



T-GAIA

2022年3月期 決算説明資料

2022年5月2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 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 2023年3月期 業績予想 P.19

III 今後の取り組み P.24

IV 参考資料 P.47

2022年3月期 連結決算概要

2022年3月期決算ハイライト



全社



売上高 **4,764.6** 億円

前期比
+12.6%

計画比
+5.2%

純利益 **105.7** 億円

前期比
▲18.9%

計画比
▲11.8%

モバイル事業

売上高
4,071 億円

前期比
+14.6%
計画比
+9.4%

純利益
56.0 億円

前期比
▲23.5%
計画比
▲20.8%

ソリューション事業

売上高
352 億円

前期比
+9.1%
計画比
▲19.2%

純利益
18.6 億円

前期比
▲3.8%
計画比
▲11.3%

決済サービス事業他

売上高
340 億円

前期比
▲3.4%
計画比
▲8.8%

純利益
31.0 億円

前期比
▲17.8%
計画比
+10.3%

2022年3月期 連結決算概要(累計期間)



(単位：億円)	21/3期 累計	22/3期 累計	前期比
売上高 <旧TFM分除く前年同期比>	4,229.7※	4,764.6	112.6% <108.4%>
売上総利益 (売上総利益率)	698.8 (16.5%)	725.7 (15.2%)	103.8% (-1.3p)
販管費	558.4	620.0	111.0%
営業利益 (営業利益率)	140.4 (3.3%)	105.6 (2.2%)	75.3% (-1.1p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	57.5	48.1	83.7%
経常利益	197.9	153.8	77.7%
純利益	130.4	105.7	81.1%
販売台数(万台) <旧TFM分除く前年同期比>	357.7	416.9	116.5% <110.2%>

22/3期 通期計画	達成率
4,530.0	105.2%
763.0 (16.8%)	95.1%
629.0	98.6%
134.0 (3.0%)	78.9%
50.0	96.3%
184.0	83.6%
120.0	88.2%

※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当期純利益
 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により期首計画は未達
 改善に向けた取り組みにより営業利益は回復基調**

2022年3月期 連結決算概要（会計期間）



(単位：億円)	1 Q			2 Q			3 Q			4 Q		
	21/3期	22/3期	前期比	21/3期	22/3期	前期比	21/3期	22/3期	前期比	21/3期	22/3期	前期比
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%>	1,209.1※	1,194.0	98.7% <99.3%>	1,335.8※	1,367.1	102.3% <106.4%>
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)	183.2 (15.2%)	174.9 (14.7%)	95.4% (-0.5p)	215.0 (16.1%)	189.6 (13.9%)	88.2% (-2.2p)
販管費	117.2	153.8	131.2%	127.1	158.3	124.5%	154.1	151.8	98.5%	159.8	156.0	97.6%
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)	29.1 (2.4%)	23.0 (1.9%)	79.1% (-0.5p)	55.1 (4.1%)	33.6 (2.5%)	61.0% (-1.7p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	27.3	16.7	61.2%	10.3	8.5	82.6%	13.1	11.4	87.5%	6.6	11.3	169.9%
経常利益	50.3	48.7	96.8%	43.4	25.5	58.7%	42.2	34.5	81.7%	61.8	45.0	72.7%
純利益	33.9	32.2	94.9%	30.1	21.7	72.1%	30.2	22.5	74.4%	36.0	29.2	81.3%
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%>	98.0	100.3	102.3% <99.9%>	117.3	113.3	96.6% <99.7%>

※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当期純利益、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
- メインブランド以外の販売割合増



手数料収入減



2 Q以降の
業績に影響

改善策の効果が出始め、営業利益は大幅に改善
1 Q実績を上回る

2022年3月期 セグメント別業績

(単位：億円)	モバイル事業			ソリューション事業			決済サービス事業他		
	21/3期 累計	22/3期 累計	前期比	21/3期 累計	22/3期 累計	前期比	21/3期 累計	22/3期 累計	前期比
売上高	3,554 [84.1%]	4,071 [85.5%]	114.6%	323 [7.6%]	352 [7.4%]	109.1%	352 (318) [8.3%]	340 (305) [7.1%]	96.6% (96.0%)
営業利益	109.7 [78.2%]	82.4 [78.1%]	75.1%	33.5 [23.9%]	25.1 [23.8%]	75.1%	▲2.8 (20.6) [▲2.1%]	▲2.0 (16.1) [▲1.9%]	— (78.2%)
純利益	73.2 [56.2%]	56.0 [53.0%]	76.5%	19.3 [14.8%]	18.6 [17.6%]	96.2%	37.8 (13.5) [29.0%]	31.0 (11.8) [29.4%]	82.2% (86.9%)

純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

[] 内の数値はセグメント別構成比

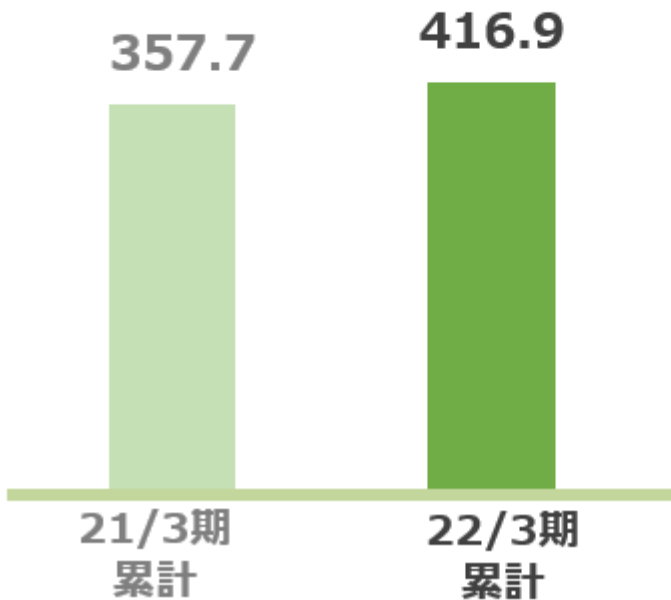
()内の数値は決済サービス事業単体（子会社配当金を除く）

全社販売台数



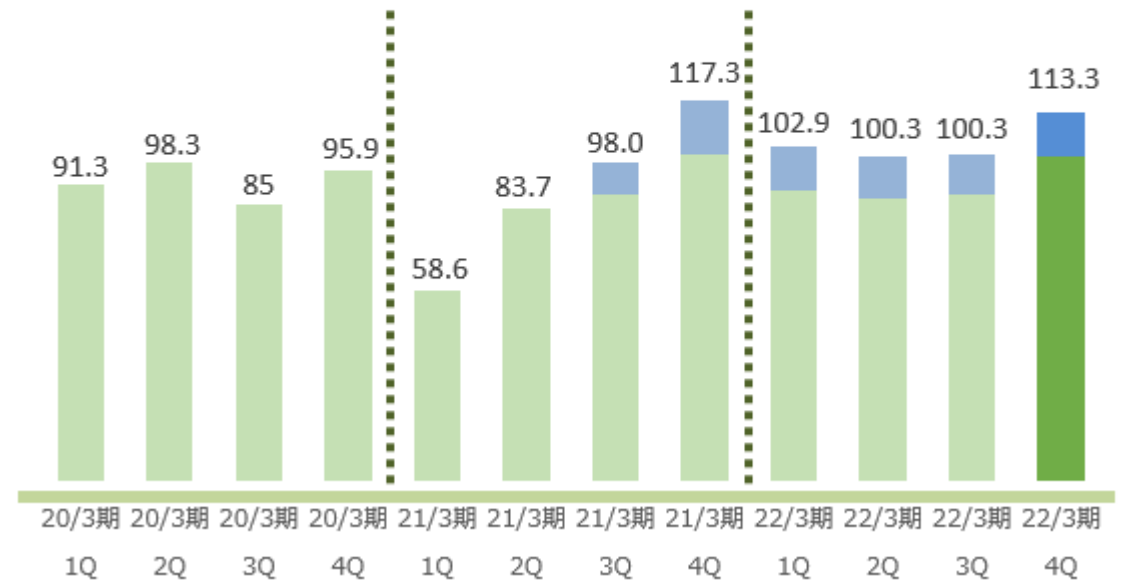
携帯電話等販売台数

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 (TFM2020年11月～) (万台)
※ Wi-Fi 専用端末、MVNO含む



販売台数増加の要因

- ① 前期 1 Q (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 : 3 G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

株式会社TFモバイルソリューションズとの統合進捗



株式会社ティーガイアリテールサービス

2022年4月1日
株式会社ティーガイアリテール
サービスを吸収合併



携帯電話等の
販売強化

組織一元化による
管理体制の効率化

統合シナジー

モバイル事業

- 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

ソリューション事業

- 富士通グループ企業、旧TFM顧客への
当社商材の販売・提案
- 富士通グループ製品の取り扱い
- ティーガイア・旧TFM双方の営業ノウハウや
商材知識など、ナレッジ共有

