



# 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

2022年8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

<b>I</b>	<b>ティーガイアの事業について</b>	
	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.20
	決済サービス事業他	P.26
	サステナビリティ	P.33
<b>II</b>	<b>成長戦略、業績・財務状況について</b>	
	成長戦略	P.40
	業績・財務状況	P.44
	株主還元	P.48
<b>III</b>	<b>本日のまとめ</b>	P.51
<b>IV</b>	<b>参考資料</b>	P.56

## 登壇者紹介

株式会社ティーガイア  
代表取締役社長 執行役員

**石田 将人** (いしだ まさと)

### プロフィール

兵庫県神戸市出身 大阪大学人間科学部卒

1983年4月 住友商事（株）入社

2018年4月 同社常務執行役員欧阿中東CIS総支配人（英国）  
兼 欧州住友商事ホールディング会社会長

2020年4月 当社取締役副社長執行役員CSO

2022年4月 当社代表取締役社長執行役員



The logo consists of a stylized 'T' and 'G' in a vibrant green-to-yellow gradient, followed by the text 'T-GAIA' in a bold, grey, sans-serif font.

**T-GAIA**



<b>社名</b>	株式会社ティーガイア
<b>本社所在地</b>	東京都渋谷区恵比寿4-1-18 恵比寿ネオナート14～18階
<b>資本金</b>	3,154百万円
<b>設立</b>	1992年2月
<b>従業員数</b>	5,445名（連結）
<b>事業内容</b>	(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
<b>株式市場</b>	東証プライム
<b>主要株主</b>	住友商事(株) 41.9%（議決権比率）

# 沿革



## 三大財関係商社の通信子会社



## グループ会社 **14**社 (2022年8月現在)



# 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

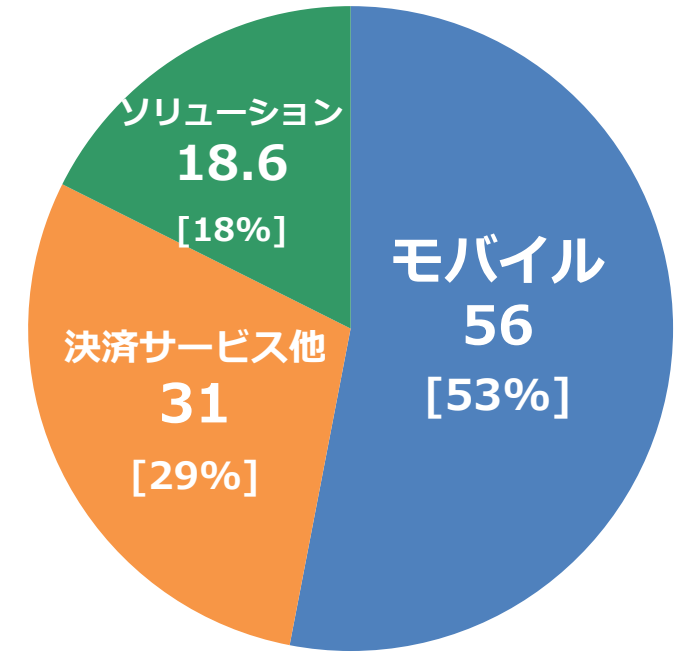
- 法人向け携帯電話等販売・運用サポート
- ネットワーク事業

## 決済サービス事業他

- 全国のコンビニエンスストア中心にPIN・ギフトカードを販売
- QUOカード・QUOカードPayの発行
- 再生可能エネルギー、ICT教育、eスポーツ、農業など環境・社会に貢献する事業
- 海外事業

### 親会社株主帰属する当期純利益

(億円) ※[]内はセグメント別構成比



2022年3月期

**105.7** 億円

モバイル事業だけでなく**バランス良く3つの事業を展開**



# モバイル事業

携帯電話等の販売及び代理店業務



# 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  
端末の購入からアップデートまでライフサイクルをサポート
- ネットワーク事業  
当社独自の光アクセスサービス「TG光」の提供をはじめ、回線手配、環境構築などワンストップで提供

## 決済サービス事業他

- 全国のコンビニエンスストア中心にPIN・ギフトカードを販売
- QUOカード・QUOカードPayの発行
- アクセサリ卸売り販売、メーカー営業販売サポート
- 再生可能エネルギー、ICT教育、eスポーツ、農業など環境・社会に貢献する事業
- 海外事業



