

KDDIの 事業概要と成長戦略

KDDI株式会社

**取締役 執行役員専務
村本 伸一**



本日のご説明

1. KDDIについて

2. 成長戦略

－ 19.3期までの中期目標－

3. 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



代表取締役社長

たか はし まこと
高橋 誠

商 号	KDDI株式会社		株価/単元株式数	2,723円/100株	*3
創 業	1984年6月1日		時価総額	6.9兆円	*3
主要株主の 状況 *1	京セラ株式会社	13.23%	配当利回り	3.67%	*4
	トヨタ自動車株式会社	11.78%			
資本金	1,419億円		PBR (株価純資産倍率)	1.74倍	*5
連結従業員数	41,032人 *2		PER (株価収益率)	10.39倍	*6
証券コード	東京証券取引所第一部 9433				

*1：出資比率ベース（2018年9月末時点） *2：2018年9月末時点 *3：2019年1月31日終値ベース *4：2019年3月期配当予想と2019年1月31日終値より算出 *5：2018年3月期実績と2019年1月31日終値より算出 *6：2019年3月期EPS予想と2019年1月31日終値より算出

沿革

携帯電話の普及

スマートフォンの浸透

通信とライフデザインの融合

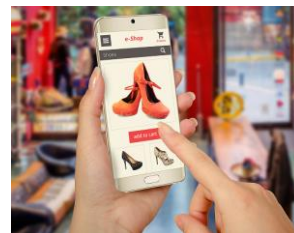
2000年
KDDI発足

2002年
「着うた」開始

2011年
KDDI初の
iPhone発売

2014年
「au WALLET」開始

2017年
「Wowma!」開始



2004.3期～2008.3期
純増シェア 5期連続No.1

2012年
auスマートバリュー

2016年
「auでんき」開始

2018年
教育事業参入



スマホ

