

統合報告書

2024年3月期

2024年5月15日

目次

- ① **トップメッセージ・価値創造プロセス図**
- ② 過去業績
- ③ 事業・純投資 概要
- ④ 株主還元
- ⑤ ESGへの取組み
- ⑥ その他参考資料

トップメッセージ



当社の経営理念は「時代に即した商品・サービスの提供により、ステークホルダーの発展に貢献する」こと。この理念の下、我々は本質を追及し、変化に対して適時適切に対応し、時々状況に応じた戦略を中期的視点から立案・実行し、持続的な企業価値の向上に取り組んできました。

昨今の社会環境は急速に変化しており、企業には柔軟な対応能力と変革のスピードが求められています。私たちはその要請に応えるべく、自社の強みを活かしつつ、新しい分野にチャレンジし我々のビジネスを拡大してきました。

1988年の設立以来、取扱商材はOA機器から始まり、お客様のニーズに応じて携帯電話、通信回線、ITソリューション、宅配水、保険、電力と幅広い分野に広がっています。商品・サービスのラインナップが増えるたびに、私たちはステークホルダーに対する付加価値を高めてきました。

私たちの強みは国内に広がる強固な販売網です。これにより、我々は時代のニーズに迅速に対応し、順応することが可能です。また、資本効率を追求することで、収益を最大化し、持続的な成長を達成しています。

私たちの経営ビジョンは、ストック利益を中核にした安定収益の確保と安定的な利益成長です。このビジョンを達成するため、我々は順応性と持続性を経営に組み込んでいます。全ての分野で変化を見据え、可能性を追求しつつ、サステナビリティを念頭に経営を行います。

我々が定義したマテリアリティは、単なる事業目標を超えた経営哲学を反映しています。それは収益構造とリスクの分散、資本効率の追求、人材育成とスピード経営、そしてガバナンスの強化です。これらは、我々がサステナブルな企業であるため、そしてそのために我々が何をすべきかを示しています。

私たちの戦略は、これらのマテリアリティに基づき、時代の変化を読み取り、戦略を立案し、積極的に実行するものです。これにより、我々はサステナブルな企業を目指すとともに、ステークホルダーへの価値提供、持続可能な成長、そして事業の拡大を実現しようとしています。

このように、我々は商品・サービスの提供から事業戦略、そして経営理念に至るまで、「変化への適応力」、「サステナビリティ」を基本的な価値として位置づけています。これらが我々の強みであり、今後も時代の変化に対応し、これを通じて持続的な成長と価値提供を実現して参ります。

株式会社光通信 代表取締役社長
和田 英明

価値創造プロセス

※24/3期末時点

経営理念

・時代に即した商品・サービスの提供により、ステークホルダーの発展に貢献すること
 ・本質を追求し、変化に対して適時適切に対応し、時々々の状況に応じた戦略を中期的視点から立案・実行し、持続的な企業価値の向上に取り組むこと

価値創造の源泉

財務資本	資本合計 8,192億円 純現金資産 7,740億円
人的資本	従業員数 4,993人
知的資本	資本効率の追求 ノウハウ蓄積
社会関係資本	顧客情報 代理店との強固な関係
製造資本	安全・安心への取り組み
自然資本	豊富な水資源

社会課題一例

国内経済低成長	ジェンダー平等
貧富の差拡大	情報格差の解消
労働人口の減少	脱炭素社会の実現
生産性向上	

事業活動

経営ビジョン	ストック利益を軸とした安定的な 収益の確保と安定的な利益成長			
商材例	電力	宅配水	通信回線	保険
競争優位性	国内屈指の販売網 －代理店約千社、顧客数数百万件 潤沢な資金 変化に強い事業ポートフォリオ			
(マテリアリティ) 重要課題	事業環境の変化に順応する態勢構築 ① 安定収益の確保 ② 資本効率の追求 ③ リスク分散 ④ 権限移譲			

価値提供

経済的価値	ストック利益	1,510億円
	仮想連結営業利益	1,615億円
	一人あたり連結営業利益	17百万円
	仮想連結ROE	22.5%
社会的価値	お客様の利便性・生産性の向上 従業員の生活水準の向上 従業員の成長・働き甲斐の向上 株主価値の向上 取引先との共存共栄 地域社会の活性化、SDGsへの貢献	
		

事業継続を支える基盤（ガバナンス、人権尊重、働きやすい労働環境、リスク管理）

重要課題(マテリアリティ)への取組み

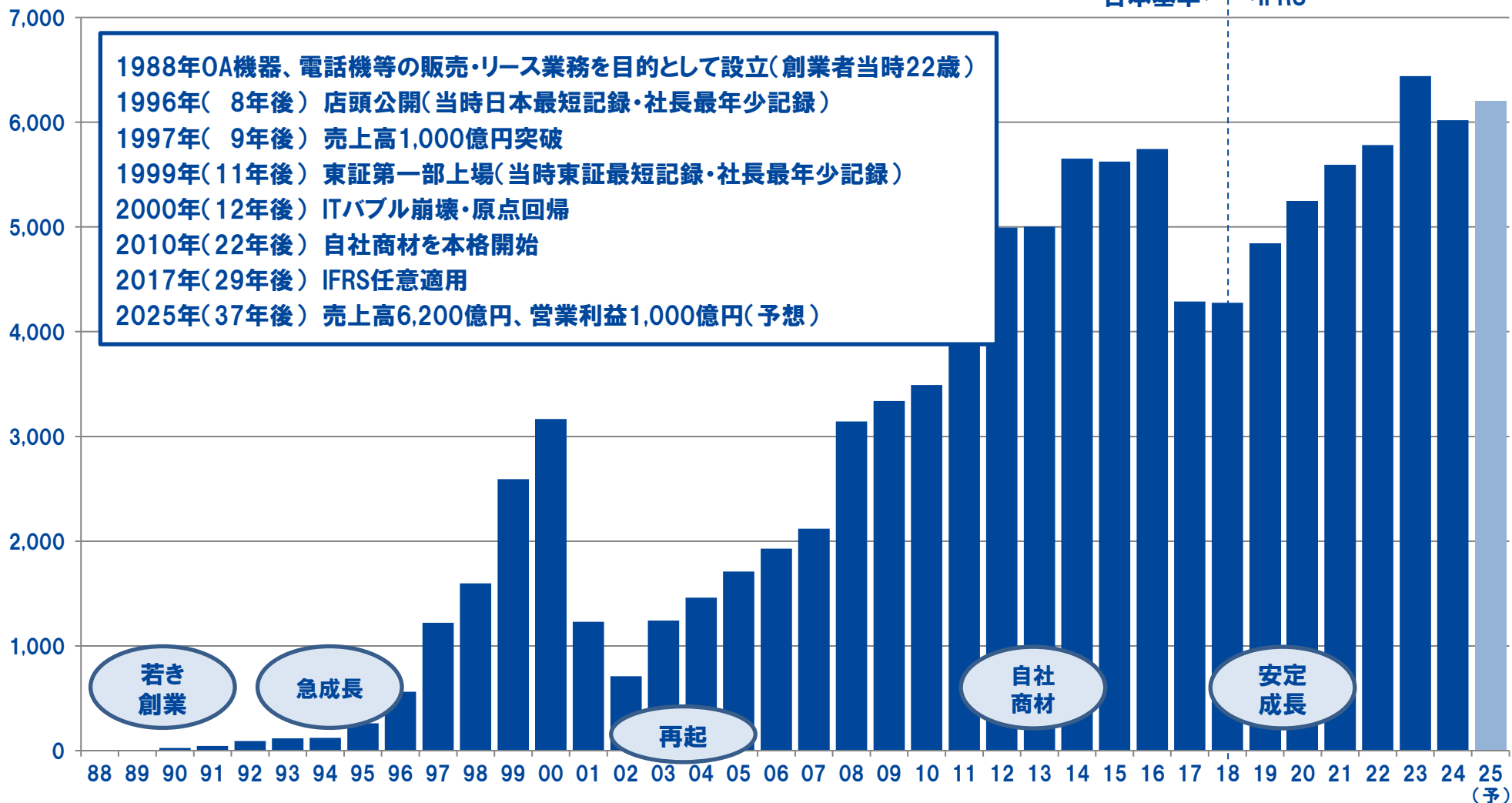
重要課題 (マテリアリティ)	取組み	実績 (2024年3月期)
① 安定収益の確保	長期安定収益であるストック利益を軸としたビジネスモデルの構築	<ul style="list-style-type: none">・ 売上収益のうち80%がストック売上・ ストック利益1,510億円
② 資本効率の追求	資本効率の悪い事業に経営資源を注力しないように努め、高い資本効率を追求	<ul style="list-style-type: none">・ 仮想連結ROA8.5%、ROE22%・ 一人あたり連結営業利益17百万円
③ 迅速・果断な意思決定	少ない組織階層と各組織への権限委譲による迅速・果断な意思決定	<ul style="list-style-type: none">・ 組織階層5クラス※を維持※取締役クラス、執行役員・部長クラス、課長クラス、課長代理クラス、一般クラス
④ リスク分散	特定の対象(事業、商品、顧客、取引先、販売チャネル等)に依存しない体制	<ul style="list-style-type: none">・ 代理店数、約1,000社・ 契約数、法人約130万社、個人約400万人

目次

- ① トップメッセージ・価値創造プロセス図
- ② 過去業績**
- ③ 事業・純投資 概要
- ④ 株主還元
- ⑤ ESGへの取組み
- ⑥ その他参考資料 (予)

創業以来の売上高推移

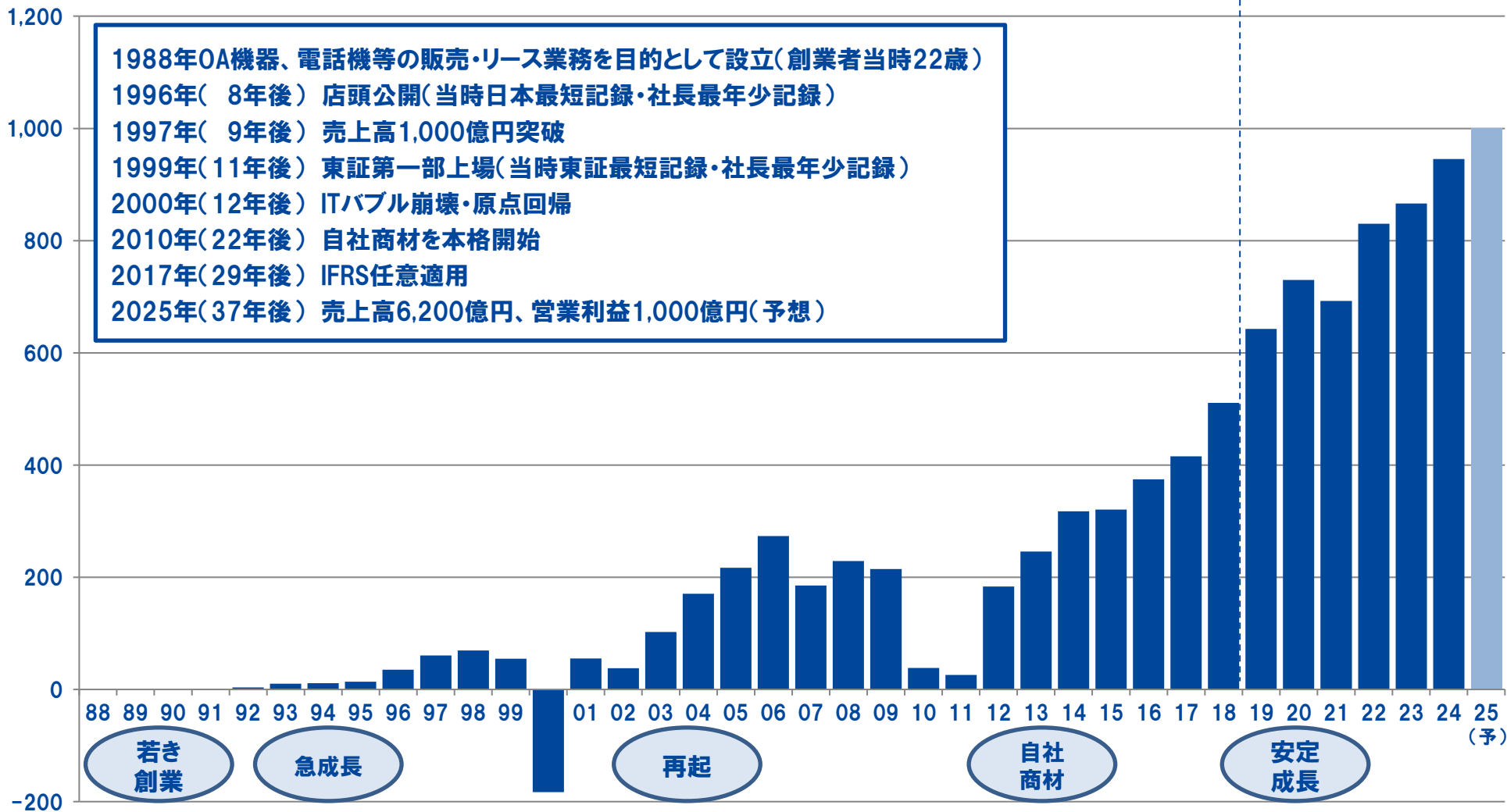
単位: 億円



創業以来の営業利益推移

単位: 億円

日本基準 ← → IFRS



上場以来の株主総利回り (TSR)

	TOPIX 配当込指数	光通信株主 総利回り
1996/8期	▲0.2%	186.6%
1997/8期	▲6.7%	▲31.9%
1998/8期	▲21.8%	▲22.7%
1999/8期	32.9%	1241.6%
2000/8期	4.4%	▲90.4%
2001/8期	▲26.4%	▲74.4%
2002/3期	▲3.1%	2.1%
2003/3期	▲24.8%	▲2.7%
2004/3期	51.1%	290.5%
2005/3期	1.4%	36.3%
2006/3期	47.8%	12.9%
2007/3期	0.3%	▲32.5%

	TOPIX 配当込指数	光通信株主 総利回り
2008/3期	▲28.1%	▲41.0%
2009/3期	▲34.8%	▲30.3%
2010/3期	28.5%	▲11.2%
2011/3期	▲9.2%	8.0%
2012/3期	0.6%	38.4%
2013/3期	23.8%	78.5%
2014/3期	18.6%	71.6%
2015/3期	30.7%	▲7.9%
2016/3期	▲10.8%	10.8%
2017/3期	14.7%	25.8%
2018/3期	15.9%	51.8%
2019/3期	▲5.0%	22.9%

