

企業理念／プロフィール

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。

プロフィール



ティーガイアは人と技術をコアに新しい時代を支えるための3つの事業（モバイル事業、ソリューション事業、決済サービス事業他）を展開。人と人とのコミュニケーションはもちろん、人と企業、企業と企業まで、グループ企業との連携も強化しながら、新たなソリューションを提案し、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と発展していきます。

社名の由来

社名には、「明日（未来）に向かって誠実に挑戦し、全世界の人々の生命を育む、地球のような雄大な企業を目指す」という意味が込められています。この由来は、当社のキャッチフレーズ「未来を拓く、明日への飛躍」にも反映されています。



コーポレートマークについて

T-GAIAのコーポレートマークは、頭文字「TとG」をモチーフにデザインされた未来的で斬新なマークです。光輝く「T」を核としてそこから広がるダイナミックな「G」は若く力強い「行動力」と「勢い」を強調しており、未来に向かって挑戦し続ける「積極性」と「革新性」を表しています。ダイナミックでスピード感溢れるこのマークは、急速に変化する社会の中で常に強いリーダーシップをとり、世界を牽引していく姿をイメージしています。



目次

1	企業理念／プロフィール
2	ティーガイアの歩み
4	ティーガイアが目指す未来社会
6	マテリアリティ
10	特集 未来社会への実践：マテリアリティへの取り組み

ティーガイアの価値創造と戦略

12	価値創造プロセス
14	価値創造プロセス解説
16	社長メッセージ
22	中期経営計画
24	DXの推進
26	財務・資本戦略
28	財務ハイライト／非財務ハイライト
30	ティーガイアの事業
32	モバイル事業
34	ソリューション事業
36	決済サービス事業他
38	環境・社会に貢献する事業

40	サステナビリティの取り組み
42	ステークホルダー・エンゲージメント
43	顧客・取引先とつくる価値／株主とつくる価値
44	人財とつくる価値
46	地域社会とつくる価値
48	気候変動問題への取り組み
52	役員一覧
56	コーポレートガバナンス
60	取締役会議長メッセージ

データ

62	11カ年の財務・非財務サマリー
64	会社概要・株式情報
65	拠点一覧
66	グループ会社
67	統合報告書2022発行にあたって 社外からの評価／社外への賛同・参加

編集方針

当社ではすべてのステークホルダーの皆様へ、ティーガイアの中長期的な企業価値向上に向けた取り組みをお伝えすることを目的とし、統合報告書を発行しています。

2021年に「TG Universe（ティーガイア内エコシステム）の実現」と「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、モバイル事業の収益を維持しながら、ソリューション事業、決済サービス事業他を伸ばすことで、バランスのよい事業ポートフォリオの構築を目指しています。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果敢に挑戦していきます。

当社は「ありたい姿」の実現のため、「人×技術」「サステナビリティ」「未来」をテーマとして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ています。

『ティーガイアが目指す未来社会』では、現在・過去・未来にわたる価値創造を示します。

『ティーガイアの価値創造と戦略』では、6つの資本とアウトカムの関連を明示し、当社グループ独自の強みやビジネスモデルを通じて、社会課題の解決に取り組み、持続的な成長を目指すことを示しました。

『ステークホルダーとつくる価値』では、当社を取り巻くステークホルダーとの取り組みを通じて、つくる価値について示しています。

『データ』では、これまでの取り組みや成果を財務・非財務データとしてまとめています。

本報告書には、当社の企業価値向上において特に重要性の高い情報を掲載していますが、より詳細な情報については、当社ウェブサイトをご参照ください。

株主・投資家情報
▶ <https://www.t-gaia.co.jp/ir/>

サステナビリティ
▶ <https://www.t-gaia.co.jp/company/csr.html>

参考にしたガイドライン

本報告書の編集にあたっては、IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」を参考にしています。

見通しに関する注意事項

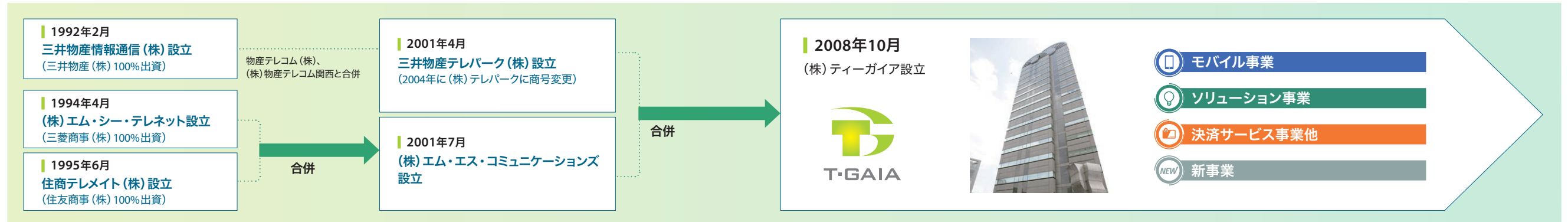
この統合報告書には、ティーガイアの将来の計画や戦略、業績に関する記述が含まれていますが、これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で入手可能な情報に基づいた会社の判断によるものです。実際の将来の業績は、経済動向や業界の競争激化、為替レート、税制や諸制度に影響される可能性があります。このような事由により、これらの見通しは潜在的なリスクや不確実性を含んでおりますことをご承知おきください。

ティーガイアの歩み

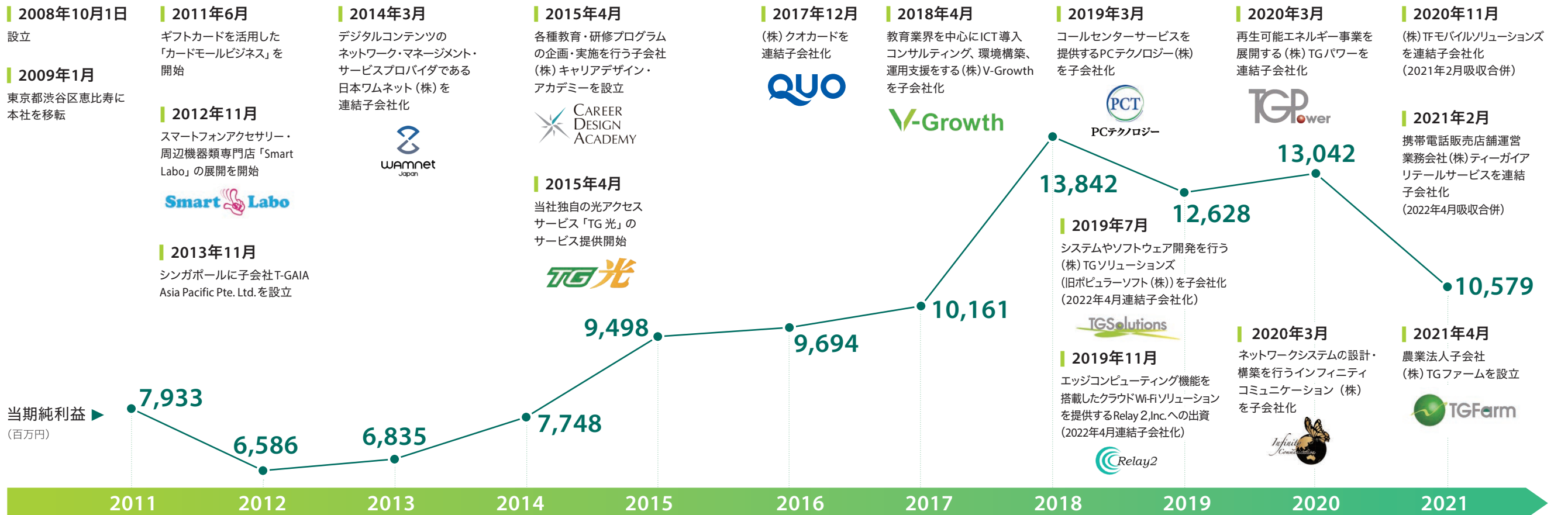
当社は2008年に(株)エム・エス・コミュニケーションズと(株)テレパークの対等合併により社名を「(株)ティーガイア」に改め、通信事業者の一次代理店国内最大手として、多数の販売チャネルを通じ、お客様の豊かなスマートライフをサポートしてきました。

法人向け携帯電話販売、個人向け携帯ショップ運営、コンビニエンスストア向けPIN・ギフトカードの販売、携帯アクセサリ販売、法人向けモバイルソリューションと、環境の変化に合わせてコアビジネスを中心に、事業を拡大しています。

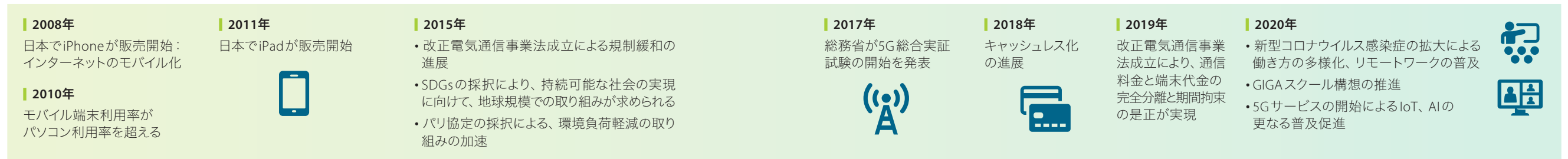
会社設立の経緯



成長の歴史



社会の動き



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

ティーガイアのコアコンピタンス

モバイル事業

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

▶ P.32 モバイル事業

ソリューション事業

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

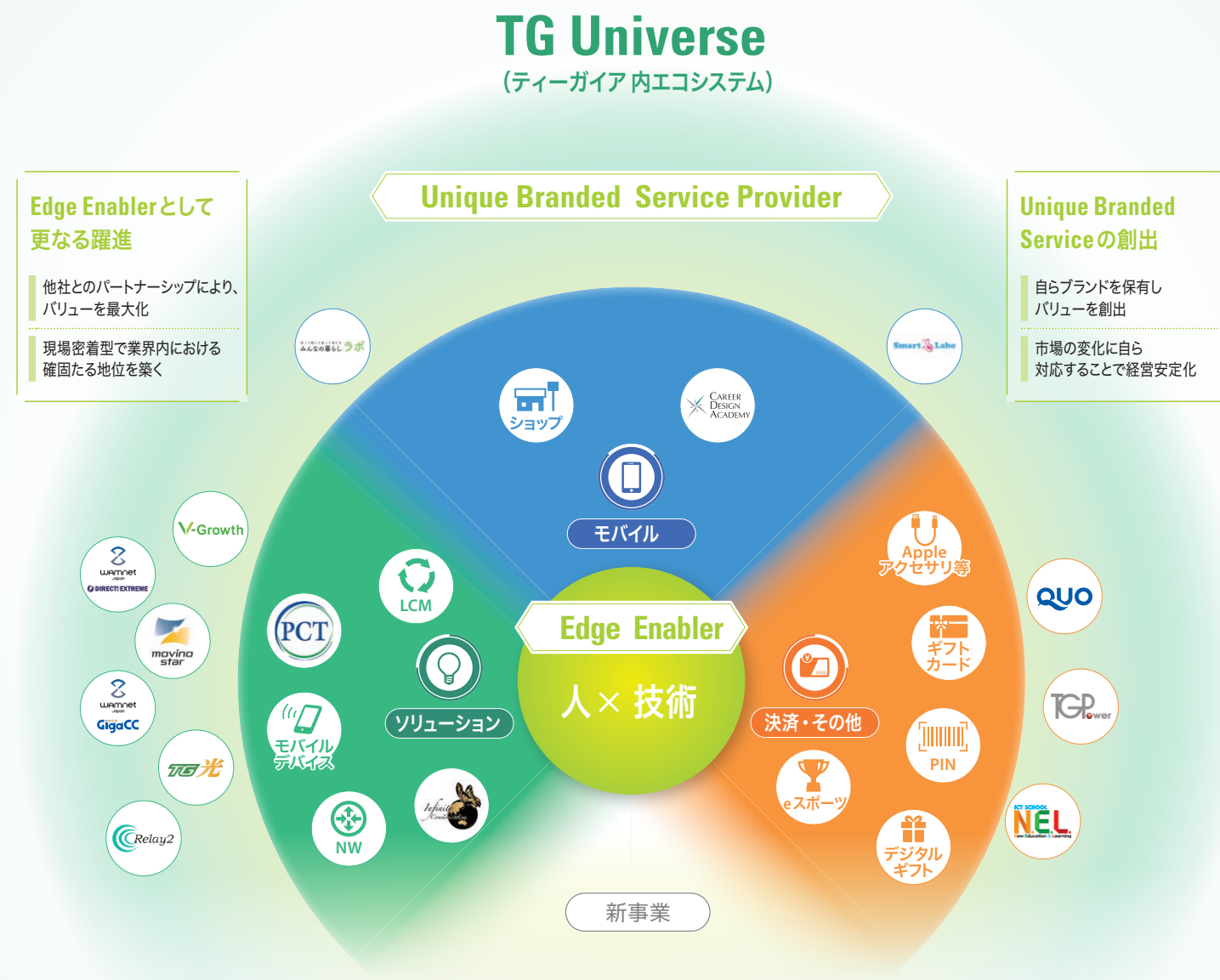
▶ P.34 ソリューション事業

決済サービス事業他

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

▶ P.36 決済サービス事業他

「TG Universe」を拡大し豊かな未来を実現



ティーガイアが描く未来

**◆ 環境・気候変動問題
への貢献**

再生可能エネルギー事業推進や
当社ネットワークを活用した災害
時支援などにより、環境負荷低減
や気候変動問題に貢献します。

▶ P.48 気候変動問題への取り組み

◆ 地域社会の活性化

いつでも相談できるICT拠点とし
て全国各地で重要なアクセスポ
イント機能を果たし、ビジネスを通じ
た地域社会の活性化を図ります。

▶ P.46 地域社会とつくる価値

**◆ 持続可能で快適な
スマートライフ**

ICTの徹底活用により、新時代の
デジタルサービスを提供し、社会
の持続的な発展と、より快適なス
martライフを実現します。

▶ P.30 ティーガイアの事業

**◆ 新事業進出による
価値創出**

新事業への進出や成長ドメインへ
の積極的な投資を図り、競争力
のあるユニークなブランドを創出
します。

▶ P.38 環境・社会に貢献する事業

マテリアリティ

中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）の全社戦略「TG Universe」は事業戦略を表しており、その具体的な取り組みとして8つの重要課題、すなわち「TG マテリアリティ」を定めました。01～04は「TG Universe」の実現に向けた取り組み、05～08はこれの下支えする重要項目となっています。このマテリアリティの取り組みを通じて「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。

特定プロセス／理解浸透のための取り組み

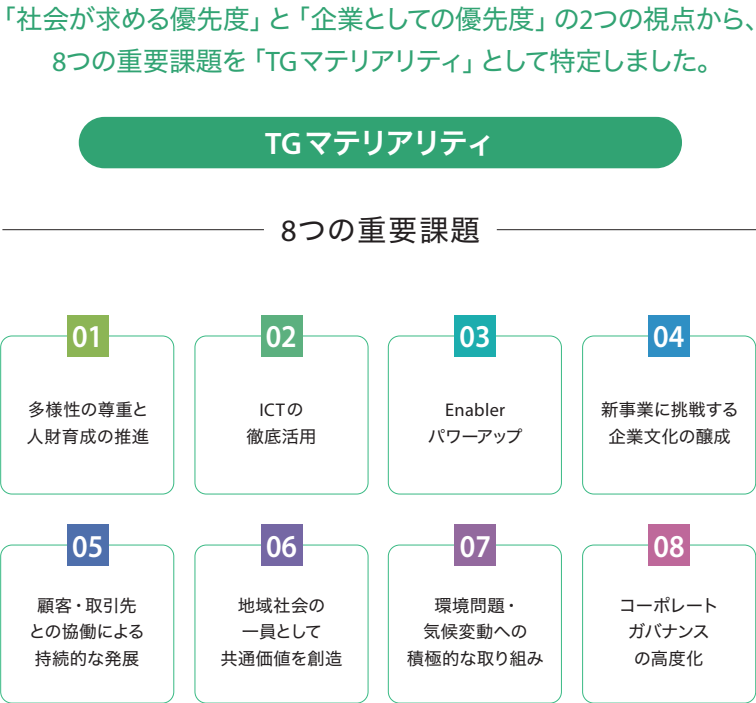
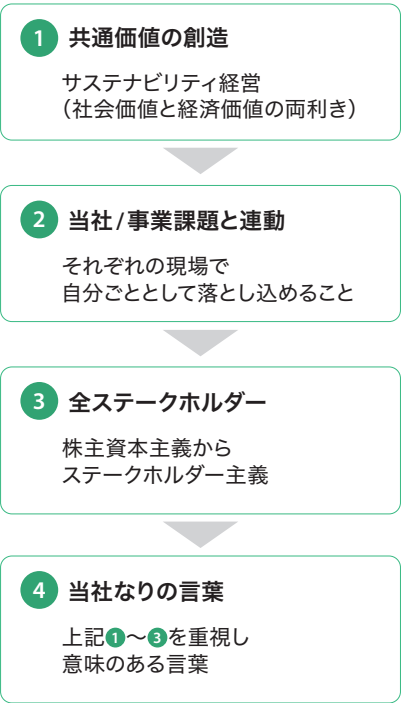
今回の中期経営計画は、当社が存在する意義と方向性を社員に理解してもらうため、6つの分科会を設置し、約60名のコアメンバーのほか、事業会社の方々にも適宜参加してもらい、議論を重ねて策定しました。「TG マテリアリティ」は、こうしたボトムアップで定めた中期経営計画と連動して特定しています。

「TG マテリアリティ」の「01 多様性の尊重と人財育成の推進」は、「TG Universe」（P.4～5参照）の中心である「人×技術」のうち前者の「人」を、「02 ICTの徹底活用」は、後者の「技術」を表しています。そして、「03 Enabler パワーアップ」は、「人×技術」の上部にある「Edge Enabler」のパワーアップ、

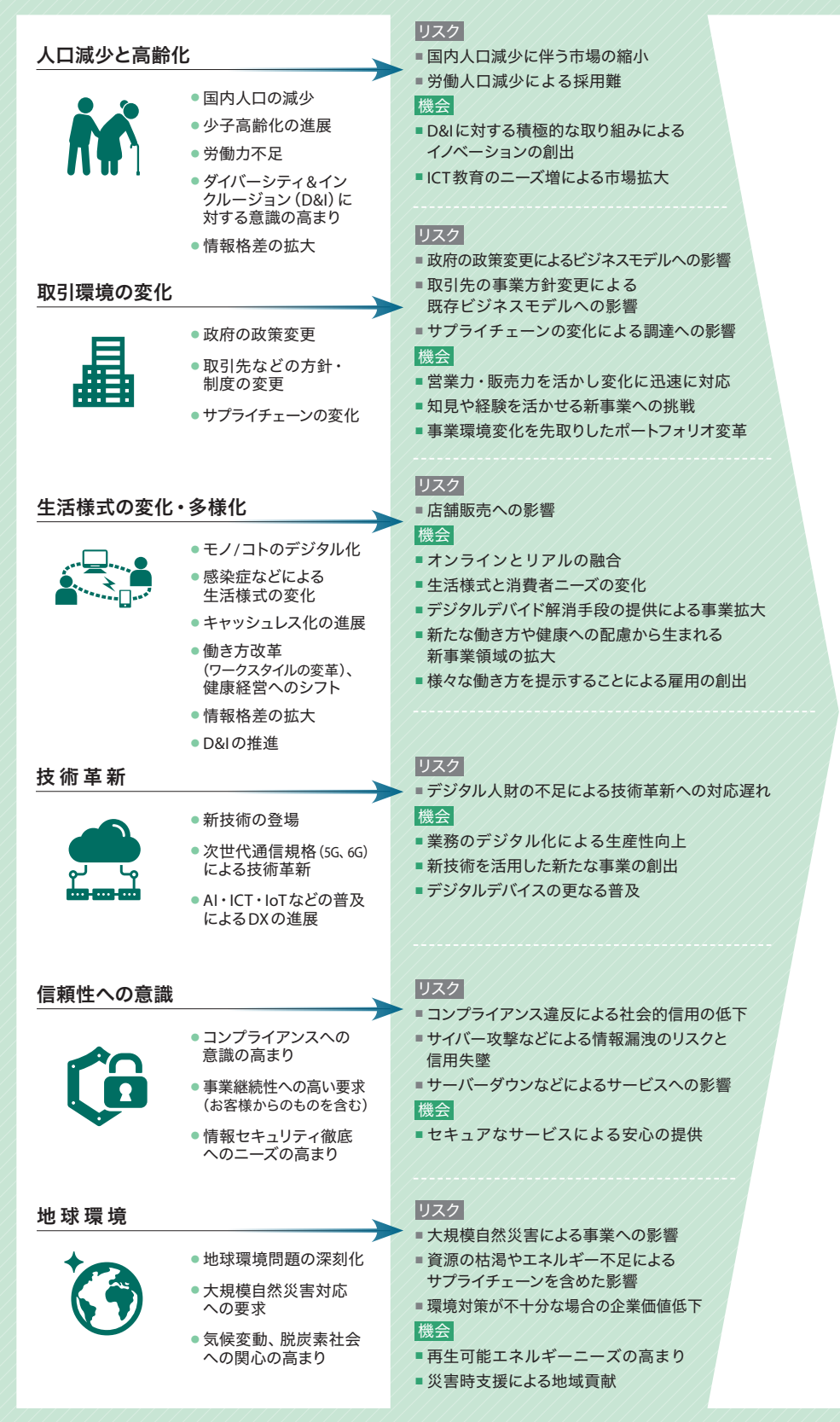
つまり黒子としての機能を向上させることを示しています。「04 新事業に挑戦する企業文化の醸成」は、「Edge Enabler」と「Unique Branded Service Provider」の双方において、新たなビジネスに挑戦するという決意表明となっています。

中期経営計画および「TG マテリアリティ」については、その理解の浸透を図るため、拠点ごとにオンライン説明会を開催し、全国の各部署でディスカッションの場を設けました。社員一人ひとりが自らの仕事と重ね合わせて向き合うことで、より内容に共感し、理解を深められるものと考えています。このように、全社員が自分事として捉え、戦略に則り、一丸となって取り組むことで、中期経営計画の目標達成を目指します。

特定におけるアプローチ



外部環境認識



TG マテリアリティ

- 01 多様性の尊重と
人財育成の推進
- 02 ICTの徹底活用
- 03 Enabler パワーアップ
- 04 新事業に挑戦する
企業文化の醸成
- 05 顧客・取引先との協働
による持続的な発展
- 06 地域社会の一員として
共通価値を創造
- 07 環境問題・気候変動
への積極的な取り組み
- 08 コーポレートガバナンス
の高度化

TGマテリアリティ	ティーガイアの対応	マテリアリティに向けた現時点での目標と実績（定量）	関連するSDGs
01 多様性の尊重と人財育成の推進	●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の育成	●女性管理職比率：目標 15%（2025年度） ●障がい者雇用率：目標 法定雇用率以上	   
02 ICTの徹底活用	●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	●DX推進指標スコア（平均値）：目標 2.5 ●社内主要システムのクラウド化：目標 94.4%	  
03 Enabler パワーアップ	●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	—	   
04 新事業に挑戦する企業文化の醸成	●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	—	   
05 顧客・取引先との協働による持続的な発展	●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	—	  
06 地域社会の一員として共通価値を創造	●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	●e-ネットキャラバン講座回数：実績 74回（2021年度） ▶P.46 地域社会とつくる価値	   
07 環境問題・気候変動への積極的な取り組み	●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	●温室効果ガス削減：目標 2040年度カーボンニュートラル ※Scope1・2対象（当社単体ベース）	   
08 コーポレートガバナンスの高度化	●コンプライアンスの遵守徹底 ●グループガバナンスの強化 ●情報開示の充実	●コンプライアンスに関する従業員研修受講率：実績 100%（2021年度）	  

※マテリアリティのKPIについては、議論を重ねて策定を進めています。

未来社会への実践

マテリアリティへの取り組み

2021年度には、当社の重要課題である「TGマテリアリティ」を日々の業務と関連づけ、それらに沿った行動を意識させるために、全従業員を対象としたワークアウトセッションを実施しました。

チーム・店舗ごとに、業務に関連するマテリアリティを選択し、具体的な行動目標を決め、日々の業務に意識させることを目的としました。その後、執行役員会において、特に具体的に活動を行うことができたチーム・店舗を優良事例として社内表彰しました。このページでは、表彰された優良事例の一例をご紹介します。

関連するマテリアリティ

04 新事業に挑戦する 企業文化の醸成

1. 挑戦を生み出す組織・制度の構築
2. 成長ドメインへの積極的な投資
3. ユニークなブランドの創出



06 地域社会の一員として 共通価値を創造

1. ビジネスを通じた地域社会との共生
2. ICT教育によるデジタルデバйд解消
3. 地域社会での重要なアクセスポイント機能



07 環境問題・気候変動への 積極的な取り組み

1. 地球の環境負荷低減に貢献
2. 再生可能エネルギー事業の推進
3. 当社ネットワークを活用した災害時の支援



▶ P.6～9 マテリアリティ

■「みんなの暮らしラボ」

コンセプトは、「聞いて安心・使って得する」

「みんなの暮らしラボ」では、日常のちょっとした悩みをウェブ上で直接専門家に相談したり、過去のデータベースにある相談内容の事例を閲覧したりすることで、お悩み解決のヒントを得ることができます。また、各種の優待特典を利用して、毎日お得に楽しむことができます。

本サービスをお申し込みいただいた会員だけでなく、ご家族やご友人と一緒に、毎日をもっと豊かに、楽しく過ごしていただけるよう願いを込めて、本サービスをお届けしています。

担当者の声

当社直営ショップにご来店いただいたお客様へ、当社オリジナルコンテンツ「みんなの暮らしラボ」にご加入いただけるよう、サービスの充実化に日々励んでいます。

「みんなの暮らしラボ」の「日用品スーパーセール」では、毎週約2,000アイテムからなるセールを開催。食品ロスの削減を通じて、「持続可能な開発目標（SDGs）」の実現に取り組んでいます。さらに利用できる優待施設の拡充や当社取り扱い商材の独自優待など、会員の皆様の生活がより豊かになることを目標に活動しています。



