



個人投資家さま向け説明会

KDDIの 事業概要と成長戦略

KDDI株式会社

本日のご説明

1. KDDIについて

2. 16.3期までの振り返り

3. 成長戦略

中期目標～19.3期に向けて～

4. 株主還元

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。



1. KDDIについて

会社概要

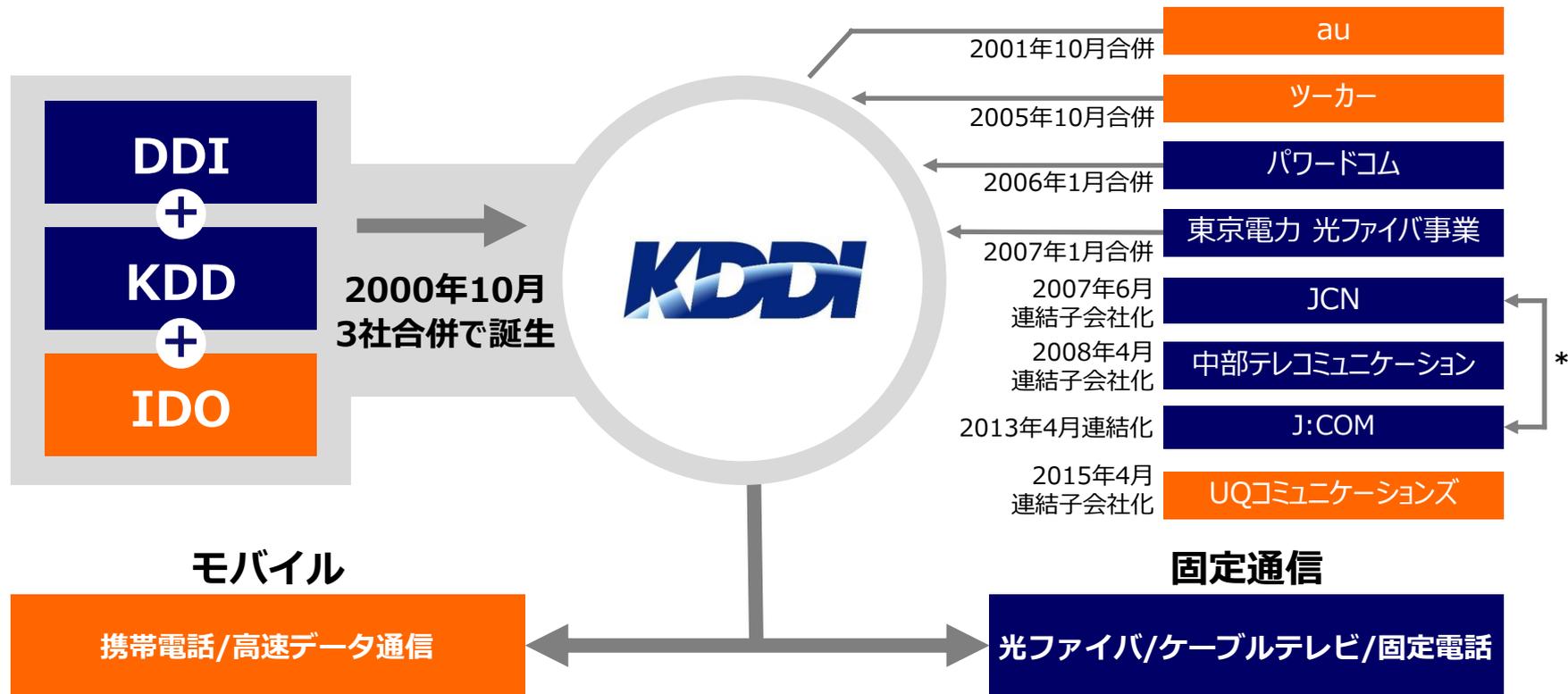
商号	KDDI株式会社	証券コード	東京証券取引所一部(9433)
創業	1984年6月1日	発行済株式総数	26.2億株
業種	情報・通信	単元株式数	100株
代表取締役社長	田中 孝司	株価	3,074円 *3
主要株主の 状況 *1	京セラ株式会社 12.45% トヨタ自動車株式会社 11.09%	時価総額	8.1兆円 *3
資本金	1,418億円	配当利回り	2.60% *4
連結従業員数	31,834人 *2	PBR (株価純資産倍率)	2.31倍 *5
		PER (株価収益率)	14.12倍 *6

*1：出資比率ベース (2016年3月末時点) *2：2016年3月末時点 *3：2016年9月12日終値ベース

*4：17.3期配当予想(2016年5月12日発表)と2016年9月12日終値より算出

*5：16.3期実績 (2016年5月12日発表)と2016年9月12日終値より算出 *6：17.3期EPS予想 (2016年8月2日発表)と2016年9月12日終値より算出

