

# 2011年3月期 第1四半期

(2010年4月～6月)

## 決算説明資料

アイ・ティー・シーネットワーク株式会社

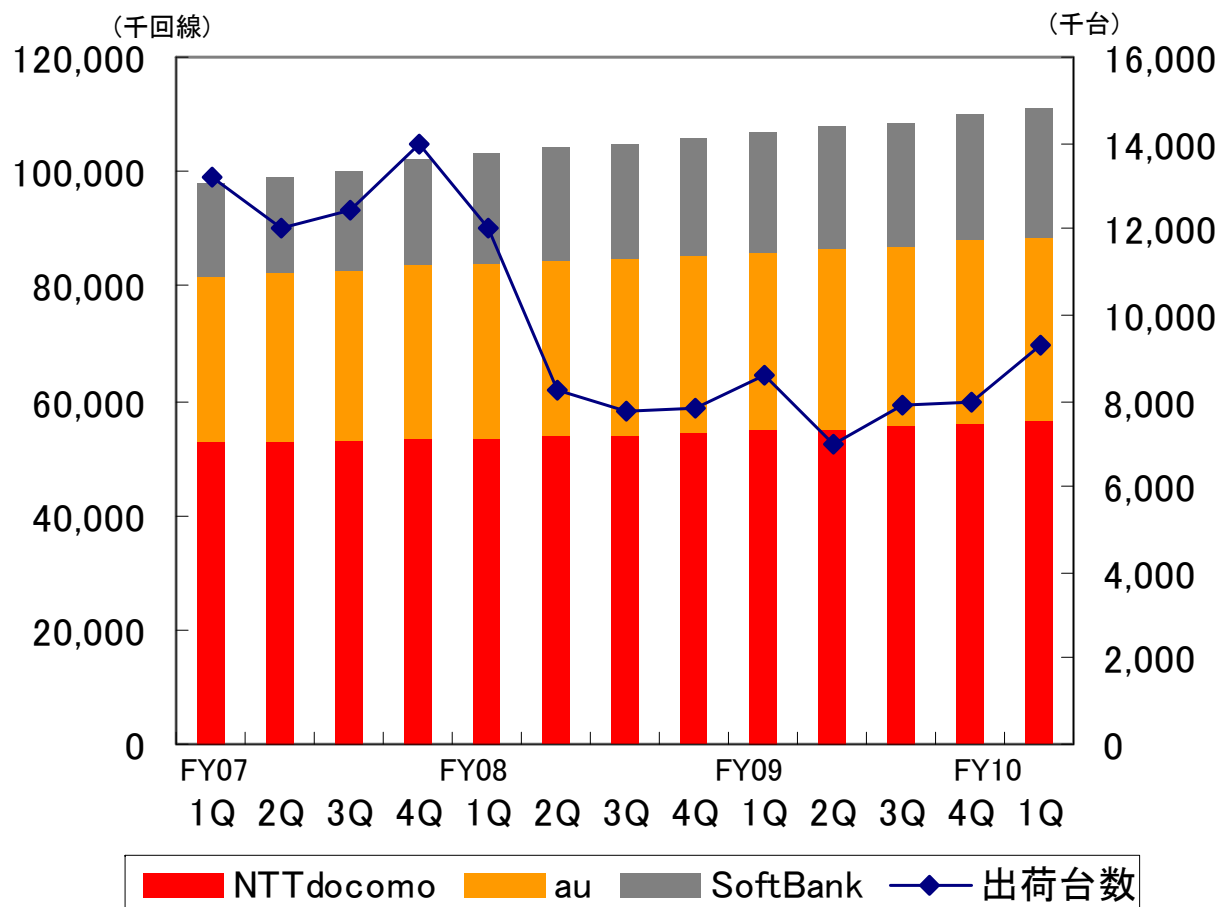
(東証第1部 証券コード:9422)

- 当社が開示する情報の中には、「将来の見通しに関する記述」が含まれていることがありますが、これらは現在において入手可能な情報及び仮定に基づき当社が作成したものであり、その内容を保証するものではありません。
- 実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

