

2003年3月期 決算説明会



2003年5月27日



株式会社 **ICFティコミュニケーションズ**

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、今後様々な要因によって異なる可能性があることにご留意ください。

目次

- (1) 会社概要
- (2) 前期決算の概要
- (3) 中期事業計画
- (4) 今期の業績見通し

会社概要

事業コンセプト

<ターゲット>

全国の中小企業・個人事業者

デジタルデバイトの解消が
経営の重要課題

IT武装による業務効率の改善が
競争力向上のカギ

<提供価値>

最適なネットワーク環境の構築を提案

➡ さらに、業務効率の改善を支援する事業へ

<成功するための要因>

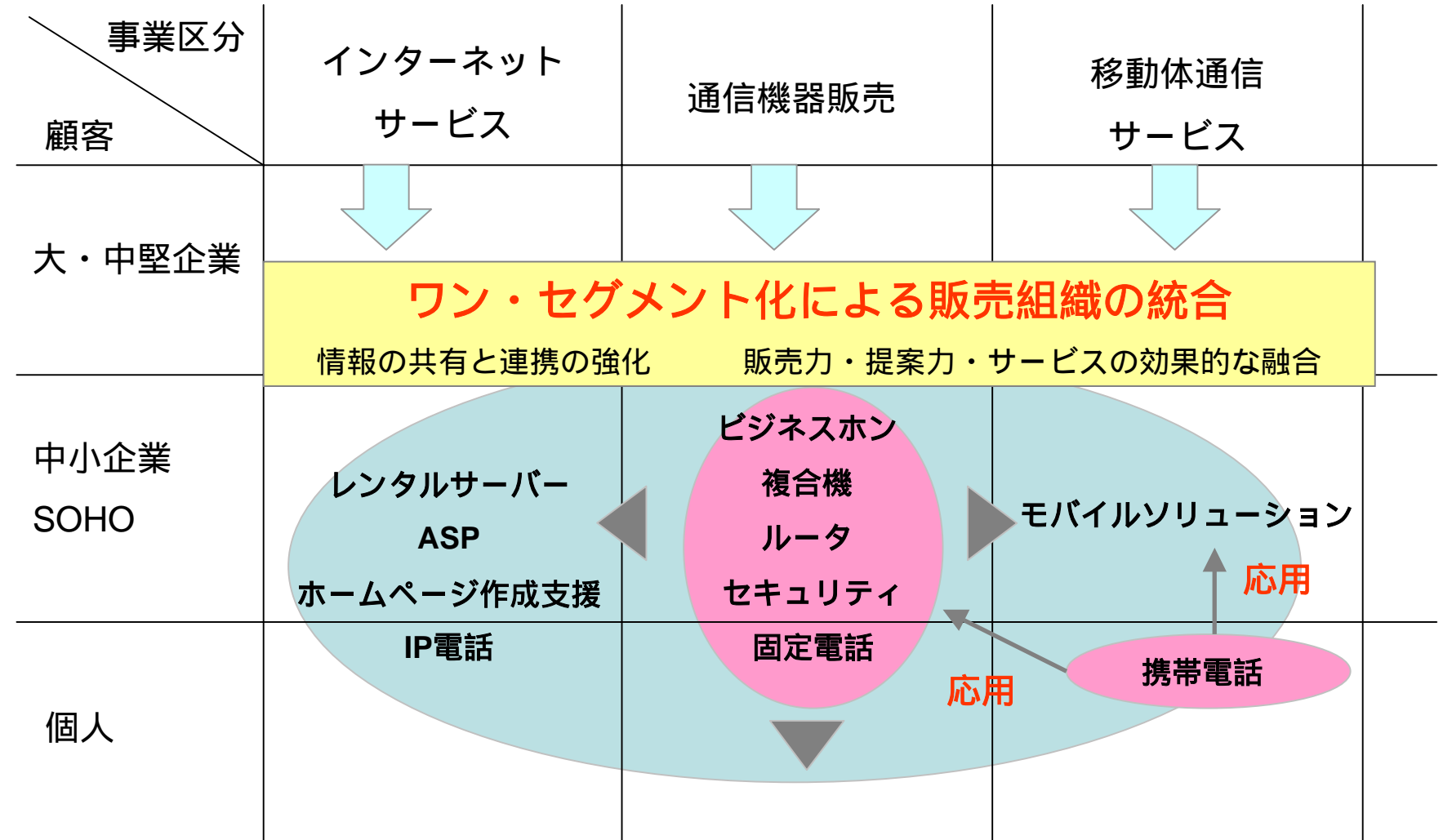
さまざまな商材を最適にネット
ワーク化できるシステム構築力
顧客のステージに合致したIT
武装化を支援できる提案力

