株式会社ティーガイア 2013 年 3 月期 決算説明会
（2013 年 5 月 14 日）説明概要

【2013 年 3 月期 連結決算概要】
2013 年 3 月期の業績は、増収・減益となりました。
売上高は前期比 3.4%増の 7368 億 50 百万円、売上総利益も前期比 1.3%増の 666 億 81 百万円でしたが、スマートフォンの拡販に向け販売スタッフの増強や研修、ショップの拡充・移転・改装・大型化などに費用を投じましたので、販管費が 7.7%増加した事などにより、利益面では前期比・計画比共に約 2 割下回る結果となりました。

【2013 年 3 月期 決算サマリー】
四半期ベースの比較としては、売上高は第 1 四半期から第 3 四半期まで増収基調でございましたが、第 4 四半期において、期末商戦が想定したほど盛り上がらず、販売台数が前期比で減少した事などにより、減収となりました。
利益面では、第 1 四半期は減益でしたが、第 2、第 3 四半期で徐々に回復しておりました。しかしながら、売上高と同様に、期末商戦が振るわなかった事により、第 4 四半期は大幅に減益となりました。

【全社売上高・営業利益】
全社の売上高・営業利益に関するセグメント別の内訳としては、売上高につきましては、2013 年 3 月期は、2012 年 3 月期とほぼ同様の構成比となっております。
一方、営業利益につきましては、モバイル事業の構成比が 2 ポイント低下し、ソリューション事業と決済サービス事業がそれぞれ 1 ポイントずつ上昇しております。

【全社販売台数】
全社の販売台数としては、スマートフォン比率が 7 割近くまで大幅に上昇いたしましたが、販売台数全体は前期及び計画を残念ながら下回る結果となりました。
前期比の減益要因としては、2012 年 3 月期の販売台数に寄与していた旧規格対応端末 au3-1X の需要がほぼなくなったインパクトが大きかったと捉えております。また、計画比の未達成要因としては、第 4 四半期の市場環境が想定を下回り、機種変更を中心とした販売が伸び悩んだことに加え、販路見直し等に伴う販売台数への影響が要因と見ております。

【モバイル事業】
モバイル事業の販売台数は前期及び計画を下回ったものの、スマートフォン比率が上昇した結果、モバイル事業は増収となりました。
しかしながら、一部販路の採算が急激に悪化した結果、利益面では、減益となりました。さらに、スマートフォン拡販のため、販促費、商品券や販促人件費も増加いたしました。一方、販路の見直しや最適化を実施した事により、販売拠点数が減少しております。

【モバイル事業　四半期比較】
モバイル事業の四半期比較ですが、第 1 四半期は部品・チップの不足などによりまして、端末の供給が不足いたしました。それに伴い、6 月の販売不振と一部販路の採算悪化により、第 1 四半期は減益となりました。第 2、第 3 四半期は不採算販路の改善に向けた取り組みの効果が徐々に表れてまいりました。また、iPhone5 をはじめとする新機種が発売されたことにより、販売が順調に推移いたしました結果、増益基調になっておりました。しかしながら、第 4 四半期の期末商戦が盛り上がりに若干欠けた事に加え、販売台数が大幅に未達になった事などにより、減益幅が残念ながら拡大いたしました。

【事業環境の変化】

スマートフォンの本格的な普及に伴い、店頭業務が複雑化し、高度化が進んでおります。また、顧客の獲得競争が激化しております。別の方面では新たなスマートフォンの関連市場が拡大してきており、私共を取り巻く事業環境が大きく変化してきております。

【当社の取り組み】

事業環境が大きく変化する中、当社は下記の 3 つの取り組みを進めてまいりました。

1．店頭業務の複雑化・高度化に伴い、ショップ移転、改装による大型化などハード面での充実に注力をいたしました。また、販売スタッフの教育・研修の強化によるソフト面での質の向上も必要不可欠になっております。このような環境下、弊社は積極的に先行費用を投下し、CS 向上を図ってまいりました。

