

新しい価値を“暮らし”の中へ



アイ・ティー・シーネットワークは、 新たな価値創造への挑戦を 続けてまいります。



代表取締役社長
寺本 一三

ごあいさつ

株主の皆様におかれましては益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

このたび当社は、平成24年5月11日の取締役会において、平成24年10月1日をもってパナソニック テレコム株式会社と合併することを決議し、合併契約書を締結いたしました。統合会社は、年間の販売台数が300万台を超え、運営するキャリア認定ショップが421店舗となる等、全国各地域において高いシェアを確保することとなります。また、既存の1万社50万回線の法人顧客に加えてパナソニックグループの法人顧客基盤を有する企業となります。

業界のリーディングカンパニーの1社として、スマートフォンを中心とした市場の成長を牽引するとともに、従来以上にES（従業員満足）を充実させ、業界で抜きん出たCS（お客様満足）の高い接客拠点の確立と両社の強みを活かした新たな事業領域の創造を目指してまいります。

今後とも更なる企業価値の持続的向上を図り、ステークホルダーの皆様には選ばれる企業を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

平成24年6月

株主の皆様へ

1

INTERVIEW

当期の業績について

当 期は、新聞紙上でスマートフォンという言葉を目にしない日はないと言ってよいぐらいスマートフォンに注目が集まった1年でした。年度当初から通信キャリア各社がスマートフォンやタブレット端末等を続々と投入し、一気に市場形成が加速しました。

このような市場の急速な拡大に対応するため、当社は大手カメラ／家電量販店においてスマートフォン売場の拡張を行い、キャリア認定ショップでは34店舗の移転・改装を行う等、スマートフォン販売に注力しました。この結果、当期の端末販売台数は181万台と前年度比12.0%増となり、コンシューマ事業は増収増益を達成することができました。一方、法人事業では、携帯電話の通信コスト・管理コスト削減への関心が高く、回線管理サービスの「E-PORTER」や携帯電話の管理業務のアウトソーシングである「マネージドサービス」の契約が順調に伸長しましたが、販売促進コストがかさんだことなどから、増収減益となりました。

急成長するスマートフォン市場に 経営資源を集中。 販売台数は2桁の伸びに。

以上のような取り組みの結果、当期の業績は売上高が前年度比7.5%の増加、営業利益および経常利益はともに前年度比3.2%の伸びとなりました。当期純利益に関しては、法人税改正の影響から若干のマイナスとなりましたが、本業ベースでは増収増益を確保したと捉えています。

決算のポイント

POINT 1

積極的な売場拡張や移転・改装等によりスマートフォン販売数が増加し増収を確保。

POINT 2

法人税改正に伴う法人税率引き下げにより、法人税等調整額が2億10百万円増加し純利益が微減。

POINT 3

コンシューマ事業が端末販売好調により増益も、法人事業が販売促進にかかるコスト増加により減益に。

当期（実績）（単位：百万円）

売上高
128,694
(前年度比 7.5%増)

営業利益
4,924
(前年度比 3.2%増)

経常利益
4,996
(前年度比 3.2%増)

当期純利益
2,269
(前年度比 0.6%減)