ドコモ



au



ソフトバンク



楽天モバイル



UQ mobile



Y! mobile



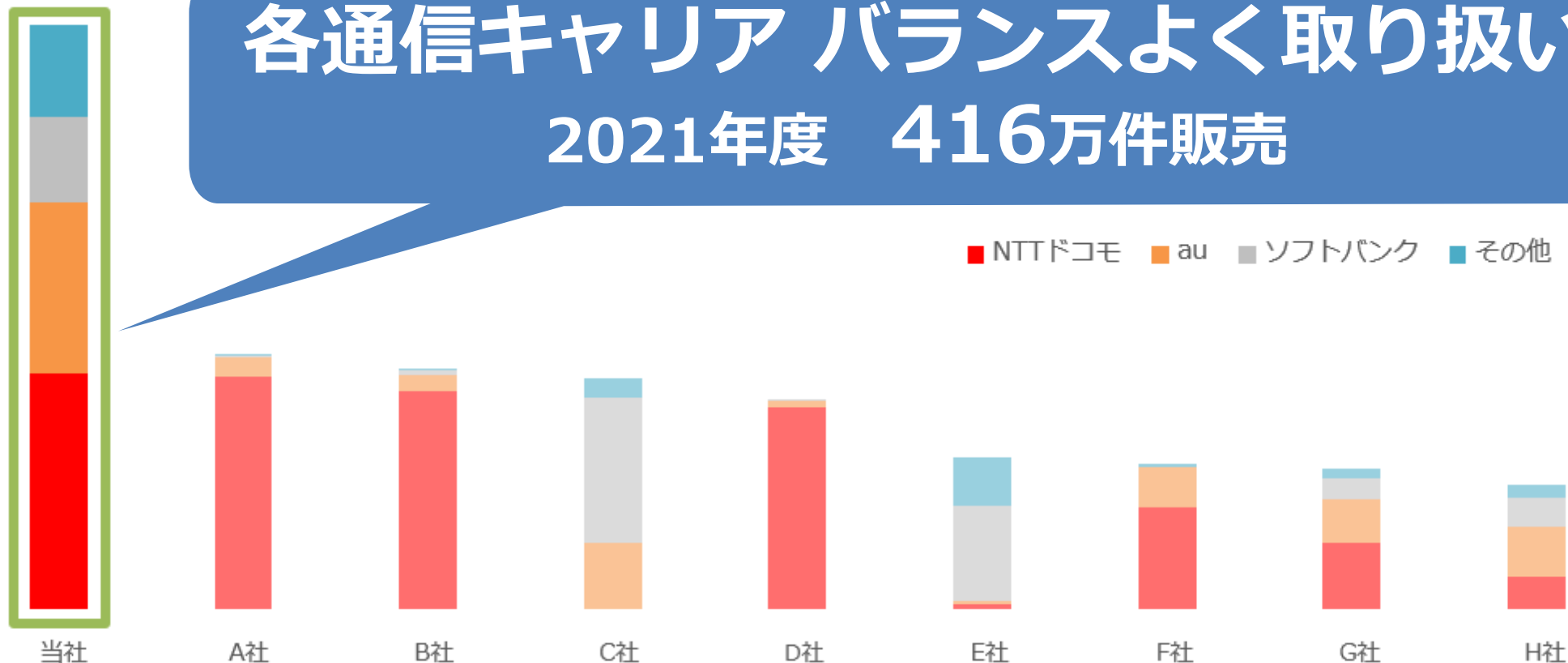
家電量販店  
大型スーパー等

## 携帯ショップ、家電量販店など幅広い販路



## 2021年度 携帯電話等契約件数 No.1

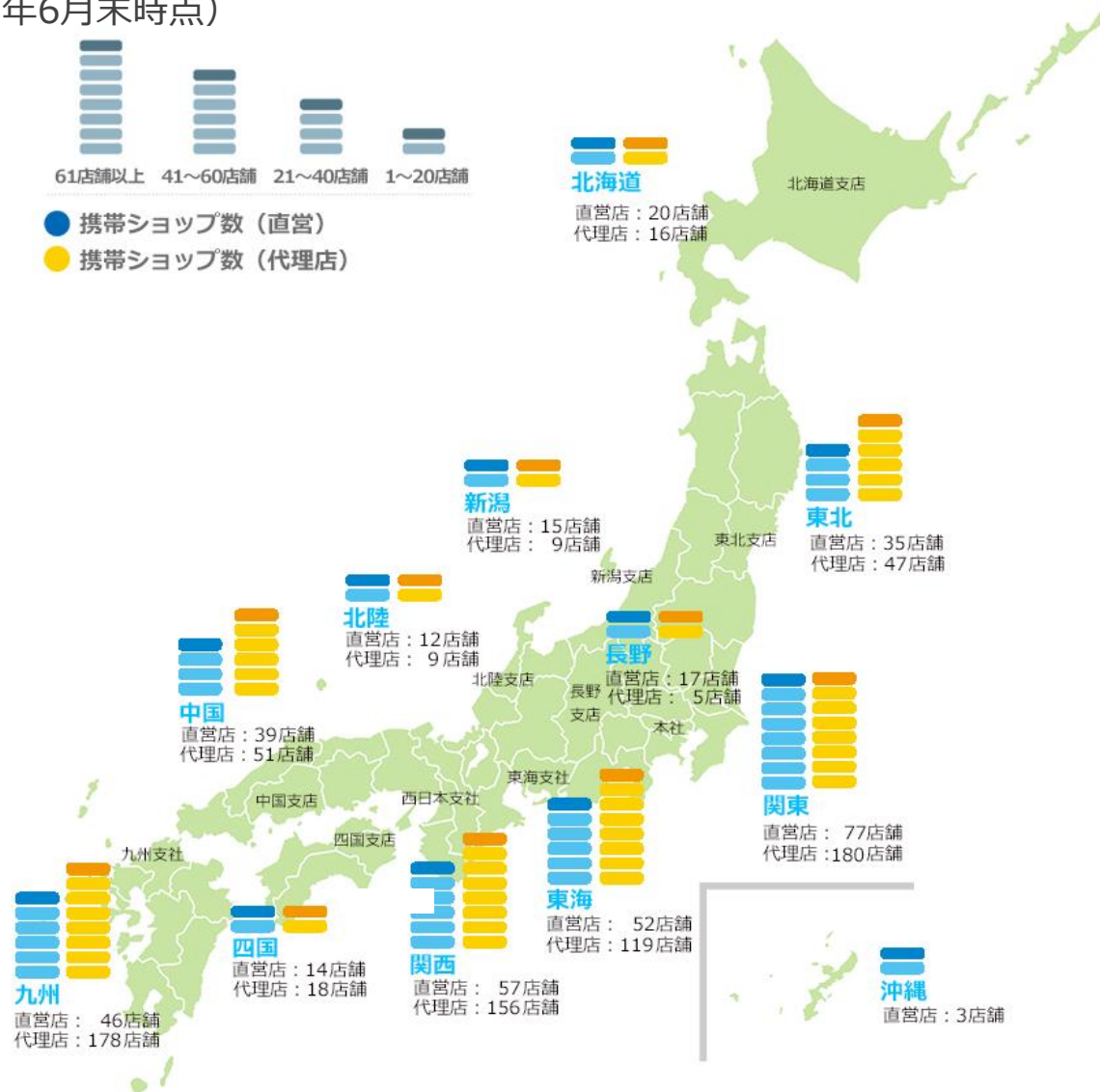
各通信キャリア バランスよく取り扱い  
2021年度 416万件販売



# 販売拠点数



当社携帯ショップ分布状況  
(2022年6月末時点)



## 販売拠点数

# No.1

# 1,917 店舗

※2022年6月末時点  
携帯ショップ、アクセサリショップ、  
家電量販店、併売店等店舗数 (代理店店舗含む)



携帯販売代理店ビジネスの大きな変革

集客・独自商材の拡大

業務効率化・生産性向上

携帯電話の  
販売拠点

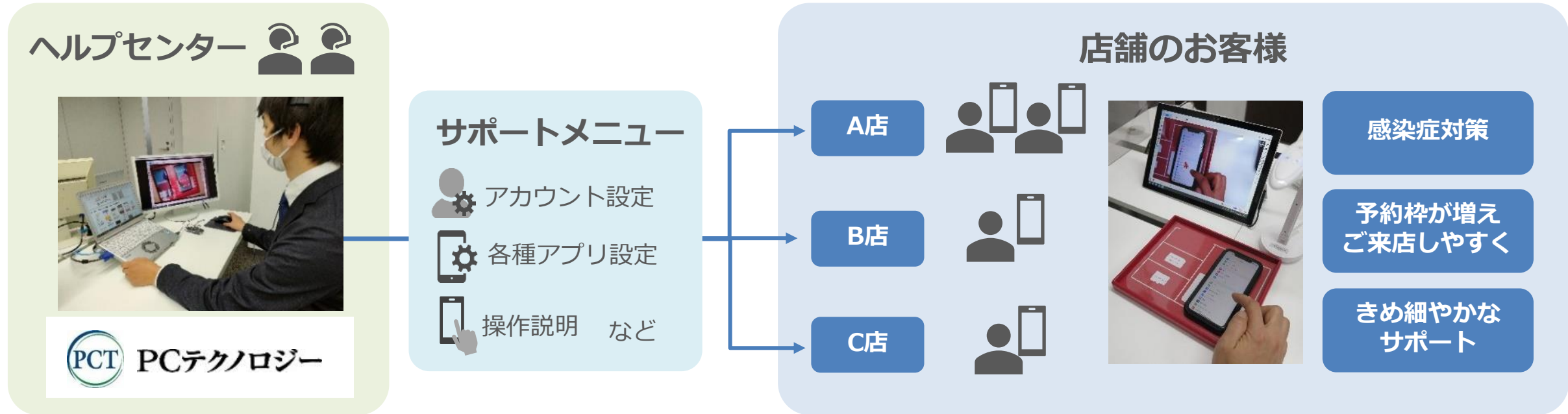


地域の  
ICT拠点

ショップの価値向上



# 店舗での新たな取り組み <スマート・オンラインサポート>



ヘルプセンターのスタッフが店頭にいるお客様の端末初期設定等を遠隔でサポート

**100店舗でトライアル実施中**  
**お客様にとってより効率的な店舗運営を推進**



## <デジタル> 「La Member's」 × 「みんなの暮らしラボ」

 **La Member's**



当社独自サービス「みんなの暮らしラボ」が  
FCNT株式会社の会員サービス  
「La Member's (ラ・メンバーズ)」とコンテンツ連携

La Member'sはFCNT株式会社の登録商標です

## <リアル> シニア向け教室

### eスポーツ教室



ぷよぷよeスポーツ教室  
のトライアルを実施

### 体操教室



ショップの不稼働時間を  
活用したシニア向け  
体操教室の  
トライアルを実施

## デジタルとリアル双方におけるお客様体験の向上



ドコモショップ東久留米店  
カフェを併設



d garden 東梅田店  
コワーキングスペースを併設

**店舗のスペースを有効活用**  
**地域の様々なお客様にご利用いただける店舗に**



# 地域のICT拠点として〈移動携帯ショップ〉



携帯ショップがない地域での出張相談会  
お客様との接点拡大

## 利用者向けデジタル活用支援推進事業（地域連携型）受託

自治体の公共施設等で、スマートフォンの活用に関する講習会を実施



〈自治体との連携例〉  
太宰府市つつじヶ丘公民館でのスマホ教室  
(2022年4月開催)

### 開催期間\*

2022年8月～2023年2月

### 講座内容\*

- **基本講座**  
スマートフォンの基本操作
- **応用講座**  
マイナンバーカードの申請など  
スマートフォンを活用した  
行政サービスの利用方法 など

