

決算説明資料

2017年3月期 通期

2017年5月19日

業績好調 過去最高益を更新中

単位: 億円

	15/3 通期	16/3 通期		17/3 通期	増減比	17/3 業績予想 (2017年2月14日発表)	
	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS		金額	対比
売上収益	5,625	5,745	4,476	4,289	▲4%	4,100	+4%
営業利益	320	374	376	415	+10%	※ 420	※ ▲1%
親会社株主に帰属する/ 親会社の所有者に帰属する 当期利益	207	250	225	390	+72%	350	+11%

営業利益は、下期OA機器販売台数の不調と、予定を上回る自社商材の獲得により、未達となりました。

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

1

売上収益 主にSHOP事業で減収

単位: 億円

	15/3 通期	16/3 通期		17/3 通期	増減率
	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	
法人	2,466	2,757	2,594	2,695	+3%
SHOP	3,016	2,713	1,597	1,319	▲17%
保険	170	306	309	294	▲5%
合計 ※全社消去込	5,625	5,745	4,476	4,289	▲4%

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

2

営業利益 全セグメントで増益

単位: 億円

	15/3 通期	16/3 通期		17/3 通期	増減率
	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	
法人	214	244	245	266	+8%
SHOP	139	136	139	141	+1%
保険	24	43	44	55	+25%
合計 ※全社消去込	320	374	376	415	+10%

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

3

[参考] 売上収益、原価+販管費、営業利益の内訳

単位: 億円

17/3 通期実績	金額		金額	説明・呼称	
売上収益	4,289	→	継続型	1,705	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
			一時型	2,583	イニシャル手数料収入、 ハードウェア販売代金
原価+販管費	▲3,873	→	継続型	▲963	提供サービスの原価、 請求コスト等顧客維持コスト
			一時型	▲2,909	ハードウェア仕入原価、営業人件費、 二次代理店への販売手数料
営業利益	415	→	継続型	741	ストック利益
			一時型	▲325	獲得コスト

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

4

ストック利益 法人事業で大きな伸び

単位: 億円

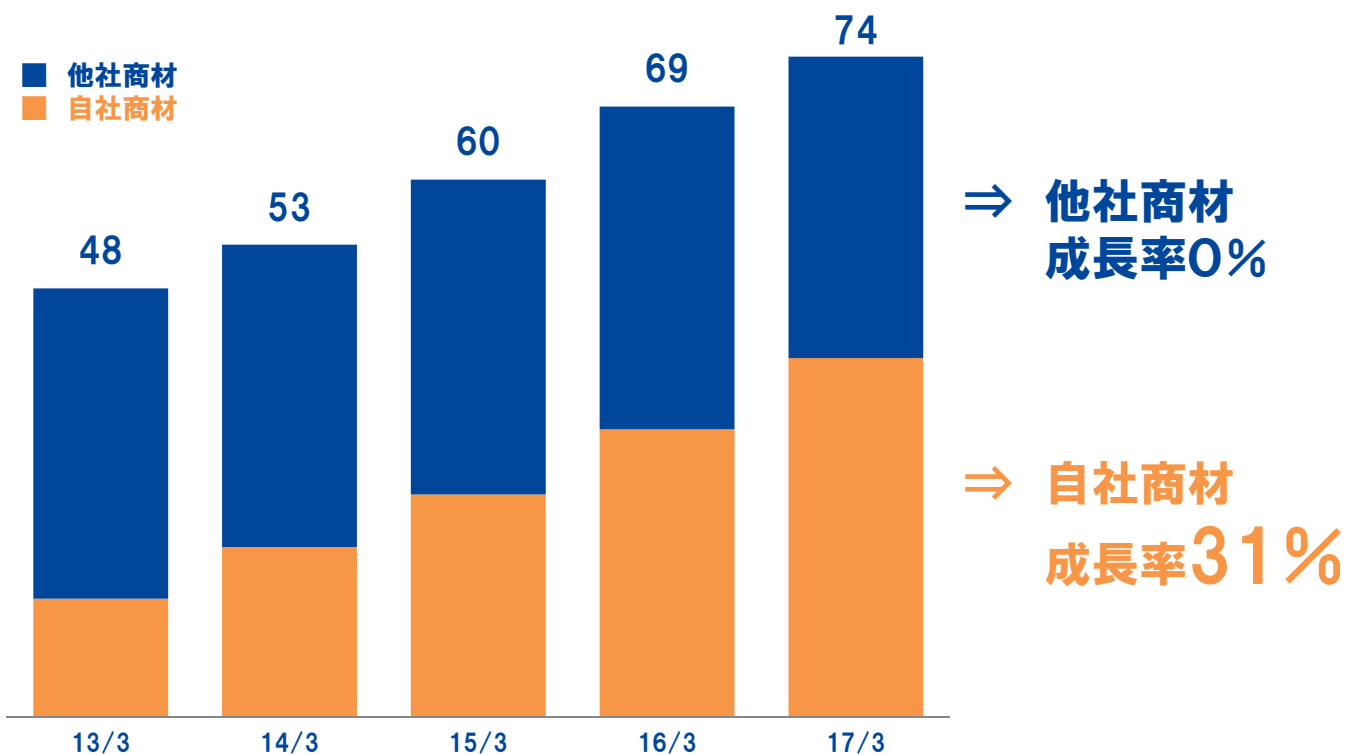
	15/3 通期	16/3 通期		17/3 通期	増減率
	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	
法人	374	437	439	503	+14%
SHOP	207	199	199	182	▲8%
保険	22	46	46	54	+18%
合計	604	684	686	741	+8%

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

5

ストック利益成長率 年次平均11%

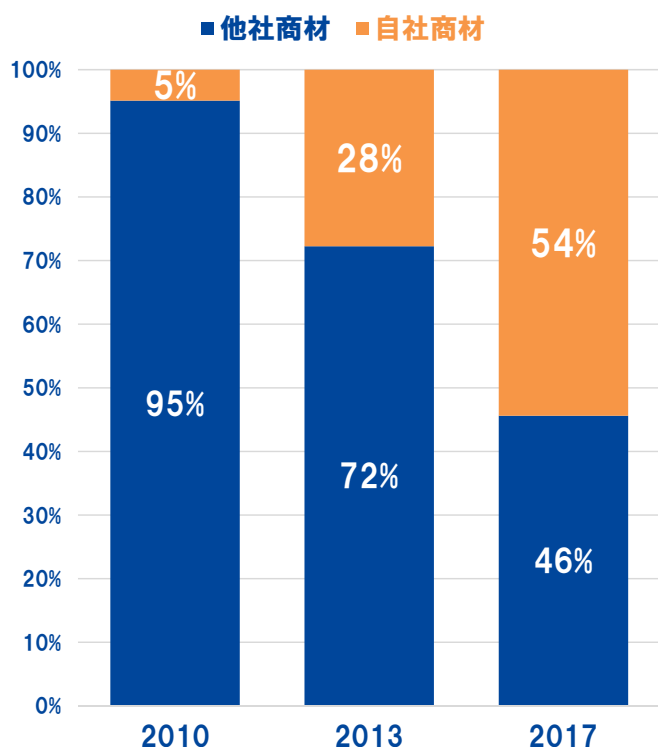
単位: 億円



©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

6

ストック利益に占める自社商材の比率



7年間で
5% → 54%

自社商材を中心としたビジネスモデルへの
転換が堅調に推移

[参考] 自社商材の主な特長

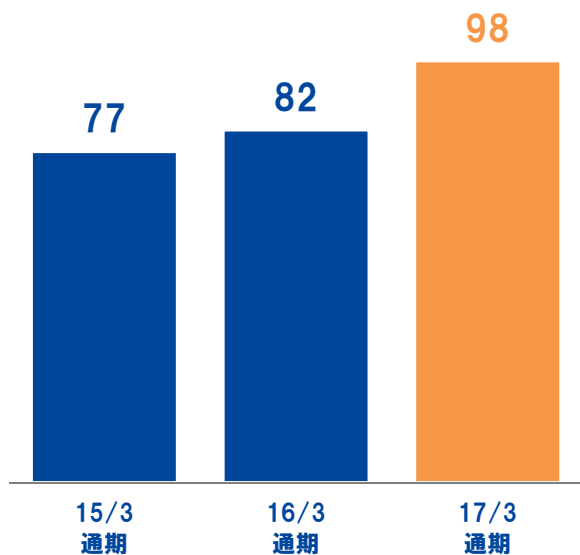
- ① スtock単価が高い
- ② スtockの期限切れがない
- ③ クロスセルができる

