



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**

2021年3月26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.24
決済サービス事業他	P.31

## 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.41
業績・財務状況	P.46
株主還元	P.52

## III 本日のまとめ

P.55

## IV 参考資料

P.60

# 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



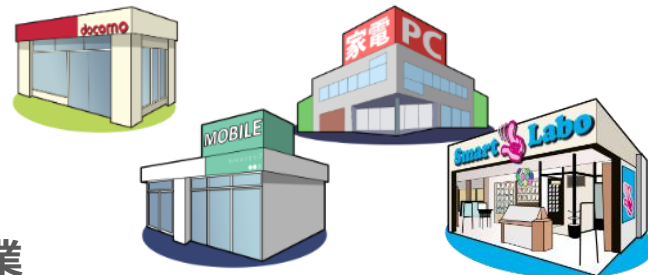
家電・量販店  
大型スーパー等

# ティーガイアの主な3つの事業



## 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



## 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



## 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

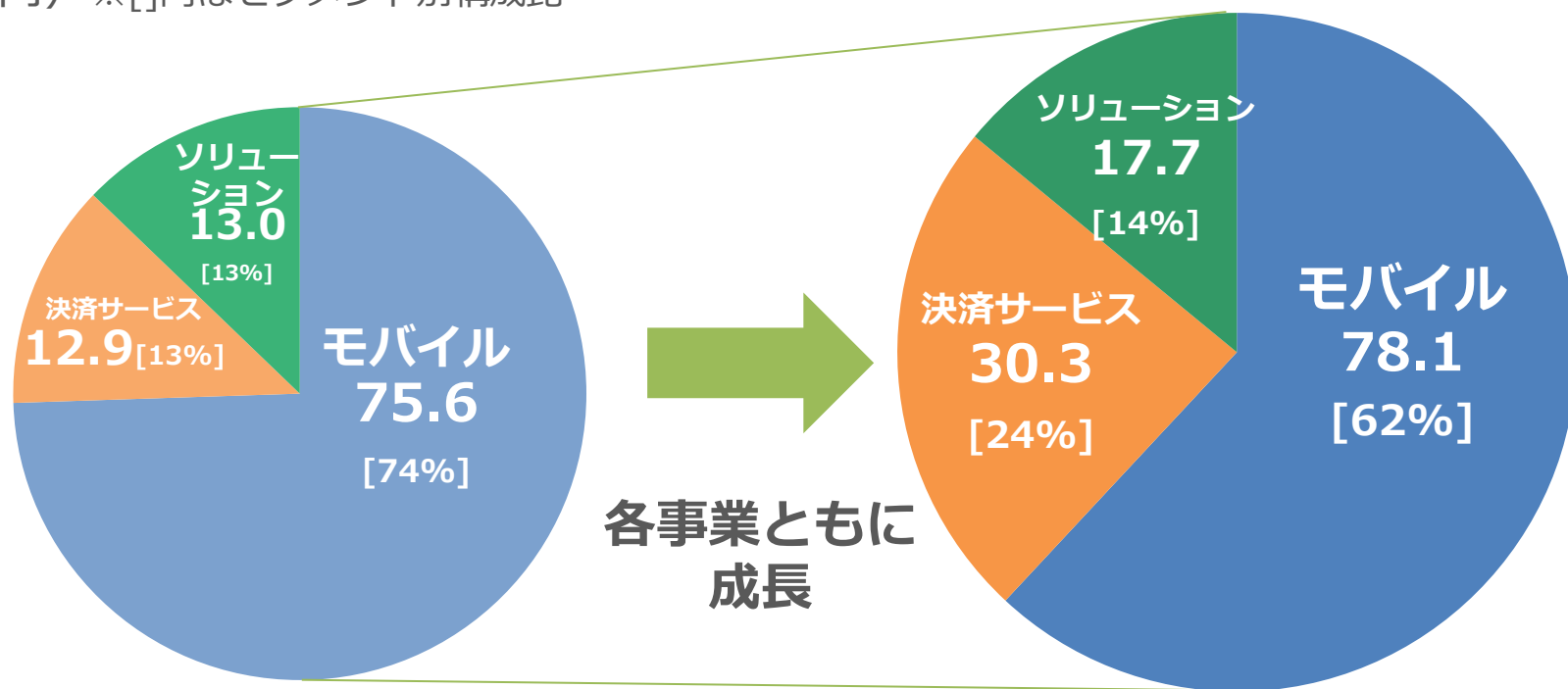


※ビットキャッシュ、BitCash およびそのロゴはビットキャッシュ株式会社の登録商標です。

# 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

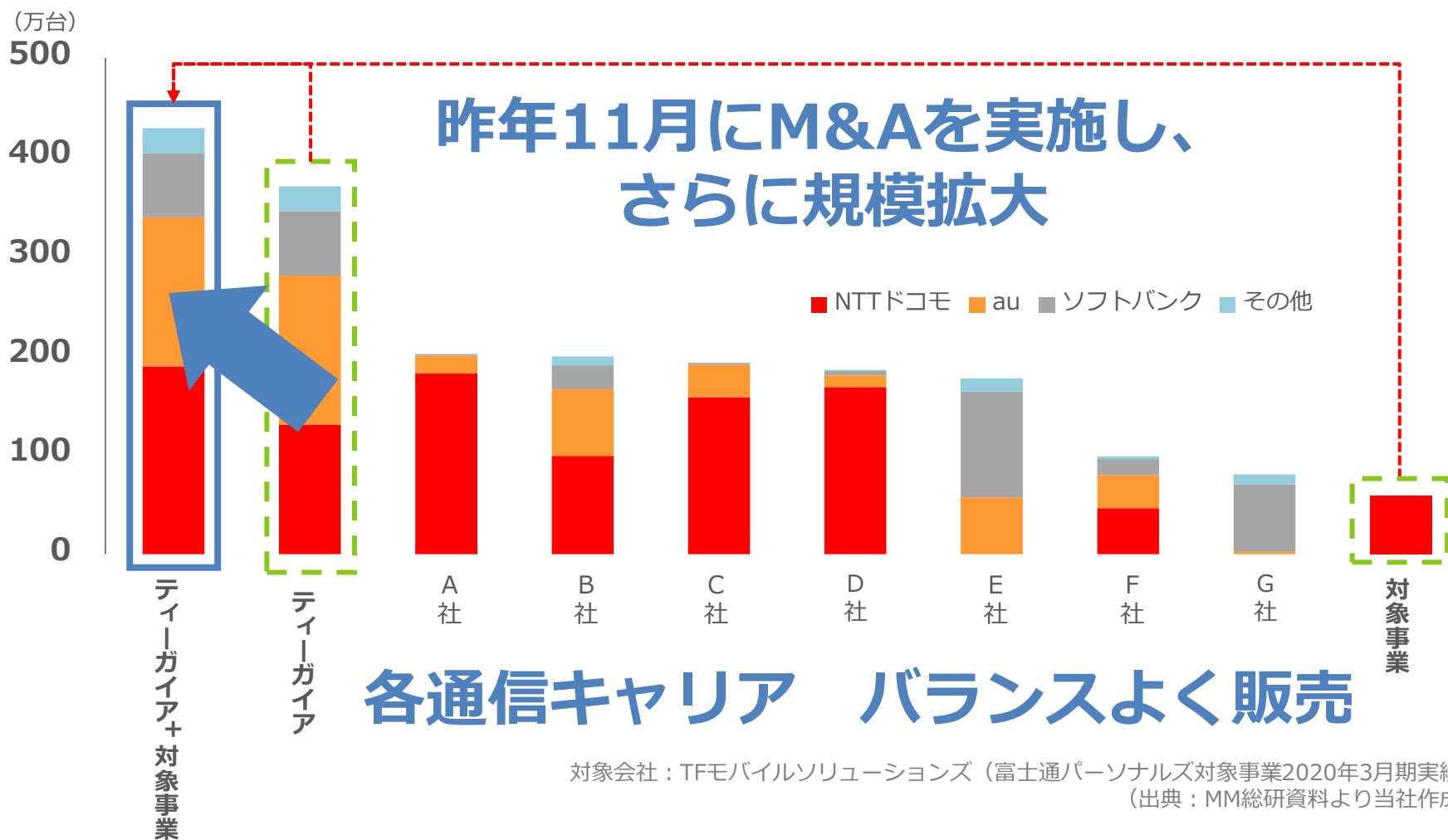


# モバイル事業





## 2019年度 携帯電話等販売台数 No.1





販売拠点数 圧倒的No.1

1,966 店舗

※2020年12月末時点

# 携帯電話業界

## 新型コロナの影響

料金  
値下げ

オンライン専用  
プラン



