



# 2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

2023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。

1. 2024年3月期上期 連結決算概要
2. 今後の戦略／直近の取り組み

参考資料

# 1. 2024年3月期上期 連結決算概要

# 2024年3月期上期 連結決算概要(累計期間)

回線契約数低調の影響により減収減益

連結範囲の変更により売上総利益、販管費がグロスアップ

店舗効率化による販管費の削減は進むもインボイス対応費用、システム償却費が増加

(単位:億円)	23/3期 上期	24/3期 上期	前年同期比
売上高	2,128.2	2,028.5	95.3%
売上総利益 (売上総利益率)	346.1 (16.3%)	358.0 (17.7%)	103.4% (+1.4p)
販管費	309.8	332.3	107.2%
営業利益 (営業利益率)	36.3 (1.7%)	25.7 (1.3%)	70.9% (Δ0.4p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	20.1	17.8	88.3%
経常利益	56.5	43.5	77.1%
純利益	41.4	28.4	68.6%
回線契約数(万回線)	174.4	159.3	91.3%

24/3期 通期計画	計画進捗率
4,595.0	44.1%
749.0 (16.3%)	47.8%
667.0	49.8%
82.0 (1.8%)	31.4%
42.0	42.4%
124.0	35.1%
80.0	35.5%

純利益:親会社株主に帰属する四半期純利益

# 2024年3月期上期 連結決算概要(会計期間)

回線契約数はやや改善

1回線あたりの単価改善、店舗の効率化等により2Q会計期間では営業利益が増益に

(単位:億円)	1Q(A)			2Q(B)			上期(A+B)		
	23/3期	24/3期	前年同期比	23/3期	24/3期	前年同期比	23/3期	24/3期	前年同期比
売上高	1,084.9	964.3	88.9%	1,043.3	1,064.1	102.0%	2,128.2	2,028.5	95.3%
売上総利益 (売上総利益率)	173.3 (16.0%)	171.6 (17.8%)	99.0% (+1.8p)	172.8 (16.6%)	186.4 (17.5%)	107.9% (+0.9p)	346.1 (16.3%)	358.0 (17.7%)	103.4% (+1.4p)
販管費	150.6	161.2	107.0%	159.2	171.0	107.4%	309.8	332.3	107.2%
営業利益 (営業利益率)	22.7 (2.1%)	10.3 (1.1%)	45.8% (△1.0p)	13.6 (1.3%)	15.3 (1.4%)	112.8% (+0.1p)	36.3 (1.7%)	25.7 (1.3%)	70.9% (△0.4p)
営業外損益 (カード退蔵益他)	9.9	8.2	83.2%	10.2	9.5	93.4%	20.1	17.8	88.3%
経常利益	32.6	18.6	57.2%	23.8	24.8	104.5%	56.5	43.5	77.1%
純利益	23.8	11.1	46.8%	17.5	17.2	98.3%	41.4	28.4	68.6%
回線契約数 (万回線)	90.1	76.9	85.3%	84.2	82.4	97.8%	174.4	159.3	91.3%

# 2024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				スマートライフ・クオカード事業			
	23/3期	24/3期	前年	計画	23/3期	24/3期	前年	計画	23/3期	24/3期	前年	計画
	上期	上期	同期比	進捗率	上期	上期	同期比	進捗率	上期	上期	同期比	進捗率
売上高	1,771 [83.2%]	1,686 [83.1%]	95.2%	45.6%	180 [8.5%]	193 [9.6%]	107.2%	35.8%	176 (154) [8.3%]	147 (122) [7.3%]	83.9% (79.4%)	38.0%
営業利益	21.6 [59.7%]	24.1 [93.8%]	111.3%	45.7%	12.7 [35.1%]	5.8 [22.7%]	45.8%	18.5%	1.4 (9.2) [4.0%]	▲2.8 (4.0) [▲10.9%]	— (43.6%)	—
純利益	16.0 [38.8%]	13.8 [48.6%]	86.1%	44.9%	11.9 [28.9%]	3.3 [11.7%]	27.6%	16.7%	12.5 (6.5) [30.3%]	11.0 (4.0) [38.9%]	88.2% (61.9%)	35.9%
回線 契約数 (万回線)	158.8	144.1	90.8%	—	15.6	15.2	97.2%	—	—	—	—	—
事業環境等	<ul style="list-style-type: none"> <li>物価上昇等、買い替えサイクルの長期化により回線契約数は低調</li> <li>独自商材中心に1回線あたりの単価アップ</li> <li>店舗の効率化も進み、営業増益</li> <li>前年同期に特別利益の計上あり</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>法人向けデバイス販売の不振</li> <li>営業システム稼働開始にともなう償却費等、システム関連費用が先行</li> <li>前年同期に特別利益の計上あり</li> <li>連結範囲の変更(連結子会社3社増)</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発行は前年同期に自治体大型案件があり発行高減少</li> <li>モバイルから人員異動により人件費増加</li> <li>退職金は期初想定どおり</li> </ul>			

[ ] 内の数値はセグメント別構成比、( )内の数値:スマートライフ・クオカード事業単体(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。

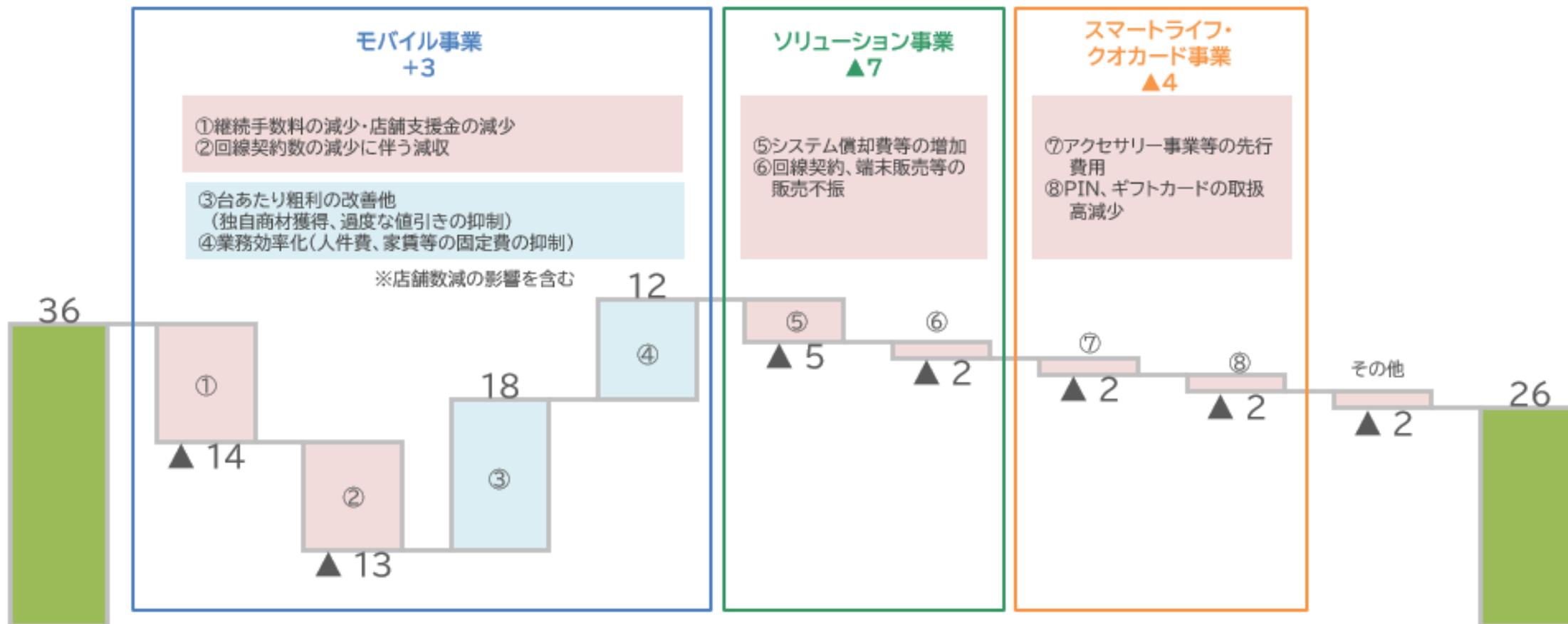
# 2024年3月期上期 連結決算概要(増減理由)

## 営業利益 前期比増減

■ 営業利益の増加 ■ 営業利益の減少 ■ 調整・他 ■ 営業利益

(単位:億円)

