



株式会社 ティーガイア

統合レポート(会社案内) 2017

T-GAIA
INTEGRATED REPORT 2017

企業理念

ティーガイアは企業理念に基づき、明日への挑戦を続けています。

『 **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。

目次 -Table of Contents-

01 企業理念	08 スマートライフ事業/決済サービス	14 コーポレート・ガバナンス
02 社長メッセージ	09 ソリューション事業	15 CSR
03 モバイル事業	11 ネットワーク事業	16 トピックス&ダイバーシティ推進
05 モバイル事業/営業拠点&販売拠点	12 教育・研修	17 財務情報
07 スマートライフ事業/アクセサリ事業	13 コンプライアンス	18 沿革&会社概要

社長メッセージ

通信業界では、取扱商品やサービスが高度化すると同時に、通信事業者のサブブランドやMVNO、FVNOの普及が進んでおります。IoTやAI等の技術革新も加速し、今後も事業環境が劇的に変化していきます。ティーガイアグループは、このような変化をチャンスと捉え、「全社の生産性向上」と「新たな収益基盤の構築」を積極的に推進してまいります。

「全社の生産性向上」のため、人事面では、当社独自の变形労働制「メリハリシフト」の更なる活用など、「働き方改革」を推し進め、ES向上も目指します。正社員化の推進や新卒社員の採用の強化・拡大を通じ、優秀な人財の確保・育成に注力いたします。IT環境や物流の高度化など、社内インフラの整備も推進し、「生産性においても業界No.1」を目指します。

「新たな収益基盤の構築」のため、モバイル事業では、キャリアショップ拡充に加え、サブブランドやMVNOショップも積極的に出店いたします。スマートライフ事業においては、直営

アクセサリショップ「Smart Labo」にて新たな商材を開拓する一方で、ショップ運営ノウハウをベースにした店舗ソリューションビジネスを創出してまいります。

決済サービス事業では、国内のPIN・ギフトカードを核に電子マネーの商材・販路を強化・拡充し、東南アジアでのビジネス拡大も図ります。

ソリューション事業においては、ヘルプデスク機能等のアップグレードを進め、ICTの利活用が期待される業界に特化したソリューションビジネスを深堀、他社との資本・業務提携にも積極的に取り組んでまいります。ネットワーク事業では、「TG光」の直販・再卸を通じて、ストック型ビジネスの確立を目指します。

今後もお客様や通信事業者、パートナー企業、株主などステークホルダーの皆様と緊密で良好な関係を築き、持続的な成長に向けて時代を先取りしたビジネスに挑戦し続けます。一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

金治 伸隆



Mobile Telecommunication Business

モバイル事業

チャレンジ精神とスケールメリットを発揮して、 モバイルコミュニケーションの未来を創造

私たちは、通信事業者の国内最大手の一次代理店として、スマートフォンを始めとする携帯電話、タブレットやスマートデバイス関連商材・サービス等を日本全国の多様な店舗網を通じて販売するとともに、高品質のサービスでサポートしています。



447 万台

当社の携帯電話等販売台数
(通信事業者のサブブランド、MVNO、WiFi専用端末含む) (2016年度)

良好なパートナーシップから 生まれる効果的な販売戦略

私たちは、国内の主要通信事業者と良好な取引関係を築き上げています。各事業者からの信頼をベースに、柔軟かつ創造性あふれる販売戦略を積極的に推進。スマートフォンやタブレットの本格普及等、市場のトレンドに素早く対応し、ユーザーニーズにお応えしています。さらに、アクセサリ等の関連商材やコンテンツなどモバイル端末に欠かせないラインナップを揃え、新たなビジネスモデルの開拓を行い、効果的な販売戦略を展開できるのも、私たちの強みといえます。



エリア環境に合わせた 魅力的なショップ展開

通信事業者のエリア戦略に合わせ、本社並びに全国の支社・支店が、地域の実情にフィットした的確なエリアマーケティングを実施しています。当社のショップコンセプトは大きく分けて、郊外型と都心型の二つ。企画立案から運営まで各エリア環境に合わせ、豊富な経験によって培われたプロデュース力を活用。さらに、「お客様に選ばれる魅力的なショップ」を目指し、移転・改装・大型化などキャリアショップの拡充を推進しています。



1億6,273 万件
日本の携帯電話契約数
(2017年3月末現在)



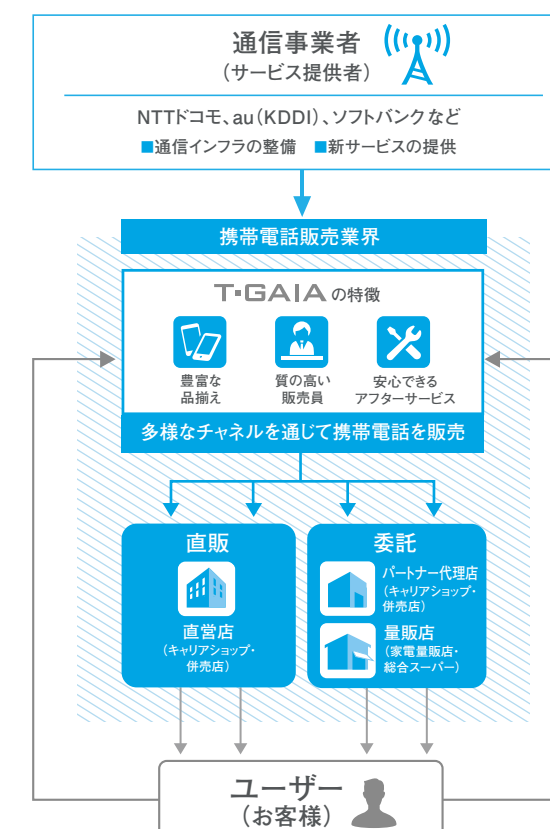
多様な商品やサービスのご提案により、 お客様のスマートライフを総合的にサポート

昨今はフィーチャーフォンからスマートフォンへの切り替えのみならず、パソコンからタブレットへの移行が進展しています。2016年度は国内タブレット出荷台数が841万台、2017年度は880万台と成長が見込まれています(株式会社MM総研調べ)。私たちはこのような状況の中、タブレットの機能を具体的に説明し実際に「体感」していただいたり、フィーチャーフォンやスマートフォンとタブレットの組み合わせなど、お客様のニーズやご利用シーンに合わせた活用法を提案させていただきながら、タブレットの販売にも積極的に取り組んでいます。また、端末販売にとどまらず、

