

個人投資家説明会資料

2017年2月2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

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

- | | | |
|--------------|-----------|-----------------------------------|
| 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）



ティーガイアとは

携帯電話販売のリーディングカンパニー



携帯電話
年間販売台数

469 万台 ※1



携帯電話
販売拠点数

2,083 店舗 ※2



携帯電話
販売スタッフ数

4,338 名 ※3

※1 2015年度年間販売台数、Wi-Fi専用端末、MVNO SIM含む

※2 2017年1月1日現在

※3 2016年12月1日現在

会社概要

(2017年1月1日現在)



- 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 : 4,208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1社 (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。

沿革

株式会社テレパーク

1992年 設立
 2004年 東京証券取引所 2部上場
 2005年 東京証券取引所 1部上場

株式会社エム・エス・コミュニケーションズ

1994年 設立

2008年10月 株式会社ティーガイア設立

2009年 1月 東京都渋谷区恵比寿に本社社屋を移転

2011年 6月 ギフトカードを活用した「カードモールビジネス」を開始

12月 「株式会社TG宮崎」を連結子会社化

2012年 4月 社内教育・研修機関「TGアカデミー」を開校

11月 スマートフォン向けアクセサリショップ「Smart Labo」の展開を開始

2013年 11月 シンガポールに子会社「T-Gaia Asia Pacific Pte.Ltd.」を設立

2014年 3月 「日本ワムネット株式会社」を連結子会社化

2015年 4月 連結子会社「株式会社キャリアデザイン・アカデミー」を設立

2016年 3月 「株式会社SRJ」に40%出資

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 -

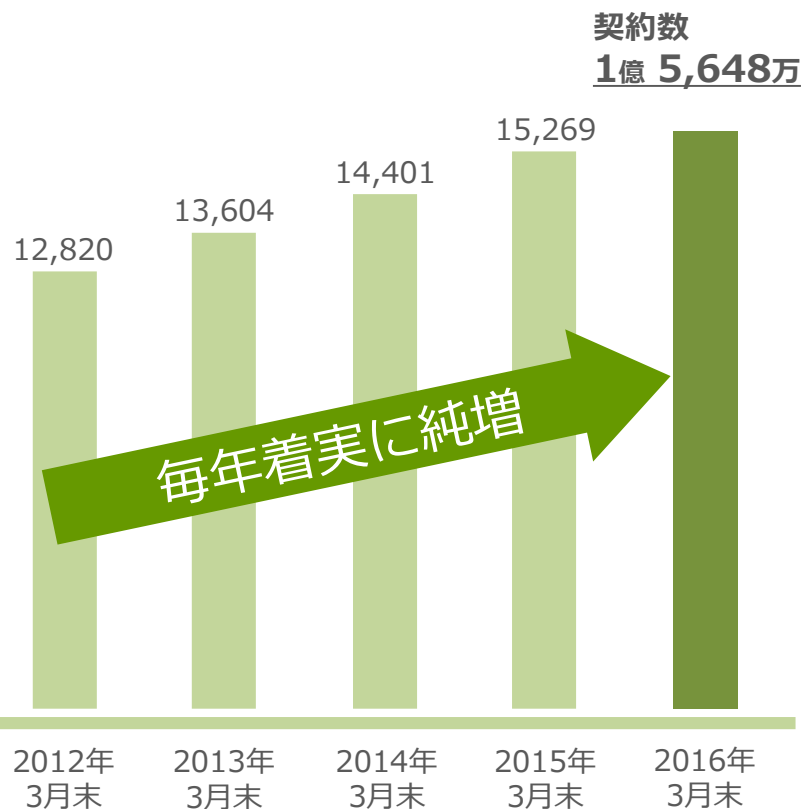
- お客様を第一に考え行動します。
- 全ての人から「ありがとう」といわれる最高のサービスを提供します。
- プロフェッショナルとして継続的に自己研鑽を行います。
- 互いを尊重し切磋琢磨することで、無限の可能性を引き出します。
- 風通しの良い、積極的なコミュニケーションを図ります。
- チームワークを大切にし、最高のパフォーマンスを発揮します。
- いかなる時も高い倫理観に基づき誠実に行動し、コンプライアンスを徹底します。
- 現状に満足せず、情熱とスピード感を持ち、積極果敢に挑戦し続けます。

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)

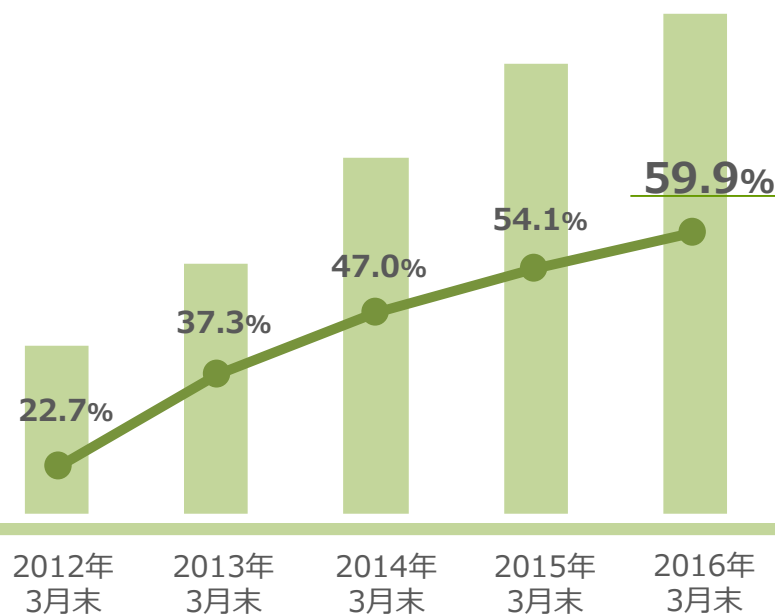


スマートフォン契約比率

(出典：MM総研)

