

# 個人投資家さま向け 会社説明会

KDDI 株式会社



# 本日のご説明内容

1. 会社概要・業績
2. 配当・株主優待
3. 新たなステージに向けて
  - (1)国内事業
  - (2)グローバル事業

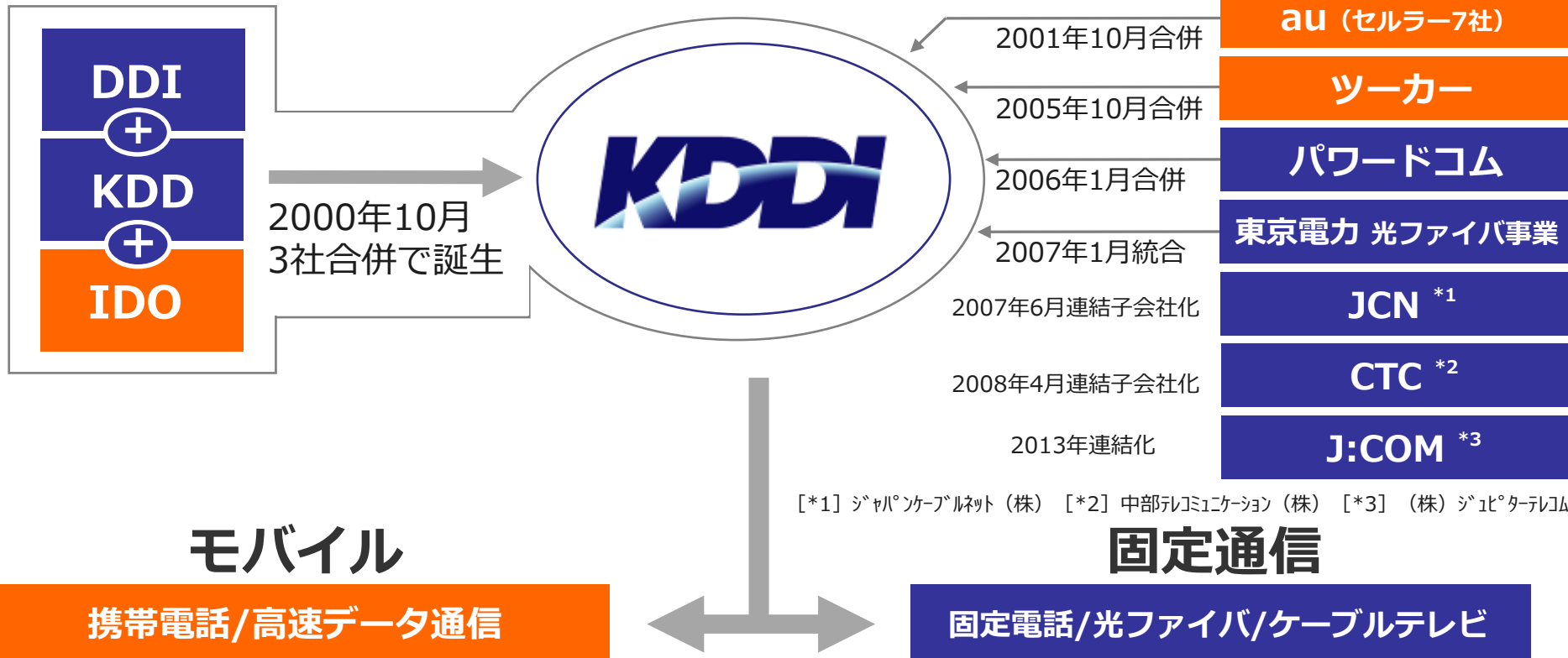
この配付資料に記載されている業績目標等は、いずれも当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは、経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績等は、この配付資料に記載されている予想とは大きく異なる可能性があります。

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	26.9億株
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	3,104円 *3
主要株主の 状況 *1	京セラ株式会社 12.76%	時価総額	8.4兆円 *3
	トヨタ自動車株式会社 11.09%	配当利回り	2.09% *4
資本金	1,418億円	PBR (株価純資産倍率)	2.28倍 *5
連結従業員数	29,564人 *2	PER (株価収益率)	15.87倍 *6

\*1：出資比率ベース（2015年3月末時点） \*2：2015年9月末時点 \*3：2016年2月5日終値ベース

\*4：2016年3月期配当予想(2015年5月12日発表)と2016年2月5日終値より算出

\*5：2015年3月期実績（2015年5月12日発表)と2016年2月5日終値より算出 \*6：2016年3月期予想（2015年5月12日発表)と2016年2月5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