多種多様な関連商材・サービスからお客様に適したものを提案することにより、お客様の豊かなスマートライフ実現を総合的にサポートしています。



12.0 %
当社の携帯電話等販売シェア
(当社推計) (2016年度)





Bases for Business & Sales Operations

営業拠点&販売拠点

多様な販売チャネルで、お客様とのコミュニケーションを大切にしながら、質の高いサービスを提供

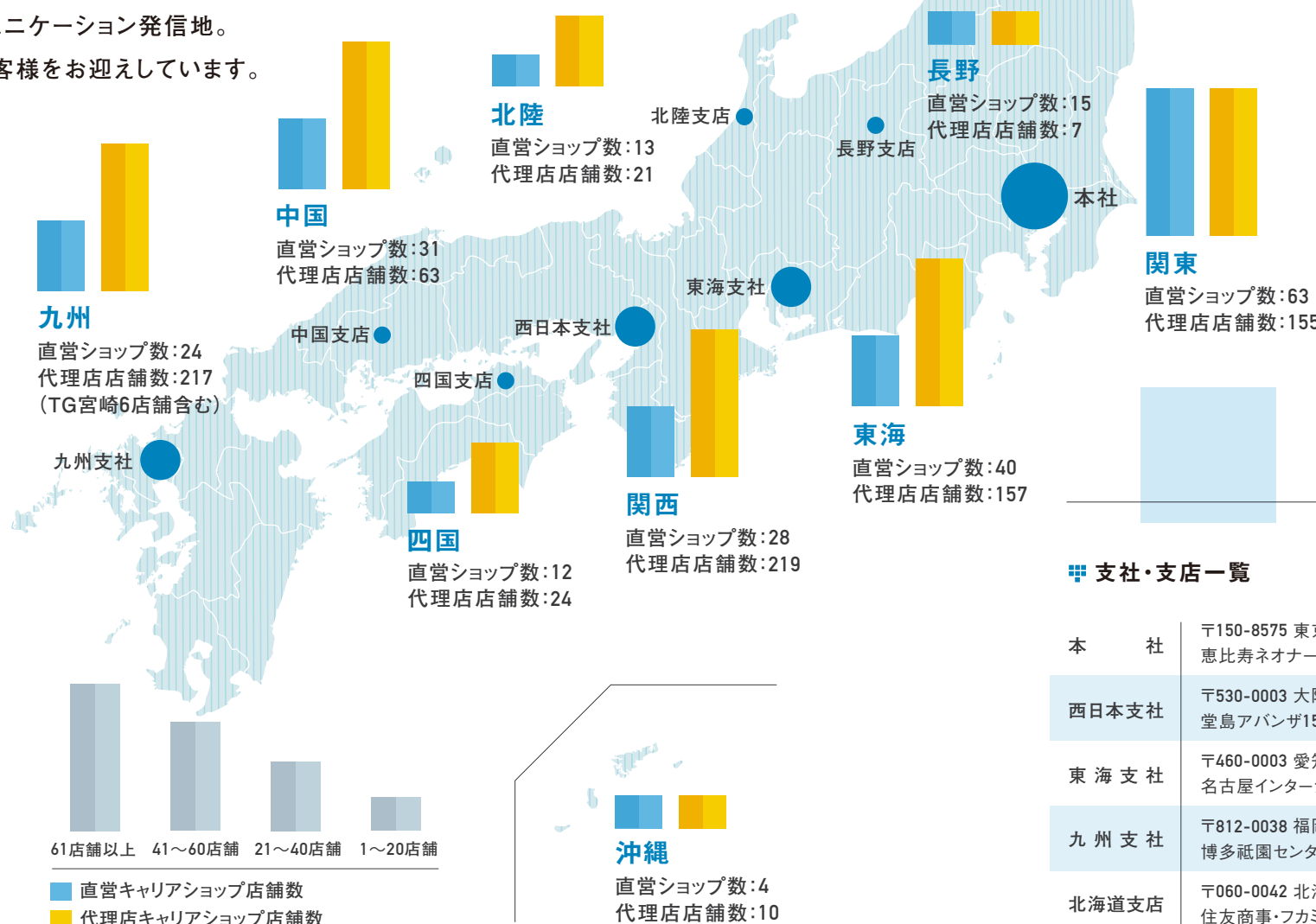
私たちの販売拠点は日本全国をカバーしています。

直営キャリアショップを始め、パートナー代理店、お取引先量販店・GMS（総合スーパー）といった多様な販売チャネルは、約2,100店舗にも上ります。

その総合力やスケールメリットとともに、当社が大切にしているのが、お客様との繋がりであるコミュニケーションです。

各々の販売拠点は、人と人とのコミュニケーション発信地。

常に質の高い、丁寧なサービスでお客様をお迎えしています。



パートナー代理店が運営する店舗にもノウハウ共有

直営ショップを中心に構築された携帯電話ショップ運営のノウハウは、パートナー代理店が運営する店舗にも活かされています。当社グループ全体のサービス品質の高度化に、継続的に取り組んでいます。