- スマートフォン契約比率
- スマートフォン契約数

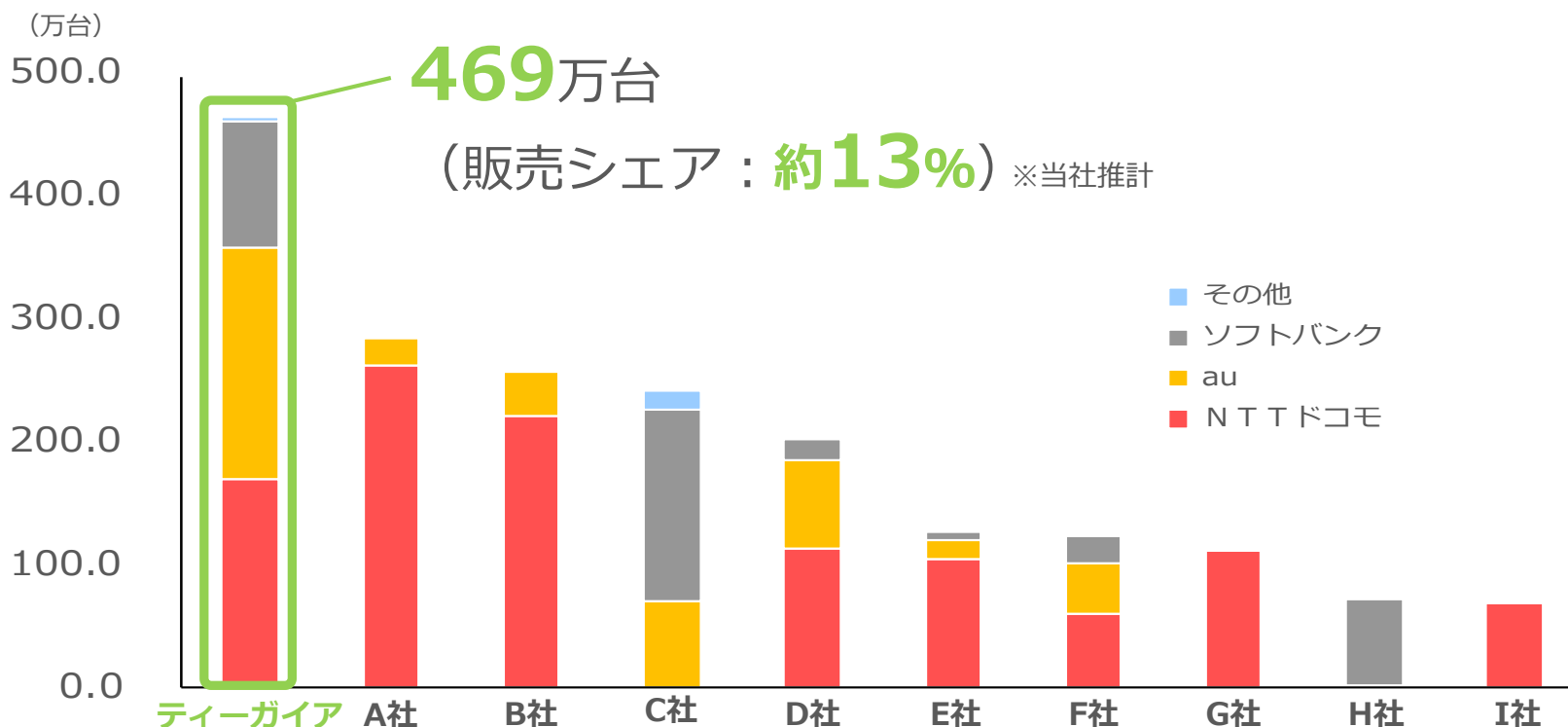
スマートフォンが約**6割**



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



(出典：MM総研)

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

事業内容・構成比

事業内容

モバイル事業

- 携帯電話販売事業
- スマートフォン向けアクセサリショップ事業

ソリューション事業

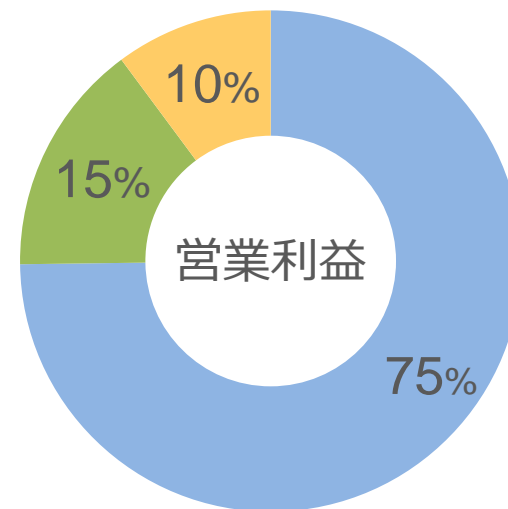
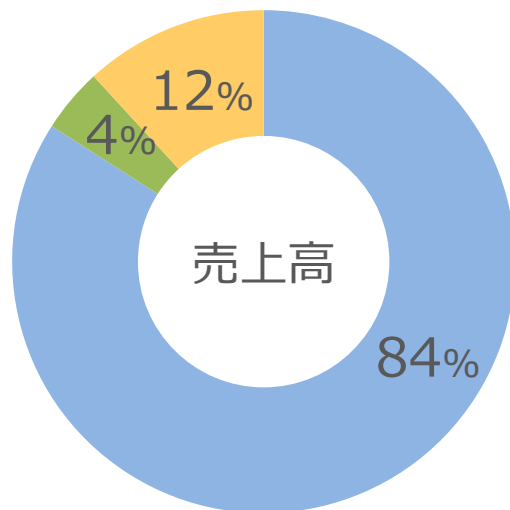
- 法人向け携帯電話販売事業
- ネットワーク事業

