平成 24 年６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）５月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年９月期５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）６月度月次売上高実績（連結）の発表は、７月 13 日(金)に発表する予定です。

（単位：百万円）

| | ５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 | 420 | 408 | 97.1% | 107.4% | 3,290 | 3,004 | 91.3% | 90.6% |

※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)

| | ５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 | 367 | 376 | 102.5% | 117.1% | 2,938 | 2,752 | 93.7% | 95.0% |
| 直営店 | 179 | 201 | 112.3% | 139.6% | 1,385 | 1,382 | 99.8% | 104.0% |
| ＦＣ店 | 170 | 150 | 88.2% | 99.3% | 1,388 | 1,185 | 85.4% | 96.8% |
| 代理店 | 18 | 24 | 133.3% | 92.3% | 164 | 183 | 111.6% | 53.4% |
| 情報通信機器製造 | 17 | 15 | 88.2% | 42.9% | 146 | 149 | 102.1% | 58.4% |
| 海外事業 | 17 | 13 | 76.5% | 144.4% | 99 | 93 | 92.2% | 117.6% |
| コールセンター事業※1 | 14 | 12 | 85.7% | ※2 75.0% | 89 | 38 | 42.7% | ― |

※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 | ５月度の連結売上高は408百万円となり、計画比では97.1％という結果でした。計画に対しては若干の未達となりましたが、前年同月比では、主力事業の情報通信機器販売事業が堅調に推移したことにより、107.4％と今期初めて増収となりました。なお、連結対象外となったＷｉｚＢｉｚ事業の売上高を差し引いた実質比較では、前年同月比113.3％と大幅な増収となりました。 |
| 情報通信機器販売 | 直営店チャネルでは、５月末を以て終了したデジタル複合機の期間限定販売キャンペーンの販促効果により、同商品の販売高が対前年315％と大幅に増加したことが寄与し、計画比112.3％と計画を大幅に上回る実績となりました。また、４月入社の新卒社員が例年と比較し教育が順調に進んでいることもあり、営業一人あたり売上高は前年同月比170％と大幅に向上しました。その結果、前年同月比でも139.6％と大幅な増収となりました。<br>６月以降は、恒例の営業コンテスト「レカムチャンピオンズカップ」を開催するとともに、既存顧客および同販売キャンペーンでデジタル複合機のご契約を頂いた新規顧客への他商材の販促を行い、年度末に向けて通期計画の達成を目指します。<br>加盟店チャネルでは、計画比88.2％と未達で終わりましたが、デジタル複合機の期間限定販売キャンペーンの影響もあり、同商品の販売高が対前年で106.2％と増加しました。また、上期のマイナス要因となった店舗の支援を強化しつつ、既存店の底上げに注力した結果、前年同月比では99.3％とほぼ前年並みの実績まで回復いたしました。今後は引き続き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、既存店の更なる底上げに取り組み増収トレンドへの転換を図ります。<br>代理店チャネルでは、計画比133.3％と計画を大幅に上回る実績となりました。 |
| 情報通信機器製造 | ＯＥＭ製品の納入は堅調に推移したものの、カスタマー（修理）業務が計画を下回ったことなどから、計画比88.2％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、６月度から納入開始した「ａｎｏａ（アノア）」の２ｎｄロット拡販に向けた対応を実施してまいります。 |
| 海外事業 | ＢＰＯ（※1） 事業の売上高が、継続契約の外部受諾案件により堅調に推移していることから、海外事業全体の前年同月比は144.4％と大幅な増収となりました。しかし、ＢＰＯ事業の新規案件の受注が計画より遅れていること、販売事業が計画に対して大幅に未達であることから、事業全体の計画比では76.5％と大幅な未達となりました。<br>今後は、ＢＰＯ事業におきましては、７月からの業務開始に向け準備中の第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の強化に取り組みます。また、販売事業においては、ソリューション営業力の強化に継続して取り組み、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、新規のスポット受注があったものの、大型案件の正式稼働の遅れによるマイナスの穴埋めにはいたらず、計画比では85.7％と未達で終わりました。<br>今後は、同案件の早期立ち上げに全力を尽くすとともに、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 6 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 | 57 名 | △４名 |
| 加盟店 | 66 名 | 70 名 | ４名 |
| 合計 | 127 名 | 127 名 | ０名 |

以上