



# 2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

2025年2月10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月期第3四半期 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月期第3四半期 連結決算概要

# 2025年3月期第3四半期 連結決算概要

コンシューマ事業の復調を中心に大幅営業増益、カード退蔵益等も貢献  
特別損益には、前期の海外子会社の減損損失、今期は希望退職実施に係る特別損失を含む

(単位:億円)	24/3期 3Q累計	25/3期 3Q累計	前期比
売上高	3,289.8	3,457.1	105.1%
売上総利益 (売上総利益率)	546.3 (16.6%)	590.5 (17.1%)	108.1% (+0.5p)
販管費	495.8	500.8	101.0%
営業利益 (営業利益率)	50.5 (1.5%)	89.7 (2.6%)	177.6% (+1.1p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	29.6	38.4	129.7%
経常利益	80.1	128.1	159.9%
特別損益	▲16.2	▲17.3	—
純利益 <sup>※</sup>	38.1	72.3	189.8%
回線契約数 (万回線)	246.7	246.8	100.1%

※ 純利益:親会社株主に帰属する当期純利益

# 2025年3月期第3四半期 連結決算概要(会計期間)

3Qの回線契約数は新機種の売れ行き低調のため、前年同期比微減  
 コンシューマ事業を中心に営業利益はすべての会計期間で前年同期比増益を達成  
 一方、2024年12月に電気通信事業法のガイドライン改正※あり。一部機種では大幅な値上げとなり、先行きに懸念

(単位:億円)	1Q			2Q			3Q		
	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%	1,261.3	1,270.9	100.8%
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)	188.3 (14.9%)	207.8 (16.3%)	110.3% (+1.4p)
販管費	161.2	160.0	99.3%	171.0	171.7	100.4%	163.5	169.0	103.4%
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)	24.7 (2.0%)	38.7 (3.0%)	156.3% (+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%	11.7	13.3	113.3%
経常利益	18.6	42.8	229.3%	24.8	33.2	133.4%	36.5	52.1	142.5%
純利益	11.1	28.0	251.0%	17.2	9.8	57.3%	9.6	34.4	354.9%
回線契約数 (万回線)	76.9	77.3	100.6%	82.4	83.6	101.5%	87.2	85.7	98.3%

※ 2024年12月26日施行、電気通信事業法第27条の3等の運用に関するガイドラインの改正

# 2025年3月期第3四半期 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 3Q累計	25/3期 3Q累計	前年 同期比	24/3期 3Q累計	25/3期 3Q累計	前年 同期比	24/3期 3Q累計	25/3期 3Q累計	前年 同期比
売上高	2,834 [86.1%]	2,923 [84.6%]	103.1%	306 [9.3%]	311 [9.0%]	101.8%	148 [4.5%]	221 [6.4%]	148.9%
売上総利益	427.3 [78.2%]	464.0 [78.6%]	108.6%	89.3 [16.3%]	93.1 [15.8%]	104.3%	34.8 [6.4%]	37.8 [6.4%]	108.4%
営業利益	47.1 [93.4%]	83.3 [92.9%]	176.7%	9.2 [18.2%]	12.5 [14.0%]	136.2%	▲ 5.1 —	▲ 10.4 —	—
純利益	27.6 [72.4%]	53.4 [73.9%]	193.8%	▲ 8.8 —	7.9 [10.9%]	—	18.3 [48.2%]	17.6 [24.4%]	95.9%
回線 契約数 (万回線)	222.8	222.4	99.8%	23.8	24.4	102.7%	—	—	—
事業環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>回線契約数は前期並を維持</li> <li>値引きの抑制等に伴う単価UP</li> <li>店舗の効率化もあり営業増益</li> <li>昨年12月のガイドライン改正前の駆け込みあり</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>回線契約数は堅調に推移</li> <li>法人モバイルの単価回復</li> <li>全社賦課経費の負担割合増あり</li> <li>前年同期は海外子会社の特別損失計上あり</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>PIN、ギフトカードの取扱高は低調</li> <li>QUOカード、QUOカードPay発行は堅調</li> <li>地方創生事業の体制強化に伴う販管費増加</li> </ul>		

[ ] 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月期第3四半期 連結決算概要(増減理由)

