

2012年3月期 第3四半期

(2011年10月～12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)

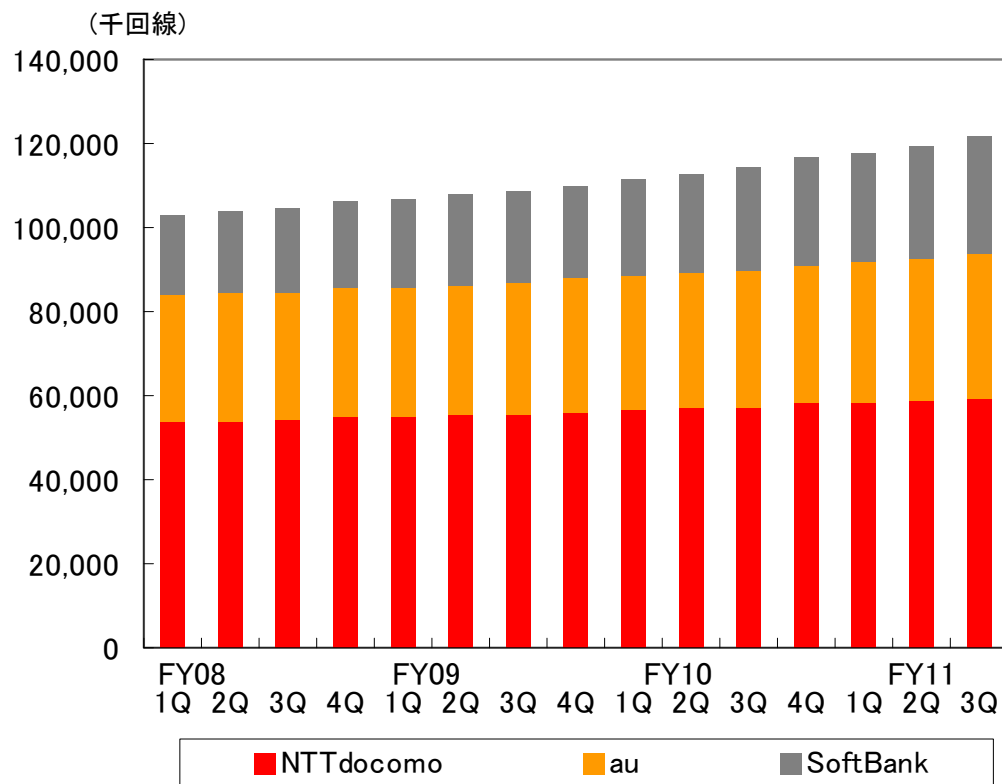
投資家の皆様へのご注意

- 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3四半期(累計)の市場動向

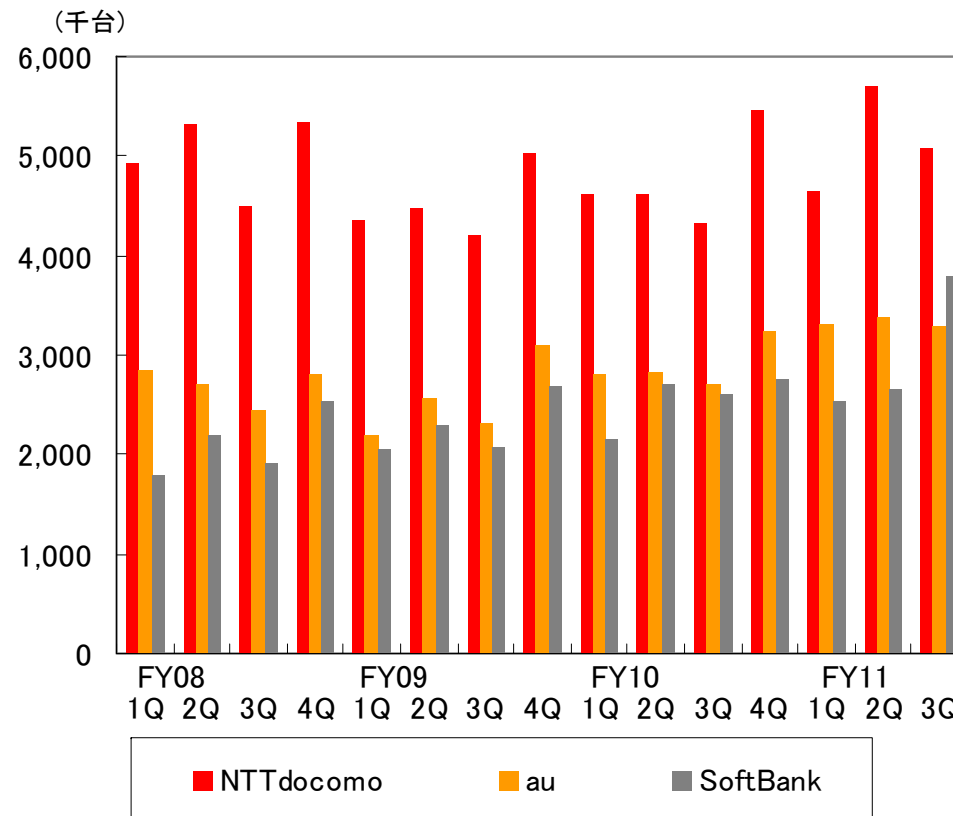
販売市場は対前年同期比25.9%増

契約回線数(累計)



※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3四半期(累計)の業績

売上総利益、営業利益、経常利益は増益を維持。
四半期純利益は法人税改正に伴う法人税等の増加により減益。

[単位:百万円]	11/3 3Q (累計) A	12/3 3Q (累計) B	増減率	12/3 通期 (修正後) C	進捗率 B/C
			B/A		
販売台数(万台)	116	128	+10.1%	-	-
売上高	87,753	91,924	+4.8%	127,000	72.4%
売上総利益	19,377	20,302	+4.8%	-	-
販売管理費	16,323	17,196	+5.3%	-	-
営業利益	3,054	3,106	+1.7%	5,000	62.1%
経常利益	3,086	3,153	+2.2%	5,050	62.5%
税引前当期純利益	2,884	3,115	+8.0%	-	-
四半期純利益	1,380	※1,333	△3.4%	2,500	53.4%
EBITDA	4,223	4,196	△0.6%	-	-

