

# 2011年3月期 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)

# 投資家の皆様へのご注意

- 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。

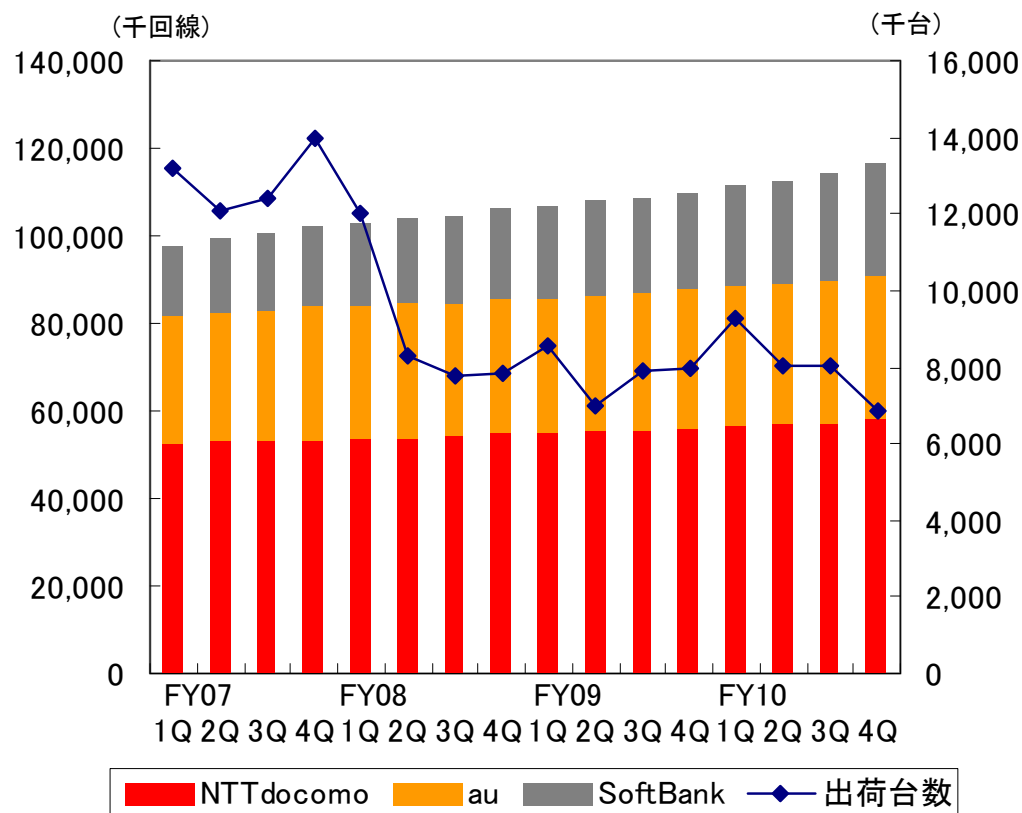
# 東日本大震災による影響

- 平成23年3月11日に発生しました「東日本大震災」により、お亡くなりになられた方々のご冥福をお祈り申し上げますとともに、被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。
  
- 震災による当期業績への影響は軽微でした。
- 震災直後の主な被害等は以下の通りです。
  - 以下の店舗が被災ならびにその後のライフラインの不通により休業
    - ✓宮城県 直営ドコモショップ1店舗、直営auショップ1店舗
    - ✓茨城県 直営auショップ3店舗、運営委託先ドコモショップ5店舗
    - ✓上記エリアの量販店店舗なお、茨城県下 直営auショップ1店舗が4月20日まで休業。
  - 上記以外でも、関東地方の一部キャリア認定ショップ、量販店店舗において、震災直後の計画停電、通勤手段が確保できないスタッフ増などにより時短営業発生
  - 3月31日付けで日本赤十字を通じて義援金を拠出
  
- 今後、下記等の事象が拡大した場合、業績にも影響する可能性があります。
  - 携帯端末メーカーの部品調達が停滞し、売れ筋商品の供給が遅延した場合
  - 各種の要因で消費マインド、法人需要が冷え込んだ場合
  - 夏場の電力削減策によりキャリア認定ショップ、量販店店舗の休業が余儀なくされた場合

