

P.1 社長Q&A

業界の変化に
機敏に対応し、
タイムリーに価値を
創造し続けます。

P.5 クローズアップ! ITCN

数字で見るITCN
コンシューマ事業
法人事業



アイ・ティー・シーネットワーク株式会社

証券コード:9422

第12期中間 株主通信

2008年4月1日～2008年9月30日



P.9

携帯電話を安心・安全に
お使いいただくための
当社の取り組み

P.10

株式情報
会社情報



業界の変化に機敏に対応し、タイムリーに価値



代表取締役社長
寺本 一三

Q1 当中間期の事業環境について お聞かせください。

携帯電話販売市場は、景況感の急速な悪化による消費マインドの冷え込みに加え、携帯電話の販売方式の変更や、各通信キャリアによるお客様囲い込み施策の強化などの影響もあって、販売は低調で、当社のような販売代理店や携帯電話メーカーにとって厳しい事業環境となりました。当中間期の市場全体の販売台数は、販売が好調であった前年同期に比べ約20%減少しました。

財務ハイライト

	第11期中間	第11期通期	第12期中間
	(単位:百万円)		
売上高	77,825	151,733	61,576
売上総利益	10,450	21,221	12,052
営業利益	2,371	4,768	1,827
純利益	1,558	2,890	950
	(単位:円)		
1株当たり情報			
純利益	14,036.47	26,022.77	8,550.35
純資産	125,910.29	132,267.20	134,868.46
配当金	5,300	10,600	5,300

を創造し続けます。

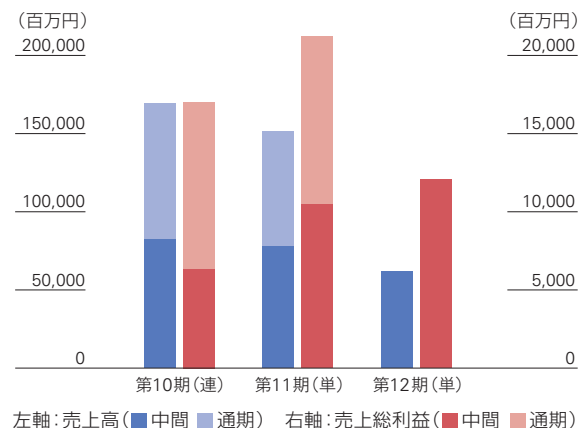
当社においても、販売台数は約79万台と前年同期比8.8%減少しましたが、市場全体の落ち込みよりも緩やかで、販売シェアはむしろ上昇しています。7月に株式会社日立モバイルの移動体通信事業を承継して7万台(3カ月分)が加算されましたが、これを除いても販売シェアは上昇しており、大手カメラ・家電量販店、キャリア認定ショップおよび法人という3つの優良チャンネルに集中する当社は、市場縮小の影響を受けにくかったといえます。

Q2 当中間期の業績について お聞かせください。

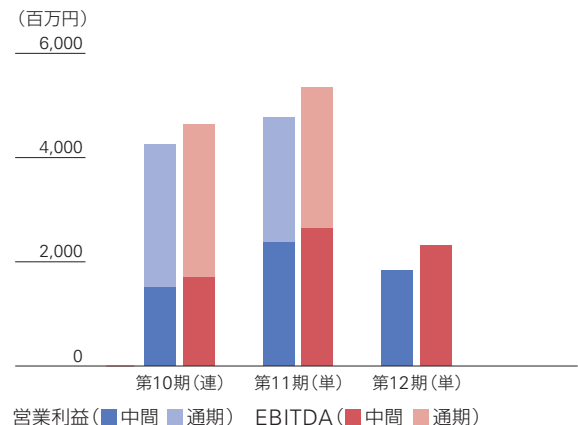
売上高は上述の販売台数の減少を反映して減収となりましたが、新販売方式の導入によって不採算な廉価販売が減少した結果、採算は大幅に改善し、売上総利益は前年同期比15.3%増の120.5億円と中間最高益を達成しました。

一方、営業利益については前年同期比23.0%減の18.2億円となりました。これは、採算改善が販売減の影響を打ち消すには至らなかったこと、日立モバイルの移動体通信事業の承継によるのれん負担、その一時的な統合コストが前倒しで発生したことなどによります。

売上高/売上総利益



営業利益/EBITDA *



* 利払前・税引前・減価償却前利益

Q3 販売台数の減少は当社や業界に どのような影響を与えますか。

販売台数の減少により当社の売上高は減少しますが、当社の利益に与えるインパクトはそれほど大きくはありません。当社の売上は、端末販売によるものだけではなく、通信キャリアのお客様接点を代行して、料金プランの最適化コンサルティングや故障修理などのアフターサービス業務を行う手数料売上の割合が大きいためです。

