

会社概要 (2019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	4,568名

役員 (2019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	宮下 真弘
取締役	川瀬 浩一
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
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 (2019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	11,889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%
株式会社光通信	11,933,400株	21.41%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,983,600株	3.56%
株式会社ブロードピーク	1,525,700株	2.74%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,267,700株	2.27%
ティーガイア従業員持株会	789,500株	1.42%
GOVERNMENT OF NORWAY	777,400株	1.39%
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	503,500株	0.90%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	485,900株	0.87%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	454,300株	0.82%

※ 持株比率は自己株式341,827株を控除して計算しております。

日興アイ・アール
全上場企業ホームページ
充実度ランキング

総合ランキング
6
「最優秀サイト」
年連続選定

企業ホームページ
最優秀サイト
2018
日興アイ・アール
総合ランキング

IRサイト
総合ランキング
銅賞
2018年

ティーガイア

検索

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



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。



TG REPORT vol. 28

第29期 第2四半期(累計)

2019年4月1日～2019年9月30日



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。

目次 Table of Contents

企業理念	1	事業別の業績と取り組み	7
株主の皆様へ	2	第2四半期(累計)連結財務諸表(要旨)	11
特集 キーマンインタビュー	3	TGラウンジ	12
第2四半期(累計)連結業績・財務指標推移	5	会社概要、株式情報	裏表紙

株主の皆様へ



**「ICT周辺総合事業会社」へ。
ティーガイアグループ・パートナーと連携し、
さらなる成長を図ります。**

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。

携帯電話等販売市場では、2019年10月施行の改正電気通信事業法への対応として各通信事業者から新たな料金プランの発表・提供がなされました。通信料金と端末代金の完全分離が進む中、通信事業者はポイントサービスやコンテンツの充実、スマートフォンを利用した決済サービスへの参入等、長期的な顧客基盤の維持・拡大に、より一層注力しております。

このような事業環境下、料金プラン・販売方法の変更や、同年10月に予定されていた楽天モバイル(株)のMNO(移動体通信事業者)本格参入による通信事業者間の競争激化によるメリットを期待した消費者が様子見し、買い控えが生じました。一方で同年9月は消費税率引き上げや新料金プラン提供開始前の駆け込み需要等があり、当社グループの携帯電話等販売台数は189.6万台と前年同期をやや下回りましたが、比較的堅調に推移いたしました。モバイル事業における1台あたりの収益が堅調であったことや、決済サービス事業他にて前第2四半期連結会計期間より大手販路と新たにギフトカード商材の取引を開始したこと等により、連結売上高は前年同期比2.0%増の2,445.4億円、営業利益は前年同期比1.3%増の69.6億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比1.6%増の69.9億円となりました。

2017年度から掲げている「ICT周辺総合事業会社」としてさらなる企業価値向上のため、各セグメントでは以下のような取り組みをしております。

モバイル事業では、キャリアショップの強化・拡充等の店舗投資と、社員の採用・教育等の将来を見据えた人材投資を推進し店舗力強化を図りました。あわせて、スマホ教室を積極的に実施し、キャリアショップの役割を販売拠点にとどまらず地域のICT拠点へと発展させ、お客様に活用いただけるよう取り組んでおります。ソリューション事業では、当社グループ各社と連携し、パソコンまで含めたスマートデバイスの調達・提案、導入支援から、環境構築、保守、運用、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)事業の強化に取り組んでおります。加えて、人手不足に苦しむ飲食・小売業に対し、これを解消するためのIoTを活用したソリューションを提供するベンチャー企業に出資・提携し、サービスメニューと顧客層の拡大を図っております。決済サービス事業他では、PIN・ギフトカード商材をはじめ、連結子会社である株式会社クオカードにて「QUOカード」、「QUOカードPay」の発行拡大に取り組んでおります。

株主様への還元につきましては、1株当たり37円50銭の中間配当を実施。通期では75円を予定しております。通信業界は今、新たな激動の時代を迎えておりますが、ティーガイアとしてこの荒波をチャンスと捉え、企業価値・株主価値のさらなる向上と持続的成長の実現に向けて全力を尽くしてまいりますので、引き続きご指導・ご鞭撻の程よろしくお願ひ申し上げます。

