

2013年3月期 第1四半期

(2012年4月～6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)

- 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。

1

2013年3月期第1四半期 決算概要

2

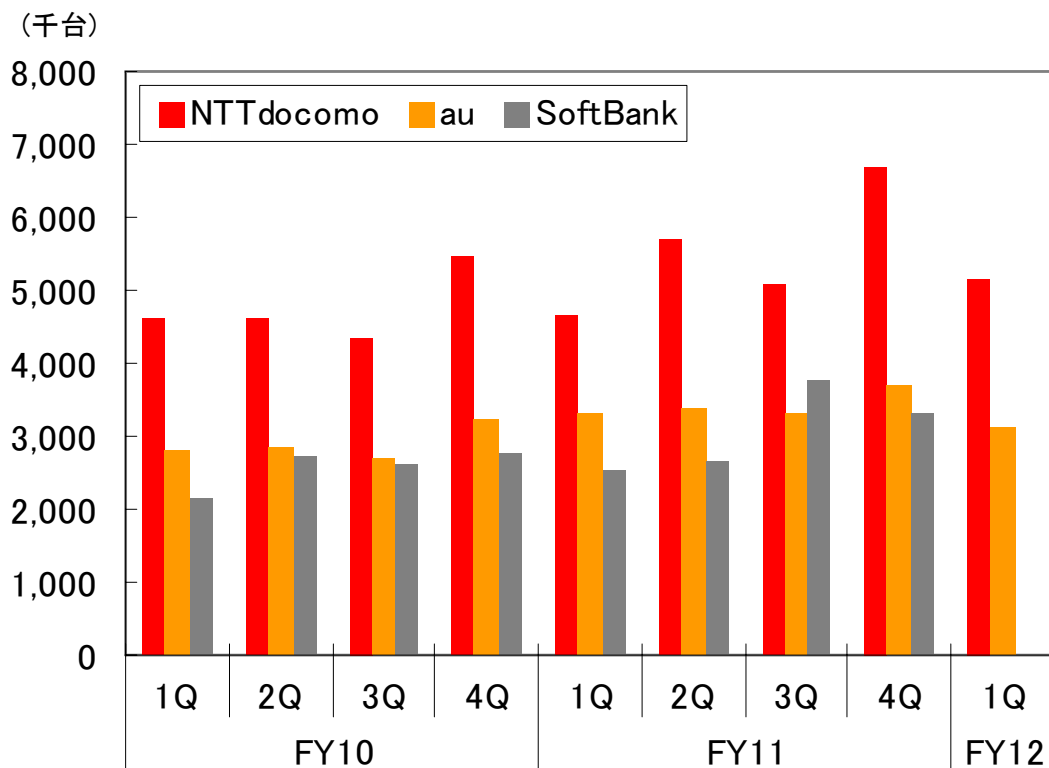
パナソニック テレコム社との合併について

1

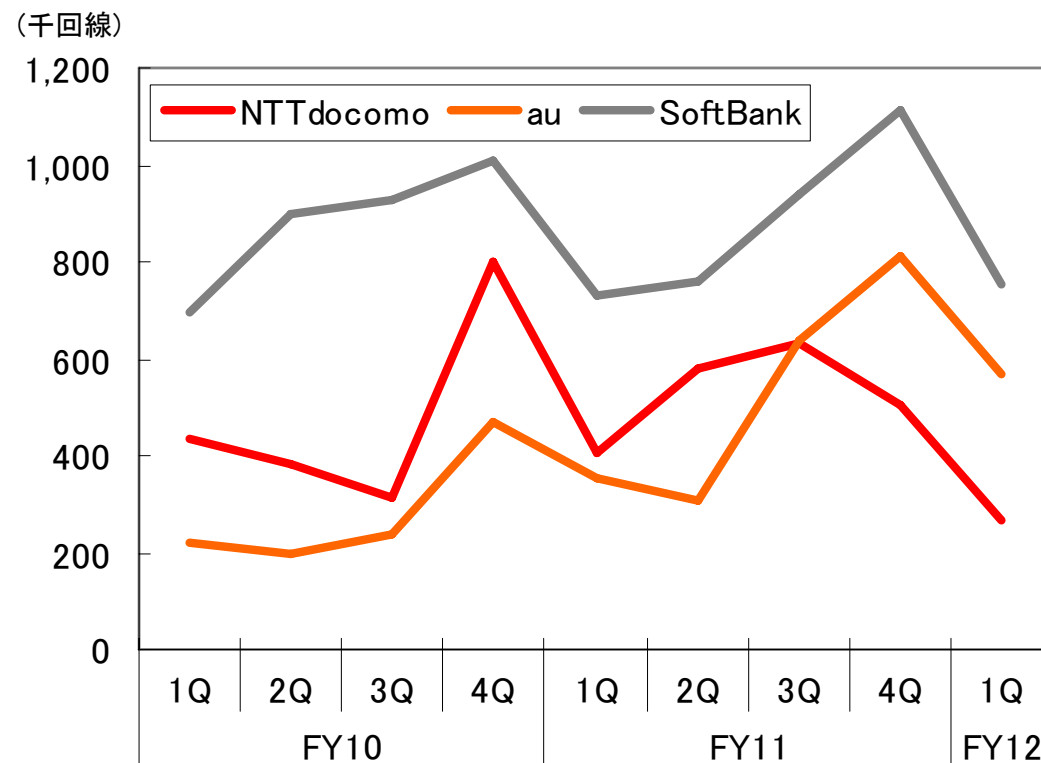
