

2011年3月期 第2四半期

(2010年7月～9月)

決算説明資料

アイ・ティー・シーネットワーク株式会社

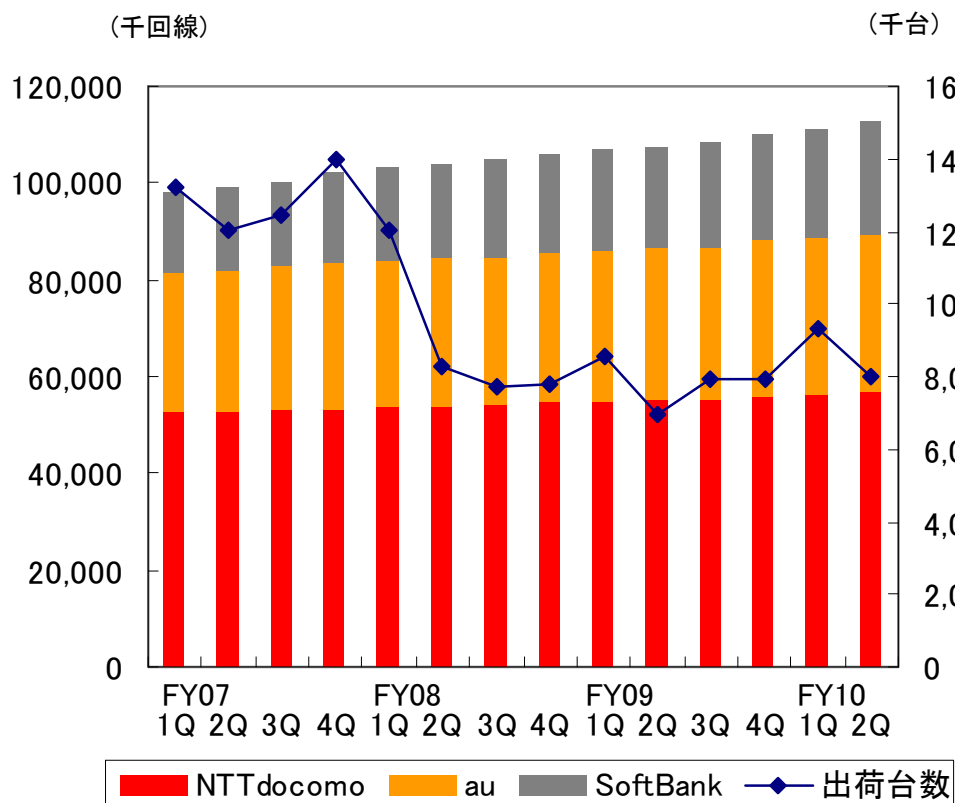
(東証第1部 証券コード:9422)

