
2025年2月14日

2025年9月期
第1四半期
決算説明

レカム株式会社

東証スタンダード(3323)

目次

1	2025年9月期第1四半期決算サマリー	P3
2	トピックス(2024.10.1-2024.12.31)	P12
3	成長戦略	P19
4	通期計画・配当予想	P25
5	APPENDIX	P35



2025年9月期 第1四半期 決算サマリー

売上収益

過去
最高

3,222百万円

前年同期比:112.7%

営業利益

過去
最高

46百万円

前年同期比:23倍

税引前利益

38百万円

前年同期比:84.9%

親会社の所有者に
帰属する当期利益

27百万円

前年同期比:61.1%

EBITDA (※)

過去
最高

91百万円

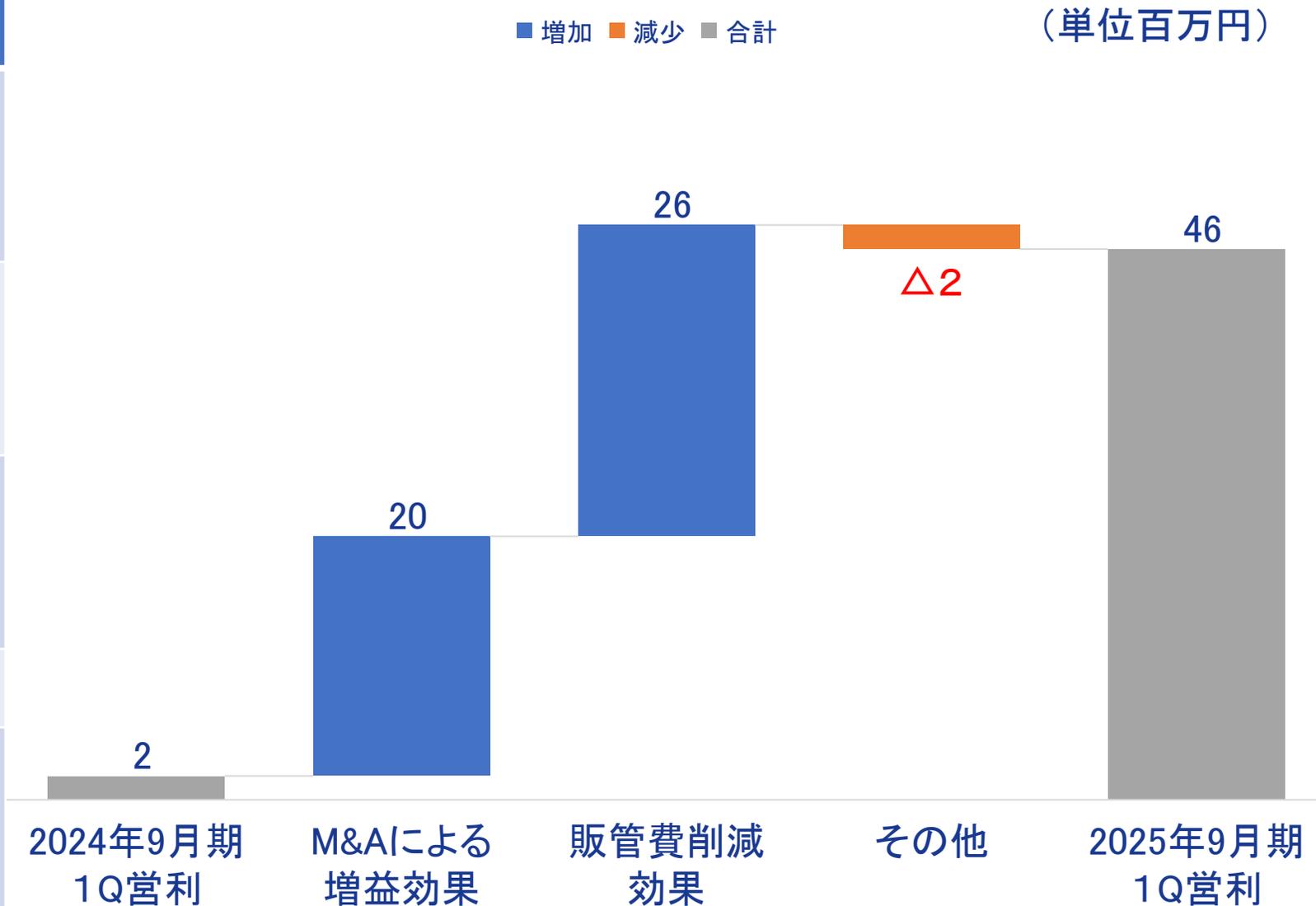
前年同期比:219.2%

※ 営業利益+減価償却費及び償却費

- ✓ 売上収益、営業利益、EBITDAは過去最高
- ✓ 売上収益は海外ソリューション事業が好調であったことから、4期連続増収

主な営業利益増減要因

主な営業利益増減要因内訳	
2024年9月 期1Q営業 利益	2百万円
M&Aによる 増益効果	TAKNETの営業利 益
販管費削減 効果	役員報酬・システム の統合等の削減効 果
その他	新規事業の赤字等
2024年9月 期1Q営業 利益	46百万円



2025年9月期第1四半期決算サマリー(セグメント別実績)



(単位:百万円)

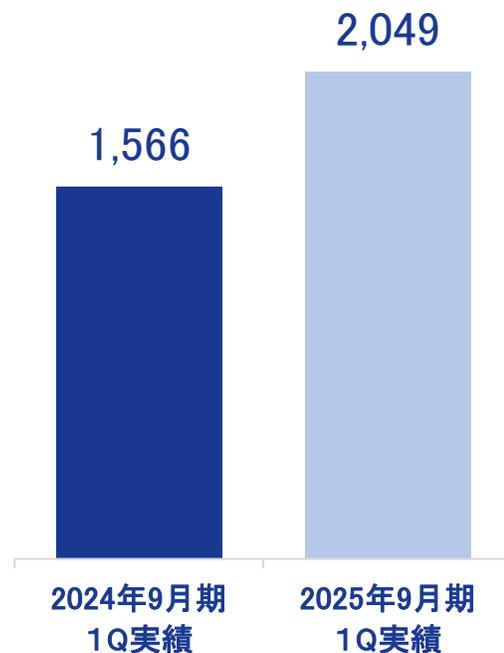
	2024年9月期1Q	2025年9月期1Q	増減額	前年同期比
売上収益	2,858	3,222	+364	112.7%
海外ソリューション事業	1,566	2,049	+483	130.8%
国内ソリューション事業	1,139	999	△140	87.7%
BPR事業	151	173	+22	114.6%
セグメント利益	2	46	+44	2,300.0%
海外ソリューション事業	78	81	+3	103.8%
国内ソリューション事業	10	△6	△16	—
BPR事業	11	4	△7	36.4%
調整額	△99	△32	+67	32.3%

2025年9月期第1四半期決算（海外ソリューション事業）

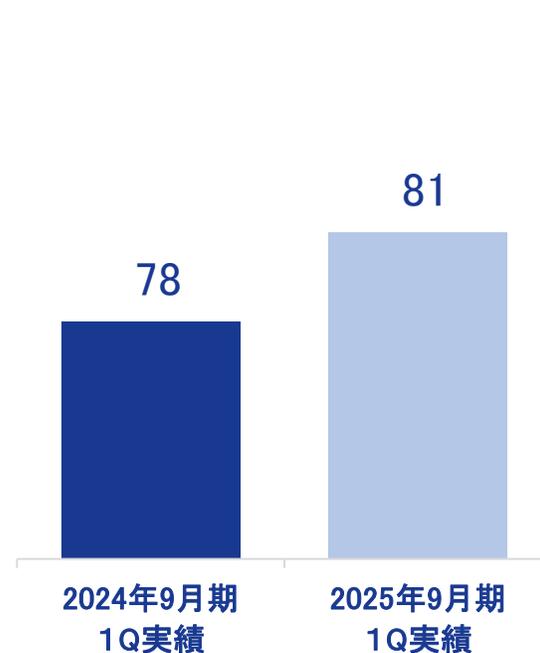
（単位：百万円）

	2024年9月期1Q	2025年9月期1Q	増減額	前年同期比
売上収益	1,566	2,049	+483	130.8%
セグメント利益	78	81	+3	103.8%