2013年3月期第1四半期 決算概要

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

決算概況

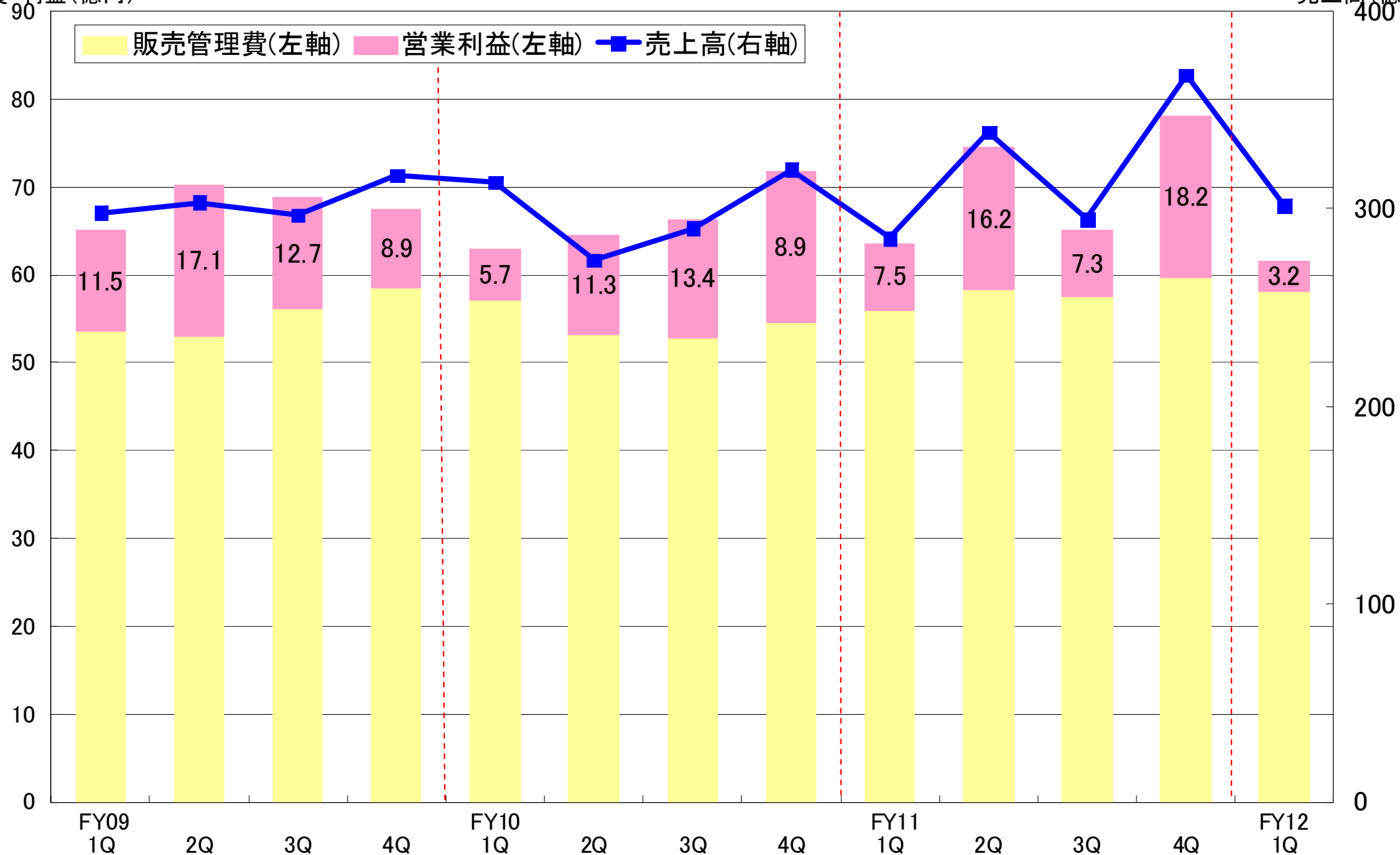
スマホ販売比率の増加により増収。手数料の獲得減、販売強化の費用増により減益

[単位:百万円]	2011/4-6 1Q A	2012/4-6 1Q B	増減率 B/A	2013/3通期 予想 C	進捗率 B/C
販売台数(万台)	40	40	△0.2%	-	-
売上高	28,527	30,143	+5.7%	160,000	18.8%
