平成 24 年３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）２月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年９月期２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。また、今年度（平成 24 年９月期）３月度月次売上高実績（連結）の発表は、４月 13 日(金)に発表する予定です。

（単位：百万円）

	２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	402	370	92.0%	88.3%	1,920	1,788	93.1%	88.9%

※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)

	２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	364	344	94.5%	92.5%	1,719	1,636	95.2%	92.5%
直営店	162	166	102.5%	100.0%	804	796	99.0%	96.7%
ＦＣ店	182	157	86.3%	98.1%	810	730	90.1%	103.0%
代理店	20	20	100.0%	44.4%	104	109	104.8%	46.4%
情報通信機器製造	15	21	140.0%	70.0%	89	92	103.4%	65.3%
海外事業	14	13	92.9%	144.4%	65	62	95.4%	110.7%
コールセンター事業※1	6	2	33.3%	※2 200.0%	52	6	11.5%	－

※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	２月度の連結売上高は370百万円となり、計画比では92.0%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 94.5%と未達となったことによるものです。また、前年同月比でも 88.3%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託業務中心の事業展開へと転換を図っていること、ＷｉｚＢｉｚ株式会社の株式譲渡により、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。ＷｉｚＢｉｚ事業を差し引いた実質比較では、計画比 95.4%、前年同月比では 91.3%となりました。
情報通信機器販売	直営店チャネルでは、ビジネスホンの売上高が前月比147%と第１四半期の水準に回復したことと、モバイル商材のクロスセルを強化し、営業生産性の向上に努めたことにより、営業一人当たりの売上高が前年同月比140%と大幅に向上しました。その結果、営業人員数は前年同月比17名減少しているものの、計画比では102.5%、前年同月比では100%と堅調に推移しました。3月度においては繁忙期でもあることから、営業効率の更なる向上に努め上期累計での計画達成を目指します。 加盟店チャネルでは、店舗数の増加に伴いスーパーバイザーによる経営支援が手薄となった状況を踏まえ、バイジング体制の見直しを行った結果、今期最高の売上高を記録しました。しかし、既存店全体の底上げに寄与するまでには至らず、計画比では86.3%と大幅な未達となりました。今後においては、低迷店舗への集中的な経営支援を図りつつ、直営店チャネルで実績が出ているモバイル商材の水平展開を行い、計画に対する累計実績のマイナスの早期穴埋めを目指します。 代理店チャネルでは、計画に対しては達成しましたが、依然として減収傾向には歯止めがかからず、前年同月比では 44.4%と大幅な減収となっております。
情報通信機器製造	ＯＥＭ製品の納入が好調だったことにより計画比は140.0%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拡大に注力するとともに、計画より遅れている「ａｎｏａ（アノア）」の２ｎｄロット納入に向けた対応を継続してまいります。
海外事業	ＢＰＯ（※1） 事業においては、新規案件としてはグループ内の新たな業務移管のみに終わり、外部受託案件は増加しませんでした。また、販売事業においても、顧客へのアプローチと提案のスピード向上を図り商談数を増加させることにより、売上高の拡大を目指したものの計画達成には至りませんでした。そのため、海外事業全体の計画比では 92.9%と未達となりました。しかし、ＢＰＯ事業が堅調に推移していることや前年同月が販売事業の業績に影響を与える春節（旧正月）であったことから、前年同月比では 144.4%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、現在設立準備中のＢＰＯ第２センターの立ち上げによりコスト競争力を高めるとともに、国内では営業活動の強化により一般企業からの受注活動を推進してまいります。また、販売事業においては、現地化を推進しつつ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	一般企業からの新規受注により外部受託事業の売上高はわずかながら増加しましたが、情報通信機器販売事業へのアウトバウンド業務の獲得アポイント数が低迷し、売上高が１百万円という結果となったことと大型案件の失注の影響により、計画比では33.3%と大幅に未達となりました。今後は、ＢＰＯ事業同様一般企業への営業活動をより一層強化させ早期受注を目指すとともに、販売事業営業幹部との定期的な改善会議を継続することによるテレマーケティングスキルの向上に努め、販売事業向けアウトバウンド業務の売上拡大にも取り組みます。

※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／栃木南営業所／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

※平成 24 年２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。

【営業人員】

	前期末人員	当月末人員	増減
直営店	61 名	52 名	△９名
加盟店	66 名	71 名	５名
合計	127 名	123 名	△４名

以上