

# 2025年3月期決算説明会（国内・海外）書き起こし

2025/5/15

登壇者

代表取締役社長 和田 英明

財務戦略・広報 IR 部長 井本 直美

## ■ 決算説明

P1

上場以来の株主総利回りを掲載しております。1996年から2025年までの年平均成長率では、TOPIX3.6%に対して光通信は9.9%となっております。また同期間の総成長率でもTOPIXを大きく上回るパフォーマンスを残しております。ご確認くださいと思います。

P2

直近15年の業績推移を掲載しております。売上高は、15年前の3,490億円から6,865億円に成長しております。ストック利益も15年前の256億円から1,671億円となり、年平均12%の成長を遂げております。営業利益は約1,000億円となり、過去最高を更新しました。15年間の年平均成長率は24%です。また、持分法による投資損益につきましても、直近で177億円の持分法投資損益を取り込んでおります。純利益も過去15年間で大きく成長しております。受取配当金や受取利息等の加算もあり、税引前利益は1,500億、純利益は直近2年間で1,000億を超える結果となっております。自己資本の積み上げに影響する包括利益においても、売却益は2025年3月期で252億円、2024年3月期で499億円となりました。また、株式投資の含み益も順調に積み上がっている状況でございます。ご確認くださいと思います。

P3

バランスシートです。純現金資産は15年前の469億円から2025年3月期で8,243億円となり、21%の成長となりました。総資産は、15年前の2,175億円から2兆3,710億円へ拡大しました。自己資本は、15年前の1,070億円から9,147億円となり、15%成長を遂げております。また、自社株買いや配当、調達金額をネットした、還元前の純資産は29%の実質成長となります。

P4

EPSは15年前の13円から、2,671円へ成長しました。この15年間で自社株買い等を実施してきたため、一株当たり利益も大きく伸び、42%の成長となっております。またBPSも17%成長しました。配当金も15年前の60円から17%成長し、661円となりました。自社株買い・配当金の総額等も掲載しておりますので、ご覧いただければと思います。

従業員の指標も掲載しております。従業員数は15年前で8,768人、ピーク時で12,000人を超えていました。2025年3月期は4,861人となり、1人当たりの売上高で1億4,000万円、1人当たりの営業利益で2,000万円を超える水準となっております。より生産性高く、従業員1人当たりの付加価値を高めながら経営してまいりたいと考えております。

P5

業績です。売上は前期比14%増で6,865億円、ストック利益は前期比10%増で1,671億円、営業利益は前期比11%増で1,050億円となり、3指標とも過去最高を更新しております。また、税引前利益においては1,507億円、為替差益を除く税引前利益では1,542億円となっております。当期利益は1,175億円。また、一過性損益等除く営業利益は11%成長となりました。つまり売却益等がなくとも、本業

として大きく 11%の成長を遂げることができております。

#### P6

事業別損益です。売上については、電気・ガスが大きく貢献しており、前期比で 37%伸びております。高圧部門が大きく獲得を伸ばしており、売上を牽引しております。ストック利益は、電気・ガスで前期比 15%、保険で 21%成長しております。EPARK を中心とした業種別システムソリューションを提供するソリューション事業も、コロナ以降のダメージもほぼ回復し、ストックがまた順調に伸びるフェーズに入っております。また、営業利益において、通信と取次販売は成長領域ではないものの、それ以外のすべての事業で成長を遂げています。

#### P7

電気・ガス、通信、飲料、保険等、獲得件数が伸び、非常に販売が好調な 1 年でした。

#### P8

税引前利益です。5 年前の 821 億円から 2025 年 3 月期で 1,507 億円へ成長しました。内訳推移ですと、営業利益は 5 年前の 692 億円から 1,050 億円に成長しました。持分法による投資損益は 48 億円から 177 億円となり、持分法による損益取込が税引前利益の伸びに大きく寄与し始めております。受取配当金・受取利息も、5 年前の 81 億円から 398 億円となり大きく成長しました。直近 1 週間で投資先の 2025 年 3 月期決算が発表されておりますが、当社の投資先企業は素晴らしい経営者が経営しており、自社株買いや増配等、素晴らしい株主還元が実施されております。2026 年 3 月期も引き続き受取配当金が伸びていくと考えております。

