



2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

2024年11月5日
株式会社ティーガイア

免責事項

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およ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。

1. 2025年3月期上期 連結決算概要
2. 直近の取り組み
3. 株式会社BCJ-82-1による当社株式に対する公開買付け
4. 参考資料

1. 2025年3月期上期 連結決算概要

2025年3月期上期 連結決算概要

コンシューマ事業の復調(1Q)により営業増益、カード退蔵益等も貢献
希望退職募集の実施に伴う特別損失約17億円を計上するも最終増益

(単位:億円)	24/3期 上期	25/3期 上期	前期比
売上高	2,028.5	2,186.2	107.8%
売上総利益 (売上総利益率)	358.0 (17.7%)	382.7 (17.5%)	106.9% (Δ0.1p)
販管費	332.3	331.7	99.8%
営業利益 (営業利益率)	25.7 (1.3%)	51.0 (2.3%)	198.1% (+1.1p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	17.8	25.0	140.5%
経常利益	43.5	76.0	174.6%
特別損益	1.2	▲16.9	—
純利益※	28.4	37.9	133.5%
回線契約数 (万回線)	159.4	161.0	101.0%

25/3期 通期計画	進捗率
4,184.0	52.3%
756.0 (18.1%)	50.6%
668.0	49.7%
88.0 (2.1%)	58.0%
55.0	45.5%
143.0	53.2%
▲18.9	89.6%
80.0	47.4%

※ 純利益:親会社株主に帰属する当期純利益

2025年3月期上期 連結決算概要(会計期間)

2Qからコンシューマ事業における手数料条件改定の影響あり、売上総利益率が微減
 店舗運営の効率化を進める一方で、販促施策を行い、回線契約数は前期並みを維持
 2Qにおいて希望退職募集の実施に伴う特別損失約17億円を計上

(単位:億円)	1Q(A)			2Q(B)			上期(A+B)		
	24/3期	25/3期	前年同期比	24/3期	25/3期	前年同期比	24/3期	25/3期	前年同期比
売上高	964.3	1,047.5	108.6%	1,064.1	1,138.7	107.0%	2,028.5	2,186.2	107.8%
売上総利益 (売上総利益率)	171.6 (17.8%)	191.0 (18.2%)	111.3% (+0.4p)	186.4 (17.5%)	191.7 (16.8%)	102.9% (Δ0.6p)	358.0 (17.7%)	382.7 (17.5%)	106.9% (Δ0.1p)
販管費	161.2	160.0	99.3%	171.0	171.7	100.4%	332.3	331.7	99.8%
営業利益 (営業利益率)	10.3 (1.1%)	30.9 (3.0%)	297.9% (+1.8p)	15.3 (1.4%)	20.0 (1.8%)	130.5% (+0.3p)	25.7 (1.3%)	51.0 (2.3%)	198.1% (+1.1p)
営業外損益 (カード退職益他)	8.2	11.8	143.3%	9.5	13.1	138.1%	17.8	25.0	140.5%
経常利益	18.6	42.8	229.3%	24.8	33.2	133.4%	43.5	76.0	174.6%
純利益	11.1	28.0	251.0%	17.2	9.8	57.3%	28.4	37.9	133.5%
回線契約数 (万回線)	76.9	77.3	100.6%	82.4	83.6	101.5%	159.4	161.0	101.0%

2025年3月期上期 セグメント別業績

(単位:億円)	コンシューマ事業				法人事業				地方創生・クオカード事業			
	24/3期 上期	25/3期 上期	前年 同期比	通期計画 進捗率	24/3期 上期	25/3期 上期	前年 同期比	通期計画 進捗率	24/3期 上期	25/3期 上期	前年 同期比	通期計画 進捗率
売上高	1,726 [85.1%]	1,826 [83.5%]	105.8%	52.2%	195 [9.6%]	208 [9.5%]	106.7%	45.5%	106 [5.3%]	151 [6.9%]	141.9%	39.0%
売上総利益	279.1 [78.0%]	298.7 [78.0%]	107.0%	52.0%	59 [16.5%]	61.9 [16.2%]	105.0%	46.3%	23.2 [16.5%]	24.9 [6.5%]	107.1%	43.7%
営業利益	24.9 [96.8%]	48 [94.3%]	193.0%	64.1%	5.7 [22.4%]	7.9 [15.6%]	138.2%	35.6%	▲ 3.5 [22.4%]	▲ 7.6 [▲15.1%]	—	—
純利益	13.9 [49.0%]	30.6 [80.7%]	219.9%	64.3%	3.1 [11.2%]	5.3 [14.1%]	167.6%	42.7%	11 [11.2%]	10.5 [27.8%]	95.3%	41.1%
回線 契約数 (万回線)	144.1	143.7	99.7%	—	15.2	17.2	113.3%	—	—	—	—	—
事業環境	<ul style="list-style-type: none"> 回線契約数は堅調に推移 値引きの抑制等に伴う単価UP 店舗運営の効率化も順調に推移し、営業増益 				<ul style="list-style-type: none"> 回線契約数は大口案件獲得等、回復基調 海外子会社撤退もあり、前期比営業増益 				<ul style="list-style-type: none"> PIN、ギフトカードの取扱高は低調も、デジタルギフトの取扱高増加により大幅増収 QUOカード、QUOカードPay発行は好調 地方創生事業の体制強化等に伴う販管費増加 			

[] 内の数値はセグメント別構成比

「その他」に該当する金額は本表では記載を省略しております

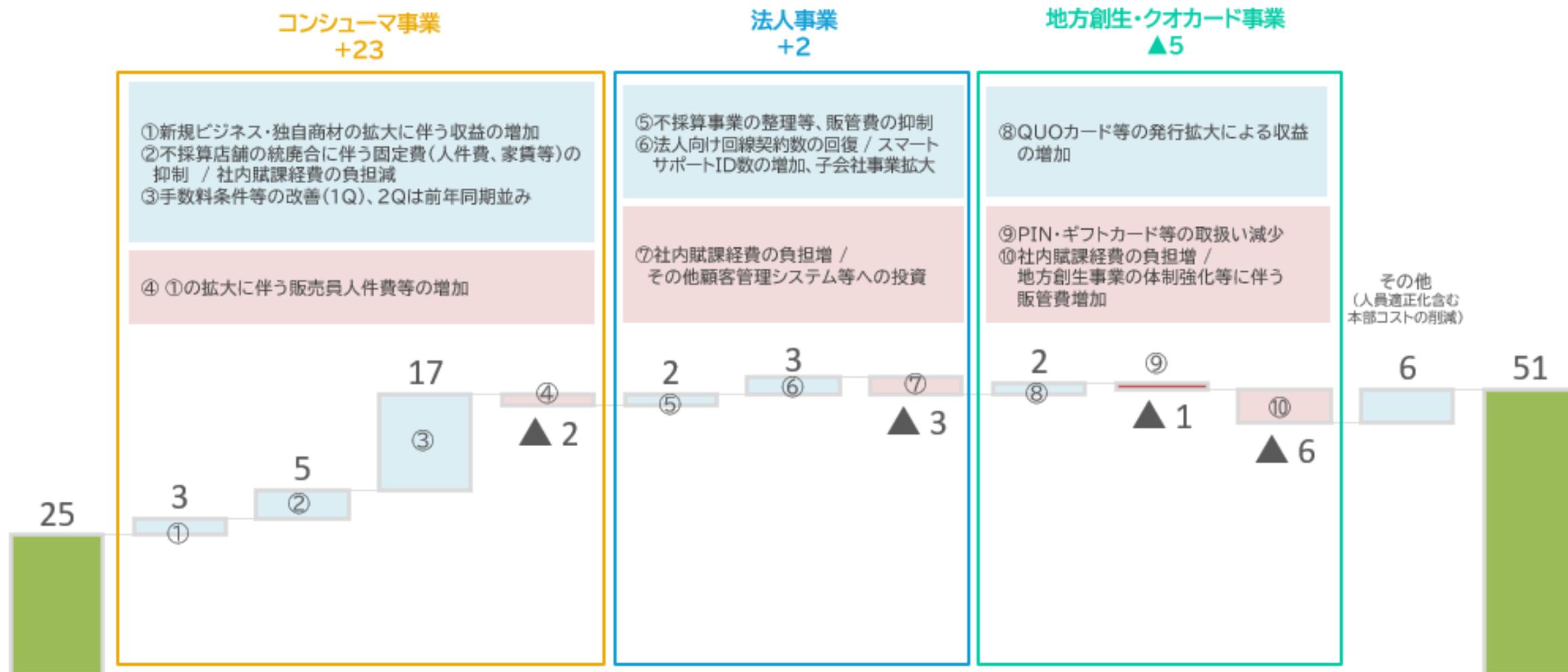
なお、希望退職募集に伴う特別損失は「その他」セグメントに計上しております

2025年3月期上期 連結決算概要(増減理由)

営業利益 前期比増減

■ 営業利益の増加 ■ 営業利益の減少 ■ 営業利益

(単位:億円)

