

会社概要 (2019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	4,460名

役員 (2019年6月19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	79,074,000株
株主数	10,474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)	1,825,400株	3.27%
株式会社ブロードピーク	1,509,300株	2.70%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,473,400株	2.64%
ティーガイア従業員持株会	768,200株	1.37%
GOVERNMENT OF NORWAY	741,058株	1.32%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	525,900株	0.94%
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A.	1300000 480,183株	0.86%
THE BANK OF NEW YORK MELLON	140040 433,731株	0.77%

※ 持株比率は自己株式23,345,828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

第28期

vol.27

2018年4月1日～2019年3月31日



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れます。
- 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	連結財務諸表(要旨)	11
株主の皆様へ	2	TGラウンジ	12
連結業績・財務指標推移	5	会社概要、株式情報	裏表紙
事業別の業績と取り組み	7		

株主の皆様へ



変化はチャンス、10年先にも必要とされる存在を目指しリーディングカンパニーとしての強みを活かしたビジネスの拡大を図ります。

代表取締役社長 執行役員

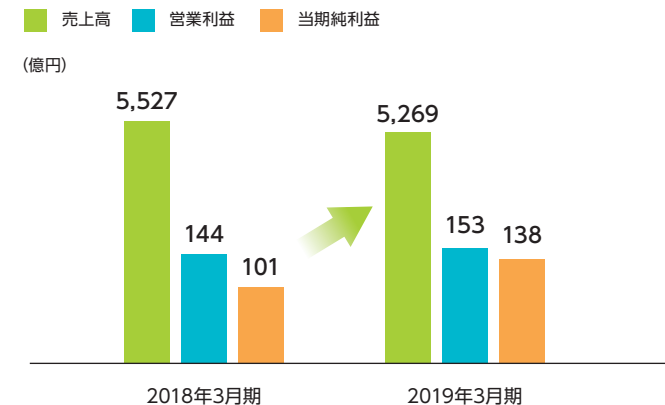
金治 伸隆

2019年3月期の業績について教えてください。

当期の連結業績につきましては、売上高は5,269.2億円、営業利益は前期比6.4%増の153.8億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比36.2%増の138.4億円となりました。

売上高が前期比で減少しているのは、携帯電話の販売台数が412万台と前期を下回ったことが主な原因です。

もっとも、全社的な生産性向上に取り組み進めた結果、売上高以外は期初計画をやや上回る結果となりました。店舗スタッフのシフト作成ツール・販売分析ツールの導入や、RPA(Robotic Process Automation)の活用等、職場のICT化を進めました。また、新たな収益基盤の構築を推進するべく、M&Aを含む案件の発掘、事業開発等に取り組みました。



各セグメントの取り組みとその成果について教えてください。

モバイル事業では、店頭での「価値提案」の比重を高め、店舗力の強化を図りました。

前述のとおり、販売台数は前期を下回りました。販売台数の減少は、一部販路における商流の変更があったことと、携帯電話料金の引き下げ余地が話題になったことによる消費者の買い控えが生じた結果が影

響していると分析しています。販売台数に占めるスマートフォン・タブレット比率は、昨年よりさらに増加し、84.8%となりました。

こうした状況の下、収益性の一層の向上を図りました。お客様一人当たりの販売単価の上昇に努め、端末の販売のみならずスマートフォン関連商材の提供をしてまいりました。また、来店予約の積極案内によ

る待ち時間削減、スマホ教室の実施等、お客様に繰り返しご来店いただける店舗作りにも尽力しました。キャリアショップの強化・拡充やMVNOショップの新設等のための店舗自体への投資や、社員の採用・教育等人財投資も推進し、店舗力強化を図りました。

ソリューション事業では、端末販売数は増加し、グループ間の連携を強化してスマートデバイスの周辺サービスも強化しました。

企業が積極的にICT投資をするという好機に恵まれ、業務効率化につながるスマートデバイスの導入や活用方法を積極的に提案した結果、端末販売台数は前期比17%増加の約20万台となりました。また、端末の販売に加え、パソコンまで含めたスマートデバイスの調達、導入から、保守・運用支援、廃棄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、グループ会社と連携して強化いたしました。2019年3月にPCテクノロジー(株)を完全子会社化したのはその1例です。また、社内異動等を通じ、ソリューション事業の人員を約2割増加するなど人財の強化にも取り組みました。

