



T・GAIA

**2021年3月期
決算説明資料**

2021年5月7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及び考えに基づきなされたものであります。

実際の業績は、さまざまな要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

実際の業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他の関連する規制の動向、訴訟における不利な判決等がありますが、これらに限定されるものではありません。

目次

I 2021年3月期 連結決算概要

全社	P.4
モバイル事業	P.10
ソリューション事業	P.13
決済サービス事業他	P.16

II 2022年3月期 業績予想および取り組み

全社	P.19
モバイル事業	P.28
ソリューション事業	P.30
決済サービス事業他	P.36

III 中期経営計画 P.40

IV 参考資料 P.59

2021年3月期 連結決算概要

2021年3月期 連結決算概要（累計期間）



(単位：億円)	20/3期 (累計)	21/3期 (累計)	前期比
売上高 <TFM分除<前年同期比※1>	4,741.5	4,508.6	95.1% <88.5%>
売上総利益 (売上総利益率)	673.1 ^{※3} (14.2%)	699.3 (15.5%)	103.9% (+1.3p)
販管費	535.9 ^{※3}	558.8	104.3%
営業利益 (営業利益率)	137.2 (2.9%)	140.5 (3.1%)	102.4% (+0.2p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	54.6	57.5	105.2%
経常利益	191.9	198.0	103.2%
純利益 ^{※2}	126.2	130.4	103.3%
販売台数(万台) <TFM分除<前年同期比※1>	370.7	357.7	96.5% <89.3%>

21/3期 通期計画	達成率 <TFM分除< 達成率※1>
4,510.0	100.0% <93.1%>
646.0 (14.3%)	108.3%
519.0	107.7%
127.0 (2.8%)	110.6%
59.0	97.5%
186.0	106.5%
125.0	104.3%

※1.TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ
 ※2.純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益
 ※3.21/3期より実施した科目変更を20/3期へ
 遡及適用しております（5.9億円 販管費→売上原価）

純利益で通期計画を達成（104%）、前期比でも増益（103%）

2021年3月期 連結決算概要（会計期間）



(単位：億円)	1Q			2Q			3Q			4Q		
	20/3期	21/3期	前年同期比	20/3期	21/3期	前年同期比	20/3期	21/3期	前年同期比	20/3期	21/3期	前年同期比
売上高	1,179.8	829.5	70.3%	1,265.6	994.4	78.6%	1,104.0	1,281.2	116.0% <104.3%> ※1	1,191.9	1,403.3	117.7% <102.5%> ※1
売上総利益 (売上総利益率)	165.0 (14.0%)	140.2 (16.9%)	85.0% (+2.9p)	176.8 (14.0%)	160.3 (16.1%)	90.7% (+2.1p)	156.0 (14.1%)	183.3 (14.3%)	117.5% (+0.2p)	175.1 (14.7%) ※3	215.3 (15.3%)	123.0% (+0.7p)
販管費	136.1	117.2	86.1%	136.0	127.2	93.5%	131.8	154.1	117.0%	131.8 ※3	160.1	121.5%
営業利益 (営業利益率)	28.8 (2.4%)	22.9 (2.8%)	79.6% (+0.4p)	40.7 (3.2%)	33.1 (3.3%)	81.3% (+0.1p)	24.2 (2.2%)	29.1 (2.3%)	120.3% (+0.1p)	43.3 (3.6%)	55.2 (3.9%)	127.3% (+0.3p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	26.3	27.3	104.0%	7.9	10.3	130.5%	9.8	13.1	133.2%	10.5	6.6	63.0%
経常利益	55.1	50.3	91.3%	48.7	43.4	89.3%	34.0	42.2	124.0%	53.9	61.9	114.7%
純利益※2	37.0	33.9	91.7%	32.8	30.1	91.7%	22.9	30.2	131.7%	33.3	36.0	108.1%
販売台数 (万台)	91.3	58.6	64.2%	98.3	83.7	85.2%	85.0	98.0	115.2% <103.9%> ※1	95.9	117.3	122.3% <104.7%> ※1

※1.TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ分除く前年同期比

※2.純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

※3.21/3期より実施した科目変更を20/3期へ遡及適用しております(5.9億円 販管費→売上原価)

● 今期4Q（21年1～3月）：

モバイル事業、ソリューション事業の年度末商戦好調

非連結子会社等で、一過性の損失を計上するも

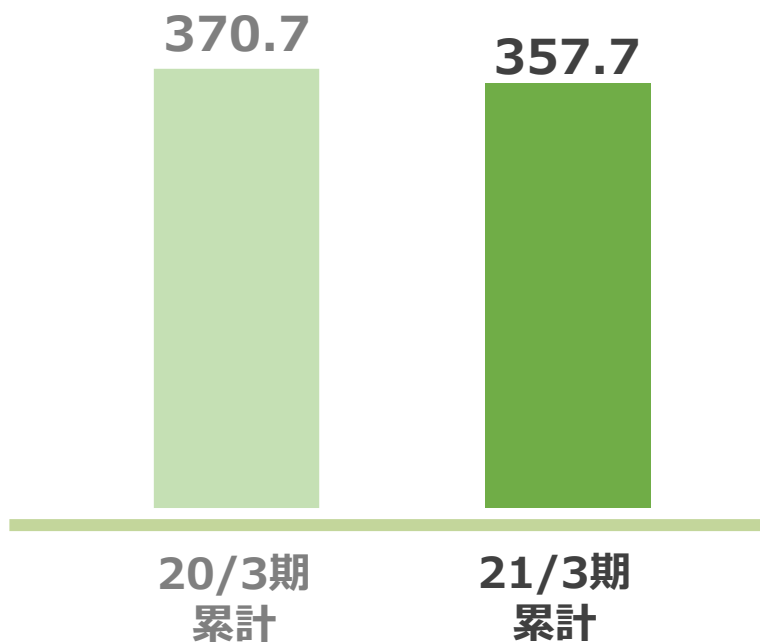
売上・利益のすべてが前期を上回る

全社販売台数



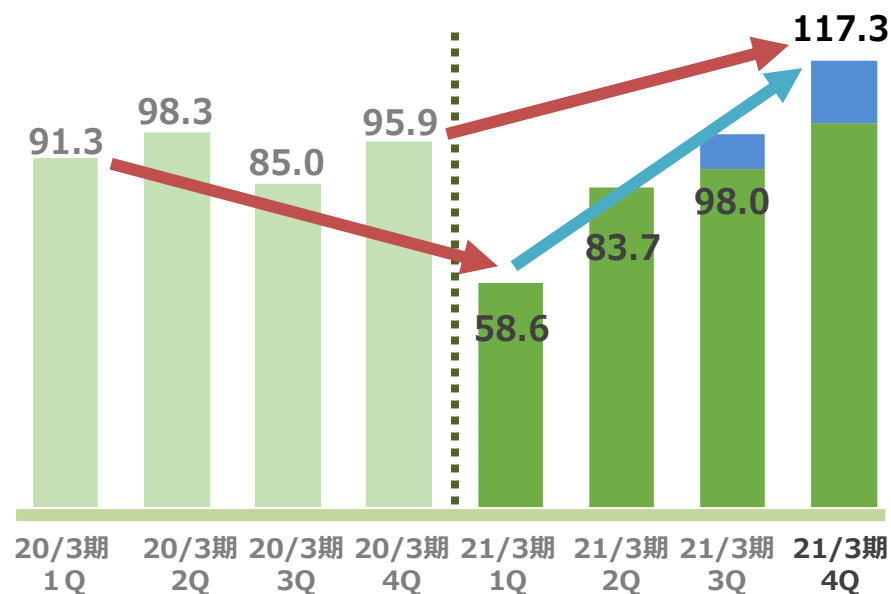
携帯電話等販売台数

■ 販売台数 ※ Wi-Fi 専用端末、MVNO含む
(万台)



携帯電話等販売台数 推移

■ 販売台数 ■ 販売台数 (TFM11月～)
(万台) ※ Wi-Fi 専用端末、MVNO含む



販売台数は1Q会計期間以降堅調に増加 TFM子会社化^{※1}も貢献

※1：株式会社TFモバイルソリューションズ 2月に吸収合併

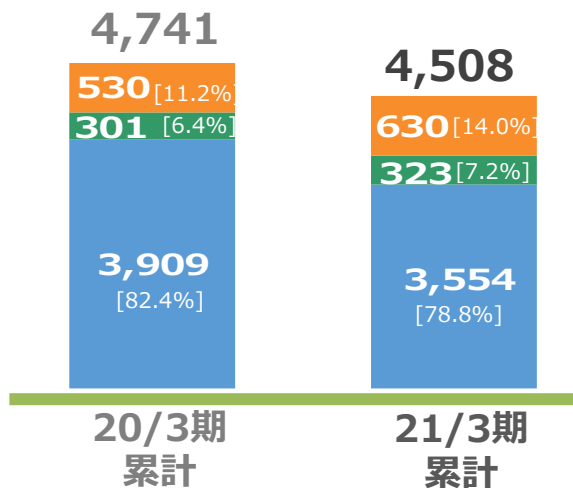
連結売上高・営業利益・純利益



■ モバイル事業 ■ ソリューション事業 ■ 決済サービス事業他 ※ [] 内の数値はセグメント別構成比

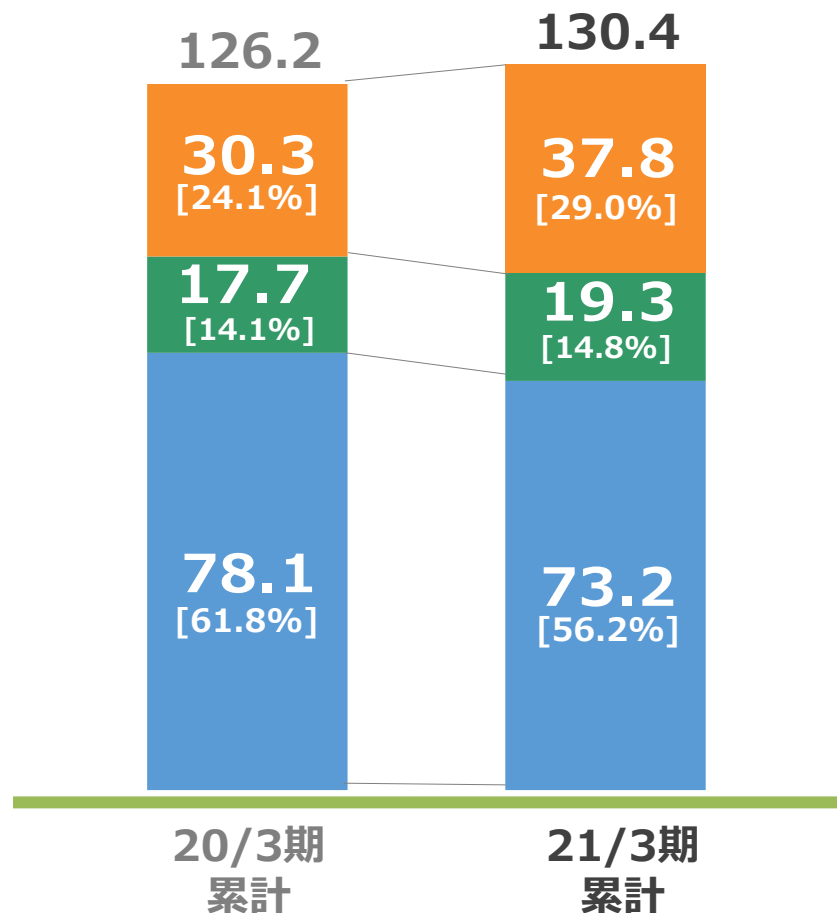
売上高

(億円)



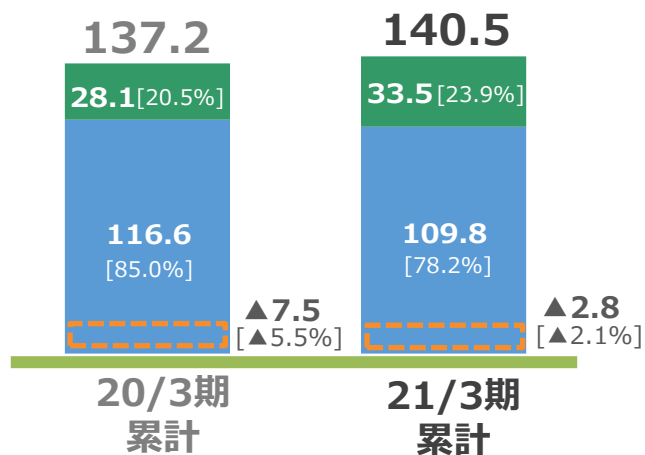
純利益

(億円)



営業利益

(億円)





全社

- オフィス統合（2021年2～5月）
- システム統合を2022年3月期上期に予定
- PMIは予定通り進行中



モバイル事業

- 店舗運営・人財育成ノウハウの共有
- 人財交流
- 当社独自商材を旧TFM店舗で販売



ソリューション事業

- 富士通グループ企業への販売・提案、協業
- 旧TFMのパートナー企業への当社商品・サービスの拡大
- 営業ノウハウ・取り扱い商材の共有
- 2022年3月期上期に組織を一体化

