

2013年3月期 第3四半期累計期間 決算説明資料

2013年2月8日



Mobile Telecommunication Business



Solutions Marketing Business



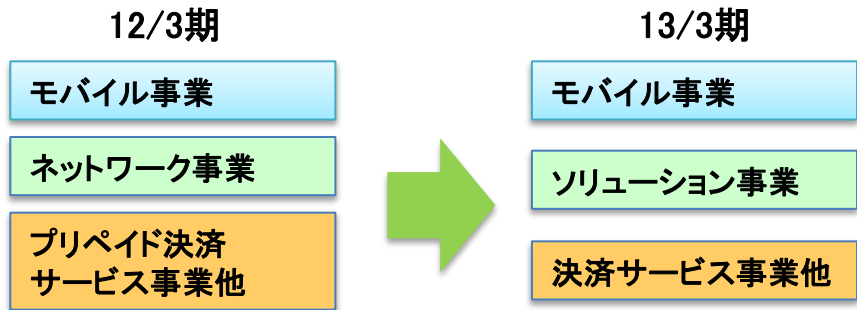
Settlement Services & Other Business

資料中の業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた判断・予想に基づくものですが、リスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定及び考えに基づきなされたものであります。実際の業績は、さまざまな要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他の関連する規制の動向、訴訟における不利な判決等がありますが、これらに限定されるものではありません。

本資料のご利用上の留意事項

セグメント変更について

- ・今期(2013年3月期)より以下の通りセグメント変更を実施



- ・従来のモバイル事業の法人向け携帯販売事業と旧ネットワーク事業をソリューション事業として統合
- ・プリペイド決済サービス事業他を名称変更

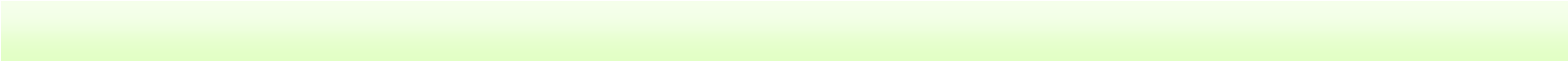
連結範囲の拡大について

- ・前期(2012年3月期)3Qより連結決算へ移行(2011年12月1日付での株式会社TG宮崎の子会社化)
- ・今期より、天閣雅(上海)商貿有限公司および株式会社TGコントラクトの連結を開始

自己株式の消却、株式分割および単元株制度の導入について

- ・2012年5月31日付で、117,985株の自己株式の消却を実施
- ・2012年9月30日を基準日、同10月1日を効力発生日として、1株につき200株の割合で株式分割を実施し、100株を1単元とする単元株制度を採用

2013年3月期 第3Q(累計)連結決算概要



13/3期 3Q決算サマリー

(単位：億円)	12/3期3Q 累計実績	13/3期3Q 累計実績	前年同期比 (%)
売上高	5,089.7	5,438.1	106.8%
売上総利益 (利益率)	458.2 (9.0%)	492.5 (9.1%)	107.5%
販管費	366.6	411.4	112.2%
営業利益 (利益率)	91.6 (1.8%)	81.0 (1.5%)	88.4%
経常利益 (利益率)	91.2 (1.8%)	79.9 (1.5%)	87.6%
四半期純利益 (利益率)	46.7 (0.9%)	44.1 (0.8%)	94.3%
利益/株(円)(※)	54.43	55.27	101.5%
配当/株(円)(※)	16.25	17.50	-

13/3期 通期計画	通期進捗率 (%)
7,600.0	71.6%
690.0 (9.1%)	71.4%
537.0	76.6%
153.0 (2.0%)	52.9%
150.0 (2.0%)	53.3%
86.0 (1.1%)	51.3%
108.08	-
35.00	-

※2012年5月31日付で、自己株式117,985株(分割考慮前)を消却しております。

※1株当たりの当期純利益は期中平均株式数にて算出し、1株当たりの配当金額と同様に、株式分割の影響を考慮しております。

13/3期 3Q決算サマリー【四半期別比較】

(単位:億円)	2011年	2012年	同期間 比較 (B/A)	2011年	2012年	同期間 比較 (D/C)	2011年	2012年	同期間 比較 (F/E)
	4月～6月 1Q(単体)A	4月～6月 1Q(連結)B		7月～9月 2Q(単体)C	7月～9月 2Q(連結)D		10月～12月 3Q(連結)E	10月～12月 3Q(連結)F	
売上高	1,555.1	1,678.2	107.9%	1,716.7	1,814.3	105.7%	1,817.8	1,945.6	107.0%
売上総利益 (利益率)	147.5 (9.5%)	157.5 (9.4%)	106.8%	159.1 (9.3%)	172.2 (9.5%)	108.2%	151.5 (8.3%)	162.7 (8.4%)	107.4%
販管費	117.3	137.5	117.3%	123.9	137.9	111.3%	125.3	136.0	108.5%
営業利益 (利益率)	30.2 (1.9%)	19.9 (1.2%)	66.0%	35.2 (2.1%)	34.2 (1.9%)	97.4%	26.1 (1.4%)	26.7 (1.4%)	102.2%
経常利益 (利益率)	30.0 (1.9%)	19.5 (1.2%)	65.0%	34.9 (2.0%)	34.1 (1.9%)	97.6%	26.2 (1.4%)	26.2 (1.4%)	100.1%
四半期純利益 (利益率)	16.3 (1.0%)	10.4 (0.6%)	64.0%	19.0 (1.1%)	19.4 (1.1%)	101.9%	11.4 (0.6%)	14.2 (0.7%)	124.7%

※2011年12月1日付の株式会社TG宮崎子会社化に伴い12/3期第3四半期より連結決算へ移行いたしましたので、前期1Q、2Qについては単体数値を記載しております。

全社売上高・営業利益 (億円)