# 当期の市場動向

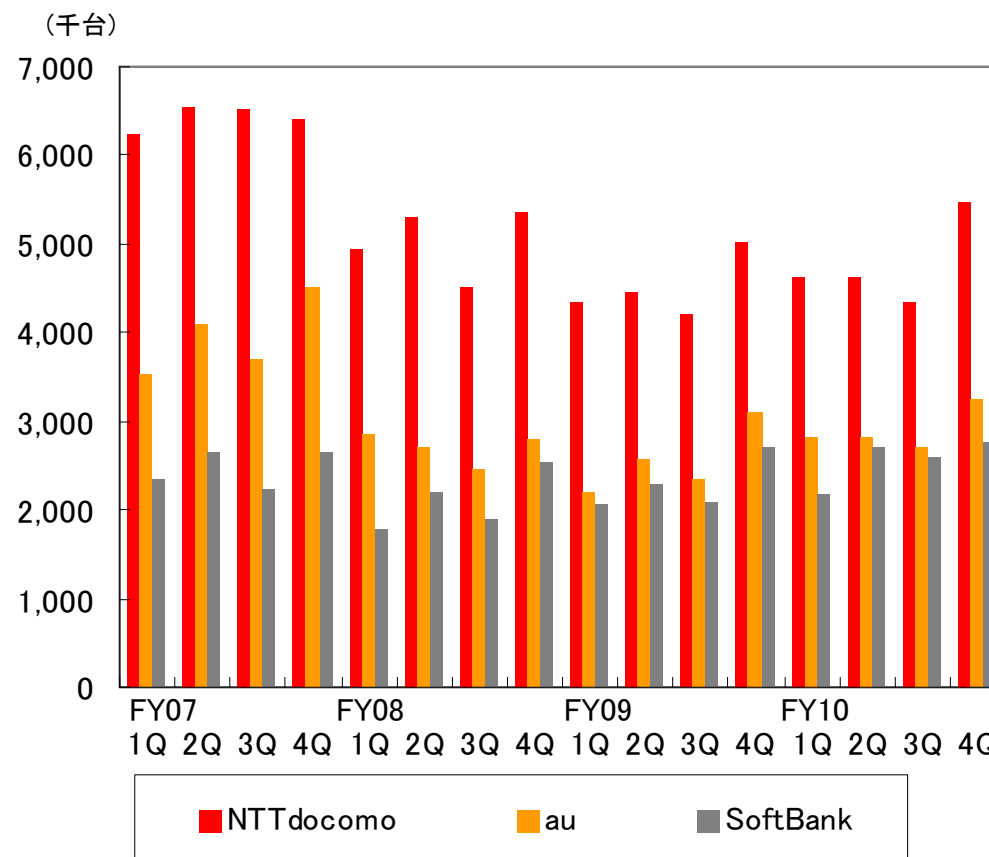
販売市場は対前年同期比9.4%増

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

# 当期の業績

前年比で販売台数は増加したが、売上高をはじめ利益項目は減少。  
修正後予想は、下期の改善効果により達成

[単位:百万円]	10/3 (累計) A	11/3		11/3 通期 (修正後予想) C	達成率 B/C
		(累計) B	増減率 B/A		
販売台数(万台)	152	161	+6.0%	-	-
売上高	121,495	119,756	△1.4%	117,000	102.4%
売上総利益	27,178	26,562	△2.3%	-	-
販売管理費	22,184	21,788	△1.8%	-	-
営業利益	4,993	4,774	△4.4%	4,700	101.6%
経常利益	5,051	4,840	△4.2%	4,700	103.0%
税引前当期純利益	4,906	4,597	△6.3%	-	-
当期純利益	2,435	2,283	△6.2%	2,130	107.2%
EBITDA	6,603	6,336	△4.0%	-	-

