



# KDDI株式会社

個人投資家さま向け 会社説明会

(証券コード 9433)

# 本日のご説明内容

## 1. 会社概要・業績

## 2. 新たなステージに向けて

### (1)国内事業

### (2)グローバル事業

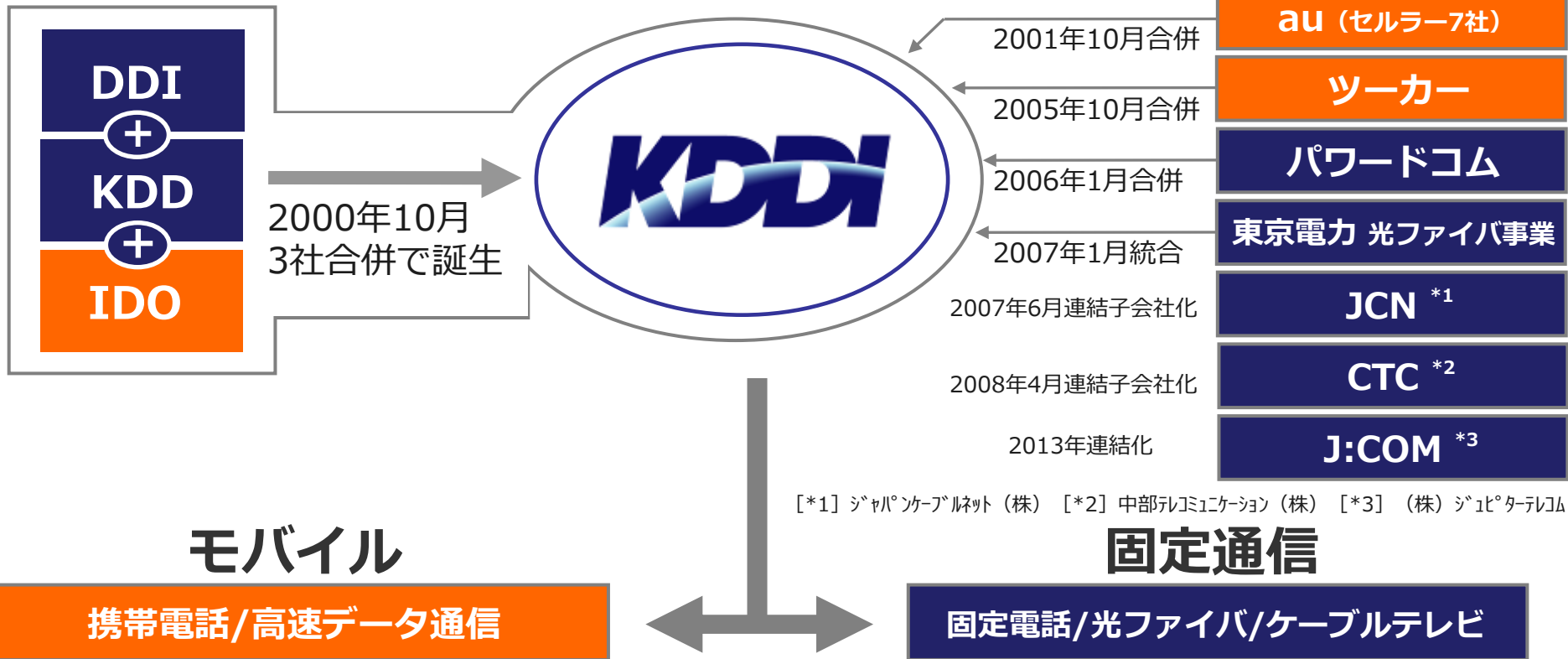
この配付資料に記載されている業績目標等は、いずれも当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは、経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績等は、この配付資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知おき下さい。

商号	KDDI株式会社	証券コード	東京証券取引所一部(9433)
創業	1984年6月1日	発行済株式総数	2,690,890,800株
業種	情報・通信	単元株式数	100株
代表取締役社長	田中 孝司	株価	2,805円 *3
主要株主の 状況 *1	京セラ株式会社 12.76%	時価総額	7.5兆円 *3
	トヨタ自動車株式会社 11.09%	配当利回り	1.90% *4
資本金	141,851百万円	PBR (株価純資産倍率)	2.38倍 *5
連結従業員数	28,271人 *2	PER (株価収益率)	16.57倍 *6

\*1：出資比率ベース（2014年3月末時点）\*2：2014年12月末時点 \*3：2015年4月3日終値ベース

\*4：2015年3月期配当予想(2014年4月30日発表)と2015年4月3日終値より算出

\*5：2014年3月期実績(2014年4月30日発表)と2015年4月3日終値より算出 \*6：2015年3月期予想(2014年4月30日発表)と2015年4月3日終値より算出



[\*1] ジャパンケーブルネット (株) [\*2] 中部テレコミュニケーション (株) [\*3] (株) ジェイ・シー・テレコム

## KDDI = 総合通信事業者

# 社是

## 「心をもめる」

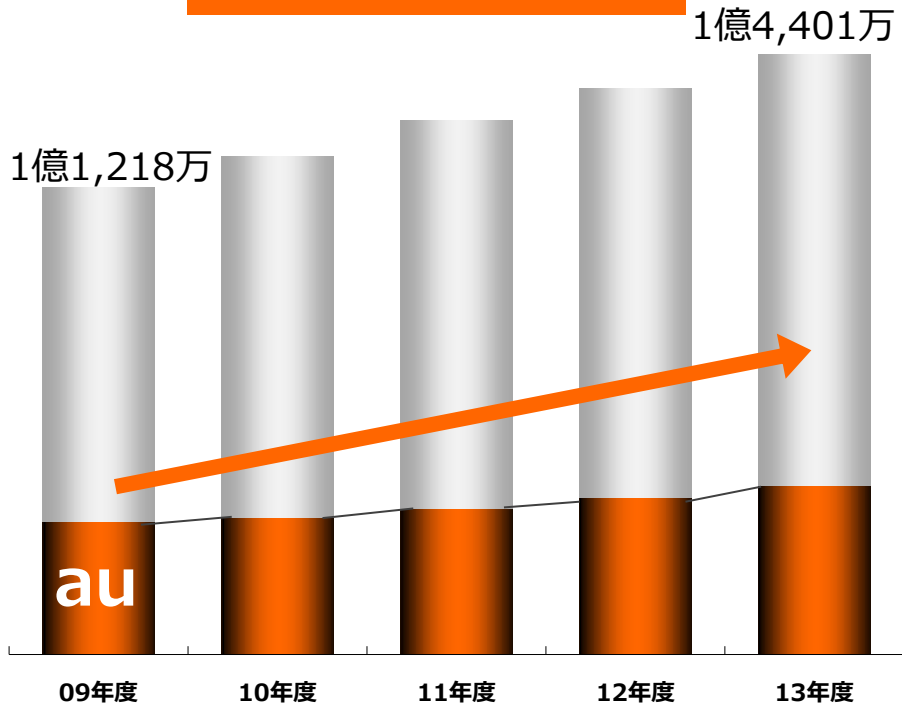
～動機善なりや、私心なかりしか～

# 企業理念

KDDIグループは、全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に、お客さまの期待を超える感動をお届けすることにより、豊かなコミュニケーション社会の発展に貢献します。