	TOPIX 配当込指数	光通信株主 総利回り
2020/3期	▲9.5%	▲10.5%
2021/3期	42.1%	22.2%
2022/3期	2.0%	▲30.8%
2023/3期	5.8%	29.4%
2024/3期	41.3%	45.4%

1996-2024 年平均成長率	3.8%	9.1%
1996-2024 総成長率	287%	1,148%

10期 年平均成長率 ①

単位:億円	売上高			ストック利益			営業利益			税引前 純利益	純利益
	合計	自社 商材	他社 商材	合計	自社 商材	他社 商材	合計	自社 商材	他社 商材		
14/3	5,651	780	4,895	531	191	339	317	87	279	496	293
15/3	5,625	864	4,793	604	250	353	320	54	323	458	207
16/3	4,476	1,200	3,301	686	323	362	376	86	343	479	225
17/3	4,289	1,468	2,840	741	403	338	415	111	351	627	390
18/3	4,275	2,164	2,128	811	509	302	510	225	303	537	429
19/3	4,843	2,821	2,045	920	643	277	642	383	279	715	495
20/3	5,245	3,376	1,894	1,134	879	254	730	458	284	800	516
21/3	5,594	3,938	1,618	1,083	833	250	692	473	242	821	546
22/3	5,730	4,274	1,475	1,270	1,023	246	835	649	212	1,085	875
23/3	6,439	5,240	1,220	1,270	1,072	198	866	550	344	1,184	913
24/3	6,019	4,958	1,089	1,510	1,370	140	945	877	114	1,680	1,222
10期 年平均 成長率	0.6%	20%	▲13%	11%	22%	▲8%	12%	26%	▲9%	12%	15%

※合計と内訳が一致しないのは、全社消去・その他の表示を省略しているためです。

10期 年平均成長率 ②

単位:億円	BS					1株当たり			株主還元		資本効率	
	純現金 資産	総資産	純資産	還元前 純資産※	自己資本	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)	自社株 取得	配当金 支払額	仮想連 結ROA	仮想連 結ROE
14/3	1,149	3,388	1,436	1,085	1,300	623	2,842	140	220	64	-	-
15/3	1,042	3,933	1,755	1,444	1,612	450	3,488	160	13	73	-	-
16/3	682	4,080	1,727	1,481	1,586	485	3,413	186	30	86	-	-
17/3	747	5,114	1,936	1,844	1,804	840	3,896	240	43	111	-	-
18/3	1,158	6,856	2,415	2,490	2,252	927	4,878	300	30	138	-	-
19/3	1,394	8,042	2,735	3,031	2,572	1,075	5,607	351	60	161	-	-
20/3	1,952	9,720	3,185	3,667	2,857	1,126	6,227	402	0	184	9.8%	23.2%
21/3	3,214	12,568	4,290	4,980	3,934	1,190	8,574	456	0	209	10.2%	18.8%
22/3	3,436	14,513	4,993	6,054	4,686	1,927	10,379	491	147	222	11.4%	28.2%
23/3	4,402	16,919	5,983	7,359	5,710	2,037	12,773	545	70	244	10.6%	21.6%
24/3	7,740	20,789	8,192	9,981	7,904	2,753	17,906	638	130	282	8.5%	22.5%
10期 年平均 成長率	21%	19%	19%	24%	19%	16%	20%	16%	-	15%	-	-

※14/3期から24/3期までの自社株取得累計は747億円、配当金支払額累計は1,780億円、株主還元累計は2,527億円です。

10期 年平均成長率 ③

単位: 百万円	従業員		
	従業員数 (名)	1人あたり 売上高	1人あたり 営業利益
14/3	11,198	58	3
15/3	12,367	47	2
16/3	12,083	36	2
17/3	10,463	38	3
18/3	8,667	44	5
19/3	7,572	59	7
20/3	8,033	67	9
21/3	7,224	73	9
22/3	6,802	81	11
23/3	5,697	108	14
24/3	4,993	120	17
10期 年平均 成長率	▲7%	7%	18%

5期・10期・20期 年平均成長率

		5期	10期	20期
売上高	合計	4%	0%	7%
	自社商材	12%	20%	-
	他社商材	▲12%	▲13%	▲1%
ストック利益	合計	10%	11%	13%
	自社商材	16%	22%	-
	他社商材	▲13%	▲9%	0%
営業利益	合計	8%	12%	9%
	自社商材	18%	26%	-
	他社商材	▲16%	▲9%	▲2%
純利益	純利益	19%	15%	12%

		5期	10期	20期
BS	自己資本	25%	19%	12%
1株当たり	EPS	20%	16%	14%
	BPS	26%	20%	14%
	配当金	12%	16%	16%
株主還元	配当金支払額	11%	15%	15%
従業員	従業員数	▲7%	▲7%	▲1%
	1人あたり売上高	15%	7%	7%
	1人あたり営業利益	17%	18%	9%

- ※ 5期は2019年3月期と2024年3月期の数値比較
- ※ 10期は2014年3月期と2024年3月期の数値比較
- ※ 20期は2004年3月期と2024年3月期の数値比較
- ※ 18/3期以前の自社商材・他社商材の業績は報告セグメント変更前のため暫定値

目次

- ① トップメッセージ・価値創造プロセス図
- ② 過去業績
- ③ 事業・純投資 概要**
- ④ 株主還元
- ⑤ ESGへの取組み
- ⑥ その他参考資料

2つの取組み

事業

安定収益がある
ストック事業

&

純投資

安定した事業を行う財務
基盤が強固な優良企業を
割安な価格で取得

企業価値の最大化へ

事業内容

業種の垣根なく安定収益であるストック事業を行う

当社および当社グループは、商品・サービスの販売後に使用料などに応じた継続的な収入が見込まれるストック事業を中核事業とし、個人および法人のお客様向けに様々な商品・サービスを広く普及させることを通じて、お客様、取引先様、株主様、従業員、社会などステークホルダーに貢献することを目指しております。

取扱商品・サービス (例)



電力



宅配水



通信回線

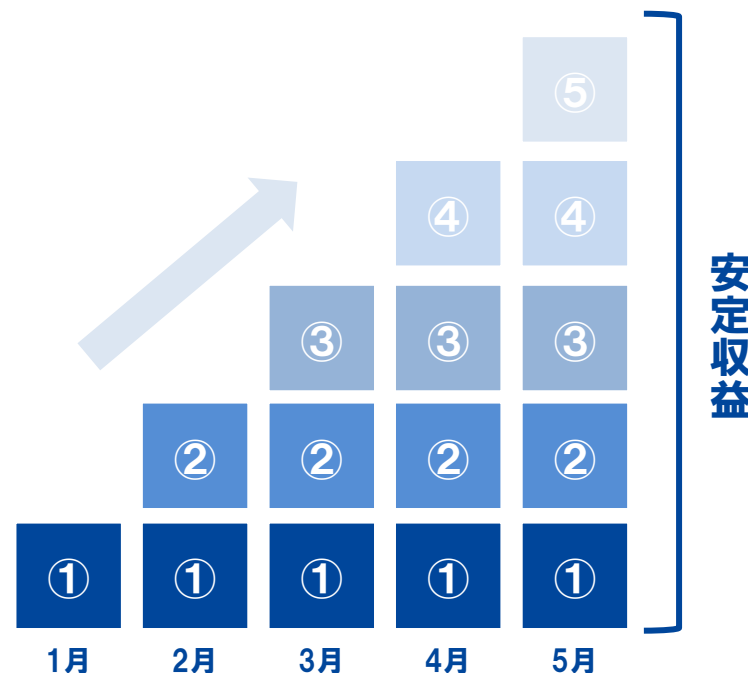


保険



携帯電話

主な収入源	毎月のサービス利用料
主な商品の最低契約期間	2～3年（以降自動更新）
主な顧客	中小企業、個人



- ①：サービス利用開始1月の顧客からの収益
- ②：サービス利用開始2月の顧客からの収益
- ...

主力事業とセグメント

主力事業	説明	セグメント		
		法人サービス	個人サービス	取次販売
電力	電力の提供	○	○	-
インターネット回線	インターネット回線サービスの提供	○	○	○
業種別・ITソリューション	順番待ち・予約受付システムの提供	○	-	-
保険	損害保険業・少額短期保険業	-	○	-
宅配水	宅配水の提供	-	○	-
携帯電話	携帯電話の販売	-	-	○
OA機器	複写機などOA機器の販売	-	-	○

お金とサービスの流れ

お金の流れ → サービスの流れ →

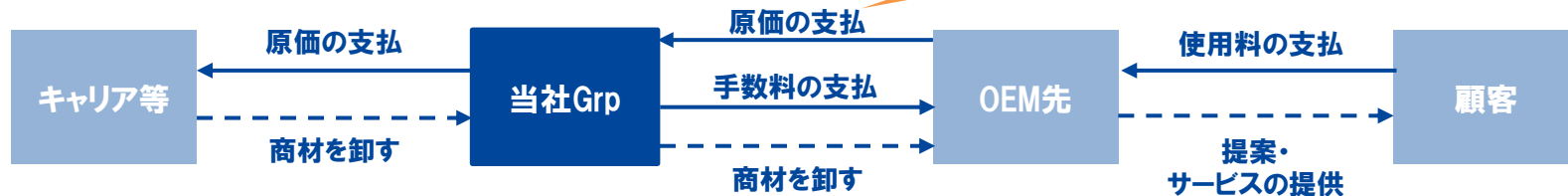
① 自社商材 通常モデル（電力、宅配水、一部の通信回線事業など）

主にストック



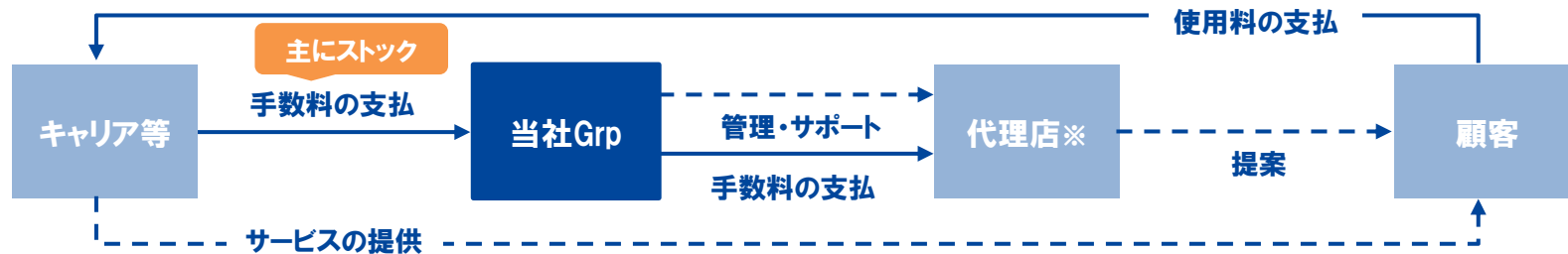
② 自社商材 OEMモデル（一部の通信回線事業など）

主にストック



③ 他社商材（携帯電話事業など）

主にストック



ストック利益と獲得コストの説明

単位:億円

		合計 (24/3)			
		うち継続的なもの		うち一時的なもの	
売上収益	6,019	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 など	4,814	イニシャル手数料収入、 ハードウェア販売代金 など	1,205
原価+販管費	▲5,074	提供サービスの原価、 請求コスト等顧客維持 コストなど	▲3,304	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 など	▲1,769
営業利益	945	ストック利益	1,510	獲得コスト	▲565