# 当第4四半期(3ヶ月)の業績

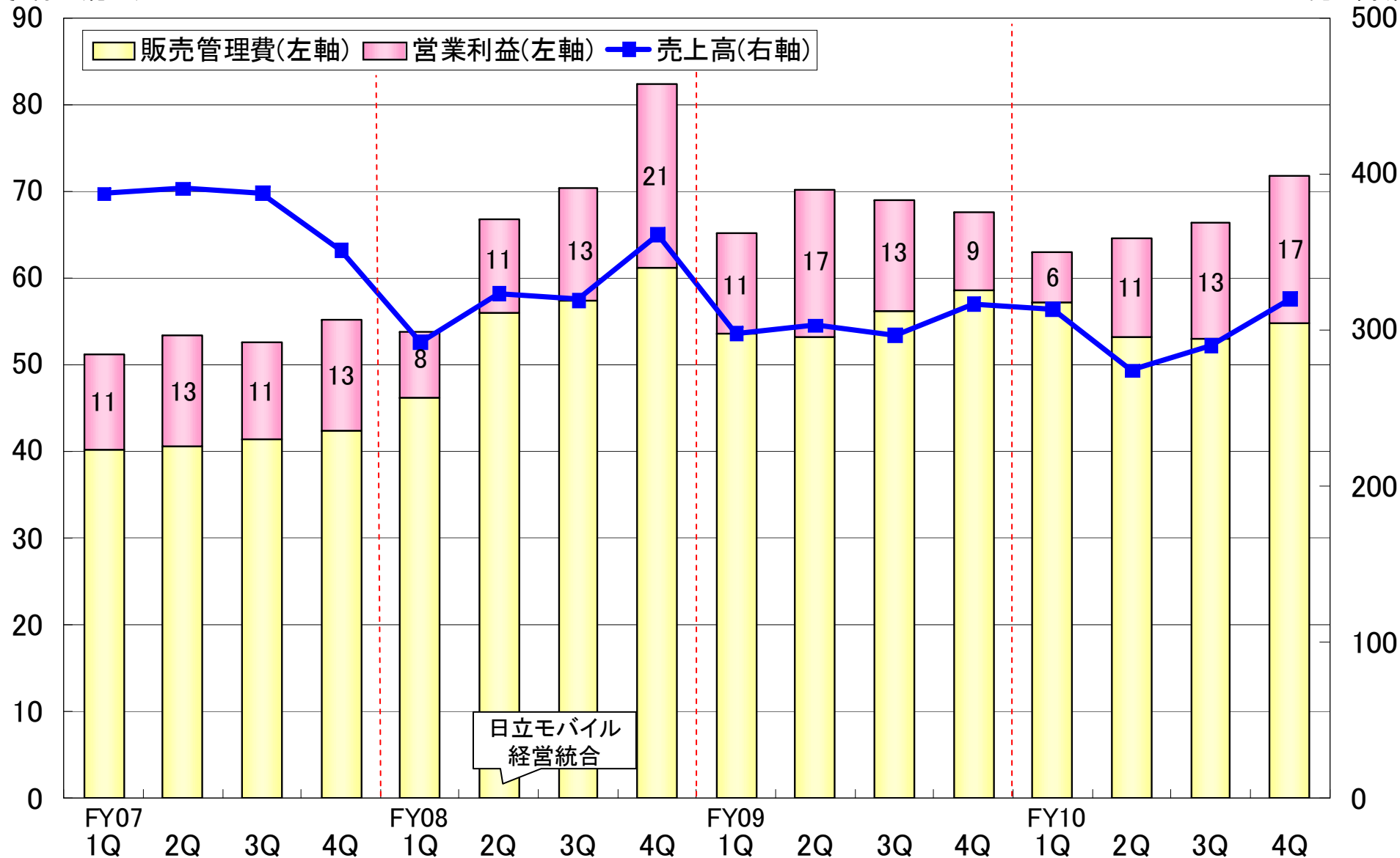
スマートフォン販売好調、継続的な販売管理費削減努力により大幅増益

[単位:百万円]	10/3 4Q (3ヵ月) A	11/3 4Q (3ヵ月) B	増減率 B/A	11/3 3Q (3ヵ月) C	増減率 B/C
	販売台数(万台)	41	45	+8.2%	38
売上高	31,680	32,003	+1.0%	29,009	+10.3%
売上総利益	6,763	7,184	+6.2%	6,631	+8.3%
販売管理費	5,896	5,471	△7.2%	5,287	+3.5%
営業利益	867	1,713	+97.5%	1,343	+27.5%
経常利益	873	1,747	+100.8%	1,354	+29.0%
税引前四半期純利益	805	1,712	+112.8%	1,347	+27.1%
四半期純利益	349	902	+158.2%	686	+31.4%
EBITDA	1,293	2,106	+63.3%	1,735	+21.4%

# 四半期業績の推移

経費・利益(億円)

売上高(億円)



# 当期の事業別取組状況

## ■ コンシューマ事業

- スマートフォン端末販売で垂直立上支援、Xi(データ通信端末)販売注力
- 物流・開通センターを活用したMVNO事業支援、ナビゲーション専用端末販売
- 店舗網の強化・合理化
  - ✓ 新規出店 3店舗 / 移転・改装 29店舗 / 閉店 4店舗  
(ドコモショップ<sup>○</sup>122店、auショップ<sup>○</sup>57店舗、ソフトバンクショップ<sup>○</sup>5店舗)
- 新概念ショップ(DS錦糸町店)展開

## ■ 法人事業

- 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 → 11/3末 45社)
- E-PORTER(287千回線→346千回線)、FMCサービス提供顧客 順調に拡大
- パートナーと連携しスマートフォン拡販
  - ✓ スマフォンセキュリティサービス
  - ✓ タブレット端末＋クラウド

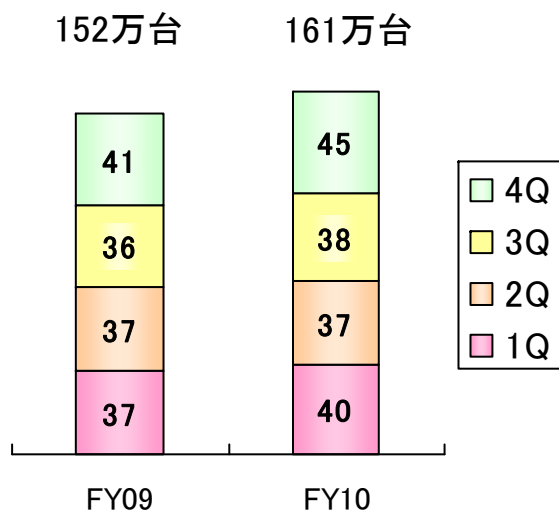
※FMC Fixed Mobile Convergenceの略で移動体通信と固定通信の融合サービス



