



個人投資家さま向け説明会

KDDIの事業概要と成長戦略

2017年3月4日

KDDI株式会社

代表取締役 執行役員副社長

両角 寛文

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



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	2,950円 *3
主要株主の 状況 *1	京セラ株式会社 12.78% トヨタ自動車株式会社 11.39%	時価総額	7.7兆円 *3
資本金	1,418億円	配当利回り	2.88% *4
連結従業員数	33,972人 *2	PBR (株価純資産倍率)	2.22倍 *5
		PER (株価収益率)	13.43倍 *6

*1：出資比率ベース（2016年9月末時点） *2：2016年9月末時点 *3：2017年2月22日終値ベース

*4：17.3期配当予想（2017年2月2日発表）と2017年2月22日終値より算出

*5：16.3期実績（2016年5月12日発表）と2017年2月22日終値より算出 *6：17.3期EPS予想（2017年2月2日発表）と2017年2月22日終値より算出

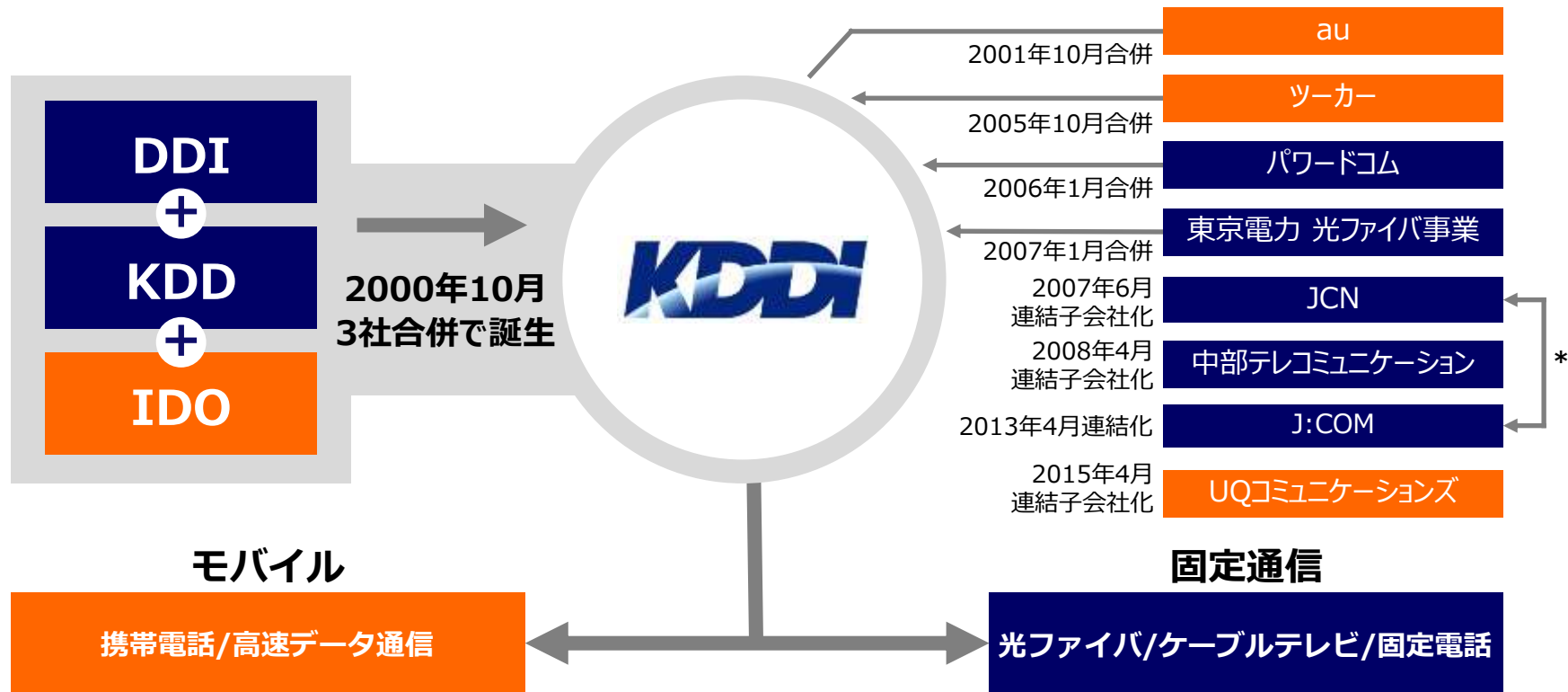
au 三太郎シリーズ

CM好感度26カ月連続No.1*



*CM総合研究所 (東京都港区 代表・関根心太郎) 実施のCM好感度ランキングにおいて、26カ月連続 (2014年12月度～2017年1月度) でNo.1を獲得しており、連続No.1の新記録を更新中

