



2021年3月期 第3四半期 決算説明資料

2021年2月3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3Q連結決算概要	P. 4
II	2021年3月期3Qセグメント業績・取り組み	
	モバイル事業.....	P.11
	ソリューション事業.....	P.17
	決済サービス事業他.....	P.24
III	参考資料	P.29

2021年3月期3Q 連結決算概要

2021年3月期 3Q連結決算概要 (累計期間)



(単位：億円)	20/3期 3Q (累計)	21/3期 3Q (累計)	前年同期比
売上高 <TFM分除く前年同期比※1>	3,549.5	3,105.2	87.5% <83.8%>
売上総利益 (売上総利益率)	497.9 (14.0%)	483.9 (15.6%)	97.2% (+1.6p)
販管費	404.1	398.6	98.7%
営業利益 (営業利益率)	93.8 (2.6%)	85.2 (2.7%)	90.8% (+0.1p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	44.0	50.8	115.3%
経常利益	137.9	136.1	98.6%
純利益※2	92.9	94.3	101.6%
販売台数 (万台) <TFM分除く前年同期比※1>	274.7	240.4	87.5% <84.0%>

21/3期 通期計画	達成率 <TFM分除く 達成率※1>
4,510.0	68.9% <66.0%>
646.0 (14.3%)	74.9%
519.0	76.8%
127.0 (2.8%)	67.1%
59.0	86.2%
186.0	73.2%
125.0	75.5%

※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

3Q累計で純利益が前年同期比でプラスに回復

2021年3月期 3Q連結決算概要（会計期間）



(単位：億円)	1 Q			2 Q			3 Q		
	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 <TFM分除く前年同期比※1>	1,179.8	829.5	70.3%	1,265.6	994.4	78.6%	1,104.0	1,281.2	116.0% <104.3%>
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)
販管費	136.1	117.2	86.1%	136.0	127.2	93.5%	131.8	154.1	117.0%
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)
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%
経常利益	55.1	50.3	91.3%	48.7	43.4	89.3%	34.0	42.2	124.0%
純利益※2	37.0	33.9	91.7%	32.8	30.1	91.7%	22.9	30.2	131.7%
販売台数(万台) <TFM分除く前年同期比※1>	91.3	58.6	64.2%	98.3	83.7	85.2%	85.0	98.0	115.2% <103.9%>

※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

- 今期 3 Q（20年10～12月）：5 G iPhone販売堅調
ソリューション事業・決済サービス事業も引き続き好調
- 前期 3 Q（19年10～12月）：法改正・増税直後の落ち込みあり

➡ **3Qの前年同期比増収増益**

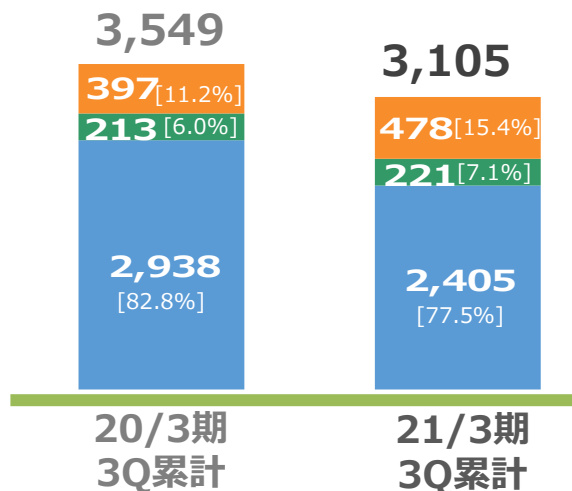
連結売上高・営業利益・純利益



■ 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

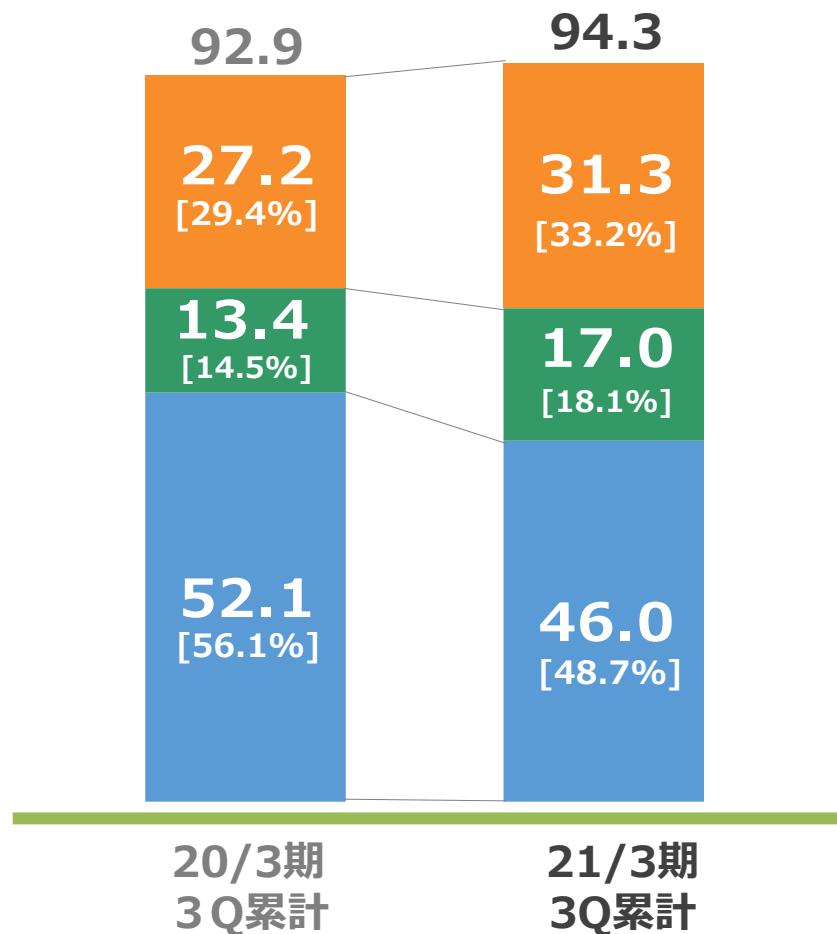
売上高

(億円)



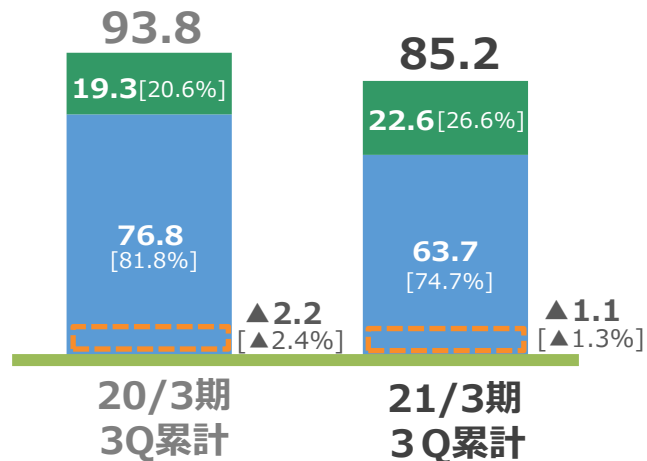
純利益

(億円)



営業利益

(億円)