- 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2四半期の市場動向

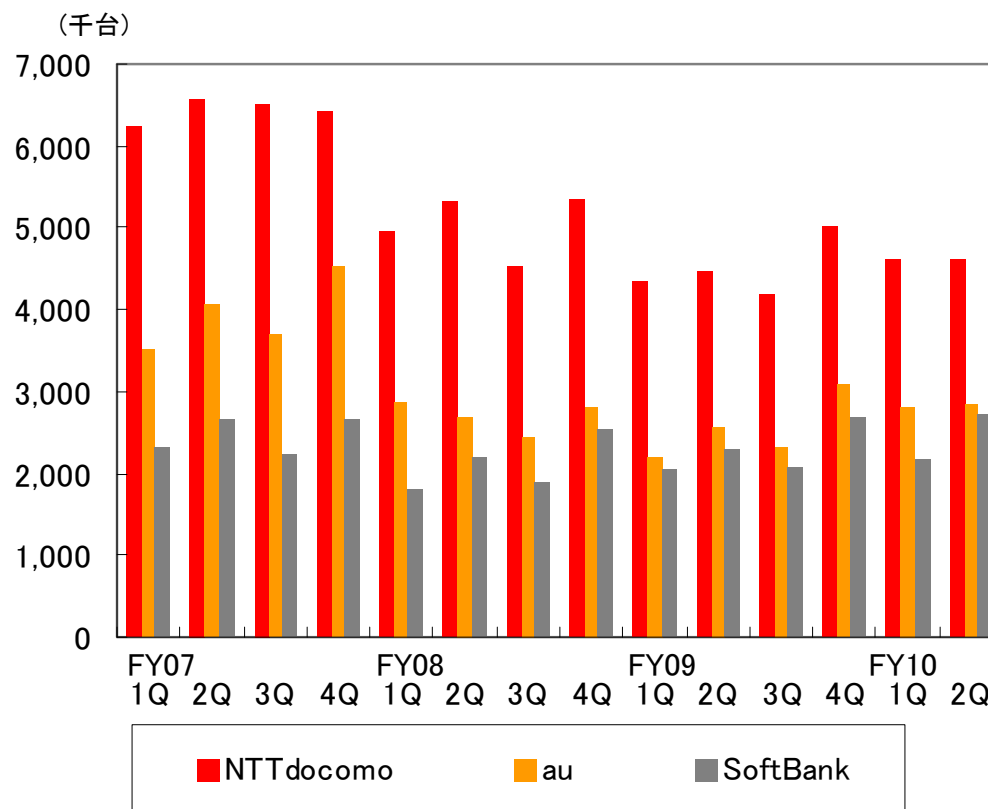
販売市場は第二四半期累計期間で対前年同期比10.2%増

契約回線数(累計)・出荷台数



※出典: 契約回線数TCA / 出荷台数JEITA

通信キャリア別販売台数



※出典: 各社決算発表資料

当第2四半期(累計)の業績

売上高は前年同期比2.3%減、営業利益は同40.2%の減

[単位:百万円]	10/3 2Q (累計) A	11/3 2Q (累計) B	増減率 B/A	11/3 通期 (修正後) C	達成率 B/C
	販売台数(万台)	74	78	+4.9%	-
売上高	60,123	58,743	△2.3%	117,000	50.2%
売上総利益	13,528	12,746	△5.8%	-	-
販売管理費	10,670	11,036	+3.4%	-	-
営業利益	2,858	1,710	△40.2%	4,700	36.4%
経常利益	2,893	1,732	△40.1%	4,700	36.9%
税引前四半期純利益	2,866	1,536	△46.4%	-	-
四半期純利益	1,467	693	△52.7%	2,130	32.5%
EBITDA	3,623	2,488	△31.3%	-	-

