



野村インベスター・リレーションズ株式会社主催
個人投資家向けWEBセミナー

2020年11月30日
株式会社ティーガイア

証券コード
3738

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。

目次

I ティーガイアの事業について

イントロダクション	P. 3
モバイル事業	P. 8
ソリューション事業	P.25
決済サービス事業他	P.32

II 成長戦略、業績・財務状況について

成長戦略・全社取り組み	P.48
業績・財務状況	P.52
株主還元	P.58

III 本日のまとめ

P.63

IV 参考資料

P.68

プロフィール



株式会社ティーガイア 代表取締役社長 執行役員 金治 伸隆 (かなじ のぶたか)

【略歴】

- 1983年 4月 住友商事（株）入社
- 2008年10月 同社モバイル&インターネット事業部長
- 2013年 6月 当社社外取締役
- 2014年 4月 当社取締役 副社長執行役員
管理第一本部長
- 2015年 4月 当社取締役 副社長執行役員
コーポレート戦略本部長
- 2016年 4月 当社取締役 副社長執行役員
スマートライフ事業本部長 兼
ソリューション事業本部
およびネットワーク事業本部 分掌
- 2017年 4月 当社代表取締役社長 執行役員（現任）



T.GAIA



auショップ



ドコモショップ



ソフトバンク

T-GAIA

= 携帯電話販売代理店？



UQスポット



楽天モバイル



ワイモバイル



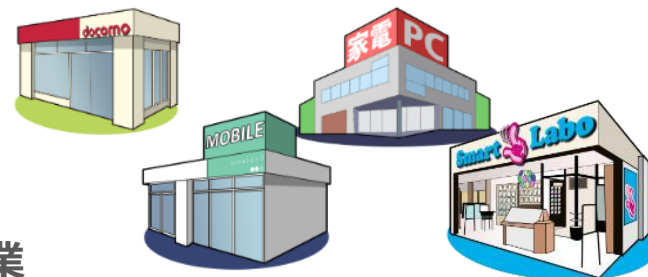
家電・量販店
大型スーパー等

ティーガイアの主な3つの事業



① モバイル事業

- 直営店・代理店・量販店等、多様な販路で携帯電話等の販売・サービスを提供
- スマートフォン向けアクセサリショップ事業



② ソリューション事業

- 法人向け携帯電話等販売・運用サポート
- ネットワーク事業



③ 決済サービス事業他

- 決済サービス事業
- 海外事業
- その他事業

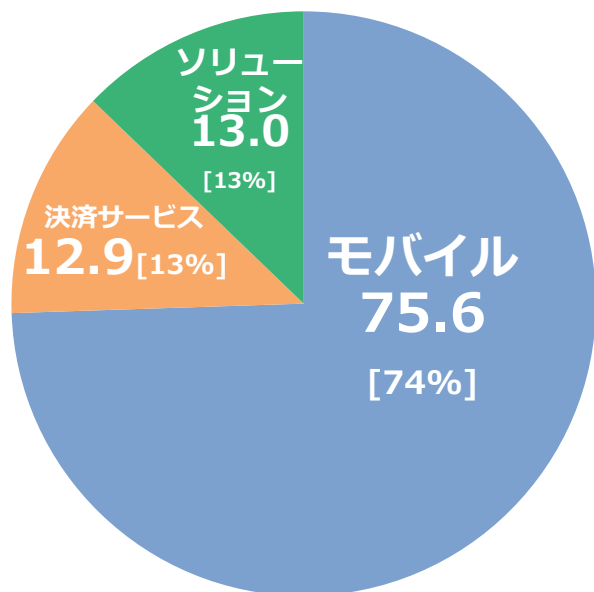


※ビットキャッシュ、BitCash およびそのロゴはビットキャッシュ株式会社の登録商標です。

親会社株主に帰属する当期純利益内訳