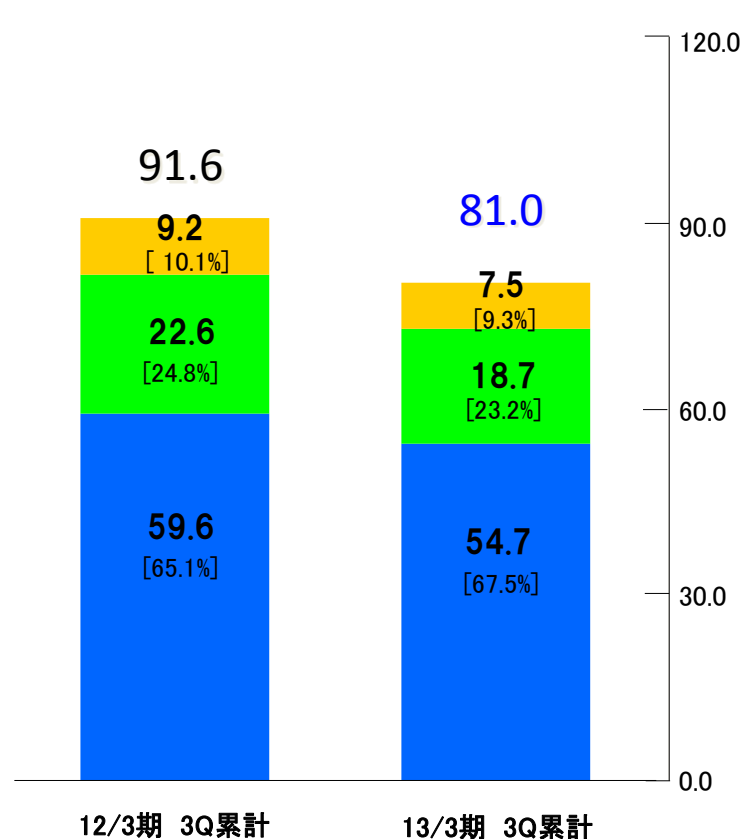
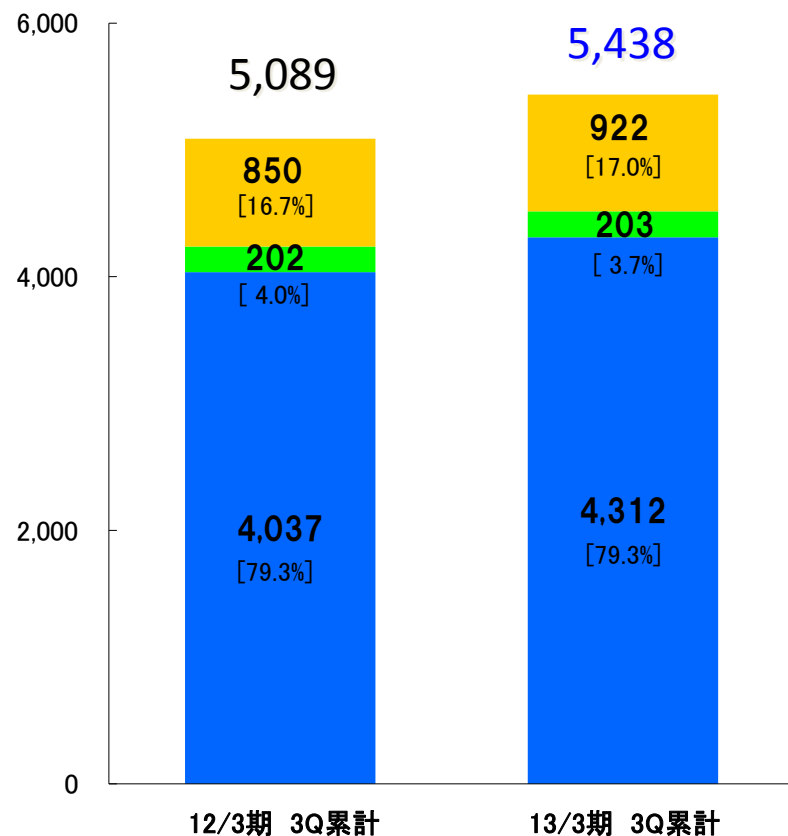
<売上高>

<営業利益>

■ モバイル事業
 ■ ソリューション事業
 ■ 決済サービス事業他

売上高(億円)

営業利益(億円)



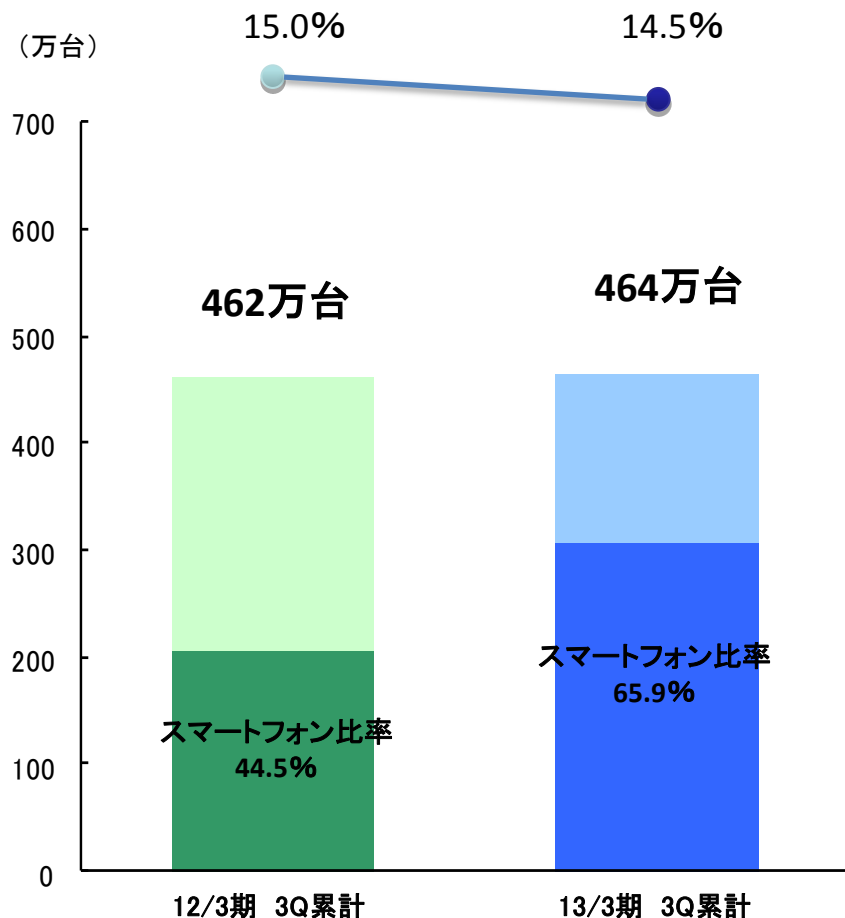
※売上高および営業利益のセグメント別構成比は、合計を100%とした場合のパーセンテージを記載しております。