売上総利益	6,357	6,147	△3.3%	-	-
販売管理費	5,603	5,823	+3.9%	-	-
営業利益	754	324	△57.0%	6,200	5.2%
経常利益	786	349	△55.6%	6,200	5.6%
税引前四半期純利益	782	307	△60.7%	-	-
四半期純利益	355	81	△77.1%	3,200	2.5%
EBITDA	1,116	732	△34.3%	-	-

四半期業績の推移

経費・利益(億円)

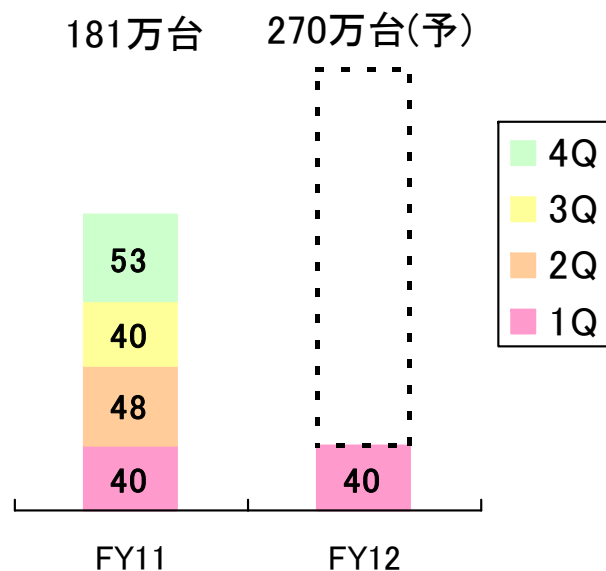
売上高(億円)



