰属する当期利益	314	600	+286	190.6%		
EBITDA	596	1,045	+449	175.3%		

2023年11月14日に発表の通期業績予想に変更はありません

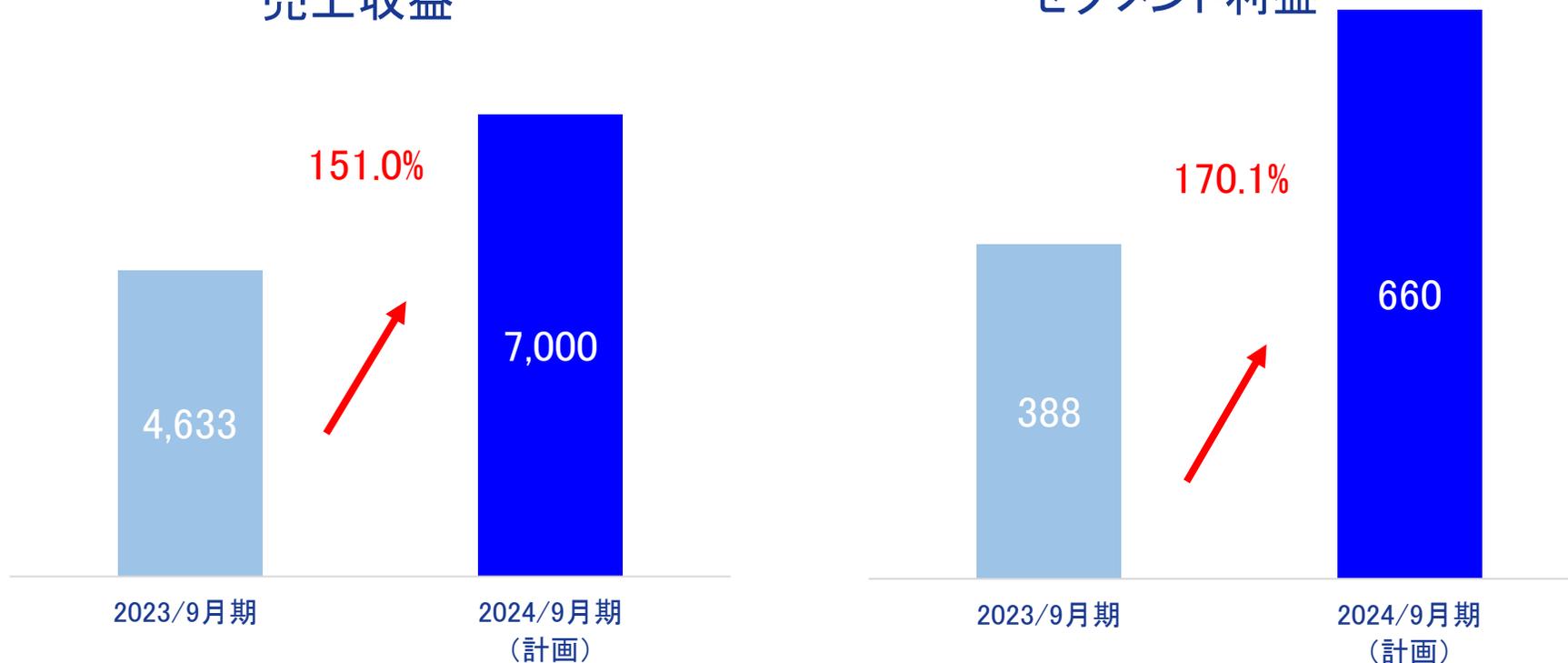
全ての事業セグメントで過去最高

	2023年9月期	2024年9月期 (計画)	増減額	前期比
売上収益	9,510	13,000	+3,490	136.7%
海外ソリューション事業	4,633	7,000	+2,367	151.0%
国内ソリューション事業	4,314	5,300	+986	122.8%
BPR事業	562	700	+138	124.5%
セグメント利益	450	900	+450	199.9%
海外ソリューション事業	388	660	+272	170.1%
国内ソリューション事業	188	450	+262	239.3%
BPR事業	85	130	+45	152.9%
調整額	△211	△340		

	2024年 上期実績	2024年 下期計画	2024年9月期 (計画)	増減額	前期比
売上収益	3,042	3,958	7,000	+2,367	151.0%
セグメント利益	118	542	660	+272	170.1%

売上収益

セグメント利益



国別実績及び下期計画と対策

国別	2024年 上期実績	2024年 下期計画	2024年 通期計画	前期比	通期計画達成のための取組
マレーシア	2,371	2,329	4,700	154.6%	<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
中国	105	295	400	145.4%	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客に対するエアコン販売の徹底(上期比+125%) 新拠点開設予定(上期比+53%) 販売管理費の最小化徹底(上期並みを維持)
タイ	317	533	850	107.3%	<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(上期+68%) 販売管理費の最小化徹底(上期並みを維持)
その他	242	808	1,050	199.2%	<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(上期+233%) 販売管理費の最小化徹底(上期比-6%)

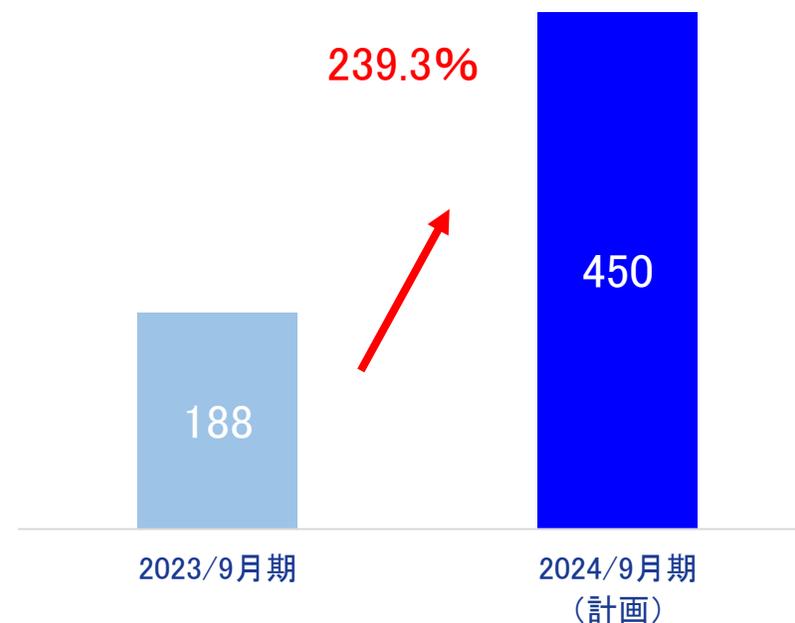
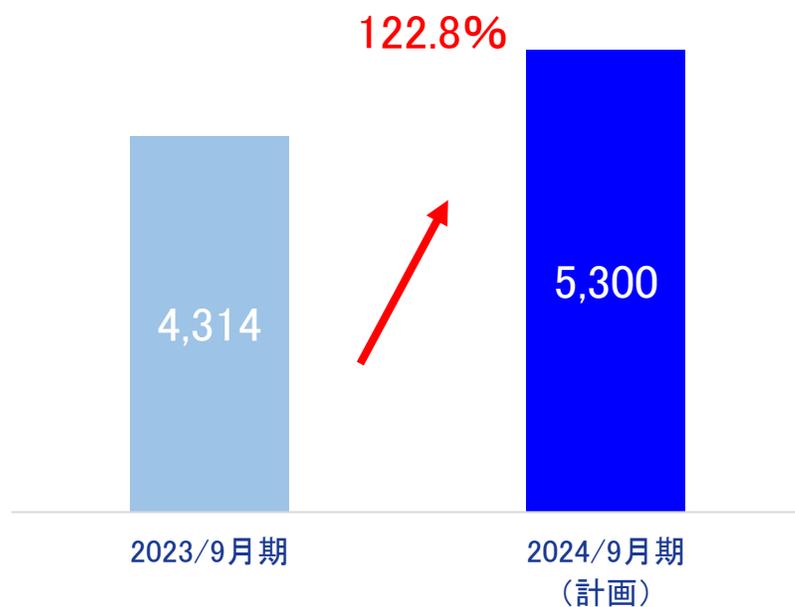
商品別実績及び下期計画と対策

