



2019年3月期 第1四半期 決算説明資料

2018年7月31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。



目次（ページ）

- | | |
|--------------------------|-------|
| ① 2019年3月期1Q 連結決算概要 | 4～8 |
| ② 2019年3月期1Q セグメント業績・取組み | 9～22 |
| ③ 2019年3月期連結業績予想と今後の取組み | 23～31 |
| ④ 全社共通 取組み | 32～35 |
| ⑤ 全社共通 財務情報 | 36～38 |
- 



2019年3月期1Q 連結決算概要

2019年3月期1Q 連結決算ポイント⁵

- 親会社株主に帰属する四半期純利益※

38.6億円（前年同期比245.0%）

（営業利益**31.1億円**、前年同期比125.1%）

- (株)クオカードの連結について

2018年3月期4Qより(株)クオカードの損益を連結しております

- セグメント利益の変更について

当連結会計年度より**セグメント利益**を従来の営業利益から
親会社株主に帰属する四半期純利益※に変更しております

※ 以下「四半期純利益」とする

2019年3月期1Q 連結決算概要

(単位：億円)	18/3期 1Q	19/3期 1Q	前年同期比	19/3期 通期計画	達成率
売上高	1,225.2	1,156.3	94.4%	5,400.0	21.4%
売上総利益 (売上総利益率)	144.5 (11.8%)	161.0 (13.9%)	111.4% (+2.1 p)	695.0 (12.9%)	23.2%
販管費	119.6	129.8	108.5%	546.0	23.8%
営業利益 (営業利益率)	24.9 (2.0%)	31.1 (2.7%)	125.1% (+0.7 p)	149.0 (2.8%)	20.9%
営業外損益 ※ (カード退蔵益他)	0.2	26.0	—	51.0	51.1%
経常利益	25.1	57.2	227.6%	200.0	28.6%
四半期純利益	15.7	38.6	245.0%	135.0	28.6%
販売台数 (万台)	102.4	94.1	92.0%	446.5	21.1%

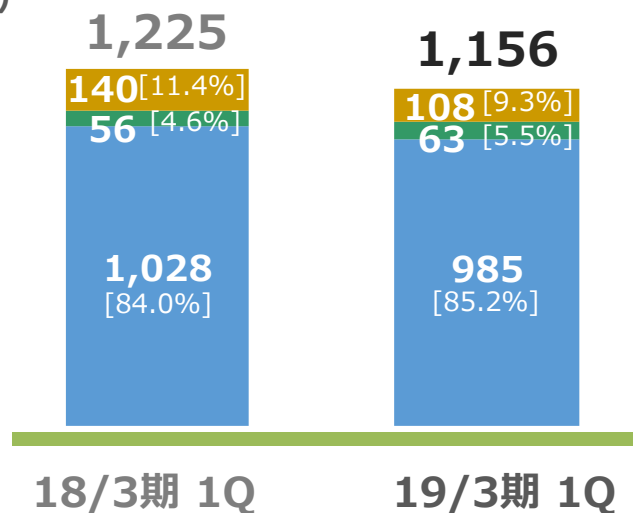
※ 18/3期4Qより(株)クオカードの損益を連結しております。なお、営業外損益についても19/3期 通期計画に変更はございません。

連結売上高・営業利益・四半期純利益

■ モバイル事業 ■ ソリューション事業 ■ 決済サービス事業他

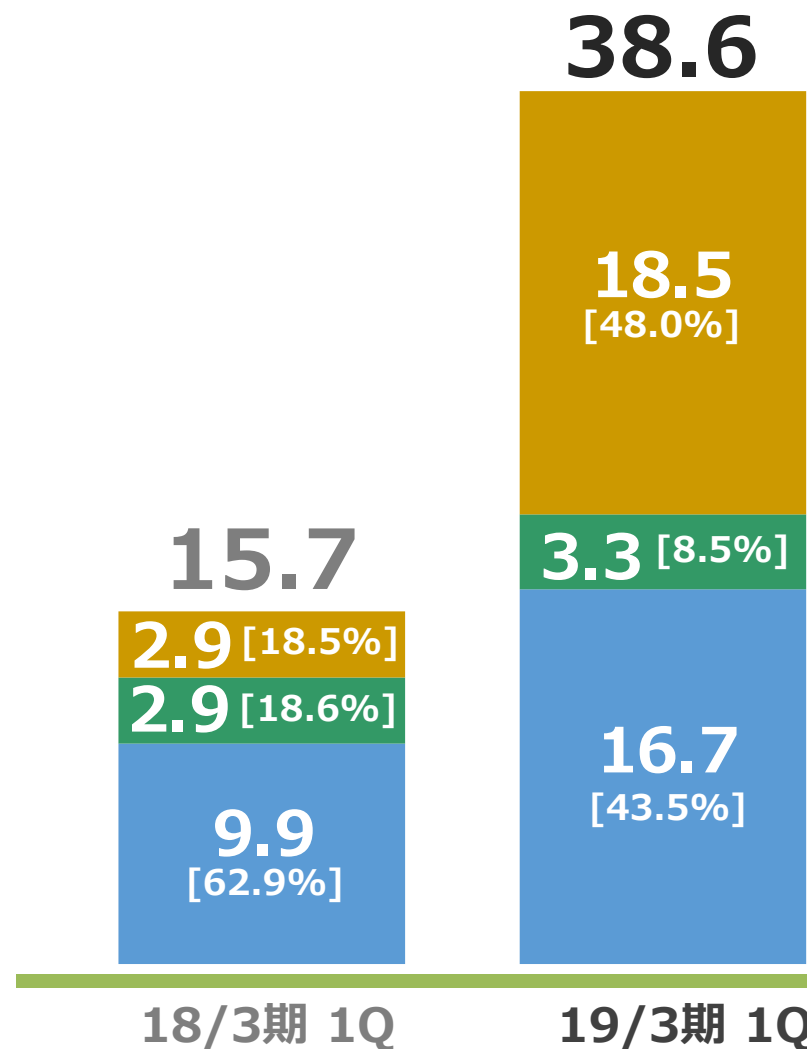
売上高

(億円)



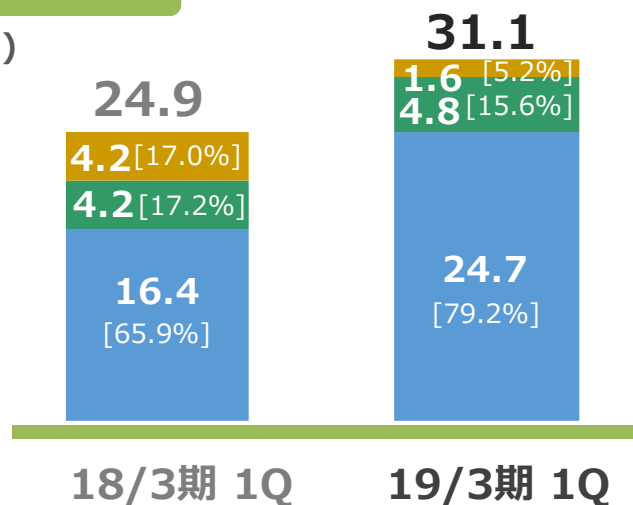
四半期純利益

(億円)



営業利益

(億円)

