



**2018年3月期 第1四半期
決算説明資料**

2017年8月1日

株式会社ティーガイア

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。

2018年3月期1Q 連結決算概要

2018年3月期1Q 連結決算概要

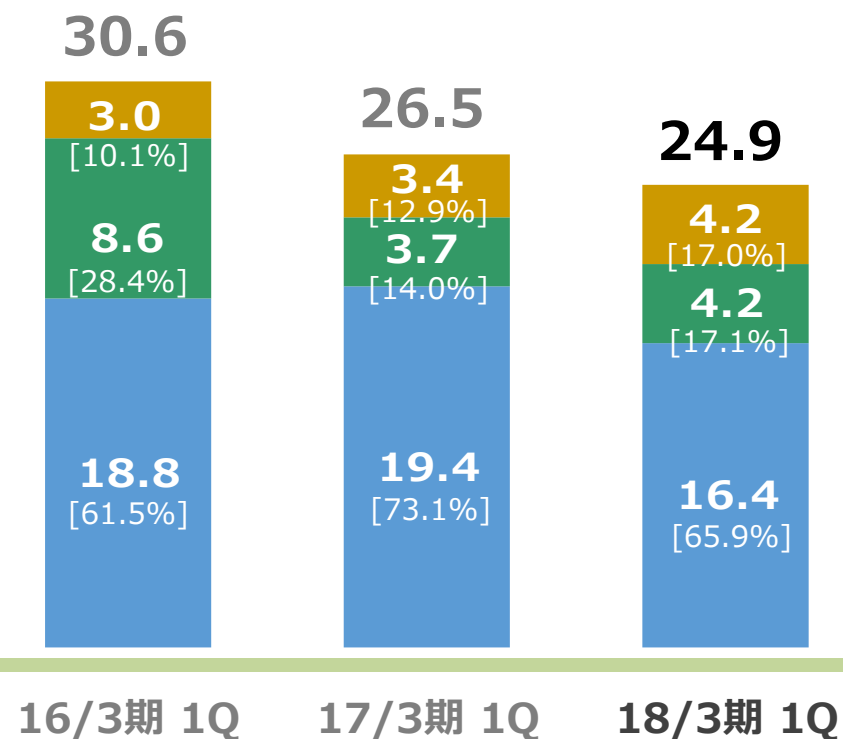
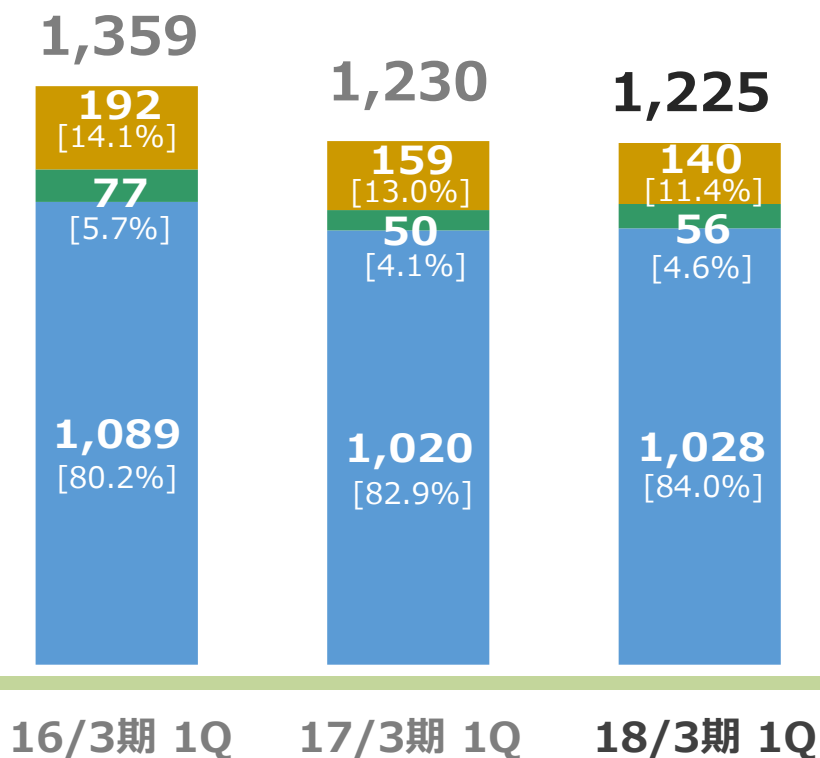
(単位：億円)	17/3期 1Q	18/3期 1Q	前年同期比	18/3期 通期計画	計画進捗率
売上高	1,230.6	1,225.2	99.6%	5,650.0	21.7%
売上総利益 (売上総利益率)	141.5 (11.5%)	144.5 (11.8%)	102.2% (+0.3 p)	656.0 (11.6%)	22.0%
販管費	114.9	119.6	104.1%	504.0	23.7%
営業利益 (営業利益率)	26.5 (2.2%)	24.9 (2.0%)	93.7% (▲0.2 p)	152.0 (2.7%)	16.4%
経常利益	26.8	25.1	93.7%	152.0	16.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	18.1	15.7	86.8%	101.5	15.6%
販売台数(万台)	97	102	105.4%	462	22.2%

連結売上高・営業利益

売上高

営業利益

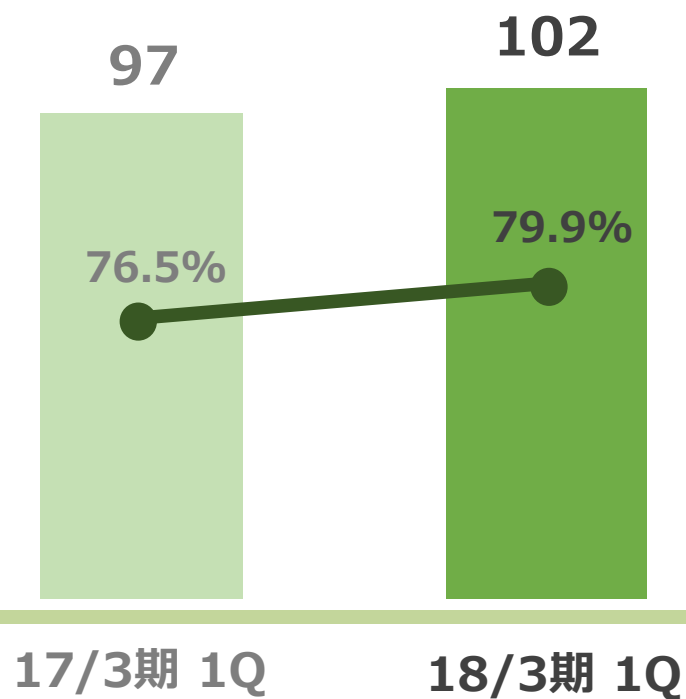
■ モバイル事業 ■ ソリューション事業 ■ 決済サービス事業他
(億円)