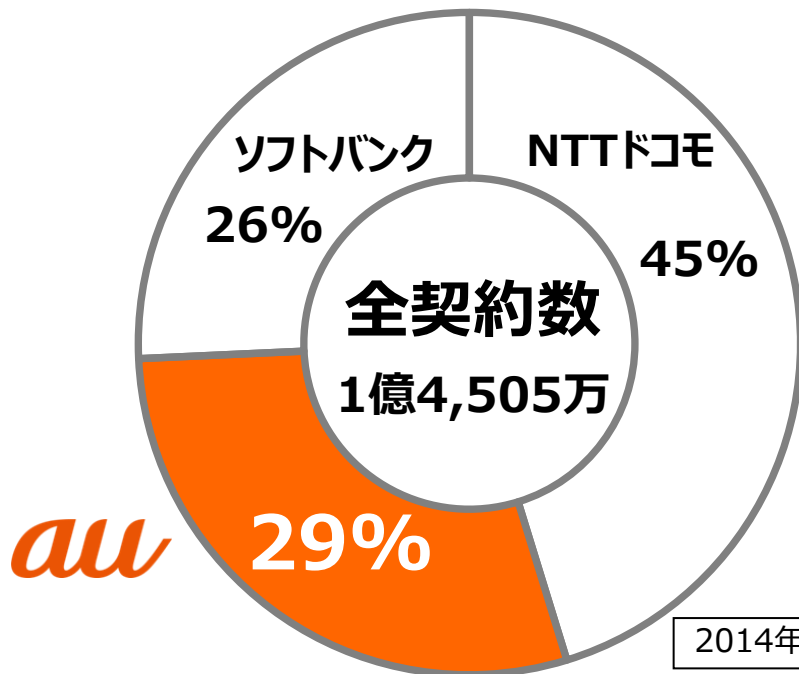
## 携帯電話契約数



出典 総務省

一般社団法人電気通信事業者協会、事業者別契約数。

## 市場シェア

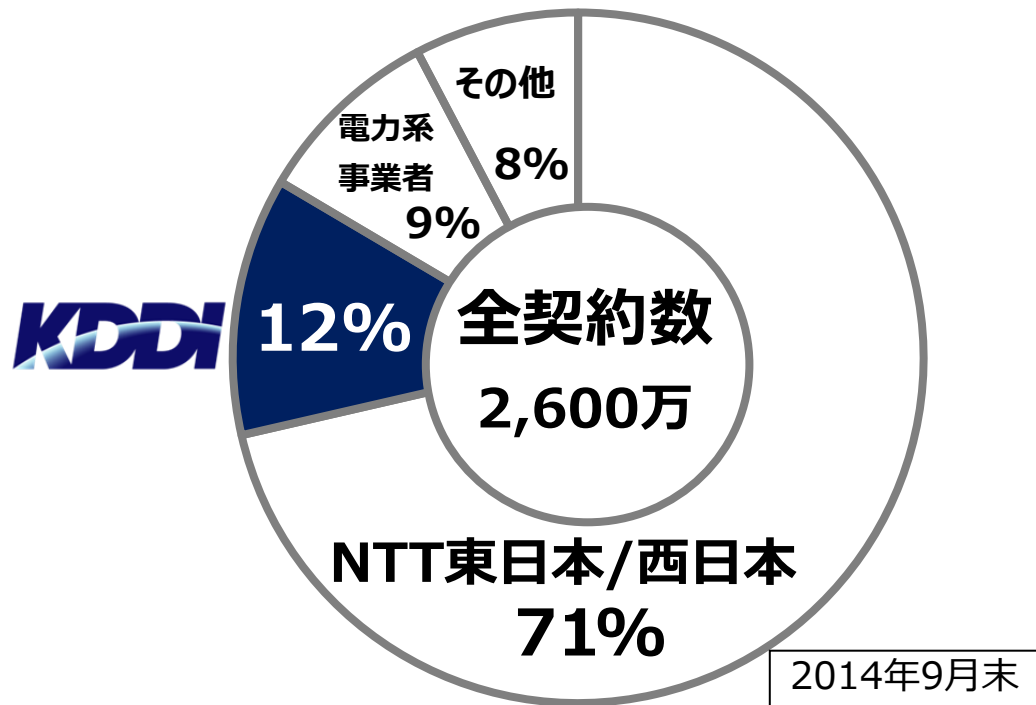


2014年12月末

出典 \*3社間シェア (NTTドコモ,ソフトバンクモバイル, au)