国内通信事業の沿革

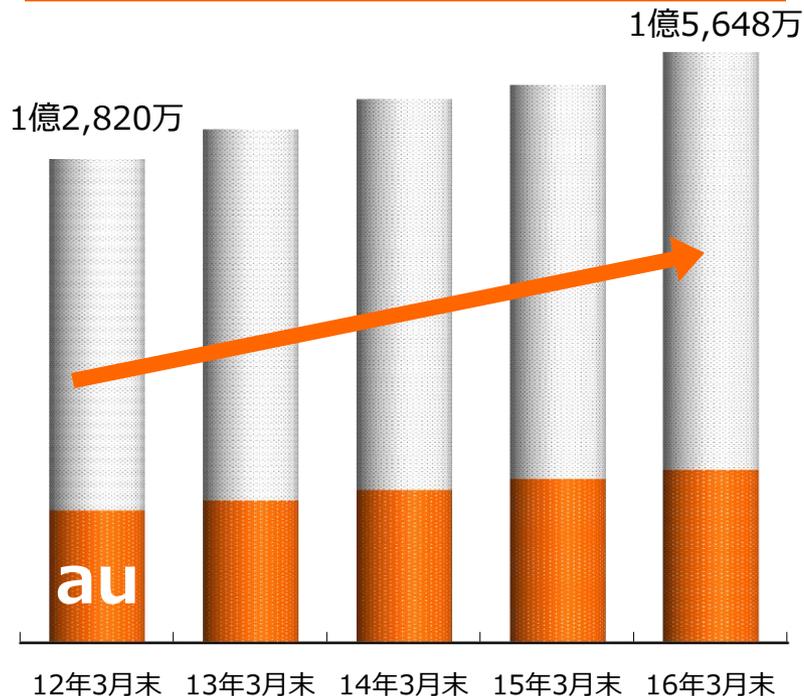


KDDI = 総合通信事業者

*2014年4月合併

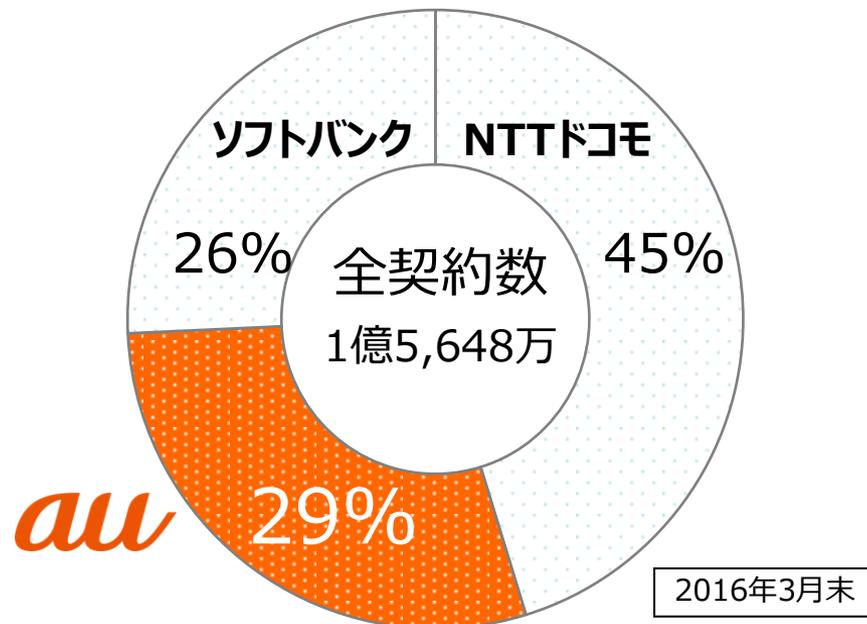
日本のモバイル通信市場

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

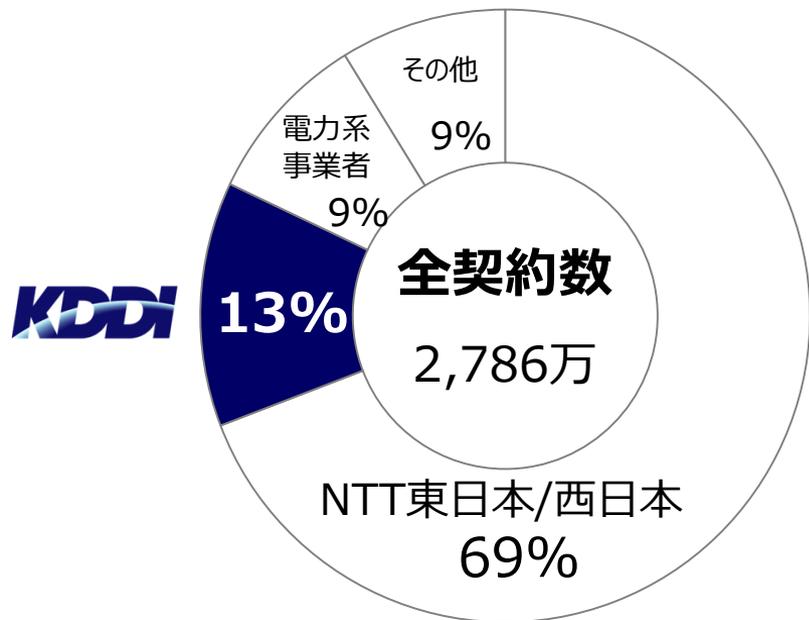
市場シェア



出典：3社間シェア（NTTドコモ、ソフトバンク、au）PHSを除く
一般社団法人電気通信事業者協会、事業者別契約数

日本の固定通信市場

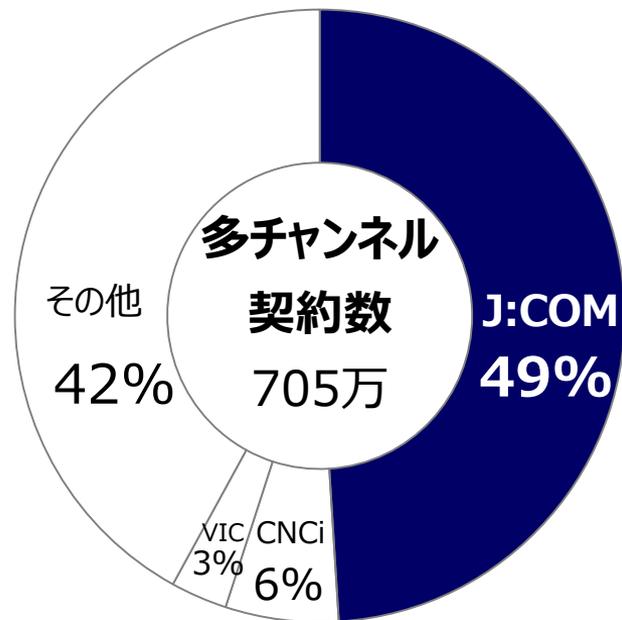
光ファイバ 市場シェア



注) 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

16年3月末

ケーブルテレビ 市場シェア



注) 放送ジャーナル(2015年12月号)を基に当社作成

15年9月末



2. 16.3期までの振り返り

14.3期から16.3期までの目標

“持続的な利益成長と株主還元の強化”

