

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。

【解説】わたしたちが提案・提供するものは、単なるモノにとどまらず、お客様のライフスタイルに合わせた新たな便利さ・楽しさ・豊かさをもたらす、最適なコミュニケーションツールやサービスであり、それらを通して未来をつくっていくことを表現しています。

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、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。

【解説】当社の一番の資産である「人財」に対して、社員だけでなくその家族やパートナー、社員を取り巻く環境(＝プライベート)まで大切に、社員が仕事を通じて自己実現や成長を実感できる企業文化をつくります。当社と、当社にとって大切な存在であるすべての関係者が、互いに信頼し合い、Win-Winで持続的に発展することを重視しています。

また、業界No.1として、社会の変化やニーズをいち早く読み取り、自ら時代を切り拓いていくことを表現しています。

プロフィール



ティーガイアは新しい時代を支えるための3つの事業(コンシューマ事業、法人事業、地方創生・クオカード事業)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。

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、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。

【解説】プロフェッショナルとして日々の自己研鑽に努め、今までになかった感動・喜び・安心を感じてもらえるサービスを自ら考え求め続け、それらをお客様へ提供するために熱い想いを持って、失敗を恐れず、諦めず、攻めの姿勢で、機敏に行動し実現します。

また、社員同士の属性にかかわらず互いを尊重し自由に意見を言い合い、高め合える職場を自ら積極的につくりだし、最高のパフォーマンスを発揮することが大切だと考えます。

最後にコンプライアンスについて、ただ法令を守れば良いというものではなく、日々求められる事項が変化しています。仕事やプライベートを問わず、家族や大切な人にも胸をはって説明できるような、良識のある行動が重要であることを表現しています。

TOMORROW + GAIA

「明日」

「ギリシャ神話の大地の女神」を語源とし、「ひとつの巨大な生命体として考えられた地球」を表しています。

Contents

Introduction	1 企業理念、プロフィール 3 ABOUT US 4 OUR BUSINESS 6 ティーガイアの歩み
ティーガイアが目指すもの 変革への想い	9 ありたい姿 10 トップメッセージ
ティーガイアの戦略 変革の手段・方法	15 価値創造プロセス 17 中期経営計画 27 マテリアリティ 30 事業戦略(コンシューマ事業) 32 事業戦略(法人事業) 34 事業戦略(地方創生・クオカード事業) 37 子会社情報 38 サステナビリティマネジメント 40 ステークホルダー・エンゲージメント
ティーガイアが培った力 変革の原動力	42 人的資本経営 44 社員座談会 47 顧客への取り組み 48 取引先への取り組み 49 地域社会への取り組み 51 環境への取り組み 54 コーポレートガバナンス 59 役員一覧 61 新任社外取締役メッセージ
Appendix	63 財務ハイライト 64 非財務ハイライト 65 11ヵ年の財務・非財務サマリー 67 会社概要・株式情報・拠点一覧 68 社外からの評価

Editorial policy

編集方針

すべてのステークホルダーの皆様へ、当社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て、統合報告書を発行しています。

当社では今年度新たに中期経営計画を掲げ、コンシューマ、法人、地方創生・クオカードという3つの事業部門に再編しました。ありたい姿である『『つなぐ想い』でお客様の未来を創造し、社会に貢献する企業グループへ』の実現のため、重要課題である「TGマテリアリティ」の解決に向けて、全社一丸となって取り組んでいきます。

本報告書では、当社についてよりご理解いただくために、中期経営計画をテーマに当社の目指す姿や成長戦略、具体的な取り組みについて説明しています。

『ティーガイアが目指すもの～変革への想い～』では、変革の方向性やティーガイアのありたい姿を示しました。

『ティーガイアの戦略～変革の手段・方法～』では、今年度新たに掲げた中期経営計画をもとに、「財務戦略」「DX戦略」「人財戦略」「TGマテリアリティ」「各事業部戦略」を通じて変革の手段や方法を説明しています。

『ティーガイアが培った力～変革の原動力～』では、当社を取り巻く資本への取り組みや、当社の若手社員を中心とした座談会の様子を紹介しました。

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。

IR情報

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

サステナビリティ

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

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

本報告書には、当社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いることをご承知おきください。

ABOUT US

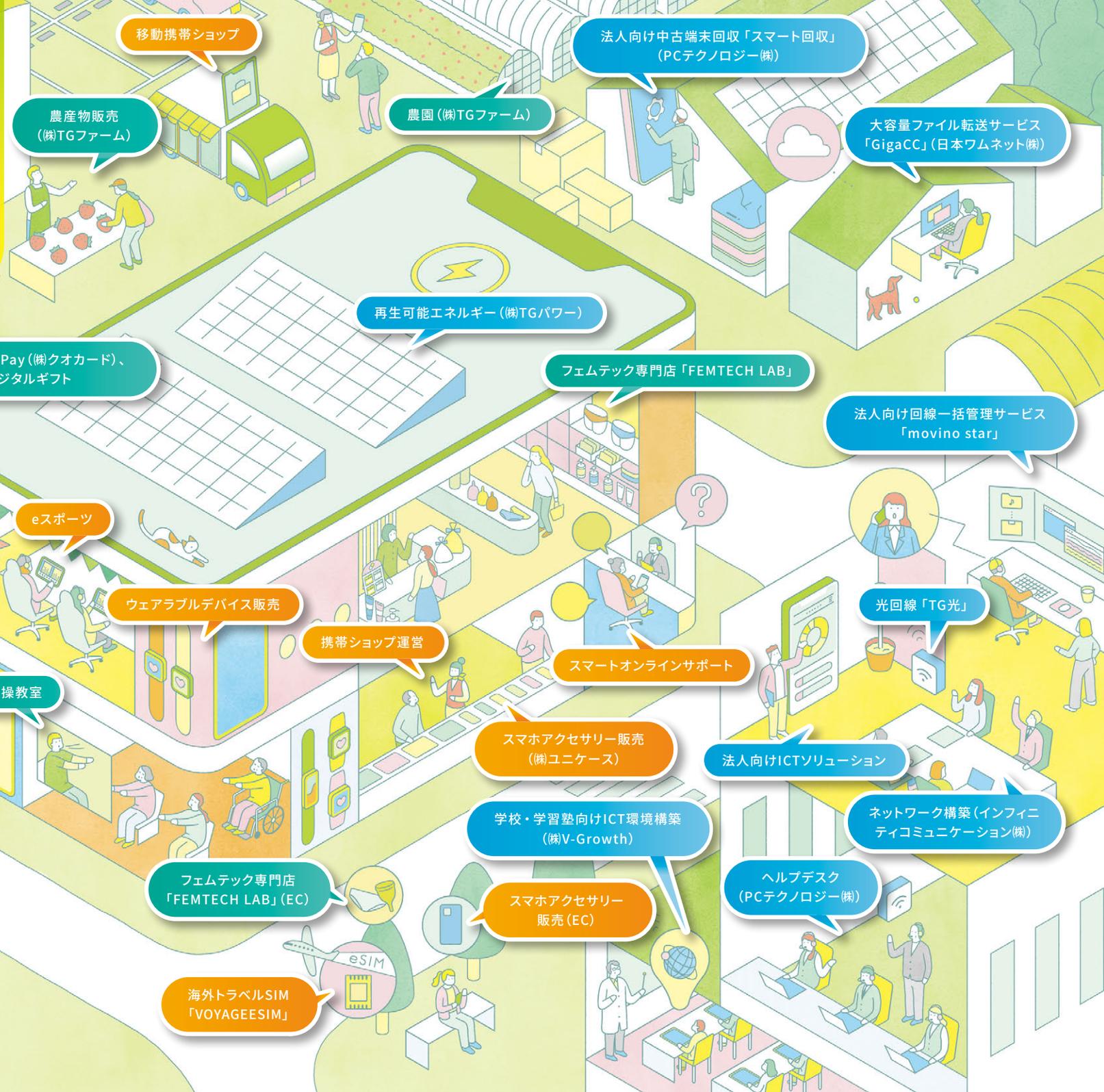
ティーガイアは、暮らしのさまざまな場面で、ICTから農業まで幅広いサービスを提供しています。

● 吹き出しの色は事業セグメントを示しています。

- コンシューマ事業
- 法人事業
- 地方創生・クオカード事業

他にも
さまざまな場所で
サービス
を提供しています。

- 家電量販店
(携帯電話販売、メーカー販売支援)
- 公共施設
(地域のスマホ活用サポート、自治体への通信回線や端末提供)
- 海外決済事業
(T-Gaia Asia Pacific Pte. Ltd.)



OUR BUSINESS

マーケットインの視点をベースに、お客様が主役のビジネスへの転換を目指し、組織改編を実行

めまぐるしく変化する事業環境において、これまでの「プロダクトアウト」中心の考えから、お客様視点で物事を考える「マーケットイン」の視点への転換が必要であると考えています。

新中期経営計画では、成長戦略として「お客様が主役のビジネスへ転換」、「地域密着で社会課題を解決」、「戦略的パートナー企業との協業」、の3つを掲げており、

これらを実現すべく、2025年3月期よりコンシューマ、法人、地域・社会向けの3つの事業部門に組織を改編しました。

2024年3月期まで

モバイル事業

ソリューション事業

スマートライフ・クオカード事業

2025年3月期以降

コンシューマ事業 CONSUMER BUSINESS

主な事業内容

- 携帯電話等の通信サービスの契約取次、携帯電話等の販売代理店
- 店舗運営サポート、新たな店舗形態でのコンシューマ向けサービスの提供
- コンビニエンスストア等へのスマホアクセサリーの卸売り、その他リテール事業
- OMO[※]を活用したEC含む直営ショップでのスマホアクセサリー販売

※ Online Merges with Offline

法人事業 ENTERPRISE BUSINESS

主な事業内容

- 携帯電話等の通信サービスの契約取次、回線管理サービス等の提供
- 各種デバイス、サービスの導入支援、運用・保守、回収
- 光回線サービスの契約取次、販売
- 中小企業向けを中心としたDX支援
- 太陽光発電システムを活用した再生可能エネルギーの提供

地方創生・クオカード事業 SOCIAL INNOVATION & QUO CARD BUSINESS

主な事業内容

- PIN販売システムを利用した電子マネー系商材、ギフトカードの販売
- QUOカードおよびQUOカードPayの発行・精算業務、カード関連機器の販売ならびに保守業務等
- EC含むフェムテック[※]ストアの運営、ヘルスケアへの取り組み
- 地域における課題解決への貢献

※ 女性特有の健康課題をテクノロジーで解決する商品・サービス

OUR BUSINESS

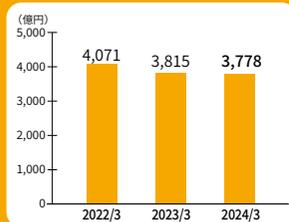
CONSUMER BUSINESS

CONSUMER BUSINESS

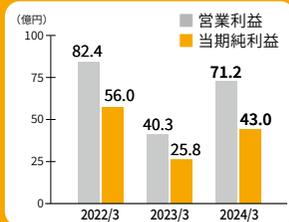
「ありがとう」を超えるサービスの提供により、さらなる事業成長を目指す

個人のお客様向けに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、全国約1,800店舗の多数の販売チャネルを通じてご提供しています。また、全国の主要コンビニエンスストア等を通じたスマホアクセサリ等の卸売りに加え、直営ショップやECサイトを通じたリテールサービス事業等も行っています。多様な商品やサービスなどの付加価値提案により、お客様の豊かなスマートライフをトータルサポートします。

売上高



営業利益 / 当期純利益



※セグメント組替前

携帯電話等販売シェア
(株)MM総研調べ

No.1

(2024年3月期累計)

グループ販売拠点数
(アクセサリショップ含む)

1,781店舗

(2024年3月末時点)

携帯電話等回線契約数
(通信事業者のサブブランド、MVNO等含む)

338万回線

(2024年3月期累計)

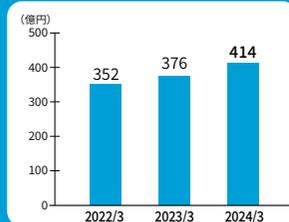
ENTERPRISE BUSINESS

ENTERPRISE BUSINESS

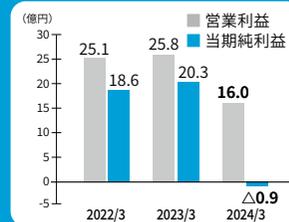
最適なITソリューション提案でお客様のDX推進をサポートする

スマートフォンやタブレットなどの各種デバイス販売や回線契約に加え、それらの導入支援、ヘルプデスク、運用・保守、回収までワンストップサービスを提供します。また、長年培ってきたノウハウを活かし、企業規模や業種・業態問わずさまざまなお客様に最適なソリューションを提供し、お客様のDX推進を強力にサポートします。

売上高



営業利益 / 当期純利益



※セグメント組替前

法人顧客数

約12,000社

(2024年3月期売上計上企業数)

movino star[※]加入法人顧客数

約2,100社

(2024年3月末時点)

※法人向け通信回線一括管理サービス

SOCIAL INNOVATION & QUO CARD BUSINESS

SOCIAL INNOVATION & QUO CARD BUSINESS

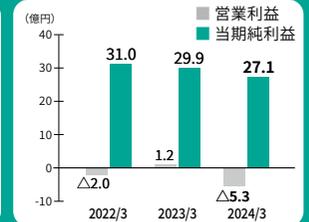
事業を通じて社会課題を解決し、利益を追求しながら社会に貢献する

ギフトカード、プリペイドコード(PIN)をはじめとする電子マネー商材の販売や、QUOカードおよびQUOカードPayの発行、EC含むフェムテックストアの運営、ヘルスケアに関連したサービスの企画などを行っています。さまざまな事業を通じて地域における社会課題を解決し、新たなビジネスを創出していきます。

売上高



営業利益 / 当期純利益



※セグメント組替前

PIN・ギフトカード取扱店舗数

59,233店舗

(2024年4月末時点)

QUOカード累計発行枚数

約10億枚

(2024年3月末時点)

ティーガイアの歩み



会社設立の経緯



社会環境の変化に合わせて事業を拡大

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。

🗨 ティーガイアの歩み

ティーガイア誕生 (2008)

携帯電話の高機能化に伴う市場の拡大を見据え、三大財閥系の通信子会社として誕生

ガラケーからスマートフォンへの進化をはじめ新しい常識が誕生していく中、当社は「人と人をつなぐテレコミュニケーション」を掲げて誕生しました。「つなぐ」という理念は現在にも受け継がれています。

ESG関連事業へ参入 (2018～)

BCP(事業継続)への備えとESG経営への取り組みをご提案

IT技術の進歩により暮らしが豊かになる一方で、環境負荷への低減が求められている中、当社子会社TGパワーは法人向け太陽光発電PPAモデル(第三者所有モデル)のサービスを開始しました。また、2021年には地方創生への貢献を目的に、農業法人TGファームを設立。2023年には圃場を増設し、生産力向上を進めています。

法人向け自社サービスのリリース (2010～)

多様な法人需要に対応した当社独自サービスを開発

約2,100社100IDのお客様にご利用いただいている請求書代行/IT資産一括管理ツール「movino star」や、法人向け光回線「TG光」など、約20の当社独自サービスを開発。お客様の多様なニーズにお応えできるよう、商品・サービス開発を継続し、お客様のIT化・DXを支援します。

モバイルショップの変革 (2021～)

さまざまなサービスで地域のお客様に寄り添うスマートライフサポート拠点へ

ショップでのオンライン接客やヘルスケアサービスの導入など、携帯電話の販売だけにとどまらない付加価値を提供し、お客様の利便性向上に努めています。デジタルデバйд解消への取り組みや地域の活性化など、お客様と社会をつなぐ役割として快適で豊かな生活をサポートします。

ギフトカード市場へのさらなる挑戦 (2017～)

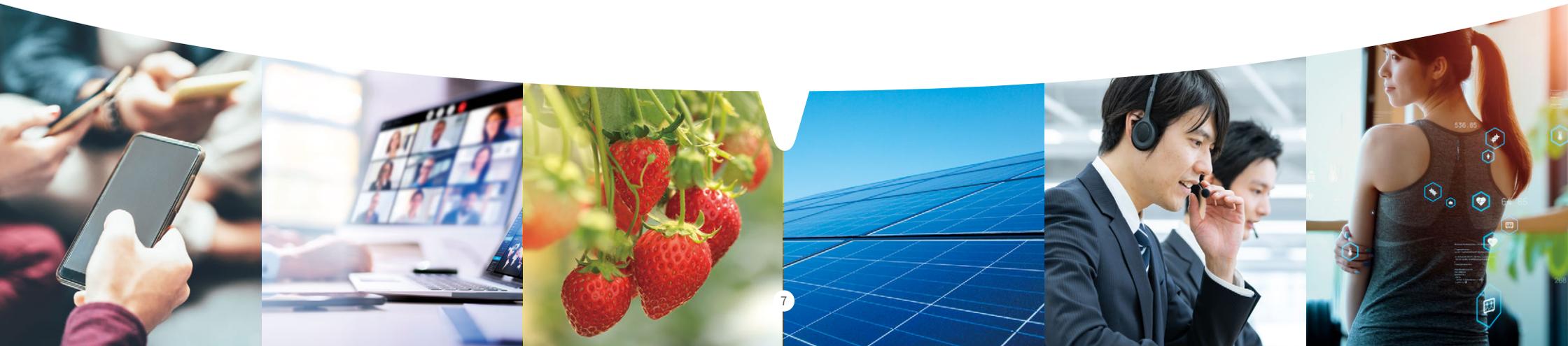
(株)クオカードを連結子会社化、ギフトカード市場の拡大と新サービスの創出への取り組み

当社が培った決済サービス事業の基盤とQUOカード発行事業者としての実績を掛け合わせ、デジタル版QUOカード創出への取り組みを開始しました。2019年にスマホ決済型デジタルギフト「QUOカードPay」のサービス提供を開始し、拡大を続けています。

新しい事業分野への挑戦 (2022～)

女性活躍支援による経済価値創出を目指す

働く女性の課題解決をサポートするフェムテック事業を開始。2023年にはサロン型ストア「FEMTECH LAB」1号店を恵比寿にオープン。同時期にオンラインショップも開設し、リアルとデジタルが有機的に融合した「健康課題解決ビジネス」を展開します。



ティーガイアが目指すもの



CONTENTS

- 🗨 P.09 ありがたい姿
- 🗨 P.10 トップメッセージ

ありたい姿



「つなぐ想い」でお客様の未来を創造し、 社会に貢献する企業グループへ



トップメッセージ

新中期経営計画のもと、
マーケットイン視点による事業の変革と
経営基盤のさらなる強化を加速します。

代表取締役社長 執行役員
石田 将人



🗨️ トップメッセージ

01 前中期経営計画を終えて

前中期経営計画の最終年度を終えました。携帯電話販売市場は、円安・物価高の影響に加えて端末の高機能化に伴う値上げ等の要因により買替え需要は減少し、市場の販売台数は3,000万台を下回りました。さらに新規契約の獲得競争激化からの値引き、販管費増により当社の主力であるモバイル事業の収益は大きく悪化しました。

その中で効率化によるコスト削減と独自商材の拡販により業績回復に努めてきましたが、昨年同期から店舗あたりの来店客数が増加傾向を見せており新規契約獲得競争の鎮静化とともに市場は回復の兆しを見せています。

金融サービスとの連携等の新たな機能がショップには求められており、AI搭載等のスマートフォン高度化への期待など中長期的にはモバイル事業の将来は明るいものと私は考えています。

前中期経営計画では非モバイル事業のポートフォリオを高めるべくソリューション事業、スマートライフ・クオカード事業への投資や人員のシフトを行いました。しかしながらソリューション事業ではシステム投資による償却費増や不採算事業での撤退コスト等により収益は圧迫、スマートライフ・クオカード事業では新規事業に挑戦するも先行投資となり、両事業での収益寄与は限られています。

前中期経営計画では各事業で計画した戦略を着実に実行できたと思う反面、市場環境や通信事業者の方針等

の外部環境に左右されるという当社の課題が改めて浮き彫りになったと思います。

この課題の解決が後ほどご説明する新中期経営計画での最大のテーマと考えています。

一方で、ティーガイアグループサステナビリティ方針を発表するとともに環境や社会課題への取り組みを進め、目標とするサステナビリティ経営には一歩近づいたと思います。また、取締役の過半数を独立社外取締役とし外部による取締役会評価をもとにした改善、指名・報酬諮問委員会の社外取締役中心の運営、経営会議等の執行の重要会議での改善など、ガバナンスの高度化は大きく進歩したと考えます。

02 新中期経営計画で目指すこと

「ありたい姿」を実現するための「TGマテリアリティ」

本年より始まる新中期経営計画を5月に発表しました。

この中で次のとおり、「ありたい姿」を定めています。

「つなぐ想い」でお客様の未来を創造し、 社会に貢献する企業グループへ

当社の強みである全国の人財と拠点を最大限に活かして、事業を通じた社会貢献を行っていききたいという思いと、

さまざまなお客様と深くつながり、その想いを理解し、それをもとに当社の企業理念でも謳っている「感動・喜び・安心」を提供していくという思いを込めています。

この「ありたい姿」を実現するための重要課題として5つの「TGマテリアリティ」を設定しています。

これら「ありたい姿」や「TGマテリアリティ」は当社の将来を担う中堅社員・若手社員を中心としたワーキンググループにより議論を重ねて決めています。また、今回初めて「TGマテリアリティ」の各項目にKPIを設定し、定点観測しながら改善を進めていくこととしています。

「プロダクトアウトからマーケットインへ」

営業戦略においてはマーケットイン視点による事業の変革をテーマとしています。

前述した外部環境に左右されやすいという当社の課題を克服するための意識改革です。

当社はこれまでショップに来られるお客様に携帯電話等のデバイスや回線契約を提供し、ソリューション事業では法人顧客に対するそれらの提供に加えてさまざまな商材やサポートの提供を行ってきました。また、スマートライフ・クオカード事業では決済サービスやヘルスケア等のサービスを提供してきました。これらプロダクトアウトをベースにしたビジネスとそれを支えるネットワークは当社の強みです。

一方でショップに来られるお客様が何を求めているのか、法人顧客の経営者がどのような課題を感じ当社がその解決

🗨️ トップメッセージ

にどう貢献できるのか、地方創生において住民が抱える課題を自治体とともにどう解決していくのかなど、全ての事業において顧客目線で見直し当社の事業を変革したいと考えています。これをマーケットイン視点と表現し、視点を変えての取り組みを行うというものです。

このためには組織についても顧客目線で見直し、コンシューマ事業部門、法人事業部門、地方創生・クオカード事業部門に再編しました。(株)クオカードは当社グループの中でも最も自治体との接点を持っており同社との連携が重要と考えています。

具体的な施策については是非、当社コーポレートサイト掲載の資料に加えて今回新たに準備した中期経営計画解説動画(※1)をご視聴いただけますと幸いです。

新しい主な取り組みとしてはコンシューマ事業部門では当社オリジナルショップの開設、法人事業部門では法人顧客の課題に寄り添うための業種別専門組織やワンストップソリューションとしての「まるっと情シス」、地方創生・クオカード事業部門では各地域での地方創生部隊の配置やQUOカードでの新たなサービスの提供などを考えています。

