



ITC Networks
第9期事業報告書

平成17年4月1日～平成18年3月31日

アイ・ティー・シーネットワーク株式会社

〔証券コード:9422〕

ITCN VALUE 新たな、価値創造へ

企業理念

「人間尊重」の経営を標榜し、
個の「価値」、会社の「価値」を高め
社会に貢献する。

理念実現のための基本姿勢

主体的に

すべてに主体性をもって
考え、行動する。

フェアに

すべてにフェアな精神を持ち、
フェアな判断で行動する。

誠実に

すべてに誠実な気持ちで
持って行動する。

理念実現のための3つの価値創造

価値連鎖の創造

社員・会社・顧客・株主の
新たな価値関係

「パートナーシップ」 という価値創造

自立・自律する「個」との
パートナーシップ

「チームワーク」 という価値創造

「協調」「協働」の精神が生む
真のチームワーク

目次

- 01 株主のみなさまへ
- 02 寺本社長に聞く、
ITCネットワーク
- 08 トピックス
- 09 ソリューション
ビジネス紹介
- 10 要約財務諸表
- 12 株式の状況・株主メモ
- 13 会社概要・沿革

株主のみなさまへ

アイ・ティー・シーネットワーク株式会社は平成9年の設立以来、携帯電話市場の発展と共に成長してきました。現在は通信キャリアの一次代理店としてのモバイル流通販売事業を基幹事業として、携帯電話を用いたマーケティング支援などのソリューションサービスを提供するソリューション事業に新たに取り組んでおります。

平成18年3月10日には、東京証券取引所第二部に株式の上場を果たすことができました。お客様、お取引先様や株主の皆様を始めとする様々な方々のご支援、ご高配に感謝すると共に、今後の事業拡大、企業価値向上に向けて一層の努力を重ねたいと考えております。

当社がビジネスを展開する携帯電話市場は、ナンバーポータビリティ制度の導入や新規通信キャリアの参入といった、新たな潮流を迎えています。当社はこれをビジネス拡大の商機と捉え、優良なチャネルの拡大を積極的に進めると共に、通信キャリアにとって不可欠なパートナーとしての地位を築いてまいります。

今後、当社が企業として存続し成長していくためには、企業理念のとおり「新たな価値創造」への挑戦を続けていくことが必要です。ステークホルダーの皆様との価値連鎖の創造を目指し、今後も事業の拡大に尽力してまいります。今後ともご指導、ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。



平成18年6月

代表取締役社長 寺本 一三



寺本社長に聞く、ITCネットワーク

経営に対する考え方

ITCネットワークの企業理念にもあるように、「企業価値」というコトバを近頃よく見聞きします。御社の企業理念について解説してください。

当社の企業理念は、すべてのステークホルダーの皆様との価値連鎖の創造にチャレンジし続けるという思いを含めたものです。そして、その価値連鎖創造の源泉は「人財*」であります。当社は、社員一人ひとりが『価値連鎖の創造、「パートナーシップ」という価値創造、「チームワーク」という価値創造』という3つの価値創造を実現させることで社会に貢献し、会社の価値を高めてきました。今後も当社の価値創造をステークホルダーの皆様へ還元し続け、継続的に価値連鎖が創造されることを目指して経営をしていきます。

とは言っても、価値創造は簡単なことではありません。価値創造の原点は株主の皆様やお取引先と当社、また社員同士の真の信頼関係を構築することにあります。そしてその指針となるものが、「主体的に、フェアに、誠実に」という理念実現のための基本姿勢なのです。

*当社では人材を「人財」と綴ります。社員こそ会社にとっての財産だというメッセージです。



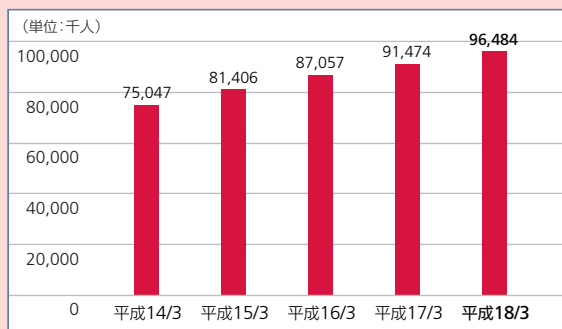
携帯電話市場動向

Q 今期の業績を見ると、増収ではあったものの経常利益は前期比マイナス5%です。これはITCネットワークが事業を展開している携帯電話市場の動向に関係したものでしょうか？現在の市場の状況とあわせて話してください。