2021年2月に吸収合併

シナジー効果の最大化に向けて取り組む

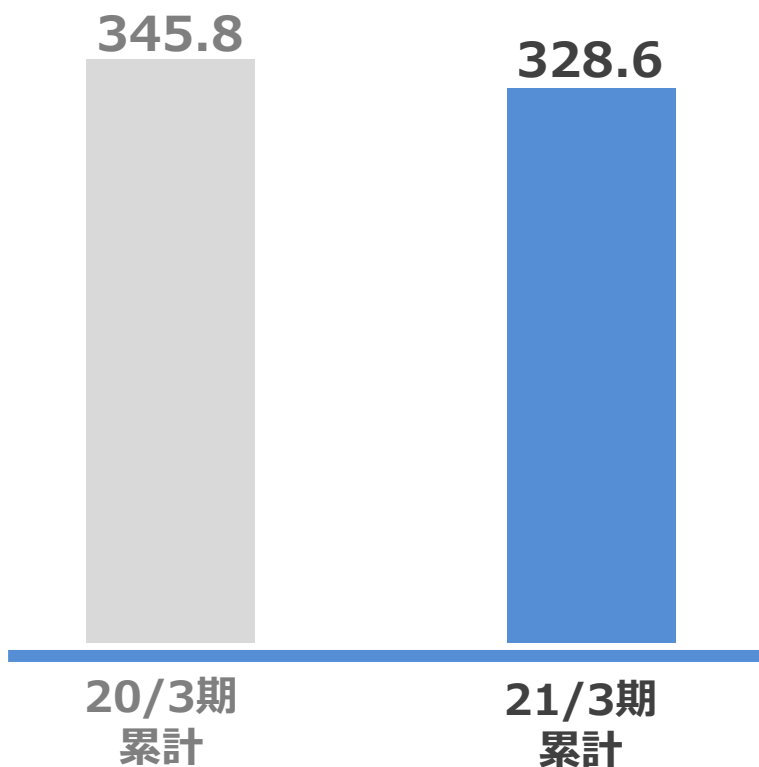
2021年3月期 連結決算概要
モバイル事業

モバイル事業 セグメント業績



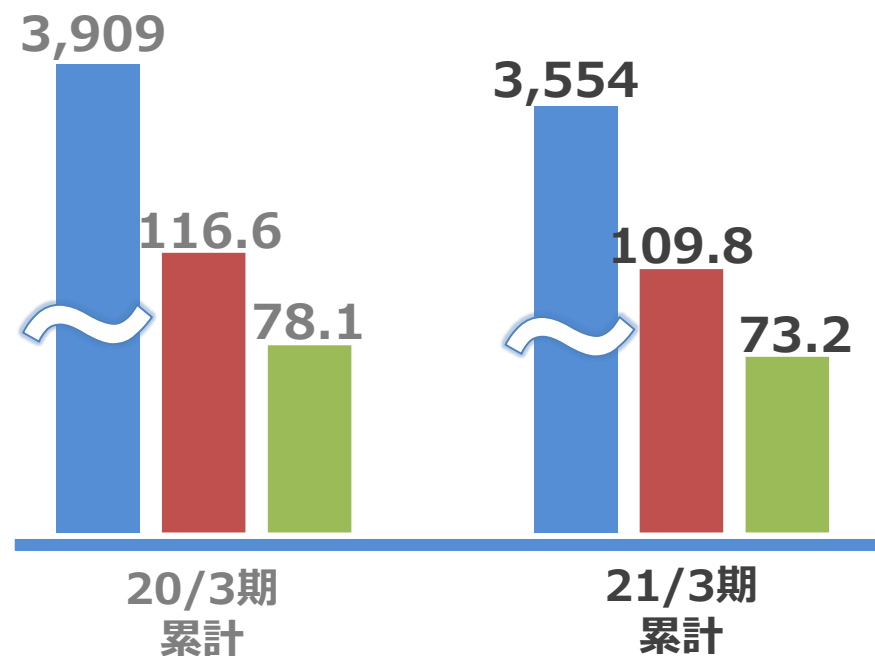
携帯電話等販売台数

(万台) ※ Wi-Fi 専用端末、MVNO含む



売上高・営業利益・純利益

(億円) ■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 純利益

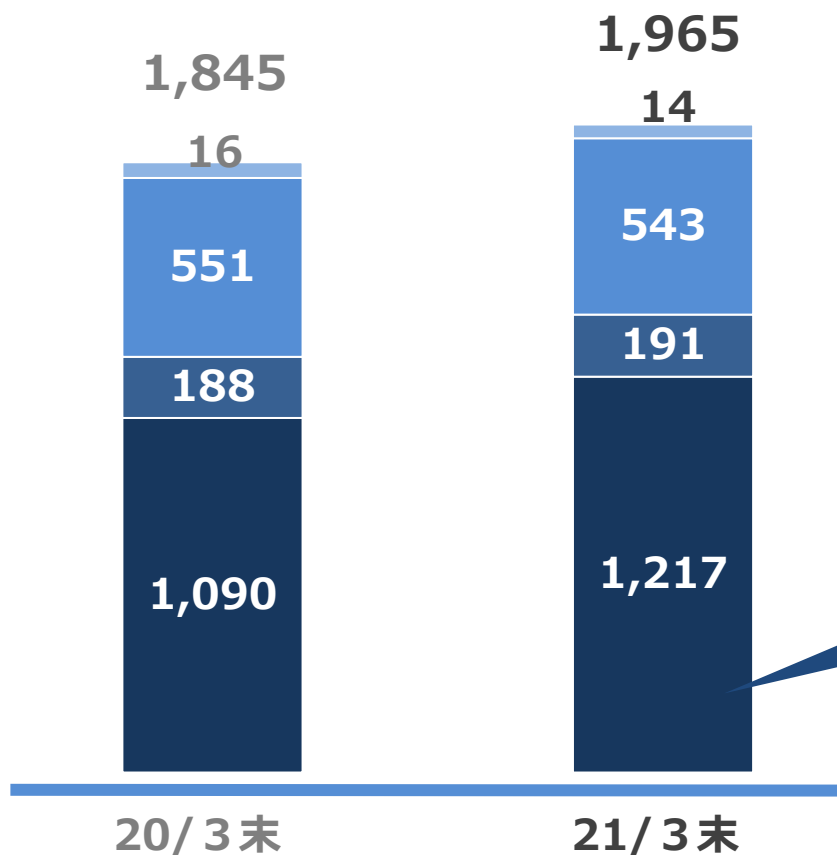


1Qの台数減の影響を受け、減収減益

販売拠点数推移

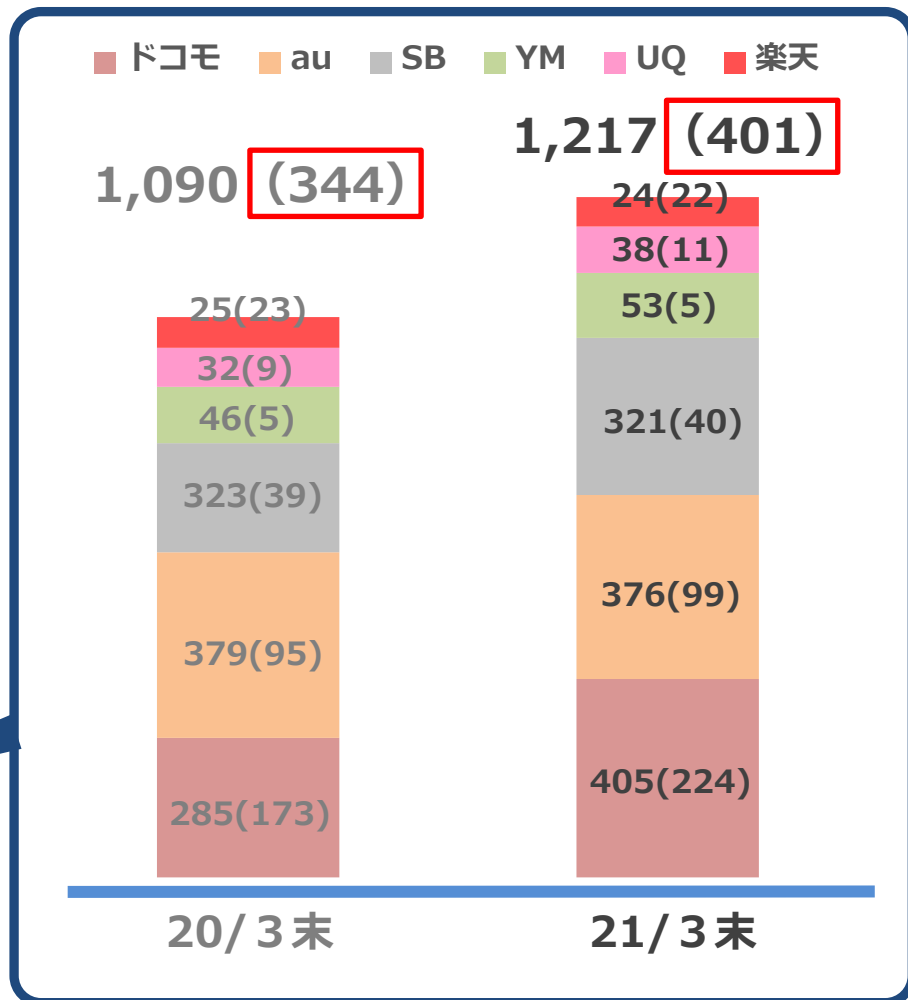


- キャリアショップ
- 併売店等
- 量販店
- アクセサリーショップ



キャリアショップ推移

※()内は直営店数



2020年11月 TFM^{※1}子会社化により店舗数増加

※1：株式会社TFモバイルソリューションズ 2月に吸収合併

2021年3月期 連結決算概要

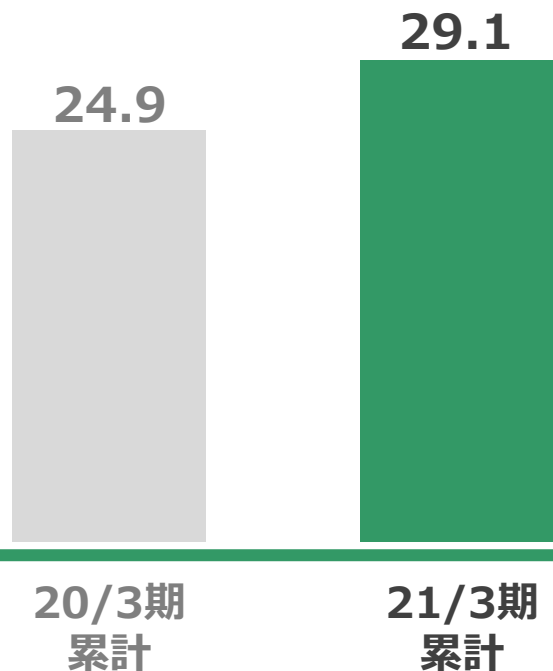
ソリューション事業

ソリューション事業 セグメント業績



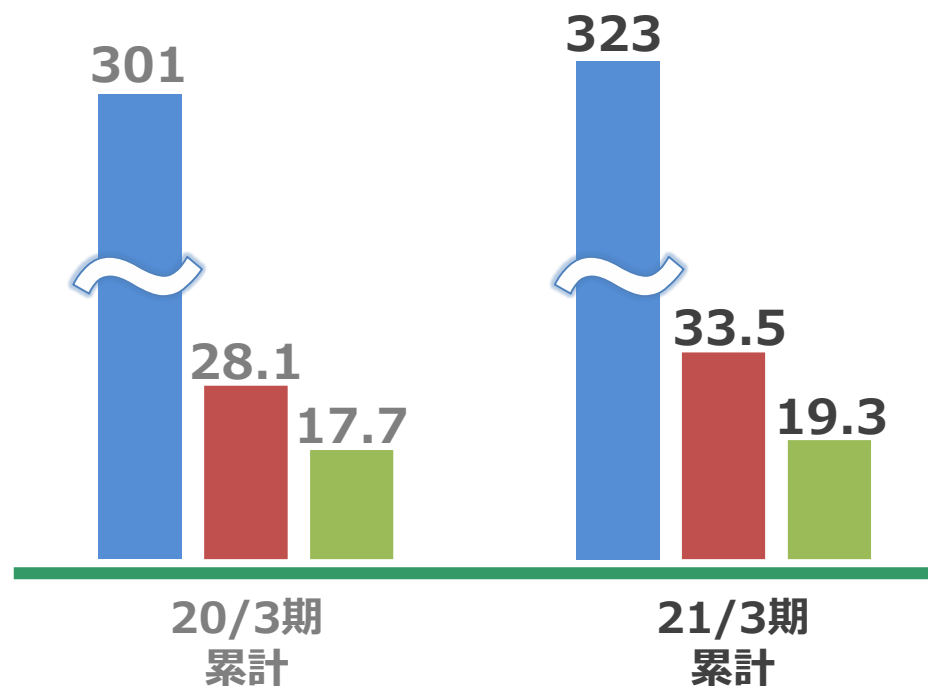
携帯電話等販売台数

(万台) ※ Wi-Fi 専用端末、MVNO含む



売上高・営業利益・純利益

(億円) ■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 純利益



販売台数増加、非キャリア商材好調により増収増益

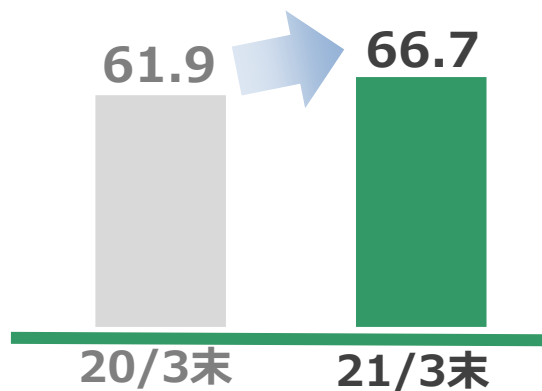
非キャリア商材実績

※非キャリア商材…movinostar、キッティング、ヘルプデスク、TG光など、通信キャリア以外から仕入・提供している商材



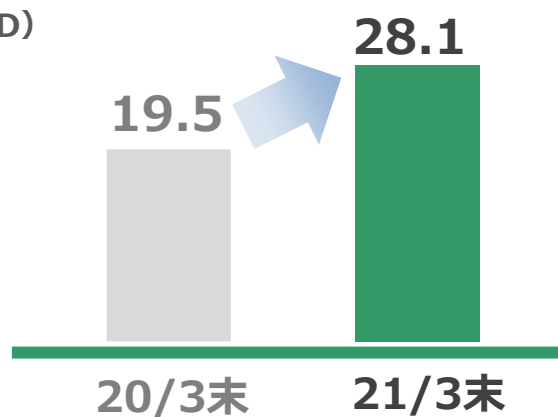
