

## 第10期 株主通信

平成18年4月1日 ▶▶ 平成19年3月31日



## 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



## 株主のみなさまへ

株主の皆様にはますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

当社は昨年3月に東証二部に上場を果たし、今年で創業10周年を迎えることができました。これもひとえに株主の皆様のお力添えの賜物と深く感謝しております。

当社は4月に株式会社イトムコミュニケーションズと合併し、新たなスタートを切りました。「新たな価値創造」にむけて、今期は両社のシナジーを追求するとともに、次なるM&Aにも積極的に取り組んでいく所存です。

株主の皆様のお一層のご支援とご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

アイ・ティー・シーネットワーク株式会社

代表取締役社長 **寺本 一三**



# 営業概況

## ●平成19年3月期の業績について

当連結会計年度における携帯電話流通業界は、平成18年10月にナンバーポータビリティ制度(以下「MNP」と言います。)が開始され、報道等の影響からお客様の注目も高く、年末商戦・新入学商戦期を中心に店頭が賑わいました。通信キャリア各社が新型機種を多数投入し、積極的な販売促進施策を展開した結果、平成18年4月から平成19年3月までの携帯電話等の累計出荷台数は4,875万台(前期比0.2%増、社団法人電子情報技術産業協会調べ)と高水準を維持し、平成19年3月末時点での携帯電話等の契約数は1億169万回線(前期比5.4%増、社団法人電気通信事業者協会調べ)となりました。

しかし、従前から通信キャリア各社は、MNPに備えてお客様の困り込みを進めるべく料金・契約プランやアフターサービスを充実させていたこともあって、通信キャリア間での急激なシェアの変動には至りませんでした。

このような事業環境のなか、当社グループは、当連結会計年度から法人営業部門を独立させ従来のソリューション営業部門と再編成することで、法人向けの提案型営業のための組織強化を行いました。(これに伴い、事業の種類別セグメントの表示を改めております。)

平成18年7月には、東海地区の当社ショップでの販売支援を委託

していた当社100%子会社であるアイ・ティー・シーネットワークサービス株式会社を吸収合併いたしました。平成18年8月には、キャリア認定ショップ42店舗の運営を委託していた株式会社イドムコミュニケーションズ(以下「イドムコ社」)を当社100%子会社とし、両社の現場ノウハウを相互展開し収益力を一層高めるべく活動を開始しました。

当連結会計年度の当社グループの業績は、プリペイドカード情報の取引形態を一部変更したこと<sup>(注1)</sup>およびイドムコ社の損益を下期から連結したこと<sup>(注2)</sup>を主因として、売上高は1,696億87百万円(前年度比9.4%減)の減収となりました。しかし、総販売台数が約182万台と増加し(前年度比3.0%増)、下期のイドムコ社の利益の取り込みもあって、営業利益は42億55百万円(前年度比16.7%増)、経常利益44億43百万円(同19.8%増)、当期純利益24億92百万円(同6.0%増)と大幅な増益となりました。