全国の中小企業との豊富な
ビジネス機会（顧客接点）
データベースビジネスの展開

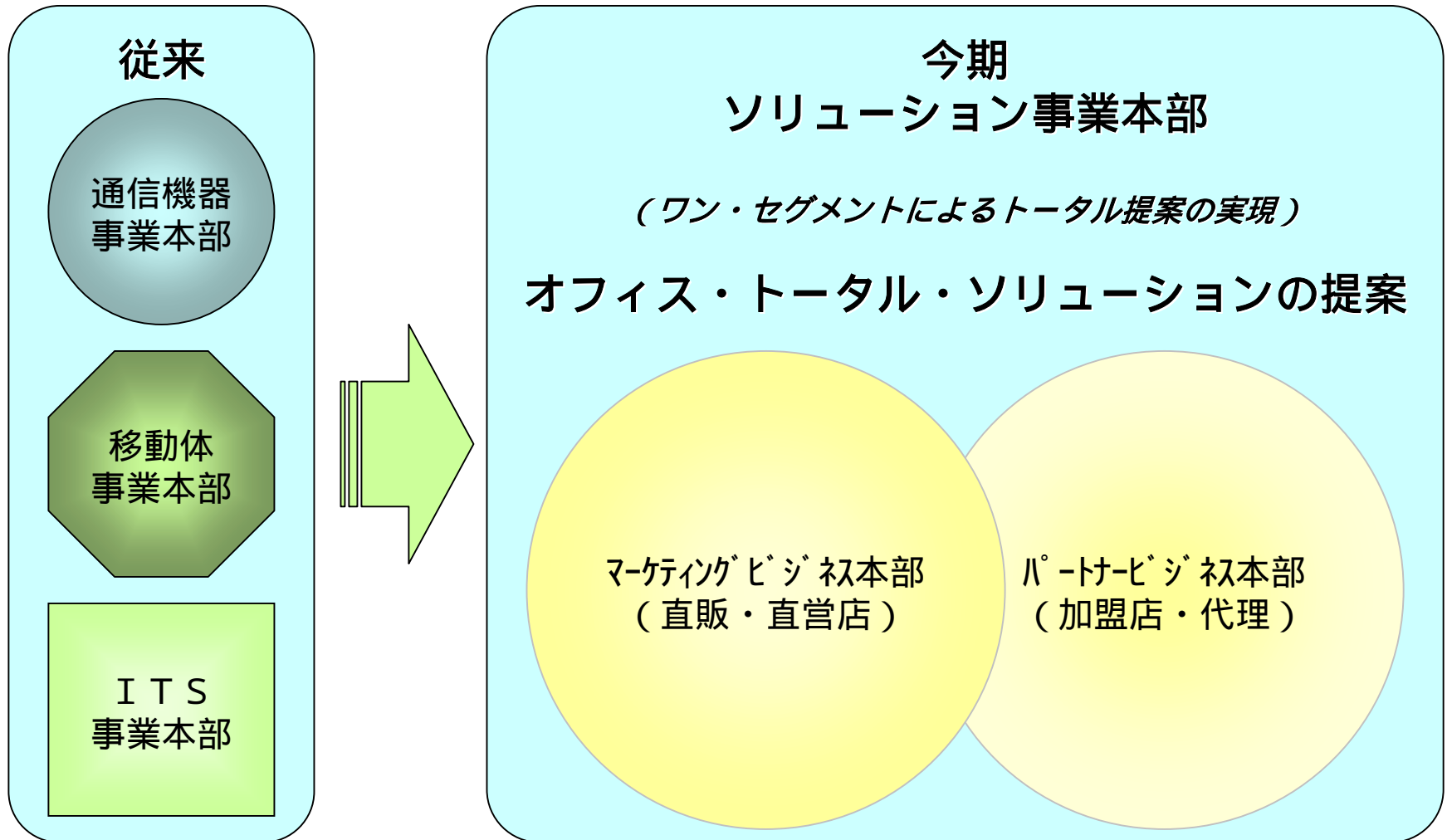
「最適なネットワーク環境の構築を提案する企業」から、「業務効率の改善を支援する企業」へ事業ドメインを拡大。

