



Mobile Telecommunication Business



Solution Marketing Business



Settlement Service & Other Business



JPX

東証一部上場

# 個人投資家説明会資料

2014年12月13日

資料中の業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた判断・予想に基づくものですが、リスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定及び考えに基づきなされたものであります。実際の業績は、さまざまな要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他の関連する規制の動向、訴訟における不利な判決等がありますが、これらに限定されるものではありません。





携帯電話  
年間販売台数<sup>※1</sup>

560万台



携帯電話  
販売拠点数<sup>※2</sup>

2,239店舗



携帯電話  
販売スタッフ数<sup>※3</sup>

4,700名

携帯電話販売のリーディングカンパニー

※1 2013年度年間販売台数、Wi-Fi専用端末含む

※2 2014年9月末時点、海外含む

※3 2014年9月末時点

# 当社のショップ(キャリアショップ)



(ドコモショップ自由が丘店)



(auショップ新宿西口)



(ソフトバンク新橋)

# 会社概要



(2014年9月現在)



- 本社所在地：東京都渋谷区恵比寿 4-1-18  
恵比寿ネオナート 14～18階
- 事業所：＜国内＞本社、4支社、7支店、2子会社  
＜海外＞2子会社（中国、シンガポール）
- 資本金：3,154百万円
- 従業員数：4,174名
- 事業内容：(1) 携帯電話等の販売および代理店業務  
(2) 企業向けを中心とした通信ソリューションサービスの提供、固定回線サービスの販売取次業務  
(3) 決済サービス、その他海外事業
- 主要株主：住友商事(株) 34.0%、三菱商事(株) 19.0%（議決権比率）

## 社名の由来



TOMORROW

「明日」

+

GAIA

「ギリシャ神話の大地の女神」を語源とし、「ひとつの巨大な生命体として考えられた地球」を表しています。

社名には、「明日(未来)に向かって誠実に挑戦し、全世界の人々の生命を育む、地球のような雄大な企業を目指す」という意味が込められています。



## TGビジョン - ティーガイアの企業姿勢 -

### 未来を拓く、明日への飛躍 ~ CHALLENGE TOMORROW ~

#### TGミッション - ティーガイアの使命 -

- 新たなコミュニケーションの提案を通じ、お客様に感動・喜び・安心を提供します。
- 社員とその家族に感謝し、平等なチャレンジの機会があり、働く喜びを実感できる企業であり続けます。
- 全てのパートナーと強い協力関係を築き、健全かつ公正な取引のもと共存共栄に努めます。
- グローバルな企業活動を通じ、あらゆる地域社会の発展に貢献します。
- 株主を含む全てのステークホルダーの信頼に感謝し、企業価値を高め続けます。
- リーディングカンパニーとして時代の変化を先取りし、既存事業の強化に加え、新たな市場を開拓します。

#### TGアクション - わたしたちの行動指針 -

- お客様を第一に考え行動します。
- 全ての人から「ありがとう」といわれる最高のサービスを提供します。
- プロフェッショナルとして継続的に自己研鑽を行います。
- 互いを尊重し切磋琢磨することで、無限の可能性を引き出します。
- 風通しの良い、積極的なコミュニケーションを図ります。
- チームワークを大切にし、最高のパフォーマンスを発揮します。
- いかなる時も高い倫理観に基づき誠実に行動し、コンプライアンスを徹底します。
- 現状に満足せず、情熱とスピード感を持ち、積極果敢に挑戦し続けます。

