



2017年3月期 第3四半期

決算説明資料

2017年2月9日

免責事項

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。



2017年3月期 3Q累計 連結決算概要

| (単位：億円) | 16/3期 3Q 累計 | 17/3期 3Q 累計 | 前年同期比 | 17/3期 通期 計画 | 計画進捗率 |
|----------------------|-----------------|------------------|-------------------|------------------|-------|
| 売上高 | 4,532.8 | 4,060.3 | 89.6% | 6,160.0 | 65.9% |
| 売上総利益 (売上総利益率) | 450.9 (9.9%) | 443.6 (10.9%) | 98.4% (+1.0 p) | 648.5 (10.5%) | 68.4% |
| 販管費 | 352.9 | 350.0 | 99.2% | 498.5 | 70.2% |
| 営業利益 (営業利益率) | 98.0 (2.2%) | 93.5 (2.3%) | 95.4% (+0.1 p) | 150.0 (2.4%) | 62.4% |
| 経常利益 | 97.8 | 93.8 | 95.9% | 149.5 | 62.8% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 58.8 | 65.0 | 110.5% | 97.0 | 67.1% |

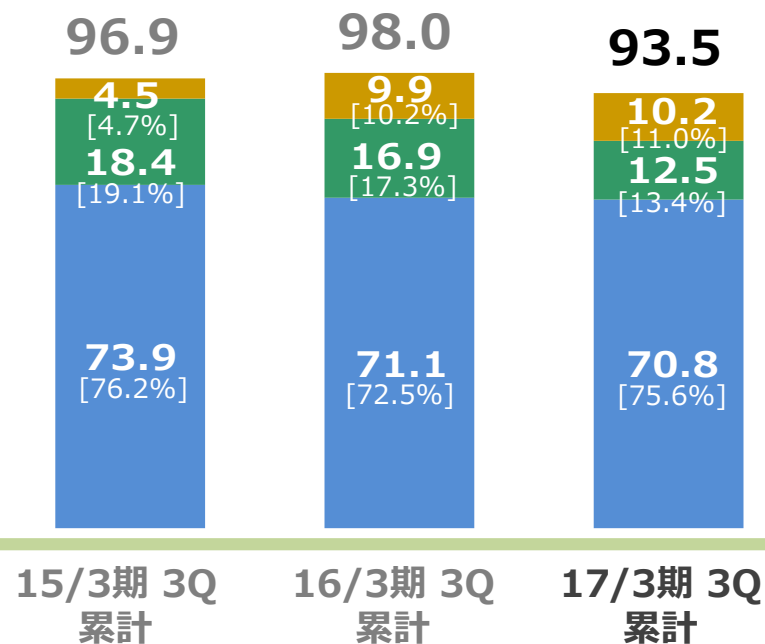
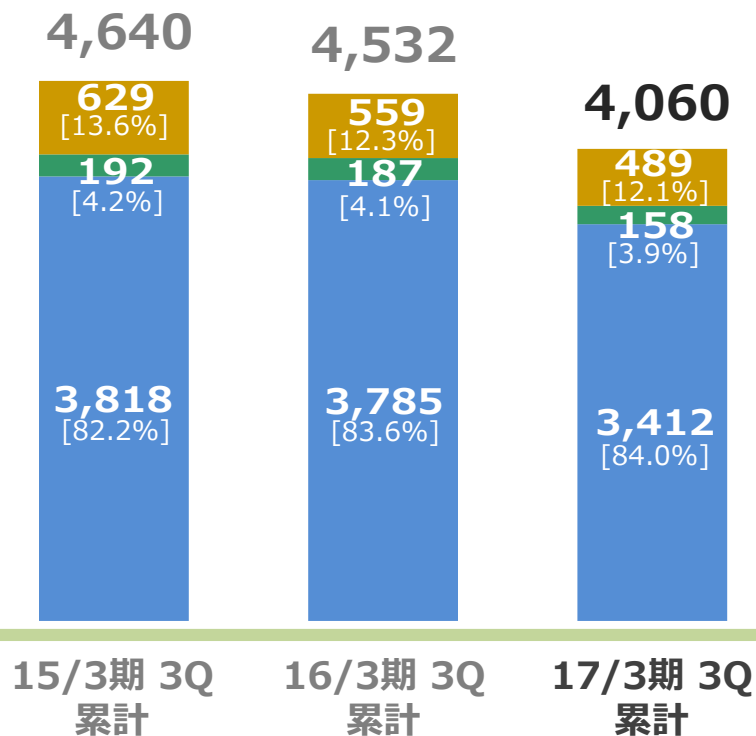


全社売上高・営業利益

売上高

営業利益

■ モバイル事業 ■ ソリューション事業 ■ 決済サービス事業他
(億円)

