

個人投資家説明会資料

2016年7月9日



Mobile Telecommunication Business



Enterprise Solution Business



Settlement Service & 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)



(ドコモショップ自由が丘店)



(auショップ新宿西口)



(ソフトバンク新橋)



携帯電話
年間販売台数^{※1}

469万台



携帯電話
販売拠点数^{※2}

2,155店舗



携帯電話
販売スタッフ数^{※3}

4,205名

携帯電話販売のリーディングカンパニー

※1 2015年度年間販売台数、Wi-Fi専用端末含む

※2 2016年3月末現在、海外含む

※3 2016年3月1日現在

(2016年3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：4,292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) 等
- 関連会社：国内4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

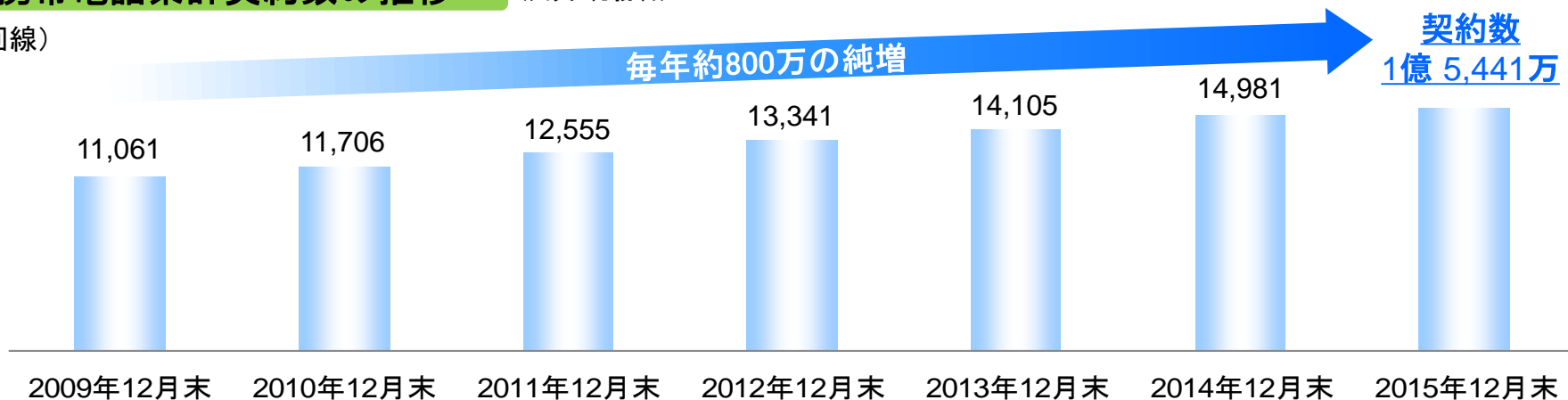
携帯電話累計契約数の推移

(出典:総務省)

(万回線)

毎年約800万の純増

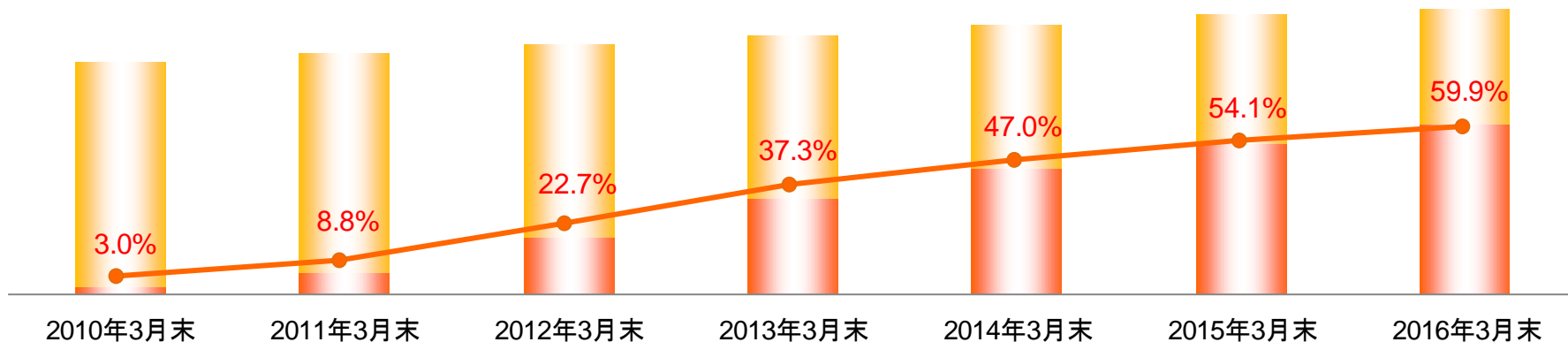
契約数
1億 5,441万



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

● 2015年度 携帯電話年間販売台数: 約3,700万台 (当社推計)

販売台数(同業他社比較)