強み

① 収益の安定性

安定収益であるストック利益を軸としたビジネスモデル。
売上収益の80%が継続的な収入であるストック売上。

② 強固な販売体制

国内有数の販売網・顧客基盤

③ 高い手元流動性

純現金資産※7,740億円（2024年3月末時点）
※現預金－有利子負債＋上場投資有価証券＋債券

④ 資本効率の追求

客観的な数値基準の範囲内で資金を投下する

⑤ 企業文化

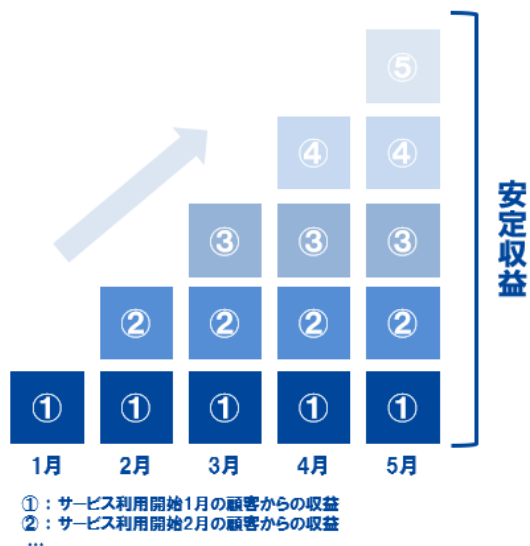
実力主義、変化対応、質素儉約

強み①

収益の安定性

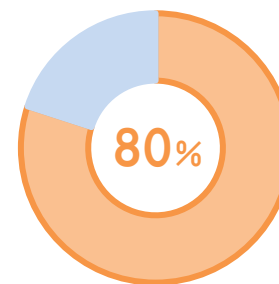
ビジネスモデル

当社グループの中核事業は、商品・サービスの販売後に使用料などに応じた継続的な収入が見込まれる”**ストック事業**”
(例) 電力使用料、通信回線利用料など



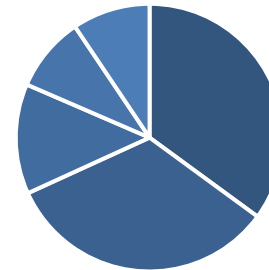
売上収益構成比

売上収益の80%が継続的な収入であるストック売上



非依存

特定の対象(事業、商品、顧客、取引先等)に依存しない体制



(例) 2024年3月期 事業別売上収益

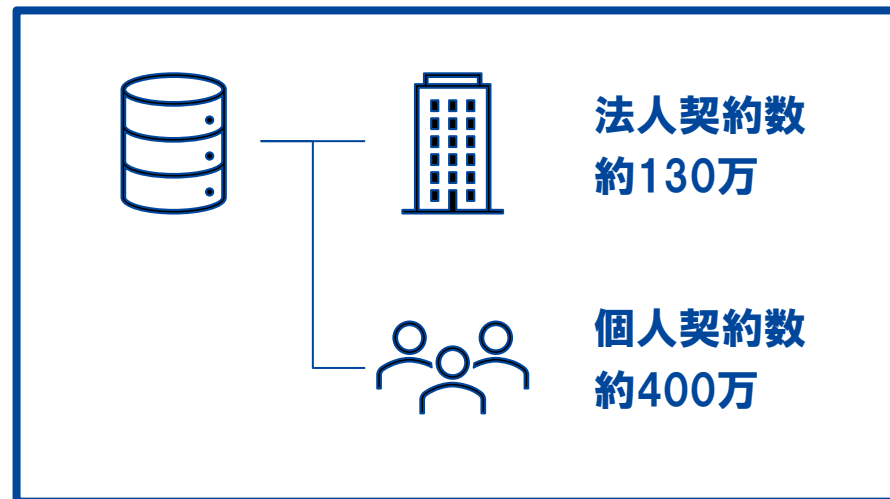
強み②

強固な販売体制

※2024年3月末時点

販売網 主に代理店を活用

顧客基盤 主に中小法人・個人に販売



販売チャネル 商品や事業環境の変化に応じて最適な販売チャネルを活用



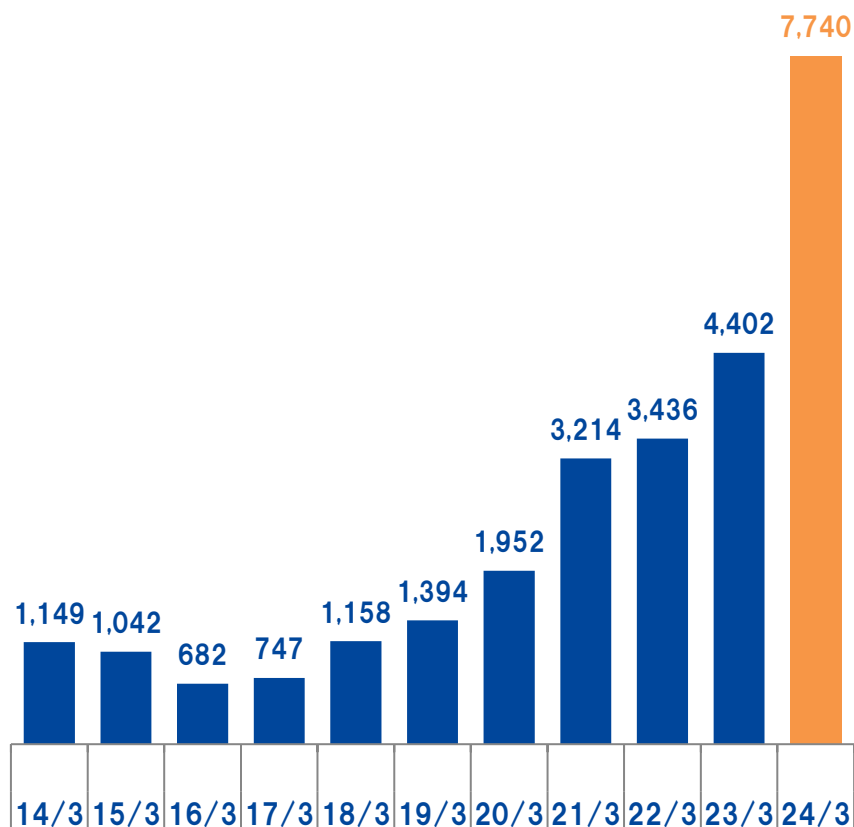
強み③

高い手元流動性

単位:億円

純現金資産

(現預金－有利子負債＋上場投資有価証券＋債券)



競争優位の確保事例

① 宅配水

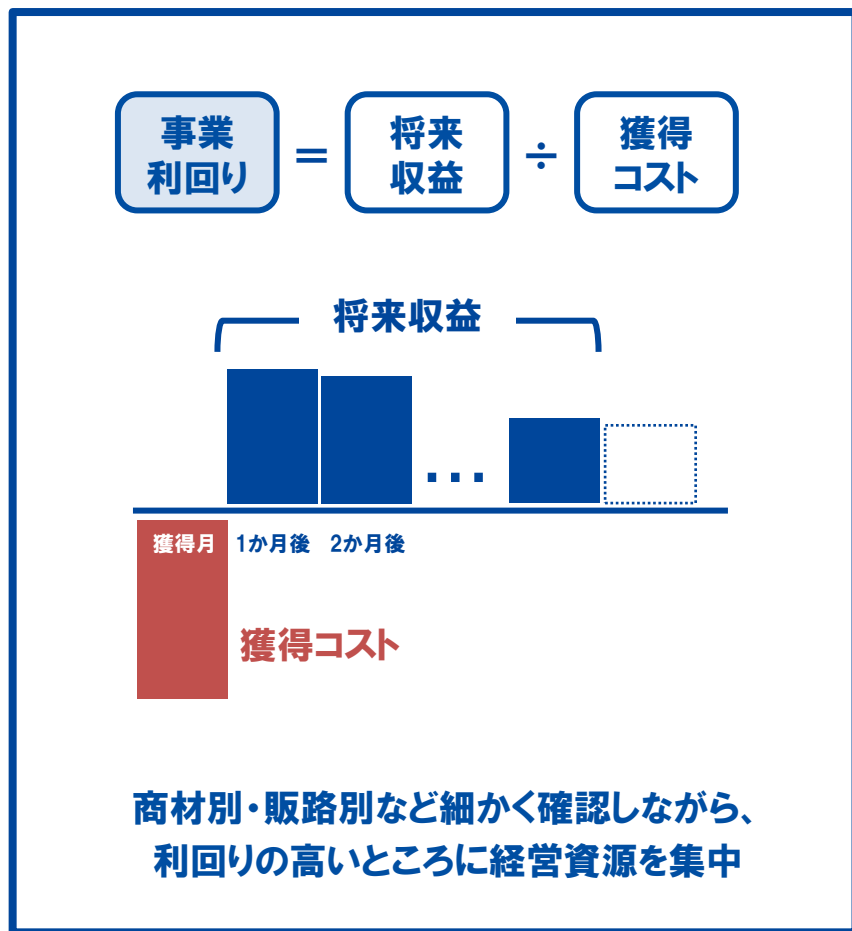
競合他社対比で潤沢な資金を保有。一定の利回りを維持しつつ、顧客獲得のためのコストを積極的に投下した結果、事業規模が拡大し、国内シェアNo.1。

② 電力

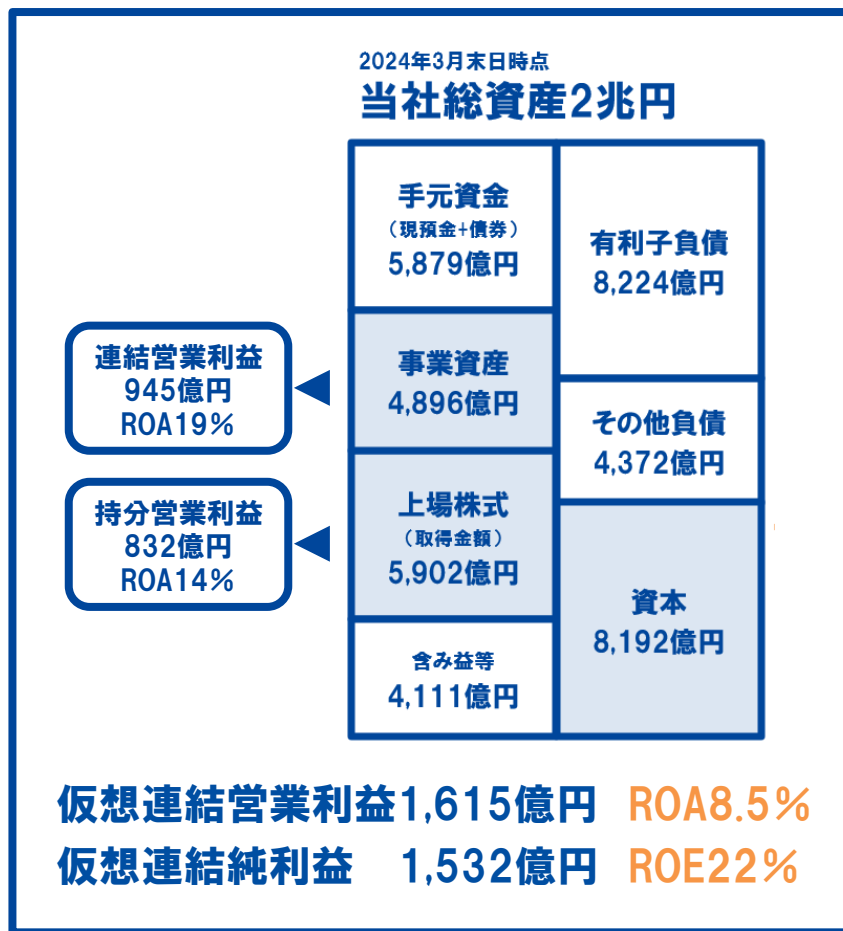
電力取引価格の急騰により運転資金が急増するも、潤沢な資金により対処。競合他社が苦戦する中、M&Aに資金投下。シェア拡大中。

資本効率の追求

事業利回り



ROA・ROE（仮想連結業績ベース）



企業文化

質素儉約

経営陣から質素儉約に努め、細部までコスト削減、キャッシュフロー改善を徹底。

- 経営陣の移動でも特別席の負担はしない
- 本社を豪華にしない
- 営業交通費の定期的な精査など

実力主義

年齢、性別、国籍、学歴などに囚われず、全ての人に経験(権限)を与え、成果を出した人に大きな報酬を支払う。報酬は金銭、譲渡制限付株式報酬など。

変化対応

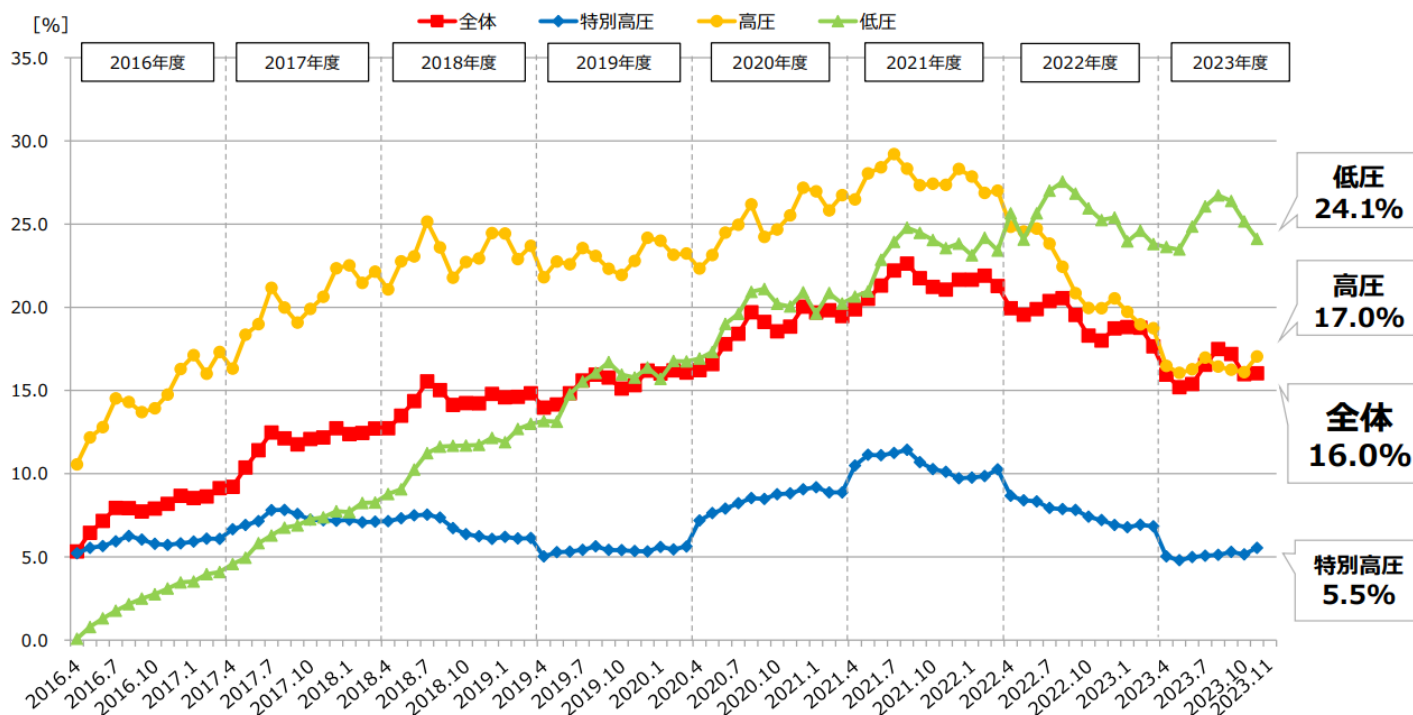
少ない組織階層と各組織への権限委譲による迅速、果敢な意思決定。投資回収期間が長くないよう、資本効率を追求。

働きやすい労働環境

意見箱の設置、フレックス制度、育児休業・短時間勤務制度、出産後復職支援制度など、働きやすい労働環境のための制度。労働時間の管理、人権尊重など。

電力事業のマーケット （全販売電力量に占める新電力のシェア）

2016年4月の電力小売全面自由化以降、全販売電力量に占める新電力のシェアは増加傾向。低圧分野では新電力のシェアが24.1%となっています。



※上記「新電力」には、供給区域外の大手電力（旧一般電気事業者）を含まず、大手電力の子会社を含む。
※シェアは販売電力量ベースで算出したもの。

（出所）電力取引報

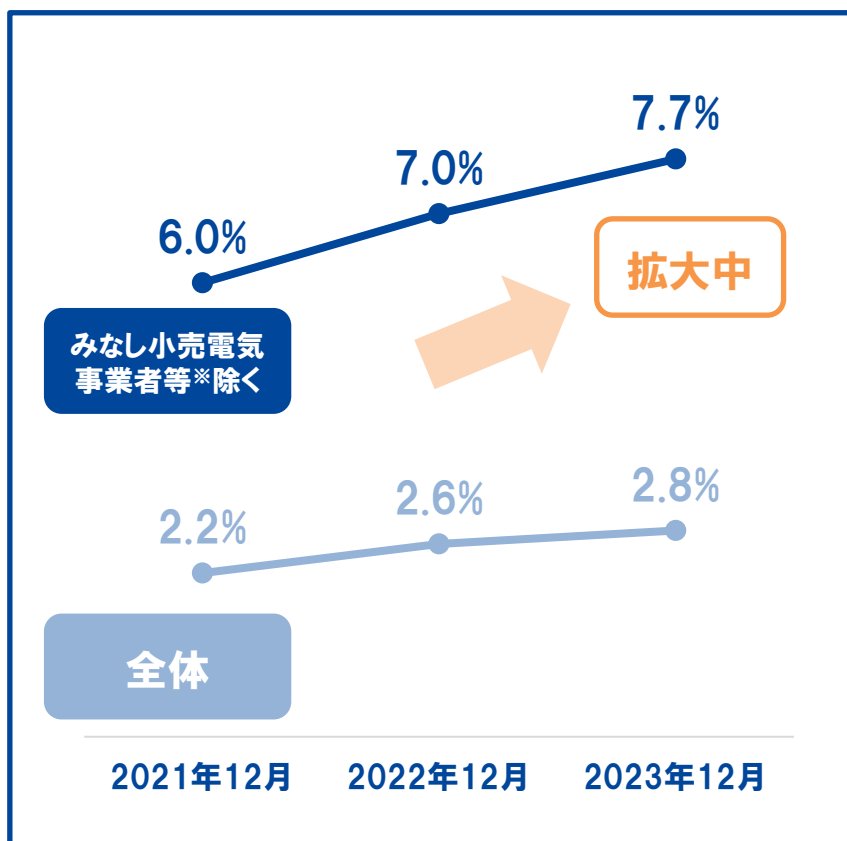
2

資源エネルギー庁『電力小売全面自由化の進捗状況について』2024-3-13 P2
https://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/denryoku_gas/denryoku_gas/pdf/071_03_00.pdf