※2013年3月期よりセグメント区分を「モバイル事業」「ソリューション事業」「決済サービス事業他」に変更いたしました。

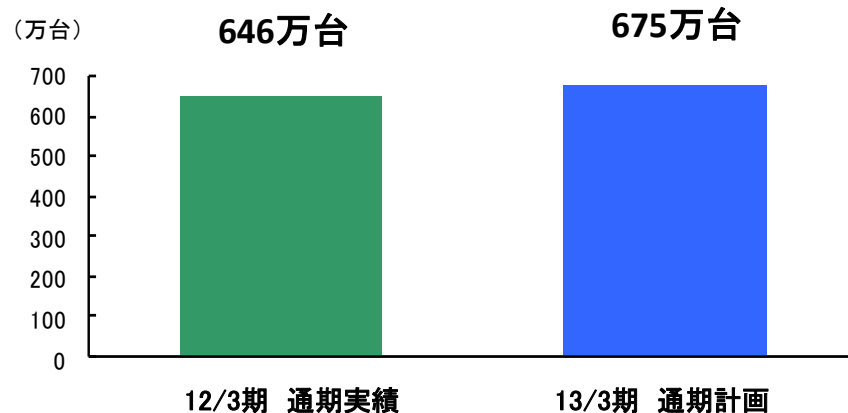
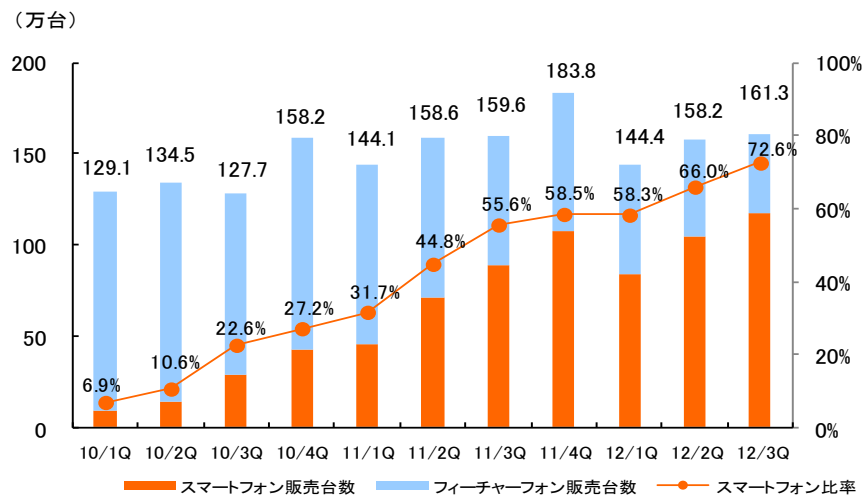
前期の数値は、変更後のセグメント別に組み替えて表示しております。

全社販売台数

携帯電話販売台数(万台)・主要3キャリア市場シェア(%)



当社販売台数とスマートフォン比率の四半期推移(主要3キャリア)