# 「心を高める」

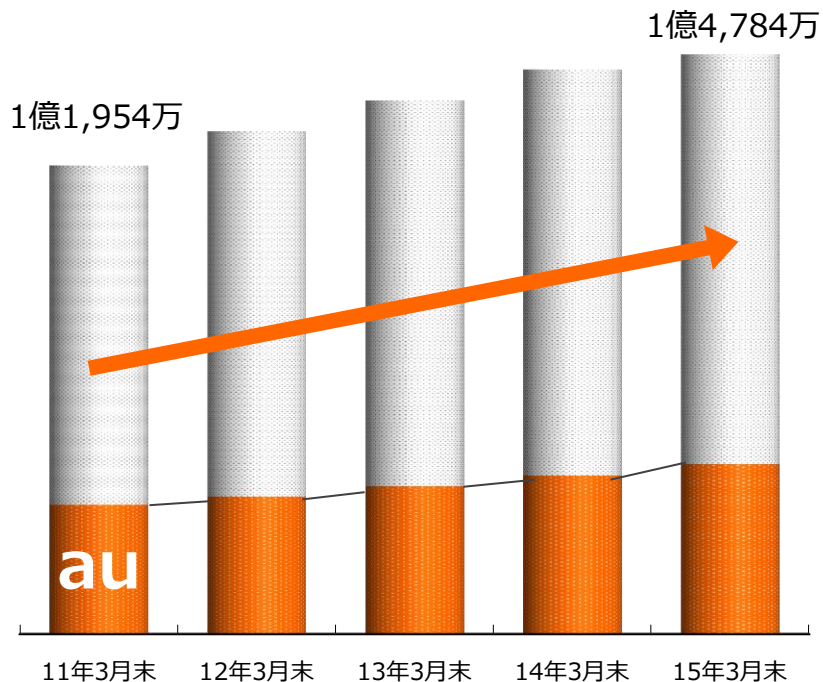
～動機善なりや、私心なかりしか～



## 企業理念

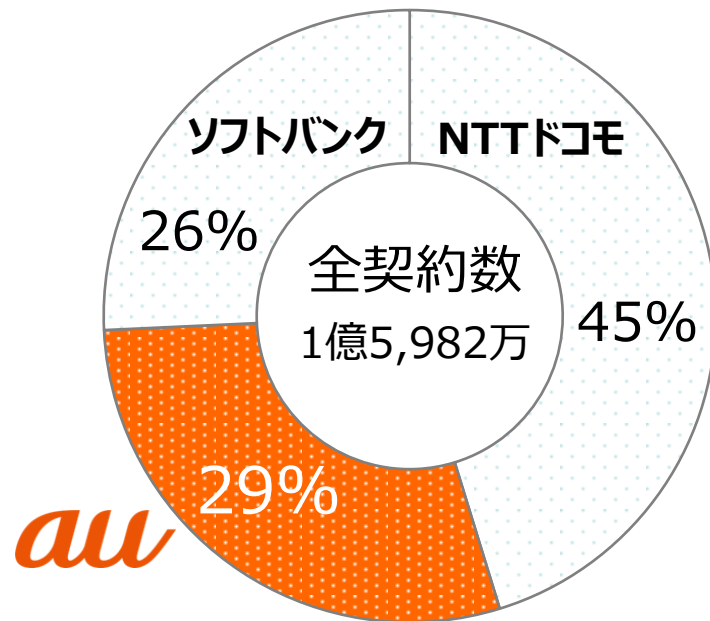
**KDDIグループは、全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に、お客さまの期待を超える感動をお届けすることにより、豊かなコミュニケーション社会の発展に貢献します。**

