



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

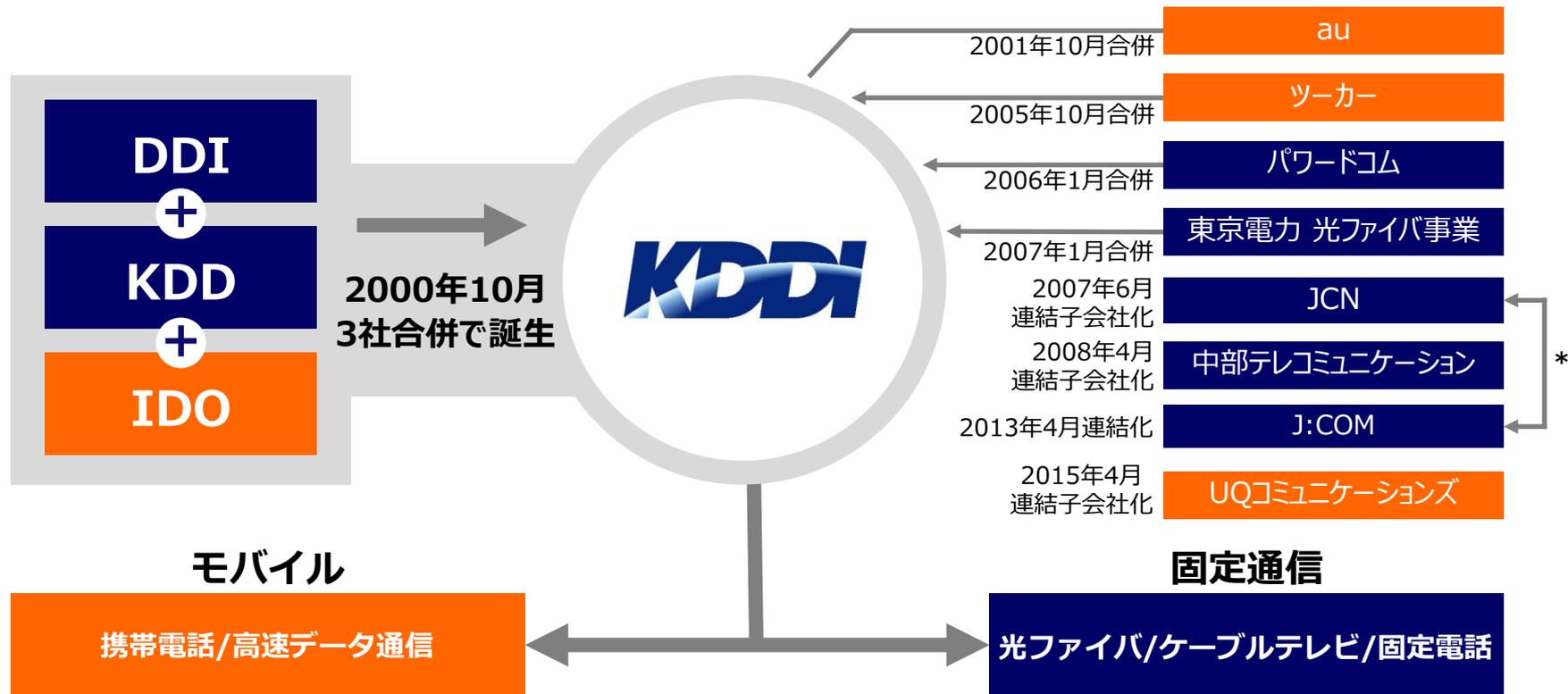
商号	KDDI株式会社	証券コード	東京証券取引所一部(9433)
創業	1984年6月1日	発行済株式総数	26.9億株
業種	情報・通信	単元株式数	100株
代表取締役社長	田中 孝司	株価	3,174円 ^{*3}
主要株主の 状況 ^{*1}	京セラ株式会社 12.45% トヨタ自動車株式会社 11.09%	時価総額	8.3兆円 ^{*3}
資本金	1,418億円	配当利回り	2.52% ^{*4}
連結従業員数	31,834人 ^{*2}	PBR (株価純資産倍率)	2.39倍 ^{*5}
		PER (株価収益率)	14.63倍 ^{*6}

*1：出資比率ベース（2015年3月末時点） *2：2016年3月末時点 *3：2016年6月1日終値ベース

*4：2017年3月期配当予想(2016年5月12日発表)と2016年6月1日終値より算出

*5：2016年3月期実績(2016年5月12日発表)と2016年6月1日終値より算出 *6：2017年3月期業績予想(2016年5月12日発表)と2016年6月1日終値より算出