# 当第1四半期の市場動向

各社とも伸びは低いながらも純増を確保

契約回線数(累計)・出荷台数



※出典: 契約回線数TCA / 出荷台数JEITA

# 当第1四半期の業績

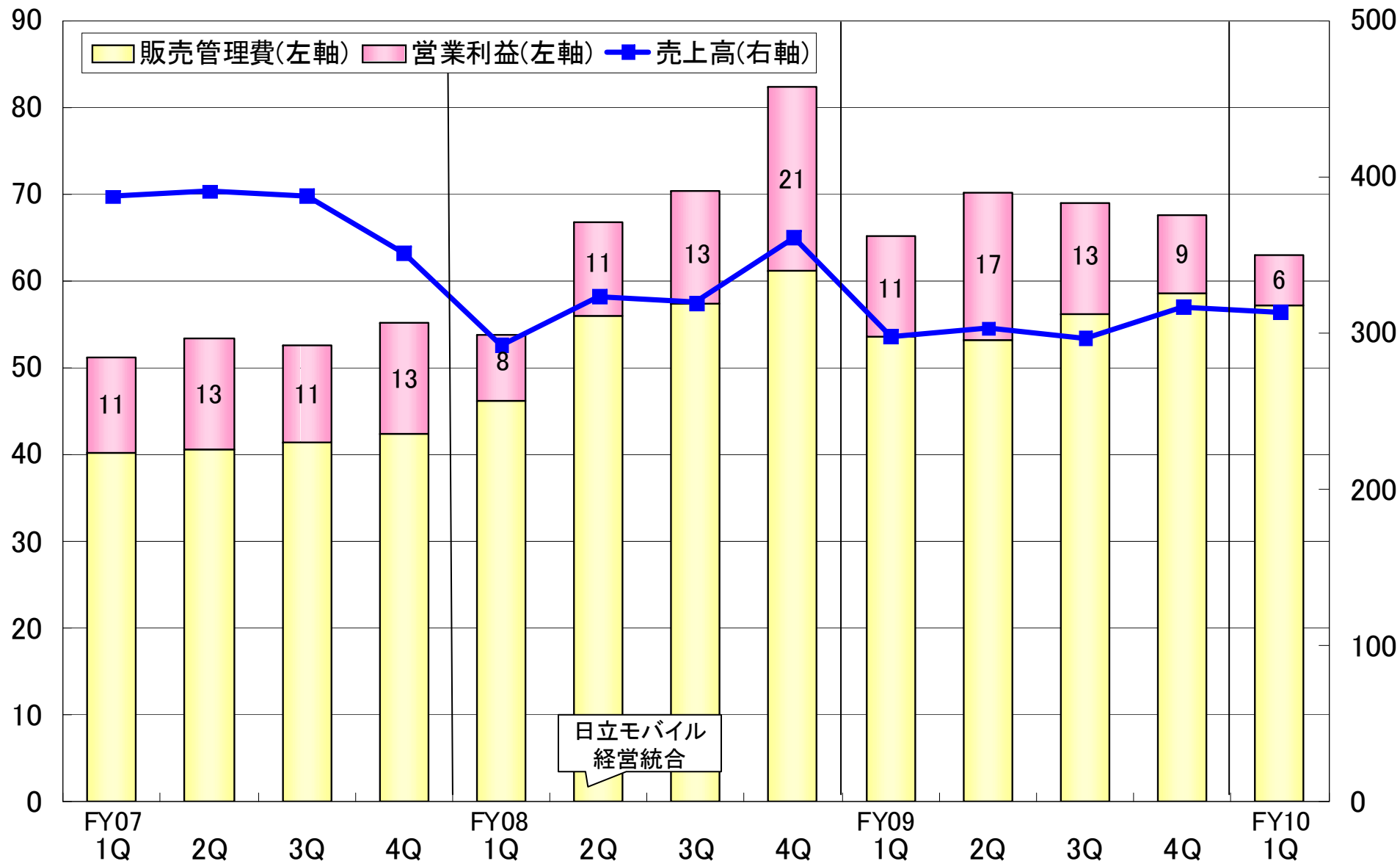
売上高は前年同期比5.2%増、営業利益は同50.0%の減

	10/3 1Q A	11/3 1Q B	増減率 B/A	11/3 通期 (計画)C	達成率 B/C
	販売台数(万台)	37	40	+9.7%	-
売上高	29,796	31,332	+5.2%	120,000	26.1%
売上総利益	6,508	6,293	△3.3%	-	-
販売管理費	5,361	5,720	+6.7%	-	-
営業利益	1,147	573	△50.0%	5,100	11.2%
経常利益	1,160	593	△48.8%	5,100	11.6%
税引前四半期純利益	1,174	423	△63.9%	-	-
四半期純利益	581	142	△75.6%	2,350	6.0%
EBITDA	1,521	957	△37.0%	-	-

# 四半期業績の推移

経費・利益(億円)

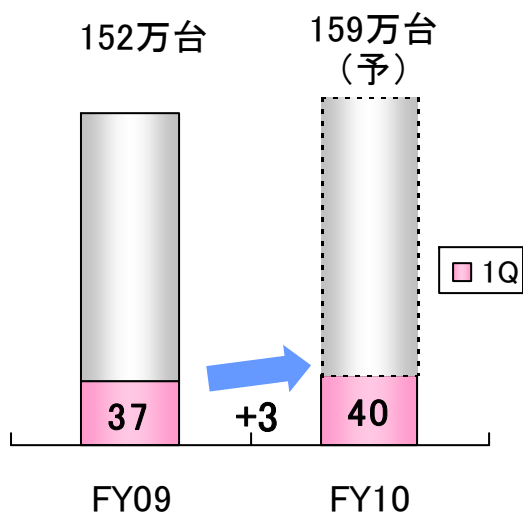
売上高(億円)