## 携帯電話契約数



出典 一般社団法人電気通信事業者協会、事業者別契約数

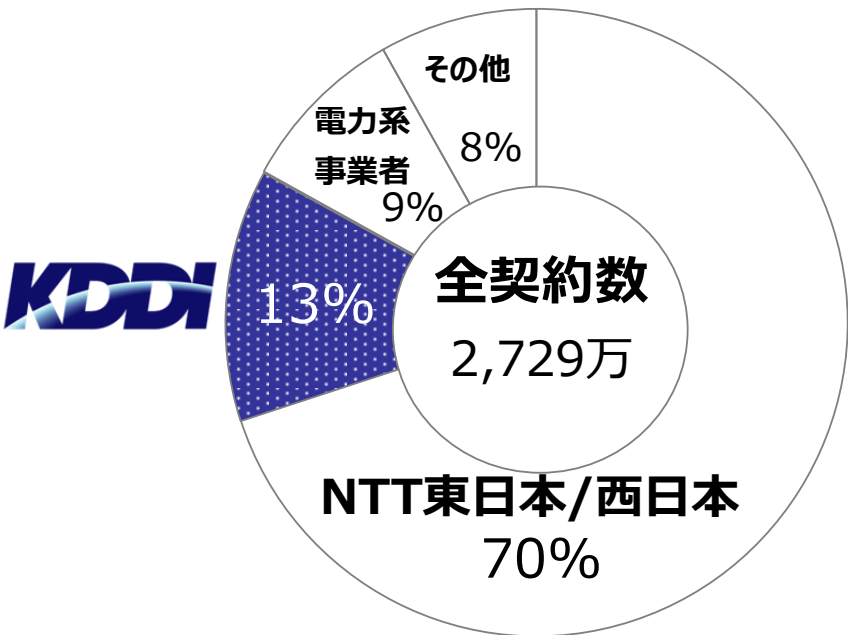
## 市場シェア



2015年9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

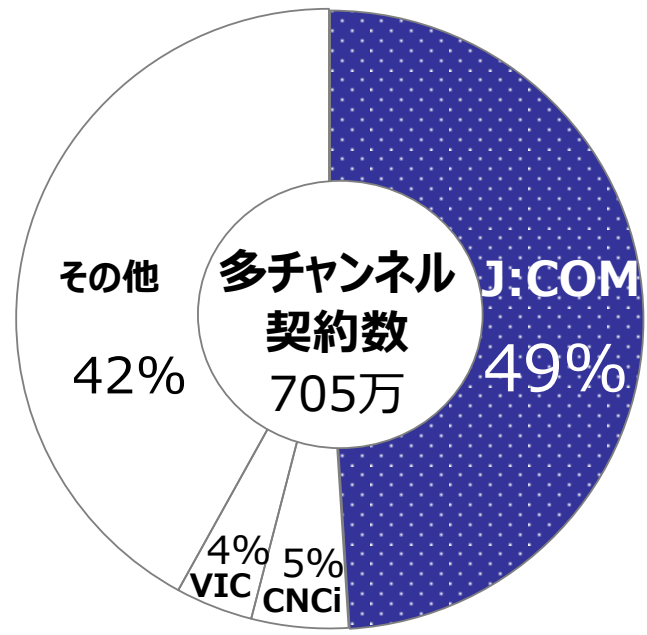
## 光ファイバ 市場シェア



\* 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

15年9月末

## ケーブルテレビ 市場シェア



\* 放送ジャーナル(2015年12月号)を基に当社作成

15年9月末

## 営業利益每期2桁成長、配当性向30%超

	14.3期	15.3期	16.3期 (予)
連結 営業利益 <sup>注1</sup>	6,632億円 前期比+ <b>29%</b>	7,413億円 前期比+ <b>12%</b>	8,200億円 前期比+ <b>11%</b>
1株当たり配当 <sup>注2</sup> (配当性向)	<b>43.33円</b> (32.6%)	<b>56.67円</b> (33.2%)	<b>65.00円</b> (33.2%)

注1) 14.3期、15.3期は日本基準。16.3期 (予) は国際財務報告基準(IFRS)

注2) 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後の値に調整



## 今期業績ハイライト

## 連結営業利益、3期連続2桁成長に向けて順調な進捗

## 売上高

(億円)

45,731

44,000

15.3期※

16.3期(予)

## 営業利益

(億円)

7,413

8,200

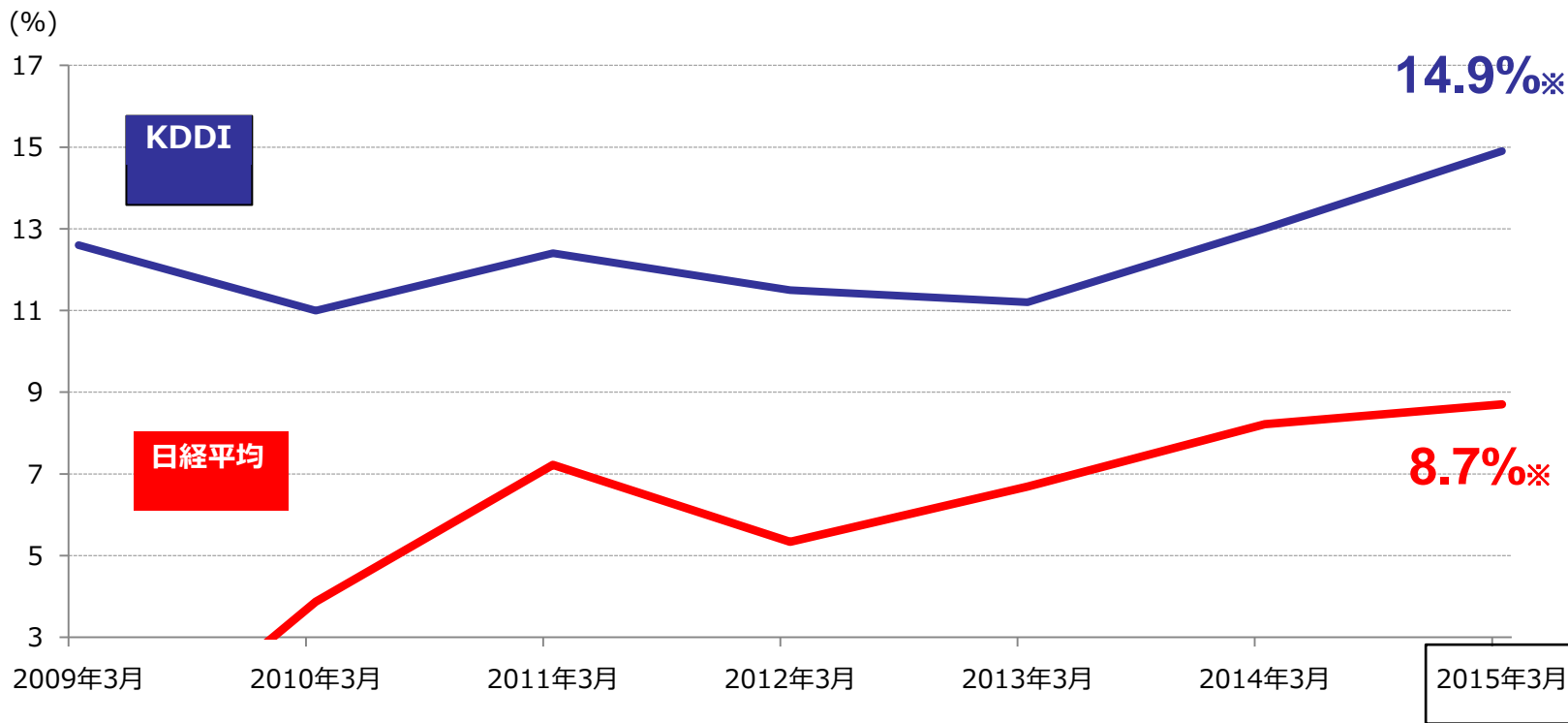
前期比  
+11%

15.3期※

16.3期(予)

※15.3期は日本基準。16.3期(予)は国際財務報告基準(IFRS)ベース

## ROE(株主資本利益率)推移



※ KDDIは15.3期

日経平均は2015年3月末値(当社調べ)

## 株価と営業利益 推移

(営業利益:億円)

(株価:円)