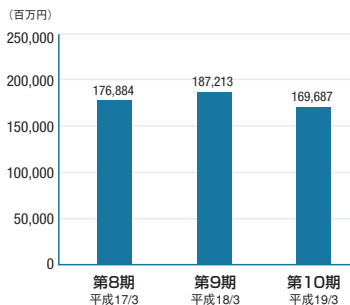
## ●セグメント別分析

当連結会計年度におけるセグメント別の状況は以下のとおりです。

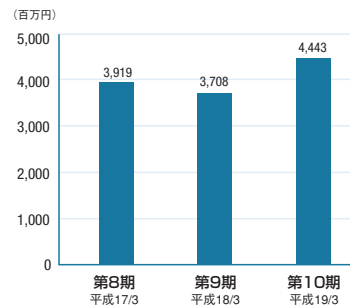
### ① コンシューマ事業

店舗の移転改装や出店を積極的に行うとともにショップスタッフの教育体制を強化し、お客様にとって魅力的な店作りを推進しました。

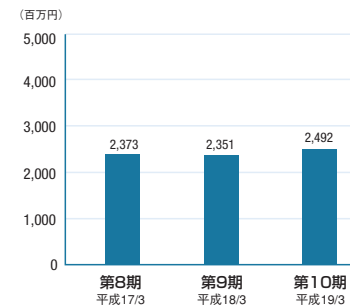
### ■ 連結売上高



### ■ 連結経常利益



### ■ 連結当期純利益



また、平成18年4月に物流センターと開通センターを統合し、業務効率化とセキュリティ対策の向上を実現しました。さらに、イドムコ社店舗の業務統合や将来のM&Aによるショップ網の拡大に備え、ショップ販売管理システムを刷新したほか、平成18年6月にISMS（情報セキュリティ・マネジメントシステム）の対象範囲を全ての地方支社とし、強固な情報セキュリティ体制を拡張しました。

この結果、当連結会計年度のコンシューマ事業の売上高は1,551億47百万円、営業利益（間接部門経費配賦前）は52億44百万円となりました。

## ② 法人事業

平成18年4月、全国的に統制の取れた営業活動を展開するため、法人営業を統括する法人営業部を新設しました。当社独自の携帯電話回線管理サービス「E-PORTER」を用いてお客様の開拓に努め、同サービスの平成19年3月末現在の契約回線数は約15万回線となりました。

この結果、当連結会計年度の法人事業の売上高は145億40百万円、営業利益（間接部門経費配賦前）は7億77百万円となりました。

## ● 次期の見通し

わが国経済は引き続き回復歩調を強め、個人消費及び企業のサービス購入は順調に拡大するものと思われます。携帯電話流通市場は、通信キャリア各社の新規機種投入やサービス向上によるお客様の困い込み競争が引き続き活発に行われ、買い替えを中心に堅調な需要が見込まれます。

この状況下において、当社は、平成19年4月1日に連結子会社のイドムコ社を吸収合併し、統合効果を高めて収益を拡大するための施策を推進しております。また、お客様のセキュリティ管理意識が高まり、さらに拡大が見込まれる法人市場に一層注力してまいります。

次期の見通し<sup>(注3)</sup>につきましては、イドムコ社吸収合併による影響<sup>(注4)</sup>を主因として、売上高は1,621億円（前期比4.5%減）、営業

利益49億円（同15.1%増）、経常利益50億円（同12.5%増）、当期純利益29億円（同16.4%増）を見込んでおります。

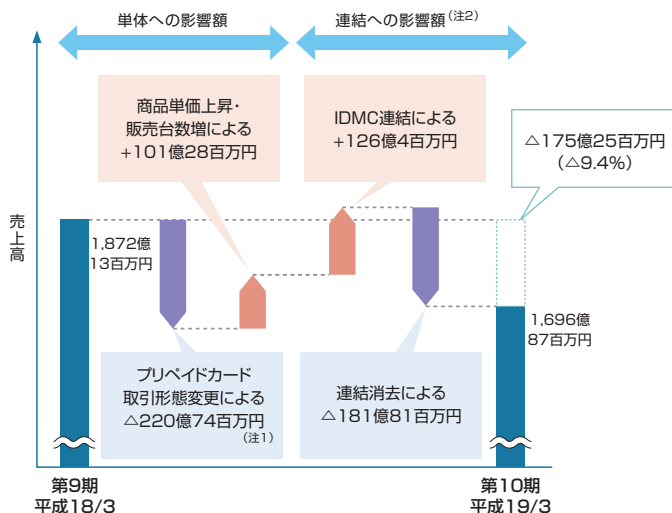
（注1）プリペイドカード情報とは、前払いの少額決済手段を提供するものであり、プリペイド携帯電話または国際／長距離電話に用いられるものと、電子商取引・オンラインゲーム等に用いられるもの（電子マネー）とがあります。このうち株式会社ファミマ・ドットコムとの間で行っている電子マネーの取引を、電子マネーを売買する形態から、払出業務を受託して手数料のみを売上計上する形態に平成18年4月より改めたため、前年度に比して売上高が減少しております。