組織統合が完了
シナジー効果最大化に向け、各事業にて取り組みを進める

モバイル事業

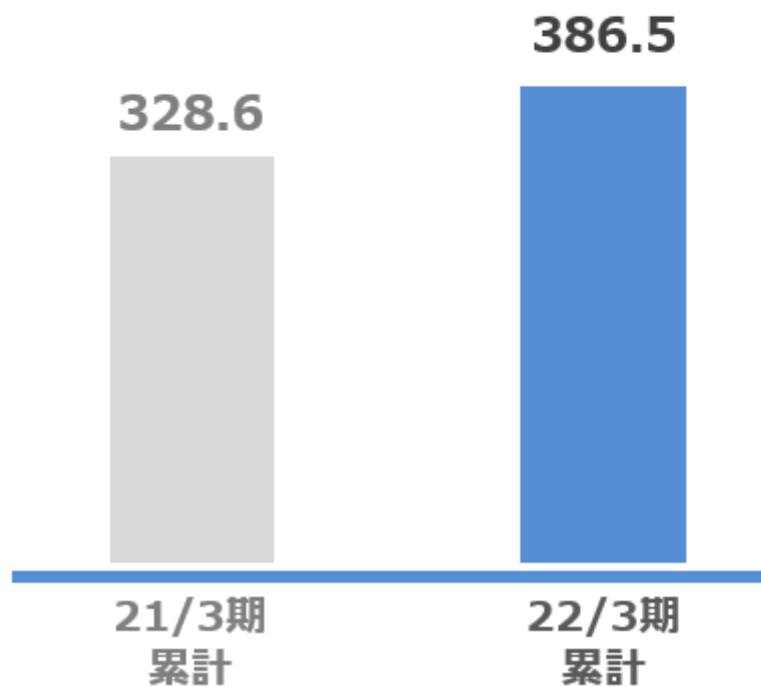
2022年3月期業績

モバイル事業 セグメント業績



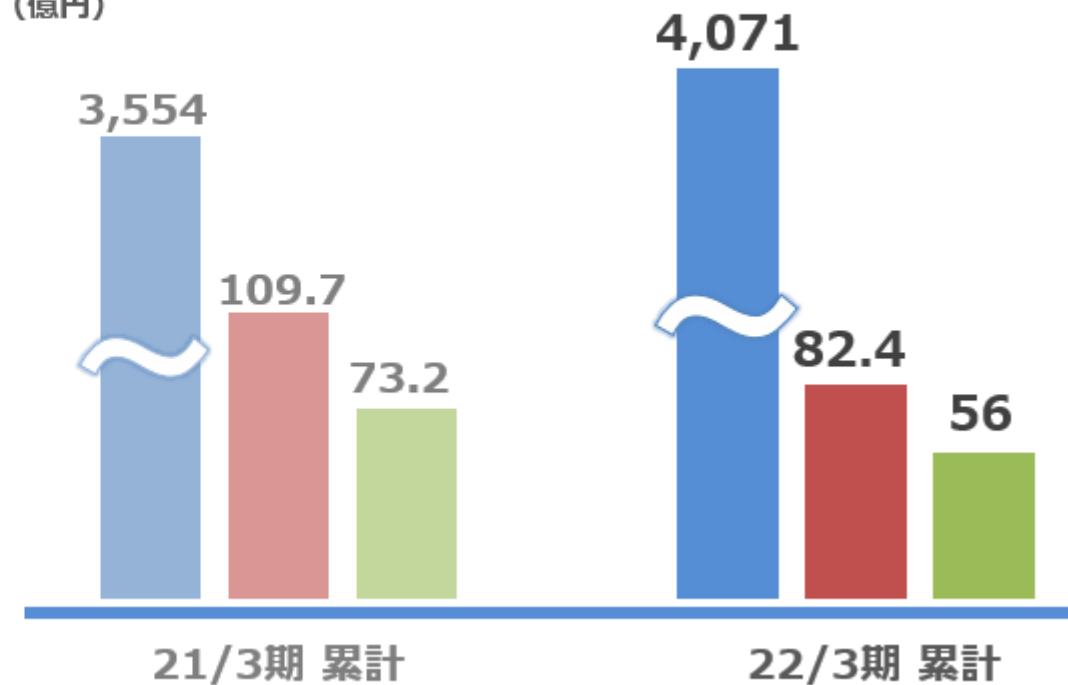
携帯電話等販売台数

(万台)※ Wi-Fi 専用端末、MVNO含む



売上高・営業利益・純利益

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 純利益
(億円)



2Qより一部通信キャリアの
手数料条件改定等により手数料収入減



独自商材の拡大、
生産性向上に引き続き取り組む

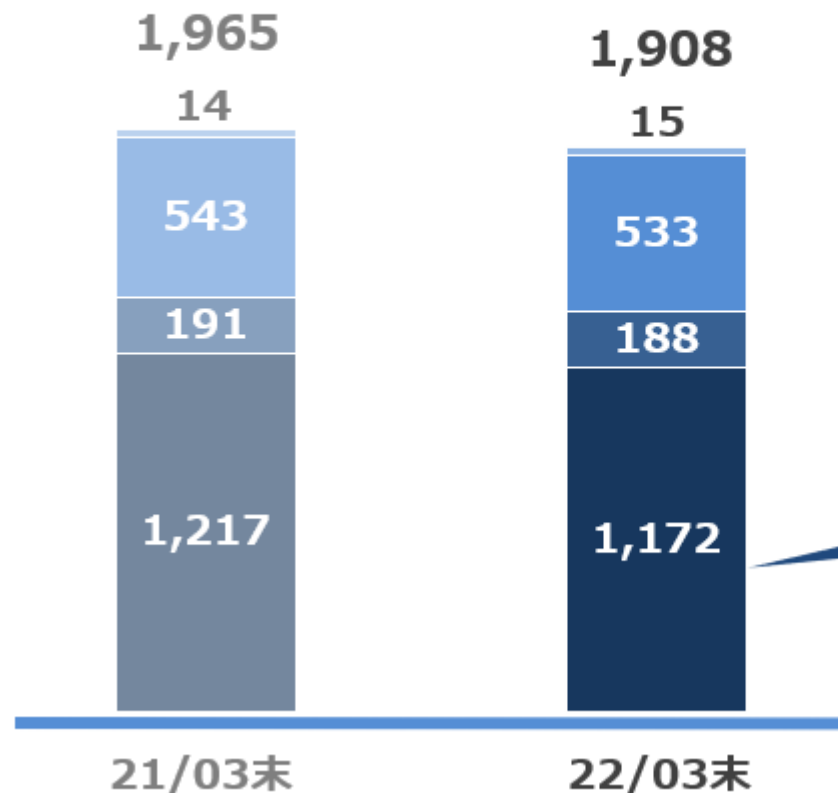


4Qの営業利益は
27.6億円（今期最高）

販売拠点数推移

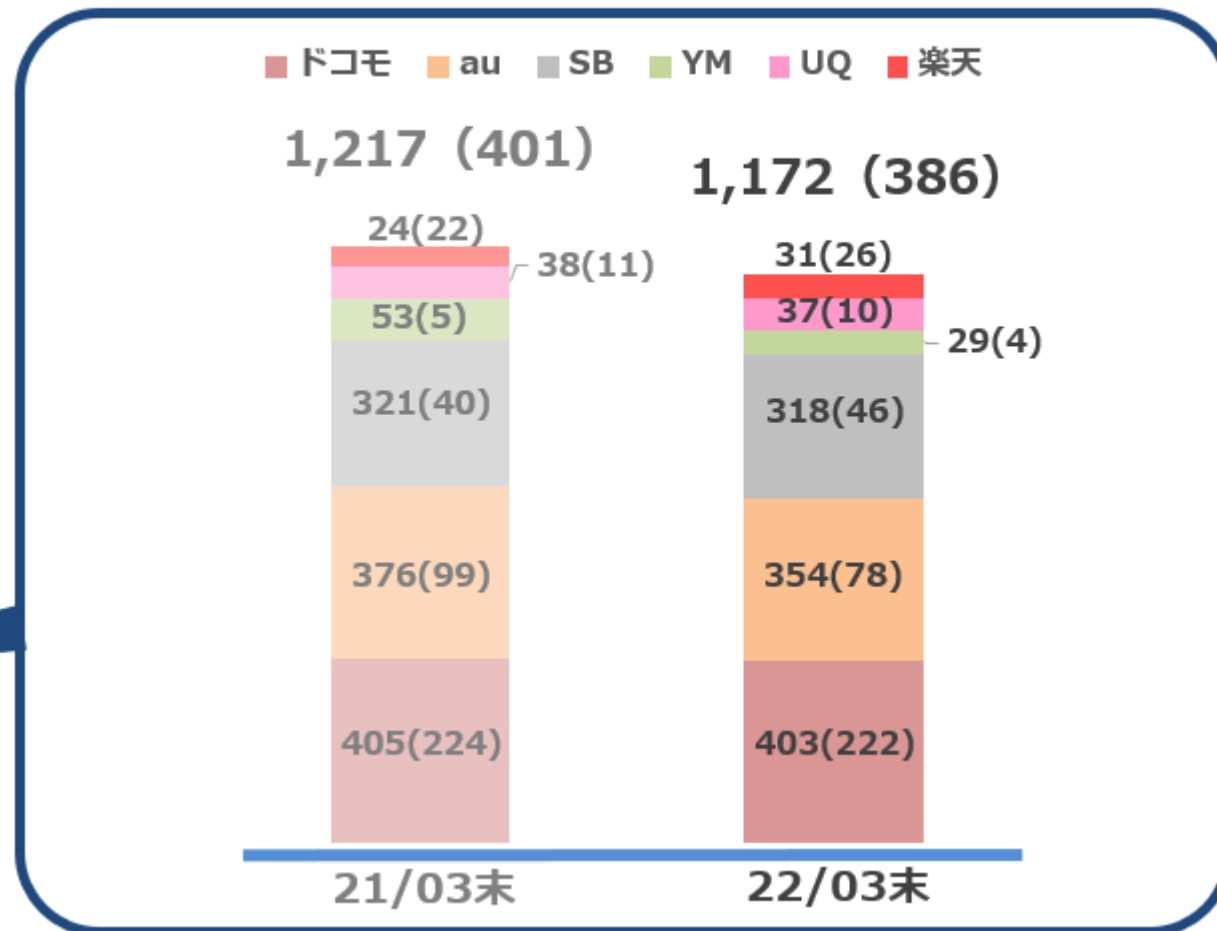


■ キャリアショップ ■ 併売店等 ■ 量販店
■ アクセサリーショップ (ECサイト含む)