当第2四半期(3ヶ月)の業績

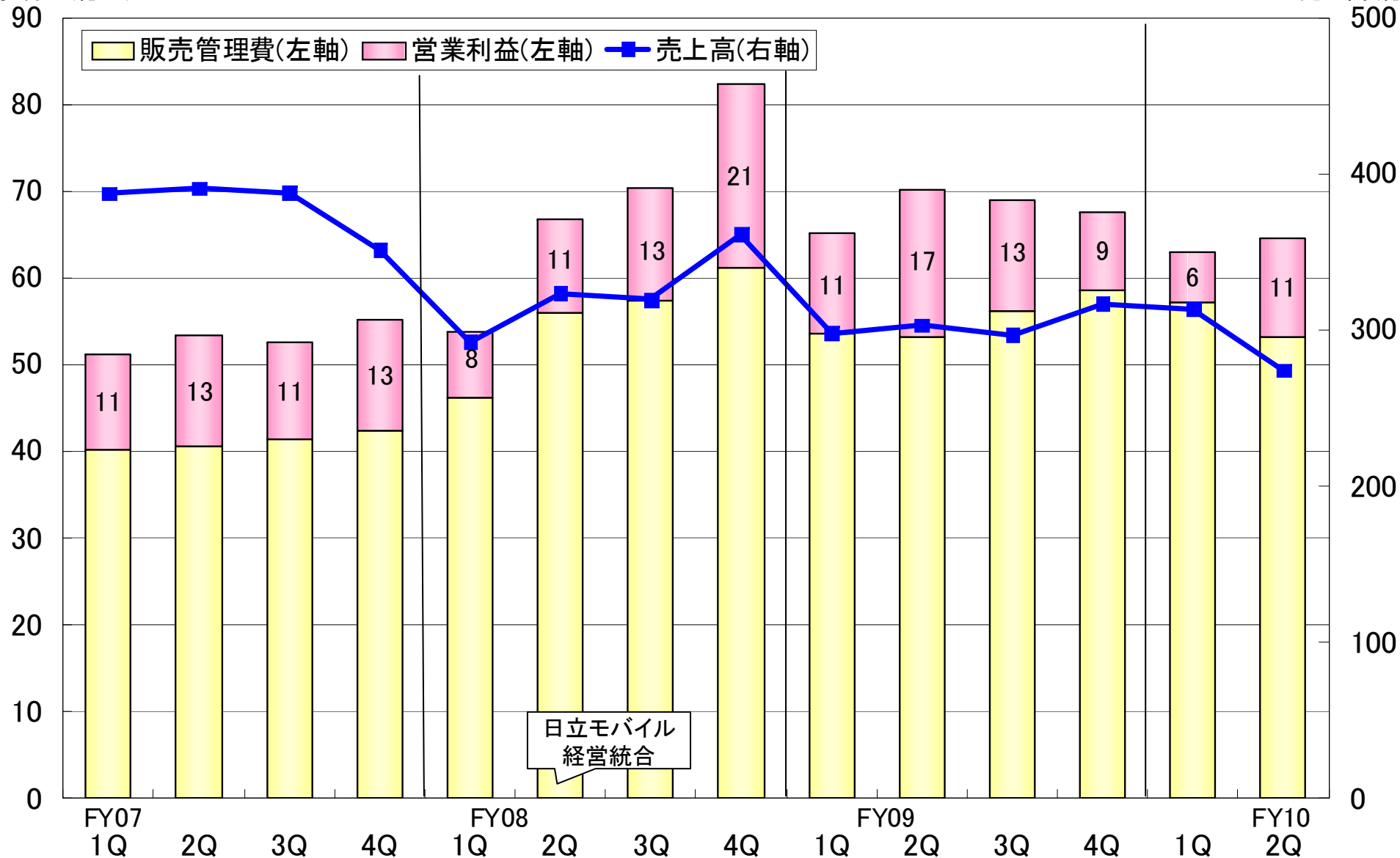
営業利益は好調であった前年同期比では後退するも、第1四半期比では大幅に改善

[単位:百万円]	10/3 2Q (3ヵ月) A	11/3 2Q (3ヵ月) B	増減率 B/A	11/3 1Q (3ヵ月) C	増減率 B/C
	販売台数(万台)	37	37	+0.3%	40
売上高	30,326	27,411	△9.6%	31,332	△12.5%
売上総利益	7,019	6,452	△8.1%	6,293	+2.5%
販売管理費	5,310	5,321	+0.2%	5,720	△7.0%
営業利益	1,709	1,130	△33.8%	573	+97.2%
経常利益	1,731	1,132	△34.6%	593	+90.6%
税引前四半期純利益	1,692	1,113	△34.2%	423	+163.1%
四半期純利益	885	551	△37.7%	142	+287.7%
EBITDA	2,101	1,524	△27.4%	957	+59.2%

四半期業績の推移

経費・利益(億円)

売上高(億円)



日立モバイル
経営統合

当第2四半期の進捗状況

■ 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・モバイルWiFi販売に注力
- 新規出店 1店舗 / 移転・改装 6店舗 / 閉鎖 2店舗
(ドコモショップ^o122店、auショップ^o57店舗、ソフトバンクショップ^o6店舗)

■ 法人事業

- 法人専用端末の積極拡販
- 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」の継続展開
(取引社数 10/3末 29社 → 10/9末 36社)
- FMCサービス提供顧客 順調に拡大
- K2Pの契約社数、契約回線数も順調

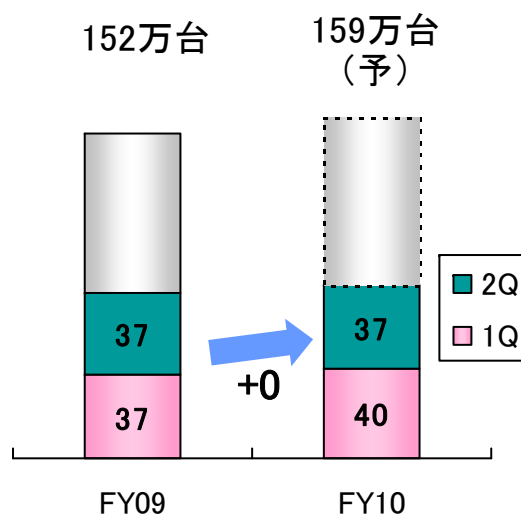
※K2P 08年7月に事業統合した日立モバイルが参加していた日立製作所グループにおいて実施されている経費改善プロジェクト