KDDIの沿革

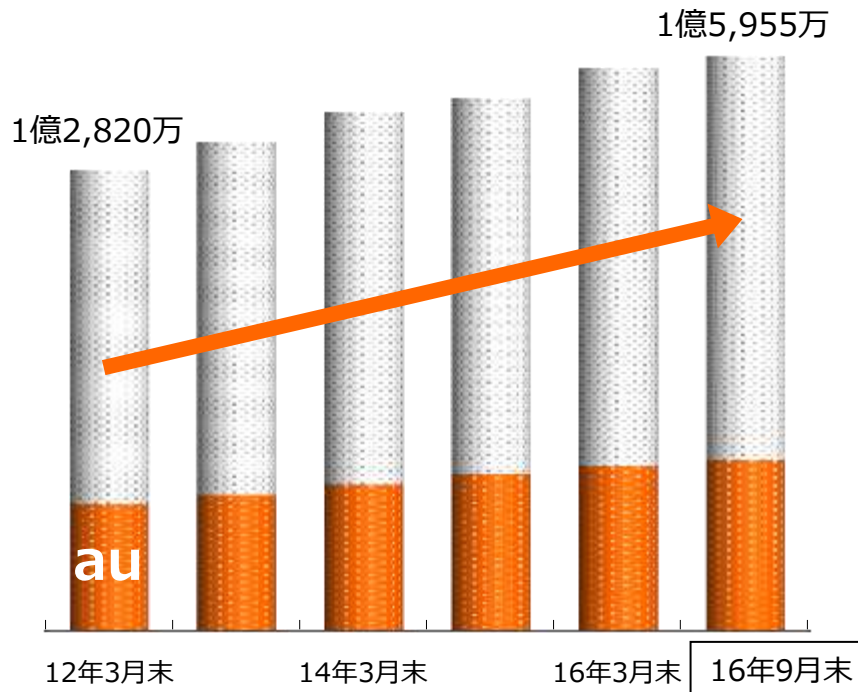


KDDI = 総合通信事業者

*2014年4月合併

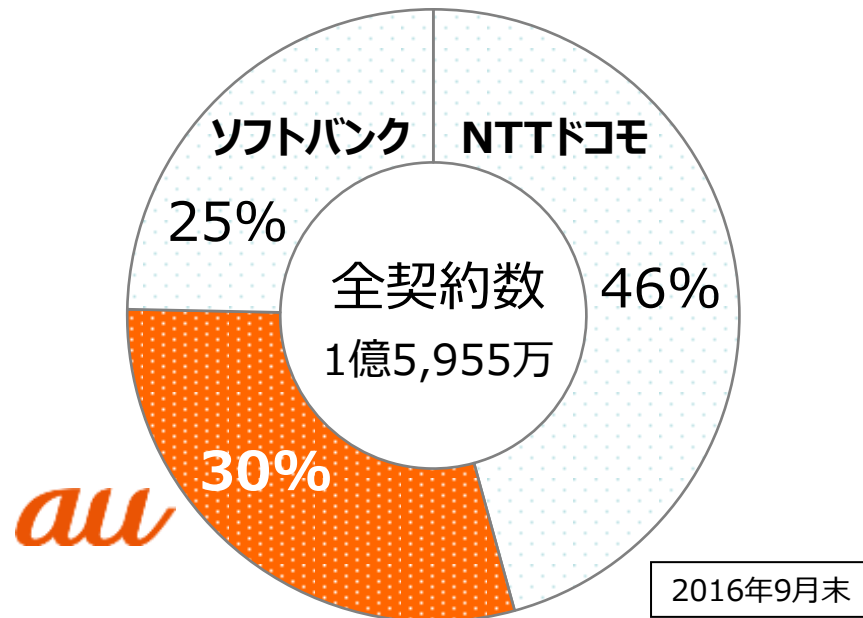
日本のモバイル通信市場

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

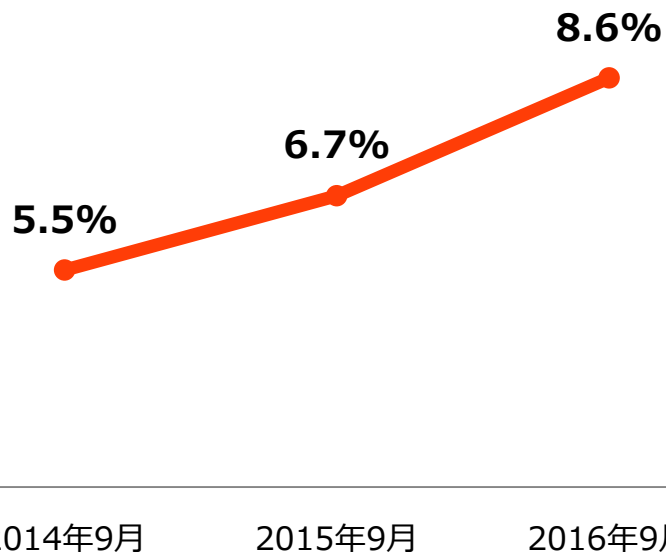


出典：3社間シェア（NTTドコモ、ソフトバンク、au）PHSを除く ※四捨五入ベース
一般社団法人電気通信事業者協会、事業者別契約数

格安スマートフォン（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

日本のMVNOシェア*



MVNO市場への取り組み

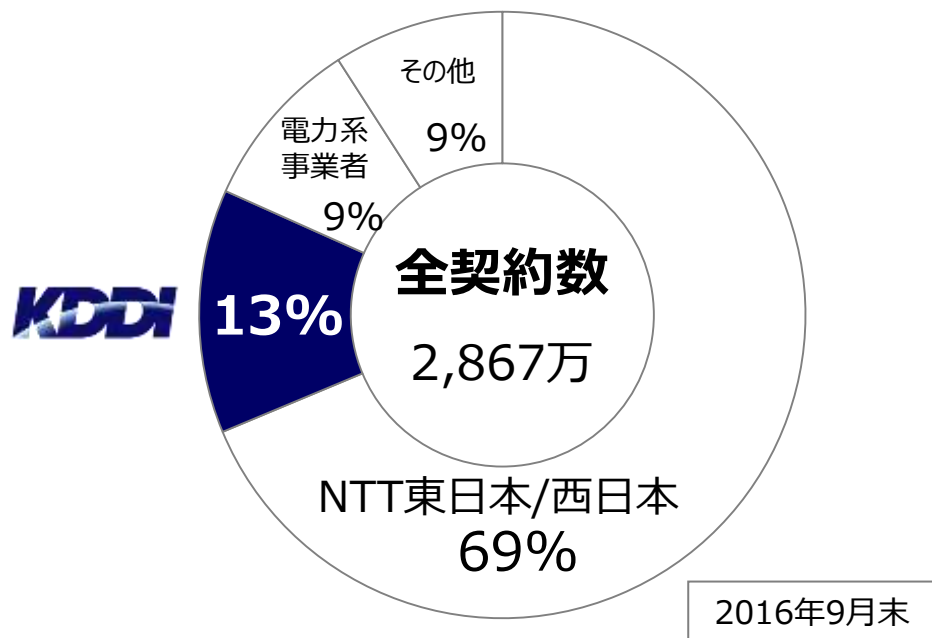
UQ mobile

J:COM MOBILE

BIGLOBE

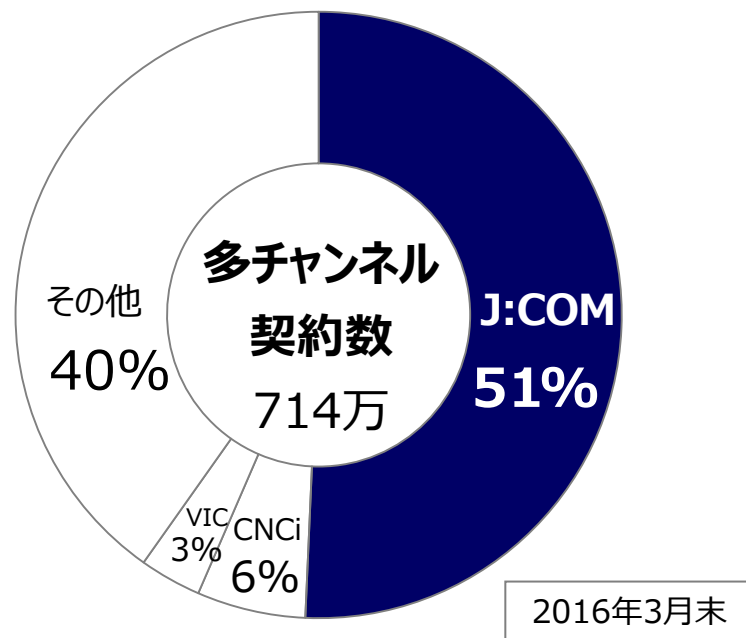
日本の固定通信市場

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