商品別	2024年 上期実績	2024年 下期計画	2024年 通期計画	前期比	通期計画達成のための取組
LED	1,561	1,889	3,450	115.7%	<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
エアコン	361	439	800	105.8%	<ul style="list-style-type: none"> 放射冷却商品とのセット販売開始
電気部品	808	722	1,530	-	<ul style="list-style-type: none"> グループ間シナジーによるクロスセル
その他	312	908	1,220	136.1%	<ul style="list-style-type: none"> AI-RPAの販売開始(上期+38%) PM2.5対策にフォーカスしたReSPR販売強化(上期+96%) 使用電力量可視化商品の販売開始(上期+58%)

	2024年 上期実績	2024年 下期計画	2024年9月期 通期計画	増減額	前期比
売上収益	2,169	3,131	5,300	+986	122.8%
セグメント利益	240	210	450	+262	239.3%

売上収益

セグメント利益



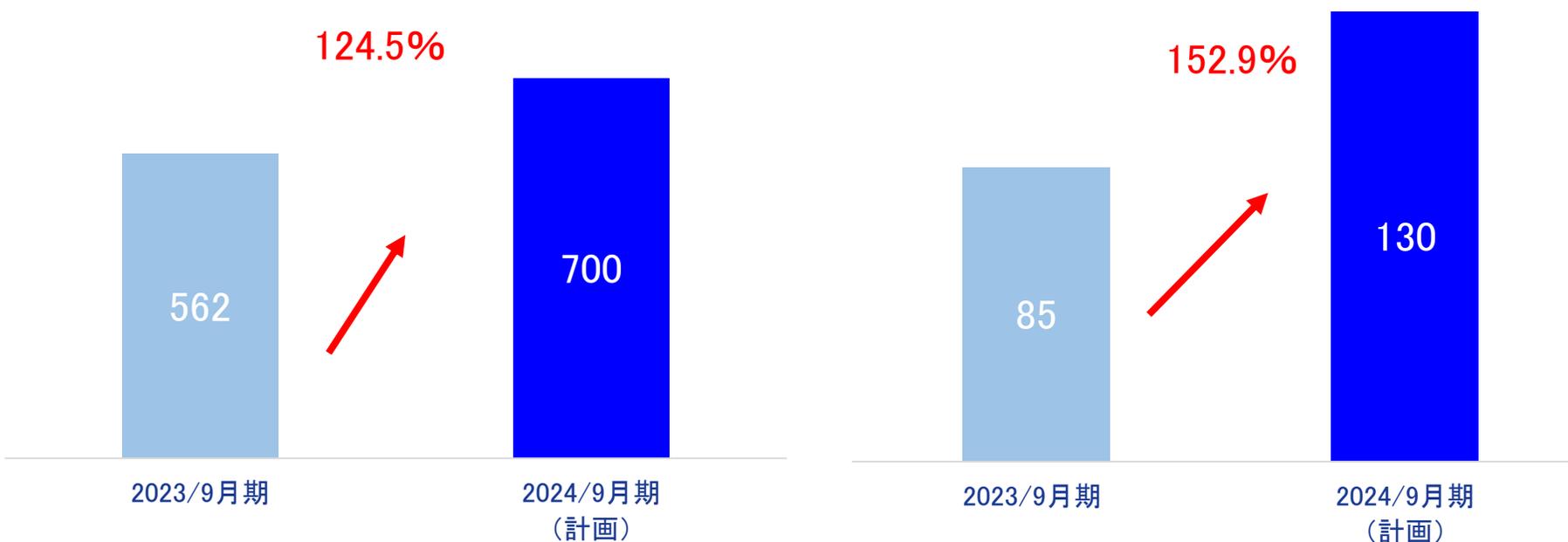
商品別実績及び下期計画と対策

商品別	2024年 上期実績	2024年 下期計画	2024年 通期計画	前期比	通期計画達成のための取組
IT (複合機・ビジネス ホン)	953	1,247	2,200	134.5%	<ul style="list-style-type: none"> 営業社員の20名増員 利益下位30%社員の底上げのための営業教育強化 海外ソリューション顧客の国内拠点開拓
LED	293	607	900	113.7%	<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(上期+20%) 自社ブランドの商品優位性を活用した新規代理店開拓(上期+26%) 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(上期+52%)
UTM	434	266	700	167.8%	<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 クラウドサービスの導入
その他	489	1,161	1,650	112.2%	<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) 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

	2024年 上期実績	2024年 下期計画	2024年9月期 通期計画	増減額	前期比
売上収益	289	411	700	+138	124.5%
セグメント利益	25	105	130	+45	152.9%

