2023年3月期 第2四半期
決算説明資料

2022年11月4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

はじめに　2023年3月期上期 決算ハイライト

Ⅰ　2023年3月期上期 連結決算概要

全社 …… P. 5
モバイル事業 …… P.11
ソリューション事業 …… P.15
決済サービス事業他 …… P.18

Ⅱ　戦略概要／主な取り組み …… P.19

Ⅲ　参考資料 …… P.31

2023年3月期上期 決算ハイライト

			（前年同期比）	［計画進捗率］
全社	売上高	**2,128.2**億円	（ 96.6%）	［44.1%］
	純利益	**41.4**億円	（ 76.7%）	［41.4%］
モバイル事業	売上高	**1,771.0**億円	（ 94.7%）	［44.0%］
	純利益	**16.0**億円	（ 58.8%）	［29.7%］
ソリューション事業	売上高	**180.8**億円	（106.9%）	［39.8%］
	純利益	**11.9**億円	（127.5%）	［66.9%］
決済サービス事業他	売上高	**176.0**億円	（108.0%）	［50.6%］
	純利益	**12.5**億円	（ 72.7%）	［44.6%］

純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

Ⅰ 2023年3月期上期
連結決算概要

2023年3月期上期 連結決算概要（累計期間）

（単位：億円）	22/3期 上期	23/3期 上期	前年同期比	23/3期 通期計画	進捗率
売上高	2,203.3	**2,128.2**	96.6%	4,830.0	44.1%
売上総利益 （売上総利益率）	361.1 (16.4%)	**346.1** **(16.3%)**	95.9% (-0.1p)	724.0 (15.0%)	47.8%
販管費	312.1	**309.8**	99.3%	612.0	50.6%
営業利益 （営業利益率）	48.9 (2.2%)	**36.3** **(1.7%)**	74.2% (-0.5p)	112.0 (2.3%)	32.4%
営業外損益 （カード退蔵益他）	25.3	**20.1**	79.7%	42.0	48.0%
経常利益	74.2	**56.5**	76.0%	154.0	36.7%
純利益	53.9	**41.4**	76.7%	100.0	41.4%
回線契約数 (万回線)※1	203.2	**174.4**	85.8%		

※1 今期より「販売台数」から「回線契約数」へ表現を変更しております。集計方法に変更はありません。

一部通信事業者の手数料条件改定（2021年7月～）は通年での影響へ
回線契約数は伸び悩むも、独自商材の拡販や生産性向上は一定の効果あり

2023年3月期上期 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		
	22/3期 上期	**23/3期 上期**	前年 同期比	22/3期 上期	**23/3期 上期**	前年 同期比	22/3期 上期	**23/3期 上期**	前年 同期比
売上高	1,871 [84.9%]	**1,771 [83.2%]**	94.7%	169 [7.7%]	**180 [8.5%]**	106.9%	163 (145) [7.4%]	**176 (154) [8.3%]**	108.0% (106.4%)
営業利益	38.1 [77.9%]	**21.6 [59.7%]**	56.9%	11.2 [22.9%]	**12.7 [35.1%]**	113.9%	▲0.3 (6.7) [▲0.8%]	**1.4 (9.2) [4.0%]**	— (136.9%)
純利益	27.3 [50.6%]	**16.0 [38.8%]**	58.8%	9.3 [17.4%]	**11.9 [28.9%]**	127.5%	17.2 (5.3) [32.0%]	**12.5 (6.5) [30.3%]**	72.7% (121.9%)

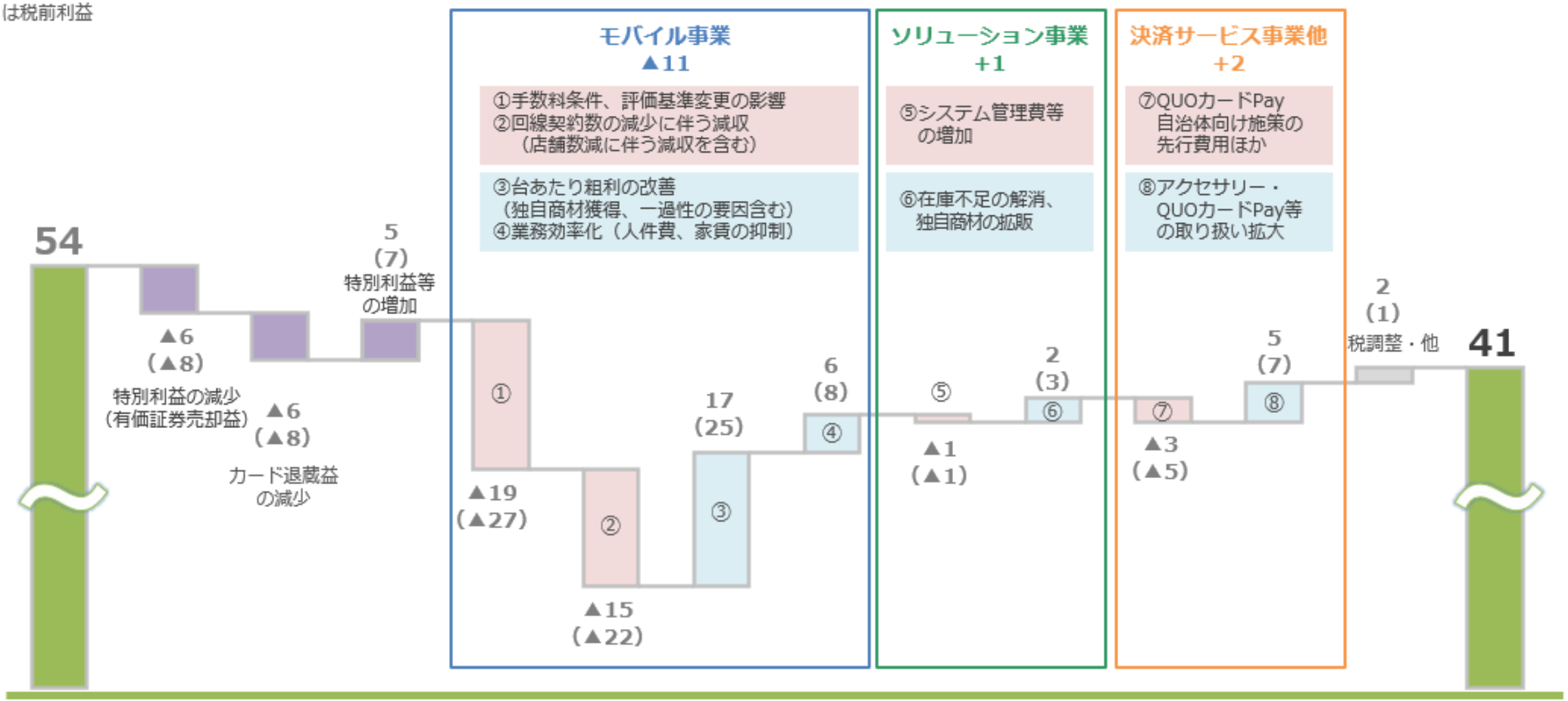
[] 内の数値はセグメント別構成比、()内の数値：決済サービス事業単体（子会社配当金を除く）
「その他・調整額」に該当する金額は僅少であるため本表では記載を省略しております。

2023年3月期上期 連結決算概要（増減理由）

純利益 前年同期比増減（実効税率を乗じて説明）

純利益の増加　純利益の減少　特殊要因　調整・他　純利益　（単位：億円）

※（）は税前利益



純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

2023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）		
	22/3期※1	**23/3期**	前年同期比	22/3期※1	23/3期	前年同期比	22/3期	23/3期	前年同期比
売上高	1,111.7	**1,084.9**	97.6%	1,091.6	**1,043.3**	95.6%	2,203.3	**2,128.2**	96.6%
売上総利益 （売上総利益率）	185.8 (16.7%)	**173.3** **(16.0%)**	93.3% (-0.7p)	175.2 (16.1%)	**172.8** **(16.6%)**	98.6% (+0.5p)	361.1 (16.4%)	**346.1** **(16.3%)**	95.9% (-0.1p)
販管費	153. 8	**150.6**	97.9%	158.2	**159.2**	100.6%	312.1	**309.8**	99.3%
営業利益 （営業利益率）	31.9 (2.9%)	**22.7** **(2.1%)**	71.1% (-0.8p)	17.0 (1.6%)	**13.6** **(1.3%)**	79.9% (-0.3p)	48.9 (2.2%)	**36.3** **(1.7%)**	74.2% (-0.5p)
営業外損益 （カード退蔵益他）	16.7	**9.9**	59.4%	8.5	**10.2**	119.4%	25.3	**20.1**	79.7%
経常利益	48.7	**32.6**	67.1%	25.5	**23.8**	93.1%	74.2	**56.5**	76.0%
純利益※2	32.2	**23.8**	74.1%	21.7	**17.5**	80.7%	53.9	**41.4**	76.7%
回線契約数 （万回線）	102.9	**90.1**	87.6%	100.3	**84.2**	84.0%	203.2	**174.4**	85.8%

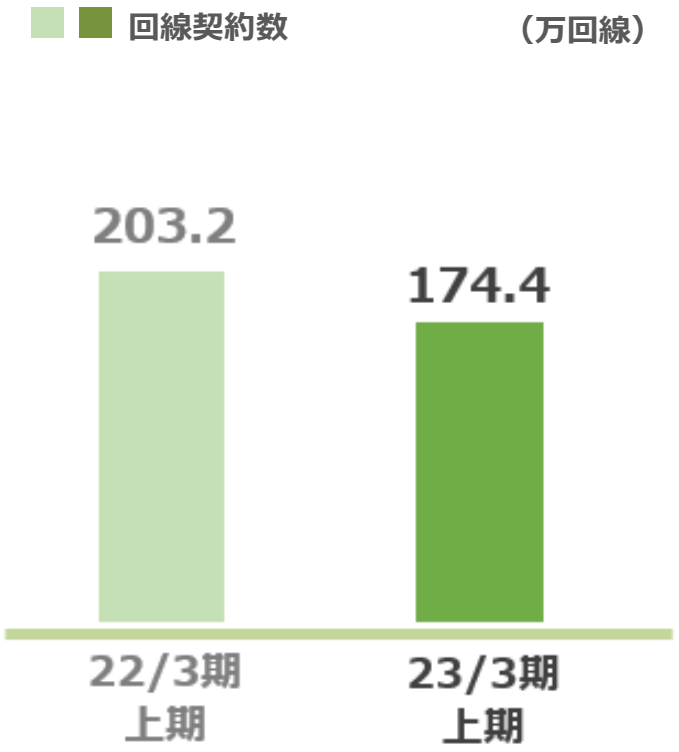
※1 22/3期実績：㈱TFモバイルソリューションズのPPA確定後の実績に置き換えております。
※2 純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

