



ソリューション事業

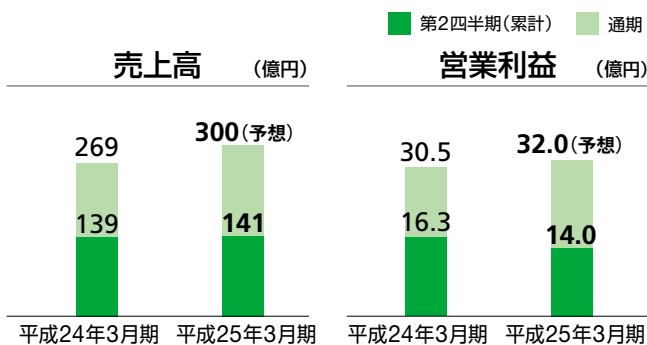
事業内容

企業向けを中心とした通信ソリューションサービスの提供、固定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

26.0%

業績



法人顧客向けの従来型の携帯電話端末の販売に加え、企業のスマートフォン・タブレット型端末導入および管理業務の各種サポートサービスの獲得も堅調に推移いたしました。また、固定系商材の販売においては、当初の見込み通りマイラインサービスの新規販売は大幅に減少したものの、FTTH等光回線サービスの販売は堅調に推移いたしました。その結果、売上高は141億70百万円、営業利益は14億7百万円となりました。

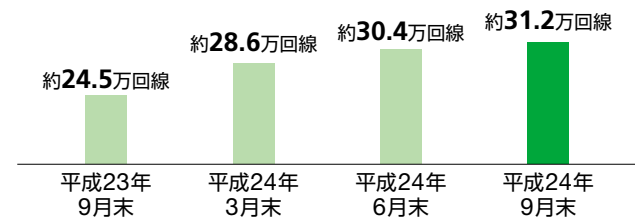
今後の取り組み

法人営業

企業向けのスマートフォン / タブレット端末導入の本格化

◆ ASPサービス「movino star」を核とした回線管理サービスの強化

〈movino star 加入回線数の推移〉



◆ アクセサリー等周辺商材の拡販

ネットワーク事業

- 事業パートナーとの更なる連携強化
- 周辺商材の獲得強化

◆ 「TG Smart Support」をはじめとする顧客利便性の高いソリューションサービスの提供



決済サービス事業他

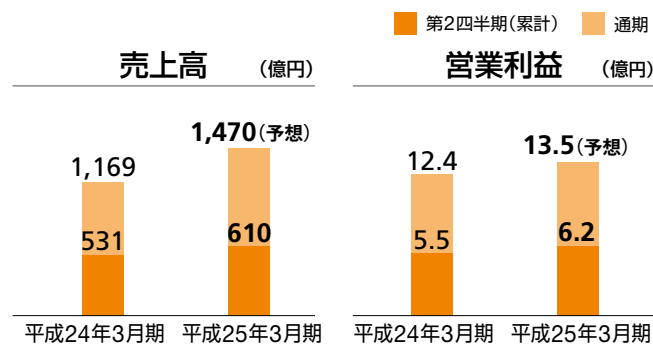
事業内容

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

11.5%

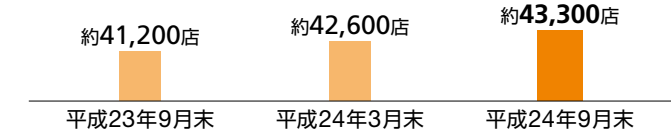
業績



ネット通販やSNS (Social Networking Service)* 上での決済に利用できる電子マネー系商材の販売が引き続き好調に推移いたしました。その結果、売上高(取扱高)は610億88百万円、営業利益は6億26百万円となりました。

※ 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。

〈PIN取扱い店舗数の推移〉



今後の取り組み

PIN 商材、ギフトカード事業における取扱い商材・販売チャネルの多様化

10月16日より「ビットキャッシュカード」を、11月13日よりDeNAの「Mobage モバコインカード」を全国のローソンにおいて販売開始



※「Mobage」は株式会社ディー・エヌ・エーの登録商標です。

中国での携帯電話販売事業

- 日本式サービスによるCS(顧客満足度)の向上
- 多店舗展開による相乗効果の発揮
- 日系企業の回線管理業務のサポート体制強化

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

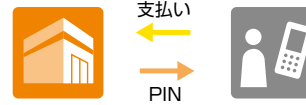
PINコードの発券



取扱い
コンビニエンス
ストア

- セブン-イレブン
- ローソン
- サークルK
- サンクス
- ファミリーマート
- ミニストップ
- デイリーヤマザキ
- セイコーマート
- 北海道スパー

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