2．顧客獲得競争がさらに激化する中、通信キャリア様はキャリアショップ重視の方針をより鮮明にしております。キャリア様ごとに多少の違いはございますが、2013 年 3 月期は例年にない厳しい期末商戦となりました。弊社は、12 ページに記載がございますように、収益性向上に向けた取り組みを推進してまいりました。

3．一方でスマートフォンの本格普及を背景にし、専用のアクセサリーをはじめとするスマートフォンの関連市場が急拡大しております。調査機関によりますと、2016 年には 2,700 億円程度の規模になるという予測も出ており、弊社は全社的に収益の多様化に向けて副商材の拡販等に積極的に取り組んだ結果、一定の成果を上げることができました。

【モバイル事業：Smart Labo の展開】

13 ページでご説明したように、スマホ関連市場は拡大を続けております。その中で、私共は新たな取り組みとして、直営のスマートフォン向けアクセサリーショップ「Smart Labo」を立ち上げました。2012 年 11 月の広島大通り店を皮切りに、松本パルコ、ゆめタウン三豊、松山大街道、大阪心斎橋と 2013 年 3 月末までに立て続けに 5 店舗をオープンいたしております。取り扱いアイテム数は各ショップで大体 1,500～2,000 と品揃えを充実させております。また、オーソドックスなスマホのカバーだけでなく、1 点数万円の高級ケースや、スマートフォンをリモコン替わりに操作するラジコンやヘリコプターなど、お客様の趣味や嗜好に対応した商品を多数販売し、活き活きとしたスマホライフをお客様にご提供できるようなご提案を行っております。

【ソリューション事業】

ソリューション事業につきましては、法人向けの携帯電話販売が堅調に推移いたしました結果、前期並みの売上高を確保することができました。

しかしながら、マイラインサービスがストップいたしましたので、その減少分を FTTH 等光回線の販売でカバーすることができず、営業利益は減益となりました。

【ソリューション事業における取り組み】

独自の回線サービスである「movino star」により、加入回線は順調に拡大しております。16 ページ右側に記載している「T-GAIA Smart Support」は、MDM サービス、キッティングサービス、そして、ヘルプデスクと幅広い企業様のご要望に合ったサービスを提供することで、企業様のスマートフォン対応について少しでもご助力できるよう進めております。

【決済サービス事業他】

決済サービス事業につきましては、電子決済金額の増加によりまして、決済サービス商材全体の販売は堅調に推移しております。しかしながら、将来の収益基盤向上に向けましたギフトカードの販路拡大のために、初期コストが発生しております。また、海外事業の

展開に費用を投じましたので、結果的に減益となりました。
　具体的には、PIN の取扱高は、ほぼ横ばいでしたが、PIN からギフトカードへ SNS の決済の切り替えが進んだ影響もあり、ギフトカードの取扱高は急拡大しております。これは販路や取扱商材の拡大に伴い、ギフトカードの認知度が向上したことと、PIN に比べてコンビニエンスストアの店頭で商品をより訴求しやすいことが要因であると考えております。

【決済サービス事業他における取り組み】
　決済サービス事業他における取り組みですが、PIN 及びギフトカード両方につきまして、取り扱いの店舗数と取扱商品、新規商材の取り扱いの拡大を図っております。特に、ギフトカードにおきましては、2012 年 11 月に新たに 3 つのコンビニチェーン（サークル K サンクス、デイリーヤマザキ、セイコーマート）と取引を開始し、取引店舗数が従来の 9,000 から 1 万 9,000 に急拡大いたしました。

【中国での携帯電話販売事業】
　中国での携帯電話販売事業としては、上海においてチャイナユニコム様と組みまして、チャイナユニコムショップを運営しております。中国でも日本式の高品質のサービスを提供し好評を博しております。販売におきましても実績を上げており、上海のマーケットで認知をいただいたかなと実感を持っております。2011 年夏にはチャイナユニコム様が上海で実施したユニコムショップのセールスコンテストで私共の 1 号店が優勝いたしました。
　ショップ事業におきましては、既存店の収益は徐々に改善傾向にございまして、初期に投資をいたしました店舗につきましてはすでに黒字基調となっております。
　法人事業についても、大株主の商社系の企業を中心に、着実に法人の携帯電話回線の管理業務の契約数を伸ばしており、現在、上海で 400 近くの法人企業とお取引をさせていただいております。