「現場主義の徹底」「スマホワールドの実現」

更なるネクストステージへ



決済

EC

ウェアラブル

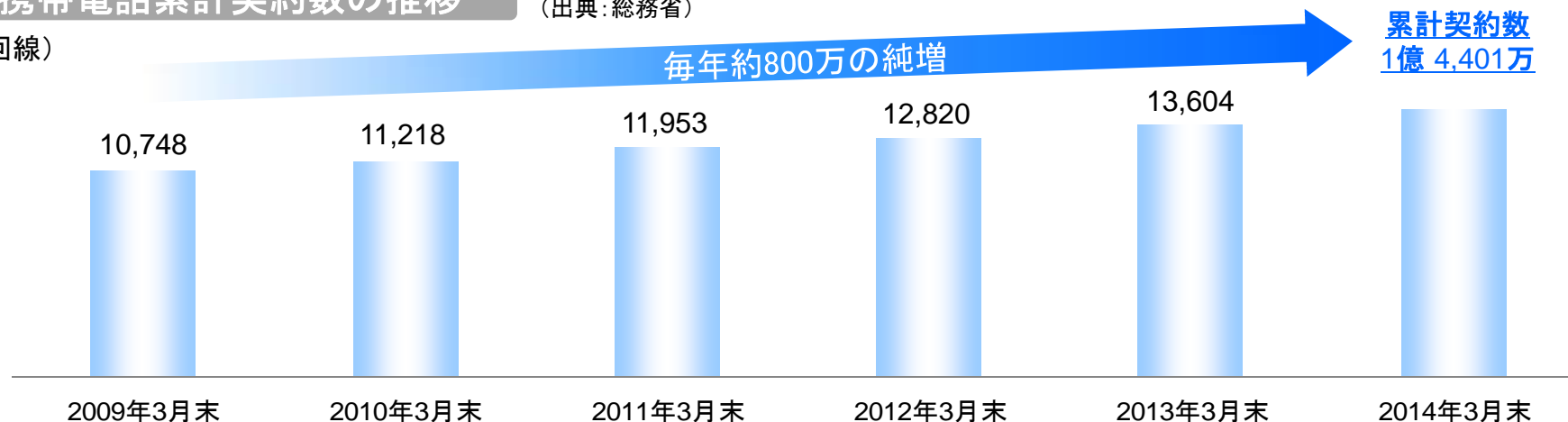
アプリ

# 携帯電話契約数／販売台数

## 携帯電話累計契約数の推移

(出典:総務省)

(万回線)



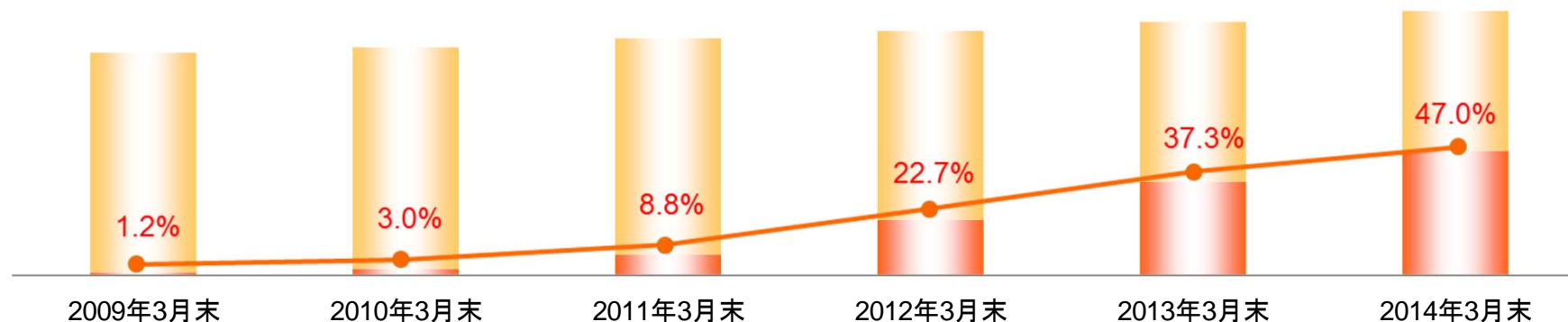
## スマートフォン契約比率 (※1)

(出典:MM総研)

■ フィーチャーフォン契約数

■ スマートフォン契約数

● スマートフォン契約比率



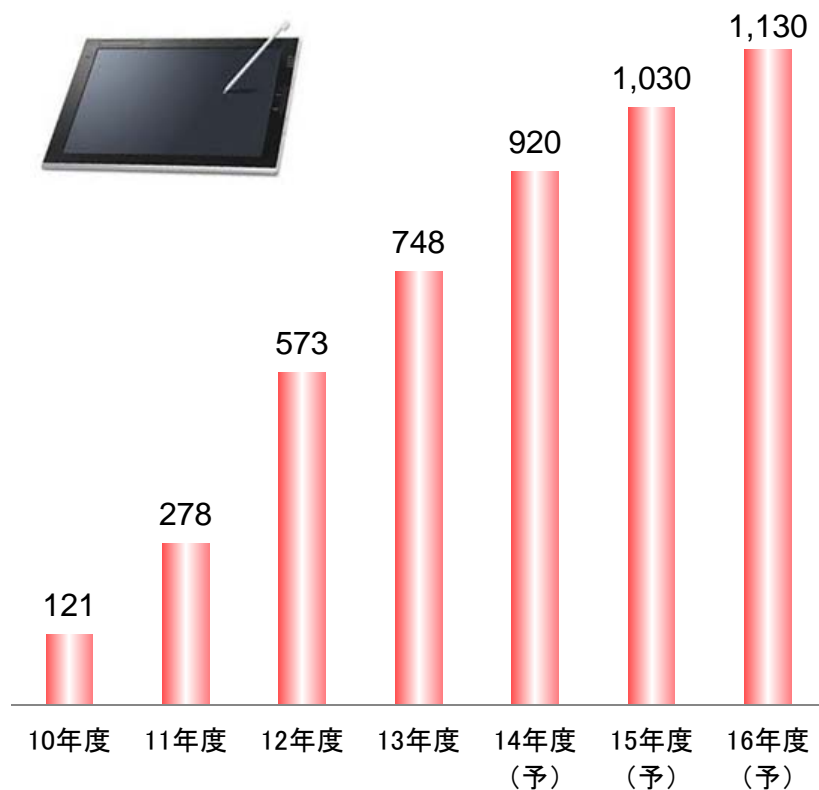
※1 端末契約数(フィーチャーフォン契約数+スマートフォン契約数)における比率

- 2013年度 携帯電話年間販売台数:約4,100万台 (当社推計)

