

2012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)

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。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。

1

2012年3月期 決算概要

2

パナソニック テレコム社との合併及び
2013年3月期 業績見通しについて

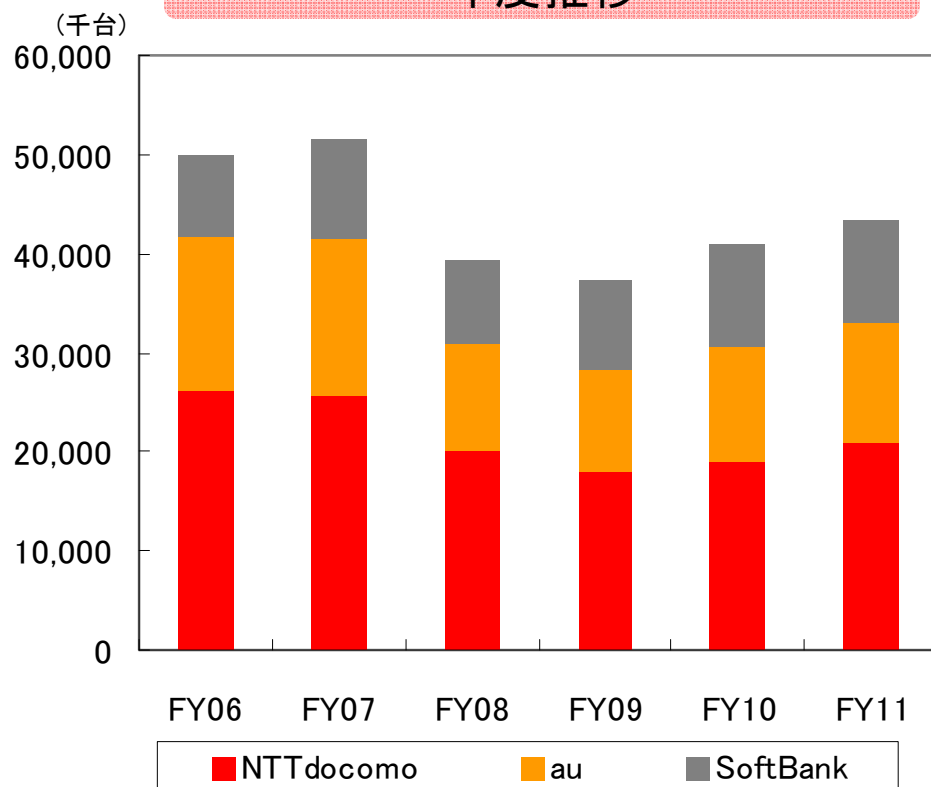
1

2012年3月期 決算概要

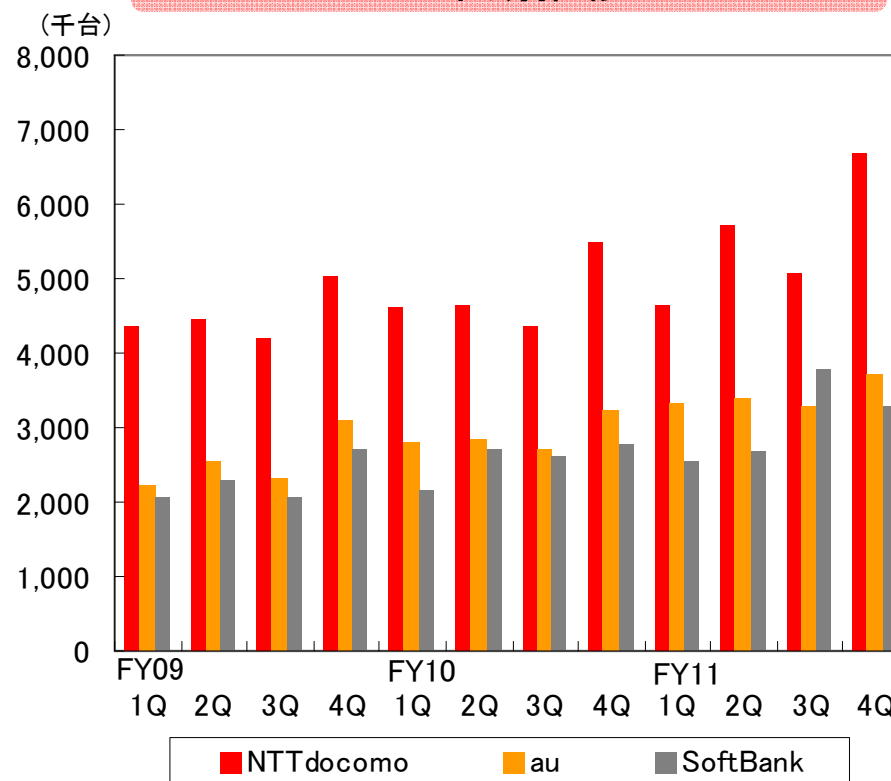
端末販売市場

スマートフォンの販売好調により、販売市場は19.3%増(通期)