決済サービス事業他においては、既存商材の取扱高が増加、新しいデジタルギフトも誕生しました。

国内で既存商材の取扱高が増加したのは、コンビニエンスストア等の既存販路の再編による影響が終息し、また、昨年7月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によるものです。海外で

Q 携帯電話業界を取り巻く環境と今後の展開について教えてください。

当社の主業である携帯電話販売事業においては、端末代金と通信料金の完全分離を内容とする電気通信事業法の改正、新たな通信事業者参入、5Gの導入準備など、事業環境の激変が予想されます。

当社は業界におけるリーディングカンパニーとして、パートナー代理店とともに、変化に迅速に対応し、荒波を乗り切ってまいります。

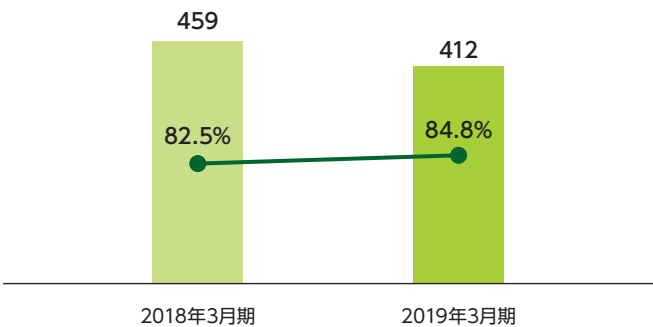
ソリューション事業においては、働き方改革の実現推進の追い風によってスマートデバイスとLCM事業および関連サービスの提供をさらに推し進めます。この4月にはOkage株式会社に投資しました。同社は、モバイルオーダーやモバイルPOSをクラウドで一元管理できる飲食店向けモバイル自動化ソリューション「Okageシリーズ」を提供しているIoTベンチャー企業です。同社の他にも、IoTを活用したソリュー

の決済サービス事業においては、シンガポールでのギフトカード事業およびハウスカード事業が順調に推移しております。タイにおいても取扱高が伸長しました。

連結子会社である(株)クオカードでは、ギフトとしての「QUOカード」ブランドが全国的にさらに浸透した結果、既存の「QUOカード」の発行額が拡大し、過去最高となりました。同社では2019年3月よりデジタル版QUOカード「QUOカードPay」のサービスを開始しました。本セグメントが前期比で減益となっているのは、「QUOカードPay」の早期サービス開始により一過性の費用を期末に計上したためです。

■ 携帯電話等販売台数

■ 販売台数 (万台) ● スマートフォン・タブレット比率



ションを提供するベンチャー企業への出資を積極的に行い、人手不足問題に悩む小売・飲食店業界に向けた、総合的な提案力を強化してまいります。

決済サービス事業においては、国内では、引き続きPIN・ギフトカード販売において発行高の拡大に努める一方、デジタルコード販売へと事業を拡大してまいります。また、(株)クオカードを通じ、既存の「QUOカード」はもちろん、「QUOカードPay」における投資を加速し、伸長するデジタルギフトマーケットにおいても、確固たる地位の確保を図ります。海外では、新たにベトナムへの進出の具体的な準備を開始しました。

この他、株式会社テリロジーサービスウェアの手話通話にも標準対応

した多言語映像通話サービス「みえる通話」に、富士通コネクテッドテクノロジーズ株式会社製のマルチ通話機「arrows hello」を組み合わせたパッケージサービスの提供も始めました。

また、この5月に発表いたしました通り、全国のセブン・イレブン店舗に対し9商品のApple製アクセサリの提供を始めております。

こうした各種の取り組みを通じ、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、「ICT周辺総合事業会社」への変身を加速し、新たなビジネスに果敢に挑戦します。

※記載されている製品名などの固有な名詞は、各社の商標または登録商標です。

Q 株主様へのメッセージをお願いします。

旧財閥系3商社と3メーカーの携帯販売会社が母体となり発足した当社も、昨年10周年を迎え、新たな年号「令和」となった今年、次の10年の成長を目指し新たな一歩を踏み出しました。振り返ると、この10年は、スマートフォンの普及とともに場所・時間を問わないコネクティビティーが実現し、コミュニケーション、情報取得、購買などの手段が大きく変化、それに対応して、過去の常識を超えたビジネスが続々と誕生しました。また、主要IT企業各社の、顧客獲得の覇権を目指した競争が激化すると同時に、業界を超えた連携も始まっています。

