2022年３月期 第２四半期
決算説明資料

2021年11月１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　2022年３月期上期 連結決算概要

全社 P.4
モバイル事業 P.11
ソリューション事業 P.14
決済サービス事業他 P.17

Ⅱ　2022年３月期下期施策 P.20

Ⅲ　中期経営計画 P.25

Ⅳ　まとめ P.33

Ⅴ　参考資料 P.35

2022年３月期上期
連結決算概要

2022年3月期上期決算ハイライト

※（）内は前年同期比

全社

売上高 **2,203.3**億円（30.8%増） **増収**

純利益 **53.9**億円（15.8%減） **減益**

モバイル事業

売上高 **1,871**億円（35.1%増） **増収**

純利益 **27.3**億円（3.3%減） **減益**

TFM子会社化等により販売台数大幅増も、2Q以降、一部通信キャリアの手数料条件改定、メインブランド以外の販売割合増加等の影響により減益。

ソリューション事業

売上高 **169**億円（22.1%増） **増収**

純利益 **9.3**億円（0.8%増） **増益**

TFM子会社化等により販売台数増加も、半導体不足による端末供給の遅れが継続。有価証券売却益もあり増益。

決済サービス事業他

売上高 **163**億円（1.0%増） **増収**

純利益 **17.2**億円（34.9%減） **減益**

期首想定どおりの退蔵益減少（1Q）等により減益。

純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益
TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ　2020年11月子会社化　2021年2月吸収合併

2022年3月期上期 連結決算概要

（単位：億円）	21/３期 上期	22/３期 上期	前年同期比	22/３期 通期計画	達成率
売上高 <旧TFM分除く前年同期比>	1,684.7※	**2,203.3**	130.8% <115.7%>	4,530.0	48.6%
売上総利益 （売上総利益率）	300.5 （17.8%）	**361.1 （16.4%）**	120.2% （-1.4p）	763.0 （16.8%）	47.3%
販管費	244.4	**312.1**	127.7%	629.0	49.6%
営業利益 （営業利益率）	56.1 （3.3%）	**48.9 （2.2%）**	87.3% （-1.1p）	134.0 （3.0%）	36.6%
営業外損益 （カード退蔵益他）	37.7	**25.3**	67.1%	50.0	50.6%
経常利益	93.8	**74.2**	79.2%	184.0	40.4%
純利益	64.1	**53.9**	84.2%	120.0	45.0%
販売台数（万台） <旧TFM分除く前年同期比>	142.4	**203.2**	142.7% <123.9%>		

※会計基準の見直しを遡求適用しております
純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益
TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ

TFM子会社化等により販売台数増加も、手数料条件改定等の影響で営業減益

退蔵益大幅減（▲11億円）による経常利益減は想定どおり
特別利益に有価証券売却益（約８億）を計上

2022年3月期上期 連結決算概要（会計期間）

（単位：億円）	1Q（A）			2Q（B）			上期（A+B）		
	21/3期	22/3期	前年同期比	21/3期	22/3期	前年同期比	21/3期	22/3期	前年同期比
売上高 <旧TFM分除く前年同期比>	762.9※	**1,111.7**	145.7% <127.9%>	921.8※	**1,091.6**	118.4% <105.7%>	1,684.7※	**2,203.3**	130.8% <115.7%>
売上総利益（売上総利益率）	140.1 (18.4%)	**185.8 (16.7%)**	132.5% (-1.7p)	160.3 (17.4%)	**175.2 (16.1%)**	109.3% (-1.3p)	300.5 (17.8%)	**361.1 (16.4%)**	120.2% (-1.4p)
販管費	117.2	**153.8**	131.2%	127.1	**158.3**	124.5%	244.4	**312.1**	127.7%
営業利益（営業利益率）	22.9 (3.0%)	**31.9 (2.9%)**	139.2% (-0.1p)	33.1 (3.6%)	**16.9 (1.6%)**	51.3% (-2.0p)	56.1 (3.3%)	**48.9 (2.2%)**	87.3% (-1.1p)
営業外損益（カード退蔵益他）	27.3	**16.7**	61.2%	10.3	**8.5**	82.6%	37.7	**25.3**	67.1%
経常利益	50.3	**48.7**	96.8%	43.4	**25.5**	58.7%	93.8	**74.2**	79.2%
純利益	33.9	**32.2**	94.9%	30.1	**21.7**	72.1%	64.1	**53.9**	84.2%
販売台数 (万台) <旧TFM分除く前年同期比>	58.6	**102.9**	175.4% <151.9%>	83.7	**100.3**	119.9% <104.3%>	142.4	**203.2**	142.7% <123.9%>

※会計基準の見直しを遡求適用しております

純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益、TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ

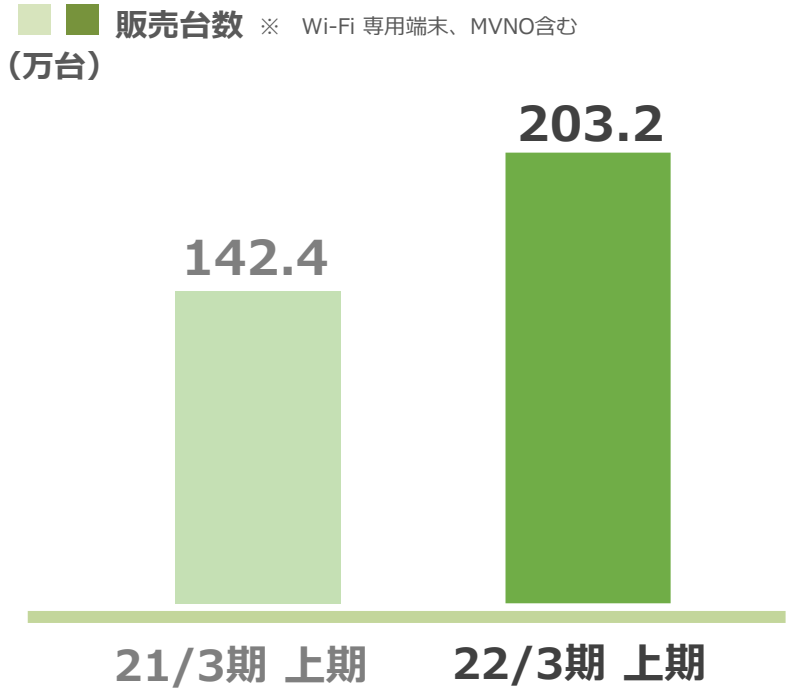
- **一部通信キャリアの手数料条件改定による手数料収入減**
- **メインブランド以外の販売割合増による利益率低下**

→ **２Q業績に大きく影響**

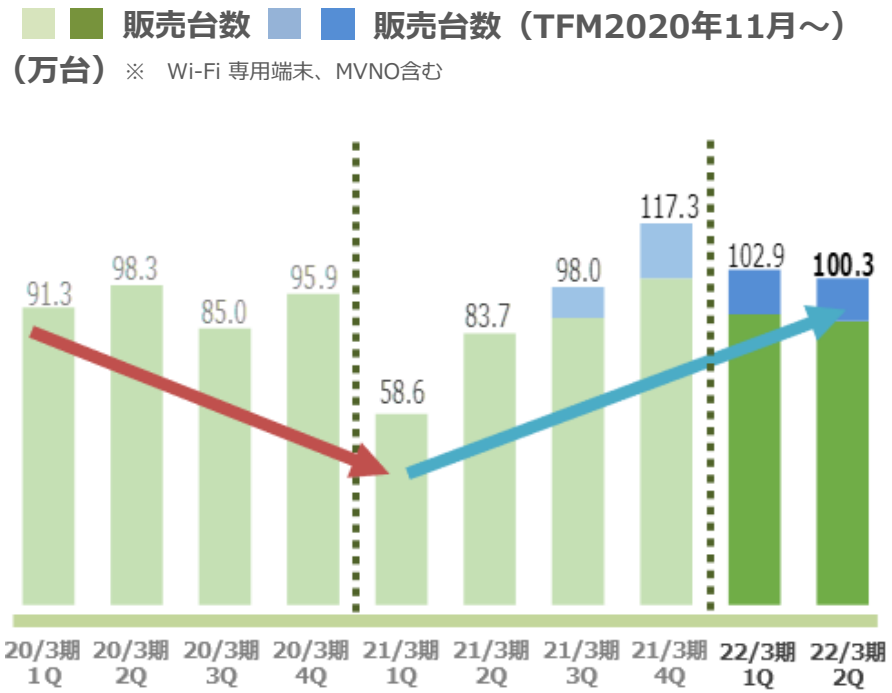
下期以降の収益性回復が大きな課題

全社販売台数

携帯電話等販売台数



携帯電話等販売台数　推移



販売台数増加の要因

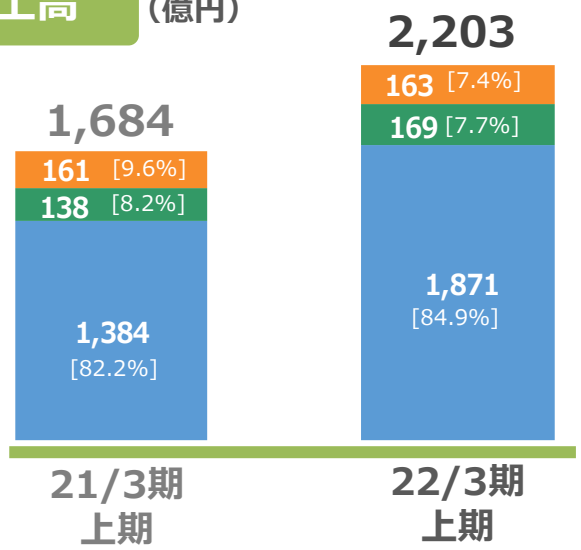
① 前期１Ｑ（2020年４～６月）：店舗の時短営業や休業、一部業務の取扱制限
② 今期上期：３Ｇ回線の巻取りおよび通信キャリア間の競争激化
③ 2020年11月：TFM子会社化による店舗数増加

TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ　2020年11月に子会社化　2021年2月に吸収合併

