nformation

IRイベント情報

平成22年6月9日(水)～10日(木)
シンガポールで開催された海外投資家向けイベント
野村證券主催
「7th NOMURA ASIA EQUITY FORUM 2010」に参加
(第7回　野村アジア・エクイティ・フォーラム2010)

新規直営店舗

平成21年11月4日
●ソフトバンク香里園
平成21年12月1日
●ドコモショップ
　イオンモールむさし村山店
平成22年3月30日
●auショップ京橋店

移転オープン

平成21年11月27日
●ドコモショップ小田急町田駅前店
平成21年12月23日
●auショップ長野篠ノ井店
平成22年1月29日
●ドコモショップ西明石店
平成22年2月27日
●ドコモショップ西鉄二日市駅前店
平成22年3月19日
●ドコモショップ桑名店

IRニュースメール配信サービス実施中

ティーガイアの最新ニュースやIRサイトの更新などをEメールでお知らせする、IRニュースメールサービスを実施しております。
この機会にぜひご登録ください。

IRサイトにて投資家向け情報を提供中!!

当社へのご理解をより深めていただけるよう、「個人投資家の皆様へ」のページを設置しております。ぜひご覧ください。

●IR情報
http://www.t-gaia.co.jp/ir/index.html

当社では、株主の皆様からのご意見・ご質問をお受けしております。
メール等にてお気軽にお寄せください。
株主通信に関するご意見もお待ちしております。

パソコンのメールアドレスをお持ちの方は、どなたでも無料でご利用いただけます。また、ホームページの中でご紹介しているIR資料もご請求いただけますので、ご活用ください。

株式会社 ティーガイア
〒150-8575 東京都渋谷区恵比寿4-1-18
TEL：03-6409-1111(代)　E-mail:tg-ir@t-gaia.co.jp

ミックス品
FSC
PRINTED WITH SOYINK
本誌は、米国大豆協会認定の大豆油インキとFSC森林認証紙を使用しています。

T·GAIA

株主通信 vol.9

第19期
平成21年4月1日～平成22年3月31日

株式会社 ティーガイア
証券コード 3738

目次

株主の皆様へ ―― 2
トピックス ―― 3
業績ハイライト／経営概況 ―― 5
モバイル事業 ―― 7
ネットワーク事業 ―― 9
プリペイド決済サービス事業他 ―― 10
財務諸表（要旨） ―― 11
株主様アンケート結果のご報告 ―― 12
会社情報 ―― 13

配当政策

業績の進展状況に応じて、将来の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しながら、配当性向30％以上を目途として安定配当を継続

［平成22年3月期配当金］
1株当たり5,000円
（期初予想額）
↓
1株当たり6,000円
（1,000円増配）

企業理念

我々は、社会の夢と豊かさの実現に貢献し、

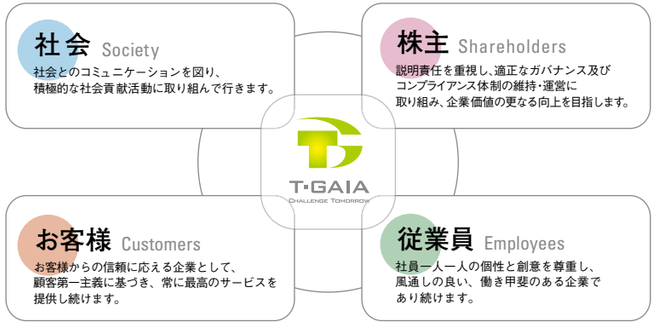
Tomorrow 「明日」に向かって

Integrity 「誠実」に

Challenge 「挑戦」し続けます。

行動指針

持続性と透明性の確保を目指し、
様々なステークホルダーを視野に入れつつ、
企業の社会的責任（CSR）を積極的に果たします。



株主の皆様へ

株主の皆様には、ますますご清栄のこととおよろこび申し上げます。

6月24日より、代表取締役社長に就任致しました木村政昭です。

一昨年10月1日の経営統合から1年半以上経過し、組織やシステムの統合も順調に進み、ティーガイアとしての基盤固めは概ね完了致しました。

その結果、国内の消費低迷が依然として続く中ではありましたが、経営統合による規模の拡大や業務の効率化もあり、平成22年3月期の業績については、同第2四半期累計期間に上方修正した業績予想を上回り、おかげ様で11期連続の増収増益を実現することができました。