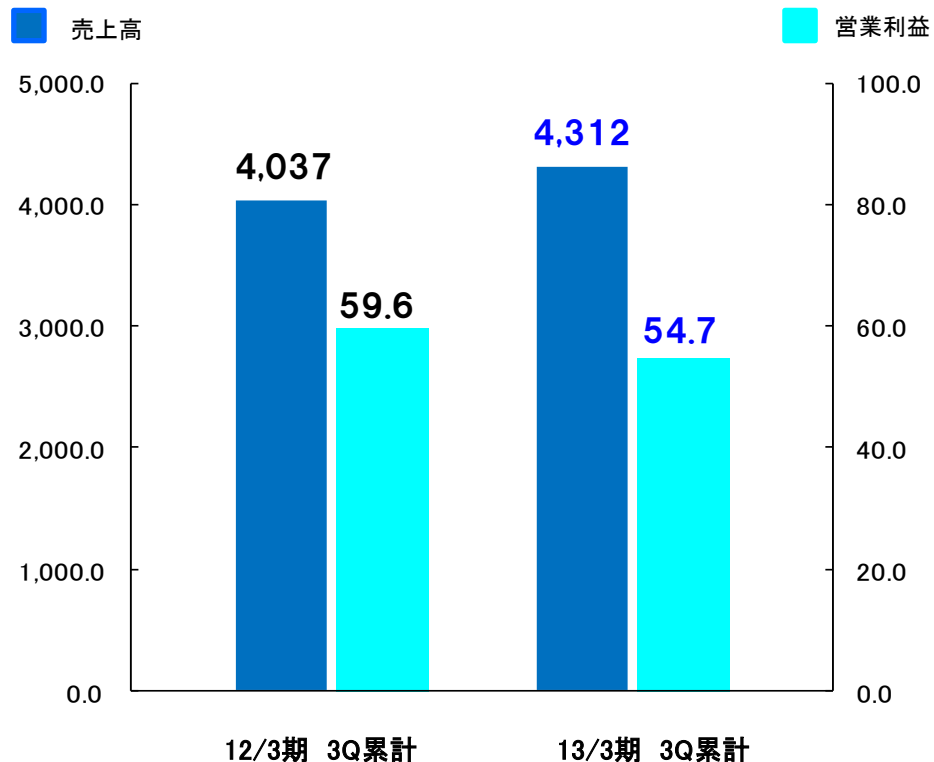


※販売台数・市場シェア算出にはソリューション事業の携帯電話販売台数を含めています。

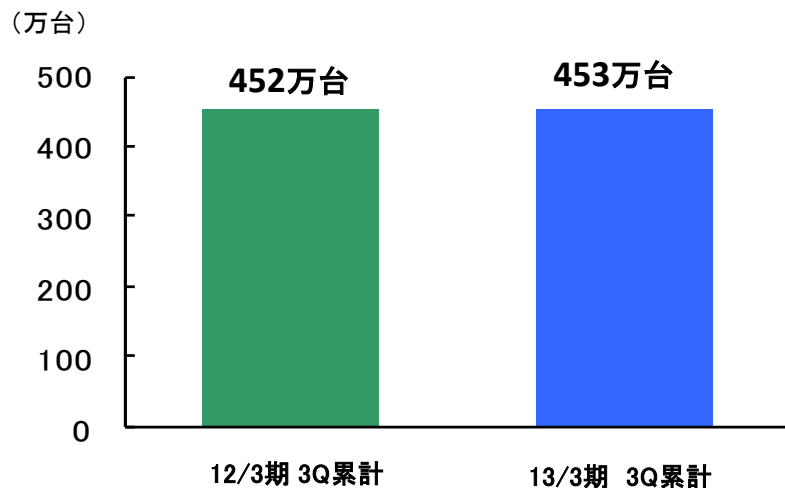
※主要3キャリア市場シェア(%)は当社推計です。

モバイル事業

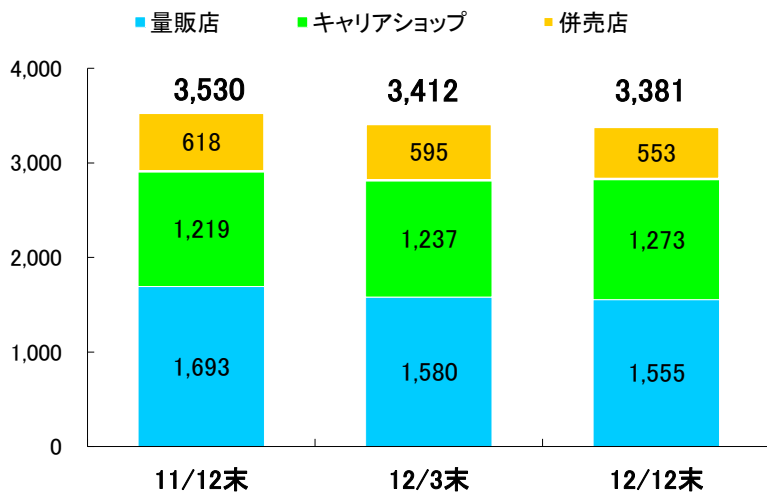
業績比較(億円)



モバイル事業の携帯電話販売台数



販売拠点数推移

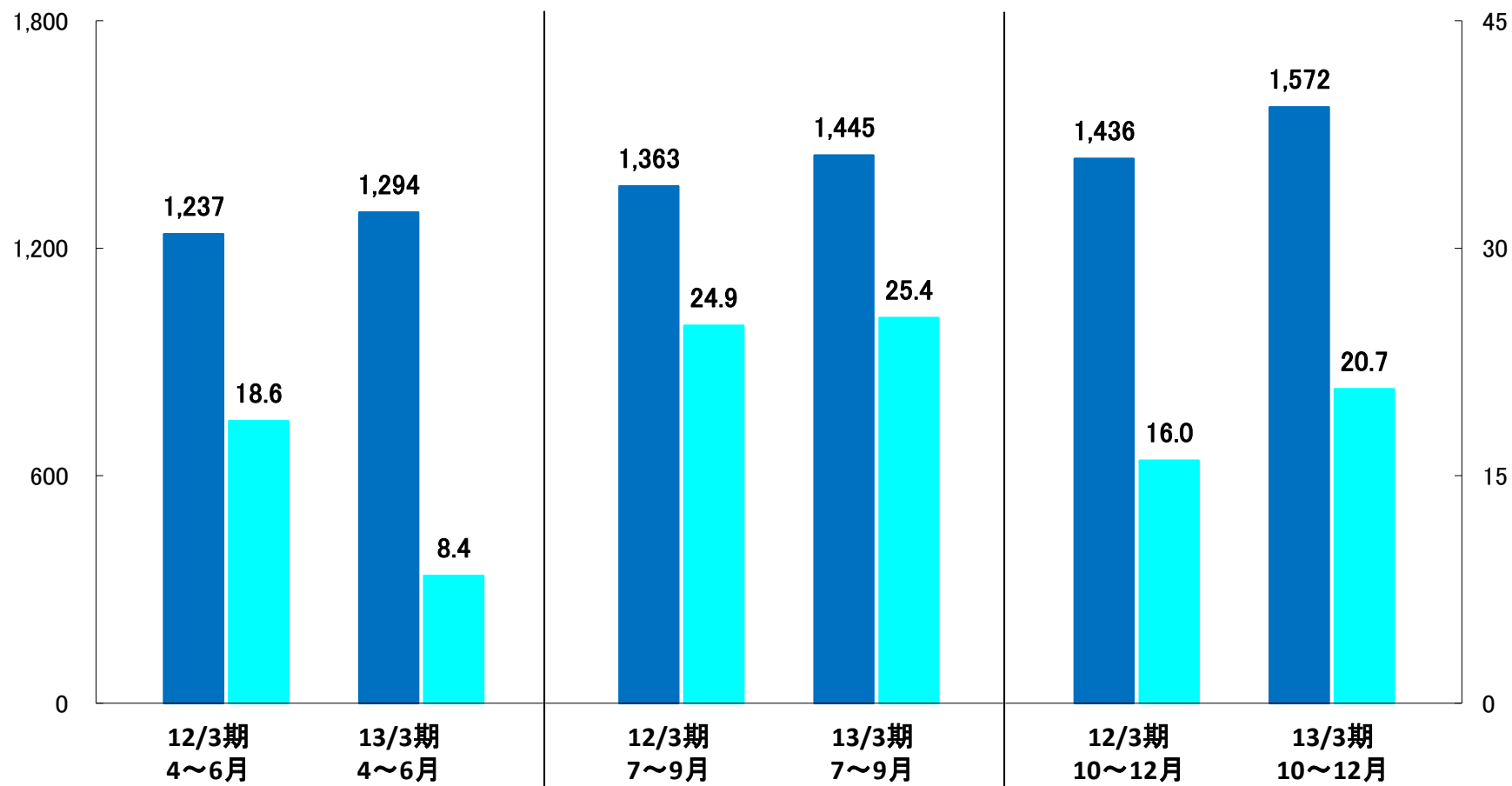


- ・スマートフォン比率の上昇により増収
- ・販管費増加により減益

モバイル事業 四半期比較 (億円)