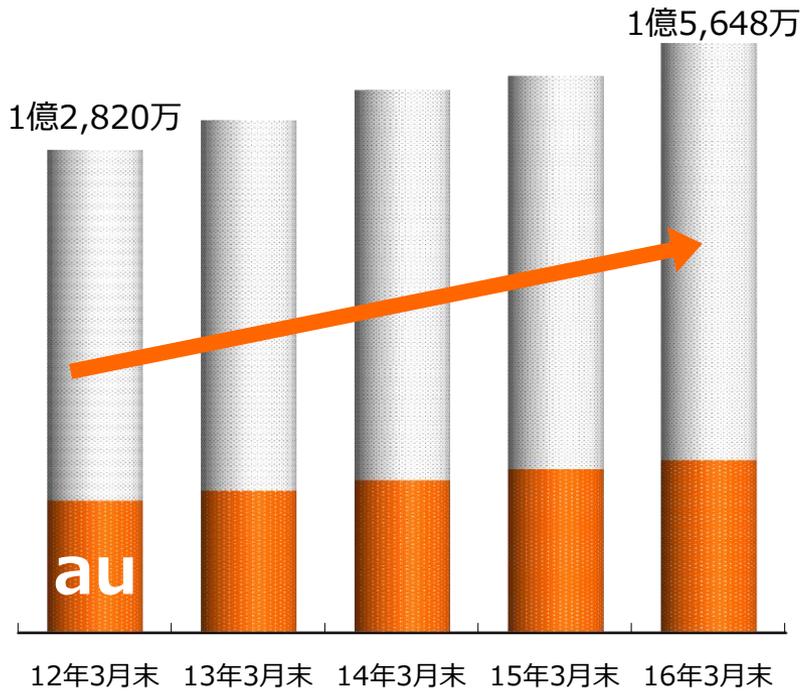
国内通信事業の沿革



KDDI = 総合通信事業者

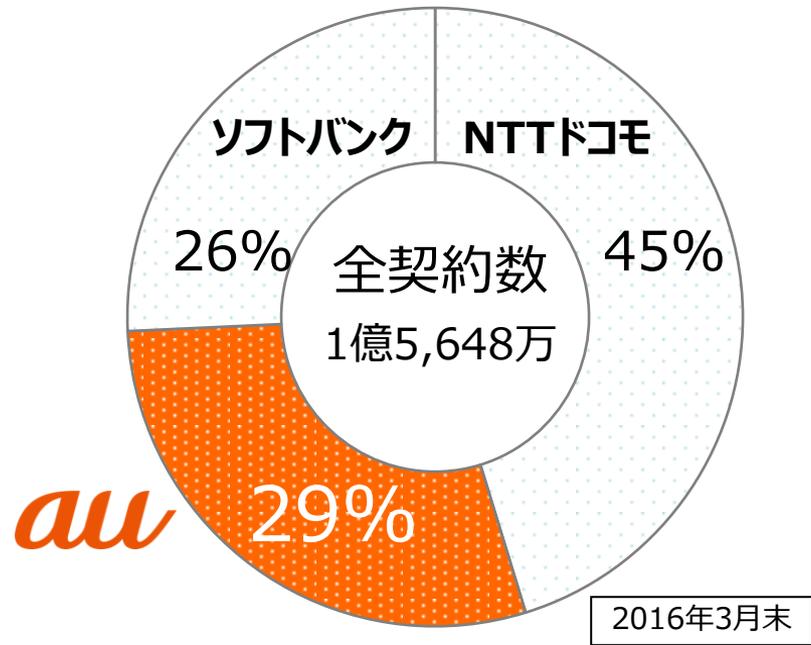
日本のモバイル通信市場

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

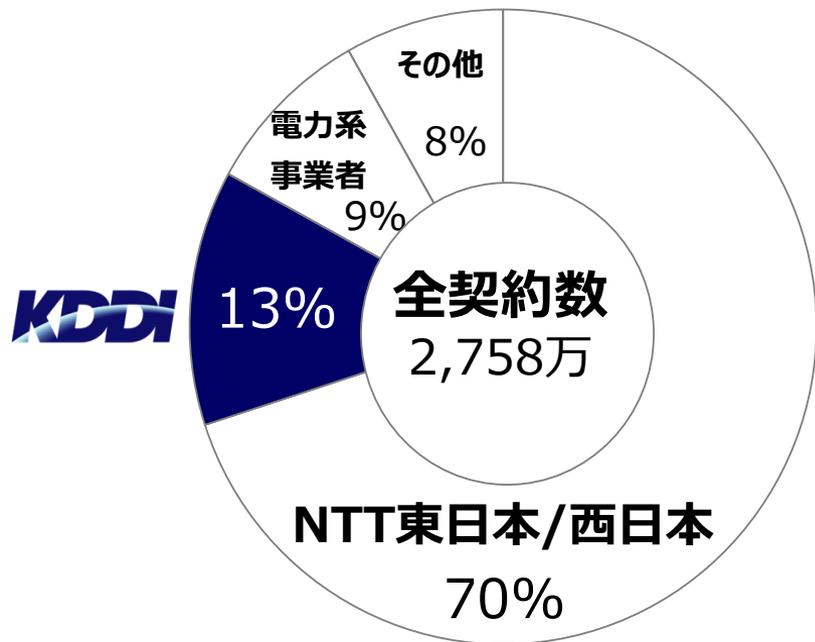
市場シェア



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

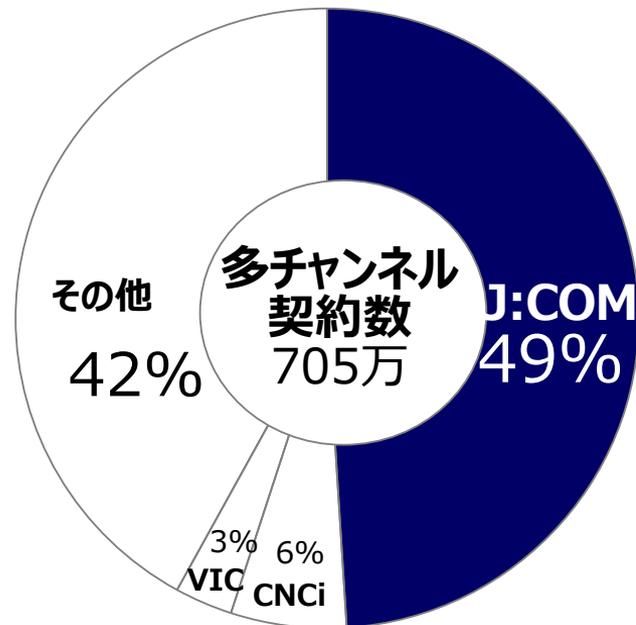
光ファイバ 市場シェア



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

15年12月末