自社商材獲得件数

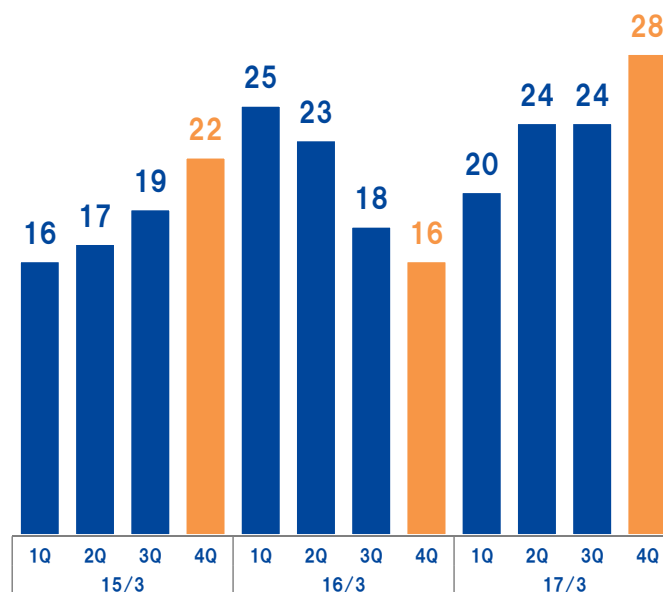
ストック利益単価
1,000円以上

単位: 万件

年次推移

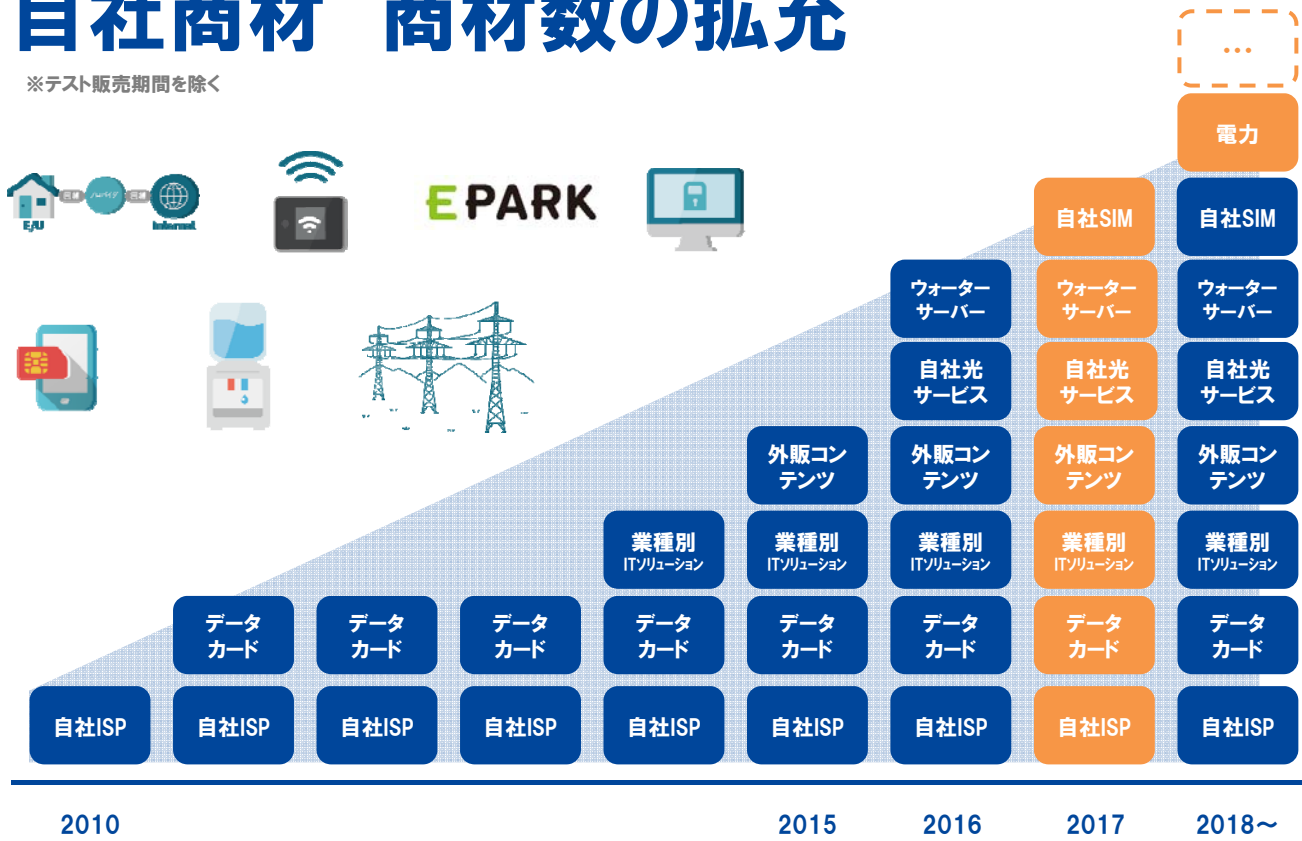


四半期推移



自社商材 商材数の拡充

※テスト販売期間を除く



©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

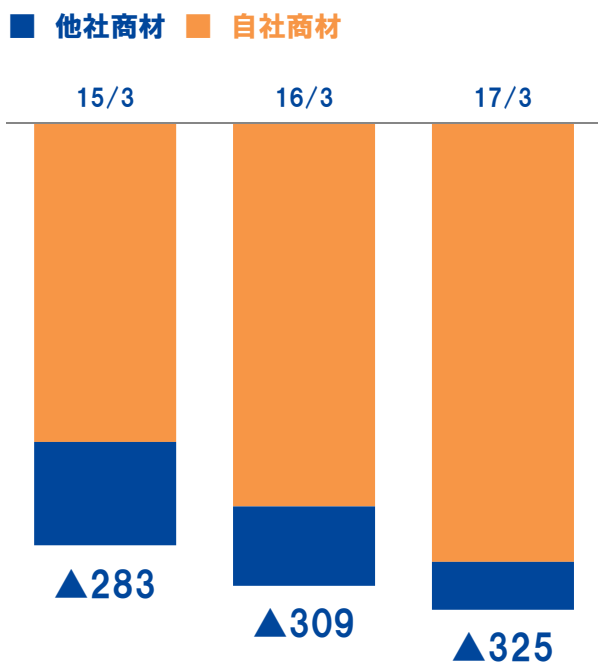
商品拡充による業績安定性の向上



©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

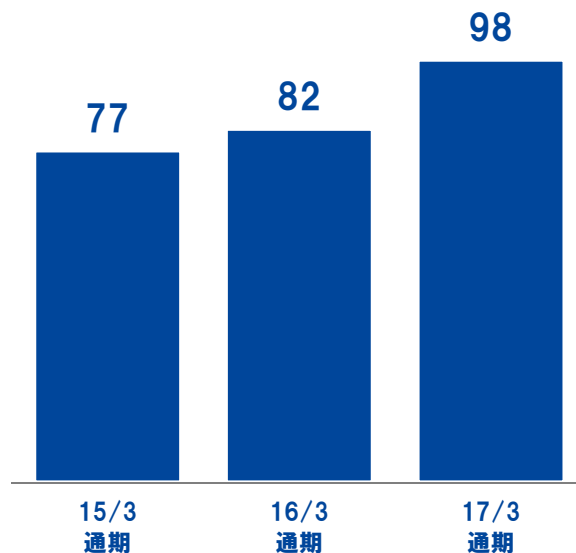
獲得コスト 自社商材の獲得強化

単位: 億円



[再掲] 自社商材獲得件数

単位: 万件



生産性の追求 生産性の高い事業に獲得コスト投下

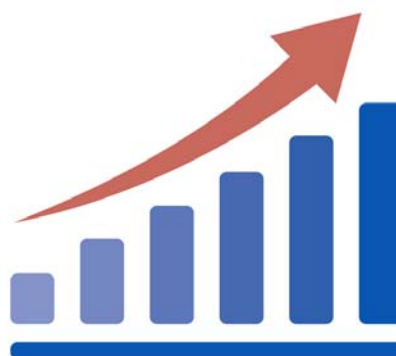
生産性の可視化

独自のKPIにより全ての事業の採算性を可視化。
生産性の高い事業に経営資源を集中できるよう
毎月確認を行い、資源の再配分を行っています。

順位	商品	販路	手法	...	採算性
1	A	直販	WEB	・	採算性の良い 事業に注力 ▲200%
2	B	代販	テレマ	・	
...	
