

2012年3月期 第2四半期

(2011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)

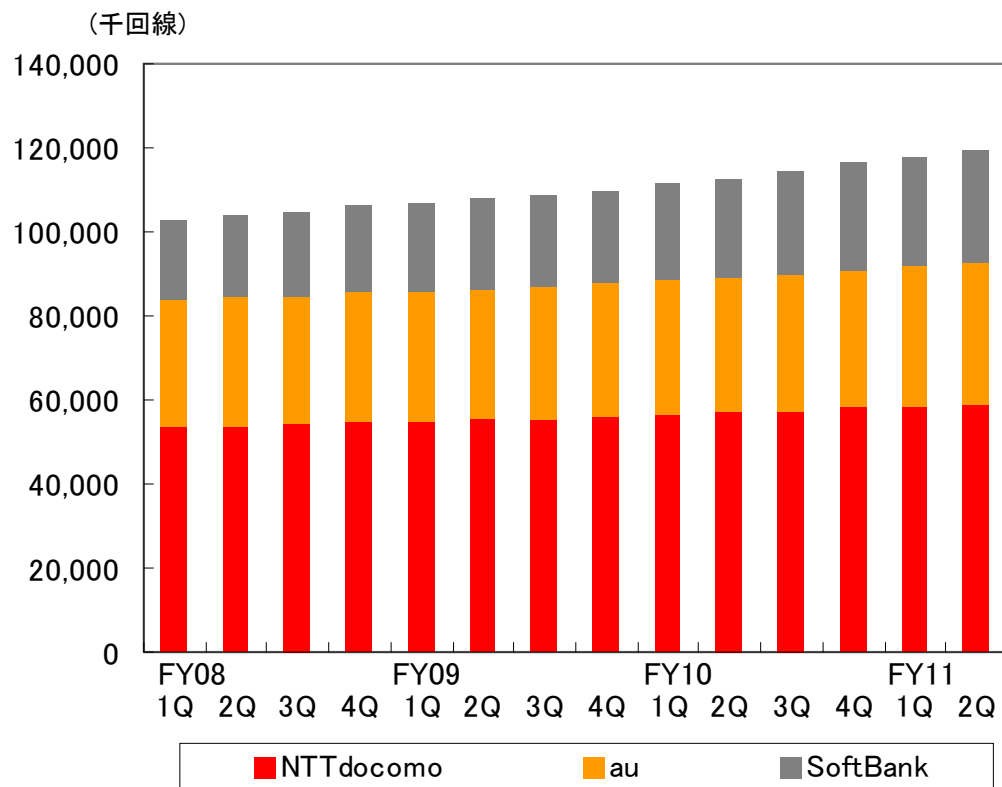
投資家の皆様へのご注意

- 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。

当第2四半期の市場動向

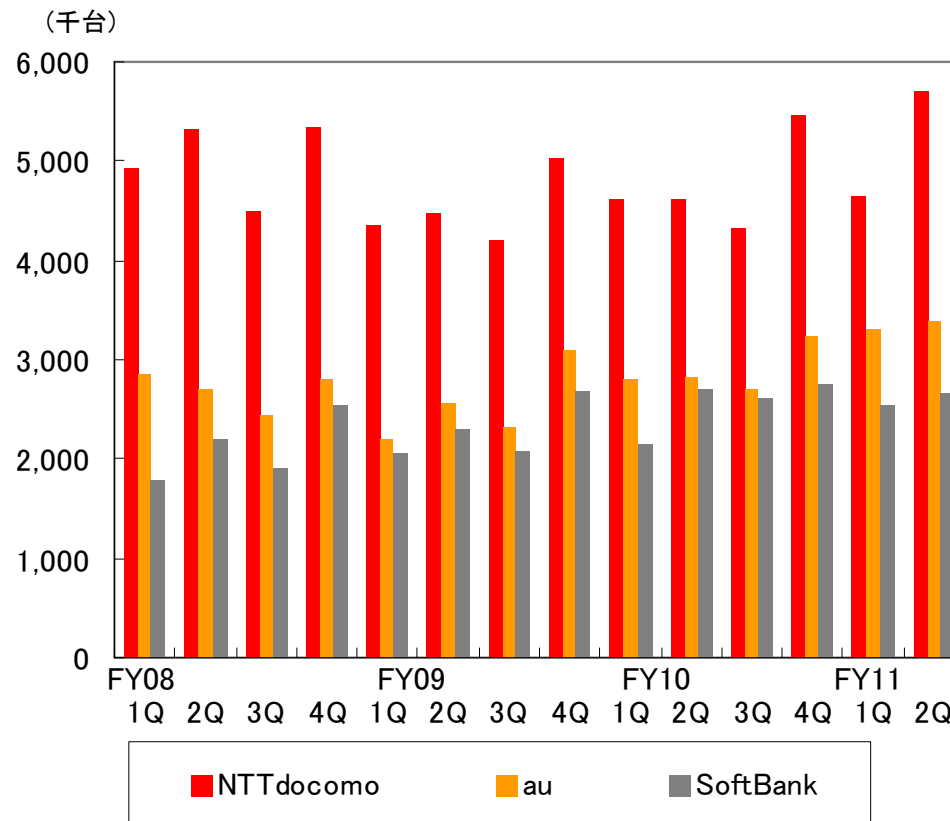
販売市場は対前年同期比12.6%増

契約回線数(累計)・出荷台数



※出典: 契約回線数TCA

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

営業利益、経常利益、四半期純利益ともに好調。通期の業績予想を上方修正

[単位:百万円]

	11/3 2Q (累計) A	12/3 2Q (累計) B	増減率	12/3 通期 (修正後) C	達成率
			B/A		B/C
販売台数(万台)	78	88	+12.7%	-	-
売上高	58,743	62,426	+6.3%	127,000	49.2%
売上総利益	12,746	13,806	+8.3%	-	-
販売管理費	11,036	11,431	+3.6%	-	-
営業利益	1,710	2,374	+38.8%	5,000	47.5%
経常利益	1,732	2,406	+38.9%	5,050	47.7%
税引前当期純利益	1,536	2,381	+55.0%	-	-
四半期純利益	693	1,181	+70.3%	2,500	47.3%
EBITDA	2,488	3,104	+24.8%	-	-