売上収益



セグメント利益

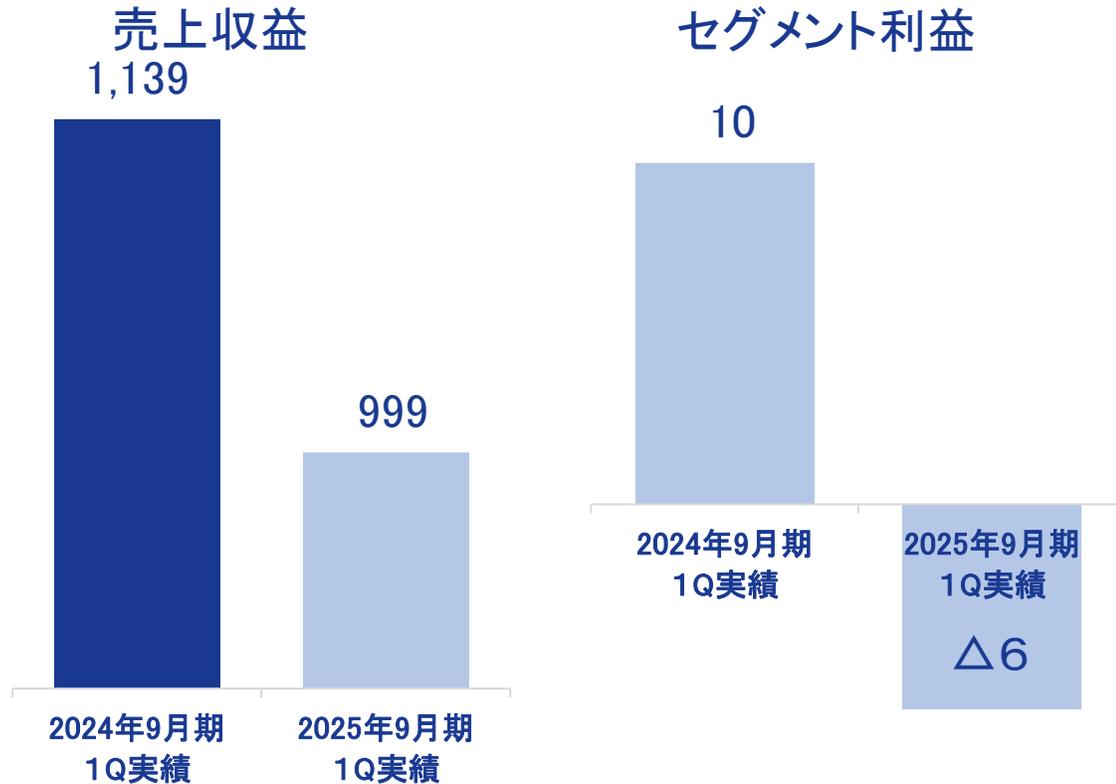


- シンガポール子会社の連結スタートによる増収効果
- マレーシア卸チャネルは売上収益前年同期114%と好調
- 直営チャネルは戦略的な営業体制変更による人員削減に伴い減収スタート

2025年9月期第1四半期決算(国内ソリューション事業)

(単位:百万円)

	2024年9月期1Q	2025年9月期1Q	増減額	前年同期比
売上収益	1,139	999	△140	87.7%
セグメント利益	10	△6	△16	—



- 直営チャンネルでは、効率的な営業活動や新規顧客開拓の強化により、売上収益が前年同期比4%増
- FC1社の契約解除の影響もあり、売上収益は前年同期比12%減

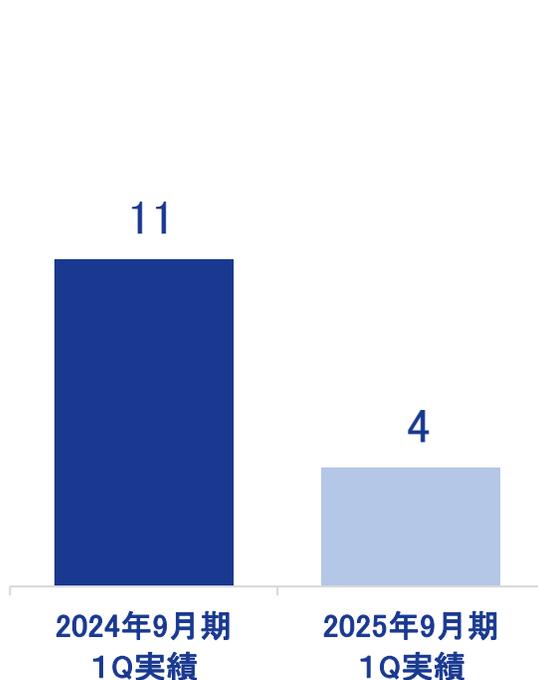
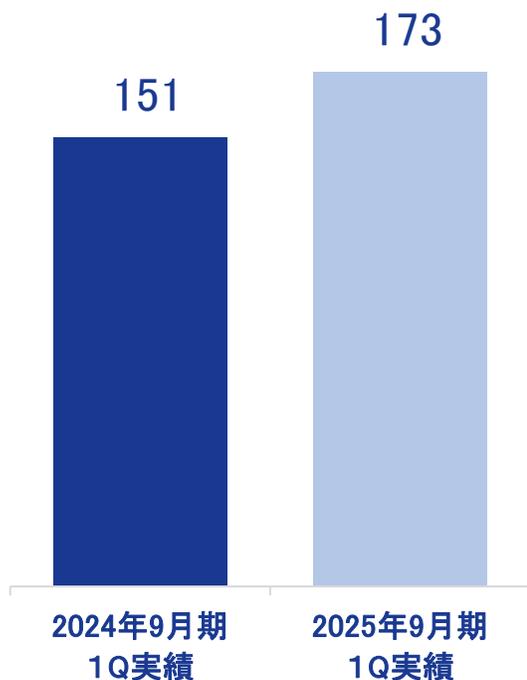
2025年9月期第1四半期決算(BPR事業)

(単位:百万円)

	2024年9月期1Q	2025年9月期1Q	増減額	前年同期比
売上収益	151	173	+22	114.6%
セグメント利益	11	4	△7	36.4%

売上収益

セグメント利益



- 国内センター業務の追加受注、および既存顧客からの大口スポット案件受注により増収したものの、外注費の増加により売上総利益率が4%低下
- 計画以上の円安元高進行によって販管費が増加した結果、減益

貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結会計年度 2024年9月30日	当連結会計年度 2024年12月31日	増減額
流動資産	8,364	8,485	+121
非流動資産	4,281	4,341	+60
資産合計	12,645	12,826	+181
流動負債	5,012	5,222	+210
非流動負債	2,337	2,208	△129
負債合計	7,350	7,430	+80
親会社の所有者に 帰属する持分	4,963	5,061	+98
非支配持分	331	334	+3
資本合計	5,294	5,395	+100
負債及び資本 合計	12,645	12,826	+181

【資産合計】 12,826百万円 181百万円増加

資産は、棚卸資産の186百万円増加などにより
前期末比181百万円増加し、12,826百万円

【負債合計】 7,430百万円 80百万円増加

負債は、有利子負債の343百万円増加が営業債
務及びその他の債務等の減少を上回り、前期末
比80百万円増加の7,430百万円

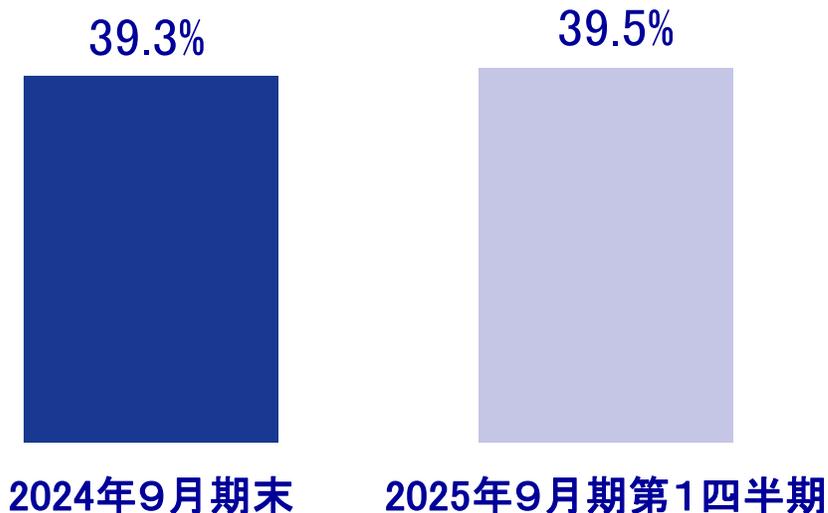
【資本合計】 5,395百万円 100百万円増加

資本合計は、その他の資本の構成要素の200百
万円増加や四半期利益の計上があった一方で、
配当実施による102百万円の減少などにより、前
期末比100百万円増加の5,395百万円