キャリアショップ数推移

※()内は直営店数



一部店舗をメインブランドへ統合したこと、不採算店舗の閉店等により販売拠点数は減少

ソリューション事業

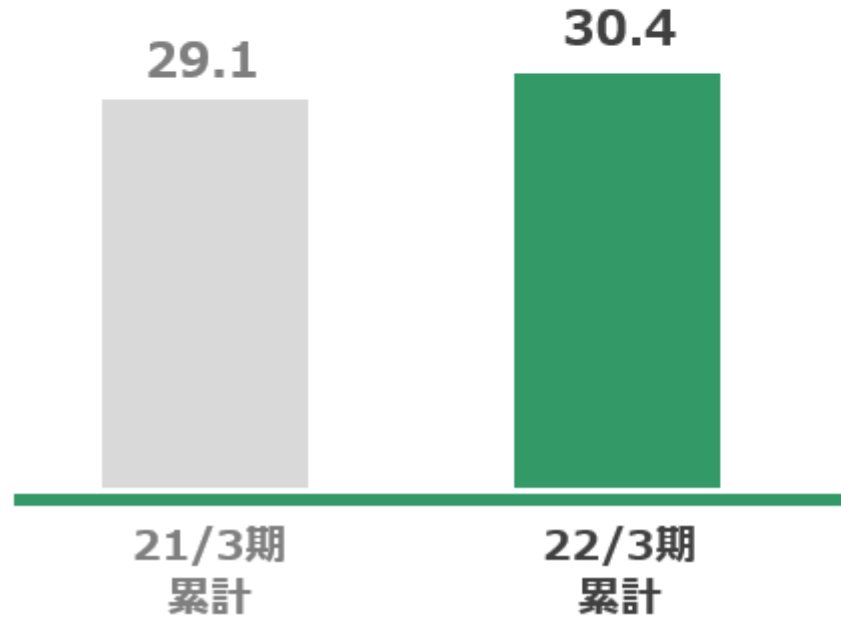
2022年3月期業績

ソリューション事業 セグメント業績



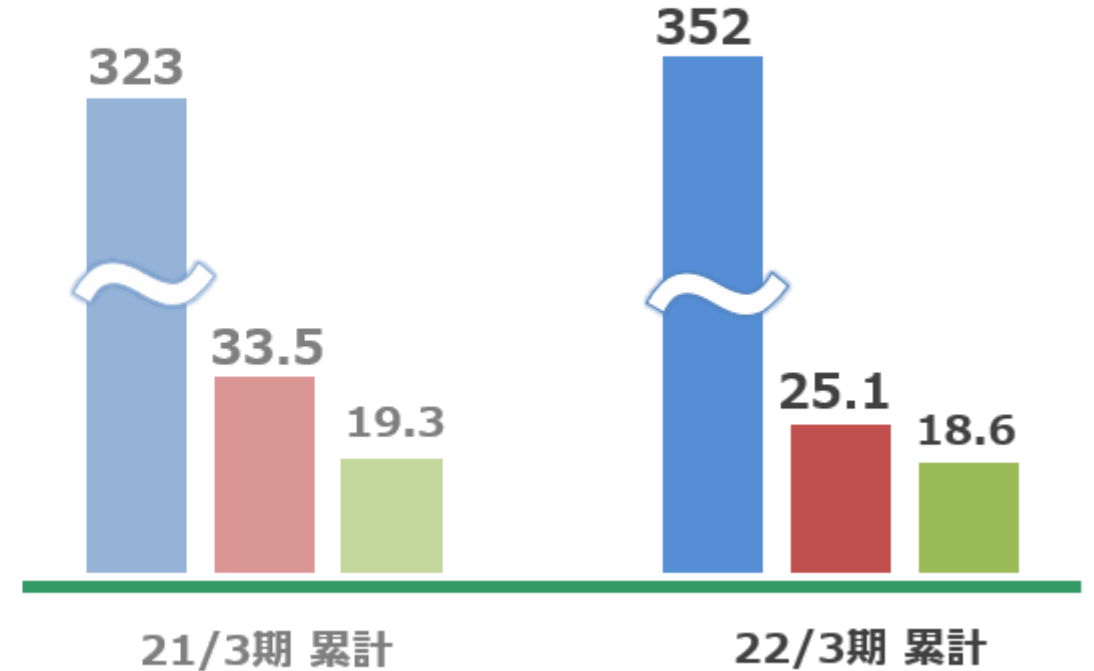
携帯電話等販売台数

(万台) ※Wi-Fi 専用端末、MVNO含む



売上高・営業利益・純利益

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 純利益
(億円)



半導体不足による端末供給の遅れが長期化
期初想定どおりの人員増・システム投資により営業減益

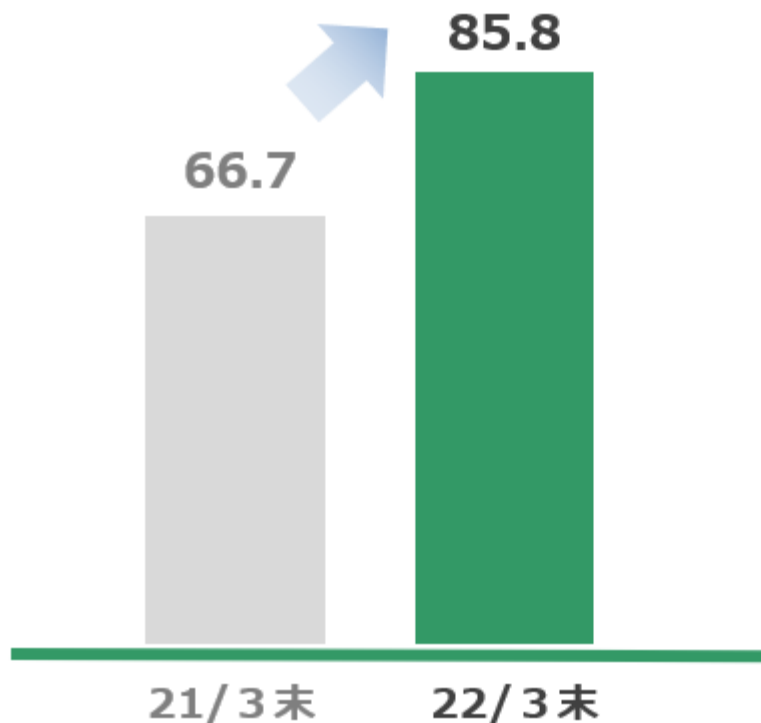
当社独自商材実績



movino star ID数

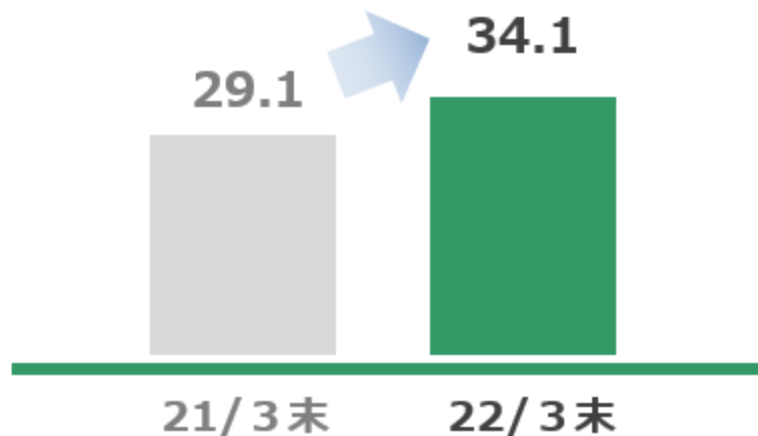
(万ID)

movino star：法人向け通信回線一括管理サービス

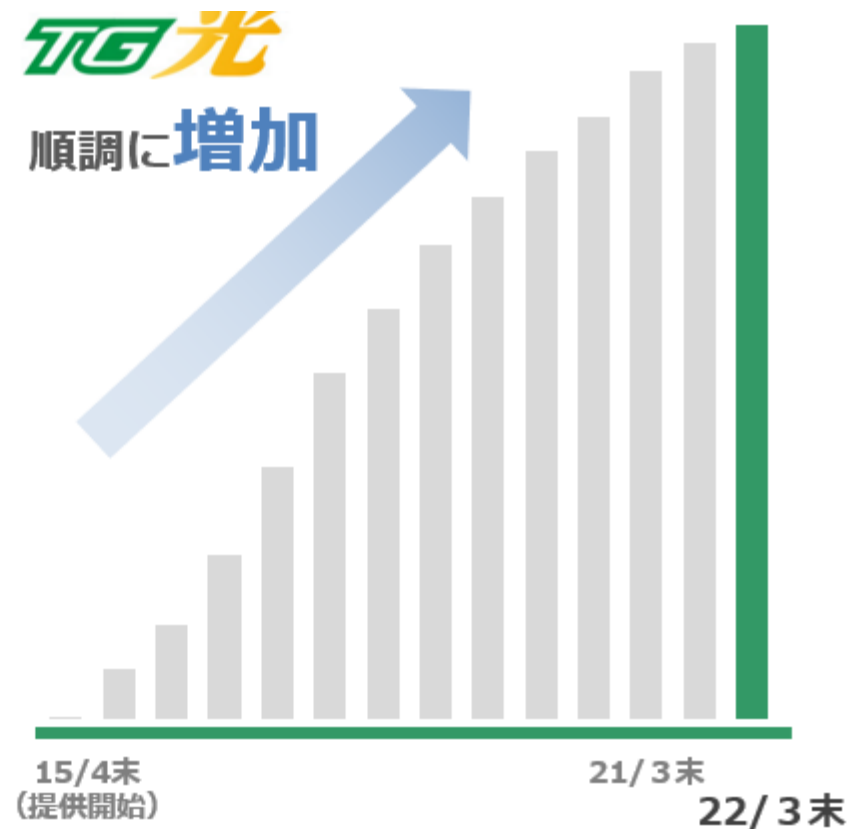


ヘルプデスク ID数

(万ID)