年度推移



四半期推移



※出典: 各社決算発表資料

決算概況

法人税改正の影響を除くと実質的に増収増益を確保

	2011/3 A	2012/3 B	増減率 B/A	2012/3 通期予想 (修正後)C	達成率 B/C
[単位:百万円]					
販売台数(万台)	161	181	+12.0%	-	-
売上高	119,756	128,694	+7.5%	127,000	101.3%
売上総利益	26,562	28,099	+5.8%	-	-
販売管理費	21,788	23,175	+6.4%	-	-
営業利益	4,774	4,924	+3.2%	5,000	98.5%
経常利益	4,840	4,996	+3.2%	5,050	98.9%
税引前当期純利益	※1 4,597	4,925	+7.1%	-	-
当期純利益	2,283	※2 2,269	△0.6%	2,500	90.8%
EBITDA	6,336	6,388	+0.8%	-	-

※1 資産除去債務に関する会計基準の適用により特別損失が178百万円増加

※2 法人税改正に伴い法人税等調整額が210百万円増加

当第4四半期(3ヵ月)の業績

コンシューマ事業の販売好調により増収増益

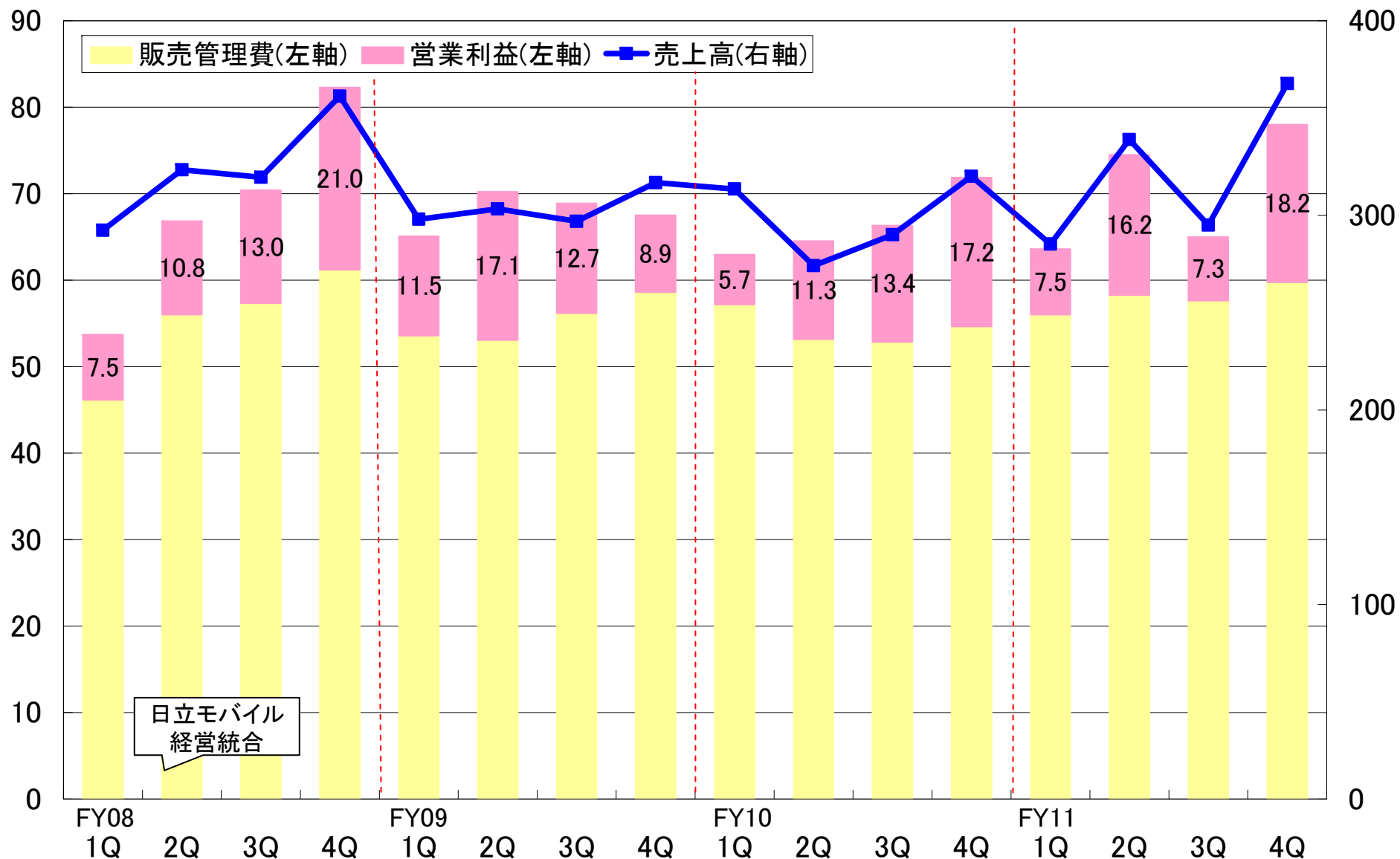
[単位:百万円]	2011/1-3 (4Q) A	2012/1-3 (4Q) B	増減率 B/A	2011/10-12 (3Q) C	増減率 B/C
販売台数(万台)	45	53	+16.7%	40	+30.8%
売上高	32,003	36,770	+14.9%	29,497	+24.7%
売上総利益	7,184	7,796	+8.5%	6,496	+20.0%
販売管理費	5,471	5,980	+9.3%	5,765	+3.7%
営業利益	1,713	1,816	+6.0%	731	+148.4%
経常利益	1,747	1,842	+5.5%	747	+146.7%
税引前当期純利益	1,712	1,809	+5.6%	733	+146.6%
四半期純利益	902	※ 935	+3.7%	151	+516.0%
EBITDA	2,106	2,191	+4.0%	1,091	+100.7%