インターネット



+



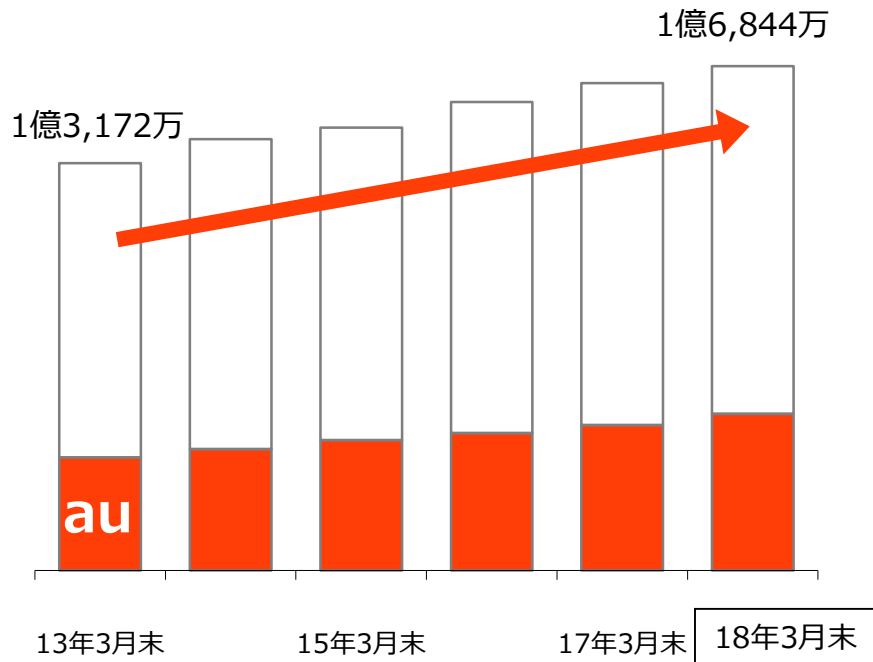
+

IDO

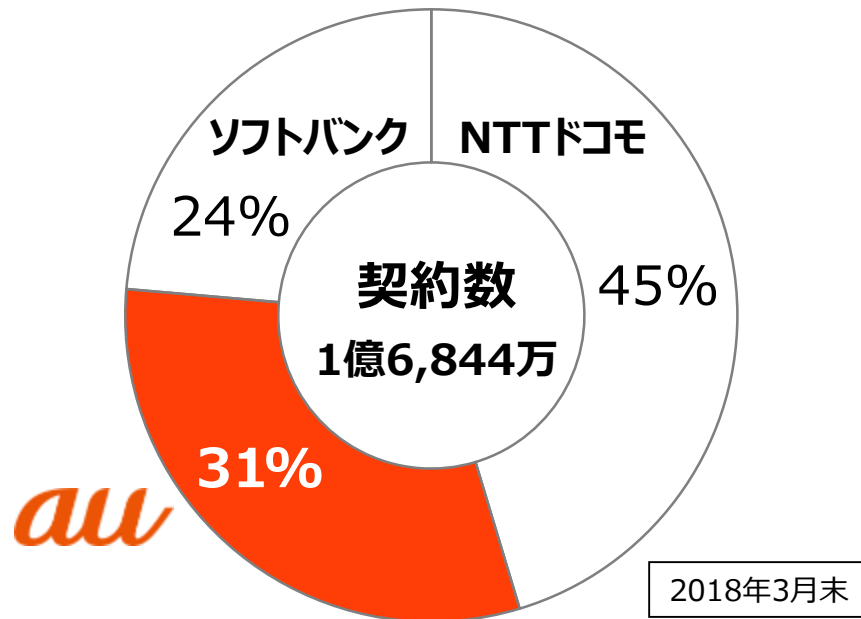


日本のモバイル通信市場

携帯電話契約数



市場シェア

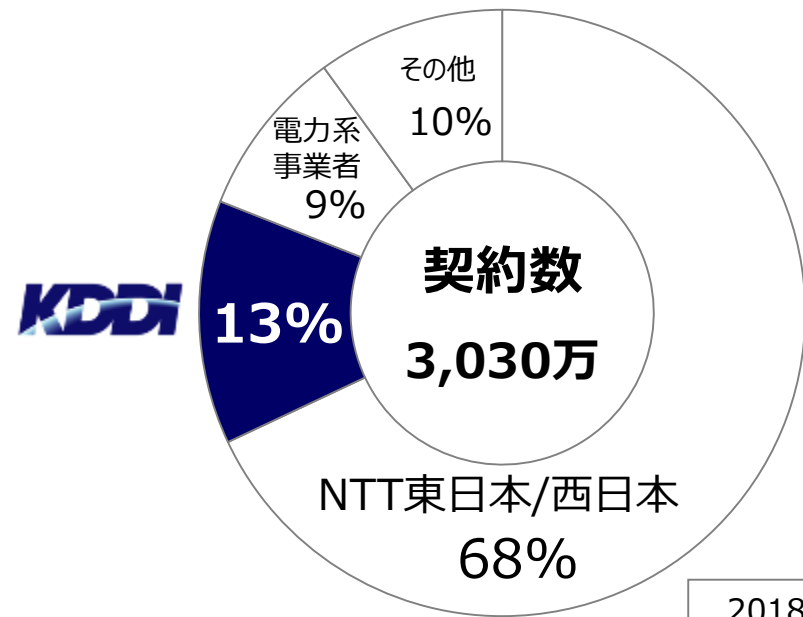


出典：一般社団法人電気通信事業者協会、事業者別契約数

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

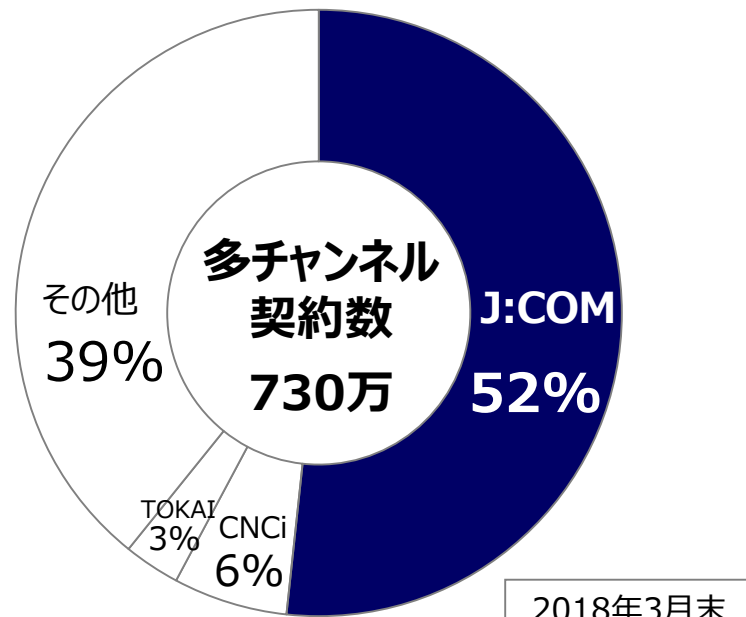
日本の固定通信市場

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（2018年7月号）を基に当社作成

株価と営業利益の推移

17期連続で増益を継続中