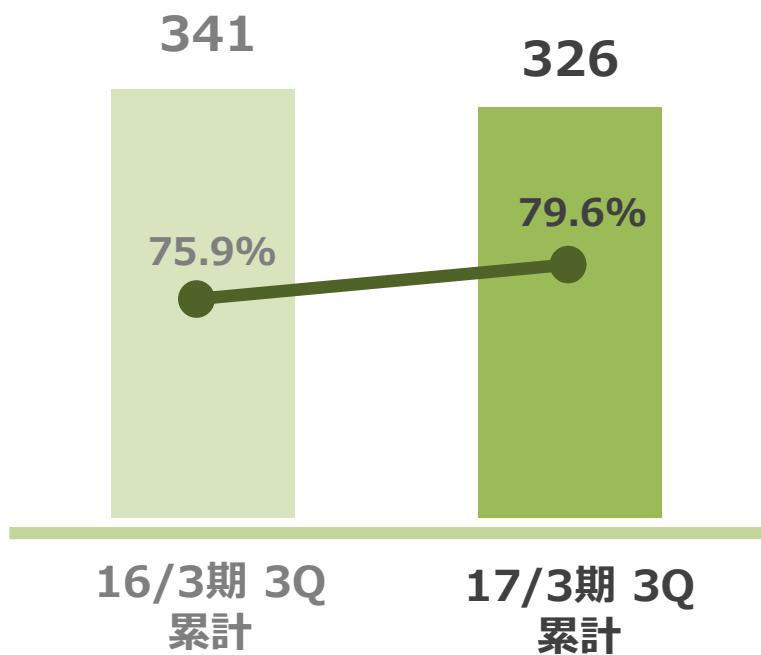




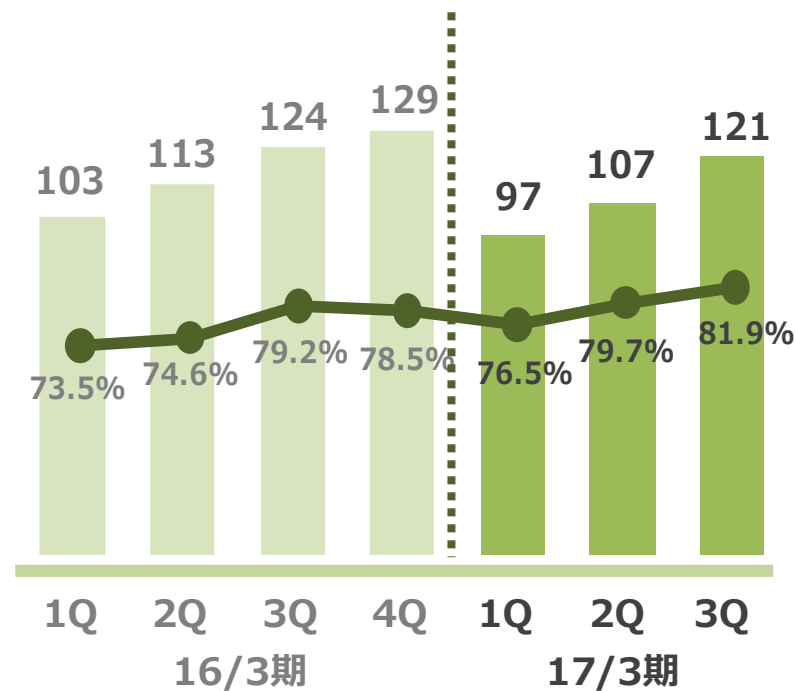
全社販売台数

携帯電話等販売台数

■ 販売台数 ● スマートフォン・タブレット比率
(万台)



四半期推移



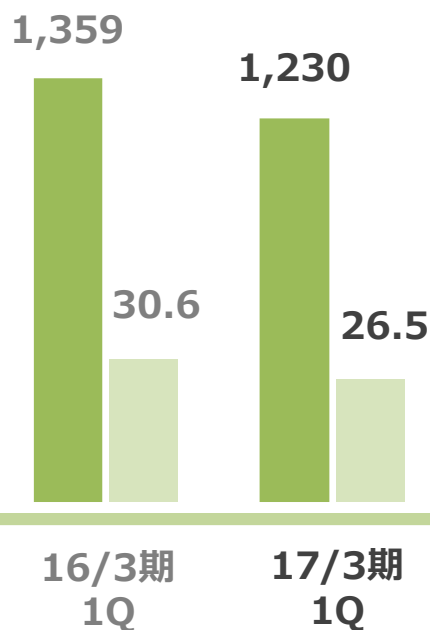
スマートフォン・タブレット比率上昇



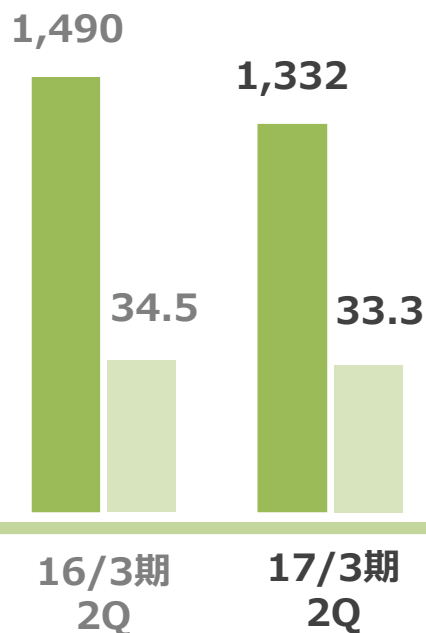
会計期間比較

1Q (4～6月)