## 営業利益 前期比増減

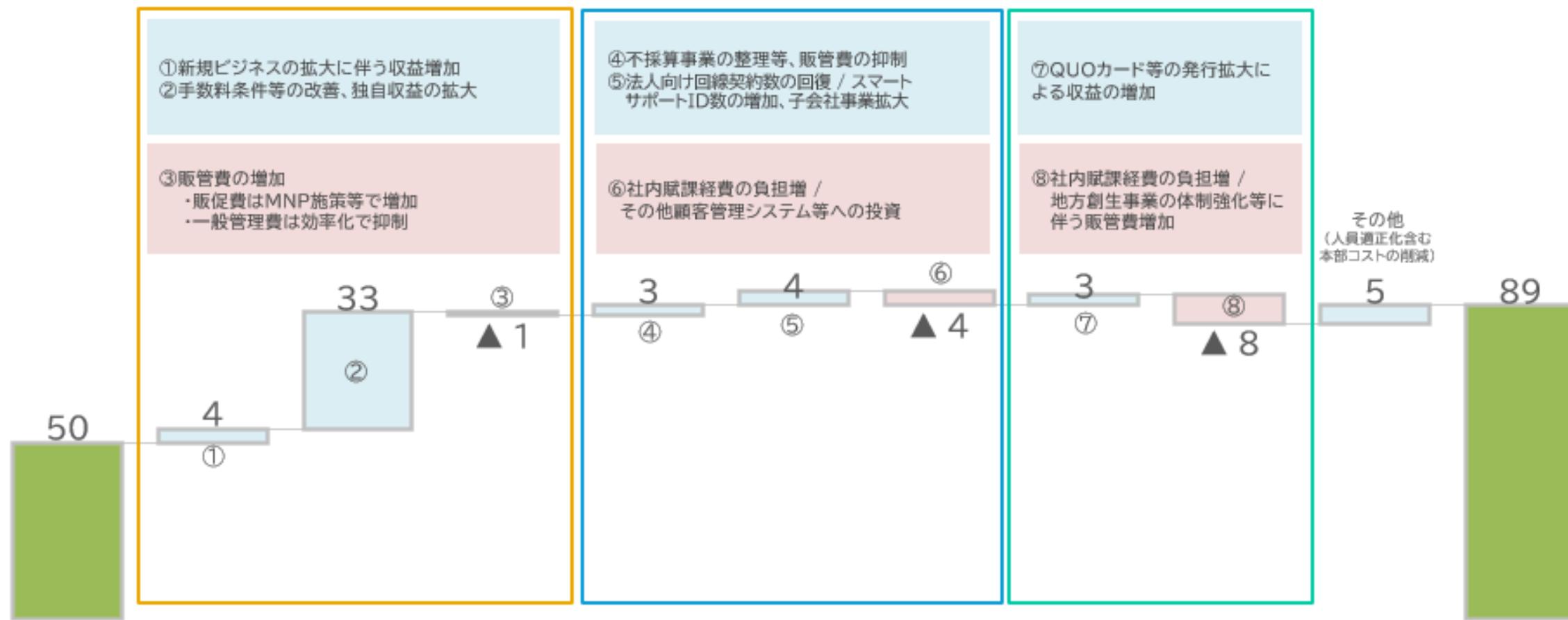
■ 営業利益の増加 ■ 営業利益の減少 ■ 営業利益

コンシューマ事業  
+36

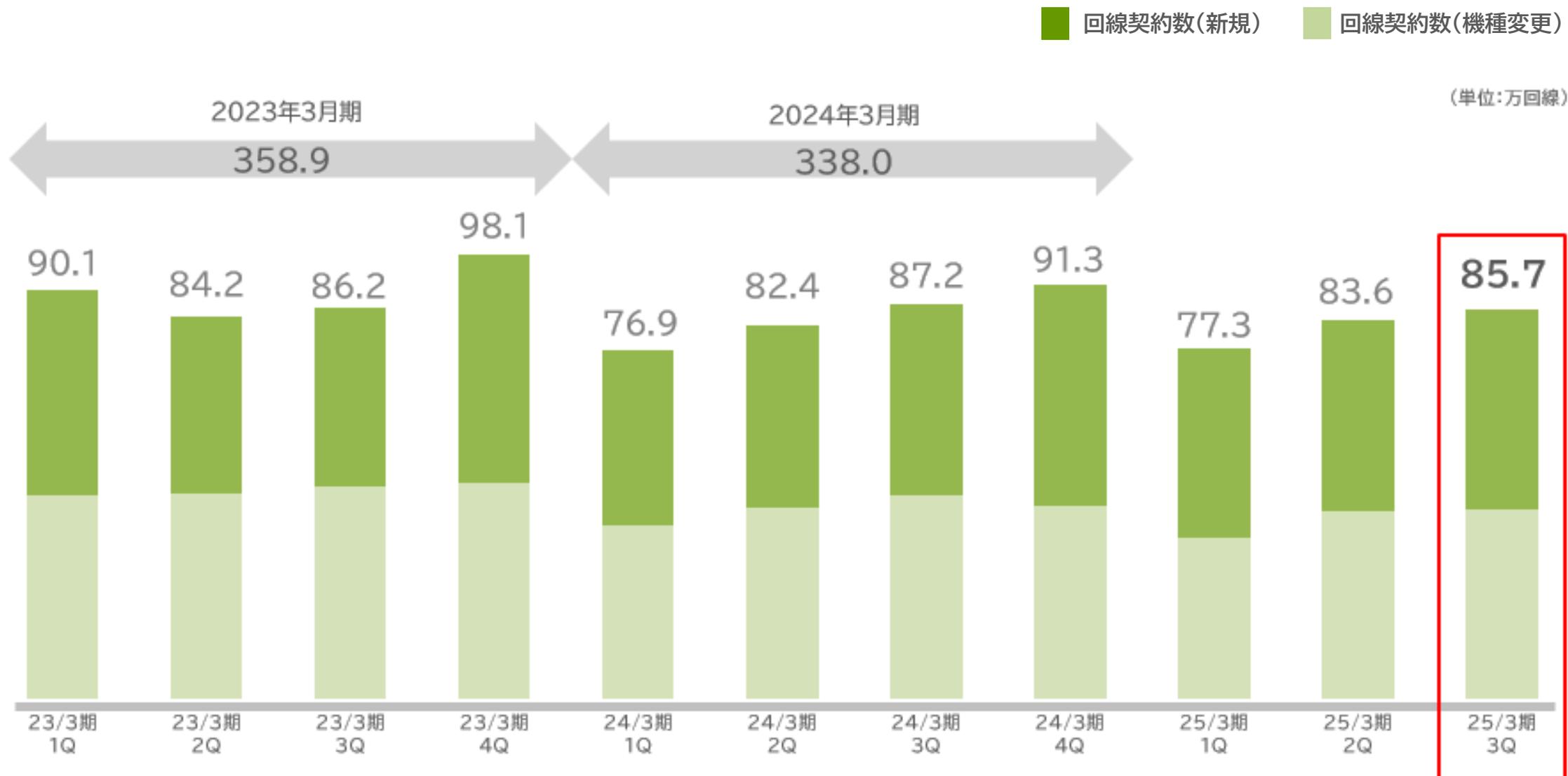
法人事業  
+3

地方創生・クオカード事業  
▲5

(単位:億円)



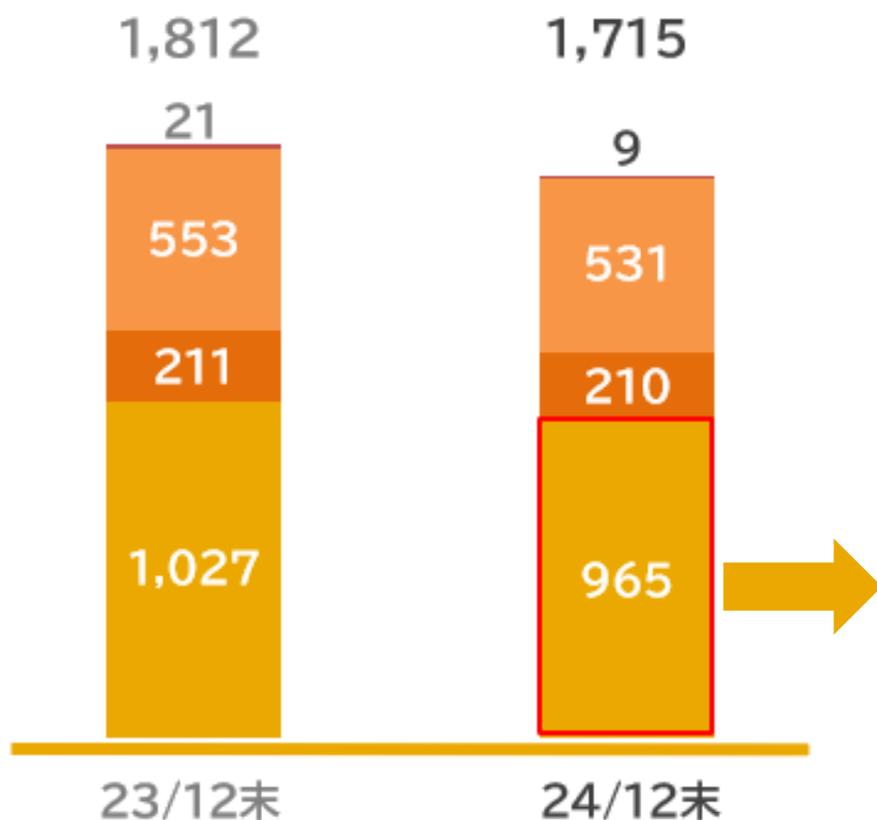
# 全社回線契約数推移



# 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)



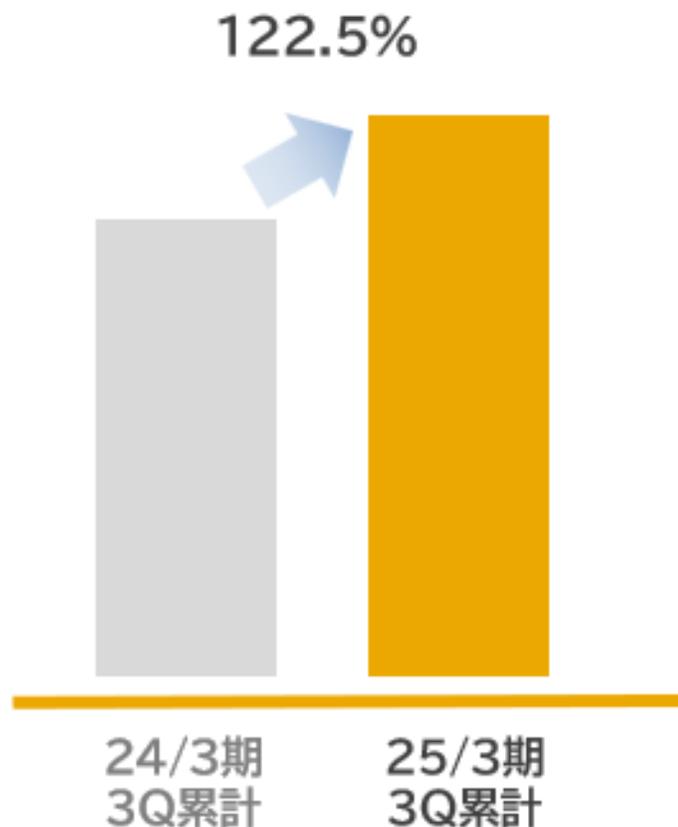
## キャリアショップ数推移

	23/12末		24/12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	349	203	346	208	▲ 3	5
au	309	78	274	69	▲ 35	▲ 9
SoftBank	297	40	291	37	▲ 6	▲ 3
Y!mobile	30	3	15	1	▲ 15	▲ 2
UQ mobile	8	5	4	2	▲ 4	▲ 3
楽天モバイル	34	27	35	27	1	0
計	1,027	356	965	344	▲ 62	▲ 12

