2013年3月期　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 決算概況

2 2014年3月期 業績予想

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

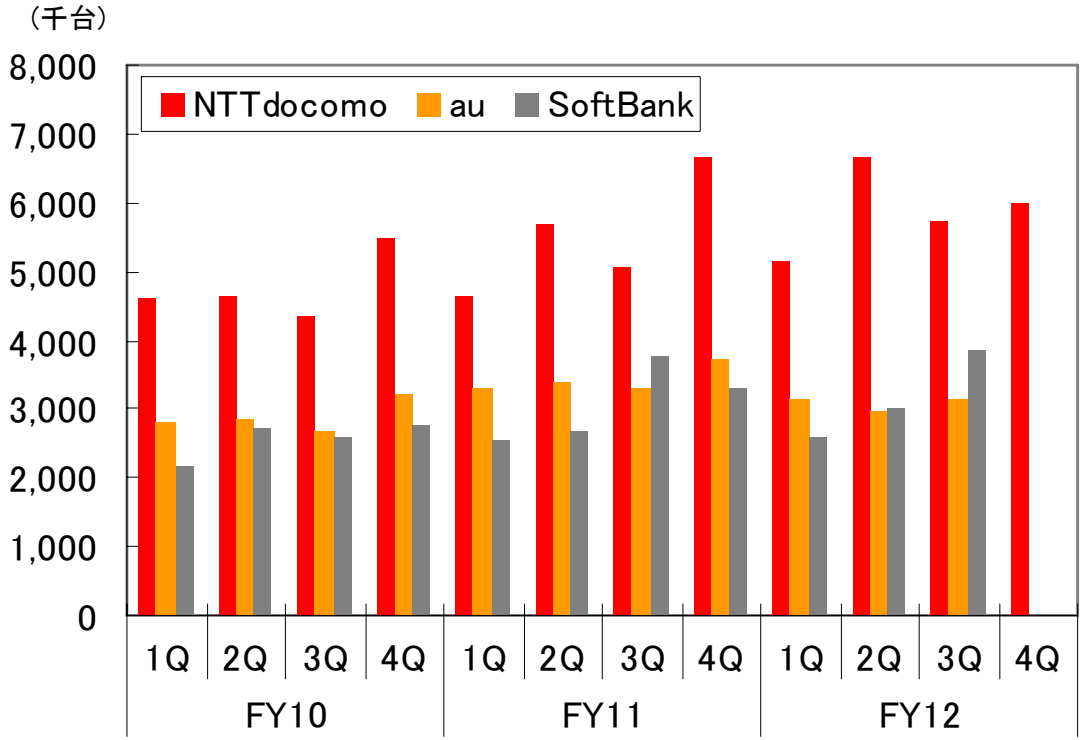
1 2013年3月期 決算概況

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

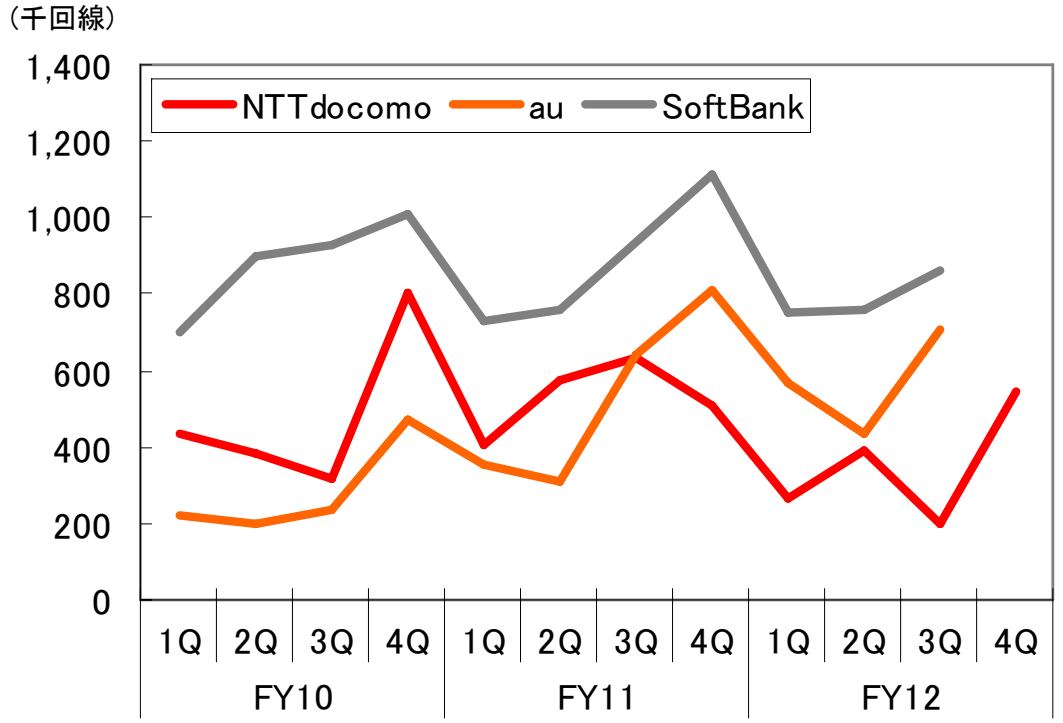
端末販売市場

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

通期決算概況

2012年10月1日付のパナソニック テレコムとの合併効果により増収増益

[単位：百万円]

	2012/3 A	2013/3 B	増減率 B/A	2013/3 通期予想 C	達成率 B/C
販売台数(万台)	181	255	+40.9%	-	-
売上高	128,694	209,303	+62.6%	200,000	104.7%
売上総利益	28,099	37,191	+32.4%	-	-
販売費及び一般管理費	23,175	31,288	+35.0%	-	-
営業利益	4,924	5,903	+19.9%	6,200	95.2%
経常利益	4,996	6,034	+20.8%	6,200	97.3%
税引前当期純利益	4,925	5,787	+17.5%	-	-
当期純利益	2,269	3,092	+36.3%	3,200	96.6%
EBITDA	6,388	8,045	+25.9%	-	-