当第2四半期(3ヶ月)の業績

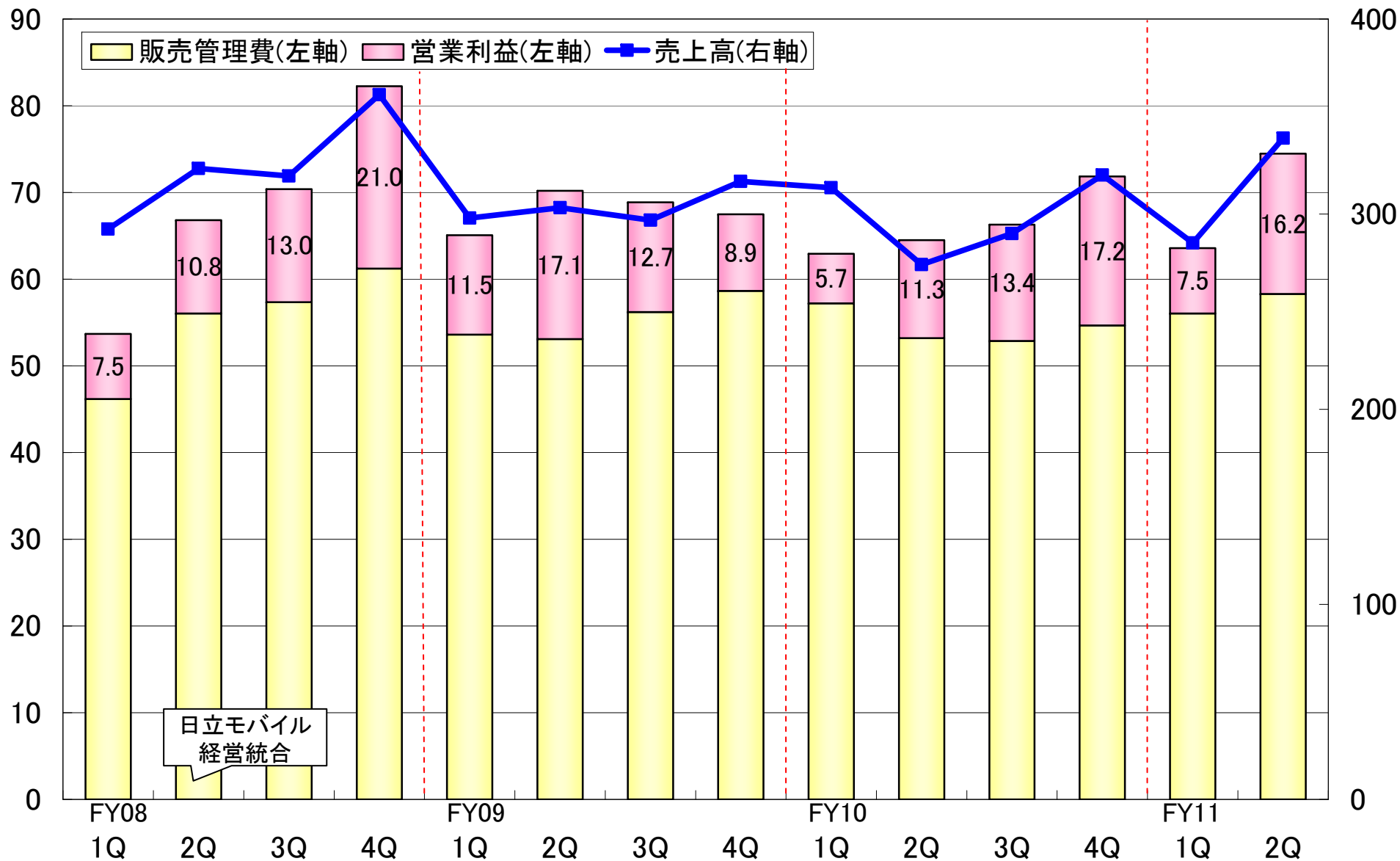
販売台数の大幅増に伴い、すべての項目で前年同期比改善

[単位:百万円]	11/3 2Q (3ヵ月) A	12/3 2Q (3ヵ月) B	増減率 B/A	12/3 1Q (3ヵ月) C	増減率 B/C
	販売台数(万台)	37	48	+27.8%	40
売上高	27,411	33,898	+23.7%	28,527	+18.8%
売上総利益	6,452	7,448	+15.4%	6,357	+17.2%
販売管理費	5,321	5,829	+9.5%	5,603	+4.0%
営業利益	1,130	1,618	+43.1%	754	+114.5%
経常利益	1,132	1,620	+43.1%	786	+106.2%
税引前当期純利益	1,113	1,599	+43.7%	782	+104.4%
四半期純利益	551	826	+49.8%	355	+132.9%
EBITDA	1,524	1,987	+30.4%	1,116	+78.1%

