

Mobile Telecommunication Business
モバイル事業

事業内容 ● 携帯電話等の販売及び代理店業務

営業利益 セグメント別構成比

5,068
 百万円
 [74.4%]

市場環境

新規商材による新たな需要の創出と市場の拡大

スマートフォン<E(※Long Term Evolution)元年。市場環境を活性化させ、出荷台数も回復。

モバイルインターネット向けの多彩なサービス展開。
 例…データ通信カード、デジタルフォトフレーム、Wi-Fiなど

直接お客様と接する販売代理店の位置付けや役割の重要性がアップ

販売代理店の質が問われる時代になり差別化が加速

CS向上に注力

事業戦略

個人顧客向け

- 高度な販売品質(営業スタッフへの教育)の維持と確保
- 店舗の移転や改装等、戦略的な店舗配置を実施
- 豊富な人材の活用や魅力的な品揃えの充実

企業顧客向け

- Slerとの協業により事業領域を拡大し、スマートフォンやタブレットPC等の端末ニーズにも対応
- 当社オリジナルの法人向けソリューション「movino star」を提供
 移動体通信(携帯電話、モバイルデータ通信)と合わせたワンストップソリューションの提案
- 海外(中国)の日系企業もターゲットに営業を展開

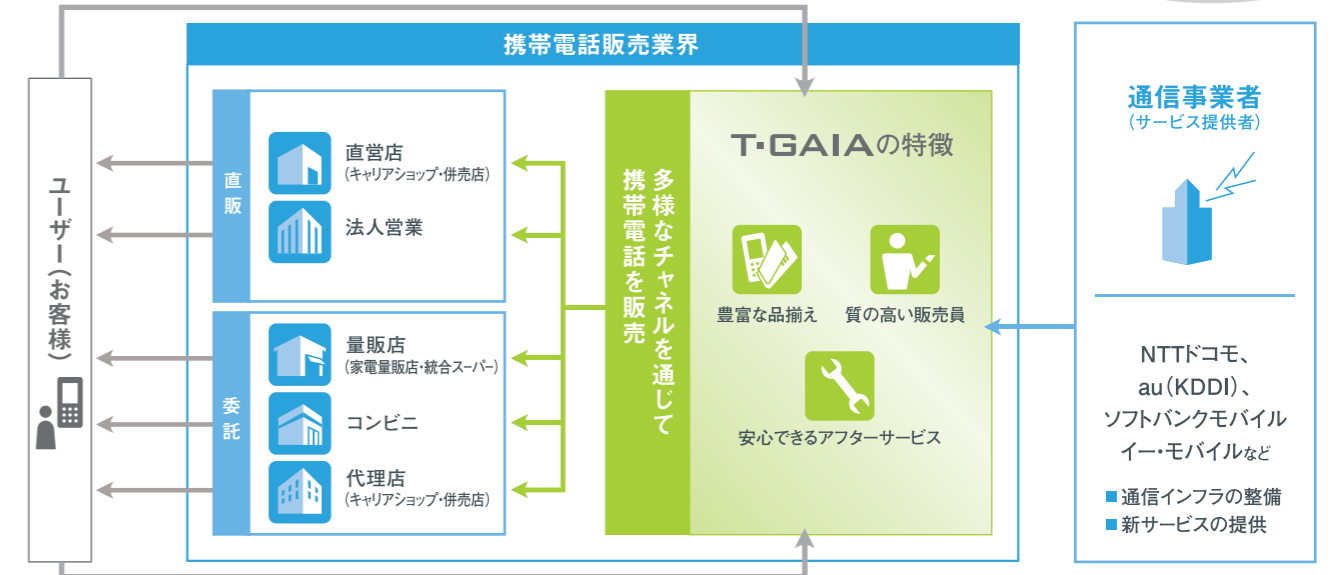
*中国第2位の通信事業者である中国聯合網絡通信有限公司上海市分公司(中国聯通上海支店=チャイナユニコム上海支店)と戦略パートナーとしての業務提携について基本合意。



通信事業者とメーカー、そしてお客様双方のニーズにいかに対応できるかが重要!



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、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、日々多くのお客様と接する販売チャネルとして機能しております。このように販売代理店の役割は、通信事業者とメーカー、そしてお客様の橋渡しをし、携帯電話の流通を円滑化することです。

キャリアショップ数(直営店・代理店含む) (平成22年9月末現在)

ドコモショップ 171店	auショップ 115店	ソフトバンクショップ 64店	イーモバイルショップ 1店	合計 351店
-----------------	----------------	-------------------	------------------	------------