



**2018年3月期 第3四半期
決算説明資料**

2018年2月6日

株式会社ティーガイア

免責事項

資料中の業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた判断・予想に基づくものですが、リスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定及び考えに基づきなされたものであります。

実際の業績は、さまざまな要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

実際の業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他の関連する規制の動向、訴訟における不利な判決等がありますが、これらに限定されるものではありません。

2018年3月期第3四半期 連結決算概要

2018年3月期3Q累計 連結決算概要

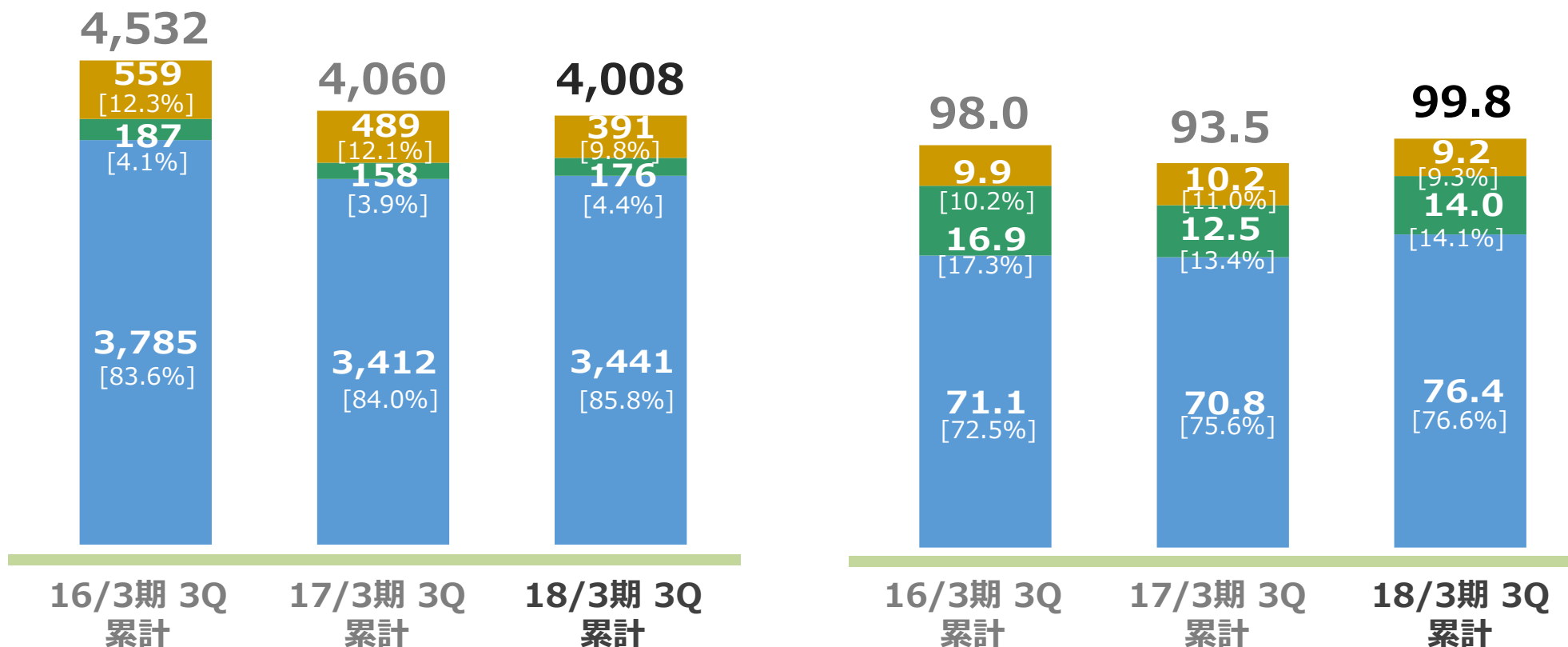
(単位：億円)	17/3期 3Q累計	18/3期 3Q累計	前年同期比	18/3期 通期計画	計画進捗率
売上高	4,060.3	4,008.5	98.7%	5,650.0	70.9%
売上総利益 (売上総利益率)	443.6 (10.9%)	459.8 (11.5%)	103.7% (+0.6 p)	656.0 (11.6%)	70.1% —
販管費	350.0	360.0	102.9%	504.0	71.4%
営業利益 (営業利益率)	93.5 (2.3%)	99.8 (2.5%)	106.7% (+0.2 p)	152.0 (2.7%)	65.7% —
経常利益	93.8	100.4	107.1%	152.0	66.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	65.0	66.2	101.9%	101.5	65.3%
販売台数 (万台)	326	332	101.8%	462	71.9%

連結売上高・営業利益

売上高

営業利益

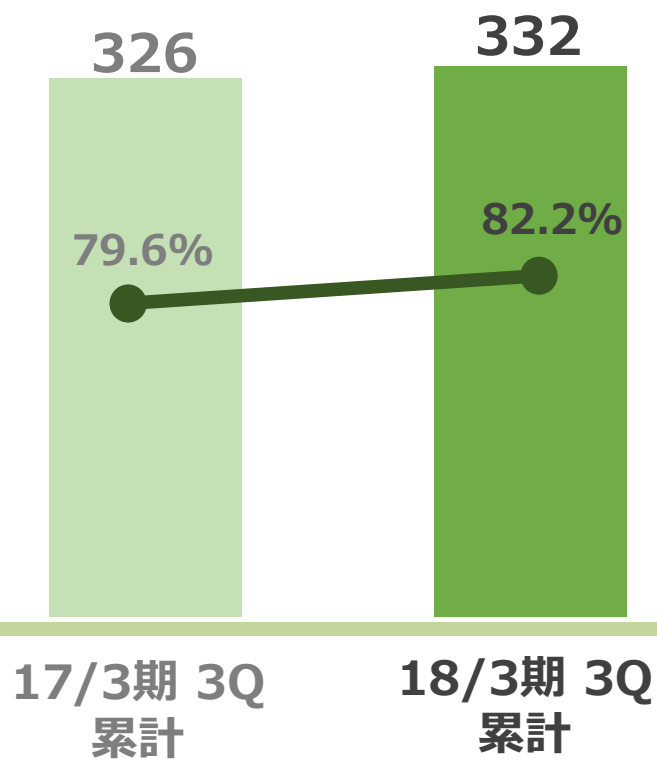
■ モバイル事業 ■ ソリューション事業 ■ 決済サービス事業他
(億円)



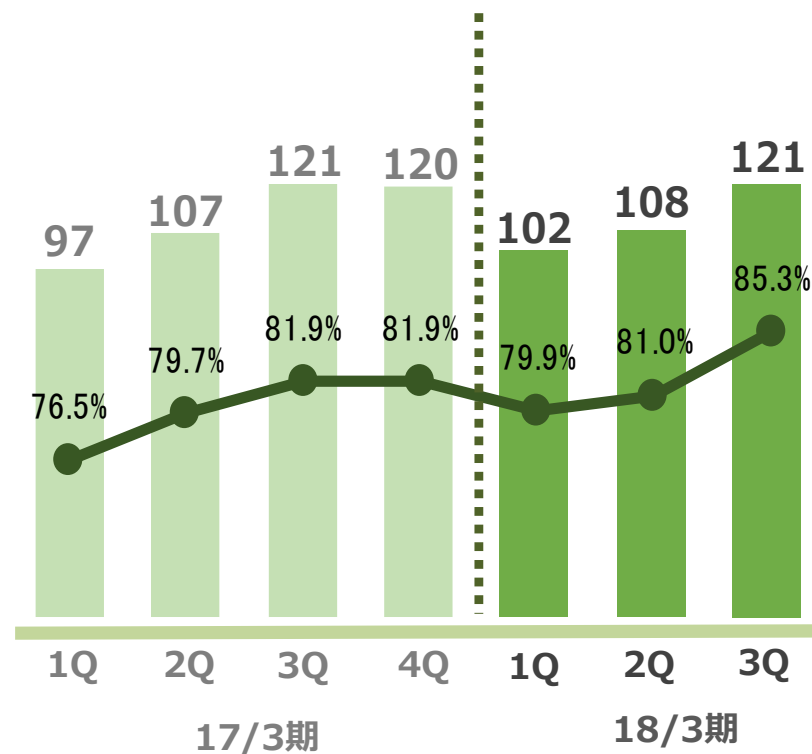
全社販売台数

携帯電話等販売台数

■ 販売台数 ● スマートフォン・タブレット比率
(万台)