【2014 年 3 月期 連結業績予想と今後の取り組み】
　2014 年 3 月期は、モバイル事業における販路の見直しなどによる販売台数の減少に伴い、売上高はやや減収を見込んでおります。
　しかし、前年度から取り組んでおりました採算改善効果が期初から表れて、さらに収益源も多様化してまいりますので、増益を見込んでおります。
　販売台数につきましては、販路最適化の影響により、前年度比で 4%減少する見込みです。

【2014 年 3 月期 通期業績予想】
　通期の業績予想につきましては、販路最適化を含めた採算改善効果や収益源の多様化によりまして、2014 年 3 月期には増益を目指しております。
　販売体制強化と CS 向上に向けたショップの移転・改装・大型化といったハード面での投資、そして販売スタッフの増強、業務員数向上へのソフト面での投資をより積極的に推進し、かつ必要な施策は打った上で、営業利益は 2 割増の 141 億円を計画しております。

【2014 年 3 月期 セグメント別通期業績予想】
　セグメント別の通期業績予想としては、23 ページの通りでございますが、モバイル事業では減収、ソリューション事業はほぼ横ばい、決済サービス事業他では増収になる見込みです。営業利益に関しましては、全セグメントにおいて増益を目指しております。

【モバイル事業：事業環境】
　モバイル事業の今期の事業環境はスマートフォンの海外需要が本格化し、安定的な市場

環境の中、周辺商材の拡大やパソコンからのスマホ、タブレットへの切り替えも進んでくると想定しております。

【モバイル事業：通期計画】
モバイル事業の通期計画におきましては、減収を見込んでおります。
一方、利益面では 2 割の増益を計画しております。

【モバイル事業：Smart Labo の展開】
スマートフォン向けアクセサリーショップ「Smart Labo」の展開としては、2013 年 4 月 25 日に 6 店目となります千葉パルコ店をオープンいたしました。スマートフォン向けアクセサリーやステーショナリー、そして雑貨などを豊富に取りそろえておりますので、お近くにお出かけの際は、ぜひ、お立ち寄りいただければと思っております。今期はさらに首都圏で出店を計画しております。どうぞご期待ください。

【ソリューション事業：通期計画】
ソリューション事業の通期計画としては、法人向けの携帯販売におきまして、前年比 1 万台、6%強の販売台数増加を見込んでおります。
また、法人回線管理サービスである「movino star」など顧客管理ニーズに的確に対応した、付加価値の高いソリューションサービスや「T-GAIA Smart Support」を引き続きご提供し、スマホ、タブレットの導入を企業様向けに総合的サポートしてまいります。

【決済サービス事業他：通期計画】
決済サービス事業の通期計画としては、PIN 及びギフトカードの両商材に関しまして、商品ラインナップの拡大と販売チャネルの多様化を図り、増収・増益を目指してまいります。なお、決済サービス事業では、商材によって売上高の計上基準が異なりますが、券面金額の取扱高ですと、当期の 1.6 億円から次期は 2～3 億円の規模に拡大する見込みです。

【決済サービス事業他：海外事業】
海外事業に関しましては、チャイナユニコムショップのワンピンナンルー店が 2013 年 5 月末にオープンし、総合スーパー内にある販売コーナーを合わせますと、上海市内に 10 拠点の販売体制が確立することになります。今後もチャイナユニコムとの協業、そして私共の関係先の両商社との関係を活かしまして、販売拠点の拡充を図るとともに、さらに日系企業様の法人回線の管理業務も引き続き強化してまいります。
また、2013 年 4 月 12 日にプリペイド決済事業や各種サービスを中国のコンビニ向けに展開しているアヴァンタッチ社と資本業務提携をいたしました。これを機に中国などの海外におきまして、決済サービス事業の展開を図ってまいります。中国におけるコンビニエンスストアの出店意欲は非常に強く、その中でもギフトカード等の新しい商材に取り組んでいこうという旺盛な意欲を持っておられることを実感しておりますので、私共が日本国内で培いました事業を海外でも一緒に展開することをスタートさせていきます。