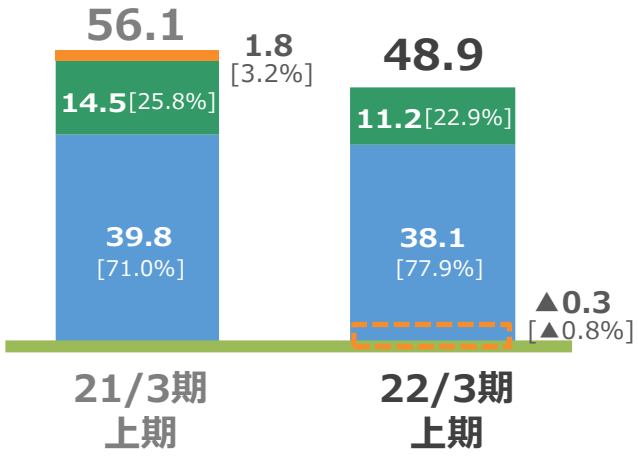
連結売上高・営業利益・純利益

■ 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

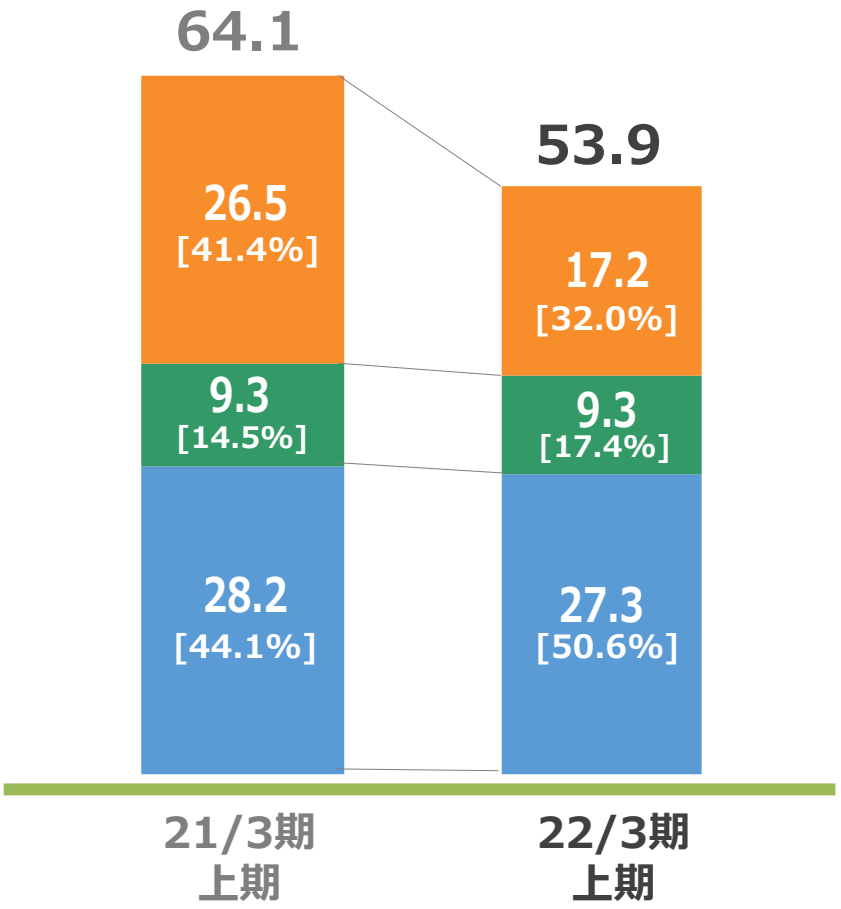
売上高 （億円）



営業利益 （億円）



純利益 （億円）



株式会社TFモバイルソリューションズとの統合進捗

全社

オフィス、社内システム統合完了

モバイル事業

- 2021年７月に社内制度・店舗システムを統一
- 店舗運営・人財育成ノウハウの共有
- ティーガイア独自商材を旧TFM店舗で販売
- 人財交流開始
- 店舗を運営する子会社を来春統合予定

社内制度・店舗システム統一対応による業務負荷が発生

ソリューション事業

- 組織統合完了
- 富士通グループ企業、旧TFM顧客への当社商材の販売・提案が進む
- 富士通グループ製品の取り扱いを開始
- ティーガイア・旧TFM双方の営業ノウハウや商材知識など、ナレッジを共有
- 旧TFM代理店とティーガイア商材勉強会を実施

商材のクロスセル、ナレッジ共有などが進む

完全統合への途上にあり、費用が先行
統合シナジー最大化に向けて上記の取り組みを加速

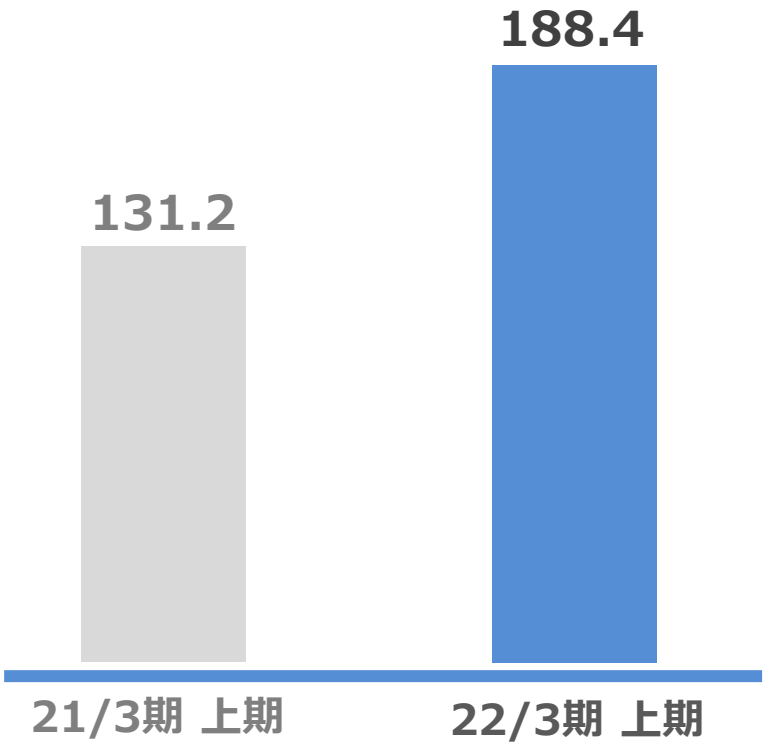
TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ　2020年11月に子会社化　2021年2月に吸収合併

モバイル事業
2022年３月期上期業績

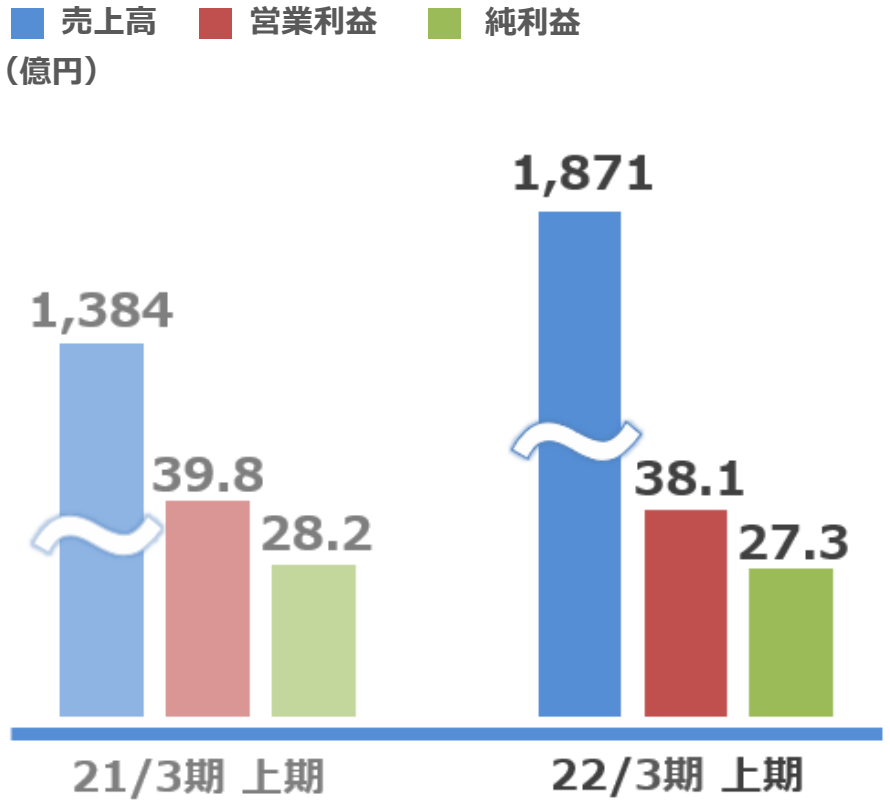
モバイル事業 セグメント業績

携帯電話等販売台数

（万台）※　Wi-Fi 専用端末、MVNO含む



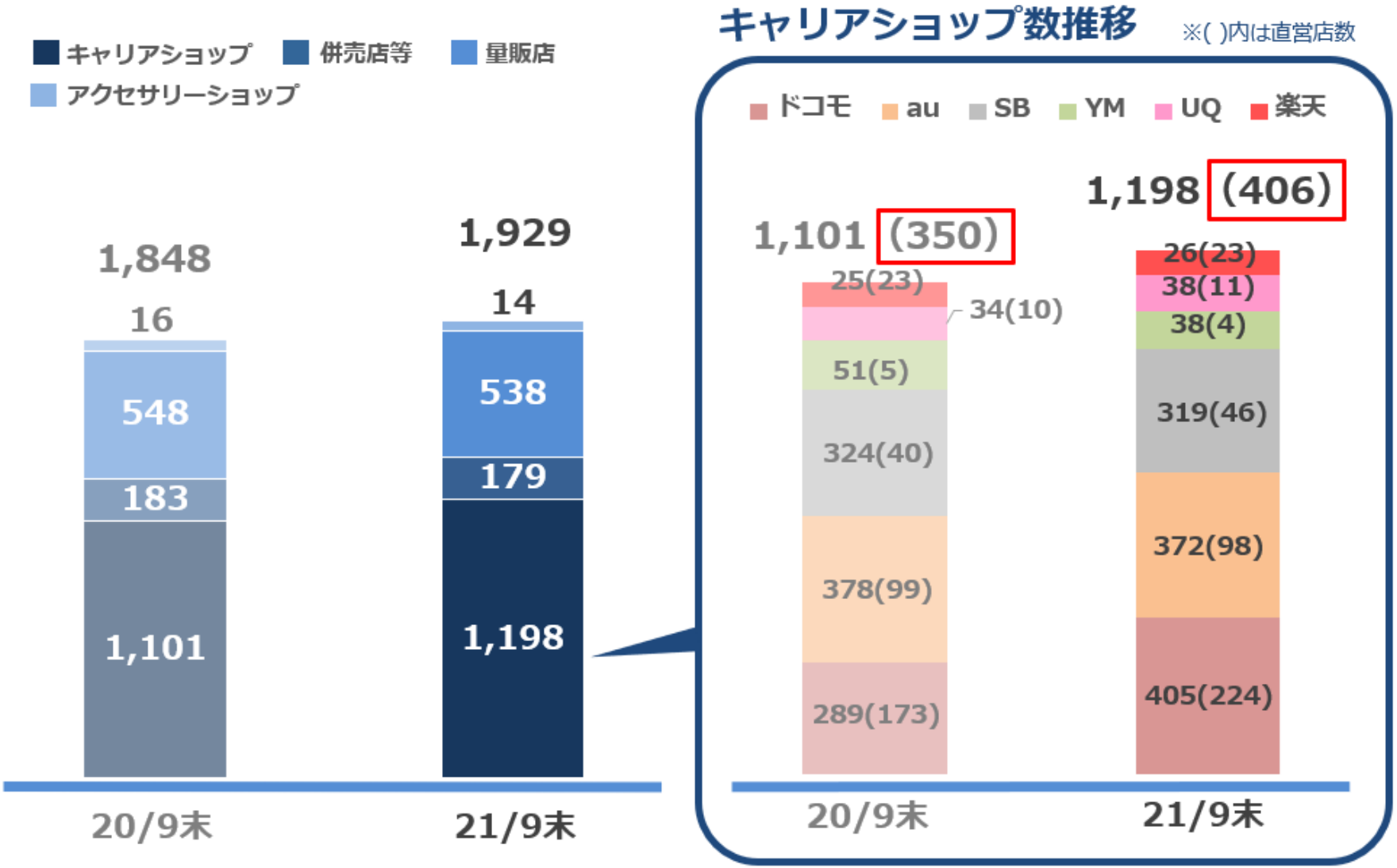
売上高・営業利益・純利益



TFM子会社化などにより販売台数は大幅に増加するも、
2Q以降、一部通信キャリアの手数料条件改定、
メインブランド以外の販売割合増加等の影響により減益

TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ　2020年11月に子会社化　2021年2月に吸収合併