自己資本比率：39.5%

安定的な水準を維持

自己資本比率



財務活動で獲得した資金が186百万円のプラス
その内訳は借入金が増加し、配当金の支払いを116百万円実行したこと等によるもの

	前連結会計年度 2023年10月1日～ 2023年12月31日	当連結会計年度 2024年10月1日～ 2024年12月31日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	105	△239	△344
投資活動による キャッシュ・フロー	△3	△52	△49
財務活動による キャッシュ・フロー	△179	186	+365
現金及び現金 同等物の増減額	△123	△42	+81
現金及び現金 同等物の期末残高	2,502	2,933	+431



TAKNET社の概要と業績

- 2024年7月に子会社化したシンガポールのAIサーバー販売企業
- 2024年度売上高約20億円、営業利益約2億円の実績

通期業績への影響

- 連結売上収益・連結利益ともに大幅な増加予定

※ 2024年度は第4四半期のみ連結

今後の展望

- TAKNET社を通じたシンガポール市場への進出
- 海外でのAIサーバーを中心とした情報通信機器販売の拡大
- グローバルM&A戦略の継続による更なる成長

過年度実績(単位百万円)



株式会社倉元製作所と包括的業務提携を締結

当社は顧客企業の更なる業務効率化とデジタル化推進を支援するため、より包括的なソリューション提供の体制構築を模索。

倉元製作所は「Lark」の日本での正規チャネルパートナーであり、傘下にはAIを活用した全自動業務用お掃除ロボットの開発企業もあるため、当社の販売網を活用して各製品を拡販。



多機能統合型コラボレーションツール「Lark」とは

チャットを起点とする包括的な業務環境を実現

情報の一元化と共有の実現、業務効率化と生産性向上、コミュニケーション強化への効果を期待

主要機能

1. メッセージ(チャット)
 - ・カレンダー連携、自動翻訳、タスク割当
2. ドキュメント管理(Docs)
 - ・共同編集、クラウド自動保存
3. ビデオ会議
 - ・AI文字起こし、自動翻訳機能
4. カレンダー
 - ・チャット内でのスケジュール調整
5. タスク管理
 - ・プロジェクト進捗の可視化
6. メール連携
 - ・Gmail等との統合

DXに必要な機能が、オールインワン
仕事はスマホ1つで完結



あらゆる業界、

あらゆる職種、

あらゆる人が、

簡単に使える。

導入企業数
9000社以上



当社は、2024年12月3日の取締役会において、以下の自己株式取得を決議いたしました。

【取得理由】

1. 株主還元の強化
2. 資本効率の向上
3. 機動的な資本政策の遂行

【取得詳細】

項目	内容
取得株式数	上限 1,500,000株(発行済株式総数の1.85%)
取得価額総額	上限 1億円
取得期間	2024年12月3日～2025年3月31日

業務プロセス自動記録ツール「プロセスレコーダー」

業務プロセスを自動記録することにより、マニュアルの自動作成が可能。

①起動



プロセスレコーダーにログインする

②業務を記憶させる



業務を行うごとに自動でキャプチャを取ります！

③マニュアル完成



業務内容が一目でわかるマニュアルがあつという間に完成します！

主な機能

- 自動マニュアル作成
- 音声入力対応
- 高精度な記録
- ユーザーフレンドリー
- 多様なエクスポート機能

業務プロセスを可視化し、効率的なマニュアル作成が可能となることで、Robo Workerとのセット販売による新規契約数拡大を目指す。



既存のDXソリューション「Robo Worker®」「AI-Agent」との連携強化

人財育成の強化

- 100時間研修/年間終了率: 95% (2025年度計画: 100%)
- AIスキル受講者: 183名 (2025年度計画: 192名)

グローバル人材の育成

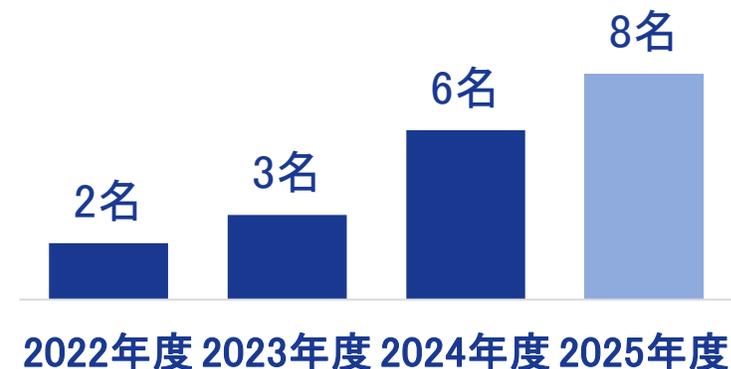
- 若手社員の海外出向: 6名 (2025年度計画: 8名)
- 50%が主任職以上

従業員満足度向上

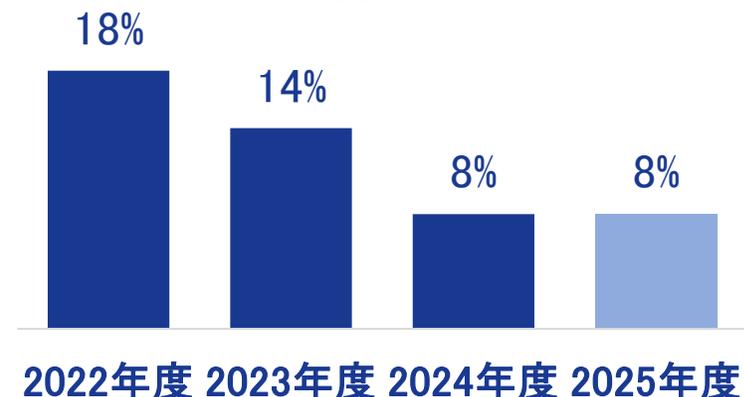
- 離職率: 8% (2023年度14%から大幅改善)
- メンター面談実施率: 新卒・中途入社者とも100%

人的資本経営の強化を通じて、
グローバル競争力の向上と持続可能な成長を実現

若手海外出向者数
(2025年度は計画)



離職率
(2025年度は計画)