■ 売上高

■ 営業利益



・新商品の投入や販売促進施策に加え、不採算販路の改善に向けた取り組み効果も徐々に寄与し、収益は改善傾向。

主な減益要因

①店頭業務負荷の増加

- ・販売スタッフの増員・勤務時間の増加
- ・優秀な人材確保のための雇用体系の見直し

②量販店販路における当社コスト負担の増加

- ・新規出店の影響(前期出店インパクトの通期化含む)
- ・通信事業者の手数料・支援施策の変更

③端末の多様化

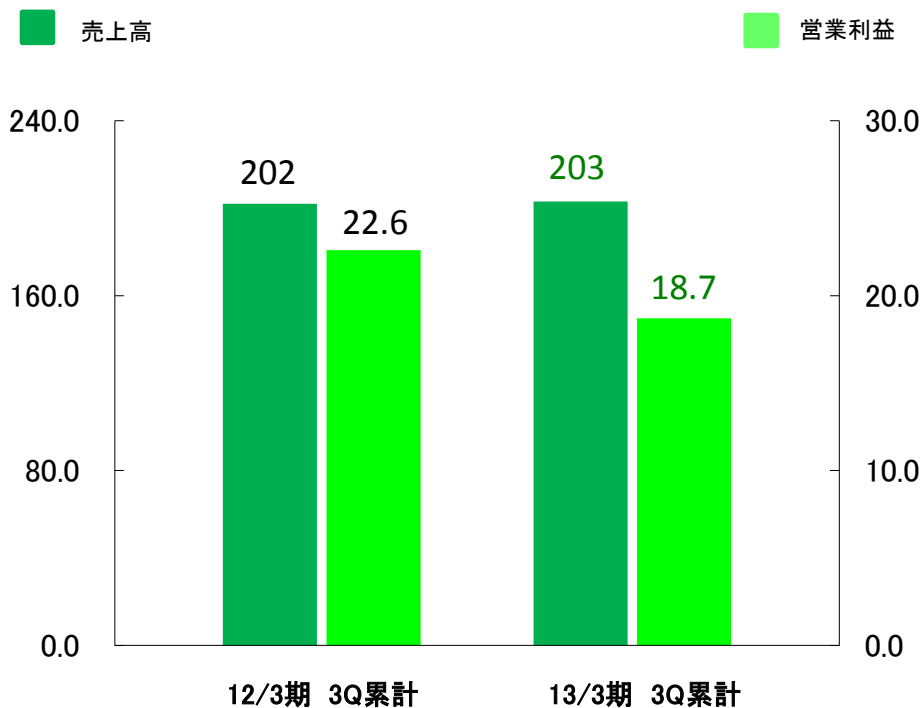
- ・商品ラインナップ増加や端末ライフサイクル短期化による販促費の増加

今期の主な取り組み

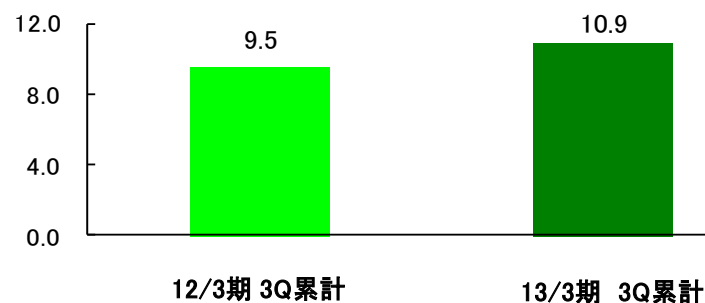
- ①「TGアカデミー」を通じた教育・研修強化
- ②不採算販路の改善
- ③スマートフォン販売増加に伴う周辺商材等の販売強化
- ④アクセサリ専門店「Smart Labo」の展開開始

ソリューション事業

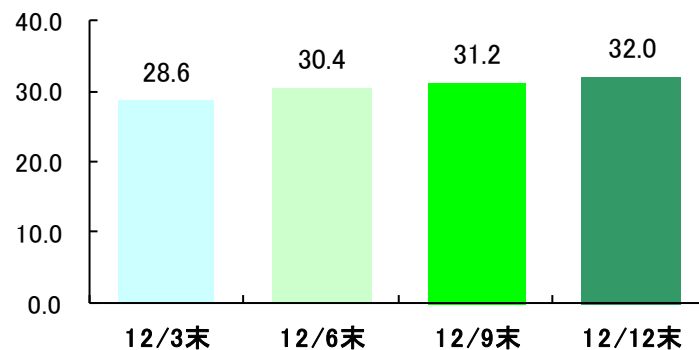
業績比較(億円)



ソリューション事業の携帯電話販売台数(万台)



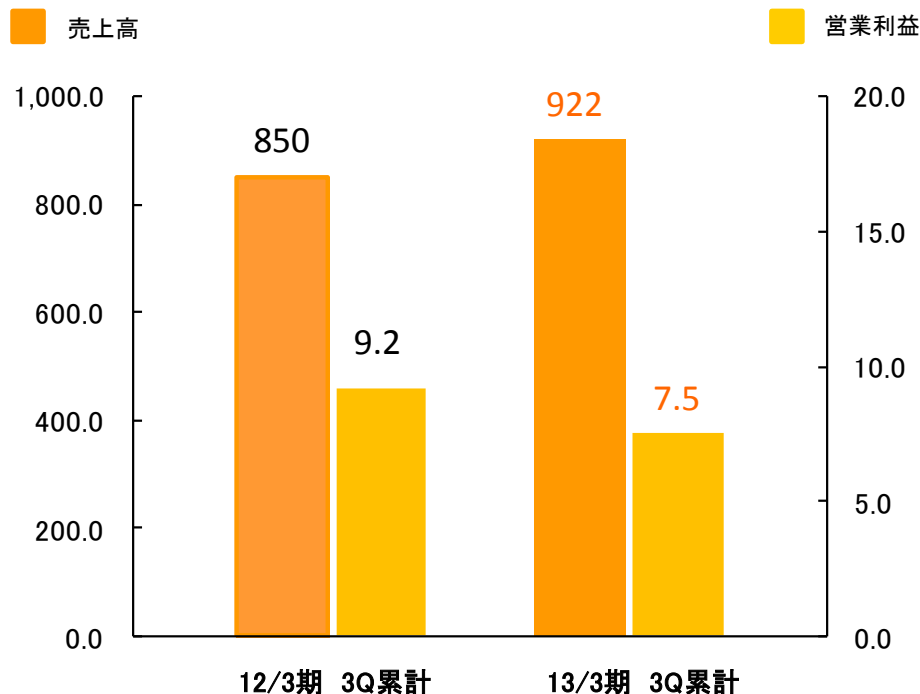
movinostar加入回線数(万回線)