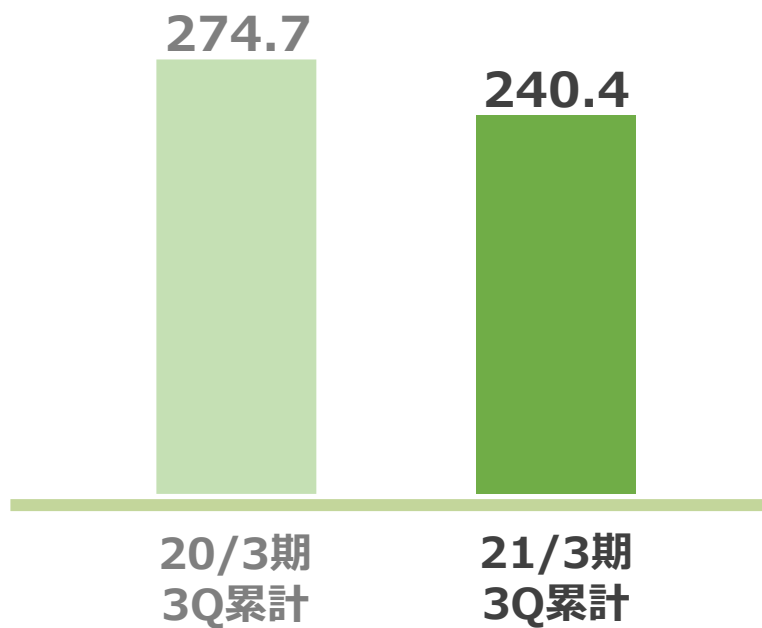


全社販売台数



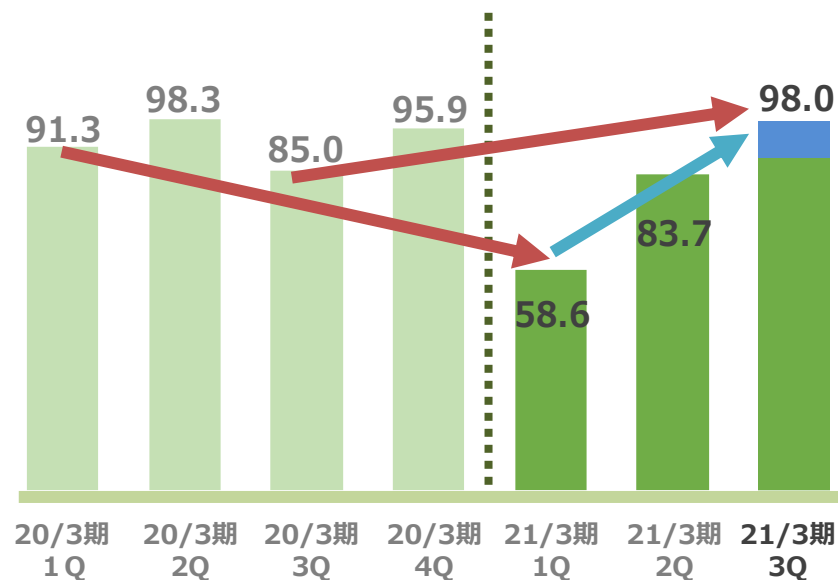
携帯電話等販売台数

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会計期間と比較して堅調に推移
TFM子会社化も貢献

新型コロナウイルス感染症関連対応



社会への取り組み

● 寄付、物品の寄贈

当社と関わりのある地域社会を支援すべく、当社がこれまで支援してきた団体に加え、医療機関、大学、介護施設、障がい者就労施設、自治体等35団体に寄付、物品の寄贈を実施

▶ 当社における取り組み

全社

- **在宅勤務、時差通勤の推奨**
事務所勤務者 在宅率60～80%をめやすに
- **出社勤務時の労働時間を1時間短縮**
- **全社にアクリルパネルを設置**
- **体調不良者への対応**
自己申告した体調不良者に対し、
無制限の特別有給休暇を付与
体調不良者の把握、社内保健師によるフォロー
- **重症化リスクのある基礎疾患等を持つ従業員への対応**
本人の意向を踏まえ、就業上必要な措置を実施
感染リスクの低減と不安解消に取り組む

店頭

- **お客様、スタッフの安全を最優先に携帯電話＝「社会インフラ」の保守拠点として運営**
 - ・マスク、ゴーグル着用
 - ・アクリルパネル設置
 - ・アルコール除菌剤、除菌ミストの設置
 - ・待合室のソーシャルディスタンスの確保
 - ・非接触体温計の配備
- **発表日時点で、当社含むキャリアショップでのクラスター（集団感染）認定なし**

