



平成28年2月12日

各 位

会社名 Oak キャピタル株式会社
代表者名 代表取締役会長兼CEO 竹井 博康
(コード番号3113 東証第二部)
問合せ先 執行役員 IR・PR 室長 小玉 誠一
(TEL. 03-5412-7700)

レカム株式会社 (東証 JQS 3323) に向けた成長支援投資のお知らせ

金融市場の不安定な状況ではありますが、当社は事業の成長戦略に必要な資金面や成長戦略を目的としたM&A資金など財務戦略をサポートすることが役割であります。この度、当社はレカム株式会社 (以下「レカム」) が実施する総額6億円のエクイティファイナンスは、成長戦略に重要且つ必要であると判断し引受けすることを決定いたしましたので下記の通りお知らせいたします。

記

1. 「**強固な顧客基盤と販売力**」を活かした**中期経営計画の推進を支援**

レカム社は成長戦略である既存事業の拡大と環境関連分野を含む成長分野への進出、および事業規模の拡大と収益基盤の構築を図るため、事業資金の調達及びM&Aの資金調達を行うことになりました。

同社は、全国6万社の中小企業向け情報・通信機器の販売と付帯する事務効率向上のサービス提供で、高い顧客満度を獲得してまいりました。また、中国、ミャンマーなど海外展開をしており、今後アジア地域での更なる事業展開を計画しております。

今後、同社は事業の優位性を活かし、①シェア拡大②ストック型ビジネスの拡大③アジアにおける経営ノウハウの有効活用という3つを重要方針とした中期経営計画を推進すると共に、新規事業分野への着手を図り、事業の拡大強化を進めて行く計画です。

□情報通信機器事業

- ・差別化商品、サービスの導入、海外販売の強化

□BPO事業

- ・M&Aによる規模拡大、ITシステム投資による品質改善、コスト削減

□環境関連事業

- ・LED照明の海外販売強化、エコ商材ラインナップ拡充

□新規事業分野

- ・国内6万社の取引先向け商材並びに海外展開及びM&Aによる事業拡大戦略
(1) 人工知能搭載OCRを用いた画像認識サービス
(2) 電力の小売全面自由化に伴い、顧客向け電力エネルギー

当社は、レカム社の中期経営計画および成長戦略の推進を目的とした同社の第三者割当による資金調達を引受、本投資によって、更なる業績拡大および企業価値向上に繋がるものと考えております。

2. **レカム社への投資総額6億円の内訳**

新株の引受：1億円

新株予約権の引受：5億円 (権利行使による払込み予定総額)

合 計：6億円

3. **投資後の出資比率**

投資総額の当社出資比率は15.37%であります。

4. **投資実行の予定日**

払込期日：平成28年2月29日

5. レカム会社概要 (平成27年9月30日現在)

- (1) 商号：レカム株式会社 (東証JQS 3323)
- (2) 代表者：代表取締役社長 兼 グループCEO 伊藤 秀博
- (3) 所在地：東京都千代田区九段北四丁目2番6号 市ヶ谷ビル7階
- (4) 設立：平成6年(1994年)9月
- (5) 決算期：9月
- (6) 従業員数：231名(連結)
- (7) 資本金：7億7百万円
- (8) 発行済株式総数：50,797,500株
- (9) 株主構成：伊藤秀博 7.8%、山崎和也 7.7%、有限会社ヤマザキ 5.6% 他
- (10) URL：<http://www.recomm.co.jp/>
- (11) 事業内容：ビジネスホン・デジタル複合機・セキュリティー商品・LED照明・その他OA機器全般の販売、設置工事及び保守サービスの提供、ホームページ作成、携帯電話・PHSの販売、インターネット関連サービスの提供及び前記事業のフランチャイズ展開

6. Oakキャピタルの成長支援投資

当社は、上場企業が実施するエクイティファイナンスによる資金調達をサポートして、事業の成長戦略に必要な事業資金やM&A資金など、財務戦略に於いて支援や助言を行うと共に、企業価値向上に向けた成長戦略の後押しを行っております。また、投資先企業が持つ技術やネットワーク、そして企画力や顧客基盤などを相互に活かし、新たなサービス・商品の開発並びに新市場を開拓するなど、協業などを通じた投資先企業間における事業シナジー創出も強みとしております。

—Oakキャピタルの主なICTテーマ関連投資先—

「IoT関連事業」を中心に新たな事業領域の確立を目指す。

株式会社ピクセラ (東証2部 6731)

ピクセラ社は、「IoT関連事業」「自動多言語翻訳システム事業」「AR・VR事業」の新たに参入する3つの事業分野を戦略のメインテーマとし、ソフトウェア及びハード企画開発並びにメンテナンスまで担うデジタルトータルソリューションカンパニーを目指しています。

「No.1. ITサービス・コンシェルジュ」を目指す。

モジュール株式会社 (東証JQG 3043)

モジュール社は、顧客を従来の大企業から中堅企業向けまで拡大し、あらゆる企業のニーズに対応出来る「NO.1. ITサービス・コンシェルジュ」を目指し、情報セキュリティをはじめ独自の優位性を持った付加価値サービスの提供を通じ、顧客企業のIT環境の最適化を図っています。

「ビックデータの分析と活用」による新たなマーケティング手法の確立。

株式会社ホットリンク (東証M 3680)

ホットリンク社は、世界的なソーシャルメディアのビックデータ流通プレイヤーを目指し、M&Aや業務提携などの積極的な展開や、ソーシャル・ビックデータビジネスで培った資産およびノウハウを活かす革新的なビジネスモデルの創出などにより、事業規模の拡大を図っています。



modulat



以上