このティーガイアの強固な事業基盤を引き継ぎ、その更なる発展と成長を託され、その重責に身の引き締まる思いでおります。

当社の主な事業領域である携帯電話の販売市場を取り巻く環境としては、携帯電話の累積契約数が1億1千万台を超え、市場拡大ペースは年々鈍化しております。また、割賦販売方式の浸透等に伴う端末の買い替えサイクルの長期化により、携帯電話の販売環境はますます厳しくなってきております。

しかしながら、一方で、更なる高速データ通信を可能とする次世代のネットワークへの進化や、オープンOSを採用したスマートフォンマーケットが広がりを見せる等、携帯電話に係わる技術革新は継続しており、その他端末流通環境への影響を考えると、総務省によるSIMロック解除の動きもあり、今後当社を取り巻く環境は依然として目まぐるしく変化していくものと思われます。

それら変化のタイミングをとらえ、当社の成長のチャンスとしていくには、常にスピード感と柔軟な対応力が求められます。当社はM&Aを繰り返し成長してまいりました。異なる企業風土や文化を持つ複数の会社が合体し、お互いの持つ優れた部分を取り入れ、切磋琢磨を繰り返し、それを活力として着実に収益を伸ばしてきました。しかしながら、今後スピード感をもった対応をしていくには、更なる人心の融合や業務フローの効率化を進め、新生ティーガイアとしての企業文化を全社員が共有し、全員一丸となって変化にチャレンジしていく社内環境作りが必要となってくると考えております。

新たな経営体制の下で、持続的な成長を図れる体制作りを進め、既存事業はもとより、海外事業を含めた新たな事業領域にも積極的に取り組み、企業価値をさらに高めるべく、新社長として全力をつくす所存でございます。

今後とも株主の皆様には、変わらぬご指導、ご鞭撻の程を、何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長執行役員　木村政昭

企業価値の最大化

既存事業の拡大・強化による持続的成長	統合シナジー創出に向けた取り組み強化	海外事業・新規事業に積極的に投資しグローバル化を推進
営業力の更なる強化	業務効率化	海外事業・新規事業への積極的なチャレンジ
［事業基盤の拡充］ ［法人営業の推進］ ［地域補完・販路の最適化］	［物流・在庫の一元化］ ［開通センターの統合］ ［人員の適正配置］	［海外市場調査や出資を実施］ ［物流ビジネスの展開］ ［MVNO等に係わる事業］

具体的な施策

TOPICS トピックス

トピックス 01 i*deal Competition 2010 革新的サービス・ソフトウェア・技術のアイデアプランコンテストの開催

当社および三井物産株式会社のベンチャー投資部門である三井ベンチャーズは、ソニー株式会社、三井物産株式会社のご協賛・ご協力の下、第二回 “i*deal Competition 2010”（アイディール・コンペティション）を開催しました。本コンテストは、次世代高速移動体通信環境（3.9G～4Gの世界）上で稼動する新しいビジネスモデル・サービス、ソフトウェアアプリケーション、モバイルテクノロジーのアイデアプランを競うものです。今回は、米国においても募集の呼びかけを行いました。

i*deal Competition 2010は、この新たな時代から生まれる、従来想像もされなかったモバイルデバイスの利用方法を発見し、グローバルに発信していくための出発点となることを目指します。最終選考会は本年3月10日に東京都内で開催され、優秀なプランが受賞しました。

今後も当社はこのようなイベントを通し、新しいモバイルデバイスの利用をグローバルに発信していくための活動を行ってまいります。

表彰式の様子

最優秀賞

受賞者	Project LR	株式会社グレップファインド
受賞プラン	「新たな読書体験とビジネスを創出する、電子書籍のアイデア」	「FICCLe－アクティビティが伝搬するソーシャルプラットフォーム」
プラン概要	電子書籍リーダーの書籍コンテンツ上にレイヤー（新たな情報を付加するためのツール）を重ねることによって、他のユーザーの感想や強調したいポイント等が表示可能になり、当該コンテンツを通じたコミュニケーションが促進されるプラン。	SNSやTwitter上の言動や位置情報等のユーザーの活動履歴をFICCLeのデータベースに蓄積することによって、ECサイトやリアルな店舗等による当該データベースの参照を可能にし、最適なリコメンド（お勧め情報）を提供できるようになるプラン。

ティーガイア賞

受賞者	Project LR	

トピックス 02 株式会社 ゼロ・サムへの出資

当社は本年3月15日付で、海外モバイル市場向けコンテンツ・サービスの配信および配信のためのアプリケーションの開発等を手がける株式会社ゼロ・サム（以下ゼロ・サム）へ出資いたしました。