電力事業でのマーケットシェア

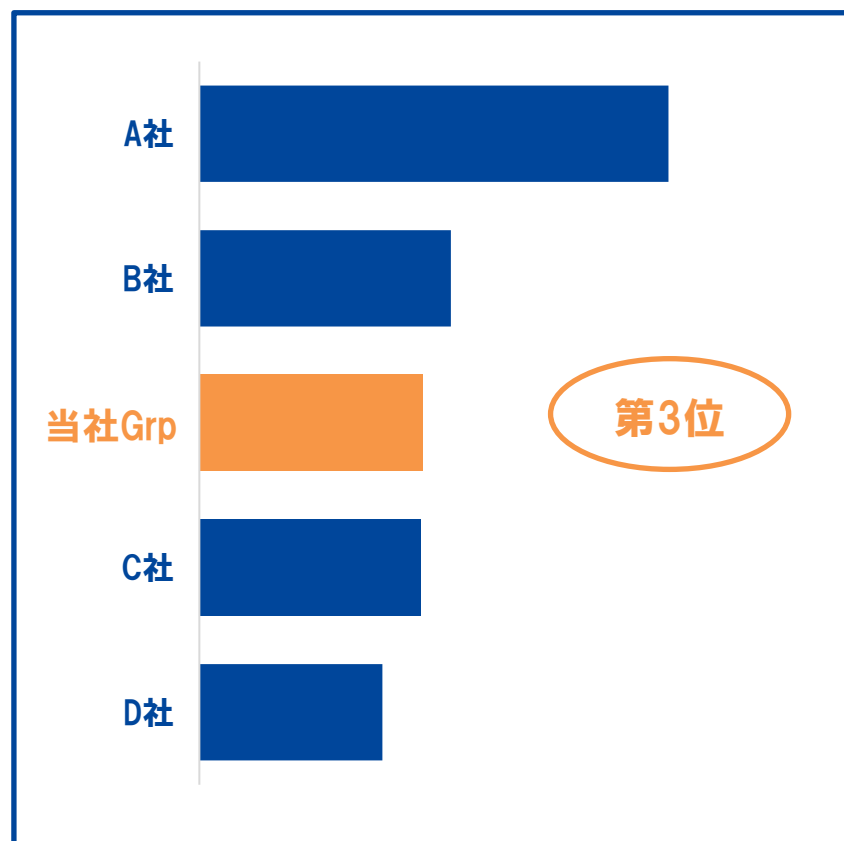
①電力供給量シェア 年次推移

(低圧、自由料金)



②2023年12月電力供給量

(低圧、みなし小売電気事業者等除く)



※ 経済産業省資源エネルギー庁『電力調査統計表』より当社調べ

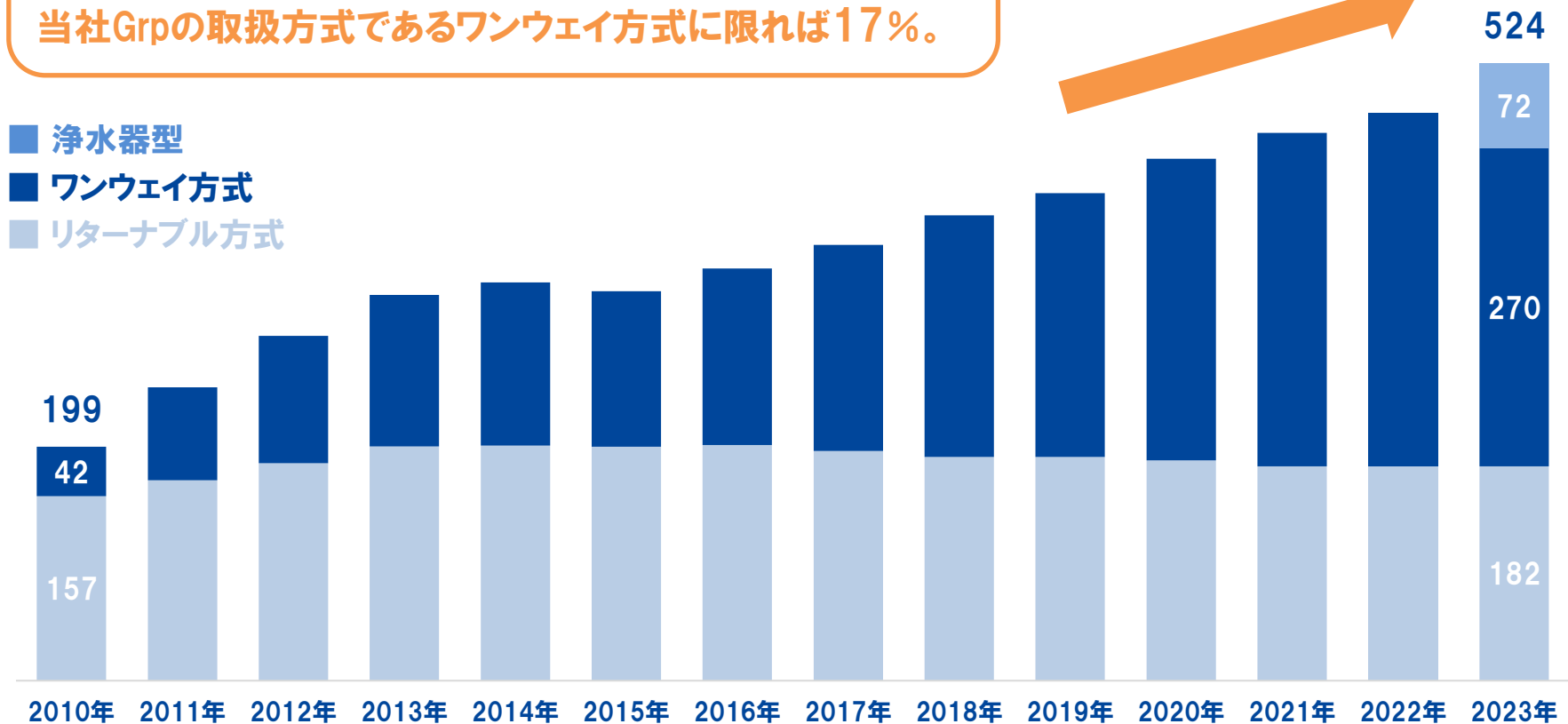
※ みなし小売電気事業者等には、東京電力エナジーパートナー株式会社、関西電力株式会社、中部電力ミライズ株式会社などが該当します。

宅配水事業のマーケット（顧客数）

単位:万台

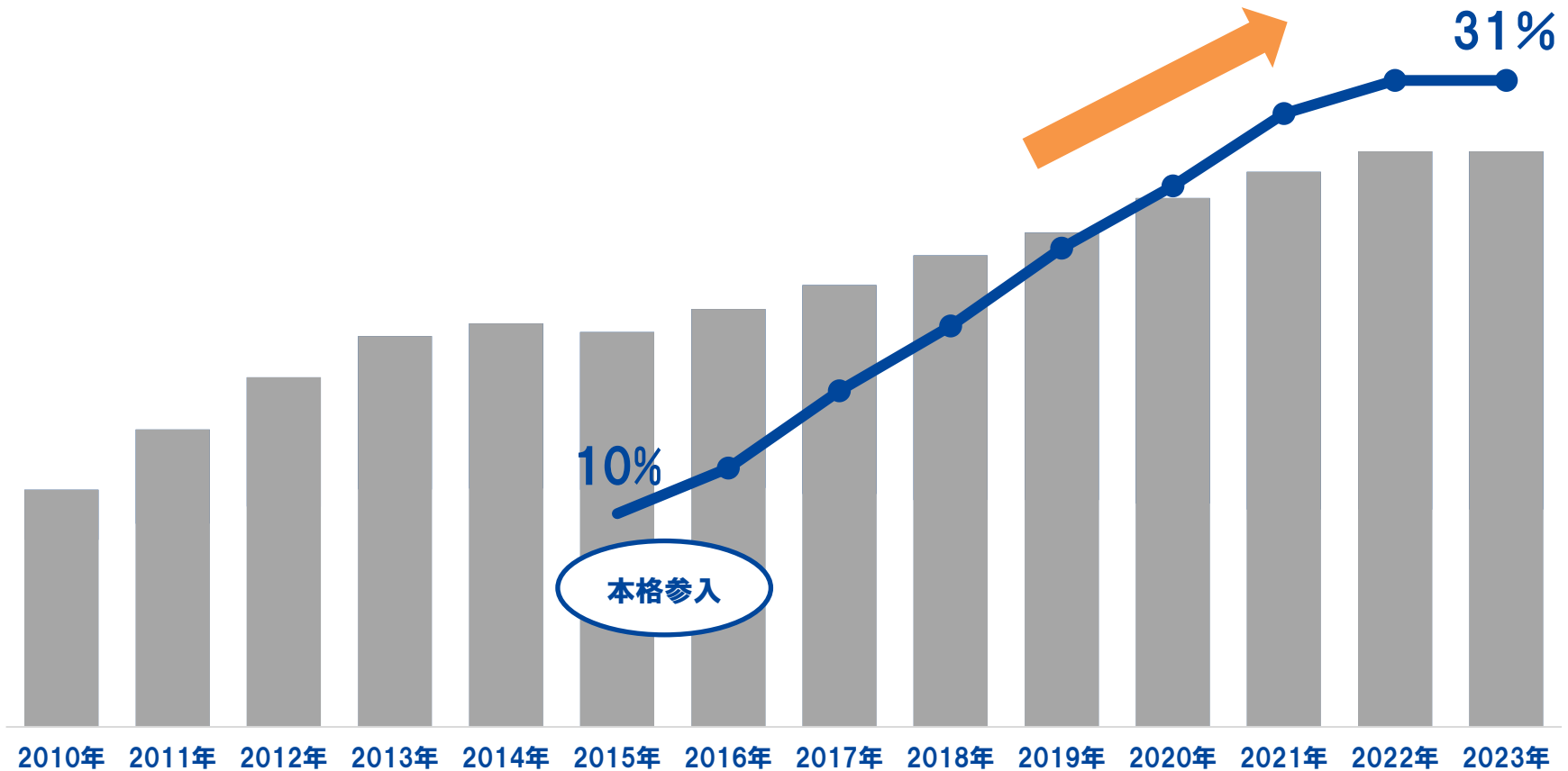
増加傾向。2010年～2023年における、顧客数の年間平均成長率(CAGR)は、市場全体で7%。当社Grpの取扱方式であるワンウェイ方式に限れば17%。

- 浄水器型
- ワンウェイ方式
- リターナブル方式



出典：日本宅配水&サーバー協会『日本の宅配水業界統計データ』<https://idsa-net.org/data/statistics/>
グラフは暦年(例えば2023年は2023年12月末の顧客数)

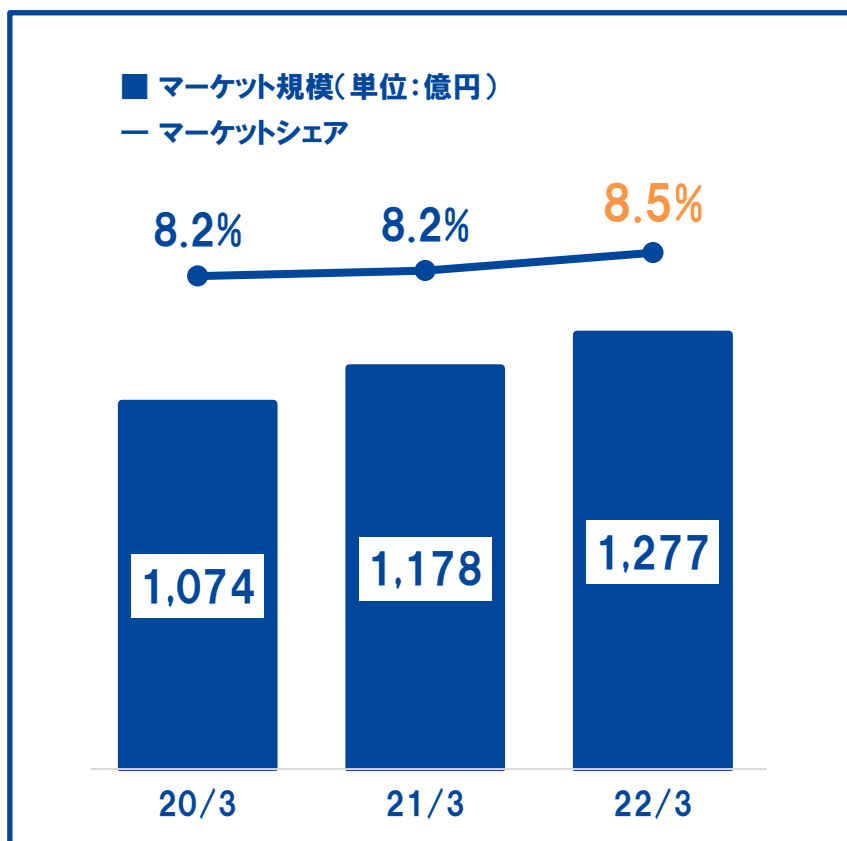
宅配水事業でのマーケットシェア（顧客数）



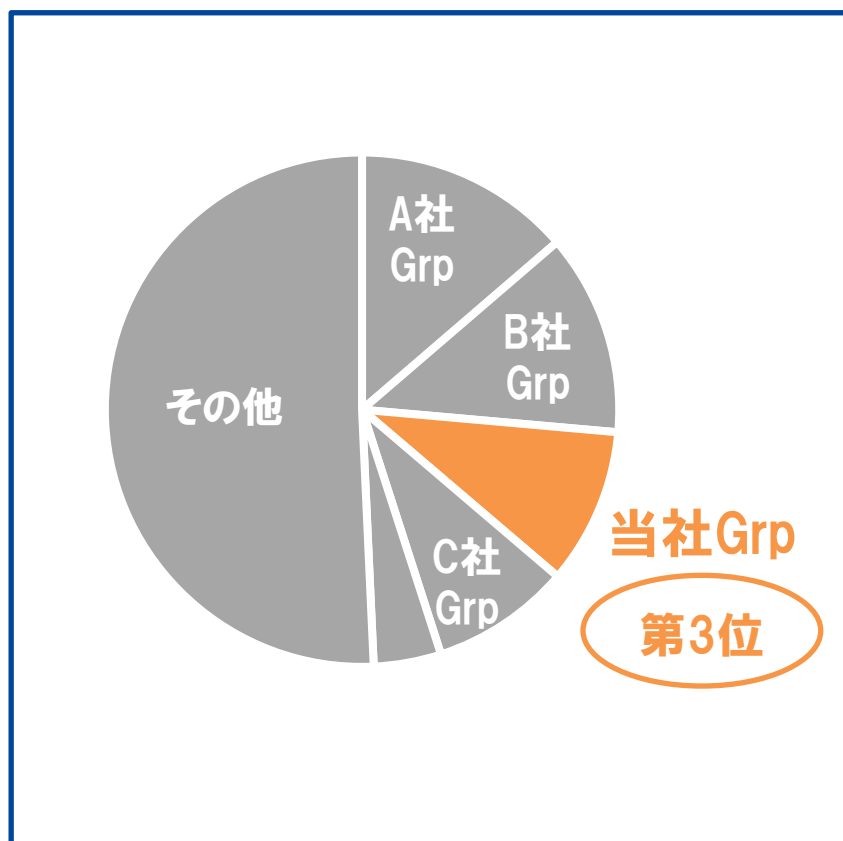
出典：日本宅配水 & サーバー協会『日本の宅配水業界統計データ』<https://idsa-net.org/data/statistics/> より当社推計
グラフは暦年(例えば2023年は2023年12月末の顧客数)