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

当第4四半期(3ヵ月)の業績

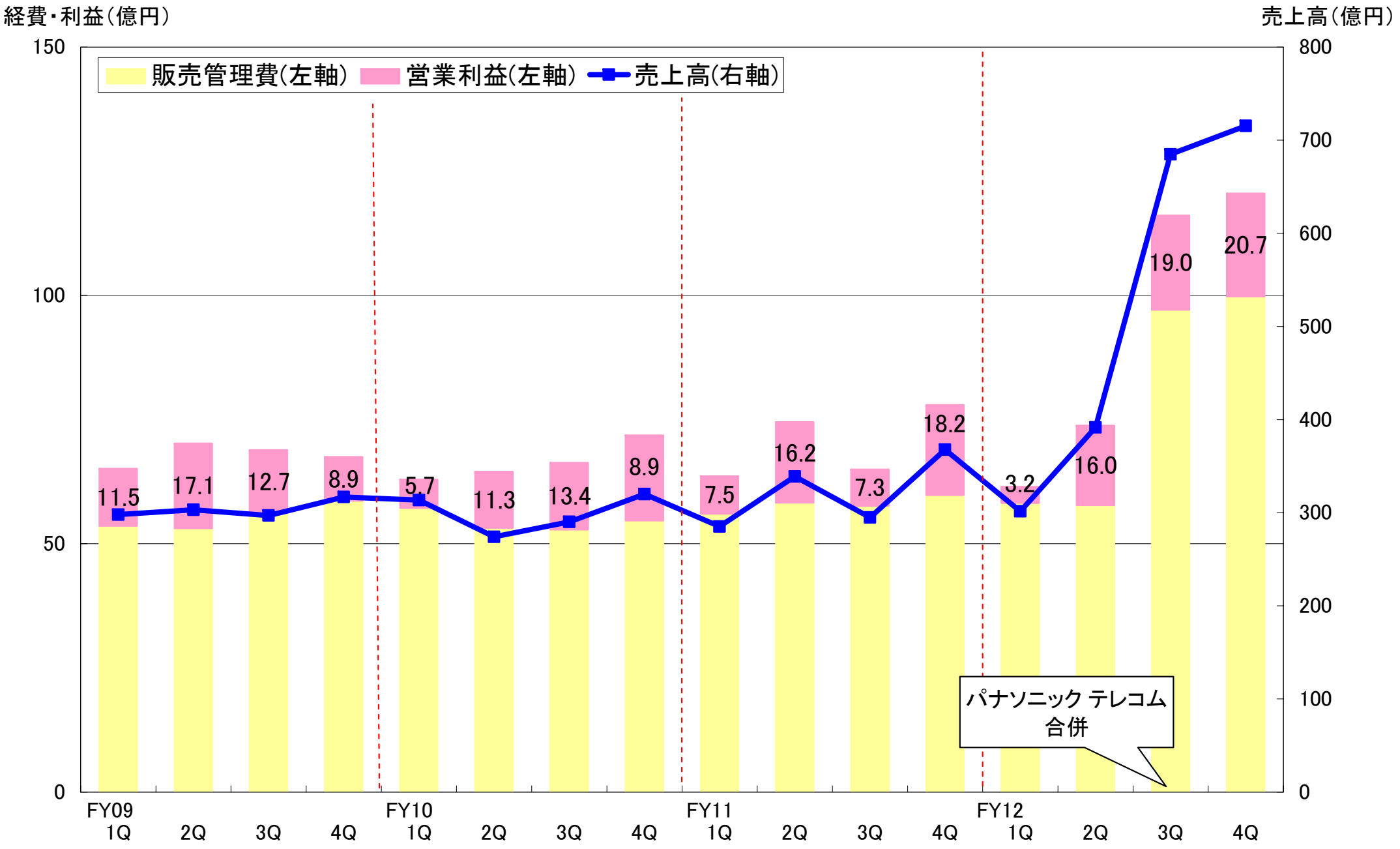
合併効果に加え、コンシューマ事業の販売好調により増収増益

[単位:百万円]

	2012/1-3 (4Q) *A*	2013/1-3 (4Q) *B*	増減率 *B/A*	2012/10-12 (3Q) *C*	増減率 *B/C*
販売台数(万台)	53	86	+63.8%	80	+7.9%
売上高	36,770	71,527	+94.5%	68,482	+4.4%
売上総利益	7,796	12,052	+54.6%	11,610	+3.8%
販売費及び一般管理費	5,980	9,978	+66.9%	9,709	+2.8%
営業利益	1,816	2,074	+14.2%	1,900	+9.1%
経常利益	1,842	2,125	+15.3%	1,934	+9.8%
税引前四半期純利益	1,809	2,042	+12.9%	1,850	+10.4%
四半期純利益	935	1,128	+20.6%	998	+13.1%
EBITDA	2,191	2,770	+26.4%	2,590	+6.9%