...	A	代販	

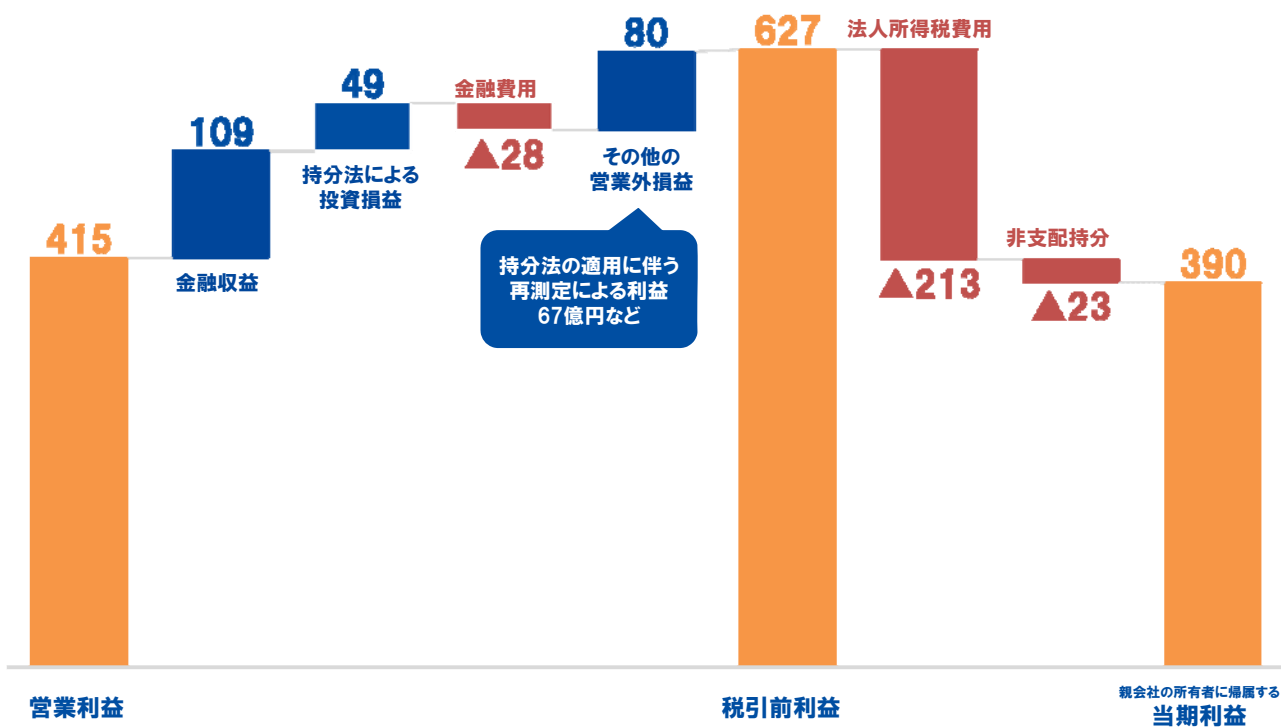
スモールスタート

新規事業は必ず最小限の規模で始め、採算性が
良いことが確認できるまで拡大はしません。



営業外損益

単位: 億円



©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

13

連結キャッシュフロー

単位: 億円

	15/3 通期	16/3 通期		17/3 通期	主な差異
	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	
営業活動によるキャッシュ・フロー	+157	+103	+95	+171	税引前利益の増加、 運転資本の改善など
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲7	▲20	▲23	▲90	ウォーターサーバーの獲得増加、 投資有価証券売却による収入の減少など
フリー・キャッシュ・フロー	+150	+83	+71	+80	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲3	+27	+29	+565	社債発行など

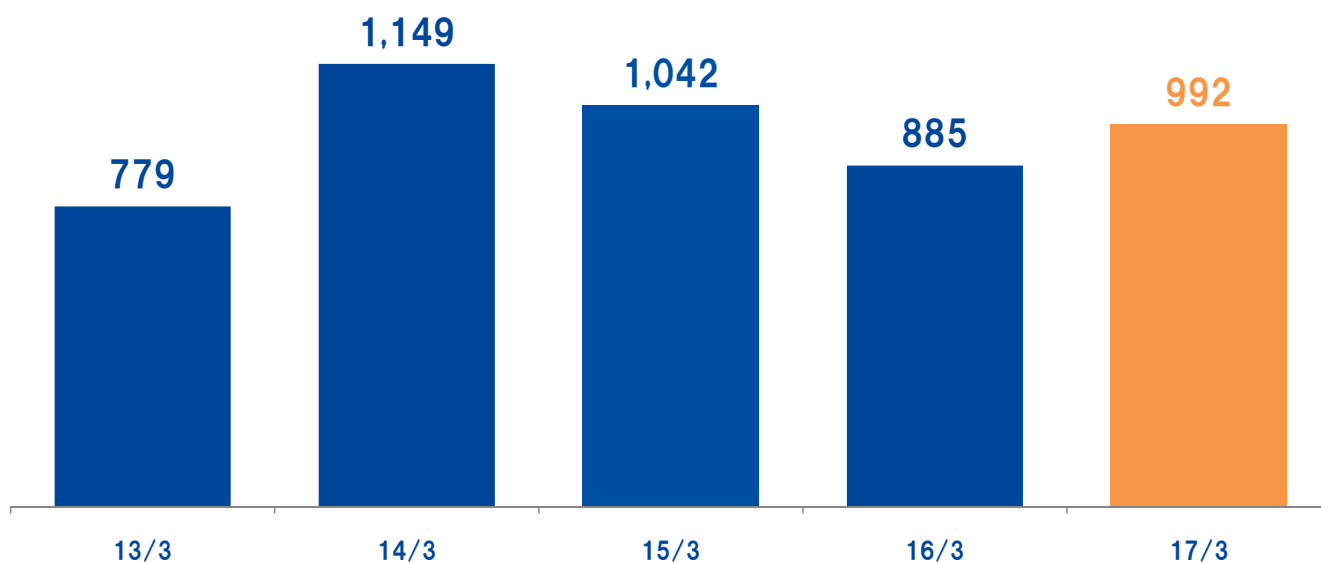
©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