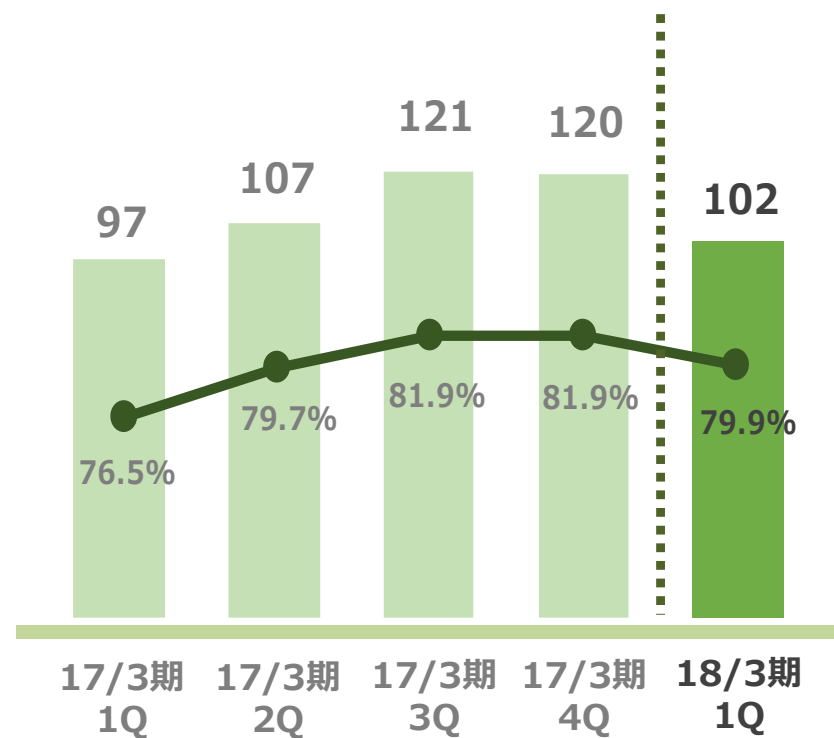
全社販売台数

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



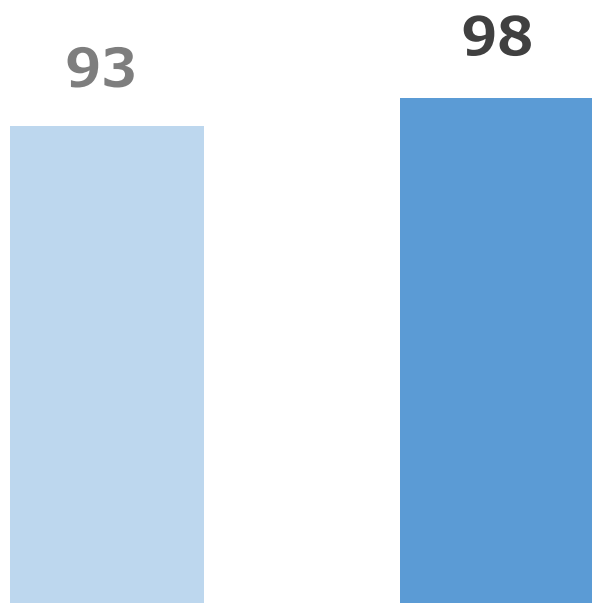
買い替え需要の促進により
販売台数増加、スマートフォン・タブレット比率上昇



モバイル事業 セグメント業績

携帯電話等販売台数

(万台)

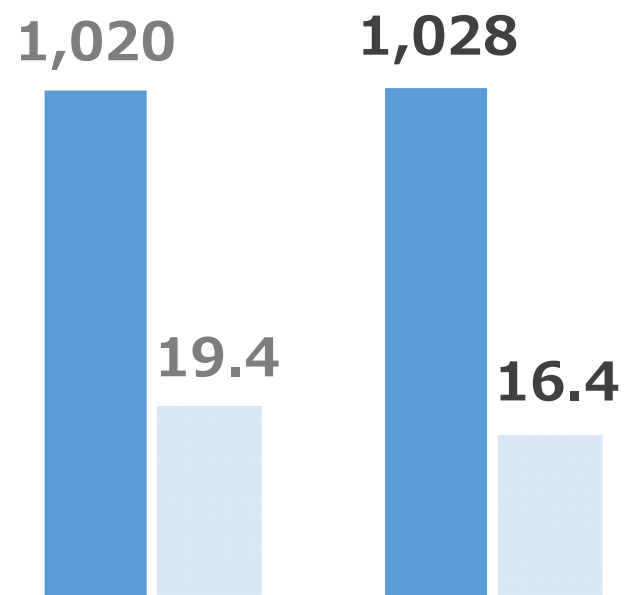


17/3期 1Q

18/3期 1Q

売上高・営業利益

■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)