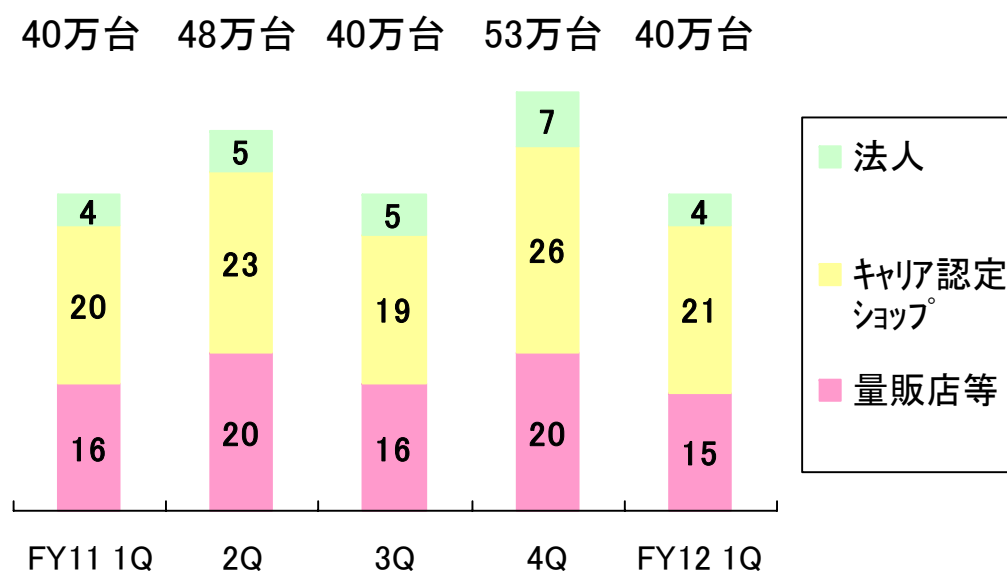
販売台数実績

新商品投入の遅れの影響により前年同期水準に留まる

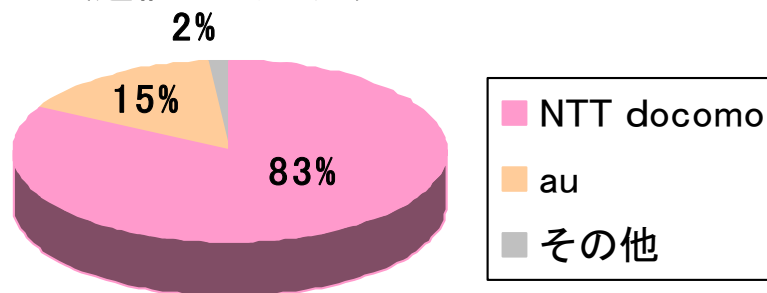
〔期間別〕



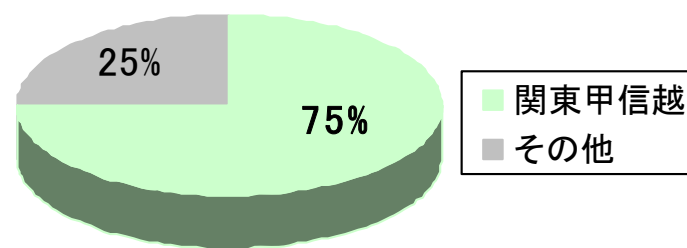
〔チャネル別〕



〔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：手数料の獲得減、夏モデル投入時期の遅れにより量販店チャネル不振
法人：新規契約減少による利益率低下、手数料の一部改定により減益

[単位：百万円]			2011/4-6	2012/4-6	増減率B/A
			1Q A	1Q B	
売上高合計			28,527	30,143	+5.7%
コン シューマ 事業		商品売上高	15,435	17,728	+14.9%
		手数料収入	9,712	9,036	△7.0%
	売上高		25,148	26,765	+6.4%
	営業利益 ※		823	475	△42.3%
法人 事業		商品売上高	908	997	+9.8%
		手数料収入	1,914	1,830	△4.4%
		プライベートカード情報	555	549	△1.0%
	売上高		3,379	3,378	0.0%
	営業利益 ※		467	303	△35.1%