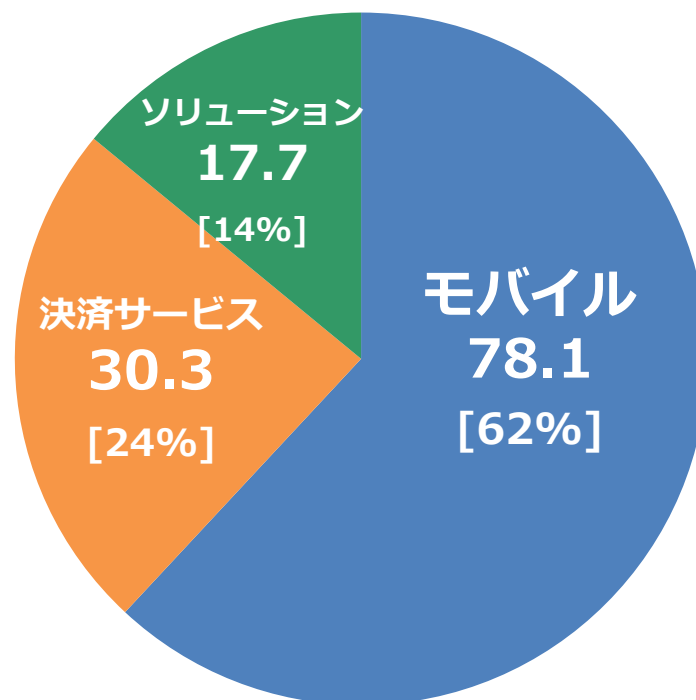


(億円) ※[]内はセグメント別構成比



2018年3月期

101.6億円



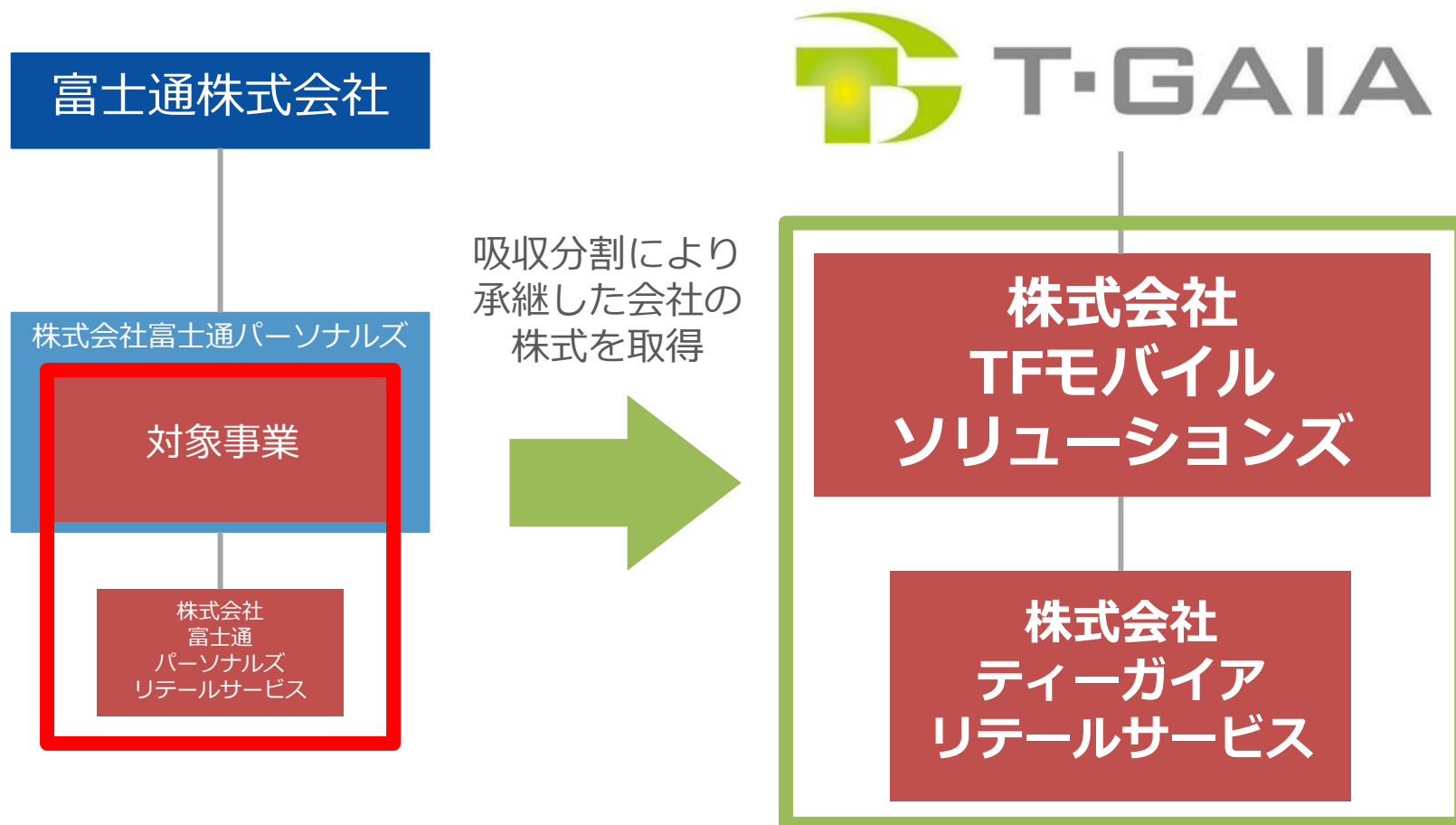
2020年3月期

126.2億円

モバイル事業に依存した収益構造から
バランスの良い事業展開



モバイル事業

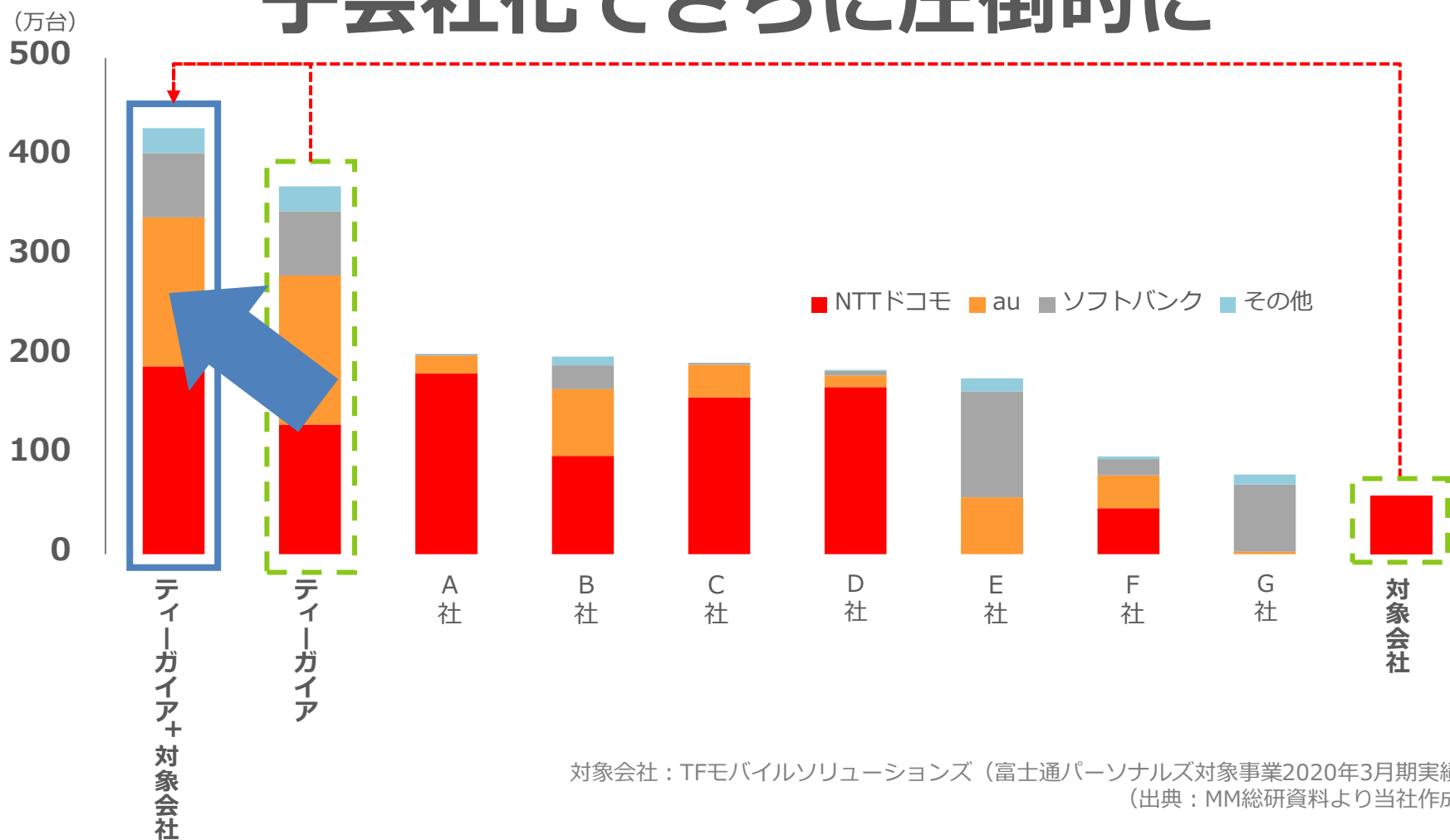


2020年11月2日
子会社化・商号変更



2019年度 携帯電話等販売台数 No.1

子会社化でさらに圧倒的に





販売拠点数 圧倒的No.1

1,964 店舗

※2020年9月末時点のティーガイア店舗数
+ 2020年3月末時点のTFモバイルソリューションズ
(富士通パーソナルズ対象事業) 店舗数

携帯電話業界

携帯電話
飽和状態

料金
値下げ

新型コロナ
の影響

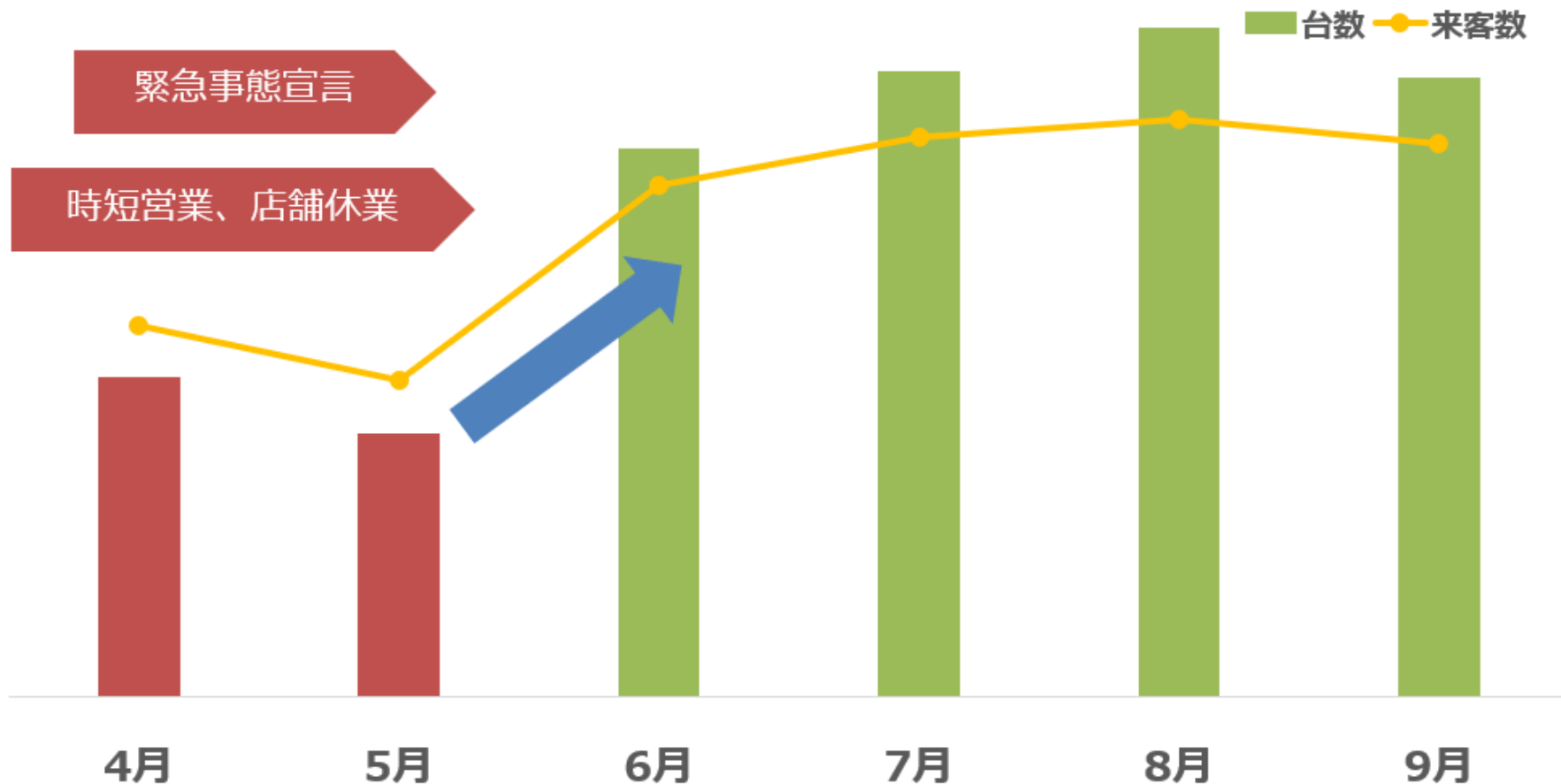


新型コロナウイルス感染症の影響



2020年4～9月

当社直営キャリアショップ販売台数と来店数の推移



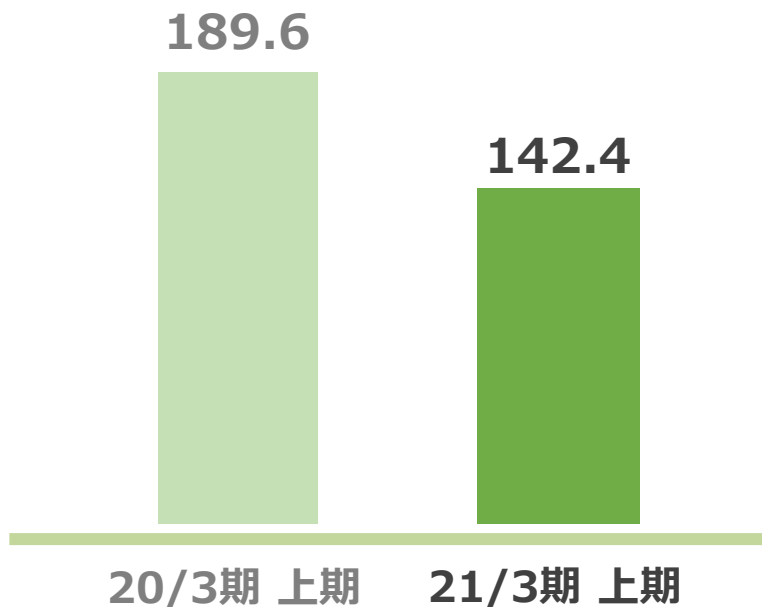
緊急事態宣言解除後、来店、販売が回復

全社販売台数



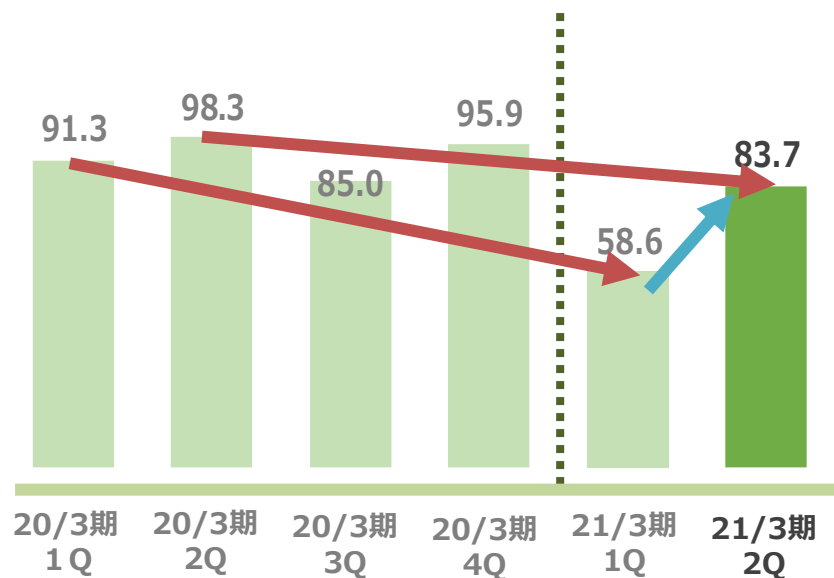
携帯電話等販売台数

■ 販売台数 ※ Wi-Fi 専用端末、MVNO含む
(万台)



携帯電話等販売台数 推移

■ 販売台数 ※ Wi-Fi 専用端末、MVNO含む
(万台)



前期 2Q会計期間対比で台数減
今期 1Q会計期間からは大幅回復

店頭における感染防止策について



- ・マスク、ゴーグル着用
- ・アクリルパネル設置

- ・アルコール除菌剤、除菌ミストの設置
- ・待合室のソーシャルディスタンスの確保
- ・非接触体温計の配備

お客様、スタッフの安全を最優先
携帯電話 = 「社会インフラ」の保守拠点

人口あたりの新型コロナ陽性者（累積）割合



0.193%

20～30歳代



0.168%

全国のキャリア
ショップスタッフ

2020年11月23日現在

（20～30歳代は11月18日現在）