# タブレット／スマートフォンアクセサリ市場

## タブレット国内出荷台数予測

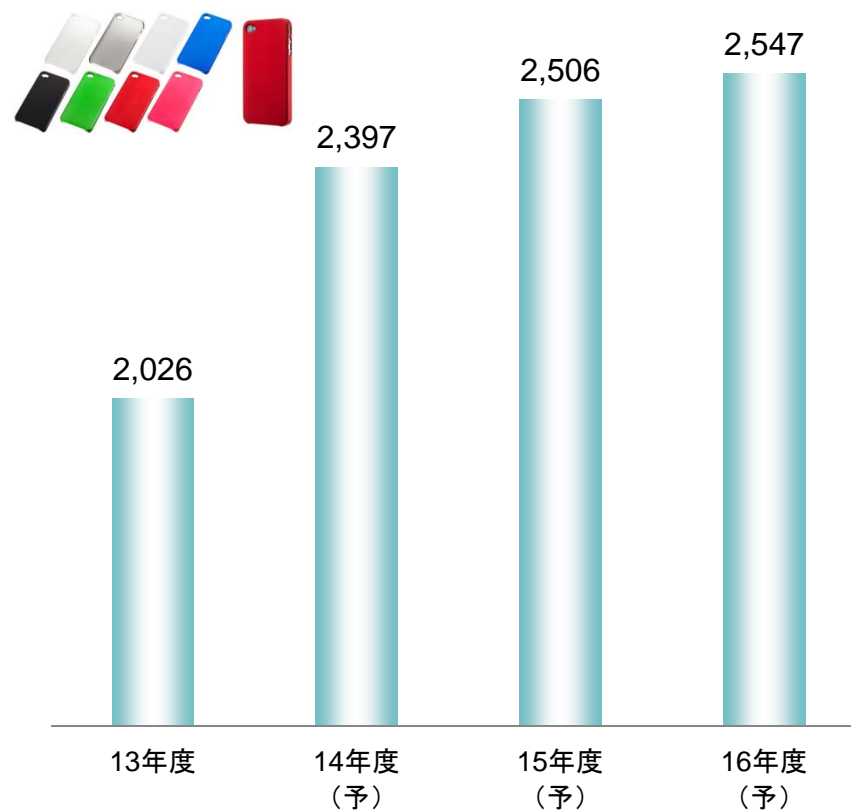
(万台)



タブレットの普及が本格化

## スマートフォンアクセサリ市場予測

(億円)