配当について

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まいります。

2020年3月期 配当金(1株)

中間配当金	期末配当金	年間配当金
37.5円	37.5円(予想)	75.0円(予想)

QUOカードPay 担当者に聞く

2019年3月にサービスを開始したスマホ決済型デジタルギフト「QUOカードPay」の戦略と今後の展開を聞いてみました。



瀧上 宜哉

株式会社クオカード
デジタルイノベーションラボ室長

30年以上ギフトカードとして愛されてきた「QUOカード」をデジタル化した新サービス「QUOカードPay」を2019年3月より提供開始。

Q. — QUOカードPayの特長はどのようなところにあるのでしょうか？

特長は大きく3つ。1つ目は、アプリなしでも簡単に、個人情報の登録なしで、使うことができることです。届いたURLをクリックしてアクセスし、表示されるバーコードをお店で読み取ってもらっただけというシンプルな使用方法となっているので、幅広い年齢層の方に簡単にお使いいただけます。一般的なスマホ決済サービスでは、アプリダウンロード、会員登録、銀行口座やクレジットカード登録など利用するまでに多くの手順があり、個人情報が必要ですが、QUOカードPayではそうした手順は不要

です。ギフトとして、受け取った方の使い勝手を一番に考えました。一方で、デジタルの強みを活かしたアプリもご用意しております。アプリの場合、カードの履歴が閲覧できたり、複数枚のQUOカードPayを合算して使うこともできたりと、機能の幅が広がります。アプリを利用した場合も、面倒な個人情報の登録は不要で、メールアドレスだけでOKです。

特長の2つ目は、オリジナルの券面とお礼の言葉や贈りたい言葉をメッセージとして添えられること。QUOカードPayは、「デジタルギフト」です。QUOカードPayを使うたびにカードデザインが表示されることで、贈る側と受け取る側のコミュニケーションツールとなります。さらに、アプリをダウンロードすれば券面のデザインやメッセージを残せるので、広告効果やギフトの役目をいつまでも果たせるようになっています。また、QUOカードと同様に券面をコレクションできるという点もお客様にとっては嬉しいサービスのようです。

特長の3つ目は、贈る側の手間や送料がかからないこと。これまでのQUOカードでしたら、発送作業や送料等が必要でした。しかし、QUOカードPayは公式オンラインストアから、発行数、金額、デザイン、メッセージなどを設定後、銀行振込での支払いが済めば最短で翌営業日の納品が可能です。発行されたURLをメールやSNSで送信するだけなので、スピーディーかつ大量に配布することが可能になります。

Q. — 開発にあたり特に注力したところを教えてください。

デジタル化してもなお従来のQUOカードの良さをなるべく活かすようにしたところ。QUOカードPayの開発にあたっては、常に「ギフト」というコンセプトを意識しました。

今や様々なPayサービスがあり、買い物ができたり、ポイント還元されたり、家計簿がつけられたり、送金ができたりとそれぞれ多種多様な機能がついていて、使う側にとってはとても魅力的です。さらにアプリ化すれば、QUOカードPayにもいろいろな機能がつけられるので、アプリについてはかなり議論しました。

しかし、アプリでの利用を基本とすると、受けとったURLにアクセスした後、アプリをダウンロードする手間がかかります。この手間が利用の際にストレスになる可能性があり、「ギフト」性を損なう恐れがあります。そこで、これまでシンプルに利用され親しまれてきた「QUOカード」の「ギフト」というコンセプトに立ち戻り、URLをクリックするだけで利用できるブラウザ版も提供することがベストという結果になりました。



一方で、URLをクリックした後にすぐにバーコードを表示させずにカードのデザインを最初に見せるようにし、決済までひと手間かかる仕組みになっています。この手間は、「ギフト」というコンセプトに基づいており、贈り手のメッセージを伝えるためにあえてカードデザインを表示させることにしたのです。