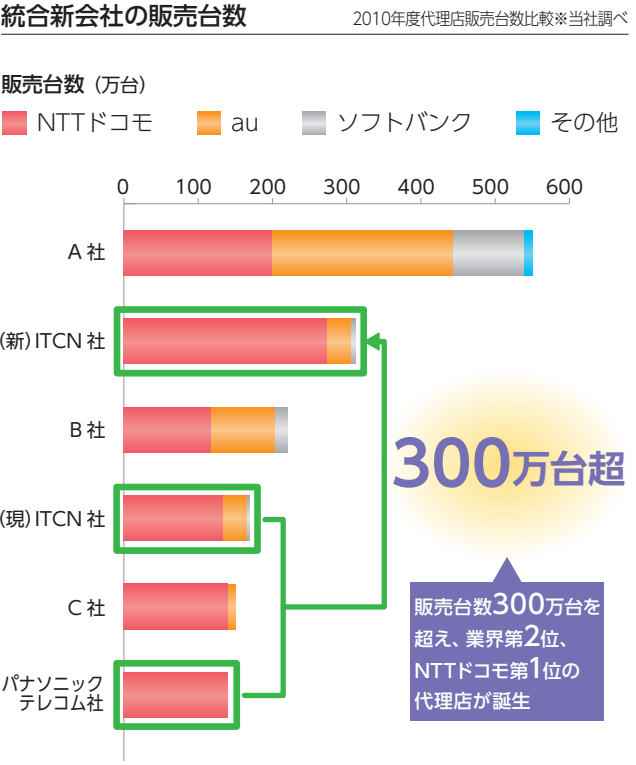
2 パナソニック テレコム株式会社との合併について

販売台数300万台超、業界第2位の代理店が誕生。

当社は本年10月1日をもってパナソニック テレコム株式会社（以下「パナソニック テレコム」）と合併することといたしました。

首都圏の大都市部に強い当社と西日本や地方都市に強いパナソニック テレコム。大手カメラ／家電量販店、法人、キャリア認定ショップをバランスよく保有する当社とキャリア認定ショップに圧倒的な強みを持つパナソニック テレコム。今回の統合は、最適な補完関係が成立すると言えます。

統合新会社は、年間販売台数が300万台を超え、業界第2位の代理店となります。



3 合併の背景について

スマートフォン時代の到来で、携帯電話販売市場は大きな変革を求められています。スマートフォンの販売には広範な商品知識と説明スキルが求められるため、販売代理店である我々には、優秀な販売スタッフを積極的に採用し継続的に教育する能力が今まで以上に強く要求されます。さらにスマートフォン販売に適した売場への改装等にも積極的な投資が必要となります。スマートフォンの販売強化のために「人」「もの」により多くの経営資源を投入できる企業が厳しい生存競争に勝ち抜ける時代に突入しています。

当社は2008年に日立モバイルと経営統合してから

も、事業規模の拡大に向けたパートナー探しを続けてきました。その中で、当社との統合シナジーが期待でき、企業文化が似通った相手としてパナソニック テレコムが浮上りました。とくに両社ともES（従業員満足）とCS（お客様満足）を重視するという姿勢では、業界でも抜きん出た存在です。ぜひともこの優れた文化を背景として対等の精神でスピーディかつスムーズな両社の融合を実現し、合併によるシナジー効果を一刻も早く最大化していきたいと考えています。

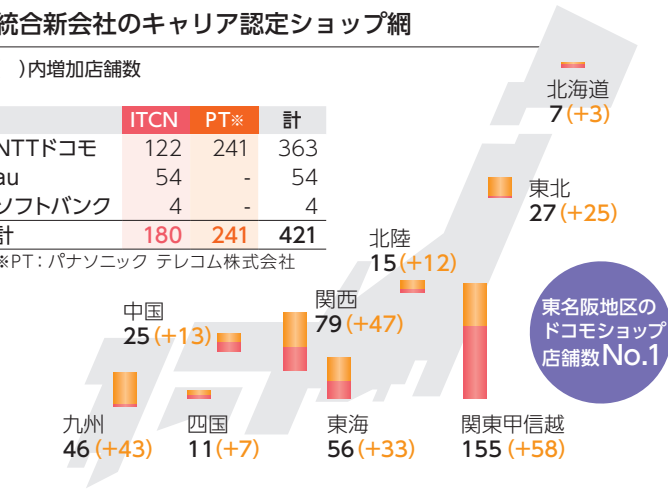
スマートフォン時代に対応できるスケールメリット。企業文化も似通い、スムーズな融合を期待。

4 今後の展開について

合併による最大のメリットは、販売規模で業界第2位に浮上するという点になりますが、ほかにも多くのシナジーを期待しています。お互いの会社が持つキャリア認定ショップの運営ノウハウを共有し、お客様満足度の高い販売・接客拠点網を全国各地に確立することで収益基盤を強固にします。

販売・接客拠点の拡大で収益基盤を強固に。キャリア外収益の強化で大きなシナジーを期待。

また、パナソニック テレコムが幅広く展開しているB to Cサービス（企業と個人間の電子商取引）を当社のキャリア認定ショップ向けに展開すること、あるいは当社の強みである法人顧客向けサービスをパナソニックグループの企業に提供すること等、企業規模の拡大と



ともに大きな経営課題である新たな収益源の創出という意味でも大きなシナジーを生み出すことが期待されます。

土俵際まで追い込まれてからの受け身の合併ではなく、まだまだ余力がある両社があえて踏み切った「攻めの合併」です。合併によって厚みを増した経営資源を、より効果的に配分し、最大の効果が発揮できるような体制を整えていきたいと考えています。