当第3四半期(3ヵ月)の業績

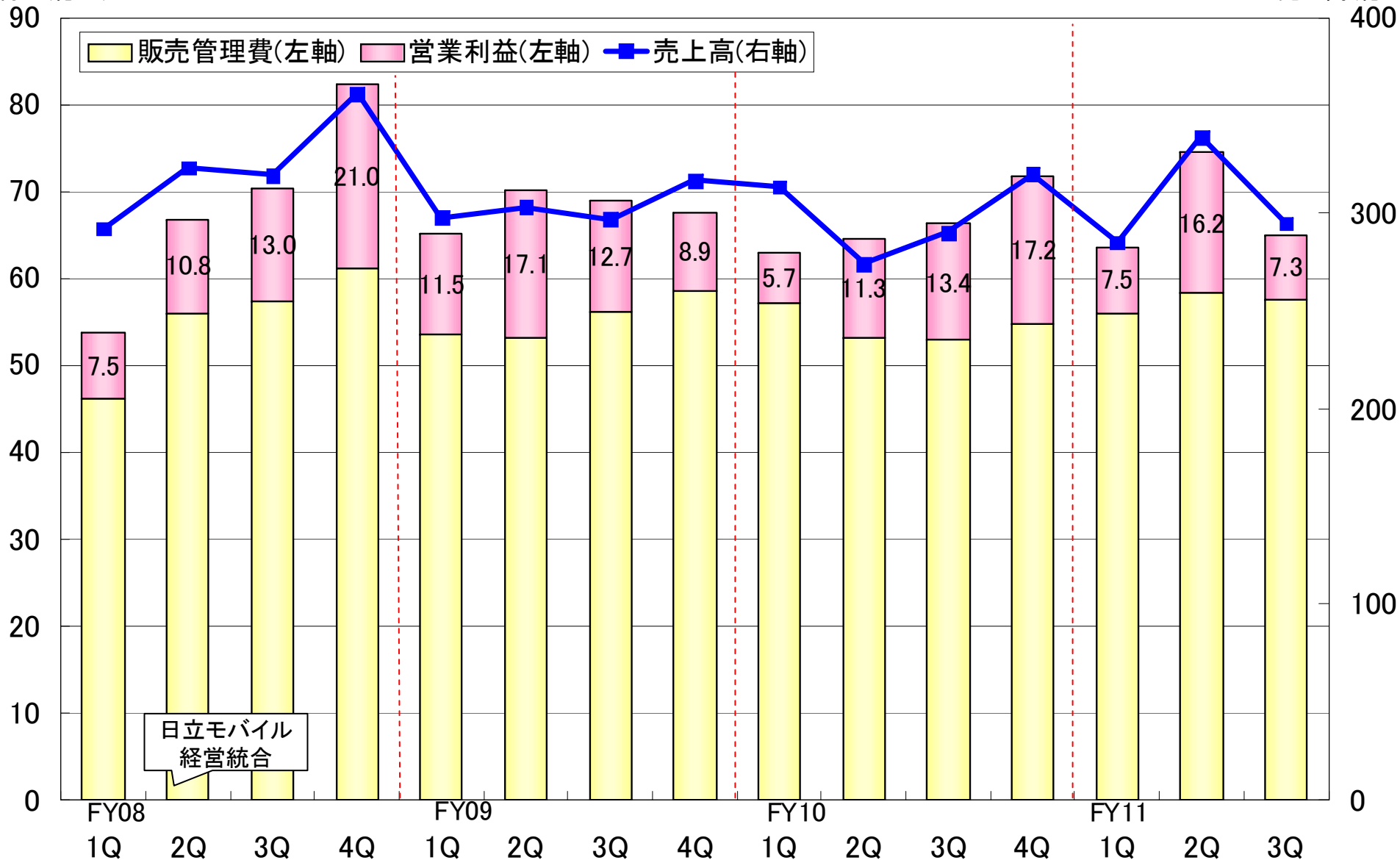
販売台数は増加基調を堅持。各利益項目は、販管費の増加等により減益。

[単位:百万円]	11/3 3Q (3ヵ月) A	12/3 3Q (3ヵ月) B	増減率 B/A	12/3 2Q (3ヵ月) C	増減率 B/C
	販売台数(万台)	38	40	+4.8%	48
売上高	29,009	29,497	+1.7%	33,898	△13.0%
売上総利益	6,631	6,496	△2.0%	7,448	△12.8%
販売管理費	5,287	5,765	+9.0%	5,829	△1.1%
営業利益	1,343	731	△45.6%	1,618	△54.8%
経常利益	1,354	747	△44.9%	1,620	△53.9%
税引前当期純利益	1,347	733	△45.5%	1,599	△54.1%
四半期純利益	686	※ 151	△77.9%	826	△81.6%
EBITDA	1,735	1,091	△37.1%	1,987	△45.1%

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3四半期(3ヵ月)の進捗状況


■ コンシューマ事業

冬モデル発売前の買い控えで想定ほど台数伸びず。量販店、キャリア認定ショップでスマートフォン売場拡張

- 量販店の店頭改装(スマートフォン売場拡大)
- 研修を通じてスマートフォンスキル横展開
- 次世代高速通信(LTE)対応端末(スマートフォン、データ通信端末、Wi-Fiルーター、タブレット)は、着実に増加
- 店舗の強化
 - ✓ 移転・改装 10店舗(ドコモショップ¹122店舗、auショップ²55店舗、ソフトバンクショップ³4店舗)

