

2026年3月期決算説明会（国内）書き起こし

2026/05/14

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についてです。対 TOPIX 比較については右下に記載しておりますが、当社上場以来の年平均成長率では TOPIX の 4.6% に対して当社は 9.7%、また、同じく総成長率では TOPIX の 380% に対して当社は 1,597% というパフォーマンスとなっています。

P2

本決算ということで、直近 15 年分の業績推移を掲載しております。売上高は 15 年前の 2,071 億円から 7,347 億円まで拡大しています。ストック利益については、12% の成長となっております。営業利益は 28% の成長です。また、受取利息・受取配当金についても、以前は限定的でしたが、直近 4~5 年で投資の成果が順調に現れ始めており、年 29% の成長となっています。税引前利益は 1,990 億円となりました。さらに、包括利益については、15 年前がマイナスだったため単純な成長率は算出していませんが、直近のオレンジ枠をご覧くださいと、全体として大きく増加していることをご確認いただけたらと思います。内訳としては、売却損益（税後）に加え、含み益（税後）の増加が包括利益を押し上げています。

P3

一番左側から、純現金資産が 30%、純資産は 17% 成長、自己資本は 15 年前の 1,000 億円から 1 兆 1,856 億円へ拡大しており、17% の成長を遂げています。

P4

EPS はマイナスから直近では 3,440 円まで拡大しています。また、BPS についても、15 年前は 1 株当たり純資産が 1,879 円でしたが、現在は 27,056 円となっており、19% の成長を遂げています。一方、従業員数については、ピーク時の 1 万 2 千人から、現在は 5 千人を下回る水準となっています。今後も AI の導入などを積極的に進めながら、一人当たりの生産性向上に努めてまいります。

P5

自己資本の増加についてです。今回、自己資本は 1 兆 1,856 億円となりました。内訳としては、当期利益 1,510 億円に加え、先ほどご説明した売却益 407 億円、さらに含み益 938 億円が大きく

寄与しています。これらから株主還元等を差し引いた結果、自己資本は1兆1,856億円となりました。

特に、これらの売却損益や評価差額の影響が非常に大きいため、純利益だけでなく包括利益ベースでもご確認いただければと思います。

P6

今回、全指標で過去最高という結果になっております。売上高、ストック利益、営業利益に加え、税引前利益は1,990億円となっています。当期利益についても1,510億円となり、過去最高益を更新しました。ぜひご確認いただければと思います。

P7

事業別の損益についてです。ストック利益は前年比11%の成長となっております。内訳を見ると、電気・ガス事業を含め、ほぼすべてのセグメントで成長を確認しています。また、営業利益についても前年比11%の成長となりました。電気・ガス事業については、顧客獲得コストを積極的に投下した影響から、営業利益の成長率は1%にとどまりましたが、それ以外の事業については、おおむね10%以上の成長を実現しています。

P8

各販売実績については、高圧分野が前年対比で減少しております。

これは、高圧領域における価格競争が大きく激化していることを背景としており、当社としては他社の値引き競争に追随せず、シェアや件数の拡大を優先するのではなく、十分な利回りを確保できる案件の獲得に注力しているためです。

P9

税引前利益についてです。5年前の1,085億円から1,990億円まで増加しています。その中でも、持分法による投資損益は235億円となっており、5年前の63億円から大きく拡大し、利益成長に大きく貢献しています。また、受取配当金・受取利息についても、5年前の111億円から482億円まで増加しています。これらの金融収益の拡大により、営業利益1,166億円に対して、税引前利益は1,990億円という水準となりました。

P10

キャッシュフローについてです。事業CFは218億円となっております。主な要因は、金融事業におけるアジアのマイクロファイナンス残高の増加です。これにより、EBITDA1,331億円に対して、1,105億円のマイナス影響が生じています。また、受取配当金・受取利息については、PLベースでは先ほどご説明した数値となりますが、キャッシュフローベースでは552億円となっています。