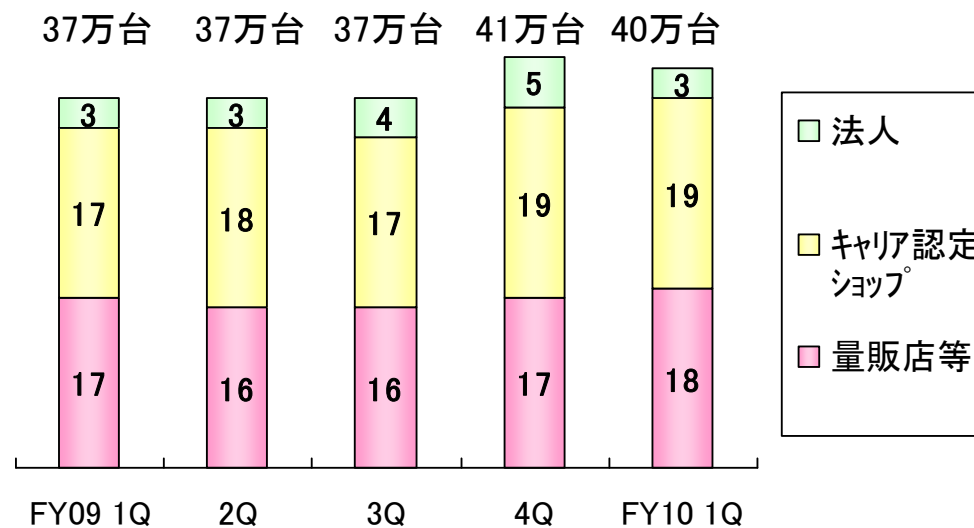
# 販売台数実績

スマートフォンを中心に前年同期比9.7%増加

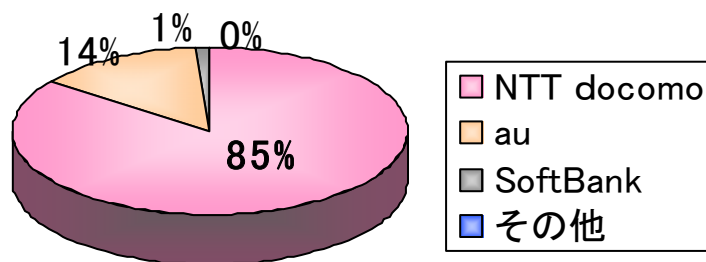
〔期間別〕



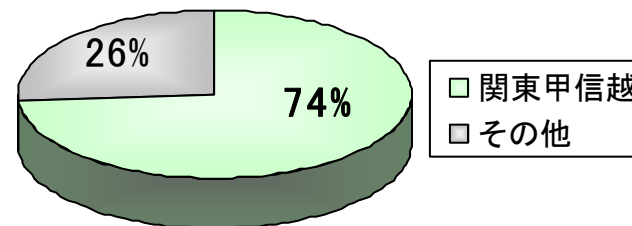
〔チャンネル別〕



〔通信キャリア別〕



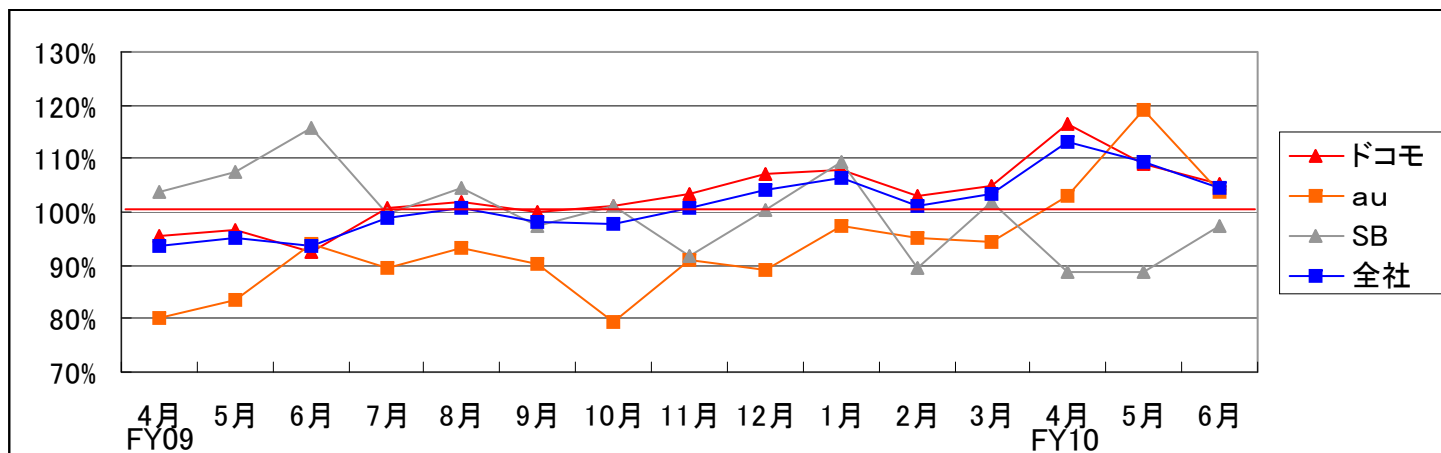
〔地域別〕



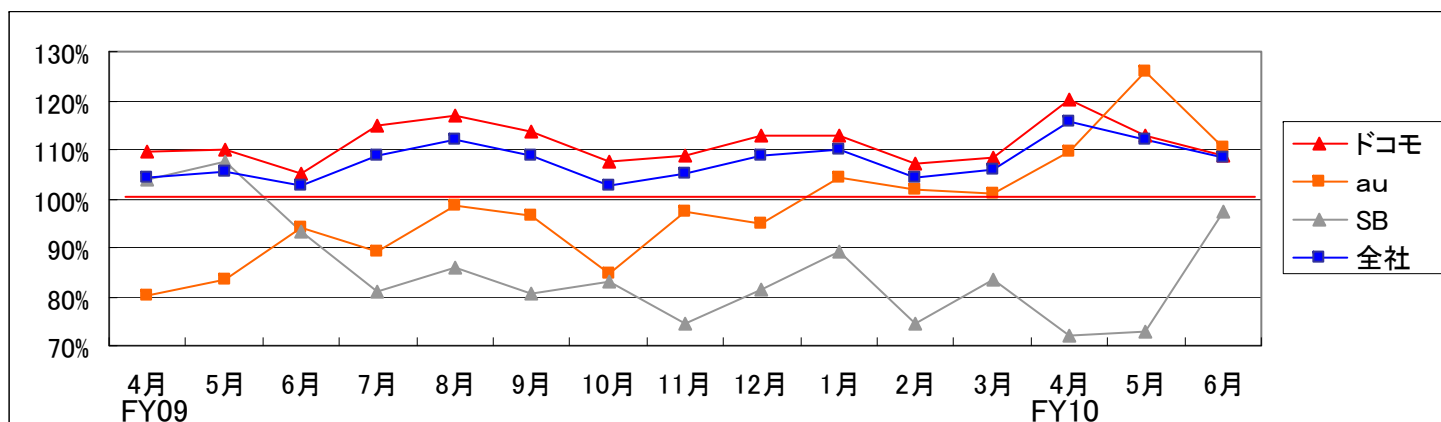
# 当社直営キャリア認定ショップの来店客数推移

ドコモショップの来店は増加傾向、auショップの来店は移転効果により大幅増加

【既存店ベース(前年同月比)】



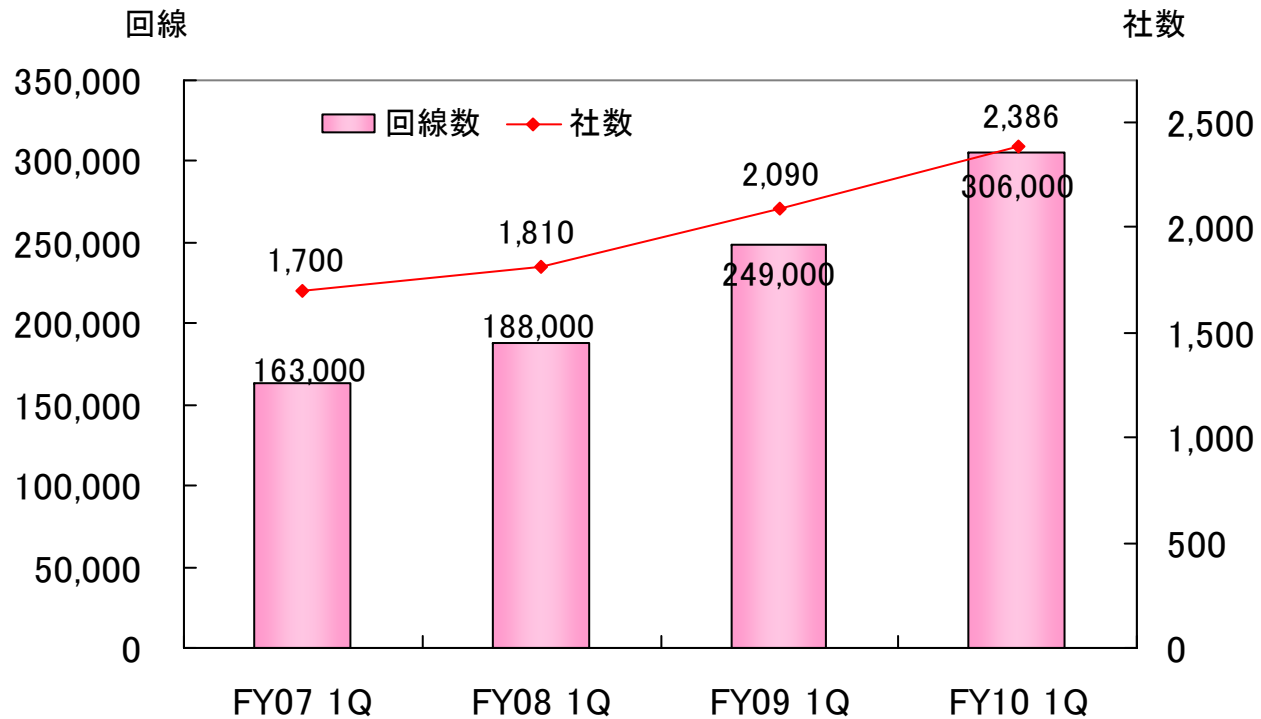
