

決算説明資料

2017年3月期 第一四半期

2016年8月15日

16/3 通期 日本基準とIFRSの業績比較

単位: 億円

	16/3 通期 実績		17/3 通期 予想	増減率
	日本基準	IFRS	IFRS	
売上高	5,745	4,476	3,900	▲12%
営業利益	374	376	420	+11%
経常利益	383			
親会社株主に帰属する当期純利益/ 親会社の所有者に帰属する 当期利益	250	225	300	+32%

大きな
変化なし

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

1

17/3 1Q 業績好調

単位: 億円

	15/3 1Q	16/3 1Q		17/3 1Q	増減	
	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	金額	比率
売上高	1,113	1,311	1,062	1,012	▲49	▲4%
営業利益	48	87	86	101	+14	+16%
親会社株主に帰属する四半 期純利益/親会社の所有 者に帰属する 四半期利益	42	64	79	123	+43	+55%

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

2

全セグメントで増益

単位: 億円

	16/3 1Q	17/3 1Q	増減率
	IFRS	IFRS	
法人	640	633	▲1%
SHOP	359	317	▲11%
保険	70	68	▲3%
売上高 ※全社消去込	1,062	1,012	▲4%

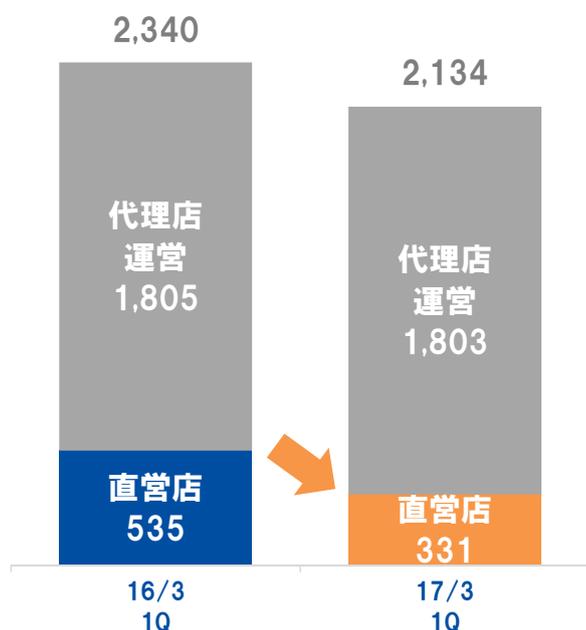
	16/3 1Q	17/3 1Q	増減率
	IFRS	IFRS	
法人	73	74	+0%
SHOP	23	34	+43%
保険	4	5	+44%
営業利益 ※全社消去込	86	101	+16%

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

3

SHOP事業 地方店舗を地場のオペレーションが得意な代理店に移管し生産性の向上を図るなど 店舗運営権の代理店への移管を推進

携帯電話販売店舗数



業績への影響

1) 売上高

IFRSでは携帯電話端末の代理店への売上は純額表示となるため、移管により売上高は減少します。

2) 営業利益

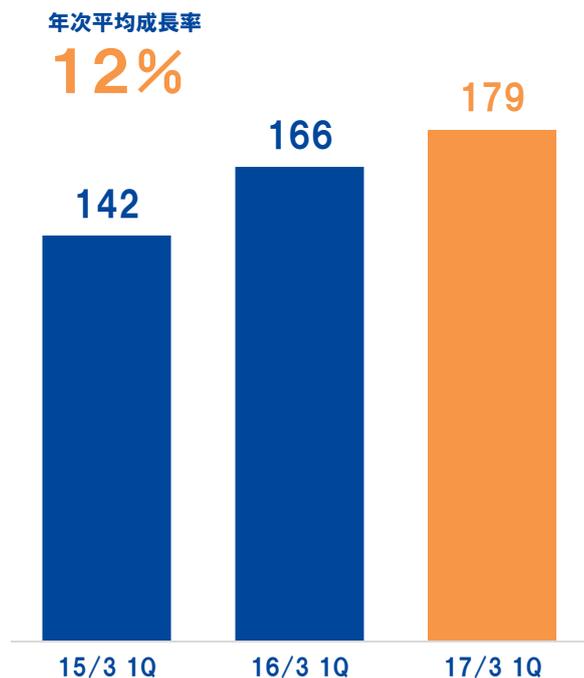
移管によりストック利益は徐々に減少するものの、店舗運営コストなどの獲得コストが減少するため、一時的に営業利益は増加します。

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

4

ストック利益 法人事業が伸びを牽引

単位: 億円



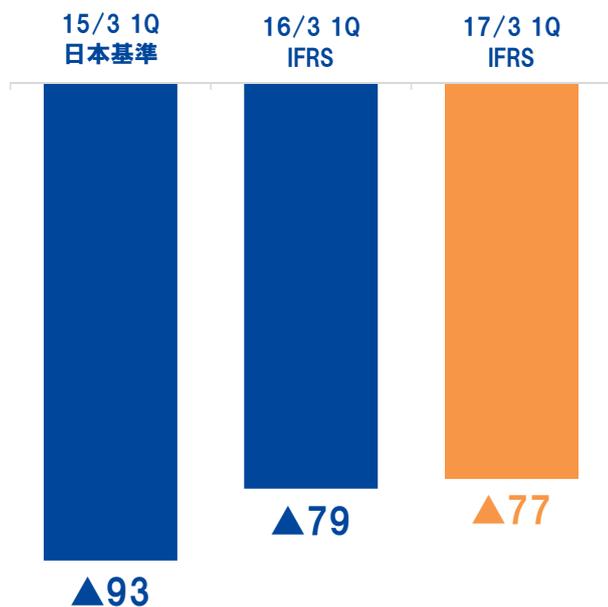
	15/3 1Q	16/3 1Q	17/3 1Q
法人	87	104	116
SHOP	50	50	49
保険	3	11	12
合計	142	166	179

