

決算説明資料

2017年3月期 第3四半期

2017年2月14日

業績好調

単位: 億円

	15/3 3Q累計	16/3 3Q累計		17/3 3Q累計	増減	
	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	金額	比率
売上高	4,041	4,212	3,287	3,137	▲150	▲4%
営業利益	181	260	265	292	+27	+10%
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	163	220	209	318	+109	+52%

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

1

特に法人事業が好調

単位: 億円

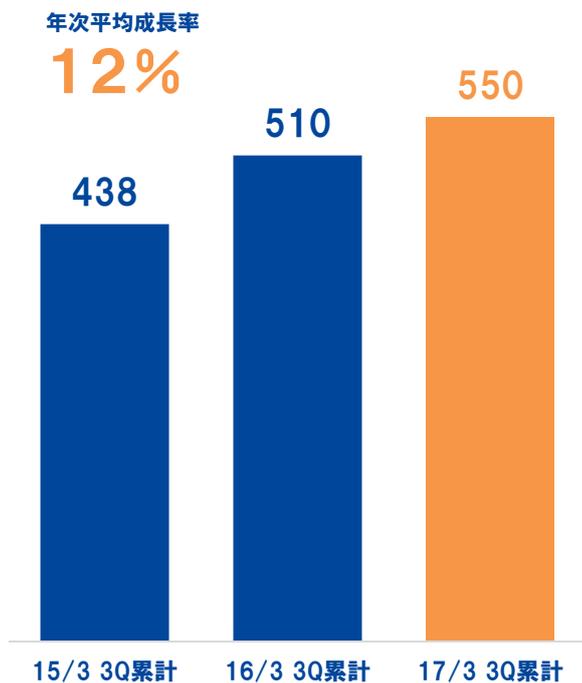
	16/3 3Q累計	17/3 3Q累計	増減率		16/3 3Q累計	17/3 3Q累計	増減率
	IFRS	IFRS			IFRS	IFRS	
法人	1,920	1,963	+2%	法人	187	207	+11%
SHOP	1,162	971	▲16%	SHOP	80	92	+14%
保険	224	217	▲3%	保険	36	28	▲22%
売上高 ※全社消去込	3,287	3,137	▲4%	営業利益 ※全社消去込	265	292	+10%

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

2

ストック利益 法人事業が伸びを牽引

単位: 億円



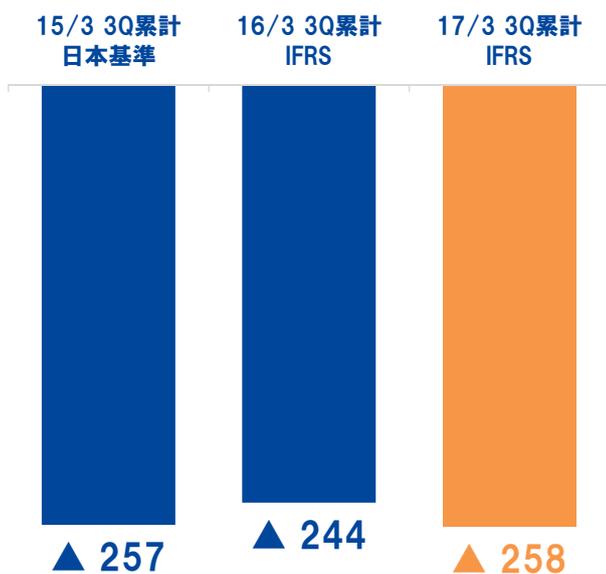
	15/3 3Q累計	16/3 3Q累計	17/3 3Q累計
法人	271	326	368
SHOP	155	148	142
保険	11	34	40
合計	438	510	550

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

3

獲得コスト 自社商材の獲得強化

単位: 億円



	15/3 3Q累計 日本基準	16/3 3Q累計 IFRS	17/3 3Q累計 IFRS
法人	▲ 131	▲ 139	▲ 160
SHOP	▲ 78	▲ 68	▲ 50
保険	▲ 2	+1	▲ 12
全社 消去	▲ 45	▲ 38	▲ 35
合計	▲ 257	▲ 244	▲ 258

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

4

各事業について

事業領域

内輪：セグメント
外輪：事業領域



回線事業 (MVNO/自社光サービス等)

事業概要：インターネット回線サービスの販売など
 主要商材：MVNO、MVNE、自社光サービスなど
 区分：自社商材、他社商材

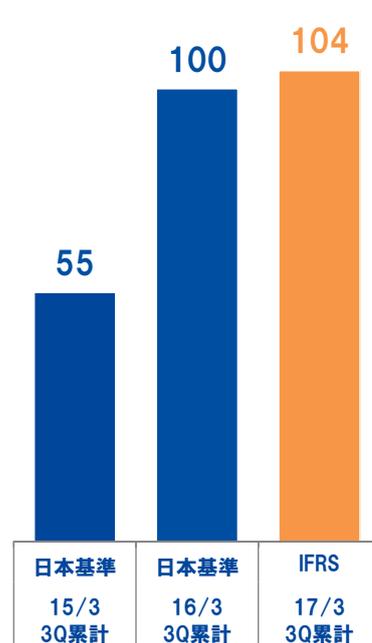
①事業イメージ



②売上 (単位:億円)



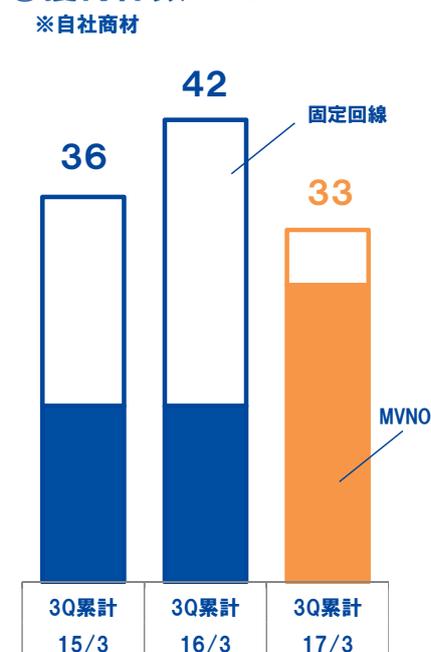
③営業利益 (単位:億円)



