

証券コード 3738

# 個人投資家説明会資料

2015年10月17日



Mobile Telecommunication Business



Solution Marketing Business



Settlement Service &amp; Other Business



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。

# プロフィール

● 氏 名 : 澁谷 年史 (シブヤ トシフミ)

● 出 身 地 : 北海道旭川市

● 生年月日 : 1955年3月18日

● 略 歴 : 1979年 3月 東京大学 法学部 卒業  
: 1979年 4月 住友商事株式会社 入社  
: 1992年 9月 米国住友商事会社  
(ニューヨーク)  
: 1999年 1月 住友商事株式会社 法務部長付  
: 2004年 1月 米国住友商事会社  
(ニューヨーク)  
: 2009年 4月 住友商事株式会社 理事就任 米国住友商事会社  
(ニューヨーク)  
: 2009年 6月 北米住友商事グループCAO 兼 米国住友商事会社  
(ニューヨーク)  
: 2010年 4月 住友商事株式会社 メディア・ライフスタイル総括部長  
: 2011年 4月 同社 執行役員就任  
: 2013年 4月 同社 メディア事業本部長  
: 2015年 6月 ティーガイア代表取締役社長



# 当社のショップ(キャリアショップ)



(ドコモショップ上本町店)



(auショップ三宮さんプラザ)



(ソフトバンク住道)



携帯電話  
年間販売台数<sup>※1</sup>

512万台



携帯電話  
販売拠点数<sup>※2</sup>

2,141店舗



携帯電話  
販売スタッフ数<sup>※3</sup>

4,213名

携帯電話販売のリーディングカンパニー

※1 2014年度年間販売台数、Wi-Fi専用端末含む

※2 2015年9月末時点、海外含む

※3 2015年9月1日時点

(2015年9月末現在)



- 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：本社、3支社、7支店
- 資本金：3,154百万円
- 従業員数：4,420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)
- 関連会社：国内3社、海外2社(中国、シンガポール)

## 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 -

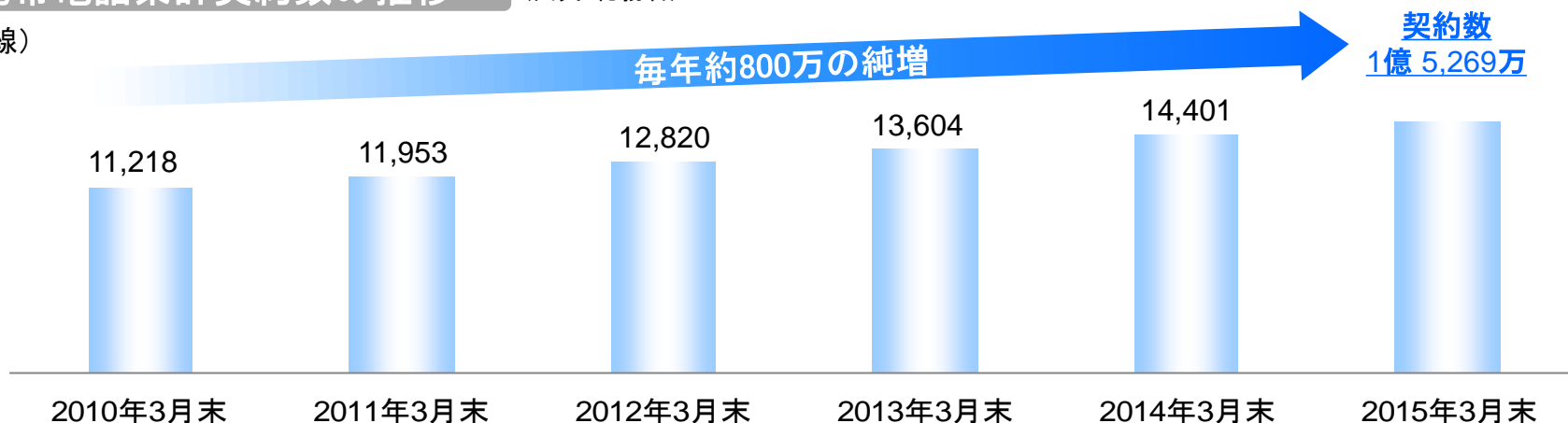
- お客様を第一に考え行動します。
- 全ての人から「ありがとう」といわれる最高のサービスを提供します。
- プロフェッショナルとして継続的に自己研鑽を行います。
- 互いを尊重し切磋琢磨することで、無限の可能性を引き出します。
- 風通しの良い、積極的なコミュニケーションを図ります。
- チームワークを大切にし、最高のパフォーマンスを発揮します。
- いかなる時も高い倫理観に基づき誠実に行動し、コンプライアンスを徹底します。
- 現状に満足せず、情熱とスピード感を持ち、積極果敢に挑戦し続けます。

# 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)

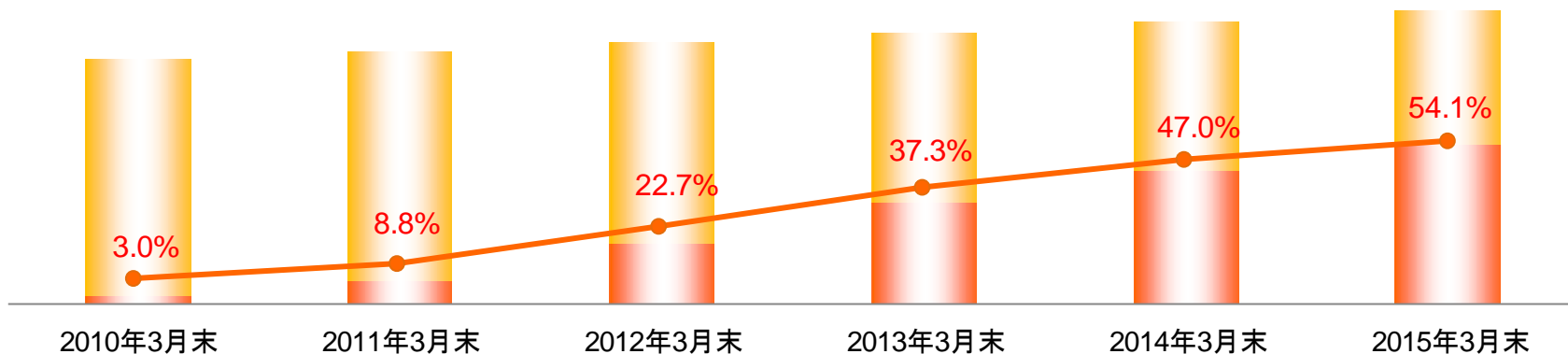
(万回線)