子会社の吸収合併について



2021年2月1日実施 連結子会社

株式会社TFモバイルソリューションズ

<合併の目的>

当社のモバイル事業ならびにソリューション事業における携帯電話等の販売強化および組織一元化による管理体制の効率化を早期に実現すること

2021年4月1日（実施予定） 非連結子会社

株式会社TGC

<合併の目的>

当社のモバイル事業における携帯電話等の販売強化および組織一元化による管理体制の効率化

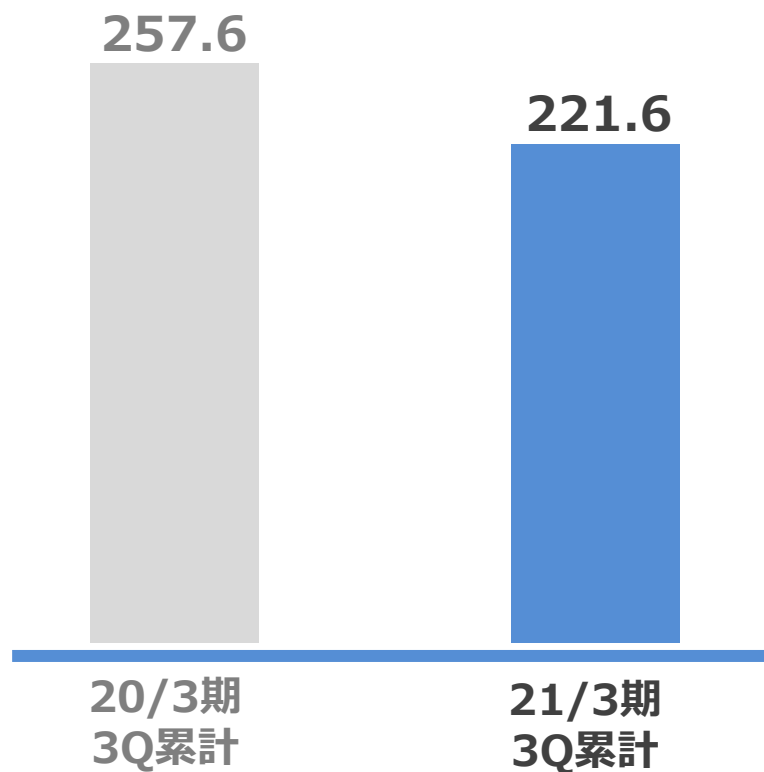
モバイル事業

モバイル事業 セグメント業績



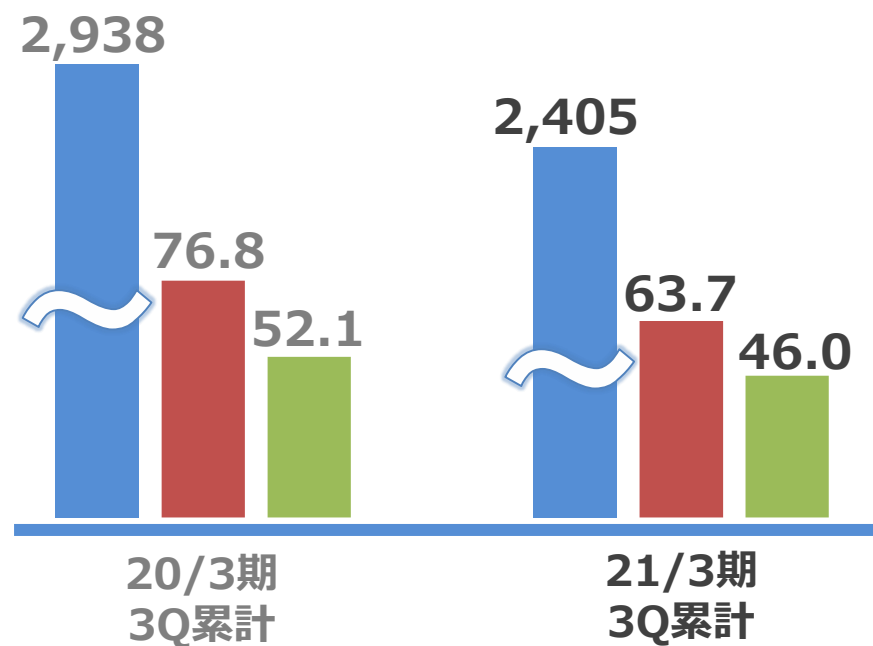
携帯電話等販売台数

(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

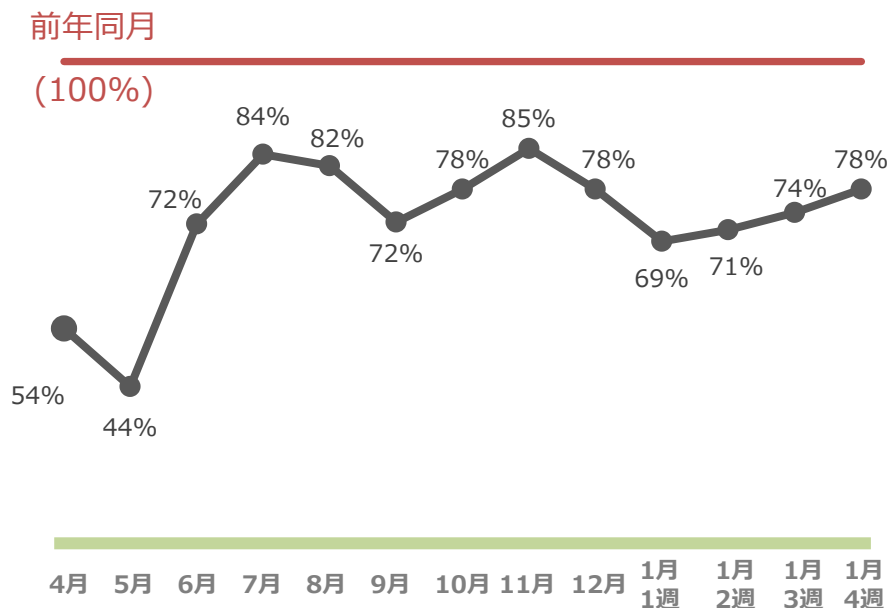


TFM買収費用等の計上を行うも概ね計画どおり推移



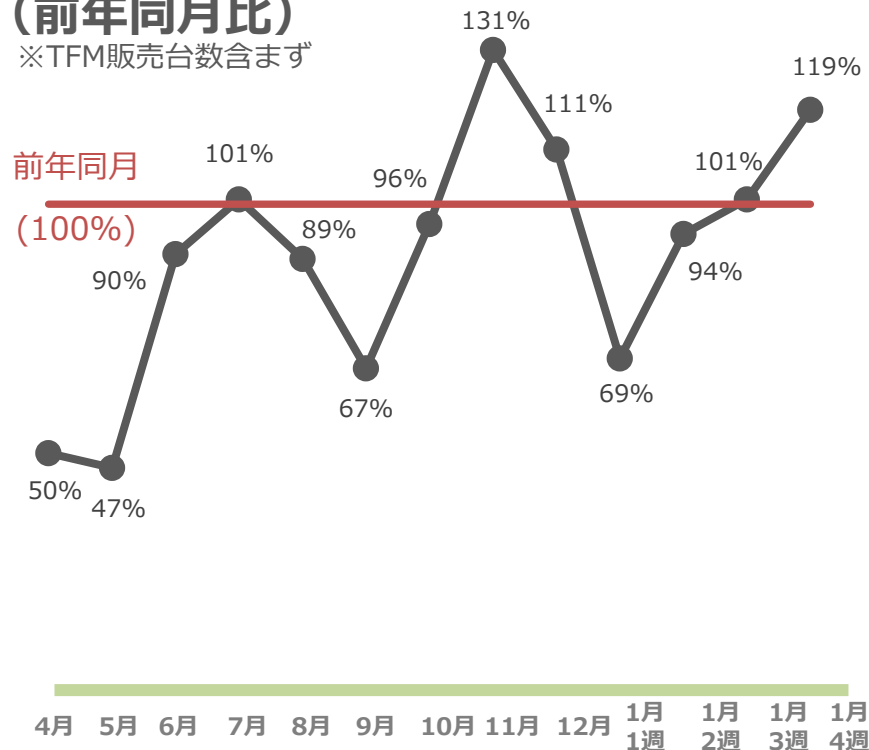
直営店来店客数の推移 (前年同月比)

※TFM店舗含まず



販売台数の推移 (前年同月比)

※TFM販売台数含まず



4～5月：店舗の営業時間短縮・休業、店頭受付業務内容に制限

9月：前年同月は増税前・法改正前の駆け込み需要の影響あり

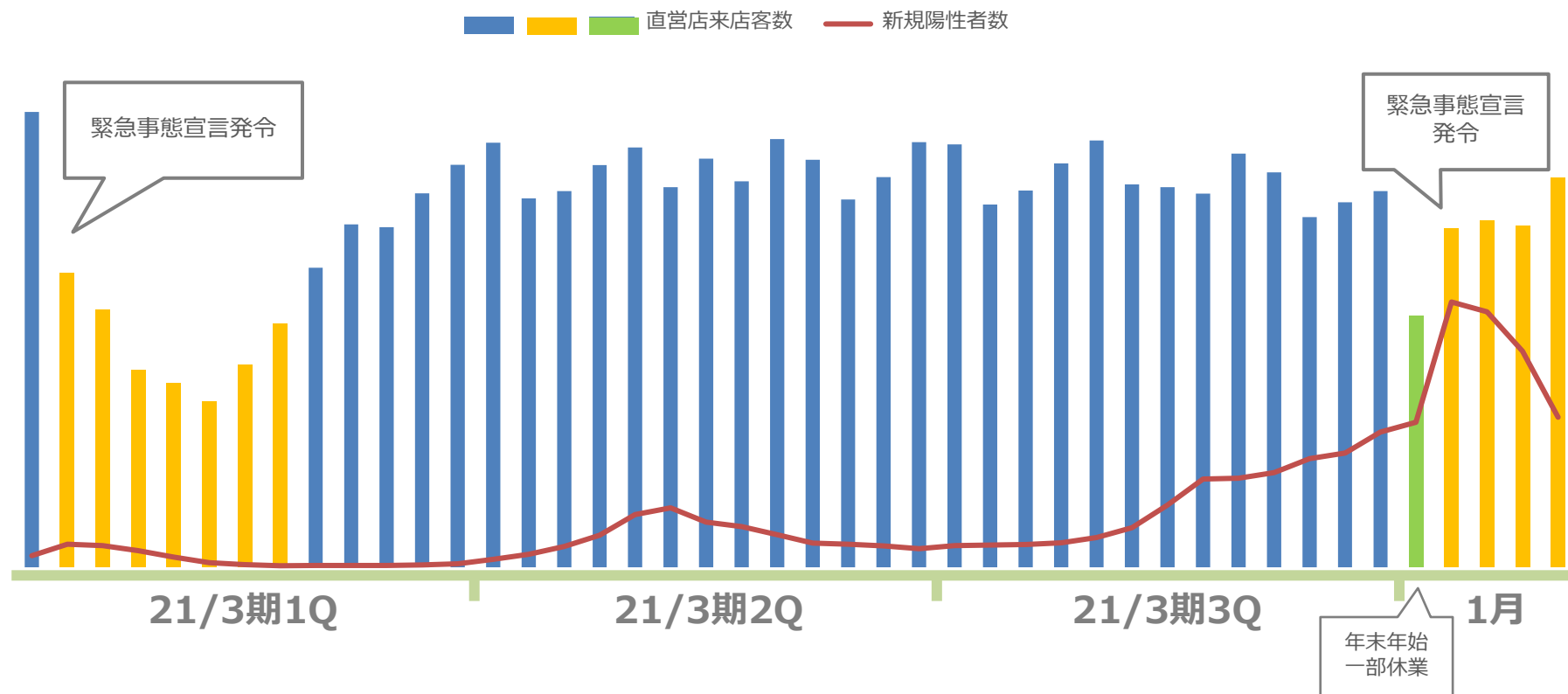
10月～：5G iPhoneを順次販売開始。法改正の影響が一巡

12月～：新型コロナウイルスの第3波到来（陽性者が急増）

モバイル事業 新型コロナによる影響



直営店来店客数と新規陽性者数の推移 (週次集計)