これからの10年、5G導入、AI、IoTの浸透を皮切りにICT産業はまた大きく変貌するでしょう。とりわけ、次の1年において携帯電話業界は重大な変化の時期に直面します。変化はチャンス、今年は当社の「底力」を見せる年とし、10年後も、ティーガイアが「なくてはならない会社」となるべく、邁進します。

企業の使命は、経営活動を通して利益をあげることです。そして、得られた利益は、企業成長のため、これまで当社を支援してくださっている株主の皆様にも還元できればと考えております。今後の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

当社の目指す姿「ICT周辺総合事業会社」

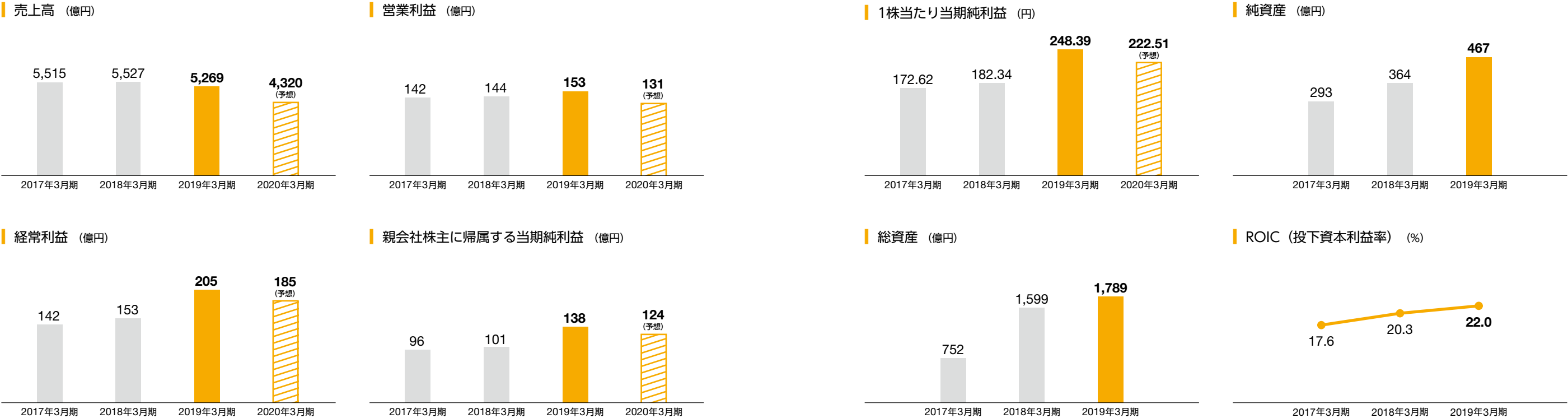


施していく方針です。2020年3月期は75円の年間配当を予想しております。

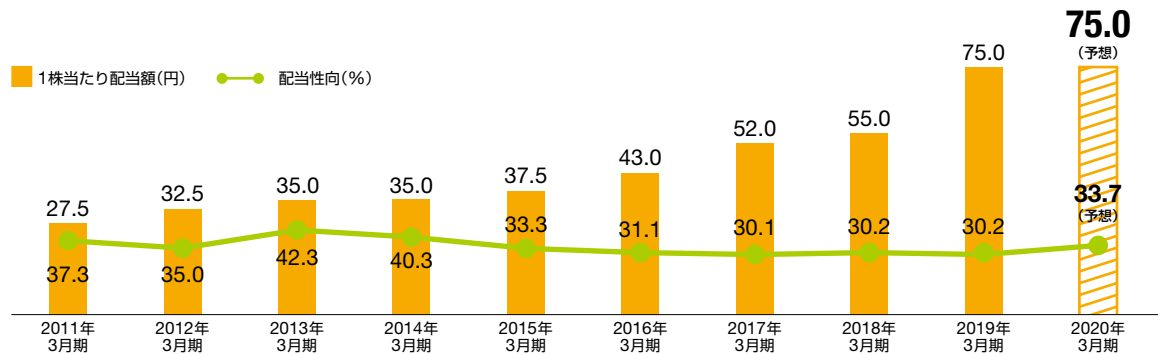
これからも、企業価値・株主価値の更なる向上と持続的成長の実現に向けて全力を尽くしてまいります。引き続きご指導・ご鞭撻の程よろしくお願い申し上げます。