# 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に貢献

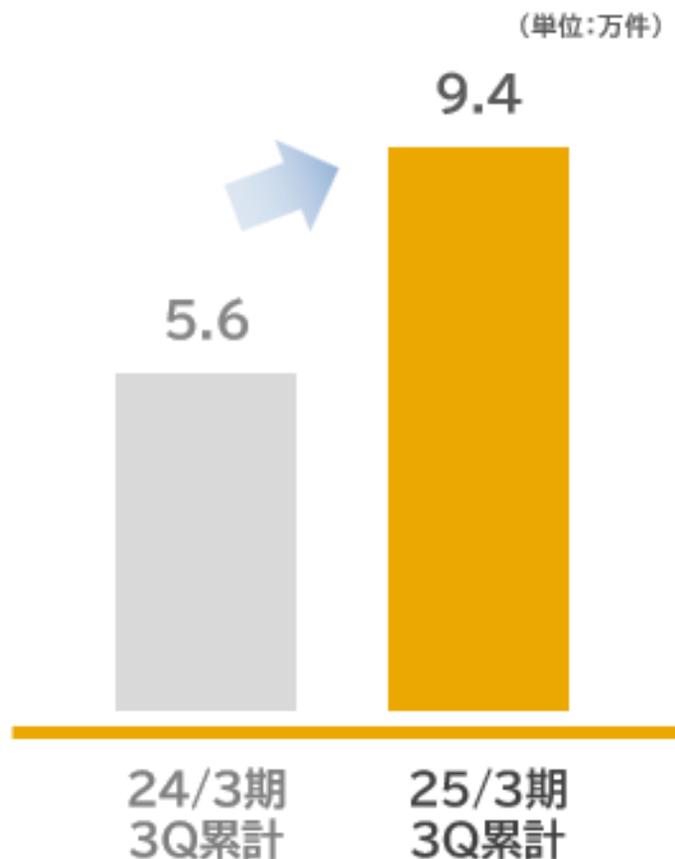
直営キャリアショップ  
店舗あたり来店客数



※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

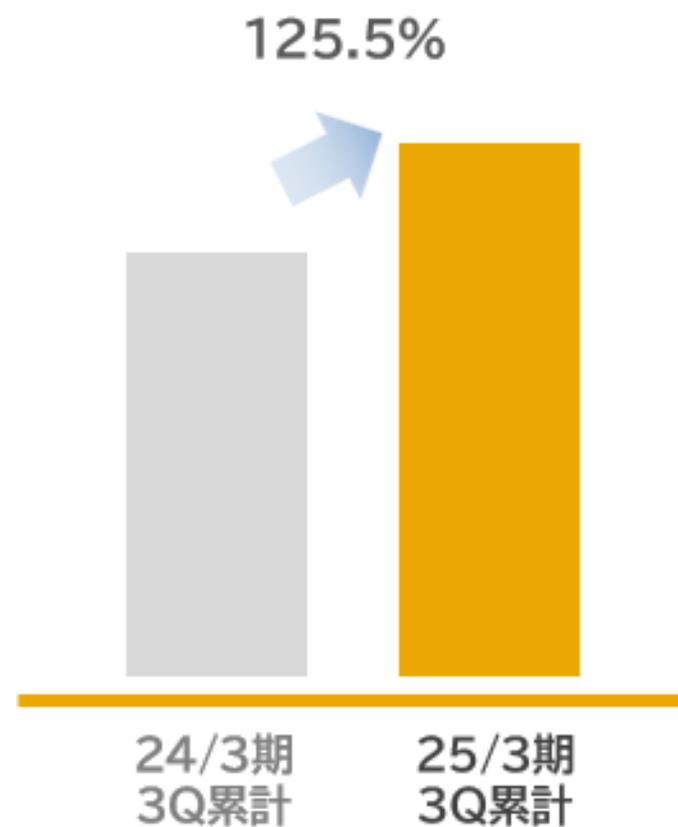
キャリアショップ  
リモート接客数



※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

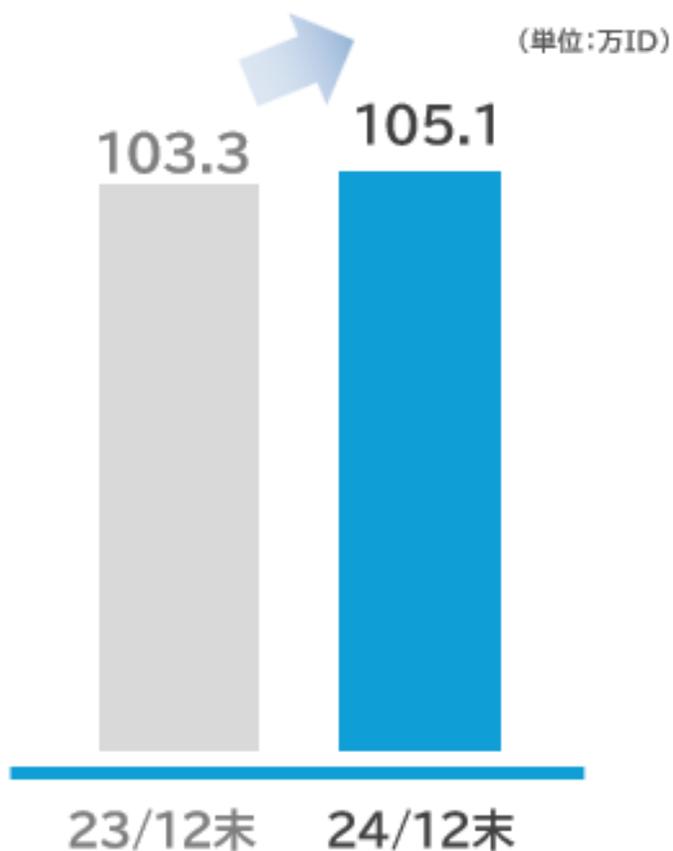


※当社独自商材…スマホアクセサリ、ガラスコーティング、セキュリティ商材など、通信キャリアの回線契約・端末販売以外のサービス・商材

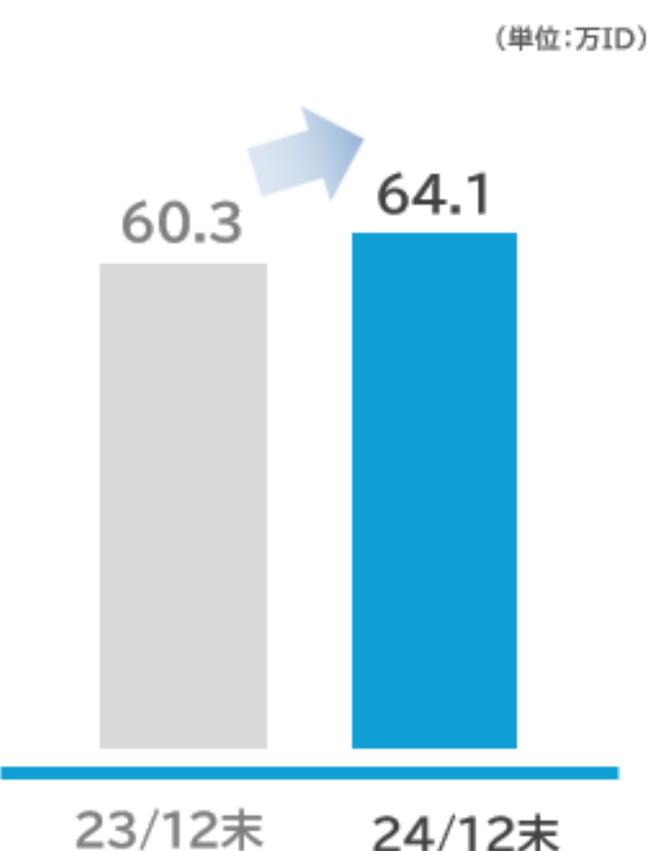
# 法人事業 主要KPI推移

独自商材は引き続き堅調に推移、業種別の提案も引き続き強化

movino star  
ID数



ヘルプデスク  
ID数



TG光 累計回線数  
(再卸含む)