高度なノウハウが光る直営ショップ

豊かな経験を活かした直営ショップの展開に注力していく方針で、自社が運営する研修・教育機関「キャリア・デザイン・アカデミー」等を通じた、独自のプログラムによって育成されたスタッフによる充実したサービスで、お客様をお迎えします。



1,236 店舗
当社グループ キャリアショップ店舗数
(国内) (2017年度3月末現在)

支社・支店一覧

本 社	〒150-8575 東京都渋谷区恵比寿4-1-18 恵比寿ネオナート14F～18F TEL:03-6409-1111	東 北 支 店	〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町2-15-1 ルナール仙台13F TEL:022-713-6001
西日本支社	〒530-0003 大阪府大阪市北区堂島1-6-20 堂島アバンザ15F TEL:06-4560-6600	新 潟 支 店	〒950-0994 新潟県新潟市中央区上所1-1-24 エヌビル3F TEL:025-247-7077
東 海 支 社	〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦1-11-11 名古屋インターシティ6F TEL:052-223-8700	長 野 支 店	〒380-0921 長野県長野市栗田991-1 イーストゲート長野ビル6F TEL:026-267-7220
九 州 支 社	〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町7-20 博多祇園センタープレイス10F TEL:092-283-7600	北 陸 支 店	〒920-0031 石川県金沢市広岡3-1-1 金沢パークビル3F TEL:076-222-3300
北海道支店	〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西8-2 住友商事・フカミヤ大通ビル8F TEL:011-241-2525	中 国 支 店	〒730-0037 広島県広島市中区中町8-12 広島グリーンビル8F TEL:082-546-2811
		四 国 支 店	〒760-0017 香川県高松市番町1-1-5 ニッセイ高松ビル9F TEL:087-811-2361



Smart Life Business

スマートライフ事業

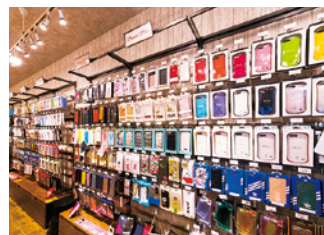
アクセサリ事業 Accessories

一人ひとりのスマートライフを
もっともっと楽しく

スマートフォンやタブレットの周辺機器・アクセサリの市場規模は、
2013年度の1,300億円から2017年度には3,356億円、
2020年度には3,680億円まで成長すると予想されています
(株式会社シード・プランニング推定)。
年々拡大する市場に向けて、2012年11月より
スマートフォンアクセサリ専門店の運営を開始いたしました。



[楽天モバイルとSmart Laboのコラボレーションショップ]



スマートフォンケースや 関連商材を幅広く販売

店内にはiPhone & Android対応のスマートフォンケースをはじめ、液晶保護フィルム、バッテリー、イヤホン、ヘッドホン、スピーカー、Bluetooth対応ガジェット商品など、お客様のスマートライフをよりおしゃれに楽しんでもいただけるような多彩なアイテムを取り揃えています。当社ブランド「Smart Labo」及びクラスアップショップ「Smartlabo.style」のリアル店舗を全国で18店舗(2017年3月末現在)運営し、幅広いお客様のニーズに応えています。

ECサイトの展開も 本格的に推進

リアル店舗での豊富な商品ラインナップを生かし、2014年4月に自社ECサイト「Smart Labo Online」を開設し順調にサービスを拡大しています。ECサイトでは、実店舗で陳列していない商品バリエーションも掲載し、より多くの商品をお選びいただける機会を提供しています。今後も新たな展開に取り組み、常に最先端の商品を取り揃えていきます。



Smart Labo Online URL
» <http://smalabo.com>



256万5千人

直営アクセサリショップへの
延べ来客数(2016年度)

Smart Labo



< Smart Labo 初のプライベートブランド >
Étincese (エタンセス) 誕生!

Étincese

「Étincese」のテーマは「旅」。SNS映える個性的なデザインや高い機能性が特徴です。アイテムはiPhoneケース、全機種対応のマルチケース、ポーチなど幅広く展開していきます。

決済サービス Settlement Service

決済サービスを通じて「スマートライフ」をサポート
日本で、そして海外へ

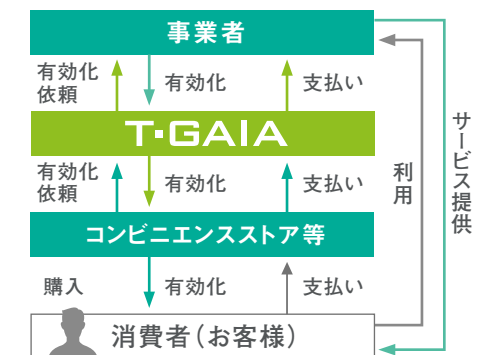
決済サービス事業は、プリペイド関連事業を中心に更なる成長を目指します。
国内で培った決済サービスのノウハウを活かし、海外への事業展開の検討など
新規ビジネスへのチャレンジを続け、新たな企業価値の創造を図ります。

順調に拡大する プリペイド関連事業

プリペイド携帯電話の販売でスタートを切ったプリペイド関連事業は、プリペイドカードやプリペイドコード(*PIN)の販売、およびプラスチック型ギフトカードを活用した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しており、順調に拡大しています。絶えず進化し続ける決済市場に対応し、プリペイド関連事業の更なる拡大を目指します。



ギフトカードの販売モデル



PIN及びギフトカード
取扱いコンビニエンスストア等

セブン-イレブン・ローソン・ファミリーマート・サークルKサンクス・ミニストップ・デイリーヤマザキ・セイコーマート・セブオン・NEW DAYS・コミュニティストア・サツドラ・ダイエー・WonderGOO・MrMax・小田急商事(その他、当社の一部直営店等)

