

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9月

KDDI株式会社



本日のご説明

1. KDDIについて

2. 前中期目標の振り返り

14.3期～16.3期

3. 新たな成長戦略

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、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を基にし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。



1. KDDIについて

会社概要

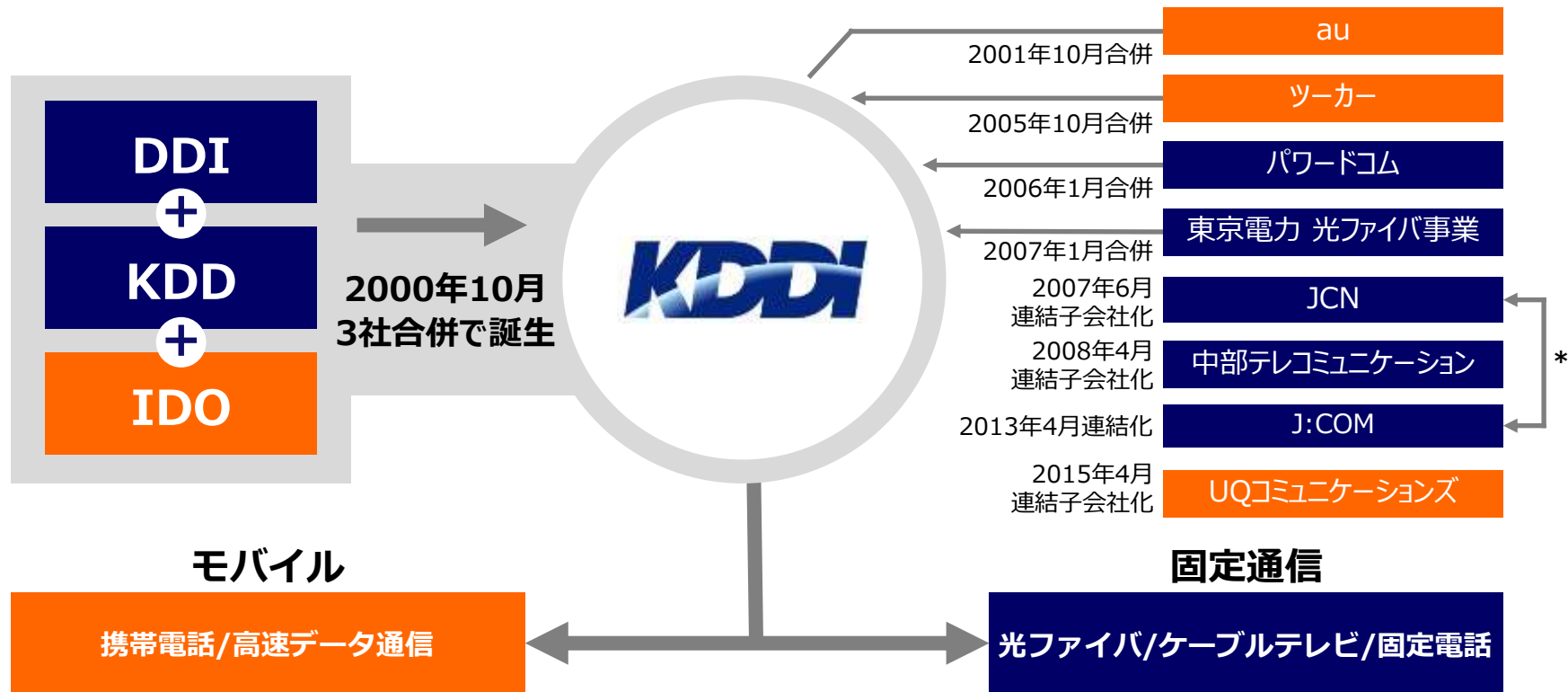
商号	KDDI株式会社	証券コード	東京証券取引所一部(9433)
創業	1984年6月1日	発行済株式総数	25.9億株 ^{*3}
業種	情報・通信	単元株式数	100株
代表取締役社長	田中 孝司	株価	2,967円 ^{*4}
主要株主の 状況 ^{*1}	京セラ株式会社 12.78% トヨタ自動車株式会社 11.39%	時価総額	7.7兆円 ^{*4}
資本金	1,419億円	配当利回り	3.03% ^{*5}
連結従業員数	35,032人 ^{*2}	PBR (株価純資産倍率)	2.05倍 ^{*6}
		PER (株価収益率)	12.85倍 ^{*7}