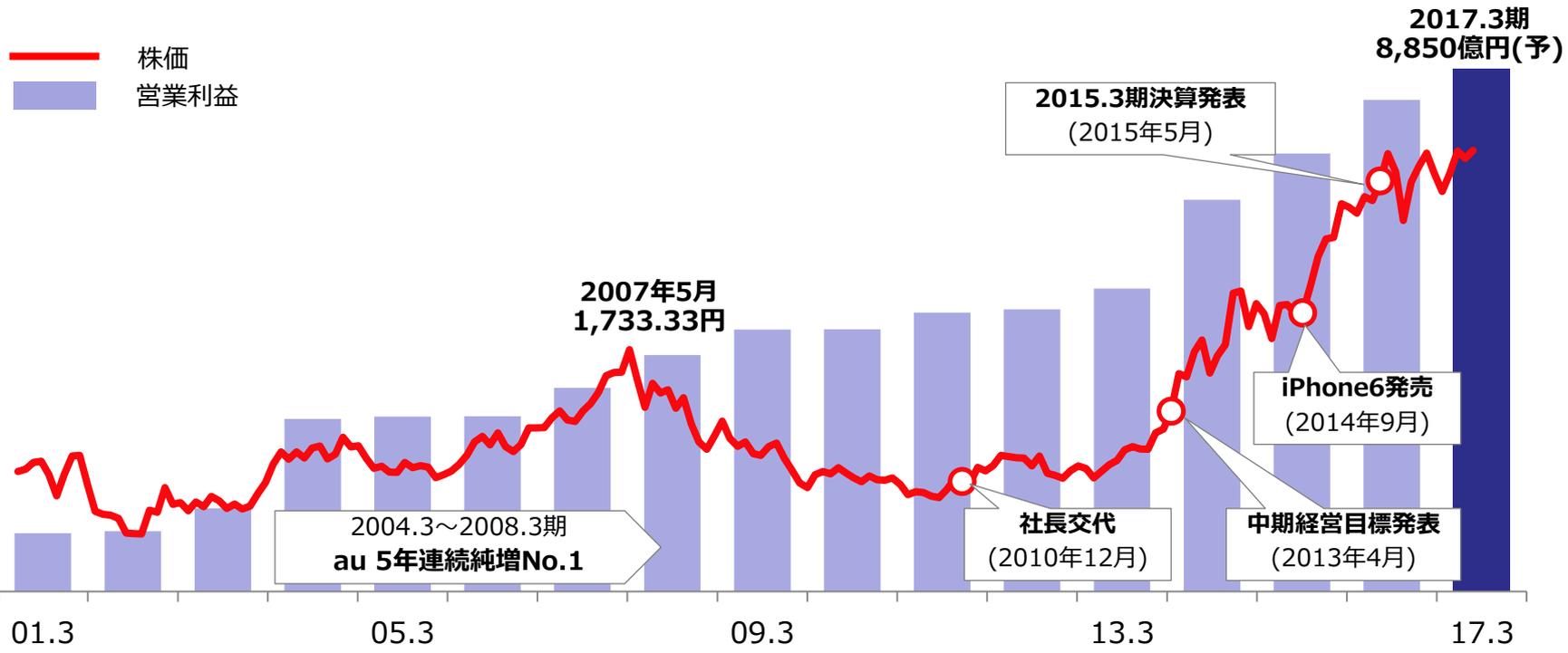
ケーブルテレビ 市場シェア



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

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6月1日まで（月次終値ベース／株式分割調整後の数値）



2. 16.3期の振り返り

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**

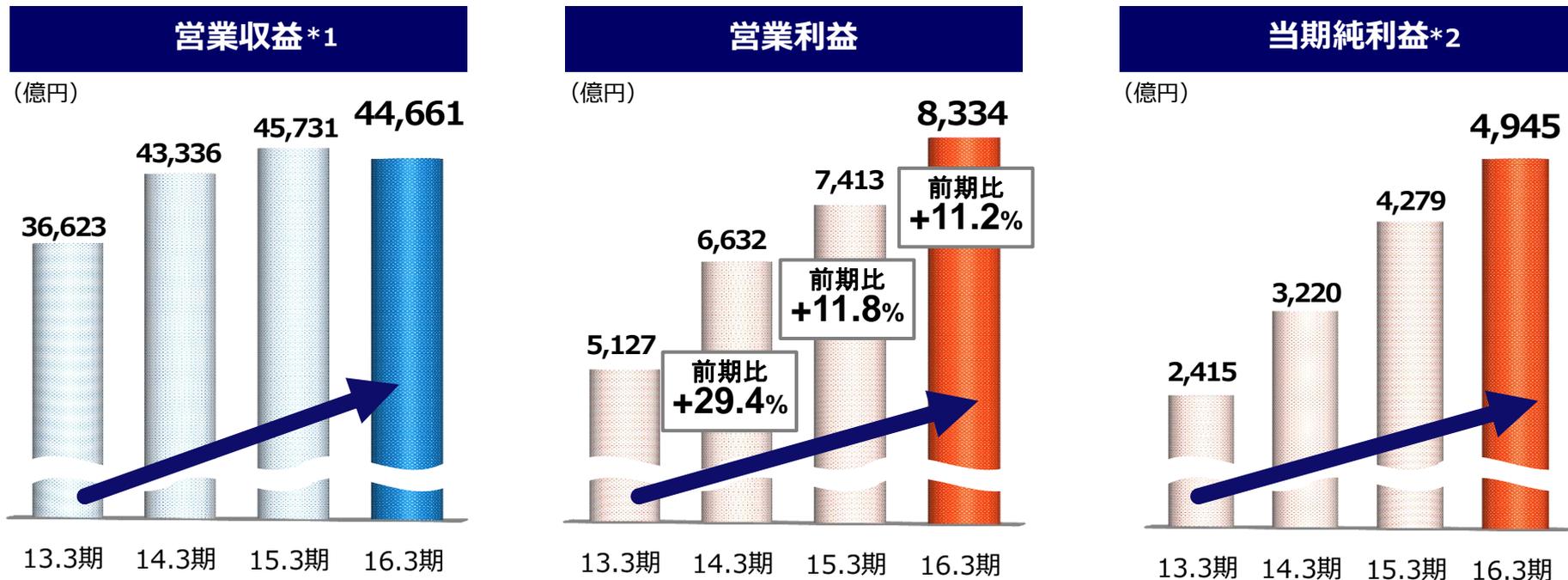
株主還元

- 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 IFRSベースは「親会社の所有者に帰属する当期利益」

