

トップインタビュー

2015年3月期スローガン：
「現場主義の徹底」「スマホワールドの実現」
更なるネクストステージへ

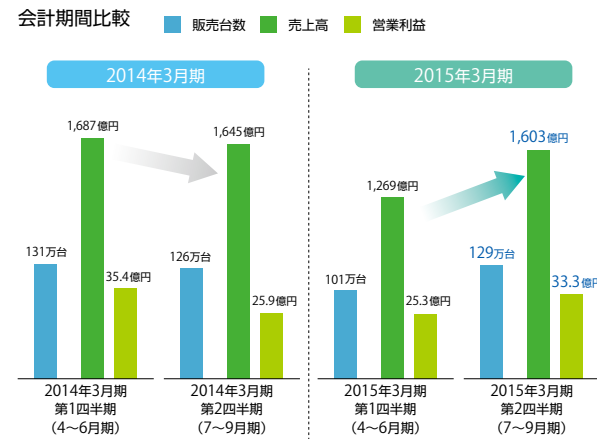
2014年12月
代表取締役社長執行役員

竹岡 哲朗



Q1 2015年3月期上期(第2四半期累計期間)の業績について概要をご説明ください。

今上期の連結業績につきましては、売上高が2,873.4億円、営業利益が58.6億円となりました。弊社グループの主要事業分野である携帯電話等市場において、今上期の第1四半期(4~6月期)は前期末の駆け込み需要の反動減がありましたが、主要通信事業者様の新料金プランが出揃うと共に、魅力的な新端末が発売され市場が活性化したことから、第2四半期(7~9月期)以降、業績は改善傾向にあります。具体的には右のグラフの通り、今7~9月期を前年同期と比較すると、売上高が同水準までに回復し、販売台数はそれを上回り、営業利益は約3割増加となりました。更に今4~6月比では、台数、売上高、営業利益共に約3割増と、堅調に推移しております。また、人員配置の適正化等の効率的な店舗運営や採算性を重視した販路最適化を含め、全社的な構造改革を開始したことにより販管費が減少し、足元の営業利益率も上昇基調を示しております。

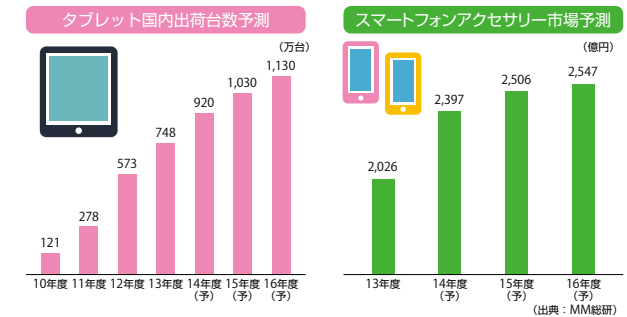


Q2 ティーガイアの注力ポイントについて教えてください。

前期より引き続き、スマートフォン(スマホ)に関連した新たな市場に注力しております。例えば、PCからの切り替え需要や映像系コンテンツの拡充等もあり近年急速に伸びてきているタブレットについては、今期の国内出荷台数が920万台と予測され、今後も右肩上がりの成長が見込まれております。弊社グループではお客様のライフスタイルや

用途に合わせた活用方法をショップ店頭やタブレット教室等で丁寧にご説明し、全社的に普及に努めております。

また、スマホ向けアクセサリ等の関連商材についても、スマホの普及に伴い、カバーや保護フィルム、バッテリーなどスマホ向けアクセサリ市場が急成長してきており、今期は約2,400億円まで拡大する見込みです。このような市場環境を背景に、弊社が運営するアクセサリショップ(実店舗)も13店舗まで拡大し、ご来店客数・売上高共に順調に伸びております。今後も20店舗以上の早期立ち上げを含めてアクセサリショップ事業を積極的に展開し、スマホライフ充実のためのご提案を行ってまいります。



Q3 今後のティーガイアが目指す方向性をご説明ください。

光回線卸売の開始やMVNO(仮想移動体通信事業者)ビジネスの成長、格安端末メーカーの参入並びにSIMロック解除(※1)の義務化など、携帯電話等市場は現在、第3の転換期、発展期を迎えております。弊社では「現場主義の徹底」「スマホワールドの実現」をスローガンに、TGアカデミーを中核とした研修教育体制を一層充実・発展させ、ご家庭等の通信環境に関してワンストップサービス(※2)をご提案・

ご提供させていただくことで、お客様の豊かなスマホワールドの実現に寄与してまいりたいと考えております。

- (※1) SIMロック解除: 携帯電話の契約者情報を記録したSIMカードに付がれている、他の通信事業者の携帯電話で利用できないようにする制限(SIMロック)を解除すること。
- (※2) ワンストップサービス: 携帯電話、タブレット、関連商材に加え、固定回線サービスや光ブロードバンド回線等の多様な商品・サービスを一元的・包括的にご提案・ご提供すること。

「ワンストップ サービス」のご提案・ご提供



Q4 株主還元方針についてお聞かせください。

株主還元においては配当を重視しており、業績の進展に応じて、将来の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しながら、配当性向30%以上を目処として利益還元を実施してまいります。今期も前期と同水準の1株当たり35円の配当を予定しております。

配当について

2015年3月期
年間配当金(予想) 35円/1株