

# 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

2023年8月24日  
株式会社ティーガイア

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。

## 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



1. 会社概要

2. 事業紹介

3. 成長戦略とサステナビリティ

4. 業績・財務状況と株主還元

# 1.会社概要





社名	株式会社ティーガイア (T-Gaia Corporation)
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
資本金	3,154百万円
事業内容	(1) 携帯電話等の販売および代理店業務 (2) ソリューション、ブロードバンド等通信サービスの販売取次業務 (3) 決済サービスその他新規事業、海外事業
株式市場	東証プライム(証券コード3738)
主要株主	住友商事株式会社 等

## 設立



1992年2月

(ティーガイアとしては2008年から)

## グループ会社



16社

(連結・非連結・持分法適用合計:2023年6月末時点)

## 従業員数



5,557名(連結)

(2023年6月末時点)

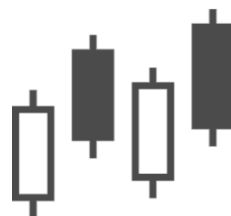
## 連結純利益



22年度実績 79億円

23年度見通し 80億円

## 時価総額



約948億円

(2023年8月21日終値を元に算出)

## 株主還元



年間配当75円

連結配当性向40%を目標

# ティーガイアのあゆみ

三大財閥系商社  
の通信子会社

1992

1992年2月

三井物産(株)100%出資  
三井物産情報通信(株)設立

1994年3月

三菱商事(株)100%出資  
(株)エム・シー・テレネット設立

1995年6月

住友商事(株)100%出資  
住商テレメイト(株)設立

2001

2001年4月

三井物産テレパーク(株)設立  
三井物産情報通信(株)、物産テレコム(株)、  
(株)物産テレコム関西と合併

2001年7月

(株)エム・エス・コミュニケーションズ設立  
住商テレメイト(株)、  
(株)エム・シー・テレネットが合併

2008

2008年10月

ティーガイア設立

2014

● 2014年3月:日本ワムネット(株)連結子会社化

2017

● 2017年12月:(株)クオカード連結子会社化

2020

● 2020年11月:(株)TFモバイルソリューションズ  
連結子会社化(2021年2月:吸収合併)

● 2020年3月:(株)TGパワー連結子会社化

● 2020年11月:(株)ティーガイアリテールサービス  
連結子会社化(2022年4月吸収合併)

2022

● 2022年4月:(株)TGソリューションズ連結子会社化  
Relay2, Inc連結子会社化

● 2022年9月:(株)ユニケース連結子会社化

2023

● 2022年12月:(株)モバイルトラスト連結子会社化

● 2023年4月:(株)インフィニティコミュニケーション、PCテクノロジー(株)、  
(株)V-Growth、T-Gaia Asia Pacific Pte.Ltd.の連結範囲を変更し、  
連結子会社化

## 2.事業紹介





## バランス良く3つの事業を展開

### 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



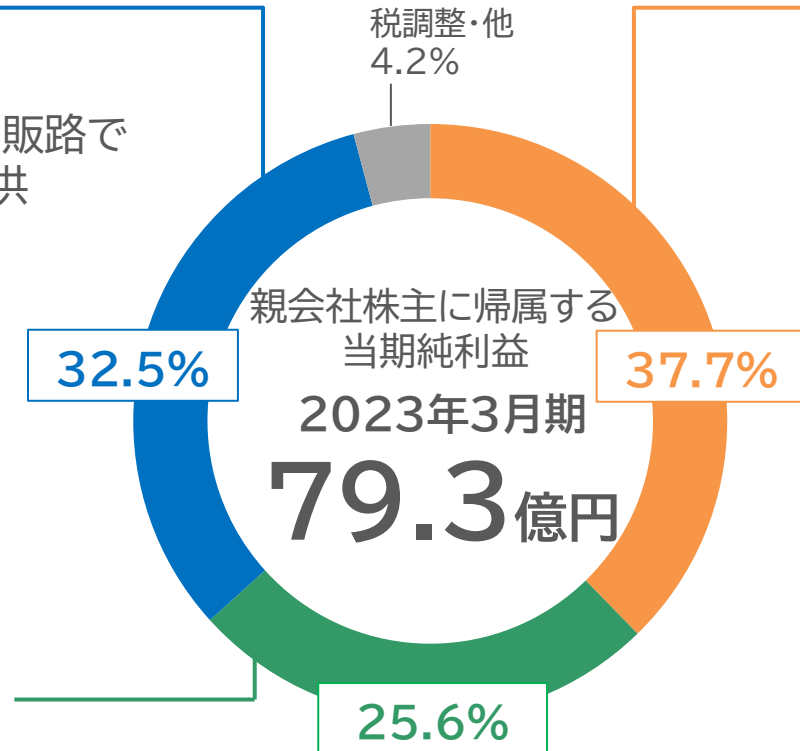
### ソリューション事業

- 法人向けモバイル・固定回線、各種デバイスの販売から導入支援・運用/保守・回収までワンストップサポートを提供



### スマートライフ・クオカード事業

- 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
- スマートフォン向けアクセサリ・ショップ事業
- 再生可能エネルギー、ICT教育、eスポーツ、農業、フェムテックなどの新事業
- 海外事業



## グループ間シナジーを効果的に活用

### モバイル事業

(株)モバイルトラスト   
株式会社 モバイルトラスト

### ソリューション事業

インフィニティコミュニケーション(株) 

日本ワムネット(株) 

PCテクノロジー(株) 

(株)V-Growth   
社会で活躍できる人づくり

Relay2, Inc. 


### コーポレート

(株)TGソリューションズ 

### スマートライフ・クオカード事業

(株)クオカード 

(株)TGパワー 

(株)TGファーム 

(株)ユニケース 

T-GAIA Asia Pacific Pte. Ltd.

(株)キャリアデザイン・アカデミー



2023年8月時点。グループ会社の詳細は当社コーポレートサイト「事業案内」もご参考ください。  
<https://www.t-gaia.co.jp/business/>