④ストック利益 (単位:億円)



⑤獲得件数 (単位:万件)



固定回線における獲得・保有件数減少の影響によりストック利益は横ばいですがMVNO事業は順調に拡大しており、今後はストック利益の増加を見込んでいます。

水事業

事業概要：全国各地の天然水の取水から販売まで
 主要商材：ウォーターサーバーなど
 区分：自社商材

① 事業イメージ

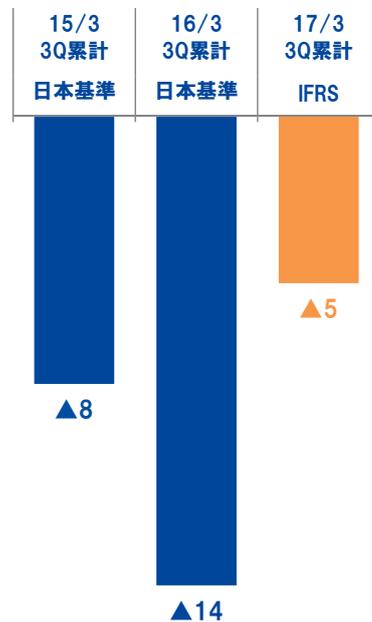
※開発、製造、品質管理、販売、アフターサービス
 全てを当社グループにて行っております。



② 売上 (単位:億円)

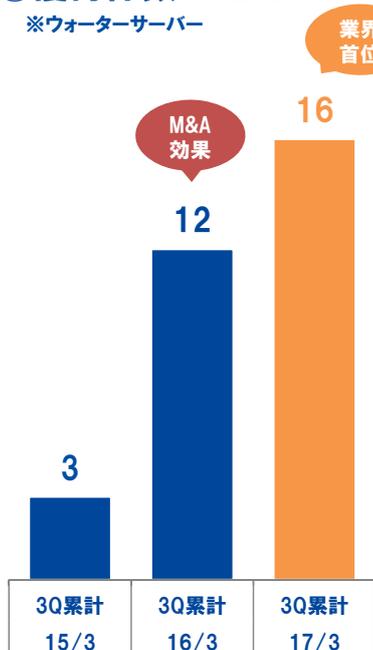


③ 営業利益 (単位:億円)



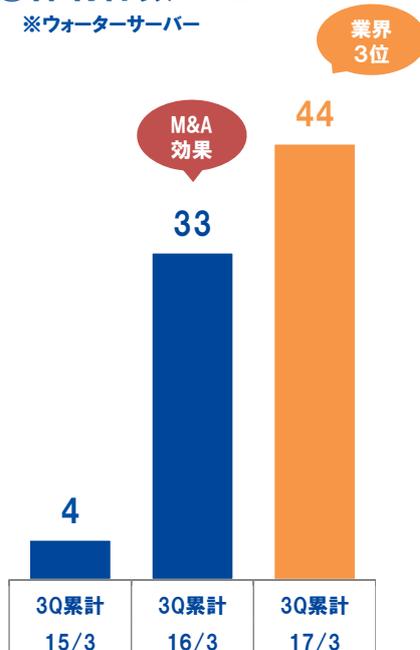
④ 獲得件数 (単位:万件)

※ウォーターサーバー



⑤ 保有件数 (単位:万件)