■ 連結業績・財務指標推移

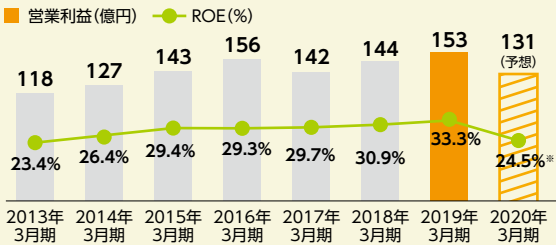


■ 配当の推移



※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。

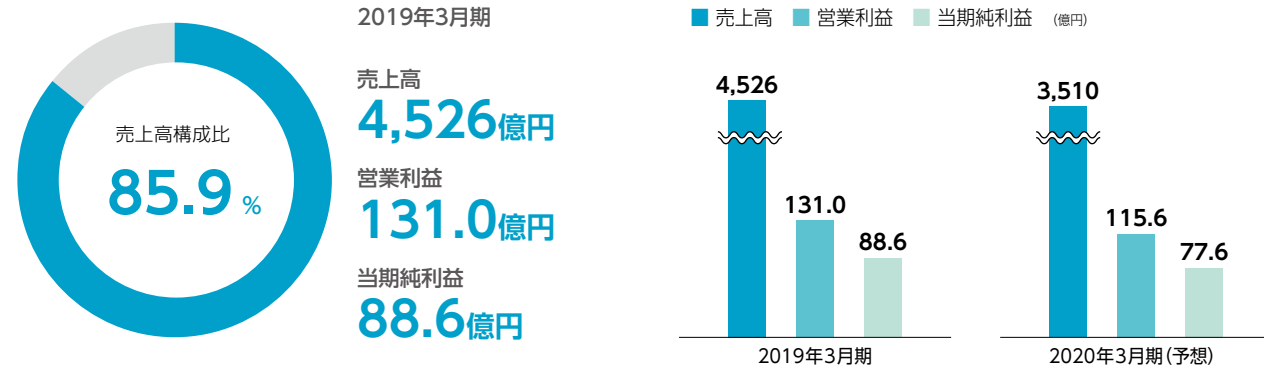
設立以来、高水準の ROE と営業利益を維持し、
「JPX 日経インデックス 400」にも
継続採用されております。

※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 Telecommunication Business