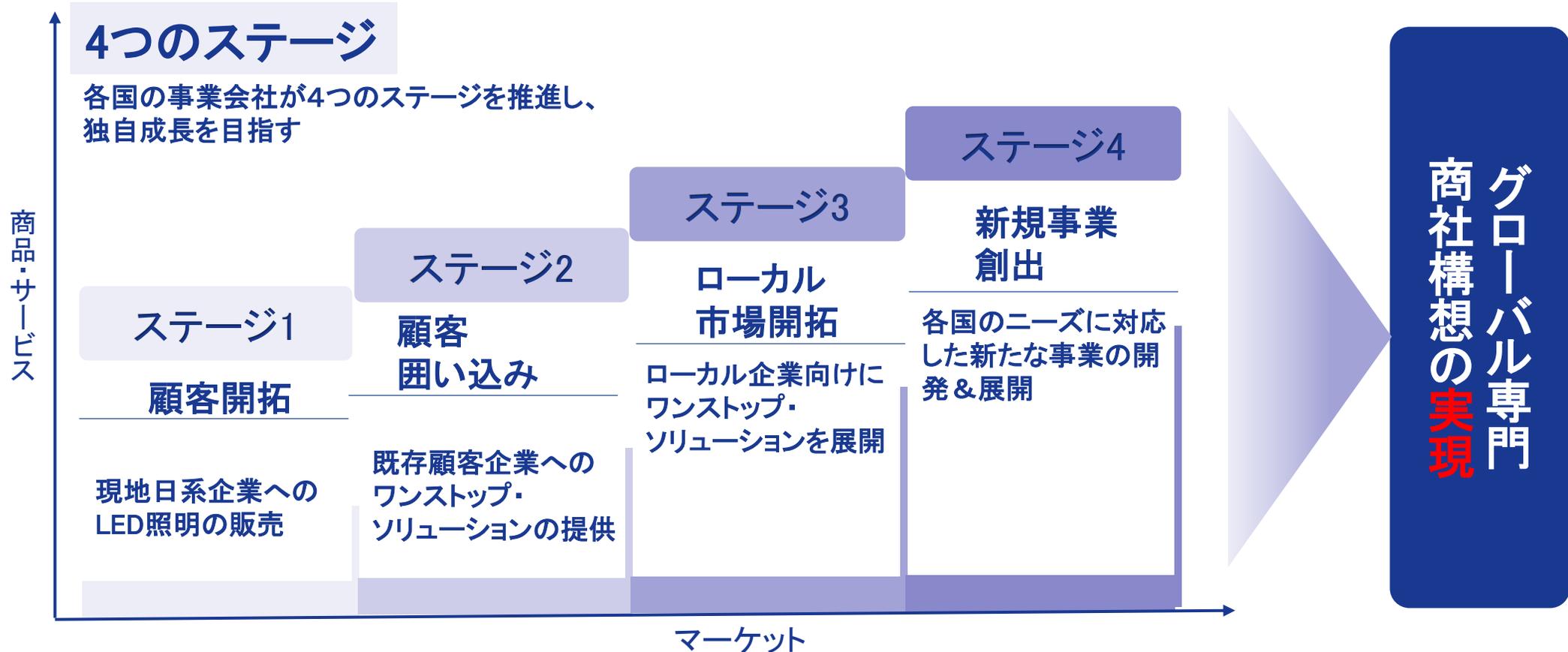




成長戦略

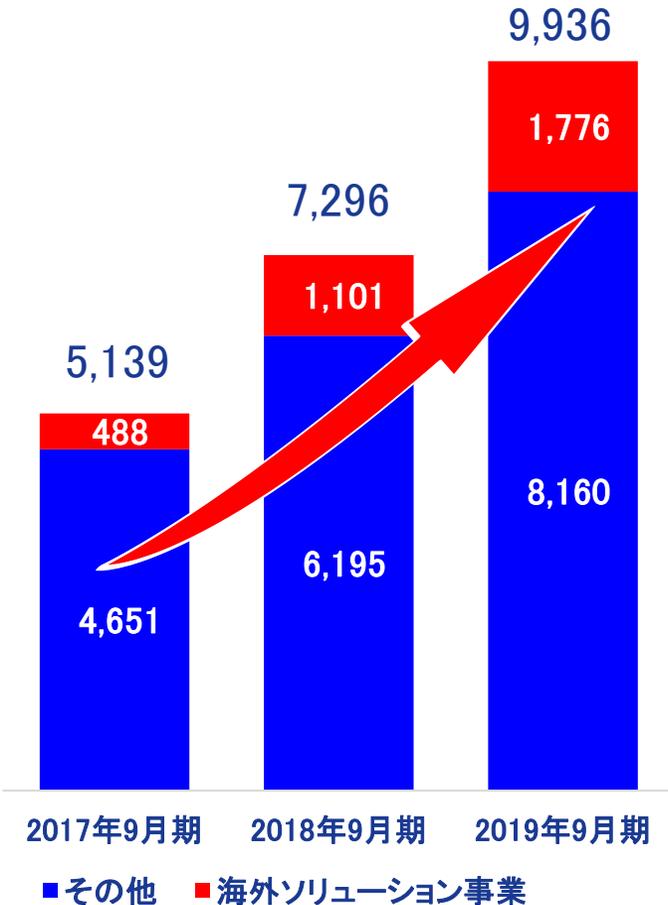
基本戦略 グローバル専門商社構想

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！



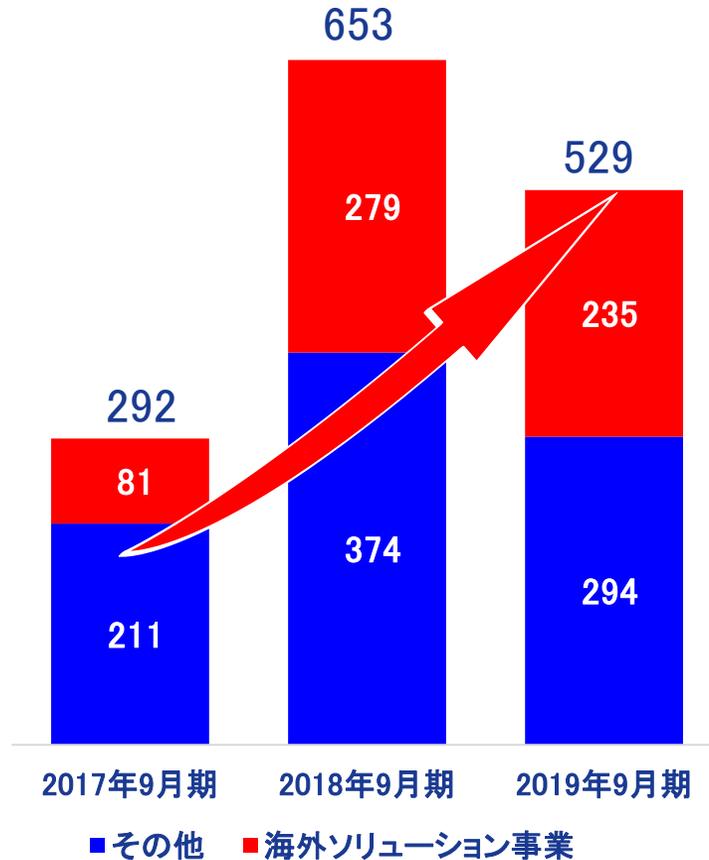
連結・海外ソリューション事業の
売上推移(単位百万円)

19年売上: **16年対比2.2倍**



連結・海外ソリューション事業の
営業利益推移(単位百万円)

