

会社概要 (2020年9月30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	4,655名

役員 (2020年9月30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 CFO	多田 総一郎
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	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 (2020年9月30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	17,590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UHPartners2	5,516,500株	9.90%
株式会社UHPartners3	2,504,300株	4.49%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,376,100株	2.47%
ティーガイア従業員持株会	828,400株	1.49%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	732,700株	1.31%
MSIP CLIENT SECURITIES	695,975株	1.25%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	601,769株	1.08%
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 1300000	513,506株	0.92%

※ 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。

**ホームページのご案内**

株主・投資家様向けの
情報を開示しています。
ぜひご覧ください。





<https://www.t-gaia.co.jp/>

ティーガイア

検索



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。



本誌は、FSC®森林認証紙と
植物性インキを使用しています。

2020年4月1日～2020年9月30日

第30期 第2四半期(累計)

株式会社 ティーガイア

T G R E P O R T

2020年 冬号 vol.30

特集

小学生向けICT教室
「ICTスクールNELオンライン」開校
「プログラミング」だけじゃない。ーオンラインで学ぶ未来のチカラー



企業理念

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。

目次 Table of Contents

企業理念	1	配当政策	7
株主の皆様へ	2	株主通信アンケート結果ご報告	8
特集 新規ビジネス	3	CSR	9
当第2四半期(累計)の業績	5	TGラウンジ	10
各事業のトピックス	6	会社概要、株式情報	裏表紙

株主の皆様へ



リーディングカンパニーとして、サービスの更なる高度化と生産性の向上を実現します。

代表取締役社長 執行役員

金治 伸隆

株主の皆様には益々ご清栄のことと、お慶び申し上げます。

当期、全通信事業者による5G（第5世代移動通信システム）商用サービスの提供が揃いました。政府による更なる通信料金の値下げ要請がある中、日本電信電話（株）による（株）NTTドコモの完全子会社化も発表されました。携帯電話等販売市場では、競争環境における大きな変化が再び起こり始めております。

当上半期の連結業績は、売上高1,823億98百万円（前年同期比25.4%減）、営業利益56億12百万円（同19.4%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益64億11百万円（同8.3%減）となりました。新型コロナウイルス感染症（以下、「感染症」）の拡大に伴う店舗の休業・時短営業等による販売機会の減少、2019年10月施行の改正電気通信事業法や消費税増税前の駆け込みの反動、さらには、通常第2四半期に発売される人気機種の販売が大幅に遅れていることなどの影響により、携帯電話等販売台数は142.4万台（同24.9%減）となりました。上半期の業績は前年同期比でマイナスとなりましたが、概ね2020年8月に発表した今期業績予想通りであり、当期純利益125億円（前期比1.0%減）達成に向かって堅調に推移しております。

業績における感染症によるマイナス影響は、この第2四半期には大幅に縮小しました。時短営業中でもショップに足を運んでくださったお客様や、通常営業再開までお待ちくださった多くのお客様に感謝するとともに、我々自身、ショップの重要性を再認識いたしました。お客様に単にモノを販売するだけではなく、携帯電

話を実生活でフル活用いただけるようお手伝いし、お客様満足度の向上を目指してきたことが評価されたのだと自負しております。引き続き、事前予約制をはじめとした感染症対策を講じ、お客様に安心してご来店いただける店舗運営を継続してまいります。

この11月、「株式会社TFモバイルソリューションズ（以下、「TFM」）」と「株式会社ティーガイアリアルサービス」が当社グループの一員となりました。前者は、株式会社富士通パーソナルズの携帯電話等販売事業を分割承継した会社、後者はその子会社、旧株式会社富士通パーソナルズリテールサービスです。TFMは、ドコモショップビジネスをメインに、法人向けモバイルソリューションビジネス等3つの事業を行っております。同社がグループに加わった結果、当社は、ドコモショップ店舗数及びドコモの端末販売台数のいずれも再び業界No.1となる予定です。これにより、全キャリアショップでの店舗数や端末販売台数が、圧倒的なトップとなります。TFMは、ドコモからトップレベルの評価を得ている会社です。業界のリーディングカンパニーとしての当社独自のショップ運営ノウハウとの相乗効果により、サービスの更なる高度化と、生産性の向上が期待できます。

