平成 24 年４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）３月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年９月期３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、３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２四半期数値とは異なる可能性があります。なお、平成 24 年９月期第２四半期決算短信につきましては５月７日（月）に発表の予定です。

（単位：百万円）

	３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	553	444	80.3%	81.2%	2,471	2,232	90.3%	87.2%

※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)

	３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	502	412	82.1%	85.8%	2,222	2,049	92.2%	91.1%
直営店	231	213	92.2%	96.8%	1,036	1,009	97.4%	96.7%
ＦＣ店	245	173	70.6%	81.2%	1,055	904	85.7%	97.9%
代理店	26	25	96.2%	54.4%	130	135	103.9%	47.9%
情報通信機器製造	22	24	109.1%	55.8%	111	116	104.5%	62.7%
海外事業	16	14	87.5%	116.7%	81	77	95.1%	113.2%
コールセンター事業※1	8	3	37.5%	※2 150.0%	60	10	16.7%	－

※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】

連結売上高	３月度の連結売上高は444百万円となり、計画比では80.3%と大幅な未達で終わりました。計画未達の主な要因は、主力の情報通信機器販売事業の加盟店チャネルが計画比70.6%と大幅な未達となったことによるものです。また、前年同月比でも81.2%と大幅な減収で終わりましたが、その主な要因としては、同販売事業の減収に加えて、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中であること、ＷｉｚＢ　ｉｚ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などによるものです。
情報通信機器販売	直営店チャネルでは、専売制の導入を中心とした営業生産性の向上に引き続き取り組んだ結果、繁忙期であることも寄与し、ビジネスホンにおいては上期５ヶ月間の平均売上高に対して18%増、デジタル複合機においても78%増となり今期最高の売上高となりました。この結果、営業一人あたり売上では前年同月比116%となったものの、営業人員の計画比マイナスの影響で計画に対しては92.2%と未達となりました。今後は、４月入社の新卒社員の教育強化による早期戦力化を図るとともに、期間限定のデジタル複合機販売キャンペーンによる同商品の販売強化に取り組み、通期の計画達成に向けて取り組んでまいります。 加盟店チャネルでは、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に取り組みましたが、一部不振店舗の計画未達幅がより拡大した結果、計画比で70.6%と大幅な未達で終わりました。今後は４月よりスーパーバイザーの増員を実施し店舗支援を強化するとともに、直営店と同様にデジタル複合機の拡販施策を実行し、売上高の増大を図ってまいります。 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54.4%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109.1%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、新規の外部受託案件を開始しましたが、小規模な案件であったことから、計画達成には至りませんでした。また、販売事業においても、営業効率向上による商談数増加と現地化の推進による営業体制の改善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87.5%と未達となりました。しかし、グループ内の間接業務の移管をより一層進めてきたことと、外部受託の業務量の増加によりＢＰＯ事業部の売上高が拡大基調で推移していることから、前年同月比では116.7%と引き続き増収を維持しました。 今後は、ＢＰＯ事業におきましては、６月から業務開始予定の第２ＢＰＯ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、継続して現地化を推進しつつ顧客からの情報収集を強化することによる成約率向上に注力し、通期計画の達成を目指します。
コールセンター事業	外部受託事業については、一般企業からのスポット受注があり、売上高が微増となったものの、大型案件の失注の影響により３百万円の実績となり、計画比では37.5%と大幅に未達となりました。そのため、営業活動をより一層強化し、新規案件の受注獲得に向けて取り組んでまいりましたが、３月度において、一般企業からの新規大型案件を受注いたしました。今後は、同案件の早期立ち上げに全力を尽くしてまいります。なお、この受注分の売上高は４月以降の実績に寄与する見込みであります。

※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／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 3 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	53 名	△８名
加盟店	66 名	69 名	３名
合計	127 名	122 名	△５名

以上