### 連携自治体

宮城県：塩竈市、松島町  
新潟県：見附市  
岐阜県：中津川市  
静岡県：島田市  
愛知県：江南市  
三重県：いなべ市  
福岡県：太宰府市、宗像市



合計 **9** 自治体

※開催期間、講座内容は自治体によって異なります

## 自治体との連携により「デジタルデバイド解消」に貢献



2022年 7月27日（水）、いよいよはじまります！

お近くの

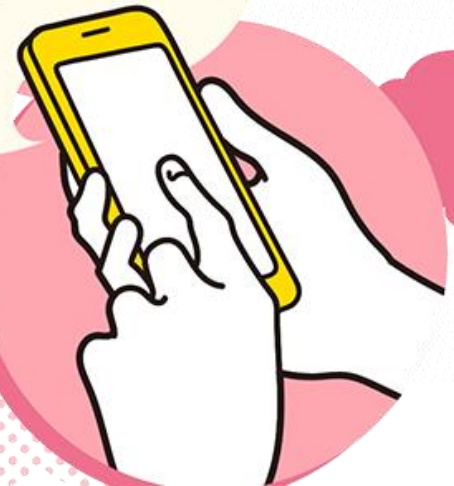
**ケータイショップ**で

マイナンバーカードの**交付申請**を  
サポートします！



マイナンバーカードで  **第2弾**  
**マイナポイント**

／今なら手軽に！/  
ケータイショップで  
マイナンバーカード



マイナンバーカード普及に貢献



# ソリューション事業

法人向け携帯電話等の販売やソリューションサービス、  
ブロードバンドサービスの提供  
固定通信サービスの販売取次

# 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

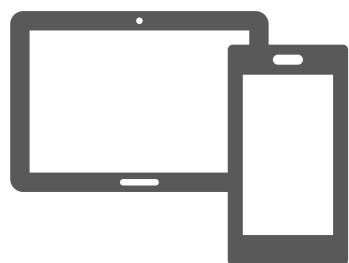
- 法人向け携帯電話等販売・運用サポート  
端末の購入からアップデートまでライフサイクルをサポート
- ネットワーク事業  
当社独自の光アクセスサービス「TG光」の提供をはじめ、回線手配、環境構築などワンストップで提供

## 決済サービス事業他

- 全国のコンビニエンスストア中心にPIN・ギフトカードを販売
- QUOカード・QUOカードPayの発行
- アクセサリ卸売り販売、メーカー営業販売サポート
- 再生可能エネルギー、ICT教育、eスポーツ、農業など環境・社会に貢献する事業
- 海外事業



## モバイル



端末の調達、  
運用、買い替えまで  
トータルでサポート

## 光回線・通信環境構築



当社独自の光回線  
サービス「TG光」  
の提供など  
通信環境の  
構築を支援

### 企業のICT化をトータルサポート

# 当社独自サービス

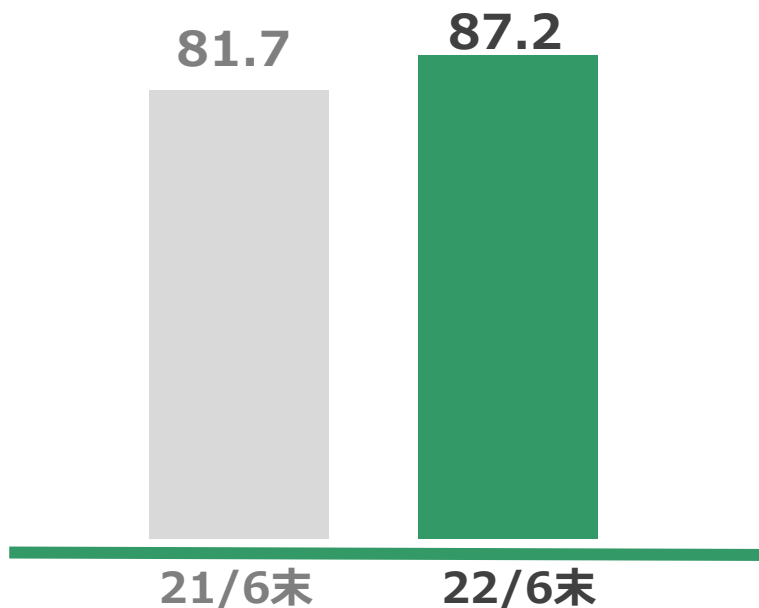


法人向け通信回線  
一括管理サービス

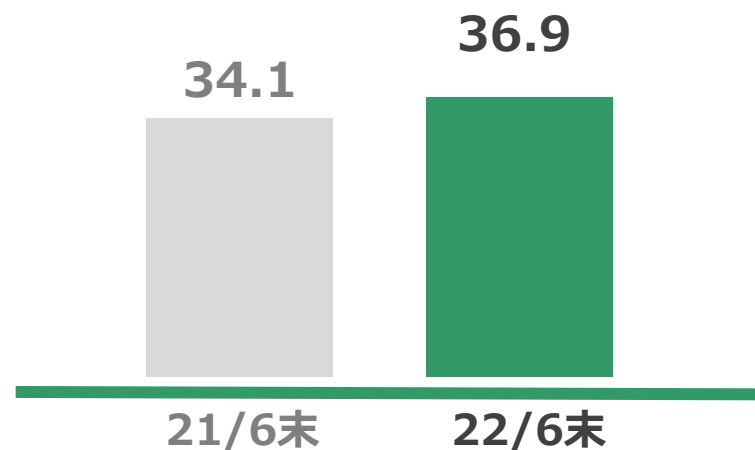


PCT PCテクノロジー  
ヘルプデスク

movino star ID数 (万ID)



ヘルプデスクID数 (万ID)



端末販売だけでなく、当社独自のサービスを提供  
販売は好調に推移

# 通信環境構築 <いえからオフィス>



いえからオフィス  
By Infinity Communication



オフィスと社員の自宅に専用機器（Relay2）をつなぐだけで、オフィスと同じネットワーク環境を構築

中小企業向けのテレワークが簡単にできるソリューションを提供





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

## 2021年度取引顧客数

# 12,000社

<2021年度直接取引法人数>  
(法人向けソリューション商材+TG光)



# 決済サービス事業他

決済サービス、海外事業、その他新規事業

# 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

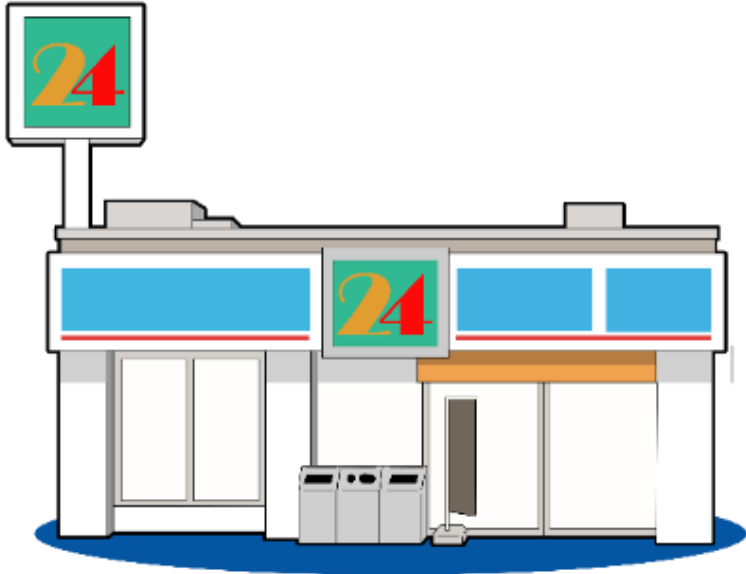
## ソリューション事業

- 法人向け携帯電話等販売・運用サポート  
端末の購入からアップデートまでライフサイクルをサポート
- ネットワーク事業  
当社独自の光アクセスサービス「TG光」の提供をはじめ、回線手配、環境構築などワンストップで提供

## 決済サービス事業他

- 全国のコンビニエンスストア中心にPIN・ギフトカードを販売
- QUOカード・QUOカードPayの発行
- アクセサリ卸売り販売、メーカー営業販売サポート
- 再生可能エネルギー、ICT教育、eスポーツ、農業など環境・社会に貢献する事業
- 海外事業

# ギフトカード (プリペイド)



コンビニエンスストア等



© Nintendo  
※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。

コンビニエンスストアなどにおけるギフトカードの流通を担う



## QUOカード 累計発行枚数 ＜2022年7月末時点＞

約 **10億**枚

# QUOカードPayの特長



QUOPay  
クオ・カード ペイ

## ギフト利用



多彩なカードデザイン、  
メッセージ送信可能

## アプリなしでも 利用可能



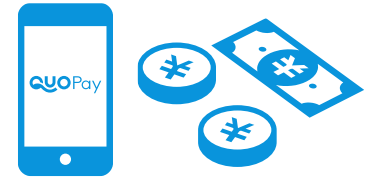
WEBブラウザを  
開くだけで使える

## 個人情報登録 不要



面倒な会員登録は不要

## 現金併用可能



最後まで使いきれ

※一部現金併用ができない  
場合があります

よくある  
スマホ決済  
サービス

自己利用

アプリが必要

個人情報登録

現金併用不可

もらって嬉しい 贈って喜ばれる デジタルギフト

# QUOカードPayの取り組み

## 加盟店



コンビニ



ドラッグストア



スーパー



ホームセンター



家電量販



ライフスタイル



モール



ファッション



グルメ



カフェ



居酒屋



レジャー



書店

QUOカードPayが使えるお店はこちら↓  
<https://www.quocard.com/pay/store/>



幅広いジャンルの加盟店  
引き続き加盟店拡大に取り組む

## キャンペーン

キレイキレイ商品\*をご購入いただくと  
※全てのキレイキレイ商品が対象です ※対象商品はキャンペーンページに記載

500円分のQUOPayが  
40,000名様に  
当たる!!