movino star ID数

(万ID) ※ movino star…法人向け通信回線一括管理サービス



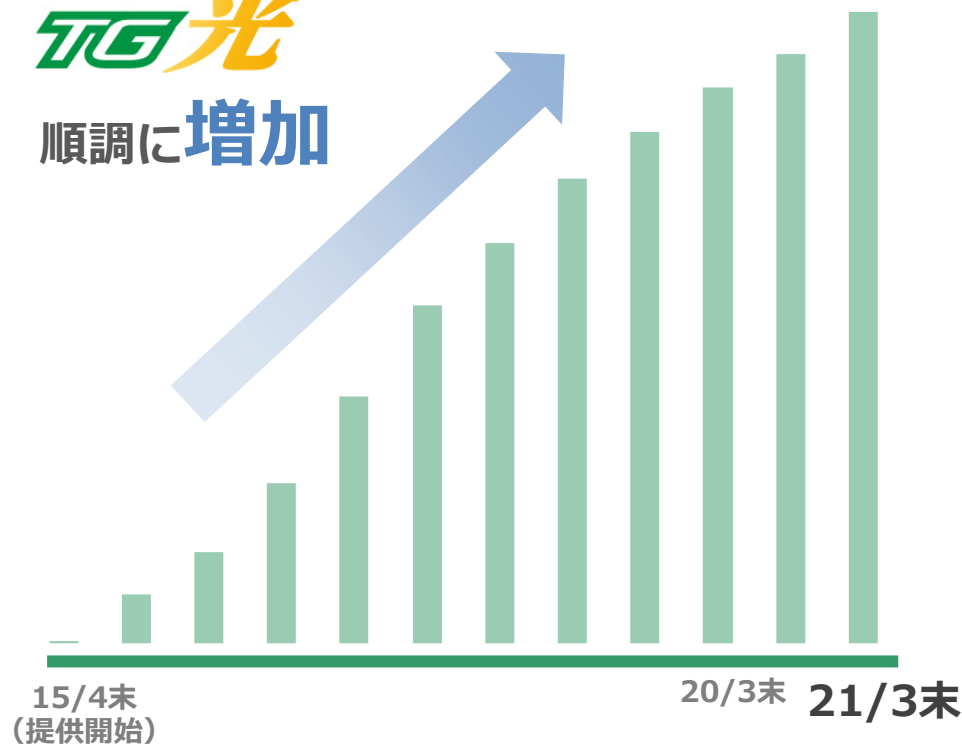
ヘルプデスク ID数

(万ID)



TG光 累計回線数 (再卸含む)

TG光
順調に増加



2021年3月末時点 顧客数 (再卸先経由含む)

約**24,000**社

ID数は順調に増加

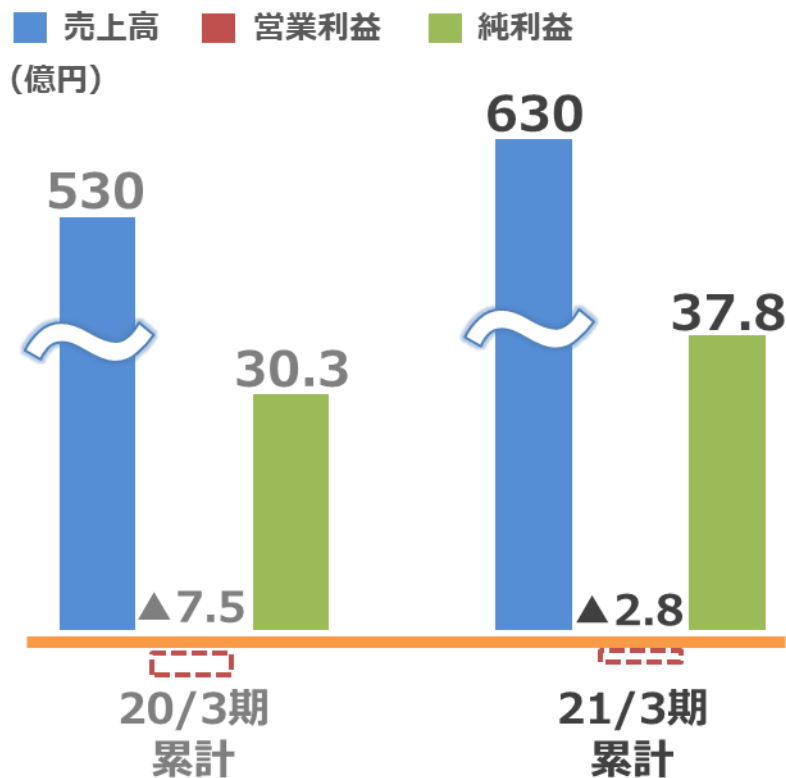
2021年3月期 連結決算概要

決済サービス事業他

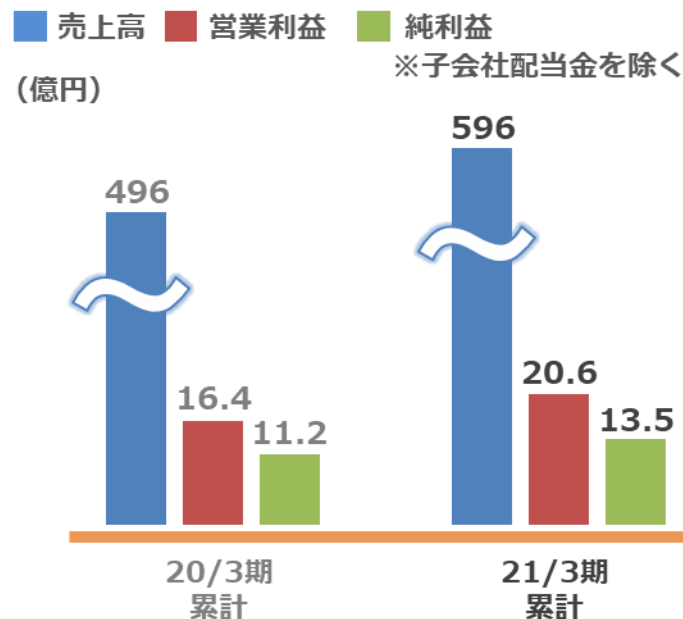
決済サービス事業他 セグメント業績



売上高・営業利益・純利益



【参考情報】決済サービス事業 (ティーガイア単体)



QUOカード、PIN・ギフトカード、アクセサリ販売などが
引き続き好調

クオカード社の営業赤字も縮小し、営業利益ベースでも改善

決済サービス事業他 セグメント業績

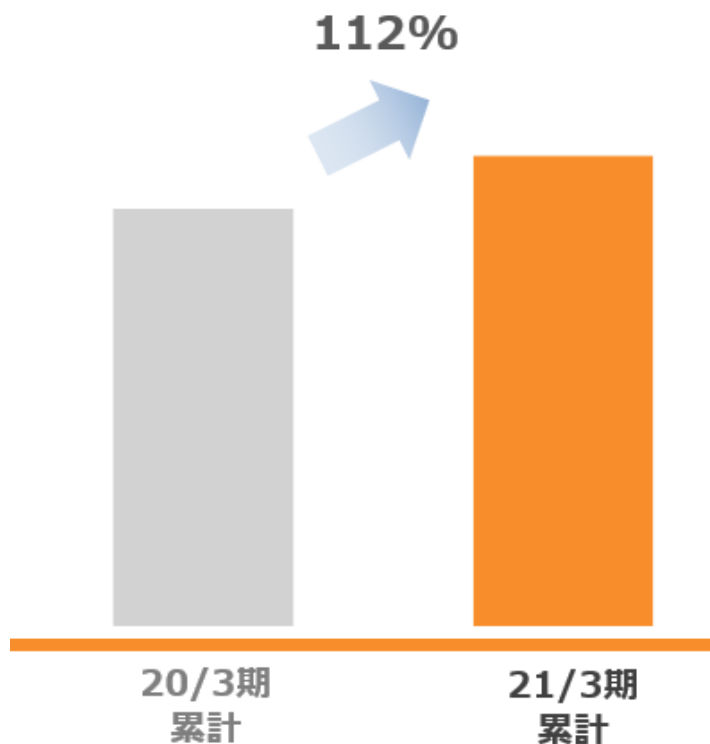


PIN・ギフトカード取扱高

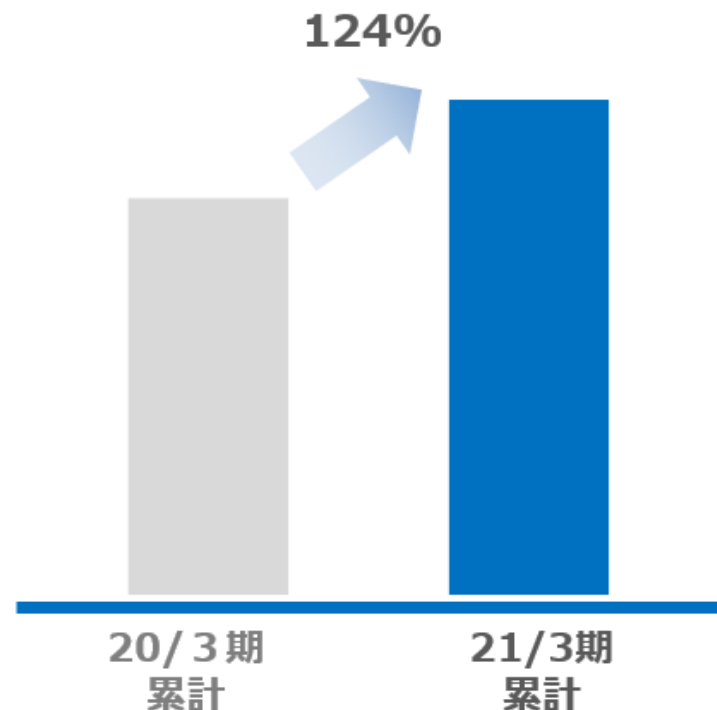


QUOカード発行高

※ QUOカードPayを含む



在宅関連の需要が
定着し引き続き好調



発行高は引き続き拡大

2022年3月期 業績予想および取り組み

2022年3月期 全社連結業績予想



(単位：億円)	21/3期 通期 実績	22/3期 通期 計画	前期比	
売上高	4,508.6	4,530.0	+21.4 ^{※1}	+0.5% ^{※1}
売上総利益	699.3	763.0	+63.7	+9.1%
販管費	558.8	629.0	+70.2	+12.6%
営業利益	140.5	134.0	▲6.5	▲4.6%
営業外損益 (カード退蔵益他)	57.5	50.0	▲7.5	▲13.1%
経常利益	198.0	184.0	▲14.0	▲7.1%
純利益	130.4	120.0	▲10.4	▲8.0%