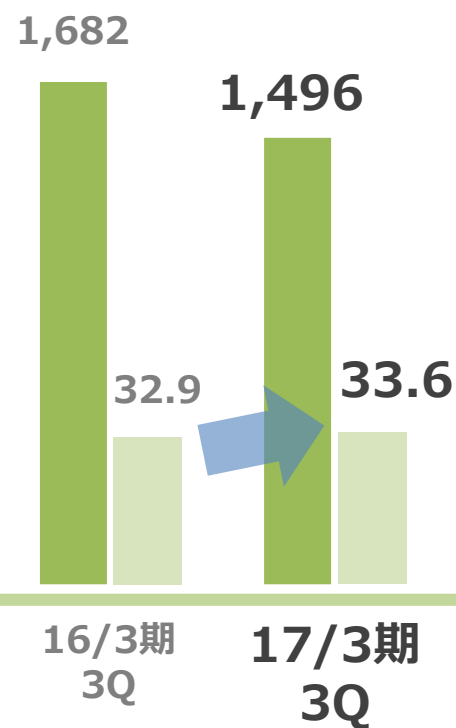
■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)



2Q (7～9月)



3Q (10～12月)



3Q会計期間で 増益



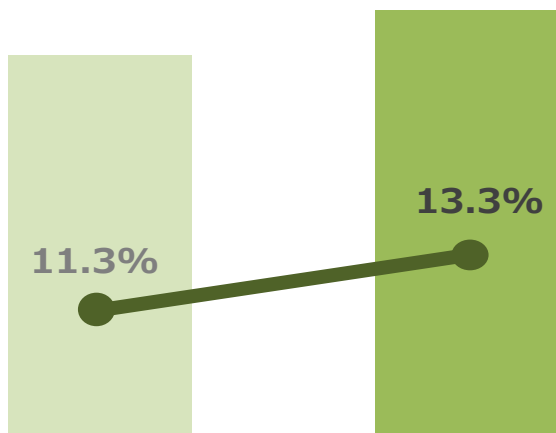
タブレット販売台数・関連商材販売動向

7

タブレット販売台数

■ 販売台数 ●—● タブレット比率

販売台数、販売比率 **増加**



16/3期 3Q
累計

17/3期 3Q
累計

タブレット・関連商材販売動向

- 通信キャリアの大容量データプラン導入等に伴い、タブレットを拡販
- お客様ニーズに即したコンテンツの提案を実施
- 販売台数減少にもかかわらず、アクセサリ販売は堅調に推移

＜取扱商品一例＞

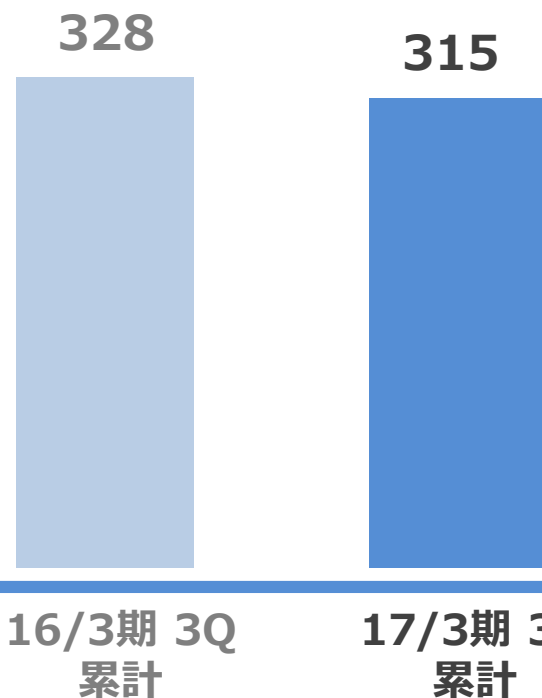




モバイル事業

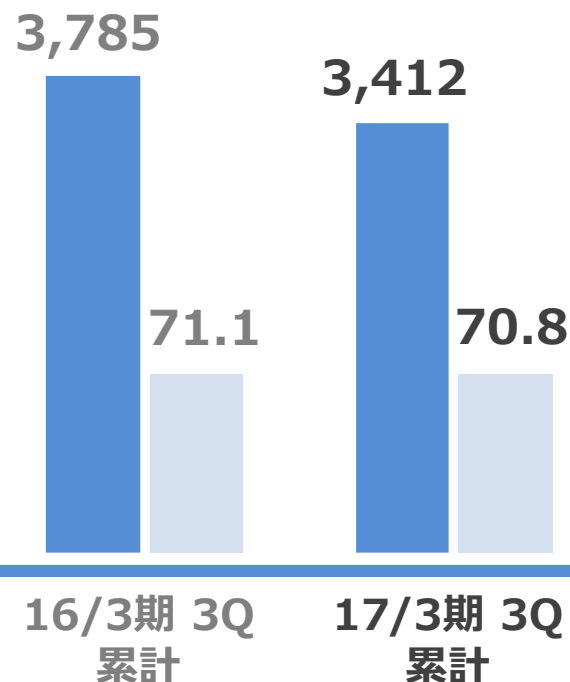
携帯電話等販売台数

(万台)



売上高・営業利益

■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)