#### P9

キャッシュフローです。事業キャッシュフローでは、営業利益で 1,050 億円、債権債務増減等でマイナス 434 億円となっております。電力等の売上が非常に好調に伸びていることから売掛債権が増加している点、ならびに主に海外で展開しているマイクロファイナンス事業において債権残高が増加している点が影響しておりますが、本業の事業は 1,000 億円近いキャッシュフローを生み出している状況です。また、キャッシュフローベースの受取配当金・受取利息は、5 年前の 106 億円から 449 億円へと大きく成長しております。つまり、事業で 1,000 億円のキャッシュを稼ぎながら、本業以外の純投資でも約 450 億円稼いでおり、2 つのエンジンがきちんと機能しているところをご確認いただければと思います。

#### P10

自己資本の推移です。5 年前の 3,934 億円が 9,147 億円に成長しております。純利益、有価証券売却益、含み益の増減等を掲載しております。株主還元も毎年実施しながら、自己資本 9,000 億円に到達しております。ご確認いただければと思います。

#### P11

純投資です。投資簿価は 5 年前の 3,573 億円から 2025 年 3 月期で 7,254 億円に増加しました。含み益は 4,446 億円、時価は 1 兆 1,700 億円となっております。5 年間の推移を見ていただければと思います。また、持分営業利益については 1,077 億円となりました。つまり、投資先の営業利益を当社の保有比率で取り込んだ場合、1,077 億円を我々が所有しているという計算になります。この値を投資簿価で割った指標が EY であり、15.8%となりました。投資先は利益を非常に伸ばしている優良企業ばかりですので、EY のパフォーマンスも 15%という水準を超えております。また、東証の方針の影響を受け、投資先が非常に積極的な株主還元を実施していただいているため、配当利回りが 4%に近い水準

となっております。P/Lベースの受取配当金と売却益を掲載しておりますが、5年前の181億円から直近で472億円と、売却益含めて良い結果を出しております。

#### P12

投資損益の累計です。取得額が5億円以上の投資先のみを掲載しております。341社のうち、損失を計上している会社は47社、損失額は91億円と利益総額の1.3%です。1.3%以外全ての投資先は利益を計上しており、高い投資パフォーマンスとなっております。つまり、負けのない投資をしております。我々の投資先の企業は、我々以上に財務体質が良く、現金カバー率も投資簿価に対して50%以上であり、ストック型であり、安定的に利益を稼ぎ出す素晴らしい会社ばかりです。

#### P13

上場持分法適用会社は、3月末時点で36社であり、12月末より3社増加しております。こちらは保有比率が20%超の会社で、非常に素晴らしい優良企業ばかりでございます。

#### P14

2026年3月期の業績予想です。売上7,600億円、ストック利益1,870億円、営業利益1,150億円で予想しており、前期比約10%の成長となります。また、当期利益については為替レート146円で計算し1,000億円を見込んでおります。為替でボラタリティが発生した場合は会計上の数字が上下しますが、本質的には長期的にドル資産を持つことで、リスク分散していきたいと考えております。

#### P15

左側の青い部分が、直近10年間の我々のストックの成長を示しております。10年前、686億円だったストックについて、2026年3月期は1,870億円を目指しております。我々はストックビジネスしか手がけておりません。そういった意味で、このストックをいかに一定の利回りで伸ばし続けられるかが重要です。我々の決めているハードルレートを一切揺るがすことなく、オーガニックでの事業成長10%を最低限目指していきたいと考えています。それにM&Aを加算して、中長期的には15%成長を目指したいと考えております。M&Aにおいては、当然我々は高い買い物をするつもり一切ございませんので、安く買えるタイミング、相手がいらっしゃいましたら、今後も積極的に買収等をしていきたいと考えております。ですから3年から5年スパンの中で、15%成長を目標としていきたいと考えております。