# 携帯電話業界

## 新型コロナの影響

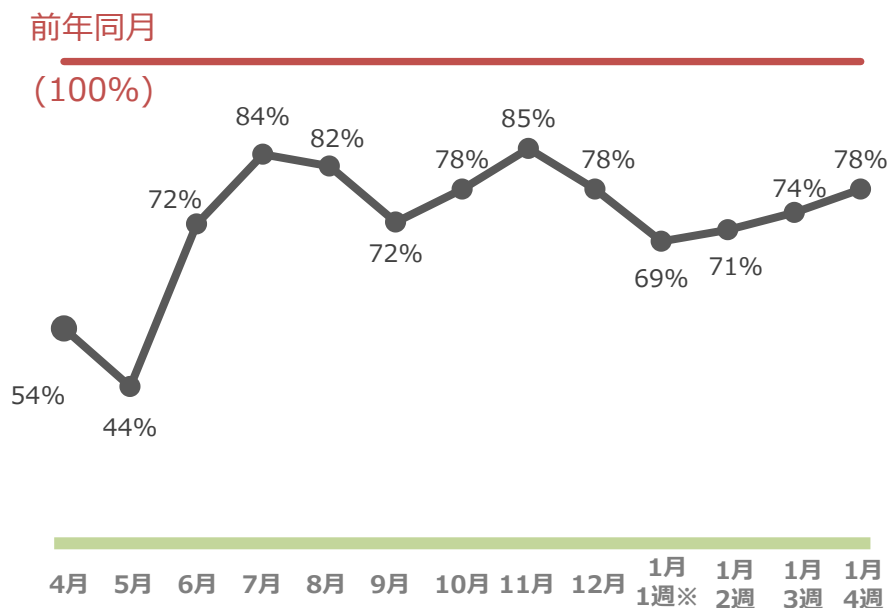
料金  
値下げ

オンライン専用  
プラン



## 直営店来店客数の推移 (前年同月比)

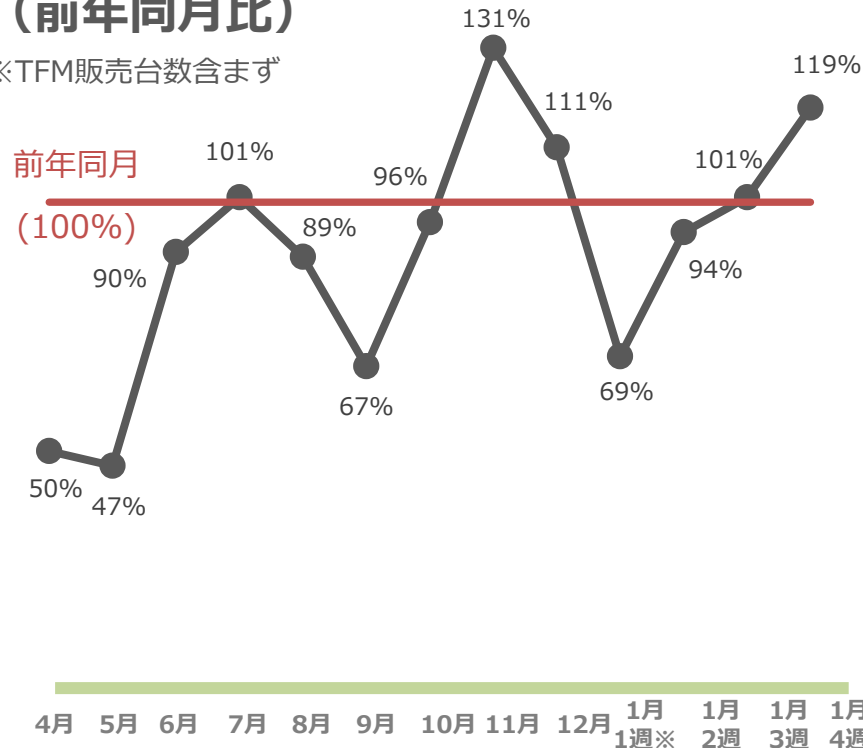
※TFM店舗含まず



## 販売台数の推移 (前年同月比)

※TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ

※TFM販売台数含まず



※年末年始一部休業あり

4～5月：店舗の営業時間短縮・休業、店頭受付業務内容に制限

9月：前年同月は増税前・法改正前の駆け込み需要の影響あり

10月～：5G iPhoneを順次販売開始。法改正の影響が一巡

12月～：新型コロナウイルスの第3波到来（陽性者が急増）

# 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**

# 携帯電話業界

## 新型コロナの影響

料金  
値下げ

オンライン専用  
プラン





## 各社新プラン、オンライン専用プランを発表

	ドコモ	KDDI		ソフトバンク	楽天
	ahamo	povo	UQ mobile くりこし プランL	LINEMO	Rakuten UN-LIMIT VI
申込方法	オンライン	オンライン	店頭、 オンライン	オンライン	店頭、 オンライン
月額料金 (税抜)	2,700円	2,480円	3,480円	2,480円	0~2,980円 (段階制)
通話 オプション (税抜)	— (1回5分以内の 国内通話かけ放 題)	500円 (1回5分以内の 国内通話かけ放 題)	700円 (1回10分以内の 国内通話かけ放 題)	500円 (1回5分以内の 国内通話かけ放 題)	— (専用アプリ利 用時、かけ放 題)
通信容量	20GB	20GB	25GB	20GB (LINEアプリを 使った通信は 含まない)	無制限 (パートナー回 線エリアでの通 信は5GBまで)