※法人税改正に伴い法人税等調整額が37百万円増加

四半期業績の推移

経費・利益(億円)

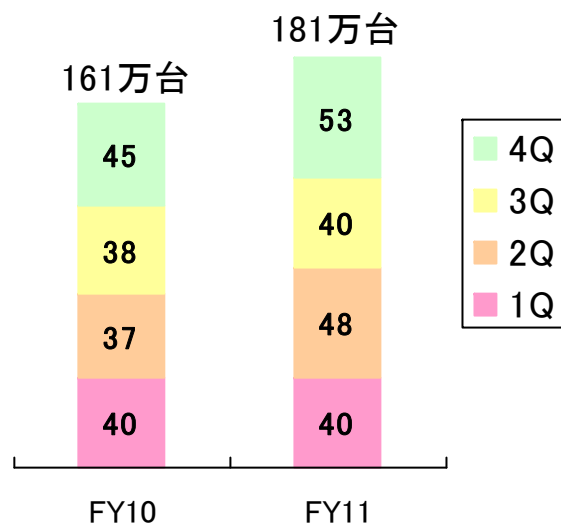
売上高(億円)



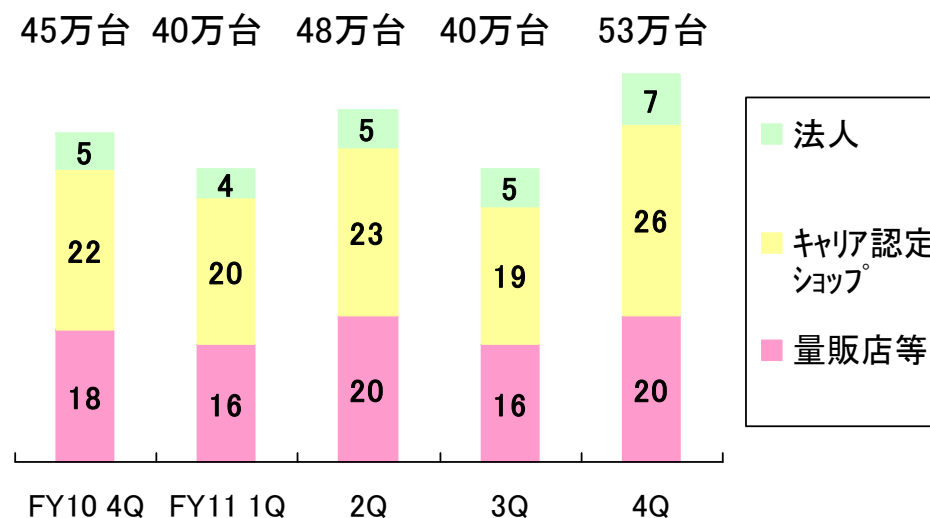
販売台数実績

年度末商戦はキャリア認定ショップを中心に販売を伸長

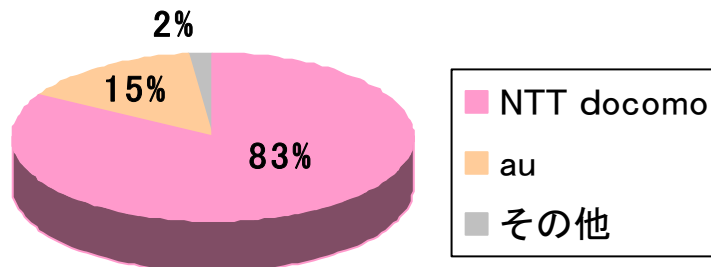
〔期間別〕



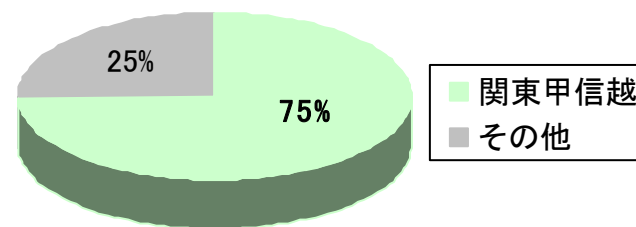
〔チャネル別〕



〔通信キャリア別〕



〔地域別〕



事業の種類別売上高・営業利益

コンシューマ : 端末販売好調により増益
 法人 : 販売促進にかかるコストの増加により減益

[単位:百万円]			2011/1-3 (4Q) A	2012/1-3 (4Q) B	増減率B/A	2011/3 (通期) C	2012/3 (通期) D	増減率D/C
売上高合計			32,003	36,770	+14.9%	119,756	128,694	+7.5%
コン シューマ 事業		商品売上高	17,486	21,337	+22.0%	66,462	71,314	+7.3%
		手数料収入	10,487	11,023	+5.1%	38,923	42,118	+8.2%
	売上高		27,973	32,361	+15.7%	105,385	113,433	+7.6%
	営業利益※1		1,538	1,811	+17.7%	4,627	5,019	+8.5%
法人 事業		商品売上高	1,151	1,312	+14.0%	3,937	4,155	+5.5%
		手数料収入※2	2,300	2,435	+5.8%	8,095	8,684	+7.3%
		プライベートカード関連	578	661	+14.5%	2,338	2,421	+3.6%
	売上高		4,030	4,409	+9.4%	14,370	15,260	+6.2%
	営業利益※1		720	597	△17.1%	2,249	2,105	△6.4%

※1 営業利益は間接部門経費配賦前

※2 昨年度まで区分掲載していた法人事業のソリューション売上高は今年度より区分せず手数料収入に含んでいる。
 なお、昨年度累計178百万円に対して約126百万円となっている。

2

パナソニック テレコム社との合併及び 2013年3月期 業績見通しについて

業界環境と経営戦略

業界環境

端末販売市場はスマートフォンの登場で拡大基調

スマートフォン等商品の多機能化によりお客様接点の負荷増大

お客様満足を高めるためには

スタッフの
スキル、知識の充実

スタッフの
採用力

解決できる代理店が今求められている
(大きな差別化要因)

経営戦略

- 業界のお客様対応力No.1代理店として
 - スマートフォン市場を牽引
 - ES(従業員満足度)を充実させ、業界で抜きん出たCS(お客様満足度)の高い接客拠点の確立
- 拡大した事業基盤を活かしたクロスセルによる収益拡大
- 両社の強みに基づき、新たな収益源泉を創出

