

IRイベント情報(下期)

個人投資家向け会社説明会

平成23年12月10日(土)・東京

共催 日本経済新聞社/日本経済社



新規直営店舗(移転を含む)

平成23年6月10日
ドコモショップ 学芸大学

平成23年6月29日
auショップ 庄内

平成23年7月1日
auショップ 三宮さんプラザ

平成23年8月5日
ドコモショップ 銚田

平成23年9月2日
ドコモショップ 養老

平成23年9月22日
auショップ 鹿島田



ティーガイアでは、IRサイトおよび「個人投資家の皆様へ」のページを設置しております。この度、「CSR」および「中国(上海)情報」のページを新設いたしました。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。

直近の決算説明会の映像をパソコン、スマートフォン、タブレット型端末でご覧いただけます。

IRサイトに
投資家向け情報を
提供中!!

株主通信 vol.12

第21期 第2四半期(累計)

平成23年4月1日～平成23年9月30日



モバイル事業



ネットワーク事業



プリペイド決済
サービス事業他



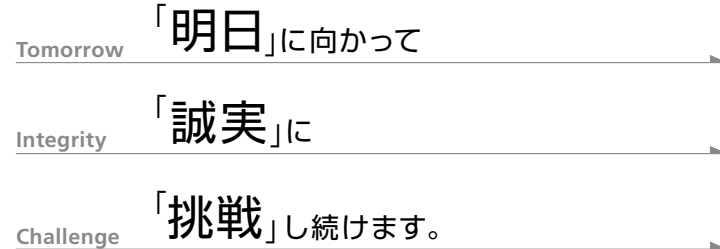
CHALLENGE TOMORROW

目次

- 企業理念と行動指針 1
- 株主の皆様へ 2
- 将来成長へ向けての取組み 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
- 第2四半期(累計)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

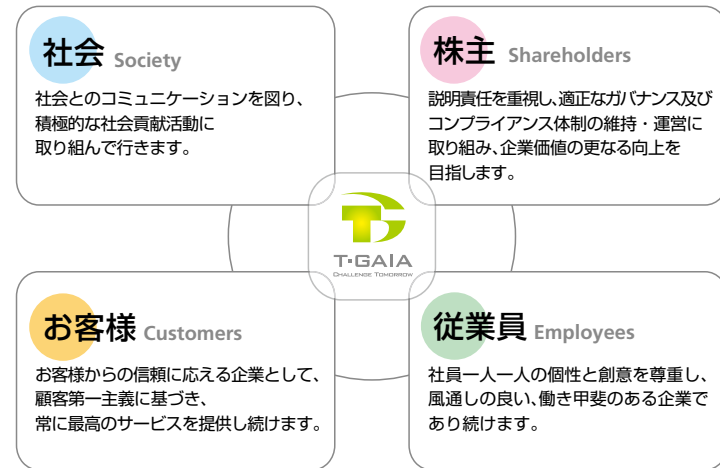
企業理念 | Corporate Philosophy

我々は、社会の夢と豊かさの実現に貢献し、



行動指針 | Conduct Guideline

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。また、平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

当上期において当社は、スマートフォン需要の拡大に対応して販売スタッフの増員を始めとする販売体制の強化を図ってまいりました。この結果、携帯電話の販売台数が対前年同期比で約15%増加し、市場平均を上回る40%近くのスマートフォン販売比率を確保いたしました。一方で、プリペイド決済サービスにおける取扱高が大幅に伸長したこともあって、当上期は全社計画を上回る実績を上げることができました。

このような環境下において当社は、次ページにも記載の通り、将来成長に向けての取組みとして「3つのSHINKA」を推進してまいりました。一つめは、新たなビジネスモデルへの「新化」を目指して、中国での携帯電話販売事業に加え、プリペイド決済サービスにおいては、新方式のギフトカード／プリペイドカードを活用した「ギフトカードモール」事業を開始いたしました。

二つめは、既存ビジネスモデルの「深化」の一環として、九州地区における携帯電話販売チャンネルを拡大・強化するべく、「株式会社TG宮崎」の子会社化を実施いたしました。

三つめとしては、経営基盤の更なる「進化」に向けて営業推進構造改革委員会を設置し、社内の一体感醸成とコンプライアンス意識の向上を図りつつ、基幹システムの刷新を実施するなど社内インフラの革新にも積極的に取り組んでおります。