世界第2位（約12億人）の人口を擁するインドでは通信インフラ整備が急速に進み、通信手段としての「携帯電話」が急激に普及しています。インドのモバイル市場においては、平成20年9月以降19ヶ月間連続で月間1,000万人を超えるペースで新規契約者が誕生しており、累積契約者数（平成22年3月末現在 ※TRAI発表）が5億8,432万人に達する巨大市場となっております。

当社は、モバイル急成長市場であるインドにおいてモバイル事業等に関する高い知見と現地の通信事業者との間に強固なネットワークを持つゼロ・サム社へ出資することにより、インド市場における貴重な最新情報を収集すると共に、日本で培ったモバイルビジネスのノウハウを生かしたビジネス展開についての可能性を模索してまいります。

（※TRAI・・インド通信事業に関する公共監督機関）

株式会社ゼロ・サム　会社概要

代表者	菊池 力（きくち ちから）
資本金	1億5,000万円（平成22年2月28日現在）
設立日	平成16年6月24日
主な事業内容	海外モバイルコンテンツ市場向けコンテンツおよびアプリケーション配信 海外モバイルコンテンツ市場向けコンテンツのローカライズ 海外モバイル市場へ進出する日系企業へのコンサルティング 携帯電話向けシステムの研究、開発、インテグレーション Brew/Mobile Java/Flash向け携帯電話の企画、開発

トピックス 03 CSR活動を展開中！

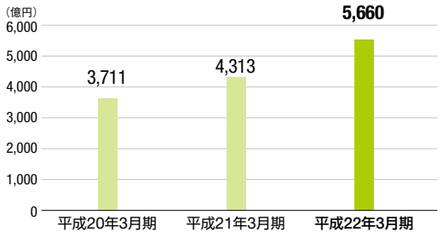
当社は平成21年7月にCSR推進部を新設し、CSR（企業の社会的責任）活動を積極的に推進しております。

主な活動内容は、（財）日本障害者スポーツ協会への協賛を通じたジャパンパラリンピック大会の公式サポーターおよび（財）アイメイト協会のサポート会員としての盲導犬事業への協力を継続。さらに、NPO法人 TABLE FOR TWO International にも賛同し、コーヒー自販機・飲料自販機を使用した寄付活動に加え、食品の自販機を利用しての活動も開始いたしました。

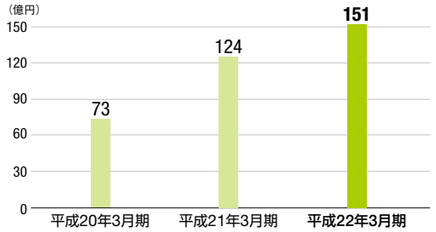
また、ハイチ大地震の発生に際しては、日本赤十字社を通じて義捐金を拠出し、復興への協力をさせていただいております。

今後も様々なステークホルダーを視野に入れ、環境保護活動を含めたCSR活動を引き続き展開してまいります。

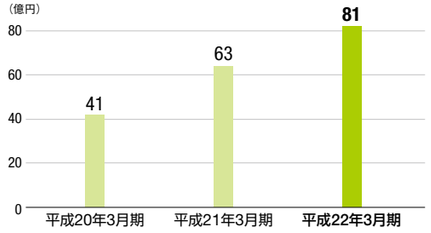
売上高



営業利益

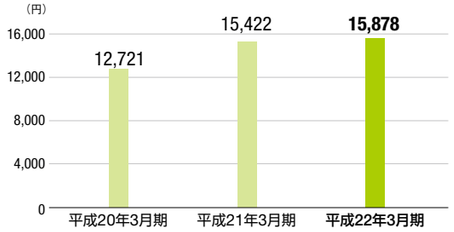


当期純利益

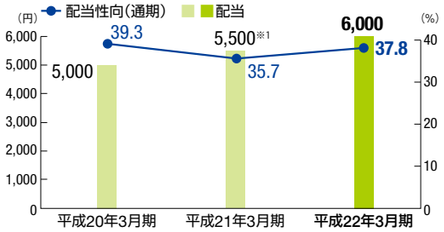


注）平成20年10月1日付で株式会社テレパークと株式会社エム･エス･コミュニケーションズが合併し、商号を株式会社ティーガイアに変更いたしました。従いまして平成21年3月期の業績は、株式会社テレパークの第2四半期累計期間業績に株式会社ティーガイアの下期業績を合算したものとなっております。