ケーブルテレビ 市場シェア



注) 放送ジャーナル（2016年7月号）を基に当社作成



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

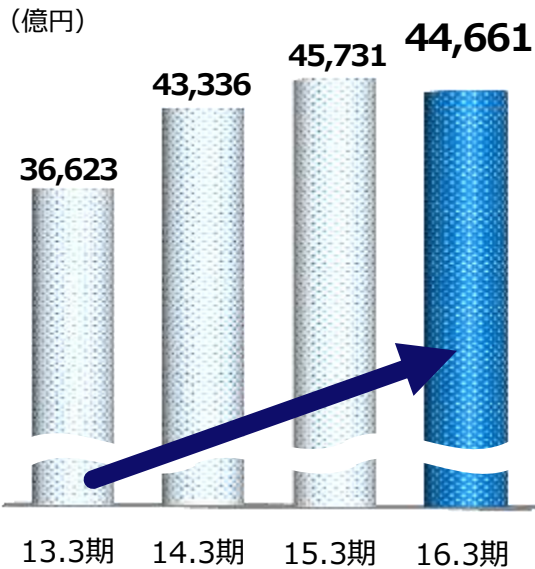
株主還元

- 配当性向 30%超
- 自己株式取得 経営の選択肢として検討

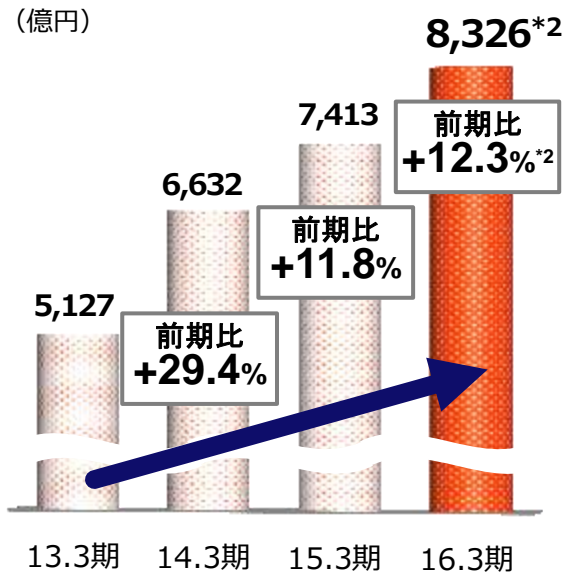
*基本的1株当たり当期利益

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

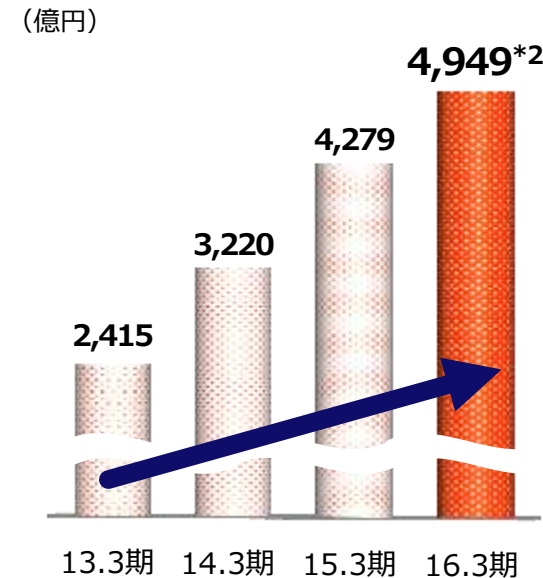
営業収益*1



営業利益



当期純利益*3

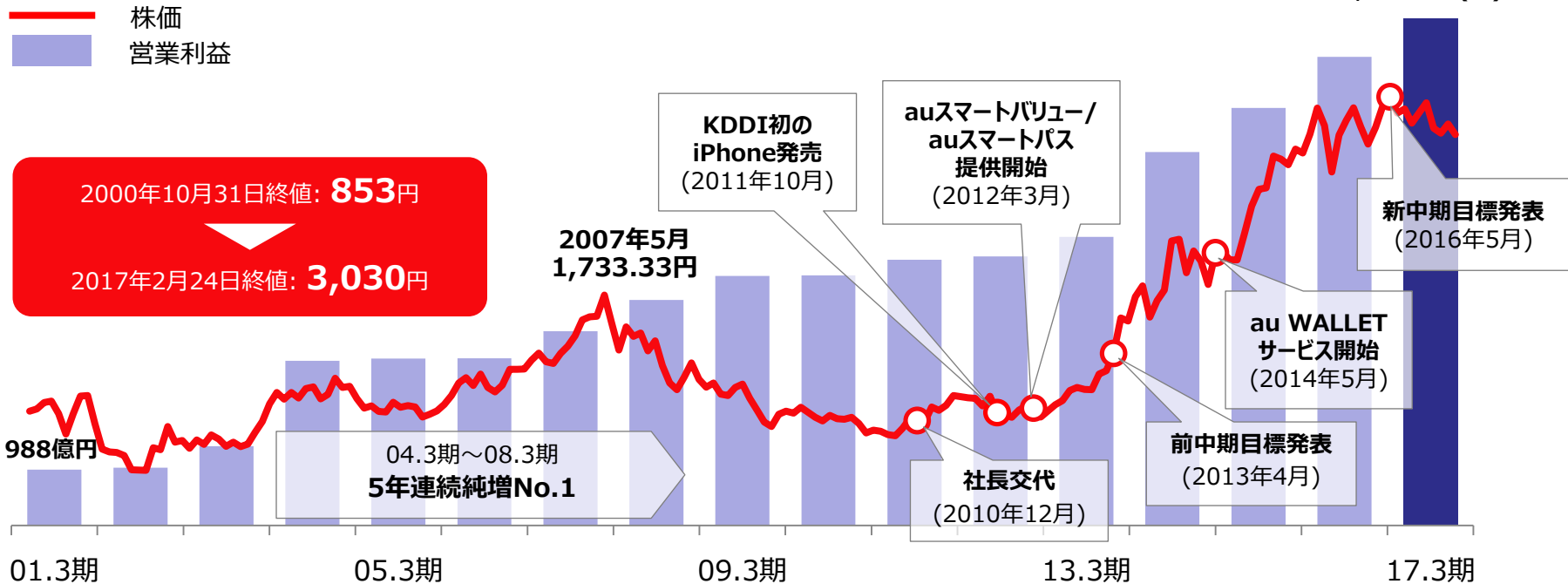


注) 16.3期はIFRS(国際財務報告基準)ベース、15.3期までは日本基準ベース

*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～2017年2月22日まで（各月末終値ベース／株式分割調整後の数値）