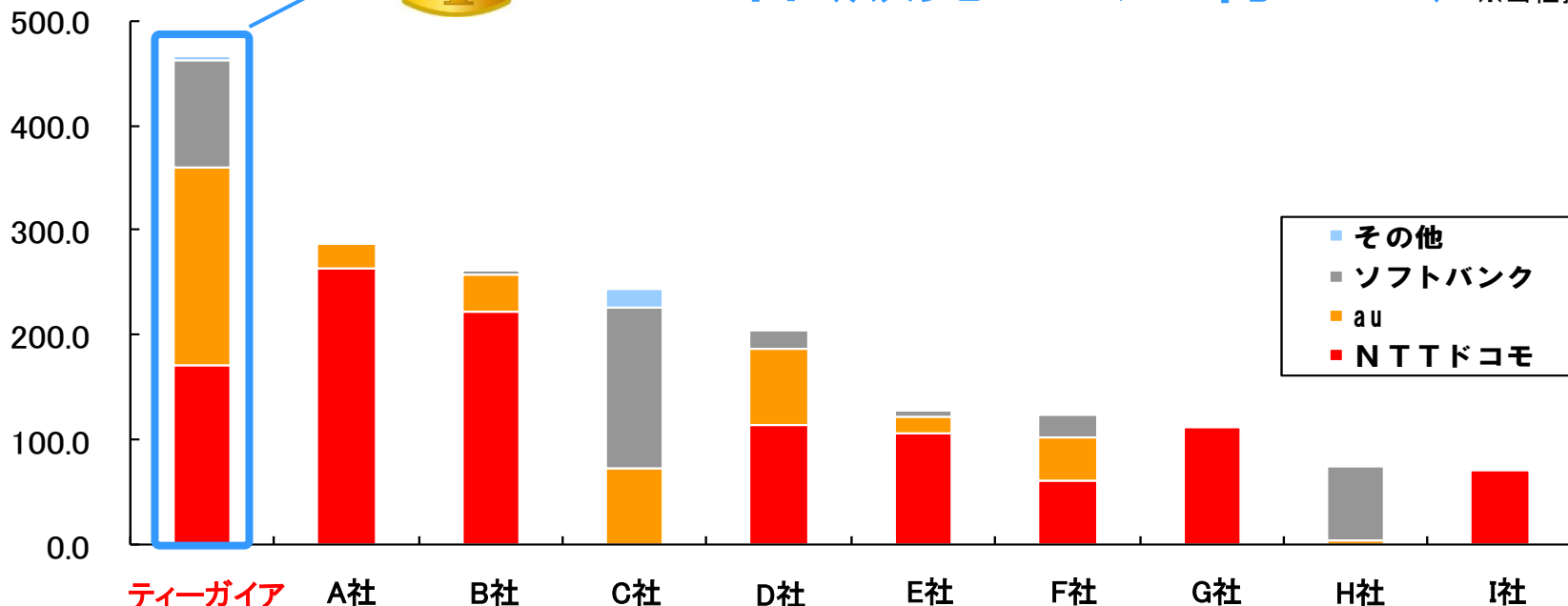
2015年度 大手携帯電話販売代理店の販売台数

(万台)



469万台(販売シェア:約13%)

※当社推計



(出典:MM総研)