■ 経営基盤強化へ向けた財務KPIの設定

前中期経営計画より各事業においてオペレーションKPIを設定し、PDCAを強化しています。

財務KPIについてはいくつかのKPIを設定していますが、純利益に加えて事業ごとのROICのモニタリングを始めています。

会社としては純利益100億円以上、ROIC10%以上を継続的に安定して達成できる基盤を早期に作りたいと考えています。

そのためにもより企業体質を強化すべく、すでに発表しているとおり希望退職募集を実施することとしました。前中期経営計画において全社を挙げてBPR(※2)活動を進めてきました。全社員のIT教育とともに選抜した対象者によるデジタル人財研修を継続して行い、RPAやAIを活用した業務効率化と生産性の向上に取り組みました。しかしながら、当社の構造として直間比率のうち間接部門の比率の高さが以前から課題となっています。このことから本募集を新中期経営計画の初年度に実施し企業体質のさらなる強化を図ります。同時に現在、不足しているショップスタッフの増員やジョブ型人事制度への移行により人員構成の適正化を図り、効率的な体制を構築することで若手や女性の登用をより促進していきたいと考えています。

DX戦略

P.23 ▶

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

■ 新中期経営計画の社内での浸透

今後3年間の新中期経営計画は社内外で発表しましたが、この実現のためには私をはじめとする経営層のリーダーシップとともに社員全員が方向性を理解し組織力を発揮することが最重要だと考えます。このためまずは本社・支社・支店にて私自身の言葉で新中期経営計画の考え方を説明し長時間の質疑応答を行う場を計10回設けています。それに加えて各層での意見交換の場やグループ会社への説明の場も設けています。社員からはさまざまな建設的な意見が出ており計画実行での参考としていきたいと思えます。また、この浸透活動は一度きりではなく経営企画部を中心に今後も継続して行い、定期的レビューを強化して

いく考えです。前中期経営計画期間のように環境や前提の変化が起こりうるため戦略の修正をプロアクティブに行っていく必要があると考えます。

(※1) 中期経営計画解説動画 <https://www.t-gaia.co.jp/corp/ir/plan/#anc1>
(※2) Business Process Re-engineeringの略。業務本来の目的に向かって既存の組織や制度を抜本的に見直し、プロセスの視点で、職務、業務フロー、管理機構、情報システムをデザインしなおすこと。

03 長期的な企業価値の創造

世の中は大きく変わろうとしています。人工知能が人間の知能を凌駕するシンギュラリティ(技術的特異点)(※3)は生成AIの進化等により従来に予測されていた2045年から前倒しとなり身近な将来の出来事となっています。人々の生活を変えてきたスマートフォンやタブレットの進化もAI搭載によりさらに進んでいくと考えます。すでにウェアラブルタイプのデバイスが出現していますが、スマートフォンの形態自体も変わっていくでしょう。充電不要、透明化、チップ化などの研究が進められています。しかしながら人と人をつなぐ通信という機能はより重要になってくるでしょう。当社としては新しい技術により人々の生活がどう変化していくかを敏感に読み取り、その変化をどうサポートしていくかを考え続けます。当社の「ありたい姿」の中の「つなぐ想い」は常に当社の企業価値の中心であり続けると思います。

また、社会が求めることも常に変化すると考えます。地球温暖化という環境問題に加えてさまざまな課題がわれわれの目の前にあります。世界に目を向けると未だ

🗨️ トップメッセージ



に戦争はなくなり、飢餓を引き起こす食糧問題や貧困により多くの問題が存在し続けると思います。日本においても主要都市への人口集中は変わらない状況ですし、災害への対応も追いついていません。

新中期経営計画ではサステナビリティ経営を当社の根幹とすることを宣言したものの、取り組むべき課題が多くどうやって社会に貢献すべきか悩む日々です。ただこのサステナビリティ経営の考え方を常に基本とした上で既存事業の変革や新たな事業への挑戦に取り組むことが、長期的には必ずや企業価値の創造につながるものと信じています。

(※3) 自律的な人工知能が進化することで人間を上回る知性が誕生するという仮説。

04 ステークホルダーの皆様へ

引き続き株主の皆様、そしてお客様、通信事業者をはじめとする取引先の皆様との対話を大切にしていきます。新中期経営計画で決めたことを確実に実行し、定性面・定量面ともに結果を出すことで株主をはじめとするステークホルダーの皆様の期待に報いたいと思います。同時に当社及び当社グループ会社の社員のエンゲージメントを醸成し社員とともに成長していきます。

引き続きステークホルダーの皆様のご指導、ご支援を賜りたくよろしくお願い申し上げます。

ティーガイアの戦略



CONTENTS

🗨 P.15 価値創造プロセス

🗨 P.17 中期経営計画

🗨 P.27 マテリアリティ

🗨 P.30 事業戦略(セグメント別)

🗨 P.37 子会社情報

🗨 P.38 サステナビリティマネジメント

🗨 P.40 ステークホルダー・エンゲージメント

価値創造プロセス



人的資本

多様性を尊重し、各々の能力を最大限活かすことで、イノベーションを創出

- 女性管理職比率 **13.0%**
- 障がい者雇用率 **2.7%**
- 新卒総合職採用者における外国籍社員の比率 **1.8%**
- 管理職における中途採用者比率 **過半数**

※データは2024年4月時点

全社員がワクワクしながら働き続けられる環境づくりの実現を目指し、人財戦略の中心に「多様性の尊重と人財育成の促進」「ダイバーシティ&インクルージョンの実現」「健康経営の推進」を掲げ、さまざまな取り組みを進めています。



知的資本

持続的に成長する「人」「企業」となるための改革・効率化を進め、企業価値を向上

- RPAによる時間削減効果 **3,141時間/月**

自社の知的資本を「研修・勉強会」や「店舗運営、人財育成のノウハウ」ならびに「BPRのノウハウ、RPA内製研修」にあると考え、それらを強化していくことで、企業価値を高めていきます。



社会関係資本・ 製造資本

取引先、地域社会などステークホルダーとの連携による共通価値を創造

- e-ネットキャラバン 年間講座数 **50回**
年間受講者数 **11,955名**

地域社会とビジネスを通じた共生を目指し、お客様満足度の向上と感動体験の提供を通して、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みます。



自然資本

再生可能エネルギー事業の推進により環境負荷を低減

- エネルギー使用量 前年度比 **87.8%**
※2023年度より改正後の省エネ法に基づき算出
- 再生可能エネルギー比率 前年度比 **+4.9%**

環境方針に則り、環境関連法規を遵守することはもちろん、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。



財務資本

- 健全な財務基盤の維持
- 安定的なキャッシュフローの創出
- 長期にわたり安定的かつ継続的な利益還元
(1株あたり配当額75円/上場以来減配なし)

健全な財務基盤を維持していくことが最も重要であると考え、当社の強みである、少ない投資で安定した営業キャッシュ・フローを創出し、安定的に株主へ利益還元しています。

中期経営計画

中期経営計画の変遷

2015年11月策定～
2021年3月期

モバイル事業（個人・法人）を基盤として、決済サービス事業においては（株）クオカード買収など、各ビジネスはさらに拡大しました。また、配当性向は30%以上を安定的に維持しました。

中期定性目標

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

2022年3月期～2024年3月期

基本戦略

1 Edge Enablerとしてさらなる躍進

- 他社パートナーシップ強化
- 現場密着型で確固たる業界地位の確立

2 Unique Branded Serviceの創出

- 自社ブランド保有とバリュー創出
- 市場変化対応で経営安定化

3 「エコシステム インデックス」評価

- 投資判断基準（強みを活用／プラス連鎖／変化を先取り／ESG）

4 人×技術

- 当社の強みである人財の最大活用
- ICT手の内化

成果

既存ビジネスの環境変化に迅速に対応
新たなパートナーシップ推進

- 「UNICASE」買収
クオカード事業拡大
- OMOの実行

複数の少額出資実行
複数の新規ビジネス着手

- 各種システム刷新
BPR推進による生産性向上
- 人財強化着手

課題

- 外部環境依存へのさらなる対応
- お客様のニーズを捉えた当社オリジナルサービスの提供

- 新たな自社ブランド事業の創出
- 第4の柱を引き続き模索

- 大型M&Aの実現
- 少額出資先とのシナジー具現化

- 従業員エンゲージメント、リテンション対応
- さらなる生産性向上
- デジタル人財採用および育成

10年後を想定した社会の変化

当社におけるリスクと機会

今後の取り組み検討

TGマテリアリティ

全社共通戦略とその結果

さらなる事業拡大を目指し、4つの基本戦略をもとに事業を展開してきました。

① Edge Enablerとしてさらなる躍進

当社名を表に出さない黒子としてのビジネス、代理店ビジネスをさらに拡大させてきました。市場の低迷や通信事業者の一部方針変更など、当社を取り巻く環境は非常に厳しいものでした。

② Unique Branded Serviceの創出

当社独自サービスの展開です。アクセサリー事業を展開する「UNICASE」の自社ブランド化やクオカード事業の拡大など、ビジネスの柔軟性を高め、お客様に新たな価値を提供してきました。

③ 「エコシステム インデックス」評価

成長投資のための明確な判断基準を設けました。その結果、複数の少額出資を実現させ、新たなビジネスにも取り組んできました。

④ 人×技術

人的資本の価値を最大化し、また、ICTを手の内化させることで、当社の強みをさらに高めてきました。

これらの戦略を実行することで、さまざまな成果を残すことができました。一方で、依然として当社のビジネスモデルが外部環境に大きく左右されるという点は継続課題です。

したがって、他社との協業や自社ブランドの確立にさらに注力する必要があると考えています。

また、人財が強みの当社にとって、人的資本の強化は引き続き重要な課題であると考えています。

外部環境の変化

新型コロナウイルスは私たちの生活に大きな変化をもたらしました。リアルとオンラインの価値観が大きく変わり、オンラインでのコミュニケーションや仕事が一般的になった一方、リアルでの人とのつながりや体験の価値も再認識されました。これらの変化を通じて、リアルとオンラインが融合し、新たな価値を生み出す可能性が広がっています。当社はこれらのリスクと機会の分析を通じて特に重要な課題を洗い出し「TGマテリアリティ」[P.29](#)として認識しています。

中期経営計画

サステナビリティ経営



「マーケットイン」の考えをベースとしたサステナビリティ経営の実行

日々変化する外部環境と社会から求められる当社の役割を再認識した上で、当社は新たな「ありたい姿」[P.09](#)を策定しました。

その「ありたい姿」を目指すべく、各事業を通じて、さまざまな社会課題の解決に取り組むため、「TGマテリアリティ」[P.29](#)を定めました。社会課題の解決を最優先とする「サステナビリティ経営」を念頭に、社会の発展と当社の成長の好循環を目指していきます。そのために、わたしたちは従来のサービス・商品起点の考え（プロダクトアウト）から、お客様目線（マーケットイン）へのマインドセットが必要であると考え、対応する顧客層別に、3つの組織へ改編[P.04](#)しました。

わたしたちはその3つの組織において、健全な財務資本と非財務資本を基盤にして多種多様な事業を展開しており、お客様ならびにパートナー、地域社会が持つ課題に対して、さまざまな価値を提供していきます。そして、当社は持続的な成長を達成しながら、社会に貢献できる企業を目指していきます。

	地域社会の活性化	新たな価値創出	持続可能で快適なスマートライフ	ESG対応による社会貢献
コンシューマ事業	デジタルデバйд解消サポート ● キャリアショップ	感動体験提供 ● キャリアショップ ● オリジナルショップ	利便性の高いアクセサリー ● UNiCASE、SmartLabo ● キャリアショップ	地域のICT拠点 災害時のデジタルサポート ● キャリアショップ
法人事業	DX推進サポート ● 統合スマートサポート	業種別ソリューション提案 ● 業種別ソリューション ● まるっと情シス	多様なソリューション提供 ● 統合スマートサポート ● まるっと情シス	再生可能エネルギー ● TGPでんき((株)TGパワー)
地方創生・クオカード事業	シニア向けサービス提供 ● Active Ring	女性支援 ● FEMTECH LAB	多様な決済手段 ギフト文化の醸成 ● PIN・ギフトサービス ● QUOカード・QUOカードPay	地域活性化 ● 自治体・地方銀行連携

🗨️ 中期経営計画

成長戦略

成長戦略1 マーケットイン視点でお客様が主役のビジネスへ

当社が向き合うべき相手は常に「お客様」（個人、企業、自治体や地域住民など社会全体）であり、お客様のニーズや課題に寄り添い、理解することが重要です。当社はこれまで培ってきた課題発掘力や提案力を生かして、お客様自身もまだ気付いていない潜在的な課題も含めて、その解決を目指していきます。

成長戦略2 地域密着で社会課題の解決へ

多様化する社会において企業が価値を提供し続けるには、地域との積極的な関わりを通じて、地域とともに社会課題に向き合うことが重要です。全国の拠点と人財を生かして各地域とのコミュニケーションを深め、当社と社会の共通価値を創造していきます。

成長戦略3 戦略的パートナーとの連携・協業によるビジネスの拡大へ

当社はこれまでさまざまなパートナーとの協業により、成長してきました。それは今後も変わることなく、さらに強化すべき重要な観点であります。あらゆるパートナーとの連携や協業が、社会全体の持続的な成長につながると考えています。

セグメント別 目指す姿



財務戦略

激動環境下の変革を支える 健全な財務基盤の維持

Message from CFO

激動の環境下、当社グループを変革し、さらなる成長ステージへステップアップするためには、成長ドメインへの積極的投資を実現し、シナジー効果を取り込みながら既存事業を含めさらなる底上げを図ることが必要です。その礎となる、健全な財務基盤を維持することが最も重要であると考えています。ステークホルダーの皆様の期待に応えるためには、掲げた目標を着実に遂行して結果を出していくしかありません。また、皆様との対話を欠かさず、その状況や成果をきちんとご説明しご理解いただくことも大変重要であると考えています。中期経営計画で掲げた目標を達成することで企業価値の向上に努めていきます。



取締役
副社長執行役員CFO

菅井 博之

2023年度の振り返り

当社の主力事業であるモバイル事業では、スマートフォンの買い替えサイクルの長期化や2023年12月末の省令改正の影響もあり、回線契約数は伸び悩みましたが、新規契約、特にMNPの獲得競争が前年度に比べ落ち着いたことで値引き販売が抑制され、売上総利益率が改善しました。また、不採算店舗の統廃合や生産性向上に取り組み販管費を抑制したこと、スマホアクセサリやセキュリティ商材を中心とした独自商材の売上が堅調に推移したことなどにより、モバイル事業は大幅増益となりました。

ソリューション事業では、顧客の課題解決提案型営業を強化しましたが、法人向けスマートフォンなどの端末販売が減少したこと、子会社のRelay2, Inc.に係るのれん等の減損損失を計上したことなどにより、減益となりました。またスマートライフ・クオカード事業においては、クオカード事業は引き続き堅調に推移したものの、主力の決済サービスの取扱高が低調だったことなどにより減益となりました。

全社的には、営業利益はモバイル事業の好調により大幅増益となりましたが、Relay2関連の特別損失の影響により純利益は減益となったこと、厳しく受け止めています。

中期経営計画における財務戦略

今年度から始まる中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)では、大きく3つの方針を掲げていますので [P.21](#) で順に説明していきます。

KPI^{※1}・KAI^{※2}経営の浸透

- KPIとして「連結当期純利益」と「連結ROIC」をモニタリング
- KAIの特定による現場への落とし込み

バランスの良い事業ポートフォリオ構築のための成長投資

- 成長ドメインへの積極的な投資
- 買収後のガバナンス強化を目的とした体制整備

財務戦略の「ありたい姿」

激動環境下の変革を支える
健全な財務基盤の維持



株主還元の実施

- 長期にわたり安定的かつ継続的な利益還元を実施
- 資本コストを意識した経営

※1 KPI (Key Performance Indicator) : 重要業績評価指標

※2 KAI (Key Activity Indicator) : 重要活動評価指標

財務戦略

バランスの良い事業ポートフォリオ構築のための成長投資

今年度から始まる中期経営計画の中で、「マーケットイン視点でお客様が主役のビジネスへ」「地域密着で社会課題の解決へ」「戦略的パートナーとの連携・協業によるビジネスの拡大へ」と3つの成長戦略を掲げました。それぞれの成長戦略を遂行するためには、当社の既存事業の強化、変革のための投資はもちろんのこと、当社グループに不足している資源や技術・サービスを補うため、新規事業・資本提携などへの積極的な投資を実行していきます。健全な財務基盤を維持することで成長のための投資を後押しし、3つのセグメントがバランス良く収益に貢献するような事業ポートフォリオの構築を目指します。

また、投資の成功確度を確保すべく、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シナジーの発揮、ガバナンスの強化を目的に、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ています。この2つの組織が投資の主体である営業部門と連携して、投資対象のターゲットリストを作成し、新事業、商材開発、M&Aを検討して、投資効果を最大化する仕組みを整えました。

下表は過去の主要な投資案件です。今年度から始まった中期経営計画では、厳選した案件への成長投資をさらに拡大していく方針です。

主要な投資実績

年月	セグメント※1	会社名	投資内容
2020年3月	法人	インフィニティコミュニケーション(株)	全株式取得により子会社化
2020年11月	コンシューマ	(株)TFモバイルソリューションズ※2	全株式取得により子会社化 (2021年2月に吸収合併)
2022年4月	法人	Relay2, Inc.	株式追加取得により子会社化 (2024年5月に売却)
2022年4月	その他	(株)TGソリューションズ	増資、機能強化 (2019年7月子会社化)
2022年5月	コンシューマ	ハドラスホールディングス(株)	資本業務提携
2022年9月	コンシューマ	(株)ユニケース	全株式取得により子会社化
2022年12月	コンシューマ	(株)モバイルトラスト	全株式取得により子会社化 (2024年4月に吸収合併)
2023年3月	地方創生・クオカード	(株)Moff	資本業務提携
2023年4月	地方創生・クオカード	T-Gaia Asia Pacific Pte. Ltd.	新事業開始に向けた増資
2023年6月	地方創生・クオカード	fermata(株)	資本業務提携
2024年4月	コンシューマ	ecbo(株)	資本業務提携

※1 2024年4月に変更した新しいセグメント名称を記載しています。 ※2 (株)富士通パーソナルズの携帯電話販売事業

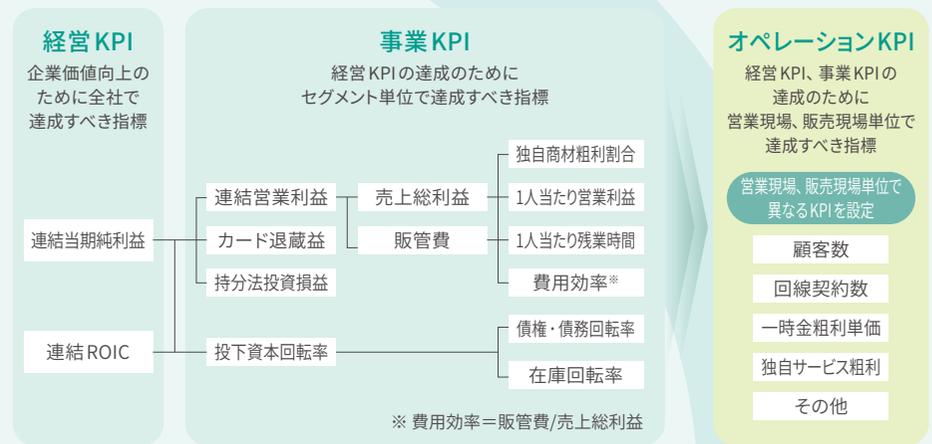
KPI・KAI経営の浸透

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、2022年度よりモニタリングを開始しました。この経営KPIを、下記のロジックツリーの通り、セグメントごとに達成すべき指標として事業KPIへ分解し、オペレーションKPI(営業・販売現場で達成すべき指標)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、数値目標の達成に向けて日々取り組んでいきます。

また、設定した事業KPI・オペレーションKPIの見直しを臨機応変に行っていくことで、規模を拡大し、効率性を向上させ、業績の拡大を目指します。直近ではコンシューマ事業でキャリアショップの顧客数(来客数)、法人事業では売上顧客数等(アクティブな法人顧客数)を重要項目に設定し、顧客との接点を拡大する取り組みに注力しています。さらに独自商材・サービスの収益を伸ばすため、これらの指標を重要項目として、お客様のニーズに応じた提案を行っています。

本中期経営計画においては、経営KPIの目標水準として、「連結当期純利益100億円以上」、「連結ROIC 10%以上」を掲げました。一つひとつの事業KPI・オペレーションKPIの目標達成に向けて全社一丸となって取り組むことで経営KPIを達成していきます。

KPI管理体系(ロジックツリー)



財務戦略

株主還元の充実

当社は、配当基本方針を「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%を目標に、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」としています。2024年3月期は「P.20」の「2023年度の振り返り」でも述べたとおり、成長事業であるソリューション事業、スマートライフ・クオカード事業の業績が思うように伸びず、厳しい1年となりましたが、年間の1株当たり配当金は75円を堅持し、基本方針どおり安定的な配当を実施しました。中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)においては、経営KPIを達成することで、増益による増配を目指します。

また、以下のTSRのグラフのとおり、1年～5年につきましては、TOPIXを下回っているものの、安定的に推移しており、10年ではTOPIXを上回るTSRを実現しています。引き続き株主資本コストを上回るTSRを実現できるよう、新たに特定したTGマテリアリティ等に対する取り組みを通して、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(2014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	28.0%	19.3%	6.1%	32.7%	5.8%	190.0%	11.2%
TOPIX	35.3%	46.0%	13.5%	87.9%	13.4%	176.3%	10.7%

※ 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、2014年3月末の終値データを100としてTSRによる時価を指数化したもの(保有期間は2024年3月末まで)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社の資本コスト及びROICの実績は下記のグラフのとおりです。ROICは2023年3月期まで下降傾向にありました。これは2021年3月期のコロナ禍に備えた運転資金の確保や、大型M&Aに伴う長期借入金の増加、2022年3月期からのモバイル事業における事業環境悪化等の影響によるものと分析しています。直近では、モバイル事業を中心とした事業環境の回復や当社の業務効率化・独自商材の拡販等の効果により10%台に回復しました。

資本コストについて、CAPM^{*}ベースでは、当社の資本コストは概ね5%台で安定的に推移しており、資本コストを上回る資本収益性を維持しています。

※ Capital Asset Pricing Model (CAPM) : 資本資産評価モデル
(当社分析はリスクリスクプレミアム:7%、ベータ:過次TOPIX比較の場合)

資本コストとROIC



PBR



当社株価もROIC同様に事業環境悪化等の影響を受けていたものの、PBR^{*}は1倍以上を堅持しており、市場評価は回復基調にあります。経営KPIの達成に加え、引き続き、株主および機関投資家にむけた情報開示の充実と株主還元強化に取り組むことで、株価の向上を目指しています。

※ Price Book-value Ratio (PBR) : 株価純資産倍率

DX戦略

新たなデジタルビジネスの種を芽吹かせる展開期へ――

Message from CDO

2022年のCDO着任以来2年間をDX戦略の「導入期」と定め、外向きのDXと内向きのDXの双方を推進すべく取り組んできました。ICTの手の内化の実現とともに、ネットワーク基盤の整備、共通業務アプリの導入、各種サーバーのクラウド化を完了。また、DXの推進力を高めるためのデジタル人財育成プラン(DH)もスタートさせ、その土台を築くことができました。