2022年2月28日(月) 23:59まで

医薬部外品 | キレイキレイ薬用泡ハンドソープM

※キャンペーン終了済み

最新のキャンペーン情報ははこちら↓  
<https://www.quocard.com/pay/campaign/>

多彩なキャンペーン展開により  
発行拡大に取り組む

# スマホアクセサリ卸売り・営業販売サポート



メーカー



スマホアクセサリ・  
その他デバイス卸売り



営業・販売サポート



スタッフ支援、  
オペレーションサポート、  
スタッフ育成等

販路

コンビニエンスストア



家電量販店  
ホームセンター  
総合ディスカウント  
ストア

eイヤホン



小売店

ロフト



京都ロフト

神戸ロフト

販路拡大中

当社の強みである営業・販売ノウハウを活かしたビジネス  
販路や取扱商材の拡大を図る





# サステナビリティ



## TCFD提言へ賛同表明

2021年12月  
気候関連財務情報開示  
タスクフォース (TCFD)  
提言への賛同を表明



## 温室効果ガス削減目標

中間目標：2030年温室効果ガス排出量  
50%削減（2019年度比）※



**2040年**  
**カーボンニュートラル**※

※Scope1・2対象（当社単体ベース）

**事業活動を通じて発生する環境負荷低減に努め  
持続可能な社会の実現に貢献**



株式会社TGパワー  
(連結子会社)



当社滋賀物流倉庫

## 太陽光発電システム



ドコモショップなどに  
太陽光パネルを設置

設置件数 (2022年4月現在)

約 **300** 件

## 蓄電池システム



ドコモショップ八街店

災害対策・CO2削減

昼間に太陽光発電した  
電気を夜間や  
災害時に使用

再生可能エネルギー活用の促進や災害対策支援など  
持続可能な社会の実現に貢献

## 個人向け

### eKYC対応スマホ買取機 「MINTIT」 実証実験開始

韓国SKネットワークス株式会社と提携し、  
一般消費者からのスマホを買取、  
スマホのリユース活性化と環境負荷低減に貢献

スマホ買取機  
**MINTIT**  
ご自宅スマホを リサイクル

日本初、eKYC搭載型  
スマホ買取機。

最新AI搭載で高精度な  
スマホ買取を実現。



#### 設置場所

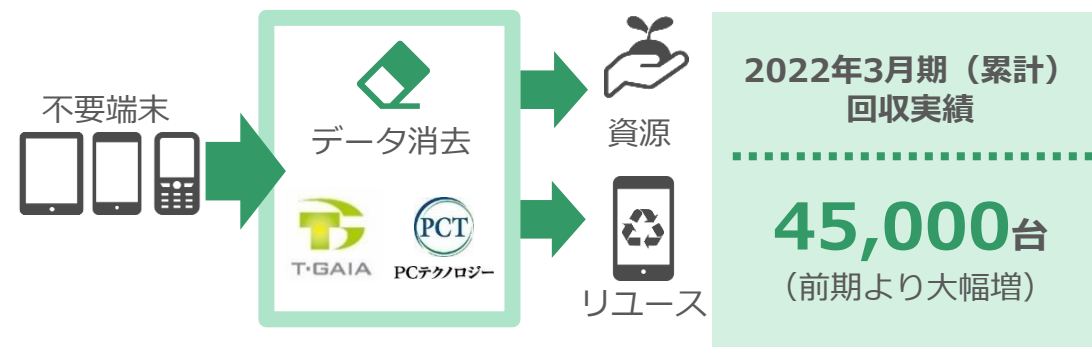
**Smart Labo**  
北千住マルイ、  
ららぽーと湘南平塚 等

TV・新聞等複数のメディアで紹介、注目高まる

## 法人向け

### スマート回収

企業で不要になったスマートデバイスを回収  
安全にデータ消去の上、再利用、資源化



回収実績は年々増加し、収益拡大  
グループ会社とも連携し、効率化も推進

収益拡大を図りながら、  
端末のリユース、リサイクルで環境負荷低減に貢献



- ・ 幼稚園・保育園向け教室
- ・ 小学生向けオンライン教室



当社運営ドコモショップでも教室展開開始

## 子どもたちのICTを活用する能力を育む

子会社 株式会社TGファーム



農業法人  
2021年4月に設立



いちご栽培



ふるさと納税  
返礼品に採用

スマート農業に取り組み地方創生に貢献

# 従業員への取り組み



## 【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。

### 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生かすことで、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

2025年度までに**15%**目標

#### 障がい者雇用推進

障がい者雇用率

(2022年3月末)

**2.59%**

(法定雇用率2.3%)

#### 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
- 本社ビル内の一部施設をジェンダーフリートイレに変更

#### 健康経営

「こころ」と「身体」の両面から社員の健康の維持・増進を積極的に図る



2022  
健康経営優良法人  
Health and productivity

社員とその家族を大切にし、人財の多様性を積極的に推進



# 成長戦略





# 豊かな未来のために 価値を創造し続ける 企業グループへ

～社会に必要とされ、社会に貢献する会社～

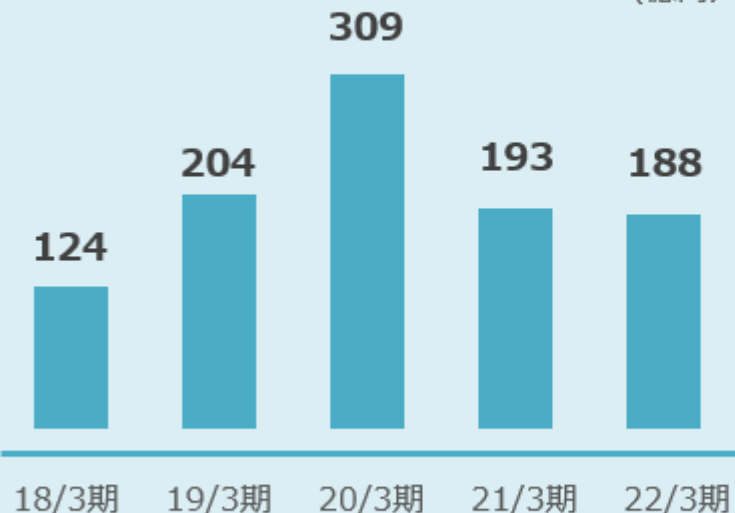
人と技術をコアに  
事業を通じて社会的課題を解決することで  
企業価値を向上する



## 財務基盤

### 営業キャッシュフローの推移

(億円)