コンシューマビジネス推進部 ビジネスクリエーションチーム
本 荘 拓 人

■「体操教室」

自宅でもできる、シニア向け筋力トレーニングレッスン

体操教室では、マシンを使わず自体重で運動できる筋力トレーニングレッスン（パワートレーニング、ヨガ、チェアロピクスなど）をシニアの方向けに開催。当社のドコモショップに来店いただいた方はその場で、自宅で参加される方はウェブ会議システムを用い、本格レッスンを受講できます。また、ご希望のレッスンはウェブ上で簡単に予約することができます。月1回無料の体力測定、体操グッズ・ガラスコーティングご購入時のクーポンなど、付帯サービスも多数ご用意。お客様の心身の健康維持増進を目指して、本サービスをご提供しています。

ドコモショップでの新たな取り組みとして、シニア向け体操教室をスタートします。

TGマテリアリティ「06 地域社会の一員として共通価値を創造」の「ビジネスを通じた地域社会との共生」をテーマに、シニア向け体操教室で楽しく身体を動かし、心身ともに健康を保持・増進させることを目標に活動しています。地域の皆様の健康寿命を延伸できるよう、業界No.1の店舗網を活かし、お客様へ新たなコミュニティの場や魅力的なプログラムを提供していきます。



コンシューマビジネス推進部 ビジネスクリエーションチーム
樫 木 靖 恵

「みんなの暮らしラボ」への取り組みとその成果

04 -3. ユニークなブランドの創出

当社独自優待の提供の開始

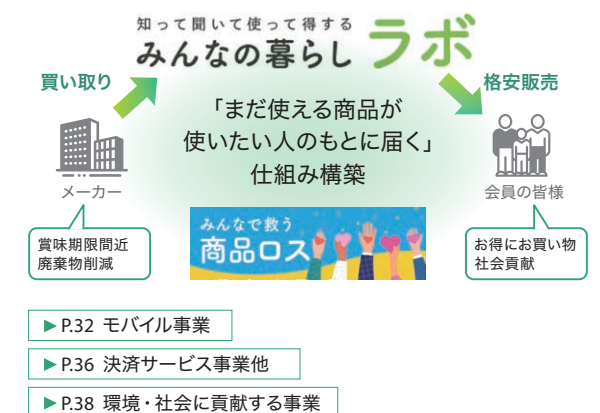
「みんなの暮らしラボ」をより魅力的なコンテンツへブラッシュアップするため、子会社（株）クオカードの「QUOカードPay」に加え、「Google Play ギフトコード」、「Vプリカギフトコード」といった当社の取り扱い商材を、会員様の独自優待として限定価格で提供開始しています。



07 -1. 地球の環境負荷低減に貢献

食品ロス削減の貢献

「みんなの暮らしラボ」は「まだ食べられる」、「まだ使える」にもかかわらず、訳あって処分対象になってしまう商品をメーカーから買い取り、スーパーセールを通じて、会員の皆様に安く提供しています。通常は廃棄物として処理される賞味期限間近の商品や旧パッケージ品などを特価で提供することで、メーカーおよび会員の皆様と一緒に、食品ロス削減の社会貢献活動につながる取り組みを行っています。



「体操教室」への取り組みとその成果

04 -3. ユニークなブランドの創出

既存の店舗網を活用した新たな取り組み

当社のドコモショップ直営店を活用した新たな取り組みとして、シニア向け体操教室の実施を検討しています。講師は店舗のモニター（テレビ）を通してレッスンをを行い、お客様はモニターを見ながら身体を動かしていただけます。ショップスタッフがサポーターとしてサポートするため、トレーニング初心者の方も安心してご利用いただけます。また、ウェブ会議システムを活用しお客様のご自宅でご参加いただくことも可能です。

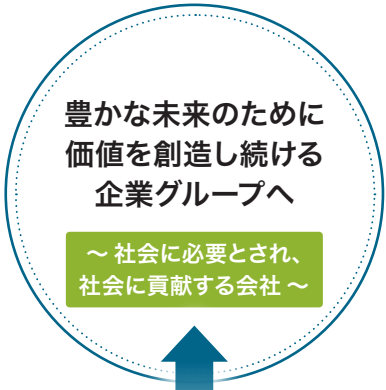
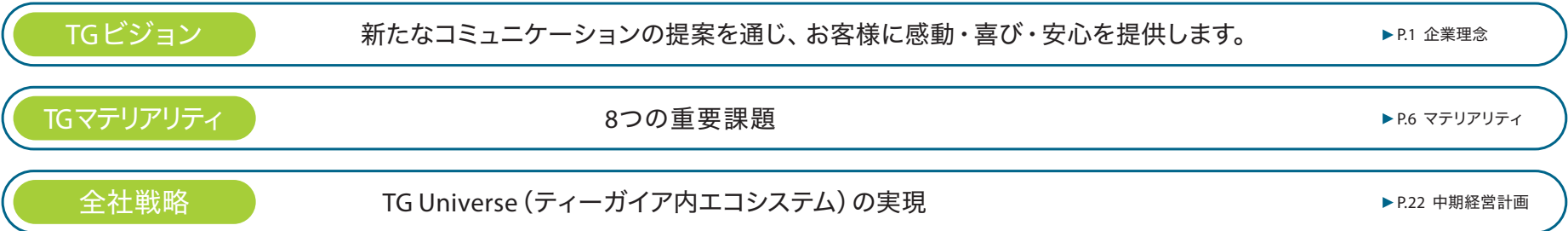
06 -1. ビジネスを通じた地域社会との共生

06 -3. 地域社会での重要なアクセスポイント機能

地域の健康寿命延伸

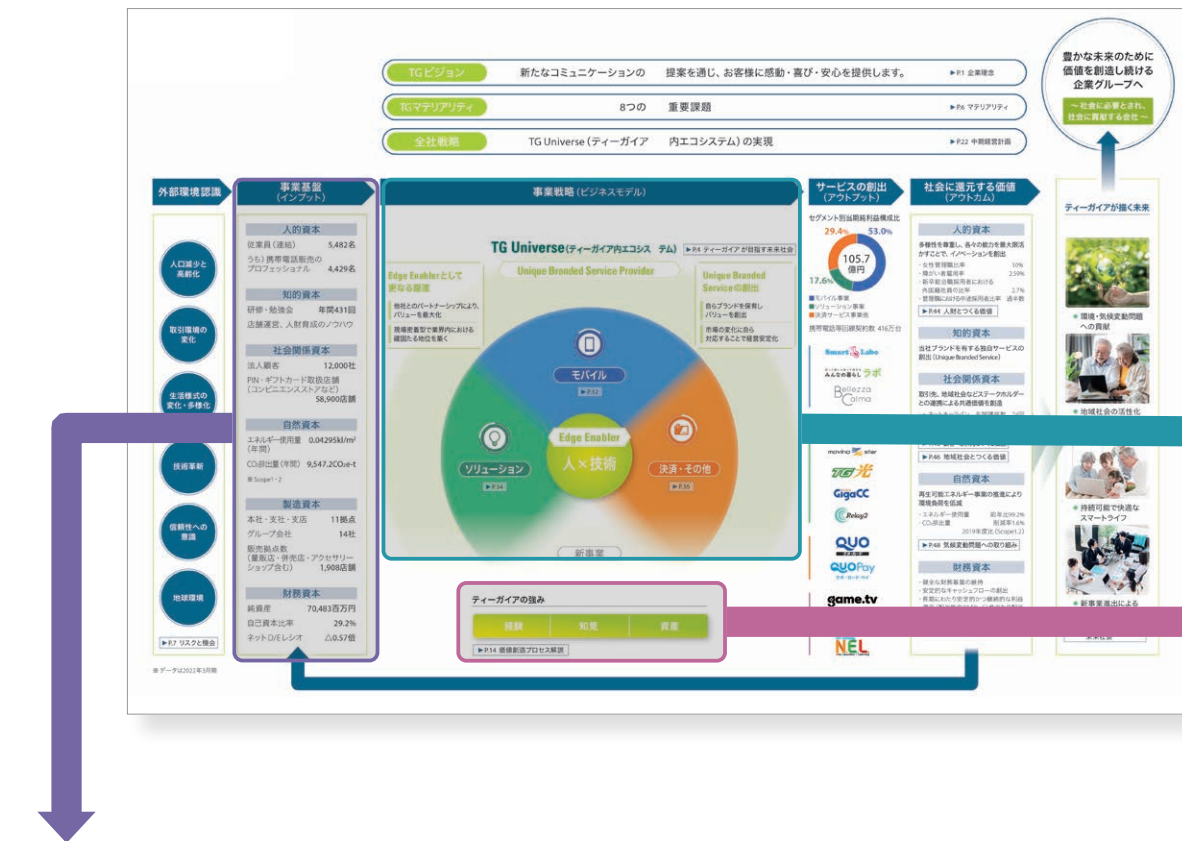
体操教室を通じ、お客様にとってドコモショップがより身近な場所になれるよう、魅力的なプログラムを検討中です。当社のドコモショップ直営店が「地域社会での重要なアクセスポイント」として、オンライン・オフラインの双方から、お客様の心身の健康を支えていきたいという思いで活動を実施しています。





価値創造プロセス解説

価値創造を支えるしくみ



事業基盤 (インプット)

■ 人的資本

当社は社員一人ひとりが自ら考え成長することをサポートし、活躍の場をつくります。

人財の多様性が生む創造力を活用することで、「人×技術」をコアに、事業を通じて社会課題を解決し、企業価値向上を実現していきます。

■ 知的資本

当社の根幹を成す人財の能力やスキルの発揮を通じて、全社的なパフォーマンス向上と競争力強化を図ります。また、当社の持続的な成長を実現するためプロフェッショナル人財を育成し、多様な研修プログラムを実施しています。2021年度はデジタル人財育成研修を約8ヵ月間にわたり実施。今後もデジタル人財育成研修などを通して企業価値向上を実現していきます。

■ 社会関係資本／製造資本

当社は約1,900の販売拠点と11ヵ所の営業拠点を有しており、全国をカバーしています。グループ会社やパートナー企業とも緊密に連携し、多くの付加価値を生み出すことでお客様や地域社会との接点となっています。また、全国の支社支店を拠点とし、法人のお客様ニーズに合わせたソリューションを提供しています。

■ 自然資本

事業活動における環境負荷の低減と、事業を通じて環境問題を解決することを目指しています。また、循環型社会への取り組みとして、携帯電話回収やペーパーレス化を積極的に実施するとともに、再生可能エネルギー事業を通じ、自社だけでなく、社会全体の温室効果ガス排出量を削減していきます。

■ 財務資本

常に強固な財務体質を意識して財務戦略を展開しています。財務の安定性を示す自己資本比率は安定的に推移し

ており、投資余力は十分に確保しています。更なる企業価値向上を図るため、成長に向けた投資を積極的に行っていきます。

事業戦略 (ビジネスモデル)

■ TG Universe

中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)の全社戦略。ティーガイア内のエコシステムを表しており、宇宙のように限りなく拡大するという思いを込めて「TG Universe」と名づけました。「人×技術」を円の中心とし、内輪に「Edge Enabler」ビジネス(当社の名前は前面に出さず個人・法人間、法人・法人間にある境界をとりもつ黒子ビジネス)、外輪に「Unique Branded Service Provider」ビジネス(自ブランドを掲げて独自のサービスを提供するビジネス)という2つの成長ドライバーを描きました。

■ Edge Enabler

お客様や取引先との接点である境界線(エッジ)において、黒子として他社とのパートナーシップにより機能を発揮するという意味で、「Edge Enabler」としています。モバイルショップ、ギフトカード、LCMサービスなど、現在の当社の主要ビジネスはこのカテゴリーに入ります。

すべてのビジネスパートナーと強い信頼関係を築き、お互いに連携しながら、バリュー最大化を目指します。

現場密着にこだわり、業界内における確固たる地位を築くため、躍進していきます。

■ Unique Branded Service Provider

自ブランドを掲げて独自のサービスを提供するビジネス。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きました。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のもあります。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。

■ 人×技術

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、人を活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。

強み

■ 経験・知見・資産

当社は、通信の自由化(1985年ごろ)を契機に総合商社が設立した子会社として、新電電の長距離・国際回線を法人のお客様にご紹介するビジネスから始まりました。その後、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、携帯アクセサリーの販売、スマホを軸とした企業向けモバイルソリューションと、時代の変化に対応しながら事業を拡大させてきました。このような歴史の中で、「Edge Enabler」としての経験や知見を培ってきました。そして、その経験、知見をもとに、独自のブランドも持つビジネス展開も進めています。

当社は、5,000名を超える人財に加え、全国約1,900の販売拠点・営業拠点、幅広い取引先やお客様との関係、安定した財務基盤などの資産を持っています。これらの資産や経験・知見を強みに既存事業を強化しながら、新たなビジネス展開を進め、企業価値向上に努めています。

社長メッセージ



新経営体制と新組織のもと、
現中期経営計画の施策の実行を
加速させるとともに事業環境の変化
に対応すべく変革に取り組みます。

代表取締役社長 執行役員

石田 将人

1983年、住友商事(株)入社。建設機械本部長、
執行役員を経て2018年より同社の常務執行役員
欧阿中東CIS総支配人(英国)兼欧州住友商事
ホールディング会社会長。

2020年4月より当社取締役副社長執行役員CSO。
2022年4月、当社代表取締役社長執行役員に就任。

新経営体制について

昨年スタートした中期経営計画(中計)では、当社の「ありたい姿」を「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」と掲げました。この実現のため、今後も当社の強みである「Edge Enabler」※1ビジネスと「Unique Branded Service Provider」※2ビジネスを軸に、「TGマテリアリティ」※3を8つの重要課題と認識し、中計の各種施策の実行を着実に進めていきます。

一方、当社を取り巻く事業環境は激変しています。モバイル業界の変動とともに技術革新のスピードは速く、この予想を上回る変化に対応していかなばなりません。

このため中計の施策の実行を加速するとともに更なる変革が求められています。

2022年4月からスタートした新たな経営体制では、当社の組織間連携を強め、総合力を最大限に発揮すべくいくつかの全社横断組織をつくっています。

また、サステナビリティ経営とグループガバナンスを高度化させるべく体制を強化しています。

今は現中計の折り返し地点にありますが、4月からの新経営体制としては、これまでに策定した施策を早期に実行しながら次の中計を見据えて成長戦略を描いていきたいと考えます。

※1 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)において、そのギャップを黒子として埋めるビジネスのこと

※2 自らブランドを掲げて独自のサービスを提供するビジネスのこと

※3 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た8つの取り組み

中期経営計画の初年度を振り返って

2022年3月期は中計の初年度でした。業績を振り返ると、売上高は前期比12.6%増の4,764億64百万円、営業利益は同24.7%減の105億67百万円と、増収減益となりました。(株)TFモバイルソリューションズの子会社化などにより増収となったものの一部キャリアの手数料改定の影響やカード退蔵益の減少などにより減益となりました。

一方、中計でも掲げた店舗の業務効率化や独自商材の拡大などの施策を加速させたことにより、営業利益は回復基調にあります。

中計初年度では、通信事業者の手数料改定に加え、世界的な半導体の供給不足に伴う一部商品の納入遅れが長期化するなど、当社の事業を取り巻く外部環境は大きく変化しました。また、ウクライナ情勢などにより不透明感が増す中、供給面での制約や原材料価格などの動向により内外経済が下振れするリスクのほか、金融資本市場の変動も含め、2年目以降も厳しい事業環境は継続するものとみています。この前提に立ち、今期は全社横断組織であるコンシューマビジネス推進部、BPR推進部を創設し、引き続き店舗運営の効率化、独自商材の拡大を図ることでモバイル事業の収益を回復させるとともにソリューション、決済事業などの成長を加速させたいと思います。

変化する事業環境を考えると次の中計期間では事業ポートフォリオを大きく変化させる必要があると考え、次期中計の策定に早い段階から入っていききたいと考えています。

この策定にあたっては現在の延長ではなく、モバイル市場がどう変わっていくのか、技術革新により法人ソリューションビジネスはどう変わるのか、決済ビジネスは顧客から見てどういうサービスが必要なのか、SDGs・ESG関連市場はどの分野がより成長していくのかなど、5年後の市場環境を慎重に予測し、それに合わせた事業ポートフォリオの形成を検討していききたいと思っています。

サステナビリティ経営の高度化に向けて

昨年12月に環境方針・社会方針・コーポレートガバナンス方針という3つの体系からなるサステナビリティ方針を発表しました。

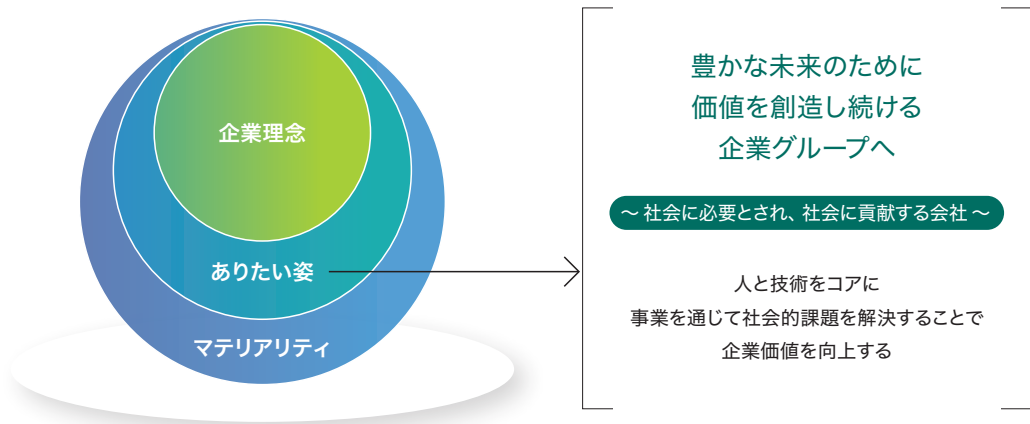
環境については、同時に「2040年カーボンニュートラル」を温室効果ガス削減目標として定めるとともに、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言への賛同を表明しました。事業としては2020年に連結子会社化した（株）TGパワーを通じ、300件を超える太陽光発電システムを設置し、再生可能エネルギー事業を急拡大しています。また、従来の端末回収プログラムに加えて、韓国最大手キャリアSKテレコム（株）の端末流通を担うSKネットワークス（株）と協同でスマホ買取機「MINTIT」の実証実験を開始しています。

社会については、当社が注力する教育分野において子ども向けオンライン教室やデジタルデバイド解消に向けてのシニア向けICT教室の拡大を進めています。世界的には難民への教育問題がSDGsにおいても最重要目標の一つとなっており、教育の重要性は大きく増すものと考えています。

また、本年度より、新たな取り組みとしてヘルスケア事業、女性の健康をテクノロジーで解決するフェムテック事業にも挑戦していきます。さらには全国に店舗網を持つ当社の強みを活かして地方創生に関連する事業にも取り組んでいきます。

コーポレートガバナンスについては、コンプライアンスを徹底するとともに、リスクマネジメントに新たな手法も取り入れながら高度化を目指していきます。

中計で定めた「TGマテリアリティ」はサステナビリティ経営を高度化するための重要な事項です。これらSDGs、ESGにおける重要な事業への投資で得られた非財務価値は、将来的には財務価値に転化し、安定した企業価値向上に貢献していくことになると考えています。



「人×技術」の力を基盤に激動の変化にも迅速に対応

全社戦略「TG Universe」の中心に「人×技術」を置いたのは、ICTは人を活かすための必要条件であるとの考えからです。当社は設立以来、社員を大切にすることを宣言し続けており、「TGマテリアリティ」にも「多様性の尊重と人財育成の推進」を挙げています。中計の策定と働き方改革を進める過程で私が感じたのは、ティーガイアには大きな可能性を持つ人財が集まっているということです。挑戦意欲の高い当社の社員に対し、サステナビリティ方針でも定めた「新たなキャリアに挑戦するための専門性を身につける機会を提供」することにより、テクノロジーの進化によって事業環境が大きく変化する中、これまで以上のスピードで対応策を打ち出し変革に取り組んでいくことができると確信しています。

このためにも今期より全社横断のIT組織として（株）TGソリューションズを新設し、システム構築のみならず全社のDX推進を担いながらデジタル人財の育成を進めていきます。

▶ P.24 DXの推進

詳細はウェブサイトをご覧ください。
▶ <https://www.t-gaia.co.jp/common/dx2.pdf>

ダイバーシティ&インクルージョン推進

当社では、D&I・ヘルスケア推進チームが中心となってキャリア支援や育児・介護支援、働き方改革、LGBT対応など、多様な働き方を支援する施策を進めてきました。これらの制度利用者は年々増加しており、社内に定着しています。2021年には、ダイバーシティ&インクルージョンに取り組む企業を認定する日本最大のアワード「D&I Award」より「Best Workplace賞」（最高位）の認定を取得するなど、外部の専門機関からも高い評価を得ることができました。

今後も引き続き、女性管理職や障がいのある社員（社内呼称：ハートフル社員）の比率向上、シニア層の雇用や働きがいの創出などに重点的に取り組む予定ですが、これらの実現だけではまだ不十分であると考えています。お互いの多様性を認め合ったうえで組織全体の生産性を高めていくことがダイバーシティ&インクルージョンの本来の考え方です。インクルージョンの達成こそが重要であり、かつ難しいのですが、社内の意識調査やアンケートなどを通じて社員の気持ちをくみ取りながら、社員一人ひとりがいきいきと働き、プロフェSSIONALとして最大限に能力を発揮できる環境づくりを進めていきます。

株主還元策と成長戦略

株主還元に関しては、長期にわたり安定的かつ継続的な利益還元を実施することを基本方針としています。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、連結配当性向40%を目標に利益還元を実施する方針に変更しています。

現中計では、モバイル事業の収益を維持しながら、ソリューション事業、決済サービス事業他のセグメントの収益を伸ばしていくことを目標としています。現在のモバイル事業を取り巻く環境を鑑みるに、非モバイルである両セグメントにおいて事業領域をさらに拡大する必要があります。より高い付加価値をこれらセグメントの事業につける目的でM&Aを積極的に進めていきます。このために今年4月に社長プロジェクト二部をオープンイノベーション推進部に、リスク管理部をポートフォリオマネジメント部に改称し、これらの専門組織により、M&Aや周辺事業への投資を加速させていき、事業ポートフォリオを変えていきたいと考えています。

同時に中核の（株）クオカードをはじめ成長を期待する子会社との連携、さらには子会社間の連携をより強化し、当社グループとしての総合力を発揮していきたいと思っています。

50年先の会社期待する姿

この数年だけでも技術の進歩は凄まじく、事業環境や社会の姿が50年後にどうなっているかを予想するのは非常に困難です。技術革新の速さから考えて50年前から現在への変化よりもこれから50年先に向けての変化の方が激しいのではないかと予想します。当社としてはパートナー各社との関係、全国、海外でのネットワークを活かしながら市場や顧客のニーズがどういう方向に変化していくのか、また、どういう新しい技術が出てくるのかをしっかりと見極めながら戦略を立てていきたいと思っています。

そのためには、中計で掲げる「人と技術」を中核にDXというデジタルによる変革を見据え、リアル店舗と当社が持つ人材を最大限に活用しながら新しい事業にも挑戦していくべきと考えています。

歴史をみれば、50年以上存続している会社はごく一部です。会社が長期にわたって存続していくには、常に変化を恐れず、積極的に変革していくことが必要であり、社員にもぜひそうした意識を持ってほしいと思います。経営陣としては、社員の士気を高めて活力を生み出す組織風土を醸成するべく、成長基調を続けるための最適な事業ポートフォリオの変革はもちろん、組織間連携を強化し、総合力を発揮していきたいと思っています。

世の中の動きとしては、国や企業にもサステナビリティを最優先事項として取り組むことが求められるようになっており、様々な施策が実施されつつあるので、今よりも住みやすい世界になっているのではないかと個人的には期待しています。当社は、そうした環境の中で社会に寄り添いつつ、社会課題を解決することで貢献していける企業になってほしいと思い、またそうすることで当社が50年後に向けて存続し成長していけると信じています。

市場環境の変化は予想を上回り、今後も厳しい状況が続くと思われますが、社員と経営陣が一体となって最終年度に向けて中計達成への土台を築き、さらに次の中計に向かっていくことができるように、持続可能な成長と企業価値の向上に努めていきます。ステークホルダーの皆様には今後ともご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。



2022年9月
代表取締役社長 執行役員

石田 将人

中期経営計画

過去の戦略振り返り

2015年11月に前中期経営計画を以下のとおり掲げ、その結果、2021年3月期にはモバイル事業におけるリーディングカンパニーとしてのポジションを堅持するとともに、法人向け事業、決済サービス事業他、海外事業などを拡大しました。また、配当性向は30%以上を安定的に維持しました。

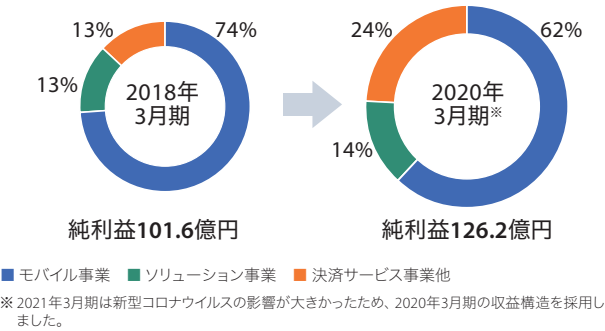
前中期経営計画

中期定性目標（2015年11月策定）
■ 中核の携帯電話代理店事業において、リーディングカンパニーとしてのポジションを堅持する
■ 法人向け事業、決済事業、海外事業などを確固たるコアビジネスとして育成する
■ モバイル、インターネット業界で、新たな事業機会を発掘、開拓する
■ 配当性向30%以上を維持する

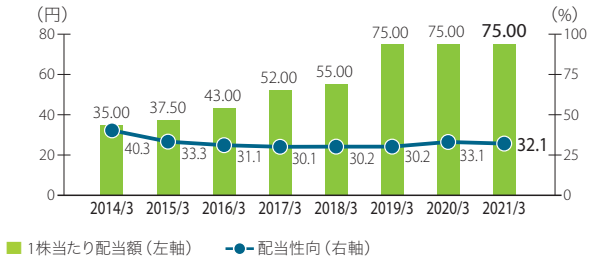
全社共通戦略
■ 「人財」の育成、登用、活用、確保を行い、従業員一人ひとりの成果の最大化、最適化を実現する
■ 戦略的、継続的コストマネージメントを行い、市場の変化に対応したコスト構造に変革をする
■ 組織、制度の最適化を柔軟に行うことで、全社成果の最大化を図る

結果と成果

事業ポートフォリオの変革



1株当たりの配当額と配当性向



中期経営計画
(2022年3月期～2024年3月期)

