



# 2019年3月期 決算説明資料

2019年5月14日

株式会社ティーガイア

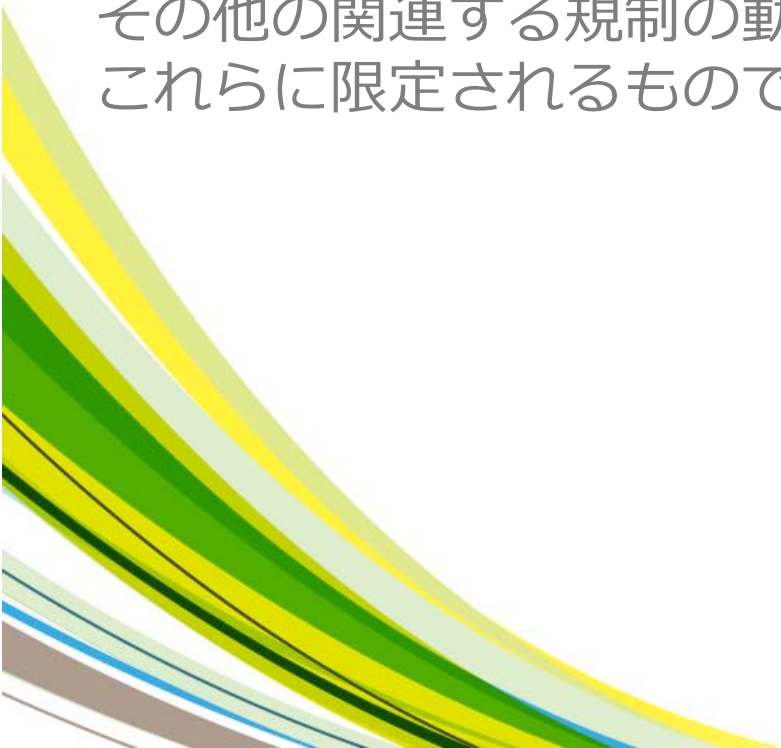
# 免責事項

---

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。

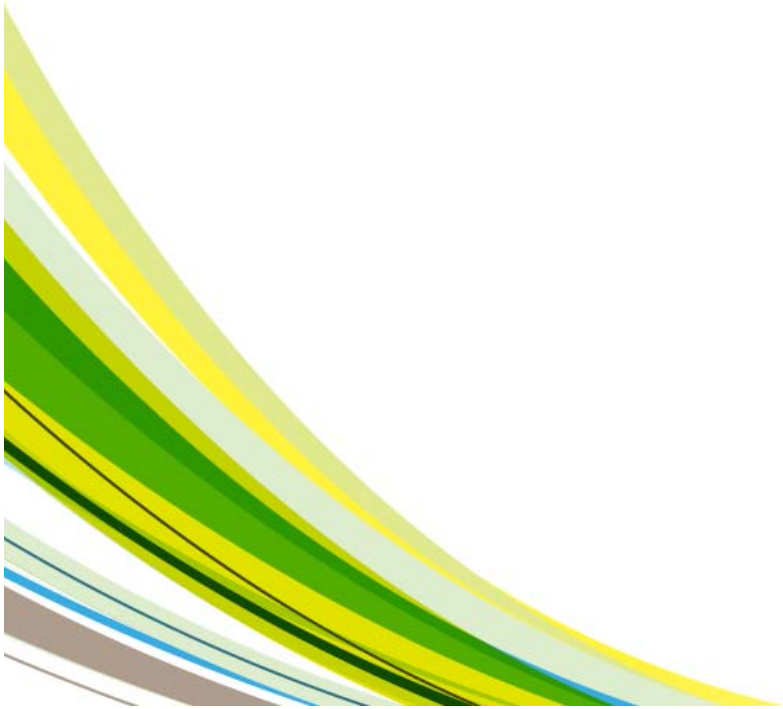
実際の業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他の関連する規制の動向、訴訟における不利な判決等がありますが、これらに限定されるものではありません。



# 目次（ページ）

---

① 2019年3月期 連結決算概要	4～9
② 2019年3月期セグメント業績・取組み	10～33
③ 2020年3月期連結業績予想と今後の取組み	34～52
④ 全社共通 財務情報	53～55





## 2019年3月期 連結決算概要

# 2019年3月期 連結決算ポイント

## ● 親会社株主に帰属する当期純利益※

138.4億円（前期比136.2%）

（営業利益153.8億円、前期比106.4%）

## ● (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



※ 以下「当期純利益」とする

# 2019年3月期 連結決算概要

(単位：億円)	18/3期 累計	19/3期 累計	前年同期比	19/3期 通期計画	達成率
売上高	5,527.7	5,269.2	95.3%	5,400.0	97.6%
売上総利益 (売上総利益率)	642.7 (11.6%)	709.4 (13.5%)	110.4% (+1.9 p)	695.0 (12.9%)	102.1%
販管費	498.1	555.6	111.5%	546.0	101.8%
営業利益 (営業利益率)	144.5 (2.6%)	153.8 (2.9%)	106.4% (+0.3 p)	149.0 (2.8%)	103.2%
営業外損益 ※ (カード退蔵益他)	8.7	52.1	—	51.0	102.2%
経常利益	153.3	205.9	134.3%	200.0	103.0%
当期純利益	101.6	138.4	136.2%	135.0	102.5%
販売台数 (万台)	459.3	412.0	89.7%	446.5	92.3%

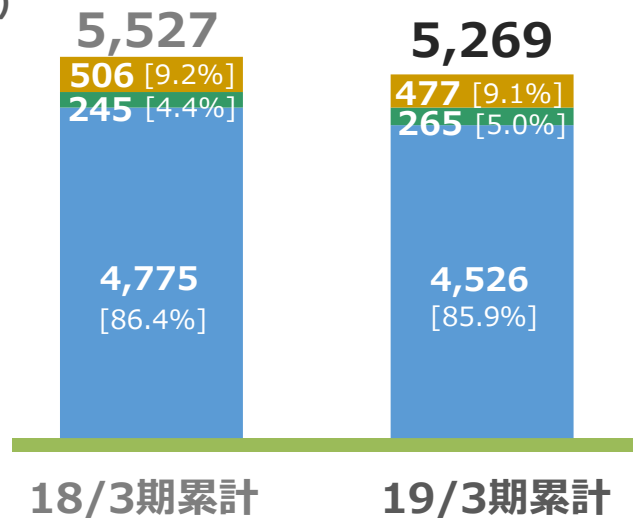
※ 18/3期4Qより(株)クオカードの損益を連結しております。

# 連結売上高・営業利益・当期純利益

■ モバイル事業 ■ ソリューション事業 ■ 決済サービス事業他

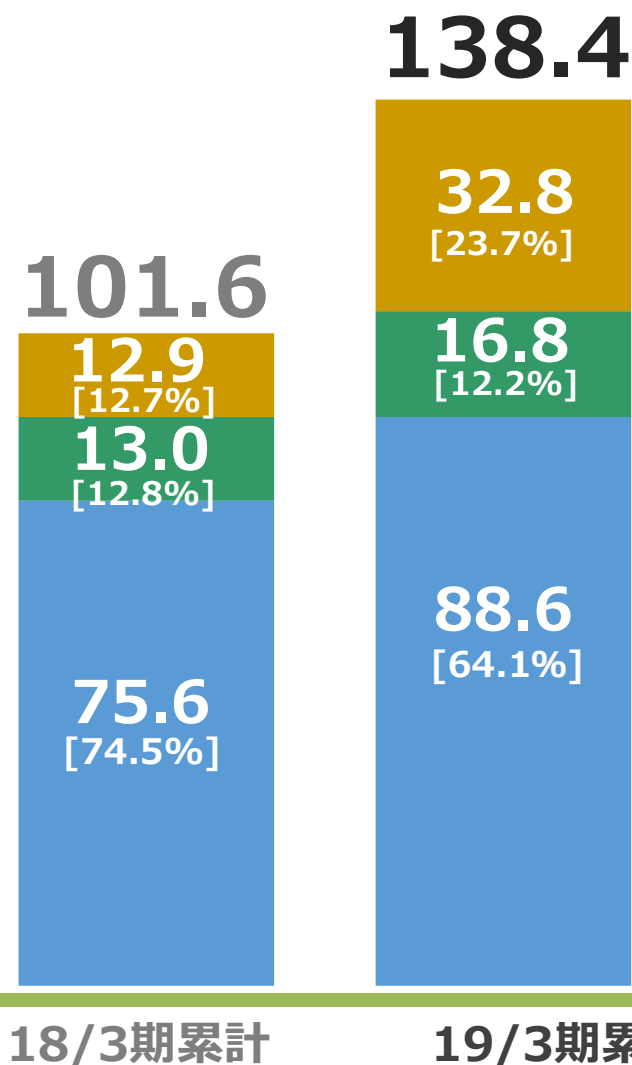
## 売上高

(億円)



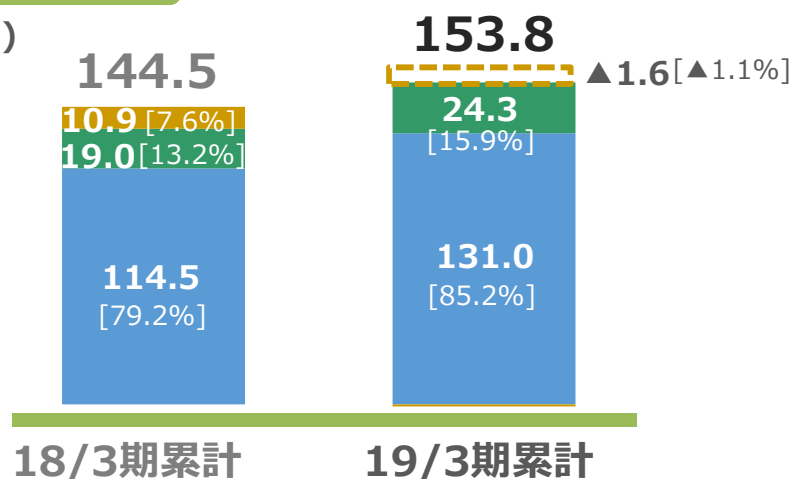
## 当期純利益

(億円)



## 営業利益

(億円)