## スマートフォン契約比率 (※)

(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



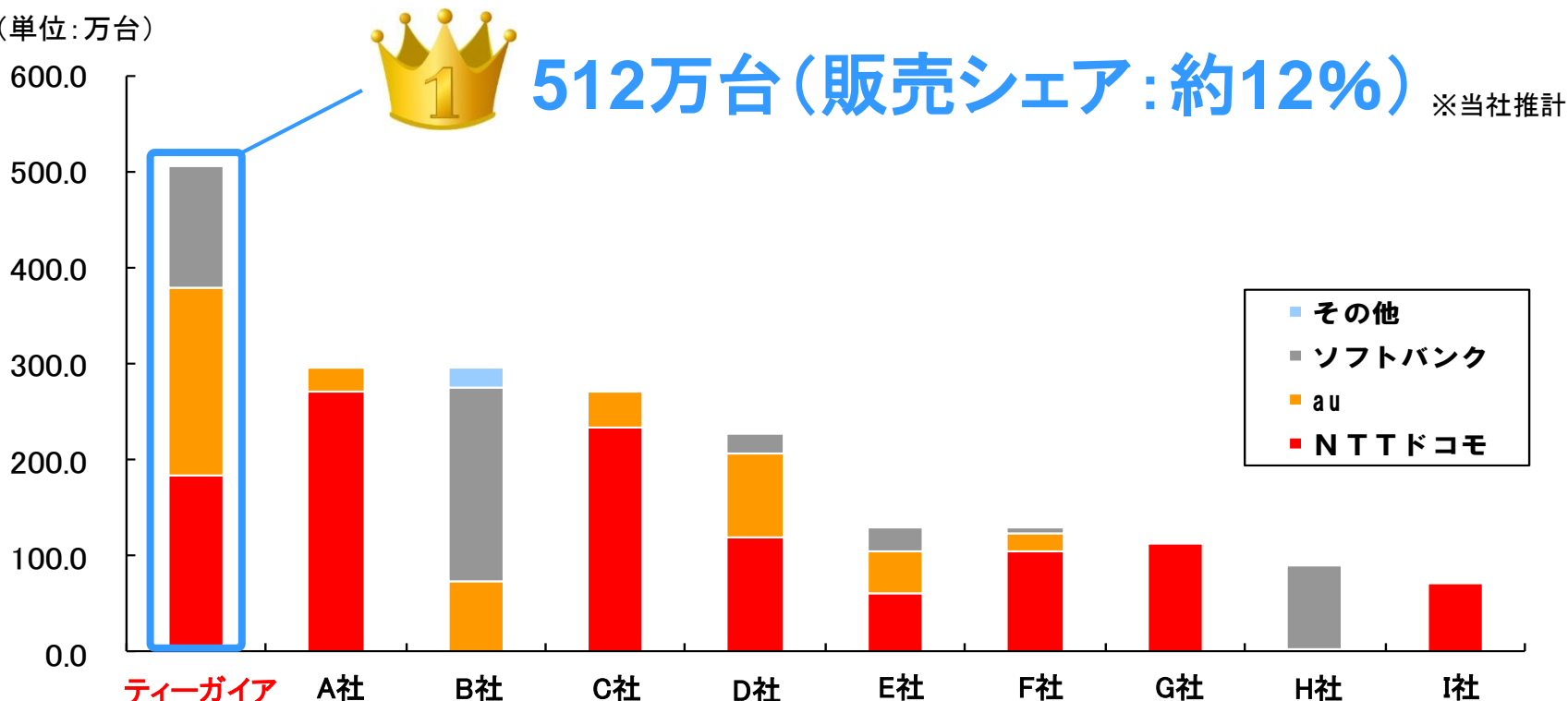
※ 端末契約数(フィーチャーフォン契約数+スマートフォン契約数)における比率

● 2014年度 携帯電話年間販売台数:約4,200万台 (当社推計)

# 販売台数(同業他社比較)

## 2014年度 大手携帯電話販売代理店の販売台数

(単位:万台)



