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）

ITC NETWORKS CORPORATION

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。

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

目次

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

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

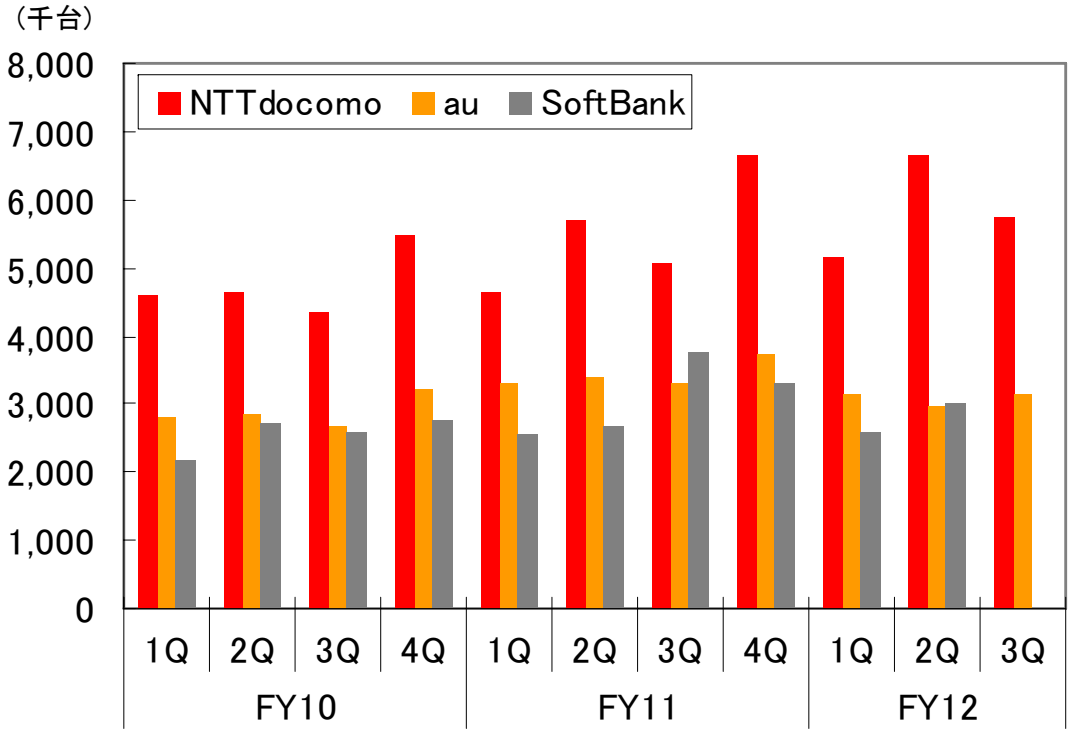
1 2013年3月期第3四半期　決算概要

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

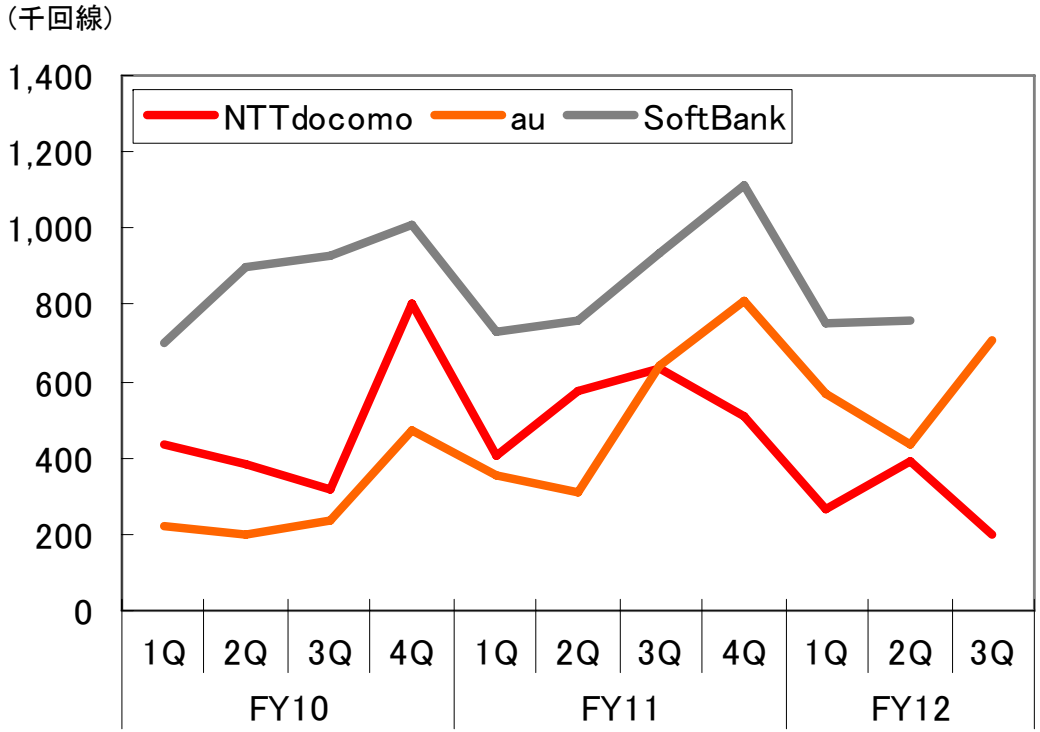
端末販売市場

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

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

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 通期予想 *C*	進捗率 *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%	-	-

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

決算概況(3Q会計期間)