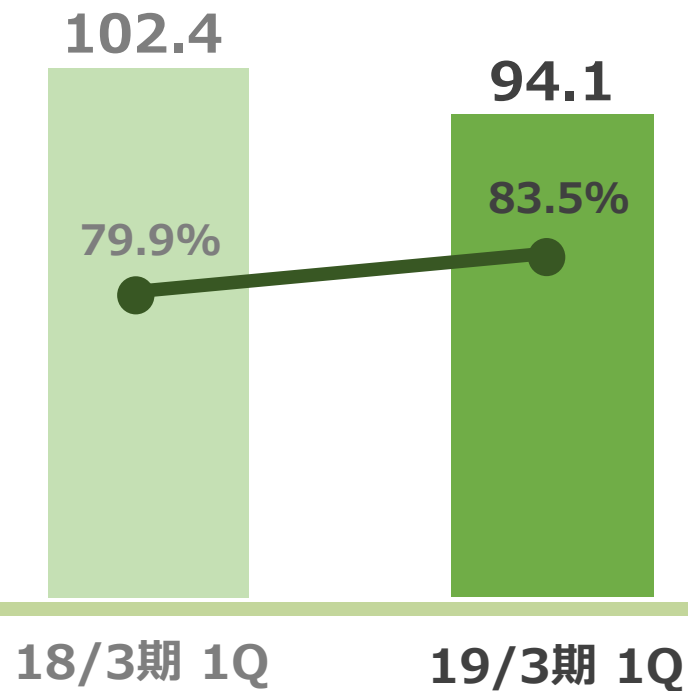


※ [] 内の数値は売上高、営業利益および四半期純利益のセグメント別構成比

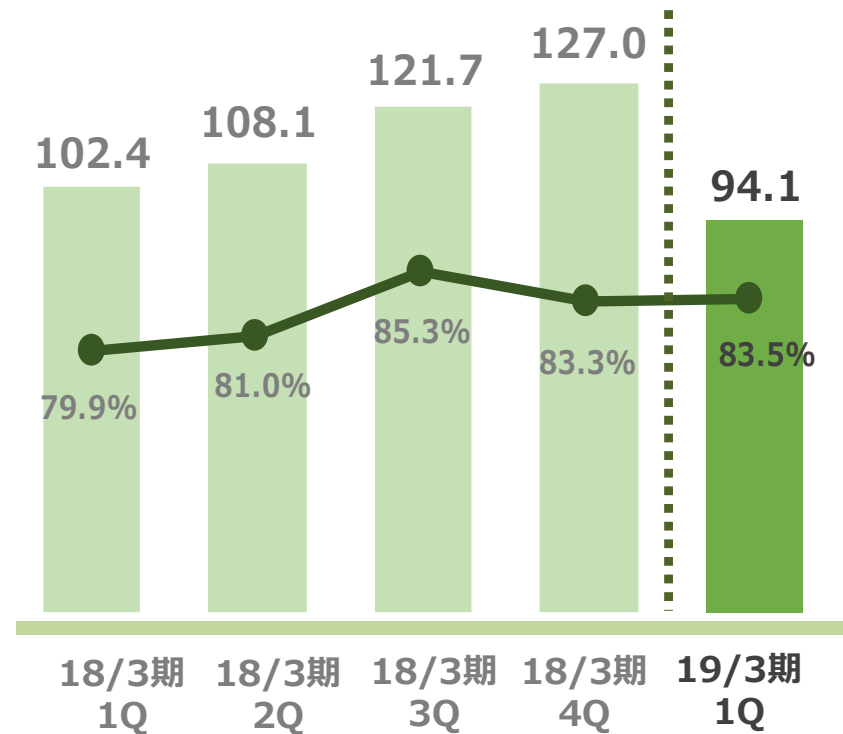
全社販売台数

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

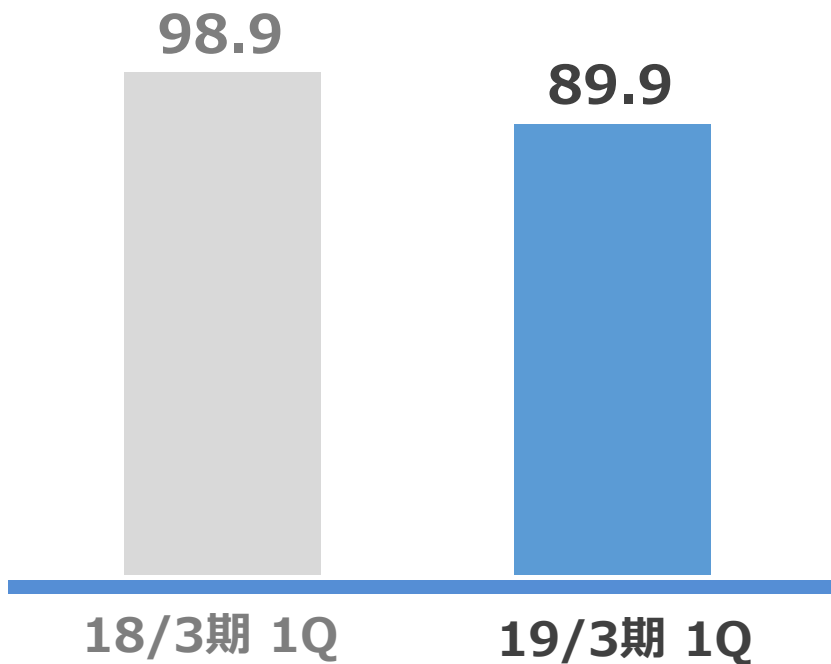


一部販路における商流見直しにより販売台数減少、
事業者間のばらつきはあるものの、概ね計画通り推移

モバイル事業 セグメント業績

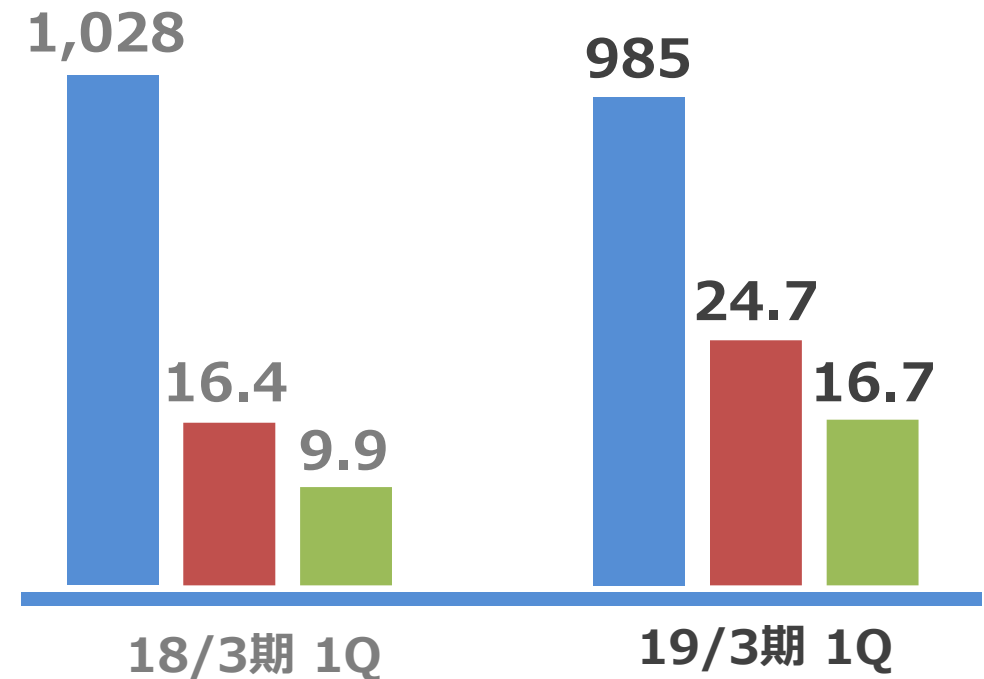
携帯電話等販売台数

(万台)



売上高・営業利益・四半期純利益

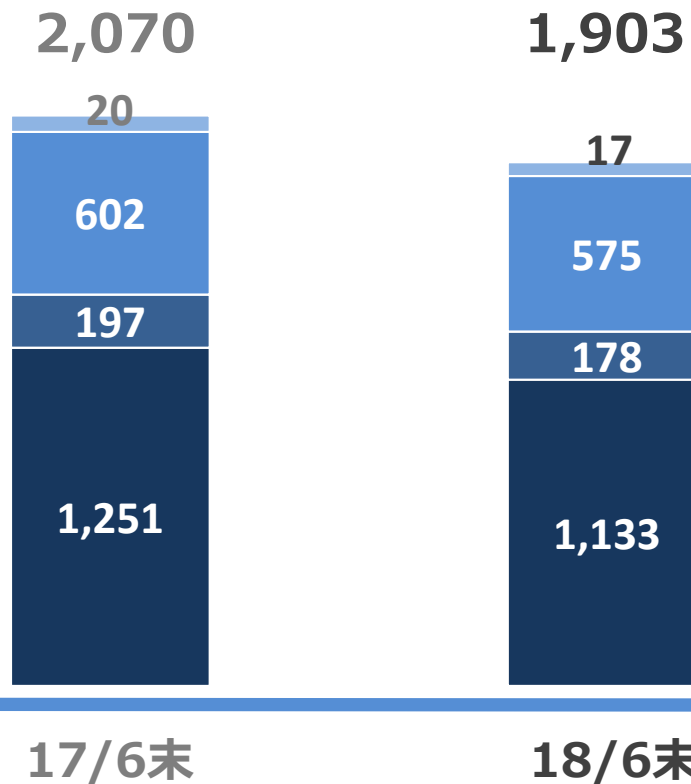
■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 四半期純利益
(億円)