ソリューション事業においても、TFMとティーガイアを合わせると取引顧客数が1万社を超え、顧客数、端末販売台数ともに業界のトップクラスになります。両社のサービスのいいところを掛け合わせ、互いの商材・サービスを互いの顧客に提供することを通じ、両社のお客様への提案を拡充してまいります。

小学生向けICT教室 「ICTスクールNELオンライン」開校

「プログラミング」だけじゃない。ーオンラインで学ぶ未来のチカラー



子ども向けICT教育事業

当社は、子どもたちのICT活用能力を育むことを目的とし、小学生を対象としたICT教育サービス「ICTスクールNELオンライン」を今年9月に開校いたしました。

当社では、ICT教育実績のある、株式会社NEL&Mをパートナーに、2019年より幼稚園向けのICT教育サービスを展開しています。昨今の新型コロナウイルス感染症の拡大により、子どもたちの生活が大きく変化する事態を受け、どのような環境においても、子どもたちに質の良い教育で、未来社会で活躍するための基礎をしっかりと育んでほしいという想いから、オンラインスクールを開校いたしました。

従来の集合型を想定したICT教育サービスにおいては、子どもたちがお互いに刺激し合いながら一緒に活動し、PCタイピングや情報モラルなどの基礎スキル、プログラミングなど、個々の成長に応じた年間カリキュラムを実施。本オンラインスクールでも、当社がこれまで様々なビジネスにおいて培ってきたICTに関するノウハウを活かしたカリキュラムを展開してまいります。

本オンラインスクールでは、自宅からの多様な活動を通して、「ICTリテラシー」、「情報モラル・セキュリティの知識」、「クラウドの理解と活用」、「データの共有・共同創作」、「情報発信」といった子どもたちが未来社会を生きるための5つのスキルを育みます。また、自分でデザインし、作り上げた成果物を手に取り、贈り合うことで、活動を共にした仲間や、家族・友人とのコミュニケーション作りへと繋げていきます。将来、自分で考え行動し、自分らしく表現、活躍していけるよう、新しい生活環境における子どもたち一人ひとりの個性を尊重しながらサポートしてまいります。

当社は、携帯電話を販売する立場として責任を果たすべく、インターネット、スマホを安心・安全に利用するための啓発活動を積極的に取り組んでおります。この啓発活動にとどまることなく、ICT教育事業によって、「ICTを活用するチカラ」、「情報を活用するチカラ」を育み伸ばせるような学習の場を提供し、これからも社会に貢献してまいります。

未来社会を生きるために育みたい5つのスキル



ICT リテラシー

タイピングやPC操作など、ICT機器やソフトなどを活用する基礎スキル



情報モラル・セキュリティの知識

自分自身のID/PASSの適切な利用。関係する法律などの理解



クラウドの理解と活用

Googleの各種サービスなど、クラウド環境を理解し効果的に活用するスキル



データの共有・共同創作

仲間とデータを共有し、一つの作品を同時編集しながら創作するスキル



情報発信

作品をHPで公開したりプレゼンテーションするなど、情報を発信するスキル

カリキュラムの一例

年間を通じ多彩なカリキュラム

タイピング



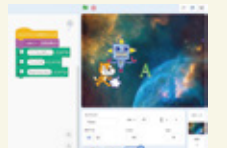
正しいホームポジションを身につけることで、小学生のうちに早く正確なタイピングが可能になります。一生役にたつスキルです。ICTスクールNELオンラインでは、短い時間ですが、毎回楽しく取り組めるようにサポートしています。

年賀状作り

年賀状・暑中見舞い・メッセージカードなど「想いを届ける創作活動」PCを使ったイラスト作成・文書入力・ハガキ編集など、実社会でも活かせるスキルを育みながら、届けた相手との心の交流も大切にしている取り組みです。