#### P16

配当です。第4クォーターで、10円増配となり177円となりました。2024年3月期は特別配当を出しておりますが、除いたベースで前期比12%の成長となります。

#### P17

株主還元額の推移でございます。2025年3月期は、100億円の自社株買いを実施しておりますので、総還元性向は34%となりました。2026年3月期は、配当金310億円を見込むため、総還元性向は31%という方針でございます。

#### P18

総括です。事業においては、営業利益1,000億円を突破し、過去最高を記録しました。2026年3月期も10%の事業成長を続けていきたいと考えております。また純投資においては、EYで15%をキープしながらやっていきたいと考えております。受取配当金・受取利息は非常に大きく成長を遂げていくと見込んでおります。また、株主還元も、基本的には減配せずストックの成長とともに、株主様にも一定金額お返ししてまいります。同時に、内部留保をさせていただいた資金については高い利回りで

回していくことを心がけながら使用させていただきます。

#### 別紙 1

直近でもよく AI の話が話題に上がりますが、光通信もこの数年 AI に取り組んでおります。現在、大学生や大学院生で、AI について知見のある素晴らしい学生たち 100 名にインターンで働いていただいております。外部に発注して作るのではなく、外部ベンダーの協力も得ながらですが、彼らが内製で AI ソフトを作っております。例として、AI のコールセンターのソフトが挙げられます。従前は、1 日何件も営業電話を実施しておりましたが、簡単なアポイントや、重要事項説明、商品案内などを AI がすべて代替するソフトウェアを光通信が開発しています。また、営業の提案資料作成においても、AI が相手の会社の経営状況や現在の経営課題を抽出し、提案書の作成を代替できるソフトを内製で開発しております。これらの商品を弊社グループ内で使用する、もしくは代理店に使っていただくだけではなく、今後、営業会社等外部に提供販売していきたいと考えております。ストックビジネスですので、スライドに掲載している以外の商品も含め、今後中長期的に、AI 関連のストック型商品を開発し、伸ばしていけるような事業にしていきたいと考えております。

#### 別紙 2

##### P1

投資先の中に、公開買付を実施した会社が非常に多くなってきました。よく質問を受けますので、こちらに掲載させていただいております。ご覧いただければと思います。

##### P2

M&A の買収を掲載しております。この 1 年間で宅配水の会社、電力の会社等、様々な会社・事業を買収いたしました。

##### P3

M&A の売却を掲載させていただいております。基本的には、資産効率の悪い事業、利益が出ていたとしてもあまり成長が望めないような事業等が対象となります。常に資本効率や資産効率を鑑みながら経営しており、全事業の中で一番資産効率の悪い事業はどれかを常にチェックし、売却しております。一方で、我々にとっては資産効率が悪くノンコアビジネスであったとしても、それをコアビジネスと考える企業にマッチングさせて、全員が win-win となるような売却を 2025 年 3 月期も実施しており、今後も実施していくつもりでございます。

#### 別紙 3

財務規律です。5 年間の手元資金の推移を掲載しておりますが、2025 年 3 月期においては 5,961 億円の現金同等物及び債券を所有しております。期日 3 年以内の有利子負債残高は 4,100 億円であり、現時点ですべての事業が停止したとしても、向こう 3 年間の有利子負債を十分返済できるくらいのキャッシュを持っております。同時に、年間で約 1,800 億円のストック利益を得られますので、仮に新規の営業活動をすべて停止した場合、営業利益は 1,800 億円、キャッシュフローでも 1,800 億円得られるということとなり、万が一にも会社存続の危機に陥るようなリスクは取らないという姿勢で、今後も一定の財務規律を維持しながら、経営してまいります。

## ■質疑応答

### ① 国内投資家向け説明会にて

【質問】P15のストック利益の見通しに関してです。長期的な目線を今までの年平均成長率10%から15%に引き上げられましたが、どのような背景があって、目線を切り上げられたのでしょうか。案件が見えているのか、むしろオーガニック事業成長が強いとか、また投資家に誤解を与えたとか、そういう話かもしれません。この背景を教えてください。また、M&Aによる5%は大きいものがないとなかなか積み上げでは難しそうですが、こういったイメージでしょうか。小さな積み上げなのか、またセグメント等でも良さそうな事業があれば教えてください。