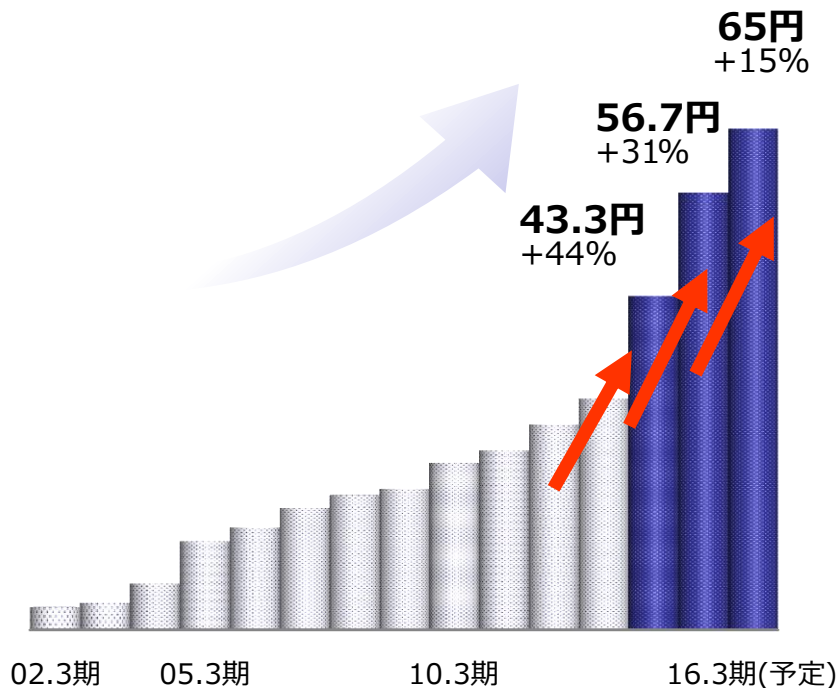


期間：2000年10月31日～2016年2月5日まで（終値。2015年4月1日効力発生とした株式3分割考慮後ベース）

## 2. 配当・株主優待

# 14期連続増配予定

## 1株あたり年間配当金推移※1



※1 上記配当金は、株式分割調整後ベース

※2 今期予想を含む

## 連続増配を続けている主な銘柄

### 連続増配期間※2

花王	26期	ユニチャーム	14期
UPS	18期	科研薬	14期
SPK	18期	リンナイ	14期
明光ネット	18期	シスメックス	14期
小林製薬	17期	芙蓉リース	14期
三菱Uリース	17期	TCリース	14期
リコーリース	16期	<b>KDDI</b>	<b>14期</b>
トランコム	15期	沖縄セルラー	14期
プラネット	15期	サンドラッグ	14期

出典：日経ヴェリタス2016.1.17号

## 株主優待制度

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

[2015年3月期]

保有期間 単元株数	1年未満	1～5年未満	5年以上	割当基準日
100～999株	5,000円	8,000円	10,000円	3月末日
1,000～1,999株	10,000円	13,000円	15,000円	
2,000株以上	15,000円	18,000円	20,000円	