プログラミング



プログラミングは、論理的思考の育ちだけではなく、想像力や表現力を育む知的な活動です。様々なタイプのプログラミングにチャレンジしながら、自分らしさを発揮できるようにサポートしています。

※ScratchはMITメディア・ラボのライフロング・キンダーガーデン・グループによって開発されました。詳しくは<http://scratch.mit.edu>をご参照ください。

体験レッスン受付中



公式SNSアカウント



Instagram

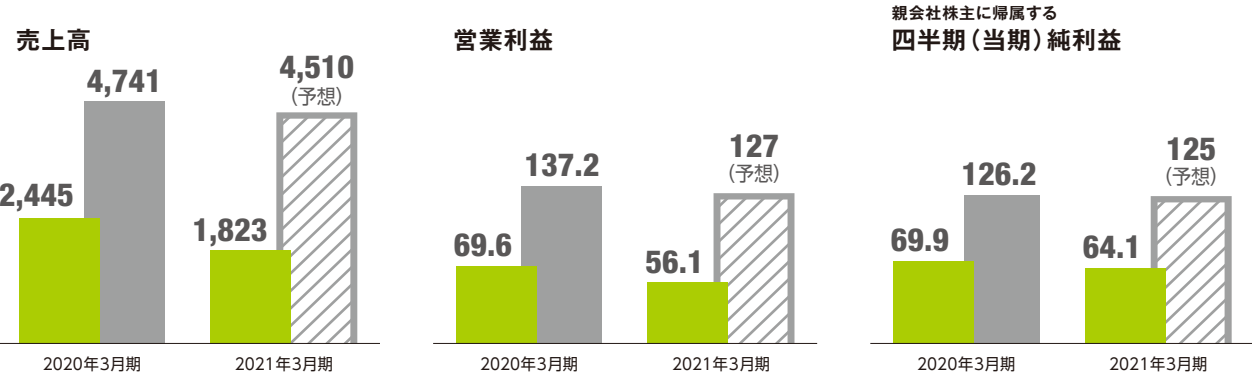


Facebook

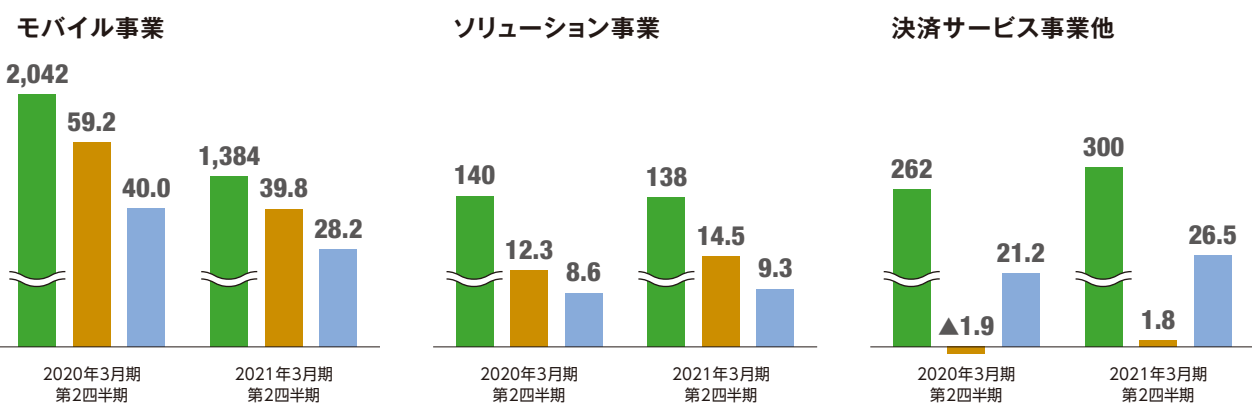
詳しくはこちら ▶ <https://www.nel-online.com/>

当第2四半期(累計)の業績

業績ハイライト (単位: 億円) ■ 第2四半期(累計) ■ 通期 (単位未満切捨て)