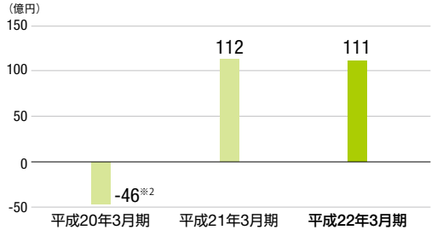
1株当たり当期純利益



1株当たり配当金



フリーキャッシュフロー



注）連結決算を行った期につきましては、参考数値として単体数値を記載しております。

※1 平成21年3月期は、株式会社テレパークと株式会社エム･エス･コミュニケーションズとの合併を記念し、合併記念配当500円を実施しております。

※2 平成20年3月期はテレコム三洋株式会社（株式会社テレコムパーク）の株式取得（完全子会社化）のため。

平成22年3月期 業績

当事業年度におけるわが国経済は、世界的な景気低迷が長期化する中、新興国の経済成長に下支えされた世界経済の持ち直しや大企業を中心とした在庫調整、政府の経済対策の効果もあり、輸出や生産の一部に持ち直しの動きが見られました。しかしながら、企業収益の低迷や雇用不安は依然として続いており、さらにはデフレの進行もあり、引き続き厳しい状況にありました。

当社の主な事業分野である携帯電話市場におきましては、データ通信カード端末によるモバイルブロードバンド市場やスマートフォン等の販売に一部活気が見られたものの、割賦販売方式等による販売価格の高止まりや景気停滞による個人消費の低迷が影響したことから、端末の買い替えサイクルが長期化し、販売環境は厳しいものとなりました。

この結果、当事業年度における市場全体の携帯電話の純増数は469万台（前期比1.4%減）となり、累計契約数は1億1,218万台と前期末（平成21年3月末日）比4.4%増となりました。事業者別では、平成22年3月末日時点での累計契約数は、（株）エヌ･ティ･ティ･ドコモ5,608万台、KDDIグループ3,187万台、ソフトバンクモバイル（株）2,187万台、イー･モバイル（株）235万台となっております。（社団法人電気通信事業者協会発表データ）

このような厳しい事業環境下ではありましたが、当社は、全ての事業部門別セグメントにおいて、経営統合が前事業年度と比較した場合の業績向上に寄与しております。

モバイル事業においては、前述の通り厳しい販売環境となりましたが、割賦販売方式等は買い替えサイクルの長期化と同時に価格の安定化をもたらしました。さらに、経営統合による業務の効率化と規模の拡大も寄与し、売上高、営業利益は増加いたしました。

ネットワーク事業においては、マイラインサービスの獲得は市場の成熟化に伴い低調に推移いたしました。一方、FTTH 等光回線サービスにおいては、代理店網の強化や拡販施策が功を奏し販売が増加いたしました。さらに、経営統合による規模の拡大が寄与し、売上高、営業利益は増加いたしました。

プリペイド決済サービス事業他では、前期に行われた大手コンビニエンスストア販路の拡大と経営統合により、売上高、営業利益は増加いたしました。

この結果、当事業年度の売上高は5,660億57百万円（前期比31.2%増）、営業利益は151億93百万円（前期比22.5%増）、経常利益は149億68百万円（前期比25.1%増）、当期純利益は81億35百万円（前期比27.8%増）となりました。

平成23年3月期 見通し

今後のわが国の経済情勢は、景気の持ち直し傾向は続くものの自律性は弱く、企業収益や雇用不安の本格的な改善にはまだ時間がかかることが予想され、先行きは不透明な状況が続くものと思われます。

このような状況を踏まえ、当社は、モバイル事業において、次期も厳しい事業環境が続くことが予想される中、販売網の拡充と最適化に注力し、販売効率および販売品質の向上とともに多様な周辺商材の拡販に努めてまいります。また、法人に対する提案型営業の強化や、スマートフォン、データ通信カード端末の拡販等に対して積極的に取組み、2台目需要喚起に向けた更なる対応を図ってまいります。

ネットワーク事業においては、マイラインサービスが市場の成熟化に伴い低調となる中、今後も着実な成長が見込まれるFTTH等光回線サービスや、NGN（次世代ネットワーク）市場の動向を見据えた販売体制の整備･拡充を強化してまいります。しかしながら、市場の成熟化に伴う獲得効率の悪化等により、事業の採算性は低下するものと思われます。

プリペイド決済サービス事業他においては、電子決済サービスの多様化により競争が激化する可能性が考えられます。しかしながら、PIN販売システムを利用した電子決済ビジネスにてコンビニエンスストア販路の拡充と取扱商品の増加を目指していきます。

以上の方針に加え、前事業年度に実施した人事制度や組織、システムの統合、物流および在庫管理の一元化等の施策による統合効果の更なる実現と管理コスト削減等の業務効率化を推進し、収益基盤の強化に努め、株主利益の向上に注力してまいります。

