

会社概要 (2021年3月31日現在)

商号	株式会社ティーガイア (T-Gaia Corporation)
本社所在地	〒150-8575 東京都渋谷区恵比寿4-1-18 恵比寿ネオナート14F～18F
資本金	3,154百万円
設立	1992年2月
事業内容	(1) 携帯電話等の販売及び代理店業務 (2) ソリューション、ブロードバンド等 通信サービスの販売取次業務 (3) 決済サービスその他新規事業、海外事業
販売地域	日本全国、シンガポール
従業員数	5,648名(連結)

役員 (2021年6月18日現在)

代表取締役社長 執行役員	金治 伸隆
取締役 副社長執行役員	近田 剛
取締役 副社長執行役員 CSO	石田 将人
取締役 副社長執行役員 CFO	菅井 博之
取締役	榎木 克哉
取締役(社外取締役)	浅羽 登志也
取締役(社外取締役)	出口 恭子
取締役(社外取締役)	鎌田 淳一
取締役(社外取締役)	諸星 俊男
常勤監査役	奥谷 直也
常勤監査役	橋本 良
監査役(社外監査役)	蒲 俊郎
監査役(社外監査役)	北川 哲雄

株式情報 (2021年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	400,000,000株
発行済株式総数	56,074,000株
株主数	18,269名

大株主の状況

氏名または名称	所有株式数	持株比率
住友商事株式会社	23,345,400株	41.89%
光通信株式会社	5,516,500株	9.90%
株式会社UH Partners 2	5,516,500株	9.90%
株式会社UH Partners 3	2,727,200株	4.89%
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,781,000株	3.20%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	926,800株	1.66%
ティーガイア従業員持株会	880,100株	1.58%
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	513,300株	0.92%
SMBC日興証券株式会社	512,100株	0.92%
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	444,900株	0.80%

(注) 持株比率は、自己株式338,866株を控除して計算し、小数点第3位以下を四捨五入しています。

TG REPORTのアンケートにご協力ください。

株主の皆様のご意見を今後のIR活動に反映させていただくため、アンケートを実施いたします。TG REPORTに同封のアンケートはがきもしくはアンケートサイトよりご回答ください。(回答期限:2021年9月末まで)



<https://www.11.webcas.net/form/pub/t-gaia/tgreport-31>



見やすい
ユニバーサル
デザインフォントを
採用しています。



ミックス
責任ある木質資源を
使用した紙
FSC® C009419



本誌は、FSC®
森林認証紙と
植物性インキを
使用しています。

vol.31

2021年 春号

TG REPORT



未来を拓く、明日への飛躍

証券コード:3738

第30期 (2020年4月1日～2021年3月31日)

変化が加速する時代、新たな戦略でさらなる成長を目指します。



代表取締役社長
執行役員

金治 伸隆

Q 新型コロナウイルス感染症(以下、「感染症」)拡大の影響も踏まえ、2021年3月期の業績について教えてください。

当社グループの2021年3月期連結業績は、売上高4,508億63百万円(前期比4.9%減)、営業利益140億50百万円(同2.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は130億42百万円(同3.3%増)、携帯電話等販売台数(以下、「販売台数」)は357万台となりました。

売上高については、販売台数の減少、および携帯電話端末の平均販売価格が前期に比べ下落した影響を受けました。販売台数の減少は、2020年4月に発令された緊急事態宣言による店舗の時短営業・休業等の影響が第1四半期に及んだ結果です。しかし、売上総利益をはじめ各段階利益においては、ソリューション事業および決済サービス事業他の好調を受け前期を上回りました。

第3四半期以降、(株)TFモバイルソリューションズ(以下、「TFM」)の子会社化(2月に吸収合併)も寄与し、販売台数は増加傾向にありましたが、第1四半期における、感染症拡大に伴う販売台数減の影響を補うには至らず、前期を下回りました。