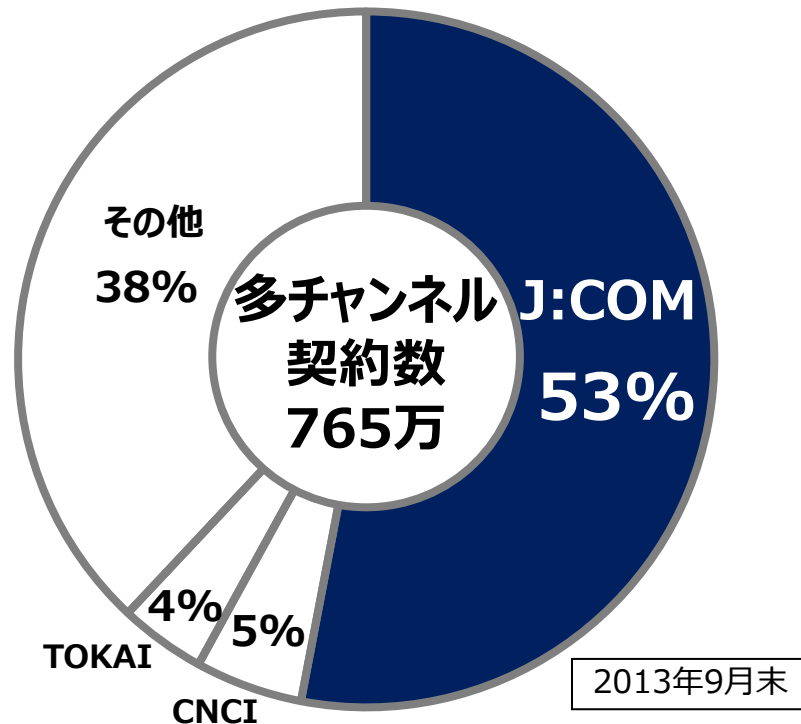
一般社団法人電気通信事業者協会、事業者別契約数。

## 光ファイバ 市場シェア



\* インターネットサービスの契約がある回線数  
\* 出典：総務省

## ケーブルテレビ 市場シェア



\* JCNは2014年4月1日にJ:COMと合併したため、J:COMに含む  
\* 放送ジャーナル（2013年12月号）を基に当社作成

## 中期経営目標

14.3期

今後

(15.3期から16.3期まで)

利益成長

➤ 連結営業利益

前期比

29%成長



➤ EPS\*

前期比

26%成長



➤ 配当性向

33%



➤ 自己株式取得

経営の選択肢として検討

毎期成長率  
2ケタ配当性向  
30%超

\* EPS (Earnings per Share): 1株当たり当期純利益

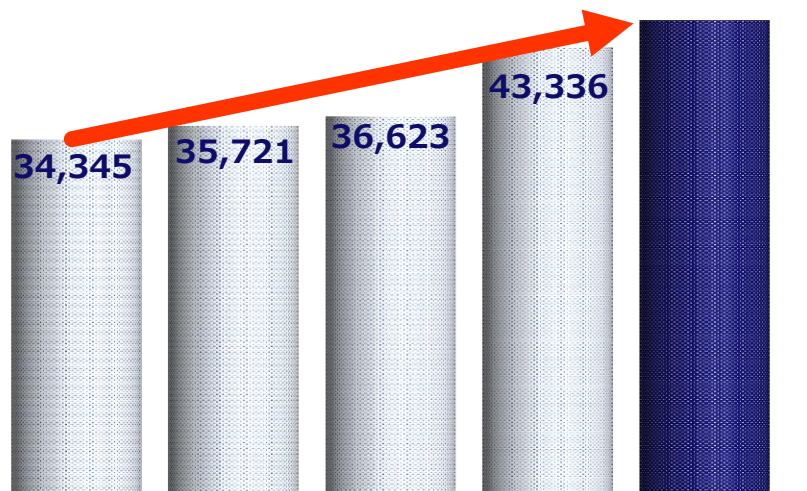


# 15.3期 営業収益／営業利益

## 営業収益の成長とともに、2期連続2桁の利益成長へ

### 営業収益

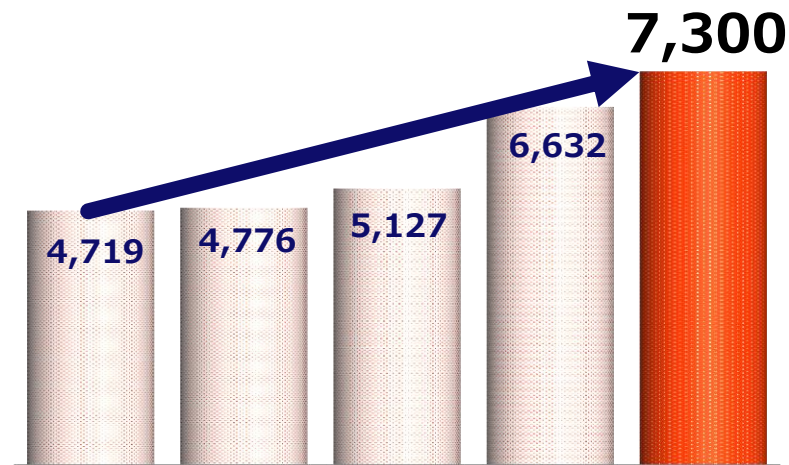
(億円)



### 営業利益

(億円)