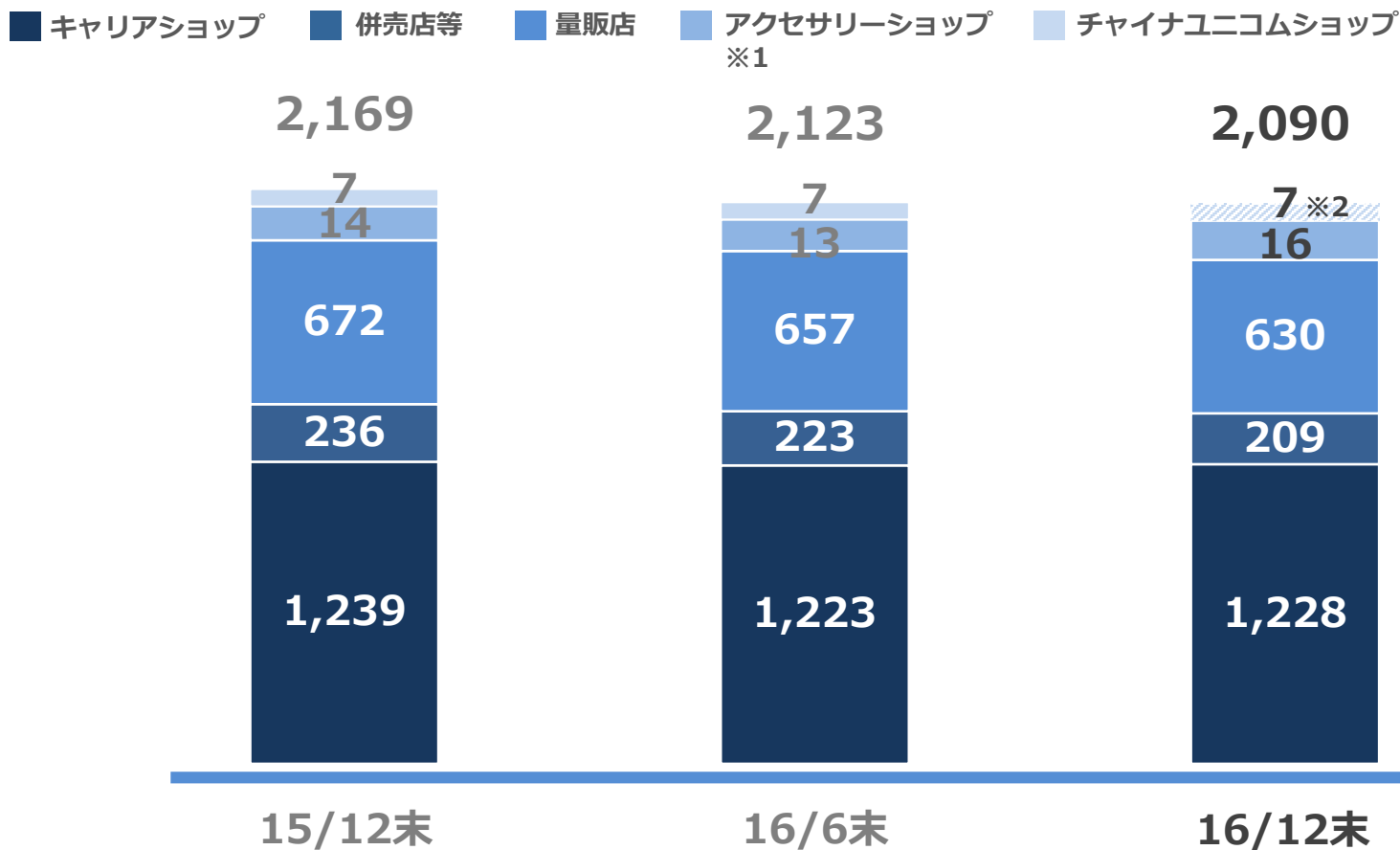


収益性向上により、前年同期並みの利益を確保



販売拠点数

販売拠点数推移



※1 アクセサリーショップにはECサイトを含む。

※2 チャイナユニコムショップは2016年12月31日付で譲渡いたしました。
詳細は、2016年11月29日公表の「特定子会社の異動（譲渡）に関するお知らせ」をご参照ください。



アクセサリーショップ°

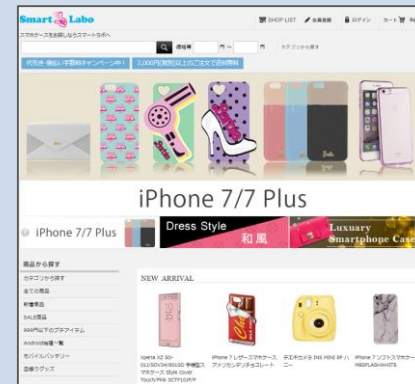
Smart Labo 店舗一覧

- 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 「Smart Labo Online」



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



アプリ&カード会員拡大中



戦略的投資 ①

キャリアショップ

●7月27日 OPEN



auショップ長与

(長崎県西彼杵郡長与町)

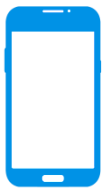
●7月29日 OPEN



ドコモショップ海老名西口店

(神奈川県海老名市)

キャリアショップの大型化



戦略的投資 ②

Smart Labo

出店ペースを加速

● 10月20日 OPEN



栄地下

(愛知県名古屋市)