Q. — 今後の展開を教えてください

現在、法人様をメインターゲットとし、PC版の公式オンラインストアからの注文のみとしています。しかし、ありがたいことに、スマホでの購入を望む声を多くいただいておりますので、これにお応えできるよう開発を進めています。また、支払い方法も銀行振込だけでなく、クレジットカード払いができるようにと、支払い方法の拡大にも臨みます。

また、使えるお店をどんどん増やすという加盟店新規開拓も行って

います。QUOカードPayが利用できるのはローソン系列のコンビニやドラッグストア、書店、東急ハンズなど（2019年11月1日現在）ですが、今後はさらなる加盟店拡大を予定しています。

誰でもどこでもすぐ使えるようにブラウザベースのサービスと専用アプリサービスを、贈る側、贈られる側両方ともハッピーになれるデジタルギフトとして活用していただけるよう、QUOカードPayをお届けしていきたいと考えております。

QUO Pay

クオ・カード ペイ

3ステップで使える
簡単便利なデジタルギフト



1
もらう



2
ひらく



3
みせる

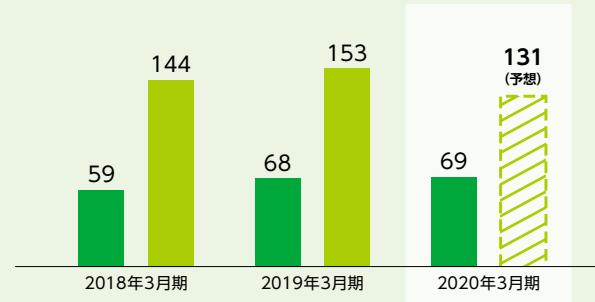
第2四半期(累計)連結業績・財務指標推移

■ 第2四半期(累計) ■ 通期 (単位未満切捨て)

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



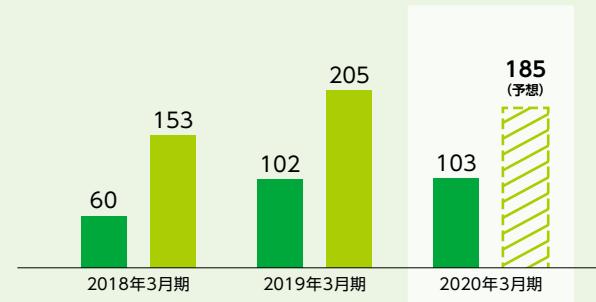
1株当たり四半期(当期)純利益 (円)



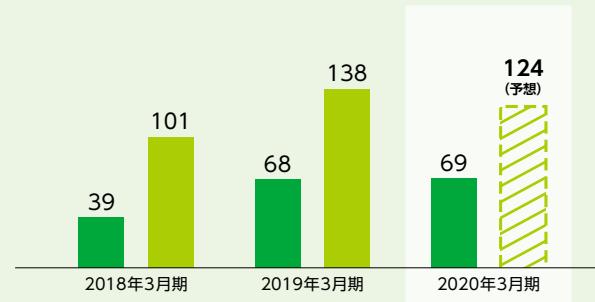
純資産 (億円)



経常利益 (億円)



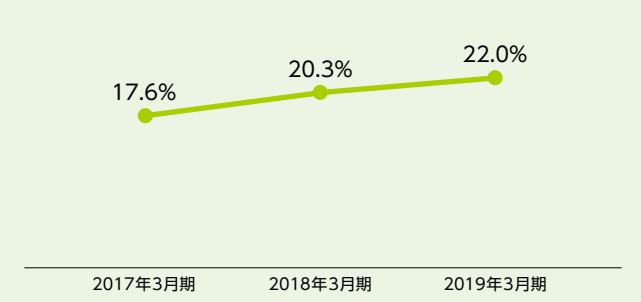
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益 (億円)



総資産 (億円)



ROIC (投下資本利益率) (%)