安定した営業キャッシュフロー

自己資本比率  
〈2022年3月期〉

**29.2%**

ネットD/E  
レシオ  
〈2022年3月期〉

**▲0.57倍**

## 専門組織

### オープンイノベーション推進部

新規事業、商材開発、M&A促進



### ポートフォリオマネジメント部

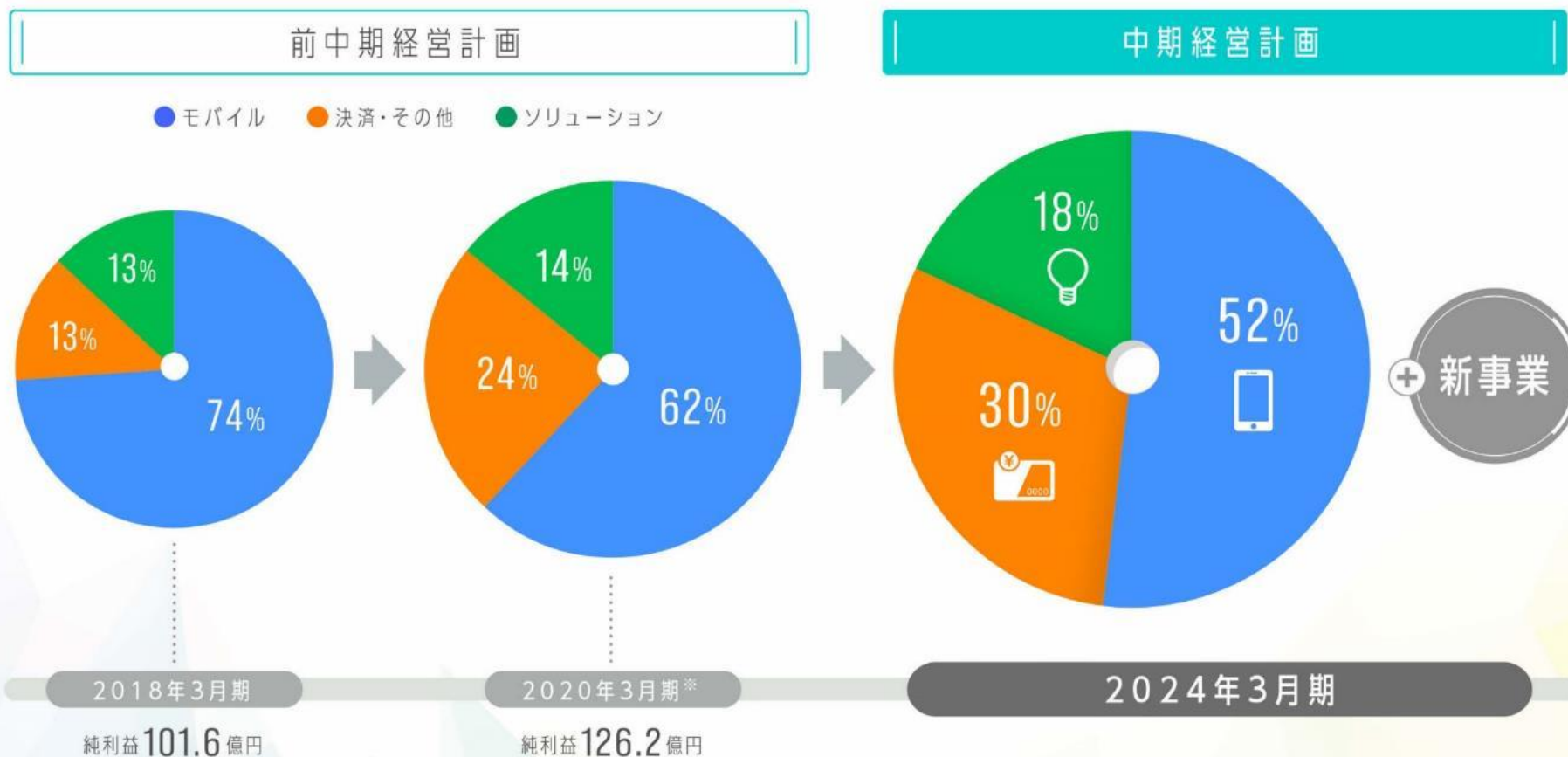
投資マネジメント

専門組織により積極的な事業・商材開発  
M&A・投資に取り組む

安定した営業キャッシュフローと資金により投資余力あり  
専門組織によりM&A、周辺事業への投資を加速



## 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ポートフォリオへ



※2021年3月期は新型コロナウイルスの影響が大きかったため、2020年3月期の収益構造を採用しました。



# 業績・財務状況

# 2023年3月期 全社連結業績予想



(単位：億円)	22/3期 通期実績	23/3期 通期計画	前期比
売上高	4,764.6	4,830.0	101.4%
売上総利益	725.7	724.0	99.8%
販管費	620.0	612.0	98.7%
営業利益	105.6	112.0	106.0%
営業外損益 (カード退蔵益他)	48.1	42.0	87.2%
経常利益	153.8	154.0	100.1%
純利益	105.7	100	94.5%

純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

**退蔵益減、前期に特別利益を計上した関係で減益も、  
業務効率化等により営業利益は増益**

# 2023年3月期 セグメント別業績予想



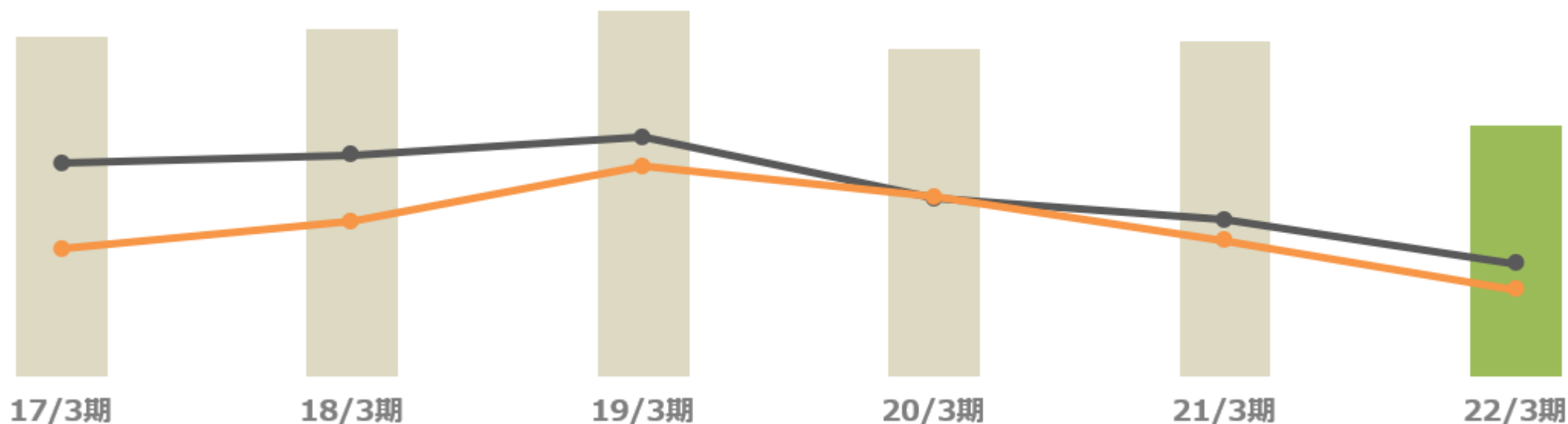
(単位：億円)	モバイル事業			ソリューション事業			決済サービス事業他※		
	22/3期 実績	23/3期 計画	前期比	22/3期 実績	23/3期 計画	前期比	22/3期 実績	23/3期 計画	前期比
売上高	4,071	<b>4,028</b>	98.9%	352	<b>455</b>	128.9%	340 (305)	<b>348</b> (307)	102.3% (100.5%)
営業利益	82.4	<b>85.6</b>	<b>103.8%</b>	25.1	<b>28.9</b>	<b>114.8%</b>	▲2.0 (16.1)	▲1.1 (15.1)	— (93.7%)
純利益	56.0	<b>54.0</b>	96.3%	18.6	<b>17.9</b>	96.1%	31.0 (11.8)	<b>28.1</b> (11.2)	90.4% (94.8%)

純利益：親会社株主に帰属する当期純利益、()内の数値：決済サービス事業単体（子会社配当金を除く）  
「その他・調整額」に該当する金額は僅少であるため本表では記載を省略しております。



## 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） (%)



22/3期ROE 15.7%、ROIC 12.1%

「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

9月末日現在、3月末日現在の株主名簿に記載または記録された  
**100株（1単元）以上を半年以上保有の株主様対象にQUOカードを贈呈（年2回）**

QUOカード金額 (半期毎)	9月末日基準日 3月末日基準日		(参考) 年間総額	
	半年～3年未満	3年以上	半年～3年未満	3年以上
1単元以上～ 3単元未満	1,000円分	2,000円分	2,000円分	4,000円分
3単元以上		3,000円分		6,000円分

# 株主還元



年間配当金  
**75円** (予想)