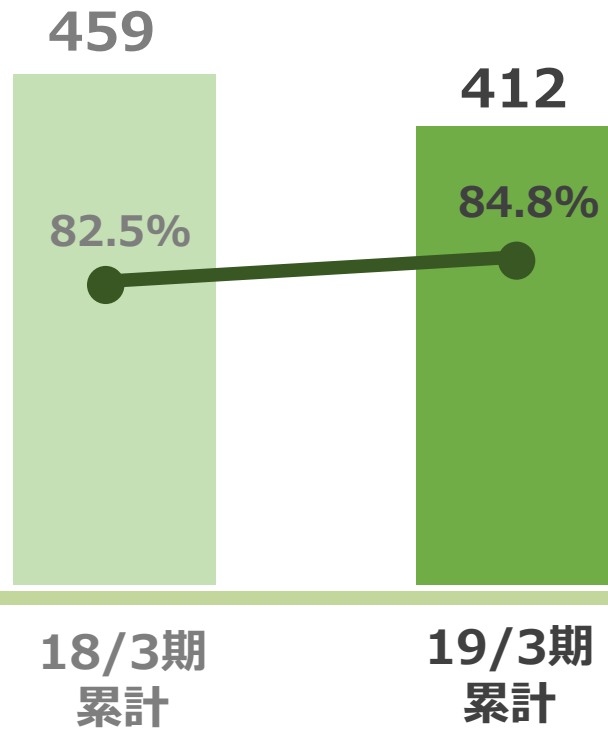


※ [ ] 内の数値は売上高、営業利益および当期純利益のセグメント別構成比

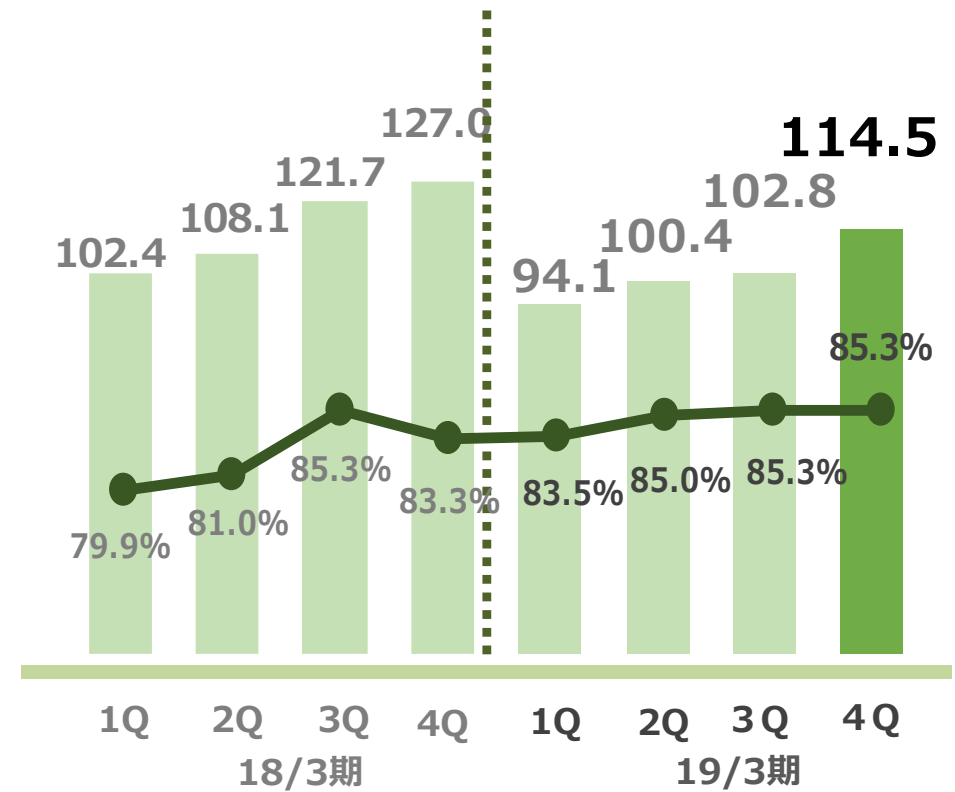
# 全社販売台数

## 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)



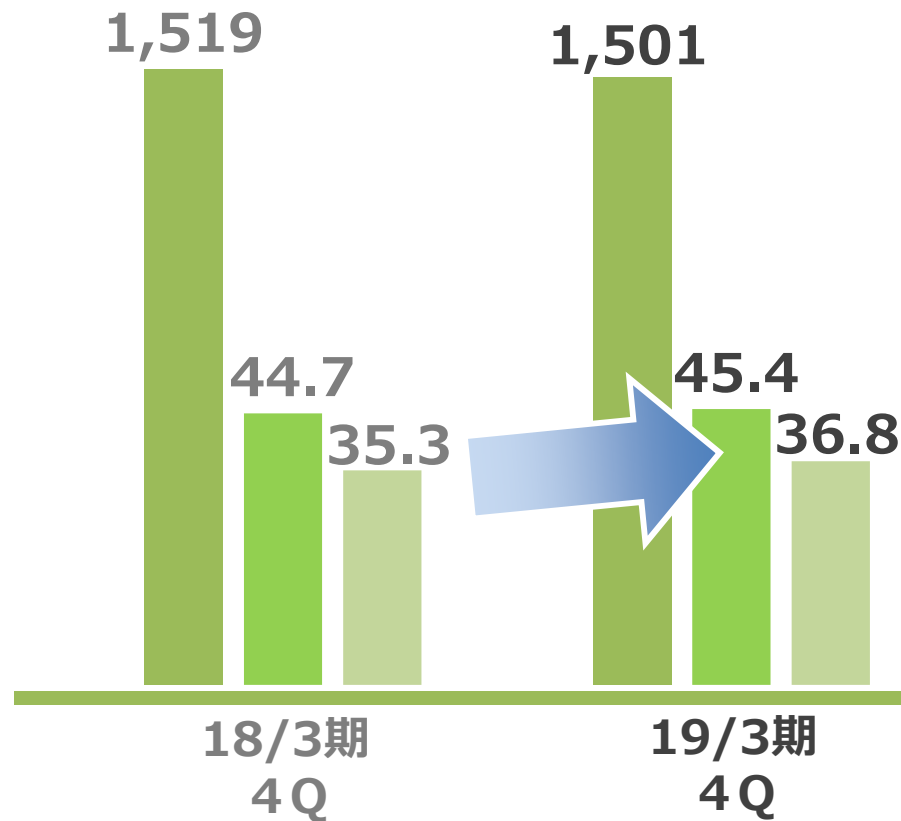
## 四半期推移



# 会計期間比較

## 4 Q (2019年1月～3月)

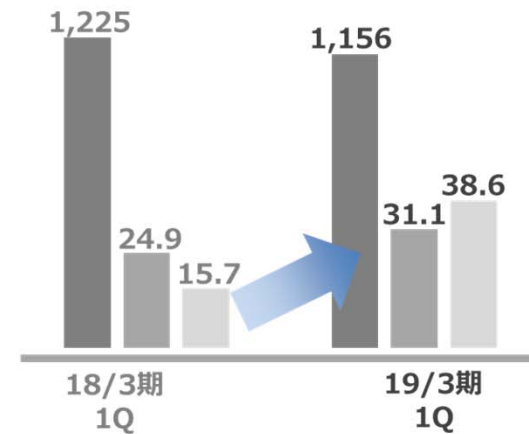
■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 四半期純利益  
(億円)



一部販路における商流見直しや、主要機種の販売台数が想定を大幅に下回ったものの、売上高はほぼ横ばい  
営業利益、四半期純利益は増加

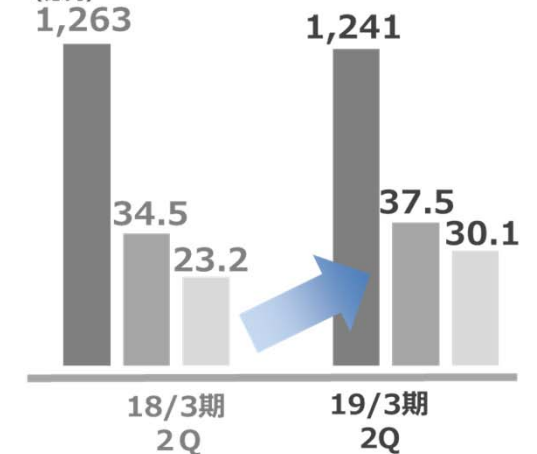
## 1Q (4～6月)

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 四半期純利益  
(億円)



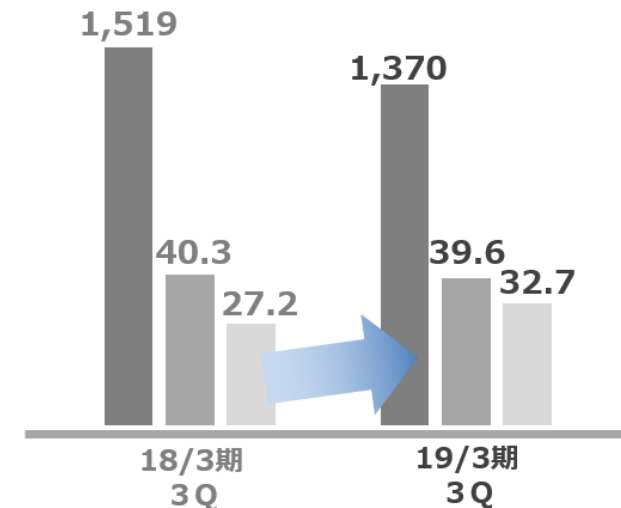
## 2Q (7～9月)

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 四半期純利益  
(億円)



## 3Q (10～12月)

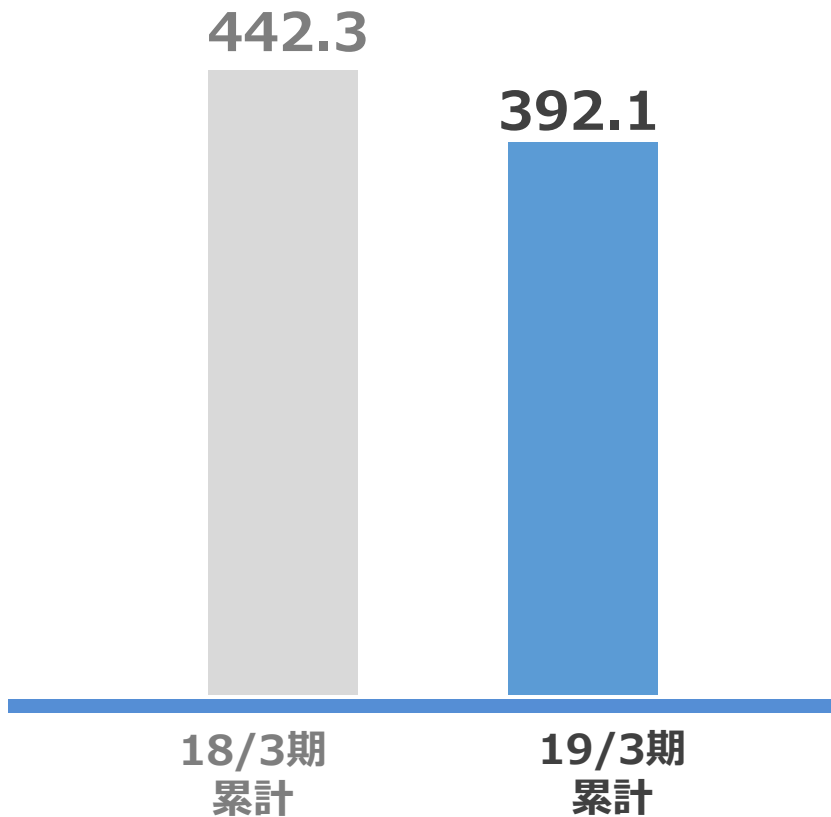
■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 四半期純利益  
(億円)



# モバイル事業 セグメント業績

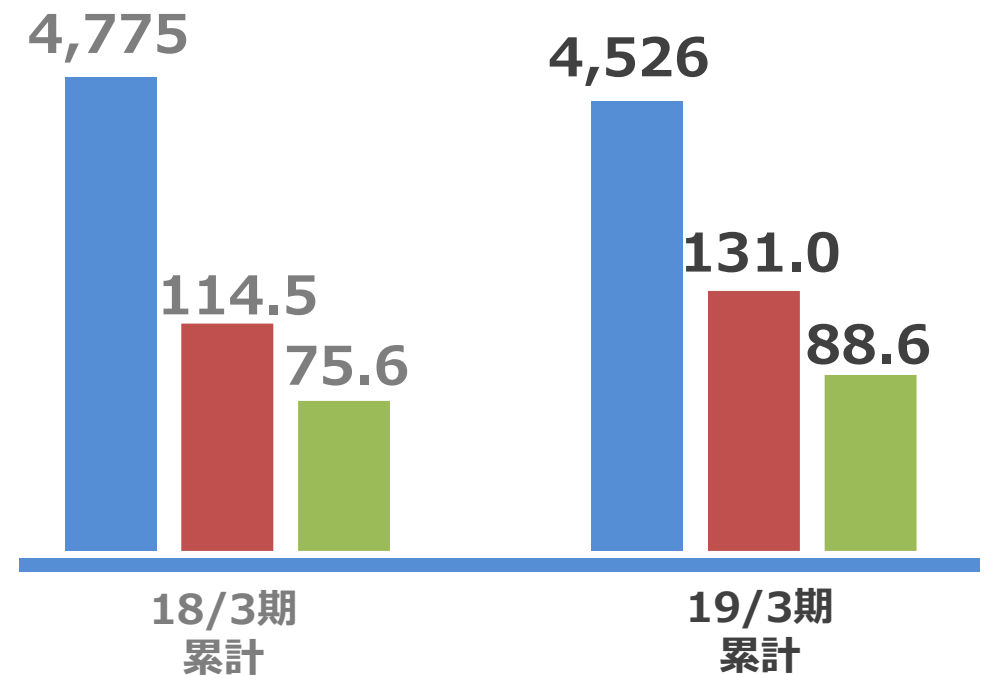
## 携帯電話等販売台数

(万台)



## 売上高・営業利益・当期純利益

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益  
(億円)

