

会社概要 (2016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
販 売 地 域	日本全国
従 業 員 数	4,264名

役員

代表取締役社長	澁谷 年史
取締役 副社長執行役員	片山 文平
取締役 副社長執行役員	金治 伸隆
取締役 副社長執行役員	多田 総一郎
取締役 専務執行役員	近田 剛
取締役	小池 浩之
取締役	福岡 徹
取締役(社外取締役)	新 将命
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
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)	松岡 幸秀
監査役(社外監査役)	蒲 俊郎

株式情報 (2016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	79,074,000株
株主数	4,023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)	1,614,400株	2.89%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,377,300株	2.47%
株式会社インフォサービス	1,143,000株	2.05%
ティーガイア従業員持株会	741,800株	1.33%
野村證券株式会社	725,100株	1.30%
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN(CASHPB)	675,295株	1.21%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	534,400株	0.95%
MSIP CLIENT SECURITIES	509,045株	0.91%

※ 持株比率は自己株式23,345,757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

3「最優秀サイト」
年連続選定



ティーガイア 検索

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



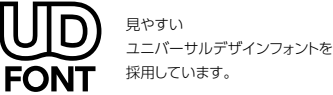
TG Report

vol. 22

第26期 第2四半期(累計)
2016年4月1日～2016年9月30日



東証第一部 3738



本紙は、FSC®森林認証紙と
植物性インキを使用しています。



TGビジョン

－ティーガイアの企業姿勢－

未来を拓く、明日への飛躍 ～ CHALLENGE TOMORROW ～

TGミッション

－ティーガイアの使命－

- ・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。
- ・社員とその家族に感謝し、平等なチャレンジの機会があり、働く喜びを実感出来る企業であり続けます。
- ・全てのパートナーと強い協力関係を築き、健全かつ公正な取引のもと共存共栄に努めます。
- ・グローバルな企業活動を通じ、あらゆる地域社会の発展に貢献します。
- ・株主を含む全てのステークホルダーの信頼に感謝し、企業価値を高め続けます。
- ・リーディングカンパニーとして時代の変化を先取りし、既存事業の強化に加え、新たな市場を開拓します。

TGアクション

－わたしたちの行動指針－

- ・お客様を第一に考え行動します。
- ・全ての人から「ありがとう」と言われる最高のサービスを提供します。
- ・プロフェッショナルとして継続的に自己研鑽を行います。
- ・互いを尊重し切磋琢磨することで、無限の可能性を引き出します。
- ・風通しの良い、積極的なコミュニケーションを図ります。
- ・チームワークを大切にし、最高のパフォーマンスを発揮します。
- ・いかなる時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。
- ・現状に満足せず、情熱とスピード感を持ち、積極果敢に挑戦し続けます。

Contents

企業理念	1	事業別の業績と今後の展開	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 ティーガイアの企業価値向上への取組みについて	3	TGラウンジ	12
連結業績ハイライト	6	会社概要、株式情報	裏表紙

事業環境の変化を先取りし、 戦略的な投資を推進



株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。また、平素は格別のご高配やご厚情を賜り、厚くお礼申し上げます。

劇的な転換期に直面している昨今の通信業界では、電気通信事業法の改正や「スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドライン」等の影響を受け、事業環境が大きく変化しております。

このような環境下、当上期において当社グループは約204万台の携帯電話等を販売いたしました。当上期の連結業績はほぼ社内計画通りに推移しており、株主の皆様への還元につきましては、2016年3月期比9円増配の1株当たり52円の年間配当を予定し、3期連続の増配となる見込みです。

今後も引き続き変化を先取りし、各事業セグメントにおいて将来のための戦略的投資を積極的に推進してまいります。モバイル事業では、新設・移転・大型化などキャリア

ショップの拡充並びにアクセサリショップやMVNO(仮想移動体通信事業者)ショップの出店を促進すると共に、販売品質とCS向上のために人材教育への投資も強化いたします。ソリューション事業と決済サービス事業におきましても、将来の成長に向けた新たな事業展開に加え、人材やシステムへの投資を積極的に行い、収益源の多様化を推進してまいります。

今後も事業環境の激変をビジネスチャンスに繋げ、持続的成長の実現と株主価値・企業価値の最大化に努めてまいります。

引き続きご支援・ご鞭撻の程をよろしくお願い申し上げます。

2016年12月

代表取締役社長

瀬谷 年史

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。

2017年3月期 配当金(1株)

中間配当金	期末配当金	年間配当金
26.0円	26.0円(予想)	52.0円(予想)