A 当社は平成14年4月に親会社から販売代理店の地位を承継して以降、順調に業績を伸ばしてきましたが、ご指摘のとおり今期は減益でした。販売台数の減少もさることながら、最大の原因は、第2世代携帯電話から第3世代携帯電話への移行の端境期にあたり、一部機種は採算が悪化したことによるもので、この減益は一過性のものだと考えています。

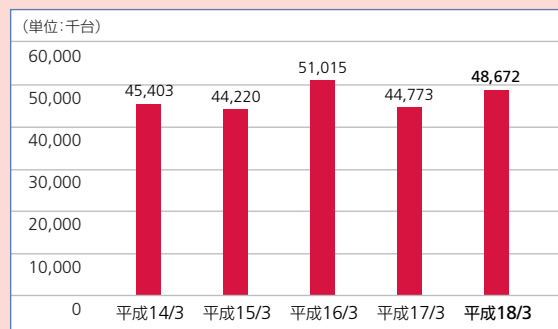
国内の携帯電話の普及率は既に70%を超えているため、携帯電話市場は飽和しているのではないかとご質問をよく頂きます。しかし、1億人近いユーザーが定期的買い替える商品であり、しかもワンセグ受信や「おサイフケータイ®」といった携帯電話の高機能化によって、買い替え需要は堅調に推移しており、今後も年間4,500万台以上の携帯電話が流通する大きな市場であり続けます。さらに、今期にはナンバーポータビリティの導入や新規事業者の参入といったトピックスがあり、通信キャリアの顧客囲い込み競争はますます激しさを増すため、当社のような販売代理店の重要性は高まり、当社にとって追い風であると考えています。

携帯電話国内契約数(年度末時点)

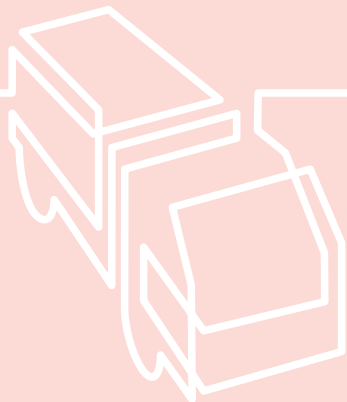


(社団法人 電気通信事業者協会調べ)

携帯電話国内出荷台数(年度合計)



(社団法人 電子情報技術産業協会調べ)

