平成 23 年 12 月 15 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)

今年度（平成 24 年９月期）11 月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年９月期 11 月度売上高実績（連結）について、下記の通りお知らせいたします。

（単位：百万円）

	11 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	374	368	98.4%	92.2%	719	710	98.8%	92.5%

※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)

	11 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	341	334	98.0%	95.2%	659	649	98.5%	95.6%
直営店	164	165	100.6%	109.3%	310	302	97.4%	98.4%
ＦＣ店	155	143	92.3%	92.9%	307	300	97.7%	107.1%
代理店	22	25	113.6%	55.6%	42	46	109.5%	50.0%
情報通信機器製造	12	14	116.7%	53.9%	24	27	112.5%	61.4%
ＷｉｚＢｉｚ事業	14	16	114.3%	88.9%	26	28	107.7%	77.8%
海外事業	13	11	84.6%	100.0%	24	22	91.7%	95.7%
コールセンター事業※1	2	1	50.0%	※2 100.0%	2	1	50.0%	―

※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　平成 23 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】

連結売上高	11 月度の連結売上高は 368 百万円となり、計画比では 98.4%という結果でした。計画未達の主な要因は主力の情報通信機器販売事業が計画比 98.0%で未達となったことによるものです。また、前年同月比でも 92.2%と減収となりましたが、減収の主な要因としては情報通信機器販売事業の代理店チャネルにおいて減収が継続していることと、情報通信機器製造事業において製造アイテム数を削減し、製造受託業務中心の事業展開へと転換を図っていることなどによるものであります。
情報通信機器販売	直営店チャネルでは、今期より首都圏営業本部の営業体制を取扱商材別の専売制へと組織改編いたしましたが、その効果が徐々に表れ始め、前年同月比 109.3%となりました。また、ビジネスホンやデジタル複合機に続く第３の主力商品として販売強化を実施しているセキュリティ商材およびサーバーの売上高が前年同月比 454.5%となり、当チャネルの売上高は計画比 100.6%となりました。 加盟店チャネルでは、継続してスーパーバイザーによる加盟店への経営支援と新規店舗開発に取り組んでいますが、主要加盟店の受注低迷が影響し、売上高は計画比 92.3%となりました。今後は、個別の店舗支援の充実により不振店舗の早期回復に取り組むとともに、11 月 18 日に開業した港営業所に引き続き新規店舗開発を強化し、売上高の拡大を目指してまいります。 代理店チャネルにおいては、売上高は計画比では 113.6%となりましたが、依然として厳しい状況が続いており、前年同月比では 55.6%と大幅な減収となっております。その結果、当事業全体の売上高は計画比 98.0%となりました。
情報通信機器製造	ＯＥＭ製品の納入が堅調に推移したため、計画比は 116.7%となりました。今後は、今期の主要な戦略である製造受託業務の増加と、光通信グループとのアライアンスによる「ａｎｏａ（アノア）」及び周辺機器の販売数量増加に向けた施策に取り組んでまいります。
ＷｉｚＢｉｚ事業	「コストダウンサービス」などの物販中心のビジネスモデルから「集客支援パッケージ」に代表される売上総利益率の高いサービス収入中心のビジネスモデルに事業構造の再構築を行った結果、広告関連の売上高が堅調に推移し計画比では114.3%と計画を上回りました。しかし、前年同月比では88.9%と減収が続いており、収益が黒字に転換する水準には達しておりません。今後は、同事業の事業価値の根幹である会員数の増加に努め、会費及び広告収入の増加を図れるよう取り組んでまいります。
海外事業	グループ内の間接業務の移管を進めてきたＢＰＯ※1 事業については、売上高が堅調に推移していますが、販売事業の売上高が 10 月度に引き続き低迷したことにより、計画比 84.6%と大幅な未達で終わりました。今後は、ＢＰＯ事業におきましては、12 月度から開始する外部受託案件の早期立上に取り組むとともに、専任の営業部隊による一般企業からの受注活動を推進してまいります。 販売事業においては、デジタル複合機を絡めたシステム提案を行い、営業効率向上による商談数増加に注力するとともに、日本での情報通信機器販売事業の成功例などを取り入れながら営業力向上を図ってまいります。
コールセンター事業	情報通信機器販売事業へのアウトバウンド業務においては、スタッフ採用活動が当初計画より遅れたことにより業務開始時期が 12 月に延期されたため、売上高 1 百万円という結果でした。今後は同アウトバウンド業務の早期立上げを通じてグループシナジーの最大化に注力するとともに、グループ外からの受注にも取り組んでまいります。

※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】

支店	足利支店／前橋支店／川越支店／千葉支店／東京第一支店／東京第二支店／ 東京第三支店／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／大阪支店／大阪西支店／松江支店／広島支店／福山支店／周南支店／ 高松支店／松山支店／久留米支店／熊本支店
営業所	札幌第一営業所／札幌東営業所／青森営業所／宇都宮営業所／埼玉東営業所／ 文京営業所／浅草橋営業所／港営業所／神奈川北営業所／神奈川西営業所／ 名古屋第三営業所／名古屋東営業所／大阪中央営業所／徳島営業所／高知営業所／ 北九州営業所

［当月出店］ 11 月 18 日　港営業所（東京都港区）

※平成23年11月末時点の拠点数は、28支店・16営業所の合計44 拠点となりました。

【営業人員】

	前期末人員	当月末人員	増減
直営店	61 名	55 名	△6 名
加盟店	66 名	69 名	3 名
合計	127 名	124 名	△3 名

以上