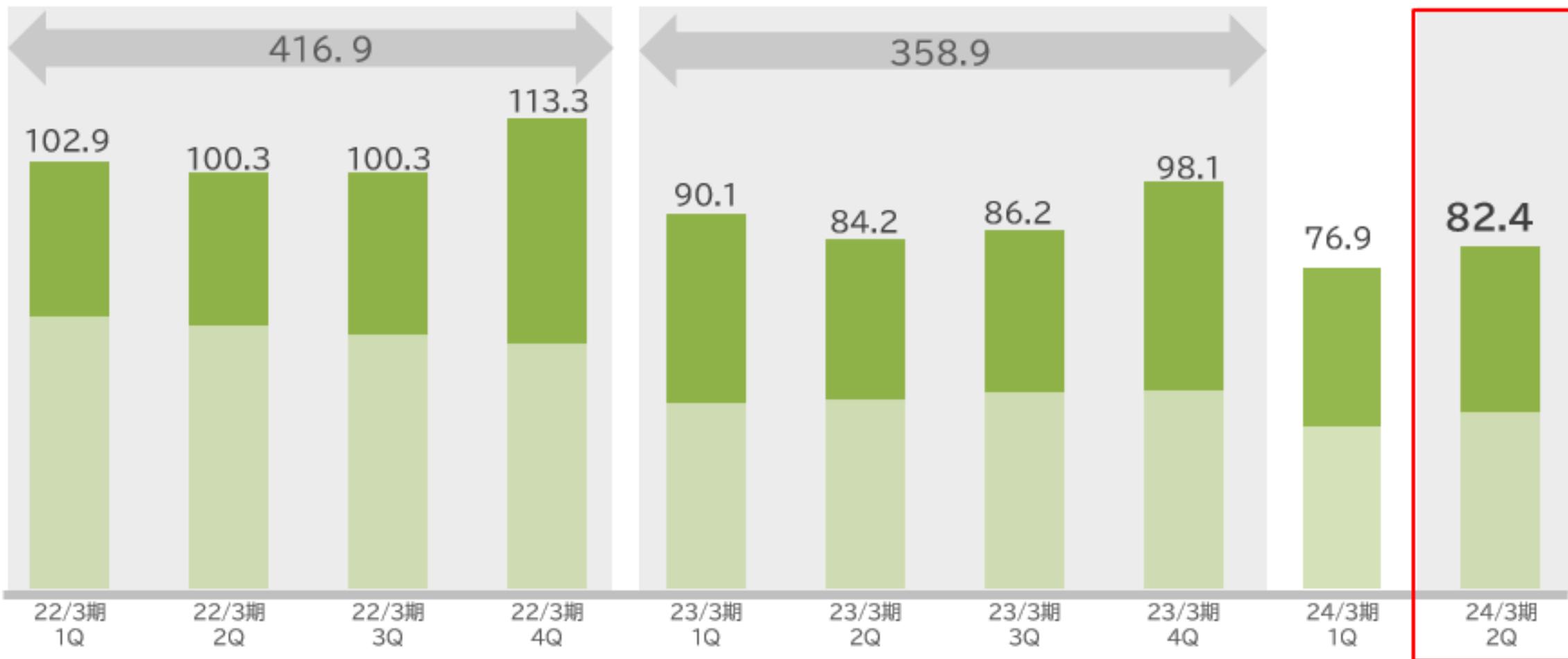
※ 連結影響子会社の増加影響等はNETして表示



# 全社回線契約数推移

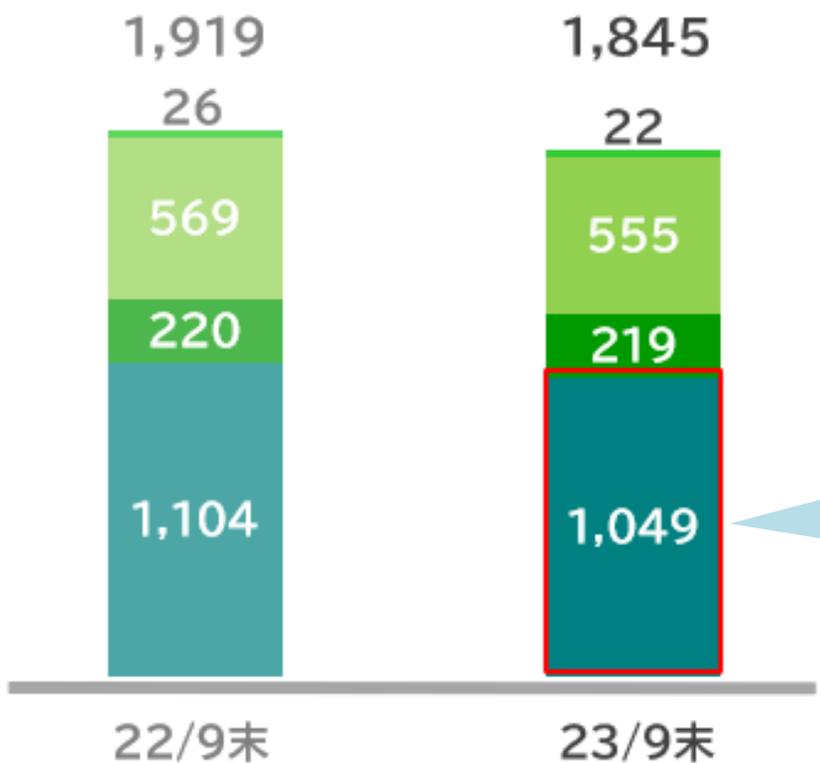
物価上昇、買い替えサイクルの長期化により、新規・機種変更ともに低調だが2Qはやや改善

■ 回線契約数(新規) ■ 回線契約数(機変) (単位:万回線)



# 全社販売拠点数推移

- 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
- (Smart Labo・UNiCASE・ECサイト含む)



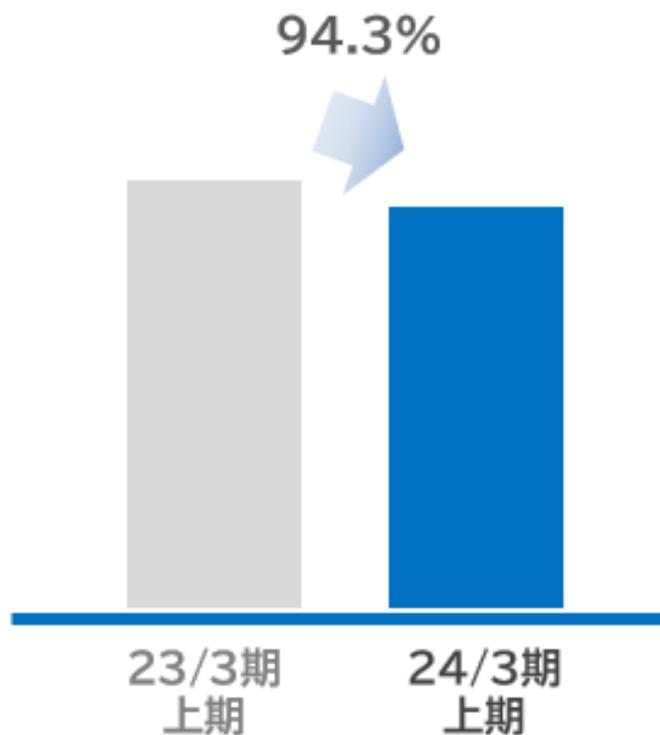
## キャリアショップ数推移

	22/9末		23/9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
ドコモ	391	217	356	208	▲ 35	▲ 9
au	328	78	318	80	▲ 10	2
SB	308	43	300	41	▲ 8	▲ 2
YM	29	4	33	4	4	0
UQ	13	10	8	5	▲ 5	▲ 5
楽天	35	29	34	27	▲ 1	▲ 2
計	1,104	381	1,049	365	▲ 55	▲ 16

# モバイル事業 主要KPI推移

■ 総来店客数は店舗数減の影響を除けば回復基調に

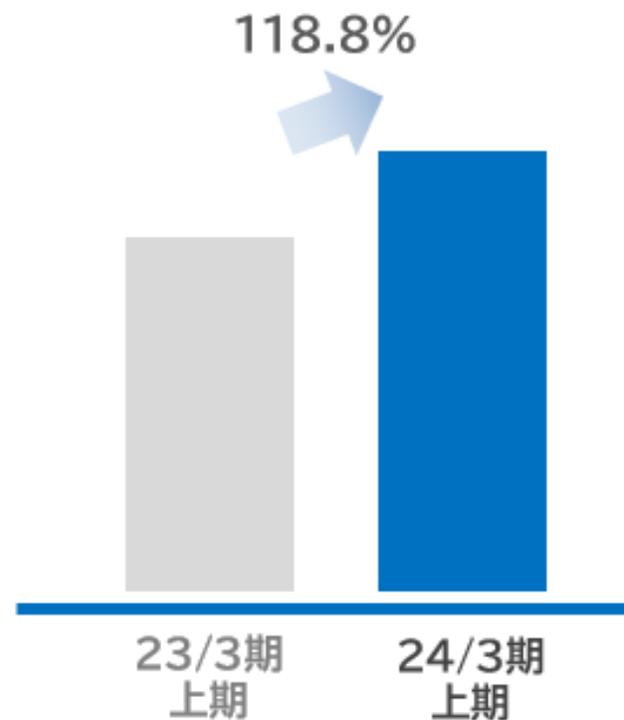
直営キャリアショップ(※)  
来店客数



※ドコモ、au、SoftBankショップの合計値  
(当社調べ)

■ 独自商材はセキュリティ商材中心に引き続き好調

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

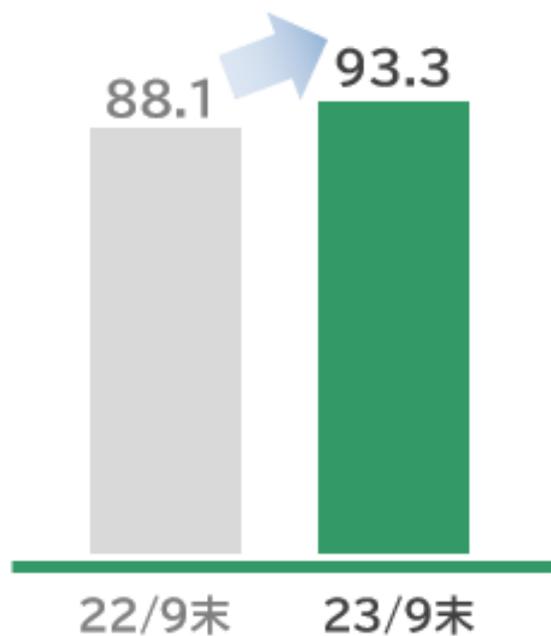
# ソリューション事業 主要KPI推移

独自商材は堅調に推移

## movino star ID数

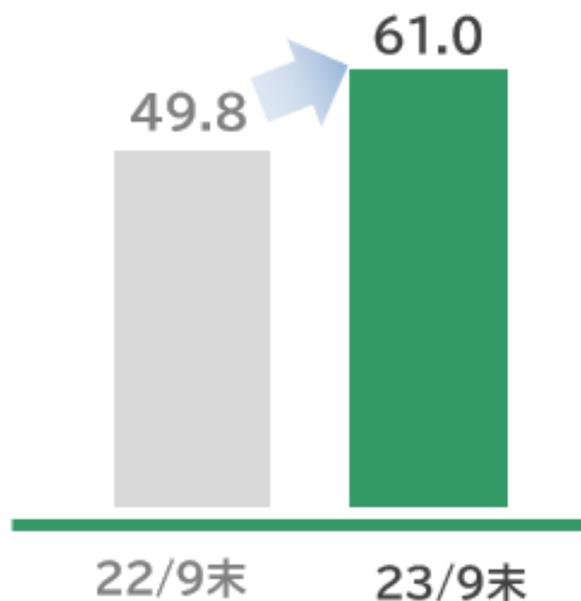
movino star : 法人向け通信回線一括管理サービス

(単位:万ID)



## ヘルプデスク ID数

(単位:万ID)



## TG光 累計回線数(再卸含む)

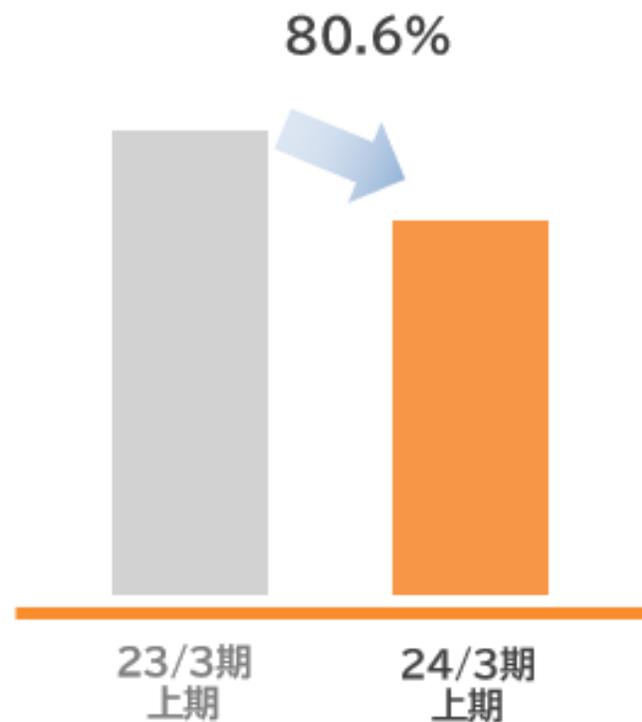


※今年度より、ヘルプデスクに、セキュリティデスク(24時間365日対応)のID数も加えた指標に変更いたしました。前期実績についても遡及適用しております。  
補足資料: 四半期実績推移(Excel)もご参照ください。