※ウォーターサーバー



引き続き、高い販売シェアを維持しながら、顧客基盤の強化と、
 販売体制の効率化によるコスト低減に取り組んでいます。

新規事業

事業概要：各種新規事業
 主要商材：コンテンツ、EPARK、電力など
 区分：自社商材、他社商材

①事業イメージ

コンテンツ事業

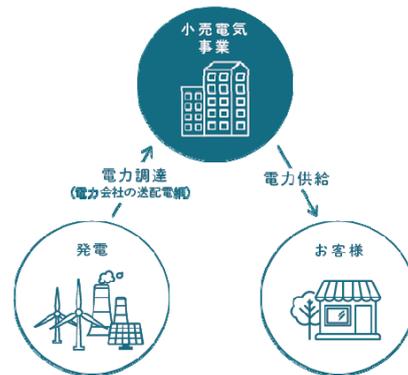


業種別ITソリューション

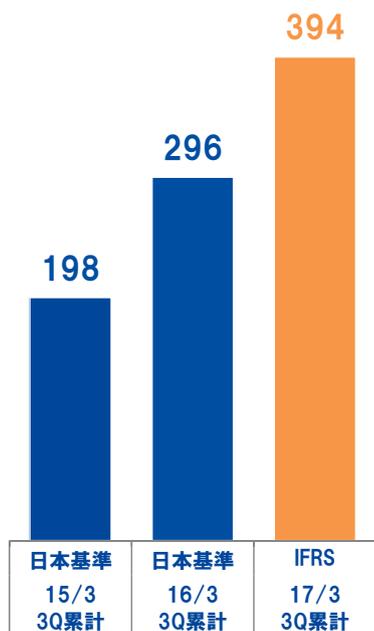
EPARK



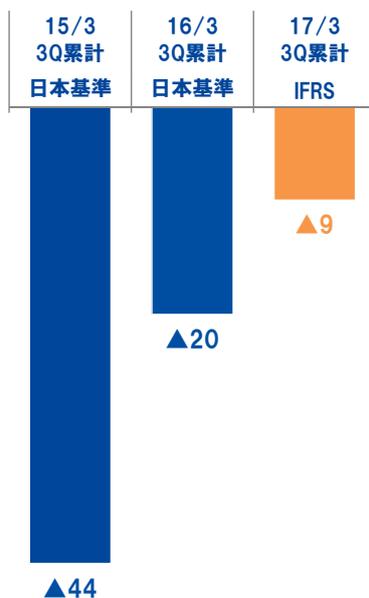
電力事業



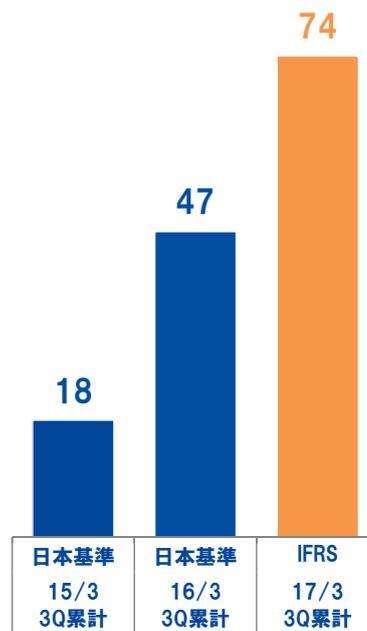
②売上 (単位:億円)



③営業利益 (単位:億円)



④ストック利益 (単位:億円)



いずれも今後の主力事業として安定的な成長を見込んでおります

オフィス関連事業

事業概要：オフィス機器の販売
 主要商材：複合機、携帯電話、ビジネスフォン、LEDなど
 区分：他社商材

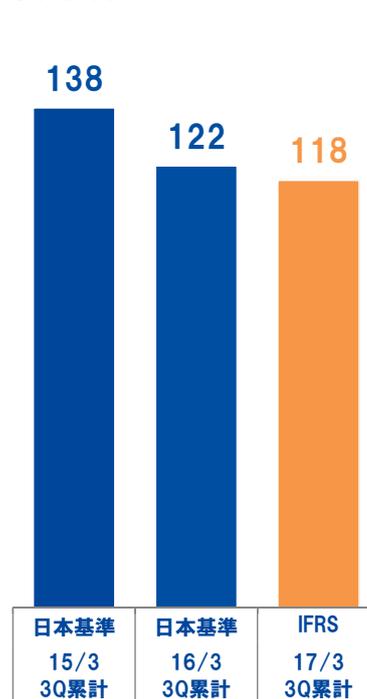
① 事業イメージ



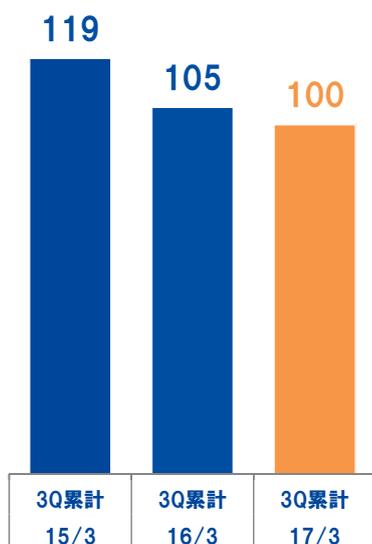
② 売上 (単位:億円)



③ 営業利益 (単位:億円)



④ スtock利益 (単位:億円)



⑤ 保有顧客数 (単位:万社)



一時金収益型の商品販売数の減少により、売上、利益共に予想を下回っております。
 Stock利益の下げ止まりと再成長を目指し、自社商材の立ち上げに取り組んでいます。

SHOP事業

事業概要：携帯電話販売店舗における各種商品の販売
 主要商材：携帯電話、SIM、データ通信端末など
 区分：他社商材

① 事業イメージ



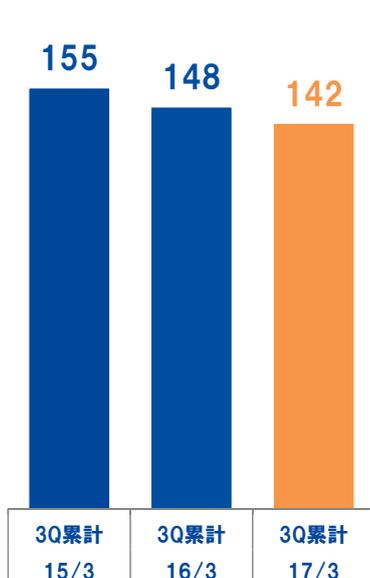
② 売上 (単位:億円)



③ 営業利益 (単位:億円)



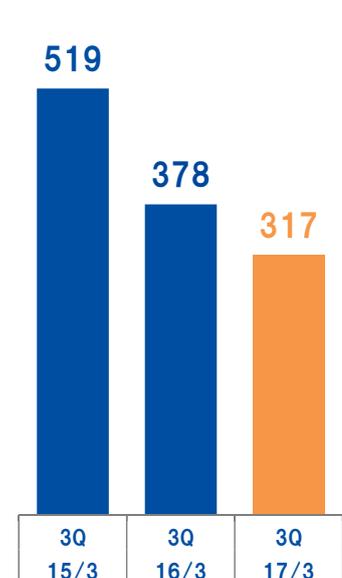
④ ストック利益 (単位:億円)



⑤ 店舗数 (単位:店舗)



⑥ 直営店舗数 (単位:店舗)