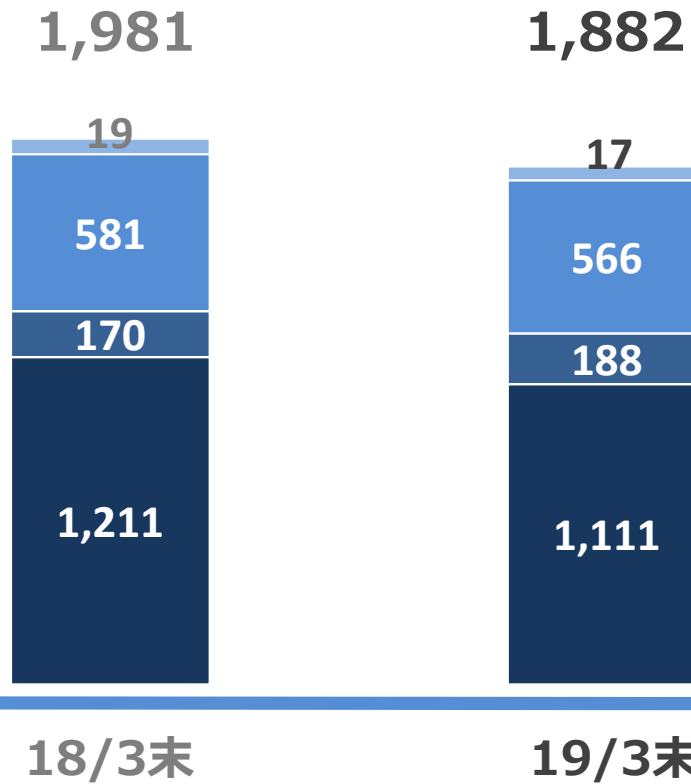


販売台数減少により減収  
1台あたりの収益力向上により増益

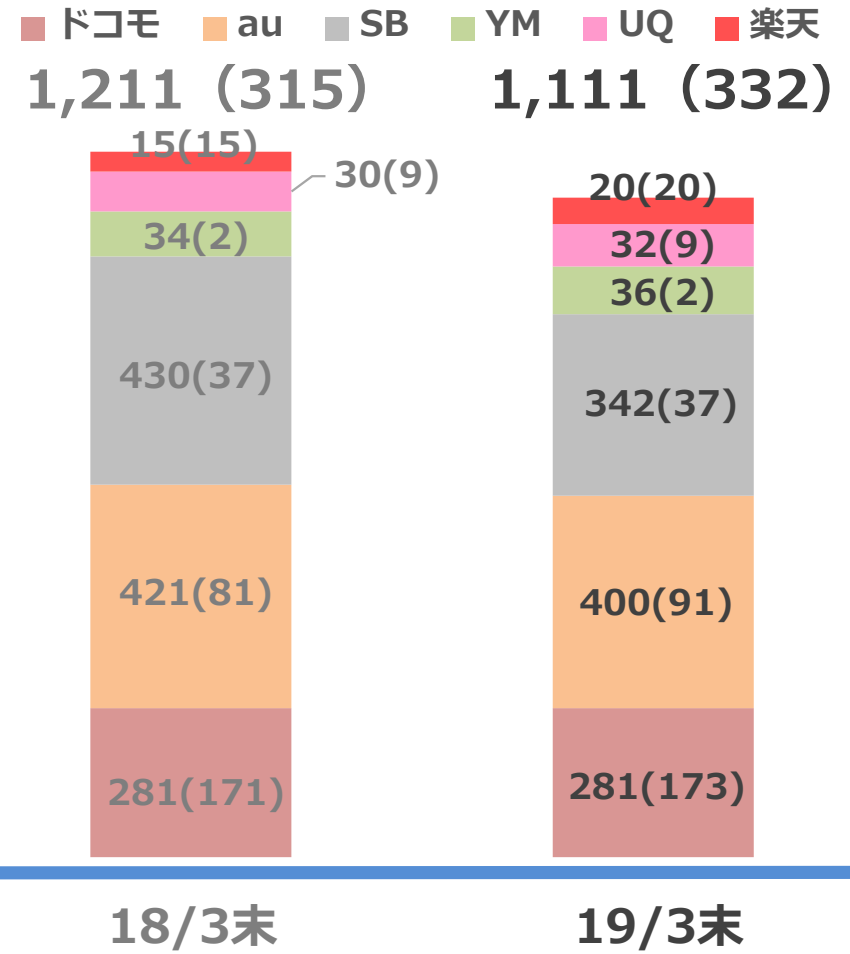
# 販売拠点数

## 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



一部販路における商流の見直し等により販売拠点数は減少  
 キャリアショップ°直営店数は増加

# 店舗投資①

## ドコモショップ

ドコモショップつくば谷田部店



効率的なスマホ教室開催のため  
専用コーナーの設置

## auショップ

auショップ長野東郵便局前



木目調の新コンセプトに  
沿ったお店づくり

## ソフトバンクショップ

ソフトバンク越谷中央店



IoTショールーム開設  
音声でカーテン開閉等、体験可能

事業者方針に沿った最新の店舗改装・運営

# 店舗投資②

## 新店舗



楽天モバイル  
イオンモール松本店



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

## プライベートブランド



## ガラス/チタン コーティング

大好評  
受付中



# みんなの暮らしラボ



## ♪ 優待特典紹介 ♪

月額730円



(4月抽選ギフト例)



ハーゲンダッツ



ホットコーヒー(S) アイスコーヒー(S)

2種の中から1点選べる!

ファミマカフェ  
コーヒー引換券

### ● 毎週月曜日は抽選でプレゼント

送料無料

最低50%OFF



### ● 毎週金曜日は日用品スーパーセール

(4月スーパーセール商品例)

85% OFF

注目!!!



ラックス  
ルミニークアサイストリート  
シャンプー & トリートメント

通常1,996円 → **300円**

当社の直営ドコモショップにて好評申込み受付中

# 人財教育の取組み (株)キャリアデザイン・アカデミー※

※当社グループ会社

## 動画による教育



応対スキル向上研修



新商品特徴紹介

店舗スタッフは10代～30代の  
SNS世代中心

短い動画や文面で伝えることで理解を促進

「分かりにくい」を「分かりやすい」に

## 研修の充実

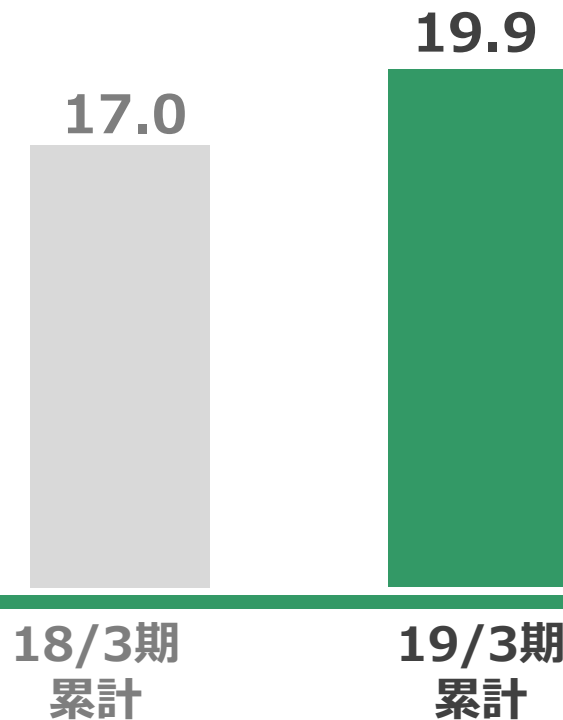


新人スタッフ全員を来店前に  
東京・大阪にあつめ、  
集合研修を実施

# ソリューション事業 セグメント業績

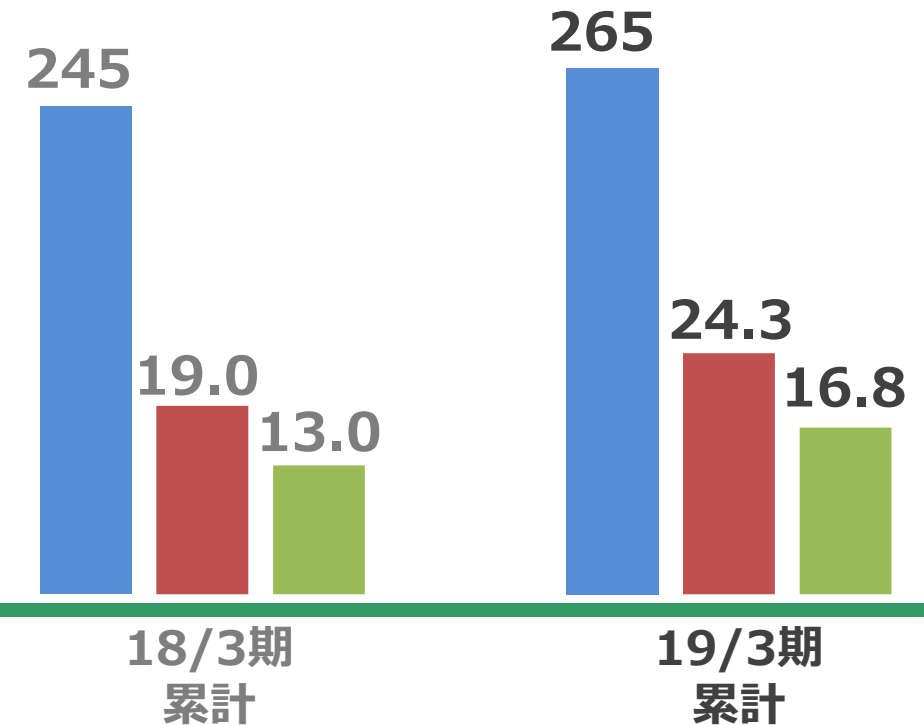
## 携帯電話等販売台数

(万台)



## 売上高・営業利益・当期純利益

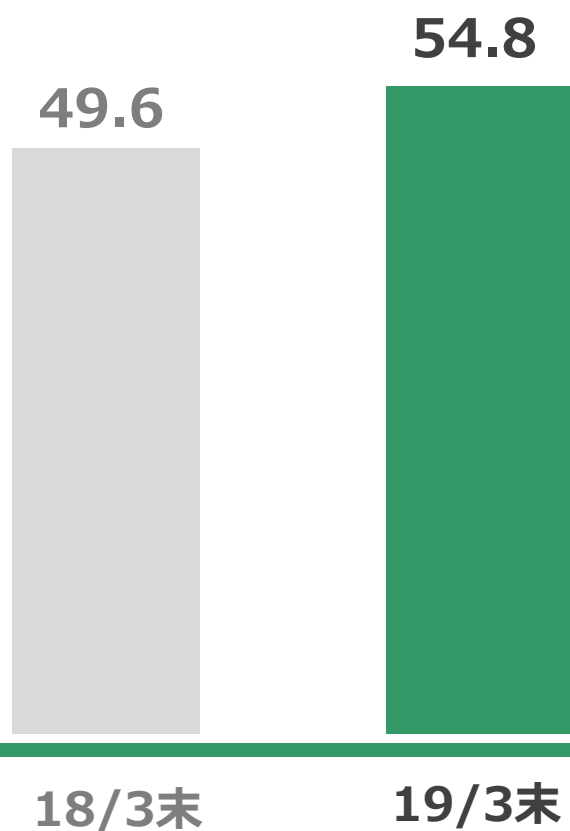
■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益  
(億円)



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

## movino star ID数

(万ID)