売上収益

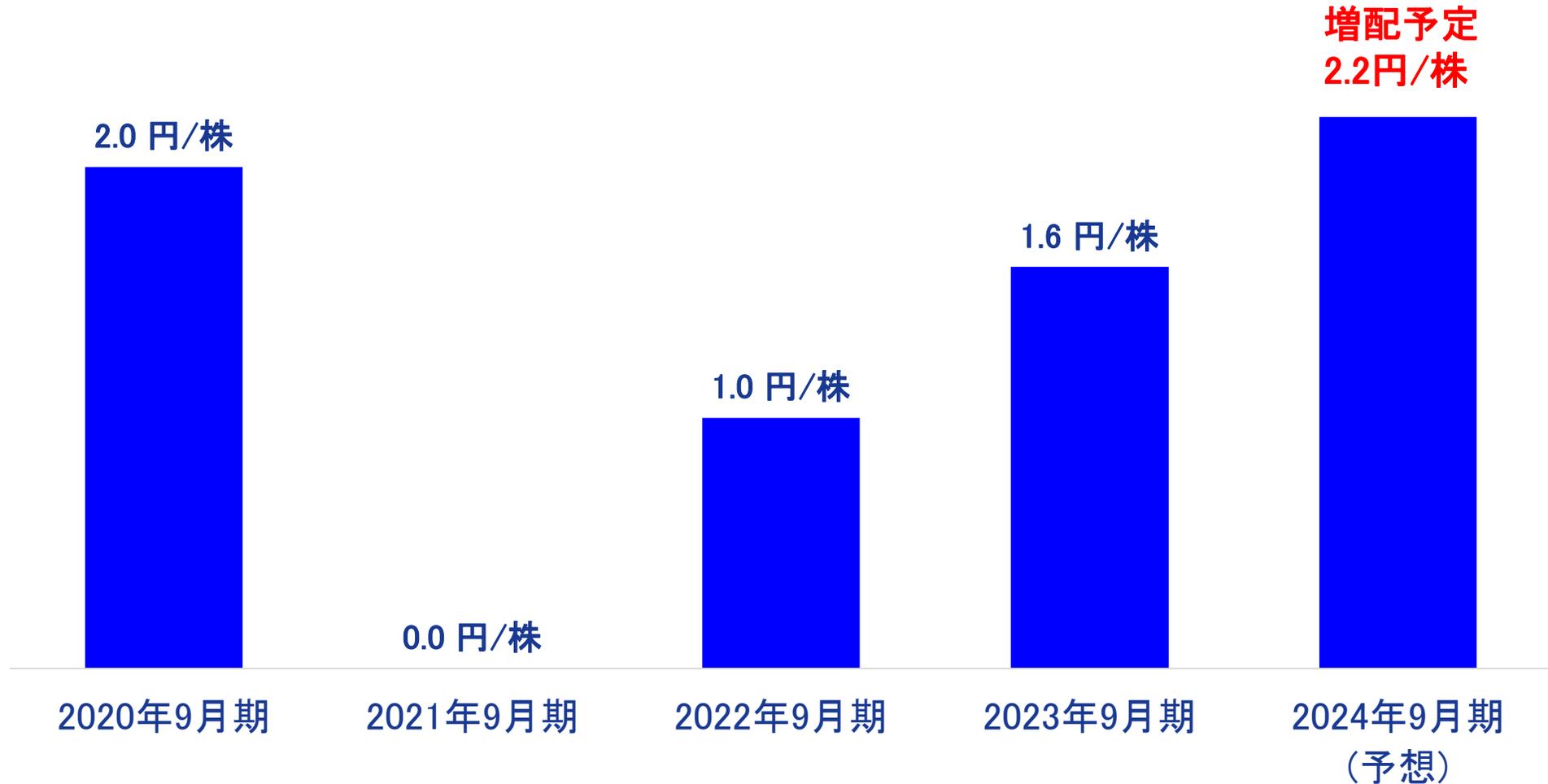
セグメント利益



売上・営業利益実績計画及び対策

施策別収益	2024年 上期実績	2024年 下期計画	2024年 通期計画	前期比	通期計画達成のための取組
仕掛案件の獲得	289	411	700	124.5%	<ul style="list-style-type: none"> • 上期営業からの仕掛案件の下期収益化(上期+25%) • 四半期ごと定期訪問にて顧客委託業務の拡大(上期+13%) • 新規獲得手法の拡充と早期見込み化で収益化(上期+5%)
既存顧客売上の拡大					
新規案件開拓					
営業利益率向上	25	105	130	152.9%	<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 • 国内センターのマネジメント強化による生産性向上

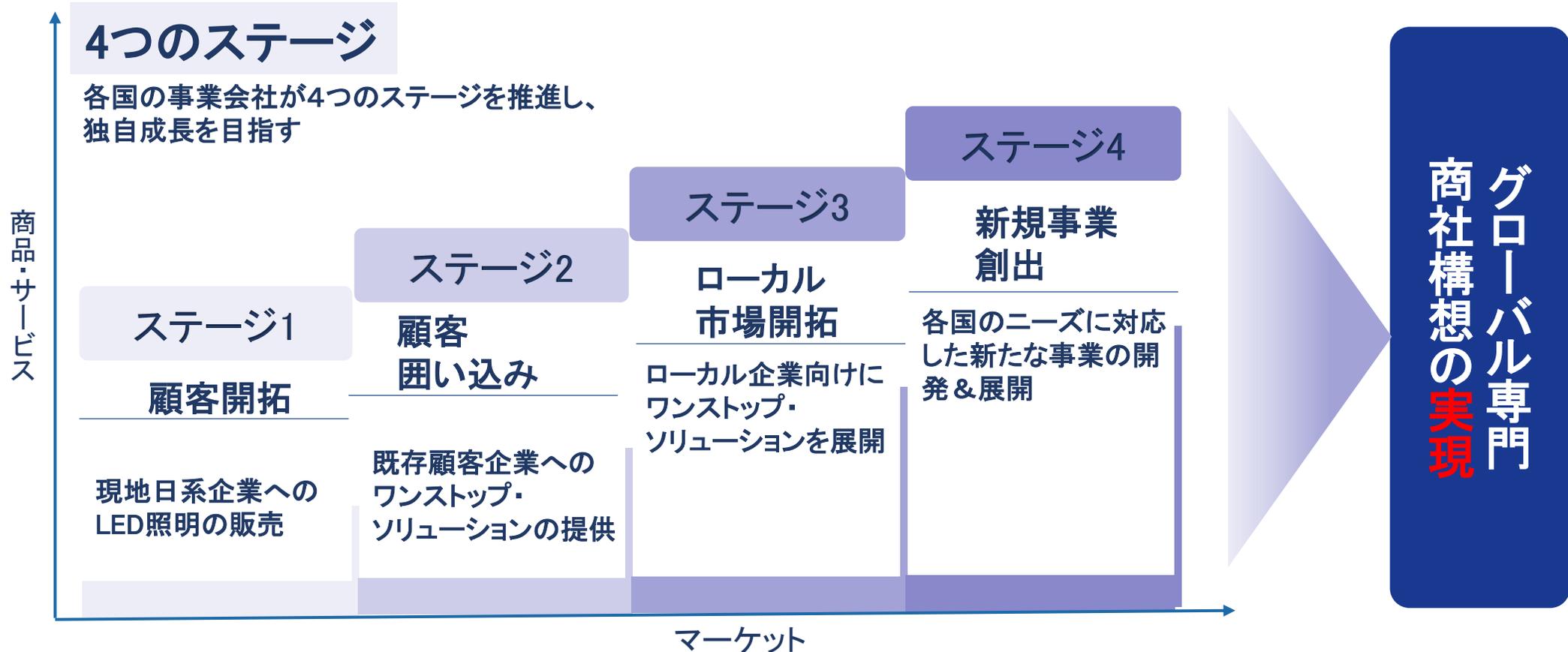
配当金: 2.2円 (3期連続増配予定)