（注2）平成18年8月にイドムコ社を100%子会社化し（みなし取得日は9月末日）、下期からイドムコ社を連結しております。連結損益計算書において当社とイドムコ社間の内部取引は消去されますが、その額は下期のイドムコ社単体の売上高よりも大きいため、下期は当社単体の売上高よりも連結の売上高が小さくなりました。

（注3）イドムコ社の吸収合併により、平成20年3月期は連結決算を廃止し、単体の業績予想となります。なお、%表示は平成19年3月期連結の数値との増減率としております。

（注4）上記（注2）の影響が通期にわたるため、売上高は対当期比で減少しますが、イドムコ社の利益も通期で取り込むこととなるため利益は増加します。

## ■ 連結売上高の減少要因

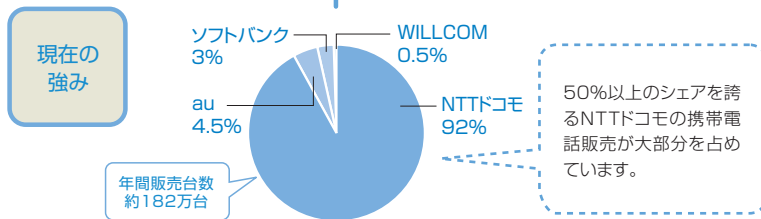
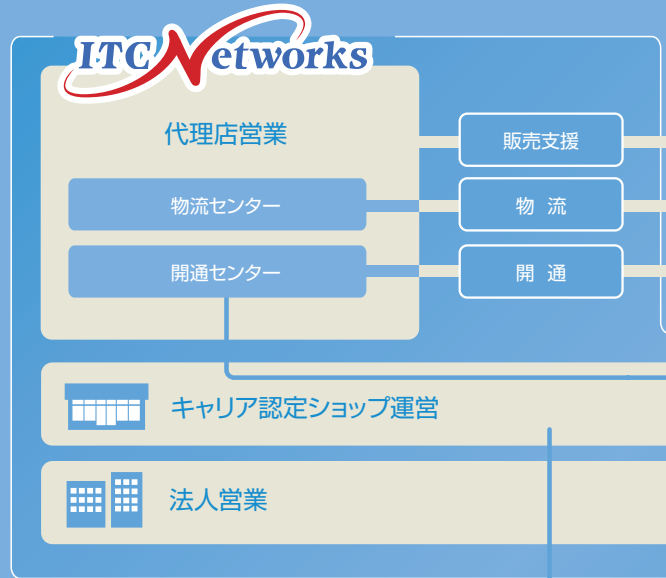
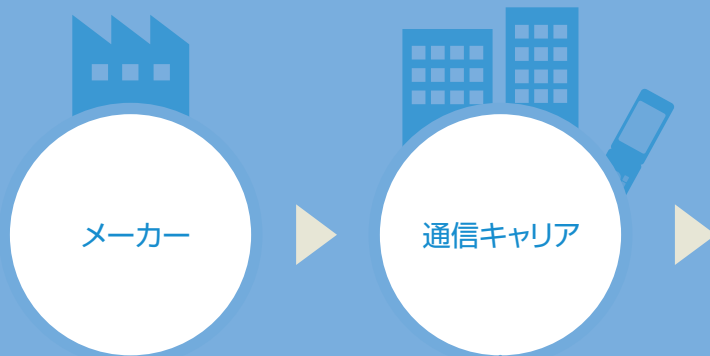




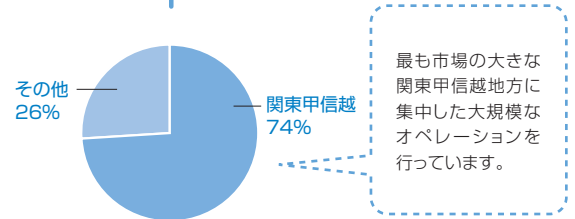
# 私たちのビジネスの仕組み

携帯電話がお客様のお手元に届くまでには、多くの企業が携わっています。ITCネットワークの役割はメーカーが作った携帯電話にいのちを吹き込んでお客様にお渡することと、お客様が快適に携帯電話をお使いいただくためのアフター