3M戦略の推進による事業成長

auスマートバリュー auスマートパス

利益成長

- 営業利益 毎期2桁成長
- EPS* 利益成長に伴い大幅成長

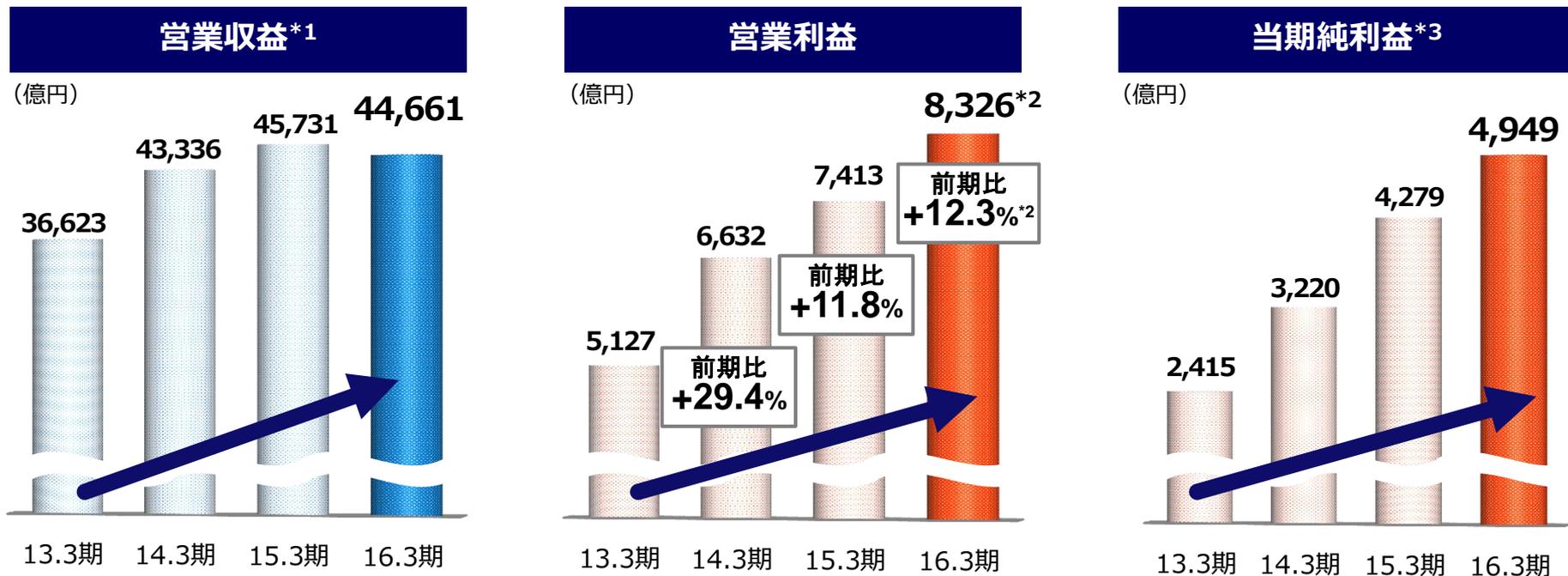
株主還元

- 配当性向 30%超
- 自己株式取得 経営の選択肢として検討

*基本的1株当たり当期利益

16.3期までの結果（利益成長）

営業利益「3期連続2桁成長」を達成



注) 16.3期はIFRS(国際財務報告基準)ベース、15.3期までは日本基準ベース。

*1：IFRSベースは「売上高」 *2：16.3期に行った企業結合について、暫定的な会計処理を行っていましたが、17.3期に確定しております。これに伴い、16.3期の数値を変更しております *3：IFRSベースは「親会社の所有者に帰属する当期利益」

株価と営業利益 推移



株価推移表示期間：2000年10月31日～2016年9月12日まで（月次終値ベース/株式分割調整後の数値）

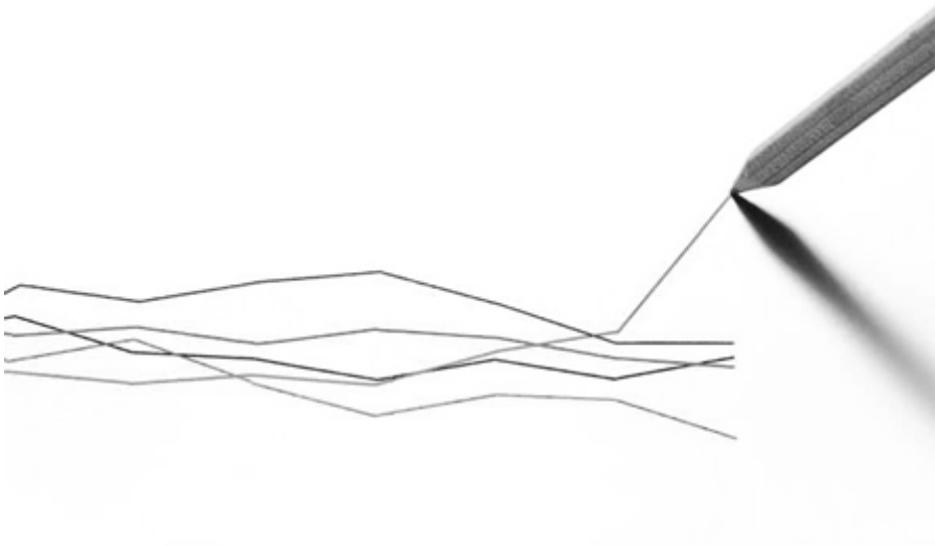
16.3期までの結果（株主還元）

配当性向を30%超とし、1株当たり配当金は毎期2桁で成長

	13.3期 日本基準	14.3期 日本基準	15.3期 日本基準	16.3期 IFRS
配当性向*1	28.5%	32.6%	33.2%	35.4%
1株当たり 配当金*1	30.00円 —	43.33円 前期比+44.4%	56.67円 前期比+30.8%	70.00円 前期比+23.5%
ROE*2 (日経平均)	11.2% (6.7%)	13.0% (8.2%)	14.9% (8.7%)	15.5% (7.6%)

*1：株式分割調整後の数値

*2：Return on Equity：株主資本利益率



3. 成長戦略

中期目標 ～19.3期に向けて～

中期目標 ～19.3期に向けて～

“持続的な利益成長と株主還元強化を両立”