ティーガイアが目指す姿

当社は創業以来、中核事業そのものは変遷しつつも、法人間や法人と消費者間の境界（エッジ）におけるギャップを黒子として埋める「Edge Enabler」ビジネスを柱として成長・拡大を続けてきました。今後はこれを足掛かりに、自らブランドを掲げて独自のサービスを提供する「Unique Branded Service Provider」ビジネスを成長ドライバーとして、バリュー創出を図ります。

モバイル、ソリューション、決済サービス他の既存事業に、新事業を加えた営業戦略、ならびにこの営業戦略を支えるコーポレート戦略をまとめたものを、当社の成長戦略「TG Universe」としています。成長戦略の中心にあるのは「人×技術」。当社は社員を大切にすることを宣言し続けており、今後も「人」が最重要であることは変わりませんが、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、人を活かすための必要条件です。「TG Universe」を拡大させることで、価値を創造し続け、豊かな未来の実現に寄与します。

成長戦略

モバイル事業
● 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
ソリューション事業
● 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
決済サービス事業他
● 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
新事業
● 将来の成長分野への挑戦・投資
● ESG・SDGsに貢献

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することであり続ける

コーポレートガバナンス

- 多様化・複雑化するリスクに対応したリスクマネジメントの実効性向上
- 業務の適正を確保するための内部統制の充実と強化
- 信頼される会社であり続けるためのコンプライアンス遵守と徹底

中期経営計画 振り返り・今後の取り組み

	主な進捗・成果	今後の主な取り組み
モバイル事業	新たな店舗価値追求 ● 店舗における新たな取り組み・独自商材取り扱いを開始（コワーキングスペース・カフェ・eスポーツイベント・体操教室・ガラスコーティングなど） ● お客様対応品質向上のためのスタッフ教育の充実 ● 全社横断で店舗運営の効率化、収益の拡大サポートを目的に、「コンシューマビジネス推進部」・「BPR推進部」を創設 地域創生・活性化 ● 出張サポート用の車両を当社独自に制作 ● 遠隔地でのスマホ教室の開催や、近隣に店舗がないエリアでの出張サポート	● 新たな取り組みを活用した店舗への集客、お客様および独自商材による収益の更なる拡大 ● 店舗立地やお客様ニーズに合わせた柔軟な営業体制の構築 ● バックオフィスの業務の改善、リモート初期設定サポートの導入による更なる業務効率化・生産性向上 ● 遠隔地でのスマホ教室の開催や、近隣に店舗がないエリアでの出張サポートを加速 ● 「利用者向けデジタル活用支援推進事業（地域連携型）」など、行政手続きのサポートを通じて「デジタルデバインド解消」への貢献
ソリューション事業	LCMサービスの拡充 ● クラウドSIMを使用した海外／国内で利用可能なWi-Fiルーターのレンタルサービスを開始 ● Microsoft365をはじめとするクラウドサービスへの対応力強化 ● 今後の機能拡張を見据えた新movino star（通信回線一括管理サービス）の開発 ● 中古端末を再利用したモバイル端末のレンタルサービスを開始 総合ネットワークサービスプロバイダへの進化 ● Relay2,Inc.の連結子会社化 ● 「いえからオフィス」をはじめとしたエッジソリューションの拡充	● スマートデバイスのライフサイクルを管理・サポートする「ティーガイアスマートサポート」の品質向上 ● クラウド化が進む法人向けビジネス、ゼロトラストへ対応 ● 今後の顧客需要を見据えた新movino star（通信回線一括管理サービス）の開発 ● Relay2における海外とのアプリケーション連携 ● ネットワーク高度化への取り組み（設計、構築、保守への対応やワンストップサービス検討）
決済サービス事業他	既存ビジネスの質の向上および拡大 ● PIN・ギフトカード事業における動画系・EC系の商材を中心とした商材導入 ● コンビニ、量販店、専門店におけるスマホアクセサリなど卸売り（リテールサービス事業）の拡大 新規ビジネス創出 ● デジタルギフト デジタルギフト配信サーバーの機能強化 ● ICT教育・eスポーツ領域へのチャレンジ ICTスクールの拠点拡大とeスポーツイベント運営受託・スポンサーセールスの開始 ● 環境・地方創生 PPAモデルでの太陽光パネル設置数拡大と（株）TGファームのつくば市ふるさと納税に採用 M&A、出資への積極的な取り組みによる事業拡大・強化 ● 車中泊仕様の車のレンタル・スペースシェアサービスを中核事業とするCarstay（株）へ出資 ● ガラスコーティング剤の製造、販売を中核事業とするハドラスホールディングス（株）へ出資 ● アクセサリー事業の強化を狙いCCCフロンティア（株）へ出資	● PIN・ギフトカード事業における売場DX化の提案と更なる新商材の増加 ● リテールサービス事業における既存事業での関係性を活かした商材・販路拡大 ● QUOカード・QUOカードPay両者の強みを融合した新たなギフトサービスの開発 ● デジタルギフト オンラインマーケティングの強化 ● ICT教育・eスポーツ領域へのチャレンジ ICT教育の代理店開拓とeスポーツ領域でのEnablerビジネス強化 ● 環境・地方創生 再生可能エネルギー、農場の拡大と、それらを連携させての地域活性化への貢献 ● ヘルスケア領域（シニア・フェムテック・ウェアラブル）での事業立上げ ● 成長ドメインに対する更なる出資を検討 ● Carstay（株）地方創生事業への活用 ● ハドラスホールディングス（株）商材の海外展開やスマートフォン以外での展開を検討 ● CCCフロンティア（株）を、全社BtoCオンライン販売の強化につなげる

DXの推進



お客様の豊かな暮らしの実現に向け デジタル変革で価値提供を目指します

専務執行役員 CDO
ソリューション管掌
上地 弘祥

当社は、通信回線取次や携帯電話販売代理店の事業からスタートし、法人向けの通信回線一括管理サービスや決済ビジネスなど様々な事業を展開してきました。これらの事業発展の根幹を支えてきたのは「人財」です。「人財」が事業の核となり様々な課題を克服し、事業の成長を推進してきました。

昨年度策定いたしました中期経営計画「TG Universe」においては「人と技術」を事業戦略の中心に据えました。当社の強みである「人財」と「デジタル技術」を掛け合わせることでDXを積極的に推し進め、ビジネスモデルの変革や新たな事業創造を実現し、お客様への新たな価値を提供していきます。

当社のDX戦略として、「業務のデジタル化による生産性向上」と「新たなデジタルビジネスの創出」を目的に、「デジタル共通基盤の構築」、「デジタル人財の育成強化」、「デジタルトレンド対応」の取り組みを進めていきます。

まず「業務の最適化、生産性の飛躍的向上」では、BPRの取り組みにより、ショップ業務から本社業務に至るすべての業務プロセスを対象として、業務プロセスの改革とデジタル化を進めます。

次に「新たなデジタルビジネスの創出」では、B to B事業でのデジタルとリアルを融合したデジタルマーケティングやCRMの活用促進によるお客様対応の最適化、決済ビジネスでのサービスの高度化・最新化とそれに対応した新たなプラットフォームの構築、

さらにデジタルを活用した新事業の立ち上げなどを進めていきます。

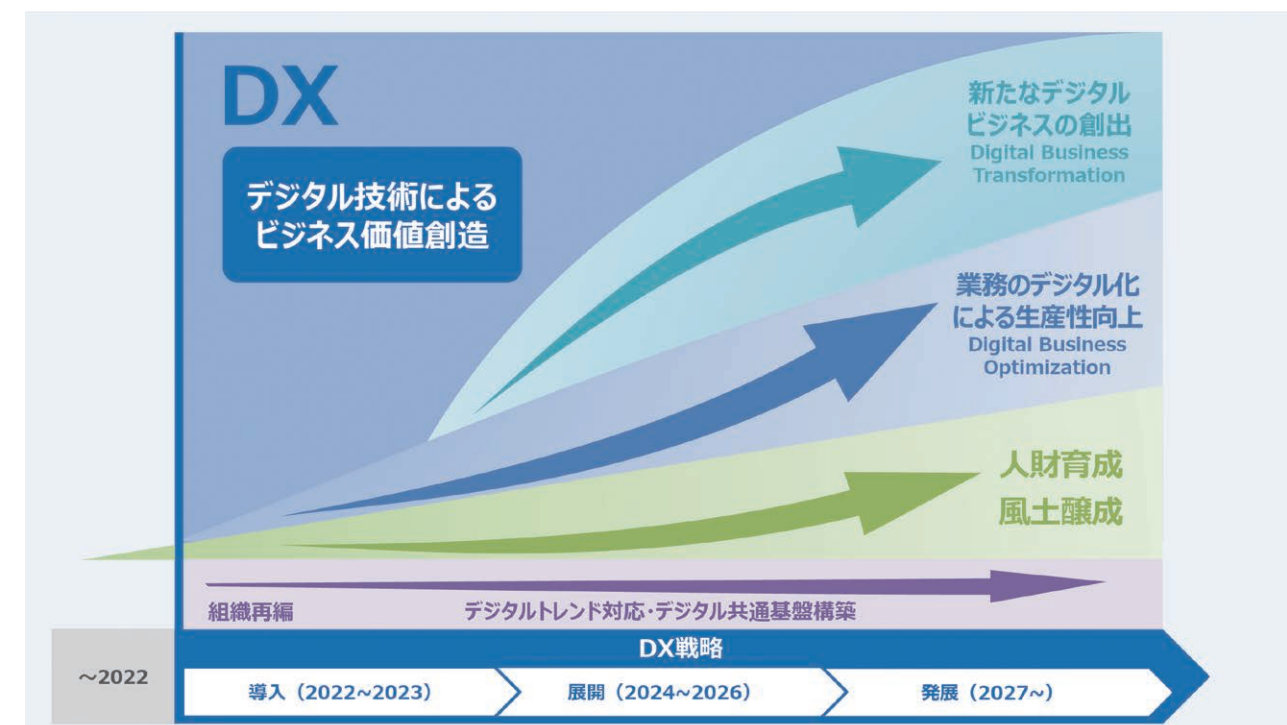
今年度、「デジタル共通基盤の構築」として、全社横断でデジタル化を進める組織を新設しました。高度なデジタル技術やデータの活用スキルを持ったデジタルエキスパート人財を集約することで、デジタルを効率的かつ効果的に活用し業務課題の解決やビジネス創造を加速していきます。具体的には、クラウド技術の積極的な活用、お客様データや社内データを一元管理する統合データ管理基盤の構築など、デジタルの取り組みを支える情報基盤の整備を進めていきます。また、これら取り組みを確実なものとするためのセキュリティ強化として、ゼロトラスト型のインフラ基盤への移行などに取り組みます。

「デジタル人財の育成強化」では、DX推進に必要なデジタル人財の育成と獲得に積極的に取り組みます。当社のデジタル化をリードするデジタルエキスパート人財の育成と獲得に加え、全従業員向けのDX教育を実施します。全従業員がデジタルマインドを持って業務に従事し、そのうえで各事業部での自律的かつ有機的に連携したDXの取り組みを担うデジタルコア人財の育成など、全社デジタル人財基盤の強化を進めます。

これらDXの取り組みを積極的に推進しデジタルを活用した価値創造を実現し、企業価値の向上を目指していきます。

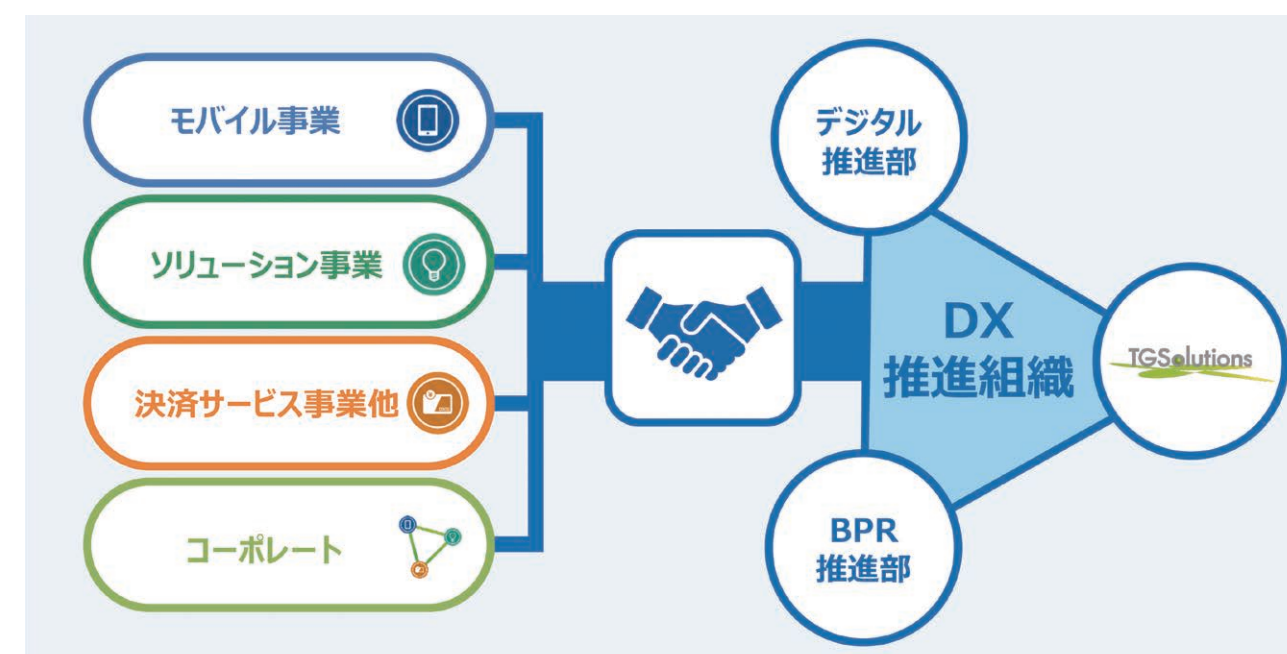
DX戦略

当社の「DX戦略」では、デジタル技術によるビジネス価値創造を目的に、様々な施策を推進していきます。



DX推進組織

DX推進組織として、デジタル推進部、BPR推進部、子会社の(株)TGソリューションズを設置。各事業部、コーポレート組織と連携し、DX戦略を推進していきます。



財務・資本戦略



健全な財務基盤を維持しつつ、成長分野への投資を加速

取締役
副社長執行役員
CFO
菅井 博之

健全な財務基盤の維持

持続的に企業価値を向上させるためには、強固な財務基盤を構築、維持していくことが最も重要であると考えています。28ページのキャッシュ・フローをご覧ください。とおり、当社は毎年平均して約200億円の営業キャッシュ・フローを安定的に創出しています。

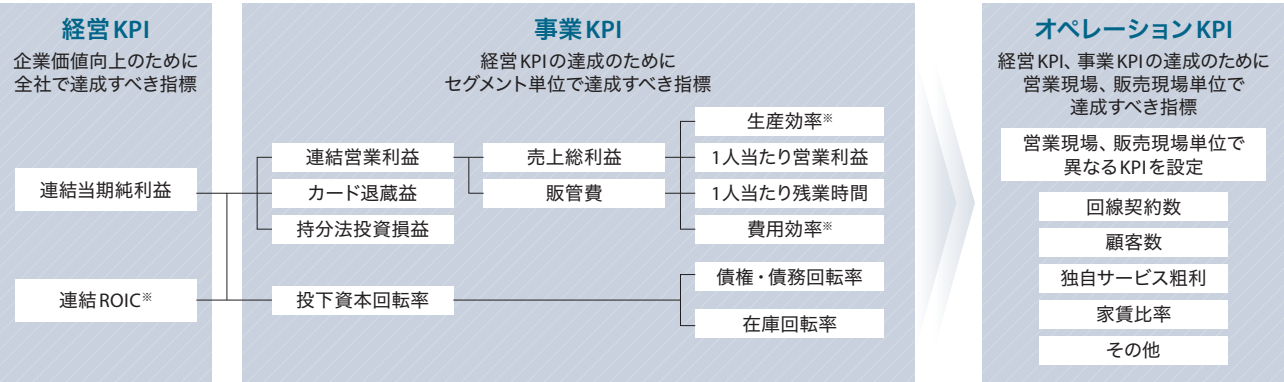
また、自己資本比率も約30%と、健全な財務基盤を維持しており、必要な時に積極的に成長ドメインへの投資を行うことが可能となっています。今後もさらに資金効率を高め、安定的に投資余力を確保していきます。

バランスのよい事業ポートフォリオ構築のための成長投資

当社は、中期経営計画の全社戦略として「TG Universe（ティーガイア内エコシステム）」の実現を掲げています。その中で、安定した営業キャッシュ・フローにより得た資金を、人財も含め当社グループに足りない技術やサービスを補うため、大型案件も視野にソリューション事業、決済サービス事業他等の成長ドメインへ積極的な投資を検討していき

ます。それにより、モバイル事業への依存度を下げ、バランスのよい事業ポートフォリオを構築していく方針です。この5年間で、(株)クオカード(2017年12月)、(株)富士通パーソナルズの携帯電話販売事業の買収(2020年11月)をはじめPCテクノロジー(株)(2019年3月)、インフィニティ(株)(2020年3月)、Relay 2.Inc.(2022年4月)など合計6社を

KPI管理体系(ロジックツリー)



※ 連結ROIC(投下資本利益率)：(カード退蔵益を含む税後営業利益+持分法投資損益)/投下資本
投下資本(株主資本+有利子負債)をいかに有効に運用して成果を上げているかを測定するための指標
※ 生産効率＝営業利益/総労働時間
※ 費用効率＝販管費/売上総利益

子会社化、12社と資本業務提携を実施しました。

成長投資を加速すべく、投資の入口である買収前の案件の評価、審査機能の強化、買収後のティーガイアのグループ会社としてのガバナンスの強化を目的に、2022年4月、オープンイノベーション推進部とポートフォリオマネジメント

部という2つの専門組織を設置しました。投資に対するマネジメントを強化しつつ、新事業、商材開発、M&Aを促進し、また、買収後のグループ全体の企業価値向上を実現していきます。

KPI・KAI経営の浸透

当社は、中長期的な企業価値向上のために、「連結当期純利益(規模の拡大)」と「連結ROIC(効率性の向上)」を経営KPIとし、モニタリングを開始しました。セグメントごとに設定した経営KPIを、26ページのロジックツリーのとおりにオペレーションKPI(営業・販売現場単位で達成すべき指標)まで落とし込み、さらにはオペレーションKPIを達成するための具体的なKAI※を特定し、目標設定を行ってい

きます。一人ひとりの社員が、それぞれのKPIを達成することが、究極的に当社グループの規模の拡大と効率性の向上につながることを全社員まで落とし込みました。今後、KPIの具体的な数値目標を決定し、達成に向けて取り組んでいきます。

※ KAI：Key Action Indicator(重要活動評価指標)の略。KPIを達成するために必要な活動の指標

株主還元の実

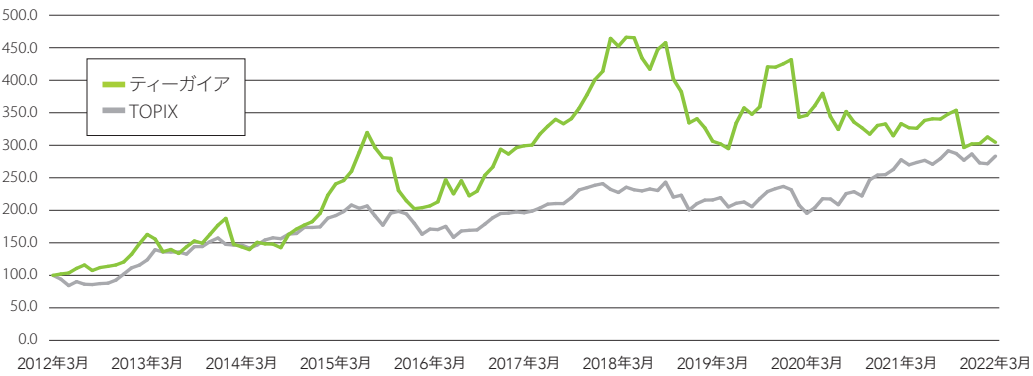
株主の皆様に対する利益還元策は、経営上の最重要課題です。

2023年3月期からは、配当方針を「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、連結配当性向40%を目途に、長期にわたり安定的かつ継続的な利益還元を実施すること」とし、従来の水準「配当

性向30%以上」から引き上げました。

以下のTSRのグラフのとおり、足元に関しては、株価が下がっていますが、引き続き株主資本コストを上回るTSRを実現できるよう、「TG Universe」の実現、「TGマテリアリティ(8つの重要課題)」への取り組みを通して、企業価値を向上させることで、株主の皆様の期待に応えていきます。

株主トータルリターン(TSR)の推移(2012年3月末の終値データ=100)



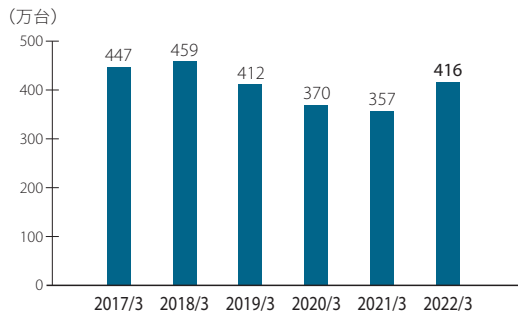
TSR(年率)

	1年	3年		5年		10年	
		累積	年率	累積	年率	累積	年率
ティーガイア	-10.7%	-0.6%	-0.2%	+2.1%	+0.4%	+204.6%	+11.8%
TOPIX	+2.0%	+31.2%	+9.5%	+44.3%	+7.6%	+183.3%	+11.0%

※ Total Shareholder's Return (TSR)：株主総利回り。キャピタルゲインと配当を合わせた総合投資収益率
※ TSRの計算は、ティーガイアは累積配当額と株価変動により、TOPIXは配当込の株価指数により算出(JPX月報 株価指数・株価平均データ等により当社作成)
※ グラフの値は、2012年3月末日の終値データを100としてTSRによる時価を指数化したもの(保有期間は2022年3月末まで)

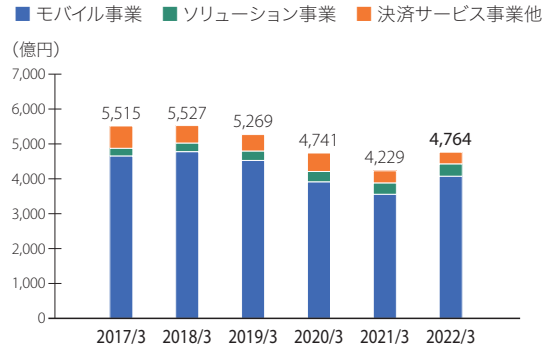
財務ハイライト（連結）

携帯電話等回線契約数



2022年3月期の携帯電話等回線契約数（以下、回線契約数）は、416万台（前期比16.5%増）と前期を上回りました。これは、4G・5G回線への移行および通信事業者間の競争激化、(株)TFモバイルソリューションズを子会社化したことに伴う店舗数の増加などによるものです。

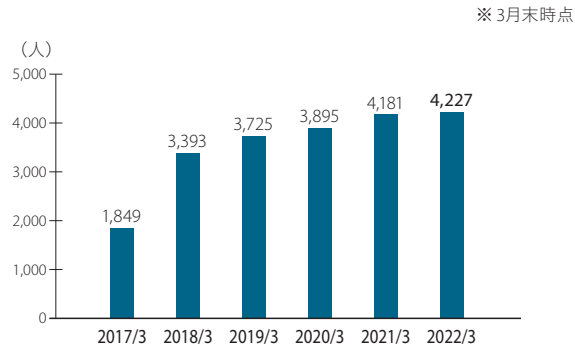
売上高



2022年3月期の売上高は、4,764億円64百万円（前期比12.6%増）と前期を上回りました。これは主に回線契約数が増加したことによるものです。
※2022年3月期の期初より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、2021年3月期については、当該基準を遡って適用した場合の数値となっています。

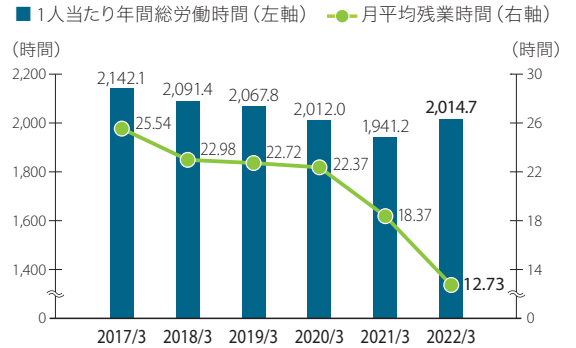
非財務ハイライト（単体）

従業員数



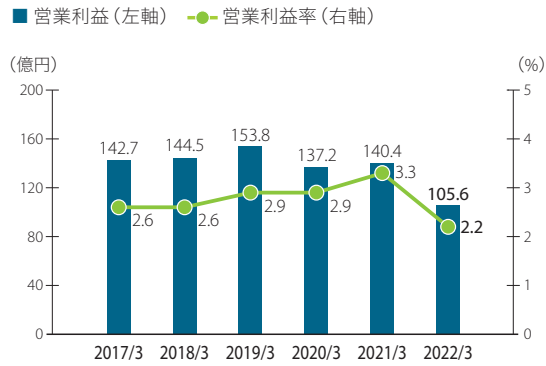
携帯電話やスマートフォンをはじめ、関連商品やサービスを様々なお客様へご提案・ご提供しており、取扱商品やサービスは日々多様化・高度化しています。このような環境の中、それぞれのお客様のニーズに対応するため、サービスを提供する社員の多様性を尊重・推進すべく、ダイバーシティ&インクルージョンの推進などに取り組んでいます。

1人当たり年間総労働時間／月平均残業時間



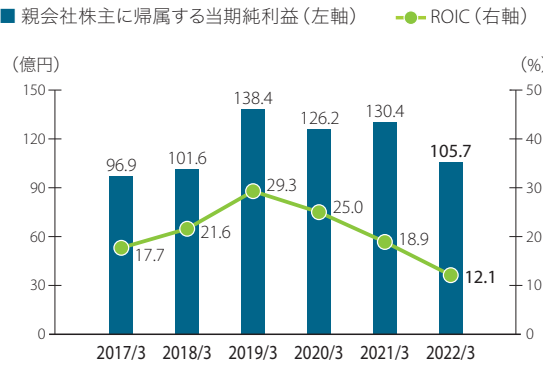
当社は、ワークライフバランスの充実や心身の健康維持・増進、ES（従業員満足度）ならびに生産性向上を目的に、業務改革の推進や「スーパーフレックス制度」、「リモートオフィス勤務制度」の導入など、様々な取り組みを行っています。なお、2021年3月期は、感染症拡大に伴う店舗の時短営業、休業などの影響が含まれています。