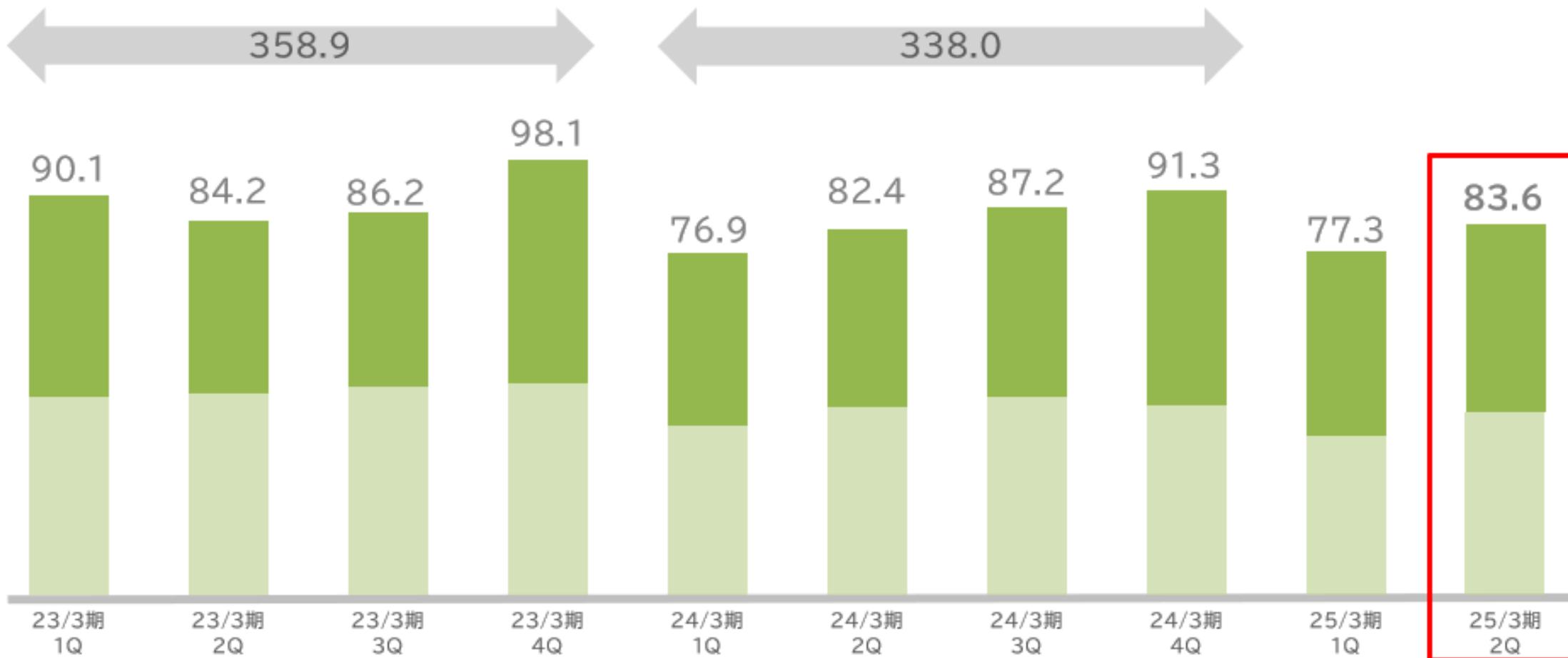


全社回線契約数推移

省令改正(2023年12月)の影響等による端末価格の高額化は進んだものの、前年同期並みの水準を堅持

■ 回線契約数(新規) ■ 回線契約数(機種変更)

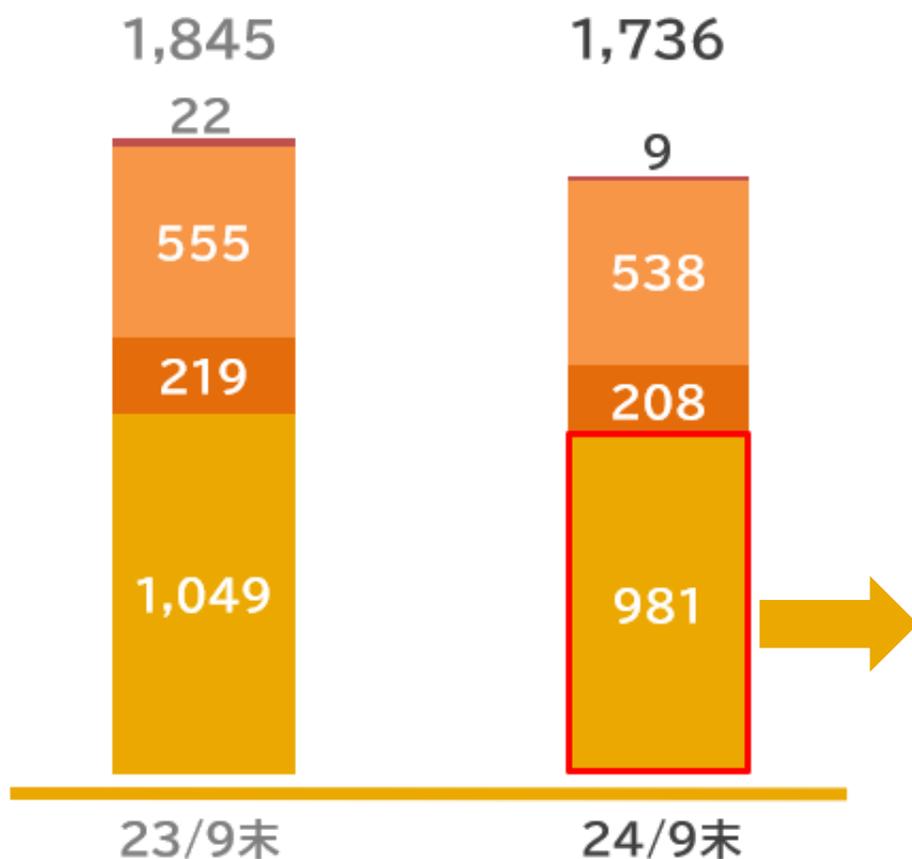
(単位:万回線)



全社販売拠点数推移

引き続き、当社判断による地域ごとの店舗配置の見直し、サブブランド店の統合等を実施

- キャリアショップ ■ 併売店等 ■ 量販店
- アクセサリーショップ・その他
(Smart Labo・UNiCASE・ECサイト等含む)



キャリアショップ数推移

	23/9末		24/9末		増減数	
	店舗数	内)直営店	店舗数	内)直営店	店舗数	内)直営店
docomo	356	208	344	207	▲ 12	▲ 1
au	318	80	283	71	▲ 35	▲ 9
SoftBank	300	41	291	38	▲ 9	▲ 3
Y!mobile	33	4	24	0	▲ 9	▲ 4
UQ mobile	8	5	5	2	▲ 3	▲ 3
楽天モバイル	34	27	34	27	0	0
計	1,049	365	981	345	▲ 68	▲ 20

コンシューマ事業 主要KPI推移

店舗運営の効率化により店舗あたりの来店客数は増加し収益改善

直営キャリアショップ
店舗あたり来店客数

121.6%



24/3期
上期

25/3期
上期

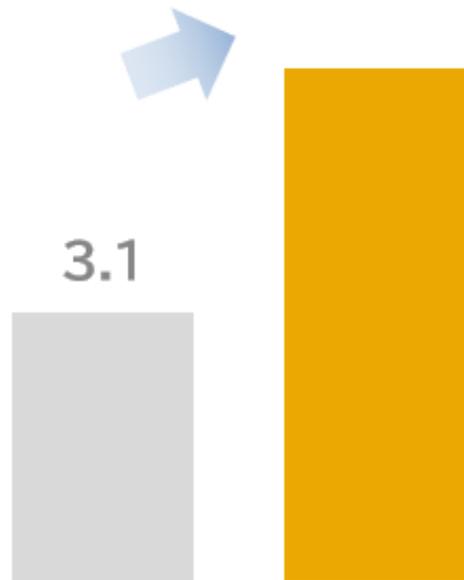
※docomo、au、SoftBankショップの合計値
(当社調べ)

対象店舗数拡大によるリモート対応件数の増加が生産性向上に寄与

キャリアショップ
リモート接客数

(単位:万件)

6.0



24/3期
上期

25/3期
上期

※当社指定のコールセンターにおける受電数

独自商材はセキュリティ商材中心に堅調に推移

当社独自商材
売上総利益

123.5%



24/3期
上期

25/3期
上期

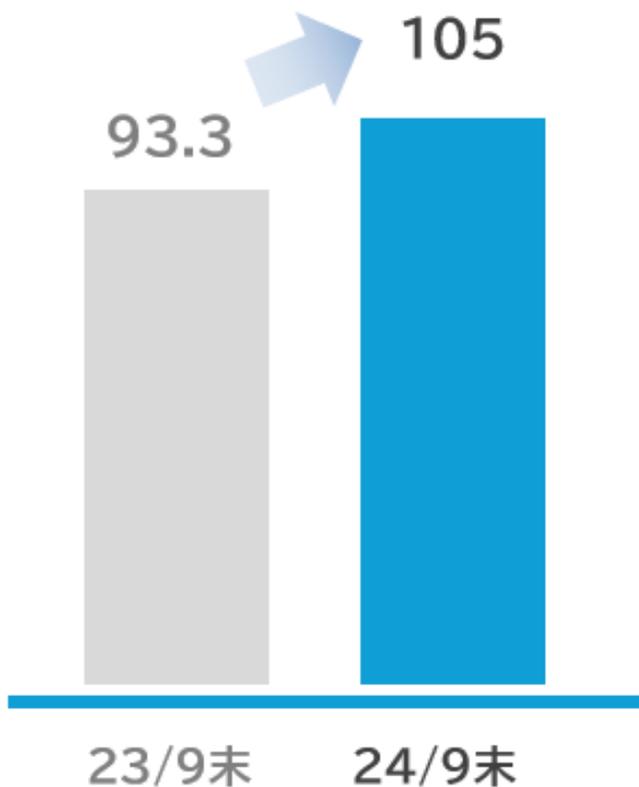
※当社独自商材…スマホアクセサリ、ガラスコーティング、セキュリティ商材など、通信キャリアの回線契約・端末販売以外のサービス・商材