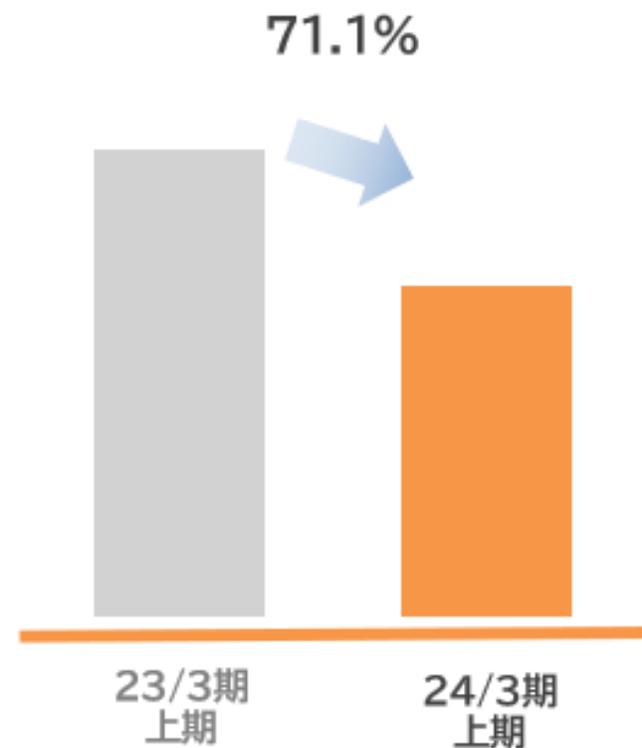
# スマートライフ・クオカード事業 主要KPI推移

PIN・ギフトカードは需要減、QUOカード・QUOカードPayは前年同期に自治体向けの大型案件あり

PIN・ギフトカード  
取扱高



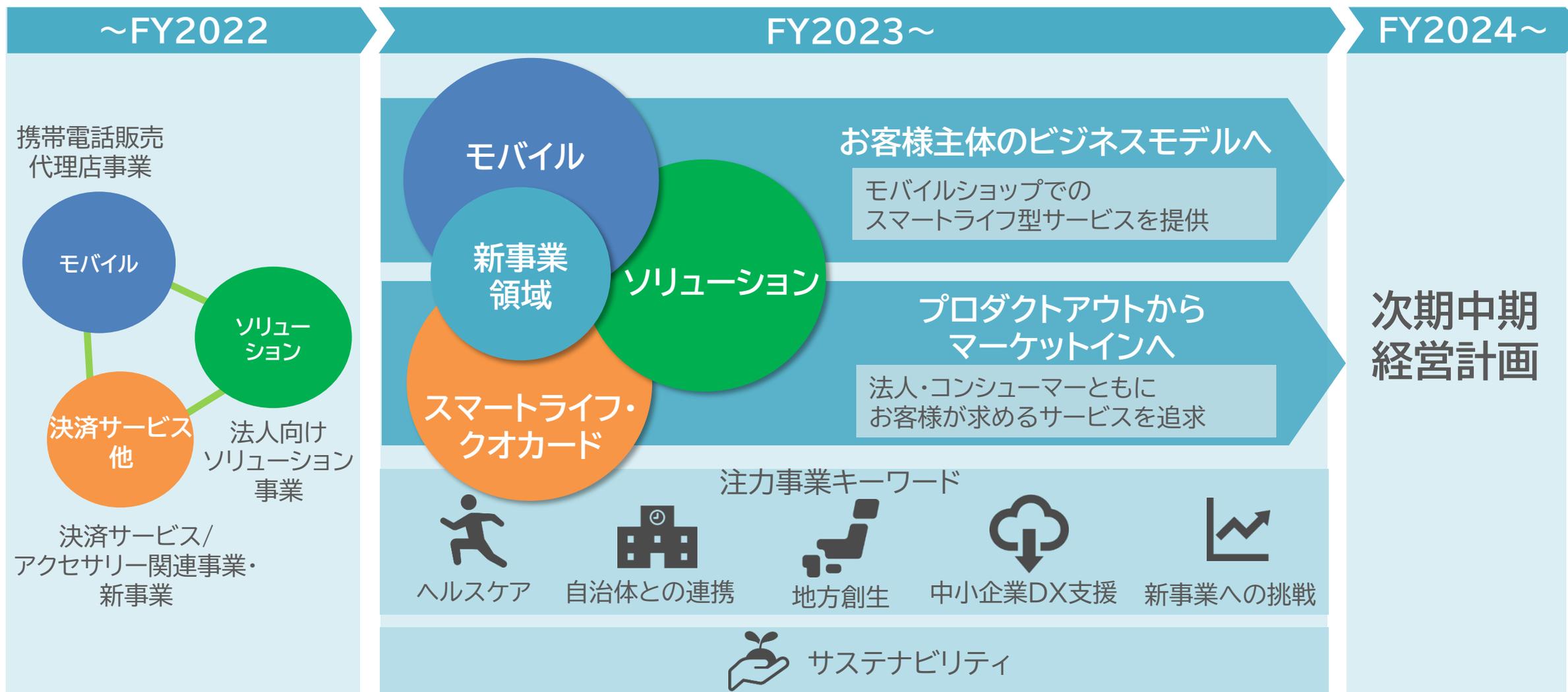
QUOカード・QUOカードPay  
発行高



## 2. 今後の戦略／直近の取り組み

# 全社連携による事業の拡大と成長

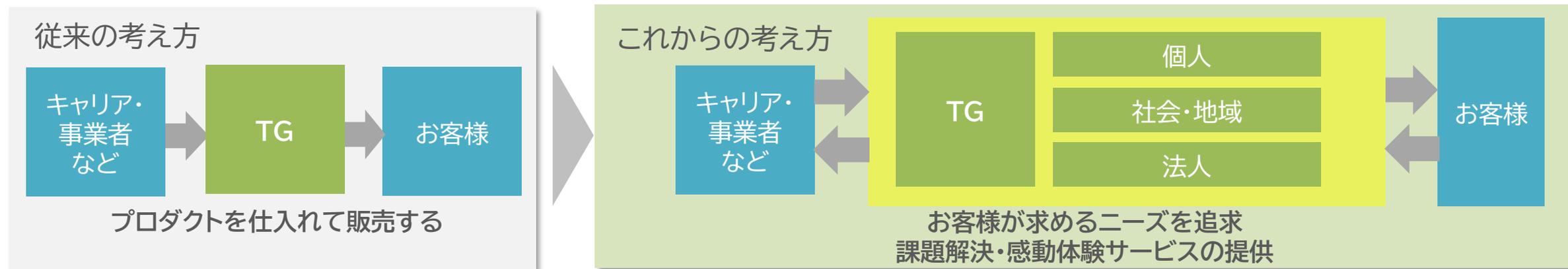
「お客様主体」と「マーケットイン」視点でのサービスを追求し、社会に対する価値提供の拡大を目指す