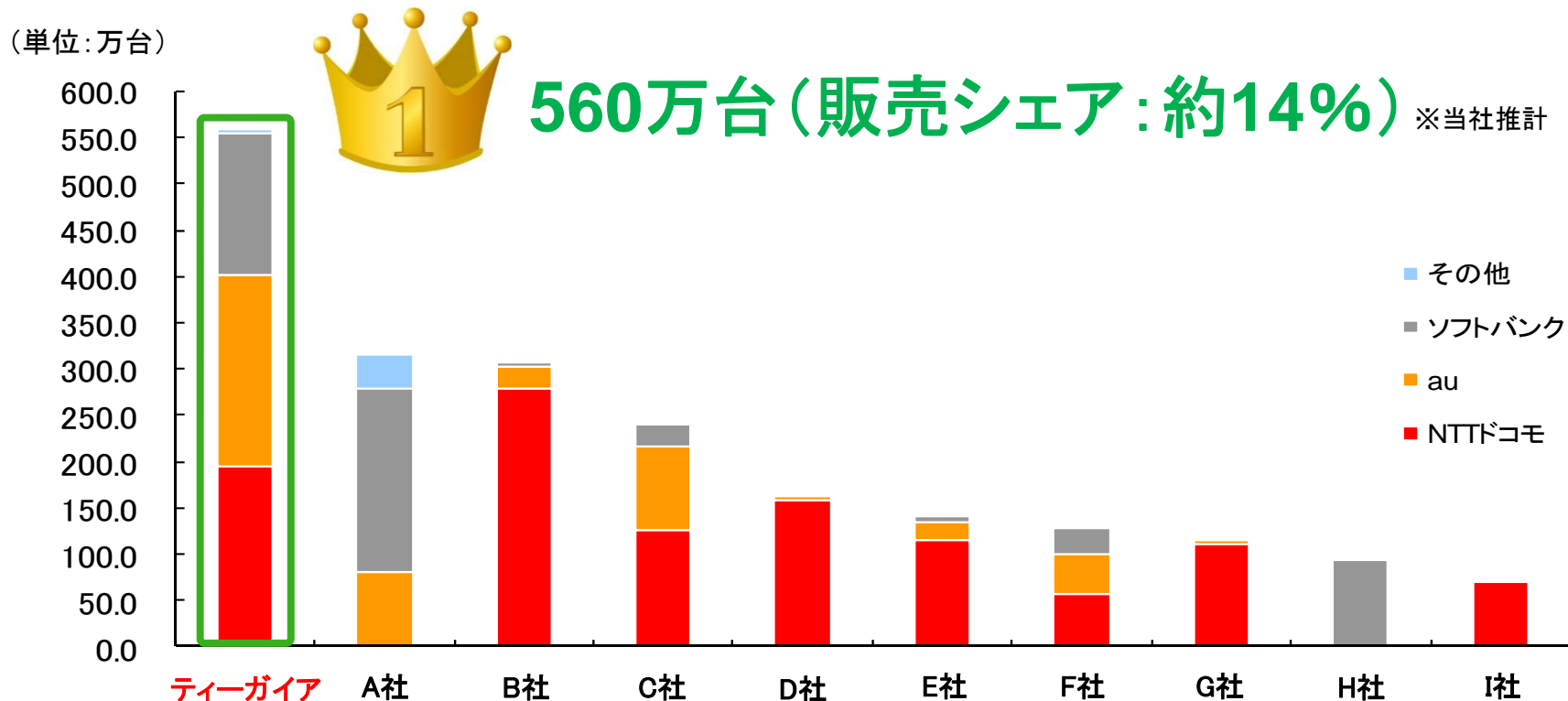


スマホ普及に伴い市場拡大



# 販売台数(同業他社比較)

## 2013年度 大手携帯電話販売代理店の販売台数



(出典:MM総研)

### 当社の特徴

- 圧倒的な販売台数
- 主要3社の携帯電話をバランス良く販売



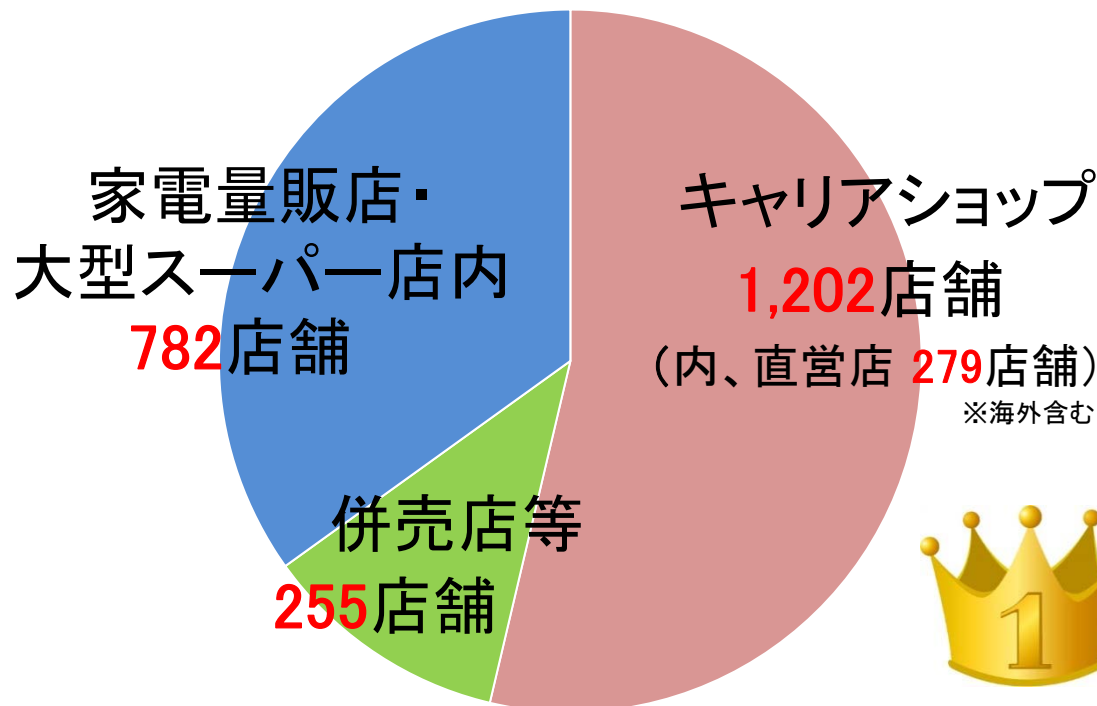
## 全国の販売拠点数

- キャリアショップ数: 約10,000店舗
- 家電量販店: 約5,000店舗
- 併売店: 約1,000店舗  
(複数の通信事業者の携帯電話を販売する携帯ショップ)

## 合計: 約16,000店舗

## ティーガイアの販売拠点数

(2014年9月末現在)