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

- スマートフォン販売続伸、スマートフォン比率上昇
- スマートフォン販売支援コールセンター(スマホの壺)対応チャネル拡大
- 研修を通じてスマートフォンスキル横展開
- LTE(データ通信端末、WiFiルーター、タブレット)着実に増加
- 店舗の強化、合理化
 - ✓ 移転・改装 4店舗 / 閉店3店舗
 - (ドコモショップ^o122店舗、auショップ^o55店舗、ソフトバンクショップ^o4店舗)

■ 法人事業

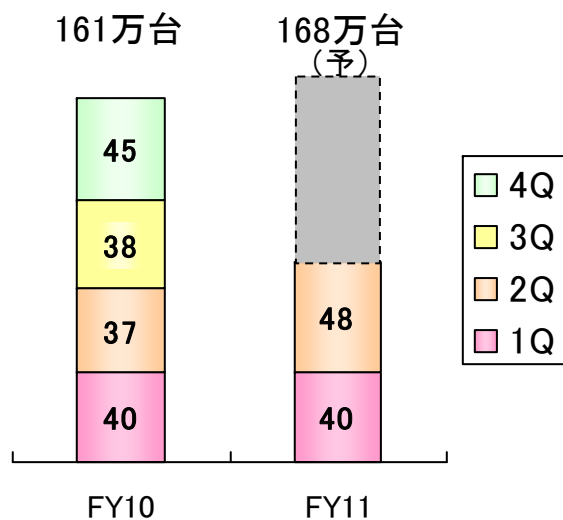
- 管理業務のアウトソーシングサービス「マネージドサービス」の継続拡大
(取引社数 10/9末 36社 → 11/9末 45社)
- E-PORTER(317千回線→387千回線)、FMCサービス提供顧客 順調に拡大
- スマートフォン、タブレットの法人市場開拓へ法人ソリューションコンセプト『mobile biz suite』を発表
- ドコモ サポートデスクニュージャージー開店