## 3. 新たなステージに向けて

### (1) 国内事業

# 国内成長戦略

## 3M戦略による国内事業成長

### マルチデバイス

スマートフォン ルーター タブレット



一人当たり  
モバイル端末数増加へ

### マルチユース

*au* WALLET  
auスマートパス

付加価値事業  
成長段階へ

3M  
戦略

### マルチネットワーク

2012年3月 サービス提供開始  
auスマートバリュー

お客様基盤を確立

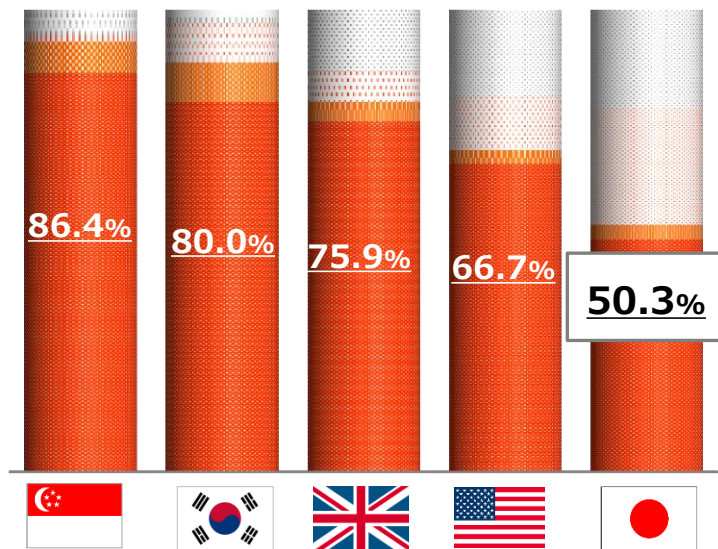


# スマートフォン浸透率

## 多様なプランにより、浸透率上昇を目指す

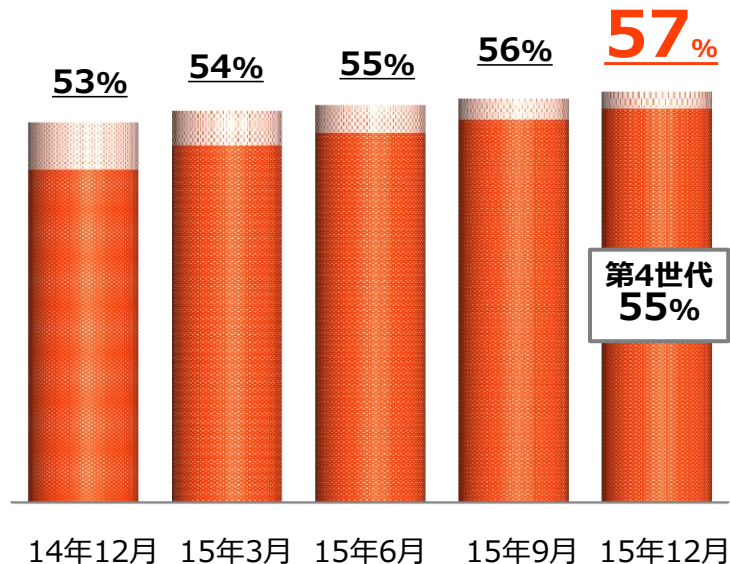
### 各国におけるスマートフォン保有率

- スマートフォンのみ
- スマートフォン+折畳ケータイ
- ✧ 折畳ケータイのみ
- ✧ 無



### auスマートフォン浸透率

- 第4世代スマートフォン
- 第3世代スマートフォン



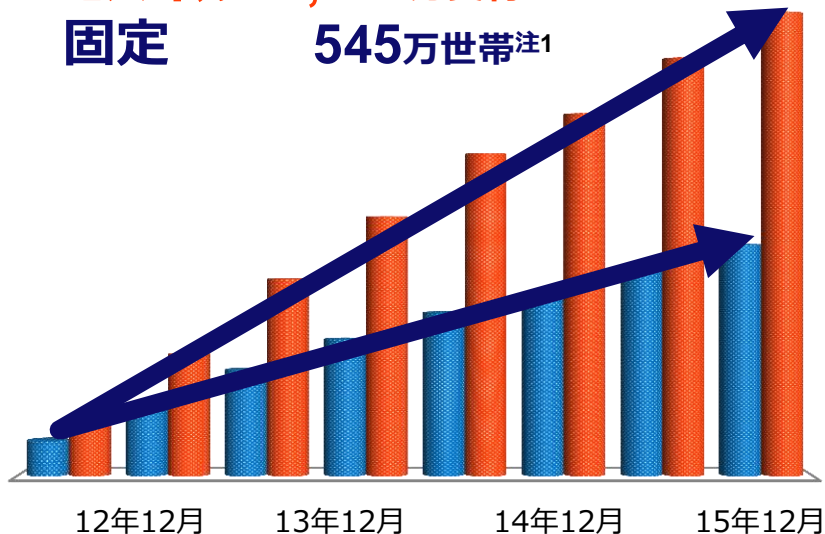
# auスマートバリュー

## auスマートフォン契約の56%に浸透

### auスマートバリュー契約数

(2015年12月末時点)

モバイル 1,092万契約  
固定 545万世帯<sup>注1</sup>

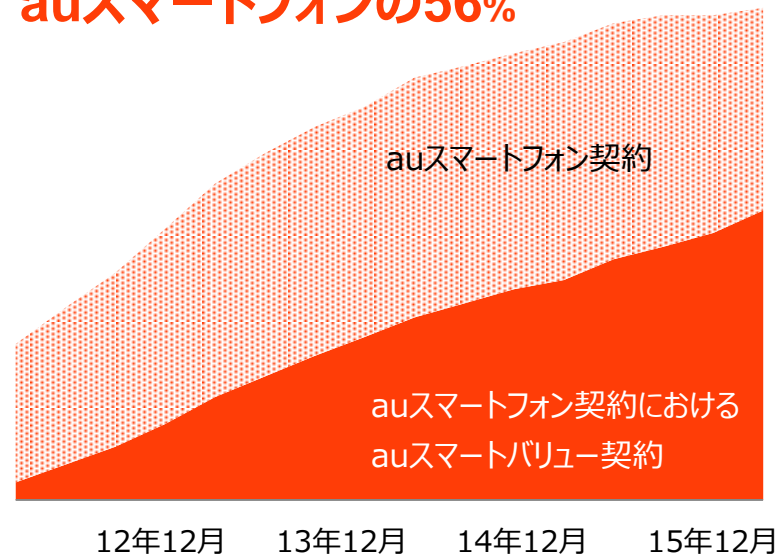


注1 世帯数: KDDIグループ各社、固定系提携事業者の合計

### auスマートフォン契約者への浸透<sup>注2</sup>

(2015年12月末時点)