(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

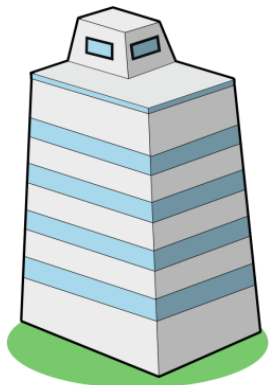




## 仕入先

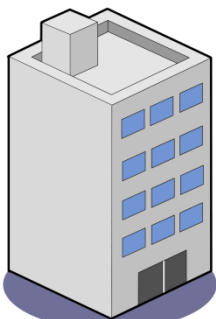
### <通信事業者>

(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

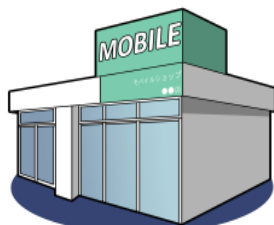
### <主な販売網>



キャリアショップ



家電量販店・大型スーパー



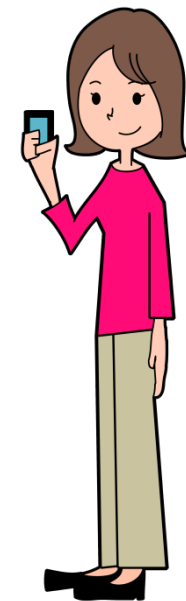
併売店 ※



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



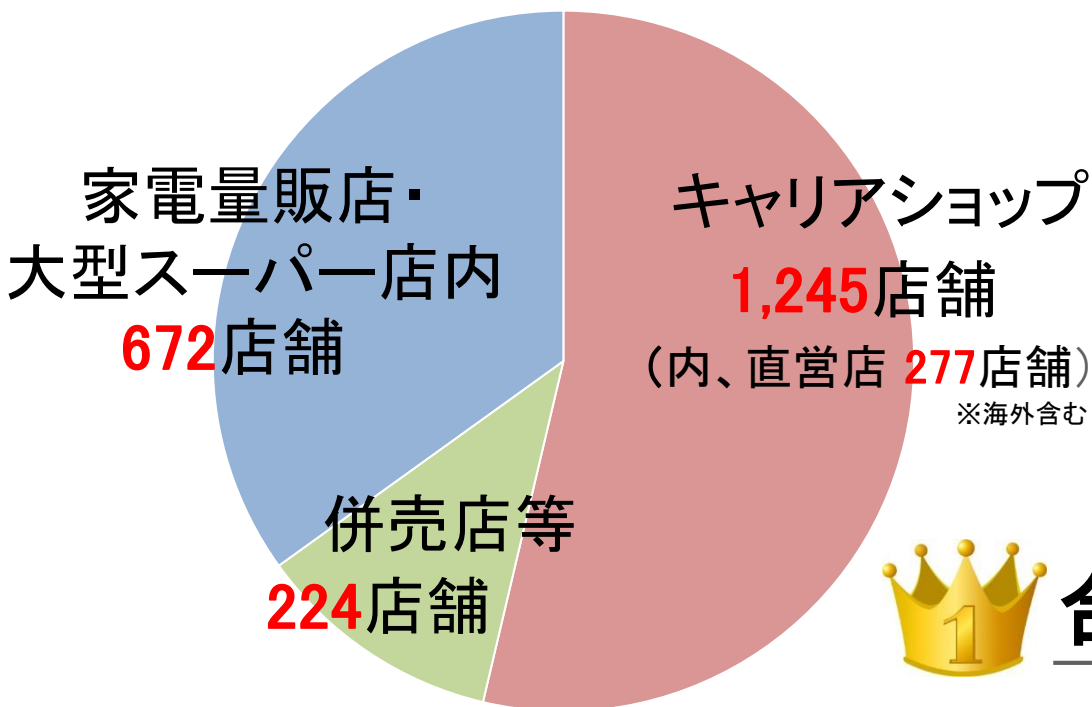
## 全国の販売拠点数

- キャリアショップ数：約9,000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15,000店舗

## ティーガイアの販売拠点数

(2015年9月末現在)



## 合計：2,141店舗



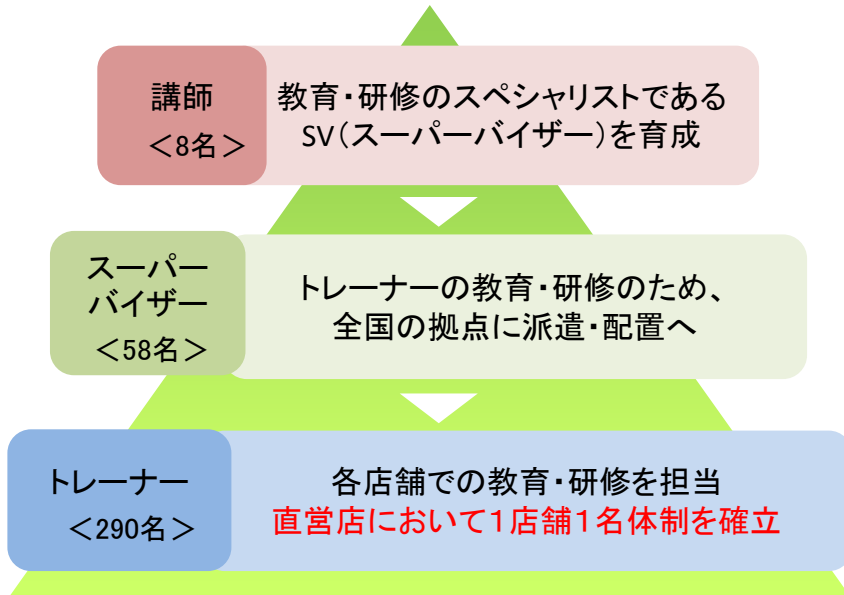
## 人財教育への取組み

- 2012年4月 お客様のスマートフォンライフ充実をサポートするため、社内教育・研修機関「TGアカデミー」を開校
- 2014年6月 直営店においてトレーナー1店舗1名体制を構築
- 2015年4月 TGアカデミーにて確立した教育・研修ノウハウを活用し、TGグループのシナジー発揮と業界の発展に貢献するため「株式会社キャリアデザイン・アカデミー」を設立



## 販売スタッフ教育・研修体制

※2015年9月末時点



## 教育・研修効果

- CS・ESの向上
- 販売品質・スキル向上
- 販売スタッフのモチベーション・定着率向上
- 販売スタッフ一人当たりの生産性の向上



## 教育・研修プログラム

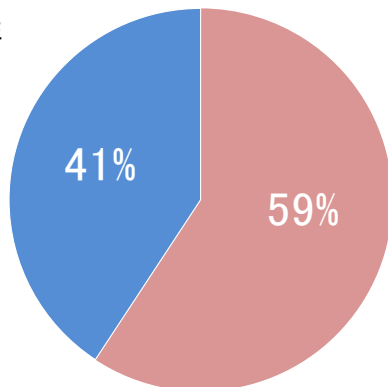
目的	カテゴリ	プログラム名
基礎 応 対 力 向 上	育成	全新人スタッフ入店研修 (東京本社集合研修)
		中堅スタッフ研修
		応対力向上研修
		業務品質向上研修
	階層別研修	副店長、リーダー、チーフ研修
		店長研修
	応対スキル	ご指摘対応研修
資格試験対策	キャリア資格試験対策研修	
販売 力 向 上	フロアマネジメント	フロアマネジメント研修
	セールススキル向上	セールススキル向上研修