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

四半期業績の推移

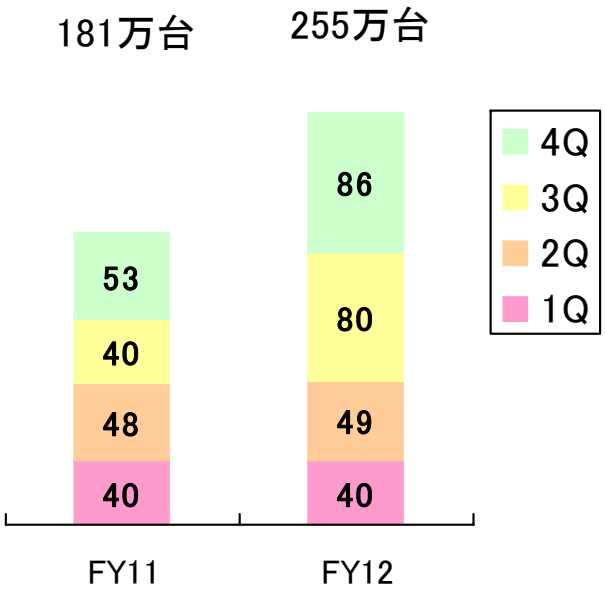


© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

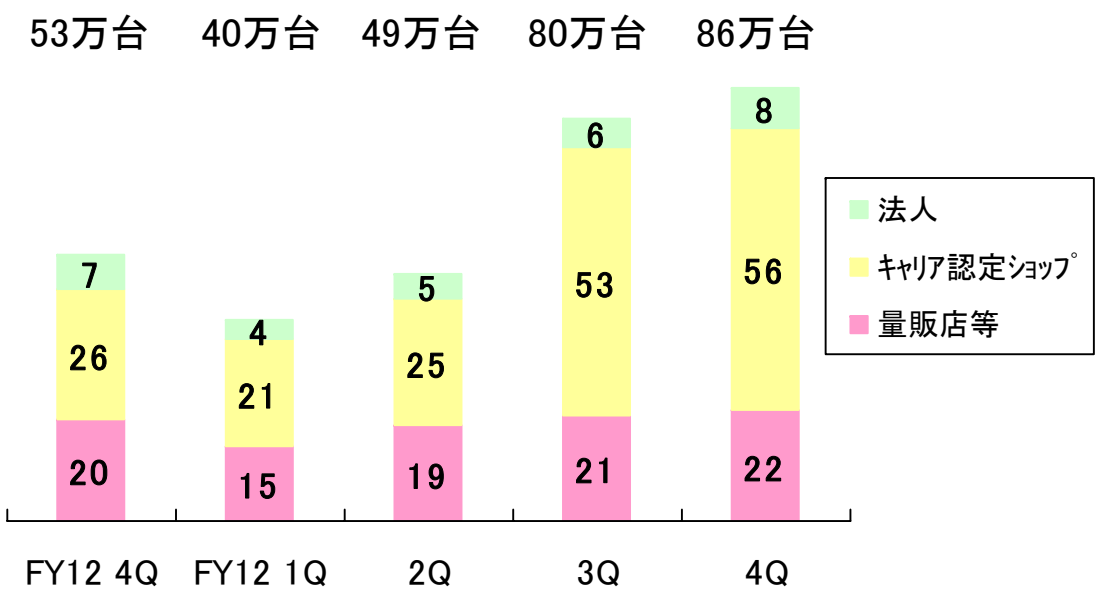
販売台数実績

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

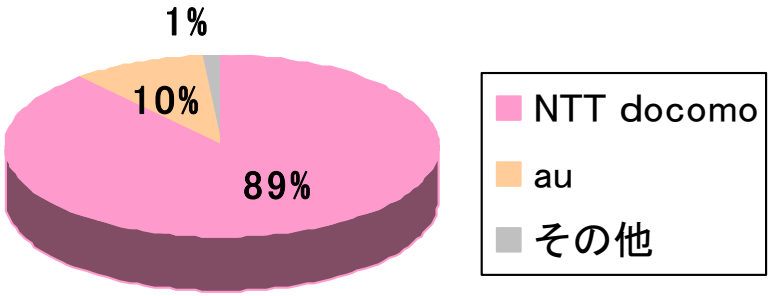
〔期間別〕



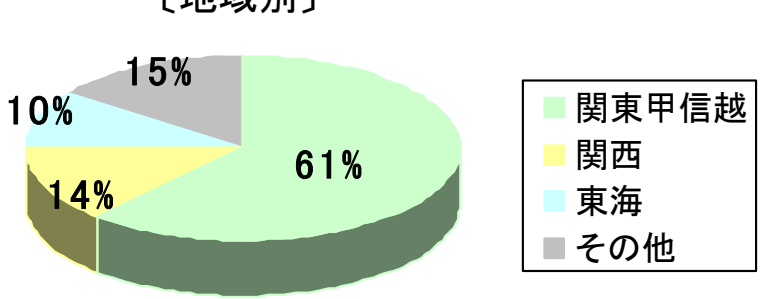
〔チャネル別〕



〔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：合併効果とショップチャネル強化により増収増益
法人　　：合併により増収、4Qで販売復調し増益となるが、通期は減益

[単位：百万円]		2012/1-3 (4Q) A	2013/1-3 (4Q) B	増減率B/A	2012/3 (通期) C	2013/3 (通期) D	増減率D/C
売上高合計		36,770	71,527	+94.5%	128,694	209,303	+62.6%
コンシューマ事業	商品売上高	21,337	45,131	+111.5%	71,314	133,319	+86.9%
	手数料収入	11,023	20,396	+85.0%	42,118	58,227	+38.2%
	売上高	32,361	65,527	+102.5%	113,433	191,546	+68.9%
	営業利益※	1,811	2,465	+36.1%	5,019	7,276	+45.0%
法人事業	商品売上高	1,312	2,142	+63.3%	4,155	5,640	+35.8%
	手数料収入	2,435	3,154	+29.5%	8,684	9,625	+10.8%
	ﾌﾟﾘﾍﾟｲﾄﾞｶｰﾄﾞ情報	661	702	+6.1%	2,421	2,490	+2.9%