四半期推移

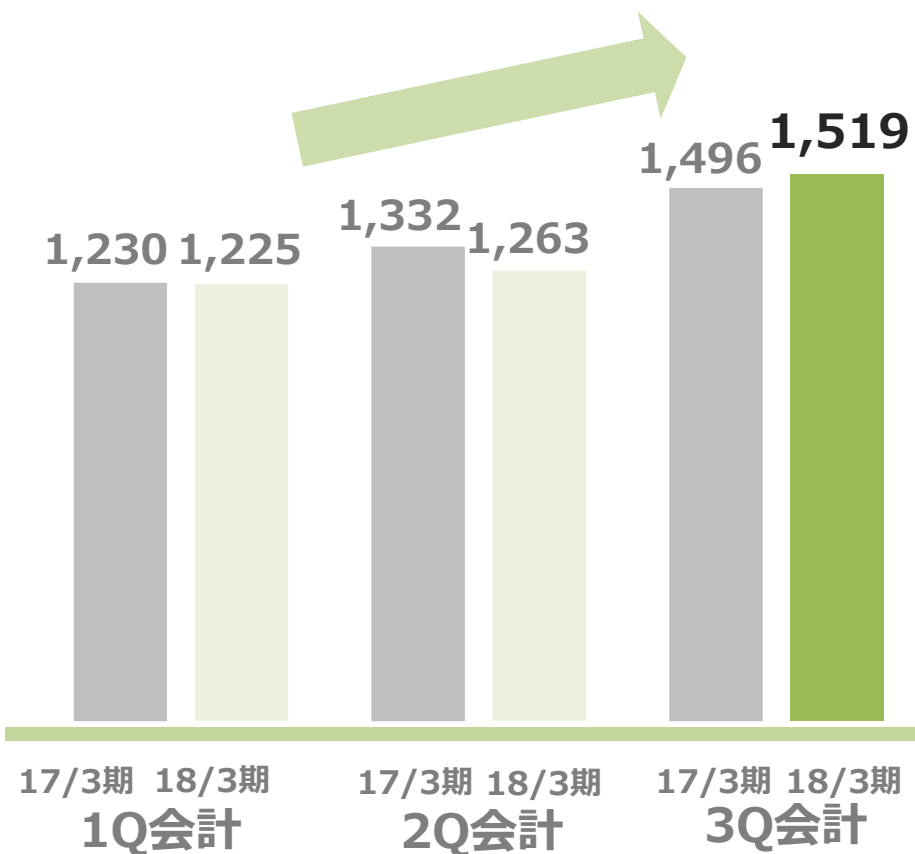


新機種の発売や新料金プランの登場等により
販売台数増加、スマートフォン・タブレット比率上昇

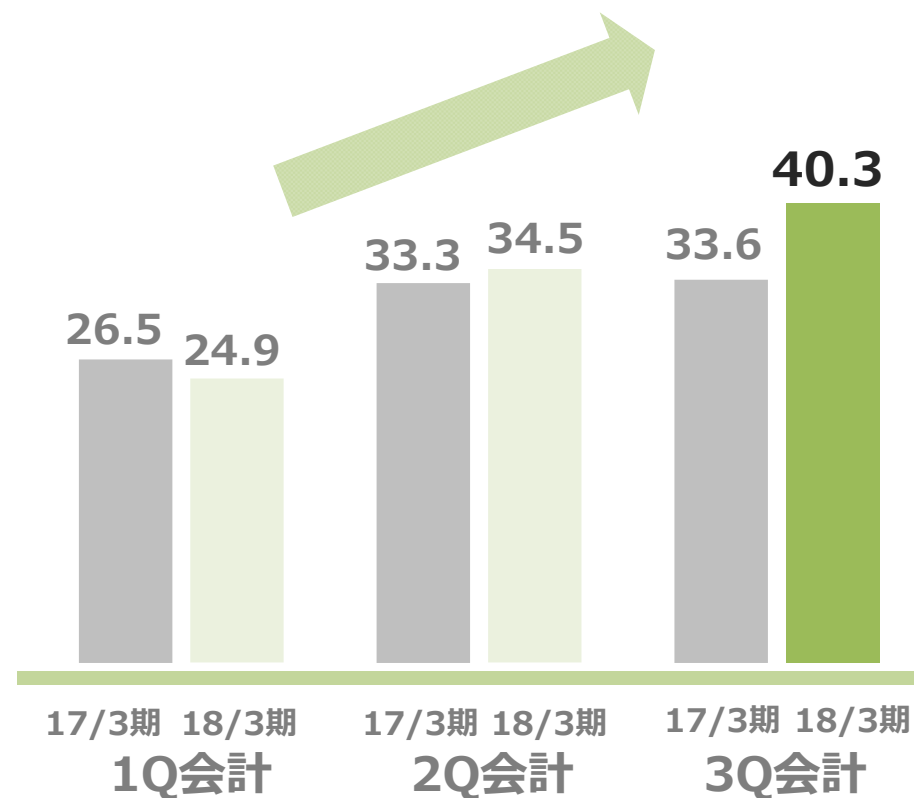
会計期間比較

売上高

(億円)



営業利益



売上高・営業利益共に順調に増加

主な取り組み内容

新たな収益基盤の構築

モバイル事業

- ✓ Smart Laboを通じた新たな商材・サービス・販路の拡充
- ✓ 店舗ソリューションビジネスの創出

ソリューション事業

- ✓ ヘルプデスク機能等の強化
- ✓ 業界特化型ソリューションの開発
- ✓ 「TG光」「movino star」等の更なるストック収益の増加

決済サービス事業

- ✓ 国内決済サービス事業の強化・拡大
- ✓ 東南アジアでのビジネス拡大

全社の生産性向上

● 働き方改革の推進

- ✓ ショップの営業時間短縮・定休日の設定
- ✓ 全社的なメリハリシフトの実施

● 優秀な人財の確保・育成・登用

- ✓ 正社員化の更なる推進
- ✓ 新卒社員の採用強化・拡大
- ✓ 新たなビジネスへの人財登用
- ✓ 新人スタッフ本社集合研修の継続等

● 全社効率化

- ✓ 全社的なIT基盤システム強化
- ✓ 最新の店舗IT環境の整備・活用
- ✓ ロジスティクス高度化

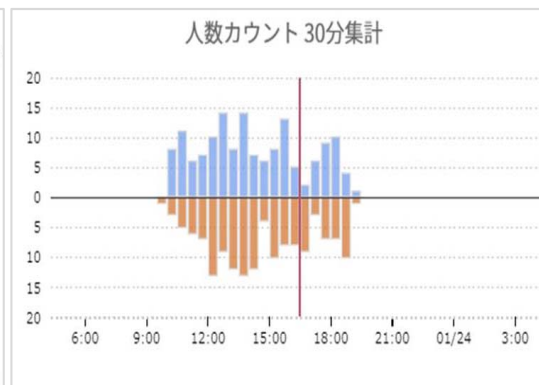
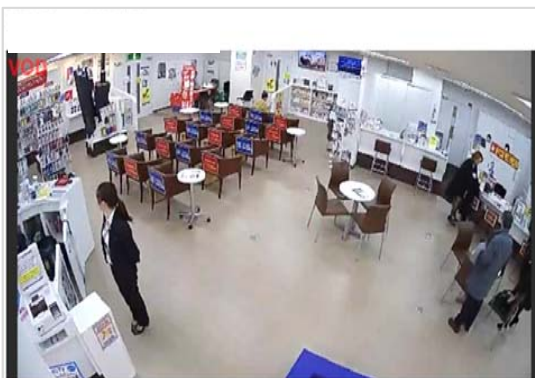
将来の柱となる