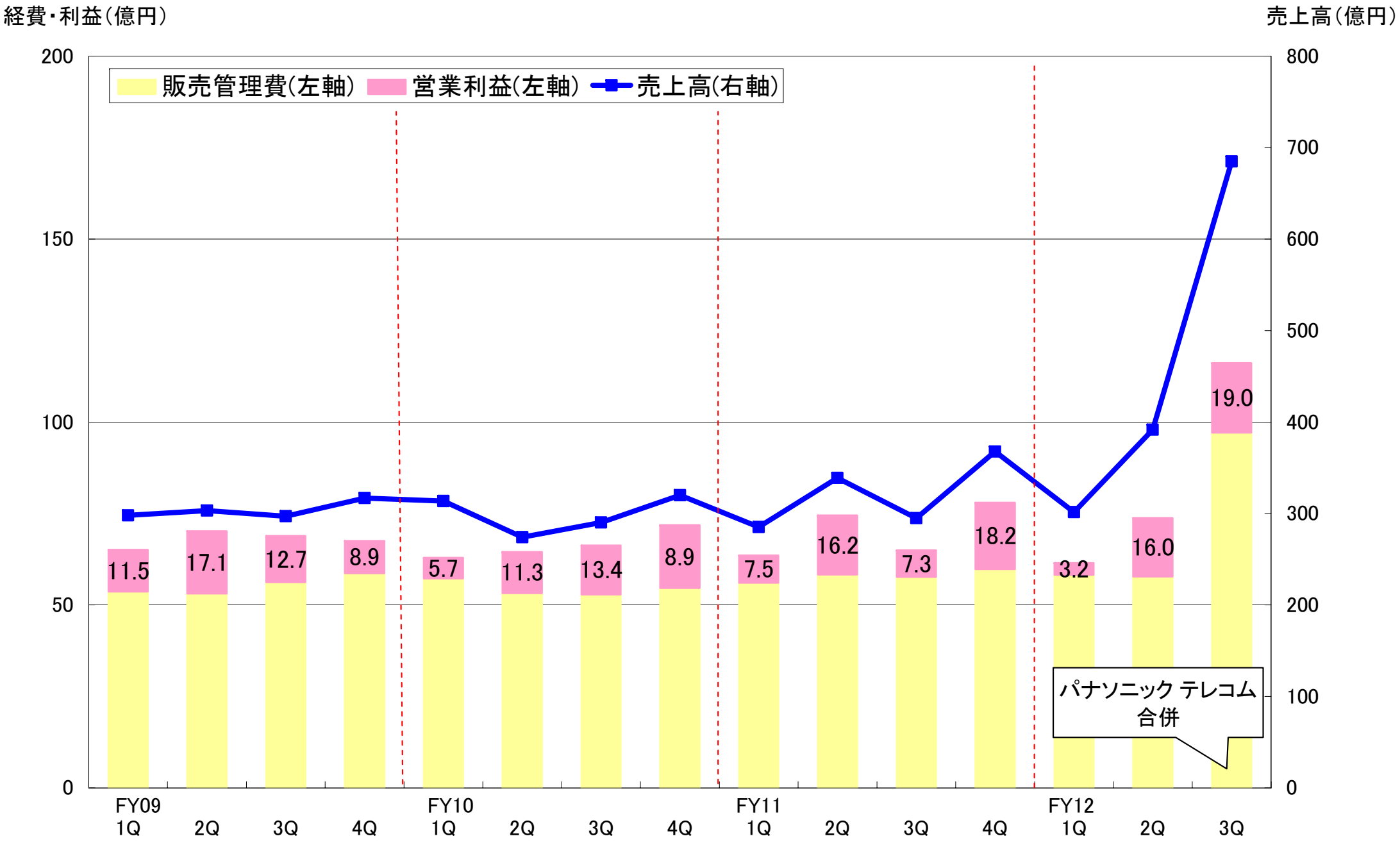
パナソニック テレコムとの合併効果に加え、スマホ販売増により大幅増収増益

[単位:百万円]

	2011/10-12 3Q(3カ月) *A*	2012/10-12 3Q(3カ月) *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%