事業領域

オフィス・トータル・ソリューション



ワン・セグメントによる オフィス・トータル・ソリューションの確立



従来の事業区分別による取り扱い商材・サービスの提供からワン・セグメント化によるトータル提案の実現。

企業特徴（強み）

安定性

全国をカバーする販売ネットワークと、強固な顧客基盤

法人顧客 190,000件 / 個人顧客 175,000件

データベース・マーケティングによる効果的な営業を可能に
リセール提案を優位に展開

収益性

サービス重視のビジネスモデルによる価格優位性の高さ

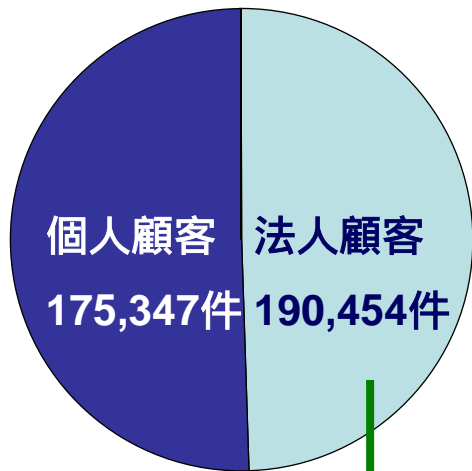
年中無休、24時間サービスなどの保守メンテナンスの充実による安心感
CSサポートによるアフターケアに対する高い評価

拡張性

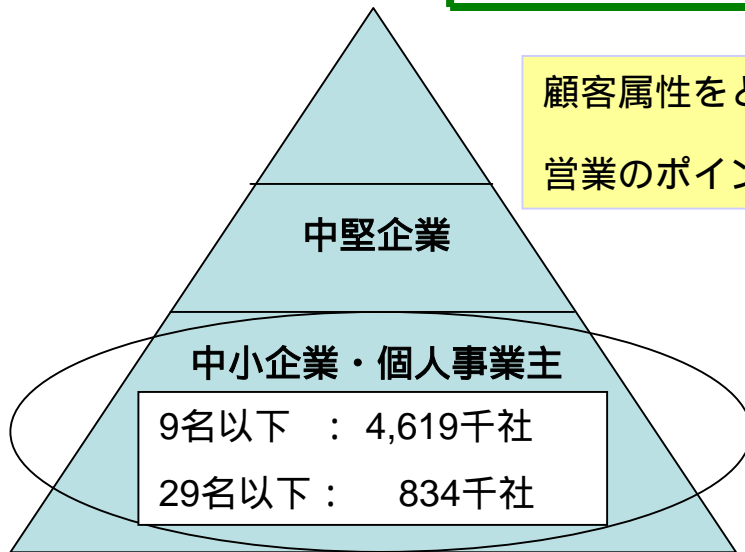
強固な顧客基盤と、販売インフラを生かした拡張性の高さ

「オフィス・トータル・ソリューション」のコンセプトのもと、
業務支援を含め、ネットワーク環境の構築を目指した幅広い商材を提供
ハードウェアとネットワークサービスを絡めたシナジー効果

顧客セグメント



従業員数	顧客数	比率
9名以下	164,184	86%
29名以下	21,776	11%
49名以下	2,873	2%
99名以下	1,131	1%
299名以下	446	0%
300名以上	44	0%
合計	190,454	100%



顧客属性をとらえた
営業のポイント

ハード/ソフト、設計/工事など、すべてを
まかせられる総合力
保守メンテナンス・CSサポートの充実など
による安心感
顧客のステージに合致したIT武装化による
業務支援力
総合的なネットワークや、サービスに対する
コストパフォーマンス

(出所：総務省統計局統計センター)