- **2Qでは一部端末の価格改定等もあり、売上高、売上総利益は堅調**
- **販管費は固定費用の抑制は進むも、出張販売等の変動費用が増加**

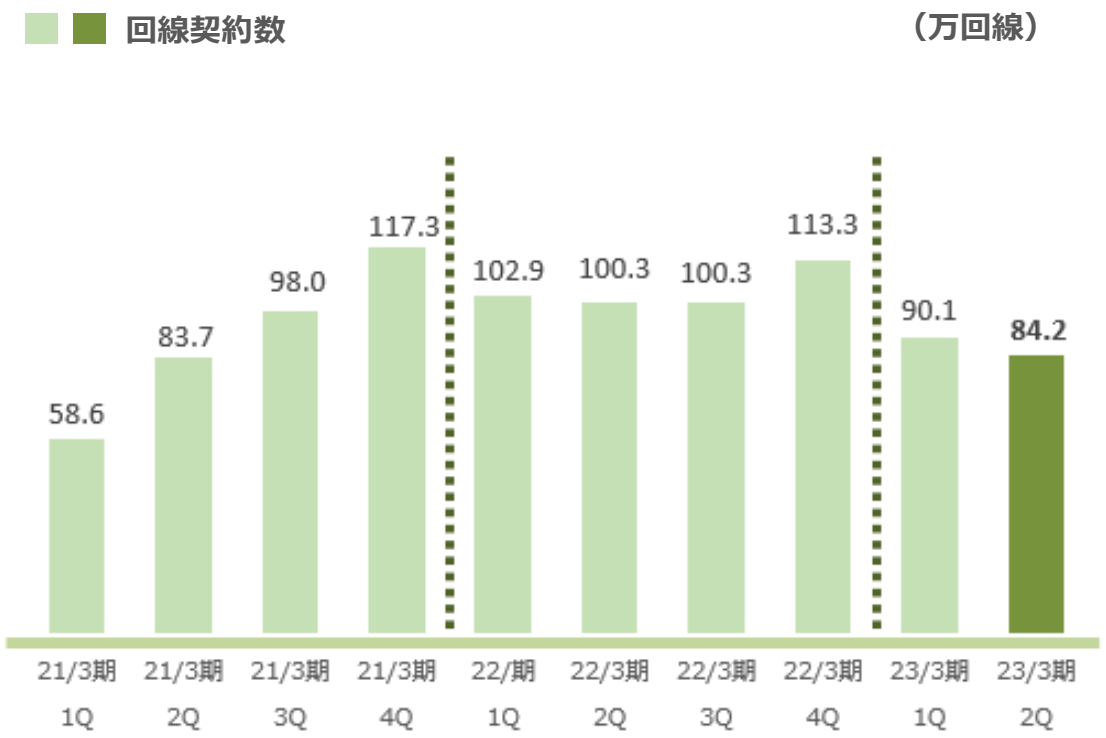
→ **回線契約数が伸びず厳しい事業環境が継続**

全社回線契約数

携帯電話等回線契約数



携帯電話等回線契約数　推移



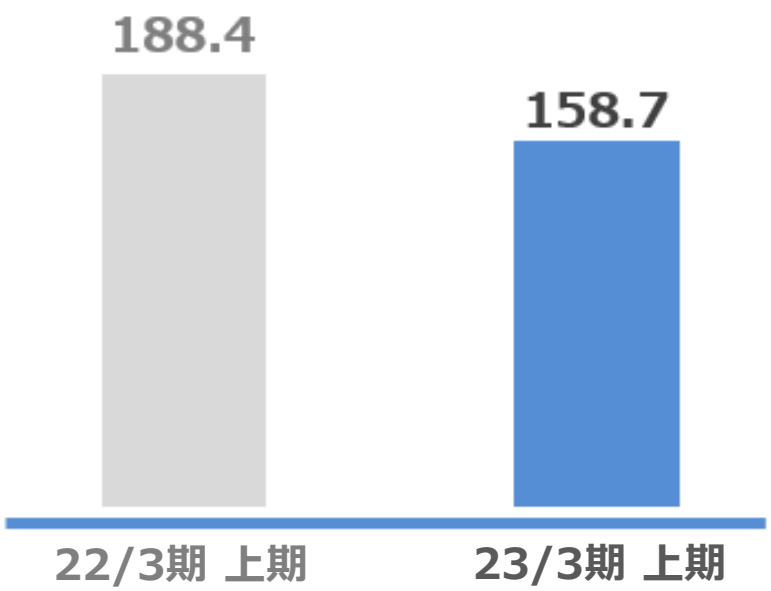
モバイル事業は、1Q同様に機種変更は大幅減
ソリューション事業は、在庫不足が一時的に解消