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

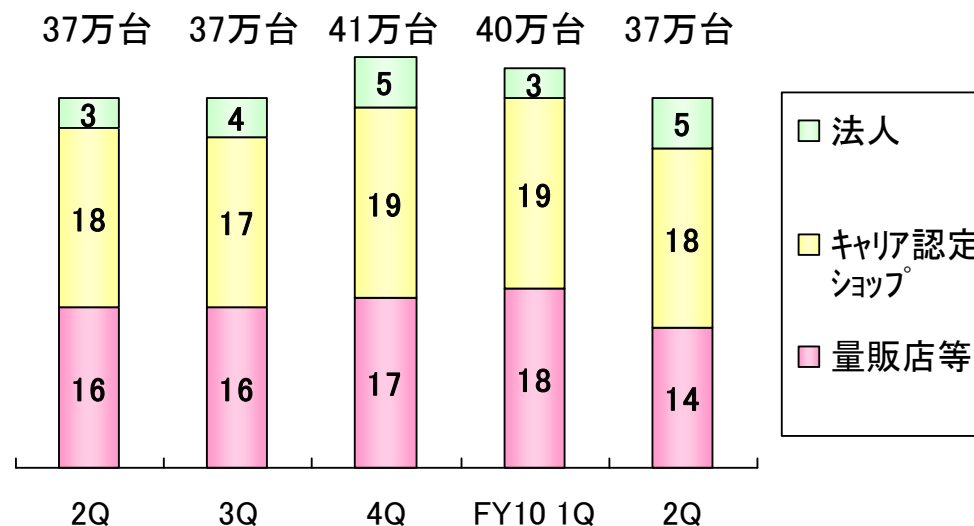
販売台数実績

スマートフォン、法人専用端末を中心に前年同期とほぼ同規模の販売数を確保

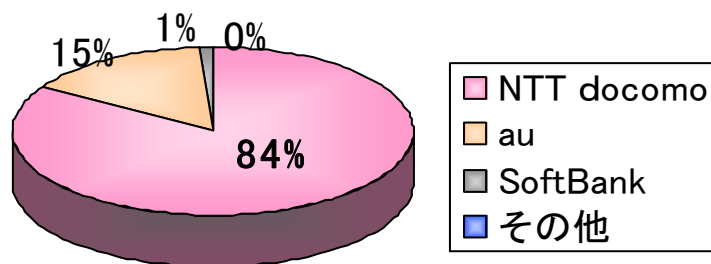
〔期間別〕



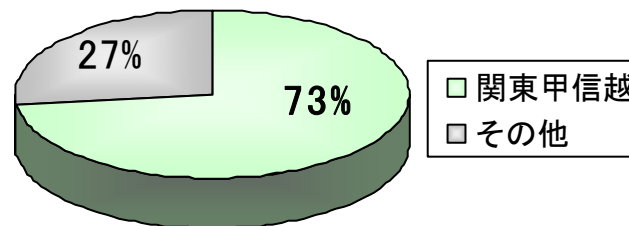
〔チャンネル別〕



〔通信キャリア別〕



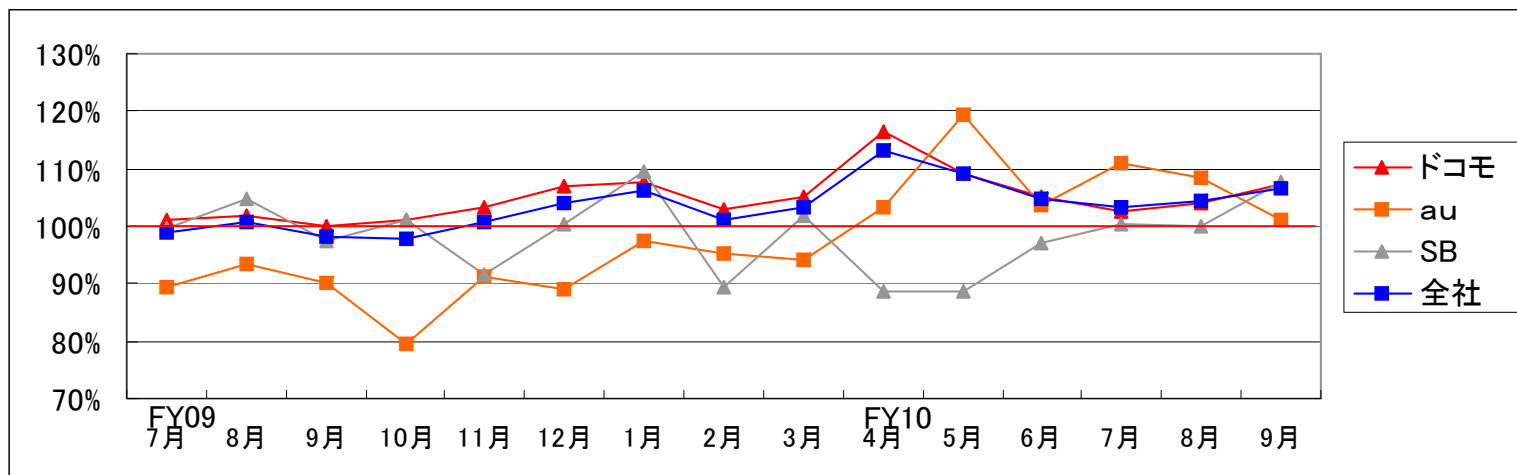
〔地域別〕



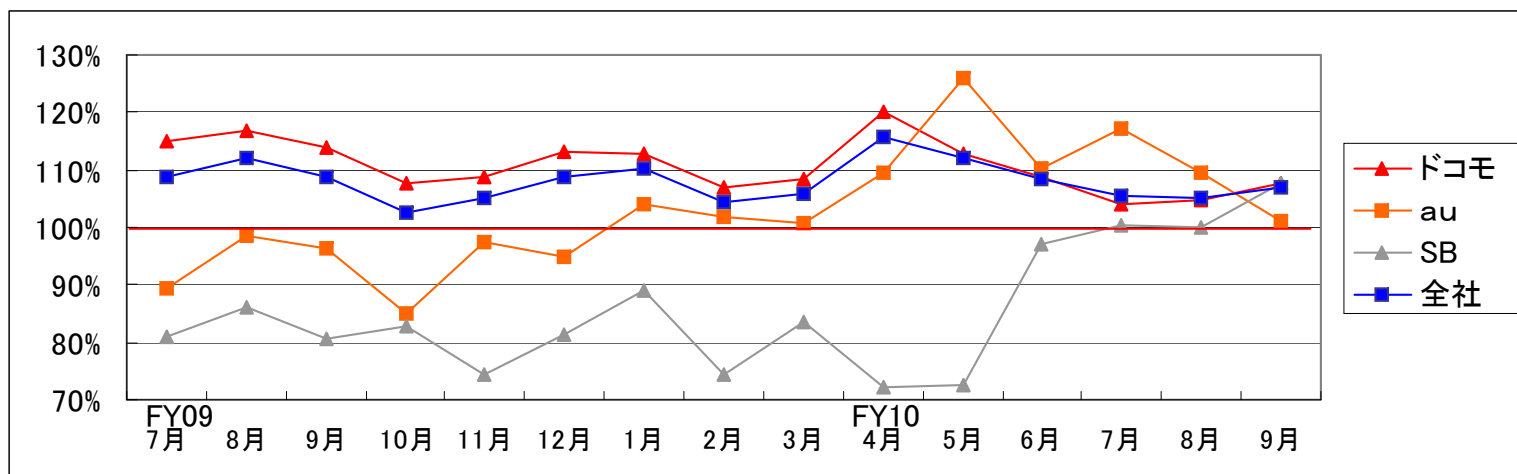
当社直営キャリア認定ショップの来店客数推移

ドコモショップ、auショップの来店客は、当年度すべての月で前年比増を確保

【既存店ベース(前年同月比)】



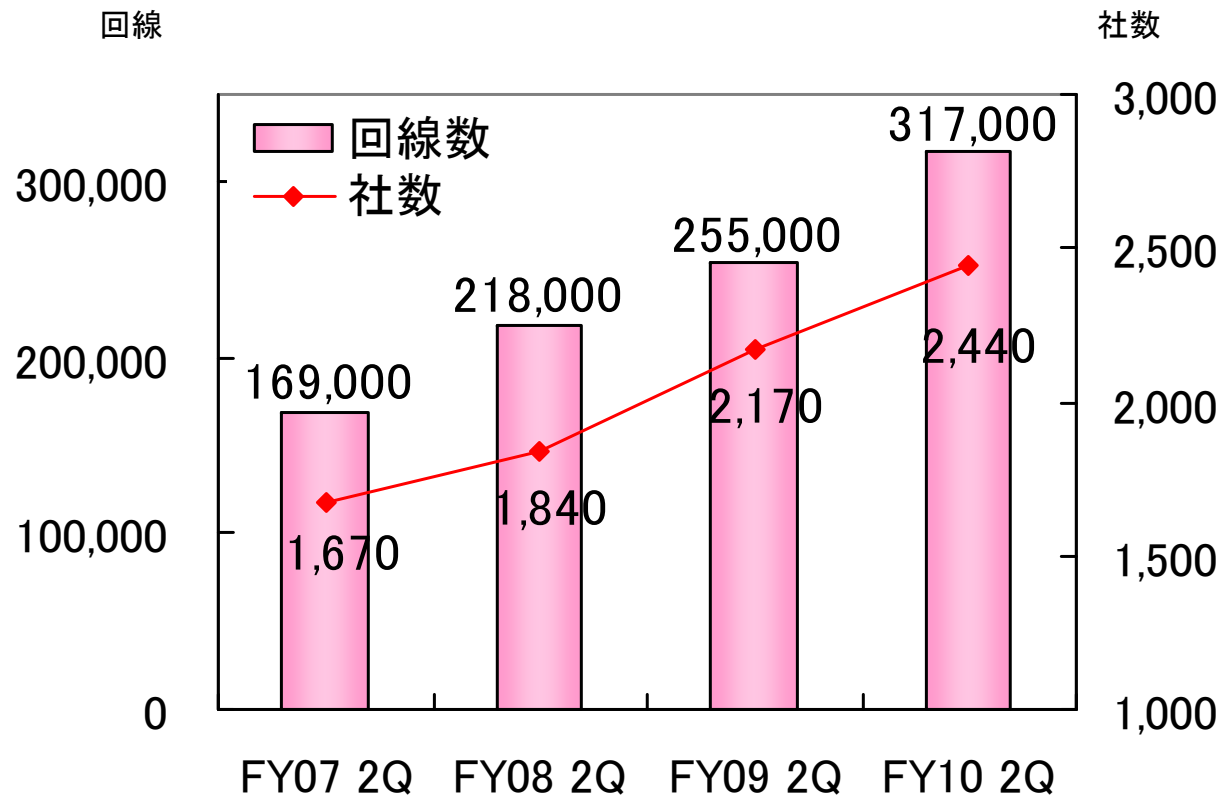
【全店ベース(前年同月比)】



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 : 好調であった前年比では、苦戦するも好転の兆し