今年度からの3年間は「展開期」と位置付けています。「導入期」で築いた土台の上で、ビジネス部門とIT部門が連携を強化して各種施策を推進していきます。外部環境の変化や社会課題を踏まえつつ、当社のDX戦略である「新たなデジタルビジネスの創出」と「業務のデジタル化による生産性向上」の実現を目指します。



取締役
副社長執行役員CDO 上地 弘祥

DX

デジタル技術による
ビジネス価値創造

新たなデジタル
ビジネスの創出
Digital Business
Transformation

業務のデジタル化
による生産性向上
Digital Business
Optimization

人財育成
風土醸成

組織再編

デジタルトレンド対応・デジタル共通基盤構築

DX戦略

導入(2022~2023)

展開(2024~2026)

発展(2027~)

~2022

「導入期」「展開期」における実施施策

導入期で完了した施策、及び展開期としてこれから着手する施策は以下の通り。

当社子会社である(株)TGソリューションズも活用し、デジタルを活用した価値創造で、企業価値の向上を目指します。

導入期

【コンシューマ事業】

- リモート顧客サポートの開始・店舗拡大

【法人事業】

- 回線管理システムの「手の内化」開発
- SFA/CRMの導入に向けた取り組み

【地方創生・クオカード事業】

- PINサーバーや販売システムの基盤強化

【社内業務】

- デジタル人財育成プランの構築・開始
- ペーパーレス化
- サーバー基盤のクラウド化
- リモートワーク環境の整備

展開期

【コンシューマ事業】

- 当社オリジナルショップの開設・運営
- オウンドメディアの開設・運営
- ショップ業務のICT活用進化

【法人事業】

- SFA/CRMの導入・活用
- 受発注システム導入による生産性向上
- 「まるっと情シス」の開発

【地方創生・クオカード事業】

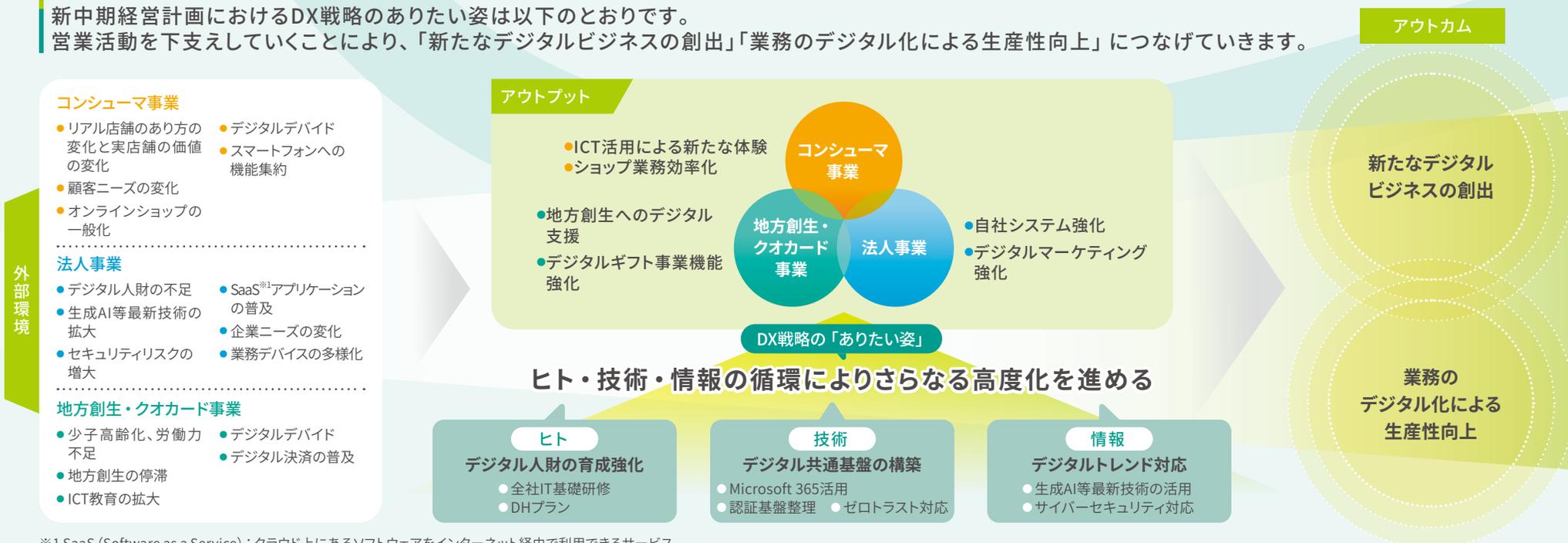
- 決済サービス事業の強化

【社内業務】

- デジタル人財育成プランの推進
- 精算管理システムの再構築
- ゼロトラストの推進

中期経営計画におけるDX戦略のありたい姿

新中期経営計画におけるDX戦略のありたい姿は以下のとおりです。営業活動を下支えしていくことにより、「新たなデジタルビジネスの創出」「業務のデジタル化による生産性向上」につなげていきます。



※1 SaaS (Software as a Service) : クラウド上にあるソフトウェアをインターネット経由で利用できるサービス

デジタル人財の確保・育成強化

人財育成とデジタル変革 (DX) は、当社において重要な経営課題となっています。人財育成は、自社の経営戦略に連動した人財戦略を構築・実践し、人的資本の価値を高めることで中長期的な企業価値を向上させ、当社のパーパス (ありたい姿) の実現につなげる営みを指します。一方、DXは、ビジネス環境の変化に対応して競争上の優位性を確立し、企業価値を向上させるためにデータとデジタル技術を活用して製品やサービス、ビジネスモデルを変革するプロセスです。このDX推進には、デジタル人財が不可欠です。

全社員にIT基礎を学べるeラーニング研修を行い、ITリテラシー向上を確実に進めています。また、デジタル人財育成・活用機関「Digital Hub:DH」を設置、運用しています。具体的にはデジタルリーダー・コアエンジニア育成を目的とした当社独自の研修カリキュラムを活用し、デジタル知識習得、OJT、実践などの場を用意しています。

このように当社では、デジタル人財を継続的に生み出す仕組みを構築し、常にビジネスとデジタルを連動させた人財育成を行っています。



SOC/CSIRT

2023年度は当社のセキュリティを強化すべく、SOC^{※2}の構築とCSIRT^{※3}体制の整備を行いました。

急増するサイバー攻撃に対応すべく未然に攻撃を防ぐ仕組み作りは当然のことですが、攻撃を受けた場合でも最小限の被害に留めることができるように、セキュリティ評価や訓練を継続していきます。

※2 SOC (Security Operations Center) : 企業や組織のネットワークやシステムを24時間365日体制で監視・分析をする専門チーム

※3 CSIRT (Computer Security Incident Response Team) : 情報セキュリティに関連するインシデントに迅速に対処するために設置されるチーム

人財戦略

全社員がワクワクしながら働ける環境づくりを実現し、社員とともに成長し続ける

Message from 人事・総務担当役員

当社は創業以来、人をコストではなく投資と捉え、企業価値の向上を目指してきました。人財戦略に掲げる「ワクワク」とは、心が高揚し、期待や興奮で満たされる状態を指し、新しい挑戦や楽しみな予感から生まれる感情です。これは人間にとって非常にポジティブで、モチベーションも向上し、人生を豊かにするウェルビーイングにつながる重要な要素だと考えています。

そのために当社は、社員のキャリア成長やリスキルの機会を提供し、自身の才能を最大限に発揮できる場を設けることを目指します。そのうえで、社員が自らのアイデアを提案・実現できる文化を育て、社員の創造性とイノベーションを促進すること、また、社員の意見を尊重し組織全体でフィードバックを反映する体制を構築することで、風通しの良い職場を目指し社員のモチベーションを高めます。さらに、健康診断やメンタルヘルスサポートなどで健康維持・増進を支援することはもちろん、社員の柔軟な働き方を推進し、最適なワークライフバランスを保てるようにサポートします。

人事・総務担当役員として、今後も社員全員が毎日ワクワクしながら働き、社員と企業がともに成長し続けられる環境づくりを実現していきます。



常務執行役員 COO

人事・総務、内部監査、
コンプライアンス・CS推進、
BPR推進担当

大和田 成伸

全体像

価値観

お客様に
感動・喜び・安心を
提供する

全社戦略

マーケットインの視点で
お客様の課題・
価値観を理解し、
寄り添い、行動する

強み

多様な価値観を持った
全国の人財

DEIB[※]の実現

- 女性活躍推進
- シニア活躍推進
- 多様性を理解・尊重する
企業文化の深化

事業戦略に連動した 人財ポートフォリオの構築

- 求める人財像に即した採用
- リスキル、スキルアップ支援
- デジタル人財育成

人財戦略の「ありがたい姿」

全社員がワクワクしながら
働ける環境づくりを実現し、
社員とともに成長し続ける



エンゲージメントの醸成

- 自律的なキャリア形成支援
- ウェルビーイングの実現
- 社員一人ひとりの働きがいの追求

アウトプット

人財ポートフォリオの
構築

すべての社員が
それぞれの場で
活躍できる機会

必要なスキルを
能動的に学べる機会

オープンでフラットな
コミュニケーションの
場と魅力的な職場環境

アウトカム

セグメント戦略の
確実な実行

パフォーマンスの
最大発揮

スキル獲得と仕事への
活用による成長実感

帰属意識と
貢献意欲の高まり

当社グループは、1992年の創業当初より「人」を経営の中心に据えてきました。人と人、人とデジタルをつなぎ、ありたい姿を実現していくためには、お客様が求める価値の本質を理解し、寄り添い、行動することが大切です。これは当社の社員が果たすべき重要な役割です。

人的資本の価値を最大限に引き出し、企業価値向上に向けた経営を実現するために、当社は「DEIB[※]の実現」「事業戦略に連動した人財ポートフォリオの構築」「エンゲージメントの醸成」という3つの柱を中心に人財戦略を展開していきます。

※ DEIB (Diversity, Equity, Inclusion & Belonging) : 多様な人財がありのままの個性を認め合い、誰もが公平に活躍するためのチャレンジや成長の機会が得られ、心理的安全性の高い職場で個々が輝き、一体感や信頼感を持って帰属する企業文化を醸成すること

人財戦略

人財戦略の背景

当社は創業以来、「人」が最大の資産であると考えてきました。持続的に企業価値を高めていくためには、ビジネスの根幹をなす「人財」のポテンシャルを最大限に引き出し、「人財」の価値をさらに高めていくことが不可欠です。当社を取り巻く事業環境は、依然激しく変化することが想定されますが、そのような状況下にあるからこそ、より一層「個」の力を高めて、逆境の中でも躍動する強い組織を築くことが必要であると考えています。

そのため、新たな人財戦略においては、社員が仕事を通して成長を実感できる組織文化の醸成、そして社員一人ひとりの成長が、会社の成長へとつながる未来を「ありたい姿」に描きました。「DEIBの実現」「事業戦略に連動した人財ポートフォリオの構築」「エンゲージメントの醸成」—この人財戦略の3つの軸において、それぞれの視点で社員の働きがいと真摯に向き合い、将来の見通しを立てにくい環境下においても、会社と社員が常に同じゴールビジョンを共有し、ともに成長していくことを目指します。



DEIBの実現

女性活躍推進／シニア活躍推進／多様性を理解・尊重する企業文化の深化

当社は、多様な背景や価値観を持つすべての社員が、働く喜びを実感しながら活躍できる職場環境づくりを目指し、ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)の実現に取り組んできました。

新たな人財戦略においては、D&Iの取り組みを企業文化として深化させながら、さらにEquity(エクイティ)とBelonging(ピロギング)の概念を加えて「DEIBの実現」にフェーズアップさせていきたいと考えています。「Equity」と「Belonging」は、それぞれ「公平性」と「一体感や帰属意識」を表します。多様な人財が自分らしく活躍するにあたり、公平なチャレンジの機会を提供するEquityの概念をより強固にするとともに、心理的安全性の高い職場で個々が輝き、一体感や信頼感を持って帰属する企業文化の醸成を目指します。

- 経営コミットメントとしてDEIB推進方針を策定、DEIBの概念浸透・意識啓発を促進
- 仕事と治療を両立する社員の活躍を支援する休暇制度・サポート体制の拡充
- 女性活躍の次なるステージに向けて、基盤となるEquityの認知向上のための研修実施

事業戦略に連動した人財ポートフォリオの構築

求める人財像に即した採用／リスキル、スキルアップ支援／デジタル人財育成

当社を取り巻く事業環境が急激に変化している中で、持続的に企業成長を支えていくために、経営戦略・事業戦略の実現に必要な人財を明確にし、量・質の両面から人財配置の最適化を目指します。求める人財を確実に採用していくため、報酬サーベイによるモニタリングを通して市場価値に応じた処遇を検討し、採用競争力を高めるとともに、従来の採用活動に加え、リファラル採用やジョブリターン採用にも注力することで、「つながり」を活かした採用力強化を図ります。

また、内部人財育成においては、ビジネスのコアとなる人財の能力を最大限に引き出し、全社的なパフォーマンス向上と競争力強化のため、階層別研修や次世代リーダー育成、リスキルを中心とする能力開発・教育制度の拡充に取り組み、多様な支援・プログラムによる人財育成を継続していきます。特にデジタル人財育成プログラムは、当社ビジネスの創出と変革を推進できる人財育成を目的に、引き続き重点施策として取り組みます。

- 量的・質的人財ポートフォリオによる適所適材の人員配置
- 新卒・中途に捉われない採用力の強化と部門を越えた異動の活性化、外部人財のプール
- 生成AI等の業務活用を見据えたITリテラシーの底上げ

エンゲージメントの醸成

自律的なキャリア形成支援／ウェルビーイングの実現／社員一人ひとりの働きがいの追求

在宅勤務やスーパーフレックス制度により、働き方のフレキシビリティが確立された今、社員一人ひとりの働きがいの追求とウェルビーイングの実現は、これまで以上に重要なテーマとなっています。

社員が仕事を通して充実感や満足感、確かな成長実感を得ることができる企業文化の醸成を目指し、会社主導のキャリア開発と合わせて、社員が自分のありたい姿や目標・目的に向かって、自ら意思決定を行う「キャリア自律」をベースとした人財育成に取り組みます。

年に一度実施している自己申告制度「キャリアアセスメント」や、定期的な1on1での対話を通じて、社員の自律的なキャリア形成を支援し、一人ひとりが自分らしい仕事や働き方により、パフォーマンスを高めていくことで、中長期的にエンゲージメント向上を実現していきます。また、社員同士でお互いの成長を支援するための仕組みづくりとして、あらゆる方向の相互フィードバックを推奨していきます。

- マネジメント層における人財育成目標策定により、社員一人ひとりの自己効力感を醸成
- コーチアビリティを高めて、他者からのフィードバックを受容する組織風土づくり
- エンゲージメントサーベイの組織別結果分析による、職場環境改善

マテリアリティ

環境問題や人権問題など、企業を取り巻くあらゆる社会課題のうち、当社グループの中長期における「ありたい姿」の実現に向けて、取り組むべき重要課題を「TGマテリアリティ」としています。

2021年度に当社が初めて特定した「TGマテリアリティ」を、外部環境の変化および当社のリスクと機会を考慮して、2024年度から一部改定しています。

当社におけるリスクと機会

リスク

- 労働力の減少
- デジタル人財の不足
- オンライン接客への対応
- 地球温暖化や人権問題などESGリスクへの対応

機会

- 全国の人財活用
- デジタルデバイド解消
- 実店舗の価値の変化
- 環境社会問題への積極的対応
- 地方創生への貢献

10年後を想定した社会の変化

人口減少

- 労働人口の減少
- 企業収益の低下
- 自治体の機能衰退

AI技術の進化

- 通信技術の進歩
- デバイスの多様化

リアルとオンラインの融合

- 実店舗の役割の明確化
- ウェブ販売の普及

持続可能性

- 環境社会問題への関心の高まり
- SDGs達成への貢献

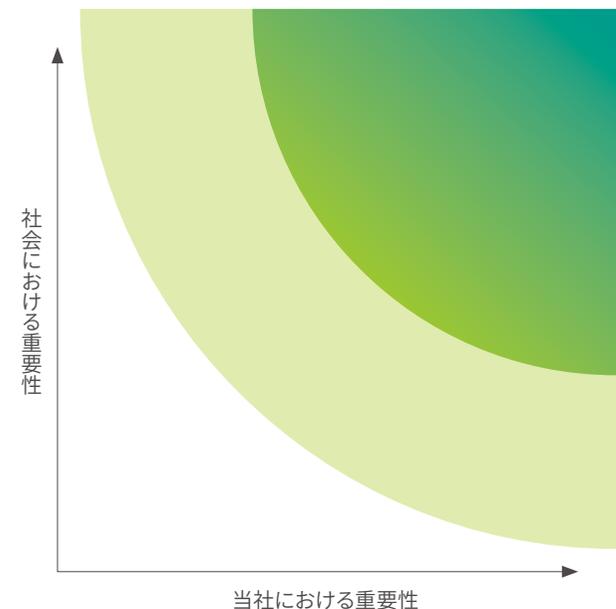
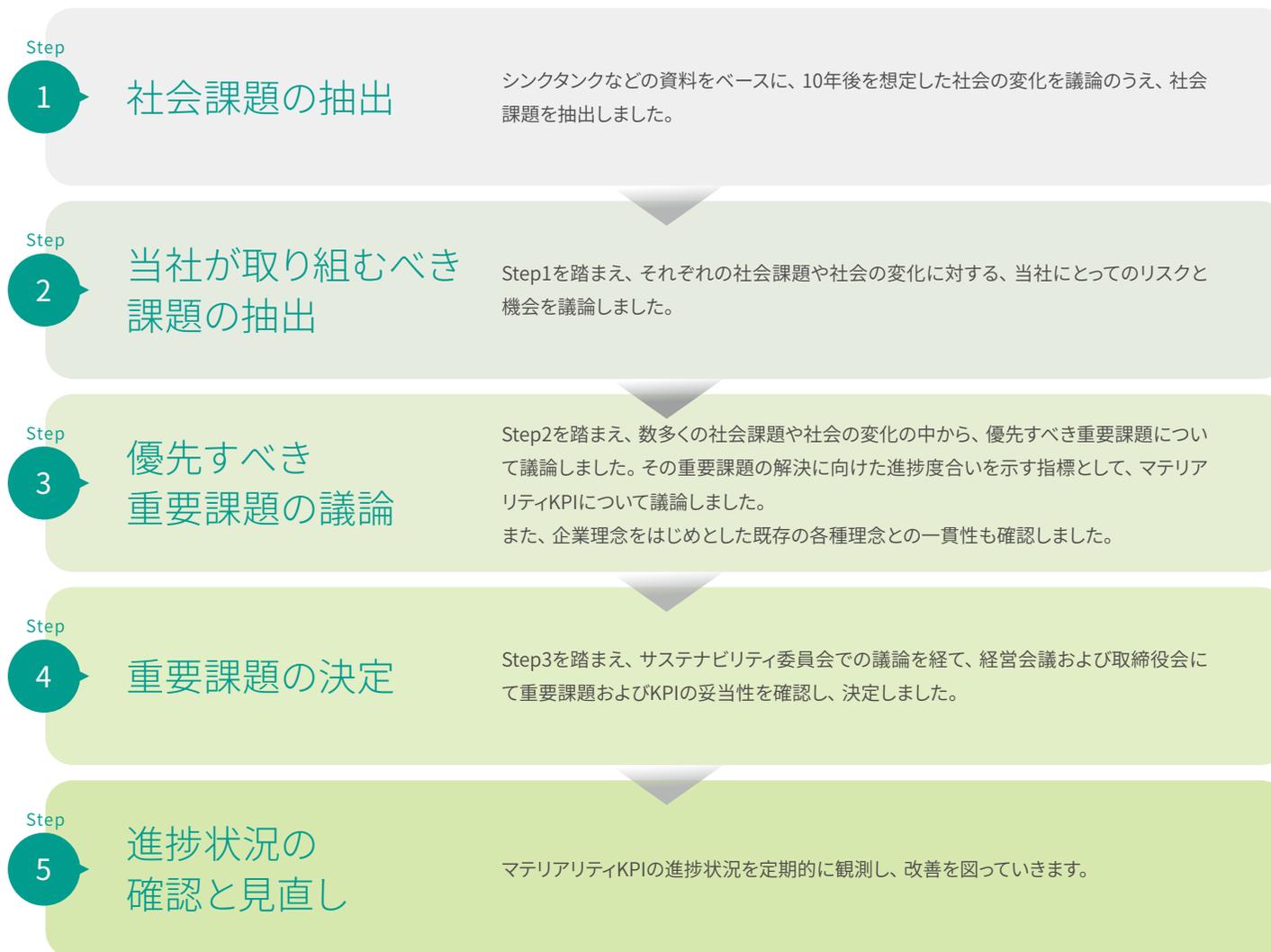
当社の取り組み

- シニア、女性、外国人の活躍推進
- デジタル活用機会のさらなる提供
- 企業へのDX支援の促進
- お客様への感動体験の提供
- ヘルスケアの課題解決などを通じた社会への価値提供
- 気候変動や人権問題への取り組み

🗨️ マテリアリティ

特定プロセス

外部環境に対する当社のリスクと機会を分析し、当社における重要度（強みの活用・社会課題に対する貢献度・脅威の度合い）を掛け合わせることで、「TGマテリアリティ」を特定しています。



🗨️ マテリアリティ

「TGマテリアリティ」の各項目にはKPIを設定しました。今後はKPIの進捗状況を定期的に観測し、改善を図っていきます。

さらに、各項目とSDGsとの関係性も整理しています。「TGマテリアリティ」の解決がSDGs達成にもつながるよう、全社一丸となって取り組んでいきます。

TGマテリアリティ	小項目	KPI	SDGs取り組み項目
01 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	●地方創生事業案件数	   
	●お客様満足度の向上と感動体験の提供	●NPS (顧客ロイヤリティ指標)	
	●誰一人取り残されないデジタル社会の実現	●来店客数/リモート接客数/e-ネットキャラバン開催数(参加者数)/ スマホ教室開催数(参加者数)など	
02 取引先との協働による 持続的な発展	●持続可能なサプライチェーンの構築	●CSR調達アンケートの回答率	  
	●取引先とのさらなる関係深化	●1社当たりサービス提供数、新規取引先数	
	●デジタル活用による豊かな暮らしの実現	●DX推進指標スコア/売上高に対するデジタル投資額の割合	
03 多様性の尊重と 働きがいの追求	●事業戦略に連動した人材ポートフォリオの構築	●採用者数(新卒、中途)・研修時間・費用/デジタル人材の採用者 数・研修時間・費用	  
	●DEIBの実現	●社外評価取得/女性管理職比率/男性育児休業取得率/ 男女賃金格差/障がい者雇用率	
	●エンゲージメントの醸成	●エンゲージメントスコア/定着率/有給休暇取得率/ 平均勤続年数	
04 環境問題・気候変動への 積極的な取り組み	●温室効果ガス排出量の削減	●温室効果ガス排出量Scope1、2削減率(2019年度比)/ 再生可能エネルギー電力比率	   
	●再生可能エネルギー事業の推進	●再生可能エネルギー容量	
	●当社ネットワークを活用した災害時の支援	●災害時支援事例(定性)	
05 コーポレート ガバナンスの高度化	●コンプライアンスの徹底	●コンプライアンス研修受講率(数)/ 重大なコンプライアンス違反件数	 
	●ガバナンスの維持・高度化	●取締役会自己評価(定性)/ 事業会社の自律と持続的成長への支援(定性)	
	●情報開示の充実	●各種KPI開示/積極的な英文開示(定性)	