今期より「販売台数」から「回線契約数」に表現を変更しております。集計方法に変更はありません。

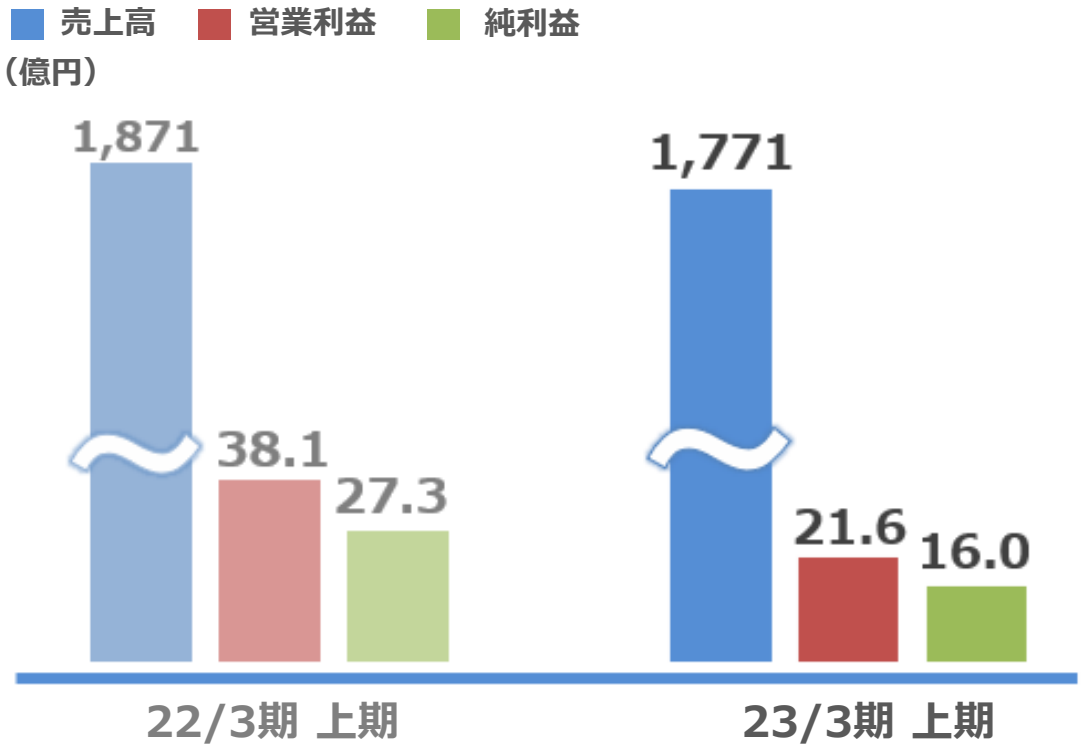
モバイル事業 セグメント業績

携帯電話等回線契約数

（万回線）



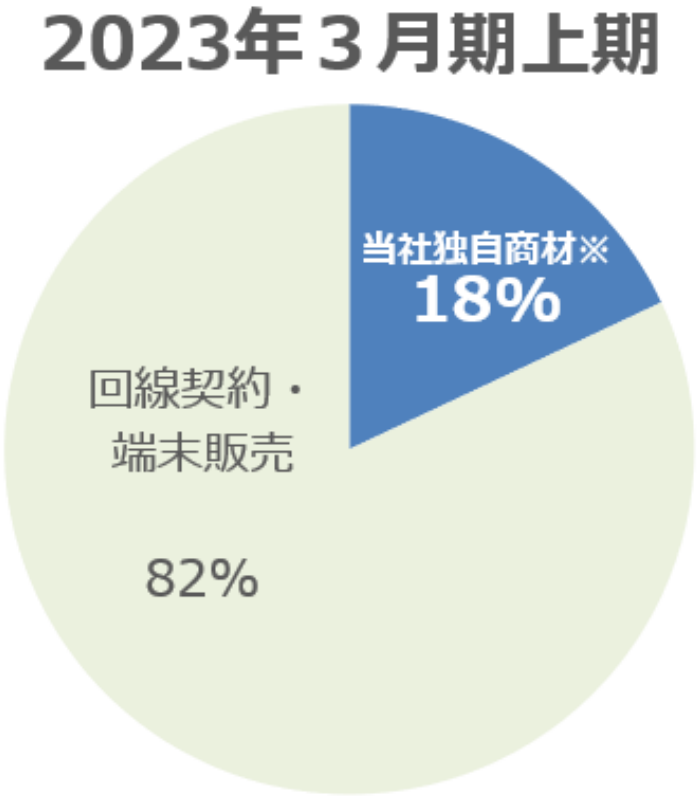
売上高・営業利益・純利益



1Q同様に機種変更が伸び悩む
物価高騰による消費意欲の低下も影響

➡ 独自商材の拡販、生産性向上に引き続き取り組む

モバイル事業 連結売上総利益構成比



当社独自商材※
売上総利益構成比
約2割

当社独自商材の拡販により
モバイル事業収益を下支え

※当社独自商材…スマホアクセサリー、ガラスコーティング、セキュリティ商材、マイナンバーカード申請など、
通信キャリアの回線契約・端末販売以外のサービス・商材

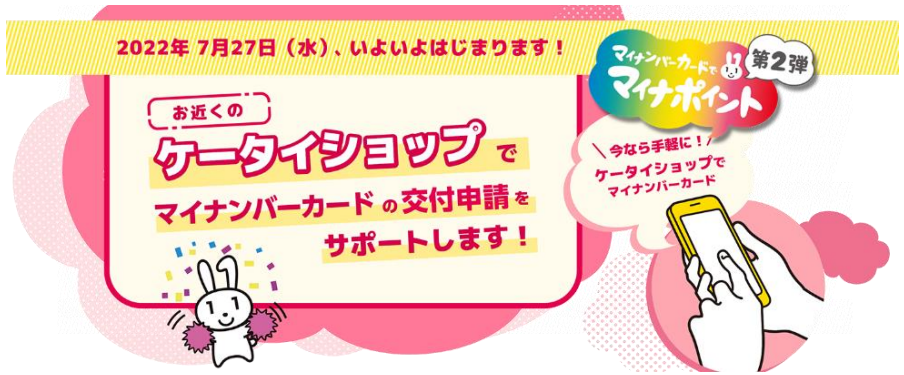
モバイル事業 上期トピックス

マイナンバーカード申請実績

ショップにおけるマイナンバーカード
交付申請サポート

累計33,014件※

※2022年７月～9月の当社直営ショップにおける申請件数



自治体との連携強化

