

2013年3月期 第3四半期
(2012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)

- 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。

1

2013年3月期第3四半期 決算概要

2

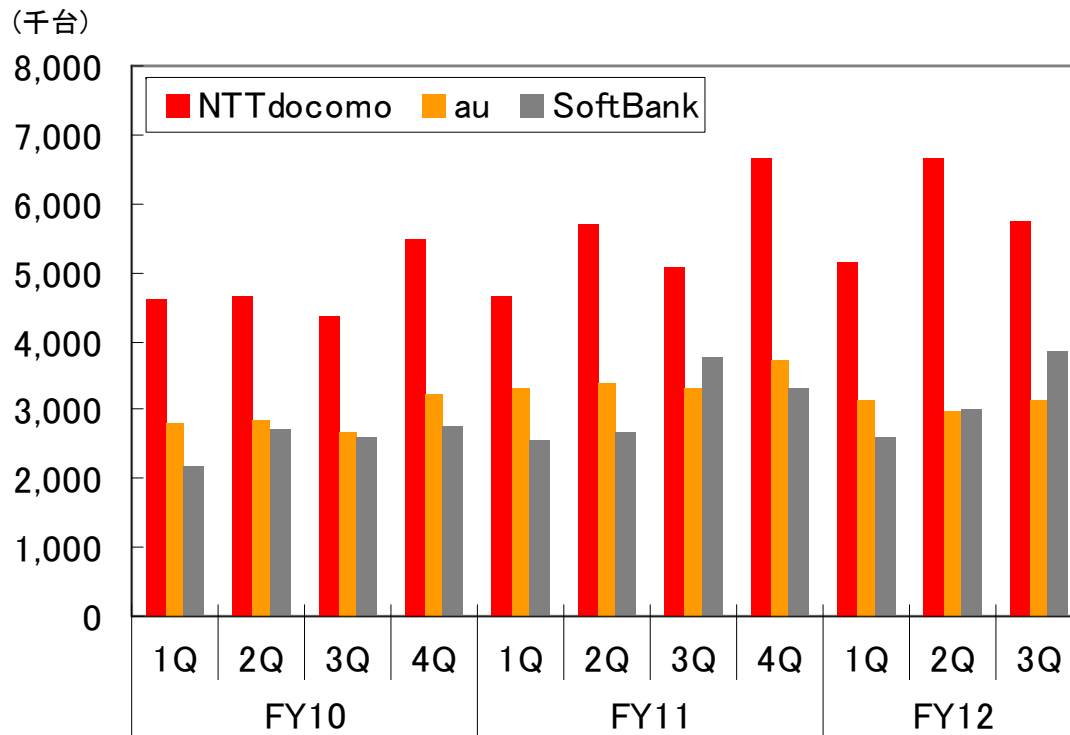
2013年3月期通期 業績予想

1

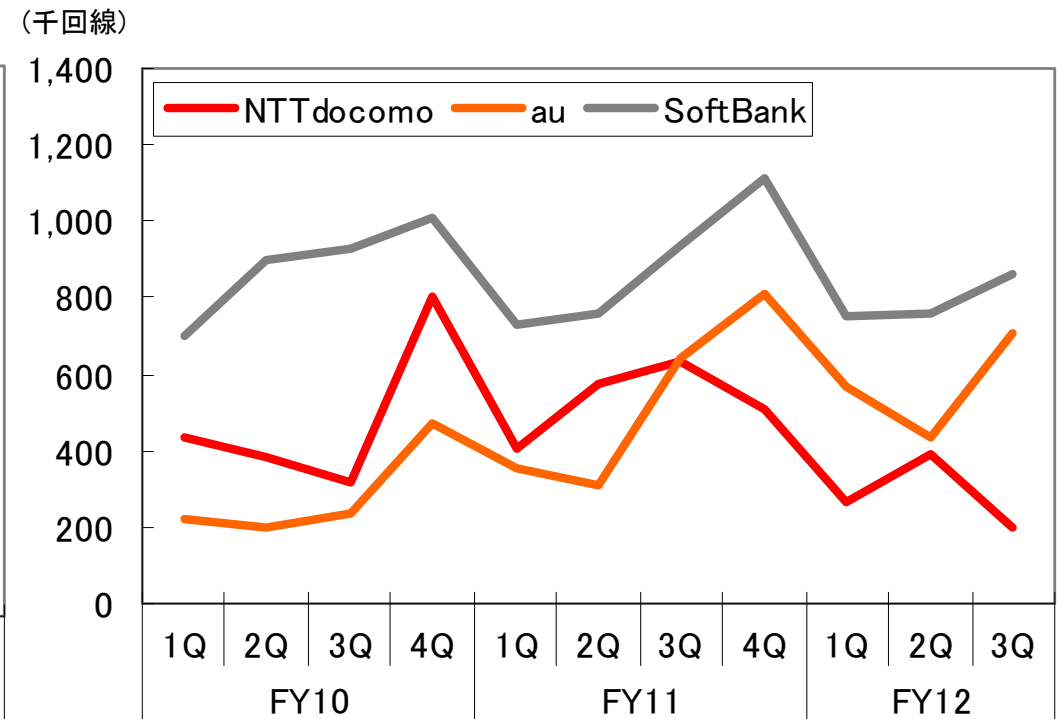
2013年3月期第3四半期 決算概要

スマートフォンの販売好調により、販売市場は拡大

販売台数



純増契約数



※出典:各社決算発表資料

決算概況(3Q累計期間)

3Qのパナソニック テレコムとの合併効果により増収増益

[単位:百万円]

| | 2011/4-12 3Q(累計) A | 2012/4-12 3Q(累計) B | 増減率 B/A | 2012/4-2013/3 | 進捗率 |
|------------|-----------------------|-----------------------|------------|---------------|-------|
| | | | | 通期予想 C | B/C |
| 販売台数(万台) | 128 | 169 | +31.6% | - | - |
| 売上高 | 91,924 | 137,776 | +49.9% | 200,000 | 68.9% |
| 売上総利益 | 20,302 | 25,138 | +23.8% | - | - |
| 販売費及び一般管理費 | 17,196 | 21,309 | +23.9% | - | - |
| 営業利益 | 3,106 | 3,829 | +23.3% | 6,200 | 61.8% |
| 経常利益 | 3,153 | 3,909 | +24.0% | 6,200 | 63.1% |
| 税引前四半期純利益 | 3,115 | 3,744 | +20.2% | - | - |
| 四半期純利益 | 1,333 | 1,963 | +47.2% | 3,200 | 61.4% |
| EBITDA | 4,196 | 5,275 | +25.7% | - | - |

決算概況(3Q会計期間)

