株主の皆様へ

変化はチャンス、10年先にも必要とされる存在を目指しリーディングカンパニーとしての強みを活かしたビジネスの拡大を図ります。

代表取締役社長　執行役員

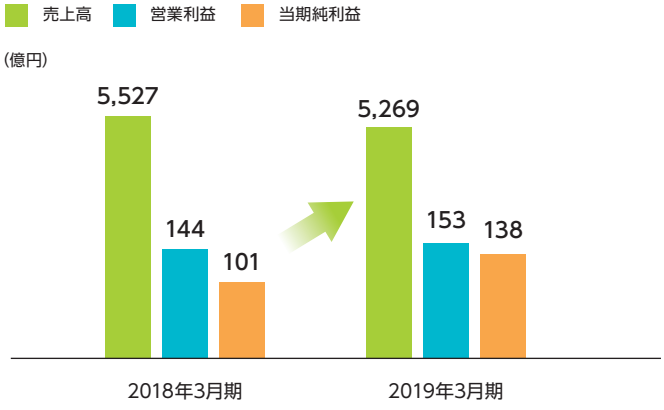
金治 伸隆

Q 2019年3月期の業績について教えてください。

当期の連結業績につきましては、売上高は5,269.2億円、営業利益は前期比6.4%増の153.8億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比36.2%増の138.4億円となりました。

売上高が前期比で減少しているのは、携帯電話の販売台数が412万台と前期を下回ったことが主な原因です。

もっとも、全社的な生産性向上に取り組み進めた結果、売上高以外は期初計画をやや上回る結果となりました。店舗スタッフのシフト作成ツール・販売分析ツールの導入や、RPA（Robotic Process Automation）の活用等、職場のICT化を進めました。また、新たな収益基盤の構築を推進するべく、M&Aを含む案件の発掘、事業開発等に取り組みました。



Q 各セグメントの取り組みとその成果について教えてください。

モバイル事業では、店頭での「価値提案」の比重を高め、店舗力の強化を図りました。

前述のとおり、販売台数は前期を下回りました。販売台数の減少は、一部販路における商流の変更があったことと、携帯電話料金の引き下げ余地が話題になったことによる消費者の買い控えが生じた結果が影響していると分析しています。販売台数に占めるスマートフォン・タブレット比率は、昨年よりさらに増加し、84.8%となりました。

こうした状況の下、収益性の一層の向上を図りました。お客様一人当たりの販売単価の上昇に努め、端末の販売のみならずスマートフォン関連商材の提供をしてまいりました。また、来店予約の積極案内によ

る待ち時間削減、スマホ教室の実施等、お客様に繰り返しご来店いただける店舗作りにも尽力しました。キャリアショップの強化・拡充やMVNOショップの新設等のための店舗自体への投資や、社員の採用・教育等人財投資も推進し、店舗力強化を図りました。

ソリューション事業では、端末販売数は増加し、グループ間の連携を強化してスマートデバイスの周辺サービスも強化しました。

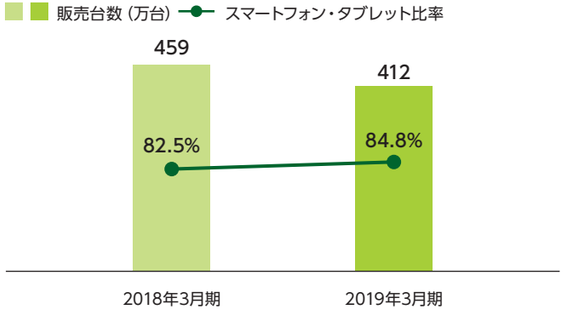
企業が積極的にICT投資をするという好機に恵まれ、業務効率化につながるスマートデバイスの導入や活用方法を積極的に提案した結果、端末販売台数は前期比17%増加の約20万台となりました。また、端末の販売に加え、パソコンまで含めたスマートデバイスの調達、導入から、保守・運用支援、廃棄までの一連のライフサイクルを管理・サポートするLCM (Life Cycle Management) 事業を、グループ会社と連携して強化いたしました。2019年3月にPCテクノロジー(株)を完全子会社化したのはその1例です。また、社内異動等を通じ、ソリューション事業の人員を約2割増加するなど人財の強化にも取り組みました。

決済サービス事業他においては、既存商材の取扱高が増加、新しいデジタルギフトも誕生しました。

国内で既存商材の取扱高が増加したのは、コンビニエンスストア等の既存販路の再編による影響が終息し、また、昨年7月より大手販路と新たにギフトカード商材の取引を開始したことによるものです。海外での決済サービス事業においては、シンガポールでのギフトカード事業およびハウスカード事業が順調に推移しております。タイにおいても取扱高が伸長しました。