営業利益／営業利益率



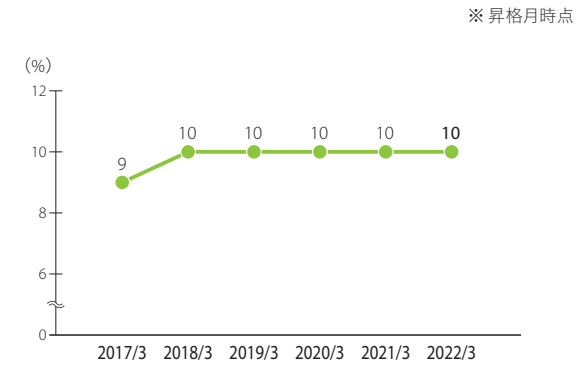
2022年3月期の営業利益は、105億67百万円（前期比24.7%減）と前期を下回りました。一部キャリアの手数料条件の改定などの影響に加え、世界的な半導体の供給不足などに伴う一部商品の納品遅れが長期化しています。一方で、業務効率化による生産性向上や、独自ビジネスの拡大により営業利益は改善傾向にあります。

親会社株主に帰属する当期純利益／ROIC



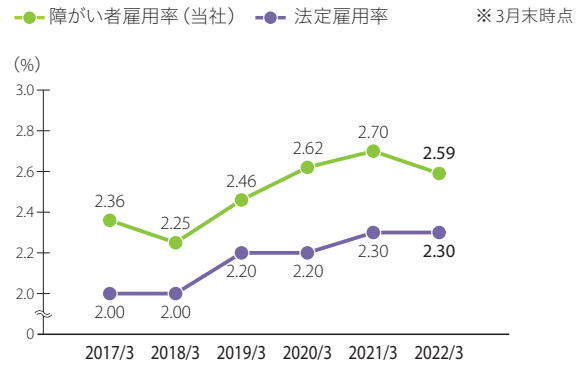
2022年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は、105億79百万円と前期を下回りました。ROICは12.1%と当期純利益の減少に伴い低下していますが、当社はこれら2つを「経営KPI」に定め、モニタリングを開始しています。

女性管理職比率



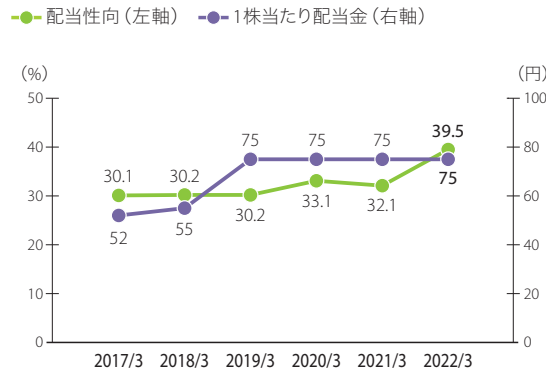
当社の社員がキャリアを積み活躍できる組織づくりを目指し、販売スタッフの約6割を占める女性とその能力を最大限に発揮できる環境整備と人材育成・活躍推進に注力しています。より多くの女性社員が経営の中枢で活躍することを期待し、2021年4月に2025年度までの女性管理職比率の目標を15%に上方修正しました。

障がい者雇用率



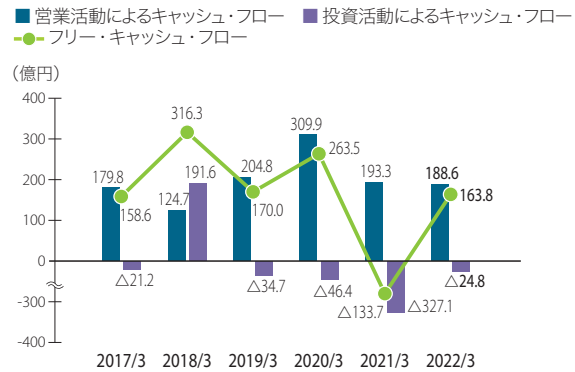
様々な障がいのある社員が、能力や適性を活かして、長く勤務できる職場環境の整備などにも積極的に取り組んでおり、販売・事務・営業など、職種を問わず活躍しています。

配当性向／1株当たり配当金



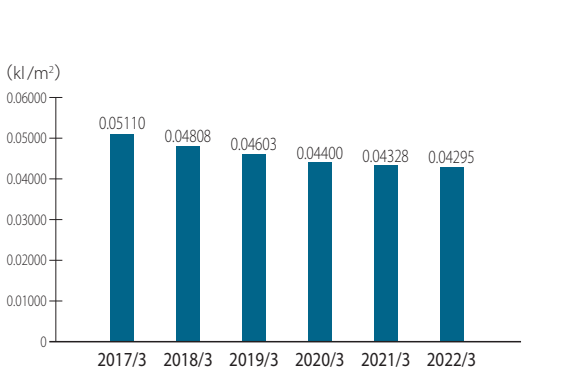
当社は、「将来の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しながら、配当性向30%以上を目途として利益還元を実施すること」を基本方針としています。なお、2023年3月期より配当性向は「40%目途」に引き上げました。

キャッシュ・フロー



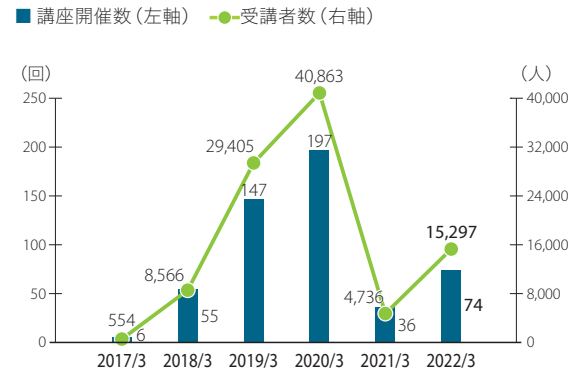
2022年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは188億64百万円、投資活動によるキャッシュ・フローは△24億84百万円となり、フリー・キャッシュ・フローは163億80百万と前期から増加しました。なお、2021年3月期は(株)TFモバイルソリューションズの子会社化に関連した投資を行いました。

エネルギー使用に係る原単位



省エネ法で求められている「エネルギー使用に係る原単位：5年間平均1%以上削減」の目標について適正に対応しています。

e-ネットキャラバン講座実績

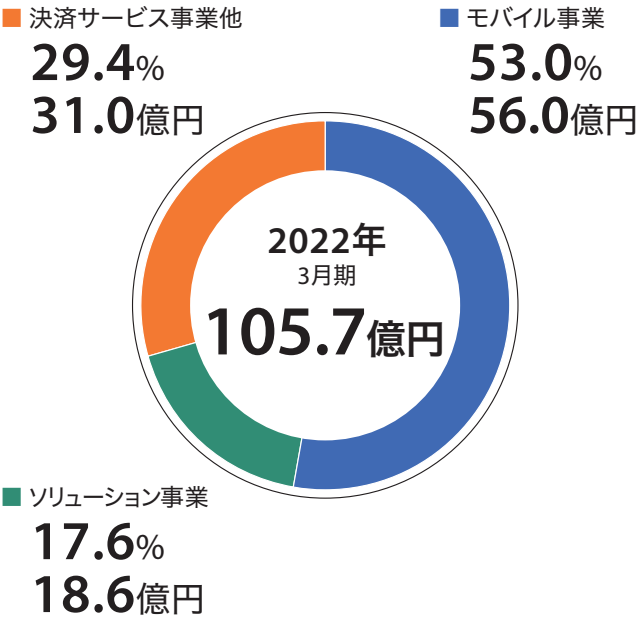


子どもがインターネットやスマートフォンを安心・安全に使うための啓発活動「e-ネットキャラバン」活動に積極的に参画しており、携帯電話ショップスタッフを中心とした認定講師が全国各地で講座を開催しています。感染症拡大の影響により2021年3月期は講座開催数、受講者数が一時的に減少しています。

ティーガイアの事業

当社は「Edge Enabler」と「Unique Branded Service Provider」を両軸に、新しい時代を支えるための3つの事業を展開しています。モバイル事業、ソリューション事業、決済サービス事業他において、グループ企業との連携も強化しながら既存事業を進化・拡大するとともに、環境・社会に貢献する新たな事業に挑戦し続けます。

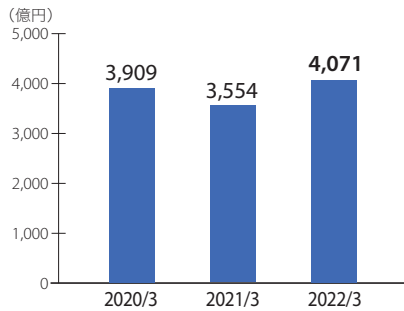
当期純利益構成比



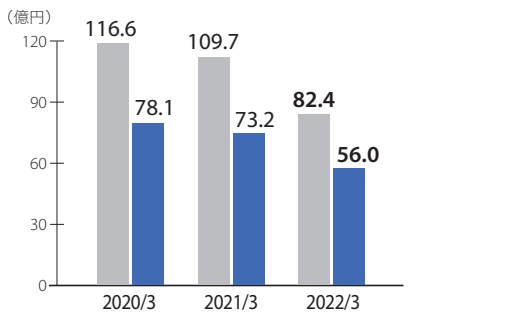
モバイル事業

当社は、通信事業者の一次代理店国内最大手です。日本全国をカバーする多様な販売チャネルで、お客様一人ひとりのニーズに応じた製品やサービスをご提案し、お客様のスマートライフをトータルサポートしています。「地域のICT拠点」として、存在価値を高め、地域の皆様のより豊かなモバイルコミュニケーション・ライフの実現を目指します。

売上高



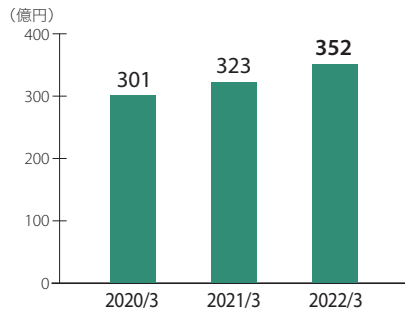
営業利益／当期純利益



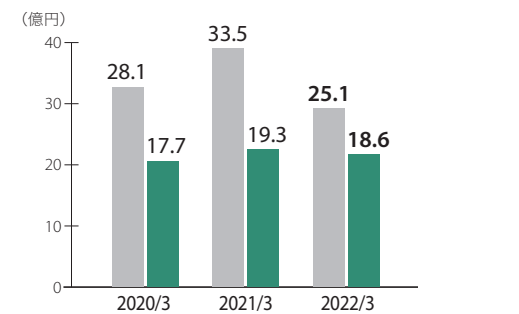
ソリューション事業

企業のICT化によってスマートフォンやタブレットの管理運用が企業にとって課題になっています。当社は、スマートデバイスの調達・提案からアップデートに加え、社内ネットワーク環境の構築などワンストップでサポート。お客様のニーズと新たな時代に即した情報通信ソリューションを提供し、ICT化推進を支援します。

売上高



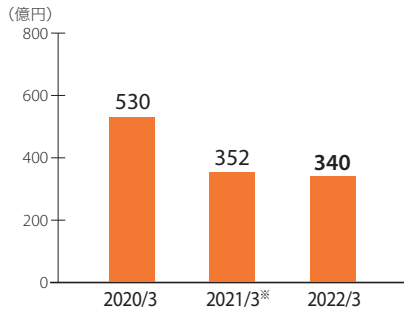
営業利益／当期純利益



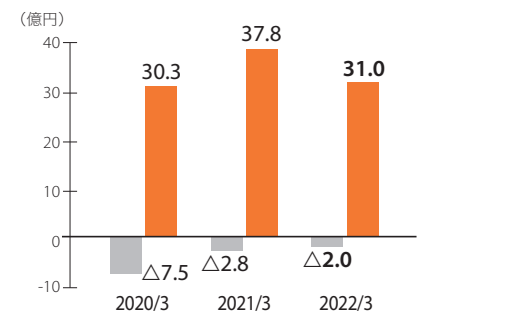
決済サービス事業他

全国のコンビニエンスストアでの販売を中心としたギフトカードやプリペイドコード (PIN) をはじめとするプリペイド関連事業を展開。当社は日々進化する決済サービス市場に対応し、お客様の更なる利便性の向上を図りながら、デジタルギフトや海外展開を含め新たなビジネスを創出します。

売上高



営業利益／当期純利益



数字で見るティーガイア

携帯電話等販売シェア

No.1

((株) MM 総研調べ)
(2022年3月期累計)

グループ販売拠点数

1,908店舗

(2022年3月末現在)

携帯電話等回線契約数

416万台

(2022年3月期累計)

法人顧客数

12,000社

(法人向けソリューション+TG光)
(2022年3月期直接取引法人数)

movino star* 加入法人顧客数

1,800社

(2022年3月末現在)

* 法人向け通信回線一括管理サービス

PIN・ギフトカード取扱店舗数

58,900店舗

(2022年3月末現在)

※「収益認識に関する会計基準」等を2022年3月期の期首から適用しており、2021年3月期の売上高については、当該基準を遡って適用した場合の金額となっています。

ティーガイアの事業

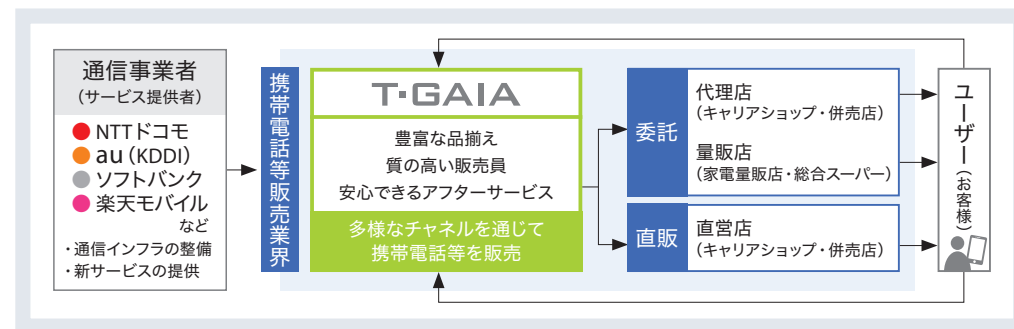
モバイル事業



モバイルコミュニケーションの最前線で、販売を通じて新たな価値を創造する

当社は、通信事業者の一次代理店国内最大手として、携帯電話やタブレット、スマートデバイス関連商材およびコンテンツサービスなどを、全国で1,900店舗を超える多数の販売チャネルを通じて販売しています。多様な商品やサービスなどの付加価値提案により、お客様のスマートライフをトータルサポートし、より豊かなモバイルコミュニケーション・ライフの実現を目指します。

モバイル事業イメージ



全国の販売拠点で地域特性に合ったサービスを提供

当社の携帯ショップの多様な販売網は、北海道から沖縄まで、文字通り全国各地に広がっており、多数の販売拠点において、お客様にサービスを提供しています。全国に広がるショップは、多様性の時代においてお客様の豊かなスマートライフを提供するため、お客様・地域の特性に合わせた様々なスタイルをご提案します。

洗練されたインテリアでお客様がいつ訪れてもくつろいで過ごせる空間にて、豊かな専門知識を持つスタッフによる丁寧な接客が受けられる付加価値の高いショップを展開しています。



みんなの暮らしラボ

当社が提供するオリジナルスマートフォンコンテンツ「みんなの暮らしラボ」では、(株)イーウェルが提供する45,000件以上の優待特典に加え、日用品スーパーセールやデジタルギフトコード優待など様々な特典が利用でき、利用者の方から好評を博しています。



知って書いて使って得する
みんなの暮らし ラボ

Smart Labo

スマートフォン用アクセサリ・周辺機器類専門店「Smart Labo」では、スマートフォンケースをはじめとする多彩なアイテムをラインアップ。常に身近にあるスマートフォンをさらに魅力的に楽しく、そして便利にお使いいただけるアイテムを豊富に取り揃えています。皆様のスマートライフに「ワクワク」をご用意してお待ちしています。ぜひ実際に手ににとってご体験ください。

Smart Labo

Bellezza Calma

オリジナルブランド「Bellezza Calma」は、スマートフォンケース中心にアイテムをラインアップ。直販オンラインショップ「Bellezza Calma ONLINE」もオープン。「Smart Labo」だけでなくオンラインでもお客様とのタッチポイントをつくり、新しい小売のあり方を模索します。



中期経営計画の成長戦略

- ▶ 携帯電話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

信頼される
携帯ショップ



いつでも相談できる
安心ショップ



質の高い
全国販売ネットワーク



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

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

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

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

通信事業者と
協業を拡充

人財育成と
活躍の場を提供

地域創生や
地域活性化に貢献

取り組み事例

「地域のICT拠点」として、店舗の業務効率化・生産性を向上し、集客・独自商材の拡大を図る

- 店舗を、商品の販売拠点から「地域のICT拠点」へ発展
 - 自治体施設での高齢者向けスマホ教室の実施。近くにショップがない地域での販売サポートとして、移動携帯ショップを活用。
- 店舗の「業務効率化・生産性向上」の取り組み
 - 全社横断組織「コンシューマビジネス推進部」「BPR推進部」を創設し、店舗運営の更なる効率化、独自商材の販売を拡大。
 - 店舗スタッフが販売に専念できる環境づくりを行う「バックオフィス業務改善」および、ヘルプセンターのスタッフが店頭のお客様の初期設定などをリモートでサポートする「スマート・オンラインサポート」を実施(2022年5月2日時点で100店舗でトライアル実施済み)。今後も未導入店舗へのサービス導入を推進していきます。
- 集客・独自商材の拡大
 - 店舗集客・独自商材の拡大の取り組みとして、デジタル・リアル双方の取り組みを実施。
 - <デジタル> La Member's × みんなの暮らしラボ
 - <リアル> シニア向け教室(eスポーツ教室・体操教室)

ありたい姿の実現に向けて

当社は30年にわたり代理店の皆様と一緒に全国で携帯ショップの運営を行ってきました。今では、携帯電話がコミュニケーションツールから進化し、IT社会において必要不可欠なデバイスとなりました。

ショップにご来店いただいた皆様へはスマートフォンのご利用に際し安心・安全・快適な使い方を第一にご提案してきました。

最近では政府や各自治体の要望もあり全国民が平等にデジタルサービスを受けられるよう、ショップスタッフが遠隔地や過疎地に赴いてご利用機会の促進に努めています。今後、5G技術の更なる普及により高速大容量の便利なサービスが生活に組み入れられ素晴らしい未来が拓かれていくものと確信しています。当社はモバイル事業を通じて豊かな社会の形成に貢献できるよう、社員一人ひとりのスキルアップを図り、それぞれの役割をしっかりと担えるよう、日々努力していきます。

また、新たなSDGsへの取り組みとして上記に加えて、店舗への太陽光設備の設置をはじめとした環境負荷の低減に寄与した運営や、災害発生時の充電基地として地域のお役に立てる店舗運営を目指していきます。



副社長執行役員
モバイル管掌
島田 孝一



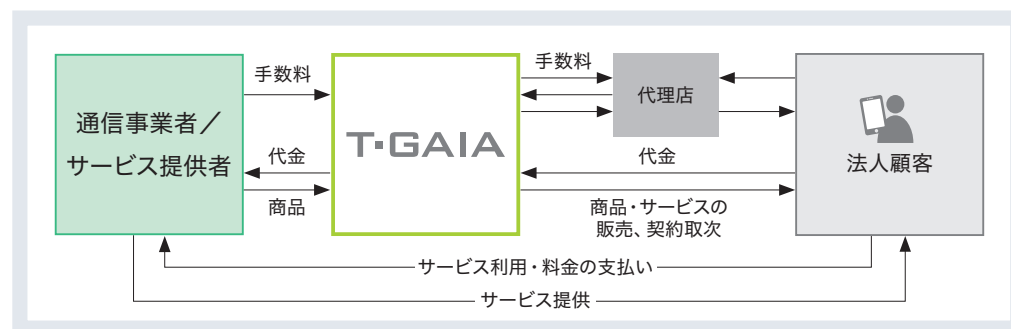
ソリューション事業



スマートデバイスを核にしたプラットフォームで、企業のICT化をワンストップ支援

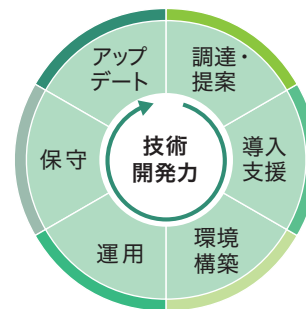
企業にとってスマートフォンやタブレットなどのスマートデバイスは、極めて重要な情報資産であると同時に、その適切な運用が大きな課題となっています。当社はそれらを効率的に管理・運用するプラットフォームを構築。お客様それぞれのニーズに合わせたソリューションを提供します。

ソリューション事業イメージ



LCMサービス

テレワークの普及や働き方改革による新たなソリューション商材・サービスを提供
スマートフォンやタブレットといったスマートデバイスの急速な普及と、企業のICT化に伴い、それらのデバイスの適切な運用管理が企業にとって大きな課題となっています。そこで当社では、お客様それぞれのニーズや社内環境に合わせたLCM (Life Cycle Management) によるワンストップ・ソリューションを提供しています。最適なプランの提案からデバイスの調達・導入、さらに運用管理から端末のアップデートまでを一元管理することで、業務効率化を含め総合的にサポート。今後本格化するIoTへの対応など、お客様のICT化推進を支援します。



詳細はウェブサイトをご覧ください。
▶ <https://www.t-gaia.co.jp/bbs/>

企業のネットワーク環境構築を支援

IT関連商材から、企業内ネットワークの企画・設計、エッジソリューション、運用保守まで法人向け光アクセスサービス「TG光」は、NTT「フレッツ光」の卸事業を受け、ティーガイア自らが電気通信事業者としてサービスを提供しています。高品質な光ブロードバンド回線と充実したサービスによって、快適な企業インフラ構築を提案し、お客様の業務効率向上を実現します。当社では、回線提供のみならず、エッジソリューションや高度なVPNサービスの提供、運用保守など幅広いサービスをグループ企業と連携しながら提供しています。



詳細はウェブサイトをご覧ください。
▶ <https://www.tghikari.com/>

中期経営計画の成長戦略

- ▶ 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

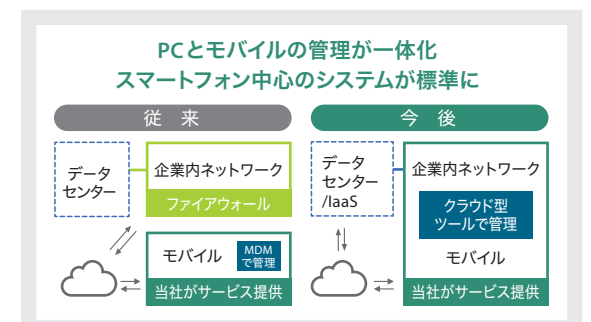
取り組み事例

クラウドが進む法人向けビジネス

固定回線も、モバイルも、企業のLANやWAN、機器・サービス、環境構築、保守まですべてを提供

従来は、多くの企業でPCとモバイル端末は別々に管理していました。しかし近年、PCとモバイルをともに管理できるクラウド型のツールが登場したことで、企業内のシステムとモバイルの垣根が低くなっています。

当社では、当社の強みであるモバイルサービスをフックに、企業内システム全体へと提案できる領域を拡大しています。こうした市場変化に対応し、グループ会社との連携も強化しながら、「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」を推し進め、企業のICTに関するすべてを提供できる企業へと成長していきます。



ありたい姿の実現に向けて

ソリューション事業においては、マルチキャリア・マルチベンダーの強みを活かし、お客様が抱える問題点や課題の解決に努めてきました。

また、様々な業種や規模のお客様にご満足いただけるよう、人材育成も積極的に進めています。その結果、長年にわたる経験と実績により培ったノウハウに加え、豊富な商材・サービス知識を持つ社員がご提案するソリューションは、お客様より高い評価をいただいています。

社会を取り巻く環境は大きく変化しており、今や情報資産を守るセキュリティへの対応は重要な経営課題といえます。それら情報資産の基盤となるネットワークや情報機器において、当社は回線販売だけでなく、LAN・WANをはじめとした社内ネットワークの環境構築、パソコン、スマートフォンなどの各種デバイスの管理・運用、セキュリティなどの企画・構築・運用・保守・廃棄まで事業範囲を拡大。幅広い商材・サービスで、お客様のご要望にシームレスに対応していきます。

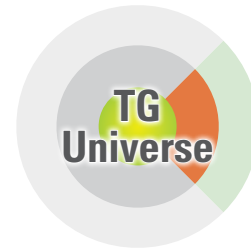
さらに、お客様から使用済みスマートフォンなどの機器を回収し、部材のリサイクル、リファビッシュ等再利用も行うなど、環境に配慮した取り組みも進めています。

今後も当社は、お客様の経営課題を解決できる製品とサービスを提供し続け、お客様とともにサステナブルな社会の実現に向け取り組んでいきます。



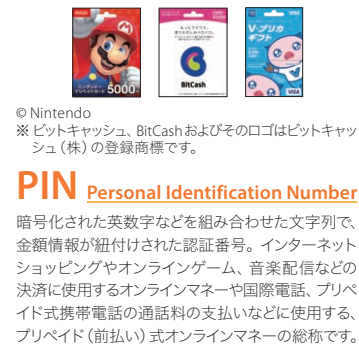
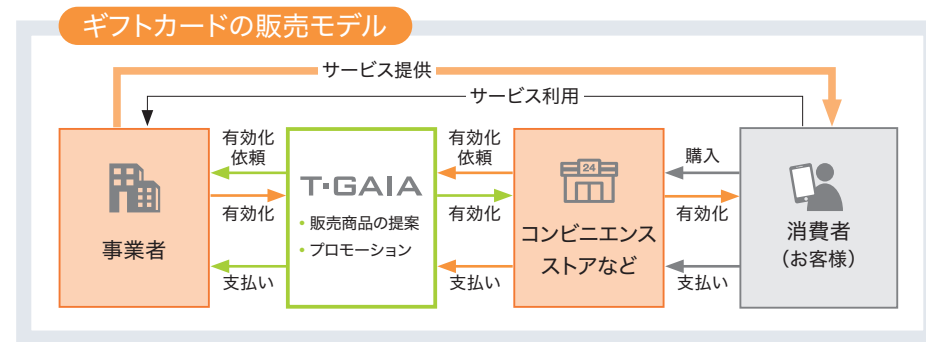
上席執行役員
ソリューション事業本部長
池田 聡