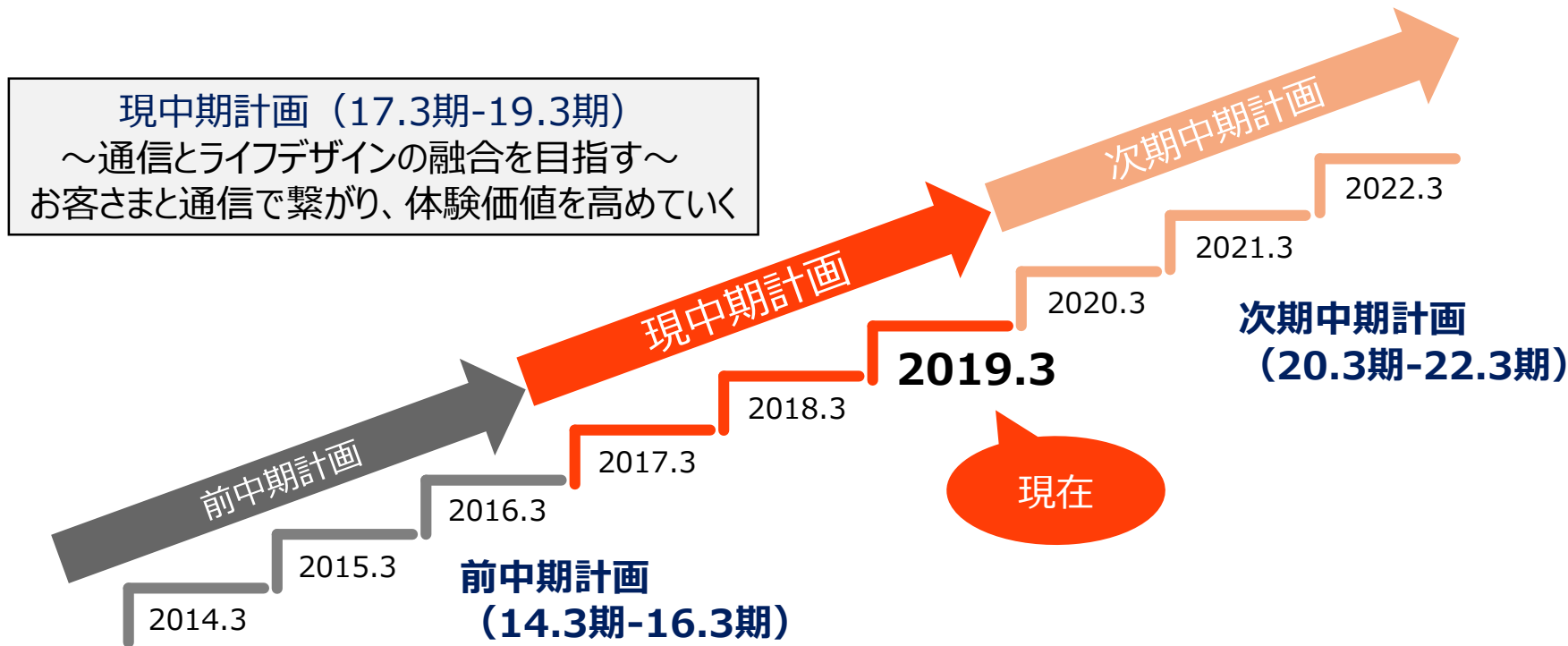


2. 成長戦略

－ 19.3期までの中期目標－

現中期計画の位置づけ

お客さまに一番身近に感じてもらえる会社へ
お客さまを中心とした新たな体験価値の提供を目指す



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

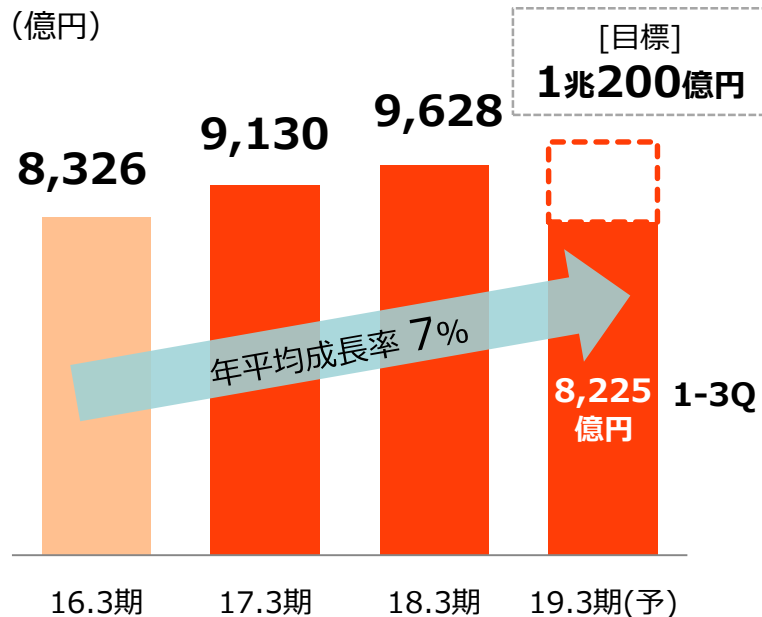
株主還元

- ・ 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

中期目標に対する進捗

営業利益

(億円)



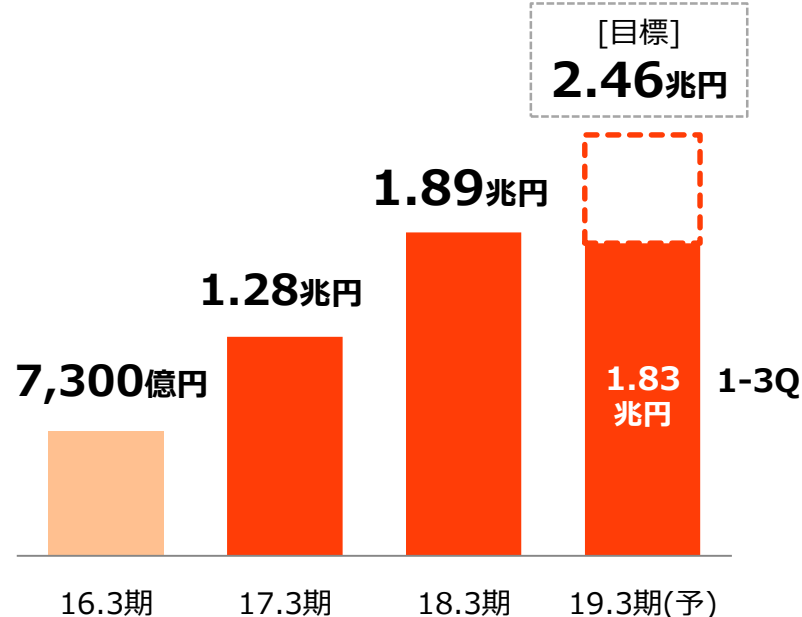
中期計画

[初年度]

[次年度]

[最終年度]

au経済圏 流通総額



中期計画

[初年度]

[次年度]

[最終年度]