19年営業利: **16年対比4.1倍**



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

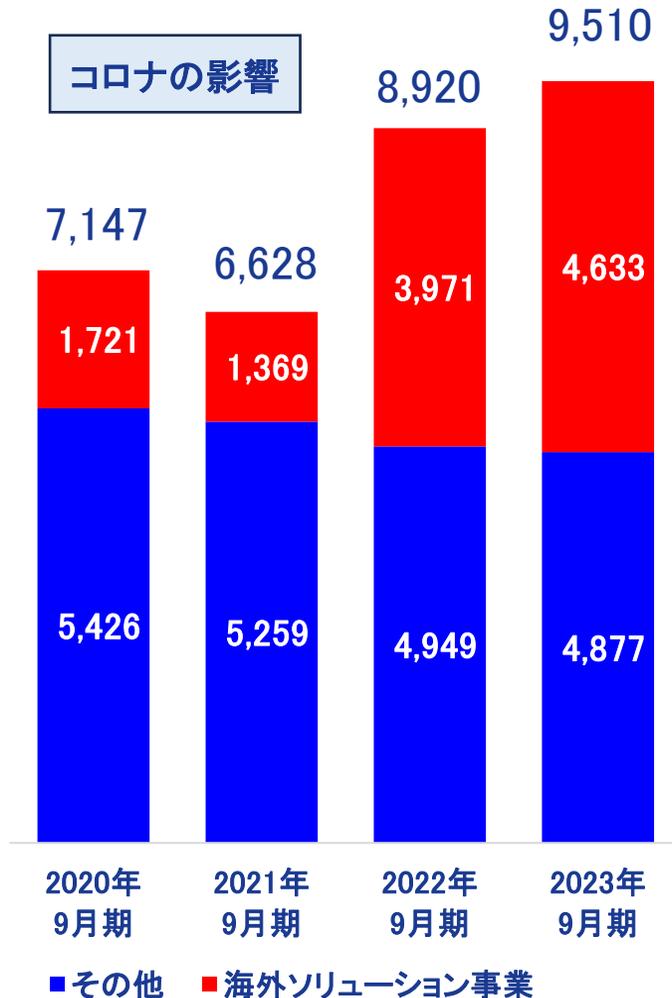
インドへの進出

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

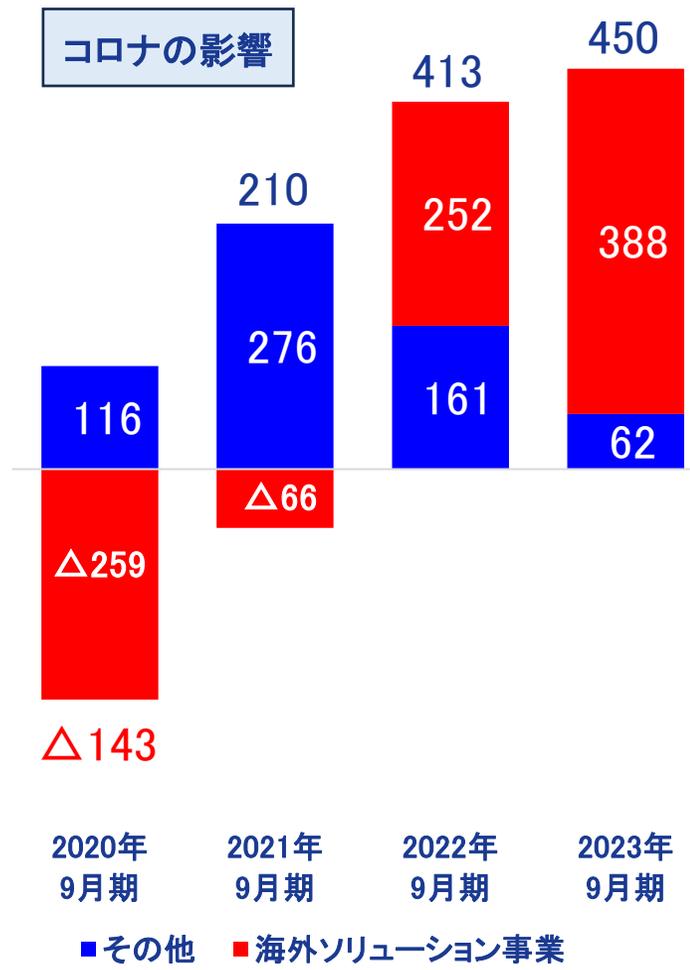
連結・海外ソリューション事業の 売上推移

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の 営業利益推移

23年営業利益: コロナ前比**88%**に回復



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
やりリモートワーク
(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