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

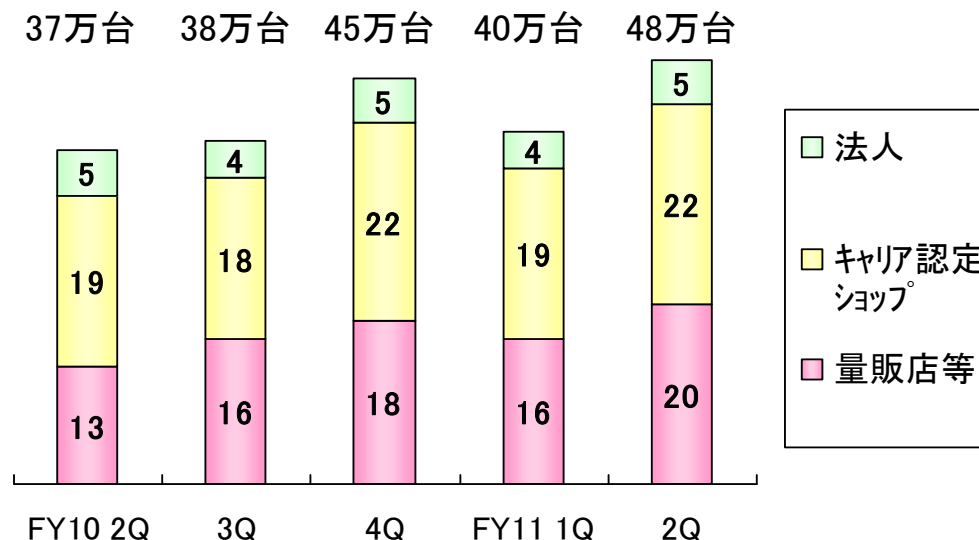
販売台数実績

各チャネルとも販売台数大幅増。
6月後半から投入された売れ筋のスマートフォンが牽引。

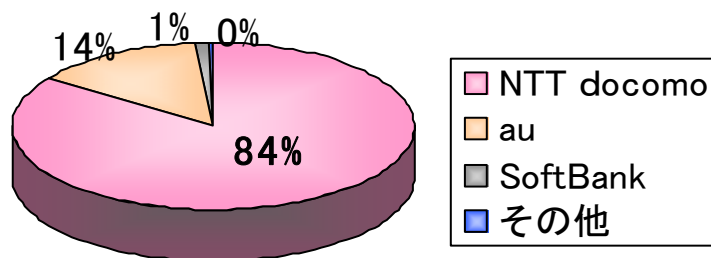
〔期間別〕



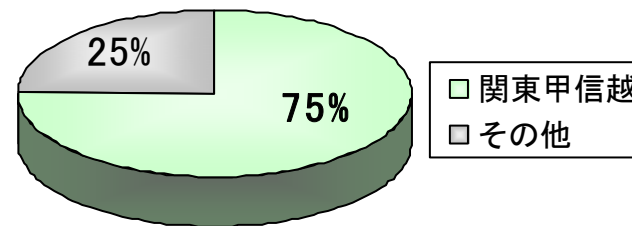
〔チャネル別〕



〔通信キャリア別〕



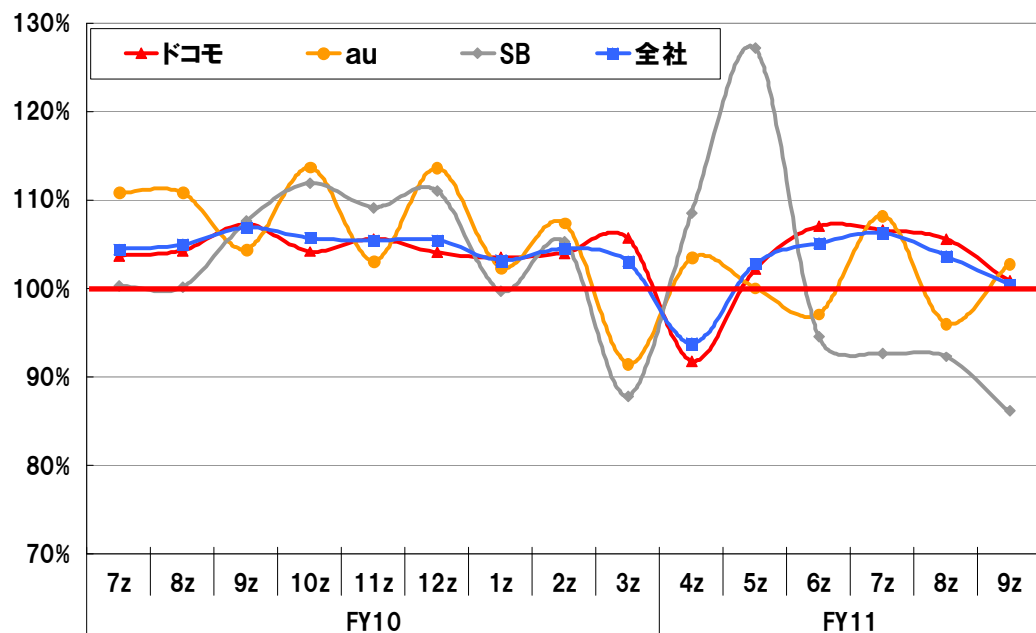
〔地域別〕



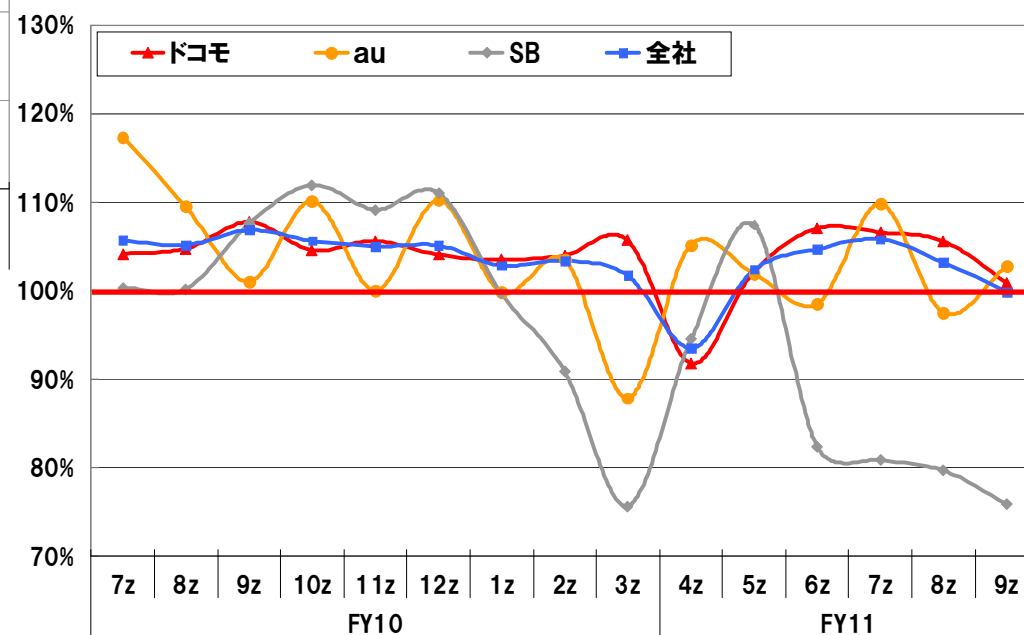
当社直営キャリア認定ショップの来店客数推移

ドコモショップはスマートフォン人気により6、7、8月大幅増。

【既存店ベース(前年同月比)】



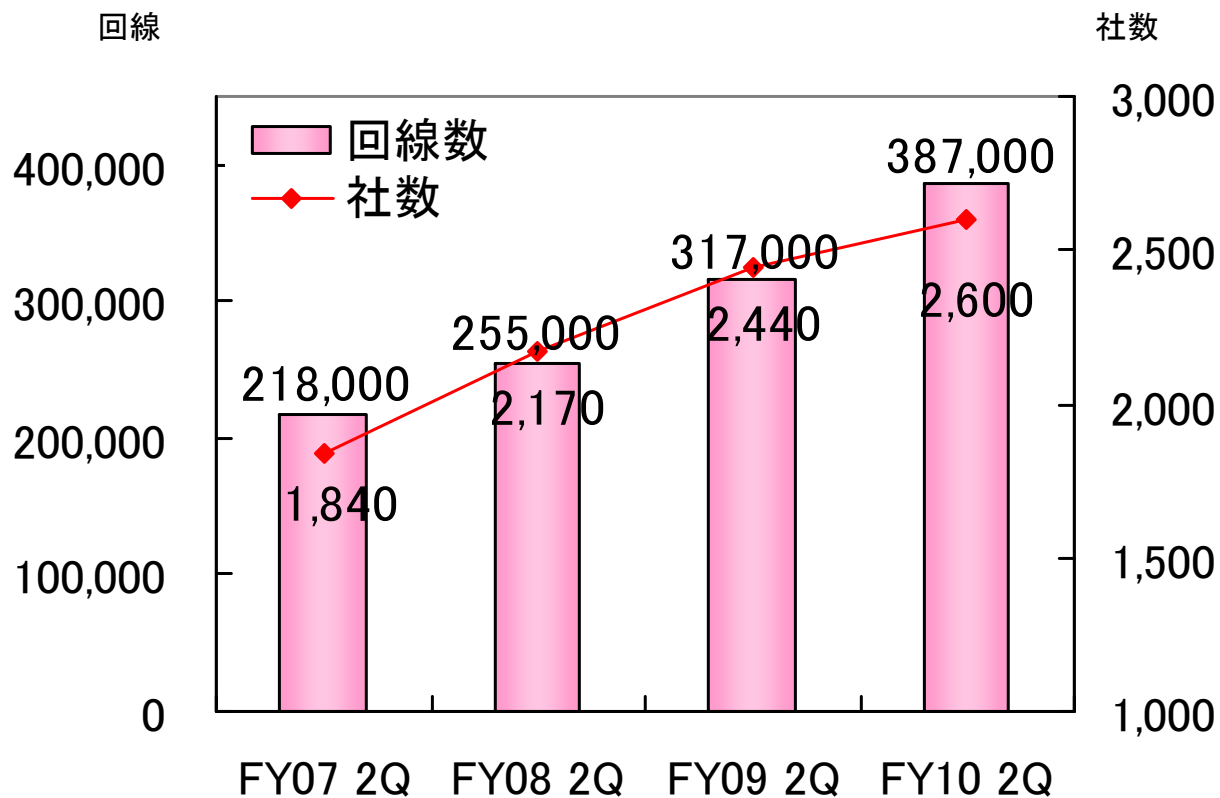
【全店ベース(前年同月比)】



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

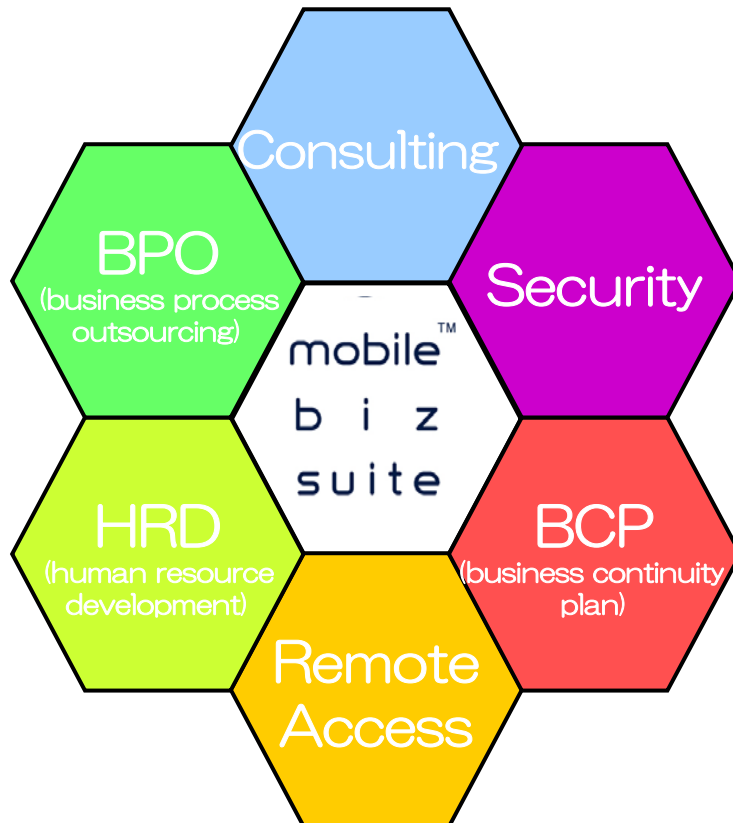




mobile biz suite™