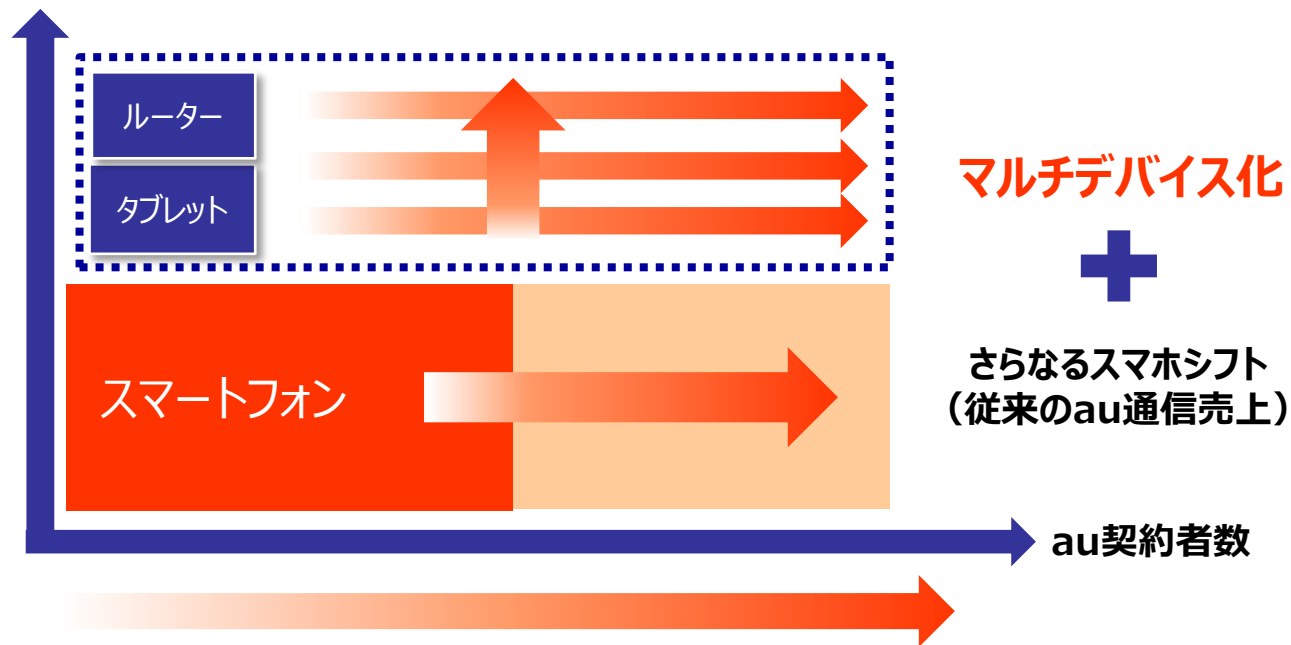
auスマートフォンの56%



注2 auスマートフォン契約者に占めるauスマートバリュー利用者の割合

## マルチデバイス推進による通信料売上拡大を目指す

通信料売上

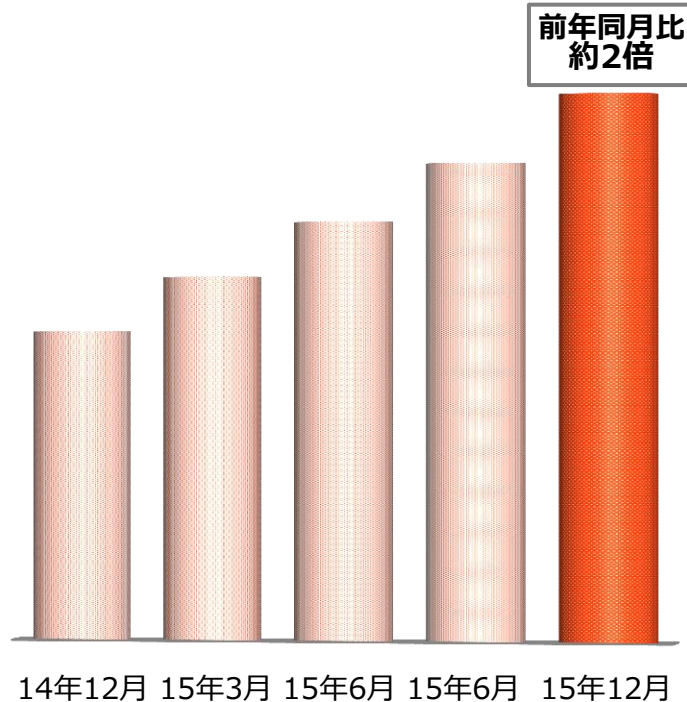


# タブレット累計契約数

## マルチデバイス化による 拡大局面へ

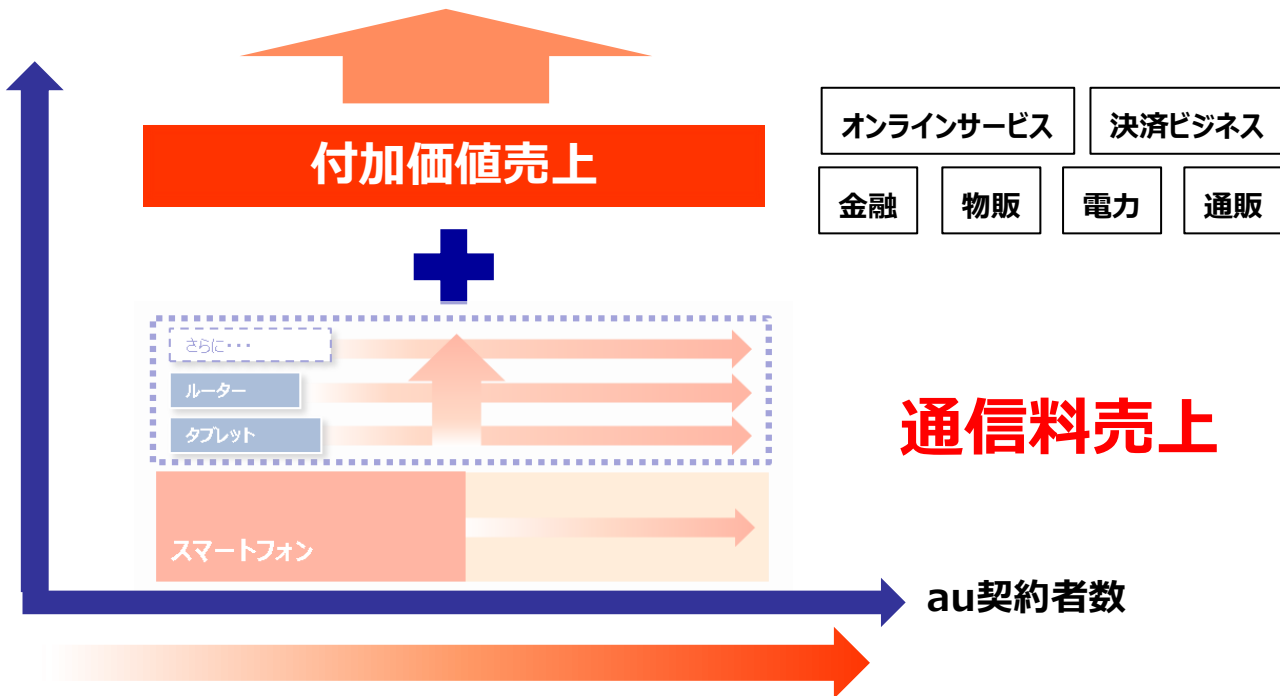


### タブレット累計契約数



## マルチユースの推進

## マルチユース推進による付加価値売上拡大を目指す

1契約者当たりの  
総合売上
$$\left( \begin{array}{c} \text{付加価値売上} \\ + \\ \text{通信料売上} \end{array} \right)$$