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

四半期業績の推移

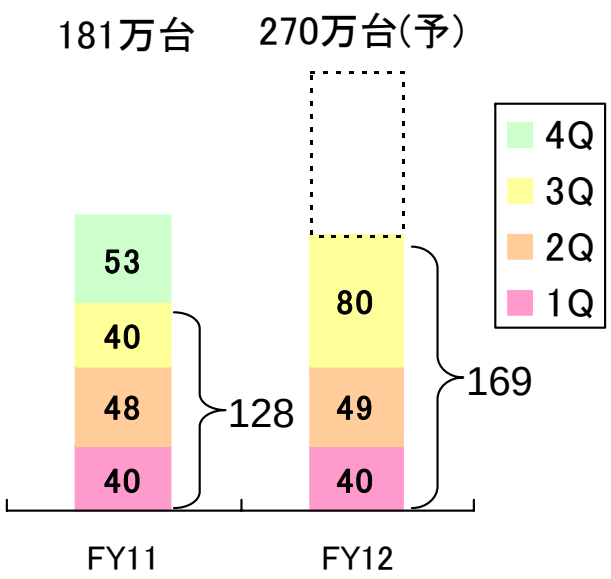


© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

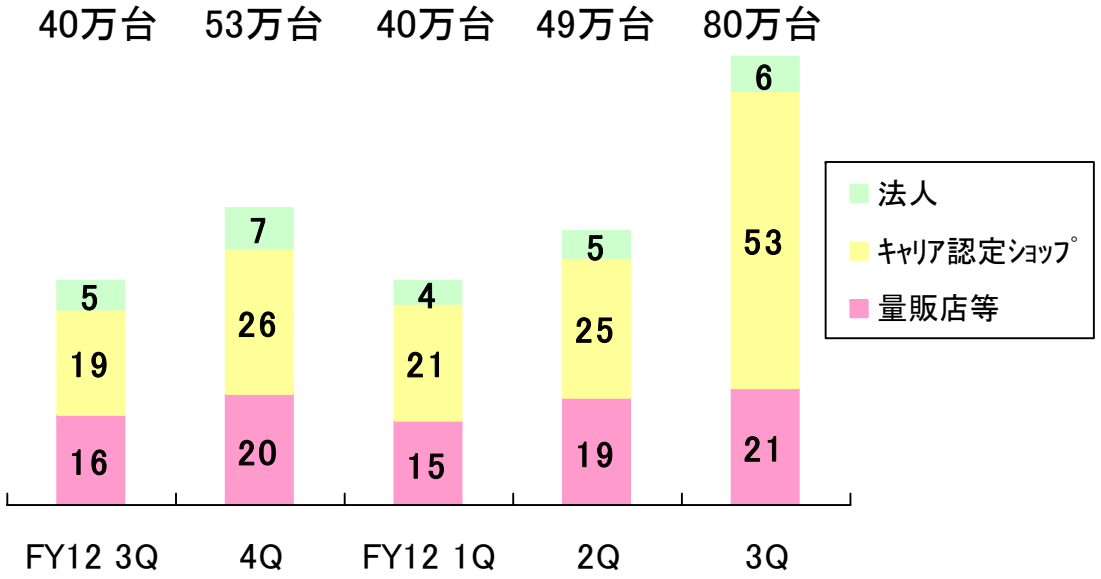
販売台数実績(3Q累計期間)

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

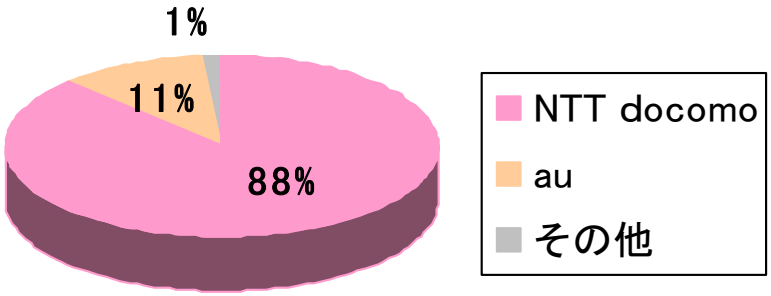
〔期間別〕



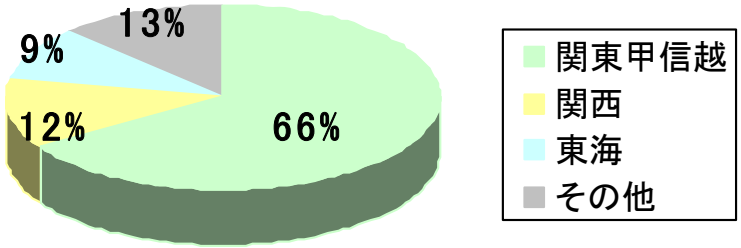
〔チャネル別〕



〔通信キャリア別〕



〔地域別〕



© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

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カ月）A	2012/10-12 3Q（3カ月）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%
		ﾌﾟﾘﾍﾟｲﾄﾞｶｰﾄﾞ情報	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

