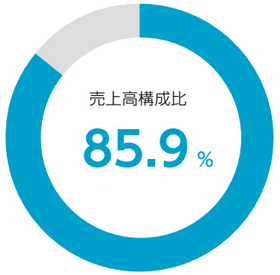
モバイル事業 Mobile Telecommunication Business

携帯電話等の販売及び代理店業務

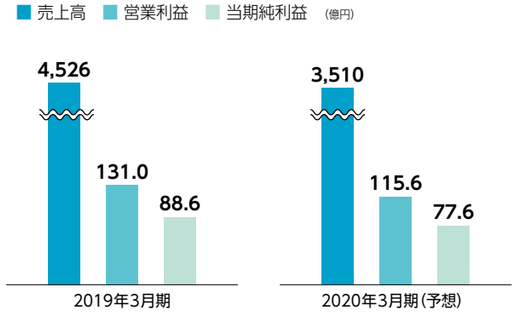


2019年3月期

売上高
4,526億円

営業利益
131.0億円

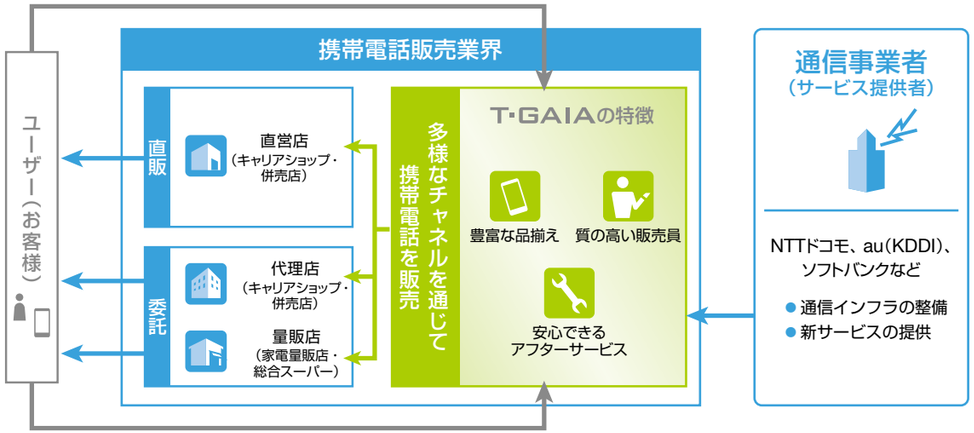
当期純利益
88.6億円



■ 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チャネル。

携帯電話の流通や販売において重要な役割を担っております。



■ 事業者方針に沿った最新の店舗改装・運営

ドコモショップつくば谷田部店
スマホ教室専用コーナー

auショップ長野東郵便局前
木目調新コンセプト

ソフトバンク越谷中央
IoTショールーム

新店舗

楽天モバイル
宇都宮インターパークビレッジ店

楽天モバイル × Smart Labo
コラボレーションショップ

■ 人財教育

動画による教育を推進

10代～30代のSNS世代が中心の店舗スタッフへ
短い動画や文面で伝えることで理解を促進

応対スキル向上研修

新商品特徴紹介

Smart Labo
オリジナル商品

人気商材

ガラス/チタンコーティング

■ 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)(2019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	UQスポット	ワイモバイルショップ	楽天モバイルショップ	合計
281店	400店	342店	32店	36店	20店	1,111店
内直営店173店	内直営店91店	内直営店37店	内直営店9店	内直営店2店	内直営店20店	内直営店332店

ソリューション事業 Enterprise Solution Business

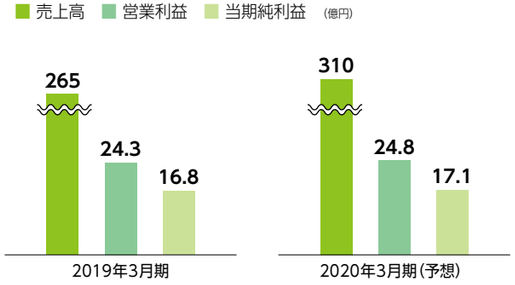
法人顧客向けの携帯電話等の販売やソリューションサービスの提供、固定通信サービスの販売取次業務