携帯電話販売市場が縮小することは業界全体の活力を削ぐことになりかねず、危機感を強く感じています。しかし、通信キャリアが1億人を超えるお客様へのロイヤリティ・マーケティングを追求する方向は変わらず、キャリア認定ショップや量販店内サービスコーナーなどのお客様満足の維持・獲得に直結するアフターサービス拠点の重要性が低下することはありえ

ないので、販売台数の減少に比例して業界の役割が縮小するという悲観的な見方はしていません。事実、携帯電話の販売方式の変更などにより一台の携帯電話をご利用いただく期間が延びる傾向にあるため、アフターサービス需要はむしろ拡大しています。このため、質の高い売り場運営を行い、お客様やお取引先様に真の価値を提供できる販売代理店とそうでない販売代理店とでの選別が進むと考えています。これは、当社のように大手の中でも人一倍スタッフの教育・支援など、ES(従業員満足)の向上に力を入れている販売代理店にとって有利な状況です。

Q4 通期の見通しをどう見えていますか。

景気動向は決して楽観できるものではありませんが、業界環境は下期には改善する余地があると見込んでいます。当業界はもともと年2回の商戦期(12月、3月)がある下期の販売ウエイトが高い傾向にある上、今年10月はモバイルナンバーポータビリティ(MNP)開始から2年目にあたり、お客様の流動性が高まるタイミングに合わせた各通信キャリアの販売促進強化が予想されます。さらに、通信キャリアが第2世代の通信サービスの新規契約終了や終了時期の



発表をしたことにより、第3世代サービス対応端末への買替えが加速することが予想されます。以上のことから、通期の販売台数は175万台(前年同期比2%減)、売上高は1,330億円を予想しています。

利益については、前に述べたとおり採算が大幅に改善していますし、日立モバイルとの統合コストを上期に前倒して計上したことに加えて、今後は要員配置の最適化により販売管理費を抑制できる見込みです。このため、営業利益は45.5億円、経常利益は45.5億円を見込んでいます。

Q5 日立モバイルの移動体通信事業との経営統合の状況はいかがですか。

7月1日に事業を譲り受けて以来、営業拠点の統合や販売管理システムの統一といった基盤整備を行ってきました。もともと他社からショップを譲り受けながら規模を拡大してきた当社には、年功も闊もない、良い意味での「寄り合い所帯」としてのフラットで自由な社風があるので、日立モバイルから当社に加わった従業員もすぐに実力を発揮しやすいと思っています。当然、ショップ運営ノウハウの相互交流や法人営業での連携強化は進んでいます。これらの取り組みは、下期以降の成果として結実するものと考えています。

Q6 経営戦略についてお聞かせください。

コンシューマ事業については、キャリア認定ショップや量販店の売り場の価値を継続的に高めていくために、販促ツール作成や販売員教育などの後方支援業務を充実させるとともに、優秀な人財の確保・育成に努めます。また、ショップ網の運営品質にこだわりながら、M&Aによりシェアの拡大を図っていきます。

法人事業については、更なる成長が期待できる法人市場の開拓・深耕をより一層推し進め、当社の成長の主軸としていきます。

当業界には、一昨年にはMNP、昨年にはNTTドコモでの販売方式の変更という大きな変化がありましたが、今後も技術革新や制度変更によって変化が続くと見込まれます。その変化に機敏に対応し、お客様やお取引先様に対してタイムリーに価値を創造し続け、業界大手の一角を担うと同時にお客様満足度および従業員満足度でNo.1の会社であり続けたいと考えています。