*1：出資比率ベース（2017年3月末時点） *2：2017年3月末時点 *3：2017年6月末時点 *4：2017年8月31日終値ベース

*5：2018年3月期配当予想と2017年8月31日終値より算出

*6：2017年3月期実績と2017年8月31日終値より算出 *7：2018年3月期EPS予想（2017年8月1日発表）と2017年8月31日終値より算出

国内通信事業の沿革

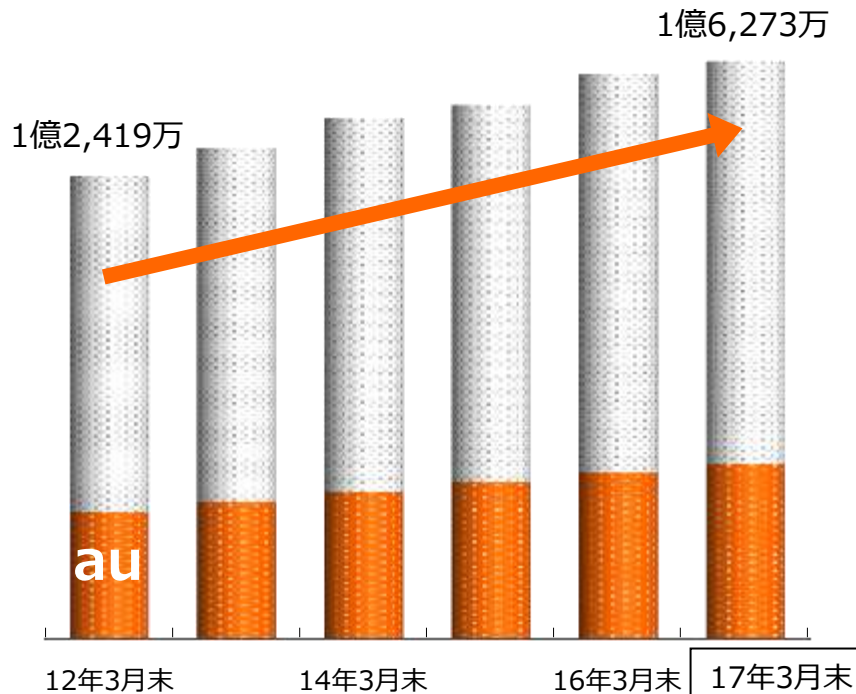


KDDI = 総合通信事業者

*2014年4月合併

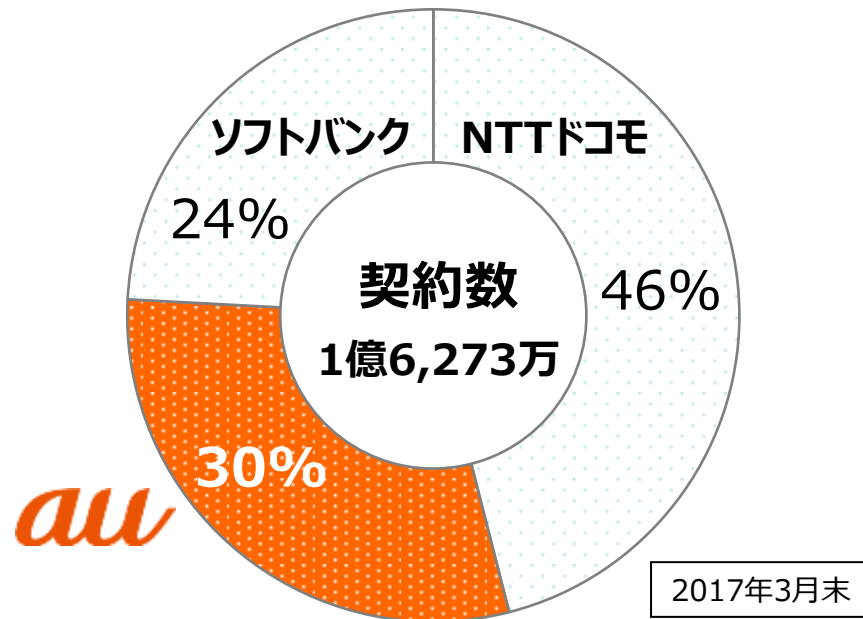
日本のモバイル通信市場

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

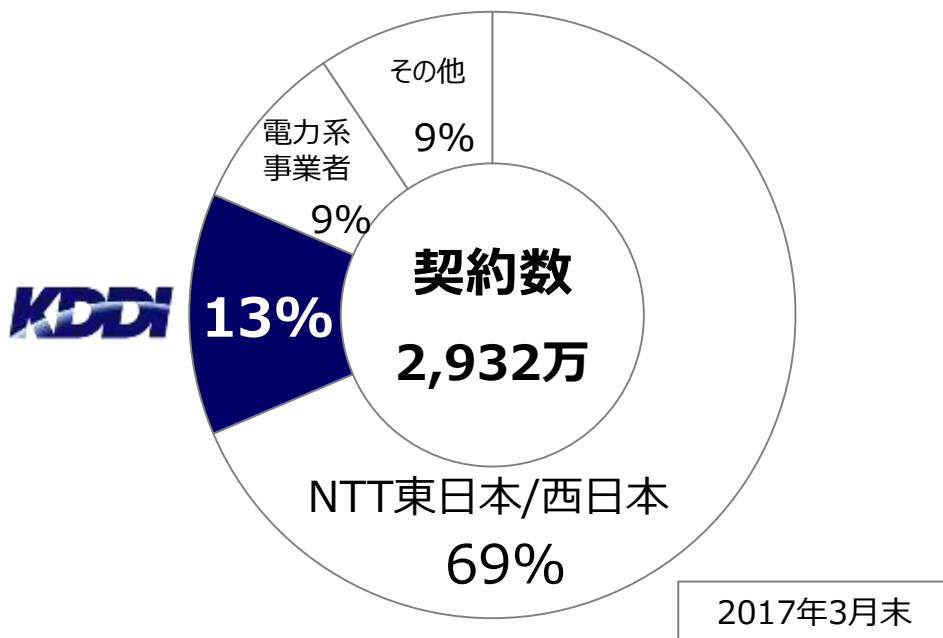
市場シェア



出典：3社間シェア（NTTドコモ、ソフトバンク、au）PHSを除く ※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