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しております

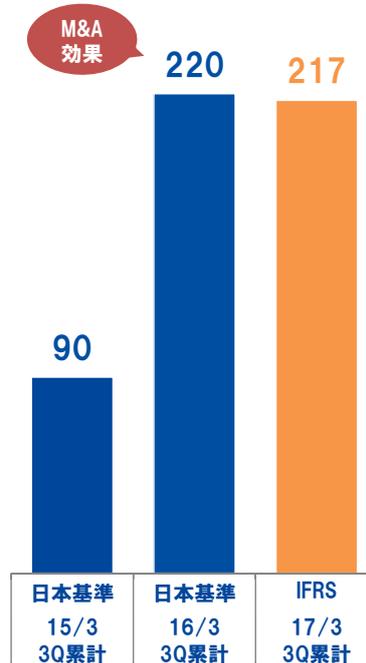
保険事業

事業概要：SHOPや訪問販売などによる保険商品の取次販売
 主要商材：生命保険、医療保険、損害保険など
 区分：他社商材

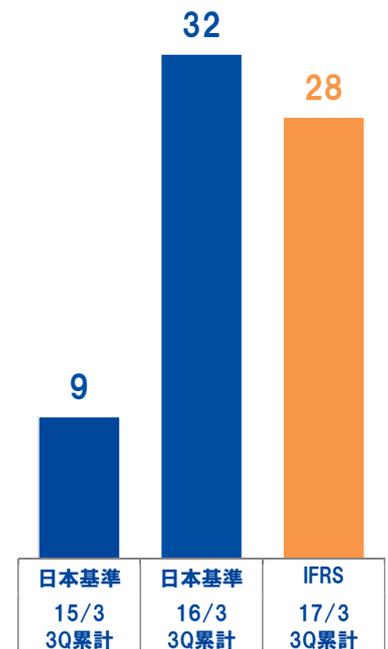
① 事業イメージ



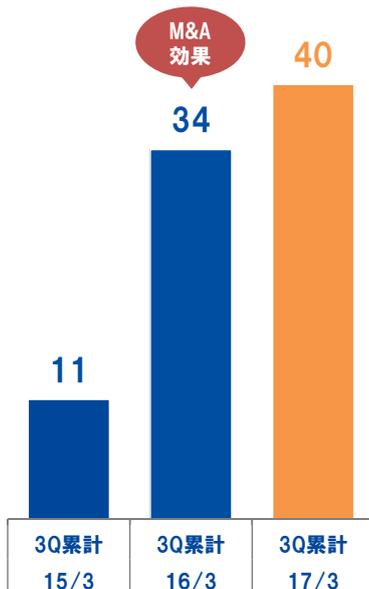
② 売上 (単位:億円)



③ 営業利益 (単位:億円)

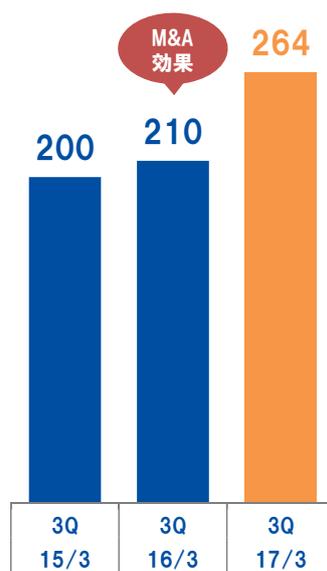


④ ストック利益 (単位:億円)



⑤ 直営店舗数

(単位:店舗)

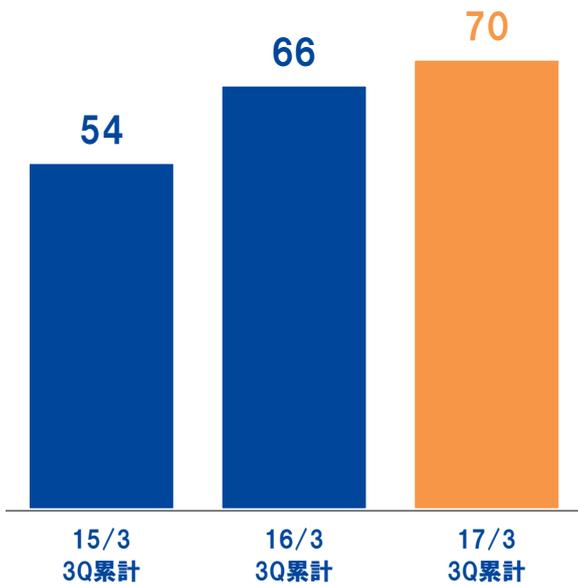


一過性の理由により減収減益となりましたが、安定的な増収増益を見込んでおります。

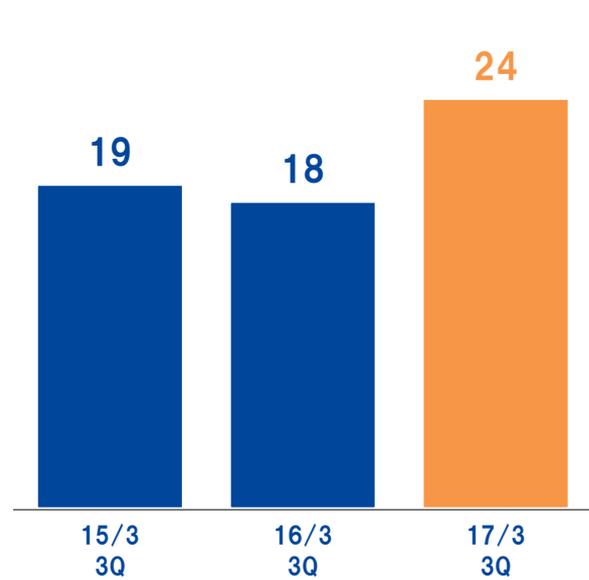
自社商材獲得件数

単位:万件

3Q累計比較



3Q比較



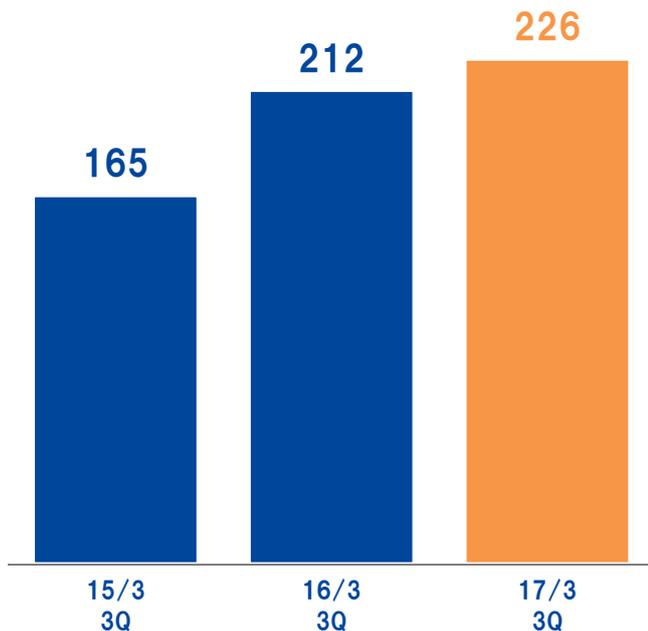
※自社商材 = ウォーターサーバー、自社光サービス、自社ISP、データカード、携帯電話(リセール)、業種別・ITソリューション、自社SIM、電力