現中期計画期間に実施した主なM&A

17.3期

18.3期

19.3期

BIGLOBE

インターネット接
続サービス・格安
スマートフォンサ
ービスなどの提供



ARISE
analytics

データ分析・アル
ゴリズム開発・
AI/IoTソリューション
導入支援など



AEON

英会話などの
語学学校運営、
語学教材の
制作・販売など



SORACOM

IoTの導入を
サポートする、
IoTリーディング
カンパニー



kakaku.com

「価格.com」
「食べログ」など
各種サービスの
提供



Kidzania

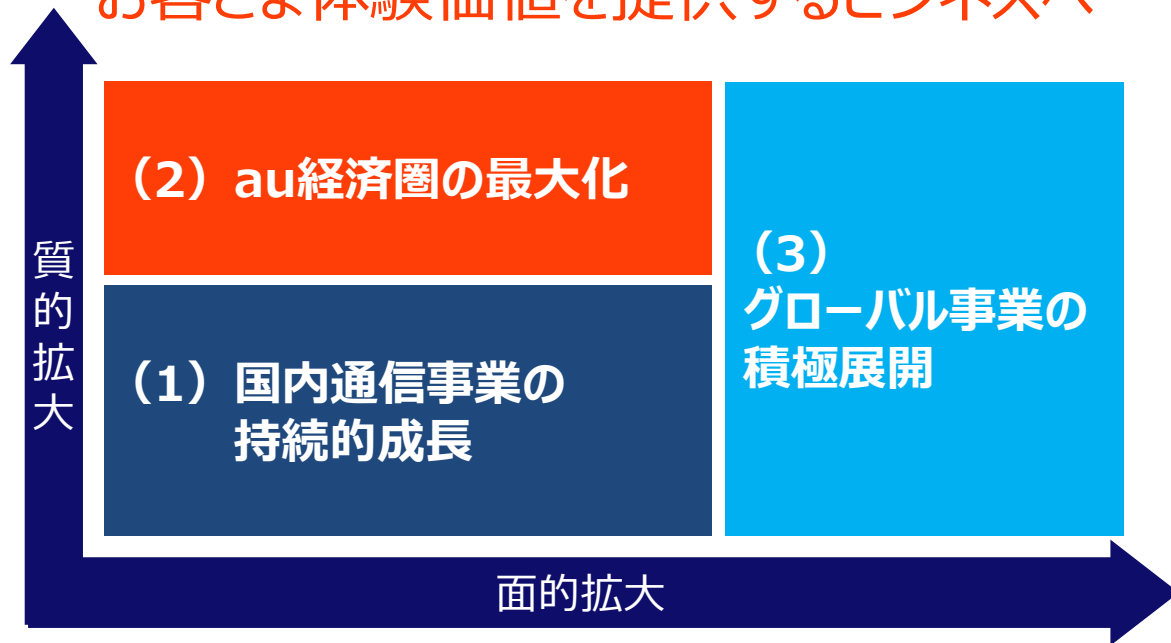
楽しみながら
社会の仕組みを
学べる、こどもの
職業・社会体験



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

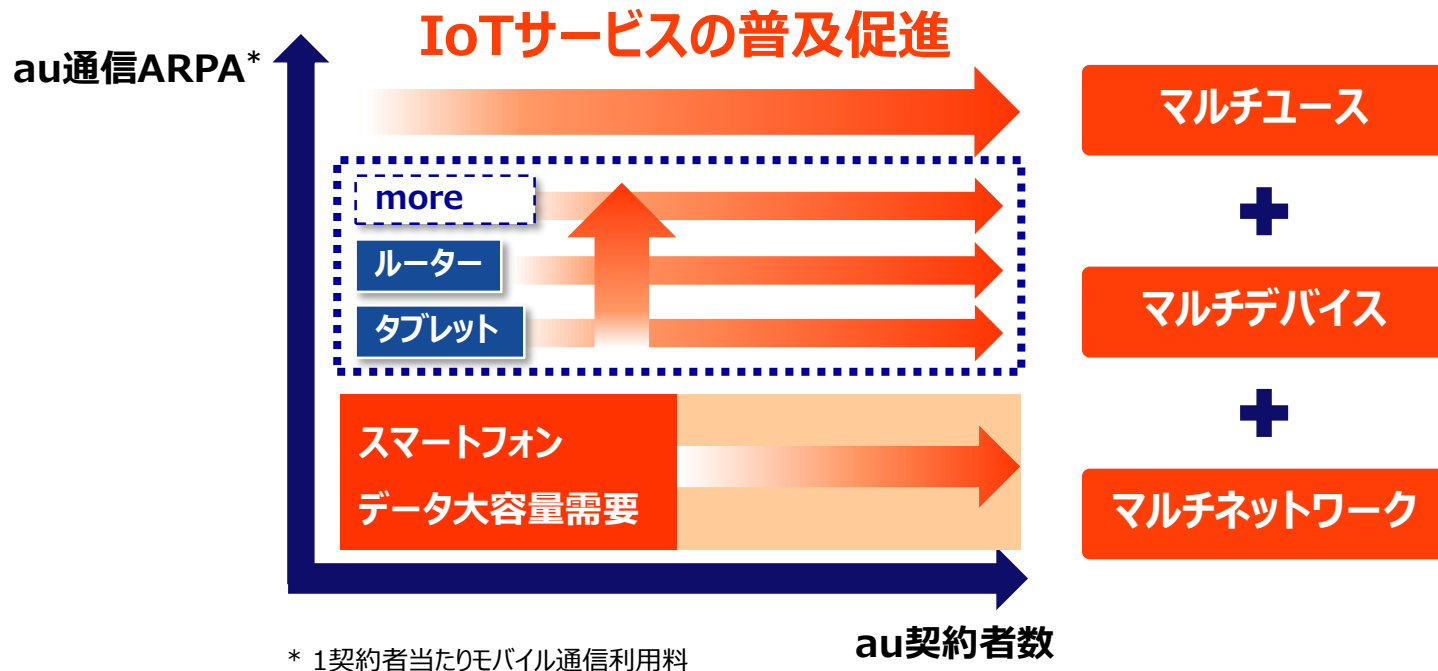