※2021年3月16日時点の情報



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

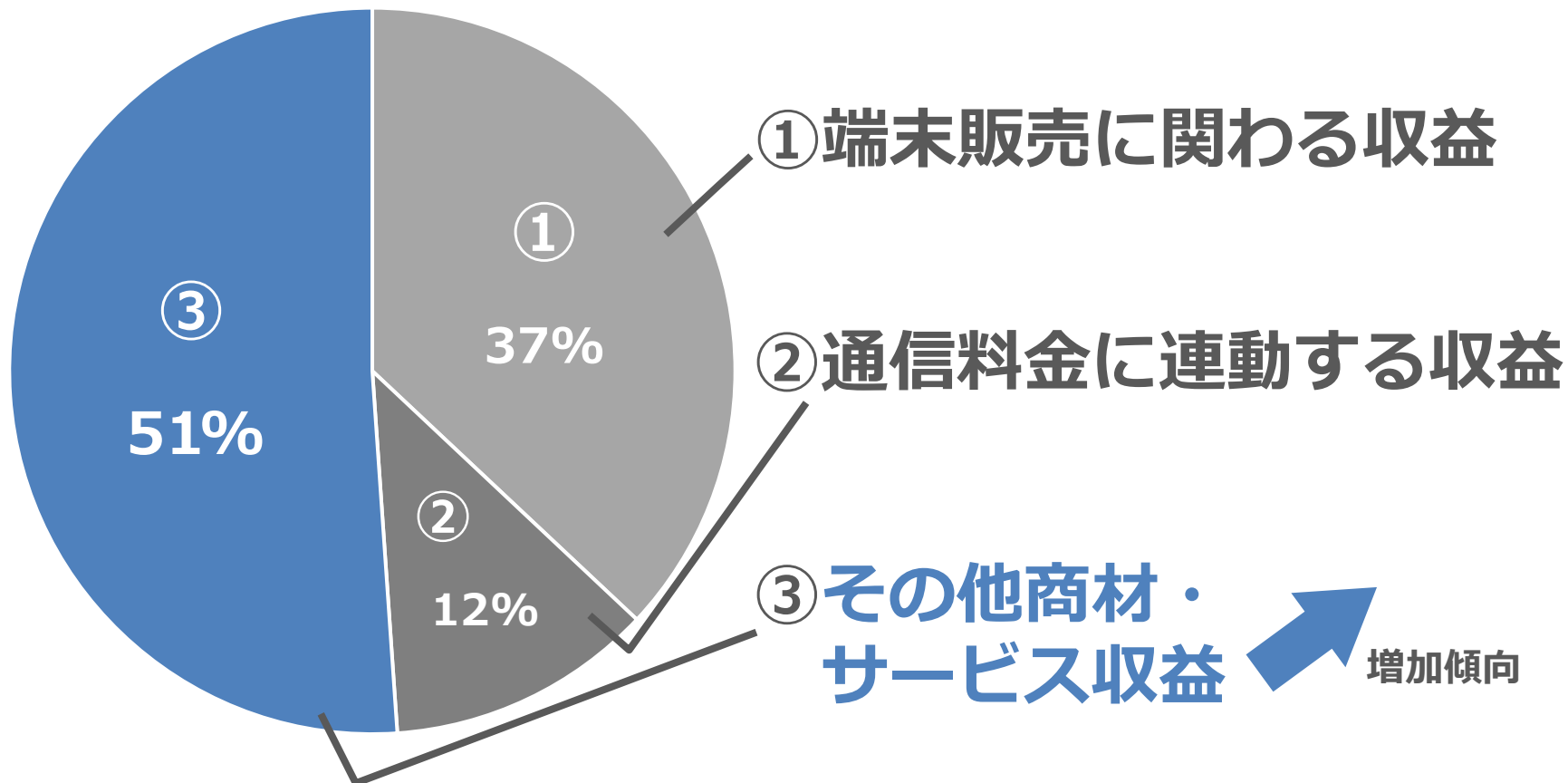


お客様にリアルでご提案できるのは、  
**ショップ**だけ

# 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



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）

2021年3月1日時点の従業員数は**6,381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FM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

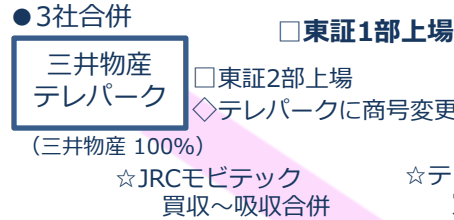
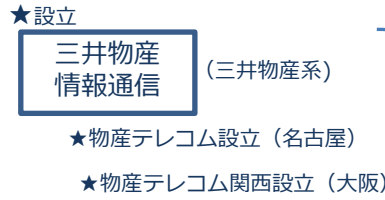
■iモード開始

- 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

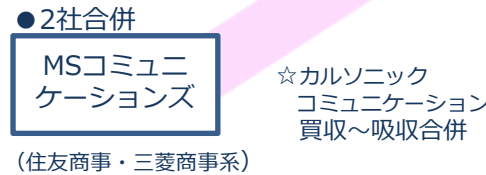
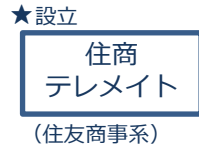
スマートフォンの登場・普及の本格化