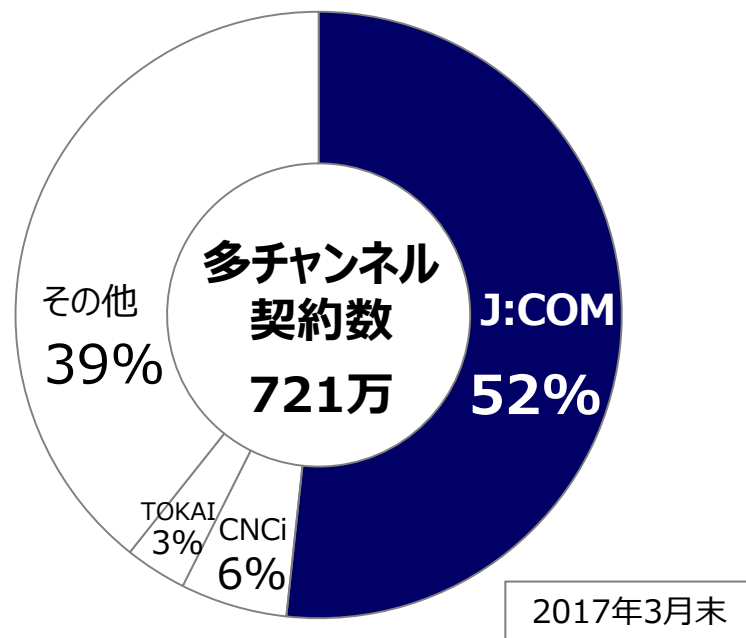
日本の固定通信市場

光ファイバー 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（2017年7月号）を基に当社作成



2. 前中期目標の 振り返り

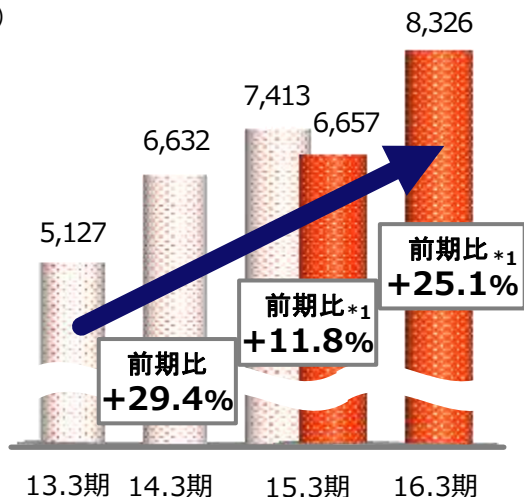
14.3期～16.3期

14.3期から16.3期までの目標と結果

営業利益

【目標】 每期2桁成長

(億円)

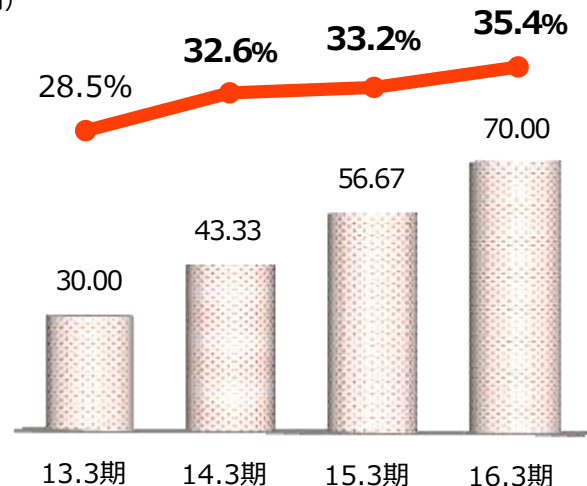


注) 16.3期よりIFRS(国際財務報告基準)適用のため、15.3期は日本基準(薄色の棒グラフ)とIFRS(濃色の棒グラフ)を併記(*1: 15.3期は日本基準比較、16.3期はIFRS比較)

配当性向・1株当たり配当金

【目標】 配当性向30%超

(円)



注) 株式分割調整後の値

注) 配当性向は、15.3期までは日本基準、16.3期はIFRSで表示

“持続的な利益成長と株主還元強化”を実現

株価と営業利益の推移

16期連続で増益を継続中



株価推移表示期間：2000年10月31日～2017年8月31日まで（月次終値ベース／株式分割調整後の数値）



3. 新たな成長戦略

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 19.3期 2兆円超
- 成長に向けたM&A 3年間累計 5,000億円規模