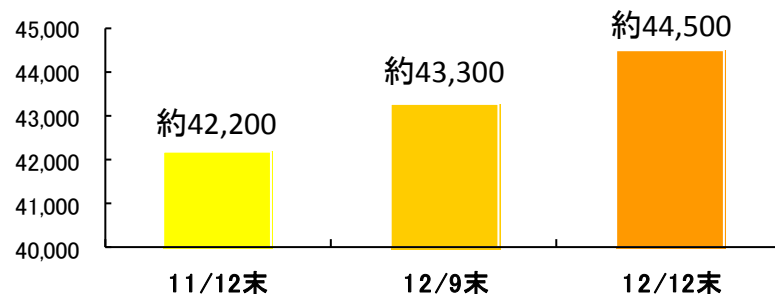
- ・法人向け携帯電話販売台数増加により増収
- ・マイラインの新規販売終息により減益

決済サービス事業他

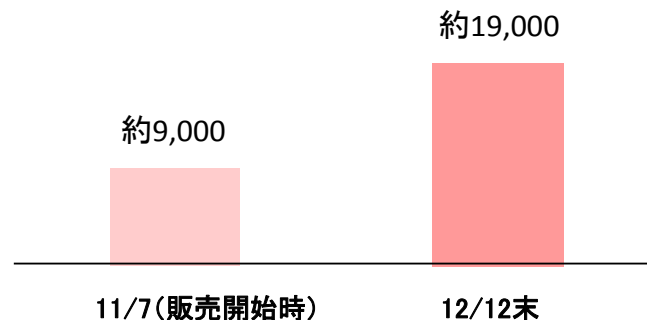
業績比較(億円)



PIN取扱店舗数の推移



ギフトカード取扱cvs店舗数の推移



- ・電子決済金額の増加により販売は全体的に好調
- ・ギフトカード販路の拡大に要する初期コスト発生

〈PIN商材例〉



〈ギフトカード商材例〉



※iTunesは米国及びその他の国々で登録されているApple Inc.の商標です。



※Amazon.co.jpロゴは、Amazon.Com.Inc. またはその関連会社の商標です。



※GREEおよびGREEロゴは、日本および、またはその他の国におけるグリー株式会社の商標または登録商標です。



※「Mobage」は株式会社ディー・エヌ・エーの登録商標です。



※発売元:エイベックス・マーケティング株式会社

中国での携帯電話販売事業

コンシューマ部門

- ・2012年7月に「チャイナユニコムショップ威宁路店」新設
ウエイニルー
- ・2012年12月に「チャイナユニコムショップ中山公園店」を新設
ヂョンシャンゴンユエン



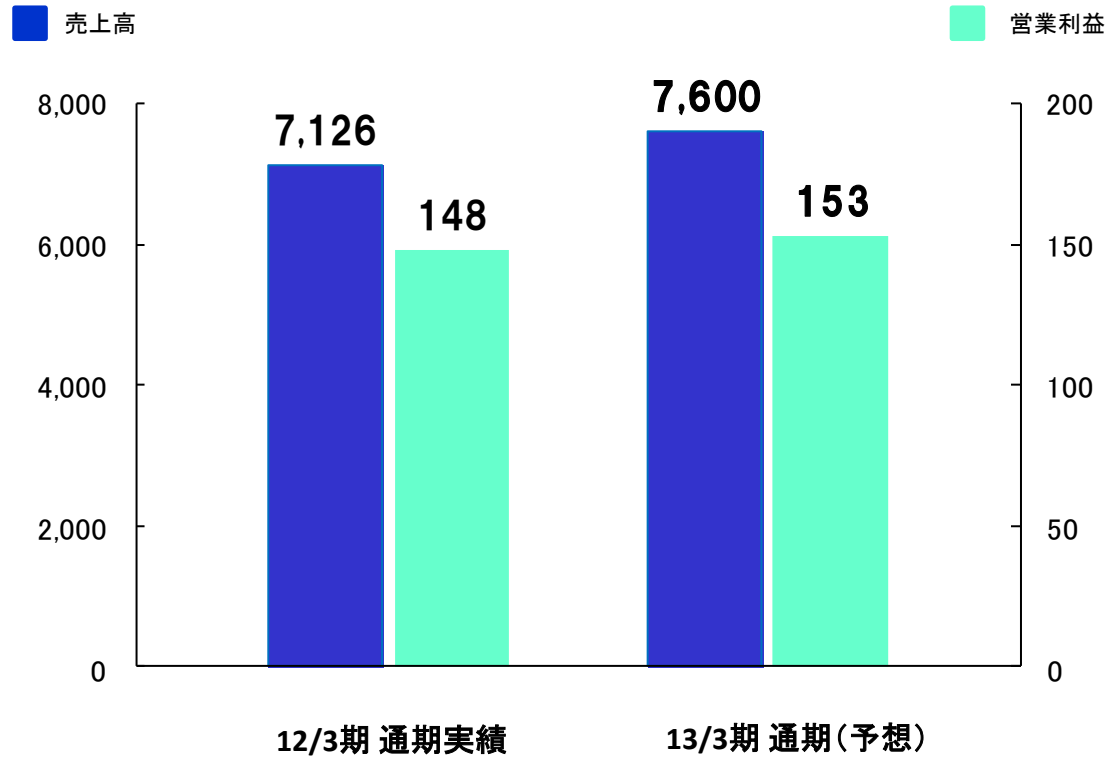
法人部門

- ・商社系グループ企業を中心に、日本企業の取引先の継続的な開拓
- ・回線管理サービス業務の受託を推進し、契約法人数も増加

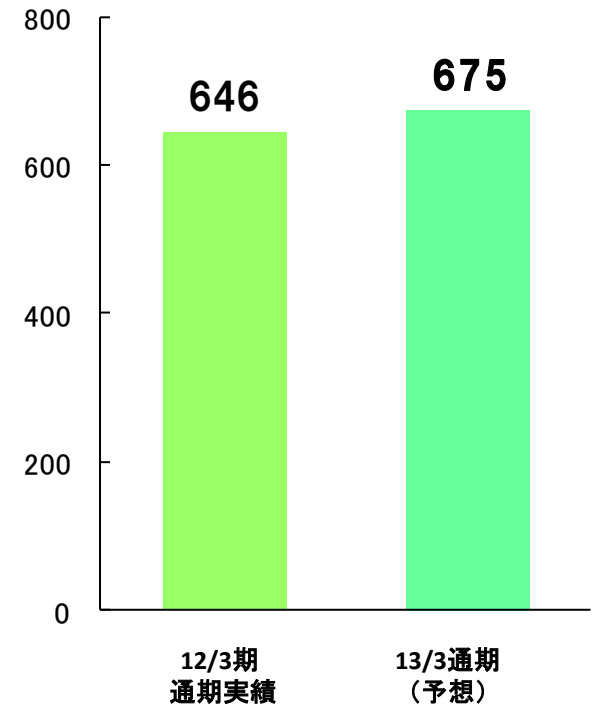
2013年3月期 連結業績予想

全社業績予想

業績比較(億円)