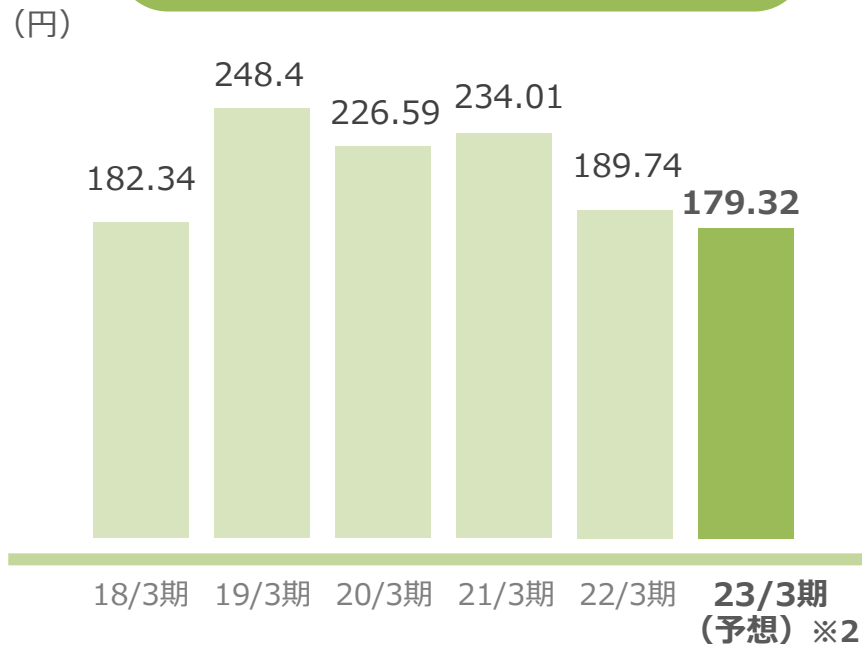
連結配当性向 **40%** を目指す

長期にわたり安定的かつ継続的な利益還元を実施

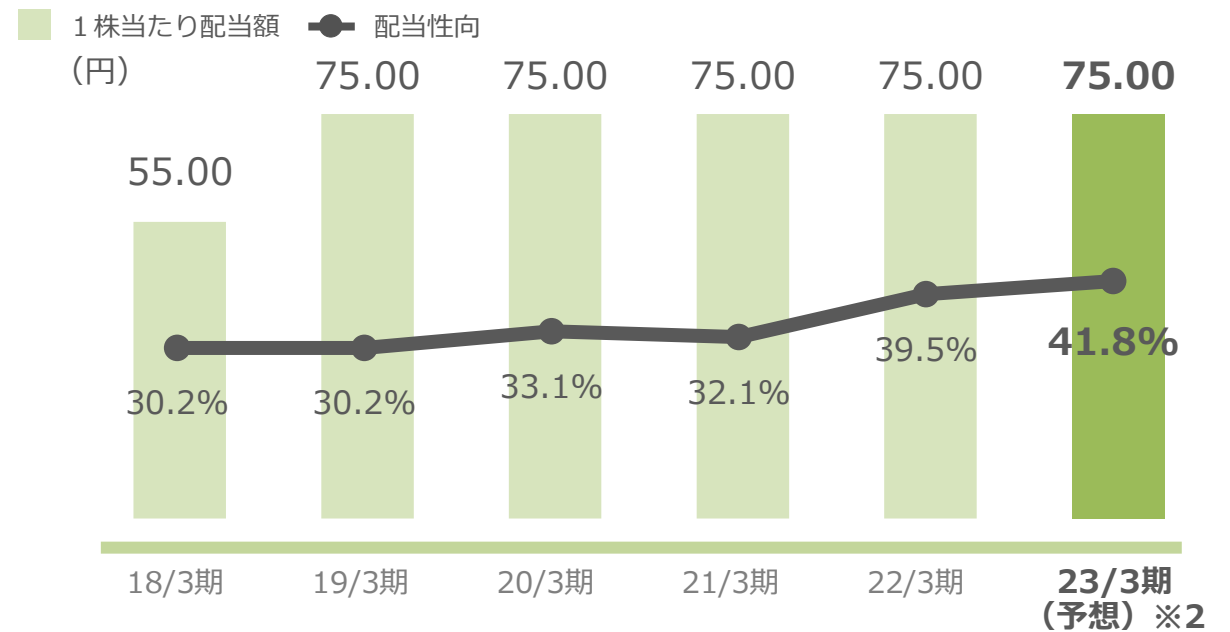
株主優待含む実質利回り

約 **5.7%** (予想) ※1

## 1株当たり当期純利益



## 1株当たり配当額と配当性向



※1：2023年3月期 株主優待（予定）と配当（予想）および2022年8月26日の終値に基づき算出（1単元を半年以上保有する株主の場合）

※2：23/3期（予想）の1株当たり当期純利益および配当性向は、23/3期末における期中平均株式数（予想）に基づき算出



# 本日のまとめ

# 本日のまとめ



## モバイル事業

販売拠点から**地域のICT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

企業のICT化を  
**トータルサポート**



## 決済サービス事業他

**ギフト市場を拓く**  
PIN・ギフトカード・QUOカード  
QUOカードPay



## サステナビリティ

再生可能エネルギーや端末回収、  
ICT教室などの事業で  
**環境・社会に貢献**

## ありたい姿

豊かな未来のために  
価値を創造し続ける  
企業グループへ

～社会に必要とされ、  
社会に貢献する会社～

人と技術をコアに  
事業を通じて社会課題を  
解決することで  
企業価値を向上する

M&A、周辺事業への投資も加速  
バランスのよい事業ポートフォリオへ



**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。



T·GAIA

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



# 社名の由来



**TOMORROW**

「明日」



**GAIA**

「ひとつの巨大な生命体として考えられた地球」

(「ギリシャ神話の大地の女神」が語源)

「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。



## コーポレートマーク

コーポレートマークは、頭文字「TとG」をモチーフにデザインされた未来的で斬新なマークです。光輝く「T」を核としてそこから広がるダイナミックな「G」は若く力強い「行動力」と「勢い」を強調しており、未来に向かって挑戦し続ける「積極性」と「革新性」を表しています。ダイナミックでスピード感溢れるこのマークは、急速に変化する社会の中で常に強いリーダーシップをとり、世界を牽引していく姿をイメージしています。



## 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。



未来を拓く、明日への飛躍

## 中期経営計画

(2022年3月期～2024年3月期)

Medium-Term Management Plan

# TG Universe (ティーガイア内エコシステム) の実現

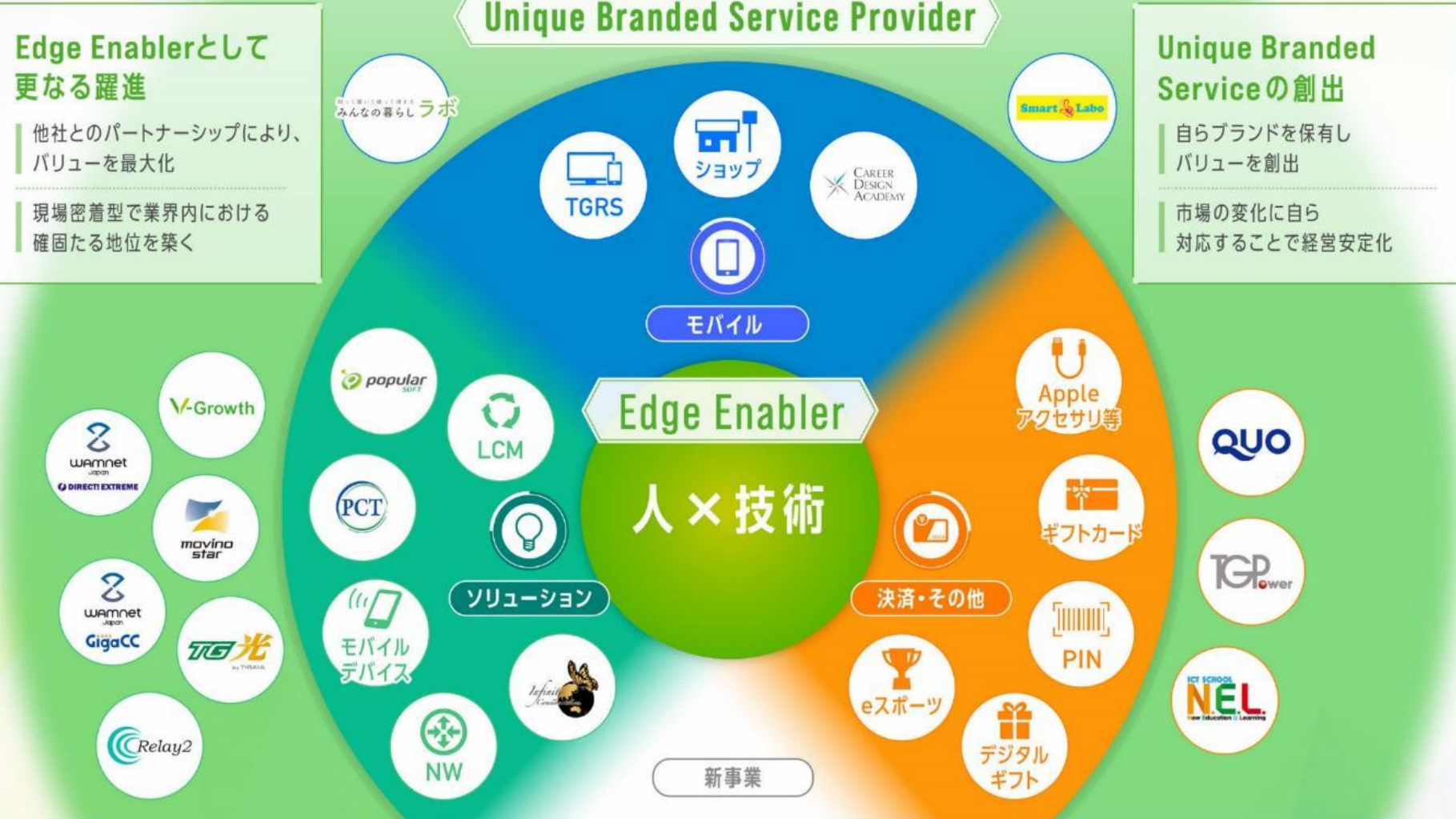
## Edge Enablerとして 更なる躍進

- 他社とのパートナーシップにより、バリューを最大化
- 現場密着型で業界内における確固たる地位を築く

## Unique Branded Service Provider

## Unique Branded Serviceの創出

- 自らブランドを保有しバリューを創出
- 市場の変化に自ら対応することで経営安定化



エコシステム インデックス	01 強みを活用	02 プラス連鎖	03 変化を先取り	04 ESG
---------------	----------	----------	-----------	--------