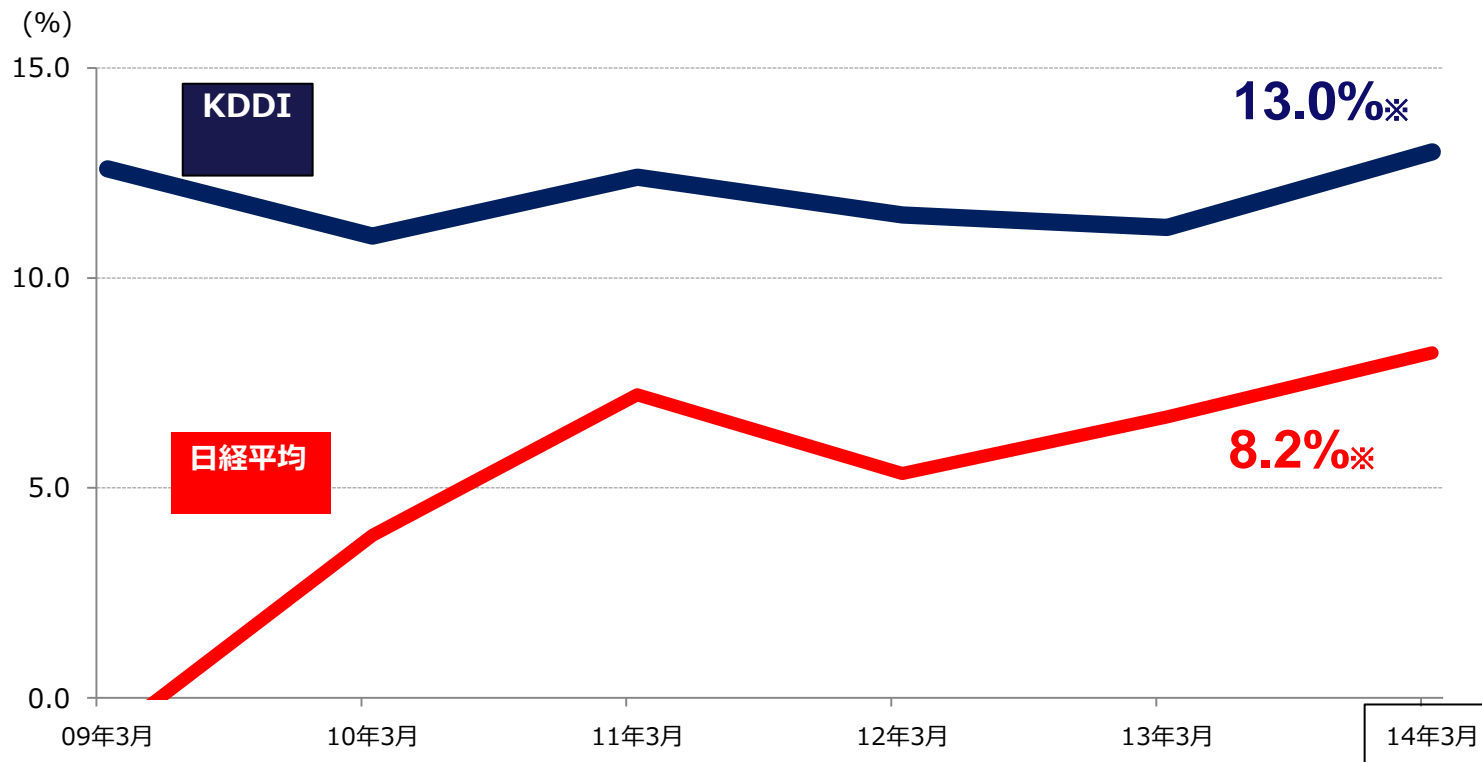
前期比	前期比
+29%	+10%



11.3期 12.3期 13.3期 14.3期 15.3期(予)

11.3期 12.3期 13.3期 14.3期 15.3期(予)

## ROE(株主資本利益率)推移



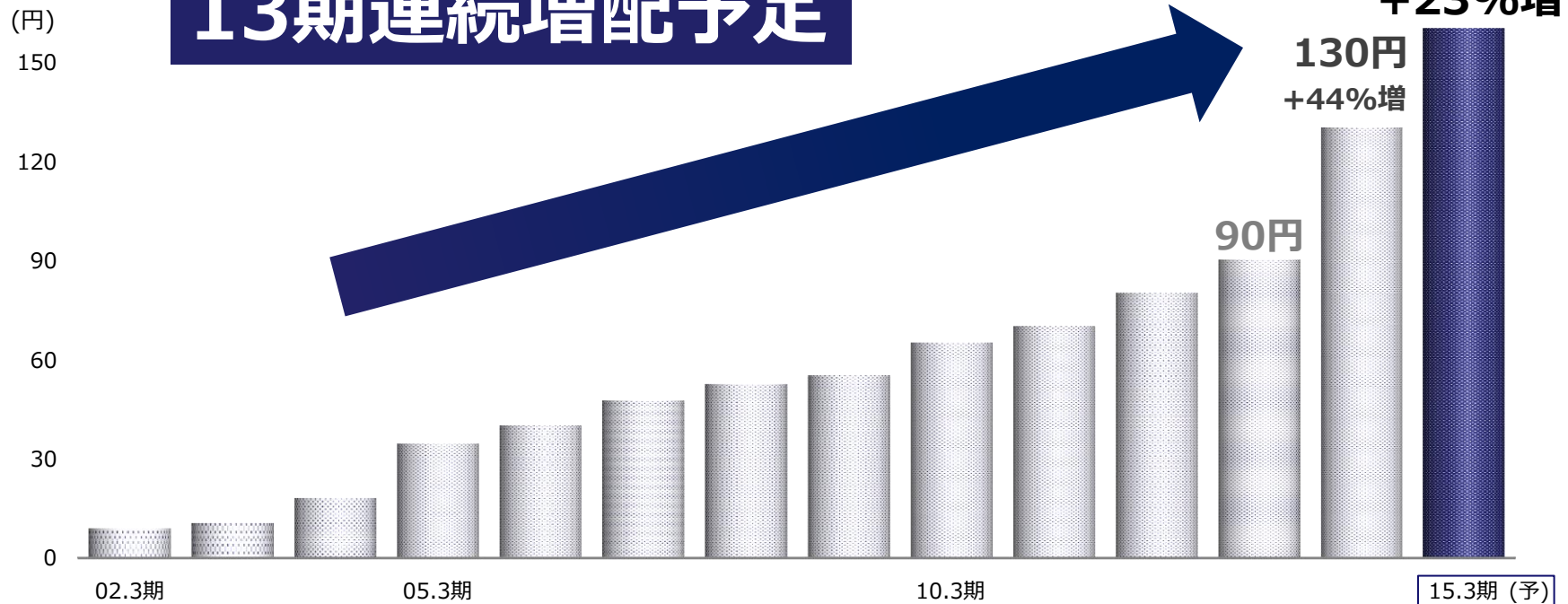
※ KDDIは2014年3月期

日経平均は2014年3月末値(当社調べ)