スマートフォン、タブレットの法人市場開拓へ

スマートフォン導入コンサル～安定運用まで一貫してサポート。
 ケータイを知り尽くした我々だからできる法人向けソリューションサービス！



Consulting	安全かつ効率的なスマートフォン/スレートPCの選定・導入・運用方法をご提案いたします。	○デバイス組み合わせ最適なデバイス選定 ○社内セキュリティポリシー、デバイス運用管理 ○端末故障、紛失時の対応 ○テレワーク環境のご提案、ソリューションサービスのご提案
Security	モバイル端末を安心・安全、便利に使用したい	○MDM ○デバイスアクセス制限とシングルサインオン ○セキュリティラガー
BCP	災害など有事の事態に対応出来る運営体制を整えたい	○安否確認 ○IP通話
Remote Access	時間や場所に制約されない業務実施環境を整えたい	○テレワーク 営業日報 ○勤怠管理 ○ファイル共有 ○Web会議
HRD	従業員が学習しやすい環境を整えたいコスト効率が高く、効果的な教育を行いたい	○e-learning ○従業員アカウント (MobileMill)
BPO	モバイル端末の管理や、通話料管理など様々な業務の負荷軽減を行いたい	○デバイス管理・運用 (マネジドサービス) ○端末料金管理 (E-porter) ○データカード 接続アプリ (Connect Partner)