P11

自己資本は前期末より 2,708 億円増加しています。これは先ほど申し上げた有価証券売却損益と含み益増減が大きく寄与しています。

P12

純投資の状況です。2026 年 3 月期末時点の取得価額は 8,523 億円で、取得額に対する含み益（税前）は 6,241 億円、時価総額は 1 兆 4,764 億円となっています。

当社の純投資先の持分営業利益合計は 1,399 億円です。なお、この数値は持分法適用会社以外も含めて算出しています。これを取得額 8,523 億円で除して算出した EY（Earnings Yield）は 16.3% となります。この数値も過去 5 年間にわたり着実に上昇しており、投資先各社の営業利益が順調に拡大していることを示しています。

また、配当利回りは 5 年前の 3.0% から 4.3% まで上昇しました。これは投資先の業績改善に加え、株主資本効率の向上を目的とした増配や自社株買いが積極的に実施されていることによるものであり、当社の投資利回り向上にもつながっています。

さらに、一番下の欄に記載の通り、受取配当金および売却益も安定的に推移しています。直近 3 年間の売却益（税引前）は、それぞれ 559 億円、501 億円、677 億円を計上しています。

（※P12 に掲載している指標は、会計上の区分にかかわらず、純投資として保有する上場株式を管理ベースで統一的に集計した数値です。）

P13

こちらのページには、当社が 20% 以上保有している優良企業を掲載しています。

いずれの企業も基本的に財務体質が非常に健全であり、当社と同様に安定したストック型ビジネスを展開しながら、規律ある経営を実践している素晴らしい企業群です。

P14

2027 年 3 月期の業績予想については、売上高、ストック利益、営業利益のいずれも過去最高を見込んでおります。売上高は 7,750 億円、ストック利益は 2,015 億円、営業利益は 1,300 億円を目指してまいります。一方、当期利益については、前期に為替差益等が寄与していたことに加え、今期予想では一過性の売却益等を織り込んでいないため、1,200 億円、前年比 20% 減を見込んでおります。

P15

直近の中東情勢に関連して、当社にもいくつかお問い合わせをいただいております。当社の電力事業においては、3 月から 4 月にかけて電力調達価格（JEPX 価格）が一時的に上昇したものの、足元では落ち着いております。また、今回の原価高騰による PL への影響はほとんどありません。これは、当社が市場連動型プランのみを取り扱っているためであり、電力調達価格が上昇・下落した場合でも、その影響を大きく受けにくい事業構造となっております。

P16

営業利益については、前期の 1,166 億円から 1,300 億円への増加を見込んでおります。なお、前期の営業利益 1,166 億円には、一過性の事業売却益 35 億円が含まれています。そのため、この売却益を除いて比較した場合、営業利益の実質的な成長率は 14%となります。

先ほど、売却益込みでは前年比 11%増とご説明しましたが、一過性要因を除いた 14%が、当社の本質的な事業成長率です。

P17

続いて、今期見通しの内訳についてご説明します。通信以外の事業については、総じて堅調に推移しております。回線（通信）についても「横ばい」と記載していますが、実態としては微増を見込んでいます。以前は事業環境がやや厳しく、ストック利益・営業利益ともに減少傾向にありましたが、現在は既に底打ちしており、緩やかな成長フェーズに入っています。今後急激に成長して 2 倍、3 倍になるというよりも、利回りをしっかり見極めながら、堅調に伸ばしていきたいと考えています。

P18

自社株買いについては、先日決議した 35 万株・100 億円を上限とする自己株式取得を現在も実施しており、6 月末まで継続する予定です。また、当該取得が終了次第、さらに 1 年間の期間を設け、新たに 100 億円を上限とする自社株買いを実施してまいります。

P19

期末の四半期配当は 1 株当たり 195 円とし、前回発表から 5 円の増配です。年間配当については 751 円を予定しており、前期の 661 円から 13%の増配となります。これにより、15 期連続の増配、ならびに 23 期連続の減配なしとなります。