【回答】まず、基本的には事業で10%の成長というのは、今期の業績予想もそうですが、ストック利益10%成長を全体としては追いかけておりますし、今まで皆様にもお伝えさせていただいております。このオーガニックでのこの成長を10%以上に、15%近く伸ばしていきたいという目標でございます。口頭ではお伝えしておりましたが、今回資料に明記することで自分により縛りが入るだろうと思いい、15%の成長を掲載させていただいております。特に何か背景があったり他の意図があったりするわけではなく、15%成長を目指すという目標を明確化した、というものでございます。

M&Aについてですが、10年後のストック利益4,800億円を上回るようなM&Aのネタがあるからこの見通しにした、というわけでは決してございません。また、全事業、通信、水、電気・ガスやソフトウェア等、すべての我々が手がけている全事業・ジャンルにおいて、買収対象先というのは常にモニタリングしながら、先ほど申し上げた通り我々は安くないと決して手を出しませんので、安く買えるチャンスを今後も待っていきたい、と考えております。ただやはり、毎年これを買うという目標は我々定めておりません。買える機会があれば買うだけですので、予算化したり、目標数値に入れたりというのは、逆に高い買い物をするバイアスになってしまいます。そういった意味では、この15%というのは、あくまでも先ほど申し上げた5年とか10年スパンの中で、こういったM&Aを手がけていきたいと考えている次第でございます。

【質問】純投資で上場株の購入もなさっていますが、これを連結に取り込んだらM&Aのようになるのでしょうか。それとも事業投資と純投資は純然と別なのでしょうか。

【回答】保有比率50%を超えると会計的には連結され、それをM&Aと呼んだり呼ばなかったりすると思います。当社の投資チームは割安であるから投資しており、その企業を買いたいから比率を上げに行く、ということは一切やらない方針です。結果的に株価が割安であり続ければ保有比率が上がって50%超えていくケースもあると思います。

【質問】前期の決算説明資料で貴社の一株当たり価値を試算しスライドを出していただきましたが、今回はそれがなく、また自社株買いもございませんでした。このスライドに関して様々なご意見があったと思いますが、私の感覚だと、貴社も自社を高く評価されているので、投資家は心強かったのではないかと思います。今回この資料を掲載していない背景が、テクニカル以外の理由で何かあるのであれば教えてください。また今、貴社は自社の価値をどう考えておられるのでしょうか。

【回答】現在の株価について、我々経営陣としては安いと考えています。ただし、数年前と比較して株価が倍近く上昇し、ついに最高値が4万円を超える水準まで達しているという点から見れば、極端に割安とまでは言えないという感覚もあります。

以前は当社の株価があまりにも安すぎると感じていたため、1株当たりの価値はこれくらいあっても

おかしくないというメッセージを、私から強く発信した時期もありました。ただ、そのような発行体からのメッセージには賛否があり、さまざまなご意見もいただいた経緯があります。

その頃と比較すれば、今も安いとは思っていますが、皆さんに厚かましく計算式を含めてご案内するほどでもない、というのが感覚を持っています。

また、自社株買いの実施やそれに関する資料をあえて掲載していないのは、現在の当社株式よりも割安と判断できる投資対象が、まだ市場に多く存在していると見ているからです。

このような状況では、当社株の買い増しに資金を回すよりも、外部の魅力的な投資先に投資するほうが、より高い資本効率を実現できると判断しています。

**【質問】**仮に将来的に市場が、貴社の株価を不当に過小評価するような事態が起きた場合には、改めて株価は安いと強く発信していただけると考えてよいでしょうか。

**【回答】**もちろんです。

**【質問】**前期の獲得コストに関してですが、電気・ガス、飲料、保険については一桁台の伸びにとどまった一方で、通信、金融、ソリューション分野では大きく増加しました。こうした前期の獲得コストの状況と、今期の見通しについてご説明いただけますか。