- 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



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



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

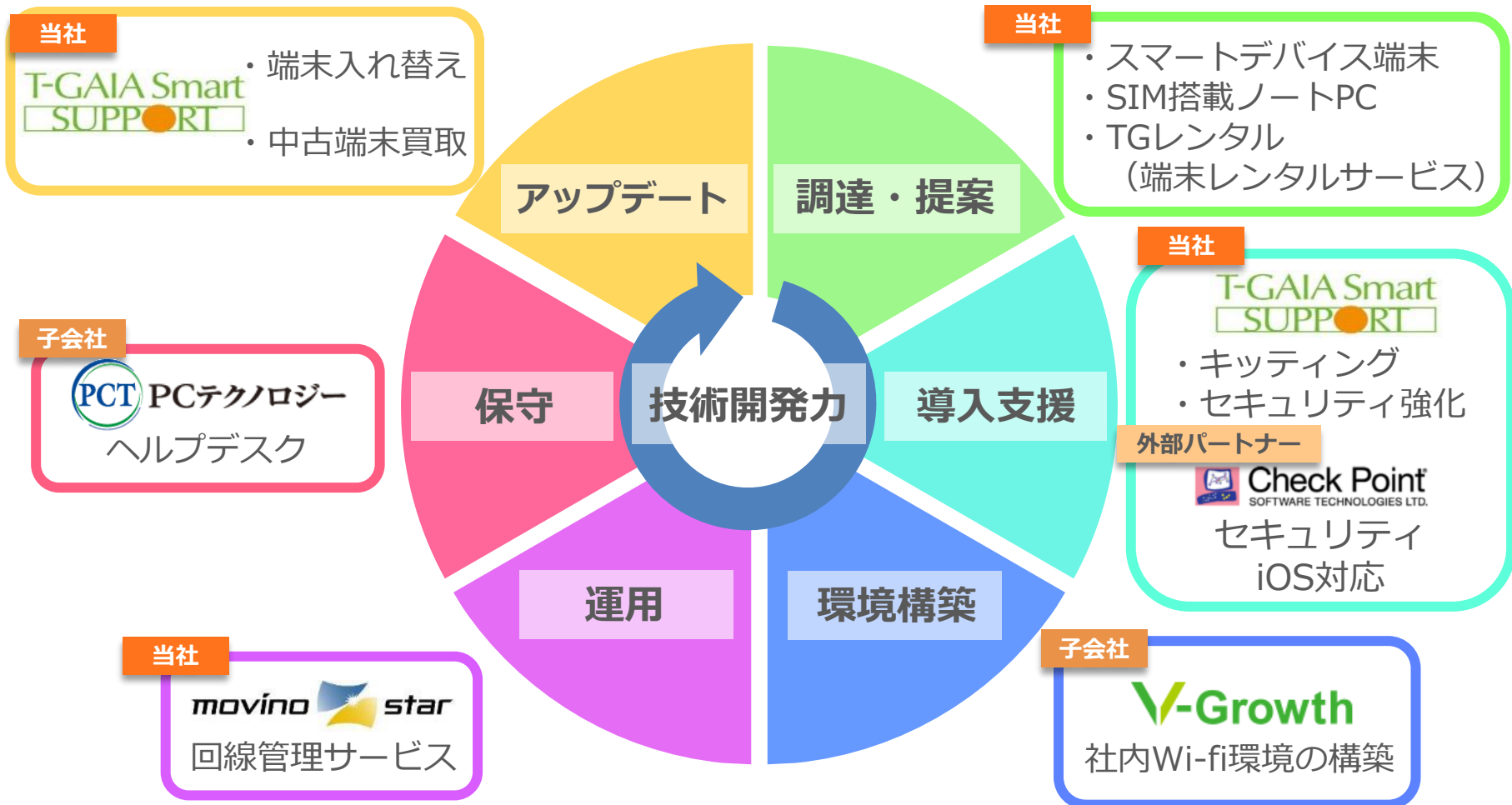
# 約10,300社

<2020年3月期 直接取引実績>

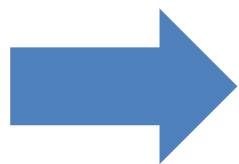
# モバイル版LCM事業



※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

# モバイル版LCM事業



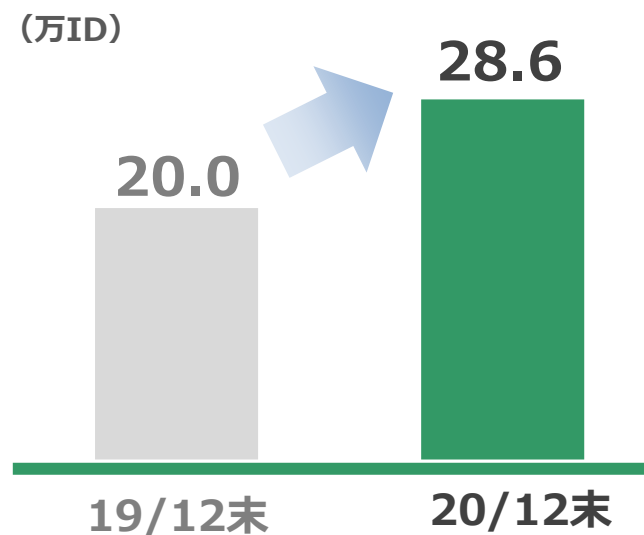
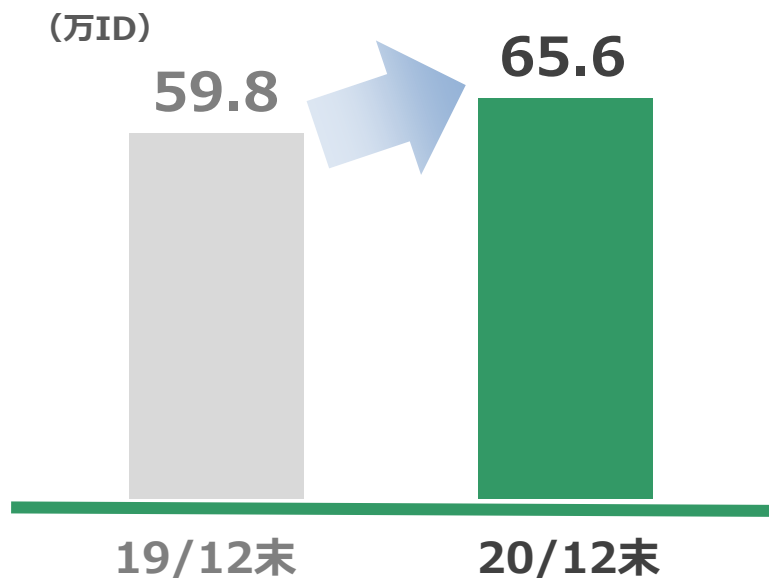
## 法人向け通信回線 一括管理サービス