また、人的リソースと多様な販売網、資金力、情報力等の有効活用を図り、新規事業および海外市場への進出にも積極的にチャレンジしてまいります。

次期の業績見通しについては、売上高5,710億円、営業利益136億円、経常利益134億円を予想しております。なお、「資産除去債務に関する会計基準」の適用初年度にかかる特別損失の計上もあり、当期純利益は70億円を予想しております。

モバイル事業
Mobile Telecommunication Business

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 11,534 百万円 [75.9%]

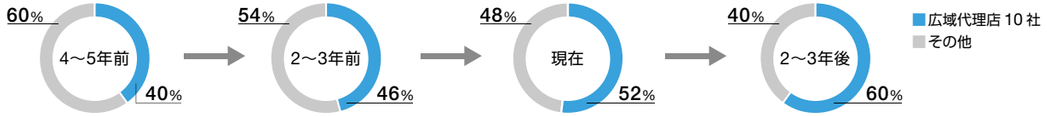
市場環境

携帯電話の保有台数は約1億1千万台を超え、通信事業者の割賦販売方式の浸透等により、買い替え期間が従来の2年余りから約3年に延びたと言われています。その一方で、販売価格が安定し、アフターサービス件数が増加しています。

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台数ベースで約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　M&Aやグルーピングによるシェアアップと事業効率の向上

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等の登場
  〔スマートフォンタイプ〕〔データ通信カード〕
  〔デジタルフォトフレーム〕
- 気軽に利用できる魅力的な通信料金プランの登場

販売チャネルの最適化

- 直営店、代理店では、効率的な運営により収益性が向上
- 直営店については採算性を重視し、販路の最適化を実施

法人営業の強化　成長する法人市場

個人情報保護法対応、内部統制強化等が追い風
〜数年で2,000万台規模の市場へ〜

- 人員増強　現在約260名
- 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

movino star

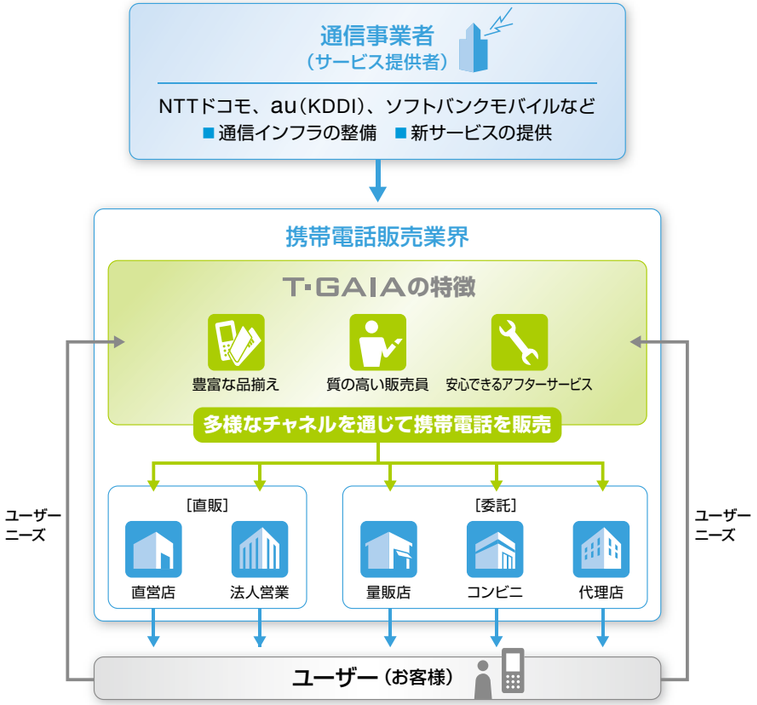
※取扱いキャリア：NTTドコモ、au（KDDI）、ソフトバンクモバイル、ウィルコム、イー・モバイル

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益々求められています。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22年3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
172店	118店	73店	363店

ネットワーク事業
Network Communications Business

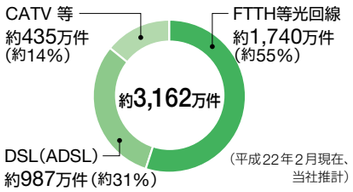
事業内容 ●マイライン・FTTH等の固定回線やコンテンツサービスの取次ぎ

営業利益 セグメント別構成比 3,104 百万円 [20.4%]