# マーケットインの考え方



## プロダクトアウトからマーケットインへ



# ショップのスマートライフ化

## スマートライフ化の例



オンライン接客による  
**お客様の利便性向上**

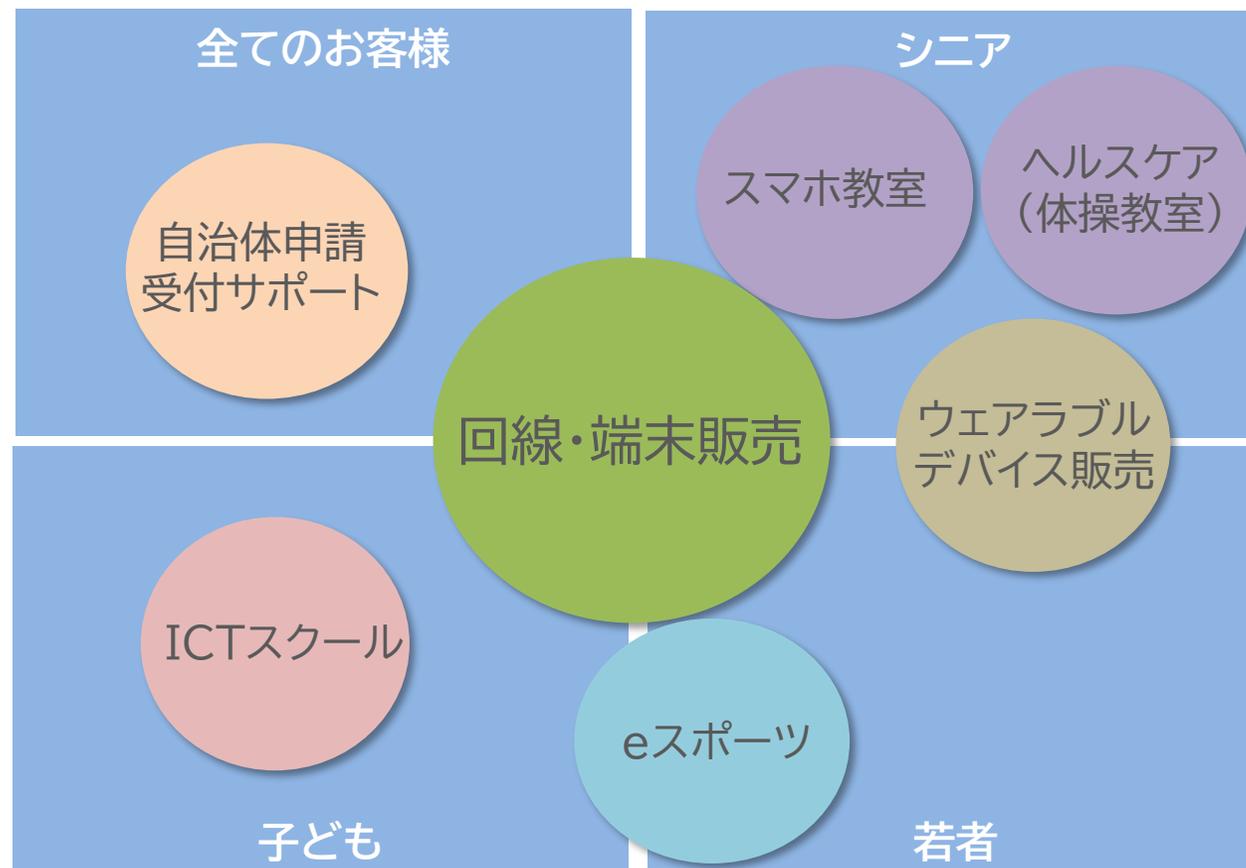


予約受付から当日受付など  
**お客様ニーズへの対応**



ヘルスケアなど  
**様々なサービスの提供**

## お客様層とサービス内容



お客様主体のビジネスモデルへ

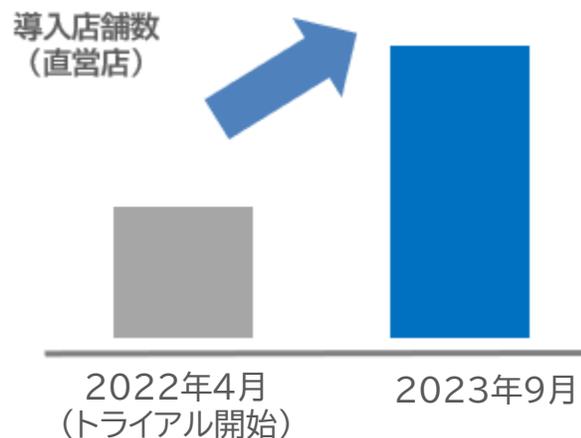
モバイルショップでの  
スマートライフ型サービスを提供

# オンライン接客

オンライン接客の本格稼働に伴うショップ価値向上への取り組み

## 導入店舗数

トライアルから**本格導入へ**



## 自治体提案での活用

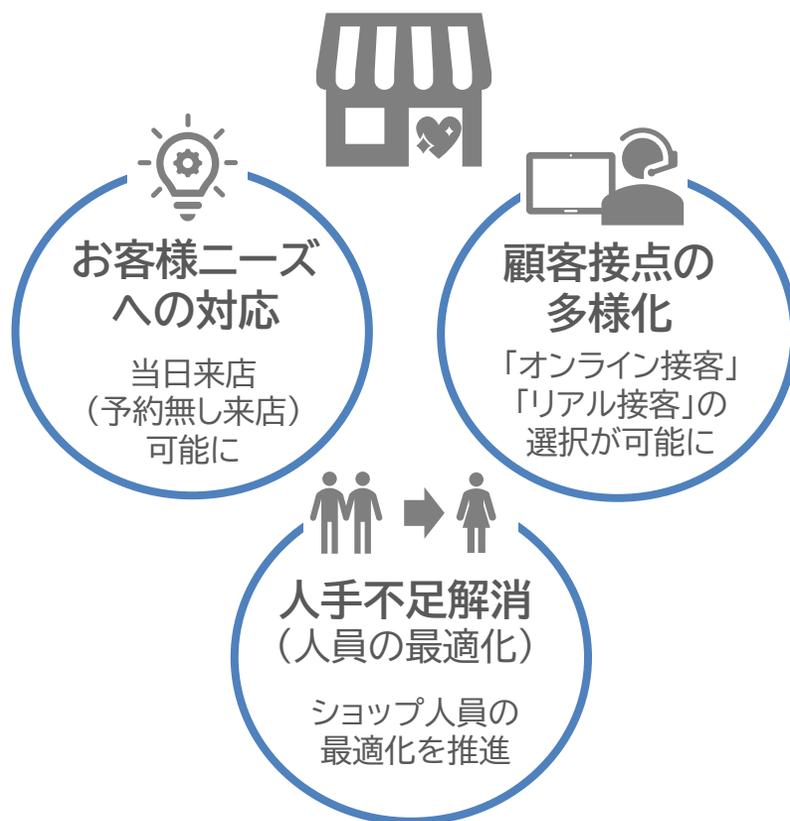
スマホ教室などの受注と合わせて、市役所などにオンライン接客端末を設置。相談コーナーとして活用。  
(勝浦市・神栖市)



## 導入効果

**多様なサービス提案**が可能に

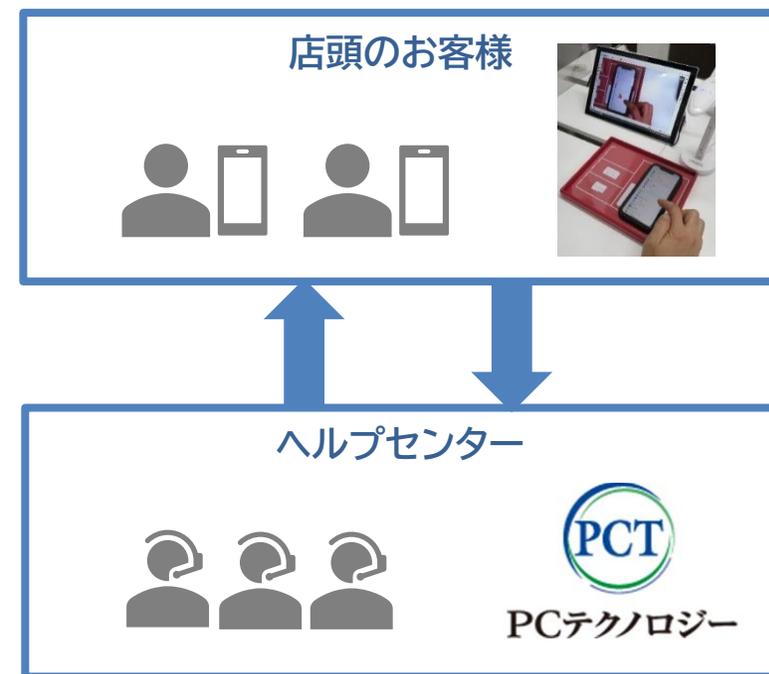
お客様に選ばれるショップへ



## 取り組み体制

**ティーガイアグループ**で対応

ヘルプセンター対応は当社子会社  
PCテクノロジーにて集約



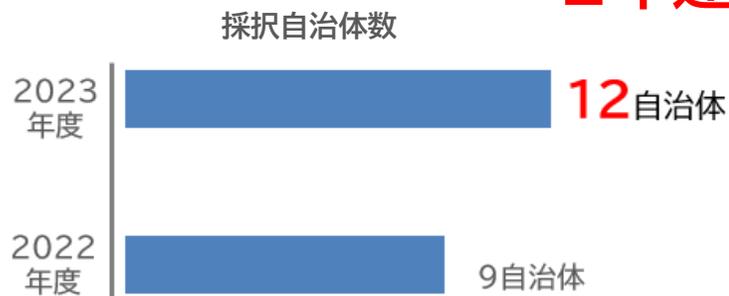
# 自治体との連携

誰一人取り残されないデジタル社会の実現に向けて

## デジタルデバイド解消

総務省「令和4年度第2次補正予算(令和5年度)  
デジタル活用支援推進事業 地域連携型」

### 2年連続採択



連携自治体

宮城県 塩釜市	愛知県 江南市
宮城県 松島町	福岡県 太宰府市
新潟県 関川村	福岡県 宗像市
新潟県 五泉町	福岡県 春日市
新潟県 村上市	福岡県 朝倉市
新潟県 胎内市	福岡県 那珂川市



## 地域社会との共創

### 千葉県勝浦市 デジタル端末等指導業務 2年連続受託

- 事業概要  
スマートフォン等操作教室の開催  
スマートフォン等個別相談窓口の開設
- 実施期間  
2023年10月～12月



アシスタントとして勝浦市のシニア人材を起用

## デジタル活用推進講習会について

### 都市部



令和3年度～

携帯ショップなど全国に拠点を有する場所における講習会の開催

### 地域に根差した支援



令和3年度～

公民館等の公共的な場所でのデジタル活用講習会の開催



令和4年度～

携帯ショップがない市町村にデジタル活用推進事業講師を派遣

### 福岡県宗像市シニア向けスマホ教室業務

- 事業概要  
スマートフォン等操作教室の開催
- 実施期間  
2023年5月～2024年3月

宗像市の電子版商品券(むなかたPay)の使い方講座開催

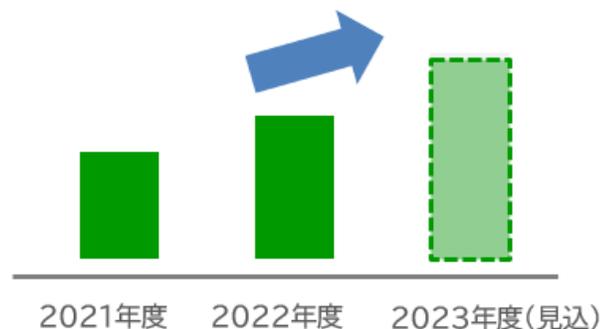
# 法人向けソリューション

自治体案件の創出や、ニーズに対応したソリューション提案を実現する人財の育成を推進

## 自治体案件の創出

受注件数は年々増加  
全社で自治体への**営業強化**

受注件数(※)  
※市町村ごと、  
提案商材ごとに集計



## 全社連携自治体向け事例

### 地方創生・ヘルスケア

●スマートライフセグメントにおける地方創生チームとの連携や、シニア向けサービス商材で自治体へのアプローチ強化

### ギフトカード事業

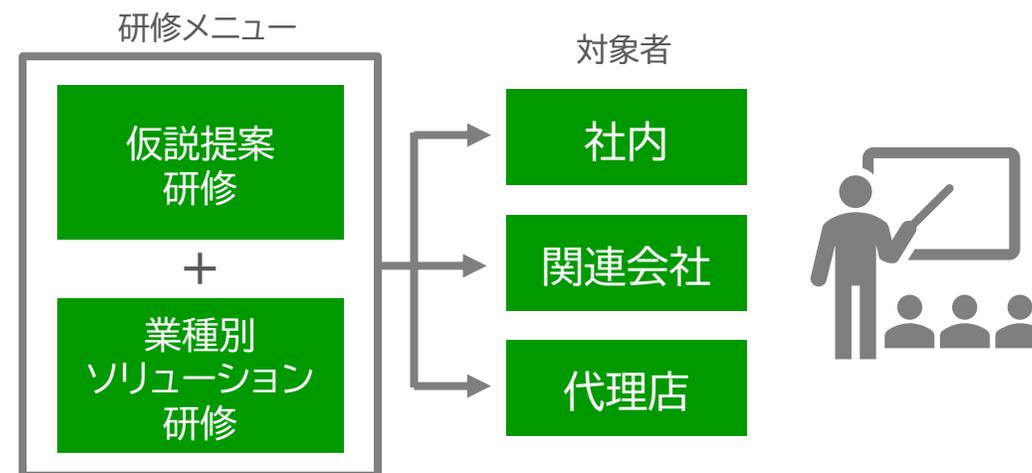
●子育て支援施策などのインセンティブとしてクオカードを提案し、関係性を強化

**対応事業領域と顧客層の拡大**  
(ソリューション+スマートライフ)

## 人財育成研修

ティーガイアグループ全体での  
**スペシャリスト人財の育成**を推進

- 仮説提案営業研修の徹底による**課題発見力の強化**
- 企業規模・業種に応じた**ソリューション力の強化**
- 関係会社、弊社代理店様へ研修拡大



# 法人向けソリューション トピックス

## 株式会社 RATH(ラース)と 資本業務提携

- ・法人向けソリューションの領域において、生成 AI ビジネスの動向把握、既存ビジネスおよび新たなビジネスモデルへの活用検討に対応するべく7月14日資本業務提携
- ・AI の社会実装を促進し、新たな価値創出による社会への貢献を目指す