今後も当社は、持続的な成長の実現と更なる企業価値の向上に努めてまいりますので、引き続きご支援・ご鞭撻のほどを宜しく申し上げます。

平成23年12月

代表取締役社長執行役員

木村政昭

配当について

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%以上を目途として利益還元を実施

平成24年3月期
 中間配当金 1株当たり
3,250円

将来成長へ向けての取組み

3つのSHINKA

当社は、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。

1 新化
新たなビジネスモデルへの
新たな収益基盤の確立

2 深化
既存ビジネスモデルの
顧客満足最大化

3 進化
経営基盤の更なる
社内インフラの革新

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

中国での携帯電話販売事業を展開

コンシューマー部門

6月29日:
上海でチャイナユニコム
の携帯電話ショップ2号店
地鉄虹橋路駅店をオープン
いたしました。



▶年内に3店舗出店し、合計5店舗となる計画です。

法人部門

3商社のグループ企業を中心に日本企業への
営業を展開し、上海での販売体制作りを推進して
おります。



「ギフトカードモール」事業を開始

●大手コンビニ販路において新方式のギフト
カード／プリペイドカードを活用



(※)

「ギフトカードモール(ギフトカードなどを陳列して販売する、場所やコーナー)」で取り扱うカードは、店舗のレジで入金処理をすることで使用が可能になる新方式のギフトカードです。仕入れや棚卸しの必要がない上に、省スペースでの販売が可能になり、さまざまな種類のギフトカードから、自由に選ぶことができます。今後、さらに量販店やECサイトなどの販売店を増やし、お客様の利便性を高めるとともに、よりニーズの高いギフトカードの取り扱いを進めてまいります。

(※) iTunesは米国およびその他の国々で登録されているApple Inc.の商標です。

2 既存ビジネスモデルの深化 顧客満足最大化

携帯電話販売網の拡大・強化

●「株式会社TG宮崎」の子会社化を実施

概要 平成23年12月1日付で、九州地区でドコモショップを6店舗運営する株式会社マエムラが、会社分割によって新設する「株式会社TG宮崎」の全株式を取得いたしました。

ご参考 継承する事業の経営成績等(平成22年8月1日～平成23年5月31日)

売上高	営業利益	総資産	負債	純資産
1,257百万円	163百万円	248百万円	138百万円	109百万円

取得価額：1,910百万円

業績への影響：本年12月より連結子会社化を実施いたしましたが、今年度の業績への影響は軽微です。



3 経営基盤の更なる進化 社内インフラの革新

「営業推進構造改革委員会」の 立上げ

顧客第一主義の
推進

コンプライアンス
体制の強化

生き生きとした
活力ある組織作り

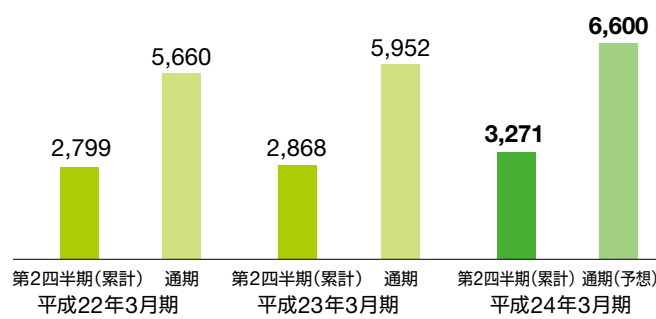
人事・会計システムを刷新し、業務の効率化等を推進

当社のCSR(企業の社会的責任)活動

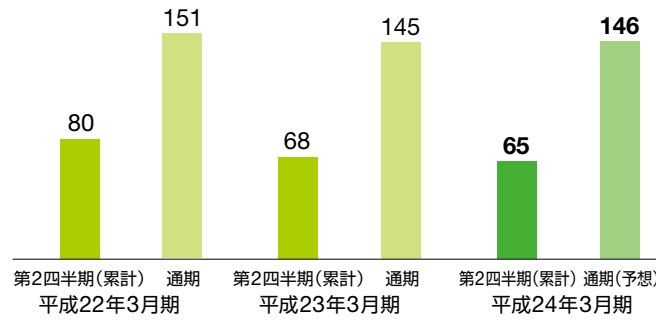
当社では、本年10月中旬と11月上旬の2回にわたり、東日本大震災の被災地へのボランティアバスツアーを実施いたしました。本ツアーへは各回とも社員30名前後が参加し、宮城県牡鹿半島および仙台市内において、被災した海岸沿いの地域や農地の瓦礫撤去等を行いました。今後も引き続き「社員参加型CSR活動」の一環として、被災地支援等を含めたボランティア活動等を推進してまいります。