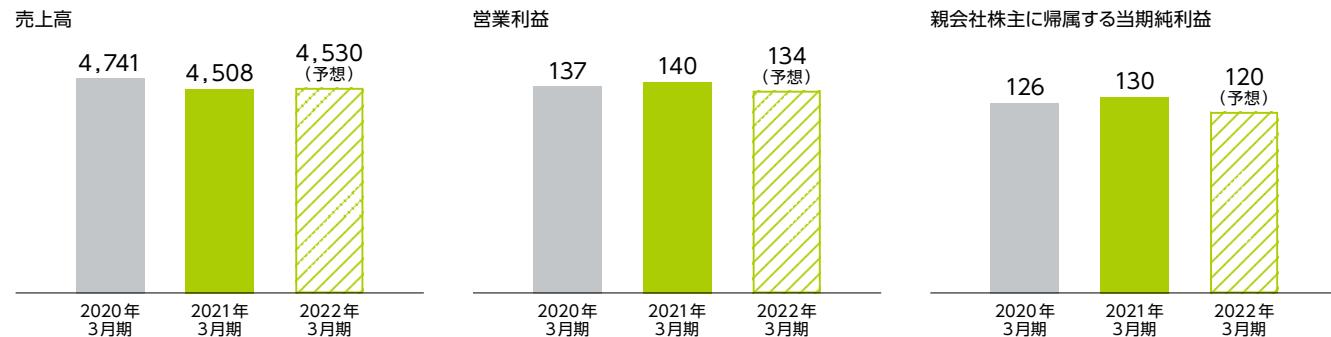
なお、2021年1月に発令された二度目の緊急事態宣言において、キャリアショップは時短営業や休業等の対象事業に該当しておらず、当社業績への影響は軽微でした。引き続きお客様に安心してご来店いただけるよう感染症対策を継続してまいります。



◀ 決算説明動画はこちら

当期の業績

業績ハイライト(単位:億円)



Q セグメント別の状況について教えてください。

モバイル事業

販売台数は前期を下回りましたが、第2四半期以降は増加傾向にあり、第4四半期は、通信事業者各社が新料金プランを発表したことなどにより、市場が活性化しました。TFMの子会社化により新たに加わった店舗では、当社独自の商材の販売を開始するなど、統合シナジーも発揮し始めております。

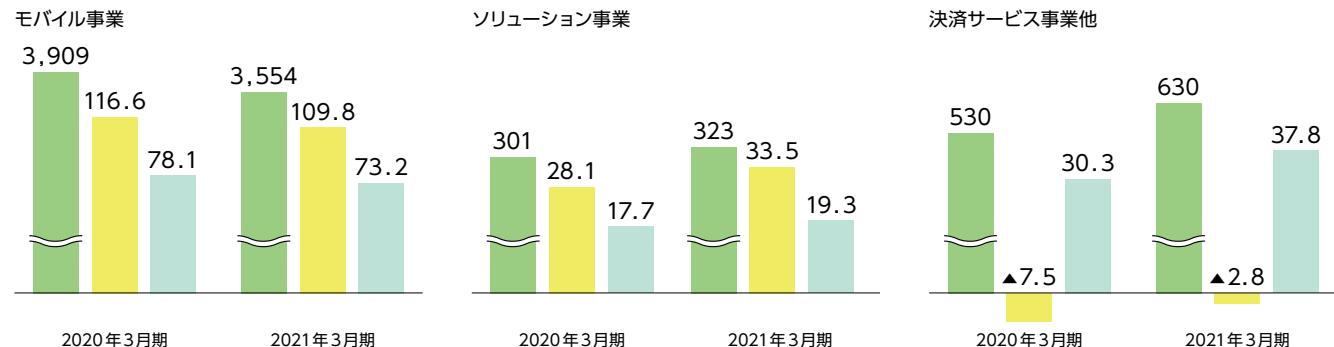
ソリューション事業

法人向けモバイルソリューションにおける販売台数は、TFMの子会社化の影響もあり前期を大きく上回りました。働き方改革によるICT投資の追い風に加え、感染症の拡大が企業のテレワーク導入を前倒しさせる要因となり、感染症によるプラスの影響を受けています。当社グループでは、スマートデバイスの調達・提案からアップデートまでの一連のライフサイクルを管理・サポートするLCM(Life Cycle Management)事業を強化するなど、引き続き企業がICT化を進めることで顕在化した社会ニーズに応えております。

決済サービス事業他

決済サービス事業他においては、在宅時間が増えたことで、ゲームや音楽・動画配信等の様々なデジタルコンテンツの需要は引き続き高い水準にあり、関連するギフトカード・PIN商材の取扱高が前期に比べ増加しました。連結子会社である(株)クオカードでは、「QUOカード」および「QUOカードPay」が自治体等による医療従事者支援等を中心に引き続き多数採用され、発行額が前期に比べ増加しました。