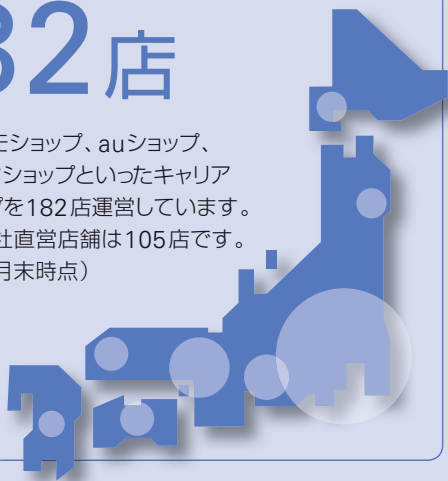
クローズアップ! ITCN



数字で見るITCN

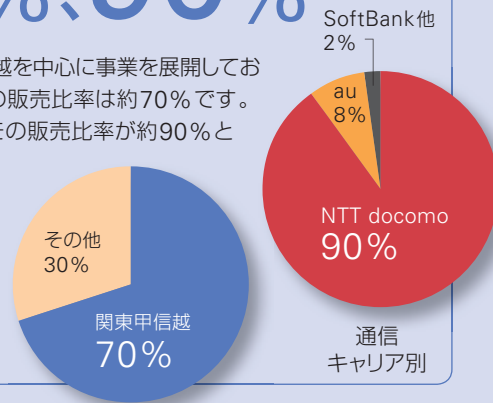
182店

当社はドコモショップ、auショップ、ソフトバンクショップといったキャリア認定ショップを182店運営しています。そのうち当社直営店舗は105店です。(2008年9月末時点)



70%、90%

当社は関東甲信越を中心に事業を展開しており、関東甲信越の販売比率は約70%です。また、NTTドコモの販売比率が約90%となっています。



コンシューマ事業

- 大手カメラ／家電量販店やキャリア認定ショップで携帯電話の販売を行っています。
- 業界最大規模の物流・開通センターを有し、効率の良い運営を行っています。

ドコモショップにおけるアマダナ商品取り扱いについて

当社は運営するドコモショップ内で、株式会社リアル・フリートの家電ブランドであるアマダナ商品の取り扱いを開始しました。ドコモショップ内にアマダナケータイや携帯電話周辺機器などのアマダナ商品を取り扱う「アマダナコーナー」を設け、携帯電話と組み合わせて使うシーンを提案しながら販売します。現在、ドコモショップ渋谷西口店、渋谷宮益坂店、東戸塚店、浦和店、新宿西口店、横浜馬車道店で展開していますが、当期中に関東圏内で10店舗に広げる予定です。また、今後は店舗運営の強みを活かしユーザーニーズを汲み取りながら、携帯電話周辺機器を共同開発してアマダナコーナーで販売していきます。ドコモショップの付加価値を高めることで集客力を強化するとともに、新たな収益源として成長させていきます。



新店紹介



ドコモショップ古淵店
神奈川県相模原市古淵3-6-21
0120-031-360



ドコモショップ東浦和店
埼玉県さいたま市緑区大間木1633-2
0120-162-360



ドコモショップ渋谷西口店
東京都渋谷区桜丘町25-18
0120-071-360

法人事業

- 企業向けに携帯電話を販売するとともに、携帯電話の管理業務を受託しています。
- コンビニエンスストアのキヨスク端末を用いた電子マネーの発券業務や、携帯電話を用

マネージドサービス紹介

企業の情報漏えいリスクへの意識の高まりによって、法人名義の携帯電話の導入が進むにつれ、管理コストを削減するためのサービスへの関心も急速に高まってきています。

当社は企業の携帯電話の導入から運用までをワンストップで一元管理する「マネージドサービス」を提供しています。

● ヘルプデスクサービス

利用者からの各種問い合わせ業務を代行します

● 紛失時対応サービス

携帯電話紛失時に情報消去や操作ロックを行います

● 出荷時設定サービス

企業の運用ルールに合わせて納品時に端末の設定を行います

● 利用者特定サービス

電話番号と利用部署・利用者を特定します

● E-PORTER運用サービス

回線管理サービス「E-PORTER」の運用を代行します

● レポーティングサービス

ヘルプデスクの対応履歴やご利用料金の情報を分析しレポートします

導入事例

トラブル時



管理者

利用者

簡単解決



管理者

利用者

ヘルプデスクサービス

【特徴】

- ケータイ電話のプロが対応
- 24時間365日受付可能
(紛失時対応サービスのみ)



ITCN

管理者の負担軽減

- 受付業務をアウトソーシングすることで、他の業務に集中

利用者の利便性向上

- 緊急時にも迅速に対応することで利便性が向上



コスト削減と業務効率アップの両方が実現します

いたマーケティングリサーチサービス、ブログの運営なども行っています。

MCPCモバイルソリューションフェア参加

当社は2008年9月5日、モバイルコンピューティング推進コンソーシアム(MCPC)主催の「MCPCモバイルソリューションフェア2008」に出展しました。

出展ブースでは、2008年9月に全面リニューアルをした携帯電話回線管理ASPサービス「新E-PORTER」のデモを行いました。「E-PORTER」は、2002年にサービスを開始して以来、「使いやすい」、「利用料金の削減につながった」など、数多くのお客様からご好評いただいているサービスで、約1,800社(22万回線)を保有するサービスになりました(2008年9月末時点)。また、業界初の24時間365日のヘルプデスクを有する携帯電話の運用管理業務を受託する「マネージドサービス」もご紹介しました。多数の皆様のご来場ありがとうございました。