## 1株あたり年間配当金※

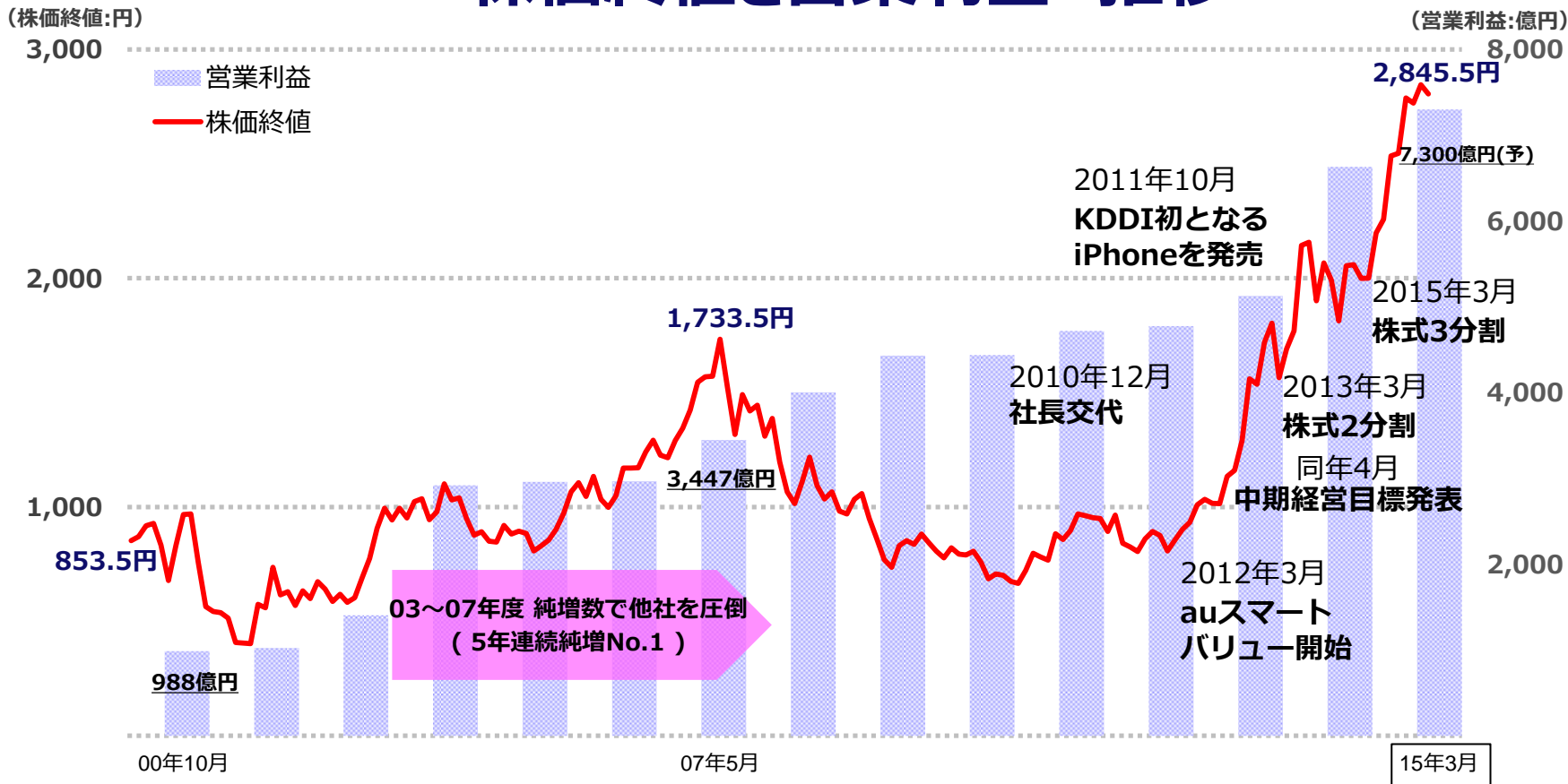
10

13期連続増配予定



※2015年4月1日を効力発生日として普通株式1株を3株に分割する株式分割を考慮しない額。

## 株価終値と営業利益 推移



期間：2000年10月31日～2015年4月3日まで（月末終値ベース）

2015年4月1日に投資単位引き下げを伴う株式分割（普通株式1株につき3株の割合をもって分割）を実施。

上記株価推移は、当該株式分割を考慮した場合の金額推移。

# 株主優待制度(2015年3月期)

保有株式数や保有期間に応じて、  
au端末購入にご利用いただける優待券を贈呈

単位：円

保有期間 単元株数	1年未満	1～5年未満	5年以上	権利確定
100～999株	5,000	8,000	10,000	2015年 3月末
1,000～1,999株	10,000	13,000	15,000	
2,000株以上	15,000	18,000	20,000	

2016年3月期の株主優待の詳細については、別途お知らせ致します。

## 2. 新たなステージに向けて

(1) 国内事業

(2) グローバル事業

# 「ID×ARPU」の拡大

## 通信料収入と付加価値売上による増収を目指す

契約者 1 人あたりの売上  
(ARPU)

付加価値売上

通信料収入

「オンライン」+「オフライン」による拡大

auスマートパス *au* WALLET

マルチデバイス化の加速

スマートフォン



タブレット



PC

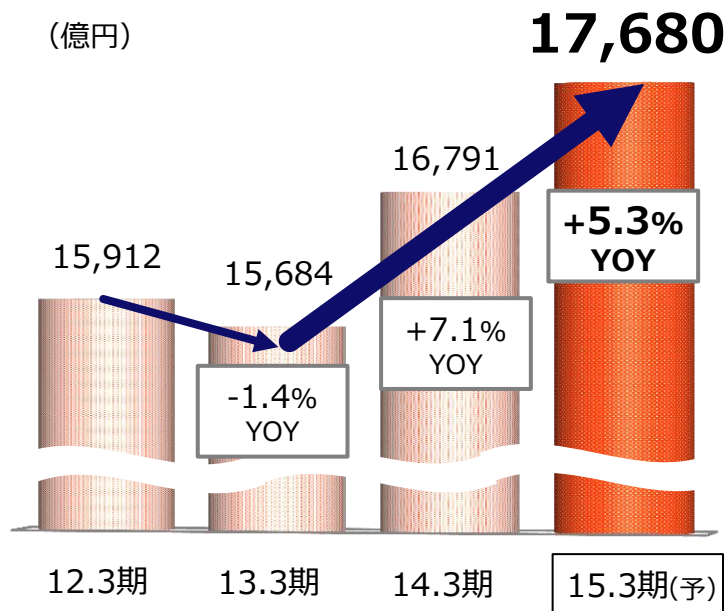


auスマートバリュー

契約者数  
(ID)