事業別業績ハイライト(単位:億円)



Q 株主様へメッセージをお願いします。

「新型コロナありき」の暮らしは2年目を迎えました。巣ごもり、外食自粛、在宅勤務普及など、長年変わらなかった働き方、ライフスタイルが一変、人々の価値観の違いも浮き彫りになりました。コロナの収束後元に戻るものもありますが、戻らない変化も数多くあるでしょう。我々のいる携帯通信業界では、政府からの料金値下げプレッシャーに端を発し、オンラインオンリーのサービスを各社が開始しました。業界の変化は不可逆的です。

そのような中、今年から始まる3ヵ年の中期経営計画を策定しました。この後のページで紹介する「TG Universe(ティーガイア内エコシステム)の実現」と8つの「TGマテリアリティ」を掲げ、3年後には全体収益を拡大するとともに、ソリューション事業、決済サービス事業を特に伸ばし、モバイル事業への依存度を低減する事業ポートフォリオを目指します。さらに、既存の3事業に加え、ESG、SDGsに貢献する4本目の柱となる新たな事業創出に向けて積極的に挑戦してまいります。

新型コロナで変化が加速する時代、リスクと同時にチャンスが広がっています。当社は企業理念に基づき、賢明、果敢、迅速に中期経営計画を実行し、さらなる成長と企業価値・株主価値の向上を目指します。引き続きご指導・ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

当社のありたい姿

豊かな未来のために価値を創造し続ける企業グループへ
 ～社会に必要とされ、社会に貢献する会社～
 人と技術をコアに事業を通じて社会的課題を解決することで企業価値を向上する