連結子会社である(株)クオカードでは、ギフトとしての「QUOカード」ブランドが全国的にさらに浸透した結果、既存の「QUOカード」の発行額が拡大し、過去最高となりました。同社では2019年3月よりデジタル版QUOカード「QUOカードPay」のサービスを開始しました。本セグメントが前期比で減益となっているのは、「QUOカードPay」の早期サービス開始により一過性の費用を期末に計上したためです。

携帯電話等販売台数



Q 携帯電話業界を取り巻く環境と今後の展開について教えてください。

当社の主業である携帯電話販売事業においては、端末代金と通信料金の完全分離を内容とする電気通信事業法の改正、新たな通信事業者参入、5Gの導入準備など、事業環境の激変が予想されます。

当社は業界におけるリーディングカンパニーとして、パートナー代理店とともに、変化に迅速に対応し、荒波を乗り切ってまいります。

ソリューション事業においては、働き方改革の実現推進の追い風にのってスマートデバイスとLCM事業および関連サービスの提供をさらに推し進めます。この4月にはOkage株式会社に出資しました。同社は、モバイルオーダーやモバイルPOSをクラウドで一元管理できる飲食店向けモバイル自動化ソリューション「Okageシリーズ」を提供しているIoTベンチャー企業です。同社の他にも、IoTを活用したソリューションを提供するベンチャー企業への出資を積極的に行い、人手不足問題に悩む小売・飲食店業界に向けた、総合的な提案力を強化してまいります。

決済サービス事業においては、国内では、引き続きPIN・ギフトカード販売において発行高の拡大に努める一方、デジタルコード販売へと事業を拡大してまいります。また、(株)クオカードを通じ、既存の「QUOカード」はもちろん、「QUOカードPay」における投資を加速し、伸長するデジタルギフトマーケットにおいても、確固たる地位の確保を図ります。海外では、新たにベトナムへの進出の具体的な準備を開始しました。

この他、株式会社テリロジーサービスウェアの手話通訳にも標準対応した多言語映像通訳サービス「みえる通訳」に、富士通コネクテッドテクノロジーズ株式会社製のマルチ通訳機「arrows hello」を組み合わせたパッケージサービスの提供も始めました。

また、この5月に発表いたしました通り、全国のセブン-イレブン店舗に対し9商品のApple製アクセサリの提供を始めております。

こうした各種の取り組みを通じ、全国にある携帯ショップ・営業拠点、多彩なビジネスモデル、広範な取引関係といったアナログの強みを最大限生かしつつ、自社のデジタルサービスへの投資も加速、グループ内事業の連携を図りながら、「ＩＣＴ周辺総合事業会社」への変身を加速し、新たなビジネスに果敢に挑戦します。

※記載されている製品名などの固有名詞は、各社の商標または登録商標です。

当社の目指す姿「ICT周辺総合事業会社」

Q 株主様へのメッセージをお願いします。

旧財閥系３商社と３メーカーの携帯販売会社が母体となり発足した当社も、昨年10周年を迎え、新たな年号「令和」となった今年、次の10年の成長を目指し新たな一歩を踏み出しました。振り返ると、この10年は、スマートフォンの普及とともに場所・時間を問わないコネクティビティーが実現し、コミュニケーション、情報取得、購買などの手段が大きく変化、それに対応して、過去の常識を超えたビジネスが続々と誕生しました。また、主要ＩＴ企業各社の、顧客獲得の覇権を目指した競争が激化すると同時に、業界を超えた連携も始まっています。

これからの10年、５Ｇ導入、AI、IoTの浸透を皮切りにＩＣＴ産業はまた大きく変貌するでしょう。とりわけ、次の1年において携帯電話業界は重大な変化の時期に直面します。変化はチャンス、今年は当社の「底力」を見せる年とし、10年後も、ティーガイアが「なくてはならない会社」となるべく、邁進します。

企業の使命は、経営活動を通して利益をあげることです。そして、得られた利益は、企業成長のため、これまで当社を支援してくださっている株主の皆様にも還元できればと考えております。今後の業績の進展状況に応じて、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いく方針です。2020年3月期は75円の年間配当を予想しております。

これからも、企業価値・株主価値の更なる向上と持続的成長の実現に向けて全力を尽くしてまいります。引き続きご指導・ご鞭撻の程よろしくお願い申し上げます。