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、電力
他社商材 = 複写機、おとくライン、FTTH、携帯電話(法人、SHOP)

業績予想に対する進捗 順調

単位: 億円

	17/3 通期予想	17/3 3Q累計実績	進捗率
売上高	4,100	3,137	76%
営業利益	420	292	69%
親会社株主に帰属する 当期純利益	350 (修正前:300)	318	90% (修正前:106%)

連結キャッシュフロー

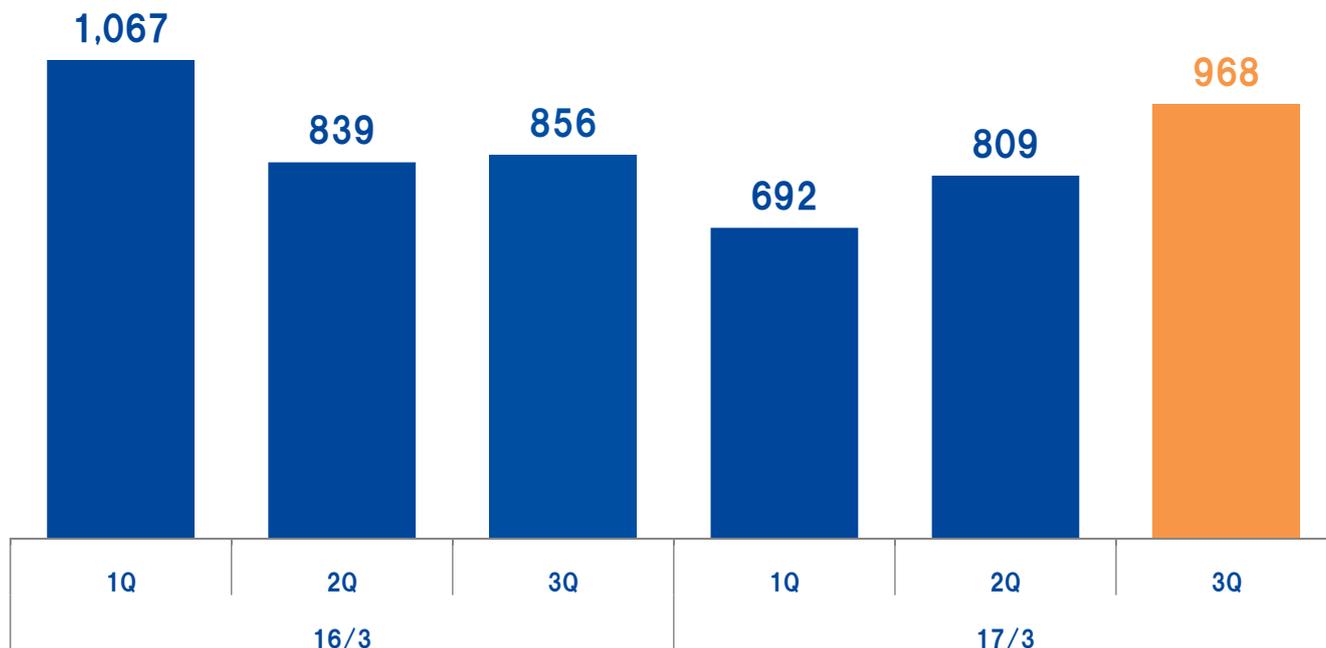
単位: 億円

	16/3 3Q累計 IFRS	17/3 3Q累計 IFRS	主な差異
営業活動による キャッシュ・フロー	+16	+91	運転資本の改善など
投資活動による キャッシュ・フロー	+108	▲22	投資有価証券の売却額の減少など
フリー・キャッシュ・ フロー	+124	+69	-
財務活動による キャッシュ・フロー	▲56	+265	社債発行など