## ヘルプデスク

movino star ID数

ヘルプデスク ID数



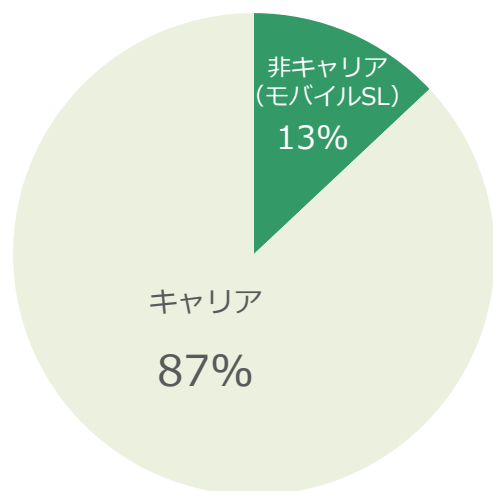
## 前年同期比で好調に推移

# ソリューション事業 非キャリア商材

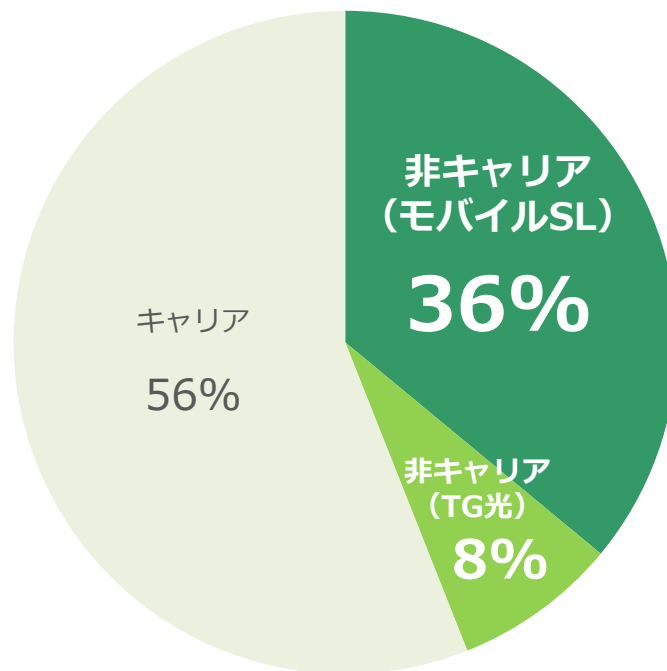


## 連結売上総利益構成比

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



# 3つの追い風

① 働き方改革

② 経営の  
デジタル化

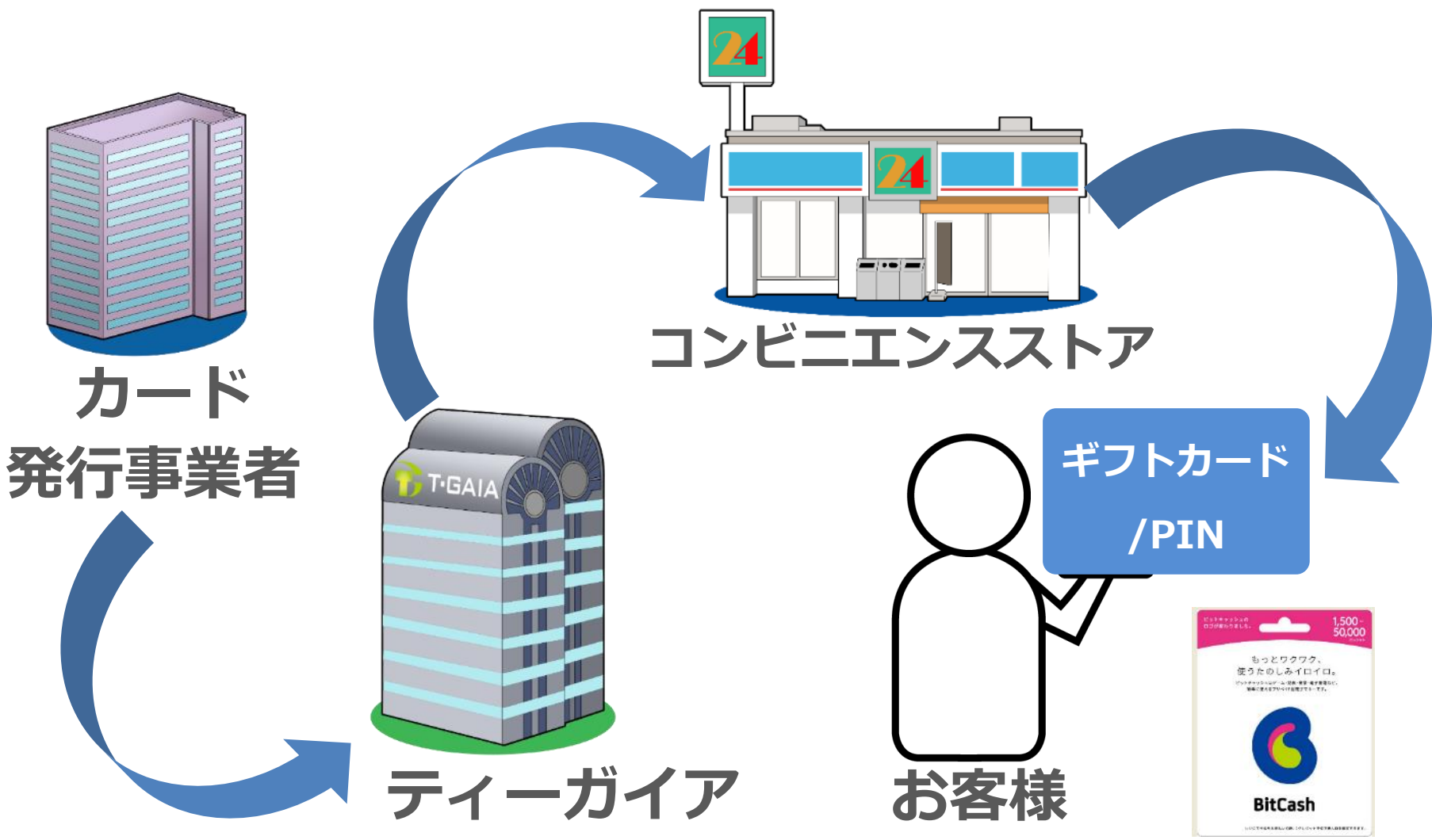
③ 新型コロナ対応





# 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

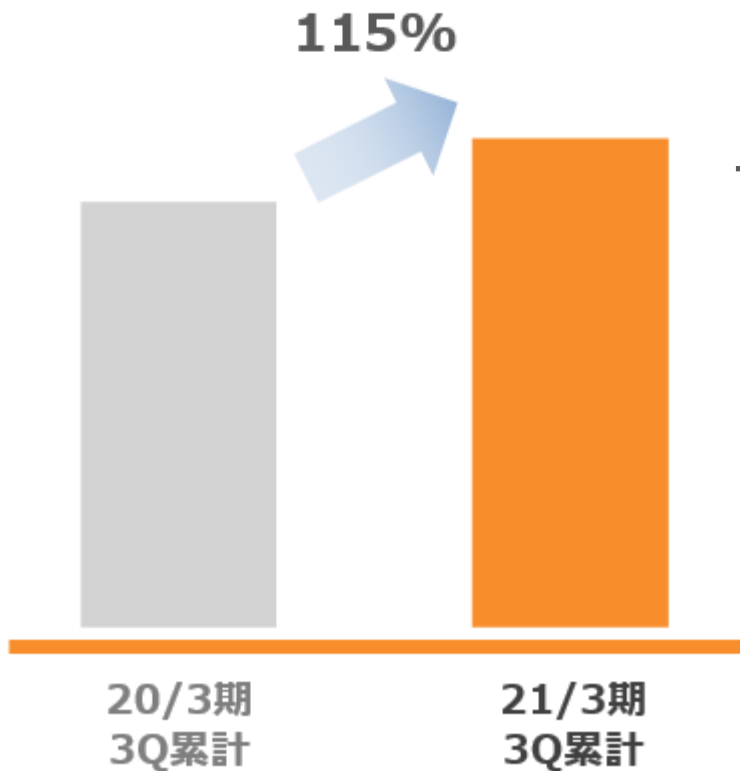


※ビットキャッシュ、BitCash およびそのロゴはビットキャッシュ株式会社の登録商標です。





## 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

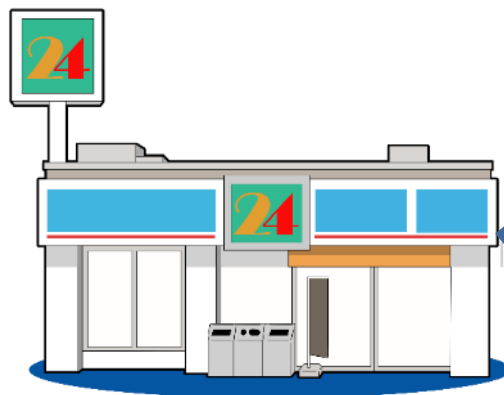


**取扱高  
好調に推移**

# 「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



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



# 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

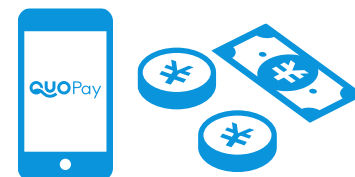
個人情報登録  
不要



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



## 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

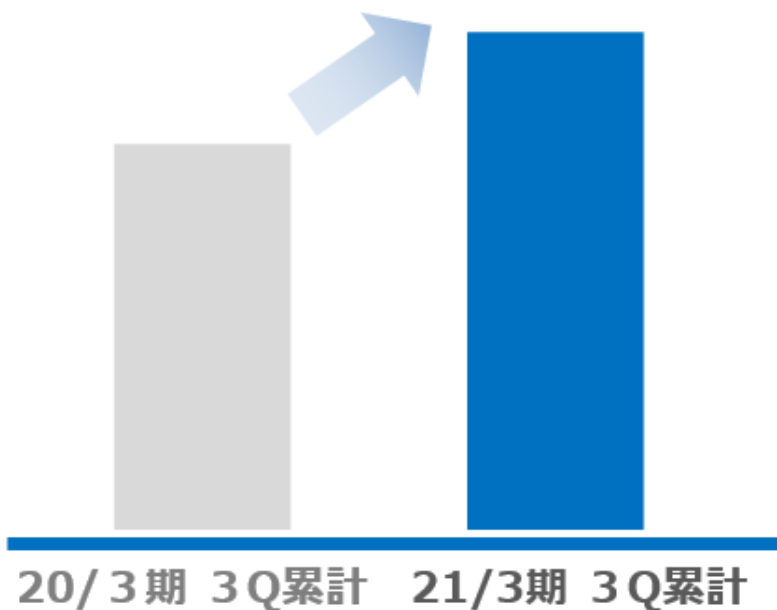
### あとはお店でみせるだけ

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。

# (株)クオカード 最近の取り組み



## QUOカード発行高



引き続き、前年比大幅増



クオ・カード ペイ

## 取り組み

- 新規加盟企業 (一部抜粋)