TG Universe (ティーガイア内エコシステム)の実現

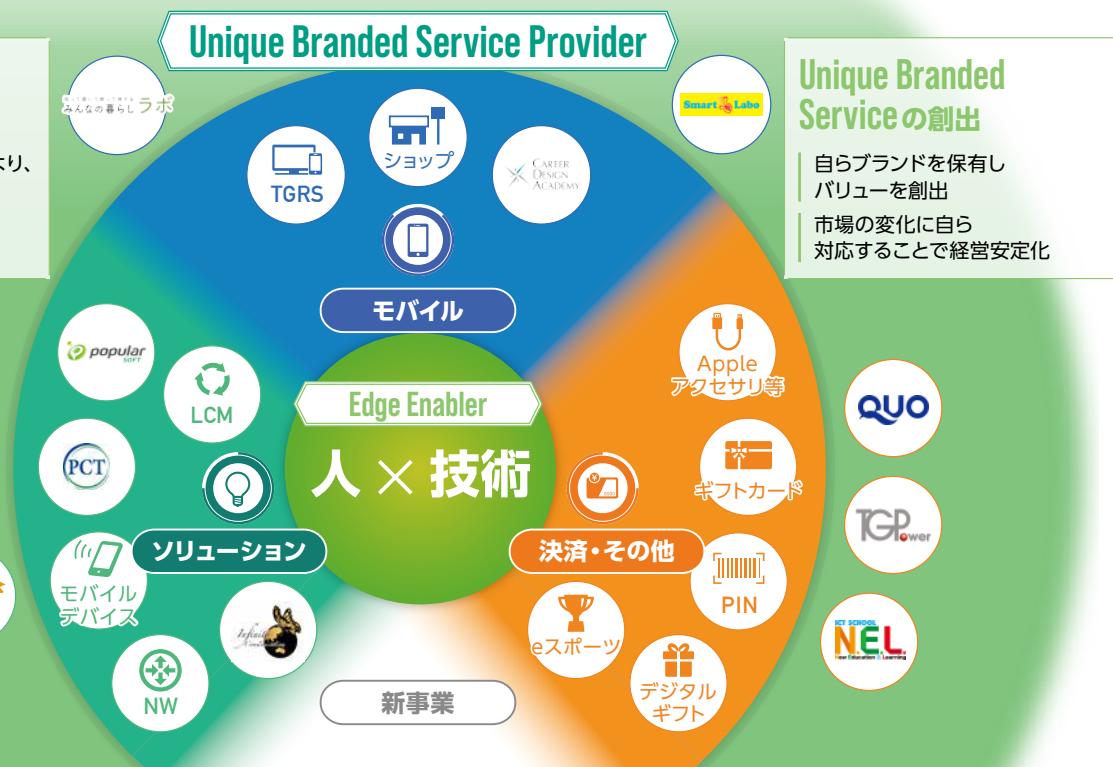
Edge Enablerとして
 更なる躍進

他社とのパートナーシップにより、
 バリューを最大化
 現場密着型で業界内における
 確固たる地位を築く

Unique Branded Service Provider

Unique Branded
 Serviceの創出

自らブランドを保有し
 バリューを創出
 市場の変化に自ら
 対応することで経営安定化



エコシステム インデックス

- 01 強みを活用
- 02 プラス連鎖
- 03 変化を先取り
- 04 ESG

当社は、「豊かな未来のために価値を創造し続ける企業グループへ～社会に必要とされ、社会に貢献する会社～」をありたい姿として掲げ、「人と技術をコアに、事業を通じて社会課題を解決することで、企業価値を向上」してまいります。

このありたい姿の実現に向けた、中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)を2021年5月に発表いたしました。

TG Universe (ティーガイア内エコシステム)の解説

当社のビジネスは、源流をさかのぼると、新電電の長距離・国際回線を法人のお客様にご紹介するところから始まりました。そこから、携帯の法人販売、携帯ショップ運営、コンビニエンスストア向けPIN・ギフトカードビジネス、携帯アクセサリの販売、スマホを軸とした企業向けモバイルソリューションと、中軸ビジネスは変遷しながら拡大して参りました。共通するのは、「当社名を前面に出さず、法人間や法人と消費者間の境界(エッジ)で、そのギャップを黒子として埋めるビジネス」であることです。

これを「Edge Enabler」ビジネスと呼び、これからも戦略の中核に据えます。全社連携や知見、経験の共有化を進め、既存のEdgeに磨きをかけると同時に、時代が求める新たなEnablerビジネスに積極的に取り組みます。

一方、特にここ数年、Edge Enablerビジネスを足掛かりに、独自のサービス展開に力を入れて参りました。QUOカードやWAMNETといった確立されたブランドや、TG光、TGパワーなど発展途上のももあります。これらを「Unique Branded Service Provider」ビジネスと呼びます。Enablerビジネスと

は異なり、当社が主導権を持つビジネスです。柔軟性を高めるためにも、ここを当社グループの成長ドライバーとします。

全体の球は、大きなティーガイア内エコシステム。限りなく拡大するという思いを込めて「TG Universe」と名付けました。Edge Enabler、Unique Branded Service Provider、いずれのビジネスにおいても、期待利益額や資本効率という定量基準に加えて、4つの「エコシステム インデックス」評価で、取り組みの可否を判断します。

「強み、すなわち当社の知見、経験、各種資産を生かせるか」、「グループ内でプラス連鎖が呼べるか」に加え、よりアップサイドが期待できる「変化する分野」か、「ESGに貢献するか」。

TG Universeの中心にあるのは、「人×技術」。当社は設立以来、社員を大切にすることを宣言し続けています。今後も人が一番の中心は変わりませんが、そこに「×技術」を加えました。今やICT技術はプラスアルファではなく、人を生かすための必要条件。特に、差別化できるICT技術は手の内化を目指します。

当社はTG Universeを充実させ、拡大させることで、価値を創造し続け、豊かな未来の実現に寄与します。

TGマテリアリティ ティーギアの8つの重要課題と関連するSDGs

当社では、以下8つのマテリアリティを、各事業の戦略策定やビジネスの意思決定プロセスにおける重要な要素と位置付けております。

01～04は、「TG Universe」を実現するための経営戦略上の重要事項です。

01は「TG Universe」の中核となる「人×技術」の「人」、02は「技術」、03は「Edge Enabler」としての機能向上、04は「Edge Enabler」と「Unique Branded Service Provider」の両面で新たなビジネスに挑戦する決意を、表しております。

05～08は01～04の経営戦略を下支えする重要事項です。

当社の企業理念にて掲げる、お客様、ビジネスパートナーの尊重を05に、地域社会との共生を06に定めています。07と08は、昨今重要視されているESG（環境、社会、ガバナンス）に関する事項です。