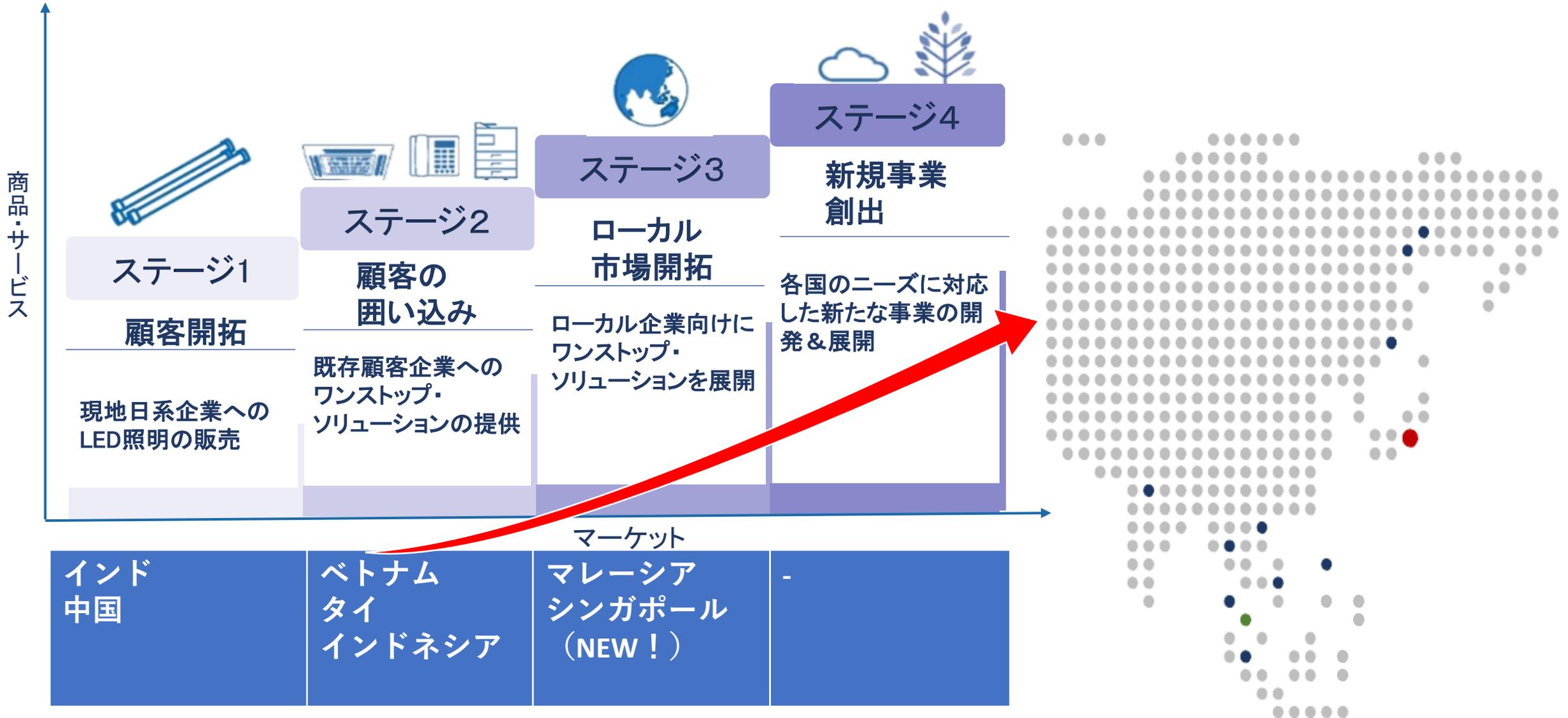
マレーシアにてクロスボーダー
M&A SLWL連結子会社化

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



グローバル専門商社構想の国別ステージ3進捗状況



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

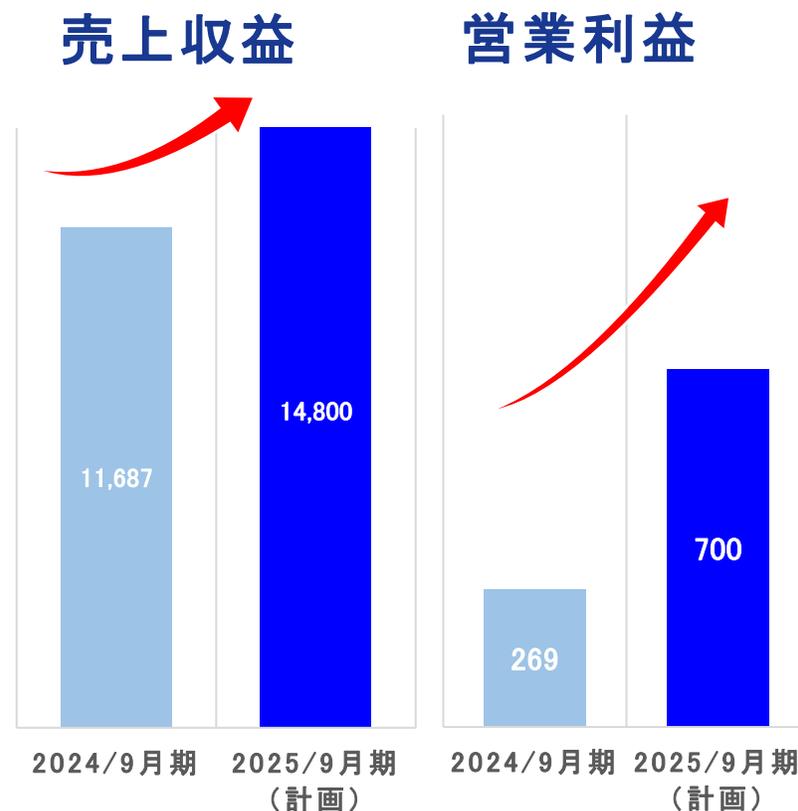


2025年9月期 通期計画 配当予想

全ての指標で過去最高を更新

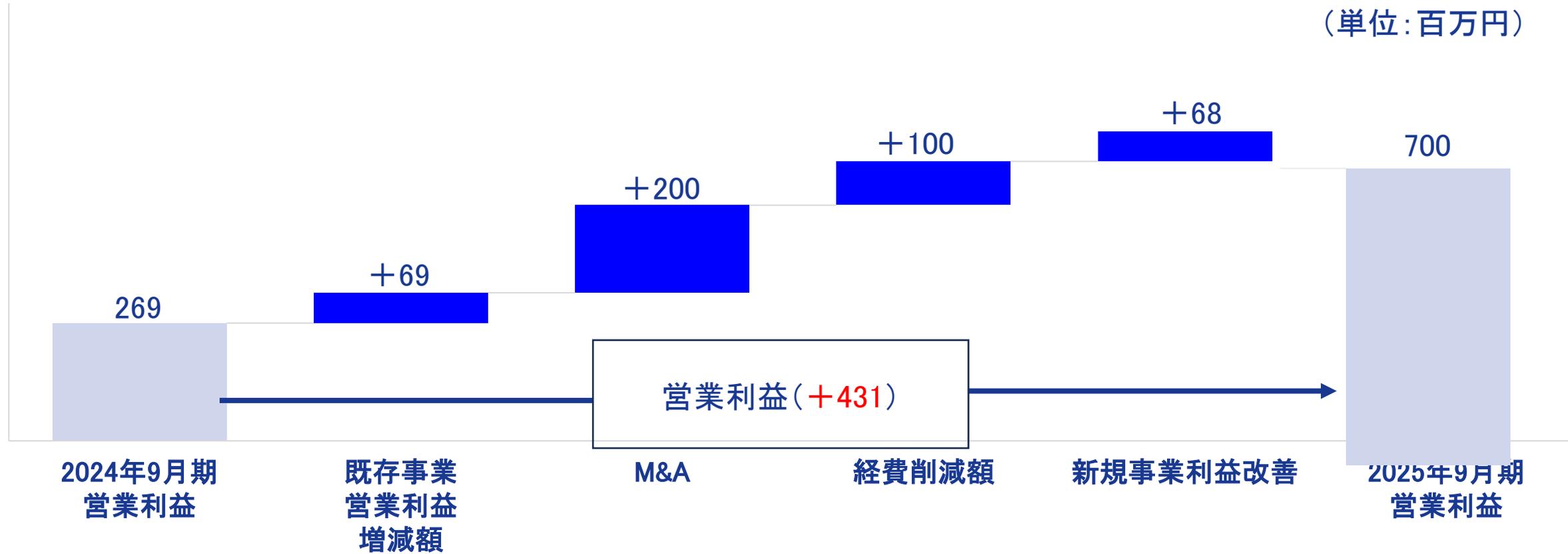
(単位:百万円)

	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

2025年9月期計画(セグメント別)

(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%
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%
セグメント利益	269	220	480	700	262.0%
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%

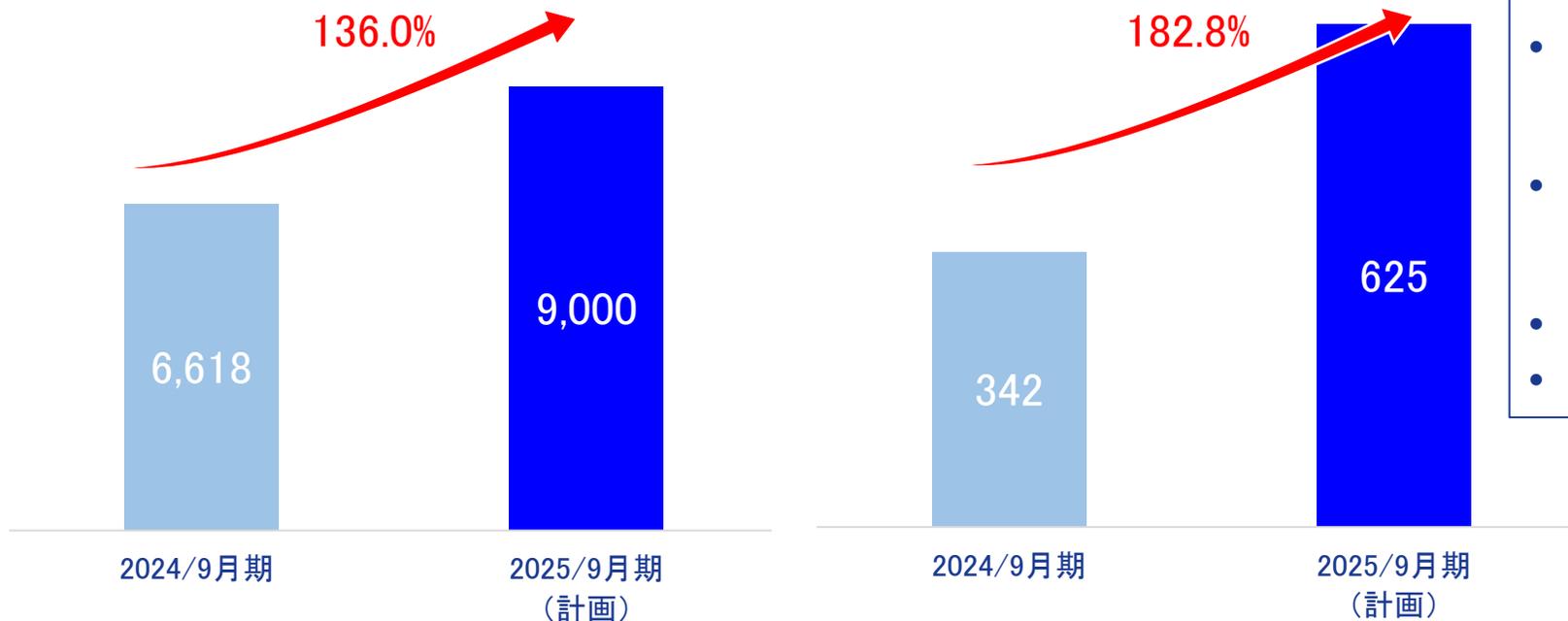
2025年9月期計画（海外ソリューション事業）

（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〉

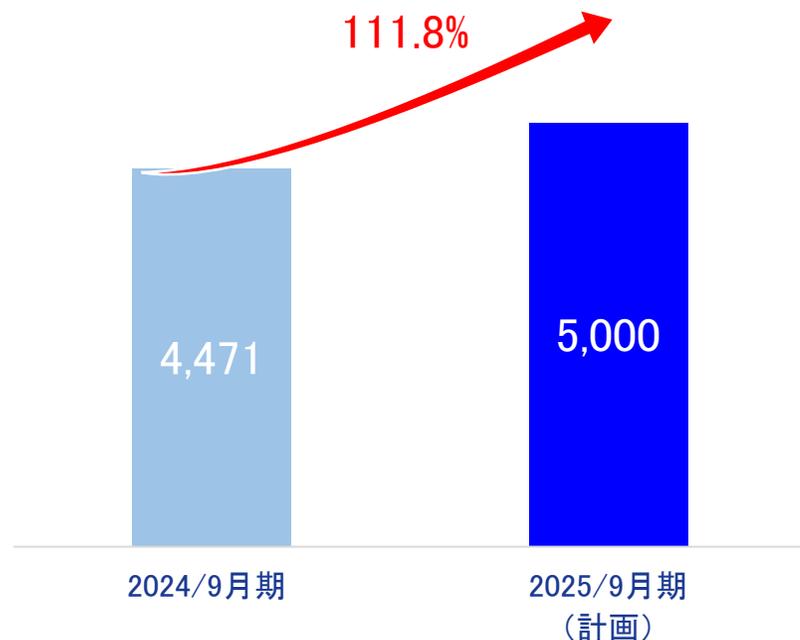
- SPACECOOLとエアコンのセット販売の強化
- グループ全体での集中購買による原価率の低減
- 社内DX推進による間接経費の削減
- クロスボーダーM&Aによる収益増