引き続き加盟店拡大に取り組む

- 地方自治体との連携

- ・ 埼玉県コバトン健康マイレージ



- ・ 神奈川県 (藤沢市) ご当地QUOカードPay



# (株)クオカード 今後の取り組み



“リアル（QUOカード）”と“デジタル（QUOカードPay）”の両サービスの強みを融合した新時代のギフトサービスの提供を目指してまいります。



QUO

「心」「人」「ビジネス」をつなぐ  
もらって嬉しい、贈って喜ばれる

安心・安全に使える  
新しいギフトサービス

リアルギフト



QUO

クオ・カード

- ✓ ユーザー認知度が高い
- ✓ 誰でも簡単に使える
- ✓ 日本全国で使える

デジタルギフト



QUOPay

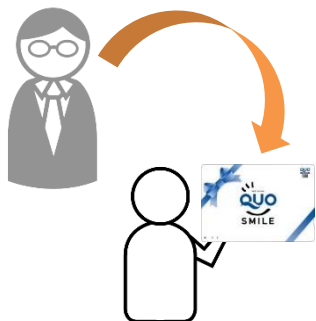
クオ・カード ペイ

- ✓ 即時発行ですぐに贈れる
- ✓ アプリ不要で2タップで使える
- ✓ 加盟店はシステムが導入しやすい

# カード退蔵益とは



## お客様



① 1,000円のQUOカード購入



② 1,000円のQUOカードで900円分商品を購入



③ 残額100円のQUOカードが未使用のまま

## (株)クオカード

1,000円

カード  
預り金



残額100円

カード  
預り金



発行後5年目

残額100円

カード  
預り金

未使用  
見込額

当社の会計上は  
未使用見込額のみを  
カード退蔵益  
として計上

① QUOカード販売時にカード預り金として1,000円計上

② QUOカード利用時900円分を取り崩し

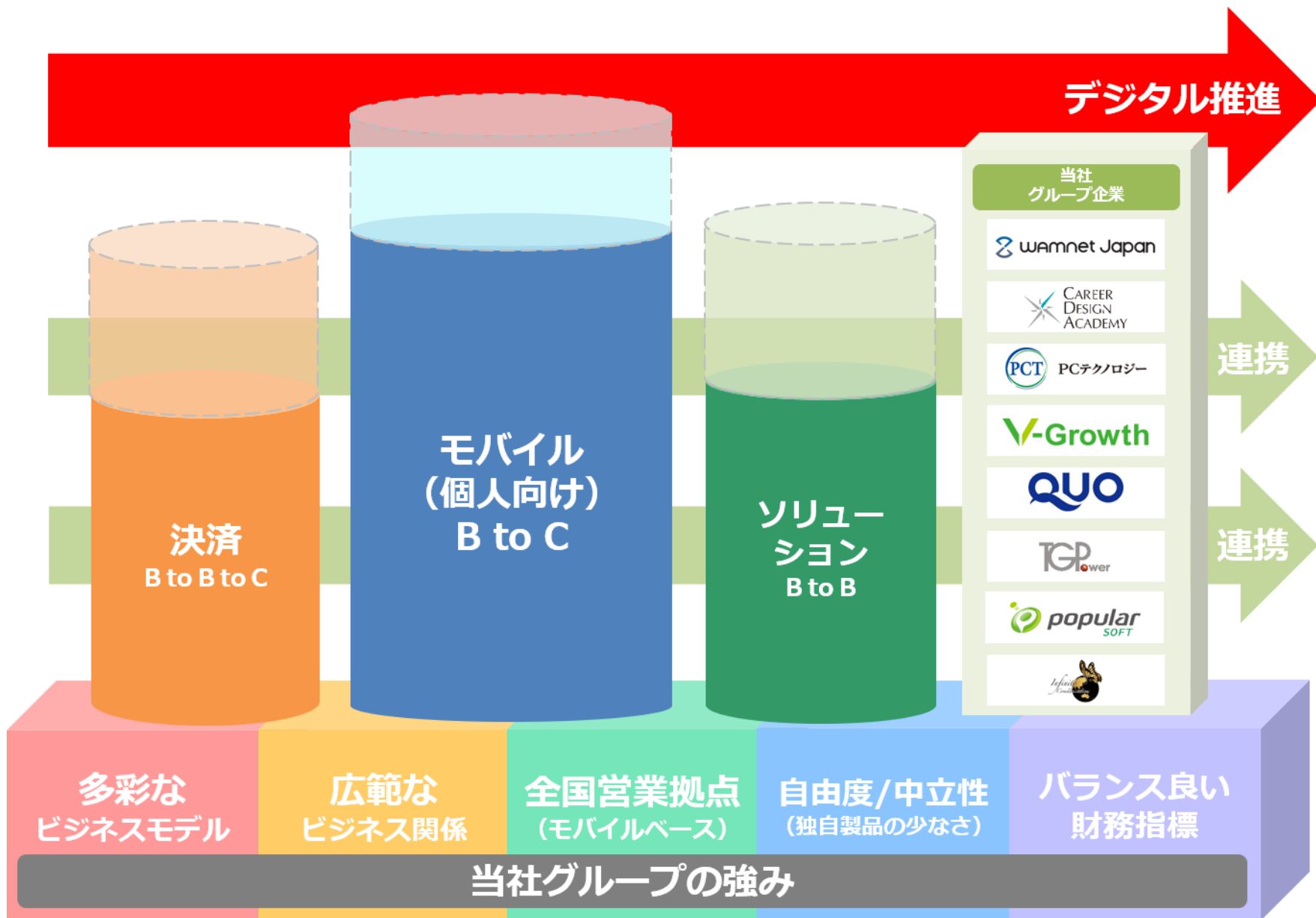
③ 未使用の100円のうち、今後使用されないと見込まれる金額をカード退蔵益として計上





# 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」





## セブン-イレブンにおける Apple純正アクセサリ販売



両社と繋がりのある  
当社だからこそ実現



## 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**280**件（2021年3月時点）



# 業績・財務状況

# 2021年3月期 3Q連結決算概要 (累計期間)



(単位：億円)	20/3期 3Q (累計)	21/3期 3Q (累計)	前年同期比
売上高 <TFM分除<前年同期比※1>	3,549.5	<b>3,105.2</b>	87.5% <83.8%>
売上総利益 (売上総利益率)	497.9 (14.0%)	<b>483.9</b> (15.6%)	97.2% (+1.6p)
販管費	404.1	<b>398.6</b>	98.7%
営業利益 (営業利益率)	93.8 (2.6%)	<b>85.2</b> (2.7%)	90.8% (+0.1p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	44.0	<b>50.8</b>	115.3%
経常利益	137.9	<b>136.1</b>	98.6%
純利益※2	92.9	<b>94.3</b>	101.6%
販売台数 (万台) <TFM分除<前年同期比※1>	274.7	<b>240.4</b>	87.5% <84.0%>

21/3期 通期計画	達成率 <TFM分除< 達成率※1>
4,510.0	68.9% <66.0%>
646.0 (14.3%)	74.9%
519.0	76.8%
127.0 (2.8%)	67.1%
59.0	86.2%
186.0	73.2%
125.0	75.5%

※1.TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ  
 ※2.純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

## 3Q累計で純利益が前年同期比でプラスに回復

# 2021年3月期 3Q連結決算概要（会計期間）



(単位：億円)	1Q			2Q			3Q		
	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 <TFM分除<前年同期比※1>	1,179.8	<b>829.5</b>	70.3%	1,265.6	<b>994.4</b>	78.6%	1,104.0	<b>1,281.2</b>	116.0% <104.3%>
売上総利益 (売上総利益率)	165.0 (14.0%)	<b>140.2</b> <b>(16.9%)</b>	85.0% (+2.9p)	176.8 (14.0%)	<b>160.3</b> <b>(16.1%)</b>	90.7% (+2.1p)	156.0 (14.1%)	<b>183.3</b> <b>(14.3%)</b>	117.5% (+0.2p)
販管費	136.1	<b>117.2</b>	86.1%	136.0	<b>127.2</b>	93.5%	131.8	<b>154.1</b>	117.0%
営業利益 (営業利益率)	28.8 (2.4%)	<b>22.9</b> <b>(2.8%)</b>	79.6% (+0.4p)	40.7 (3.2%)	<b>33.1</b> <b>(3.3%)</b>	81.3% (+0.1p)	24.2 (2.2%)	<b>29.1</b> <b>(2.3%)</b>	120.3% (+0.1p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	26.3	<b>27.3</b>	104.0%	7.9	<b>10.3</b>	130.5%	9.8	<b>13.1</b>	133.2%
経常利益	55.1	<b>50.3</b>	91.3%	48.7	<b>43.4</b>	89.3%	34.0	<b>42.2</b>	124.0%
<b>純利益※2</b>	37.0	<b>33.9</b>	91.7%	32.8	<b>30.1</b>	91.7%	22.9	<b>30.2</b>	131.7%
販売台数(万台) <TFM分除<前年同期比※1>	91.3	<b>58.6</b>	64.2%	98.3	<b>83.7</b>	85.2%	85.0	<b>98.0</b>	115.2% <103.9%>

※1.TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ

※2.純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

- 今期3Q（20年10～12月）：5G iPhone販売堅調  
ソリューション事業・決済サービス事業も引き続き好調
- 前期3Q（19年10～12月）：法改正・増税直後の落ち込みあり