決済サービス事業他

- 決済サービス事業
- 海外事業

事業別構成比（2016年3月期）

■ モバイル事業 ■ ソリューション事業 ■ 決済サービス事業他





モバイル事業

通信事業者

NTTドコモ
KDDI
ソフトバンク 等



その他仕入先

アクセサリメーカー、
コンテンツプロバイダ 等



仕入・契約取次業務の受託

 T-GAIA

携帯電話等の
卸・販売



キャリアショップ



家電量販店・
大型スーパー

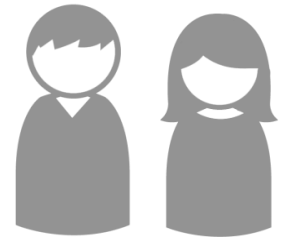


併売店※



販売
・
契約の取次

個人



アクセサリ等の
卸・販売



アクセサリショップ



販売

※併売店…複数の通信事業者の携帯電話を販売する店舗



携帯電話販売拠点数

ティーガイアの販売拠点数

(2017年1月1日現在)

アクセサリショップ

16店舗
※ECサイト含む

家電量販店・
大型スーパー店内

630店舗

キャリアショップ

1,228店舗
(内、直営店 **284**店舗)

併売店等

209店舗

東海エリア：**194**店舗

(内、直営店 **39**店舗)

合計：**2,083**店舗

(参考) 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



人財教育事業の推進

- 2012年 4月 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
- 2015年 8月 TGグループ以外の外部企業からの研修受託
ならびに販促支援事業等の展開を開始



※株式会社キャリアデザイン・アカデミーは
ライクスタッフィング株式会社との合併会社

販売スタッフの教育・研修強化に加え、 人財教育事業のプロフィット化を推進



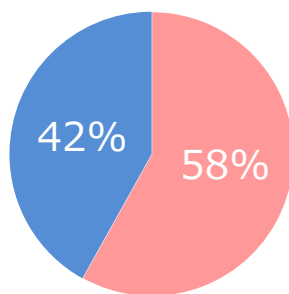
ダイバーシティの推進

- 女性の活躍推進
- 育児や介護と仕事の両立支援
- 働き方改革の推進
- 障がい者の積極採用と活躍推進



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

女性管理職の積極登用

女性管理職育成のための
プロジェクトを発足

2017年4月までに
女性管理職比率を**10%**へ



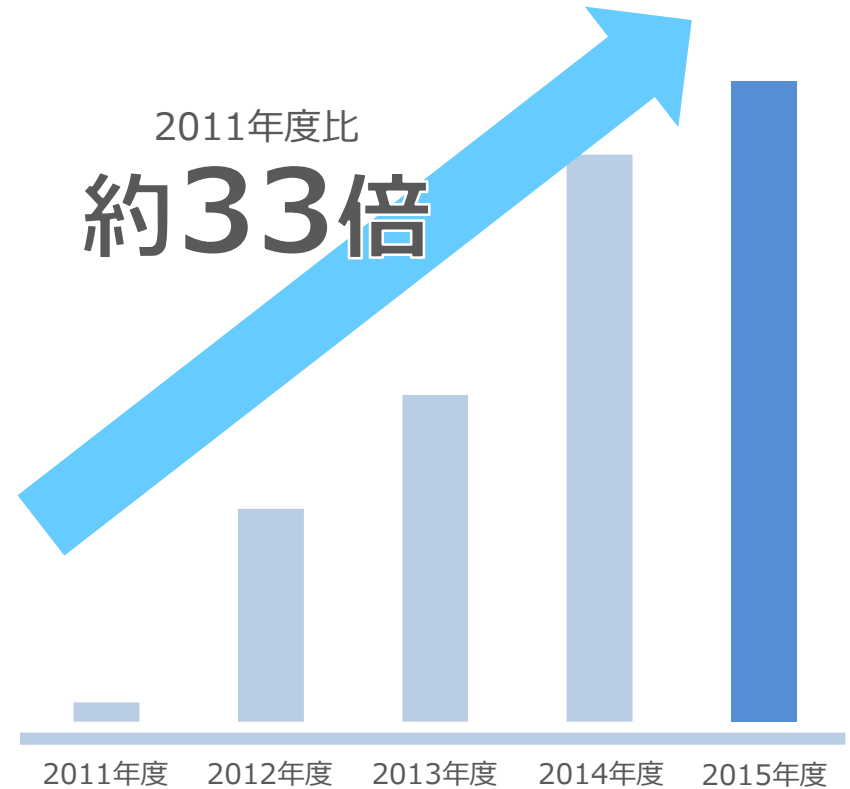
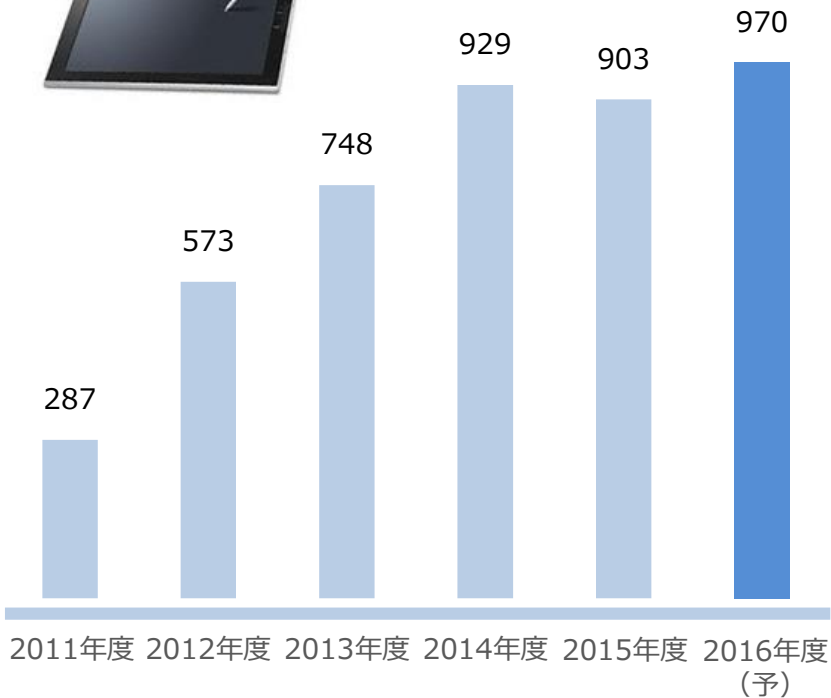
タブレット販売市場