## 合計: 2,239店舗



## TGアカデミーとは

- 販売スタッフの社内教育・研修期間として2014年4月に開校
- 販売スタッフの階層やスキルに合わせた研修プログラムを実施
- タブレット研修など商材に合わせたスキル研修を実施



## TGアカデミー教育・研修体制

### 講師

<7名>

教育・研修のスペシャリストであるSV(スーパーバイザー)を育成

### スーパーバイザー

<53名>

トレーナーの教育・研修のため、全国の拠点に派遣・配置へ

### トレーナー

<291名>

各店舗での教育・研修を担当  
直営店において1店舗1名体制を確立

- TGアカデミー人員数合計: **352名** (校長1名含む)



(TGアカデミー研修風景)



**販売スタッフ数: 約4,700名**

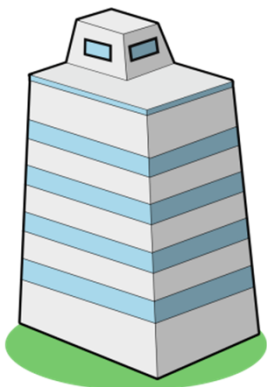
(2014年9月末時点)

「人財育成」への積極的な投資  
⇒ 2020年代の日本ICT立国実現をリード

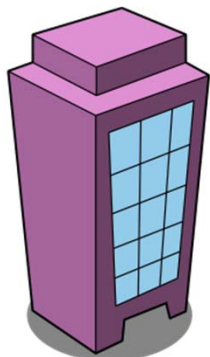


## 仕入先

<通信事業者>  
(NTTドコモ、KDDI、  
ソフトバンク等)



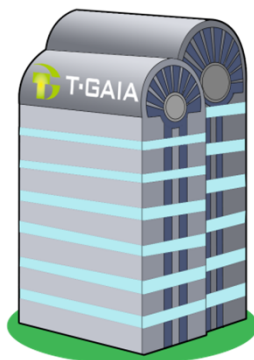
<その他仕入先>  
(アクセサリ、  
コンテンツ等)



仕入・契約取次業務の受託

## 当社(販売代理店)の役割

<ティーガイア>



携帯電話の卸・販売

アクセサリ等の卸・販売

<主な販路>



キャリアショップ



家電量販店・大型スーパー



併売店 ※



アクセサリショップ

販売・契約の取次

## お客様



個人

※併売店…複数の通信事業者の携帯電話を販売する店舗





全ての商品をキャリアショップで一元的にご提案  
「ワンストップサービス」の提供



## Smart Labo

- イオンモール名取(宮城県)
- 仙台クリスロード(宮城県)
- ラブラ2(新潟県)
- 松本パルコ(長野県)
- アトレ秋葉原(東京都)
- アトレ亀戸(東京都)
- イオンモール大高(愛知県)
- 心斎橋(大阪府)
- 西宮ガーデンズ(兵庫県)
- 大街道中央(愛媛県)
- 広島本通(広島県)

## AppBank Store

- 新宿(東京都)
- 原宿(東京都)

### 合計13店舗

(2014年9月末時点、ECサイト除く)



Smart Labo 仙台クリスロード



AppBank Store 新宿



Smart Labo 心斎橋



AppBank Store 原宿



# 「スマホワールドの実現」への第一歩



## 独自ECサイト 「Smart Labo Online」 4月1日にオープン

URL: <http://smalabo.com/>

## オムニチャンネル<sup>※</sup>戦略を推進

<取扱商品例>



(スマートフォンケース)



(バッテリー)

※オムニチャンネル…実店舗やオンラインショップなどのあらゆる場所でお客様との接点をもととする考え方であり、複数の販売チャンネルを有機的に連携させ、お客様の利便性を高めたり、多様な購買機会を創出すること。

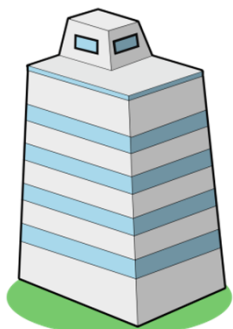




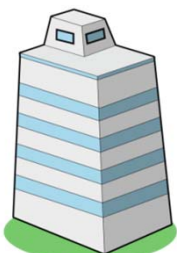
法人向け携帯電話の販売に加え、携帯電話を活用したソリューションサービスを提供  
個人・法人向けの固定回線サービスも販売し、「ワンストップサービス」を提供

## 仕入先

<通信事業者>  
(NTTグループ、KDDIグループ、ソフトバンクグループ等)



<ISP>  
(NTTコミュニケーションズ、ビッグロブ 等)



仕入・契約取次業務の受託

## 当社(販売代理店)の役割

<ティーガイア>



携帯電話等の販売



各種ソリューションサービスの提供

FLET'S 光

auひかり

OCN

固定回線サービスの卸・取次

「ワンストップサービス」の提供

携帯電話等の販売・契約の取次  
ソリューションサービスの提供

## お客様



法人



法人

個人

固定回線サービスの契約取次





# T-GAIA Smart SUPPORT

当社では、法人各社のニーズに合わせたソリューションパッケージ「T-GAIA Smart SUPPORT」を提供することにより、法人顧客をトータルでサポートしています。