年間200回超の集合研修を実施

## 女性販売スタッフ比率

■ 男性 ■ 女性



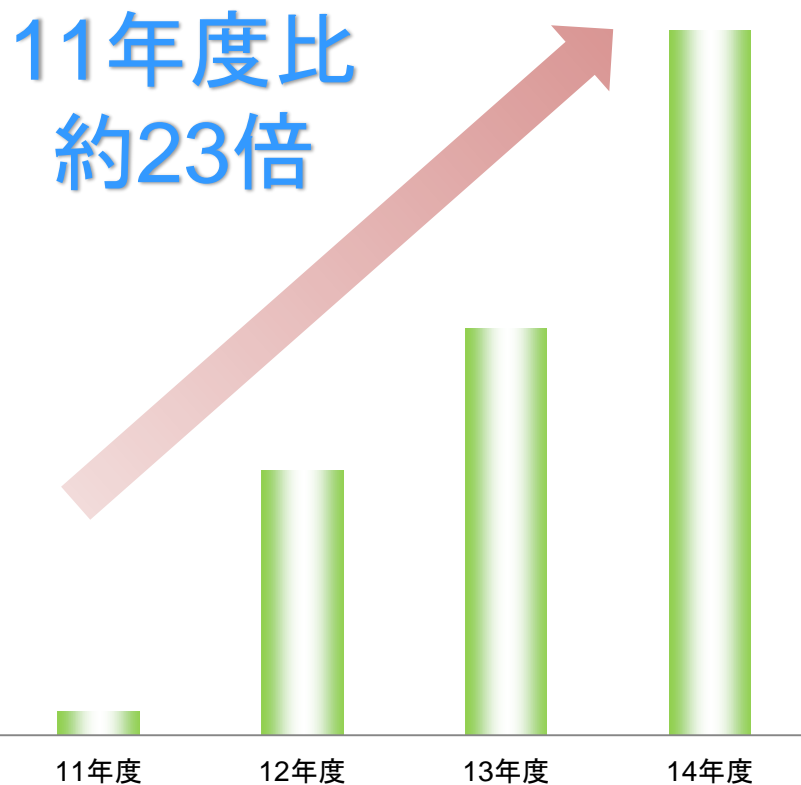
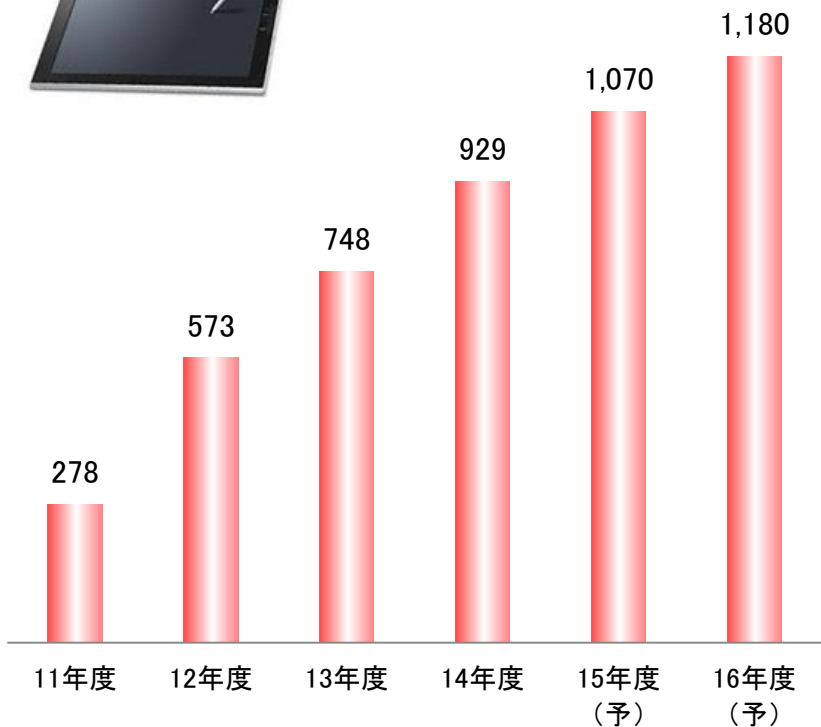
### 販売スタッフの約6割が女性

- 女性のキャリアアップを支援
- 「ジョブリターン制度」の導入
- 育児関連制度の充実



市場規模(出荷台数) (万台)