## 法人向けソリューションサイト リニューアル

- ・BtoBデジタルマーケティング強化に向け、7月24日法人向けソリューションサイトを全面リニューアル
- ・アクセス数、前年同期比300%の伸長率



## 日本ワムネット、2025年 大阪・関西万博の運営参加 サプライヤーとして参画

- ・2025 年開催予定の日本国際博覧会(大阪・関西万博)において当社子会社日本ワムネットが提供する純国産クラウドストレージサービス「GigaCC」が採用



※詳細は弊社コーポレートサイト「ニュースリリース・IR情報」等もご参考ください。<https://www.t-gaia.co.jp/>

# 女性活躍への取り組み(フェムテック事業)

働く女性の課題解決をリアルとオンライン双方からサポートできる会員制サービスを目指す

## 課題・ニーズ

ライフステージによる  
女性の健康課題

誰に相談  
すべきか  
わからない

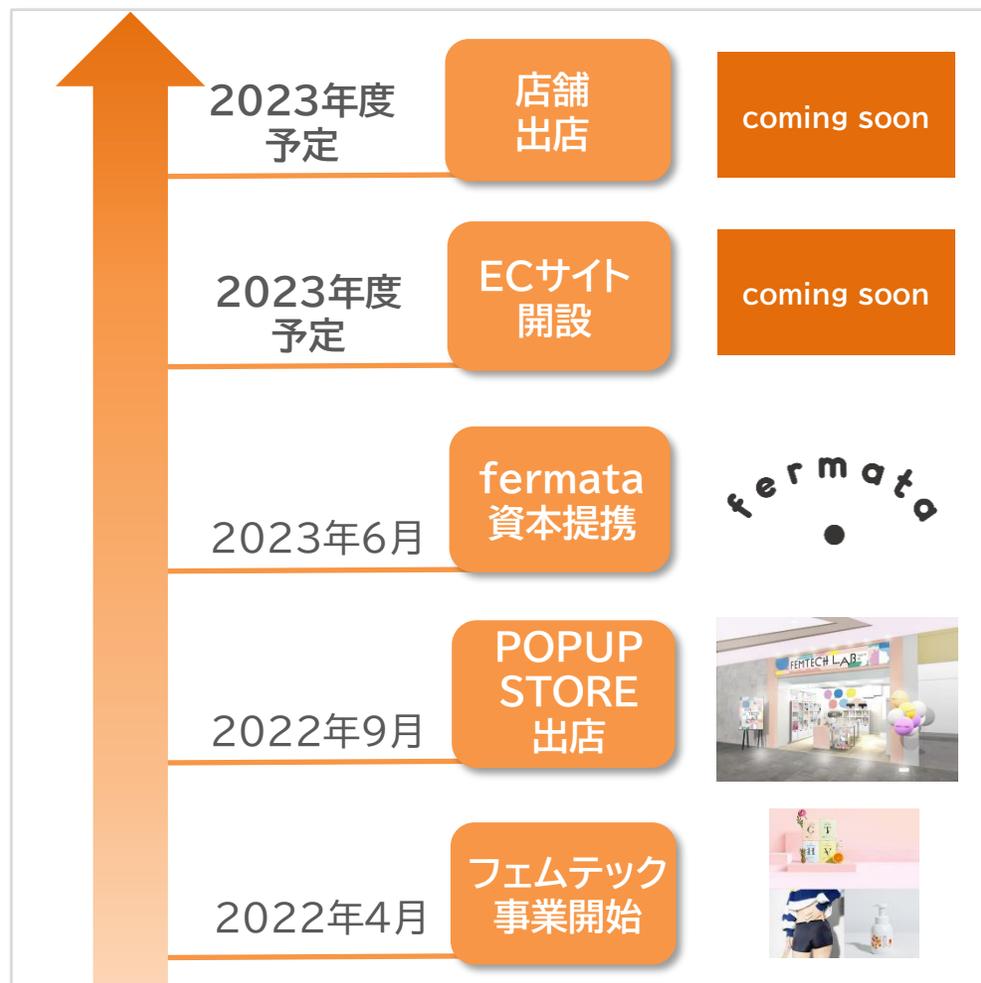
どこで購入  
できるか  
知らない

不調の理由  
を知りたい



思春期 成熟期 更年期 老年期

## 展開スケジュール



## 今後の戦略

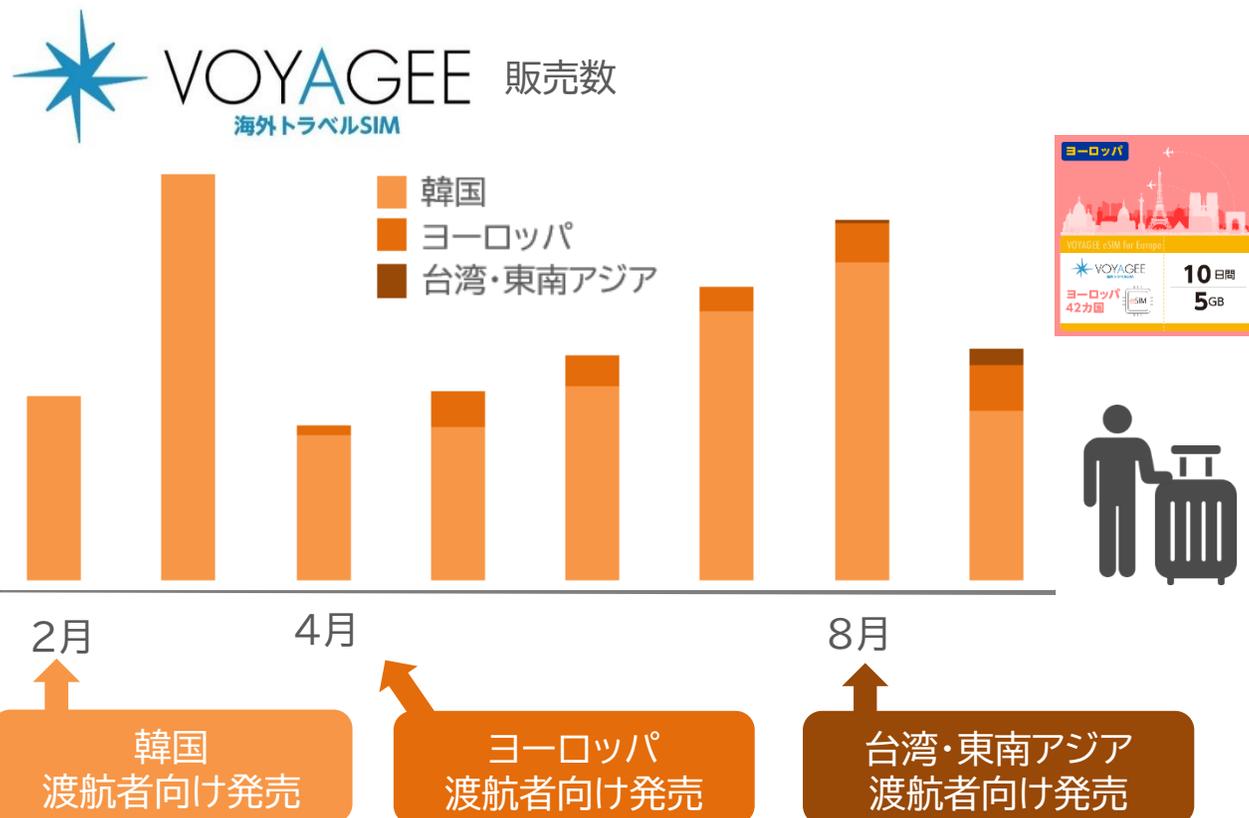


# 海外渡航者向けe-SIM(VOYAGEE SIM)

海外渡航者(アウトバウンド)の増加とともに順調に拡大

## 販売数推移

今後はインバウンド向けも視野に**拡大予定**



## 特長

「手間なくすぐに」

- ①WEB申し込み
  - ②二次元コード読み込み
  - ③すぐ使える
- OK!

「あんしんの365日サポート・日本語対応」

使用方法などの質問には  
365日チャットでの日本語対応

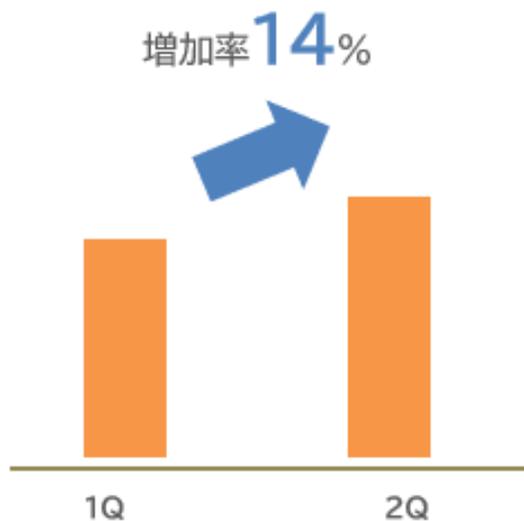


# ヘルスケアへの取り組み

## Fitbit デバイスを活用したヘルスケアサービスの構築

### Fitbit デバイス出荷数

出荷数(※)は**好調に推移**



※EC、キャリアショップ等へのお荷数合計

### Fitbit デバイスを活用したサービスモデル

お客様の課題



ヘルスケア  
向上



地域活性化



企業の健康  
経営課題

 T-GAIA



個人向け

- 多様なチャネル(店舗、EC)での販売
- 健康寿命の延伸に向けた健康管理サービスの提供(体操教室との連携など)

法人向け

- 健康経営に寄与するソリューションサービスの開発

# QUOカードPayご利用機会の拡大

QUOカードPay加盟店数の増加と自治体施策での採用による利用機会の拡大

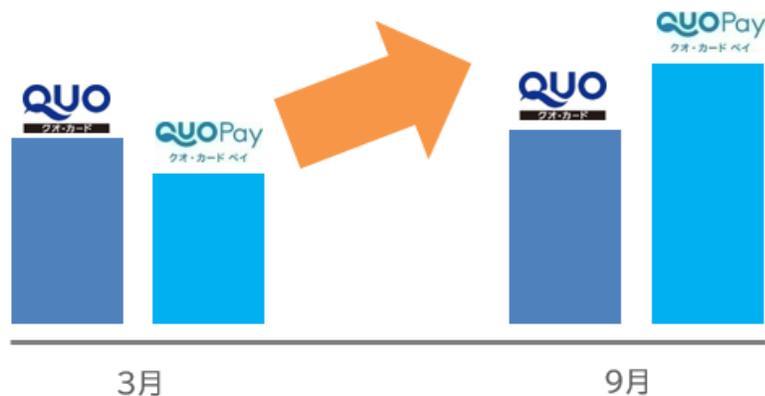
## 加盟店数推移

QUOカードPay加盟店数 **順調に拡大**

加盟店数(※)

■ QUOカードPay  
■ QUOカード

(※)QUOカードとQUOカードPay両方取り扱いの加盟店はそれぞれに算入



## 新たな加盟店

7月26日より**セブン-イレブン**にて  
QUOカードPayが使用可能に！

そのほか新たに追加された加盟店の一例

アカチャン  
ホンポ



西松屋



ジョーシン

**Joshin**

## 自治体施策での採用事例

利便性の高さから**採用事例も多様化**

### 和歌山県岩出市

出産・子育て応援  
交付金事業



妊娠届出時に「出産応援給付金」、出生届出後に「子育て応援給付金」としてQUOカードPayを支給

### 奈良県奈良市

未就園児在宅育児  
支援事業 (※)



保育所等に入所せず、在宅で保育している世帯に、QUOカードPayを支給

(※)申請受付は終了済み

### 静岡県駿東郡長泉町

デジタル商品券等  
配付事業



キャッシュレス決済などのデジタル技術に触れる機会の創出と食料品などの物価高騰による負担軽減を図るため、69歳以下の方にQUOカードPay配付

(事例の一部)

# QUOカードPay当社株主優待品への採用

当社の株主優待品にQUOカードPayも追加、QUOカードとの選択制に(※)

QUOカードPayの**認知度向上と利用率拡大へ**

従来

QUOカードのみ



**QUO**  
クオ・カード



今後

QUOカードまたはQUOカードPay  
いずれかの選択式



**QUO**  
クオ・カード



**QUOPay**  
クオ・カード ペイ

※2023年9月末日基準日を対象とする株主優待品より適用

# 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。

# 2024年3月期 全社連結業績予想

売上総利益の増加ならびに生産性の向上により営業利益の増益を見込む  
連結範囲の変更(新規連結子会社化4社)の影響含む  
カード退蔵益は前期同程度を見込む

(単位:億円)	23/3期 通期実績	24/3期 通期計画	前期比
売上高	4,536.0	4,595.0	101.3%
売上総利益	707.6	749.0	105.8%
販管費	637.7	667.0	104.6%
営業利益	69.9	82.0	117.2%
営業外損益 (カード退蔵益他)	46.4	42.0	90.5%
経常利益	116.3	124.0	106.6%
純利益	79.3	80.0	100.8%

純利益:親会社株主に帰属する当期純利益

# 2024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			スマートライフ・クオカード事業		
	23/3期 実績	24/3期 計画	前期比	23/3期 実績	24/3期 計画	前期比	23/3期 実績	24/3期 計画	前期比
売上高	3,815	3,699	96.8%	376	542	143.5%	341 (300)	389 (325)	113.4% (108.0%)
営業利益	40.3	52.8	130.8%	25.8	31.6	122.3%	1.2 (16.6)	1.3 (12.8)	106.6% (77.1%)
純利益	25.8	30.8	119.2%	20.3	19.8	97.4%	29.9 (11.8)	30.8 (9.9)	102.7% (83.5%)