少額短期保険業界のマーケット（収入保険料）

① マーケット規模・マーケットシェア



② ランキング（22/3期）



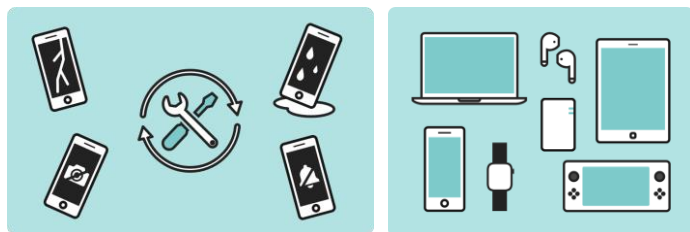
※ 一般社団法人日本少額短期保険協会 <https://www.shougakutanki.jp/general/>
2022.8.29 ダイヤモンド・オンライン 特集『動乱の少額短期保険 115社ランキング#1』 <https://diamond.jp/articles/-/308621> より、当社作成

保険事業の一例

(損害保険業・少額短期保険業)

① 通信端末修理費用補償保険

モバイル保険



- ✓ 事故時の修理費用を補償
- ✓ 同一契約で複数端末まで補償
- ✓ 機種変更後も継続補償
- ✓ モバイル端末全般を補償

② 家財保険



- ✓ 家財の補償
- ✓ 大家さんに対する損害賠償責任
- ✓ 日常生活での他人に対する損害賠償責任
- ✓ 借りたお部屋の修理費用

純投資方針

■ 考え方・原則

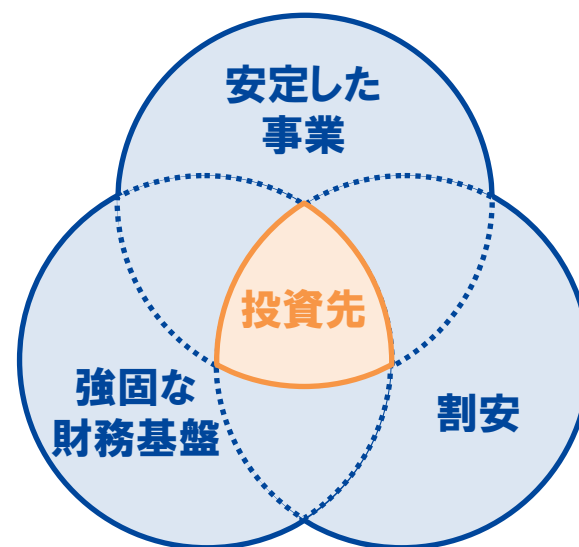
「株式を買うということは、その会社のビジネスを一部保有すること」という考えに基づき、投資先企業と良好な関係の構築を目指しながら、長期間保有することを原則としている。

■ 主な評価指標

$$EY = \frac{\text{持分営業利益※}}{\text{投資額}}$$

※各投資先の営業利益に当社の保有比率を乗算し合算したもの。仮に営業利益100億円の会社の株式を1%、営業利益200億円の会社の株式を1%保有している場合、持分営業利益は3億円(1+2)と計算する。

■ 銘柄選定



安定した事業を行う、財務基盤が強固な優良企業を、割安な価格で取得

ファンド（一例）との違い

	ファンドの一例	当社	
投資対象の捉え方	株式	ビジネス	市場動向をみて判断しているのではない
投資期間	期限あり	期限なし	無期限で付き合いたい企業を部分的に所有する
保有比率の上限	あり	なし	事業会社として連結子会社として運営することもできる
株式の流動性	高いものが投資対象	問わない	流動性が低くても投資できる
主要評価指標	キャピタルゲインや インカムゲインなど	EY	株価の変動(時価)に影響を受けない

連結子会社となった事例・持分法適用会社数

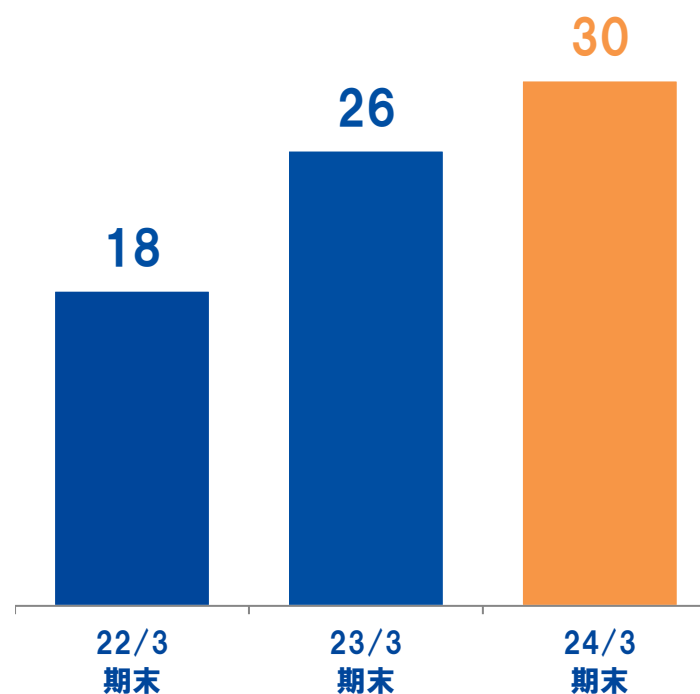
※ 当社が連結子会社や持分法適用関連会社にすることを見据えて株式投資を行っているとは示唆するものではありません。

■ 連結子会社となった主な上場会社

	銘柄名	投資開始時期	連結子会社になった時期
1	エフティグループ (旧:エフティコミュニケーションズ)	07/3期 3Q	14/3期 1Q
2	アイフラッグ (旧:テレウェイブ)	07/3期 4Q	16/3期 3Q
3	インタア・ホールディングス	11/3期 1Q	17/3期 4Q
4	ウェブクルー	14/3期 1Q	15/3期 3Q
5	プレミアムウォーターホールディングス (旧:ウォーターダイレクト)	14/3期 4Q	15/3期 4Q
6	シック・ホールディングス (旧:アクトコール)	19/3期 3Q	19/3期 4Q

■ 持分法適用関連会社数

(上場会社のみ)





金額単位:億円

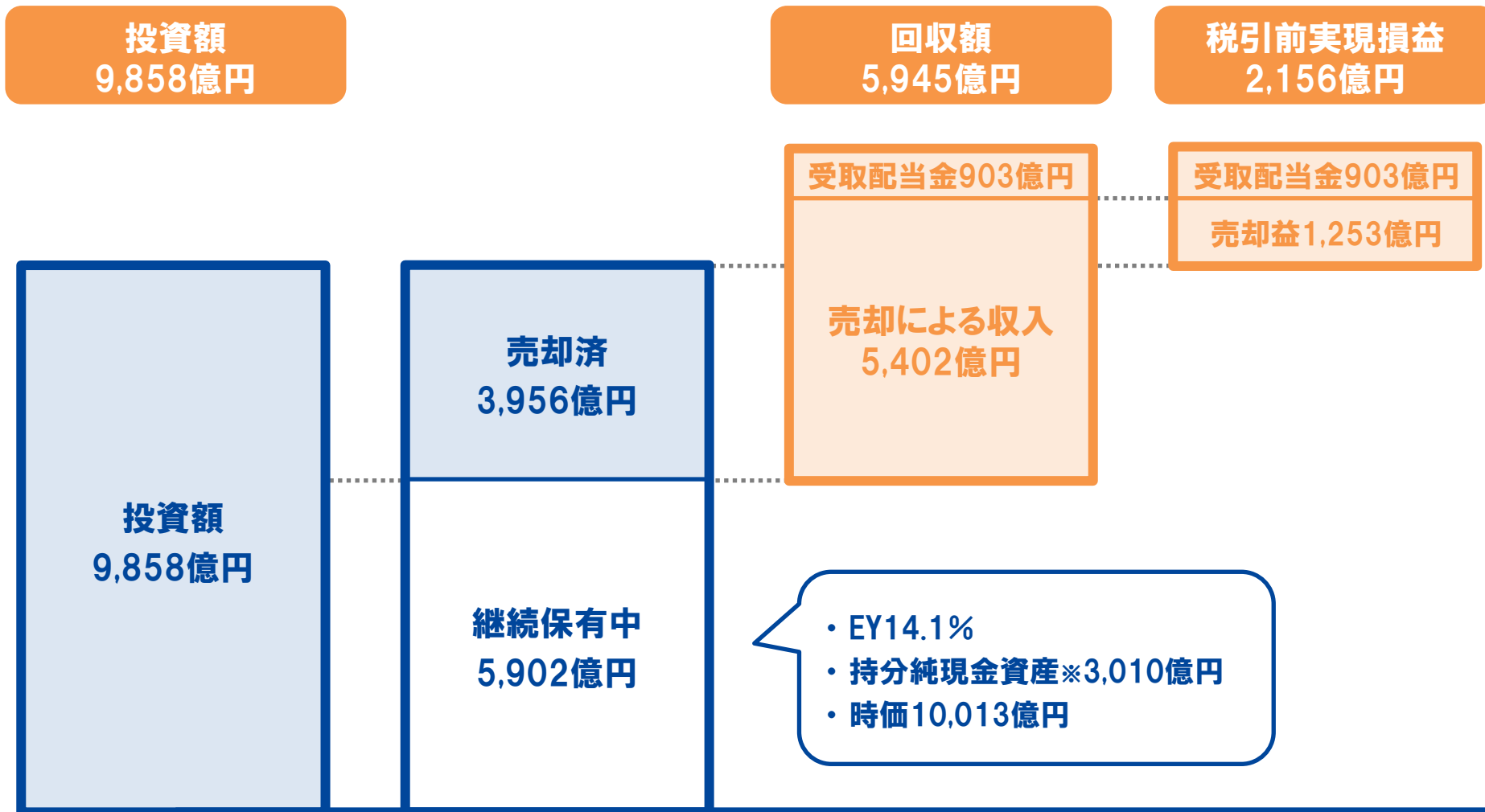
	2023年				2024年
	3月末	6月末	9月末	12月末	3月末
投資簿価（取得額）	5,326	5,444	5,442	5,714	5,902
[参考] 時価	7,592	8,300	8,500	8,997	10,013
持分営業利益（直近12ヶ月）	803	838	820	811	832
[参考] うち持分法適用会社のみ	134	137	136	145	147
Earnings Yield 持分営業利益 ÷ 投資簿価	15.1%	15.4%	15.1%	14.2%	14.1%
投資先会社数	494	554	557	586	627
うち持分法適用会社のみ	26	27	27	28	30

※ 持分営業利益とは、各投資先の営業利益に当社の保有比率を乗算し、合算したものです。

※ 直近12ヶ月とは、基準日の直近12ヶ月に決算発表された4四半期を指します。

累計実績

2024年3月末時点



※持分純現金資産とは、各投資先の純現金資産(現金-有利子負債+有価証券)に当社の保有比率を乗算し合算したもの。
純現金資産100億円の会社の株式を1%、純現金資産200億円の会社の株式を1%保有している場合、持分純現金資産は3億円(1+2)と計算する。

回転率・流動性

■ 回転率

金額単位: 億円

	22/3期	23/3期	24/3期
① 期中平均時価	5,645	6,980	8,932
② 売却金額	269	524	1,342
②÷① 回転率	4.8%	7.5%	15.0%

■ 流動性

20日平均出来高を基に関与率20%で市場売却を行ったときの売却可能額が、保有上場株式の時価合計に占める割合（2024年3月末時点）

1ヶ月以内	41%
3ヶ月以内	57%
1年以内	78%

持分業績・指標

金額単位:億円

PL	持分売上	15,468
	持分営業利益	832
	持分純利益	698
BS	持分純現金資産	3,010
	持分総資産	15,045
	持分株主資本	7,171

指標	EY	14.1%
	PER	8.4
	PBR	0.8
	配当利回り	4.1%

- ※ 2024年3月末時点です。
- ※ PL・BSは各投資先の数値に当社の保有比率を乗算し合算したものです。
- ※ PLは直近12ヶ月(基準日の直近12ヶ月に決算発表された4四半期)、BSは直前期(基準日の直前の決算)の数値により計算しています。
- ※ 指標はいずれも投資簿価対比です。

仮想連結業績

「連結業績」と、投資先の業績に持分比率を乗算した「持分業績」の合計値である「仮想連結業績」が、当社の業績をより適切に表していると考えています。

	仮想連結業績			
	①+②+③	① 連結業績 (直近12ヶ月)	② 持分業績 (直近12ヶ月)	③ 重複控除 ※
売上収益	20,317	6,019	15,468	▲1,170
営業利益	1,615	945	832	▲162
純利益	1,532	1,222	698	▲388