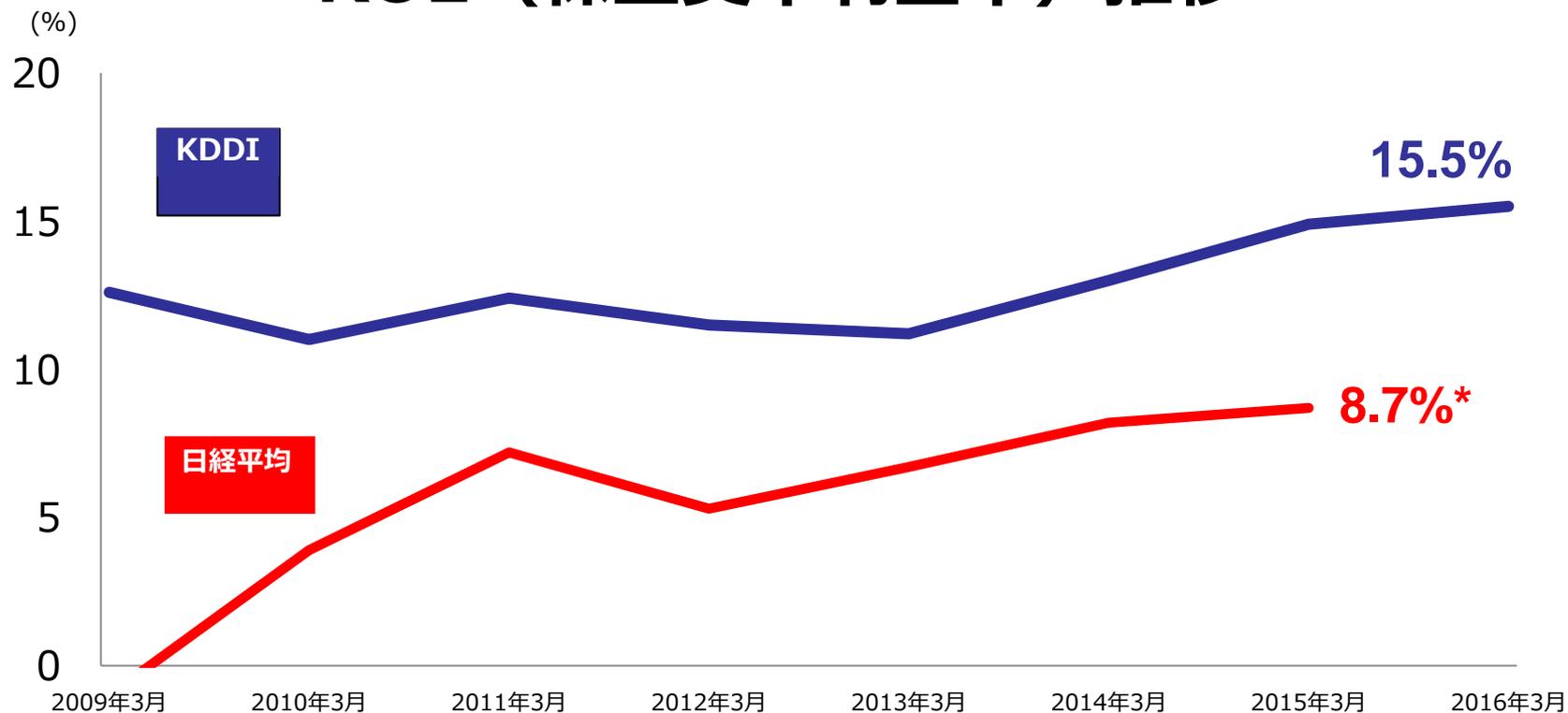
16.3期までの結果（株主還元）

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

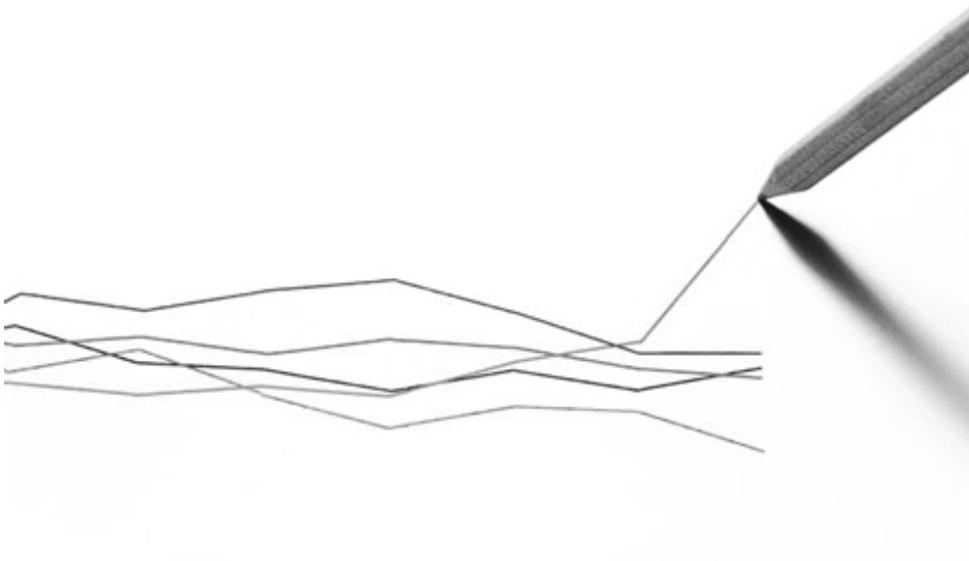
	13.3期 日本基準	14.3期 日本基準	15.3期 日本基準	16.3期 IFRS
配当性向	28.5%	32.6%	33.2%	35.4%(予)
1株当たり 配当金	30.00円 -	43.33円 前期比+44.4%	56.67円 前期比+30.8%	70.00円(予) 前期比+23.5%
ROE *	11.2%	13.0%	14.9%	15.5%