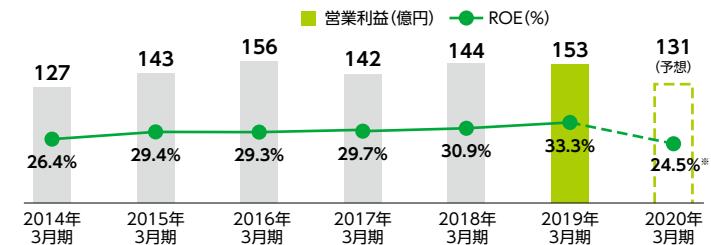


配当の推移



※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。

ROE (自己資本当期純利益率)・営業利益 推移



※2020年3月期(予想)のROEは、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。

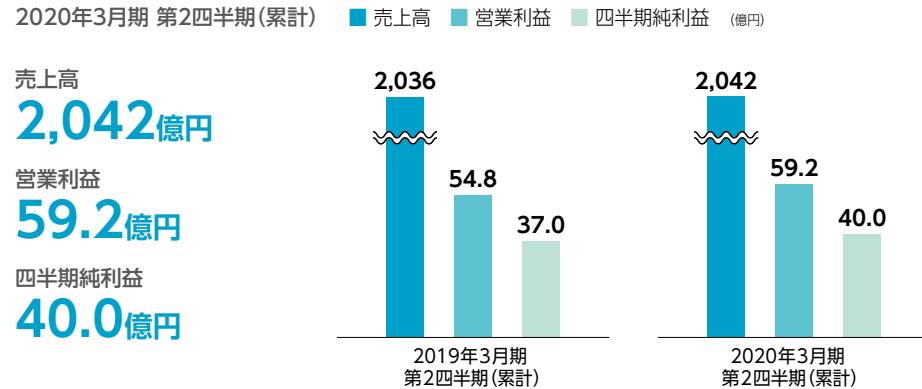
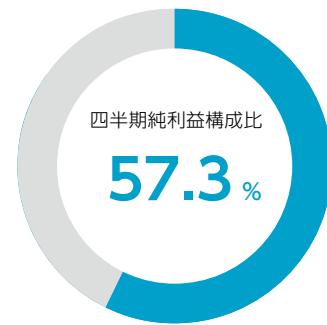
設立以来、高水準のROEと
営業利益を維持し、
「JPX 日経インデックス 400」にも
継続採用されております。

※JPX日経インデックス400は、日本取引所グループとその傘下の東京証券取引所、および日本経済新聞社が共同で開発し、2014年1月6日から公表が始まった株価指数です。