事業戦略(セグメント別)

コンシューマ事業

市況感/事業環境 リスクと機会

- 物価高と法規制
- 5G通信の普及促進
- 業界再編
- 採用競争の激化
- コロナ禍後の人流回復

お客様が求めるもの

- 新たな感動体験
- 実店舗での接客
- デバイスのさらなる活用
- デジタルに関する相談窓口
- 地域とのつながり

お客様のニーズ

お客様の「知りたいな」「あったらいいな」「触れてみたいな」

実店舗・接客に求める安心感

つながり

当社の提供価値

お客様のニーズに寄り添う新サービス

知識豊富なスタッフによる安心の接客

目指す姿

「ありがとう」を超えるサービスの提供により、さらなる事業成長を目指す



事業概要

当社は、個人や家庭向けの商品・サービスを提供するコンシューマ事業を全国に展開しています。お客様にとっての「感動・喜び・安心」へとつなげ、「ありがとう」を超えるサービスの提供により、さらなる事業成長を目指していきます。

また、新たな取り組みとして当社オリジナルショップの開設も計画しています。

■モバイル事業

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、全国で約1,800店舗の販売チャネルを通じて販売しています。国内の主要通信事業者と長期的な取引関係を築き上げてきた当社は、各事業者からの信頼のもと、柔軟かつ創造性あふれる販売戦略を積極的に推進し、販売代理店様との強固なパートナーシップ体制のもと、地域特性に合わせた店舗運営を実施しています。

これからも、当社の原点であるお客様の声を大切にし、その声をサービスの改善に活かすマーケットインの視点により「ありがとう」を超えるサービスの提供に取り組んでいきます。



■コンシューマ事業

●OMO事業

子会社の(株)ユニケースを通じて、オリジナルブランド「Bellezza Calma」「UNICASE」の製造や、海外有名ブランド「Urban Sophistication」などを中心にスマートフォンケースをはじめとする多彩なスマートフォン関連アイテム



ムを揃え、店舗、ECモールなどをはじめ、法人企業や量販店などへの卸売り販売も展開しています。

●リテールサービス事業

既存のコンビニエンスストア販路とのつながりを生かしたアクセサリ卸売り販売や、ウェアラブル活動量計「Fitbit」の輸入代理店となり、ECモールでの販売をはじめ、法人企業への健康経営の提案を通じた販売など、さまざまな販路に展開しています。また、全国にまたがり、勉強会や店舗への訪問を通じ、お取引先様への販売サポートにも注力しています。

■新事業

●VOYAGEESIM

渡航先での快適な通信を実現するサステナブルな海外渡航者向け通信用プリペイドeSIM「VOYAGEESIM」を当社オリジナル商品として提供しています。

また、新たにインバウンド向けの国内eSIMも提供を開始し、外国人の方に国内の安定した通信を提供することにより、快適な思い出作りのサポートを行っています。



●オウンドメディア運営

ショップ運営によるリアルな接客だけでなく、当社オリジナルIPコンテンツを使用して、スマホのわかりやすい使い方や便利な機能をYouTubeをはじめとするSNSで発信しています。お客様との「つながり」の強化を図るとともに、デジタルデバイドの解消やスマホリテラシー向上をお手伝いします。



新入社員わかばちゃんのスマホ情報発信部YouTubeチャンネル ▶ <https://www.youtube.com/@tg-wakaba.sumabu>

事業戦略(セグメント別)

新たな取り組み

目まぐるしく変化する事業環境の中、改めてお客様サービスの原点となるマーケットインの視点で物事を考えていきます。お客様が求めるものに対し、当社の強みである全国各地で働く人財がこれまで培ったノウハウを生かしたサービスを提供し、お客様にとっての「感動・喜び・安心」へとつないでいきます。

■オリジナルショップ

当社のショップ運営ノウハウと人財を活かし、どんなお困りごとにも解決する「コンサルティング」、サステナブルに配慮した「リユーススマホ」「スマホ修理」の取り扱い、「AI」と「最先端の新技术」の体験の場の提供、これらを通じて、感動とワクワク感が得られるオリジナルショップの開設を検討しています。

そのためには、高いブランド力を持つ戦略的パートナーとの協業、顧客との関係を構築し、継続したサービスを行うための会員システムの構築が不可欠と捉えています。

そういった課題を一つずつクリアしてお客様の「知りたいな」「あったらいいな」「触れてみたいな」といったニーズに寄り添っていきます。そして、「ありがとう」を超えるサービスの提供により、さらなる事業成長を目指していきます。



コンシューマ事業部門
コンシューマビジネス本部 CX推進部
ブランドショップ推進チーム チームリーダー
朝井 亮

Voice

私は2012年に中途入社し、スマートサポート(現ソリューション本部)、MVNO/楽天モバイルショップ、eスポーツビジネスの立ち上げとさまざまな新規事業の担当を経て、今期からは新たに当社オリジナルショップの立ち上げを担当することとなりました。

オリジナルショップは商材・サービスだけでなく、ブランディングやプロモーション、顧客会員基盤等、全てが当社主体で創り上げていくビジネスとなります。

さらなる強化

■キャリアショップの成長

成熟した業界においてリーダーシップを発揮し、持続的にシェアを拡大し成長し続ける企業を目指しています。そのために、既存のキャリアショップ事業のさらなる成長に焦点を当て取り組んでいます。目指す姿を実現するためには、お客様満足度の向上が不可欠で、当社ではリアル接客はもちろん、ICTを駆使したオンライン販売などの多様なお客様のニーズに合わせた新たな接客が必要と捉えています。そのため、採用強化による優れた人財の確保、人財育成による接客マインドと提案力の強化、ICT活用での最適な店舗オペレーションの構築を追求し続けます。

■既存事業の拡大

キャリアショップの運営以外にも、スマートフォン関連アイテム等を揃えていきます。

子会社の(株)ユニケースを基軸に実店舗とECサイト双方がシームレスに連携するOMO事業の商材と販路を広げ、ビジネスチャンスの拡大を進めています。また、IoT製品、ウェアラブルデバイス、アクセサリー等の卸売り販売、研修事業等のリテール事業においても販路と商材を拡大し、お客様との接点を創出し続け、さらなる事業成長を目指します。



前職のベンチャー企業で培ったチャレンジ精神と、これまで当社で携わったさまざまな新規事業立ち上げの経験と知識をフルに稼働し、取り組んでいます。しかしながら、まだまだ足りない経験も多いので、CX推進部のメンバーだけでなく、社内外の数多くの方々にもサポートいただきながら、スタッフがワクワク働けるショップづくりを通じ、当社の新たな収益源となる事業を目指し、一丸となって取り組んでいきます。

事業戦略 (セグメント別)

法人事業

市況感／事業環境
リスクと機会

- 国内の成長率鈍化
- 労働力減少
- デジタル人材不足
- デジタルデバイド
- 注目されるESGへの注目

お客様が求めるもの

- 自社に合わせたソリューション提案
- DX推進のサポート
- 業務効率化
- 窓口のワンストップ化
- セキュアなネットワーク構築
- ESG経営の高度化

お客様のニーズ

- 安心できるDX推進のサポート役

- さらなる業務の効率化
- セキュアなネットワーク構築

つながり

当社の提供価値

- お客様に寄り添うワンストップソリューション

- お客様の業務を全面サポートする「スマートサポート」・BPO[®]サービス
※ BPO (Business Process Outsourcing) : 業務やビジネスプロセスを専門企業に外部委託すること

目指す姿

最適なITソリューション提案で
お客様のDX推進をサポートする

事業概要

■ LCMサービスでICT化推進を支援

新たなソリューション商材・サービスの提供でICT化推進を支援します。

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。企業規模や業種・業態問わず最適なプランの提案からデバイスの調達・導入、運用管理や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しています。

wamnet Japan
日本ワムネット(株)
企業間ファイル転送・共有サービス「Giga CC」

PCT PCテクノロジー
PCテクノロジー(株)
ヘルプデスク・キッティング

V-Growth
(株)V-Growth
教育業界へのICT支援



法人事業 ▶ <https://www.t-gaia.co.jp/corp/business/solution.html>

■ 企業のネットワーク環境構築を支援

当社は回線提供から運用保守まで幅広いサービスを展開しています。法人向け光アクセスサービス「TG光」は、NTT東日本／NTT西日本が提供する「フレッツ光」の卸事業を受け、当社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。さらに、ネットワークシステムのコンサルティングから設計・構築、運用保守に至るまでトータルにサポート可能です。通信回線から高度な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。

TG光
光コラボレーションモデル

Infinity Communication
インフィニティコミュニケーション(株)
NWシステム構築・設計

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

■ 再生可能エネルギー事業

再生可能エネルギー事業を運営する(株)TGパワーは、工場・倉庫、飲食チェーン店、家電量販店など、さまざまな企業への太陽光発電システム導入を進めており、設置件数は着実に伸びています。環境負荷削減に加えて、近年の不安定な電力価格を背景として、引き合い件数は増加しています。お客様課題解決のため、さらに事業を拡大していきます。



事業戦略(セグメント別)

新たな取り組み

IT化やDXへの課題意識はあるものの、何から始めてよいのかわからない、人財不足により対応ができない、といった企業の課題を解決するため、新サービスの開発・拡充を強化します。特に中小企業・小規模企業様向けDXに貢献する商品・サービスの開発や、商材拡大を支える組織体制・システムの構築、DXに特化した人財育成をさらに加速させていきます。具体的には、営業部門を企業規模別に組み替え、ノウハウの集中と共有により、お客様の企業規模に応じた最適な提案や課題解決ができるよう取り組みます。また、業種・業態別の課題解決にも目を向け、業界特有の課題に対する最適なソリューションができるよう、業種別に特化した営業組織の新設だけでなく、組織横断プロジェクトを組成し、専門性を高めるとともに、ノウハウを即時に横展開できるよう体制強化を図ります。法人様向け商品・サービス開発については、「movino star」、「TG光」などの当社独自商品や、ヘルプデスク・キッキングをはじめBPOサービスなど、既存サービスの機能拡充を継続して取り組みます。中小企業・小規模企業様の多くが課題を持つIT資産管理や社員問い合わせ対応といったノンコア業務の軽減に貢献できる「まるっと情シス」のリリースにご期待ください。

さらなる強化

商品・サービスの拡充や強化はもちろんですが、お客様と接点を持つ当社社員の人財育成も大きな課題の一つです。当社は、最適なITソリューション提案でお客様のDX推進をサポートできるよう、継続した人財育成に取り組んでいます。新技術の登場や既存サービスの変化が速いIT業界動向に対応できるよう、商品・サービス知識の習得に加え、お客様の課題の引き出しや提案力強化を養うため、仮説提案営業を引き続き強化すべく同研修だけでも年間300回以上実施しています。また、企業の基幹ツールとして定着が進んでいるMicrosoft社、Google社などが提供するグループウェア関連資格、Apple社、Cisco社などが提供するメーカー・ベンダー系資格、その他各種情報系資格からITコーディネータなどの上位資格に至るまで、各資格保有者増に取り組み、専門的な知見の組織的な拡大と課題解決力向上に努めています。



Voice

私は入社以来数年間、「人と人をつなぐ携帯電話を1台でも多く販売することが社会貢献である」という考えのもと、携帯電話販売・ショップ管理・支援に携わってきました。

その後、研修事業で講師を経験し、中長期的な人財育成を通じて人財を戦力として育て、業績向上につなげることが必要であるという想いを強く抱きました。

現在は、ソリューション本部で本部内研修・教育を担当しています。

商品・サービスが多様化・複雑化するからこそ、お客様の課題を理解し、

課題や潜在ニーズを発掘し、最善の解決策を提案できる体制づくりを目指しています。お客様に対して単に商品をお勧めするだけでなく、お客様の課題を解決することにより、「ありがとうを超えるサービス」を提供することが、私たちの使命です。

研修内容は、営業メンバー向けの「企業を取り巻く内部・外部の環境分析」や、全メンバー向けの「ヒューマンスキル」や「思考法」など、多岐にわたります。各自が最大限に能力を発揮できるよう、これからもサポートしていきます。

法人事業部門
ソリューション本部ソリューション戦略部
戦略チーム
小倉 之子

事業戦略(セグメント別)

地方創生・クオカード事業

市況感／事業環境 リスクと機会

- デジタル田園都市国家構想
- 国内の成長率鈍化
- 少子高齢化
- データ利活用加速
- ヘルスケア分野の拡大
- インバウンド需要の高まり

お客様が求めるもの

- 感謝の伝達
- 充実したコンテンツ
- 決済の利便性向上
- デジタル相談窓口
- 健康の維持・向上
- 地域とのつながり

お客様のニーズ

- 地域経済の活性化
- 地域住民の健康促進

当社の提供価値

- 全国の人財・拠点
- 当社独自のノウハウ

つなぐ

- 大事な人への感謝伝達
- 楽しいコンテンツ利用
- 決済の利便性向上

- 使いやすいデジタルギフト商材
- 多彩な決済サービス

目指す姿

事業を通じて社会課題を解決し、利益を追求しながら社会に貢献する



事業概要

地域が抱える社会課題や健康課題について、当社のアセットを最大限に活用しお困りごとを解決します。さらにお客様の快適な暮らしの実現に向けてさまざまな新事業を創出していきます。

■ 決済サービス事業

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。また、QUOカードPayなどデジタルギフト配信サービスの拡大にも取り組んでいます。導入が容易なデジタルギフトを、地域施策や地域アプリのプロモーション、自治体施策に活用することで、高いPR効果と同時に、決済における住民の利便性向上と、自治体の業務負担軽減を実現します。



© Nintendo



※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



■ 海外事業

● モバイルバッテリーシェアリングサービス

(株) INFORICHとマスターフランチャイズ契約を締結し、2023年12月よりシンガポールにおける「ChargeSPOT」の展開を開始しました。設置台数は100台を突破し、今後も順次設置台数を拡大していきます。

■ ヘルスケア事業

● フェムテック

「わたしが、わたしと出会う場所」をブランドコンセプトに「FEMTECH LAB」アトレ恵比寿店および、ECサイトを開設いたしました。アトレ恵比寿店では、質の高い接客力を活かした「会話」を通じて、

働く女性はもちろん、すべての女性の悩みに寄り添い、健康課題解決につながる場を提供しています。

また、福利厚生サービスの導入やセミナー・イベントの実施などを通じて、企業における女性活躍支援をサポートします。



わたしが、わたしと出会う場所

FEMTECH LAB.

● ヘルスケア(予防・健康管理・リハビリ)

(株)三菱総合研究所(MRI)、当社、(株)Moffの3社協業による「OMO型健康づくり」サービスを自治体向けに提供し、地域が抱える健康課題や福祉課題解決を実現します。また、高齢者運転免許更新時の「認知機能検査体験アプリ(MOGI)」、健康経営のサポートに向けたサービス等、総合的なヘルスケア事業を展開していきます。



■ 農業事業

● (株)TGファーム

茨城県つくば市に加え、福岡県久留米市にもいちごの圃場を開設しました。両自治体におけるふるさと納税返礼品にも採用されました。

デジタル技術を活用した持続可能な農業に取り組むとともに、地域との連携を強化していきます。



事業戦略(セグメント別)

新たな取り組み

新たな取り組みとして、地方創生事業へ積極的に取り組んでいきます。

地域の経済基盤の強化・持続可能な発展のために、行政・地方銀行・地場企業などの多様なステークホルダーと協力し、地域課題の解決に向けた事業をコーディネート、データ連携基盤や行政との連携体制を整備し、地域経済圏を確立することで、地域全体の競争力を向上します。

また、地域住民の健康増進を目的としたヘルスケア事業を推進します。具体的には、幅広い年代・性別ごとの健康課題を解決する総合的なヘルスケアサービスにより、住民の健康管理をより効果的にサポートし、地域全体の健康水準を向上することを目指します。

これらの取り組みを通じて、私たちは地域社会との共生を図り、地域経済の活性化と住民の生活向上に貢献します。当社が地域の一員として、その発展に寄与し、持続可能な未来を築いていきます。



地方創生・クオカード事業部門
ソーシャルビジネス本部
ヘルスケア事業部 副部長
森 大輔

Voice

私は入社以来、モバイル事業にて代理店営業や直営店の業務を経験しました。その後、ソーシャルビジネス本部の前身であるスマートライフ事業本部でアクセサリ事業や本部の事業計画・成長戦略の策定に携わってきました。

現在はヘルスケア事業部にて、女性活躍支援や、健康寿命の延伸を目的とした事業開発に取り組んでいます。

今年度より発足したソーシャルビジネス本部は、決済サービス事業、地方創生事業、ヘルスケア事業の三事業を通じて社会課題の解決に挑みながら、

さらなる強化

決済サービス事業をさらに成長させ、デジタルギフトや多様な決済手段を通じて、お客様の「感謝」と「喜び」をサポートすることを目指します。

具体的には、大手コンビニエンスストアをはじめとしたパートナーとの連携を通じた販路とコンテンツの拡充により、お客様のニーズに応えた便利な決済環境を提供します。

また、デジタルギフトの調達から事務局対応までワンストップで提供する「あっとギフト」キャンペーン支援システムの運用を通じて、よりスムーズで便利な決済サービスを実現します。

さらに、国内決済事業で培ったノウハウを活かし海外事業を拡大し、グローバルな成長を目指します。



利益追求と社会貢献の両立を目指します。ヘルスケア事業は、医療の一手前における予防や健康管理に向けた商品・サービスを提供しつつ、地方創生事業・決済サービス事業をはじめとする他事業との連携やさまざまな企業との戦略的パートナーシップ構築を通じて、社会課題解決に向けた事業開発を推進していきます。また、私自身、二児の父親として、未来の世代により良い社会を残すことを強く願っています。この事業を通じ、人々の生活を向上させ、健康で豊かな社会の実現に貢献したいと考えています。

事業戦略(セグメント別)

株式会社クオカード

一般消費者の認知度92.5%※を誇るブランド力を生かした
ユニークなギフトカード発行事業でシェアを拡大

※ 全国4万人を対象に(株)クオカード調べ

事業概要

“もらってうれしい・贈って喜ばれる”定番のギフトカード「QUOカード」と“スマホで使える”デジタルギフト「QUOカードPay」を発行しています。カードとデジタルどちらも、①日本全国の身近なお店で使える、②誰もが“簡単”に“安心”して使える、③オリジナルデザインで気持ちが伝わるギフトとして活用されています。企業によるキャンペーンなどのインセンティブや挨拶品、上場企業の株主優待品、地方自治体やNPO法人、学校法人等による各種助成などのさまざまな法人ギフトや、個人による謝礼やお祝いといった贈答シーンなど、幅広い場面で用途に合わせて贈ることができます。

採用事例

「QUOカード」「QUOカードPay」ともに企業による各種キャンペーンのインセンティブや挨拶品、株主優待品、ポイント交換や福利厚生のほか、地方自治体やNPO法人、学校法人等による各種助成などで採用されています。

最近では、地方自治体による「子育て支援」、物価高騰による低所得世帯への「生活支援」、「健康増進への取り組み」や「マイナンバーカードの普及促進」などで「QUOカード」や「QUOカードPay」の採用事例が全国に拡大しています。

パーパス

2022年12月に創立35周年を迎えたのを機に、社員が一丸となって進むための道標となるパーパス「贈る想いに寄り添い、つなぐ。小さな「うれしい」で、笑顔あふれる未来を創る。」を掲げました。

贈る想いに寄り添い、つなぐ。
小さな「うれしい」で、
笑顔あふれる未来を創る。

当社はこれからも人と人、人と会社、人とビジネス、人と社会といった様々なステークホルダーを“つなぐ”という価値を創造し続け、贈る想いを人から人へ、未来へとつないでまいります。

主な商品



QUOカード
▶ <https://www.quocard.com/>



全国の身近なお店でいつでも、好きな商品にご利用可能。使い方も簡単だから、どなたにも贈りやすい定番のギフトカードです。

累計発行枚数
約10億枚
(2024年3月時点)



QUOカードPay
▶ <https://www.quocard.com/pay/>



スピーディーに贈れて、アプリや個人情報の登録なしですぐに使えます。ギフトカードの喜びはそのままに、贈り方・使い方がよりスマートになったデジタルギフトです。



公式
キャラクター
クオ(左)と
ペイ(右)

ご採用いただいた地方自治体からは「QUO」ブランドの高い認知度と誰でも簡単に安心して使える点にわくえ、とくに「QUOカードPay」では、スマートフォンの画面に表示されるデザインを施策に合わせてオリジナルで簡単に作成できる点、受け取った人がアプリや個人情報の登録をする必要がなくてすぐ使えるため配付後の問い合わせが少ない点、自治体専門の担当者による充実したサポート体制が高く評価されています。

また、「QUOカードPay」は2019年3月のサービス開始以降、使えるお店がコンビニエンスストアやドラッグストア、書店のほか、スーパーマーケット、家電量販店、ファッション、グルメなど「QUOカード」以上に幅広いジャンルのお店に広がっていることも多くのお客様にさまざまな施策で採用いただくポイントになっています。

子会社情報

主なグループ会社一覧(事業セグメント別50音順)

コンシューマ事業

株式会社ユニケース

事業内容

- スマホアクセサリ専門店・ECサイトの運営

▶ <https://www.unicase.co.jp/>

U N I C A S E

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.tgs.t-gaia.co.jp/>

TGSolutions

法人事業

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/>



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(GigaCC)
- 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/>

GigaCC
wamnet Japan

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/>



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/>



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/>



地方創生・クオカード事業

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/>



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
- モバイルバッテリーシェアリングChargeSPOTのフランチャイズ展開