# 付加価値経済圏の拡大

## 金融・コマースを強化し、付加価値経済圏拡大を目指す

### 付加価値経済圏

オンラインサービス



強化 金融サービス

au 損保

じぶん銀行



強化 コマース(買い物)

提案型ショッピング

au WALLET  
Market

街での買い物



NEW! 電力サービス

au でんき

決済プラットフォーム

auかんたん決済

au WALLET

au顧客基盤

# au WALLEt Market

## 全国での取扱いを開始。販路拡大と商品力強化を推進



月間訪問者数  
約1,000万人

全国約2,500の  
auショップにて提供開始  
(2015年12月7日)



約2,000種類の商品から順次拡大



FRECIOUS (富士山の銘水)



「しまものプロジェクト」：日本の離島各地の産品を「au WALLEt Market」(店頭) で取り扱い

# au WALLE Market

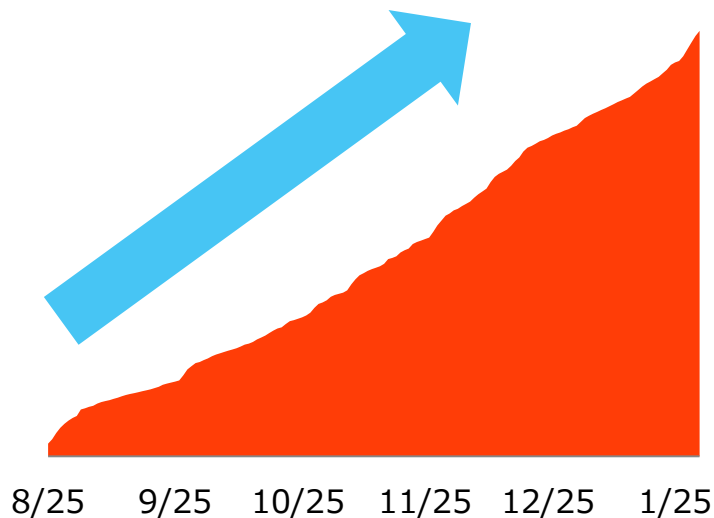
## 開始から約5か月、累計会員数170万人突破※

「手続きする場」から、ショッピングを「楽しむ場」に



au NAGOYA

au WALLE Market累計会員数



※店頭およびWebでの登録者数の累計、2016年1月31日時点



# ケータイ・スマホとセットで毎月"誰でも"最大5%おトク

日本全国<sup>注1</sup>でサービス開始

受付開始：1月20日

提供開始：4月1日



シンプルな料金体系  
割引やポイント連携でお得に

auでんきセット割

au WALLETプリペイドカードへの  
キャッシュバック率



8,000円以上<sup>注2</sup>  
のご利用で

**5%**<sup>注3</sup>

お支払をau WALLETクレジットカードにすれば、  
更に200円毎に2ptが貯まる

電力ビッグデータ活用で  
省エネをサポート

auでんきアプリ<sup>注4</sup>

予測して管理  
使い過ぎを通知  
節電方法を提案



注1 沖縄県・一部離島を除く。オール電化住宅や高圧一括受電を導入している集合住宅は対象外 注2 燃料費調整額、再生可能エネルギー発電促進賦課金、消費税除く

注3 2016年2月9日時点の情報。関西電力、KDDIの業務提携により、2016年5月31日までの「auでんき」お申込みで、「auでんきセット割」のキャッシュバック率が最大1年間12%となる、関西エリア限定のキャンペーンを実施。  
注4 アプリケーションは開発中のため告知なく変更更される可能性があります。



# 3. 新たなステージに向けて

## (2) グローバル事業

## グローバル戦略

世界28地域、63都市、107拠点でお客様をサポート<sup>注</sup>

グローバルICT  
(法人向け)

データセンターを核とした  
事業モデルの更なる強化

グローバルコンシューマ  
(個人向け)