事業別業績ハイライト (単位: 億円) ■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 四半期純利益 (単位未満切捨て)



モバイル事業

緊急事態宣言下における時短営業等により、第1四半期の販売台数が大きく減少。第2四半期で感染症の影響は縮小するも前年同期には及ばず。

ソリューション事業

企業の積極的なICT投資や働き方改革の追い風に加え、感染症の拡大が企業のテレワーク導入を前倒しさせ、計画通り堅調に推移。

決済サービス事業他

在宅時間増加の影響で、ゲームや音楽・動画配信等の様々なデジタルコンテンツ関連の需要が高く、ギフトカード・PIN商材の取扱高が前年同期に比べて増加。イヤホンマイク等リモートワークに必須のアクセサリ販売も好調。

各事業のトピックス

モバイル事業

移転 7/17
ドコモショップ 東海荒尾店

新店 7/22
au ショップ イオンモール倉敷

新店 9/12
UQスポット イオンモール大日

ソリューション事業

当社子会社 日本フムネット
企業間ファイル転送・共有サービス

GigaCC

IT 製品の比較・資料請求サイト
「IT トренд」
上半期ランキング 2020
オンラインストレージ部門
第1位

最も問い合わせの多かった製品としてランクイン
※ランキング結果は 2020 年 1 月 1 日～ 5 月 31 日までの期間の資料請求数をもとに集計

決済サービス事業他

当社子会社 株式会社クオカード (スマートフォンで使えるデジタルギフト)

「QUOカードPay」加盟店拡大に引き続き取り組む

新規加盟企業 (一部抜粋)

ユニクロ UNIQLO GU Del フォーレ 楽天市場

THE SUIT COMPANY 西武百貨店 スギ薬局 紀伊國屋書店

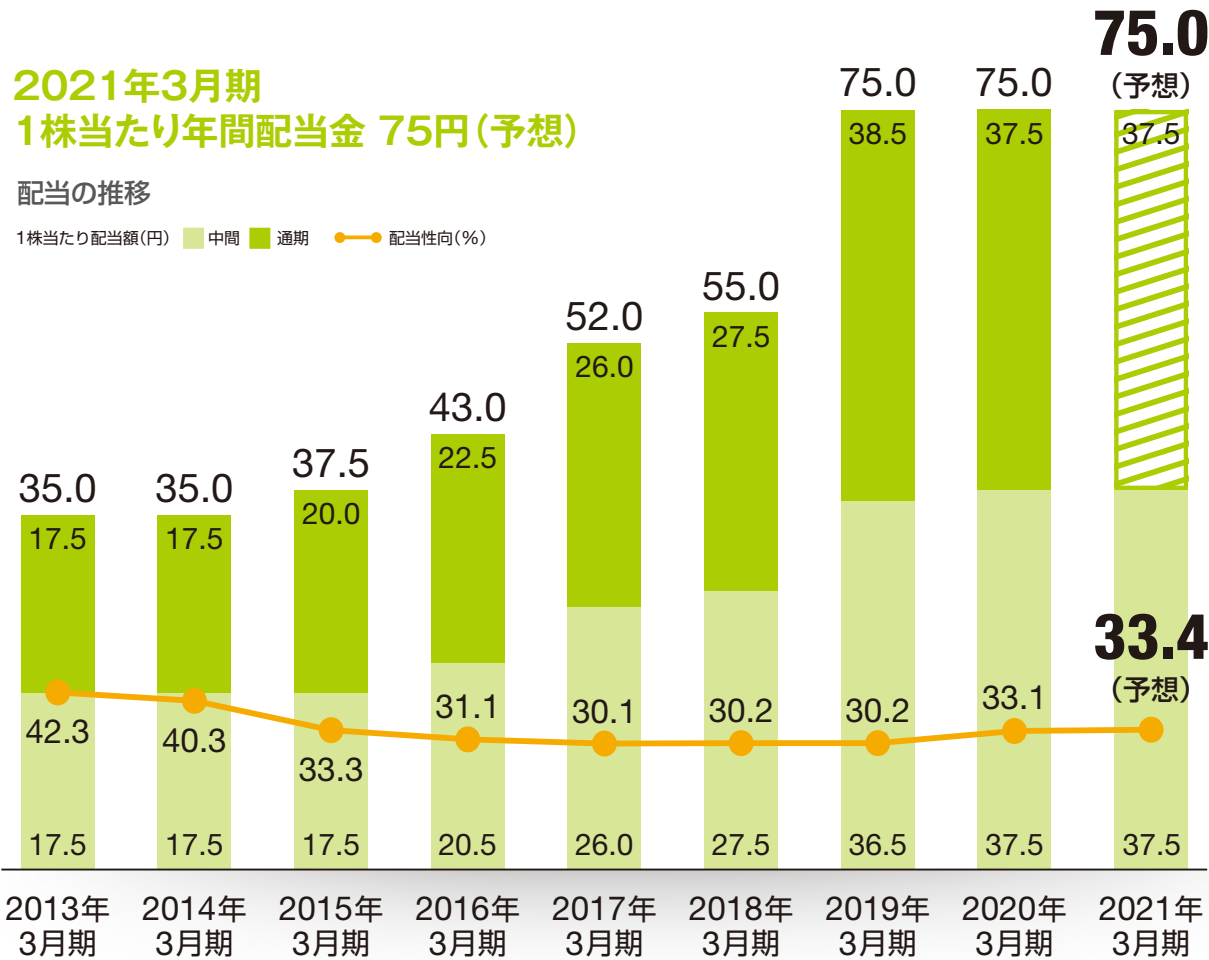
QUOカードPay 夏のキャンペーン
キャンペーン期間 2020年10月9日(金)～10月22日(木)