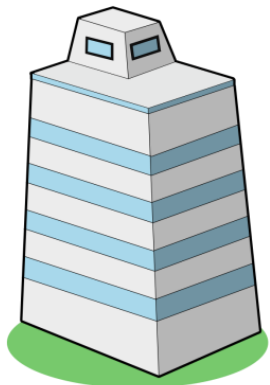
当社の特徴

- 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

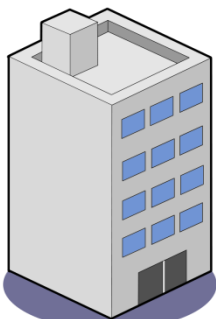


仕入先

<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

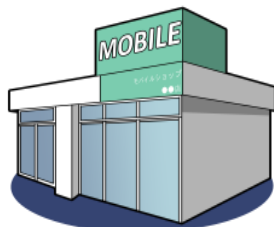
<主な販売網>



キャリアショップ



家電量販店・大型スーパー



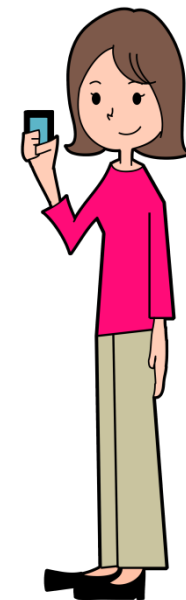
併売店 ※



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



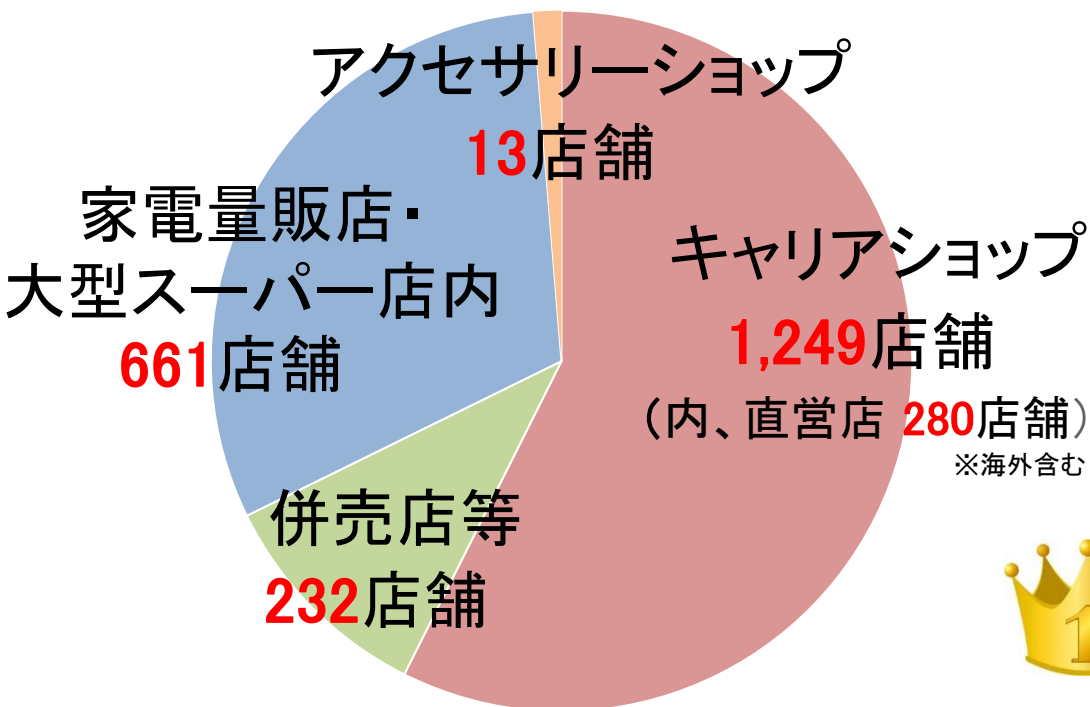
全国の販売拠点数

- 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

(2016年3月末現在)



合計：2,155店舗



● 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名体制を構築し、更に拡大

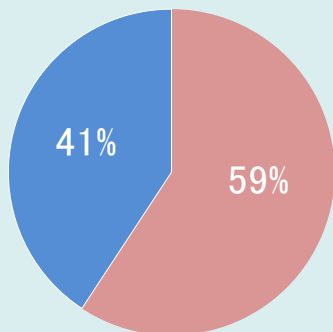
● 2015年4月

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

※株式会社キャリアデザイン・アカデミーはジェイコム株式会社との合弁会社

女性販売スタッフ比率

■ 男性 ■ 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

販売スタッフの約6割が女性



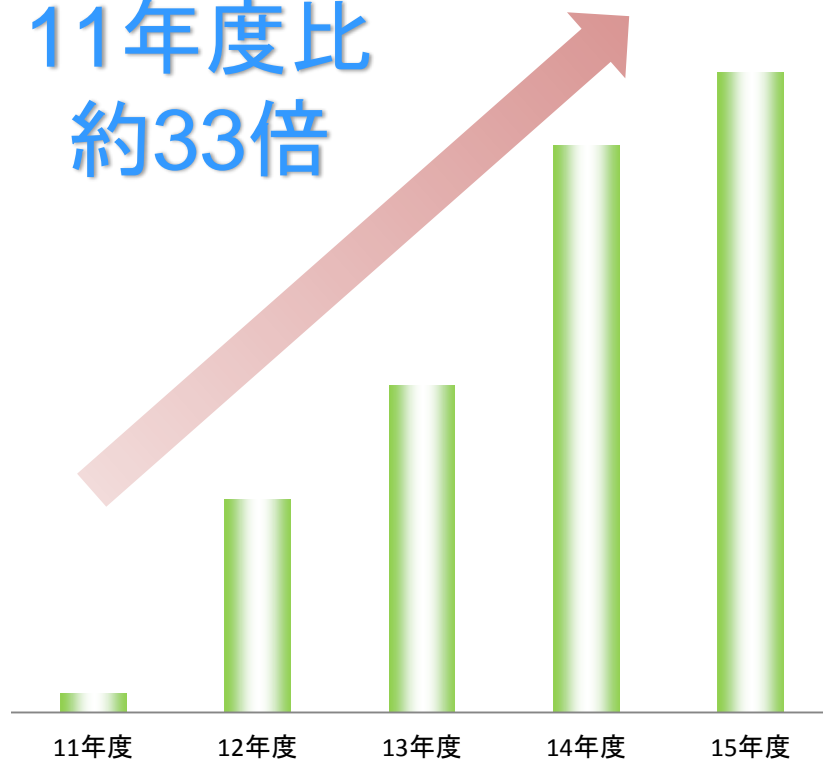
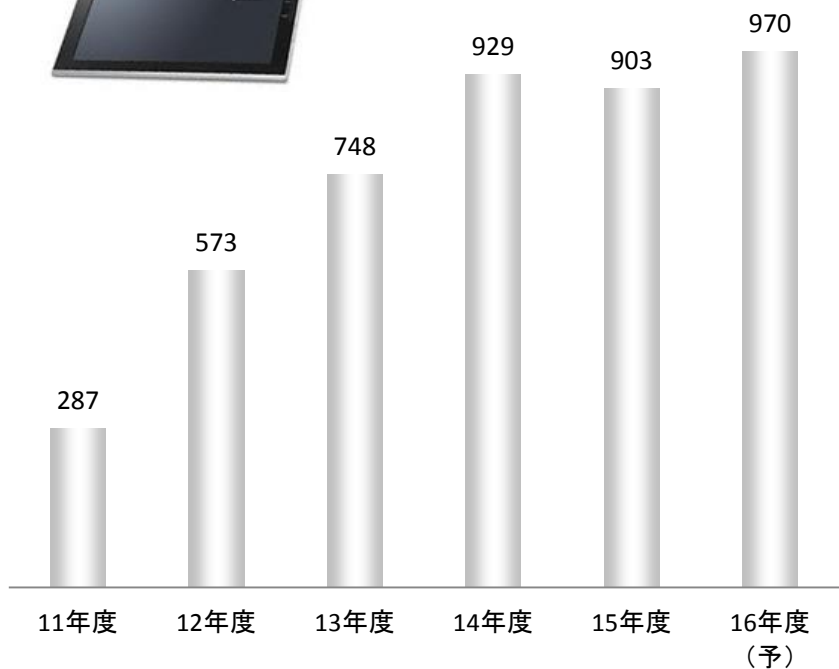
人財教育事業の推進