P20

株主還元額の推移についてです。前期実績では、配当金支払総額が 321 億円、自己株式取得総額が 61 億円となり、総還元性向は 25%となりました。為替等の影響により、純利益が 1,510 億円まで大きく増加したことから、配当性向は低下しています。今期については、1 年間にわたり自社株買いを実施する予定であり、今期の取得総額は 118 億円を見込んでいます。また、1 株当たり配当金は四半期 195 円を据え置く予定で、年間の配当金支払総額は 341 億円となる見込みです。これにより、純利益 1,200 億円に対する総還元性向は 38%となる見通しです。

P21

総括です。2026 年 3 月期実績では、ストック利益、営業利益ともに順調に成長しました。2027 年 3 月期の見通しについても、ストック利益は前年比 8%増、営業利益は前年比 11%増を見込んでおり、過去最高益を更新し続ける計画です。また、増配や自社株買いについても積極的に実施し、継続的な株主還元の充実を図ってまいります。

別紙 1

P1

15年間の事業利益+投資収益を掲載しています。この15年間で、事業から生み出した営業利益は9,300億円、純投資による受取利息・配当金は1,799億円となりました。さらに、上場株式の売却損益は1,416億円を計上しています。これらを合計すると、15年間累計で1兆2,517億円となります。

P2

その稼いだ利益については、配当金として累計2,482億円を株主の皆様へ還元してまいりました。また、当社株価が当社の考える本質的価値に対して割安と判断した局面では、積極的に自己株式取得を実施しており、この15年間の自社株買い総額は1,030億円となっています。これにより、配当と自己株式取得を合わせた株主還元総額は、15年間累計で3,512億円となりました。なお、右下に記載の通り、この15年間で支払った税金は累計3,117億円となっています。

P3

ストック利益は、この15年間で5.7倍に拡大しています。15年前は321億円だったストック利益は、2026年3月期には1,863億円となり、2027年3月期は2,015億円を計上する見込みです。なお、15期の平均成長率は12.4%となっています。

P4

営業利益については、15年前は26億円でした。当時は、代理店ビジネスからストックビジネスへの転換期にあり、一時的に利益水準が大きく落ち込んでいた時期です。そのため、15年間で見ると営業利益は44.9倍となり、年平均成長率は28.8%と非常に高い数値になります。より実態に近い推移として14年間ベースで算出すると、年平均成長率は14.1%となっており、この15年間を通じて、おおむね年率14%程度で成長してまいりました。

P5

自己資本は、15年前の1,000億円から1兆1,856億円へと拡大しました。これは15年間で11.8倍の成長となり、年平均成長率は17.9%です。なお、この成長は、先ほどご説明した配当や自己株式取得など、株主還元を継続的に実施した上で達成したものです。

P6

受取配当金および受取利息についてです。このグラフをご覧くださいと分かる通り、当社は以前から一定規模の株式投資を行っていましたが、2019年頃からは、投資先からの配当金や利息などによる収益が大きく寄与するようになりました。直近では、受取配当金・受取利息によるキャッシュフローベースの収益が552億円となっており、本業で約1,000億円規模の利益を創出する一方で、投資運用からも約500億円規模のキャッシュフローを生み出す会社へと成長しています。なお、この15年間における平均成長率は30.6%となっています。

別紙 2

当社はこの2年ほどプロパンガス（LPガス）事業を展開してまいりましたが、当社の出資比率が約43%であるシナネンホールディングス様と、今後さらに深い協業関係を構築していく方針です。その一環として、当社のプロパンガス事業については、今後ほぼすべてをシナネン様へ集約していく方向で進めています。シナネンホールディングス様は、国内第3位の事業者として約56万世帯へプロパンガスを供給しており、売上高3,673億円、営業利益44億円（※26/3期業績予想）と、非常に好調に推移している企業です。今後は、当社が展開する保険やウォーターサーバーをはじめとした様々な商材をクロスセルすることで、シナネンHD様の顧客基盤における一顧客当たりARPUの向上を図っていきたいと考えています。