株式会社TGファーム

事業内容

- 農業(施設園芸：いちご)、その他露地野菜の栽培及び販売
- IoT機器などを活用したスマート農業の実践

▶ <https://tgf.co.jp/>

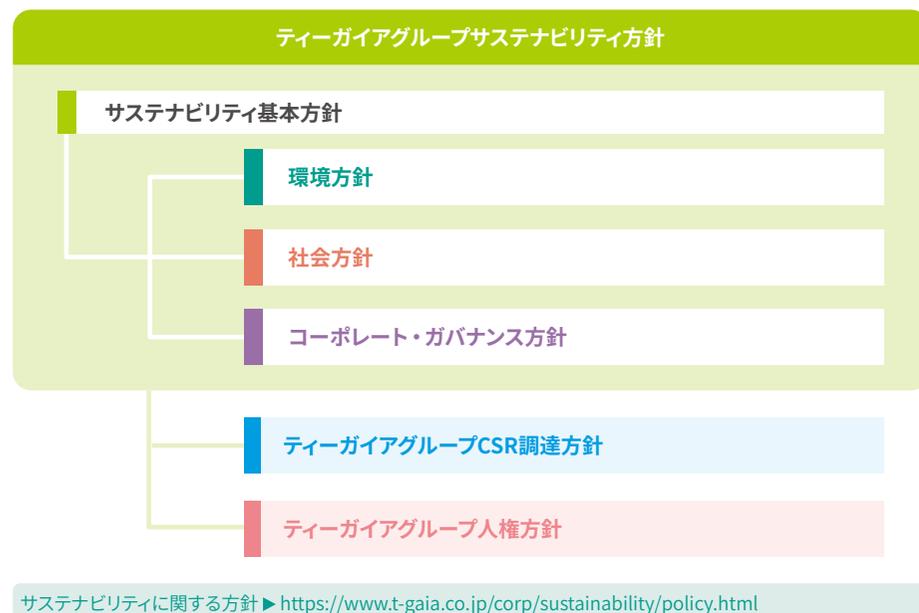


サステナビリティマネジメント

サステナビリティに関する方針

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。

さまざま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。



2023年度の取り組み

2023年度は、気候変動や人権、地域とのつながりなど多くの課題に取り組んできました。環境問題については、GHG排出量の算定および開示や、当社および国内子会社の非化石証書の調達、第三者検証を実施しました。人権問題については、人権デュー・デリジェンスの一環としてリスク特定や対応策の見直しを行いました。さらに、主要仕入れ先に対しアンケートを行い、ステークホルダーのCSR調達活動状況を確認しました。また、地域貢献の一環として、「こども110番のお店」活動を開始しました。

サステナビリティ推進体制

当社は、社会が持続するためには気候変動・人権・貧困・多様性など、多くの問題に取り組んでいく必要があると考えています。2021年5月より、経営会議の諮問機関として発足した「サステナビリティ委員会」は、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。

また、当社グループの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月には「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・改善の役割を担い、サステナビリティ経営の浸透施策や具体的な活動を遂行しています。



当社グループのロードマップ

STEP1: 基盤づくり ~2022年度	STEP2: 実践 2023年度	STEP3: サステナビリティ経営の高度化 2024年度~
<ul style="list-style-type: none"> ●サステナビリティ各種方針の策定 ●カーボンニュートラル目標設定 等 	<ul style="list-style-type: none"> ●CSR調達アンケート実施 ●CO₂排出量削減 等 	<ul style="list-style-type: none"> ●再生可能エネルギー化のさらなる推進 ●人権への取り組みの実効性の評価 等

🗨️ サステナビリティマネジメント

担当役員メッセージ

当社グループは、
サステナビリティ方針に則り、
社会課題の解決に取り組み、
社会と当社グループの持続的な
成長に努めていきます。



上席執行役員
経営企画
サステナビリティ推進担当

林 薫

2024年3月期振り返り

社会と当社グループの持続的成長を目的として、2021年5月にサステナビリティ委員会を発足し、3年が経過しました。発足から2年間は基本方針等の策定および環境目標の制定を行いました。3年目となる2024年3月期は、さまざまな施策を実行してきました。サプライヤーに対するCSR調達アンケートを実施し、各サプライヤーの状況把握に努めたほか、人権方針に基づいたリスク評価を実施するなど人権DDの準備に取り組んでいます。また、環境情報開示の充実が評価され、CDPにおいては2023年3月期に比してスコアアップをしています。今後は開示の正確性を担保するため、環境データの第三者検証を行うことといたしました。

経営戦略とサステナビリティ戦略の関連性

2024年5月に発表した新中期経営計画では、これまで掲げてきた「ありたい姿」と「TGマテリアリティ」の見直しを実施いたしました。前中期経営計画期間で事業環境が大きく変化したことをうけ、この大きな変化に対応するため、議論を尽くし、リスクと機会を見直し、それに合わせたマテリアリティの再構築を行いました。持続的成長を達成するために、「社会課題の解決」と「事業基盤の強化」につながるマテリアリティの特定を行っています。このマテリアリティは、新中期経営計画の経営戦略・営業戦略と連動しており、KPIを設定し、企業価値向上に向けたモニタリングを実施していきます。

環境に関する取り組み

2040年度までに温室効果ガス排出量100%削減目標を掲げました。また主要電力を再生可能エネルギー100%へ転換することも決定しています。この目標を達成するため、本社・各支社・各支店事務所および子会社7社の事務所電力について、非化石証書の購入を行い、再生可能エネルギー化を図りました。今後は、当社運営の直営店電力の再生可能エネルギー化を促進することで環境への取り組みを加速させていきます。

並行して、子会社各社に対してサステナビリティ研修を実施しており、当社グループ全体でサステナビリティ経営を推進しています。

ステークホルダーへのメッセージ

上記のとおり、新中期経営計画は、当社のサステナビリティ方針に則り、マテリアリティと連動した経営戦略・営業戦略になっています。

経営基盤の強化を図るために、多様性の尊重と働きがいを追求し、従業員とのエンゲージメントを高めていきます。また自己利用電力の再生可能エネルギー化を促進することに加え、当社子会社である(株)TGパワーにおいて、太陽光発電の導入件数を増加させることによりお客様の環境課題の解決に貢献しています。このような取り組みを強化し、環境問題・気候変動に積極的に対応していきます。そして、株主をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様に対して経営および財務体制を透明化し、信頼を獲得するためにも、コーポレートガバナンスの高度化を実現します。

また、当社の全国に広がる販売拠点を中心に地域社会の一員として共通価値を創造するとともに、取引先との協働による持続的な発展を遂げ、社会課題の解決に取り組み、社会と当社グループの持続的な成長に努めます。

ステークホルダー・エンゲージメント

当社グループは、企業の持続的成長には、ステークホルダーとの対話が重要であると考えています。

すべてのステークホルダーとの関係において、コミュニケーションを通じて当社グループの責任と課題を明確に把握し、改善の努力を行っています。

当社グループは、ステークホルダーとの対話を通じて得られたご意見やご要望などを真摯に受け止め社会課題の解決と企業価値の向上を目指していきます。



顧客

[目的]

対話を通じてお客様のニーズを的確に捉え、喜ばれ、信頼される商品やサービスを提供することを可能とし、その結果としてお客様満足度の向上につなげるため。

■主な対話方法・コミュニケーション

- 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



株主

[目的]

情報開示における、透明性と信頼性を確保し、適時かつ適切な情報を提供し、株主との信頼を深めると同時に、投資判断に役立つ良好なコミュニケーションを構築するため。

■主な対話方法・コミュニケーション

- 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



取引先

[目的]

公平・公正な対話を重ね、相互の密な信頼関係を確立し、人権・労働・環境保護等の社会的責任を果たし、ともに持続的な成長を目指すため。

■主な対話方法・コミュニケーション

- 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



社員

[目的]

社員一人ひとりの人権を尊重し、職場環境を整え、対話を通じて適切な支援や改善策を導入することで社員の健康や組織全体の健全な成長につなげるため。

■主な対話方法・コミュニケーション

- 社員向け研修
- キャリアアセスメント
- 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



地域社会

[目的]

地域社会と良好な関係を築き、地域の特性やニーズを把握するため。さらにそれに応じた活動を展開することで、地域社会の発展とともに多様性を尊重し、誰もが幸せに暮らせる社会を目指すため。

■主な対話方法・コミュニケーション

- ボランティア参加
- 地域コミュニティ活動
- 次世代育成



行政機関・各種団体

[目的]

法令・協定・基準などを遵守し、社会的な責任を果たし、適切な情報提供や協力を通じて、持続可能なビジネス活動を展開するため。

■主な対話方法・コミュニケーション

- 法令・規制への対応
- 各種調査やアンケートへの協力
- 社会貢献活動における協働・協賛

ティーガイアが培った力



CONTENTS

Q P.42 人的資本経営

Q P.47 顧客への取り組み

Q P.49 地域社会への取り組み

Q P.54 コーポレートガバナンス

Q P.59 役員一覧

Q P.44 社員座談会

Q P.48 取引先への取り組み

Q P.51 環境への取り組み

Q P.61 新任社外取締役メッセージ

人的資本経営～多様な社員の働き方～

ティーガイア ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)推進方針

ティーガイアは、企業理念の「TGアクション～わたしたちの行動指針～」に掲げる「多様性を尊重し、最高のチームワークを実現」するため、以下の方針に基づき、女性活躍推進を始めとする「ダイバーシティ&インクルージョン」の推進を重要な経営戦略として位置づけ、積極的に取り組んでいきます。

- 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人も尊重し、各々の能力を最大限に活かすことで、イノベーション創出を図ります。
- 互いに支え合い、自らの強みを発揮して積極果敢に挑戦し続け、一つのチームとして全社パフォーマンスを最大化します。
- 様々な背景を持ち、多様な働き方をすすべての社員が、仕事と生活の調和を図りながら活躍できる、豊かな職場環境を構築します。

ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)

当社が一翼を担う情報通信業界では、取り扱い商品やサービスが日々多様化・高度化しています。このような環境下、お客様のさまざまな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し推進するべく、専任部署の「ダイバーシティ推進チーム」を設置。D&Iを重要な経営戦略として位置づけ、「D&I推進方針」に基づき、継続的に取り組んできました。

2024年4月には、さらなる取組み強化のため、部署名を「DEIB・ウェルビーイング推進チーム」に改称。中期経営計画の人財戦略に掲げる「DEIBの実現」の一環として、それぞれ「公平性」と「一体感や帰属性」を表す「Equity(エクイティ)」と「Belonging(ビロンギング)」の概念を踏まえ、多様な人財が自分らしく活躍するにあたり、公平なチャレンジや成長の機会を提供するとともに、心理的安全性の高い職場で個々が輝き、一体感や信頼感を持って帰属する企業文化の醸成を目指しています。

具体的な取り組み事例

多様な背景や価値観等を持つすべての社員が、働く喜びを実感しながら活躍できる職場環境づくりを目指し、D&Iの実現と、時間と場所を問わない多様な働き方の促進に取り組んでいます。

次世代管理職育成に向けた「女性キャリアデザイン研修」や女性活躍推進に資する管理職向け研修等の実施(目標：2025年度までに女性管理職比率15%)	<ul style="list-style-type: none"> ●女性社員の活躍推進 ●女性管理職比率：13.0%^{※1}
育児・介護・不妊治療等両立社員の支援	<ul style="list-style-type: none"> ●男性育児休業等の取得促進 ●不妊治療と仕事の両立サポート ●産・育休社員向け情報交換会の実施 ●男性育児休業等取得率：70.6%^{※2}
障がい者採用と定着支援(目標：2024年度障がい者雇用2.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ●業務内容や障がい特性を考慮した採用活動の実施 ●定着支援に向けた定期面談や社内交流会等の実施 ●障がい者雇用率：2.7%^{※1}
シニア人財の働き方拡充やキャリア選択の支援	<ul style="list-style-type: none"> ●選択可能な勤務日数設定や副業・兼業制度の運用柔軟化 ●「ライフプラン研修」の実施
多様なSOGI(性的指向と性自認)に対応した制度・設備の整備や社内啓発活動の実施	<ul style="list-style-type: none"> ●「LGBT研修」や「アライセミナー」の実施 ●「同性パートナーシップ制度」導入や多様なSOGIに対応する社内規程の整備 ●ジェンダーフリーな「みんなのトイレ」や社外相談窓口の設置
働き方の多様性・柔軟性促進や業務効率化・生産性向上への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ●スーパーフレックスやテレワークの拡充 ●ペーパーレス化のさらなる促進 ●RPA・AI等のデジタル活用推進 ●支社・支店等での駐在勤務制度の活性化

※1 2024年4月時点 ※2 当社独自の「イクメン支援休暇制度」含む2023年度実績

Voice

男性育休取得で

かけがえのない時間を

デジタル推進担当
デジタル推進部 IT統括チームリーダー
大崎 怜

フルタイムで働いている妻をサポートするため育休取得を決意。出産予定日が繁忙期と重なっていたため、業務が落ち着く時期と妻が里帰り出産から帰ってくる時期に合わせて、取得期間を1ヵ月間に設定し、不在期間の業務の引継ぎや割当てなどの準備を完了してから育休に入りました。育休中に家事をこなしてみても、育児と並行して行う家事の大変さやスケジュール調整の大切さを体験として知ることができ、育休取得がさまざまな面で復帰後の両立にも役立っています。

また、子どもの日々の成長を一番近くに感じられたのは非常に貴重な経験でしたし、今後の人生のために必要な期間だったと感じています。育休を取るかどうか迷われている方も、事前準備を行い、周囲とのコミュニケーションを図った上で取得することで、かけがえのない時間を過ごしていただけるのではないかと思います。

🗨️ 人的資本経営～多様な社員の働き方～

ティーガイア健康宣言

健康宣言

ティーガイアは「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ます。」を会社の一番重要な使命として掲げており、わたしたちと、わたしたちの家族がより健康で、エネルギーに満たされた状態にあることが、事業の発展にとって重要だと考えます。将来にわたって「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・安心を提供する」企業であり続けるために、人事担当役員を中心に社員の健康維持・増進を積極的に支援していくことを宣言いたします。

行動方針

- 会社は、人財の「多様性を尊重する」とともに、「健康のかたちもまた多様である」という認識の下、全ての社員が安全で衛生的で健康的に労働できる「風通しの良い職場環境」を整備し、最高のパフォーマンスを生み出す働き方を支援します。
- 社員は、自分自身がより健康であることが、会社のエネルギーの源であることを十分意識するとともに、健康維持・増進に関わる最新の情報、社内外の制度を正しく理解したうえで、自身がより健康であるために必要な情報を会社や同僚に向けて積極的に発信していきます。そして、職場の理解を得ながら、互いに支え合い、自身が目指す健康の実現に向けて行動します。

健康経営

社員一人ひとりの働きがいと働きやすさを追求し、企業価値を向上させるには、社員の健康維持・増進を支援することが必要不可欠であるとの認識のもと、専任部署（現：DEIB・ウェルビーイング推進チーム）を立ち上げ、「ティーガイア健康宣言」に基づき、健康経営を積極的に推進しています。

健康経営においても中期経営計画の人財戦略に掲げる「エンゲージメントの醸成」を踏まえ、心身の健康にとどまらず、社会的な幸福感を含めた社員の「ウェルビーイングの実現」に注力することで、社員のモチベーションや満足度向上を図っていきます。

Voice

日々のウォーキングで

健康増進

コンシューマ事業部門
モバイル第一本部 モバイル第一戦略部
教育チームリーダー
山口久美子

日頃から健康のために歩くことを心がけていましたので、企業対抗のウォーキングイベントが開催されるのを知り、迷わず参加を決めました。歩数を競い合ったり、上位にランクインすると、充実感や達成感が得られました。また、団体戦ということで、同じイベントに参加している同士で協力し合えることから、チームワークの醸成にもつながったと思います。

普段も平日は8キロ、土日は20キロ程度のウォーキングを目

標としており、観光がてら近所の運河や神社仏閣を訪ねたり、レインボーブリッジを歩いて渡ったこともあります。

さらに先日は、小田原から明治神宮までの「東京エクストリームウォーク100」に挑戦。ハードな体験ではありましたが、無事に踏破することができました。

ウォーキングを継続することで、健康への意識が高まりますし、自身の体調管理や健康増進にも役立っていると実感しています。

具体的な取り組み事例

すべての社員がいきいきと仕事に取り組むことができるよう、労働環境の整備をはじめ、社員の「こころ」と「身体」の健康維持・増進をサポートするさまざまな健康施策を実施しています。

定期健診・人間ドックの結果に基づいた保健指導やストレスチェック後のフォロー等の実施

- 職場環境の維持・向上に向けた産業医による職場巡視
- 常勤の保健師による個別面談の実施

社内相談室の設置やメンタルヘルス教育の実施

- 社内（産業）カウンセラーが対応する「TG-Support Lounge」の設置
- メンタルヘルスリテラシー向上のためのラインケア・セルフケア研修の実施

疲労回復やストレス軽減がもたらす生産性向上を目的とした施策の展開

- 疲労解消を目的とした社内マッサージルームの運営
- 運動習慣定着に向けたウォーキングイベントへの参加

病気やけがの治療と仕事を両立する社員への支援体制構築

- 特定疾病にかかった社員に特別休暇を付与する「特定疾病サポート休暇制度」の利便性向上を含む「治療と仕事の両立支援制度」拡充
- 病気やけがで長期間就労不能になった社員をサポートする「団体長期障害所得補償保険（GLTD）」への加入

社員の禁煙促進と受動喫煙防止に対する取り組みや社内啓発活動の実施

- 「吸わんスワン+1 ティーガイア禁煙の日」の制定
- オンライン禁煙プログラムの無料提供

女性特有の健康関連課題への取り組み

- 「フェムテックセミナー」や「働く女性のヘルスケアメソッドセミナー」の開催
- 「働く女性 健康スコア」アンケートの実施

社員座談会

「つなぐ想い」× 若手社員

2024年度より、当社は新しく中期経営計画がスタートしました。中期経営計画のありたい姿である『「つなぐ想い」でお客様の未来を創造し、社会に貢献する企業グループへ』を体現する若手社員が集まり、現在のつなぐ想いやつなぐ活動について話し合いました。



コーポレート部門
人事・監査・コンプライアンス・CS・BPR担当
人事・総務部 人財開発チーム
村井 妃菜子

コーポレート部門
経営企画・サステナビリティ担当
サステナビリティ推進部
サステナビリティ戦略チーム
春藤 葵

コンシューマ事業部門
コンシューマビジネス本部
ビジネスデザイン部 マーケティングチーム
富永 遼介

法人事業部門
ソリューション本部
ソリューション開発部 営業チーム
星 智康

地方創生・クオカード事業部門
ソーシャルビジネス本部
決済サービス事業部 営業推進チーム
高木 健人

所属は2024年4月1日時点

事業部門について

一本日は各事業部門の皆さんに集まっていただきました。まずは皆さんの所属している事業部門について教えてください。

富永：私が所属するコンシューマ事業部門はBtoCビジネスを統括しています。事業の中核はモバイルショップの運営ですが、その他にもFitbit(ウェアラブル端末)、スマホアクセサリなどを取り扱うリテールサービス事業を手がけています。

村井：人事・総務部は名前の通り、人事全般に関わる仕事をしています。人財開発チームの主な仕事は、採用活動全般と社内研修業務です。新卒(総合職)の採用では、インターンシップの実施から選考の準備、内定者のフォロー、入社までの間をサポートしています。

星：私が所属する法人事業部門は、主にBtoBサービスを中心に活動しています。通信キャリアの代理店として業務端末を販売する事業や、当社の光回線ブランドである「TG光」を提供する事業、

お客様の課題をICTで解決する事業などがあります。

春藤：私が所属するサステナビリティ推進部は、当社グループの企業価値を高めて、社会とともに存続、繁栄していくことを目標に活動しています。この目標を達成するためにサステナビリティ推進と広報の2つの業務を遂行しています。具体的には、人権や気候変動に関して当社の方針を定め実行しています。また、社内研修やCSR活動を活性化させる社内プロジェクトを実施することで、社員のサステナビリティへの理解を深め、意識向上を図っています。広報業務では、当社ホームページや社内報の運営を行っています。

高木：私が所属する地方創生・クオカード事業部門では、プリペイドカード、ギフトカード、PIN、QUOカード等の決済サービスとともに、地方自治体との地方創生、ヘルスケア、フェムテック、スマート農業など、全く異なる領域への新たな取り組み・幅広いビジネスを展開しています。

私が所属している営業推進チームは、主に決済領域のシステム企画管理と海外事業を行っています。

それぞれのつなぐ想い

それぞれの事業部門のことがわかったところで、今年の5月に発表された、当社の新中期経営計画にある通り、「つなぐ想い」が当社の活動のキーワードになっています。各事業部門で活躍している皆さんは、さまざまな「つなぐ想い」を持って活動されていると思います。その活動や想いを聞かせてください。

地域に必要とされるキャリアショップへ ～プログラミング教室の取り組み～

まずは、コンシューマ事業の富永さんいかがでしょうか。

富永：私の担当業務は、モバイルショップのアセットを活用した新たな商品やサービスの創出を行うことです。具体的な取り組みとして、大阪にあるドコモショップ上本町店で、ショップの中の空きスペースを活用した小学生向けプログラミング教室を開校し運営

社員座談会

支援を行っています。

通常ドコモショップは携帯電話に関するお困りごとで来店されるケースが大半を占めていますが、携帯電話についての関わりだけでなく、お客様とより深く関係を構築し、地域に寄り添う店舗にしていきたいと考えています。今までデジタルデバインド解消を目的として、高齢者向けスマホ教室を運営してきましたが、対象とするお客様をさらに広げて、これからの未来を担う子どもたちに向けた学びの場を提供するべく、この事業をスタートしました。毎週子どもたちは楽しみながら生き生きと授業に参加してくれているので、ショップにも活気が生まれて、明るい雰囲気をもたらしてくれています。

春藤：子どもたちの成長を支援する過程で、苦悩や喜びなどありますか。

富永：苦悩している点は、授業を円滑に進めることです。

教室の中では、授業の途中で課題を投げ出して遊んでしまったり、みんなの前でうまく発表ができない子もいます。そのような子どもたちが、通っていくうちに、難しい問題にも自らチャレンジしたり、堂々と発表ができるようになったりと、成長過程を見守れることが喜びにつながっています。

高木：他に教室運営のうえで、大切にしていることはありますか。

富永：授業では答えを直接教えるのではなく、自身で考えるように導くことで、プログラミングを通じて人としての成長や可能性を広げることが大切にしています。

子どもたちが大人になったときに、この教室に通ってよかったと言ってもらえるような、地域に必要とされる店舗にしていきたいと思っています。また、ここでの学びを将来に生かしてもらえるよう、子どもたちの豊かな未来をつないでいきたいと考えています。

当社の魅力を発信し入社に向けてサポート ～新卒採用の取り組み～

ー人事・総務部の村井さんは、どのようなつながり活動を行っていますか。

村井：私は新卒総合職の採用担当として、会社の想いを学生につなげてきました。

最近では新型コロナウイルス感染症も落ち着いてきて、さまざまな企業が採用活動を再開し、採用枠を増やしています。そして、学生の多くが早い段階で内定を持っており、採用市場が激化しています。その中で当社のビジョンや魅力を発信して、学生と一緒に働きたいと思えるように日々活動をしています。また反対に、当社へ入社を希望する学生の想いも、面接官に届けられるようサポートしています。

高木：採用活動の中で苦労している点はありますか。

村井：苦労している点は、当社の魅力を伝えることです。学生の思考やトレンドが1年で変わっていくので、そのトレンドを掴んで学生に寄り添うことが難しいと感じています。

星：トレンドに対応するために、新しい取り組みなどはありますか。

村井：新しい企画やオンデマンド配信、採用管理ツールなど、随時上長に相談しながら導入しています。

富永：やりがいを教えてください。

村井：学生と当社の架け橋になれた時に、やりがいを感じています。

実際、学生に「村井さんのおかげで入社を決めました」や、「こんなに親身にサポートしてもらえて嬉しかったです」という言葉をもらった時に喜びを感じました。

ICTの力で不安解消 ～高齢者と介護士をつなぐ～

ー法人事業の星さんの活動を教えてください。

星：私はICT機器およびソリューションサービスを用いてお客様の課題解決をする部門で営業職を務めています。

私の中で印象に残っている活動は、介護施設へデバイスを提供した案件です。入居されている高齢者の方が夜中に介護士の方を呼ぶとき、ブザーが使用されているケースが多いのですが、事務所に介護士の方がいない場合、入居者は不安になりますよね。このような課題を全部ICTの力で変えようということで、プロジェクトがスタートしました。入居者がブザーを鳴らすときにそのブザー呼び出しがすべて、介護士が手持ちで持っているスマートフォン機器の方に情報が飛ぶようにして、いつでもどこにいても、すぐに情報をキャッチできるようなシステムを構築しました。これにより、入居者の不安解消や介護士の業務負担を軽減することができたと思っています。