TG光 累計回線数（再卸含む）



ID数増加により、継続的な収入が増加。売上総利益の構成比は41%に

決済サービス事業他

2022年3月期業績

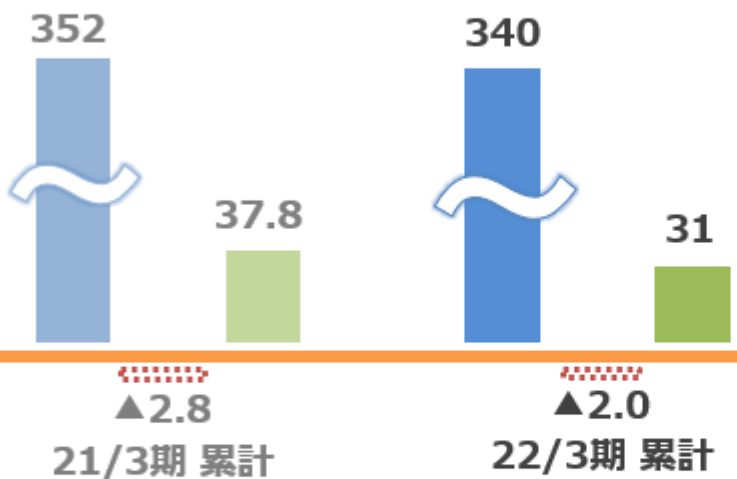
決済サービス事業他 セグメント業績



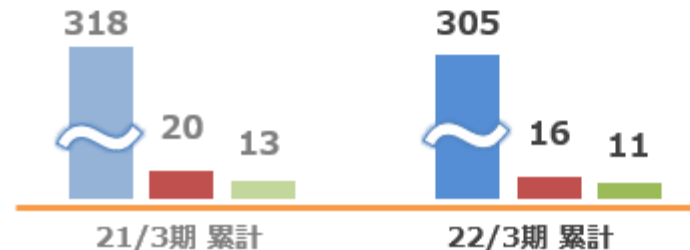
売上高・営業利益・純利益

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 純利益

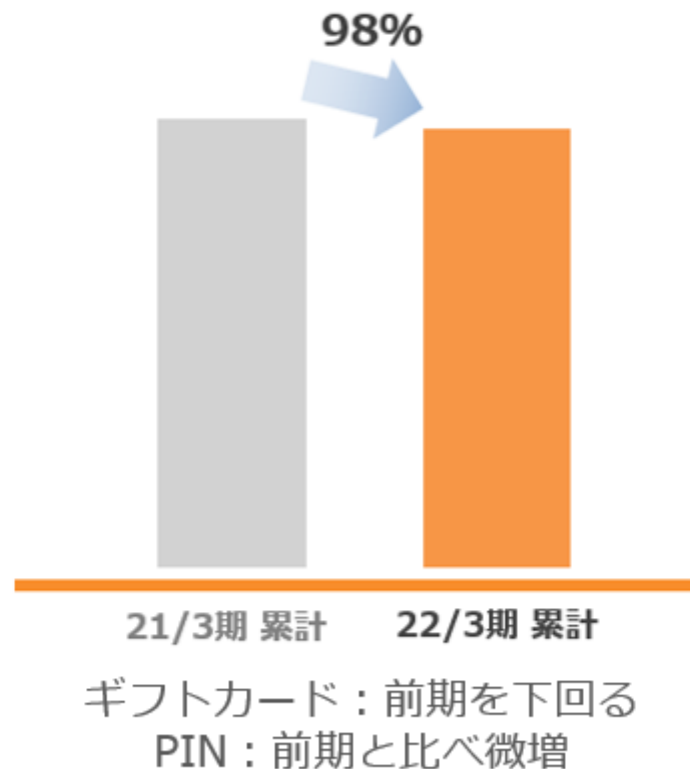
(億円)



<参考> 決済サービス事業単体 (子会社配当金を除く)

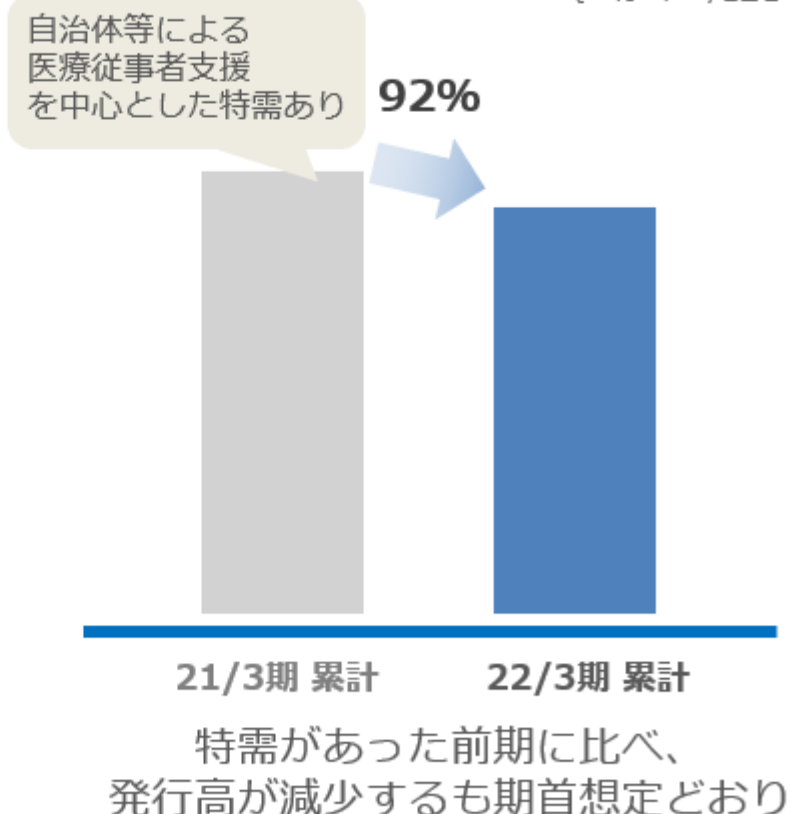


PIN・ギフトカード取扱高



QUOカード発行高

※ QUOカードPayを含む



退蔵益の減少により前期比では純利益減も期首計画は達成

2023年3月期 業績予想

2023年3月期 全社連結業績予想



(単位：億円)	22/ 3 期 通期実績	23/ 3 期 通期計画	前期比
売上高	4,764.6	4,830.0	101.4%
売上総利益	725.7	724.0	99.8%
販管費	620.0	612.0	98.7%
営業利益	105.6	112.0	106.0%
営業外損益 (カード退蔵益他)	48.1	42.0	87.2%
経常利益	153.8	154.0	100.1%
純利益	105.7	100	94.5%

純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

退蔵益減、前期に特別利益を計上した関係で減益も、
業務効率化等により営業利益は増益

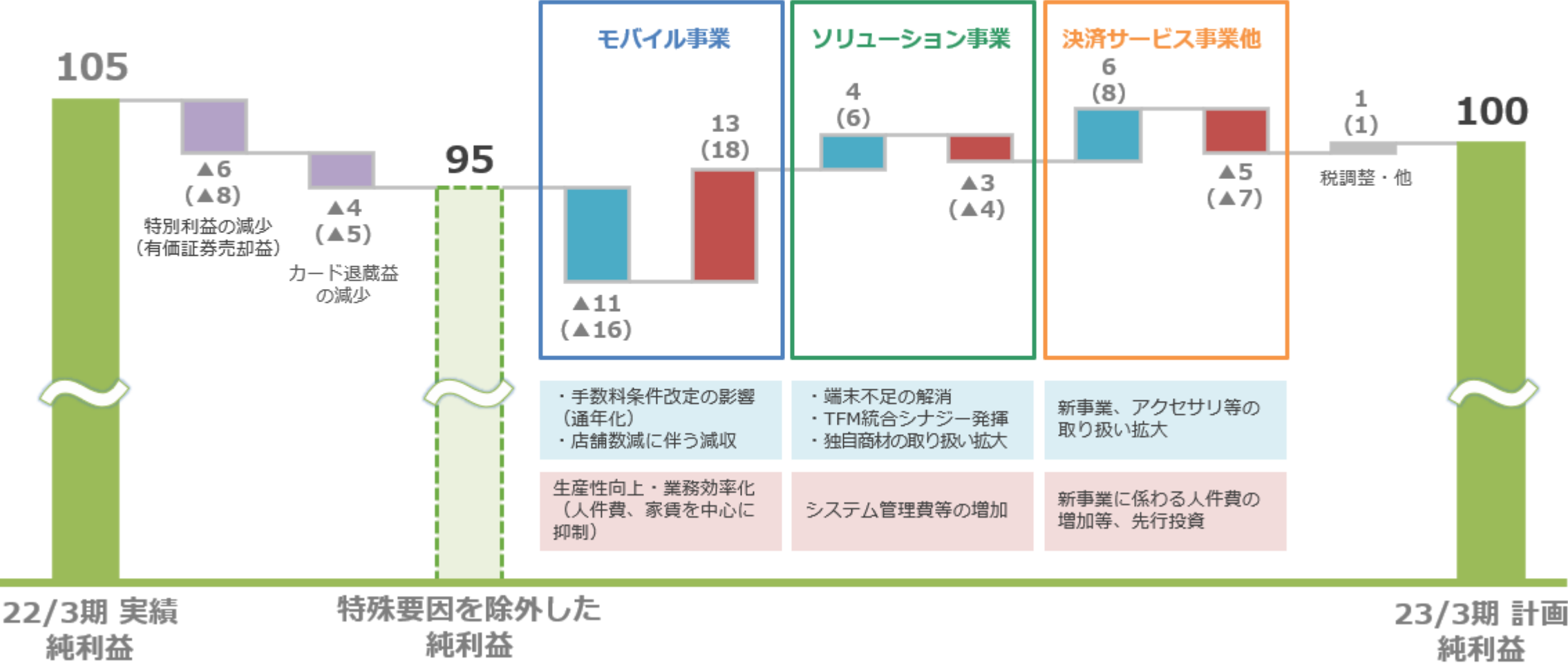
2023年3月期 全社連結業績予想



純利益事業別増減（実効税率を乗じて説明）（単位：億円）

■ 売上総利益の増減 ■ 販管費の増減 ■ 特殊要因 ■ 調整・他 ■ 純利益

※（ ）は税前利益



2023年3月期 セグメント別業績予想

(単位：億円)	モバイル事業			ソリューション事業			決済サービス事業他※		
	22/3期 実績	23/3期 計画	前期比	22/3期 実績	23/3期 計画	前期比	22/3期 実績	23/3期 計画	前期比
売上高	4,071	4,028	98.9%	352	455	128.9%	340 (305)	348 (307)	102.3% (100.5%)
営業利益	82.4	85.6	103.8%	25.1	28.9	114.8%	▲2.0 (16.1)	▲1.1 (15.1)	— (93.7%)
純利益	56.0	54.0	96.3%	18.6	17.9	96.1%	31.0 (11.8)	28.1 (11.2)	90.4% (94.8%)

純利益：親会社株主に帰属する当期純利益、()内の数値：決済サービス事業単体（子会社配当金を除く）
 上表は、2023年3月期より、セグメント間取引を含んだ金額となっています。「調整額」に該当する金額は僅少であるため本表では記載を省略しております。

株主還元策



23/3期 配当予想

年間配当金：**75円/株**

(中間：37.5円/株、期末：37.5円/株)