当社販売台数

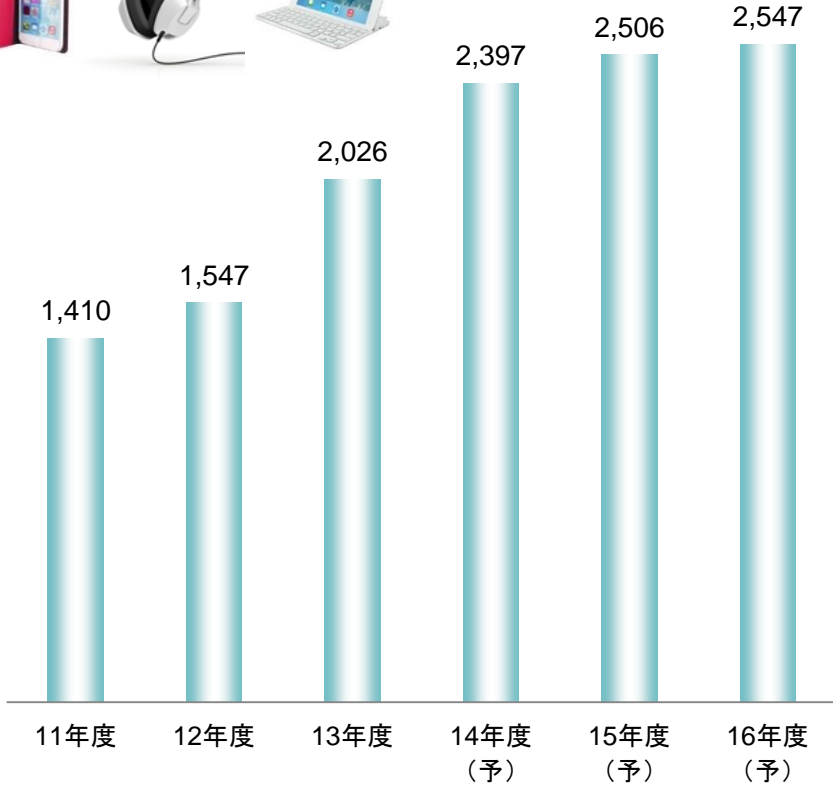


(出典:MM総研)

## 市場を上回る急成長を実現



市場規模 (億円)



(出典:MM総研)

当社販売件数

11年度比  
約3.2倍



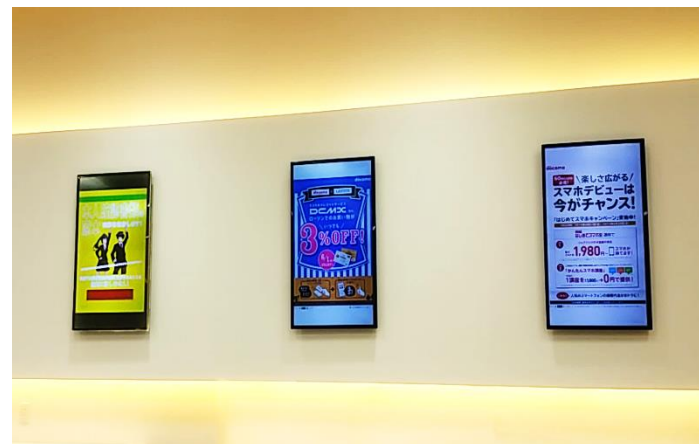
リーディングカンパニーとして市場を牽引



## ドコモショップ東梅田店（大阪府大阪市北区）



様々なコンテンツを体験して頂くため、  
店内で自由に持ち運び可能なタブレットをご用意



デジタルサイネージを導入し、お得な情報を  
リアルタイム且つスタイリッシュにお届け



お客様の待ち時間軽減のため、空きスペースに  
ハイテーブルを設置し、フロアでの接客を推進



くつろぎながら充電が可能な  
待合&充電スペース



## 全国の主要都市に計13店舗出店

(2015年9月末時点、ECサイト除く)



- 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)
- なんば戎橋(大阪府)
- 西宮ガーデンズ(兵庫県)
- 神戸三宮(兵庫県)
- 大街道中央(愛媛県)
- 広島本通(広島県)



- 新宿(東京都)



Smart Labo 大街道中央

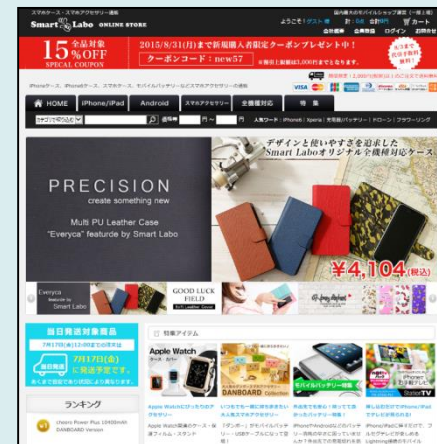


Smart Labo イオンモール大高



AppBank Store 新宿

WEB



「Smart Labo Online」

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





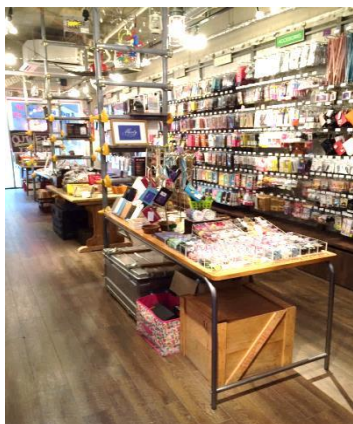
Smart Labo なんば戎橋



Smart Labo 神戸三宮



Smart Labo 心斎橋



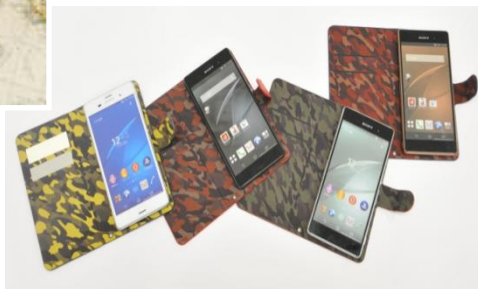
Smart Labo.style西宮ガーデンズ





## 取扱商材一例

### ● 当社オリジナルスマートフォンケース



### ● 大人気キャラクターグッズ



(ぬいぐるみ&文房具)



(充電器)

### ● 個性的な商品



(人気レザーブランド「芦屋マーティー」のスマホケース)

### ● ホビー系グッズ



(スマホで操作できるラジコン)



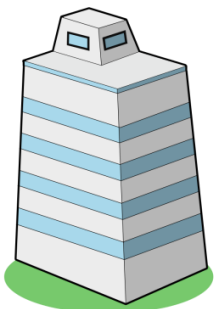
(自撮り棒)