注) 株式分割調整後の数値 * Return On Equity : 株主資本利益率

ROE（株主資本利益率）推移



*当社調べ



3.成長戦略

中期目標～19.3期に向けて～

今後3年間における新たな方針



事業運営方針

お客さま体験価値を提供するビジネスへの変革を目指す

事業戦略

- 国内通信事業の持続的成長
- au経済圏の最大化
- グローバル事業の積極展開

財務目標

持続的な利益成長と株主還元強化を両立

事業運営方針

お客さま体験価値を提供するビジネスへの変革

これまで

通信サービス差別化の時代

**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

通信事業における
確固たる成長企業に

これから

お客さまに選んでいただく時代へ

お客様視点

×

革新

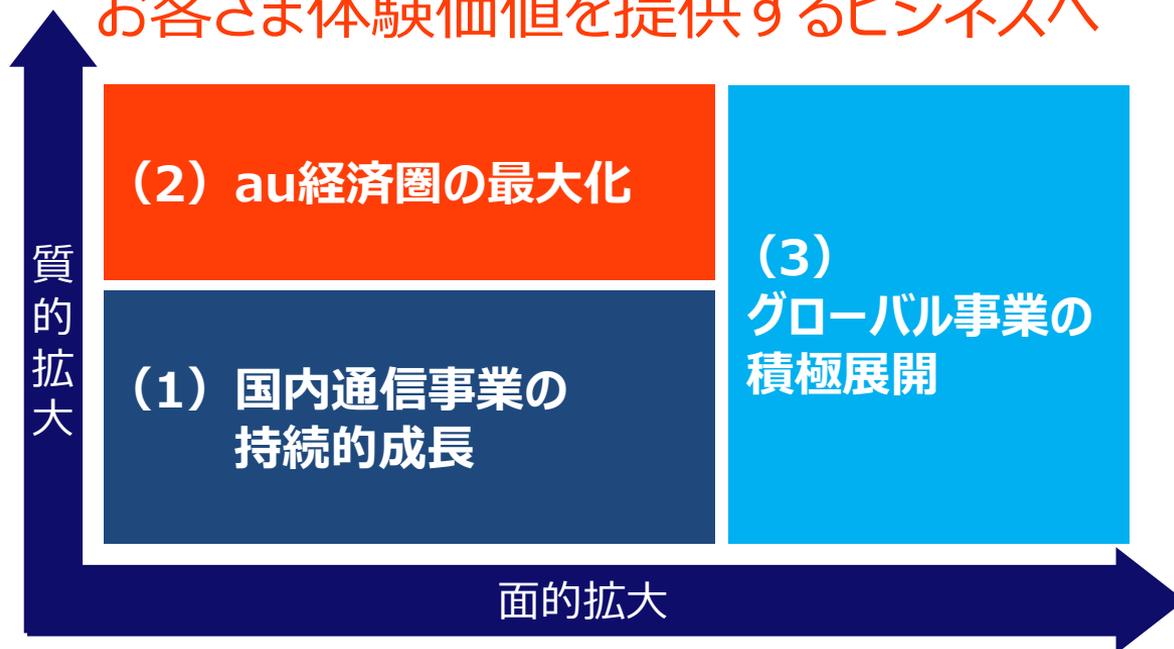
個人のお客さまに豊かな体験を提供
法人のお客さまの事業成果を支援
海外での経済発展・成長に貢献