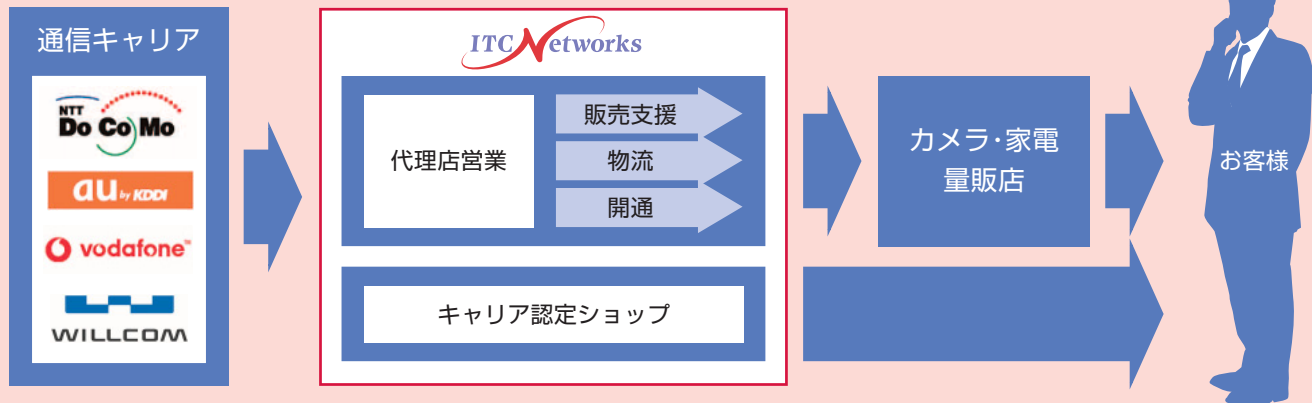


モバイル流通販売事業

では、変化の波が加速する携帯電話市場の中で、主軸事業であるモバイル流通販売事業の優位性は何ですか？今後の戦略についても聞かせてください。

まず、通信キャリアの一次代理店として、キャリア認定ショップと大手カメラ・家電量販店という二つの優良なチャンネルをバランスよく保有している点です。キャリア認定ショップは、お客様囲い込みの最前線として、携帯電話販売に加えてアフターサービスという重要な役割を担っていますし、大手カメラ・家電量販店は、圧倒的な集客力に裏付けられた販売力があり、いずれも通信キャリアから見て重要なチャンネルです。もう一つの強みは、通信キャリアではNTTドコモ、地域では首都圏に集中して大規模なオペレーションを行っているため、効率的に経営できていることです。例えば、大規模な物流・開通センターにより、大手カメラ・家電量販店向けに大量の物流・開通業務をスピーディーかつ正確に行っています。

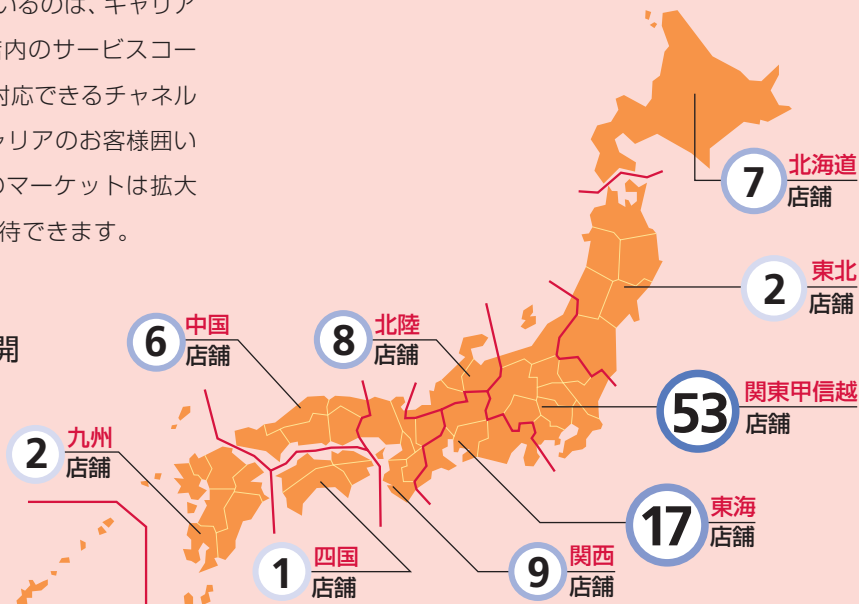
携帯電話がお客様に届くまで



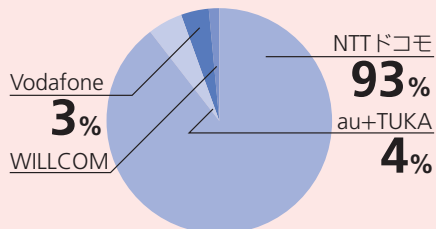
今後の業績を伸ばす戦略として考えているのは、キャリア認定ショップや大手カメラ・家電量販店内のサービスコーナーといった、アフターサービス需要に対応できるチャンネルを新設・拡充していくことです。通信キャリアのお客様囲い込みの重視に伴ってアフターサービスのマーケットは拡大傾向にあり、ここからの収益は大いに期待できます。

全国のキャリア認定ショップ展開

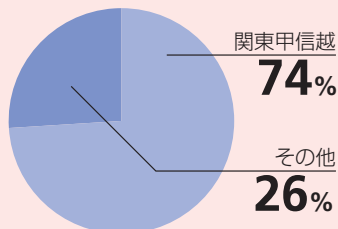
(平成18年3月31日現在)



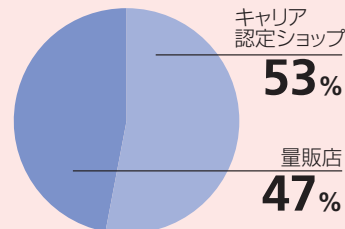
キャリア別販売台数



地域別販売台数



チャンネル別販売台数



(平成18年3月期実績)



成長戦略—M&A、法人市場

モバイル流通販売事業という大きな収益の柱を持ちつつもそれに満足せず、新しい事業を立ち上げるなど将来の成長に目を向けています。今後の成長のために、寺本社長は具体的にどのような戦略を持っていますか？