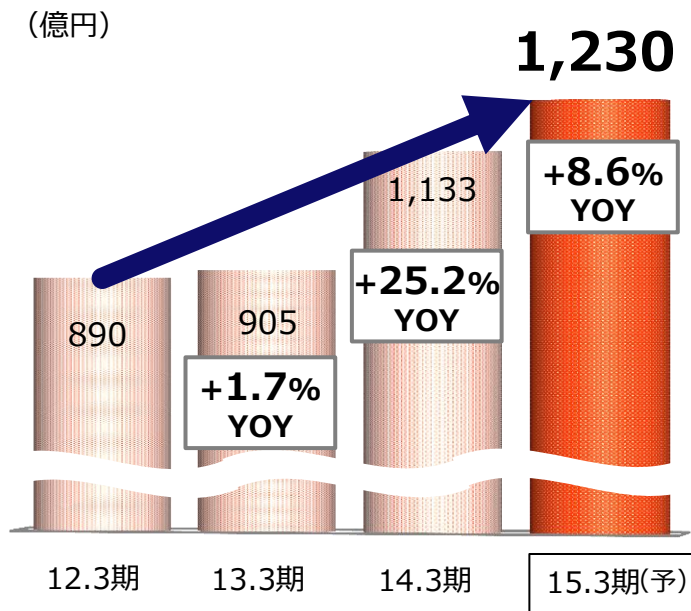
## さらなる増収を目指して

モバイル通信料収入注1



注1) パーソナルセグメントベース

付加価値売上注2



注2) バリューセグメントベース

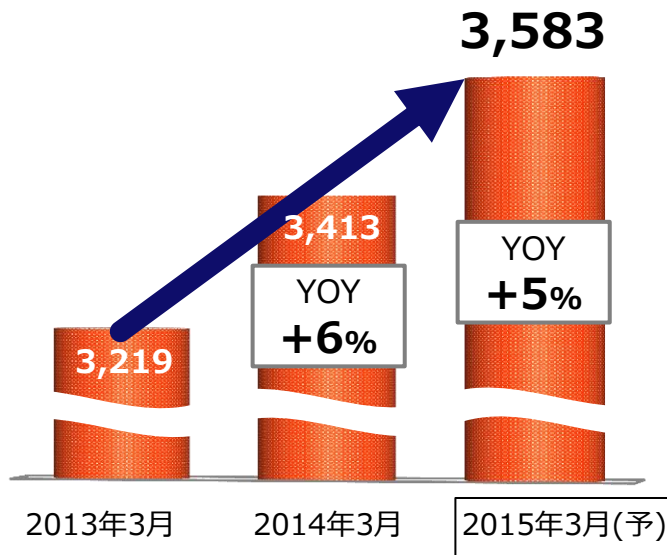


# モバイル通信料収入

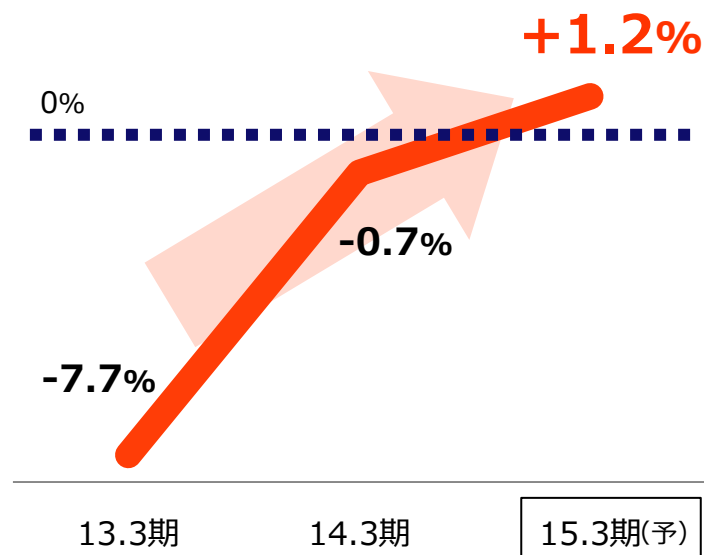
## 契約数のプラス成長は持続。au通信ARPUは反転へ

au累計契約数 推移

(万)



au通信ARPU 前年同期比

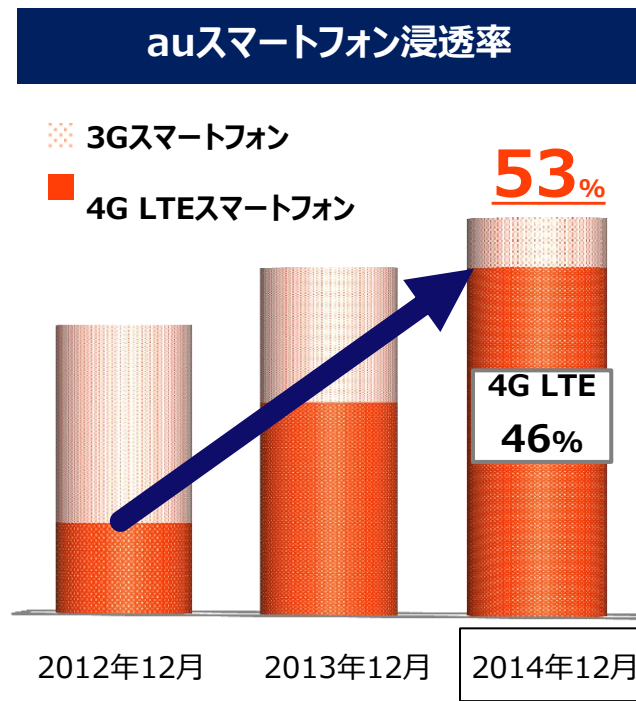


## スマートフォン浸透率

## auスマートフォン

全体 53%

うち4G LTE 46%

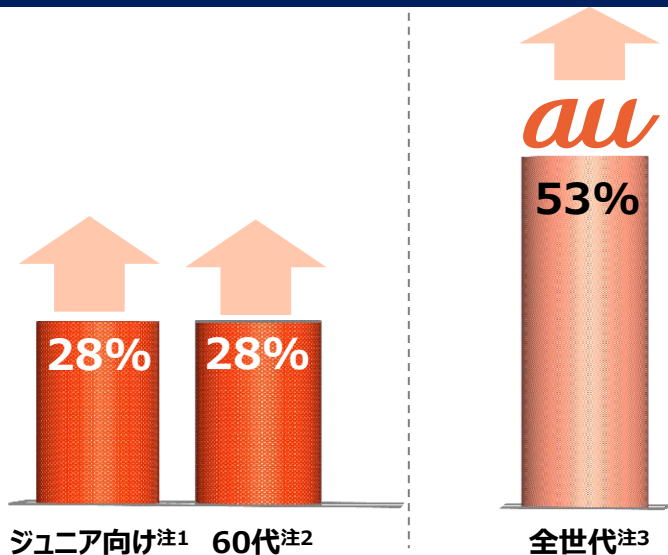


\*スマートフォン浸透率 = スマートフォン保有数 ÷ (スマートフォン保有数 + フィーチャーフォン保有数)

## ジュニア層・シニア層向け商品

## 新たな利用者層の開拓によりスマホ浸透率上昇を目指す

## 世代別スマートフォン浸透率



## 2015春端末 / 専用料金プラン

## ジュニア向け

miraie

ミライエ

月額  
利用料<sup>注4</sup>3,920円<sup>注4注5</sup>

(月間データ容量：0.5GB含む)