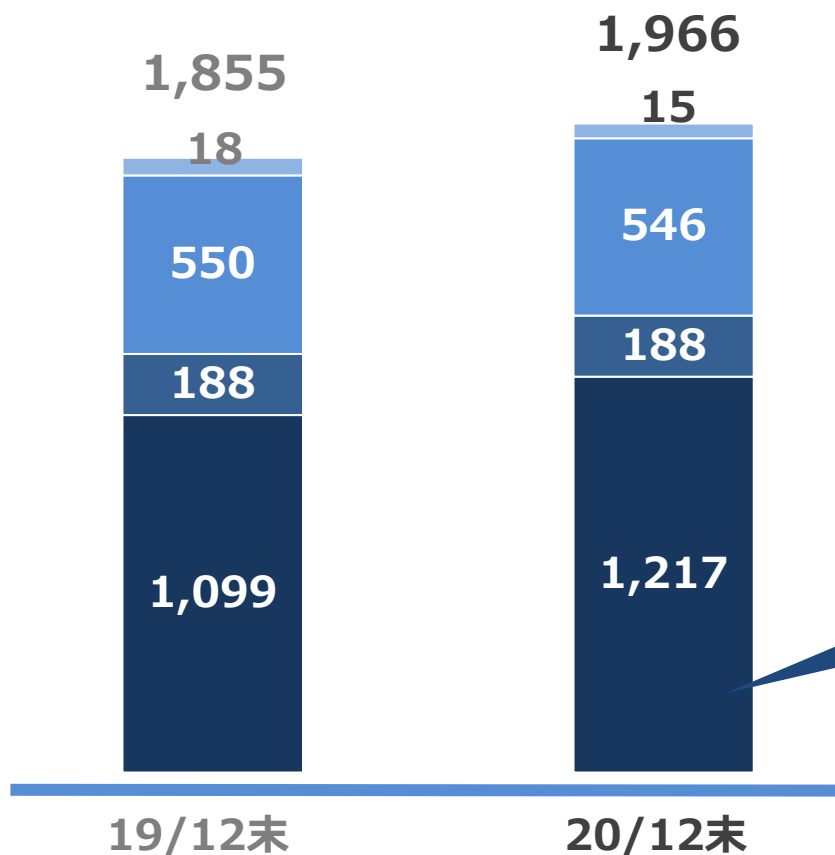


緊急事態宣言発令（1月8日～）により
来客数微減も影響は現時点では限定的

販売拠点数推移

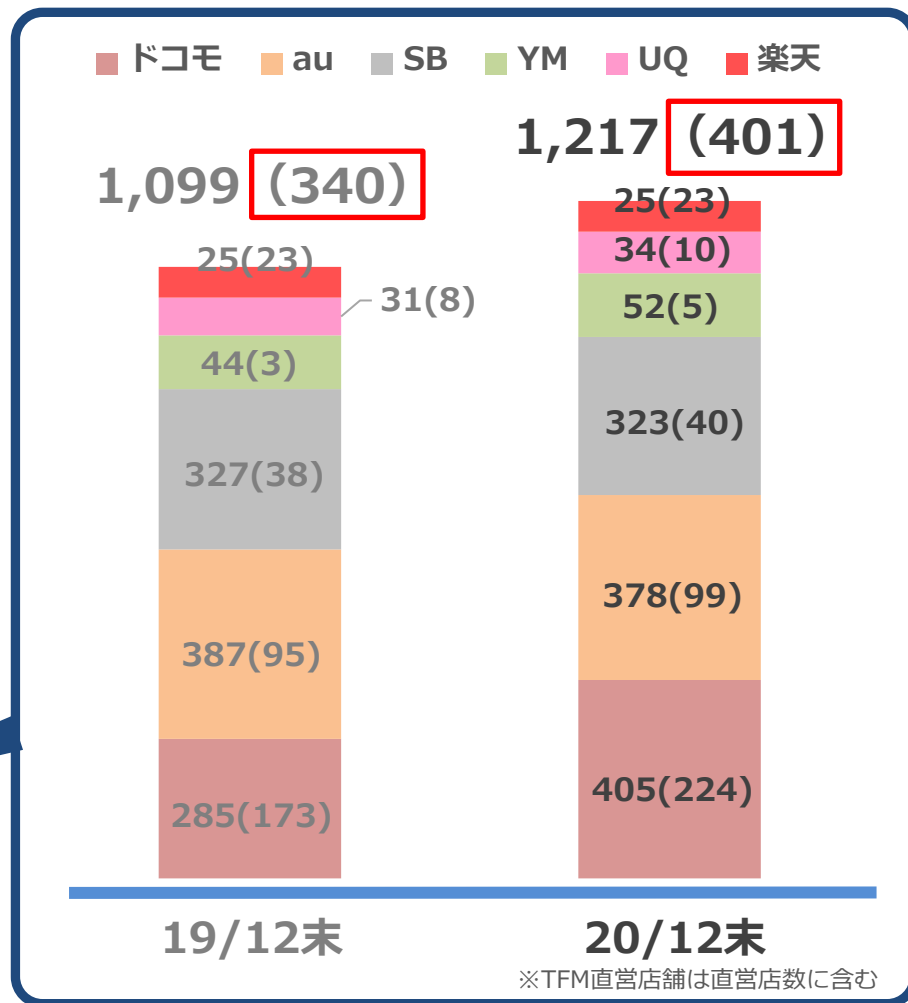


■ キャリアショップ ■ 併売店等 ■ 量販店
■ アクセサリーショップ



キャリアショップ推移

※()内は直営店数



TFM子会社化により店舗数増加

2020年
11月30日 リニューアルオープン
d garden 東梅田店
(当社初のd garden店舗)