「収益基盤の創出」

「生産性」業界No.1へ

生産性向上（直営店舗）への取り組み

カメラソリューションの導入



従来

- 来客数 = 発券機で発券した人数
- 発券しない = カウント出来ず

導入後

- 動画解析によりリアルな来客数を把握
- 販売機会損失を可視化し、生産性向上やシフト組み等に活用

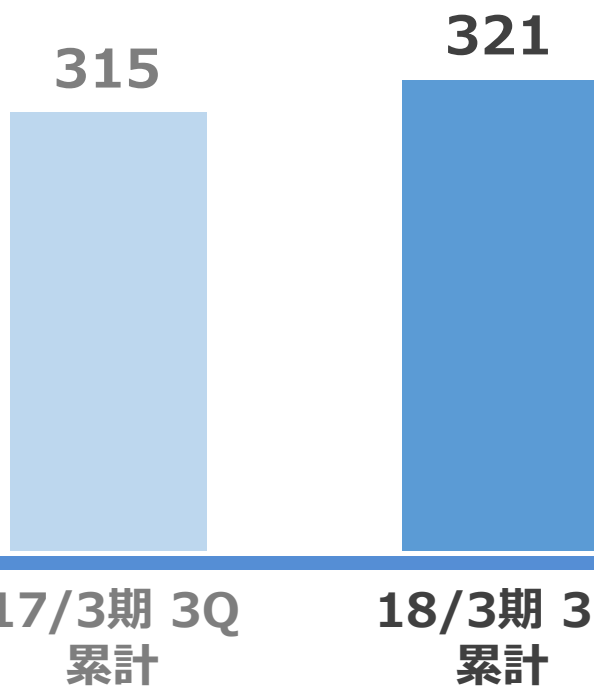
お客様の入退店状況を的確に把握し、
販売機会損失をなくすとともに、CS向上を図る



モバイル事業 セグメント業績

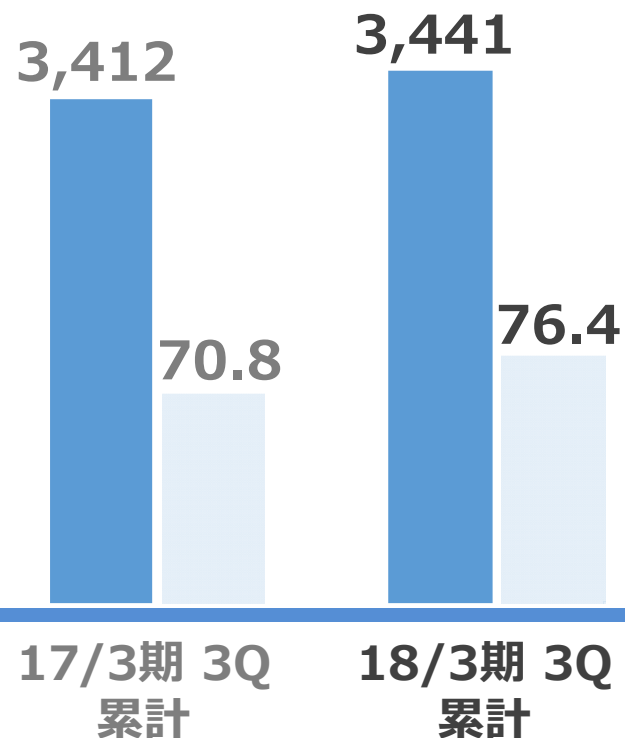
携帯電話等販売台数

(万台)



売上高・営業利益

■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)



販売台数増加や収益性向上により増収・増益

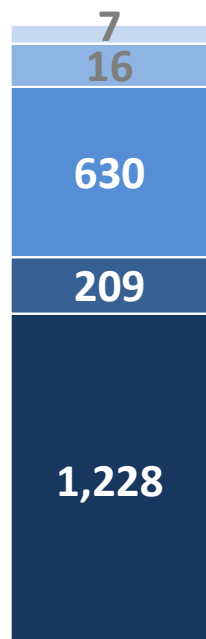


販売拠点数

販売拠点数推移

■ キャリアショップ ■ 併売店等 ■ 量販店
■ アクセサリーショップ ※1 ■ チャイナユニコムショップ ※2

2,090



16/12末

2,047

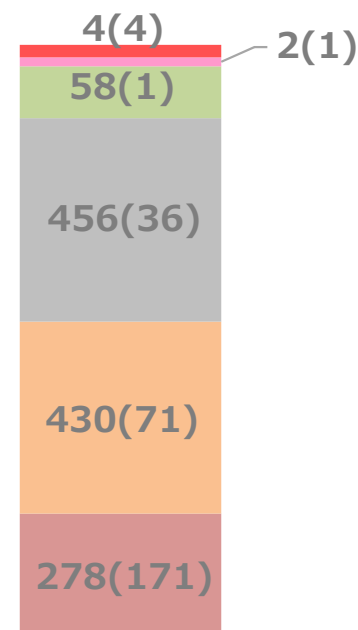


17/12末

キャリアショップ推移 ※()内は直営店数

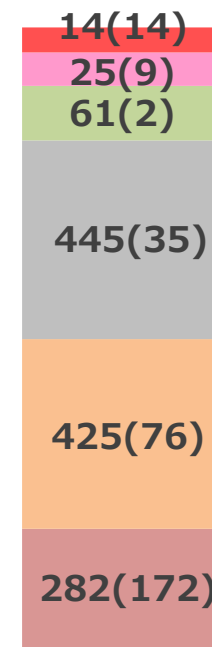
■ ドコモ ■ au ■ SB ■ YM ■ UQ ■ 楽天

1,228 (284)



16/12末

1,252 (308)



17/12末

※1 アクセサリーショップにはECサイト2店舗を含む

※2 チャイナユニコムショップは2016年12月31日付で譲渡いたしました

店舗投資 ①

キャリアショップ拡充



移転による大型化・改装などキャリアショップ
拡充により販売数とCSの向上を図る

店舗投資 ②

● 楽天モバイルショップ・アクセサリショップの展開

2017年12月末現在店舗数

楽天モバイルショップ
14店舗

アクセサリショップ
20店舗
※ECサイト2店舗含む



楽天モバイル × Smart Labo



Smart Labo Smartlabo.style

コラボレーションショップ
(2017年12月末現在3店舗)

● プライベートブランドの展開



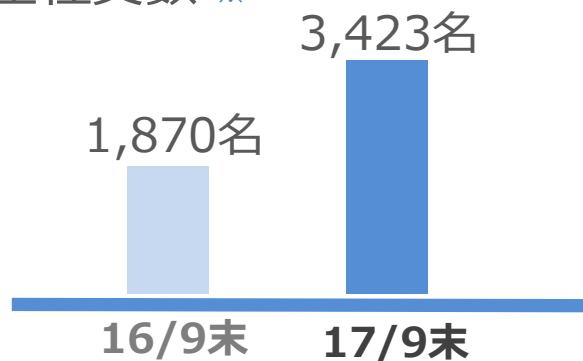
「Étincese (エタンセス)」シリーズ、「Bellezza Calma」好評発売中