配当の基本方針

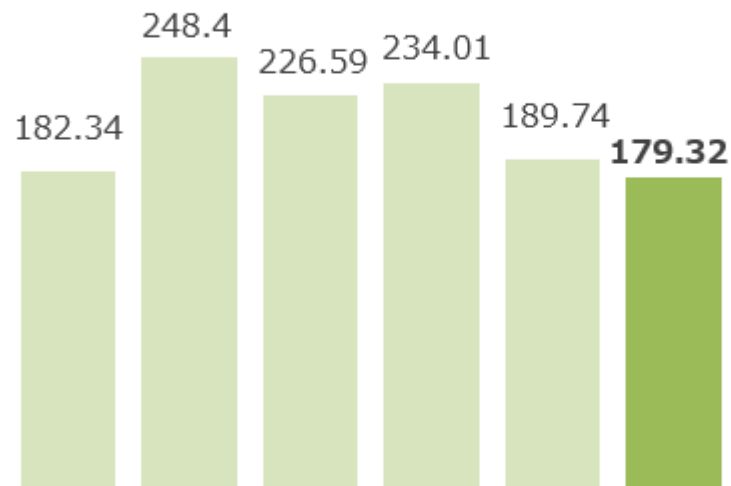
連結
配当性向

40%を目途※1

長期にわたり安定的かつ
継続的な利益還元を実施

1株当たり当期純利益

(円)

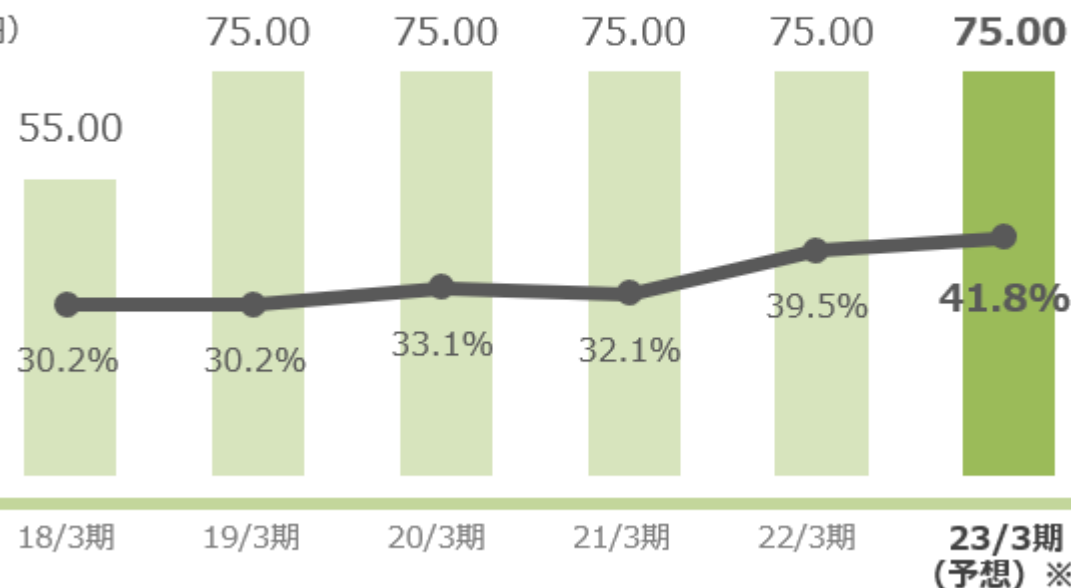


18/3期 19/3期 20/3期 21/3期 22/3期 **23/3期 (予想) ※2**

1株当たり配当額と配当性向

1株当たり配当額
(円)

● 配当性向



※1 23/3期より連結配当性向を30%から40%を目途に変更しております

※2 23/3期 (予想) の1株当たり当期純利益および配当性向は、23/3期末における期中平均株式数 (予想) に基づき算出

今後の取り組み

戦略概要

※EE=Edge Enabler（当社の名前は前面に出さずに個人・法人間、法人・法人間にある境界をとりもつ黒子ビジネス）
UBSP=Unique Branded Service Provider（自らブランドを掲げて独自のサービスを提供するビジネス）

短期

中長期

事業
環境

モバイル代理店ビジネス
の大きな変革

5G・6G、AI・ICT・IoT、DX、キャッシュレス化、
気候変動・脱炭素社会

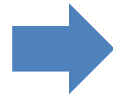
ありたい姿

TG Universeの拡大 —組織間連携によるグループ収益力強化—

EE

さらなる効率化による収益維持

全社横断組織化により
業務効率化・生産性向上
集客・独自商材の拡大



「地域のICT拠点」として
新しいショップに生まれ変わる

EE
&
UBSP

商材・領域の拡大、成長 —M&A、周辺事業への投資—

Edge Enablerの強みを
活かしたビジネス

デジタル
ギフトコード配信

ESGに関連した取り組み

法人向けソリューション
ビジネス

QUOカードPay

新時代のギフトサービス

UBSP

ビジネスを支える取り組み

人×技術

- ・「人×技術」強化：「全社横断IT組織」、「デジタル人財の育成」
- ・社内組織間、グループ会社間の連携
- ・サステナビリティ

当社グループ

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
て社会課題を解決することで
企業価値を向上する

販売拠点



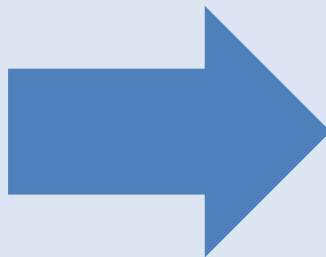
「地域のICT拠点」へ

全社横断組織化

コンシューマビジネス推進部



全国の販売拠点



集客・独自商材
の拡大

業務効率化
生産性向上

「コンシューマビジネス推進部」を新設
全社横断で店舗のさらなる効率化、収益の拡大に取り組む

集客・独自商材の拡大

<デジタル>

「La Member's」×「みんなの暮らしラボ」

 **La Member's**



当社独自サービス「みんなの暮らしラボ」が
FCNT株式会社の会員サービス
「La Member's（ラ・メンバーズ）」とコンテンツ連携

La Member'sはFCNT株式会社の登録商標です

<リアル>

シニア向け教室

eスポーツ教室



ぷよぷよeスポーツ教室
のトライアルを実施

体操教室



ショップの不稼働時間を活用した
シニア向け体操教室のトライアルを実施

デジタルとリアル双方におけるお客様体験の向上

業務効率化・生産性向上

バックオフィス業務改善

全社プロジェクトチームを組成



店舗の事務業務の標準化、
集約、削減



ショップスタッフが販売業務に
専念できる環境づくりを推進

スマート・オンラインサポート

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
初期設定等をサポート

ヘルプセンター 



店頭のお客様

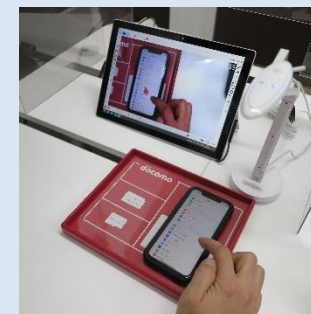
A店



B店



C店



本格導入に向けトライアル店舗を拡大

地域のICT拠点として

スマホ教室



公民館等自治体施設でのスマホ教室

移動携帯ショップ



携帯ショップがない地域での出張相談会

「デジタル田園都市国家構想」、 「デジタルデバイド解消」 に貢献

Edge Enablerとしての強みを活かしたビジネス



Edge Enablerとしての繋がりやノウハウを活かしたビジネス
販路や取扱商材の拡大を図る

M&A、周辺事業への投資

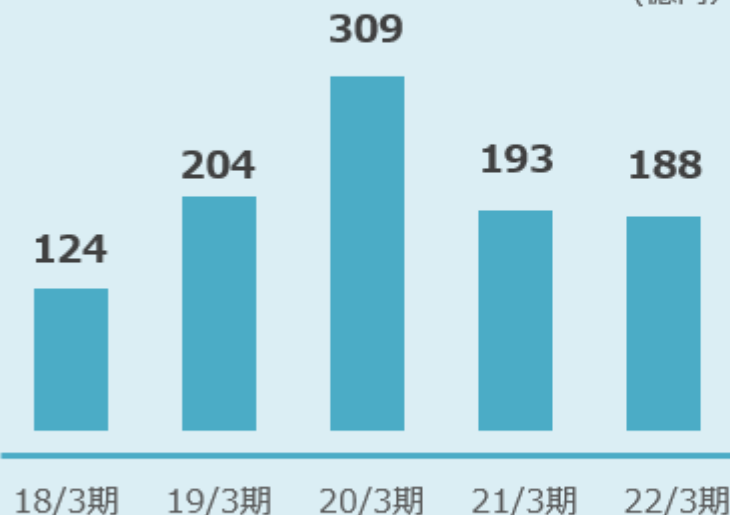


積極的に進める

財務基盤

営業キャッシュフローの推移

(億円)



安定した営業キャッシュフロー

自己資本比率
＜2022年3月期＞

29.2%

ネットD/E
レシオ
＜2022年3月期＞

▲0.57倍

専門組織

オープンイノベーション推進部

新規事業、商材開発、M&A促進



ポートフォリオマネジメント部

投資マネジメント

専門組織により積極的な事業・商材開発
M&A・投資に取り組む安定した営業キャッシュフローと資金により投資余力あり
専門組織によりM&A、周辺事業への投資を加速

法人向けソリューションビジネス → 拡大を加速

LCMサービスの拡充



テレワークの普及や働き方改革による
新たなソリューション商材・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



IT関連商材から、企業内ネットワーク企画・
設計、エッジソリューション、運用保守



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
に向け取り組む

LCMサービスの拡充



サービス品質向上

T-GAIA Smart
SUPPORT

サポートデスク、キittingサービスの品質向上

業務標準化、情報集約、ツールの統一や
子会社との連携による品質向上

キittingサービスのメニュー化

キitting作業内容をパッケージ化
作業標準化により競争力のある価格を実現

お客様サポートセンターの構築

お客様からのお問い合わせをセンターに集約

商材の拡充

TG mobile Rental

30日単位で利用可能な端末レンタルサービス

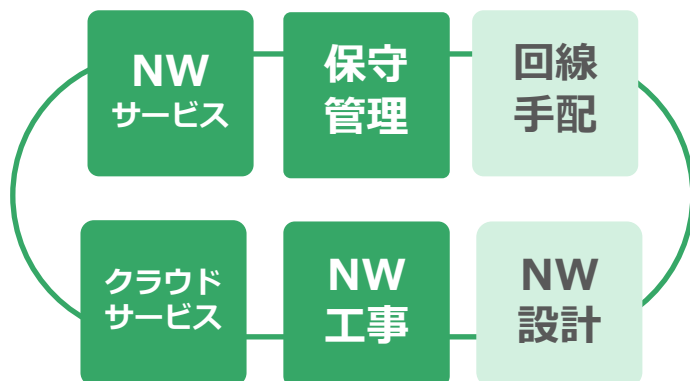
クラウドSIM回線を使用した国内外で利用可能な
Wi-Fiルーターレンタルサービス