※ 2024年3月末時点です

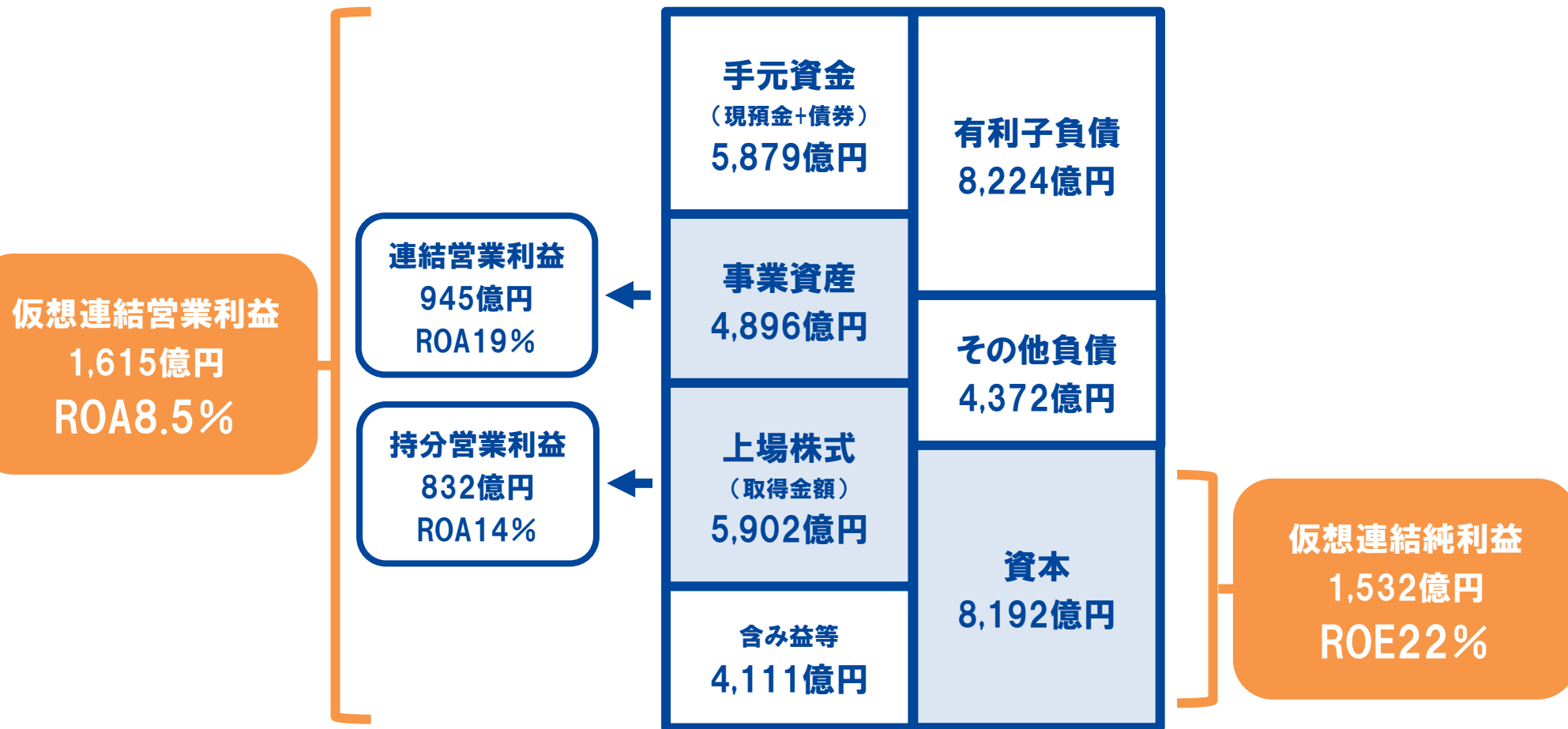
※ 直近12ヶ月とは、基準日の直近12ヶ月に決算発表された4四半期を指します。(連結業績は2024年3月期通期)

※ 重複控除には、持分法投資損益相当額・受取配当金・非支配持分等が含まれます

資本効率

2024年3月末日時点

当社総資産2兆円



目次

- ① トップメッセージ・価値創造プロセス図
- ② 過去業績
- ③ 事業・純投資 概要
- ④ 株主還元**
- ⑤ ESGへの取組み
- ⑥ その他参考資料

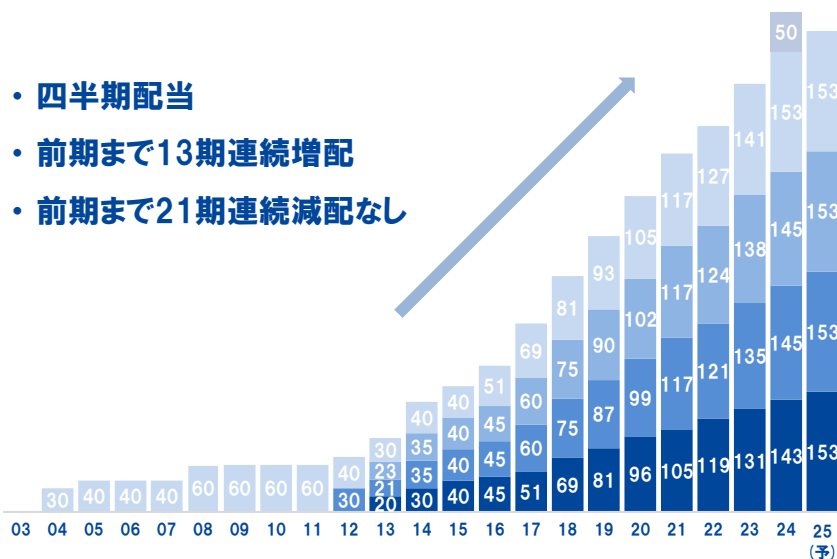
株主還元方針（原則）

① 配当

累進配当※を意識

※減配せず配当金額を維持または増加させること

■ 1株当たり配当金 単位:円



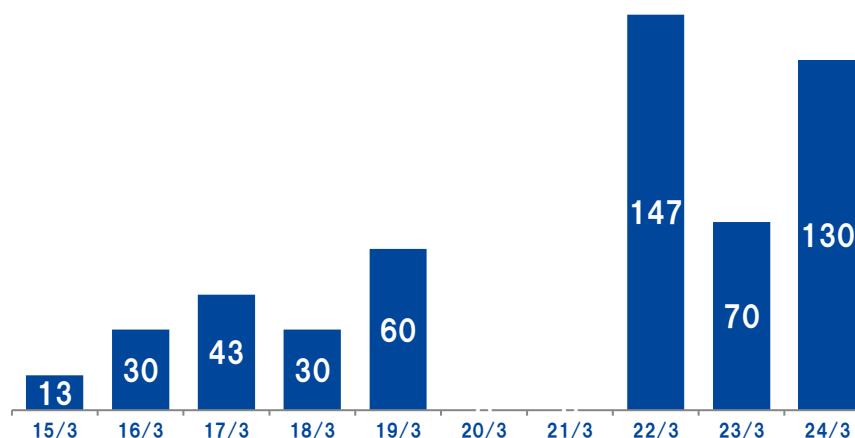
- ・ 四半期配当
- ・ 前期まで13期連続増配
- ・ 前期まで21期連続減配なし

② 自己株式取得

株価に応じて機動的に実施

■ 自己株式取得金額 単位:億円

・ 10年累計527億円

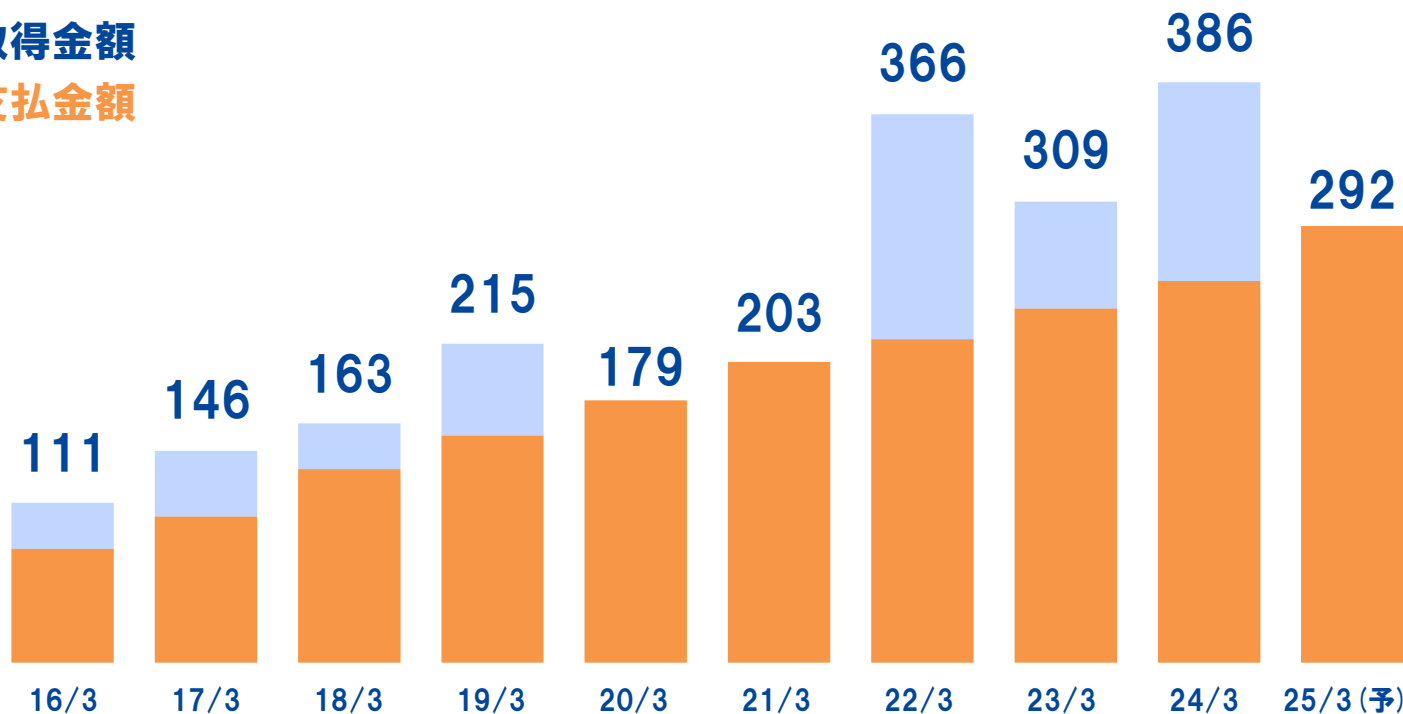


株主還元額の推移

10年間累計
総還元性向 **36%**

単位: 億円

■ 自己株取得金額
■ 配当金支払金額



	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3(予)	累計
配当金 支払金額	81	102	133	155	178	203	218	238	256	292	1,861
自己株式 取得総額	30	43	30	60	0	0	147	70	130	0	513
総還元性向	44%	37%	38%	43%	34%	37%	41%	33%	31%	32%	36%

目次

- ① トップメッセージ・価値創造プロセス図
- ② 過去業績
- ③ 事業・純投資 概要
- ④ 株主還元
- ⑤ ESGへの取組み**
- ⑥ その他参考資料

ESGの取組み（環境）

① 森林整備活動

水源涵養機能の高い森が良い水資源を生み、豊かな食生活を生むという考えから、健全な森を作る間伐等の整備を行っています。

② 富士山清掃活動

富士山周辺的环境保護のために地域や専門の方々が開催する清掃活動に継続的に参加しています。

③ PETボトルの軽量化

PETボトルの構造を変更し、従来より20%軽量化(プラスチック使用量削減)したボトルに順次入れ替え、2020年4月現在全水源の97%で軽量化を実施済みです。

④ 福祉施設への水の提供

プレミアムウォーターのご利用者様がお受け取りにならなかった宅配水の有効活用と福祉への貢献を目的に、地元障がい者福祉施設にウォーターサーバーと宅配水を無償で提供しています。

⑤ 持たない

2024年3月期末の総資産に占める有形固定資産の割合は1.6%であり、資源を持たないことが廃棄物の削減につながっています。

⑥ リユース

什器備品など資産購入は原則中古品から選定しており、廃棄物の削減に加え、コストの削減にもつながっています。
従業員が文房具、事務用品などを共有できるリユース棚を設け、新品の購入を抑制／廃棄物の削減を推進しています。

⑦ ペーパーレス

取締役会をはじめ各種会議のペーパーレスによる運用をしています。
請求書等郵送物の電子化について、取引先へのはたらきかけを行っています。

脱炭素社会に向けたサービスの提供

ついに
CO2
フリーオプションを
リリースします！
脱炭素社会に対応した
環境価値付き電気を提供します

きわみ
極
いしずえ
礎
脱炭素



当社における
CO2削減効果
122 t-CO2/年

すでに高圧プランにご加入いただいているお客さまでもご利用が可能です。またプランを変える必要がなく、違約金などの心配もございません。

ポイント

<p>point 1</p> <p>環境価値を含む電気を提供</p> <p>きわみ 極 いしずえ 礎</p>	<p>point 2</p> <p>実質再エネ100%</p> <p>きわみ 極 いしずえ 礎</p>
<p>point 3</p> <p>実質CO2ゼロエミ</p> <p>きわみ 極 いしずえ 礎</p>	<p>point 4</p> <p>RE100対応</p> <p>きわみ 極</p>

※非化石証書の調達状況により、上記各ポイントの全部または一部が満たせない場合がございます。

当社の連結子会社である株式会社ハルエネは、2023年11月1日、企業各社のCO2フリー電力の調達ニーズに合わせ、非化石証書を使用し再エネ価値を付与した電気を提供することを目的とした新オプション「脱炭素 極・礎」をリリースしました。お使いの電気に非化石証書を組み合わせることで環境にやさしい電気を提供します。

当社は、保有するビルの電力について「極」オプションを契約し、CO2排出量を122t-CO2/年削減いたしました。

サービスの詳細はハルエネホームページをご参照ください
<https://haluene.co.jp/news/news-170-2/>

連結ESGデータ E(環境) / CO₂ 排出量

単位:t-CO₂

		22/3	23/3	24/3 (暫定)
Scope1	自社での燃料使用	1,101	987	1,102
Scope2	他社から供給された電気・熱・上記の使用	8,088	7,371	7,091
Scope3	2.資本財	-	48,487	58,586
	3.Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー活動	-	465,825	447,119
	5.事業から出る廃棄物	-	201	114
	6.出張	-	2,047	447
	7.雇用者の通勤	-	1,069	889
	15.投資 ※	-	19,794	135,572
合計		9,189	545,782	650,870