出口様を社外取締役を迎え入れたポイントを教えてくださいませんか。

澁谷—今年度から社外取締役を3名に増員しようと決めた時、まず浮かんだのが女性取締役を招聘すべきということでした。当社の販売現場では女性スタッフが過半数を占めており、また、お客様も半分は女性です。こういった会社のガバナンスに照らして取締役会に女性がいらないのは、もはや異常事態ともいえると考えました。一方、当然のことですが、女性であることは当社の取締役にになっていただくための十分条件ではありません。出口さんの経歴を拝見して、国内外の企業において複数の職種を経験され、それぞれにおいて経営レベルで活躍されていることに非常に感銘を受けました。また、お会いして話を伺ったところ、当社の社外取締役就任を含めて新しいことにチャレンジすることに、非常に前向きな方だとの印象を持ちました。そういったところも、企業理念の「TGビジョン」(企業姿勢)にCHALLENGE TOMORROWを掲げる当社にぴったりの方だと思いました。

就任当時のティーガイアへの印象はいかがでしたか。その後、印象の変化等があれば教えてください。

出口—大手企業、業界最大手という当社の立場に誇りを持って仕事をされている、社員の方々に多くお会いしました。当社に温かく迎え入れていただき、感謝しております。店舗も顧客として回ってみました。商品・サービスの説明やPOPなど、色々な現場の工夫がされていると感じました。携帯端末市場の成長鈍化が予想される中、今後の当社の成長戦略に社員も大きな関心を持っています。大きな組織なので、本社と現場との距離感をいかに縮めて一体感をもって動けるようになるかが、課題の一つだと思います。

「TGビジョン」を始めとする当社の企業理念は、全ての行動の



社外取締役 出口 恭子

根底に流れる原動力とも言うべき価値観だと理解しており、その浸透に注力し始めたのは、大切なことだと思います。「企業理念 浸透・活用推進プロジェクト」が立ち上がると同時に、Wow Talk (インスタント・メッセージ システム)を用い、社長自ら全社員に向けて直接コミュニケーションをとるなど、活発な動きに期待を寄せています。

社外取締役の役割については、どのようにお考えでしょうか。

澁谷—いくつかありますが、第一に「あえて行間と空気を読まずに発言していただく」ことかと思います。社長になって実感したことですが、「あなたの考え方は間違っている」とか「やるべきことをやっていない」と面と向かって言ってくれる人は、社内では得られません。また、執行側が当然と考えていること、特に前例や業界慣習というようなことについて、「おかしいものはおかしい」と気づかせていただきたいと思います。当然のことながら、私達(執行側)とは異なる経験や知識を高いレベルでお持ちの方ばかりですので、これに基づく経営上のアドバイスを頂戴することも期待しています。

出口—社外取締役に二つの役割があると思います。一つは「経営の健全性や透明性の確保」、もう一つは「企業価値の持

対談

ティーガイアの企業価値向上への取り組みについて



代表取締役社長 澁谷 年史

続的な向上」です。社外役員は企業の監視役という役割が期待される一方で、株主の声を代表し企業価値の向上に寄与することが求められていると思います。「独立・社外」であるがゆえの中立・公正な目で臆せず物を言い、また異なる業界の知見・経験を引き出しとして、当社の経営に貢献できればと思っています。

取締役会の状況、印象に残っているエピソード等があれば、教えてください。

澁谷—私は過去上場企業を含めて数社の社外役員を務めたことがあります。そのような会社と比較しても当社の取締役会では非常に活発な議論が展開されています。必ずしも社外役員の方だけではなく、執行側の取締役間でも、時にはヒートアップした議論となることもあります。私の会議運営のせいかもしれませんが、予定時間オーバーとなることも多く、取締役各位また事務局の方には申し訳ないと思っています。

出口—20名近い役員や事務局が同席する会議の場であっても、自由に発言ができる空気があります。大企業の取締役会で互いに遠慮なく議論できるのは、貴重なことだと思います。



取締役会は毎回4時間近くかけており、質疑応答では厳しい質問も飛び交います。現場主導で動く案件では、本社と現場をネット回線でつなぎ、直接担当者が発表するなどの工夫が印象的でした。今後ますます重要になる成長戦略や中期計画については、重要な議題を取り上げ社外役員も入れて、合宿形式など集中的に議論する時間をとることに、意義があると思っています。また、澁谷社長が株主総会後の懇親会で即興の演奏を披露されましたが、遊び心を覗かせるこのようなシーンも印象に残っています。