人財投資

正社員化促進



● 正社員数 ※



※ ティーガイア単体

● 従業員の離職率も低下

人財教育

CAREER DESIGN  ACADEMY



スタッフ向けeラーニングサービス「CDA※-ONLINE」コンテンツ拡充

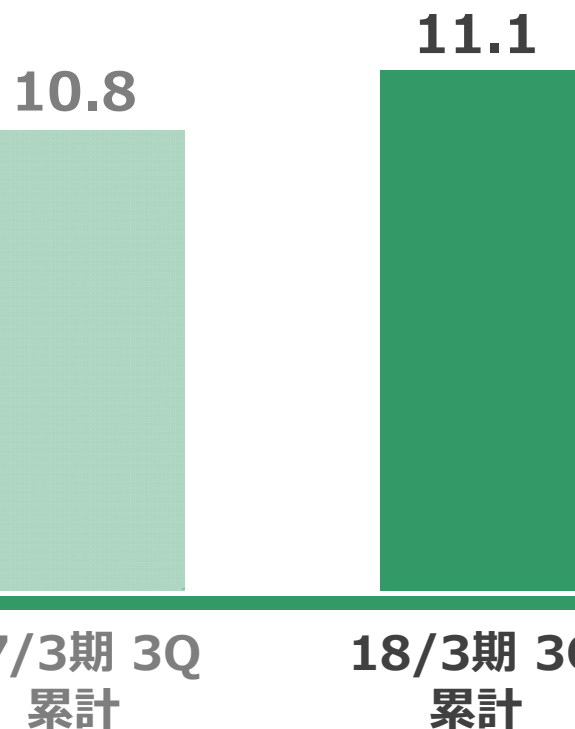
- 成功事例や商品販売のテクニックを動画でスピーディーに共有
- 提供コンテンツは120本以上
個人情報保護法等、携帯電話販売員に必須となる法律知識も分かりやすく解説
- パートナー代理店や同業他社へも展開

※ 当社連結子会社の「株式会社キャリアデザイン・アカデミー」の略

ソリューション事業 セグメント業績

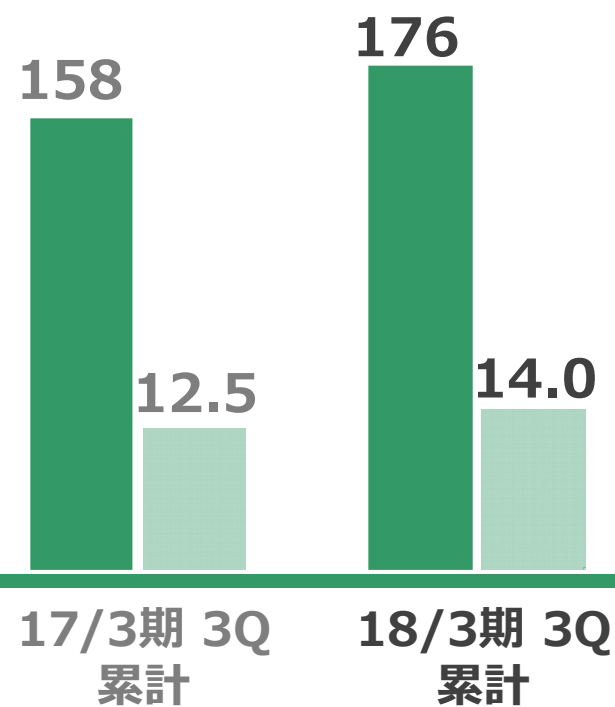
携帯電話等販売台数

(万台)



売上高・営業利益

■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)

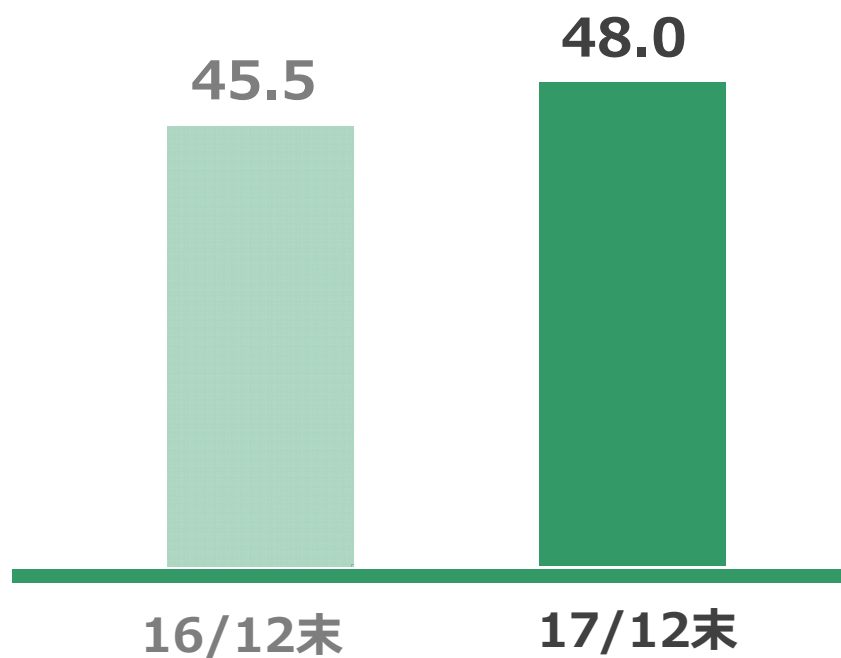


端末販売とヘルプデスク等のソリューション
サービスの販売好調により増収増益

ストック型ビジネス

movino star 加入ID数

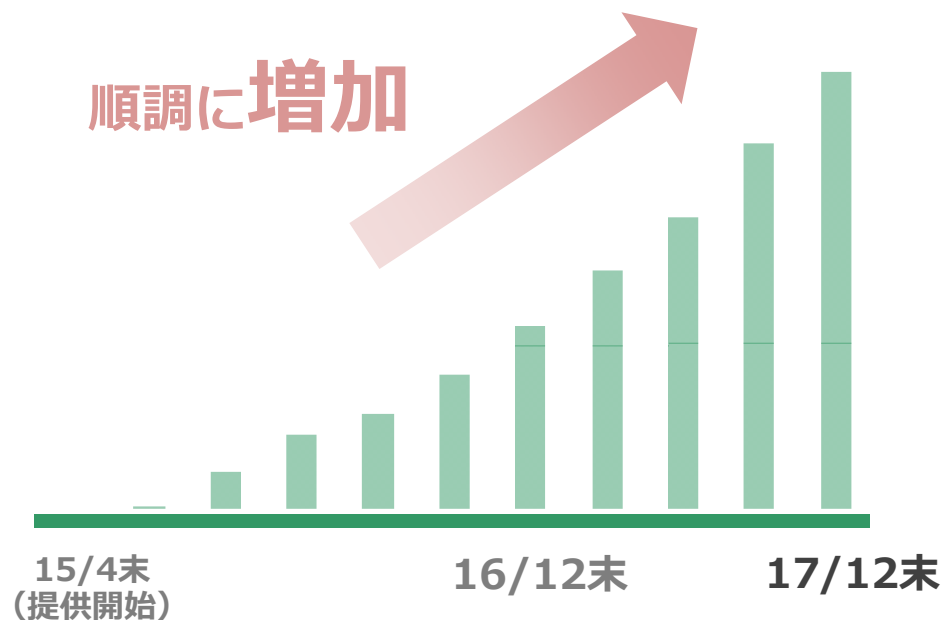
(万ID)