純現金資産※の推移

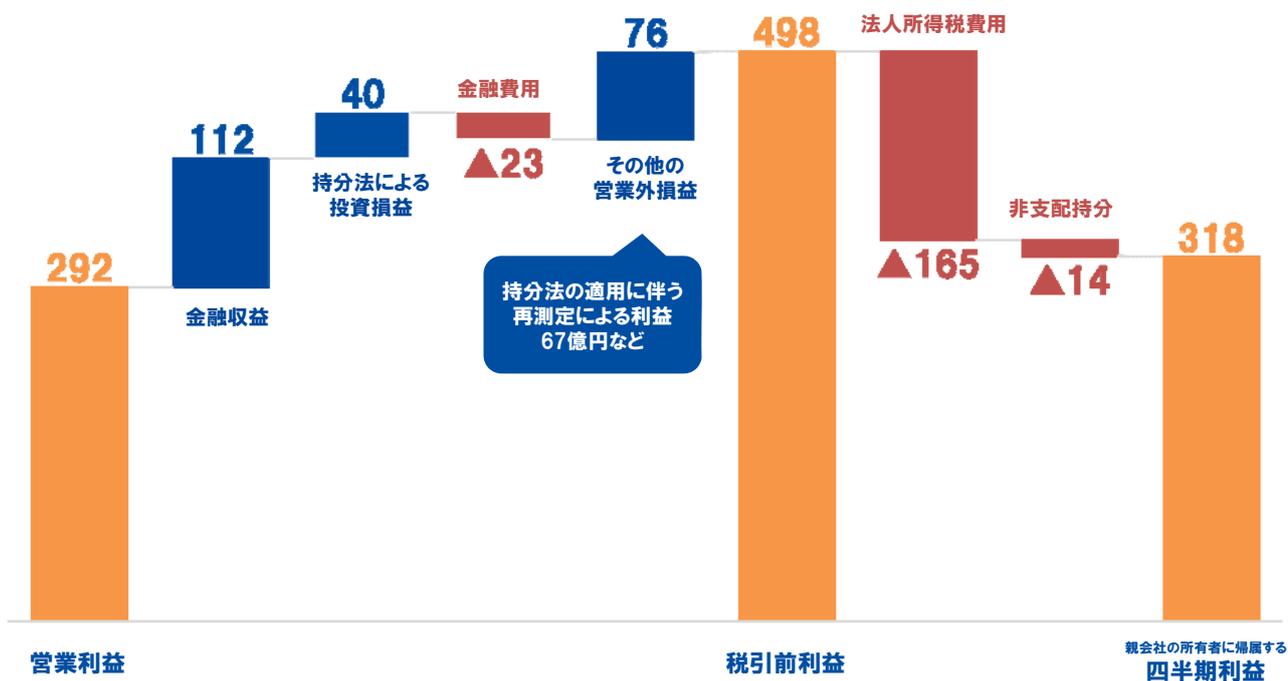
※上場有価証券含む現金同等資産 - 有利子負債

単位: 億円



営業外損益

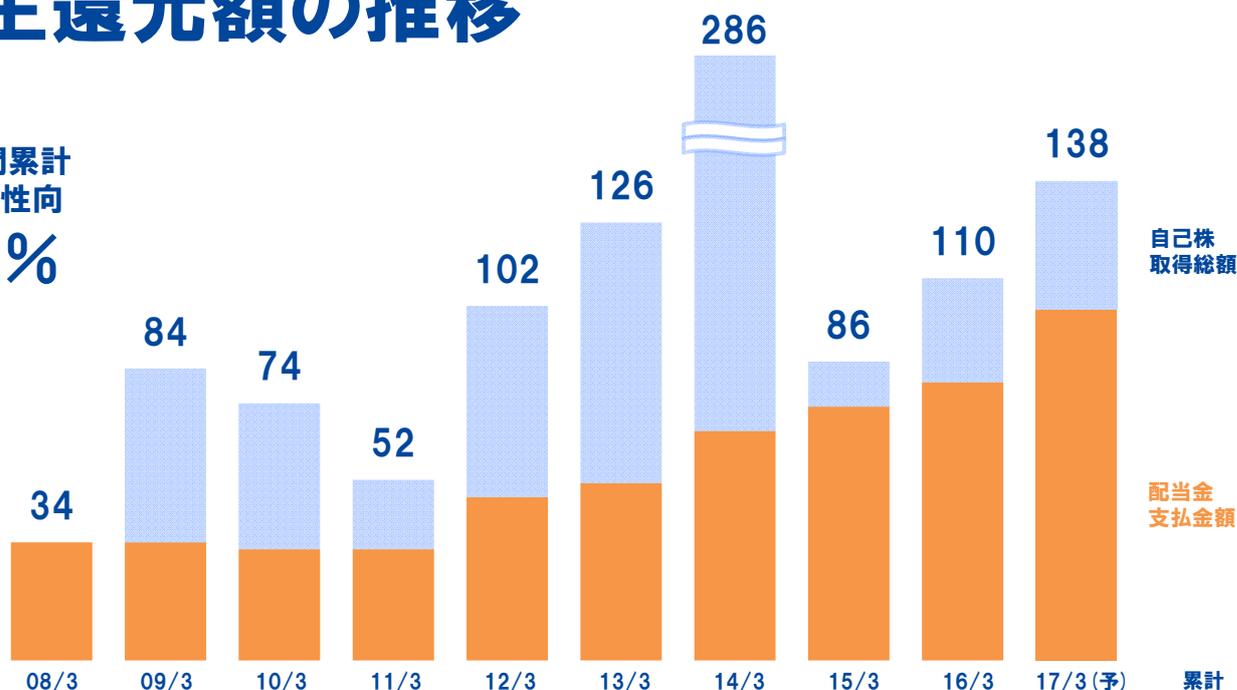
単位: 億円



株主還元額の推移

単位: 億円

10年間累計
総還元性向
83%



配当金支払金額	34	34	32	32	47	51	66	73	80	101	556
自己株取得総額	0	50	42	20	56	76	220	13	30	37	541
総還元性向	122%	-	1,057%	-	132%	75%	98%	42%	44%	39%	83%

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

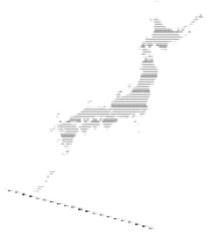
25

参考情報

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

26

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) 約 123 万人
販売拠点数 89 拠点	コールセンター拠点数 30 拠点	自社顧客数(法人) 約 93 万社
携帯電話販売店舗数 2,083 店舗	保険販売店舗数 326 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1,400万人以上
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