■ 法人事業

スマートフォン、タブレット向け新ソリューションサービスでセミナー開催、集客など販売に手ごたえ

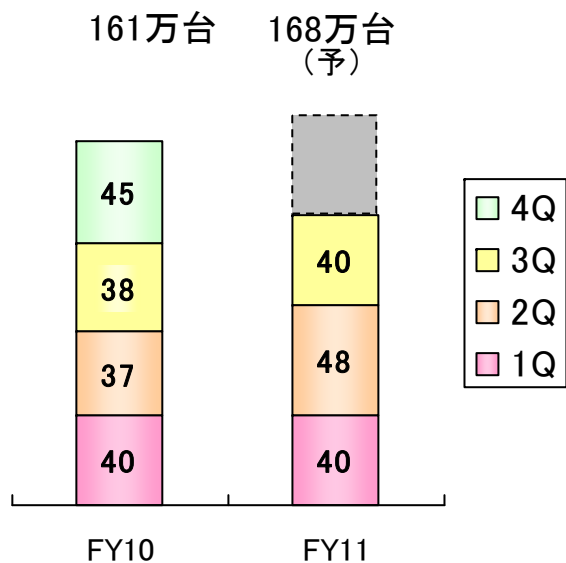
- 管理業務のアウトソーシングサービス「マネージドサービス」の継続拡大
(取引社数 10/12末 45社 → 11/12末 57社)
- E-PORTER(33万6千回線→39万6千回線)、FMCサービス提供顧客 順調に拡大
- スマートフォン、タブレットに係るソリューションサービス『mobile biz suite』を販売開始  mobile biz suite™
 - ✓ セキュリティーを中心に順調に立ち上がる
- 法人専用サイト改修 **ITC Network.biz**