● 10月28日 OPEN



池袋サンシャインシティアルパ

(東京都豊島区)

● 11月16日 OPEN



北千住マルイ

(東京都足立区)

● 12月8日 OPEN



なんばマルイ

(大阪府大阪市)



戦略的投資 ③

MVNOショップ

● 11月15日 OPEN



UQスポット本通商店街

(広島県広島市)

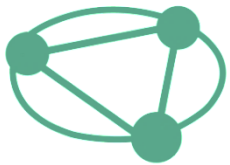
● 12月15日 OPEN



楽天モバイル 姫路 グランフェスタ店

(兵庫県姫路市)

MVNOショップの新規出店



ソリューション事業

携帯電話等販売台数

(万台)

13.1



16/3期 3Q
累計

10.8



17/3期 3Q
累計

売上高・営業利益

■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)

187



16/3期 3Q
累計

16.9



158

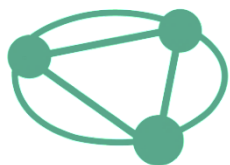


17/3期 3Q
累計

12.5



固定回線系商材のビジネスモデル変化の影響



ソリューション事業 ストック型ビジネス

movino star 加入ID数

(万ID)

42.4



15/12末

45.5



16/12末

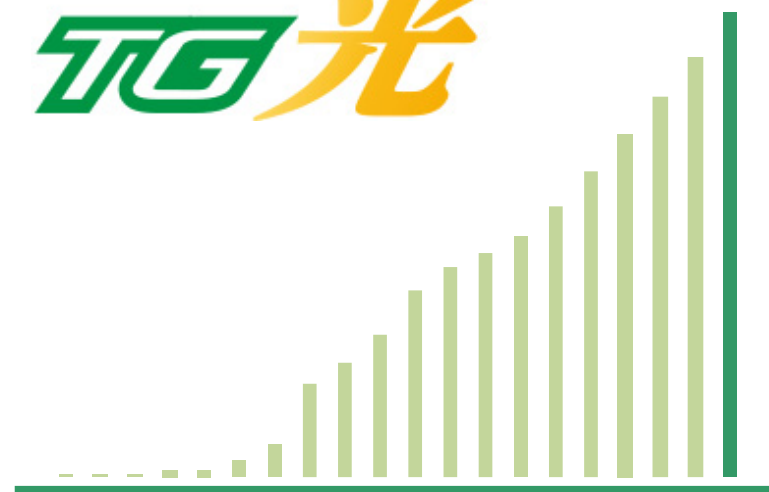
TG光 累計回線数（再卸含む）



15/4末
(提供開始)

16/1末
(再卸販売開始)

16/12末



ストック型収入は着実に増加

※ movino star…法人向け通信回線一括管理サービス

※ 新IDへの移行に伴い、ID数の見直しを図ったため、15/12末のID数を42.4万IDに、16/3末のID数を43.3万IDに修正



決済サービス事業他

売上高・営業利益

■ 売上高 ■ 営業利益

(億円)

559



16/3期 3Q
累計

489



17/3期 3Q
累計

9.9



10.2



P I N ・ギフトカード取扱高

ギフトカードの拡販により
5.5%増



16/3期 3Q
累計



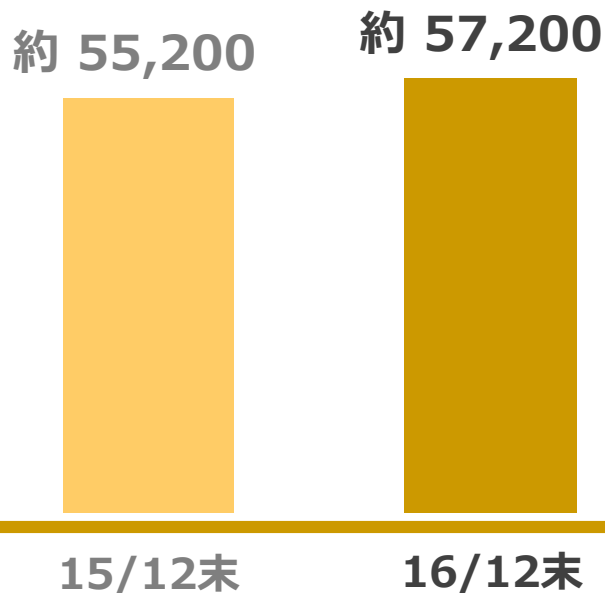
17/3期 3Q
累計

ギフトカードの販売好調により 増益



決済サービス事業他

P I N ・ギフトカード取扱店舗数



- ギフトカード取扱店舗数を拡大
- キャンペーン等の効果的な販売施策を積極的に実施

<取扱商品一例>



※Amazon.co.jpおよびそのロゴは、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。



決済サービス事業他 (海外事業)

シンガポール (決済サービス事業)