販売台数減少により減収
1台あたりの収益力向上により増益

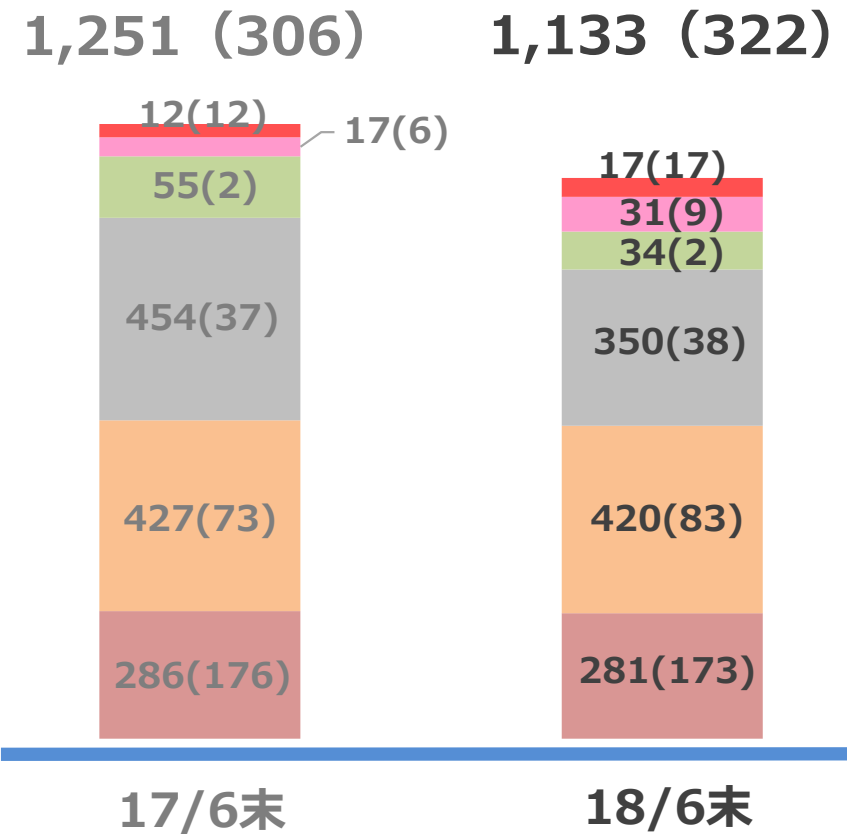
販売拠点数推移

■ 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



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



キャリアショップの直営化により直営店数増加

新コンセプトショップ

一部店舗直営化

デュアル店舗化推進



ドコモショップ秋田新国道店

ソフトバンク
ワイモバイル 岩見沢



auショップ 広大前



ドコモショップ横手店



ソフトバンク
ワイモバイル 越谷中央

事業者方針に沿った店舗運営を実施

コラボレーションショップ



楽天モバイル × Smart  Labo

博多駅地下街店
2018年4月20日 OPEN

4 店舗目となるコラボレーションショップオープン

人財投資

新卒採用



- 新卒採用強化（2018年4月218名採用）
- 既存店舗の販売スタッフ拡充

人財教育



CAREER DESIGN  ACADEMY

※ 株式会社キャリアデザイン・アカデミーは当社のグループ会社

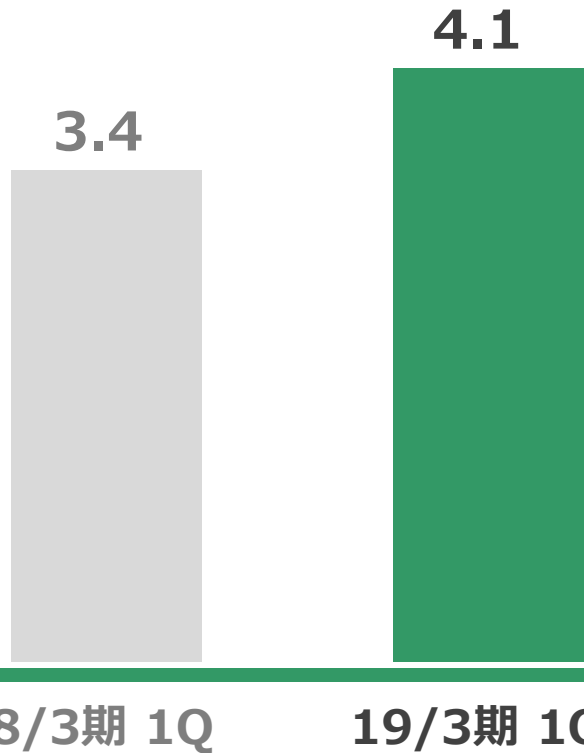
- パートナー代理店も含めたTGグループの研修・教育を実施
- モバイル業界外（CATV事業者、銀行等）にもサービスを提供

引き続き人財採用・育成に注力

ソリューション事業 セグメント業績

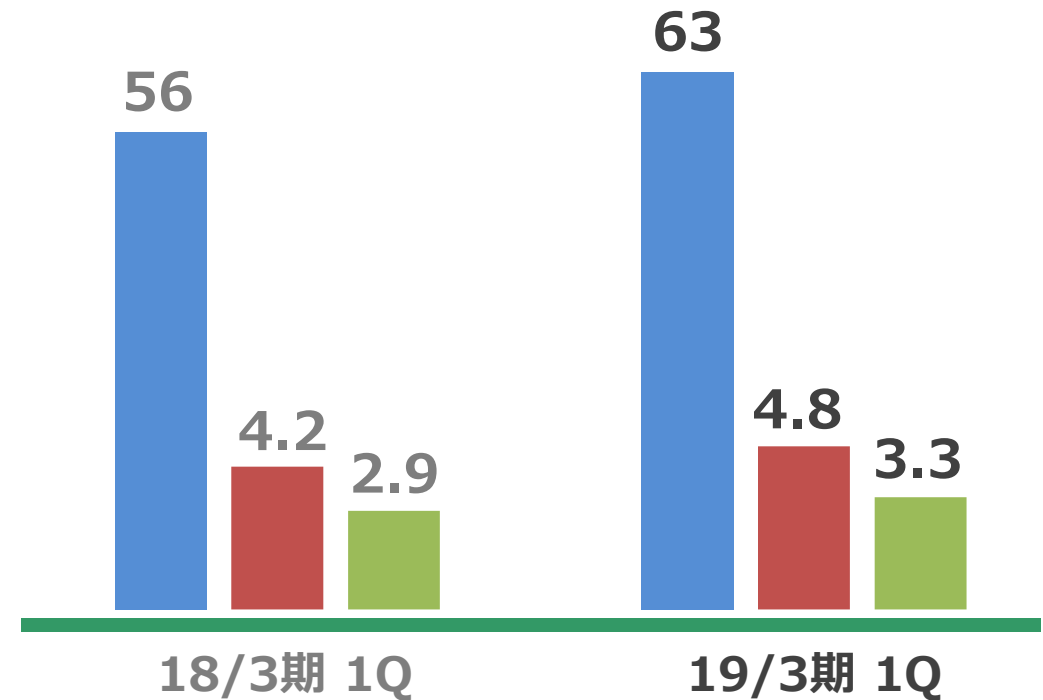
携帯電話等販売台数

(万台)



売上高・営業利益・四半期純利益

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 四半期純利益
(億円)



法人向け端末・モバイルソリューションの
販売好調により増収増益

ストック型ビジネス

movino star ID数

(万ID)

47.0

51.5

17/6末

18/6末

※ movino star…法人向け通信回線一括管理サービス

ヘルプデスク ID数

17/6末

18/6末

TG光 累計回線数（再卸含む）

TG光

順調に増加

15/4末
(提供開始)