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

5

獲得コスト SHOP事業で減少

単位: 億円



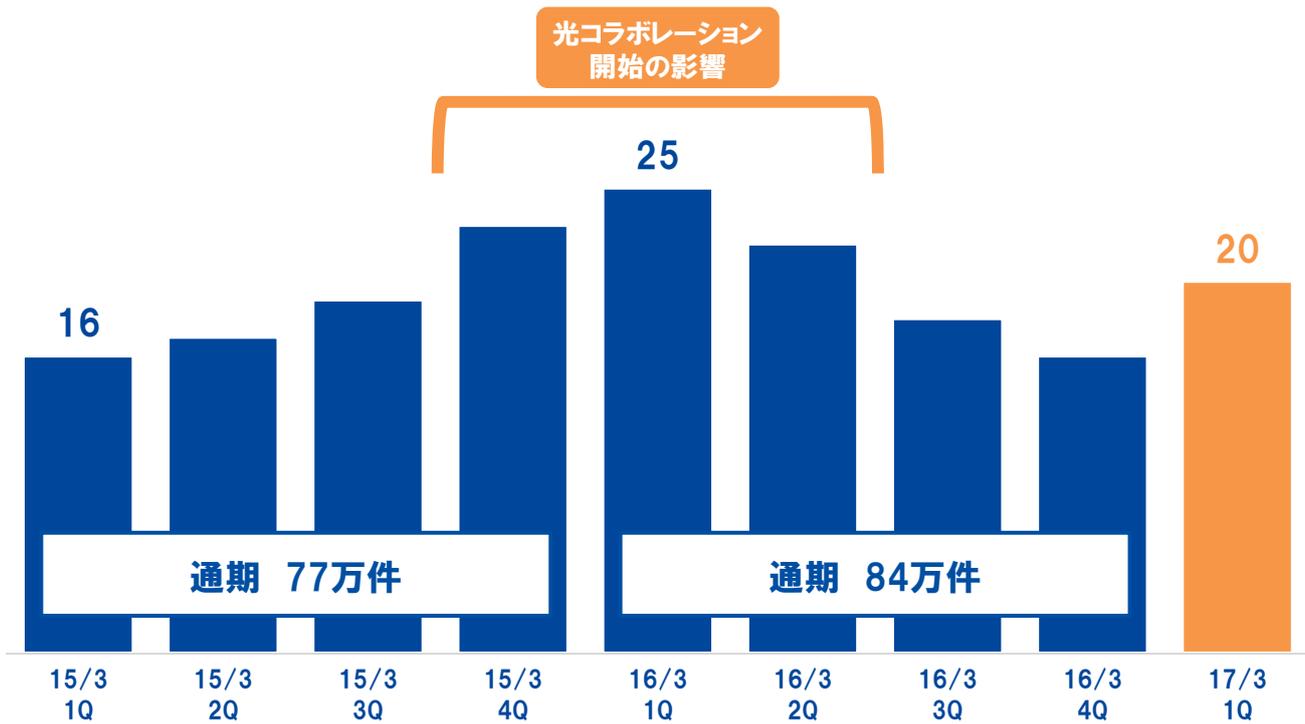
	15/3 1Q	16/3 1Q	17/3 1Q
法人	▲43	▲25	▲42
SHOP	▲32	▲30	▲15
保険	▲3	▲7	▲6
全社消去	▲14	▲15	▲13
合計	▲93	▲79	▲77

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

6

自社商材獲得件数

単位: 万件



※主力商材 : 自社商材 = ウォーターサーバー、自社光サービス、自社ISP、データカード、携帯電話(リセール)、業種別・ITソリューション、自社SIM
他社商材 = 複写機、おとくライン、FTTH、携帯電話(法人、SHOP)

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

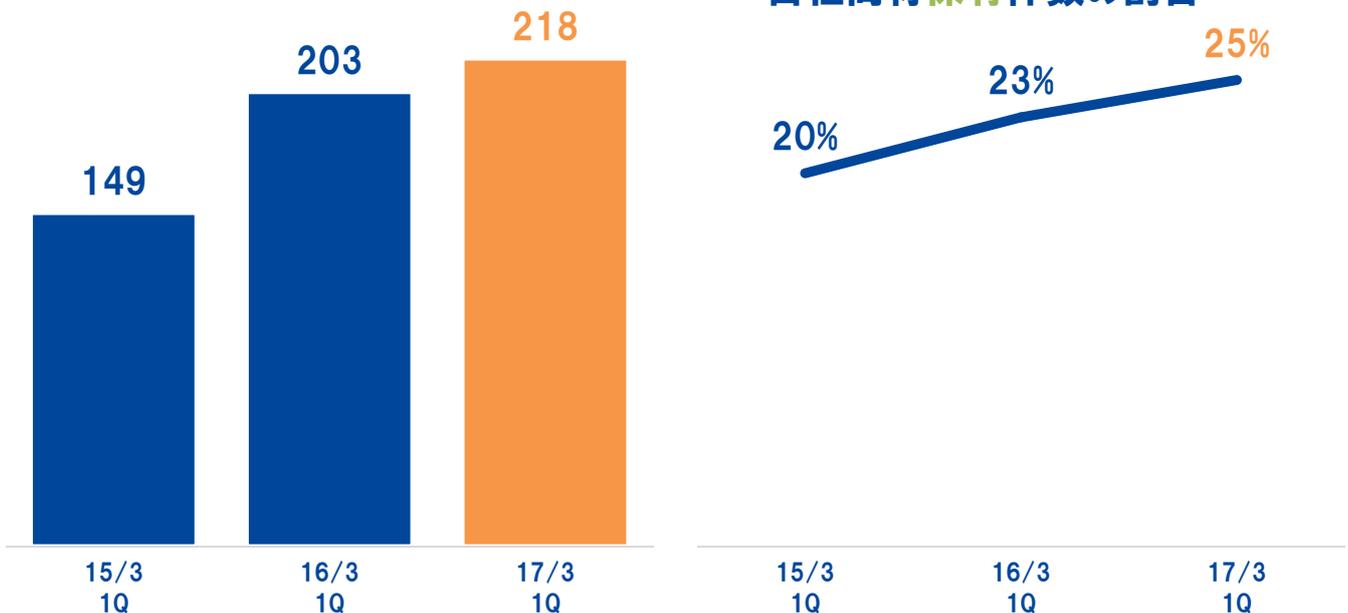
7

自社商材保有件数

単位: 万件

ストック利益単価1,000円以上

主力商材保有件数に占める
自社商材保有件数の割合



※主力商材 : 自社商材 = ウォーターサーバー、自社光サービス、自社ISP、データカード、携帯電話(リセール)、業種別・ITソリューション、自社SIM
他社商材 = 複写機、おとくライン、FTTH、携帯電話(法人、SHOP)