販売拠点数推移



2020年11月　TFM子会社化により店舗数増加

TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ　2021年2月に吸収合併

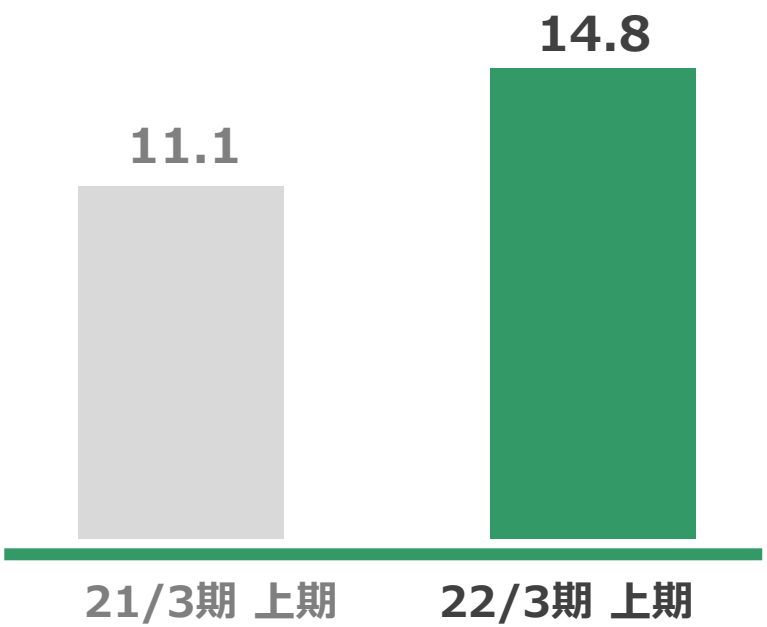
ソリューション事業

2022年３月期上期業績

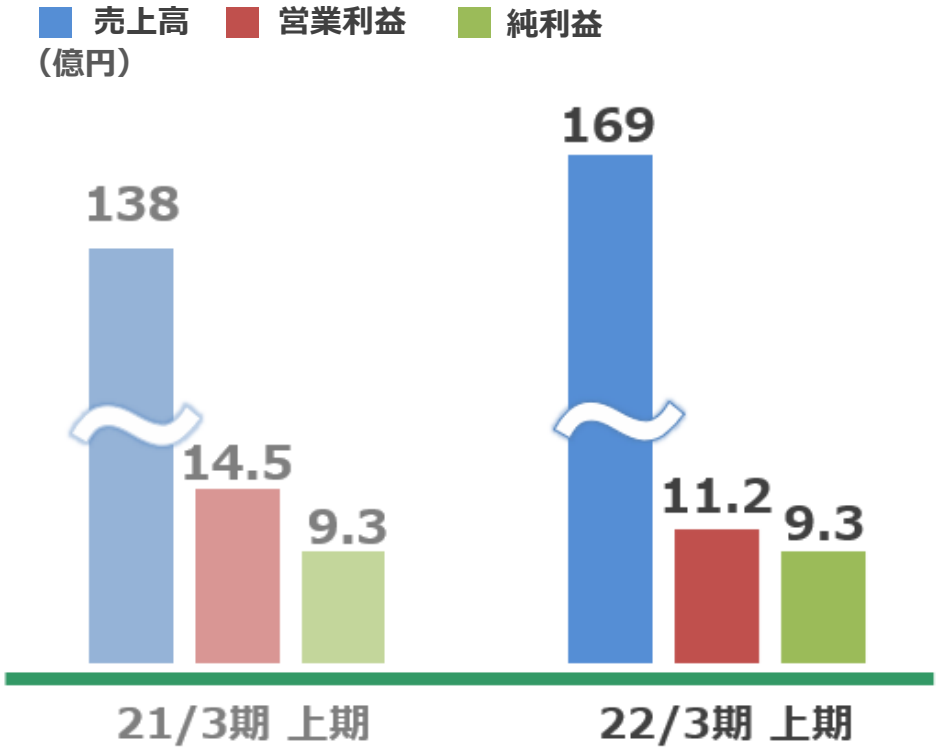
ソリューション事業 セグメント業績

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



TFM子会社化などにより販売台数増も
半導体不足による端末供給の遅れが継続
人員増・システム投資により営業減益

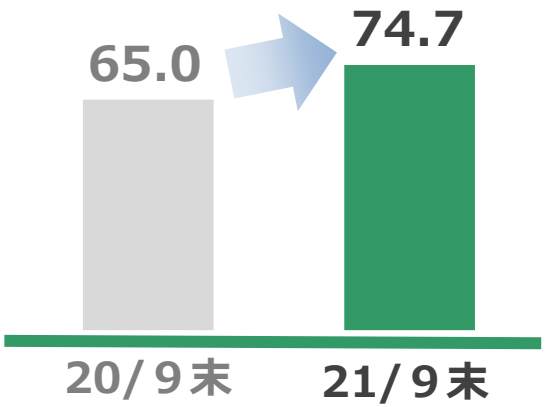
TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ　2020年11月に子会社化　2021年2月に吸収合併

非キャリア商材実績

非キャリア商材：movino star、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

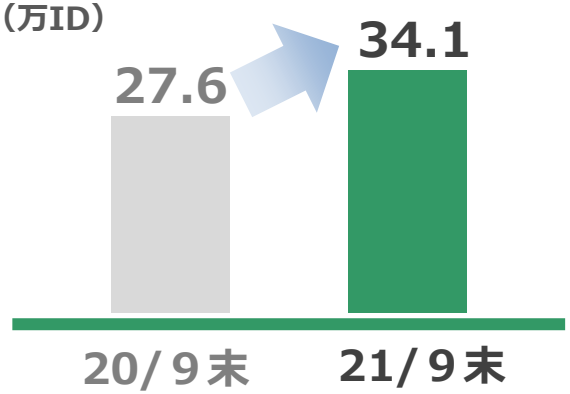
movino star ID数

（万ID） movino star：法人向け通信回線一括管理サービス



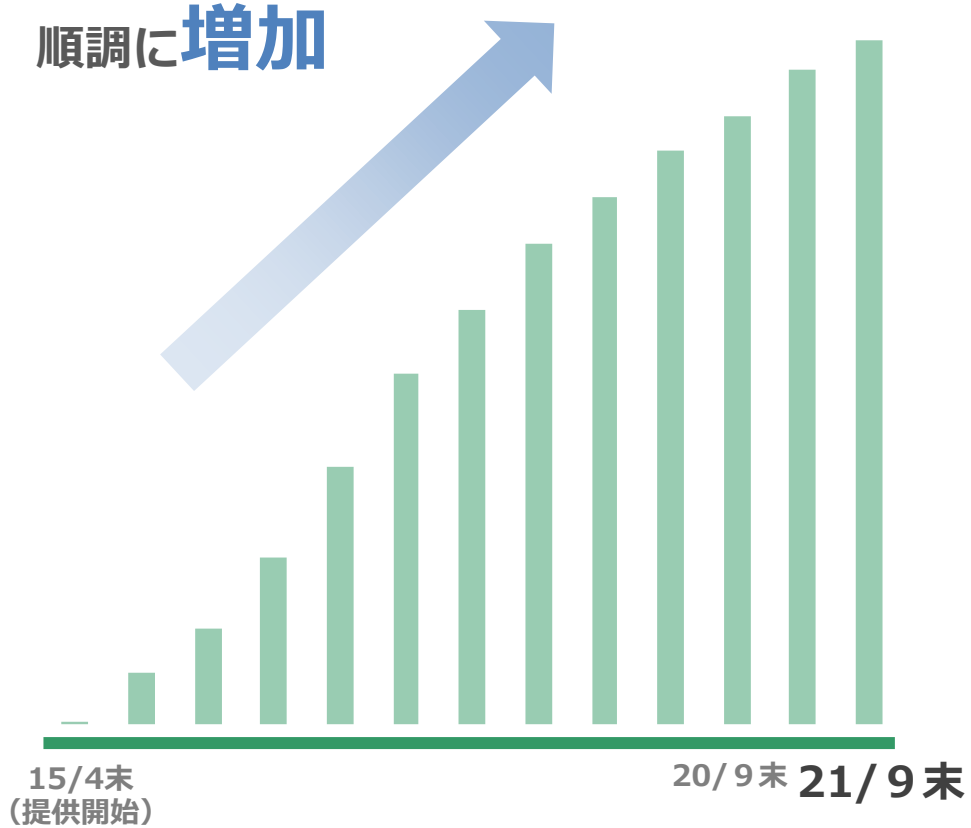
ヘルプデスク ID数

（万ID）



TG光 累計回線数（再卸含む）

順調に**増加**



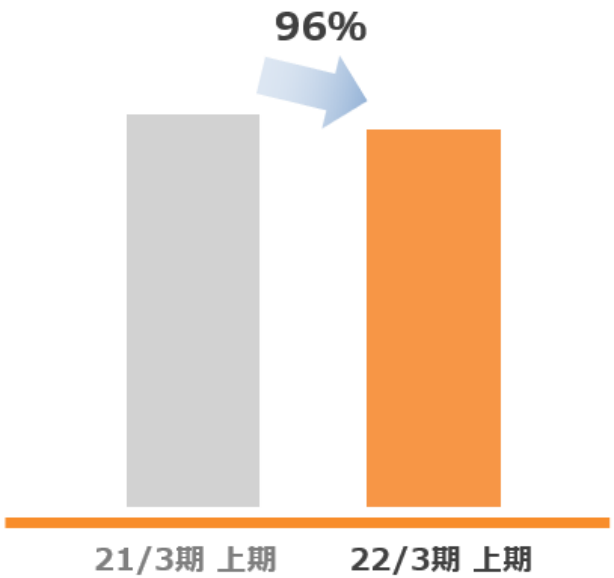
ID数増加により、継続的な収入が増加

決済サービス事業他

2022年３月期上期業績

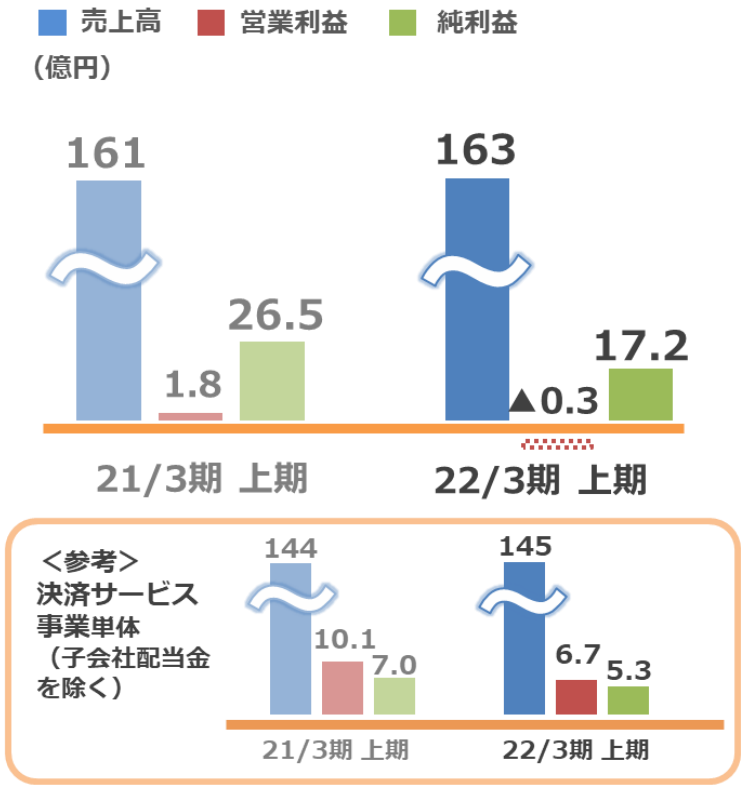
決済サービス事業他 セグメント業績

PIN・ギフトカード取扱高



全国規模の外出自粛に伴う
ゲーム関連の需要が大きかった、
ギフトカードを中心に前年同期を下回る

売上高・営業利益・純利益



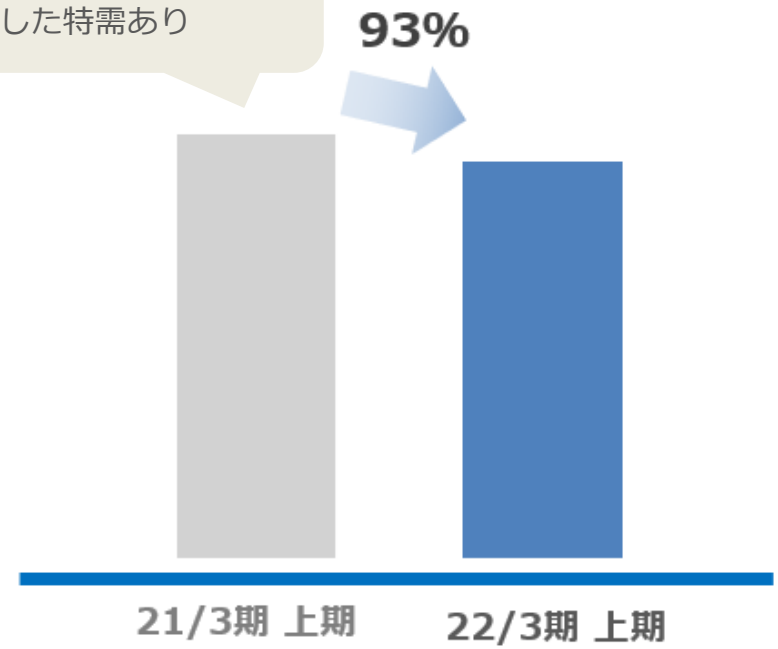
アクセサリ卸売り販売にて一過性の費用等（約1.5億円）**を計上し、**
営業減益
期首想定どおりの退蔵益の減少により純利益減