小学生以下限定

## シニア向け

BASIO

ベイシオ

4,280円<sup>注4注6</sup>

(月間データ容量：0.7GB含む)

55歳以上限定

注1) 全ての携帯電話会社が対象。MMD研究所「子供を持つ母親の携帯電話・スマートフォンに関する意識調査」(調査期間：2014年7月31日～8月2日)

注2) 全ての携帯電話会社が対象。当社調べ(調査日：2014年12月1日) 注3) パーソナルセグメントベース(2014年12月末時点)

注4) 別途、通話・通信料・オプション料・ユニバーサルサービス料などがかります。通話料は、LTEプランと同じ網内無料(1時～21時)となります

注5) ジュニアスマートフォンプラン。誰でも割+LTE NET適用時

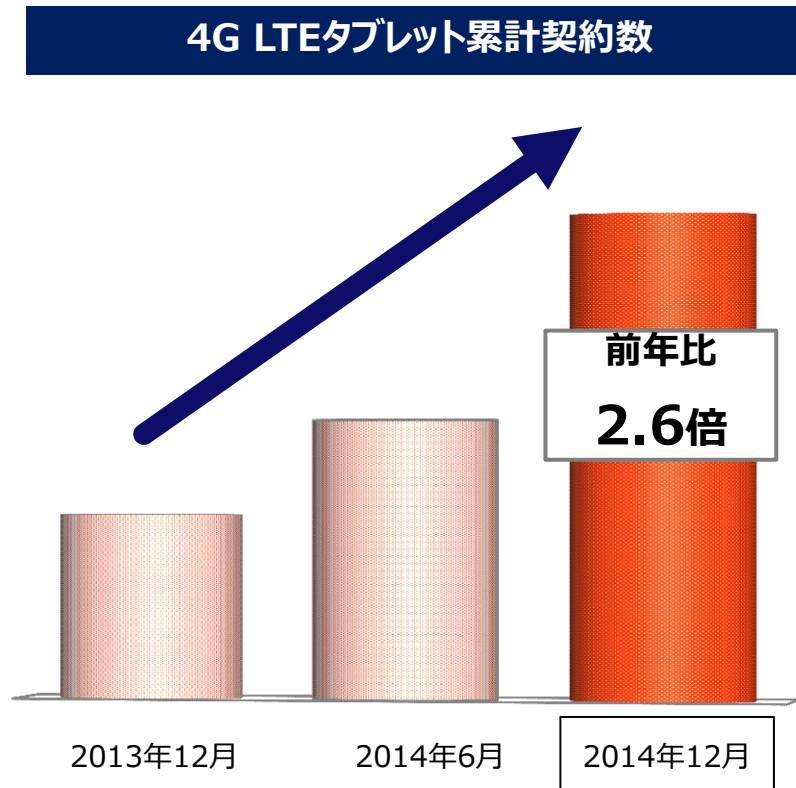
注6) シニアプラン(V)。誰でも割+LTE NET適用時 \*詳細は、店頭・au HPIにてご確認ください \*表記の金額は全て税抜です

# タブレット累計契約数

マルチデバイス化による  
拡大局面へ



## 4G LTEタブレット累計契約数



## ダブルで高速通信のエリアカバーを強化

au 4G LTE

受信最大速度  
**150Mbps**受信最大速度  
**225Mbps**<sup>注1</sup>

受信最大150Mbps対応基地局数

**2万**局突破<sup>注1</sup>

(2014年12月25日)

WiMAX 2+

受信最大速度  
**110Mbps**受信最大速度  
**220Mbps**<sup>注2</sup>WiMAX 2+エリアは、サービス開始後  
1年半で、現WiMAXエリア水準に拡大へ

\*記載の速度は技術規格上の最大値であり、実使用速度を示すものではありません。

エリア内でもお客様のご利用環境、回線の状況により、低下する場合があります（ベストエフォート型サービス）。

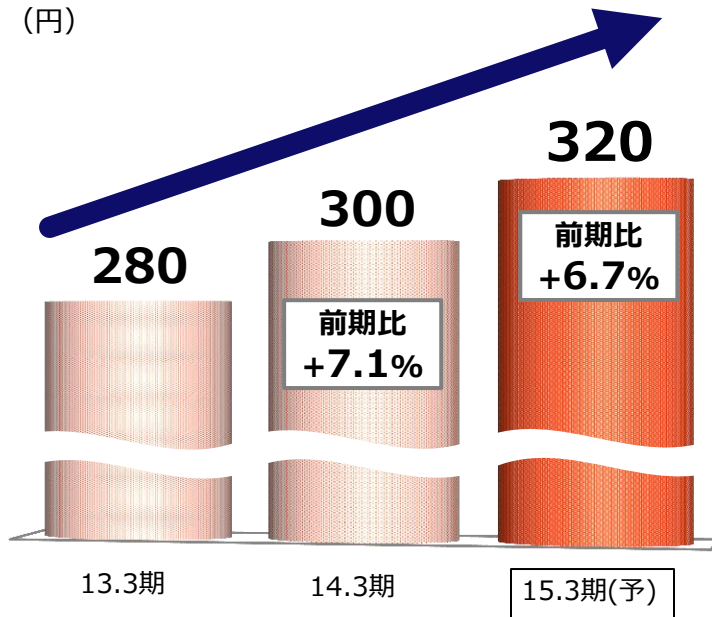
注1) 2015年夏を目途に今後発売予定の対応機種において、一部のエリアから対応予定 注2) 対応機種において、一部のエリアから2015年3月末より提供開始

# 付加価値売上の拡大

## auスマートパスが付加価値ARPUを牽引

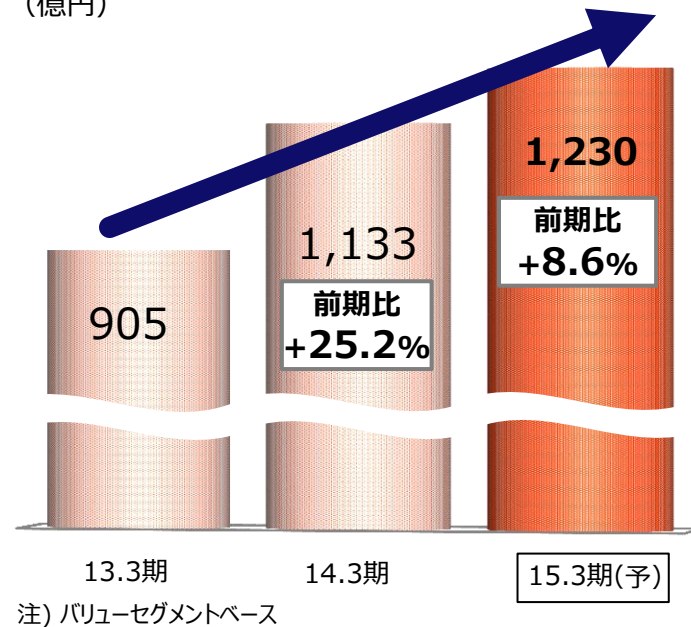
### 付加価値ARPU

(円)