「東洋経済オンライン 新型コロナウイルス国内感染の状況」（年齢別の陽性者数：20～30歳代陽性者数データ）、各種通信事業者公開情報（全国のキャリアショップスタッフ陽性者数データ）、総務省統計局人口推計データ等をもとに当社推計

携帯電話業界

携帯電話
飽和状態

料金
値下げ

新型コロナ
の影響



携帯電話の通信料金以外のサービスが中心に



通信キャリアの各種サービス



動画・音楽・
電子書籍

SNS

周辺商材

ゲーム

でんき

光回線

eコマース

スマホ
決済

IoT

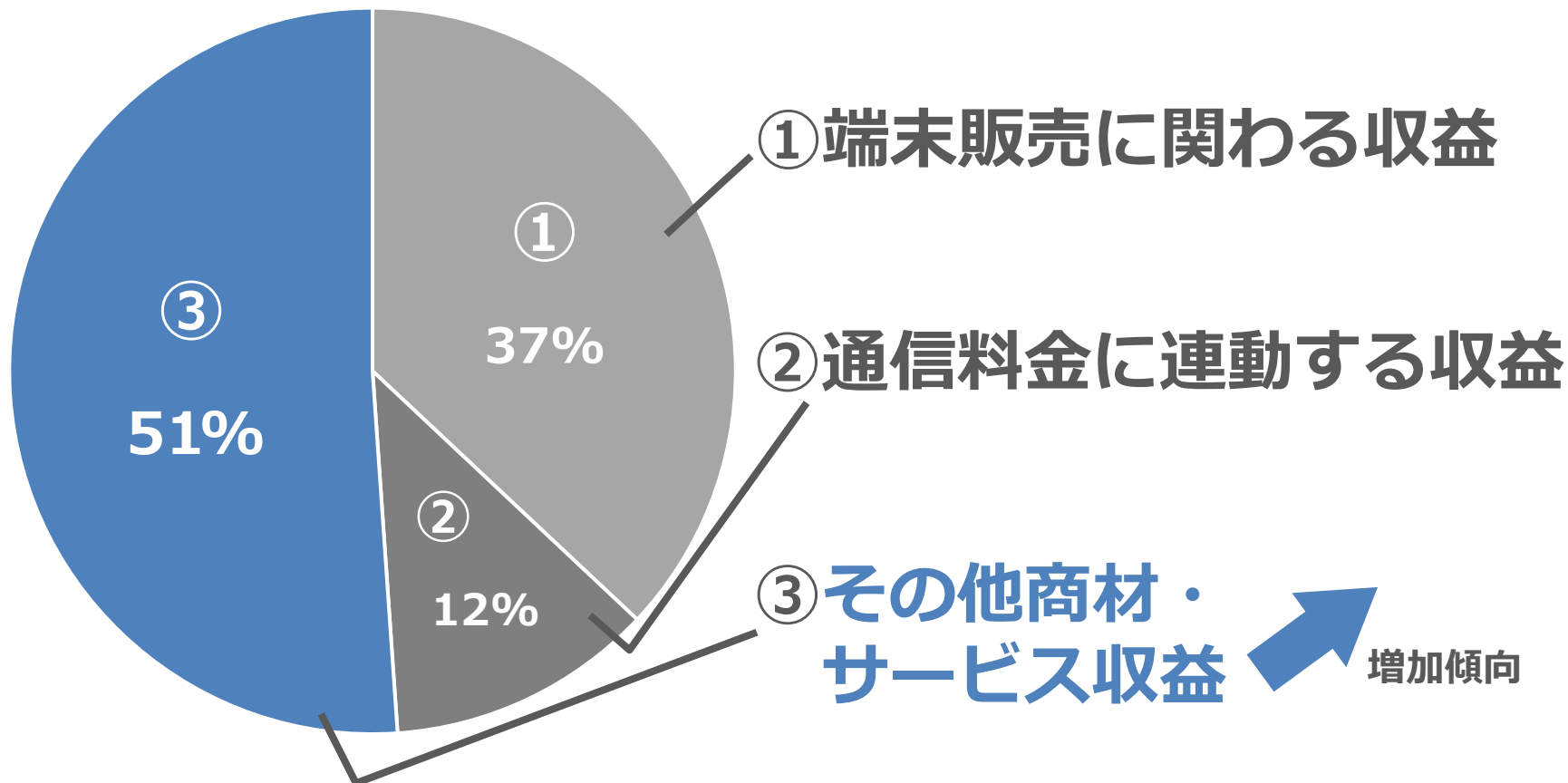


お客様にリアルでご提案できるのは、
ショップだけ

収益構造の変化（売上総利益の内訳）



2020年3月期
モバイル事業 売上総利益内訳



携帯電話端末以外の商材の販売、
サービスの利用を促進

増加傾向



携帯電話の
販売拠点



通信キャリアの
総合サービス
リアル拠点

ショップの価値を
再認識





「人財」

2019年の入社式の様子



正社員化促進や新卒社員の採用強化により人財を確保

- 正社員化（2017年4月1,300名）
- 新卒採用強化（2020年4月156名採用）

2020年11月1日時点の従業員数は**6,227名**※

働きやすい職場環境の整備、人財採用・教育に注力



「人財」教育の取り組み

CAREER DESIGN  ACADEMY

※株式会社キャリアデザイン・アカデミーは教育専門の当社のグループ会社

動画研修



店舗スタッフは10代～30代の
SNS世代中心



短い動画や文面で伝え、
「分かりにくい」を
「分かりやすい」に

オンライン研修



採用後の東京・大阪での集合研修や
eラーニングサービスを充実
今年はオンラインでの研修を実施



ソリューション事業

84 85 87 92 94 95 99 00 01 03 04 05 06 07 08
 年 年 年 年 年 年 年 年 年 年 年 年 年 年 年

市場

■通信自由化

- ★第二電電設立
- ★日本TDM設立
- ★日本移動通信設立
- ★NTT移動通信各社設立
- ★セルラー各社設立
- ★デジタルホン各社設立

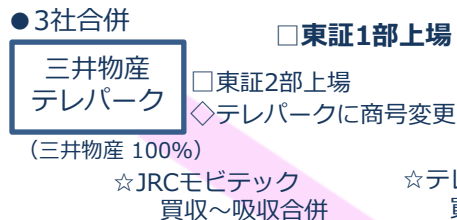
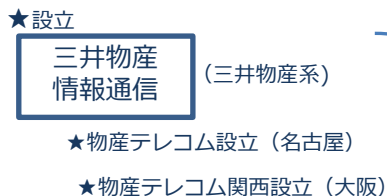
■iモード開始