17/6末

18/6末

回線数・ID数は順調に増加

ソリューション事業 取組み（グループ会社との連携①）

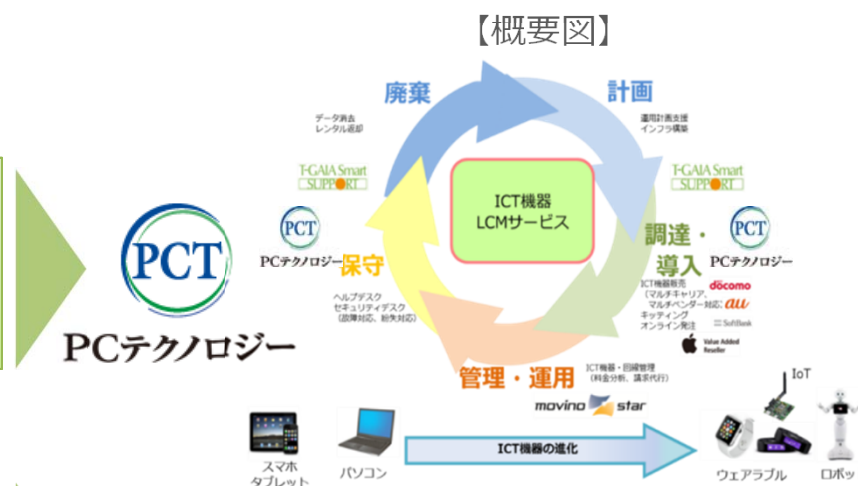


グループ会社との連携を強化しつつ、
従来の携帯電話販売会社の枠組みを超えていく

ソリューション事業 取組み（グループ会社との連携②）

● トピックス

- スマートデバイスのライフサイクル
マネジメント（LCM）取組み



- Wi-Fi構築事業の推進

V-Growth

- ソリューション分野の展開
ワムネットとの共同によるRPAビジネス開始



グループ会社との連携により
新たな事業に取り組む

ソリューション事業 取組み（グループ会社との連携③）

● グループ会社

V-Growth

タブレットを活用したワンストップサービス
教育業界に向けタブレット端末・通信環境の
構築および遠隔運用監視サービス（準備、導
入、設定、保守）をワンストップで提供



V-Growth

“ICT教育を通じて「社会で活躍できる人づくり」を”

社 名：株式会社V-Growth

設 立 年 月：2016年2月

代 表 者：松浦 淳志

事 業 内 容：教育業界に向けたタブレット販売並びに
各種通信システム構築(Wi-Fi、LPWA他)
運用保守

出資比率：51%

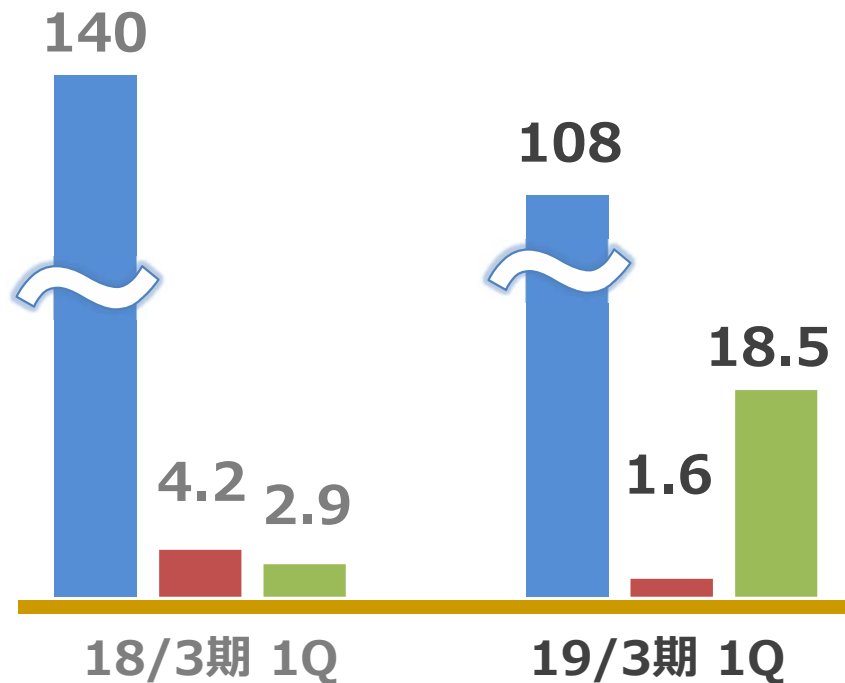
2018年4月出資完了

教育業界に加えて介護業界等に
ネットワーク遠隔監視サービスを展開中

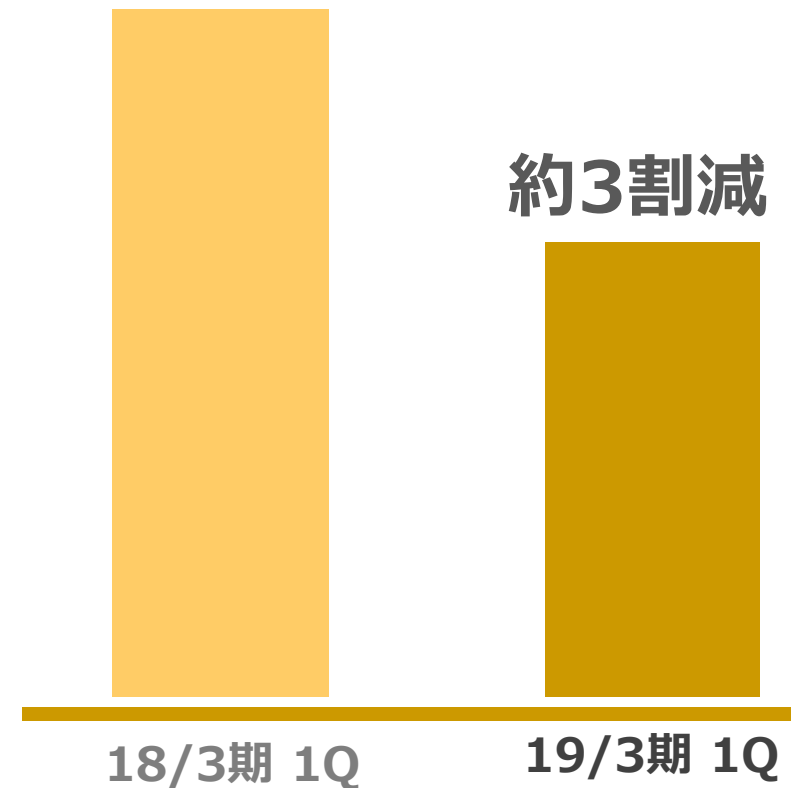
決済サービス事業他 セグメント業績

売上高・営業利益・四半期純利益

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 四半期純利益
(億円)