パナソニック テレコムとの合併効果に加え、スマホ販売増により大幅増収増益

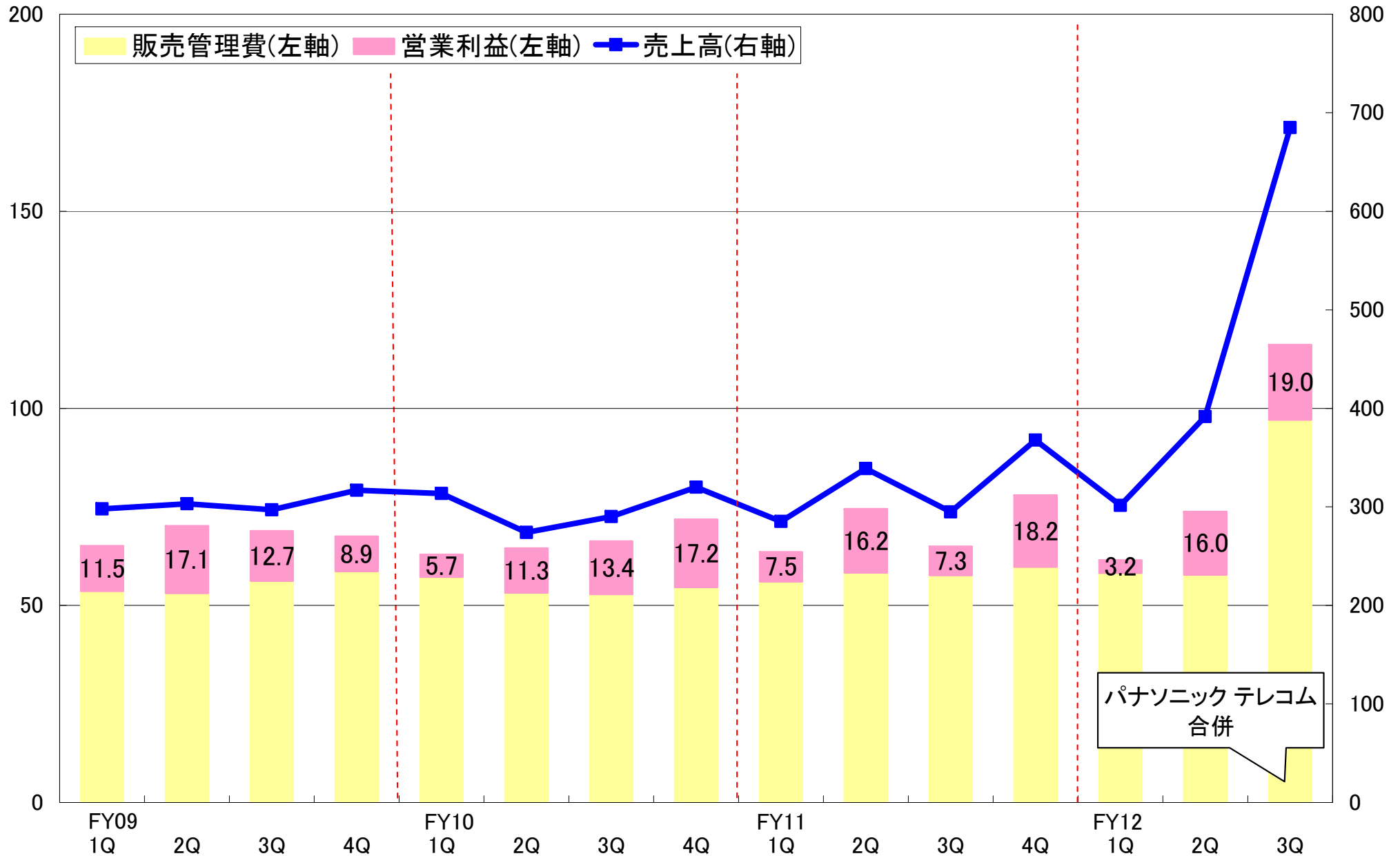
[単位:百万円]

| | 2011/10-12 3Q(3ヵ月) A | 2012/10-12 3Q(3ヵ月) B | 増減率 B/A |
|------------|-------------------------|-------------------------|------------|
| 販売台数(万台) | 40 | 80 | +100.0% |
| 売上高 | 29,497 | 68,482 | +132.2% |
| 売上総利益 | 6,496 | 11,610 | +78.7% |
| 販売費及び一般管理費 | 5,765 | 9,709 | +68.4% |
| 営業利益 | 731 | 1,900 | +159.9% |
| 経常利益 | 747 | 1,934 | +159.0% |
| 税引前四半期純利益 | 733 | 1,850 | +152.2% |
| 四半期純利益 | 151 | 998 | +557.1% |
| EBITDA | 1,091 | 2,590 | +137.3% |

