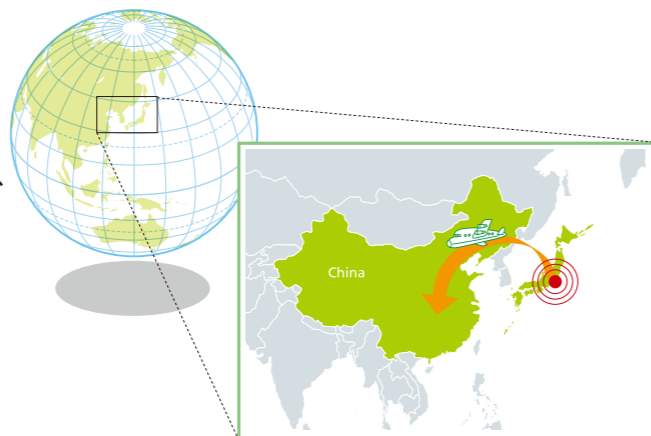


中長期的な会社の経営戦略について

当社は、持続的成長のために、既存事業の強化を図りつつ、新規事業および海外事業の創出による新たな収益基盤の構築を目指し、3つの「SHINKA」(新化・深化・進化)を積極的に推進し、その効果により中長期的な成長を目指してまいります。



3つのSHINKA

1 新たなビジネスモデルへの新化

- 新たな収益基盤の確立
- 多様化するデバイス、アプリケーション等を活用したソリューションサービスを軸に、新たな事業分野へ積極的に取り組み
- 中国事業を中心とした海外市場への進出・展開にチャレンジ

2 既存ビジネスモデルの深化

- 顧客満足の最大化
- 販売網の拡大・強化と販売品質の向上を推進
- 新規商材の開拓等を実施し、付加価値の高いサービスを提供

3 経営基盤の更なる進化

- 社内インフラの革新
- 新たなビジネスモデルとグローバル展開に対応できる人材育成
- チャレンジする風土を生み出す社内制度構築
- 次期基幹システムの構築・導入

3つの「SHINKA」を積極的に推進し、中長期的な成長を目指す

TOPICS

ティーガイアの“今”をお伝えします。

TOPIC 1

中国におけるビジネス展開について

当社は、平成22年8月に100%子会社として、天閣雅上海商貿有限公司を設立、9月には、チャイナユニコムの携帯電話ショップ、水城南路店を上海市西エリアにオープンいたしました。

日本でのノウハウを活かした店舗での販売は堅調に推移しており、ユニコムショップ2号店の開設を含め、平成23年度中に計3店舗の新設を目指しています。

法人向けの販売においても、株主である三商社のグループ企業を中心に、日本企業への営業活動を実施しています。今後も中国事業を中心とした、海外市場への進出・展開にチャレンジすることで、新たな収益基盤の確立を目指してまいります。



TOPIC 3

平成23年3月1日～4月4日 91千株の自己株式の公開買付けを実施

1株当たり利益と自己資本利益率向上による株主還元を図りました。取得した自己株式の今後の取り扱いにつきまして、現時点での保有方針は未定ですが、継続的な株主価値の向上を見据え、今後とも保有方針につき検討してまいります。

TOPIC 2

スマートフォン、タブレット型端末を活用した法人向けサービスの提供について

通信業界においては、ワークスタイル等の変化に伴い、スマートフォンやタブレット型端末が急速に普及し、ビジネスツールとしてのニーズや重要性も高まっています。

このような動向に合わせて当社では、端末の販売にとどまらず、有力Sier^(※1)との協業体制の下、法人向けのサポートサービスやセキュリティ強化等に取り組み、NTTドコモのGALAXYおよびGoogle Appsを活用したクラウドサービス^(※2)をはじめとする、総合的なソリューションサービスの提供を実現しました。

更に、平成23年4月より、法人向けのセキュリティサービスとして、携帯電話の電話帳やメールをスマートフォンでも安全かつ便利に利用できるようバージョンアップした「モビーノスターセキュアードサービス(mss)」の提供を開始しました。

これらのサービスは各種メディアで採り上げられるなど注目度も高く、当社にとっても大きなビジネスチャンスとなりますので、今後も積極的に展開および推進してまいります。

(※1) システムを構築する際にユーザーの業務を把握・分析し、ユーザーの課題を解決するようなシステムの企画・構築・運用サポートなどの業務を総合的に請け負う業者。

(※2) クラウドコンピューティング(インターネットなどのネットワークをベースとしたコンピュータの利用形態)によって提供されるサービスの総称。

TOPIC 4

CSR(企業の社会的責任活動)への取り組み

当社では今夏想定される電力不足対策の一環として、政府方針である電力の15%削減を達成すべく、節電に努めています。具体的には、環境省が推奨する「スーパークールビズ」を踏まえ、本年6月1日より本社を中心に、従来のクールビズを強化・前倒した形でのスーパークールビズを実施しています。