利益成長

- 営業利益 年平均成長率7%を目指す
- au経済圏流通総額 2兆円超
- 成長に向けたM&A 3年間累計 5,000億円規模

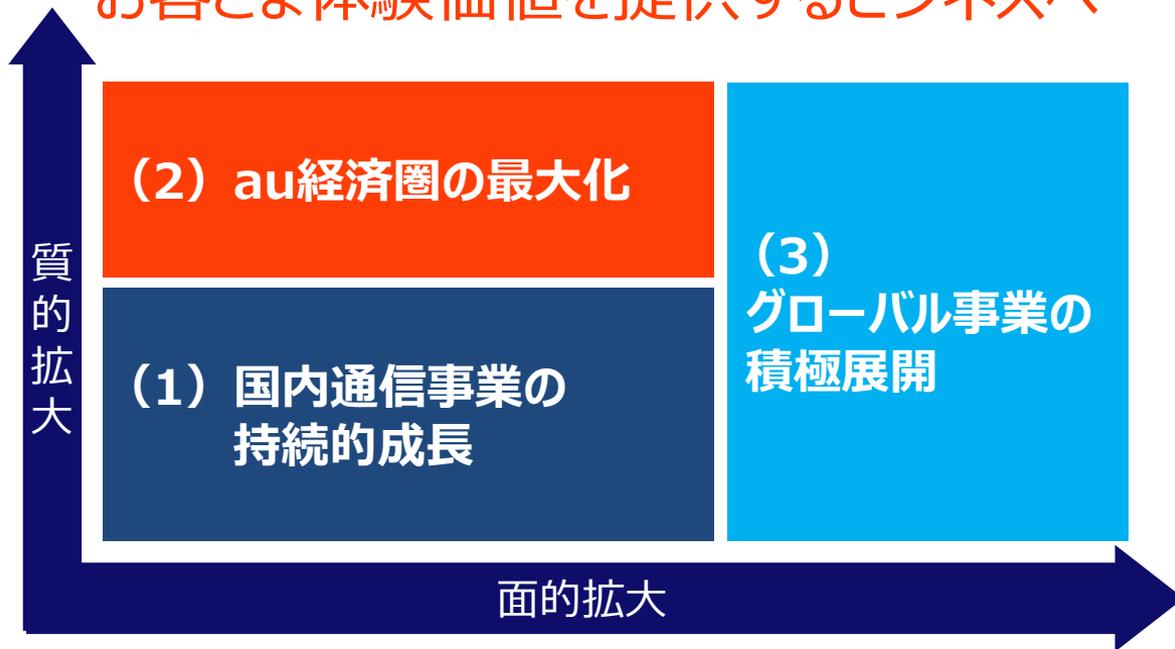
株主還元

- 配当性向は、従来の「30%超」から「35%超」へ
- 成長投資とのバランスにより、自己株式取得を実施
- 自己株式数は発行済株式総数の5%を目安とし、超過分は消却