法人 : 法人専用端末の販売を起爆剤に営業利益は2Qで大きく改善

[単位:百万円]		10/3 2Q	11/3 2Q	増減率B/A	10/3 2Q	11/3 2Q	増減率D/C
		(3ヵ月)A	(3ヵ月)B		(累計)C	(累計)D	
売上高合計		30,326	27,411	△9.6%	60,123	58,743	△2.3%
コン シューマ 事業	商品売上高	16,141	14,375	△10.9%	32,770	33,009	+0.7%
	手数料収入	10,317	9,418	△8.7%	19,799	18,921	△4.4%
	売上高	26,459	23,793	△10.1%	52,570	51,931	△1.2%
	営業利益※	1,556	974	△37.4%	2,742	1,809	△34.0%
法人 事業	商品売上高	929	1,036	+11.5%	1,931	1,890	△2.1%
	手数料収入	1,901	2,114	+11.2%	3,667	3,706	+1.0%
	プライベートカード関連	992	423	△57.3%	1,860	1,129	△39.3%
	ソリューションサービス	44	42	△3.1%	92	87	△6.2%
	売上高	3,867	3,617	△6.5%	7,552	6,812	△9.8%
	営業利益※	625	667	6.7%	1,083	964	△11.0%

業績予想の修正

第2四半期累計期間までの遅れを一部取り返すものの、
売上高は期初公表に対して2.5%減、営業利益は同7.8%の減に業績予想を修正

[単位:百万円]

	11/3 通期 (計画) A	11/3 通期 (修正) B	増減率	10/3 通期 (実績) C	増減率
			B/A		B/C
売上高	120,000	117,000	△2.5%	121,495	△3.7%
営業利益	5,100	4,700	△7.8%	4,993	△5.9%
経常利益	5,100	4,700	△7.8%	5,051	△7.0%
当期純利益	2,350	2,130	△9.4%	2,435	△12.5%

株主還元方針

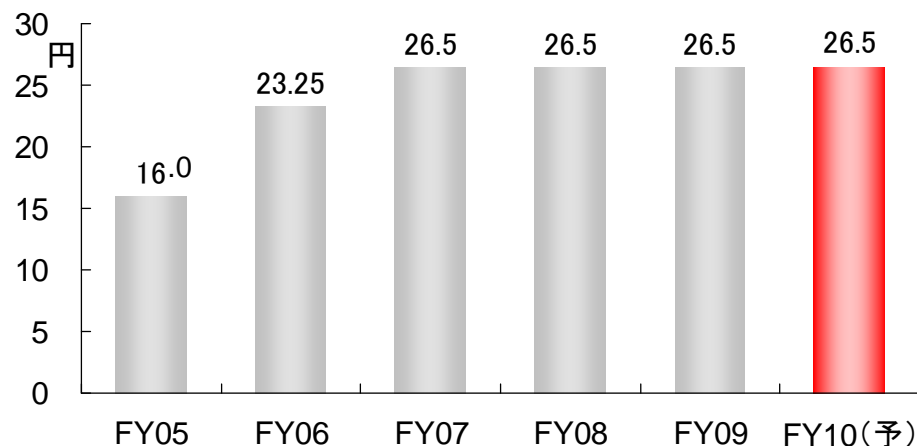
株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識
前期の配当水準を維持