57,800 店舗
PIN・ギフトカード取扱店舗数
(2017年3月末現在)

ギフトカードモール ビジネス

決済サービス事業の中核として、日本国内で順調に市場拡大しているギフトカードを活用した「カードモールビジネス」を展開しており、販売チャネルやカード発行事業者を拡大しています。これまで携帯電話販売やPIN販売で培ったノウハウを活かして、売り場作りやカード配送、プロモーションやコールセンター業務など、きめ細かいサービスを提供し、日本におけるプリペイド型ギフトカード市場の更なる拡大やカジュアルギフト市場の新たな創出を目指します。



※Amazon、Amazon.co.jp およびそのロゴはAmazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。
※ビットキャッシュ、BitCash およびそのロゴはビットキャッシュ株式会社の登録商標です。

コンビニエンスストア との広大なネットワーク

プリペイド関連事業は、全国の主要コンビニエンスストアで展開しており、その販路は国内のほぼすべてのコンビニエンスストアをカバーする広大なネットワークとなっています。コンビニエンスストアの発展と共に決済サービスを充実させ、お客様の利便性の向上を目指し、社会に役立つサービスを提供します。



※ウェブマネー、WebMoney及びそのロゴは株式会社ウェブマネーの登録商標です。

PIN
Personal
Identification
Number



プリペイドカード例
裏面/スクラッチ後

暗号化された英数字などを組み合わせた文字列で金額情報が紐付けされた認証番号のこと。インターネットショッピングやオンラインゲーム、音楽配信などの決済に使用するオンラインマネーや国際電話、プリペイド式携帯電話の通話料の支払いなどに使用するプリペイド(前払い)式オンラインマネーの総称です。

シンガポールでの事業展開



2013年11月にシンガポールに現地法人「T-GAIA Asia Pacific Pte. Ltd.」を設立。シンガポール全土においてギフトカードの販売を開始しました。国民1人当たりの所得がアジアで最も高い国ということもあり、お客様が順調に販売を伸ばしています。



シンガポール国内
ギフトカード
取扱高推移

若手社員を対象とする『海外トレニー制度』の下、ギフトカードビジネスの本場である米国シリコンバレーに常駐者を派遣し、パートナー企業との密なコミュニケーションと最新のICT情報収集に努めています。





Enterprise Solution Business

ソリューション事業

明日の通信ソリューションをクリエイティブに提案

私たちティーガイアは通信事業者の一次代理店として、すべての主要通信事業者とのパートナーシップ、市場に対応した多様な商品の提案、日本全国での営業展開といった3つの特徴を最大限に発揮し、明日の通信環境をクリエイイトします。



端末・回線の提供＋顧客ニーズに合わせた最適な運用プラン・ソリューションの提供

企業にとって携帯電話やスマートフォン、タブレット等は、極めて重要な情報資産でありながら、サービス内容が益々高度化および多様化し、その適切な運用が大きな課題となっています。ソリューション事業本部では、そのような課題に対して、端末・回線の提供から『管理・運用』、『業務効率化』、『セキュリティ対策』に役立つ課題解決ツールの提供まで顧客ニーズに合わせた最適な運用プランやソリューションをご提案します。

管理・運用

約1,300社
movino star加入状況
(2016年度)

通信回線一括管理サービス「movino star」は管理・運用・精算のトータルプラットフォーム



スマートフォンやタブレット等の急速な普及により、通信デバイスは多様化の一途をたどっています。このような環境下、クラウドサービス「movino star（モビーノスター）」は、法人顧客で活用される様々な通信デバイス管理、MDM等のライセンス管理、固定電話管理まで、幅広い管理を実現し、業務効率化含めたコスト削減を実現します。さらに、当社のスマートサポートサービスと合わせることで、より効果的かつ総合的にお客様の運用負担軽減を実現し業務効率向上でコスト削減を実現します。

「T-GAIA Smart SUPPORT」でスマートフォン・タブレット・PCのフル活用を徹底サポート

通信事業者の一次代理店として培ったノウハウをもとに、法人顧客のニーズに合わせたソリューションパッケージ「T-GAIA Smart SUPPORT」を提供することにより、スマートフォン・タブレット・PCといったデバイスの導入時から運用管理まで、法人顧客をワンストップでサポートします。

T-GAIA SmartSUPPORTが提供する4つのソリューション

ヘルプデスク

デバイスをご利用の従業員様からのお問合せ対応や故障時の代用機の手配等を企業管理者様に代わり行います。

マスタ管理サービス

movino starをはじめ、ご利用のMDMやEMMなど管理ツールの社員情報等の更新業務をご担当者に代わり行います。

セキュリティデスク

デバイスの盗難・紛失時対応として24時間365日遠隔でデバイスのロックやワイプ（データ初期化）をお客様に代わり行います。

キittingサービス

デバイスを納品後すぐにご利用いただけるよう、お客様毎の個別設定を代行します。

法人顧客を総合的にサポート

主要取引先通信事業者（サービス提供者）

モバイル事業（法人営業）

NTTドコモ、au（KDDI）、ソフトバンク など

セキュリティ対策

お客様ごとの要件にあったMobility Management Solutionを提供

現在、スマートフォン・タブレット等のモバイルデバイスは導入期からより密接に業務に結びつく活用期へと入ってきています。それに伴い企業に求められるManagementの領域は確実に広がっています。高度なセキュリティの担保とユーザビリティの両立が導入を成功に導くキーポイントです。当社はお客様への多種多様な提案活動を通じて得た知見と新たなソリューションのトレンド予測を元に最適なセキュリティ及びマネジメントソリューションの提案をいたします。

