平成 24 年９月 14 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）８月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年９月期８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）

	８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	427	320	74.9%	83.3%	4,608	4,047	87.8%	88.9%

※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)

	８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	371	303	81.7%	92.9%	4,086	3,715	90.9%	93.5%
直営店	190	146	76.8%	96.1%	1,963	1,832	93.3%	100.3%
ＦＣ店	165	137	83.0%	90.7%	1,908	1,623	85.1%	93.5%
代理店	16	19	118.8%	86.4%	214	259	121.0%	63.0%
情報通信機器製造	17	12	70.6%	37.5%	200	194	97.0%	55.1%
海外事業	18	13	72.2%	108.3%	171	144	84.2%	115.2%
コールセンター事業※1	14	1	7.1%	※2 6.3%	131	72	55.0%	－

※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	８月度の連結売上高は320百万円となり、計画比では74.9％と大幅な未達となりました。主な要因としては、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76.8％と大幅に下回ったことや、コールセンター事業において大型案件が顧客側の一方的な事情により業務打ち切りになったことによるものです。それにより、同事業が前月比で81.7％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影響し、前年同月比で83.3％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、営業生産性の更なる向上に努めるとともに、デジタル複合機の拡販施策を通じて売上高の拡大を図りました。それらの結果、デジタル複合機の売上高は前月に比べ32.7％向上しました。しかし、早期戦力化に向けて新卒社員の教育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までには至りませんでした。そのため、営業マン一人当たりの売上高は前年同月比113％と向上しているものの、年間計画で大幅な増収を計画していたこともあり、チャネル全体の売上高は計画比で76.8％の水準にとどまりました。また、前年同月比においても96.1％と減収となりました。９月以降は、首都圏営業本部の専売制組織の改編や大阪支店の統合などの組織再編とともに、デジタル複合機の拡販に注力し、また、新卒社員の早期戦力化についても継続して取り組んでまいります。 加盟店チャネルでは、直営店同様デジタル複合機の拡販施策を実行したことにより、同商品の売上高が前年同月比88.6％と回復しつつあります。しかし、ビジネスホンの販売セット数が今期最高となったにもかかわらず、販売単価が大幅に低下し、同商品の売上高が伸びませんでした。また、首都圏本部管轄の加盟店の実績が低調となったことも影響し、計画比83.0％と大幅な未達となり、前年同月比では90.7％と減収となりました。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118.8％と計画を上回る実績となりました。
情報通信機器製造	ＯＥＭ製品の納入が一部延伸となったことや製造受諾業務の売上高が計画を下回ったことから、計画比70.6％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、グループ内の業務および７月から開始した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の業務の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108.3％と伸張しました。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72.2％の水準にとどまりました。 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が委託元の事情により中止となったことから、計画比7.1％と大幅な未達となりました。今後は、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／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／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／北九州営業所

※平成 24 年 9 月 14 日時点の拠点数は、27 支店・15 営業所の合計 42 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