P I N・ギフトカード取扱高

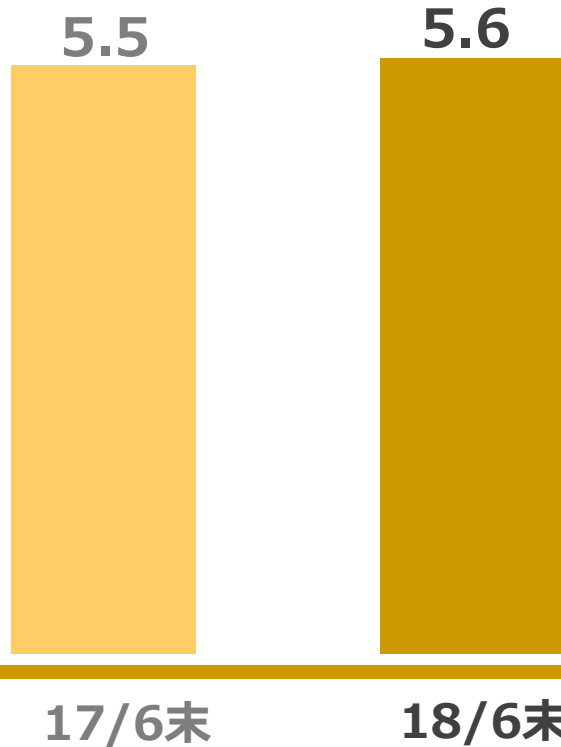


18/3期4Qより(株)クオカードの損益を連結しており、四半期純利益は増加

取扱店舗数

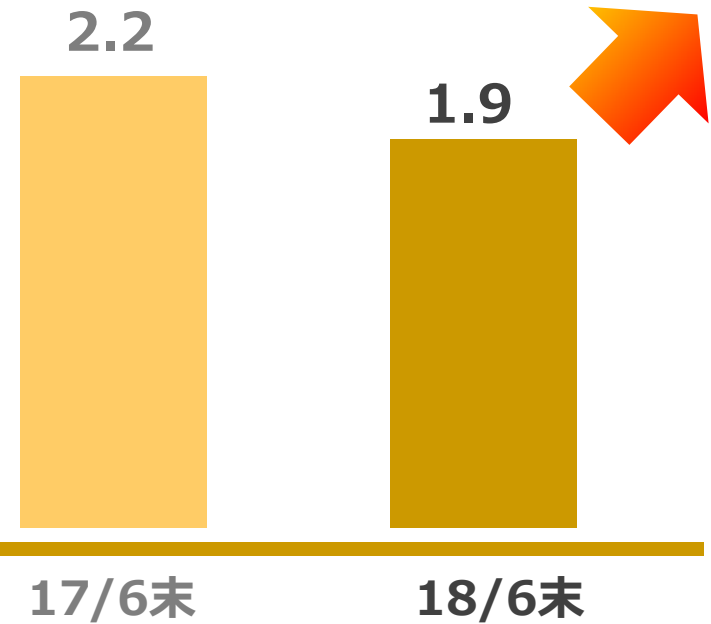
PIN取扱店舗数

(万店舗)



ギフトカード取扱店舗数

(万店舗)



ギフトカードはコンビニ再編の影響により取扱店舗数減少するも、
2Qより大手販路にて新規商材の取引開始

決済サービス事業他 取組み

(株)クオカード取組み

● デジタルイノベーションラボ

昨年12月より「デジタル版QUOカード」
創出のための専任部門活動中



● QUO Lounge (クオ・ラウンジ)

(株)クオカード本社のエントランスをコミュニティ
スペースとしてリニューアル



● QUOカード販売強化

人気シリーズの商品拡充や販路拡大へ取組む



既存QUOカードの販売強化に加え、
「デジタル版QUOカード」開発中

東南アジアでの事業拡大



- 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


- シンガポールにおけるギフトカード取扱高

4.5%増



17/12期1Q

18/12期1Q



2019年3月期 連結業績予想と今後の取組み

2014年4月に公表した企業理念のエッセンスを変えず、「よりシンプルに」「より分かりやすく」をコンセプトとして、2017年度中にブラッシュアップ

新 企業理念（2018年4月～）



TGビジョン ～わたしたちの目指す姿～

- 新たなコミュニケーションの提案を通じ、お客様に感動・喜び・安心を提供します。

TGミッション ～わたしたちの使命～

- 社員とその家族を大切にし、働く喜びを実感できる企業であり続けます。
- ビジネスパートナー・地域社会・株主と強い信頼関係を築き、ともに発展し続けます。
- リーディングカンパニーとして、変化を先取りし、新たなビジネスに挑戦し続けます。

TGアクション ～わたしたちの行動指針～

- 「ありがとう」を超えるサービスを追求します。
- 情熱とスピード感を持ち、積極果敢に挑戦します。
- コミュニケーションを大切にし、風通しの良い職場をつくります。
- 多様性を尊重し、最高のチームワークを実現します。
- プロフェッショナルとして日々の自己研鑽に努めます。
- いかなるときも高い倫理観に基づき誠実に行動し、コンプライアンスを徹底します。



中期定性目標

当社は、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、2020年度に向けた中期目標として2015年11月より掲げております。

- 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。

成長戦略・当社の目指す姿

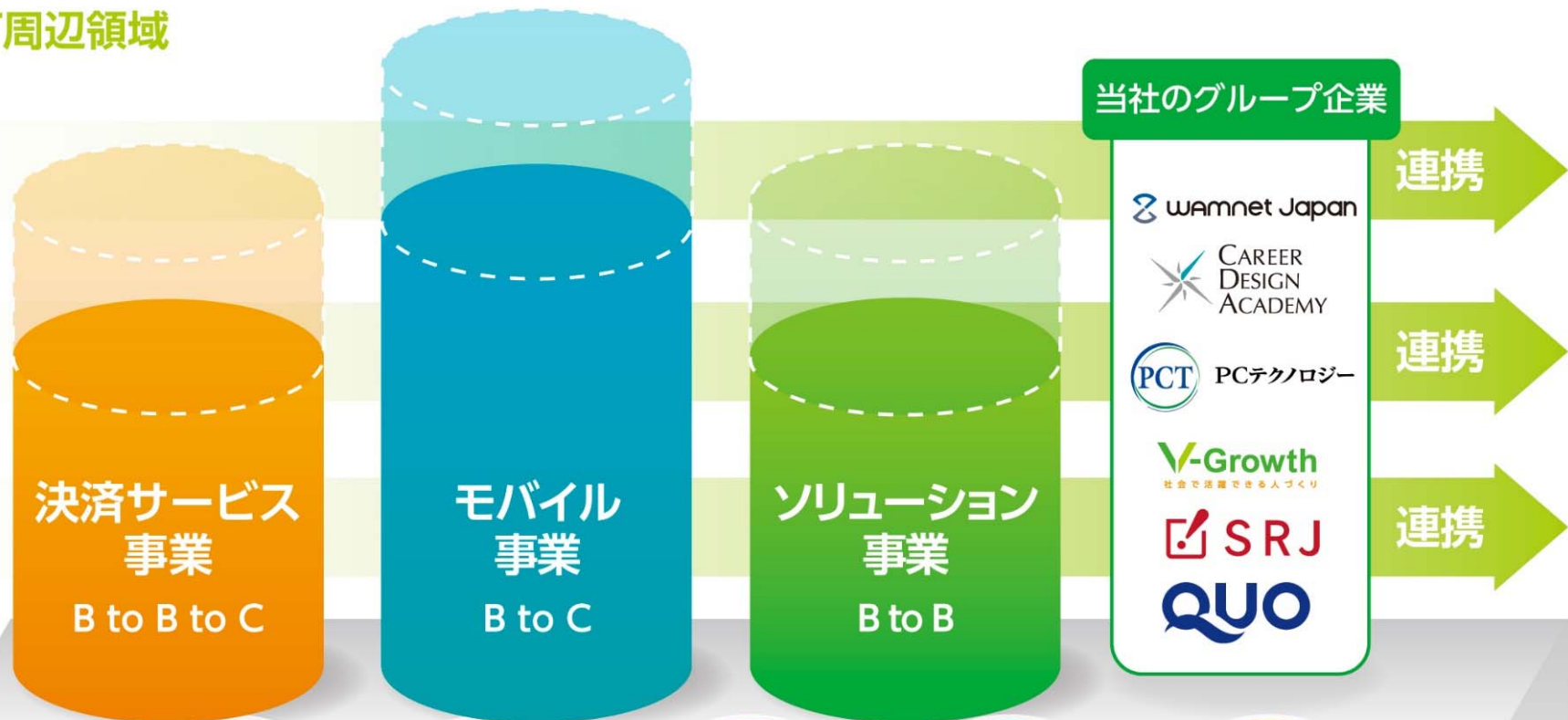
＜当社の目指す姿＞

ICT周辺総合事業会社

- モバイル事業において、業界No. 1 を堅持
→ 直営店舗・パートナー代理店の運営・管理の生産性を最大限引き出し更なる成長を目指す
- ICT周辺領域において当社グループ会社・出資先の企業と連携し、当社グループの持つ強みを複合的に活用
→ グループ総合力がより発揮できるB to Bビジネス(B to B to C含む)を開発・拡大

当社の成長イメージ

ICT周辺領域



多彩な
ビジネスモデル

広範な
取引関係

全国営業拠点
(モバイル事業)

自由度／中立性
(独自製品の少なさ)