モバイル事業

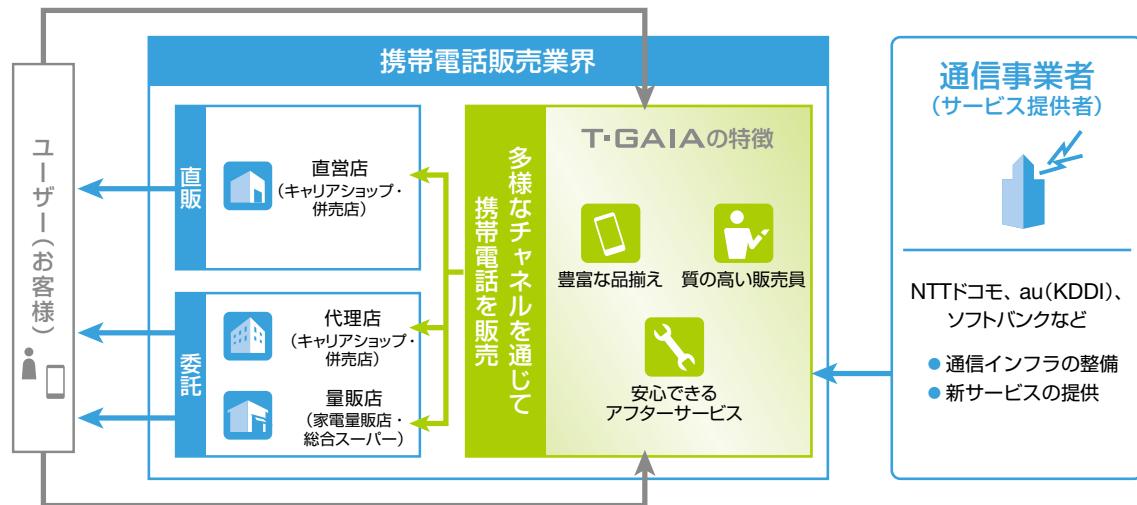
Mobile Telecommunications Business

携帯電話等の販売及び代理店業務



■ 業界におけるティーガイアの役割と位置付け

通信事業者にとって販売代理店は、日々多くのユーザーと接するチャネル。
携帯電話の流通や販売において重要な役割を担っております。



移転 スマホ教室専用コーナー設置



ドコモショップ神戸ハーバーランドumie店

出張スマホ教室 公民館等で独自に実施

販売拠点にとどまらず、地域のICT拠点として地域貢献



ドコモショップ大野城店 大野城市高齢者生きがい創造センター



auショップ東望 長崎市東公民館

新店舗 9/14 コラボ店舗オープン

楽天モバイル サクラマチ熊本店/
Smart Labo サクラマチ熊本

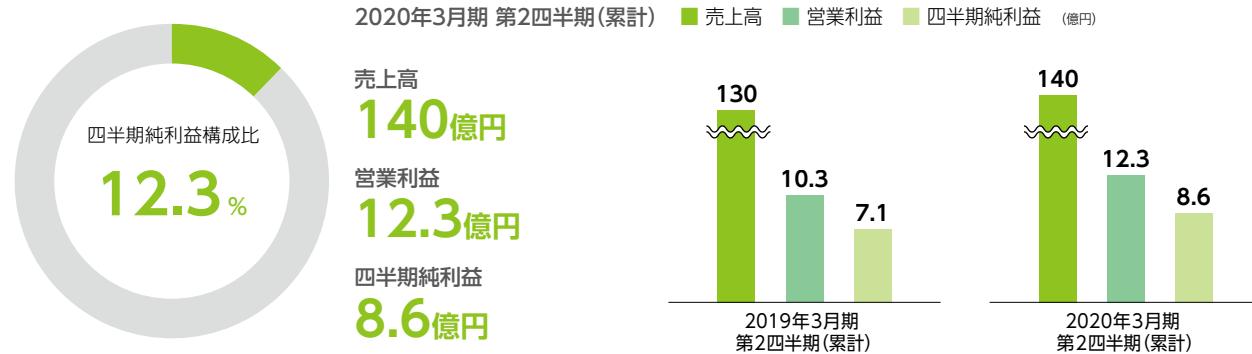


■ 当社グループキャリアショップ店舗数 (直営店・代理店含む) (2019年9月末現在)

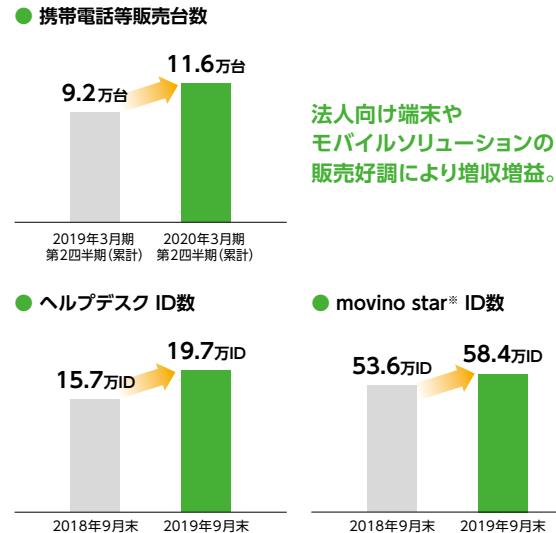
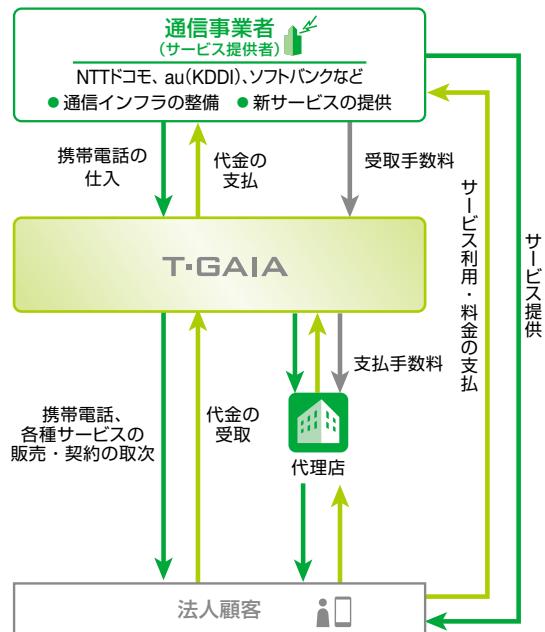
キャリア	店舗数	内直営店数
ドコモショップ	285店	173店
auショップ	391店	93店
ソフトバンクショップ	331店	34店
UQスポット	31店	8店
ワイモバイルショップ	45店	3店
楽天モバイルショップ	24店	22店
合計	1,107店	333店