d garden店舗で初めて、
コワーキングスペースを併設
5G通信環境が利用可能

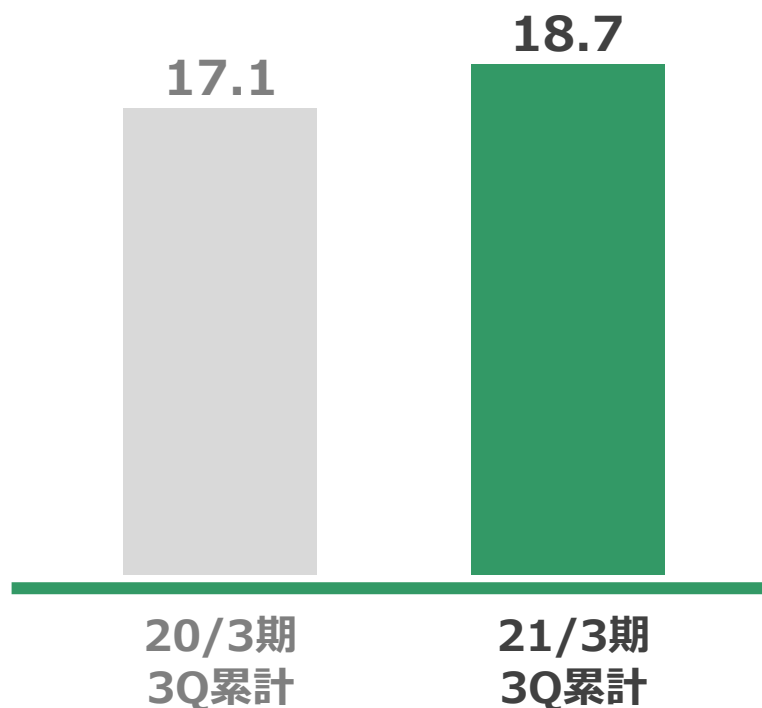
ソリューション事業

ソリューション事業 セグメント業績



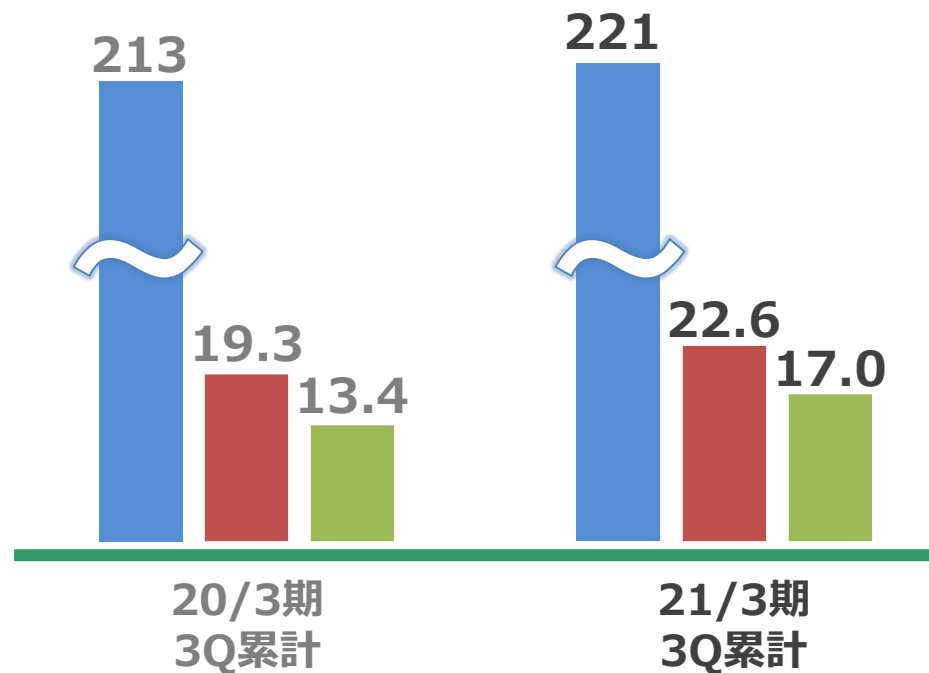
携帯電話等販売台数

(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



販売台数増加等により増収増益
子会社において一過性の特別利益もあり

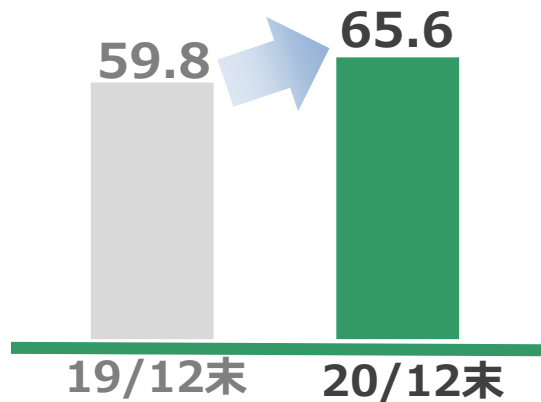
非キャリア商材実績

※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



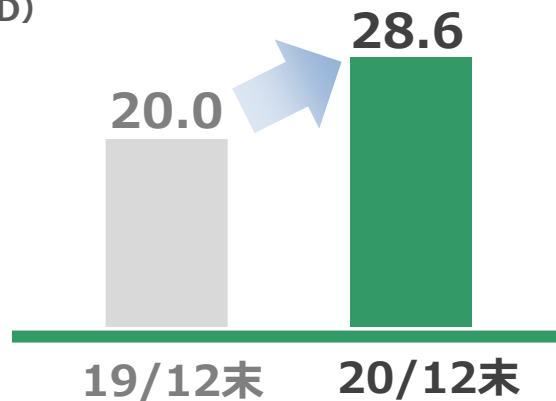
movino star ID数

(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

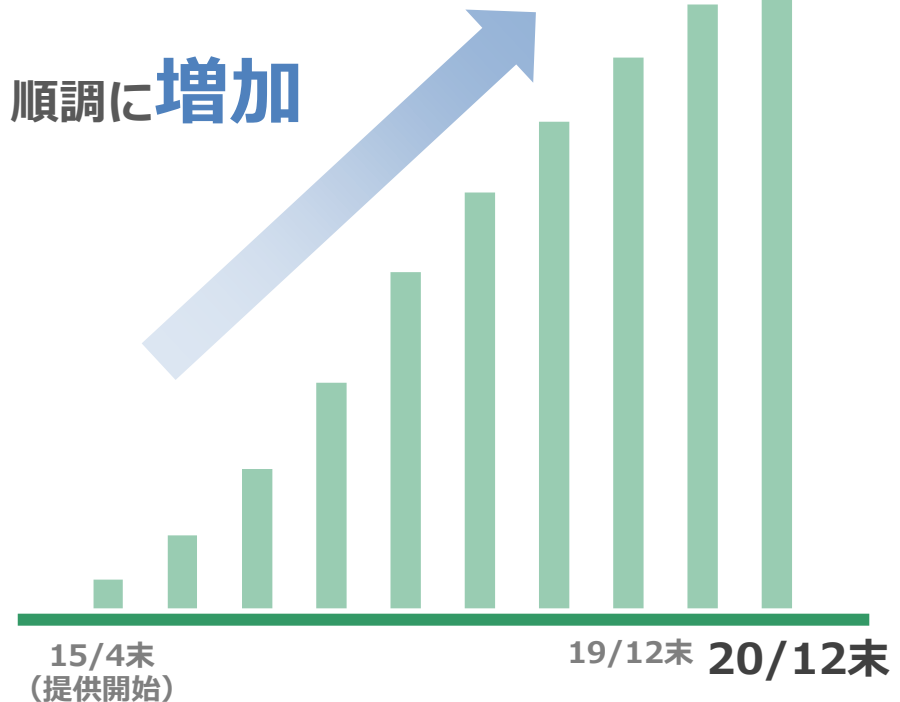
(万ID)



TG光 累計回線数（再卸含む）



順調に増加



前年同期比で非キャリア商材は増加



企業間ファイル転送・共有サービス **GigaCC**



IT製品の比較・資料請求サイト「ITトレンド」
年間ランキング2020
オンラインストレージ部門
2020年 最も問合せの多かった製品・サービスとしてランクイン

1位

※ランキング結果は2020年1月1日～11月30日までの期間の資料請求数をもとに集計

特長	GigaCC	他の類似サービス（B社）
サーバー設置国	◎ 日本。純国産サービス	○ 原則、外国。日本も選択可能。
個社ごとの設定	◎ 日本企業に合わせた 細かい設定が可能	△ 個社ごとのフローや管理階層に 対応した細かい設定が苦手
中国/ASEANでの 利用	○ 安定したファイル受け渡し	△ 中国国内での利用不可 ※日本ワムネット調べ

**純国産、長い歴史と豊富な実績に基づき、
日本企業に適したサービス**



企業間ファイル転送・共有サービス GigaCC



中央官庁 セキュリティリスクがあるため
「パスワード付きファイルとパスワードを
同じ経路で送信する運用（通称PPAP）」の廃止を発表



PPAPに代わるセキュアなファイル送信手段として

企業間ファイル転送・共有サービス GigaCC

の注目がさらに高まる



2020年12月10日
中小規模企業向け

統合型リモートワークソリューション 販売開始

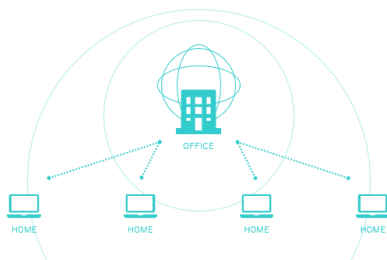
ネットワーク
エンジニアリング



TENDA
exTENDED Advisor

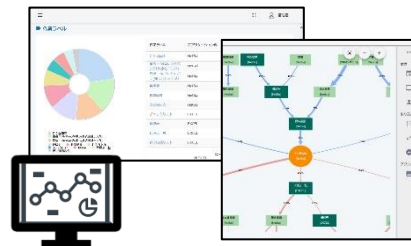
企業向けソフトウェア
ソリューションを提供

AS OFFICE リモートワークシステム



簡単な機器接続で自宅に
リモートワーク環境が構築
(同時に自宅でセキュアなWi-Fiも整備)

D-Analyzer 業務内容の自動分析 ソリューション



操作業務	合計時間
会計システム 注文書入力	5:45
会計システム 注文書完了	1:23
受信トレイ	9:38
顧客入金管理表	3:20
出荷管理表	4:12

自動で端末ログ情報を収集、分析
業務の見える化

簡単なリモートワーク環境の構築と、業務の見える化で
中小企業のリモートワーク導入のお悩みを解決



中小規模企業向けリモートワークシステム「AS OFFICE」の特長

		AS OFFICE 	VPN接続 (SSL-VPN)	画面転送 (リモートログイン等)
機器の設置、設定		◎ 簡単 有線LANに機器をつなぐだけ	△ リモートアクセス用設定、ルータの設置など高度な設定が必要	△ リモートアクセス用設定、ルータの設置など高度な設定が必要
ユーザー管理		◎ 不要	△ ID、パスワード管理が必要	△ ID、パスワード管理が必要
大企業での全社利用		○ 各部署での管理が基本ゆえ スケールメリットが少ない	◎ 全社管理の スケールメリットあり	◎ 全社管理の スケールメリットあり
ユーザー利用方法		◎ 簡単 有線または無線LANに PCを接続するだけ	△ アプリなどを起動	△ アプリなどを起動
コスト	イニシャルコスト	○ 専用機器費用が必要 (自宅Wi-Fiの整備にもなる)	△ ネットワーク環境構築費用、 社員教育費用が必要	△ ネットワーク環境構築費用、 社員教育費用が必要
	ランニングコスト	◎	○～◎ 各社製品によって差あり 大企業向けには割安なケースあり	○～◎ 各社製品によって差あり 大企業向けには割安なケースあり
セキュリティ		◎ 安全 (機器間での独自接続、通信暗号化など高度なセキュリティ)	○ (中央サーバ/収容ルータ等が 攻撃される可能性あり)	○ (ユーザ側のPCにデータが残らない点は優れるが、中央サーバ等が 攻撃される可能性あり)