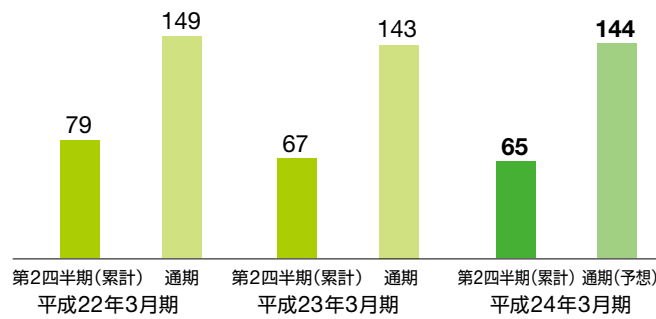
売上高 (億円)



営業利益 (億円)

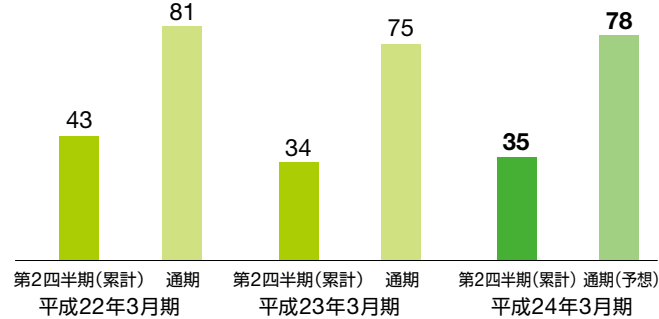


経常利益 (億円)

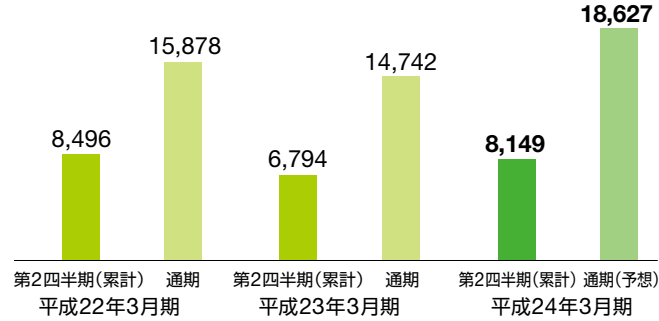


(注)業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた判断・予想に基づくものですが、リスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定及び考えに基づきなされたものであります。実際の業績は、さまざまな要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

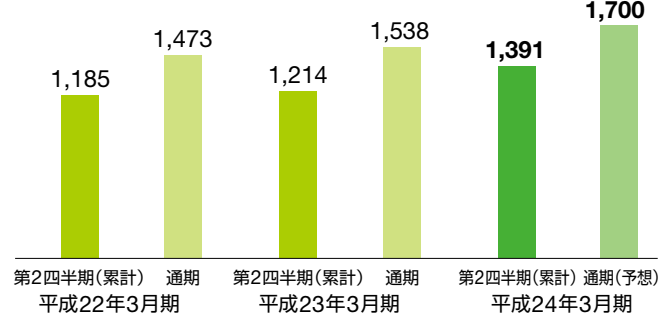
四半期(当期)純利益 (億円)



1株当たり四半期(当期)純利益 (円)



総資産 (億円)