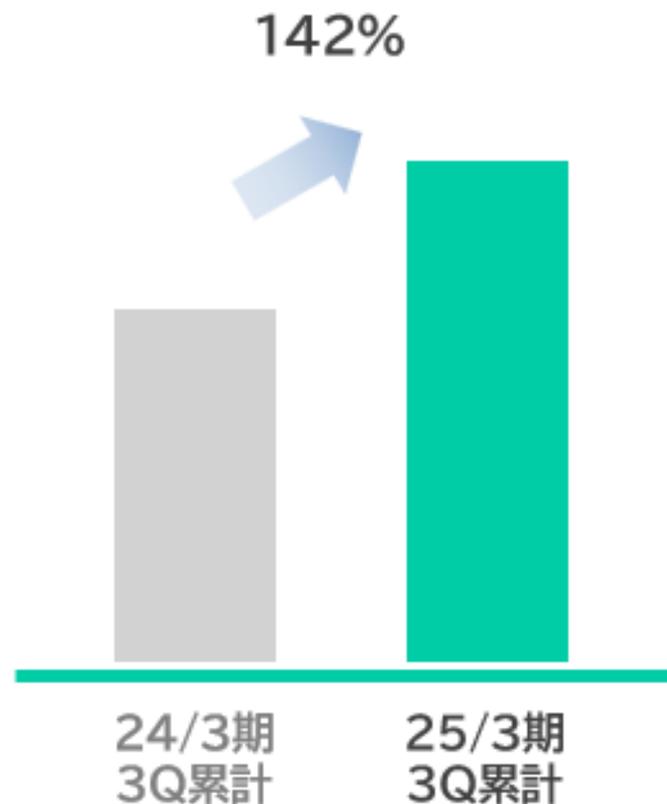
※movino star:法人向け通信回線一括管理サービス

※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

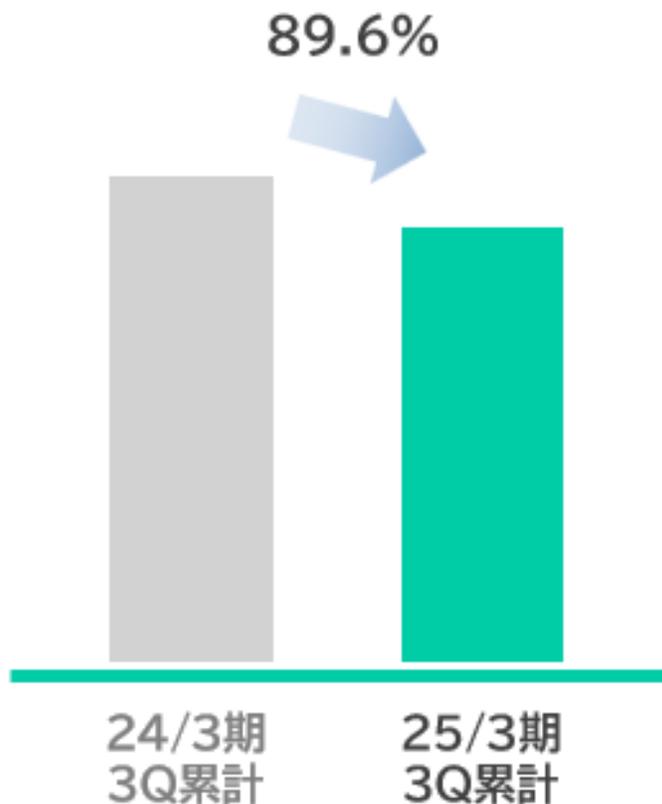
自治体等の案件数はグループ全体で増加傾向

## 地方創生事業 案件数



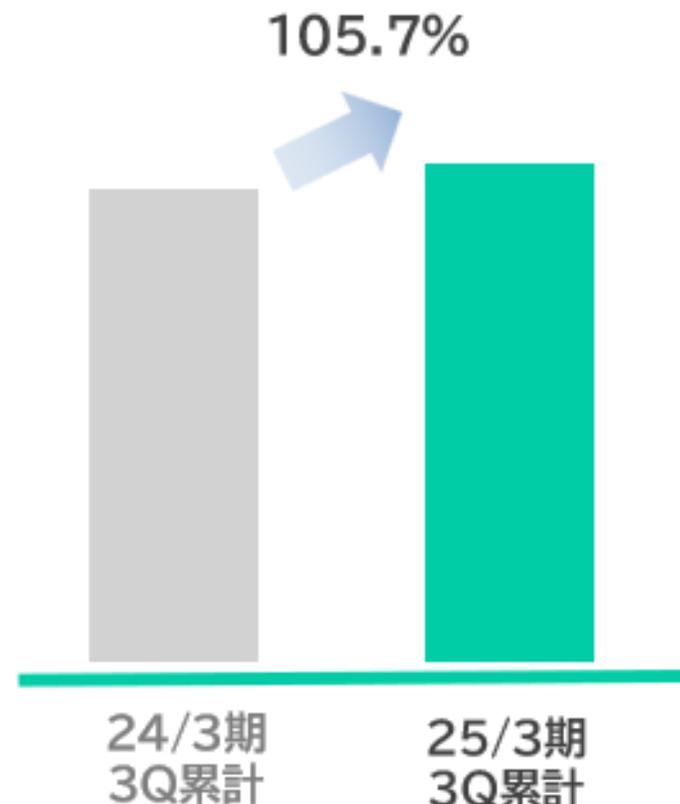
決済手段の多様化により低調デジタルギフトの取扱いは拡大

## 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

# 法人向けデジタルギフトサービス「あっとギフト」

デジタルギフト商材の拡充とキャンペーン機能の強化を促進、当社の優位性を活かして新規顧客獲得や取扱高増加を目指す

## ■サービス内容



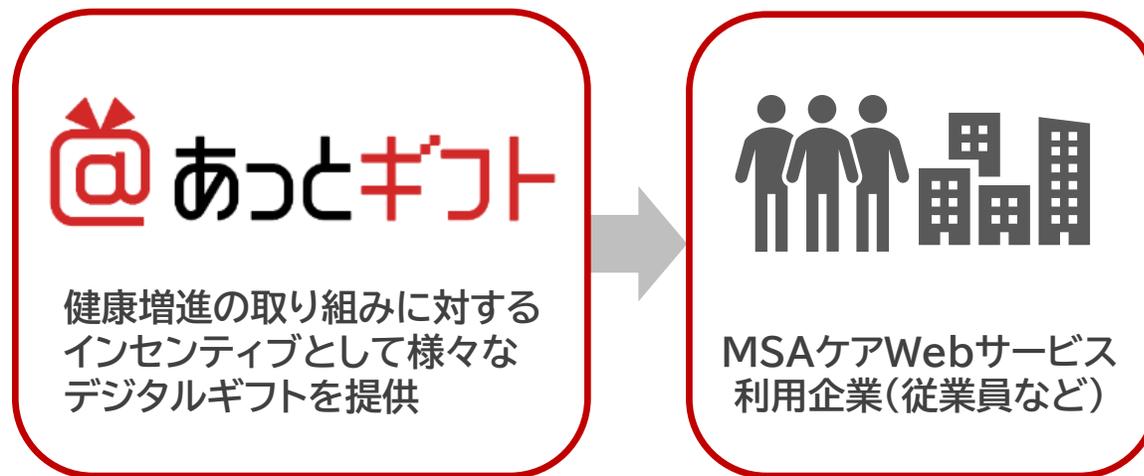
1円から  
発行可能！

オンライン  
上ですぐに  
キャンペーン  
実施可能！

充実の  
サポート  
体制！

## ■直近の取り組み

- 三井住友海上あいおい生命保険株式会社が提供するヘルスケアサービス「MSAケアWebサービス※」にてあっとギフトの提供開始(2024年12月)