サテライト店・移動携帯ショップ・出張販売実績

サテライト店

ショッピングモールなどに数か月～1年単位で出店する店舗

直営店7店舗／代理店7店舗

※2022年9月時点



移動携帯ショップ

出張回数 46回（203日間 稼働）

※2022年9月時点



出張販売

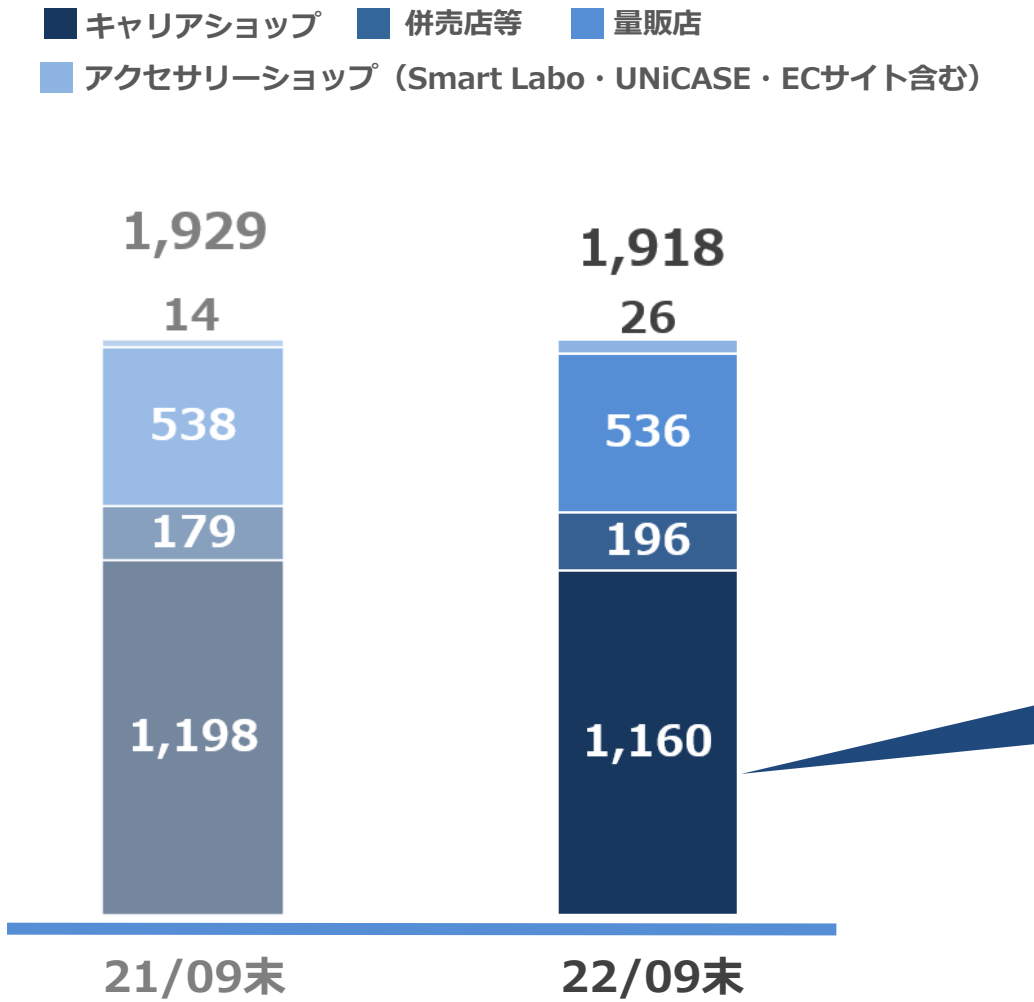
実施回数 2,714回

※2022年9月時点



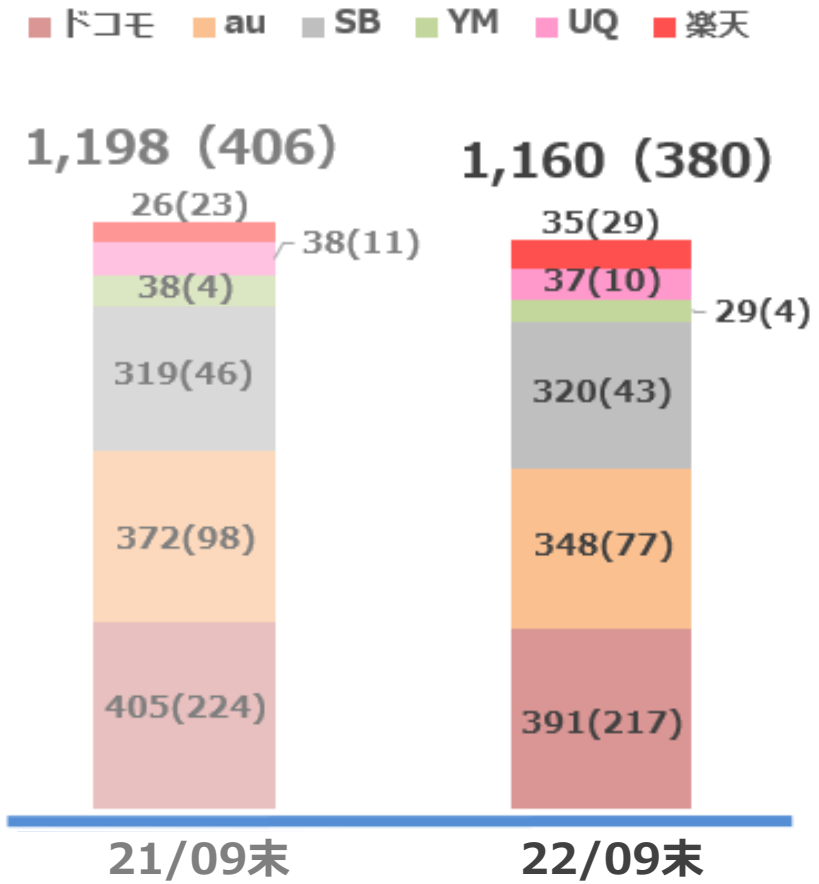
アクセスポイントの拡大

販売拠点数推移



キャリアショップ数推移

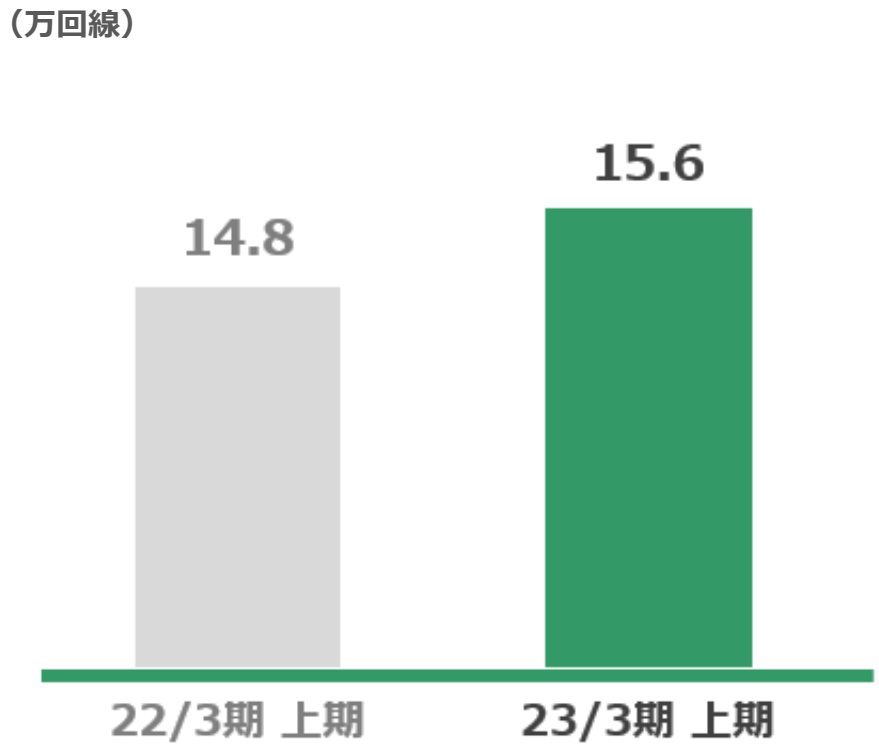
※( )内は直営店数



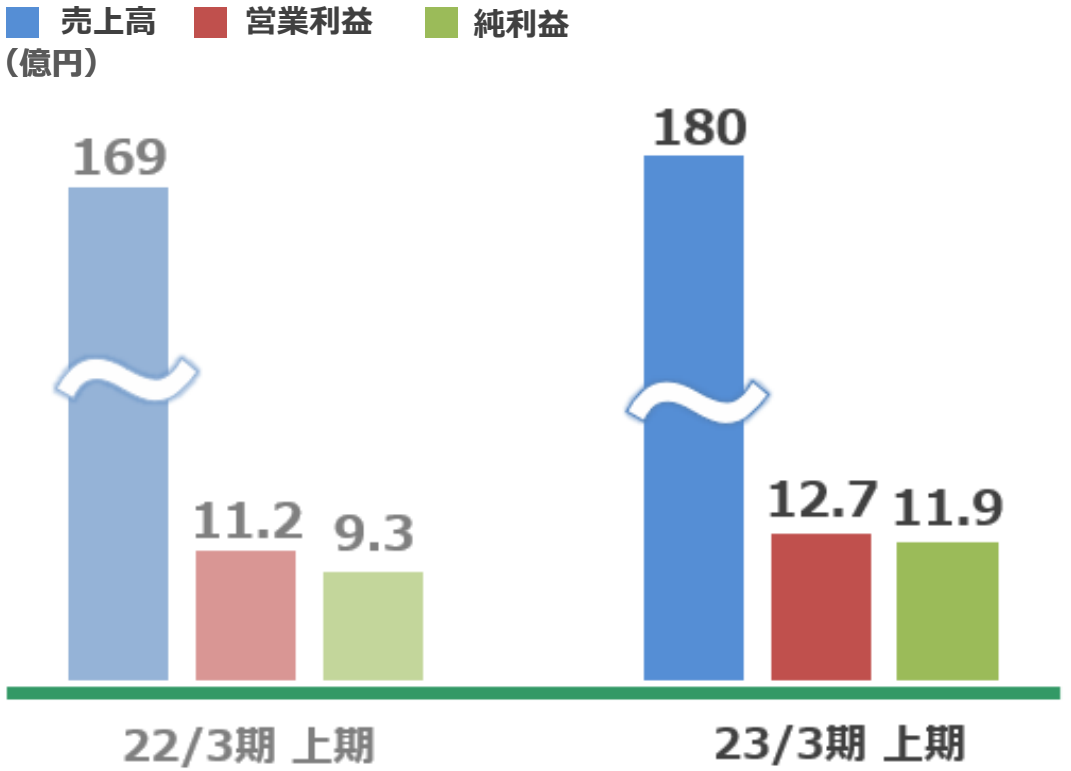
一部店舗をメインブランドへの統合、閉店等により販売拠点数は減少

ソリューション事業 セグメント業績

携帯電話等回線契約数



売上高・営業利益・純利益



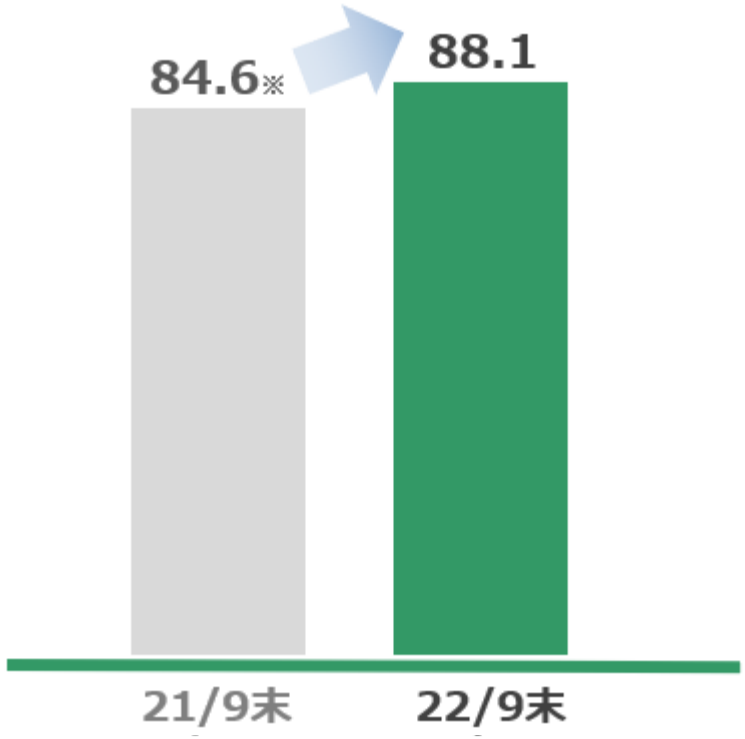
半導体不足による端末供給の遅れが一時的に解消
回線契約数の増加もあり営業利益、純利益とも増益