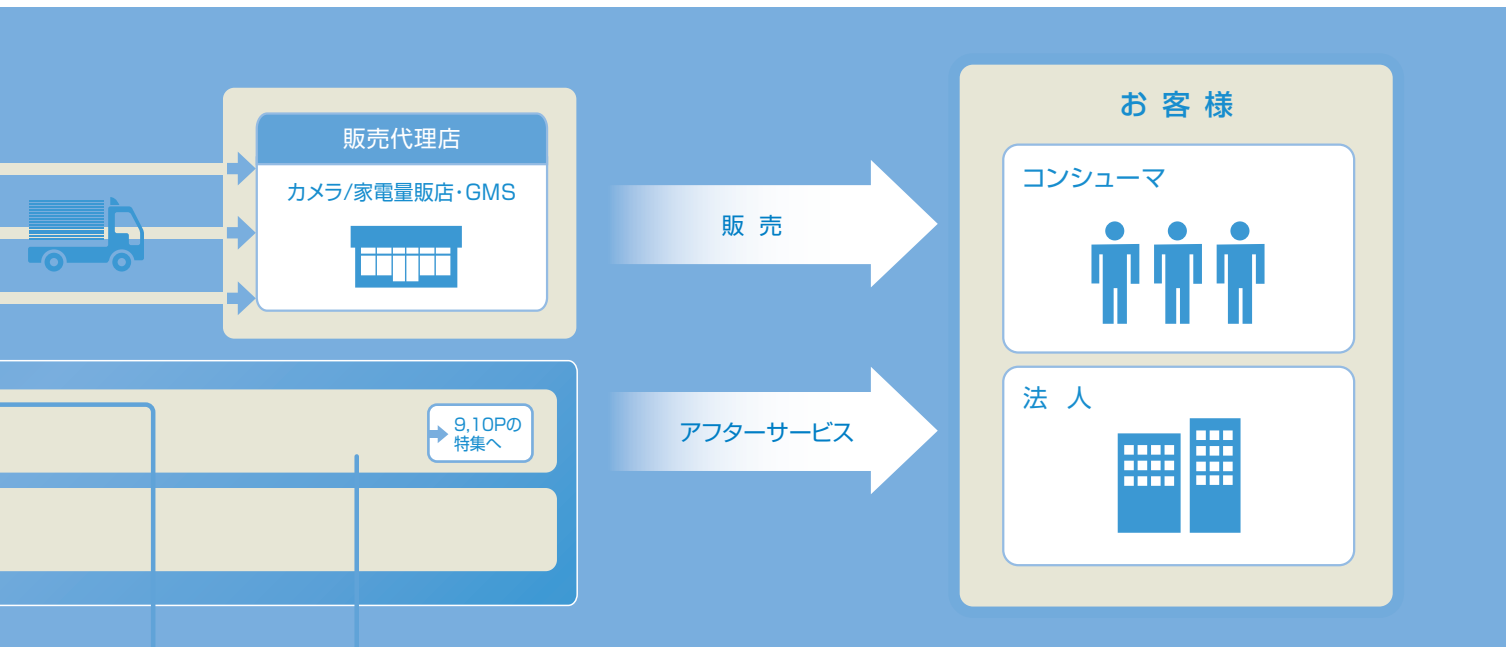
サービスをご提供することです。皆さんのお近くの量販店頭やキャリア認定ショップで携帯電話を販売しているのも、実はITCネットワークの社員かもしれません。



[ 通信キャリア別販売台数の割合 ]

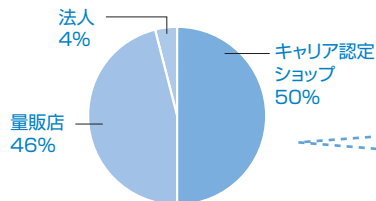


[ 地域別販売台数の割合 ]



大規模な  
物流・開通センター

日本最大級の物流・開通センターで、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。



【チャネル別販売台数の割合】

アフターサービス拠点であるキャリア認定ショップと、圧倒的な集客力をもつ量販店。通信キャリアにとって最も重要な2つの優良チャネルをバランスよくもつことで、相互の強みを活かし、厚みのある販売力を形成しています。

