

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）8 月度月次売上高の概要（連結）

平成 23 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	523	384	73.4%	91.4%	5,481	4,554	83.1%	92.4%

※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	419	326	77.8%	83.4%	4,681	3,973	86.0%	89.6%
直営店	188	152	80.9%	91.0%	2,118	1,826	86.2%	90.3%
F C 店	176	151	85.8%	91.5%	1,860	1,736	93.3%	101.8%
代理店	54	22	40.7%	37.3%	639	411	64.3%	58.1%
情報通信機器製造	22	32	145.5%	114.3%	236	352	149.2%	71.8%
W i z B i z 事業※1	71	20	28.2%	※2 83.3%	539	199	36.9%	—
海外事業	20	12	60.0%	120.0%	186	125	67.2%	114.7%

※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】

<p>連結売上高</p>	<p>8月度における連結売上高は384百万円となり、計画比73.4%という結果でした。震災の影響によるビジネスホンの不安定な出荷状況が一部続いていることやデジタル複合機の販売が低迷していることなどから主要事業である情報通信機器販売事業が計画比77.8%であったことが主な要因です。また、WizBiz事業と海外事業も計画に対して大幅に未達成であったことから前年同月比も91.4%と減収となりました。</p>
<p>情報通信機器販売</p>	<p>情報通信機器販売事業は、ビジネスホンの売上高が前年同月比73.6%と不安定な出荷状況が続いており、同商品の売上高の減少を補うべく、デジタル複合機の販売の強化や、サーバー機、UTM※2、セキュリティー商品などの市場のニーズの高い商品の販売に注力しました。しかし、夏期休暇の増加により稼働日数が例年より少なかったことも影響し、直営チャンネルでは前年同月比91.0%と2ヶ月連続の増収は達成できませんでした。FC加盟店チャンネルではスーパーバイザーによる加盟店への経営支援を積極的に行った結果、前年同月比は91.5%となりましたが、年間の累計では101.8%と対前年に比べ増収となりました。しかし、代理店チャンネルにおいては、ビジネスホンの不安定な出荷状況の影響が継続していることと、新規代理店の開拓が伸び悩んでいることから、前年同月比37.3%と大幅な減収となりました。この結果、事業全体の売上高は前年同月比83.4%と減収となりました。9月度は7月中旬から9月末にかけて開催している直営店・FC加盟店の営業社員を対象とした営業コンテストである「チャンピオンズカップ」を通じて、全営業マンに対して競争意識とモチベーションの向上を図るとともに、商品知識の強化のための勉強会の開催や販売手法の改善を行い一人当たりの売上高の拡大を目指します。</p>
<p>情報通信機器製造</p>	<p>NTT商品などのOEM商品の納入が計画を上回ったこと、新規の製造受諾業務を開始したことにより計画比145.5%となりました。9月度以降においては、OEM商品の期末納入に注力するとともに、新規受注の製造受諾業務の拡大を図ります。また、「Anoa（アノア）」に関しては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>WizBiz</p>	<p>コストダウンサービスの季節商品である、販促ツールとしての「団扇（うちわ）」の注文が減少したことと、会員企業への集客支援パッケージサービスの売上高が減少したことから、前月比は83.3%となり、計画比は28.2%と大幅な未達で終わりました。しかし、登録会員数は前月79,168社から80,285社と順調に増加しています。また、セミナー参加者の無料集客サイト「セミナーバンク」のサービス開始に伴う発会式が8月29日に開催され、参加者数600名以上の大盛況なイベントとなりました。9月度以降は、「WizBiz入札ナビ」や「DM発送代行サービス」などの新サービスを投下し、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、新規会員および有料会員の獲得に努めてまいります。</p>
<p>海外事業</p>	<p>販売事業においては、期初に計画していた日本国内へのOEM商品が販売中止となった影響を既存商品の営業手法の改善や新商材の営業強化では補うことができず、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※2事業では売上高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120.0%となりました。9月度以降は、営業手法の改善や新商材の発掘を継続し、販売事業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。</p>

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

※2 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	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／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／神奈川北営業所／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

<営業所名変更> 8月31日 神奈川北営業所(旧相模原支店)

平成23年8月末時点の拠点数は、28支店・15営業所の合計43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	76名	62名	△14名
加盟店	69名	70名	1名
合計	145名	132名	△13名

以上