※対象:Scope1, 2の排出量を開示している企業。23/3期37社、24/3期83社

ESGの取組み（社会）

① ダイバーシティの推進

実力主義の徹底により、年齢、性別、国籍、学歴等に囚われない公平な評価を実施しています。

② 実力主義

経験が人を成長させるという考えの元、何度でもチャレンジできる機会を与え、成果を出した人を高く評価します。成果を残せる人がより大きな権限を持ち、経営幹部へ昇進します。

③ 人権の尊重

人権及び労働者としての基本的権利を尊重し、不当な差別やハラスメント、強制労働、児童労働の排除に努めております。従業員のトラブルや不安などに対応する相談窓口を設置し、従業員が心身ともに、健康な状態で活動できることに注力しています。

④ 労働時間

長時間労働及び休日労働の禁止を原則としています。

⑤ 各種制度

フレックス制度、育児休業・短時間勤務制度、出産後復職支援制度など、働きやすい労働環境のための制度を設けています。当社グループの健康保険組合を通し、予防接種の助成をはじめとする健康増進活動を推進しています。

⑥ 意見箱の設置

従業員の意見や問題意識等を経営陣、役職者に対して、実名または匿名でダイレクトに情報発信することが可能な制度を設けています。


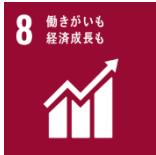

⑦ 経済的貢献

当社グループは全国各地で事業を行っており、当社グループの継続的な利益成長は、社会全体の経済的成長、幅広い雇用の創出や地域社会の活性化に繋がると考えています。

⑧ 自治体等への貢献

(1) 豊島区(本社所在地)に、出資先企業より受領した株主優待品の一部を寄贈しており、2022年12月豊島区民社会福祉協議会より感謝状を受領。(2) 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。(3) 定期的に本社最寄り駅周辺の清掃を実施しています。(4) 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。

ソーシャルファイナンス・フレームワークの策定

プロジェクトカテゴリー	新興国における個人・中小零細事業者向け金融サービス
SBPカテゴリー	必要不可欠なサービスへのアクセス／中小企業向け資金供給・マイクロファイナンス
適格プロジェクト	<p>金融サービスが未成熟な新興国における、個人や個人事業主を含む中小零細事業者向けの金融サービス(融資、割賦販売、リースを含む)の提供のための資金</p> <p><プロジェクト例> カンボジアやマレーシア等の新興国における、携帯電話の割賦販売、自動二輪・四輪車や農機具のリース・割賦販売やマイクロファイナンス等の個人や零細中小企業向け金融サービス提供</p>
対象となる人々	金融サービスが未成熟な新興国において資金調達が困難な個人、中小零細事業者
SDGs	  

連結ESGデータ S(社会)

		単位	22/3	23/3	24/3 (暫定)
従業員数(正社員)	全体	名	5,310	4,488	4,141
	内、女性比率	%	42	37	38
管理職数(正社員)	全体	名	952	973	711
	内、女性比率	%	18	18	20
育休取得者数		名	195 ※女性のみ	81	107
男性育休取得率		%	-	32	30
月次平均残業時間(管理職除く正社員)		時間	16	16	19
有給取得率(正社員)		%	64	63	73

ESGの取組み（ガバナンス）

① 業務執行取締役の報酬

長期的な視点として本質的な企業価値を向上させること、短期的な視点として業績目標を達成させること、それぞれに対するインセンティブを高めるため、営業利益等の指標を基に報酬額を決定しています。2022年6月、ガバナンスの強化を目的に、社外取締役が過半を占める報酬委員会を設置いたしました。

② 上場株式投資

一定の財務規律(3年以内返済資金を手元資金として確保すること)を遵守することや、独立社外取締役が過半数を占める委員会(投資監査委員会)を設置し外部モニタリング体制を整備することに取り組んでいます。

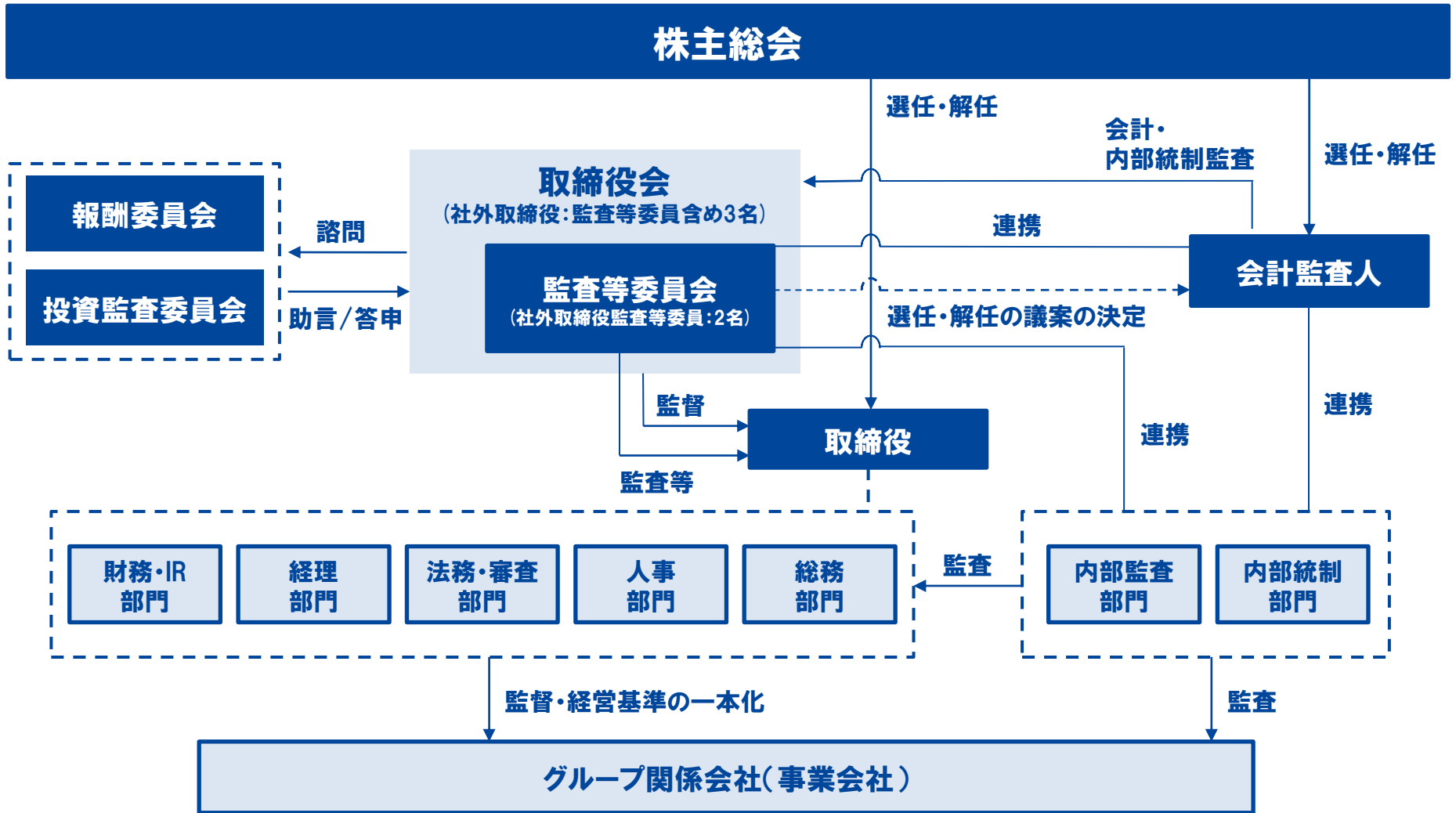
③ リスクマネジメント

取締役会で定めた内部統制基本方針に基づく対応の一環として、社内のリスク情報を吸い上げるための会合を定期的に行い、監査等委員会へ報告をしています。

④ 情報セキュリティ/BCP体制

当社では、お客様や従業員の個人情報を適切に管理運用するために、法令遵守と契約違反の防止を図り、情報管理・情報の吸上げ・適切な運用方法の提案ができる体制構築に取り組んでいます。また日常の業務遂行で生じるリスクや災害等外的要因によるリスク等に対して危機管理規程を制定し、BCP体制の構築に取り組んでいます。

コーポレートガバナンス体制図



主な会議体の構成員

◎は議長／委員長

	代表者	独立役員	女性	取締役会	監査等委員会	報酬委員会	投資監査委員会
1 重田 康光	○	-	-	◎	-	-	-
2 和田 英明	○	-	-	○	-	-	-
3 高橋 正人	-	-	-	○	-	-	-
4 矢田 尚子	-	-	○	○	-	○	○
5 柳下 裕紀	-	○	○	○	-	-	○
6 渡辺 将敬	-	-	-	○	◎	-	-
7 高野 一郎	-	○	-	○	○	◎	-
8 新村 健	-	○	-	○	○	○	◎
合計	2名	3名	2名	8名	3名	3名	3名

※ 2024年6月22日開催予定の定時株主総会終結時をもって退任予定の取締役は除く。

役員一覧 ①

重田 康光 代表取締役会長	所有する当社株式の数 1,198,274株	和田 英明 代表取締役社長	所有する当社株式の数 339,500株	高橋 正人 常務取締役投資本部長	所有する当社株式の数 42,000株
<p>1988年2月 当社設立 当社代表取締役社長</p> <p>1991年6月 有限会社光パワー取締役社長 (現代表取締役社長)(現任)</p> <p>2000年11月 当社最高経営責任者(現任)</p> <p>2003年6月 当社代表取締役会長(現任)</p> <p>2020年1月 合同会社下落合開発代表社員(現任)</p> <p>2021年3月 合同会社光パワー本家代表社員(現任) 合同会社光パワーZ代表社員(現任)</p>	<p>1997年4月 当社入社</p> <p>2004年6月 当社取締役</p> <p>2005年9月 当社ネットワーク事業本部長</p> <p>2007年4月 当社常務取締役</p> <p>2009年6月 当社常務執行役員 当社情報通信事業本部長</p> <p>2012年4月 株式会社ハローコミュニケーションズ代表取締役</p> <p>2012年6月 当社常務取締役</p> <p>2013年4月 テレコムサービス㈱代表取締役</p> <p>2015年6月 株式会社ウォーターダイレクト(現株式会社プレミアムウォーターホールディングス)取締役(現任)</p> <p>2017年4月 当社営業統括本部長</p> <p>2017年6月 当社取締役副社長</p> <p>2018年6月 株式会社エフティグループ取締役</p> <p>2019年2月 株式会社アクトコール取締役</p> <p>2019年6月 当社代表取締役社長(現任)</p> <p>2020年6月 光通信株式会社取締役(現任)</p> <p>2021年3月 株式会社HCMAアルファ代表取締役</p> <p>2022年12月 株式会社エムティーアイ社外取締役(現任)</p> <p>2023年9月 株式会社HCMAアルファ代表取締役(現任)</p>	<p>2000年4月 当社入社</p> <p>2006年9月 当社管理本部財務企画部長 (現財務本部長)(現任)</p> <p>2009年4月 株式会社ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング(現株式会社ナロービーク)取締役</p> <p>2010年4月 当社執行役員</p> <p>2018年6月 当社取締役</p> <p>2019年7月 当社投資本部長(現任) 光通信株式会社代表取締役(現任)</p> <p>2020年3月 株式会社ブロードビーク代表取締役</p> <p>2021年4月 株式会社コア・コンサルティング・グループ取締役副社長(現任)</p> <p>2023年6月 当社常務取締役(現任)</p>			

※ 2024年6月22日開催予定の定時株主総会終結時をもって退任予定の取締役は除く。

役員一覧 ②

矢田 尚子 取締役	所有する当社株式の数 1,600株	柳下 裕紀 社外取締役	所有する当社株式の数 300株
<p>2000年4月 当社入社</p> <p>2004年10月 当社投資調査室課長</p> <p>2014年6月 当社退社</p> <p>2014年7月 有限会社光パワー リサーチ部門バイスプレジデント(現任)</p> <p>2016年11月 株式会社コンステレーション・ソフトウェア・ジャパン 取締役副社長</p> <p>2022年6月 当社取締役(現任)</p>		<p>1987年4月 シティコープ・スクリムジャー・ヴィッカーズ証券東京支店入社 営業部日本株式課勤務</p> <p>1989年1月 BNP証券会社東京支店 外国債券営業部 課長代理</p> <p>1991年4月 西ドイツ(WestLB)証券会社 東京支店外国債券部 課長代理</p> <p>1993年7月 Explore Fund Inc. (米国カリフォルニア州) シニア・アナリスト</p> <p>1998年1月 DIAMアセットマネジメント株式会社 外国株式グループ ファンドマネージャー兼アナリスト</p> <p>2000年2月 インベスコ投信投資顧問株式会社東京支店運用部外国株式担当ヴァイス・プレジデント</p> <p>2000年9月 朝日監査法人第一事業部フィナンシャルマネジメントグループシニア・コンサルタント</p> <p>2001年3月 Value Partners Limited(香港)インベストメントチームファンドマネージャー/アナリスト</p> <p>2005年4月 ゴールドマンサックス・リアルティ・ジャパン・リミテッド ローンアセットマネジメント部再生チームアソシエイト</p> <p>2006年11月 レオス・キャピタルワークス株式会社 運用部 シニア・ポートフォリオマネージャー</p> <p>2010年10月 株式会社AureaLotus 代表取締役/CEO(現任)</p> <p>2022年6月 当社取締役(現任)</p>	

※ 2024年6月22日開催予定の定時株主総会終結時をもって退任予定の取締役は除く。

役員一覧 ③

渡辺 将敬 取締役(監査等委員)	所有する当社株式の数 435株	高野 一郎 社外取締役(監査等委員)	所有する当社株式の数 0株	新村 健 社外取締役(監査等委員)	所有する当社株式の数 0株
1995年10月 当社入社 1999年9月 当社社長室長 2000年12月 当社主計部長 2001年12月 当社経理部長 2015年1月 当社退社 2017年6月 当社取締役(監査等委員)(現任) 2019年6月 株式会社ニラク・ジー・シー・ホールディングス取締役(現任)		1987年4月 弁護士登録 1991年4月 東京永和法律事務所入所 2005年6月 当社監査役 2008年7月 高野法律事務所開設 同事務所代表(現任) 2011年9月 株式会社ダイナムジャパンホールディングス社外取締役 2017年6月 当社取締役(監査等委員)(現任)		1986年4月 株式会社日本興業銀行 (現株式会社みずほ銀行) 入行 2000年8月 メリルリンチ日本証券会社株式会社 (現BofA証券株式会社)入社 2012年6月 トパース・キャピタル株式会社創業 同社代表取締役(現任) 2017年6月 当社取締役(監査等委員)(現任) 2024年4月 第一生命ホールディングス株式会社 執行役員(現任)	

