

ティーガイア

3738 東証 1 部

2015 年 2 月 25 日 (水)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■ 収益性が改善、4Q も増収増益基調が続く見通し

ティーガイア <3738> は携帯電話販売の一次代理店として、市場シェア約 13% を占めるトップ企業。同社の販売拠点は、二次代理店等も含めて 2014 年 12 月末で 2,243 店舗となっており、NTTドコモ <9437>、au (KDDI <9433>)、ソフトバンク <9984> と主要 3 キャリアともバランス良く取り扱っていることが特徴となっている。その他、法人向けのソリューション事業や、Amazon や BitCash などのプリペイド決済サービス事業を展開している。

2015 年 3 月期第 3 四半期累計 (2014 年 4 月 -12 月) の連結業績は、売上高が前年同期比 8.9% 減の 464,092 百万円、営業利益が同 15.4% 増の 9,693 百万円となった。携帯電話販売台数は約 7% 減少したものの、タブレット端末やアクセサリーなど関連商材の売上好調や、携帯ショップの生産性向上など構造改革を実施した効果により収益性が改善し、2 ケタ増益となった。また、第 3 四半期会計期間だけで見ると、全社の売上高は前年同期比微増の 176,744 百万円、営業利益は約 7 割増の 3,824 百万円となり、売上高は 3 四半期ぶりの増収に転じている。

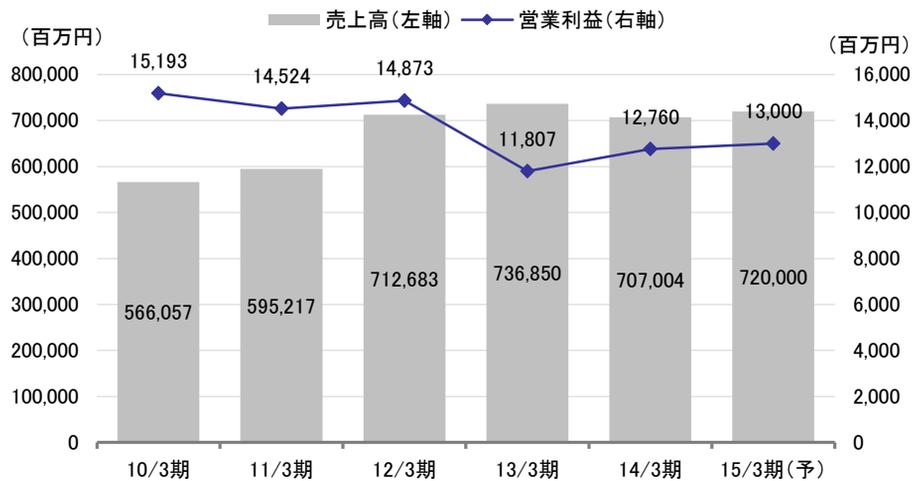
2015 年 3 月期連結業績は売上高が前期比 1.8% 増の 720,000 百万円、営業利益が同 1.9% 増の 13,000 百万円と期初計画を据え置いているが、第 3 四半期までの進捗率を見ると、営業利益で 74.6% と高い進捗を示しており、計画を上回る可能性が高いとみられる。特に 3 月より光回線とのセット割が NTTドコモやソフトバンクで開始されることから、販売手数料の上乗せや、既存顧客の乗り換え需要、来店客増加による関連商材の販売増などが見込まれ、増益基調が続く見通した。

光回線とのセット割導入によって、携帯ショップにおける販売員の商品説明スキルがより一層求められることになるが、同社では社内教育・研修機関「TG アカデミー」による研修を現場レベルで実施しており、準備は万全の体制となっている。商品プランが多様化することで、携帯ショップの競争力の根幹を成す教育研修制度は従来以上に重要となっており、先行してその体制整備に取り組んできた同社にとっては、同業他社との差別化を図る好機になると考えられる。また、携帯ショップの生産性向上を推進するため、勤務シフトに変形労働時間制を試験的に導入するなど更に工夫を重ねている。携帯電話関連商材の売上拡大とともに、こうした携帯ショップの収益力向上に向けた取り組みによって、来期以降も業績は増益基調が続くものと予想される。