平成24年3月期 第2四半期累計期間の業績

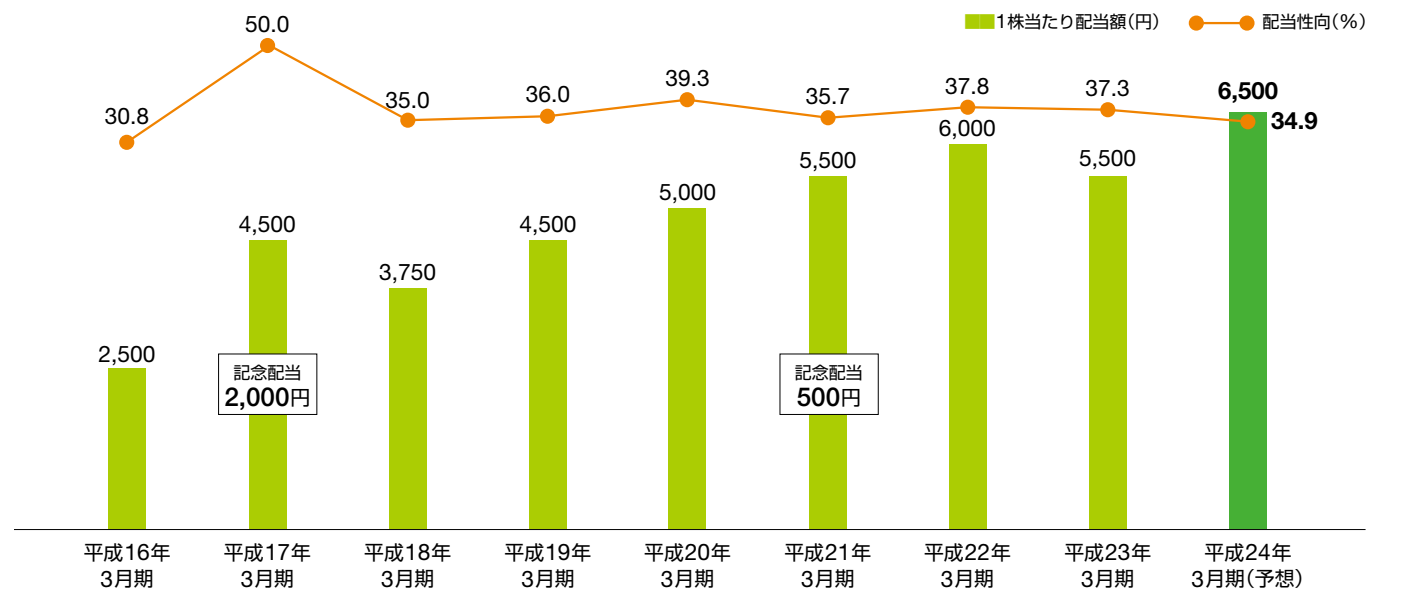
当第2四半期累計期間(平成23年4月～9月)におけるわが国経済は、東日本大震災の影響を受けたサプライチェーンや社会インフラの復旧により、一部で持ち直しの動きが見られたものの、今後の本格的な復興政策や電力の供給問題等の課題が依然として山積しております。加えて、円高の進行や欧州の財政不安による世界的な景気減速懸念等もあり、先行きは依然として不透明な状況にありました。

当社の主な事業分野である携帯電話販売市場においては、魅力的なスマートフォン端末が相次いで発売され、スマートフォンの普及が加速したこと等により販売は順調に推移し、販

売台数全体に占めるスマートフォン比率は大きく上昇いたしました。

この結果、当第2四半期累計期間における業績は、売上高3,271億91百万円(前年同期比14.1%増)、営業利益65億43百万円(前年同期比4.0%減)、経常利益65億円(前年同期比3.6%減)となりました。なお、前年同期に計上した「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4億円が、当第2四半期累計期間には発生していないこと等により、四半期純利益は35億35百万円(前年同期比1.6%増)となりました。

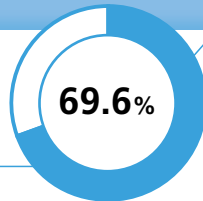
配当の推移 (株式分割調整後)



