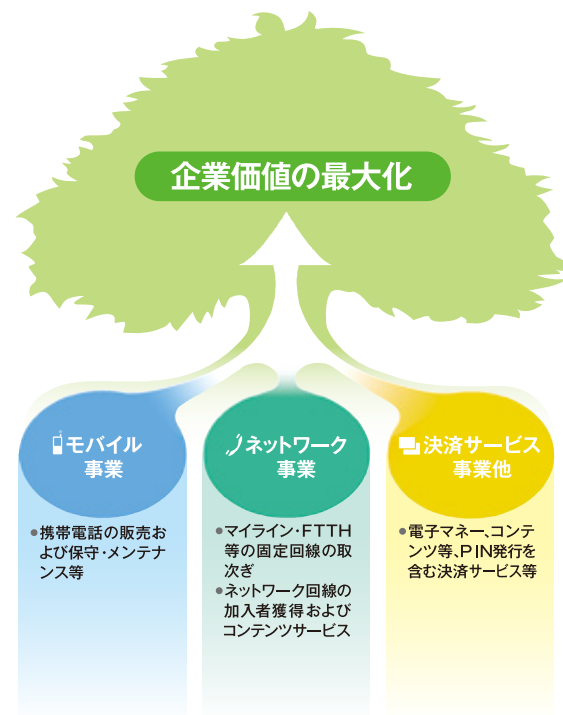


経営戦略

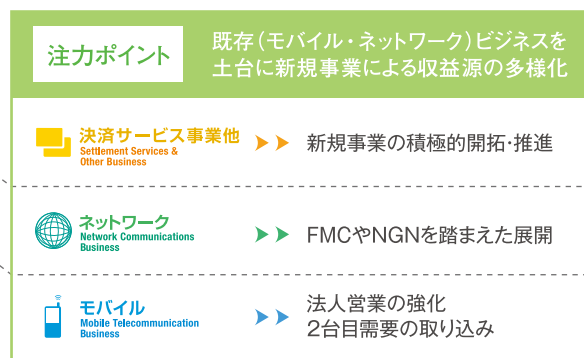
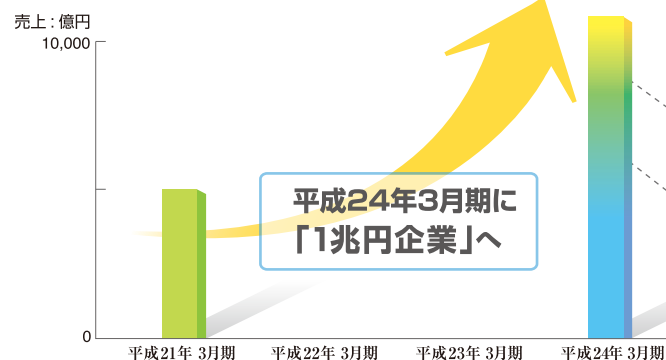
人口普及率からすれば携帯電話は成熟商品とされていますが、引き続き新機種や新たな料金プランが導入され、市場の活性化に寄与しています。

ティーガイアは、コアビジネスであるモバイル事業（携帯電話販売）とネットワーク事業（固定回線取り次ぎ）に加え、決済サービスを始めとする新規事業にも経営資源を投入し、事業の拡大と企業価値の最大化を目指してまいります。



統合会社が目指す将来像

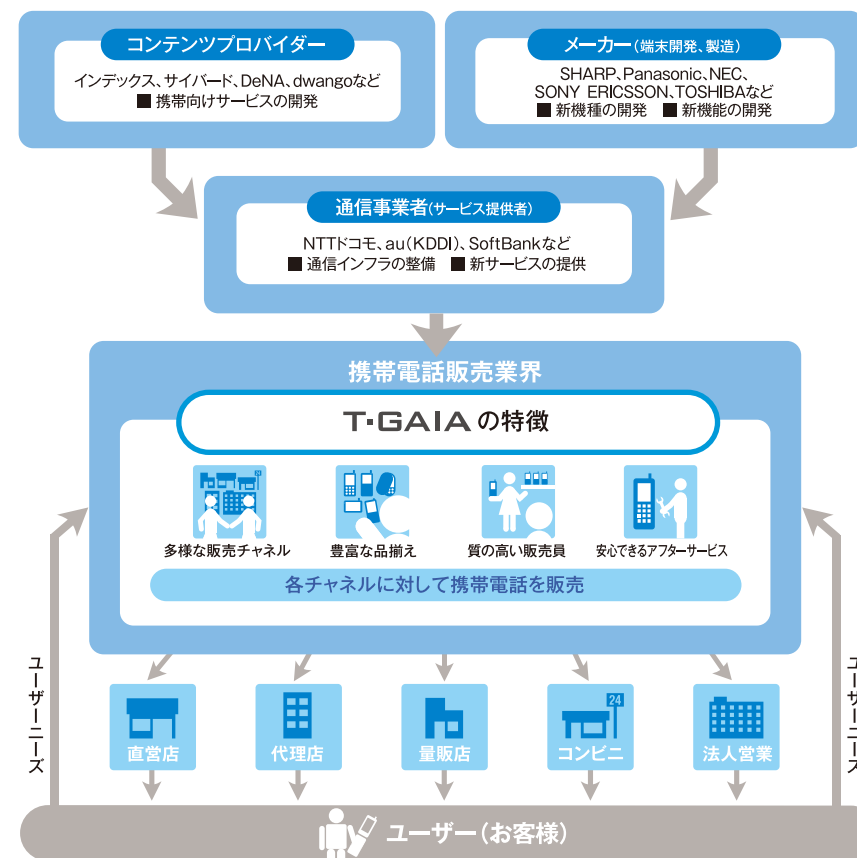
●法人営業や新規事業への積極的な取り組み



ティーガイアの位置付けと役割

携帯電話販売のしくみ

当社は、あらゆるお客様に様々なチャネルを通して携帯電話を販売しています。



当社のような販売代理店は、通信事業者とメーカー、そしてユーザー(お客様)双方のニーズに、いかに応えるかが重要です。具体的にどのようにユーザー(お客様)と関わりをもっているのかをご説明します。



直営店



当社は通信事業者のエリア戦略に合わせ、地域の実情にフィットした直営店の運営を行っています。豊富な経験に培われたプロデュース力は、販売拠点としての先進的な携帯電話ショップを実現しています。

量販店



大手家電量販店の携帯電話売場のプロデュースもを行っています。商品や料金プランの説明等、携帯電話に関する知識を総合的に備えたプロフェッショナルな人材を揃えることができる当社の強みを活かし、サービス品質の向上に努めています。