両社の概要

名 称	アイ・ティー・シーネットワーク(株)	パナソニック テレコム(株)
所 在 地	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	東京都港区芝浦1丁目12番3号 Daiwa芝浦ビル3階
代 表 者	代表取締役社長 寺本 一三	代表取締役社長 佐藤 正人 代表取締役副社長 保坂 卓二
資 本 金	2,778百万円	10百万円
決 算 期	3月31日	3月31日
従 業 員 数(※1)	3,761名(社員1,982名)	2,518名(社員2,461名)
大 株 主 及 び 持 株 比 率	伊藤忠商事(株) 60.3%	パナソニック モバイルコミュニケーションズ(株) 100.0%
沿 革	1997年 8月:当社設立 2002年 4月:伊藤忠商事から一次代理店としての地位を承継 2006年 3月:東証2部上場 2006年 8月: イドムコ買収 2007年12月: 東証1部指定 2008年 7月: 日立モバイル買収	1995年 9月: 松下電器産業(株) 移動体販売推進センター設立 2002年 1月: パナソニック テレコムとして設立登記 2004年 7月:地区PT統合し新パナソニック テレコムとして再スタート 2009年 5月: auショップ、ソフトバンクショップ事業を売却

※1 従業員数は、当資料上は、派遣社員等を含めて記載している。

統合新会社の概要

名 称	アイ・ティー・シーネットワーク(株) (※1)
所 在 地	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
代 表 者	代表取締役社長 寺本 一三
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ビスの提供
資 本 金	2,778百万円
発 行 済 株 式 数	55,923,000株(自己株式254株含む) (※2)
決 算 期	3月31日
従 業 員 数	6,279名(4,443名)
大 株 主 及 び 持 株 比 率	伊藤忠商事(株) 48.3% パナソニック モバイルコミュニケーションズ(株) 20.0%

※1 会社名については、統合後に、社員全員で新しい会社を創業するという精神で検討してまいります。

※2 2012年3月末発行済株式数44,738,400株+新規発行株式数11,184,600株

統合新会社の姿

高い相互補完性

	アイ・ティー・シーネットワーク(株)	パナソニック テレコム(株)
通信キャリア特性	NTTドコモ中心 83%	NTTドコモのみ 100%
地域性	関東甲信越中心 75%	関西地方のドコモ販売台数1位
チャネル特性	量販・法人・ショップチャネルをバランスよく	ショップチャネルに強み(高い直営比率)
企業文化	両社とも人材教育・ES・CSRに注力	