■ Check Point

- ・ 3Q はモバイル事業の関連商材好調、業務効率化など構造改革の推進で増益
- ・ 営業利益は直近 2 期間平均を上回る進捗、通期は計画上振れの可能性も
- ・ 15 年 3 月期の配当性向は目途の 30% を上回る 33.2%

業績推移

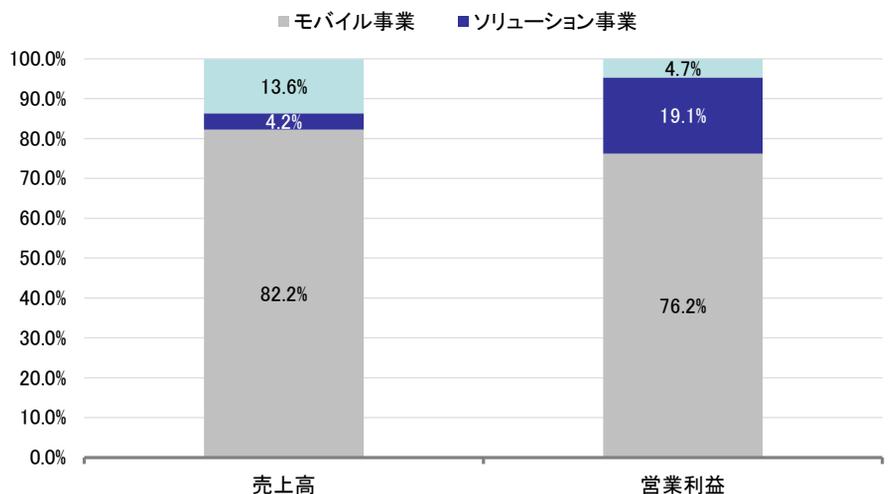


■ 事業概要

モバイル事業が売上高、営業利益の多くを占める

同社の事業セグメントは、コンシューマ向けの携帯電話等の販売及び代理店業務を主とするモバイル事業、法人向け携帯電話等の販売やソリューションサービスの提供、光回線サービス等の契約取次からなるソリューション事業、PIN やギフトカード等、近年利用者が急速に拡大しているインターネット上での決済手段である電子マネー商材の販売や海外事業からなる決済サービス事業他の3つで構成される。2015年3月期第3四半期累計の売上構成比で見ると、モバイル事業が82.2%と大半を占めており、また、営業利益ではモバイル事業が76.2%、ソリューション事業が19.1%を占めている。

事業セグメント別構成比(15/3期3Q累計)



■ 決算動向

3Q はモバイル事業の関連商材好調、業務効率化など構造改革の推進で増益

(1) 2015 年 3 月期の第 3 四半期累計業績

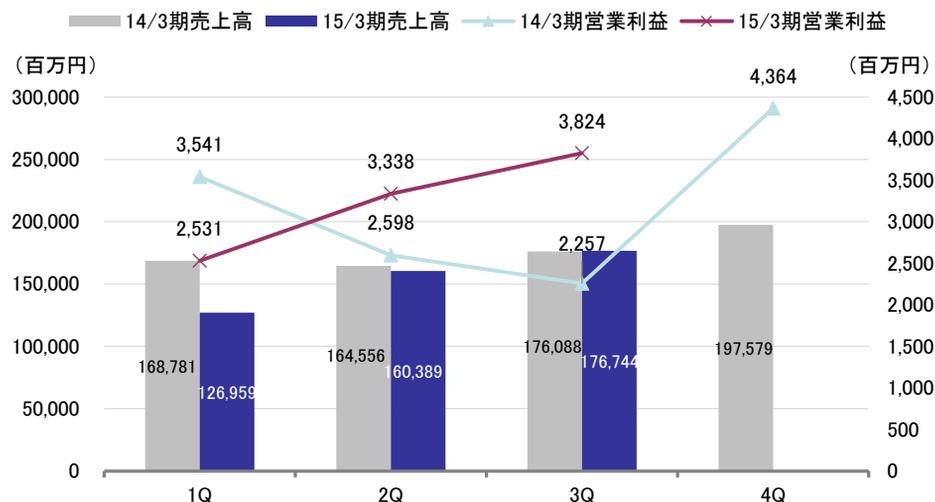
2 月 10 日付で発表された 2015 年 3 月期の第 3 四半期(2014 年 4 月 -12 月)累計業績は、売上高が前年同期比 8.9% 減の 464,092 百万円、営業利益が同 15.4% 増の 9,693 百万円となった。主力のモバイル事業において、携帯電話販売台数が前年同期比 7.0% 減とやや減少したものの、タブレット端末や各種アクセサリ商品など関連商材の売上が好調に推移したこと、また、携帯ショップ等における構造改革が着実に進み、販管費の抑制につながったことなどが増益要因となった。