市場規模(出荷台数) (万台)

当社販売台数

11年度比
約33倍



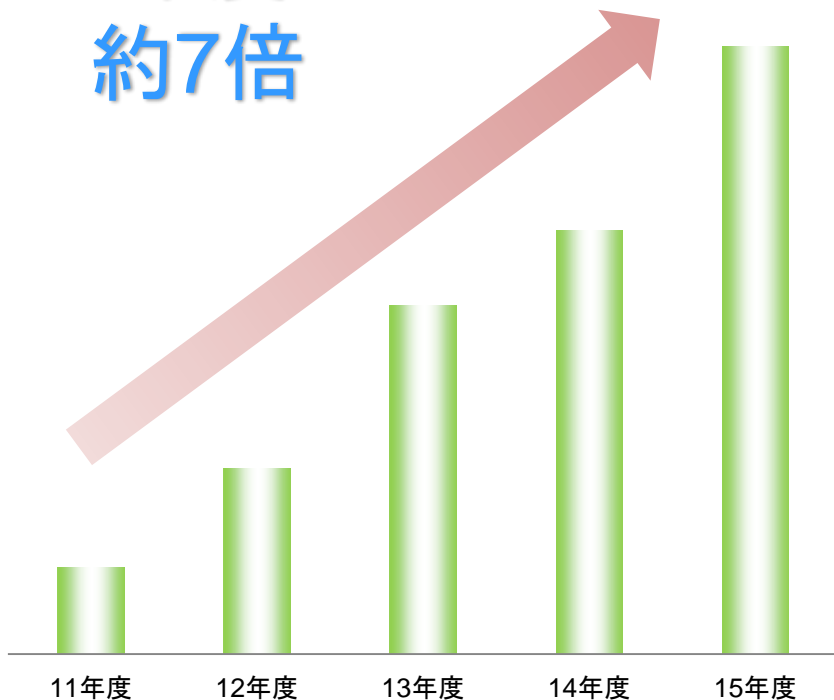
(出典:MM総研)

市場を上回る急成長を実現



当社売上高

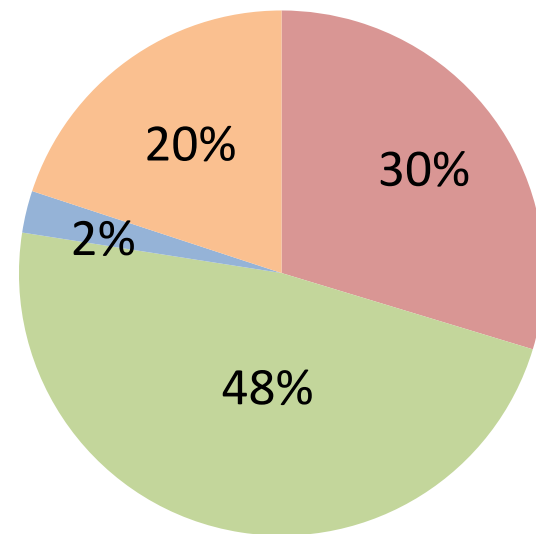
11年度比
約7倍



商品別構成比



■ ケース ■ 保護シート ■ イヤフォン&ヘッドフォン ■ その他



スマートフォンの普及に伴い急成長



全国の主要都市に計12店舗出店

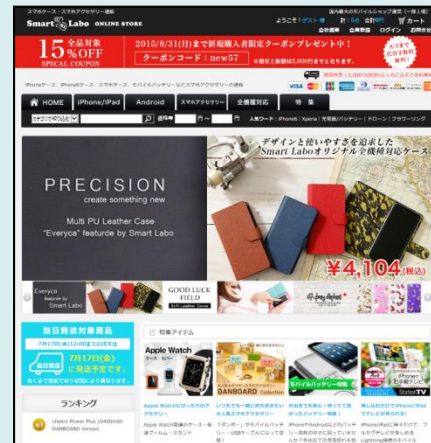
(2016年6月末現在、ECサイト除く)



- 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)
- 新宿東口(東京都)
- 心齋橋(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)