<p>01</p> <p>多様性の尊重と 人財育成の推進</p> <p>多様性が生む創造力 多様な価値観に応える人事制度 プロフェッショナル人財育成</p> <p>4 質の高い教育を みんなに 5 ジェンダー平等を 実現しよう 8 働きがいも 経済成長も</p>	<p>02</p> <p>ICTの 徹底活用</p> <p>ICTの手の内化 業務改革による生産性の向上 お客様の豊かな暮らしの実現</p> <p>8 働きがいも 経済成長も 9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p>	<p>03</p> <p>Enabler パワーアップ</p> <p>エコシステムの強化 変化を先取りした機能の提供 携帯ショップの更なる高度化</p> <p>8 働きがいも 経済成長も 9 産業と技術革新の 基盤をつくろう 12 つくも責任 つかう責任</p>	<p>04</p> <p>新事業に挑戦する 企業文化の醸成</p> <p>挑戦を生み出す組織・制度の構築 成長ドメインへの積極的な投資 ユニークなブランドの創出</p> <p>8 働きがいも 経済成長も 9 産業と技術革新の 基盤をつくろう 17 パートナシップで 目標を達成しよう</p>
<p>05</p> <p>顧客・取引先との 協働による持続的な発展</p> <p>お客様満足度の向上 取引先との更なる関係深化 課題の傾聴と適切な提案</p> <p>8 働きがいも 経済成長も 17 パートナシップで 目標を達成しよう</p>	<p>06</p> <p>地域社会の一員として 共通価値を創造</p> <p>ビジネスを通じた地域社会との共生 ICT教育によるデジタルデバйд解消 地域社会での重要なアクセスポイント機能</p> <p>4 質の高い教育を みんなに 10 人や国の不平等を なくそう 11 住み続けられる まちづくりを</p>	<p>07</p> <p>環境問題・気候変動への 積極的な取り組み</p> <p>地球の環境負荷低減に貢献 再生可能エネルギー事業の推進 当社ネットワークを活用した災害時の支援</p> <p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに 13 気候変動に 具体的な対策を 15 陸の豊かさも 守ろう</p>	<p>08</p> <p>コーポレート ガバナンスの高度化</p> <p>コンプライアンスの順守徹底 グループガバナンスの強化 情報開示の充実</p> <p>16 平和と公正を すべての人に 17 パートナシップで 目標を達成しよう</p>

各事業の成長戦略



携帯販売代理店として質・量ともにNo.1を堅持 携帯ショップの存在価値を高める

Excellent shops

質の高いサービスとご要望に沿った利用価値提案によりお客様に喜ばれ・信頼されるショップであり続ける

Life enrichment

お客様の暮らしを豊かにするサービスを創出するために通信事業者との協業を拡充する

High quality staff

ショップスタッフの応対力と専門性を高め良質な全国販売ネットワークを構築する

Regional revitalization

いつでも相談できるICT拠点として地域に寄り添い地域創生や地域活性化に貢献する

LCMサービスの拡充 総合ネットワークサービスプロバイダへの進化

Solution consulting

ソリューションのプロフェッショナルとして仮説提案営業を徹底し顧客のニーズを捉える営業スタイルへ

Total support

クライアントの要望に応えるため、調達・導入支援・環境構築・運用保守・リプレースまでワンストップで支援する

Social contributions

企業を取り巻くICT環境の変化に対応したサービスの提供により社会に貢献する

LCMサービス=ICT運用管理に係るライフサイクルマネジメントサービス

デジタルギフトの世界を広げる お客様の快適なスマートライフを実現

Digital gift

個人間/企業のギフト販促需要に応えるデジタルギフト配信サービスの拡大

QUO Card promotion

QUOカードとQUOカードPayの両サービスの強みを融合した新時代のギフトサービスを展開する

Value enhancement

PIN/ギフトカード/QRコード決済の取扱商家拡充により主要リテールへの提供価値を向上する

Smart life

様々なデジタルサービスの取り扱いを促進し全てのお客様に快適なスマートライフを実現する

新事業の成長戦略

将来の成長分野への挑戦・投資、
ESG・SDGsに貢献

既存のモバイル事業、ソリューション事業、決済サービス事業に加え、第4の柱となる新事業創出に取り組みます。現在取り組んでいる「教育」、「再生可能エネルギー」、「農業」、「eスポーツ」の他に、様々な成長分野に挑戦、投資してまいります。