富永：介護施設の案件は、どのようないきさつでスタートしたのでしょうか。

星：これは部署を超えた横のつながりを生かした案件になっています。もともとは、今回の介護施設を運営されている企業のオフィスにTG光を導入していました。その企業に対して、オフィスだけでなく事業の現場でお悩みがないかヒアリングしたところ、たくさんお話を聞かせていただき、今回のご提案につながりました。

人権や環境に配慮する世界へ ～CSR調達の取り組み～

ーサステナビリティ推進部の春藤さんはどのような想いで活動していますか。

春藤：私はCSR調達の担当をしています。

富永：CSR調達とはなんですか。

春藤：CSRとは社会的責任のことで、資材や原料などを調達する



🗨️ 社員座談会

ときに、品質や価格だけでなく、調達先の労働条件、人権、地球環境への影響なども考慮することをさします。私は、CSR調達に取り組むことでサプライチェーン全体と、一人ひとりの安心安全な環境をつなげています。当社は、CSR調達方針を定めており、その方針に基づいて当社の事業活動を行うとともに、あらゆるお取引先様にも遵守を求めています。また、取引企業に対して、人権や環境に配慮して活動を行っているか、アンケートを通して確認しています。CSR調達に取り組むことで、自社だけではなく、当社に関わるすべての人が安心安全に笑顔で活動できるように、使命感を持って、CSR調達の推進を行っています。

星：当社は業界問わず取引先が多いため、全取引先にアンケート実施は難しいと思いますが、どのように工夫されていますか。

春藤：当社の取引先は膨大な数になるため、段階的に実施しています。去年は仕入先を対象にアンケートを実施しました。今後も徐々に範囲を拡大していく予定です。

日本から東南アジアへ、東南アジアから日本へ ～国と国の架け橋～

— 地方創生・クオカード事業の高木さんの活動を教えてください。

高木：私は海外事業を担当しており、当社の100%完全子会社であるT-Gaia Asia Pacific Pte.Ltd.の所管業務をしています。具体的には、シンガポールにおけるギフトカードの販売とChargeSPOTサービスの営業サポートを行いながら、その他東南アジア諸国での

事業開発を進めています。また、東南アジアで普及しているサービスや事業を日本に展開するプロジェクトも企画しています。私は、物と人とサービスを、国を超えてつなげていると日々感じています。

村井：国によって文化や価値観の違いがあると思いますが、海外ビジネスだからこそ苦労していることはありますか。

高木：苦労している点は、言語の違いによってミスコミュニケーションが生まれやすいこと、時間や仕事に対する考え方が国の文化によって異なることです。こちらの温度感やニュアンスが伝わりきらずタスクやプロジェクトが停滞しやすい点に苦労しています。

星：そのような時はどのように対処していますか。

高木：問題が起きた場合にはメールやチャットではなくすぐに電話をして、互いの認識と次のアクションをすり合わせしています。また、基本的には遅延が起きないように、日本語同士のコミュニケーションよりも連絡を密にとり、プロジェクトの温度感・重要性を丁寧に伝えることを心がけています。

🌱 これからについて

— 最後に、つなぐ活動について皆さんの今後の抱負を聞かせてください。

富永：現在は子どもたちに向けたプログラミング教室から事業を開始していますが、子どもたちだけでなく、モバイルショップをより多くのお客様に満足いただける場として、お客様を豊かな未来へつなぐ活動を行っていきたくと思っています。

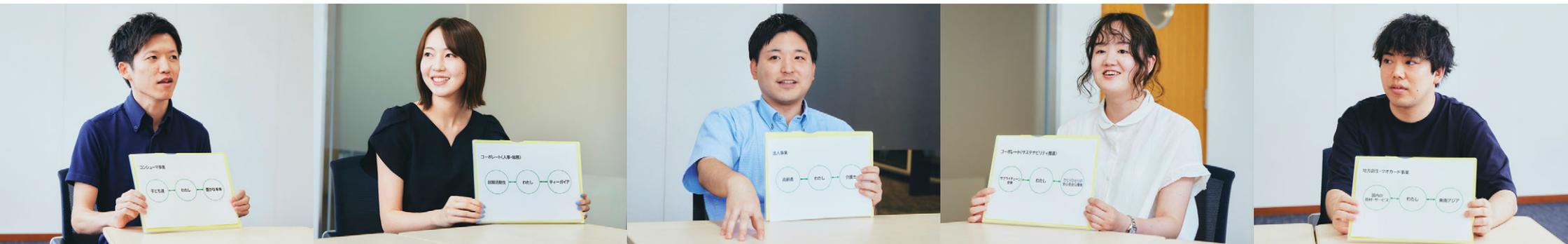


村井：事業環境はこれからも変化していくと思いますが、新しい風を吹かせられる人財を会社とつなげられるように頑張ります。また、私自身もステップアップして、入社前の学生のサポートだけではなく、入社後の社員の方々の職場環境を整えられるようになりたいと思っています。

星：ICT機器およびソリューションサービスを使用してお客様のお悩みを解決することで、その会社の社員の時間に余裕ができ、家族との時間が取れるといったような、エンドユーザーだけでなく、その先の喜びにつなげられる提案をしていきたいと思っています。

春藤：CSR調達を推進することで、自社や直接の取引先だけではなく、サプライチェーンにかかわる全員が、不当に搾取されないように、公正な取引が当たり前になる世界を作るべく尽力したいと思っています。

高木：新たな取り組み・事業が生む価値をお客様に提供できるように日々精進したいと思います。現部署の事業開発が落ち着いたなら、社内外問わず、つなぐべきニーズがあるビジネスがあれば、ピンチヒッター的にその間を埋められるよう自分の市場価値を上げていければと思います。



顧客への取り組み

顧客対応の考え方

当社は通信事業者の一次代理店国内最大手として、直営キャリアショップを含む全国約1,800店舗の販売拠点をもつコンシューマ事業を展開しています。

また、企業のICT化を支援する法人事業、事業を通じて社会課題を解決する地方創生・クオカード事業を展開しており、多様なチャネルでさまざまな商材や各種サービスを提供することにより、当社が掲げている「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。」というビジョンの実現に取り組んでいます。

今後もお客様それぞれのニーズに合わせたマーケットインの視点でサービスを提供し、より多くのお客様にご満足いただけるよう取り組んでいきます。



取り組み①

教育体制の再構築

お客様に選んでいただけるショップづくりを目的に、当社直営ショップスタッフ共通の目指すべきスタッフ・クルー像に必要な接客マインドとスキルを定義し、教育体制の再構築を実施しています。

この教育体制は新人スタッフ・クルーから営業担当やマネジメント層まで、階層ごとに求められるスキルに合わせ、育成と研修を体系化しています。

また、接客マナーや身だしなみ、クレンリネス強化のため、共通のチェックシートにより店舗基礎力の底上げと平準化を図っています。



取り組み②

オンライン接客（受付の多様化）

お客様の多様なニーズにお応えするため、また既存店舗の生産性向上によるお客様受付強化のため、当社独自のオンライン接客体制を積極的に構築しています。

従来は各ショップで実施している初期設定をオンラインサポートセンターで集約し、各種販売・手続きについてもトライアルとしてオンライン受付を開始しています。

今後もお客様のニーズに合わせた取り組みとしてさらなる拡大を検討していきます。



取り組み③

企業規模・業種に応じた最適なソリューション提案

企業にとってDXは大きな課題ですが、DXを支えるIT技術やサービスは日進月歩で進化し、ますます複雑化しています。当社は、そうしたITトレンドへいち早く対応すべく、商品・サービス開発や人材育成に取り組んでいます。また、法人のお客様は、企業規模や業種・業態により課題もさまざまです。当社は、長年にわたる経験・ノウハウとお客様とのコミュニケーションを通じ、企業規模・業種を問わず最適なソリューションを提案します。



取引先への取り組み

サプライチェーンマネジメント

当社グループは社会の持続的な成長に貢献するために、法令・環境・人権などに配慮した事業活動が必須だと考え、法令遵守や地球環境保全などの視点から持続可能な調達を行う「ティーガイアグループCSR調達方針」「CSR調達ガイドライン」を策定しました。

取引先へ本方針・ガイドラインを周知し、ご理解いただくことで持続可能な社会を目指していきます。

「ティーガイアグループCSR調達方針」

- 1 法令を遵守した
クリーンな事業活動
- 2 人権の尊重と労働・
安全衛生への配慮
- 3 地球環境への配慮
- 4 品質・安全性の確保
- 5 情報セキュリティの
対策
- 6 事業継続計画の策定

ティーガイアグループCSR調達方針 ▶ <https://www.t-gaia.co.jp/corp/sustainability/policy.html#anc2>

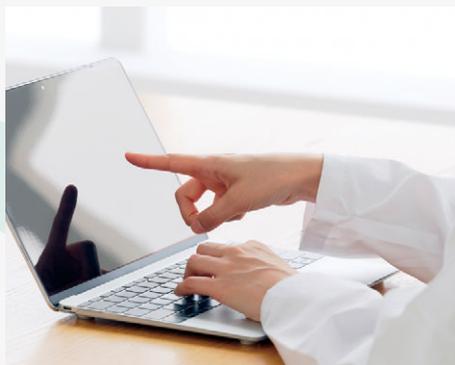
CSR調達ガイドライン ▶ <https://www.t-gaia.co.jp/corp/sustainability/pdf/csrProcurementGuidelines.pdf>

当社代理店への取り組み

当社における重要なビジネスパートナーである代理店に対して、年に一度、法令やルールに沿って正しく店舗運営されているかを確認する「店舗診断」を実施しています。

また、販売に携わるスタッフ向けに、コンプライアンス意識向上を目的としたeラーニングを提供しています。

これらの取り組みにより、代理店とその従業員様がより安心して店舗運営できる環境の実現を目指しています。



2023年度のCSR調達の取り組み

当社は取引先のCSR調達の取り組み状況の理解を目的に、アンケート調査を行っています。2023年度は、仕入先に対してアンケート調査を実施しました。

アンケートはグローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン作成の「CSR調達セルフ・アセスメント質問表」を使用し、「CSRにかかわるコーポレートガバナンス」「人権」「労働」「環境」「公正な企業活動」「品質・安全性」「情報セキュリティ」「サプライチェーン」「地域社会との共生」の9項目について行いました。

アンケートの結果、各取引先の回答からは大きな課題発見には至りませんでした。今後も継続してアンケートを行い、当社のサプライチェーンマネジメント向上に役立てていきます。また、今後も取引先との協働を通じたサプライチェーン全体のCSR調達を推進していきます。

ティーガイアを取り巻く主なサプライチェーン



コンプライアンスレポート発行

社内だけでなく代理店や取引先に対しても、コンプライアンスに関する法令や世の中の最新の動向などの情報を発信しています。

「法令遵守」だけにとどまらず、関わる全ての人々が業界全体の健全な慣行や社会的要請、企業倫理や経営倫理に従い、高いコンプライアンス意識を持って業務に取り組めるよう、活動しています。



地域社会への取り組み

戦略

当社は事業を通じて社会課題を解決する「TGマテリアリティ」の「地域社会の一員として共通価値を創造」において、「ビジネスを通じた地域社会との共生」「お客様満足度の向上と感動体験の提供」「誰一人取り残されないデジタル社会の実現」を掲げています。

このマテリアリティを解決するためには、各地域・自治体と密接に連携できる体制が必要と捉えており、当社の全国各地に広がる営業拠点・販売拠点では、地域のインサイダーとして行政との連携体制を整備し、多様なステークホルダーとの地域課題解決事業をコーディネートしていきます。

- 今後の取り組み
- 地域活性化起業人・企業版ふるさと納税積極活用
 - ヘルスケア事業連携による地域住民の健康増進
 - まちのデジタル保健室とフェムテックの融合によるヘルスケア事業の拡大

自治体との協働

当社は政府が進めるデジタル活用支援推進事業(地域連携型)へ参加し、当社のキャリアショップだけでなく、全国の7つの自治体の公共施設などで、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。

また、自治体から直接受託して、出張でスマホ教室及びマイナンバーカード申請サポートを実施しています。

これらの取り組みを積極的に推進してデジタルデバイド解消を図るとともに、「誰一人取り残されないデジタル社会の実現」に貢献します。

2024年度デジタル活用支援推進事業連携自治体

県	市区町村
新潟県	関川村
新潟県	刈羽村
長野県	信濃町
長野県	木島平村
長野県	野沢温泉村
愛知県	大口町
岐阜県	安八町

2023年度自治体直接受託講座

県	市区町村	講座内容
千葉県	勝浦市	シニア向けスマートフォン教室、個別相談窓口
茨城県	神栖市	シニア向けスマートフォン教室 ボランティア支援員向けスマホ相談会
奈良県	生駒市	公式LINE利活用スマートフォン教室、個別相談窓口
福岡県	宗像市	シニア向けスマートフォン教室、個別相談窓口
福岡県	筑紫野市	シニア向けスマートフォン教室
福岡県	久留米市	シニア向けスマートフォン教室

次世代を担う子どもたちへの取り組み

全国直営店で「こども110番のお店」活動実施

当社は地域の子どもたちが安心・安全に暮らせるための「こども110番のお店」活動へ賛同しました。「こども110番のお店」は、店舗にステッカーなどを掲示し、地域の子どもたちが危険に遭遇した際に、助けを求めて飛び込める「緊急避難先」として、駆け込んできた子どもたちの保護や必要に応じて警察や学校などへ連絡を行う活動です。

当社が運営する携帯ショップをはじめとした全国直営店[※]において、活動を実施しています。

[※]インショップや地域の基準に満たない立地などによる実施不可店舗を除く



子どもたちの教育への取り組み

当社は、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として、総務省および文部科学省の支援のもと、「e-ネットキャラバン」を継続的に実施しています。当社には、全国の携帯ショップスタッフを中心に438名(2024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。

2023年度講座実績

講座実施件数(累計)	50回
受講者数(累計)	11,955名

2023年度講座実施状況(一部抜粋)

所在地	学校名	受講者数	
宮城	宮城県佐沼高等学校	生徒692名	教職員44名
石川	金沢大学附属中学校	生徒476名	教職員35名
東京	国立市立国立第五小学校	児童180名	保護者90名 教職員7名
愛知	常滑市立常滑中学校	生徒764名	教職員30名
大阪	箕面市立南小学校	児童370名	保護者20名 教職員15名
福岡	福岡県立八女工業高等学校	生徒706名	教職員70名



e-ネットキャラバン開催風景

地域社会への取り組み

本社

「団体献血活動」実施

当社は日本赤十字社を通じて、病気の治療や手術などで輸血を必要としている患者さんの尊いいのちを救うために献血事業に協力しており、年2回、本社ビルにおいて団体献血を実施しています。



本社での団体献血

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
参加者数	87名	76名	99名	95名

東海支社

「フードバンク活動」賛同

東海支社では、「認定NPO法人セカンドハーベスト名古屋」が実施する、まだ食べられるのにさまざまな理由で捨てられる食品を企業・個人から引取って必要な施設・個人へ届ける「フードバンク活動」に賛同し、災害備蓄品の入替時に食品の寄付を行っています。



「Go Green Project」賛同（水質浄化改善）

東海支社では、「一般社団法人 Go Green Japan」が主催する、使い捨てカイロの中身を水質浄化剤や土壌改良剤としてリサイクルする「Go Green Project」に賛同し、ゴミとして捨てるだけだった使用済や使用期限切れのカイロを事務所内の回収ボックスで集めて発送することで協力しています。

西日本支社

「大阪マラソン“クリーンUP”作戦」参加

西日本支社では、2024年2月20日に「大阪マラソン2024」とタイアップした大阪市環境局主催の「大阪マラソン“クリーンUP”作戦」に参加し、支社周辺の清掃活動を実施しました。

自主的な参加を前提に募集をした結果、25名という多くの社員からの応募があり、社員のボランティア活動に対する意識の高さを実感しました。



参加者の集合写真

「認知症サポーター養成講座」受講

西日本支社では、大阪市のキャラバン・メイト事務局に依頼をして、講師の方を支社にお招きし、自主的に参加をした社員27名全員が認知症サポーターの資格を得ることができました。受講者が認知症への理解を深める事で、事業を通じてだけでなく、社員一人ひとりが地域社会に貢献できる取り組みと捉え、今後も活動を広げていきます。

九州支社

「福岡県SDGs登録制度」登録

九州支社では、福岡県がSDGsに積極的に取り組む県内の企業や団体を広く公表し、SDGsへの貢献を「見える化」する「福岡県SDGs登録制度」へ登録しました。

これからも地域に根差して、より持続可能な未来に貢献できるよう取り組みを進めていきます。



福岡県、第一生命保険とのコラボレーション「こども向けICT教室」開催

九州支社では、福岡県が2023年度からスタートした「未来子どもチャレンジ応援プロジェクト」の取り組みの一つとして、福岡県、第一生命保険（株）とコラボレーションし、年長から小学校6年生の児童を対象とした体験企画「コマ撮り動画にチャレンジ！～未来の動画クリエイターをめざそう～」を開催しました。この企画は、子どもたちがICT機器を使い、写真撮影、背景映像の合成、音楽を組み合わせコマ撮り動画を作成することで、想像の世界を動画で創り出す楽しさを感じ、将来の仕事をイメージするきっかけになるよう企画し実行しました。

環境への取り組み

環境マネジメント

当社グループは、環境方針に則り、環境関連法規を遵守することはもちろん、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。

当社はありたい姿の実現に向けて「環境問題・気候変動への積極的な取り組み」をマテリアリティに掲げ、事業環境全体を通して温室効果ガス排出量の削減や、再生可能エネルギー事業の推進により力を入れて取り組んでいます。循環型社会への取り組みとして、中古端末の回収事業を含む廃棄物等の抑制・再使用、資源の再生利用に取り組み、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。

また、持続可能な社会の実現に向け、サプライチェーン全体を対象とするCSR調達方針を当社のグループ方針として策定しました。このCSR調達方針やガイドラインに沿って、気候変動対応や自然環境への配慮など地球環境保護の観点においても、自社の活動だけでなく、取引先とともに取り組み強化を図っていきます。

環境への取り組み

当社・グループ会社で使用する電力の100%を実質的に「再生可能エネルギー化」

当社は2023年度に使用した電力量に相当する非化石証書を調達し、実質再生可能エネルギー化を達成しました。これにより同年度に恵比寿本社・支社・支店および国内グループ会社にて排出したCO₂約1,174t分が実質ゼロとなります。

当社は、2040年までに主要電力を100%再生可能エネルギーへ転換することを目標に、再生可能エネルギー由来の電力導入を進めています。カーボンニュートラルの達成に向け、温室効果ガス排出量の削減を進め、脱炭素社会の実現に貢献します。

滋賀物流倉庫TGパワー発電所由来のトラッキング付非化石証書（環境価値）を使用
本社事務所使用の電力を実質「再生可能エネルギー化」



環境方針

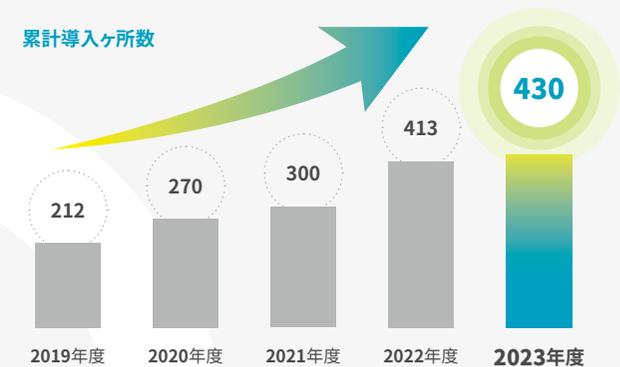
法令遵守	環境関連法規および同意した協定等を遵守します。
GHG排出量削減	販売した商品・サービスのライフサイクルにおける温室効果ガス排出量を削減し、環境負荷を低減します。 再生可能エネルギー事業を通じて温室効果ガス排出量を削減します。
循環型社会	事業活動における廃棄物等の抑制・再使用、資源の再生利用に取り組み、循環型社会の形成に貢献します。
PDCA	環境負荷の低減に関する目的・目標を定め、定期的な見直しを行い、継続的な改善を実施します。
情報開示	この環境方針は広く社員に周知し、社外に開示します。

再生可能エネルギー事業の推進

連結子会社の(株)TGパワーにおいて、太陽光発電システムを活用した再生可能エネルギー事業を展開し、工場や大手飲食店、ドラッグストア等店舗への設置を進めています。2023年度には特別高圧受電施設（自動車部品工場）へ、過去最大規模である自家消費型の太陽光発電システム導入を実現しました。この導入によりCO₂排出量および電気代の削減を見込みます。

今後も再生可能エネルギー事業の拡大を図りつつ、お客様の脱炭素やSDGsの達成に貢献します。

累計導入ヶ所数



環境への取り組み

気候変動への取り組み



TCFD提言への対応

気候変動は、経済・社会に甚大な影響を及ぼす重要な社会課題の一つだと考えています。当社は2021年12月にTCFD提言への賛同を表明するとともに、賛同企業や金融機関などが一体となって取り組みを推進する場であるTCFDコンソーシアムに参画しています。

TCFD提言に基づいた気候変動への対応に関する情報開示を推進していきます。

ガバナンス

当社グループは、気候変動を含む環境課題に関し、全社委員会(サステナビリティ委員会)にて評価・管理を行っています。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の解決に向けた方針・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

当社グループは、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を及ぼすかを、TCFD提言に基づき「リスク重要度評価」「シナリオの選択(4°Cと1.5°C)」「事業インパクト評価」「対応策の検討」の4つのステップに分けて分析をしています。

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。

1

リスク重要度評価

2030年、2050年を見据えて、TCFD提言で列挙されているリスク・機会項目について、自社にとって重要な気候関連リスク・機会を外部有識者の意見をふまえて具体化しました。

2

シナリオの選択

想定外を無くすため、2°C以下を含んだシナリオを複数(4°Cと1.5°C)を選択しました。シナリオを理解したうえで、収集可能な関連パラメータを入手し、ステークホルダーを意識した世界観を整理しました。

3

事業インパクト評価

「売上」、「費用」のどちらに該当するかを整理したうえで、必要なデータを収集しました。関連パラメータと自社データを利用して算定式を作成し、2030年と2050年時点の財務インパクトを試算しました。

4

対応策の検討

特定されたリスクと機会への対応策として、サステナビリティ方針を定めました。また、BCP対策の見直しを行っております。今後はより具体的な対応策も検討してまいります。

● リスクの重要度評価

気候変動を起因とする異常気象の激化は、自社店舗の損壊を含むサプライチェーンの寸断等、当社事業に損失を与えるリスク要因です。一方で、再生可能エネルギー事業の需要が高まることにより、当社にとって大きな財務効果が得られる機会を生み出す可能性があることと認識しています。