* 2017年2月2日発表

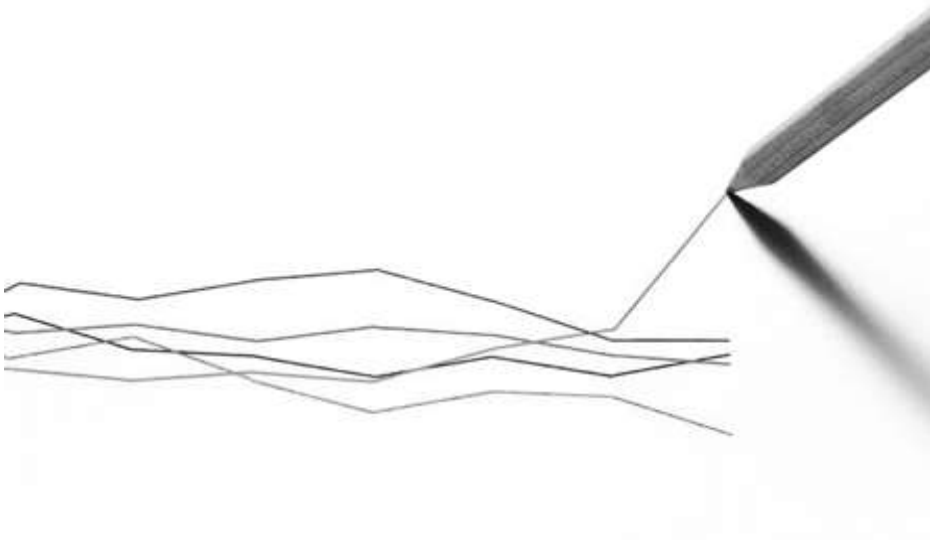
16.3期までの結果（株主還元）

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

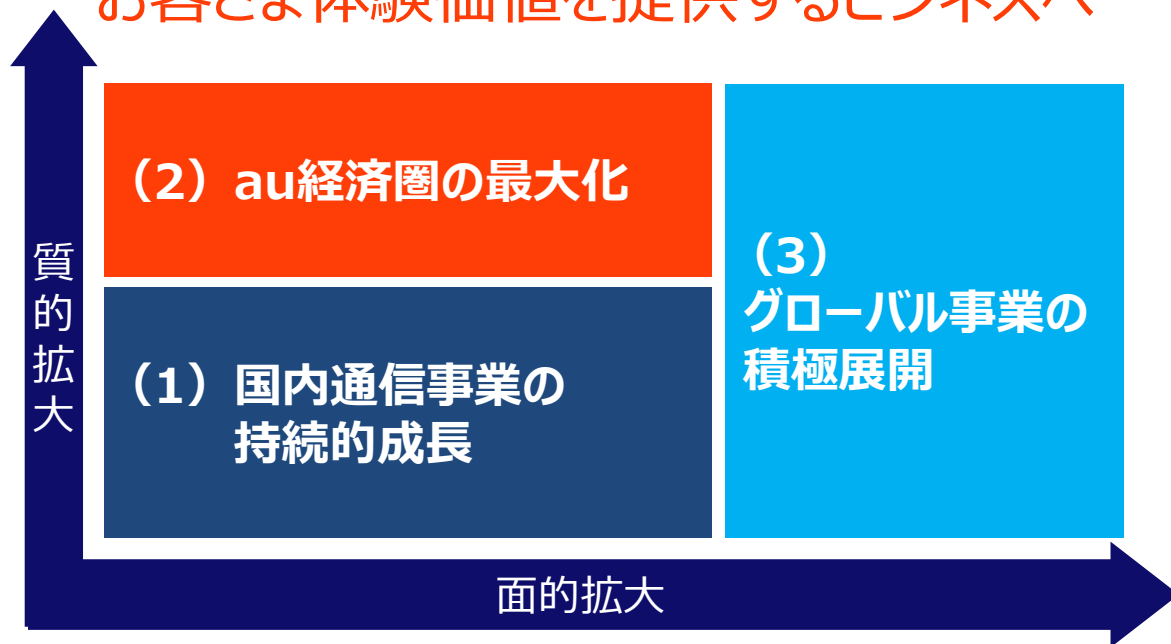
株主還元

- 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

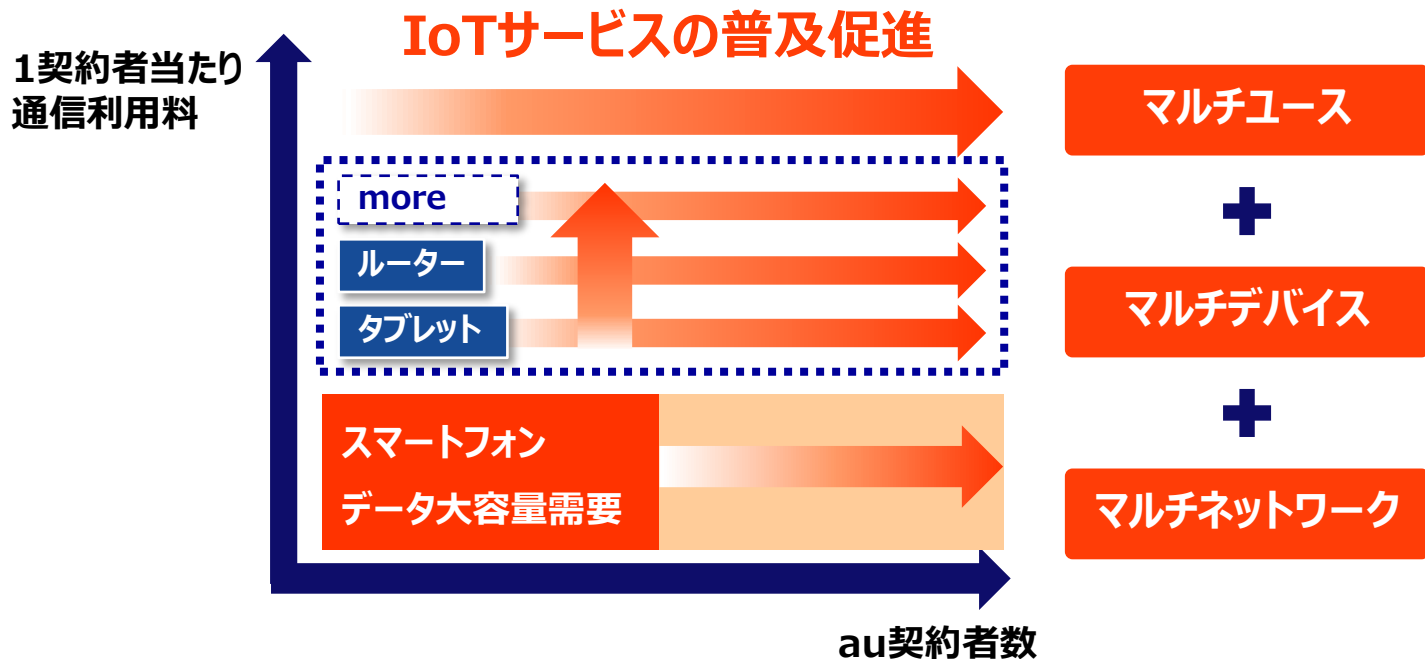
お客さま体験価値を提供するビジネスへ



(1) 国内通信事業の持続的成長

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×1契約者当たり通信利用料」の最大化へ



IoTの推進

中長期戦略として、新たな市場開拓を目指す

コネクティッドカー

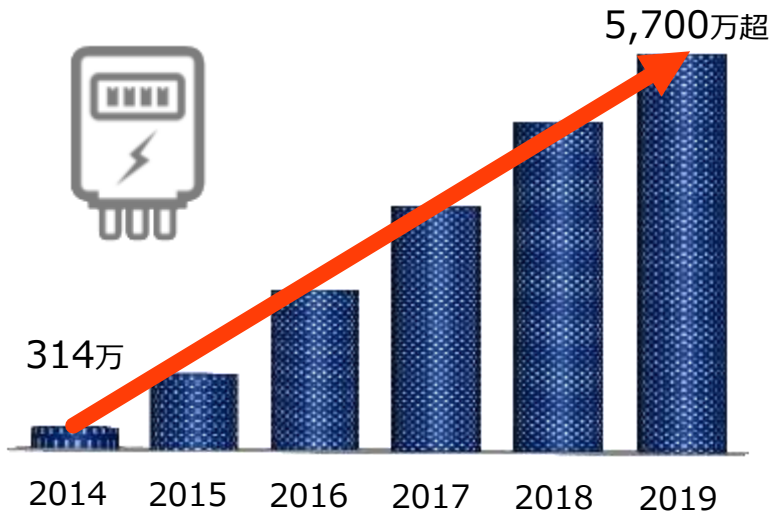
トヨタスマートセンター (TSC)