14

純現金資産※の推移

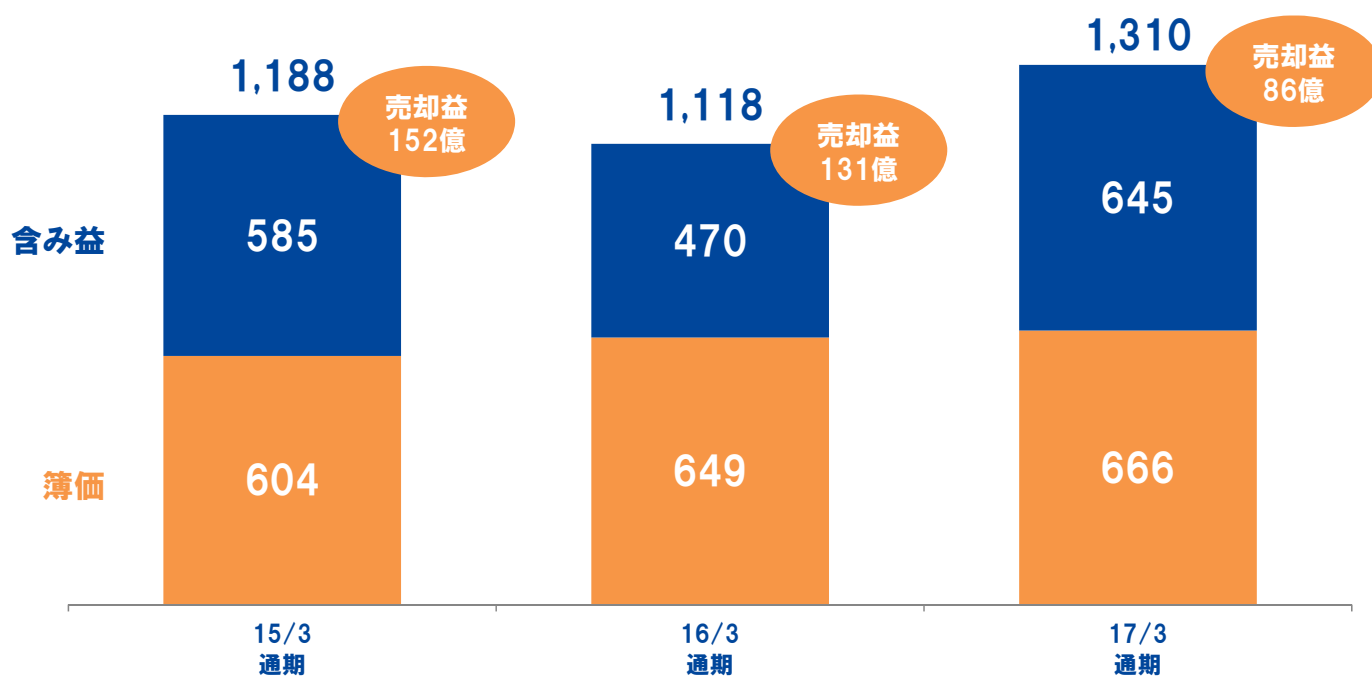
※上場有価証券含む現金同等資産 - 有利子負債

単位: 億円



上場投資有価証券の推移

単位: 億円



※上場子会社は含まれておりません

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

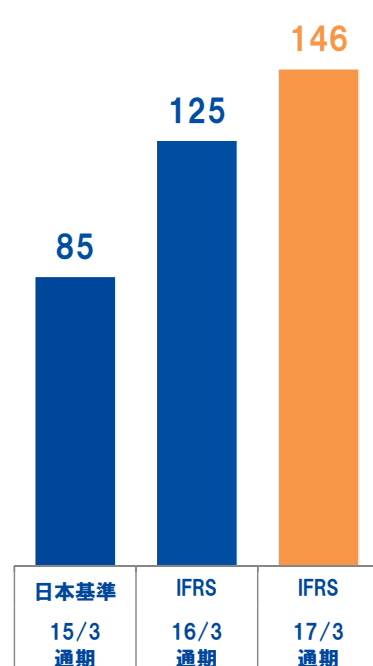
① 事業イメージ



② 売上 (単位:億円)



③ 営業利益 (単位:億円)

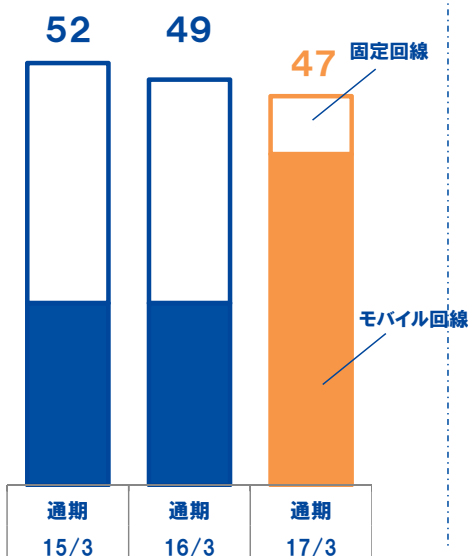


④ ストック利益 (単位:億円)



⑤ 獲得件数 (単位:万件)

※自社商材



データカードやSIMなどモバイル回線の獲得件数が順調に増えており、
 営業利益、ストック利益ともに、引き続き安定的に成長する見込みです。

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

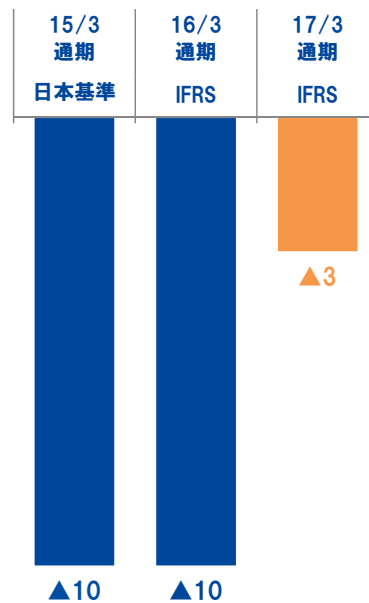
※開発、製造、品質管理、販売、アフターサービス
 全てを当社グループにて行っております。



② 売上 (単位:億円)

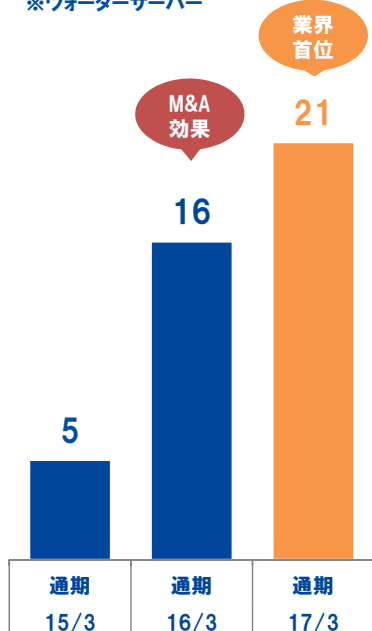


③ 営業利益 (単位:億円)



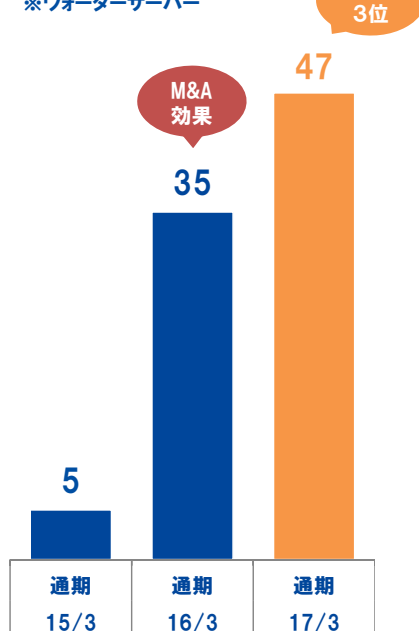
④ 獲得件数 (単位:万件)

※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

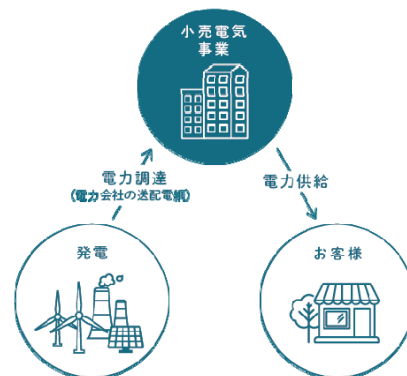


業種別ITソリューション

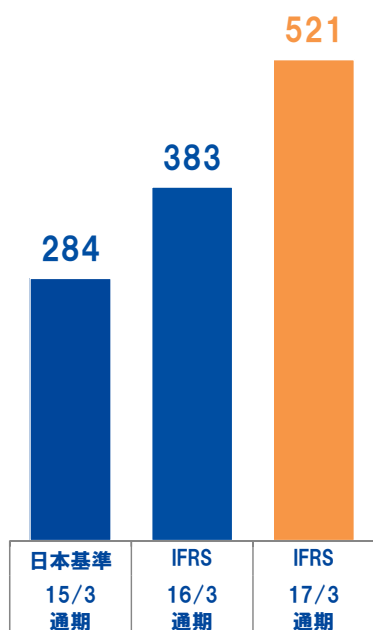
EPARK



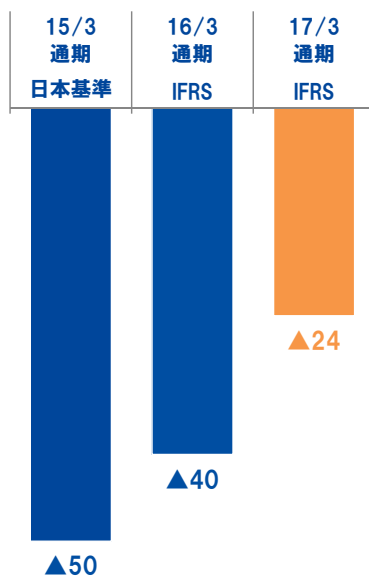
電力事業



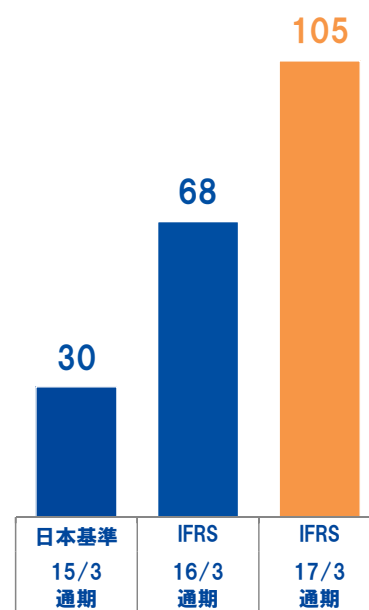
② 売上 (単位:億円)



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

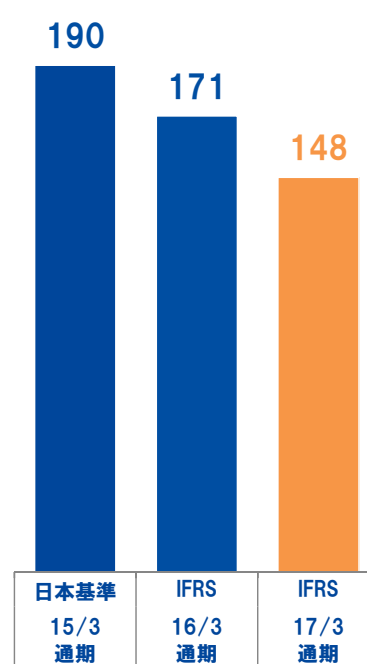
① 事業イメージ



② 売上 (単位:億円)