当社の対象市場の97%が従業員数29名以下の中小企業・個人事業主となっており、期末現在で約186,000件。

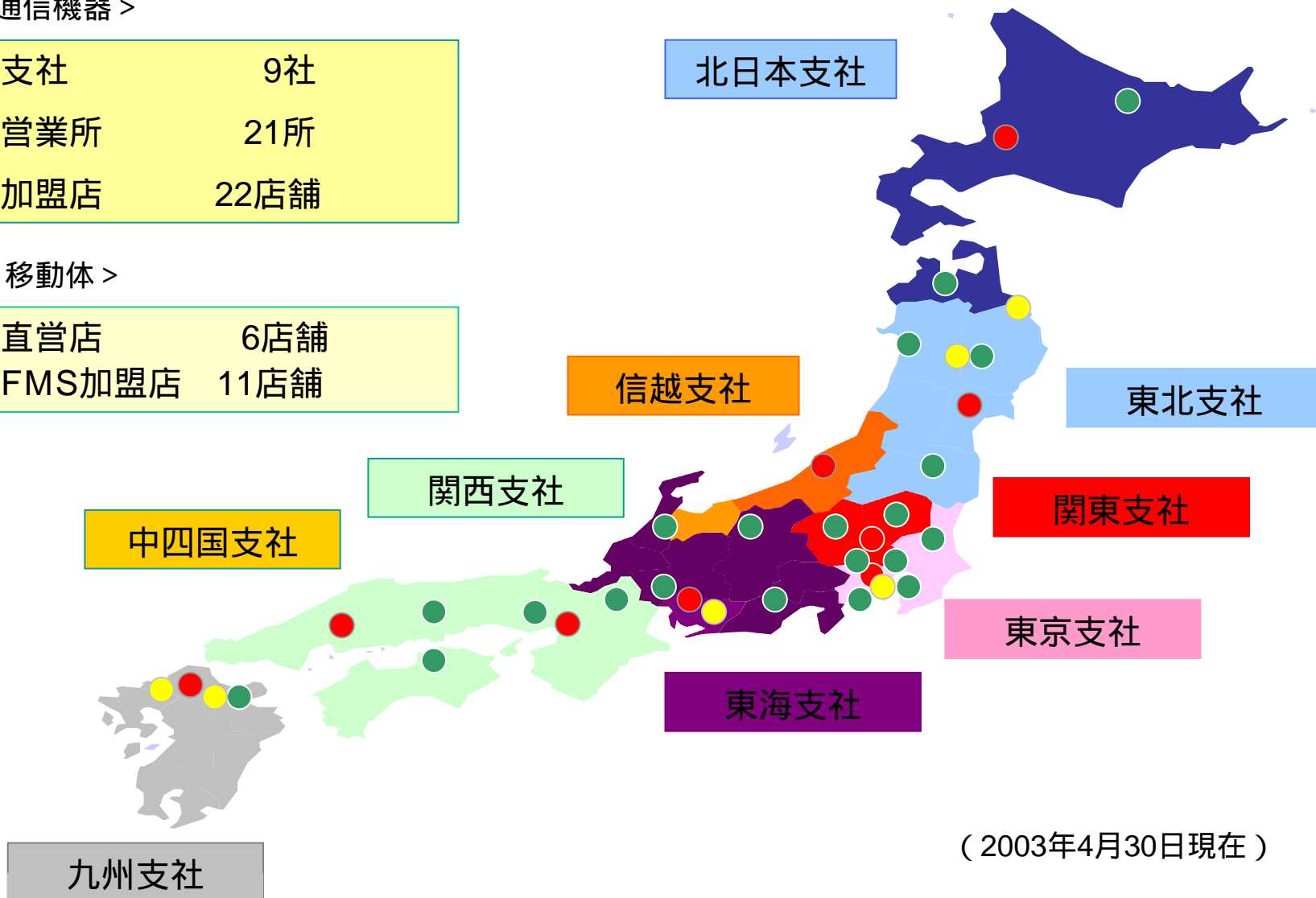
全国をカバーする営業拠点

< 通信機器 >

● 支社	9社
● 営業所	21所
● 加盟店	22店舗

< 移動体 >

● 直営店	6店舗
● FMS加盟店	11店舗



(2003年4月30日現在)

前期決算の概要

前期の総括

来るべき「ユビキタス」の時代にむけて
さらなる発展への基礎固め



< 主な活動実績 >

（新商材の開拓、および新サービスの開発）

新商材の拡販（セキュリティ機器の伸長）

インターネットサービスの強化

（販売体制の整備）

データベースマーケティングの展開（リセール案件の受注比率の向上）、

営業拠点の拡充

（店頭上場）

知名度の向上によるPR、および採用活動に対する効果

財務戦略（M&A、資本提携など）の機動性と資金力を確保

さらなる発展に向け、経営資源を整備していく礎ができた営業年度でありました。

業績ハイライト

(単位：百万円)

	2002.3期 (実績)	構成比	2003.3期 (実績)	構成比	前期比	計画比
売上高	18,136	100%	18,964	100%	4.6%	0.4%
通信機器販売	12,558	69.3%	13,980	73.7%	11.3%	2.3%
移動体通信サービス	5,376	29.6%	4,781	25.2%	11.1%	3.3%
インターネットサービス	128	0.7%	203	1.1%	57.6%	27.5%
その他	72	0.4%	-		-	-
営業利益	1,047	5.7%	1,154	6.1%	10.3%	8.1%
経常利益	1,258	6.9%	1,397	7.4%	11.1%	0.1%
当期純利益	641	3.5%	771	4.1%	20.3%	0.7%
EPS(円)	111,115.01		60,367.01			