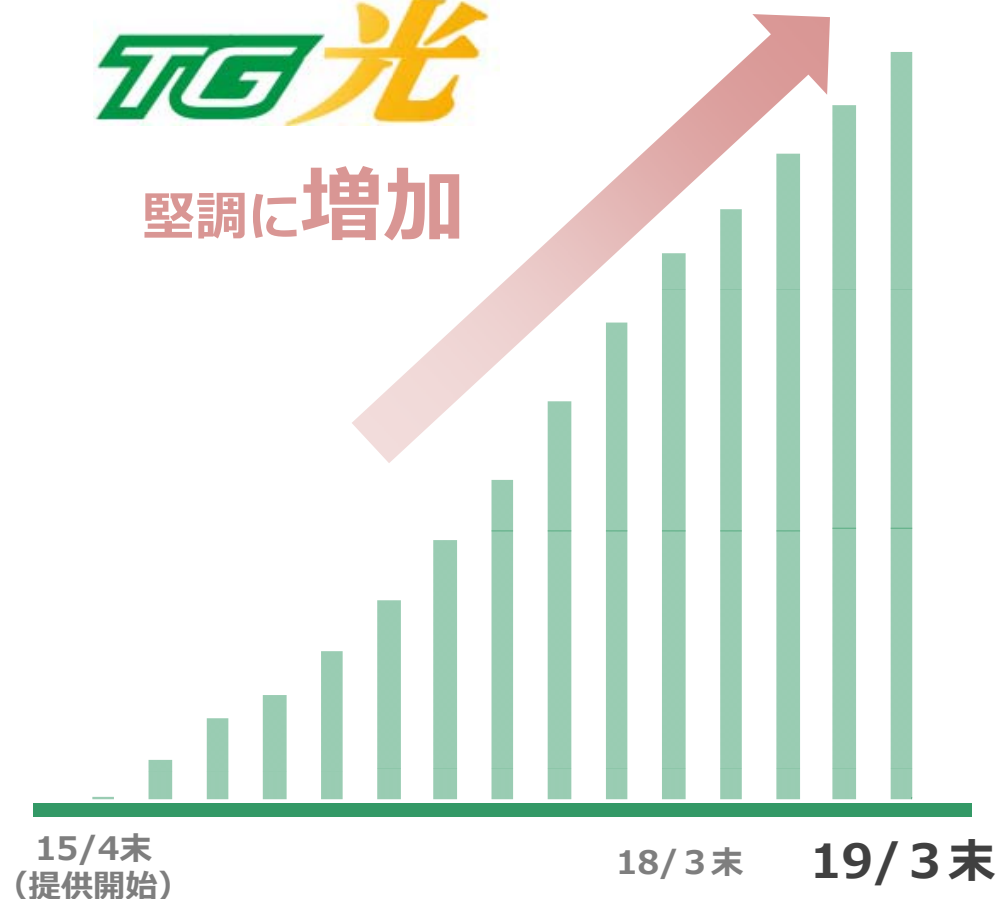


※ movino star…法人向け通信回線一括管理サービス

## TG光 累計回線数（再卸含む）



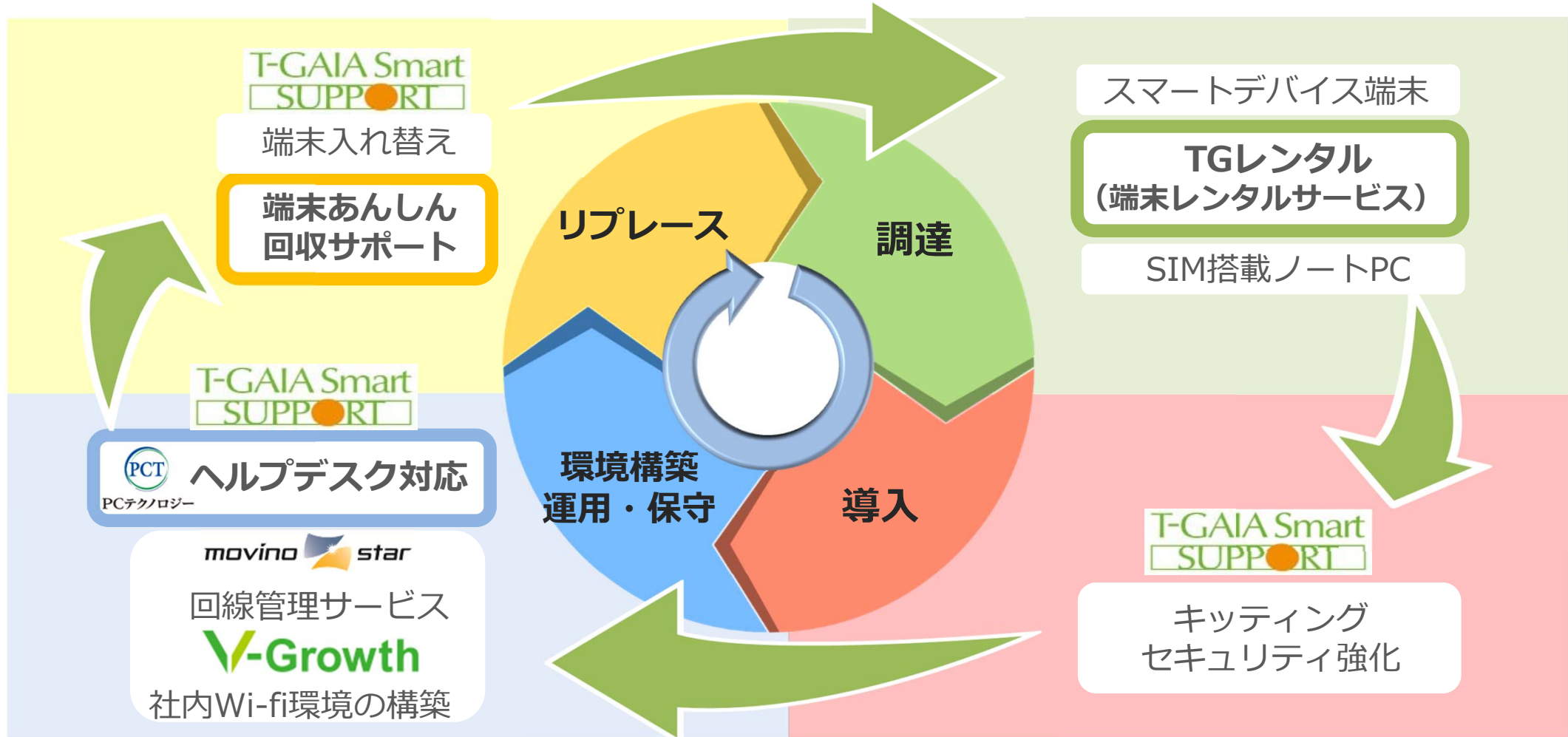
堅調に増加



回線数・ID数は順調に増加

# ソリューション事業取組み

## モバイル版「LCM※事業」の強化



さらなるサービス拡充により、  
調達からリプレイスまでワンストップ支援

※LCM・・・Life Cycle Management

# LCM事業取組み

## TGレンタル



法人ユーザーの  
管理業務の負担増

レンタル端末なら  
資産化、廃棄、  
データ消去等  
**不要**

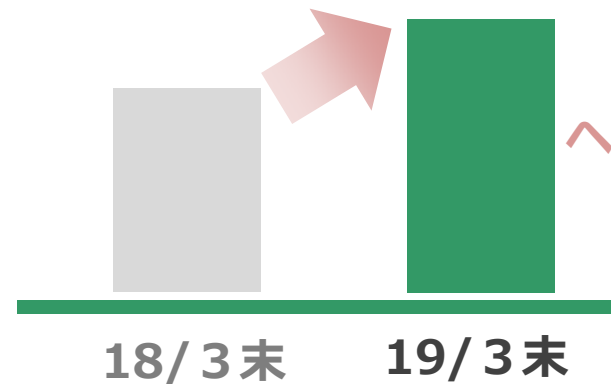


業務負荷軽減のため需要増加

## PCテクノロジー(株)完全子会社化



PCテクノロジー



ヘルプデスク加入ID数  
順調に増加

ヘルプデスク事業のさらなるサービス拡充と  
品質の向上のため、2019年3月に完全子会社化  
(出資比率40%→100%)

# LCM事業取組み

## 端末あんしん回収サポート



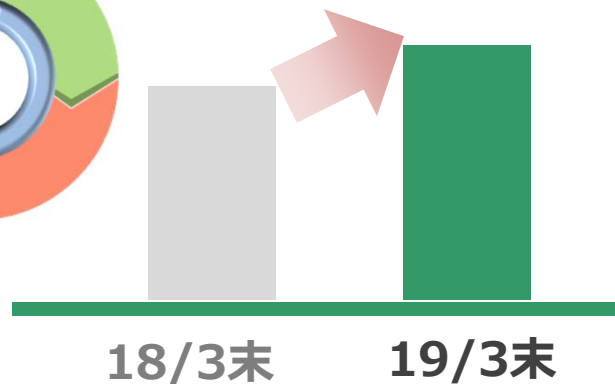
安心・安全



法人の不要な端末を回収し  
データを完全消去

情報漏洩のリスクを回避！

## 人員体制強化



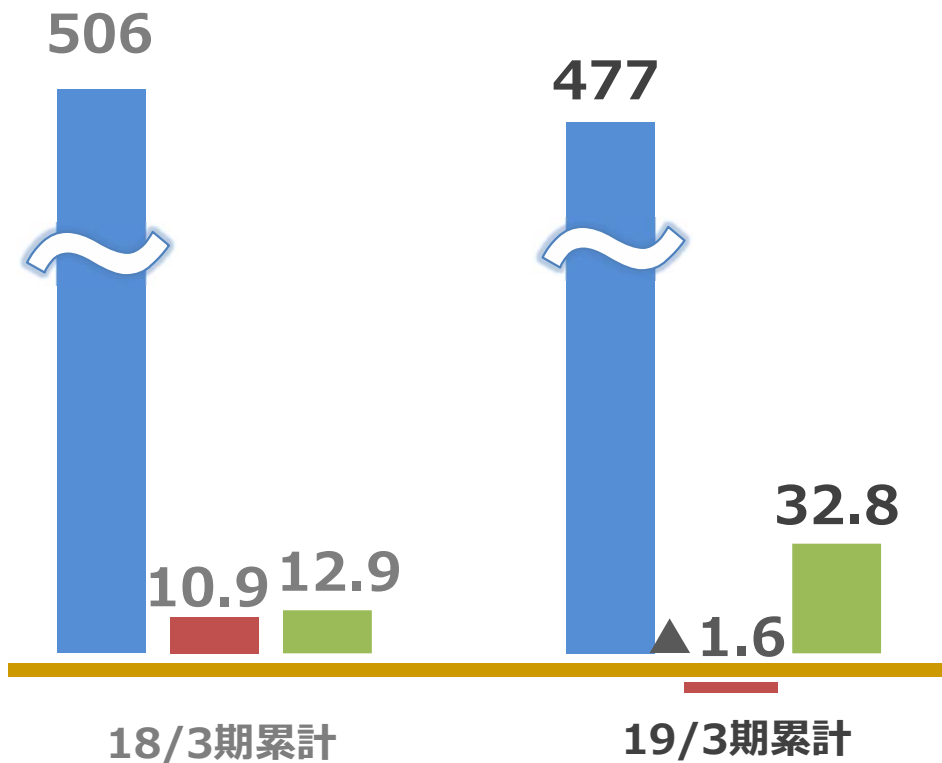
子会社含むソリューション人員  
前年対比約2割増加

ソリューションスーパーバイザー  
導入により教育・研修に注力

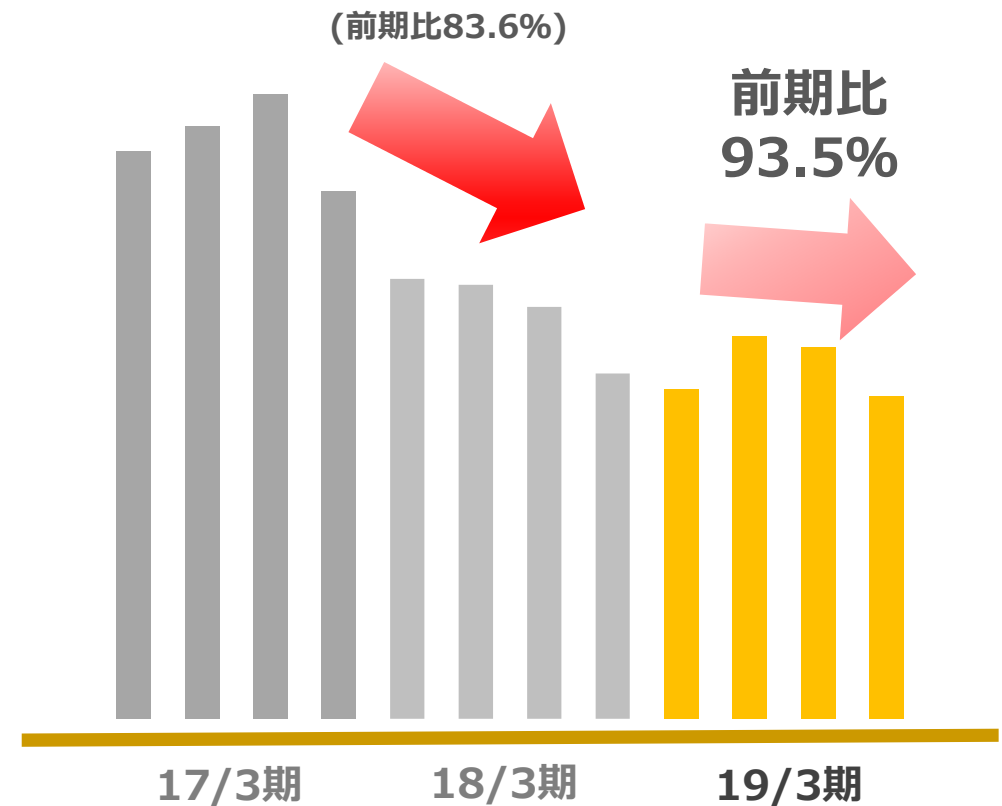
# 決済サービス事業他 セグメント業績

## 売上高・営業利益・当期純利益

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益  
(億円)