2024年3月期より、「決済サービス事業他」は「スマートライフ・クオカード事業」へ名称を変更しました。

( )内の数値:スマートライフ・クオカード事業単体(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。

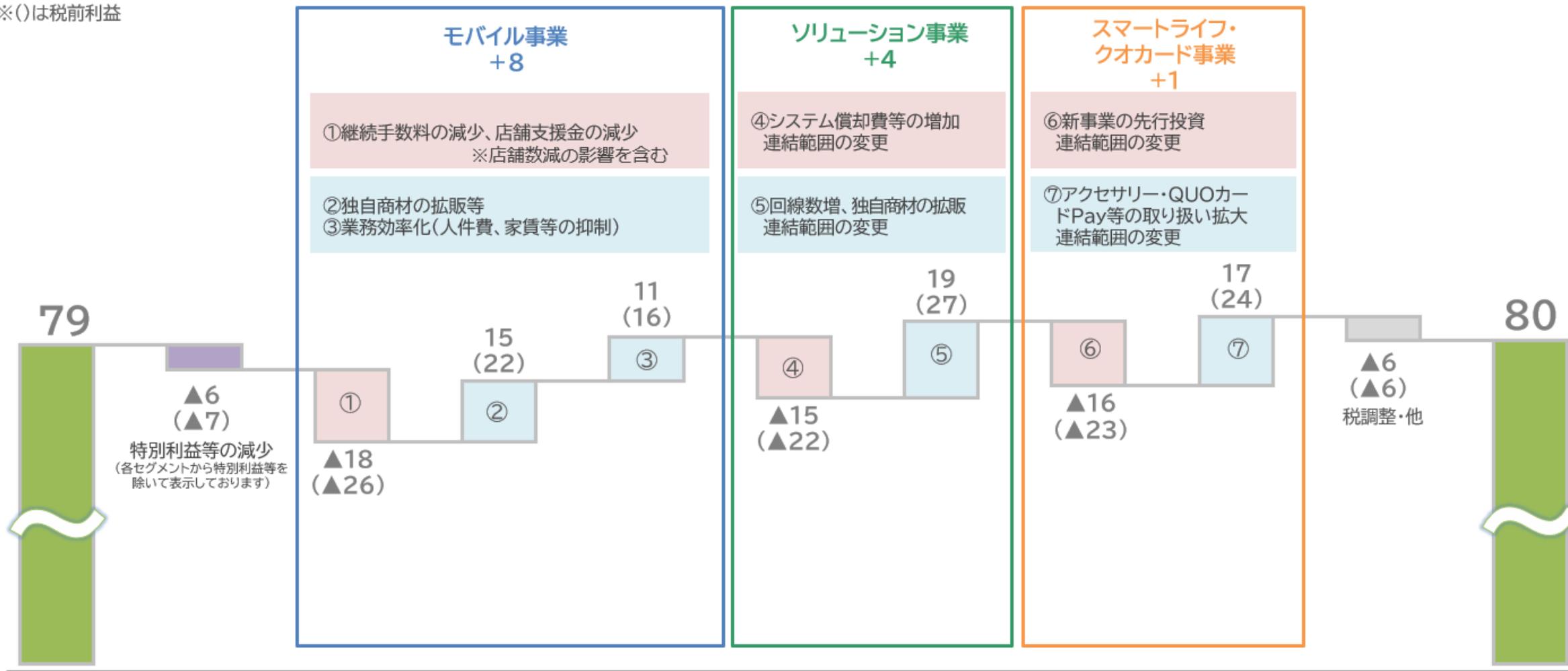
# 2024年3月期 全社連結業績予想

## 純利益 前期比増減(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



# 中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)



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

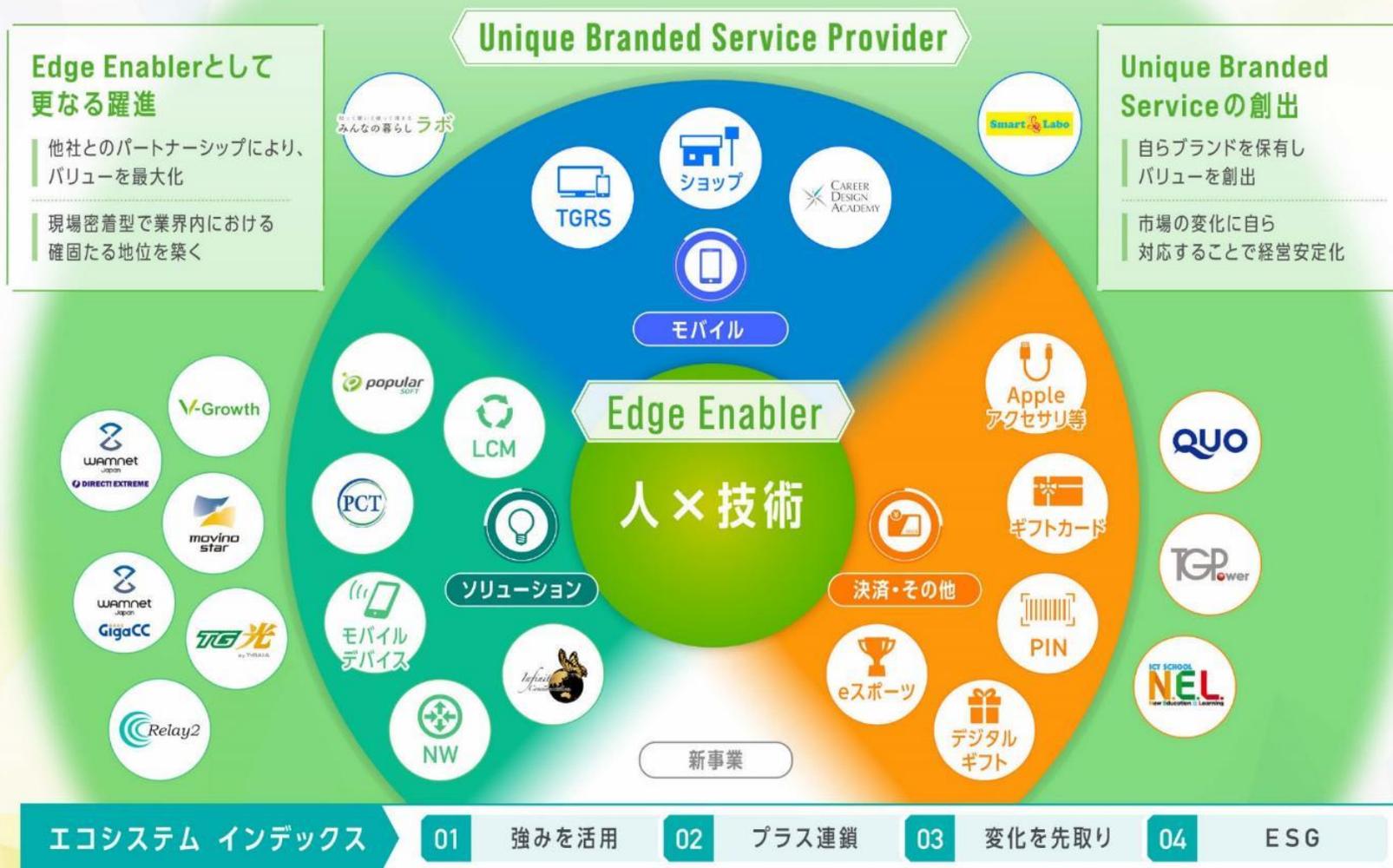
当社のありたい姿

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

# 中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)

## TG Universeの解説

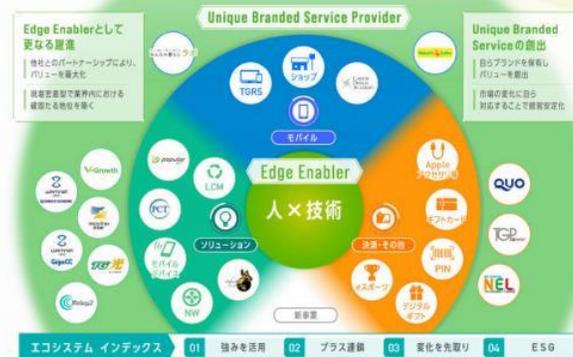


当社のビジネスは、源流をさかのぼると、新電電の長距離・国際回線を法人のお客様にご紹介するところから始まりました。そこから、携帯の法人販売、携帯ショップ運営、コンビニエンスストア向けPIN・ギフトカードビジネス、携帯アクセサリの販売、スマホを軸とした企業向けモバイルソリューションと、中軸ビジネスは変遷しながら拡大して参りました。共通するのは、「当社名を前面に出さず、法人間や法人と消費者間の境界(エッジ)で、そのギャップを黒子として埋めるビジネス」であることです。

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。

## TG Universe (ティーガイア内エコシステム)の実現



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

# 中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)

## 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

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**



## 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

#### 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

## 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



eスポーツ



農業

New business creation

新事業創出



地域活性・  
環境取組



再生可能  
エネルギー

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材の育成

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

### 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

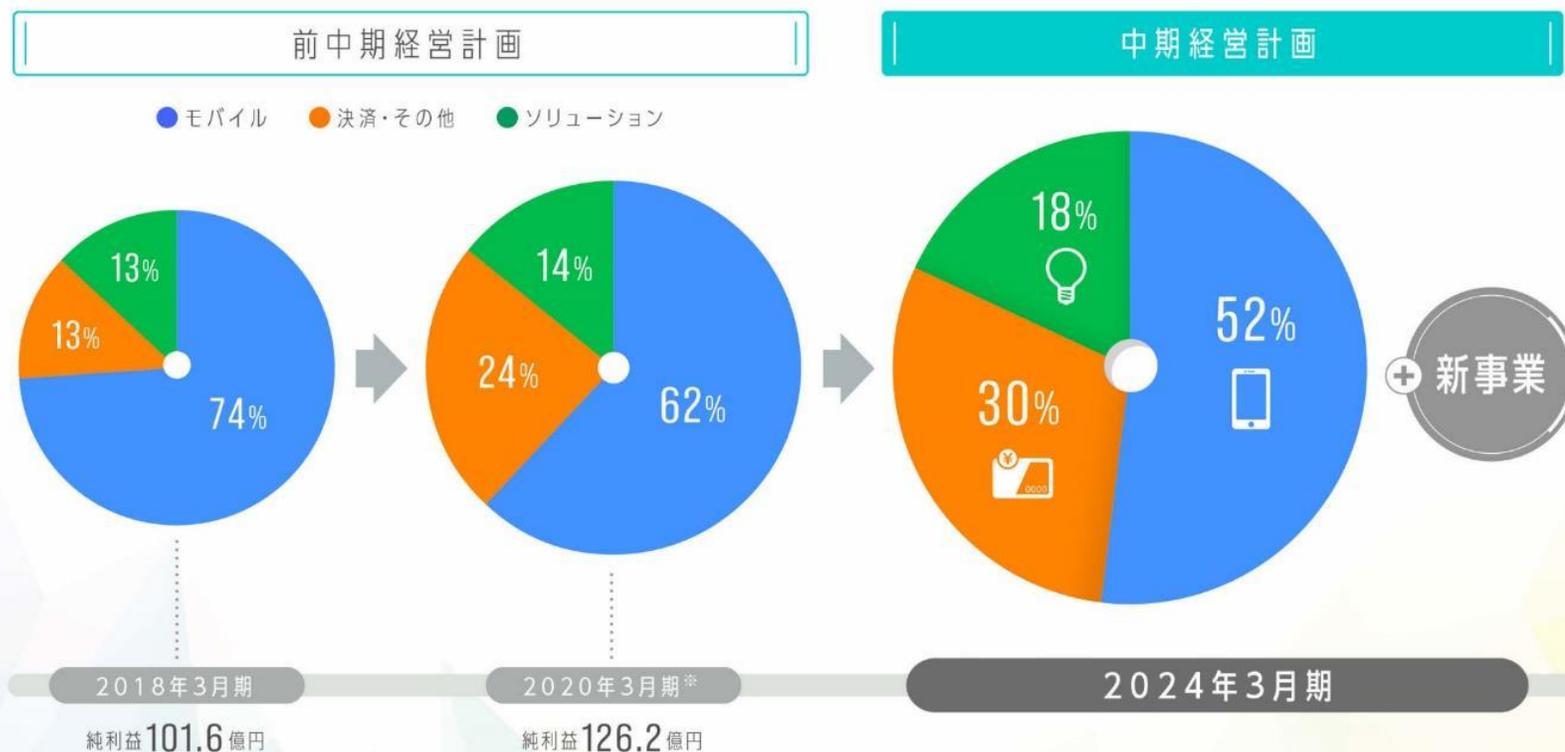
グループ会社の自主性を尊重し  
規模・特性・成長ステージなどに応じて  
経営管理体制の構築をサポートすることで  
**TGグループの価値最大化を目指す**

