



平成 23 年 8 月 12 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 23 年 9 月期）7 月度月次売上高の概要（連結）

平成 23 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。

（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	571	421	73.7%	99.5%	4,975	4,169	84.1%	92.5%

※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	468	364	77.8%	94.8%	4,198	3,647	86.9%	90.2%
直営店	211	162	76.8%	106.6%	1,930	1,674	86.7%	90.2%
F C 店	197	178	90.4%	106.0%	1,683	1,584	94.1%	102.9%
代理店	60	23	38.3%	35.9%	585	388	66.3%	59.8%
情報通信機器製造	21	27	128.6%	71.1%	214	319	149.1%	69.1%
W i z B i z 事業※1	71	24	33.8%	※2 160.0%	467	179	38.3%	—
海外事業	20	12	60.0%	109.1%	165	112	67.9%	114.3%

※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	7 月度における連結売上高は 421 百万円となり、計画比 73.7%という結果でした。震災の影響によりビジネスホンの出荷が依然として不安定な状況が続いており、情報通信機器販売事業にマイナスの影響を与えておりますが、全体では前年同月比 99.5%の水準を確保するまで業績は回復してきております。 計画に対して大きく乖離している要因は WizBiz 事業と海外事業です。8 月度以降においては、提携関係にある各社とのアライアンス戦略を推進し、両事業の売上拡大を目指すとともに、情報通信機器販売事業の営業生産性の向上活動を継続して推進してまいります。
-------	---

情報通信機器販売	情報通信機器販売事業は、ビジネスホンの出荷が依然として不安定な状況が続いており、同商品の売上減少を補うべく、サーバー機、UTM※1、セキュリティ商品など市場のニーズに合わせた販売商品の多様化に注力しました。また、首都圏を中心に「節電」効果が高いスマートMFP※2の販売強化にも並行して取り組んだ結果、直営チャネルでは前年同月比106.6%と5ヶ月ぶりに増収に転じ、FC加盟店チャネルでも前年同月比106.0%と引き続き好調に推移しました、しかし、販売手法が必ずしも本部主導でない代理店チャネルではビジネスホンの出荷減を補うことができず、前年同月比35.9%と大幅な減収となったため、事業全体の売上高は前年同月比94.8%と若干の減収となりました。 8月度以降は、直営店、FC加盟店両チャネルを通じて新規営業拠点の出店を推進し販売網の拡充に取り組みます。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高の拡大を目指します。
情報通信機器製造	NTT商品などのOEM商品の納入が計画を上回ったことにより計画比128.6%となりました。8月度以降においては、引き続きスマートフォン関連サービスを活用した「anoa（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。
W i z B i z	コストダウンサービスにおいて、原発事故に端を発した節電ニーズの高まりから、企業において販促ツールとしての「団扇（うちわ）」への注目が集まり、当初の予想を上回る受注を受けたことや、会員企業への営業強化の結果として広告収入が増加したことから、単月の売上高としては前月比160.0%と大幅に増加しました。また、登録会員数も前月78,760社から79,168社と順調に増加しました。しかし、有料会員の獲得とコストダウンサービスの売上が当初計画から大きく下回っていることから、計画比では33.8%と大幅な未達となっております。8月度以降は、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、アライアンス強化を行いOEMによる、新規会員および有料会員の獲得に努めてまいります。
海外事業	期初に計画していた日本国内へのOEM商品の販売を中止したことが影響し、営業部門の売上高が低調に推移したため、計画比は60.0%と大幅な未達となりました。しかし、グループ内の間接業務の移管を進めてきたBPO※3事業が堅調に推移しており、当該事業の売上高は前年同月比では109.1%となりました。8月度以降は、引き続き営業手法の改善や新商材の発掘による新たな収益源の確保などにより営業部門の立て直しを図るとともに、BPO事業における一般企業向けの受注に全力で取り組み、売上の拡大と収益性の改善を目指します。

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

※2 MFPは、Multifunction Peripheralの略称になります。

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

【当月閉鎖】 7月31日 福井支店（福井県福井市）

平成23年7月末時点の拠点数は、29支店・14営業所の合計43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／ 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	64 名	△12 名
加盟店	69 名	83 名	14 名
合計	145 名	147 名	2 名

以上