ティーガイアのダイバーシティ推進について、どのようにお考えですか。

澁谷—主力のモバイル事業でリーディングカンパニーとしての地位を確固たるものにし、また、新たな市場を開拓して行くために欠かせないものだと考えています。ダイバーシティとはともすると、「今まで恵まれなかった女性の地位を向上させる」とか「障がい者の方々に働く機会を与える」ために、会社がコストを負担することだと思われがちです。そうではなく、当社がモバイル業界の変化を先取りし、新たな市場を開拓するためには、今までの成功体験に縛られた金太郎飴のような集団ではなく、様々なバックグラウンドを持った役職員が全ての階層で力を発揮できるような環境を作り出すことが必要だと考えています。すなわち、ダイバーシティ推進は、会社の未来に対して不可欠な投資であるということです。忘れてはならないのは、ダイバーシティすなわち「多様性」という言葉は別に性別や障がいの問題ではなく、色々な意味で会社に多様性を持った人達が必要だということです。国籍・宗教・性的志向等、異なる信条・知見・体験を持つ人々が対等の立場で活躍できる環境を整え、実際に活躍していただくことにより、当社はますます良い会社になると信じています。

出口―ダイバーシティとは単なる女性の活用や躍進にとどまらず、男女を問わず、様々な考え方や働き方を受け入れ、促進することではないかと思います。一人ひとりの持てる力を100%ならぬ、110%発揮できる、そのような職場を実現するための取組みが、私にとっての真のダイバーシティです。当社は女性の管理職登用や障がい者雇用など、ダイバーシティ推進への取組みに本腰を入れ始めたところではないでしょうか。ダイバーシティの浸透度と企業業績は、正の相関関係があることを示した大手コンサルティング会社のデータがあります。価値観や考え方の多様性を受け入れ、活用できる企業を目指し、社外役員としても積極的に取り組んでいきたいと考えています。

ディーガイアの企業価値向上への取組みについて、今後の課題は何だと思われますか。

澁谷―本日のメインテーマになっているダイバーシティにも関連しますが、過去の成功体験にとらわれない自由な発想が、モバイル並びにモバイル以外の両方の事業分野で必要だと思っています。その他に、ビジネスの本質を自分の頭で考えること、主体的な事業者としてビジネスモデルを創り上げること、新しいビジネスや技術に関する知識と感性というものが不可欠だと感じています。これらを意識しながら人材育成を続け、必要に応じてキャリア採用も行い、このような能力を持った社員を増やして行きたいと思っています。

出口―当社ではこれまで取締役会が一体となって企業価値向上に取り組んできたと思いますが、今後の課題としては、成長戦略が挙げられます。多角化と既存事業の深掘りの、両軸を追っていく必要があると感じています。また、既存事業モデルにとらわれず、新たな打ち手を次々考案し実験してみる機動力も、培っていく必要があるのではないのでしょうか。サントリー社の「やってみなはれ」ではないですが、常に新機軸を探して挑戦し続けるDNAの構築と実現を目指して、社外役員としても誠心誠意取り組みたいと思います。

株主・投資家の皆様に向けてメッセージをお願いいたします。

澁谷―当社は、現在の主力であるモバイル事業における圧倒的なリーディングカンパニーとしての地位をさらに強固なものにするとともに、「コミュニケーション」を事業の中心において新たな事業分野を開拓・育成して行くことにより、全てのステークホルダーの期待に応えたいと考えています。そのために、事業投資と人材への投資を積極的かつ継続的に行ってまいります。

出口―「経営の健全性・透明性を高める」、そして「企業価値を持続的に高める」。この二つは株主・投資家の方々のみならず、社員やお客様も含むすべてのステークホルダーに対して、果たしていくべきことだと思っています。株主・投資家の皆様から色々のご意見を賜りながら、社内・社外役員一体となって、一層の経営努力を続けていく所存です。

出口 恭子

略歴

1989年 4月 ベイ・アンド・カンパニー・ジャパン・インコーポレイテッド 入社
1999年 2月 ディズニー・ストア・ジャパン株式会社 シニアファイナンスディレクター
2001年 3月 日本GEプラスチックス株式会社 取締役CFO
2007年 1月 ヤンセンファーマ株式会社 マーケティング本部副本部長
2012年 1月 日本ストライカー株式会社 代表取締役社長
2013年 3月 株式会社ベルシステム24 専務執行役 社長室長兼経理財務本部管掌
2014年 3月 アップィ合同会社 社長
7月 日本スキー場開発株式会社 社外取締役(現任)
2015年 2月 医療法人社団色空会 最高執行責任者(現任)
2016年 3月 クックパッド株式会社 社外取締役(現任)
6月 当社社外取締役(現任)



連結業績ハイライト

2017年3月期第2四半期(2016年4月1日～9月30日)