# TG Universeの解説

## 当社の目指す姿「ICT周辺総合事業会社」

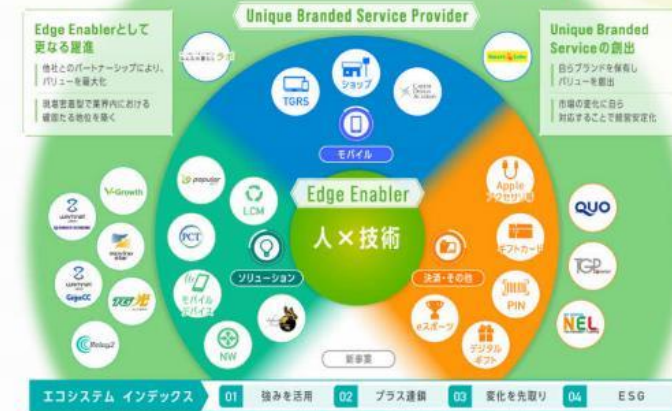


当社のビジネスは、源流をさかのぼると、新電電の長距離・国際回線を法人のお客様にご紹介するところから始まりました。そこから、携帯の法人販売、携帯ショップ運営、コンビニエンスストア向けPIN・ギフトカードビジネス、携帯アクセサリーの販売、スマホを軸とした企業向けモバイルソリューションと、中軸ビジネスは変遷しながら拡大して参りました。共通するのは、「当社名を前面に出さず、法人間や法人と消費者間の境界(エッジ)で、そのギャップを黒子として埋めるビジネス」であることです。

これを「Edge Enabler」ビジネスと呼び、これからも戦略の中核に据えます。全社連携や知見、経験の共有化を進め、既存のEdgeに磨きをかけると同時に、時代が求める新たなEnablerビジネスに積極的に取り組みます。

一方、特にここ数年、Edge Enablerビジネスを足掛かりに、独自のサービス展開に力を入れて参りました。QUOカードやWAMNETといった確立されたブランドや、TG光、TGパワーなど発展途上のものもあります。これらを「Unique Branded Service Provider」ビジネスと呼びます。Enablerビジネスとは異なり、当社が主導権を持つビジネスです。柔軟性を高めるためにも、ここを当社グループの成長ドライバーとします。

## TG Universe (ティーガイア内エコシステム)の実現



全体の球は、大きなティーガイア内エコシステム。限りなく拡大するという思いを込めて「TG Universe」と名付けました。Edge Enabler、Unique Branded Service Provider、いずれのビジネスにおいても、期待利益額や資本効率という定量基準に加えて、4つの「エコシステム インデックス」評価で、取り組みの可否を判断します。

「強み、すなわち当社の知見、経験、各種資産を生かせるか」、「グループ内でプラス連携が呼べるか」に加え、よりアップサイドが期待できる「変化する分野」か、「ESGに貢献するか」。

TG Universeの中心にあるのは、「人x技術」。当社は設立以来、社員を大切にすることを宣言し続けています。今後も人が一番の中心は変わりませんが、そこに「x技術」を加えました。今やICT技術はプラスアルファではなく、人を生かすための必要条件。特に、差別化できるICT技術は手の内化を目指します。

当社はTG Universeを充実させ、拡大させることで、価値を創造し続け、豊かな未来の実現に寄与します。

01

## 多様性の尊重と 人財育成の推進

多様性が生む創造力

多様な価値観に応える人事制度

プロフェッショナル人財の育成



02

## ICTの 徹底活用

ICTの手の内化

業務改革による生産性の向上

お客様の豊かな暮らしの実現



03

## Enabler パワーアップ

エコシステムの強化

変化を先取りした機能の提供

携帯ショップの更なる高度化



04

## 新事業に挑戦する 企業文化の醸成

挑戦を生み出す組織・制度の構築

成長ドメインへの積極的な投資

ユニークなブランドの創出



05

## 顧客・取引先との 協働による 持続的な発展

お客様満足度の向上

取引先との更なる関係深化

課題の傾聴と適切な提案



06

## 地域社会の一員として 共通価値を創造

ビジネスを通じた地域社会との共生

ICT教育によるデジタルデバйд解消

地域社会での重要なアクセスポイント機能



07

## 環境問題・気候変動への 積極的な取り組み

地球の環境負荷低減に貢献

再生可能エネルギー事業の推進

当社ネットワークを活用した災害時の支援



08

## コーポレート ガバナンスの高度化

コンプライアンスの順守徹底

グループガバナンスの強化

情報開示の充実



## 携帯販売代理店として質・量ともに**No.1**を堅持 携帯ショップの**存在価値**を高める

信頼される  
携帯ショップ

いつでも  
相談できる  
**安心ショップ**

質の高い  
全国販売  
ネットワーク



通信事業者と  
**協業**を拡充

**人財育成**と  
活躍の場を  
提供

**地域創生**や  
地域活性化に  
貢献

### Excellent shops

質の高いサービスとご要望に沿った利用価値提案により  
お客様に喜ばれ・信頼されるショップであり続ける

### High quality staff

ショップスタッフの対応力と専門性を高め  
良質な全国販売ネットワークを構築する

### Life enrichment

お客様の暮らしを豊かにするサービスを創出するために  
通信事業者との協業を拡充する

### Regional revitalization

いつでも相談できるICT拠点として地域に寄り添い  
地域創生や地域活性化に貢献する

## LCMサービスの**拡充** 総合ネットワークサービスプロバイダへの**進化**



### Solution consulting

ソリューションのプロフェッショナルとして  
仮説提案営業を徹底し  
顧客のニーズを捉える営業スタイルへ

### Total support

クライアントの要望に応えるため、  
調達・導入支援・環境構築・  
運用保守・リプレースまで  
ワンストップで支援する

### Social contributions

企業を取り巻く  
ICT環境の変化に対応した  
サービスの提供により社会に貢献する

LCMサービス=ICT運用管理に係るライフサイクルマネジメントサービス



## デジタルギフトの世界を広げる お客様の快適なスマートライフを実現



デジタルギフト  
配信サービスの  
拡大



様々なサービスの  
取り扱いと  
提供



主要  
リテールへの  
価値提供



### QUO Card promotion

QUOカードと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を展開する



QUOカードと  
QUOカードPayの  
デジタル融合



戦略的  
パートナーとの  
アライアンス

### Digital gift

個人間/企業のギフト販促需要に応える  
デジタルギフト配信サービスの拡大

### Value enhancement

PIN/ギフトカード/QRコード決済の  
取扱商材拡充により  
主要リテールへの提供価値を向上する

### Smart life

様々なデジタルサービスの取り扱いを促進し  
全てのお客様に快適なスマートライフを実現する

## 将来の成長分野への挑戦・投資 ESG・SDGsに貢献



教育



eスポーツ



農業

New business creation

新事業創出



地域活性・  
環境取組



再生可能  
エネルギー

### 教育

自由な教育の場の提供により  
ICT教育の拡充に貢献する

### eスポーツ

eスポーツの推進により  
産業振興や地域活性化に貢献する

### 再生可能 エネルギー

太陽光発電の設置や  
EVの活用により  
地球温暖化対策に貢献する

### 農業

スマート農業の実現により  
農業の持続的な発展に貢献する

### 地域活性・ 環境取組

ICT利活用推進により  
地域課題解決に貢献する

### 様々な 成長分野

教育、再生可能エネルギー、  
農業、eスポーツに限らず、  
様々な成長分野に挑戦・投資する

## 全社員がワクワクしながら働ける環境づくりの実現 社員とその家族を大切にする会社であり続ける

### Employee-friendly

社員一人ひとりの  
働きがいと働きやすさの追求

プロフェッショナル人財の育成

副業/FA/社内公募制度

コミュニケーション施策の充実

### Diversity & Inclusion

ダイバーシティー&  
インクルージョンの実現

女性及びハートフル社員の活躍推進

LGBT対応の推進

健康経営に沿った支援制度の充実

### Various work-styles

時間と場所を問わない  
多様な働き方

ペーパーレス化等による業務改革

テレワーク環境の更なる充実

柔軟な勤務形態/環境  
(スーパーフレックス・フリーアドレスなど)



