平成 24 年 1 月 13 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）12 月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年９月期 12 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。なお、12 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、第１四半期数値とは異なる可能性があります。また、「平成 24 年９月期第 1 四半期決算短信」につきましては、１月 31 日（火）に発表の予定です。

（単位：百万円）

	12 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	431	389	90.3%	84.8%	1,151	1,100	95.6%	89.7%

※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)

	12 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	369	346	93.8%	85.6%	1,029	996	96.8%	91.9%
直営店	177	180	101.7%	87.8%	487	483	99.2%	94.3%
ＦＣ店	170	142	83.5%	97.3%	477	443	92.9%	104.0%
代理店	22	22	100.0%	41.5%	64	69	107.8%	47.6%
情報通信機器製造	16	23	143.8%	62.2%	40	51	127.5%	63.0%
ＷｉｚＢｉｚ事業	16	12	75.0%	85.7%	42	41	97.6%	82.0%
海外事業	13	14	107.7%	155.6%	37	36	97.3%	109.1%
コールセンター事業※1	27	2	7.4%	※2 200.0%	30	3	10.0%	－

※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　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】

連結売上高	12 月度の連結売上高は 389 百万円となり、計画比では 90.3%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 93.8%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 84.8%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が 85.6%と大幅な減収で終わったことと、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、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サーバー関連商品の売上高が首都圏営業本部の専売制導入効果により、前年同月比 288.6%と好調に推移したことから、計画比 101.7%となりました。しかし、営業一人あたりの売上高は前年同月比 104%と向上しているものの、営業人員が前年に比 11 名減少していることから前年同月比では 87.8%となりました。 加盟店チャネルでは、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、先月に引き続き主要加盟店の売上が低迷したことにより、計画比 83.5%と未達で終わりました。しかし、対前年に比べると５店舗増加していることから、前年同月比では 97.3%とわずかながらの減収にとどまっております。 代理店チャネルでは、計画比では 100.0%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 41.5%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 93.8%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ことや、製造受諾業務が増加したことにより計画比は 143.8%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更なる増加と、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	物販中心のビジネスモデルから「集客支援パッケージ」などの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ておりましたが、その「集客支援パッケージ」の販売の実績が低調で終わり、計画比75.0%となりました。 なお、平成23年12月９日に「子会社株式の譲渡による子会社の異動に関するお知らせ」で適時開示いたしましたとおり、ＭＢＯ（マネジメント・バイ・アウト）方式により当社が保有するＷｉｚＢｉｚ株式会社の全株式（発行済株式総数の65.0%）について譲渡手続きが完了いたしましたので、１月度からは連結売上対象外となります。
海外事業	12 月から開始した外部受託案件の開始によりＢＰＯ※1 事業の売上高は堅調に推移し、計画比 107.7%となりました。また、販売事業も営業効率の向上に取り組んだ結果、今期最高の売上高を記録したため、前年同月比は 155.6%と大幅な増収となりました。今後は、ＢＰＯ事業におきましては、専任の営業部隊による一般企業からの受注活動をより一層推進し、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継続して行い、営業効率向上による商談数増加に注力し、売上の拡大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の開始に伴い売上高２百万円という結果になりましたが、12 月開始を見込んでいた大口案件の受注が１月以降に延期となったため、計画比では 7.4%と大幅な未達で終わりました。今後は、一般企業からの受注活動に注力するとともに、販売事業のアウトバウンド業務の生産性向上により売上拡大を図ります。

※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／姫路営業所／徳島営業所／高知営業所／北九州営業所

【当月出店】　12 月 1 日　姫路営業所（兵庫県姫路市）

※平成 23 年 12 月末時点の拠点数は、28 支店・17 営業所の合計 45 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	54 名	△7 名
加盟店	66 名	66 名	0 名
合計	127 名	120 名	△7 名

以上