オンラインショップ



「Smart Labo Online」
URL: <http://smalabo.com/>



Smart Labo 大街道中央



Smart Labo なんば戎橋

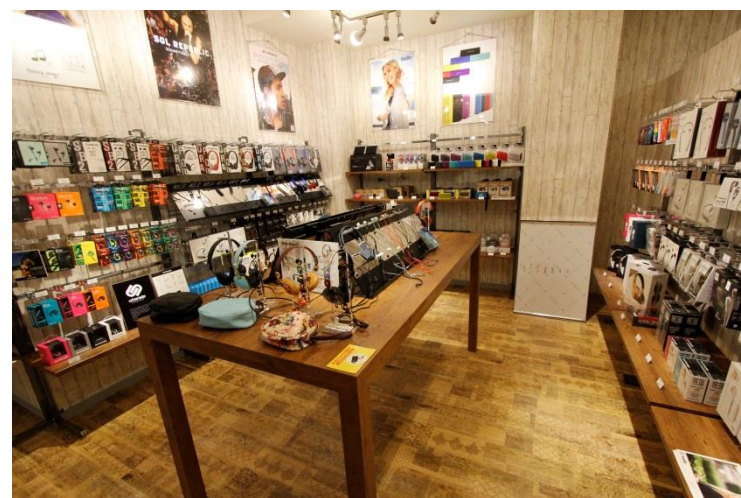


Smart Labo 仙台クリスロード



Smart Labo 新宿東口

関東最大級のアクセサリーショップが6月3日にオープン



- 店舗名称 : Smart Labo 新宿東口
- 住所 : 東京都新宿区新宿3-28-10
ヒューマックスパビリオン新宿東口 1F・2F
- 電話番号 : 03-5362-1841
- 営業時間 : 10:00 ~ 21:00



取扱商材一例

● スマートフォンケース



(当社オリジナルケース)



(高級レザーケース)

● オーディオ関連



(イヤフォン&ヘッドフォン)

● 大人気キャラクターグッズ



(ぬいぐるみ&文房具)



(バッテリー)

● MVNO関連



(格安SIM&SIMフリー端末)

● ホビー系グッズ



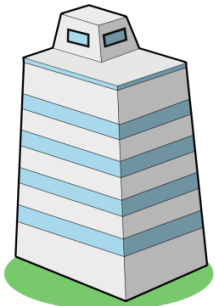
(自撮り棒)

● 法人向け携帯電話販売事業

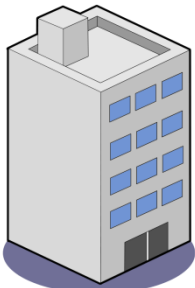
法人向け携帯電話の販売に加え、携帯電話を活用したソリューションサービスを提供

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

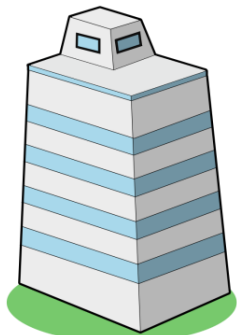
● ヘルプデスク	携帯電話に関する社員からの問い合わせ対応を代行
● セキュリティデスク	携帯電話の紛失・盗難時も24時間365日のセキュリティ対応
● キットिंगサービス	設定作業なしですぐに携帯電話が利用できる
● コンサルティングサービス	通信費の分析・最適化
● 資産管理代行サービス	当社が提供する電話回線管理サービスの管理業務代行
● 大容量データ伝送サービス (クラウド)	一般企業・印刷出版社向けに大容量データの伝送・共有・保管サービスを提供

● ネットワーク事業（固定回線サービスの販売）

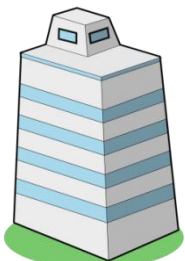
固定回線サービスの販売を通して、高速・大容量の通信回線やネット環境を提供

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
新登場 OCN 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



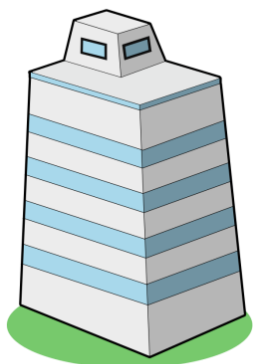
法人

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

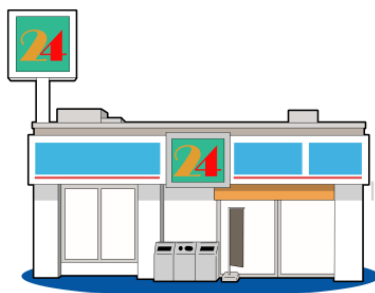
<ティーガイア>



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5.5万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

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「T-Gaia Asia Pacific 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(2016年3月末現在 約 560店舗)



決済サービス事業のアジアへの展開

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7店舗運営

2016年3月期 連結決算概要

(単位: 億円)	15/3期 実績	16/3期 実績	前期比	16/3期 通期計画	計画達成率
売上高	6,420.9	6,200.7	96.6%	6,550.0	94.7%
売上総利益	619.8	633.8	102.3%	635.0	99.8%
(売上総利益率)	9.7%	10.2%	+0.5 p	9.7%	—
販管費	476.7	477.1	100.1%	485.0	98.4%
営業利益	143.0	156.6	109.5%	150.0	104.4%
(営業利益率)	2.2%	2.5%	+0.3 p	2.3%	—
経常利益	141.9	156.2	110.0%	149.0	104.8%
(経常利益率)	2.2%	2.5%	+0.3 p	2.3%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	77.4	94.9	122.6%	90.0	105.5%
(純利益率)	1.2%	1.5%	+0.3 p	1.4%	—

各利益において過去最高益を更新

導入されるルールやガイドライン

- 電気通信事業法改正に伴う消費者保護ルールの整備
 - ✓ 書面の交付義務の導入
 - ✓ 初期契約解除制度の導入
 - ✓ 不実告知等の禁止
 - ✓ 代理店に対する指導の強化
- スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン
 - ✓ 端末購入を条件とした割引等の適正化(いわゆる0円端末の禁止)

