



平成 23 年 11 月 15 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）10 月度月次売上高の概要（連結）

平成 24 年 9 月期 10 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）

	10 月度		累計	
	実績	前年 同月比	実績	前年 同期比
連結売上高	342	92.9%	342	92.9%

※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)

	10 月度		累計	
	実績	前年 同月比	実績	前年 同期比
情報通信機器販売	315	96.0%	315	96.0%
直営店	137	88.4%	137	88.4%
F C 店	157	125.6%	157	125.6%
代理店	20	42.6%	20	42.6%
情報通信機器製造	12	70.6%	12	70.6%
W i z B i z 事業	11	64.7%	11	64.7%
海外事業	10	90.9%	10	90.9%
コールセンター事業※1	1	- ※2	1	-

※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たため、前年同月比は記載しておりません。

【概 況】

連結売上高	10 月度における連結売上高は 345 百万円となり、前年同月比 92.9%となりました。これは情報通信機器販売事業の直営店チャンネルにおいて、今期の販売戦略の一つである専売制営業体制の導入による影響により同チャンネルの実績が前年同月比 88.4%となり、同事業全体の売上高が前年より 4%の減収となったことが主な要因です。また、WizBiz 事業においては物販ビジネス中心のビジネスモデルから売上総利益率の高い広告商品中心のビジネスモデルに事業構造の再構築中であり、同事業の実績が前年同月比 64.7%となったことも影響しました。
情報通信機器販売	直営店チャンネルでは、10 月度より顧客への接触機会の向上と複数商材の受注による顧客単価の向上を目的として首都圏営業本部の営業体制を従来の併売制から専売制の組織に改革致しました。そのため、体制変更初月度である 10 月度においては一過性ではあるものの売上高低迷の要因となり、前年同月比 88.4%となりました。しかし、商品知識や販売手法の強化を行ったことや 4 月度入社の新卒社員においての戦力化が進んできていることなどから、営業社員一人あたりの売上高は前年同月から 8%向上しております。また、営業体制改革を実行した首都圏営業本部の実績は前年同月比 83.1%となったのに対して、営業体制を前期どおり踏襲している東西両営業本部の合計実績は前年同月比 101.9%となりました。 F C 加盟店チャンネルでは継続してスーパーバイザーによる加盟店への経営支援と新規店舗開発を強化したことと、政策的に代理店チャンネルから F C 加盟店チャンネルに傾注した効果から前年同月比 125.6%と大幅な増収となりました。 なお、代理店チャンネルにおいては、依然として厳しい状況が続いており、前年同月比 42.6%と大幅な減収となりました。その結果、事業全体の売上高は前年同月比 96.0%となりました。なお、これらの傾向は 11 月度以降の計画には織り込み済みであります。
情報通信機器製造	O E M 商品を中心とした製造アイテム数を削減し効率化を図ったことと、売上総利益率の高い新規製造受諾業務の拡大を推進したため、商品売上比率が低下したことから、前年同月比は 70.6%となりました。11 月度以降は O E M 商品の納入数量と製造受諾業務の増加、光通信グループとのアライアンスにより、「a n o a (アノア)」及び周辺機器の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」などの物販中心のビジネスモデルから「集客支援パッケージ」に代表される売上総利益率の高い新サービス中心のビジネスモデルに事業構造の再構築中であることから売上高としては前年同月比 64.7%となりました。今後は、同事業の事業価値の根幹である会員数の増加に努め、会費及び広告収入の増加を図ります。
海外事業	グループ内の間接業務の移管を進めてきた BPO※1 事業においては、売上高が堅調に推移しています。しかし、販売事業においては中国の祝日である国慶節による稼動減が前年以上に影響し、前年同月比では 90.9%となりました。11 月度以降は、BPO 事業におきましては、専任の営業部隊による一般企業からの受注を推進するとともに、販売事業においては、営業手法の改善や新商材の発掘を継続して行い、同時にグループ会社間でのアライアンス活動である海外進出デスク(海外進出支援サービス)の強化により販売事業の拡大を図ってまいります。
コールセンター事業	会社設立間もないことと、情報通信機器販売事業へのアポイント供給は開始されていないこともあり売上高 1 百万円という結果でした。11 月度以降は、情報通信機器販売事業へのアポイントの供給を中心に、グループ外からの受注に向けて取り組んでまいります。

※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	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

平成 23 年 10 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	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