2002年3月期のEPSは、平成14年11月13日付で行った分割（株式1株につき2株）に伴う影響を遡及修正しております。

売上高の増減要因

通信機器販売（+1,422百万円）

複合機（FAXとコピーの機能を併せ持つ商材）の拡販（+405百万円）

セキュリティシステムの新規取り扱い（+176百万円）

事業所数の増加（+2ヶ所）、営業人員の増強（+29名）

法人契約先数（+1,900社）、1契約当たりの契約金額（+23,000円）

移動体通信サービス（-595百万円）

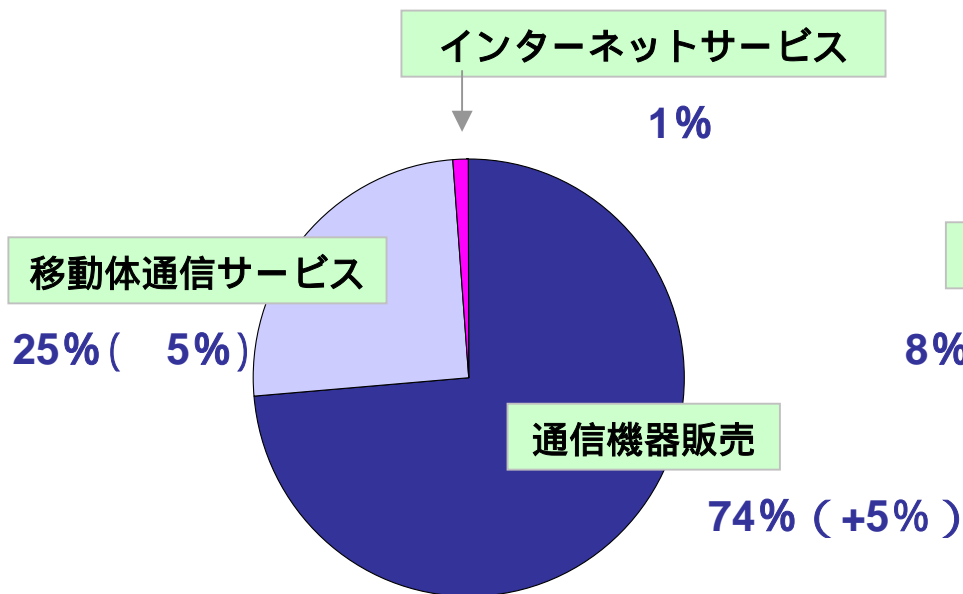
個人顧客向けの携帯電話販売の不振

法人顧客向けのソリューション営業は堅調

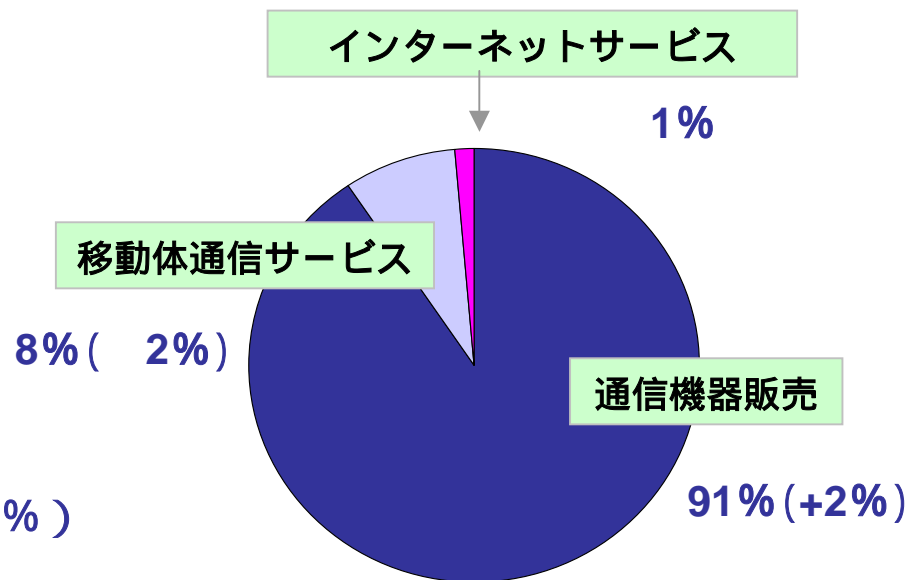
通信機器販売が順調に拡大したことで売上高が増加。特に、複合機と新商材であったセキュリティ機器の伸長が大きな要因となりました。

事業別構成比率

～ 事業別売上高構成比率 ～



～ 事業別粗利益構成比率 ～



平成14年3月期と平成15年3月期との比較では、通信機器販売の構成比率が高まり、移動体通信サービスの構成比率が低下したことにより、全体の利益率は向上した結果となりました。