売上高

2,563.5 億円

営業利益

59.8 億円

01

**前年同期比で減収減益となるものの、主力のモバイル事業は堅調に推移
ハード面とソフト面での戦略投資を積極的に行い、通期目標達成を目指す**

モバイル事業： 市場環境の変化を背景に、過度な販売競争が沈静化し端末の実質販売が上昇したことから、携帯電話等の総販売台数は減少しましたが、お客様のスマートライフ充実に向けて光回線やタブレット、スマートフォン関連商材等の販売における付加価値提案力を高め、収益性向上を図りました。

ソリューション事業： 固定回線系商材において、フレッツが卸売りモデルに移行しビジネスモデルが転換期を迎えたため、従来型光回線サービスの販売が減少しセグメント利益が大幅減となりましたが、将来の成長に向けての人員体制強化やシステム投資を推進しました。

決済サービス事業他： 商品構成の変化に伴い減収となったものの、ギフトカード販売は好調で、実質的な販売総額である取扱高は前年同期比で増加しました。

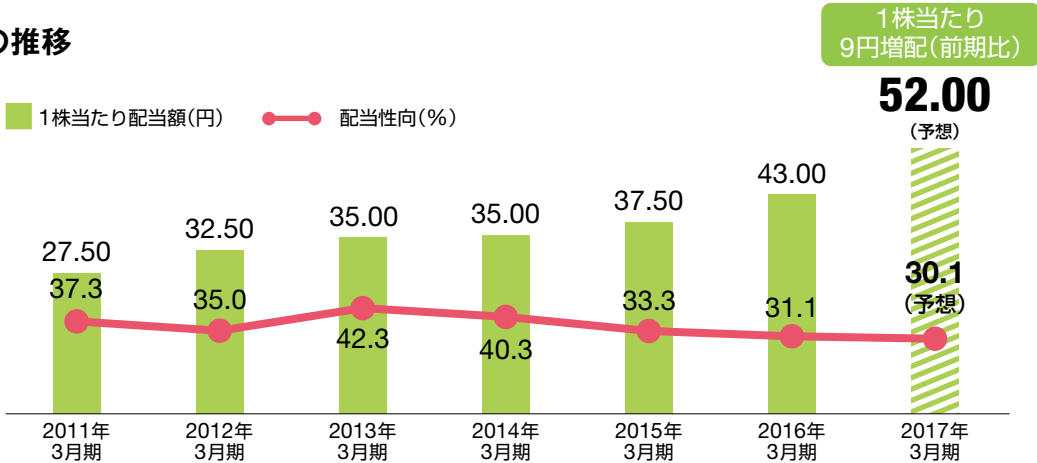
下期も引き続き各セグメントにおいて、ハード面(ショップの出店・拡充)とソフト面(人材・システム)での戦略的投資を推進し、収益性向上と通期目標達成を目指してまいります。

02

中間配当は期初予想通り1株当たり26円を実施、通期では前期比9円増配の52円を予定

2017年3月期の年間配当は前期比9円増配の1株当たり52円を予想し、3期連続の増配を予定しております。また、2016年4月には128億円規模の自己株式取得を実施しており、2017年3月期における資本効率の向上を見込んでおります。

■ 配当の推移

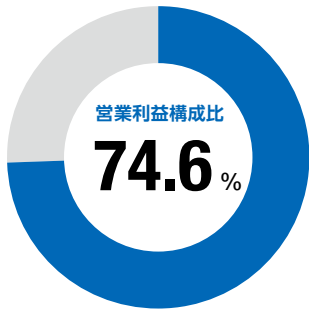


※上記の数値につきましては、過去に実施いたしました株式分割を勘案した数値を掲載しております。

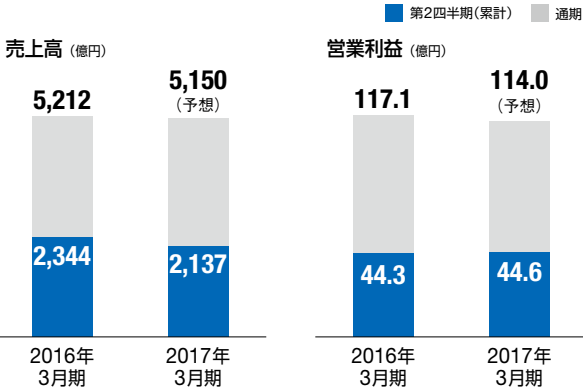
モバイル事業

Mobile Telecommunication Business

携帯電話等の販売及び代理店業務



2017年3月期 第2四半期(累計)
売上高
2,137 億円
営業利益
44.6 億円



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) (2016年9月末現在)