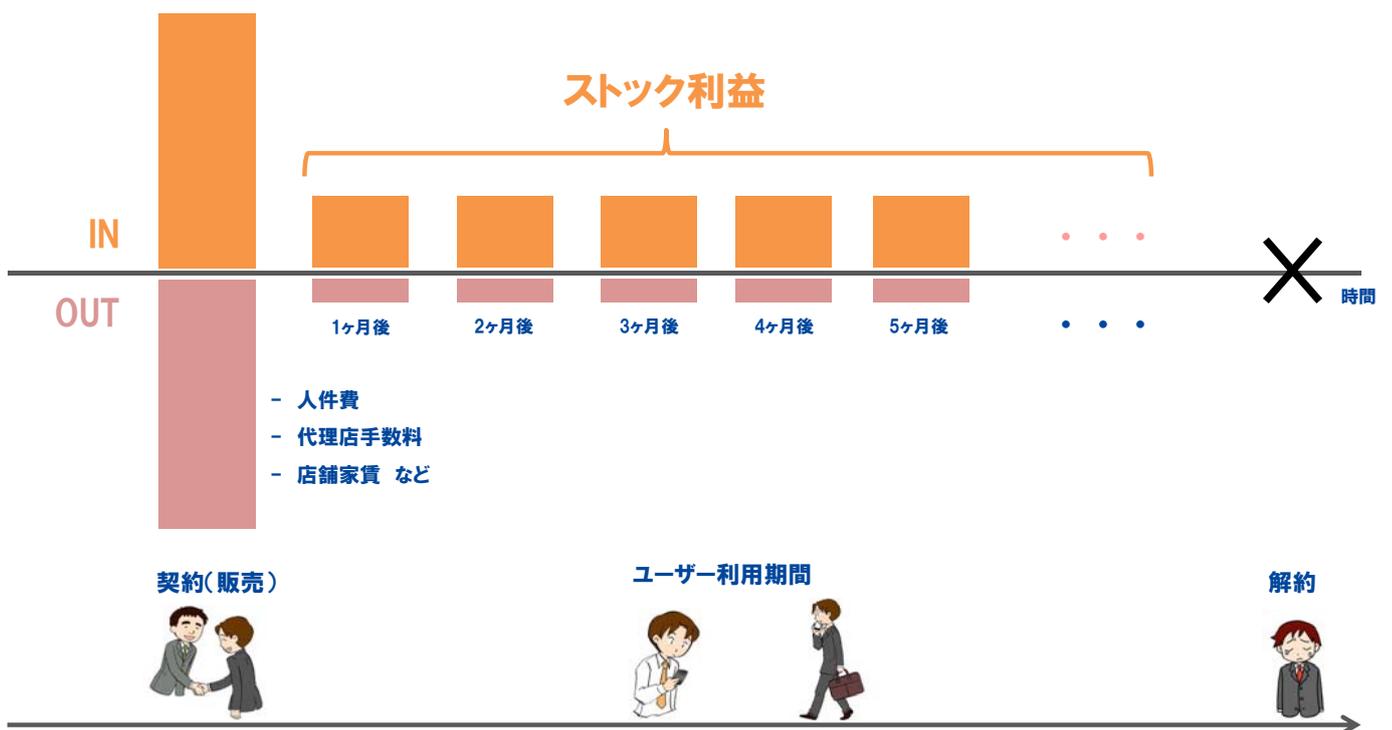
セグメント

	事業	商材・サービス	ターゲット		販売チャネル		収益モデル
法人	回線	データ通信端末	中小企業	個人	テレマ	Web	VNO
		SIM					
		FTTH・ISP					
	水	ウォーターサーバー	中小企業	個人	テレマ	ブース	自社商材
	新規事業	業種別・ITソリューション	中小企業		訪問販売		自社商材
		コンテンツ					VNO
		電力			テレマ	訪問販売	VNO
オフィス関連	法人携帯	中小企業	個人	訪問販売		代理店	
	OA機器	中小企業					
	LED						
SHOP	SHOP	携帯電話	個人		店舗		代理店
		データ通信端末					
		SIM					VNO
保険	保険	保険	個人		テレマ	店舗	代理店

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

29

代表的な収益モデル (1件あたりの収益イメージ)



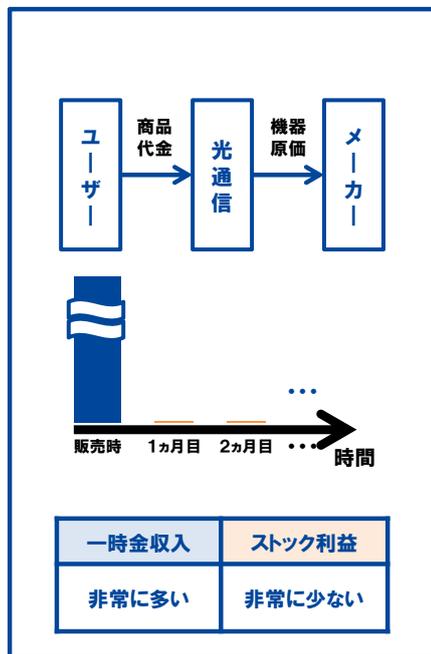
©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