市場環境

現在はADSL等の商品を経て、更に快適なブロードバンド化に向けて市場は成長途上にあります。ブロードバンド市場でのFTTH等光回線のシェアは、まだ約55%です。FTTH市場の伸びは、現在踊り場の段階を迎えていますが、ADSL加入者の約987万件とブロードバンド未加入者を合わせると、まだ2,000万件以上の潜在市場が残されており、今後も着実に伸びると見込まれております。

[ブロードバンドサービス加入者内訳]



(平成22年2月現在、当社推計)

固定電話市場の今後

ブロードバンドの更なる拡大

- 原口総務大臣「光の道 構想」の中で、「2015年ブロードバンド全世帯普及」を提唱
  現在の約3,200万のブロードバンド回線が、全世帯・事業所 6,000万程度まで拡大する可能性
- 光回線の利用用途の拡大
  映像等の様々なコンテンツの利用、多彩なネットワーク端末
  (パソコン・テレビ・ゲーム機・カメラ・スマートフォン・電子書籍)、ホームICT 等

FMC(Fixed Mobile Convergence)の進展

- 固定通信と移動体通信(携帯電話、モバイルデータ通信)が融合した様々なサービスの展開

事業展開

FTTH等光回線獲得の更なる拡大を中心に、FMCサービス市場やNGN市場の動向を見据えた展開

- 新規有力代理店の開拓・育成
- 戸建住宅への営業も本格化
- コンテンツサービスの取扱い(映像、IP電話)
- 販売方法の多様化(アライアンスによるクローズマーケットへの展開を積極化)
- FMCの本格化も踏まえて法人営業本部との協業を推進

固定電話サービス取次ぎのしくみ

NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、KDDIそしてソフトバンクテレコム等々、全ての主要通信事業者と取引関係があります。
主要通信事業者の一次代理店として、全国に当社の販売協力代理店を展開しており、通信事業者、販売協力店、当社と三位一体の協力体制により、質の高い営業力を有する強力な販売網を展開しています。

通信事業者
(サービス提供者)

NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、KDDI、ソフトバンクテレコム、フュージョン・コミュニケーションズなど

■通信インフラの整備 ■新サービスの提供

↓

T・GAIAの特徴

全ての主要通信事業者との良好な取引関係

市場に対応した商品の提案

全国にて強力な代理店網を展開

↓

代理店

↓

ユーザー(お客様)

プリペイド決済サービス事業他
Prepaid Settlement Services & Other Business

事業内容 ●電子マネー、コンテンツ等、PIN発行を含む決済サービス事業等

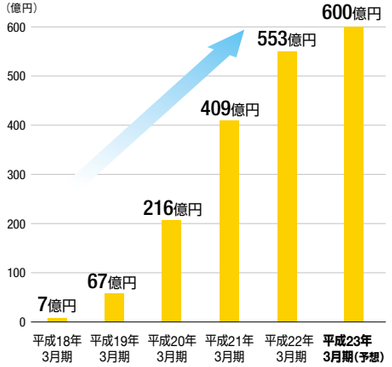
営業利益 セグメント別構成比 553 百万円 [3.7%]

事業展開

プリペイド関連ビジネスは、約5年前にスタートし、順調に成長しています。もともとは、コンビニエンスストアの販路を使ってプリペイド携帯を販売したのが始まりでしたが、現在では、リアル(実際の)カードの販売に加えて、認証番号(PIN)を活用した、オンラインでの決済サービスが堅調に推移し、取扱い商品も順次拡大しています。
これらのプリペイド関連事業全体で、全国約4万店の主要コンビニエンスストアに販路を拡大しております。

[売上高推移]

統合シナジーによる更なる成長



(平成21年3月期よりプリペイド携帯関連商品を含む)

電子決済サービスの本格化 PIN発行等による決済

❶**携帯電話系**
プリペイド式携帯電話の通話料金やポストペイド式携帯電話の月額利用料金の随時前払い用の利用権

❷**国際電話系**
国際通話を目的とした、安価で高品質な通話回線のプリペイド式利用権

❸**電子マネー系**
気軽で簡単に利用できる安全・確実な汎用電子マネー

❹**バラエティ系**
Amazon(R)ギフト券や音楽配信サイト用iTunes Card、家庭用ゲーム機・PC向けのオンラインゲーム用等、バラエティに富んだ専用電子マネー

プリペイドカード例(裏面/スクラッチ後)

PIN販売のしくみ

事業者
(サービス提供者)