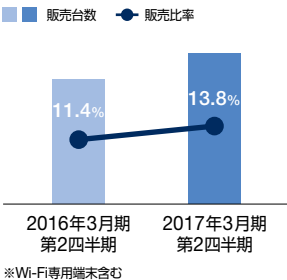
ドコモショップ	auショップ	ソフトバンクショップ	ワイモバイルショップ	楽天モバイルショップ	UQスポット
279店 内直営店172店	432店 内直営店70店	457店 内直営店36店	58店 内直営店1店	3店 内直営店3店	1店 内直営店0店
合計					1,230店 内直営店282店

当第2四半期(累計)の実績

付加価値提案力向上により収益性アップ

- 移転・大型化等の店舗拡充を実施
- 販売スタッフの教育・研修を推進し、CS向上に取り組み
- 大型店舗を新規出店するとともに、MVNO(仮想移動体通信事業者)ショップも新設

タブレット販売台数



※Wi-Fi専用端末含む

タブレット・関連商材販売動向

- 通信キャリアの大容量データプラン導入等に伴い、タブレットを拡販
- お客様ニーズに即したコンテンツの提案を実施
- 販売台数減少にもかかわらず、アクセサリ販売は堅調に推移

Smart Labo メンバースカード&アプリ



POP UP STORE



※渋谷ヒカリエに期間限定でオープン



注目の商品を続々投入

今後の展開

- 店舗の新設ならびに移転・改装・大型化等の戦略的投資を継続
- お客様のライフスタイルに合わせた多様な商材・サービスの提案を強化
- 販売スタッフの販売力強化のための人員の補充、教育投資の実施



戦略的ショップ投資(新規出店)

7月27日オープン
● auショップ長与九州屈指の大型キャリアショップ



7月29日オープン
● ドコモショップ海老名西口店 関東有数の大型キャリアショップ



MVNOへの取組み(楽天モバイルショップの新設)

7月21日オープン
● 楽天モバイル池袋サンシャイン通り店



8月4日オープン
● 楽天モバイル広島ゆめタウン広島店



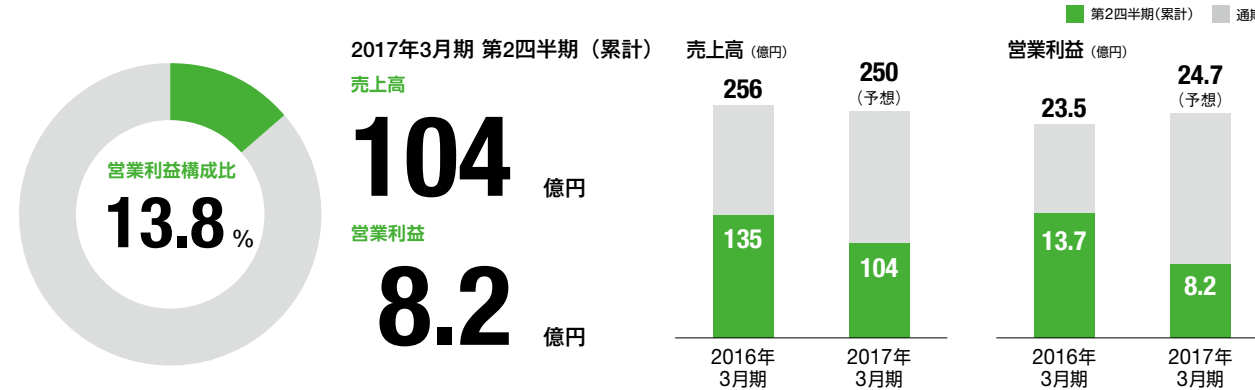
8月19日オープン
● 楽天モバイル新静岡駅前店



ソリューション事業

Enterprise Solution Business

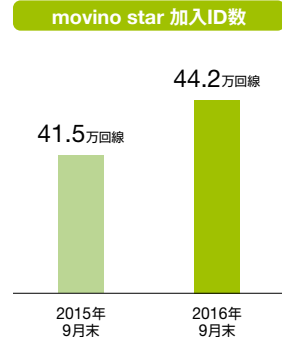
法人顧客向けの携帯電話等の販売やソリューションサービスの提供、
固定通信サービスの販売取次業務



当第2四半期（累計）の実績

端末の大型需要減少により減益
ストック型収入の増加

- 企業へのスマートデバイス導入やご利用時のサポート業務の提案強化



- 独自ブランドの光アクセスサービス「TG光」の販売やパートナー企業への再卸販売強化

- サポート体制拡充等の将来的な投資も実施

今後の展開

法人向けモバイルソリューション事業

- 法人顧客のニーズに合ったソリューションサービスの提案強化
- 教育関係やヘルスケア等の業界特化型ソリューション事業の検討・推進

教育業界

- タブレット端末、通信回線、教育コンテンツ等をパッケージ化した「教育ソリューション」の開発・販売
- 株式会社SRJとの共同営業を展開(40%出資)