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
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	
物理	急性	異常気象の激化	・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 ・外出手控えによる実販売拠点の売上減少	小

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
		省エネ政策	・補助金制度の利用による運用費用の削減	小
	技術	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

環境への取り組み

詳細はWebサイトでご確認いただけます▶ <https://www.t-gaia.co.jp/corp/sustainability/environment/tcfd.html>

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°Cシナリオ」「1.5°C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。

リスク管理

「TGマテリアリティ」において、「環境問題・気候変動への積極的な取り組み」を重要課題の一つとして認識しています。気候変動を含む当社グループの事業活動に係る様々なリスクに関して、リスク管理委員会にて識別・評価・管理を行っています。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、当社グループの気候変動に関する課題への対応にも取り組んでいきます。

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) を設定しました。

また、その実現のために、自社使用電力のうち再生可能電力の比率を2030年度時点で50%、2040年度時点で100%とすることを目指します。

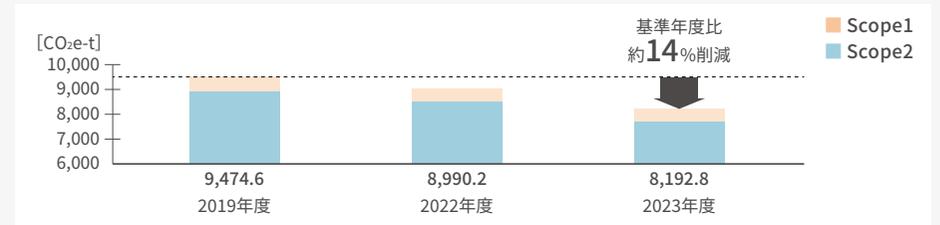
当社グループ全体で、引き続き持続可能な社会の実現に向けた気候変動対策を推進していきます。

カーボンニュートラル目標



温室効果ガス排出量

Scope1+2排出量 (当社単体)



<温室効果ガス排出量>

Scope/カテゴリ		2019年度		2022年度		2023年度	
		単体	単体	グループ	単体	グループ	
Scope1		577.7	501.4	538.7	501.8	556.4	
Scope2	ロケーション基準	9,119.9	9,299.1	9,877.4	8,491.3	9,147.9	
	マーケット基準	8,896.9	8,488.8	8,897.2	7,691.0	7,778.5	
		747,810.9	697,612.9	703,140.0	651,129.1	658,111.4	
カテゴリ1	購入した製品・サービス	691,997.7	653,910.4	657,971.5	607,856.1	613,827.0	
カテゴリ2	資本財	6,857.2	11,650.1	11,738.2	13,739.3	13,758.1	
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	1,544.6	1,640.9	1,461.4	1,489.3	
カテゴリ4	輸送、配送 (上流)	4,672.0	1,736.6	2,761.3	1,692.6	2,255.8	
カテゴリ5	事業から出る廃棄物	560.9	530.1	554.5	554.0	634.9	
カテゴリ6	出張	1,832.2	1,112.9	1,276.1	1,074.1	1,318.4	
カテゴリ7	雇用者の通勤	3,228.9	2,592.0	2,661.0	2,323.9	2,400.1	
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	算定対象外	算定対象外	
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	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	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	24,487.8	24,487.8	22,382.3	22,382.3	
カテゴリ12	販売した製品の廃棄	91.4	48.5	48.5	45.4	45.4	
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	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	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	算定対象外	算定対象外	

算定範囲：当社単体、当社グループ
当社グループは、当社単体および国内子会社
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 (Ver.2.3)」(2017年12月環境省、経済産業省) に準拠。
※2022年度の温室効果ガス排出量 (Scope1,2) について、第三者検証を取得しています。2023年度分の取得も予定しています。

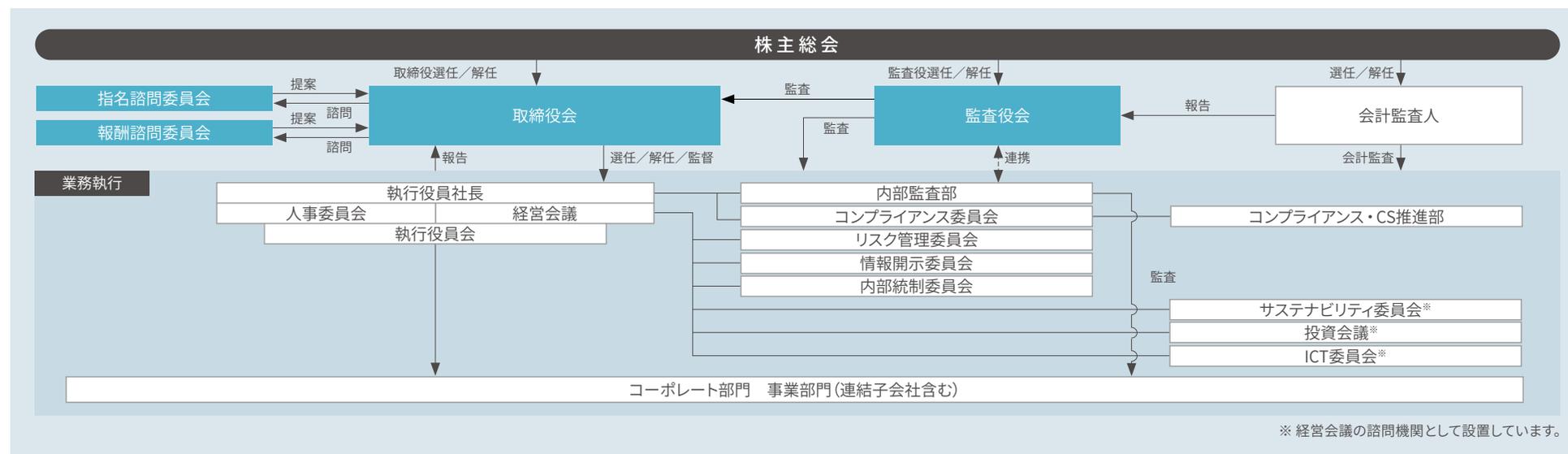
コーポレートガバナンス

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。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向上していきます。

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



※ 経営会議の諮問機関として設置しています。

機関	取締役会	指名諮問委員会	報酬諮問委員会	監査役会
構成	議長：石田 将人(社内：3名、社外：6名)	委員長：鎌田 淳一(社内：1名、社外：6名)	委員長：鎌田 淳一(社内：1名、社外：6名)	社内監査役：1名、社外監査役：3名 [※]
目的	重要事項を決定するとともに、取締役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こと	取締役および上席執行役員以上の執行役員の選任・解任案を取締役会に対して提案すること 社外取締役が委員長を務めることにより、透明性を確保しています	取締役および執行役員の報酬案などを取締役会に対して提案すること	会計監査人と連携し監査計画、監査実施状況、会計監査結果などについて意見交換および情報交換をすること
開催日数 (2023年度)	15回	3回	2回	13回

※第33回定時株主総会より、社外監査役のみ3名になっています。

コーポレートガバナンス

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。取締役9名のうち社外取締役が6名(うち5名が独立役員)を占め、経営の透明性及び客観性の確保に努めています。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財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、各取締役に対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。また、新任社外取締役の選任方法について、これまでは株主や当社関係者からの紹介を経て選任していました。本年はさらなるガバナンスの高度化を図るため、指名諮問委員会の委員長を中心に、数十名の取締役候補者から厳正な書類選考を行い、通過した候補者数名に対し、社長及び社外取締役との個別面談を実施し、当社の企業価値向上や迅速な意思決定に資する人財を公正に9カ月間かけ選任しました。

取締役会の実効性評価

取締役会全体の実効性について、2016年度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

STEP
01

取締役および監査役による
アンケート実施

STEP
02

第三者機関による取締役会議長・
社外取締役・社外監査役へのインタビュー

STEP
03

実効性向上に向けた課題・
今後の取り組み、方針について議論

当期取締役会
方針確定・
取り組み実施

評価項目(全34問)

- | | |
|-------------------|------------------|
| ①取締役会の役割・機能・構成 | ④取締役・監査役に対する支援体制 |
| ②取締役のスキル・構成・役員の要件 | ⑤投資家との対話 |
| ③中長期の経営課題 | ⑥報酬委員会・指名委員会 など |

2023年度評価結果および2024年度の対応方針

2023年度 評価結果 および 2024年度 取り組み

当社の取締役会において、取締役会の構成、取締役会の議事運営、取締役会のモニタリング機能に概ね肯定的な評価が得られており、取締役会全体の実効性については確保されていると判断しています。他方で、経営戦略のほか人財戦略およびDX戦略の議論時間の確保や、各諮問委員会のさらなる自律的な運営が必要であるとの課題が共有されました。評価結果を踏まえ、課題解決に向けた下記取り組みを継続的に実施し、企業価値向上を目指して取締役会の実効性の向上を図ります。

- 取締役会評価で要望があった議題に加え、年間の取締役会で議論すべき課題やテーマを検討・選定し、各月の取締役会において議論を深める場を設定します。
- 重要な審議事項に取締役会の議論時間を費やすため、重要事項を除く取締役会付議項目・基準を定期的に検討します。
- 各諮問委員会の自律的な運営にむけ、委員長・社長・人事担当にて定期的に課題共有・議題選定を実施します。

コーポレートガバナンス

役員報酬制度

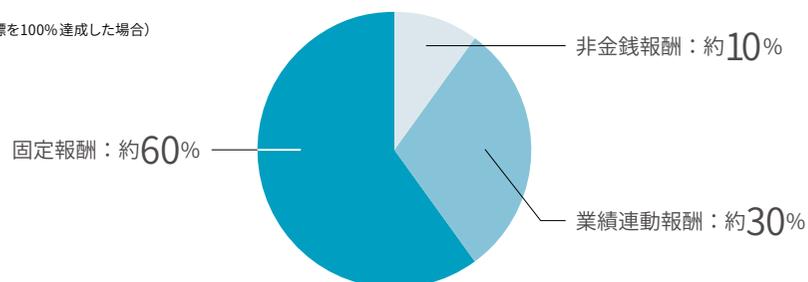
取締役の報酬は、株主総会にて承認された金額の枠内において、報酬諮問委員会の提案を受けて取締役会にて決定します。業績連動報酬の額は、親会社株主に帰属する当期純利益の額ならびに各取締役の業績等に対する貢献度を踏まえ決定しています。なお、2023年3月期における業績連動報酬に係る指標の目標は、親会社株主に帰属する当期純利益を10,002百万円と設定し、実績は7,938百万円となりましたので、業績達成度合い等を勘案して配分した結果、2024年3月期における当社の取締役に対する報酬等の総額は155百万円になりました。譲渡制限付株式報酬が支給される条件は、業績連動報酬に係る指標と同様、親会社株主に帰属する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。

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。
株式報酬	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

(業績目標を100%達成した場合)



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」となっています。

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。なお第33回定時株主総会より、監査役は社外監査役のみ3名(うち、独立役員2名)になっています。

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。

コーポレートガバナンス

内部統制

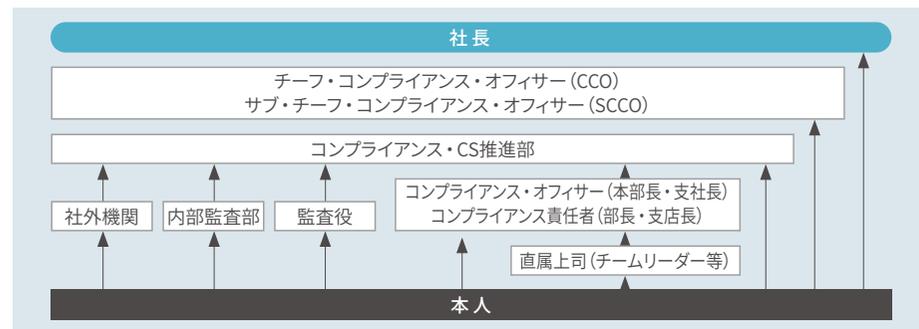
当社グループでは、「経営の有効性と効率性の向上」「財務報告の信頼性の確保」「法令遵守(コンプライアンス)」「資産の保全」の4つの目的を達成するために、全社的なプロセス(内部統制)が有効に機能しているかについて、内部統制委員会において、定期的に確認しています。

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、コンプライアンスの常設推進組織として、社長直轄のコンプライアンス・CS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。

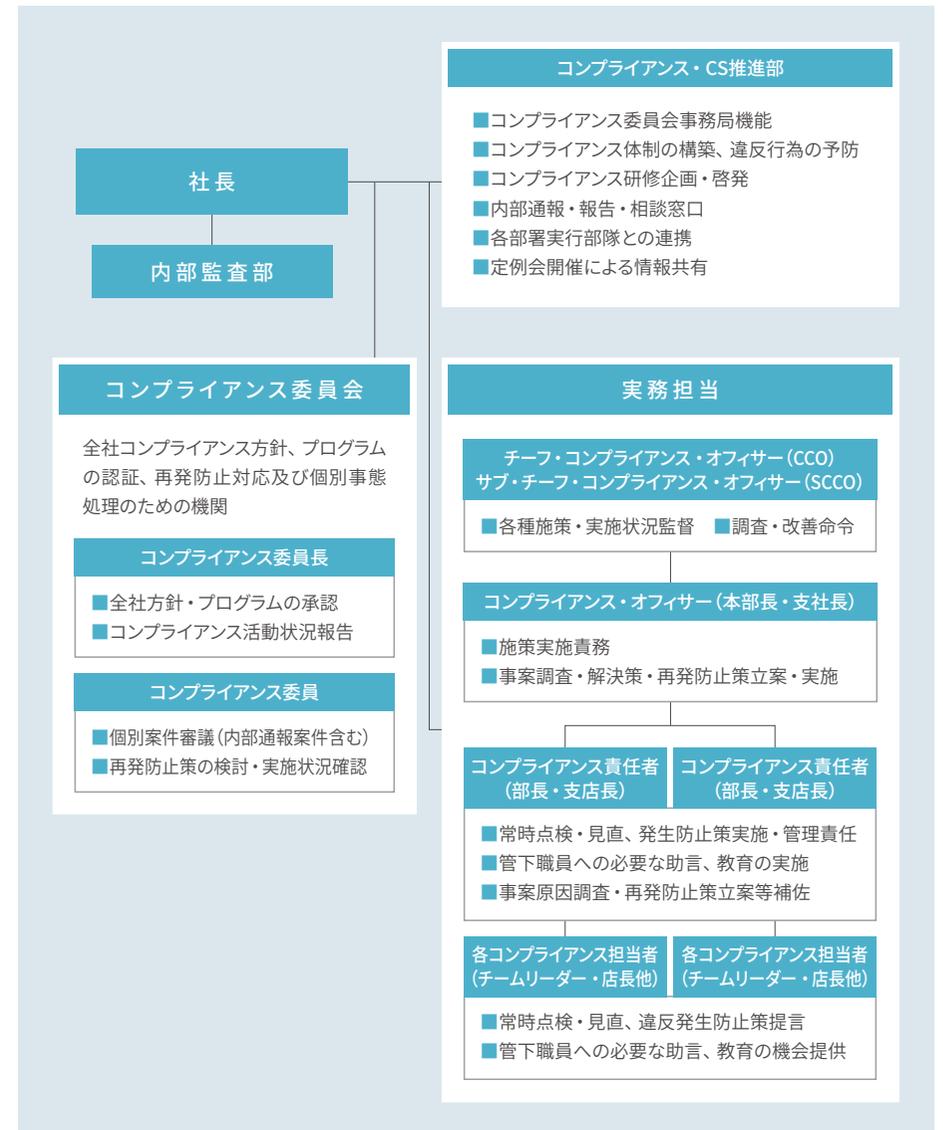
報告・相談ルート



その他、ガバナンスに関する情報はウェブサイトに掲載しています。

コーポレートガバナンス	https://www.t-gaia.co.jp/corp/sustainability/governance/
コンプライアンス	https://www.t-gaia.co.jp/corp/sustainability/governance/compliance/
リスクマネジメント	https://www.t-gaia.co.jp/corp/sustainability/governance/policy.html

コンプライアンス体制図



コーポレートガバナンス

人権への取り組み

人権尊重に関する方針・推進体制

当社グループは創業以来「人」を「人財」として経営の中心に置き、さまざまなサービスを通じてお客様へ感動・喜び・安心をお届けしてきました。事業活動の全てが「人財」によって支えられている当社グループにとって、人権尊重はまさに基盤であり、社会と企業の持続的な成長・発展に欠かせない重要な要素です。

また、当社グループは、人権の尊重が企業にとって重要な社会的責任の一つであるという認識のもと、「ティーガイアグループ人権方針」を定めました。当社グループは、すべての事業活動において本方針を遵守し、社会の持続的な成長に貢献します。

ティーガイアグループ人権方針

- | | | |
|-----------------|----------|----------|
| 1. 国際規範の尊重 | 4. 救済・是正 | 7. 対話・協議 |
| 2. 適用範囲 | 5. 推進体制 | 8. 教育・研修 |
| 3. 人権デュー・デリジェンス | 6. 情報開示 | 9. 法令遵守 |
| | | 10. 重点課題 |

ティーガイアグループ人権方針 ▶ <https://www.t-gaia.co.jp/corp/sustainability/policy.html>

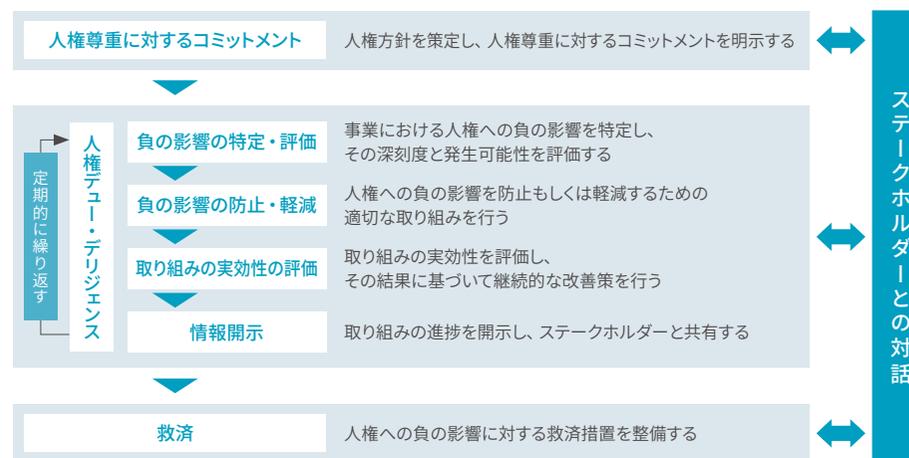
ガバナンス

当社グループは、これまで人権の課題に関してサステナビリティ委員会において評価・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、当社グループのサステナビリティ向上を目指した方針・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に付議します。

人権の尊重 ▶ <https://www.t-gaia.co.jp/corp/sustainability/social/humanrights.html>

人権デュー・デリジェンスの実施

当社グループは、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に則り人権デュー・デリジェンスを実施しています。これは「ティーガイアグループ人権方針」に基づく人権リスクの特定・評価、防止・軽減策の実行、モニタリング、情報開示の一連のプロセスであり、ステークホルダーとの対話を交え継続的に取り組むものです。



人権リスク防止・軽減策

当社グループの事業活動により生じる可能性のある人権リスクを、以下の通り整理しました。引き続きリスクの防止・軽減に努め、今後も継続的な見直しを行ってまいります。

人権リスク

- 児童労働
- 強制労働
- 差別、ハラスメント
- 賃金
- 労働時間
- 結社の自由と団体交渉の権利
- 安全衛生・心身の健康管理
- 緊急事態・災害への備え
- 個人情報の保護
- 地域住民の権利

役員一覧

※ 2024年6月30日現在

取締役



1983年 住友商事(株) 入社
2011年 同社 建設機械事業本部長
2015年 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 中東住友商事会社 社長

2018年 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 当社 取締役副社長執行役員CSO
2022年 当社 代表取締役社長執行役員(現任)
2023年 (一社)全国携帯電話販売代理店協会 代表理事会長(現任)

所有する当社株式の数 10,700株

石田 将人 代表取締役社長 執行役員



1984年 住友商事(株) 入社
2009年 中国住友商事グループ 財務・経理 グループ長(上海)
2013年 住友商事(株)メディア・生活関連経理部長
2019年 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
2023年 当社 取締役副社長執行役員CFO
コーポレート管掌 兼 主計・財務、営業経理、精算、物流担当
2024年 当社 取締役副社長執行役員CFO
コーポレート部門長 兼 主計・財務、営業経理、精算管理、物流、デジタル推進担当(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 4,100株

榎木 克哉
社外取締役

1990年 住友商事(株) 入社
2005年 ZAO Prestige Internet(ロシア連邦) Director, Market & Business Development
2012年 CIS 住友商事会社(ロシア連邦) Director, ICT Business Division
2018年 住友商事(株) スマートインフラ事業部長
2020年 同社 スマートプラットフォーム事業本部長
2020年 当社 取締役
2022年 当社 社外取締役(現任)
2024年 住友商事(株) スマートプラットフォームSBU長(現任)

所有する当社株式の数 0株

諸星 俊男
社外取締役(独立)

1976年 富士通(株) 入社
2005年 同社 経営執行役
2007年 EMCジャパン(株)(現デル・テクノロジーズ(株)) 代表取締役社長 兼 EMC Corporation(現Dell Technologies Inc.) (米国) 副社長
2012年 日本NCR(株) 代表取締役社長CEO
2015年 安川情報システム(株)(現(株)YE DIGITAL) 代表取締役社長
2018年 日本ペイントホールディングス(株) 社外取締役(現任)
2018年 ウィングアーク1st(株) 社外取締役
2020年 当社 社外取締役(現任)
2024年 (株)パイロール 社外取締役(現任)

所有する当社株式の数 0株

上地 弘祥
取締役
副社長執行役員CDO

1985年 (株)イトーヨーカ堂 入社
1996年 当社(旧 物産テレコム(株)) 入社
2011年 当社 東海支社 副支社長
2012年 当社 執行役員 業務推進本部 副本部長
2015年 当社 上席執行役員 営業第一本部長
2017年 当社 常務執行役員 ソリューション 事業本部長
2021年 当社 専務執行役員 ソリューション 事業本部長
2023年 当社 取締役副社長執行役員CDO モバイル管掌、ソリューション管掌 兼 コンシューマビジネス推進担当
2024年 当社 取締役副社長執行役員CDO コンシューマ事業部門長、法人事業部門長(現任)

所有する当社株式の数 12,119株

鎌田 淳一
社外取締役(独立)

1978年 日立金属(株)(現(株)プロテリアル) 入社
2000年 Hitachi Metals America(米国) 副社長 兼 CFO
2005年 日立金属(株) 人事総務部長
2008年 同社 事業役員経営企画室長
2011年 同社 事業役員配管機器カンパニー プレジデント
2014年 同社 事業役員常務 Hitachi Metals America(米国) 社長 兼 CEO
2015年 同社 取締役
2018年 当社 社外取締役(現任)

所有する当社株式の数 3,400株

高橋 良定
社外取締役(独立)