【全店ベース(前年同月比)】



# E-PORTERの契約顧客数

E-PORTER(回線管理サービス)の契約回線数および社数は継続的に拡大

E-PORTER契約回線数・社数





# 事業の種類別売上高・営業利益

**コンシューマ** : 販売台数増により売上高増、通信キャリアからの手数料減および新店増により減益  
**法人** : 顧客基盤拡大は進むが、  
 通信キャリアからの手数料の減額とともに機種変更の販売台数が伸びず減益

[単位: 百万円]		10/3 1Q	11/3 1Q	増減率B/A
		(3ヵ月) A	(3ヵ月) B	
売上高合計		29,796	31,332	+5.2%
コン シューマ 事業	商品売上高	16,629	18,634	+12.1%
	手数料収入	9,481	9,502	+0.2%
	売上高	26,111	28,137	+7.8%
	営業利益※	1,185	830	△30.0%
法人 事業	商品売上高	1,002	853	△14.8%
	手数料収入	1,766	1,591	△9.9%
	プライベートカード関連	868	705	△18.8%
	ソリューションサービス	48	44	△8.9%
	売上高	3,685	3,195	△13.3%
	営業利益※	457	296	△35.2%

※営業利益は間接部門経費配賦前

# 当第1四半期の進捗状況

## ■ コンシューマ事業

- 量販チャネルを中心に、スマートフォン・データ通信端末・デジタルフォトフレーム販売に注力
- 新規出店 1店舗 / 移転・改装 5店舗  
(ドコモショップ<sup>o</sup>122店、auショップ<sup>o</sup>58店舗、ソフトバンクショップ<sup>o</sup>6店舗)
- 物流・開通センターを活用したMVNE事業の販売拡大