※ 営業利益は間接部門経費配賦前

2 パナソニック テレコム社との合併について

【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

【経営戦略】

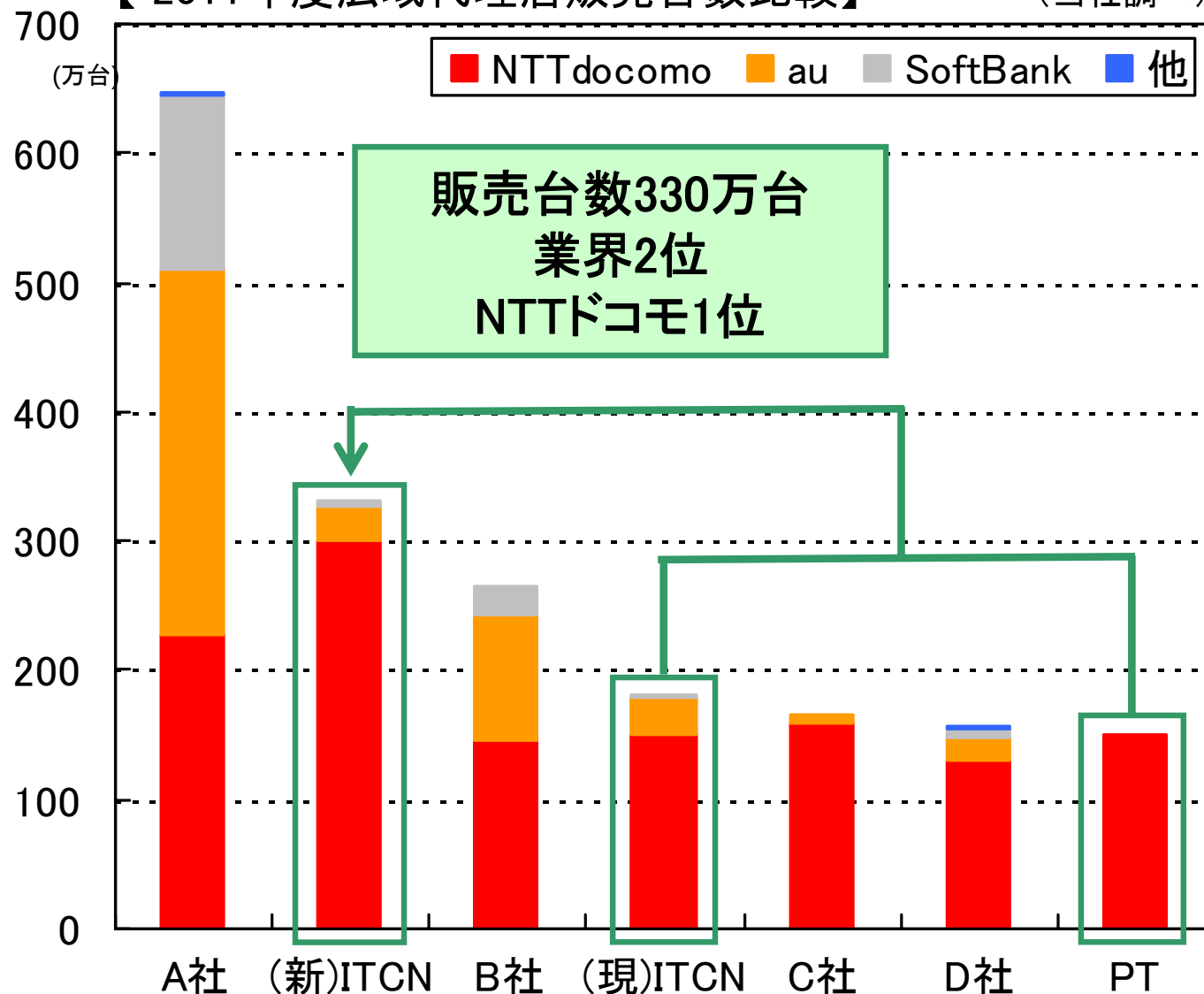
業界のお客様対応力No.1代理店として

- 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

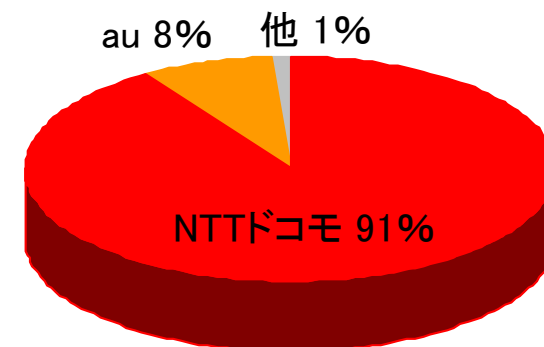
統合新会社の販売規模

【2011年度広域代理店販売台数比較】

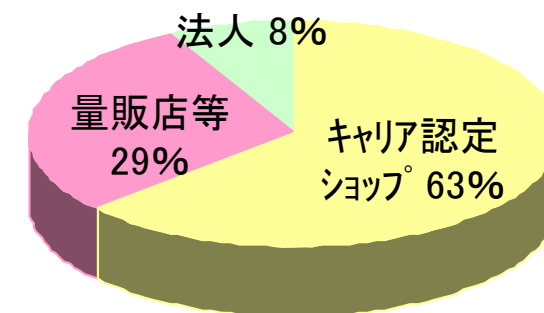
(当社調べ)