<DOCOMO SUPPORT DESK NEW JERSEY>

- 住所 : 595 River Road, Edgewater, NJ 07020
- 電話 : 201-943-8600
- 営業時間 : 10:00~20:00
- 定休日 : 無休
- URL : <http://www.itcnetwork.co.jp/corporate/america/>

事業の種類別売上高・営業利益

コンシューマ : スマートフォンの販売好調により、営業利益大幅改善
法人 : 販売、手数料ともに増加。2Qは販管費増で減益

[単位:百万円]		11/3 2Q	12/3 2Q	増減率B/A	11/3 2Q	12/3 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		27,411	33,898	+23.7%	58,743	62,426	+6.3%
コン シューマ 事業	商品売上高	14,375	18,745	+30.4%	33,009	34,181	+3.5%
	手数料収入	9,418	11,228	+19.2%	18,921	20,941	+10.7%
	売上高	23,793	29,974	26.0%	51,931	55,123	+6.1%
	営業利益※1	974	1,566	+60.9%	1,809	2,390	+32.1%
法人 事業	商品売上高	1,036	1,082	+4.6%	1,890	1,991	+5.4%
	手数料収入※2	2,114	2,259	+4.8%	3,793	4,174	+10.0%
	プライベートカード関連	423	580	+37.0%	1,129	1,136	+0.6%
	売上高	3,617	3,923	+8.5%	6,812	7,302	+7.2%
	営業利益※1	667	601	△10.0%	964	1,069	+11.0%

※1 営業利益は間接部門経費配賦前

※2 昨年度まで区分掲載していたソリューション売上高は今年度より区分せず手数料収入に含んでいる。
 なお、昨年度87百万に対して約75百万円となっている。

業績予想の修正

スマートフォン人気により引き続き市場は活性化することが期待でき、
営業利益、経常利益を1.5億円、当期純利益を9千万円、上方修正

[単位:百万円]

	12/3 通期 (計画) A	12/3 通期 (修正) B	増減率	11/3 通期 (実績) C	増減率
			B/A		B/C
売上高	125,000	127,000	+1.6%	119,756	+6.0%
営業利益	4,850	5,000	+3.1%	4,774	+4.7%
経常利益	4,900	5,050	+3.1%	4,840	+4.3%
当期純利益	2,410	2,500	+3.7%	2,283	+9.5%