ソリューション事業 Enterprise Solution Business

法人顧客向けの携帯電話等の販売やソリューションサービスの提供、固定通信サービスの販売取次業務



携帯電話販売事業(法人顧客向け)

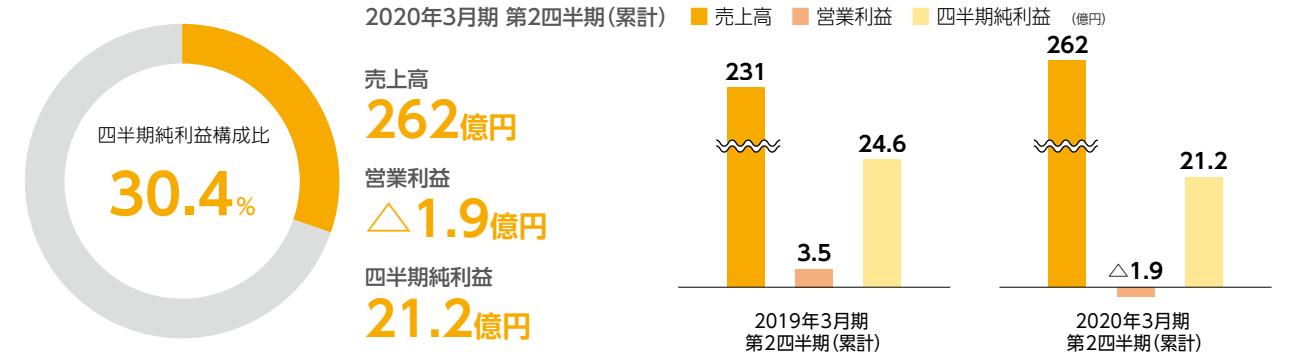


「働き方改革」を背景に法人のスマートフォン、タブレット等スマートデバイス導入が進む。それに伴い、スマートデバイス利用をサポートするヘルプデスク・movino star*のID数が増加。