サービス品質向上、商材の拡充に取り組む

総合ネットワークサービスプロバイダへの進化



提供サービスの拡充



回線手配だけでなく、高度なVPNサービスの提供やNW工事、保守管理などワンストップでの対応を可能に

Relay2



Relay2,Inc.を
連結子会社化

多機能型Wi-Fi
エッジコンピューティング機器

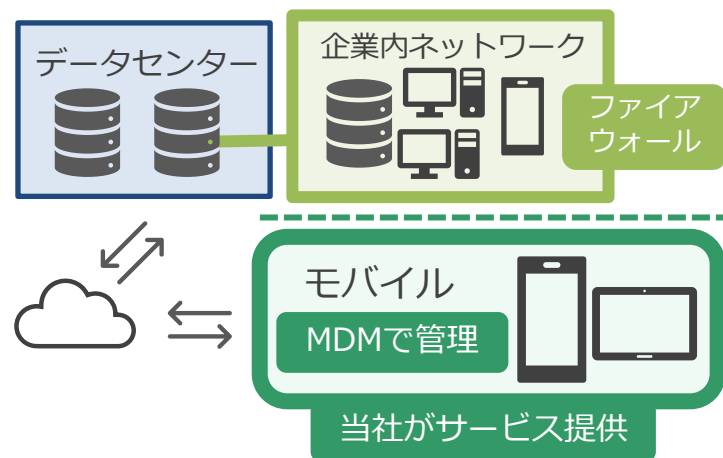


Relay2の財務基盤と商品・事業開発力をより強化
エッジコンピューティング等を活用した
新たな事業領域の拡大に引き続き注力

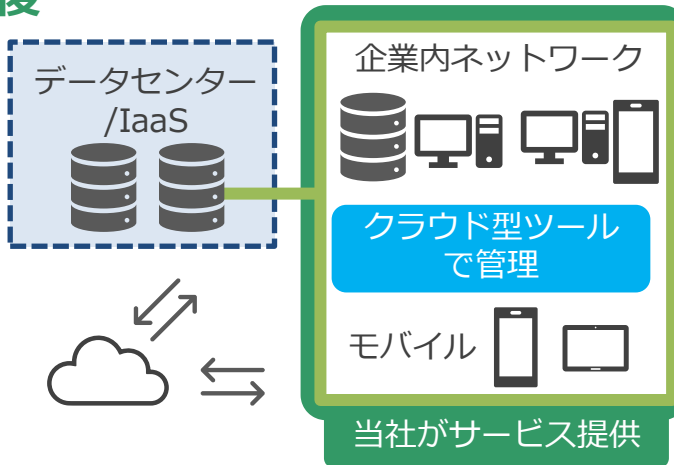
より高度なサービス提供を実現
さらなる事業拡大に取り組む

クラウド化が進む法人向けビジネスへの対応

従来



今後



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

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

取り組み

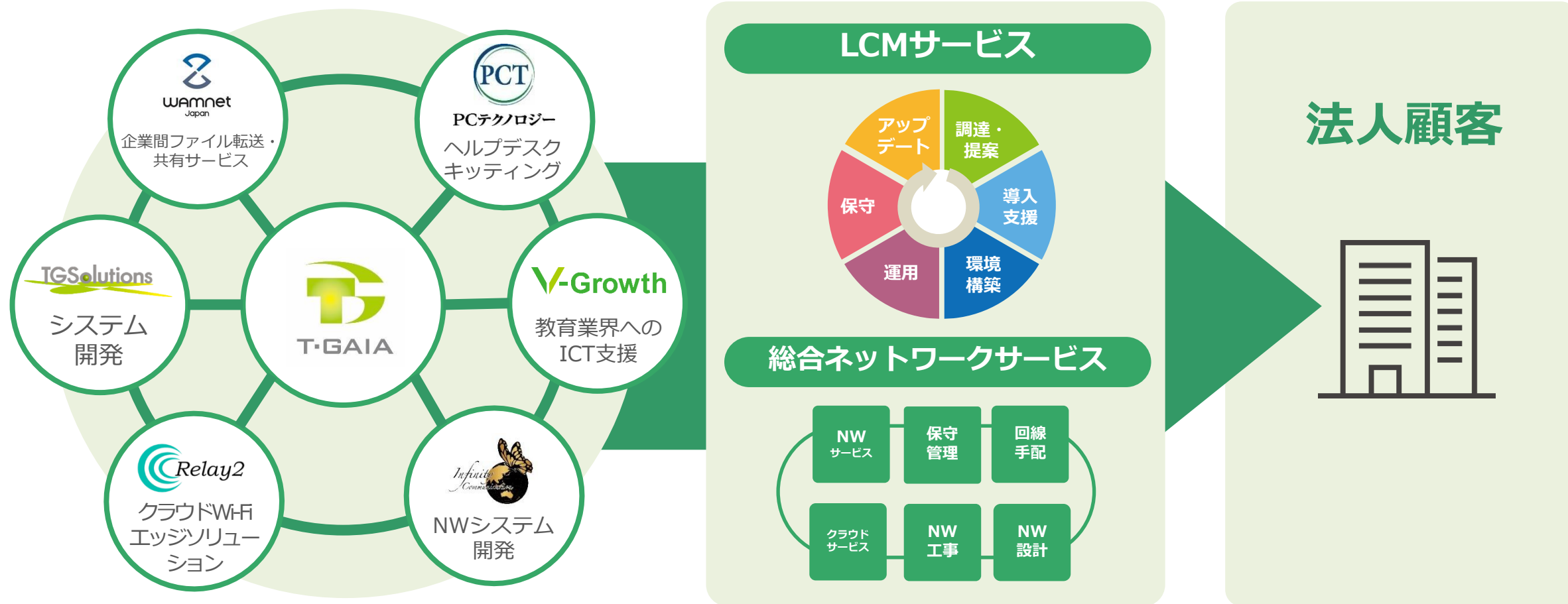
- 社内関係部署、グループ会社横断のプロジェクト体制を構築
- 大規模顧客向けのサポートチームの組成

- 中小規模顧客向け運用構築
- パートナー企業と連携したサービス開発

市場変化に対応すべく取り組みを加速

グループ内連携

グループ内連携 法人向けソリューションビジネス



連携を強化し、提供サービス・商材の拡大を図る

デジタルギフトコード配信 → 商材の拡充

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



取り組み

- メールに加えSNS・SMSでの配信にも対応
- 公式サイトを新設
- 大手ポイントサイトの交換プログラムへ採用



- 新商材の追加
- オリジナルギフト開発に向けた検討を開始

自社サーバを活用したデジタルギフトコード配信
商材の拡充により、さらなる取扱高・発行高の拡大を目指す

QUOカードPay

さらなる加盟店・発行拡大

加盟店



コンビニ



ドラッグストア



スーパー



ホームセンター



家電量販



ライフスタイル



モール



ファッション



グルメ



カフェ



居酒屋



レジャー



書店

幅広いジャンルの加盟店
引き続き加盟店拡大に取り組む

キャンペーン

キレイキレイ商品*をご購入いただくと
※全てのキレイキレイ商品が対象です ※対象商品はキャンペーンページに記載

500円分のQUOPayが
40,000名様に
当たる!!

2022年2月28日(月) 23:59まで

医薬部外品 | キレイキレイ薬用泡ハンドソープM

※キャンペーン終了済み

多彩なキャンペーン展開により
発行拡大に取り組む

QUOカード×QUOカードPay → 新時代のギフトサービスへ



- ・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
- ・オリジナル券面デザインで額面+aの価値が提供できる



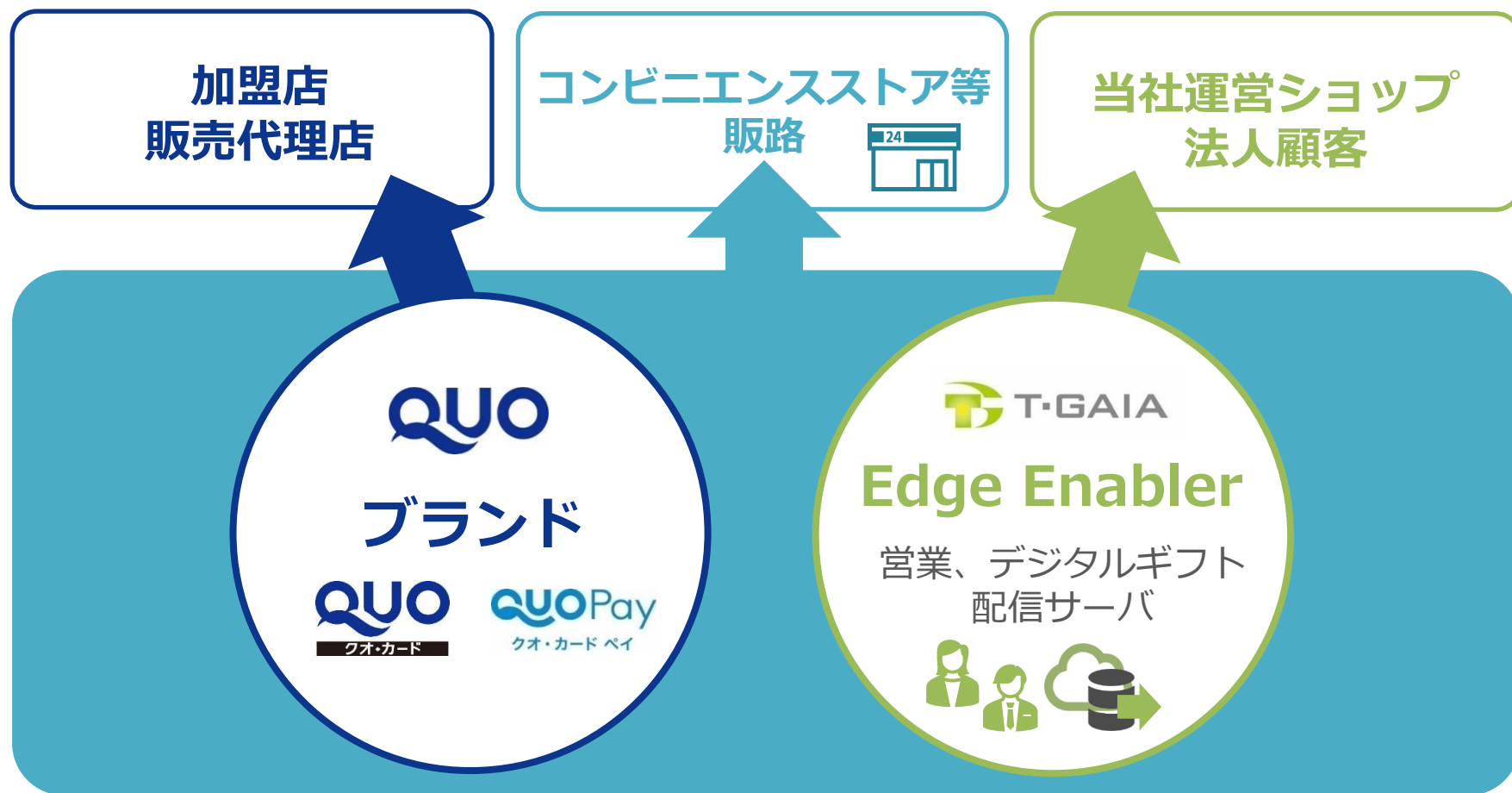
- ・即時発行ですぐに贈れる
- ・アプリ不要で2タップで使える
- ・幅広いジャンルのお店で利用できる