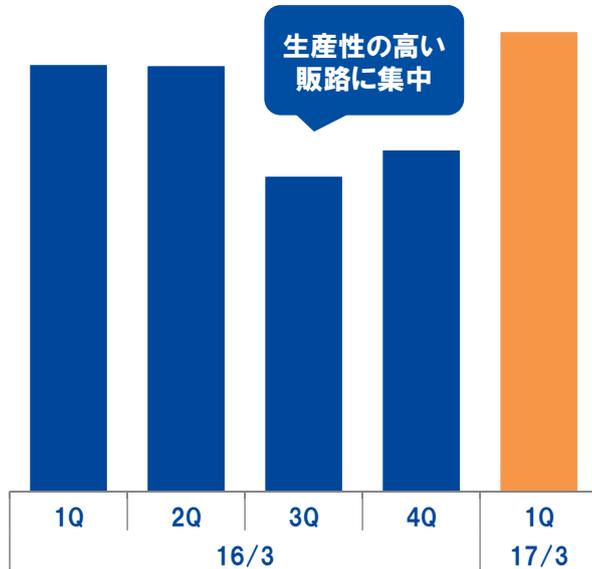
©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

8

ウォーターサーバー事業

販売数 国内第1位
保有数 国内第3位

獲得件数

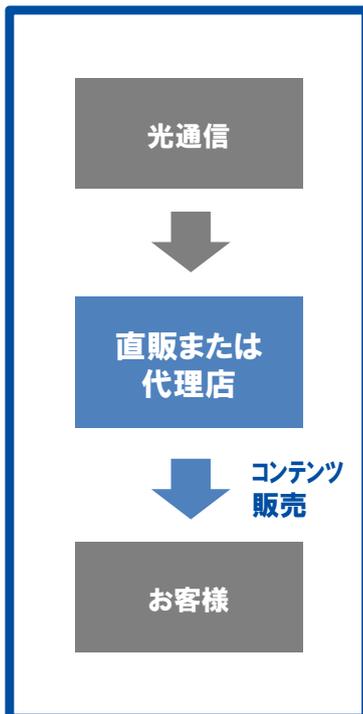


安心・安全の品質を
必要な時にいつでもご家庭へお届けします

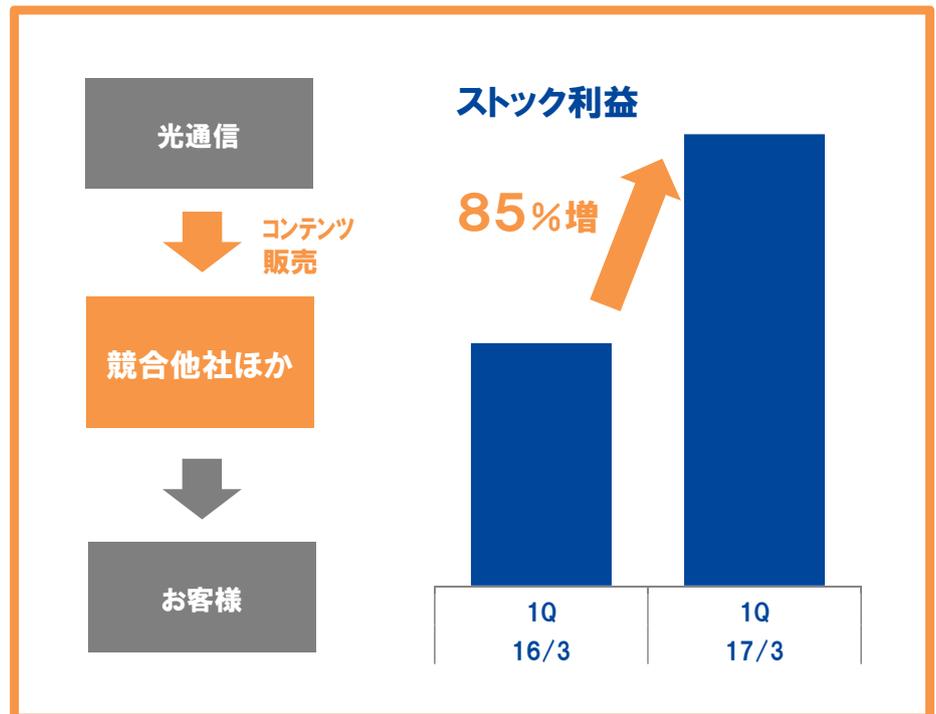
外販コンテンツの販売好調

※セキュリティサービスなど

Grp販路



外部販路(外販)



主要自社商材の現状

月次販売数 No.1※ ウォーター サーバー	自社 コンテンツ	月次販売数 No.1※ データ 通信端末	自社SIM	自社 光サービス	会員数 1,200万人 突破 EPARK
					