## ティーガイアが提供する6つのソリューション

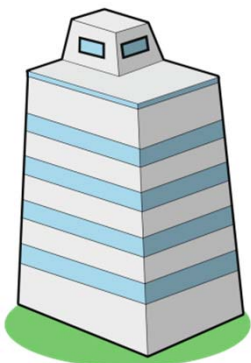
- |                          |                                     |
|--------------------------|-------------------------------------|
| ● ヘルプデスク                 | 携帯電話に関する社員からの問い合わせ対応を代行             |
| ● セキュリティデスク              | 携帯電話の紛失・盗難時も24時間365日のセキュリティ対応       |
| ● キットティングサービス            | 設定作業なしですぐに携帯電話が利用できる                |
| ● コンサルティングサービス           | 通信費の分析・最適化                          |
| ● 資産管理代行サービス             | 当社が提供する電話回線管理サービスの管理業務代行            |
| ● 大容量データ伝送サービス<br>(クラウド) | 一般企業・印刷出版社向けに大容量データの伝送・共有・保管サービスを提供 |



## 仕入先

### <事業者>

(Amazon、Google  
任天堂、DeNA等)



(PIN 商品例)

WebMoney



(ギフトカード商品例)



仕入

## 当社の役割

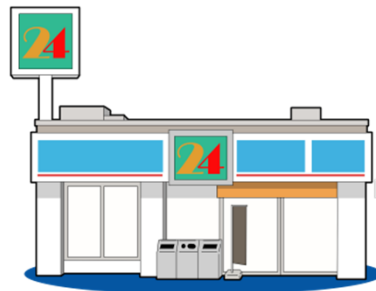
### <ティーガイア>



店頭プロモーション

PIN・ギフトカードの販売

### <主な販路(コンビニエンスストア等)>



セブン・イレブン

ローソン

ファミリーマート

ミニストップ

サークルKサンクス

デイリーヤマザキ

セブン・イレブン等の主要なコンビニエンスストア

約5.1万店舗でPINまたはギフトカードを販売

販売(決済手段の提供)

## お客様



個人

## ● PINとギフトカードの使用例 ※PIN = Personal Identification Number (金額情報が紐付けされた認証暗号)

1

インターネットで買い物するなら  
セキュリティが確保されている  
PINやギフトカードを使いたいなあ…



2



コンビニエンスストア等で  
PINまたはギフトカードを購入

※Amazon.co.jpロゴは、Amazon.com,Inc.またはその関連会社の商標です。

3

カード裏面

No.●●●●●●●●



決済時に認証番号等を入力

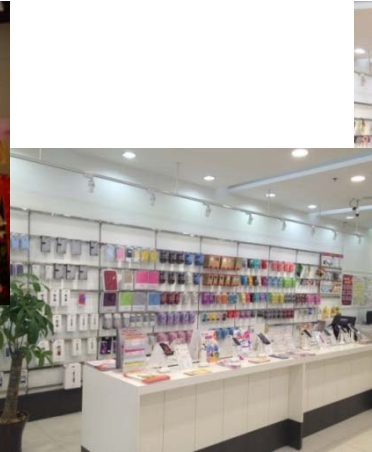
4



安心、安全に 買い物が可能



## 中国(上海)での携帯電話販売事業



## 上海市内でチャイナユニコムショップを10店舗運営

### シンガポールでの決済サービス事業

- 2013年11月 単独出資にて現地法人「Advanced Star Link Pte.Ltd.」を設立
- 2014年2月 ギフトカードの販売を開始
- 2014年6月 大手コンビニエンスストアへ販路を拡大(2014年9月末時点 約 620店舗)



