



モバイル事業

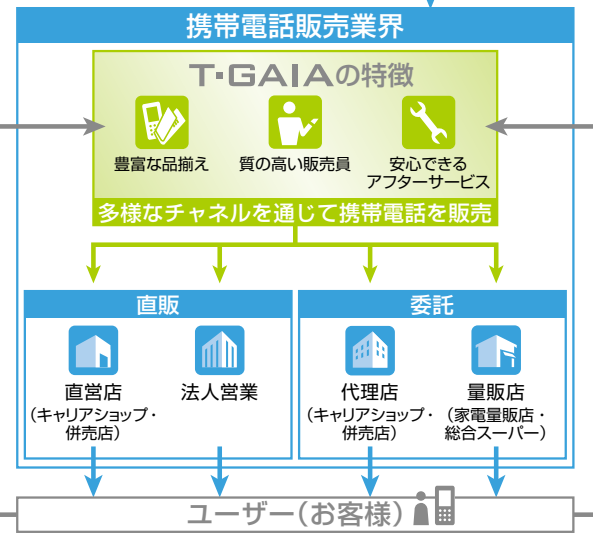
事業内容 携帯電話等の販売及び代理店業務

営業利益
セグメント別
構成比

62.5%

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。

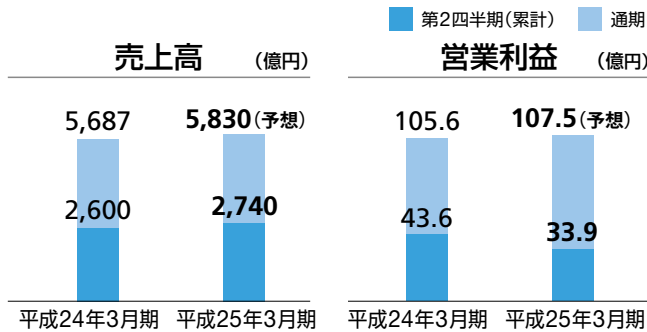


当社グループキャリアショップ店舗数(直営店・代理店含む)(平成24年9月末現在)

ドコモショップ 284店 (内直営店 173店<4>)	auショップ 446店 (内直営店 119店<55>)	ソフトバンクショップ 507店 (内直営店 59店<25>)	イー・モバイルショップ 5店 (内直営店 1店)	ウィルコムショップ 24店	チャイナユニコムショップ(上海) 6店 (内直営店 6店)	合計 1,272店 (内直営店 358店<84>)
-----------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------	------------------	-------------------------------------	---------------------------------

〈 〉…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。

業績



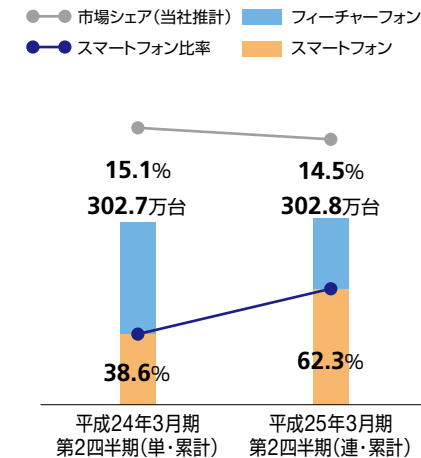
新機種が相次ぐ投入や通信事業者の販売促進施策等により販売が好調であったスマートフォンの拡販に注力するとともに、スマートフォン関連のアクセサリーを含めた周辺商材等の販売強化に積極的に取り組んだ結果、売上高は2,740億円となりました。

当社グループでは、更なる顧客満足度向上とスマートフォン販売比率上昇に伴う店頭業務負荷増加への対応のため、販売スタッフの教育・研修および店舗・販売体制の拡充に向けて新たな組織を設置し、全社一丸となって取り組みました。しかしながら利益面においては、採算性の低い非音声系商材の販売増加に加え、量販店販路における販売コストの負担が増加した結果、営業利益は33億93百万円となりました。

今後の取組み

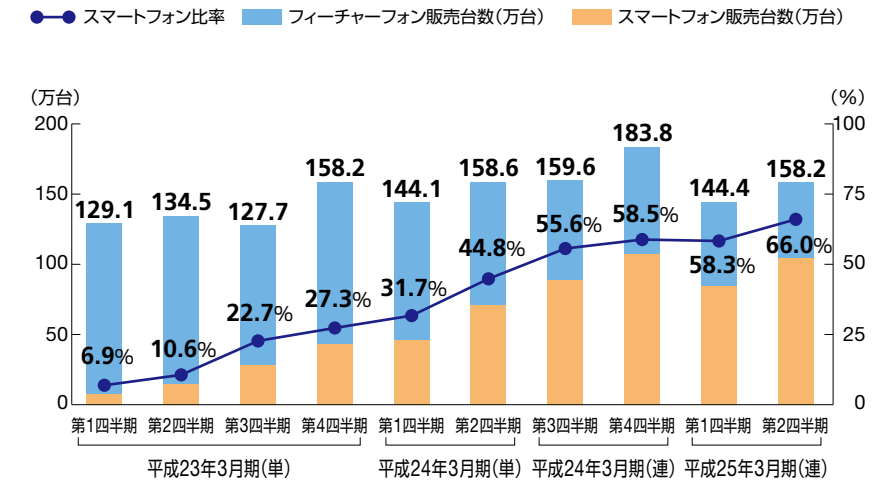
通信事業者の販売施策を踏まえた スマートフォンの販売力強化並びに販路ごとの採算改善

当社グループ販売台数と市場シェアの推移(国内)



※販売台数・市場シェア算出には法人顧客向けの販売台数を含めています。

当社グループ販売台数とスマートフォン比率の推移(国内)： 四半期ベース(主要3キャリア)



スマートフォン「アンドロイド」系端末用ケース初登場

国内で初めて、音楽系アルバム・ジャケットやアーティスト写真のスマートフォンケース、「MUSIC SMARTPHONE CASE」シリーズのAndroid端末用ケースの取扱いを開始いたしました。この商品は、iPhoneシリーズのケースとして大変人気があり、平成24年7月末現在、3万個以上の販売実績のある商品です。このたび、NTTドコモの「ギャラクシーSⅢ」の販売に合わせ、当シリーズ中で販売数量の

半数を占める人気の高い10タイトルを厳選し、ギャラクシーケースとしては、国内で初めてティーガイアが先行独占販売を行うこととなりました。ビートルズの有名なアルバム・ジャケットをデザインしたものを中心に10タイトルを販売。ユーザーは、スマートフォンを好みに合わせてカスタマイズすることができます。