③ 営業利益 (単位:億円)



④ ストック利益 (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減収減益となりました。
 販売体制の再整備などによる事業の立て直しを進めております。

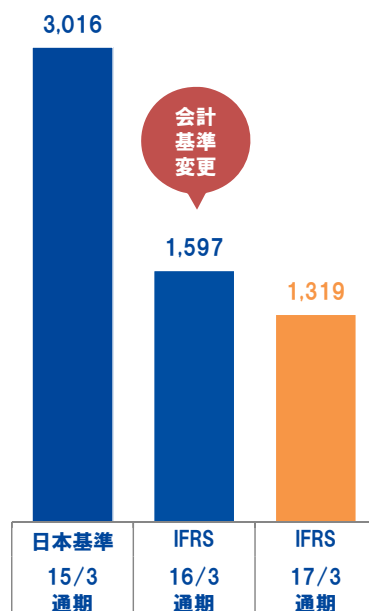
SHOP事業

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



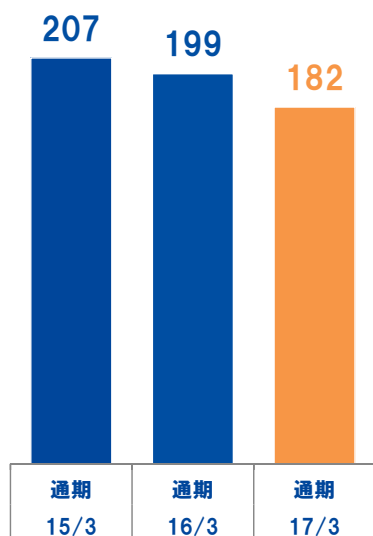
② 売上 (単位:億円)



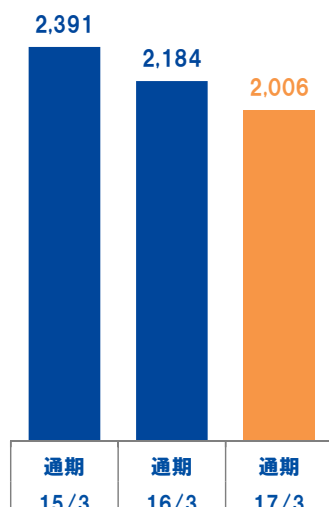
③ 営業利益 (単位:億円)



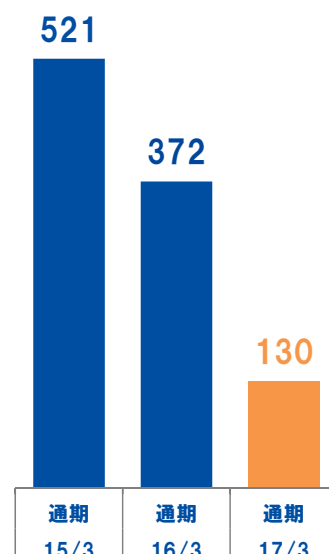
④ ストック利益 (単位:億円)



⑤ 店舗数 (単位:店舗)



⑥ 直営店舗数 (単位:店舗)



市場環境の変化に対応するため、運営状態の最適化に向けた取組みを強化しております。

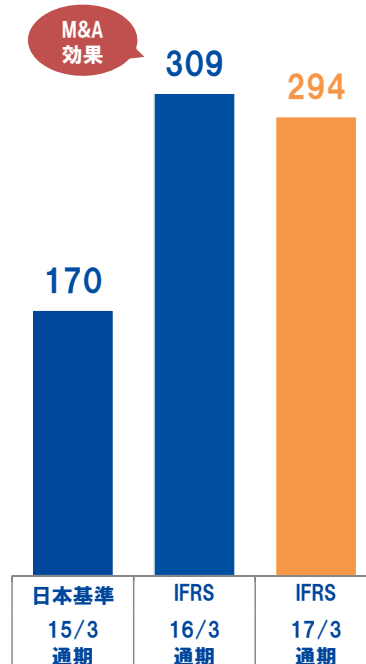
保険事業

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

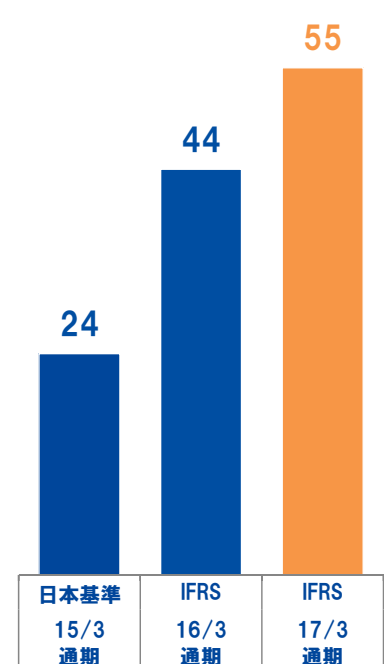
① 事業イメージ



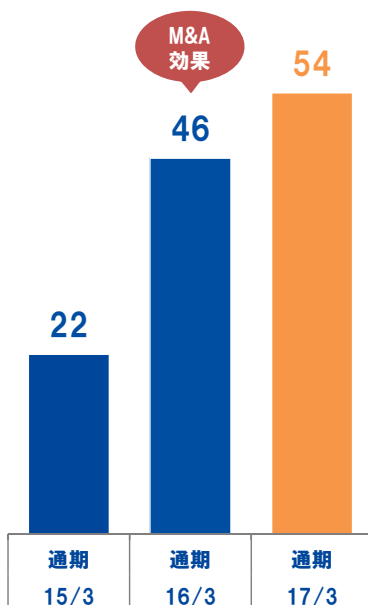
② 売上 (単位:億円)



③ 営業利益 (単位:億円)

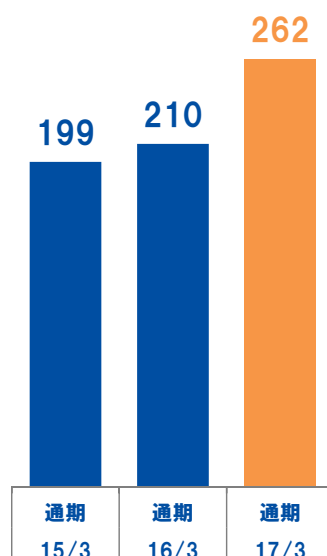


④ ストック利益 (単位:億円)



⑤ 直営店舗数

(単位:店舗)



コールセンターの陣容拡大に伴う収益向上に加え、
 店舗・WEB・訪問との販売網の連携強化に注力した結果、増益となりました。

2018年3月期

業績予想

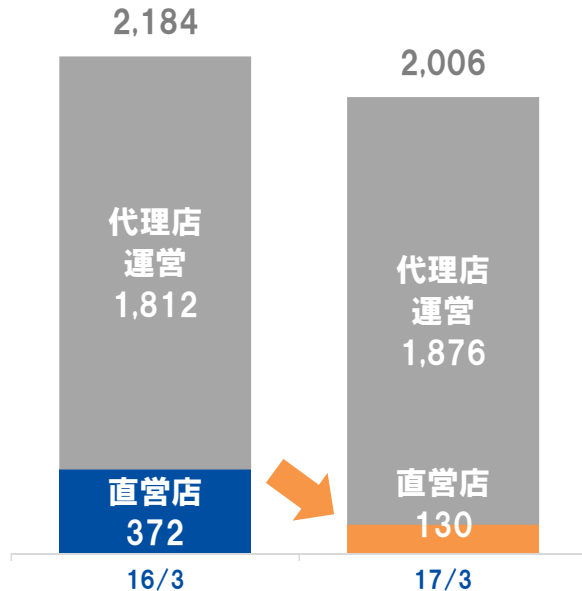
単位：億円

	17/3 通期 IFRS	18/3 通期予想 IFRS	増減率	主因
売上収益	4,289	4,000	▲6%	SHOP事業における 直営店舗数減少
営業利益	415	465	+11%	自社商材における ストック利益の増加
親会社所有者に帰属する 当期利益	390	300	▲23%	残余持分の再評価益など 特殊要因の減少

※当社は、年次により業績管理を行っていることから、2018年3月期より、第二四半期の業績予想の開示を行わないことと致しました。

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 運営状態の最適化に向けた取組みを強化

携帯電話販売店舗数



業績への影響

1) 売上収益

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**売上収益は減少**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。