17/3期 1Q

18/3期 1Q

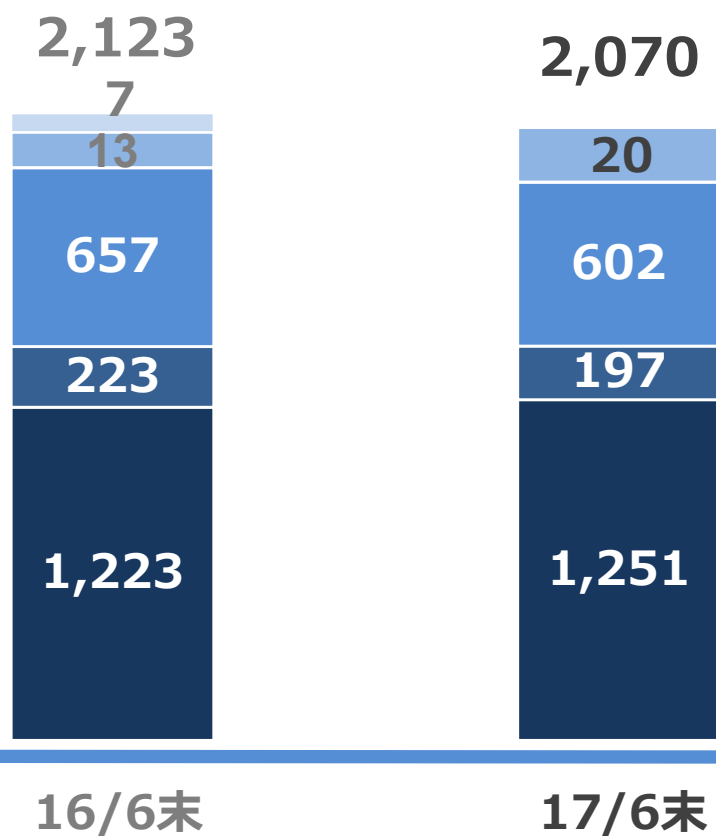
販売台数増加等により増収
店舗・人財への先行投資により減益



販売拠点数

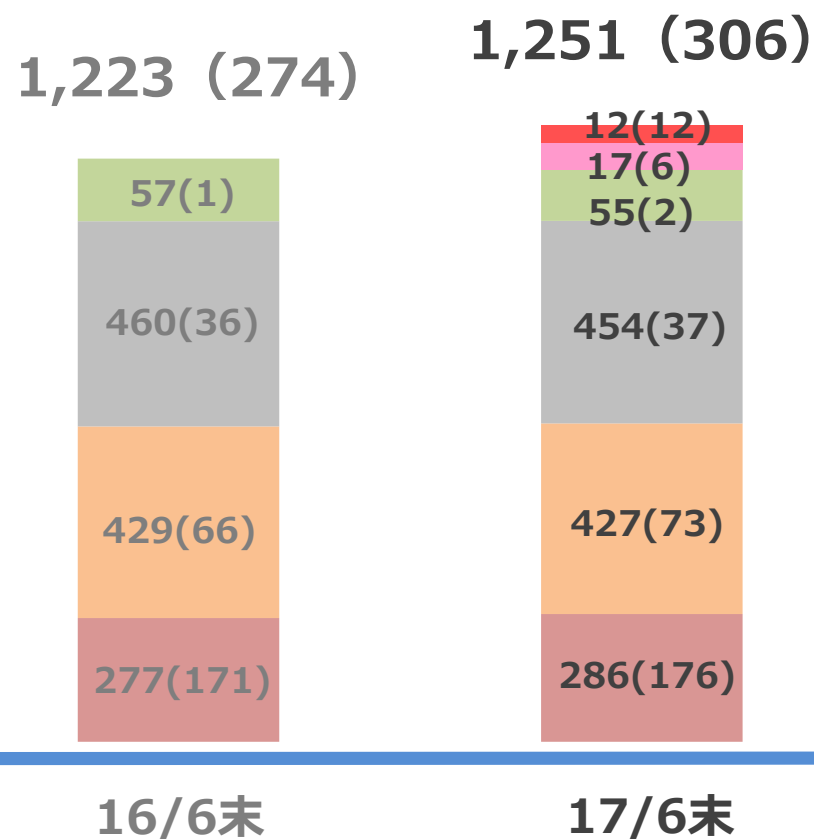
販売拠点数推移

■ キャリアショップ ■ 併売店等 ■ 量販店
■ アクセサリーショップ ※1 ■ チャイナユニコムショップ ※2



キャリアショップ推移 ※()内は直営店数

■ ドコモ ■ au ■ SB ■ YM ■ UQ ■ 楽天



※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。

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）
- イオンモール秋田（秋田県）※
- アトレ秋葉原（東京都）
- 池袋サンシャインシティアルパ（東京都）
- 北千住マルイ（東京都）
- ららぽーと湘南平塚（神奈川県）※
- ラブラ2（新潟県）
- 金沢フォーラス（石川県）
- 松本パルコ（長野県）
- 栄地下（愛知県）
- 心斎橋（大阪府）
- なんば戎橋（大阪府）
- なんばマルイ（大阪府）
- New ● 阪急三番街（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）
- New ● COCOSA熊本下通（熊本県）

（2017年6月末現在）



阪急三番街

楽天モバイル × Smart Labo



COCOSA熊本下通

2017年4月27日 2店舗同日オープン

アクセサリ

プライベートブランド



(Trip to Hawaiiシリーズ第3弾)



～Smart Labo初のプライベートブランド～

「Étincese (エタンセス)」 誕生！

Smart Labo 全店にて好評販売中

店舗投資

サブブランド&MVNO ショップ

●2017年6月15日 OPEN



UQスポット インターパークビレッジ

●2017年4月21日 OPEN



楽天モバイル 千里中央 イオンSENRITO店

新たな顧客ニーズに応じた販売網の拡大

人財投資

人財教育



CAREER DESIGN  ACADEMY

- パートナー代理店も含めたTGグループの研修・教育を実施
- モバイル業界外（CATV事業者、銀行等）にもサービスを提供

正社員化の促進



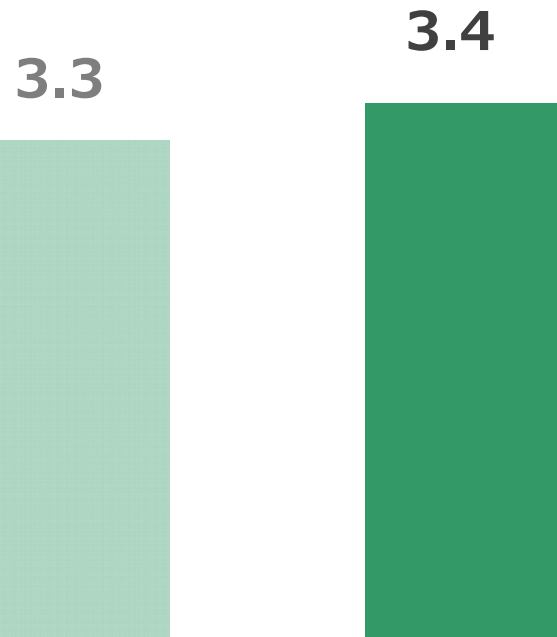
- 2017年4月 約1,300名を正社員化
- 販売スタッフの待遇向上
- 既存店舗の販売スタッフ拡充

人財への先行投資を実施

ソリューション事業 セグメント業績

携帯電話等販売台数

(万台)

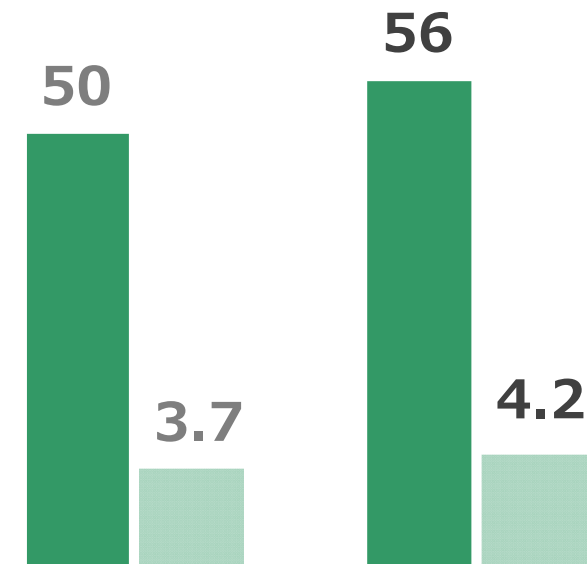


17/3期 1Q

18/3期 1Q

売上高・営業利益

■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)