## ● 法人向け携帯電話販売事業

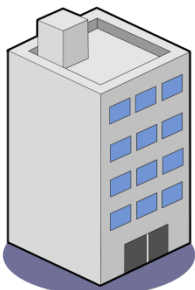
法人向け携帯電話の販売に加え、携帯電話を活用したソリューションサービスを提供

### 仕入先

<通信事業者>  
(NTTドコモ、KDDI、  
ソフトバンク等)



<端末メーカー>  
(Apple、Amazon、  
Microsoft 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

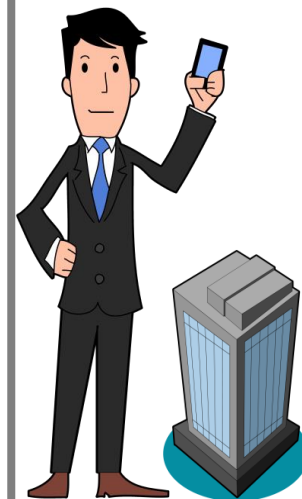
T-GAIA Smart  
SUPPORT



各種ソリューションサービスの提供

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

## 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

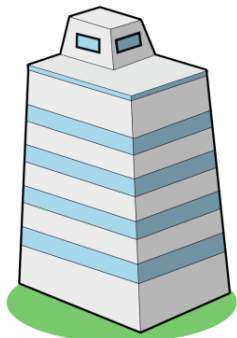
● ヘルプデスク	携帯電話に関する社員からの問い合わせ対応を代行
● セキュリティデスク	携帯電話の紛失・盗難時も24時間365日のセキュリティ対応
● キットティングサービス	設定作業なしですぐに携帯電話が利用できる
● コンサルティングサービス	通信費の分析・最適化
● 資産管理代行サービス	当社が提供する電話回線管理サービスの管理業務代行
● 大容量データ伝送サービス (クラウド)	一般企業・印刷出版社向けに大容量データの伝送・共有・保管サービスを提供

● ネットワーク事業（固定回線サービスの販売）

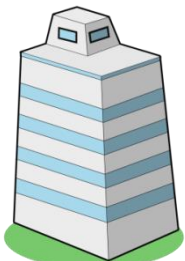
固定回線サービスの販売を通して、高速・大容量の通信回線やネット環境を提供

仕入先

<通信事業者>  
(NTT東西、KDDI、ソフトバンク等)



<ISP>  
(NTTコミュニケーションズ、So-net 等)



各種サービスの仕入  
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>



各種サービスの卸・取次

<取扱サービス一例>

FLET'S 光

OCNと光回線がひとつになった

OCN 新登場 光

au ひかり

TG 光  
By T-GAIA

So-net 光  
コラボレーション

各種サービスの提案・契約取次

お客様



法人

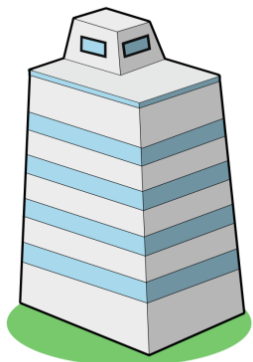


個人

## 仕入先

### <事業者>

(Amazon、Google  
任天堂、DeNA等)



(電子マネー商品例)



仕入

## 当社の役割

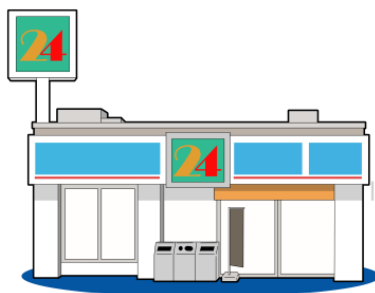
### <ティーガイア>



店頭プロモーション

電子マネーの販売

### <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5.4万店舗で電子マネーを販売

販売(決済手段の提供)

## お客様



個人

## 決済サービス



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

## 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8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(2015年9月末時点 約 600店舗)



## 決済サービス事業のアジアへの展開



# 2016年3月期 全社連結業績予想

(単位:億円)	15/3期 通期 実績	16/3期 通期 計画	増減額	前期比(%)
売上高	6,420.9	6,550.0	129.1	102.0%
売上総利益	619.8	635.0	15.2	102.4%
販管費	476.7	485.0	8.3	101.7%
営業利益	143.0	150.0	7.0	104.8%
経常利益	141.9	149.0	7.1	105.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	77.4	90.0	12.6	116.2%
利益/株(円)	112.68	130.86	18.18	116.1%
配当/株(円)	37.50	41.00	3.50	109.3%
販売台数(万台)	512	530	18	103.5%