バランス良い
財務指標

当社グループの強み

2019年3月期 全社連結業績予想

(単位：億円)	18/3期 通期 実績	19/3期 通期 計画	前期比	
売上高	5,527.7	5,400.0	▲127.7	▲2.3%
売上総利益	642.7	695.0	+52.3	+8.1%
販管費	498.1	546.0	+47.9	+9.6%
営業利益	144.5	149.0	+4.5	+3.1%
営業外損益 (カード退蔵益他)	8.7	51.0	+42.3	+486.2%
経常利益	153.3	200.0	+46.7	+30.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	101.6	135.0	+33.4	+32.9%
販売台数 (万台)	459.3	446.5	▲12.8	▲2.8%

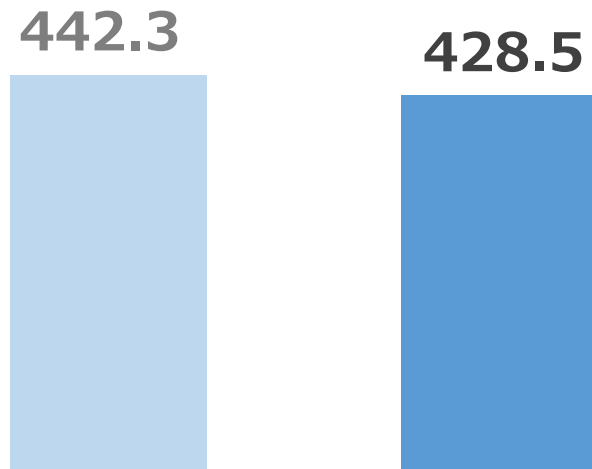
※ 19/3期 通期計画に変更はございません。

モバイル事業 業績予想

- 店舗の移転・改装等の戦略的投資を継続
- 販売力強化とお客様満足度向上のための人員補充、積極的な教育投資の実施
- ショップでの電話教室実施等、お客様のサポート強化
- スtock型収益モデルの構築
- 「価格訴求」から「価値提案」へ、お客様のニーズに合わせた販売の徹底

携帯電話等販売台数 予想

(万台)



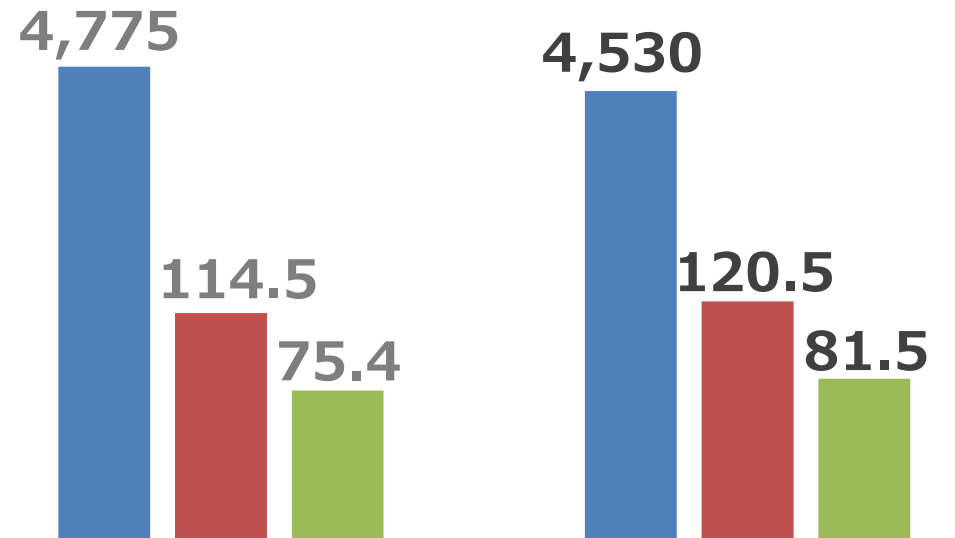
18/3期 実績

19/3期 (計画)

※ Wi-Fi 専用端末、MVNO含む ※ 一部販路の商流見直しによる減少を想定

モバイル事業 業績予想

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益
(億円)



18/3期 実績

19/3期 (計画)

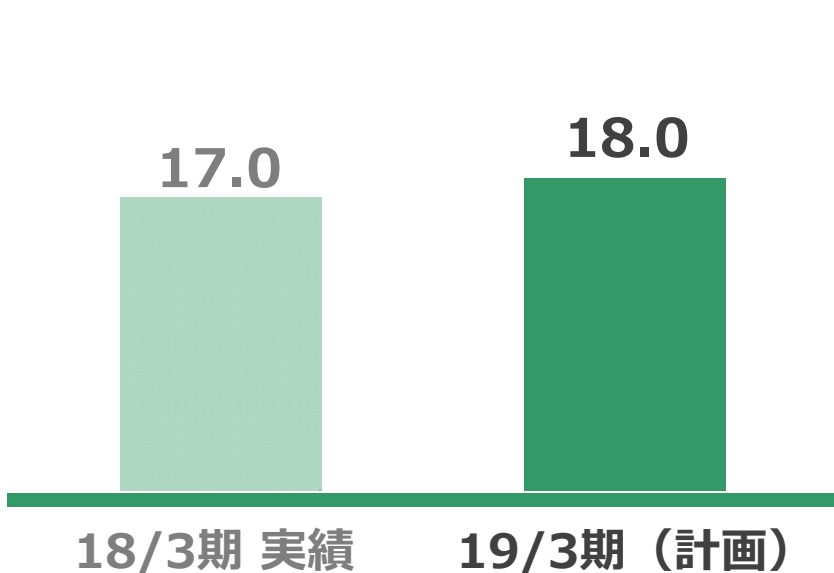
ソリューション事業 業績予想

法人向けモバイルソリューション事業

- 「movino star」のストック収入の拡大
- ヘルプデスク等のソリューションサービスの機能を拡充し、法人顧客のスマートデバイス導入をサポート
- 業界特化型ソリューションへの取組みを強化

携帯電話等販売台数 予想

(万台)



※ Wi-Fi 専用端末、MVNO含む

ネットワーク事業

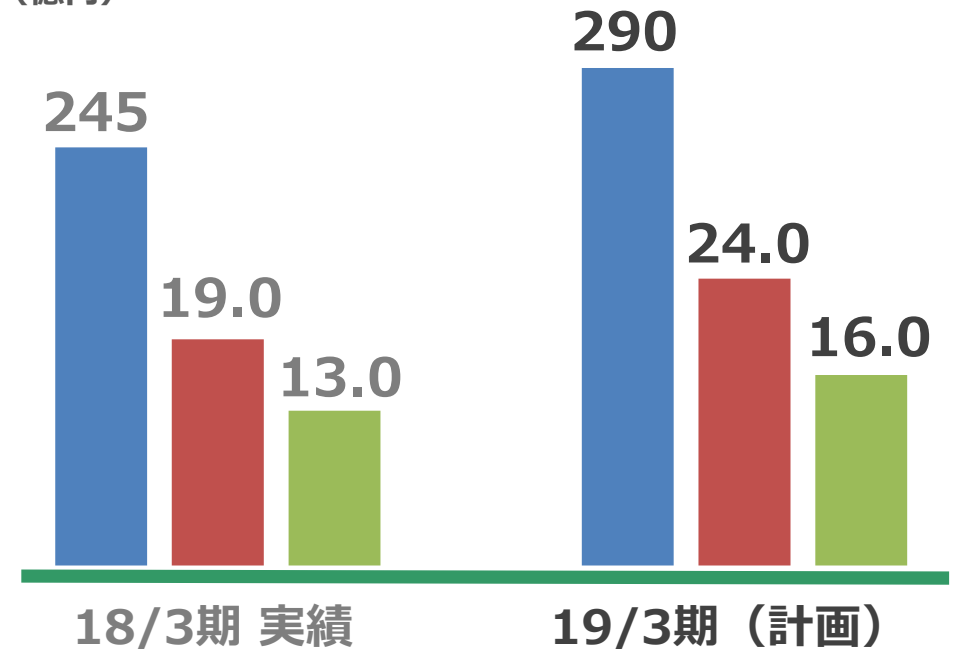
- 「T G 光」の収益基盤の拡大
- 組織再編・人財の補強による営業力強化



ソリューション事業 業績予想

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益

(億円)