事業戦略

国内通信事業の持続的成長と新たな成長軸の確立

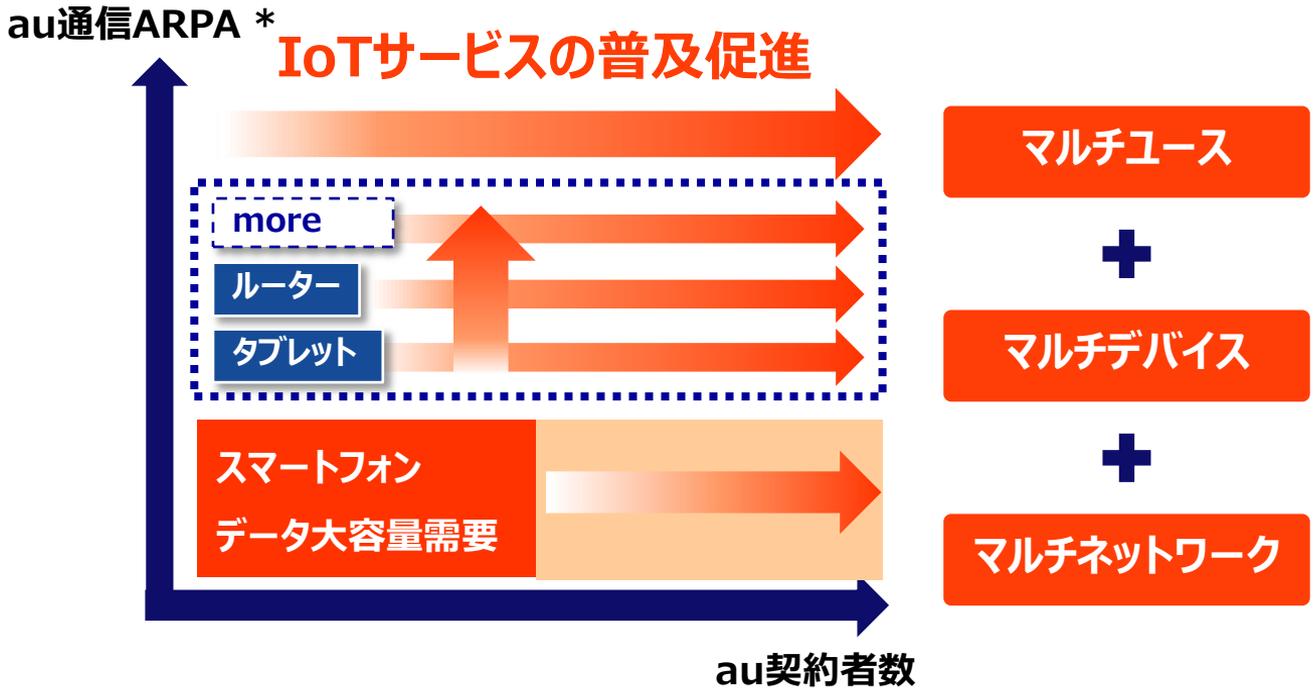
お客さま体験価値を提供するビジネスへ



(1) 国内通信事業の持続的成長

(1) 国内通信事業の持続的成長

マルチデバイス・マルチユース推進による「au契約者数×au通信ARPA」の最大化へ



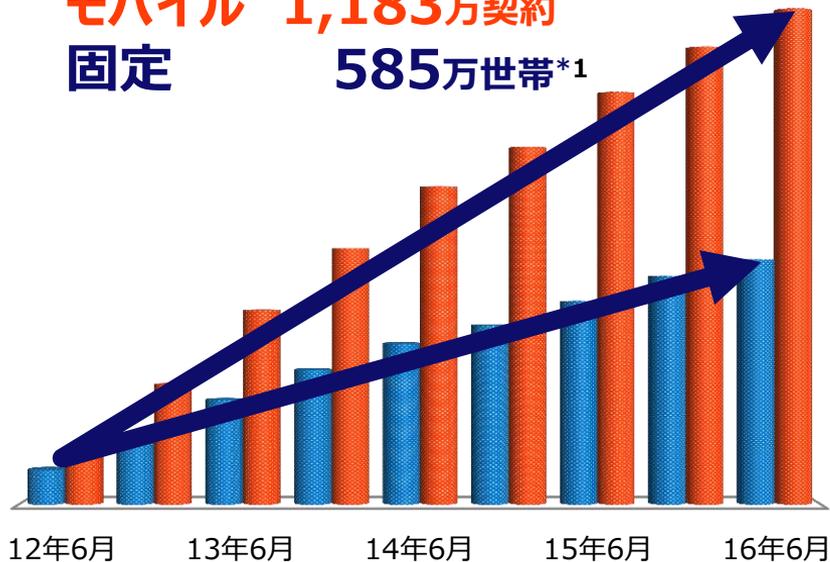
*Average Revenue per Account : 契約者一人あたりの売上

auスマートバリュー auスマートフォン契約の59.8%に浸透

auスマートバリュー契約数

(2016年6月末時点)

モバイル 1,183万契約
固定 585万世帯*1

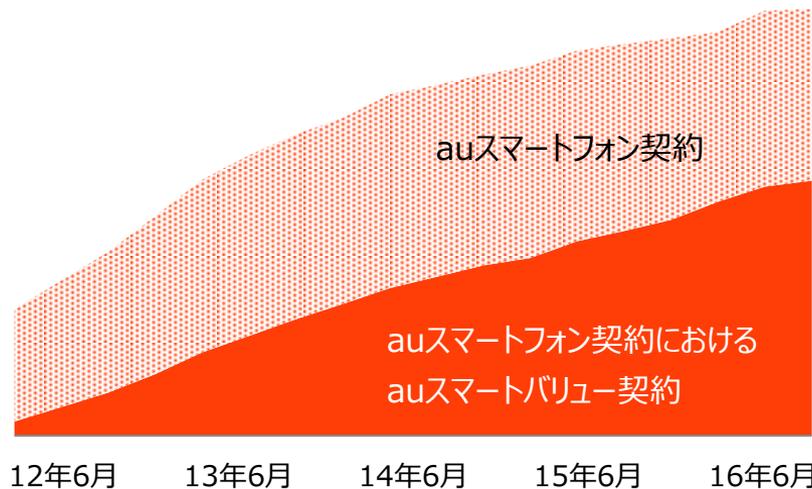


*1 : 世帯数: KDDIグループ各社、固定系提携事業者の合計

auスマートフォン契約者への浸透*2

(2016年6月末時点)