- KDD・DDI・IDO3社合併
KDDI誕生
- ☆ボーダフォンが
日本テレコムを買収

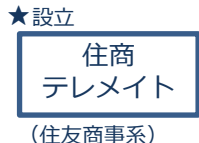
スマートフォンの登場・普及の本格化

- MNP開始/ソフトバンクがiPhone発売
- NTTドコモが
地域8社を統合
- ☆ソフトバンクが
ボーダフォンを買収

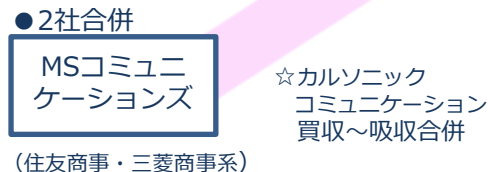
三井物産株式会社



住友商事株式会社



三菱商事株式会社



テレパーク・
MSコミュニケーションズ
2社合併



今日現在、住友商事株式会社が
親会社 (約42%保有)

3大財閥系商社をバックボーンに持つ



TFモバイル
ソリューションズ

3大財閥系商社
グループ企業を含む
大手から中小企業まで



富士通・富士通
グループ企業など

2019年度 取引顧客数

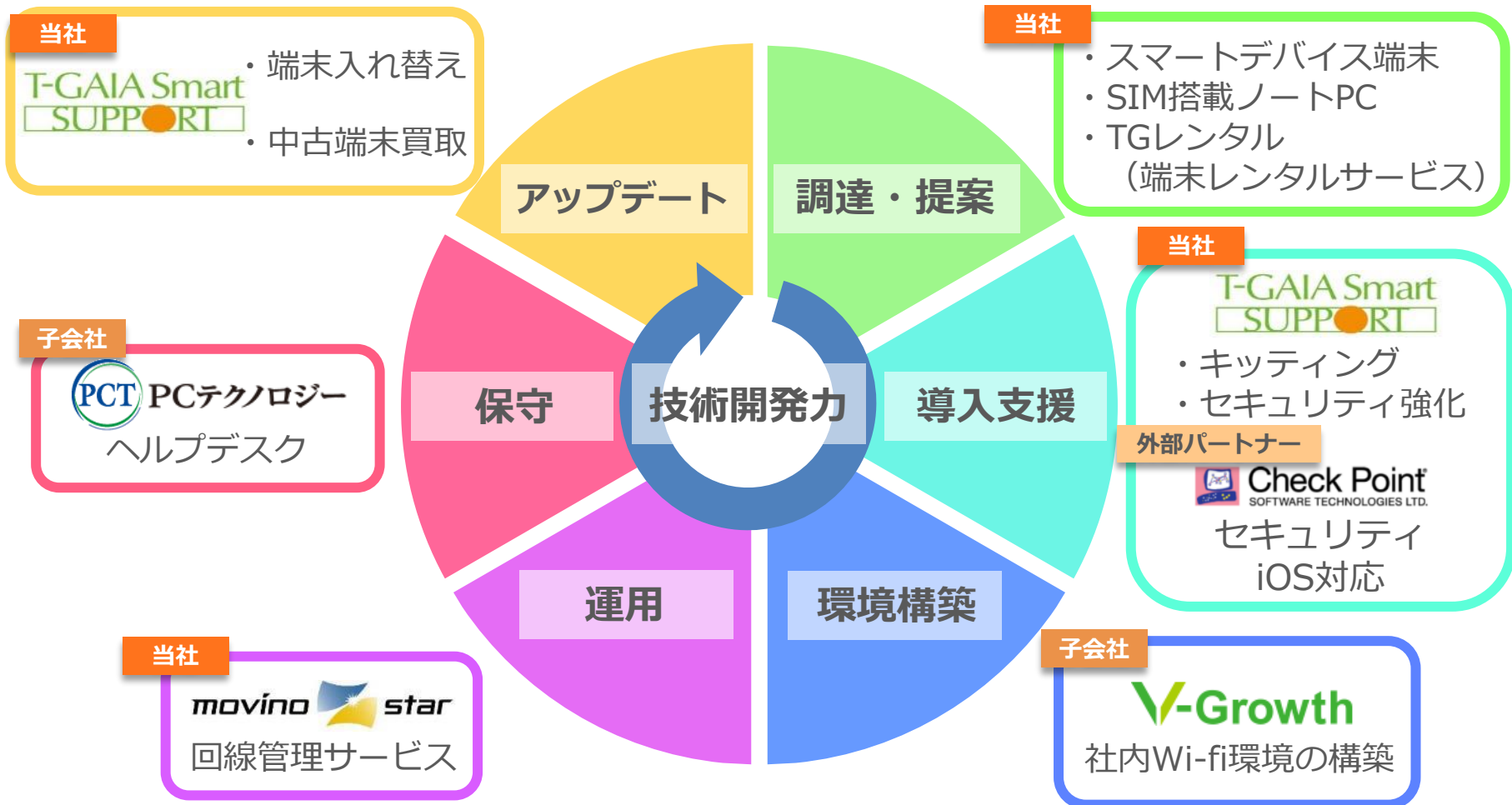
約10,300社

<2020年3月期 直接取引実績>

モバイル版LCM事業

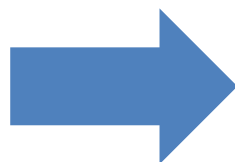


※LCM・・・Life Cycle Management



過去

ハードウェア販売



現在

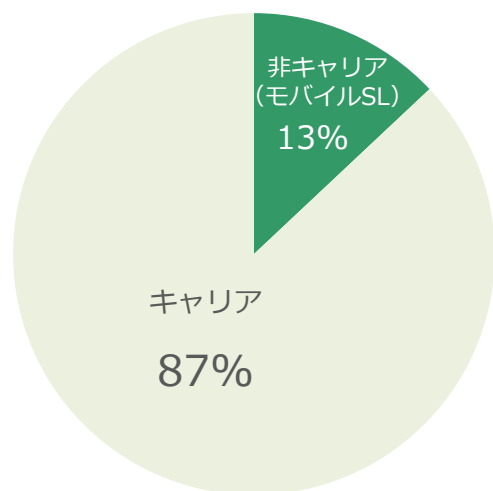
ライフサイクル支援

ソリューション事業 非キャリア商材

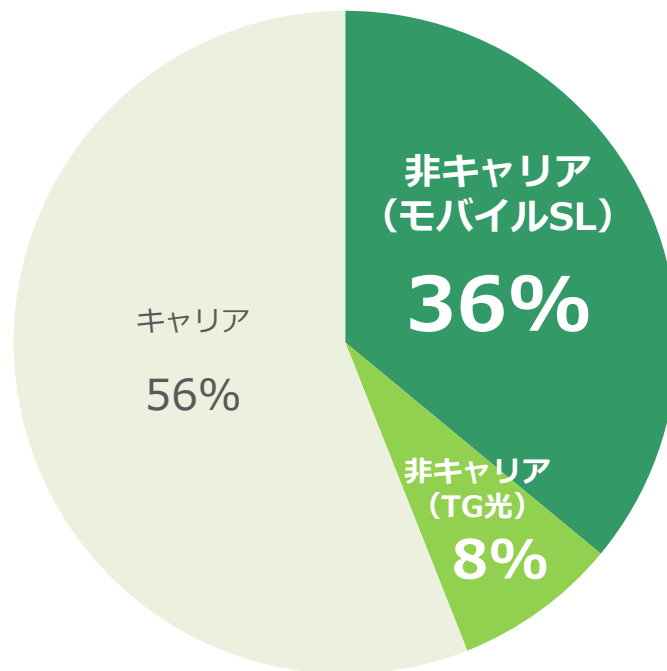


連結売上総利益構成比

2013年3月期



2020年3月期



非キャリア商材比率 **約4割強**

取り扱い商材数も大幅増

※モバイルSL…モバイルソリューション

※非キャリア商材…movinostar、キッティング、ヘルプデスク、TG光など、通信キャリア以外から仕入・提供している商材



リモートデスクトップアプリ

当社が販売代理店として提供。



splashtop®

簡単にリモートアクセス
在宅勤務先や外出先からスマートフォン、タブレットを通じて、オフィスPCを遠隔操作。



高セキュリティ
全通信SSL暗号化。
オフィスPCの画面だけが表示され、外部デバイスにはデータ保存なし。

テレワーク需要が高まり 案件数が増加



3つの追い風

① 働き方改革

② 経営の
デジタル化

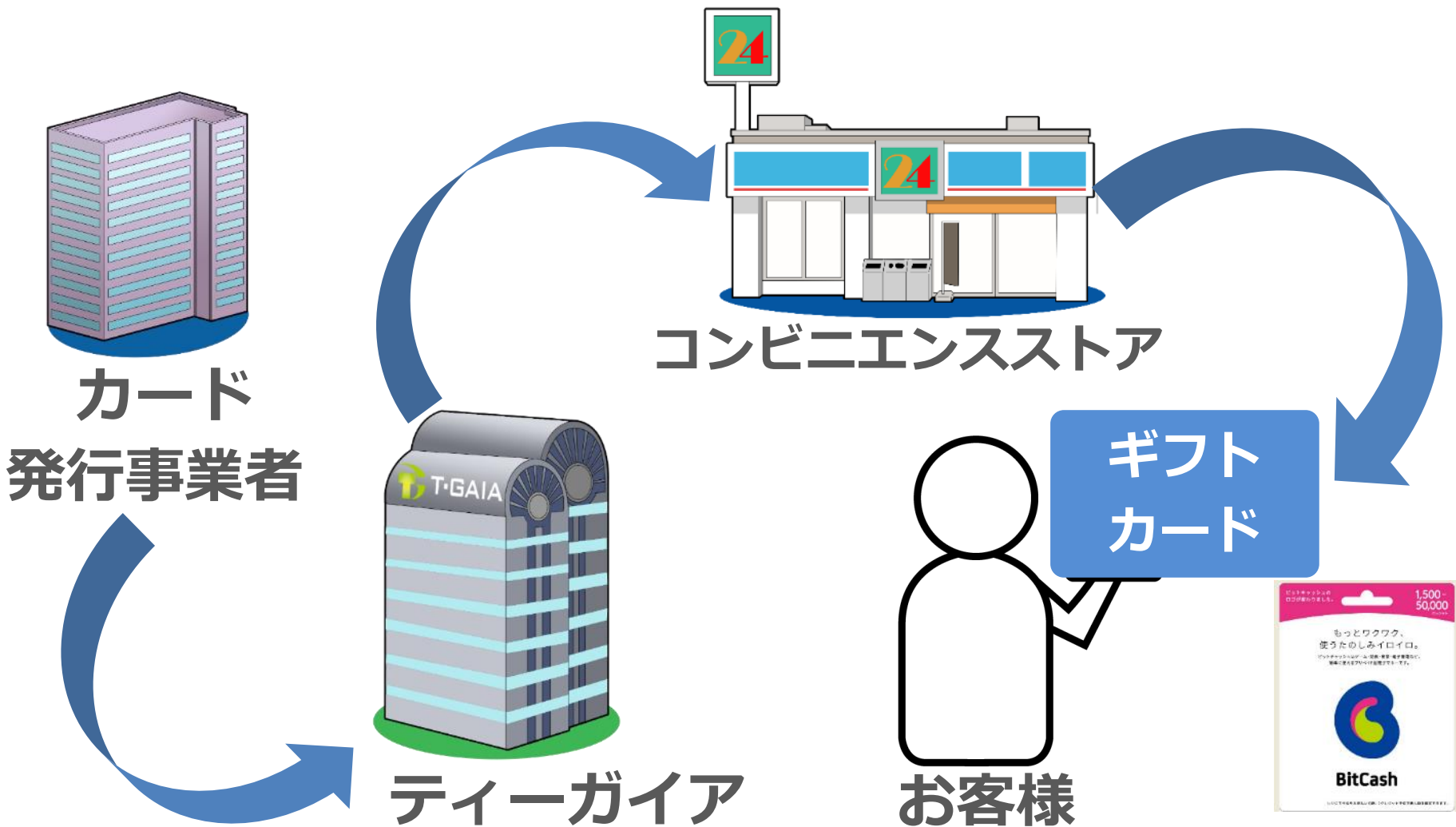
③ 新型コロナ対応





決済サービス事業他

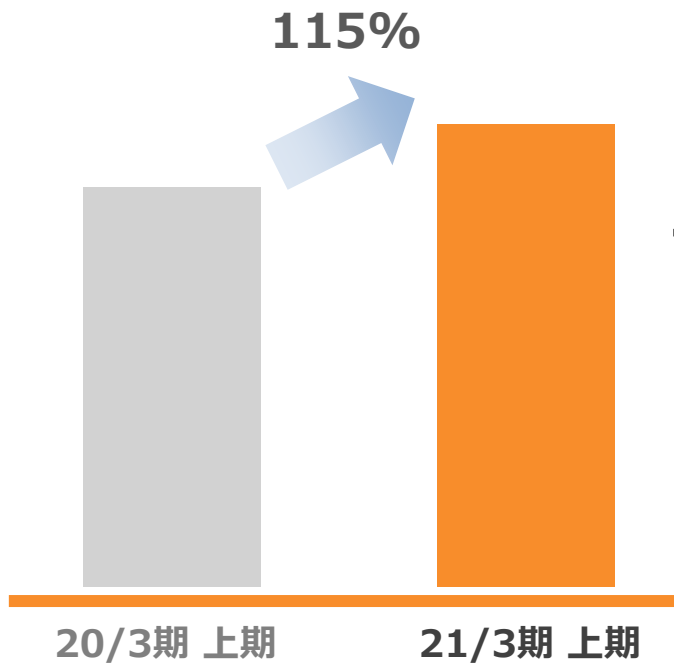
「ギフトカード（プリペイド）」販売モデル



※ビットキャッシュ、BitCash およびそのロゴはビットキャッシュ株式会社の登録商標です。



PIN・ギフトカード取扱高



在宅時間が増加

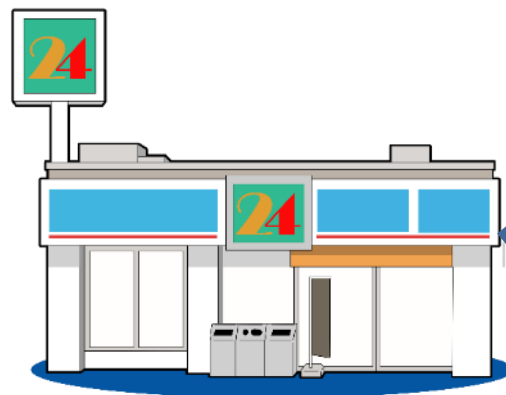
ゲームや音楽など
デジタルコンテンツの
利用が増加

**取扱高
好調に推移**

「ギフトカード（プリペイド）」販売モデル



カード発行事業者
ティーガイア



コンビニエンスストア



お客様

カード発行事業者へ



2017年12月1日に 株式会社クオカード を完全子会社化

 T-GAIA

- 長年培ったサーバ管理型電子マネーの取り扱いノウハウ
- 大規模な携帯電話販売網および法人顧客基盤

共通点

- コンビニエンスストアを中心とする共通の流通基盤