お客さま体験価値を提供するビジネスへ



(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

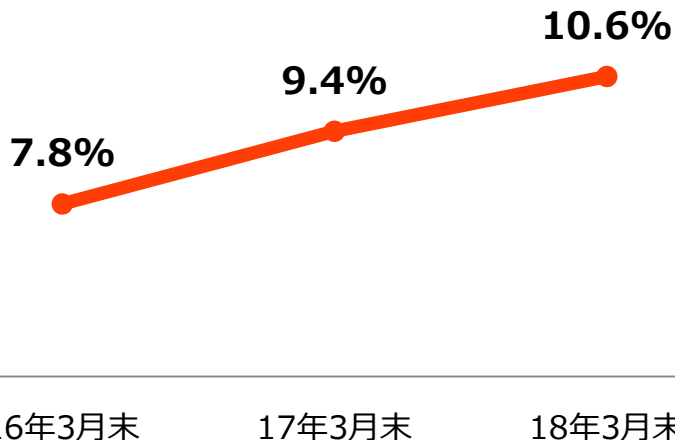
マルチネットワーク・マルチデバイスの推進、
IoTサービスの普及促進により、持続的成長を目指す



格安スマートフォン（MVNO*1）

非通信事業者によるMVNOへの参入とシェアの拡大

日本のMVNOシェア*2



MVNO市場への取り組み



UQ mobile

J:COM MOBILE

BIGLOBE

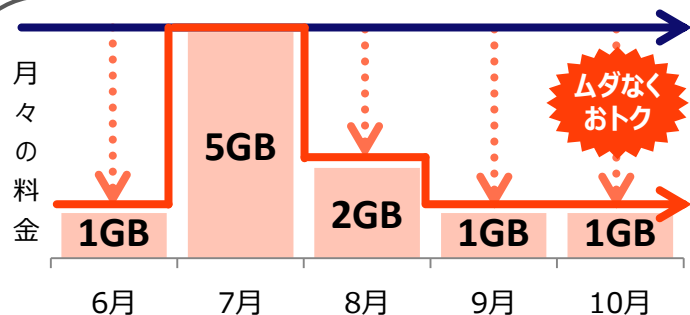
*1 : Mobile Virtual Network Operator : 無線通信回線設備を開設・運用せずに、
自社ブランドで携帯電話やPHSなどの移動体通信サービスを行う事業者