# モバイル事業

携帯電話等の販売及び代理店業務

## 携帯ショップ、家電量販店など幅広い販路



ドコモ



au



ソフトバンク



楽天モバイル



UQ mobile



Y! mobile

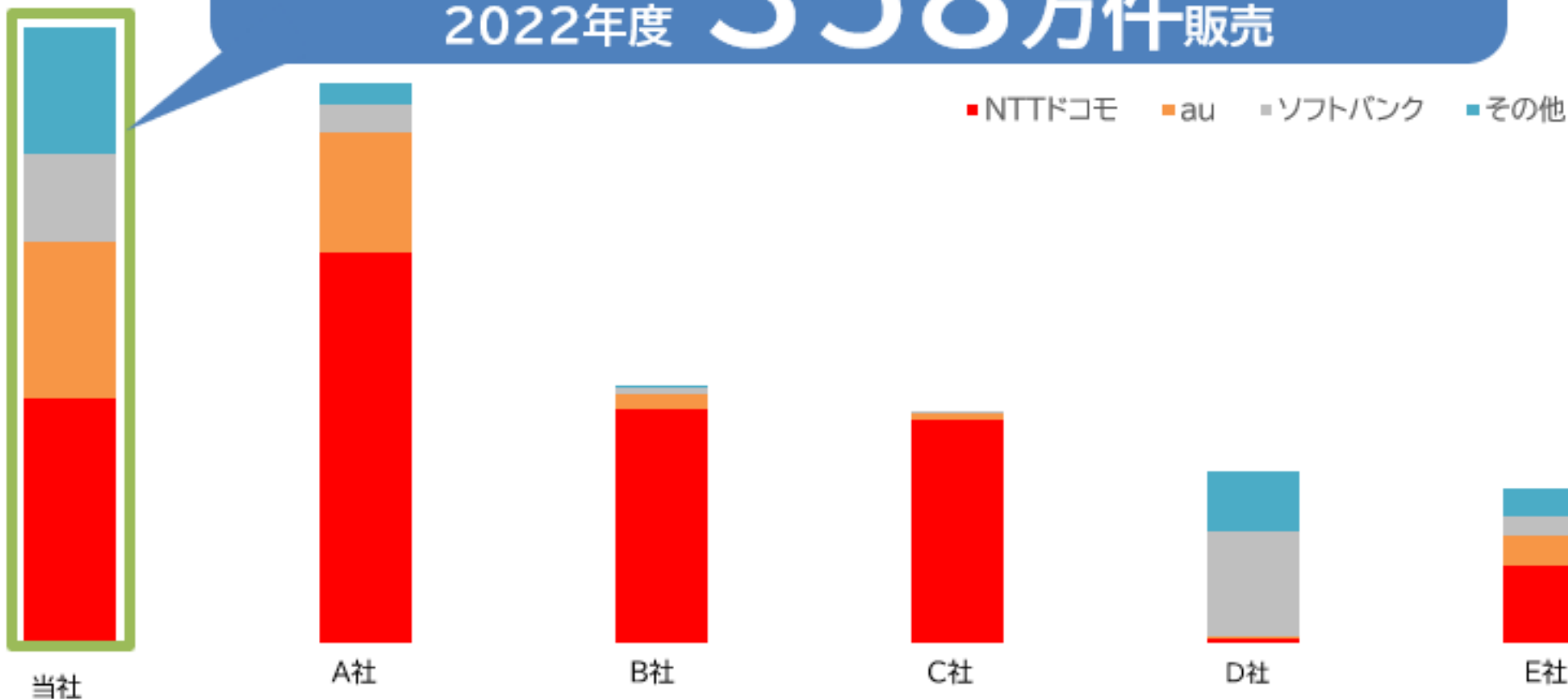


家電量販店  
大型スーパー等

## 2022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

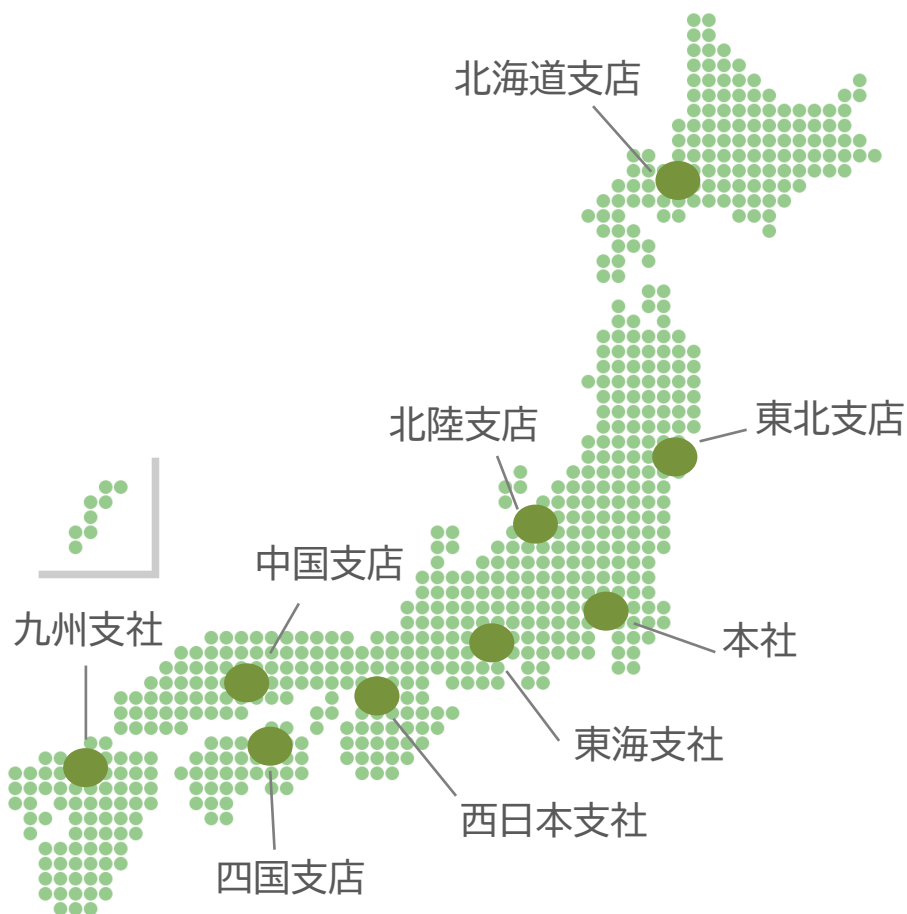
2022年度 **358**万件販売



(株式会社MM総研の資料をもとに当社作成)

# 営業拠点・販売拠点数

## 営業拠点



## 販売拠点数

(単位:店)	23/6末
キャリアショップ	1,069
併売店等	223
量販店	559
アクセサリショップ※	23
計	<b>1,874</b>

※アクセサリショップ  
(Smart Labo・UNICASE・ECサイト含む)

## 拠点別 キャリアショップ数

(単位:店)	23/6末	
	店舗数	内)直営店
北海道	33	18
東北	78	38
関東	256	104
北陸	20	11
東海	160	45
関西	203	54
中国	88	35
四国	30	13
九州・沖縄	201	46
計	<b>1,069</b>	<b>364</b>

当社コーポレートサイト販売拠点:[https://www.t-gaia.co.jp/company/sales\\_net.html](https://www.t-gaia.co.jp/company/sales_net.html)

# モバイルショップの変革

## 地域のICT拠点

すべてのお客様と地域に寄り添う  
サービスを提供



## デジタルデバイス解消支援

誰一人取り残さないデジタル化への  
サポート



## 出張スマホ教室

スマホ活用の座学と  
スマホ決済使い方講座の  
実施



## 自治体との連携事業

デジタルデバイス解消に  
向けた自治体の取り組み  
との連携



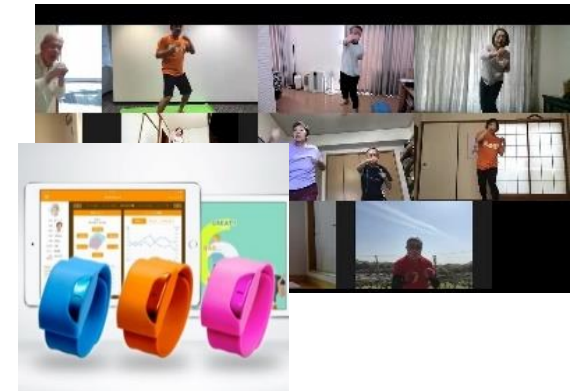
## 子ども向けICT教室

携帯ショップでの教室開催や  
自治体との連携による  
子ども習い事支援



## デジタル活用支援

「デジタル活用」と「健康  
づくり」を融合した  
OMO型サービスの提供



# モバイルショップの変革

## スマートライフサポート拠点



あらゆる世代のウェルネス向上を支援

## ヘルスケアデバイス販売

ウェアラブル活動量計  
「Fitbit」のショップ販売

(一部店舗ではお取り扱いしていません)



## 体操教室

LACTIVE(ラクティブ)との協業による体操教室の本格稼働



## 効率化による利便性の向上



さまざまなお客様に最適なお提案を実施

## オンライン接客

店頭での初期設定などのお客様をヘルプセンターが遠隔でサポート

(2023年8月時点:223店舗稼働中)



## 移動携帯ショップ

携帯ショップがない地域のお客様への出張相談会を実施





## いままでのショップ

携帯電話の販売と  
契約の取次ぎ



## これからのショップ

地域と密着し、お客様の快適で豊かな  
生活をサポート



# ソリューション事業

モバイル・固定回線、各種デバイスの販売から、  
導入支援・運用/保守・回収までワンストップでサポート

# サービス内容

モバイルを中心としたLCM(Life Cycle Management)により、最適なソリューションサービスをワンストップで提供し、企業の情報通信インフラを強力にサポートします

## リプレース

- ▶ 端末回収／データ消去
- ▶ リサイクル
- ▶ 廃棄証明書の発行



## 回線・デバイス調達

- ▶ モバイル回線
- ▶ 固定回線
- ▶ 業務系アプリ
- ▶ SIM搭載PC
- ▶ 端末レンタル
- ▶ 海外Wi-Fi



## 保守

- ▶ ヘルプデスク
- ▶ セキュリティデスク



## 導入支援

- ▶ デバイスキットニング
- ▶ マニュアル作成



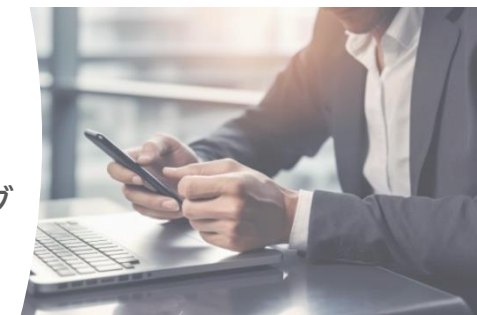
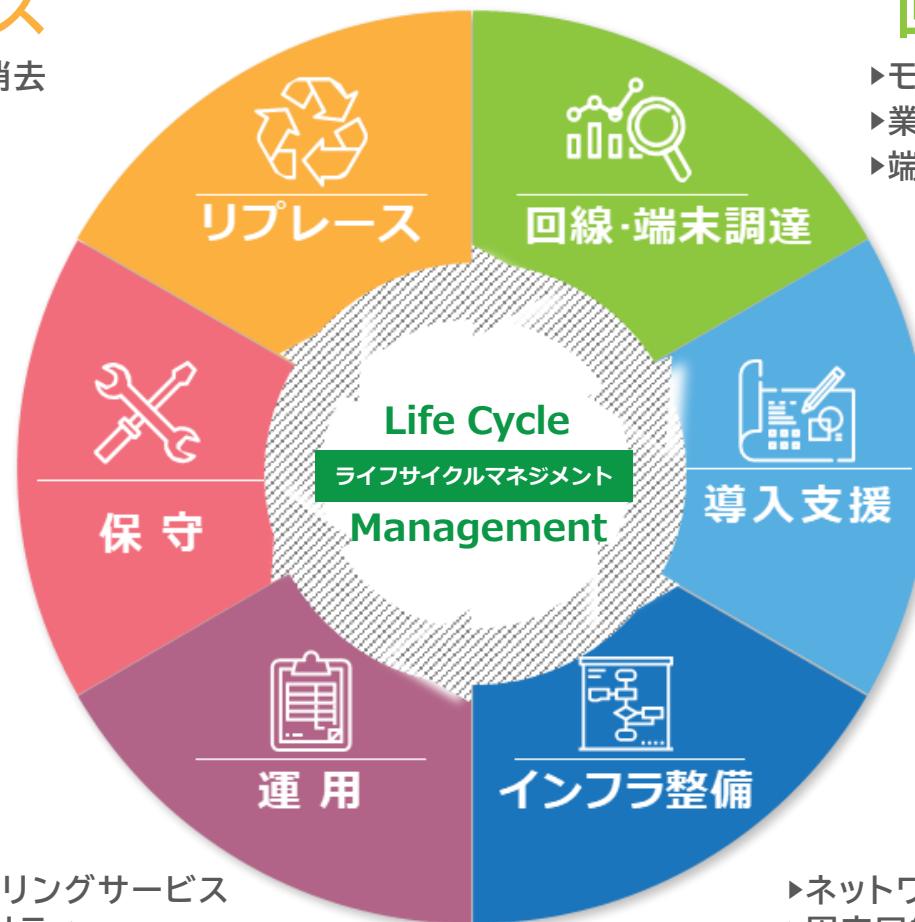
## 運用