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%以上を目処として利益還元を実施していく方針です。

2021年3月期
1株当たり年間配当金 75円(予想)

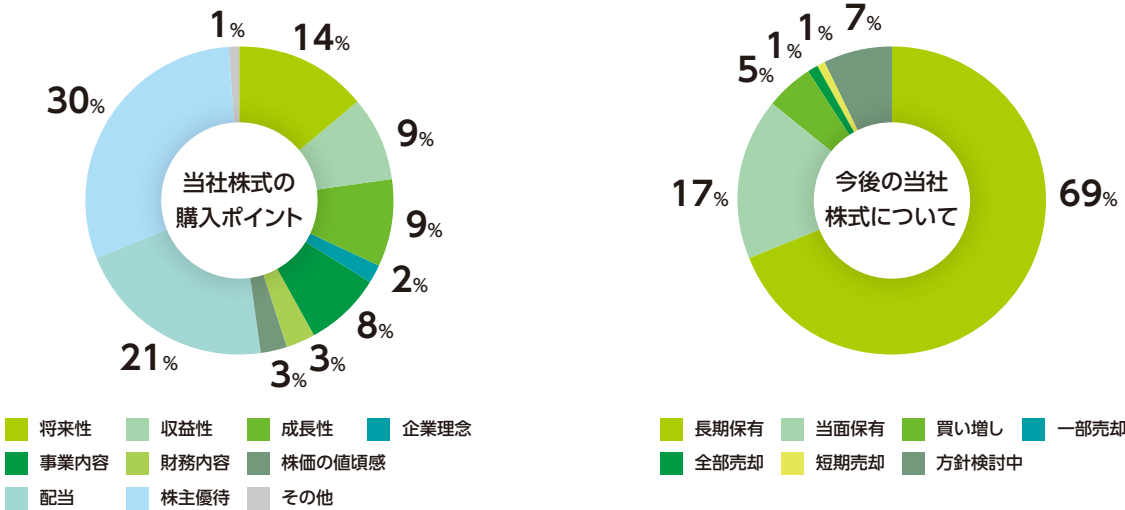
配当の推移

1株当たり配当額(円) 中間 通期 配当性向(%)