## ■ 法人事業

- K2Pの契約社数、契約回線数も順調
- 管理業務のアウトソーシングサービス「マネージドサービス」の積極展開  
(取引社数 10/3末 29社→10/6末 36社)
- FMCサービス提供顧客 順調に増加

※MVNE Mobile Virtual Network Enablerの略でMVNOに対する支援サービスの提供

※K2P 08年7月に事業統合した日立モバイルが参加していた日立製作所グループにおいて実施されている経費改善プロジェクト

※FMC Fixed Mobile Convergenceの略で移動体通信と固定通信の融合サービス

# 株主還元方針

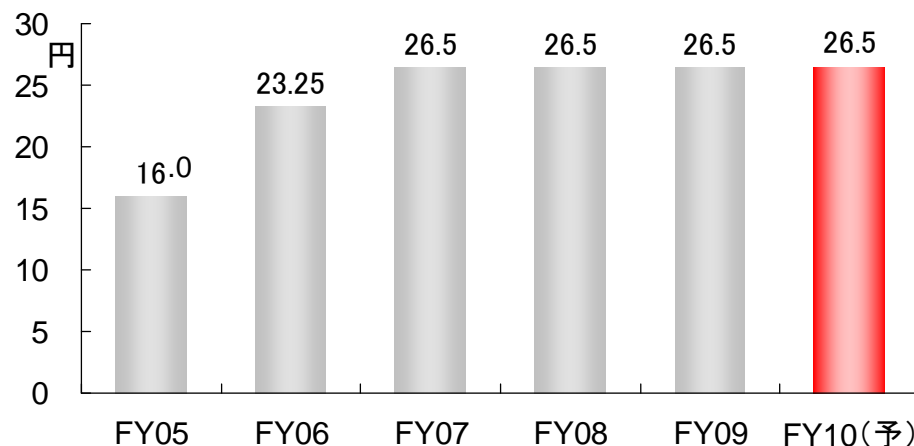
配当性向40%超を基本方針とし、前期の配当水準を維持  
株式分割により投資単位を1/4に引き下げ、流動性を確保