※16/3期 通期計画の1株当たり当期純利益は15/3期末における発行済株式数(自己株式除く)に基づき算出しております

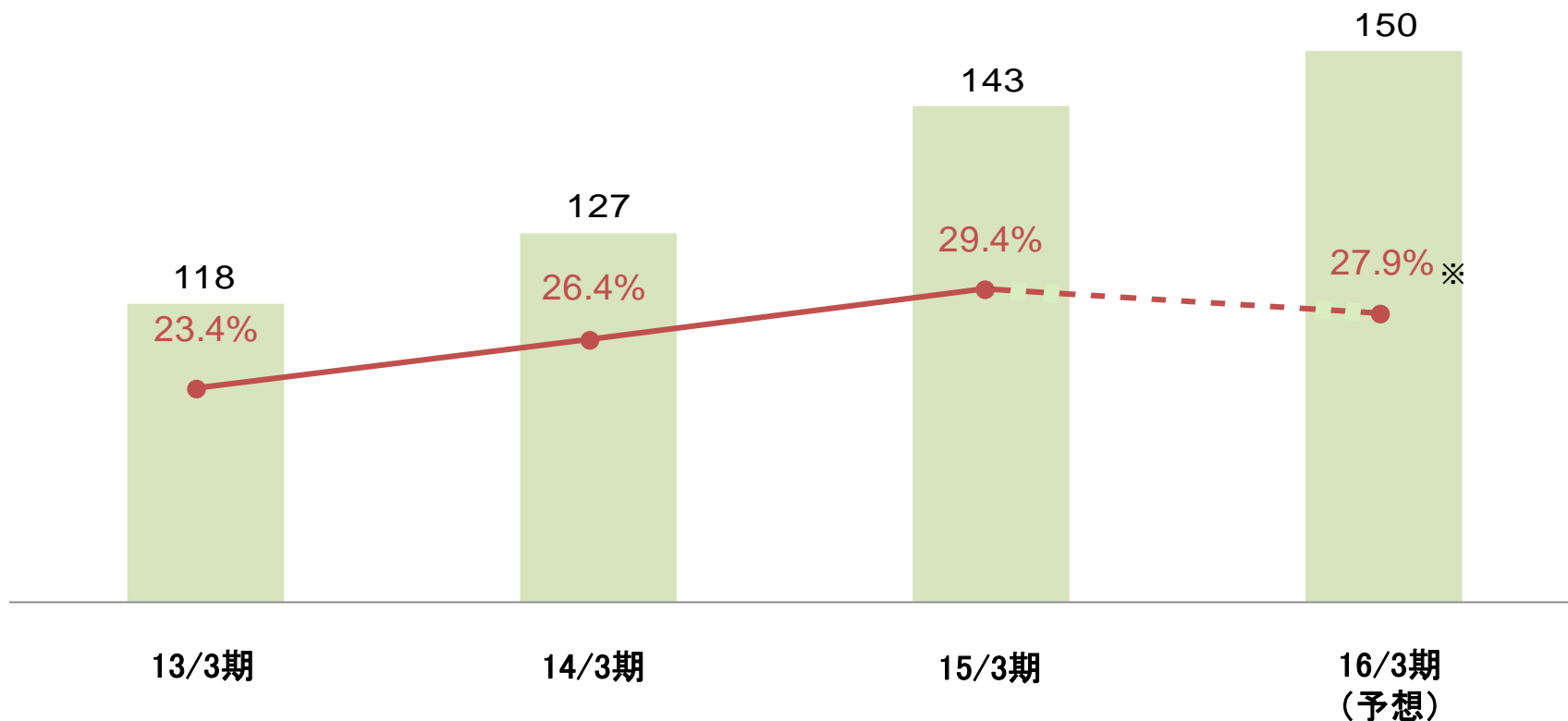
# 2016年3月期 セグメント別連結業績予想

(単位:億円)		15/3期 通期 実績	16/3期 通期 計画	増減額	前期比(%)
モバイル事業	売上高	5,335.9	5,500.0	164.1	103.1%
	営業利益	111.2	107.0	▲ 4.2	96.2%
ソリューション事業	売上高	262.6	270.0	7.4	102.8%
	営業利益	24.9	28.5	3.6	114.1%
決済サービス事業他	売上高	822.3	780.0	▲ 42.3	94.8%
	営業利益	6.8	14.5	7.7	211.7%
全社 計	売上高	6,420.9	6,550.0	129.10	102.0%
	営業利益	143.0	150.0	7.00	104.8%

# ROE・営業利益 推移

ROE・営業利益の推移 (億円)

■ 営業利益    ● ROE(自己資本当期純利益率)



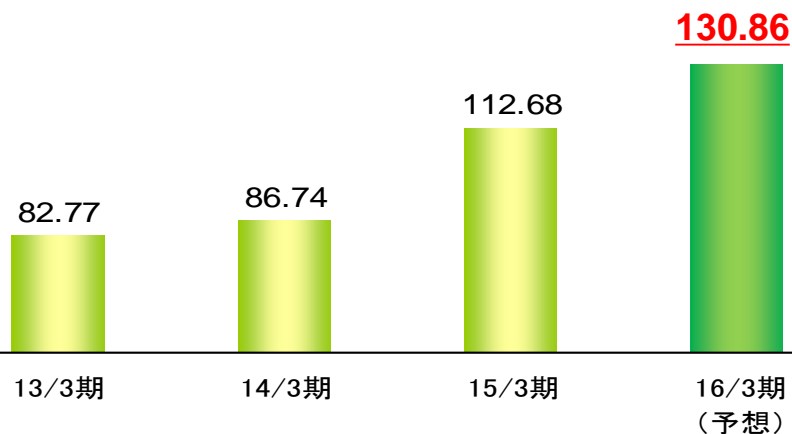
高水準のROEと営業利益等により、  
「JPX日経インデックス400」に選出

※16/3期(予想)のROEは、16/3期における親会社株主に帰属する当期純利益(予想)および自己資本の期中平均(予想)に基づき算出しております

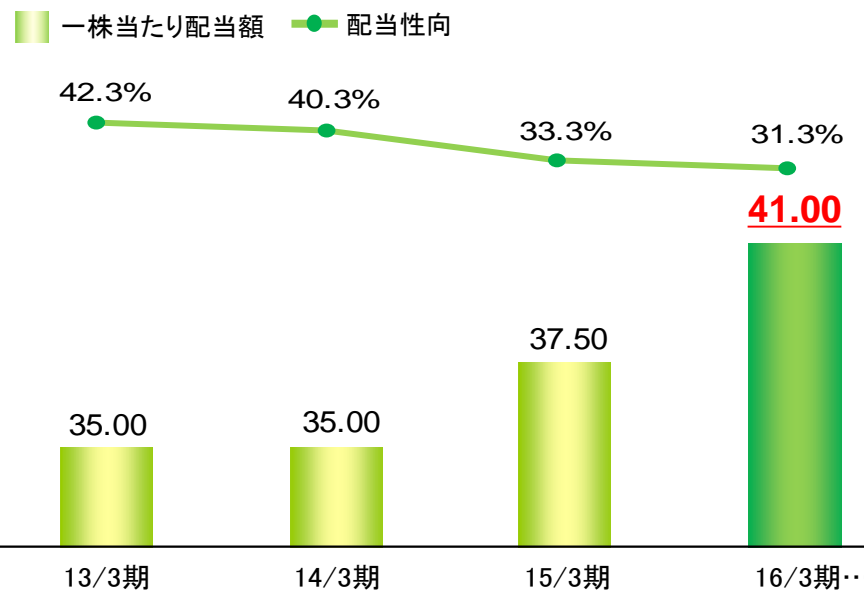
## 配当の基本方針

**配当性向30%以上**を目処として利益還元を実施

1株当たり当期純利益 (円)