[参考] 携帯電話販売における、販路の違いによる計上金額の差異

※金額は、会計基準の影響を比較しやすいように参考値として掲載しているものであり、実勢価格等を示すものではありません。

※対象は端末代金のみであり、販売手数料については会計基準変更による影響はありません。

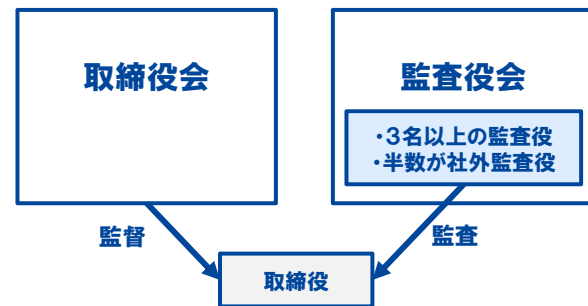
※下記はIFRSの場合であり、日本基準では販路の違いに係らず総額表示でした。

	直営販売(総額表示)	代理店販売(純額表示)	
	計上金額	計上金額	差
売上収益	8万円	0円	▲8万円
売上原価	▲8万円	0円	+8万円
売上収益総利益	0円	0円	0円

コーポレートガバナンスの一層の充実を目的に

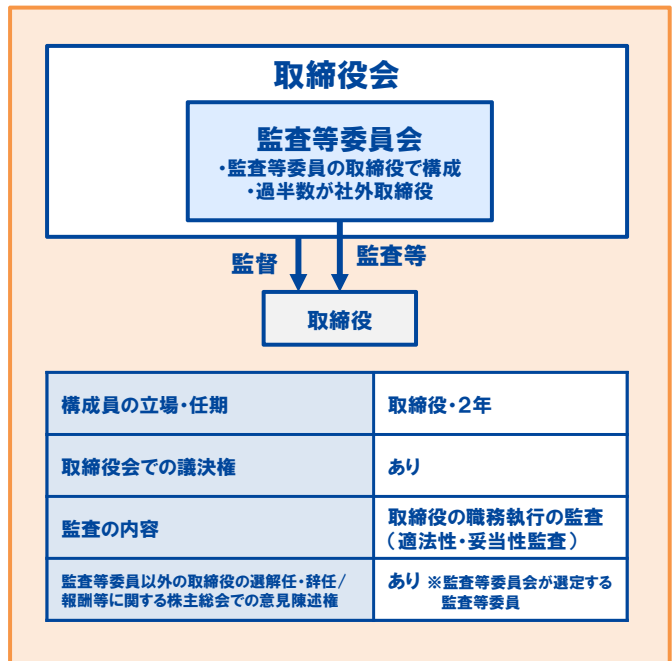
監査等委員会設置会社への移行方針を決定

移行前（監査役会設置会社）



構成員の立場・任期	監査役・4年
取締役会での議決権	なし
監査の内容	取締役の職務執行の監査（適法性監査）
監査等委員以外の取締役の選解任・辞任/報酬等に関する株主総会での意見陳述権	なし

移行後（監査等委員会設置会社）



構成員の立場・任期	取締役・2年
取締役会での議決権	あり
監査の内容	取締役の職務執行の監査（適法性・妥当性監査）
監査等委員以外の取締役の選解任・辞任/報酬等に関する株主総会での意見陳述権	あり ※監査等委員会が選定する監査等委員

※詳細につきましては、2017年5月19日付当社リリース『監査等委員会設置会社への移行及び定款の一部変更に関するお知らせ』をご確認ください。
 ※2017年6月23日に開催予定の定時株主総会において正式決定となります。

役員人事に関する方針を決定

移行前（監査役会設置会社）

役職	氏名	社外	監査役
代表取締役会長	重田 康光	-	-
代表取締役社長	玉村 剛史	-	-
常務取締役	和田 英明	-	-
常務取締役	儀同 康	-	-
常勤監査役	西島 義隆	-	○
社外監査役	田中 稔	○	○
社外監査役	高野 一郎	○	○

移行後（監査等委員会設置会社）

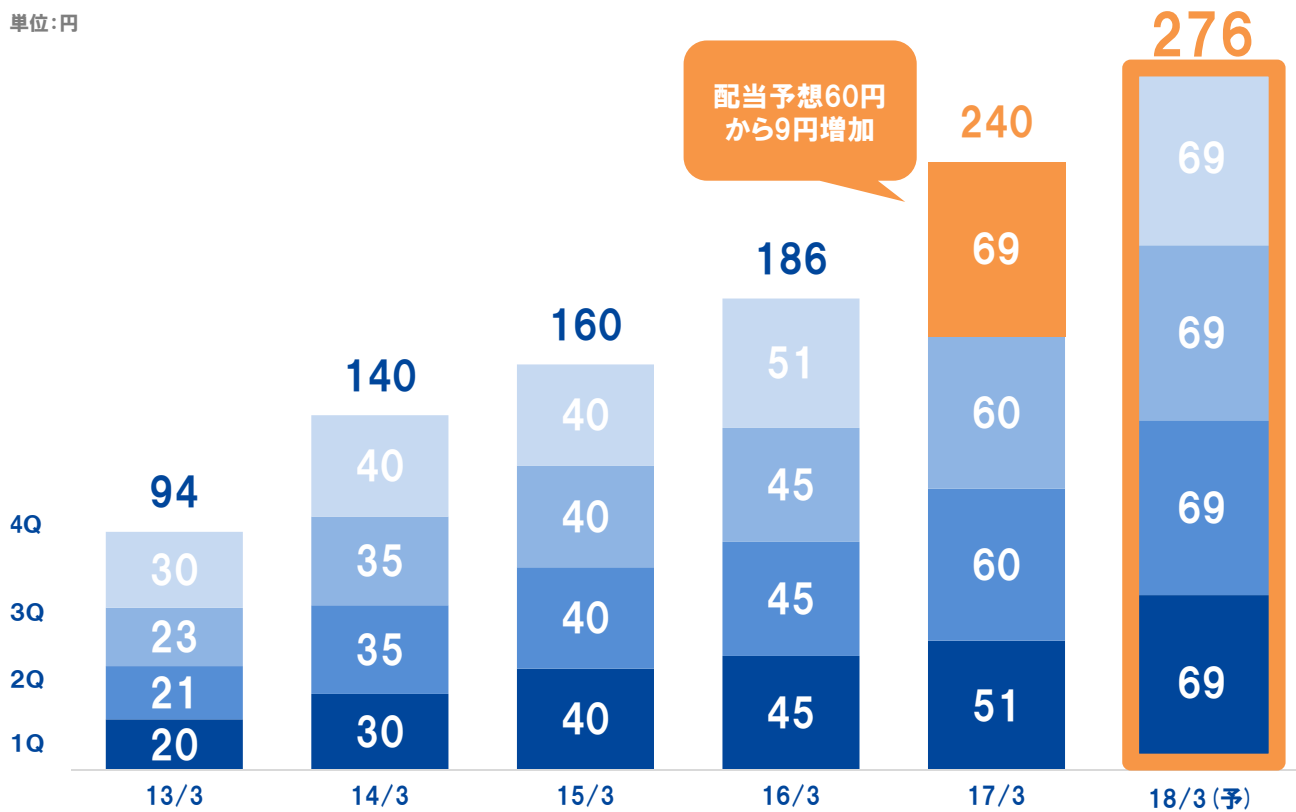
役職	氏名	社外	監査等委員
代表取締役会長	重田 康光	-	-
代表取締役社長	玉村 剛史	-	-
取締役副社長	和田 英明	-	-
常務取締役	儀同 康	-	-
取締役	渡辺 将敬	-	○
社外取締役	高野 一郎	○	○
社外取締役	新村 健	○	○

※監査等委員である社外取締役候補者の高野一郎、新村健の各氏は東京証券取引所の定めに基づく独立役員候補者です。

※詳細につきましては、2017年5月19日付当社リリース『監査等委員会設置会社移行後の役員人事に関するお知らせ』をご確認ください。
 ※2017年6月23日に開催予定の定時株主総会およびその後の取締役会において正式決定となります。