新興国・アジアでの  
事業拡大を目指す

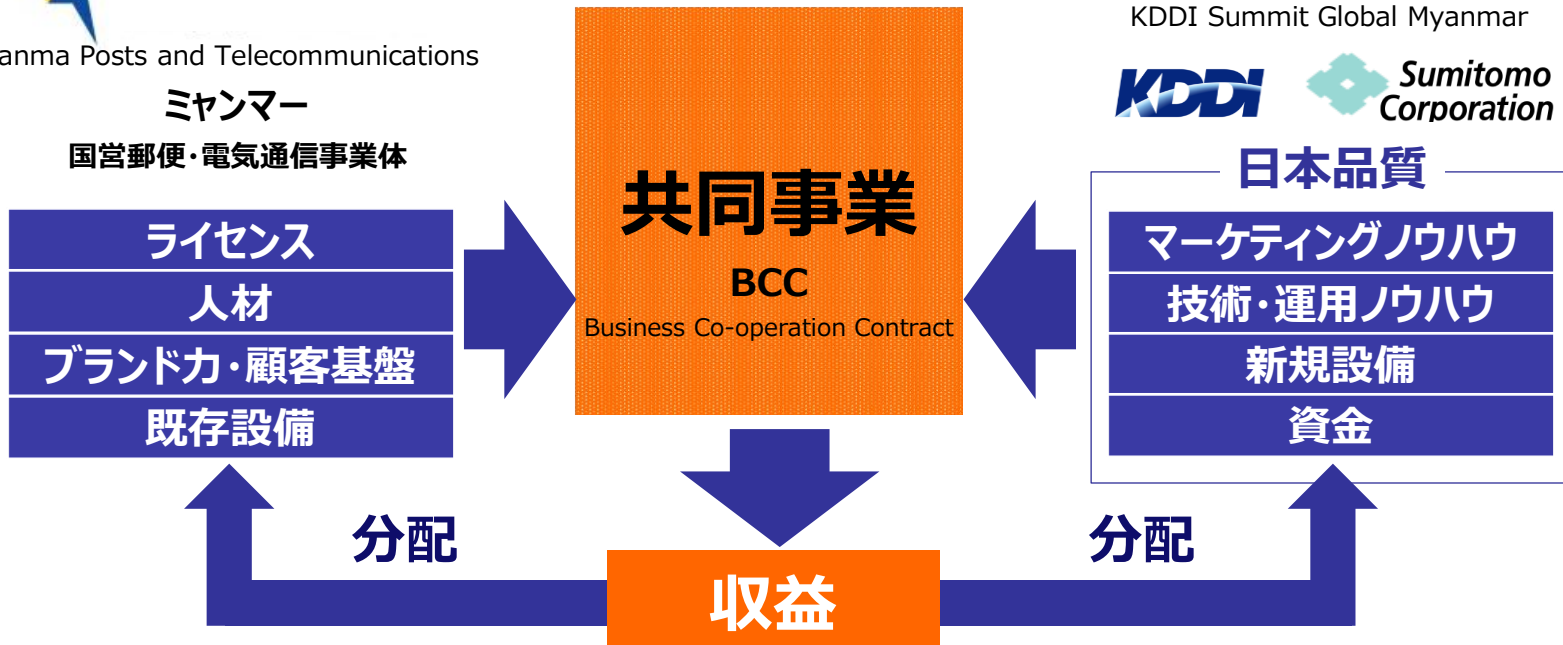
## 国営事業者との共同事業展開で、ミャンマーの情報化に貢献



**MPT**  
Myanma Posts and Telecommunications  
ミャンマー  
国営郵便・電気通信事業体



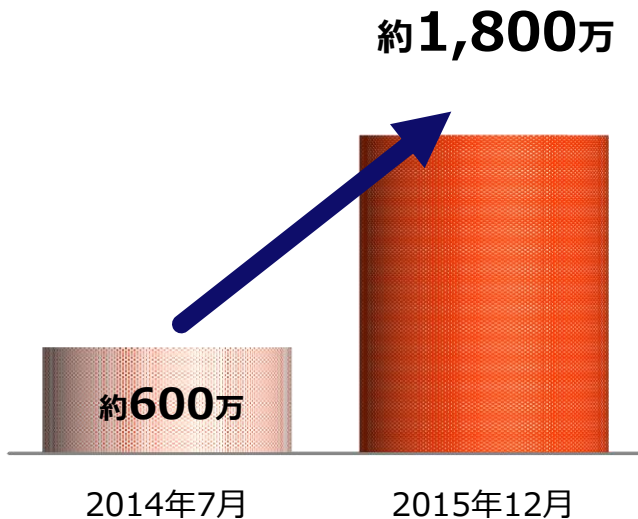
**KSGM**  
KDDI Summit Global Myanmar  
**KDDI**  **Sumitomo Corporation**



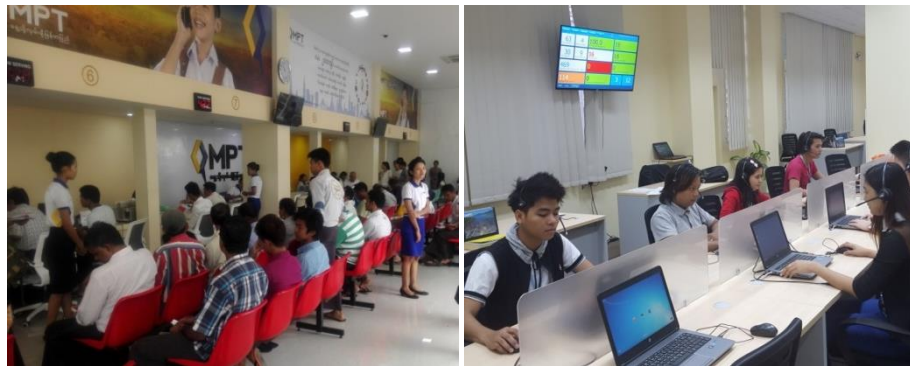
# ミャンマー通信事業への参入

## 契約者は共同事業契約締結時から約3倍に

### MPTモバイル契約者数推移



### お客様とのタッチポイント強化に注力



スーレーオフィスカウンターのプレオープンの様子  
(2016年2月に改装完了予定)

店舗の改装による  
お客様カウンターの充実

コールセンターの  
システム化を推進

\*写真は2016年1月撮影

## まとめ

## 企業成長と株主還元を両立

安定

15期連続営業増益（予定）

成長

現中計期間：営業利益2ケタ成長

本年5月：新成長戦略発表（予定）

増配

14期連続増配（予定）

*Designing The Future*

**KDDI**