成長戦略

基本戦略 グローバル専門商社構想

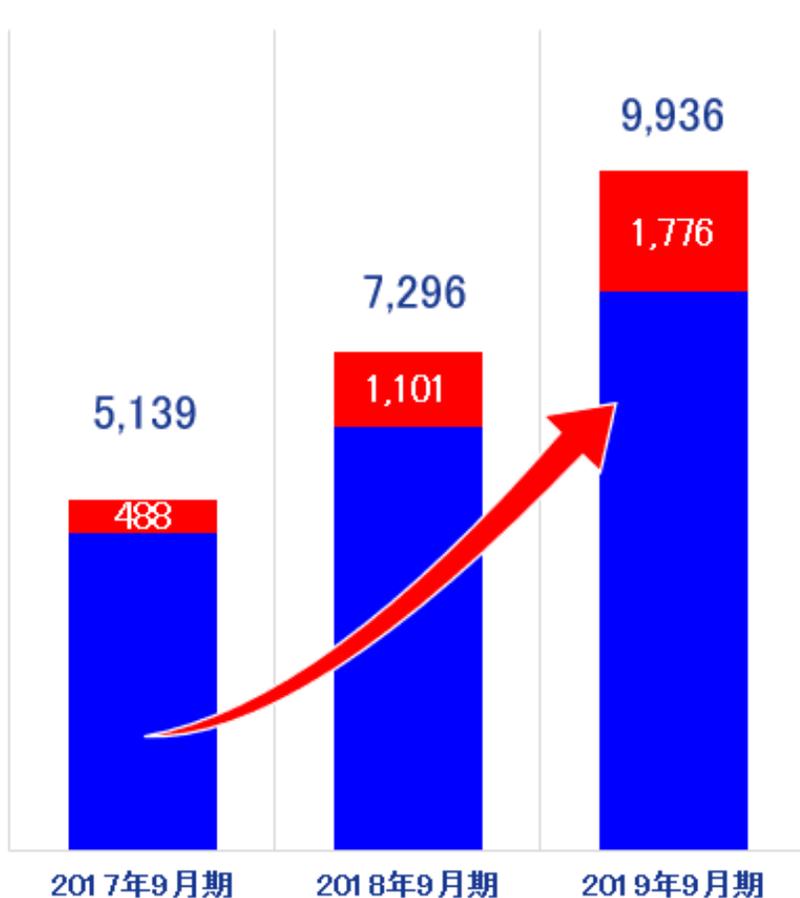
グローバル専門商社構想 : 時代に合った最先端の商材やサービスを、当社の強みのダイレクトマーケティング力で、全世界のお客様にソリューションを提案し、グローバル事業の成長を加速させる！