	売上高	4,409	5,999	+36.1%	15,260	17,757	+16.4%
	営業利益※	597	715	+19.8%	2,105	1,859	△11.7%

※　営業利益は間接部門経費配賦前

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

2 2014年3月期 業績予想

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

経営方針

融合促進／統合効果最大化

合併に伴って事業規模の拡大と収益基盤の拡充が実現

これまで培ってきたスキル・ノウハウを共有し合併効果の極大化をめざす。

①成長のために

✓お客様とのコンタクトポイントに積極投資を実行
- 購買行動の変化に対応した売場作り（新規2店、移転改装77店計画）
- 量販開通センター
- 法人ヘルプデスク　等

✓キャリア外収益の拡大
- コンテンツ、周辺商材の拡販
- 法人向けスマホ提案営業に注力
- 法人向け管理業務アウトソーシング（マネージドサービス）、スマホソフトウェア販売の強化
- ソリューションサービスの拡充　等

②経営体質強化のために

✓間接業務の重複見直し、人員の最適配置

✓販売現場の生産性向上

✓人財の定着化推進

✓規模のメリットの追求

③人づくりと社会貢献

✓お客様の感動のために自ら行動する人財の育成

✓コンプライアンスと情報セキュリティ意識を高く保つ

✓地域社会や環境への貢献活動を継続

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

新店紹介　～ドコモショップグランフロント大阪店～





- お客様がドコモのサービスを実際に体を動かしながら、擬似的に仮想のストーリーを体験できる日本初の体感型大画面ゲームシステム「ドコモモーションシアター」を設置。
- 人の背丈よりも大きい、巨大スマートフォン『BIG!スマホ』でスマホのコンテンツや機能を大画面で体験可能。
- 接客するスタッフは全員がドコモショップスタッフ資格認定制度における最上位資格を保有。高スキルスタッフがお客様へ「最高のおもてなし」を実現。