別紙 3

P1

今後、有利子負債については、緩やかに減少させていく方針です。足元では金利上昇が進んでおり、長期借入を取り巻く環境も徐々に厳しくなっています。そのため、これまでのように負債を積み上げていくのではなく、今後は、中長期的に返済を進める方向に移行していく考えです。なお、Net Debt / EBITDA 倍率については、4.0倍以下で推移させていく予定です。

P2

財務規律についてです。手元資金は、5年前の3,382億円から、現在は7,645億円まで拡大しています。内訳としては、現金及び現金同等物が5,398億円、加えて換金性の高い債券が2,160億円あり、7,645億円の現金ポジションを確保しています。これは過去最高水準の財務状態です。一方、今後3年間の返済予定額は4,390億円となっており、差額の3,255億円については安全余力として確保されています。また、カバー率は174%となっております。

別紙 4

P1・2

こちらは毎年開示している内容ですが、当社は割安企業へ投資するバリュートライク投資のスタイルを採用しています。投資先のエグジットについては、TOBやMBOという形で実現するケースが多く、いずれも大きなプレミアムが付いた形で行われています。前期1年間では、こうした案件が16件ありました。また、TOB応募銘柄における平均IRRは54%となっております。このように、進行期も投資先による増配や自己株式取得、MBO、TOBなどの動きが数多く出てくる可能性があると考えています。

P3

M&Aの実績については、前期は売却が5件、買収が1件となりました。売却については適正なバリュエーションでの実行を重視し、買収については割安な価格での取得を基本方針として、今後も規律あるM&Aを進めてまいります。

別紙 5

最後に、私個人に関するトピックを掲載しています。私が社長に就任してから6年が経過し、現在7年目に入っておりますが、この約6年間における税引後の累計手取り報酬は7億8千万円でした。そして、その報酬については一円も使わず、すべて光通信株への投資に充てています。正確には、全額を超えて約2.2倍投資しており、まさにフルベットしている状態です。今後も、人生をかけて光通信の成長に取り組み、株主の皆様とともに歩んでまいりたいと考えております。引き続き、どうぞよろしくお願いいたします。

■ 質疑応答

① 国内投資家向け説明会にて

【質問】二問お願いします。最近、株価が弱含んでいます。その背景として、投資家の皆さまは、電力価格の高騰によって電力事業の顧客獲得が弱含む可能性や、金利上昇によって貴社の投資事業の成長が鈍化するリスクを意識されているのではないかと考えています。これらの懸念について、社長として、また株主としてコメントをいただければと思います。

【回答】まず電力事業についてですが、現在、低圧（個人・法人）の顧客および高圧の顧客を保有しております。保有顧客については、影響は基本的にありません。当社は、電力価格のボラティリティを顧客側へ転嫁する市場連動プランのみを取り扱っているため、電力価格高騰による業績影響はほぼゼロです。また、高騰時に高額請求による解約増加が懸念される点については、当社の市場連動プランでは、一定以上価格が高騰した場合、超過分を3カ月に分割して請求する仕組みを採用しています。そのため、顧客に急激な負担が発生し、解約につながるような事態を避ける設計となっています。一方で新規顧客の獲得については、中東情勢や原価高騰の影響により、料金面で他社に勝ちにくい局面があります。特に高圧領域でその傾向が顕著です。ただし、当社としては、利回りを下げてまで値引きを行い、競争する考えはありません。結果として、今回、売上高ストック利益率の押し上げにもつながりましたが、今後も利回り重視で成長を図っていきます。電力事業自体は引き続き成長しています。特に個人向け賃貸マーケットでは非常に好調です。原価高騰の影響は一定程度ありますが、不動産アライアンスを通じた強固な提携先を有しているため、獲得への影響はなく、今期も順調に推移する見込みです。