- デジタル化推進

 QUO

- 「QUOカード」ブランドの圧倒的な認知度と市場での信頼感
- 法人ギフト市場での高い需要

「QUOカード」のさらなる
発行拡大を目指す



QUOカード

||

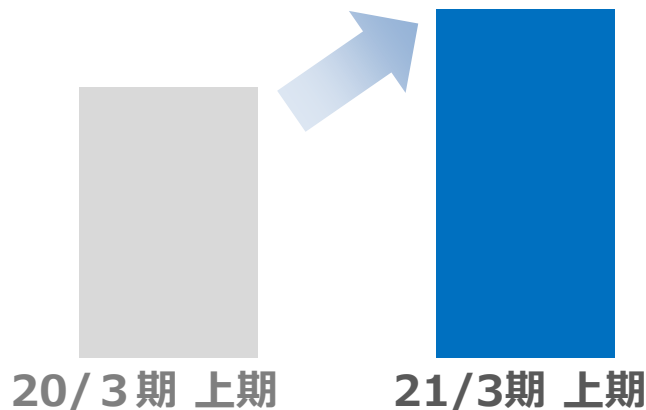
アナログ...

先はあるの？



QUOカード発行高

約130%



2019年度
QUOカード
年間発行枚数
約**5,000**万枚
年間発行高
過去最高

当社子会社 株式会社クオカード



スマホで使えるデジタルギフト

QUO Pay

クオ・カード ペイ



2019年3月サービス開始



もらって嬉しい 贈って喜ばれる デジタルギフト



QUO Pay
クオ・カード ペイ

認知度
92.3%※を誇る
QUOカードの
デジタル版

ギフト利用



多彩なカードデ
ザイン、メッ
セージ送信可能

自己利用

アプリなしでも
利用可能



WEBブラウザを
開くだけで
使える

アプリが
必要

個人情報登録
不要



面倒な会員登録
は不要

個人情報登録

現金併用可能



最後まで
使い切れる

※一部現金併用ができない場合があります。

現金併用不可

よくある
スマホ決済
サービス



① もらう

専用URLを受け取る

メールや各種SNSなど、URLを受信できればどのようなスマートフォンでもQUOカードPayをお受け取りいただけます。



② ひらく

届いたURLを開く

届いたURLを開くと、受け取ったQUOカードPayの画面が開き、金額などをご確認いただけます。



③ みせる

あとはお店でみせるだけ

お店での決済方法は、バーコードを読み取ってもらうだけ。サインも本人確認も不要で、残高がある限り何度でも利用できます。



リアル店舗で使えるデジタルギフト 多彩なキャンペーンを展開

QUOカードPay もらえるキャンペーン



キャンペーン期間 2020年10月9日(金)～10月22日(木)

2020年10月
ユニクロとの
キャンペーンを実施

TVCM放映

(キャンペーンは終了)

その他、最新キャンペーン情報
▶QUOカードPay公式サイト

<https://www.quocard.com/pay/campaign/>





家電量販やファッション、
ファストフードや居酒屋など
QUOカードと異なる業態・ブランドへ加盟店拡大中

LAWSON



くすり スギ薬局

EDUON



紀伊國屋書店

三省堂書店
BOOKS SANSEIDO



その他加盟店は「QUOカードPay」ホームページよりご確認ください。

<https://www.quocard.com/pay/store/>

その他事業（再生可能エネルギー電力事業）



株式会社TGパワー



ドコモショップなどに太陽光発電システム設置

設置件数：約**200**件（2020年3月末時点）

その他事業（子ども向けICT教育事業）



ICTスクールNEL オンライン



小学生を対象とした専門講師によるオンライン教育サービス

**オフラインの幼稚園向け教室とともに
子どものICT教育を支援**

その他事業（eスポーツ事業）



eスポーツ オンラインイベント



モバイルeスポーツプラットフォーム「Game.tv」を活用

オンラインでのeスポーツ大会を通じた若年層に対する
店舗プロモーションを実施



コストコ

セブン-イレブン



在宅勤務関連の商材が好調 (USBケーブル、イヤホンマイク等)