5 次期の見通し

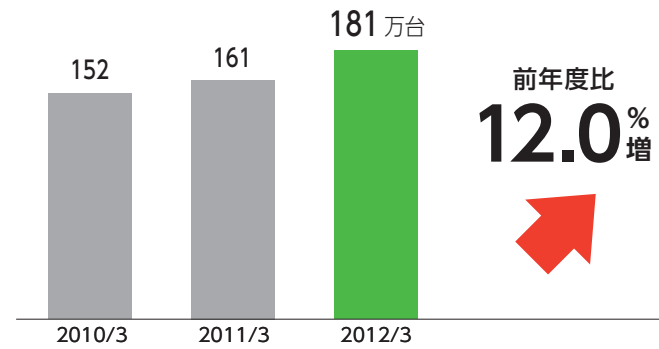
スマートフォン関連で市場は活況が継続すると予想されており、この旺盛な需要に対応することに全社を挙げて取り組むと同時に、10月の合併、その後のスムーズな事業の融合を成功させることが、次期の大きなテーマとなります。当期に引き続いて売場の拡張、改装などを積極的に推進し、お客様サービスの充実を図るとともに、従業員にとってより働きやすい環境の整備をさらに進めていきたいと考えています。次期は、合併効果によって大幅な増収増益になる予定です。

市場は引き続き活況。合併効果で大幅な増収増益を見込む。

2013 年 3 月期 経営方針			
● お客様サービスの追求			
● 販売強化と収益基盤の拡充			
● 規模拡大			
● 効率化の追求			
● ES（従業員満足）とCSR			
次期の見通し（単位：百万円）			
売上高	160,000	（前年度比 24.3%増）	
営業利益	6,200	（前年度比 25.9%増）	
経常利益	6,200	（前年度比 24.1%増）	
当期純利益	3,200	（前年度比 41.0%増）	