TG光 累計回線数（再卸含む）



順調に増加



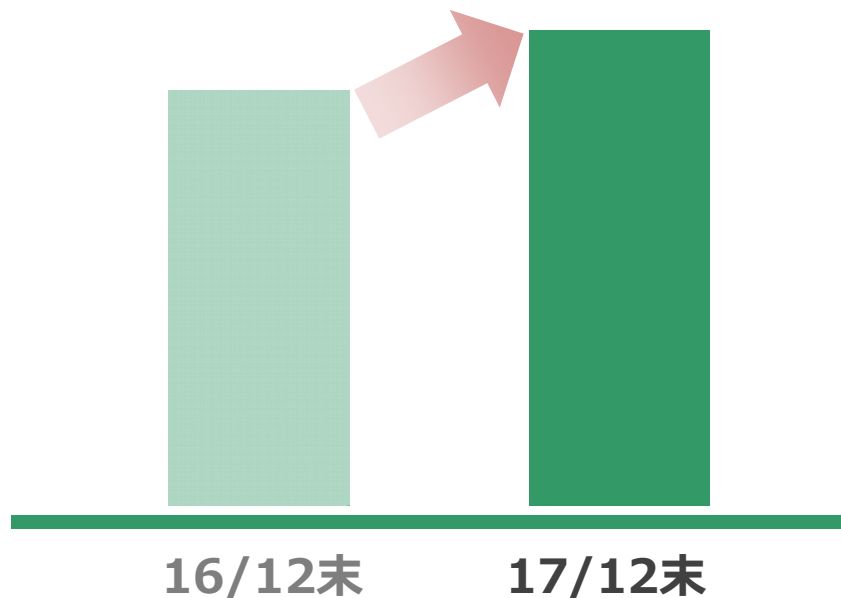
ストック収入は着実に増加

ソリューションサービスの強化

ヘルプデスク

● 加入ID数

端末販売と合わせ順調に
増加



出資したPC テクノロジー株式会社へ
当社ヘルプデスクを移管

● ヘルプデスクサービス強化実現

加入ID数が増加する中、

- ・ 対応スキル向上
- ・ 応答率向上

サービス単独でも獲得数は伸張

当社の販売力×PCテクノロジー(株)の
ノウハウによる相乗効果を発揮

特定業界向けソリューションサービス

他業種への拡大



Wi-Fiインフラ構築サービス

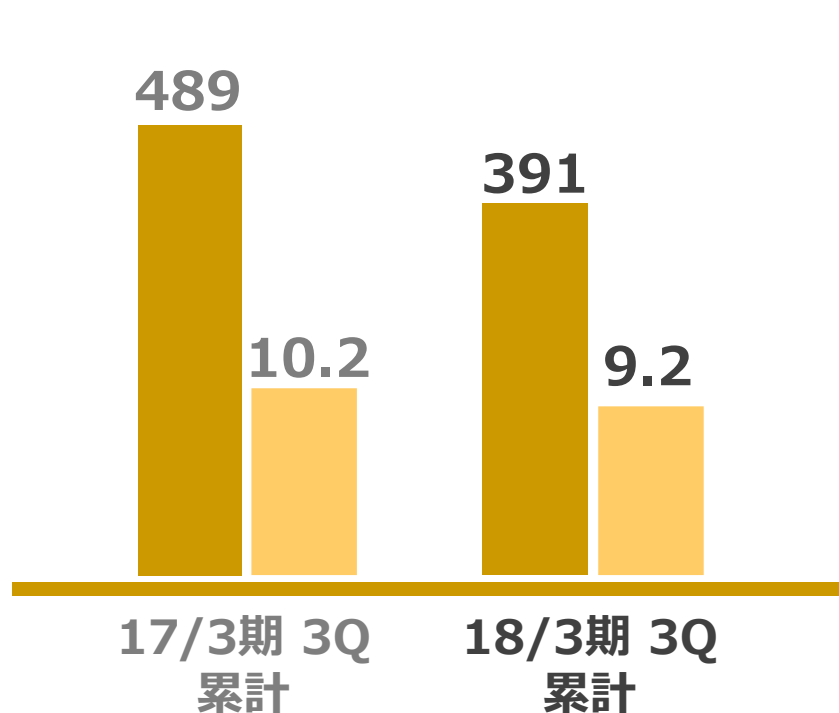
Wi-Fi環境のリモート監視・保守サービス

教育業界で培った
ノウハウを他業種に
展開開始

決済サービス事業他 セグメント業績

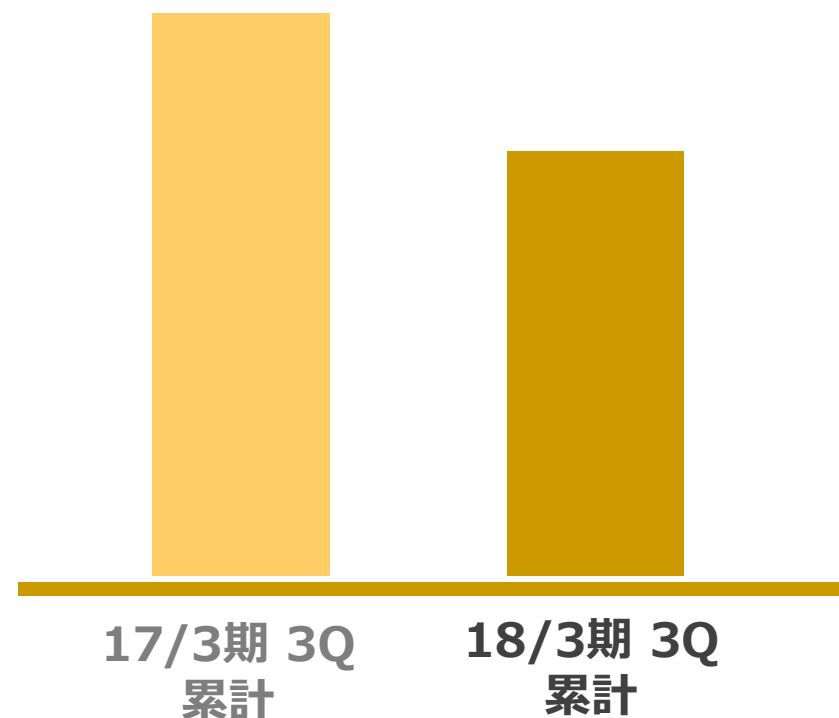
売上高・営業利益

■ 売上高 ■ 営業利益
(億円)



P I N・ギフトカード取扱高

約 2 割減

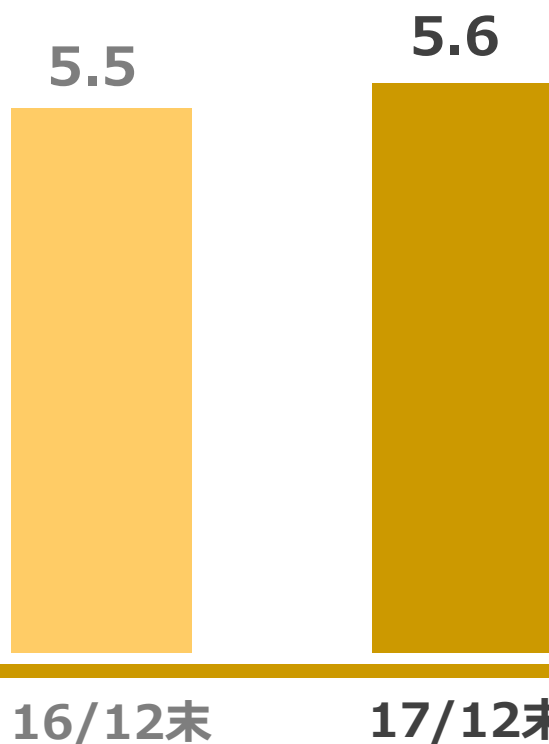


P I N 商材の販売が弱含みに推移したこと、
コンビニエンスストア業界再編の影響から減収

取扱店舗数

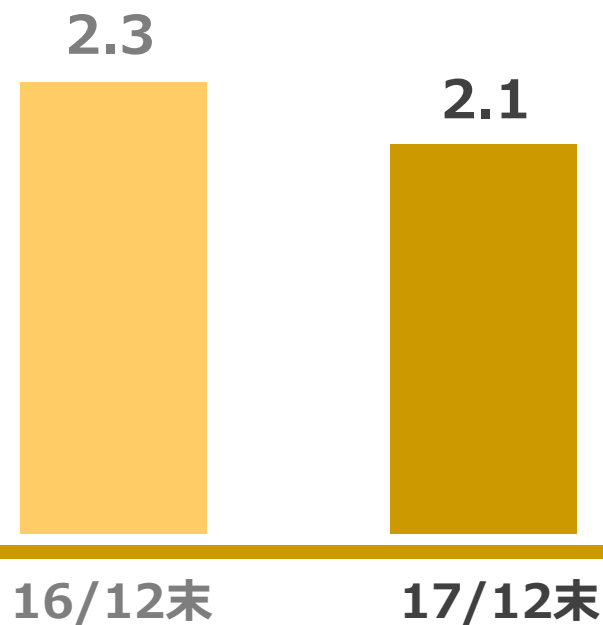
PIN取扱店舗数

(万店舗)