【1株当たり配当金 単位:円】

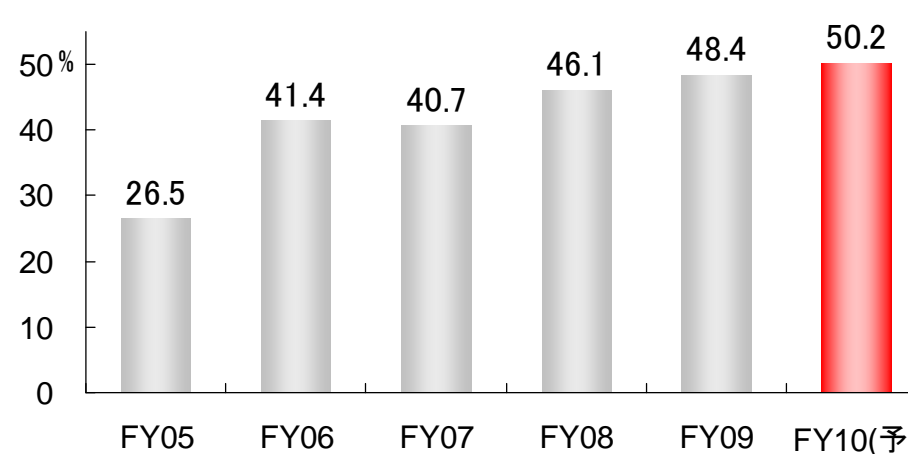
	中間	期末	通期	総額(百万円)	配当性向
10/3	13.25	13.25	26.50	1,178	48.4%
11/3(予)	13.25	13.25	26.50	1,178	50.2%

※当社は平成22年4月1日付で1株を400株に株式分割しており、配当額については分割考慮後の金額を記載しております。

1株当たり配当金



配当性向



## 参考資料：会社概要

---

## 会社概要

- 社名 : アイ・ティー・シーネットワーク株式会社  
ITC NETWORKS CORPORATION
  - 本社 : 東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号  
恵比寿ガーデンプレイスタワー26F
  - 代表者 : 代表取締役社長 寺本 一三
  - 設立 : 1997年8月 (現在第14期)
  - 事業内容 : 携帯電話の卸売・販売及び携帯電話  
を利用したソリューションサービスの提供
  - 資本金 : 27億円
  - 主要株主 : 伊藤忠商事(株) 60.68%(2010年3月)
  - 従業員数 : 1,992名
- ※ 2010年6月末現在

## 沿革

- 1991年 : 伊藤忠商事(株)が携帯電話販売事業に着手
- 1992年10月 : ドコモショップ八王子店(全国ドコモショップ第一号店)OPEN
- 1997年 8月 : 伊藤忠商事の100%出資により、同社の通信関連事業の業務受託会社として当社設立
- 2002年 4月 : 伊藤忠商事からの会社吸収分割により、一次代理店としての地位を承継
- 2006年 3月 : 東証2部に株式上場
- 2006年 8月 : (株)ドムコミュニケーションズを100%子会社化
- 2007年 4月 : (株)ドムコミュニケーションズを吸収合併
- 2007年12月 : 東証1部銘柄に指定
- 2008年 7月 : (株)日立モバイルの携帯電話販売事業を買収