【1株当たり配当金 単位:円】

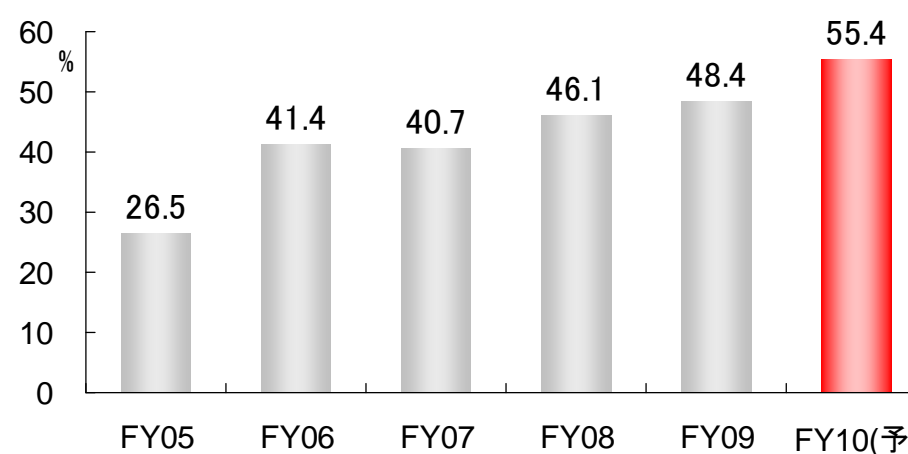
	中間	期末	通期	総額(百万円)	配当性向
10/3	13.25	13.25	26.50	1,178	48.4%
11/3(予)	13.25	13.25	26.50	1,180	55.4%

※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

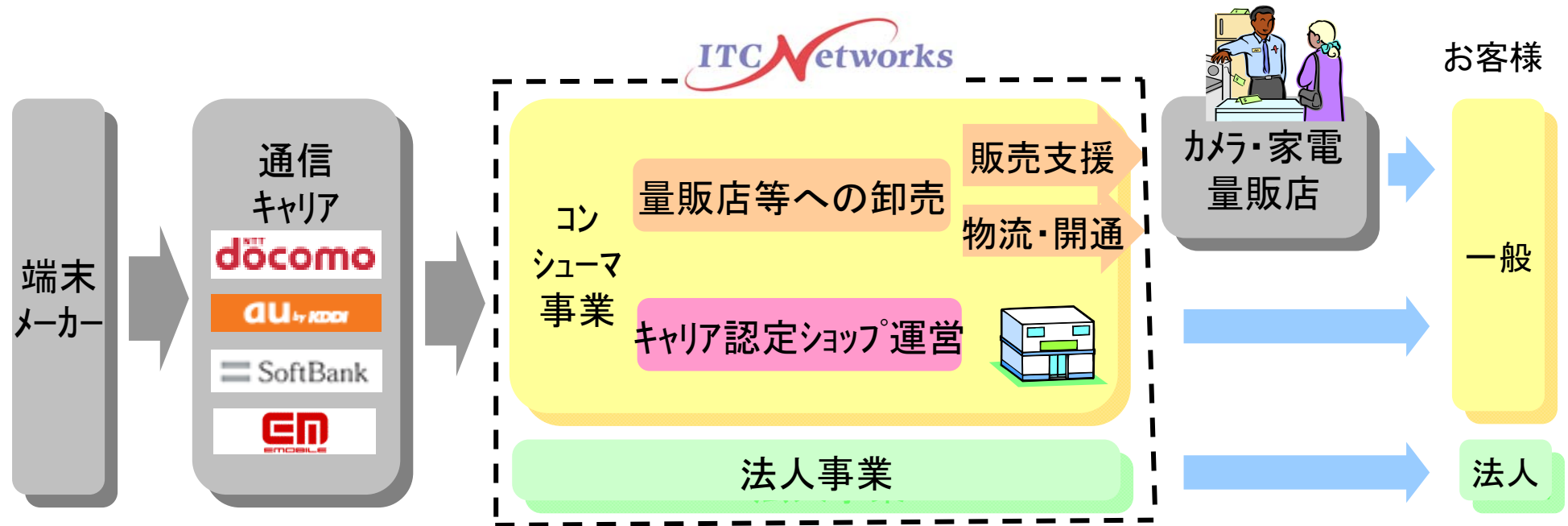
会社概要

- 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 : 1,961名
- ※ 2010年9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