市場規模（出荷台数）

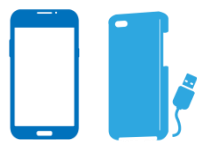
(出典：MM総研)

(万台)

当社販売台数



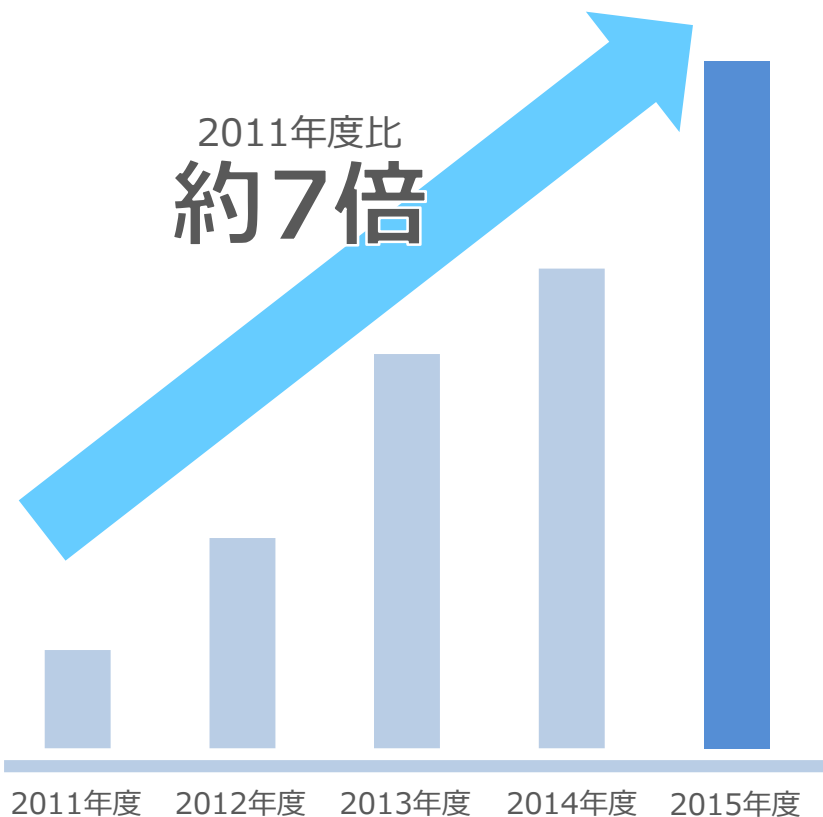
市場を上回る急成長を実現



スマートフォン向けアクセサリ市場

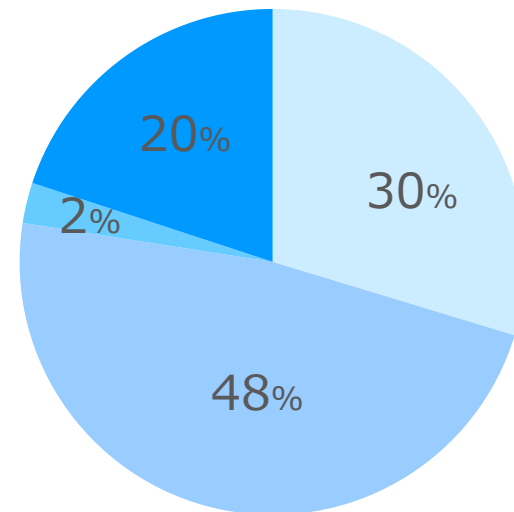
当社売上高

2011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



アクセサリーショップ ①

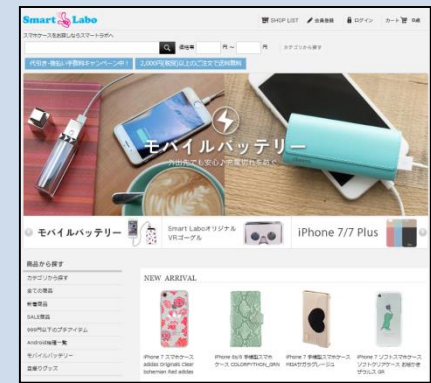
Smart Labo

- 仙台クリスロード (宮城県)
- アトレ秋葉原 (東京都)
- 新宿東口 (東京都)
- New ● 池袋サンシャインシティアルパ (東京都)
- New ● 北千住マルイ (東京都)
- ラブラ2 (新潟県)
- 松本パルコ (長野県)
- New ● 栄地下 (愛知県)
- 心斎橋 (大阪府)
- なんば戎橋 (大阪府)
- New ● なんばマルイ (大阪府)
- 西宮ガーデンズ (兵庫県)
- 神戸三宮 (兵庫県)
- 広島本通 (広島県)
- 大街道中央 (愛媛県)