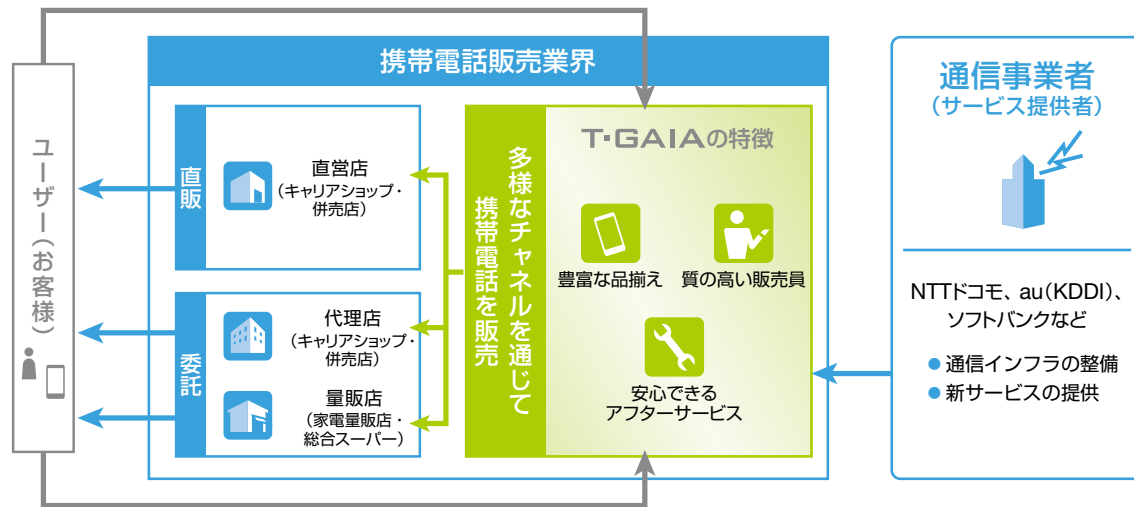
携帯電話等の販売及び代理店業務



■ 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。



■ 事業者方針に沿った最新の店舗改装・運営



Smart Labo
オリジナル商品

人気商材



ガラス/チタンコーティング

動画による教育を推進

10代～30代のSNS世代が中心の店舗スタッフへ
短い動画や文面で伝えることで理解を促進



対応スキル向上研修



新商品特徴紹介

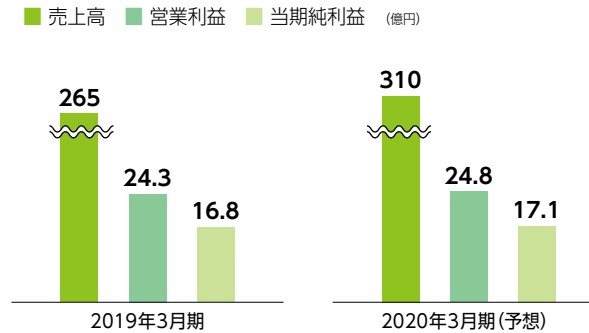
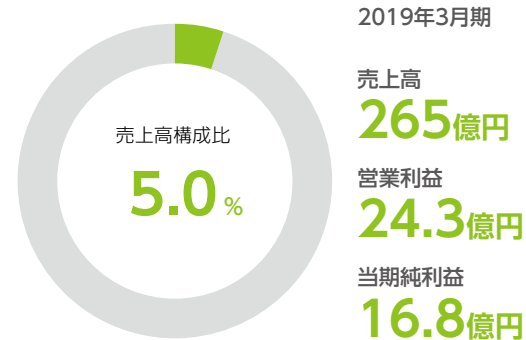
■ 当社グループキャリアショップ店舗数 (直営店・代理店含む) (2019年3月末現在)



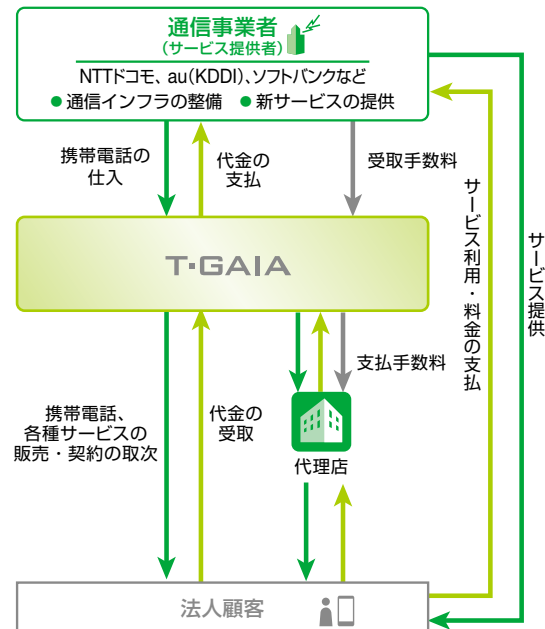
■ 事業別の業績と取り組み

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

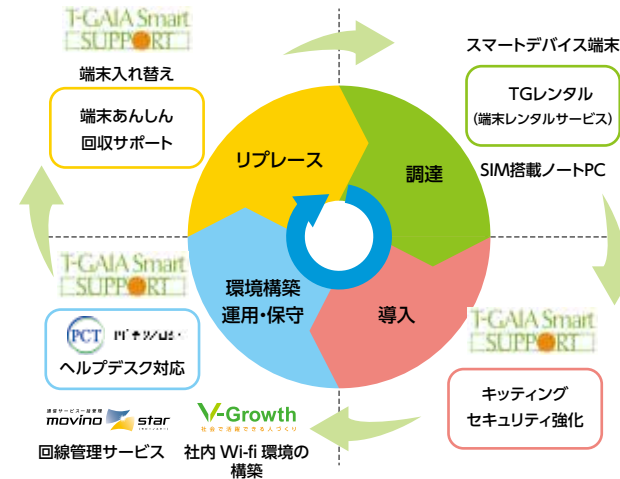


携帯電話販売事業(法人顧客向け)