2025年9月期計画（国内ソリューション事業）

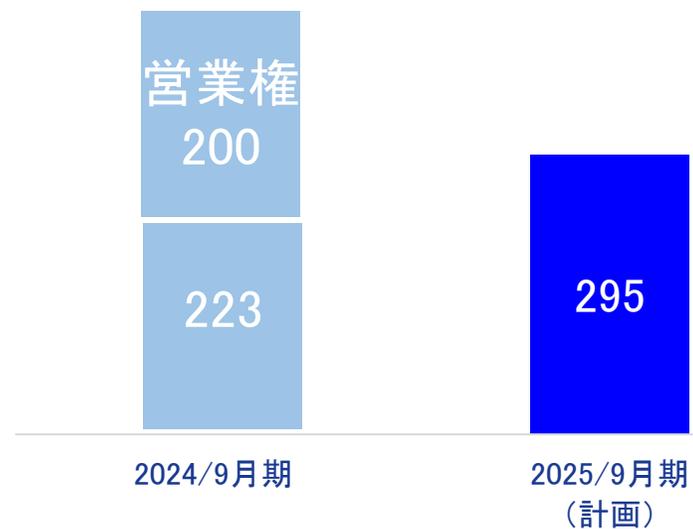
（単位：百万円）

	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＞

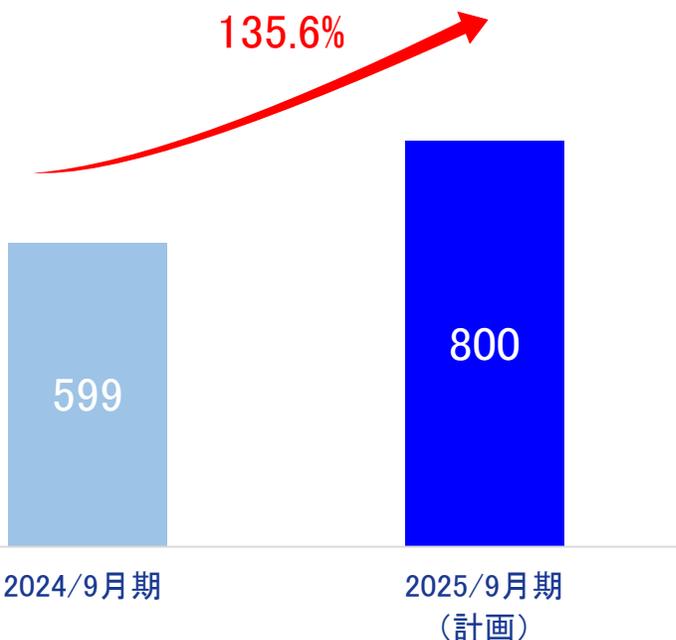
- 採用活動を積極的に進めながら、営業力強化
- テレアポ専門部署の本格稼働
- Robo Workerの拡販とパートナー企業の発掘
- グループ全体での集中購買による原価率の低減

2025年9月期計画 (BPR事業)

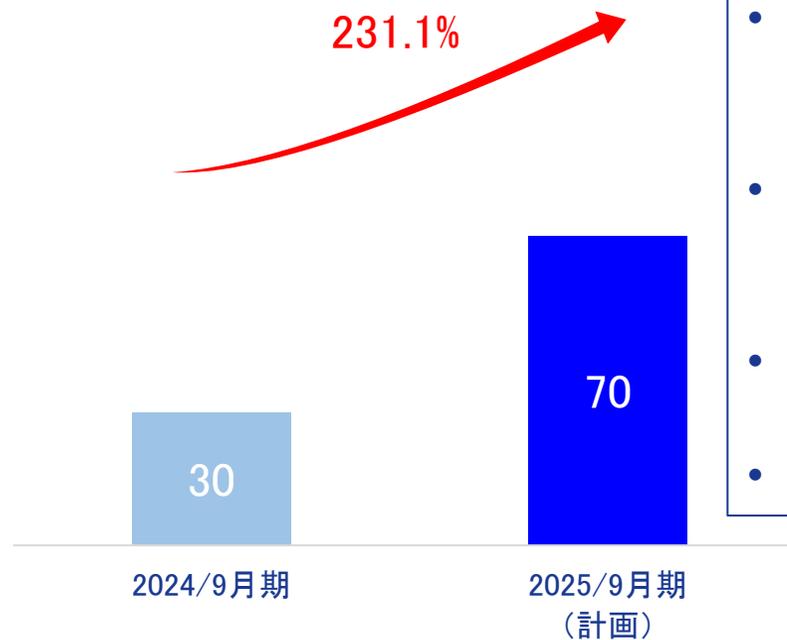
(単位:百万円)

	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)