あらゆるお客さま接点において
お客さま体験価値を追求

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

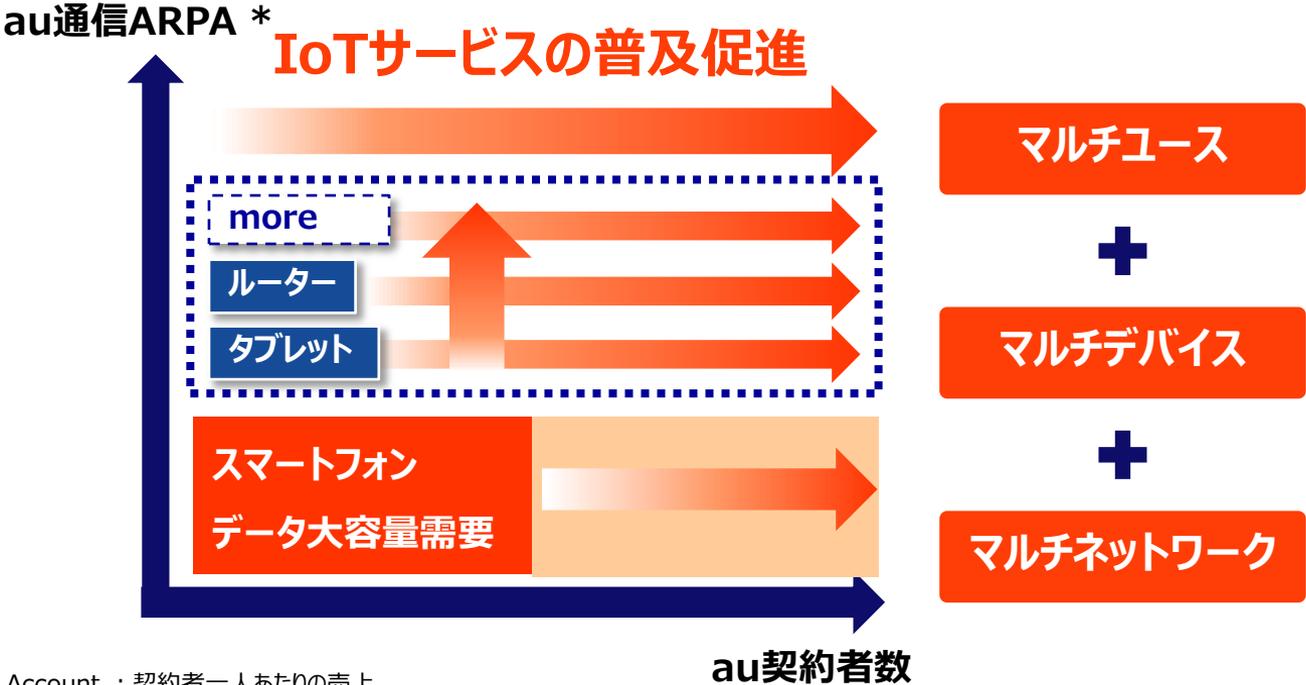
お客さま体験価値を提供するビジネスへ



(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

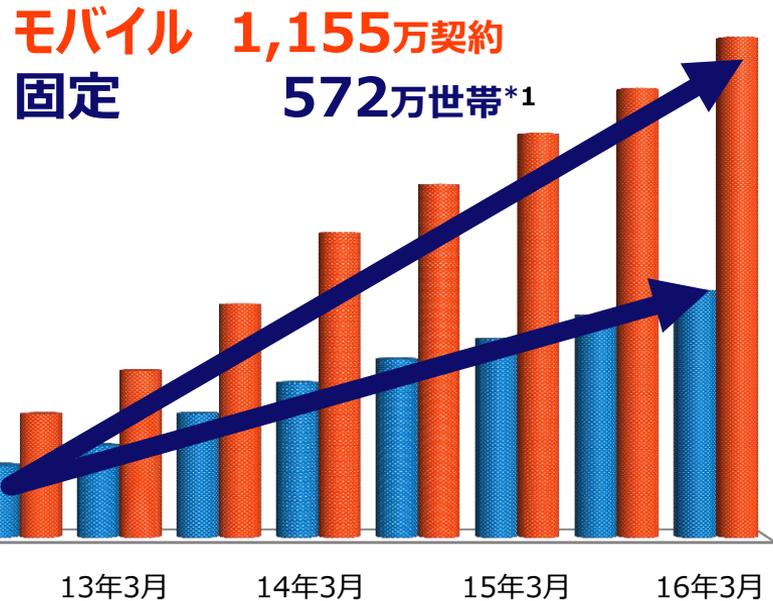


*Average Revenue Per Account : 契約者一人あたりの売上

auスマートバリュー auスマートフォン契約の58.6%に浸透

auスマートバリュー契約数

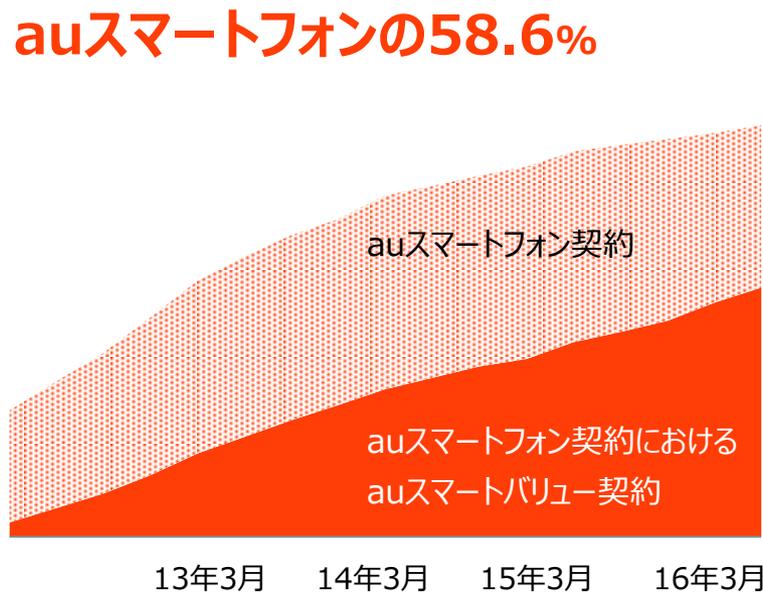
(2016年3月末時点)



*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3月末時点)



*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

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*



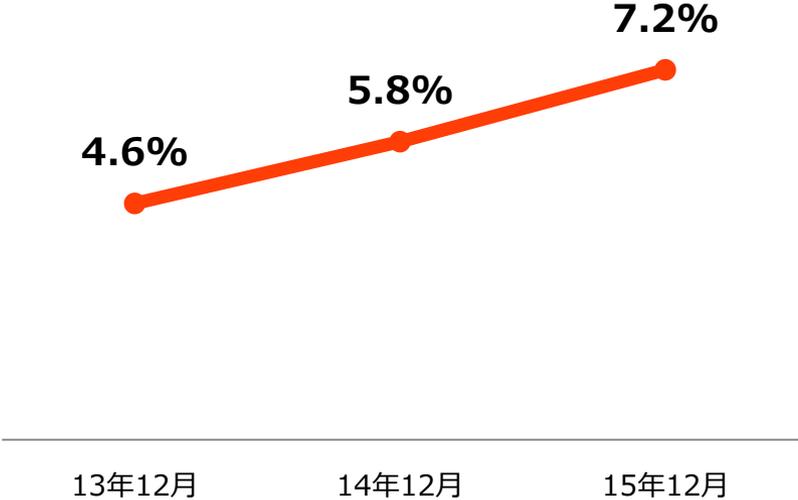
既存通信 MVNO事業者 5社



*3万契約以上の事業者数

2016年3月末時点

MVNOシェア



出典：総務省資料

UQモバイル (MVNO事業)

「UQ」ブランドの活用や販売チャネルを強化

UQコミュニケーションズと
KDDIバリューイネイブラーが
合併

(2015年10月1日)