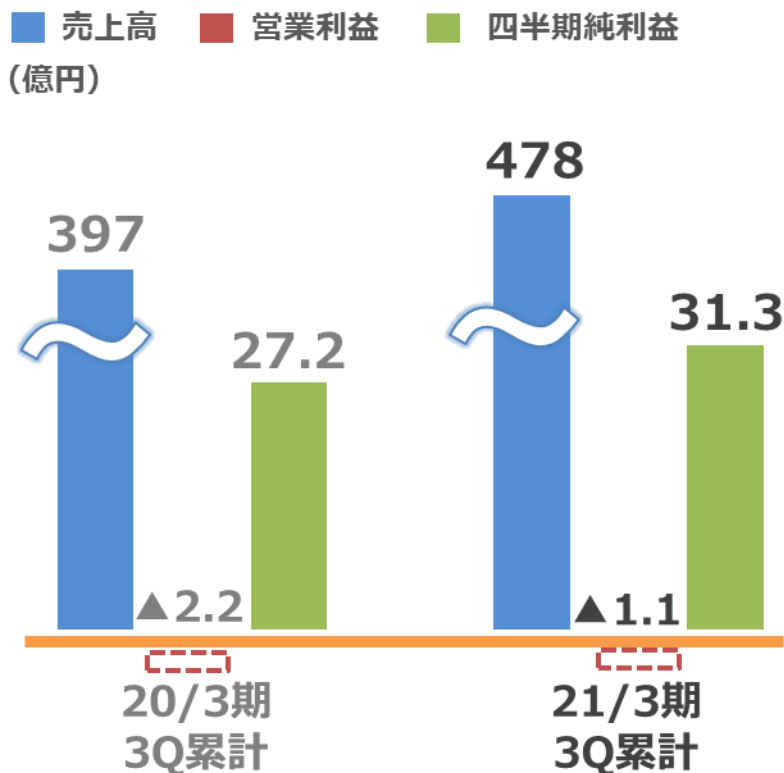
会社と自宅に機器を接続するだけで安全なリモートワーク環境を構築

決済サービス事業他

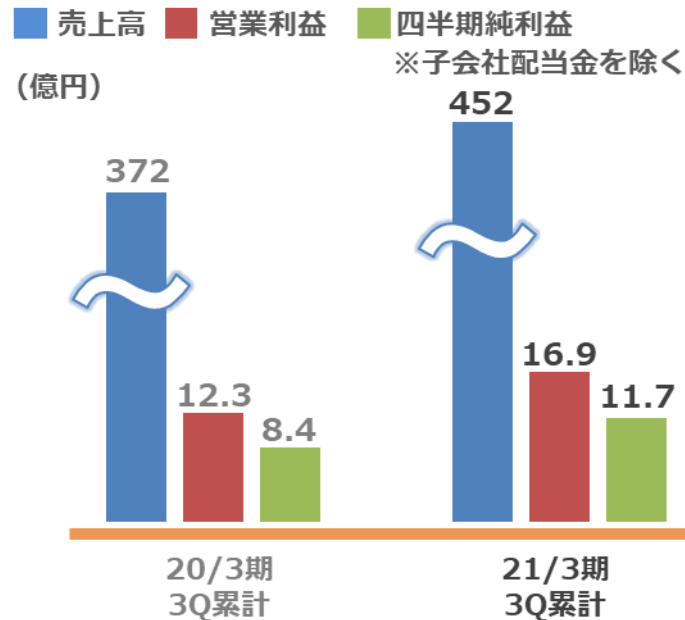
決済サービス事業他 セグメント業績



売上高・営業利益・四半期純利益



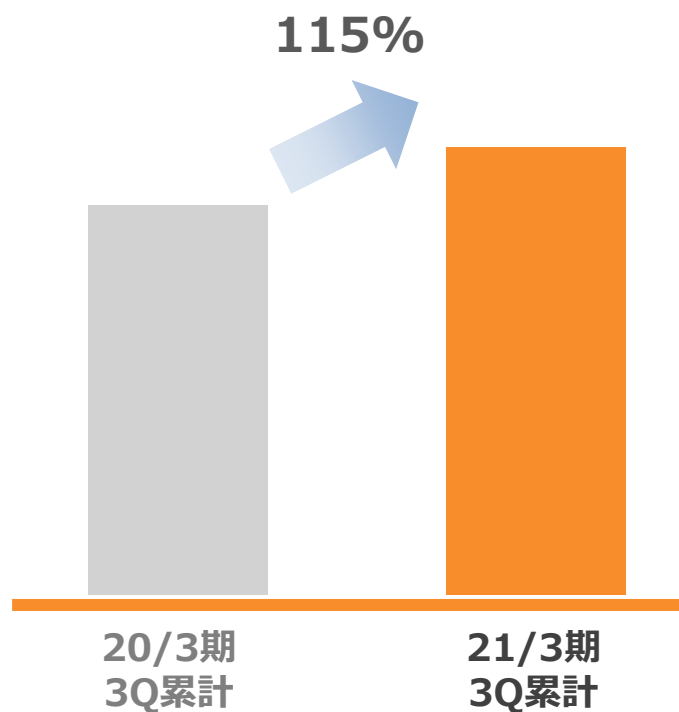
【参考情報】決済サービス事業 (ティーガイア単体)



クオカード社大型販促の影響で営業損失も
PIN・ギフトカードなどが引き続き好調



PIN・ギフトカード取扱高



在宅需要が引き続き高く
取扱高が増加

Apple製アクセサリ 卸売り販売



セブンイレブンの一部店舗で
Air Pods販売開始



コストコでの
Air Pods販売好調

在宅関連の需要が定着し引き続き好調



ICTスクールNEL オンライン



2020年12月～2021年4月
「かいつぞろり」との
コラボキャンペーンを実施

ターゲットである小学生に人気のある
キャラクターを起用し生徒数増を図る

eスポーツ オンラインイベント



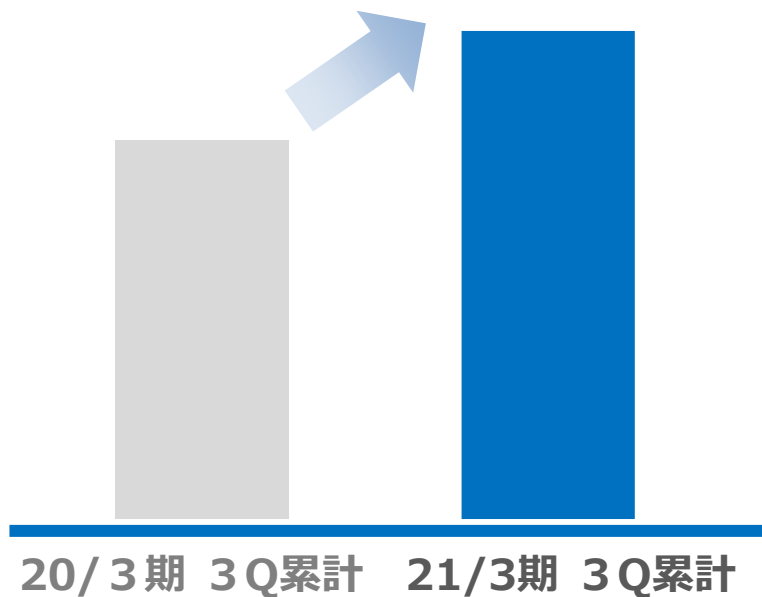
2020年12月13日開催
モバイルeスポーツプラットフォーム
「Game.tv」を活用
YouTubeチャンネルで生配信

事前エントリーをWEBだけでなく、
来店でも受付するなど、店舗集客
施策として実施

(株) クオカード トピックス



QUOカード発行高



引き続き、前年比大幅増



取り組み

● 新規加盟企業（一部抜粋）



引き続き加盟店拡大に取り組む

● 地方自治体との連携

・ 埼玉県コバトン健康マイレージ



・ 神奈川県（藤沢市）ご当地QUOカードPay



参考資料



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れます。
- 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。

中期定性目標

当社は、企業理念に基づき、以下目標を達成することで、持続的成長を実現し、株主、従業員を含むすべてのステークホルダーの期待に応えることを、2020年度に向けた中期目標として2015年11月より掲げております。

- 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

また上記を実現するために、以下を全社共通戦略として掲げ、日々具体的方策に取り組んでおります。

- 「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、継続的コストマネージメントを行い、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