17/3期 1Q

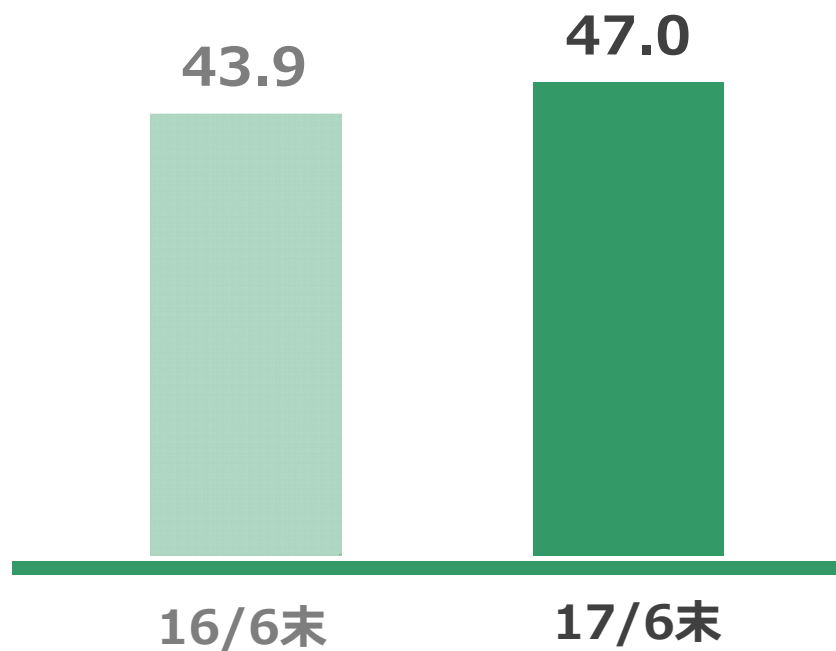
18/3期 1Q

法人向けモバイルソリューションの
販売好調により増収増益

ストック型ビジネス

movino star 加入ID数

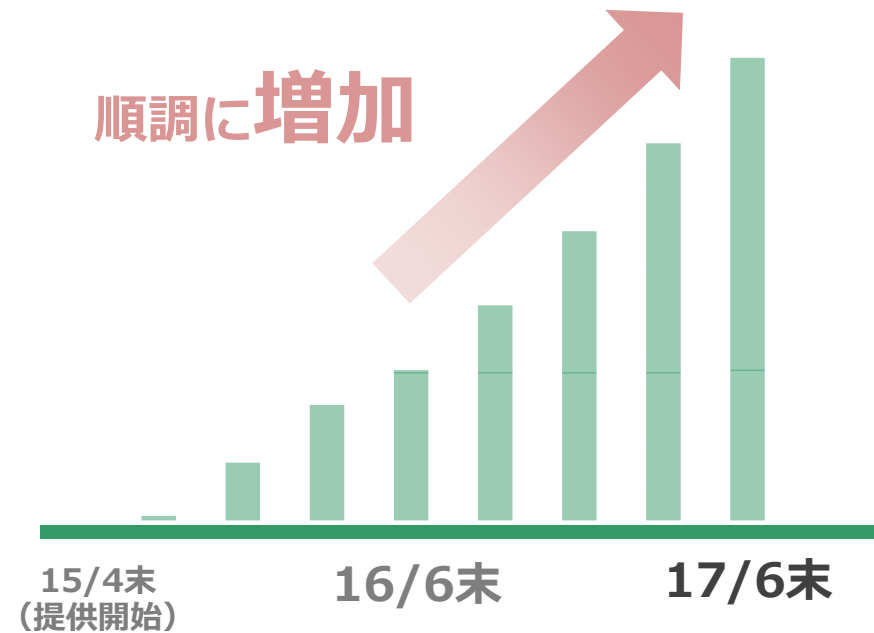
(万ID)



TG光 累計回線数（再卸含む）



順調に増加



ストック収入は着実に増加

※ 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、16/6末のID数を43.9万IDに修正

ヘルプデスク/セキュリティデスク



- PCテクノロジー(株)への出資を通じてICT機器ヘルプデスク事業のサービス拡充（当社ヘルプデスク機能を同社へ移管）
- 両社のノウハウ・実績をフックに文教向けヘルプデスク事業の営業強化

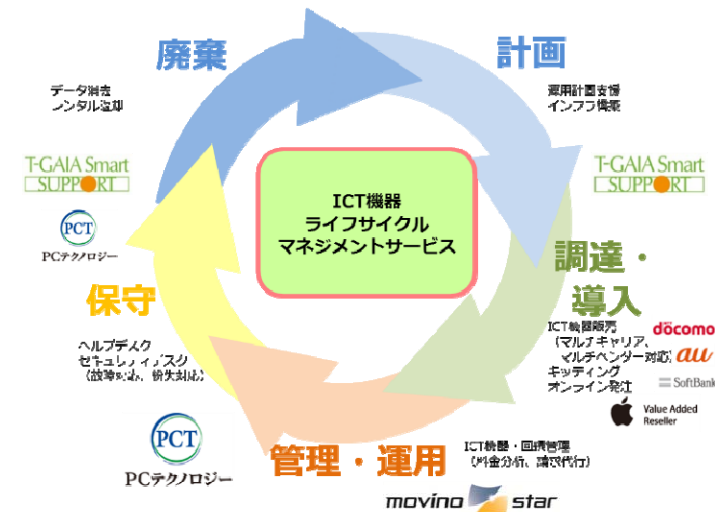
[＜PCテクノロジー社 詳細＞](#)

社 名 : PCテクノロジー株式会社 

設立年月日 : 1984年5月

株 主 : 野口 政夫 60.0%
株式会社ティーガイア 40.0%

事業内容 : コールセンター事業、ITサービス事業、
企業支援事業、ICT機器販売・
リユース事業



ヘルプデスク機能の強化

業界特化型ソリューション事業

教育業界への取り組み



- (株)SRJ※の100%子会社「(株)V-Growth」と共同でタブレット端末・通信回線・運用監視をパッケージ化したワンストップソリューションを提供
- (株)SRJの顧客（学習塾 2,000教室以上）を含む教育業界を対象に、タブレット向けワンストップサービスを提供

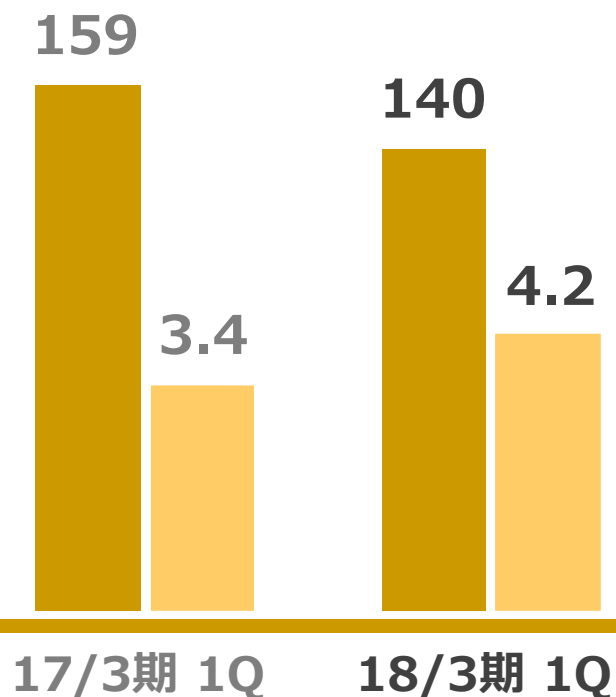
※ 株式会社SRJ…学習塾大手の株式会社ウィザスの子会社であり、2016年5月に当社が40%出資