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**

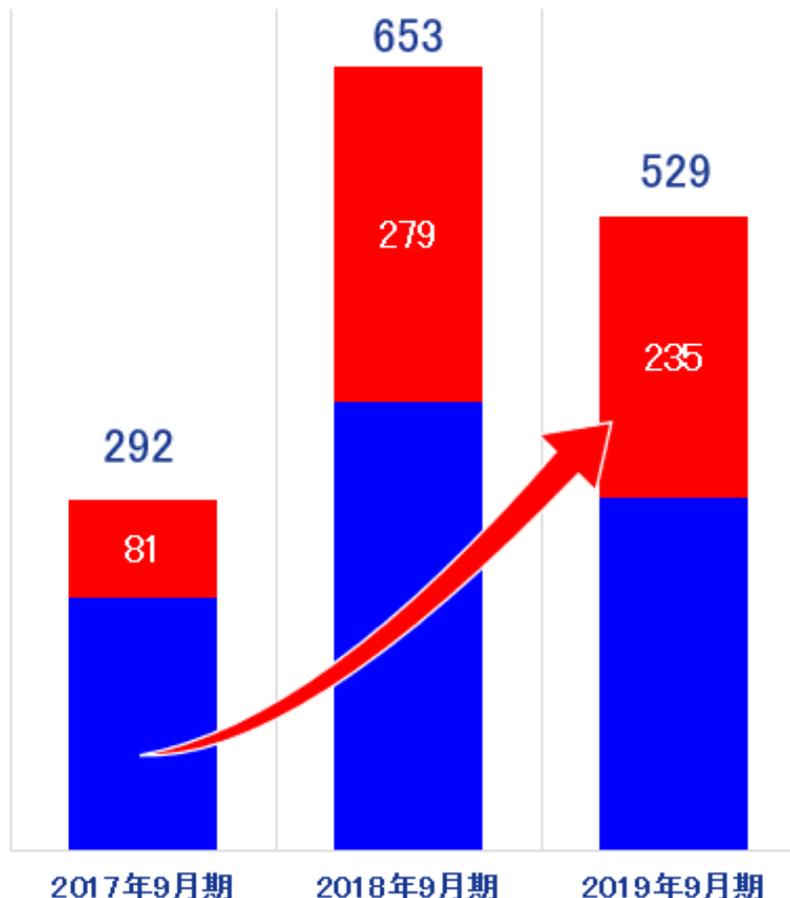
■ 連結 ■ 海外ソリューション事業



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

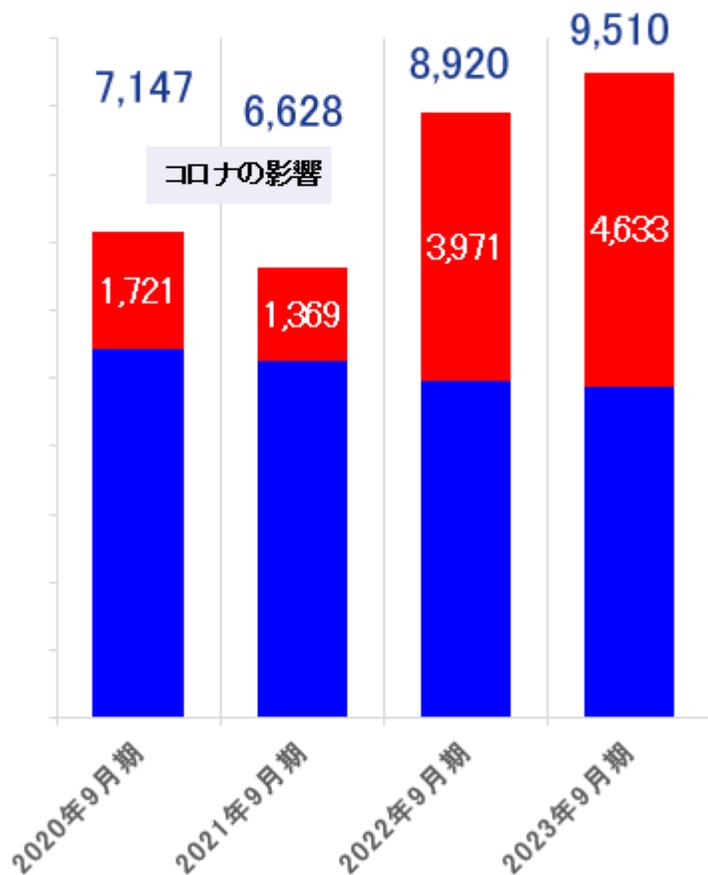
2019年6月

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

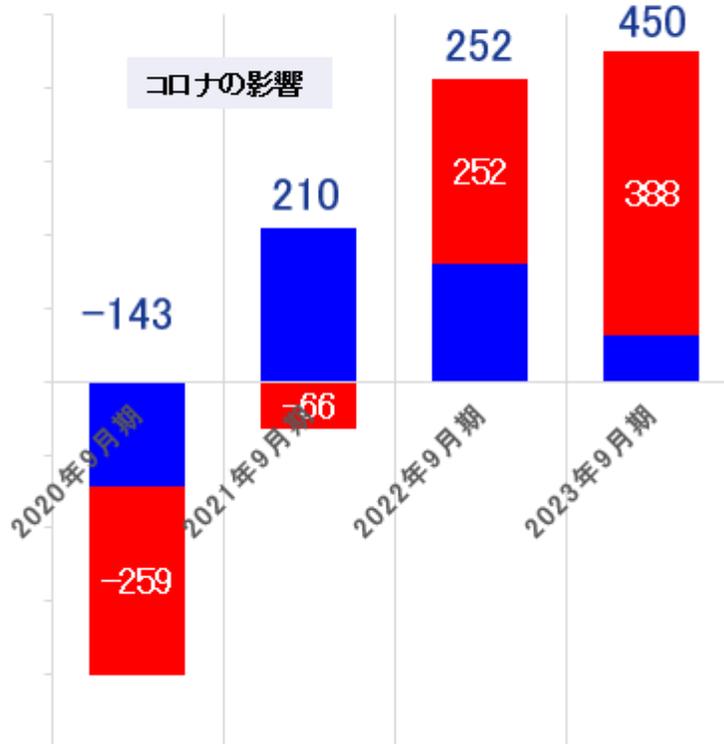
■ 連結 ■ 海外ソリューション事業



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

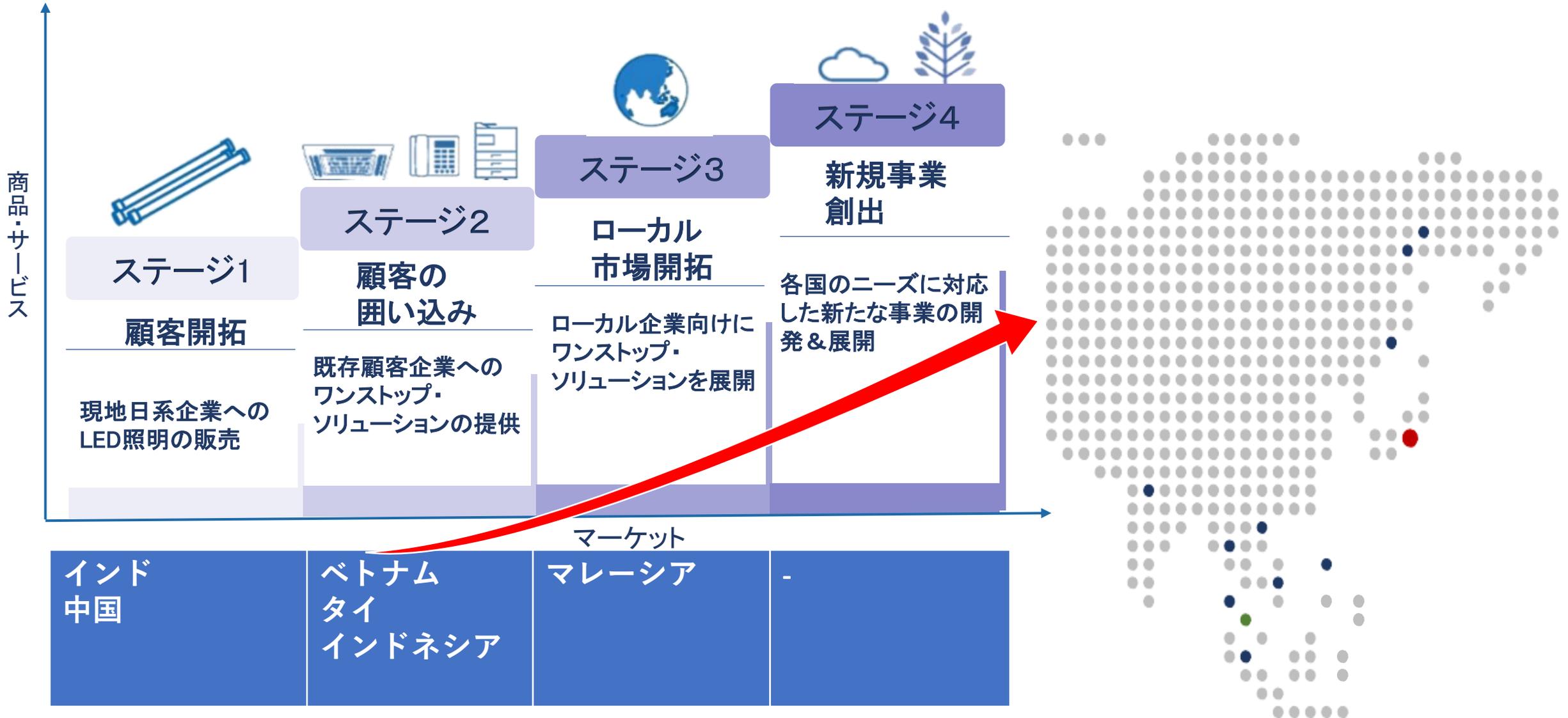
マレーシアにてクロスボーダー
M&A SLWL連結子会社化