- ▶ 支払一元化／ビルディングサービス
- ▶ モバイルセキュリティ
- ▶ ヘルプデスク
- ▶ MDM・管理サービス



## インフラ整備

- ▶ ネットワークシステムの設計・構築・導入
- ▶ 固定回線、LAN、WAN、Wi-Fi環境整備



## マルチキャリア・マルチベンダーに対応。 お客様に最も適したサービスをご提案。

- ◆ 通信キャリアや、大手ベンダー問わず、お客様のご希望に合わせ幅広い商品・サービスのご提案が可能です。
- ◆ 通信回線やデバイス販売だけでなく、キittingやヘルプデスク、ネットワーク設計や保守・運用、リプレースまで、ワンストップでサポートいたします。

## 全国45の活動拠点で、お客様をしっかりとサポートします。

- ◆ 本社や支社・支店に加え、全国のモバイルショップにある各法人拠点で全国広範囲での対応が可能です。
- ◆ 商品・サービス開発の専門部署や、通信回線の開通拠点、物流・キitting拠点など、専門性を高め対応品質向上や競争力強化に努めます。

## 専門性の高い事業会社各社と連携し ティーガイアグループ総合力を発揮。



PCテクノロジー

### PCテクノロジー株式会社

コールセンター事業、ヘルプデスク、IT業務支援



Wamnet  
Japan

### 日本ワムネット株式会社

データ転送、共有、保管、各種ストレージサービス



社会で活躍できる人づくり

### 株式会社V-Growth

文教向けWi-Fi/NW構築サービス、運用支援サービス



### 株式会社インフィニティコミュニケーション

NWシステムコンサルティング、企画、設計、運用



### Relay2.inc

エッジコンピューティング高性能Wi-Fiサービス

## お取引先

一般企業

中小企業からエンタープライズまで、規模や業種問わず幅広く対応

官公庁／自治体

GIGAスクールやデジタル田園都市構想等、国・自治体が進めるDX推進事業関連への参画

通信事業者

キャリア直販顧客のBPO対応での協業や人材派遣による関係性強化

アプリベンダー

新型iPhone等、新機種発売と同時にアプリやツールの検証用として出荷

## 取引顧客数

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

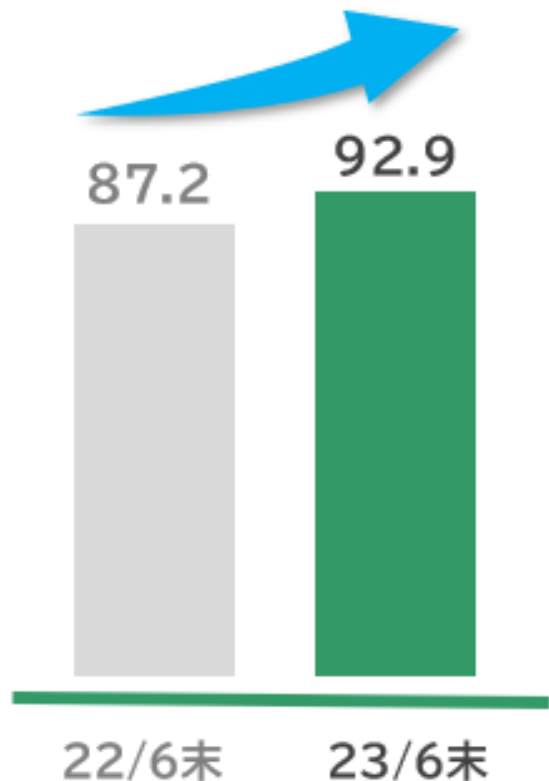
富士通・富士通  
グループ企業など

2022年度取引顧客数  
**12,000**社  
＜2022年度直接取引法人数＞  
(法人向けソリューション商材+TG光)

# 当社独自サービス

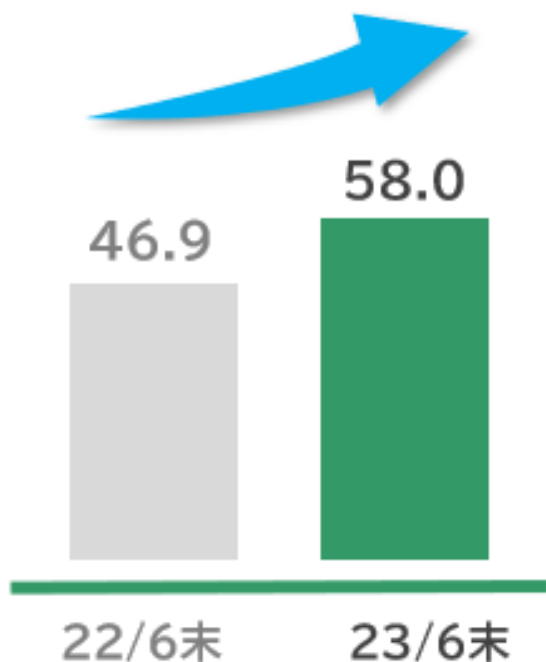
法人向け通信回線  
一括管理サービス

movino star ID数 (万ID)



ヘルプデスク

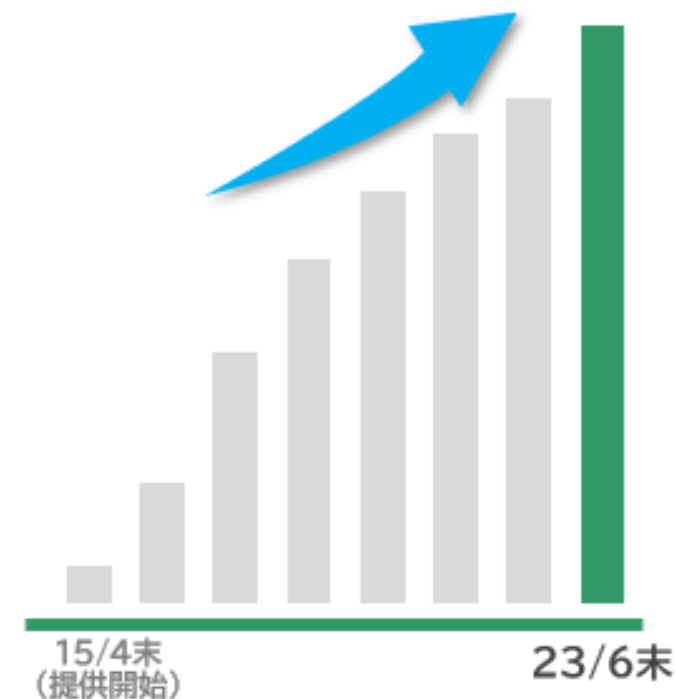
ヘルプデスク ID数 (万ID)