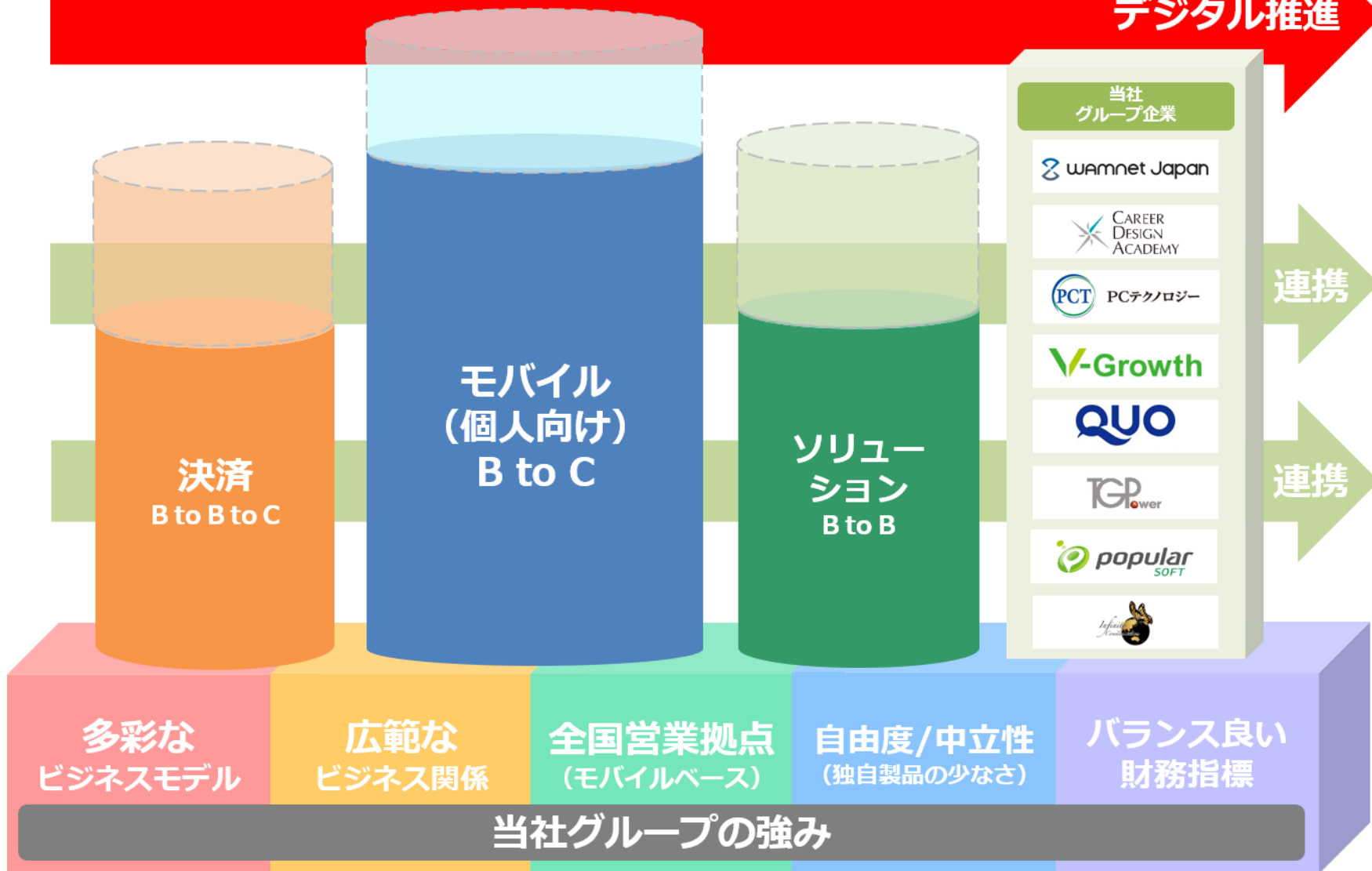


成長戦略・全社取り組み

当社の目指す姿「ICT周辺総合事業会社」



デジタル推進



当社の強みを活かした事業展開



ICT周辺総合事業会社戦略における当社グループの強み

	多彩な ビジネス モデル	広範な ビジネス 関係	全国の 営業拠点 (モバイルベース)	バランスの 良い 財務指標	ESG	トレンド
再生可能 エネルギー 電力事業 TGP ^{ower}	○	○	○	○	E 環境	再生可能 エネルギー
ICT教育 事業 ICT たいむ ICT SCHOOL NEL New Education & Learning ICTスクールNEL 東京校	○	○	○	—	S 社会	プログラミン グ教育
eSports 事業 BlueStacks Play Bigger game.tv MOBILE ESPORTS LIVES HERE	○	○	○	—	S 社会	リモート 5G

新型コロナウイルス感染症対策について



全社での対応

- **在宅勤務、時差通勤の推奨**
事務所勤務者 在宅率50%をめやすに
- **出社勤務時の労働時間を1時間短縮**
- **全社にアクリルパネルを設置**
- **体調不良者への対応**
自己申告した体調不良者に対し、無制限の特別有給休暇を付与
体調不良者の把握、社内保健師によるフォロー
- **重症化リスクのある基礎疾患等を持つ従業員への対応**
本人の意向を踏まえ、就業上必要な措置を実施
感染リスクの低減と不安解消に取り組む

今後の取り組み

Afterコロナ対応協議中



業績・財務状況

2021年3月期 上期連結決算概要 (累計期間)



(単位：億円)	20/3期 上期	21/3期 上期	前年同期比
売上高	2,445.4	1,823.9	74.6%
売上総利益 (売上純利益率)	341.9 (14.0%)	300.6 (16.5%)	87.9% (+2.5p)
販管費	272.2	244.4	89.8%
営業利益 (営業利益率)	69.6 (2.8%)	56.1 (3.1%)	80.6% (+0.3p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	34.2	37.7	110.1%
経常利益	103.8	93.8	90.3%
純利益※	69.9	64.1	91.7%
販売台数 (万台)	189.6	142.4	75.1%

21/3期 通期計画	達成率
4,510.0	40.4%
646.0 (14.3%)	46.5%
519.0	47.1%
127.0 (2.8%)	44.2%
59.0	63.9%
186.0	50.5%
125.0	51.3%

※純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

2021年3月期 上期連結決算概要（会計期間）



(単位：億円)	第1四半期 (A)			第2四半期 (B)			上期 (A+B)		
	20/3期	21/3期	前年同期比	20/3期	21/3期	前年同期比	20/3期	21/3期	前年同期比
売上高	1,179.8	829.5	70.3%	1,265.6	994.4	78.6%	2,445.4	1,823.9	74.6%
売上総利益 (売上純利益率)	165.0 (14.0%)	140.2 (16.9%)	85.0% (+2.9p)	176.8 (14.0%)	160.3 (16.1%)	90.7% (+2.2p)	341.9 (14.0%)	300.6 (16.5%)	87.9% (+2.5p)
販管費	136.1	117.2	86.1%	136.0	127.2	93.5%	272.2	244.4	89.8%
営業利益 (営業利益率)	28.8 (2.4%)	22.9 (2.8%)	79.6% (+0.4p)	40.7 (3.2%)	33.1 (3.3%)	81.3% (▲0.1p)	69.6 (2.8%)	56.1 (3.1%)	80.6% (+0.3p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	26.3	27.3	104.0%	7.9	10.3	130.5%	34.2	37.7	110.1%
経常利益	55.1	50.3	91.3%	48.7	43.4	89.3%	103.8	93.8	90.3%
純利益※	37.0	33.9	91.7%	32.8	30.1	91.7%	69.9	64.1	91.7%

※純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

- 今期第2四半期（20年7～9月）：新型コロナによる影響は縮小
- 前期第2四半期（19年7～9月）：法改正・増税前の駆け込み需要あり
- iPhone発売時期の影響（昨年：9月、今年：10月以降）