＜ドコモショップ　グランフロント大阪店＞
■住所：大阪市北区大深町3－1
　　グランフロント大阪ナレッジキャピタル2F
■電話：0120-188-287
■営業時間：10:00～21:00
■定休日：無休
■URL：http://www.docomoshop.co.jp/grandfrontosaka/

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

法人事業の取組み(1):POSAカード販売

ファミリーマート(2012年10月)、スリーエフ(2011年11月)にPOSAカードを納入開始



※2013年4月23日現在

- POSA(Point Of Sales Activation)カードとは、レジでの支払いが完了した時にはじめて有効になる技術を使用したプリペイドカードのこと。購入者はカードに印刷された番号をオンラインで入力して使用する。
- 購入者は、コンビニ店頭でご希望の商品を実際に手にとって手軽に購入することが可能。
- 販売店側は、商品の流通上のリスク(盗難、紛失、在庫、返品等)がなくなり、POSAカードを通常の商品と同じ売り場への陳列が可能。

スマートフォン・タブレット等の普及によりPOSAカード市場は急速に拡大

© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

法人事業の取組み(2):M2M

ワイヤレス通信ユニットや通信モジュールの開発から
通信サービス、ASPサービスまでワンストップでご提供





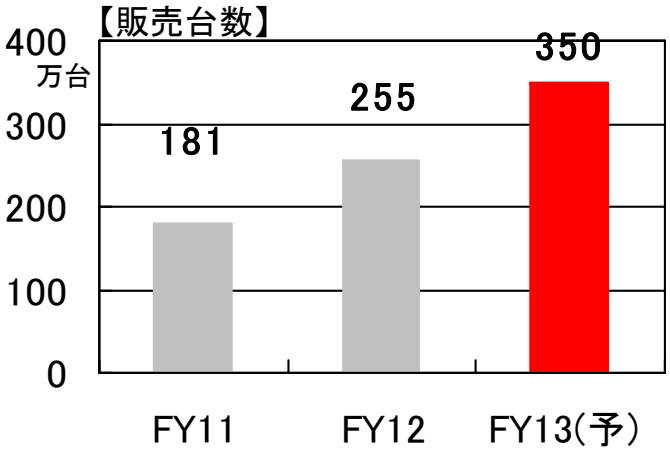
M2Mソリューション導入コスト低下等により、M2M市場は急速に拡大

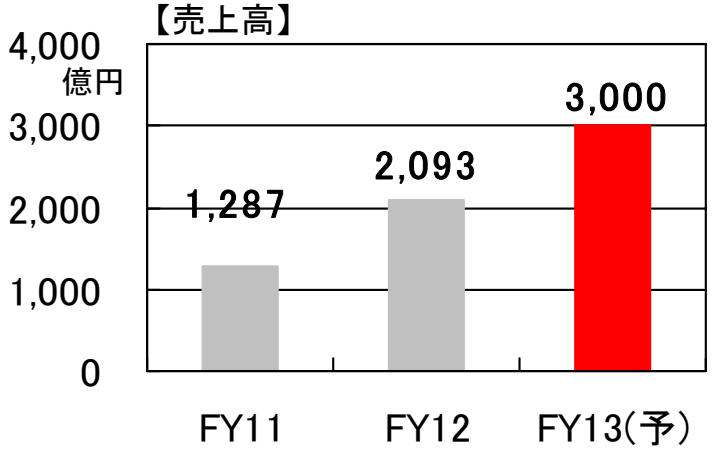
© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

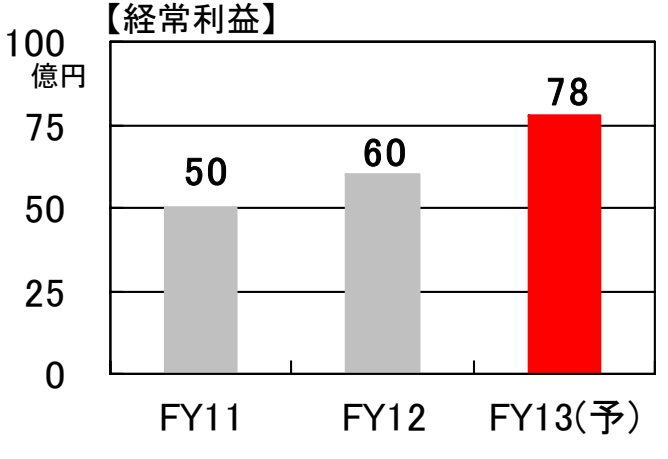
2014年3月期 業績予想

[単位:万台/百万円]