投資については、先ほど申し上げた通り、今後は有利子負債を積極的に増やすよりも、徐々に返済していくフェーズに入る考えです。一方で、投資先については、10年前や20年前のようにPBR割れ銘柄が多数存在する環境ではありません。しかし、依然として割安な投資先は存在するため、より集中して優先順位を明確にし、厳選した投資を行っていきます。また、今回の売却等も含め、回収フェーズに入っているものもあります。将来的な先細りの可能性がゼロとは言いませんが、現状では投資IRRは上昇を続けています。投資実績や投資先の株主還元についても、今週発表された投資先の決算を見る限り、増配や自己株取得が相次いでおり、今期も投資チームのパフォーマンスには期待しています。

【質問】大変よく分かりました。1点フォローアップです。電力事業の獲得利回りが低下する可能性がある中で、利回りを下げてまで獲得を続けたいというお話でした。一方で、他事業など、魅力的な獲得コストの投下先は複数あると思いますが、そのバランスはどのように考えていますか。

【回答】おっしゃる通り、利回りを下げてまで電力のシェア・売上の拡大や保有顧客の増加を目指す考えはありません。また、電力で使わなかった獲得コストを無理に他事業へ投下することもしません。今期の営業利益予想は1,300億円として開示していますが、当初はもう少し獲得コストを投下し、1,270億円程度の水準を想定していました。しかし、3月から4月にかけての中東情勢なども踏まえ少しアクセルを緩めながら、無理に20~30億円を他セグメントへ投下するよりも、利益として計上する判断を行い、1,300億円で開示しています。当社には、無理して獲得コストを使い切らなければならないという発想はありません。利回りが回れば投下し、回らなければ使わないというスタンスです。

【質問】ありがとうございます。二問目は自己株取得についてです。まず、流動性を踏まえた場合の現在の自己株取得可能額の上限について確認させてください。また、そうした制約があるのであれば、株価が下落している局面では自己株取得余力が増えた方が選択肢も広がるように思います。流通株式比率に関する課題について、解消の手立てを検討する余地はありますでしょうか。

【回答】自己株取得枠については、現時点でまだ1,000億円超の余力がございます。今回も追加で100億円の自己株式取得を決議していますが、仮に枠が上限に近づいた場合には、自社株買いを実施しづらくなる懸念は出てくると思います。ただ、足元では十分な余力があり、自己株取得が制約を受ける状況にはないと考えています。また、直近ではエフティグループの株式交換において、保有していた自己株式を活用しています。このように、自己株取得と流通株式比率のバランスを取りながら、コントロールできていると考えています。

【質問】2点お聞きします。1点目ですが、高压法人向けでは価格競争が厳しいとのことでした。一方、低压の個人向けでは同様の競争が起きていない、あるいは今後も起きにくいと考えている背景を教えてください。例えば、プレイヤーの違い、販促チャネルの違い、運転資金負担の程度の違い等様々な要因があるかと思いますが、その点についてどのように見ていらっしゃるのかお聞かせください。

【回答】当社の低压チャネルの大部分は個人向けであり、その中心は不動産賃貸チャネルです。不動産管理会社や仲介会社とのアライアンスを通じた獲得が中心であり、顧客獲得ルート自体が一定程度固定化されています。一方、同じ個人向けであって、Web経由のチャネルでは、価格競

争が非常に激しく、より安価なサービスへ流れやすい状況です。しかし、当社は不動産チャンネルが中心であるため、そうした影響を受けにくい構造となっています。

【質問】他社にとっては、不動産チャンネルへの新規参入が難しいという理解でよろしいでしょうか。

【回答】その通りです。当社はNTTの光ファイバー販売時代から、全国の不動産管理会社や仲介会社と長年関係を築いてきました。販売パートナーとは、合併会社を設立するなど、強固なパートナーシップを構築しています。そのため、他社が短期間で同様のネットワークを構築するのは容易ではないと考えています。