業界第2位の代理店へ

総販売台数300万台規模となり業界3強の一角に

NTTドコモNO1代理店へ

全国販売台数・東名阪販売台数・キャリア認定ショップ数ともに1位

キャリア認定ショップ

421店舗

店頭個人会員

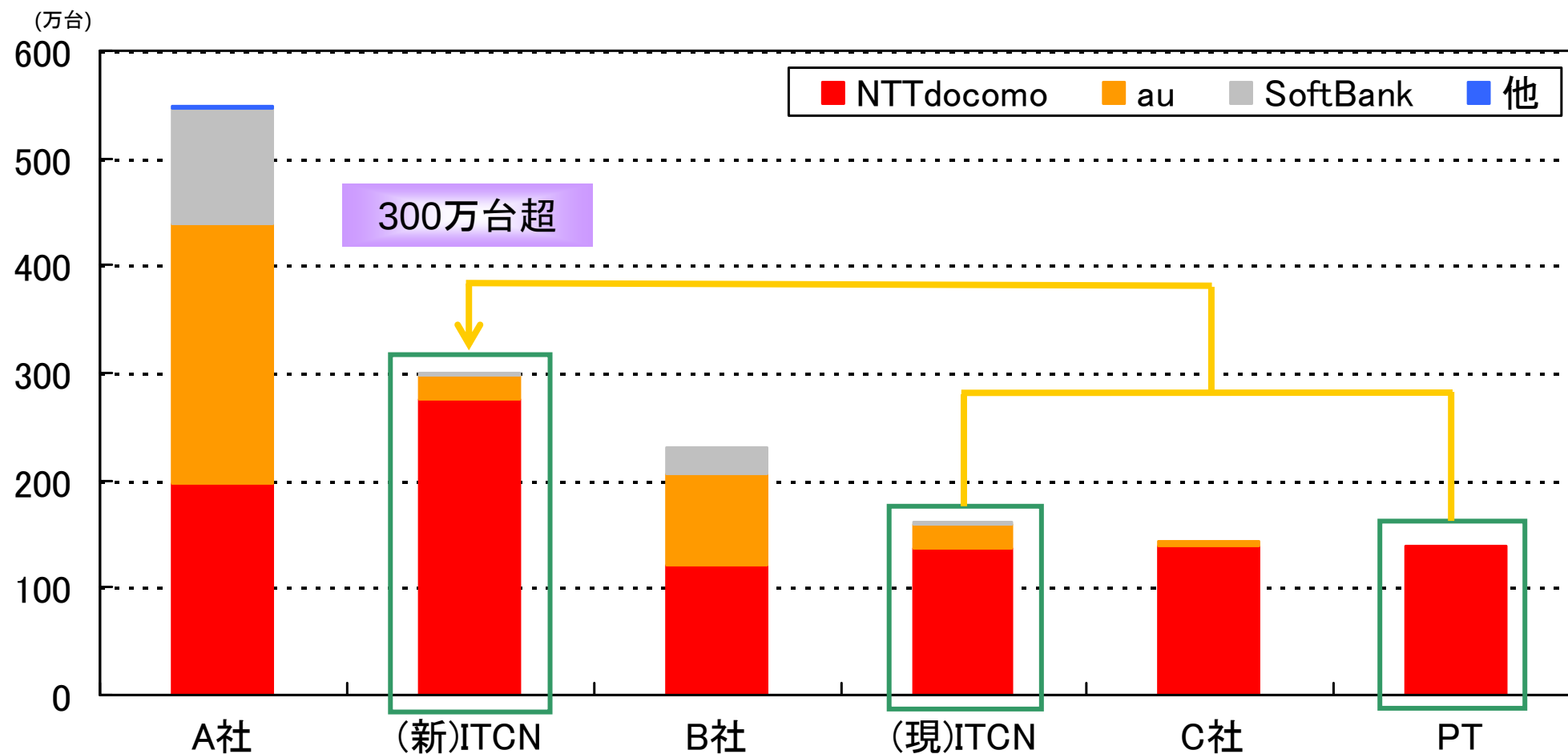
785万回線超

法人顧客

1万社50万回線

統合新会社の販売台数

販売台数300万台を超え、業界2位、NTTドコモ1位の広域代理店が誕生

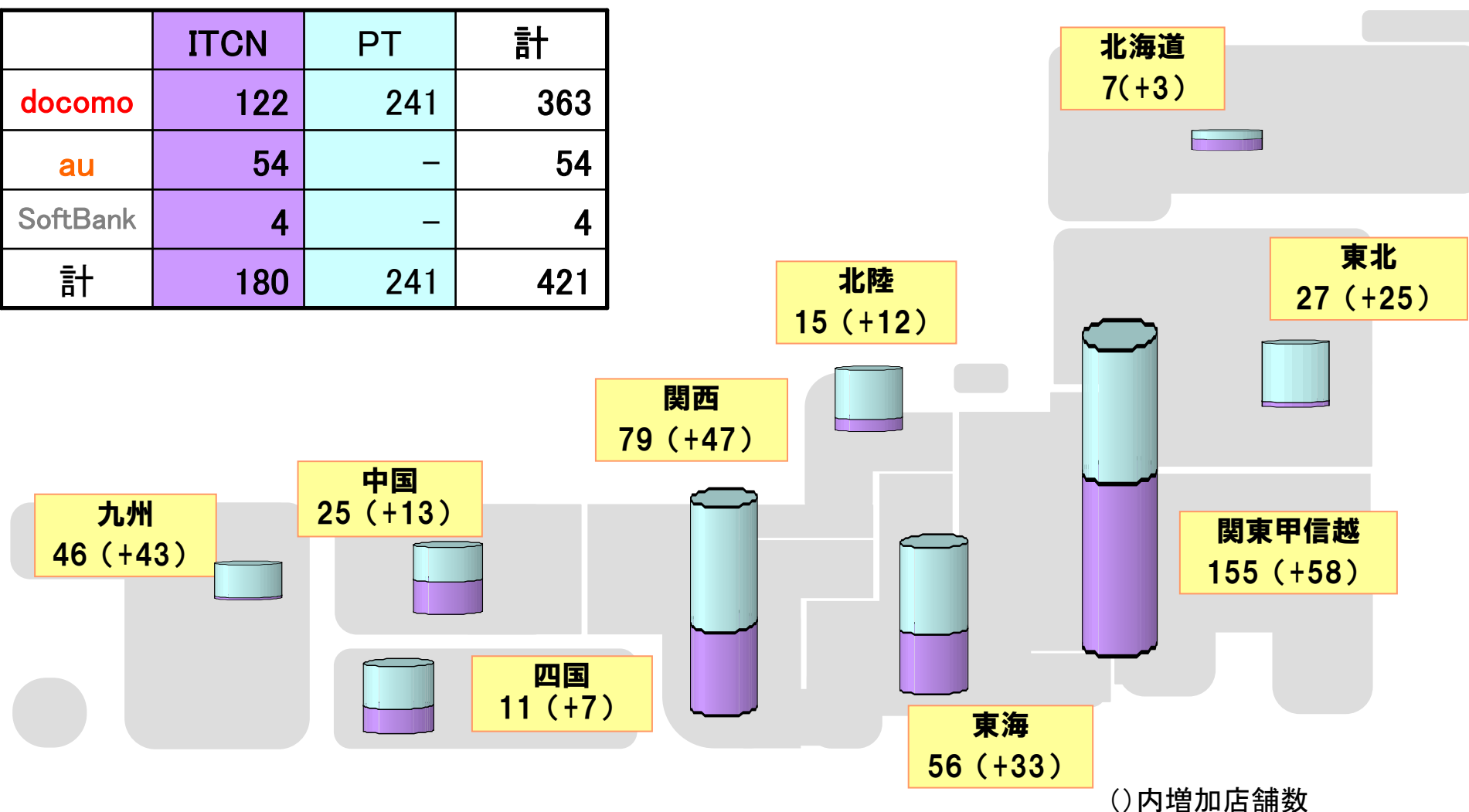


【2010年度広域代理店販売台数比較】※当社調べ

統合新会社のキャリア認定ショップ網