決算ハイライト

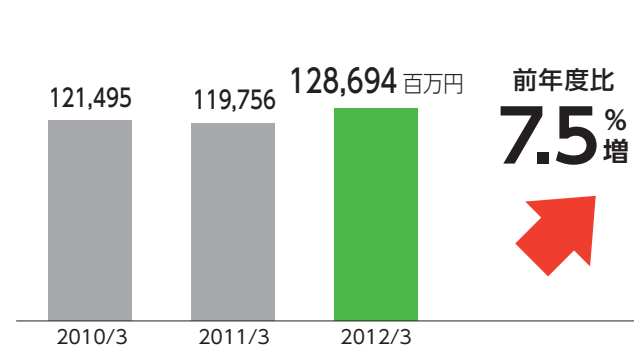
販売台数



スマートフォン人気により 販売台数急増

販売台数は181万台となり、前年度比12.0%増加しました。スマートフォンに注目が集まったことで携帯電話を買い替えるお客様が増加したことによりです。

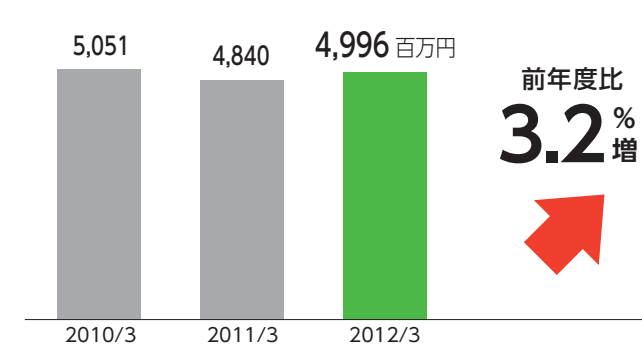
売上高



スマートフォン 販売増により増収

売上高は1,286億94百万円となり、前年度比7.5%増加しました。スマートフォンを中心として携帯電話等の販売台数が増加したことによりです。

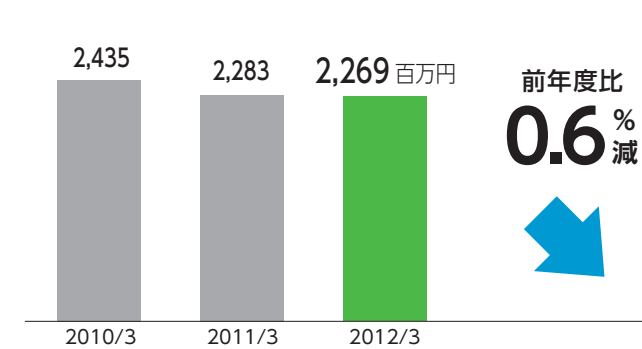
経常利益



コンシューマ事業 好調により増益

経常利益は、49億96百万円となり、前年度比3.2%増加しました。販売好調のコンシューマ事業が貢献したことによりです。

当期純利益



法人税改正の影響を除けば 実質増益を確保

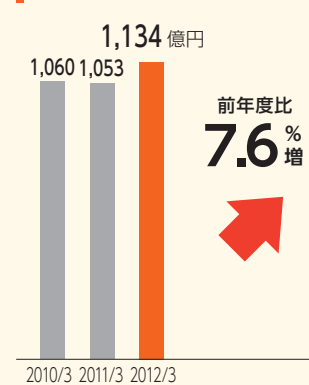
当期純利益は、22億69百万円となり、前年度比0.6%減少しました。法人税改正にともない繰延税金資産を取り崩したことによる影響（2億10百万円）を除けば実質的な増益となりました。

セグメント概況

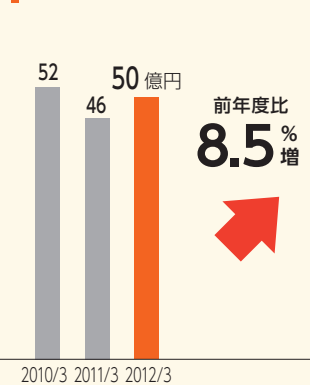
【コンシューマ事業】

- 大手カメラ／家電量販店における携帯電話等の卸売・販売支援
- キャリア認定ショップ運営（ドコモショップ、auショップ、ソフトバンクショップ）

売上高



営業利益



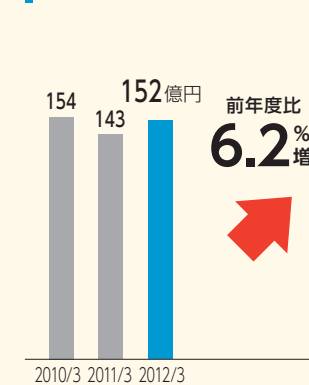
スマートフォン販売に注力

売上高は1,134億33百万円（前年度比7.6%増）、営業利益は50億19百万円（同8.5%増）となりました。大手カメラ／家電量販店のスマートフォン売場拡張、キャリア認定ショップの積極的な移転・改装が功を奏したことによりです。

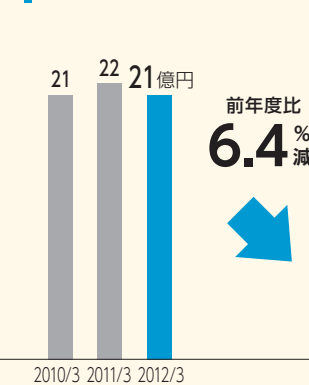
【法人事業】

- 法人向け携帯電話等の販売・管理業務受託
- コンビニエンスストア向け電子マネーの発券業務
- 携帯電話を用いたマーケットリサーチサービス

売上高



営業利益



セキュリティ等のスマートフォン ソリューションの販売に注力

売上高は152億60百万円（前年度比6.2%増）、営業利益は21億5百万円（同6.4%減）となりました。携帯電話等の販売、マネージドサービスおよびスマートフォンソリューションの収入は増加したものの、販売促進にかかるコストの増加を吸収しきれなかったことによりです。

災害時もあんしん

災害時にケータイを
役立てていただくために



災害時には被災地への電話が集中する等で
電話がつながりにくくなります。
そのような事態が発生した場合に
役立つサービスをご紹介します。



災害用伝言板

災害時に家族と
連絡を取るために

安否の登録・確認

震度6弱以上の地震などの大規模な
災害が発生した場合に、携帯電話・
スマートフォンで安否情報の登録や
確認ができます。

登録したメッセージの内容を
メールでお知らせ

登録お知らせメール

メッセージを登録した際に、ご家族
や事前にメールアドレスを設定した
方宛に伝言板に登録した安否をメール
で通知できます。

安否を確認したい相手に
メッセージの登録をメールでお願い

登録お願いメール

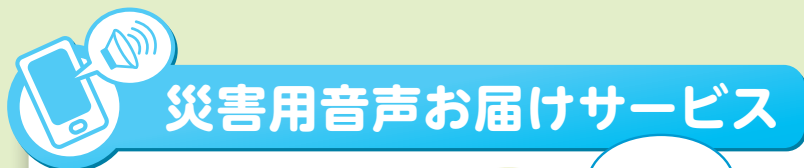
被災地のご家族や友人のメッセージ
が登録されておらず安否が確認でき
ない場合は、メッセージの登録を
メールで依頼できます。
(※2012年5月31日現在)
(NTTドコモのみ対応)