四半期業績の推移

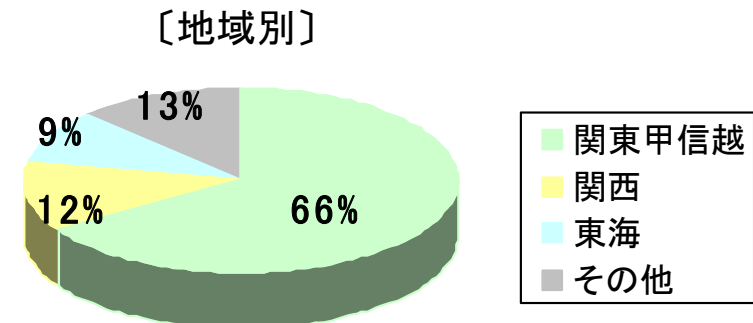
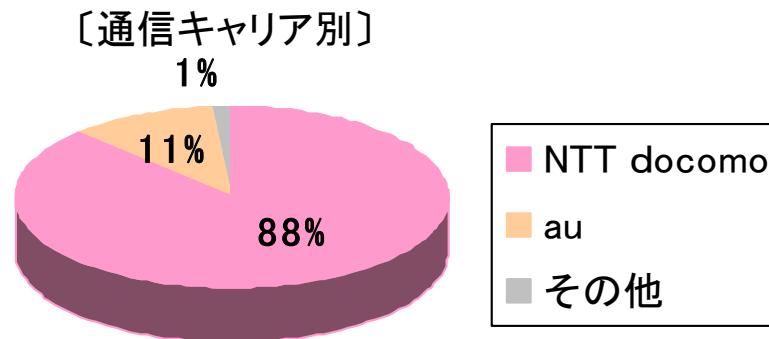
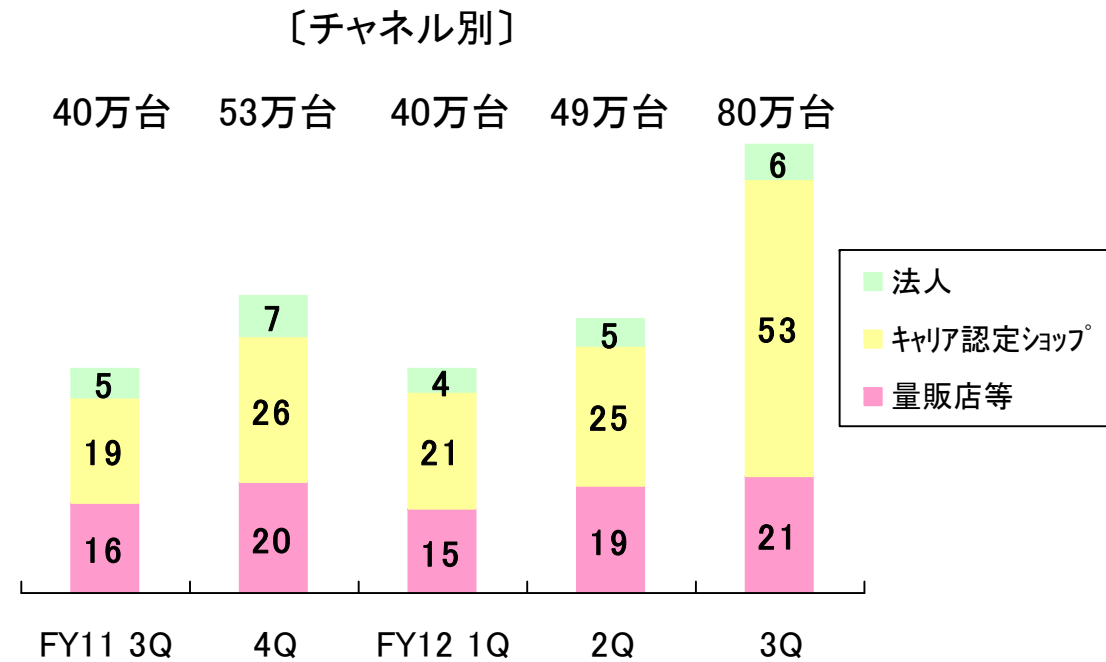
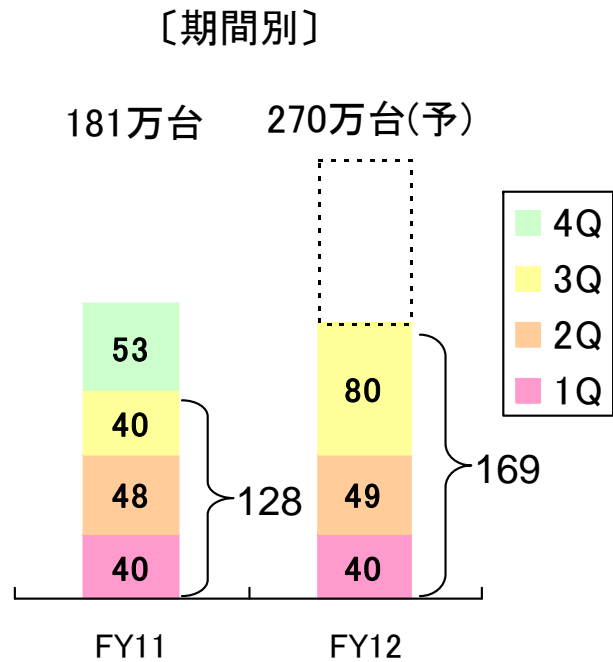
経費・利益(億円)