ヘルスケア業界

- ヘルスケア業界進出のための営業体制強化
- 米国のヘルスケアサービスプロバイダーであるDiary社との独占販売代理店契約を締結

業界対応型ソリューション事業の推進

ネットワーク事業

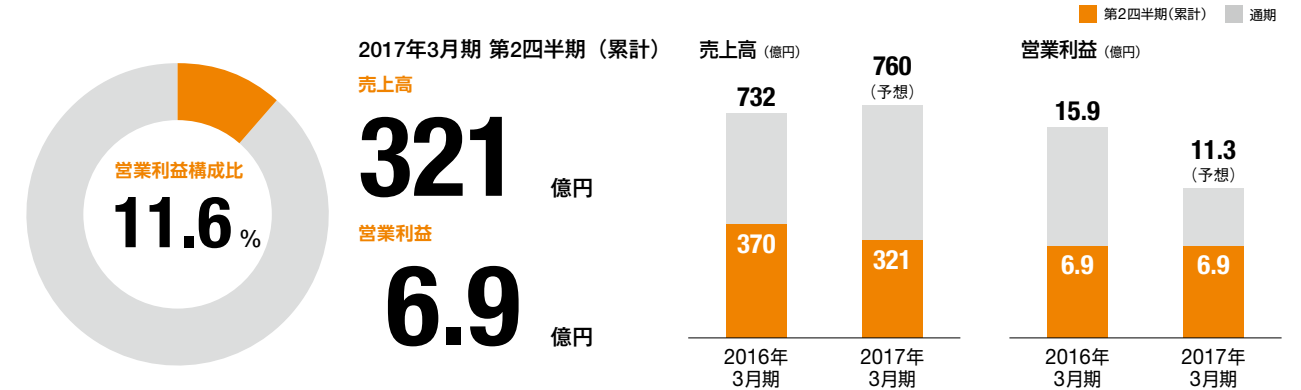
- 「TG光」の販売および再卸販売の推進による顧客基盤の形成



決済サービス事業他

Settlement Service & Other Business

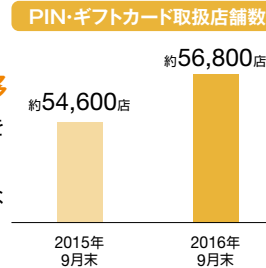
決済サービス、海外事業、その他新規事業



当第2四半期（累計）の実績

売上高は減少したもののギフトカードの
販売は好調に推移

- ギフトカード取扱店舗数を拡大
- キャンペーン等の効果的な販売施策を積極的に実施



シンガポールでの決済サービス事業は
堅調に推移

〈シンガポール〉

- 大手コンビニエンスストア等においてギフトカードを拡販
- 商材の拡大等により、取扱高は伸長
- その他東南アジアへの調査開始

〈中国〉

- 上海市内でチャイナユニコムショップを7店舗運営

今後の展開

決済サービス事業