**➡ 3Qの前年同期比増収増益**

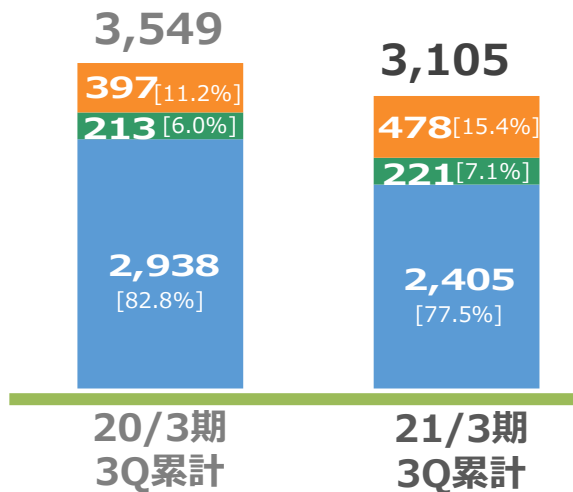
# 連結売上高・営業利益・純利益



■ 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

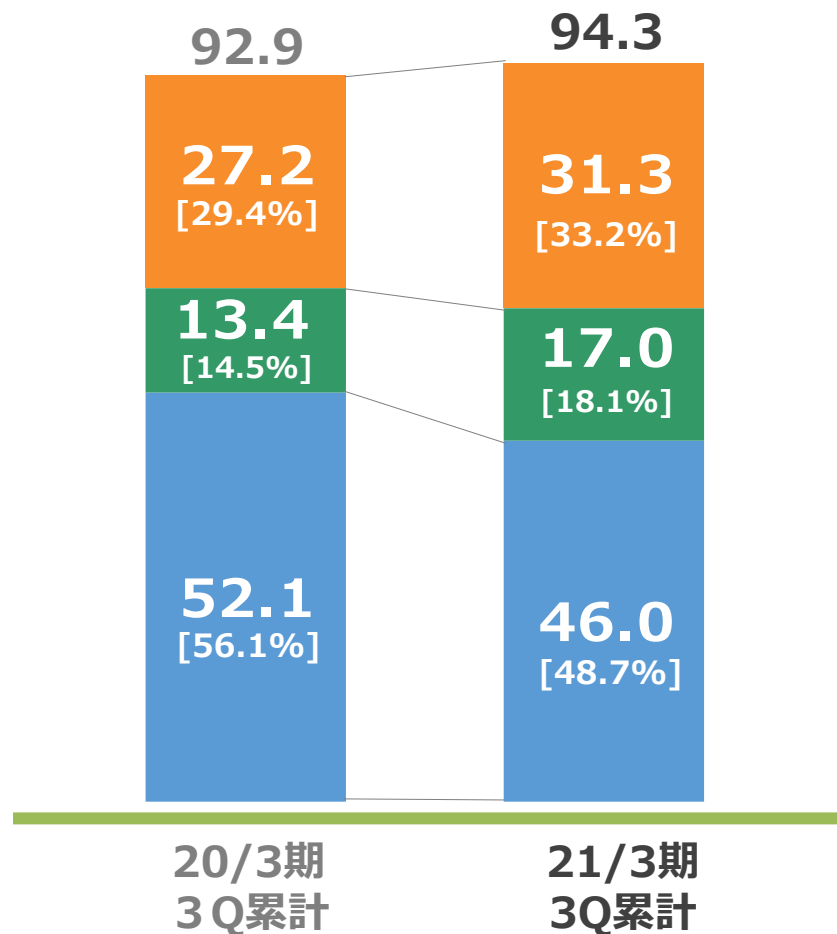
## 売上高

(億円)



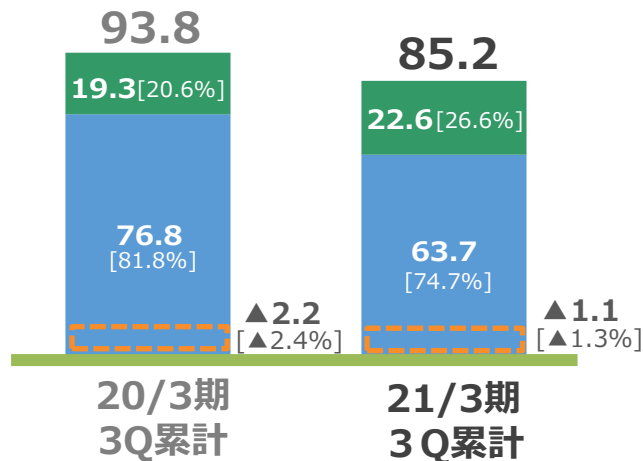
## 純利益

(億円)



## 営業利益

(億円)





# 2021年3月期 全社連結業績予想

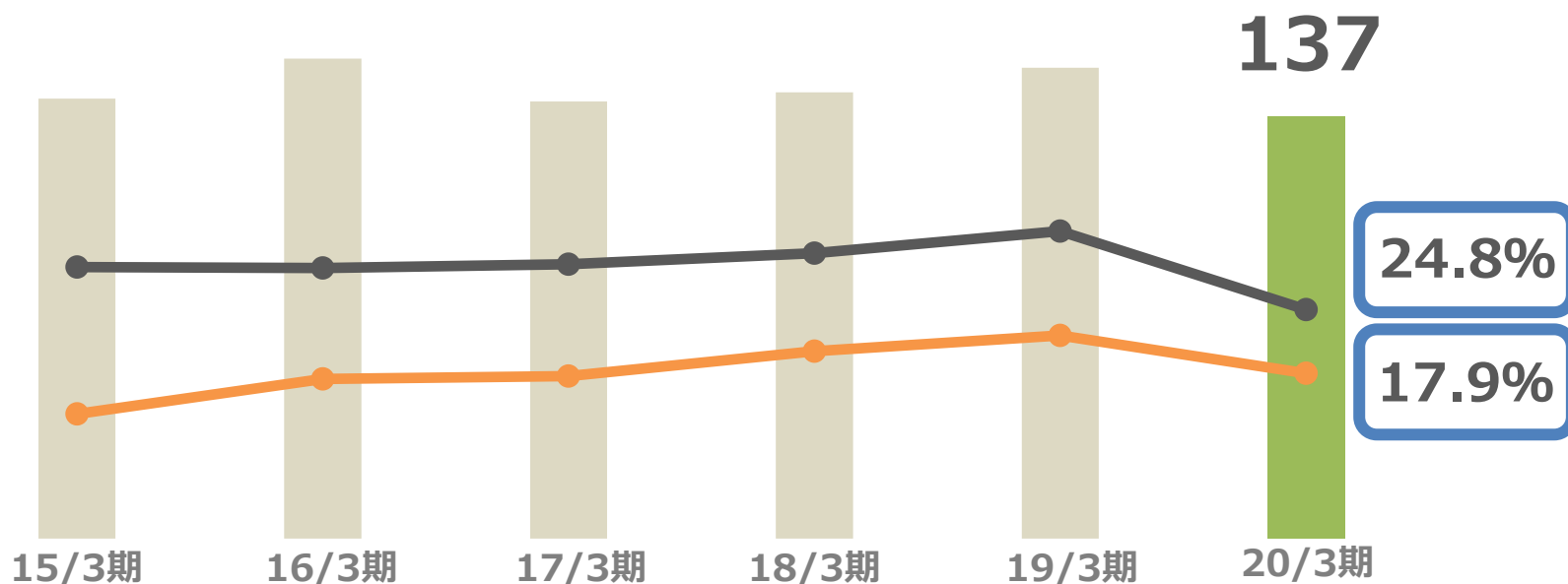


(単位：億円)	20/3期 通期 実績	21/3期 通期 計画	前期比	
売上高	4,741.5	4,510.0	▲231.5	▲4.9%
売上総利益	679.0	646.0	▲33.0	▲4.9%
販管費	541.8	519.0	▲22.8	▲4.2%
営業利益	137.2	127.0	▲10.2	▲7.5%
営業外損益 (カード退蔵益他)	54.6	59.0	+4.4	+8.1%
経常利益	191.9	186.0	▲5.9	▲3.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	126.2	125.0	▲1.2	▲1.0%



