



モバイル事業

事業内容

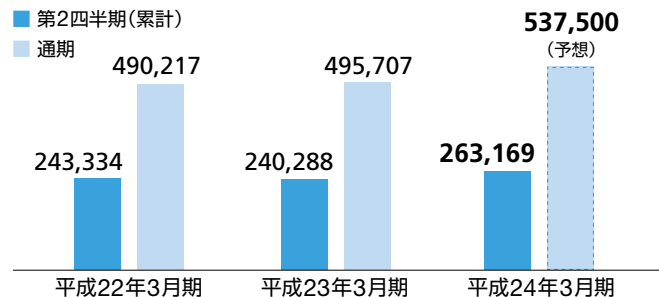
携帯電話等の販売及び代理店業務

営業利益

セグメント別構成比

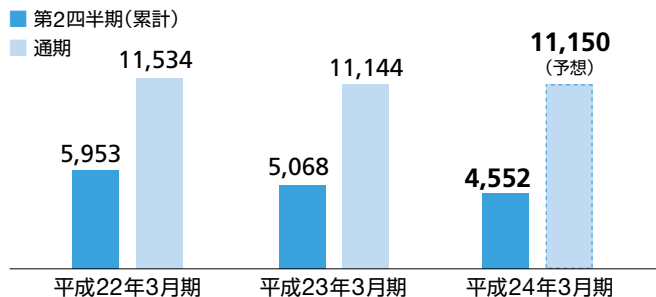
69.6%

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)

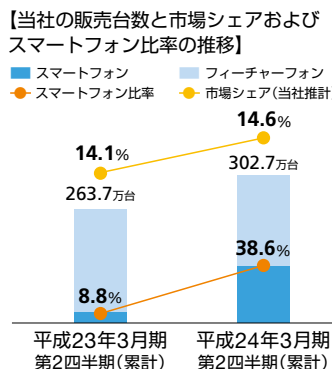


弱となり、売上高は2,631億69百万円(前年同期比9.5%増)となりました。しかしながら、採算性の低い廉価端末・非音声系商材の販売が増加したことや市場競争の激化に伴う値引き施策の拡大に加え、スマートフォンの本格需要を見据えた販売体制強化による費用増加等の影響により、営業利益については、45億52百万円(前年同期比10.2%減)となりました。

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

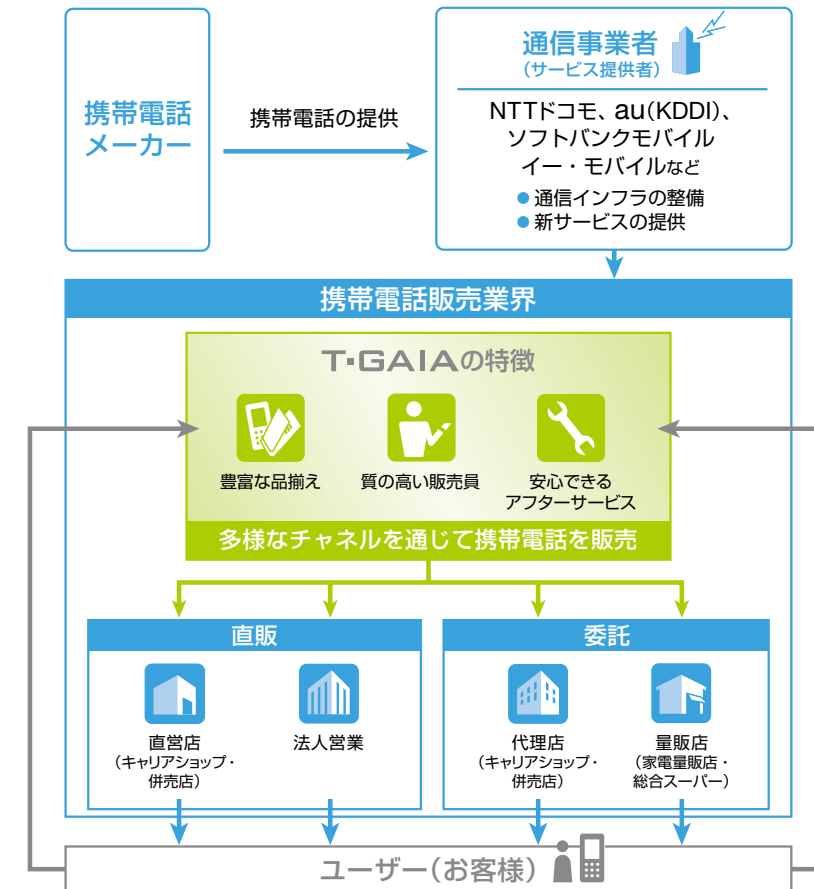
ソリューションパートナー5社と協業し、movino star、mssやmdport solutionをはじめとする当社オリジナルのソリューションならびにパートナー企業の商材を出展



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。