音声を使った誰でもわかりやすいガイダンス

スマートフォン向け災害用伝言板音声ガイダンス

専用アプリ(応用ソフト)を起動すると、音声を使って災害用伝言板の使い方
をご案内します。



災害用音声お届けサービス

災害時に電話がつながりに
くい時でも、パケット
通信を利用して音声で
メッセージを送ることが
できます。
(※2012年5月31日現在)
(NTTドコモのみ対応)



いざというときに備えて
災害用伝言板体験サービスを
ご利用ください!

体験サービスを機会に、災害時の連絡手段や
ご利用方法について、ご家族や友人の方達と
話し合っておくことをおすすめしています。

- ・毎月(1日、15日)
- ・正月三が日(1/1~1/3)
- ・防災週間(8/30~9/5)
- ・防災とボランティア週間(1/15~1/21)

メッセージの
登録・確認を
体験できます

トピックス

社会貢献活動

認定NPO法人「世界の子どもにワクチンを日本委員会(JCV)」に寄付

当社では、2008年度より使用済み携帯電話を1台回収する
ごとに、子ども1人分のポリオワクチン代20円を寄付する
活動を継続して行っています。



2011年度は、キャリア認定ショップ
にご来店いただいたお客様等から
172,677台の使用済み携帯電話の
回収にご協力いただき、ワクチン代
3,453,540円を認定NPO法人
「世界の子どもにワクチンを日本委
員会(JCV)」に寄付しました。



ESの取り組み



始 動 !!

女性がもっと活躍する 会社づくりプロジェクト

女性社員比率が高い当社は、これまで女性がいきいきと働くた
めの取り組みを積み重ねてきました。2011年度は『女性がもっ
と活躍する会社づくりプロジェクト』を発足させ、女性がさらに
活躍できる会社にするために、現状の問題を整理し、全
社的な環境づくりを推進しました。本活動を通して女
性社員同士の交流が深まるとともに、全社員のダイバー
シティへの理解が促進されました。
2012年度はこのプロジェクトをさらに発展させ、会
社の制度づくりに取り組んでまいります。

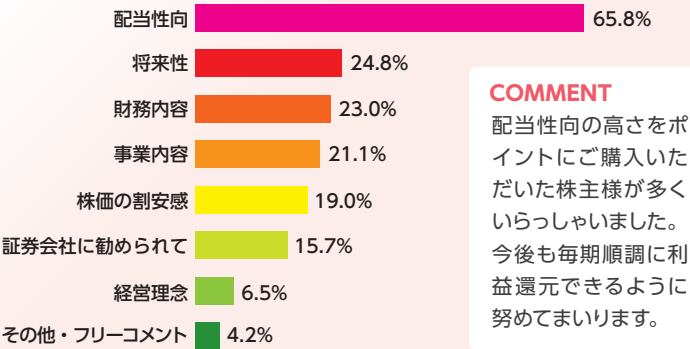


第14期株主通信にて 募集いたしました 株主様アンケートの 結果をご報告いたします。

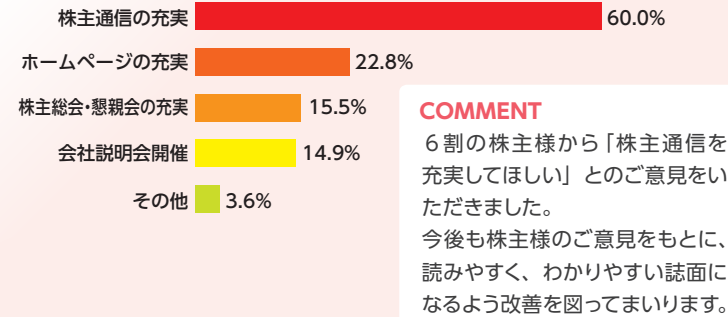
株主の皆様の声をお聞かせください

第14期株主通信のご送付の際に実施しました「株主様アンケート」では、大変多くの株主の皆様からご回答をいただきました。ご協力いただきました皆様に対し、深くお礼申し上げます。頂戴したご意見を、今後の経営やIR活動に活かしてまいります。ここに、アンケート結果の一部をご報告させていただきます。