auスマートフォンの59.8%

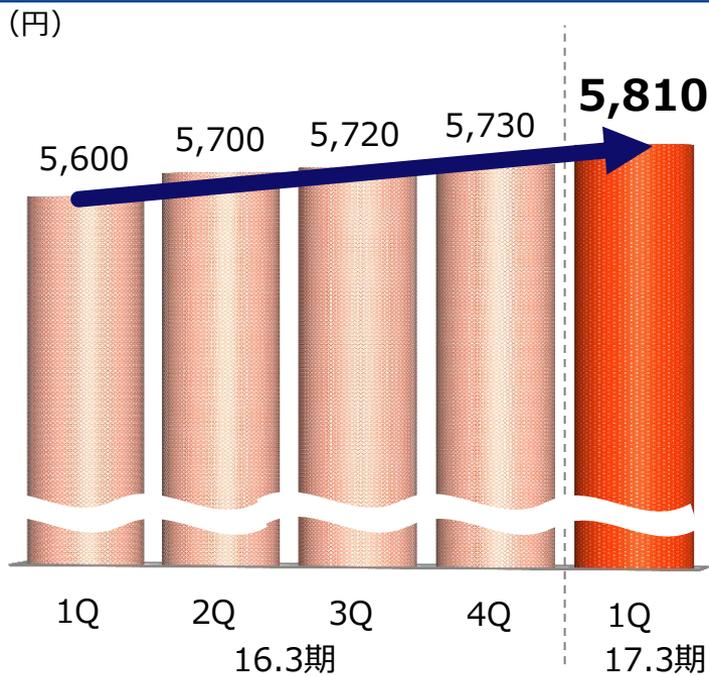


*2 : auスマートフォン契約者に占めるauスマートバリュー利用者の割合

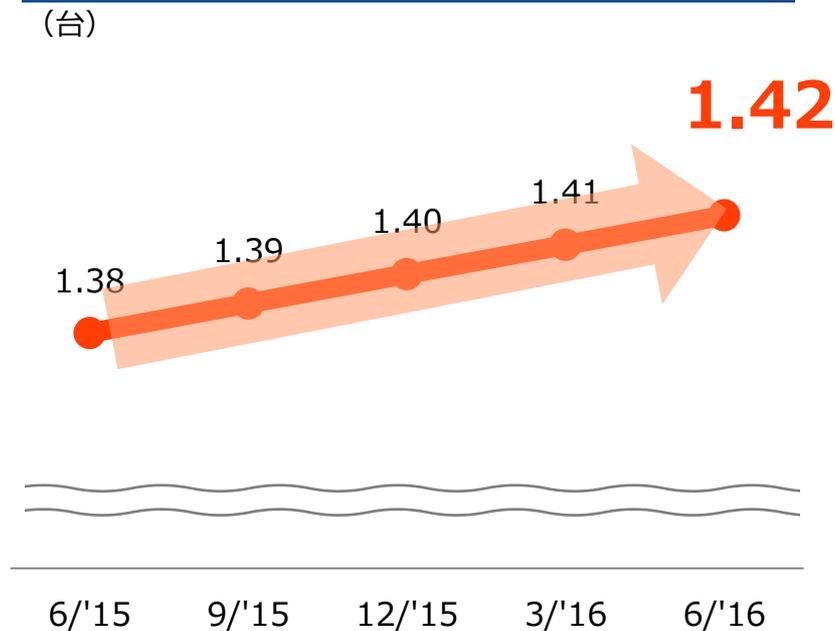
au通信ARPA

マルチデバイスの推進が、au通信ARPAの成長を牽引

au通信ARPA



一人当たりモバイルデバイス数



注) プリペイド、MVNOを除く。パーソナルセグメントベース

長期的なご利用を目指し、新たな会員制プログラムを開始

auショップでの
優先来店予約

8月29日開始



au STAR
パスポート

auを4年以上ご利用の
お客さま向け特典

11月開始予定



au STAR
ロイヤル

ご登録者全員に
ご利用いただける特典

8月29日開始



au STAR
ギフト

MVNO市場

非通信事業者によるMVNO市場への参入とシェアの増加

非通信 MVNO事業者

25社*



既存通信 MVNO事業者

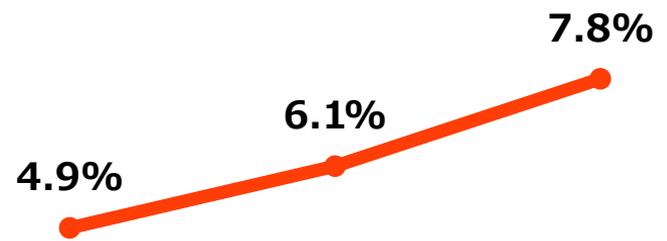
5社



*3万契約以上の事業者数

2016年3月末時点

MVNOシェア



14年3月

15年3月

16年3月

出典：総務省資料

UQによるスマートフォンサービスの強化・推進

お客さまタッチポイント



通信料金プラン

NEW **ぴったりプラン***

最大1年間

月額2,980円～ → **1,980円～**

auおよびau系MVNOからの転入時は月額2,980円～

スマートフォンラインアップ

NEW  **iPhone 5sなど**

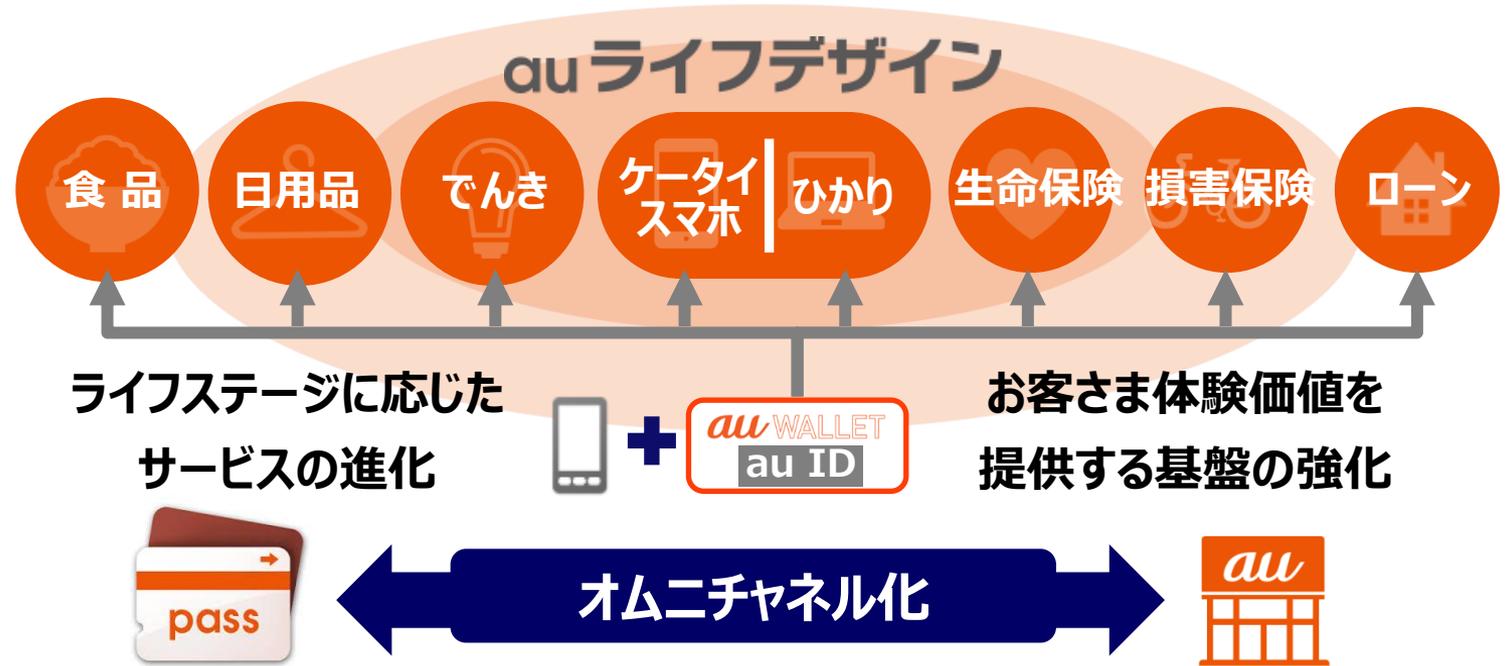
順次追加

* 記載の金額は税抜。新規・MNP加入のお客さま対象。記載の月額料金は、「スマート割」、「イチキュッパ割」を適用した場合のご利用開始翌月以降の料金。定期契約あり。2年目以降、2,980円/月～