法人事業 主要KPI推移

独自商材は引き続き堅調に推移

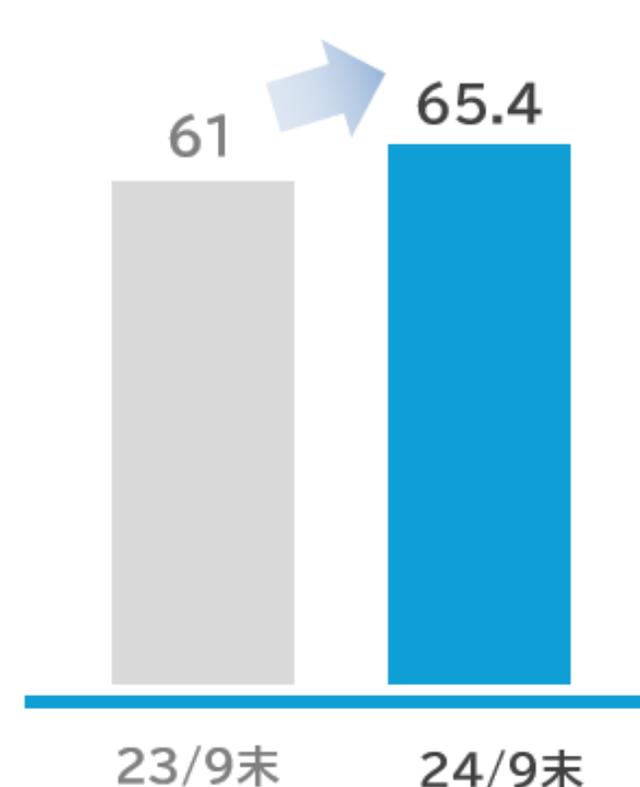
movino star
ID数

(単位:万ID)



ヘルプデスク
ID数

(単位:万ID)



TG光 累計回線数
(再卸含む)

109.4%



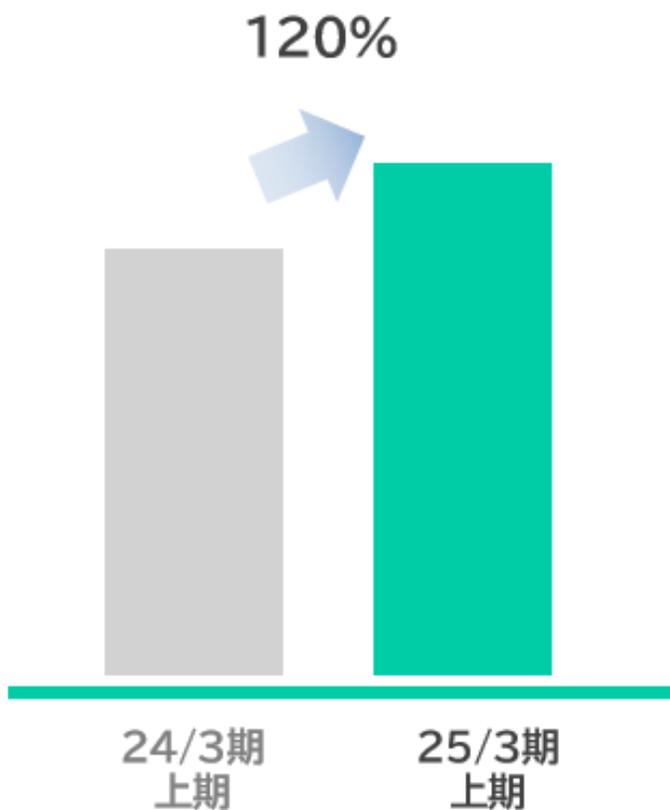
※movino star:法人向け通信回線一括管理サービス

※平日ヘルプデスク、セキュリティデスク(24時間365日
対応)ID数の合算値

地方創生・クオカード事業 主要KPI推移

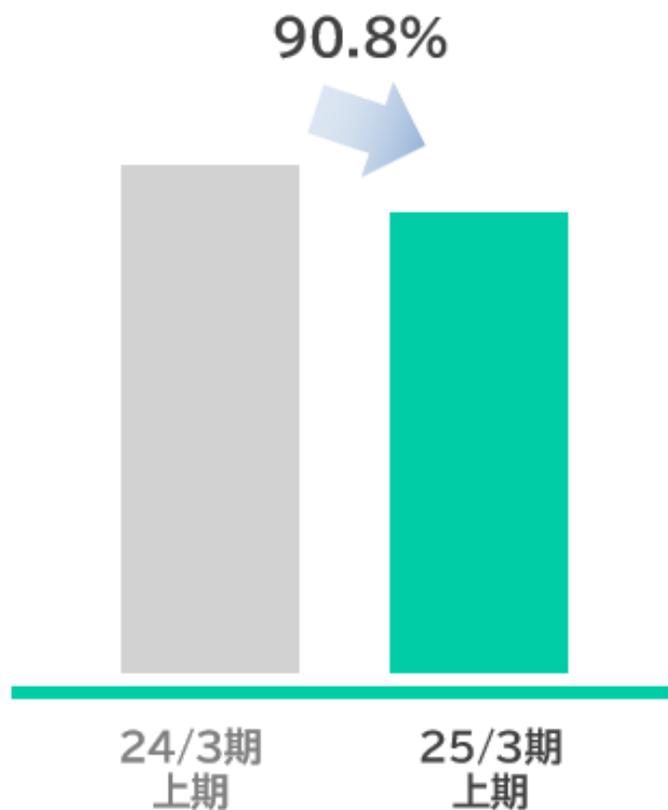
自治体等の案件数はグループ全体で増加傾向

地方創生事業
案件数



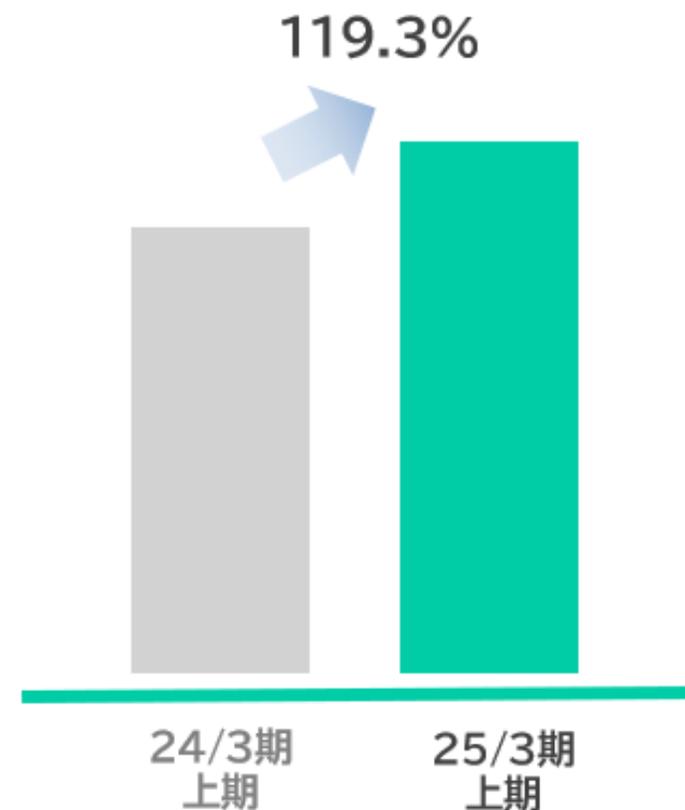
決済手段の多様化により低調デジタルギフトの取扱いは拡大

PIN・ギフトカード
取扱高



QUOカード・QUOカードPayの発行は順調に推移

QUOカード・QUOカードPay
発行高



※地方創生・クオカード事業、法人事業における自治体等(課・局単位)の案件受注数(納品ベース)合算

2.直近の取り組み

直近の取り組み

セグメント 中期経営計画 の各戦略	コンシューマ	法人	地方創生・ クオカード	その他
成長戦略	 <p>FEMTECH LAB そごう横浜店</p>		<p>FEMTECH LAB</p> <ul style="list-style-type: none"> ・阪急うめだ本店にPOP UP STORE 期間限定オープン ・そごう横浜店に2号店オープン 	
人財戦略	<p>「3Dメタバース」を活用した不登校支援”事業が第12回プラチナ大賞で、プラチナチャレンジング賞を受賞 (PCテクノロジー)</p>		<p>千葉県勝浦市における令和6年度「地域活性化起業人」の派遣受嘱</p> <p>那須塩原市「外国人向け発信型観光事業業務」を受託</p>	
DX戦略	<p>海外トラベルSIM「VOYAGEESIM」香港・マカオ・オーストラリア・ニュージーランドの新プラン発売開始</p>	<p>『DIRECT! EXTREME』クラウドストレージ連携機能を追加 (日本ワムネット)</p> <p>「GigaCC」 Microsoft Office for the web との連携による複数名での同時編集機能の提供を開始 (日本ワムネット)</p>	<p>法人向けデジタルギフトサービス「あっとギフト」 「第70回 インターナショナル プレミアム・インセンティブショー秋2024」へ出展</p>	<p>「カスタマーハラスメントに対する方針」を策定</p> <p>「DEIB推進方針」を策定</p>  <p>あっとギフト</p>
財務戦略	 <p>VOYAGEESIM</p>		<p>「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」企業リスト掲載(日経新聞)</p>	

各取り組みの詳細は当社コーポレートサイト掲載のリリースをご覧ください。: <https://www.t-gaia.co.jp/corp/>

「FEMTECH LAB(フェムテックラボ)」2号店 そごう横浜店にオープン

すべての女性の悩みに寄り添い、課題解決につながるサロン型フェムテックSTOREをさらに拡大

FEMTECH LAB そごう横浜店(2号店)