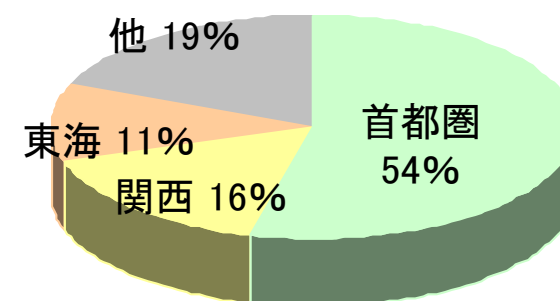
〔通信キャリア別〕



〔販売チャネル別〕



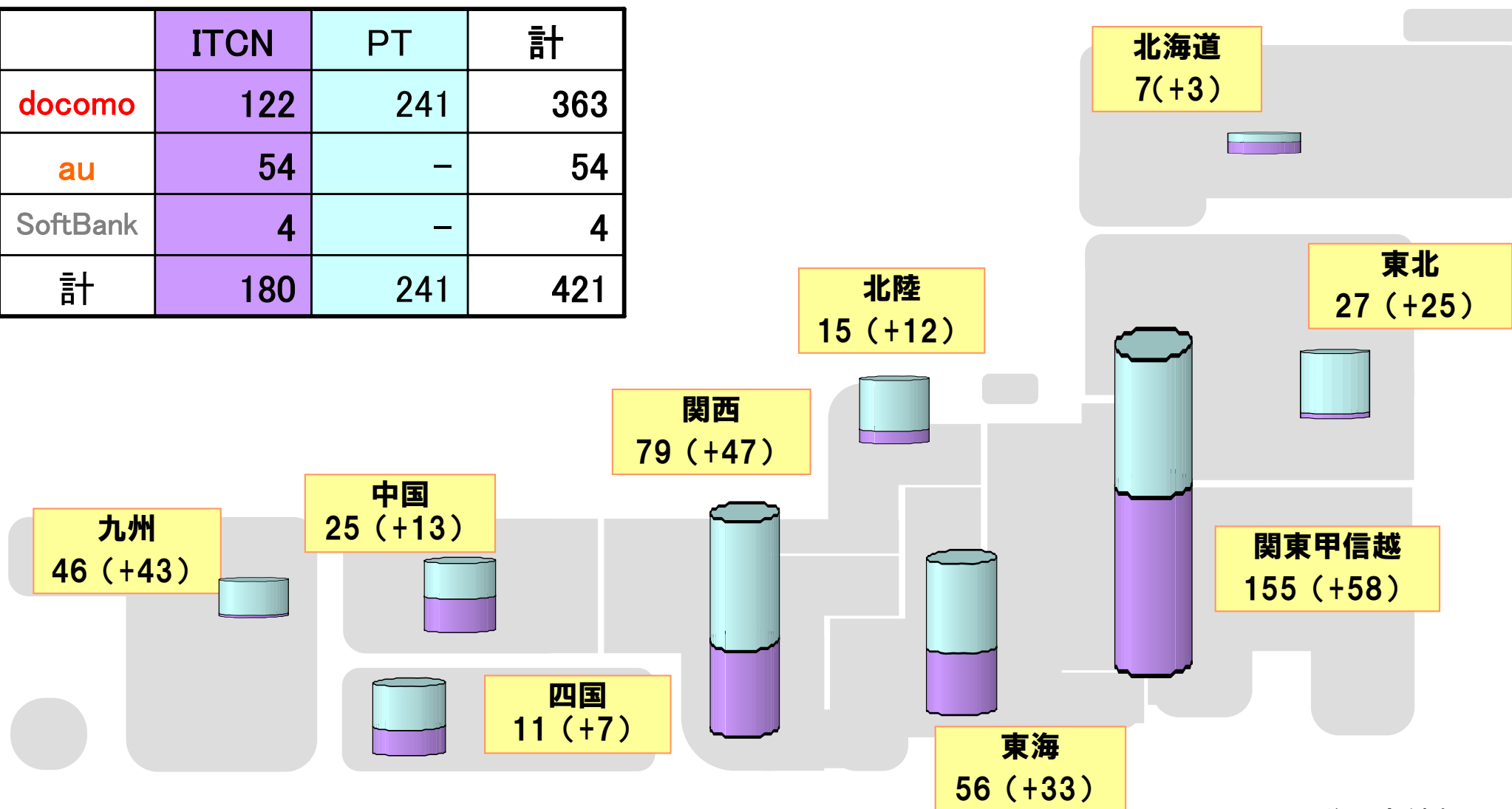
〔地域別〕



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



()内は増加店舗数

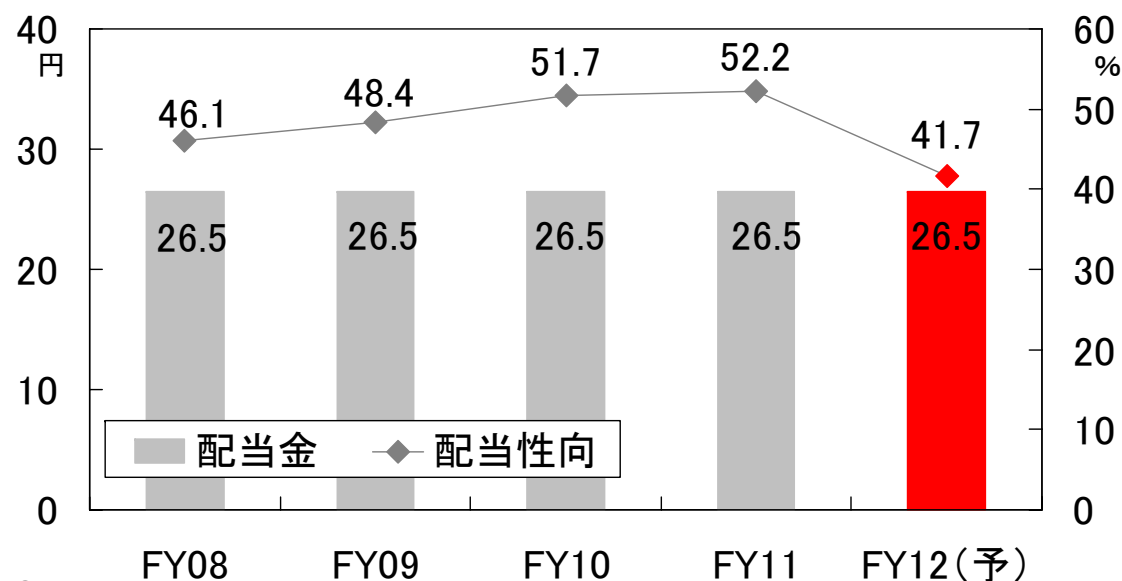
株主還元方針

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

- 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 : 2,041名

※ 2012年6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
- 2012年10月 : パナソニック テレコム(株)と合併(予定)