	2013/3		2014/3(予)			
	中間	通期	中間	増減率	通期	増減率
(販売台数)	89	255	165	+84.2%	350	+36.9%
売上高	69,293	209,303	140,000	+102.0%	300,000	+43.3%
営業利益	1,928	5,903	3,000	+55.6%	7,800	+32.1%
経常利益	1,974	6,034	3,000	+51.9%	7,800	+29.3%
当期(中間)純利益	965	3,092	1,650	+70.9%	4,350	+40.7%







© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

業績予想の前提条件

- 販売計画　350万台
  - FY12実績335万台（旧パナソニックテレコムのFY12上期実績含む）⇒ +4%
- 投資計画　26億円
  - FY12実績22億（旧パナソニックテレコムのFY12上期実績含む）
  - 新規出店（2店舗）・移転（45店舗）・改装（32店舗）
  - 情報システム投資3億円
- 採用
  - 新卒採用395名（4/1付け入社）
- パナソニック テレコム合併に伴うのれん等の処理について
  - のれん　約22億円・・・20年償却
  - 無形資産（キャリアショップ運営権）約138億円・・・20年償却
  - 通期PL影響額　営業利益△8億円 / 当期純利益△5.4億円

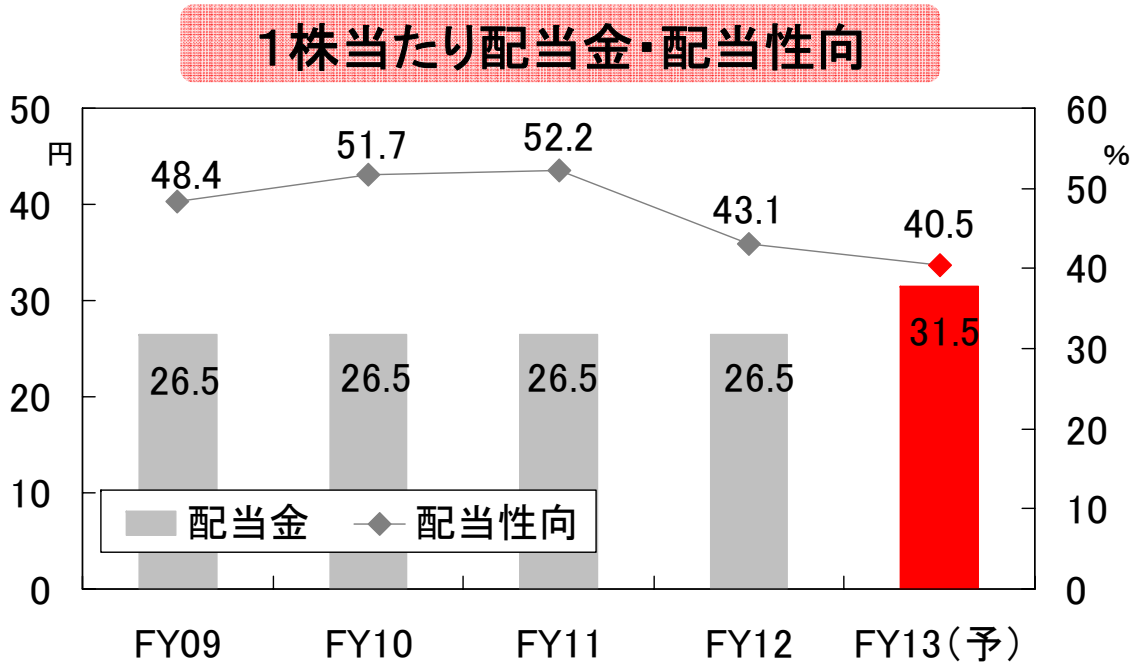
© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

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
2013/3	13.25	13.25	26.50	1,333	43.1%
2014/3(予)	15.75	15.75	31.50	1,761	40.5%