**【回答】**電気・ガスに関しては、獲得コストの増加は微増にとどまっている一方、ストック利益が伸びていることから、獲得コストの生産性がかなり向上しているという状況です。P7にも記載した通り、電力の獲得件数は順調に増えていますが、投入しているコスト自体はそれほど増えていないため、1件あたりの獲得コストは低下しており、非常に効率的な獲得ができています。

飲料についても同様で、1顧客あたりの獲得コストに低減に成功しており、効率的な獲得チャネルの開拓もプレミアムウォーター社で進んでいます。

一方、通信については、獲得コストを投下しないと獲得件数の増加が難しい状況になっており、利回りがやや下がる中で獲得コストが増加傾向にあります。

**【質問】**海外金融事業の伸びが非常に目立ちます。特にマレーシアやカンボジアでの成功の背景について、マクロ環境が変動する中でも成長を遂げている理由や、歴史的経緯・今後の見通しをお聞かせください。

**【回答】**マイクロファイナンス事業が順調に推移している要因は3つあります。

1つ目は、審査基準（与信基準）を明確に定め、それを一切緩めていないことです。金融ビジネスでは、審査を甘くすることで件数を増やすことができますが、当社では一貫して厳格な基準を守っています。

2つ目は、貸出後の回収に関するノウハウです。回収が非常に強いノウハウを我々の組織は持っています。

3つ目は、現地従業員と販売代理店との密なコミュニケーション、強い信頼関係です。アナログな手法ではありますが、1社1社しっかりコミュニケーションしながらビジネスを進めています。

このように、アナログな強みを活かした取り組みが、海外におけるマイクロファイナンスの成功につながっています。

**【質問】**このような体制はどれくらいの期間をかけて築かれたのでしょうか。短期間では難しいと思います。逆に言うと長年長い間かけて築き上げたのは参入障壁で、他の人は真似できないということ

になろうかと思えます。だいたいどれぐらい時間をかけて築いたものなのでしょうか。

【回答】カンボジアではおよそ 14 年、マレーシアでも約 8 年かけて築いてきました。私自身も現地に足を運びましたが、十数年かけて築いたカルチャーというものが非常に浸透していて、与信基準の遵守や回収の誠実さは素晴らしいものがあり、パッと作ることが出来るものではありません。

【質問】電力・ガスの販売効率がさらに向上しているとのことですが、これまでもかなり効率的に運営されていたと思います。それでもなお向上している理由や背景にはどんな発見があったのでしょうか。今年度も今の効率性というのは基本的に維持できるといふご前提でしょうか。

【回答】現場のスタッフが非常に優秀で、日々試行錯誤しながら改善に取り組んでいる成果であり、今後さらに向上していく可能性もあると考えています。新たな商品や販売チャネルにも挑戦しており、「本当にそんなことができるのか」と思うような素晴らしいアイデアを持つ現場に、私自身も大いに期待しています。

【質問】通信の獲得コストが増加しているのは、将来の見込みがあるからということなのでしょうか。費用を投下する背景と見込んでいるリターンについて教えてください。

【回答】もともと通信は非常に高い利回りの事業で、獲得効率も抜群に良かったのですが、最近ではコストが上昇している背景がございます。

現在はストック利益の下落も止まり、プラスに転じているフェーズにあります。とはいえ、今後さらにコストを積極的に投下して大きく伸ばそうという方針ではありません。獲得コストと利回りのバランスを見ながら、無理のない範囲で成長を目指していく方針です。

【質問】和田社長の就任から 6 年経ちましたが、今後、ストック利益をさらに成長させて、将来的には 4,800 億円を超える規模にまで引き上げていただきたいと考えています。株価も就任後大きく上昇しており、今後の成長も確実だと思えます。