株式会社クオカード トピックス

QUOカード発行高

※　QUOカードPayを含む

自治体等による
医療従事者支援を中心
とした特需あり



**特需があった前年同期に
比べ、発行高が減少**

取り組み

●新規加盟企業（一部抜粋）

TSUTAYA　サツドラ　Re・Ra・Ku design studio of healthy life

引き続き加盟店拡大に取り組む

●寄付金付きQUOカードPay

日本赤十字社

赤い羽根共同募金

収益の一部を寄付　社会に貢献

●キャンペーン

※キャンペーン終了済み

ミニストップ※

TSUTAYA※

**多彩なキャンペーン展開により
発行拡大に取り組む**

2022年３月期下期施策

事業環境

モバイル事業

- オンライン専用プランの登場
- 一部通信キャリアの手数料大幅減
- 独自商材の取り扱い拡大
- 端末価格の自由化

店舗の役割、在り方が変化

下期以降の採算が課題
独自収益の更なる拡大、
生産性の更なる向上が必須に

→P.22

ソリューション事業

- 端末供給不足

納期の遅延が発生

- クラウド上にある管理ツールを使いPCとスマホを一体で管理する動きが広がる

モバイル管理ツールの需要減少リスクはあるが、当社のビジネス領域が拡大

→P.23

決済サービス事業他

- 前年の外出自粛によるゲーム関連需要が一服

ギフトカード：需要が急増した前年同期を若干下回る
PIN：前年維持

生産性向上への取り組み

働き方、業務改革

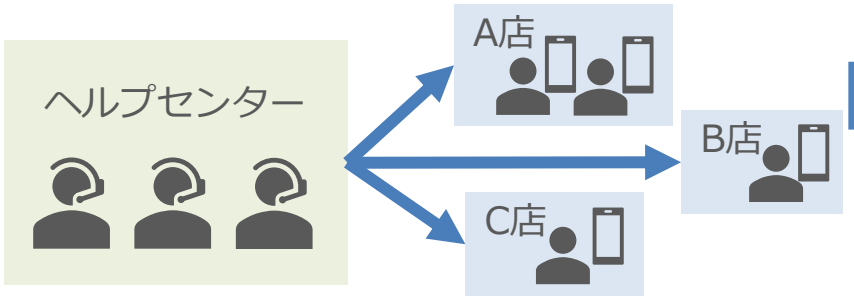
店舗での フレックスタイム制導入 → **柔軟な働き方 人員配置が可能に**

バックオフィス プロジェクト → 店舗でのバックオフィス業務の見直し、集約、統一を図る **業務効率化**

店頭サポート

リモート初期設定サポート　トライアル開始

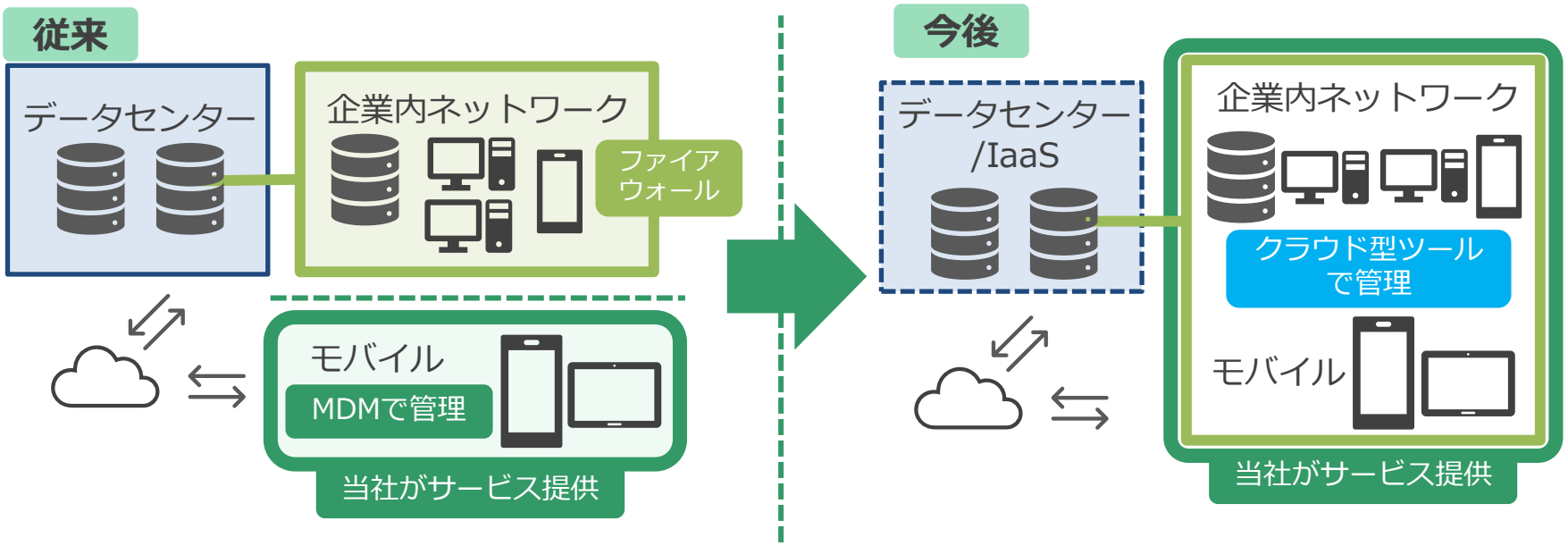
ヘルプセンターにいるスタッフがリモートで店頭にいるお客様の端末初期設定をサポート



- **業務集約により 店頭負荷軽減、販売力向上**
- **専門スタッフによる きめ細やかなサポート**

法人向けビジネスの拡大

PCとモバイルの管理が一体化
スマホ中心のシステムが標準に



リスク　モバイルを管理しているMDMなどのツールの需要が減少

機会　**モバイル管理のノウハウを活かし、**
当社のビジネス領域が、企業内システム全体へと拡大

市場変化に対応するべく、
販売体制・ヘルプデスク強化などに取り組む

下期重点施策　全社戦略

生産性向上
→P.22

M&Aによる事業ポートフォリオ最適化

法人向けビジネス拡大
→P.23

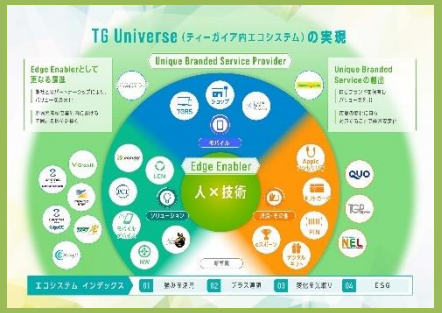
人財の質向上

効率性・収益性改善

中期経営計画　全社戦略

「TG Universe」の拡大

（Edge Enabler＋Unique Branded Service Provider）



中期経営計画

マテリアリティ

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

4 質の高い教育をみんなに / 5 ジェンダー平等を実現しよう / 8 働きがいも経済成長も

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

8 働きがいも経済成長も / 9 産業と技術革新の基盤をつくろう

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

8 働きがいも経済成長も / 9 産業と技術革新の基盤をつくろう / 12 つくる責任 つかう責任

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

8 働きがいも経済成長も / 9 産業と技術革新の基盤をつくろう / 17 パートナーシップで目標を達成しよう

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

8 働きがいも経済成長も / 17 パートナーシップで目標を達成しよう

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イド解消
- 地域社会での重要なアクセスポイント機能

4 質の高い教育をみんなに / 10 人や国の不平等をなくそう / 11 住み続けられるまちづくりを

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

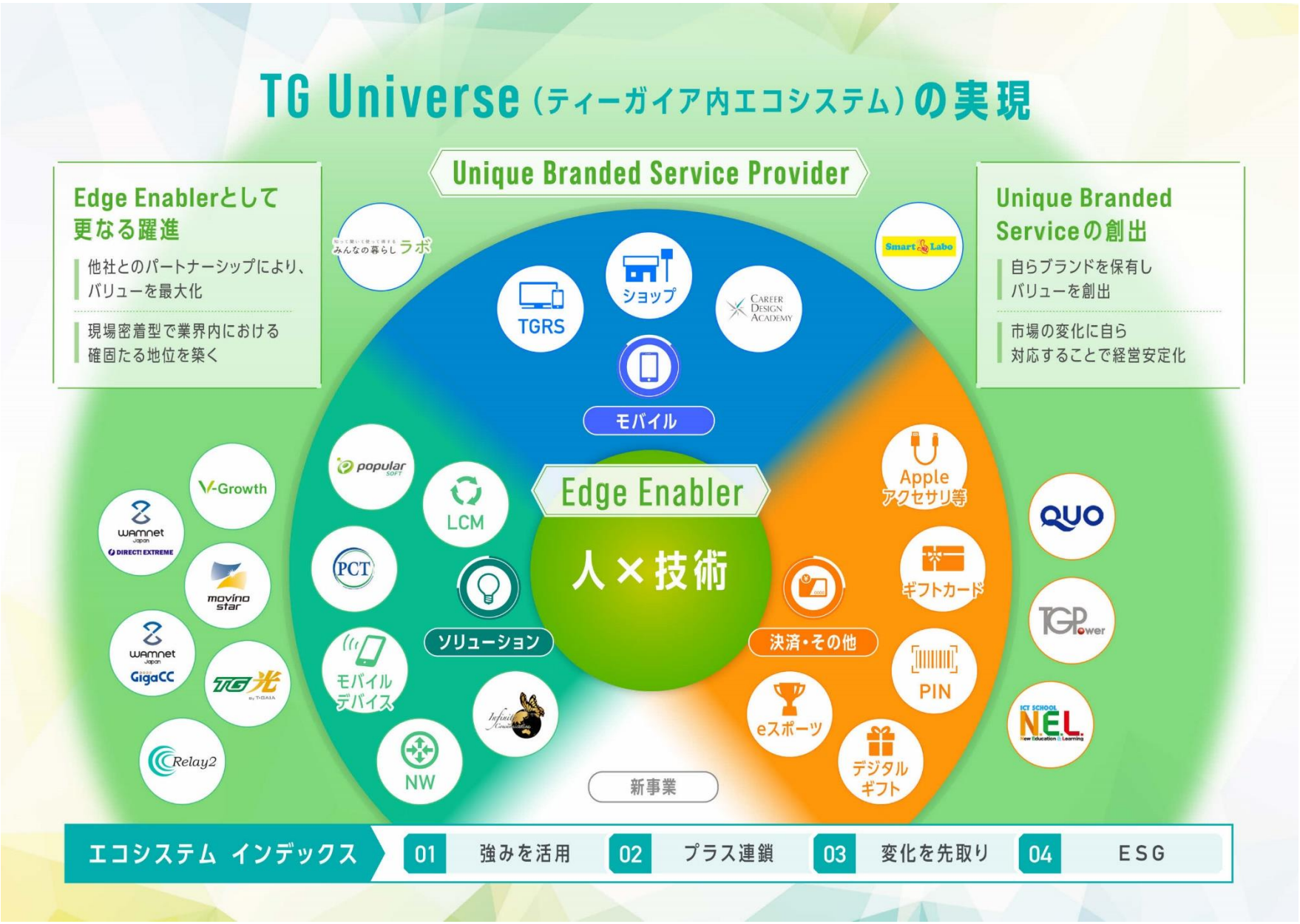
7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに / 13 気候変動に具体的な対策を / 15 陸の豊かさも守ろう