ギフトカード取扱店舗数

(万店舗)



PIN取扱店舗数は増加
コンビニ再編の影響によりギフトカード取扱店舗数は減少

決済サービス事業の海外展開

東南アジアでの事業拡大



- シンガポール・マレーシアに続きタイへも進出
- 大手コンビニエンスストアやスーパー等においてギフトカードの拡販およびハウスカードビジネスを展開

株式会社クオカード子会社化および概要

● 2017年12月1日に株式会社クオカードの全株式を取得し、完全子会社化



当期純利益推移（百万円）

- 1987年の発売から30年間に亘り、PET型プリペイドカード「QUOカード」の発行事業者として、年間約600億円 / 累計1兆円を超えるカードを発行
- 全国のコンビニエンスストアや書店など、5万7千店を超える加盟店網を構築
- 株主優待や販促利用など、法人ギフト市場での高い人気と需要
- 90%を超える圧倒的な認知度





- 長年培ったサーバ管理型電子マネーの取り扱いノウハウ
- 大規模な携帯電話販売網および法人顧客基盤

共通点

- コンビニエンスストアを中心とする共通の流通基盤
- デジタル化推進



- 「QUO カード」ブランドの圧倒的な認知度と市場での信頼感
- 法人ギフト市場での高い需要

「デジタル版QUOカード」の創出



「コンビニエンスストアを中心とした、
“店舗”で利用可能なデジタル版
QUOカード」創出に取り組む

株式会社クオカード子会社化による影響①

● 第3四半期連結累計期間への影響

- ・ 貸借対照表（B/S）のみ連結

※ 2017年12月1日に全株式を取得していますが、第3四半期連結損益計算書にはクオカード社の業績は含まれていません

● 2018年3月期通期業績予想に対する影響額

- ・ 当期純利益で約5億円の見込み

● のれんの金額、償却方法および償却期間

- ・ のれん
913百万円

- ・ 償却方法および償却期間
5年間の均等償却

※ のれんは、暫定的に算定された金額です

株式会社クオカード子会社化による影響②

● 連結貸借対照表（B/S）への影響

(億円)	主な科目	17/3期末	18/3期12月末	増減	子会社化による主な増減要因
資産		752.8	1,555.6	+802.8	
	流動資産	616.4	1,411.6	+795.2	
	差入保証金等	-	555.8	+555.8	クオカード社営業保証金（※1）
	固定資産	136.4	144.0	+7.6	
	のれん	18.4	23.5	+5.1	クオカード社のれん+9.1（※2）
負債		458.9	1,226.2	+767.3	
	流動負債	344.4	1,144.8	+800.4	
	短期借入金	83.3	0.3	▲83.0	
	1年内返済予定の 長期借入金	55.0	46.2	▲8.8	
	カード預り金	-	813.4	+813.4	QUOカード発行時預り金（※3）
	固定負債	114.4	81.3	▲33.1	
	長期借入金	92.4	57.7	▲34.7	
純資産		293.8	329.4	+35.6	
負債純資産合計		752.8	1,555.6	+802.8	

※1：主として資金決済法に基づき供託している発行保証金

※2：のれんの金額は、当第3四半期連結会計期間において無形資産（例：顧客リスト、商標権）等の評価・計上の処理が完了していないため暫定的に算定された金額です

※3：発行したQUOカードの券面額を計上し、使用に応じた金額を取り崩しています

株式会社クオカードトピックス

● 創立30周年（2017年12月）



（非売品）



（非売品）

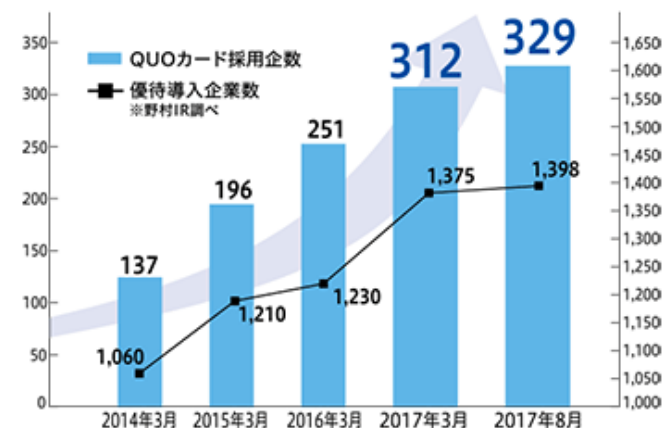
● 「シャンシャン」 QUOカード好評発売中



専用カードケース付き

● 株主優待採用企業増加

優待導入企業数とQUOカード採用企業数（2017年8月時点）



株主優待で329社が採用中

● デジタル版QUOカード創出のための専任部門設置



クオカード・デジタルイノベーション
ラボ準備室設置

2018年3月期 業績予想と 今後の展開等



中期定性目標

当社は、2014年4月に公表した企業理念に基づき、以下目標を達成することで、持続的成長を実現し、株主、従業員を含むすべてのステークホルダーの期待に応えることを、2015年11月より、2020年度に向けた中期目標として掲げております。

- 中核の携帯電話代理店事業において、リーディングカンパニーとしてのポジションを堅持する
- 法人向け事業、決済事業、海外事業などを確固たるコアビジネスとして育成する
- モバイル、インターネット業界で、新たな事業機会を発掘、開拓する
- 配当性向30%以上を維持する

また上記を実現するために、以下を全社共通戦略として掲げ、日々具体的方策に取り組んでおります。

- 「人財」の育成、登用、活用、確保を行い、従業員一人ひとりの成果の最大化、最適化を実現する
- 戦略的、継続的コストマネージメントを行い、市場の変化に対応したコスト構造に変革をする
- 組織、制度の最適化を柔軟に行うことで、全社成果の最大化を図る

上記中期目標、全社共通戦略をベースとして、ビジネスラインごとの営業戦略を策定、各営業本部にてアクションプランに落とし込んで、日々その実現に向け取り組んでおります。

2018年3月期 全社連結業績予想

(単位：億円)	17/3期 通期 実績	18/3期 通期 計画	前期比	
売上高	5,515.9	5,650.0	+ 134.1	+ 2.4%
売上総利益	617.3	656.0	+ 38.7	+ 6.3%
販管費	474.6	504.0	+ 29.4	+ 6.2%
営業利益	142.7	152.0	+ 9.3	+ 6.5%
経常利益	142.8	152.0	+ 9.2	+ 6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	96.9	101.5	+ 4.6	+ 4.7%
販売台数（万台）	447	462	+ 15.0	+ 3.4%

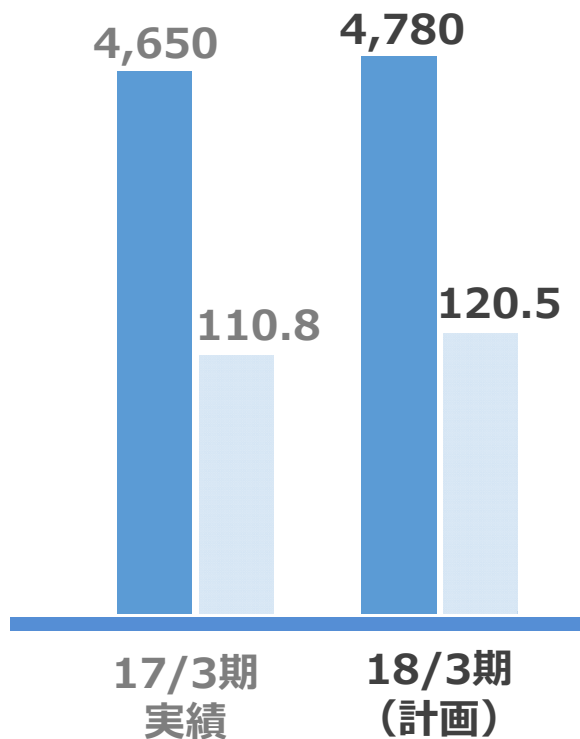
※ 2017年5月12日に公表いたしました通期業績予想からの変更はありません



2018年3月期 セグメント別連結業績予想

■ ■ ■ 売上高 ■ ■ ■ 営業利益 (億円)