- オープン日: 2024年10月11日(金)
- 場所: そごう横浜店4階ウェルビーライフ
- 営業時間: 10:00~20:00



FEMTECH LABの特徴

- PMS・月経、妊活、産後ケア、更年期、婦人科系疾患、セクシャルウェルネスなど幅広い女性の健康課題解決を目指した商品を取り扱い
- サロン型店舗では、製品を試せるカウンターや、お客様が人目を気にせず悩み相談できるスペースを設置

「わたしの温度®」の販売開始

株式会社NTTドコモがdocomo selectで販売している、TOPPANエッジ株式会社のフェムテックIoTサービス「わたしの温度®デバイス」および「わたしの温度®専用ナイトブラ」を2024年10月11日(金)より販売開始

【特徴】

寝ている間に女性特有の高温期と低温期の周期を把握することが可能

【目的】

健康管理だけでなく、妊活タイミング予測の際の身体的・精神的な負荷の軽減、ダイエットに適した時期やむくみやすい時期の予測による美容対策など



わたしの温度®デバイス

わたしの温度®専用アプリ

わたしの温度®専用ナイトブラ

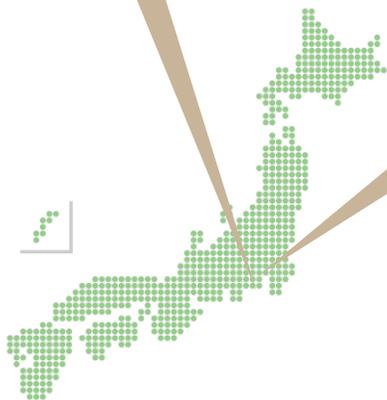
アトレ恵比寿店(1号店)

2023年11月22日(水)オープン



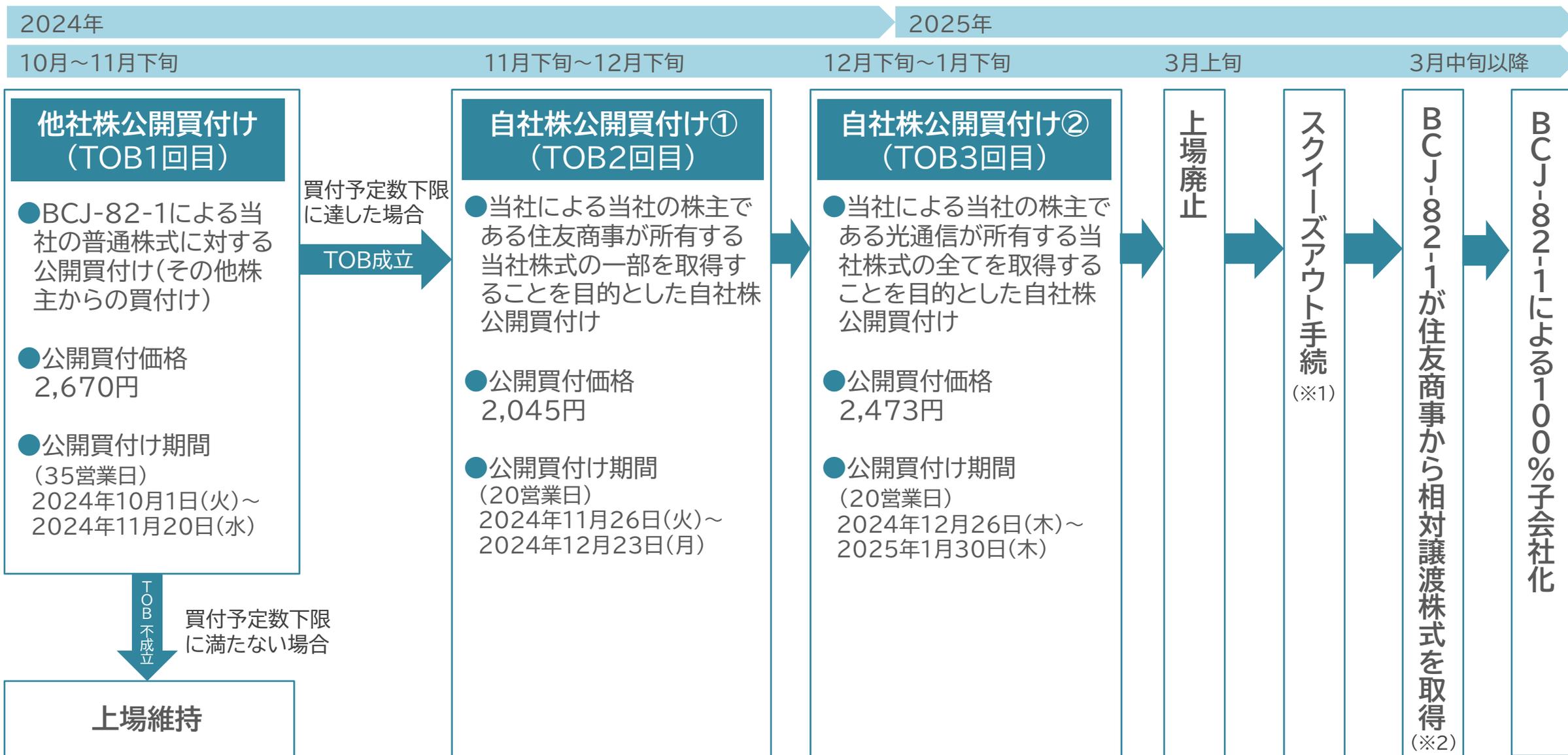
オンラインストア

<https://femtechlab-online.com/>



3. 株式会社BCJ-82-1による 当社株式に対する公開買付け

スケジュール



(※1)本公開買付けが成立したものの、公開買付者が当社株式の全て(ただし、当社が所有する自己株式、本不応募合意株式(住友商事)及び本不応募合意株式(光通信グループ)を除く)を取得できていない場合に行う、当社の株主を公開買付者及び住友商事のみとするための一連の手続

(※2)BCJ-82-1が住友商事から応募合意株式を除く当社株式の全てを相対で譲り受けることで当社を公開買付者の完全子会社にする手続

4. 參考資料



TGビジョン ～わたしたちの目指す姿～

- 新たなコミュニケーションの提案を通じ、お客様に感動・喜び・安心を提供します。

TGミッション ～わたしたちの使命～

- 社員とその家族を大切にし、働く喜びを実感できる企業であり続けます。
- ビジネスパートナー・地域社会・株主と強い信頼関係を築き、ともに発展し続けます。
- リーディングカンパニーとして、変化を先取りし、新たなビジネスに挑戦し続けます。

TGアクション ～わたしたちの行動指針～

- 「ありがとう」を超えるサービスを追求します。
- 情熱とスピード感を持ち、積極果敢に挑戦します。
- コミュニケーションを大切にし、風通しの良い職場をつくります。
- 多様性を尊重し、最高のチームワークを実現します。
- プロフェッショナルとして日々の自己研鑽に努めます。
- いかなるときも高い倫理観に基づき誠実に行動し、コンプライアンスを徹底します。

会社概要

- 本社所在地 東京都渋谷区恵比寿4-1-18 恵比寿ネオナート 14～18階
- 資本金 3,154百万円
- 設立 1992年2月
- 従業員数 5,279名(連結)
- 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
- 主要株主 住友商事(株) 41.8%(議決権比率)

(2024年9月末現在)



沿革

- 1992年 2月 三井物産(株)が三井物産情報通信(株)を設立
 - 1994年 3月 三菱商事(株)が(株)エム・シー・テレネットを設立
 - 1995年 6月 住友商事(株)が住商テレメイト(株)を設立
 - 2001年 4月 三井物産情報通信(株)が物産テレコム(株)、(株)物産テレコム関西と合併し、三井物産テレパーク(株)を設立
 - 2001年 7月 住商テレメイト(株)、(株)エム・シー・テレネットが合併し、(株)エム・エス・コミュニケーションズ設立
 - 2004年 10月 三井物産テレパーク(株)、商号を(株)テレパークに変更
 - 2008年 10月 (株)テレパークと(株)エム・エス・コミュニケーションズの対等合併により、(株)ティーガイアとなる
 - 2009年 6月 東京都渋谷区に本店を移転
 - 2017年 12月 (株)クオカードを完全子会社化
 - 2020年 11月 (株)富士通パーソナルズの携帯電話等端末事業を新設分割により承継するパーソナルズ仕業分割準備(株)を完全子会社化し、同社の商号を(株)TFモバイルソリューションズに変更(2021年2月に吸収合併)
同社子会社((株)ティーガイアリテールサービス)を完全子会社化(2022年4月に吸収合併)
-

子会社一覧

事業セグメント別50音順

株式会社ユニケース

スマホアクセサリ専門店・ECサイトの運営

インフィニティコミュニケーション株式会社

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

PCテクノロジー株式会社

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

株式会社クオカード

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

株式会社TGファーム

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

株式会社TGソリューションズ

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

日本ワムネット株式会社

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

株式会社TGパワー

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

T-Gaia Asia Pacific Pte. Ltd.