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

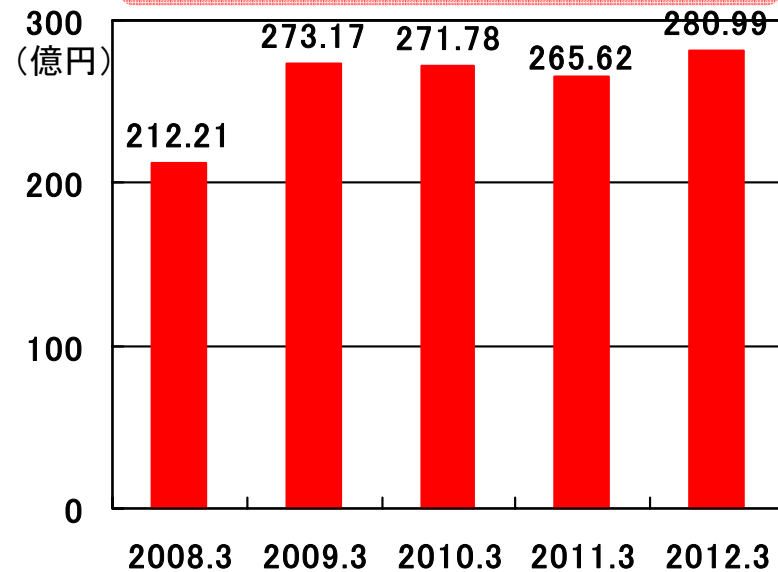
バランスの取れたチャネル構成による

高い収益効率

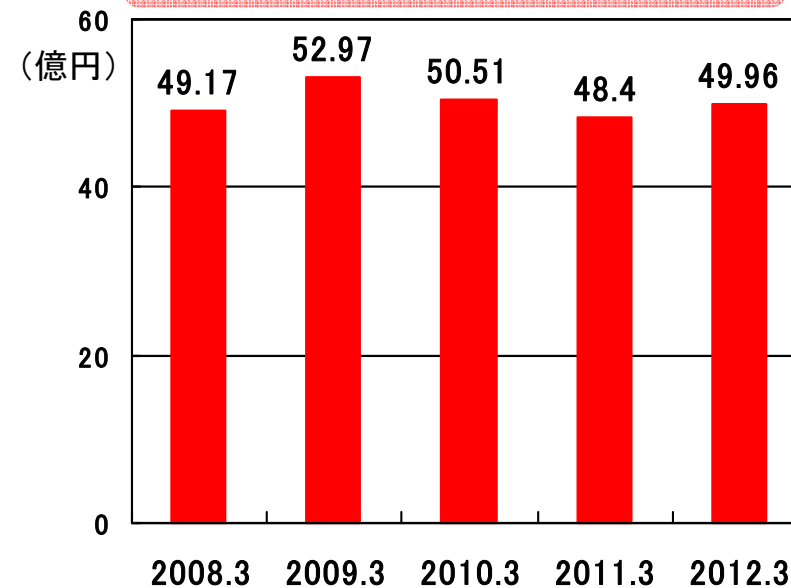
NTTドコモ関東甲信越への資源集中
「量販店・キャリア認定ショップ・法人」のバランス良いチャネル構成

業績推移

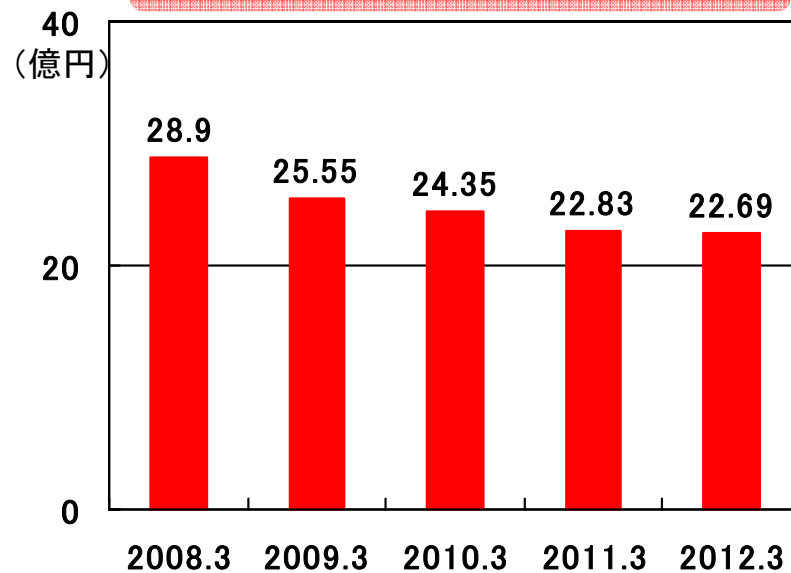
売上総利益



経常利益



当期純利益



総資産