当社独自の  
光アクセスサービス

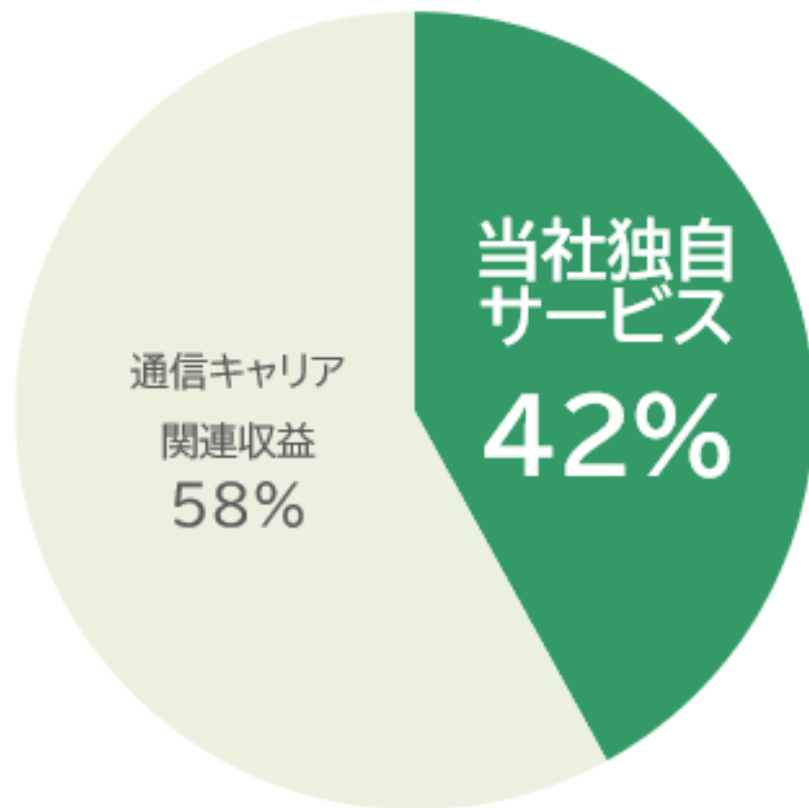


累計回線数は順調に増加



## 当社独自サービス割合

2023年3月期



(連結売上総利益構成比)

## 当社独自サービス構成比

約 **4** 割

## 2nd Market(セカンドマーケット)

法人のお客様より回収したスマートデバイスを安全にデータ消去検査、査定、クリーニング等リファーマビッシュし販売



サービス拡充  
(収益拡大)



環境負荷低減  
(サステナビリティへの貢献)



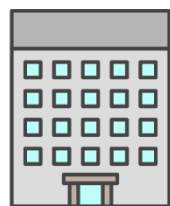
# スマートライフ・クオカード事業

決済サービス、海外事業、その他新規事業

# ギフトカード／QUOカード ビジネスモデル

## ギフトカード販売モデル

カード発行事業者



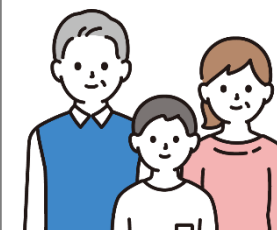
© Nintendo

T-GAIA

コンビニエンスストア等



消費者  
(お客様)



## QUOカード販売モデル

当社子会社 株式会社クオカード

QUO



発行事業者としてQUOカードを発行

※QUOカードはコンビニのほか書店や  
広告代理店などにも販売しています

# スマートライフ事業について

既存チャネルの強みを生かした様々なサービスを展開

## コンビニ/大手小売店向け決済・リテールサービス



## 携帯ショップにおける各種サービスの提供



## スマホアクセサリショップ運営



SmartLabo	11	店舗
UNiCASE	9	店舗

ECサイト (BellezzaCalma/UNiCASE)	2	
(2023年8月時点)		



# QUOカード／QUOカードPay

加盟店、発行枚数ともに順調に拡大

## QUOカード累計発行枚数



# 約10億枚

<2023年3月末時点>

## QUOカードPay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



ファッション



モール



ライフスタイル



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/>



# QUOカードPayの特長と採用事例

## QUOカードPayの特長

### ギフト利用



多彩なカードデザイン、  
メッセージ送信可能

### 個人情報登録 不要



面倒な会員登録は  
不要

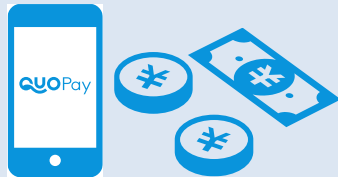
### アプリなしでも 利用可能



WEBブラウザを  
開くだけで使える

※より便利に使える  
専用アプリもあります

### 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

## 自治体での採用事例

子ども教育支援・  
子育て支援



子どものいる家庭に教育や子育てへの支援として配布

マイナンバーカード  
普及促進



マイナンバーカード普及を拡げるため申請者へのインセンティブとして配布

健康マイレージ  
での活用



アプリ内でポイントをため、特典としてQUOカードPayやQUOカード他を付与

(事例の一部)



**QUO Pay**  
クオ・カード ペイ

簡単操作ですぐに使える、シニアの方も使いやすいデジタルギフト  
**自治体採用実績多数**

# スマホアクセサリ卸売り・営業販売サポート

当社の強みである営業・販売ノウハウ、  
お取引先であるコンビニ等の販路を生かしビジネスを拡大

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

小売店

eイヤホン



ロフト



京都ロフト

神戸ロフト

販路拡大中

# スマートライフ事業について

社会課題の解決と収益拡大を目指し、幅広く事業を展開

## 再生可能エネルギー事業

BCP対策やESG経営の需要増加  
全国各地への導入が進む



当社滋賀物流倉庫



株式会社TGパワー(連結子会社)

太陽光発電システム

設置件数

413件

(2023年4月時点)

## 農業



株式会社TGファーム(子会社)

