

平成 24 年 10 月 19 日

各 位

本社所在地 東京都港区高輪 2-18-10
 会 社 名 レカムホールディングス株式会社
 代 表 者 名 代表取締役社長 伊藤 秀博
 (コード番号: 3323 JASDAQ S)
 問合せ先 取締役常務執行役員経営管理本部長
 川畑 大輔
 (TEL: 03-6275-0700)
 (URL <http://www.recomm.co.jp>)

前年度（平成 24 年 9 月期）9 月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年 9 月期 9 月度売上高実績（連結）について、下記のとおりお知らせいたします。なお、9 月度累計の売上高は現時点での集計値であり、監査法人による会計監査を受けておりませんので、決算数値とは異なる可能性があります。なお、「平成 24 年 9 月期決算短信」につきましては 11 月 12 日（月）に発表する予定であります。

（単位：百万円）

	9 月度				累計			
	計画	実績	達成率	前年 同月比	計画	実績	達成率	前年 同期比
連結売上高	554	380	68.6%	86.4%	5,162	4,427	85.8%	88.7%

※上記の連結売上高は連結消去を含んでおります。

セグメント売上高(連結)

	9 月度				累計			
	計画	実績	達成率	前年 同月比	計画	実績	達成率	前年 同期比
情報通信機器販売	462	350	75.8%	90.2%	4,548	4,065	89.4%	93.2%
直営店	239	195	81.6%	94.2%	2,202	2,027	92.1%	99.7%
F C 店	203	130	64.0%	85.5%	2,111	1,753	83.0%	92.9%
代理店	20	24	120.0%	77.4%	234	284	121.4%	64.3%
情報通信機器製造	50	38	76.0%	172.7%	251	232	92.4%	61.9%
海外事業	18	15	83.3%	88.2%	189	159	84.1%	112.0%
コールセンター事業※1	15	2	13.3%	※2 200%	146	74	50.7%	—

※1 当社子会社の琉球レカム・リール株式会社が運営するコールセンターに関連する事業となります。

※2 2011 年 10 月より、新会社として設立していること、新規事業であることから前月との比較（前月比）を記載しております。

【概 況】

<p>連結売上高</p>	<p>9月度の連結売上高は計画比68.6%の380百万円となりました。計画を大きく下回った主な要因としては、主力事業の情報通信機器販売事業における加盟店の売上高が計画比64.0%の水準にとどまったことや、コールセンター事業が計画比13.3%と大幅な未達となったことなどによるものです。</p> <p>また、前年同月比で13.6%の減収となっているのは、情報通信機器製造事業において製造受託業務中心の事業構造へと転換中であることや、W i z B i z 事業が連結対象外となったことなどの影響によるものです。</p>
<p>情報通信機器販売</p>	<p>直営店チャンネルでは、MF P（デジタル複合機）の拡販施策を通じて売上高の拡大を図った結果、MF Pの売上高は前月に比べ48.1%増加しております。また、ビジネスホンの売上高も好調に推移し前月に比べ54.8%増加しました。これにより営業マン一人当たりの売上高は前年同月比106.5%と向上しているものの、年間計画では営業社員の増員と決算期末の効果を含めた目標値を設定したことや、新卒社員の早期戦力化に向けた教育に取り組んでおりましたが、当初期待していた成果を得るまでに至らなかったことから、チャンネル全体の売上高は計画比で81.6%の水準にとどまり、前年同月比においても5.8%の減収となりました。10月以降は、組織体制を抜本的に見直し、引き続きMF Pの拡販に注力するとともに、地域営業本部制の強みを活かした「地域に密着した販売戦略の実行」と「営業手法の共有」を強化してまいります。</p> <p>加盟店チャンネルでは、直営店チャンネルと同様にMF Pの拡販施策を実行しましたが、同商品の売上高が前月に比べ5.2%低下し、ビジネスホンにおいても販売セット数が今期最高となった前月に比べ18.0%低下する結果となりました。また、特に首都圏営業本部管轄の加盟店の実績が低調であったことも影響し、達成率64.0%と計画を大きく下回りました。また、前年同月比でも14.5%の減収となりました。今後は、直営店と同様の地域営業本部制の強みを活かすと共に支援体制の改善を図り既存店の底上げに注力してまいります。</p> <p>代理店チャンネルでは、達成率120.0%と計画を上回る実績となりました。</p>
<p>情報通信機器製造</p>	<p>OEM製品や「a n o a（アノア）」の納入は計画を上回ったものの、カスタマー（修理）業務や製造受託業務の売上高が計画を下回ったことから、計画比76.0%となりました。今後は、主要な戦略である製造受託業務の拡大に注力するとともに、「a n o a（アノア）」の2ndロットの拡販を推進してまいります。</p>
<p>海外事業</p>	<p>B P O（※1）事業におきましては、グループ内の業務および外部受託業務の売上高が堅調に推移しましたが、中国国内における販売事業が中国人主体の営業体制に改革中ということもあり計画を大きく下回りました。その結果、海外事業全体の売上高は計画比83.3%となり、対前年比でも11.8%の減収となりました。</p> <p>今後につきましては、第2 B P Oセンターを活用することにより、より一層コスト競争力を高め、更なる外部受託案件の獲得を目指し新規受注の営業強化に取り組めます。また、販売事業においては、ソリューション営業力の強化を継続して行うとともに、新たな拠点の開設に向けて取り組み、通期計画の達成を目指してまいります。</p>
<p>コールセンター事業</p>	<p>外部受託事業については、3月に受注した大型案件が委託元の事情により中止となったことから、達成率13.3%と計画を大幅に下回りました。今後は、新規案件の受注に向けた営業の強化を図っていくとともに、情報通信機器販売事業とのシナジーを生むべく、同事業へのアポイント供給の生産性向上に注力してまいります。</p>

※1 BPOは、Business Process Outsourcingの略称になります。

<ご参考>

【レカム株式会社拠点一覧】

支社	東日本支社（旧足利支店）／首都圏支社／関西支社（旧大阪支店）／西日本支社（旧広島支店）
支店	札幌中央支店／前橋支店／川越支店／千葉支店／オフィスソリューション営業部／ネットワークソリューション営業部／豊島支店／池袋支店／八王子支店／長野支店／静岡支店／名古屋第一支店／名古屋第二支店／名古屋中央支店／豊橋支店／岐阜支店／四日市支店／大阪西支店／松江支店／福山支店／周南支店／北九州支店／久留米支店／熊本支店／沖縄支店
営業所	札幌東営業所／青森営業所／栃木南営業所／宇都宮営業所／京橋営業所／港営業所／神奈川北営業所／神奈川西営業所／名古屋東営業所／姫路営業所

※1. 平成24年10月19日時点の拠点数は、4支社・25支店・10営業所の合計39拠点となりました。

※2. 平成24年9月30日をもって、旭川営業所、埼玉東営業所、浅草橋営業所、大阪中央営業所は閉鎖し、近隣の支社・支店と統合しております。

【営業人員】

	前期末人員	当月末人員	増減
直営店	61名	53名	△8名
加盟店	66名	68名	2名
合計	127名	121名	△6名

以上