売上高(億円)



販売台数実績(3Q累計期間)

販売台数伸張、NTTドコモ構成比ならびに関東甲信越以外のエリア構成比拡大



事業の種類別売上高・営業利益

コンシューマ : 合併によるショップチャネル網の拡充および移転等の効果により増収増益
法人 : 合併及びPOSAカード※¹販売開始にともない収入増、端末販売苦戦で減益

[単位: 百万円]

| | | 2011/10-12 3Q(3ヵ月)A | 2012/10-12 3Q(3ヵ月)B | 増減率B/A | 2011/4-12 3Q(累計)C | 2012/4-12 3Q(累計)D | 増減率D/C |
|------------------|---------------------|------------------------|------------------------|---------|----------------------|----------------------|--------|
| 売上高合計 | | 29,497 | 68,482 | +132.2% | 91,924 | 137,776 | +49.9% |
| コン シューマ 事業 | 商品売上高 | 15,795 | 46,016 | +191.3% | 49,976 | 88,187 | +76.5% |
| | 手数料収入 | 10,153 | 18,019 | +77.5% | 31,095 | 37,831 | +21.7% |
| | 売上高 | 25,949 | 64,036 | +146.8% | 81,072 | 126,018 | +55.4% |
| | 営業利益 ※ ² | 817 | 2,725 | +233.3% | 3,208 | 4,811 | +50.0% |
| 法人 事業 | 商品売上高 | 851 | 1,277 | +50.1% | 2,842 | 3,498 | +23.1% |
| | 手数料収入 | 2,074 | 2,494 | +20.2% | 6,249 | 6,471 | +3.6% |
| | プリペイドカード情報 | 622 | 674 | +8.3% | 1,759 | 1,788 | +1.6% |
| | 売上高 | 3,548 | 4,446 | +25.3% | 10,851 | 11,757 | +8.4% |
| | 営業利益 ※ ² | 436 | 302 | △30.7% | 1,507 | 1,144 | △24.1% |