教育	自由な教育の場の提供によりICT教育の拡充に貢献する	eスポーツ	eスポーツの推進により産業振興や地域活性化に貢献する	再生可能エネルギー	太陽光発電の設置やEVの活用により地球温暖化対策に貢献する
農業	スマート農業の実現により農業の持続的な発展に貢献する	地域活性・環境取組	ICT利活用推進により地域課題解決に貢献する	様々な成長分野	教育、再生可能エネルギー、農業、eスポーツに限らず、様々な成長分野に挑戦・投資する

ワークスタイル

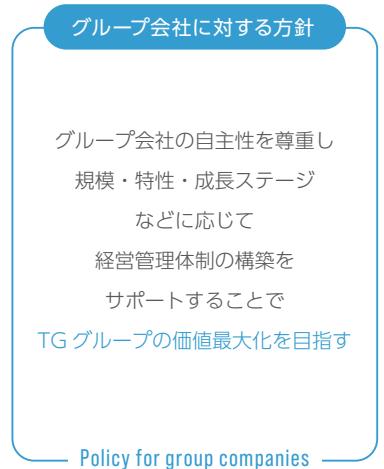
全社員がワクワクしながら働ける
環境づくりの実現
社員とその家族を大切にしている会社であり続ける

当社の企業理念「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」とおり、社員とその家族を大切にしながら、ダイバーシティー&インクルージョン、多様な働き方を実現してまいります。



ガバナンス

TGマテリアリティの08にも定めているとおり、ガバナンスの高度化に取り組みます。また、ここ2~3年程度で当社グループ会社の数が10社を超え、グループガバナンスにも取り組むべく、グループ会社に対する方針も定めました。グループ会社の自主性を尊重しながら、各社の状況に合わせたサポートを実施し、ティーガイアグループ全体の価値最大化を目指してまいります。

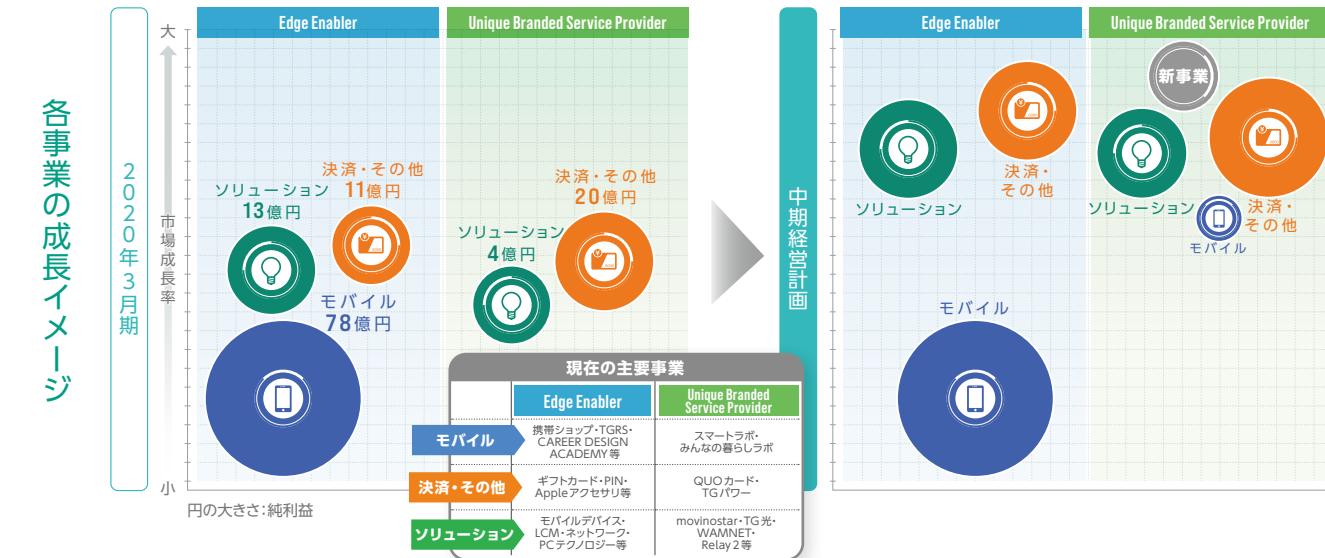
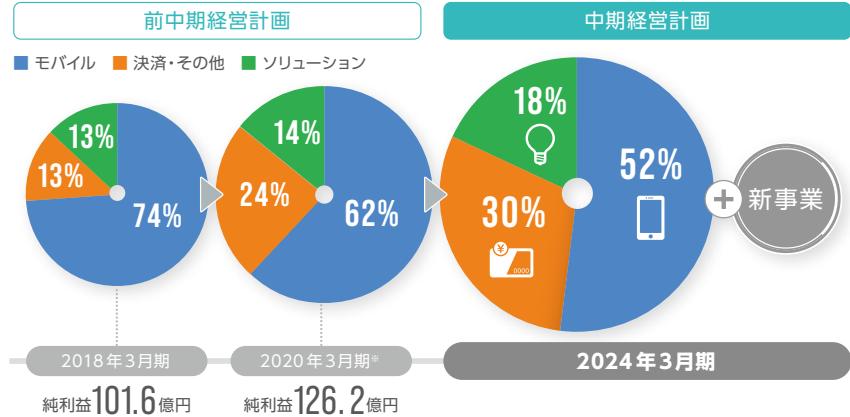