1978年 (株)小松製作所 入社
2006年 同社 執行役員 生産本部 粟津工場長
2011年 同社 常務執行役員 生産本部 副本部長 兼 大阪工場長
2013年 同社 専務執行役員 生産本部長 環境管掌
2017年 同社 副社長執行役員CIO 兼 情報戦略本部長 産機事業管掌
2019年 (株)ティアド 社外取締役(現任)
2019年 (株)小松製作所 顧問(現任)
2019年 石川県 顧問(現任)
2022年 当社 社外取締役(現任)

所有する当社株式の数 0株

役員一覧



石井 隆一
社外取締役(独立)

1989年 (株)ブリヂストン入社
1995年 Bridgestone Firestone Inc. (米国)
2003年 Sony Electronics Inc. (米国)
2008年 So-net Entertainment Taiwan CEO
2023年 アークシステムワークス(株) 社外取締役(現任)
2023年 クオンタムリープ・グロース・イニシアティブ(株) 代表取締役社長/Co-Founder(現任)
2023年 (株)ネットプロテクションズホールディングス 社外取締役(監査等委員)(現任)
2023年 (株)ブレインパッド 社外取締役(現任)
2024年 当社 社外取締役(現任)

所有する当社株式の数 0株



中村 公美
社外取締役(独立)

1993年 安田火災海上保険(株)(現 損害保険ジャパン(株))入社
2002年 (株)KPMG FAS 入社
2005年 アントキャピタルパートナーズ(株) プライベート・エクイティ投資グループ ディレクター
2013年 (株)LIXILグループ 新規事業開発室長
2018年 ユナイテッド(株) 執行役員 経営管理本部管掌
2020年 日本板硝子(株) 執行役員 経営企画統括部 事業戦略部長
2021年 同社 執行役員 CCPO(最高経営企画責任者) 経営企画統括部長
2021年 同社 常務執行役員 CCPO 経営企画統括部長 兼 コーポレート戦略部長
2023年 同社 執行役員CCDO(最高事業開発責任者) コーポレート事業開発統括部長
2024年 ピアメカニクス(株) 社外取締役(監査等委員)(現任)
2024年 当社 社外取締役(現任)

所有する当社株式の数 0株

監査役



大山 暢郎
常勤監査役(社外)

1985年 住友商事(株) 入社
1996年 香港住友商會
2005年 中国住友商事グループ 華東コーポレート部門 上海住友商事会社
2012年 住友商事(株)コーポレート・コーディネーショングループ インバスターリレーションズ部長
2015年 同社 コーポレート部門 資源・化学品 経理部長
2020年 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 当社 常勤監査役(現任)

所有する当社株式の数 0株



蒲 俊郎
社外監査役

2003年 城山タワー法律事務所代表弁護士(現任)
2006年 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)
2013年 当社 社外監査役(現任)
2014年 学校法人桐蔭学園理事
2015年 (株)ピアラ社外監査役(現任)
2015年 (一財)東京都営交通協会理事(現任)
2019年 (株)ケイブ社外取締役(監査等委員)
2021年 桐蔭法務研究支援センター長(現任)
2021年 桐蔭横浜大学・法学研究科客員教授(現任)

所有する当社株式の数 5,000株



北川 哲雄
社外監査役

1985年 青山監査法人 入社
1989年 公認会計士登録
2002年 中央青山監査法人 代表社員
2006年 あらた監査法人(現PwC Japan有限責任監査法人) 代表社員
2014年 日本公認会計士協会 倫理委員会 副委員長
2017年 当社 社外監査役(現任)
2019年 大王製紙(株) 社外取締役
2022年 PHCホールディングス(株) 社外監査役(現任)

所有する当社株式の数 0株

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		●	●				●
菅井 博之		●			●		●
上地 弘祥		●	●	●			
樫木 克哉 (社外)		●	●	●			●
鎌田 淳一 (社外)	○	●	●			●	●
諸星 俊男 (社外)	○	●	●	●			●
高橋 良定 (社外)	○	●	●	●			●
石井 隆一 (社外)	○	●	●	●			●
中村 公美 (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。

新任社外取締役メッセージ



ガバナンスと成長戦略の両面から貢献

社外取締役 石井 隆一

教科書的な言い方になりますが、平時においては一般株主の代弁者として、企業価値を上げ、その利益を守るのが第一義的な役割と認識しています。社内のしがらみとは関係ない立場なので忖度なく、一般株主の立場で経営に関与することを心がけています。

経験上、特に重要なのは例えば不祥事などで企業価値を棄損しかねない有事において、どう振舞えるかだと考えています。有事の際、焦りや混乱で社内はどうしても浮足立つことがあります。それを落ち着かせ社長や経営陣を支え、場合によっては責任の所在をはっきりさせ収束させることで、ダメージを最小にすべく対処することが役割として重要だと考えています。

ガバナンスでの貢献はもとより、ティーガイアの成長戦略で貢献

できたら、自分でもやりがいや面白みがあると考えています。

私は仕事柄、中小企業やスタートアップとのネットワークがあります。そうしたポテンシャルのある会社と、営業力や販売力のあるティーガイアを組み合わせ、お互いに成長できる座組みを作ることができればと考えています。

「企業の成長は社員の成長の総和」と考えています。世間から「ティーガイアは人財を成長させ、輩出する企業」と認知されるようになったら良いと思います。「輩出する」は「退職」と考えるとマイナスイメージですが、社外でも活躍できる人財をたくさん輩出する会社は強いと考えています。

取締役会のさらなる活性化や「攻め」の分野における成長に貢献

社外取締役 中村 公美

業務執行が現状の経営方針、戦略、計画と適合しているか、リスクの取り方が適切かを、株主等ステークホルダーの視点を踏まえモニタリング・助言していく役割に加え、事業環境が変容し、事業構造や資源配分の進化が求められる経営環境においては、経営陣とともに将来戦略や計画を議論し、方向性を定め、中長期的な企業価値創造を支援していくことも、社外取締役の重要な役割と考えます。

社内の「常識」に対して、社外取締役という立場だからこそできる「Good Question」を行い、さまざまな見解を出し合い、ベストな結論が導かれるよう、取締役会のさらなる活性化にも貢献できればと思います。

新中期経営計画の成長戦略を実行していく上で、事業ポートフォリオの最適化、他社との連携・協創といった活動の重要性が一層高まっています。コーポレートファイナンス、事業構造改革やM&Aなどに携わってきた経験を活かし、「攻め」の分野においてもティーガイアの成長に関わっていきたくと考えています。

デジタル化や労働人口の減少といった外部環境変化が加速する中、お客様の困りごとを解決し、だれもがストレスなくつながり、利活用できる、その仕組みを担う企業グループへと成長してもらいたい、そのためにも個を尊重し、個の能力を高める人財戦略の実行、企業文化の醸成も最重要課題と考えます。



Appendix



CONTENTS

☞ P.63 財務ハイライト(連結)

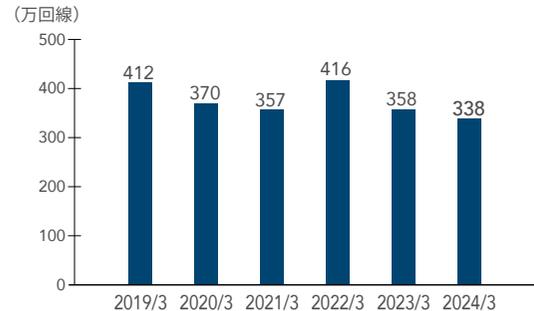
☞ P.65 11カ年の財務・非財務サマリー

☞ P.64 非財務ハイライト(単体)

☞ P.67 会社概要・株式情報・拠点一覧

財務ハイライト(連結)

携帯電話等回線契約数



2024年3月期の携帯電話等回線契約数(以下、回線契約数)は、端末価格の高騰や物価上昇を理由とした買い替えサイクルの長期化により、338万台(前期比5.8%減)となりました。また、2023年12月に端末の割引上限制限を含む電気通信事業法施行規則等の一部改正が施行されました。市場の健全化が期待される一方で、買い控えなどにより回線契約数は一時的に減少する可能性があります。

親会社株主に帰属する当期純利益/ROIC



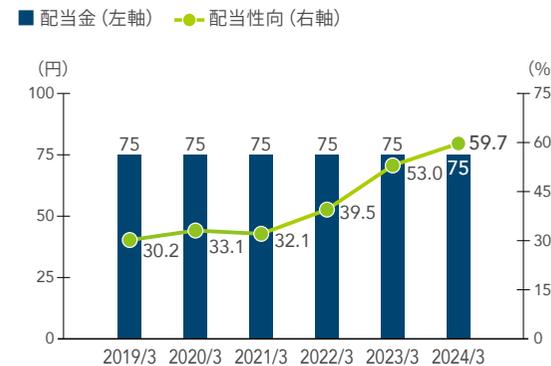
2024年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は、子会社Relay2, Inc. (2024年4月に株式譲渡済み)の減損損失を計上したことなどにより70億1300万円(前期比11.7%減)となりました。ROICは有利子負債の減少と営業利益の復調により10%以上の水準に回復しました。当社はこの2つの指標を「経営KPI」として定め、2025年3月期~2027年3月期の中期経営計画期間中において、100億円以上、10%以上を目指していきます。

売上高/売上総利益率



2024年3月期の売上高は、4,489億5400万円(前期比1.0%減)の微減となりました。回線契約数の減少(同5.8%減)の影響があったものの、携帯電話等の端末価格が上昇したためです。売上総利益率は、携帯電話等販売市場の獲得競争が落ち着きつつあり、値引きの抑制と独自商材の販売に注力した結果、16.7%(前期比1.1%増)と改善しました。

1株当たり配当金/配当性向



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、連結配当性向40%を目標に、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」を基本方針としています。2024年3月期においても、1株当たり配当金は75円を維持しました。中期経営期間中において配当性向40%を目標に、増益による増配を目指していきます。

営業利益/営業利益率



2024年3月期の営業利益は、80億5100万円(前期比15.1%増)と前期を上回りました。モバイル事業(2024年4月からコンシューマ事業)を中心に売上総利益率が改善したことに加え、前期から取り組んできた店舗運営の効率化や、キャリアショップの統廃合を進めたことにより、営業利益率も改善しています。

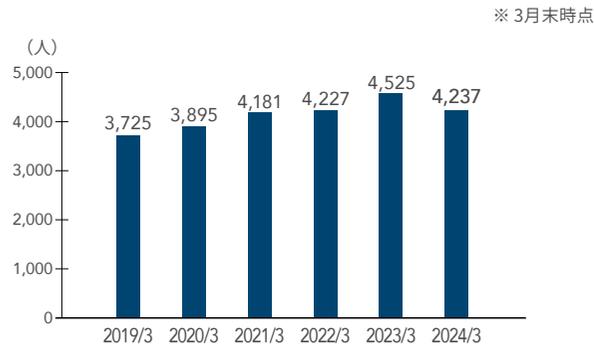
キャッシュ・フロー



2024年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは84億1100万円、投資活動によるキャッシュ・フローは△41億4300万円となり、フリー・キャッシュ・フローは42億6800万円と前期から微減となりました。主な要因はQUOカード・QUOカードPayの発行高が減少したことにより、カード預り金が減少したことなどによるものです。

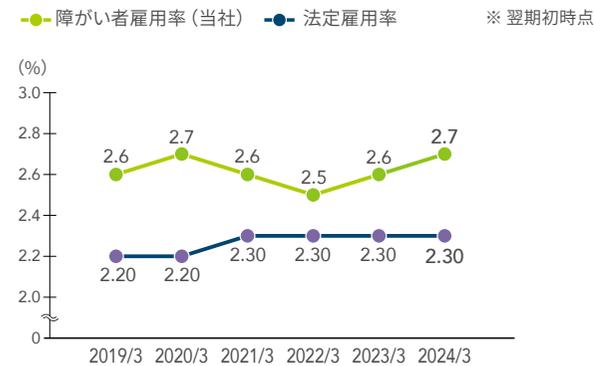
非財務ハイライト(単体)

従業員数



当社はかねてから店舗スタッフを中心に正社員化に取り組み、多様なサービスを提供できる人財の確保に努めてきました。2024年3月期については、キャリアショップの統廃合を進めるなか、閉店店舗のスタッフの再配置を行い、販売スタッフの自然減の補充採用を調整することで適正な人員体制を維持しました。

障がい者雇用率



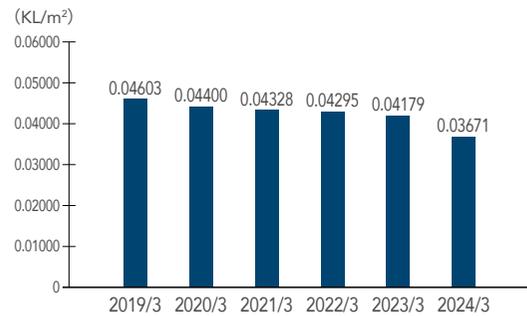
さまざまな障がいのある社員が、能力や適性を活かして、長く勤務できる職場環境の整備等に積極的に取り組んでいます。社員向けマッサージルームでのヘルスキーパーや、全国の事務所での営業・事務職、キャリアショップスタッフと職種を問わず100名以上の社員が活躍しています。

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、さまざまな取り組みを行っています。

エネルギー使用に係る原単位



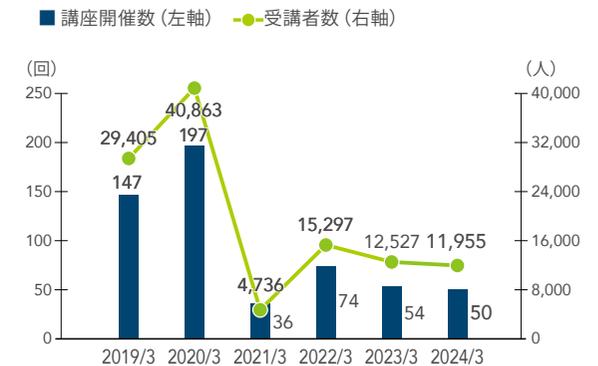
省エネ法で定められている「エネルギー使用に係る原単位：5年平均1%以上削減」の目標について適正に対応しています。
※2024/3月期より改正後の省エネ法に基づき算出しています。

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財育成・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核で活躍することを期待し、2025年度までに女性管理職比率を15%まで引き上げることを目標にしています。

e-ネットキャラバン講座実績



当社は、子どもたち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います。携帯電話ショップスタッフを中心とした「e-ネットキャラバン」認定講師が全国各地で講座を開催しています。

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)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
経営状況(百万円)											
売上高	707,004	642,095	620,074	551,592	552,771	526,929	474,150	422,973	476,464	453,604	448,954
営業利益	12,760	14,306	15,666	14,271	14,457	15,382	13,726	14,042	10,567	6,994	8,051
経常利益	12,665	14,194	15,621	14,284	15,335	20,593	19,194	19,793	15,381	11,637	12,390
親会社株主に帰属する当期純利益	6,835	7,748	9,498	9,694	10,161	13,842	12,628	13,042	10,579	7,938	7,013
減価償却費	1,305	1,371	1,392	1,454	1,554	1,760	1,813	1,805	1,824	2,147	2,312
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,834	21,896	14,628	17,988	12,470	20,483	30,998	19,338	18,864	9,996	8,411
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,223	△ 2,610	△ 1,882	△ 2,126	19,168	△ 3,479	△ 4,642	△ 32,711	△ 2,484	△ 3,558	△ 4,143
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 16,150	△ 20,738	△ 11,505	△ 17,252	△ 16,696	△ 8,296	△ 8,868	17,849	△ 7,931	△ 17,165	△ 7,826
フリー・キャッシュ・フロー	17,611	19,286	12,746	15,862	31,638	17,004	26,356	△ 13,373	16,380	6,438	4,268
財政状況(百万円)											
総資産	199,631	90,080	85,930	75,282	159,923	178,994	181,378	233,826	241,277	246,068	248,260
純資産	23,713	29,286	36,018	29,389	36,473	46,745	55,102	64,026	70,483	74,887	77,404
有利子負債	50,934	32,551	23,877	23,079	9,377	4,616	17	22,137	18,383	5,710	2,239
自己資本	23,594	29,104	35,817	29,364	36,445	46,730	55,076	63,998	70,448	74,385	77,334
1株当たり情報(円)											
当期純利益	86.74	112.68	138.11	172.62	182.34	248.40	226.59	234.01	189.74	142.31	125.66
純資産	343.41	423.19	520.80	526.92	653.98	838.54	998.23	1,148.26	1,263.30	1,333.28	1,385.42
配当金	35.00	37.50	43.00	52.00	55.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
主要な指標(%)											
営業利益率	1.8	2.2	2.5	2.6	2.6	2.9	2.9	3.3	2.2	1.5	1.8
自己資本当期純利益率(ROE)	26.4	29.4	29.3	29.7	30.9	33.3	24.8	21.9	15.7	11.0	9.2
投下資本利益率(ROIC)	10.0	13.5	17.3	17.7	21.6	29.3	25.0	18.9	12.1	9.2	10.6
総資産経常利益率(ROA)	6.3	14.6	17.8	17.7	13.0	12.2	10.7	9.5	6.5	4.8	5.0
配当性向	40.3	33.3	31.1	30.1	30.2	30.2	33.1	32.1	39.5	53.0	59.7
自己資本比率	11.8	32.3	41.7	39.0	22.8	26.1	30.4	27.4	29.2	30.2	31.2

非財務情報

(年度)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
社会											
従業員数(人)(連結 年度末時点)	1,569	1,698	1,799	1,961	3,570	3,884	4,090	5,088	5,056	4,955	4,971
従業員数(人)(単体 年度末時点)	1,480	1,608	1,683	1,849	3,393	3,725	3,895	4,181	4,227	4,525	4,237
月平均残業時間(時間)(単体)	24.9	25.4	25.0	25.5	22.9	22.7	22.3	18.3	12.7	12.7	12.4
女性管理職比率(%) (単体 翌期初昇格月時点)	7.0	7.6	9.2	10.4	10.1	9.8	10.0	9.9	10.7	11.3	13.0
障がい者雇用率(%) (単体 翌期初時点)	2.1	2.4	2.4	2.3	2.5	2.6	2.7	2.6	2.5	2.6	2.7
環境											
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)(単体)(Scope1)	-	-	-	-	-	-	577.7	441.7	507.1	501.4	501.8
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)(単体)(Scope2 [ロケーション基準])	-	-	-	-	-	-	9,119.9	9,275.0	9,040.1	9,299.1	8,491.3
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)(単体)(Scope2 [マーケット基準])	-	-	-	-	-	-	8,896.9	8,899.4	8,713.1	8,488.8	7,691.0
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)(単体)(Scope3)	-	-	-	-	-	-	747,810.9	651,089.0	612,289.2	697,612.9	651,129.1
エネルギー使用に係る原単位(KL/m ²)(単体)	0.05916	0.05529	0.05129	0.05110	0.04808	0.04603	0.04400	0.04328	0.04295	0.04179	0.03671

※ 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・拠点一覧

会社概要

会社概要	
社名	株式会社ティーガイア (T-Gaia Corporation) 東京証券取引所プライム市場上場(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
設立	1992年2月
資本金	3,154百万円
事業内容	(1) 携帯電話等の通信サービスの契約取次、携帯電話等の販売代理店業 スマホアクセサリーの販売、卸売、その他リテール事業 (2) 法人向け携帯電話等の通信サービスほか各種サービスの契約取次と提供 各種デバイス、サービスの導入支援、運用・保守、回収 (3) 決済サービス、ヘルスケア、地域における課題解決サポートの提供 QUOカードおよびQUOカードPayの発行・精算業務等
販売地域	日本全国、シンガポール
従業員数	5,384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

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	39,384名
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
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)	持株数	持株比率(%)
住友商事(株)	23,345,400	41.82%
(株)UH Partners 2	5,516,500	9.89%
光通信(株)	4,730,800	8.48%
(株)UH Partners 3	4,184,500	7.50%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	2,836,800	5.08%
(株)エスアイエル	1,683,900	3.02%
ティーガイア従業員持株会	998,900	1.79%
(株)日本カストディ銀行(信託口)	985,300	1.77%
MSIP CLIENT SECURITIES	414,600	0.74%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	330,315	0.59%

(注) 持株比率は、自己株式282,309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。

拠点一覧

キャリアショップ数：1,006

内直営
キャリアショップ数：345

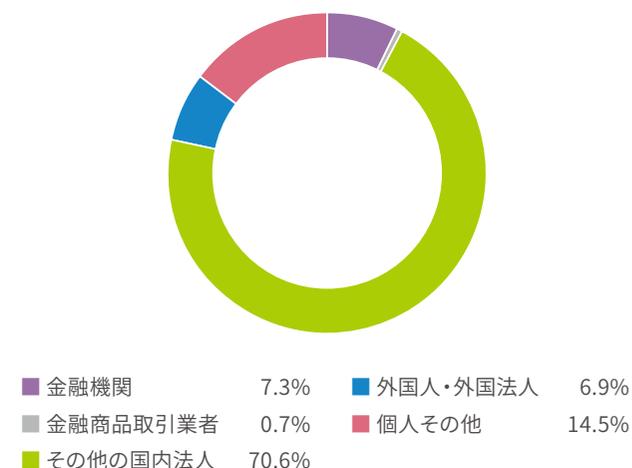
内代理店
キャリアショップ数：661

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/corp/about/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/shop/>



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。

社外からの評価

当社の取り組みに対し、各種機関から高い評価を受けています。



プラチナくるみんプラス

「次世代育成支援対策推進法」に基づく優良な「子育てサポート企業」および「不妊治療と仕事の両立サポート企業」としての高い水準の取り組みが評価され、2023年度に厚生労働大臣から「プラチナくるみんプラス」の認定を取得しています。



えるぼし

「女性活躍推進法」に基づく女性社員の活躍推進などに向けた取り組みが評価され、2017年度に厚生労働大臣から「えるぼし」の3段階目(最高位)の認定を取得しています。



PRIDE 指標 2023

LGBTなど性的マイノリティに関する取り組みが評価され、任意団体「work with Pride」が策定した「PRIDE指標」の「ゴールド」(最高位)を2021年度より3年連続で受賞しています。



D&I Award2023

D&Iに対する総合的な取り組みが評価され、「D&I Award」の「Best Workplace for Diversity & Inclusion」(最高位)の認定を2021年度より3年連続で取得しています。



健康経営優良法人2024

「こころ」と「身体」の両面から社員の健康の維持・増進を積極的に図る取り組みが評価され、経済産業省と日本健康会議が顕彰する「健康経営優良法人」に2019年度より6年連続で認定されています。



スポーツエールカンパニー2024

社員の健康増進に向けたスポーツ活動促進への積極的な取り組みが評価され、スポーツ庁から「スポーツエールカンパニー」の認定を2020年度より5年連続で取得しています。



東京都スポーツ推進企業

社員の心身の健康増進に向けたスポーツ活動の促進や支援に対する取り組みが評価され、「東京都スポーツ推進企業」の認定を2019年から5年連続で取得しています。



EcoVadis「サステナビリティ評価」

企業のサステナビリティパフォーマンスに関する国際的評価機関EcoVadisの評価を受け、全評価対象企業の上位50%にあたるブロンズに認定されています。



CDP「気候変動レポート2023」

気候変動への取り組みを評価する国際的非政府組織CDPに気候変動質問書の回答を提出し、マネジメントレベル「B」に認定されています。

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/>