※¹ POSアクティベーション方式のプリペイドカード

※² 営業利益は間接部門経費配賦前

2

2013年3月期通期 業績予想

お客様対応力No.1代理店へ

想定されるシナジー

コンシューマ事業

キャリア認定ショップ数

421店舗

店頭個人会員数

785万回線超

販売力強化

両社のショップ運営ノウハウのベストプラクティスを共有

既存顧客の深耕

PTタウン事業の全社展開による収益源泉の多様化



法人事業

法人顧客数・回線数

1万社 50万回線

既存顧客の深耕

両者の顧客基盤に対して商品・サービスをクロスセル

潜在顧客基盤の開拓

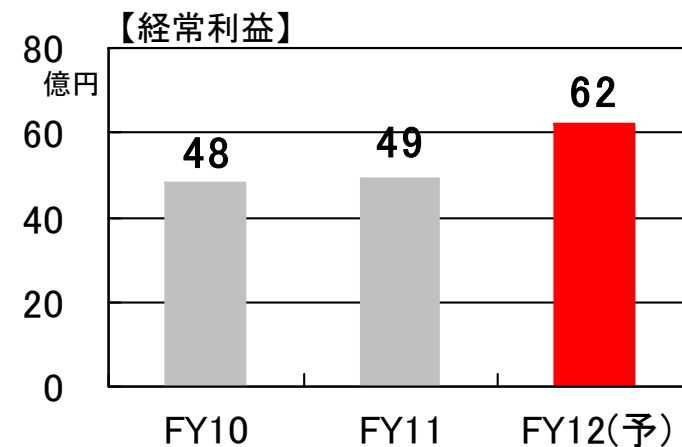
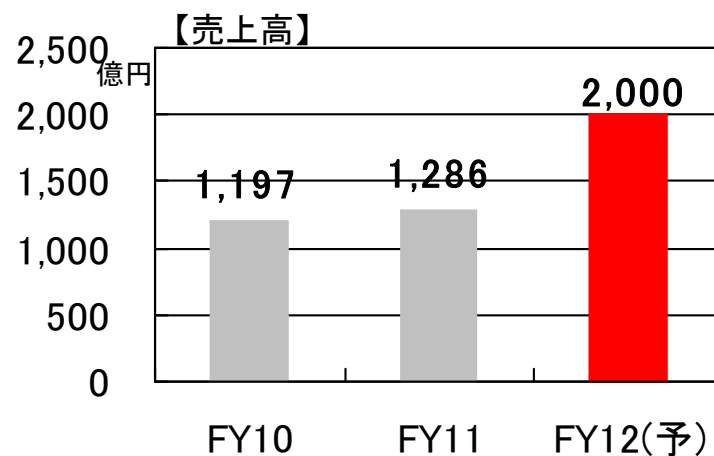
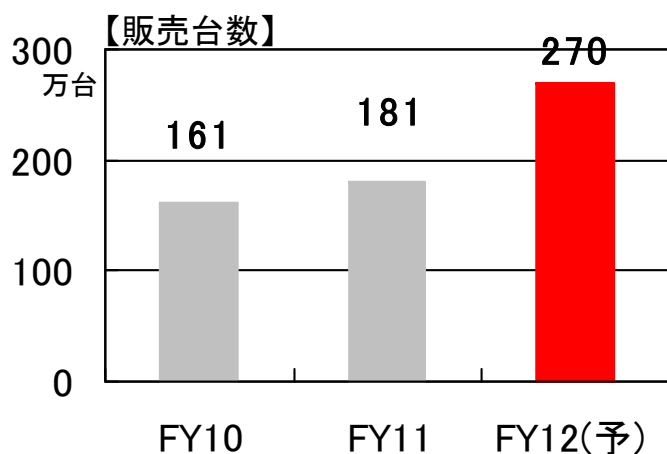
法人営業ノウハウの共有・営業強化

経費削減 情報システム、開通・物流センター等の集約・効率化

2013年3月期 業績予想

| [単位:百万円] | 2012/3 A | 2013/3(予) B | | (参考) 旧 パナソニック テレコム 2012/3 |
|---------------|----------|-------------|------------|---------------------------------|
| | | | 増減率 B/A | |
| 販売台数(万台) | 181 | 270 | +48.9% | 150 |
| 売上高 | 128,694 | 200,000 | +55.4% | 49,875 |
| 営業利益 | 4,924 | 6,200 | +25.9% | 3,652 |
| 経常利益 | 4,996 | 6,200 | +24.1% | 3,665 |
| 当期純利益 | 2,269 | 3,200 | +41.0% | 1,936 |
| 1株当たり当期純利益(円) | 50.73 | 63.60 | - | 9,681.15 |