シンガポールの高級スーパー「FairPrice Xtra」

- 大手コンビニエンスストアやスーパー等においてギフトカードを拡販
- 商材の拡大等により、取扱高は伸長
- その他東南アジア諸国への進出検討



子会社の異動

特定子会社の異動（譲渡）

※ 1

- 海外戦略の一環として、経営資源の選択と集中を図るため、当社の特定子会社である「天閣雅（上海）商貿有限公司」の全ての出資持分を2016年12月31日付で譲渡。

（当第3四半期連結会計期間末より、連結の範囲から除外しております。）

連結子会社の吸収合併

※ 2

- 携帯電話等の販売強化および組織一元化による管理体制の効率化を目的として、当社の連結子会社である「株式会社TG宮崎」を2017年4月1日付で吸収合併（予定）。

※1 詳細は、2016年11月29日公表の「特定子会社の異動（譲渡）に関するお知らせ」をご参照ください。

※2 詳細は、2016年12月27日公表の「連結子会社の吸収合併（簡易合併・略式合併）に関するお知らせ」をご参照ください。



中期定性目標

当社は、2014年4月に公表した企業理念に基づき、以下目標を達成することで、持続的成長を実現し、株主、従業員を含むすべてのステークホルダーの期待に応えることを、2020年度に向けた中期目標として掲げております。

- 中核の携帯電話代理店事業において、リーディングカンパニーとしてのポジションを堅持する
- 法人向け事業、決済事業、海外事業などを確固たるコアビジネスとして育成する
- モバイル、インターネット業界で、新たな事業機会を発掘、開拓する
- 配当性向30%以上を維持する

また上記を実現するために、以下を全社共通戦略として掲げ、日々具体的方策に取り組んでおります。

- 「人財」の育成、登用、活用、確保を行い、従業員一人ひとりの成果の最大化、最適化を実現する
- 戦略的、継続的コストマネジメントを行い、市場の変化に対応したコスト構造に変革をする
- 組織、制度の最適化を柔軟に行うことで、全社成果の最大化を図る

上記中期目標、全社共通戦略をベースとして、ビジネスラインごとの営業戦略を策定、各営業本部にてアクションプランに落とし込んで、日々その実現に向け取り組んでおります。

企業理念

T G 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 ～

T G 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。

T G 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。



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



2017年3月期 全社連結業績予想

| (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% |

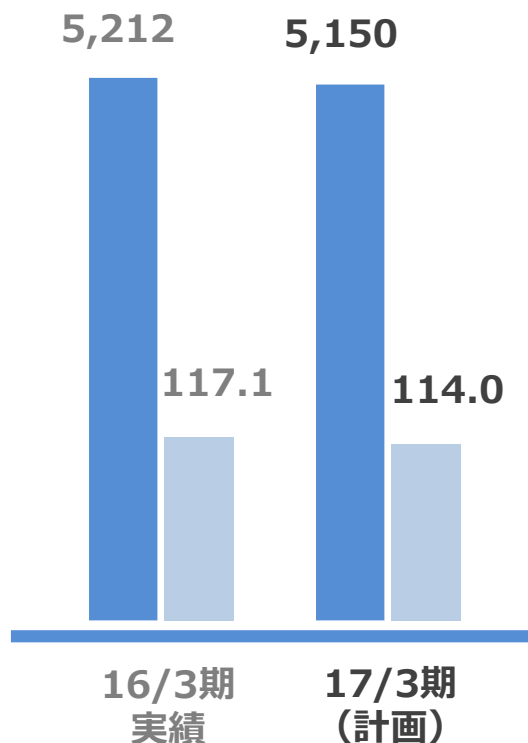
※2016年5月13日に公表いたしました通期業績予想からの変更はありません。



2017年3月期 セグメント別連結業績予想

■ ■ ■ 売上高 ■ ■ ■ 営業利益（億円）

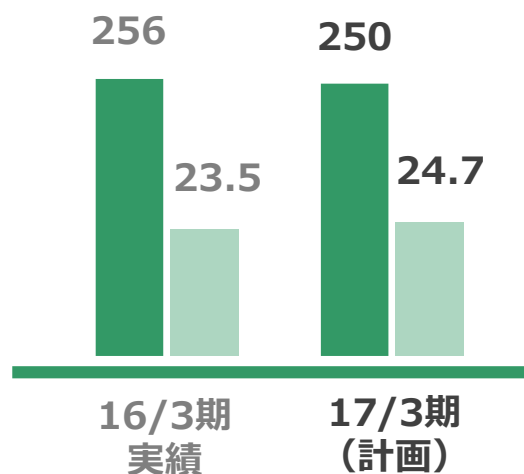
モバイル事業



販売台数（計画）

436万台

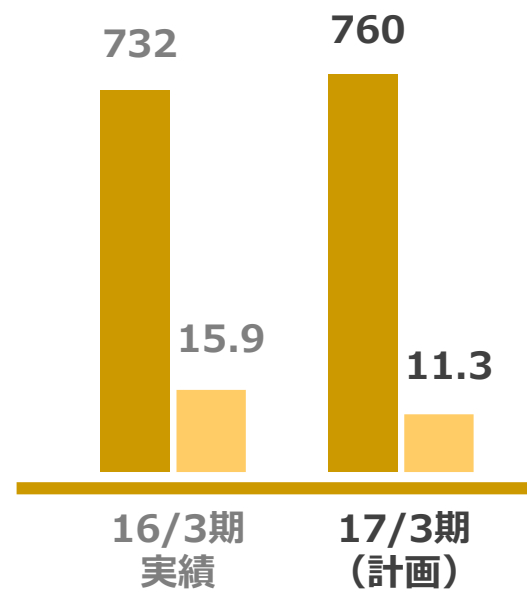
ソリューション事業



販売台数（計画）

17.6万台

決済サービス事業他





今後の取組み

モバイル事業

- 店舗の新設ならびに移転・改装・大型化等の戦略的投資を継続
- お客様のライフスタイルに合わせた多様な商材・サービスの提案を強化
- 販売スタッフの販売力強化のための人員の補充、教育投資の実施