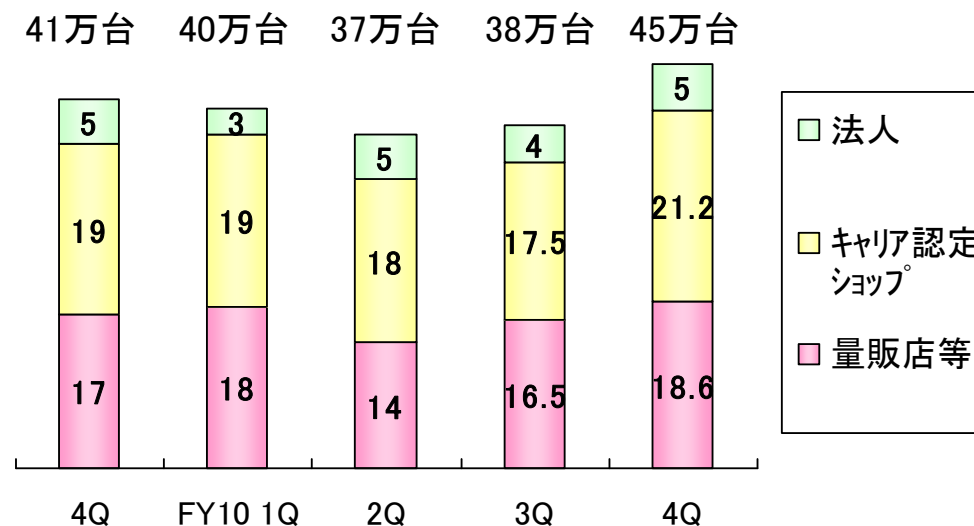
# 販売台数実績

スマートフォン好調、LTE立ち上がり、震災後に一時停滞も必需品として潜在顧客に需要

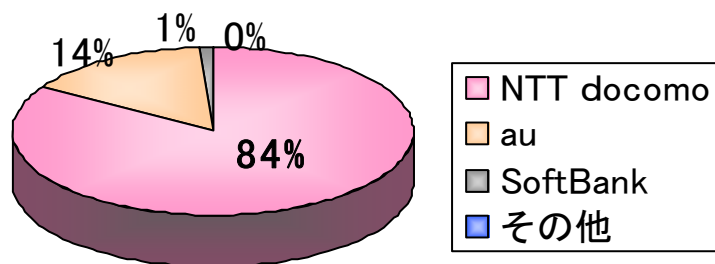
〔期間別〕



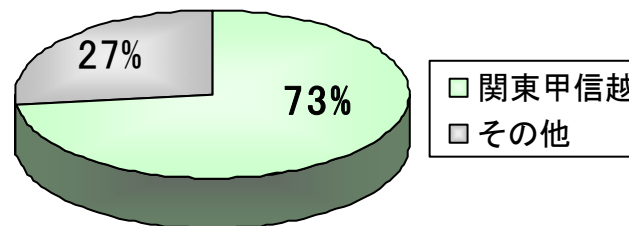
〔チャンネル別〕



〔通信キャリア別〕



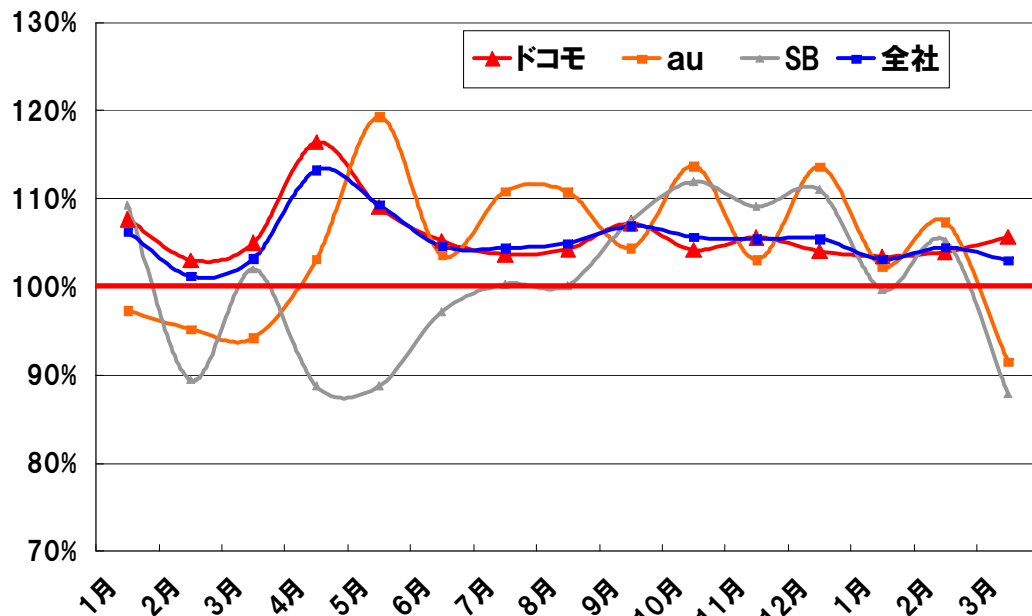
〔地域別〕



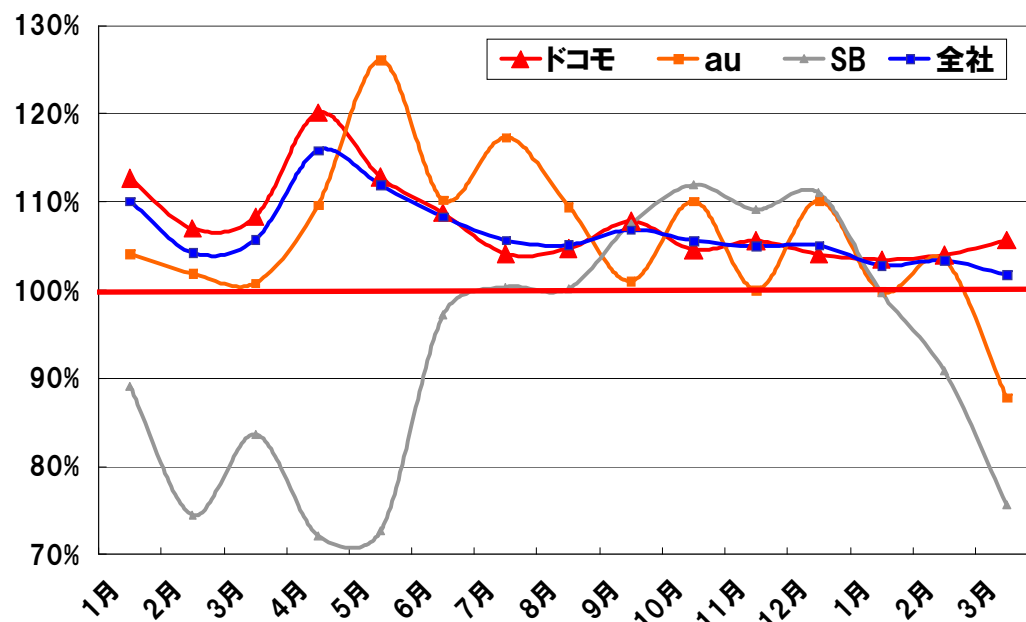
# 当社直営キャリア認定ショップの来店客数推移

既存店ベースは増加傾向にある。3月は震災、計画停電による影響。

【既存店ベース(前年同月比)】



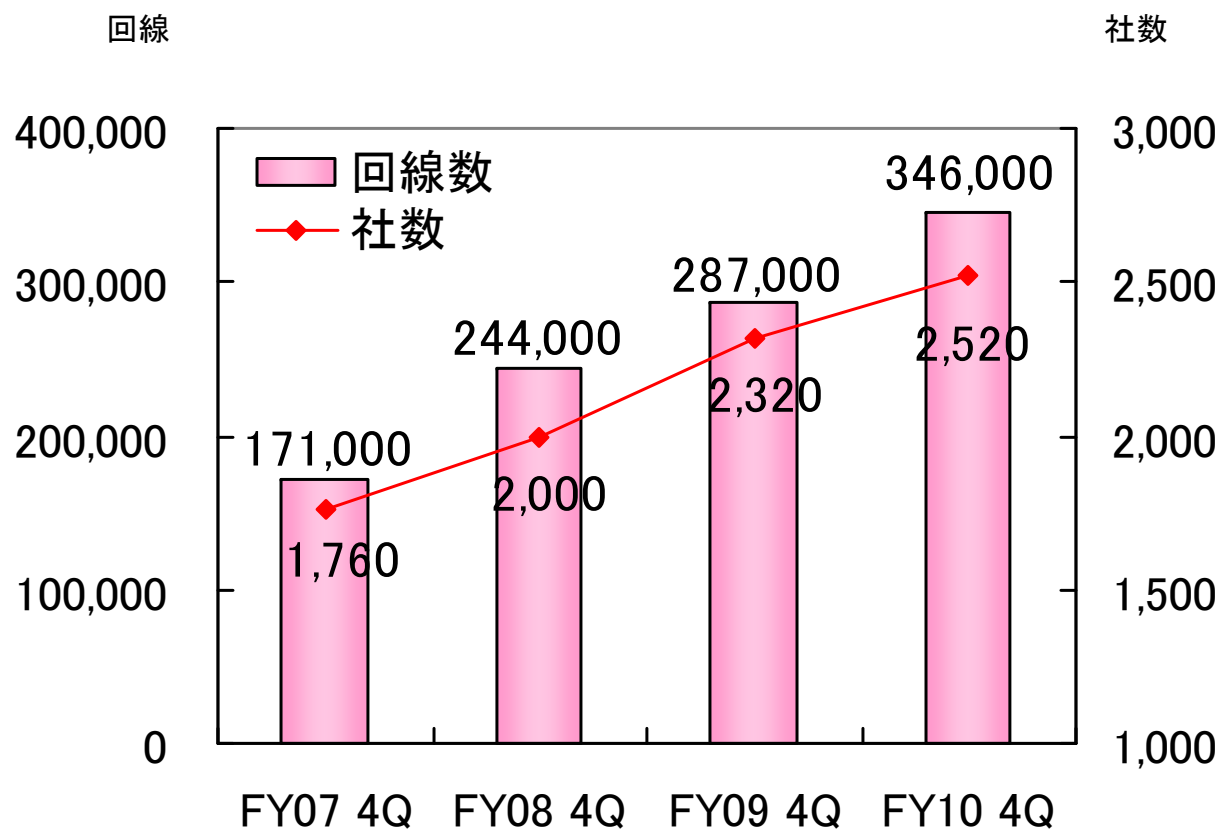
【全店ベース(前年同月比)】



# E-PORTERの契約顧客数

E-PORTER(回線管理サービス)の契約回線数、社数ともに拡大

