

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 大証 J A S D A Q 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>)

### 業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、平成 23 年 11 月 11 日に公表した平成 24 年 9 月期（平成 23 年 10 月 1 日～平成 24 年 9 月 30 日）の業績予想を下記のとおり修正いたしますので、お知らせいたします。

#### 記

1. 平成 24 年 9 月期（累計）連結業績予想数値の修正(平成 23 年 10 月 1 日～平成 24 年 9 月 30 日)  
 (単位: 百万円)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益	1 株 当 たり 当 期 純 利 益
前回発表予想 (A)	5,162	130	120	70	313 円 94 銭
今回修正予想 (B)	4,427	30	19	19	85 円 13 銭
増 減 額 (B-A)	△735	△100	△101	△51	—
増 減 率 (%)	△14.2	△76.9	△84.2	△72.9	—
(ご参考) 前期実績 (平成 23 年 9 月期)	4,990	23	8	14	62 円 98 銭

2. 平成 24 年 9 月期（累計）個別業績予想数値の修正(平成 23 年 10 月 1 日～平成 24 年 9 月 30 日)  
 (単位: 百万円)

	売 上 高	経 常 利 益	当 期 純 利 益	1 株 当 たり 当 期 純 利 益
前回発表予想 (A)	270	3	2	12 円 82 銭
今回修正予想 (B)	267	3	25	112 円 01 銭
増 減 額 (B-A)	△3	0	23	—
増 減 率 (%)	△0.1	0	1,150.0	—
(ご参考) 前期実績 (平成 23 年 9 月期)	239	△10	16	74 円 13 銭

### 3. 修正の理由

売上高予想の主な修正理由は次のとおりであります。

- ① 主力事業である情報通信機器販売事業において、直営店チャンネルでは営業プロセスの改革による営業一人当たり売上高の最大化を追求し、相応の成果も見られました。しかし、中途採用が不調に終わるなど直営店営業人員が前年より減少したことやビジネスホンの販売が低迷したことなどから、計画に対し85%程度の水準に止まる見込みとなりました。また、加盟店チャンネルではスーパーバイザーの増員による既存店の底上げを図りましたが、一部加盟店の販売不振やビジネスホンの販売低迷を補うには至らず、計画に対して83%程度の水準となる見込みです。代理店チャンネルでは採算性の見直し等の施策が奏功し、計画に対して121%程度となる見込みです。以上の結果、情報通信機器販売事業全体においては、4,548百万円の計画に対し実績見込み4,065百万円と、計画比89%の水準となる見込みであります。
- ② 情報通信機器製造事業において、OEM商品を中心とした製造アイテム数を削減し、商品および部品在庫の削減を中心とした生産性向上に注力しましたが、事業構造の再構築を図るべく推進した製造受託業務の新規獲得が計画を下回ったことやカスタマー（修理）業務が低迷したこと、見込んでいた開発受託を失注したことなどから、計画の251百万円に対し232百万円と、計画比92%の水準となる見込みであります。
- ③ 海外事業において、新規外部受託案件を中心としたBPO事業の拡大を図るとともに、競争優位性を確保するために大連市と比較し人件費水準の低い長春市に第2BPOセンターを開設し、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を開始するなど、BPO事業は堅調に推移しましたが、中国国内の情報通信機器販売事業が大幅に計画を下回ったことから、計画の189百万円に対し159百万円と、計画比84%の水準となる見込みであります。
- ④ コールセンター事業において、新規外部受託事業の営業強化および情報通信機器販売事業へのアポイントの供給に取り組んだものの、本年4月より本格的に業務を開始した大口案件が委託元の都合により一方的に解約されたことから、当初見込んでいた収益を計上できなかったことが大きく影響し、計画の146百万円に対し74百万円と、計画比50%の水準に終わる見込みであります。  
以上の結果、連結売上高は、計画の5,162百万円に対し4,427百万円と、計画比85.8%の水準に止まる見込みとなりました。

利益予想の修正理由は次のとおりであります。

今期におきましては、前期に引き続きグループ各社において徹底した経費削減に取り組み、販売管理費を計画の1,556百万円に対し1,319百万円と、計画比85%の水準に抑えることができました。

しかし、上記の売上高のマイナス分や第1四半期に見込んでおりました販売事業のリベート収入が想定外になったことや第1四半期まで連結子会社でありましたWizBiz株式会社の営業赤字を補うまでには至らず、営業利益が30百万円（前回予想から△100百万円）、経常利益が19百万円（前回予想から△101百万円）、当期純利益が19百万円（前回予想から△51百万円）に止まる見込みであります。なお、個別業績予想の修正における当期純利益が計画の2百万円に対し25百万円と大幅に増額となるのは、今期より連結納税制度を導入したことによるものであります。

以 上