中期事業計画

環境認識とビジネスモデルの方向性

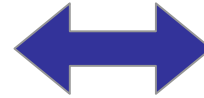
ネットワーク技術の進化

(背景)

ブロードバンド化の進展

IP電話サービスの普及

ユビキタス時代の到来



中小企業のIT武装化がさらに進展

(課題)

情報化・高度化に対する不安が拡大

無駄・過剰な投資は少ない

業務効率の向上にどう結びつけるか

モノを提供する会社から



顧客のステージに合致したIT武装化の提案と、
業務効率の向上を支援する会社へ



ワンセグメント化による総合的な提案力の向上

さまざまな商材をネットワーク化
することで、カバー範囲の拡がり
により、ビジネスチャンスが増加



インターネットなどを活用した業務支援サービスの展開

ストック型ビジネスの展開
による収益の安定

今後の事業戦略

販売力の強化

- ・全国の中小企業に対する販売チャネルの整備（直営店の展開、代理店の開拓）
- ・人材の確保と能力開発
- ・データベースマーケティング活動の展開
（テレマーケティングセンターの機能向上、顧客とのリレーション強化）



提案力の向上

- ・IP電話サービスなど、新しい通信手段への対応をサポート
- ・顧客のニーズに合致した新しい商材の開発
- ・IT武装化による業務効率の向上を支援
（インターネットサービス、マーケティング支援）