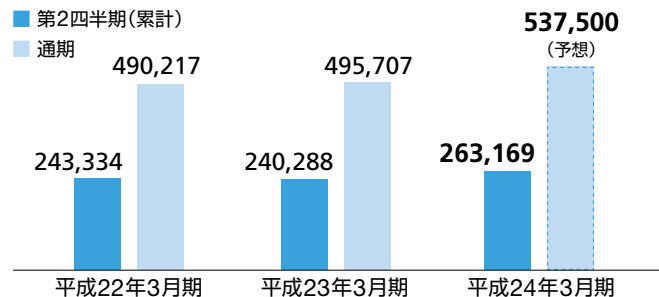
モバイル事業

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

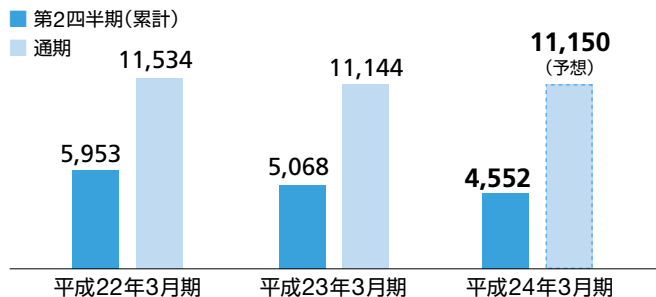


売上高 (百万円)



魅力的な新製品の相次ぐ発売により需要が好調であったスマートフォンの販売を中心に、データカードや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廃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、携帯電話販売台数は302万台(前年同期比14.8%増)、スマートフォンの販売比率は4割

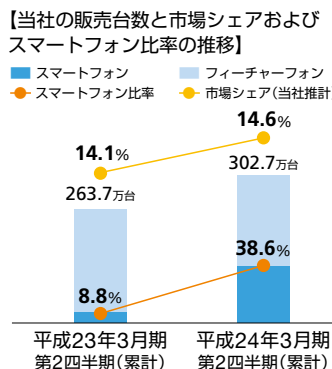
営業利益 (百万円)



弱となり、売上高は2,631億69百万円(前年同期比9.5%増)となりました。しかしながら、採算性の低い廉価端末・非音声系商材の販売が増加したことや市場競争の激化に伴う値引き施策の拡大に加え、スマートフォンの本格需要を見据えた販売体制強化による費用増加等の影響により、営業利益については、45億52百万円(前年同期比10.2%減)となりました。

個人顧客向け

- スマートフォン／タブレット型端末および周辺商材等の販売強化
- 販売スタッフの増員
- 直営店の新設、移転や改装等を実施
- アクセサリーの拡販
- スマートフォン向けアプリのアフィリエイトの取扱い開始



法人顧客向け

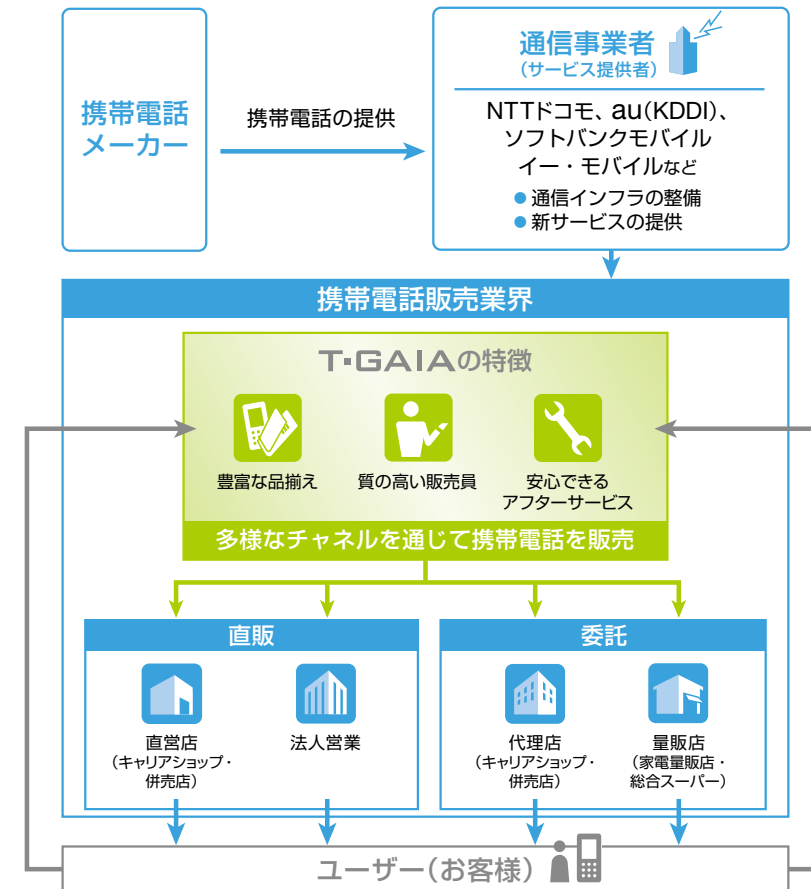
- 携帯電話管理サービス“movino star”等による企業回線の囲い込み
- スマートフォン／タブレット型端末の導入推進
- 端末に対するセキュリティ強化ニーズへの対応
- 法人顧客向けヘルプデスクの新設
- ソリューションパートナーとのアライアンス強化
- “CEATEC JAPAN 2011”への出展
- ソリューションパートナー5社と協業し、movino star、mssやmdport solutionをはじめとする当社オリジナルのソリューションならびにパートナー企業の商材を出展