(2016年12月末現在、オンラインショップ除く)

オンラインショップ 「Smart Labo Online」



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



なんばマルイ



池袋サンシャインシティアルパ



栄地下



アクセサリショップ ②

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



PR活動

初
パコ・リゆうちえる
2人で **プロデュース**
しちゃいました!
iPhone ケース!
iPhone 6 / 6s / 7 対応

ポップな
イラストが
キュート♡

50'sアメリカン
カップルが
テーマ★

手帳型ケース
3,888円 (税込) 3月発売
予定

発売中
背面ケース
3,024円 (税込)

全国の Smart Labo & ONLINE で発売中!
数量限定商品につきお早めにお買い求めください。

Smart Labo Smartlabo.style

効果的なPR活動の実施により
ブランドイメージを確立



● 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

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



各種サービスの仕入契約
取次業務の受託

T-GAIA

携帯電話等の販売



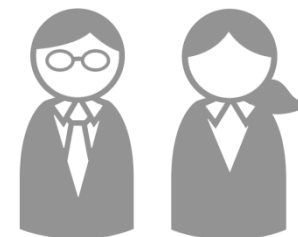
各種ソリューション
サービスの提供

T-GAIA Smart
SUPPORT



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

法人





ニーズに合わせたソリューションパッケージを提供し、法人顧客をトータルでサポート

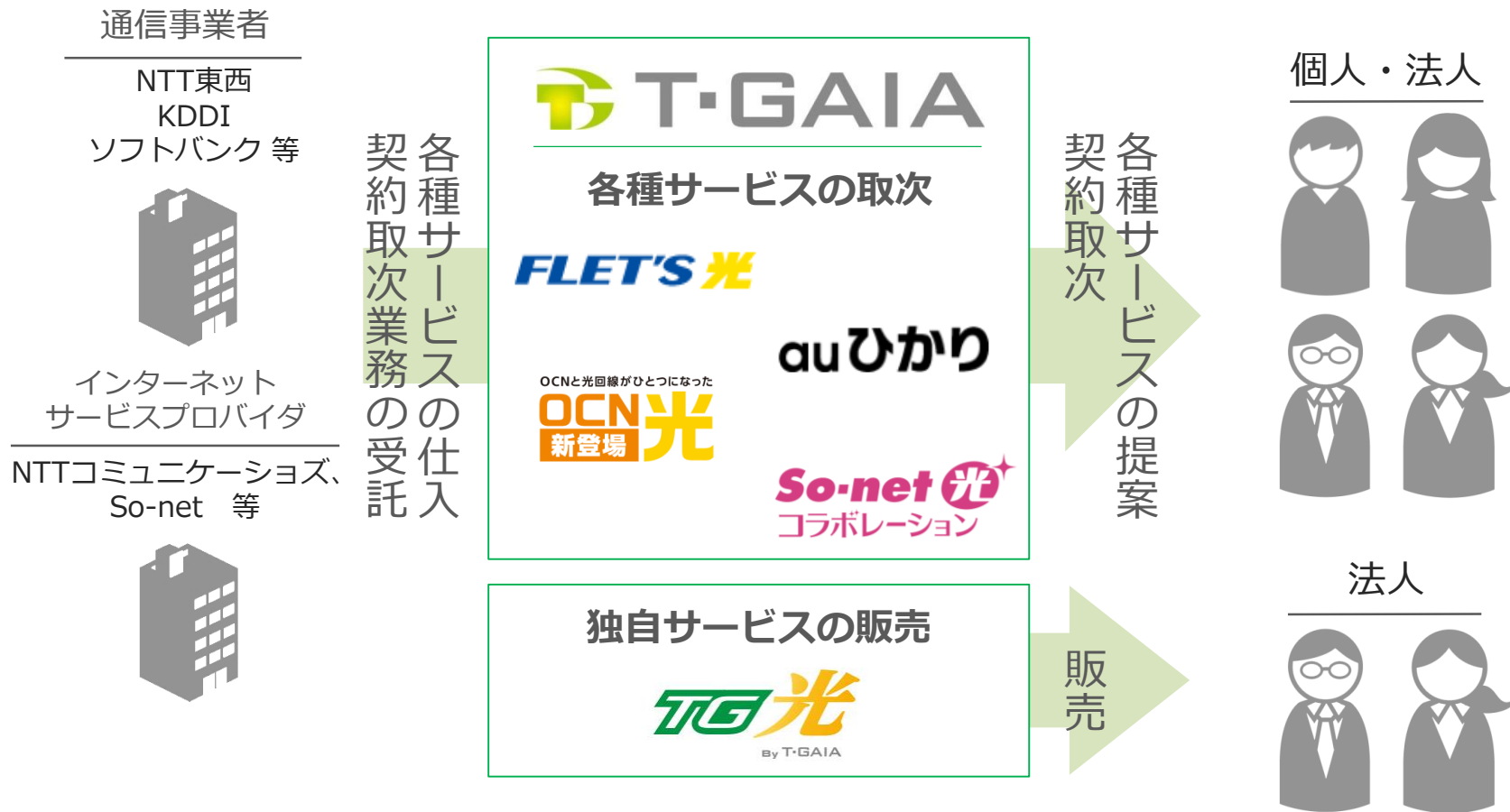
● ヘルプデスク	携帯電話に関する社員からの問い合わせ対応を代行
● セキュリティデスク	携帯電話の紛失・盗難時も24時間365日のセキュリティ対応
● キットティングサービス	設定作業なしですぐに携帯電話が利用できる
● コンサルティングサービス	通信費の分析・最適化
● 資産管理代行サービス	当社が提供する電話回線管理サービスの管理業務代行
● 大容量データ伝送サービス (クラウド)	一般企業・印刷出版社向けに大容量データの伝送・共有・保管サービスを提供