サービス力の整備

- ・年中無休、24時間サービスなど、保守メンテナンスをさらに充実
- ・CSサポートなど、カスタマー営業部の機能強化



足りない経営資源は、外部資源の活用や
自社開発などに戦略的な資源配分を検討

ロードマップ（めざす姿）

シナジーの期待できる新規事業への参入

基本戦略2

新サービス事業への参入（提携・M&A）
新商材の開拓・新サービスの開発

ソリューション
プロバイダーへ

オフィス・トータル・ソリューション

最適なネットワーク環境の提案
顧客の業務効率の向上を支援

売上高189億円

通信機器販売事業 74%

移動体通信関連サービス 25%

インターネットサービス 1%

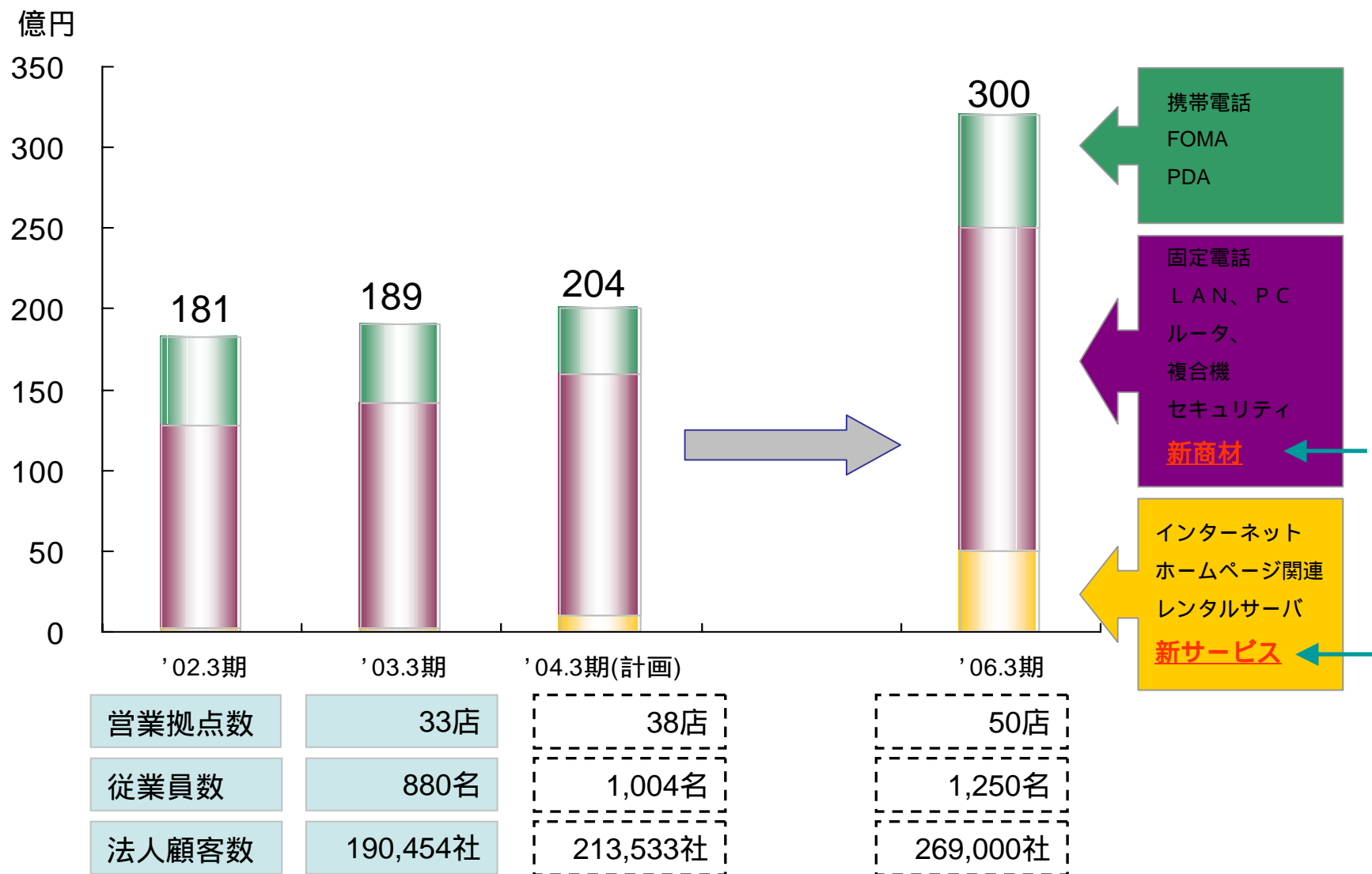
経常利益率 7.37%

基本戦略1

販売チャネルの強化（店舗展開、人材確保）
データベースマーケティングの展開

強固な顧客基盤と販売ネットワークの活用

事業計画



アライアンスやM & Aを活用した新規ビジネスの立ち上げなどを通して3年後300億円の売上を計画しております。

今期の業績見通し

今期の活動計画

販売力の強化にむけて

販売組織の整備

ワン・セグメントによる販売組織の融合

新規事業所展開による全国ネットワークの強化（直営店38店、代理店41店）

テレマーケティングセンターの機能向上

人材の確保・教育体制の整備（営業増員計画79人、定着率の向上）

顧客基盤の拡充と活用

新規顧客の開拓 23,000件、既存顧客（リセール案件）の確保 7,000件

データベースマーケティングの強化

提案力の向上にむけて

新しいネットワーク商材の開拓

自社開発による業務支援ソフトの販売、IP電話サービスに対応するシステムの構築

新しいサービスの開発

インターネットサービスの拡充（ホームページ関連サービスなど）

業務支援サービスへの参入（マーケティング支援サービスなど）

サービス力の整備にむけて

サービスセンターの機能強化による顧客満足度の向上

今期の業績見通し

(単位：百万円)

	2003.3期 (実績)	構成比	2004.3期 (計画)	構成比	前期比
売上高	18,964	100%	20,464	100%	7.9%
通信機器販売	13,980	73.7%	16,041	78.4%	14.8%
移動体通信サービス	4,781	25.2%	4,081	19.9%	14.6%
インターネットサービス	203	1.1%	341	1.7%	68.0%
		百分比		百分比	
営業利益	1,154	6.1%	1,352	6.6%	17.1%
経常利益	1,397	7.4%	1,562	7.6%	11.8%
当期純利益	771	4.1%	875	4.2%	13.5%

今期の売上高は、前年比4.2%増の204億64百万円となる見通しです。営業利益13億52百万円、経常利益15億62百万円、当期純利益8億75百万円とそれぞれ前年比増益の決算となる見通しであります。

FAQ（よくある質問として）

Q1：IP電話の普及により、弊社のビジネスに、どのような影響が想定されるか

A：ISDNやADSLと同様に新しい通信サービス手法が開発され設備の更新需要を伴うもので、通信サービスの価格競争の影響を受けない当社にとっては、ターミナルアダプタやVOIPゲートウェイなどの接続装置と技術者の派遣に関する需要だけでも相応に見込まれ、通信機能の向上により効果の高い業務支援サービスを提供し易い環境が整うものと期待しております。