2019年3月期

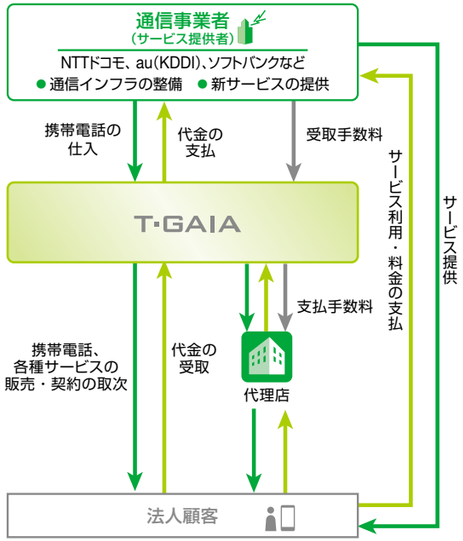
売上高
265億円

営業利益
24.3億円

当期純利益
16.8億円

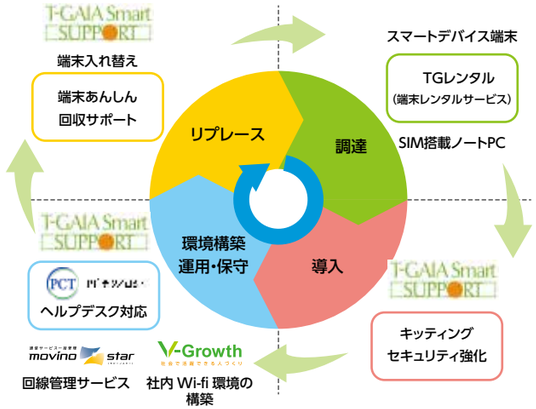


携帯電話販売事業(法人顧客向け)



■ モバイル版「LCM※事業」の強化

さらなるサービス拡充により、調達からリプレースまでワンストップ支援



※LCM:Life Cycle Managementの略。パソコンまで含めたスマートデバイスの調達、導入、環境構築・運用・保守、リプレースまで一連のライフサイクルをワンストップで管理・サポートする事業。

決済サービス事業他 Settlement Service & Other Business

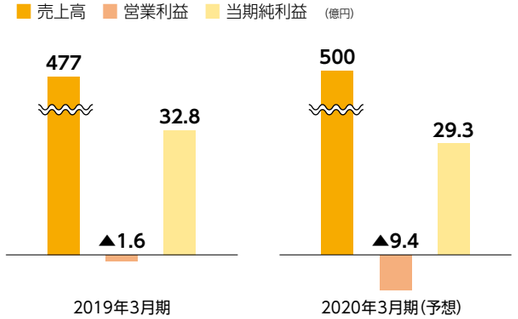
決済サービス、海外事業、その他新規事業

2019年3月期

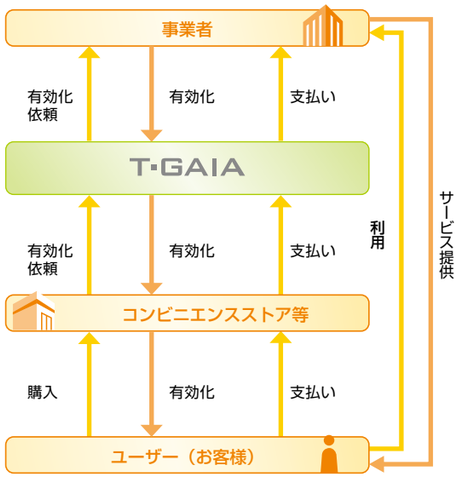
売上高
477億円

営業利益
▲1.6億円

当期純利益
32.8億円



ギフトカードの販売モデル

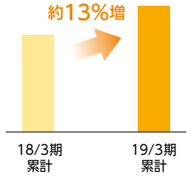


■ギフトカード取り扱い店
コンビニエンスストア、ドラッグストア、スーパーマーケット等
(その他、当社の一部直営店等)

■ ㈱クオカード取り組み

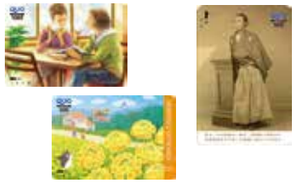
大口での販促利用や株主優待等、法人ギフト需要が引き続き拡大、年間発行枚数は約5,000万枚に。

QUOカード発行高



QUOカードラインアップの拡充

用途や季節に合わせた商品、ご当地等、ラインアップ拡充



加盟店開拓

上島珈琲店

カフェとして初の加盟店
※110店舗中94店舗導入済み
(2019年5月14日現在)

デジタル版QUOカード「QUOカードPay」販売開始

▶詳細はP.13へ

QUOPay
クオ・カード ペイ