上記中期目標、全社共通戦略をベースとして、ビジネスラインごとの営業戦略を策定、各営業本部にてアクションプランに落とし込んで、日々その実現に向け取り組んでおります。

事業環境・当社戦略

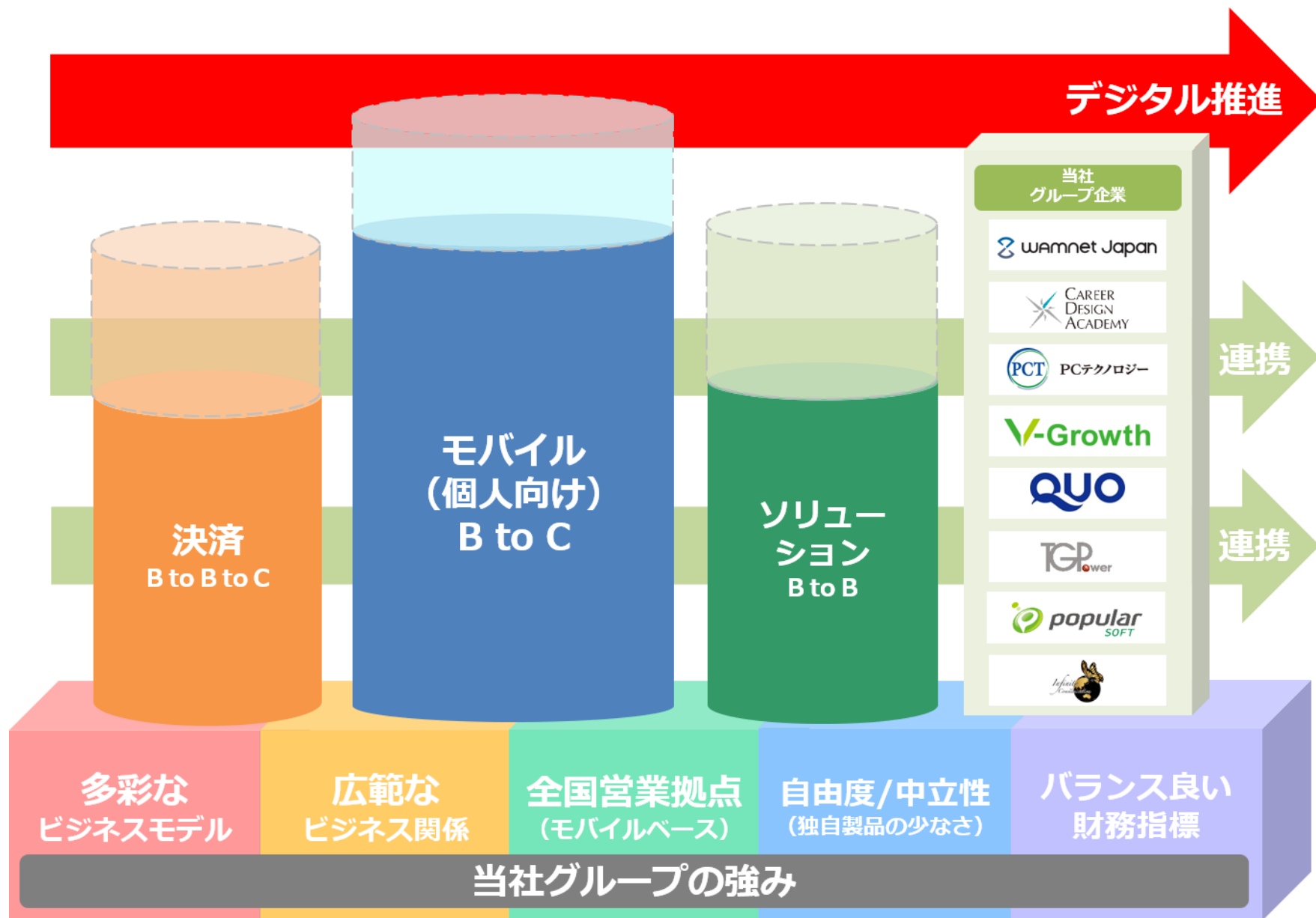
■ 事業環境

スマホ普及が場所、時間を問わないコネクティビティーを実現、コミュニケーション、情報取得、購買などの手段が大変化。過去の常識を超えた新ビジネスが続々誕生、IT企業の覇権を目指した競争が激化すると同時に新たな連携も。携帯電話等販売業界では、改正電気通信事業法の施行、5G商用サービスの開始、楽天モバイルのMNO本格参入など大きなうねりのさなかにある。

■ 当社戦略

「ICT周辺総合事業会社」への変革を実現すべく、施策を実施。全国にある携帯ショップ・営業拠点、多彩なビジネスモデル、広範な取引関係といったアナログの強みを最大限活かしつつ、5G時代を見据えた次世代サービスの取り組み、デジタル強化を推進。グループ内事業の連携を図りながら、総合力を発揮。

当社の目指す姿「ICT周辺総合事業会社」



2021年3月期 全社連結業績予想



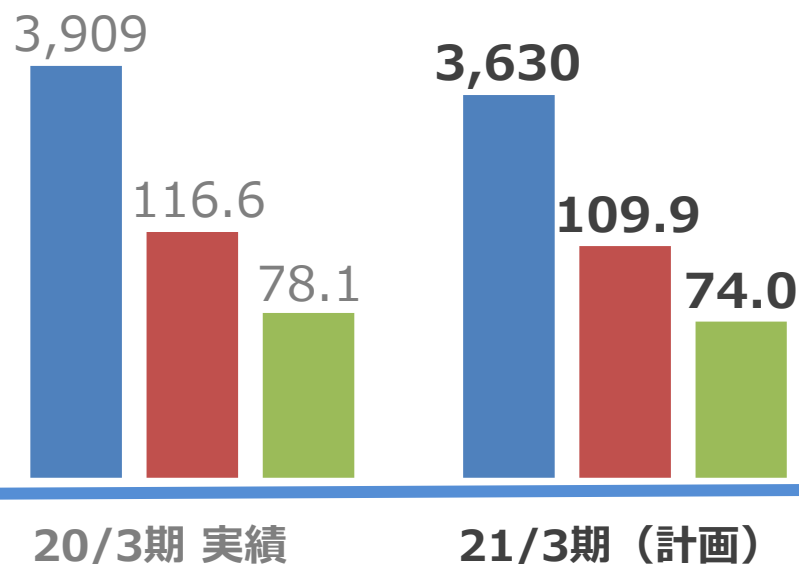
(単位：億円)	20/3期 通期 実績	21/3期 通期 計画	前期比	
売上高	4,741.5	4,510.0	▲231.5	▲4.9%
売上総利益	679.0	646.0	▲33.0	▲4.9%
販管費	541.8	519.0	▲22.8	▲4.2%
営業利益	137.2	127.0	▲10.2	▲7.5%
営業外損益 (カード退蔵益他)	54.6	59.0	+4.4	+8.1%
経常利益	191.9	186.0	▲5.9	▲3.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	126.2	125.0	▲1.2	▲1.0%



モバイル事業 業績予想

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益

(億円)



■ 事業環境 市場環境が大きく変化

19年10月：改正電気通信事業法（改正法）施行
20年3～5月：新型コロナウイルス感染症の影響

➡ 販売方法・お客様対応方法が変化
ショップの価値・重要性を再認識

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

■ 当社戦略

- お客様対応方法の変化（改正法施行、新型コロナウイルス対策）に対応。「価値提案」を強化

➡ 「販売」→「利用促進」へ

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

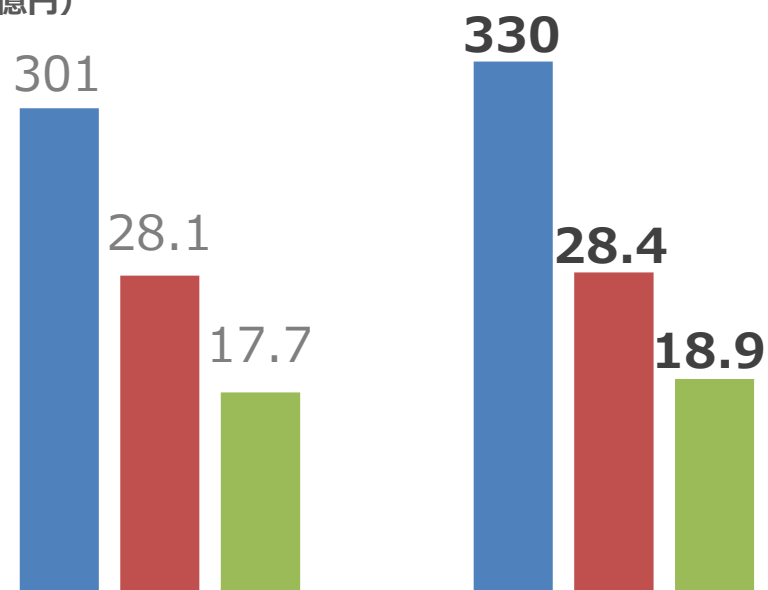
ソリューション事業 業績予想



ソリューション事業 業績予想

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益

(億円)