※「MSAケア」:健康維持・病気の早期発見、健康に関するご相談、重症化・再発予防など、お客さまの健康をトータルでサポートすることを目指すヘルスケアサービス

### 3. 株式会社BCJ-82-1による 当社株式に対する公開買付け

# 上場廃止(3月3日)前後のスケジュール

## ■スケジュール



●第1号議案  
株式併合の件

●第2号議案  
定款一部変更の件

●2月6日～3月2日  
整理銘柄指定期間

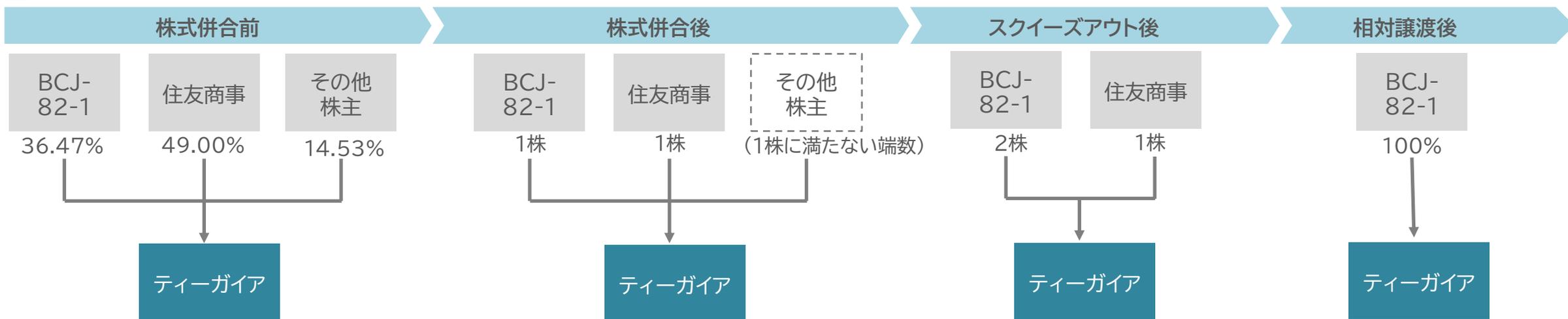
●2月28日  
最終売買日

(※1)3月上旬から4月中旬を目途に会社法第235条第2項の準用する同法第234条第2項の規定に基づき、裁判所に対して、本株式併合の結果生じる1株未満の端数の合計数に相当する当社株式を他社株公開買付者に売却することについて許可を求める申し立てを行い、当該裁判所の許可を得て、2025年3月中旬から5月中旬を目途に当該当社株式を他社株公開買付者に売却し、当該売却により得られた代金を株主の皆様へ交付するために必要な準備を行った上で、2025年5月下旬から8月上旬を目途に当該代金を株主の皆様に対して交付予定

(※2)本公開買付けが成立したもの、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

(※3)BCJ-82-1(Bain Capital Private Equity, LPが投資助言を行う投資ファンド及びそのグループにより議決権の全てを間接的に所有されている株式会社BCJ-81の完全子会社である株式会社BCJ-82-2の完全子会社)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

## ■スキーム



## 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、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、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 5,057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

(2024年12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>

# (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) <sup>※3</sup>	21.6%	29.3%	25.0%	18.9 % <sup>※1</sup>	12.1%	9.2%	10.6%
売上高営業利益率	2.6%	2.9%	2.9%	3.3% <sup>※2</sup>	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。

※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カスタマーハラスメントに対する方針」を策定しました。

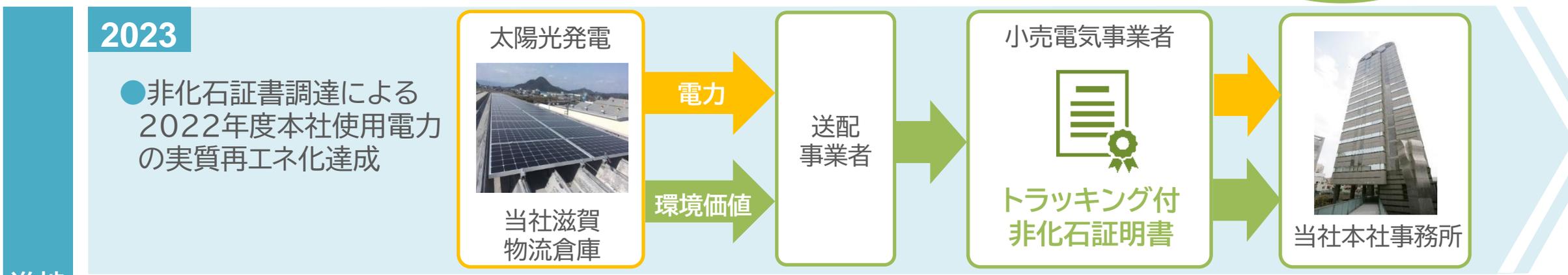
(※2)2024年10月に従来の「D&I方針」から「DEIB推進方針」にフェーズアップさせました。

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いただけます。

<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

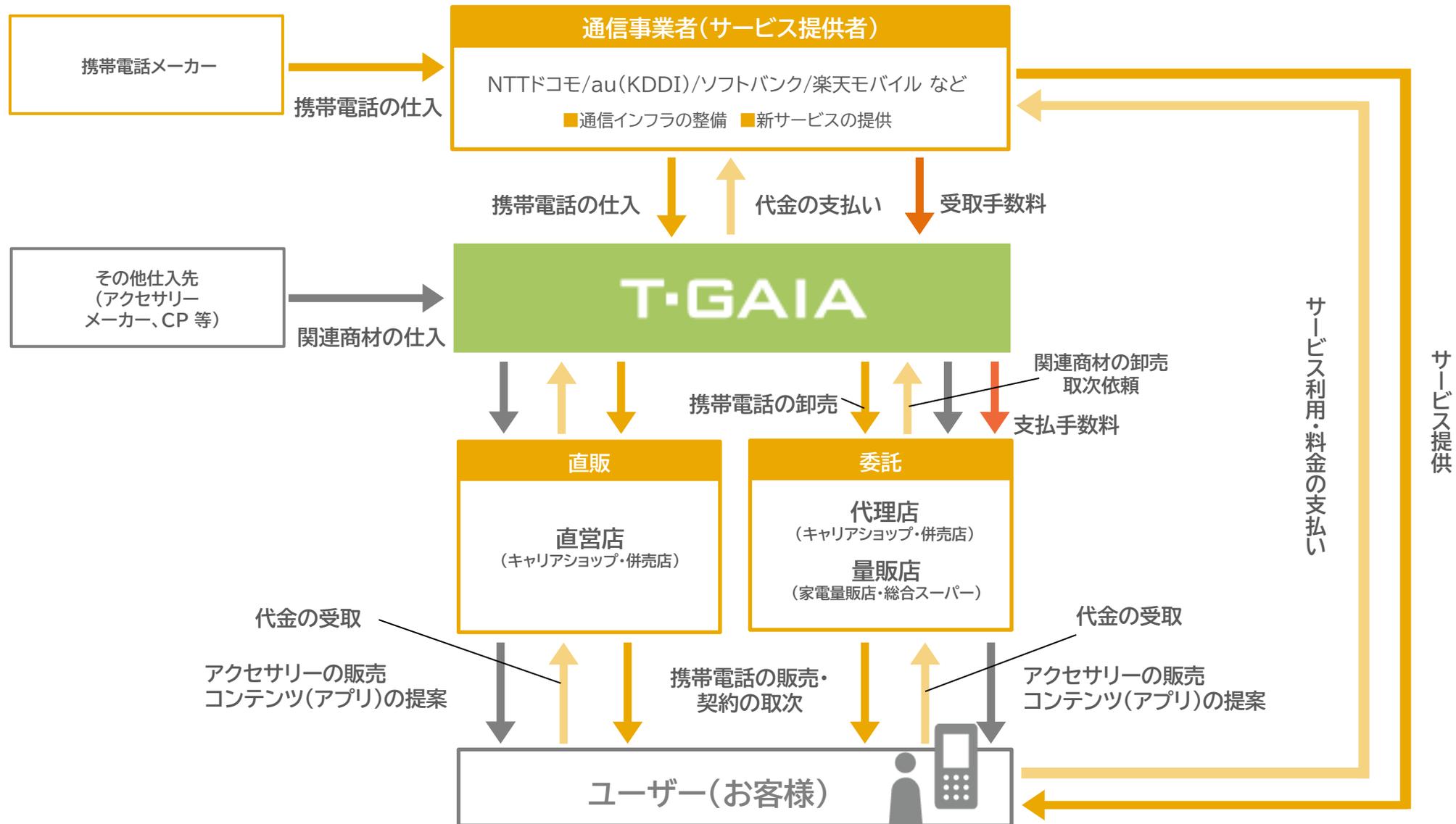
- ✓ 気候関連財務情報開示タスクフォース
- ✓ TCFDコンソーシアム
- ✓ 気候変動イニシアティブ
- ✓ 国連グローバル・コンパクト
- ✓ 再エネ100宣言RE Action
- ✓ Business for Marriage Equality