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

2 2013年3月期通期　業績予想

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

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

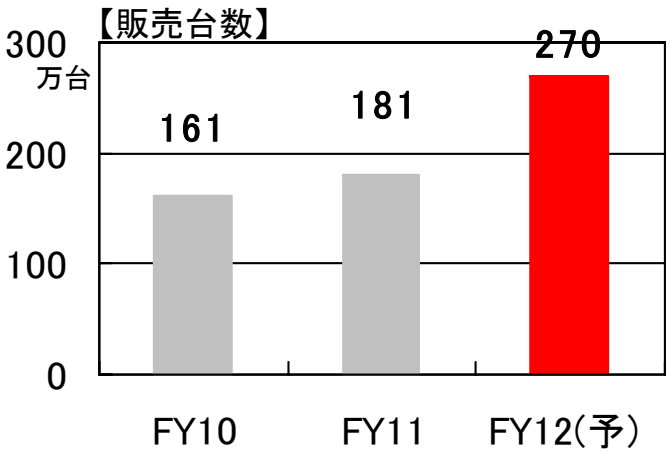
経費削減　情報システム、開通・物流センター等の集約・効率化

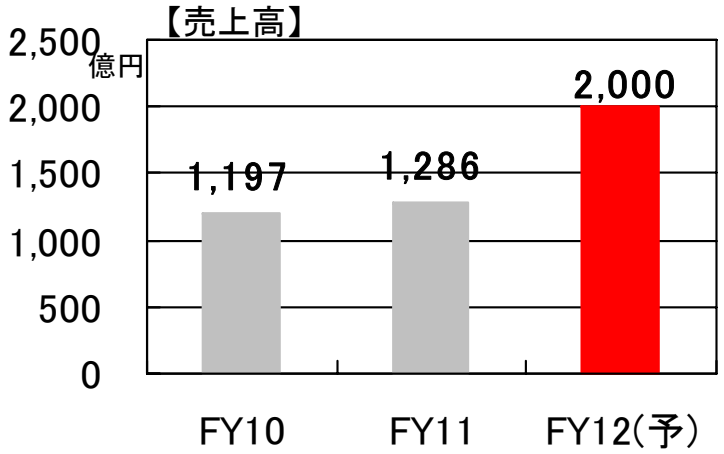
© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

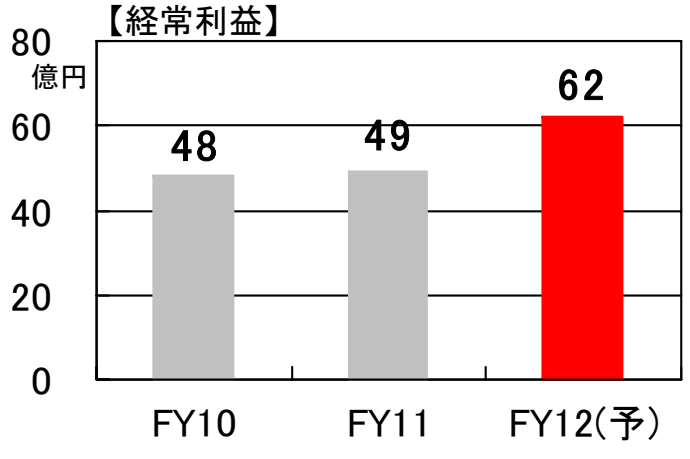
2013年3月期 業績予想

[単位:百万円]	2012/3 A	2013/3(予) B	増減率 B/A	(参考) 旧 パナソニック テレコム 2012/3
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。







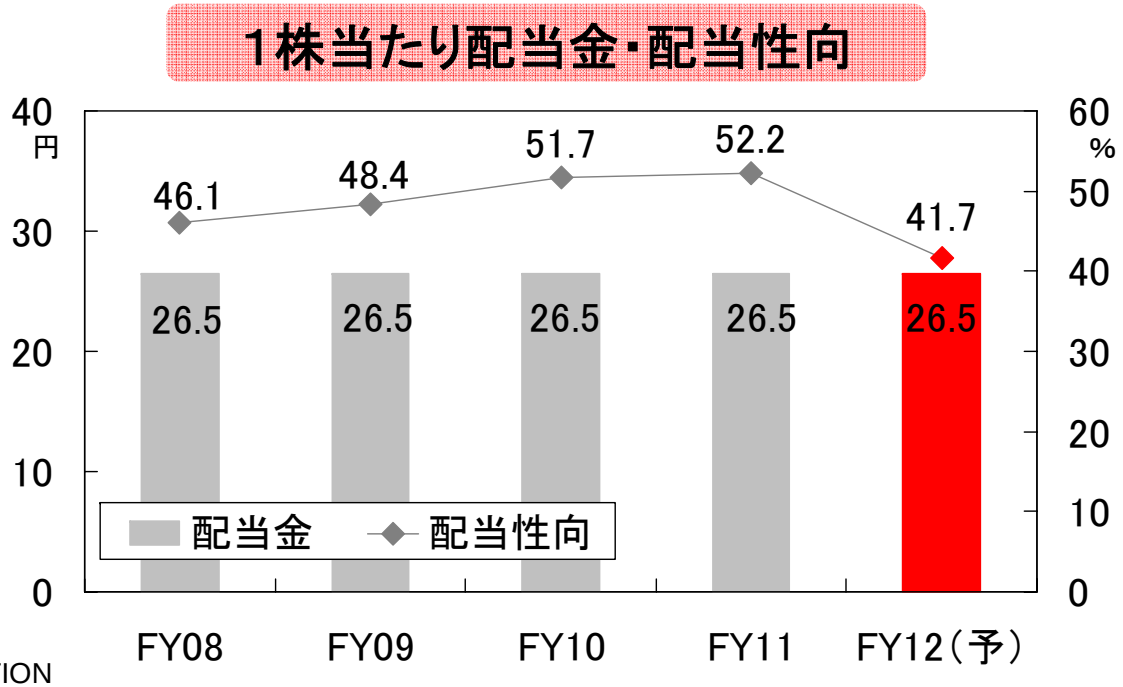
© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