1株当たり配当額と配当性向 (円)



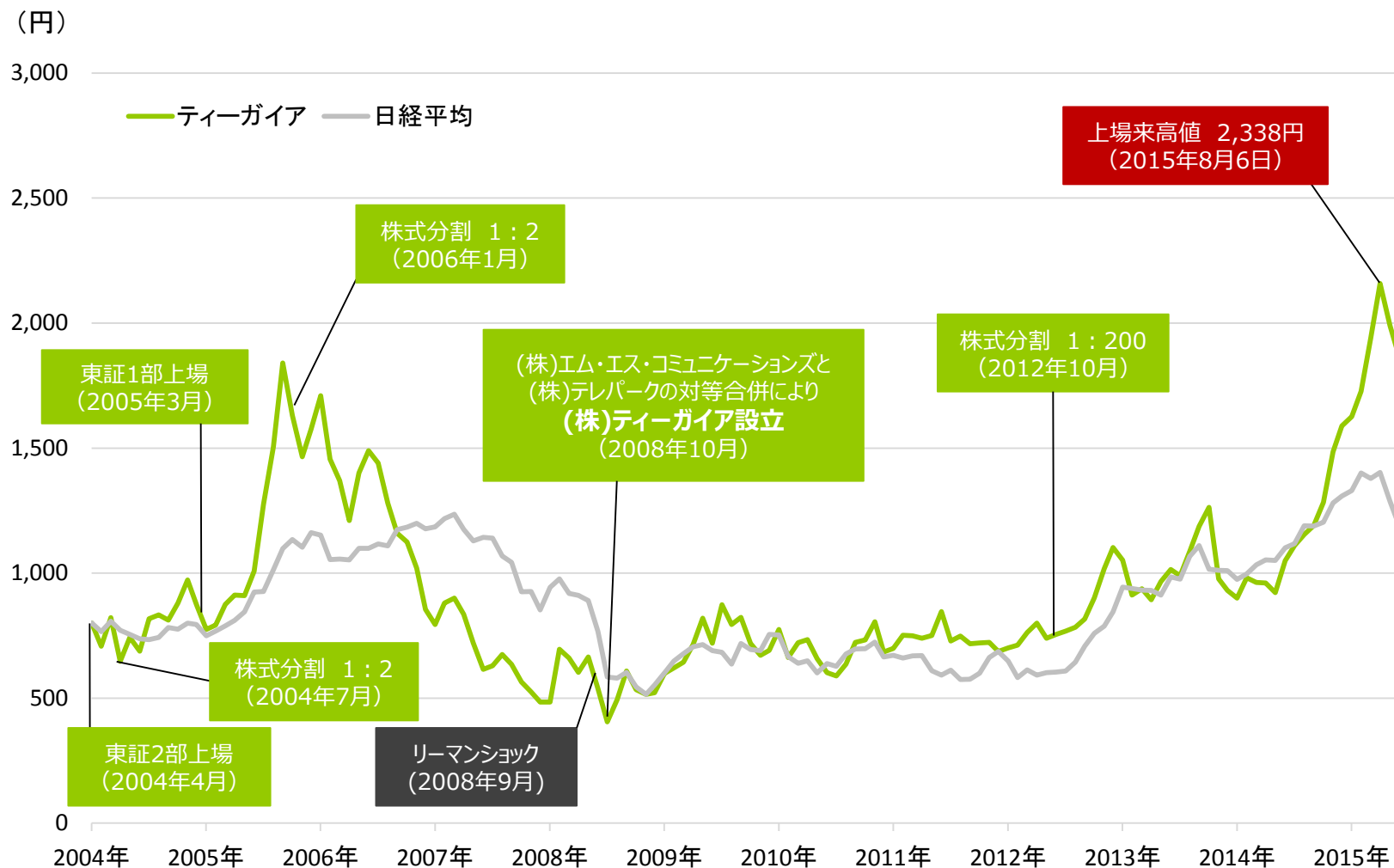
※16/3期(予想)の1株当たり当期純利益および配当性向は15/3期末における発行済株式数(自己株式除く)に基づき算出しております

## 16/3期 年間配当金予想

**41円/株 (4,100円/単元)** ※1単元=100株

**1株あたり3.5円(1単元あたり350円)の増配を予定**

# 株価推移(上場以来)



# CSR活動（ご参考）

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。



▲血液の不足しがちな夏期と冬期の年2回、毎年継続して献血活動を実施しております。



▲当社では、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  
「JPSA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】



- 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】



- 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

【提供：日本フィルハーモニー交響楽団】



人、音楽、自然——日本フィルのテーマです。

- （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】



- 日本赤十字社の血液事業に対し、「献血サポーター」として積極的に献血活動を実施

【提供：日本赤十字社】



献血サポーター  
www.ken-sapo.jp

- 消費電力の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



当社社員 増本 円

2015年3月

Queensland Open Athletics Championships  
（オーストラリア クイーンズランド）  
世界選手予選会（女子100m走・200m走）出場

2015年5月

IPC公認大会「新日本製薬 大分パラ陸上2015」  
（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。

1

携帯電話等の販売会社 販売シェアNo.1  
(2014年度 販売シェア約12%) ※当社推計

2

配当性向30%以上の利益還元を実施  
1株あたり年間配当額(予想)は41円  
(1単元あたり4,100円)

3

スマートフォンアクセサリーショップの出店や  
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