## 社外からの評価

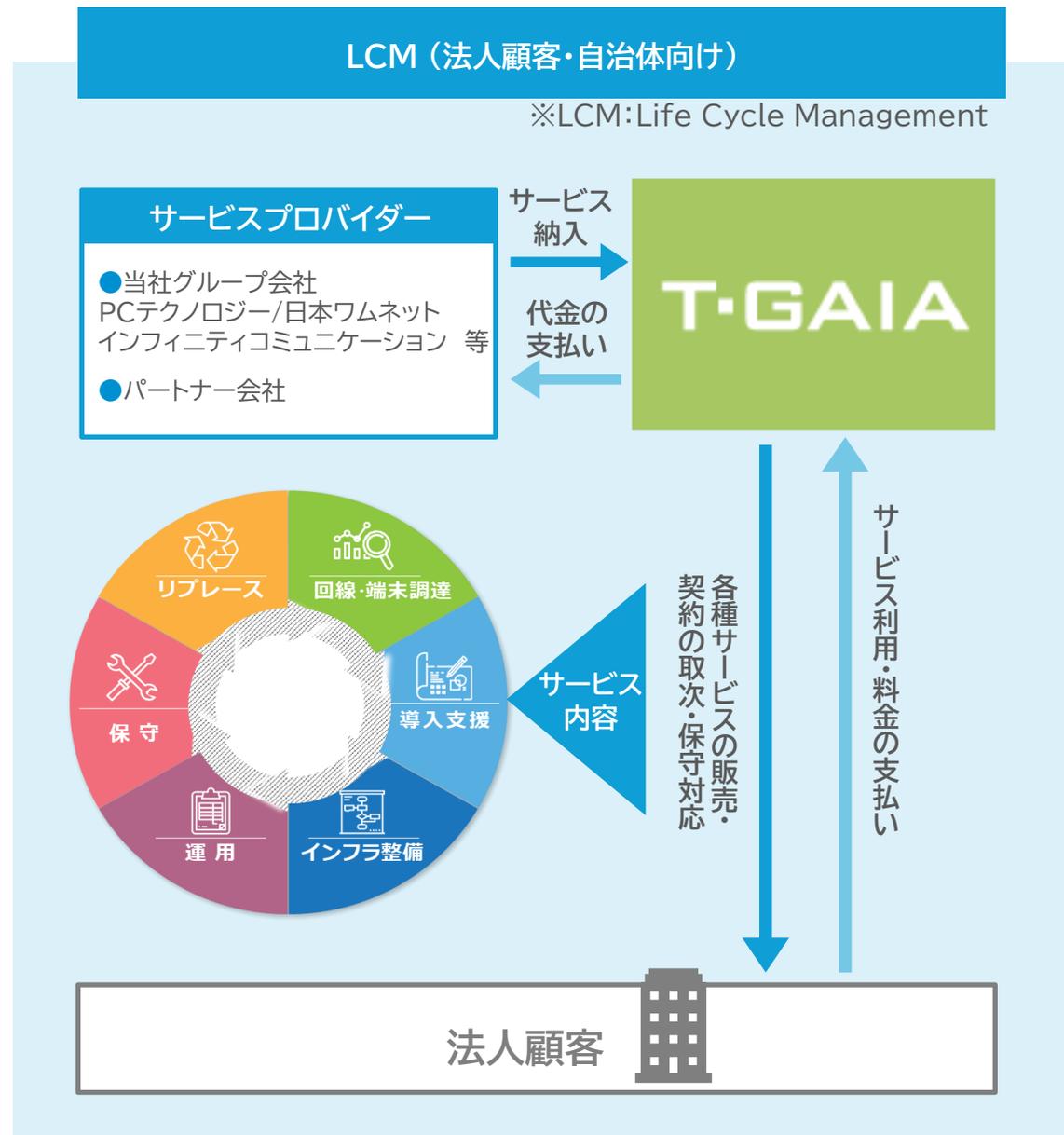
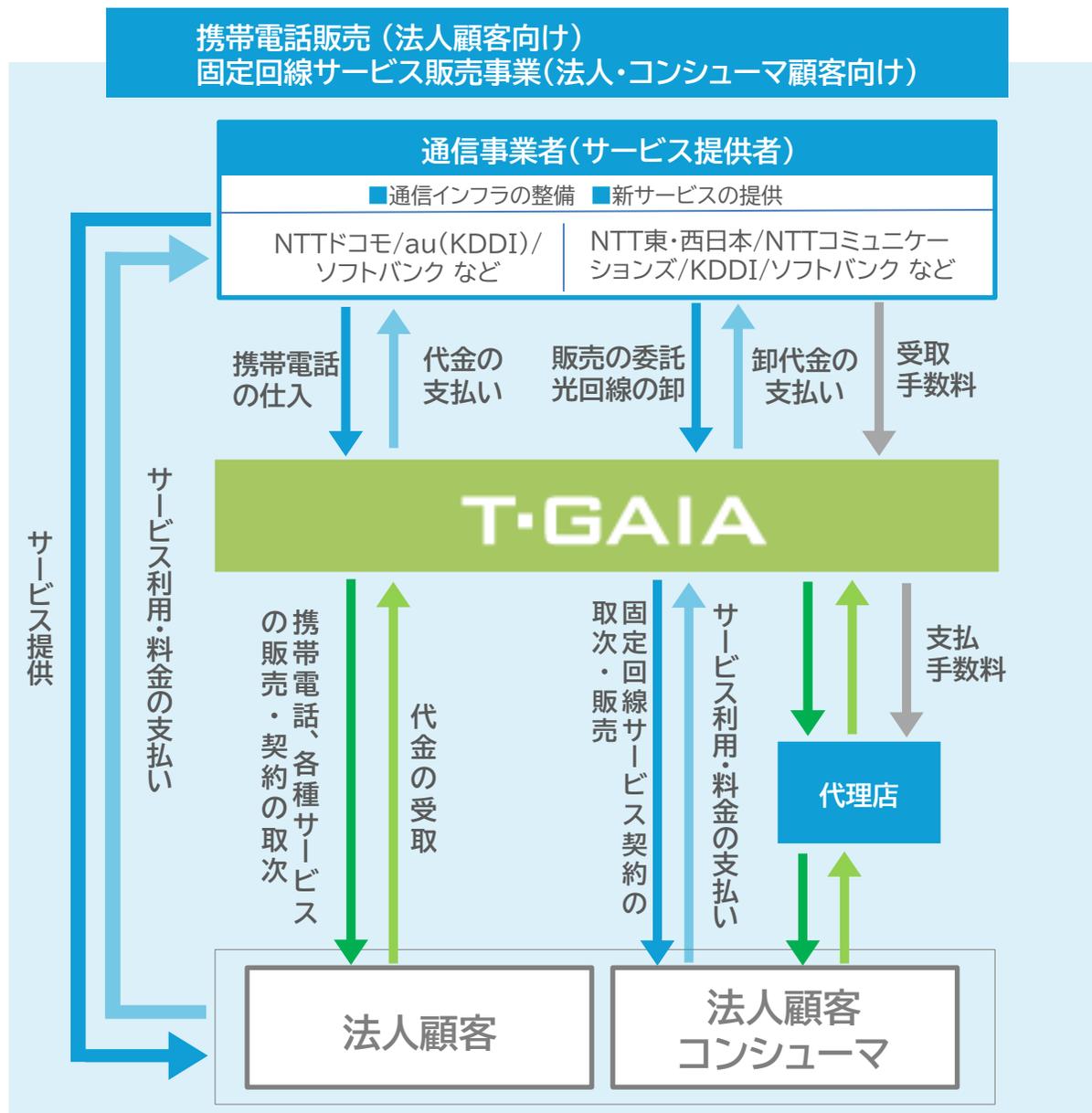
- ✓ プラチナくるみんプラス
- ✓ D&I Award 4年連続最高位認定取得
- ✓ PRIDE指標 4年連続ゴールド受賞
- ✓ スポーツエールカンパニー2024 「ブロンズ認定」
- ✓ えるぼし
- ✓ 健康経営優良法人 6年連続認定
- ✓ CDP2023(気候変動) マネジメントレベル「B」認定
- ✓ EcoVadis コミットメント・バッジ獲得
- ✓ DX認定