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** :スマートフォン販売好調、不採算取引並びに経費抑制策で改善  
**法人** :販売増、手数料も着実に獲得

[単位:百万円]		10/3 4Q	11/3 4Q	増減率B/A	10/3 4Q	11/3 4Q	増減率D/C
		(3ヵ月)A	(3ヵ月)B		(累計)C	(累計)D	
売上高合計		31,680	32,003	+1.0%	121,495	119,756	△1.4%
コン シューマ 事業	商品売上高	17,394	17,486	+0.5%	65,955	66,462	+0.8%
	手数料収入	10,373	10,487	+1.1%	40,138	38,923	△3.0%
	売上高	27,767	27,973	+0.7%	106,094	105,385	△0.7%
	営業利益※	1,307	1,538	+17.7%	5,274	4,627	△12.3%
法人 事業	商品売上高	1,102	1,151	+4.4%	4,024	3,937	△2.2%
	手数料収入	1,993	2,248	+12.8%	7,593	7,916	+4.3%
	プライベートカード関連	770	578	△25.0%	3,603	2,338	△35.1%
	ソリューションサービス	45	52	15.6%	180	178	△0.8%
	売上高	3,912	4,030	+3.0%	15,401	14,370	△6.7%
営業利益※		450	720	+60.1%	2,145	2,249	+4.8%

# 2012年3月期 業績予想について

# 2012年3月期の事業環境並びに経営方針

## ■ 事業環境

- 市場動向 :スマートフォン人気、LTEサービス進捗による顧客層拡大。  
新規・買替需要の増加、市場は再び成長軌道へ。  
法人需要は底堅く、さらにタブレット端末等に新たな需要が発生。  
:端末供給に不安、上期の消費動向が不透明
- 通信キャリア :スマートフォン本格投入、販売攻勢、データARPU上昇  
LTE端末(データ、音声)、法人専用端末、周波数再編にともなう2G停波
- 競争環境 :販売スキル、お客様サービス品質の更なる向上が求められ  
大手代理店の販売シェア拡大