獲得拡大中	獲得拡大中	獲得拡大中	獲得拡大中	品質向上	先行投資

※当社調べ

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

11

業績予想に対する進捗 順調

単位: 億円

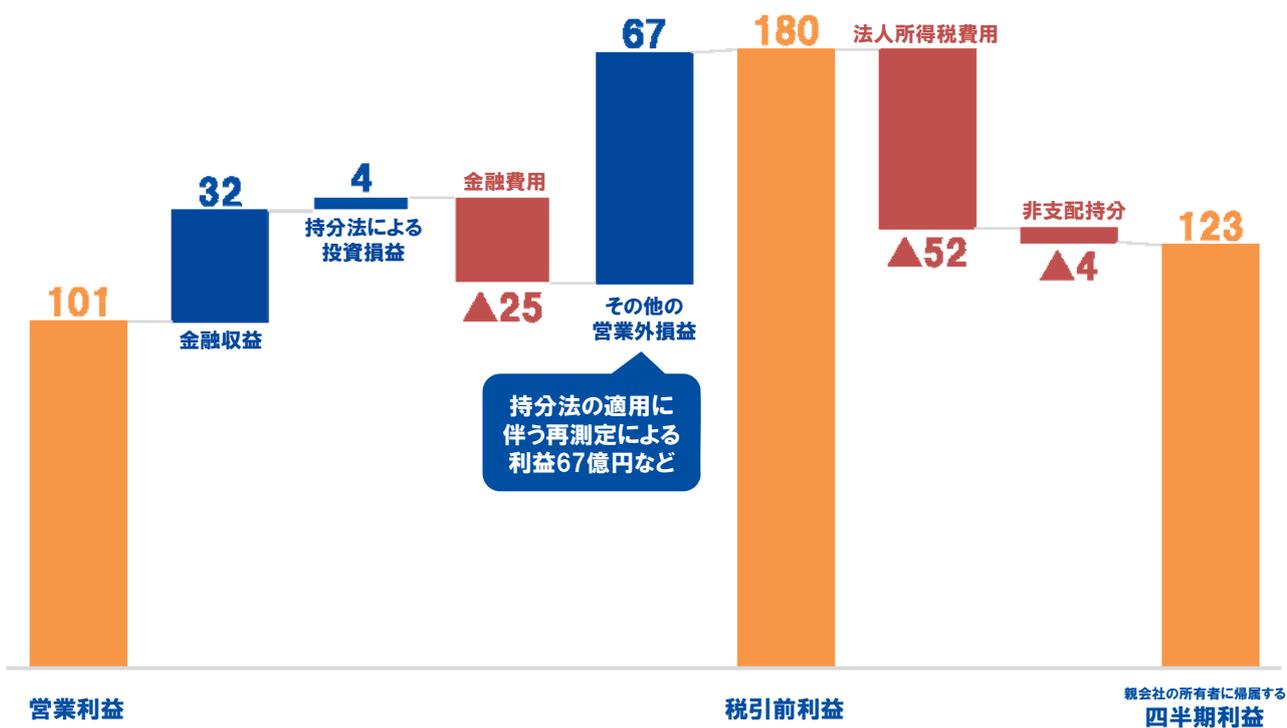
	17/3 1Q	17/3 上期		17/3 通期	
	実績	予想	進捗率	予想	進捗率
売上高	1,012	1,850	54%	3,900	25%
営業利益	101	170	59%	420	24%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	123	170	72%	300	41%

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

12

営業外損益

単位: 億円

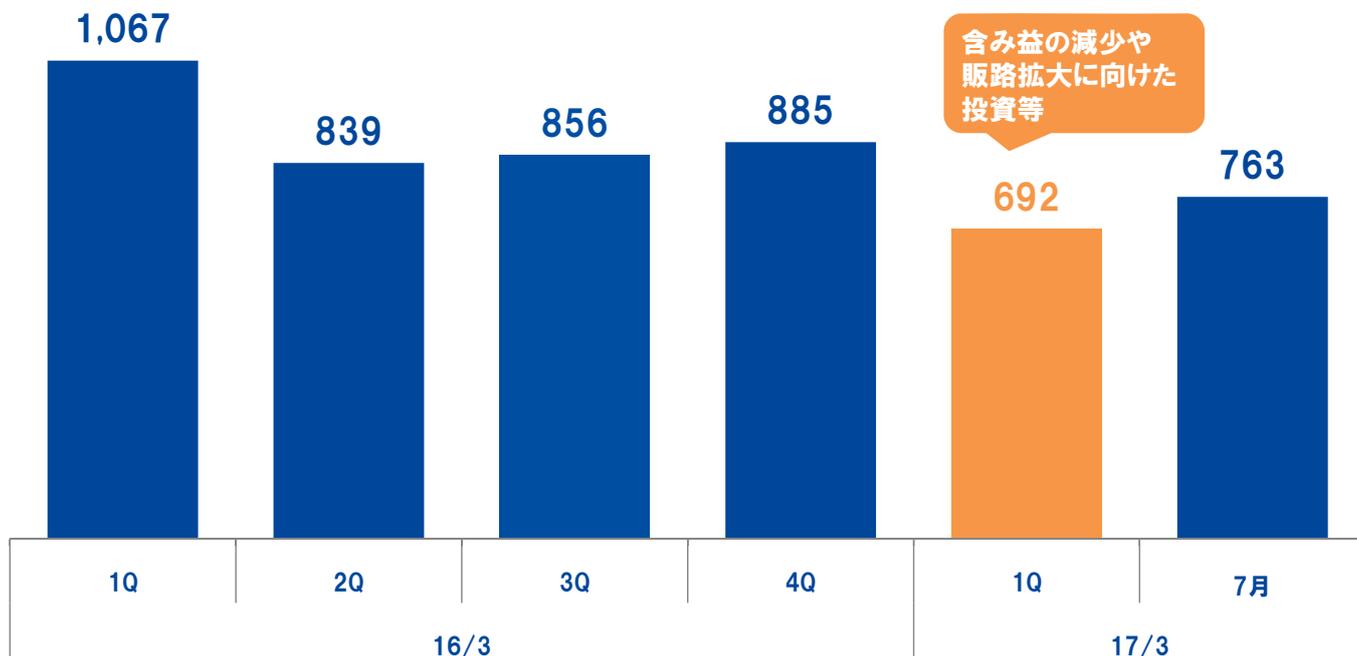


©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

純現金資産※の推移

※上場有価証券含む現金同等資産 - 有利子負債

単位: 億円



©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

連結キャッシュフロー

単位: 億円

	16/3 1Q	17/3 1Q	主な差異
営業活動による キャッシュ・フロー	▲61	+20	法人所得税の支払額又は還付額(▲147→▲126)
投資活動による キャッシュ・フロー	+24	▲28	投資有価証券の取得による支出(▲32→▲75) 投資有価証券の売却による収入(+81→+38)
フリー・キャッシュ・ フロー	▲37	▲8	-
財務活動による キャッシュ・フロー	+10	▲4	-