ソリューション事業 当社独自商材実績

movino star ID数

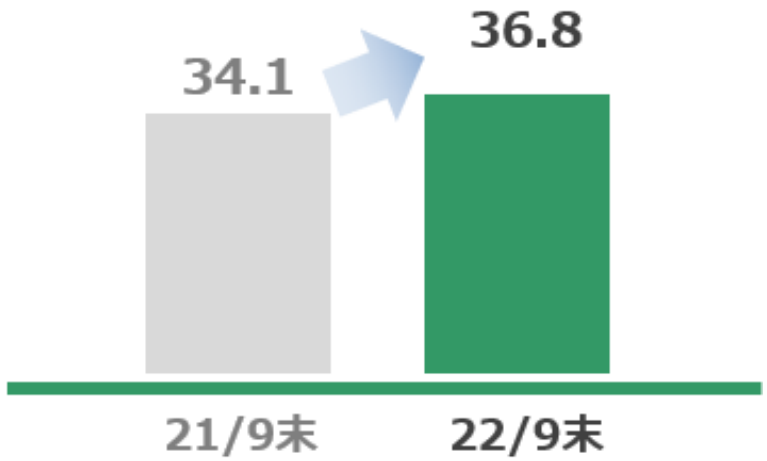
（万ID）

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）

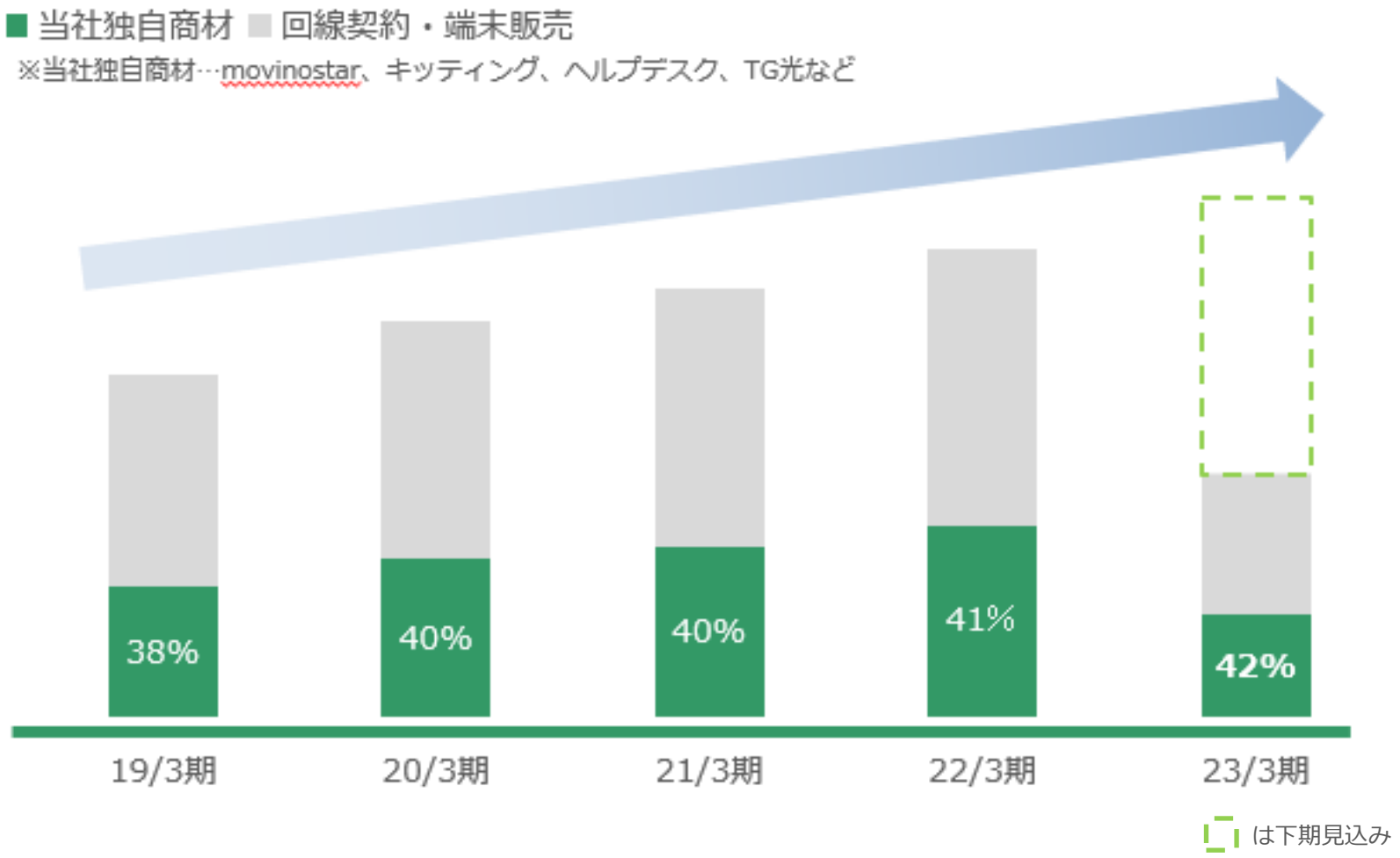


※集計項目の一部見直しにより、
21/9末のID数を修正しております。

ID数は引き続き増加、TG光の累計回線数は堅調に推移

ソリューション事業 連結売上総利益構成比

連結売上総利益の推移

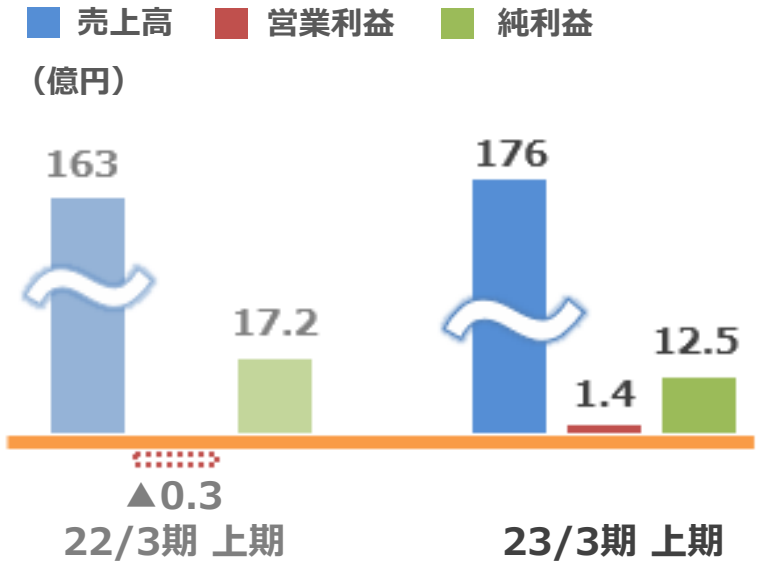


連結売上総利益は
堅調に推移

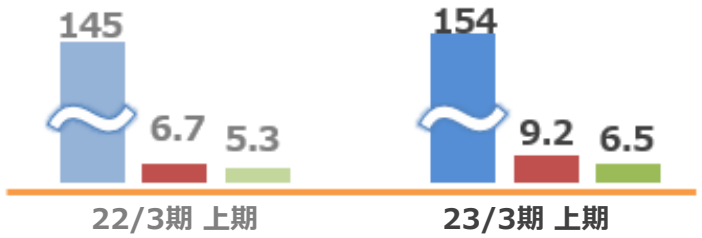
当社独自商材の構成比は
4割以上
今後さらに拡大を見込む

決済サービス事業他 セグメント業績

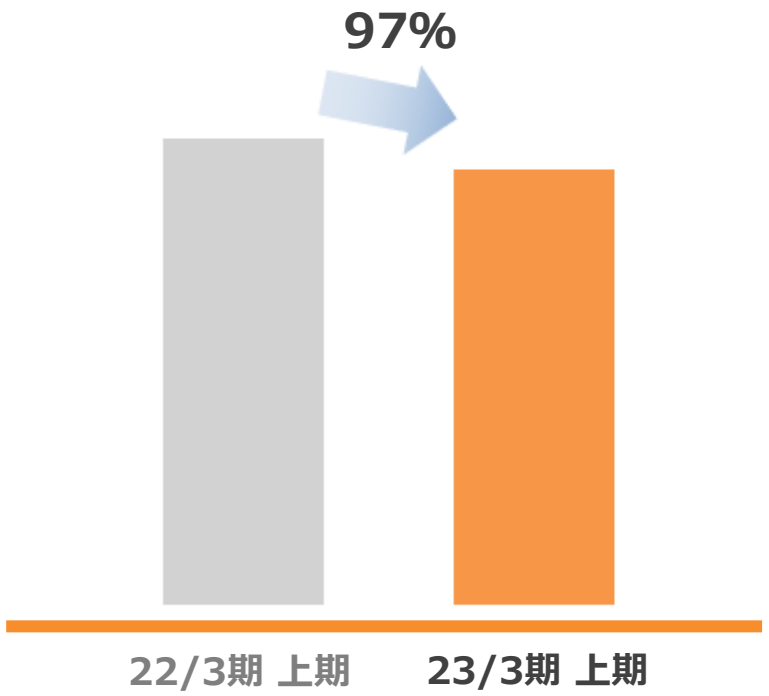
売上高・営業利益・純利益



＜参考＞決済サービス事業単体（子会社配当金を除く）



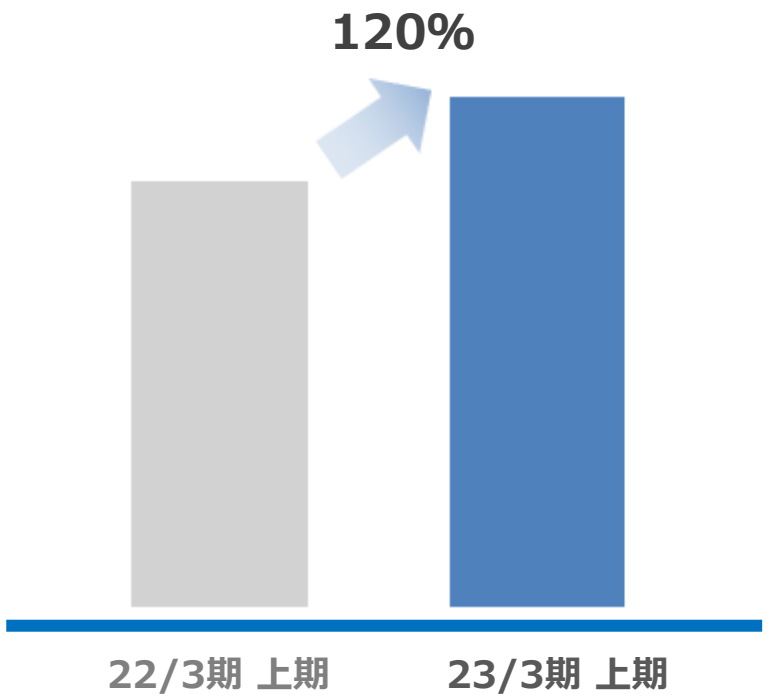
PIN・ギフトカード取扱高



概ね計画どおり堅調に推移

QUOカード発行高

※　QUOカードPayを含む



自治体等の施策に採用され、
発行高が増加

QUOカードPayの先行費用が発生するも、営業利益は増益

Ⅱ 戦略概要／主な取り組み

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

当社グループ

TG Universeの拡大 ー組織間連携によるグループ収益力強化ー

EE

EE & UBSP

UBSP

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

商材・領域の拡大、成長　ーM&A、周辺事業への投資ー

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

人×技術

ビジネスを支える取り組み

・「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

ありたい姿

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

Edge Enabler

Unique Branded Service Provider

商材・領域の拡大、成長　～M&A、周辺事業への投資～

CCCフロンティア株式会社（株式会社ユニケース）を子会社化

ブランドの認知度向上とOMO戦略（オンラインとオフラインの融合）を推進

CCCフロンティア株式会社

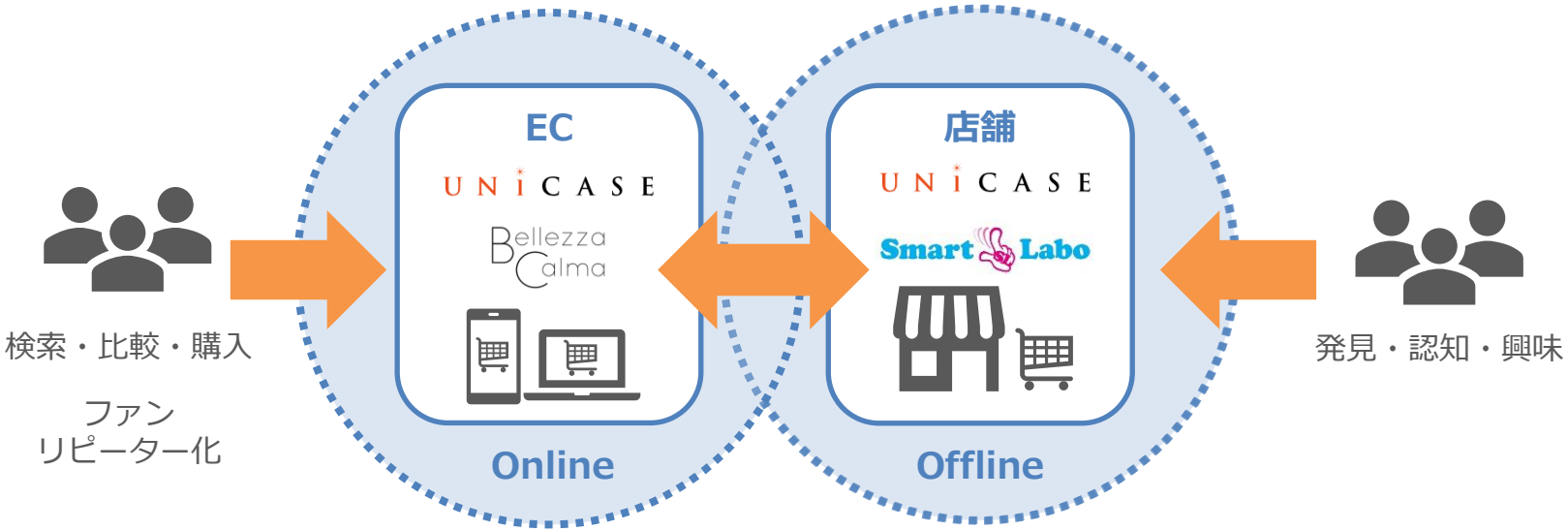
2022年9月30日
連結子会社化

株式会社ユニケース

UNICASE

10月1日商号変更

OMO戦略イメージ



ECと店舗のシナジーによるブランド力の向上を目指す

Edge Enabler

新しいショップへ　～地域のICT拠点として～

勝浦市「デジタル端末指導等業務」を受託

千葉県勝浦市がデジタル活用促進事業の一環で行う
スマートフォンの活用に関する事業を受託



実施イメージ

実施概要※

スマートフォンに
関する事業

- **教室の開催**
- **相談窓口の開設**
- **無償貸出し**

※開催期間は実施内容によって異なります

千葉市「親子スマホ安全教室」を開催

千葉県警との協力によるお子様がスマートフォンを
安全に利用するための啓発イベント



「親子スマホ安全教室」の様子

実施概要

開催日
2022年9月25日

開催場所
千葉市こども交流館

参加人数※
保護者・お子様
計**49**名

※2回実施の合計人数

自治体との連携により「デジタルデバイド解消」に貢献

Edge Enabler

新しいショップへ　～地域のICT拠点として～

アクセスポイント拡大へ

従来のショップ形態に捉われず
新たな価値創出を目指す

サテライト店
（直営店7店舗、
代理店7店舗）

移動携帯ショップ
（46回）

出張販売
（2,714回）

顧客満足度向上



出張相談会の様子

スマート・オンラインサポートの拡充

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

PCテクノロジー

サポートメニュー

- アカウント設定
- 各種アプリ設定
- 操作説明

など

店頭のお客様

- A店
- B店
- C店

今後の取り組み

・導入店舗順次拡大予定
・対応時間短縮化の推進





新たな顧客接点の拡大による集客の増加とさらなる生産性向上へ

Edge Enabler

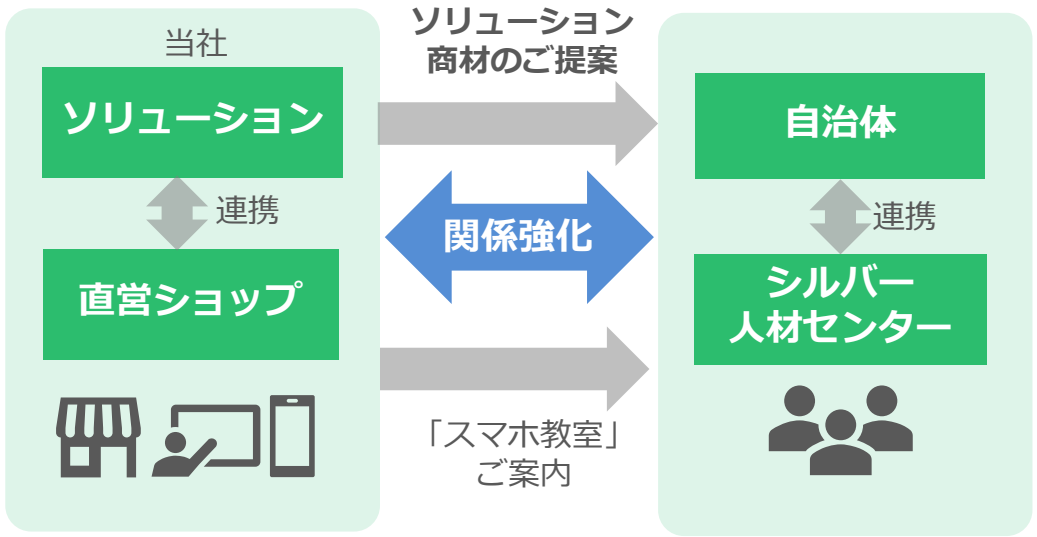
Unique Branded Service Provider

法人向けソリューションビジネス　～自治体との連携強化～

地域密着型の取り組み

当社直営キャリアショップとの連携など
当社アセットを活用した地域密着の取り組みが拡大中

※取り組み事例



自治体サービス向上への取り組み

当社事業会社と連携し
ティーガイアグループの総合力で対応
自治体サービスの向上や業務効率化を支援

※取り組み事例