## PIN取扱高

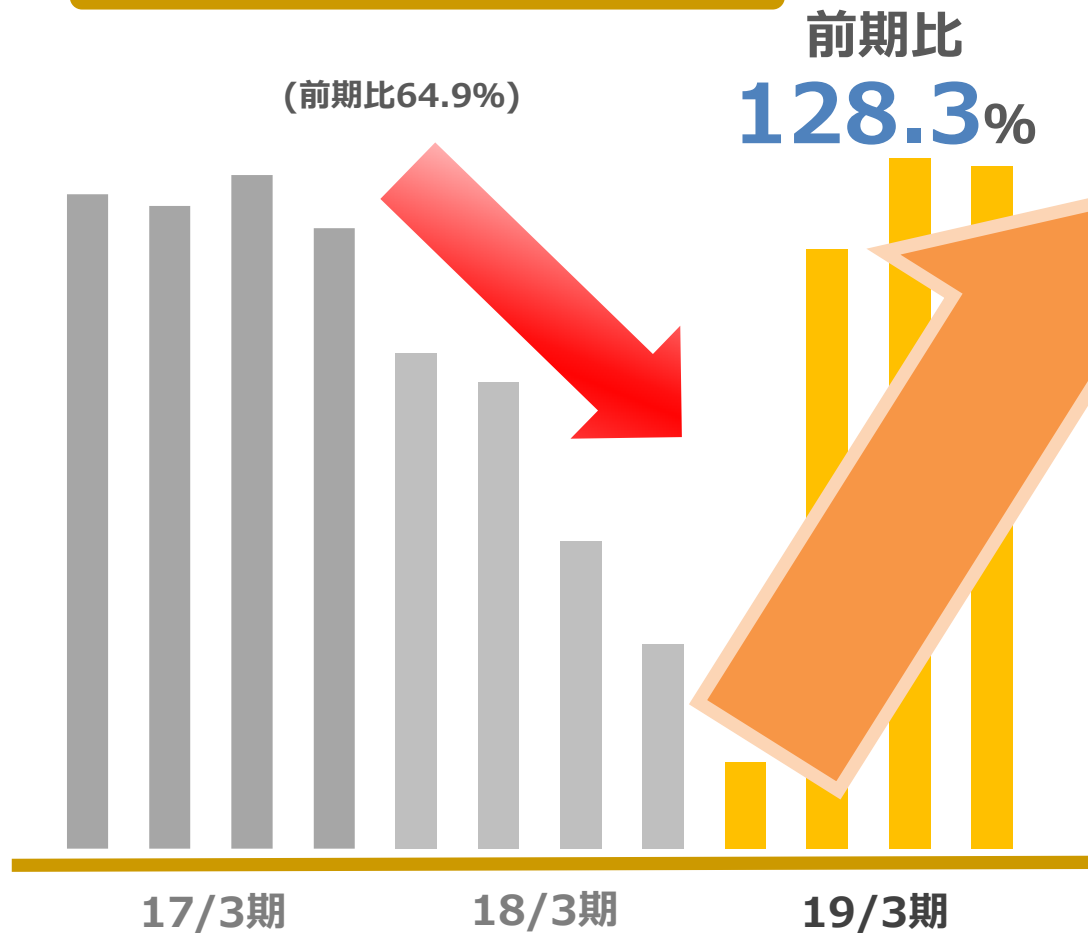


「QUOカードPay」の早期サービス開始により一過性の費用（約8億円）を計上し、営業減益

PIN商材の取扱高は下げ止まる

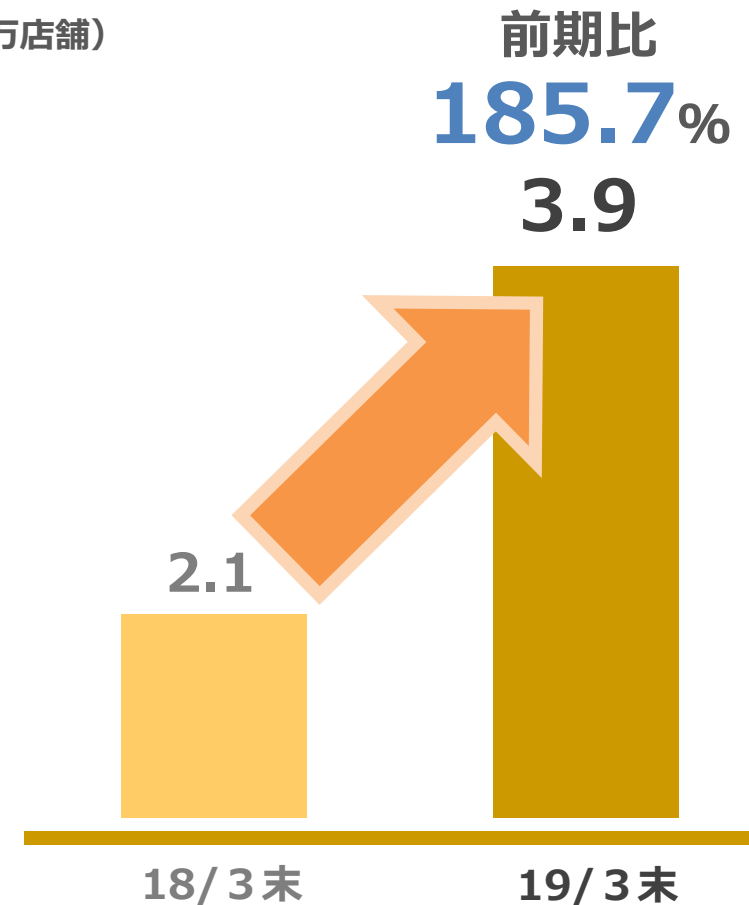
# 決済サービス事業他 セグメント業績

## ギフトカード取扱高



## ギフトカード取扱店舗数

(万店舗)



コンビニ再編の影響によりギフトカードは取扱高・取扱店舗数ともに減少していたが、19/3期2Qより大手販路とギフトカード商材の取引を開始し、前期比で大幅に増加

# 決済サービス事業他 取組み（株式会社クオカード）

## （株）クオカード取組み

### ● QUOカード発行高

約13%増



18/3期  
累計

19/3期  
累計

年間発行約**5,000万枚**

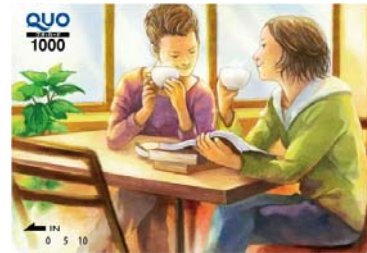
### ● 加盟店開拓



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）

### ● QUOカードラインナップの拡充



用途や季節に合わせた商品、  
ご当地等、ラインナップ拡充

既存QUOカードの発行・利用 好調

# 決済サービス事業他 取組み（株式会社クオカード）

～これまでにないデジタルギフト文化の創造に向けて～

デジタル版QUOカード  
「QUOカードPay」販売開始

QUO Pay



2019年3月26日ローンチイベント

- ローソン、Vドラッグにて利用開始 ※2019年5月14日時点



LAWSON

NATURAL  
LAWSON

LAWSON  
STORE 100



利用可能店舗は順次拡大

# 決済サービス事業他 取組み（株式会社クオカード）

## QUOカードPayの特長



**QUO Pay**  
QUOカードPay

良くあるスマホ決済サービス

アプリのインストール

**アプリ不要**  
**個人情報登録不要！**

アプリをダウンロードしなければ  
使えないものが多い

コミュニケーション

決済画面を開く毎に、贈り手の  
メッセージやビジュアルを表示

バーコードや  
QRコードの表示のみ

現金併用

現金との併用ができ、  
最後まで手間なく使いやすい！

現金との併用ができず、  
残高が残りがち

# 決済サービス事業他 取組み（株式会社クオカード）

## ●「QUOカードPay」デビュー記念キャンペーン※

応募総数

74 万件超

※本キャンペーンは4/15を以て  
終了しております。

QUOカードPayデビュー記念!  
1億円分が1名様に当たる!!キャンペーン

4月15日(月) 23:59まで

今すぐ応募しよう!

応募方法は2つ。Twitterでリツイートするか、専用フォームから応募するだけでOK!

Twitterでリツイートする

応募フォームから申し込む

アドトラック



渋谷スクランブル交差点



大手検索サイト



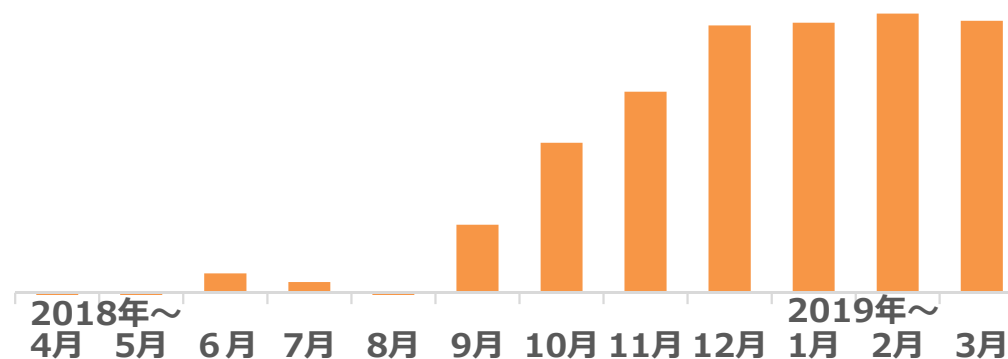
電車内広告（JR）



## 東南アジアでの取組み



● 2018年4月～取扱高推移



タイにて大手書店とのハウスカードの取引を開始し、取扱高は堅調に伸長※

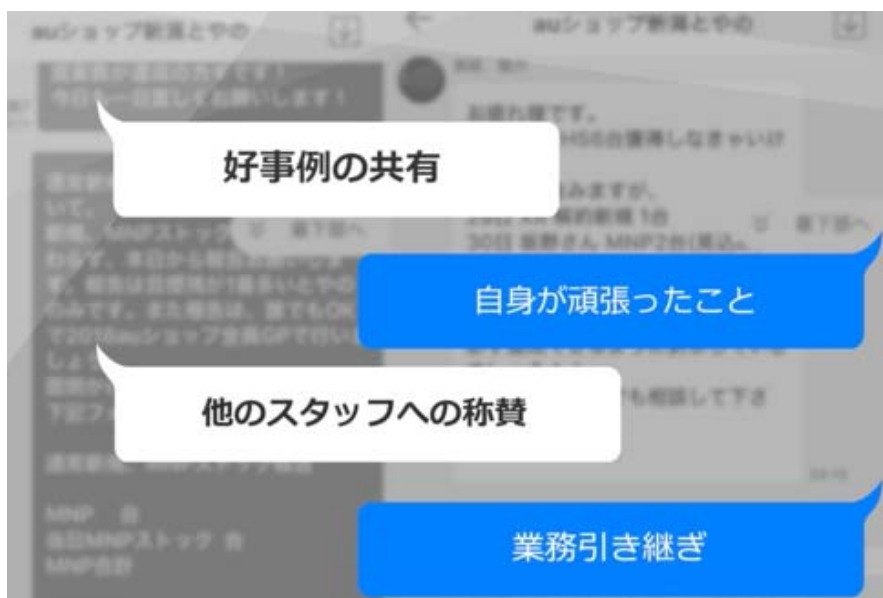
## 今後の成長に向けた基盤を構築

※(株)バリューデザインとの合併事業(当社25%出資)

## T・GAIA 10周年記念 『カイゼン』コンテスト

※ティーガイア設立10周年記念として全国  
約400の拠点・店舗にて3か月にわたり  
業務のカイゼンに取り組むコンテストを実施。

### 社内SNSの活用



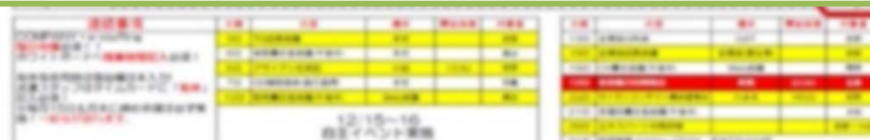
社内SNSで事前に情報共有することで  
朝礼時間の短縮等、業務効率化

### シフトに関わる業務効率化

半休制度を積極的に活用



シフト作成システム活用し、作成  
時間が半日→2時間になった店舗も



The screenshot shows a system interface with a table of data. The table has columns for employee names, shift types, and other relevant information. The data is organized in a clear, structured manner.

残業時間や有給休暇取得日数を見える化し、  
スタッフの満足度も向上

優良事例を動画で全社に配信し、  
生産性向上へ取り組む



## 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、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、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。

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。



## 主な取り組み例

### ワークライフバランスの推進

- ・ 変形労働時間制  
(社内呼称：メリハリシフト)
- ・ 総労働時間削減キャンペーン
- ・ 在宅勤務制度

### メンタルヘルス教育

- ・ ラインケア研修

### 従業員の「こころ」と「身体」の 健康維持・増進策

- ・ TG-Support Lounge
- ・ TG 健康相談ダイヤル
- ・ TG-マッサージルーム
- ・ 感染症予防対策

### チャイルドプランサポート

- ・ 不妊治療と仕事の両立支援

#### TG-Support Lounge



#### TG-マッサージルーム



2019  
健康経営優良法人  
Health and productivity  
ホワイト500

「健康経営優良法人2019」  
～ホワイト500～ に認定



## 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、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、風通しの良い職場をつくり出します。
- 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。

多様性を尊重し、最高のチームワークを実現します。

## ダイバーシティ & インクルージョンの推進

### ● 女性の活躍推進

#### ● 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

2019年4月時点女性管理職比率

約 **10%**

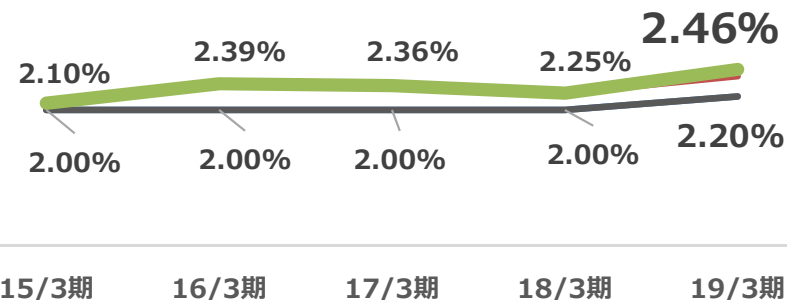
#### ● 女性初の執行役員誕生

### ● 特別支援学校の生徒の 就労体験受け入れ

当社として初の試みとなる  
直営ショップでの就労体験を実施

#### 【参考】当社障がい者雇用率推移

■ TG雇用率 ■ 法定雇用率



## ● 海外トレーニー制度



### ● 米国（シリコンバレー）

最新のICT情報収集



### ● 香港

中国のイノベーションの情報収集

若手社員を派遣し、グローバル人材を育成

# 最近の取組み CSR

## 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  
当社認定講師数

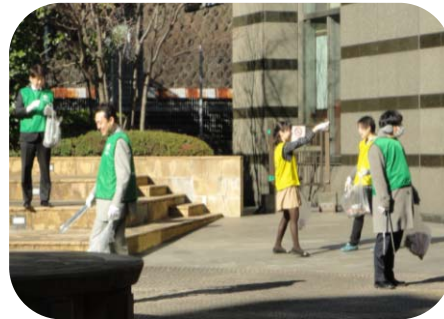
**411** 名 (2019年3月末現在)

携帯ショップスタッフを中心に全国各地で講座を実施。

2019年4月には“2万回目”となる講座が開催され、

当社ドコモショップ店長が担当。

- 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



# 最近の取組み CSR

## 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

### 当社社員も大会に出場



増本 円（右から1番目）

2017年

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

2018年

・ The 10th Fazza International  
Athletics Championships 2018  
ワールドパラアスレティックス  
グランプリ(ドバイ大会)  
100m 20秒45 (+0.1) 5位入賞

## ● (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 ※2019年3月末現在  
認定済みキャリアショップ数 **5,341店舗 (67%)**  
＜内、当社直営キャリアショップ数 **303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