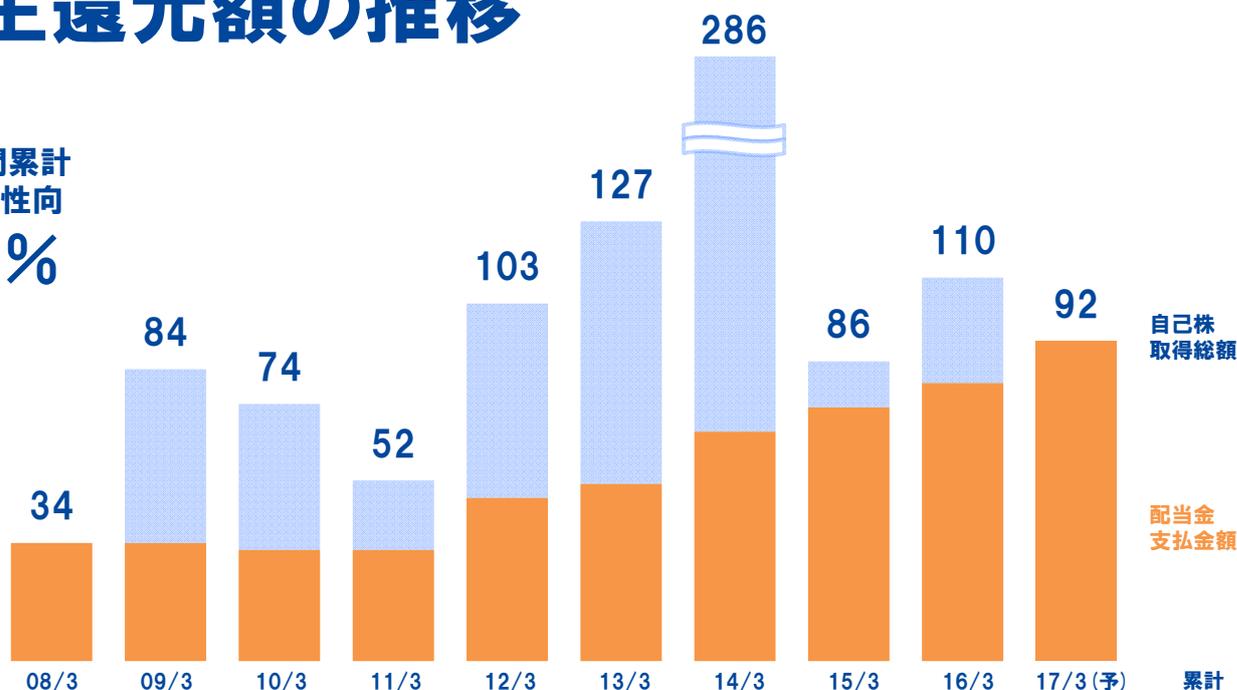
©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

15

株主還元額の推移

単位: 億円

10年間累計
総還元性向
80%



配当金支払金額	34	34	32	32	47	51	66	73	80	92	541
自己株取得総額	0	50	42	20	56	76	220	13	30	0	507
総還元性向	122%	-	1,057%	-	132%	75%	98%	42%	44%	31%	80%

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

16

参考情報

販売網

代理店数 約 1,000 社	代理店含む販売スタッフ 約 30,000 人	自社顧客数(個人) 120 万人
販売拠点数 103 拠点	コールセンター拠点 29 拠点	自社顧客数(法人) 90 万社
携帯電話販売店舗 2,134 店舗	保険販売店舗 327 店舗	

主要商材

自社商材

①ウォーターサーバー  月次販売数 No.1	②データ通信端末  月次販売数 No.1	③自社光サービス  独立系No.1	④EPARK  会員数1,200万人以上
⑤自社SIM  獲得拡大	⑥自社コンテンツ  販売好調	⑥SME向けLED  月次販売数No.1	⑦複写機  月次販売数 独立系No.2
⑧携帯電話  月次販売数 No.3	⑨保険  独立系No.1	⑩固定回線  月次販売数 No.1	...

セグメント

	商材・サービス	ターゲット	販売チャネル		収益モデル	
法人	FTTH・ISP	中小企業	個人	テレマ	Web	VNO (ISP)
	データカード		個人	テレマ	Web	MVNO
	ウォーターサーバー		個人	テレマ	ブース	自社商材
	法人携帯		個人	訪問販売		代理店
	OA機器	中小企業				代理店
	業種別・ITソリューション					自社商材
	LED			代理店		
SHOP	携帯電話	個人	店舗		代理店	
	データカード		店舗		MVNO	
保険	保険		テレマ		代理店	
			店舗			