栃木と福岡に圃場を拡大  
スマート農業への取り組み



いちご栽培

## 子ども向けICT教育

- ・幼稚園・保育園向け教室
- ・小学生向けオンライン教室



## フェムテック

女性特有の健康課題を解決するサービスやプロダクトの提供

2023年6月フェムテック産業  
のリーディングカンパニー  
fermata(フェルマータ)  
株式会社と資本提携



今後の予定

店舗出店



ECサイト販売



## 海外

シンガポールでのモバイルバッテリーシェアリング  
「ChargeSPOT」をフランチャイズ展開

株式会社 INFORICHと当社外国子会社  
T-Gaia Asia Pacific Pte.Ltd.により  
2023年内にサービス開始予定



# 3.成長戦略とサステナビリティ





「お客様主体」と「マーケットイン」視点でのサービスを追求し、社会に対する価値提供の拡大を目指す

FY2023~

モバイル

新事業  
領域

ソリューション

スマートライフ・  
クオカード

## お客様主体のビジネスモデルへ

モバイルショップでの  
スマートライフ型サービスを提供

## プロダクトアウトからマーケットインへ

法人・コンシューマーともに  
お客様が求めるサービスを追求

注力事業キーワード



ヘルスケア



自治体との連携



地方創生



中小企業DX支援



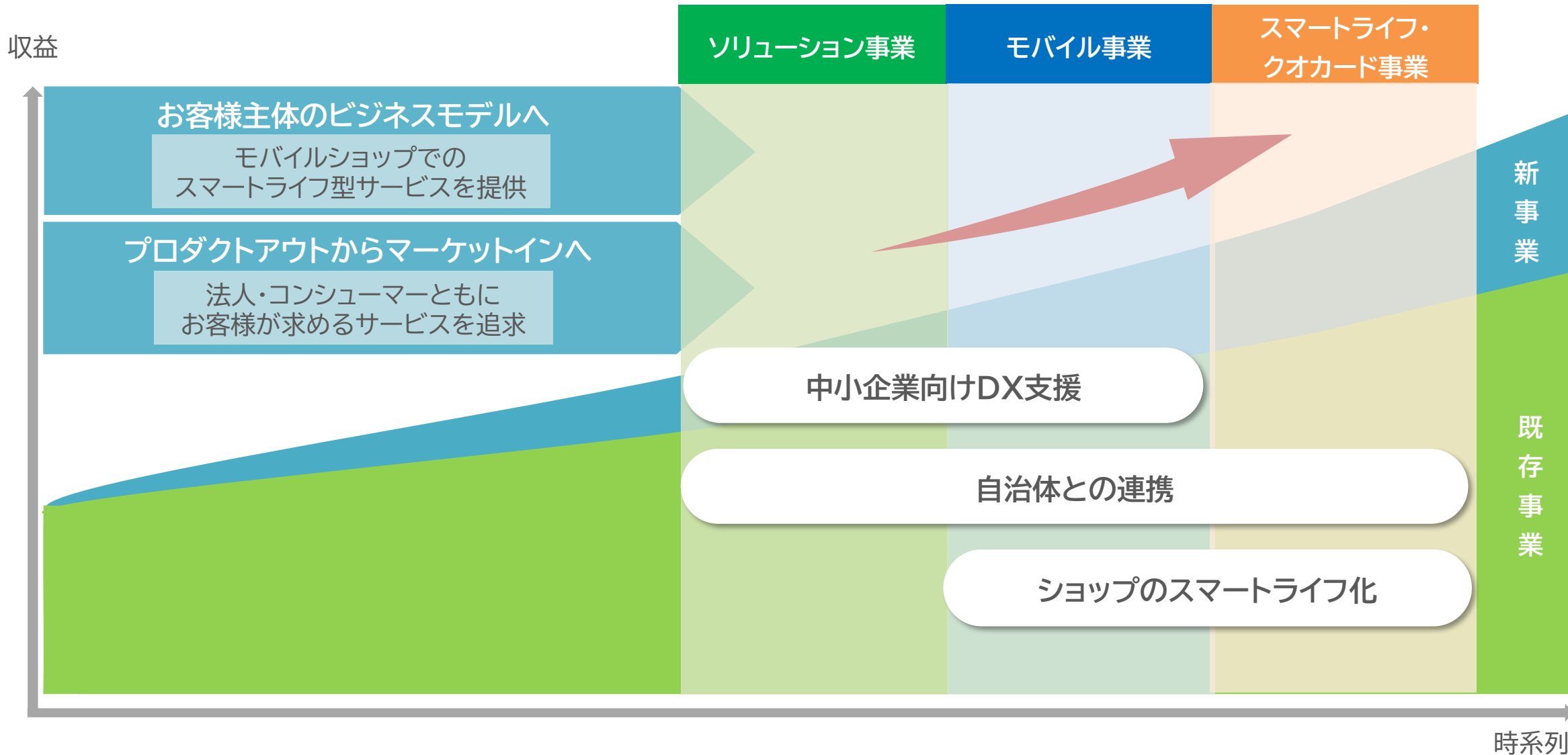
新事業への挑戦



サステナビリティ

# 全社連携による事業の拡大と成長

各事業の横連携を促進することにより新事業領域を拡充し、  
既存事業と新事業の成長で収益拡大を見込む



# サステナビリティに関わる取り組み

## ティーガイアグループサステナビリティ方針

### サステナビリティ基本方針

当社グループは、事業活動を通じ、社会の持続的な成長に貢献します。様々な社会課題の解決に取り組み、豊かな未来のために価値を創造し続けます。



### 環境方針

- ・法令遵守
- ・GHG排出量削減
- ・循環型社会
- ・PDCA
- ・情報開示



### 社会方針

- ・ワークスタイル
- ・D&I
- ・人財
- ・健康
- ・地域社会
- ・教育
- ・人権



### コーポレート・ガバナンス方針

- ・コンプライアンス
- ・リスクマネジメント
- ・税務



### ティーガイアグループCSR調達方針

- 1.法令を遵守したクリーンな事業活動
- 2.人権の尊重と労働・安全衛生への配慮
- 3.地球環境への配慮
- 4.品質・安全性の確保
- 5.情報セキュリティの対策
- 6.事業継続計画の策定



### ティーガイアグループ人権方針

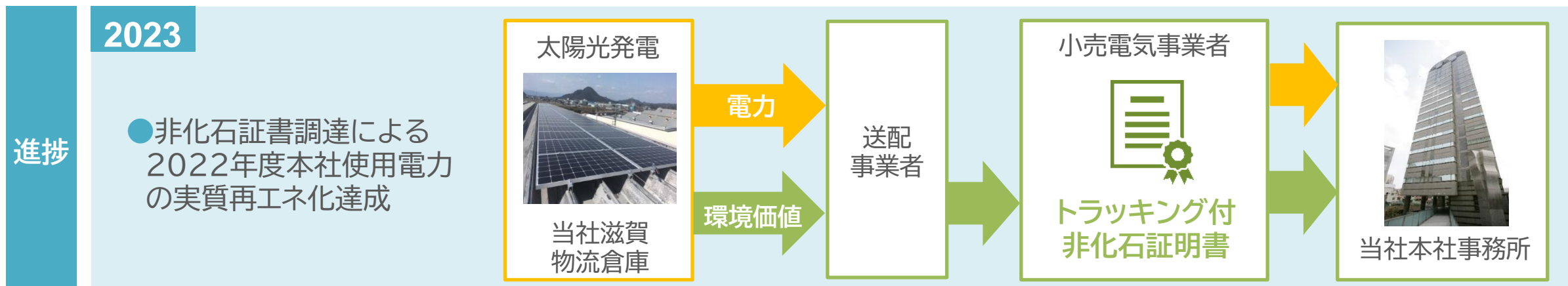
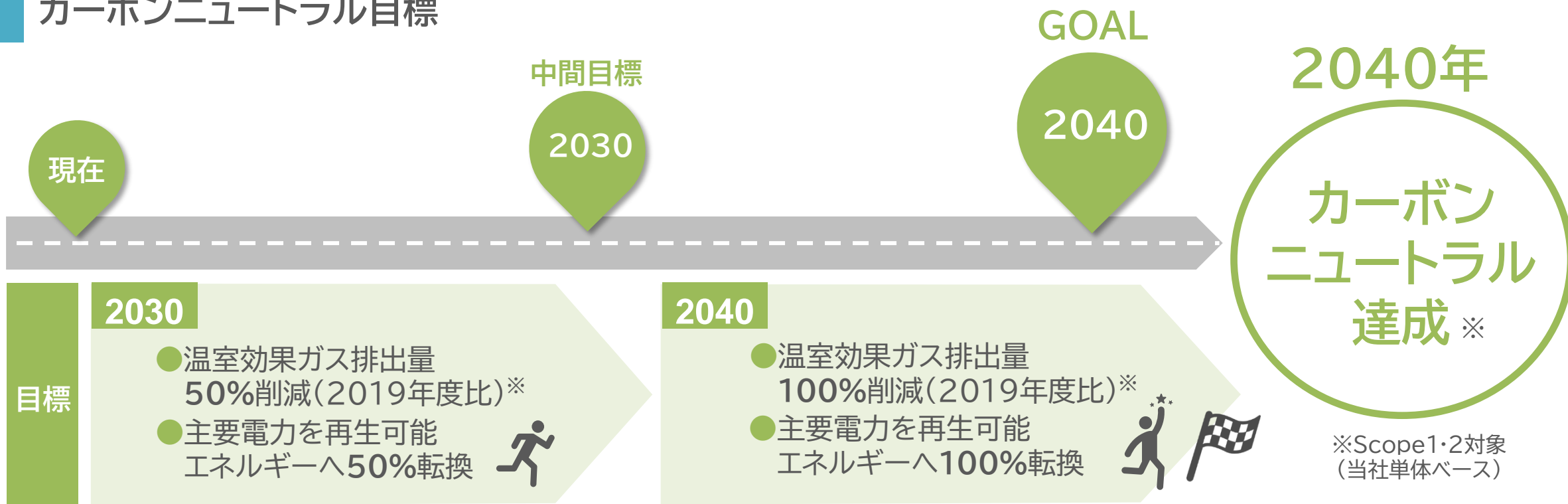
- 1.国際規範の尊重
- 2.適用範囲
- 3.人権デュー・デリジェンス
- 4.救済・是正
- 5.推進体制
- 6.情報開示
- 7.対話・協議
- 8.教育・研修
- 9.法令遵守
- 10.重点課題







各方針・ガイドラインの内容の詳細は当社コーポレートサイトをご確認ください。  
<https://www.t-gaia.co.jp/company/csr/philosophy.html>

# サステナビリティに関わる取り組み

## カーボンニュートラル目標



# 従業員への取り組み

女性管理職比率	11.3% (※1) 2025年度までに15%目標		多様なSOGIに 対応 (※4)	<ul style="list-style-type: none"><li>●同性パートナーシップ制度導入</li><li>●社外相談窓口の設置</li><li>●社内研修</li><li>●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</li></ul>
男性社員 育児休業取得率	80.9% (※2)		社員のキャリア 開発支援	<ul style="list-style-type: none"><li>●社内公募</li><li>●FA制度</li><li>●副業許可</li><li>●事業会社との人財交流</li></ul>
男女の賃金の 差異	73.6% (※3)		健康経営の促進	<ul style="list-style-type: none"><li>●カウンセラーによる相談室設置</li><li>●マッサージルーム運営</li><li>●「特定疾病サポート休暇」制度導入</li><li>●産業医職場巡回、保健師面談</li></ul>
障がい者 雇用率	2.6% (※1)		社外からの評価	<ul style="list-style-type: none"><li>●くるみん</li><li>●えるぼし</li><li>●D&amp;I Award 2年連続最高位認定取得</li><li>●PRIDE指標 2年連続ゴールド受賞</li><li>●健康経営優良法人 5年連続認定</li></ul>