私たちの強みと展開ページへ! →



# 私たちの強みと展開

多機能化する携帯電話は、今や生活のあらゆる場面でなくてはならないものになりました。それに伴ってお客様や通信キャリアが販売代理店に求める役割が変わり、提供するサービスの水準もさらに高度化してまいりました。今後

はM&Aや法人営業強化などを通じて、さらなる成長を目指し、お客様からも通信キャリアからも選ばれるITCネットワークを目指して成長してまいります。

## ITC Networks 成長のカギ



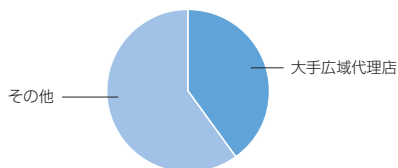


## 成長のカギ 1

## M&amp;Aでシェア拡大

現在の携帯電話市場において、当社のような大手広域代理店が占めるシェアは40%程ですが、全国には経営規模の小さい代理店を運営する会社・個人が多数あります。販売代理店に対する、通信キャリアやお客様からの情報セキュリティやコンプライアンスの強化への要求が増す中、難しい舵取りを迫られる中小代理店が増えつつあります。ITCネットワークは、経営方針と合致するか見極めつつ、M&Aでそれら代理店をとりこみながら業務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（イメージ）

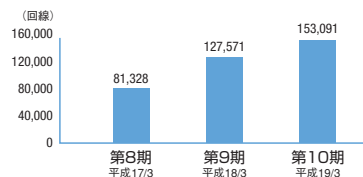


## 成長のカギ 2

## 法人営業強化

法人マーケットは今後、社会全体の情報セキュリティに対する意識の高まりとIP内線電話との兼用サービス（FMC）の普及によって、大きく成長すると見込んでおります。当社は以前よりお客様囲い込みのために、法人向け携帯電話回線管理サービス「E-PORTER」を活用した営業活動に注力しておりますが、平成18年4月には法人営業部を新設し、人員増員と営業管理体制の強化を行いました。

■ E-PORTER契約回線数



## 成長基盤 3

## ISMS取得で情報セキュリティ強化

当社は、日々膨大な数のお客様の個人情報をお預かりしています。その適切な取り扱いが当社事業の根幹に係わることと認識し、個人情報の保護に真剣に取り組んでまいりました。平成16年8月に業界初となる「ISMS適合評価制度（Ver2.0）」を開通センターにて取得し、その後物流センターや全国の支社にも

適用範囲を拡大してきました。

お客様やお取引先様に安心と信頼の高いサービスをご提供するためにも、今後とも継続して情報セキュリティの強化に努めてまいります。

# 人財最前線レポート

当社の企業理念にある「人間尊重」の経営を一番身近に感じていただけるのが、携帯ショップでのスタッフの働きです。ここでは、旗艦店であるドコモショップ新宿西口店をとりあげ、

当社が「人財」と呼び重きを置くスタッフの活躍と、ショップの隅々にまで及ぶサービスの「仕掛け」をご紹介します。



## 店長メッセージ

**「安全・安心・清潔」を基本に、  
お客様にとって身近な店を。**

当店では、お客様情報の徹底管理などセキュリティ面の安全と、接客対応および商品・サービス知識などスキル面の安心、そして店舗の清潔、というショップ運営コンセプトの基本を堅持しつつ、地域の皆様が気軽に入れる身近な存在となるべく、お客様視点での店づくりを目指しています。株主の皆様におかれましては、お近くにお越しの際にぜひ一度お立ち寄りください。



## SHOP DATA

ドコモショップ新宿西口店

所在地 東京都新宿区1-14-11 日廣ビル1F

電話 03-5322-3311

営業時間 10:00～19:00(月～土)

10:00～17:00(日・祝)

## ドコモショップ の店員の1日

実際にお客様に向き合ってサービスをする時間はほんのわずかありません。その時間で最大限の満足を得ていただき、そのショップの、その店員のファンになっていただく為に、表からは見えない多くのスタッフと業務があります。ここではドコモショップ店員の一日の例をもとに、その一部をご紹介します。