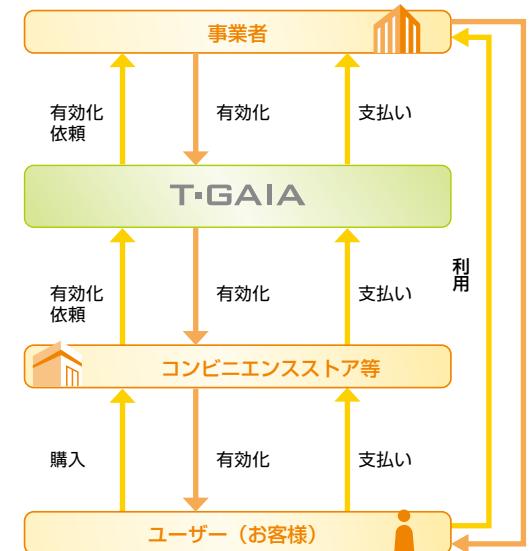
※法人向け通信回線一括管理サービス

決済サービス事業他 Payment Service Business & Other Business

決済サービス、海外事業、その他新規事業

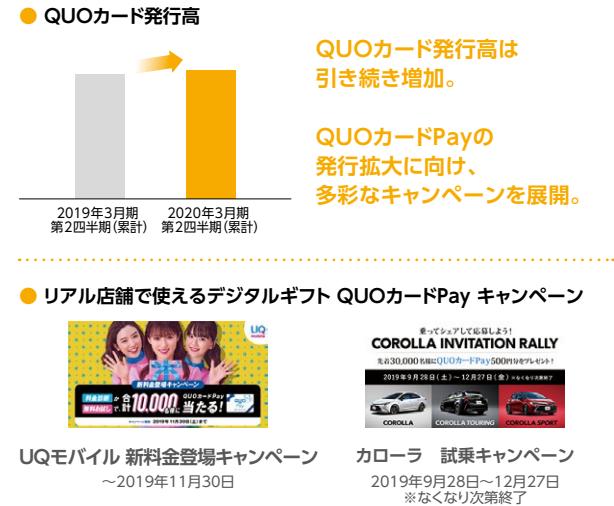


ギフトカードの販売モデル



■ギフトカード取り扱い店
 コンビニエンスストア、ドラッグストア、スーパーマーケット等
 (その他、当社の一部直営店等)

株式会社フオカードの取り組み



最新キャンペーン情報

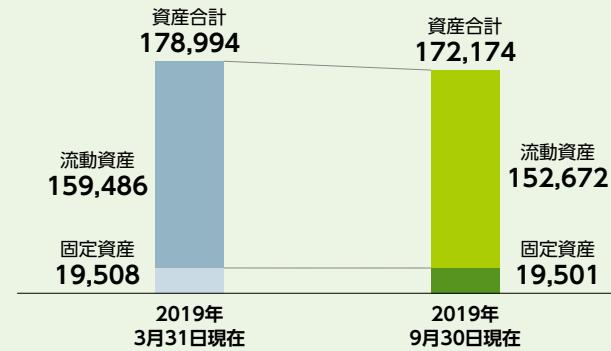
QUOカードPay公式サイト
<https://www.quocard.com/pay/campaign/>



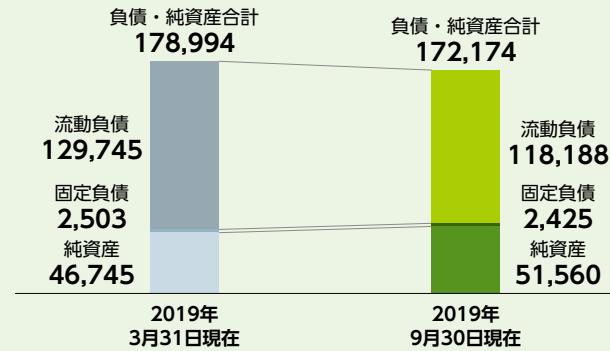
第2四半期(累計)連結財務諸表(要旨)

■ 四半期連結貸借対照表 (単位:百万円)

資産の部



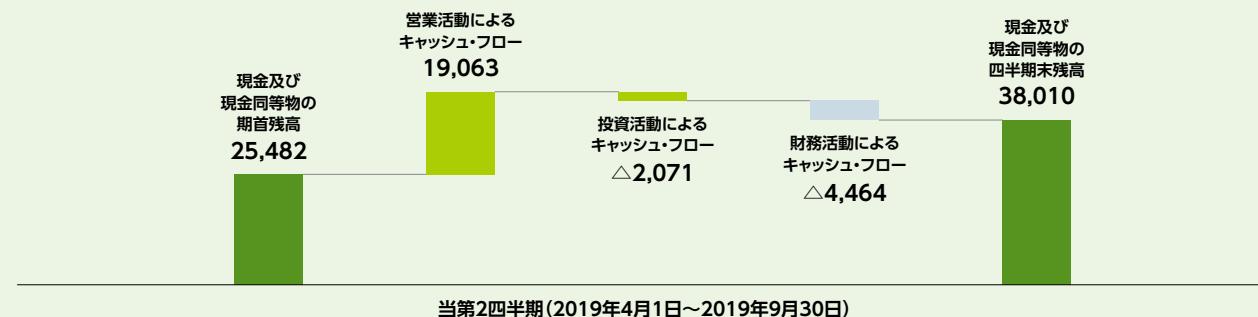
負債・純資産の部



■ 四半期連結損益計算書 (単位:百万円)



■ 四半期連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)