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

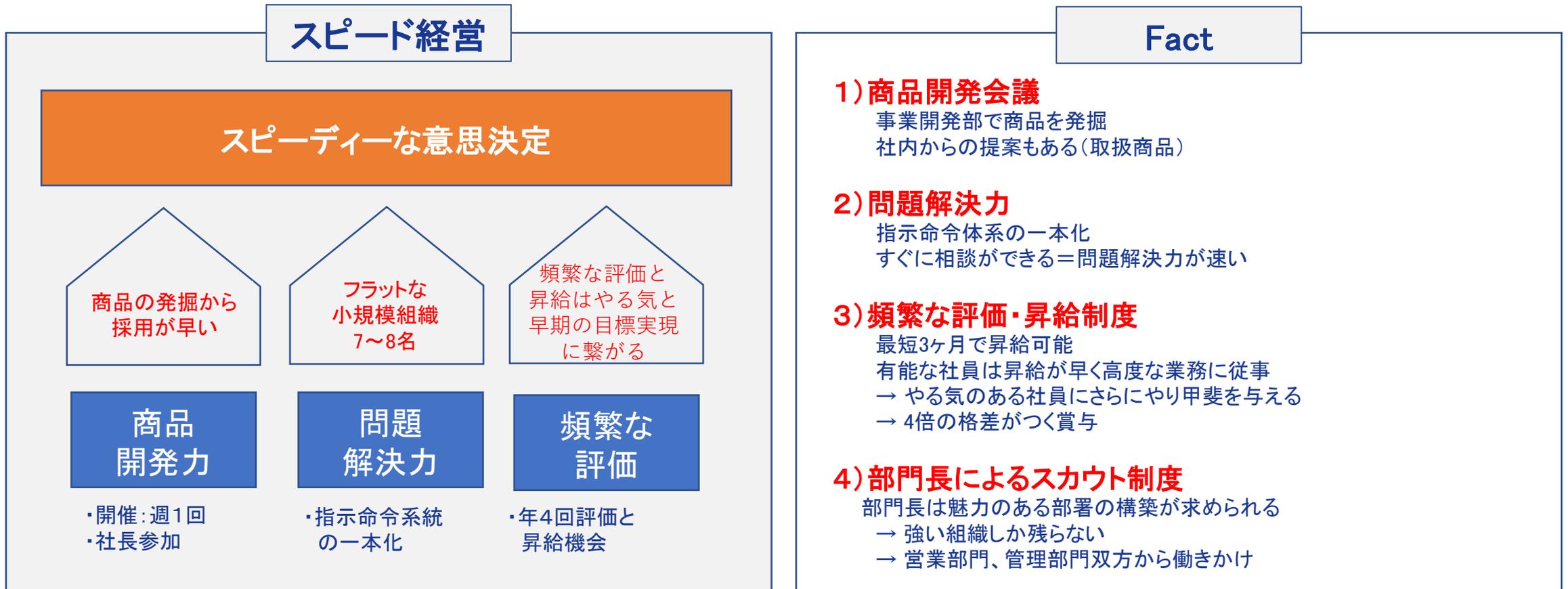
2020年9月期～IFRS会計基準準拠

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



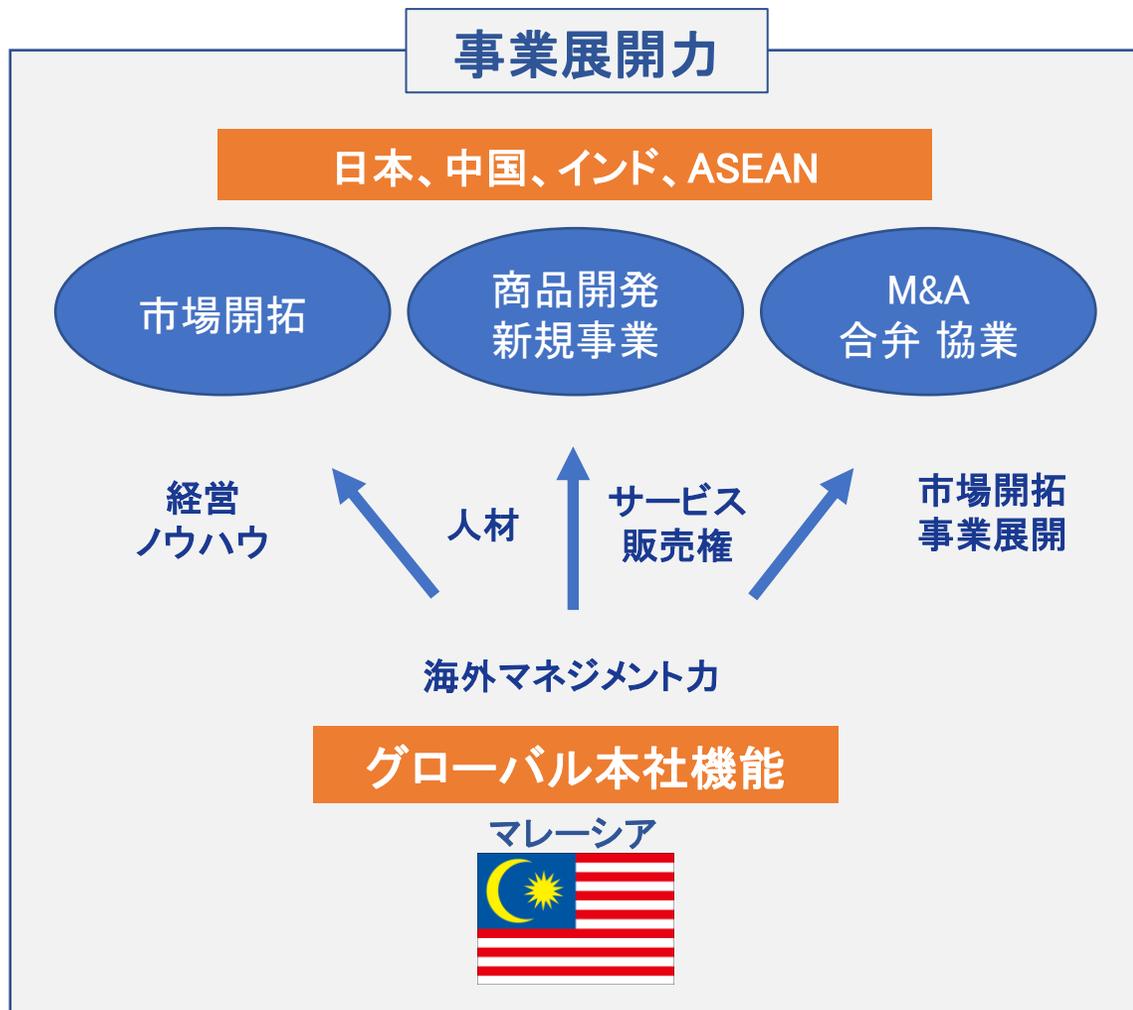
知的資産(1)スピード経営

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8カ国に拠点

実績: 20年
海外8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

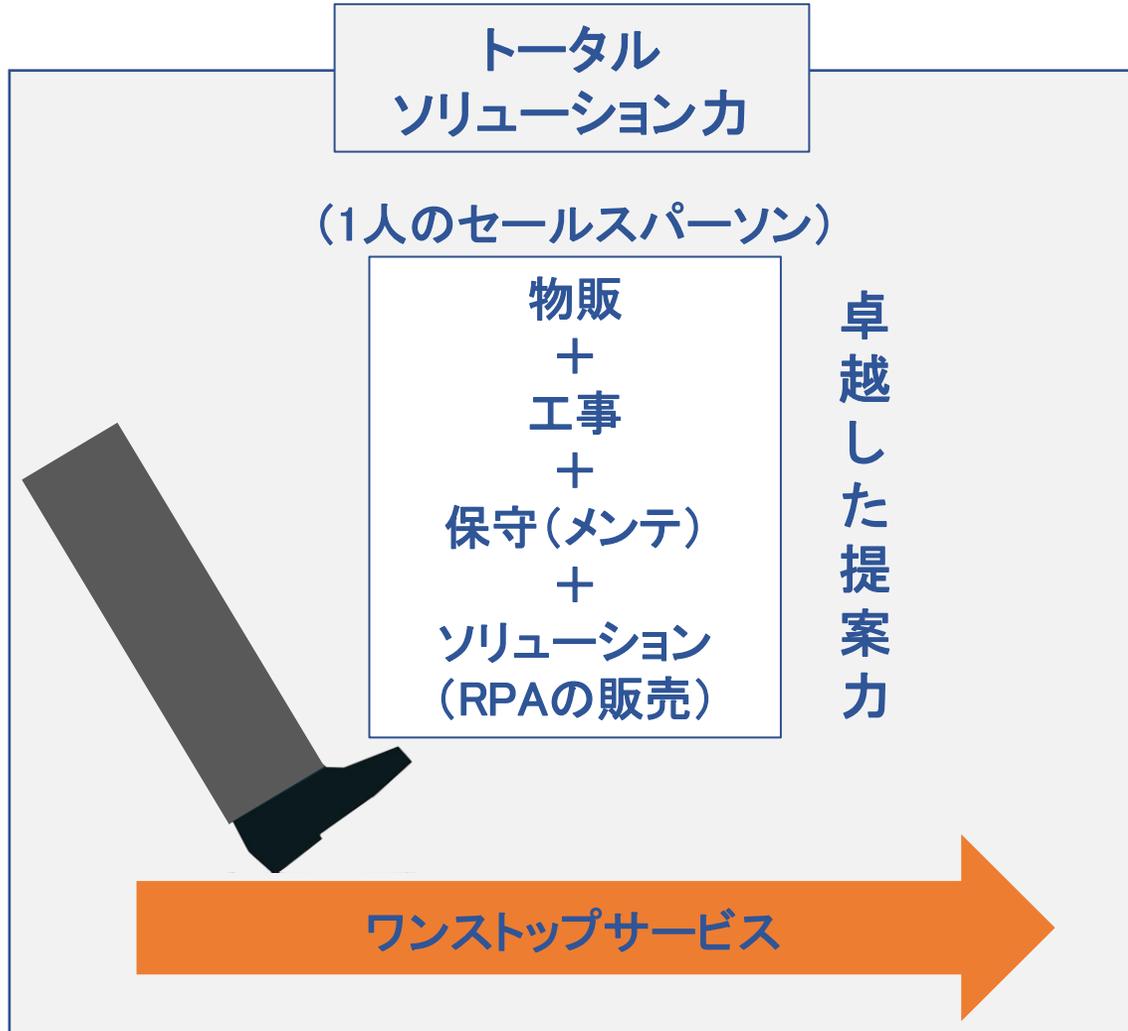
海外人材の有効活用、経営ノウハウ(マネジメント力)
外国人に即した評価制度、報酬制度
→ 約3割が外国籍の管理職社員
→ 外国人社歴 管理職 約13年、管理職以外 約7年