※1. 会計基準変更を21/3期実績へ遡及適用した場合の前期比：+299億円、+7.1%

**TFM統合効果の通年化もあり増収も、
退蔵益減、システム投資等により減益**

2022年3月期 全社連結業績予想



1. 退蔵益

① 新規認識

各四半期末に発行後5年目を迎える未使用見込額

②

過年度認識の見直し額

前期末までに発行後5年目を迎えた未使用見込額に係る見直し額

【2021年3月期】

【2022年3月期】

1Q	① : ほぼ 変動なし	1Q
2Q		2Q
3Q		3Q
4Q		4Q
±		±
1Q		1Q

② : 約12億円減少
約15億円→約3億円

2. システム投資を中心とする全社施策

基幹システムへの投資などによる費用増 : 約7億円

営業、会計、社内インフラを
刷新



- 業務効率化
- 分析高度化

2022年3月期 全社連結業績予想

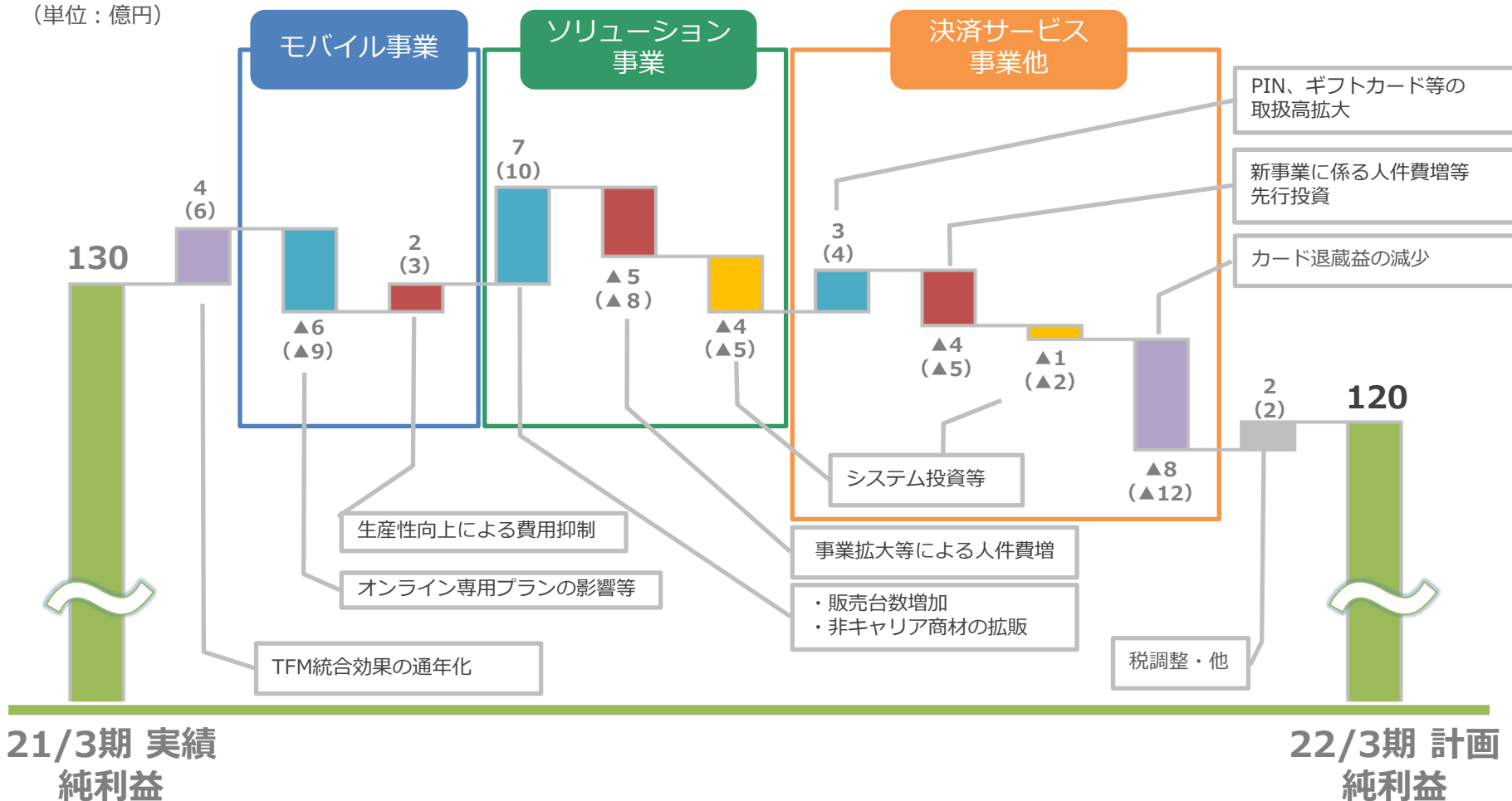


純利益事業別増減 (実効税率を乗じて説明)

■ 売上総利益の増減 ■ 販管費の増減 ■ システム投資等 ■ 特殊要因 ■ 調整・他 ■ 純利益

※ () は実効税率をかける前の段階利益

(単位: 億円)



21/3期 実績
純利益

22/3期 計画
純利益

2022年3月期 全社連結業績予想

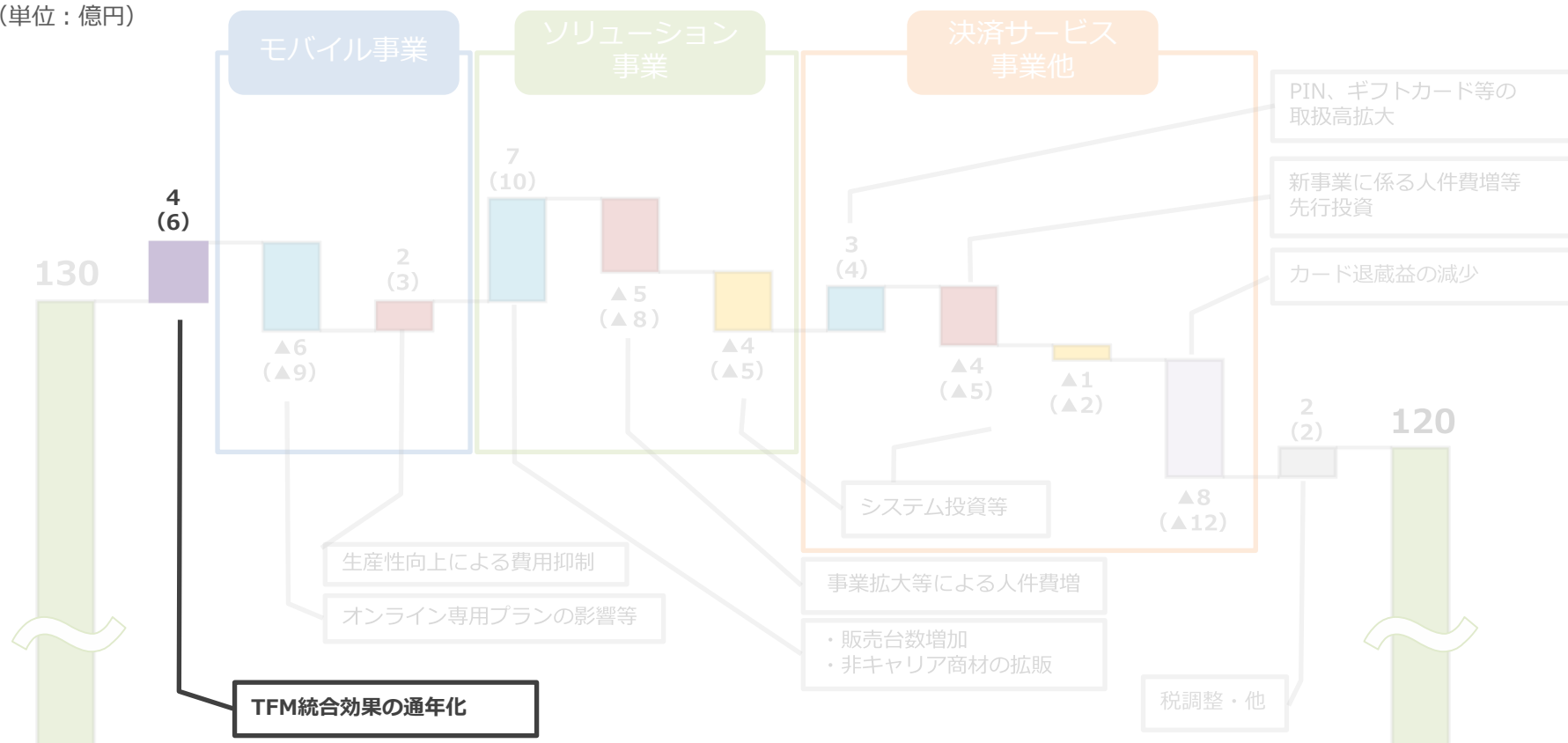


純利益事業別増減 (実効税率を乗じて説明)

■ 売上総利益の増減 ■ 販管費の増減 ■ システム投資等 ■ 特殊要因 ■ 調整・他 ■ 純利益

※ () は実効税率をかける前の段階利益

(単位: 億円)



21/3期 実績
純利益

22/3期 計画
純利益

2022年3月期 全社連結業績予想

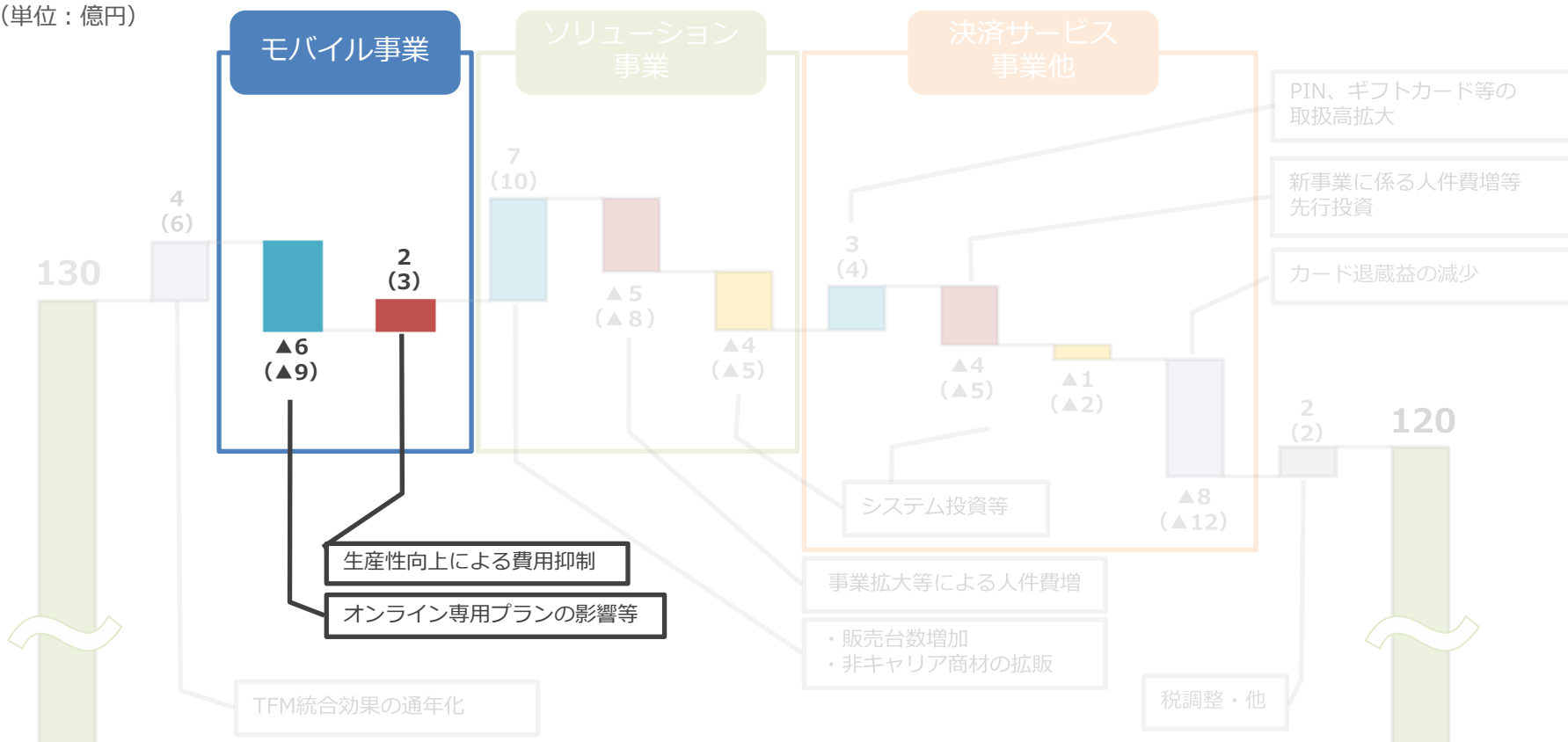


純利益事業別増減 (実効税率を乗じて説明)

■ 売上総利益の増減 ■ 販管費の増減 ■ システム投資等 ■ 特殊要因 ■ 調整・他 ■ 純利益

※ () は実効税率をかける前の段階利益

(単位: 億円)