※東日本大震災の影響はP3参照



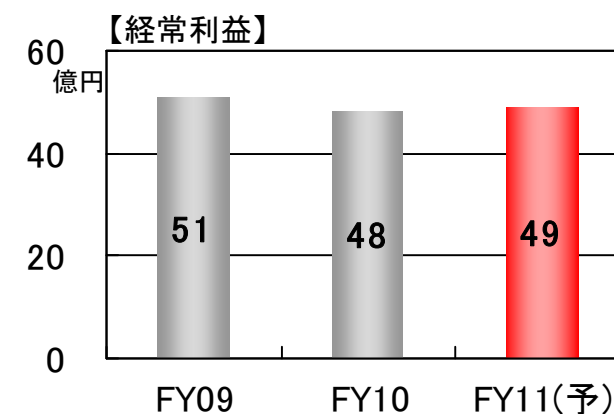
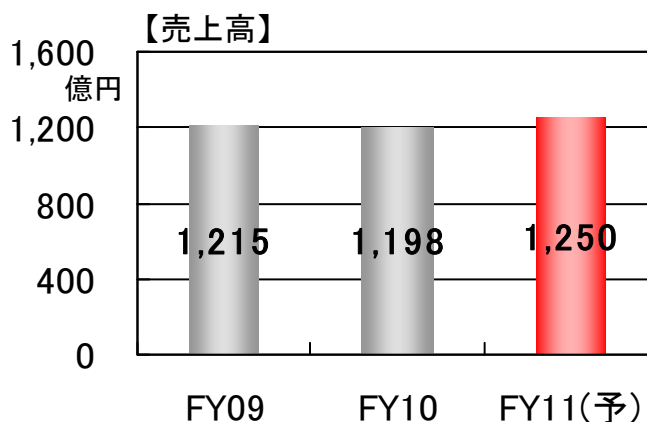
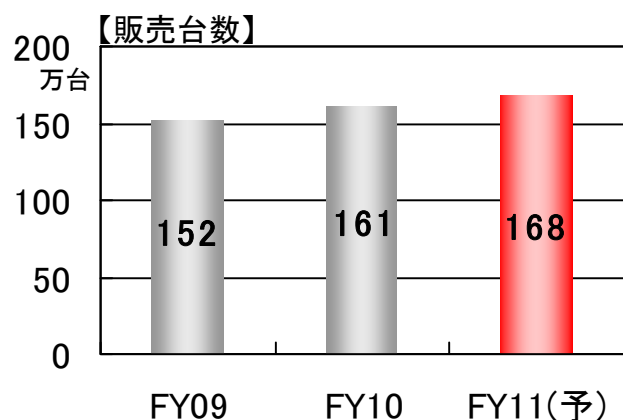
## ■ 経営方針

- お客様サービス追求 :活気ある売り場。スピーディーで付加価値のある法人サービス。基本を徹底
- 販売強化 :スマートフォン、LTEなど先端的な商材注力。新商品販売の垂直立上追求  
:タブレット+クラウドで法人市場開拓、法人専用端末で裾野拡大
- 新たな収益源確保 :マネージドサービス拡充、MVNE、法人向けソリューション商材開拓、海外進出
- 規模拡大 :M&Aによる規模拡大(継続課題)
- コスト削減 :業務の見える化を通じたムダの排除

# 2012年3月期 業績予想

[単位:万台/百万円]

	11/3		12/3(予)			
	中間	通期	中間	増減率	通期	増減率
(販売台数)	78	161	81	+3.3%	168	+4.0%
売上高	58,743	119,756	60,000	+2.1%	125,000	+4.4%
営業利益	1,710	4,774	1,825	+6.7%	4,850	+1.6%
経常利益	1,732	4,840	1,850	+6.8%	4,900	+1.2%
当期(中間)純利益	693	2,283	850	+22.5%	2,410	+5.5%
EBITDA	2,488	6,336	2,600	+4.5%	6,420	+1.3%



# 業績予想の前提条件

## ■ 売上高 前年同期比+5,244 百万円

- 販売台数 +7万台(168万台)
- スマートフォン、LTE、旧端末(mova、1X)巻き取り、法人専用端末、タブレット

## ■ 営業利益 前年同期比+76百万円

- 売上総利益は、端末販売増、ARPU増に伴う手数料確保、法人顧客囲い込み
- 販売管理費は新卒採用76名、スマートフォン対応強化、顧客満足度向上のための移転・改装を着実に実行、あわせて人員増強