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

■ コンシューマ事業

■ 法人事業

■ 地方創生・クオカード事業



中期経営計画

(2025年3月期～2027年3月期)

株式会社ティーガイア

中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)資料は当社ウェブサイトよりご確認いただけます。

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

2025年3月期 全社連結業績予想

コンシューマ事業の伸長と法人事業の復調等を見込む
カード退蔵益は発行額増加により、前期比増を見込む
希望退職募集の一時費用(特別損失約17億円)を見込む

(単位:億円)	24/3期 通期実績	25/3期 通期計画	前期比
売上高	4,489.5	4,184.0	93.2%
売上総利益	747.5	756.0	101.1%
販管費	667.0	668.0	100.2%
営業利益	80.5	88.0	109.3%
営業外損益 (カード退蔵益他)	43.4	55.0	126.8%
経常利益	123.9	143.0	115.4%
純利益	70.1	80.0	114.1%

純利益:親会社株主に帰属する当期純利益

2025年3月期 セグメント別業績予想

コンシューマ事業は引き続き堅調、法人事業は増益。地方創生・クオカード事業はシステム投資等により減益を見込む

(単位:億円)	コンシューマ事業			法人事業			地方創生・クオカード事業		
	24/3期 実績 ^{※1}	25/3期 計画	前期比	24/3期 実績 ^{※1}	25/3期 計画	前期比	24/3期 実績 ^{※1}	25/3期 計画	前期比
売上高	3,878.2	3,498.0	90.2%	437.1	458.0	104.8%	218.7	254.0	116.1%
売上総利益	585.2	575.0	98.3%	122.2	134.0	109.6%	47.0	57.0	121.3%
営業利益	73.0	75.0 ^{※2}	102.7%	15.0	22.4 ^{※2}	148.6%	▲ 6.1	▲14.5 ^{※2}	—
純利益	43.5	47.6	109.3%	▲ 0.7	12.5	—	26.3	25.7	97.7%

※1 2024年3月期実績は、新セグメントにて再集計した結果を表示しております。(売上高はセグメント調整前の参考値。)

※2 2025年3月期よりコーポレート部門の賦課経費負担を見直しました。計画値には次の影響が含まれております。

コンシューマ事業: +約7億円、法人事業: ▲約6億円、地方創生・クオカード事業: ▲約4億円

※3 希望退職募集に伴う一時費用は、非表示の「その他」セグメントに含めております。

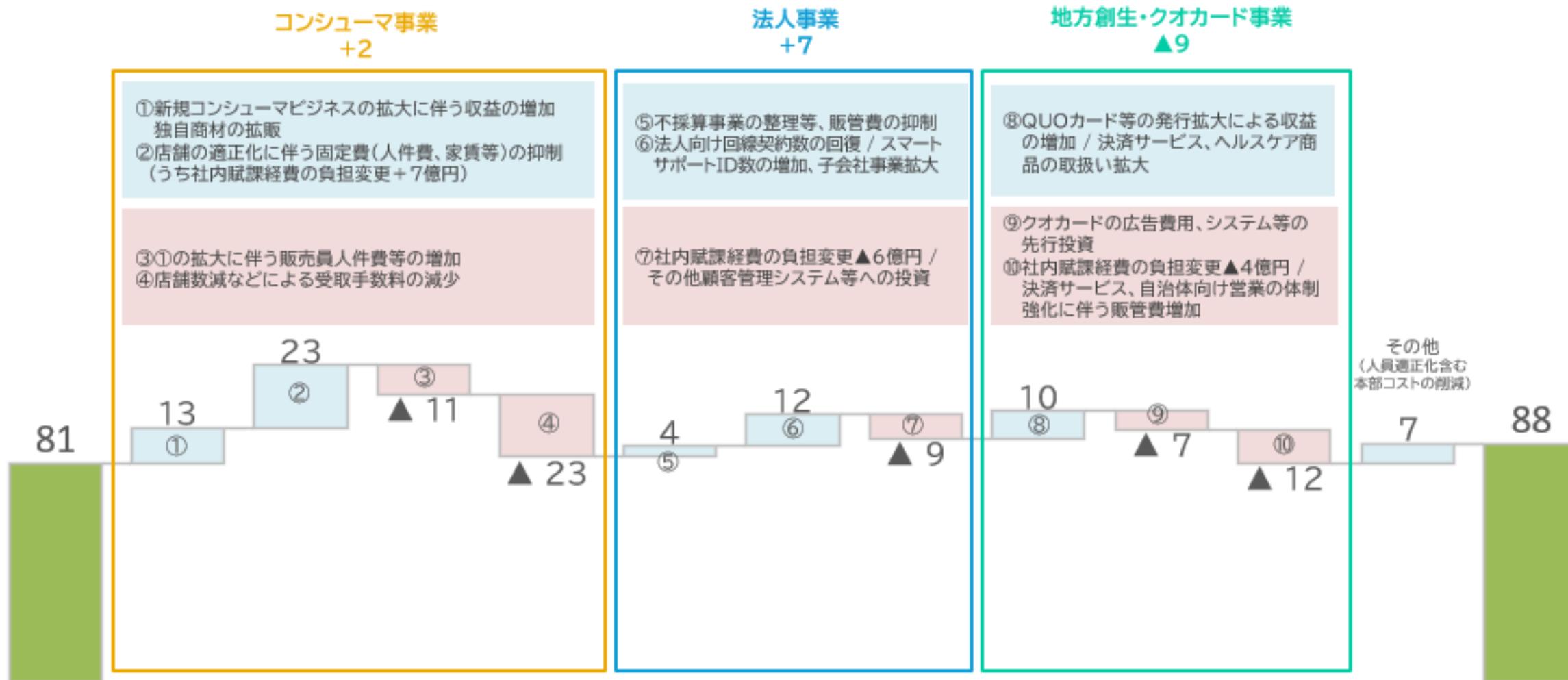
2025年3月期 全社連結業績予想(増減理由)

営業利益 前期比増減

※2024年3月期実績は新セグメントに組み替えて比較

■ 営業利益の増加 ■ 営業利益の減少 ■ 営業利益

(単位:億円)



(参考)主要財務指標の推移

通期 (単位:%)	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
自己資本比率	22.8%	26.1%	30.4%	27.4%	29.2%	30.2%	31.2%
自己資本当期純利益率 (ROE)	30.9%	33.3%	24.8%	21.9%	15.7%	11.0%	9.2%
投下資本利益率 (ROIC) ^{※3}	21.6%	29.3%	25.0%	18.9% ^{※1}	12.1%	9.2%	10.6%
売上高営業利益率	2.6%	2.9%	2.9%	3.3% ^{※2}	2.2%	1.5%	1.8%
純資産配当率 (DOE)	9.3%	10.0%	8.2%	7.0%	6.2%	5.8%	5.5%

※1 21/3期は、新型コロナの影響に備えた資金の確保と大型M&Aのための長期借入により、負債増。

※2 22/3期から適用となった会計基準の変更を21/3期に遡求適用しております。

※3 カード退蔵益を含めて計算しております。

サステナビリティに関わる取り組み

ティーガイアグループサステナビリティ方針

サステナビリティ基本方針

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

サステナビリティ方針体系



※1 2024年8月に「ティーガイアグループ人権方針」の趣旨に基づき「ティーガイアグループ顧客ハラスメントに対する方針」を策定しました。

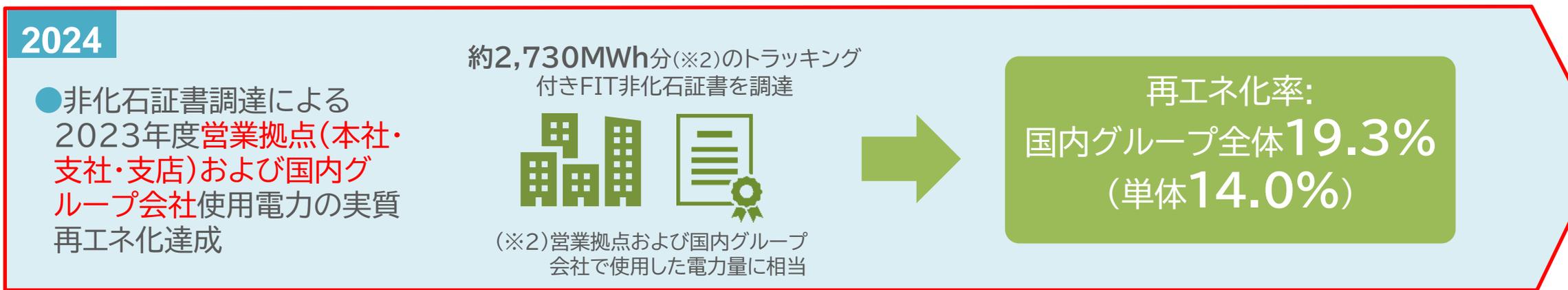
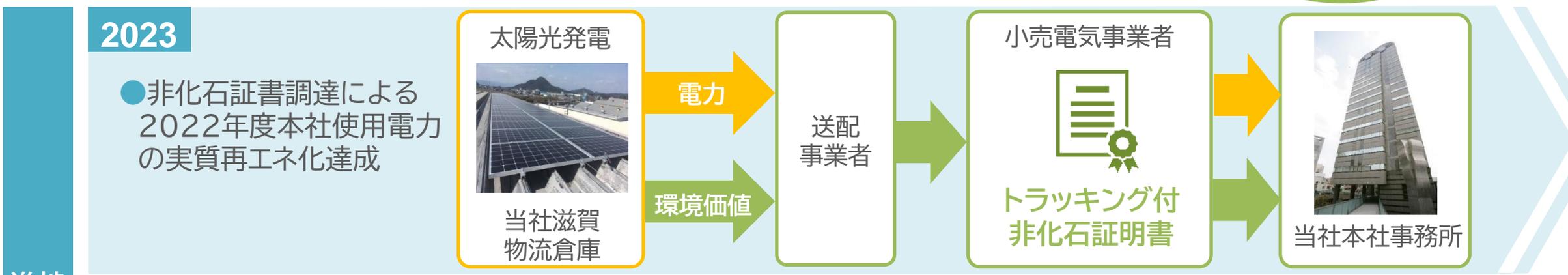
※2 2024年10月に従来の「D&I方針」から「DEIB推進方針」にフェーズアップさせました。