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

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

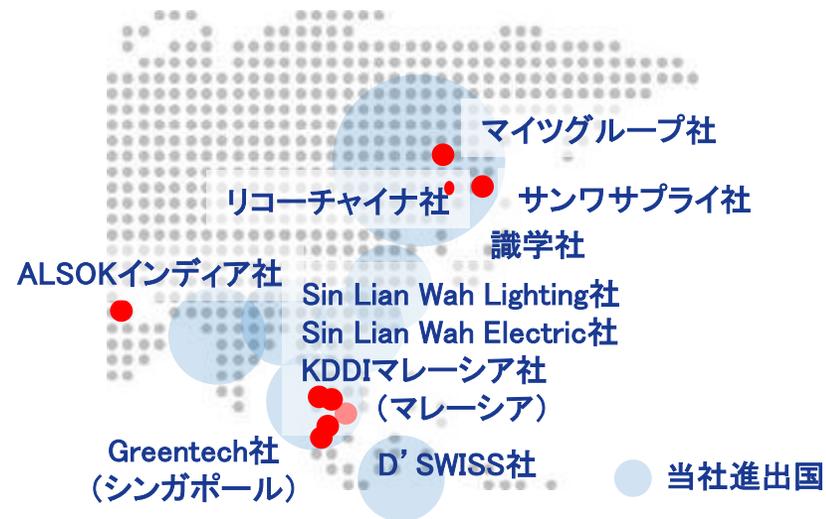
有力企業との協業により販路拡大



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



2021年6月
Greentech社(シンガポール)



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



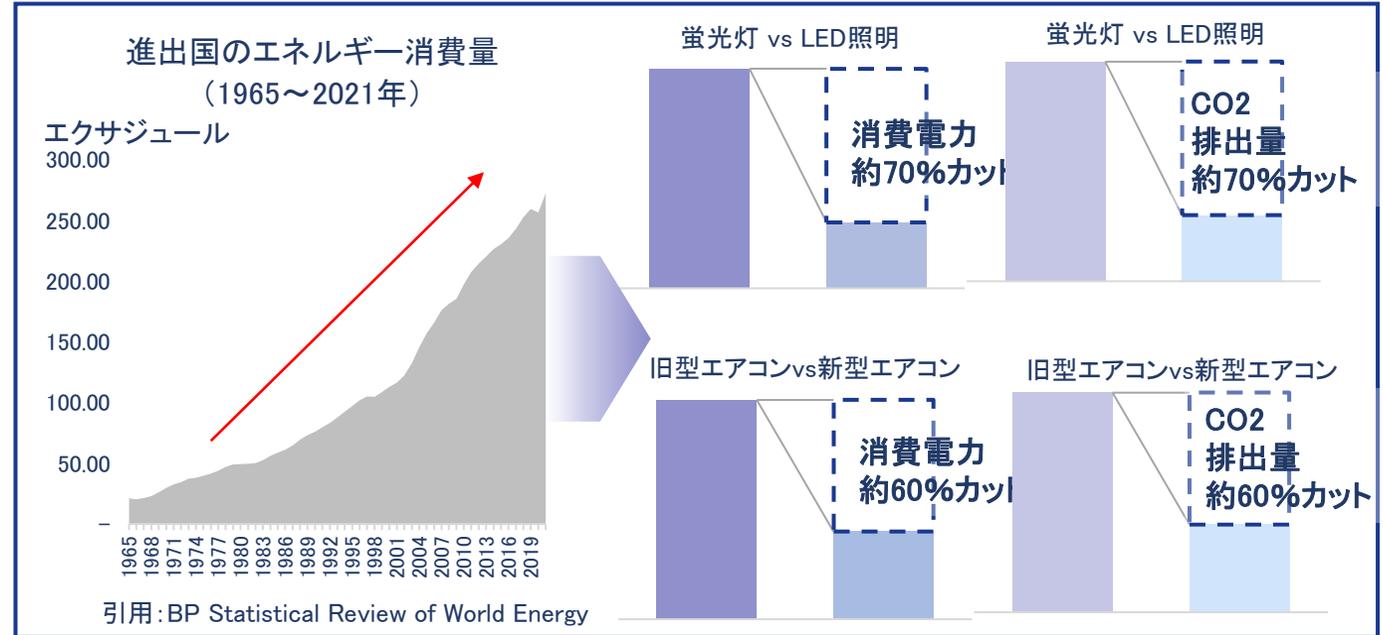
- ・少品種大量生産の自社ブランド
- ・多品種のナショナルブランド約50,000点

業務用エアコン



- ・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

- 5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

Robo Worker

プログラミング知識のない方でもシナリオ作りが可能





**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498名(2024年3月末時点)

従業員の特徴

男女比

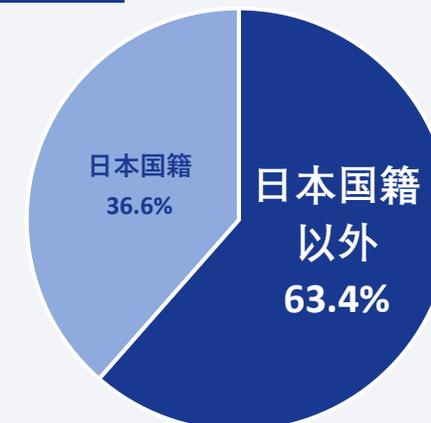
女性 **55.4%**



男性 **44.6%**



社員国籍比



2024年3月末時点

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 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		
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