【質問】ありがとうございました。2点目です。金利上昇局面における有価証券投資についてお伺いします。今後は、投資回収のフェーズが中長期的に続いていくと考えております。2030年代を見据えたシナリオも提示されていますが、仮に短期的な株主還元が難しい場合、回収した資金については、ある程度現金としてBS上に積み上げ、安全資産として保有していく方針になるのでしょうか。足元では金利水準も上昇しているため、預金で保有する選択肢も考えられると思いますが、どの点についてのお考えをお聞かせください。

【回答】財務規律のページでご覧いただいた通り、足元では金利が上昇しているため、無理にキャッシュを使うのではなく、安全性を高める方向で運営していきます。その上で、金利上昇分に見合う形で利回りも引き上げていく方針です。これは株式投資、マイクロファイナンスを含む金融事業、及び本業についても同様です。調達金利が上昇した分は、すべて利回り水準も引き上げる方針です。十分な利回りが確保できない場合は、無理に資金を投下しません。

【質問】有利子負債残高について中長期的には緩やかな減少とされている一方で、チャート上の有利子負債は、26年3月期の水準を今後数年間上回るように見えます。これはどのように理解すればよいのでしょうか。

【回答】5年後や9年後に大型の社債償還が控えています。そのため、3年以内の返済資金を手元に確保するという財務規律を維持する観点から、将来の償還に備えた調達を行っていく考えです。その結果、有利子負債は緩やかに増加する見込みです。一方で、EBITDAも拡大しているため、Net Debt/EBITDA倍率としては低下していきます。その後、長期的には返済フェーズに入っていく想定です。

【質問】電力事業についてお伺いします。これまでも、また今後についても、特定の電源を保有・確保するのではなく、主にJEPXからの調達を中心とする方針という理解でよろしいでしょうか。

また、JEPX 先物などを活用し、調達コストの安定化を図るような施策については実施されているのでしょうか。

【回答】現時点でも今後も、基本的には JEPX100%で調達していきます。固定電源は保有していません。また、先物やオプションによる調達も現在行っておらず、今後も実施予定はありません。当社は市場連動型プランによってコストを顧客へ転嫁するモデルを採用しているため、オプションや先物でヘッジを行うつもりはありません。そういったことは現在行っていませんし、今後も行う予定はございません。

【質問】26年3月期の電気・ガス事業における獲得コストについて、高压電力・低压電力どちらへの投下を中心だったのでしょうか。

【回答】大半が低压です。高压はおそらく10%未満であり、基本的には低压中心で獲得を進めています。

【質問】新規事業についてご説明可能な取り組みはありますか。また、ファンド事業のアップデートもお願いします。

【回答】新規事業については、現在、複数の案件をテスト段階で進めています。その中には、個人として非常に期待している事業もありますが、現時点ではまだ開示できる段階ではありません。もし具体化すれば、皆さまへご報告できればと思っています。かなり大きな事業に育てている最中です。

また、ファンド事業については、現在レオス・キャピタル様とのファンドなどを運営しています。今後についても、資金調達目的というより、投資運用業の多様化という観点で複数の取り組みを検討しています。こちらについても、今後適宜ご報告してまいります。

【質問】今年度の社債発行予定についてコメントをお願いします。

【回答】今年度は4月に機関投資家向け社債を発行しました。今後については、将来の社債償還資金確保の観点から、下期に向けて検討していきます。リテール向け社債についても毎年実施しておりますので、タイミングを見ながら検討したいと考えていますが、現時点で具体的に決まっている予定はございません。

【質問】2点お願いします。1点目はLPガス事業の移管についてです。LPガス事業については、従来かなり期待されており、これまでは光通信本体で拡大していくイメージを持っていました。

一方で、今回、シナネン様との協業を深め、事業を集約していく方向になったと理解しています。当初想定と変化があったのか、あるいは、シナネン様との連携を進める中で、より最適な事業運営体制が見えてきたという理解なのか、この点について教えてください。どのように捉えればよいのでしょうか。