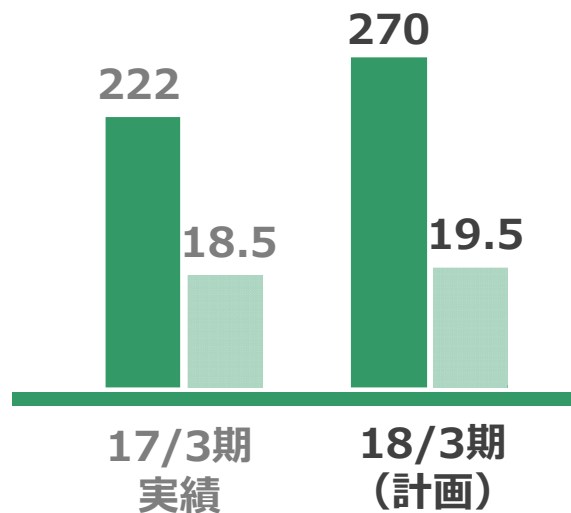
モバイル事業



販売台数 (計画)

445万台

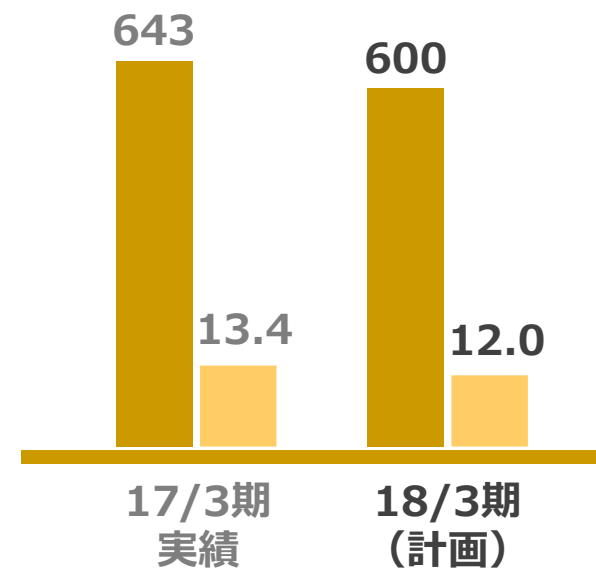
ソリューション事業



販売台数 (計画)

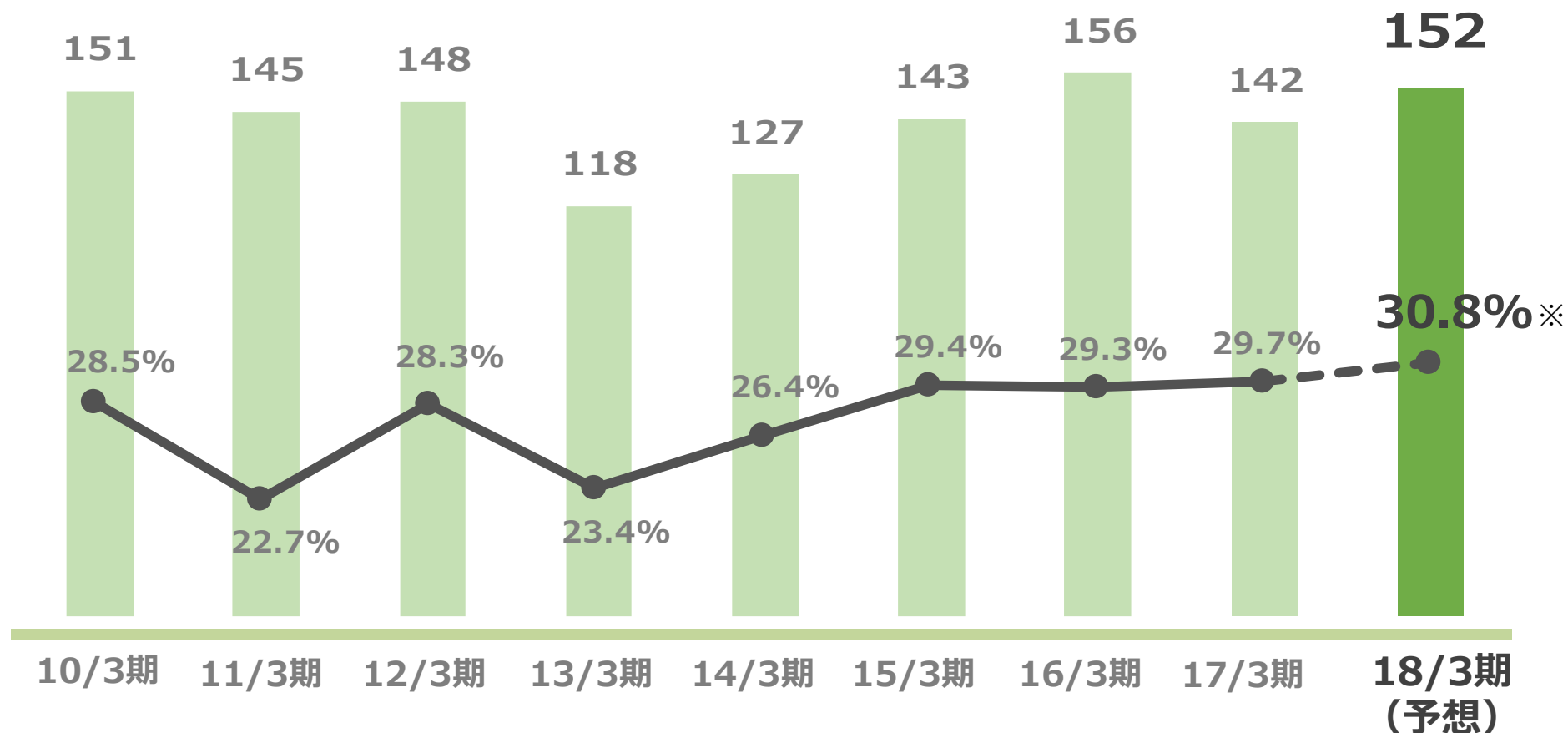
16.7万台

決済サービス事業他



ROE・営業利益 推移

■ 営業利益 ● ROE（自己資本当期純利益率）
(億円)