事業ポートフォリオの変革イメージ

※ 2021年3月期は新型コロナウイルスの影響が大きかったため、2020年3月期の収益構造を採用しました。

モバイル事業に依存した 収益構造からバランスの良い 事業ポートフォリオへ

当社の中核であるモバイル事業の収益を維持しながらも、ソリューション事業、決済サービス事業他の収益を飛躍的に伸ばし、成長を続けるという事業ポートフォリオ戦略を目指します。



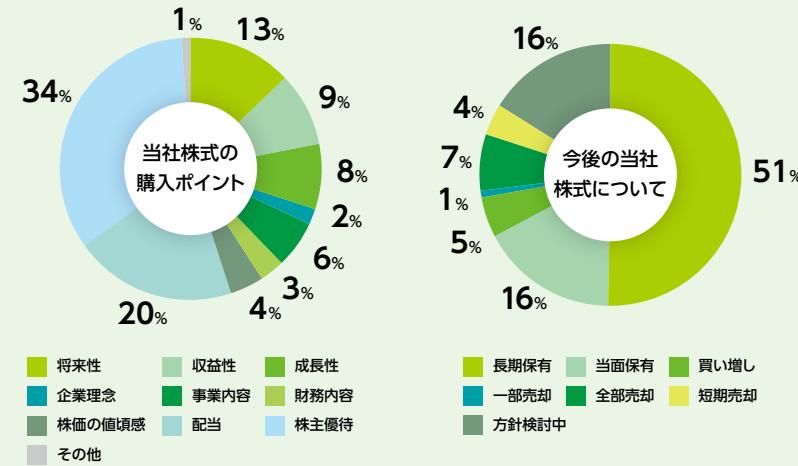
配当性向 連結配当性向30%以上を安定的に維持

業績の進展状況に応じて、将来の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しながら、配当性向30%以上を目標として利益還元を実施していく方針です。

株主通信アンケート結果ご報告

TG ラウンジ TG LOUNGE

当社グループは、IR（投資家向け広報）活動の一環として、株主の皆様とのコミュニケーション促進を図るべく、アンケートを実施させていただいております。前回のアンケートにおきましては、1,921名の株主様よりご回答をいただきました。貴重なご意見・ご要望は、今後のIR活動および「TG REPORT」作成の参考にさせていただきます。皆様のご協力に感謝申し上げます。



株主様の声

当社事業について

- 御社ショップは、社会の人々とケータイを結ぶ大事な場所。大変な時期ですが、益々のご発展を期待します！
- NELオンラインの子ども教育事業は未来を生きる子どものためすぐ良いと思います。
- 商用5Gの波にうまく乗って、その他事業の礎を築いてください。
- 御社の強み、ビジネスモデルを生かした成長戦略による持続と業績進展を大いに期待しています。

拠点だより

d garden 東梅田店

2020年11月30日、ドコモショップ東梅田店は「d garden 東梅田店」としてリニューアルオープンしました。当店は、「テレワークなどの多様化する働き方に対応する拠点」をコンセプトとし、d garden店舗では初となるコワーキングスペースを併設しております。これまでのドコモショップにはない新たな取り組みをぜひご体験ください。