※1: 2023年4月時点

※2: 当社独自の休暇制度を含む2022年度の実績

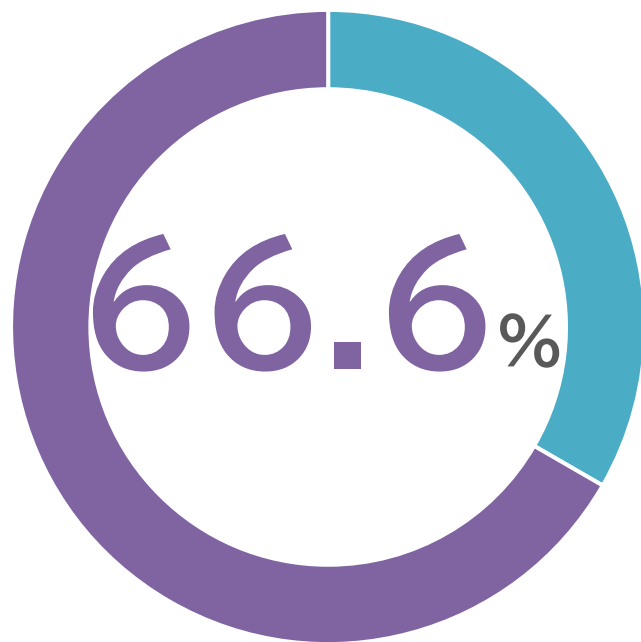
※3: 2023年3月31日時点

※4: SOGIとは「Sexual Orientation(性的指向)とGender Identity(性自認)」の頭文字。LGBTを包括する概念。

# コーポレート・ガバナンス

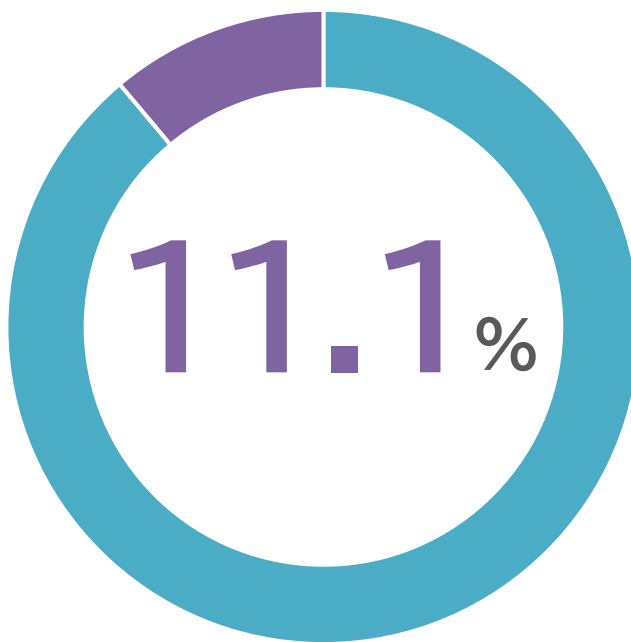
経営の透明性の確保および企業価値向上のためのガバナンス体制を構築

## ■ 社外取締役比率



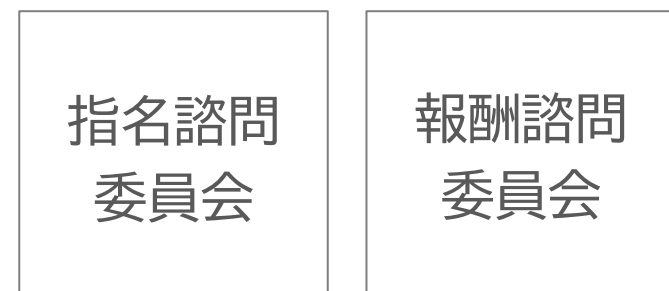
9名中6名  
(うち独立役員5名)

## ■ 女性取締役比率



9名中1名  
(独立役員)

## ■ 社外役員による委員長



# 4.業績・財務状況と株主還元



# 2024年3月期 全社連結業績予想

(単位:億円)	23/3期 通期実績	24/3期 通期計画	前期比
売上高	4,536.0	4,595.0	101.3%
売上総利益	707.6	749.0	105.8%
販管費	637.7	667.0	104.6%
営業利益	69.9	82.0	117.2%
営業外損益 (カード退蔵益他)	46.4	42.0	90.5%
経常利益	116.3	124.0	106.6%
純利益	79.3	80.0	100.8%

純利益：親会社株主に帰属する当期純利益



# 2024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			スマートライフ・クオカード事業		
	23/3期 実績	24/3期 計画	前期比	23/3期 実績	24/3期 計画	前期比	23/3期 実績	24/3期 計画	前期比
売上高	3,815	3,699	96.8%	376	542	143.5%	341 (300)	389 (325)	113.4% (108.0%)
営業利益	40.3	52.8	130.8%	25.8	31.6	122.3%	1.2 (16.6)	1.3 (12.8)	106.6% (77.1%)
純利益	25.8	30.8	119.2%	20.3	19.8	97.4%	29.9 (11.8)	30.8 (9.9)	102.7% (83.5%)

2024年3月期より、「決済サービス事業他」は「スマートライフ・クオカード事業」へ名称を変更しました。

( )内の数値:スマートライフ・クオカード事業単体(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。

通期 (単位:%)	21/3期	22/3期	23/3期
自己資本比率	27.4%	29.2%	30.2%
自己資本 当期純利益率 (ROE)	21.9%	15.7%	11.0%
投下資本利益率 (ROIC)	18.9%	12.1%	9.2%

## 資本を効率的に活用

### 23/3期

ROE **11.0%**

ROIC **9.2%**

「JPX日経インデックス400」にも継続選出!



## JPX-NIKKEI 400



株主優待は年2回



クオ・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

長期にわたり安定的かつ継続的な利益還元を実施

年間配当金

75 円

(予想)

連結配当性向

40 %

を目途

株主優待含む実質利回り

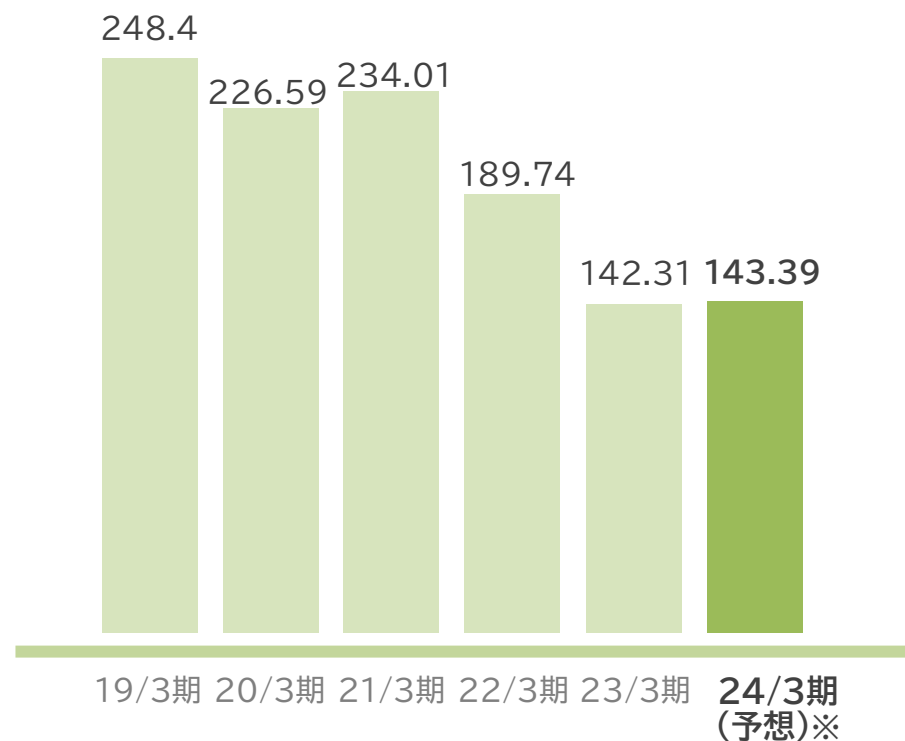
約 5.6 %

(予想)※

※2024年3月期 株主優待(予定)と配当(予想)および2023年8月21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)