PIN ↓ ↑ 支払い

T・GAIAの役割
- PINサーバの管理
- PINコードの発券

PIN ↓

コンビニ ← 支払い / PIN → ユーザー

コンビニで支払い

PINナンバー入力 ↓ ↑ 提供

サービス

取扱いコンビニエンスストア

セブン-イレブン	ミニストップ
ローソン	デイリーヤマザキ
サークルK	セイコーマート
サンクス	北海道スパー
ファミリーマート	

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
5,660 億円	151 億円	149 億円	81 億円
［前期比 31.2% 増］	［前期比 22.5% 増］	［前期比 25.1% 増］	［前期比 27.8% 増］

UP

貸借対照表（要旨）

（単位：百万円）

科目＼期別	当期（平成 22 年 3 月 31 日現在）	前期（平成 21 年 3 月 31 日現在）
資産の部		
流動資産	128,007	126,938
固定資産	19,383	21,482
有形固定資産	3,121	3,348
無形固定資産	9,702	11,153
投資その他の資産	6,559	6,980
資産合計	147,390	148,420
負債の部		
流動負債	111,736	106,313
固定負債	4,593	16,160
負債合計	116,329	122,474
純資産の部		
株主資本	30,974	25,912
資本金	3,098	3,098
資本剰余金	5,585	5,584
利益剰余金	22,290	17,228
評価・換算差額等	86	34
その他有価証券評価差額金	86	34
純資産合計	31,061	25,946
負債純資産合計	147,390	148,420

損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

科目＼期別	当期（平成21年4月1日～平成22年3月31日）	前期（平成20年4月1日～平成21年3月31日）
売上高	566,057	431,331
売上総利益	61,890	48,757
営業利益	15,193	12,401
経常利益	14,968	11,965
税引前当期純利益	14,847	11,604
当期純利益	8,135	6,364

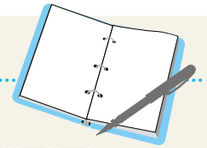
キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：百万円）

科目＼期別	当期（平成21年4月1日～平成22年3月31日）	前期（平成20年4月1日～平成21年3月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,019	13,678
投資活動によるキャッシュ・フロー	△844	△2,419
財務活動によるキャッシュ・フロー	△12,400	△10,608
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△1,225	650
現金及び現金同等物の期首残高	2,690	1,089
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	951
現金及び現金同等物の期末残高	1,465	2,690

株主様アンケート結果のご報告

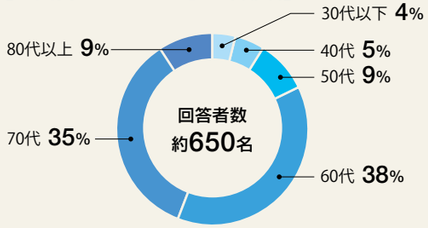
ご協力ありがとうございました！



ティーガイアは、株主・投資家の皆様へタイムリーで的確な情報開示を心掛け、積極的なIR活動を行っております。株主の皆様とのコミュニケーションの一環としてお送りしましたアンケートに対して、おかげさまで多くの方々からご回答をいただきました。その結果の一部をご報告いたします。

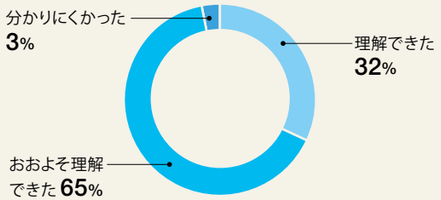
※調査期間　平成21年12月～平成22年2月

［ご回答いただいた方の年齢層］

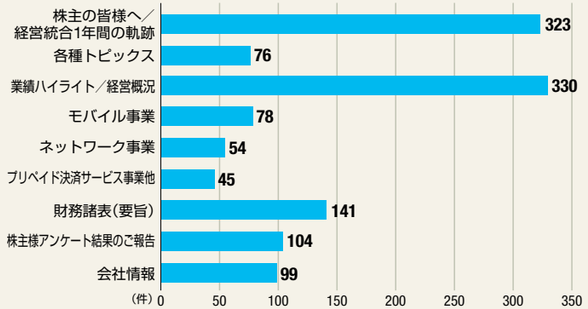


第19期第2四半期株主通信の内容は、いかがでしたか？

理解できた、おおよそ理解できたと回答された方が97%という結果となりました。

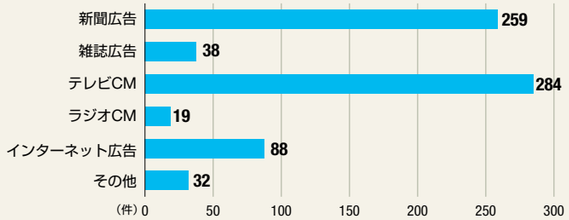


第19期第2四半期株主通信で興味深かった記事はどれでしょうか？（複数回答可）



前回より、「各種トピックス」と「株主様アンケート結果のご報告」を新たに追加いたしました。今後もより分かりやすい情報の掲載に努めてまいります。

当社に今後どのようなPR活動を期待されますか？（複数回答可）



「テレビCM」が40%、「新聞広告」が36%と露出の高い媒体でのPRを期待されていることがわかりました。引き続き、提供テロップタイプのテレビCM等のPR活動を行ってまいります。