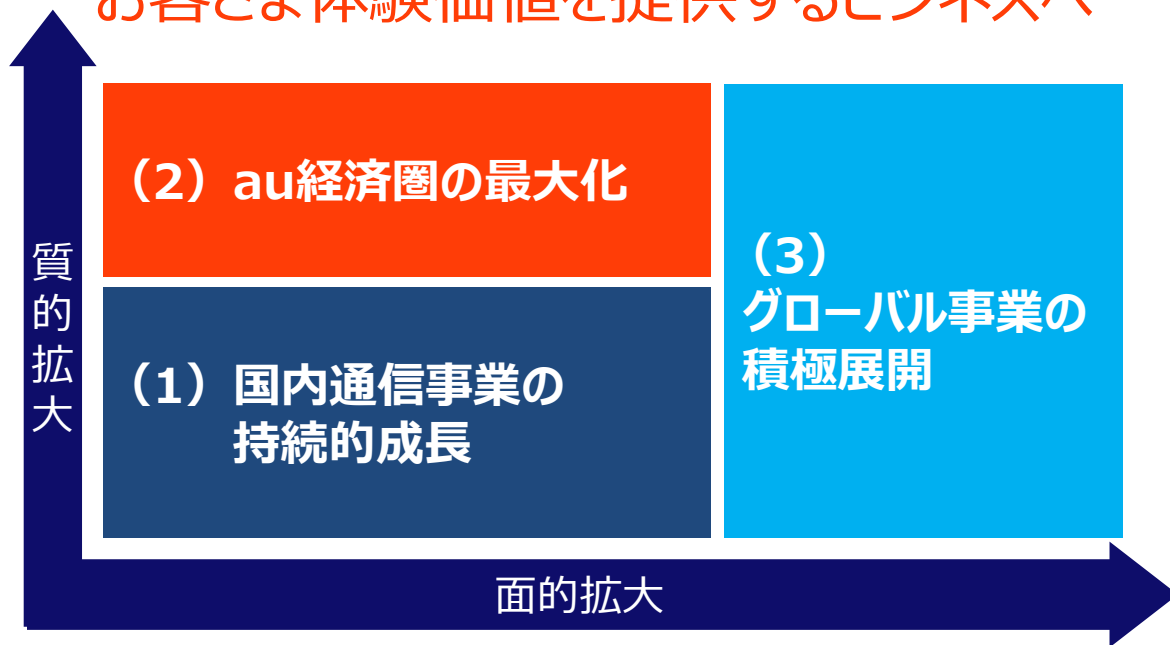
株主還元

- 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

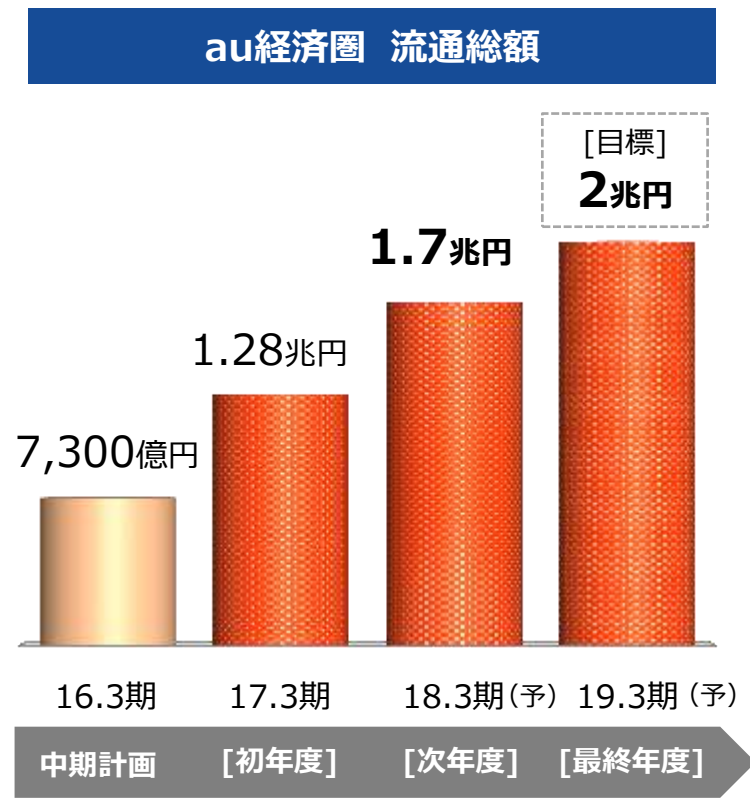
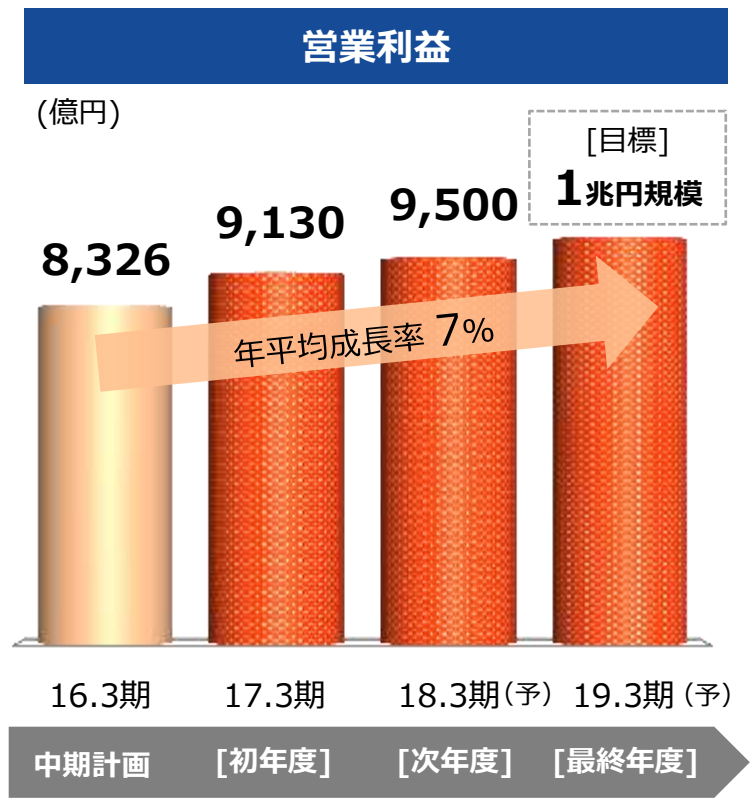
事業戦略