リアル×デジタルの強みを
融合した「ギフトサービス」で
新たな感動の提供を目指す

- ◆ 誰もが知る「信頼」のブランド
- ◆ 「心」が伝わるから喜ばれる
- ◆ 誰でも「簡単」に贈れる・使える
- ◆ 身近な店舗で「安心」して使える

グループ内連携

グループ内連携 クオカード×ティーガイア



共通のフィールドを持つ両社の強みを活かし、さらなる事業拡大を図る

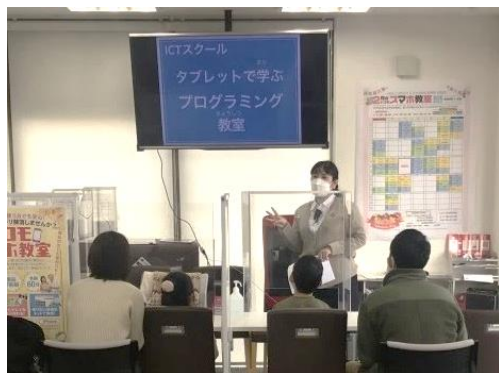
ESGに関連した新たな分野への挑戦

<社会>

ICT教育

子ども向けICT教育事業

- ・ 幼稚園・保育園向け教室
- ・ 小学生向けオンライン教室



ドコモショップでの
教室展開も開始

農業

当社子会社
株式会社TGファーム



いちご栽培

ふるさと納税
返礼品に採用

スマート農業に取り組み
地方創生に貢献

ヘルスケア

体操教室

ショップの不稼働時間を
活用したシニア向け体操教室
のトライアルを実施

FCNT社との協業



と連携したヘルスケアサービスを検討中

フェムテック

フェムテック関連の事業立ち上げに向け、
POP UP STOREでの実証実験を予定

当社店舗も活用した取り組み

ESGに関連した新たな分野への挑戦

<環境>



再生可能エネルギー

当社子会社
株式会社TGパワー

当社滋賀物流倉庫

太陽光発電システム

設置件数（2022年4月現在）

約**300**件

BCPソリューション

V2H

蓄電池
システムBCP対策、再生可能エネルギー活用促進により、
持続可能な社会の実現に貢献

端末回収

端末スマート回収サポート

企業で不要になった
スマートデバイスを回収
安全にデータ消去の上、
再利用、資源化

リユース



資源

法人だけでなく、個人向けの
回収サービスも展開予定

サステナビリティ

サステナビリティ推進に向けて

サステナビリティ推進体制

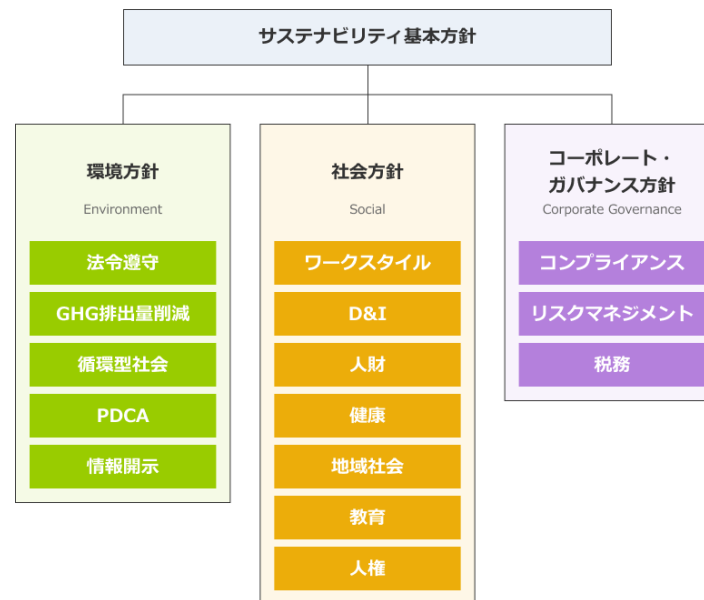
サステナビリティ委員会

経営会議の諮問機関として
サステナビリティを推進

サステナビリティ推進部

サステナブル経営の社内浸透
基本方針に基づく施策策定
気候変動に対する活動推進

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。

推進体制を構築、方針を決定

TCFD提言へ賛同表明、温室効果ガス削減目標の設定

TCFD提言へ賛同表明

2021年12月
気候関連財務情報開示
タスクフォース（TCFD）
提言への賛同を表明



温室効果ガス削減目標

中間目標：2030年温室効果ガス排出量
50%削減（2019年度比）※

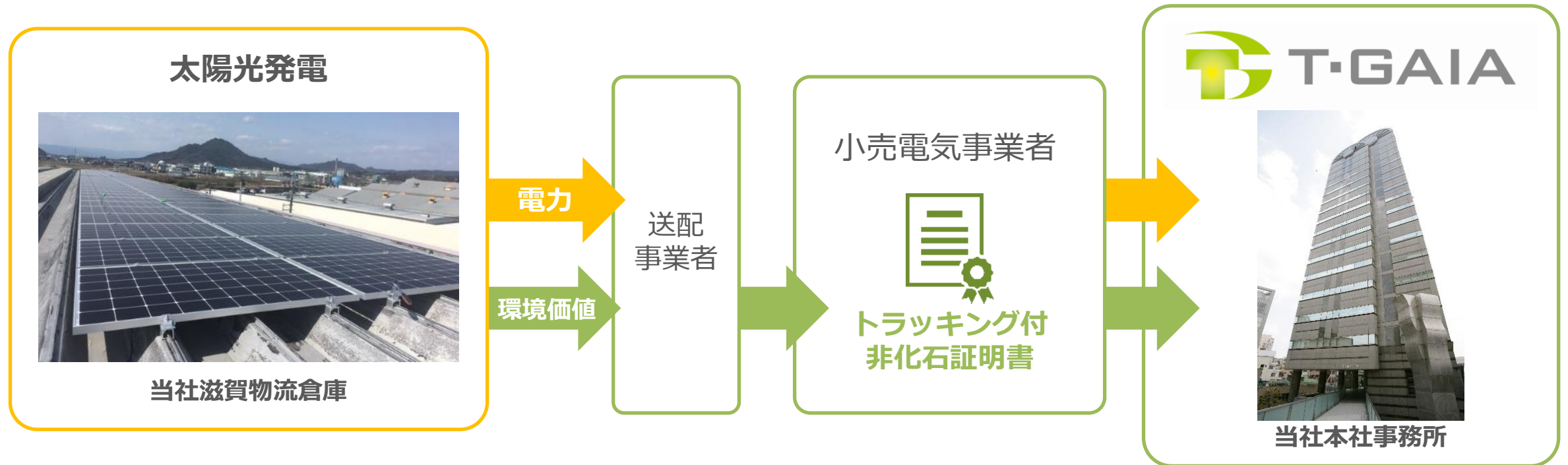


2040年
カーボンニュートラル※

※Scope1・2対象（当社単体ベース）

事業活動を通じて発生する環境負荷低減に努め
持続可能な社会の実現に貢献

自社使用電力の再生可能エネルギー化



当社滋賀物流倉庫由来のトラッキング付非化石証明書（環境価値）を使用
本社事務所使用の電力を再生可能エネルギー化予定

2040年カーボンニュートラル※へ向けて取り組みを実施