法人事業

単位: 億円

売上高



営業利益



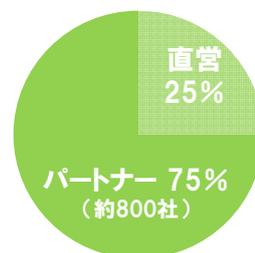
商材

自社ISP
データカード
携帯電話(法人)
携帯電話(リセール)
自社光サービス
業種別・ITソリューション
ウォーターサーバー
固定回線
など

販売網



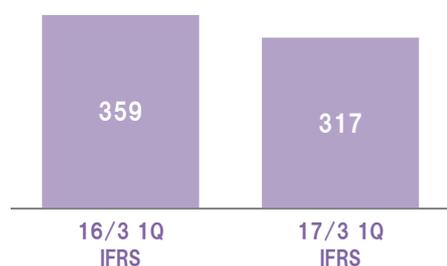
営業拠点 103拠点
コールセンター 19拠点



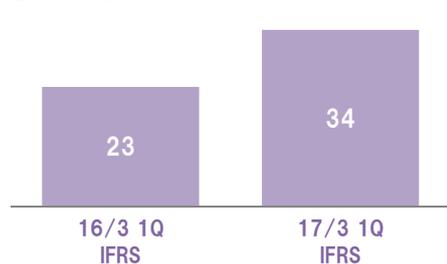
SHOP事業

単位: 億円

売上高



営業利益



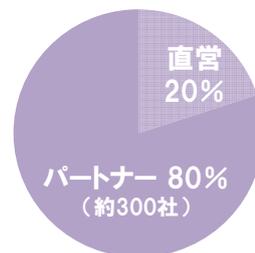
商材

携帯電話(SHOP)
データカード
自社コンテンツ
など

販売網



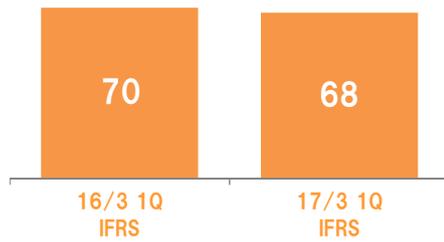
携帯電話販売店舗
2,134店舗



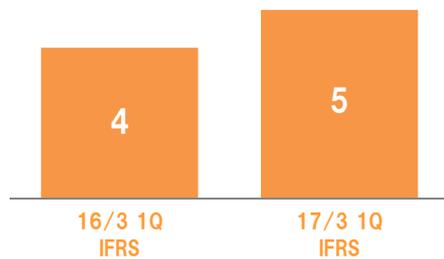
保険事業

単位: 億円

売上高



営業利益



商材

保険
など

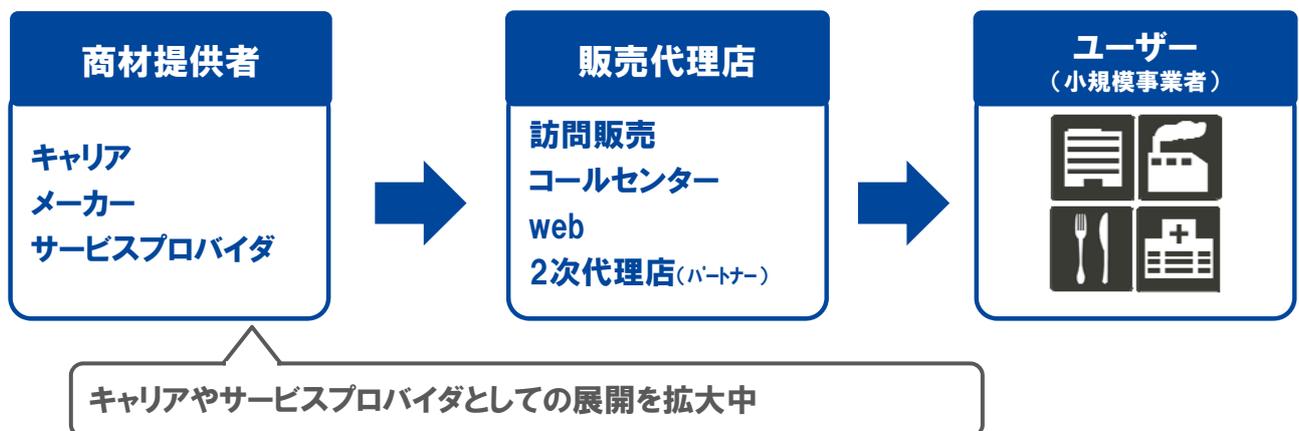
販売網



コールセンター
10拠点
保険販売店舗
327店舗

日本最大のスモールビジネス(小規模事業者)向け事業へ

中小企業・小規模事業者向けに圧倒的な販売網を構築



通信

業種別・ITソリューション

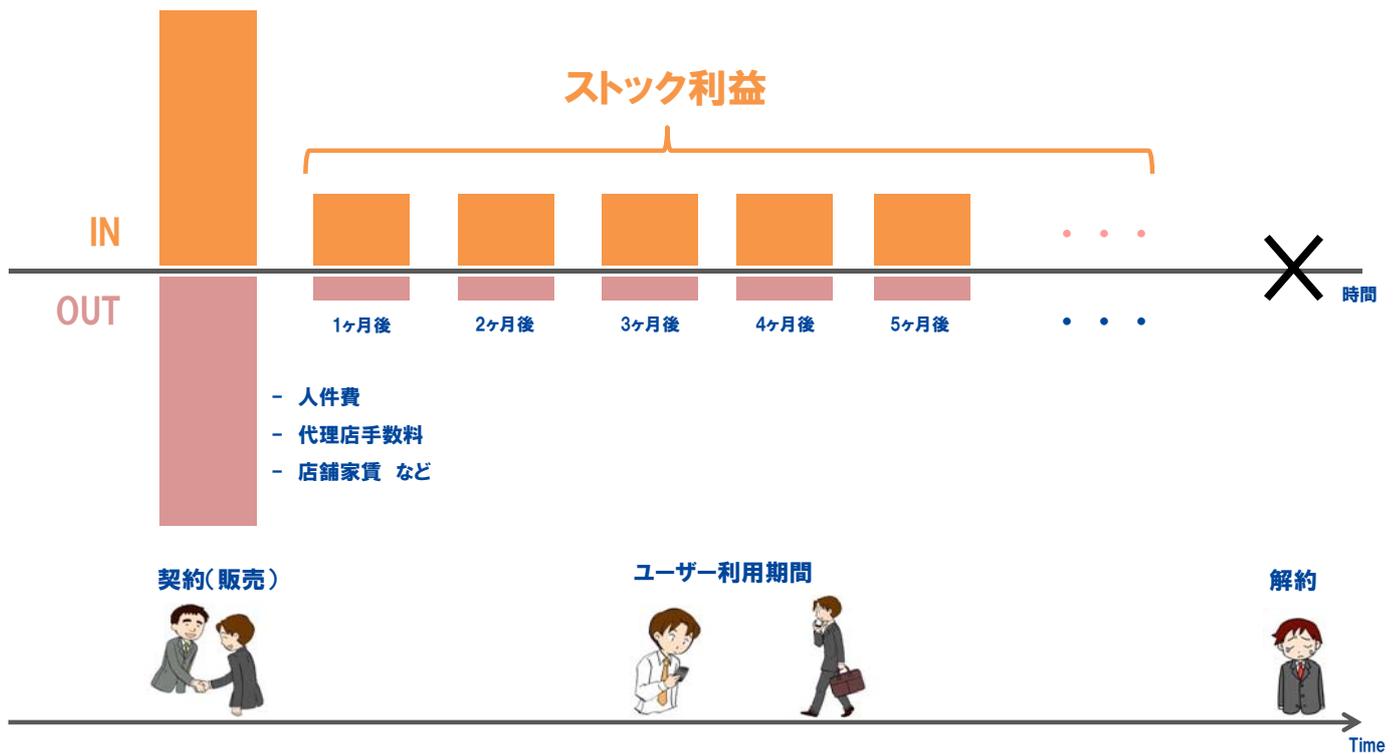
ユーティリティ
(水・電力関連)