各方針・ガイドラインの内容の詳細は当社ウェブサイトよりご確認ください。

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

サステナビリティに関わる取り組み

カーボンニュートラル目標



サステナビリティに関わる取り組み

社外への賛同・参加

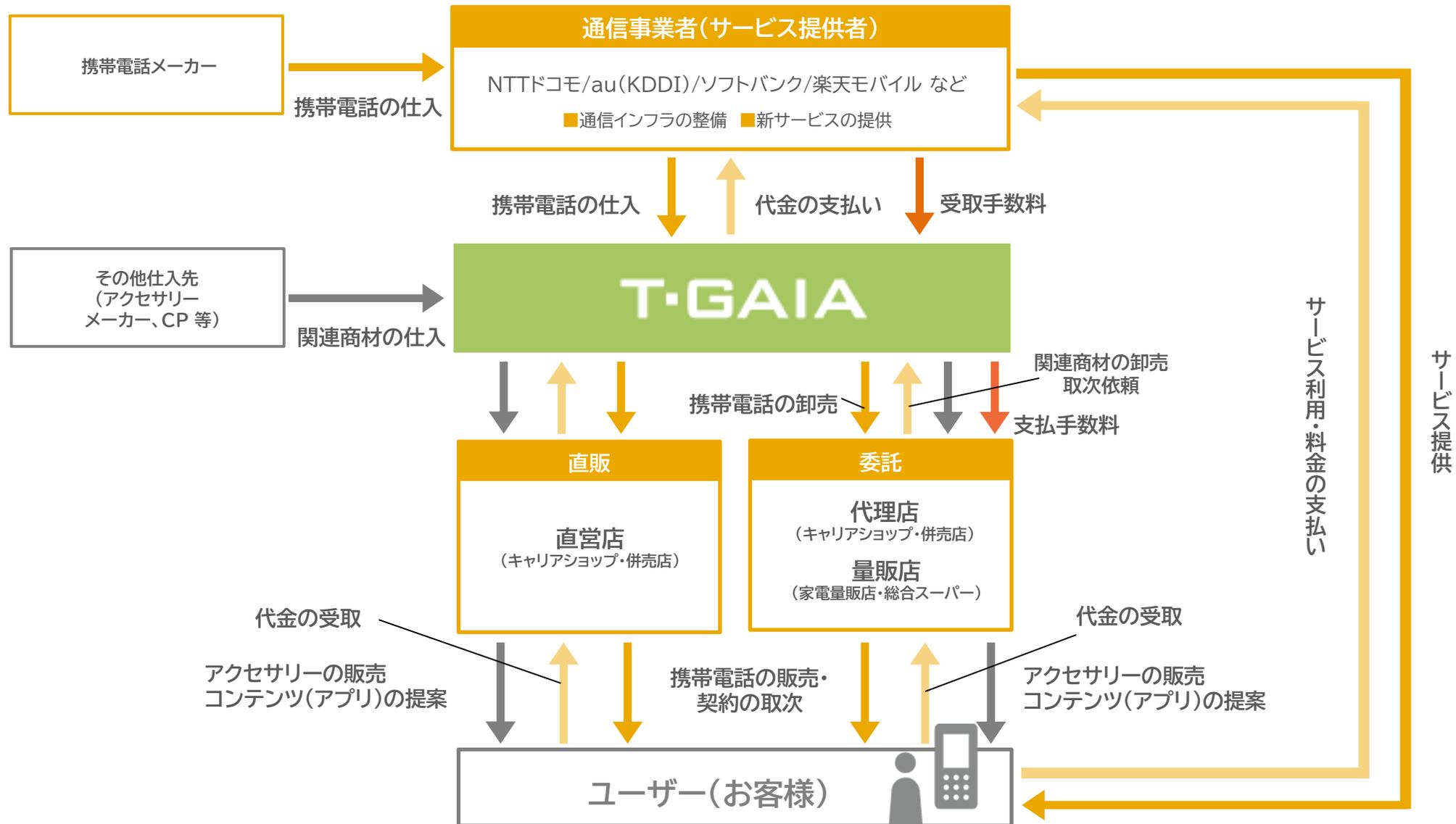
- ✓ 気候関連財務情報開示タスクフォース
- ✓ TCFDコンソーシアム
- ✓ 気候変動イニシアティブ
- ✓ 国連グローバル・コンパクト
- ✓ 再エネ100宣言RE Action
- ✓ Business for Marriage Equality

社外からの評価

- ✓ プラチナくるみんプラス
- ✓ D&I Award 3年連続最高位認定取得
- ✓ PRIDE指標 3年連続ゴールド受賞
- ✓ スポーツエールカンパニー2024 「ブロンズ認定」
- ✓ えるぼし
- ✓ 健康経営優良法人 6年連続認定
- ✓ CDP マネジメントレベル「B」認定
- ✓ EcoVadis コミットメント・バッジ獲得
- ✓ DX認定