➡ **前年同期比ではマイナスだが、
計画（8月発表今期予想ベース）通り堅調に推移**

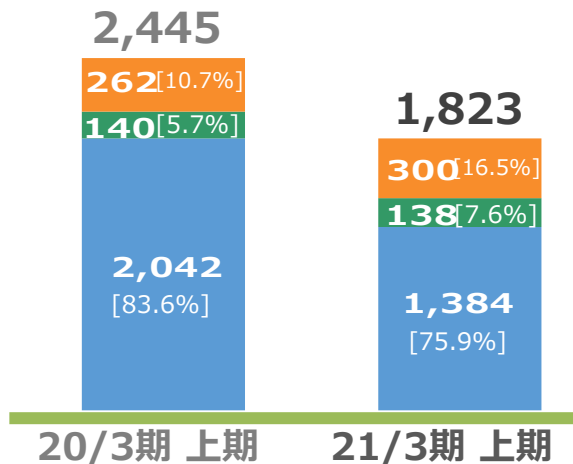
連結売上高・営業利益・純利益



■ モバイル事業 ■ ソリューション事業 ■ 決済サービス事業他 ※ [] 内の数値はセグメント別構成比

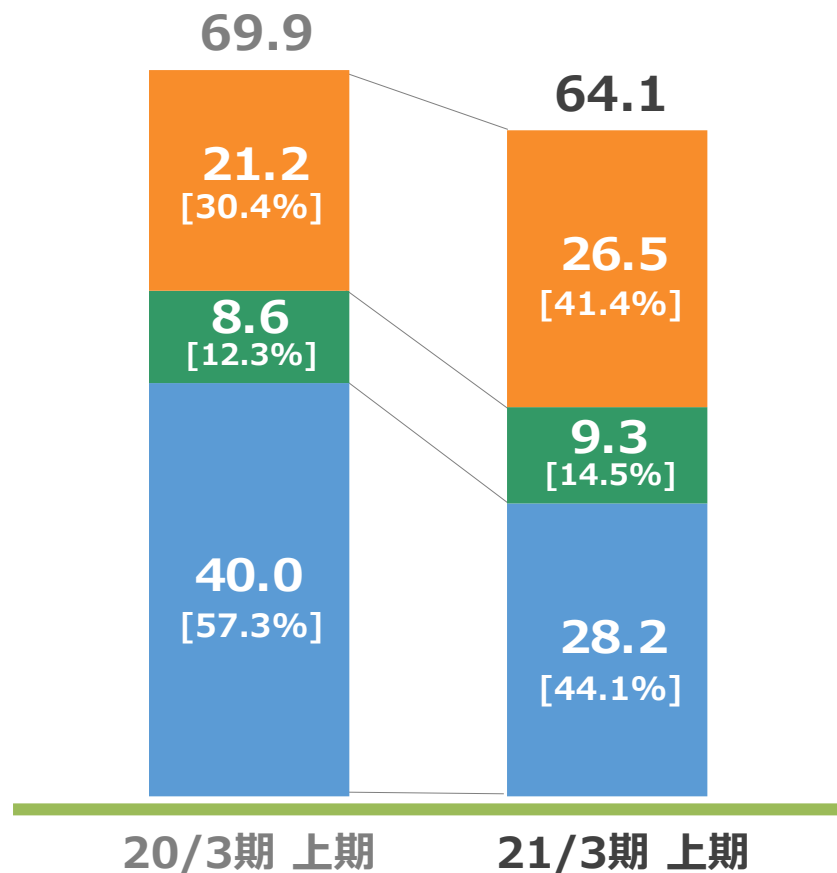
売上高

(億円)



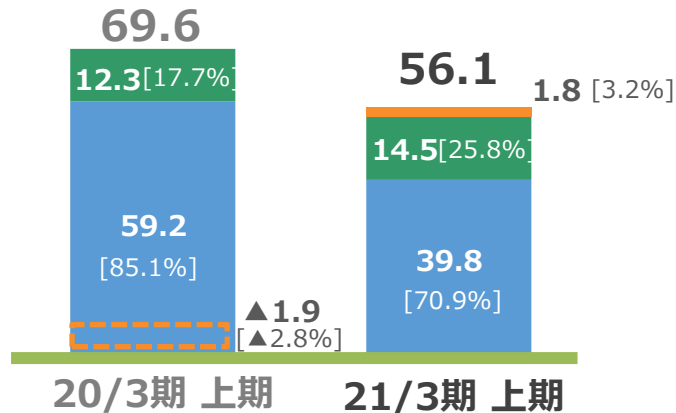
純利益

(億円)



営業利益

(億円)



2021年3月期 全社連結業績予想

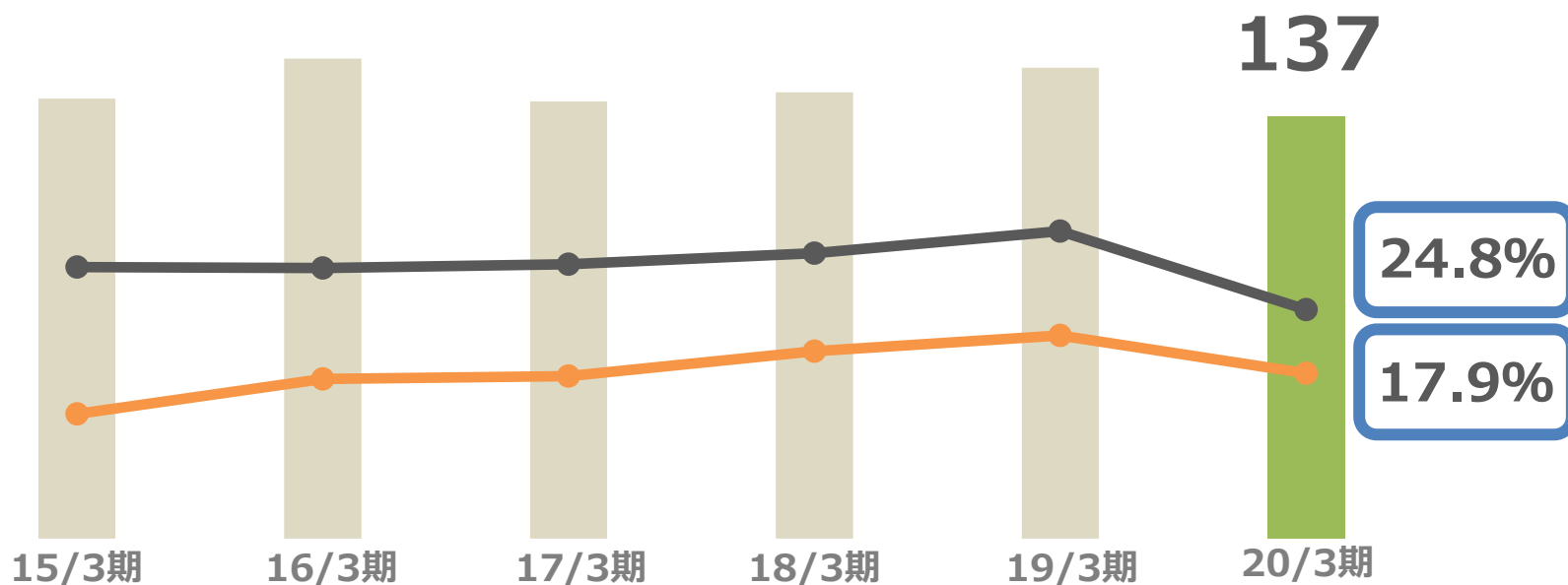


(単位：億円)	20/3期 通期 実績	21/3期 通期 計画	前期比	
売上高	4,741.5	4,510.0	▲231.5	▲4.9%
売上総利益	679.0	646.0	▲33.0	▲4.9%
販管費	541.8	519.0	▲22.8	▲4.2%
営業利益	137.2	127.0	▲10.2	▲7.5%
営業外損益 (カード退蔵益他)	54.6	59.0	+4.4	+8.1%
経常利益	191.9	186.0	▲5.9	▲3.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	126.2	125.0	▲1.2	▲1.0%



資本を効率的に活用◎

■ 営業利益（億円） ● ROE(自己資本当期純利益率) (%) ● ROIC（投下資本利益率） (%)



20/3期の

ROE **24.8%**、ROIC **17.9%**

「JPX日経インデックス400」に継続選出!



株主還元

株主優待は

もちろん

QUOカード





株主優待は年2回！！

QUOカード



- 対象 : 毎年3月末、9月末日現在の株主名簿に100株（1単元）以上保有と記載または記録された株主様を対象にQUOカードを贈呈（年2回）。

QUOカード金額 (半期毎)	3月末日基準日		9月末日基準日		(参考) 年間総額	
	1年未満	1年以上	1年未満	1年以上	1年未満	1年以上
1単元以上～ 3単元未満	1,000円	1,000円	1,000円	2,000円	2,000円	3,000円
3単元以上	1,000円	2,000円	2,000円	3,000円	3,000円	5,000円



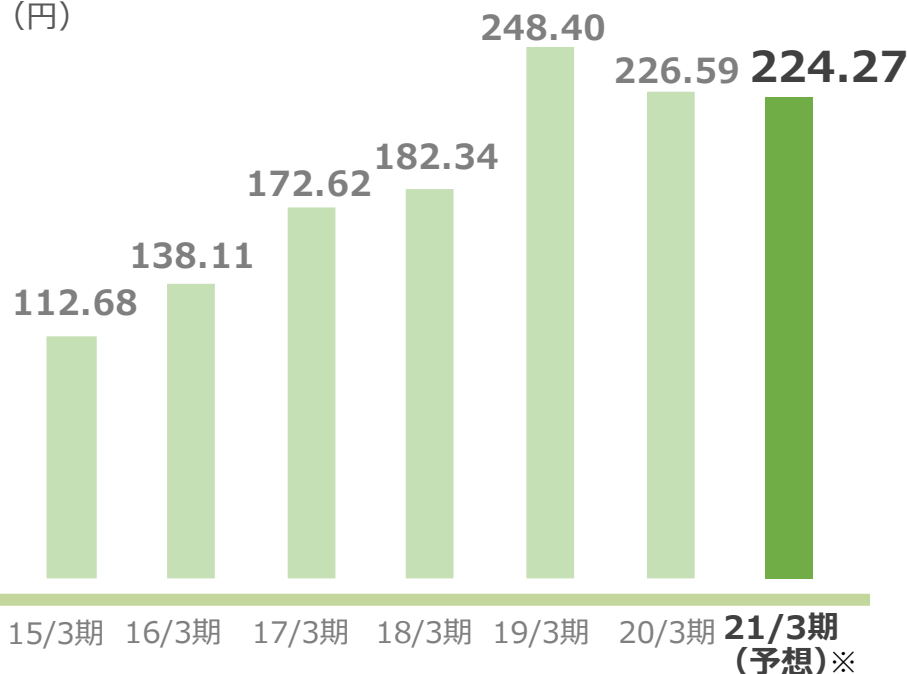
年間配当金は**75円**（予想）

株主優待含む実質利回り **約5.1%**（予想）

※2021年3月期 株主優待（予定）と配当（予想）および2020年11月26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）