安定的な増配を継続

単位:円



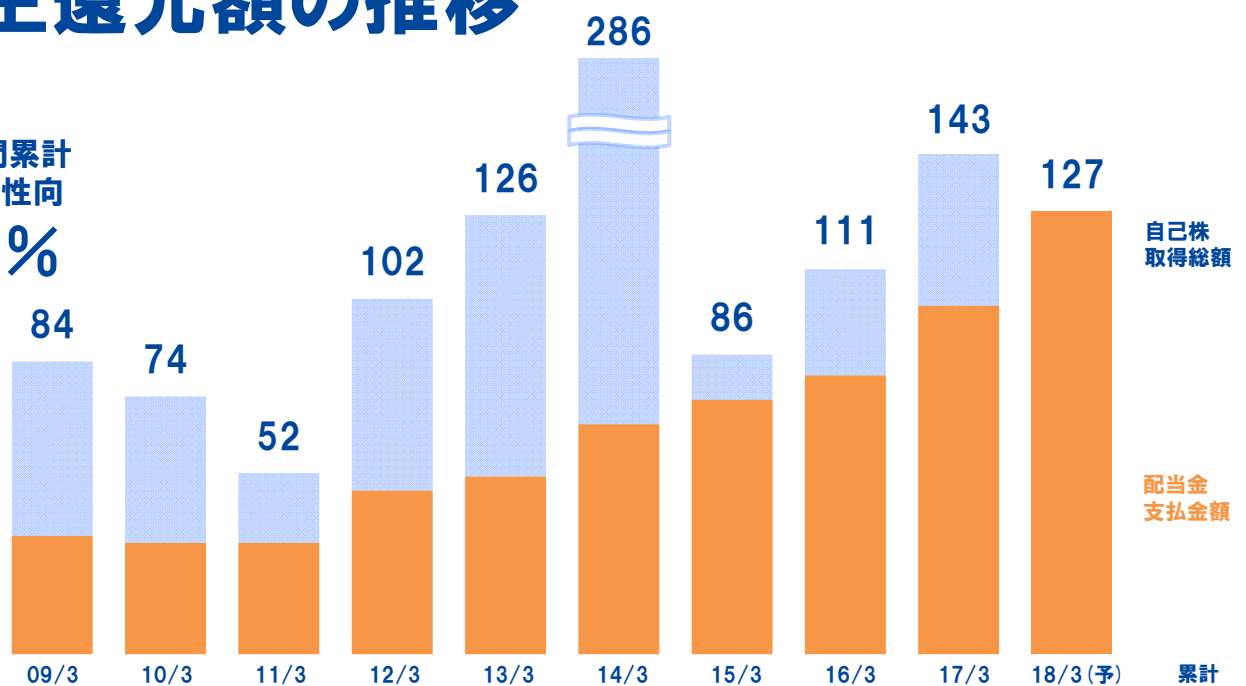
©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

37

株主還元額の推移

単位:億円

10年間累計
総還元性向
71%



	09/3	10/3	11/3	12/3	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3(予)	累計
配当金支払金額	34	32	32	47	51	66	73	80	100	127	648
自己株取得総額	50	42	20	56	76	220	13	30	43	-	548
総還元性向	-	1,057%	-	132%	75%	98%	42%	44%	36%	42%	71%

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

38

資本効率

	16/3 通期 IFRS	17/3 通期 IFRS	18/3 通期予想 IFRS
(ROE) 自己資本利益率 ※1	14.2%	23.0%	16.6%
(ROA) 総資産営業利益率 ※1,2	9.3%	9.0%	11.3%
(ROS) 売上収益営業利益率	8.4%	9.7%	11.6%
(EPS) 一株当たり当期純利益	485	840	647

※1 18年3月期の自己資本および総資産については、期中平均予想値ではなく、17年3月期末の実績値としております。

※2 営業利益÷総資産にて算出しております。

参考情報

販売網

<p>代理店数</p> <p>約 1,000 社</p>	<p>代理店含む販売スタッフ</p> <p>約 30,000 人</p>	<p>自社顧客数(個人)</p> <p>約 121 万人</p>
<p>販売拠点数</p> <p>88 拠点</p>	<p>コールセンター拠点数</p> <p>30 拠点</p>	<p>自社顧客数(法人)</p> <p>約 94 万社</p>
<p>携帯電話販売店舗数</p> <p>2,006 店舗</p>	<p>保険販売店舗数</p> <p>324 店舗</p>	

主要商材

自社商材

<p>①ウォーターサーバー</p>  <p>月次販売数 No.1</p>	<p>②データ通信端末</p>  <p>月次販売数 No.1</p>	<p>③自社光サービス</p>  <p>独立系No.1</p>	<p>④EPARK</p>  <p>会員数1,500万人以上</p>
<p>⑤自社SIM</p>  <p>獲得拡大</p>	<p>⑥自社コンテンツ</p>  <p>販売好調</p>	<p>⑦電力</p>  <p>販売好調</p>	<p>⑧SME向けLED</p>  <p>月次販売数No.1</p>
<p>⑦複写機</p>  <p>月次販売数 独立系No.2</p>	<p>⑧携帯電話</p>  <p>月次販売数 No.3</p>	<p>⑨保険</p>  <p>独立系No.1</p>	<p>⑩固定回線</p>  <p>月次販売数 No.1</p>

セグメント

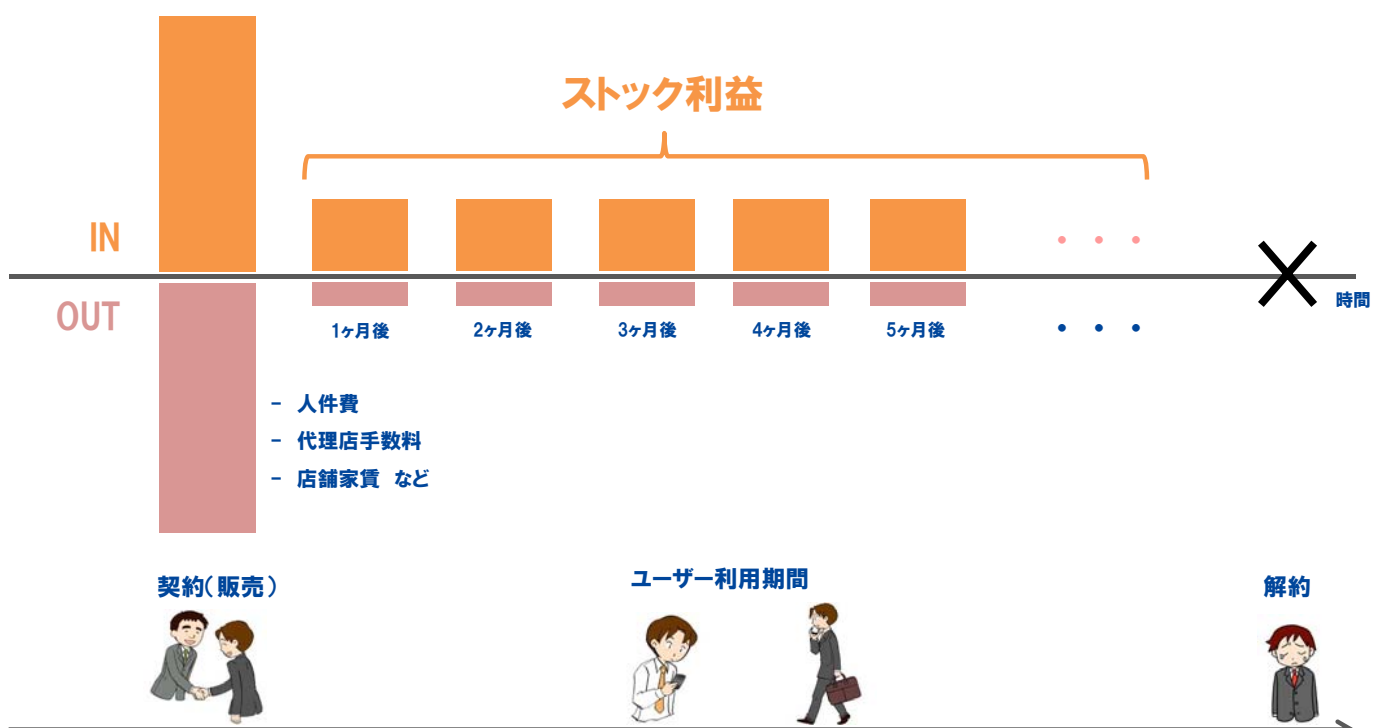
	事業	商材・サービス	ターゲット		販売チャネル		収益モデル
法人	回線	データ通信端末	中小企業	個人	テレマ	Web	VNO
		SIM					
		FTTH・ISP					
	水	ウォーターサーバー	中小企業	個人	テレマ	ブース	自社商材
	新規事業	業種別・ITソリューション	中小企業		訪問販売		自社商材
		コンテンツ					VNO
		電力			テレマ	訪問販売	VNO
オフィス関連	法人携帯	中小企業	個人	訪問販売		代理店	
	OA機器	中小企業					
	LED						
SHOP	SHOP	携帯電話	個人		店舗		代理店
		データ通信端末					
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