08 コーポレートガバナンスの高度化

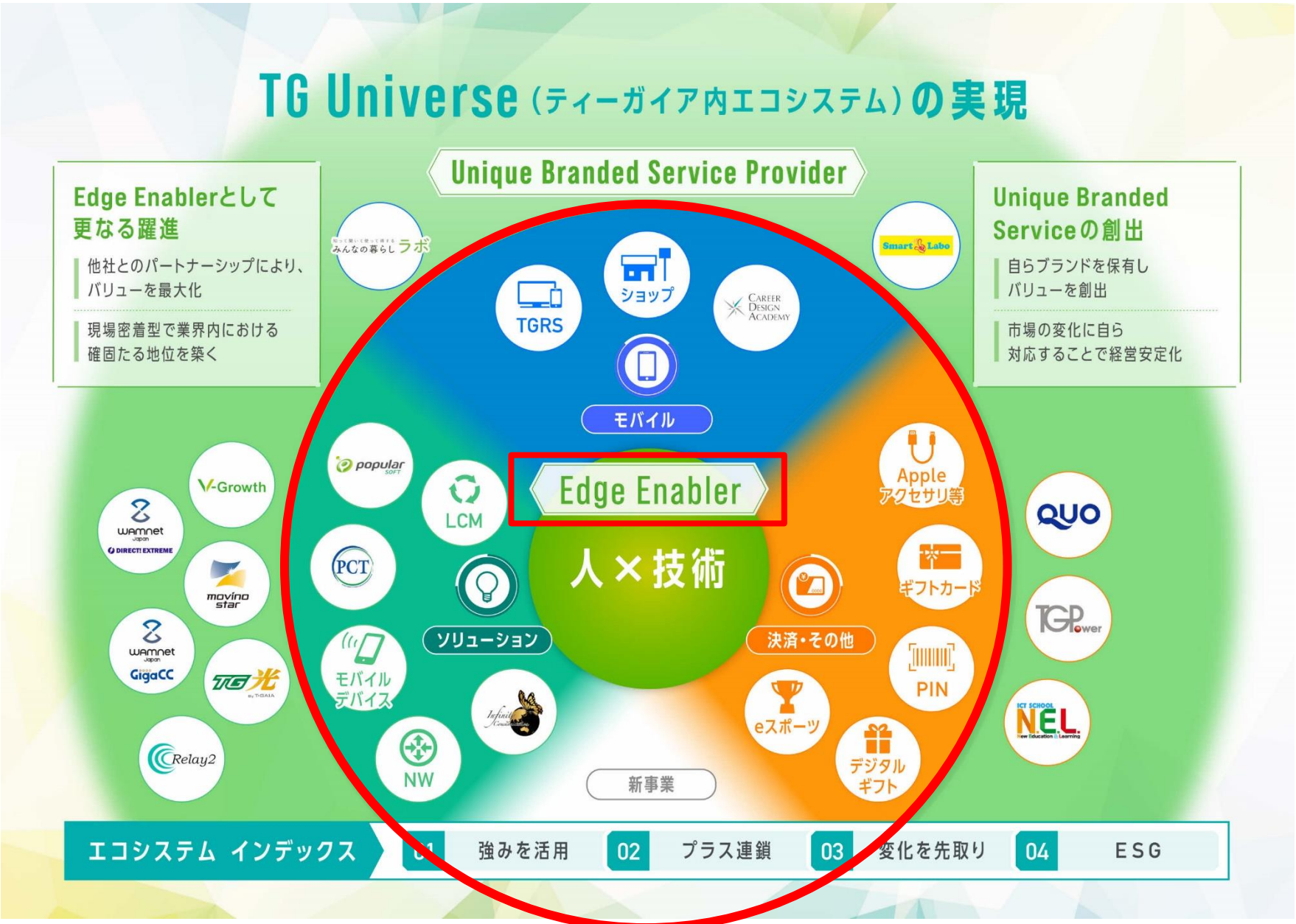
- コンプライアンスの順守徹底
- グループガバナンスの強化
- 情報開示の充実

16 平和と公正をすべての人に / 17 パートナーシップで目標を達成しよう

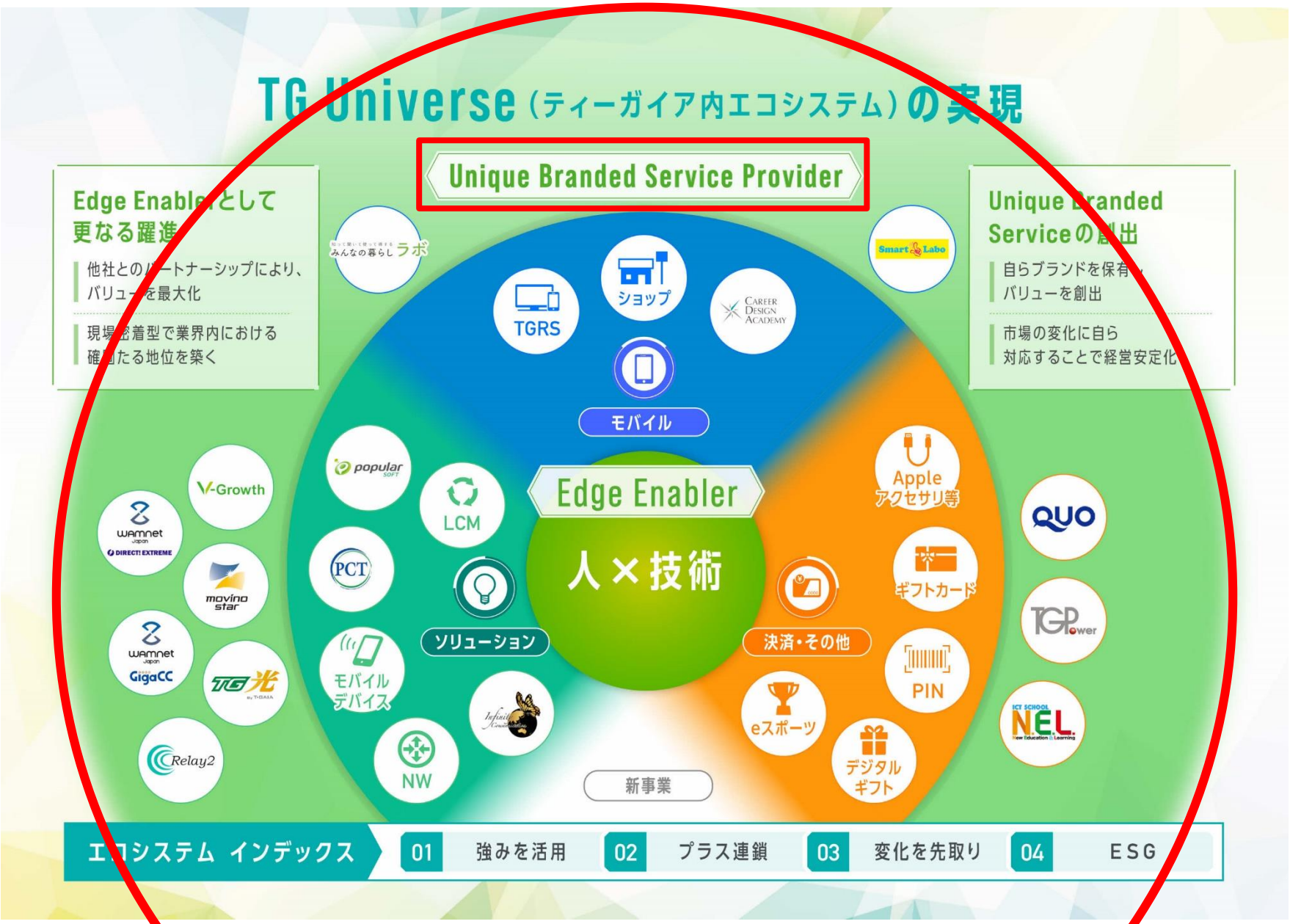
中期経営計画　全社戦略


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
みんなの暮らしラボ
Smart Labo
TGRS
ショップ
CAREER DESIGN ACADEMY
モバイル
popular SOFT
LCM
PCT
ソリューション
モバイルデバイス
NW
Infinite Mirror
Edge Enabler
人×技術
Apple アクセサリ等
ギフトカード
決済・その他
PIN
eスポーツ
デジタルギフト
新事業
QUO
TGPower
ICT SCHOOL N.E.L.
V-Growth
WAMNET Japan DIRECT! EXTREME
movino star
WAMNET Japan GigaCC
TG光
Relay2
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

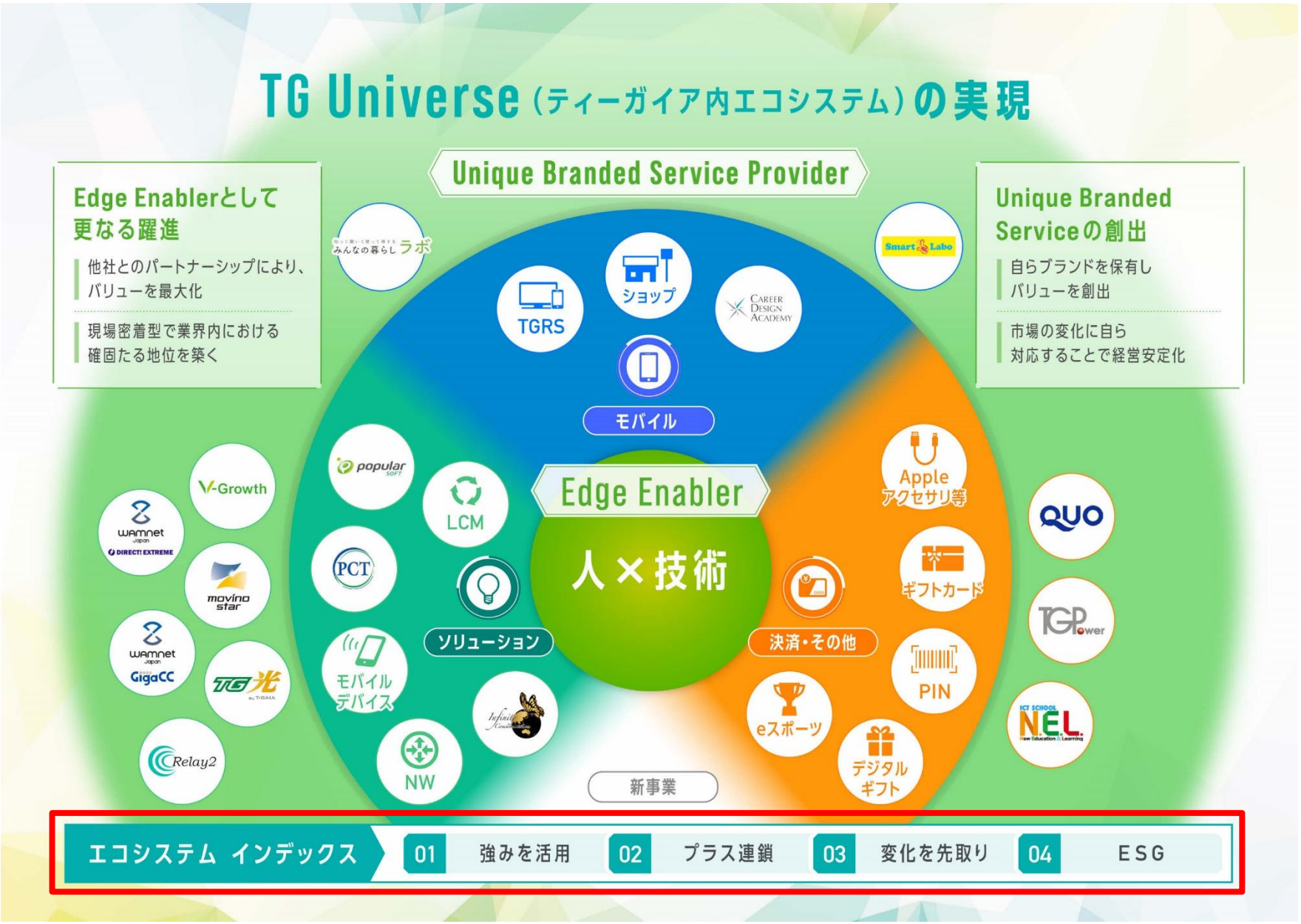
中期経営計画　全社戦略


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
みんなの暮らしラボ
Smart Labo
TGRS
ショップ
CAREER DESIGN ACADEMY
モバイル
popular
LCM
Edge Enabler
人×技術
PCT
ソリューション
モバイルデバイス
NW
新事業
Apple アクセサリ等
ギフトカード
決済・その他
PIN
eスポーツ
デジタルギフト
QUO
TGPower
N.E.L
V-Growth
WAMNET Japan DIRECT! EXTREME
movino star
WAMNET Japan GigaCC
TG光
Relay2
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