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
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%



© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

参考資料:会社概要

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

会社概要・沿革

会　社　概　要

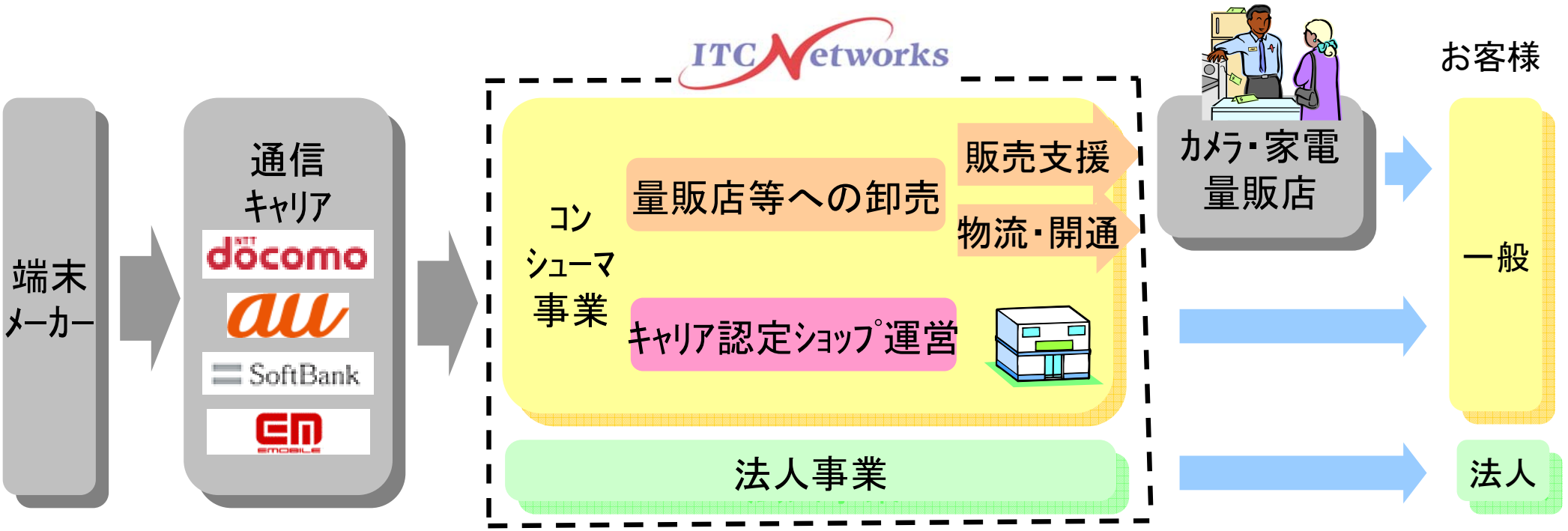
- 社　　名 ： アイ・ティー・シーネットワーク株式会社
  ITC NETWORKS CORPORATION
- 本　　社 ： 東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号
  恵比寿ｶﾞｰﾃﾞﾝﾌﾟﾚｲｽﾀﾜｰ26F
- 代 表 者 ： 代表取締役社長　寺本　一三
- 設　　立 ： 1997年8月　（現在第16期）
- 事業内容 ： 携帯電話の卸売・販売及び携帯電話
  を利用したｿﾘｭｰｼｮﾝｻｰﾋﾞｽの提供
- 資 本 金 ： 27億円
- 主要株主 ： 伊藤忠商事㈱　48.27%
  ﾊﾟﾅｿﾆｯｸ ﾓﾊﾞｲﾙｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ　20.00%
  ※2012年10月1日現在
- 従業員数 ： 4,443名　※2012年12月31日現在