● 1株当たり当期純利益

（円）



※ 中間配当金：37.5円/株、期末配当金（予想）：37.5円/株

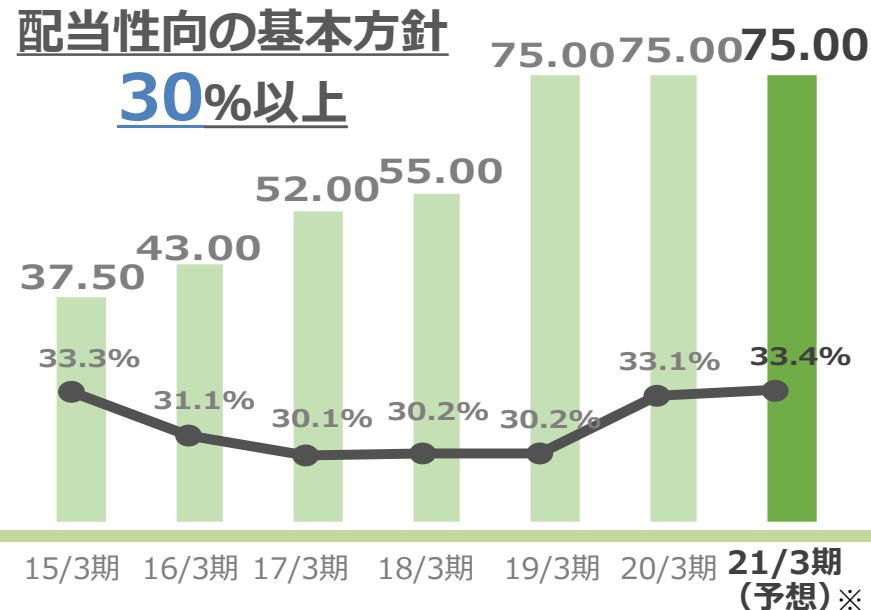
※ 21/3期（予想）の1株当たり当期純利益および配当性向は、21/3期末における期中平均株式数（予想）に基づき算出

● 1株当たり配当額と配当性向

■ 1株当たり配当額 (円) ● 配当性向 (%)

配当性向の基本方針

30%以上








本日のまとめ

T-GAIA 本日のまとめ



 **モバイル事業** 販売拠点から
通信キャリアの**総合サービス**を提供するリアル拠点に
さらなるショップの**価値向上**

 **ソリューション事業**
「働き方改革」、「経営のデジタル化」、「新型コロナ対応」
追い風 による **ビジネス拡大**

 **決済サービス事業他**
在宅需要で好調 **ギフトカード** ギフト市場を拓く**クオカード**
ICT教室、eスポーツなど新たな事業も展開

 **成長戦略**

「ICT周辺総合事業会社」





T·GAIA

未来を拓く、明日への飛躍

【企業理念】 TGビジョン

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。



最後に一言

証券コードは3738



T-GAIA株を持って

3738

みなさんはっぴ〜

參考資料

(2020年11月1日現在)



- 本社所在地 : 東京都渋谷区恵比寿 4 - 1 - 1 8
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
- 人員数 : 6,227名 (派遣社員等含む)
- 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
- 子会社 : 連結子会社3社、持分法適用会社10社

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 ～わたしたちの目指す姿～

- 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。

TGミッション ～わたしたちの使命～

- 社員とその家族を大切にし、働く喜びを実感できる企業であり続けます。
- ビジネスパートナー・地域社会・株主と強い信頼関係を築き、ともに発展し続けます。
- リーディングカンパニーとして、変化を先取りし、新たなビジネスに挑戦し続けます。

TGアクション ～わたしたちの行動指針～

- 「ありがとう」を超えるサービスを追求します。
- 情熱とスピード感を持ち、積極果敢に挑戦します。
- コミュニケーションを大切にし、風通しの良い職場をつくります。
- 多様性を尊重し、最高のチームワークを実現します。
- プロフェッショナルとして日々の自己研鑽に努めます。
- いかなるとき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。

海外での事業展開

2013年11月にシンガポールに現地法人「T-GAIA Asia Pacific Pte. Ltd.」を設立。シンガポール全土においてギフトカードの販売をしています。



従業員への取り組み①



TGビジョン ～わたしたちの目指す姿～

- 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。

TGミッション ～わたしたちの使命～

- 社員とその家族を大切に、働く喜びを実感できる企業であり続けます。
- ビジネスパートナー・地域社会・株主と強い信頼関係を築き、ともに発展し続けます。
- リーディングカンパニーとして、変化を先取りし、新たなビジネスに挑戦し続けます。

TGアクション ～わたしたちの行動指針～

- 「ありがとう」を超えるサービスを追求します。
- 熱情とスピード感を持ち、自覚果敢に挑戦します。
- コミュニケーションを大切にし、迅速しの良い準備をつくります。
- 多様性を尊重し、最高のチームワークを実現します。
- プロフェッショナルとして日々の自己研鑽に努めます。
- いかなるとき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。

【企業理念】 TGミッション

社員とその家族を大切にし、
働く喜びを実感できる企業であり続けます。



主な取り組み例

ワークライフバランスの推進

- 変形労働時間制
(社内呼称：メリハリシフト)
- 総労働時間削減キャンペーン
- 在宅勤務制度

メンタルヘルス教育

- ラインケア研修

従業員の「こころ」と「身体」の 健康維持・増進策

- TG-Support Lounge
- TG 健康相談ダイヤル
- TG-マッサージルーム
- 感染症予防対策

チャイルドプランサポート

- 不妊治療と仕事の両立支援

TG-Support Lounge

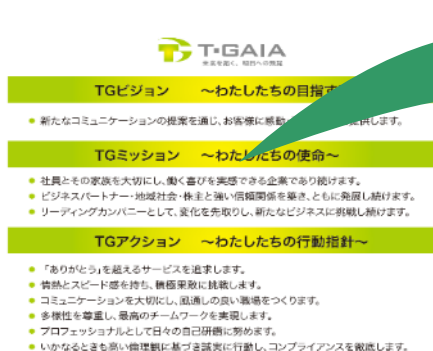


TG-マッサージルーム



2020
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

2019年に引き続き
「健康経営優良法人2020」
～ホワイト500～ に認定



【企業理念】 TGアクション

多様性を尊重し、最高のチームワークを実現します。

ダイバーシティ & インクルージョンの推進

ティーガイア ダイバーシティ&インクルージョン推進方針

ティーガイアは、企業理念の「TGアクション～わたしたちの行動指針～」に掲げる「多様性を尊重し、最高のチームワークを実現」するため、以下の方針に基づき、女性活躍推進を始めとする「ダイバーシティ&インクルージョン」の推進を重要な経営戦略として位置づけ、積極的に取り組んでまいります。

- 年齢、性別、国籍、障がいの有無、性的指向や性自認、働き方などの違いにとらわれず、異なる考え方や価値観を持った人も尊重し、各々の能力を最大限に活かすことで、イノベーション創出を図ります。
- 互いに支え合い、自らの強みを発揮して積極果敢に挑戦し続け、一つのチームとして全社パフォーマンスを最大化します。
- 様々な背景を持ち、多様な働き方をするすべての社員が、仕事と生活の調和を図りながら活躍できる、豊かな職場環境を構築します。

女性活躍支援

女性管理職比率
約 **10%**維持

障がい者雇用推進

障がい者雇用比率
(2020年3月末)
2.6%
(法定雇用率2.2%)

LGBT対応

- 同性パートナーシップ制度導入
- 社外相談窓口の設置
- 社内研修
- 本社ビルの一部施設をジェンダーフリートイレに変更

- **e-ネットキャラバン** インターネットの安心・安全な利用のために、子どもたちはもとより保護者・教職員等を対象に実施する啓発・ガイダンス



(活動風景)

子どもたちが安心・安全にインターネットを
使えるよう、講座を通じて啓発活動に貢献

e-ネットキャラバン
当社認定講師数

460名 (2020年9月末現在)

2019年度
講座実績

講座数 累計 **197**回

受講者数 累計 **40,863**名

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】



人、音楽、自然—日本フィルのテーマです。

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) 日本盲導犬協会法人賛助会員
として盲導犬育成事業に協力

【提供：公益財団法人 日本盲導犬協会】



(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

当社社員も大会に出場



増本 円 (右から1番目)

2017年

- ・7th Sharjah International Open Athletic Meeting
100m 19秒49 (+2.0)
3位 銅メダル獲得

2018年

- ・The 10th Fazza International Athletics Championships 2018
ワールドパラアスレティックス
グランプリ(ドバイ大会)
100m 20秒45 (+0.1) 5位入賞



①

専用オンラインストアに 会員登録（初回のみ）・ログイン

必要事項をご入力の上、会員登録（初回のみ）またはログインしてください。



②

額面・数量・メッセージ・ 券面デザインを指定して注文

額面や数量はもちろん、メッセージやデザインもお客さまが自由に指定できます。



③

発行されたURLをメールや SNSで贈る

メールやFacebook、Twitter、LINEなど各種SNSで、メッセージと一緒にQUOカードPayのURLを贈ります。



QUOカードPayオンラインストアはこちら ▶

<https://pay.quocard.jp/>