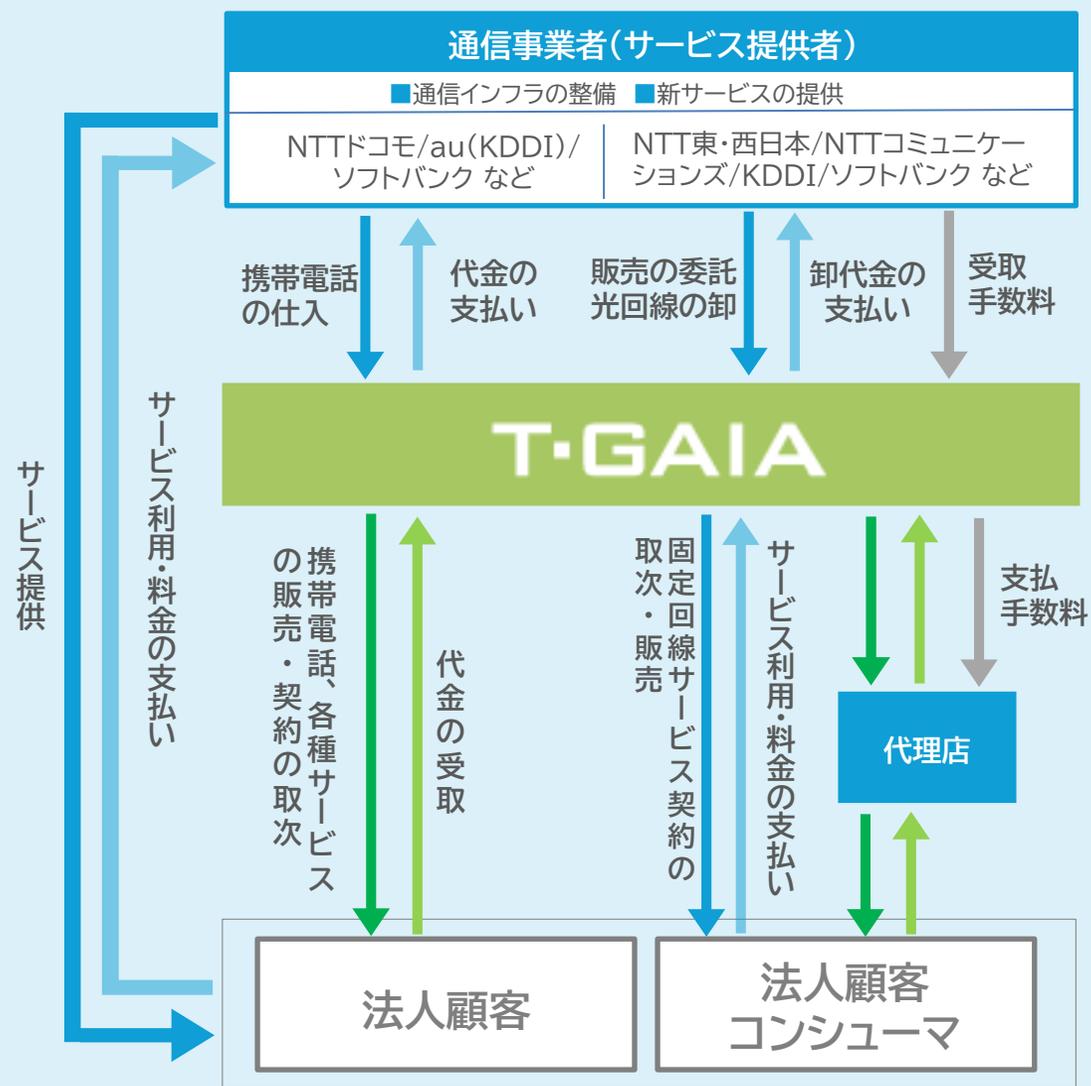


ビジネスモデル① コンシューマ事業



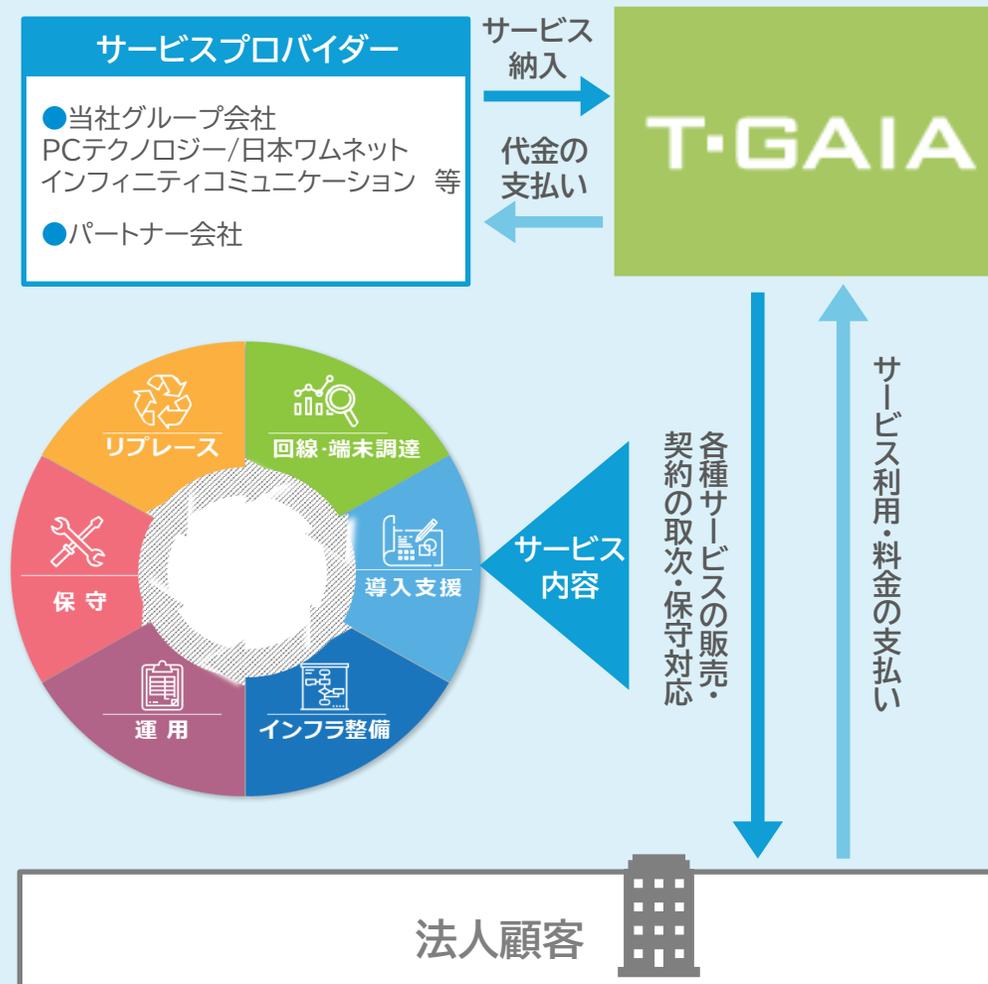
ビジネスモデル② 法人事業

携帯電話販売（法人顧客向け）
固定回線サービス販売事業（法人・コンシューマ顧客向け）

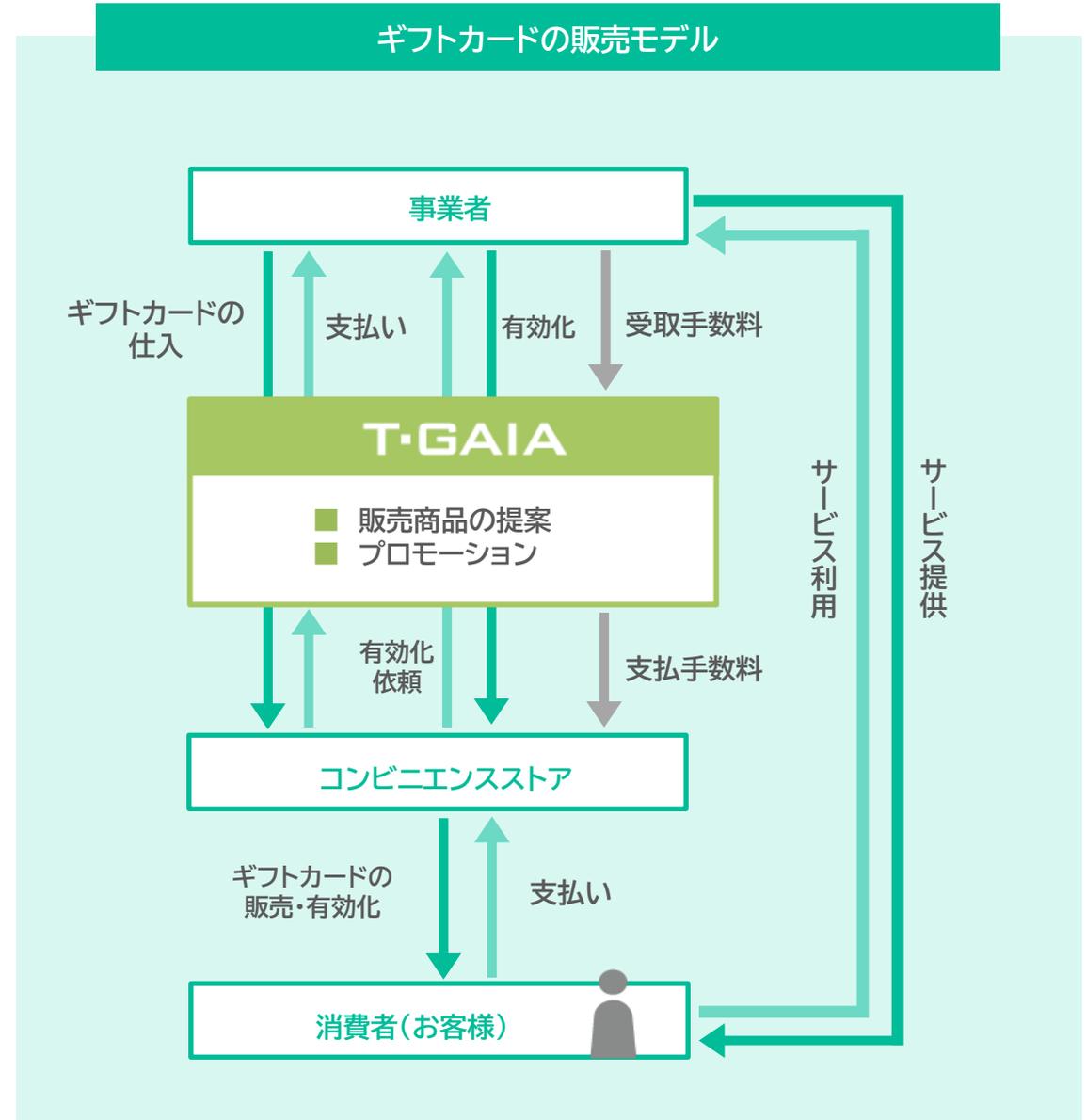
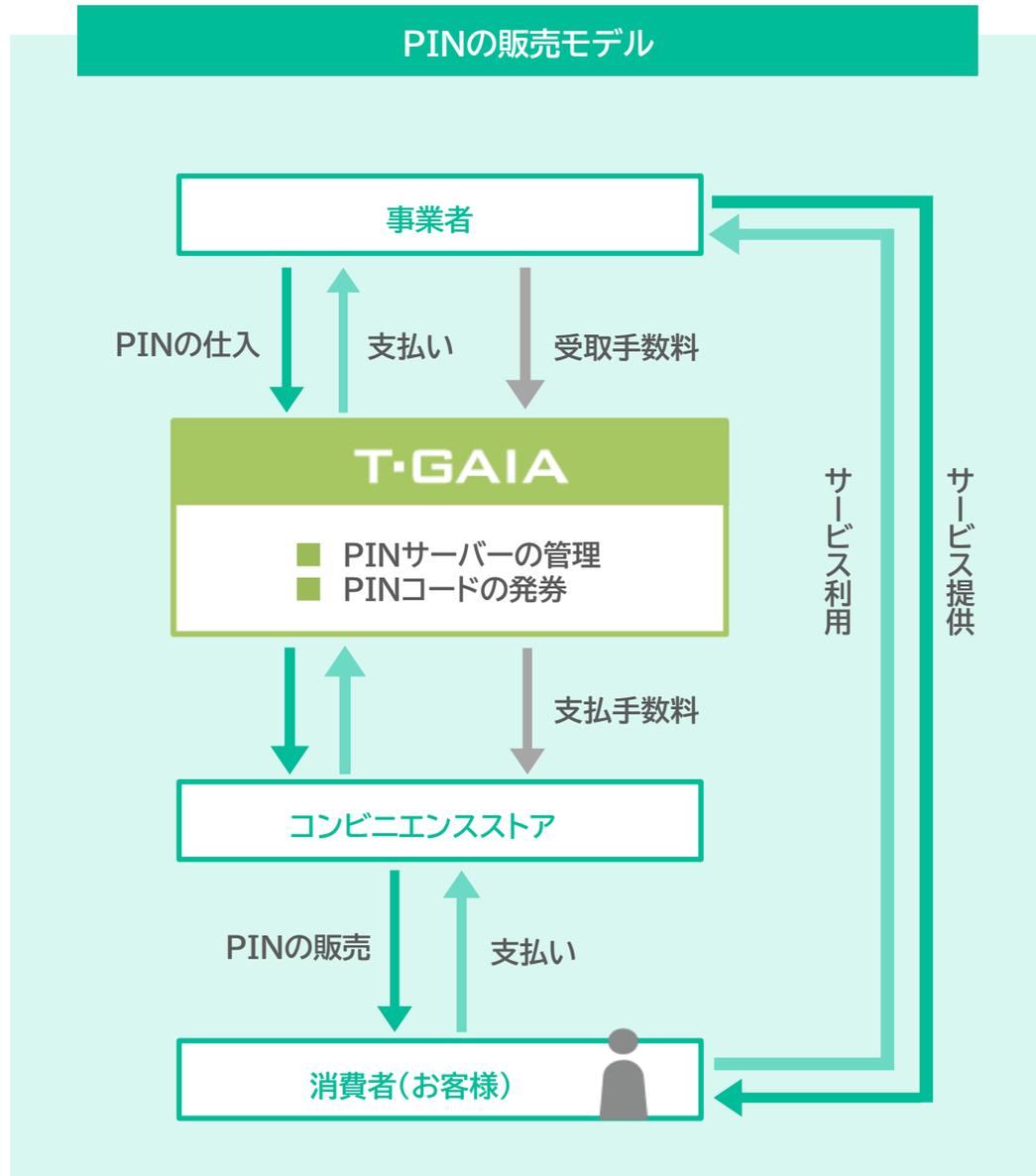