Policy for group companies

# 中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)

## 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



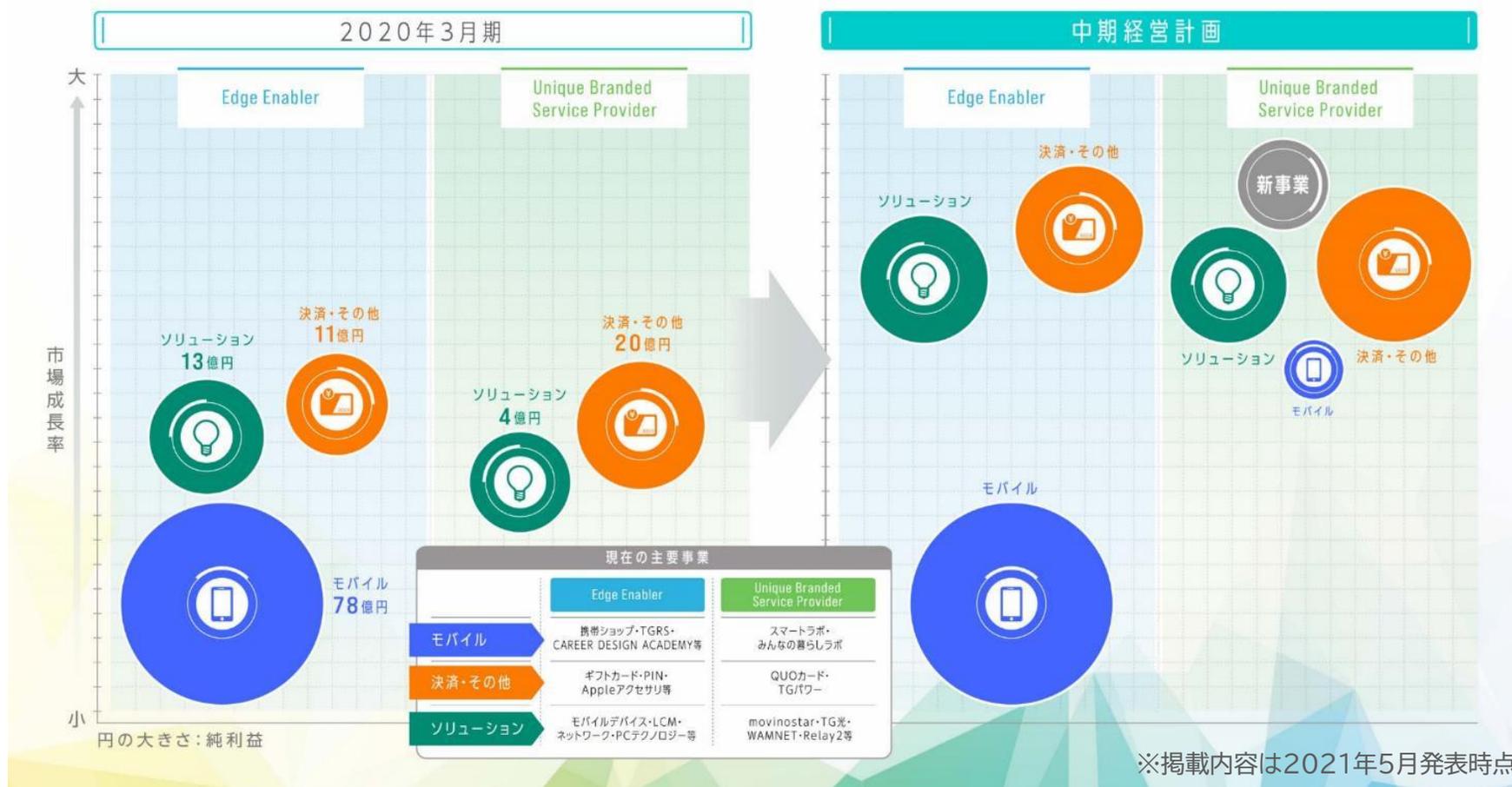
※2021年3月期は新型コロナウイルスの影響が大きかったため、2020年3月期の収益構造を採用しました。

# 中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)

## 事業ポートフォリオの変革イメージ

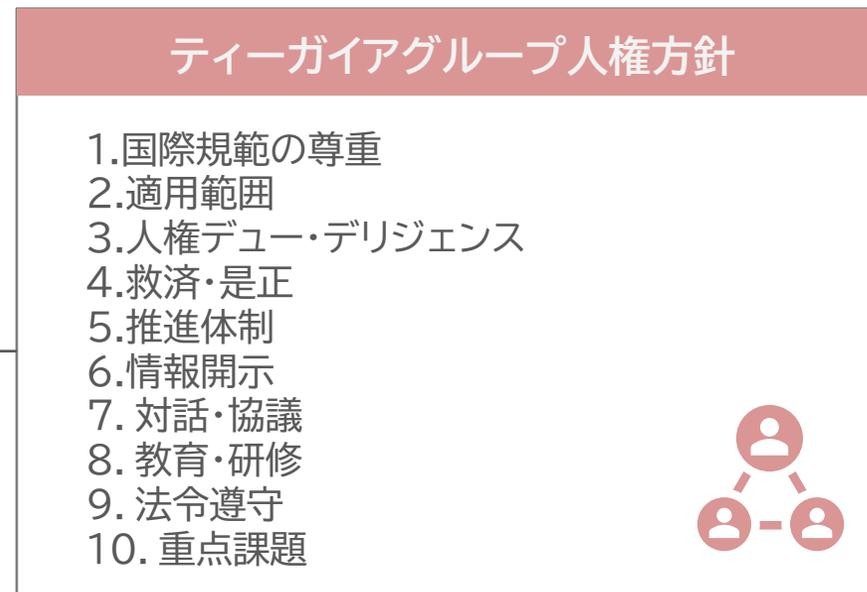
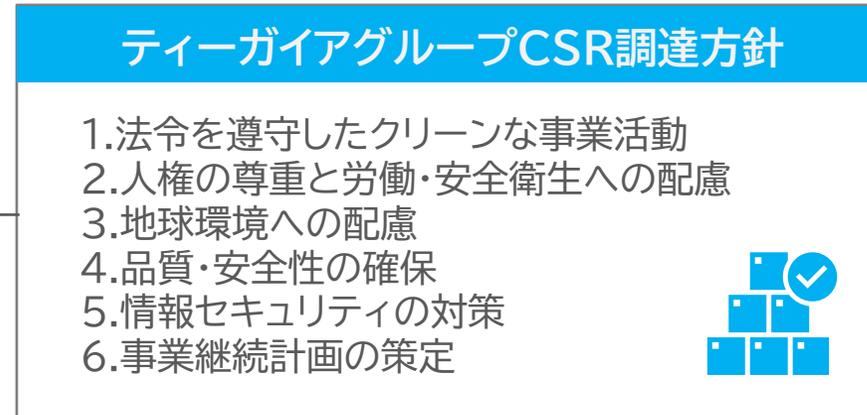
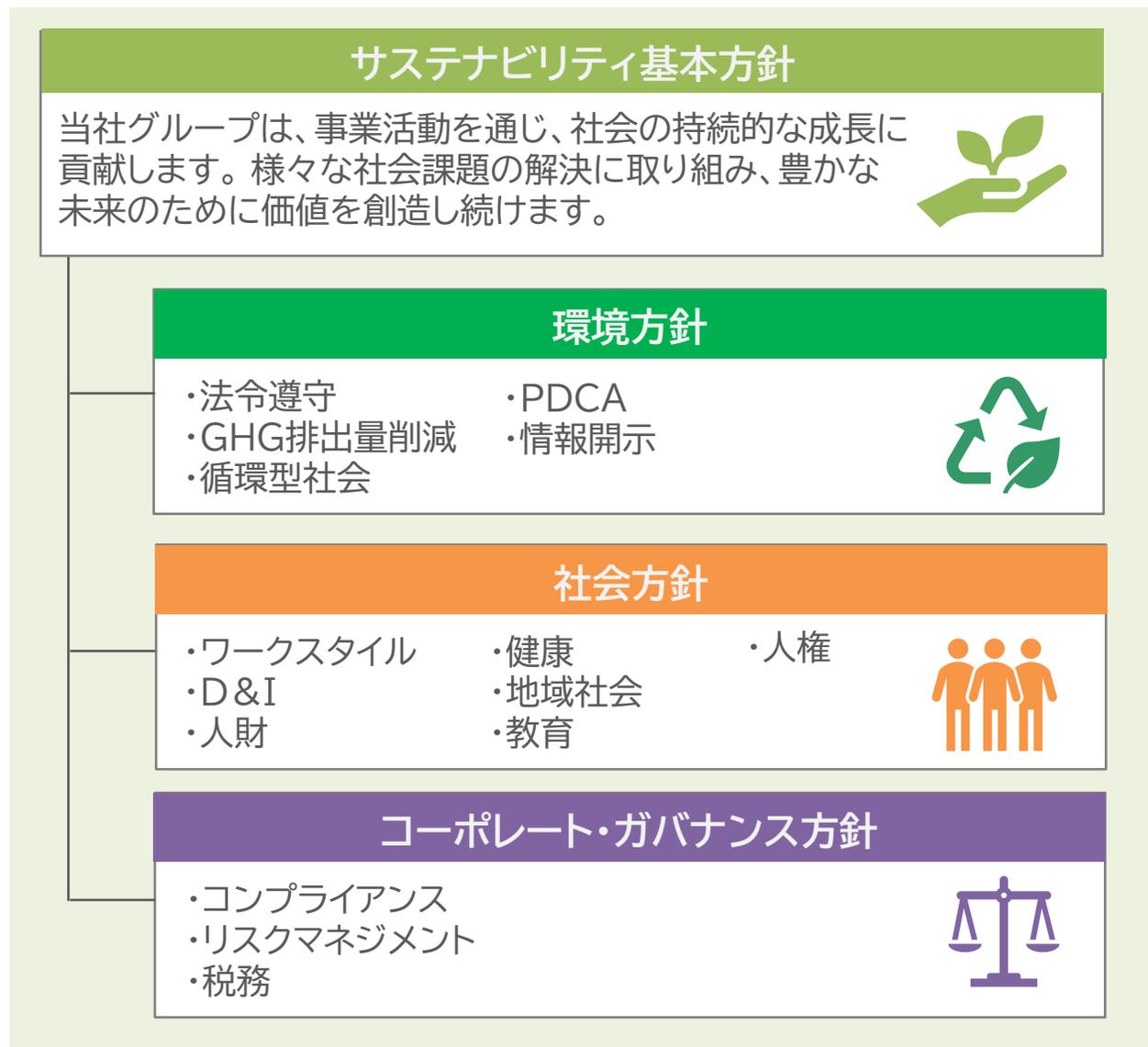
### 各事業の成長イメージ