決済サービス事業他 業績予想

決済サービス事業

- 商材拡充と販路拡大による取扱高伸長を見込む

海外事業

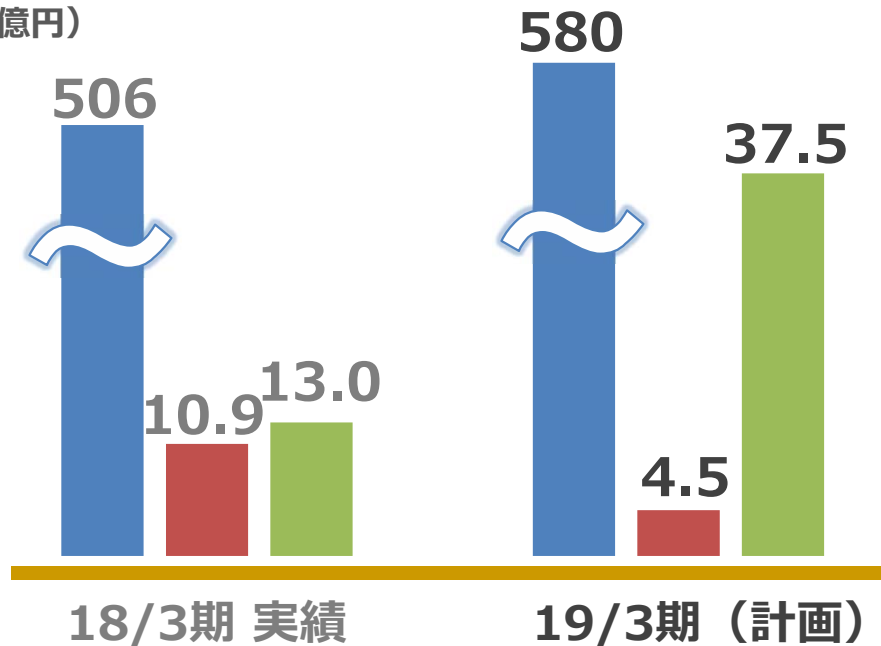
- 高級スーパー等の販路を拡大し、ギフトカードの取扱高増加

- 積極的に投資を実施し、デジタルQUO等の新たな決済手段への取組み強化

- 東南アジアでのカード事業拡大

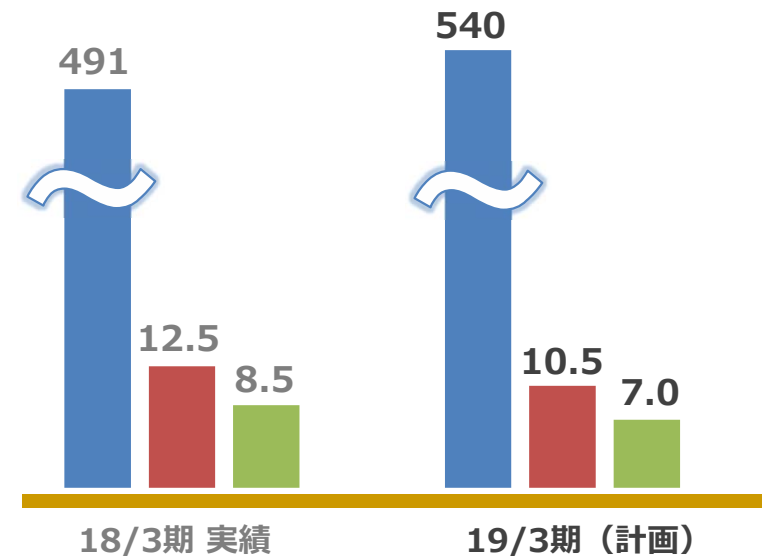
決済サービス事業 業績予想

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益
(億円)



【参考情報】決済サービス事業 業績予想 (株)クオカード除く)

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益
(億円)



全社共通 取組み①

● 社長プロジェクト始動



● 社長プロジェクト一部

- ・ 変形労働制の活用推進
- ・ カメラソリューション等のICT活用
- ・ 不動産契約、内装・工事等をサポート

● 社長プロジェクト二部

- ・ M&Aを含む案件の発掘
- ・ 事業開発のサポート
- ・ 事業ライン間の調整

全社生産性の最大化

新たな収益の柱の構築

全社共通 取組み②

● 職場環境の整備

ダイバーシティ & インクルージョン



- 女性の活躍推進
(2018年7月時点 女性管理職比率10%以上)
- えるぼし最高位<3段階目>取得
- ショップでの障がい者の積極採用と活躍推進
- 育児や介護と仕事の両立支援
- 「第3回ホワイト企業アワード」
育児支援部門 大賞 受賞



「健康経営」※推進



● TG-Support Lounge開設

社員の健康と快適な職場生活のため、
社内相談室「TG-Support Lounge」開設
社内産業カウンセラーによる対面相談を実施

※ 従業員の健康保持・増進の取組みが、経営面においても大きな効果が期待できるとの考えの下、健康管理を経営的視点から考え、戦略的に実践すること

働きやすい職場環境の整備と健康経営を推進

全社共通 取組み③

CSR活動

社員参加型のボランティア活動

- **e-ネットキャラバン** インターネットの安心・安全な利用のために、子どもたちはもとより保護者・教職員等を対象に実施する啓発・ガイダンス



(活動風景)

子どもたちが安心・安全にインターネットを
使えるよう、講座を通じて啓発活動に貢献

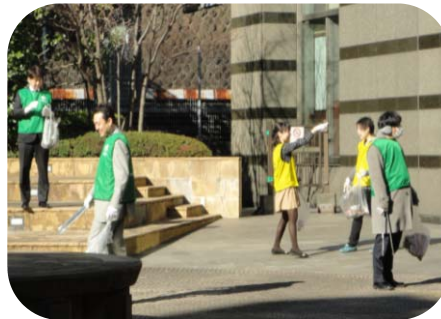
e-ネットキャラバン
認定講師数

346 名 (2018年5月22日現在)

携帯ショップスタッフを中心に全国各地で講座を実施。

2018年4月には当社会長の蒔谷も講座開催。

- 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
- 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
- 使用済み切手の仕分け活動を実施
東南アジアでの井戸建設を支援



全社共通 取組み④

● CSR活動

主な協賛団体等



(公財) アイメイト協会 サポート会員として
盲導犬育成事業に協力

【提供：(公財) アイメイト協会】



NPO法人 TABLE FOR TWO Int'lに賛同し、
「CUP FOR TWO」活動を展開

【提供：NPO法人TABLE FOR TWO International】



メセナ（文化支援）活動の一環として、
「日本フィルハーモニー交響楽団」を後援

【提供：日本フィルハーモニー交響楽団】



(公財) 日本障がい者スポーツ協会
「JPSAオフィシャルサポーター」として
障がい者スポーツの推進や選手の
強化活動に協賛

【提供：(公財) 日本障がい者スポーツ協会】

当社社員も大会に出場



簗原 由加利(右から1番目)