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



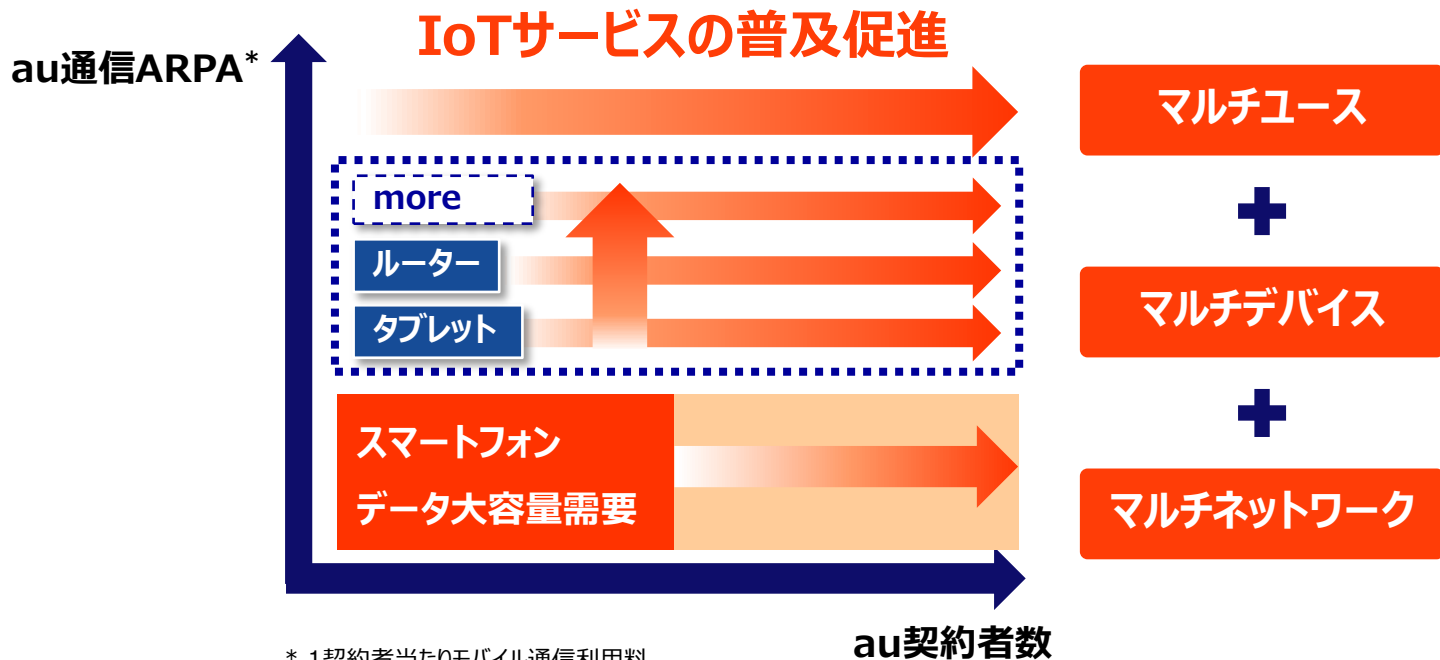
中期目標の達成に向けて着実に進捗



(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通信ARPA* × au契約者数」の最大化へ

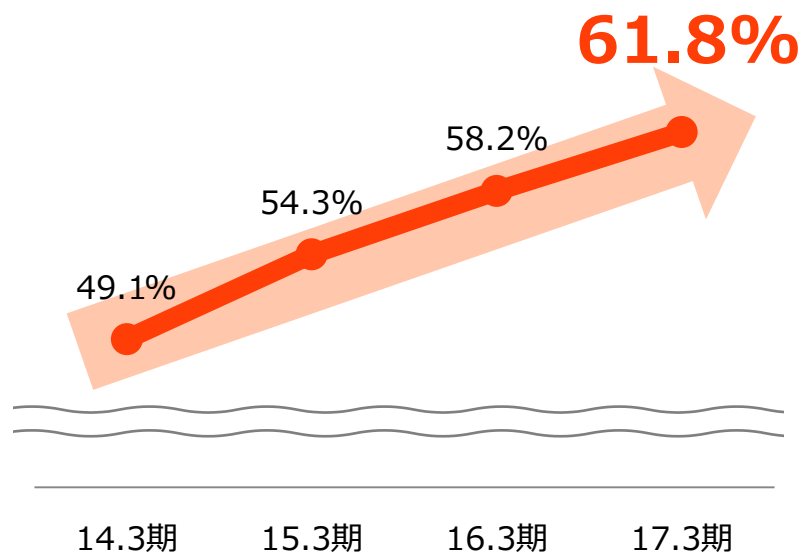


* 1契約者当たりモバイル通信利用料

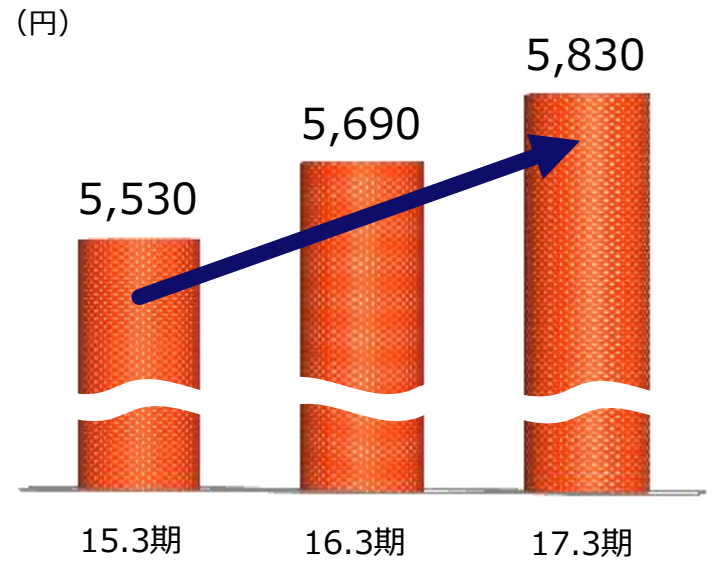
au通信ARPA

auスマートフォン浸透率の拡大により着実に伸長

auスマートフォン浸透率



au通信ARPA*



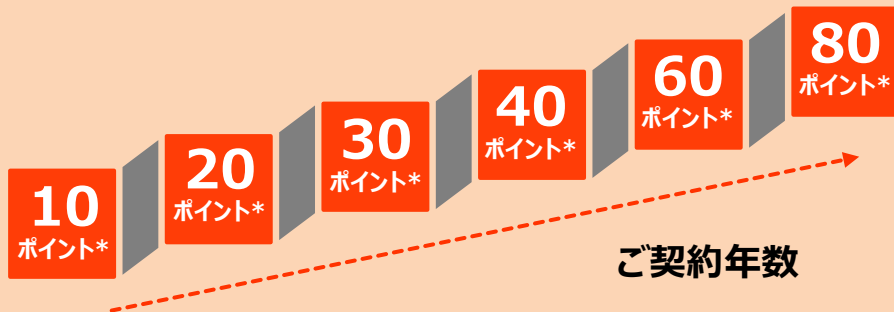
* 1契約者当たりモバイル通信利用料。プリペイド、MVNOを除く。パーソナルセグメントベース

au STAR★

長期利用がお得な、会員制プログラムを開始

au STARロイヤル

WALLETポイントが毎月もらえる



au STARギフト

長くお付き合いいただいた方にギフト券などプレゼント

au STARパスポート

auショップへの来店予約で待ち時間短縮

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

* 対象料金プランの定額料1,000円（税抜）毎に毎月還元されるWALLETポイント数

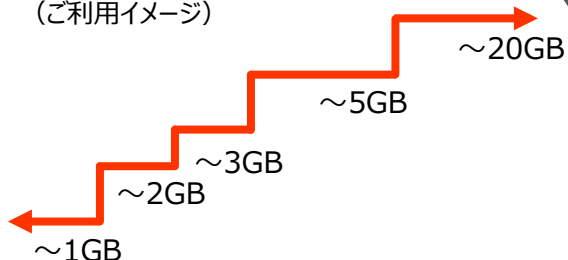
新料金プラン

ご利用データ量に合わせて、ムダがない料金プランを提供開始

auピタットプラン

(auスマートバリュー適用)

(ご利用イメージ)



データ通信のご利用が1GB以下の場合
ビッグニュースキャンペーンで1年間

1,980円/月^{*1}から

auフラットプラン

(auスマートバリュー適用)