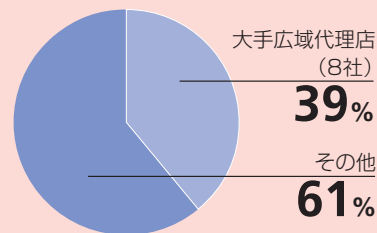
大きく二つの戦略を考えています。
一つはM&Aによって携帯電話市場における当社の存在感を高めていくことです。

当社は全国展開を行う大手広域代理店の一つであり、個人情報管理体制の構築、顧客満足度を向上できるスタッフの育成、独自のサービスによる顧客囲い込みなど、通信キャリアからも顧客からも高まる要求に確実に対応してきました。これらの要求に応えられない企業は、次第に淘汰されていくでしょう。当社ではそのような企業のうち、当社の経営方針に合致する企業であればM&Aを進め、市場の中で経営基盤を広げていく方針です。

もう一つは法人顧客基盤の拡大と横への展開です。

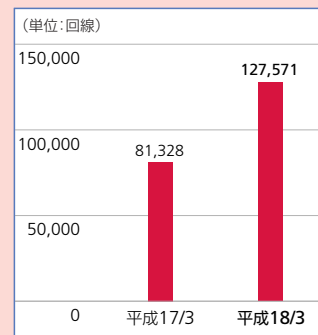
当社の法人向け携帯電話回線管理サービスである「E-PORTER」の契約回線数は、年率50%近く増えており、業界トップシェアを誇っています。このサービスは、通話料金の部課別仕訳・承認や料金プランの変更を一括管理し、お客様にかかる事務負担を軽減するもので、非常に好評です。既存のお客様の囲い込みを進めると共に、更なるシェア拡大を進めてまいります。

販売台数における 大手広域代理店シェア



MM総研「M&D Report 05年8月号」

E-PORTER契約回線数



現在当社では、主に携帯電話販売事業に集中していて、固定電話系の事業は手薄です。今後は、法人市場を中心にFMC (Fixed Mobile Convergence; 携帯電話を会社の中では固定電話の子機として使用できる移動体通信と固定通信を融合した通信サービスの形態) に対するニーズは高まってくると予想されます。そこで当社では、早期に営業体制を確立するために、固定電話系ビジネスに強い企業との提携交渉を積極的に進めています。

さらに、モバイル流通販売事業の優良な法人基盤を、携帯電話を用いたマーケティング支援などのサービスを提供する、ソリューション事業へも横展開してまいります。

メッセージ

最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

当社は平成18年3月に株式を上場し、今までにも増して社会的責任の重さを痛感しています。『「人間尊重」の経営を標榜し、個の「価値」、会社の「価値」を高め社会に貢献する。』この理念に社員が共鳴し、この理念が具現化された会社にするのが私の夢です。その想いに応えてくれる「人財」がITCネットワークの成長を担っているのです。

私たちを応援してくださっている株主の皆様に対しては、配当によって利益を還元することを基本方針とします。当期純利益の最低30%を配当で還元していくつもりです。上場は成長の通過地点に過ぎません。ITCネットワークの継続的な価値創造に期待していただきたいと思います。



トピックス

キャリア認定ショップ数(直営・運営委託)は
105店となりました。(平成18年3月31日現在)

New Open

平成17年 6月 ドコモショップ佐渡店(新潟県佐渡市)

7月 ドコモスポット北浦和店(埼玉県さいたま市)

9月 ドコモショップ富山駅北店
(現ドコモショップ上赤江店 富山県富山市)

auショップ学芸大学(東京都目黒区)

ドコモサービスコーナー有楽町
(ビックカメラ有楽町店 東京都千代田区)

ドコモサービスコーナーAkiba
(ヨドバシカメラマルチメディアAkiba
東京都千代田区)

11月 ドコモサービスコーナー横浜
(ヨドバシカメラマルチメディアヨコハマ
神奈川県横浜市)

ドコモショップ昭和町店(富山県高岡市)

平成18年 1月 ドコモスポット花小金井駅前店
(東京都小平市)

2月 ドコモスポット板橋区役所前店
(東京都板橋区)

3月 ドコモスポット羽田空港店(東京都大田区)