20/3期 実績

21/3期 (計画)

■ 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
- 情報セキュリティ問題

■ 当社戦略

法人向けモバイルソリューション事業

- モバイル版LCM事業の拡大
- ベンチャー企業との資本提携を通じたICT/IoTビジネスの拡大
- 「movino star」他ストックビジネス推進

ネットワーク事業

- 「T G光」の収益基盤拡大
- 営業支援システム活用による生産性向上

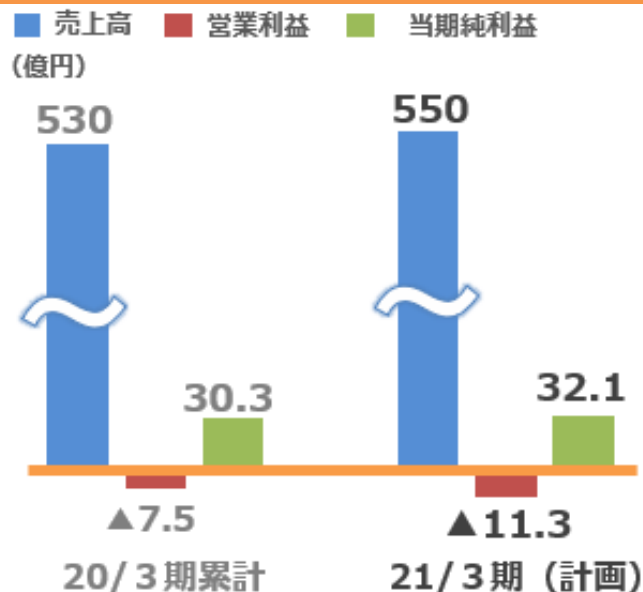
新事業領域

- エッジコンピューティング、ネットワークエンジニアリングを活用したWi-Fiソリューションの強化

決済サービス事業他 業績予想

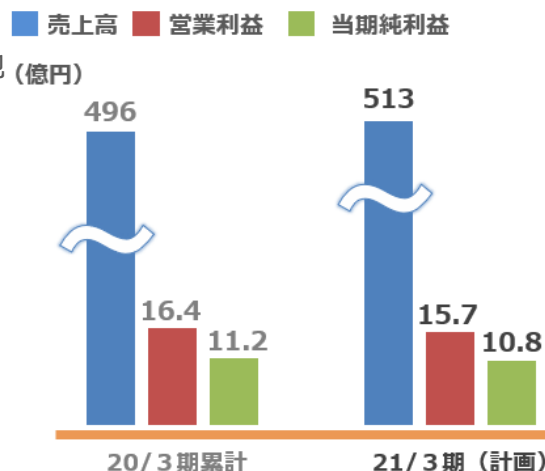


決済サービス事業他 業績予想



【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

- 在宅需要によりゲーム関連市場が上向き、ギフトカード、PIN販売が好調
- ギフト市場におけるQUOカードの価値再認識
- 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eSports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
ゲーム需要以外に、動画、音楽配信などサブスク型の新規GIFTカード商材を導入
- 「QUOカードPay」の発行・利用を拡大するために加盟店の拡大を推進

海外事業

- ゲーム用途を主にギフトカード需要が高まるシンガポールを中心に東南アジア地域でさらなる事業拡大を図る

その他事業

- eSports、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

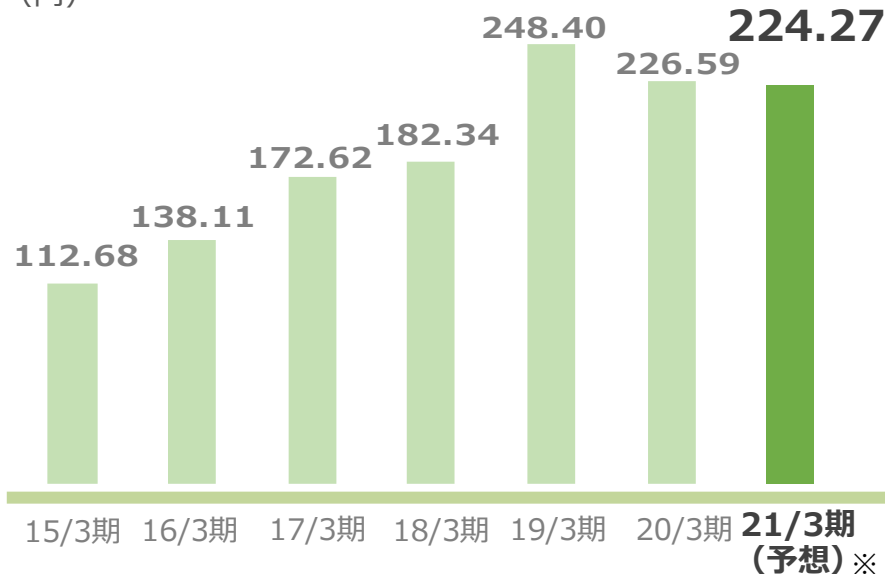
株主還元策

21/3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）

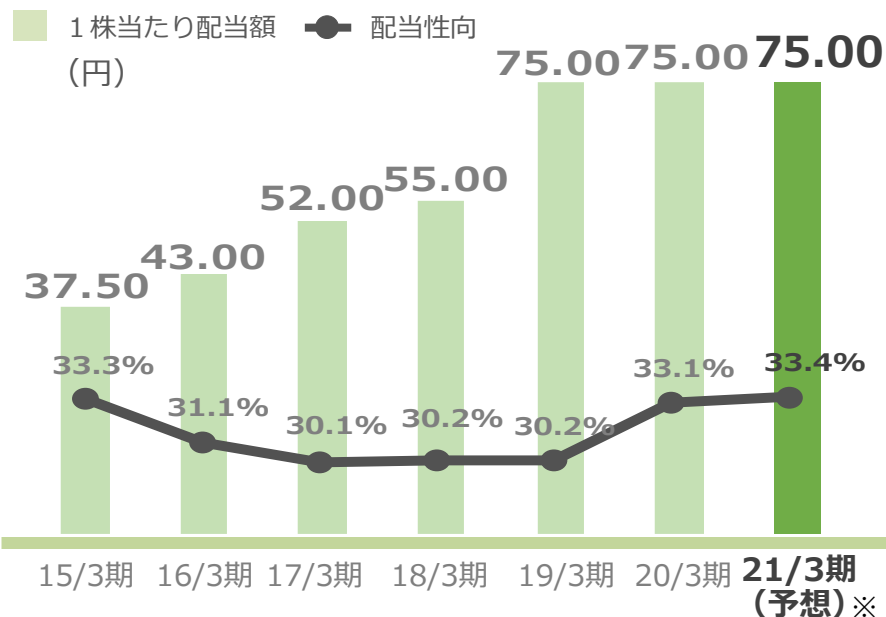
配当の基本方針

- 1株当たり当期純利益
(円)



配当性向**30%以上**を目処として利益還元を実施

- 1株当たり配当額と配当性向



※21/3期（予想）の1株当たり当期純利益および配当性向は、21/3期末における期中平均株式数（予想）に基づき算出

主要財務指標の推移

通期（単位：％）	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期
自己資本比率	32.3%	41.7%	39.0%	22.8%	26.1%	30.4%
自己資本当期純利益率 (ROE)	29.4%	29.3%	29.7%	30.9%	33.3%	24.8%
投下資本利益率 (ROIC)	13.5%	17.3%	17.6%	20.3%	22.0%	17.9 %
売上高営業利益率	2.2%	2.5%	2.6%	2.6%	2.9%	2.9%
純資産配当率 (DOE)	9.8%	9.1%	9.9%	9.3%	10.0%	8.2%