ソリューション事業 ②

● 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



決済サービス事業



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

※BitCashは、ビットキャッシュ株式会社の登録商標です

※ウェブマネー、WebMoney及びそのロゴは株式会社ウェブマネーの登録商標です。


決済サービス利用イメージ



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



注文内容の確認



商品：¥ 2,750円
送料：¥ 250円
合計：¥ 3,000円

<お支払方法の選択>

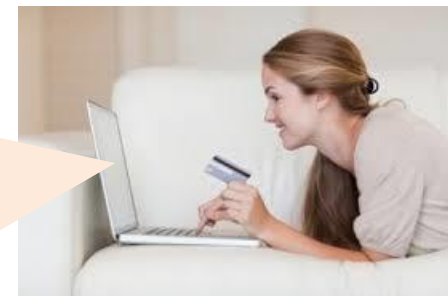
代引交換

クレジットカード

ギフトカード

123456789...

注文を確定する





決済サービス事業のアジアへの展開



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)

販売環境の変化

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

携帯電話の販売は「価格訴求」から「価値提案」へ

将来のための戦略的投資

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)





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スペース



キッズコーナー

待合スペース



ソフトバンク住道

(大阪府大東市)



駐車場完備の大型店舗



おしゃれで広々とした待合スペース



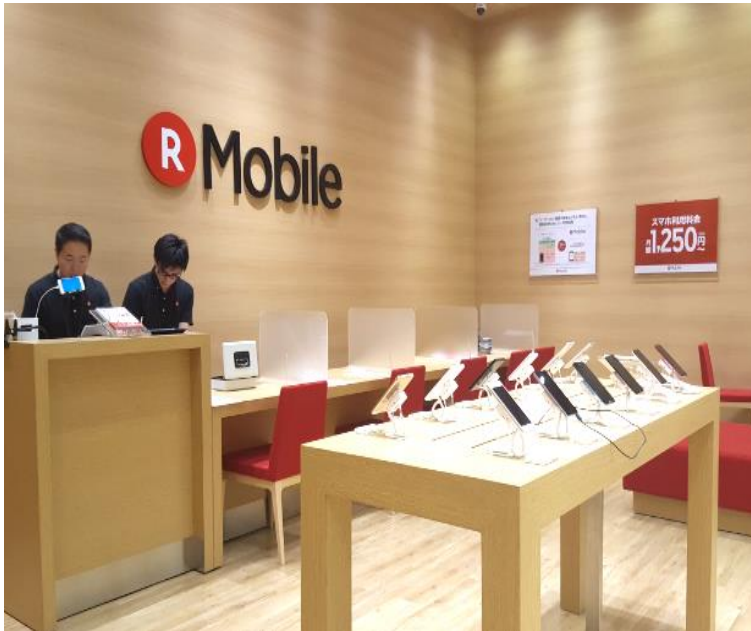
充実した実機体験コーナー



安心のバリアフリー設計



楽天モバイルショップ



出店情報

- 7月21日オープン
池袋 サンシャイン通り店
- 8月 4日オープン
広島 ゆめタウン広島店
- 8月19日オープン
新静岡 駅前店
- 12月15日オープン
姫路 グランフェスタ店

⋮

さらに出店準備中

楽天モバイルの新規出店

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	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%
販売台数 (万台)	469	454	▲15	96.8%