2020年3月期  
連結業績予想と今後の取組み



## 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。

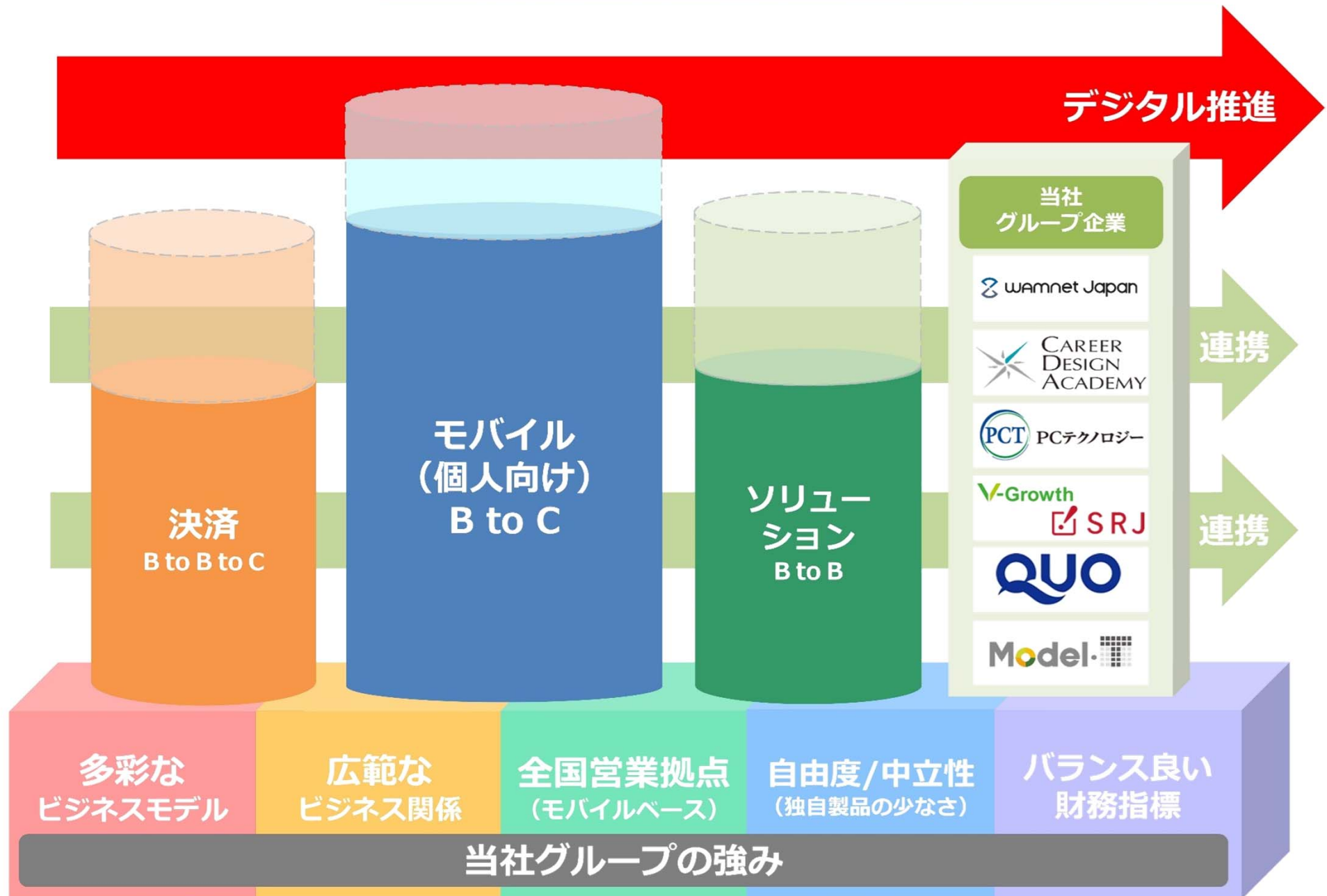
## ＜事業環境＞

スマホ普及が場所、時間を問わないコネクティビティーを実現、  
コミュニケーション、情報取得、購買手段が大変化。  
過去の常識を超えた新ビジネスが続々誕生、  
IT企業の覇権を目指した競争が激化すると同時に新たな連携も。

## ＜当社戦略＞

「ICT周辺総合事業会社」への変身を加速。  
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、新たなビジネスに果敢に挑戦。

# 当社の目指す姿 「ICT周辺総合事業会社」

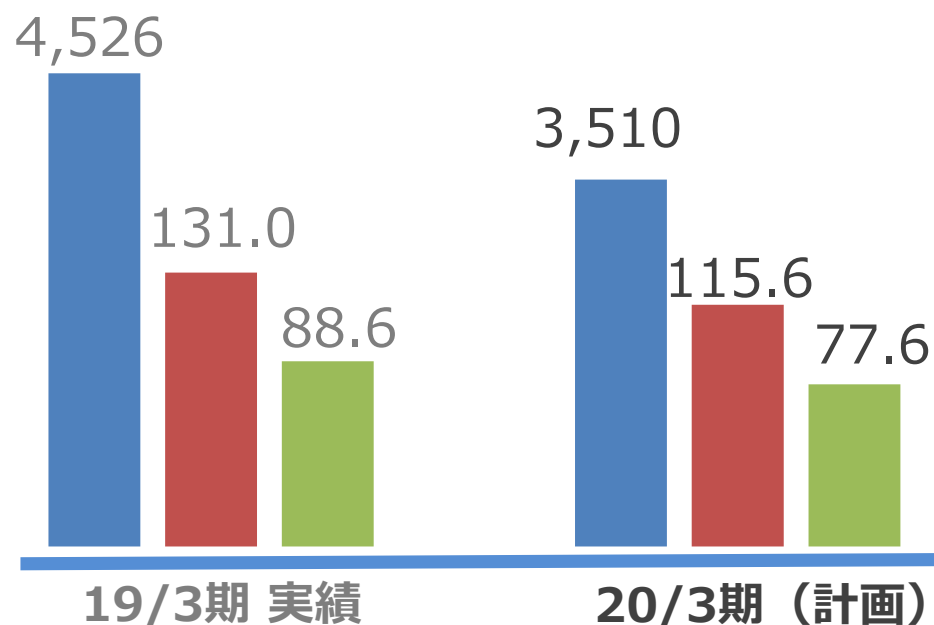


# 2020年3月期 全社連結業績予想

(単位：億円)	19/3期 通期 実績	20/3期 通期 計画	前期比	
売上高	5,269.2	4,320.0	▲949.2	▲18.0%
売上総利益	709.4	675.0	▲34.4	▲4.9%
販管費	555.6	544.0	▲11.6	▲2.1%
営業利益	153.8	131.0	▲22.8	▲14.8%
営業外損益 (カード退蔵益他)	52.1	54.0	+1.9	+3.6%
経常利益	205.9	185.0	▲20.9	▲10.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	138.4	124.0	▲14.4	▲10.4%

## モバイル事業 業績予想

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益  
(億円)



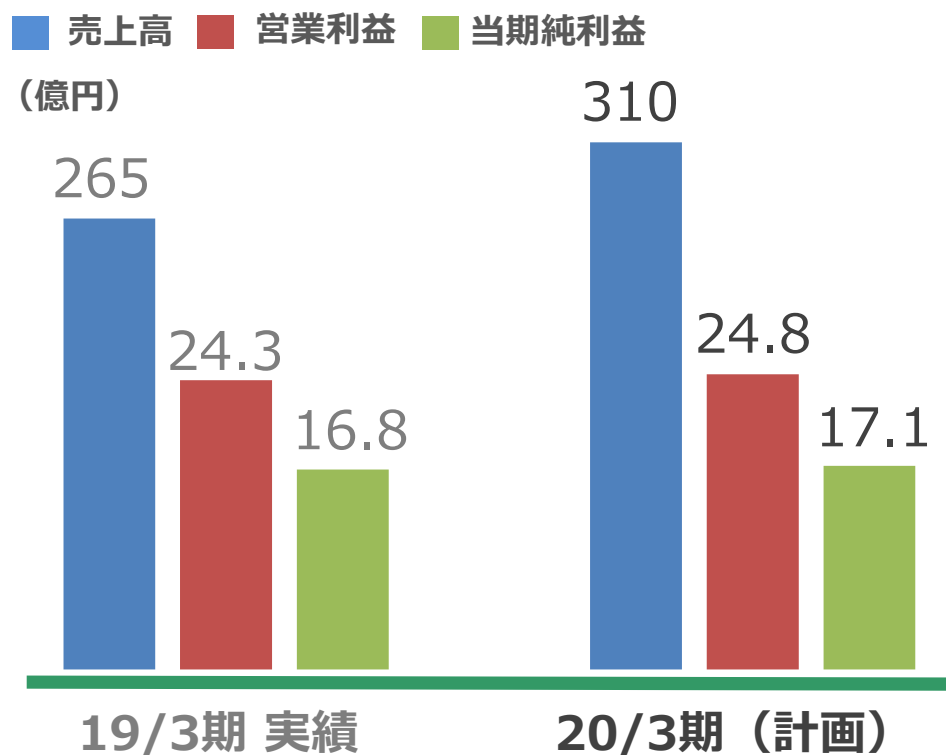
## <事業環境>

10月の端末販売に関する法改正と  
新通信事業者誕生で、業界を動かす  
大きなうねり発生  
5G開始準備

## <当社戦略>

- 携帯電話端末代金と通信料金の完全分離の影響で販売台数減少に対応した「価値提案」強化（電話教室の実施やIoTショールーム設置等）
- スtock型の収益比率の向上
- 販売力強化とお客様満足度向上のための人員確保、積極的な教育投資の実施
- 引き続き店舗の移転・改装等の戦略的投資を継続