2015 年 3 月期第 3Q 累計業績 (連結)

(単位：百万円)

	14/3 期 3Q 累計		15/3 期 3Q 累計			
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比	進捗率
売上高	509,425	-	464,092	-	-8.9%	64.5%
売上総利益	45,722	9.0%	44,776	9.6%	-2.1%	68.9%
販管費	37,326	7.3%	35,082	7.6%	-6.0%	67.5%
営業利益	8,396	1.6%	9,693	2.1%	15.4%	74.6%
経常利益	8,345	1.6%	9,637	2.1%	15.5%	75.3%
四半期純利益	4,593	0.9%	5,333	1.1%	16.1%	73.6%

四半期別連結業績



第 3 四半期会計期間 (2014 年 10-12 月) で見ると、売上高は前年同期比 656 百万円増の 176,744 百万円、営業利益は同 69.4% 増の 3,824 百万円と大幅増益となった。売上高は 3 四半期ぶりの増収に転じたことになる。事業セグメント別で見れば、10-12 月期のモバイル事業の売上高は前年同期比 4.2% 増の 150,536 百万円、営業利益は同 118.1% 増の 3,060 百万円となった。特に、関連商材の売上が期を追うごとに拡大しており、売上総利益に占める比率も、累計ベースで前期の 10% から約 15% に上昇するなど、増益要因の主因となっている。特に、9 月下旬の iPhone6 販売以降、フィルムやカバーケース、スピーカーなどの販売が好調で、アクセサリショップの売上高も前年同期比約 2.6 倍の伸びとなり、12 月単月では黒字化した模様。また、タブレット端末の販売についても前年同期比約 1.6 倍に伸長している。

ソリューション事業の売上高は前年同期比 8.1% 減の 19,266 百万円、営業利益は 15.4% 減の 1,846 百万円となった。法人向けのモバイルソリューションサービスは堅調に推移したものの、FTTH (Fiber To The Home) 等の固定回線系商材の販売低調が響いた。なお、法人向け回線管理サービスである「movino star」の加入数は 2014 年 12 月末で 38.5 万回線 (9 月末比 1.2 万回線増) と着実に増加している。

決済サービス事業他の売上高は前年同期比 20.7% 減の 62,925 百万円、営業利益は同 34.0% 減の 452 百万円となったが、10-12 月における本セグメント利益は、前年同期比で 90.5% 伸長している。電子マネー系商材の取扱店舗数は約 51,700 店舗と着実に増加したものの、PIN 商材 (券面金額を売上計上) からギフトカード (手数料を売上計上) に需要がシフトするなかで、ギフトカードの取扱高は伸長したが、見かけ上の売上高は減少した。一方、中国での携帯ショップ事業については着実に改善が進んでいるほか、法人向けソリューション事業ではチャイナユニコムの端末に加えて、中国最大の携帯キャリアであるチャイナモバイルの端末を取扱うようになり、営業力の強化を図った。更に、「法人サポートデスク」についても機能を拡充し、取引社数を拡大した。