- 避難所向け混雑可視化サービス
- 消防システム通信回線
- ペーパレス会議システム
- メッセージアプリ導入支援

「デジタル田園都市国家構想」に対応するサービス展開

Edge Enabler

Unique Branded Service Provider

法人向けソリューションビジネス　～回収した端末の再利用化～

法人向け新サービス（2nd Market）

法人のお客様より回収したスマートデバイスを安全にデータ消去
検査、査定、クリーニング等リファービッシュし販売

スマート回収

回収端末

買取業者

端末仕入

・検品
・データ消去
・グレーディング（査定）

T-GAIA　PCテクノロジー

2ndMarket セカンドマーケット

リファービッシュ端末

基本サービス

- ランクC以上
- バッテリーヘルス 80%以上
- 30日間無償保証

販売

法人のお客様

サービス拡充による収益拡大と環境負荷低減に貢献

Edge Enabler　Unique Branded Service Provider

ESGに関連した取り組み　～環境・社会～

再生可能エネルギー事業の拡大

BCP対策、再生可能エネルギーの活用を訴求できる
取り組みとして企業価値向上に貢献

当社子会社
株式会社TGパワー



スシロー稲城百村店様

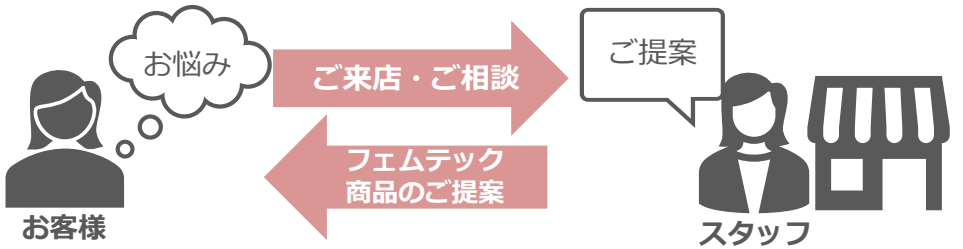
太陽光発電システム　設置企業様拡大中

飯田グループHD様
スシロー様
ベイシア電器様　他

※五十音順

女性活躍をサポート

女性の健康課題解決に主眼を置いたサロン型の
フェムテックPOP UP STOREを期間限定でオープン



将来的にはオンライン（EC等）での
商品・サービスの販売も検討中

POP UP STORE 概要

店舗名：FEMTECH LAB
開催期間：2022年9月13日～11月17日
場所：池袋・サンシャインシティ
専門店街アルパ1階



社会課題と顧客ニーズの多様化に対応し価値を創出

Unique Branded Service Provider

QUOカードPay／QUOカード

採用事例

「子ども教育支援・子育て支援」
子どものいる家庭に配布

「マイナンバーカード普及促進」
マイナンバーカード申請者への配布

QUOカードPay/QUOカード「自治体」による採用の拡大

キャンペーン



MINTIT買取QUOカードPay
プレゼントキャンペーン



ドトール×QUOカードPay
Twitterキャンペーン

※いずれも終了済

多彩なキャンペーン展開により発行拡大に取り組む

新規加盟企業

QUOカードPay加盟企業（一部抜粋）

ビックカメラ
コジマ　ソフマップ

※大阪府、京都府、兵庫県のみ

ココカラファイン
ココロ、カラダ、ゲンキ。

くら KURA



※キャンペーンは終了済

引き続き加盟店拡大に取り組む

サステナビリティ推進に向けて

SDGs AICHI EXPO 2022出展

日本最大級のSDGs推進フェアに住友商事グループとして出展
スマホ買取機「MINTIT」、TGパワー再生可能エネルギー事業を展示





展示会の様子

当社展示





当社滋賀物流倉庫

スマホ買取機「MINTIT」

一般消費者からのスマホを買取、スマホのリユース活性化と環境負荷低減に貢献

TGパワー 再生可能エネルギー事業

太陽光発電システムによるBCP対策、再生可能エネルギー活用の促進

開催概要

期間
2022年10月6日～8日

会場
愛知国際展示場

来場者数
13,633人※

※SDGs AICHI EXPO 2022 実行委員会事務局調べ（3日間合計）

新しいパートナーシップの共創により 持続可能な社会の実現に貢献

人財育成の強化

デジタル人財の育成

「新たなデジタルビジネスの創出」と
「業務のデジタル化による生産性向上」の実現を目指し
自社や顧客に「価値」を提供できる人財を育成

- **研修内容**

サービスクリエイション研修
デジタル人財の発掘とITレベルの向上を目的とした研修

エンジニア育成研修
更なるITレベル向上を目的とした上位レベルの研修

研修実績

受講者数

のべ**79**名※

※2021年度、2022年度実績累計

法人向けソリューションビジネス 人財育成

クラウド化が進む法人向けビジネスに対応すべく
MS-900やSC-900等クラウドサービスに関する
資格取得を支援

- **資格の種類**

Microsoft社 MS-900/SC-900
Cisco社 CCNA等



有資格者数

260名以上在籍※

※2022年10月時点

人財育成を強化
市場変化に対応すべく取り組みを加速

本日のまとめ

外部環境

モバイル代理店ビジネスの**大きな変革**

当社取り組み

ショップを「販売拠点」から**「地域のICT拠点」**へ
ソリューション事業、決済サービス事業他の**さらなる成長**

事業ポートフォリオの変革をさらに加速

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。

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

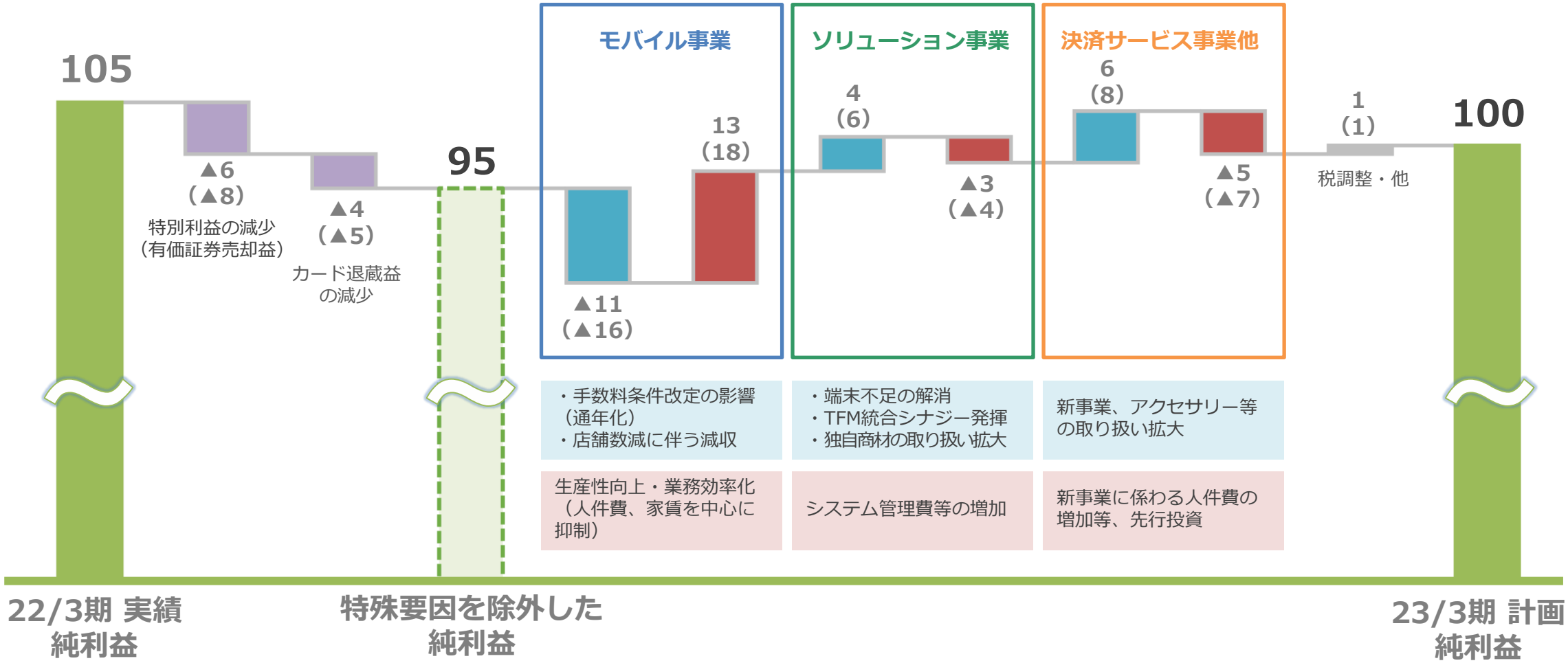
退蔵益減、前期に特別利益を計上した関係で減益も、
業務効率化等により営業利益は増益