音声通話^{*2}も**20GB**の
データ通信もコミコミで

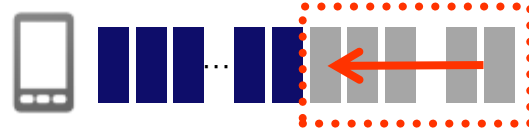
ビッグニュースキャンペーンで1年間

4,500円/月^{*1}

アップグレード プログラムEX

プログラム料 390円/月を
24回お支払いただくことで
割賦代金が最大半額^{*3}

アップグレード
プログラムEX加入



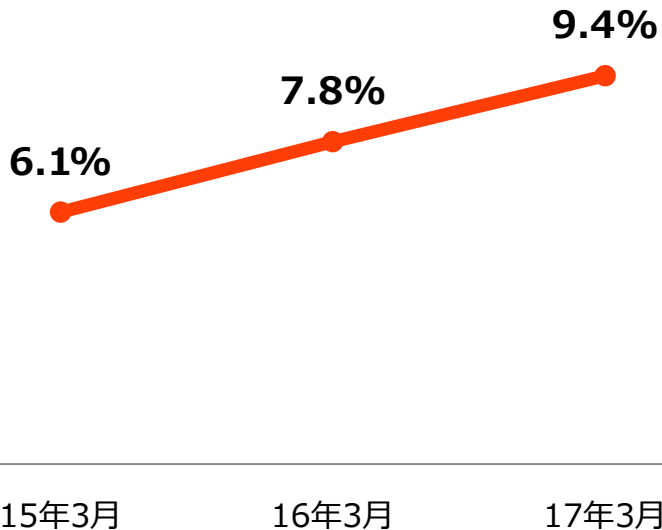
^{*1} : 「各プラン (スーパーカケホ)」「誰でも割」適用の場合。iPhone 7/iPhone 7 Plus/iPhone 6s/iPhone 6s Plus/iPhone SE/iPhone 6/iPhone 6 Plus/iPhone 5s/iPhone 5c/iPhone 5の購入を伴う新規契約および機種変更時にはご加入いただけません。ただし、上記iPhoneを既にご利用のお客さまは、料金プランの変更で「auピタットプラン」および「auフラットプラン」にご加入いただけます。

^{*2} : 1回5分以内の国内通話が対象。一部通話は対象外 ^{*3} : 機種変更月により免除額は異なります 注) 表記の金額は税別です。適用には各種条件があります

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



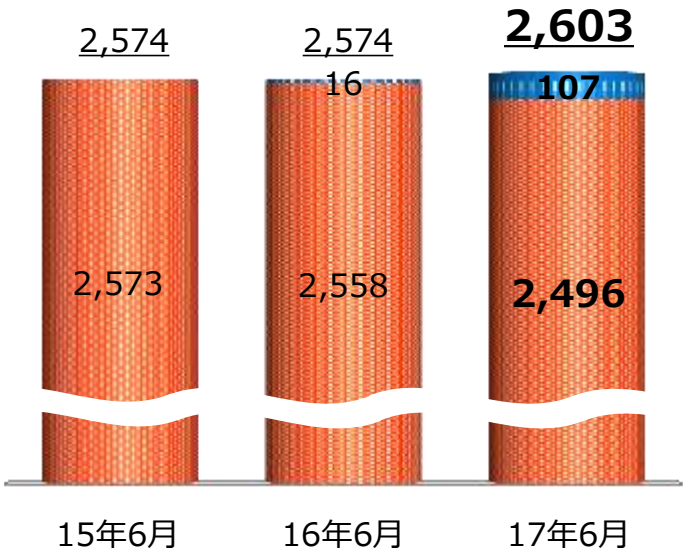
出典：総務省資料 *移動体通信事業者が提供するMVNOを除いたMVNOシェア

KDDIグループのモバイルID数・通信料収入

グループ全体でのID数拡大により通信料収入は安定成長

モバイルID数*1

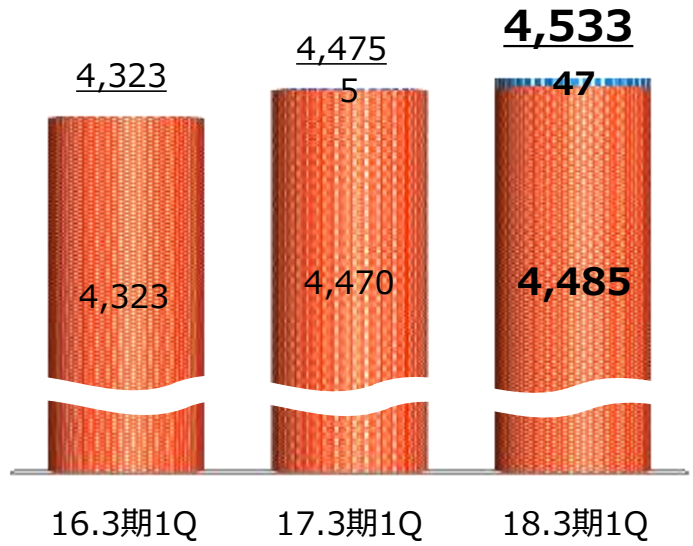
■ au契約者数 ■ MVNO契約数 (万)



*1 : au契約者数+MVNO契約数

モバイル通信料収入*2

■ au通信ARPA収入 ■ MVNO収入 (億円)