タブレットソリューションの提供

決済サービス事業他 セグメント業績

売上高・営業利益

■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)



P I N・ギフトカード取扱高

17.4%減

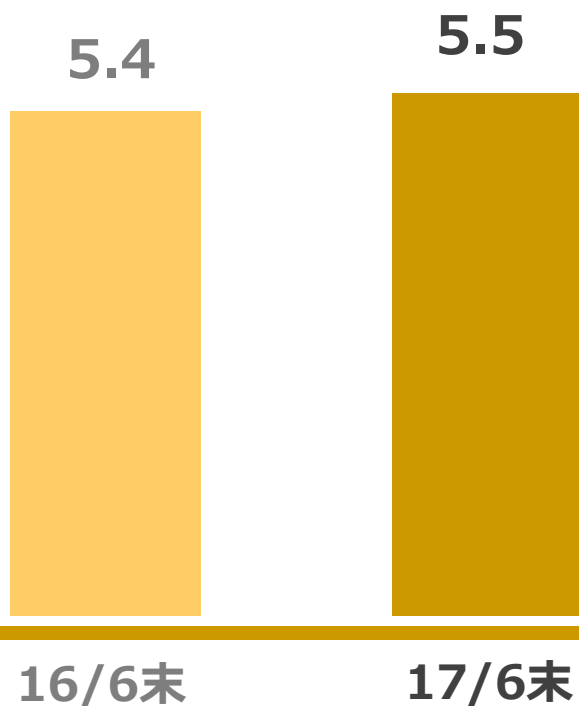
17/3期 1Q 18/3期 1Q

コンビニエンスストア業界再編の影響等により減収
海外事業の採算改善等により増益

取扱店舗数

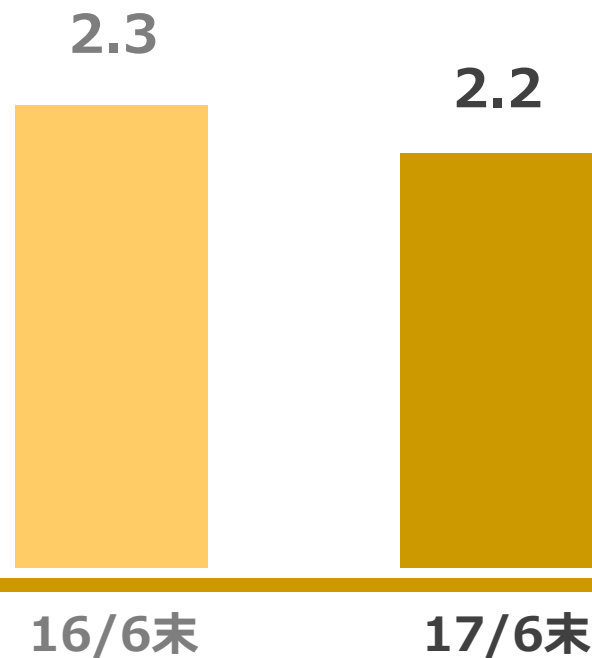
PIN取扱店舗数

(万店舗)



ギフトカード取扱店舗数

(万店舗)



PIN取扱店舗数は増加
コンビニ再編の影響によりギフトカード取扱店舗数は減少

海外事業

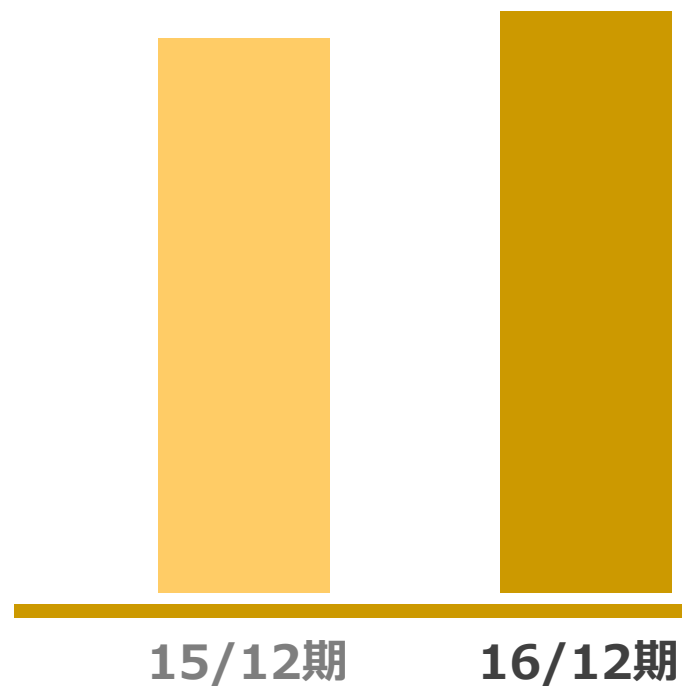
シンガポール（決済サービス事業）



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の拡販およびハウスカードビジネスを開始
- 販路および商材の拡大等により、取扱高は伸長

取扱高
2.3%増



2018年3月期 業績予想 / 今後の取組み



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、2015年11月より、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。

2018年3月期 全社連結業績予想

(単位：億円)	17/3期 通期 実績	18/3期 通期 計画	前期比	
売上高	5,515.9	5,650.0	+ 134.1	+ 2.4%
売上総利益	617.3	656.0	+ 38.7	+ 6.3%
販管費	474.6	504.0	+ 29.4	+ 6.2%
営業利益	142.7	152.0	+ 9.3	+ 6.5%
経常利益	142.8	152.0	+ 9.2	+ 6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	96.9	101.5	+ 4.6	+ 4.7%
販売台数（万台）	447	462	+ 15.0	+ 3.4%

主な取り組み内容

新たな収益基盤の構築

モバイル事業

- ✓ Smart Laboを通じた新たな商材・サービス・販路の拡充
- ✓ 店舗ソリューションビジネスの創出

ソリューション事業

- ✓ ヘルプデスク機能等の強化
- ✓ 業界特化型ソリューションの開発
- ✓ 「TG光」「movino star」等の更なるストック収益の増加

決済サービス事業

- ✓ 国内決済サービス事業の強化・拡大
- ✓ 東南アジアでのビジネス拡大

将来の柱となる

「収益基盤の創出」

全社の生産性向上

- 働き方改革の推進
 - ✓ ショップの営業時間短縮・定休日の設定
 - ✓ 全社的なメリハリシフトの実施
- 優秀な人財の確保・育成・登用
 - ✓ 正社員化の更なる推進
 - ✓ 新卒社員の採用強化・拡大
 - ✓ 新たなビジネスへの人財登用
 - ✓ 新人スタッフ本社集合研修の継続等
- 全社効率化
 - ✓ 全社的なIT基盤システム強化
 - ✓ 最新の店舗IT環境の整備・活用
 - ✓ ロジスティクス高度化