グローバル通信プラットフォーム
通信回線の統合管理・監視



スマートメーター市場

全電力会社のスマートメーター導入計画*
「無線マルチホップ方式」「1:N無線方式」「PLC方式」を含む



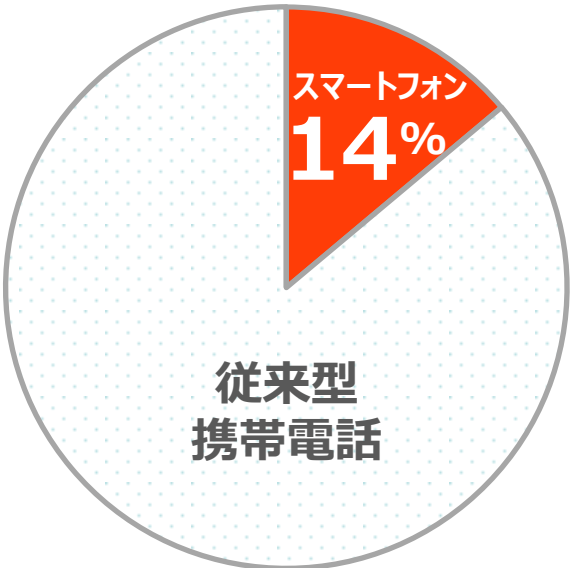
*スマートメーター設置数の累計。スマートメーターは3つの通信方式「無線マルチホップ方式」「1:N無線方式」「PLC方式」で構築されており、内訳は電力会社毎に異なります

*「電力会社におけるシステムの開発・整備状況及びスマートメーターの設置状況」平成27年10月27日（資源エネルギー庁）

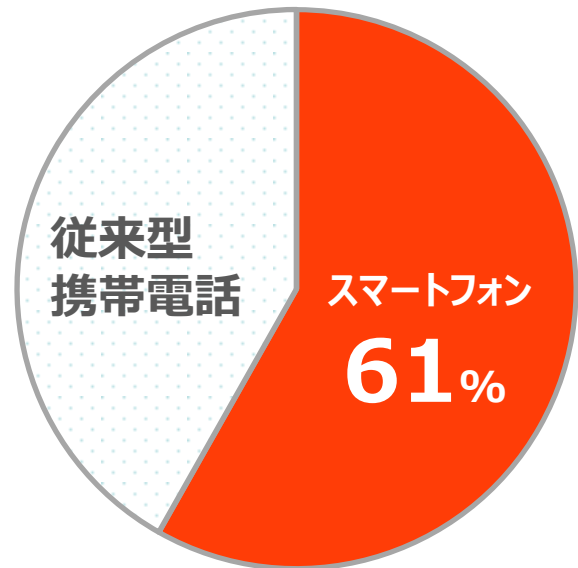
(http://www.meti.go.jp/committee/sougouenergy/denryoku_gas/kihonseisaku/pdf/001_07_01.pdf) を加工して作成