携帯電話販売台数(万台)



・通期業績予想に変更はなし

2013年3月期 通期業績予想

(単位：億円)	12/3期 通期実績	13/3期 通期計画	前年同期比 増減額	前年同期比 (%)
売上高	7,126.8	7,600.0	473.1	106.6%
売上総利益	658.2	690.0	31.7	104.8%
販管費	509.5	537.0	27.4	105.4%
営業利益	148.7	153.0	4.2	102.9%
経常利益	148.4	150.0	1.5	101.1%
当期（四半期）純利益	79.3	86.0	6.6	108.4%
利益/株（円） 株式分割後 （株式分割前）	92.75 (18,551.22)	108.08 (21,616.89)	15.33 (3,065.67)	116.5%
配当/株（円） 株式分割後 （株式分割前）	32.50 (6,500.00)	35.00 (7,000.00)	2.50 (500.00)	107.7%
配当性向	35.0%	32.4%		

※2013年3月期の1株当たり利益は、期中平均株式数にて算出しております。

2013年3月期 新セグメント別通期業績予想

前期(2012/3期)までの旧セグメント

		2012年3月期 (実績)
		金額
(単位:億円)		
モバイル事業	売上高	5,757.3
	営業利益	111.4
ネットワーク事業	売上高	197.6
	営業利益	24.4
プリペイド決済 サービス事業他	売上高	1,171.8
	営業利益	12.8
合計	売上高	7,126.8
	営業利益	148.7

今期(2013/3期)からの新セグメント

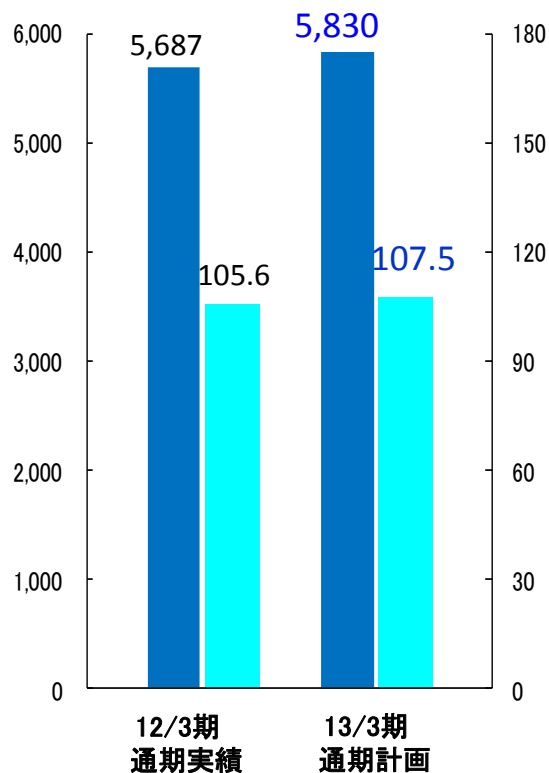
		2012年3月期 【組換後】	2013年3月期 (予想)	
		金額	金額	前年同期比(%)
(単位:億円/%)				
モバイル事業	売上高	5,687.9	5,830.0	102.5%
	営業利益	105.6	107.5	101.7%
ソリューション事業	売上高	269.0	300.0	111.5%
	営業利益	30.5	32.0	104.8%
決済サービス事業 他	売上高	1,169.8	1,470.0	125.7%
	営業利益	12.4	13.5	108.1%
合計	売上高	7,126.8	7,600.0	106.6%
	営業利益	148.7	153.0	102.9%

※P2に記載の通り、2013年3月期よりセグメント区分を変更しております。

セグメント別通期計画

モバイル事業(億円)

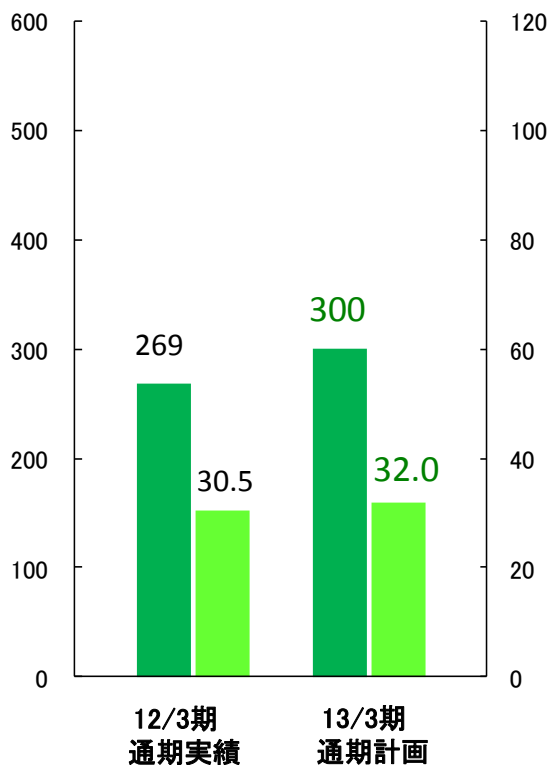
■ 売上高 ■ 営業利益



販売台数: 660万台

ソリューション事業(億円)

