

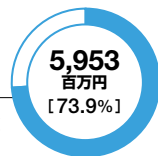


Mobile Telecommunication Business

モバイル事業

事業内容 ●携帯電話等の販売および取次ぎ
●携帯電話等にかかわる保守・メンテナンス

営業利益 セグメント別構成比



市場環境

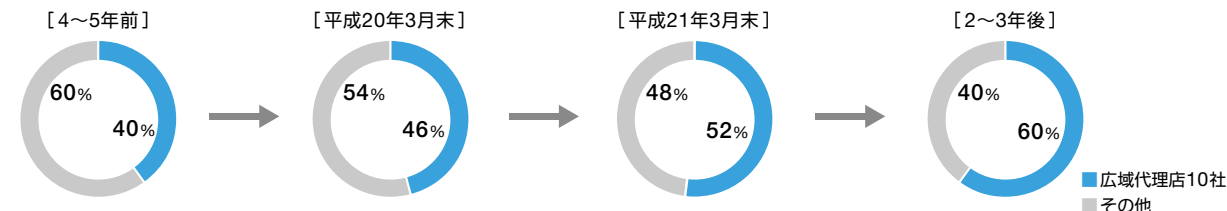
携帯電話の保有台数は約1億1千万台に達し、通信事業者の割賦販売方式等の浸透により、買い替え期間が従来の2年余りから約3年に伸びたとされています。

また、その市場環境において、当社を含む10社の広域代理店

の取扱いが市場販売ベースで約52%となっておりますが、今後の業界における競争激化に伴い、数年以内には60%を超えると予想されています。

当社の想定するマーケットシェアの変化(市場販売台数ベース)

市場再編の更なる加速



事業展開

2台目需要の開拓

- ユーザーのニーズに応える多彩な機種種の登場
スマートフォンタイプなど
- 気軽に利用できる魅力的な通信料金プランの登場

法人営業の強化 成長する法人市場 ~数年で2,000万台規模の市場へ~

- 人員増強 現在265名
→今期中に約280名体制へ
- 個人情報保護法対応、内部統制強化等が追い風
- 各企業のニーズに応じて最適ソリューション(サービス・プラン等)を提案する「コンサルティング営業」を実施*
- 3大商社グループを始めとする顧客基盤の拡大
- スマートフォンタイプの端末ニーズにも対応
- ASPサービスを統合し、より魅力的な法人向けソリューション「movino star」を提供

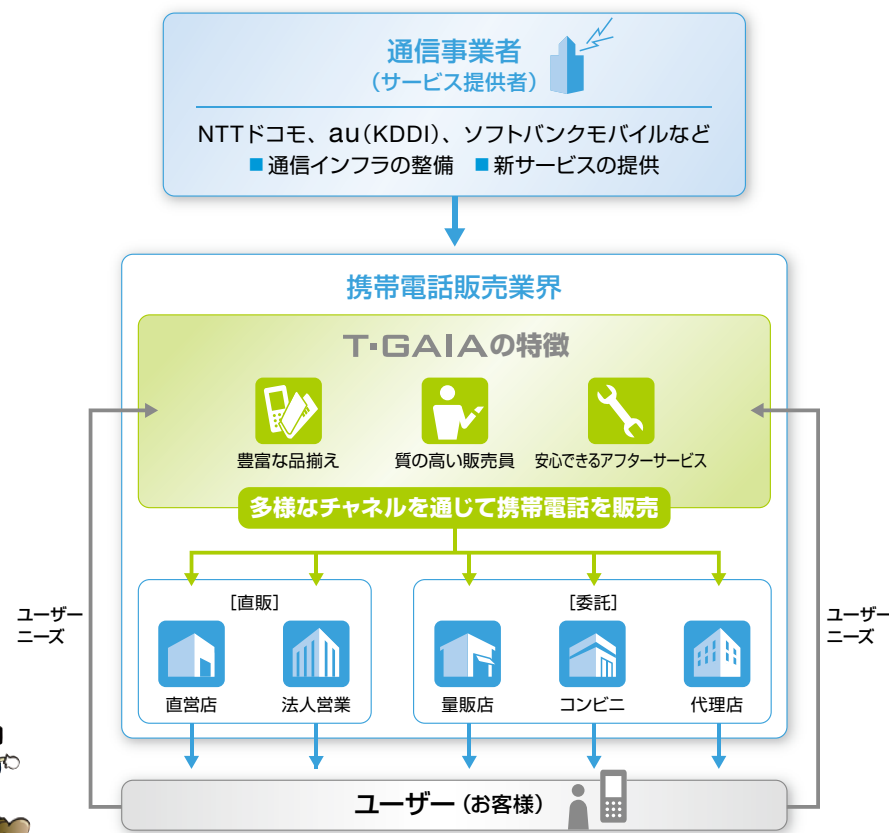
*取扱いキャリア:NTTドコモ、au(KDDI)、ソフトバンクモバイル、ウィルコム、イー・モバイル

ZOOM UP↑

ズームアップ 業界におけるティーガイアの役割と位置付けについて

携帯電話端末の高機能化や料金プランの多様化に伴い、ユーザー(お客様)は自分に適した携帯端末や料金プランを選択することが難しくなっているため、販売代理店の専門スタッフからの的確なアドバイスが求められています。また、通信事業者にとって販売代理店は、日々多くのユーザーと接する販売チャネルとして機能しています。このように販売代理店の役割は、通信事業者とメーカー、そしてユーザーの橋渡しをし、携帯電話の流通を円滑化することです。

通信事業者とメーカー、そしてユーザー双方のニーズにいかに応えるかが重要!



直営キャリアショップ数 (平成21年9月末現在)

ドコモショップ	auショップ	ソフトバンクショップ	合計
170店	124店	80店	374店