東名阪地区のドコモショップ店舗数No.1

	ITCN	PT	計
docomo	122	241	363
au	54	—	54
SoftBank	4	—	4
計	180	241	421



シナジー効果

- ・全国の各地域でのエリア内シェアが大幅に向上
- ・ショップ運営のベストプラクティスを共有。お客様満足度が高い接客拠点を構築
- ・法人顧客基盤の拡大。両社が持つ商品・サービスのクロスセルにより収益力向上
- ・情報システム、開通センター、物流センターなど規模の経済を働かせた経営の効率化

合併要旨

〔合併対価〕

当社株式11,184,600株＋99億円

〔日程〕

合併決議株主総会：

(ITCN) 平成24年6月20日

(PT) 平成24年6月15日

合併効力発生日

平成24年10月1日

業績予想の前提

上期は(現)ITCN計画、下期は合併会社の計画

〔上期〕

販売台数85万台

償却方法の変更(定率法→定額法)

統合準備コストの発生

〔通期〕

販売台数270万台

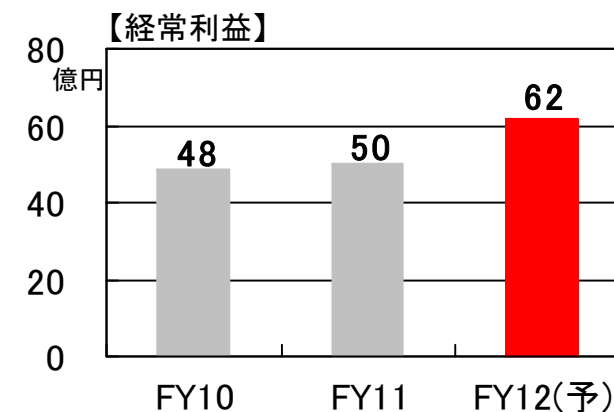
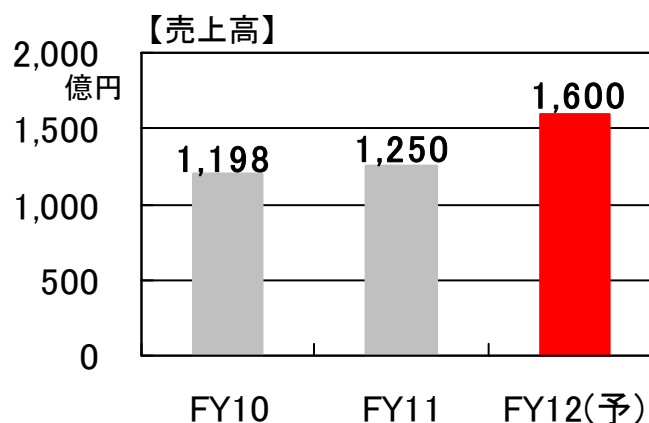
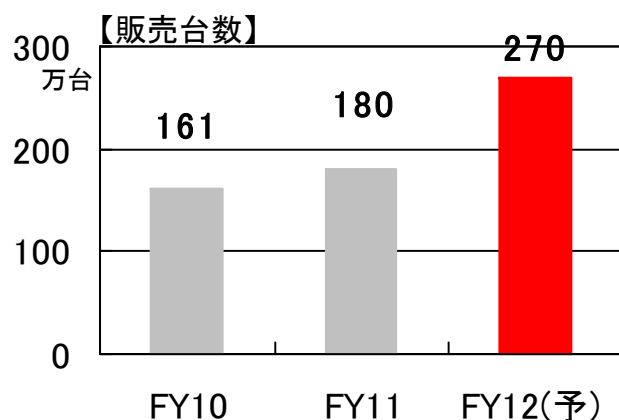
統合コスト、のれん／無形資産の償却コストが発生