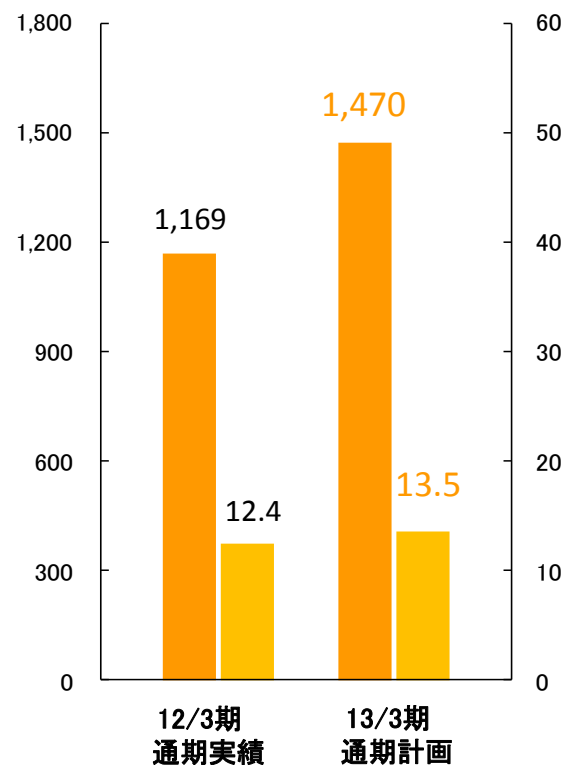
■ 売上高 ■ 営業利益



販売台数: 15万台

決済サービス事業他(億円)

■ 売上高 ■ 営業利益



資本政策

株式分割および単元株制度の導入

〔目的〕

- ・投資単位の引き下げ(実質的に2分の1)による株式の流動性向上と投資家層の拡大

〔内容〕

- ・1株につき200株の割合で株式分割を実施
基準日 : 2012年9月30日 効力発生日 : 2012年10月1日
- ・株式分割と同時に、100株を1単元とする単元株制度を採用

自己株式の消却

〔目的〕

- ・資本効率の向上と株主利益の増大

〔内容〕

- ・2012年5月31日付で自己株式117,985株を消却

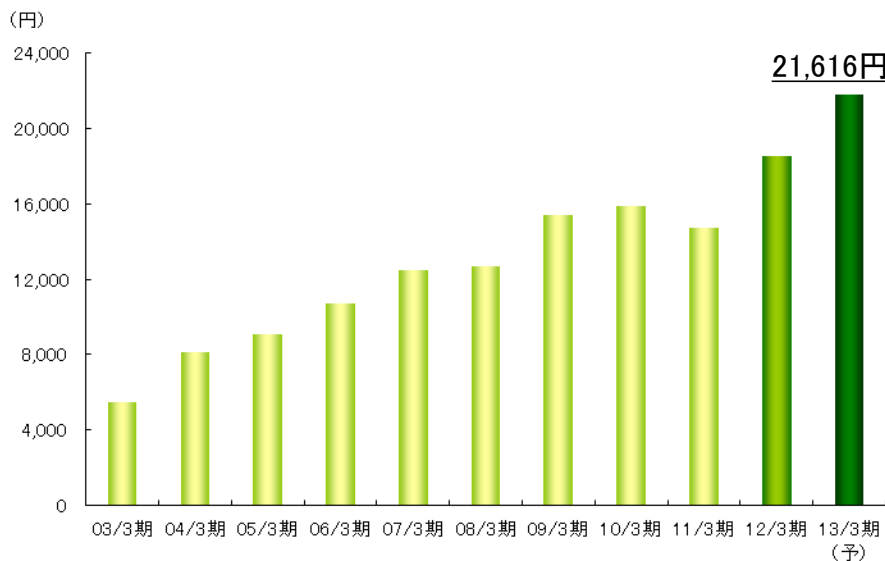
※参考:発行済株式数(2012年9月末時点) 394,438株(株式分割後:78,887,600株)

株主還元策(配当政策)

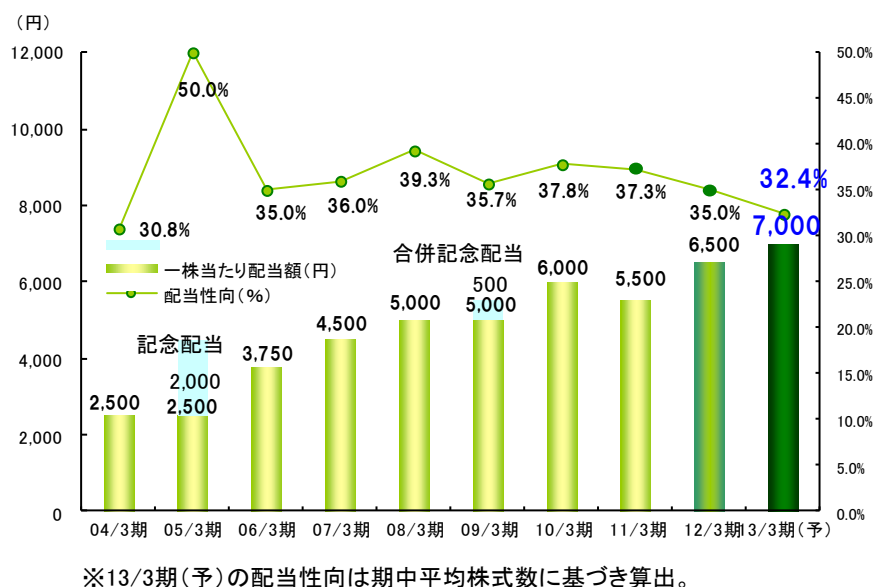
〔配当の基本方針〕

- ・配当性向30%以上を目処として利益還元を実施

1株当たり当期純利益(株式分割前)



1株当たり配当額と配当性向(株式分割前)



〔2013/3期 期末配当金(予想)〕

株式分割後: 17.5円/株



2012年10月1日に1株を200株へ株式分割したため、株式分割前では3,500円/株となります。

⇒年間配当金は、株式分割前で7,000円/株となり、2012/3期の6,500円/株から1株当たり500円増配予定

将来成長へ向けての取組み

3つの「SHINKA」を積極的に推進し、 中長期的な成長を目指す

1

新たなビジネスモデルへの

「新化」

新たな収益基盤の確立

- 多様化するデバイス、アプリケーション等を活用したソリューションサービスを軸に、新たな事業分野へ積極的に取り組み
- 中国事業を中心とした海外市場への進出・展開にチャレンジ

2

既存ビジネスモデルの

「深化」

顧客満足の最大化

- 販売網の拡大・強化と販売品質の向上を推進
- 新規商材の開拓等を実施し、付加価値の高いサービスを提供

3

経営基盤の更なる

「進化」

社内インフラの革新

- 新たなビジネスモデルとグローバル展開に対応できる人材育成
- チャレンジする風土を産み出す社内制度構築
- 次期基幹システムの構築・導入