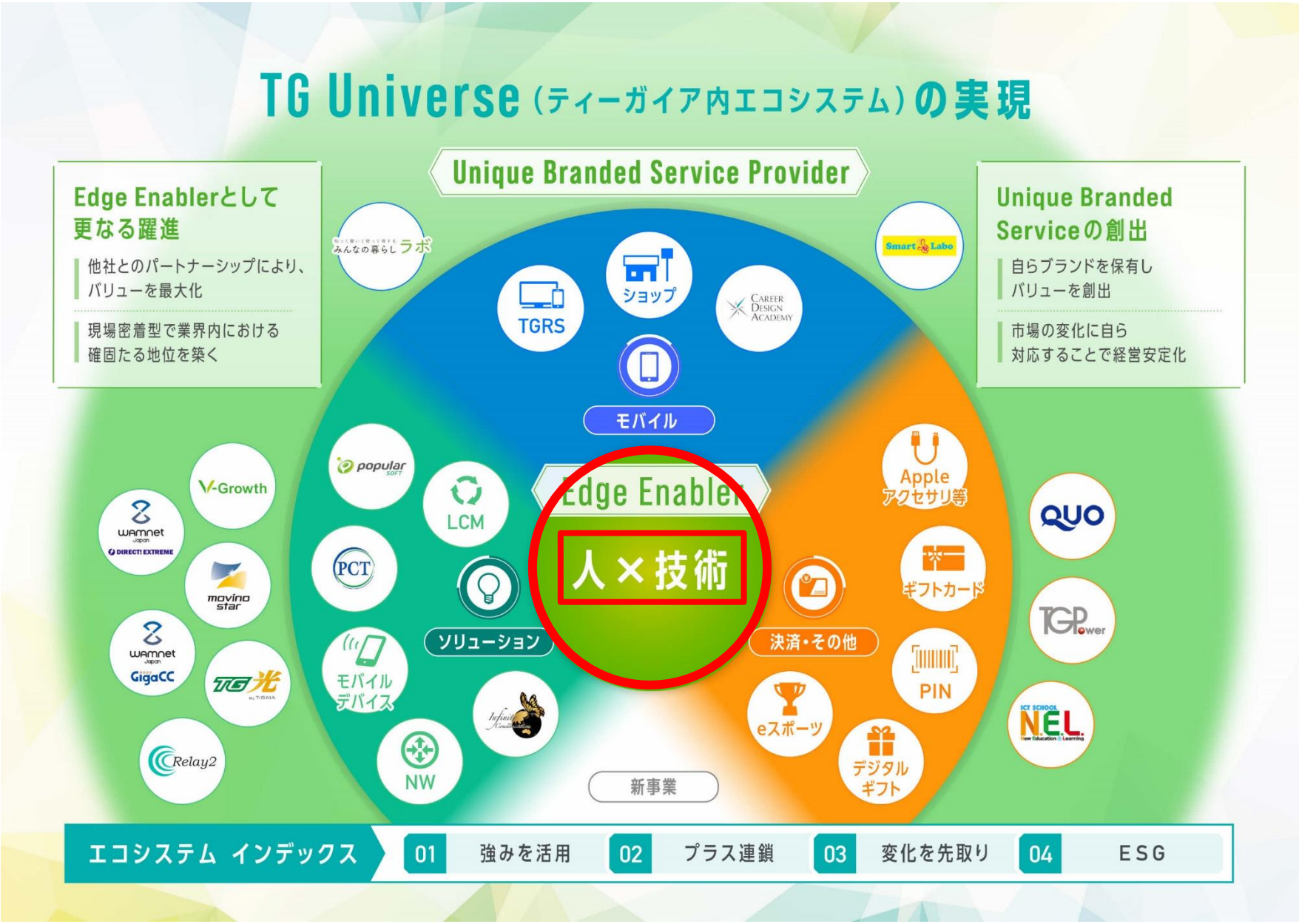
中期経営計画　全社戦略


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
みんなの暮らしラボ
Smart&Labo
TGRS
ショップ
CAREER DESIGN ACADEMY
モバイル
popular SOFT
LCM
Edge Enabler
人×技術
PCT
ソリューション
モバイル
デバイス
NW
新事業
Apple
アクセサリ等
ギフトカード
決済・その他
PIN
eスポーツ
デジタル
ギフト
QUO
TGPower
NEL
V-Growth
WAMNET Japan DIRECT! EXTREME
movino star
WAMNET Japan GigaCC
TG光
Relay2
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

中期経営計画　全社戦略

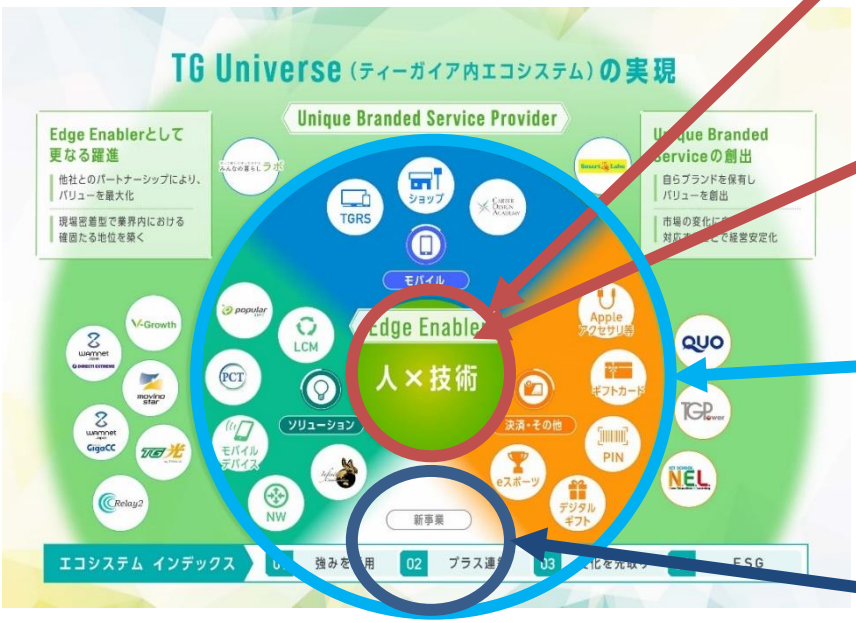

TG Universe（ティーガイア内エコシステム）の実現
Edge Enablerとして更なる躍進
他社とのパートナーシップにより、バリューを最大化
現場密着型で業界内における確固たる地位を築く
Unique Branded Service Provider
Unique Branded Serviceの創出
自らブランドを保有しバリューを創出
市場の変化に自ら対応することで経営安定化
みんなの暮らしラボ
Smart Labo
TGRS
ショップ
CAREER DESIGN ACADEMY
モバイル
popular SOFT
LCM
PCT
ソリューション
モバイルデバイス
NW
Infinite Mirror
Edge Enabler
人×技術
新事業
Apple アクセサリ等
ギフトカード
決済・その他
PIN
eスポーツ
デジタルギフト
QUO
TGPower
ICT SCHOOL N.E.L New Education Learning
V-Growth
WAMNET Japan DIRECT! EXTREME
movino star
WAMNET Japan GigaCC
TG光 by T-GAIA
Relay2
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

中期経営計画　全社戦略


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
みんなの暮らしラボ
Smart Labo
TGRS
ショップ
CAREER DESIGN ACADEMY
モバイル
popular SOFT
LCM
PCT
ソリューション
モバイルデバイス
NW
Infinity Mobile
Edge Enabler
人×技術
新事業
Apple アクセサリ等
ギフトカード
決済・その他
PIN
eスポーツ
デジタルギフト
QUO
TGPower
ICT SCHOOL N.E.L.
V-Growth
WAMNET Japan DIRECT! EXTREME
movino star
WAMNET Japan GigaCC
TG光
Relay2
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