「生産性」業界No.1へ



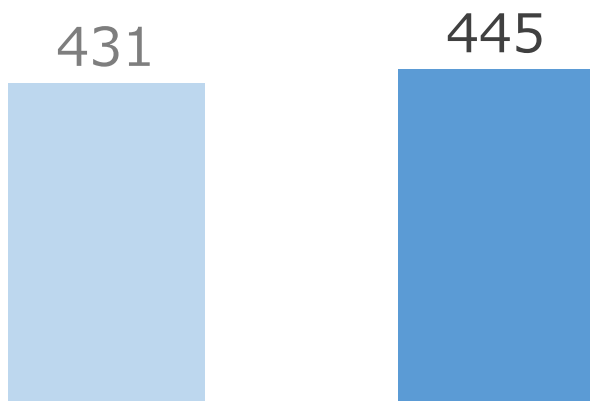
モバイル事業 業績予想

24

- 引き続き店舗の移転・改装等の戦略的投資を継続
- 販売力強化とお客様満足度向上のための人員補充、積極的な教育投資の実施
- お客様のニーズに合わせた販売の徹底
- 継続的な収益モデルの構築

携帯電話等販売台数 予想

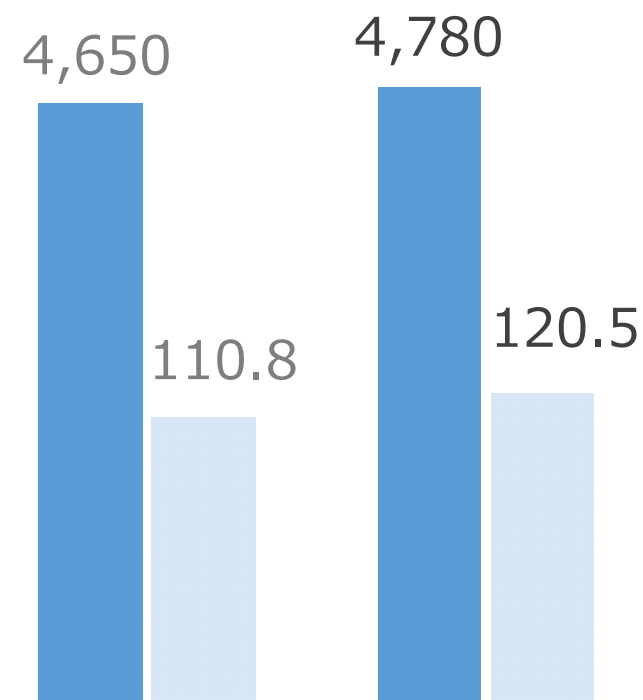
(万台)



17/3期 実績 18/3期 (計画)

モバイル事業 業績予想

■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)



17/3期 実績 18/3期 (計画)

ソリューション事業 業績予想

法人向けモバイルソリューション事業

- 「movino star」のストック収入の拡大
- ヘルプデスク等のソリューションサービスの機能を拡充し、法人顧客のスマートデバイス導入をサポート
- 業界特化型ソリューションへの取組みを強化

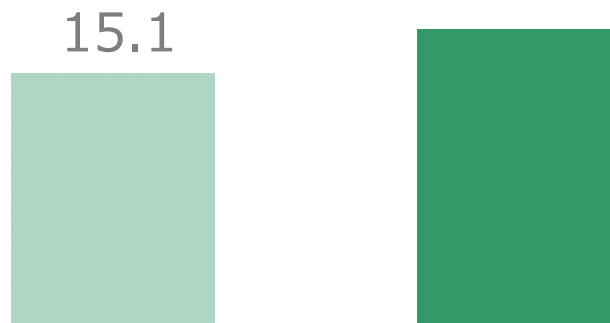
ネットワーク事業

- 「T G光」の収益基盤の拡大
- 組織再編・人財の補強による営業力強化



携帯電話等販売台数 予想

(万台)

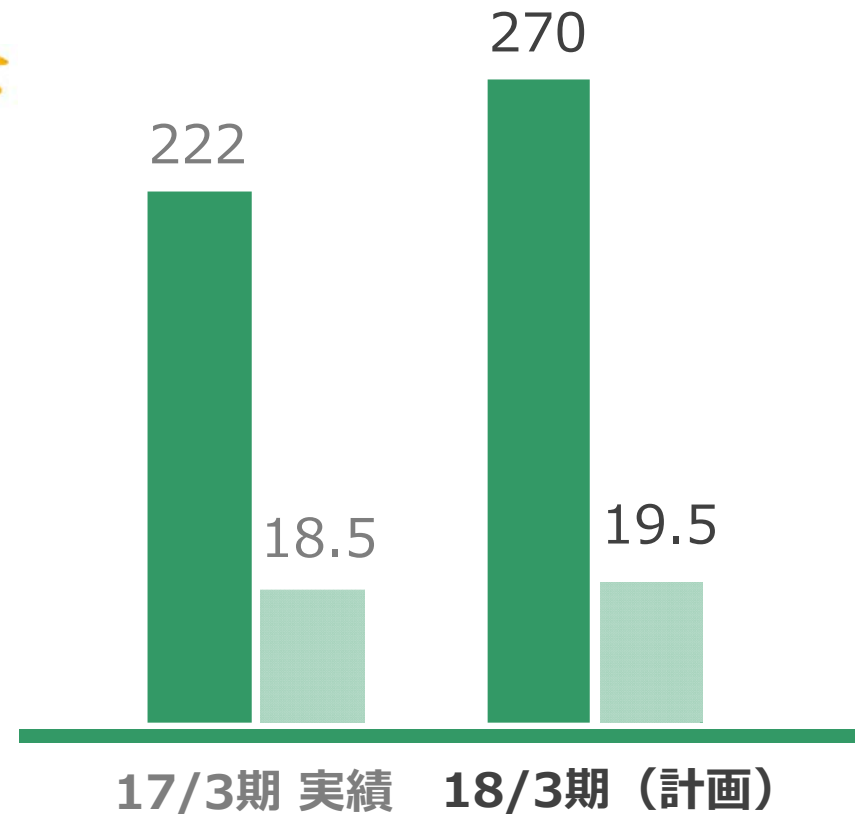


17/3期 実績

18/3期 (計画)

ソリューション事業 業績予想

■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)