## ■ 当期純利益 前年同期比+127百万円

- 11/3月期(前期)に資産除去債務に伴う特損(105百万円)あり

## ■ 投資計画 1,089 百万円

- 新規出店・移転・改装、情報システム投資等



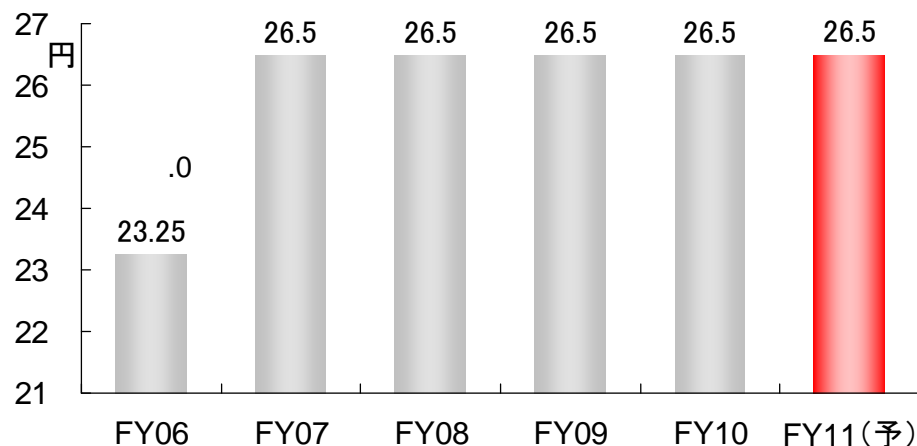
# 株主還元方針

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

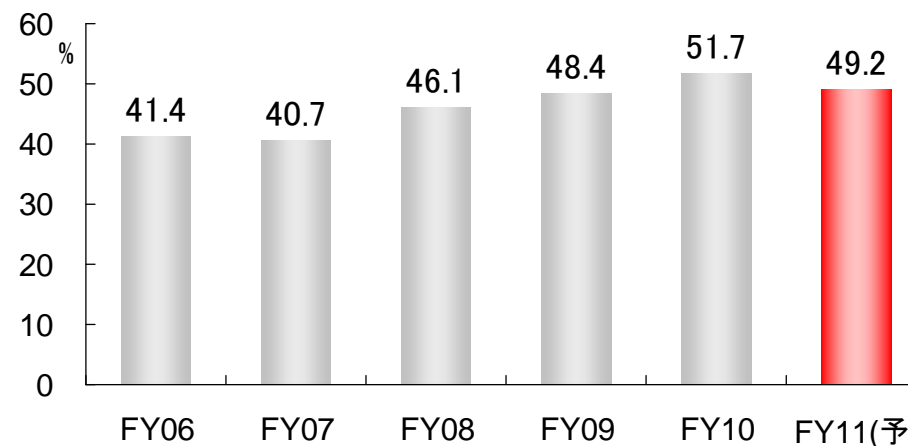
【1株当たり配当金 単位:円】

	中間	期末	通期	総額(百万円)	配当性向
11/3	13.25	13.25	26.50	1,182	51.7%
12/3(予)	13.25	13.25	26.50	1,185	49.2%

1株当たり配当金



配当性向



## 参考資料：会社概要

---

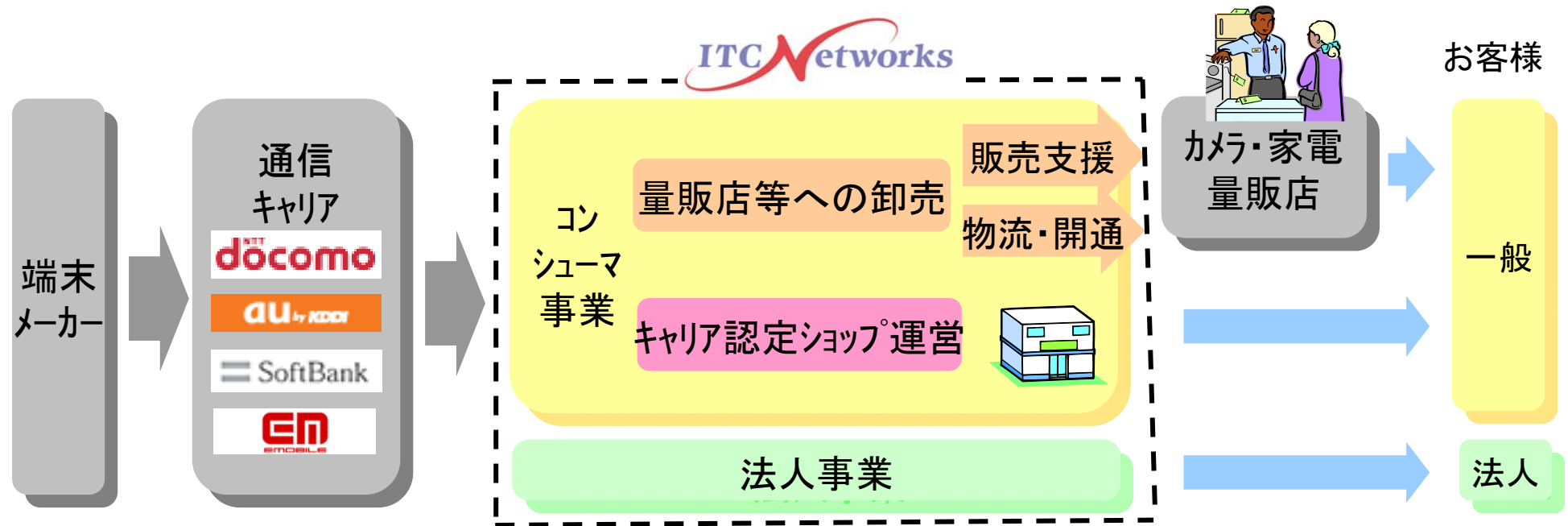
## 会社概要

- 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) 60.34%(2011年3月)
  - 従業員数 : 1,955名
- ※ 2011年3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