21/3期 実績
純利益

22/3期 計画
純利益

2022年3月期 全社連結業績予想

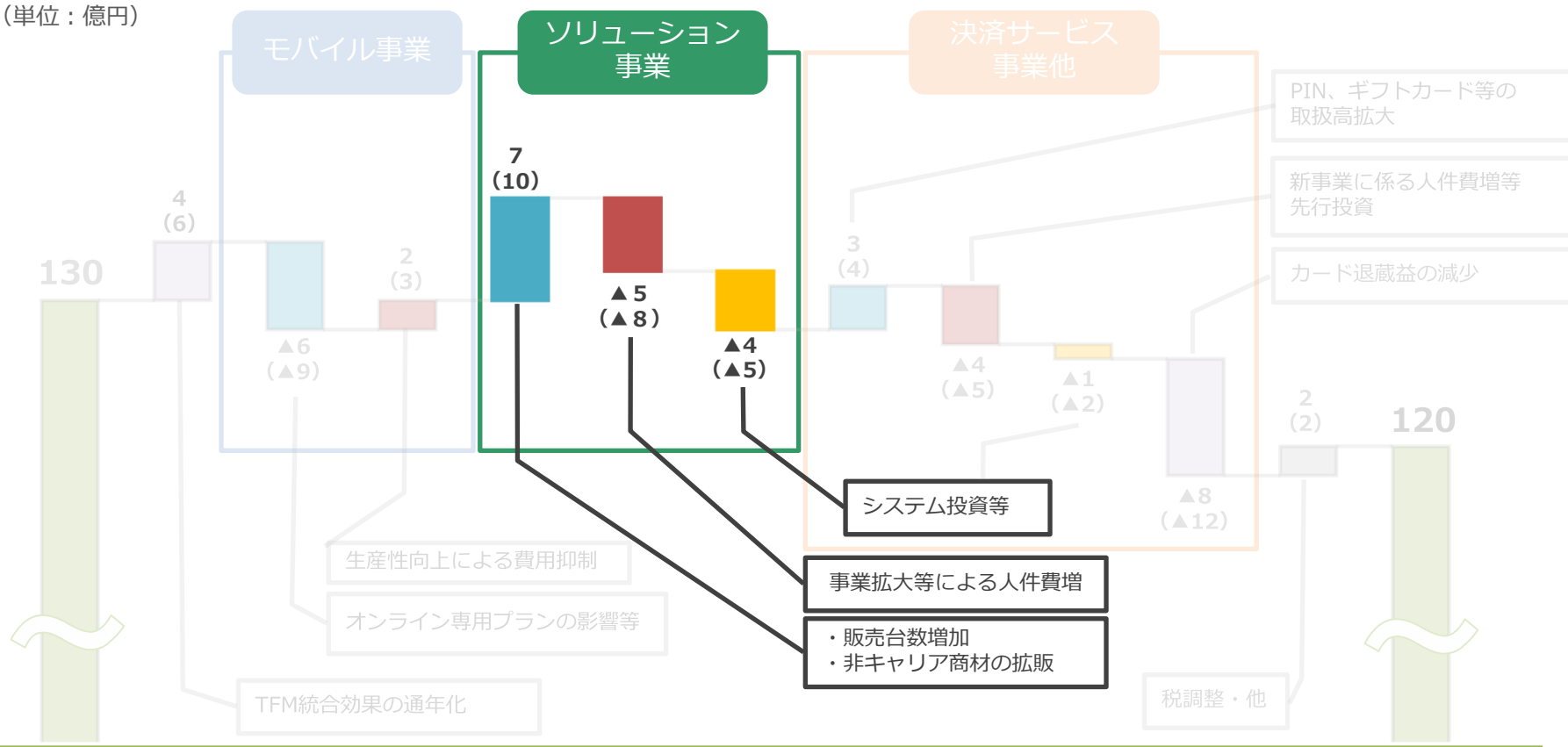


純利益事業別増減 (実効税率を乗じて説明)

■ 売上総利益の増減 ■ 販管費の増減 ■ システム投資等 ■ 特殊要因 ■ 調整・他 ■ 純利益

※ () は実効税率をかける前の段階利益

(単位: 億円)



21/3期 実績
純利益

22/3期 計画
純利益

2022年3月期 全社連結業績予想

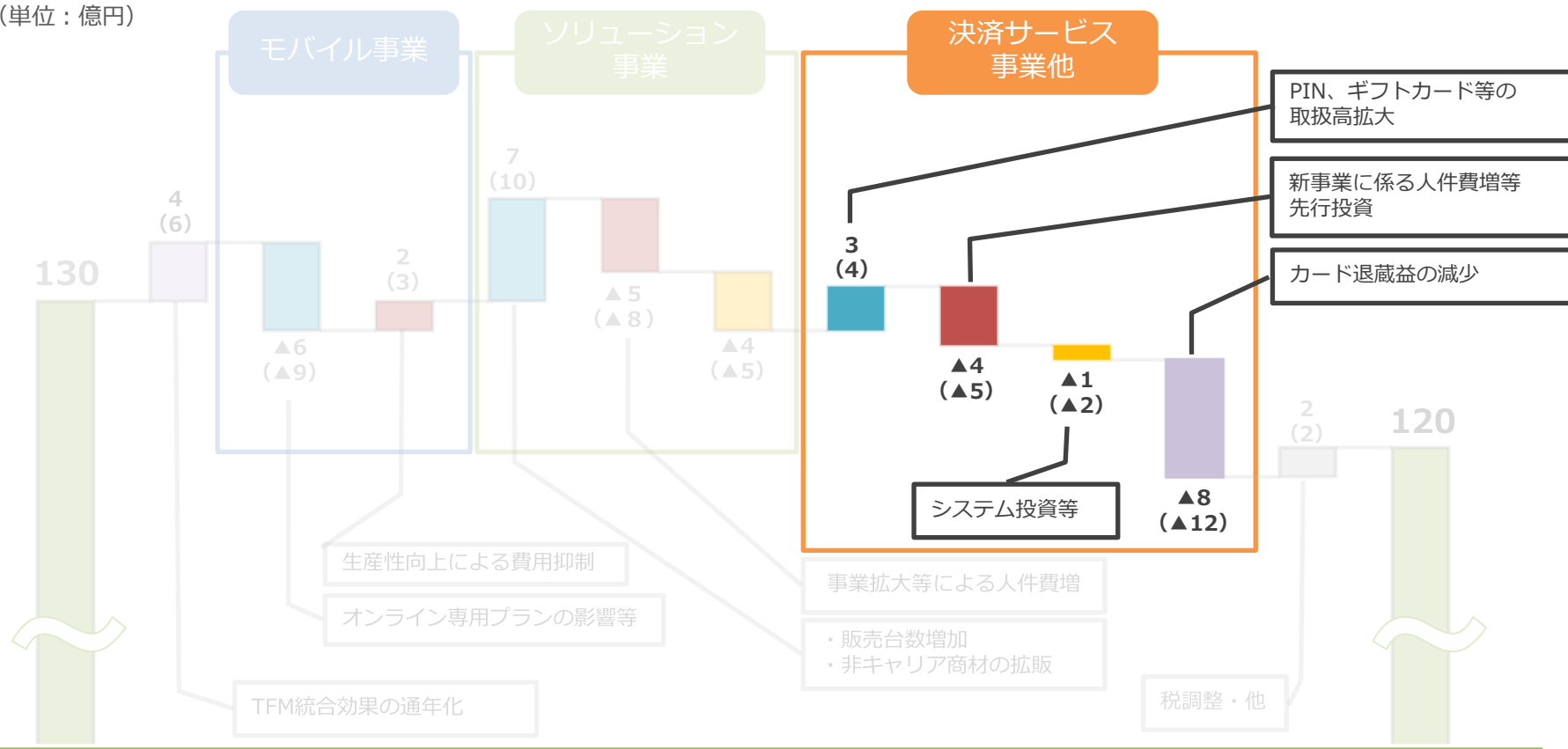


純利益事業別増減 (実効税率を乗じて説明)

■ 売上総利益の増減 ■ 販管費の増減 ■ システム投資等 ■ 特殊要因 ■ 調整・他 ■ 純利益

※ () は実効税率をかける前の段階利益

(単位: 億円)



21/3期 実績
純利益

22/3期 計画
純利益

株主還元策

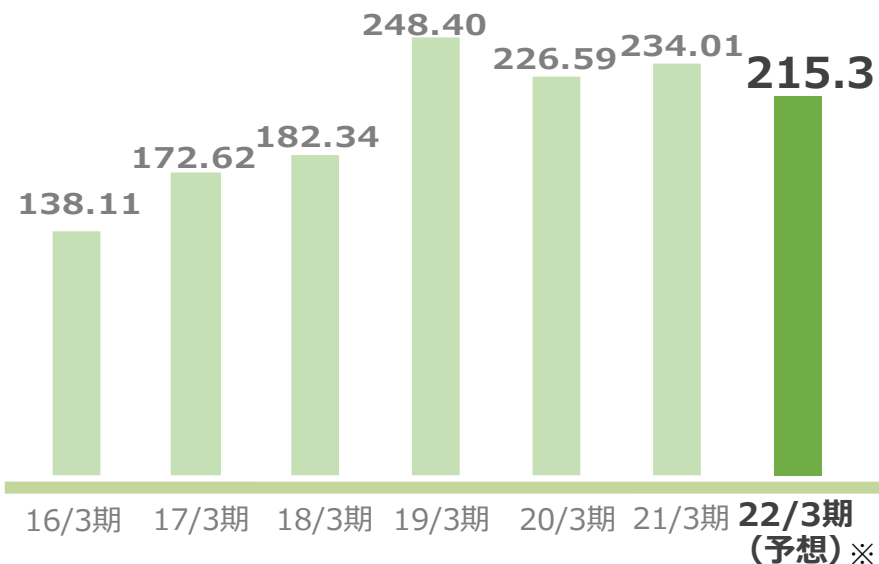
22/3期 配当予想

- 年間配当金：**75円**/株 (中間配当金：37.5円/株、期末配当金：37.5円/株)

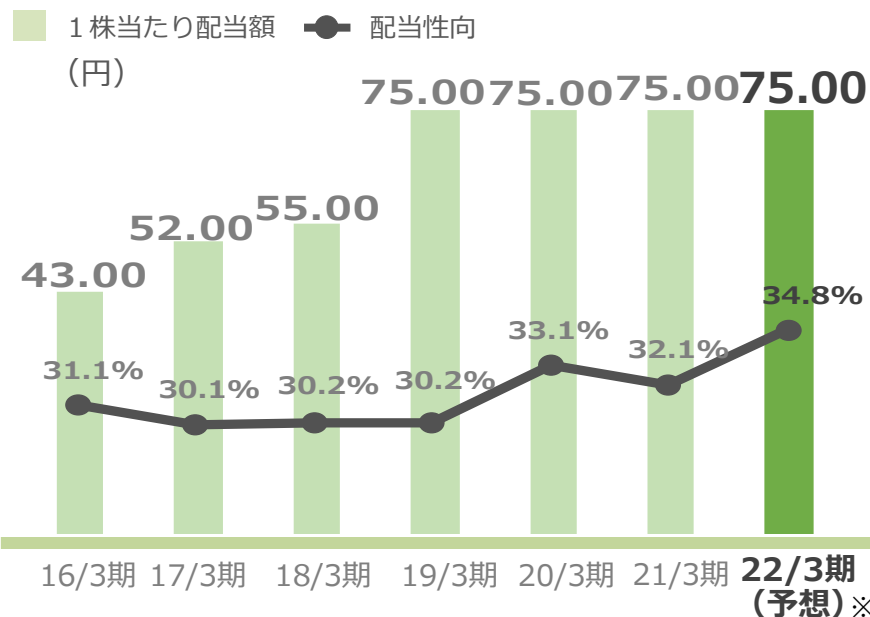
配当の基本方針

配当性向30%以上を目処として利益還元を実施

- 1株当たり当期純利益 (円)



- 1株当たり配当額と配当性向



※22/3期 (予想) の1株当たり当期純利益および配当性向は、22/3期末における期中平均株式数 (予想) に基づき算出

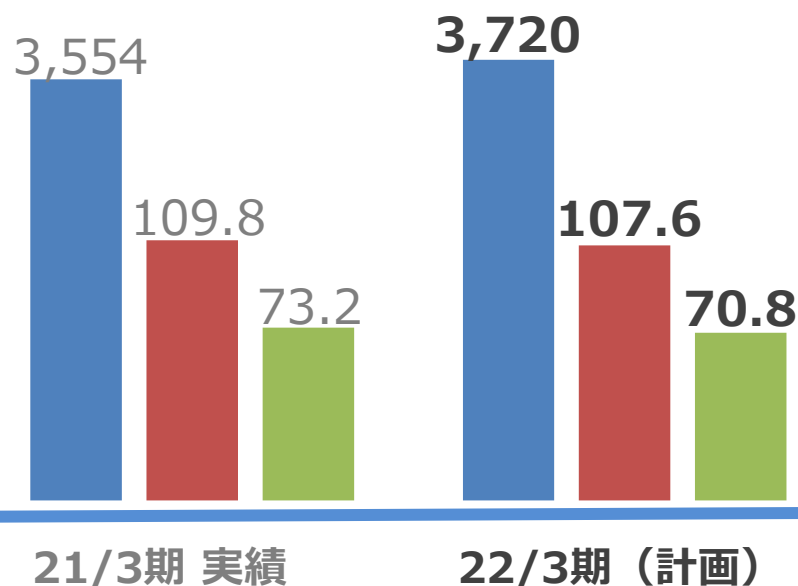
2022年3月期 業績予想

モバイル事業



モバイル事業 業績予想

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 純利益
(億円)



■ 事業環境 引き続き大きく変化

- 19年10月：改正電気通信事業法（改正法）施行
- 20年3～5月：新型コロナの影響による
営業時間短縮・店舗休業
- 3月：5G商用サービス提供開始
- 4月：楽天モバイルMNO本格参入
- 21年3月：オンライン専用プラン提供開始
(ahamo、povo、LINEMO)
- 22年3月：KDDI 3G回線提供終了