## 決済サービス事業のアジアへの展開



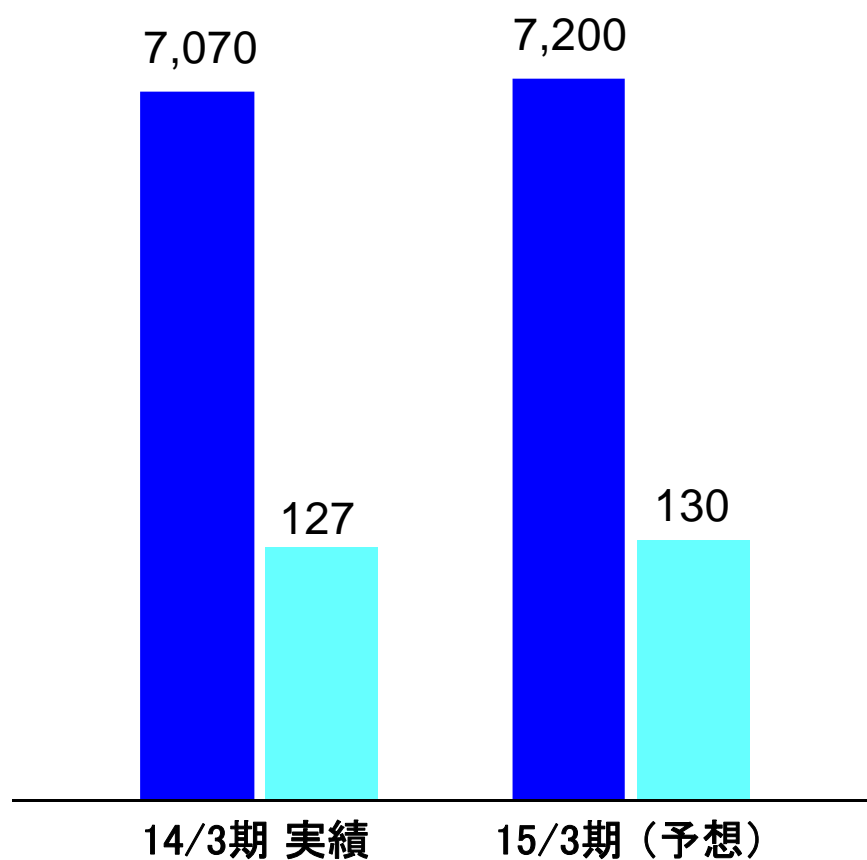
# 2015年3月期 通期業績予想



## 売上高・営業利益

■ 売上高 ■ 営業利益

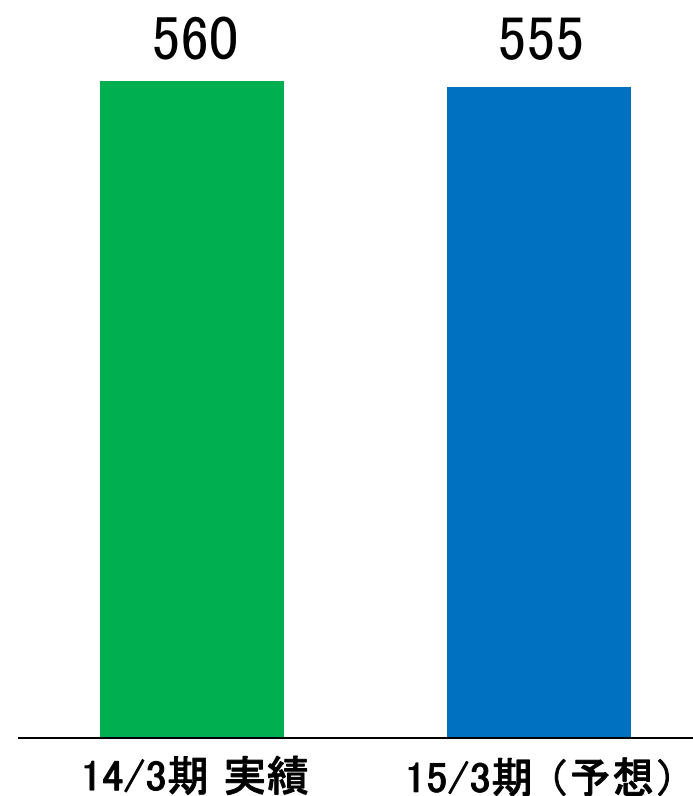
(億円)



## 携帯電話販売台数

(万台)