業務効率化

ビジネスメッセンジャーで新たな働き方を推進

企業内の従来のコミュニケーションはPCメールでしたが、近年のスマートデバイスの普及に合わせてコミュニケーションにはスピードと機動性が求められています。これを実現するのが今、注目のビジネス・メッセンジャーです。このビジネス・メッセンジャーも提供会社によって、様々な特徴があります。「トーク」だけではなく他システムとの連携等、目的や利用用途に合わせたサービスを選定の上、ご提案させていただきます。ビジネス・メッセンジャーを活用頂くことで「生産性」が高められ、「働き方改革」の実現をも可能にします。

日本ワムネット社の「GigaCC」でビジネスのスピードアップをサポート



当社の連結子会社日本ワムネット社は、法人顧客向けにクラウドベースで大容量データの伝送や共有サービス等を提供する、クラウドサービス・プロバイダーです。主力サービス「GigaCC」は、セキュリティを担保しつつ社内コミュニケーションを促進する業界トップクラスのオンラインストレージサービスとして、多数の法人顧客に採用いただいています。



業界特化型の新たなソリューションビジネスの推進

学習塾大手「ウィザス」と業務提携し、教育業界へのタブレットの提供を開始

当社は、学習塾「第一ゼミナール」を運営する株式会社ウィザスと資本・業務提携しました。ウィザス子会社で、全国の学習塾2,000教室に教育コンテンツの販売を行う株式会社SRJ及び株式会社SRJ子会社で教育業界向けにタブレットソリューション事業を展開している株式会社V-Growthを通じ、タブレットと通信回線の提供を進めていくことで、教育業界へのタブレットを使った授業運営の普及を図ります。更に、医療・介護分野などのICTの利活用が期待される業界にもタブレットとサービスを組み合わせたワンストップサービスを提供していくことを計画しています。



コールセンター事業者「PCテクノロジー」との業務提携開始



当社は、ICT機器向けコールセンターを主力事業として展開しているPCテクノロジー株式会社と資本・業務提携しました。PCテクノロジーはICT機器の購入から管理、保守、ヘルプデスク、修理、機器交換までワンストップで提供するライフサイクルマネジメント（LCM）サービスを展開しています。また、直近では学校向けコールセンターサービスの運営、教育現場へのICT支援員派遣等、教育業界向けICT支援事業にも注力しています。今後はPCテクノロジーと連携し、スマホ、タブレット、PCなどのICT機器のLCMサービスに対応した「TGスマートサポート」のサービス拡充、および教育業界向け営業力強化を図ってまいります。

ヘルスケアデータの一括管理ツールの提供

当社は、2016年11月に健康管理プラットフォーム「The Diary Care Pro」を提供するDiary社と総代理店契約を締結し、医療・介護・在宅の連携を促すソリューション事業を取り進めています。「The Diary CarePro」は、個人とケアマネジャー間を繋ぐプラットフォームとして、ケアマネジャー業務の品質向上・効率化を支援するサービスです。新たにヘルスケア分野のお客様に対しても、今後革新的なバリューを提供していきたいと考えています。





Network Marketing Business ネットワーク事業

通信事業者として未来に向けた ネットワーク環境づくりに貢献

IoT時代の本格的な到来を控え、
ビジネスの世界において通信ネットワークの重要性は益々高まり、
より高度な情報通信コンサルティングが必要になると予測されます。
ティーガイアは、ネットワークサービスのプロフェッショナル集団として
常に最先端の情報通信サービスをお客様に提案し続けます。



ティーガイアが 通信事業者として提供

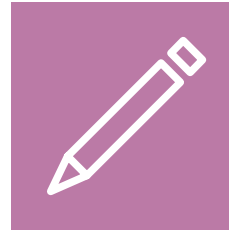


TG光とはNTTが2015年にスタートさせた光アクセスサービス卸事業を受けて、ティーガイアが電気通信事業者として提供している独自の法人向け光アクセスサービスです。高品質のブロードバンド回線を中心に光電話サービスやWi-Fiサービス、セキュリティ対策などの充実したオプションサービスで快適な企業インフラ環境の構築を提案し、お客様の業務効率の向上を実現致します。また、光アクセスサービス事業の「立上げ」「営業」「運営」を支援する『TG光サポートパッケージ』を提供し、事業参入を希望される企業を積極的に支援しており、導入企業は200社を超えています。（※卸取引企業は業界No.1の200超）導入されたパートナー事業者は、中小企業・SOHOを中心に、TG光のリブランド回線を全国に広げています。

パートナービジネス

日本全国に広がる販売チャネルを構築し、
中小企業・SOHO・個人のお客様に対して、
ブロードバンド・Wi-Fiサービス等の通信
ネットワークを中心に映像系サービスやエネ
ルギーサービスに至るまで、豊富なライン

アップの社会インフラサービスを、パート
ナー企業と共に提供しています。ティーガイ
アが長年にわたり蓄積したコンサルティング
ノウハウを活用することで、未来に向けた
社会インフラ環境の充実に貢献しています。



Training & Education 教育・研修

「TGアカデミー」の教育カリキュラムにより、 人財育成と店舗運営を推進

「TGアカデミー」の教育・研修プログラム

当社は2012年4月に「TGアカデミー」を開校し、販売スタッフの社内教育・研修に注力してきました。TGアカデミーでは販売スタッフのマインドとスキルを強化し、「販売品質の向上」を通じて、より一層のCS（顧客満足度）アップに向けて、日々活動を行っています。
2017年3月末現在、講師とSV（スーパーバイザー）、ショップトレーナーを含めて352名規模の体制となっており、豊富な研修プログラムによる社員教育を通じて、従業員のスキルアップやキャリア形成を支援しています。また、研修を通じて販売スタッフとして重要な心得である「TG WAY」の浸透を図ることにより、当社の販売業務の社会的意義等について、全販売スタッフが共通