■ 当社戦略

ショップの「存在価値」を高める

- お客様対応方法の変化（改正法施行、新型コロナ対策等）に対応。「価値提案」を強化
お客様満足度の向上
お客様との継続的な関係の強化
- 積極的な教育投資を実施→対応品質の向上
- 販売台数に応じた、さらなる生産性の向上
- 引き続き戦略的な店舗投資を実施
- 店舗での取り扱い商材の拡充
- 出張販売への取り組み強化→販売機会の創出

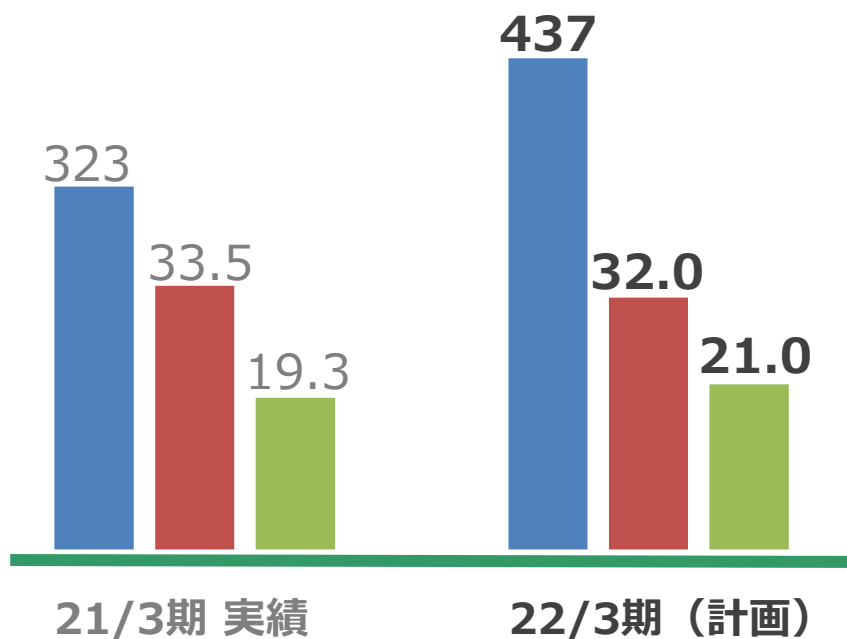
2022年3月期 業績予想

ソリューション事業



ソリューション事業 業績予想

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 純利益
(億円)



■ 事業環境

- 企業のICT高度化、働き方改革を背景としたスマートデバイス導入企業の増加
- 新型コロナウイルス感染症の影響によるテレワーク導入企業の増加
- 新しい技術の拡がり（5G、AI、IoTなど）

■ 当社戦略

モバイル版LCM*サービスの拡充

+

新事業領域の拡充（エッジコンピューティングなど）



モバイルだけでなく
ネットワーク・インフラ構築も含めた
ICT運用管理に係るトータルサポートの提供

- 顧客接点の強化と拡大
- 「movino star」他、非キャリア商材推進
- 事業会社・出資先との連携強化
- 「TG光」ビジネスの更なる拡大
- 営業基幹システム投資強化

ソリューション事業の拡大



顧客の拡大



商材の拡大



ビジネス形態の変化

法人顧客数※
<2018年度>
約 **7,500** 社



<2020年度>
約 **11,200** 社
※1年間の直接取引社数
(法人向けソリューション商材+ TG光)



モバイル回線
・端末



モバイル回線・端末から
インフラ構築・ICT
ソリューションなど
幅広い商材を提供



単品販売



トータル
サポート

事業を支える

人財



<2021年4月1日時点>

約 **1,300** 名

(事業会社社員、派遣社員含む)

ソリューション事業 商材の広がり



お客様のICT運用管理をトータルサポート

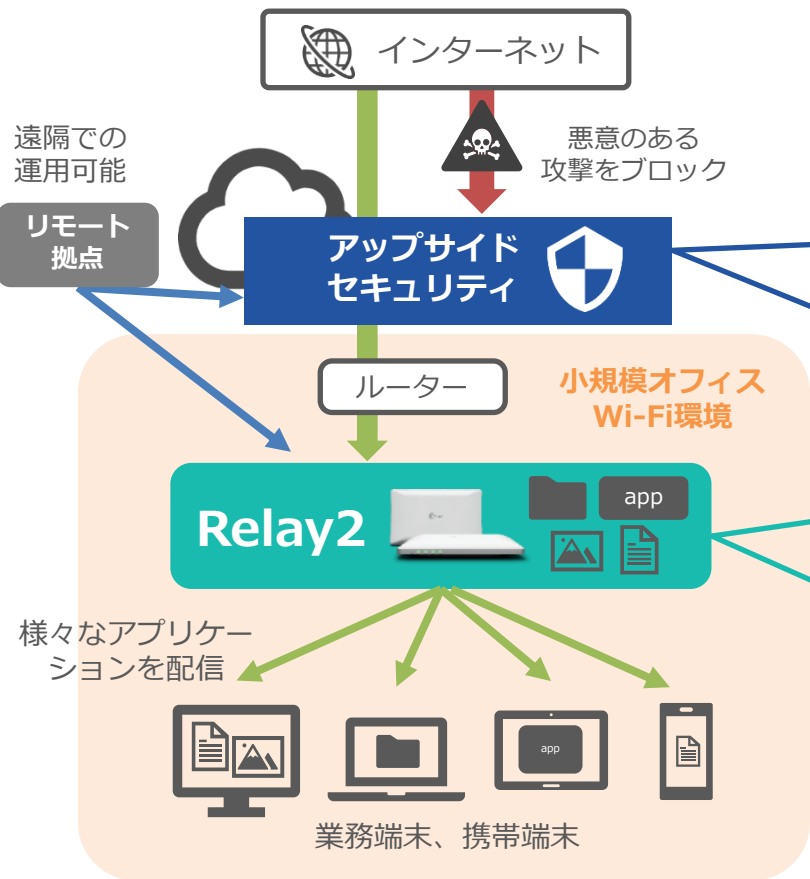
取り扱い商材 年々増加



							FUJITSU社 商材	
					エッジコンピューティング	エッジコンピューティング	エッジコンピューティング	エッジコンピューティング
					フルクラウド型PBX	フルクラウド型PBX	フルクラウド型PBX	フルクラウド型PBX
					端末補償	端末補償	端末補償	端末補償
					端末レンタル(海外Wi-Fi)	端末レンタル(海外Wi-Fi)	端末レンタル(海外Wi-Fi)	端末レンタル(海外Wi-Fi)
					端末回収	端末回収	端末回収	端末回収
				LTE搭載PC	LTE搭載PC	LTE搭載PC	LTE搭載PC	LTE搭載PC
				POSレジ	POSレジ	POSレジ	POSレジ	POSレジ
				端末レンタル(国内)	端末レンタル(国内)	端末レンタル(国内)	端末レンタル(国内)	端末レンタル(国内)
				モバイルセキュリティ	モバイルセキュリティ	モバイルセキュリティ	モバイルセキュリティ	モバイルセキュリティ
				RPA	RPA	RPA	RPA	RPA
				Wi-Fi構築	Wi-Fi構築	Wi-Fi構築	Wi-Fi構築	Wi-Fi構築
				ビーコン	ビーコン	ビーコン	ビーコン	ビーコン
			ビジネスチャット	ビジネスチャット	ビジネスチャット	ビジネスチャット	ビジネスチャット	ビジネスチャット
	EMM	EMM	EMM	EMM	EMM	EMM	EMM	EMM
	TG光(光コラボ)	TG光(光コラボ)	TG光(光コラボ)	TG光(光コラボ)	TG光(光コラボ)	TG光(光コラボ)	TG光(光コラボ)	TG光(光コラボ)
TGスマートサポート (キッティング・ヘルプデスク・ セキュリティデスク)	TGスマートサポート (キッティング・ヘルプデスク・ セキュリティデスク)	TGスマートサポート (キッティング・ヘルプデスク・ セキュリティデスク)	TGスマートサポート (キッティング・ヘルプデスク・ セキュリティデスク)	TGスマートサポート (キッティング・ヘルプデスク・ セキュリティデスク)	TGスマートサポート (キッティング・ヘルプデスク・ セキュリティデスク)	TGスマートサポート (キッティング・ヘルプデスク・ セキュリティデスク)	TGスマートサポート (キッティング・ヘルプデスク・ セキュリティデスク)	TGスマートサポート (キッティング・ヘルプデスク・ セキュリティデスク)
回線管理(movino star)/MDM	回線管理(movino star)/MDM	回線管理(movino star)/MDM	回線管理(movino star)/MDM	回線管理(movino star)/MDM	回線管理(movino star)/MDM	回線管理(movino star)/MDM	回線管理(movino star)/MDM	回線管理(movino star)/MDM
モバイル端末・回線	モバイル端末・回線	モバイル端末・回線	モバイル端末・回線	モバイル端末・回線	モバイル端末・回線	モバイル端末・回線	モバイル端末・回線	モバイル端末・回線
2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020		



2021年1月～「TGマネージドセキュリティ」販売開始



株式会社NTTPC
コミュニケーションズ

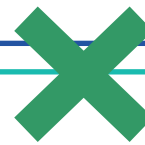
アップサイド
セキュリティ

クラウド型UTMサービス

・クラウド上でセキュリティ機能を提供

・ネットワーク及びネットワークにつながるすべての端末への攻撃を防御

（ファイアウォール、WEBセキュリティ、メールセキュリティ、DDoS対策）



多機能型Wi-Fi

エッジコンピューティング機器

・ユーザーの近くでデータ処理
→システム負荷、通信遅延を解消

・サーバー機能で様々なアプリケーションを接続端末に提供

・設置簡単、工事不要

・遠隔運用が可能



小規模オフィス向け
多機能型Wi-Fi環境の整備、ネットワークセキュリティ対策を
ワンストップで提供

リモートワーク需要



リモートデスクトップアプリ

 **splashtop**[®]
年間純増ID数*

2021年3月期実績



前期比**555%**

ビジネスチャット

LINE WORKS
年間純増ID数*



前期比**215%**

Wi-Fiルーター
年間販売台数



前期比**218%**

タブレット
年間販売台数



前期比**143%**

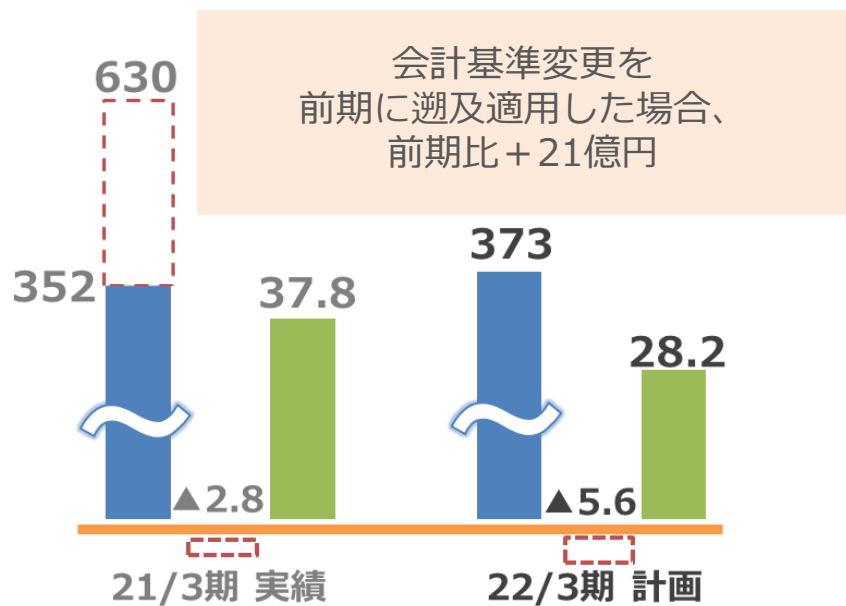
※純増ID数 = 獲得数 - 解約数

2022年3月期 業績予想

決済サービス事業他

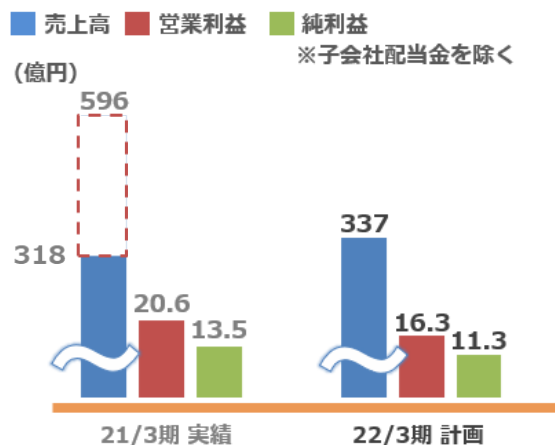


決済サービス事業他 業績予想



【参考情報】
決済サービス事業他
(当社単体)

※ 子会社配当金を除く。



■ 事業環境

- ゲームを中心とした各種オンラインサービスなどの需要が高く、ギフトカード、PIN販売が好調
- 在宅勤務関連の商材（USBケーブル、イヤホンマイク等）需要高まる
- 5G商用サービススタートでeスポーツに注目
- 企業のESG対応が進む

■ 当社戦略

決済サービス事業

- PIN・ギフトカードの取扱高増加を図る
- コロナ禍での非ゲーム分野（デリバリー・動画など）の伸びに対応し、新商材投入を図る
- 当社のデジタルコード配信サーバの活用し、クオカード社と共同して法人向け販売を強化
- 「QUOカードPay」の加盟店拡大、発行拡大に引き続き取り組む