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

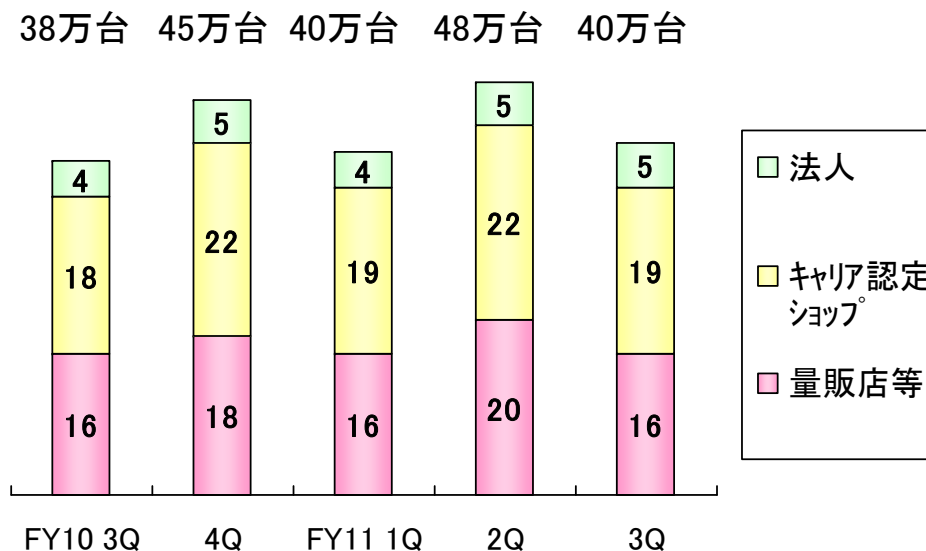
販売台数実績

11月までに新商品発売前の買い控えがあったものの前年同期比では増加

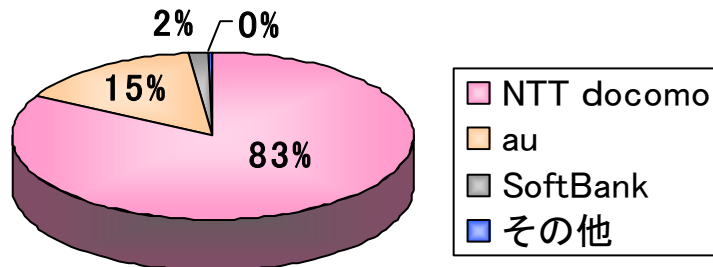
〔期間別〕



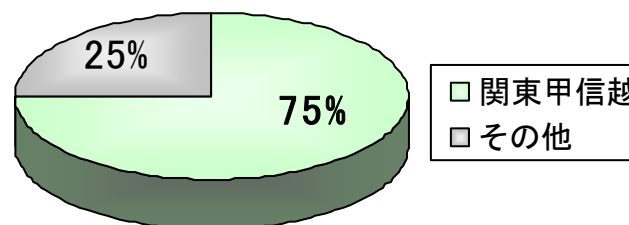
〔チャンネル別〕



〔通信キャリア別〕



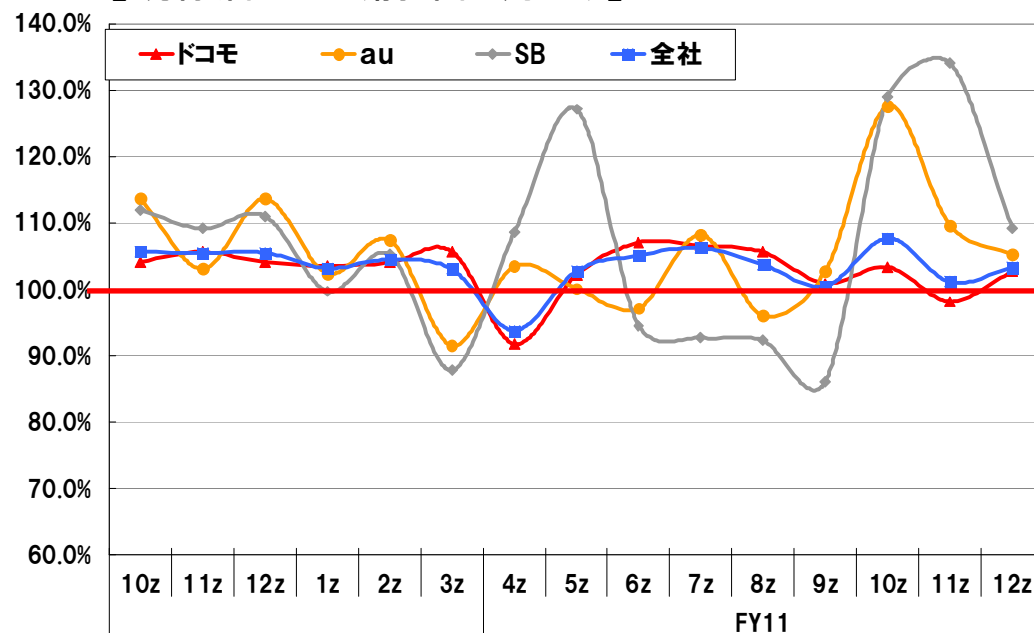
〔地域別〕



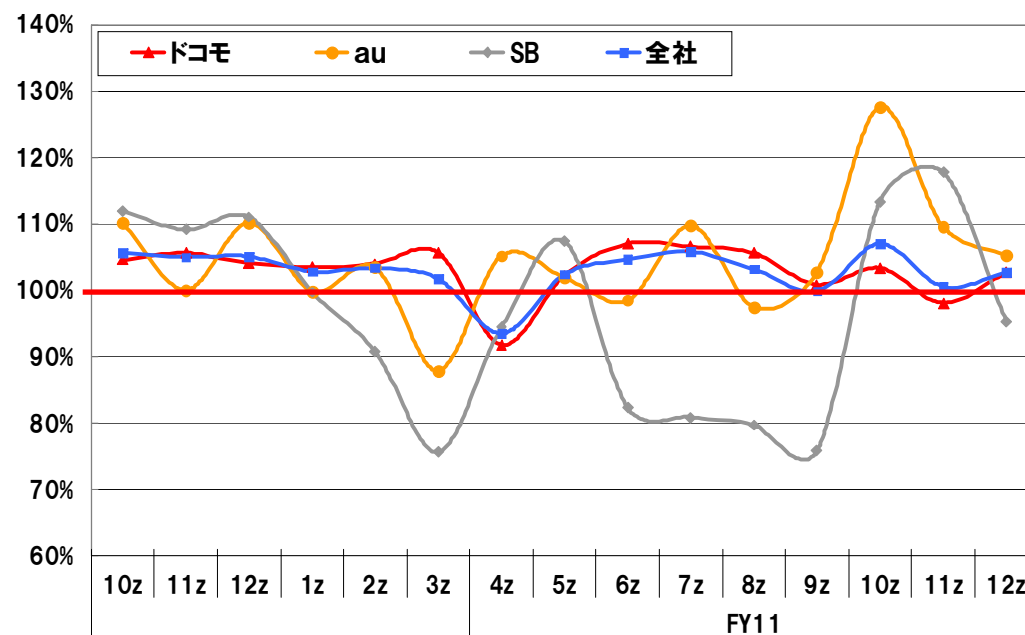
当社直営キャリア認定ショップの来店客数推移

au、SBショップはiphone4効果で対前年大幅伸張。ドコモショップは前年並み。