沿　　革

- 1991年　　： 伊藤忠商事㈱が携帯電話販売事業に着手
- 1992年10月 ： ﾄﾞｺﾓｼｮｯﾌﾟ八王子店（ｼｮｯﾌﾟ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 ： ㈱ｲﾄﾞﾑｺｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞを100%子会社化
- 2007年 4月 ： ㈱ｲﾄﾞﾑｺｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞを吸収合併
- 2007年12月 ： 東証1部銘柄に指定
- 2008年 7月 ： ㈱日立ﾓﾊﾞｲﾙの携帯電話販売事業を買収
- 2012年10月 ： ﾊﾟﾅｿﾆｯｸ ﾃﾚｺﾑ㈱と合併

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

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

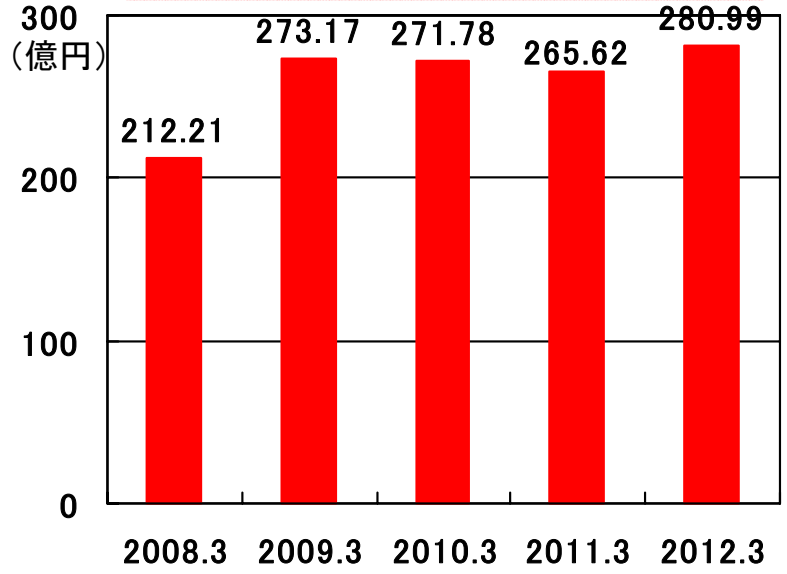
NTTドコモ関東甲信越への資源集中

「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

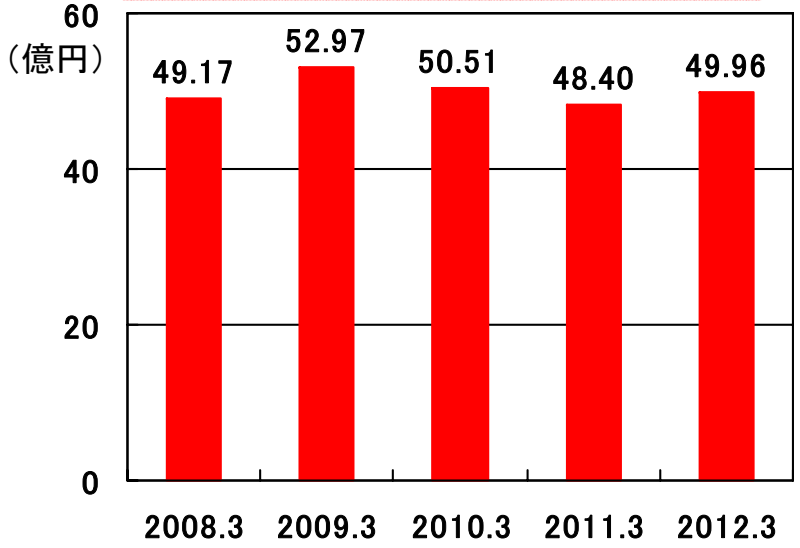
© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

業績推移

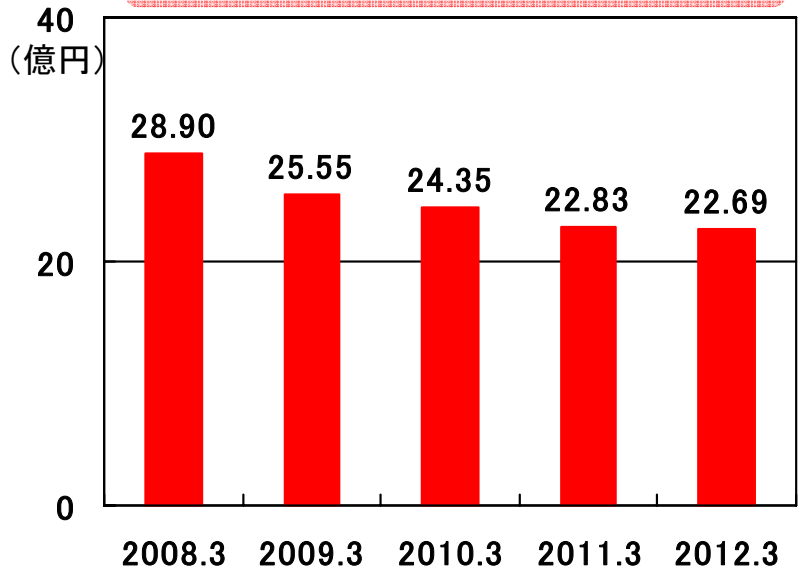
売上総利益



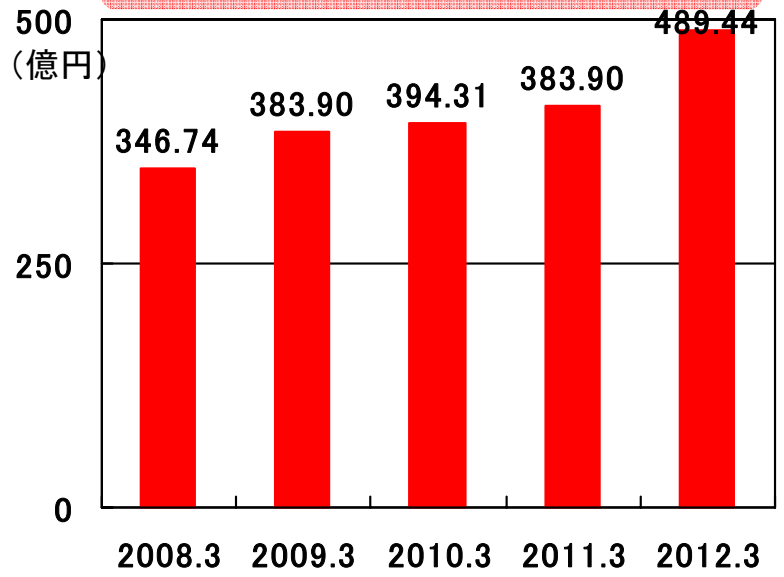
経常利益



当期純利益



総資産



© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION