平成 24 年８月 10 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）７月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年９月期７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）８月度月次売上高実績（連結）の発表は、９月 14 日(金)に発表する予定です。

（単位：百万円）

	７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	441	359	81.4%	85.3%	4,180	3,724	89.1%	89.3%

※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)

	７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	385	319	82.9%	87.6%	3,714	3,411	91.8%	93.5%
直営店	194	148	76.3%	91.4%	1,773	1,686	95.1%	100.7%
ＦＣ店	175	141	80.6%	79.2%	1,743	1,484	85.1%	93.7%
代理店	16	28	175.0%	121.7%	198	239	120.7%	61.6%
情報通信機器製造	17	19	111.8%	70.4%	183	181	98.9%	56.7%
海外事業	18	14	77.8%	116.7%	152	130	85.5%	116.1%
コールセンター事業※1	14	16	114.3%	※2 114.3%	117	70	59.8%	―

※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	７月度の連結売上高は359百万円となり、計画比では81.4％という結果でした。主な理由としては、主力事業の情報通信機器販売事業における直営店の売上高が計画比76.3％と大幅に下回ったことによるものです。それにより、同事業が87.6％の減収となったことや、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もあり、前年同月比で85.3％と大幅な減収で終わりました。なお、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、昨年の10月に首都圏営業本部の営業体制を取扱商材別の専売制へと組織改編しました。しかし、今月に関してはモバイル商材等の販売状況が低調に推移していることもあり、専売制が十分に機能せず、首都圏営業本部の売上高が前年同月比85.8％と低調な実績となりました。また、新卒社員の早期戦力化に取り組んでおりましたが、当初期待していた成果を得るに至っておりません。さらに、デジタル複合機の売上高が前月比92.7％と前月に引き続き低調に終わりました。これらの要因により、営業マン一人当たりの売上高は前年同月比104.8％と向上しているものの、計画比では76.3％の水準にとどまり、また、前年同月比においても8.6％の減収となりました。８月以降は、デジタル複合機の拡販施策を強化するとともに、首都圏営業本部の専売制組織の改編を実施します。加えて８月末日までの期間で開催している「レカムチャンピオンズカップ」を通じて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80.6％という結果でした。また、直営店同様デジタル複合機の拡販施策を一部加盟店に限り実行したものの、同商品の販売高が対前年比で48.3％だった結果、前年同月比では20.8％の減収となりました。今後は引き続きデジタル複合機の拡販施策を強化するとともに、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175.0％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製品の納入とカスタマー（修理）業務の売上高が好調だったことから、計画比111.8％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、「ａｎｏａ（アノア）」の２ｎｄロットの拡販を推進してまいります。
海外事業	ＢＰＯ（※1） 事業におきましては、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受託した業務を開始するなど、売上高が堅調に推移していることから、海外事業の売上高は前年同月比で116.7％と大きく伸長いたしました。しかし、中国国内における販売事業の実績が低調に終わったことから、海外事業全体の計画比では77.8％の水準にとどまりました。 今後におきましては、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受託した業務の早期立ち上げおよび拡大に注力するとともに、７月から稼働を開始した第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を継続して行うとともに、新たな拠点の開設に向けて取り組み、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月に受注した大型案件の稼働により計画比では114.3％と計画を上回る実績となりました。しかし、委託元の事情により当該業務の中止を通告されていることから、今後の収益に関しては不透明な状況にあります。今後は、より一層新規案件の営業の強化を図っていくとともに、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８月 10 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	69 名	３名
合計	127 名	124 名	△３名

以上