*2 : au通信ARPA収入+MVNO収入

IoTビジネスの創出

IoTを活用する新たなビジネス創出を推進

コネクティッドカー

～グローバル規模で基盤を構築～



KDDI IoT クラウド

～トイレの空室管理・節水管理～



5G時代に向けた取り組み

様々なパートナーと実証実験を開始



スマートステーション



KEIKYU 早稲田大学 Panasonic

高度セキュリティシステム



SECOM

ICT施工



大林組 NEC

高精細映像中継



スタジアム
エンターテインメント



那覇市教育委員会

スマートスクール



小金井市教育委員会

空撮映像配信



東京大学

(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



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

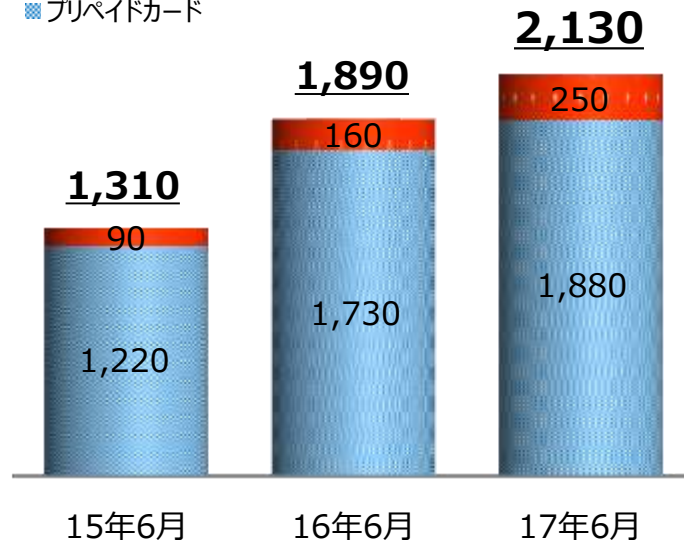
2014年10月開始



カード有効発行枚数

- クレジットカード
- プリペイドカード

(万)



エネルギー

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
au WALLETプリペイドカードにキャッシュバック

1ヶ月の電気料金^{*1}に応じて
WALLETポイントを還元^{*2}

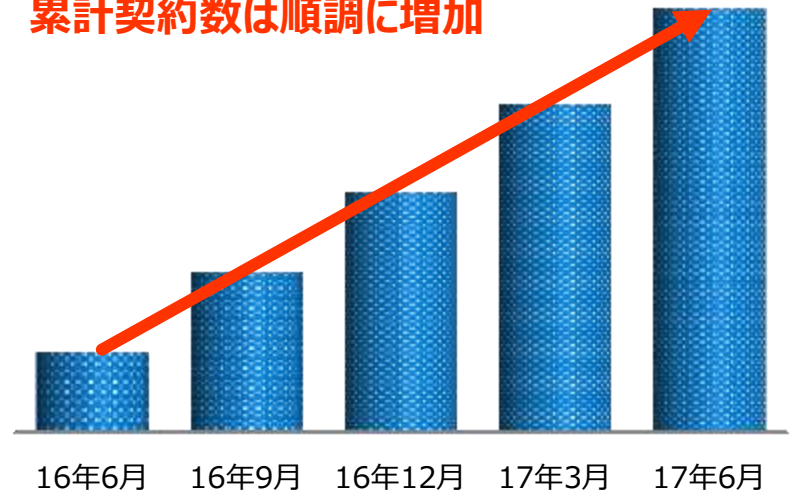
～4,999円

～7,999円

8,000円～



2016年4月 全国^{*3}で一斉スタート
累計契約数は順調に増加



*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：au WALLETプリペイドカードにキャッシュバックする従来の割引サービスは、2017年8月28日をもって終了

*3：沖縄県・一部離島を除く。
 注) コンシューマの従量電灯ベース。「ケーブルプラスでんき」を含む

物販

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

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

Wowma!



3,000店舗・2,000万品以上*の
豊富な商品数

*2017年3月末時点

金融

auのお客さま向けサービスを展開し
お客さま体験価値向上を目指す



auの生命ほけん

au 損保

auの損害ほけん

じぶん銀行

au住宅ローン



2017年1月より、
直営店で取扱いを順次開始

ホームIoT

アプリで誰でも気軽に始められる ホームIoTサービスを7月31日より提供開始

au HOME



(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

KDDI

法人向けビジネス

世界28地域・62都市・104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4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

法人向けビジネス

世界最大規模の接続数を誇るデータセンター事業を提供



世界13地域・24都市・48拠点にて提供



TELEHOUSE LONDON Docklands North Two

欧州を中心とした
高品質なデータセンター事業の展開



総床面積：約448,000m²（2017年3月31日現在）

コンシューマ向けビジネス 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

4倍

約**2,400万**



2014年7月

2017年6月

エリアの人口カバー率

現状
(2017年5月時点)

96%



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

2017年の株主優待制度

「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、優待制度そのものの見直し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単元（100株）以上保有の株主さまが対象

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)

株主還元 まとめ

	金額
最低投資金額 (100株) *1	296,700円
株主優待 (年1回) *2	3,000円
年間配当金 (18.3期予定)	9,000円
株主優待 + 年間配当金 (トータル利回り)	12,000円 (4.04%)

*1 : 2017年8月31日終値ベース

*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

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16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

Designing The Future



あたらしい自由。