認識を持つようにしています。加えて、全国の拠点で採用された新人スタッフの集合研修を実施するなど、早期戦力化とモチベーションアップに向けた取り組みや、販売力アップ・店舗評価向上に向けた研修プログラムなど、総合的な教育カリキュラムによって、人財育成と店舗運営を推進しています。



❖ コーポレートマークについて
コーポレートマークは、コンパスとダイヤモンドをイメージしています。お客様のキャリア形成のコンパスとしての役割を私たちが担い、ダイヤモンドのような輝きのある社会生活を応援していくという意味を込めています。

キャリアデザイン・アカデミー

近年、スマートフォンやタブレット化、店舗における取扱サービスの拡大が進み、携帯電話販売店及び販売スタッフには、従来の接客力、商品・サービス知識はもちろん、より高度な説明力・提案力に加え、迅速なお客様対応を図る上で不可欠な店舗オペレーションを始めとする、組織運営力が強く求められています。また、携帯電話販売業界のみならず、あらゆる業界において会社成長の鍵である「現場力」を強化する為の人材投資意欲が高まってきています。このような環境下、私たちが携帯電

話販売を通じて培った現場力向上の為のノウハウが、業界内外の皆様にご活用いただけるのではないかと考え、2015年4月にジェイコム（株）（現：ライクスタッフィング（株））との共同出資により、（株）キャリアデザイン・アカデミーを設立いたしました。これまで蓄積してきたノウハウと実績に基づく高品質かつ実効性の高い教育・研修プログラム及び教育ソリューションの提供を通じて、携帯電話販売業界を始めとするリテールビジネスにおいて、高い意識とスキルを持つ人財を創出してまいります。





企業と社会の持続的成長を目指し、幅広い事業活動を展開

企業として最低限実施すべきコンプライアンスや内部統制、リスク管理、情報開示等のCSRにとどまらず、健全な事業活動やお客様へのサービス活動、従業員の就業環境改善、環境保護活動、社会貢献活動等も推進し、「事業活動＝CSR」との認識の下、様々なステークホルダーを視野に入れつつ、「企業と社会の持続的成長」の実現を目指しています。

■ ステークホルダー



❖ 現在までの主な活動内容

当社の協賛団体等	社員参加型 CSR 活動
NPO法人TABLE FOR TWO Int'lに賛同し、「CUP FOR TWO」活動を展開 メセナ(文化支援)活動の一環として、「日本フィルハーモニー交響楽団」を後援 公益財団法人日本障がい者スポーツ協会「JPSAオフィシャルサポーター」 公益財団法人アイメイト協会サポート会員	日本赤十字社の血液事業に対し、積極的に献血活動を実施 恵比寿本社ビル周辺の清掃活動を実施 子供たちの安心安全なインターネット活動を支援する「e-ネットキャラバン」活動に参画

●2017年3月

「9th Fazza Para - Athletics Championships-Dubai 2017 World Para Athletics Grand Prix」
100m 19'47 (+1.0) 9位

「7th Sharjah International Open Athletic Meeting」
100m 19'49 (+2.0) 3位 銅メダル獲得

●2017年7月

第23回夏季デフリンピック競技大会
サムスン2017
自転車競技 出場



Topics

トピックス&ダイバーシティ推進

全社員がひとつになり、同じ志をもつために

❖ 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、企業理念にも反映されています。



❖ ダイバーシティ推進への取り組み

当社では携帯電話やスマートフォンを始め関連商品やサービスを様々なお客様へご提案・提供しており、取り扱い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、当社は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するとともに推進するべく、ダイバーシティ推進に積極的に取り組んでいます。

取り組み事例

多様な「働き方改革」の一環として、変形労働時間制(社内呼称「メリハリシフト」)の導入・促進により、一般財団法人 日本次世代企業普及機構が主催する第2回「ホワイト企業アワード」において、「労働時間削減部門大賞」を受賞いたしました。



女性活躍推進

男女問わず、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て、女性活躍推進(ポジティブアクション)に力を入れています。

ー 育児支援及びキャリア支援 ー

出産後も育児と仕事を両立し、さらにキャリアアップを目指すよう、育児支援及び女性のキャリア支援に積極的に取り組んでいます。

2013年女性活躍推進プロジェクトチーム 発足

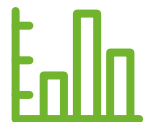
育児支援	キャリア支援
法定を上回る育児休業制度(最大子どもが2歳の年度末に達するまで取得可)	女性社員のリーダー層・リーダー候補層の育成を目的とした『女性社員向けキャリア研修』の実施
出産後、1年以内に職場復帰する社員に支援金の支給	ジョブ・リターン制度の導入(出産・育児・介護等、家庭の事情により退職した社員の再雇用制度)
育児短時間勤務、5時間、6時間、7時間の3コース制(子どもが小学校3年生の年度末に達するまで取得可)	
育児中の販売職社員でフルタイム勤務を選択した社員へ支援金の支給(子どもが小学校3年生の年度末に達するまで対象)	育児休業中の社員を対象とした情報交換会の実施

障がい者雇用

さまざまな障がい(身体・精神・発達・知的)をお持ちの方が、それぞれの能力や適性を活かして、社員向けマッサージルームでのヘルスキーパーや、本社、支社、支店での営業、事務、携帯電話ショップでも活躍しています。また、長く働いていただくために、職場環境の整備やその他の配慮を行なっています。

会社の施策一例

障がいの状況に応じ、短時間(6h/日～)での勤務	人事担当者との定期的な面談を実施し、業務上の悩みを軽減する
障がい者支援団体との連携による情報共有を行ない、就労継続へ繋げる	障がい者社員同士の交流会や昼食会を実施し、仲間意識の醸成に努める
今後も当社での仕事を通して、自己実現を図ることができるよう、就労機会を提供してまいります。	