Time
30

ビジネスモデル

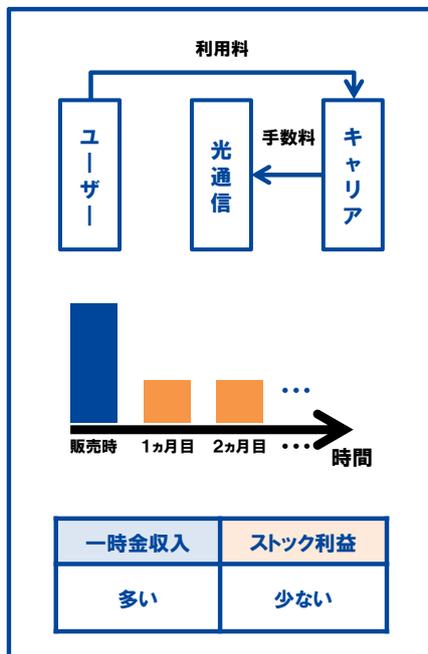
①一時金事業

OA機器、LED・・・



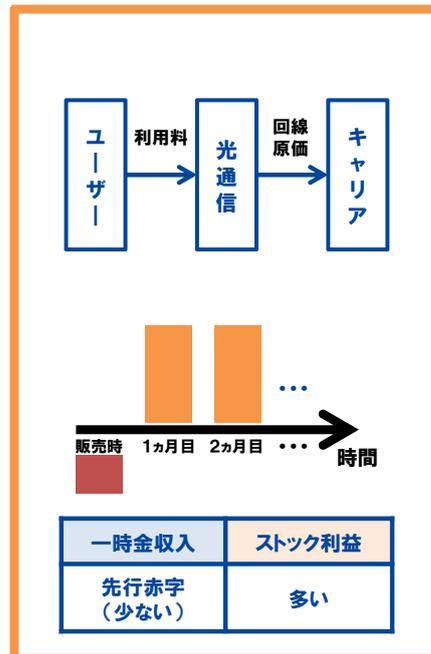
②低ストック事業

携帯電話(SHOP)、固定回線・・・



③高ストック事業

MVNO、水、自社光サービス・・・



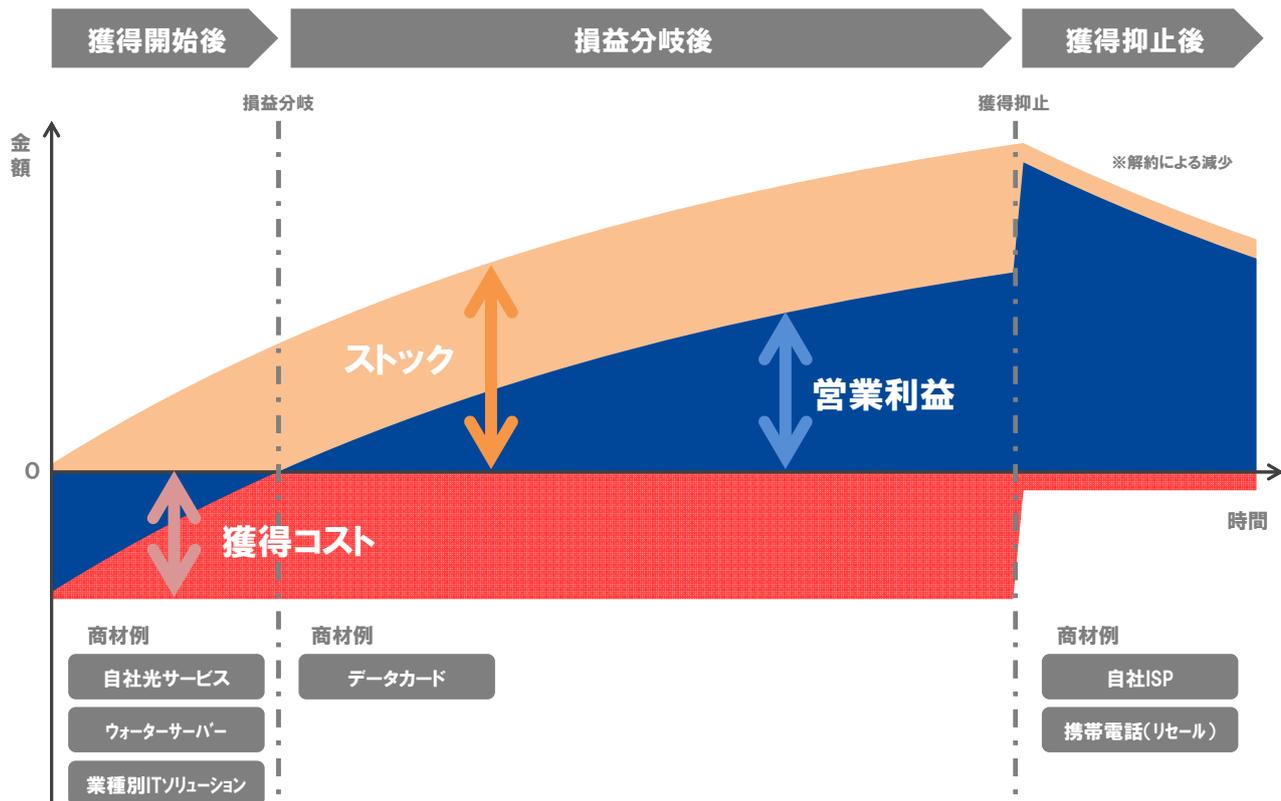
当社における営業利益の考え方

単位: 億円

※16/3 通期実績 (IFRS)

	①継続的	②一時的	合計 (①+②)
売上高	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 1,528	一時金事業の売上 2,948	4,476
原価+販管費	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 ▲842	一時金原価、人件費、二次代理店への手数料等 ▲3,258	▲4,100
営業利益	ストック利益 686	獲得コスト ▲309	376

自社商材の営業利益推移イメージ



©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

33

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%

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

34

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

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

35

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。

③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。

②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。

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

36

光通信の取り組み

雇用環境の整備

①ダイバーシティの推進

多様化するビジネス社会に合わせて、グループ全社でダイバーシティを推進しています。また、育児支援や復職支援などにも積極的に取り組んでいます。

②としまイクボス宣言への参加

2016年9月、豊島区役所で産・官・学による「としまイクボス宣言」が開催され、イクボス宣言をいたしました。

※イクボスとは、職場で共に働く部下・スタッフのワークバランス(仕事と生活の両立)を考え、その人のキャリアと人生を応援しながら、組織の業績も結果を出しつつ、自らも仕事と私生活を楽しむことができる上司(経営者・上司)のことを指します。



③「くるみん」の取得

東京労働局より次世代認定事業主としての認定を受け、次世代育成支援対策推進法認定マーク(愛称「くるみん」)を取得しています。



社会貢献活動の取り組み

④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しています。(2016年2月末時点で、累計291万個・ワクチン約3,500人分相当)



⑤使用済み切手の回収

使用済み切手を豊島区の社会福祉協議会に寄付しています。使用済み切手は、資金化されたのち福祉事業に活用されています。(2015年12月末時点で、累計4,115グラム)



⑥TC(豊島区クリーン化計画)活動の実施

毎月9がつく日を「クリーン・デイ」と名づけ、池袋駅周辺の清掃活動を行っています。平成28年度環境活動推進団体として、豊島区より感謝状を授与されました。



本資料に関するご注意

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らず、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。