### 付加価値売上推移 注

(億円)



## 付加価値領域におけるお客様基盤を確立

## オンライン基盤

auスマートパス

1,205万<sup>注</sup>

## オフライン基盤

au WALLET

申込数 約1,000万

買い物に使用して  
(プリペイド)

ポイントも貯まる



+



# 第一ステップとして流通総額1兆円（17.3期）を目指して

## お客様満足度の向上

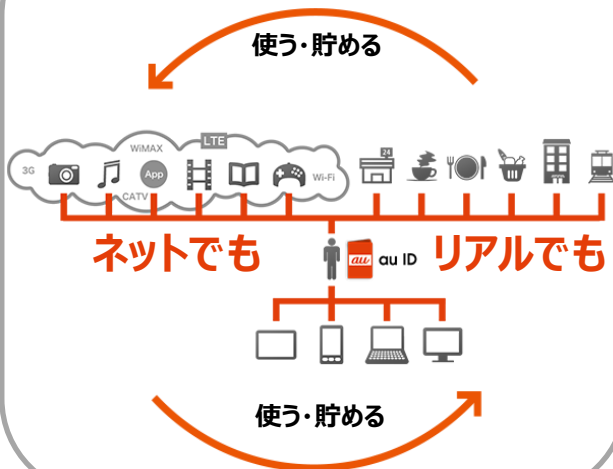
ポイントの価値向上  
による解約抑止

ポイント



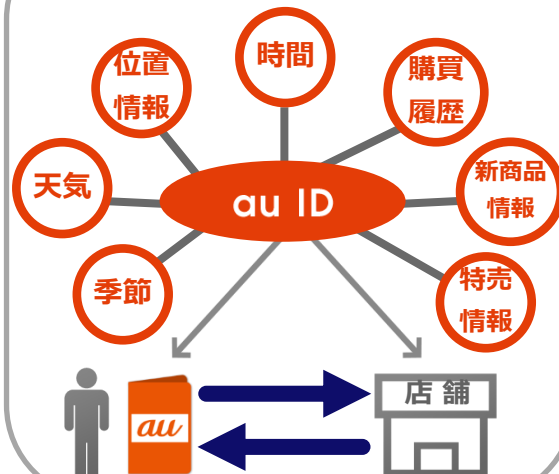
## 付加価値売上

決済手数料収入



## 新ビジネス

ビッグデータの集積と活用





世界27地域、60都市、104拠点でお客様をサポート<sup>注</sup>

グローバルICT  
(法人向け)

データ  
センター

ネット  
ワーク

クラウド  
/SI

データセンターを核とした  
事業モデルの更なる強化

注 2014年12月末現在

グローバルコンシューマ  
(個人向け)

新興国での  
新事業

米国での  
MVNO

新興国・アジアでの  
事業拡大を目指す

# ミャンマー通信事業への参入

現地国営MPTとの共同事業展開で、ミャンマーの情報化に貢献

## KDDIの役割

### MPT

Myanma Posts and Telecommunications



### KSGM

KDDI Summit Global Myanmar



### 日本品質

マーケティングノウハウ

技術・運用ノウハウ

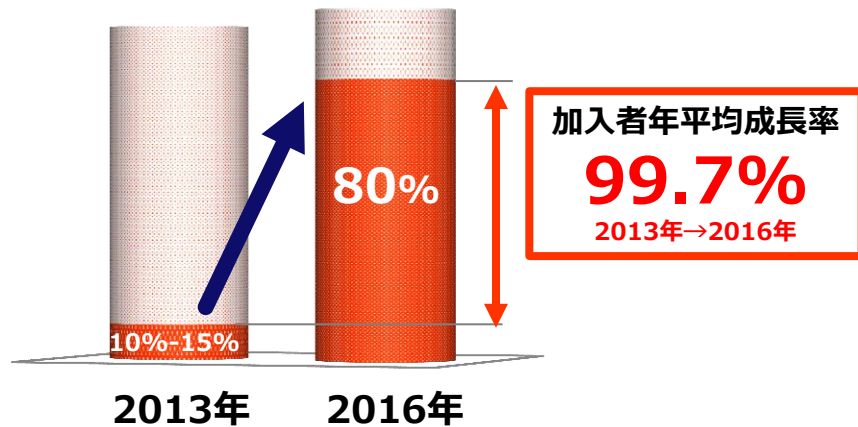
新規設備

資金

## 携帯電話普及率ミャンマー政府目標

人口

5,141万\*



\*ミャンマー入国管理・人口省発表による

# 共同事業開始(2014年9月)から約4ヶ月、500万枚超のSIMを販売<sup>注</sup>

## 販売網の強化

- ブランドショップを開設
- 全国規模の販売網を再構築

## ネットワーク品質の改善

- 主要3都市での基地局の最適化を実施



注 \*SIM Subscriber Identity Module Card 電話番号や契約情報が書き込まれた小型ICカード。カードをスマートフォンなどの通信端末に挿入して、電話・データを利用する  
(写真左から) MPT直営店舗 第一号店をヤンゴン中央郵便局内にオープン (2014年11月)  
(中央) 第一号店オープンイベントの様子 (右) 基地局の様子 (2014年10月撮影)

# KDDIの「IRメールマガジン」に、是非ご登録ください！

27

- ✓ KDDIでは、当社をご理解いただくための様々な情報をホームページに掲載しています。
- ✓ 「IRメールマガジン」にご登録いただいた方に、最新情報の掲載をEメールでお知らせします。

是非この機会にご登録ください！

以下のURLからご登録いただけます。

<http://www.kddi.com/ir-m/>



【個人投資家さま向け情報】



【Time & Space】

KDDIがお届けするデジタル情報サイト

*Designing The Future*

**KDDI**