決済サービス事業 業績予想

決済サービス事業 業績予想

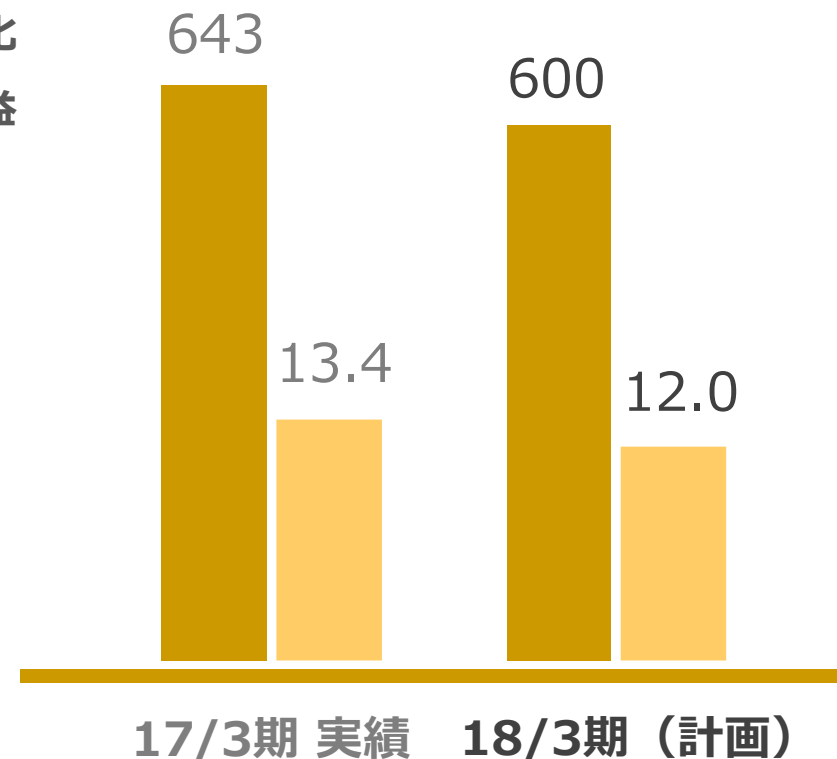
決済サービス事業

- プリペイド決済市場の拡大に応じて、
商材・販路拡大に向けた先行投資を実施
- デジタルコード等の新たな決済手段への取組強化
- コンビニエンスストア業界再編の影響により減益

海外事業

- 高級スーパー等の販路を拡大し、
ギフトカードの取扱高増加
- 東南アジアでの決済サービス事業拡大

■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)



決済サービス事業の海外展開

東南アジアでの事業拡大



valuedesign

(出資比率)

社 名 : 株式会社バリューデザイン
 設立年月日 : 2006年7月
 代 表 者 : 尾上 徹
 事 業 内 容 : ハウスカードプロセッシング事業、
 ブランドプリペイドカード事業

75%



決済サービス事業

25%

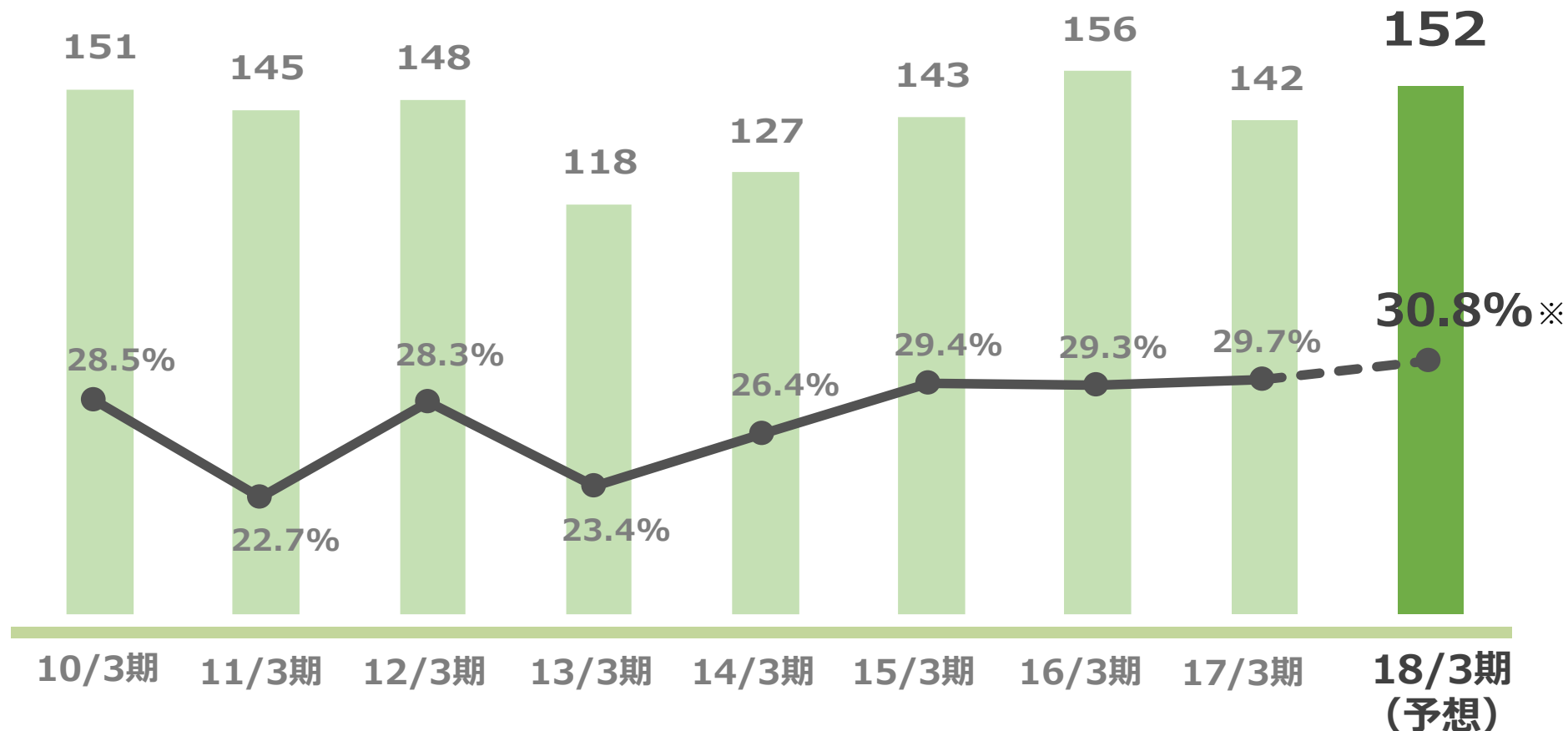
(株)バリューデザインとの
合弁会社に参加

東南アジアでハウスカード事業※の展開を開始

※ハウスカードプロセッシング事業：コンビニエンスストア、レストランなどの小売・外食チェーン企業等が、顧客ブランドでのプリペイドカード（ハウスカード）の発行及び運営を可能とするシステム等を提供する事業