このままの調子で進めば、長期的な成長を見届けるおつもりはございますか。投資家としては、どのような心構えをしておくべきでしょうか。

【回答】私の任期は 1 年ごとの更新であり、1 年でまったく結果が出なければ退任すると思えます。また、本当に素晴らしい次世代の経営者が育っているのであれば、明日にでも交代してもよいと考えています。ですから、「あと 10 年やります」とか「あと何年」といった決めごとではなく、できるだけ若い経営者にバトンを渡していこうという思いもある一方、例えばパークシャー・ハサウェイのチャーリー・マンガー氏のように、99 歳まで現役を貫いた例も非常に魅力的ではあります。

したがって、私自身が代表取締役でいることで光通信がベストパフォーマンスの結果を出せると思っている間は続けますし、判断は株主の皆様委ねられるものだと思っています。少なくとも、現在のように 10~15%の成長を維持できている間は、「クビにしないでね」という気持ちはあります（笑）。万が一うまくいかなければ、その時にはよりふさわしい人に交代するのがベストだと考えています。

【質問】AI を活用して成果を出しているとのことですが、もしも AI 技術に優れた会社があって、その技術が連結グループのコストダウンや投資判断に影響をもたらす場合、高いバリュエーションであっても、その企業を買収するという選択肢は考えられるのでしょうか？

バリュエーション投資家として、シナジーが強く見込めるのであれば、単純な利回りに関わらない投資をし得

ることもあるのか、また御社の戦略として、AIの参入も利回りを意識しながらやっていくのか、この辺りをどう我々は見えておけば良いでしょうか。

【回答】我々の基本的なスタンスとしては、バリュエーションが高い企業に対して、AI企業であっても、他分野の企業であっても、今後も手を出すつもりはありません。時間を買うとか、シナジーが出るかもしれないという曖昧な要素に対してキャッシュを投下する考えはないです。

1～2年ほど、様々なAIベンダーと会話を重ねた結果、「結局自分たちで作った方が早い」という結論に至りました。実際、外部に発注すると高額な費用がかかるうえに、一度使い始めるとデータがすべて先方のサーバーに蓄積されてしまい、解約できなくなるような仕組みになっていることもあります。そうした理由から、我々は「使う側」ではなく、「使ってもら側」になった方が良いという判断で、AI開発は原則として内製で進めています。

それでは、先ほどのご質問をもって、本決算説明会は終了とさせていただきます。

本日はご多忙のところ、最後までご参加いただき誠にありがとうございました。

## ② 海外投資家向け説明会にて

【質問】通信事業について詳細をお教えください。顧客獲得コスト増加の理由は何でしょうか。解約率の上昇は見られますか。1ユーザー当たりの顧客獲得コストは増えておりますでしょうか。

【回答】通信事業においては、元々かなり低い獲得コストで多くの顧客を獲得できていましたが、広告費の高騰等により状況が厳しくなってきたため、現在は獲得コストを少し増やし、利回りを以前よりも多少下げて顧客を獲得している状況でございます。解約が増えているわけではなく、通信事業のストック利益はやっと少しプラスに転じるような状況になりました。一方で、通信事業を今後伸ばしていこうとはあまり考えておりません。

【質問】電気、金融、通信事業における顧客獲得コストの投下状況についてお話しいただけますか。

【回答】電気については、獲得件数が伸びている一方コストが横ばいですので、非常に効率よく契約が取れるような販売網が出来上がってきております。一件あたりの獲得コストをこれから先も下げていく予定です。通信は先ほど申し上げた通りでございます。金融は海外事業が伸びておりますので、利回りをチェックしながら、こちらも堅調に伸びていく予定でございます。

【質問】通信事業の今後の見通しについてコメントをお願いします。

【回答】通信事業は、ストック利益は下げ止まり、今後も急激には増えないですが、緩やかに伸ばしてまいります。

【質問】事業キャッシュフローが大幅に減少しました。顧客保有数の増加による営業債権および金融債権の増加についてご説明いただけますか。

【回答】電力事業の売掛金が増えたのが一番大きな要因です。金融事業も少し貸付金が増えたことが影響しています。

【質問】通信事業において「LTV÷獲得コスト（CAC）」の低下が見られるのでしょうか。

【回答】LTVには変化はないものの、投下している一件あたりの獲得コストが増えております。

【質問】純投資について、売却益が減少した一方で、投資額は大きく増加しているように見えますが、詳細をお伺いできますでしょうか。

【回答】純投資は、割安なものがあれば投資していくという方針には変わりございません。売却はタイミングと価格目線が合えば実施します。特に売却益の目標を定めておらず、結果として差がございました。