金融/保険

※既存顧客向けのリース等

代表的な収益モデル

(1件あたりの収益イメージ)

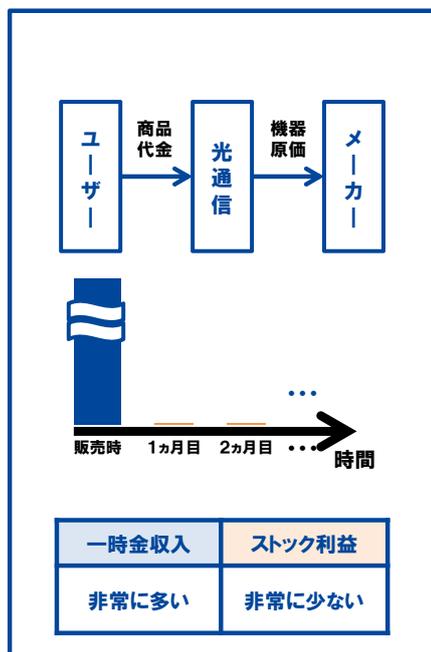


©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

ビジネスモデル

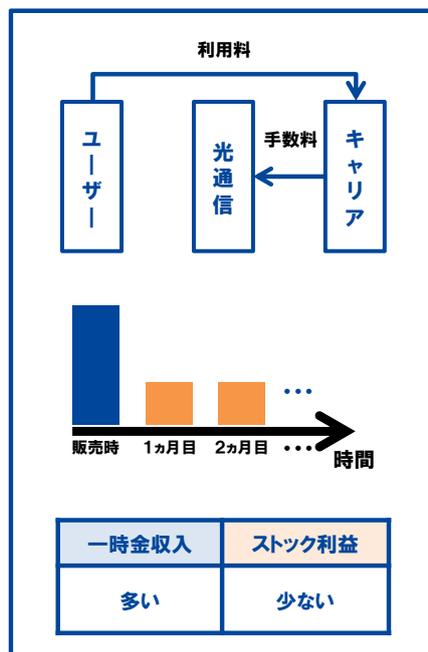
①従来型/一時金事業

OA機器、LED...



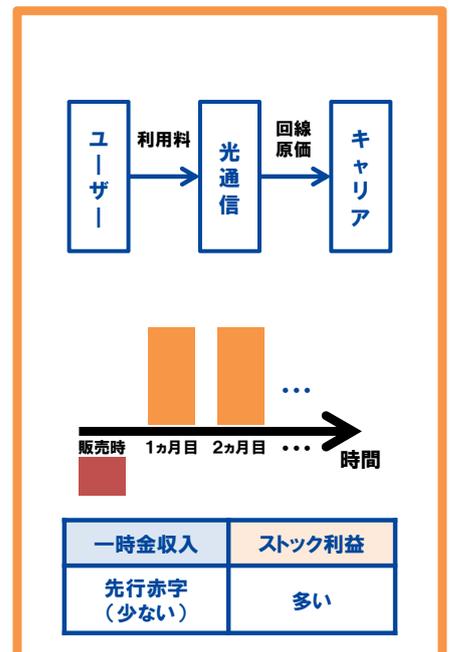
②従来型/ストック事業

携帯電話(SHOP)、固定回線...



③高ストック型

自社光サービス、自社ISP...



©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

当社における営業利益の考え方

単位: 億円

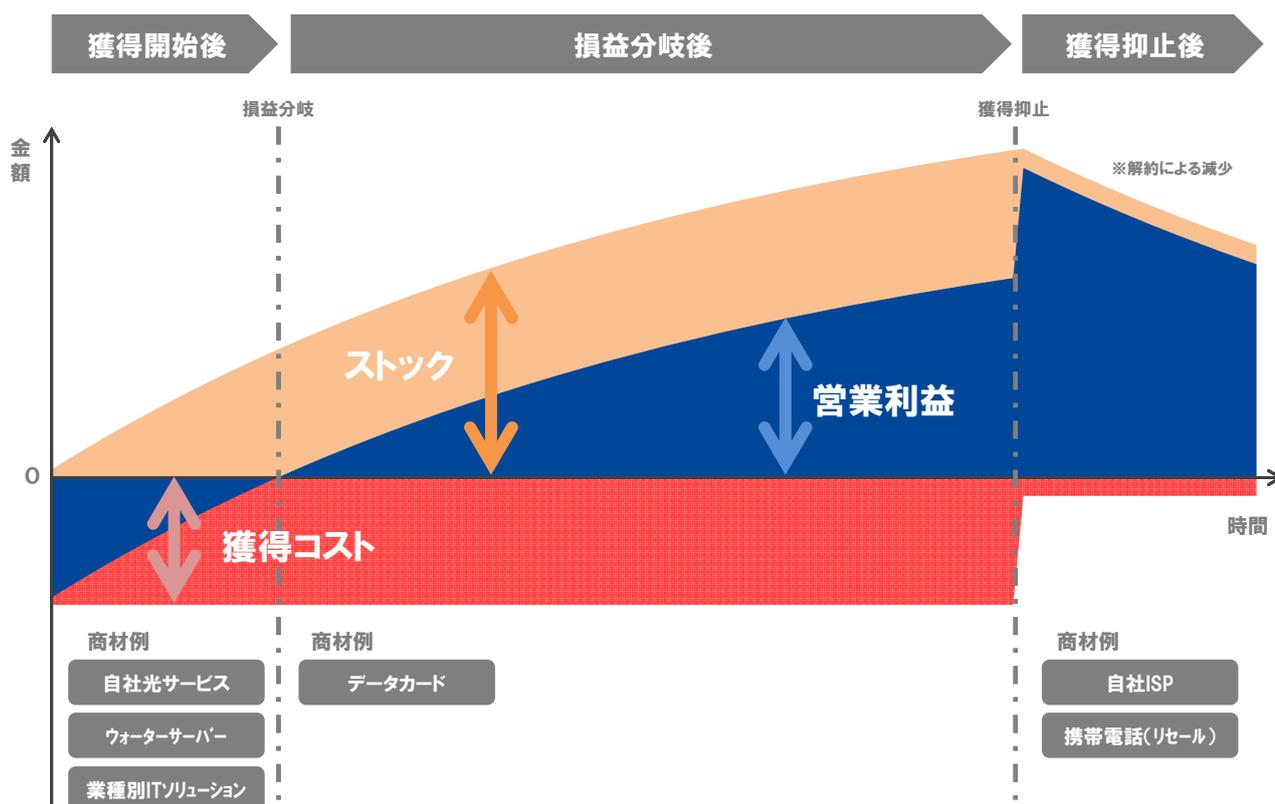
	合計 (①+②)	①ストック	②一時金
売上高	4,476	1,580 <small>自社顧客からの通信利用料、通信キャリア・保険会社からの収入等</small>	2,896 <small>一時金事業の売上</small>
原価+販管費	▲4,100	▲897 <small>提供サービスの原価、請求コストといった顧客維持コストなど</small>	▲3,203 <small>一時金原価、人件費、二次代理店への手数料等</small>
営業利益	376	684 <small>ストック利益</small>	▲308 <small>獲得コスト</small>