## ガバナンスの高度化

多様化・複雑化する  
リスクに対応した  
リスクマネジメントの  
実効性向上

業務の適正を  
確保するための  
内部統制の  
充実と強化

信頼される会社で  
あり続けるための  
コンプライアンス  
順守と徹底

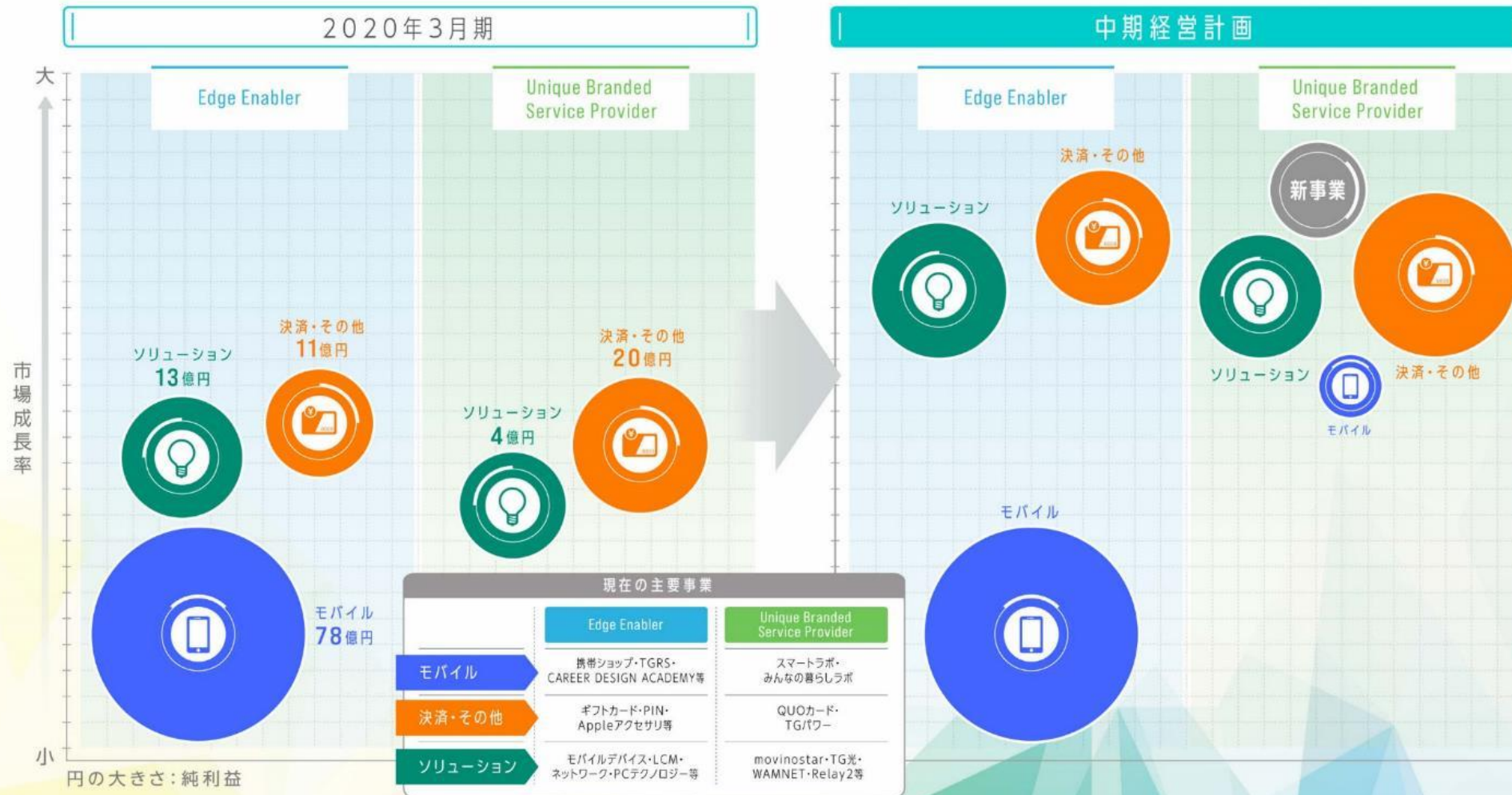
### グループ会社に対する方針

グループ会社の自主性を尊重し  
規模・特性・成長ステージなどに応じて  
経営管理体制の構築をサポートすることで  
TGグループの価値最大化を目指す

Policy for group companies

## 各事業の成長イメージ

Edge Enabler × Unique Branded Service Provider



# 2023年3月期1Q 連結決算概要



(単位：億円)	22/3期 1Q <sup>※2</sup>	23/3期 1Q	前年同期比
売上高	1,111.7	<b>1,084.9</b>	97.6%
売上総利益 (売上総利益率)	185.8 (16.7%)	<b>173.3</b> (16.0%)	93.3% (-0.7p)
販管費	153.8	<b>150.6</b>	97.9%
営業利益 (営業利益率)	31.9 (2.9%)	<b>22.7</b> (2.1%)	71.1% (-0.8p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	16.7	<b>9.9</b>	59.4%
経常利益	48.7	<b>32.6</b>	67.1%
純利益	32.2	<b>23.8</b>	74.1%
回線契約数 (万回線) <sup>※1</sup>	102.9	<b>90.1</b>	87.6%

23/3期 通期計画	進捗率
4,830.0	22.5%
724.0 (15.0%)	23.9%
612.0	24.6%
112.0 (2.3%)	20.3%
42.0	23.7%
154.0	21.2%
100.0	23.9%

※1 今期より「販売台数」から「回線契約数」へ表現を変更しております。集計方法に変更はありません。  
 ※2 22/3期1Q実績は(株)TFモバイルソリューションズのPPA確定後の実績に置き換えております。

前年同期が好調だったことに加え、2021年7月より一部通信事業者の手数料条件改定あり  
 カード退蔵益の減少（9億円）は期初計画どおり

# 2023年3月期1Q セグメント別業績



(単位：億円)	モバイル事業			ソリューション事業			決済サービス事業他		
	22/3期 1Q	23/3期 1Q	前年 同期比	22/3期 1Q	23/3期 1Q	前年 同期比	22/3期 1Q	23/3期 1Q	前年 同期比
売上高	950 [85.5%]	<b>916</b> [84.5%]	96.4%	85 [7.7%]	<b>86</b> [7.9%]	100.7%	75 (65) [6.8%]	<b>82</b> (72) [7.6%]	109.2% (110.6%)
営業利益	25.9 [81.2%]	<b>15.0</b> [66.2%]	58.0%	6.2 [19.5%]	<b>5.1</b> [22.5%]	81.8%	▲0.2 (2.5) [▲0.7%]	<b>2.0</b> (4.0) [8.9%]	— (156.5%)
純利益	17.2 [53.4%]	<b>10.5</b> [44.3%]	61.4%	3.7 [11.7%]	<b>6.2</b> [26.3%]	166.2%	11.2 (1.8) [34.8%]	<b>6.5</b> (2.8) [27.4%]	58.2% (155.0%)

[ ] 内の数値はセグメント別構成比、( )内の数値：決済サービス事業単体（子会社配当金を除く）  
「その他・調整額」に該当する金額は僅少であるため本表では記載を省略しております。

# 主要財務指標の推移



通期 (単位：%)	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
自己資本比率	39.0%	22.8%	26.1%	30.4%	27.4%	29.2%
自己資本当期純利益率 (ROE)	29.7%	30.9%	33.3%	24.8%	21.9%	15.7%
投下資本利益率 (ROIC) ※3	17.7%	21.6%	29.3%	25.0 %	18.9 %※1	12.1%
売上高営業利益率	2.6%	2.6%	2.9%	2.9%	3.3%※2	2.2%
純資産配当率 (DOE)	9.9%	9.3%	10.0%	8.2%	7.0%	6.2%

※1 21/3期は、新型コロナウイルスの影響に備えた資金の確保と大型M&Aのための長期借入により、負債増。

※2 22/3期から適用となった会計基準の変更を21/3期に遡求適用しております。

※3 カード退蔵益を含めて計算しております。