決済サービス事業他



コンテンツプロバイダとして、 決済サービス市場の拡大を目指す

プリペイド携帯電話の販売からスタートし、プリペイドカードやコード（PIN）販売に加え、ギフトカードモールビジネスを全国のコンビニエンスストア販路を中心に展開。カードモールビジネスは、当社決済サービス事業の中核として、携帯電話やPINの販売で培ったノウハウを活かし、売り場づくりやカード配送、プロモーションやコールセンター業務に至るまで、きめ細かくサービスを提供しています。これからもデジタル化が進む時代を見据え、決済市場での新たな価値を創造していきます。



デジタルギフトを活用した企業プロモーションをサポート

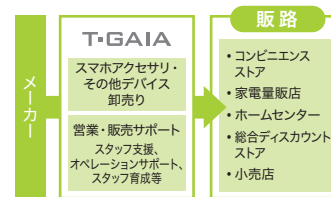
デジタルギフトとはQUOカードPayなどといった、メールやSNSで受け取ることができるギフトで、配送・管理などにかかる費用を削減できるため、企業のプロモーションなどで注目されています。当社では、販売プロモーションやパートナー向けインセンティブ、アンケートの謝礼などでのニーズを持つ企業に対し、デジタルギフトというソリューションを提案します。自社のデジタルコード配信サーバーを活用したデジタルギフトの発行にとどまらず、キャンペーンサイトの構築や事務局運営なども一括して受託することで、当社ならではの付加価値を提供するビジネスを目指します。

デジタルギフト領域でもグループのシナジーを活かして事業を展開



Edge Enablerとしての強みを活かしたビジネス

全国の主要コンビニエンスストアは、お客様にとって身近な存在であると同時に、プリペイド関連以外でも主要かつ重要な販売チャネルと認識しています。当社は、これまでPINやギフトカードビジネスを中心に展開してきましたが、2019年5月からはコンビニエンスストアにおいて、Apple純正アクセサリの卸売販売も開始しています。



東南アジア市場への事業拡大

2013年11月に、シンガポールに現地法人「T-GAIA Asia PacificPte. Ltd.」を設立しました。コンビニエンスストア、家電量販店、スーパーマーケットを中心に、ギフトカードモールビジネスを行っています。今後もシンガポールに続き、東南アジアでの事業拡大を図ります。

中期経営計画の成長戦略

- ▶ 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

Value enhancement

PIN/ギフトカード/二次元コード決済の取り扱い商材拡充により主要リテールへの提供価値を向上する

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

Smart life

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

取り組み事例

デジタルギフトコード配信による商材の拡充

「QUOカードPay」などメールやSNSで贈ることができるギフトコードは発行から受け取りまですべてオンライン上で完結。物理的な商品管理や配送作業・費用が不要となります。

- ・メールに加えSNS・SMSでの配信にも対応
- ・公式サイトを新設
- ・大手ポイントサイトの交換プログラムへ採用
- ・新商材の追加
- ・オリジナルギフト開発に向けた検討を開始

ありたい姿の実現に向けて

決済サービス事業他においては、既存ビジネスの質を向上させ量も拡大する、そして新たなビジネスづくりにも果敢に挑戦し収益の柱に育てることを中計の成長戦略と位置付けています。

その成長エンジンはPIN・ギフトカードのシステムを中心としたITの利活用にあると考えており、積極的なIT投資により、お客様の快適なスマートライフ実現に向けて、「デジタルとリアル融合」、あるいは「OMO（Online Merges with Offline）」をキーワードとした「感動体験型デジタルサービス」を創出していきます。

「感動体験型デジタルサービス」には、コンビニエンスストアや携帯ショップビジネスで培った地域とのパートナーシップおよびビジネスアセットを最大限に活用することが欠かせないと考えています。デジタル化社会のオンラインとオフラインの架け橋となる取り組みを推進し、地域社会の活性化を実現していきます。

これらの実現には「組織間の連携強化」「人財の流動化」が必要不可欠です。新たなビジネスを創出しやすい、あるいはチャレンジを促す職場づくりに取り組み、従業員自身の成長とともにビジネスの成長ができる組織を育て、収益拡大と環境・社会課題解決を同時に達成できる事業体を目指していきます。



常務執行役員
スマートライフ事業本部長
藤田 巧

環境・社会に貢献する事業

当社の「ありたい姿」を実現するため、これまでの事業で培ってきた経験を活かし、環境・社会に貢献する事業に取り組んでいます。

当社子会社（株）TGパワーを通じての再生可能エネルギー事業をはじめ、ICTを活用した教育事業など、地域や社会と共生する事業をさらに拡大していきます。事業を通じて社会課題解決に貢献していきます。

再生可能エネルギー

当社子会社 （株）TGパワー

BCP対策、再生可能エネルギー活用の促進により、持続可能な社会の実現に貢献

太陽光発電システム 設置件数（2022年4月現在）

約**300**件

07 環境問題・気候変動への積極的な取り組み



BCPソリューション

V2H

蓄電池システム

端末回収

スマート回収

- 企業で不要になったスマートデバイスを回収
- 安全にデータ消去の上、再利用、資源化

スマホ買取機

- 一般消費者からのスマホ買取査定実証実験を開始
- スマホリユース活性化、環境負荷低減に貢献



MINTIT



05 顧客・取引先との協働による持続的な発展

07 環境問題・気候変動への積極的な取り組み

ICT教育

子ども向けICT教育事業

子どもたちに最適なICT環境と情報活用能力向上の機会を提供

- 幼稚園・保育園向け教室
- 小学生向けオンライン教室
- ドコモショップでの教室展開も開始

02 ICTの徹底活用

06 地域社会の一員として共通価値を創造



ICT School NEL
New Education & Learning

ティーガイア内エコシステム TG Universeの実現

Unique Branded Service Provider



農業

06 地域社会の一員として共通価値を創造

当社子会社 （株）TGファーム

地方創生・地域社会との連携に向けて、スマート農業の取り組みを開始

TGFarm



ヘルスケア

03 Enablerパワーアップ

06 地域社会の一員として共通価値を創造

体操教室

ショップのスペースを活用したシニア向け体操教室のトライアルを実施

フェムテック

働く女性の課題解決に向けて、フェムテック事業関連のPOP UP STOREでの実証実験を予定



体操教室の様子

eスポーツ

eスポーツ事業

ゲームパブリッシャーとの連携によるイベント運営や、ショップを活用したeスポーツ教室のトライアル実施などを通じて、ダイバーシティ時代の新スポーツとして共生社会の実現に貢献

04 新事業に挑戦する企業文化の醸成



サステナビリティの取り組み

サステナビリティ推進担当役員メッセージ

2021年5月より、「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～」を掲げました。「ありたい姿」実現のために、サステナビリティ体制を強化し、「TGマテリアリティ」に対する取り組みを行っています。

2021年5月に発足した「サステナビリティ委員会」は、経営会議の諮問機関として、サステナビリティ推進担当役員を委員長とし、営業部門・コーポレート部門の部長で構成されています。サステナビリティ方針の立案に続き、各マテリアリティへの対応策や指標の特定を行っています。

また、サステナビリティ経営の実効性を高める組織として、2022年4月に「サステナビリティ推進部」を新設しました。サステナビリティ委員会で定めた方針に対し、計画・実行・評価・改善の役割を担っています。また、TCFDへの賛同と対応する開示を行ったほか、各イニシアチブ・団体の加盟推進も行っています。

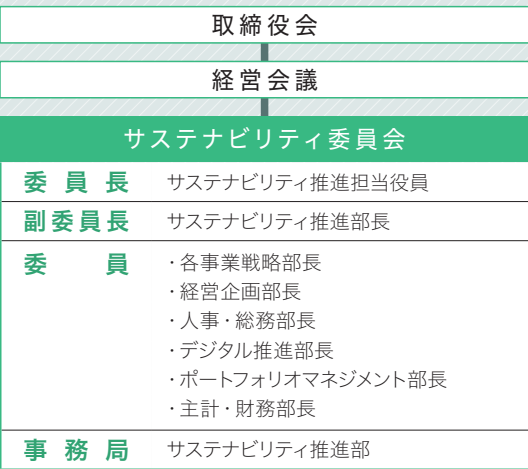
さらに、当社独自の取り組みとして、入社10年未満の若手社員からなるサステナビリティワークショップを開催しています。持続可能な社会の実現のために、長期的視点から当社が取り組むべき事項について、自由闊達な意見交換を行っています。45名のメンバーのうち、40名が自薦であり、サステナビリティに対する関心の高さを表しています。社会や事業環境が大きく変化する中、持続可能な社会を実現するために、社員一丸となって取り組んでいきます。

上席執行役員
経営企画、
サステナビリティ推進担当

林 薫



サステナビリティ体制図



サステナビリティワークショップ

サステナビリティワークショップでは、ウェブ会議システムを通じ、若手社員が当社のサステナビリティ経営について部門を超えて討議しています。「20~30年後、当社はどのような会社になりたいか?」など「当社の将来のことを真剣に考え議論したい」という熱い思いを持った社員が、毎月1回のワークショップを行い議論しています。

サステナビリティワークショップに参加し、「サステナビリティ」という概念が、「社会」が向き合うべき課題ではなく、私たち「個人」の視点から向き合い、深く興味・関心を持って行動を見直すことが重要だと感じました。環境・資源、人間社会、経済という漠然とした印象を持ちますが、伐採により減少する森林、気候変動問題、ジェンダー差別、多様性のある未来を創ること、労働環境格差や貧富の格差などの問題に対し、自分自身でできることを改めて考えます。

サステナビリティワークショップでは、「個人」の視点で考えると同時に、自分自身が「会社の一員」として、何を考えどのよう行動していけるのか、メンバーと議論します。当社の社員として、現在から将来にわたる持続可能な取り組みについて勉強し、自分なりの意見を発信していきます。

東海支社 東海営業一部 営業第1チーム 江本 美優 (写真下段真ん中)



サステナビリティ方針

サステナビリティ
基本方針

当社グループは、事業活動を通じ、社会の持続的な成長に貢献します。
様々な社会課題の解決に取り組み、豊かな未来のために価値を創造し続けます。

環境方針



当社グループは、事業活動を通じて発生する環境負荷の低減に努め、持続可能な社会の実現に貢献します。

法令遵守	環境関連法規および同意した協定等を遵守します。
GHG 排出量削減	販売した商品・サービスのライフサイクルにおける温室効果ガス排出量を削減し、環境負荷を低減します。
	再生可能エネルギー事業を通じて温室効果ガス排出量を削減します。
循環型社会	事業活動における廃棄物等の抑制・再使用、資源の再生利用に取り組み、循環型社会の形成に貢献します。
PDCA	環境負荷の低減に関する目的・目標を定め、定期的な見直しを行い、継続的な改善を実施します。
情報開示	この環境方針は広く社員に周知し、社外に開示します。

社会方針



ワークスタイル	当社グループは、社員がワクワクしながら働くことのできる環境を実現するため、社員一人ひとりがライフスタイルに応じた働き方を選択できる会社であり続けます。 社員自らが仕事と生活を充実させ、より良いパフォーマンスを発揮できる環境をつくります。
D&I	当社グループは、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社員も尊重します。 社員がひとつのチームとして互いの多様性を認め合い、各々の能力を活かすことで、イノベーションの創出を図ります。
人財	当社グループは、社員の成長が、企業の成長と地域社会への貢献に繋がると考えています。 プロフェッショナルな人財の育成に加え、新たなキャリアに挑戦するための専門性を身につける機会を提供します。 社員一人ひとりが自ら考え成長することをサポートし、活躍の場をつくります。
健康	当社グループは、健康のかたちも多様であるという認識のもと、社員それぞれが目指す心身の健康の実現を、様々な制度や教育を通じて支援し、全社員が、いきいきと仕事に取り組める環境を整えます。
地域社会	当社グループは、全国各地での事業活動を通じて、デジタルデバйдの解消、防犯・防災への貢献、雇用の維持・創出などを行い、地域社会と共に発展していきます。
教育	当社グループは、様々な教育サービスやそのインフラの提供を通じ、感動・喜び・安心をお届けします。
人権	当社グループは、人権を尊重し、あらゆる差別を排除します。 ダイバーシティ&インクルージョンを推進する企業風土の醸成と、職場環境づくりに邁進します。

コーポレート・ガバナンス方針

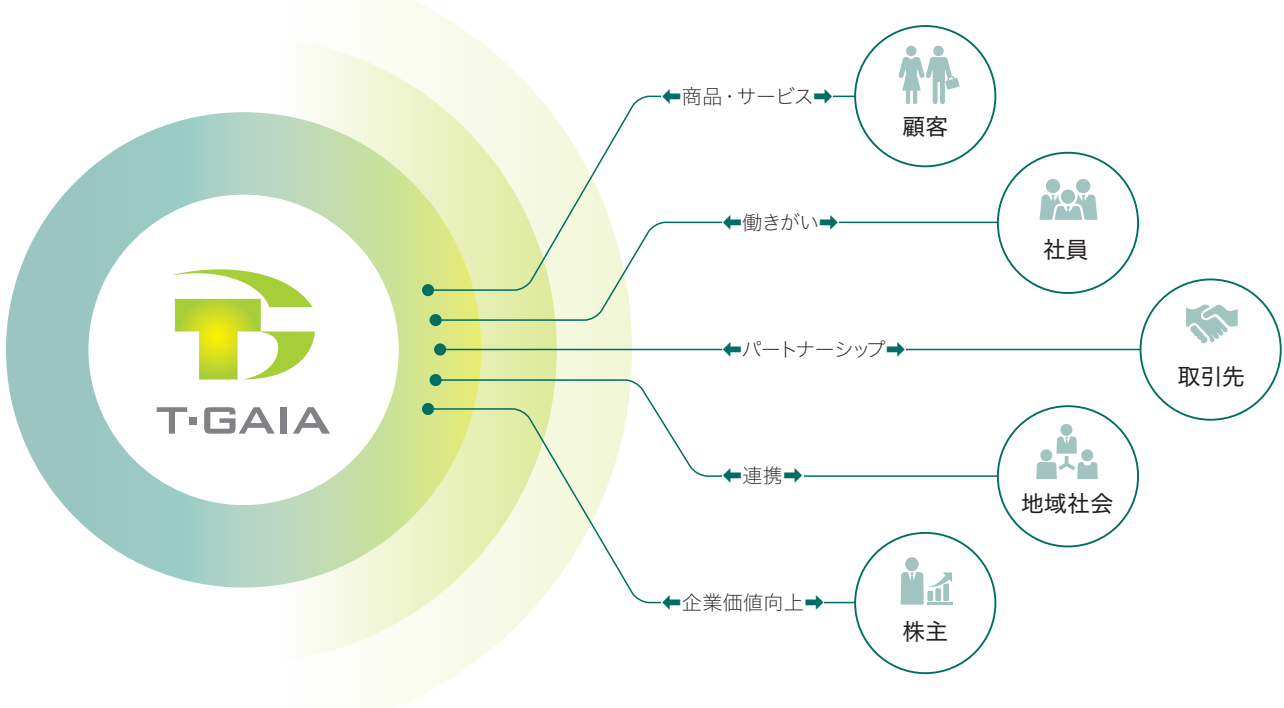


当社グループは、コーポレートガバナンスを企業活動を律する枠組みとして捉え、全てのステークホルダーとの円滑な関係を構築し、その権利・利益を尊重します。より良いガバナンス体制を構築・維持しつつ、事業活動の遂行に努めることが企業としての使命であるとの認識の下、「経営の透明性の確保」および「企業価値の向上」の両面から、制度を整え実効性を上げます。

コンプライアンス	当社グループは、社員一人ひとりが、諸法令および社内諸規程等を遵守するとともに、社会規範に沿った責任ある行動をとり、社会的責任を果たします。
リスクマネジメント	当社グループは、事業の健全かつ持続的な発展と企業価値の持続的な向上を目的に、事業活動に伴うリスクを能動的に管理します。
税務	当社グループは、各種税法を遵守し、事業活動における各種税金の申告・納付を適切に行うことで、地域の経済および社会の発展に貢献していきます。

当社グループはサステナビリティ方針のもと、持続可能な社会の実現に貢献します。

すべてのステークホルダーとの関係において、ESG「環境 (Environment)、社会 (Social)、ガバナンス (Governance)」を重視し、社会課題の解決と企業価値向上を目指していきます。



ステークホルダー・エンゲージメントの取り組み

ステークホルダー	エンゲージメントの機会	具体的な活動
顧客	- 販売現場での接客 - 営業活動 - ウェブサイトでの情報発信 - お問い合わせ窓口	- 顧客満足度調査 - 社員への研修 - 法人向けウェブサイト
社員	- キャリアアセスメント 1on1面談 - ストレスチェック - 社内相談窓口 - 保健指導 (保健師面談) - 社内報	- 階層別研修 - フリーエージェント制度 - 社内公募制度 - 健康経営推進 - 出産、育児、介護支援制度 - 同性パートナーシップ制度
取引先	- 日常的なコミュニケーション - e ラーニング - 店舗診断 - アンケート調査	- 取引先訪問 - 営業方針、情報の共有 - コンプライアンス事例集の共有
地域社会	- 社会貢献活動 - 地域コミュニティ活動 - 次世代育成	- e-ネットキャラバン活動 - JPSA オフィシャルサポーター - 店舗などでのスマホ教室の開催 - ICT 教室 (NEL) - こども110番、あんしんショップ - 職場体験の受け入れ
株主	- 株主総会 - 決算説明会 - 機関投資家との個別対話 - 個人投資家向けウェブセミナー	- IR サイト - 統合報告書の発行 - 株主通信の発行

関連するTGマテリアリティ

05 顧客・取引先との協働による持続的な発展

顧客とつくる価値

■ 取り組み事例

魅力的な店舗展開を通じてお客様との多様な接点づくりを推進

当社が展開する直営キャリアショップをはじめとする販売チャネルは、全国約1,900店舗に上り、通信事業者の戦略とともに、各エリア環境に合わせた魅力的な店舗を目指し、店舗運営をプロデュースしています。全国の販売チャネルで培われた店舗運営ノウハウをもとに、これまで以上に質の高い丁寧なサービスを提供し、「お客様に選ばれる魅力的な店舗」を目指していきます。



取引先とつくる価値

■ 取り組み事例

取引先アンケート調査の実施

取引先に対し当社との取引において、年に一度全拠点で、アンケート形式による実態調査を実施しています。当社社員からの金品等のキックバック、接待の要請の有無等、不正な行為が行われていないかを問うアンケートとなり、大事なパートナーと引き続き公正な取引を通じ、相互の信頼関係の醸成と継続的な発展を推進しています。



株主とつくる価値

関連するTGマテリアリティ

08 コーポレートガバナンスの高度化

株主とつくる価値

■ 取り組み事例

機関投資家との対話

当社は、ディスクロージャーポリシーを定め、当社ウェブサイトには開示しています。アナリスト・機関投資家向けの決算説明会については、年2回開催しており、その説明資料および動画、質疑応答のテキストは当社ウェブサイトに掲載しています。

加えて当社では、IR支援会社を通じて、出席者を対象に決算発表に対する評価、課題提示にご協力いただいております。適切な情報開示の充実に努めています。

また、決算説明会とは別に社長または経営企画担当役員との個別面談を年間60~70件程度実施しており、寄せられたご質問やご意見は定期的に取締役会に報告し、将来の経営方針や経営計画に活かしています。

個人投資家との対話

新型コロナウイルス感染症拡大などの影響もあり、個人投資家の皆様との対話の方式もオンライン化が進んでいます。当社では、2021年3月期からオンラインでの個人投資家向け説明会を不定期で開催していますが、いずれも300名~500名と多数の個人投資家の皆様にご参加いただきました。寄せられたご意見、ご支援の声は経営陣にフィードバックするとともに、今後の経営方針等の参考にしていきます。

また、2022年6月に開催した第31回定時株主総会においても、インターネットでのライブ配信を行うほか、株主総会の開催に先立ち、ウェブサイトにて事前質問を受け付けるなど、株主の皆様との接点を拡大しています。



人財とつくる価値



関連するTGマテリアリティ

01 多様性の尊重と人財育成の推進

戦略と取り組み

当社は、ダイバーシティ&インクルージョン（D&I）を重要な経営戦略として捉え、2014年、人事・総務部に専任部署を設立しました。

また、「ダイバーシティ&インクルージョン推進方針」を策定するなど、D&Iの推進活動に積極的に取り組んでいます。中期経営計画の全社戦略「TG Universe」の中心の「人×技術」だけでなく、「TGマテリアリティ」の「多様性の尊重と人財育成の推進」、「ワークスタイル」の「ダイバーシティ&インクルージョンの実現」と掲げているとおり、多様な背景や価値観を持つすべての社員が、仕事と生活の調和を図りながら活躍できる職場環境づくりを目指しています。今後も、多様な価値観に応える人事制度を構築し人財の多様性が生む想像力を活用することで、「人と技術」をコアに、事業を通じて社会課題を解決し、企業価値向上を実現していきます。

「ダイバーシティ&インクルージョン推進方針」の全文については、サステナビリティサイトをご覧ください。
▶ <https://www.t-gaia.co.jp/company/csr/staff.html>

多様性を尊重した様々な働き方の支援

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する会社であり続ける

企業理念に掲げる「多様性を尊重し、最高のチームワークを実現する」とともに「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る」ために、多様で柔軟な働き方を積極的に推進します。

Employee-friendly

社員一人ひとりの
働きがいと働きやすさの追求

- ・プロフェッショナル人財の育成
- ・副業/FA/社内公募制度
- ・コミュニケーション施策の実現

Diversity & Inclusion

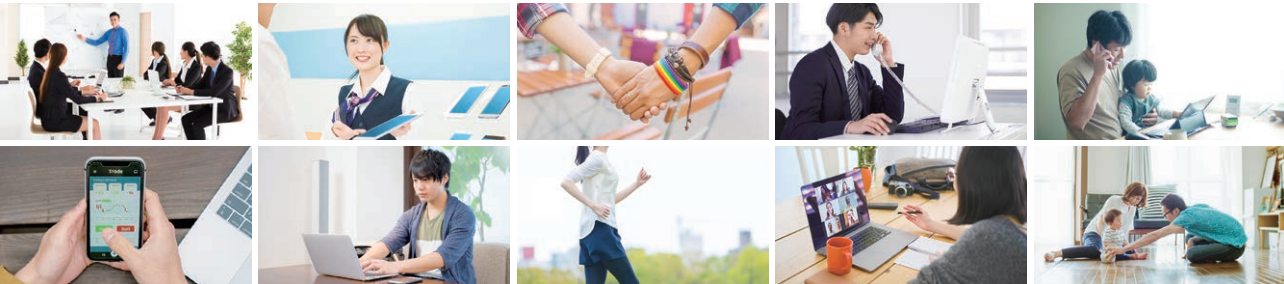
ダイバーシティ&
インクルージョンの実現

- ・女性及びハートフル社員の活躍推進
- ・LGBT対応の推進
- ・健康経営に沿った支援制度の充実

Various work-styles

時間と場所を問わない
多様な働き方

- ・ペーパーレス化等による業務改革
- ・テレワーク環境の更なる充実
- ・柔軟な勤務形態/環境
(スーパーフレックス・フリーアドレスなど)



▶ P.67 社外からの評価／社外への賛同・参加

多様な研修プログラムによる人財育成

当社の根幹を成す人財の能力やスキルの発揮を通じて、全社的なパフォーマンス向上と競争力強化を図ります。また、当社の持続的な成長を実現するためプロフェッショナル人財を育成し、多様な研修プログラムを実施しています。

多様な研修プログラムによる人財育成		
階層別研修 「社員が成長し、挑戦し続ける」TGトレーニングプログラムによる役割理解と知識・スキルの習得	デジタル人財育成研修 最先端のテクノロジーの知識を活用し、自社や顧客に価値を提供できる人財を育成	海外トレーニング制度（シリコンバレー・北京） パートナー企業とのコミュニケーション促進と最新のICT情報等を収集
ショップスタッフ向け研修 販売品質とCSの向上を目指し、高い対応・販売スキルを習得し、店舗運営力を強化	ビジネススクールへの派遣 次世代リーダー育成を目的に、体系的なメソッドで全社的な視点や経営スキルを体得	

取り組み事例

社員の専門性を高めるデジタル人財育成研修の推進

業務の基礎知識に加え、テクノロジーの知識も用いて、自社や顧客に価値を提供できる人財育成を目的に、2021年度はデジタル人財育成研修を約8か月間にわたり実施してきました。今年度以降もデジタル人財育成研修を通して企業価値向上を実現していきます。



健康経営の推進

企業価値の向上には社員の健康維持・増進を積極的に支援することが不可欠であると考え、人事・総務部内に「D&I・ヘルスケア推進チーム」を設置しています。また、「ティーガイア健康宣言」で掲げているとおり、健康経営の推進により、社員一人ひとりがいきいきと仕事に取り組むことができるよう、今後も労働環境の整備をはじめ、様々な健康施策の実施に取り組んでいきます。

「ティーガイア健康宣言」の全文については、サステナビリティサイトをご覧ください。
▶ <https://www.t-gaia.co.jp/company/csr/staff.html>

健康経営推進への取り組み

施策	取り組み内容	2022年3月期実績
定期健診などの活用・推進	予約代行機関を活用して定期健康診断実施、35歳以上の社員の人間ドックを実施、ストレスチェックの受検推奨	健康診断受診率 100% ストレスチェック受検率 98.6%
就業と治療の両立支援	がんなどの治療に配慮した特定疾病サポート休暇制度の整備、団体長期障害所得補償保険（GLTD）の整備	特定疾病サポート休暇申請者数 21名 GLTD利用者数 51名
メンタルヘルス教育	ヘルスリテラシーの向上を目的に、ラインケア研修、セルフケア研修を実施	ラインケア研修/対象者参加率 100% セルフケア研修/対象者参加率 79.4%
TG-Support Lounge	社員がいきいきと働くことができるよう、社内産業カウンセラーによる対面相談ができる相談室を社内に設置	利用者数 154名
感染症対策（新型コロナウイルス）	本社地区において、自社従業員とその家族、派遣社員や業務委託社員、子会社従業員とその家族を対象に職域接種（3回目接種を含む）を実施	職域総接種回数 4,112回 職域総接種者数 2,351名

地域社会とつくる価値



関連するTGマテリアリティ
06 地域社会の一員として共通価値を創造

戦略と取り組み

「TGマテリアリティ」の「06 地域社会の一員として共通価値を創造」では、「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」を掲げており、事業活動においては地域課題の解決に貢献しながら企業価値の向上に取り組めます。また、全国各地に広がる営業拠点・販売拠点のそれぞれが、地域社会の皆様と協働し、コミュニティの活性化に取り組んでいます。

