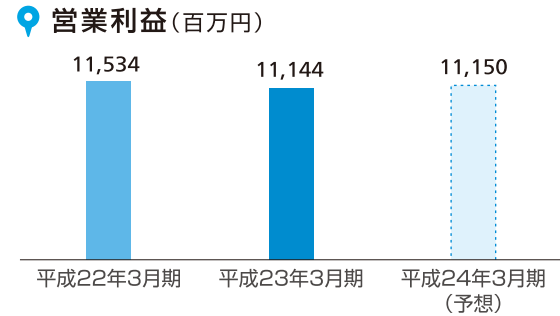
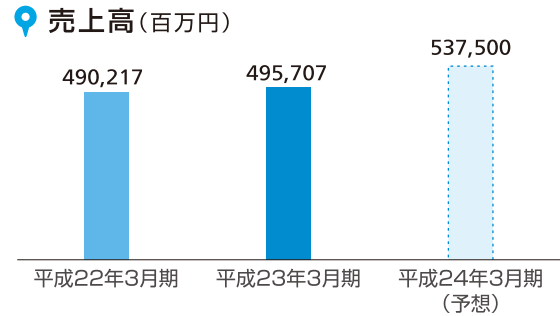


▲ 営業利益 セグメント別構成比

事業内容 携帯電話等の販売及び代理店業務

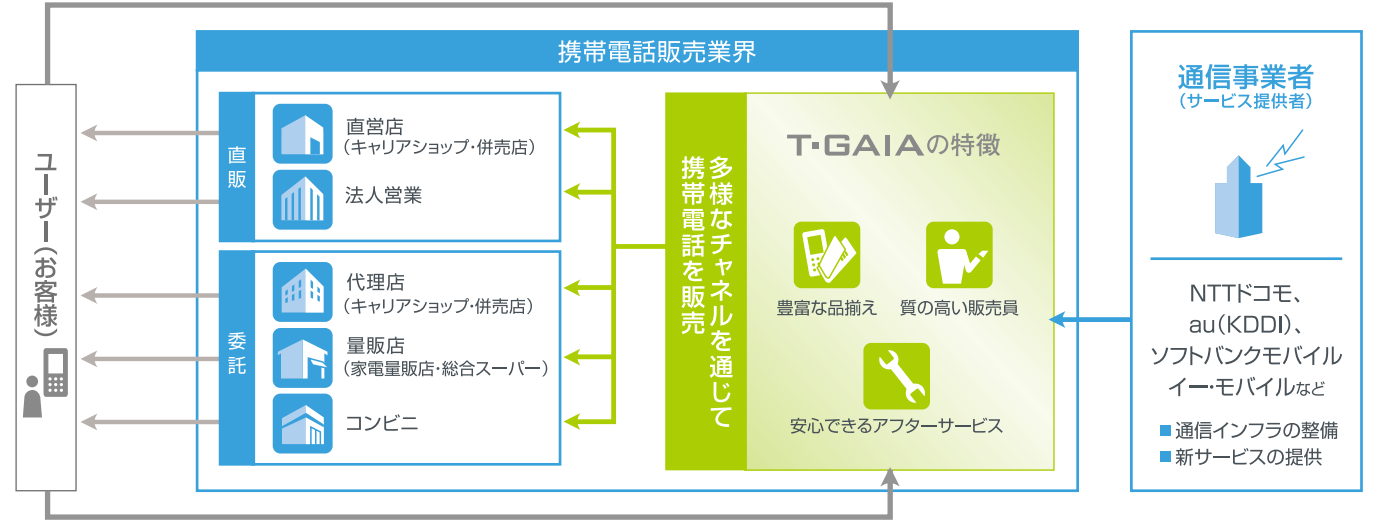
スマートフォンやタブレット型端末、デジタルフォトフレーム等のデータ通信端末の販売およびサービス停止が予定されている旧規格対応端末から新規格対応端末への切り替え需要の取り込み等に注力いたしました。加えて、法人営業の更なる強化等に努めた結果、プリペイド携帯電話を除く販売台数は549万台(前期比7.0%増)となり、売上

高は4,957億7百万円(前期比1.1%増)となりました。営業利益は、既存販路の最適化や業務効率化等において一定の成果があったものの、廉価端末の増加や値引き施策の拡大に加え、通信事業者の販売代理店に対する手数料体系改定の影響等により、111億44百万円(前期比3.4%減)となりました。



**ZOOM UP** 業界におけるディーガイアの役割と位置付けについて

通信事業者とメーカー、そしてユーザー双方のニーズにお応えするべく、販売活動を展開しています!



携帯電話端末の高機能化・多様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おり、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。

**当社キャリアショップ店舗数(直営店・代理店含む) (平成23年3月末現在)**



(注) 量販店インショップ(DSサービスコーナー、auスクエア、SBサイト、SBステージ)も直営店としてカウントしております。

市場環境

- スマートフォンの拡大による市場の活性化
- 非音声系商材の浸透(データカード、デジタルフォトフレーム、WiFi)
- スマートフォン/タブレット型端末の注目度UP
- 旧通信方式端末の買換え需要

事業戦略

- 個人顧客向け**
  - 高度な販売品質の維持と確保
  - 店舗の移転や改装等、戦略的な店舗配置
- 法人顧客向け**
  - Sierとの連携等による法人回線スマートフォン/タブレット型端末の販売強化
  - 「movino star」による法人回線の囲い込み

