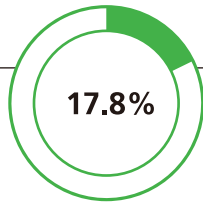


ネットワーク事業

Network Communications Business

事業内容

ソリューションサービスの提供、マイラインやブロードバンド等
通信サービスの販売取次業務

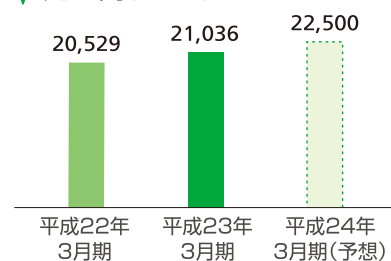


▲ 営業利益 セグメント別構成比

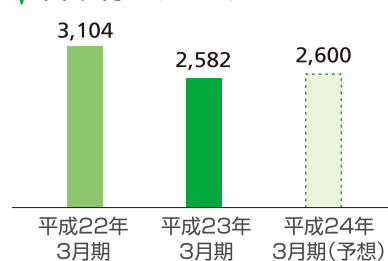
有力代理店を中心とする販売体制の整備や直販での提案営業の強化による営業品質の向上に加え、他社とのアライアンス強化等の加入促進策を実施し、FTTH等光回線サービス販売およびマイラインサービス獲得に注力した結果、売上高は210億36百万円(前期比2.5%増)となりました。

営業利益は、マイラインサービス市場の成熟化に加え、獲得コストの上昇で営業効率が悪化したこと等により、営業利益は25億82百万円(前期比16.8%減)となりました。

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



市場環境

- 総務省の「光の道」構想(2015年までに全世帯を光化)
- スマートフォン/タブレット型端末の普及に伴い、ポケットWiFiの需要増加
- マイライン市場の成熟化

事業戦略

- 不動産関連、セキュリティ業者等、異業種企業とのアライアンスによる展開を積極化
- 「movino star」における固定回線サービスの拡販、展開



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



ユーザー(お客様)

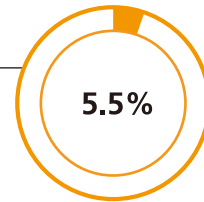


プリペイド決済サービス事業他

Prepaid Settlement Services & Other Business

事業内容

プリペイド決済サービス、その他新規事業

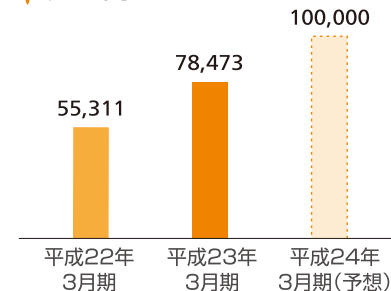


▲ 営業利益 セグメント別構成比

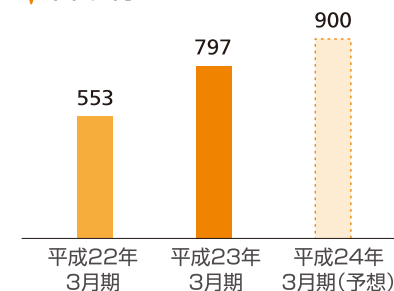
大手コンビニエンスストア販路における認知度向上に加え、ネット通販やSNS^(※)(Social Networking Service)上のコンテンツ購入時における決済手段としての利用が増加したこと等により、PIN販売システムを用いた電子マネー系商材の販売が好調に推移した結果、売上高は784億73百万円(前期比41.9%増)、営業利益は7億97百万円(前期比44.0%増)となりました。

(※)人となりのつながりを促進・サポートする、コミュニティ型のWebサイト。

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



市場環境

- SNSでのゲームコンテンツを中心としたEC市場の拡大に伴い、決済額が増加
- 大手コンビニ販路での認知度向上で、利用者が増加

事業戦略

- 取扱い店舗数の増加を含めた販路の拡充
- 新商材への取り組み

PIN(Personal Identification Number)

暗号化された英数字などを組み合わせた文字列で、金額情報が関連付けられた暗証番号。



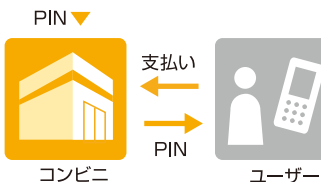
PIN販売のしくみ

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



コンビニで支払い

PINナンバー入力 ▼ ▲ 提供

サービス

全国の主要コンビニ
約4万1千店
で取扱い

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