想定される当業界への影響

- 販売業務の更なる高度化、煩雑化
- 接客時間の更なる長時間化
- 端末の実質販売価格の上昇による新規契約市場の沈静化
- 買い替えサイクルの長期化(販売台数の減少)

モバイル事業

- お客様の待ち時間軽減、集客対応力およびCS向上のための店舗の拡充(受付カウンターの増設 等)



- 販売力強化のための教育投資・人財投資の推進



- アクセサリーショップの出店加速

ソリューション事業

- 法人向け光アクセスサービス「TG光」の早期立ち上げ



- ソリューションサービス拡充のための投資

決済サービス事業他

- 販路拡大に伴うシステム投資
- 東南アジアでのカード事業拡大の検討



事業環境の変化を先取りし、
積極的かつ戦略的な投資を実施



ドコモショップ三島函南店（静岡県田方郡函南町）



店舗面積100坪の超大型店舗



11個のカウンターでお客様の待ち時間を軽減



充実したアクセサリ&実機体験コーナー



広大な待合スペース



auショップ木太（香川県高松市）



四国最大級、地域密着型のauショップ



広大な空間を活かしたバリアフリー設計



地域のイベント等に無料開放している多目的スペース



(キッズコーナー)



(待合スペース)



ソフトバンク越谷中央/ワイモバイル越谷中央（埼玉県越谷市）



ソフトバンクショップとワイモバイルショップを併設



量販店を上回る充実した品揃えのアクセサリコーナー



売り場面積150坪を誇る全国屈指の超大型店舗
(ソフトバンク越谷中央)



お子様も大満足の大型キッズスペース
(ソフトバンク越谷中央)

2017年3月期 連結業績予想

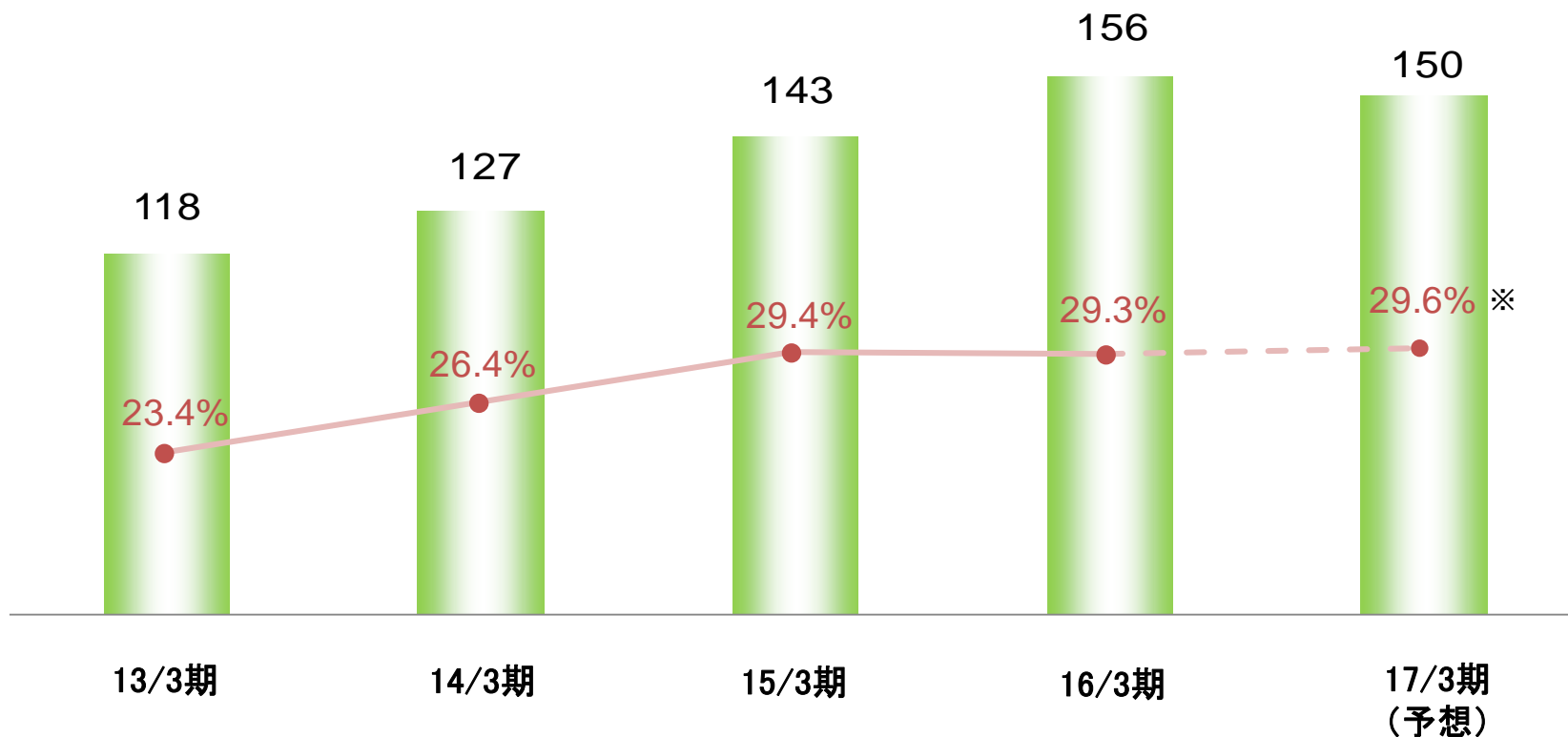
(単位: 億円)	16/3期 通期 実績	17/3期 通期 計画	増減額	前期比(%)
売上高	6,200.7	6,160.0	▲ 40.7	99.3%
売上総利益	633.8	648.5	14.7	102.3%
販管費	477.1	498.5	21.4	104.5%
営業利益	156.6	150.0	▲ 6.6	95.7%
経常利益	156.2	149.5	▲ 6.7	95.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	94.9	97.0	2.1	102.1%
利益/株(円)	138.11	172.72	34.61	125.1%
配当/株(円)	43.00	52.00	9.00	120.9%
販売台数(万台)	469	454	▲ 15	96.8%