## 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



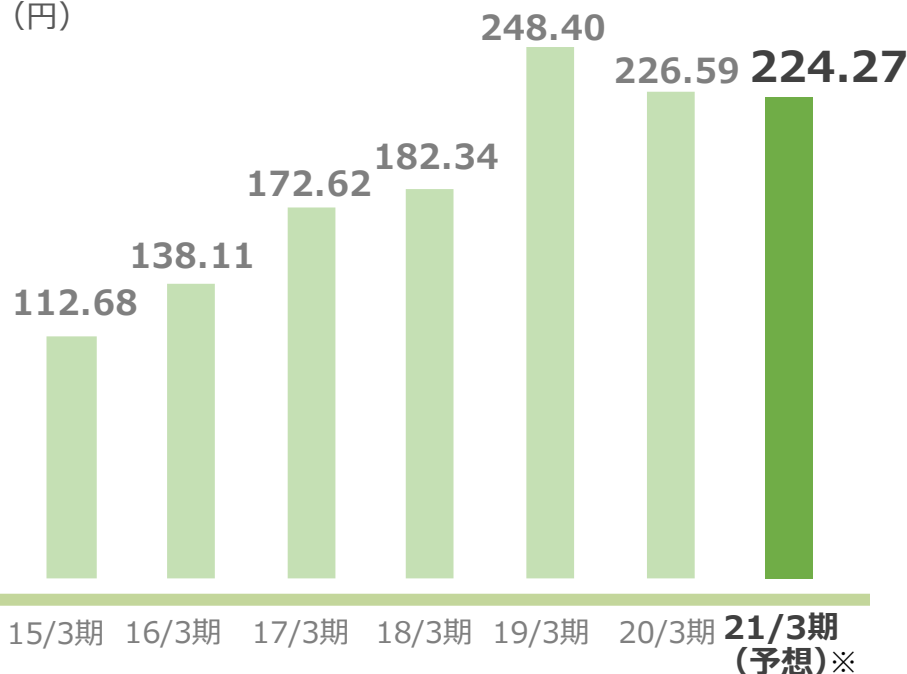
## 年間配当金は**75円**（予想）

## 株主優待含む実質利回り **約4.9%**（予想）

※2021年3月期 株主優待（予定）と配当（予想）および2021年3月24日の終値に基づき算出しております（1単元、1年未満保有の場合）

### ● 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

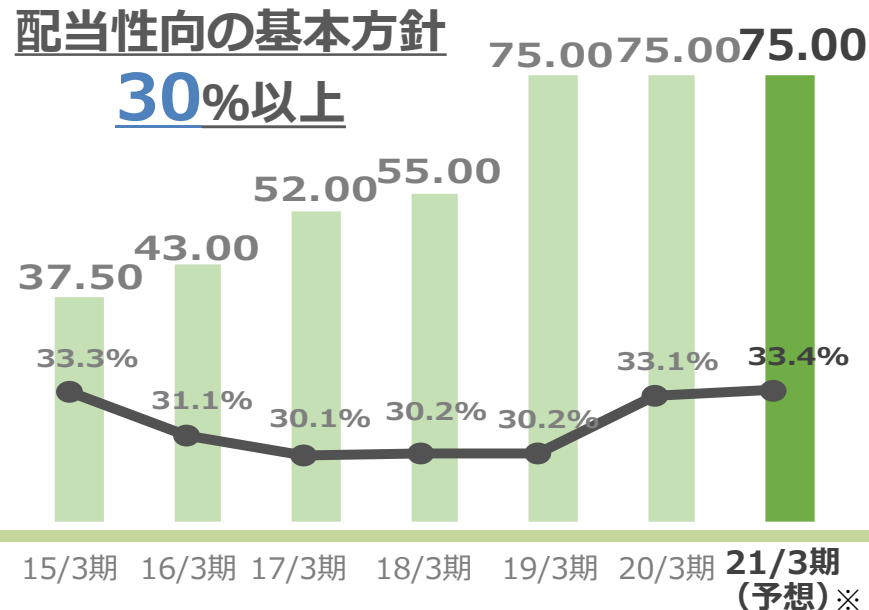
※ 21/3期（予想）の1株当たり当期純利益および配当性向は、21/3期末における期中平均株式数（予想）に基づき算出

### ● 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



 **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**  
再生可能エネルギー電力事業など新たな事業も展開



**新たな成長戦略でさらなる企業価値向上を目指す**



# 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

(2021年3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 : 6,381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12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～

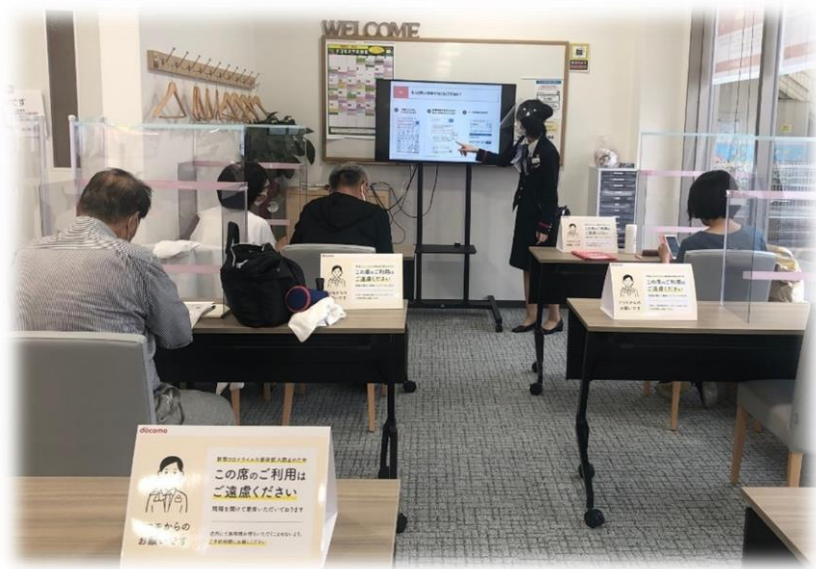
- 社員とその家族を大切にし、働く喜びを実感できる企業であり続けます。
- ビジネスパートナー・地域社会・株主と強い信頼関係を築き、ともに発展し続けます。
- リーディングカンパニーとして、変化を先取りし、新たなビジネスに挑戦し続けます。

## 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。



## スマホ教室



ドコモショップ小阪店

## 新形態店舗



d garden 東梅田店  
コワーキングスペースを併設

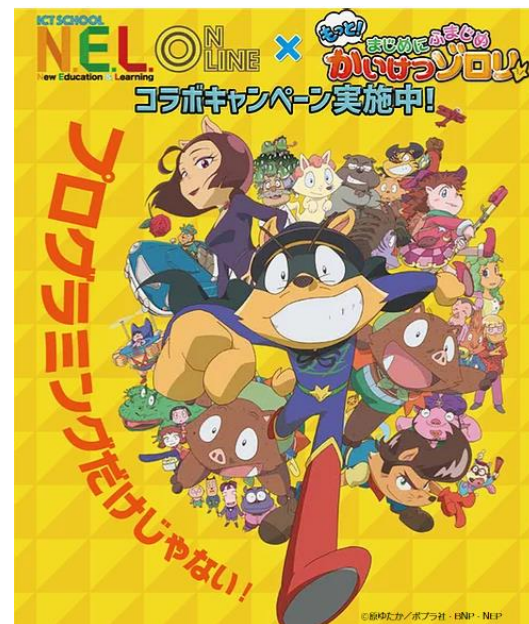
スマホや各種サービスを  
活用いただくため、日々取り組む



## 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



2020年12月～2021年4月  
「かいつぞろり」との  
コラボキャンペーンを実施

# 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



## eスポーツ オンラインイベント



2020年12月13日開催  
モバイルeスポーツプラットフォーム「Game.tv」を活用  
YouTubeチャンネルで生配信

**事前エントリーをWEBだけでなく、  
来店でも受付するなど、店舗集客施策として実施**





## 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、目標達成に挑戦します。
- 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。
- いかに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。

## TG 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





## 【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%** 達成

### 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

**445**名 (2020年12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

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



スギ薬局



EDION



DOUTOR



紀伊國屋書店

三省堂書店  
BOOKS SANSEIDO

MARUZEN  
ジュンク堂書店  
JUNKUDO

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/>



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/>