■ モバイル版「LCM※事業」の強化

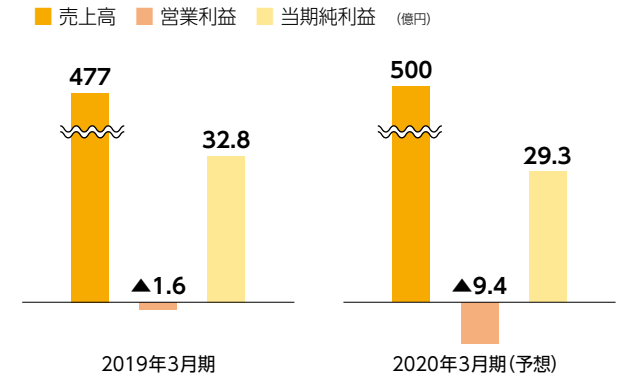
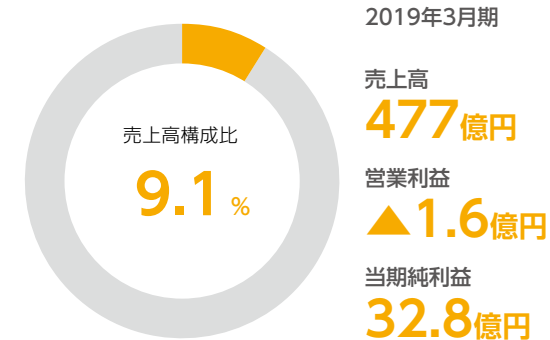
さらなるサービス拡充により、調達からリプレースまでワンストップ支援



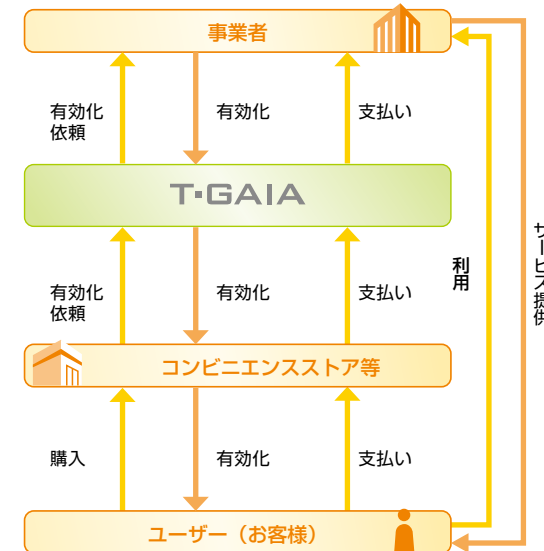
※LCM:Life Cycle Managementの略。パソコンまで含めたスマートデバイスの調達、導入、環境構築・運用・保守、リプレースまで一連のライフサイクルをワンストップで管理・サポートする事業。

決済サービス事業他 Settlement Service & 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



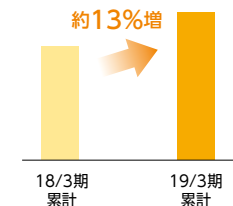
■ ギフトカード取り扱い店

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)クオカード取り組み

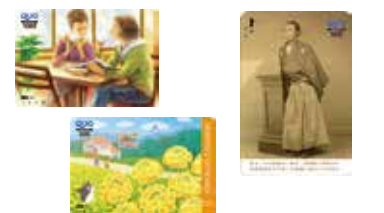
大口での販促利用や株主優待等、法人ギフト需要が引き続き拡大、年間発行枚数は約5,000万枚に。

QUOカード発行高



QUOカードラインアップの拡充

用途や季節に合わせた商品、ご当地等、ラインアップ拡充



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)