## ソリューション事業 業績予想



## <事業環境>

働き方改革、人手不足の追い風  
スマートデバイス導入企業増加  
情報セキュリティ問題深刻化  
「光」再おろしスタート

## <当社戦略>

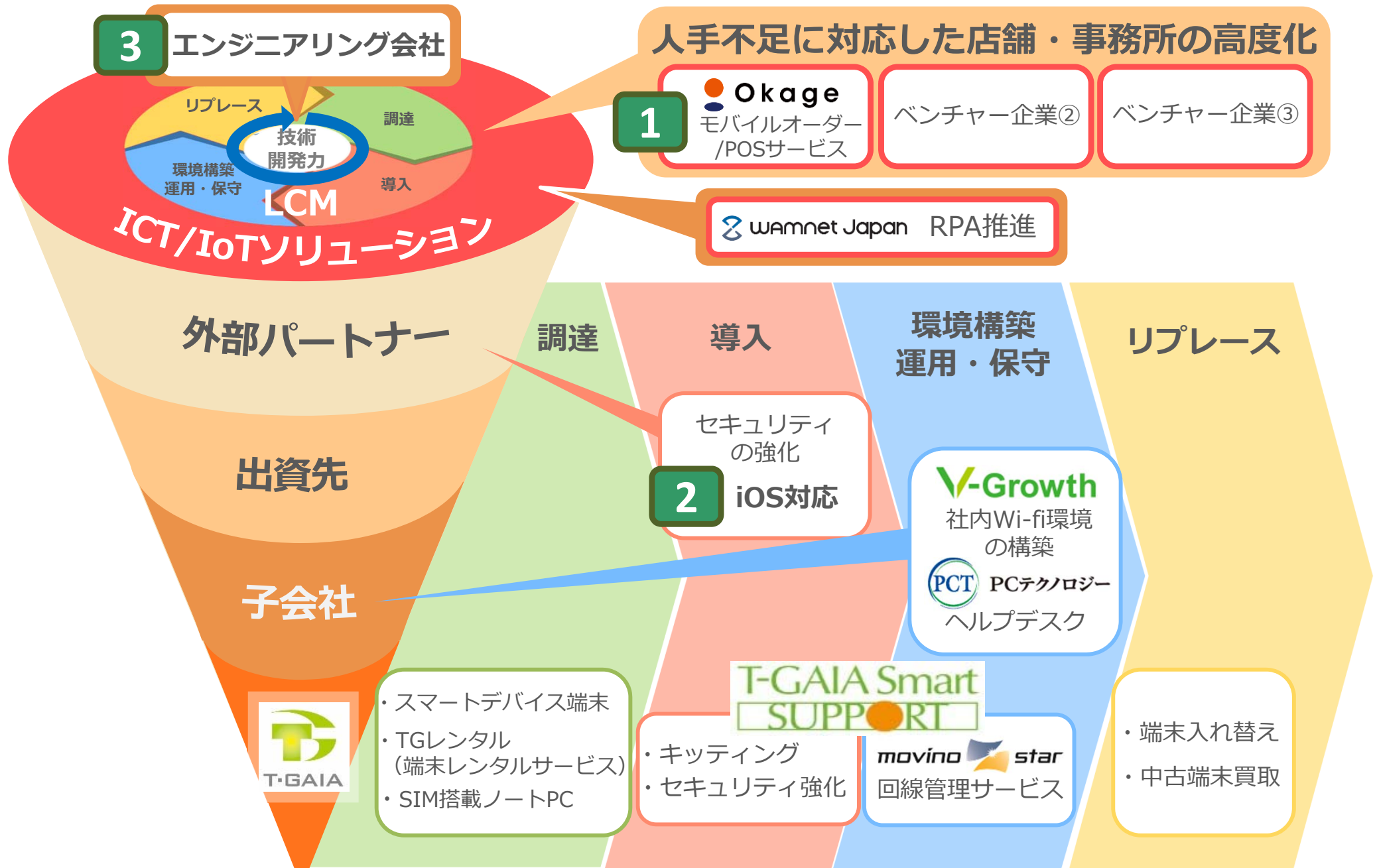
### 法人向けモバイルソリューション事業

- モバイル版「LCM事業」促進
- ベンチャー企業との資本提携を通じた、IoTビジネス促進
- 「movino star」他ストックビジネス促進

### ネットワーク事業

- 「T G 光」の収益基盤拡大
- 営業支援システム活用による生産性向上





モバイル版「LCM事業」を核にICT提案力強化

# ソリューション事業 今後の取組み②

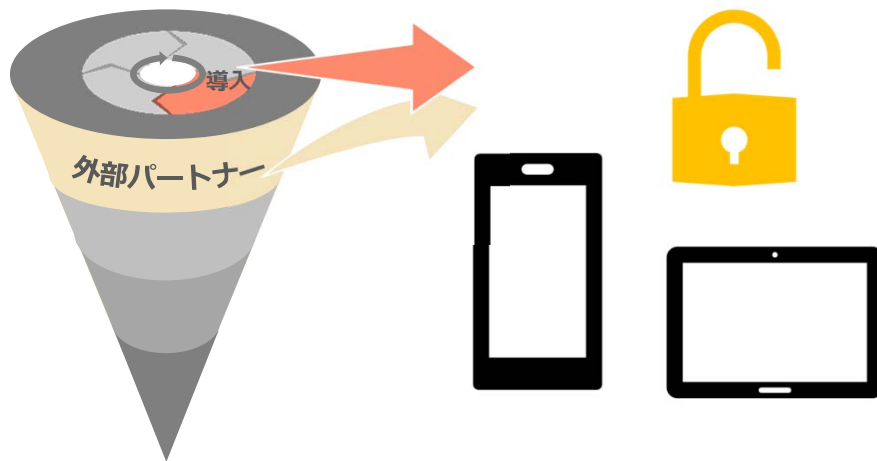


小売店・飲食店へモバイルPOSベンダーとして導入支援

その他、商業施設向けなどにメディア事業を展開する  
IoTベンチャーなど2社に出資予定

# ソリューション事業 今後の取組み③

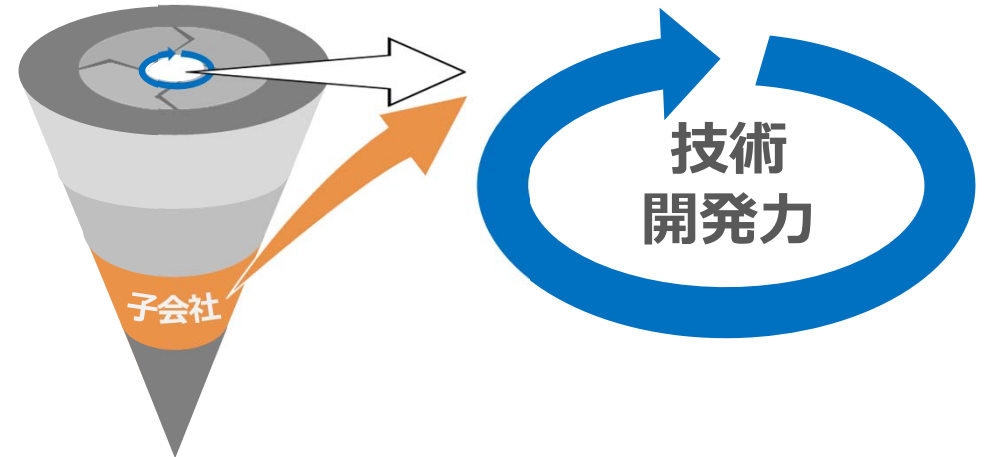
## 2 モバイルセキュリティ強化



iOSに対するマルウェアの  
脅威の増加

世界有数のセキュリティ製品の  
取り扱い開始

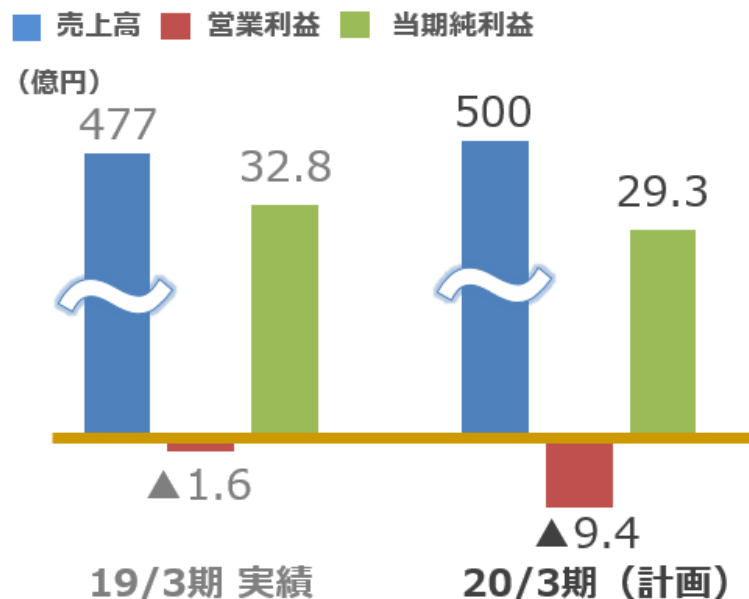
## 3 エンジニアリソースの強化



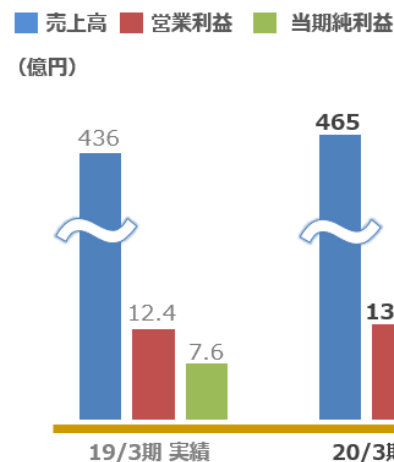
LCM事業強化およびICT・IoT  
ソリューション力向上のために  
最先端の技術が必須

30名規模のエンジニアを擁する  
会社をM&A予定

## 決済サービス事業 業績予想



### 【参考情報】決済サービス事業 業績予想 (ティールガイア単体)



## <事業環境>

ギフトカード、PINは堅調に推移  
スマホキャッシュレス決済拡大

## <当社戦略>

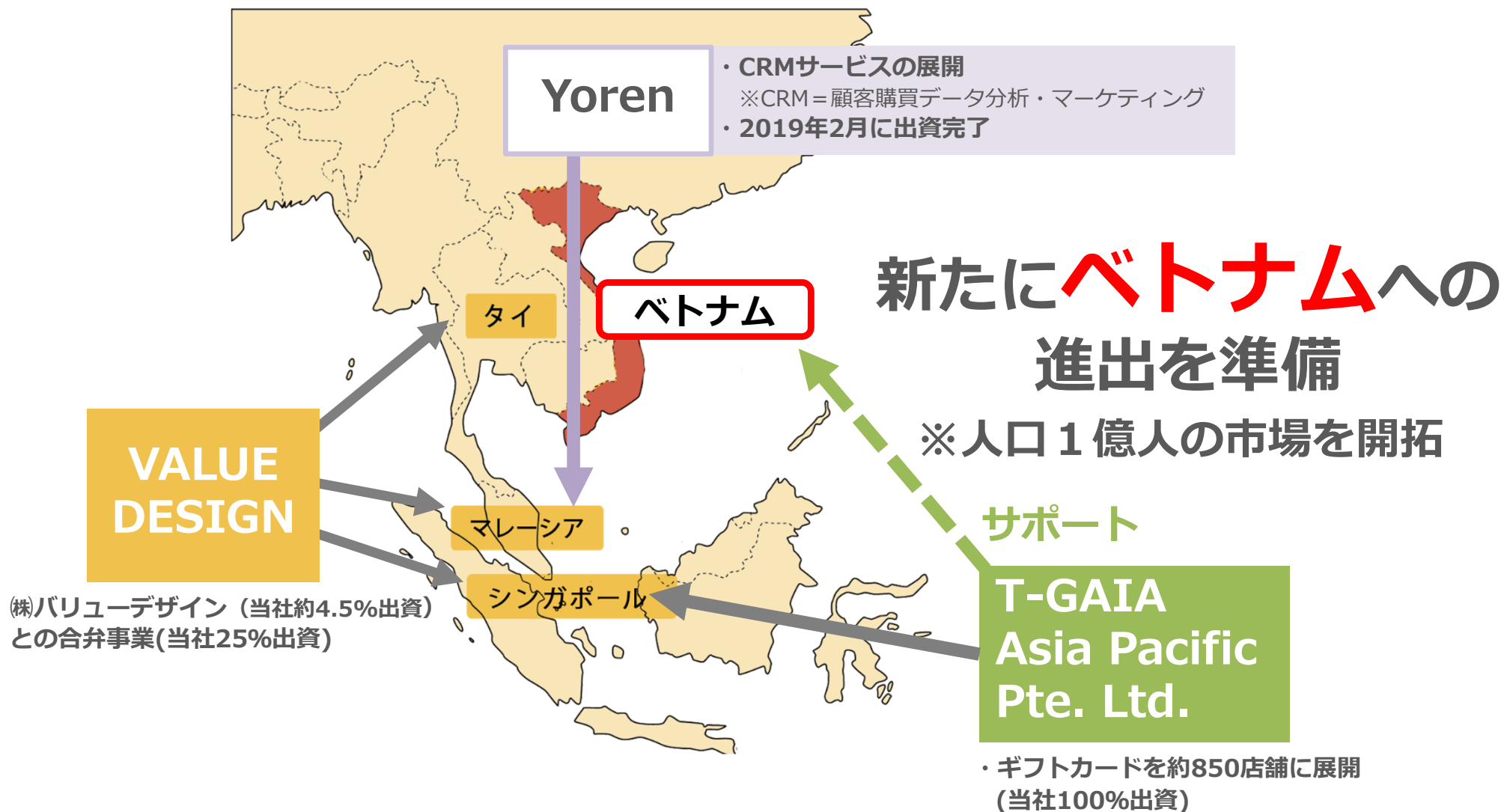
### 決済サービス事業

- 商材・販路の拡大で取扱高伸長
- 「QUOカードPay」の大規模な販売促進（約10億円の予定）を実施

### 海外事業

- シンガポールでの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
- 新たにベトナムへの進出を準備

## 東南アジアでの取組み



## 東南アジアでの事業拡大を図る

- これまでにないデジタルギフト文化の創造に向けて～  
「QUOカードPay」キャンペーン



【先着100万名様】

ローソンアプリにローソンIDでログインすると、  
「QUOカードPay」200円分をプレゼント！

● キャンペーン詳細

[https://www.lawson.co.jp/lab/app/art/1370318\\_8411.html](https://www.lawson.co.jp/lab/app/art/1370318_8411.html)

※5/12に100万名様に到達し、終了いたしました。

認知度向上のための広範な販促策を実施

- 「QUOカードPay」導入予定店舗



順次拡大



## ● カメラ付きマルチ通訳機「arrows hello AT01」 消費者向けチャネルにて2019年5月23日販売開始

### 【3つの特徴】

#### ① 話す

オンラインで28言語、オフラインでも  
日本語・英語・中国語の3言語に対応



#### ② 聞く

自分だけでなく相手の言語も翻訳し、  
スムーズな会話を実現(双方向翻訳)



#### ③ 読む

文字を撮影して翻訳ができる  
「カメラ翻訳」を搭載



墨 (SUMI)

「紅 (BENI)」  
※後日発売予定

### 【当社販売チャネル】



(テレビショッピング  
専門チャンネル)



## 法人向け「みえる通訳・パッケージサービス」提供開始



「arrows hello AT01」

(株)テリロジーサービスウェアが提供する

多言語映像通訳「みえる通訳」



TV電話通訳サービス  
「みえる通訳」

さわって通訳アプリ



多言語シートアプリ  
「さわって通訳」



「体験型」訪日外国人おもてなし研修  
すぐに役立つ！実践型の応対研修。

(株)キャリアデザイン・アカデミー※にて  
「訪日外国人おもてなし応対研修」の  
サービス提供開始

※当社グループ会社

ドラッグストア



にて導入決定

## 通訳機単体でも大手飲食・小売店より受注



当社直営ショップでも活用中



## 太陽の恵みを活用し「地産地消型電力事業」を営む、 ティーガイアグループのエネルギー企業

ティーガイア傘下の携帯電話ショップをはじめ、ドラッグストア、スーパーマーケット、飲食店等、未利用屋根を活用したPPAモデル※による再生可能エネルギー電力事業を本年より開始