お客様に寄り添った、地域社会への取り組み

販売拠点から「地域のICT拠点」として

当社のキャリアショップでは、マイナンバーカードの申請サポート、スマホ教室、こども110番をはじめ、近隣にキャリアショップがない場所への移動携帯ショップ活動（→P.33）など、地域社会の活性化に尽力しています。

スマホ教室では、スマートフォンの使い方や便利なサービスのご紹介はもちろん、ICT教室、eスポーツや体操教室など幅広い分野の教室をお客様に提供しています。移動携帯ショップでは、お客様のより豊かなモバイルコミュニケーション・ライフの実現を目指し、近隣に店舗がない遠隔地へ出張を行い、販売から料金の相談など各種サポートを行っています。



地方自治体との取り組み

当社は通信事業者とともに、デジタルデバйд解消による生活の質向上を目的とした、自治体による実証実験に参画しました。本実験では高齢者へスマートフォンを無料で貸し出し、使い方の勉強会や、セキュリティ対策、利用状況の分析に基づく利用促進サポートなどを実施しました。今後参加者の利用状況に応じたサポートを継続的にを行い、スマートフォンを初めて使う高齢者がスムーズに使いこなせる環境づくりに取り組みます。

利用者向けデジタル活用支援推進事業（地域連携型）への参加

当社は2022年7月に、総務省の「令和4年度利用者向けデジタル活用支援推進事業（地域連携型）」の事業実施団体として採択されました。当社のキャリアショップだけでなく、全国の9つの自治体の公共施設等で、スマートフォンの基本操作やマイナンバーカードの申請方法などスマートフォンを活用した行政サービスに関する講習会を開催しています。

当社は、この取り組みを通じてデジタルデバйд解消を図るとともに、誰もがデジタル化の恩恵を受けられる社会の実現に貢献します。



連携自治体（計9自治体）			
宮城県	塩竈市、松島町	愛知県	江南市
新潟県	見附市	三重県	いなべ市
岐阜県	中津川市	福岡県	太宰府市、宗像市
静岡県	島田市		



次世代を担う子どもたちのICT教育・インフラ環境の整備

携帯電話販売会社として、人々が安心安全・便利にICTを利活用するために、次世代を担う子どもたちへの教育・インフラ環境整備に取り組んでいます。

教育現場のICT化の実現

学校や学習塾など、子どもたちの教育の場でタブレットなどのスマートデバイスの導入が進んでいます。当社は、教育現場のICT化を担っている、国の「GIGAスクール構想」をハードとソフトの面からサポートしています。また、ICT教育に携わる教員の方への支援、教育現場での光回線の敷設やWi-Fi構築といった、電子機器の利用を支える通信ネットワークの導入・構築・運用・保守までを行っています。



子ども向けICT教育事業

近年はスマートフォン利用の低年齢化が進み、情報モラル教育が必要とされています。小学校でのプログラミング教育が必修化され、ICT活用による創造的な学びが求められる社会環境下で、携帯電話販売のリーディングカンパニーである当社は、情報モラル教育に加え、子どもたちの「ICTを活用する能力」、「情報を活用する能力」を育み伸ばしていく必要があると考えています。

2019年度より「子ども向けICT教育事業」を開始し、幼稚園・保育園・認定こども園へ向けた、課内教室「ICTたいむ」、課外教室「ICTスクールNEL東京校・福岡校」の運営および講師の派遣を実施。また、各種販売店での店頭イベントにてICTスクールを実施するなど、教育業界以外の業種とのコラボレーションも展開しています。さらに、2020年度はオンラインICTスクールも開校しました。



e-ネットキャラバン

「e-ネットキャラバン」は総務省、文部科学省のご支援のもと、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。

当社には、全国の携帯ショップスタッフを中心に485名（2022年4月末現在）のe-ネットキャラバン認定講師が在籍しており、保護者、教職員、小学生～高校生を対象としたインターネット・スマートフォンの安心・安全教室活動に参画しています。



2021年度講座実績

講座実施件数（累計）	受講者数（累計）
74回	15,297名

2021年度の講座実施状況（一部抜粋）

所在地	学校名	受講者数	
北海道	北海道札幌市立平岡小学校	児童 108名	教職員 6名
福島県	福島県日本大学東北高等学校	生徒 1,500名	教職員 60名
石川県	石川県かほく市立高松小学校	児童 135名	保護者 30名 教職員 9名
愛知県	名古屋市立円上中学校	生徒 220名	教職員 20名
島根県	出雲市立向陽中学校	生徒 195名	教職員 10名
福岡県	福岡県福岡市立鶴田小学校	児童 152名	教職員 5名



新たにオンライン講座も開催しています。

詳しい活動状況は「e-ネットキャラバン 特設サイト」でご覧いただけます。
▶ https://www.t-gaia.co.jp/e-net_caravan/

気候変動問題への取り組み

関連するTGマテリアリティ

07 環境問題・気候変動への積極的な取り組み

戦略と取り組み

「TGマテリアリティ」の「07 環境問題・気候変動への積極的な取り組み」では、事業活動における環境負荷の低減と、事業を通じて環境問題を解決することを目指しています。また、循環型社会への取り組みとして、携帯電話回収の取り組みやペーパーレス化を積極的に実施するとともに、再生可能エネルギー事業を通じ、自社だけでなく、社会の温室効果ガス排出量を削減していきます。

TCFD提言への対応

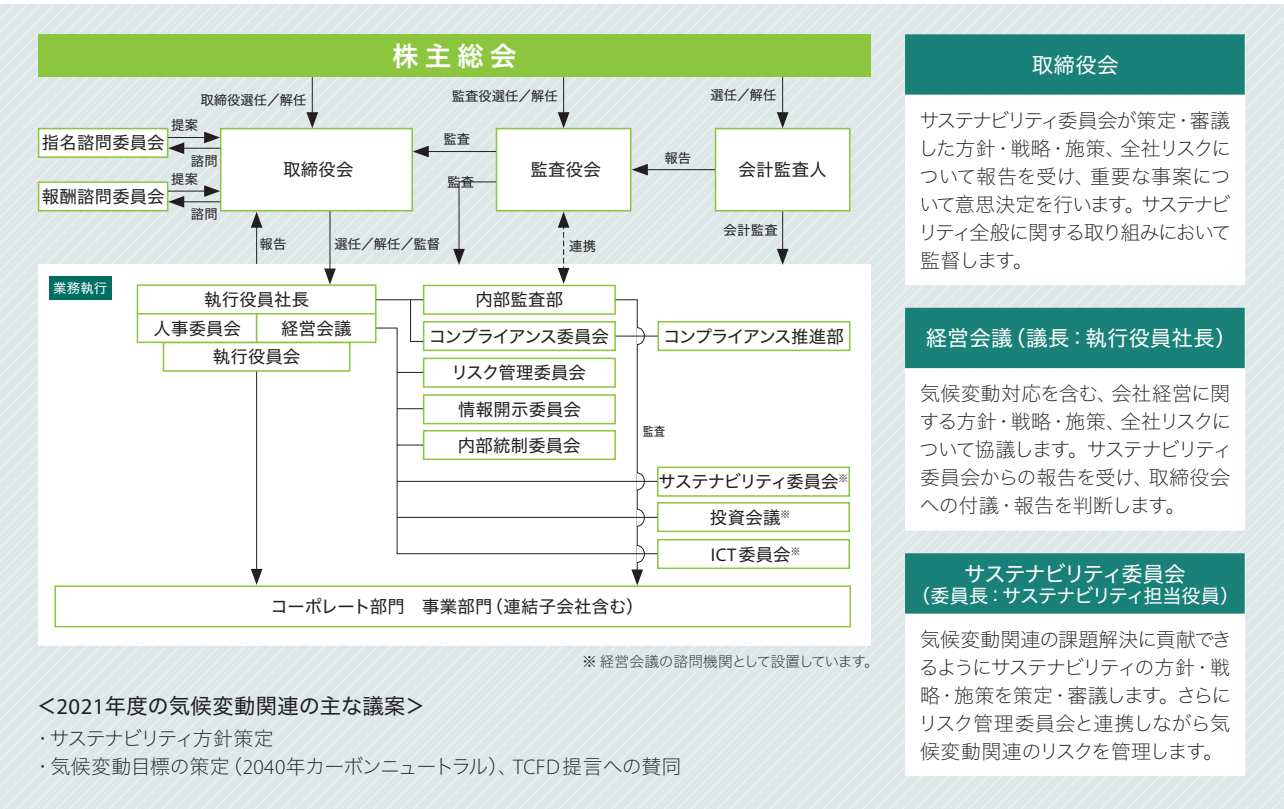
金融システムの安定化を図る国際的組織である金融安定理事会（FSB）によって設置された気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）は、気候変動に関するリスク・機会を企業等が情報開示することを推奨する提言を2017年に公表しています。

当社は、2021年12月に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言への賛同を表明しました。当社事業における気候変動が及ぼすリスクと機会を分析することで、情報開示の質と量の充実に図ります。

ガバナンス

当社は、これまで気候変動を含む環境の課題に関し、全社委員会（サステナビリティ委員会）にて評価・管理を行ってきました。サステナビリティ委員会は、経営会議の諮問機関であり、気候変動に関する課題における当社のサステナ

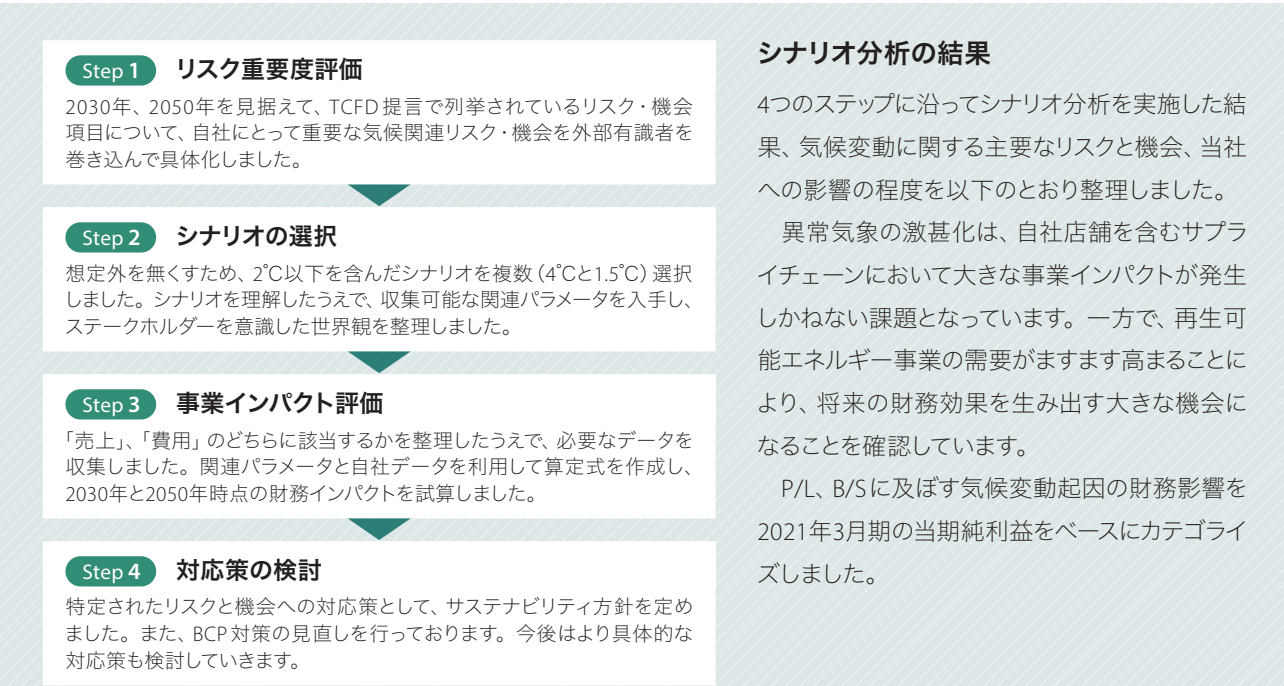
ビリティ向上に向けた方針・戦略・施策などを策定・審議します。委員会討議内容は都度経営会議に報告し、重要な事案については取締役会への付議を進言します。



戦略

シナリオ分析

2021年12月にTCFDに賛同したことを契機に、気候変動リスク・機会が当社のビジネス戦略や財務計画へどのような影響があるかを分析するにあたり、TCFD提言に準拠した形で4つのステップに分けて分析を行いました。



主要なリスク

タイプ		リスク項目	主要なリスク	評価
移行	政策・規制	炭素価格（炭素税）	・新たな規制として炭素税の大幅な課税強化や排出権取引の強化	小
		GHG排出規制への対応	・化石燃料・化石由来の電力価格の上昇	小
	市場	再エネ・省エネ政策	・再エネ電力調達や省エネ対応費用	小
		エネルギーコストの変化	・安価な化石燃料由来電力の需要が高くなり、再エネ電力の需要が伸びない	小
物理	評判	投資家の評判変化	・投資家の環境開示要請への対応遅れにより評価低下に伴う株価への影響	大
	急性	異常気象の激甚化	・販売拠点の被害／休業による売上減少および、サプライチェーン寸断による商品調達遅延	中
			・異常気象災害による太陽光発電設備の損害	
	慢性	平均気温の上昇	・冷房コスト増加	小
			・外出手控えによる実販売拠点の売上減少	

主要な機会

タイプ		機会項目	主要な機会	評価
移行	政策・規制	排出権取引	・太陽光発電によって削減できた排出権の販売による収益の拡大	小
		再エネ政策	・再エネ電力への需要が増加することにより、PPAの導入増加に伴う売上が増加	中
	技術	省エネ政策	・補助金制度の利用による運用費用の削減	小
		再エネ・省エネ技術の普及	・再エネ技術が進展し、蓄電池の価格が下がることによる、設備投資費の低減	小
		低炭素技術の進展	・高効率太陽電池を導入することで、売上が増加	小
	評判	投資家の評判変化	・投資家の環境開示要請へ積極的に対応し、資金調達コストが低下	大
物理	急性	異常気象の激甚化	・テレワーク商品の売上が増加	小
			・BCP対策として自家消費型の太陽光発電や無停電ソリューションの需要が高まり、売上が増加	
	慢性	平均気温の上昇	・移動携帯ショップの普及による出張販売の売上増加	小

評価：大（当期純利益：10%以上）、中（当期純利益10%未満～1%以上）、小（当期純利益：1%未満）
移行リスク・機会：低炭素経済への移行に伴い、GHG排出量の大きい金融資産の再評価によりもたらされるインパクト
物理リスク・機会：洪水、暴風雨等の気象事象によってもたらされる財物損壊等の直接的インパクト、グローバルサプライチェーンの中断や資源枯渇等の間接的インパクト

気候変動問題への取り組み

関連するTGマテリアリティ

07 環境問題・気候変動への積極的な取り組み

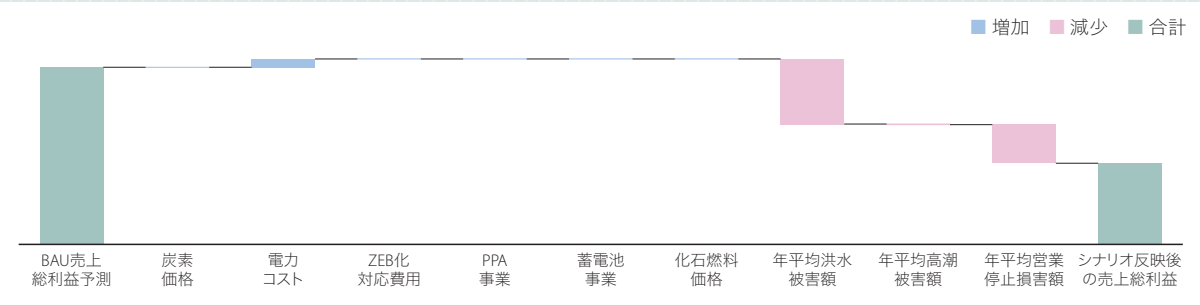
事業インパクト評価

気候変動に係るリスク・機会の定性的な分析を踏まえ、「4℃シナリオ」「1.5℃シナリオ」を利用し、それぞれの事業インパクト評価を行いました。

これら分析の結果を環境方針に反映させ、事業活動を通

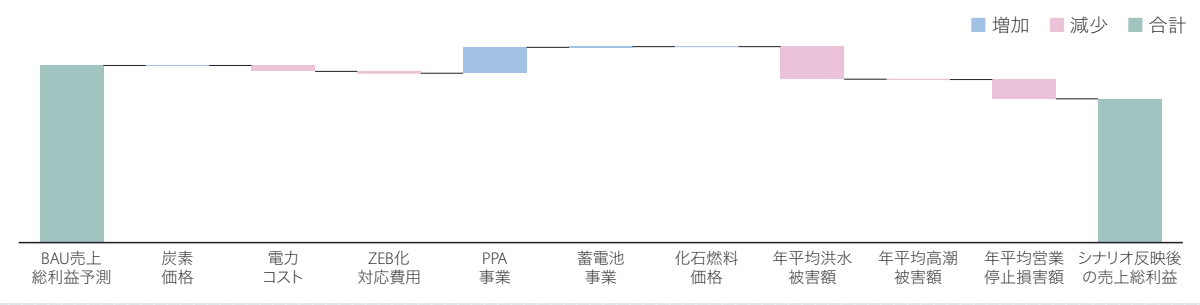
じて発生する環境負荷の低減に努め、持続可能な社会の実現に貢献していきます。今後も定期的に分析を行い、評価の見直しと環境方針への反映を行い、情報開示の質と量の充実に努めます。

2050年 4℃シナリオ



4℃シナリオでは、異常気象の激甚化による店舗の被害が増加することを想定し、全国400以上の店舗周辺の洪水、土砂災害リスクをハザードマップで確認し、影響度を中と評価しました。BCP対策を見直し、事業継続に大きな影響が出ないように策を講じております。

2050年 1.5℃シナリオ



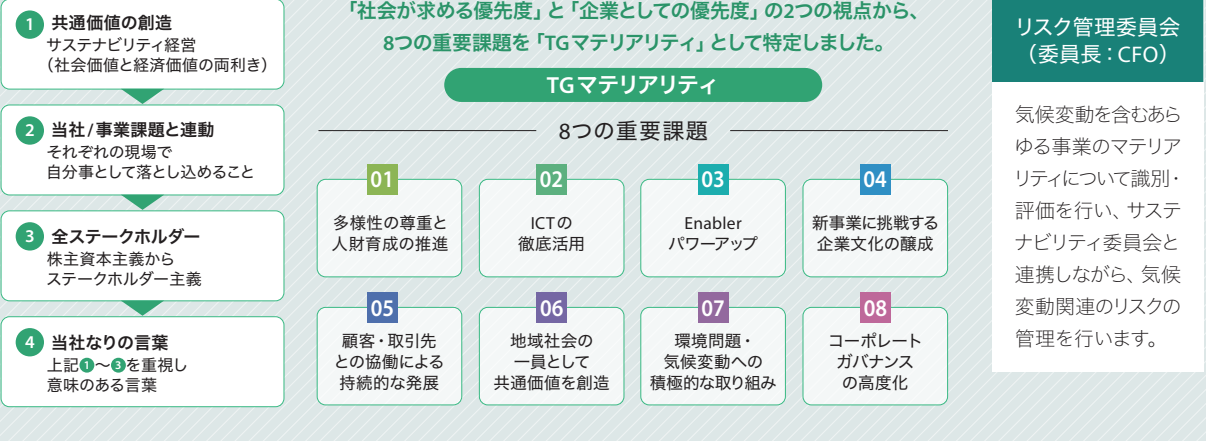
1.5℃シナリオでは、脱炭素社会への移行に伴い、炭素税等の政策・規制が強化されることが想定されます。Scope1,2,3の算定結果を踏まえ、再エネ電力導入やGHG削減の目標策定をしておりますが、その目標を達成した場合、財務上の影響が限定的だと判明しました。また、太陽光発電をはじめとした再エネ電力の需要が増加することが想定されるシナリオのため、当社グループの再生可能エネルギー事業において、事業機会になり得ることも判明しました。事業機会を着実に獲得するために、供給量を今後増加させるとともに、多様な手法で再エネ電力を提供できるよう模索していきます。

リスク管理

中期経営計画の全社戦略「TG Universe」は事業戦略を表しており、その具体的な取り組みとして8つの重要課題、すなわち「TGマテリアリティ」を定め、そのうちの「環境問題・気候変動への積極的な取り組み」についても重要課題だと認識しています。気候変動を含む当社事業グループの

事業活動に係る様々なリスクに関し、リスク管理委員会にて識別・評価・管理を行います。また、リスク管理委員会は気候変動関連対応に関する戦略・施策を取り扱うサステナビリティ委員会と連携し、当社事業グループの気候変動に関する課題に取り組んでいきます。

マテリアリティ特定におけるアプローチ



指標と目標

当社は、自社の事業活動における温室効果ガス排出量（Scope1,2）を2040年までに実質ゼロとする目標（2030年時点の中間目標：2019年度比で50%削減）の実現に向けて取り組んでいます。また、当社単体のScope3（Scope1,2を

除くサプライチェーン全体の温室効果ガス排出量）の算定にも着手しております。今後は、正確な排出量の把握に努めるとともに、算定範囲をグループ会社へと拡大し、サプライチェーンと協働で削減活動に取り組んでいきます。

温室効果ガス排出量

Scope/ カテゴリ			2019年度	2020年度	2021年度
Scope1			577.7	441.7	507.1
Scope2			9,119.9	9,275.0	9,040.1
Scope3			747,810.9	651,089.0	612,289.2
上流	カテゴリ1	購入した製品・サービス	691,997.7	605,791.8	572,090.7
	カテゴリ2	資本財	6,857.2	12,818.6	7,334.7
	カテゴリ3	Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	1,456.2	1,444.7	1,427.7
	カテゴリ4	輸送、配送（上流）	4,672.0	1,958.2	4,034.5
	カテゴリ5	事業から出る廃棄物	560.9	499.7	512.0
	カテゴリ6	出張	1,832.2	643.8	1,006.1
	カテゴリ7	雇用者の通勤	3,228.9	2,486.3	1,884.2
	カテゴリ8	リース資産（上流）	算定対象外	算定対象外	算定対象外
下流	カテゴリ9	輸送、配送（下流）	算定対象外	算定対象外	算定対象外
	カテゴリ10	販売した製品の加工	算定対象外	算定対象外	算定対象外
	カテゴリ11	販売した製品の使用	37,114.4	25,385.6	23,948.0
	カテゴリ12	販売した製品の廃棄	91.4	60.4	51.3
	カテゴリ13	リース資産（下流）	算定対象外	算定対象外	算定対象外
	カテゴリ14	フランチャイズ	算定対象外	算定対象外	算定対象外
	カテゴリ15	投資	算定対象外	算定対象外	算定対象外
Scope1+2+3			757,508.6	660,805.7	621,836.4

算定範囲：当社単体
算定方法：「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン（Ver2.3）」（2017年12月環境省、経済産業省）に準拠。
※温室効果ガス排出量の第三者保証は取得していません。来期以降の取得を予定しております。