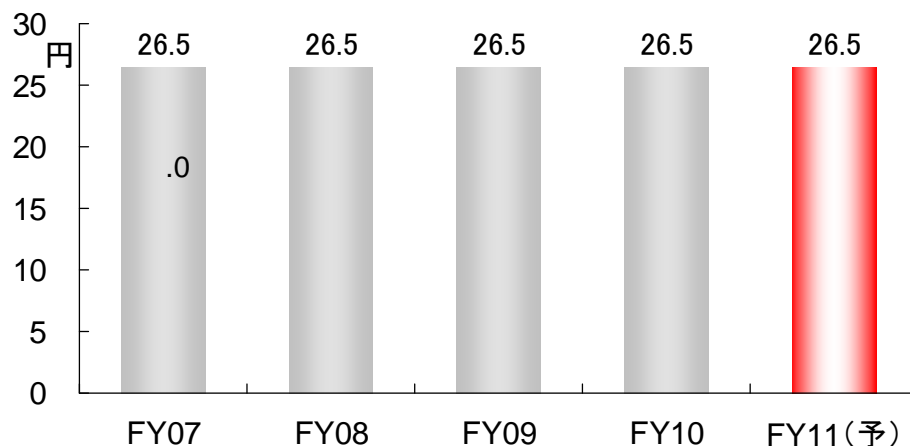
株主還元方針

株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識
前期の配当水準を継続

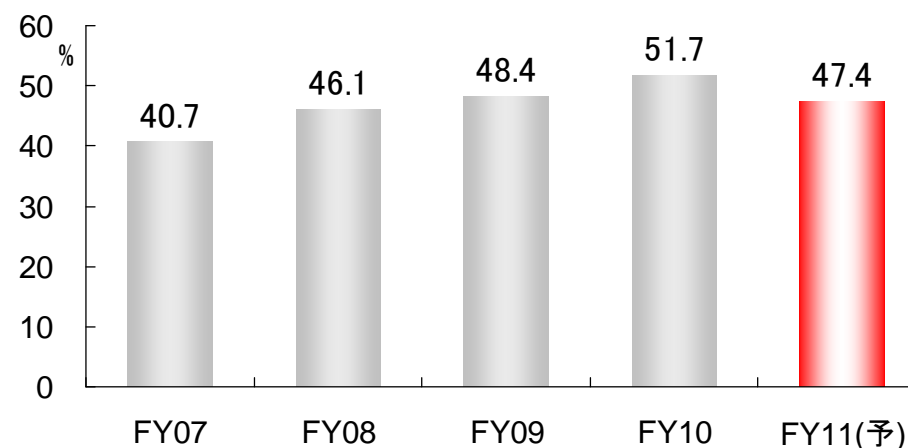
【1株当たり配当金 単位:円】

	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	47.4%

1株当たり配当金



配当性向



参考資料：会社概要

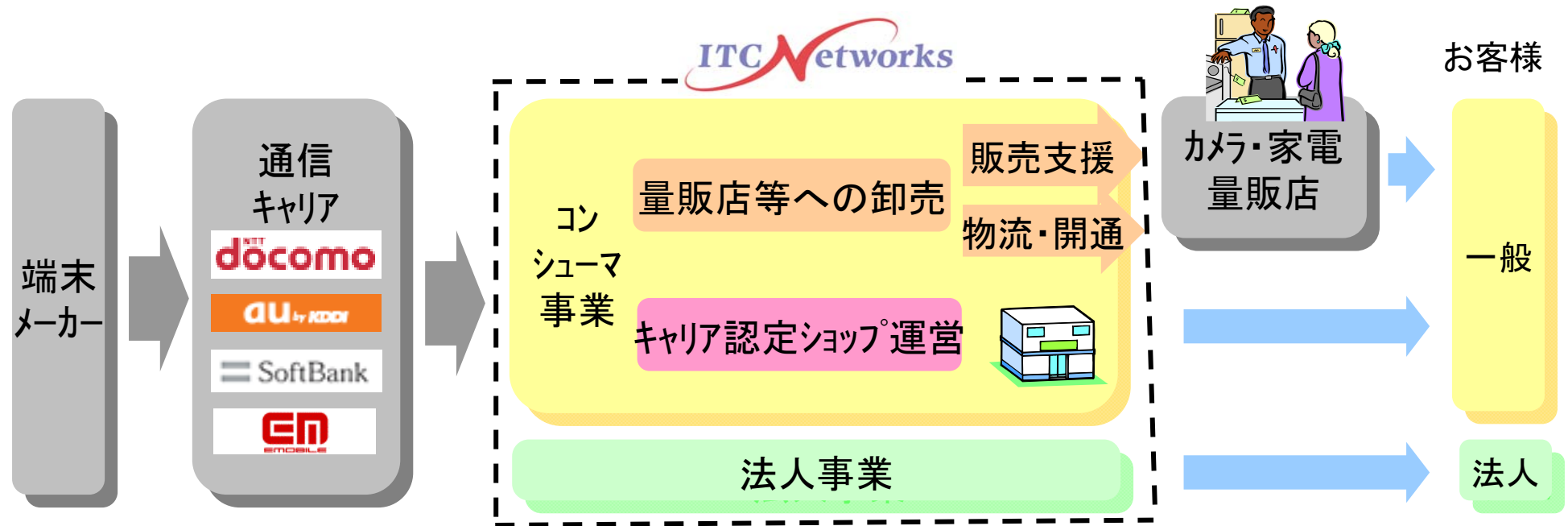
会社概要

- 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15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9月)
 - 従業員数 : 2,013名
- ※ 2011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(ショップ1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
- 2011年 4月 : ITC Networks USA, Inc.を米国に設立

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