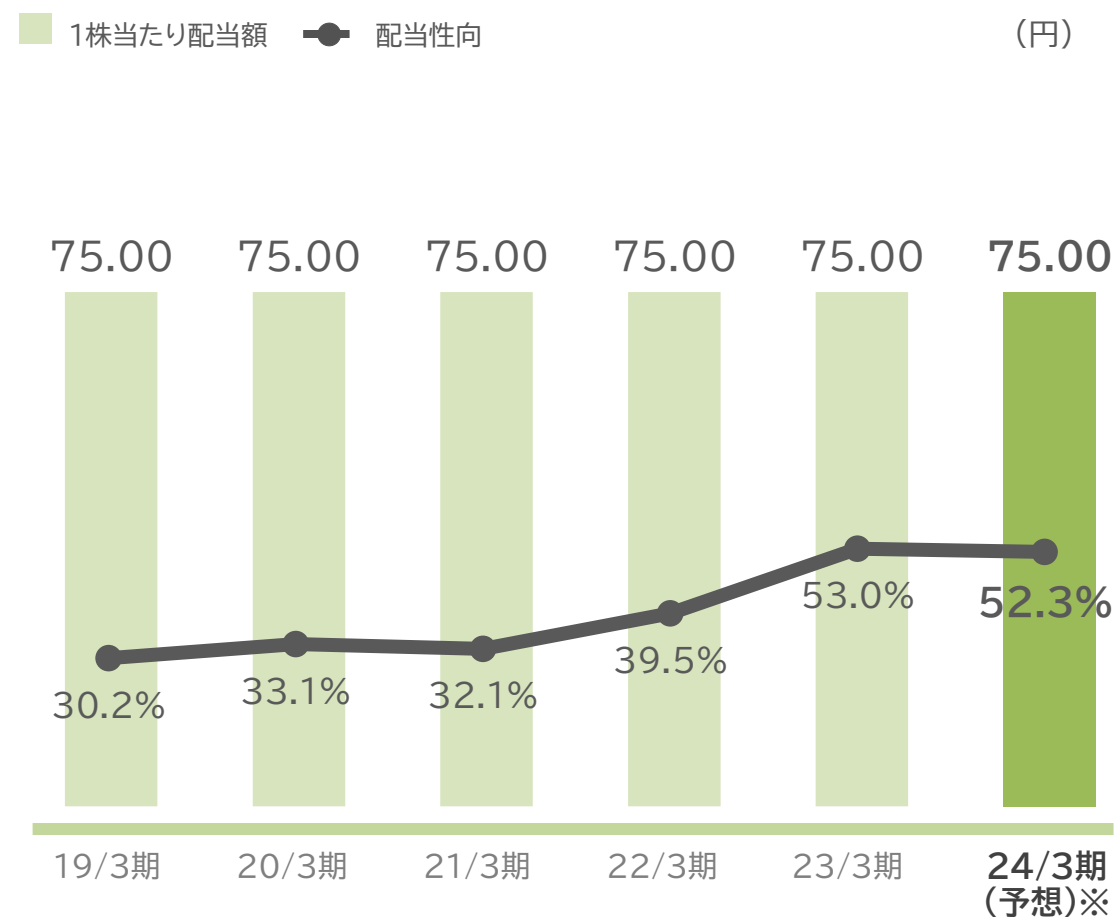
## 1株当たり当期純利益

(円)



## 1株当たり配当額と配当性向

(円)



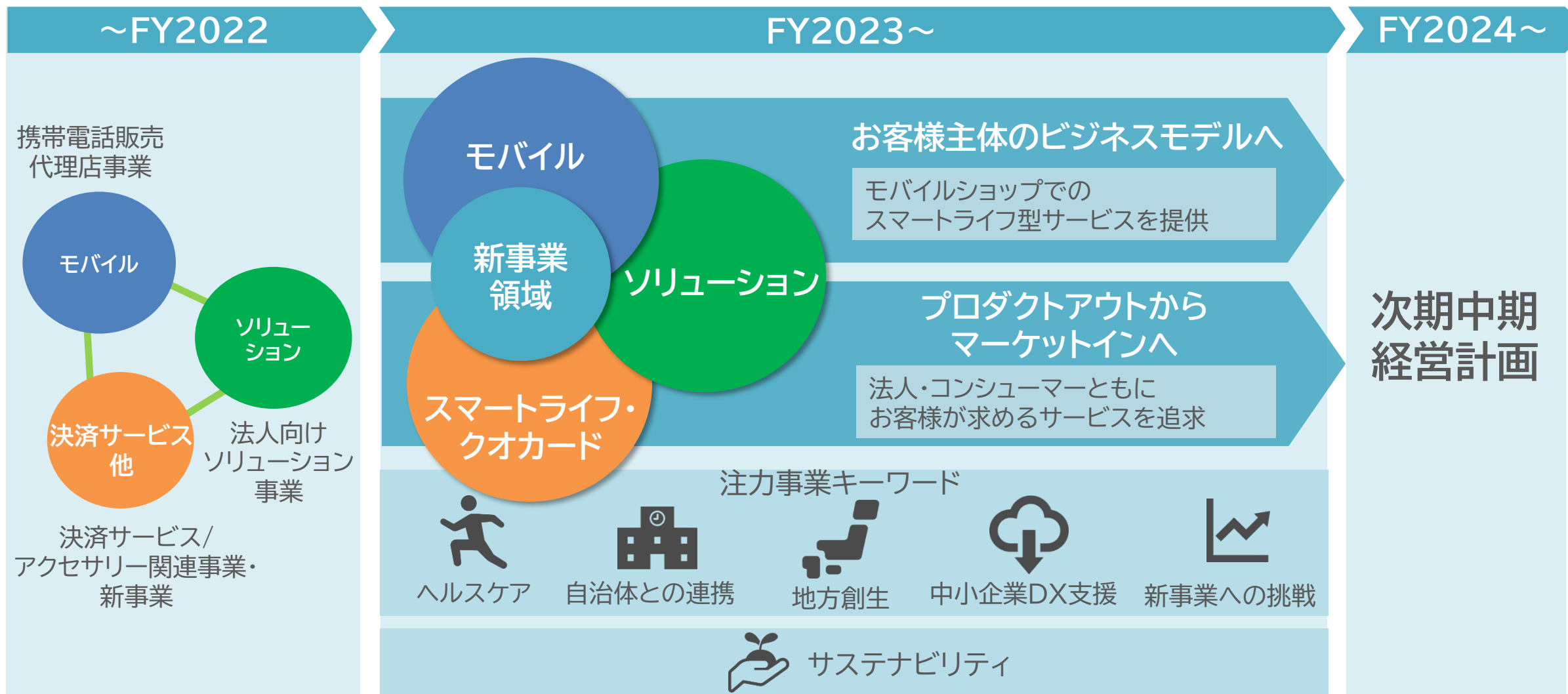
※24/3期(予想)の1株当たり当期純利益および配当性向は、24/3期末における期中平均株式数(予想)に基づき算出

# 本日のまとめ



# 本日のまとめ

既存事業を掛け合わせながら新事業を創出し、さらなる価値提供を目指す





## 【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

はっぴー

# 參考資料



**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

## 当社のありたい姿

---

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  
事業を通じて社会的課題を解決することで  
企業価値を向上する

# 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



## 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鎖が呼べるか」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。

# マテリアリティ

関連するSDGs

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



## モバイル事業の成長戦略

### 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



通信事業者と  
協業を拡充

いつでも  
相談できる  
安心ショップ



人財育成と  
活躍の場を  
提供

質の高い  
全国販売  
ネットワーク



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

## ソリューション事業の成長戦略

# 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

## 決済サービス事業の成長戦略

# 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

### 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



  
QUOカードと  
QUOカードPayの  
デジタル融合

### 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



### 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

## 新事業の成長戦略

### 将来の成長分野への挑戦・投資 ESG・SDGsに貢献



## ワークスタイル

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してい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&  
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

### 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

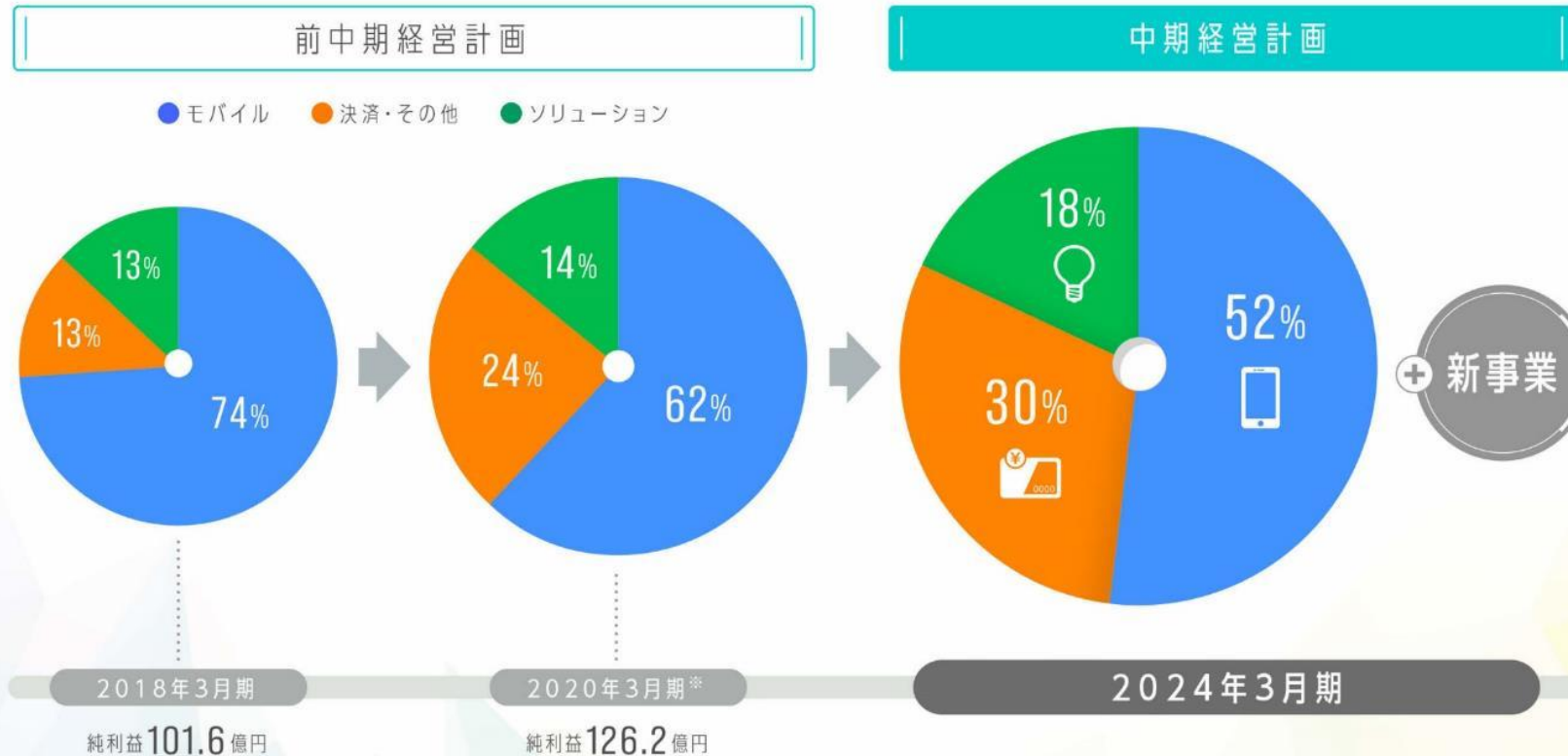
グループ会社の自主性を尊重し  
規模・特性・成長ステージなどに応じて  
経営管理体制の構築をサポートすることで  
**TGグループの価値最大化を目指す**