2013年3月期 業績予想



[単位: 万台/百万円]

	2012/3		2013/3(予)			
	中間	通期	中間	増減率	通期 ※	増減率
(販売台数)	88	181	85	△3.9%	270	+48.9%
売上高	62,426	128,694	60,000	△3.9%	160,000	+24.3%
営業利益	2,374	4,924	2,050	△13.7%	6,200	+25.9%
経常利益	2,406	4,996	2,070	△14.0%	6,200	+24.1%
当期(中間)純利益	1,181	2,269	1,050	△11.2%	3,200	+41.0%



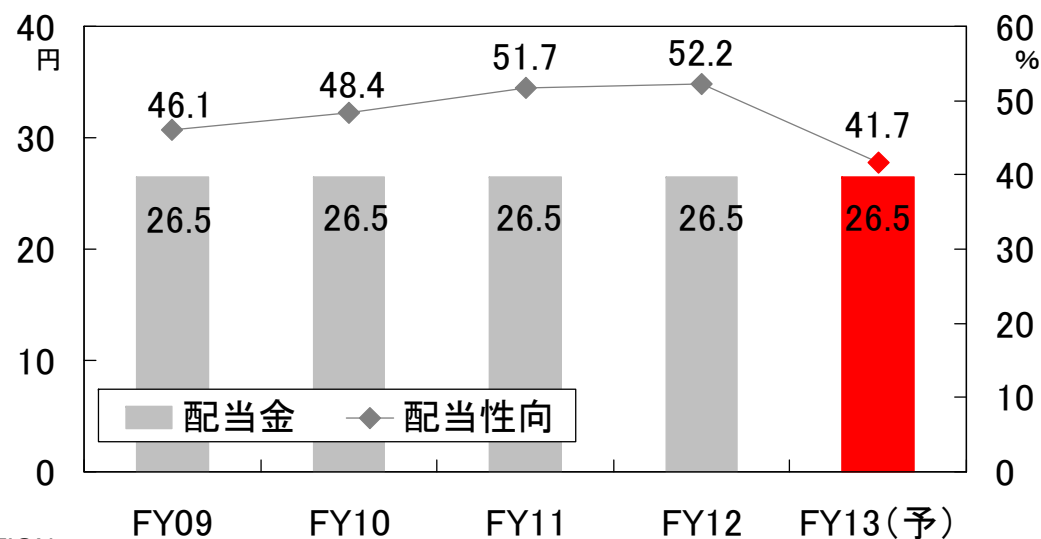
株主還元方針

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%

1株当たり配当金・配当性向



参考資料：会社概要

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
恵比寿ガーデンプレイスタワー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ビスの提供
- 資 本 金 : 27億円
- 主要株主 : 伊藤忠商事(株) 60.3%(2012年3月)
- 従業員数 : 1,982名
- ※ 2012年3月末現在

沿 革

- 1991年 : 伊藤忠商事(株)が携帯電話販売事業に着手
- 1992年10月 : ドコモショップ八王子店(ショップ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 : (株)ドムコミュニケーションズを100%子会社化
- 2007年 4月 : (株)ドムコミュニケーションズを吸収合併
- 2007年12月 : 東証1部銘柄に指定
- 2008年 7月 : (株)日立モバイルの携帯電話販売事業を買収
- 2011年 4月 : ITC Networks USA, Inc.を米国に設立

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

業績推移