カメラ・家電量販店にドコモサービスコーナー出店



ドコモサービスコーナー有楽町

カメラ・家電量販店にもドコモの営業カウンターが誕生しました。料金のお支払いや故障修理など、お気軽にご相談ください。

キャリア認定ショップ初の空港進出



ドコモスポット羽田空港店

東京の空の玄関口である羽田空港に、ドコモのお店が誕生しました。旅の前後に是非お立ち寄りください。

場所 第一旅客ターミナルビル
中央1F ビジネスコート
営業時間 9:00~20:00

ソリューションビジネス紹介

携帯電話を使ったネットリサーチサービス (モバイルミル)

<http://mobile.macromill.com/>



「Mobile Mill™」は、ネットリサーチを提供する株式会社マクロミル(東証一部:3730)と共同で事業運営を行っている、携帯電話によるリサーチサービスです。マクロミルの豊富なネットリサーチノウハウと当社のモバイルソリューションノウハウを結集しています。普及率が70%を超えた携帯電話は、いまや巨大なコミュニケーションツールとなっています。「いつでも・どこでも・誰でも」身につけている携帯電話を活用したモバイルリサーチサービスは、購買直後の消費者心理を分析するための優れたマーケティングツールとして、消費財メーカー、広告代理店、出版社など数多くの企業様に注目され、ご利用いただいています。



口コミ効果で商品 PR をサポートする 女性向けブログサービス (ブログ・ジー)

<http://269g.jp/>



昨今、急速に人気が高まっているブログサービスは、その口コミ効果が注目されており、企業プロモーションの活用事例が増えつつあります。当社で展開中のブログサービス「269g」は、平成16年末スタートの、女性利用者を意識したブログサービスです。会員の80%が女性ユーザーとなっており、コスメグッズの感想をはじめ、料理レシピ日記、子育て日記など、日々、活気にあふれた情報がやり取りされており、月間のページビューは3,500万を超えています。現在は、化粧品メーカーの商品PRをお手伝いさせていただく「キャンペーンブログ」の展開や、商品モニターを集め、ブログを通じてご意見・ご感想などをいただく「特派員ブログ」などを運用し、多くの企業様から評価をいただいております。

要約財務諸表

連結貸借対照表

科目	期別	前期	当期
		平成 17 年 3 月 31 日現在	平成 18 年 3 月 31 日現在
資産の部			
流動資産		30,235	34,178
固定資産		2,617	2,662
1 有形固定資産		603	755
無形固定資産		215	343
投資その他の資産		1,798	1,563
資産合計		32,852	36,840

(単位:百万円)

科目	期別	前期	当期
		平成 17 年 3 月 31 日現在	平成 18 年 3 月 31 日現在
負債の部			
流動負債		27,122	24,383
固定負債		424	415
負債合計		27,547	24,798
資本の部			
資本金		480	2,700
資本剰余金		131	3,102
利益剰余金		4,228	5,838
その他有価証券評価差額金		465	399
2 資本合計		5,305	12,041
負債及び資本合計		32,852	36,840

※百万円未満を切り捨てて表示しております。

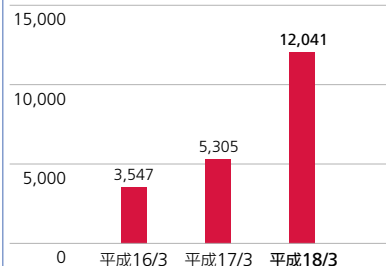
1 有形固定資産

積極的な新規出店と情報システム投資により、有形固定資産は前期比25.2%増の755百万円となりました。

2 資本合計

株式上場時の資金調達により、前期比127.0%増の12,041百万円となりました。

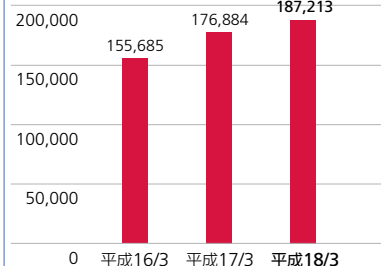
(単位:百万円)



3 売上高

販売台数の減少(177万台、前期比6.5%減)により携帯電話商品売上高は減少したものの、プリペイドカード販売収入の増加と手数料収入の増加により、今期の売上高は前期比5.8%増の187,213百万円となりました。

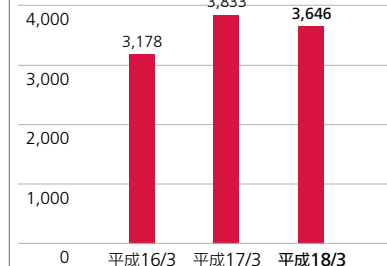
(単位:百万円)