営業利益は直近 2 期間平均を上回る進捗、通期は計画上振れの可能性も

(2) 2015 年 3 月期の業績見通し

2015 年 3 月期の連結業績は売上高が前期比 1.8% 増の 720,000 百万円、営業利益が同 1.9% 増の 13,000 百万円、経常利益が同 1.1% 増の 12,800 百万円、当期純利益が同 6.1% 増の 7,250 百万円と期初計画を据え置いている。第 3 四半期までの通期業績に対する進捗率を見ると、売上高が 64.5%、営業利益が 74.6% となっている。前期末の駆け込み需要の反動等による期初の販売台数減少と決済サービス他事業における売上高計上方法の違い等により、売上高は計画をやや下回るペースだが、営業利益に関しては上回る可能性が高いと言えよう。

特に、3 月から NTT ドコモやソフトバンクで開始される光回線とのセット割サービスによって販売手数料の上乗せや、既存顧客の乗り換え需要、来店客増加による関連商材の販売増などが見込まれることはプラス要因となる。本サービスの提供開始に伴い来店顧客数の増加が予想されるため、携帯ショップでの待ち時間や接客時間が若干長時間化する可能性はあるものの、同社では「TG アカデミー」という独自の教育研修機関を通じて、現場レベルでの店員のスキルアップと生産性向上を図っており、サービス開始に向けて着実に準備を整えている。

取扱商品や料金プラン等が多様化することで、携帯ショップの競争力の根幹をなす教育研修制度は従来以上に重要となってきたり、TG アカデミーとして早くから組織化し、体制整備を強化してきた同社にとっては、販売現場での更なる業務品質向上によって同業他社と差別化を図る好機になると考えられる。また、同社では携帯ショップの収益力強化のため、店舗運営の効率化を進めているほか、変形労働時間制も試験的に導入し始めており、今後の販管費比率の低下に寄与する見通しだ。

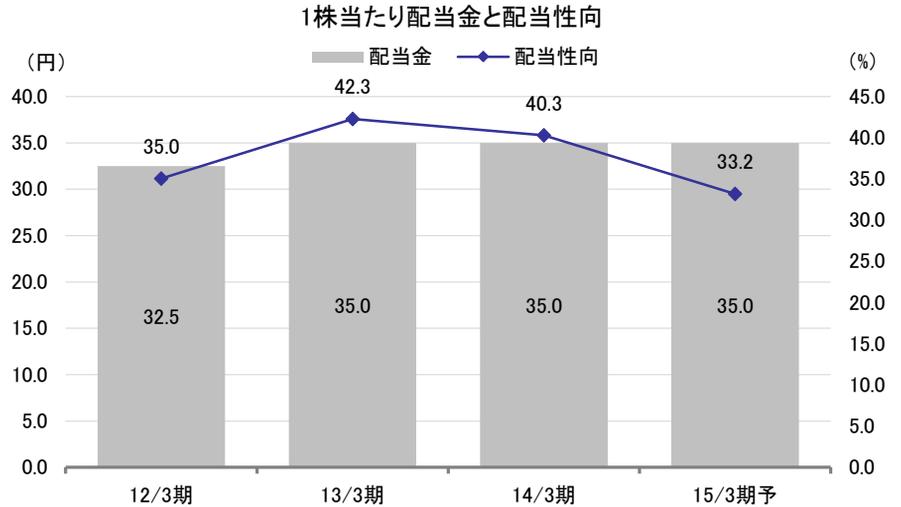
国内における携帯電話市場が飽和状態となり、MVNO (Mobile Virtual Network Operator) などの低価格事業者が台頭するなかで、市場競争は一段と激化するとみられ、携帯販売業界では今後も経営統合や合併が行われるものと予想される。業界トップシェアである同社においては、携帯ショップの収益力強化を進めていくと同時に、スマホ普及による関連商材市場の拡大等を追い風にして、来期以降も増益基調が続くものと予想される。

2015 年 2 月 25 日 (水)

2015 年 3 月期の配当性向は目途の 30% を上回る 33.2%

(3) 株主還元策

株主還元策としては、配当による利益還元を中心に実施している。配当水準に関しては、業績の進展状況に応じて、将来の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、配当性向 30% 以上を目途として利益還元していく方針を示している。2015 年 3 月期は前期比横ばいの 35.0 円（配当性向 33.2%）を予定しているが、今後業績が通期計画を大幅に上振れて推移すれば、増配も期待できる。



※2012年12月1日付で1→200株の株式分割を実施

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