【株主還元策（配当政策）】
配当につきましては、期初の予想を据え置き、株式分割前ベースの 2012 年 3 月比で 1 株当たり 500 円の増配を実施させていただく予定です。
この結果、配当性向は 42.3%となりますが、弊社が目安としている 30%を大きく上回る数字となり、2012 年 5 月に実施した 37 億円弱の自己株式の取得を含めますと、2013 年 3 月期は 98%の総還元性向となっております。

2014年3月期については、当期と同水準の1株当たり35円の配当を予定しております。
今後も配当性向30%以上を目処に、株主様への利益還元を実施していきます。

【全社方針】
弊社では今年度の全社スローガンといたしまして、「現場主義の徹底によるスマホワールドの実現」を掲げさせていただきました。通信事業者様との情報交換や戦略の共有により、密接な連携を取りスマートフォン市場を伸ばし、牽引していきたいと考えております。

１．現場主義の徹底
ショップにおける業務品質の向上や現場力の向上に引き続き努力してまいります。社員一人ひとりが高い業務品質とモチベーションを維持・向上していくことが必要です。
昨年度は全社員を対象にワークアウトセッションを実施いたしました。ショップスタッフや皆様から頂戴した様々な意見をベースに、業務の効率化、品質向上、そして業務品質の改善を推進するとともに、収益力、競争力の強化と経営資源の最適化を図っております。
今年も、ワークアウトセッションを実施中で、私共の業務改革、会社の活性化に向けて、全社員のイキイキとした意見を活用していきたいと考えております。

２．お客様のスマートフォンライフ充実のために
フューチャーフォンからスマートフォンへの移行が急激に進展しております。33ページのように、スマートフォンが中心となり、私たちの生活から世界の経済まで全てが連携して世の中が動いていく「スマホワールド」が展開されてきています。
弊社は、全国約3,000カ所の販売拠点を展開し、携帯端末のデバイスの供給・販売、そして、携帯電話回線の契約サービスを担当しております。今年で約600万台の携帯電話の販売を予定しており、いわばお客様のスマートフォンライフのスタートを私共が担っていることになります。これらの販売拠点ではお客様がスマホ端末を使って、豊富な情報にアクセスされたり、アクセサリーなどの幅広い副商材でお客様の個性なり、欲求を満たさせていただいたり、さらにはスマートフォンでオンラインショッピングを楽しみながら、私共のギフトカードで安心して決済できるようにするなど、スマホライフに対するサービスやアイテムを、総合的に提案してまいりたいと思っております。
弊社はお客様の豊かでイキイキとしたスマートフォンライフをサポートするという、重要な役割を通じて、「スマホワールドの実現」を社員一同目指して行きます。

３．「人財」の育成　～人材から人財に～
弊社では昨年度、スタッフの教育・研修を実行する「TGアカデミー」を設立し、すでに30人以上のスーパーバイザーを養成し、さらにスーパーバイザー制度を拡大しております。ショップの現場から、教育・研修を強力に推進いたしまして、職場環境の改善、教育・研修制度の改革、そして時代にマッチした人事制度の採用などに取り組んでおります。
また、研修・教育や制度改革を通じまして、人材を財産としての“人財”として活用し、事業環境の変化への適応力を身につけ、総合的な企業力の醸成・強化を図ってまいります。さらに、社員一人ひとりがワークライフバランスを重視し、働きがいのある職場環境の整備に努めております。そして、女性の活用も含めたダイバーシティの推進も積極的に行ってまいります。

このような全社方針の実現に向けた取り組みを通じ、より強固な経営基盤を持つ筋肉質の事業体＝ティーガイアへの変革を継続的に推進してまいりますので、今後とも、宜しくご指導、ご支援の程、お願い申し上げます。本日はどうもありがとうございました。