中期経営計画　全社戦略

TG Universeとマテリアリティ



マテリアリティ

01 多様性の尊重と人財育成の推進

→ 「人×技術」の「人」の育成

02 ICTの徹底活用

→ 「人×技術」の「技術」の強化

03 Enablerパワーアップ

→ 「Edge Enabler」の拡大

04 新事業に挑戦する企業文化の醸成

→ 「Edge Enabler」、「Unique Branded Service Provider」の両面で「新事業」に挑戦

中期経営計画推進への取り組み

中期経営計画のコンセプトを拠点ごとにオンラインで説明
ディスカッションする場を設け、全社員に共有・浸透

まとめ

まとめ

事業環境

モバイル事業において大きく事業環境が変化
下期以降の採算が課題に

下期重点施策

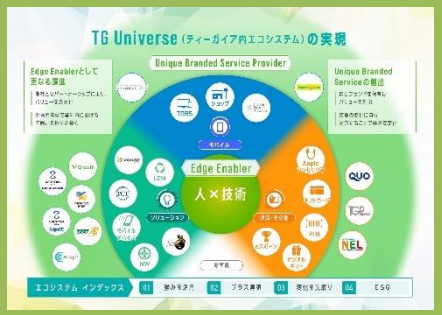
生産性向上	M&Aによる 事業ポートフォリオ 最適化	法人向け ビジネス拡大

人財の質向上　　**効率性・収益性改善**

中期経営計画　全社戦略

「TG Universe」の拡大

（Edge Enabler＋Unique Branded Service Provider）



参考資料

企業理念

T-GAIA
未来を拓く、明日への飛躍

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。

T·GAIA

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～

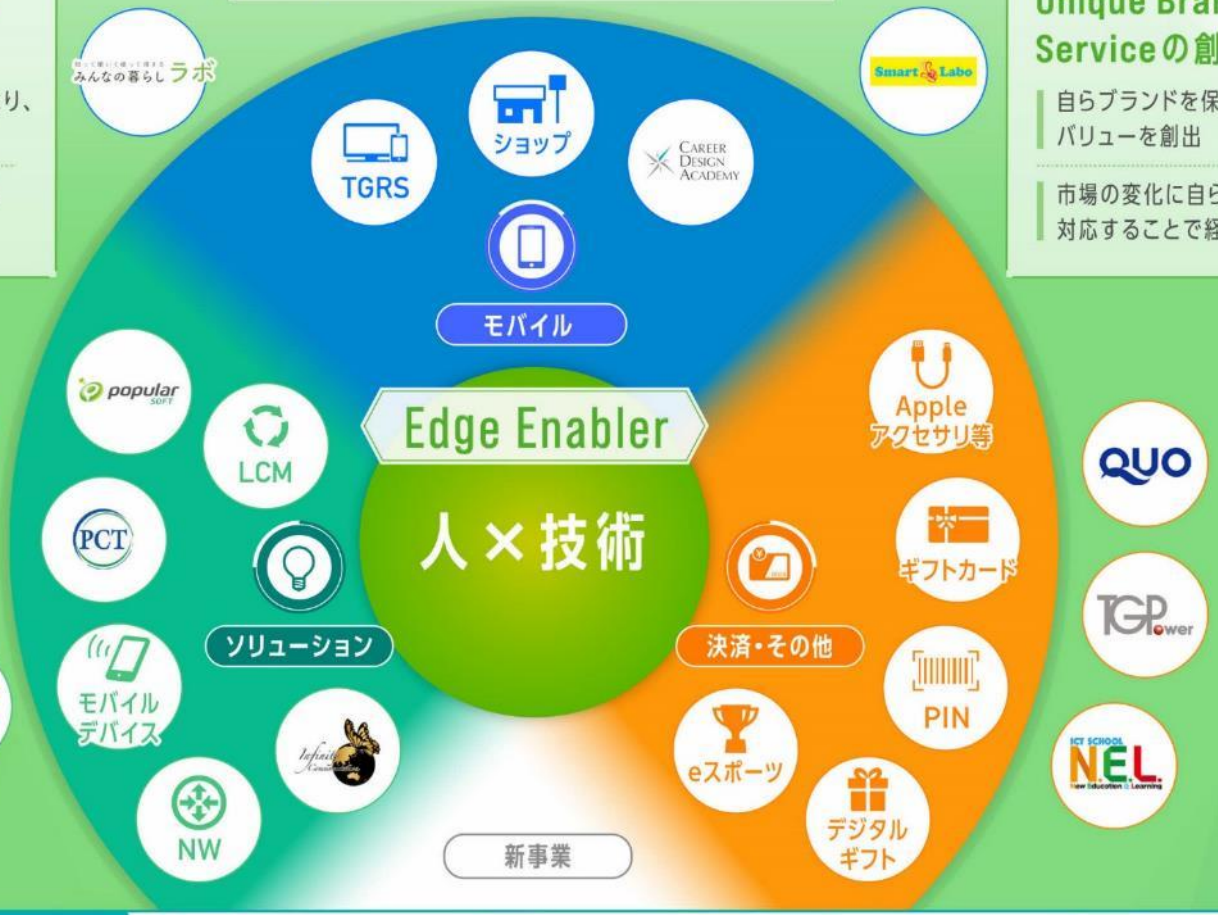
人と技術をコアに
事業を通じて社会的課題を解決することで
企業価値を向上する

TG Universe（ティーガイア内エコシステム）の実現

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



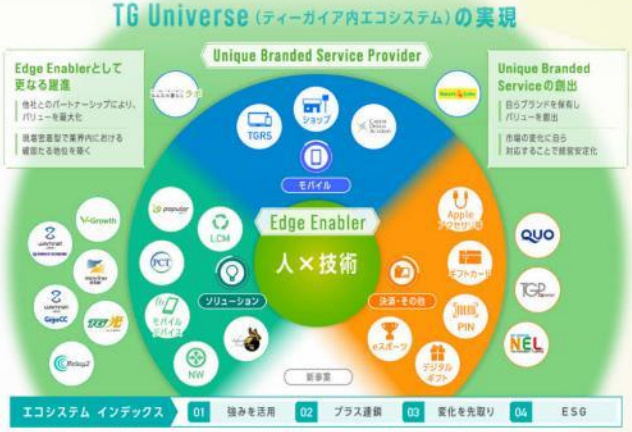
Unique Branded Serviceの創出

- 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、携帯アクセサリーの販売、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のもあります。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x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。

マテリアリティ

関連するSDGs

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

4 質の高い教育をみんなに / 5 ジェンダー平等を実現しよう / 8 働きがいも経済成長も

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

8 働きがいも経済成長も / 9 産業と技術革新の基盤をつくろう

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

8 働きがいも経済成長も / 9 産業と技術革新の基盤をつくろう / 12 つくる責任 つかう責任

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

8 働きがいも経済成長も / 9 産業と技術革新の基盤をつくろう / 17 パートナーシップで目標を達成しよう

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

8 働きがいも経済成長も / 17 パートナーシップで目標を達成しよう

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イド解消
- 地域社会での重要なアクセスポイント機能

4 質の高い教育をみんなに / 10 人や国の不平等をなくそう / 11 住み続けられるまちづくりを

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

7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに / 13 気候変動に具体的な対策を / 15 陸の豊かさも守ろう

