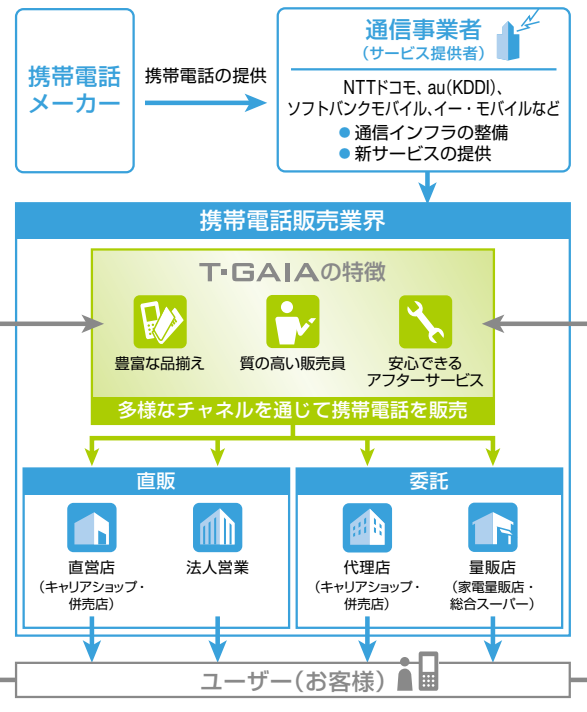


モバイル事業

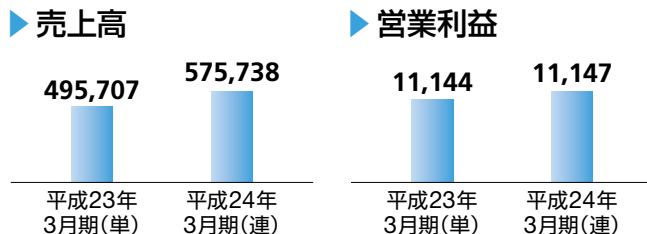
事業内容 | 携帯電話等の販売及び代理店業務

業界におけるティーガイアの役割と位置付け

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おり、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しております。



業績 (百万円)



魅力的な新製品の相次ぐ発売や高速通信サービスの提供開始等により、スマートフォンの普及が本格化したことに加え、データカード・Wi-Fiルーターに代表されるデータ通信端末の販売が順調に推移しました。更に、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、法人営業の更なる強化等にも努めた結果、携帯電話販売台数は646.6万台、スマートフォンの販売比率は通期で約5割となりました。

しかしながら、市場競争の激化に伴う値引き施策の拡大や採算性の低い廉価端末・非音声系商材の販売増加に加え、スマートフォンの本格普及に伴い、販売体制を強化し、複雑化する販売業務に適切に対応するために費用を投じた結果、収益面では前期並みの水準に留まりました。

当社キャリアショップ店舗数(直営店・代理店含む) (平成24年3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	イーモバイルショップ	ウィルコムショップ	チャイナユニコムショップ(上海)	合計
277店 (内直営店 172店(4))	445店 (内直営店 119店(53))	495店 (内直営店 59店(25))	5店 (内直営店 1店)	15店	5店 (内直営店 5店)	1,242店 (内直営店 356店(82))

〈 〉…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)の店舗数。直営店としてカウントしております。

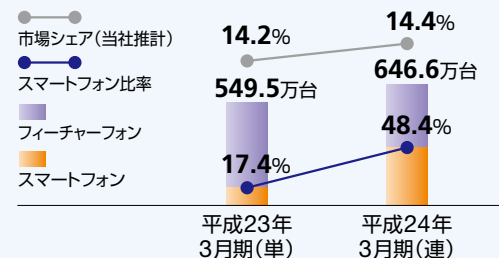
平成24年3月期における当社の取組み

個人顧客向け

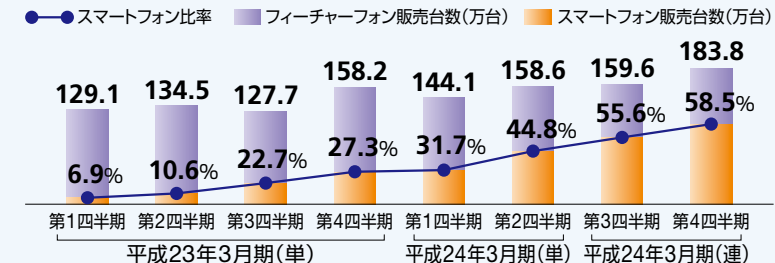
スマートフォン市場の本格化とモバイル市場の総販売台数増加の好機を捉え、市場全体を上回るスマートフォン比率を確保するとともに、周辺商材等の販売伸長にも積極的に注力

- 量販店を中心とする販売スタッフの増員
- 直営店の新設、移転や改装等を実施
- アクセサリなど周辺商材の拡販を積極化
- モバイル向けアプリのアフィリエイトのスマートフォンシフト
- TG宮崎の子会社化による九州地区の販路強化

〈ティーガイアの販売台数と市場シェアの推移〉



〈当社販売台数とスマートフォン比率の推移:四半期ベース〉

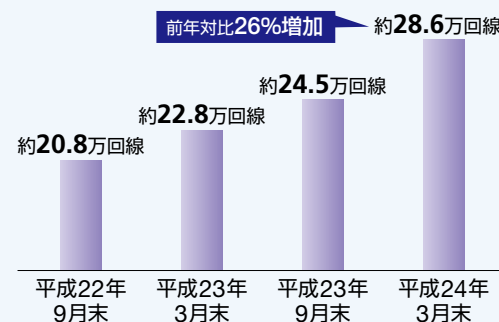


法人顧客向け

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

総合的なソリューションパッケージを活用し、企業顧客へのスマートフォン/タブレット型端末の導入促進に向けてソリューションサービスを提供

〈movino star 加入回線数推移〉



- MDM (Mobile Device Management)ソリューション“mdport”の販売開始
- mss (法人向け携帯電話管理サービス movinostar secured service) をスマートフォン対応にバージョンアップ
- 「24時間対応」のヘルプデスクを開設
- キッティングサービス(携帯電話等の事前設定作業)を開始

ソリューションパートナーとのアライアンス強化

- MacおよびiPad製品、純正アクセサリの本格的な取り扱いを開始
※ Mac、iPad製品はApple Inc. の商標です。