

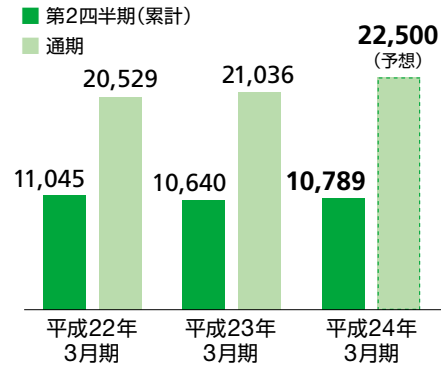
# ネットワーク事業

**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

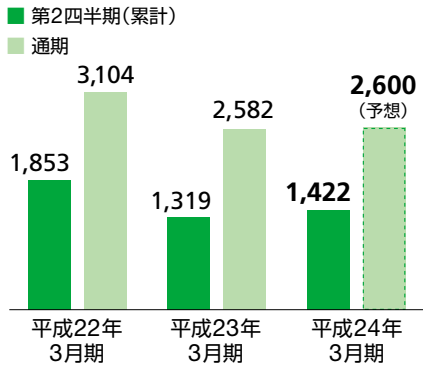
**営業利益**  
セグメント別構成比

21.7%

## 売上高 (百万円)



## 営業利益 (百万円)



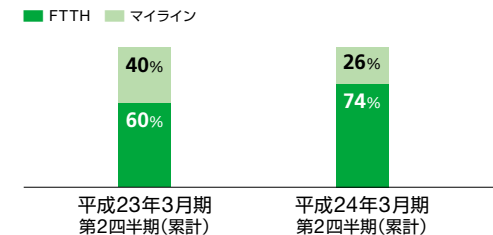
市場の成熟化に伴いマイラインサービスの獲得は低調に推移しました。一方、FTTH等光回線サービスの販売において、代理店網の強化や他社とのアライアンス推進、周辺商材の販売強化等に注力した結果、マイラインサービスの減少分を補うことができ、売上高は107億89百万円(前年同期比1.4%増)、営業利益は14億22百万円(前年同期比7.8%増)となりました。

### 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



代理店

ユーザー(お客様)

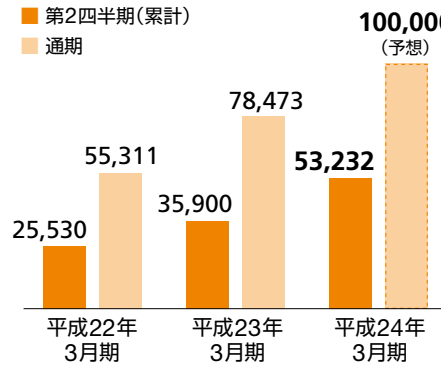
# プリペイド決済サービス事業他

**事業内容**  
プリペイド決済サービス、  
その他新規事業

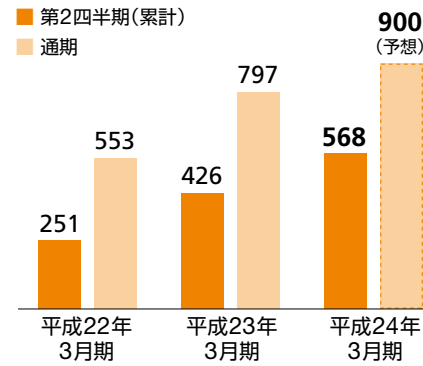
**営業利益**  
セグメント別構成比

8.7%

## 売上高 (百万円)



## 営業利益 (百万円)

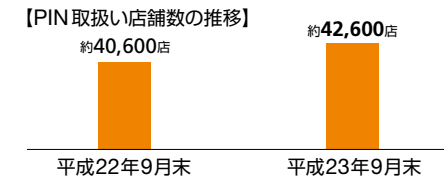


ネット通販やSNS<sup>(※)</sup>(Social Networking Service)上のコンテンツ購入時における決済手段としての利用が増加したこと等により、大手コンビニエンスストア販路でのPIN (Personal Identification Number)販売システムを用いた電子マネー系商材の販売が好調に推移した結果、売上高は532億32百万円(前年同期比48.3%増)、営業利益は5億68百万円(前年同期比33.5%増)となりました。

(※)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

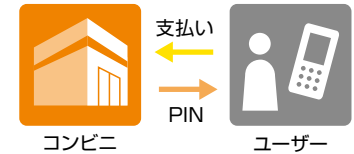
事業者 (サービス提供者)

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