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

16 平和と公正をすべての人に / 17 パートナーシップで目標を達成しよう

モバイル事業の成長戦略

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

ソリューション事業の成長戦略

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

決済サービス事業の成長戦略

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

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

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

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

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

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

新事業の成長戦略

将来の成長分野への挑戦・投資
ESG・SDGsに貢献

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

ワークスタイル

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

ダイバーシティー&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

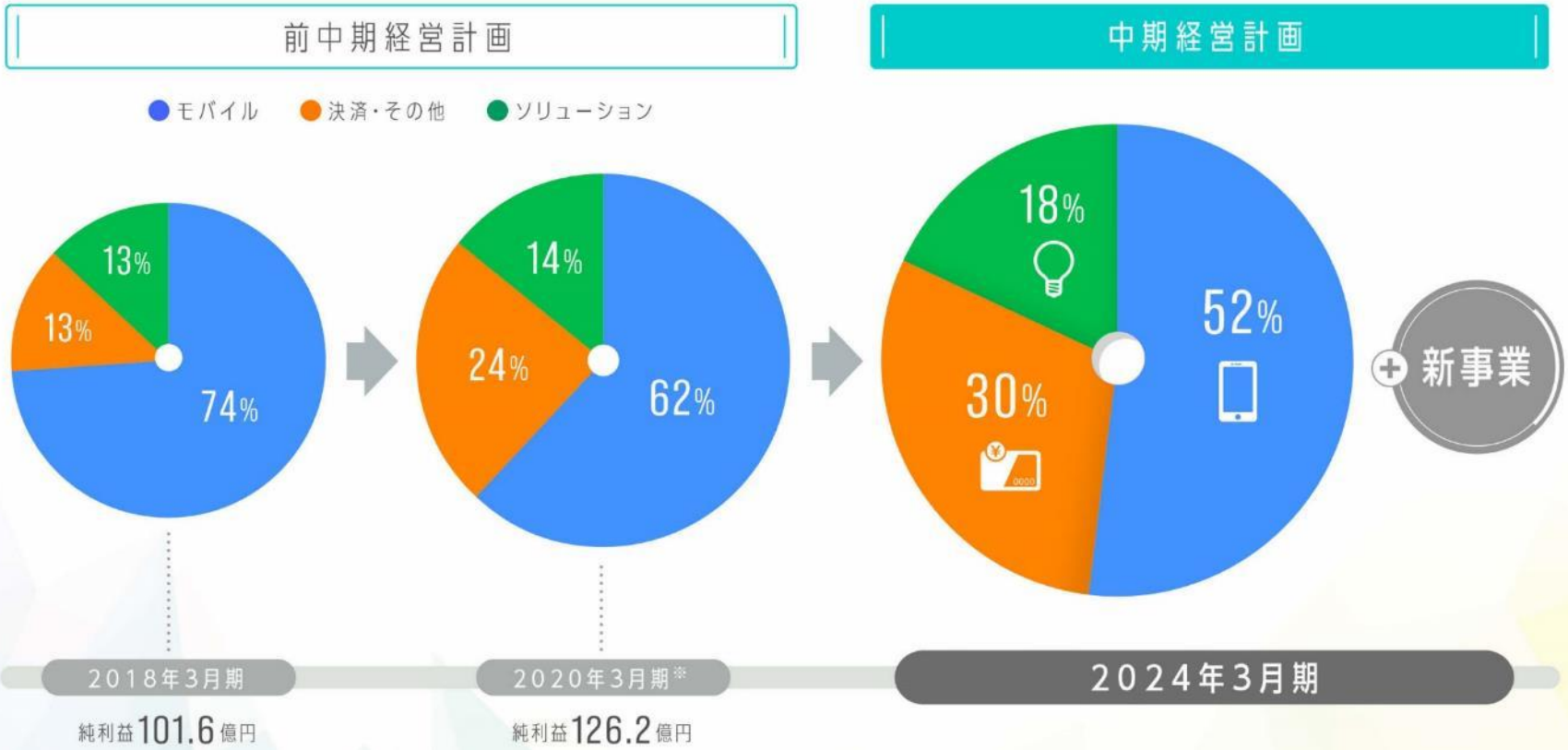
グループ会社に対する方針

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

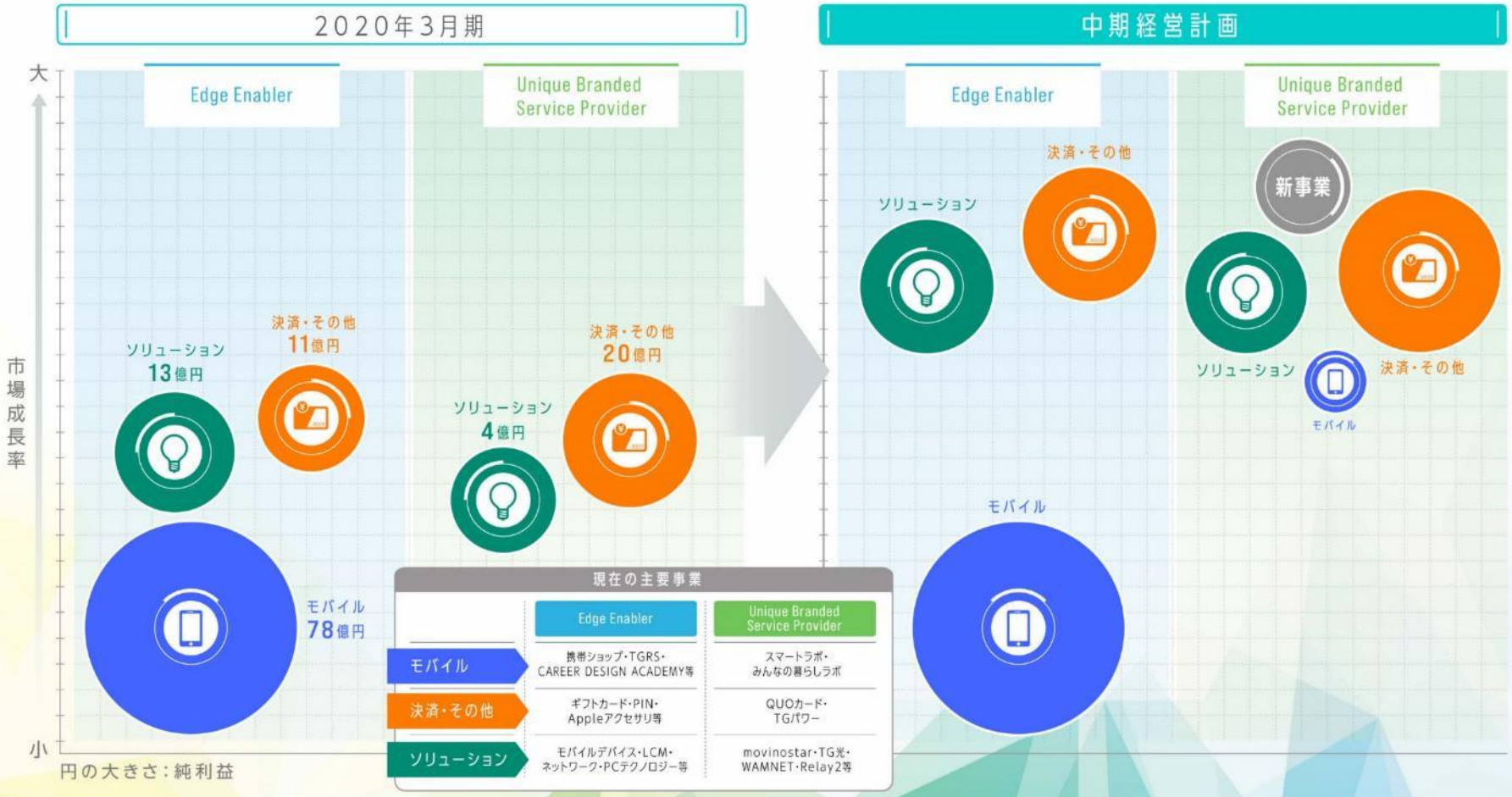


※2021年3月期は新型コロナウイルスの影響が大きかったため、2020年3月期の収益構造を採用しました。

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



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

TFM：株式会社TFモバイルソリューションズ　2021年2月に吸収合併

2022年3月期 全社連結業績予想（補足）

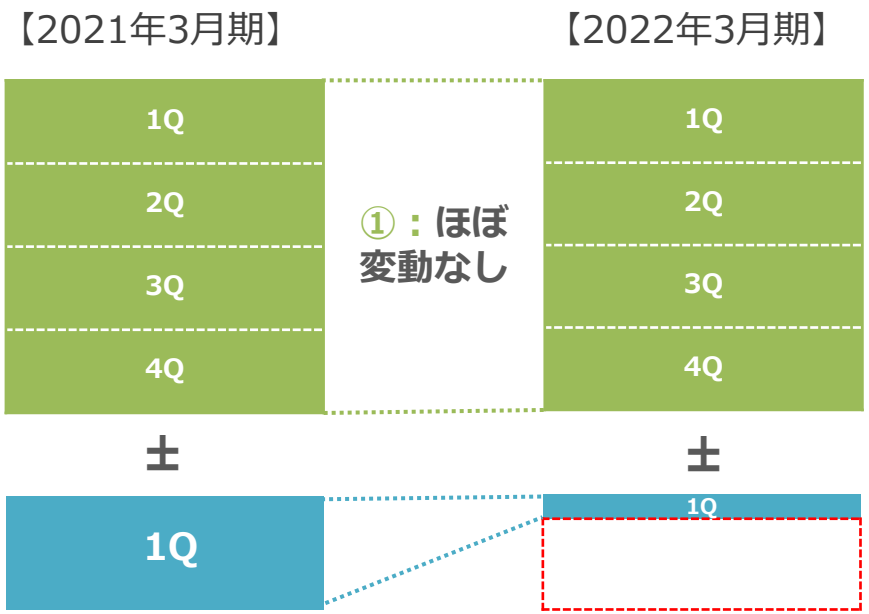
1. 退蔵益

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



②：約12億円減少

約15億円→約３億円

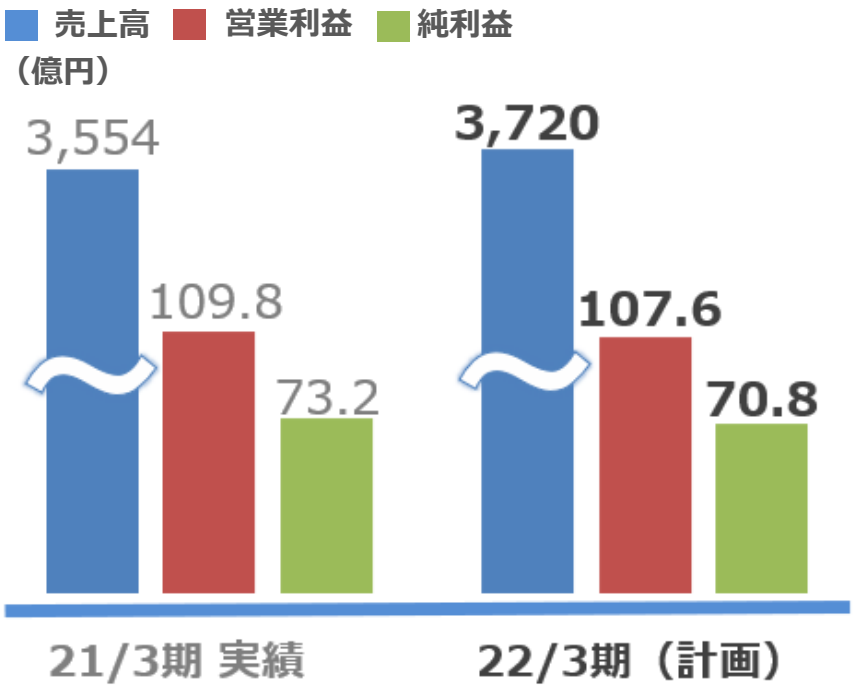
2. システム投資を中心とする全社施策

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**

モバイル事業 業績予想

モバイル事業 業績予想



■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

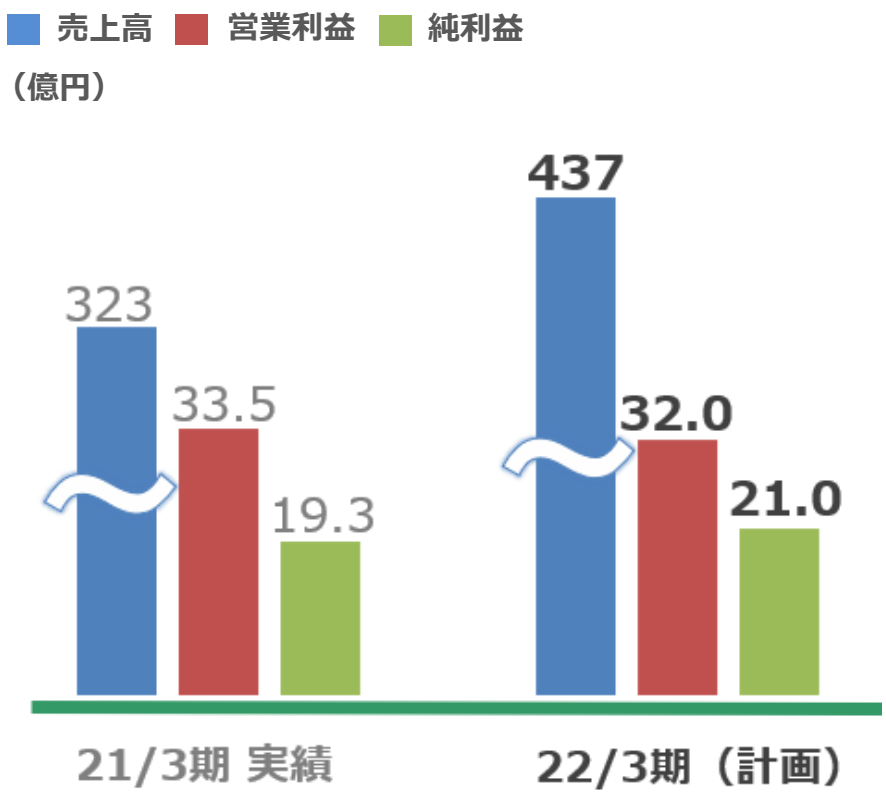
- お客様応対方法の変化（改正法施行、新型コロナ対策等）に対応。**「価値提案」**を強化

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→**応対品質の向上**
- 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**

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



■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

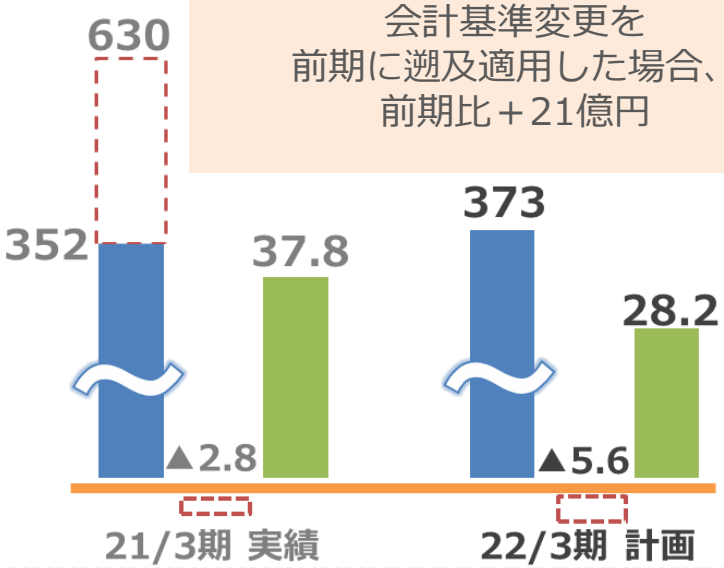
- 顧客接点の強化と拡大
- 「movino star」他、非キャリア商材推進
- 事業会社・出資先との連携強化
- 「ＴＧ光」ビジネスの更なる拡大
- 営業基幹システム投資強化

※Life Cycle Management

決済サービス事業他 業績予想

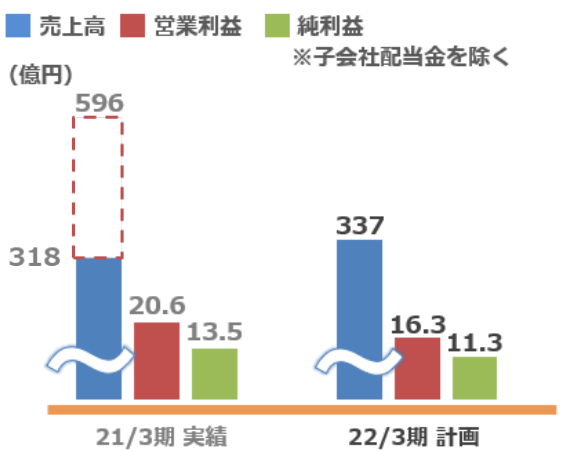
決済サービス事業他 業績予想

会計基準変更を
前期に遡及適用した場合、
前期比＋21億円



【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

株主還元策

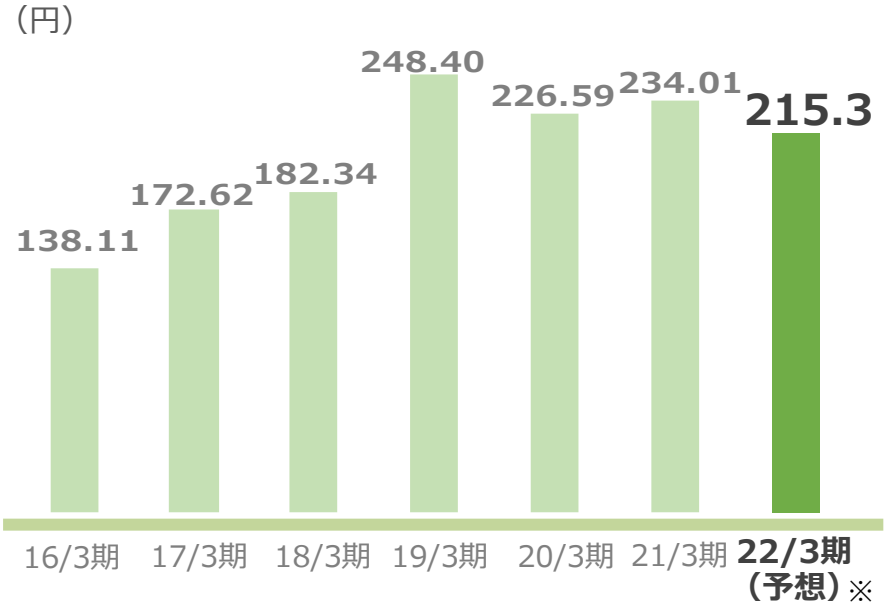
22/３期　配当予想

- 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）

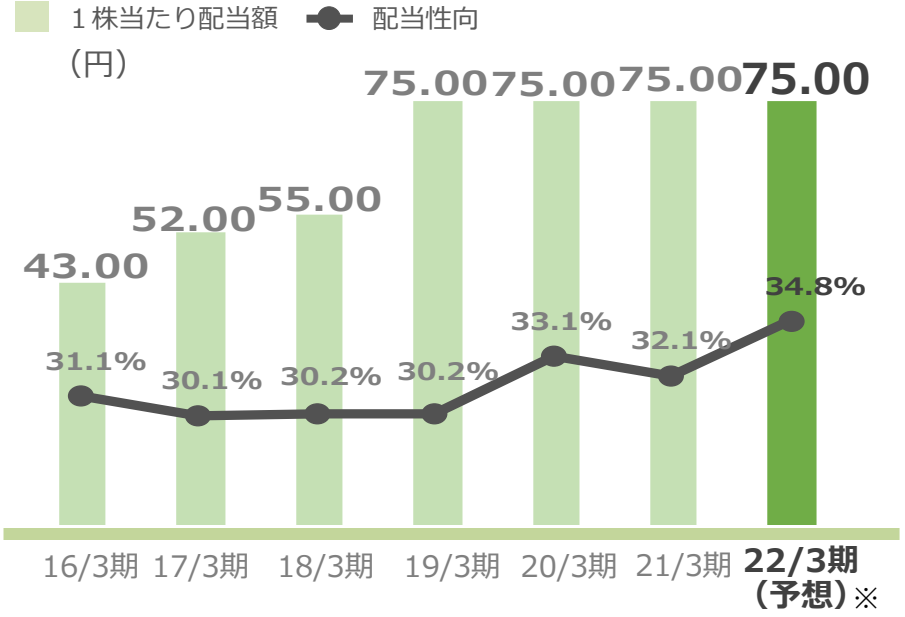
配当の基本方針

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



- 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

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 %※1
売上高営業利益率	2.5%	2.6%	2.6%	2.9%	2.9%	3.1%※2
純資産配当率（DOE）	9.1%	9.9%	9.3%	10.0%	8.2%	7.0%

※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期から適用となる会計基準の変更を21/3期に遡求適用しております。