© 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

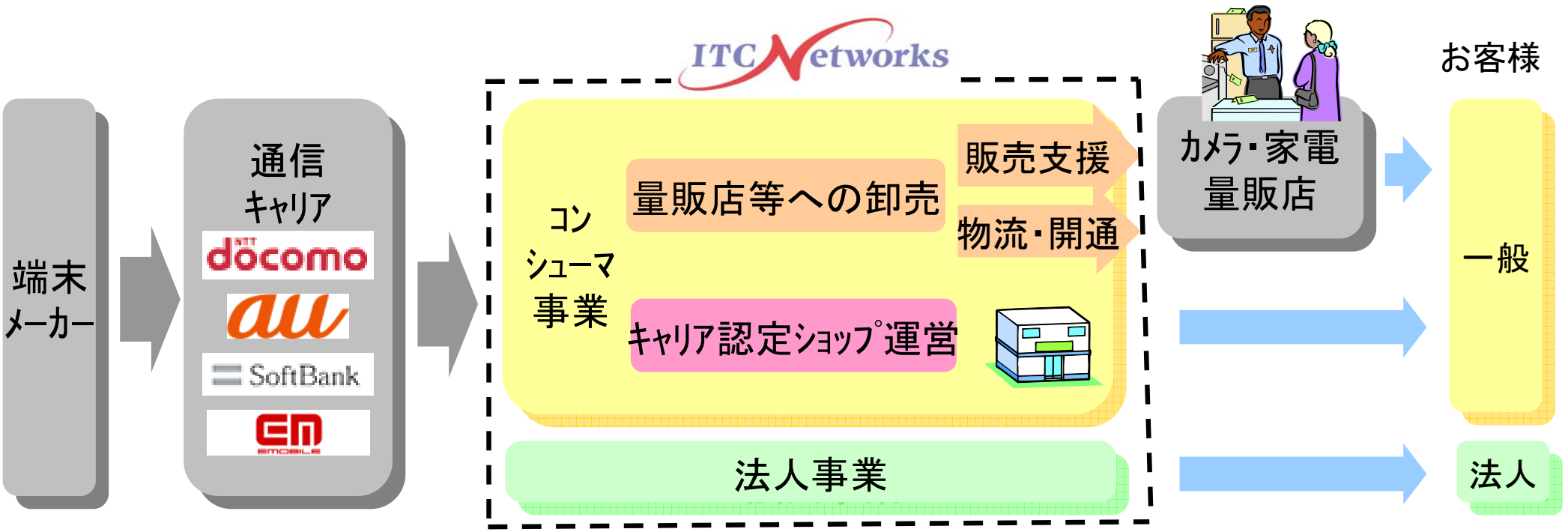
- 社　　名 ： アイ・ティー・シーネットワーク株式会社
  ITC NETWORKS CORPORATION
- 本　　社 ： 東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号
  恵比寿ｶﾞｰﾃﾞﾝﾌﾟﾚｲｽﾀﾜｰ26F
- 代 表 者 ： 代表取締役社長　井上　裕雄
- 設　　立 ： 1997年8月　（現在第17期）
- 事業内容 ： 携帯電話の卸売・販売及び携帯電話
  を利用したｿﾘｭｰｼｮﾝｻｰﾋﾞｽの提供
- 資 本 金 ： 27億円
- 主要株主 ： 伊藤忠商事㈱　48.27%
  ﾊﾟﾅｿﾆｯｸ ﾓﾊﾞｲﾙｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ　20.00%
- 従業員数 ： 4,344名　（2013年3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