※16/3 通期実績 (IFRS)

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

27

自社商材の営業利益推移イメージ



©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

28

連結損益計算書

単位: 億円

	12/3 日本基準	13/3 日本基準	14/3 日本基準	15/3 日本基準	16/3 日本基準
売上高	4,993	5,003	5,651	5,625	5,745
営業利益	183	245	317	320	374
経常利益	176	271	397	365	383
税引前当期純利益	165	274	496	458	511
親会社株主に帰属する当期純利益	78	168	293	207	250
1株当たり当期純利益(円)	149	343	623	450	538
売上高営業利益率(%)	3.6%	4.9%	5.6%	5.7%	6.5%

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

29

連結貸借対照表

単位: 億円

	14/3 日本基準	15/3 日本基準	16/3 日本基準
現金及び預金	236	406	506
売掛金	1,000	924	964
たな卸資産	172	161	148
流動資産合計	1,713	1,943	2,121
投資有価証券	1,331	1,386	1,293
固定資産合計	1,674	1,989	1,983
資産合計	3,388	3,933	4,104

	14/3 日本基準	15/3 日本基準	16/3 日本基準
自己資本	1,300	1,612	1,667
自己資本比率	38.3%	40.9%	40.6%

	14/3 日本基準	15/3 日本基準	16/3 日本基準
買掛金	482	423	411
未払金	534	516	496
(有利子負債)	594	767	975
流動負債合計	1,561	1,598	1,726
固定負債合計	389	580	574
負債合計	1,951	2,178	2,301
株主資本	1,047	1,217	1,365
評価差額金	253	393	303
非支配株主持分	124	135	127
純資産合計	1,436	1,755	1,803
負債純資産合計	3,388	3,933	4,104

©2016 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

30

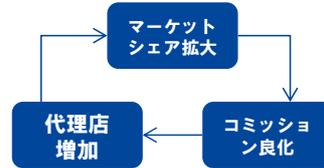
光通信の強み

①創業来からの強み



創業以来大事にしてきた企業風土が数字を積み上げる原動力になっている。

②圧倒的な販売網



シェア拡大～代理店増加の好循環が続いており販売網が拡大している。

③ストック利益

単位:億円



毎月安定的に得られる利益が大きいため事業拡大のコストを十分にかげられる。

④自社顧客



アプローチ可能な顧客リストが積み上がり、クロスセルによる効率的な利益増加が見込まれる。

光通信の取り組み

ペットボトルキャップの回収



ペットボトルキャップをワクチン費用にするNPO法人エコキャップ推進協会の活動を支援。2016年2月末時点で、累計291万個(ワクチン約3,500人分相当)のペットボトルキャップを回収しました。

社内ペーパーレス化の推進



全社ペーパーレスプロジェクトを実施し、社内会議やミーティングでは、タブレットPCやプロジェクターを活用し、ペーパーレス化を図っています。

TC(豊島区クリーン化計画)活動の実施



毎週木曜日に、池袋駅周辺の清掃活動を行っています。豊島区から環境活動推進団体として、感謝状を授与されました。

使用済み切手回収を開始



2015年12月末時点で累計4,115グラムの使用済み切手を東京都豊島区の社会福祉協議会に寄付。使用済み切手は資金化された後、福祉事業に活用されています。

免責事項

本資料に記載の内容は、過去及び現在の事実に関するものを除き、当社が現時点で入手可能な情報及び仮説に基づいて判断されたものであり、当該仮説や判断に含まれる不確定要素や、将来の経済環境の変化等により影響を受ける可能性があり、結果として当社および当社グループの将来の業績と異なる可能性があります。

なお、本資料における将来情報に関する記述は上記のとおり本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

また、本資料に記載されている当社ないし当グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っており、また、これを保証するものではありません。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

インサイダー取引に関するご注意

企業から直接、未公開の重要事実の伝達を受けた投資家(第一次情報受領者)は、当該情報が「公表」される前に株式売買等を行うことが禁じられています(金融商品取引法166条)。同法施行令第30条等の定めにより、二つ以上の報道機関に対して企業が当該情報を公開してから12時間が経過した時点、または金融証券取引所に通知しかつ内閣府令で定める電磁的方法(TDnetの適時開示情報閲覧サービスおよびEDINET公開WEBサイト)により掲載された時点を以って「公表」されたものとみなされます。