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



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

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）
「その他・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。

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

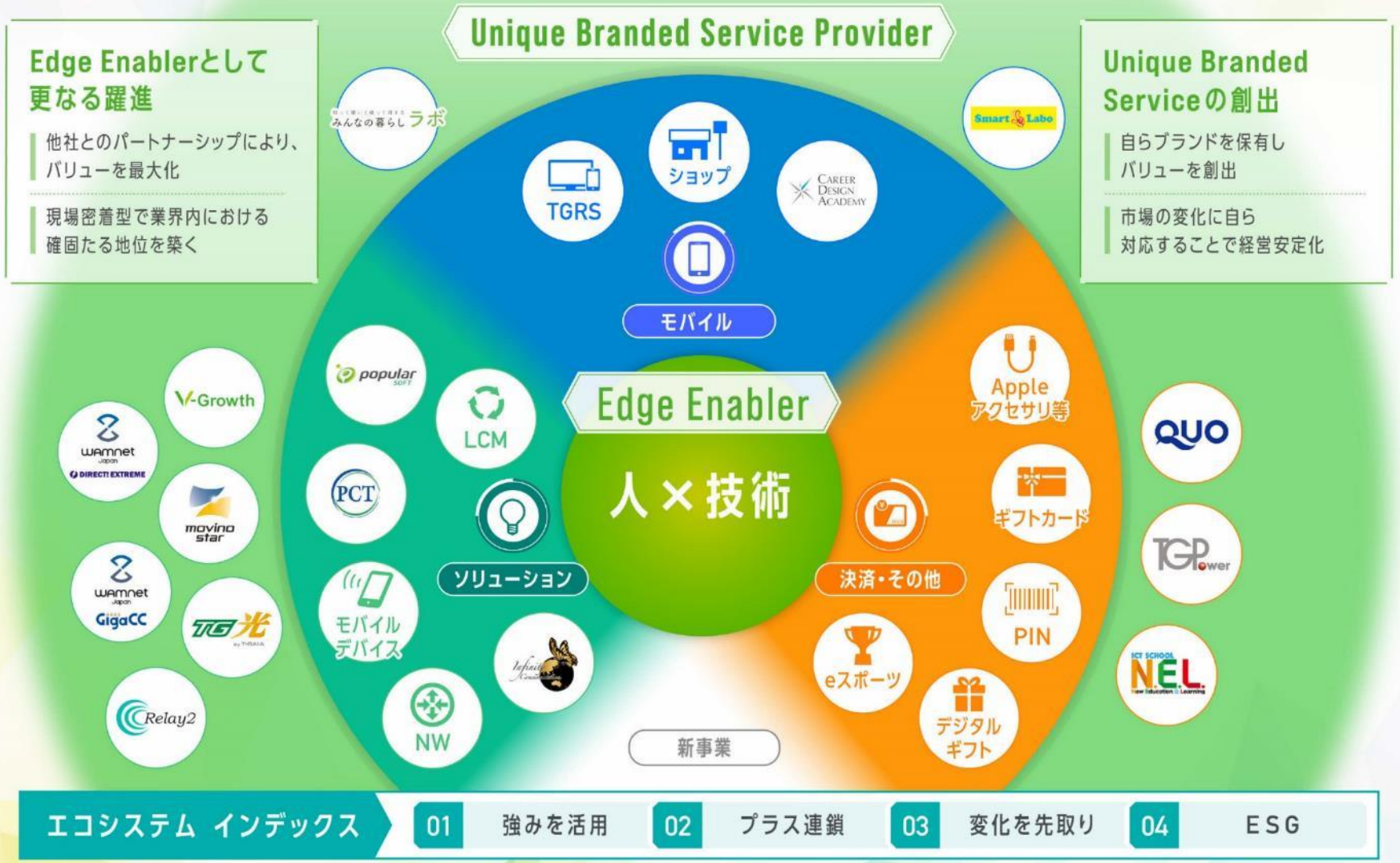
当社のありたい姿

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



※掲載内容は2021年５月発表時点

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。

※掲載内容は2021年５月発表時点

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イド解消
- 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	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

