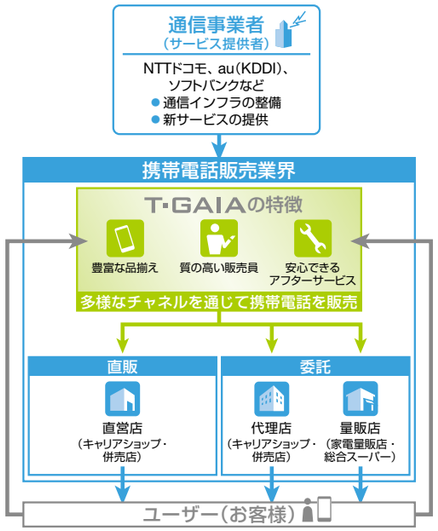
モバイル事業
Mobile Telecommunication Business

営業利益
セグメント別構成比
74.8%

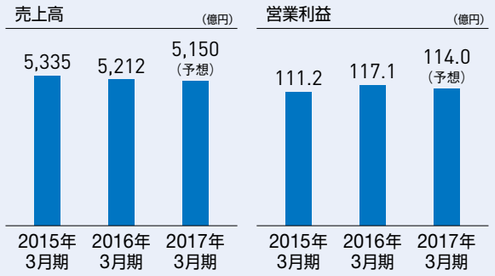
事業内容　携帯電話等の販売及び代理店業務

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



新機種の販売が想定を下回ったことや顧客獲得競争が沈静化したこと等により、販売台数が減少し、売上高は 5,212億21百万円となりました。一方、お客様のニーズに合わせた提案を通じて販売を強化した結果、タブレットの販売台数は引き続き伸長し、スマートフォンおよびタブレット比率は上昇いたしました。

利益面においては、お客様のスマートライフ充実に向け、光回線とのセット割引をはじめとした各種サービスやアクセサリー等のスマートフォン関連商材の拡販により、お客様一人当たりの販売単価の上昇に取り組みました。また、移転・改装等の店舗拡充に伴う集客・販売増加に加え、来客状況に合わせた適正な人員配置等による効率的な店舗運営および販売スタッフの人財教育や正社員化推進により、生産性の向上に努めた結果、営業利益は117億18百万円となりました。

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）（2016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	ワイモバイルショップ	チャイナユニコムショップ（上海）※
279店	430店	459店	73店	8店
内直営店170店	内直営店64店	内直営店37店	内直営店1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 1,249店　内直営店280店

今後の具体的な取り組み

収益源の多様化と収益基盤の強化

- お客様のスマートライフ充実のため、アクセサリーやコンテンツ等のスマートフォン関連商材の販売を強化
- 光回線サービスや電力等、お客様のライフスタイルに合わせた多様な商材・サービスの提案強化

将来のための戦略的投資

- お客様の待ち時間軽減、集客対応力およびCS向上のための店舗の拡充（受付カウンターの増設等）
- 販売力強化のための教育投資・人財投資の推進
- アクセサリーショップの出店加速

キャリアショップの拡充

「お客様に選ばれる魅力的なショップ」作りを目指し、移転・改装・大型化を含むキャリアショップの拡充を積極的に進めてまいります。

ドコモショップ三島函南店（静岡県田方郡函南町）

売り場面積100坪の静岡県内最大級店舗

auショップ木太（香川県高松市）

四国最大級、地域密着型のauショップ

ソフトバンク越谷中央/ワイモバイル越谷中央（埼玉県越谷市）

売り場面積150坪を誇る全国屈指の超大型店舗

アクセサリーショップの積極的な展開

Smart Labo

全国の主要都市に計12店舗出店
（2016年6月末時点、ECサイト除く）

● 2016年6月、東京都新宿区に「Smart Labo 新宿東口」オープン
今後も販売店の強化・拡充を図る一方で新規出店も推進してまいります。