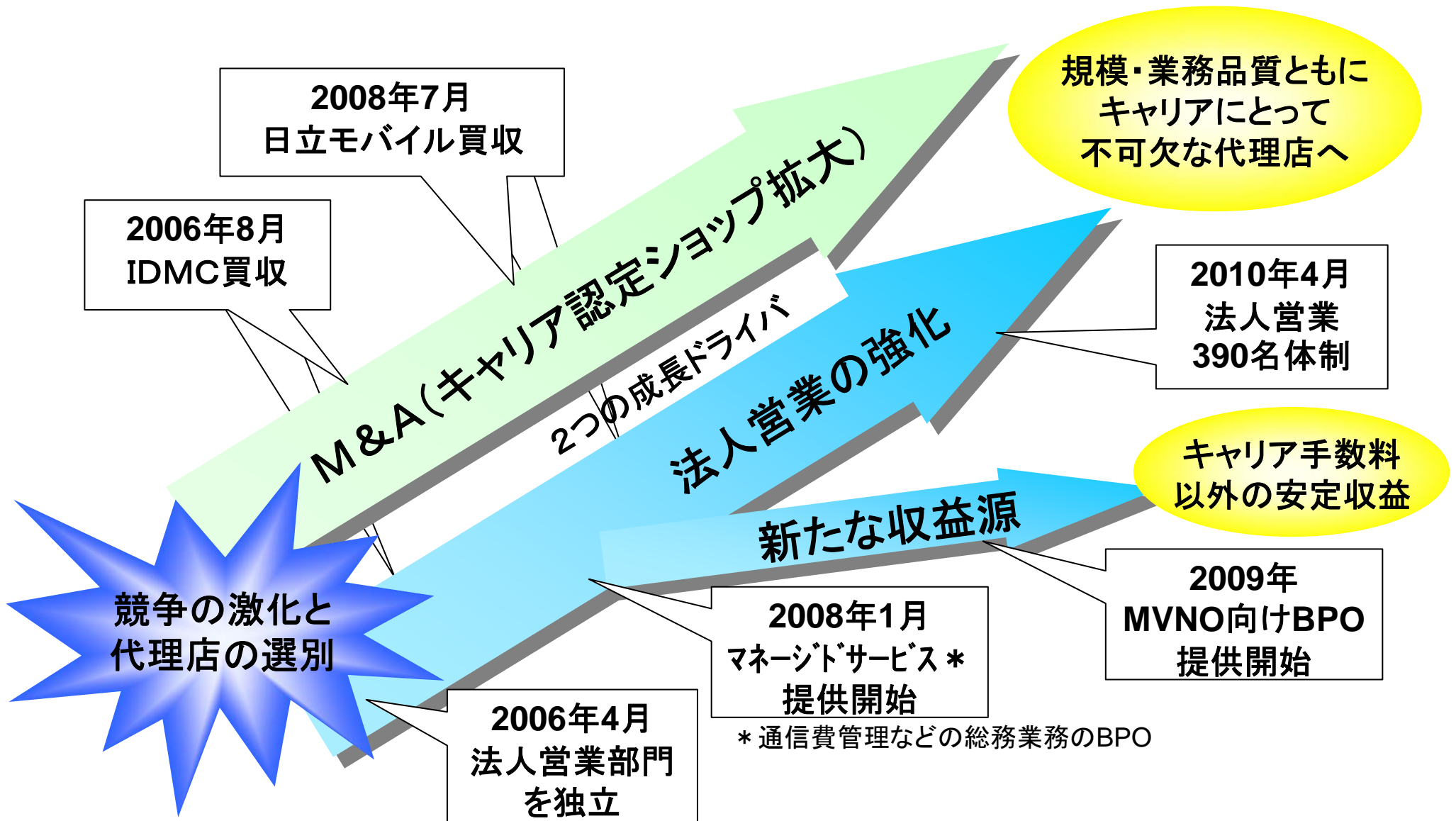
量販店・・・圧倒的な集客力で販売ボリュームを獲得
キャリア認定ショップ・・・安定したアフターサービス収益を獲得
法人・・・市場の成長余力が高く、プッシュ型営業が展開可能

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

成長戦略



業績推移