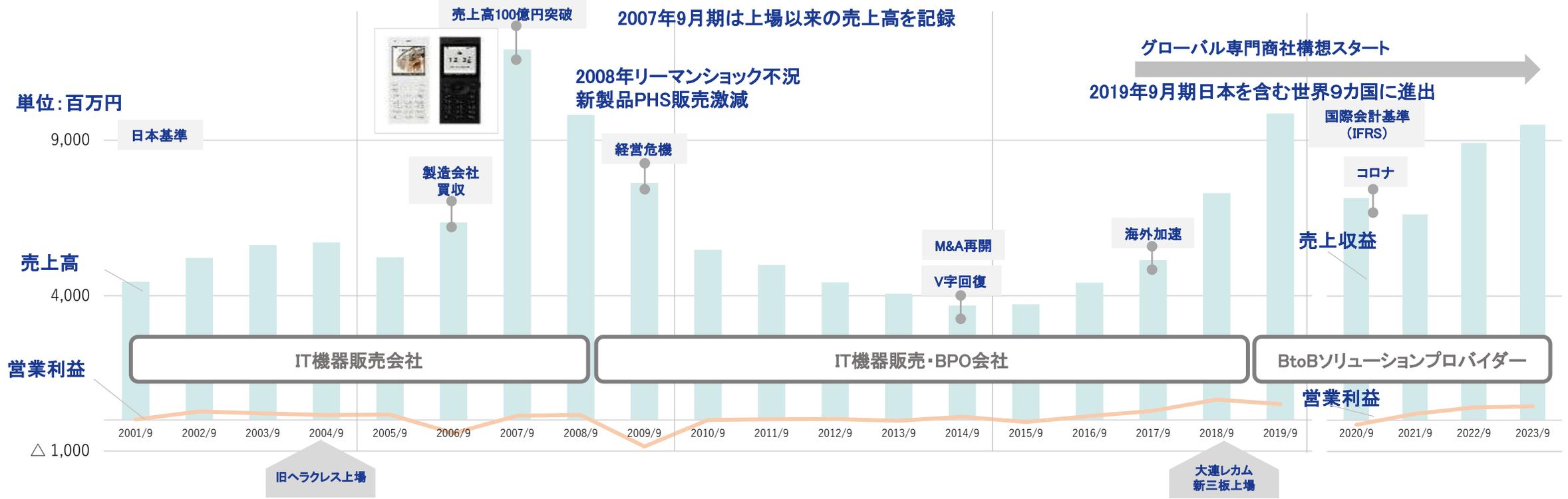
2010～2014年
事業再構築

4

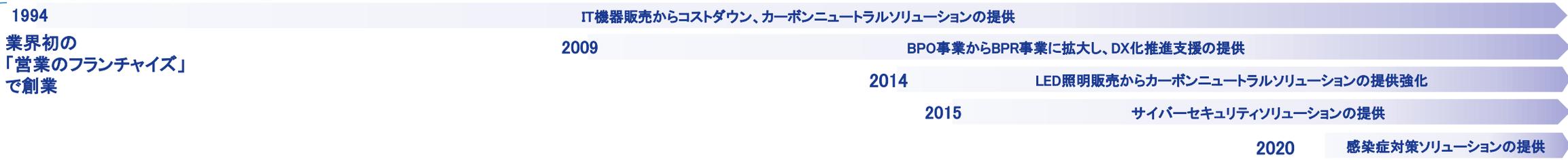
2015～2019年
再成長

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

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

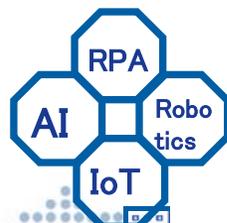
- 2003年10月に大連に社内向けのアウトソーシングを行うセンターを設立、2009年10月に外部受託を開始し事業化
- 2019年10月に間接業務の受託のBPO事業から、業務再構築の支援のBPR事業に事業領域を拡大
- 2023年5月にRobo Worker(AI-RPA)の日本での独占販売開始



(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

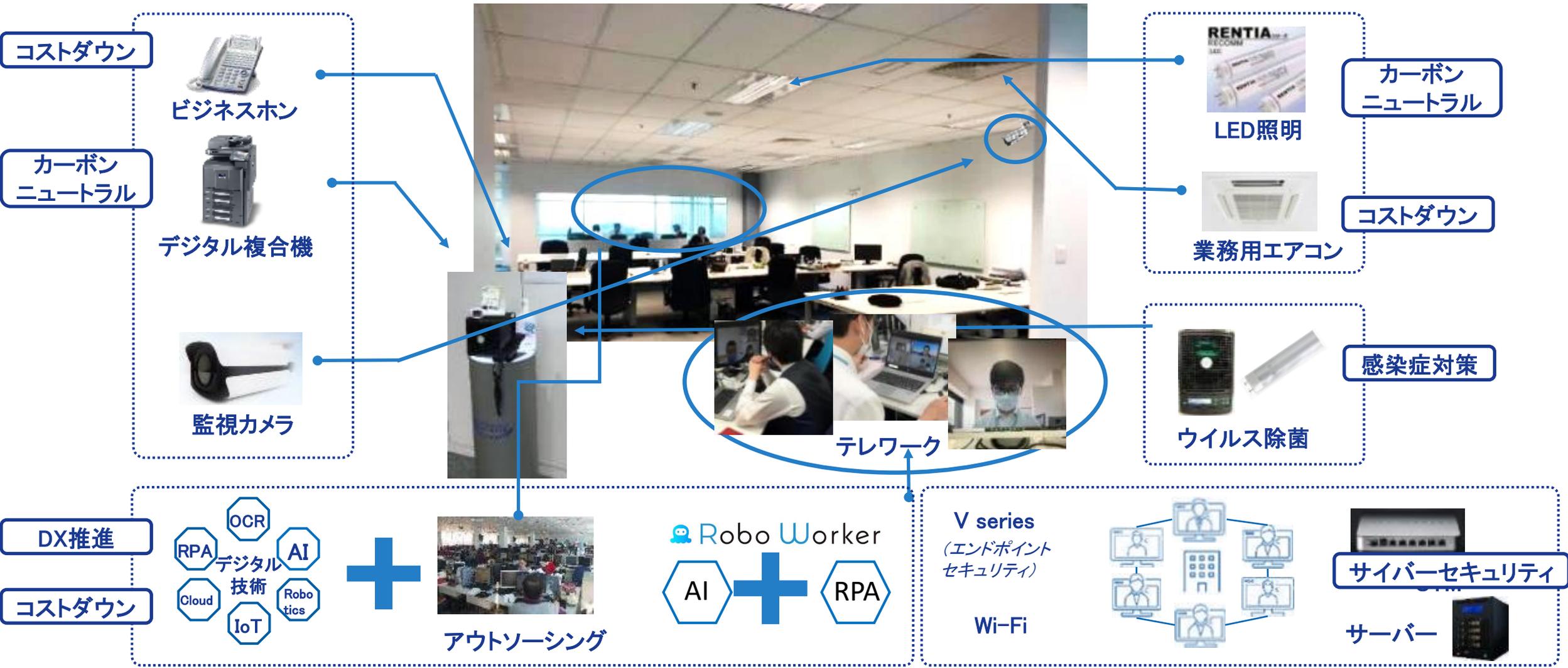
生産性を向上することにより

- ・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>