Edge Enabler × Unique Branded Service Provider



# サステナビリティに関わる取り組み

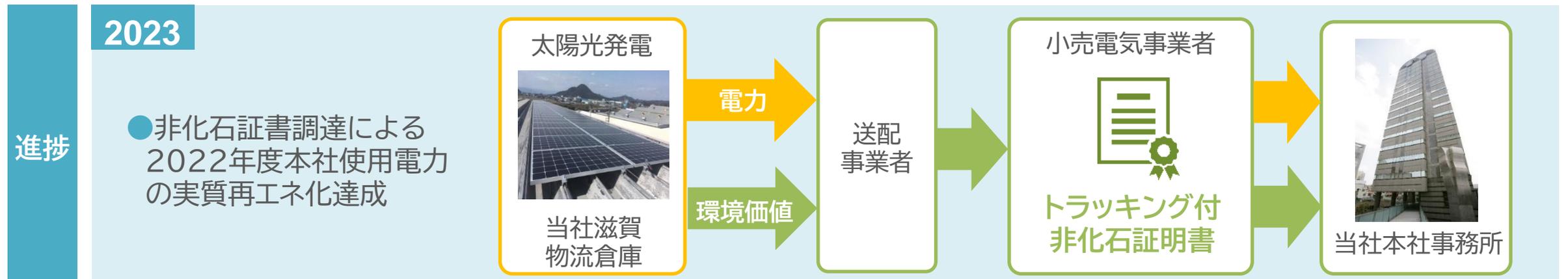
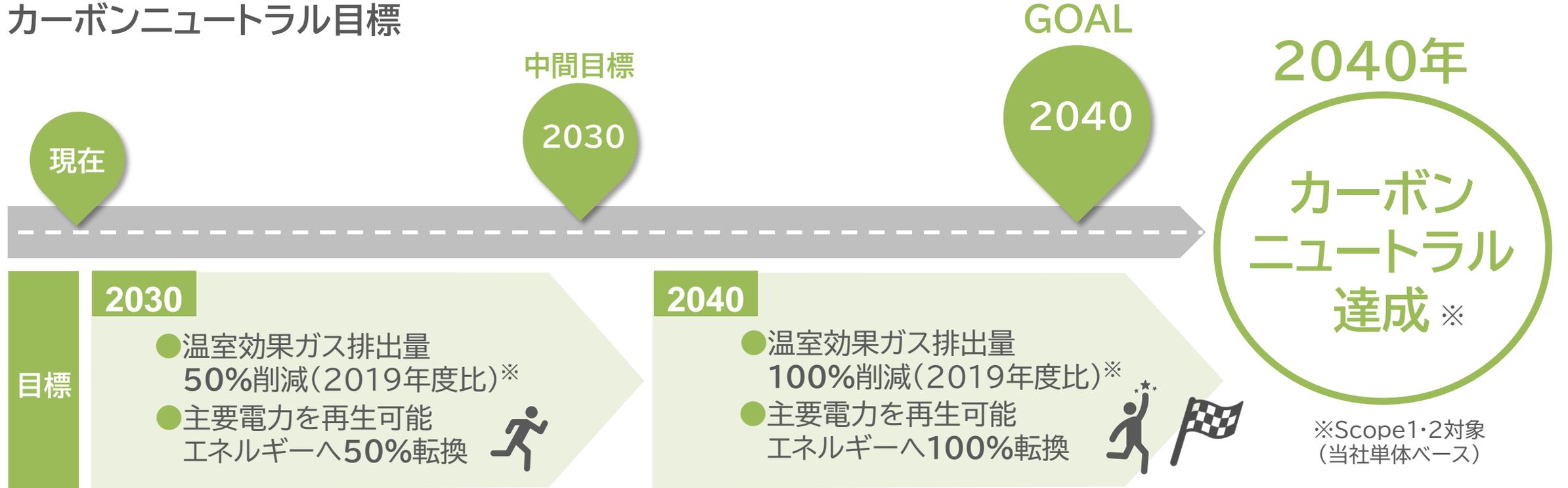
## ティーガイアグループサステナビリティ方針



各方針・ガイドラインの内容の詳細は当社コーポレートサイトをご確認ください。  
<https://www.t-gaia.co.jp/company/csr/philosophy.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



WE SUPPORT



## 社外からの評価

- ✓ くるみん
- ✓ えるぼし
- ✓ D&I Award 2年連続最高位認定取得
- ✓ PRIDE指標 2年連続ゴールド受賞
- ✓ CDP マネジメントレベル「B-」認定
- ✓ DX認定
- ✓ スポーツエールカンパニー 4年連続認定
- ✓ 健康経営優良法人 5年連続認定



# サステナビリティに関わる取り組み(新たに取得した外部評価)

## 「Business for Marriage Equality」に賛同

婚姻の平等(同性婚の法制化)を後押しする企業を可視化するためのキャンペーン「Business for Marriage Equality」への賛同を表明



## 「EcoVadis」ブロンズ獲得

EcoVadis 社のサステナビリティ評価において上位 50%の企業に付与されるブロンズメダルを獲得



## ESG指数構成銘柄に選定

GPIFが採用するESG指数のうち新たに3つの指数の構成銘柄に選定

- MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ
- FTSE Blossom Japan Sector Relative
- Morningstar日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数(除くREIT)

※詳細は弊社コーポレートサイト「ニュースリリース・IR情報」等もご参考ください。<https://www.t-gaia.co.jp/>

# 株主還元策

## 24/3期 配当予想

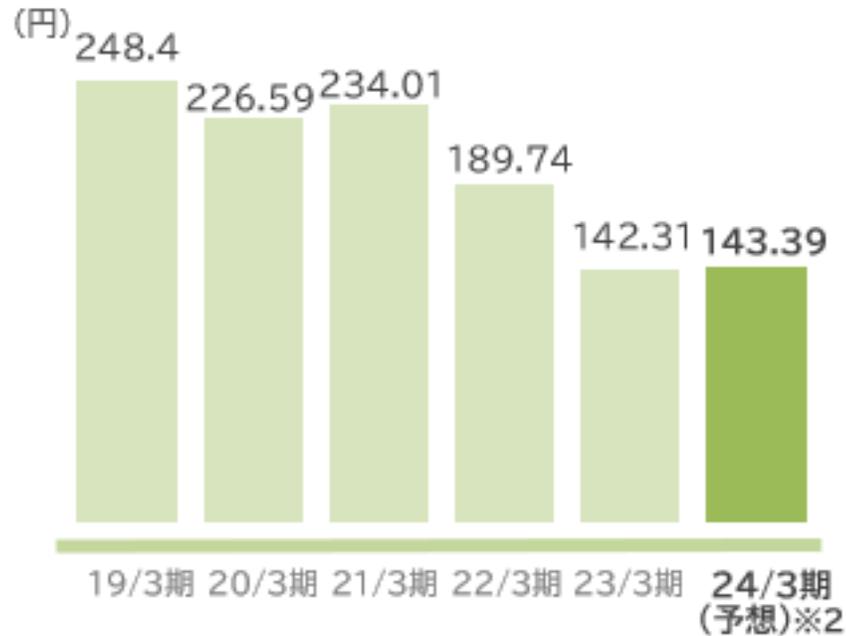
年間配当金: **75円/株**  
(中間:37.5円/株、期末:37.5円/株)

## 配当の基本方針

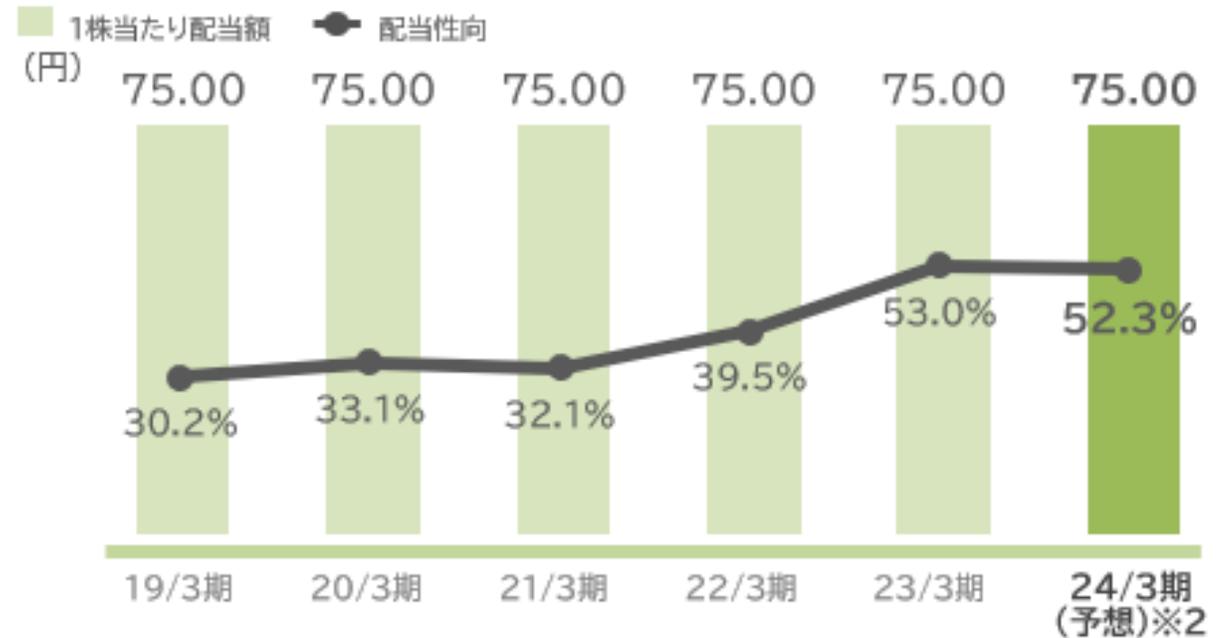
連結  
配当性向 **40%**を目途※1

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 24/3期(予想)の1株当たり当期純利益および配当性向は、24/3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:%)	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
自己資本比率	22.8%	26.1%	30.4%	27.4%	29.2%	30.2%
自己資本当期純利益率 (ROE)	30.9%	33.3%	24.8%	21.9%	15.7%	11.0%
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%
売上高営業利益率	2.6%	2.9%	2.9%	3.3% <sup>※2</sup>	2.2%	1.5%
純資産配当率 (DOE)	9.3%	10.0%	8.2%	7.0%	6.2%	5.8%

※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·G A I A**

未来を拓く、明日への飛躍