ソリューション事業

- 法人顧客のニーズに合ったソリューションサービスの提案強化
- 教育やヘルスケア等の業界特化型ソリューション事業の検討・推進
- 「T G 光」の販売および再卸販売の推進による顧客基盤の形成

決済サービス事業他

- 販路および商材の拡充を図り、ギフトカードを拡販
- 東南アジアでの決済サービス事業拡大の検討

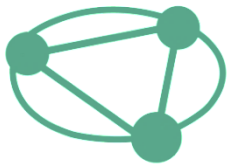


人財教育

CAREER DESIGN ACADEMY



事業環境の変化に応じた教育・研修を実施し
価値提案力を強化



業界対応型ソリューション事業

教育業界

- デバイス、回線、コンテンツを一つにパッケージ化した「教育ソリューション」を開発
- 学校・学習塾を中心に株式会社SRJとの共同営業を展開



ヘルスケア業界

- ヘルスケア業界進出のための営業体制強化
- 米国のヘルスケアサービスプロバイダーのDiary社と独占販売代理店契約を締結



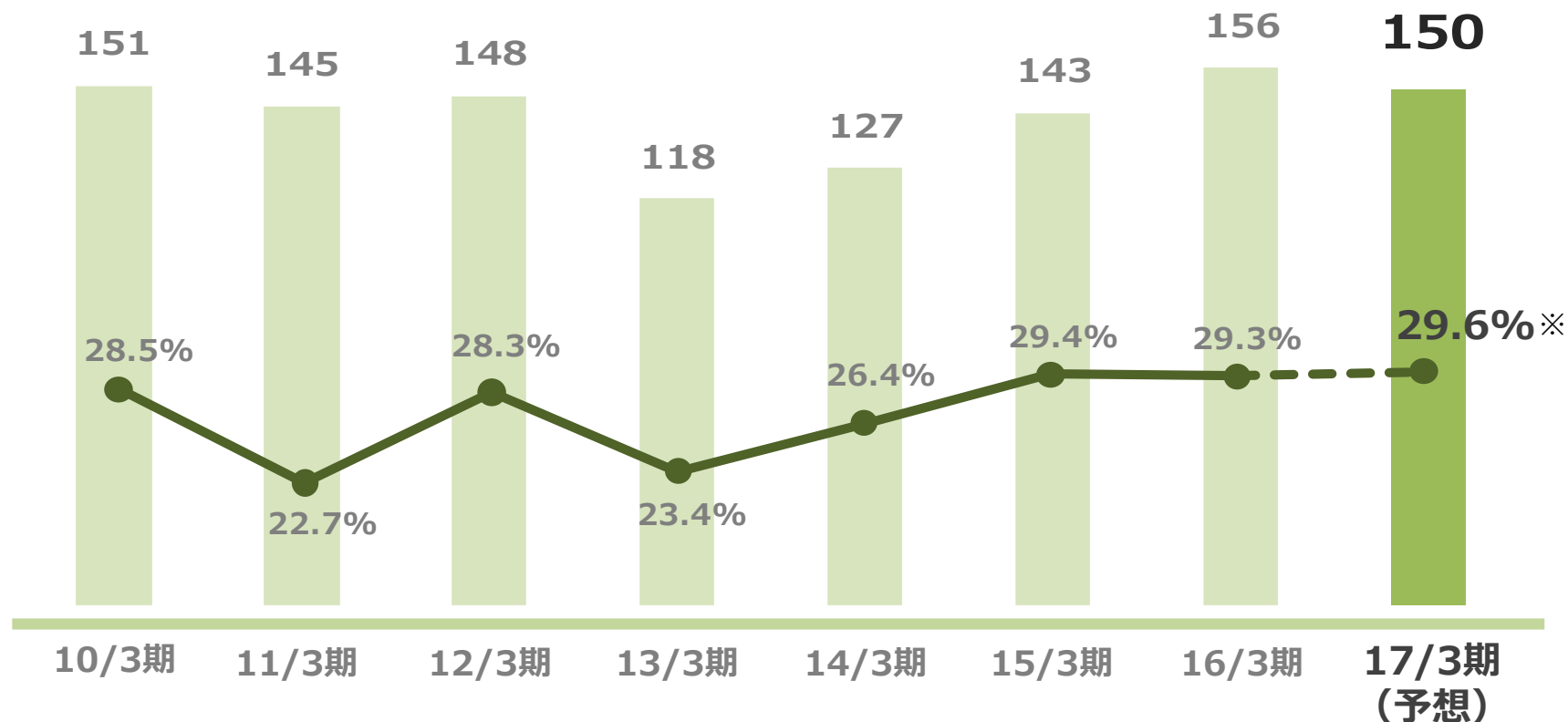
業界対応型ソリューションビジネスの推進



ROE・営業利益 推移

■ 営業利益 ● ROE（自己資本当期純利益率）

（億円）



高水準のROEを維持することにより
JPX日経インデックス400に4期連続選出

※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

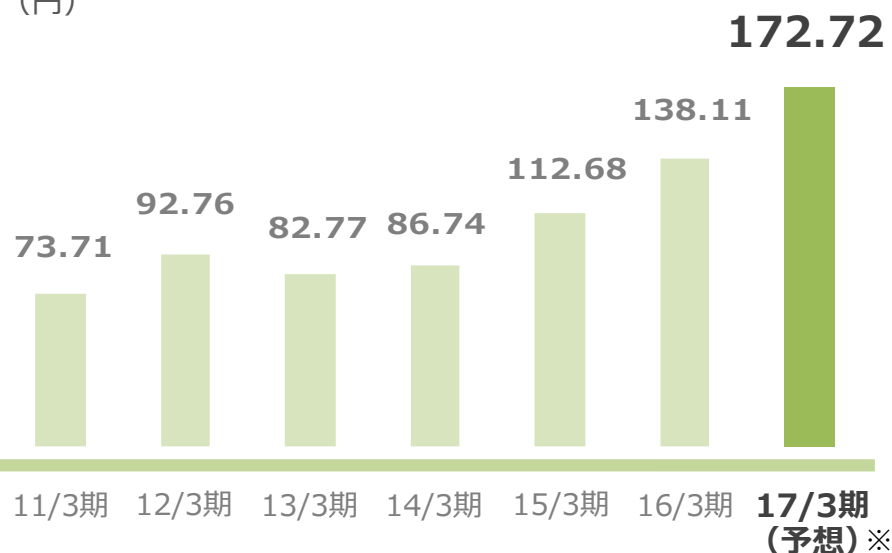
1株当たり9円の増配を予定（3期連続増配）

- 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）

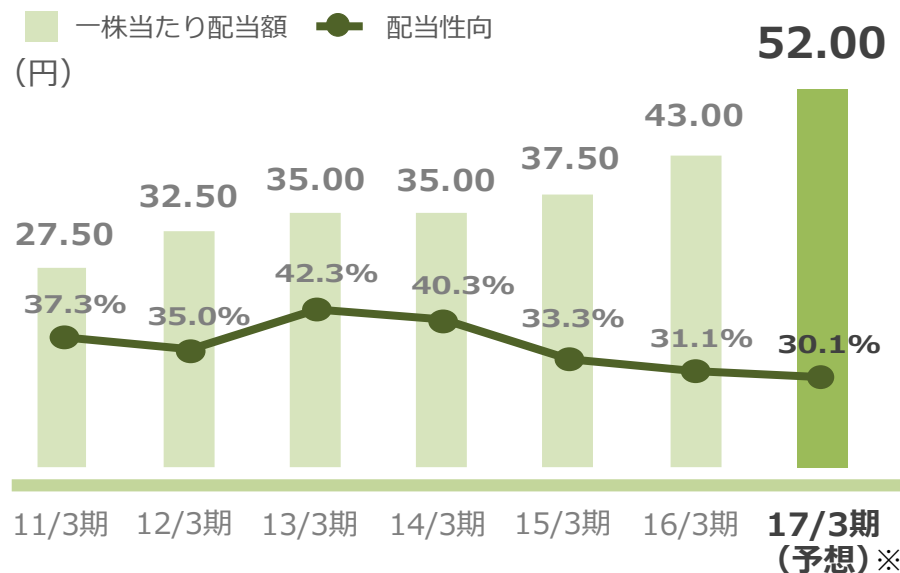
配当の基本方針