【質問】顧客獲得コストは前期比16%増の720億円になる見込みとのことですが、特にどの分野に投下される予定ですか。主力事業（電気・ガス、通信、飲料）ごとの1人当たり獲得コストの傾向についても教えてください。

【回答】全体的に約10%増えています。特定の分野に集中してコストを投下するのではなく、利回りが高い事業によりキャッシュを投下していくという方針に変わりはありません。電気事業は、1契約あたりの獲得コストが下がっているため獲得コストは10%しか伸びませんが、得

られるキャッシュフローはより増えていきます。

【質問】 AIによる効果を金額で示していただけですか。どれくらいのコスト削減が見込めますか。顧客獲得コストを削減する形になりますか。それとも獲得顧客数が増える形になりますか。

【回答】 販売代理店に AI コールシステムを使っていただくことで代理店の生産性が上がるため、当社が支払う手数料が今後下がると確信しております。まだ AI コールシステムを使い始めたばかりで金額を具体的にお示しできませんが、今後2年ほどでかなり大きなインパクトが生じると考えております。

【質問】 AIの活用によってコスト削減が実現できる可能性がある一方で、競合他社が貴社のビジネスモデルを模倣しやすくなるためビジネスの参入障壁が下がるということはないでしょうか。

【回答】 どの会社も AI コールシステムを使えば獲得効率が上がるので、当社だけがマイナスになることはないと考えております。逆に、AIを活用しない営業会社は、淘汰されていくと思います。AI コールシステムを使う会社同士では、ご指摘のとおり差は出ないと思います。

【質問】 投資機会が枯渇してきているという感触はございますか。もしそうであれば、投資先のターゲット候補が少なくなる状況を想定しておりますでしょうか。

【回答】 少し減ったという感触はございますが、日本には割安な銘柄がまだまだたくさんございます。

【質問】 インフレと金利上昇により、貴社の負債およびリファイナンス計画にどのような影響がございましたか。

【回答】 金利が上がっておりますので、今後当社の資金調達、負債は今までのようなペースで増えることはないと考えております。

【質問】 含み益が減少している理由を教えてください。

【回答】 2025年3月末は株価が下がったため、結果として含み益は減少しております。

【質問】 2026年3月期の業績予想について、当期利益が減少する理由をご教示ください。

【回答】 持分法による投資損益の減少と、為替差損の2つが主な理由です。

【質問】 2025年3月期の営業利益は1,050億円、税引前利益は1,507億円でした。2026年3月期のガイダンスでは営業利益が1,150億円と増える一方で、税引前利益は1,472億円になぜ減少するのでしょうか。

【回答】 先ほどのご質問で回答した通り、持分法による投資損益の減少と、為替差損が主な理由です。直近決算に当社の投資先の多くが増配を発表しており、受取配当金は増加する見込みですが、2026年3月期業績予想には織り込んでおりません。

【質問】 和田社長が、現在一番興味があることは何ですか。また、最も懸念していることは何ですか。

【回答】 一番興味があることは M&A です。常にいくつかの M&A の案件を抱えていますので、どうしたら安く買えるか、毎朝毎晩、夢の中でも考えております。頑張っまいます。最も懸念していることの1つは、例えばランサムウェア攻撃をどのように回避するかで、システムをいかに分散させるかということに重点的に取り組んでおります。

【質問】 ウォーレン・バフェット氏の退任により、貴社のパークシャー株の保有に対する考え方に変更はございますか。

【回答】 今のところ変更はございません。チャーリー・マンガー氏のスピリットも現在のパークシャーで生きています。

以上で終了させていただきます。本日はありがとうございました。