【既存店ベース(前年同月比)】



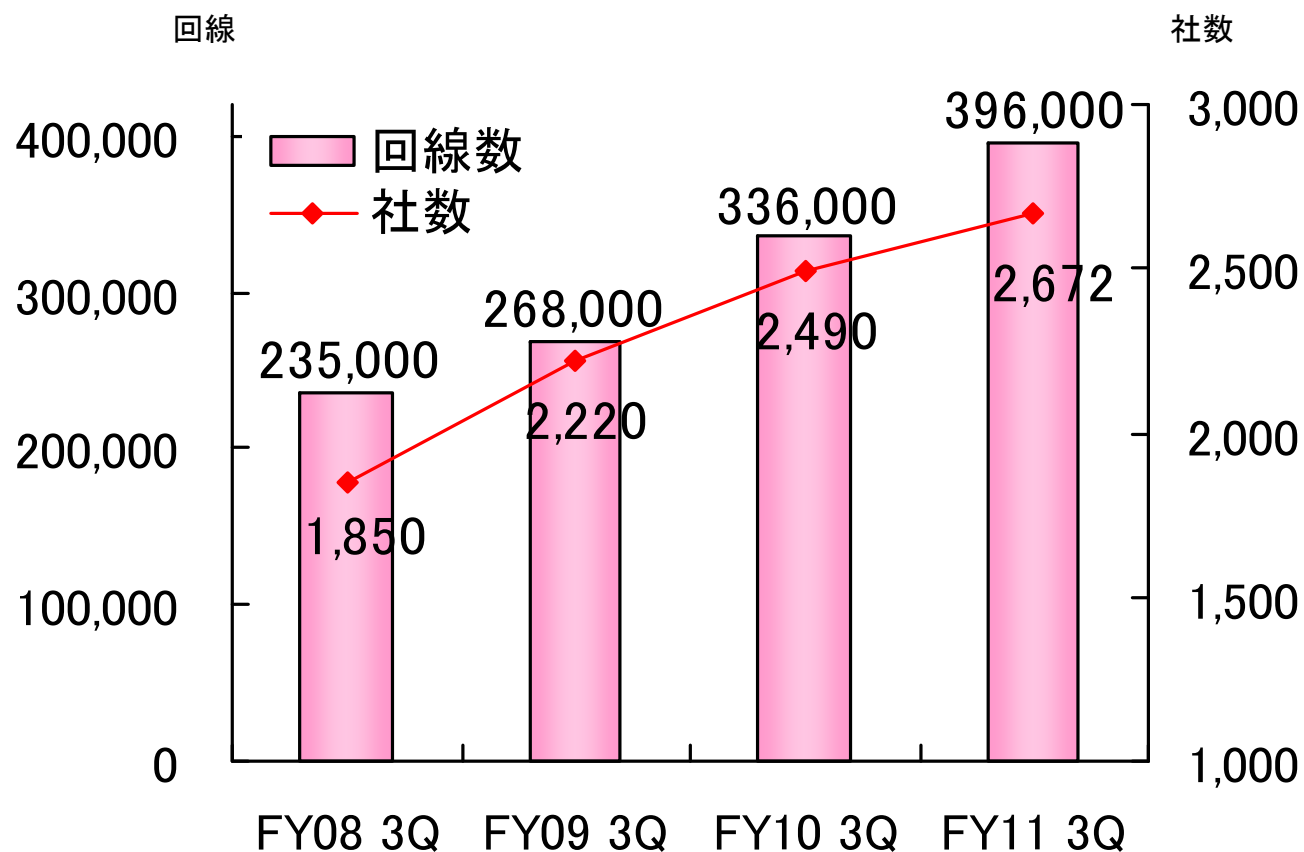
【全店ベース(前年同月比)】



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 :スマートフォン売場拡大やショップ改装などの販管費増により減益
法人 :法人専用端末を中心に販売は伸びるも、販管費増により減益

[単位:百万円]			11/3 3Q	12/3 3Q	増減率B/A	11/3 3Q	12/3 3Q	増減率D/C	
			(3ヵ月)A	(3ヵ月)B		(累計)C	(累計)D		
売上高合計			29,009	29,497	+1.7%	87,753	91,924	+4.8%	
コン シューマ 事業	商品売上高		15,965	15,795	△1.1%	48,975	49,976	+2.0%	
		手数料収入	9,515	10,153	+6.7%	28,436	31,095	+9.4%	
	売上高			25,481	25,949	+1.8%	77,412	81,072	+4.7%
	営業利益※1			1,273	817	△35.8%	3,083	3,208	+4.0%
法人 事業	商品売上高		895	851	△5.0%	2,785	2,842	+2.0%	
		手数料収入※2	2,001	2,074	+3.7%	5,794	6,249	+7.8%	
	プライベートカード関連			630	622	△1.2%	1,760	1,759	△0.0%
	売上高			3,528	3,548	0.6%	10,340	10,851	+4.9%
	営業利益※1			563	436	△22.5%	1,527	1,507	△1.3%

※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、昨年度累計126百万円に対して約102百万円となっている。