Q.当社の株式を買い付けされた理由は何でしょうか？（複数回答）



Q.今後のIR活動で重視すべき点をお聞かせください。（複数回答）



皆様の声にお応えして

ホームページをさらに充実いたしました！

法人向けのサイト
ITC Network.bizをリニューアルいたしました。

法人向けサービスや導入事例のご紹介をしております。ぜひご覧ください。



▶ www.itcnetwork.co.jp/biz/

スマートフォン向けに当社のコーポレートサイトがオープンいたしました。

スマートフォンからもご覧いただきやすくなりましたので、ぜひご利用ください。



▶ www.itcnetwork.co.jp/smt/

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：1997年8月
資本金：2,778,442,500円
従業員数：1,982名
会計監査人：有限責任監査法人トーマツ

役員

(2012年6月20日現在)
代表取締役社長：寺本 一三
取締役副社長執行役員：井上 裕雄
取締役専務執行役員：金子 信幸
取締役常務執行役員：村田 充
取締役：新宮 達史 *
常勤監査役：柴田 信治
監査役：遠藤 隆 **
監査役：阿部 紘武 **
監査役：坂井 和信 **
常務執行役員：大澤 雅弘
常務執行役員：松本 博
常務執行役員：中田 伸治
常務執行役員：石井 彰
常務執行役員：井上 正大
常務執行役員：目時 利一郎
執行役員：渡辺 元

* 社外取締役 ** 社外監査役

株式の状況

発行可能株式総数：153,600,000株
発行済株式数：44,738,400株
株主数：6,572名

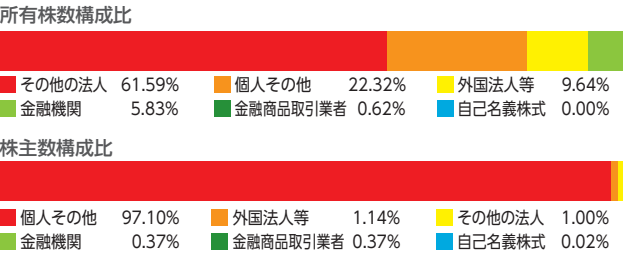
大株主

(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
伊藤忠商事株式会社	26,996,000	60.34
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	2,359,800	5.27
DEUTSCHE BANK AG LONDON-PB NON-TREATY CLIENTS 613	1,052,400	2.35
ITCネットワーク社員持株会	549,739	1.23
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	506,900	1.13
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	491,800	1.10
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金信託口)	402,700	0.90
NOMURA PB NOMINEES TK1 LIMITED	271,700	0.61
株式会社南日本銀行	238,400	0.53
有限会社福田製作所	200,000	0.45

(注)持株比率は、自己株式(254株)を控除して計算しております。

株式の分布



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月開催
基準日：定時株主総会 毎年3月31日
期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日
そのほか必要がある場合は、あらかじめ公告して定めた日

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社

※当社の株主名簿管理人である住友信託銀行株式会社は2012年4月1日をもって合併し、三井住友信託銀行株式会社となりました。

株主名簿管理人事務取扱場所
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井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 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先) ☎0120-176-417

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>

諸手続きに関するご案内

- 住所などの変更手続きについて
住所、氏名、配当金振込口座等の変更は、お取引の証券会社にお申し出ください。
- 未受領の配当金について
未受領の配当金は三井住友信託銀行にお申し出ください。

IRメール配信サービスを提供しています

投資家の皆様にタイムリーに開示情報をご提供するために、最新のニュースリリースやホームページの更新情報等、あらかじめご登録いただいた電子メールアドレスに配信する、IRメール配信サービスを提供しています。

▶ IRメール配信サービスのご登録は
<http://www.itcnetwork.co.jp/ir/irmail/>
投資家情報→IRメール配信 上記よりご登録ください。

本株主通信に関するお問い合わせ先

アイ・ディー・シーネットワーク株式会社 経営企画部IR課
03-5739-3702 (9:30~18:00)



見やすいユニバーサル
デザインフォントを
採用しています。