海外事業

- 新型コロナの影響による制限があるなか、シンガポールを中心とした、東南アジアでのビジネスを維持。ベトナムへの進出引き続き準備中

その他事業

- eスポーツ、ICT教室、再生可能エネルギー電力事業など新ビジネスの確立



デジタルギフトコード

「QUOカードPay」などメールやSNSで贈れるギフトコード発行から受け取りまで全てオンライン上で完結
物理的な商品管理や配送作業・費用が不要

プロモーション
実施企業



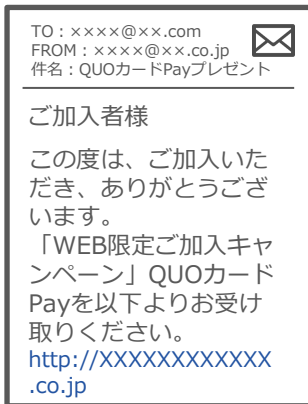
エンドユーザー



キャンペーン実施



受け取り用URL
を対象者に送信



受け取り用サイトから
デジタルギフトコード受け取り



エンドユーザーは受け取った
バーコードを店舗で見せるだけ

(株)クオカード 今後の取り組み



“リアル（QUOカード）”と“デジタル（QUOカードPay）”の両サービスの強みを融合した新時代のギフトサービスの提供を目指してまいります。



QUO

「心」「人」「ビジネス」をつなぐ
もらって嬉しい、贈って喜ばれる

安心・安全に使える
新しいギフトサービス

リアルギフト



QUO

クオ・カード

- ✓ ユーザー認知度が高い
- ✓ 誰でも簡単に使える
- ✓ 日本全国で使える

デジタルギフト



QUOPay

クオ・カード ペイ

- ✓ 即時発行ですぐに贈れる
- ✓ アプリ不要で2タップで使える
- ✓ 加盟店はシステムが導入しやすい

中期経営計画



未来を拓く、明日への飛躍

中期経営計画

(2022年3月期～2024年3月期)

Medium-Term Management Plan

豊かな未来のために
価値を創造し続ける
企業グループへ

～社会に必要とされ、社会に貢献する会社～

人と技術をコアに
事業を通じて社会的課題を解決することで
企業価値を向上する

TG Universe (ティーガイア内エコシステム)の実現

Unique Branded Service Provider

Edge Enablerとして 更なる躍進

- 他社とのパートナーシップにより、バリューを最大化
- 現場密着型で業界内における確固たる地位を築く

Unique Branded Serviceの創出

- 自らブランドを保有しバリューを創出
- 市場の変化に自ら対応することで経営安定化



モバイル

Edge Enabler

人×技術



ソリューション



モバイルデバイス



新事業



Apple
アクセサリー等



ギフトカード



PIN



決済・その他



eスポーツ



デジタル
ギフト



エコシステム インデックス

01

強みを活用

02

プラス連鎖

03

変化を先取り

04

ESG

TG Universe (ティーガイア内エコシステム)の実現

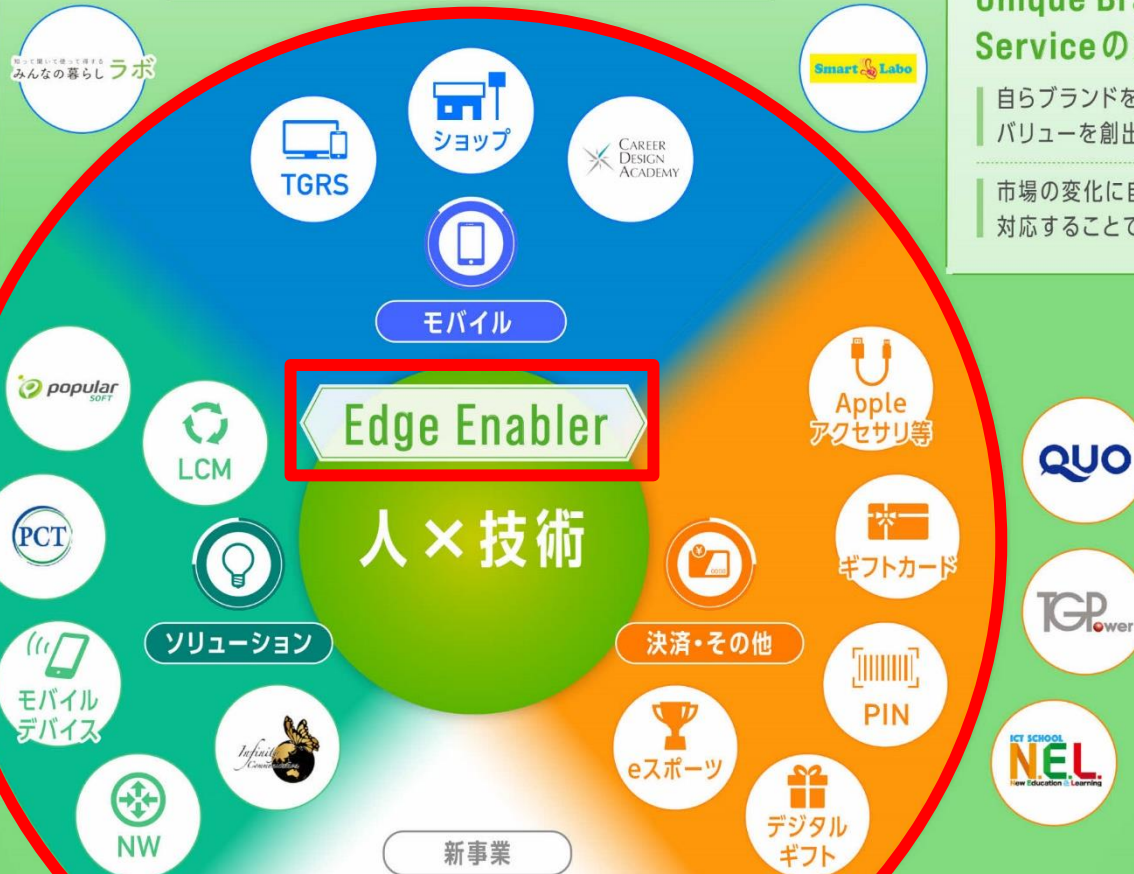
Edge Enablerとして 更なる躍進

- 他社とのパートナーシップにより、バリューを最大化
- 現場密着型で業界内における確固たる地位を築く

Unique Branded Service Provider

Unique Branded Serviceの創出

- 自らブランドを保有しバリューを創出
- 市場の変化に自ら対応することで経営安定化



エコシステム インデックス	01 強みを活用	02 プラス連鎖	03 変化を先取り	04 ESG
---------------	----------	----------	-----------	--------

