平成 24 年２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）１月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年９月期１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）

	１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	366	316	86.3%	86.8%	1,517	1,471	93.4%	89.1%

※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)

	１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	326	292	89.6%	93.9%	1,355	1,291	95.3%	92.5%
直営店	155	143	92.3%	99.3%	642	629	98.0%	95.7%
ＦＣ店	151	129	85.4%	105.7%	628	573	91.2%	104.6%
代理店	20	19	95.0%	43.2%	84	88	104.8%	46.3%
情報通信機器製造	32	19	59.4%	65.5%	73	70	95.9%	63.1%
海外事業	12	12	100.0%	92.3%	50	49	98.0%	106.5%
コールセンター事業※1	15	1	6.7%	※2　50.0%	45	4	8.9%	－

※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	１月度の連結売上高は316 百万円となり、計画比では86.3%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 89.6%で大幅に未達となったことによるものです。また、前年同月比でも 86.8%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において、代理店チャネルの減収傾向が継続していること、情報通信機器製造事業において製造受諾業務中心の事業展開へと転換を図っていること、ＭＢＯ（マネジング・バイ・アウト）方式によりＷｉｚＢｉｚ株式会社の全株式を譲渡したことにより、ＷｉｚＢｉｚ事業の売上高が連結対象外となったことによるものです。
情報通信機器販売	直営店チャネルでは、首都圏営業本部で展開している専売制営業部を牽引役に、販売商品の多様化効果により営業一人当たり売上高が前年同月比130%と大幅に向上した結果、チャネル全体の売上高はほぼ前年並みを維持できました。しかし、昨年末に実施した営業社員の採用が低調に終わったことにより、営業人員数が前年同月比18名減少していることが影響し、増収を計画していた計画比では92.3%と未達で終わりました。今後においては、第２四半期中は営業人員の増員が見込めないため、モバイル系商材のクロスセルの更なる強化により収益率の向上を図り、計画比マイナスの穴埋めを目指します。又、４月には新卒内定者が入社することと合わせ、下期には採用活動の強化により人員計画のマイナスの穴埋めを図ります。 加盟店チャネルでは、前年同月比で店舗数が６店舗増加していることにより、前年同月比では105.7%と増収となりました。しかし、店舗数の増加にともないスーパーバイザーによる経営支援が手薄となり、既存店の底上げが計画通りに進まず、計画比では85.4%と大幅な未達となりました。今後においてはスーパーバイザーの補強を図り営業支援機能の強化に取り組むことにより、既存店の底上げを目指します。 代理店チャネルでは、計画比では 95.0%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 43.2%と大幅な減収となっております。
情報通信機器製造	ＯＥＭ製品の納入が堅調に推移したものの、当月に計画していた「ａｎｏａ（アノア）」の２ｎｄロットの納入が、生産の遅れにより２月以降に延期となったため、計画比は59.4%と大幅に未達となりました。
海外事業	12 月から開始した外部受諾案件とグループ内の間接業務の移管の計画が順調に進行したことによりＢＰＯ※1 事業の売上高が堅調に推移した結果、計画を達成しました。しかし、販売事業において前年は２月であった春節（旧正月）の影響を受けたため、前年同月比は92.3%となりました。今後は、ＢＰＯ事業におきましては、平成 24 年１月 23 日に「連結子会社の設立に関するお知らせ」でリリースしました第２センターを活用しコスト競争力を高め、一般企業からの受注活動をより一層推進してまいります。また、販売事業においては、営業体制の改善に取り組み、営業効率向上による商談数増加に注力し、売上高の拡大を図ってまいります。
コールセンター事業	計画で見込んでおりました大口案件が失注したことと、情報通信機器販売事業へのアウトバウンド業務の売上高が獲得アポイント数の目標未達により１百万円という結果となり、計画比では6.7%と大幅に未達となりました。今後は、一般企業への営業活動の強化により早期受注を目指すとともに、販売事業向けアウトバウンド業務においては、営業幹部との定期的な改善会議を実施し、アポイント数増加に向けた活動に取り組みます。

※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／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／モバイル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／沖縄支店
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】　１月５日　沖縄支店（沖縄県那覇市）

※平成 24 年１月末時点の拠点数は、29 支店・17 営業所の合計 46 拠点となりました。

※「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」「モバイルソリューション営業部」は今期より展開している専売制営業部となり、前月までは「東京第一支店」「東京第二支店」「東京第三支店」と表記しておりました。

【営業人員】

	前期末人員	当月末人員	増減
直営店	61 名	51 名	△10 名
加盟店	66 名	70 名	４名
合計	127 名	121 名	△６名

以上