平成 24 年５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）４月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年９月期４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）

	４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	398	358	90.0%	95.0%	2,870	2,596	90.5%	88.4%

※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)

	４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	348	321	92.2%	98.8%	2,570	2,375	92.4%	92.2%
直営店	169	166	98.2%	118.6%	1,206	1,181	97.9%	99.8%
ＦＣ店	163	130	79.8%	87.3%	1,218	1,034	84.9%	96.4%
代理店	16	24	150.0%	68.6%	146	159	108.9%	50.2%
情報通信機器製造	16	17	106.3%	50.0%	128	134	104.7%	61.2%
海外事業	17	13	76.5%	100.0%	99	93	93.9%	114.8%
コールセンター事業※1	14	16	114.3%	※2 533.0%	74	26	35.1%	－

※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	４月度の連結売上高は358百万円となり、計画比では90％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の加盟店チャネルが計画比 79.8％と大幅な未達となったことによるものです。また、同様の要因により、同事業が若干の減収となったこと、および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により、前年同月比でも 95.0％と減収となりました。減収の要因としてはＷｉｚＢｉｚ事業の売上高が連結対象外となったことも影響しております。なお、ＷｉｚＢｉｚ事業を差し引いた実質比較では、計画比 93.5％、前年同月比では 98.4％となりました。
情報通信機器販売	直営店チャネルでは、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、デジタル複合機の期間限定キャンペーンを実施し、同商品の販売強化に取り組みました。その結果、デジタル複合機の販売が対前年252％と大幅に増加したことから営業一人あたり売上高が前年同月比150％と大幅に向上しました。その結果、前年同月比は118.6％と大幅な増収となりましたが、営業人員のマイナスを完全に補うにはいたらず、計画に対しては98.2％と僅かに未達となりました。５月度は、デジタル複合機のキャンペーンを継続するとともに、新卒社員の早期戦力化に取り組み、売上の拡大と収益性の維持の両立を実現させ、通期の計画達成を目指します。 加盟店チャネルでは、スーパーバイザーの増員を実施し、上期のマイナス要因となった既存加盟店の支援を強化しました。しかし、営業一人あたり売上高が14％減少したこと、デジタル複合機の販売が対前年35％と大幅に減少したことなどから、計画比で79.8％と大幅な未達で終わりました。今後は直営店のノウハウを水平展開し、営業生産性の向上を図るとともにデジタル複合機の期間限定キャンペーンを推進し、既存店の底上げを中心として増収トレンドへの転換を図ります。 代理店チャネルでは、計画は大幅に上回る実績となりましたが、依然として減収傾向は継続しており、前年同月比では68.6％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、計画比は106.3％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、第３四半期中に出荷予定の「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、継続契約の外部受諾案件により売上高は堅調に推移したものの、新規案件が増加しなかったため、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、現地化の推進による営業体制の改善やネットワーク商材を絡めたソリューション営業を行い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、海外事業全体の前年同月比は100％を維持したものの計画比では76.5％と未達となりました。 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、外部受託案件の新規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、継続してソリューション営業力の強化に取り組み、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、３月度に受注した大型案件の業務が一部開始となったことにより、計画比では114.3％と計画を達成致しました。今後においては、同案件の早期立ち上げに全力を尽くし、更なる売上高の拡大を目指してまいります。また、情報通信機器販売事業へのアポイント供給の生産性向上にも注力してまいります。

※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	札幌中央支店／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／大阪第一支店／大阪第二支店／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	旭川営業所／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／京橋営業所／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 5 月 15 日時点の拠点数は、31 支店・17 営業所の合計 48 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	60 名	△１名
加盟店	66 名	68 名	２名
合計	127 名	128 名	１名

以上