脱炭素ロードマップ



役員一覧

役員の略歴詳細はウェブサイトをご覧ください。
▶ <https://www.t-gaia.co.jp/company/executive.html>

取締役			
 石田 将人 代表取締役社長 執行役員	所有する当社株式の数 2,000株 重要な兼職の状況 なし 略歴 住友商事(株)において、カナダにおける建設機械・鉱山機械の販売代理店社長、建設機械事業本部長、中東支配人等を経て、常務執行役員として欧阿中東CIS総支配人を務め、2020年6月からは、当社において取締役副社長執行役員CSOを務めるとともに、2022年4月からは当社の業務執行の最高責任者である代表取締役社長執行役員社長としてリーダーシップを発揮しています。	1983年 4月 住友商事(株) 入社 2001年 4月 SMS Construction & Mining Systems Inc.(カナダ) 社長 2007年 4月 住友商事(株) 建設機械第三部長 2011年 4月 同社建設機械事業本部長 2015年 4月 同社執行役員欧阿中東CIS 総支配人補佐(アラブ首長国連邦) 兼 中東支配人 兼 中東住友商會社社長 2018年 4月 同社常務執行役員欧阿中東CIS 総支配人(英国) 兼 欧州住友商事ホールディング会社会長 2020年 4月 当社副社長執行役員CSO 人事・総務、法務、経営企画、渉外担当 6月 当社取締役副社長執行役員CSO 人事・総務、法務、経営企画、渉外担当 2022年 4月 当社代表取締役社長執行役員(現任)	
 金治 伸隆 取締役 取締役会議長	所有する当社株式の数 12,880株 重要な兼職の状況 (一社) 全国携帯電話販売代理店協会 代表理事会長 略歴 長年にわたって情報通信分野に携わり、2013年以降、当社の取締役として各営業部門からコーポレート部門に至るまで、当社の様々な部門を統括し、2017年4月から2022年3月まで、当社の業務執行の最高責任者である代表取締役社長執行役員社長としてリーダーシップを発揮いたしました。経営に対する高い見識と能力を兼ね備えていることから、2022年4月より、当社の取締役取締役会議長に就任しています。	1983年 4月 住友商事(株) 入社 1988年 6月 同社サウジアラビア駐在 2001年 8月 米国住友商會社(ニューヨーク) 2005年 4月 Presidio STX, LLC(米国) 社長 2007年10月 住友商事(株) ネットビジネス事業部長 2008年10月 同社モバイル&インターネット事業部長 2013年 6月 当社社外取締役 2014年 4月 当社取締役副社長執行役員管理第一本部長 2015年 4月 当社取締役副社長執行役員コーポレート戦略本部長 2016年 4月 当社取締役副社長執行役員スマートライフ事業本部長 兼 ソリューション事業本部およびネットワーク事業本部分掌 2017年 4月 当社代表取締役社長執行役員 2020年 6月 (一社) 全国携帯電話販売代理店協会代表理事会長(現任) 2022年 4月 当社取締役取締役会議長(現任)	
 菅井 博之 取締役 副社長執行役員CFO	所有する当社株式の数 300株 重要な兼職の状況 なし 略歴 住友商事(株)において、長年にわたって、財務会計関連業務に携わり、メディア・生活関連経理部長、主計部長等を経て、執行役員財務・経理・リスクマネジメント担当役員補佐(経理担当) 兼 主計部長を務め、2021年6月からは、当社において取締役副社長執行役員CFOを務めています。	1984年 4月 住友商事(株) 入社 2001年 5月 米国住友商會社(ニューヨーク) 2009年11月 中国住友商事グループ 財務経理グループ長(上海) 2013年11月 住友商事(株) メディア・生活関連経理部長 2017年 4月 同社主計部長 2019年 4月 同社執行役員コーポレート部門財務・経理・リスクマネジメント担当役員補佐(経理担当) 兼 主計部長 2021年 4月 当社副社長執行役員CFO主計・財務、精算、リスク管理、物流担当 6月 当社取締役副社長執行役員CFO主計・財務、精算、リスク管理、物流担当 2022年 4月 当社取締役副社長執行役員CFO主計・財務、精算、物流担当(現任)	
 檜木 克哉 社外取締役	所有する当社株式の数 -株 重要な兼職の状況 住友商事(株) スマートプラットフォーム事業本部長 略歴 住友商事(株)において、スマートインフラ事業部長を経て、現在はスマートプラットフォーム事業本部長を務めており、これらによって培った情報通信分野をはじめとする専門的知識と豊富な経験を有しています。	1990年 4月 住友商事(株) 入社 1994年 1月 同社イスラマバード事務所長付(パキスタン) 2004年 9月 同社モスクワ事務所 IT & Telecom Unit(ロシア連邦) 2005年 2月 ZAO Prestige Internet(ロシア連邦) Director, Market & Business Development 2012年 6月 CIS 住友商會社(ロシア連邦) Director, ICT Business Division 2018年 4月 住友商事(株) スマートインフラ事業部長 2020年 4月 同社スマートプラットフォーム事業本部長(現任) 6月 当社取締役 2022年 6月 当社社外取締役(現任)	
 浅羽 登志也 社外取締役(独立)	2021年度取締役会出席回数 14回/14回(100%) 所有する当社株式の数 600株 選任理由と期待される役割 IT関連企業等においてCTOや代表取締役を務めるなど、ITのスペシャリストおよび経営者としての広範な知識と豊富な経験を有しており、DXの推進等について、業務執行に対する監督・助言を期待しています。 重要な兼職の状況 ガイアラボ(同) 代表社員 (株) パロンゴ監査役	1989年 4月 (株) リクルート入社 1999年 6月 (株) インターネットイニシアティブ取締役 Co-CTO 2004年 6月 同社取締役副社長 6月 エヌ・ティ・ティレゾナント(株) 取締役 2008年 6月 (株) IJインノベーションインスティテュート代表取締役 2012年 4月 (株) ストラトスフィア代表取締役 2015年 6月 (株) IJインノベーションインスティテュート取締役 6月 ガイアラボ(同) 代表社員(現任) 2016年 6月 当社社外取締役(現任) 2017年11月 (一社) 日本品質管理学会代表理事副会長 2018年12月 (株) パロンゴ監査役(現任) 2021年12月 (株) IJインノベーションインスティテュート代表取締役	
 出口 恭子 社外取締役(独立)	2021年度取締役会出席回数 14回/14回(100%) 所有する当社株式の数 2,200株 選任理由と期待される役割 多岐にわたる事業法人においてCFOや代表取締役を務めるなど、ファイナンスのスペシャリストおよび経営者としての広範な知識と豊富な経験を有しており、当社グループの健全性の確保について、業務執行に対する監督・助言を期待しています。 重要な兼職の状況 ビジネス・ブレークスルー大学大学院教授 (株) NHKテクノロジーズ社外取締役 Heartseed(株) 社外取締役 PHCホールディングス(株) 社外取締役	1989年 4月 ベイン・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) シニアファイナンスディレクター 2012年 1月 日本ストライカー(株) 代表取締役社長 2014年 3月 アップヴィ(同) 社長 2015年 4月 ビジネス・ブレークスルー大学大学院教授(現任) 2016年 3月 クックパッド(株) 社外取締役 6月 当社社外取締役(現任) 2019年 6月 (株) NHKテクノロジーズ社外取締役(現任) 2020年 1月 Heartseed(株) 社外取締役(現任) 2021年 6月 PHCホールディングス(株) 社外取締役(現任)	
 鎌田 淳一 社外取締役(独立)	2021年度取締役会出席回数 14回/14回(100%) 所有する当社株式の数 2,000株 選任理由と期待される役割 日立金属(株)において、人事総務部長、経営企画室長、取締役等を歴任し、経営者として広範な知識と豊富な経験を有しており、当社グループの経営全般やグローバルな経営について、業務執行に対する監督・助言を期待しています。 重要な兼職の状況 なし	1978年 4月 日立金属(株) 入社 1992年 1月 HMT Technology Inc.(米国) CFO 1999年 5月 LET Inc.(フィリピン) 管理部長 2000年11月 Hitachi Metals America(米国) 副社長 兼 CFO 2005年 1月 日立金属(株) 人事総務部長 2008年 4月 同社事業役員経営企画室長 2011年 4月 同社事業役員配管機器カンパニープレジデント 2014年 4月 同社事業役員常務 Hitachi Metals America(米国) 社長 兼 CEO 2015年 6月 同社取締役 2018年 6月 当社社外取締役(現任)	
 諸星 俊男 社外取締役(独立)	2021年度取締役会出席回数 14回/14回(100%) 所有する当社株式の数 -株 選任理由と期待される役割 富士通(株)において、海外子会社の社長等を経て、多くのIT企業において代表取締役社長を務めるなど、ITビジネスのスペシャリストおよび経営者としての広範な知識と豊富な経験を有しており、当社グループの経営全般やグローバルな経営について、業務執行に対する監督・助言を期待しています。 重要な兼職の状況 日本ペイントホールディングス(株) 社外取締役	1976年 4月 富士通(株) 入社 1998年 6月 Fujitsu PC Corporation(米国) 社長 兼 CEO 2004年 6月 Fujitsu Computer Systems Corporation(現 Fujitsu America Inc.)(米国) 社長 兼 CEO 2005年10月 富士通(株) 経営執行役 2007年 7月 EMCジャパン(株) 代表取締役社長 2012年 1月 日本NCR(株) 代表取締役社長CEO 2015年 5月 安川情報システム(株)(現(株) YE DIGITAL) 代表取締役社長 2018年 3月 日本ペイントホールディングス(株) 社外取締役(現任) 8月 ウイングアーク1st(株) 社外取締役 2020年 6月 当社社外取締役(現任)	
 高橋 良定 社外取締役(独立)	2021年度取締役会出席回数 - 所有する当社株式の数 -株 選任理由と期待される役割 (株) 小松製作所において、国内および海外子会社の工場長、生産本部長、副社長執行役員CIO 兼 情報戦略本部長等を歴任し、企業におけるICT活用に関する知見と、経営者としての広範な知識と豊富な経験を有しており、当社グループのDXの推進やグローバルな経営について、業務執行に対する監督・助言を期待しています。 重要な兼職の状況 (株) ティラド社外取締役 (株) 小松製作所顧問 石川県顧問	1978年 4月 (株) 小松製作所入社 2006年 4月 同社執行役員生産本部栗津工場長 2011年 4月 同社常務執行役員生産本部副本部長 兼 大阪工場長 2013年 4月 同社専務執行役員生産本部長環境管掌 2017年 4月 同社副社長執行役員CIO 2019年 6月 (株) ティラド 社外取締役(現任) 7月 (株) 小松製作所顧問(現任) 9月 石川県顧問(現任) 2022年 6月 当社社外取締役(現任)	

役員一覧

監査役			
 奥谷 直也 常勤監査役	2021年度監査役会出席回数 13回/13回 (100%) 所有する当社株式の数 600株 選任理由 中小企業診断士として、財務・会計に関する専門的知識とマネジメント経験を有しており、取締役会などにおいて知識や経験に基づいた発言を引き続き期待しています。 重要な兼職の状況 なし	1983年 4月 住友商事 (株) 入社 1993年 5月 シンガポール住友商事 2013年 1月 住友商事 (株) 環境・CSR 部長 2015年 4月 当社常務執行役員スマートライフ事業本部長 兼 スマートサービス推進部長 2016年 4月 当社常務執行役員社長付 6月 当社常勤監査役 (現任)	
 大山 暢郎 常勤監査役 (社外)	2021年度監査役会出席回数 - 所有する当社株式の数 -株 選任理由 住友商事 (株) において、インベスターリレーションズ部長、資源・化学品経理部長、メディア・生活関連経理部長を務めるなど、長年にわたって経理・財務に携わるとともに、住友商事フィナンシャルマネジメント (株) 代表取締役社長を務めていました。取締役会などにおいても、これらによって培った経理・財務に関する専門的知識とマネジメント経験に基づいた発言や提言を期待しています。 重要な兼職の状況 なし	1985年 4月 住友商事 (株) 入社 1996年12月 香港住友商社会社 2005年 6月 上海住友商社会社 2012年 4月 住友商事 (株) インベスターリレーションズ部長 2015年 7月 同社資源・化学品経理部長 2017年 4月 同社メディア・生活関連経理部長 2020年 6月 住友商事フィナンシャルマネジメント (株) 代表取締役社長 2022年 6月 当社常勤監査役 (現任)	
 蒲 俊郎 社外監査役	2021年度監査役会出席回数 13回/13回 (100%) 所有する当社株式の数 5,000株 選任理由 弁護士として企業法務全般に関する豊富な知識や経験を有しており、取締役会などにおいて知識や経験に基づいた発言を引き続き期待しています。 重要な兼職の状況 城山タワー法律事務所代表弁護士 ガンホー・オンライン・エンターテイメント (株) 社外監査役 (株) ピアラ社外監査役 (一財) 東京都営交通協力会理事 (株) J.Score 社外監査役 桐蔭法務研究支援センター長 桐蔭横浜大学・法学研究科客員教授	1993年 4月 弁護士登録 2003年 6月 城山タワー法律事務所代表弁護士 (現任) 2005年 4月 桐蔭横浜大学大学院法務研究科教授 2006年 3月 ガンホー・オンライン・エンターテイメント (株) 社外監査役 (現任) 2007年 8月 (株) ケイブ社外監査役 2010年 4月 桐蔭法科大学院法科大学院長 2013年 6月 当社社外監査役 (現任) 2014年 6月 学校法人桐蔭学園理事 2015年 3月 (株) ピアラ社外監査役 (現任) 6月 (一財) 東京都営交通協力会理事 (現任) 2017年 4月 (株) J.Score 社外監査役 (現任) 2019年 8月 (株) ケイブ社外取締役 (監査等委員) 2021年 4月 桐蔭法務研究支援センター長 (現任) 4月 桐蔭横浜大学・法学研究科客員教授 (現任)	
 北川 哲雄 社外監査役	2021年度監査役会出席回数 13回/13回 (100%) 所有する当社株式の数 -株 選任理由 財務・会計分野に関する豊富な知識や経験を有しており、取締役会などにおいて主に公認会計士として会計および監査に関する発言や提言等を引き続き期待しています。 重要な兼職の状況 PHCホールディングス (株) 社外監査役	1985年 9月 青山監査法人入社 1989年 3月 公認会計士登録 2002年 7月 中央青山監査法人代表社員 2006年 9月 あらた監査法人 (現PwCあらた有限責任監査法人) 代表社員 2013年 7月 同法人リスク管理・コンプライアンス室独立性管理グループリーダー 2014年 8月 日本公認会計士協会倫理委員会副委員長 2016年 6月 あらた監査法人 (現PwCあらた有限責任監査法人) 退職 2017年 6月 当社監査役 (現任) 12月 金融庁公認会計士・監査審査会公認会計士試験試験委員 2019年 6月 大王製紙 (株) 社外取締役 2022年 6月 PHCホールディングス (株) 社外監査役 (現任)	

取締役のスキルマトリックス

氏名	独立性	当社が期待する知見・経験					
		企業経営 事業戦略	投資 M&A	ICT デジタル	財務・会計 ファイナンス	法務・人事 コンプライアンス	グローバル経験 国際性
石田 将人		●	●				●
金治 伸隆		●	●	●			●
菅井 博之		●			●		●
樫木 克哉 (社外)		●	●	●			●
浅羽 登志也 (社外)	●	●	●	●			●
出口 恭子 (社外)	●	●			●	●	●
鎌田 淳一 (社外)	●	●	●			●	●
諸星 俊男 (社外)	●	●	●	●			●
高橋 良定 (社外)	●	●	●	●			●

※ 上記一覧表は、取締役の有するすべての知識や経験を表すものではありません。
※ 特に優れている知見・経験を最大4つ記載しています。

執行役員			
執行役員社長	石田 将人	－	上席執行役員 千崎 久恵 九州支社長
副社長執行役員	近田 剛	(株) クオカード代表取締役社長	瀬戸 一文 CIO デジタル推進担当 兼 ソリューション事業本部 副本部長 兼 CDO 補佐 兼 (株) TGソリューションズ代表取締役社長
	菅井 博之	CFO 主計・財務、精算、物流担当	池田 裕之 法務、ポートフォリオマネジメント担当 兼 CFO 補佐
	島田 孝一	モバイル管掌 兼 モバイル第二事業部門長 兼 コンシューマビジネス推進担当	藤波 雅之 西日本支社長
専務執行役員	上地 弘祥	CDO ソリューション管掌 兼 BPR推進担当 兼 オープンイノベーション推進担当	池田 聡 ソリューション事業本部長
常務執行役員	俣野 通宏	(一社) 全国携帯電話販売代理店 協会専務理事	上田 豊 モバイル第二事業部門 副部門長 兼 モバイル第二事業戦略部長
	吉元 啓介	モバイル第一事業部門長	宮本 健一 モバイル第二事業部門 副部門長 兼 モバイル第三事業戦略部長
	藤田 巧	スマートライフ事業本部長 兼 オープンイノベーション推進副担当	林 薫 経営企画、サステナビリティ推進担当 兼 経営企画部長
	大和田 成伸	CCO 人事・総務、内部監査、コンプライアンス 推進、渉外担当 兼 BPR推進副担当	執行役員 宗藤 聡 営業第一本部副本部長 兼 営業一部長
上席執行役員	米田 壽男	スマートライフ事業本部 副本部長	藤中 日出夫 モバイル第一事業部門 モバイル第一事業戦略部長
	濱西 泰生	コンシューマビジネス推進副担当	大淵 厚史 ソリューション事業本部 副本部長 兼 ネットワーク営業推進部長
	塩屋 知之	東海支社長	笠嶋 健史 営業第二本部長
	武田 敏和	モバイル第一事業部門 副部門長 兼 営業第一本部長	

コーポレートガバナンス

関連するTGマテリアリティ

08コーポレートガバナンスの高度化

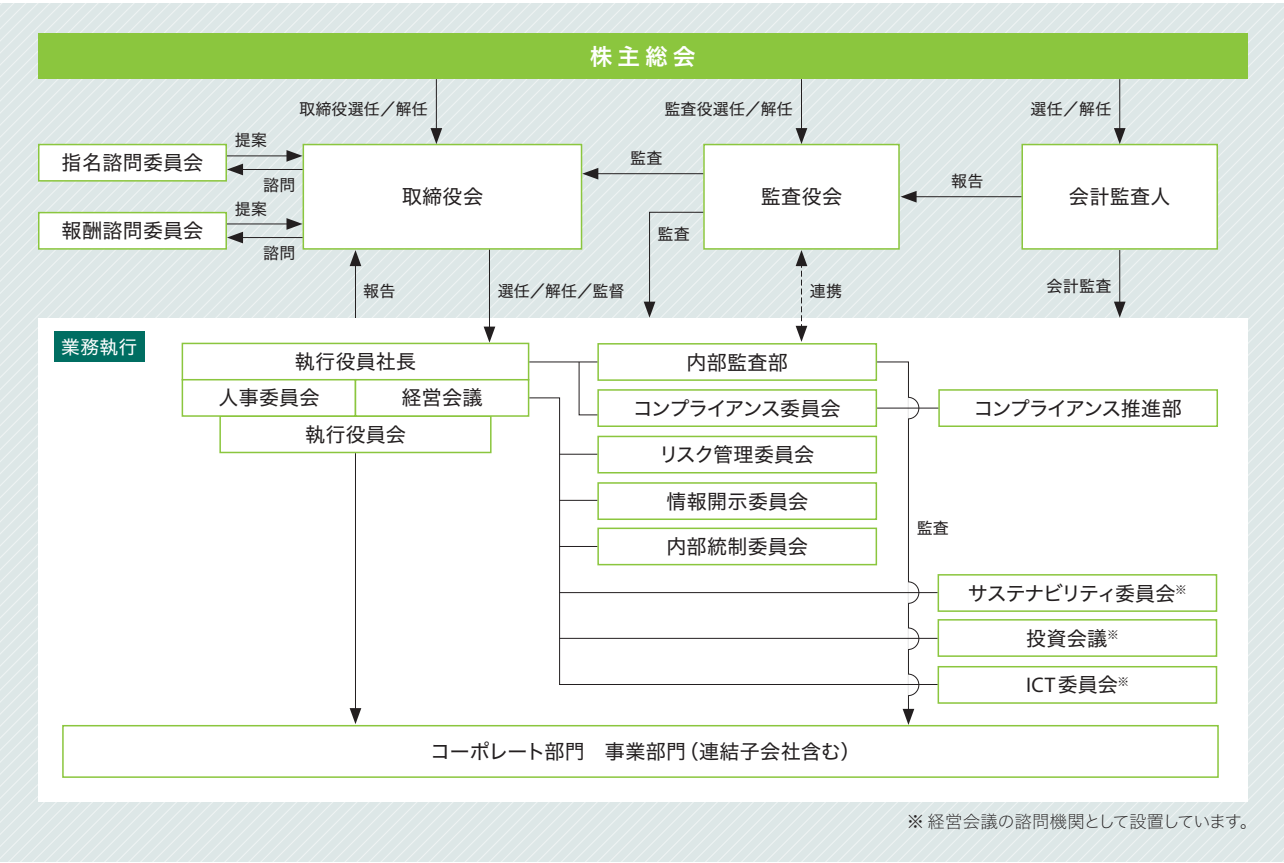
基本方針と取り組み

当社は、すべてのステークホルダーとの円滑な関係を構築し、権利・利益を尊重するために、コーポレートガバナンスを企業活動を律する枠組みとして捉えています。

また、より良いガバナンス体制を構築・維持しつつ、事業活動の遂行に努めることが企業としての使命であるとの認識のもと、「経営の透明性の確保」および「企業価値の向上」の両面から、制度を整え実効性を上げていきます。

コーポレート・ガバナンス体制

コーポレート・ガバナンス模式図



取締役会

取締役会は、当社グループの持続的成長・発展と中長期的な企業価値の向上のため、会社のありたい姿を確立し、具体的な経営戦略を実行し経営計画を実現するための重要事項を決定するとともに、取締役および常務以上の執行役員の職務執行が効率的かつ適正に行われているかを監督します。取締役会は、取締役および監査役全員で構成し、取締役会の人数は、取締役会において十分な議論を尽くし、迅速かつ

合理的な意思決定を行うことができる範囲とします。員数は定款の定めに従い、取締役は12名以内、監査役は5名以内とし、当社の求める知見・経験を備える取締役（独立社外取締役含む）にて構成しています。なお、審議の活性化を図るべく、議案の検討に必要な資料は、緊急の場合を除き、前もって取締役および監査役全員に配布しています。

取締役の選任基準

取締役については、TGビジョン「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」に加え、TGミッションならびにTGアクションからなる企業理念を深く理解し、当社グループの持続的成長・発展と中長期的な企業価値

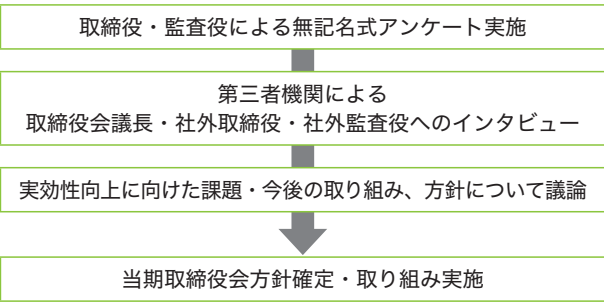
の向上に向けた迅速かつ適切な意思決定が行えることを人材の選定基準としています。それに加え、中期経営計画の実現等、経営戦略に照らして、各取締役に對して特に期待する知見・経験をスキルマトリックス表において明確化しています。

取締役会の実効性評価

取締役会全体の実効性について、2017年3月期より取締役および監査役に対するアンケートを実施し、第三者機関によって客観的な分析を行っています。また、その結果を踏ま

え、取締役会メンバーにてディスカッションを行うことで、取締役会全体の自己評価を実施し、機能向上を図っています。

実効性評価プロセス



評価項目（全26問）

- ① 取締役会の役割・機能・運営
- ② 取締役の選任・任期・役員の要件ならびに取締役の資質と評価
- ③ 投資家との対話
- ④ 中期経営計画レビュー
- ⑤ 中長期の経営課題
- ⑥ サステナビリティに関する議論

2021年度の評価結果と2022年度の対応方針

2021年度の評価結果	●当社の取締役会において、構成の多様性が確保され、持続的な成長戦略・企業価値の向上に向けて、各取締役はそれぞれの知見や経験等を活かした発言を行い活発な議論が行われており、全体としての実効性が確保されていると評価。とりわけ、代表取締役社長の後継計画に関する候補者選定プロセス、投資・M&Aの事後レビューの充実、株主意見の共有の充実は改善されています。
2022年度の取り組み	●成長戦略の議論について、ディスカッションのテーマを検討し、時間を確保して議論を深める場を設定。 ●中長期的な企業価値向上に重要な事項として、DX、リスクマネジメント、サステナビリティについて議論。 ●新型コロナウイルス感染症の流行収束後、社外取締役のグループ内拠点訪問、オフサイトミーティングの再開。 ●取締役会資料の構成・内容および事前提供の更なる充実。

役員報酬制度

取締役の報酬は、株主総会にて承認された金額の枠内において、報酬諮問委員会の提案を受けて取締役会にて決定します。業績連動報酬の額は、親会社株主に帰属する当期純利益の額ならびに各取締役の業績等に対する貢献度を踏まえ決定しています。なお、2022年3月期における業績連動報酬に係る指標の目標は、親会社株主に帰属する当期純利益を12,000百万円と設定し、実績は10,579百万円となりましたので、業績達成度合い等を勘案して配分しました。

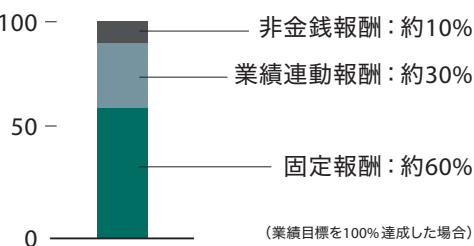
譲渡制限付株式報酬が支給される条件は、業績連動報酬に係る指標と同様、親会社株主に帰属する当期純利益の目標に対する達成度合いを指標の一つとしていますが、これに加え一定の要件を満たした割当対象となる取締役報酬に対して当社普通株式を付与することとしています。

2022年3月期における当社の取締役に対する報酬等の総額は169百万円になりました。

役員報酬の構成・報酬等の内容に係る決定方針

	取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針
固定報酬	役位に応じた役割期待を踏まえた固定額とする。
業績連動報酬	単年度の業績向上等を意識させる短期インセンティブ 親会社株主に帰属する全社連結当期純利益ならびに担当部門の当期純利益の定量評価と役位に応じた役割・貢献と全社貢献度についての定性評価の両方を総合的に評価し、その達成度に応じて報酬額を決定する。
非金銭報酬	株主目線の経営を意識させる長期インセンティブ 役位に応じた役割期待を踏まえ役位ごとに一定数の株式を付与する（譲渡制限付株式報酬）。

報酬の割合 (%) のイメージ



報酬等の付与対象

役員区分	固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬
取締役	○	○	○
親会社からの派遣取締役※	○	○	
社外取締役	○		

※2022年6月22日開催の第31回定時株主総会終結時をもって、住友商事（株）は「親会社」から「その他の関係会社」となっております。

監査役会

監査役4名のうち、社外監査役は3名（うち、独立役員2名）であり、職歴や経験、専門的な知識等を活かして適法性の監査にとどまらず、公正・中立な立場から経営全般に関する助言を行っています。

監査役会は、原則として月1回開催され、監査役4名が協

議・報告等を行っています。また、監査役は、取締役会等をはじめとする社内の重要会議に出席し、経営方針の決定状況および取締役の職務執行状況を監視しているほか、内部監査部および会計監査人との連携を適宜図り、意見交換および情報交換を通じて内部統制の強化に努めています。

監査役の選任基準

監査役については、誠実な人格、経営に対する高い識見・経験・能力、業務上の専門知識とマネジメント経験を持ち、当社グループの持続的成長・発展と中長期的な企業価値の向上に資すると判断される人財を選定し、国籍・性別等は

問いません。特に独立社外監査役については、法律・会計・企業経営等における高度な専門知識と豊富な経験を有することを選定基準としています。

内部統制

当社グループでは、「経営の有効性と効率性の向上」、「財務報告の信頼性の確保」、「法令遵守（コンプライアンス）」、「資産の保全」の4つの目的を達成するために、全社的な

プロセス（内部統制）が有効に機能しているかについて、内部統制委員会において、定期的に確認しています。

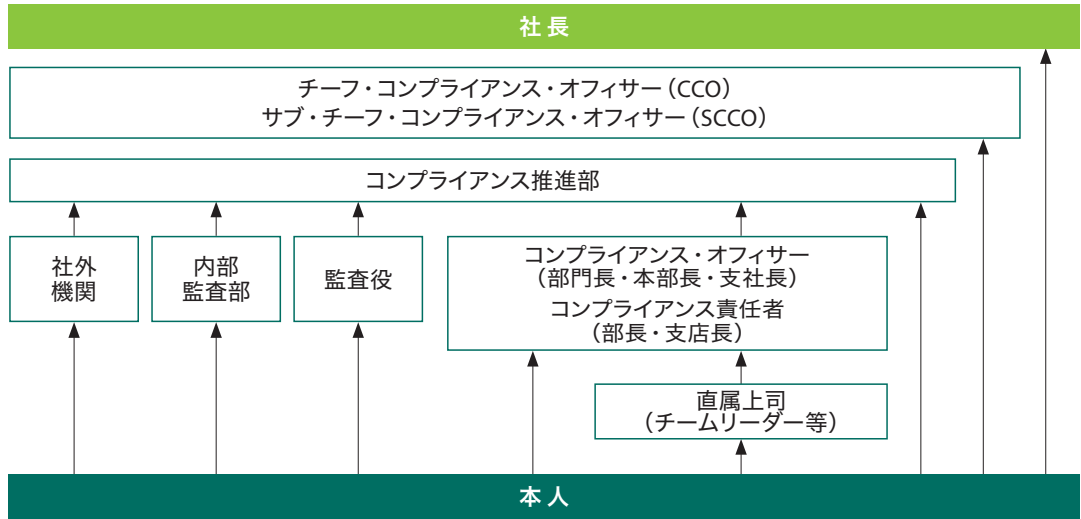
コンプライアンス

法令遵守（コンプライアンス）を業務遂行上の最重要課題の一つとして位置付け、通常業務のライン以外に、チーフ・コンプライアンス・オフィサー（CCO）を委員長とし、執行役員等のコンプライアンス委員で構成する「コンプライアンス委員会」において討議し、改善活動につなげています。さらに、常設推進組織として、社長直轄のコンプライアンス推進部を設置し、体制の整備・強化と社内啓発活動等を通じた