株式情報 平成22年3月31日現在

発行可能株式総数	2,000,000株
発行済株式総数	512,395株
株主数	8,867名

大株主 平成22年3月31日現在

氏名または名称	所有株式数	持株比率
三井物産株式会社	116,727株	22.78%
住友商事株式会社	116,727株	22.78%
三菱商事株式会社	116,727株	22.78%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	23,169株	4.52%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	15,831株	3.08%
株式会社光通信	8,159株	1.59%
ドイツ証券株式会社	4,800株	0.93%
NCT信託銀行株式会社(投信口)	4,296株	0.83%
野村信託銀行株式会社(投信口)	2,615株	0.51%
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	2,401株	0.46%

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	定時株主総会　3月31日 期末配当金　3月31日 中間配当金　9月30日
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社　証券代行部
(電話照会先)	電話0120-78-2031(フリーダイヤル) 取次事務は中央三井信託銀行株式会社の全国各支店ならびに日本証券代行株式会社の本店および全国各支店で行っております。
公告掲載方法	当社ホームページにおける電子公告
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ

〈株券電子化によるご注意〉

●住所変更のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

●配当金計算書について

配当金支払いの際送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。なお、株式数比例配分方式によりお受取りの株主様の「支払通知書」につきましては、お取引の証券会社等へご確認ください。
なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、本年より配当支払いの都度「配当金計算書」を同封させていただいております。
※確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

会社概要 平成22年3月31日現在

商号	株式会社ティーガイア (T-Gaia Corporation)
本社所在地	〒150-8575 東京都渋谷区恵比寿4-1-18 恵比寿ネオナート14～18F
資本金	3,098百万円
設立	平成4年2月
事業内容	(1)携帯電話等の販売及び代理店業務 (2)マイライン、ブロードバンド等通信サービスの販売取次ぎ業務 (3)プリペイド決済サービスその他新規事業
販売地域	日本全国
従業員数	約3,260名

役員 平成22年6月24日現在

代表取締役社長執行役員	木村 政昭
代表取締役副社長執行役員	清原 良高
代表取締役副社長執行役員	片山 文平
取 締 役(社外取締役)	竹岡 哲朗
取 締 役(社外取締役)	有吉 純夫
取 締 役(社外取締役)	岡﨑 靖
監 査 役(常勤社外監査役)	嶋田 正敏
監 査 役(常勤社外監査役)	力石 健
監 査 役(社外監査役)	遠藤 元一
監 査 役(社外監査役)	赤須 修一郎

本社・支社・支店 平成22年3月31日現在

本社	〒150-8575　東京都渋谷区恵比寿4-1-18 恵比寿ネオナート14～18F　TEL:03-6409-1111
西日本支社	〒556-0017　大阪府大阪市浪速区湊町1-4-38 近鉄新難波ビル14F～16F　TEL:06-6630-3600
東海支社	〒460-0003　愛知県名古屋市中区錦1-11-11 名古屋インターシティ6F・7F　TEL:052-223-8700
九州支社	〒812-0038　福岡県福岡市博多区祇園町7-20 博多祇園センタープレイス10F　TEL:092-283-7600
北海道支店	〒060-0042　北海道札幌市中央区大通西8-2 住友商事・フカミヤ大通ビル8F　TEL:011-241-2525
東北支店	〒980-0014　宮城県仙台市青葉区本町2-15-1 ルナール仙台13F　TEL:022-713-6001
新潟支店	〒950-0994　新潟県新潟市中央区上所1-1-24 エヌビル3F　TEL:025-247-7077
長野支店	〒380-0921　長野県長野市栗田991-1 イーストゲート長野ビル6F　TEL:026-267-7220
北陸支店	〒920-0031　石川県金沢市広岡3-1-1 金沢パークビル3F　TEL:076-222-3300
中国支店	〒730-0037　広島県広島市中区中町8-12 広島グリーンビル8F　TEL:082-546-2811
四国支店 (2010年6月28日移転予定)	〒760-0017　香川県高松市番町1-1-5 ニッセイ高松ビル9F　TEL:087-811-2361