2016年3月期は各利益において過去最高益を更新

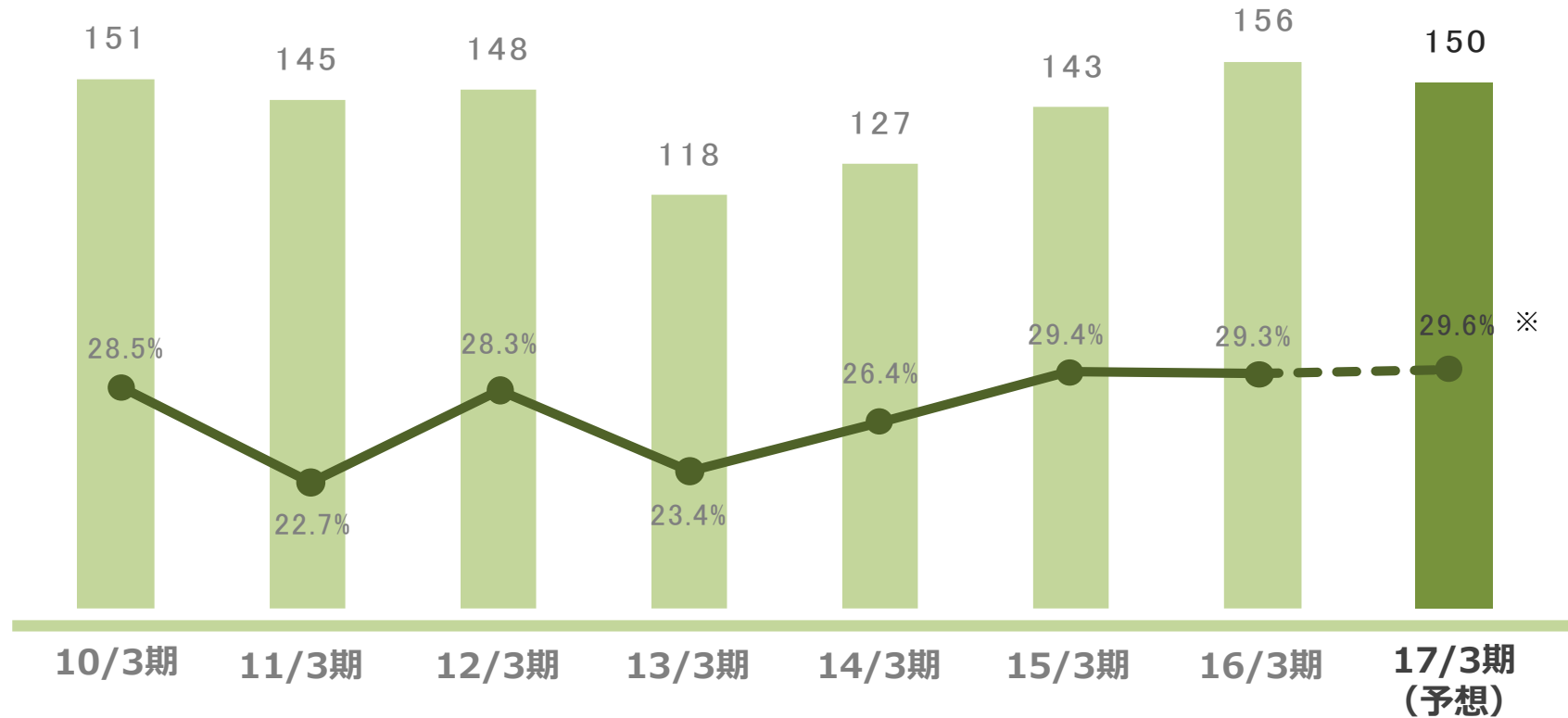
2017年3月期 上期 決算概要

(単位：億円)	16/3期 上期	17/3期 上期	前年同期比	17/3期 通期 計画	計画進捗率
売上高	2,849.9	2,563.5	90.0%	6,160.0	41.6%
売上総利益 (売上総利益率)	298.1 (10.5%)	291.6 (11.4%)	97.8% (+0.9p)	648.5 (10.5%)	45.0%
販管費	233.0	231.7	99.4%	498.5	46.5%
営業利益 (営業利益率)	65.1 (2.3%)	59.8 (2.3%)	91.9% (±0p)	150.0 (2.4%)	39.9%
経常利益	65.1	60.1	92.3%	149.5	40.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	38.0	40.0	105.1%	97.0	41.3%

ROE(自己資本当期純利益率)・営業利益 推移

■ 営業利益 ● ROE

(億円)



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

株主還元策

17/3月期 株主還元策

1株当たり9円の増配を予定（3期連続増配）

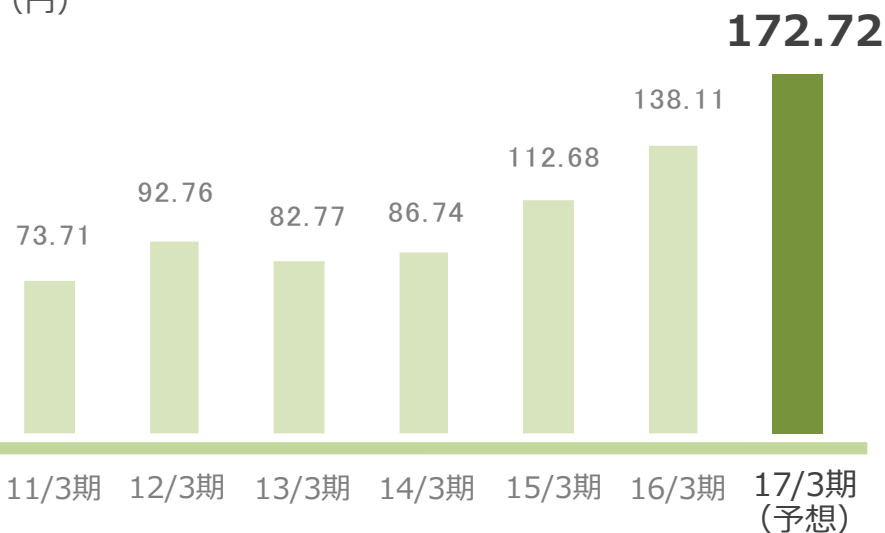
- 2016年4月 13,045,400株（12,771百万円）の自己株式を取得
- 年間配当金：52円/株（中間配当金：26円/株、期末配当金：26円/株）

配当の基本方針

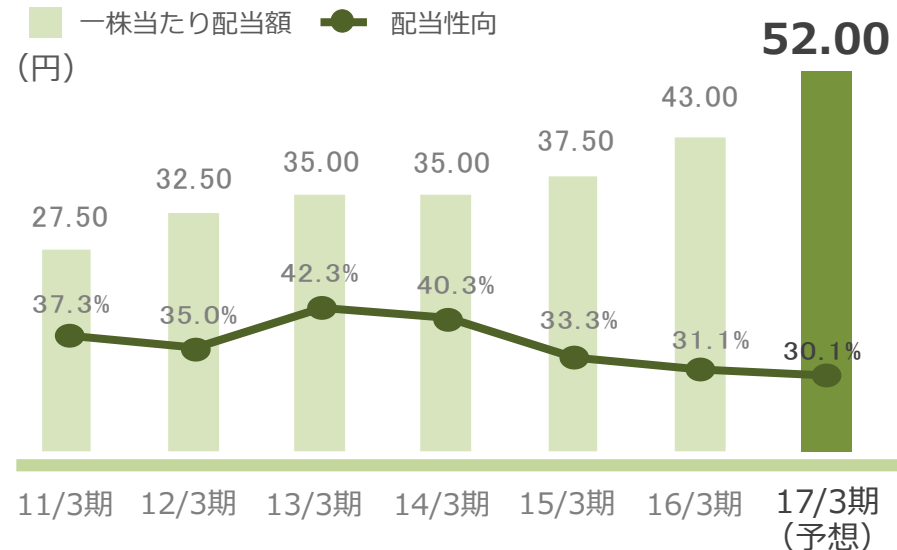
配当性向30%以上を目処として利益還元を実施

1株当たり当期純利益

(円)