業界におけるティーガイアの役割と位置付けについて

モバイル端末の高機能化・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。

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！



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9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	チャイナユニコムショップ(上海)	イー・モバイルショップ	ウィルコムショップ	合計
271店 (内直営店172店)	441店 (内直営店121店)	479店 (内直営店59店)	2店 (内直営店2店)	7店 (内直営店1店)	10店	1,210店 (内直営店355店)

(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。

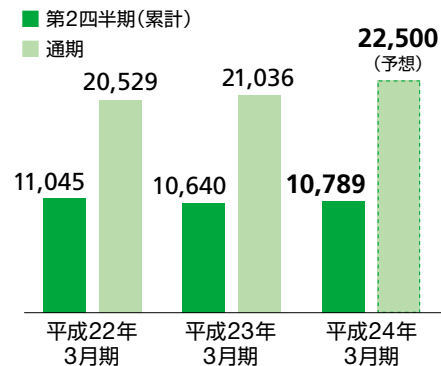
ネットワーク事業

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

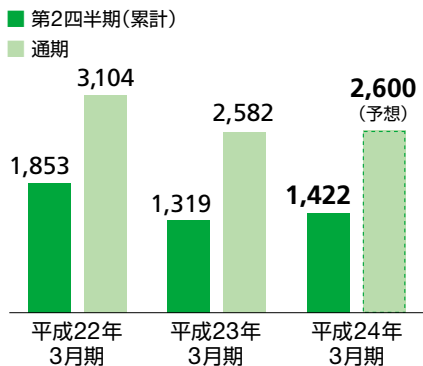
営業利益
セグメント別構成比

21.7%

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



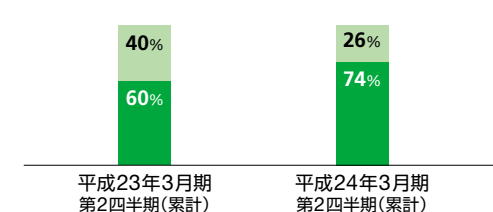
市場の成熟化に伴いマイラインサービスの獲得は低調に推移しました。一方、FTTH等光回線サービスの販売において、代理店網の強化や他社とのアライアンス推進、周辺商材の販売強化等に注力した結果、マイラインサービスの減少分を補うことができ、売上高は107億89百万円(前年同期比1.4%増)、営業利益は14億22百万円(前年同期比7.8%増)となりました。

当社の取組み

FTTHおよび周辺商材の販売強化

- ・新料金プラン導入に伴いSOHO向け販売を促進
- ・ISP等周辺商材の販売拡大

【商品別売上総利益構成比の推移】



携帯電話管理サービス“movino star”に固定回線管理機能を追加し、企業の固定回線囲い込みを推進



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



ユーザー(お客様)