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
JPX日経インデックス400に継続選出

※18/3期（予想）のROEは、18/3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

配当の基本方針

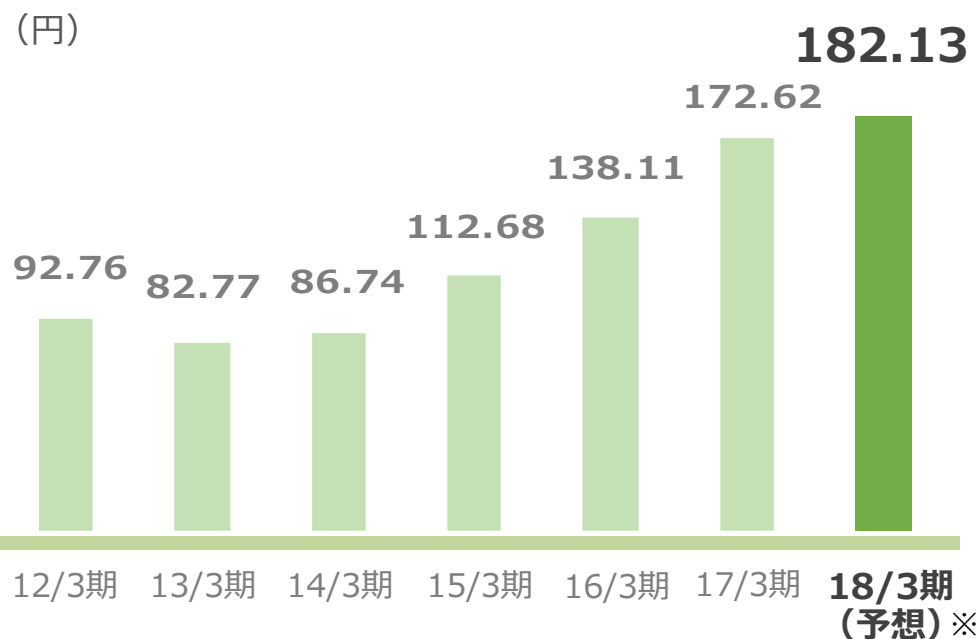
配当性向30%以上を目処として利益還元を実施

18/3月期 年間配当金

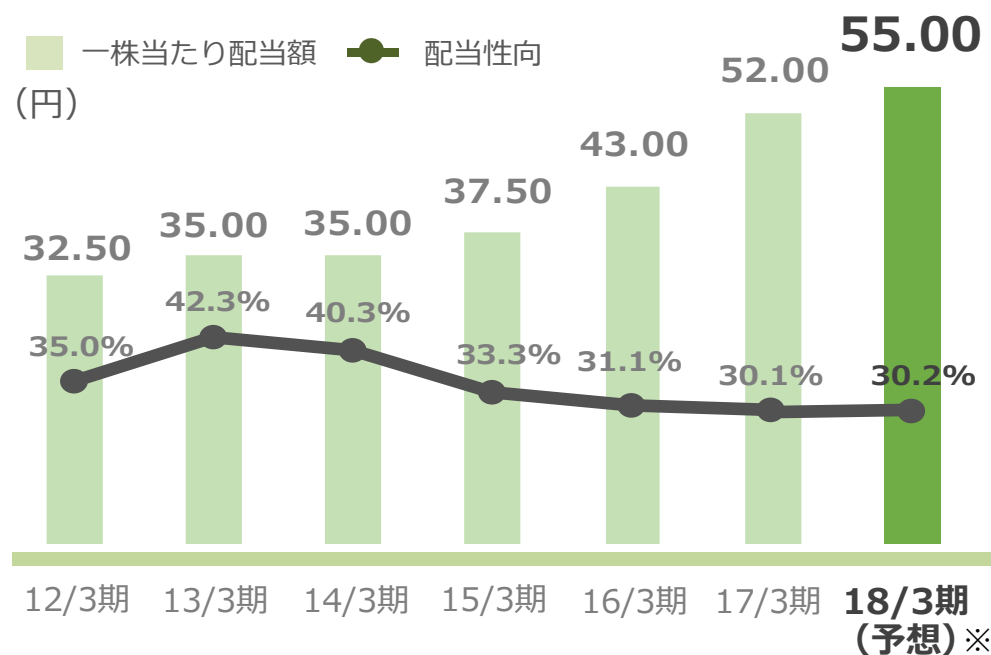
55円／株（1株当たり3円の増配）

※4期連続増配

● 1株当たり当期純利益



● 1株当たり配当額と配当性向



※18/3期（予想）の1株当たり当期純利益および配当性向は、18/3期末における期中平均株式数（予想）に基づき算出

職場環境の整備

ダイバーシティの推進



- 女性の活躍推進
(2017年7月 女性管理職比率10%以上達成)
- 障がい者の積極採用と活躍推進
- 育児や介護と仕事の両立支援

働き方改革の推進



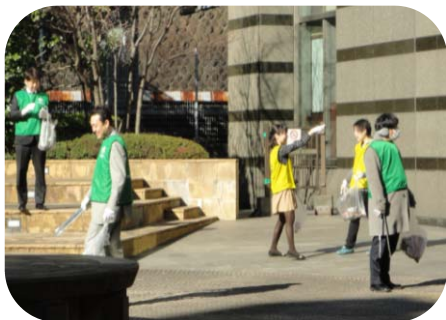
- メリハリシフト（変形労働制）の浸透
- 月1回 店舗の定休日を設定
- 営業時間の短縮

職場環境を整備し、ES向上

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



- 子どもたちの安心安全なインターネット活動を支援する「e-ネットキャラバン」活動に参画



主な協賛団体等



公益財団法人アイメイト協会 サポート会員



NPO法人TABLE FOR TWO INTERNATIONAL
「CUP FOR TWO」活動を展開

人、音楽、自然——日本フィルのテーマです。



日本フィルハーモニー交響楽団 を後援



公益財団法人日本障がい者スポーツ協会
「JPSAオフィシャルサポーター」

当社社員も大会に出場



増本 円
(右から1番目)

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



箕原 由加利
(右から2番目)

- ・第23回夏季デフリンピック競技大会 サムスン2017
自転車（ロード）女子個人
タイムトライアル 30km
銅メダル獲得

安心ショップ認定制度

● 安心ショップ認定状況 (2017年6月末現在)

認定済みキャリアショップ数 **5,403店舗 (65%)**

＜ 内、当社直営キャリアショップ数 **288店舗 (100%)** ※ ＞

※ドコモショップ、auショップ、ソフトバンクショップ、ワイモバイルショップが対象



あんしんショップ認定マーク

e-ネットキャラバン

※

子供たちが安心・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

※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)