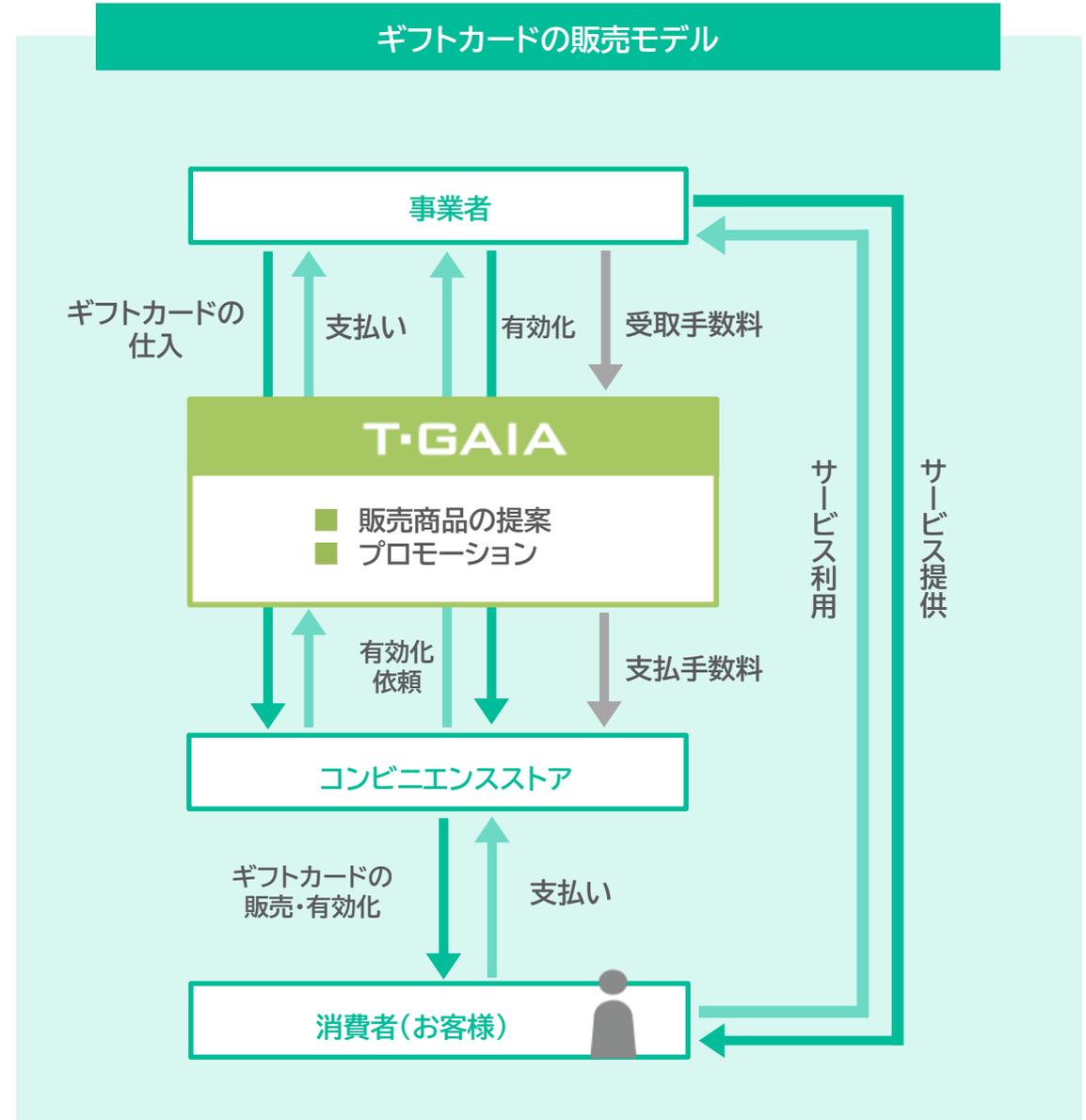
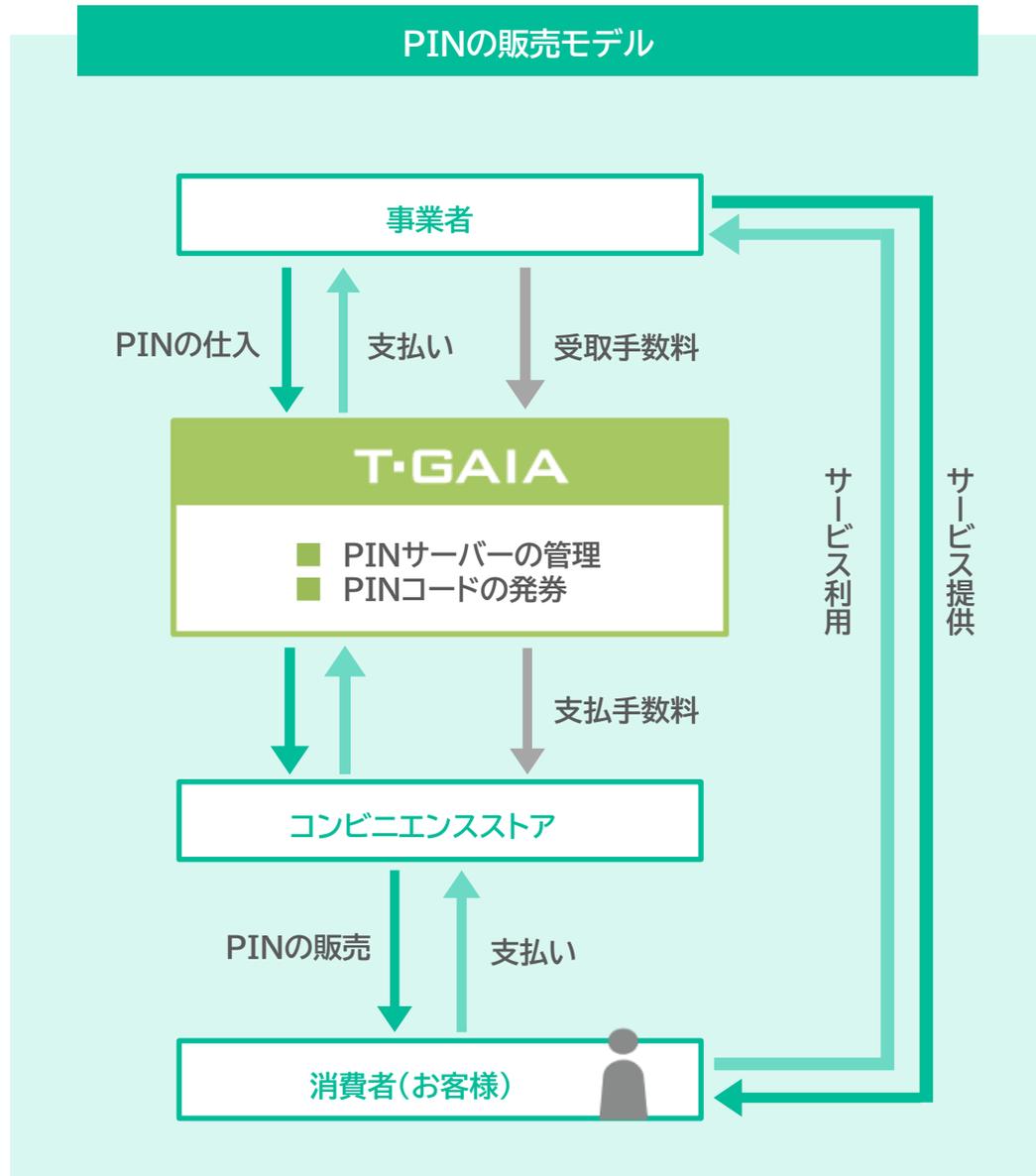
# ビジネスモデル① コンシューマ事業