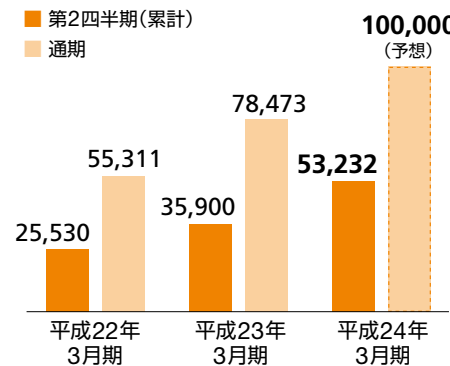
プリペイド決済サービス事業他

事業内容
プリペイド決済サービス、
その他新規事業

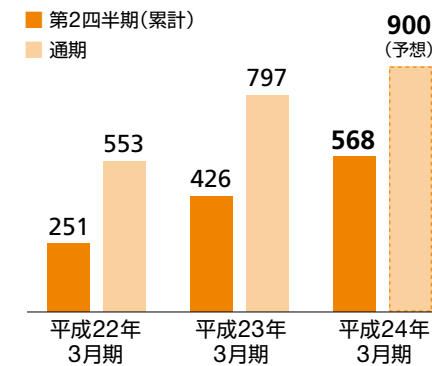
営業利益
セグメント別構成比

8.7%

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

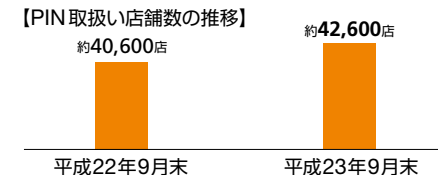


ネット通販やSNS^(※)(Social Networking Service)上のコンテンツ購入時における決済手段としての利用が増加したこと等により、大手コンビニエンスストア販路でのPIN (Personal Identification Number)販売システムを用いた電子マネー系商材の販売が好調に推移した結果、売上高は532億32百万円(前年同期比48.3%増)、営業利益は5億68百万円(前年同期比33.5%増)となりました。

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

市場環境と当社の取組み

ネット通販やSNS(Social Networking Service)上のコンテンツ購入の決済額が増加



大手コンビニ販路で、新方式のギフトカード/プリペイドカードを活用した「ギフトカードモール」の展開を開始

(※)詳細につきましては、3ページをご参照ください。



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。

プリペイドカード例(裏面/スクラッチ後)



PIN販売のしくみ

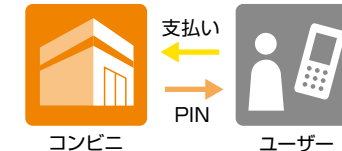
事業者 (サービス提供者)

PIN ▼ ▲ 支払い

T-GAIAの役割

- PINサーバの管理
- PINコードの発券

PIN ▼ ▲ 支払い



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



四半期貸借対照表(要旨)

区分	期別	
	当第2四半期 平成23年9月30日現在	前期 平成23年3月31日現在
資産の部		
流動資産	122,151	136,055
固定資産	17,039	17,752
有形固定資産	2,963	3,151
無形固定資産	7,386	7,973
投資その他の資産	6,689	6,628
資産合計	139,190	153,808

四半期損益計算書(要旨)

区分	期別	
	当第2四半期 平成23年4月1日～ 平成23年9月30日	前第2四半期 平成22年4月1日～ 平成22年9月30日
売上高	327,191	286,828
売上総利益	30,670	29,802
営業利益	6,543	6,814
経常利益	6,500	6,746
税引前四半期純利益	6,484	6,409
四半期純利益	3,535	3,481

(単位:百万円)

区分	期別	
	当第2四半期 平成23年9月30日現在	前期 平成23年3月31日現在
負債の部		
流動負債	98,895	114,240
固定負債	15,275	3,927
負債合計	114,170	118,167
純資産の部		
株主資本	24,969	35,583
資本金	3,098	3,098
資本剰余金	5,585	5,585
利益剰余金	29,025	26,898
自己株式	△12,740	—
評価・換算差額等	50	57
純資産合計	25,020	35,640
負債純資産合計	139,190	153,808

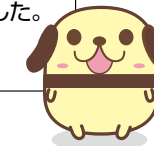
四半期キャッシュ・フロー計算書(要旨)

区分	期別	
	当第2四半期 平成23年4月1日～ 平成23年9月30日	前第2四半期 平成22年4月1日～ 平成22年9月30日
営業活動による キャッシュ・フロー	3,052	7,778
投資活動による キャッシュ・フロー	△743	△672
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,881	△7,297
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,732	1,273

(単位:百万円)

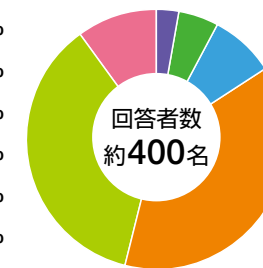
株主様アンケート結果のご報告

ティーガイアは、株主・投資家の皆様へのタイムリーで的確な情報開示を心がけ、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くことができました。その結果の一部をご報告いたします。ご協力、誠にありがとうございました。
※調査期間 平成23年6月～平成23年8月