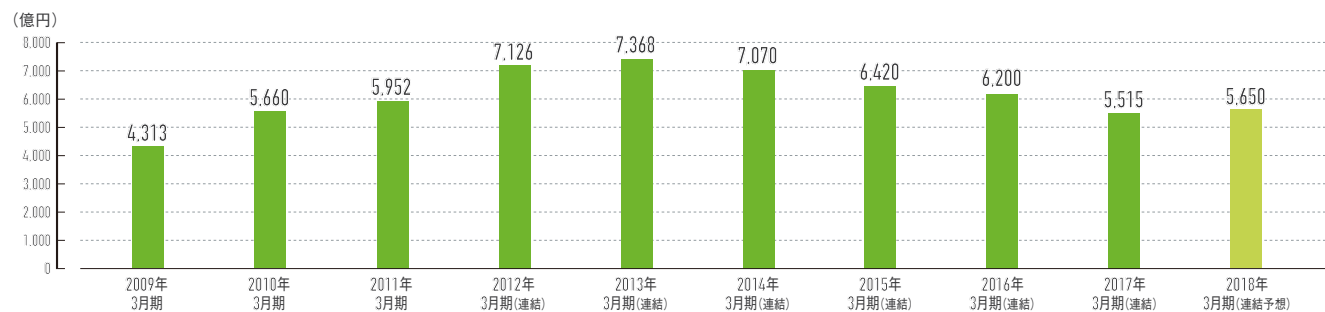


Financial Information

財務情報

収益力・競争力の強化とともに、経営資源の最適化を図る

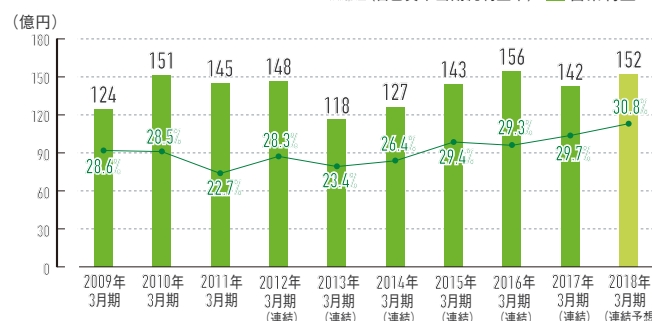
売上推移



注)2008年10月1日付で株式会社テレパークと株式会社エム・エス・コミュニケーションズが合併し、商号を株式会社ティーガイアに変更いたしました。従いまして2009年3月期の売上は、株式会社テレパークの第2四半期累計期間業績に株式会社ティーガイアの下期業績を合算したものとなっています。

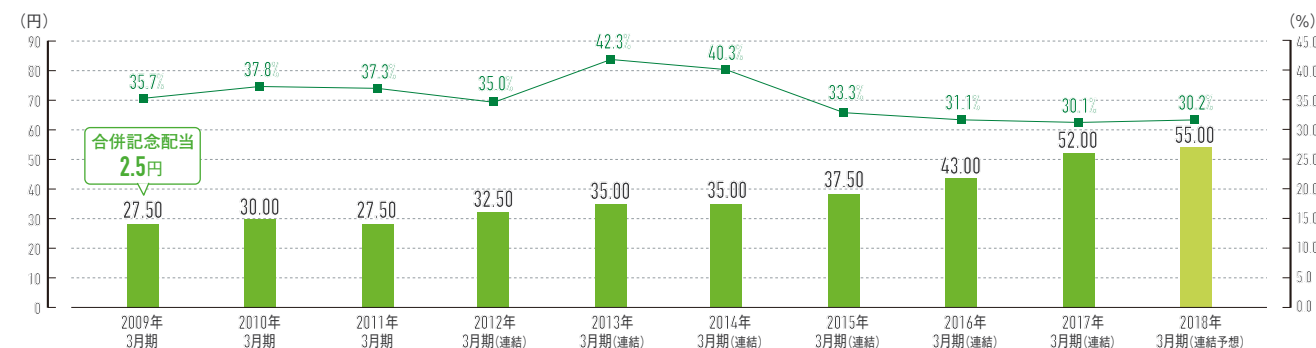
注)2011年12月1日付の(株)TG宮崎の子会社化に伴い、2012年3月期第3四半期より連結決算に移行しています。

ROE・営業利益推移



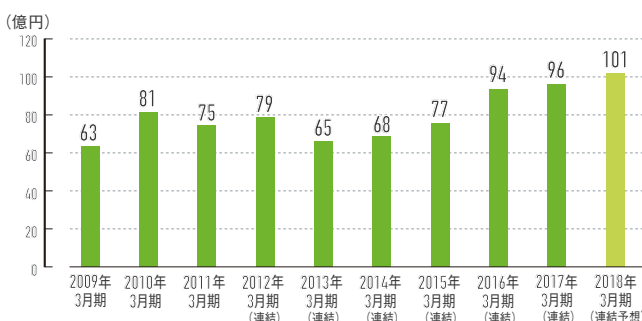
注)2011年12月1日付の(株)TG宮崎の子会社化に伴い、2012年3月期第3四半期より連結決算に移行していますが、2012年3月期および2013年3月期の業績に与える影響は軽微であるため、2011年3月期以前につきましては、参考情報として単体数値を記載しています。

配当推移



注)2018年3月期(予想)の配当性向は2018年3月期末における期中平均株式数(予想)に基づき算出しています。

親会社株主に帰属する当期純利益推移



Company Information

会社概要

設立9周年を迎え、新たなステージへ

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1部上場
(証券コード3738)