9:45 朝礼



開店前の朝礼は、店舗づくりの基本。新商品・新サービスなどの注意点を共有。また、お客様からいただいたアンケート結果を共有し、さらなるサービス向上を目指します。

10:00 開店



朝礼が終わると、あっという間に開店時間。忙しい朝のお客様をお迎えする態勢は万全です。サービス精神と正確な知識で笑顔を絶やさずに対応。バックエンドでサポートするスタッフと一体となって、お客様を全力サポートします。



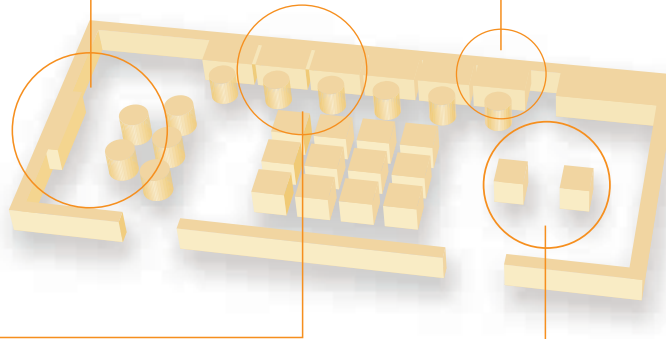
## ● 店内のポイント



テレビ・雑誌・ドリンクをお楽しみいただきながら待ち時間をリラックスして過ごせます。



カウンターでは丁寧さとスピーディさを兼ね備えたスタッフが、お客様のニーズを満足に変えます。



手話や外国語で説明するモニターを設置した「ハーティカウンター」をご用意しています。



最新機種を実際に手にとって、ワンセグや音楽再生機能を体験していただけます。

15:00 携帯電話教室



定期的、あるいはお客様のご要望に応じ携帯電話教室を行い、複雑多機能化した携帯電話の使い方を、どなたにでも気持ちよく学んでいただける機会を提供します。

17:00 たな卸し



この時間になると、帰宅途中の学生、サラリーマンなどお客様が一段と増えてきます。一方では接客業務と平行して、人気商品を切らさない為の携帯電話のたな卸し作業、経理処理業務が行われます。

19:00 閉店

閉店時間となりました。しかし店舗内では、さまざまな業務が引き続き行われています。CS（顧客満足）向上のために、スタッフスキル資格制度取得を目指した勉強会や、通信キャリア主催で開催される「ロールプレイング大会」出場に向けた練習も自主的に行われます。こうしてさらなるサービス向上のためにドコモショップ店員の仕事は明日へつなげていきます。



# 要約連結財務諸表

## 連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	前連結会計年度 (平成18年3月31日)	当連結会計年度 (平成19年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産	34,178	34,500
固定資産	2,662	4,376
①資産合計	36,840	38,876
<b>負債の部</b>		
流動負債	24,383	25,402
固定負債	415	392
負債合計	24,798	25,794
<b>資本の部</b>		
資本金	2,700	—
資本剰余金	3,102	—
利益剰余金	5,838	—
その他有価証券評価差額金	399	—
資本合計	12,041	—
負債・資本合計	36,840	—
<b>純資産の部</b>		
株主資本	—	12,820
資本金	—	2,700
資本剰余金	—	3,102
利益剰余金	—	7,017
評価・換算差額等	—	262
②純資産合計	—	13,082
負債・純資産合計	—	38,876

### ①総資産

新規出店やイドムコ社連結による固定資産の増加、システム投資などにより、固定資産が前年度比17億14百万円増加の43億76百万円となったことを主因として、総資産は前年度比20億36百万円増加の388億76百万円となりました。

### ②純資産

当期純利益24億92百万円により利益剰余金が11億78百万円増加し、前年度比10億41百万円増加の130億82百万円となりました。また、自己資本比率は、前連結会計年度末の32.7%から、33.7%と上昇しました。