※2013年3月期の業績予想には旧パナソニック テレコム株式会社の下期予想が合算されています。
 ※旧パナソニック テレコム株式会社の会計基準(2012/3まで)は当社と異なります。

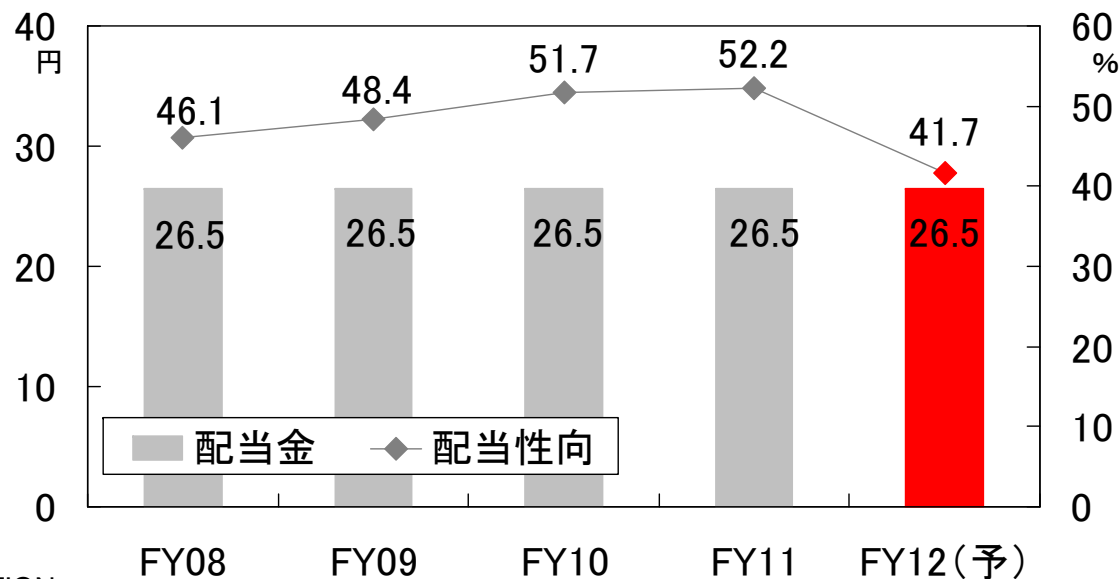


株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識
 配当性向40%超を基本方針とする

【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 |
|-----------|-------|-------|-------|---------|-------|
| 2012/3 | 13.25 | 13.25 | 26.50 | 1,185 | 52.2% |
| 2013/3(予) | 13.25 | 13.25 | 26.50 | 1,333 | 41.7% |

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16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) 48.27%
パナソニック モバイルコミュニケーションズ 20.00%
※2012年10月1日現在
- 従業員数 : 4,443名 ※2012年12月31日現在

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
- 2012年10月 : パナソニック テレコム(株)と合併

事業概要



販路ごとの特徴

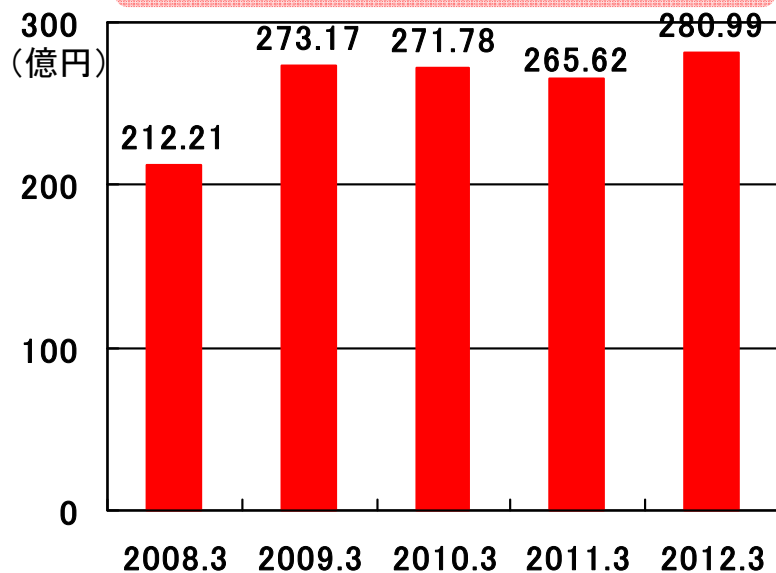
- 量販店・・・圧倒的な集客力で販売ボリュームを獲得
- キャリア認定ショップ・・・安定したアフターサービス収益を獲得
- 法人・・・市場の成長余力が高く、フッシュ型営業が展開可能