デジタル版QUOカード
「QUOカードPay」販売開始

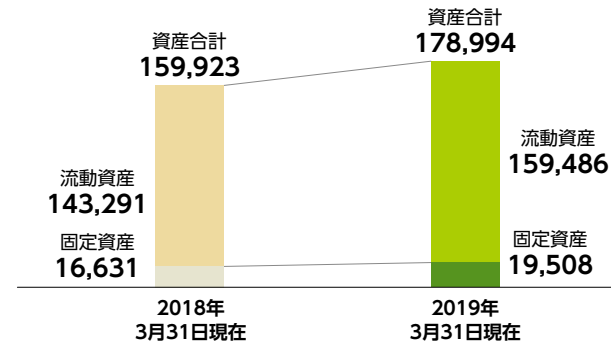
▶ 詳細はP.13へ



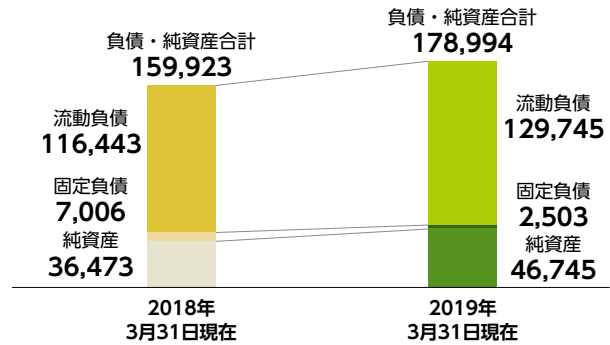
■ 連結財務諸表(要旨)

■ 連結貸借対照表 (単位：百万円)

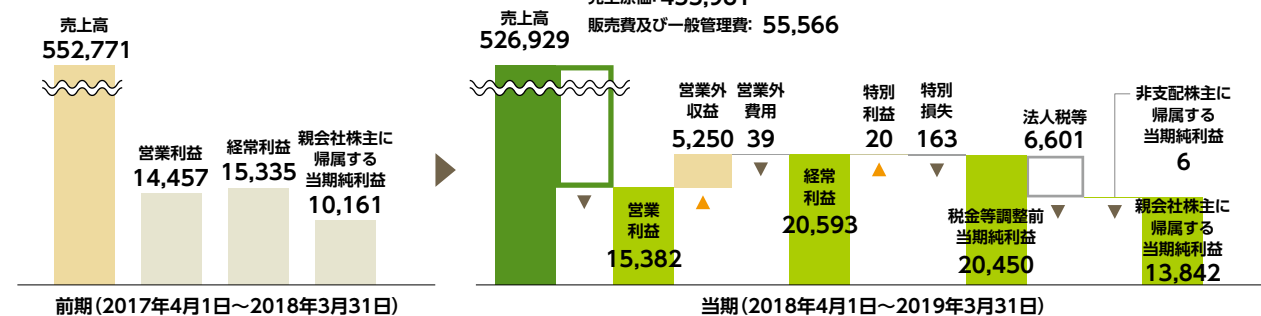
資産の部



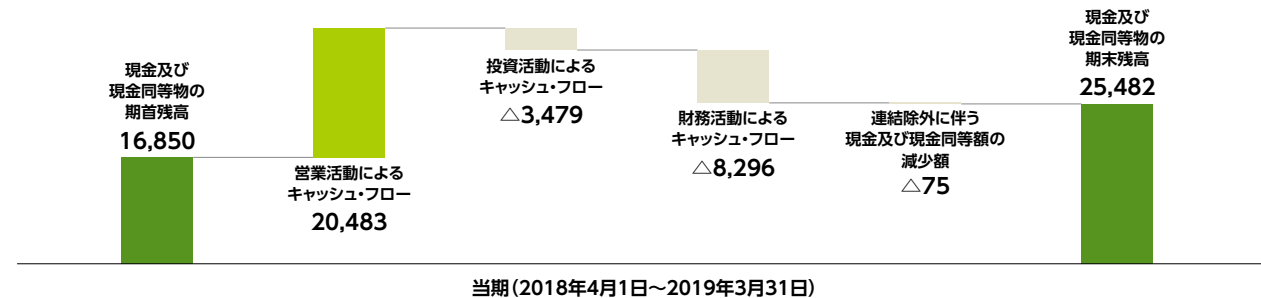
負債・純資産の部



■ 連結損益計算書 (単位：百万円)



■ 連結キャッシュ・フロー計算書 (単位：百万円)