コンプライアンス意識の維持・向上を図っています。

「コンプライアンス規程」を制定し、「コンプライアンスマニュアル」を配布し教育することで、全役職員に対してコンプライアンスに関する当社の指針を示しています。また、問題およびリスク情報の早期把握のために社員の相談窓口として、社外機関や弁護士も含めた報告・相談ルートを複数設置しています。

報告・相談ルート



取締役会議長メッセージ



取締役
取締役会議長
金治 伸隆

社長経験者として 「執行と社外取締役の橋渡し」を 行います

Q. 執行役社長から取締役会議長となりました。社長と取締役会議長の役割の違いはどのようなものでお考えでしょうか。

役割は全く違います。取締役会議長は、株主と社長の間に位置する取締役会をしっかりと機能させることが一番の役割です。私は今年4月に代表取締役社長を退きましたが、5年間の在任期間のうち、4年間は取締役会議長と兼任していました。

当社が定めている「コーポレート・ガバナンス基本方針」では、取締役会の役割を「当社グループの持続的成長・発展と中長期的な企業価値の向上のため、会社のありたい姿を確立し、具体的な経営戦略を実行し経営計画を実現するための〈重要事項を決定する〉とともに、取締役および常務以上の執行役員の職務執行が効率的かつ適正に行われて

いるかを〈監督する〉」とあります。

1つ目の役割、「重要事項の決定」において、社長が取締役会議長を兼任する体制は、執行と取締役会が連動しやすくなり、重要な意思決定がスムーズにできるというメリットがあります。一方で2つ目の役割、「執行を監督」という観点からは、社長が議長を兼任しないメリットのほうが大きい場合もあります。

私は、その時の会社の実情、方向性を見て、どちらの体制がフィットするかを取締役会として決めていけばよいと考えています。

Q. 新任の社外取締役1名を迎え、取締役会議長としてこれからの取締役会をどのように運営していくか抱負をお聞かせください。

当社の取締役は現在9名ですが、今年、新たな社外取締役を1名選任したことで、過半数の5名が独立社外取締役となりました。上記の取締役会の1つ目の役割、「重要事項の決

定」において、今後独立社外取締役の方々の賛成がなければ議案は通りません。

2つ目の役割、「執行の監督」という観点でも、取締役会の執行からの独立性がより高くなったことで、より厳正な監督が可能になったと思います。これらの変化は、当社のように大株主を有する上場企業にとっては、少数株主保護の観点からも大きな意味を持ちます。

私の責務は、取締役会が重要事項決定や執行への監督を行う際に、それが「現場への深い理解」に基づくものにする事です。いわば、社長経験者だからこそできる「執行と社外取締役の橋渡し」をすることだと考えています。

Q. 目まぐるしく変化する事業環境の中、当社グループの現状と課題について取締役会としてはどのように捉えていますか。また、中期経営計画の2年目に入りましたが、取締役会としてはその進捗をどのように見えていますか。

携帯ショップビジネスは、通信料金の低下による手数料収入の減少や、通信事業者のウェブを活用した顧客戦略の変化など、環境の激変が続いており、まずはこの変化にしっかりと対応することが喫緊の課題です。そのためには携帯ショップビジネスの生産性をさらに向上させる必要があります。同時に、過去の中期経営計画でも戦略に掲げてきた、決済サービス事業やソリューション事業を核とする新しい分野での成長を加速させることが、今ますます重要になっています。

当社の取締役会は、スキルマトリックスからも分かるように、専門分野と経験の多様性を確保しています。社外取締

役は皆経営に携わった経験があり、取締役会では、ご自身の経験に基づき、論理的かつ積極的に発言をされています。取締役会としては、前向きなガバナンスで、引き続き経営をリードしていく所存です。

昨年開始した中期経営計画は、事業環境の変化をある程度織り込んでおり、基本的には当初計画からの変更はありません。携帯ショップビジネスの環境変化に左右されることなく、ただし世の中の大きな変化に対しては必要に応じた軌道修正をしながら、やると決めたことを力強く実行していくことが大切だと思います。

Q. 今後、当社へ期待することをお聞かせください。

当社の事業は、新電電の長距離・国際回線を法人のお客様に紹介するところから始まり、法人向け携帯電話販売、個人向け携帯ショップ運営へと、時代に合わせてピボットしながら、変化の波を乗り越えてきました。今は、スマートフォンという社会の基幹インフラとなった製品の販売が主力ビジネスとなったことで、先の展望を広範囲に見渡せるようになり、事業展開できるフィールドも広がっている状況です。今後は、こうした強みを活かし、黒子ビジネスの機能を強化・拡大する一方で、それをベースに自分たちのブランドを表に出すビジネスも展開し、成長を目指していきます。当社の人財の持つポテンシャルを最大限発揮させ、得意のアナログをさらに強化すると同時に、デジタルにもしっかりと軸を持つことで、やり遂げることができると確信しています。



11カ年の財務・非財務サマリー

((株) ティーガイアおよび連結子会社)

財務情報

(年度)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
経営状況 (百万円)											
売上高	712,683	736,850	707,004	642,095	620,074	551,592	552,771	526,929	474,150	422,973	476,464
営業利益	14,873	11,807	12,760	14,306	15,666	14,271	14,457	15,382	13,726	14,042	10,567
経常利益	14,843	11,691	12,665	14,194	15,621	14,284	15,335	20,593	19,194	19,793	15,381
親会社株主に帰属する当期純利益	7,933	6,586	6,835	7,748	9,498	9,694	10,161	13,842	12,628	13,042	10,579
減価償却費	1,359	1,322	1,305	1,371	1,392	1,454	1,554	1,760	1,813	1,805	1,824
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 10,054	2,698	19,834	21,896	14,628	17,988	12,470	20,483	30,998	19,338	18,864
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,803	△ 1,239	△ 2,223	△ 2,610	△ 1,882	△ 2,126	19,168	△ 3,479	△ 4,642	△ 32,711	△ 2,484
財務活動によるキャッシュ・フロー	14,319	△ 1,454	△ 16,150	△ 20,738	△ 11,505	△ 17,252	△ 16,696	△ 8,296	△ 8,868	17,849	△ 7,931
フリー・キャッシュ・フロー	△ 13,857	1,459	17,611	19,286	12,746	15,862	31,638	17,004	26,356	△ 13,373	16,380
財政状況 (百万円)											
総資産	208,233	201,238	199,631	90,080	85,930	75,282	159,923	178,994	181,378	233,826	241,277
純資産	28,050	28,177	23,713	29,286	36,018	29,389	36,473	46,745	55,102	64,026	70,483
有利子負債	50,523	55,490	50,934	32,551	23,877	23,079	9,377	4,616	17	22,137	18,383
自己資本	28,050	28,177	23,594	29,104	35,817	29,364	36,445	46,730	55,076	63,998	70,448
1株当たり情報 (円)											
当期純利益	92.75	82.76	86.74	112.68	138.11	172.62	182.34	248.40	226.59	234.01	189.74
純資産	332.80	356.89	343.41	423.19	520.80	526.92	653.98	838.54	998.23	1,148.26	1,263.30
配当金	32.50	35.00	35.00	37.50	43.00	52.00	55.00	75.00	75.00	75.00	75.00
主要な指標 (%)											
営業利益率	2.1	1.6	1.8	2.2	2.5	2.6	2.6	2.9	2.9	3.3	2.2
自己資本当期純利益率 (ROE)	28.3	23.4	26.4	29.4	29.3	29.7	30.9	33.3	24.8	21.9	15.7
投下資本利益率 (ROIC)	13.7	9.0	10.0	13.5	17.3	17.7	21.6	29.3	25.0	18.9	12.1
総資産経常利益率 (ROA)	7.1	5.7	6.3	14.6	17.8	17.7	13.0	12.2	10.7	9.5	6.5
配当性向	35.0	42.3	40.3	33.3	31.1	30.1	30.2	30.2	33.1	32.1	39.5
自己資本比率	13.5	14.0	11.8	32.3	41.7	39.0	22.8	26.1	30.4	27.4	29.2

非財務情報

社会											
従業員数 (人) (連結 年度末時点)	1,208	1,303	1,569	1,698	1,799	1,961	3,570	3,884	4,090	5,088	5,056
従業員数 (人) (単体 年度末時点)	1,152	1,234	1,480	1,608	1,683	1,849	3,393	3,725	3,895	4,181	4,227
月平均残業時間 (時間) (単体)	30.63	32.29	24.95	25.49	25.07	25.54	22.98	22.72	22.37	18.37	12.73
女性管理職比率 (%) (単体 昇格月時点)	6	6	6	7	8	9	10	10	10	10	10
障がい者雇用率 (%) (単体 年度末時点)	1.88	2.13	2.21	2.10	2.39	2.36	2.25	2.46	2.62	2.70	2.59
環境											
CO ₂ 排出量 (t-CO ₂) (単体) (Scope1)	－	－	－	－	－	－	－	－	577.7	441.7	507.1
CO ₂ 排出量 (t-CO ₂) (単体) (Scope2)	－	－	－	－	－	－	－	－	9,119.9	9,275.0	9,040.1
CO ₂ 排出量 (t-CO ₂) (単体) (Scope3)	－	－	－	－	－	－	－	－	747,810.9	651,089.0	612,289.2
エネルギー使用に係る原単位 (kl / m ²) (単体)	0.05895	0.05981	0.05916	0.05529	0.05129	0.05110	0.04808	0.04603	0.04400	0.04328	0.04295

※ 当社は2012年10月1日付で普通株式1株を200株とする株式分割を行いました。2011年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、「1株当たり情報」を算定しています。
※ 自己資本当期純利益率 (ROE) = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 自己資本 × 100
※ 総資産経常利益率 (ROA) = 経常利益 ÷ 総資産 × 100
※ 2014年度より金融資産と金融負債の相殺表示を行っています。
※ 「収益認識に関する会計基準」等を2021年度の期首から適用しており、2020年度の財務情報については、当該基準を遡って適用した場合の金額および指標となっています。

会社概要・株式情報

(2022年3月31日現在)

会社概要	
社名	株式会社ティーガイア (T-Gaia Corporation) 東京証券取引所市場第一部上場 (証券コード3738) ※2022年4月よりプライム市場へ移行
所在地	本社：〒150-8575 東京都渋谷区恵比寿4-1-18 恵比寿ネオナート14～18F
設立	1992年2月
資本金	3,154百万円
事業内容	(1) 携帯電話等の販売および代理店業務 (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	5,482名 (連結)
主要取引銀行	みずほ銀行、三菱UFJ銀行、三井住友銀行、三井住友信託銀行 (※銀行コード順)

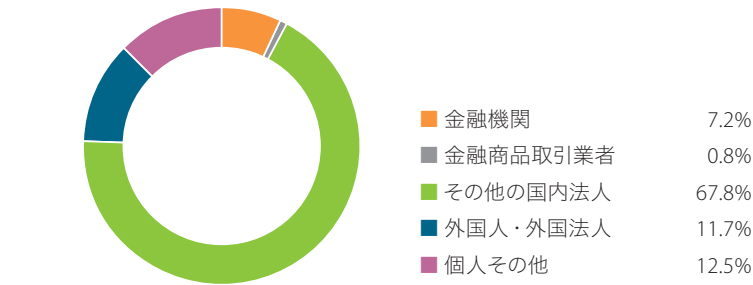
株式情報	
決算日	3月31日
定時株主総会	6月
発行可能株式総数	400,000,000株
発行済株式総数	56,074,000株
株主数	30,876名
上場証券取引所	東京証券取引所 (市場第一部) ※2022年4月よりプライム市場へ移行
株式売買単位	100株
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ

大株主 (上位10名)

株主名	持株数	持株比率 (%)
住友商事 (株)	23,345,400	41.86%
(株) UH Partners 2	5,516,500	9.89%
光通信 (株)	4,730,800	8.48%
(株) UH Partners 3	3,380,700	6.06%
日本マスタートラスト信託銀行 (株) (信託口)	2,648,700	4.75%
ティーガイア従業員持株会	949,900	1.70%
(株) エスアイエル	785,700	1.41%
(株) 日本カストディ銀行 (信託口)	782,100	1.40%
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY-PB	523,097	0.94%
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	495,134	0.89%

(注) 持株比率は、自己株式308,866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。

所有者別状況

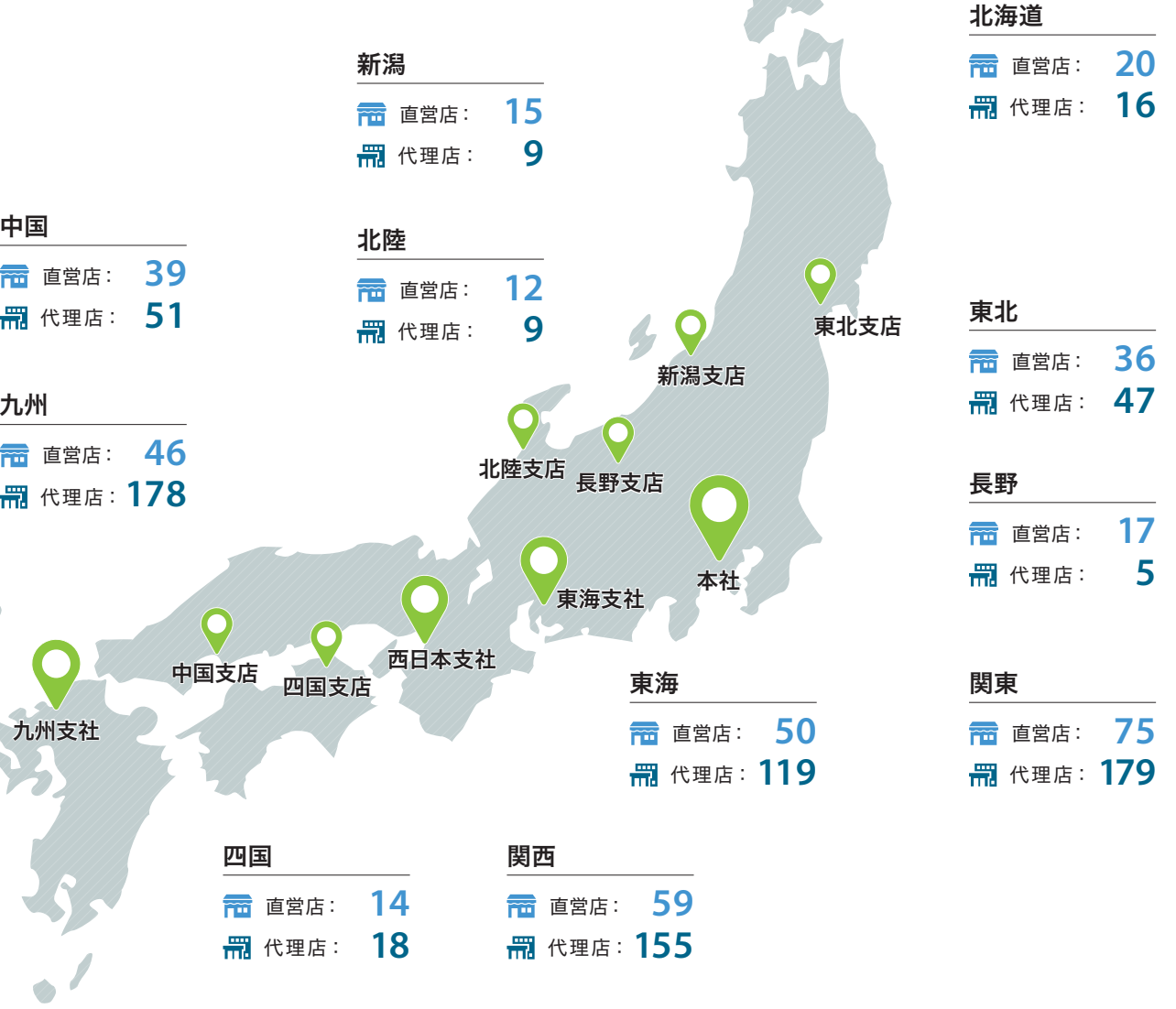


(注) 所有株式数の割合を、小数点第2位を四捨五入して記載しています。

拠点一覧

(2022年3月31日現在)

キャリアショップ数：1,172
全国直営キャリアショップ数：386
全国代理店キャリアショップ数：786



営業拠点の詳細はウェブサイトをご覧ください。
▶ <https://www.t-gaia.co.jp/company/office.html>

販売拠点の詳細はウェブサイトをご覧ください。
▶ https://www.t-gaia.co.jp/company/sales_net.html

グループ会社

(2022年4月30日現在)

株式会社TGソリューションズ

事業内容
・情報サービス業務の開発、販売、運用、保守
・自社製品開発および販売



▶ <https://www.popular-soft.com/>

日本ワムネット株式会社

事業内容
・デジタルコンテンツのネットワーク・マネージメント・サービスプロバイダ
・企業間ファイル転送・ファイル共有サービス (Giga-CC)
・コンテンツ制作・流通向け大容量高速データ共有サービス (DIRECT! EXTREME)
・通信ネットワークのシステムインテグレーション
・ホスティング、ハウジング
・FAXサーバソフトウェアの開発・販売



▶ <https://www.wamnet.jp/>

株式会社V-Growth

事業内容
・教育業界を中心としたICT導入コンサルティング、環境構築、運用支援
・教育関連デジタルコンテンツサービス



▶ <https://www.v-growth.co.jp/>

株式会社キャリアデザイン・アカデミー

事業内容
・各種教育・研修プログラムの企画、実施
・その他、教育・研修に関する業務
・人材紹介事業および人材派遣・紹介予定派遣事業
・販売、店舗運営、営業活動に関する業務受託



▶ <https://www.careerdesign-acad.co.jp/>

株式会社TGパワー

事業内容
・再生可能エネルギー事業の開発、販売、運営
・電力取次事業、電力コンサルティング



▶ <https://tg-power.co.jp/>

T-Gaia Asia Pacific Pte. Ltd.

事業内容
・東南アジアでのギフトカードの販売をはじめとした決済サービス事業他

インフィニティコミュニケーション株式会社

事業内容
・ネットワークシステムのコンサルティングサービス
・ネットワークシステムの設計、構築、導入、保守運用サービス
・クラウドの技術コンサルティング、設計、構築
・人材派遣事業



▶ <https://www.infinity-c.co.jp/>

PCテクノロジー株式会社

事業内容
・コールセンター事業
・PCのライフサイクルマネジメント事業
・技術者派遣事業
・セールスサポート事業



▶ <https://www.pct.co.jp/>

Relay2, Inc.

事業内容
・エッジコンピューティング機能を搭載したクラウドWi-Fiソリューションの開発および販売



▶ <https://relay2.com/jp/>

株式会社クオカード

事業内容
・QUOカードの発行・精算業務、関連機器の販売ならびに保守業務、カードを媒体とした広告事業
・QUOカードPayの開発、発行・精算などに関する事業




▶ <https://www.quocard.com/>
▶ <https://www.quocard.com/pay/>

株式会社TGファーム

事業内容
・農業 (施設園芸)、野菜・果物の栽培および販売
・IoT機器などを活用したスマート農業のモデルファーム



※上記以外に持分法適用会社が3社あります。

統合報告書2022発行にあたって



統合報告書2022 発行責任者 兼 編集長 サステナビリティ推進部長
熊倉 良忠

「統合報告書2022」を最後までお読みいただき、ありがとうございます。

私は統合報告書の制作責任を担う

サステナビリティ推進部長として、その制作プロセスが正当であり、かつ記載内容が正確であることを表明いたします。

当社グループでは、すべてのステークホルダーの皆様に、当社グループの経営や事業をより深くご理解いただくツールとして、昨年初めて統合報告書を発行しました。

2年目となる今回の統合報告書は、昨年度から継続している3か年の中期経営計画の状況報告に加え、新たな経営体制による「ありたい姿」を実現するための具体的な取り組みをお伝えしています。

今回の統合報告書作成にあたり、編集メンバーは組織を横断して、「人×技術」、「サステナビリティ」、「未来」をテーマに関連部署との連携と議論を幾度も重ねてきました。

役員をはじめ、当社の未来について語り合う若手社員の特集など、企業情報や財務情報のほかに、当社社員の熱い想いもご紹介いたしました。

今後もすべてのステークホルダーの皆様との対話を通じて、より魅力的な「ありたい姿」へ変化していく当社グループと、輝ける未来への志を持った社員の成長の過程をお見せできるよう、これからも統合報告書を進化させていきますので、引き続き、当社グループへのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

社外からの評価

ティーガイアの取り組みに対し、各種機関から高い評価を受けています。



経済産業省、日本健康会議が顕彰する「健康経営優良法人」に4年連続認定



「次世代育成支援対策推進法」に基づく「子育てサポート企業」として「くるみん」認定を取得



女性活躍推進法に基づく優良企業認定「えるぼし」にて最高位を取得



スポーツ庁が従業員の健康増進に取り組む企業を認定する「スポーツエールカンパニー」に3年連続認定



(株) JobRainbow が主催するD&I推進に取り組む企業を認定・表彰する「D&I Award 2021」にて最高位認定取得



任意団体「work with Pride」が策定したLGBTなど性的マイノリティに関する取り組みを評価する「PRIDE指標2021」において「ゴールド」を受賞

社外への賛同・参加

ティーガイアは、サステナビリティに関するイニシアチブに積極的に参加しています。



TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

気候関連財務情報タスクフォース

G20財務大臣・中央銀行総裁会議の要請を受け、2015年12月に金融安定理事会(FSB)により、気候関連の情報開示および気候変動への金融機関の対応を検討するために設立された機関



TCFD コンソーシアム

TCFD 提言へ賛同する企業や金融機関などが一体となって取り組みを推進し、企業の効果的な情報開示や、開示された情報を金融機関等の適切な投資判断につなげるための取り組みについて議論する場として設立された機関



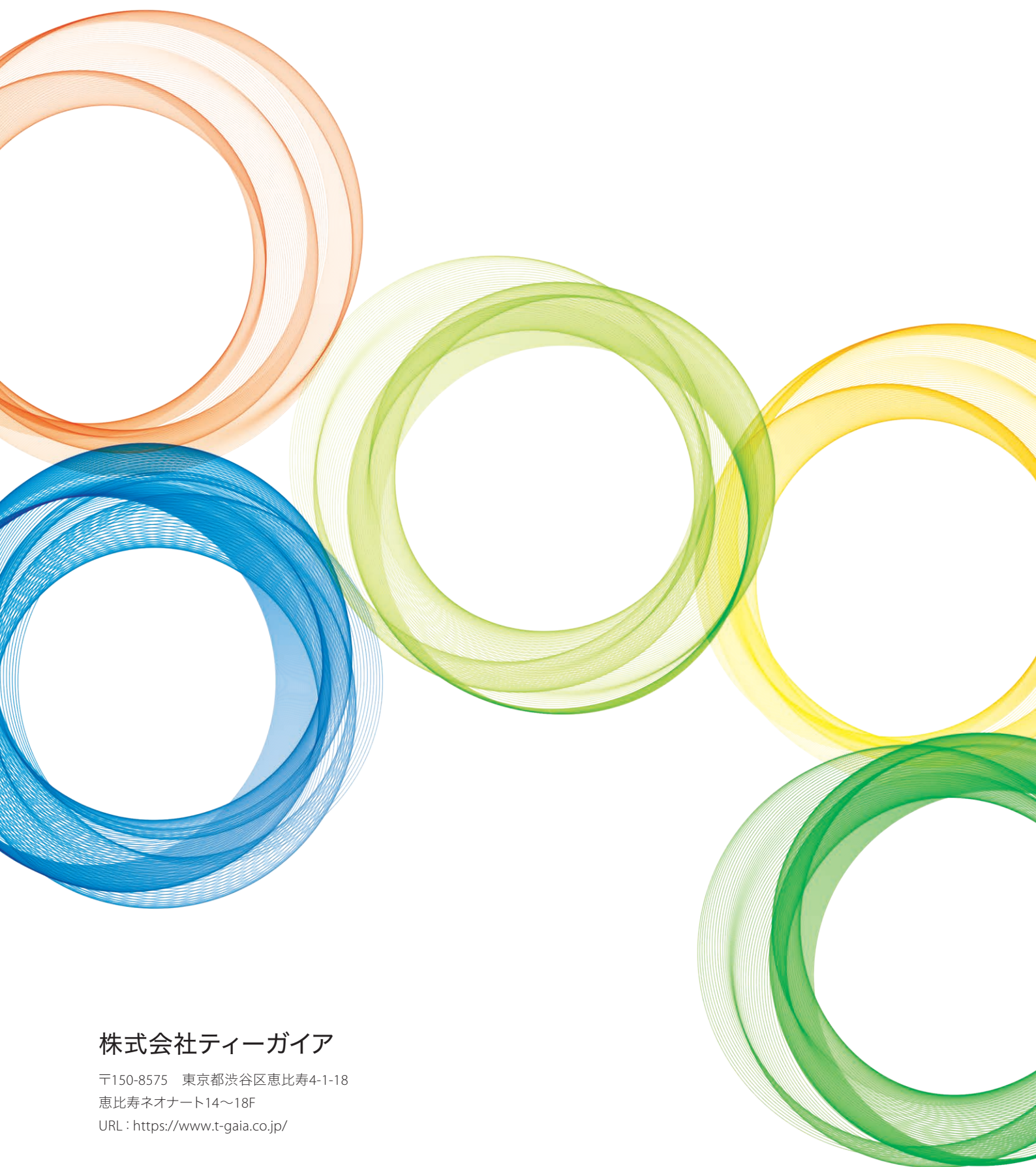
気候変動イニシアティブ

日本において気候変動対策に積極的に取り組む企業や自治体、団体、NGOなど、国家政府以外の多様な主体が集まる、2018年7月に設立されたネットワーク



国連グローバル・コンパクト

国連と民間(企業・団体)が手を結び、健全なグローバル社会を築くための世界最大のサステナビリティイニシアチブ



株式会社ティーガイア

〒150-8575 東京都渋谷区恵比寿4-1-18

恵比寿ネオナート14～18F

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