4 営業利益

一部機種の採算悪化により、売上総利益が13,069百万円(前期比3.6%増)と微増にとどまったこと、新規出店などに伴う人件費・営業管理費の先行投資により、販売管理費が9,422百万円(前期比7.3%増)と増加したことにより、営業利益は前期比4.9%減の3,646百万円となりました。

(単位:百万円)



連結損益計算書

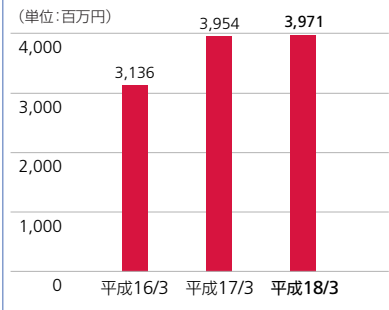
(単位:百万円)

科目	期別	前期	当期
		自平成16年4月1日 至平成17年3月31日	自平成17年4月1日 至平成18年3月31日
3 売上高		176,884	187,213
売上原価		164,266	174,143
売上総利益		12,618	13,069
販売費及び一般管理費		8,784	9,422
4 営業利益		3,833	3,646
営業外収益		108	89
営業外費用		22	28
経常利益		3,919	3,708
特別利益		221	424
特別損失		186	161
5 税金等調整前当期純利益		3,954	3,971
当期純利益		2,373	2,351

※百万円未満を切り捨てて表示しております。

5 税金等調整前当期純利益

税金等調整前当期純利益は、特別損失に店舗等移転・閉鎖損60百万円および減損損失43百万円を計上したものの、特別利益に投資有価証券売却益419百万円を計上したため、前期比0.4%増の3,971百万円となりました。



6 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動により得られた資金は前期比2,885百万円減少し、438百万円となりました。これは主として仕入債務が減少し、法人税等の支払額が増加したことによるものです。

7 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動により得られた資金は前期比6,592百万円増加し、3,952百万円となりました。これは主として株式の発行による収入5,172百万円があったためです。

連結剰余金計算書

(単位:百万円)

科目	期別	前期	当期
		自平成16年4月1日 至平成17年3月31日	自平成17年4月1日 至平成18年3月31日
資本剰余金の部			
資本剰余金期首残高		131	131
資本剰余金期末残高		131	3,102
利益剰余金の部			
利益剰余金期首残高		2,415	4,228
利益剰余金増加高		2,373	2,351
利益剰余金減少高		560	741
利益剰余金期末残高		4,228	5,838

※百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	期別	前期	当期
		自平成16年4月1日 至平成17年3月31日	自平成17年4月1日 至平成18年3月31日
6 営業活動によるキャッシュ・フロー		3,324	438
投資活動によるキャッシュ・フロー		△561	7
7 財務活動によるキャッシュ・フロー		△2,640	3,952
現金及び現金同等物の増減額		122	4,398
現金及び現金同等物の期首残高		334	456
現金及び現金同等物の期末残高		456	4,855

※百万円未満を切り捨てて表示しております。

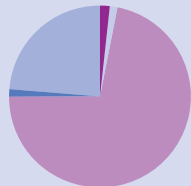
株式の状況

発行可能株式総数	384,000株
発行済株式総数	110,926株
株主数	8,408名
大株主(上位10名)	

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
1 伊藤忠商事(株)	78,490	70.76
2 ITCネットワーク社員持株会	2,897	2.61
3 松井証券(株)	866	0.78
4 日本証券金融(株)	729	0.66
5 クレディ スイス ルクセンブルグ エスエー デボジタリーバンク	586	0.53
6 竹内 小奈美	500	0.45
7 ビー・エヌ・ピー・パリバ・ セキュリティーズ(ジャパン)リミテッド	425	0.38
8 大阪証券金融(株)	414	0.37
9 日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	394	0.36
10 竹内 数宏	270	0.24

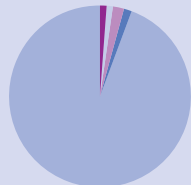
株式分布状況

株式数構成比



	株式数(株)	構成比(%)
金融機関	1,915	1.73
証券会社	1,512	1.36
その他の法人	79,722	71.87
外国法人等	1,481	1.33
個人その他	26,296	23.71
合計	110,926	100.00

株主数構成比



	株主数(名)	構成比(%)
金融機関	14	0.17
証券会社	8	0.10
その他の法人	165	1.96
外国法人等	33	0.39
個人その他	8,188	97.38
合計	8,408	100.00