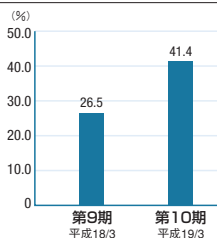
### ③売上高／経常利益

プリペイドカード情報の取引形態変更とイドムコ社連結開始を主因として売上高は減少しましたが、販売台数増加とイドムコ社利益取込みにより、経常利益は前年度比19.8%増加の44億43百万円となりました。

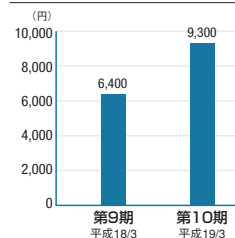
## 株主還元について

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しており、第10期配当金は記念配当2,000円を加えて、1株当たり9,300円(中間5,300円、期末4,000円)とさせていただきます。第11期からは配当方針を「配当性向30%超」から「配当性向40%超」に引き上げました。今後も每期順調に利益還元が行えるよう業績の安定成長に努める所存であります。

### ■ 配当性向(連結)



### ■ 一株当たり配当金



## 連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	前連結会計年度	当連結会計年度
	(自平成17年4月1日 至平成18年3月31日)	(自平成18年4月1日 至平成19年3月31日)
③売上高	187,213	169,687
売上原価	174,143	152,725
売上総利益	13,069	16,961
販売費及び一般管理費	9,422	12,706
営業利益	3,646	4,255
営業外収益	89	193
営業外費用	28	6
③経常利益	3,708	4,443
特別利益	424	33
特別損失	161	145
税金等調整前当期純利益	3,971	4,330
法人税、住民税及び事業税	1,675	1,914
法人税等調整額	△55	△75
当期純利益	2,351	2,492

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	前連結会計年度	当連結会計年度
	(自平成17年4月1日 至平成18年3月31日)	(自平成18年4月1日 至平成19年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	438	3,147
投資活動によるキャッシュ・フロー	7	△4,022
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,952	△1,293
現金及び現金同等物の増減額	4,398	△2,168
現金及び現金同等物の期首残高	456	4,855
現金及び現金同等物の期末残高	4,855	2,687

## 株主資本等変動計算書

平成18年5月施行の会社法により、従来の利益処分・剰余金計算書に代わって新たに導入されました。純資産の部の各区分の内訳および増減額がわかります。

## 連結株主資本等変動計算書

(平成18年4月1日から平成19年3月31日まで)

(単位:百万円)

	株主資本				評価・換算差額等	純資産額 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	
平成18年3月31日残高	2,700	3,102	5,838	11,641	399	12,041
連結会計年度中の変動額						
剰余金の配当※	—	—	△709	△709	—	△709
剰余金の配当	—	—	△587	△587	—	△587
役員賞与※	—	—	△15	△15	—	△15
当期純利益	—	—	2,492	2,492	—	2,492
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)	—	—	—	—	△137	△137
連結会計年度中の変動額合計	—	—	1,178	1,178	△137	1,041
平成19年3月31日残高	2,700	3,102	7,017	12,820	262	13,082

※ 平成18年6月22日の定時株総会における利益処分項目であります。



# 株式情報・会社情報 (平成19年3月31日現在)

## 株式の状況

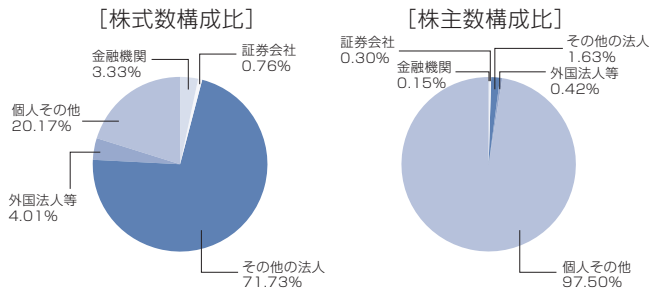
発行可能株式総数	384,000株
発行済株式数	110,926株
株主数	6,645人

## 大株主

(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
伊藤忠商事株式会社	78,490	70.76
クレディスイスルクセンブルグエスエーデポジタリーバンク	2,017	1.82
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,463	1.32
ITCネットワーク社員持株会	1,415	1.28
ザチースマンハッタンバンクエスイロンドンエスエルコムコアアカウント	850	0.77
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	724	0.65
日本証券金融株式会社	636	0.57
エイチエスピーシーファンドサービスクライアントアカウント500	578	0.52
株式会社南日本銀行	500	0.45
モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・インク	274	0.25