Policy for group companies



## 事業ポートフォリオの変革イメージ

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

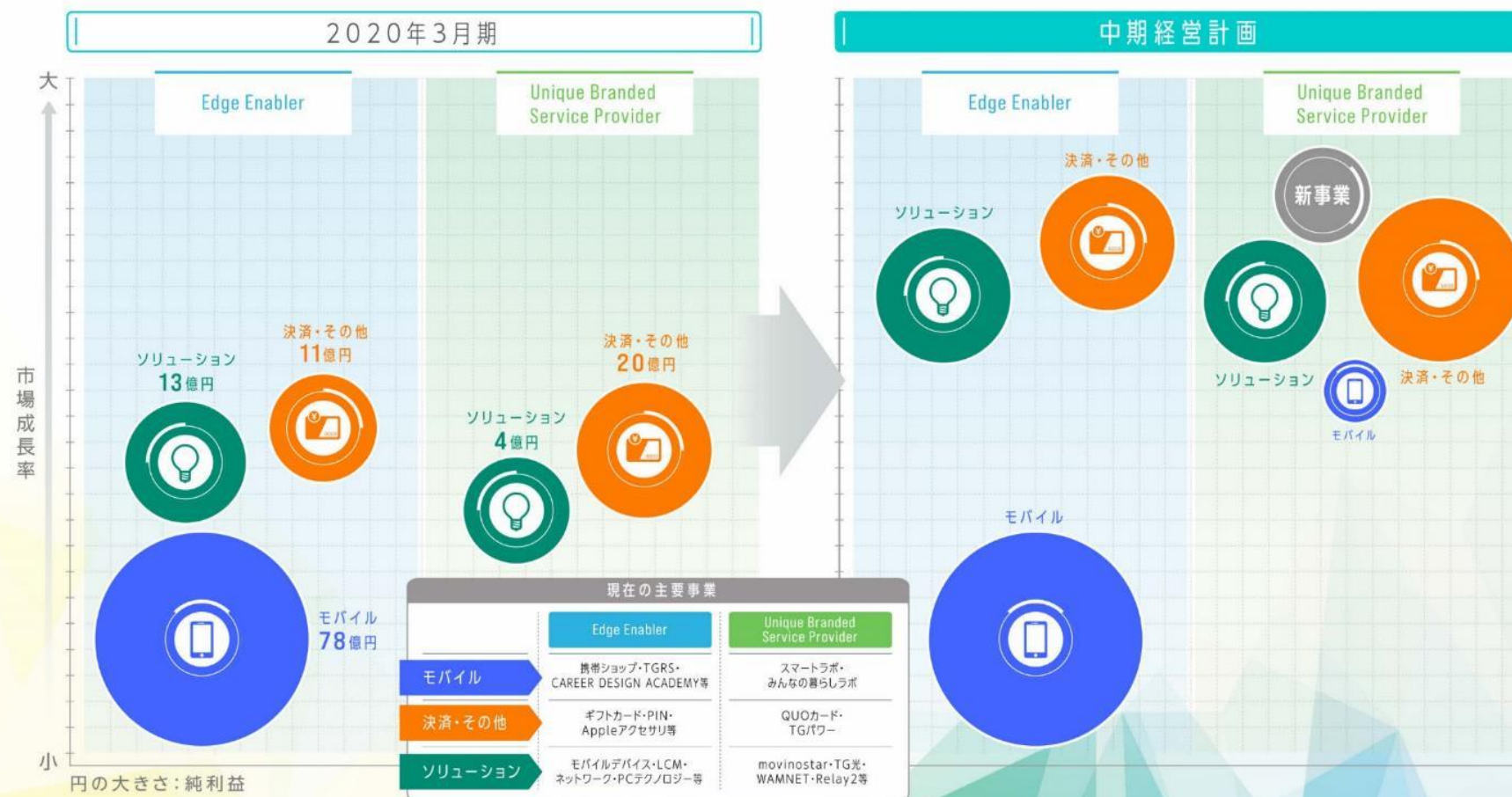


\*2021年3月期は新型コロナウイルスの影響が大きかったため、2020年3月期の収益構造を採用しました。

## 事業ポートフォリオの変革イメージ

### 各事業の成長イメージ

Edge Enabler × Unique Branded Service Provider



# 2024年3月期 1Q 連結決算概要

回線契約数低調の影響が大きく減益

連結範囲の変更などにより売上総利益、販管費がグロスアップ

(単位:億円)	23/3期 1Q	24/3期 1Q	前年同期比
売上高	1,084.9	964.3	88.9%
売上総利益 (売上総利益率)	173.3 (16.0%)	171.6 (17.8%)	99.0% (+1.8p)
販管費	150.6	161.2	107.0%
営業利益 (営業利益率)	22.7 (2.1%)	10.3 (1.1%)	45.8% (Δ1.0p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	9.9	8.2	83.2%
経常利益	32.6	18.6	57.2%
純利益	23.8	11.1	46.8%
回線契約数 (万回線)	90.1	76.9	85.3%

24/3期 通期計画	計画進捗率
4,595.0	21.0%
749.0 (16.3%)	22.9%
667.0	24.2%
82.0 (1.8%)	12.7%
42.0	19.7%
124.0	15.1%
80.0	14.0%

# 2024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				スマートライフ・クオカード事業			
	23/3期	24/3期	前年	計画	23/3期	24/3期	前年	計画	23/3期	24/3期	前年	計画
	1Q	1Q	同期比	進捗率	1Q	1Q	同期比	進捗率	1Q	1Q	同期比	進捗率
売上高	916 [84.5%]	795 [82.5%]	86.8%	21.5%	86 [7.9%]	94 [9.7%]	109.3%	17.3%	82 (72) [7.6%]	74 (61) [7.7%]	90.5% (85.0%)	19.1%
営業利益	15.0 [66.2%]	6.5 [63.2%]	43.7%	12.5%	5.1 [22.5%]	2.8 [27.8%]	56.6%	9.1%	2.0 (4.0) [8.9%]	0.3 (2.6) [3.7%]	18.8% (64.3%)	29.2%
純利益	10.5 [44.3%]	3.0 [27.1%]	28.6%	9.8%	6.2 [26.3%]	1.5 [13.7%]	24.4%	7.8%	6.5 (2.8) [27.4%]	5.7 (1.8) [51.5%]	88.0% (64.5%)	18.7%
回線 契約数 (万回線)	83.0	70.0	84.3%	—	7.1	6.8	96.1%	—	—	—	—	—
事業環境等	<ul style="list-style-type: none"> <li>物価上昇等、買い替えサイクルの長期化により回線契約数は低調</li> <li>独自商材中心に1回線あたりの単価アップ</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>営業システム稼働開始にともなう償却費等、システム関連費用が先行</li> <li>前年同期に特別利益の計上あり</li> <li>連結範囲の変更(連結子会社3社増)</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>PIN・ギフトカードの取扱高は低調</li> <li>QUOカード/QUOカードPay発行は好調</li> <li>退職金は期初想定どおり</li> </ul>			

[ ] 内の数値はセグメント別構成比、( )内の数値:スマートライフ・クオカード事業単体(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:%)	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
自己資本比率	22.8%	26.1%	30.4%	27.4%	29.2%	30.2%
自己資本当期純利益率 (ROE)	30.9%	33.3%	24.8%	21.9%	15.7%	11.0%
投下資本利益率 (ROIC) <sup>※3</sup>	21.6%	29.3%	25.0%	18.9% <sup>※1</sup>	12.1%	9.2%
売上高営業利益率	2.6%	2.9%	2.9%	3.3% <sup>※2</sup>	2.2%	1.5%
純資産配当率 (DOE)	9.3%	10.0%	8.2%	7.0%	6.2%	5.8%

※1 21/3期は、新型コロナ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。

The logo features a stylized 'T' and 'G' in a vibrant green-to-yellow gradient on the left. To the right, the text 'T-GAIA' is displayed in a bold, grey, sans-serif font. The 'T' and 'G' are positioned to the left of the 'T-GAIA' text, with the 'T' partially overlapping the 'G'.