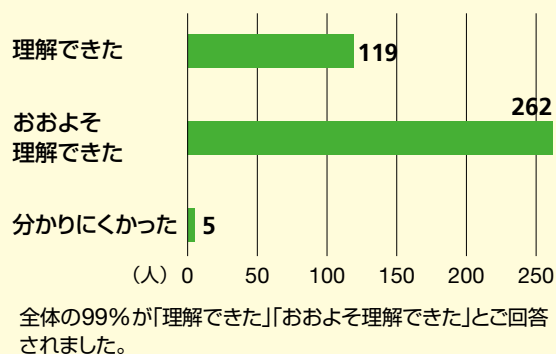


●ご回答いただいた方の年齢層

- 30代 3%
- 40代 5%
- 50代 8%
- 60代 38%
- 70代 36%
- 80代以上 10%



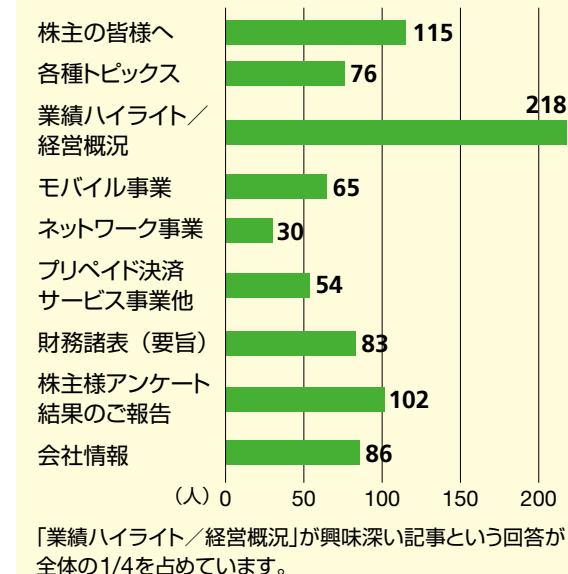
第20期株主通信の内容は、いかがでしたか？



自由意見欄より

- モバイル事業の進展に期待
- 将来性のあるものに対する参入、研究、開発に期待
- 知名度のアップを期待(社名をPRしてほしい)
- 高配当の維持を望みます

第20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)



当社では、皆様からの貴重なご意見を今後のIR活動等に反映させるべく努力し、引き続き企業価値の向上に取り組んでまいります。

株式情報 (平成23年9月30日現在)

発行可能株式総数	2,000,000株
発行済株式総数	512,419株
株主数	6,804名

大株主 (平成23年9月30日現在)

氏名または名称	所有株式数	持株比率
三菱商事株式会社	116,727株	22.77%
住友商事株式会社	116,727株	22.77%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	30,257株	5.90%
三井物産株式会社	26,985株	5.26%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	20,521株	4.00%
株式会社光通信	14,922株	2.91%
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン エス エル オムニバス アカウト	5,591株	1.09%
野村信託銀行株式会社(投信口)	4,748株	0.92%
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	3,678株	0.71%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	3,208株	0.62%

※上記の他に自己株式として91,000株を所有しております。

ご注意	住所変更のお申出先について	配当金計算書について
	株主様の口座のある証券会社等にお申出ください。なお、証券会社等に口座がないため特別口座で管理されている株主様は、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。※確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

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

会社概要 (平成23年9月30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)ソリューション、マイライン、ブロードバンド等 通信サービスの販売取次業務 (3)プライベート決済サービス その他新規事業
販売地域	日本全国
従業員数	3,523名

本社・支社・支店 (平成23年9月30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
東日本支社	〒150-8575 東京都渋谷区恵比寿4-1-18 恵比寿ネオナート16F 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

役員 (平成23年9月30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	竹岡 哲朗
取締役副社長執行役員	清原 良高
取締役副社長執行役員	片山 文平
取締役(社外取締役)	内藤 達次郎
取締役(社外取締役)	宮下 修
取締役(社外取締役)	長谷川 大幾
常勤監査役(社外監査役)	力石 健
常勤監査役(社外監査役)	田尾 尚治
監査役(社外監査役)	遠藤 元一
監査役(社外監査役)	増 一行

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	〒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