# ビジネスモデル② 法人事業

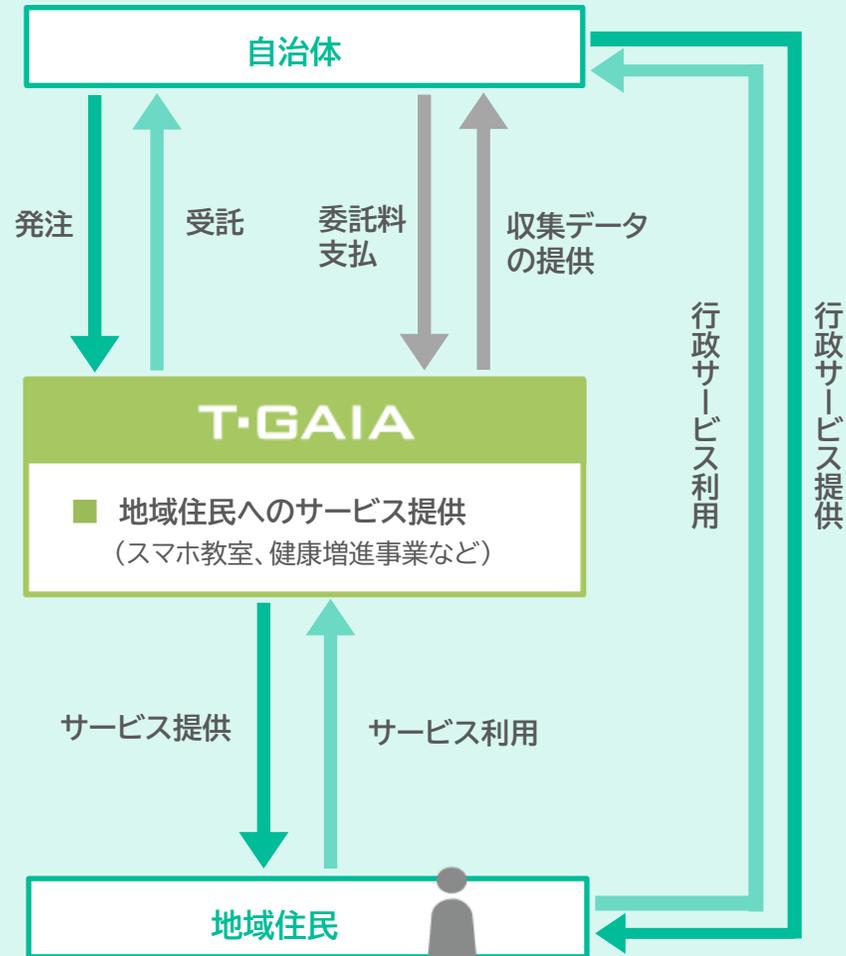


# ビジネスモデル③ 地方創生・クオカード事業(決済サービス)

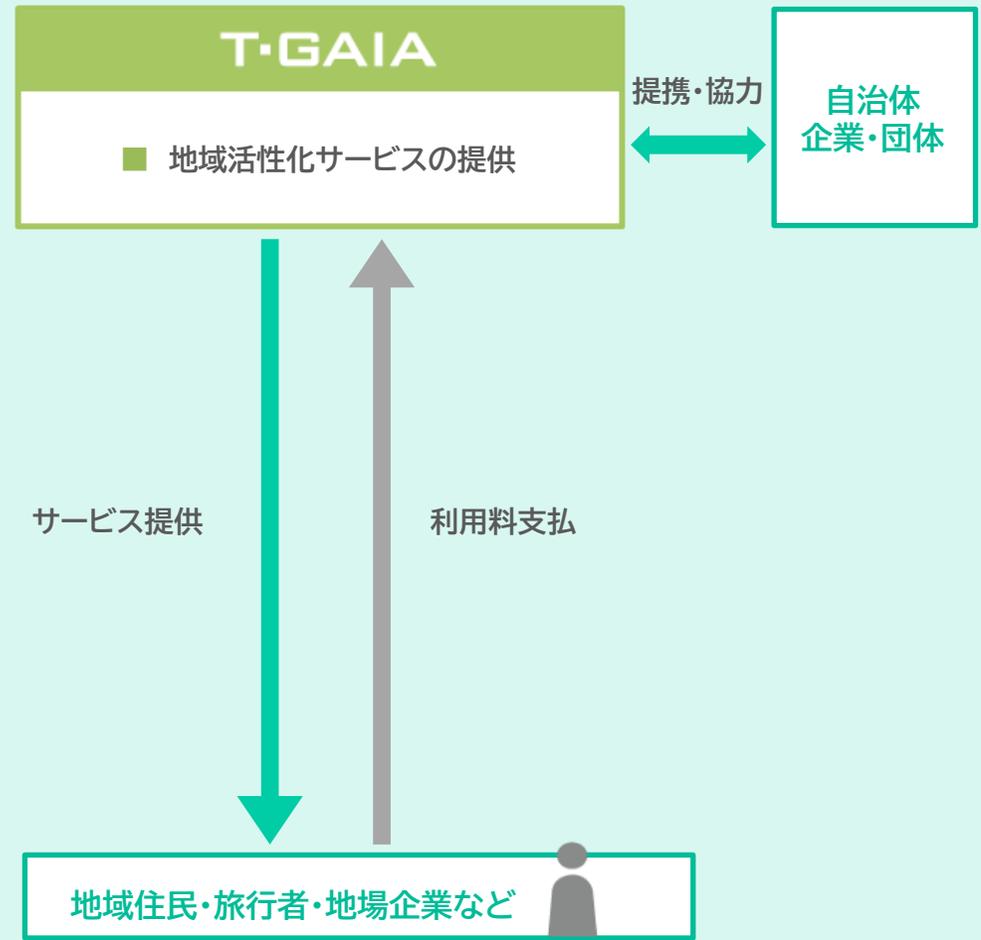


# ビジネスモデル④ 地方創生・クオカード事業(地方創生)

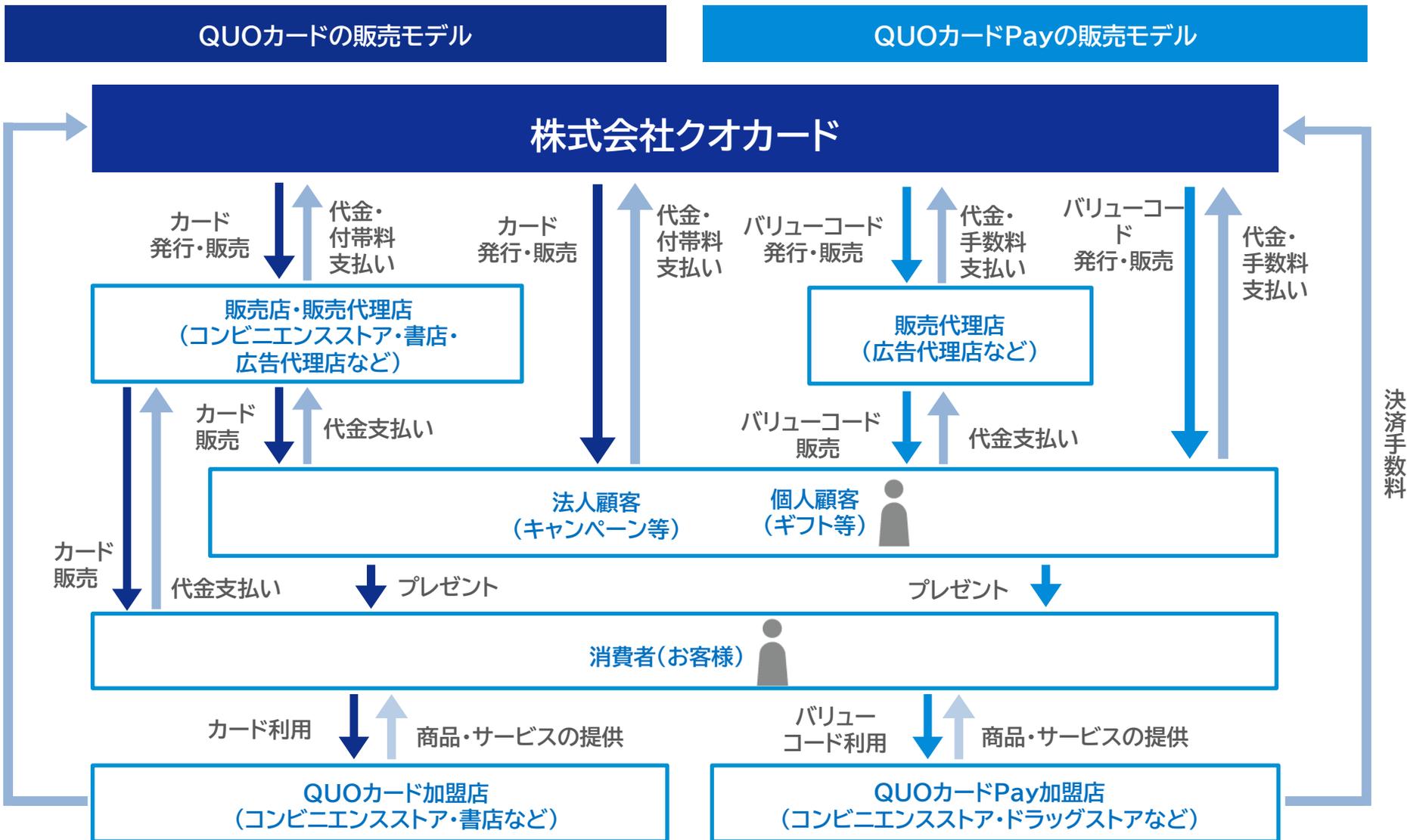
## 自治体連携モデル



## 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·G A I A**

未来を拓く、明日への飛躍