Q2：今後、キャッシュの活用をどのように考えているのか

A：次ページ以降の資料をご参照願います。

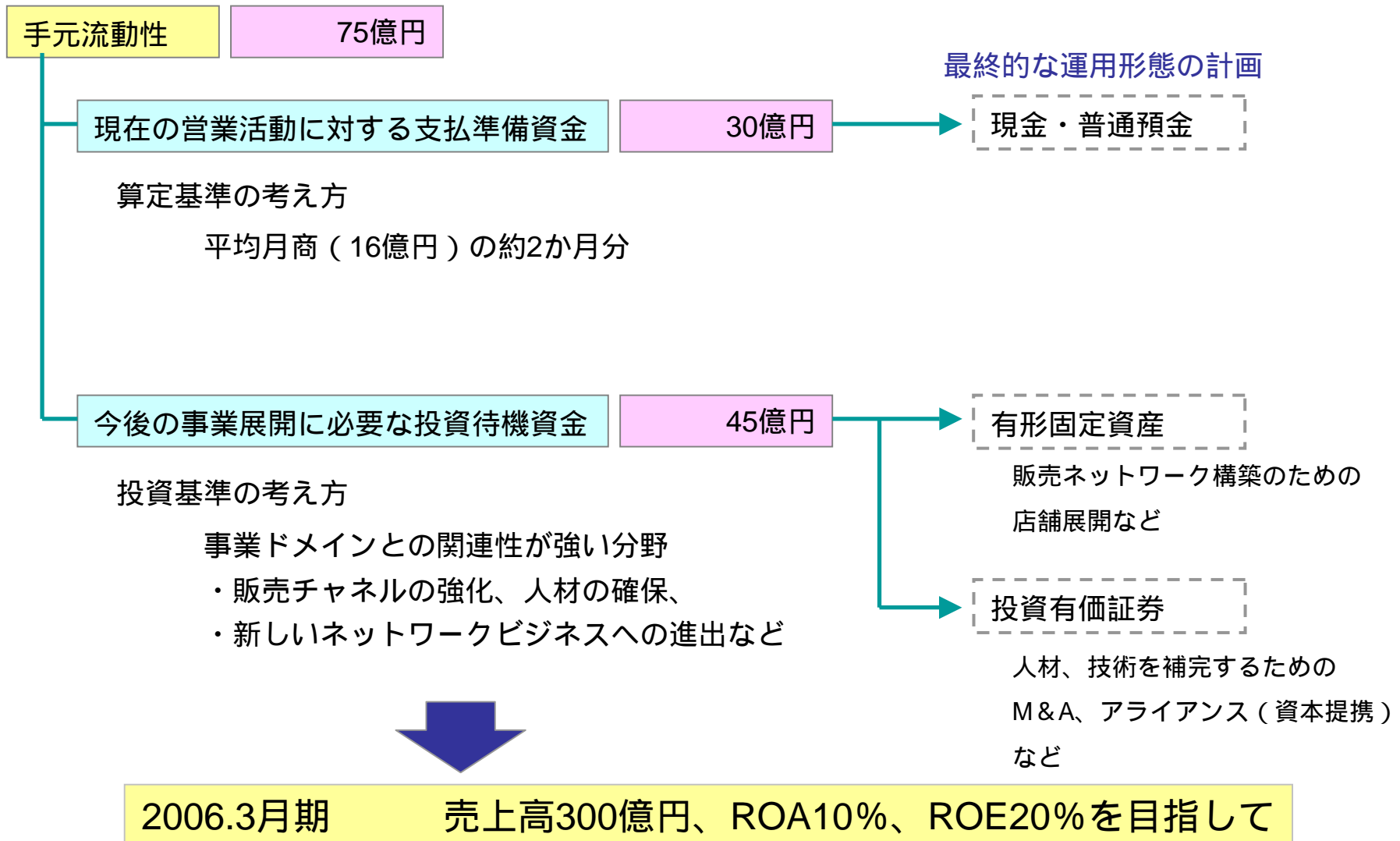
B / S の状況

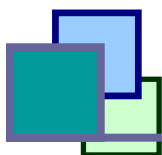
	2002年3期	構成比 (%)	2003年3期	構成比 (%)	増減	前期比 (%)
流動資産	8,177	77.8	10,057	84.1	1,880	23.0
現預金	6,258	(59.7)	7,522	(62.9)	1,264	(20.2)
固定資産	2,330	22.2	1,897	15.9	433	18.6
合計	10,507	100.0	11,954	100.0	1,447	13.8
流動負債	3,809	36.2	4,137	34.6	328	8.6
固定負債	4,559	43.4	4,646	38.9	87	1.9
株主資本	2,139	20.4	3,171	26.5	1,032	48.2
合計	10,507	100.0	11,954	100.0	1,447	13.8

株主資本比率	20.3%	26.5%
ROA	6.1%	6.4%
ROE	29.9%	24.3%

(単位：百万円)

今後の資金配分の考え方





2003年3月期 決算説明会



株式会社 **IFTY** コミュニケーションズ