「人×技術」 → 全社横断組織とデジタル人財の育成により強化

システム構築・運用
BPR・DX推進
デジタル人財の採用・育成



全社横断IT組織



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。



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

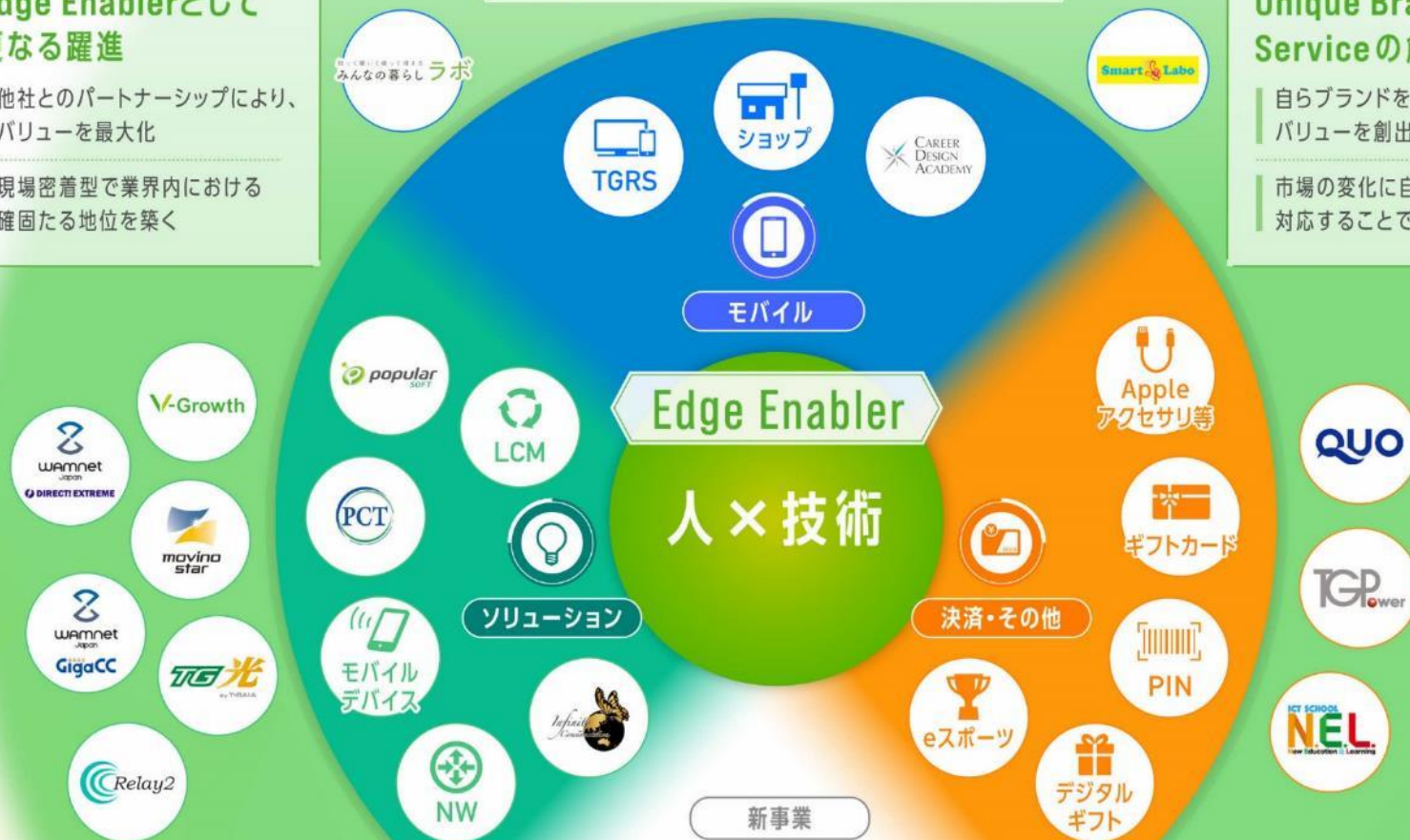
現場密着型で業界内における
確固たる地位を築く

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×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

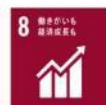
01

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



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



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



通信事業者と
協業を拡充

いつでも
相談できる
安心ショップ



人財育成と
活躍の場を
提供

質の高い
全国販売
ネットワーク



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



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&
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

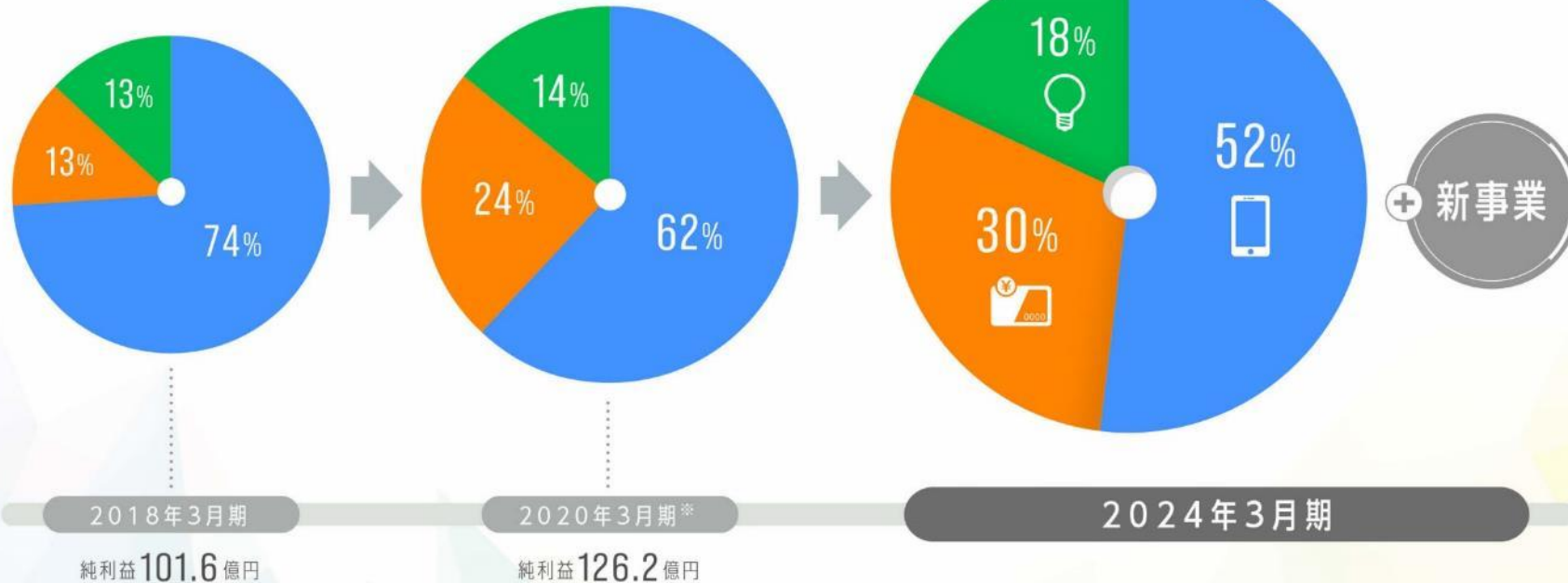
事業ポートフォリオの変革イメージ

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

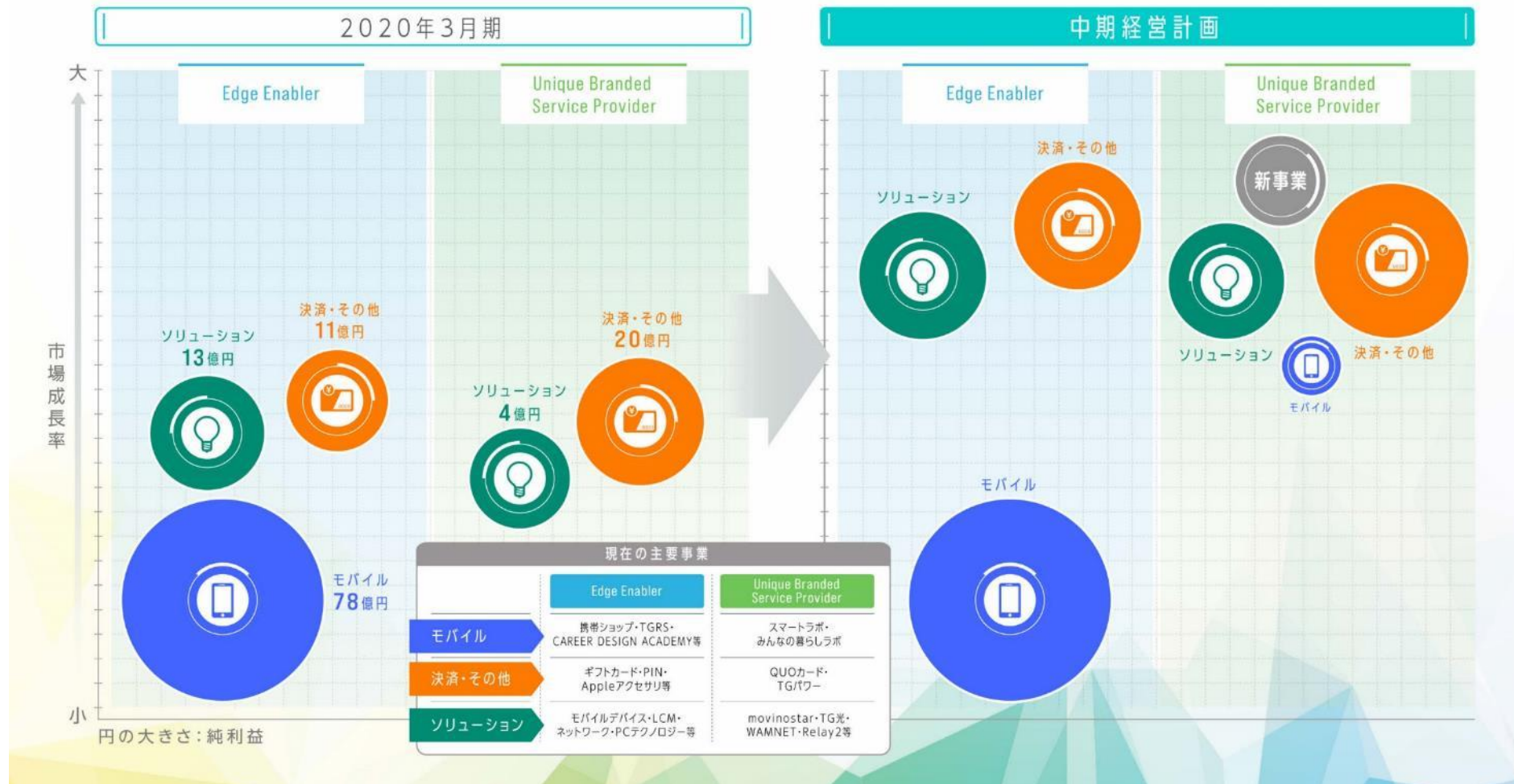
● モバイル ● 決済・その他 ● ソリューション



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



主要財務指標の推移



通期 (単位：%)	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
自己資本比率	39.0%	22.8%	26.1%	30.4%	27.4%	29.2%
自己資本当期純利益率 (ROE)	29.7%	30.9%	33.3%	24.8%	21.9%	15.7%
投下資本利益率 (ROIC) ※3	17.7%	21.6%	29.3%	25.0 %	18.9 % ※1	12.1%
売上高営業利益率	2.6%	2.6%	2.9%	2.9%	3.3% ※2	2.2%
純資産配当率 (DOE)	9.9%	9.3%	10.0%	8.2%	7.0%	6.2%

- ※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。