(2) au経済圏の最大化

(2) au経済圏の最大化

通信企業からライフデザイン企業への変革を目指す



1,464万会員*のauスマートパス

全国約2,500のauショップ

* 2016年6月時点

au WALLET

オフラインの決済手段の導入により、決済手数料収入を拡大

プリペイドカード

2014年5月開始

買い物に使えて



決済手数料収入



ポイントも貯まる



ポイントの価値向上
による解約抑止



クレジットカード

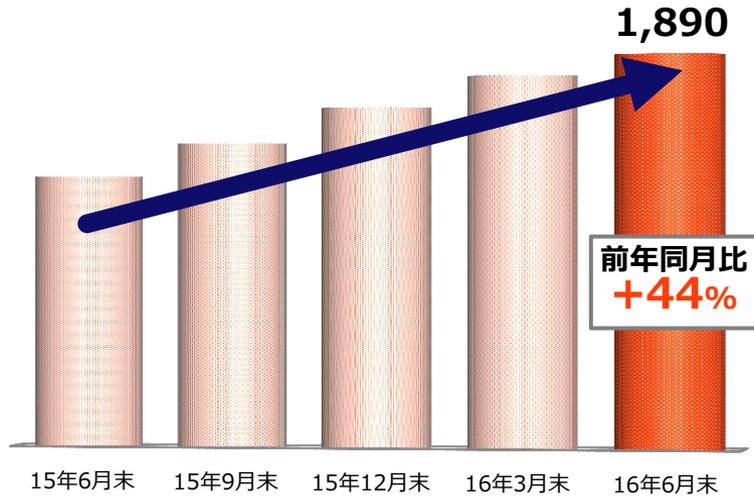
2014年10月開始



au WALLET

プリペイド/クレジットカード*

(万)



* 有効発行枚数

auでんき

au WALLETとの連携により、au経済圏を拡大

日本全国*1でサービス開始

キャッシュバックやポイント連携により au WALLETのロイヤリティ向上を目指す

2016年4月1日開始



毎月のauでんき料金*2の最大5%*3相当分を
au WALLETプリペイドカードにキャッシュバック



最大 **5%**

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



*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

*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

*3：キャンペーンを除く

au WALLEt Market

来店されるお客さまのライフステージ・嗜好に合った商品をご紹介します



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
(2015年12月7日開始)

約2,000種類の商品から順次拡大



FRECIOUS (富士山の銘水)



