

KDDIの事業と戦略

方針・体制

KDDIグループ

方針

KDDIグループ

2018年度に向けた中期目標

“持続的な利益成長と株主還元強化を両立”

KDDIの主な事業概要

KDDIは、M&Aなどを通じて、モバイル・固定通信を併せ持つ総合通信事業者としての基盤を拡充し、成長を続けてきました。

現在、国内においては、新たな収益源の確保に向けて、通信事業の顧客基盤を活用することにより、非通信事業領域での収益化に向けたさまざまな取り組みを積極化させています。

また、グローバル事業においても、ミャンマー・モンゴルのモバイル通信市場に参入するなど、持続的成長に向けた取り組みを進めています。

中期経営目標

日本の通信市場においては、携帯電話事業者が提供するサービスなどの同質化や、MVNO各社による格安SIMサービスの普及など、事業環境は厳しさを増してきています。その一方で、IoTをはじめとした新たなビジネスチャンスも生まれようとしています。これらの環境変化に迅速に対応しながら、持続的な成長を実現していくために、KDDIは、従来のビジネスの延長線ではなく、スピード感を持って「変革」していかなければならないと考えています。このような背景を踏まえ、2016年5月、KDDIは、2018年度に向けた新たな中期目標を発表しました。

利益 成長	営業利益	年平均成長率 7%
	au 経済圏 流通総額	2019年3月期 2兆円超
	成長に向けた M&A	3年間累計 5,000 億円規模
株主 還元	配当性向	従来の「30%超」から「35%超」へ
	自己株式取得	成長投資とのバランスにより実施
	自己株式の消却	発行済株式総数の5%を目安とし 超過分を消却

事業セグメント	事業概要	
パーソナルセグメント	個人向け通信サービスなどの提供	個人のお客さまを対象に、モバイル・固定通信サービスなどを提供しています。モバイルでは、主力の「au」ブランドのサービスと、連結子会社のUQコミュニケーションズなどが提供するMVNOサービス、固定通信では、「auひかり」ブランドのFTTHサービス、CATVサービスなどを展開しています。また、通信以外のサービスとして、auショップを活用した物販サービス「au WALLET Market」や、「auでんき」などのエネルギー事業を提供しています
バリューセグメント	個人向けコンテンツ・決済サービスなどの提供	個人のお客さまを対象に、オンライン・オフラインの両領域において、コンテンツ・決済などの付加価値サービスを提供しています。「auスマートパス・auスマートパスプレミアム」をはじめとする月額会員制のデジタルコンテンツサービスの魅力化や、「Wowma!」などのコマース事業、保険などの金融事業の強化による「au経済圏の最大化」を進め、通信以外の収益拡大を図っています
ビジネスセグメント	企業向け通信・ソリューション／クラウド型サービスなどの提供	大企業から中小企業まで幅広い法人のお客さまを対象に、スマートフォン・タブレットなどのモバイル端末から、ネットワーク・アプリケーションまでをシームレスにご利用いただけるクラウド型サービスを含む、多様なソリューションサービスを提供するほか、あらゆるモノとインターネットがつながるIoT分野においても、さまざまな取り組みを進めています
グローバルセグメント	海外での企業／個人向け通信・ソリューション／クラウド型サービスなどの提供	法人のお客さまに対して、データセンター「TELEHOUSE」を核としたICTソリューションをワンストップで提供するほか、ミャンマーやモンゴルなどにおけるコンシューマビジネスにも積極的に取り組んでいます
その他	通信設備建設および保守・研究開発など	通信サービスを支える設備の建設や保守に加え、情報通信技術の研究および開発などを行っています