※Wi-Fi 専用端末を含む



当社では、様々なステークホルダー(お客様、株主、従業員、社会)を視野に入れつつ、「企業と社会の持続的成長」の実現を目指し、CSR活動を推進しております。



▲新江ノ島水族館主催のビーチクリーン活動に参加しています。



▲2014年2月、3月 東日本大震災被災地のボランティア活動に参加しました。



▲本社では、毎月1回昼休憩の時間を利用して本社ビル周辺の清掃活動を行っております。

今後も「社員参加型」のボランティア活動を推進してまいります。

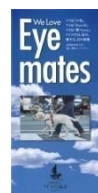
## 【現在までの主な活動内容と協賛団体等】

- (公財)日本障がい者スポーツ協会  
日本パラリンピック委員会  
「JPCオフィシャルサポーター」



【提供:(公財)日本障がい者スポーツ協会】

- (公財)アイメイト協会 サポート会員



【提供:(公財)アイメイト協会】

- メセナ(文化支援)活動の一環として  
「日本フィルハーモニー交響楽団」を後援

- 環境省主導の「チャレンジ25キャンペーン」に賛同。  
電力の15%削減を目指し「スーパークールビズ」を  
強化・前倒しで実施



【提供:環境省】

- NPO法人 TABLE FOR TWO Int'lに  
賛同し、「CUP FOR TWO」活動を展開

【提供:NPO法人TABLE FOR TWO International】



- 一般財団法人メイク・ア・ウィッシュ オブ  
ジャパンの活動に協賛し、同団体主催の  
「夢の島チャリティマラソン」に出場



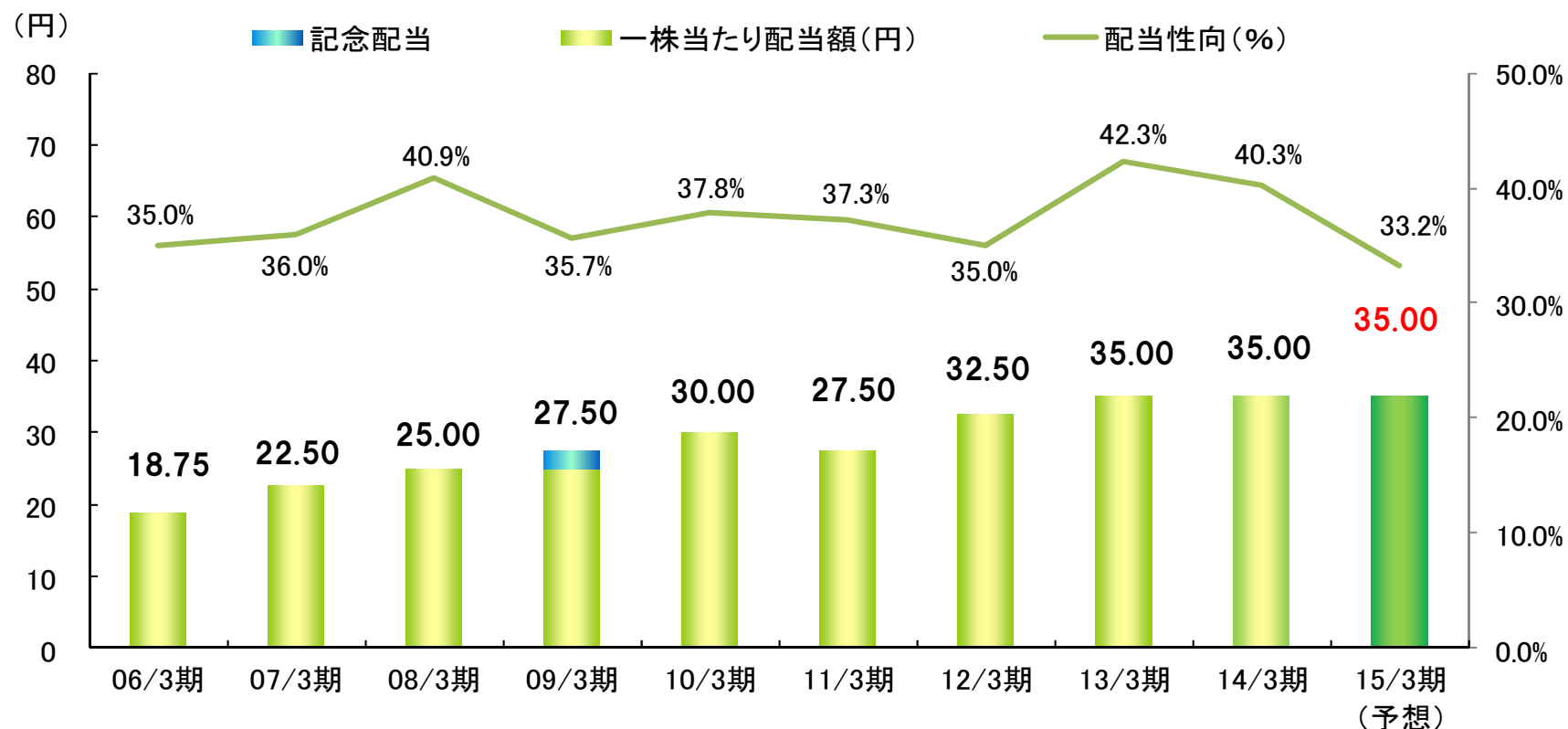
当社社員 増本 円

- ・2010アジアパラ競技大会「Guangzhou 2010 Asia Para Games」(中国・広州市)陸上競技部門(女子100m走)8位入賞。
- ・2013年7月「第6回 IPC世界陸上競技選手権」(フランス・リヨン)陸上競技部門(女子100m走・200m走)出場。

当社は、女子社員の登用を含めたダイバーシティを推進しております。

## 配当の基本方針

**配当性向30%以上**を目処として利益還元を実施



## 年間配当金(予定)

**35.0円/株 (中間配当:17.5円 / 期末配当:17.5円)**

**※配当利回り(予想): 3.33%** (2014年9月30日の株価(終値)に基づく参考値)

1

携帯電話等の販売会社 販売シェアNo.1  
(2013年度 販売シェア約14%)※当社推計

2

配当性向30%以上の利益還元を実施  
1株当たり年間配当額(予想)は35円

3

スマートフォンアクセサリショップの出店や  
海外事業など、新たな分野に積極的に挑戦し  
中長期的な成長を目指す