43

代表的な収益モデル

(1件あたりの収益イメージ)



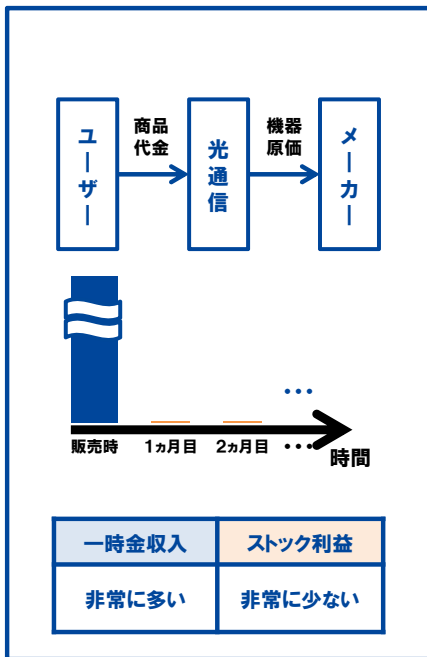
©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

Time
44

ビジネスモデル

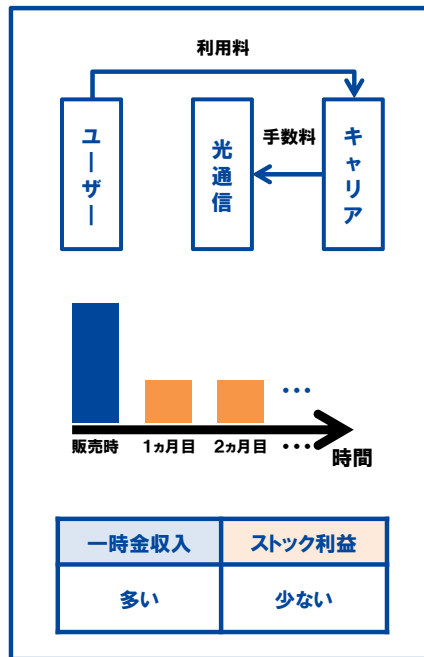
①一時金事業

OA機器、LED・・・



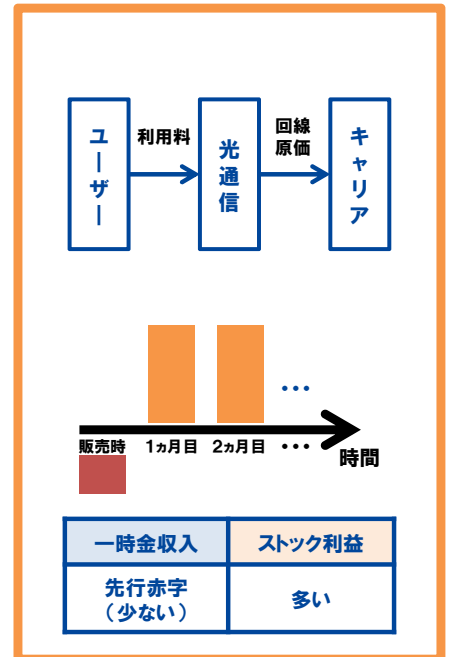
②低ストック事業

携帯電話(SHOP)、固定回線・・・

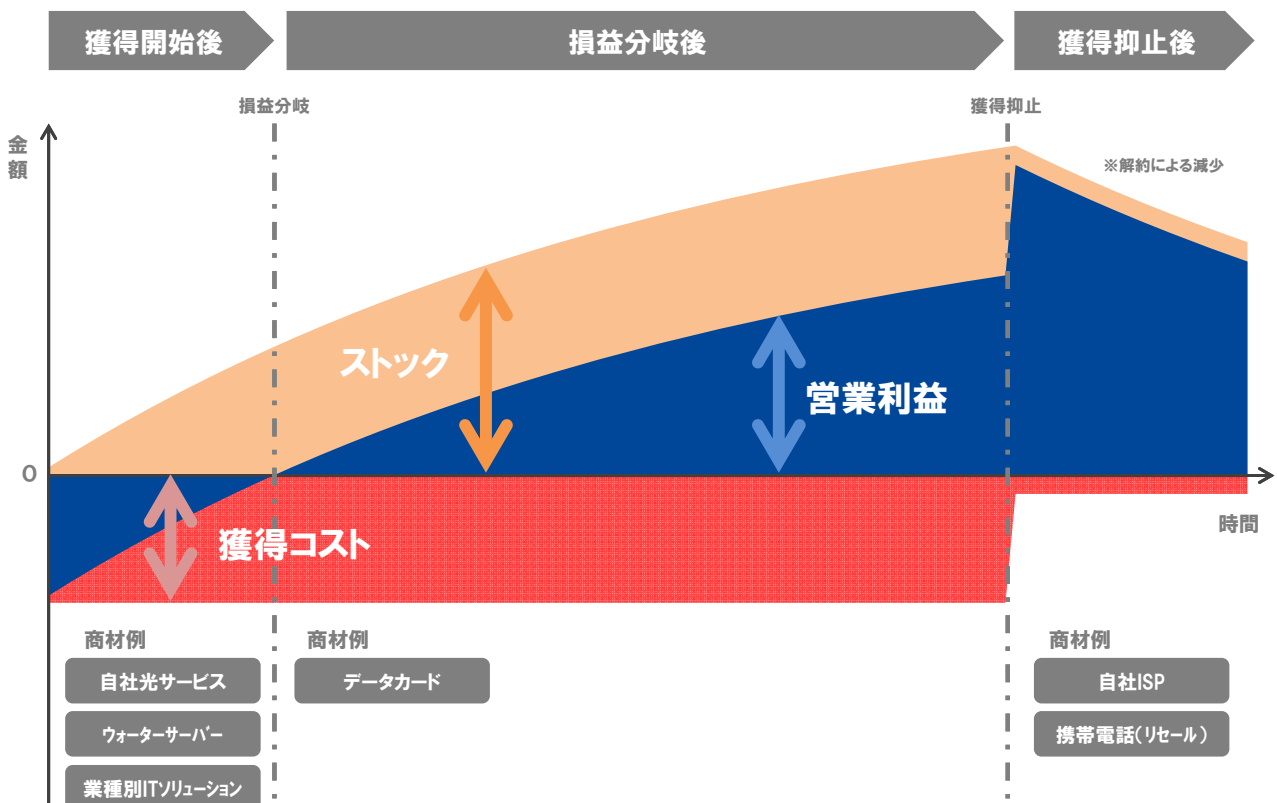


③高ストック事業

MVNO、水、自社光サービス・・・



自社商材の営業利益推移イメージ



連結損益計算書

単位: 億円

	14/3	15/3	16/3		17/3
	日本基準	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS
売上収益	5,651	5,625	5,745	4,476	4,289
営業利益	317	320	374	376	415
経常利益	397	365	383	-	-
税引前当期利益	496	458	511	479	627
<small>親会社株主/親会社の所有者に帰属する</small> 当期利益	293	207	250	225	390
1株当たり当期利益(円)	623	450	538	485	840

売上収益営業利益率(%)	5.6%	5.7%	6.5%	8.4%	9.7%
--------------	------	------	------	------	------

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

47

連結財政状態計算書

単位: 億円

	16/3 IFRS	17/3 IFRS
現金及び現金同等物	529	1,193
営業債権及びその他の債権	1,368	1,506
流動資産合計	2,135	3,122
持分法で会計処理されている投資	117	345
その他の金融資産	1,308	1,081
非流動資産合計	1,944	1,992
資産合計	4,080	5,114
	16/3 IFRS	17/3 IFRS
自己資本	1,586	1,804
自己資本比率	38.9%	35.3%

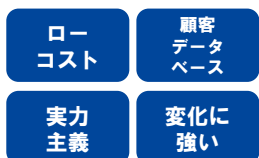
	16/3 IFRS	17/3 IFRS
営業債務及びその他の債務	988	1,074
有利子負債(流動)	583	407
流動負債合計	1,762	1,625
有利子負債(非流動)	412	1,324
固定負債合計	589	1,552
負債合計	2,352	3,178
株主資本	1,252	1,500
評価差額金	334	307
純資産合計	1,727	1,936
負債純資産合計	4,080	5,114

©2017 HIKARI TSUSHIN, INC. All Rights Reserved

48

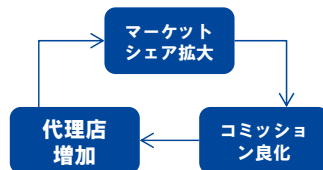
光通信の強み

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。

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。(2017年3月末時点で、累計332万個・ワクチン約3,761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。(2017年3月末時点で、累計5,415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。



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。