※17/3期 通期計画の1株当たり当期純利益は17/3期末における期中平均株式数(予想)に基づき算出しております

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)



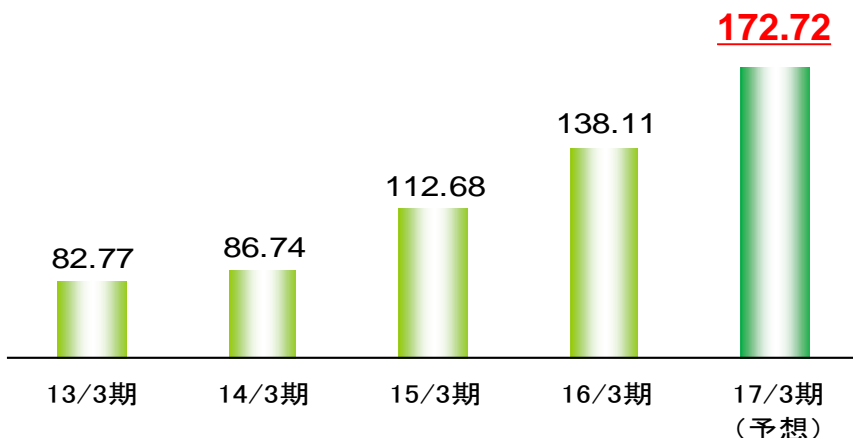
高水準のROEと営業利益等により、
「JPX日経インデックス400」に選出

※17/3期(予想)のROEは、17/3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

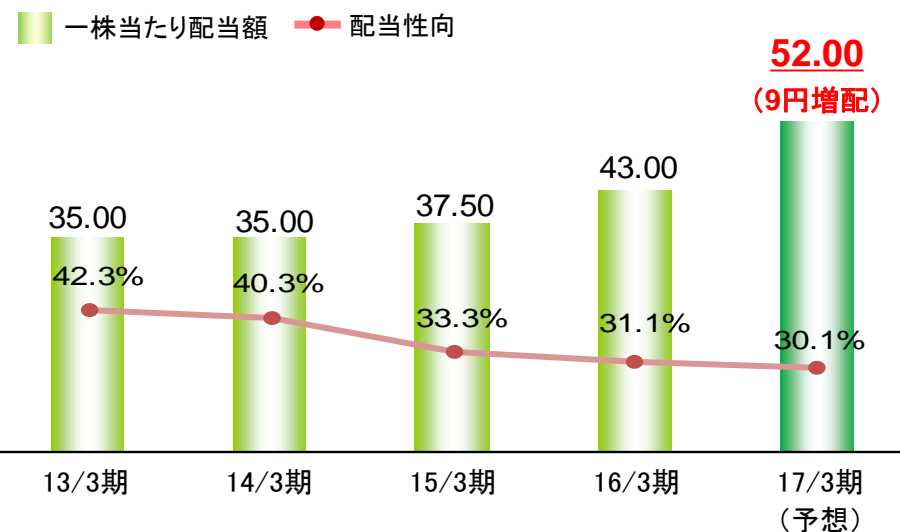
配当の基本方針

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)



※17/3期(予想)の1株当たり当期純利益および配当性向は17/3期末における期中平均株式数(予想)に基づき算出しております

17/3期 株主還元策

- 2016年4月 13,045,400株(127.7億円)の自己株式を取得
- 年間配当金:52円/株 (中間配当金:26円/株、期末配当金:26円/株)

1株当たり9円の増配を予定(3期連続増配)

株主優待制度の概要

- 対象：毎年3月末に100株(1単元)以上保有の株主様
- 優待内容：



スマートフォン向けアクセサリショップ
「Smart Labo」用ギフトカードをプレゼント
(一律 3,000円分)

全国のSmart Laboとオンラインショップ
「Smart Labo Online」でご利用可能 ※一部対象外の商品があります

(取扱商品一例)