## 株式の分布



## 会社概要

商号	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
設立	平成9年8月
資本金	2,700,242,500円
従業員数	907名
会計監査人	監査法人トーマツ

## 役員 (平成19年6月21日現在)

代表取締役社長	寺本 一三
専務取締役	金子 信幸
専務取締役	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	遠藤 隆**
監査役	大滝 史博**
監査役	長島 秀昭**
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
執行役員	井上 正大
執行役員	目時 利一郎

\* 社外取締役 \*\* 社外監査役



## WEBサイトのご案内

当社ホームページでは、株主・投資家の皆様に対して、企業情報や財務情報をはじめとした最新のIR情報をお届けしています。ぜひご覧ください。

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



## 株主メモ

### 事業年度 定時株主総会 基準日

毎年4月1日から翌年3月31日まで  
毎年6月に開催  
1. 定時株主総会については3月31日  
2. その他必要がある場合は、あらかじめ  
公告して臨時に基準日を定めます。

### 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  
〒183-8701

### 郵便物送付先

東京都府中市日綱町1番10  
住友信託銀行株式会社 証券代行部

### 同 取 次 所

住友信託銀行株式会社 本店  
および全国各支店

### 上場証券取引所 証券コード

東京証券取引所  
9422

## 公 告 方 法

電子公告の方法により行います。ただし、やむをえない事由により電子公告を行うことができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

公告掲載URL (<http://www.itcnetwork.co.jp/reports.html>)

## 株主アンケートのお願い

当社のIR活動の充実を図るため、下記アンケートへのご協力を  
お願い致します。

### 株主の皆さまへのアンケートのお願い

#### Q1 今回の株主通信の内容はいかがでしたか?

1. 理解できた
2. おおよそ理解できた
3. やや分かりにくかった
4. 分かりにくかった理由( )

#### Q2 今回の株主通信で興味深かった記事は?(複数可)

1. 営業概況
2. 私たちのビジネスの仕組み
3. 私たちの強みと展開
4. 人材最前線レポート
5. 要約連結財務諸表

#### Q3 今後のIR活動で重視して欲しい点は?(複数可)

1. 会社説明会開催
2. ホームページの充実
3. 株主通信の充実
4. その他( )

#### Q4 当社株式の保有株数は?

1. 1~4株
2. 5~9株
3. 10~49株
4. 50~99株
5. 100株以上

#### Q5 当社株式を購入されたポイントは?(複数可)

1. 安定性
2. 収益性
3. 成長性
4. 経営理念
5. 事業内容
6. 財務内容
7. 配当
8. 株価の値頃感
9. その他( )

#### Q6 保有株式資産

1. 100万円未満
2. 100~1,000万円未満
3. 1,000~3,000万円未満
4. 3,000~5,000万円未満
5. 5,000万円以上

#### Q7 ご年齢

1. 30代以下
2. 40代
3. 50代
4. 60代
5. 70代以上

郵便はがき

料  
金  
受  
取  
人  
払  
郵  
便

1 5 0 - 8 7 0 1

0 3 9



差出有効期間  
平成19年12月  
31日まで

〈受取人〉

恵比寿ガーデンプレイス郵便局 私書箱 5072 号

アイ・ティー・シーネットワーク株式会社  
経営企画部 IR課 行



## 株式お手続き上のご質問

- 住所変更をしたい。
- 配当金の振込指定先を変更したい。
- 株式の名義書換えをしたい。

そのような場合は、

株主名簿管理人  
住友信託銀行株式会社 証券代行部

(住所変更等用紙のご請求)

0120-175-417

(その他のご照会)

0120-176-417 までお尋ねください。

(受付時間 9:00～ 17:00 土日祝を除く)

## 本株主通信に関するお問い合わせ先

ITCネットワーク株式会社 経営企画部IR課

03-5739-3702 (9:30～18:00)

E-mail: ir@itcnetwork.co.jp