- プリペイド決済市場の拡大に応じて、商材・販路を拡大し、ギフトカードを拡販
- キャンペーン等の積極的な販売施策を実施

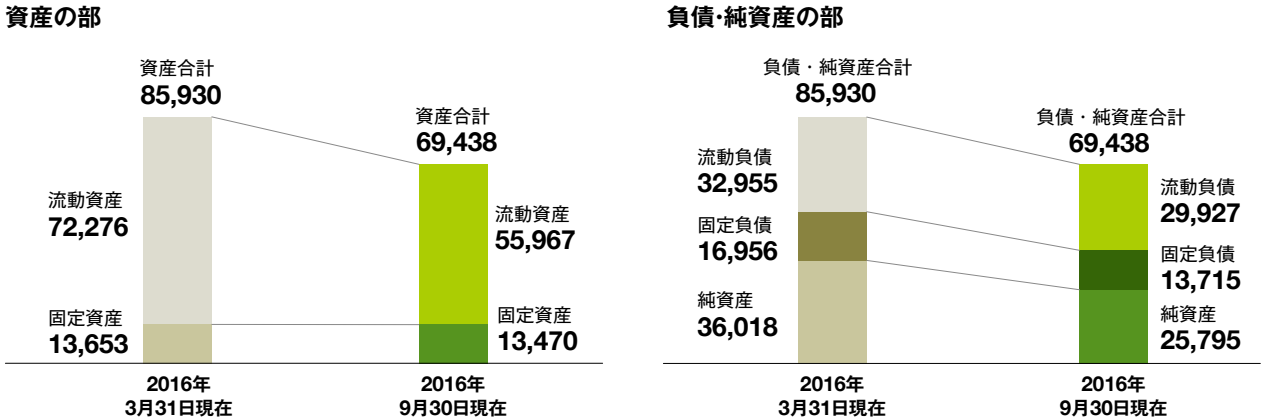
海外事業

シンガポール（決済サービス事業）

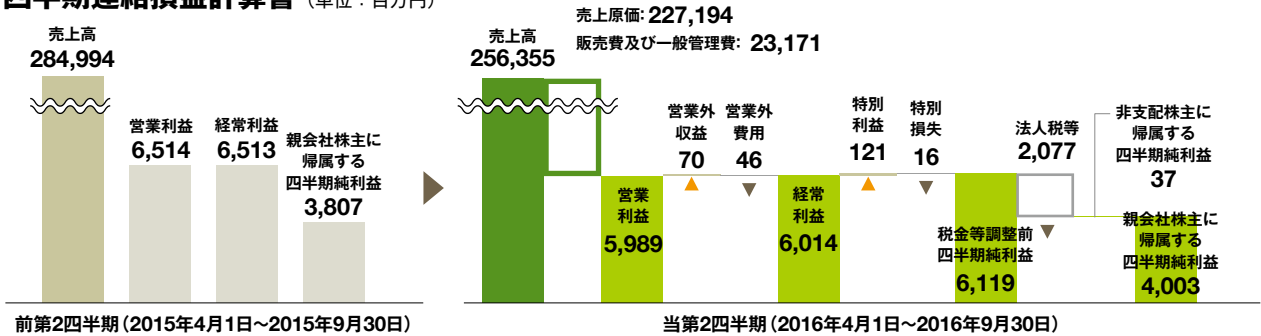
- 販路・商材を拡充し、ギフトカードを拡販
- 東南アジアでのカード事業拡大の検討



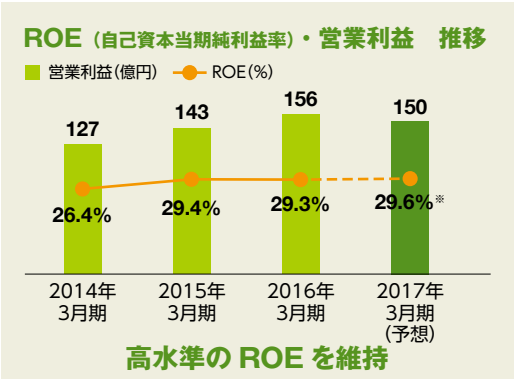
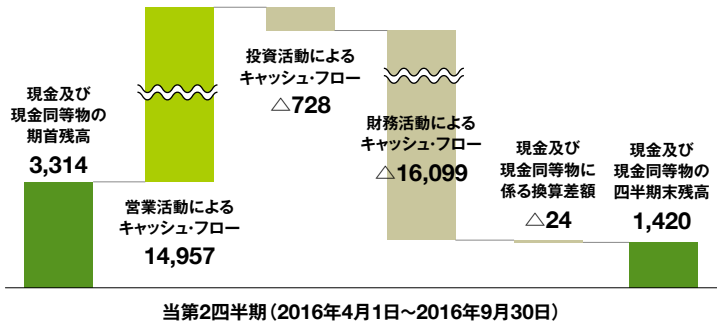
四半期連結貸借対照表（単位：百万円）



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）



※2017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。



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、336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。