バランスの取れたチャネル構成による

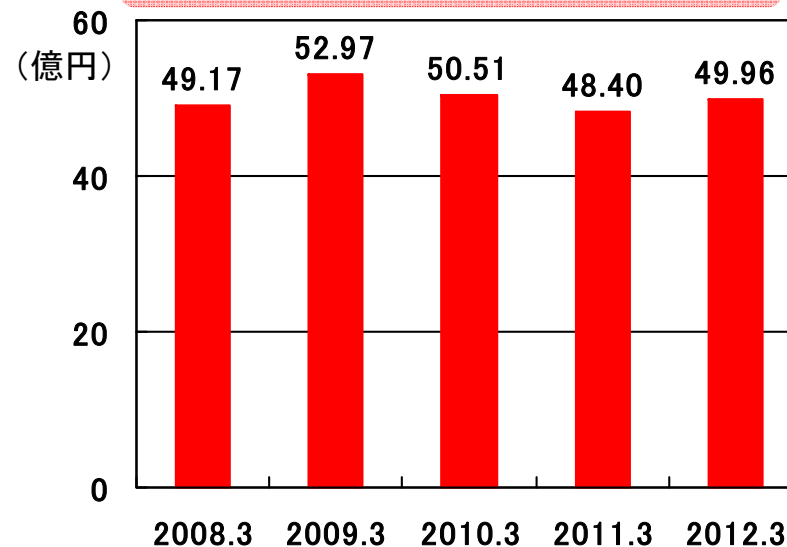
高い収益効率

- 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

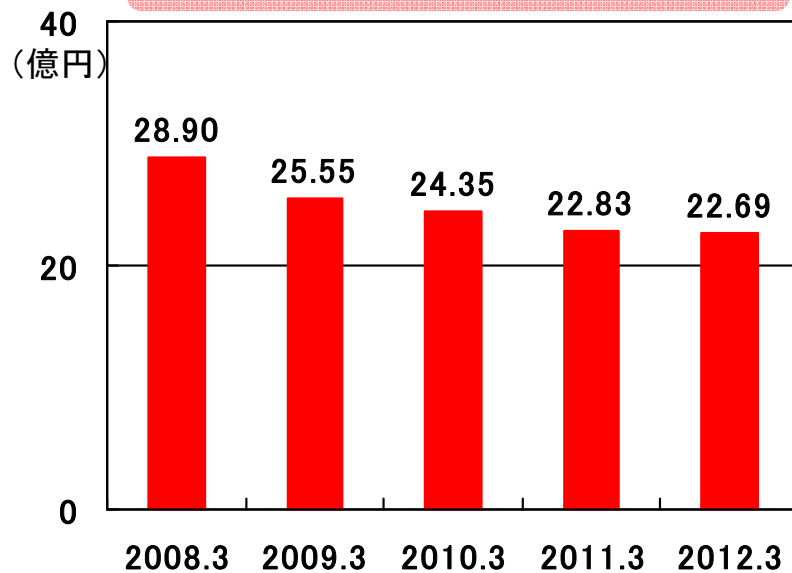
売上総利益



経常利益



当期純利益



総資産