LCM（法人顧客・自治体向け）

※LCM:Life Cycle Management

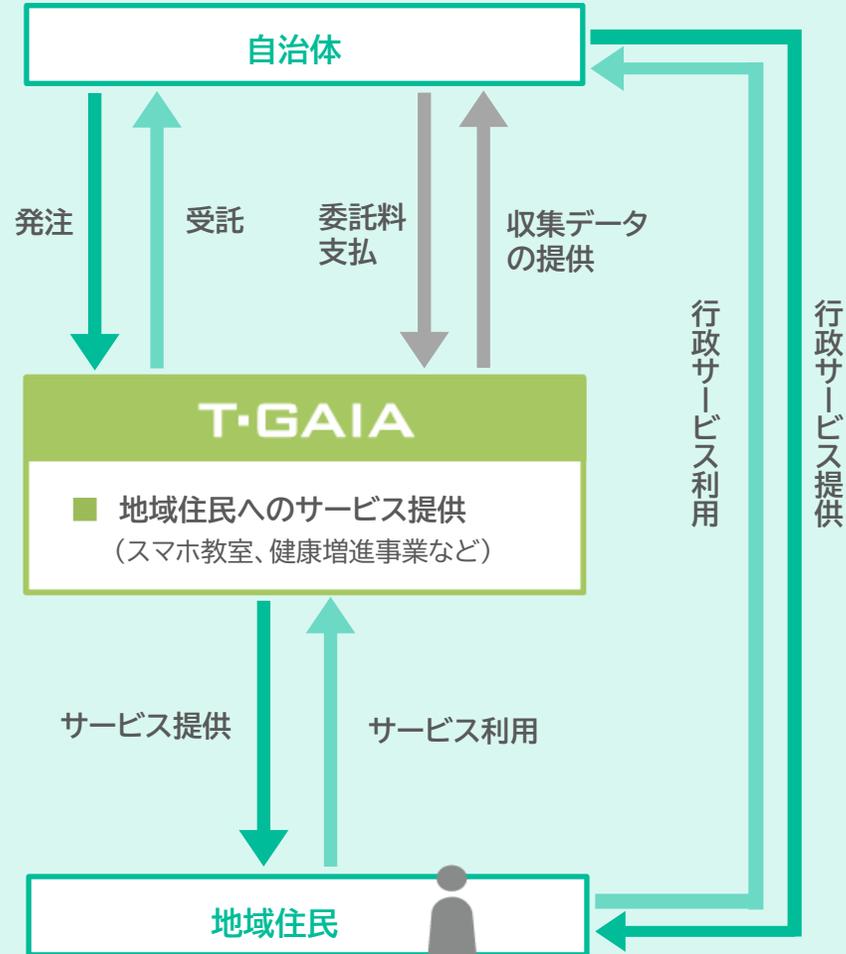


ビジネスモデル③ 地方創生・クオカード事業(決済サービス)

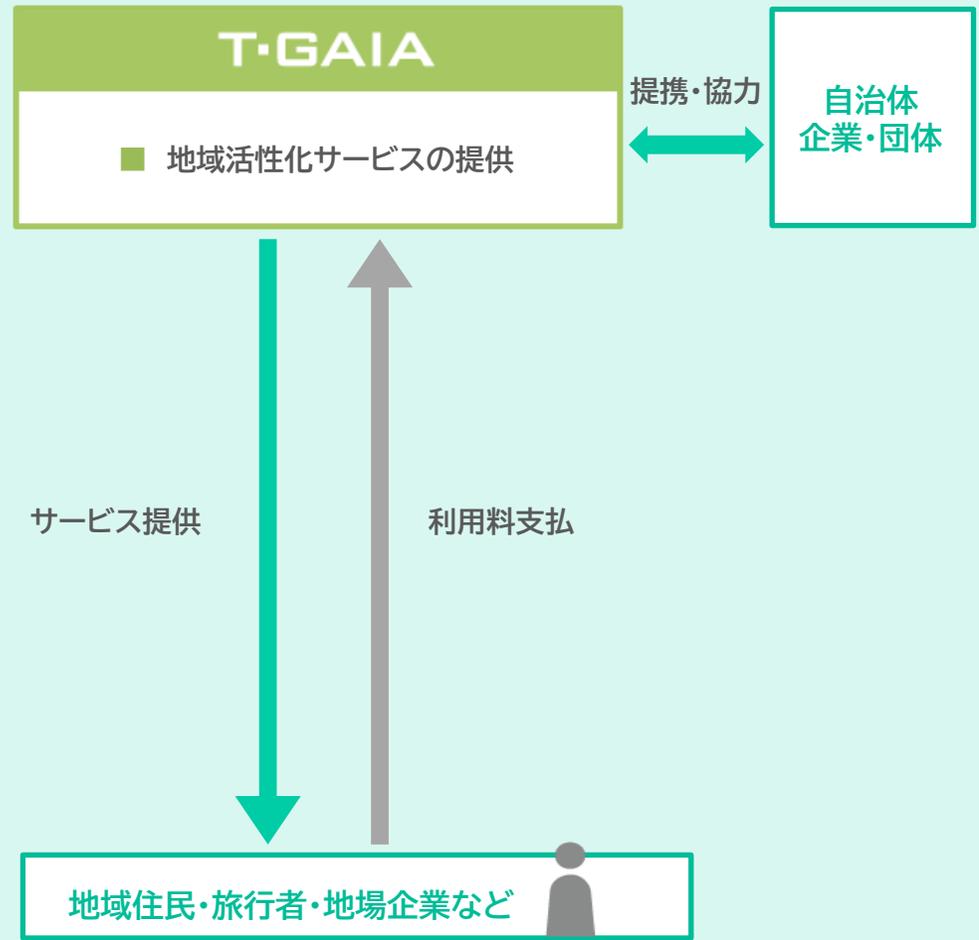


ビジネスモデル④ 地方創生・クオカード事業(地方創生)

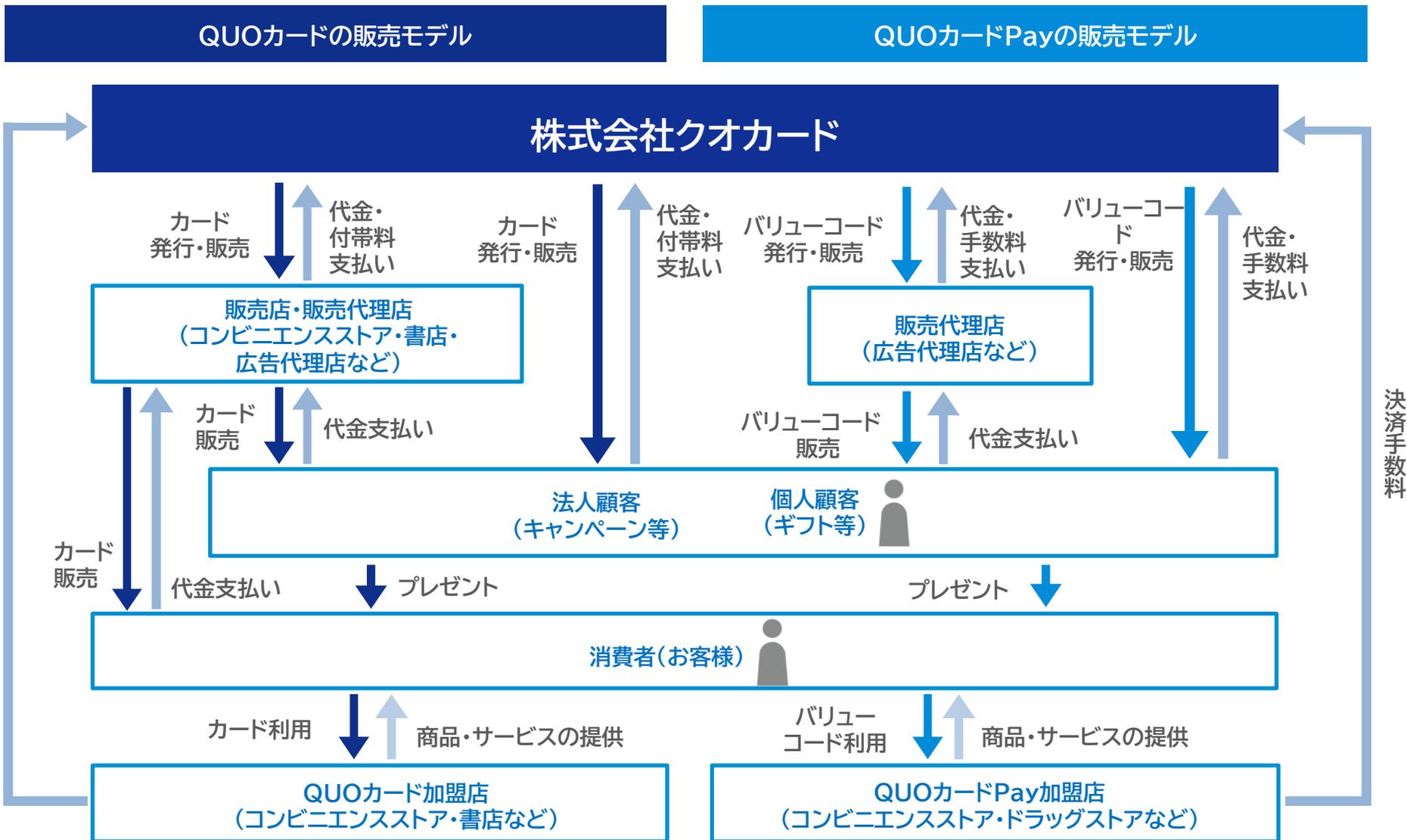
自治体連携モデル



地方創生事業モデル



ビジネスモデル⑤ 地方創生・クオカード事業(クオカード)





T·GAIA

未来を拓く、明日への飛躍