# 事業概要



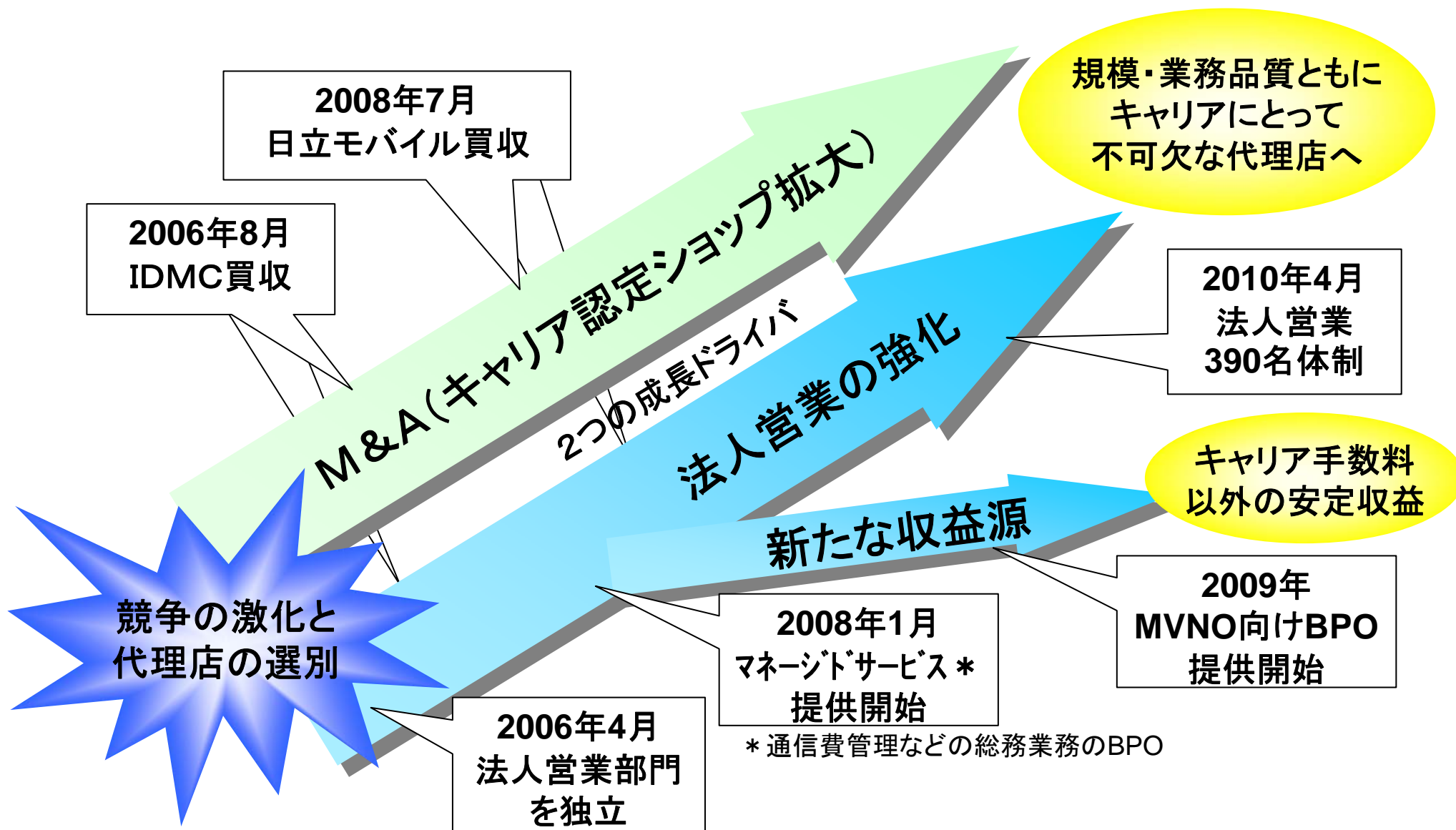
## 販路ごとの特徴

量販店・・・圧倒的な集客力で販売ボリュームを獲得  
キャリア認定ショップ・・・安定したアフターサービス収益を獲得  
法人・・・市場の成長余力が高く、プッシュ型営業が展開可能

## バランスの取れたチャネル構成による

### 高い収益効率

NTTドコモ関東甲信越への資源集中  
「量販店・キャリア認定ショップ・法人」のバランス良いチャネル構成



# 業績推移