1株当たり配当額と配当性向



※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

株主優待制度

- 対 象 : 2016年3月末に1単元（100株）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（一律 3,000円分）をプレゼント

全国のSmart Laboとオンラインショップ「Smart Labo Online」でご利用可能



※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

（取扱商品一例）



- 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

※一部対象外の商品があります

17/3期 配当利回りと合わせた実質利回りは 約**4.3%**

※2017年3月期 配当予想および2016年12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）

株主との対話

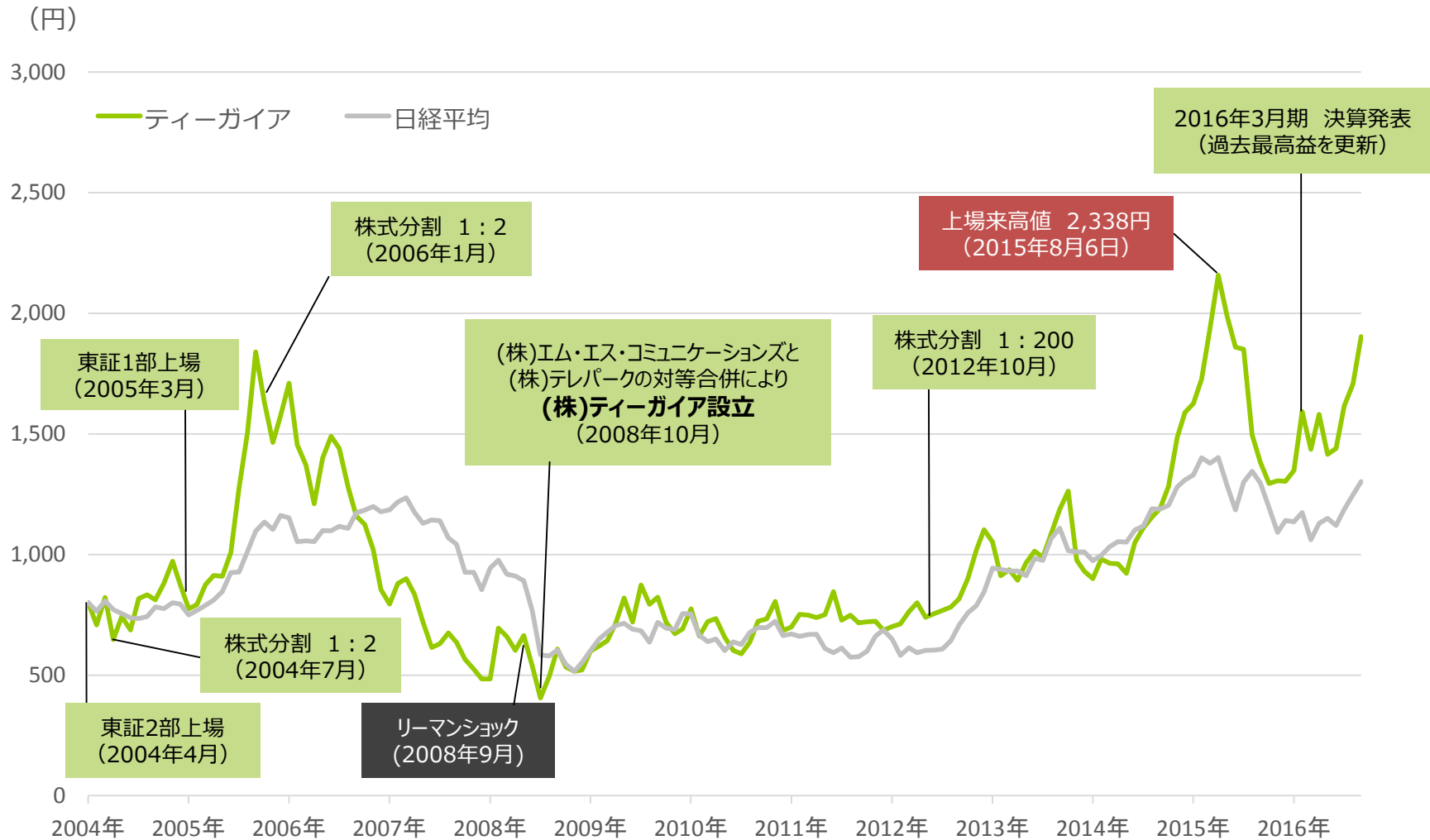
株主懇談会

(ウェスティンホテル東京)

毎年、株主総会終了後に株主との懇談会を開催し、軽食のご提供や当社が協賛している「日本フィルハーモニー交響楽団」の演奏会などを開催



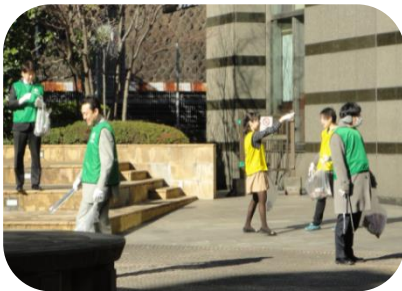
株価推移（上場以来）



(ご参考) CSR活動

「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



(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】



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】



(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

2016年4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(女子100m走) 出場

2016年6月

当社社員 増本 円

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
(女子100m走) 出場

まとめ

- 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
- 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)
- 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