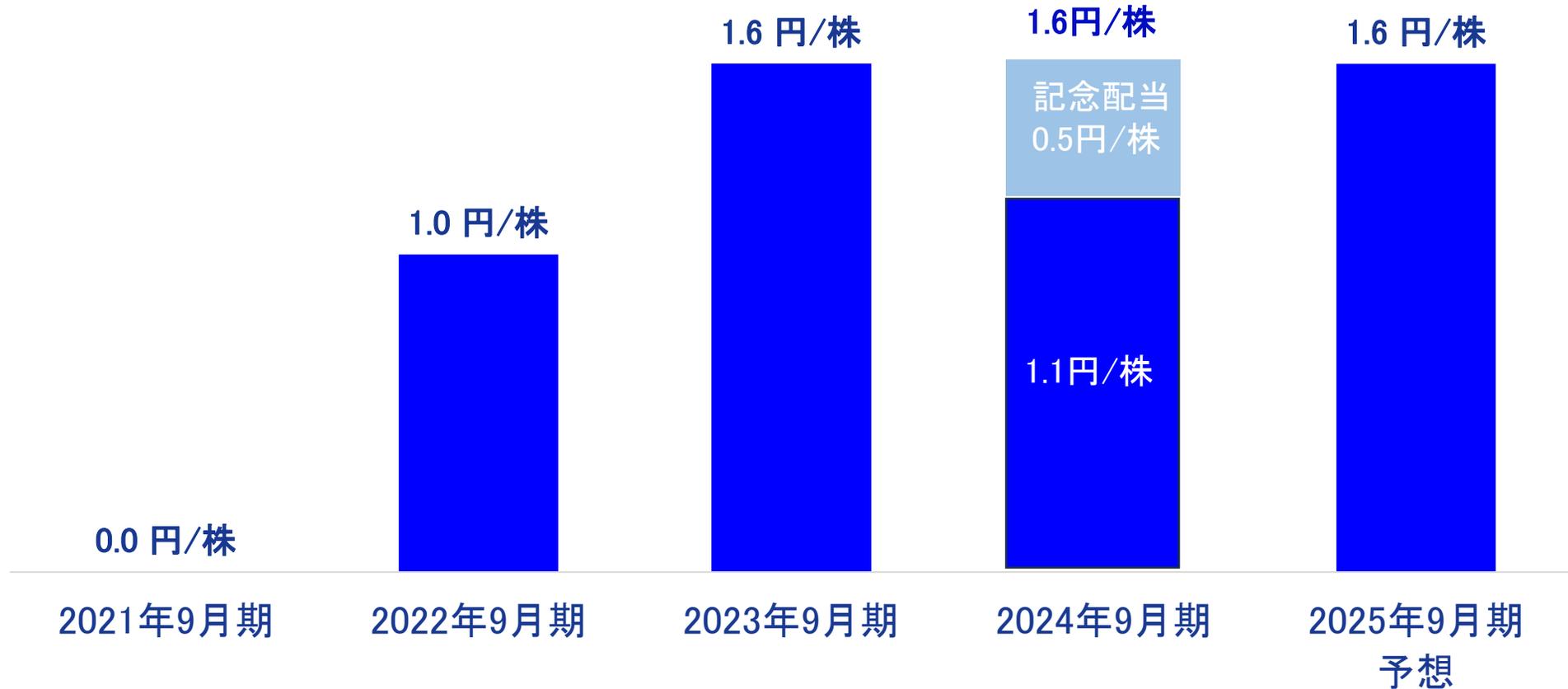
2. 営業生産性の向上

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

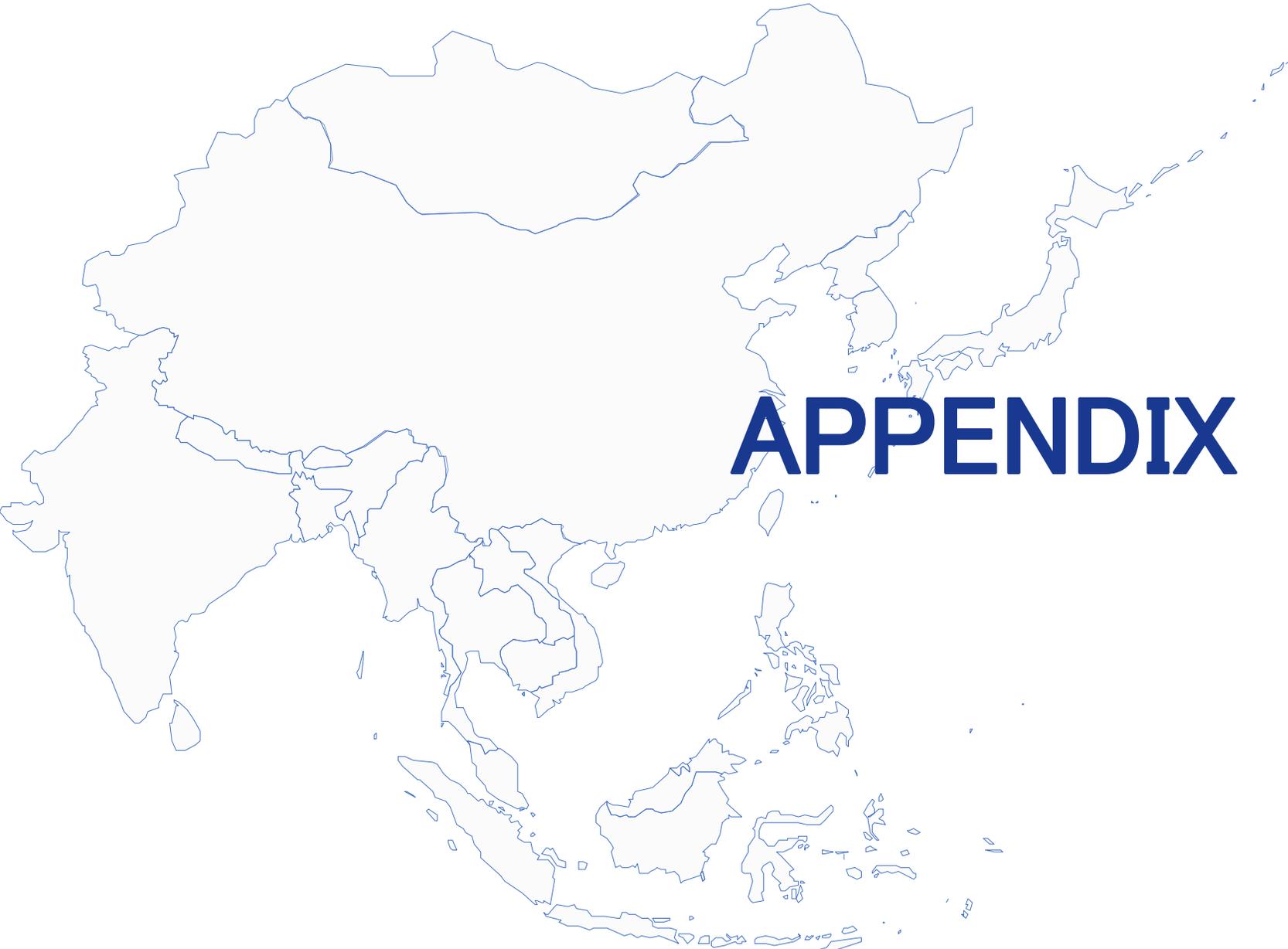
ローカル市場開拓の多国化推進によるグローバル戦略商品のパートナー拡大

配当金: 1.6円





**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12月末時点)
従業員数	連結513名(2024年12月末時点)

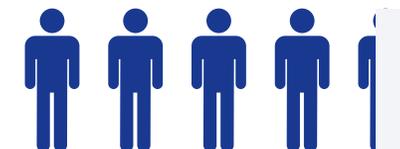
従業員の特徴

男女比

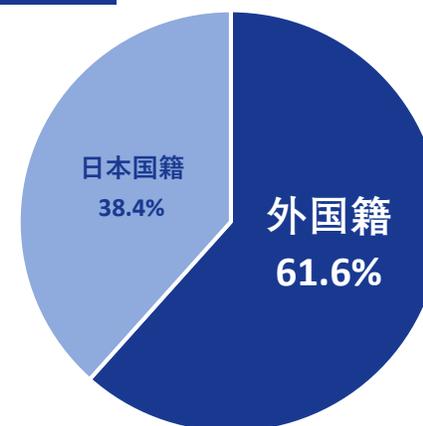
女性 **54.6%**



男性 **45.4%**



社員国籍比



2024年12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12月31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、4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
埼玉西営業所
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 | 【中国・四国地方】
松江支店
周南支店 |
| | 【近畿地方】
大阪支店
グリーンイノベーション大阪支店 | 【九州地方】
北九州支店
久留米支店
大分営業所
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

カーボンニュートラル ソリューション

効果 電力消費とCO2排出量を約60-70%削減し、環境負荷低減とコスト削減を実現

商品 LED照明、業務用エアコン、SPACECOOL

Solution2

IT ソリューション

効果 IT機器や通信サービスの導入によりオフィスのIT化とコスト削減を実現

商品 ビジネスフォン、「RET'S COPY」、AIサーバー等のサーバー、RENTIA CAMERA、「Ret'sひかり」

Solution3

DX推進 ソリューション

効果 RPAやアウトソーシングを活用し、業務の自動化や効率化を推進

商品 国内外のBPOセンターを活用した業務アウトソーシング、Robo Worker®、プロセスレコーダー

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の防止により、安全な業務環境を提供

商品 UTM(統合脅威管理装置)、MSG(メールセキュリティ)、エンドポイントセキュリティ

Solution5

感染症対策 ソリューション

効果 空気浄化と除菌により安全で快適な空間を提供

商品 ReSPR(ウイルス除菌・空気清浄装置)

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

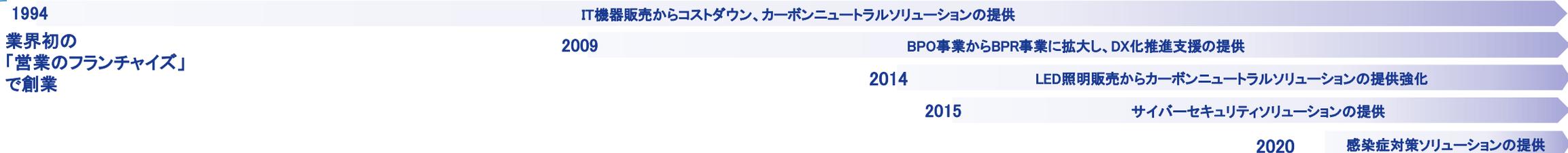
2015～2019年
再成長

5

2020年～
再々成長



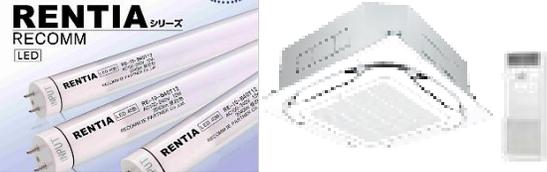
物売りからソリューション提供会社へ



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、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ソリューション	ITソリューション	感染症対策ソリューション	海外進出		
<p>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し環境負荷軽減を実現</p> 	<p>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</p> 	<p>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</p> 	進出順	開設年度	国
<p>+ ファイナンスサービス</p> <p>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</p>			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

ITソリューション	カーボンニュートラル 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、複合機等のIT機器や通信サービスの導入によりオフィスのIT化とコスト削減を実現</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し、環境負荷軽減を実現</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> 

+ ファイナンスサービス

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

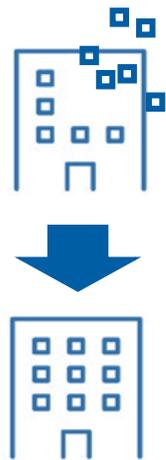
2009年11月

事業化

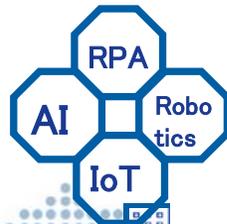
- 2003年10月に大連に社内向けのアウトソーシングを行うセンターを設立、2009年10月に外部受託を開始し事業化
- 2019年10月に間接業務の受託のBPO事業から、業務再構築の支援のBPR事業に事業領域を拡大
- 2023年5月にRobo Worker (AI-RPA)の日本での独占販売開始



(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

IT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・感染症対策までワンストップで提供

