平成 24 年７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）６月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年９月期６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）７月度月次売上高実績（連結）の発表は、８月 10 日(金)に発表する予定です。

（単位：百万円）

	６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	447	370	82.8%	85.9%	3,738	3,375	90.3%	90.1%

※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)

	６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	390	334	85.6%	86.8%	3,329	3,086	92.7%	94.0%
直営店	192	149	77.6%	81.9%	1,578	1,532	97.1%	101.4%
ＦＣ店	180	157	87.2%	86.7%	1,568	1,343	85.7%	95.5%
代理店	18	27	150.0%	128.6%	182	211	115.9%	57.8%
情報通信機器製造	20	14	70.0%	38.9%	166	164	98.8%	56.4%
海外事業	17	11	64.7%	137.5%	134	119	88.8%	119.0%
コールセンター事業※1	14	20	142.9%	※2 166.7%	103	59	57.3%	―

※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	６月度の連結売上高は370百万円となり、計画比では82.8％という結果でした。計画未達の主な要因は、主力事業の情報通信機器販売事業の直営店が計画比77.6％と大幅な未達となったことによるものです。また、同事業が86.8％の減収となったこと、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構造へと転換中であることにより、前年同月比でも85.9％と大幅な減収で終わりました。減収の要因には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。
情報通信機器販売	直営店チャネルでは、デジタル複合機の期間限定販売キャンペーンが５月末で終了したため、既存顧客や同販売キャンペーンで獲得した新規顧客への他商材の拡販を実施し、ビジネスホンの売上高は前月比129.7％と伸長しました。しかし、同キャンペーンの駆け込み需要が影響し、６月度の販売台数が不振だったため、デジタル複合機の売上高が前年同月比71.2％、前月比42.5％と想定以上に落ち込みました。その結果、計画比77.6％と大幅な未達となり、前年同月比でも86.8％と減収となりました。 ７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、再度デジタル複合機の拡販施策を実施し、売上高の拡大を図ります。 加盟店チャネルでは、東日本地域の加盟店の実績が低調に終わったことから、計画比87.2％という結果でした。また、ビジネスホンの売上高は前年同月比101.2％と回復したもののデジタル複合機の期間限定販売キャンペーンが終了した影響により、同商品の販売高が対前年で64.8％と想定以上に減少した結果、前年同月比では86.7％と減収となりました。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。 代理店チャネルでは、計画比150.0％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製品の納入が低調だったこと、カスタマー（修理）業務も計画を下回ったことから、計画比70.0％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、納入開始した「ａｎｏａ（アノア）」の２ｎｄロット拡販を推進してまいります。
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137.5％と増収となりました。しかし、ＢＰＯ事業の新規案件の業務開始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64.7％と大幅な未達となりました。 ＢＰＯ事業におきましては、平成24年７月２日付の「連結子会社の業務開始に関するお知らせ」にてお知らせいたしましたとおり吉林省長春市の第２ＢＰＯセンターが稼働いたしました。また、本日付の「当社子会社と京セラドキュメントソリューションズジャパン株式会社との業務委託契約締結のお知らせ」でお知らせいたしましたとおり、京セラドキュメントソリューションズジャパン株式会社から新たな業務を受託することになり、同センターで７月後半から業務を開始する予定となっております。 今後におきましては、第２ＢＰＯセンターを活用することにより、より一層コスト競争力を高め、更なる外部受託案件の獲得を目指し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、３月に受注し早期立ち上げを目指していた大型案件の稼働により計画比では142.9％と計画を大幅に上回る実績となりました。 今後は、更なる売上高の拡大を目指し、新規案件の営業の強化を図ってまいります。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 7 月 13 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	55 名	△６名
加盟店	66 名	70 名	４名
合計	127 名	125 名	△２名

以上