

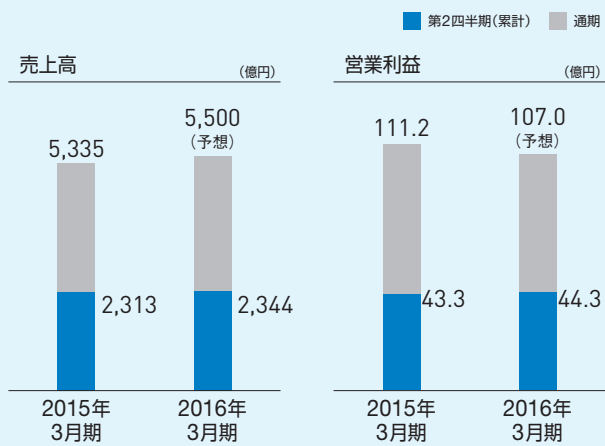
モバイル事業

Mobile Telecommunication Business

営業利益
セグメント別構成比
68.1%

事業内容 携帯電話等の販売及び代理店業務

業績



販売競争の沈静化や人気機種が発売時期が前期よりも遅れたこと等により、販売台数は前年同期を下回りました。一方、需要が拡大しているタブレットの販売が増加したことに加え、光回線とのセット割引をはじめとする各種サービスやアクセサリ等のスマートフォン関連商材の販売も好調に推移いたしました。更に、生産性・効率性を重視した店舗運営等を推進した結果、売上高は2,344億11百万円、営業利益は44億39百万円となりました。

また、多種多様な商材・サービスの登場により、店舗の重要性が益々高まる中、当社グループでは、お客様のスマートフォンライフ充実のため、販売スタッフの教育・研修強化によるサービススキルの向上に取り組みました。

加えて、店舗の大型化を目的とした移転・改装やアクセサリショップの新規出店等、将来を見据えた戦略的な投資も実施いたしました。



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) (2015年9月末現在)

ドコモショップ 279 店 内直営店 170店	auショップ 430 店 内直営店 66店	ソフトバンクショップ 461 店 内直営店 33店	ワイモバイルショップ 67 店	チャイナユニコムショップ(上海)* 8 店 内直営店 8店
※チャイナユニコムショップの損益は、決済サービス事業他に含まれます。				
合計 1,245 店 内直営店 277店				

2016年3月期の取り組み

モバイル・インターネット業界で新たな事業機会を発掘、開拓

更なる収益基盤の強化

- 光コラボレーションやタブレット、関連商材等を積極的にご提案し、ワンストップサービスを提供
- 販売・教育ノウハウを傘下代理店へ展開し、TGグループの総合力を強化
- 生産性と効率性を重視した構造改革を継続

人財教育への積極的な投資*

講師 (8名)	教育・研修のスペシャリストであるSV(スーパーバイザー)を育成
スーパーバイザー (58名)	トレーナーの教育・研修のため、全国の拠点到派遣・配置へ
トレーナー (290名)	各店舗での教育・研修を担当 直営店において1店舗1名以上を配置

*教育・研修は連結子会社である株式会社キャリアデザイン・アカデミーが実施しております。

アクセサリショップの積極的な展開

全国の主要都市に計13店舗出店 (2015年9月末時点、ECサイト除く)

Smart Labo

- 仙台クリスロード(宮城県)
- ラプラ2(新潟県)
- 松本バルコ(長野県)
- アトレ秋葉原(東京都)
- アトレ亀戸(東京都)
- イオンモール大高(愛知県)
- AppBank Store新宿(東京都)
- 心齋橋(大阪府)
- なんば戎橋(大阪府)
- 西宮ガーデンズ(兵庫県)
- 神戸三宮(兵庫県)
- 大街道中央(愛媛県)
- 広島本通(広島県)

Smart Labo 仙台クリスロード

Smart Labo 西宮ガーデンズ

Smart Labo アトレ亀戸

Smart Labo 心齋橋

アクセサリショップ売上高

時期	売上高
2015年3月期 第2四半期(累計)	40%増
2016年3月期 第2四半期(累計)	40%増

※AppBank Store[®]はAppBank Store株式会社の登録商標です。