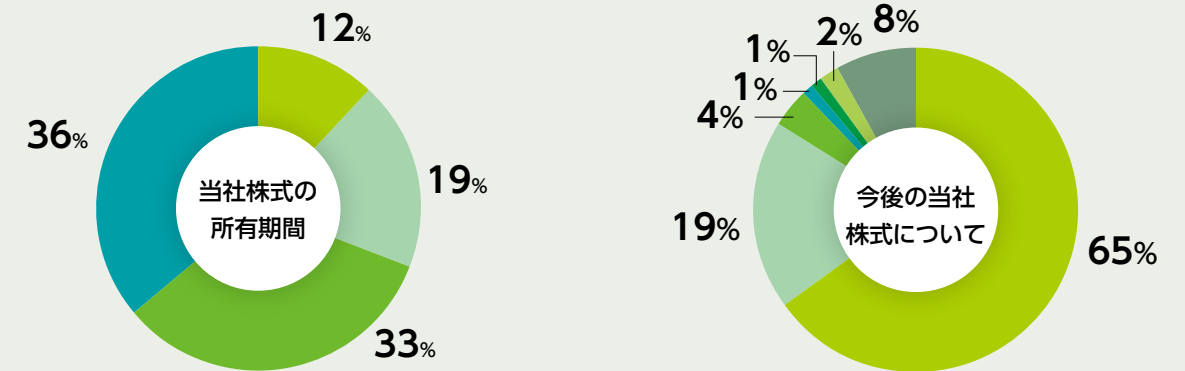
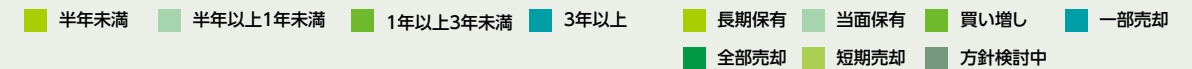
TG ラウンジ

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)」をご覧いただき、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、739名の株主様よりご回答をいただきました。
貴重なお意見・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。



約7割の株主様に1年以上当社株式を保有いただいております。今後につきましても、「長期保有」「当面保有」「買い増し」とのご回答が約9割を占める結果となりました。

株主様の声

経営について

- ソリューション事業と決済サービス部門の成長を期待します。
- フオカードの進化に期待します。

配当・株主優待について

- デジタル化+今のステキなデザインカードも続けて下さい。高齢者には便利な上、子供や孫にもあげて喜ばれます。
- いつも優待を楽しみにしています。
- 増配期待しています。





デジタル版QUOカード

「QUOカードPay」サービス開始



当社子会社である株式会社クオカードは、2019年3月よりスマホ決済型デジタルギフト「QUOカードPay」(クオ・カード ペイ)のサービスを開始いたしました。「QUOカードPay」は、これまでギフトカードとして30年以上愛され続けている「QUOカード」の汎用性と知名度を生かした、簡単・便利にスマートフォンで使える気持ちが伝わるデジタルギフトです。「QUOカード」の良さを残しつつ利便性をさらに追求し開発された、幅広いシーンで活用できる新しいサービスです。



QUOカードPayの特長

- アプリなし、個人情報登録なしでご利用可能!
- 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!
- 現金と併用ができ、最後まで無駄なく使いやすい!

QUOカードPayの使い方

誰でも簡単 3ステップ

- 1 もらう**
QUOカードPayのURLをスマートフォンで受け取る。
- 2 ひらく**
URLをタップしてQUOカードPayを表示。
- 3 みせる**
バーコードをお店で見せて、読み取ってもらうことで、支払い完了。

QUOカードPayが使えるお店(2019年5月現在)

全国のローソン、ナチュラルローソン、ローソンストア100、Vドラッグ、上島珈琲店
(導入予定) サンドラッグ、ドラッグトップス、東急ハンズ、有隣堂、トモズ 等、順次拡大予定

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開始



太陽の恵みを活用し「地産地消型電力事業」を営む、当社子会社(80%出資)「株式会社モデル・ティ」は、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、飲食店等に対し、未利用屋根を活用した再生可能エネルギー電力事業の展開を本年より開始いたしました。

■モデル・ティでんき (PPAモデル※) ※PPA=Power Purchase Agreement(電力購入契約)



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