高水準のROEを維持
JPX日経インデックス400に継続選出

※ 株式会社クオカードの連結子会社化による影響を加味しておりません

※ 18/3期（予想）のROEは、18/3期における親会社株主に帰属する当期純利益（予想）および自己資本の期中平均（予想）に基づき算出

株主還元策

配当の基本方針

配当性向30%以上を目処として利益還元を実施

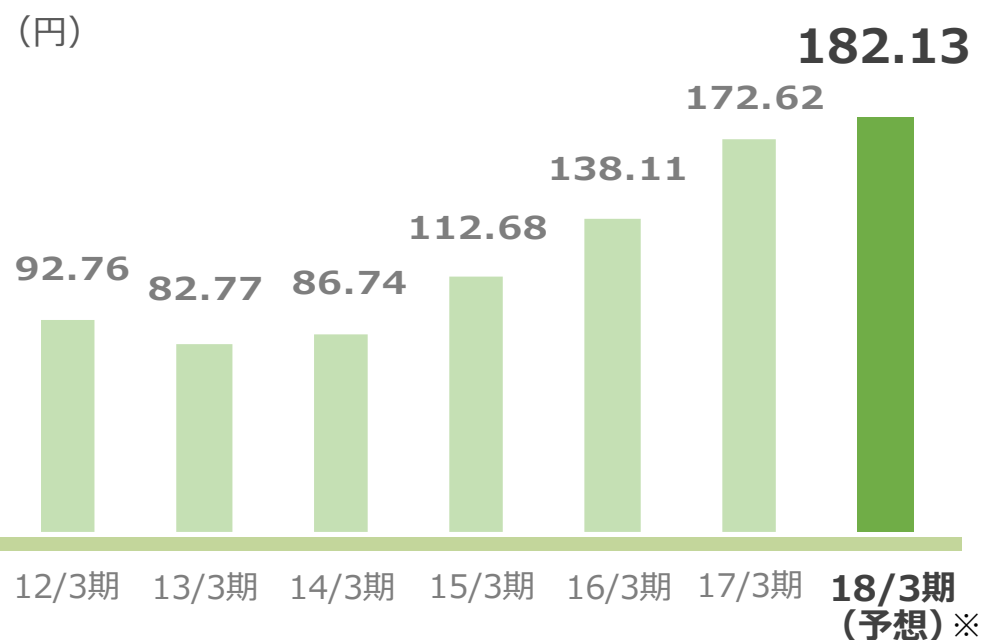
年間配当金（予定）

55円／株（1株当たり3円の増配）

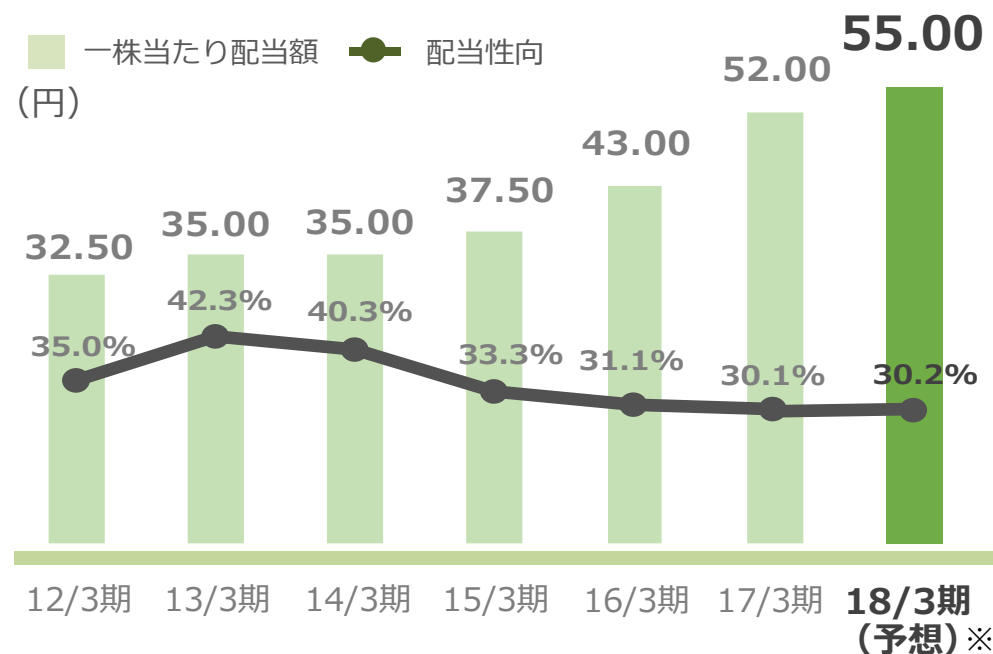
※4期連続増配

（中間配当金：27.5円/株、期末配当金（予定）：27.5円/株）

● 1株当たり当期純利益



● 1株当たり配当額と配当性向



※ 18/3期（予想）の1株当たり当期純利益および配当性向は、18/3期末における期中平均株式数（予想）に基づき算出

生産性向上への取り組み

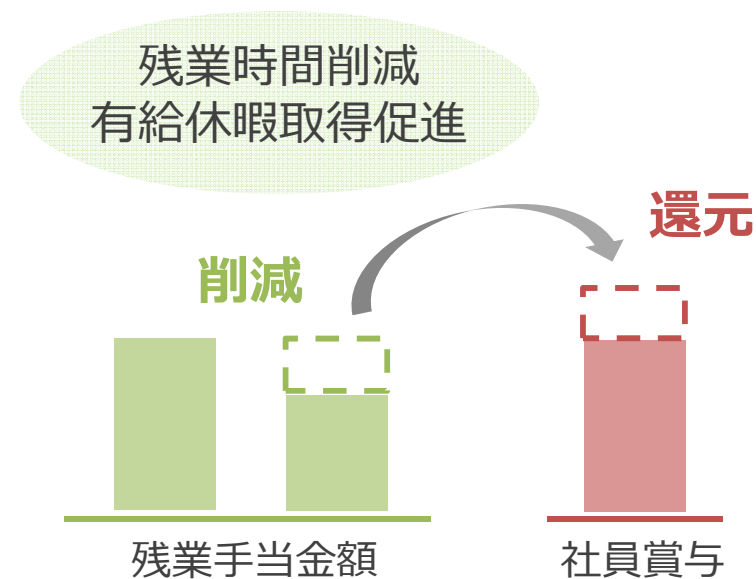
職場環境の整備



- CS・ES向上のため、
メリハリシフト（変形労働制）
パワーシフト（土日祝日出勤率向上）を推進
- 月1回 店舗の定休日を設定
- 営業時間の短縮
- 年末年始の休業日設定および営業時間短縮

総労働時間削減キャンペーン

- 総労働時間の前期比5%削減を目標に
全社キャンペーンを実施（11月～3月）
- 削減された残業手当金額を全額社員へ還元



業務の質とCS・ESの向上により、
「生産性向上」を実現へ

ダイバーシティの推進

- 女性の活躍推進
- 育児や介護と仕事の両立支援
- 働き方改革の推進
- 障がい者の積極採用と活躍推進



女性管理職の積極登用

女性管理職育成のための
プロジェクトを発足

2017年7月に女性管理職比率

10%以上達成



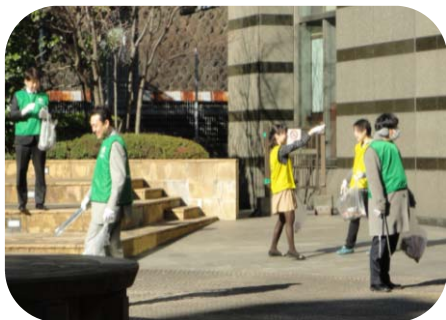
- 女性の活躍推進に対する全ての評価項目への取り組みが評価され、えるぼし最高位〈3段階目〉を取得



CSR活動

社員参加型のボランティア活動

- 恵比寿本社ビル周辺の清掃活動を実施
サッポロホールディングス等、近隣企業と合同での清掃活動も開催



- 日本赤十字社の血液事業に対し、積極的に献血活動を実施
- 使い捨てコンタクトレンズ空ケース回収「アイシティecoプロジェクト」活動に参加



主な協賛団体等



公益財団法人アイメイト協会 サポート会員



NPO法人TABLE FOR TWO INTERNATIONAL
「CUP FOR TWO」活動を展開

人、音楽、自然——日本フィルのテーマです。



日本フィルハーモニー交響楽団 を後援



公益財団法人日本障がい者スポーツ協会
「JPSAオフィシャルサポーター」

当社社員も大会に出場



増本 円
(右から1番目)



簗原 由加利
(右から2番目)

・「7th Sharjah International Open Athletic Meeting」
100m 19"49 (+2.0) 3位
銅メダル獲得

・第23回夏季デフリンピック競技大会 サムスン2017
自転車（ロード）女子個人
タイムトライアル 30km
銅メダル獲得

(参考) 全国携帯電話販売代理店協会の取組み

e-ネットキャラバン

※

- 携帯電話等を販売する立場として積極的にe-ネットキャラバンに参画

ティーガイアによる

講座実施回数：36回

(2017年4月～12月実績)

※総務省や文部科学省等のご支援のもと、インターネットの安心・安全な利用のために、保護者・教職員・小学生～高校生向けに実施する啓発・ガイダンス



(活動風景)

あんしんショップ認定制度

- あんしんショップ認定状況 (2017年12月末現在)

認定済み

キャリアショップ数：5,675店舗 (68%)

< 内、当社直営キャリアショップ数：285店舗 (100%) ※ >

※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が対象



(あんしんショップ認定マーク)