auスマートフォン浸透率の拡大 1契約者当たり通信利用料の伸長に寄与

2011年12月末



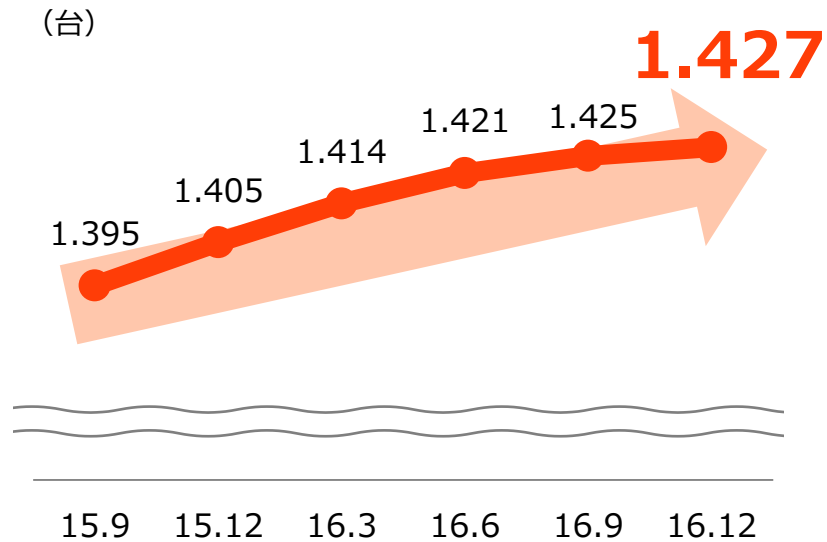
2016年12月末



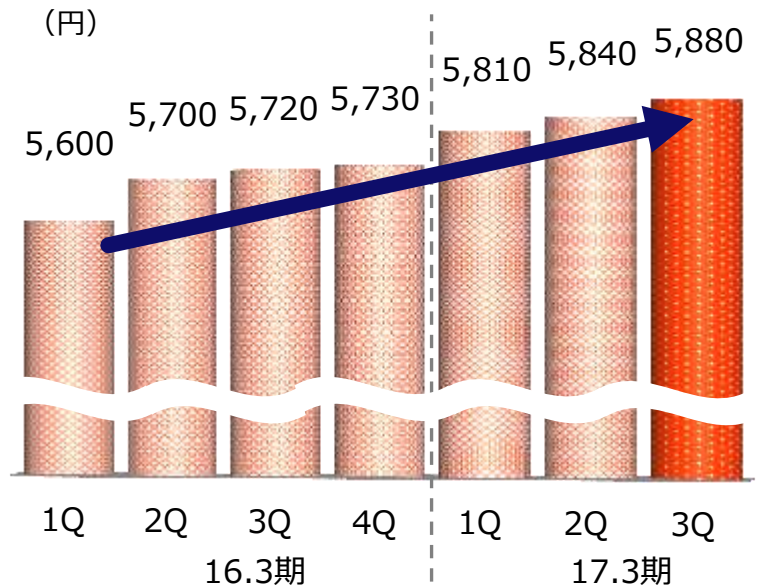
1契約者当たり通信利用料

1契約者当たりモバイルデバイス数の拡大により着実に伸長

1契約者当たりモバイルデバイス数



1契約者当たり通信利用料*



* プリペイド、MVNOを除く。パーソナルセグメントベース

長期利用がお得な、会員制プログラムを開始

auを4年以上ご利用の
お客さま向け特典

2016年11月～



au STAR
ロイヤル

auショップでの
優先来店予約

2016年8月～



au STAR
パスポート

ご登録者全員に
ご利用いただける特典

2016年8月～



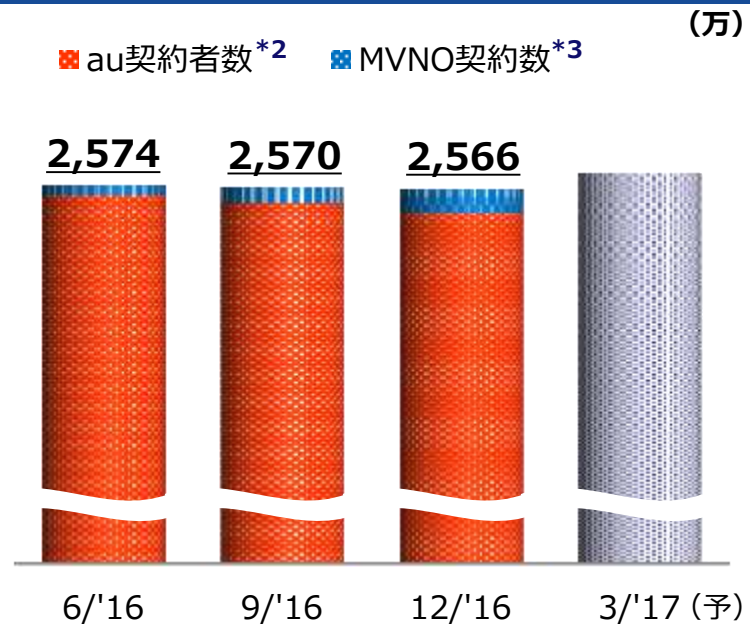
au STAR
ギフト

注) auケータイ、auスマートフォンをご利用のお客さま対象。ご利用には会員登録（無料）が必要です

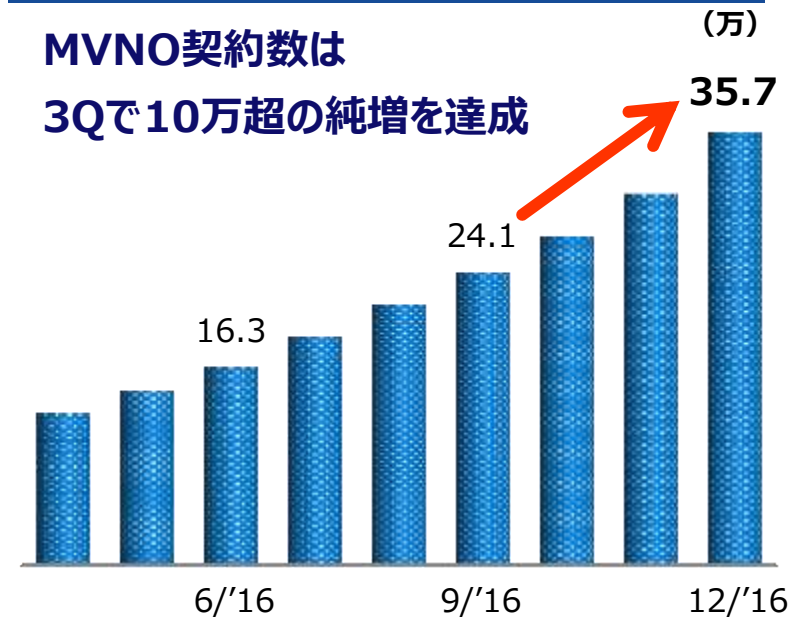
モバイル契約者数の成長

au+MVNOでの「モバイル契約者数」の成長を目指す

モバイル契約者数*1 (四半期推移)



MVNO契約数*3 (月次推移)



*1 : au契約者数+MVNO契約数

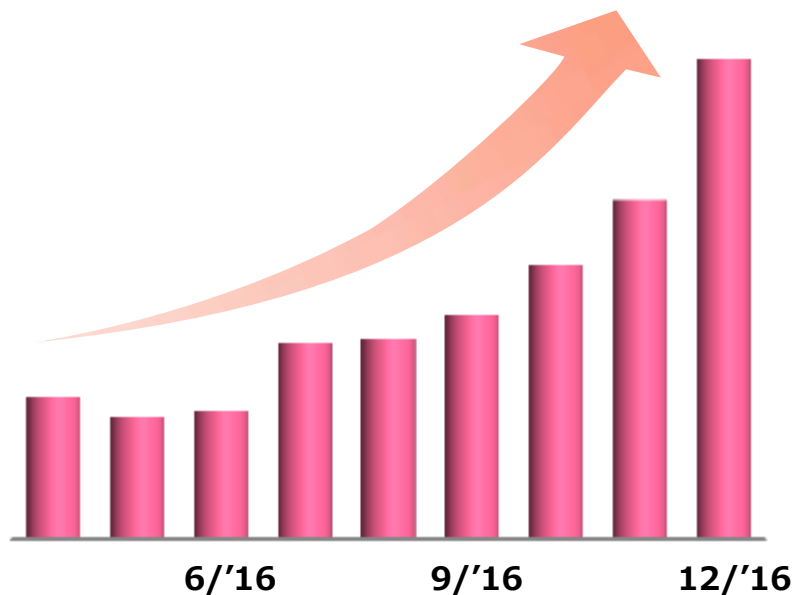
*2 : 同一名義契約を除いたauブランドのお客さま契約者数 (MVNO・プリペイドを除く)

*3 : 連結子会社で提供しているMVNOサービスの契約数 (一部サービスを除く。他事業者のネットワーク回線を使用するサービスを含む)