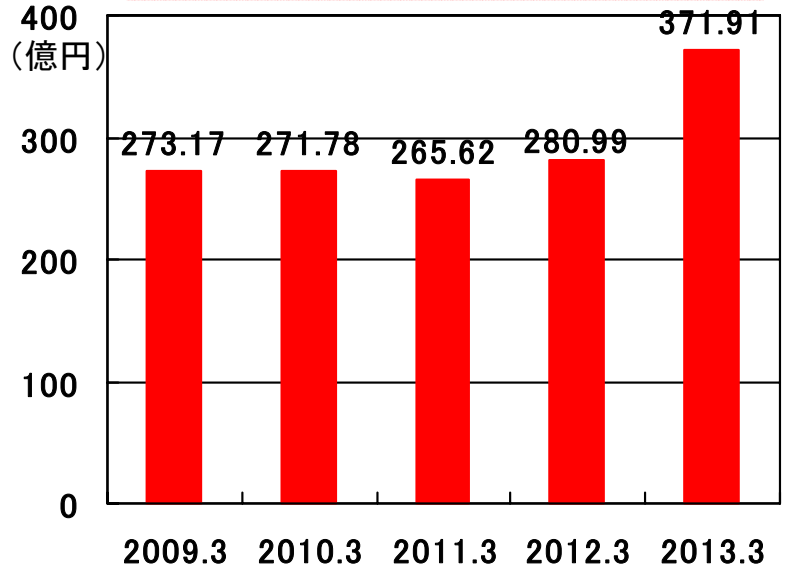
NTTドコモ東名阪地区の運営店舗数No.1

「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

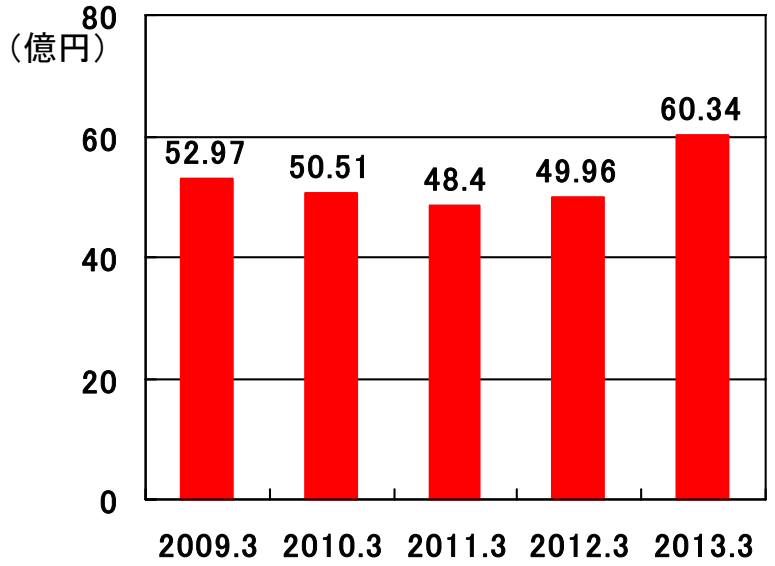
© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION

業績推移

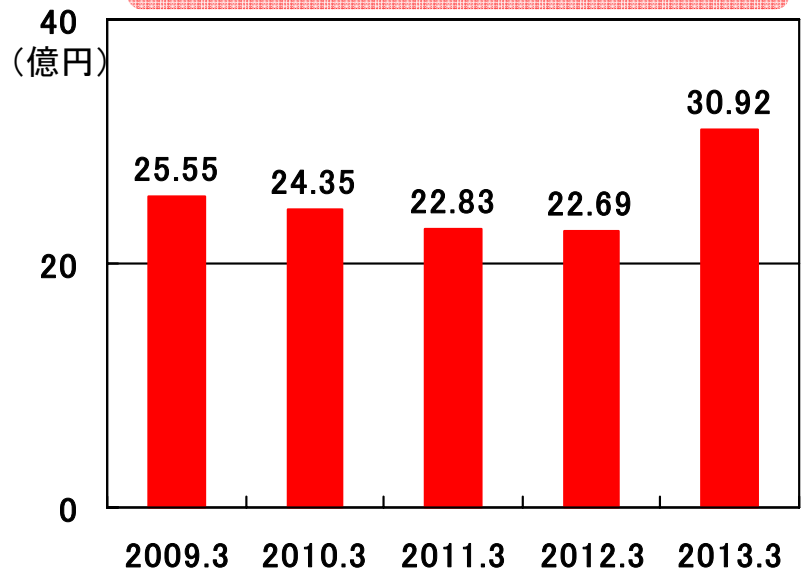
売上総利益



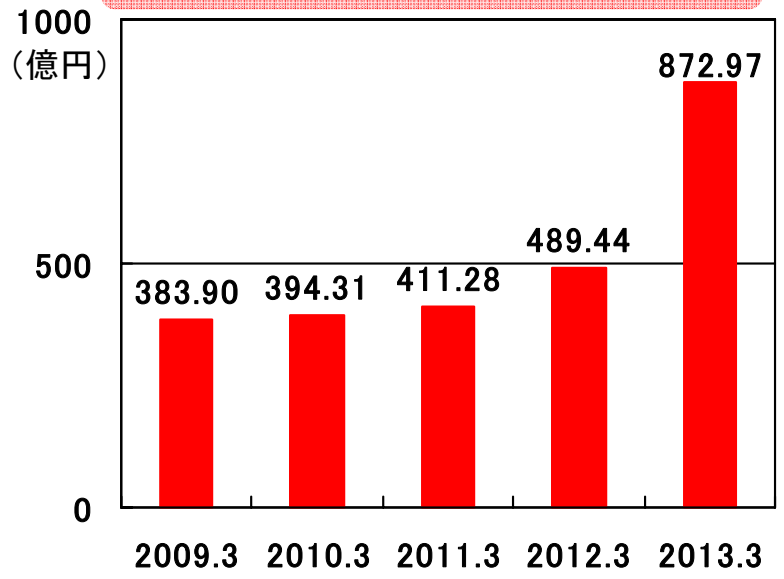
経常利益



当期純利益



総資産



© 2013 ITC NETWORKS CORPORATION