

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 23 年 9 月期）6 月度月次売上高の概要（連結）

平成 23 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。

（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	558	443	79.4%	98.9%	4,386	3,760	85.7%	92.0%

※上記の連結売上高は連結消去を含んでおります。

セグメント別売上高（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	467	384	82.2%	94.1%	3,729	3,281	88.0%	89.7%
直営店	210	181	86.2%	93.3%	1,718	1,510	87.9%	88.7%
F C 店	196	181	92.4%	124.0%	1,486	1,406	94.6%	102.6%
代理店	60	21	35.0%	30.9%	524	365	69.7%	62.4%
情報通信機器製造	21	36	171.4%	92.3%	193	291	150.8%	68.6%
W i z B i z 事業※1	61	20	32.8%	※2 100.0%	396	160	40.4%	—
海外事業	19	10	52.6%	100.0%	144	101	70.1%	116.1%

※1 当社子会社の WizBiz 株式会社が運営するビジネスマッチングポータルサイト「WizBiz」に関連する事業となります。

※2 2010 年 9 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 月度における連結売上高は 443 百万円となり、前年同月比 98.9%、計画比 79.4%となりました。販売事業の立て直し効果により前年比ではほぼ前年並みまで回復してきましたが、WizBiz 事業と海外事業の計画との乖離が大きく、計画比では大幅な未達で終わりました。第 4 四半期においては、提携関係にある各社とのアライアンス戦略を中心に両事業の立て直しに注力するとともに、主力事業である販売事業の営業生産性向上活動を継続して推進し、年度計画の達成を目指します。
-------	---

<p>情報通信機器販売</p>	<p>情報通信機器販売事業は、東日本大震災の影響で、ビジネスホンの商品供給状況が依然として厳しい状況が続いていることから、ビジネスホンの売上高は、前年同月比 80.7%となりました。同商品の販売比率が高い代理店チャネルでは前年同月比 30.9%と大幅な減収で終わっています。これらを補うべく、サーバー機、UTM※1、UPS※2などの市場のニーズに合わせた販売商品の多様化に注力しつつ、3店舗を新たに开店し売上の拡大を図った結果、事業全体の売上高は前年同月比 94.1%となりました。しかし、前期の売上には日本振興銀行との業務提携によるデジタル複合機の販売の特需売上が35百万円計上されており、業務提携による特需売上に差引いた実質比較では、前年同期比 102.8%と事実上増収となり、ビジネスホンの欠品によるマイナスの影響をほぼカバーすることができました。</p> <p>7月度は、直営店および加盟店の全営業マンを対象とした営業コンテストや、徐々に戦力化が図れてきた4月入社の新卒社員のさらなる底上げを目的とした売上向上施策を実行してまいります。また、直営店で継続して販売商品の多様化に取り組み、販売手法を早期に確立させ、成功事例を加盟店へ水平展開することにより、営業員一人当たり売上の拡大を目指します。</p>
<p>情報通信機器製造</p>	<p>情報通信機器製造事業は、高速道路用電話機の修理の受注などにより計画比 171.4%と計画を大幅に上回る実績となりました。7月度においては、スマートフォン関連サービスを活用した「a n o a (アノア)」の拡販を実施するとともに、新機能および付帯サービスの検討を継続し、レカムを中心とした販売会社へのサポートや、光通信グループとのアライアンスによる販売数量増加に向けた施策に取り組んでまいります。</p>
<p>W i z B i z</p>	<p>6月16日に開催した中国進出セミナーおよび第4回WizBiz 経営者交流会は、定員数150名に対し、過去最高の200名以上の出席者を集めることとなり、大盛況なイベントとなりました。その結果、登録会員数も前月73,796社から78,760社と順調に増加しました。しかし、コストダウンサービスを中心に物販系売上が伸び悩んだことなどが影響し、売上高は前月比100%、計画比では32.8%と大幅な未達となりました。</p> <p>7月度は、集客支援パッケージなどの売上総利益率の高いサービスの販売を強化するとともに、より一層サービス内容の充実を図ることにより、新規会員の獲得に努めてまいります。</p>
<p>海外事業</p>	<p>BPO※3 事業では、一般企業へのコストダウン提案の強化を図るとともに、営業部門では、新規商材の発掘や営業手法の改善に取り組みながら販売活動を行いました。期初に計画していた日本国内へのOEM商品販売を中止したことが影響し、海外事業全体では、計画比52.6%と大幅な未達となりました。しかし、営業部門の業績は不振に終わりましたが、BPO※3 事業の売上高が堅調に推移しているため、前年同月比では、100.0%となりました。今後は、営業部門の立て直しと、BPO 事業における提携戦略の強化に取り組む、売上の拡大と収益性の改善を目指します。</p>

※1 UTMは、Unified Threat Managementの略称になります。

※2 UPSは、Uninterruptible Power Supplyの略称になります。

※3 BPOは、Business Process Outsourcingの略称になります。

【当月出店】 6月14日 神奈川西営業所（神奈川県相模原市）

6月24日 青森営業所（青森県青森市）

6月28日 浅草橋営業所（東京都台東区）

平成23年6月末時点の拠点数は、30支店・14営業所の合計44拠点となりました。

【ご参考】レカム株式会社拠点一覧

支店	足利支店／前橋支店／川越支店／千葉支店／東京第一支店／東京第二支店／ 東京第三支店／豊島支店／池袋支店／八王子支店／相模原支店／長野支店／静岡支店／ 岐阜支店／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／四日市支店／ 福井支店／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／ 高松支店／松山支店／久留米支店／熊本支店
営業所	札幌第一営業所／札幌東営業所／青森営業所／宇都宮営業所／埼玉東営業所／ 文京営業所／浅草橋営業所／神奈川西営業所／名古屋第三営業所／名古屋東営業所／ 大阪中央営業所／高知営業所／徳島営業所／北九州営業所

【営業人員】

	前期末人員	当月末人員	増減
直営店	76名	65名	△11名
加盟店	69名	80名	11名
合計	145名	145名	0名

以上