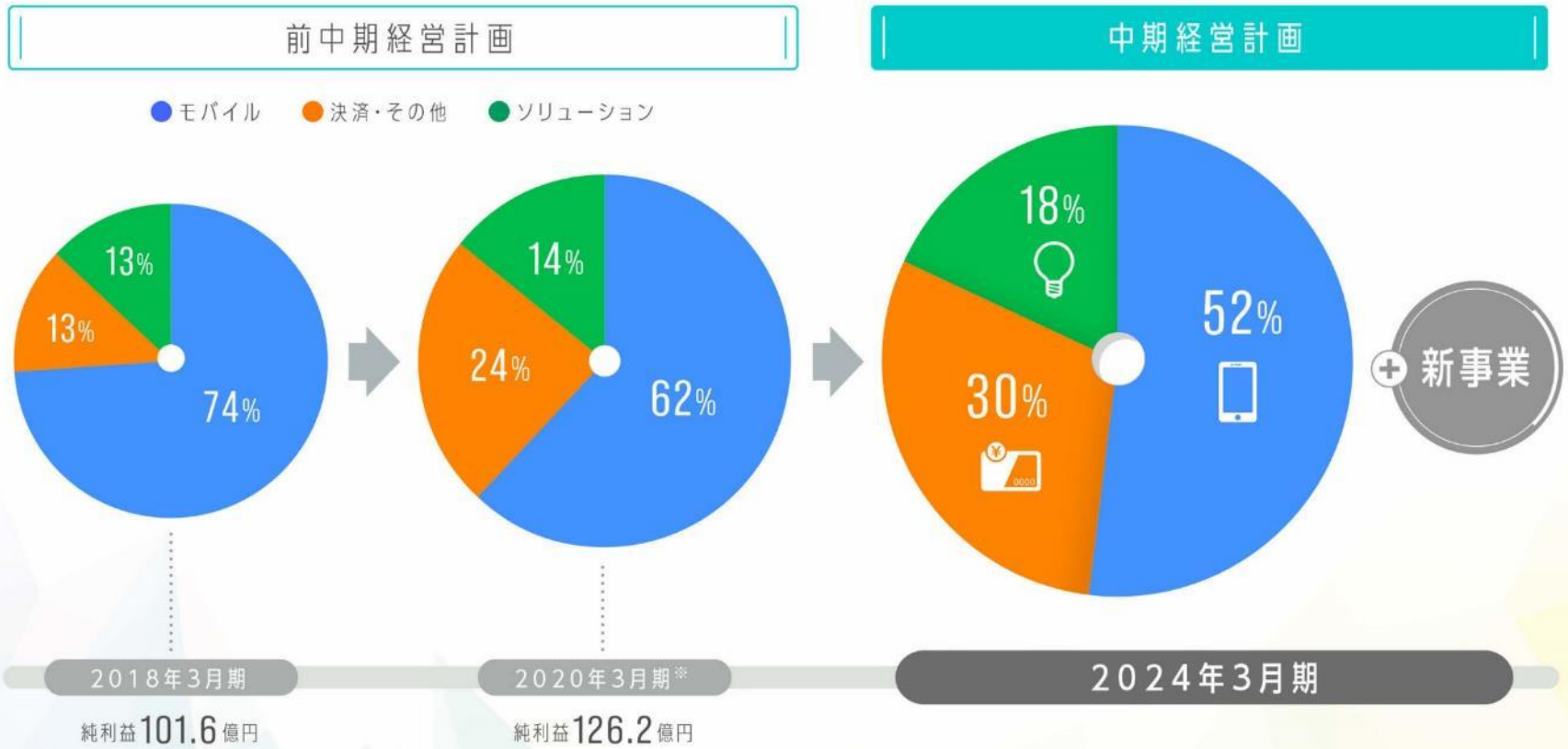
グループ会社に対する方針

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

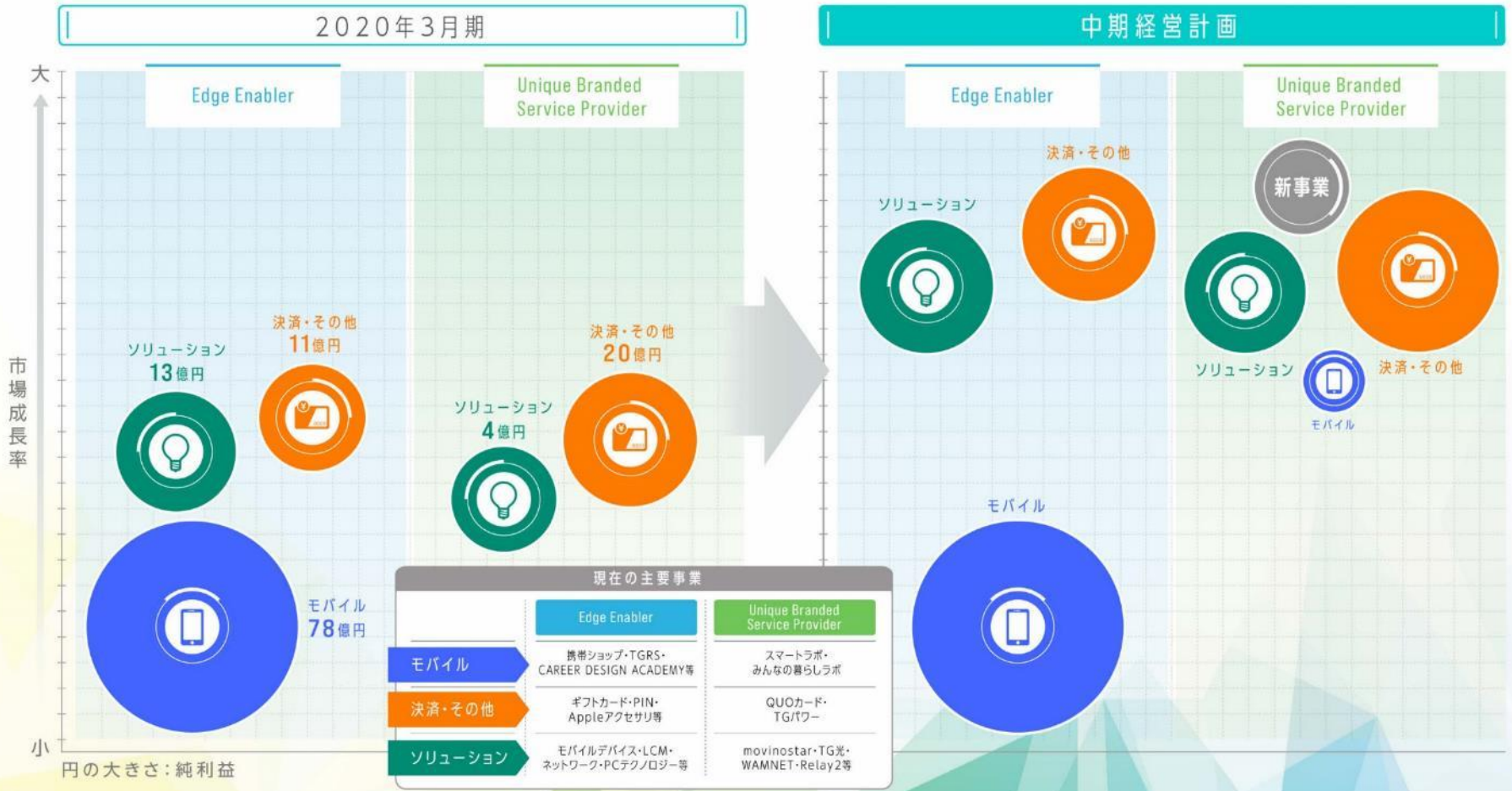


※2021年3月期は新型コロナウイルスの影響が大きかったため、2020年3月期の収益構造を採用しました。

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

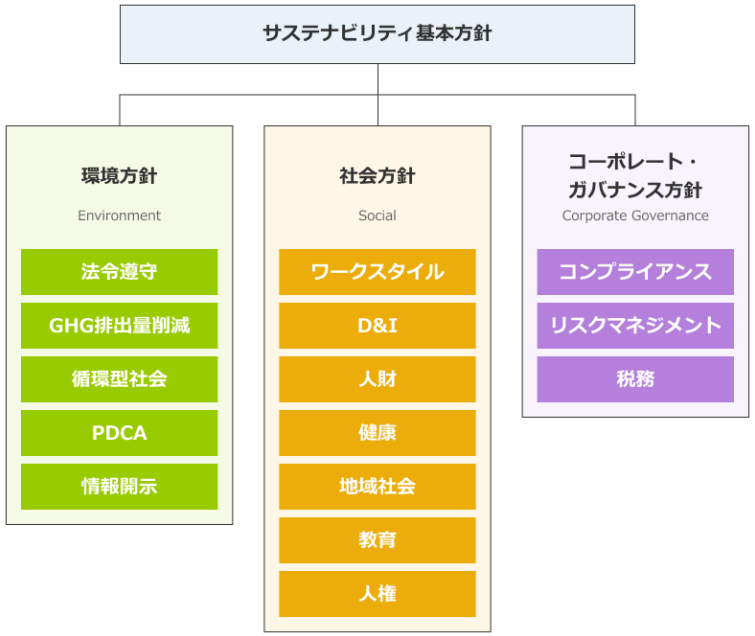
Edge Enabler × Unique Branded Service Provider



※掲載内容は2021年５月発表時点

サステナビリティに関わる取り組み

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。

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 TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

G20財務大臣・中央銀行総裁会議の要請を受け、2015年12月に金融安定理事会（FSB）により、気候関連の情報開示および気候変動への金融機関の対応を検討するために設立された機関

TCFDコンソーシアム

TCFD Consortium

TCFD提言へ賛同する企業や金融機関などが推進し、企業の効果的な情報開示や、開示された情報を金融機関等の適切な投資判断につなげるための取り組みについて議論する場として設立された機関

気候変動イニシアティブ

JAPAN CLIMATE INITIATIVE

日本において気候変動対策に積極的に取り組む企業や自治体、団体、NGOなど、国家政府以外の多様な主体が集まる、2018年7月に設立されたネットワーク

国連グローバル・コンパクト

WE SUPPORT UN GLOBAL COMPACT

国連と民間（企業・団体）が手を結び、健全なグローバル社会を築くための世界最大のサステナビリティ イニシアチブ

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）

株主還元策

23/3期　配当予想

年間配当金：**75円/株**

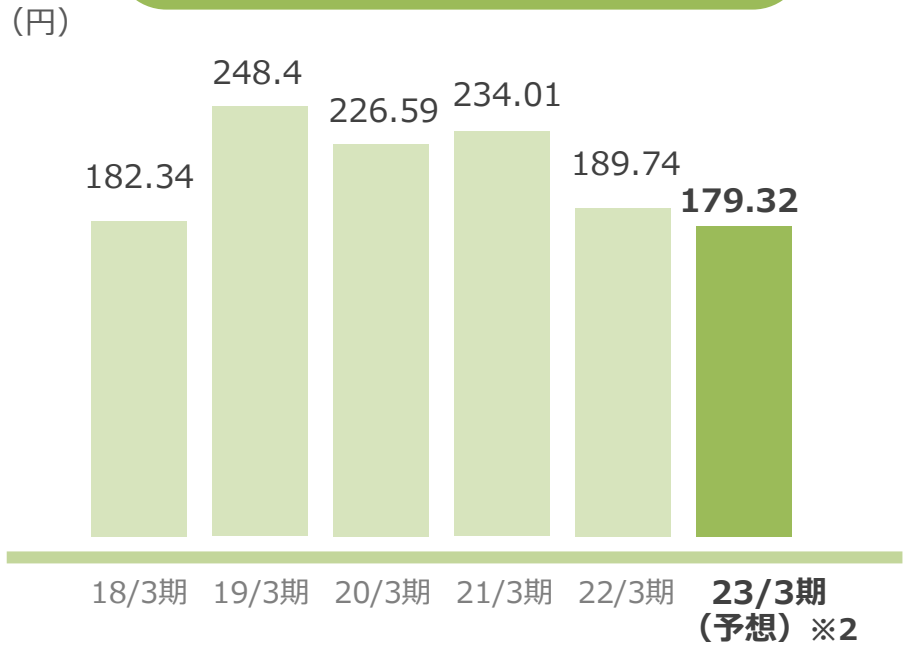
（中間：37.5円/株、期末：37.5円/株）

配当の基本方針

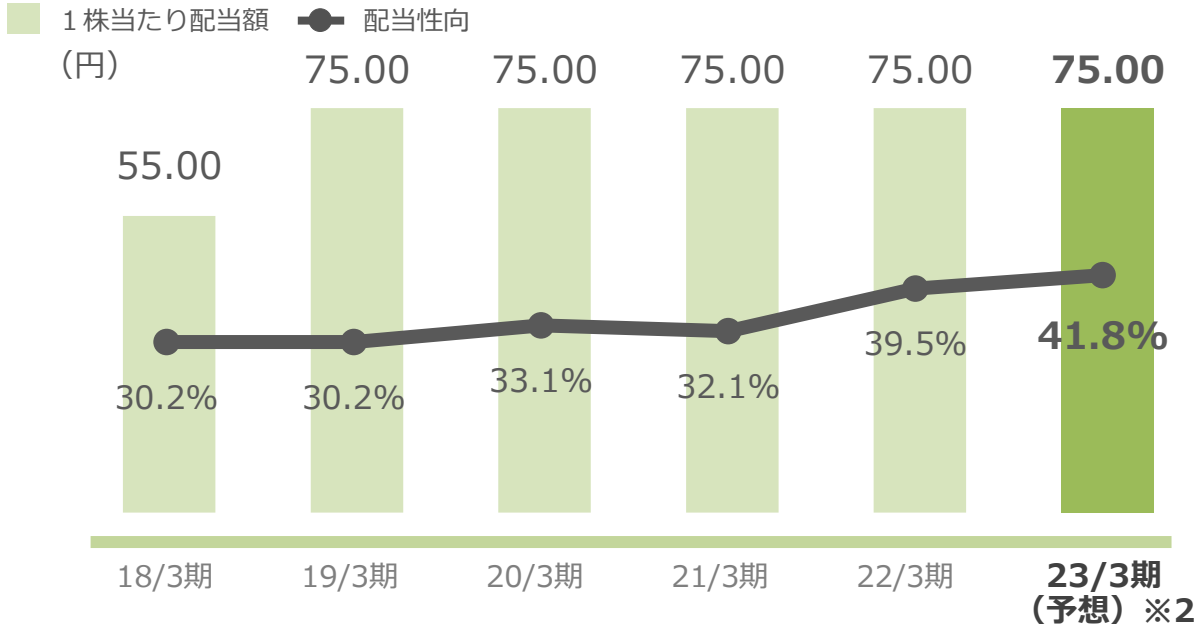
連結配当性向 **40%を目途**※1

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



1株当たり配当額と配当性向



※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

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。






T-GAIA

未来を拓く、明日への飛躍