MVNO新規市場で30%シェアを目指す

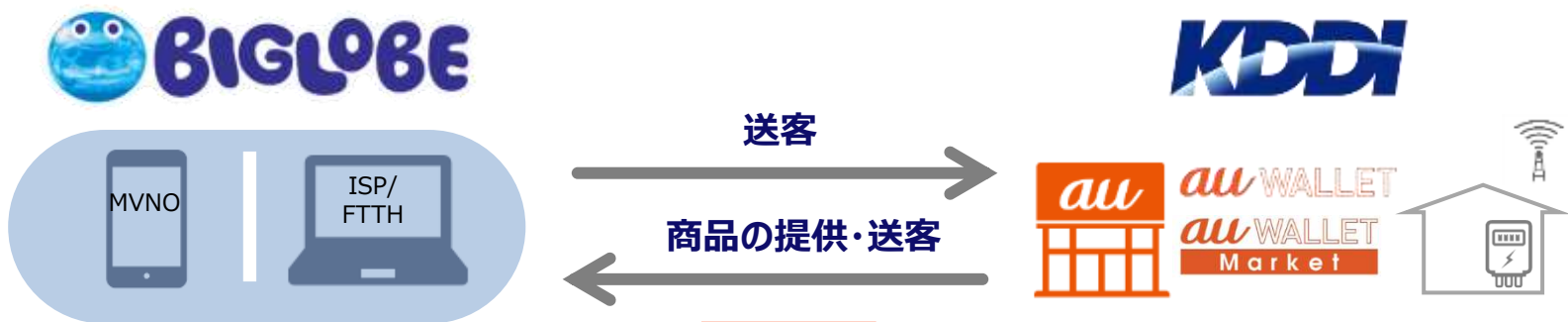


新規契約数（月次推移）



BIGLOBE子会社化

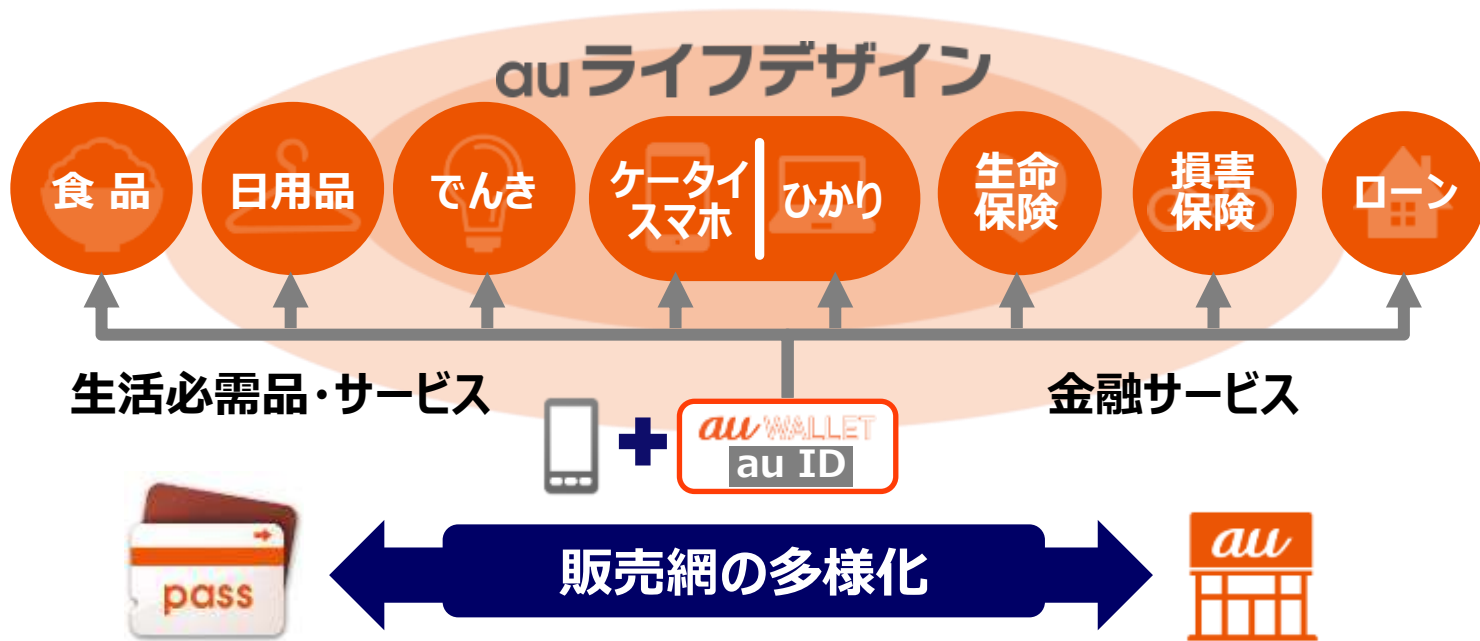
240万超のお客さま基盤を獲得



(2) au経済圏の最大化

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



1,507万会員*のauスマートパス

全国約2,500のauショップ

* 2016年12月末時点

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



ポイントも貯まる



決済手数料収入

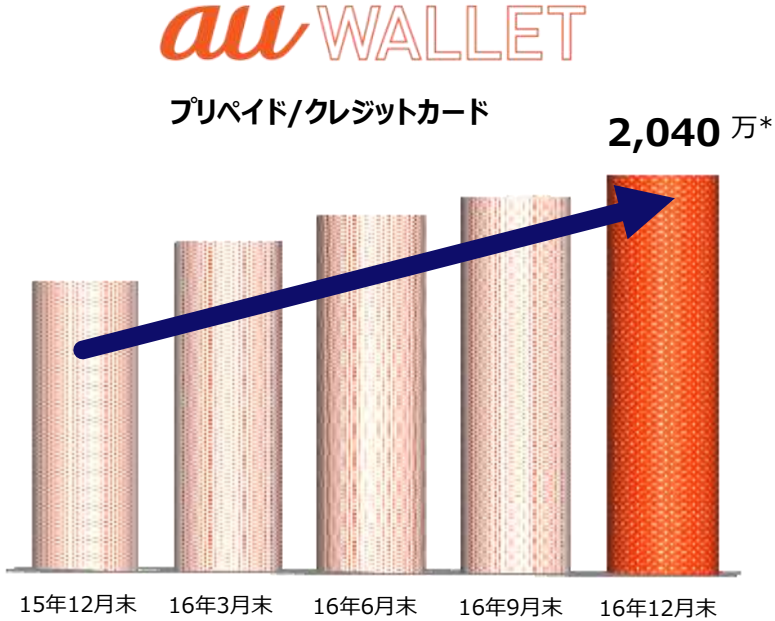
+



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





* 有効発行枚数

auでんき

au WALLETとの連携により、au経済圏を更に拡大

毎月の電気代の支払いをよりお得に

毎月のauでんき料金*1の最大5%*2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%**
ポイントが貯まる

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



通信会社ならではのサービス*3

お客様の **省エネ**
を、しっかりサポート！

- 電気の使用量を簡単チェック
- 省エネ方法をご提案
- よく似たご家庭と使用状況を比較



*1：燃料費調整額、再生可能エネルギー発電促進賦課金、消費税を除く

*2：キャンペーンを除く

*3：スマートメーターへの交換が必要

コマース事業

自社物販とショッピングモールの両面でau経済圏を拡大

自社物販

**au WALLET
Market**



auが厳選した魅力的な
商品をお届け

**SHOP
CHANNEL**



約2,900万世帯で
視聴可能なテレビショッピング

こだわり・プレミアムな価値をご提供

ショッピングモール

auショッピングモール

**DeNA
SHOPPING**

2017年1月、新ブランドに統合

NEW

Wowma!