【回答】当社が従来行っていた LP ガス事業では、シナネン様を含む全国 9 社の LP ガス事業者と提携して運営しておりました。当社自身は充填・配送・保安などのインフラを保有しておらず、他社と協業する形でした。そのため、提携先が複数に分散していたことで、当社のマージンは限定的でした。一方で、当社はシナネン様株式を約 43% 保有しています。そうした状況を踏まえ、提携先をシナネン様へ集約した方が、当社全体としてのマージン向上につながり、株主としてのメリットも大きいと判断しました。

【質問】つまり、LP ガス事業の成長がむしろ加速されるイメージでしょうか。

【回答】その通りです。当社単独で複数社と組むよりも、シナネン様を基軸として LP ガス事業を加速させる方向に入ったとご理解いただければと思います。今後は、光通信グループが持つ電気や通信などの個人・法人顧客基盤に対して、シナネン様の LP ガスをクロスセルしていくことで、顧客当たり ARPU の向上も図ってまいります。当社単独モデルではマージン面に限界がありましたが、シナネン様との連携により、より加速度的な展開が可能になると考えています。

【質問】2 点目です。電気・ガス事業のストック利益や獲得コストの前提について伺います。高圧は厳しいとお話でしたが、低圧個人のストック利益成長について、前期並みなのか、それ以上の成長を見込んでいるのか、今期見通しを教えてください。

【回答】今期の電力セグメントの営業利益の成長率は 10% を見込んでいます。足元のトレンドを踏まえると、営業利益ベースで 10% 成長は十分達成可能と考えています。ストック利益についても、おおむね 10% 近い成長を見込んでいます。獲得コストも前期に引き続き順調に投下しており、電力事業は今期もグループ全体の成長を牽引すると考えています。

【質問】足元で価格が若干上昇していますが、それによる獲得鈍化は見られていないのでしょうか。

【回答】鈍化というより、利回りの合わないチャネルについては撤退・縮小を進めています。原価上昇により価格競争力が低下し、値引きしなければ販売できないチャネルについては、無理に継続していません。それでも十分に成長可能だと考えています。

株価下落については、中東情勢を背景に、電力事業に対する懸念の声を多くいただいています。IR資料には記載していませんが、電力事業は今期、利益ベースで10%成長を見込んでいます。

【質問】セグメント別では電力と金融が「大幅増益」前提となっています。電力が好転することにより連結全体への影響が大きい中で、連結ベースでの営業利益の伸びはやや弱く見えます。どのように理解すればよいでしょうか。また、「大幅増益」という表現でも、金融と電力では伸び率に差があるのでしょうか。

【回答】「増益」や「大幅増益」という表現は、伸び率というよりも利益額のインパクトの大きさを基準に使い分けています。先ほど申し上げた通り、電力・金融ともに現在のトレンドを前提に成長を見込んでいます。2027年3月期の営業利益1,300億円予想においては、増益インパクトが最も大きいのが電力、次いで金融です。この2セグメントが全体の利益成長を牽引していく想定です。

【質問】シナネン様の持ち分比率が約43%という中で、社外流出部分も大きいように見えます。一方で、クロスセルメリットが上回るという理解でよろしいでしょうか。また、協業を深める中で引き続き非連結の関係性維持でよいでしょうか。

【回答】当社が従来自社で販売していたLPガスよりも、シナネン様から仕入れて販売する形の方が、シナネン様に対する当社持ち分約43%も加味すると、より良いと考えています。また、提携先を9社ではなくシナネン様へ集約することで、シナネン様側でも安定的な獲得・供給計画を立てやすくなり、物流効率なども改善します。その結果、光通信側のマージンも、シナネン様側のマージンも増加し、株主としての当社利益も拡大する構造になります。詳細な数値については開示を控えますが、こうした試算に基づいて今回の集約を決定しました。

また、シナネン様への投資方針については、「割安かどうか」が判断基準です。本質的価値より株価が割安であれば投資し、割高であれば投資しないというスタンスであり、連結化を目的とした投資ではありません。

以上をもちまして、2026年3月期決算説明会を終了いたします。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。