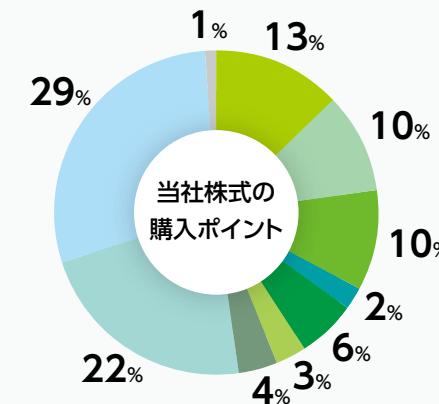


TG ラウンジ

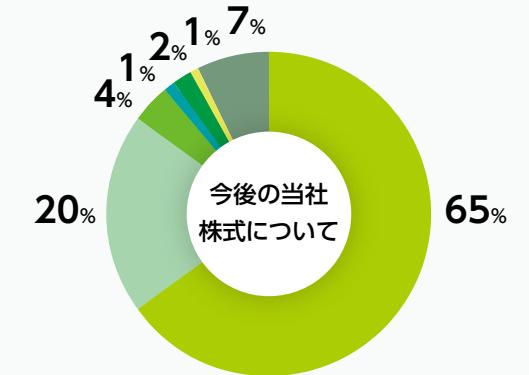
株主様と当社グループのコミュニケーションコーナーです。

アンケート結果報告

[TG REPORT(株主通信)]をご覧ください、誠にありがとうございます。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、1,035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。



株式の購入ポイントとして「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割近くを占めております。

株主様の声

経営について

- QUOカードのデジタル化に関心があります。
- QUOカード事業の見通し、財務への影響を知りたい。

配当・株主優待について

- カードデザインがとても素敵で、書店で使用できるので重宝しています。毎回届くのを楽しみにしています。
- 着実に増配が続いているので毎期楽しみにしています。



ティーガイアのCSR 企業と社会の持続的成長を目指し、幅広い事業活動を展開

環境への取り組み

当社子会社株式会社モデル・ティが再生可能エネルギー電力事業を展開

当社子会社である株式会社モデル・ティは、株式会社NTTドコモの事業パートナーとして、ドコモショップに太陽光発電システムを設置しています。



当社直営ショップ・物流倉庫に太陽光発電システムを設置



(直営ショップ)



(滋賀物流倉庫)

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

HOYA株式会社アイケアカンパニーの「アイシティecoプロジェクト」とは、コンタクトレンズの空ケースを同社を通じてリサイクルし、その再資源化した対価金額が(財)日本アイバンク協会に寄付されるという活動です。

当社では、「環境と社会の両方に貢献できる活動」として、積極的にこのプロジェクトに参加しています。

回収実績

(2017年9月～2019年7月)

33.7 kg

(空ケース33,700個分)



社会への取り組み

インターネット、スマホの安心・安全教室「e-ネットキャラバン」

総務省が推進する「e-ネットキャラバン」は、ネット依存、ネットいじめ、誘い出し、なりすまし、個人情報漏洩、ネット詐欺、チェーンメール、著作権・肖像権侵害といった内容について、子どもたちに迫る危険の実態を正しく知らせ、トラブルを未然に防ぐための啓発活動です。当社は、携帯電話を販売する業界のリーディングカンパニーとして責任を果たすべく、「e-ネットキャラバン」活動に賛同し、積極的に取り組んでいます。



(活動風景)

認定講師数 (2019年9月末現在)

456名

2019年度講座開催実績 (2019年9月末現在)

講座回数 **128回** 受講者数 **30,766名**

パラリンアートオフィシャルパートナー

一般社団法人 障がい者自立推進機構が運営する「パラリンアート」は、障がい者アーティストと支援者がひとつのチームになり、社会保障費に依存せず、民間企業・個人の継続的な協力で障がい者を支援する社会貢献事業です。当社は、2018年4月より「パラリンアートオフィシャルパートナー」となり、株主優待のQUOカードのデザインに「パラリンアート」作品を採用しています。



障がい者アートを応援しています



T-GAIA 株式会社

CSR活動の詳細については、Webサイトに掲載しています。

CSRサイト

URL: <https://www.t-gaia.co.jp/company/csr.html>