UQ mobile



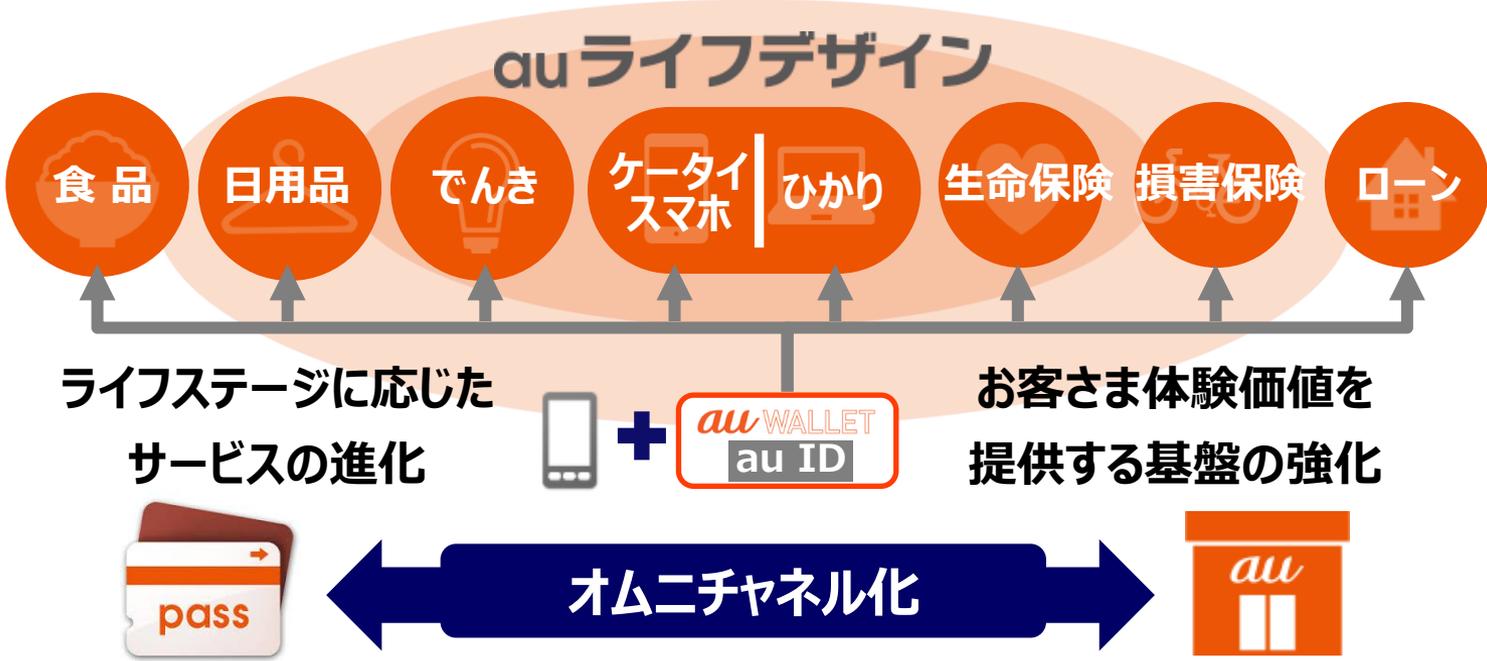
モバイルWi-Fiルーターの販売スタッフによる
スマートフォンの対面販売を開始



(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



1,447万会員*のauスマートパス

全国約2,500のauショップ

* 2016年3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

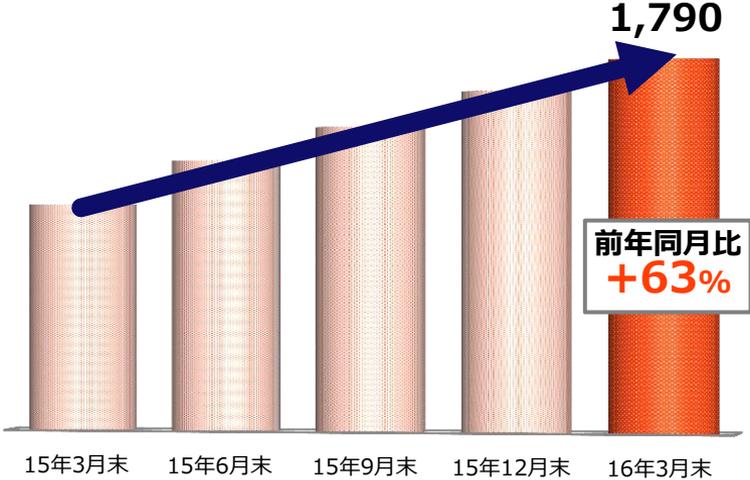
クレジットカード

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 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

約2,000種類の商品から順次拡大



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)



FRECIOUS (富士山の銘水)



秋川牧園



丸山珈琲

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 2016年2月9日時点

金融サービス

決済サービス

2011年出資



au WALLET
プリペイドカード



2014年設立



KDDI Financial Service

三菱UFJニコス株式会社
株式会社じぶん銀行 共同出資



au WALLET
クレジットカード



決済手数料収入

住宅ローン

2008年設立



三菱東京UFJ銀行
共同出資



販売代理手数料収入

保険サービス

2010年出資



あいおいニッセイ同和
損害保険共同出資



2015年出資



ライフネット生命保険
資本・業務提携



(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

KDDI

法人向けビジネス

- データセンター
- 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3月末現在

(3) グローバル事業の積極展開

データセンター事業 世界13地域・24都市・48拠点で提供



新規データセンターの
今夏開業で
欧州を強化

ロンドン拡張
23,000m²

総床面積 447,000m² (2016年3月末時点)

(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

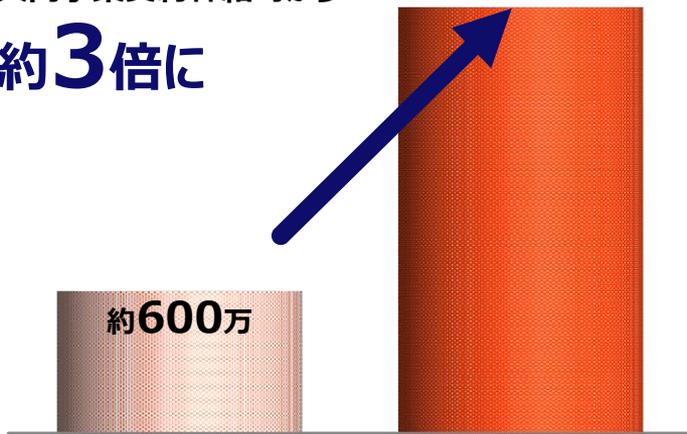
(3) グローバル事業の積極展開 ミャンマー通信事業

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

約**3**倍に

約**1,900**万



14年7月

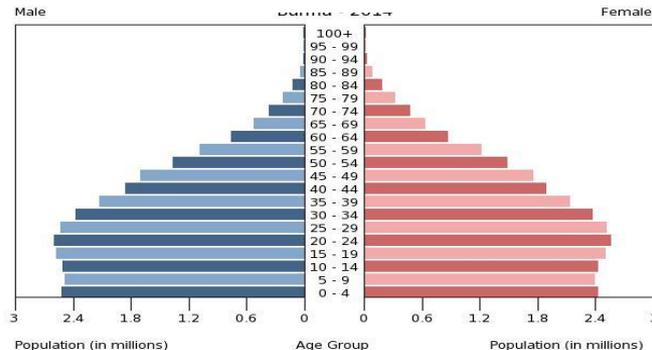
16年3月

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



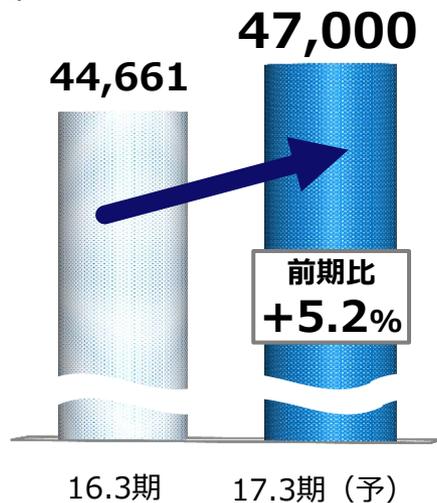
*1: アジア開発銀行 アジア経済見通し *2: CIA, The World Fact book