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



ダイバーシティ

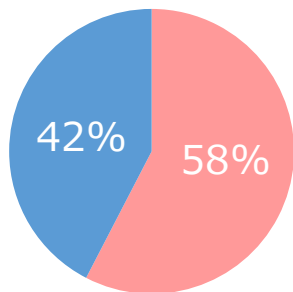
ダイバーシティの推進

- 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

※2017年1月1日時点

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

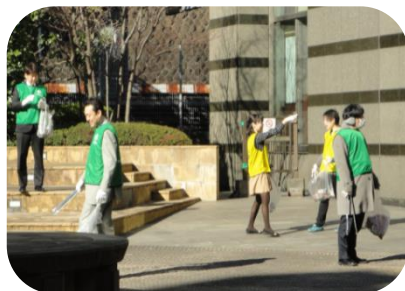
2017年度中に
女性管理職比率を**10%**へ



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】



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



当社社員 増本 円

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

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

全国携帯電話販売代理店協会の取組み

安心ショップ認定制度



あんしんショップ認定マーク

- 目的：消費者保護と関係法令遵守
- 制度概要：全国約8,500店舗のキャリアショップを対象に、「関係法令、ガイドライン、自主規制等を遵守すること」「消費者保護の精神を堅持し、業界の健全な発展に寄与すること」等を認定基準とした「あんしんショップ認定マーク」の付与を実施

安心ショップ認定状況

※2017年2月1日現在

- 認定済みキャリアショップ数 **5,061店舗（60.2%）**
 < 内、当社直営キャリアショップ数 **279店舗（100%）** >