※PPA=Power Purchase Agreement（電力購入契約）

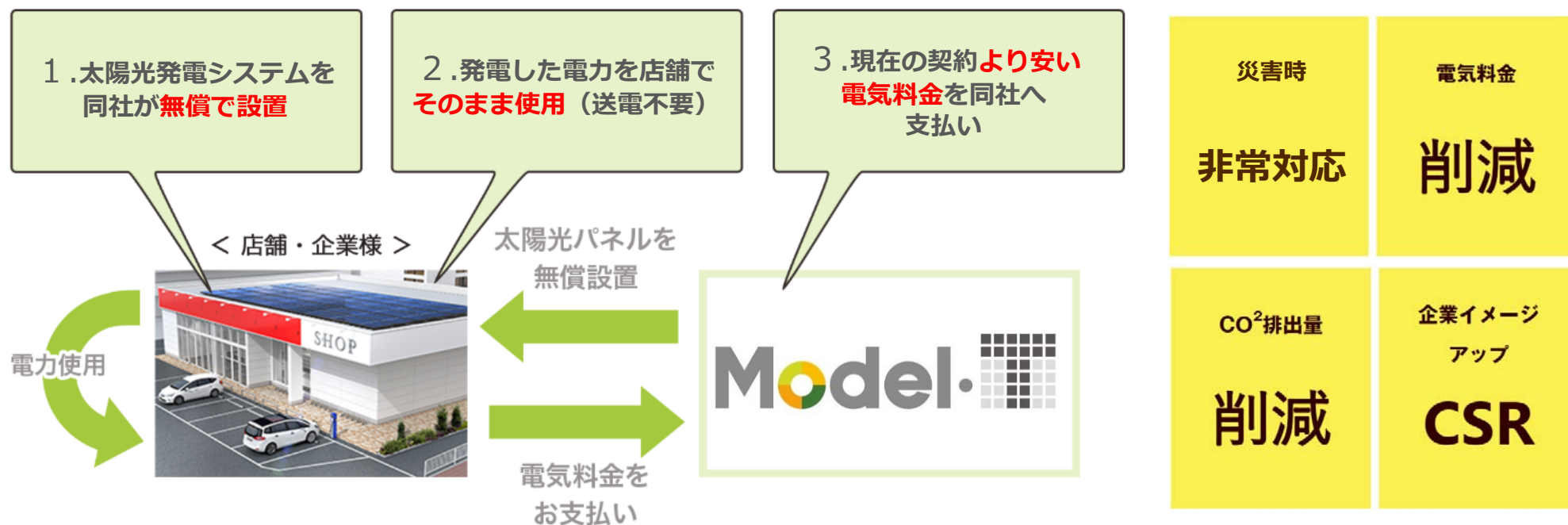
- |      |   |   |
|------|---|---|
| 商 号  | : | (株)モデル・ティ   |
| 所在地  | : | 東京都渋谷区恵比寿 4 - 1 - 1 8 恵比寿ネオナート17F                       |
| 設 立  | : | 2018年 1月22日   |
| 資本金  | : | 95百万円（(株)ティーガイア 80%出資）                                  |
|      | ※ | 2018年8月に出資完了、2018年11月より設置を開始                            |
| 代表者  | : | 都倉 尚吾   |
| 事業内容 | : | ①再生可能エネルギー事業の開発・販売・運営及びそれらのコンサルティング<br>②電力小売事業及び取次事業その他 |

## 「PPAモデル」※とは？

(株)モデル・ティの資産として顧客店舗に太陽光発電システムを設置し、お客様から利用分の電気料金をいただく事業モデル

※PPA= Power Purchase Agreement (電力購入契約)

### ■ モデル・ティでんき



(株)NTTドコモの、ドコモショップにおける  
太陽光発電設備設置事業パートナーの1社に選定（全3社）

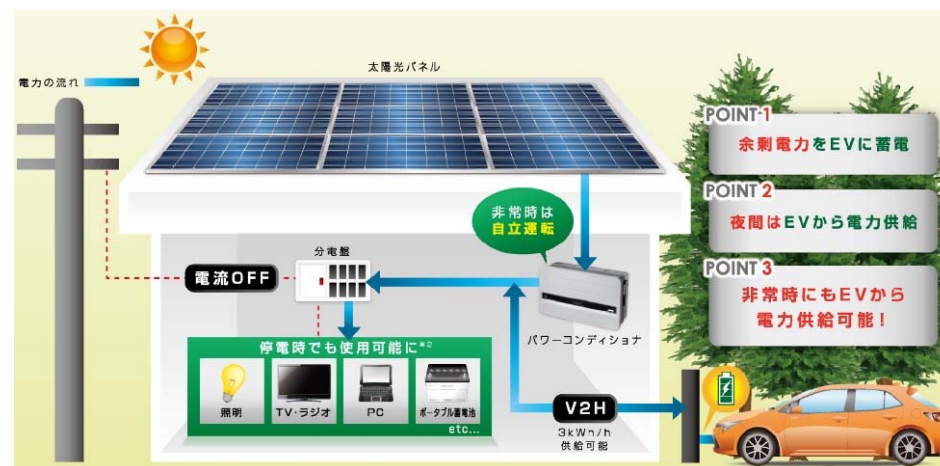
## 新たな取組み



ドコモショップ<sup>®</sup>町田忠生店



# ティーガイア 滋賀物流倉庫



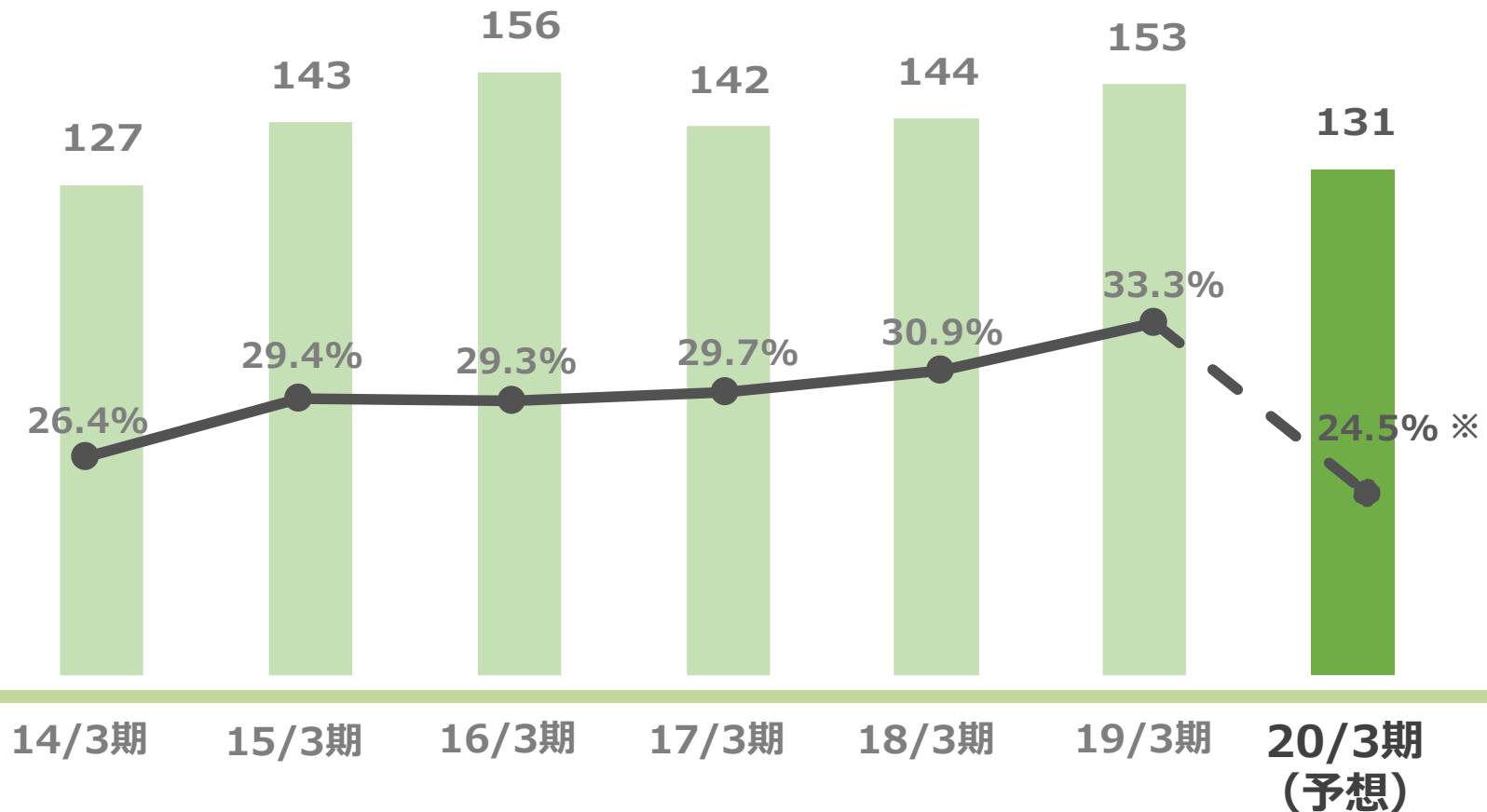
## EV/V2Hを活用した無停電店舗 実現に向け実験中

# 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

※20/3期（予想）のROEは、20/3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）	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期
当期純利益	68.3	77.4	94.9	96.9	101.6	138.4
自己資本	235.9	291.0	358.1	293.6	364.4	467.3
自己資本当期純利益率 (ROE)	26.4%	29.4%	29.3%	29.7%	30.9%	33.3%
投下資本利益率 (ROIC)	10.0%	13.5%	17.3%	17.6%	20.3%	22.0%
売上高営業利益率	1.8%	2.2%	2.5%	2.6%	2.6%	2.9%
純資産配当率 (DOE)	10.0%	9.8%	9.1%	9.9%	9.3%	10.0%

# 全社共通 財務③

## 株主還元策

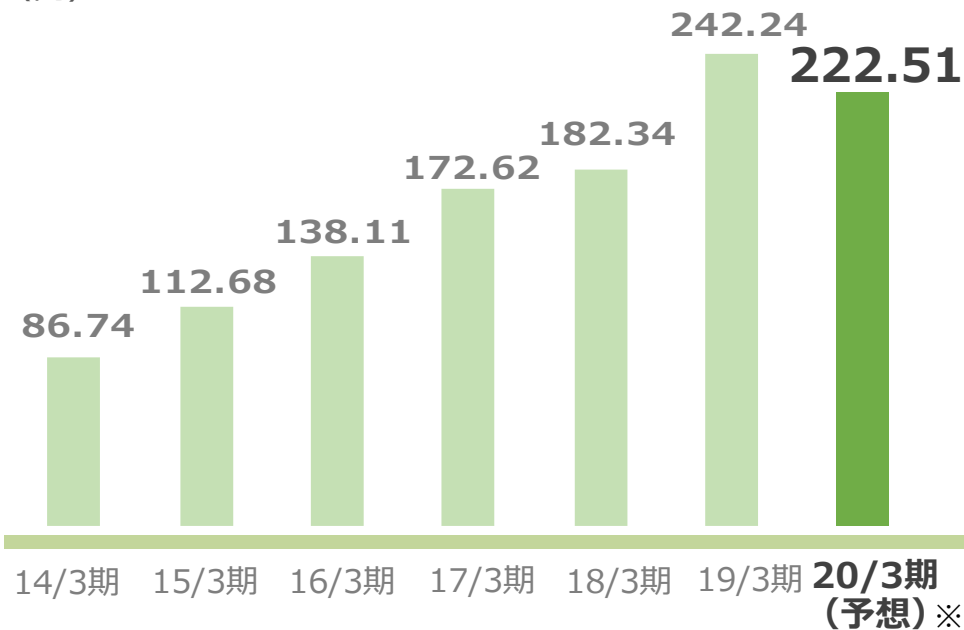
20/3月期 株主還元策

- 年間配当金：**75円**/株（中間配当金：37.5円/株、期末配当金：37.5円/株）

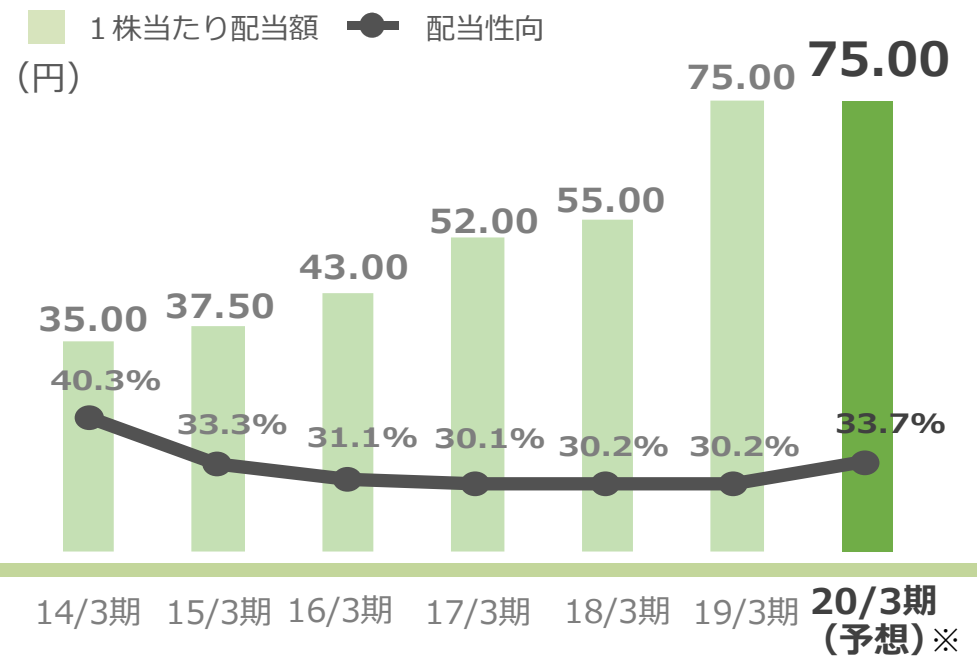
### 配当の基本方針

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



※20/3期（予想）の1株当たり当期純利益および配当性向は、20/3期末における期中平均株式数（予想）に基づき算出