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

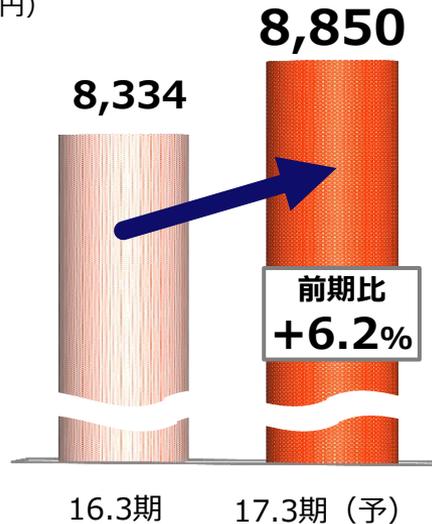
売上高

(億円)



営業利益

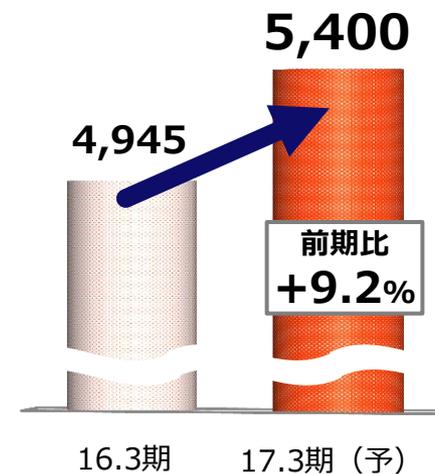
(億円)



当期純利益

(親会社の所有者に帰属する当期利益)

(億円)



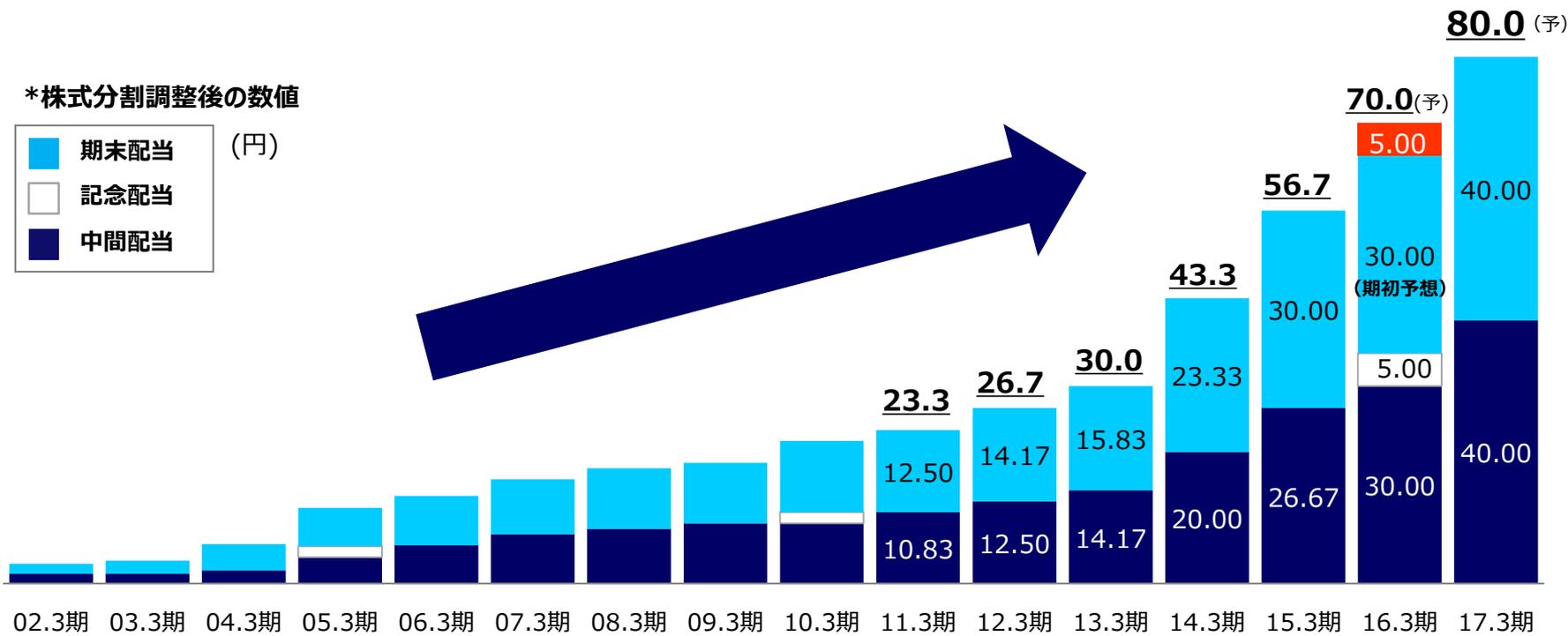
注) IFRSベース



4. 株主還元

1株当たり配当金

17.3期は、15期連続増配、6期連続2桁増配を目指す



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



注) 2016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

株主還元 まとめ

	金額
最低投資金額 (100株) *1	317,400円
配当金 (17.3期予定)	8,000円
株主優待 (年間) *2	7,500円 (商品詰め合わせ:2,500円 + クーポン:5,000円)
配当金 + 株主優待 (トータル利回り)	15,500円 (4.88%)

*1 2016年6月1日終値ベース *2 100株保有された場合

まとめ

“持続的な利益成長と株主還元強化を両立”

16.3期までの振り返り

- 営業利益
3期連続
2桁成長を達成



中期目標～19.3期に向けて～

17.3期業績予想

- 営業利益
8,850億円
(前期比+6.2%)



- 営業利益
CAGR 7%

株主さまのご支援に感謝の意を表して

- 16.3期 期末配当を
期初予想から「5円」
増配 (予)
- 自己株式1,000億円
(上限) の取得を決議*



- 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

* 取得株数：38,000千株（上限）、取得期間：2016年5月13日～2016年9月23日

Designing The Future

KDDI