TG Universe (ティーガイア内エコシステム) の実現

Unique Branded Service Provider

Edge Enablerとして 更なる躍進

- 他社とのパートナーシップにより、バリエーションを最大化
- 現場密着型で業界内における確固たる地位を築く

Unique Branded Serviceの創出

- 自らブランドを保有しバリエーションを創出
- 市場の変化に自ら対応することで経営安定化



モバイル

Edge Enabler

人×技術



ソリューション



モバイルデバイス



新事業



Apple アクセサリー等



ギフトカード



PIN



デジタルギフト



決済・その他



eスポーツ



エコシステム インデックス

01

強みを活用

02

プラス連鎖

03

変化を先取り

04

ESG

TG Universe (ティーガイア内エコシステム)の実現

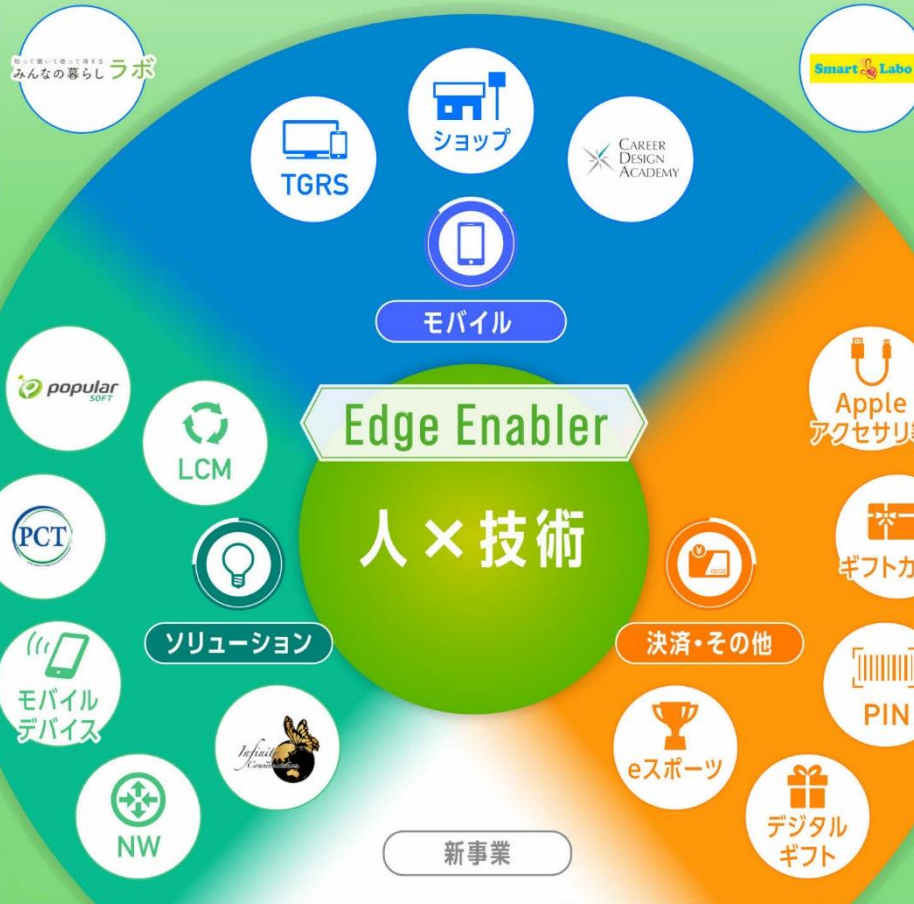
Unique Branded Service Provider

Edge Enablerとして 異なる躍進

- 他社とのパートナーシップにより、バリューを最大化
- 現場密着型で業界内における確固たる地位を築く

Unique Branded Serviceの創出

- 自らブランドを保有しバリューを創出
- 市場の変化に自ら対応することで経営安定化



エコシステム インデックス

01

強みを活用

02

プラス連鎖

03

変化を先取り

04

ESG

TG Universe (ティーガイア内エコシステム)の実現

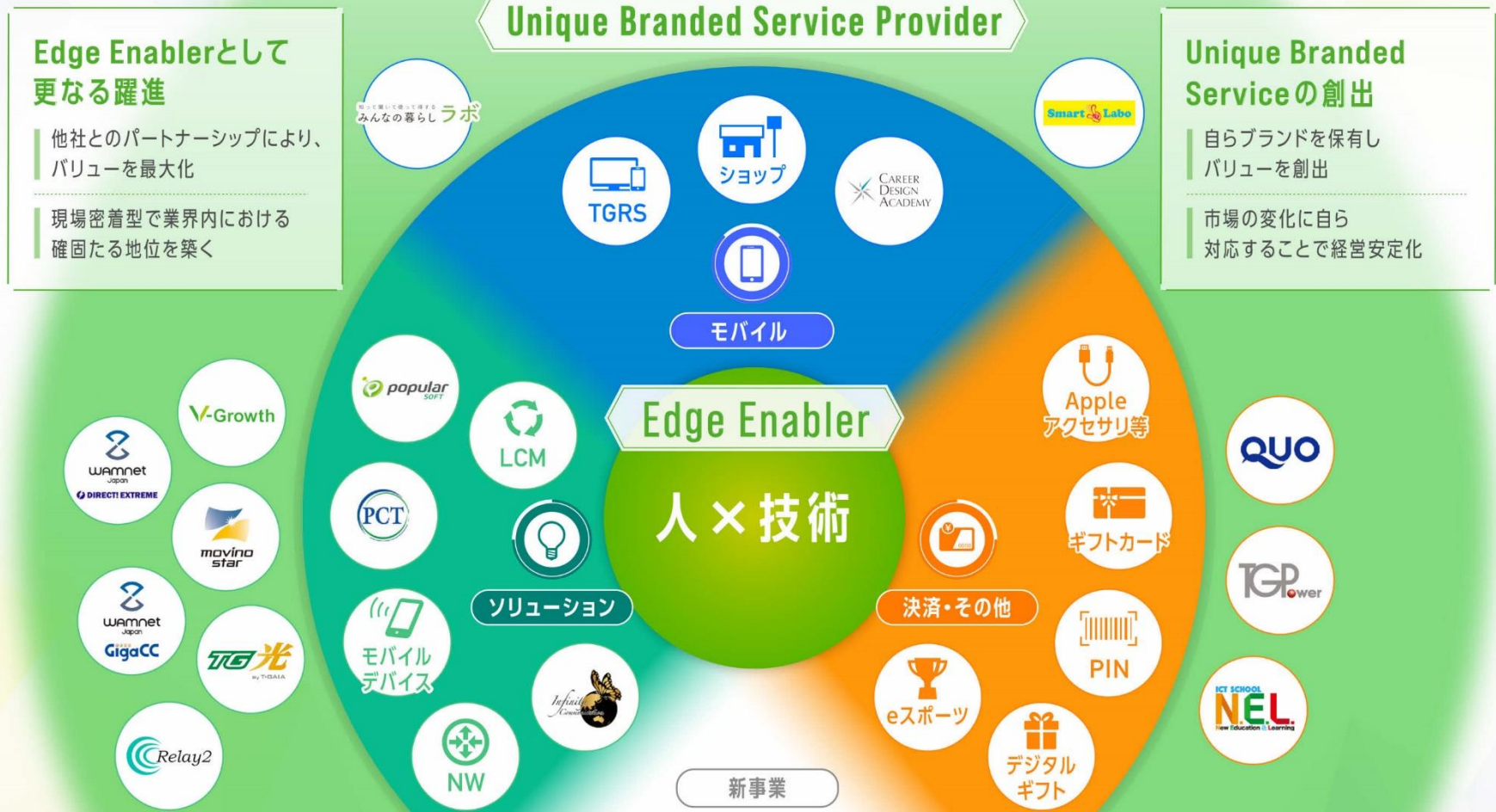
Edge Enablerとして 更なる躍進

- 他社とのパートナーシップにより、バリューを最大化
- 現場密着型で業界内における確固たる地位を築く

Unique Branded Service Provider

Unique Branded Serviceの創出

- 自らブランドを保有しバリューを創出
- 市場の変化に自ら対応することで経営安定化



エコシステム インデックス

01

強みを活用

02

プラス連鎖

03

変化を先取り

04

ESG

TG Universe (ティーガイア内エコシステム)の実現

Edge Enablerとして 更なる躍進

- 他社とのパートナーシップにより、バリューを最大化
- 現場密着型で業界内における確固たる地位を築く

Unique Branded Service Provider

Unique Branded Serviceの創出

- 自らブランドを保有しバリューを創出
- 市場の変化に自ら対応することで経営安定化



モバイル

Edge Enabler

人×技術



ソリューション



新事業



決済・その他



エコシステム インデックス

01

強みを活用

02

プラス連鎖

03

変化を先取り

04

ESG



セブン-イレブンにおける Apple純正アクセサリ販売



両社と繋がりのある
当社だからこそ実現



株式会社TGパワー



ドコモショップなどに太陽光発電システム設置

設置件数：約**280**件（2021年3月時点）

01

多様性の尊重と 人財育成の推進

多様性が生む創造力

多様な価値観に応える人事制度

プロフェッショナル人財の育成



02

ICTの 徹底活用

ICTの手の内化

業務改革による生産性の向上

お客様の豊かな暮らしの実現



03

Enabler パワーアップ

エコシステムの強化

変化を先取りした機能の提供

携帯ショップの更なる高度化



04

新事業に挑戦する 企業文化の醸成

挑戦を生み出す組織・制度の構築

成長ドメインへの積極的な投資

ユニークなブランドの創出



05

顧客・取引先との 協働による 持続的な発展

お客様満足度の向上

取引先との更なる関係深化

課題の傾聴と適切な提案



06

地域社会の一員として 共通価値を創造

ビジネスを通じた地域社会との共生

ICT教育によるデジタルデバйд解消

地域社会での重要なアクセスポイント機能



07

環境問題・気候変動への 積極的な取り組み

地球の環境負荷低減に貢献

再生可能エネルギー事業の推進

当社ネットワークを活用した災害時の支援



08

コーポレート ガバナンスの高度化

コンプライアンスの順守徹底

グループガバナンスの強化

情報開示の充実



携帯販売代理店として質・量ともにNo.1を堅持 携帯ショップの存在価値を高める

信頼される
携帯ショップ

いつでも
相談できる
安心ショップ

質の高い
全国販売
ネットワーク



通信事業者と
協業を拡充

人財育成と
活躍の場を
提供

地域創生や
地域活性化に
貢献

Excellent shops

質の高いサービスとご要望に沿った利用価値提案により
お客様に喜ばれ・信頼されるショップであり続ける

High quality staff

ショップスタッフの応対力と専門性を高め
良質な全国販売ネットワークを構築する

Life enrichment

お客様の暮らしを豊かにするサービスを創出するために
通信事業者との協業を拡充する

Regional revitalization

いつでも相談できるICT拠点として地域に寄り添い
地域創生や地域活性化に貢献する

LCMサービスの**拡充** 総合ネットワークサービスプロバイダへの**進化**



Solution consulting

ソリューションのプロフェッショナルとして
仮説提案営業を徹底し
顧客のニーズを捉える営業スタイルへ

Total support

クライアントの要望に応えるため、
調達・導入支援・環境構築・
運用保守・リプレースまで
ワンストップで支援する

Social contributions

企業を取り巻く
ICT環境の変化に対応した
サービスの提供により社会に貢献する

LCMサービス=ICT運用管理に係るライフサイクルマネジメントサービス

デジタルギフトの世界を広げる お客様の快適なスマートライフを実現



デジタルギフト
配信サービスの
拡大

Digital gift

個人間/企業のギフト販促需要に応える
デジタルギフト配信サービスの拡大



様々なサービスの
取り扱いと
提供



主要
リテールへの
価値提供

Value enhancement

PIN/ギフトカード/QRコード決済の
取扱商材拡充により
主要リテールへの提供価値を向上する



QUO Card promotion

QUOカードとQUOカードPayの
両サービスの強みを融合した
新時代のギフトサービスを展開する



QUOカードと
QUOカードPayの
デジタル融合



戦略的
パートナーとの
アライアンス

Smart life

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

将来の成長分野への挑戦・投資 ESG・SDGsに貢献



教育



eスポーツ



農業



地域活性・
環境取組



再生可能
エネルギー

教育

自由な教育の場の提供により
ICT教育の拡充に貢献する

eスポーツ

eスポーツの推進により
産業振興や地域活性化に貢献する

再生可能 エネルギー

太陽光発電の設置や
EVの活用により
地球温暖化対策に貢献する

農業

スマート農業の実現により
農業の持続的な発展に貢献する

地域活性・ 環境取組

ICT利活用推進により
地域課題解決に貢献する

様々な 成長分野

教育、再生可能エネルギー、
農業、eスポーツに限らず、
様々な成長分野に挑戦・投資する

全社員がワクワクしながら働ける環境づくりの実現 社員とその家族を大切にする会社であり続ける

Employee-friendly

社員一人ひとりの
働きがいと働きやすさの追求

プロフェッショナル人財の育成

副業/FA/社内公募制度

コミュニケーション施策の充実

Diversity & Inclusion

ダイバーシティ&
インクルージョンの実現

女性及びハートフル社員の活躍推進

LGBT対応の推進

健康経営に沿った支援制度の充実

Various work-styles

時間と場所を問わない
多様な働き方

ペーパーレス化等による業務改革

テレワーク環境の更なる充実

柔軟な勤務形態/環境
(スーパーフレックス・フリーアドレスなど)



ガバナンスの高度化

多様化・複雑化する
リスクに対応した
リスクマネジメントの
実効性向上

業務の適正を
確保するための
内部統制の
充実と強化

信頼される会社で
あり続けるための
コンプライアンス
順守と徹底

グループ会社に対する方針

グループ会社の自主性を尊重し
規模・特性・成長ステージなどに応じて
経営管理体制の構築をサポートすることで
TGグループの価値最大化を目指す

Policy for group companies

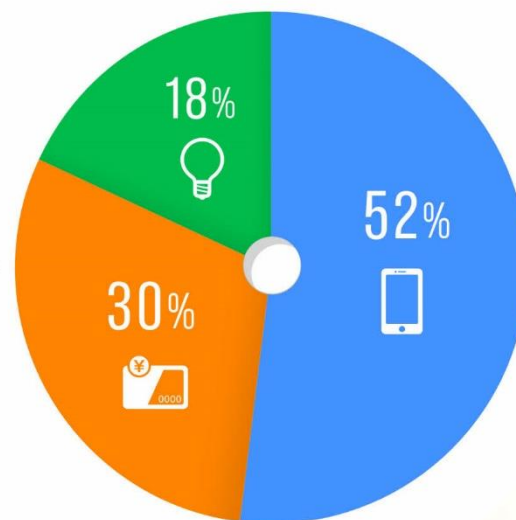
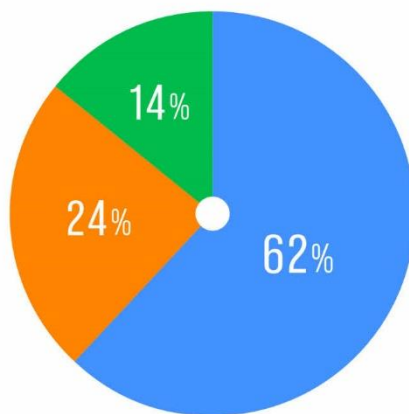
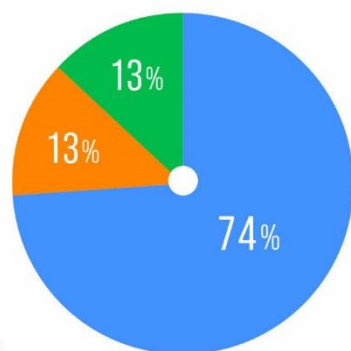
事業ポートフォリオの変革イメージ

モバイル事業に依存した収益構造から
バランスの良い事業ポートフォリオへ

前中期経営計画

中期経営計画

● モバイル ● 決済・その他 ● ソリューション



2018年3月期

純利益 101.6 億円

2020年3月期*

純利益 126.2 億円

2024年3月期

※2021年3月期は新型コロナウイルスの影響が大きかったため、2020年3月期の収益構造を採用しました。

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。

主要財務指標の推移

通期（単位：％）	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期
自己資本比率	41.7%	39.0%	22.8%	26.1%	30.4%	27.4%
自己資本当期純利益率 (ROE)	29.3%	29.7%	30.9%	33.3%	24.8%	21.9%
投下資本利益率 (ROIC)	17.3%	17.6%	20.3%	22.0%	17.9 %	13.8 %*
売上高営業利益率	2.5%	2.6%	2.6%	2.9%	2.9%	3.1%
純資産配当率 (DOE)	9.1%	9.9%	9.3%	10.0%	8.2%	7.0%

※ 21/3期は、新型コロナウイルス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。

店舗投資 2021年1～3月



1月 22日 ドコモショップ美しが丘店（移転）

2月 22日 楽天モバイル 天王寺 あべのキューズモール店（移転）
24日 ドコモショップ淀屋橋店（移転）
26日 ドコモショップ秋田新国道店（改装）

3月 2日 ドコモショップイオンモール新利府南館店（移転）
5日 ドコモショップ岡崎北店（改装）
19日 UQスポットイオンモール京都桂川（新規）



ドコモショップ美しが丘店



UQスポットイオンモール京都桂川



ドコモショップ淀屋橋店

TG Universeの解説



当社のビジネスは、源流をさかのぼると、新電電の長距離・国際回線を法人のお客様にご紹介するところから始まりました。そこから、携帯の法人販売、携帯ショップ運営、コンビニエンスストア向けPIN・ギフトカードビジネス、携帯アクセサリの販売、スマホを軸とした企業向けモバイルソリューションと、中軸ビジネスは変遷しながら拡大して参りました。共通するのは、「当社名を前面に出さず、法人間や法人と消費者間の境界(エッジ)で、そのギャップを黒子として埋めるビジネス」であることです。

これを「Edge Enabler」ビジネスと呼び、これからも戦略の中核に据えます。全社連携や知見、経験の共有化を進め、既存のEdgeに磨きをかけると同時に、時代が求める新たなEnablerビジネスに積極的に取り組みます。

一方、特にここ数年、Edge Enablerビジネスを足掛かりに、独自のサービス展開に力を入れて参りました。QUOカードやWAMNETといった確立されたブランドや、TG光、TGパワーなど発展途上のももあります。これらを「Unique Branded Service Provider」ビジネスと呼びます。Enablerビジネスとは異なり、当社が主導権を持つビジネスです。柔軟性を高めるためにも、ここを当社グループの成長ドライバーとします。



全体の球は、大きなティールガイア内エコシステム。限りなく拡大するという思いを込めて「TG Universe」と名付けました。Edge Enabler、Unique Branded Service Provider、いずれのビジネスにおいても、期待利益額や資本効率という定量基準に加えて、4つの「エコシステム インデックス」評価で、取り組みの可否を判断します。

「強み、すなわち当社の知見、経験、各種資産を生かせるか」、「グループ内でプラス連鎖が呼べるか」に加え、よりアップサイドが期待できる「変化する分野」か、「ESGに貢献するか」。

TG Universeの中心にあるのは、「人×技術」。当社は設立以来、社員を大切にすることを宣言し続けています。今後も人が一番の中心は変わりませんが、そこに「x技術」を加えました。今やICT技術はプラスアルファではなく、人を生かすための必要条件。特に、差別化できるICT技術は手の内化を目指します。

当社はTG Universeを充実させ、拡大させることで、価値を創造し続け、豊かな未来の実現に寄与します。

事業ポートフォリオの変革イメージ

各事業の成長イメージ

Edge Enabler × Unique Branded Service Provider

2020年3月期

中期経営計画