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

資本金

3,154百万円

設立

1992年2月

主要株主

住友商事株式会社

取締役・監査役

代表取締役会長	澁谷 年史
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	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)	蒲 俊郎
監査役(社外監査役)	北川 哲雄

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

4,352名(2017年4月1日)

主要取引銀行

みずほ銀行、三菱東京UFJ銀行、
三井住友銀行、三菱UFJ信託銀行、
三井住友信託銀行(※銀行コード順) (2017年6月21日現在)



澁谷 年史(左から2番目) 金治 伸隆(右から2番目)
近田 剛(左) 多田 総一郎(右)



沿革



2008年10月1日
株式会社ティーガイア誕生

2009年1月
東京都渋谷区恵比寿に
本社社屋を移転

2011年6月
ギフトカードを活用した
「カードモールビジネス」を開始

2012年4月
社内教育・研修機関
「TGアカデミー」を開校

2013年11月
シンガポールに連結子会社
T-GAIA Asia Pacific Pte. Ltd.
を設立

2015年4月
株式会社キャリア
デザイン・アカデミー設立

2017年5月
PCテクノロジー
株式会社に
40%出資

2008年10月
株式会社エム・エス・コミュニケーションズと
株式会社テレパークの対等合併により
「株式会社ティーガイア」設立

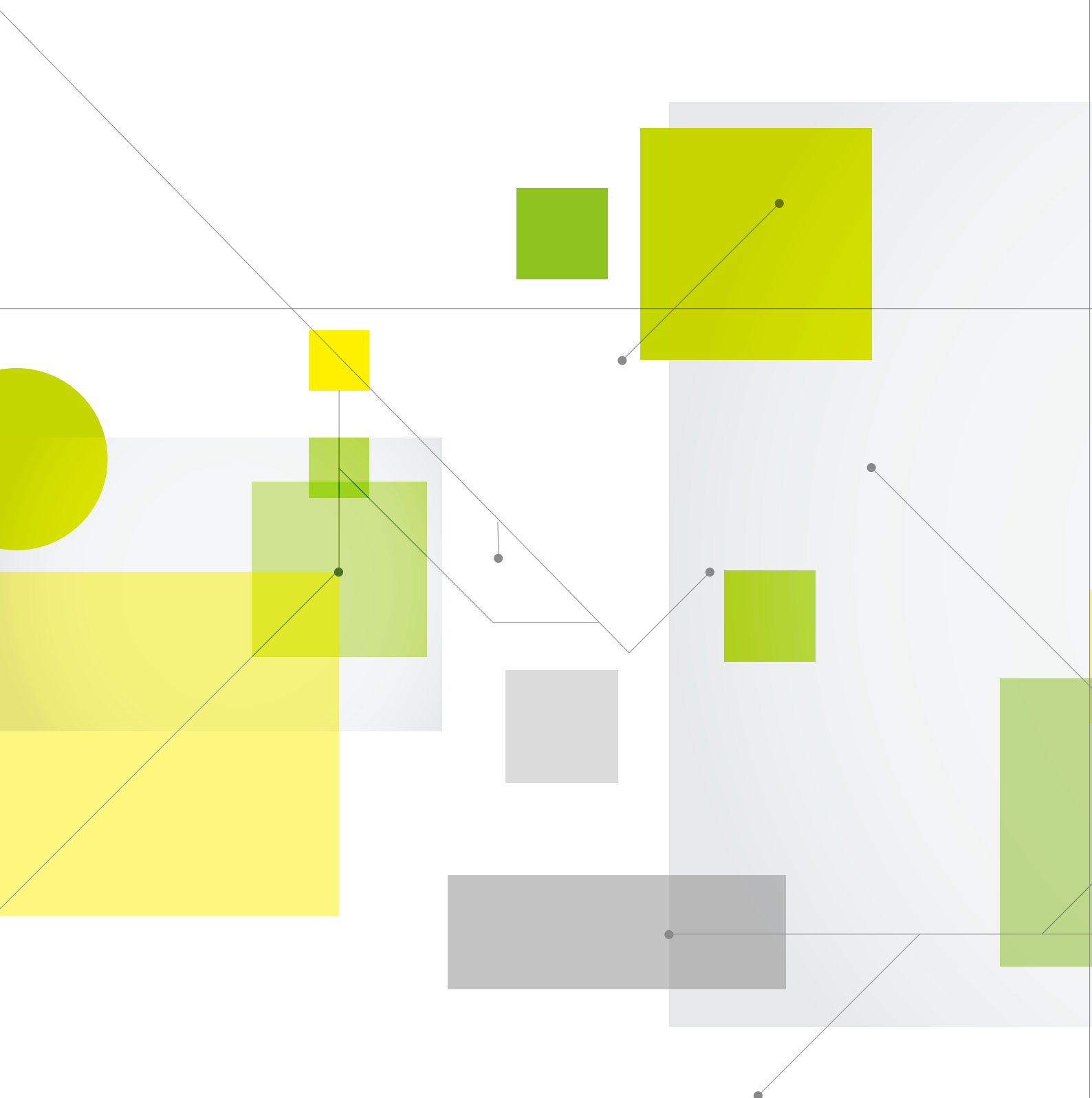
2010年8月
中国上海市に海外子会社
「天閣雅(上海)商貿有限公司」を設立
(2016年12月 全出資持分譲渡)

2011年12月
株式会社TG宮崎を
連結子会社化
(2017年4月 吸収合併)

2012年11月
スマートフォン向け
アクセサリショップ
「Smart Labo」の展開を開始

2014年3月
日本ワムネット株式会社を
連結子会社化
(2017年2月 発行済株式の
97.5%を保有)

2016年3月
株式会社SRJに
40%出資



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