秋川牧園

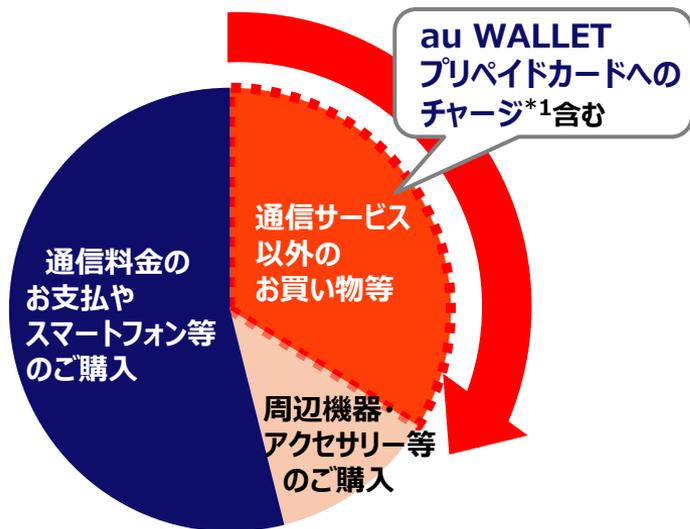


丸山珈琲

WALLETポイント

チャージして現金と同じように使える「お得」なポイント

ポイントのご利用先（2016年4～6月）



au WALLET プリペイドカード



MasterCard®が使える
世界約3,960万店舗*2
でご利用可能



LAWSON

あなただと、コンビニに、
FamilyMart



全国のコンビニ、
ドラッグストア、
家電量販店等

マクセルキヨシ

Nojima

Joshin

*1 チャージ条件：au IDあたり、月1回、上限20,000ポイント（100ポイント単位）

*2 Nilson Report 2015年6月号より。一部、ご利用いただけない店舗がございます

(3) グローバル事業の積極展開

(3) グローバル事業の積極展開

グローバルなICT環境の整備を通じて
各国の経済成長・国民生活の向上や企業活動に貢献

通信事業者向けビジネス



法人向けビジネス

- データセンター
(売上シェア世界第5位)
- ネットワーク
- システムインテグレーション

世界28地域・63都市・114拠点*

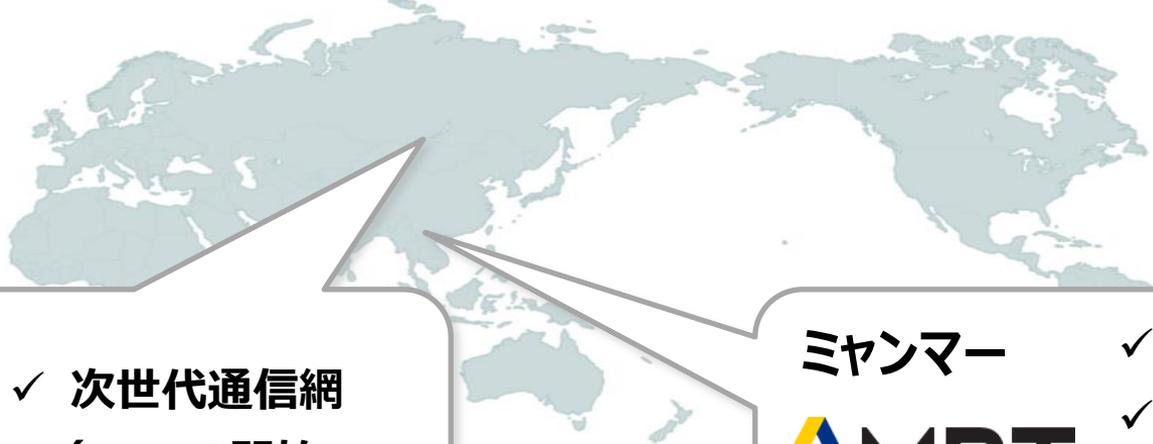
コンシューマ向けビジネス

- ミャンマー通信事業
- モンゴル通信事業

*2016年6月末現在

(3) グローバル事業の積極展開

コンシューマ向けビジネスの成長を加速すべく、取り組みをさらに推進
お客さまから選び続けていただける現地No.1通信会社を目指す



モンゴル

- ✓ 次世代通信網 (LTE)の開始



ミャンマー

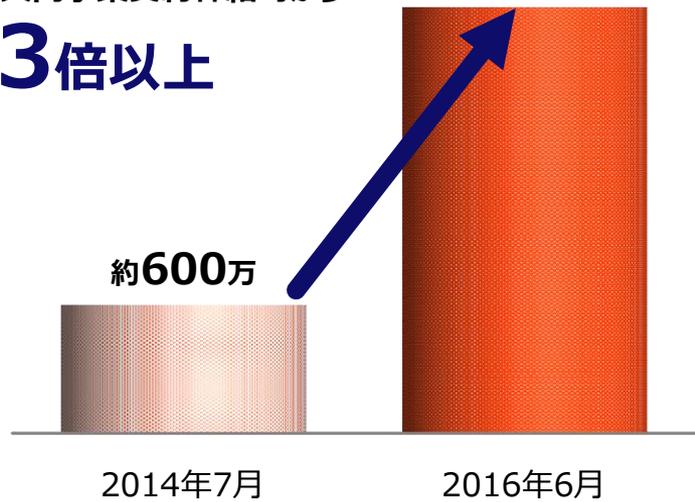
- ✓ 店舗網拡大
- ✓ 通信品質向上
- ✓ 通信エリア拡大



(3) グローバル事業の積極展開 ミャンマー通信事業

ミャンマー通信事業実績

MPTモバイル契約者数は、
共同事業契約締結時から
3倍以上

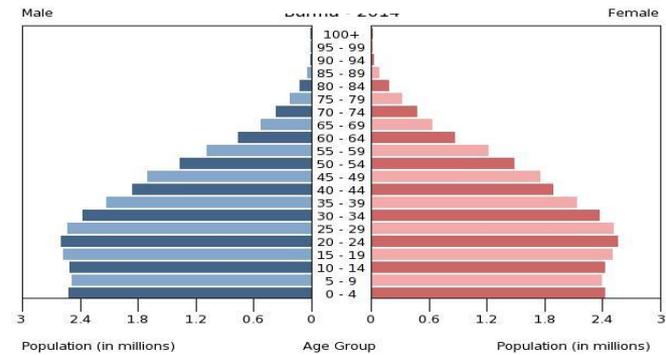


ミャンマー統計

国内総生産成長見通し*1

2015年	2016年
8.3%	8.2%

人口ピラミッド*2

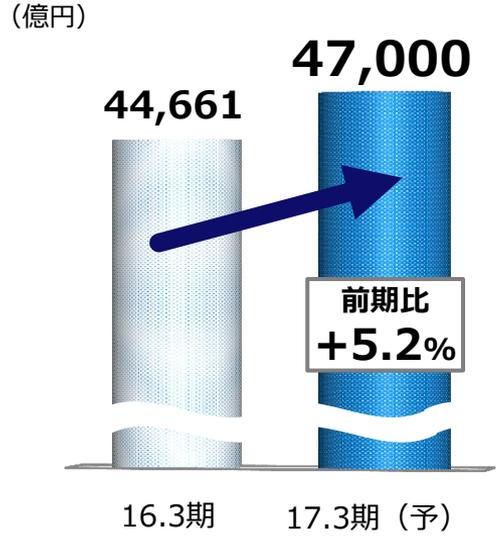


*1: アジア開発銀行 アジア経済見通し *2: CIA, The World Fact book

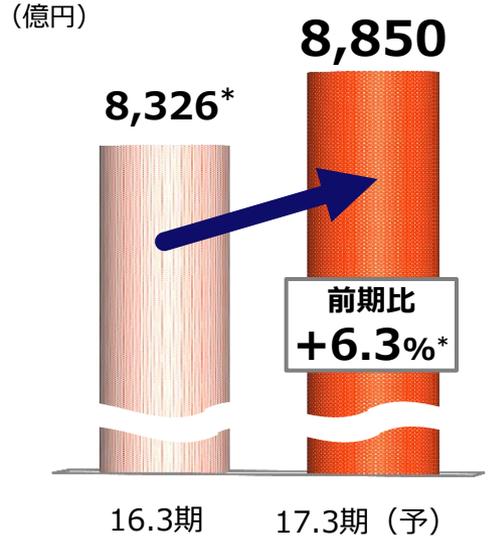
17.3期 業績予想ハイライト

中期目標初年度において「増収増益」を目指す

売上高

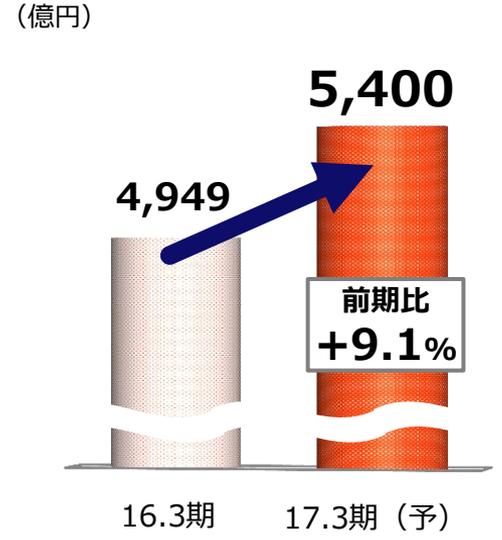


営業利益



当期利益

(親会社の所有者に帰属する当期利益)



注) IFRSベース。

* 16.3期に行った企業結合について、暫定的な会計処理を行っていましたが、17.3期に確定しております。これに伴い、16.3期の数値を変更しております



4. 株主還元

1株当たり配当金



注) 株式分割調整後の値 (少数第3位以下を四捨五入)

株主優待制度

商品詰め合わせ (2,500円相当)*

「au WALLET Market」のバラエティ豊かな商品群から人気商品を厳選し、「詰め合わせセット」として贈呈



* 今後の業績動向や会社方針など様々な要因によって、制度の廃止を含む、優待制度そのものの見直しまたは内容変更が行われる可能性があります
注) 2016年3月31日時点の株主名簿に記録された、1単元（100株）以上保有の株主さまが対象

まとめ

- 【1】 新中期目標 最終年度に営業利益 1兆円を目指す
- 【2】 通信企業からライフデザイン企業へ変革
- 【3】 グローバル事業の積極展開を推進
- 【4】 今期は15期連続増配を予定。株主優待制度も充実



持続的な利益成長と株主還元強化を両立

Designing The Future

KDDI