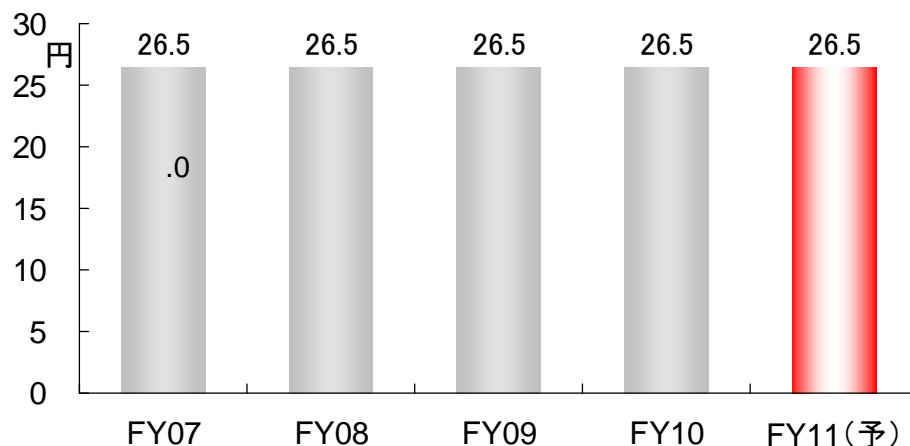
株主還元方針

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

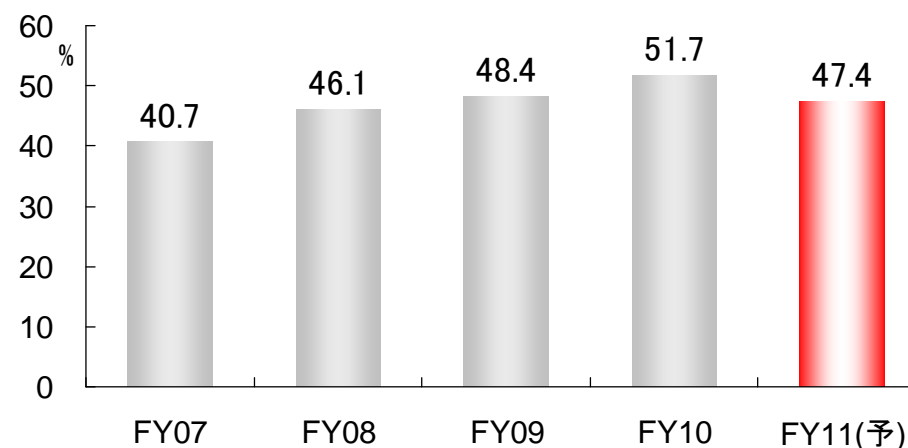
【1株当たり配当金 単位:円】

	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

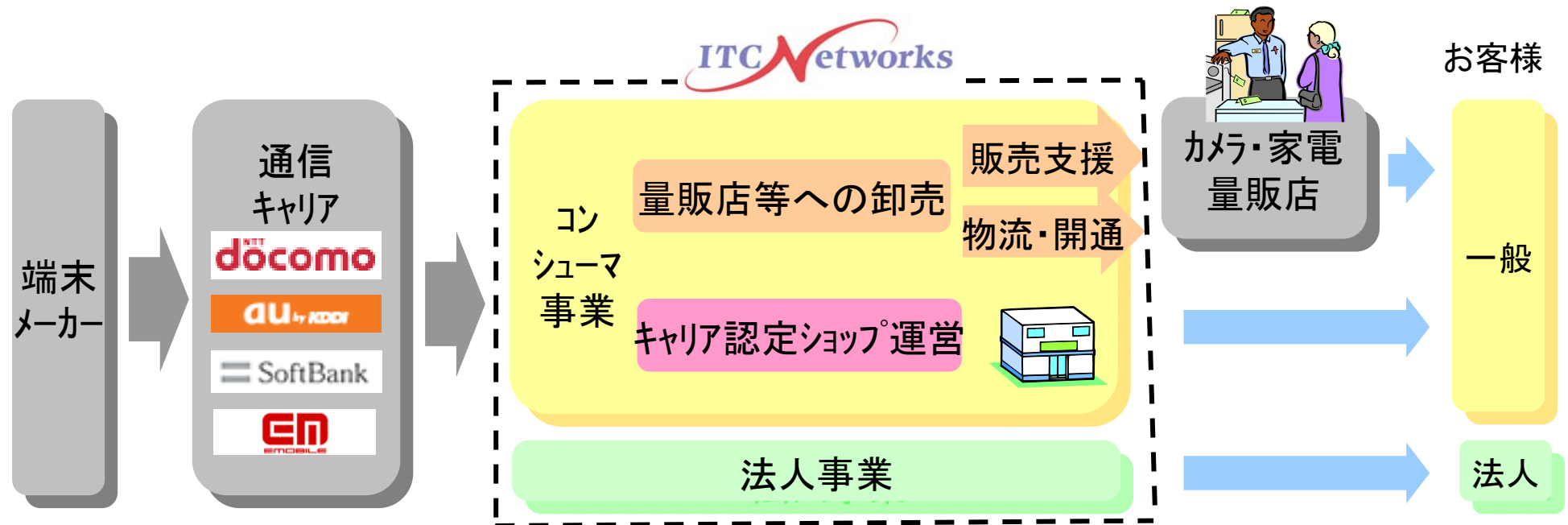
会社概要

- 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 : 2,021名
- ※ 2011年12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