3,000円ピッタリの株主限定
スペシャルセットもご用意

(例) レザーケース
+
充電ケーブル



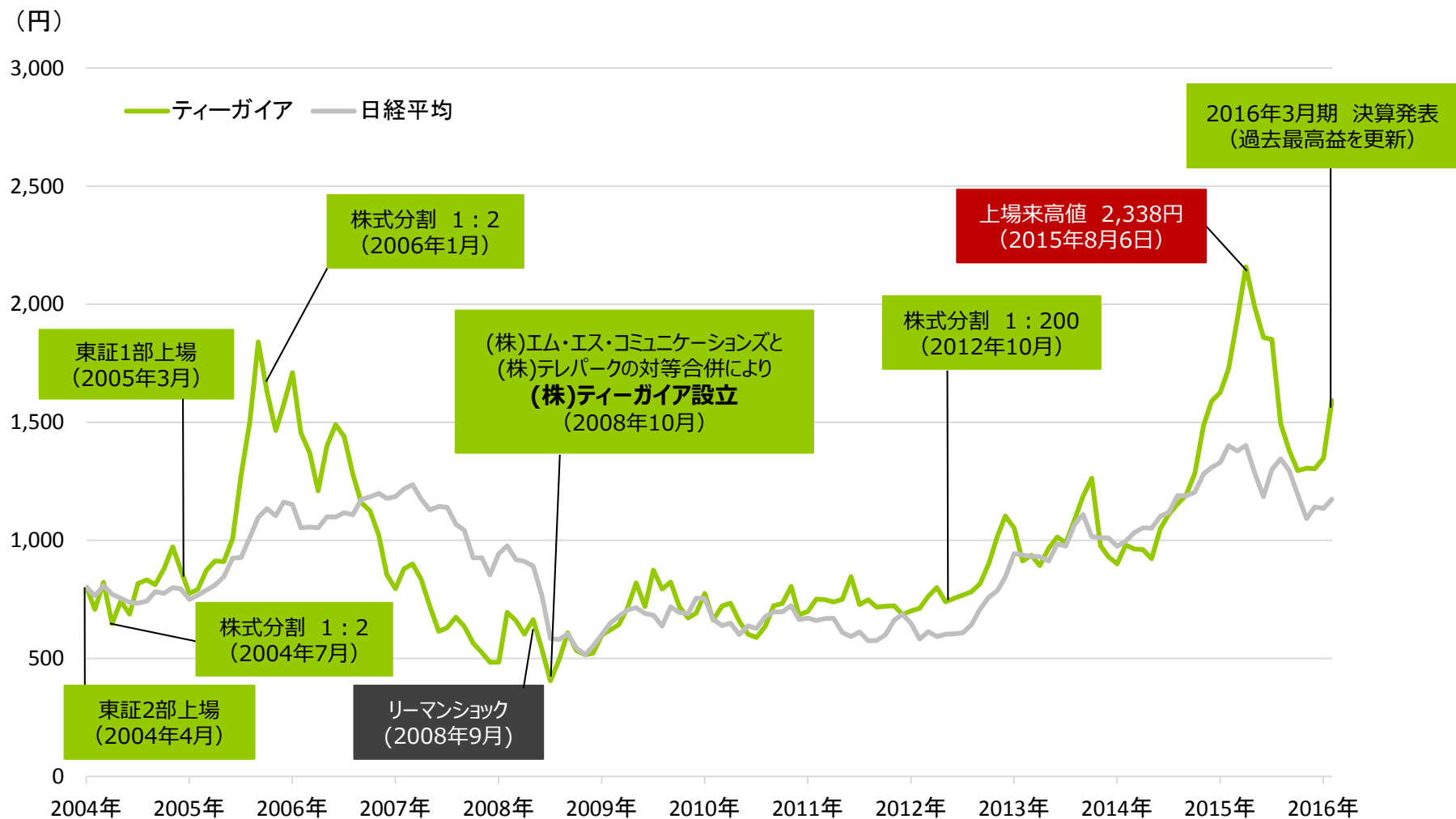
※Smart Labo Onlineのみ取扱い

※未使用のギフトカードと引き換えに日本赤十字社への寄付も可能

17/3期 配当利回りと合わせた実質利回りは**5.7%**※

※2017年3月期 配当予想および2016年6月30日の終値に基づき算出しております(1単元を保有する株主の場合)

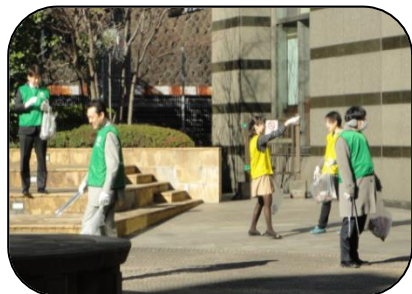
株価推移(上場以来)



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。

「社員参加型」のボランティア活動

- 恵比寿本社ビル周辺の清掃活動を実施
サッポロホールディングス等、近隣企業と合同での清掃活動も開催



- 日本赤十字社の血液事業に対し、積極的に 献血活動を実施



- 使用済み切手の仕分け活動を実施
東南アジアでの井戸建設を支援



主な協賛団体等

- 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】



- (公財)アイメイト協会 サポート会員として盲導犬育成事業に協力
【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
【提供：日本フィルハーモニー交響楽団】



- (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」として障がい者スポーツの推進や選手の強化活動に協賛
【提供：(公財)日本障がい者スポーツ協会】



当社社員も大会に出場しております！



当社社員 増本 円

2016年4月

第27回日本パラ陸上競技選手権大会
兼 リオ2016パラリンピック選手選考会(鳥取)
(女子100m走)出場

2016年6月

2016ジャパンパラ陸上競技大会
兼 リオ2016パラリンピック最終選手選考会(新潟)
(女子100m走)出場

1

携帯電話等の販売会社 販売シェアNo.1
(2015年度 販売シェア約13%) ※当社推計

2

配当性向30%以上の利益還元を実施
17/3期 年間配当額(予想)は52円/株
(前期比で9円/株 増配)

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