2017年7月

- ・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との連携

あんしんショップ認定制度



あんしんショップ認定マーク

- あんしんショップ認定状況 ※2018年7月1日現在

認定済みキャリアショップ数 **5,384店舗 (65.6%)**

＜ 内、当社直営キャリアショップ数 **296店舗 (100%)** ＞

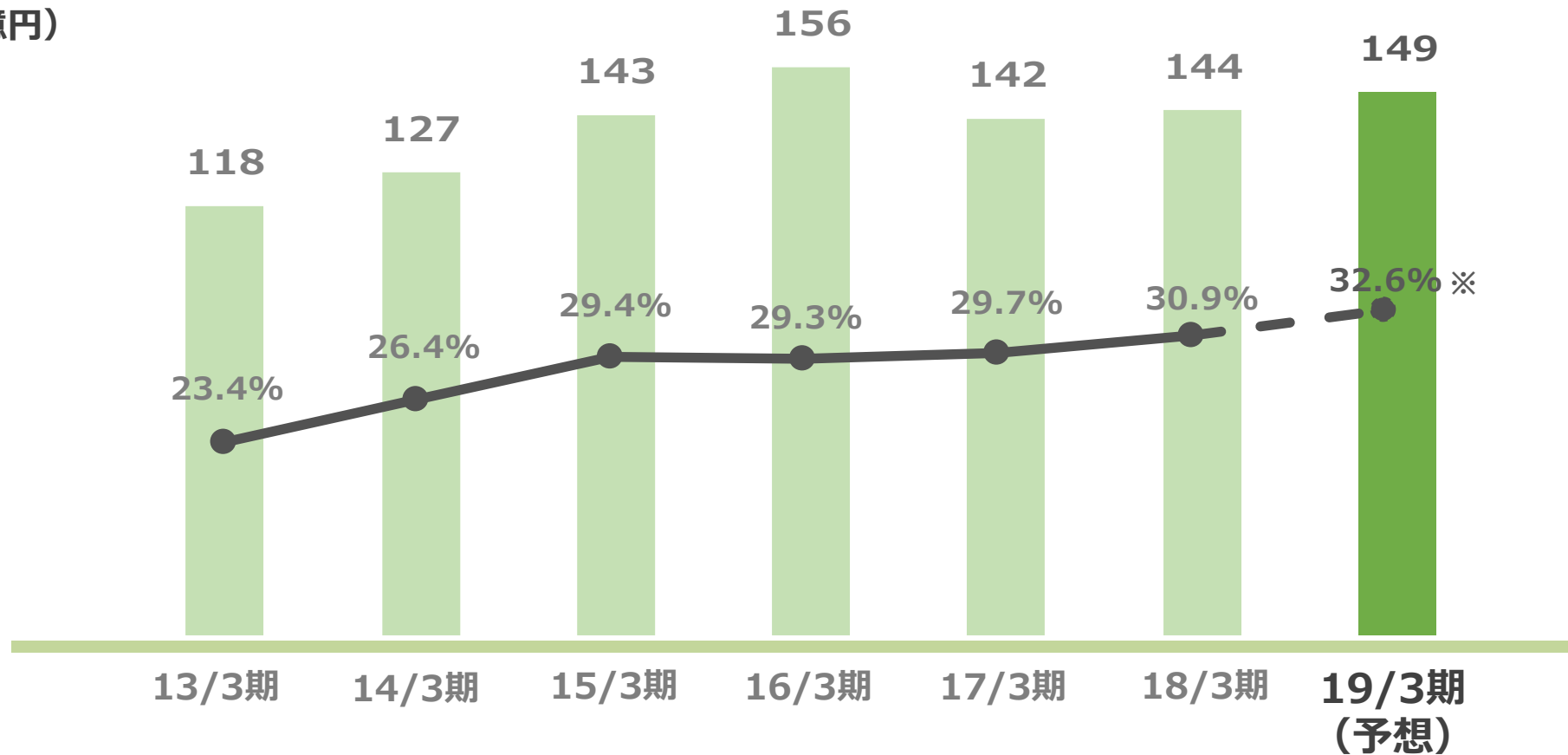
※ドコモショップ、auショップ、ソフトバンクショップ、ワイモバイルショップが対象

全社共通 財務①

● 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により
JPX日経インデックス400に継続選出

※19/3期（予想）のROEは、19/3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

全社共通 財務②

● 主要財務指標の推移

通期（単位：億円）	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
当期純利益	65.8	68.3	77.4	94.9	96.9	101.6
自己資本	281.7	235.9	291.0	358.1	293.6	364.4
自己資本当期純利益率 (ROE)	23.4%	26.4%	29.4%	29.3%	29.7%	30.9%
投下資本利益率 (ROIC)	9.0%	10.0%	13.5%	17.3%	17.6%	20.3%
売上高営業利益率	1.6%	1.8%	2.2%	2.5%	2.6%	2.6%
純資産配当率 (DOE)	10.1%	10.0%	9.8%	9.1%	9.9%	9.3%

全社共通 財務③

● 株主還元策

19/3月期 株主還元策

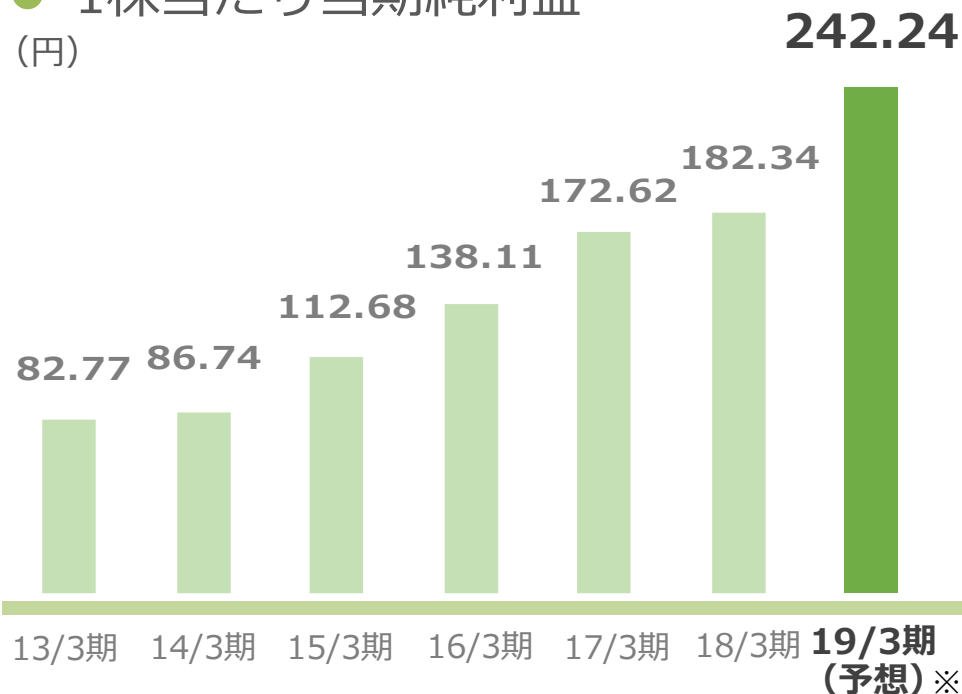
1株当たり18円の増配を予定（5期連続増配）

- 年間配当金：**73円**/株（中間配当金：36.5円/株、期末配当金：36.5円/株）

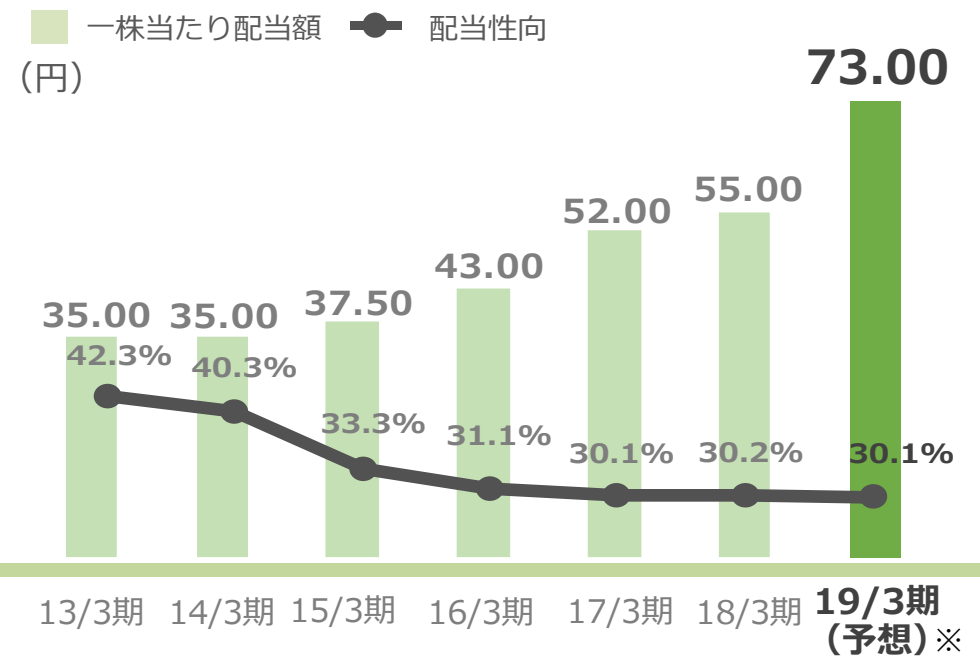
配当の基本方針

配当性向30%以上を目処として利益還元を実施

- 1株当たり当期純利益
(円)



- 1株当たり配当額と配当性向



※19/3期（予想）の1株当たり当期純利益および配当性向は、19/3期末における期中平均株式数（予想）に基づき算出