※上記の数値につきましては、過去に実施いたしました株式分割を勘案した数値を掲載しております。
 ※2021年3月期(予想)の配当性向は、2021年3月期末における期中平均株式数(予想)に基づき算出しております。

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、1,162名の株主様よりご回答いただきました。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。



当社株式の購入ポイントとしては、「株主優待」が最多となっており、次いで「配当」「将来性」となっております。今後の当社株式については、「長期保有」、「当面保有」、「買い増し」が全体の9割以上を占めております。

株主様の声

当社事業について

- 企業価値のさらなる向上に期待します。
- 5Gに係る取り組み、事業に期待しています。

配当・株主優待について

- QUOカードのデザインが素晴らしく、楽しみにしています。使用後も手元で見えています。
- 優待にQUOカード採用している会社が増えました。QUOカードが使える店を増やす努力をお願いします。

株主アンケート 株主の皆様のお声を聞かせください

株主の皆様のご意見を今後のIR活動に反映するよう努めてまいります。

ぜひ、ハガキもしくはサイトからアンケートにご協力ください。

アンケートサイトはこちら

2021年3月末まで

<https://www11.webcas.net/form/pub/t-gaia/tgreport-30>



ティーガイアの
CSR

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

当社は、2020年7月に「ダイバーシティ&インクルージョン推進方針」を公表いたしました。
本方針を踏まえ、当社の根幹を成す人材の多様性を積極的に推進し、新たな時代や変化を先取りできる「人財」を育成すること、[ICT 周辺総合事業会社]として競争力を強化すると共に、更なる企業価値向上と持続的成長を図ってまいります。

ダイバーシティ & インクルージョン推進方針

ティーガイアは、企業理念の「TGアクション～わたしたちの行動指針～」に掲げる「多様性を尊重し、最高のチームワークを実現」するため、以下の基本方針に基づき、女性活躍推進を始めとする「ダイバーシティ&インクルージョン」の推進を重要な経営戦略として位置づけ、積極的に取り組んでまいります。

- 年齢、性別、国籍、障がいの有無、性的指向や性自認、働き方などの違いにとらわれず、異なる考え方や価値観を持った人も尊重し、各々の能力を最大限に活かすことで、イノベーション創出を図ります。
- 互いに支え合い、自らの強みを発揮して積極果敢に挑戦し続け、一つのチームとして全社パフォーマンスを最大化します。
- 様々な背景を持ち、多様な働き方をする全ての社員が、仕事と生活の調和を図りながら活躍できる、豊かな職場環境を構築します。

代表取締役社長 金治 伸隆

上記の推進方針を踏まえて当社は、女性社員の登用や障がい者の採用および定着支援、育児・介護・不妊治療と仕事の両立支援等を継続的に推進しております。

加えて 2019 年度以降は LGBT 対応にも積極的に取り組んでおり、職場における LGBT などの性的マイノリティに関する取り組みを評価する「PRIDE 指標 2020」において「シルバー」を受賞いたしました。



性的マイノリティに関する取り組み

- 同性パートナーシップ制度の導入
→「同性パートナーシップ」を婚姻関係と、「同性パートナー」を配偶者と同等に扱い、社内制度の利用が可能に。
- 「LGBT 研修」を実施
- LGBT に関する社外相談窓口を設置
- 本社ビル内の一部トイレをジェンダーフリートイレに変更

拠点情報 (2020年9月末現在)

ドコモショップ 289店 内直営店173店	auショップ 378店 内直営店99店	ソフトバンクショップ 324店 内直営店40店
UQスポット 34店 内直営店10店	ワイモバイルショップ 51店 内直営店5店	楽天モバイルショップ 25店 内直営店23店

合計
1,101店
内直営店350店



拠点だより

ドコモショップ東海荒尾店
7月17日移転オープン

ドコモショップ東海荒尾店は、2020 年 7 月 17 日に旧：東海名和店から移転オープンしました。主要道路沿いの立地になり、今までよりたくさんのお客様に足を運んでいただきやすくなりました。キレイになった店舗でスタッフ一同心機一転、多数のお客様のご来店をお待ちしております。