2017/1/30
サービス開始

3,000店舗・2,000万品以上の豊富な商品数

多様なライフスタイル・お客さまニーズに対応

(3) グローバル事業の積極展開

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

世界28地域・63都市・114拠点*1

コンシューマ向けビジネス

- データセンター
(売上シェア世界第5位*2)
- ネットワーク
- システムインテグレーション

- ミャンマー通信事業
- モンゴル通信事業

*1 : 2016年12月末現在 *2 : 出典 : Synergy Research Group

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



MobiCom

✓ 次世代通信網(LTE)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



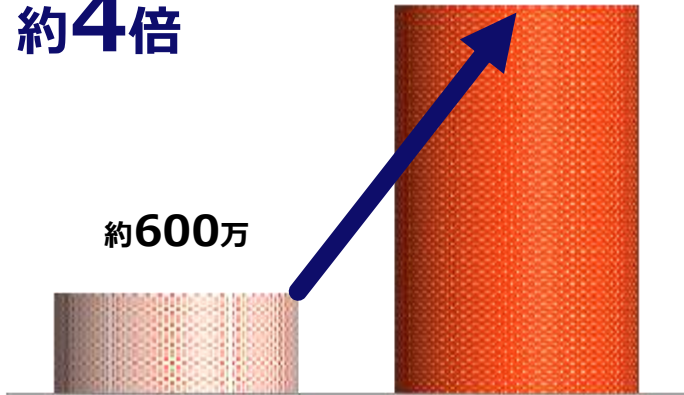
グローバル事業の積極展開 ミャンマー通信事業

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

約**2,300万**

約**4倍**



2014年7月

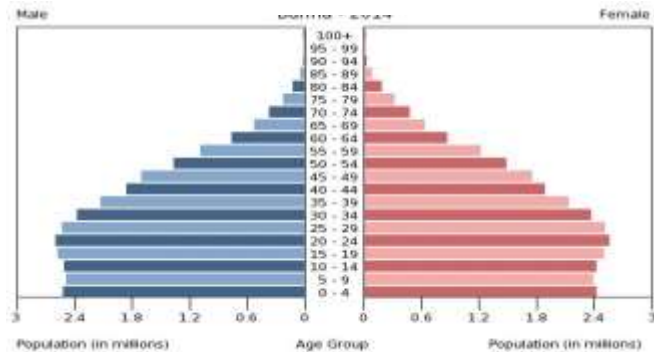
2016年12月

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

特集 日本全国グルメ



日本全国より選りすぐりの
グルメをお届けいたします

4. 株主還元

株主優待制度の改定

「全国47都道府県のグルメ品」から、「au WALLET Market」の商品を自由にお選びいただけるカタログギフト



保有 株式数	保有期間	
	5年未満	5年以上
100～999株	3,000円 相当	5,000円 相当
1,000株以上	5,000円 相当	10,000円 相当

* 今後の業績動向や会社方針などの様々な要因によって、制度の廃止を含む、優待制度そのものを見直したまたは内容変更が行われる可能性があります

* 2017年3月31日時点の株主名簿に記録された、1単位（100株）以上保有の株主さまが対象

1株当たり配当金

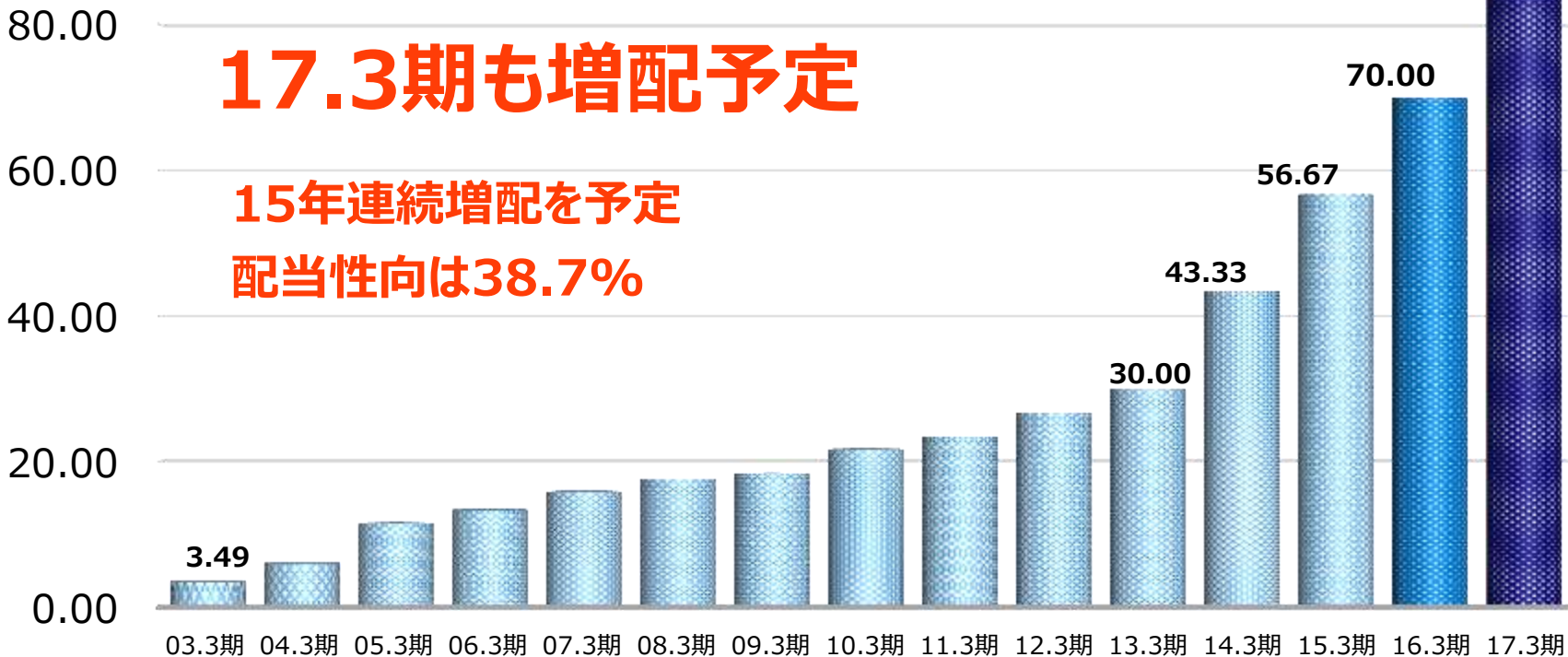
(円)

17.3期も増配予定

15年連続増配を予定

配当性向は38.7%

85.00円 (予定)*



注) 株式分割調整後の値 (少数第3位以下を四捨五入)

* 2017年2月2日発表

株主還元 まとめ

	金額
最低投資金額 (100株) *1	295,000円
株主優待 (年1回) *2	3,000円
年間配当金 (17.3期予定) *3	8,500円
株主優待 + 年間配当金 (トータル利回り)	11,500円 (3.90%)

*1 : 2017年2月22日終値ベースで試算

*2 : 2017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。

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

*3 : 2017年2月2日発表

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】 株主優待制度を改定。今期は15期連続増配を予定



持続的な利益成長と株主還元強化を両立

免責事項

この配付資料に記載されている業績目標、契約数目標、将来の見通し、戦略その他の歴史的
事実以外の記述はいずれも、当社グループが現時点で入手可能な情報に基づいた予想または
想定に基づく記述であり、これらは国内外の経済環境、競争状況、法令・規制・制度の制定改
廃、政府機関の行為・介入、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、契約数、戦略などは、この配付資料に記載されている予想または想定とは
大きく異なる可能性があります。

Designing The Future

KDDI

あたらしい自由。

au