- 新聞・雑誌を見て

■ 証券会社の勧めで

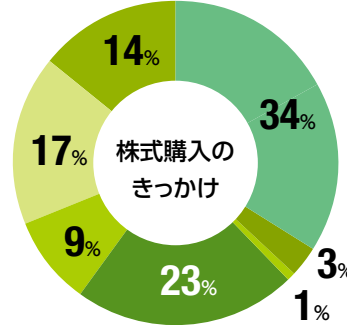
■ 当社のHP以外のインターネットを見て
- 当社説明会に参加して

■ 当社のホームページを見て

■ その他
- 半年未満

■ 1年以上3年未満
- 半年以上1年未満

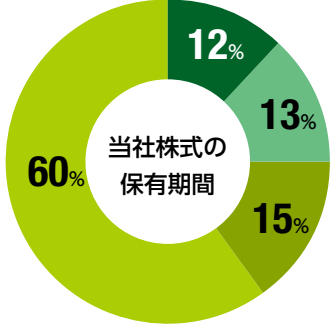
■ 3年以上



3分の1以上の株主様が、新聞・雑誌の記事等をきっかけに、当社の株式を購入されています。

株主様の声

今回は、本年より導入いたしました株主優待制度に関するコメントを多くいただきました。当社への励ましのお言葉やご要望など、内容はさまざまですが、一部をご紹介します。



6割以上の株主様に、中長期的に（3年以上）保有いただいています。

- 株主優待ギフトカードは大変ありがたく頂きました。今後とも是非継続してください。
- 株主優待という形で自社事業の理解や接する機会を作るのは、良いと思いました。
- 株主優待の導入ありがとうございます。ショッピングに行くきっかけになります。
- 日本赤十字社への寄付はとても良いアイデアです。他にも自然環境への寄付があればうれしいです。

株主優待のご案内

当社は、2016年3月末時点で単元株(100株)以上の株式を保有される株主様を対象に、以下の内容で株主優待制度を導入いたしました。(1または2のいずれかを選択いただけます)

1 当社運営のスマートフォン向けアクセサリショップ 「Smart Labo」用ギフトカード(3,000円分)

「Smart Labo」用ギフトカードは、全国の「Smart Labo」店舗またはECサイト「Smart Labo Online」で使うことができるプリペイドカードです。

「Smart Labo Online」
ホームページ



<http://smalabo.com/>



株主様ご優待 3,000円(税込)スペシャルセット

「株主様ご優待品ご紹介ページ」では3,000円相当のおすすめ商品をご紹介します。

LIGHTNINGケーブル + バッテリー



スマホ汎用ケース(横向き) + 携帯用ストラップ



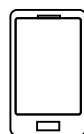
マルチレザー汎用スマホケース + LIGHTNINGケーブル



未使用の株主様へ ECサイト「Smart Labo Online」をご利用の際は、以下の手順をご参照ください。

「株主様ご優待ギフトカード」のご利用方法

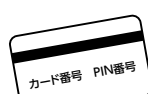
ステップ1



カートに追加する

ご希望の商品ページで「カートに追加する」をクリックしてください。すべての商品が確定しましたら「購入する」へお進みください。

ステップ2



カード裏面の「カード番号」と「PIN番号」をご入力いただき、ポイントをチャージください。

ステップ3

● メンバースカードを使用する
今回のお買い物で、3000円を使用する。
今回のお買い物で、ポイントを使用する。

「決済」に進み、メンバーズカード欄でご利用になるポイントを指定してください。

※「株主様ご優待ギフトカード」は、株主様向けの特別なギフトカードです。

※通常の「Smart Laboメンバーズカード」とは異なり、使い切りタイプとなっており、ポイント獲得と追加チャージ機能は付加されていません。

2 日本赤十字社への寄付

未使用のギフトカードを返送いただくことで、日本赤十字社への寄付にご活用いただくことも可能です。

日本赤十字社へ約100万円の寄付を予定しております。

今回は、株主優待制度において、日本赤十字社への寄付を選択できます。

当上期は、335人の方からお申し込みをいただきました。

この度、お申込みいただきました皆様の株主優待金額分984,415円(※)は、2016年12月に日本赤十字社に寄付させていただきます。

お申込みいただきました皆様には、この場をお借りして、厚くお礼申し上げます。

(※)「Smart Labo」で一部ご利用後に株主様から提供いただいた、残金が含まれております。



Smart Labo 店舗 新規オープンのお知らせ

スマホアクセサリおよびモバイルバッテリー、ケーブルなどの周辺サポート商品を多数

取り揃えております。

「Smart Labo」用ギフトカードもご利用いただけますので、お気軽にお立ち寄りください。



Smart Labo 池袋サンシャインシティアルパ 10月28日オープン

住所: 東京都豊島区東池袋3丁目1-1
サンシャインシティ専門街アルパ 地下1階

TEL: 03-5904-8859

アクセス: 東池袋駅(東京メトロ有楽町線) 徒歩3分
池袋駅(JR・東京メトロ・西武線・東武線) 徒歩8分
東池袋四丁目停留所(都電荒川線) 徒歩4分



Smart Labo 栄地下

10月20日オープン

住所: 愛知県名古屋市中区栄3丁目5番12号先
栄地下街南二番街 第34号

TEL: 052-684-5517

アクセス: 東山線「栄駅」 東改札 徒歩1分



Smart Labo 北千住マルイ 11月16日オープン

住所: 東京都足立区千住3-92
北千住マルイ 2階

TEL: 03-6806-1444

アクセス: JR、私鉄、地下鉄各線の
北千住駅より徒歩3分