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 そのほか必要があるときは、あらかじめ 公告して定めた日
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	(住所変更等用紙のご請求) 0120-175-417 (その他のご照会) 0120-176-417
(インターネットホームページURL)	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html
同取次所	住友信託銀行株式会社 本店 および全国各支店
公告の方法	当社のホームページに掲載する http://www.itcnetwork.co.jp/reports.html
上場証券取引所	東京証券取引所
証券コード	9422

会社概要

会社名	アイ・ティー・シーネットワーク株式会社 ITC NETWORKS CORPORATION		
本社所在地	〒150-6026 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー26F TEL: 03-5739-3700(代)		
設立	平成9年8月		
資本金	2,700,242,500円		
従業員数	470名(単体) 497名(連結) (平成18年3月31日現在)		
役員	代表取締役社長	寺本 一三	
	専務取締役	金子 信幸	
	常務取締役	渡辺 厚志	
	常務取締役	前泉 康一	
	取締役	高田 和昭*	
	常勤監査役	菊島 範一	
	監査役	佐藤 茂隆**	
	監査役	遠藤 隆**	
	監査役	大瀧 史博**	
	執行役員	石井 彰	
	執行役員	川嶋 伸介	
	執行役員	大澤 雅弘	
	執行役員	松本 博	
	執行役員	中田 伸治	
	* 社外取締役	** 社外監査役	
ホームページ アドレス	http://www.itcnetwork.co.jp/		
IR窓口	ITCネットワーク株式会社 経営企画部IR課 E-mail: ir@itcnetwork.co.jp TEL: 03-5739-3702(9:30~18:00)		

沿革

平成9年	8月	伊藤忠商事株式会社の業務受託会社として、東京都港区北青山に設立・創業
	10月	当社100%出資子会社として東海ネットワーク株式会社を設立
平成11年	11月	本社を東京都新宿区上落合に移転 首都圏の開通拠点を東京都新宿区上落合に集約
平成12年	10月	首都圏の物流拠点を東京都墨田区菊川に集約
平成14年	4月	伊藤忠商事株式会社より一次代理店としての地位を承継
	5月	本社を東京都目黒区上目黒に移転 当社100%出資子会社としてアイ・ティー・シーネットワークサービス株式会社を設立
	7月	東海ネットワーク株式会社を吸収合併により統合
平成16年	8月	モバイル流通・販売業界初のISMS認証を取得
平成17年	2月	本社を東京都渋谷区恵比寿に移転
平成18年	3月	東京証券取引所市場第二部に株式上場
	4月	開通センターを東京都墨田区菊川に移転し、物流センターと統合

ITCネットワークホームページ「IR情報」

<http://www.itcnetwork.co.jp/ir/>

株主・投資家の皆様向けに、ホームページにおいて様々な情報をお届けしています。

主なメニュー

・投資家の皆様へ

社長からのメッセージを掲載しています。

・IRニュース

IR関連のリリースを掲載しています。

・財務情報

上場に当たっての目論見書、決算短信等を掲載しています。

・財務指標

売上高や当期純利益など主要な経営指標等の推移をグラフとデータで掲載しています。

・IRスケジュール

今後のIRイベントのスケジュールを掲載しています。



アンケートご協力をお願い

当社では、株主の皆様のご意見を伺いたく、「モバイルミル」を利用したアンケートをご用意させていただきました。お寄せいただいたご意見は、今後の当社経営及びIR活動に反映させていく所存です。つきましては、お手数ではございますがアンケートにご協力くださいますようお願い申し上げます。

QRコードからのアンケート回答方法

- ① 携帯電話のバーコードリーダー機能を利用して、下記QRコードを読み取ってください。
- ② アンケートサイトのURLが表示されます。
- ③ URLをクリックしてサイトへアクセスしてください。

※ 傷・汚れ・機種によっては、読み取れない場合があります。



空メールからのアンケート回答方法

- ① itcn@mill.jpへ、題名、本文に何も入力せずにメールを送信してください。
- ② しばらくすると、アンケートサイトのURLが記載されたメールが届きます。
- ③ URLをクリックしてサイトへアクセスしてください。

※ メール受信設定を行っている方は、enquete@mill.jpからの受信ができるように設定してからメールを送信してください。

※ メールアドレスの二次利用は、個人情報保護の観点から一切行っておりません。