ISO27001取得

当社では、情報セキュリティマネジメントシステムに関する国際規格であるISO27001を取得し、順次適用範囲を拡大していますが、2008年8月21日に法人営業業務もその対象となりました。お客様にこれまで以上に安心して当社のサービスをご利用いただけるよう、ISO27001に則った情報管理体制の維持向上に継続して取り組んでいきます。



携帯電話を安心・安全に お使いいただくための当社の取り組み

- 今や生活に欠かせない携帯電話をどなたにも安心してお使いいただくため、当社は以下のような取り組みを積極的に行っています。

携帯電話教室の開催

ドコモショップ千葉中央店は、2008年10月27日に開催された社会福祉法人 千葉市社会福祉協議会主催の社会福祉セミナーに、シルバー向けの携帯電話教室の講師として参加させていただきました。当日は千葉市民の皆様に、携帯電話の便利で安全なご利用方法をご紹介させていただきました。

このほかにも各ショップでは、携帯電話教室を定期的で開催したり、随時ご利用方法のご紹介をさせていただいたりしています。是非お気軽にご来店ください。



有害サイトアクセス制限サービスの普及促進活動

当サービスは、未成年の方の有害サイトへのアクセスを制限することで、安心して携帯電話をお使いいただくためのサービスです。

新規でご利用のお客さま全員に当サービスの利用意向確認を実施するとともに、利用者が未成年の場合は、親権者のアクセス制限サービス不要のお申込みがない限り当サービスをご利用いただくようご案内をしています。

ケータイ災害用伝言板サービスの普及促進活動

当サービスは、災害時に携帯電話のインターネットを使って安否確認ができる便利なサービスです。また、被災地への通話が殺到することを回避することで、迅速な復旧活動にも役立ちます。操作手順やサービス内容についてご理解いただくための体験サービスをご案内することで、当サービスの普及促進活動を行っています。

また、当社と伊藤忠グループ4社は、福岡県と災害時支援協定を締結しています。当社は災害時伝言ダイヤルなどの住民への普及促進活動の支援を担っています。

株式の状況

発行可能株式総数	384,000株
発行済株式数	111,171株
株主数	5,920名

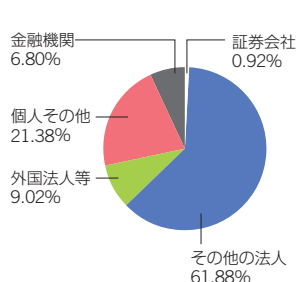
大株主

(上位10名)

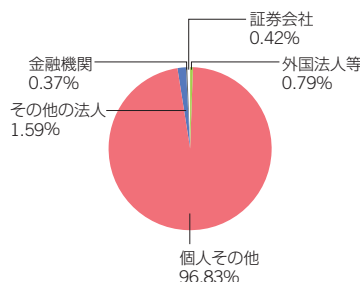
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
伊藤忠商事株式会社	67,490	60.71
バンクオブニューヨークジーシーエム クライアントアカウントジエイピーアールデイ アイエスジーエフイーエイシー	4,486	4.04
ドイチェ バンク アーゲー ロンドン ビービー ノントリティー クライアント 613	2,755	2.48
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,731	1.56
資産管理サービス 信託銀行株式会社(年金信託口)	1,653	1.49
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	1,597	1.44
ITCネットワーク社員持株会	1,240	1.12
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口4G)	882	0.79
ゴールドマン・サックス・インターナショナル エイチエスピーシー ファンド サービスィズ クライアント アカ운ツ 500 ピー	678	0.61
	578	0.52

株式の分布

株式数構成比



株主数構成比



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スタワー 26F
設立	1997年8月
資本金	2,721,067,500円
従業員数	1,684名
会計監査人	監査法人トーマツ

役員

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	新宮 達史*
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	浅倉 靖**
上席執行役員	多賀谷 泰興
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

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月に開催
基準日	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	東京都中央区八重洲二丁目3番1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
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	東京証券取引所
証券コード	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)

株券電子化後の株式に関する お届出先およびご照会先について

2009年1月5日に株券電子化となります。
その後のご住所変更等のお届出およびご照
会は、株主様の口座のある証券会社宛にお
願しいたします。

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保
管振替機構)を利用されていない株主様には、
株主名簿管理人である左記の住友信託銀行
株式会社に口座(特別口座といいます。)を開
設いたします。特別口座についてのご照会お
よび住所変更等のお届出は、左記の電話照
会先にお願しいたします。

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



地球環境に配慮した大豆油
インキを使用しています。