【ご参考】スキルマトリクスについて

一般的に、スキルマトリクスは各スキルを有り無しの二段階で評価するものですが、これは取締役が特定のスキルを完全に有している、または全く有していないことを示すものではありません。スキルは、個々の習熟度や経験、知識、適用範囲など様々な要素によって決まるものであり、その複合的性格を単純な「有る」、「無し」の二分法で表すことは誤解を招きかねません。

加えて、取締役には特定のスキルや専門性だけでなく、広範囲な視野や見識、問題解決能力、リーダーシップなどが求められます。各取締役の多面的なスキルや能力を単純化したスキルマトリクスで示すことは、真の強みや資質を見落とす恐れがあります。

以上の理由から、当社は、スキルマトリクスの開示を控えております。各取締役のスキルや能力は、各取締役の経歴または定時株主総会招集ご通知に記載の選任理由をご参照ください。

取締役会実効性評価 結果の概要

評価期間	2023年4月から2024年3月
主な検討の観点	<ul style="list-style-type: none">① 取締役会の構成② 取締役会による決定事項・委任の範囲③ 取締役会における審議の質・審議の環境④ 取締役会を支える体制
評価者・評価方法	社外取締役3名を含む取締役10名に対して、アンケートを実施
検討結果	<p><u>全体として取締役会の実効性は概ね確保されていると判断しております。</u></p> <p>なお、以下の点を課題として認識し、実効性の向上に取り組んでいくこととします。</p> <ul style="list-style-type: none">・取締役会に提出される資料の事前共有のタイミングの早期化を図ること。・社外取締役への情報開示の一層の充実を図るための方法を検討すること。

独立役員インタビュー 柳下取締役



① 社外取締役としての役割について

私は多年にわたる投資家としての経験を買われ、社外取締役に就任いたしました。私の役割は投資家の視点から企業全体を評価する役割を担うものと理解しています。光通信に対して、エクイティの規律を入れることや、株主との対話を促進する、投資家が重視する株主資本コストなどの指標を十分に上回る「稼ぐ力」を持っているかといった情報をなるべく提供することで、投資家と緊張関係を持ちながらも同じ船に乗る仲間という意味で切磋琢磨し、株主価値創造の源泉となる「稼ぐ力」をつけていくところに対して私が何か助けになればと思っております。

② 光通信のガバナンスに対する評価

光通信のガバナンスは非常に高いレベルにあると感じています。一例として、IRやディス

クロージャーに関する私のアドバイスや助言に対して、光通信は迅速に反応し、改善を進めています。このような対話を続けることで、光通信のガバナンスは日々進化し、更なるレベルアップを遂げていくものと思います。

光通信は、事業会社として企業価値に則った株式投資を行うことで、「事業の意思決定」を競争優位アセットとして最適化していますが、監督機能強化のため、投資監査委員会を設置しています。私は投資監査委員の一員として、四半期に一度、投資状況や財務状況を確認しており、前期には、債券や外貨建資産割合に関する議論も行いました。このようなガバナンス体制を構築していることも光通信の特長であると考えております。

③ ステークホルダーの皆様へのメッセージ

ステークホルダーの皆様には、光通信がどれほど変わったか、その進化を理解して頂きたいと思えます。四半世紀前の古いイメージを払拭し、現在の光通信の実態を正確に理解して頂くことが重要と考えています。私達としてはより良い株主との対話ができるように、株主との橋渡しの役割が出来ればと思います。株主の皆様から、私に直接でも構いませんし、メッセージいただければ、必ず伝えさせていただきます。議論させていただきたいと思っておりますので、忌憚なく仰っていただければと思います。



独立役員インタビュー 高野取締役



① 社外取締役としての役割について

社外取締役は、株主総会で選任される以上、最終的な報告先は選任権者である株主の皆様となります。したがって、社外取締役は、その職務を行うに際し、「株主の皆様に対する合理的説明ができるようにすること」がその役割であると考えられます。

私が社外取締役として出席している会議体は、取締役会・監査等委員会・報酬委員会の3つです。それぞれの会議体において、前述の役割を判断基準とし、提出された各種議案等について対応しております。

② 光通信のガバナンスに対する評価

光通信のガバナンス体制は、光通信の特性を生かしたもので、うまく機能していると評価しています。取締役会では、すべての取締役は発言の機会を保障され、疑義や懸念

事項を遠慮なく質問できる状態が保たれています。複雑な議題についても事前に説明があり、情報が共有され、取締役会は十分に機能していると評価しています。

また、光通信では多数の子会社群に対するガバナンス確保が重要となるわけですが、光通信の管理部門が子会社の取締役や監査役等の役職に就き、さらに実務においても監督・サポート体制を構築することで、二重の統制が行われています。また、これら実務上のコントロールの状況は定期的に報告され、監査等委員会による監査も行われています。その結果、子会社群においても、重畳的な統制上の工夫が凝らされていると評価しています。

③ ステークホルダーの皆様へのメッセージ

光通信は、外部環境の変化に影響を受けることなく、業績を着実に伸ばし続けています。景気に左右されない強さ、コアビジネスを増殖発展させていく能力や創造性、国内外から優秀な人材を得ることができる強さがあります。従業員の方々がより一層自信と誇りを持って業務を行えるようになることを切に願っております。株主の皆様をはじめ、ステークホルダーの皆様におかれましても、光通信に席を置く全ての人へのご支援とご理解を引き続きよろしくお願い申し上げます。



独立役員インタビュー 新村取締役



① 社外取締役としての役割について

私は監査等委員および報酬委員として、会社の財務状況や経営状況を客観的に評価し、投資家や市場関係者へ透明性の高い情報を提供できているかを監督する立場にあると考えています。

光通信では会社情報の適切な開示、情報の透明性については非常に努力されていると考えています。光通信では特に、オフバランス化された会社に対する監査が重要であると考えておりますが、監査等委員会あるいは取締役会で、グループ会社の監査の方や経営の方との対話の場を適切に設けていただくなど、我々が評価する場を適切に提供していただいています。大変そこが良いかなと思っています。

② 光通信のガバナンスに対する評価

光通信は、株主の権利、特に(重田会長ご自身も大きな株主ですけれども)その平等性をよく意識されているというふうに思います。また、私達独立役員のポジション・役割についても重視しており、常に、各取締役の業務執行の監査が適切であるか、取締役会が機能しているかなどについて留意されています。また、会社の決定をする際の意思決定に至るプロセス(どのような機関決定がなされたか)や意思決定に至る考え方(どうしてそう判断したか)がきちんと監督できる体制もできていると思います。

報酬委員会については、透明性が非常に高く、手続きにおいても、客観的な数値を含め、定量的、定性的に公正に運営されていると思います。これらの観点からガバナンスに対する意識は非常に高いと考えています。

③ ステークホルダーの皆様へのメッセージ

ステークホルダーの皆様から、会社の実態がわかりにくいという声もあるかもしれませんが、光通信は皆様に対して非常に高い透明性を持って情報開示に努めていることをお伝えしたいです。監査等委員に対しても、何か悪い情報があった場合には細かいものでも速やかに報告されますので、十分な情報をいただいていると感じています。情報開示の意識が高いことの表れだと思います。



目次

- ① トップメッセージ・価値創造プロセス図
- ② 過去業績
- ③ 事業・純投資 概要
- ④ 株主還元
- ⑤ ESGへの取組み
- ⑥ **その他参考資料**

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

■ 株主資本コスト 2024年3月末時点

CAPM(資本資産評価モデル)に基づく試算

① リスク・フリー・レート ※1	0.75%
② ベータ ※2	0.98
③ マーケット・リスクプレミアム	5.49%
株式市場全体の利回り ※3	6.24%
リスク・フリー・レート	0.75%
株主資本コスト (①+②×③)	6.13%

※1 2024年3月末日本国債10年利回り

※2 2024年3月末時点当社株式直近2年

※3 2024年3月末時点直近10年TOPIX年次平均成長率

■ 資本収益性 2024年3月期

ROE	17.9%
仮想連結ROE	22.5%

■ 市場評価 2024年3月末時点

PBR ※4	1.58
PER ※5	10.27

※4 2024年3月末当社株式終値÷2024年3月期1株当たり純資産

※5 2024年3月末当社株式終値÷2024年3月期基本的1株当たり当期利益

当社は株主資本コストを上回る資本収益性を達成しており、またPBR1倍割れに該当しておりません。引き続きストック利益を軸としたビジネスに注力し、安定的な収益と利益成長を確保すること、そして高い資本効率を追求することで、企業価値の向上に努めて参ります。

財務規律

単位:億円

	21/3	22/3	23/3	24/3 (暫定)
① 手元資金	3,245	3,382	4,069	5,879
現金及び現金同等物	3,245	3,382	3,893	4,948
債券(主に米国債、高格付社債)	-	-	175	931
② 期日3年以内の有利子負債残高	2,215	2,123	2,659	4,055
③ 差額(①-②)	1,029	1,259	1,409	1,823

期日3年以内の有利子負債残高を超える手元資金を保持しています。

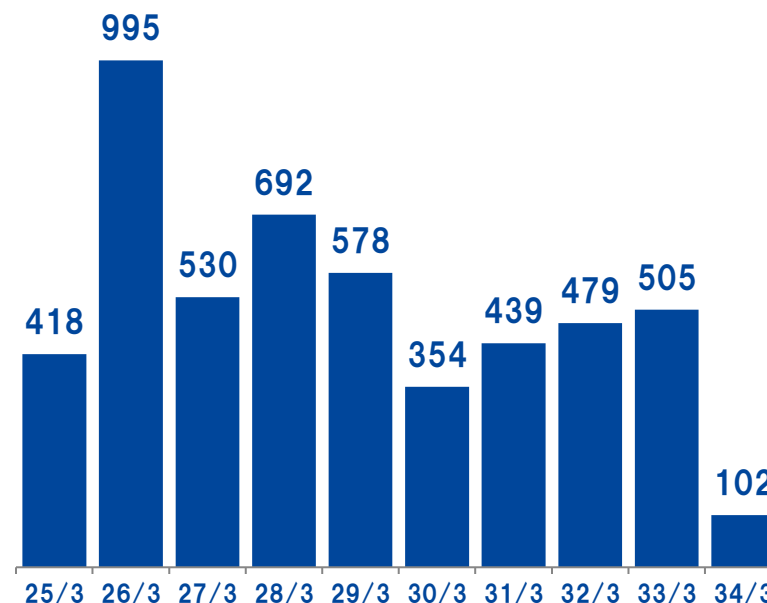
資金調達

■ 金額、期間、金利構成

	22/3	23/3	24/3
有利子負債合計 (億円)	6,126	7,217	8,224
借入残高平均期間 (ヶ月)	92	79	64
固定金利比率 (固定金利の有利子負債 ÷ 総有利子負債)	96%	96%	96%

■ 長期借入金 期別返済予定金額 将来10期分(24/3末時点)

単位:億円



長期間かつ金利変動リスクがない資金調達を行い、
変化に強く、財務基盤が強固な状態を目指しています。

開示資料別 株式評価方法・範囲

開示資料	勘定科目・名称	評価方法	範囲		
			連結 子会社	持分法 適用会社	その他
連結財政状態 計算書	持分法で会計処理 されている投資	純資産評価	×	○ 上場・未上場	×
	その他の金融資産	時価評価	×	×	○ 上場・未上場
決算説明資料	上場株式投資簿価	取得金額	×	○ 上場のみ	○ 上場のみ

株式保有比率の増減に伴う利益認識

上場株式投資の含み損益は、純利益に影響しません

区分	勘定科目	範囲		利益認識
		変動前	変動後	
保有比率 減少	株式売却損益 株式除外時再評価損益	連結子会社	連結子会社	なし ※
		連結子会社	持分法 / その他	営業利益
		持分法	持分法 / その他	税引前利益
		その他	その他	包括利益
保有比率 増加	株式段階取得差損益	持分法	持分法 / 連結子会社	税引前利益
		その他	持分法 / 連結子会社	包括利益
	負ののれん発生益	その他 / 持分法	連結子会社	営業利益
		その他 / 持分法	持分法	税引前利益
保有比率 変動なし	減損損失	負債性金融商品（優先株など）		税引前利益
		資本性金融商品		包括利益
	含み損益	その他		包括利益

※ 売却持分と売却価額の間が生じた差額が資本剰余金となる

連結 [損益/包括利益] 計算書への影響

	含み損益/ 売却損益	持分法適用会社以外 からの受取配当金	持分法適用会社の 純利益の持分割合	為替差損益
営業利益	-	-	-	-
金融収益/金融費用	-	○	-	-
持分法による投資損益	-	-	○	-
その他の営業外損益	-	-	-	-
税引前四半期利益	-	○	○	-
法人所得税費用	○ ※売却時	○	-	○
当期利益	-	○	○	-
純損益に振り替えられる ことのない項目	○	-	-	○
純損益に振り替えられる 可能性のある項目	-	-	-	-
税引後その他の包括利益	○	○	○	○
当期包括利益合計	○	○	○	○

※ 持分法適用会社からの受取配当金、持分法適用会社以外の純利益の持分割合が、連結 [損益/包括利益] 計算書に与える影響はありません。

用語説明・免責事項等

■ 用語説明

表記	日本基準	IFRS
売上高	売上高	売上収益
純利益	当期純利益	親会社の所有者に帰属する当期利益
自己資本	自己資本	親会社所有者帰属持分
EPS	1株当たり当期純利益	基本的1株当たり当期利益
BPS	1株当たり純資産	1株当たり親会社所有者帰属持分

※ 15/3期以前は日本基準、16/3期以降はIFRS

※ 18/3期以前の自社商材・他社商材の業績は、報告セグメント変更前のため暫定値

※ 純現金資産 = 現預金 - 有利子負債 + 上場投資有価証券 + 債券

※ ROA = 営業利益 ÷ 総資産 (期中平均)

※ ROE = 純利益 ÷ 自己資本 (期中平均)

※ 仮想連結業績とは、連結業績と持分業績(当社の投資先の業績に当社の持分比率を乗算し集計したもの)の合計値。当社の業績をより適切に表す指標と考えています。

※ 仮想連結ROE: 仮想連結純利益 ÷ 自己資本 (期中平均)

※ 1人あたり売上高: 売上高 ÷ 従業員数 (期中平均)

※ 1人あたり営業利益: 営業利益 ÷ 従業員数 (期中平均)

■ 免責事項等

・ 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社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。