*2 : 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

分離プラン

使ったデータ量に合わせてお支払いいただくムダの無い料金プランと、大容量データプランを提供

auピタットプラン



通話^{*1}もデータもコミコミで
各種割引適用^{*2}で翌月から1年間

1,980円/月 [1GB] ~

auフラットプラン

通話^{*1}もデータもコミコミで
各種割引適用^{*2}で翌月から1年間

20GB **4,500円/月** ~

25GB **5,650円/月** ~

30GB **6,500円/月** ~

*1： 国内通話（1回5分以内）が対象、一部通話は対象外 注）表記の金額は税抜、各種適用には条件あり

*2： 「auピタットプラン/auフラットプラン（スーパーカケホ）」「2年契約」「auスマートバリュー」「スマホ応援割」適用時

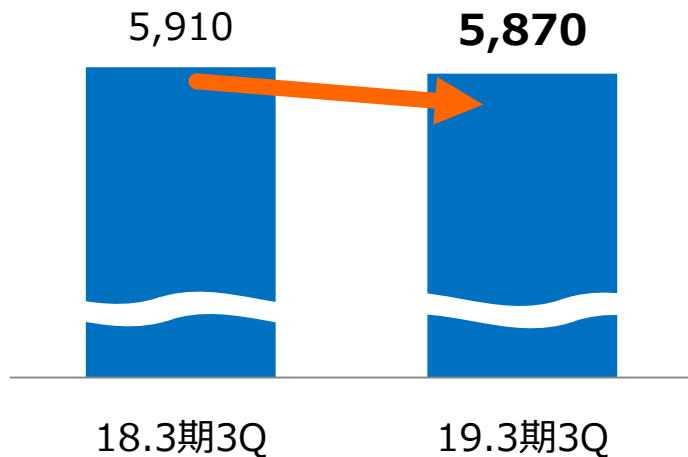
詳細はauホームページをご確認ください

au通信ARPA / モバイル通信料収入

分離プランの影響により前年同期比で減少

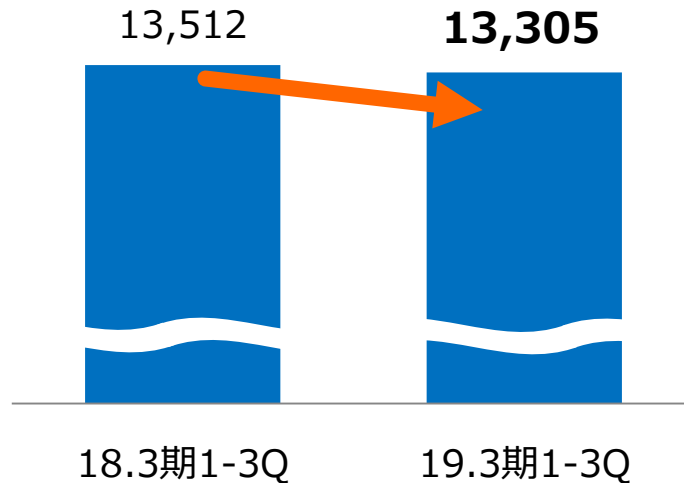
au通信ARPA

(単位：円)



モバイル通信料収入*

(単位：億円)



注) パーソナルセグメントベース

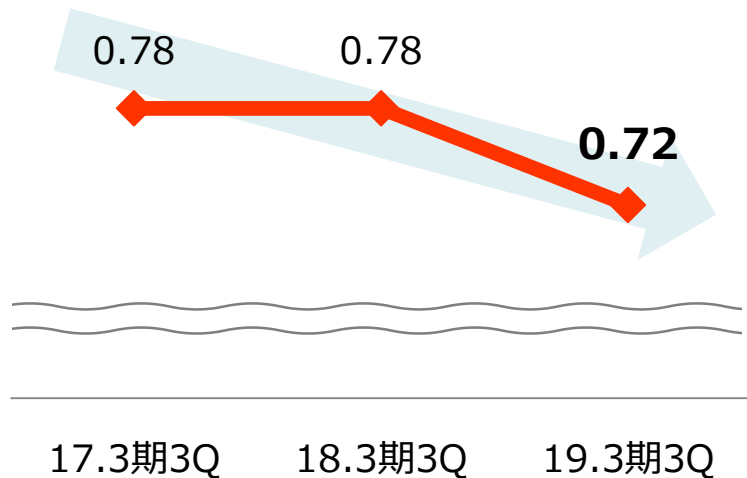
*au通信ARPA収入 + MVNO収入

au解約率 / モバイルID数

au解約率が大幅に改善し、モバイルID数は着実に成長

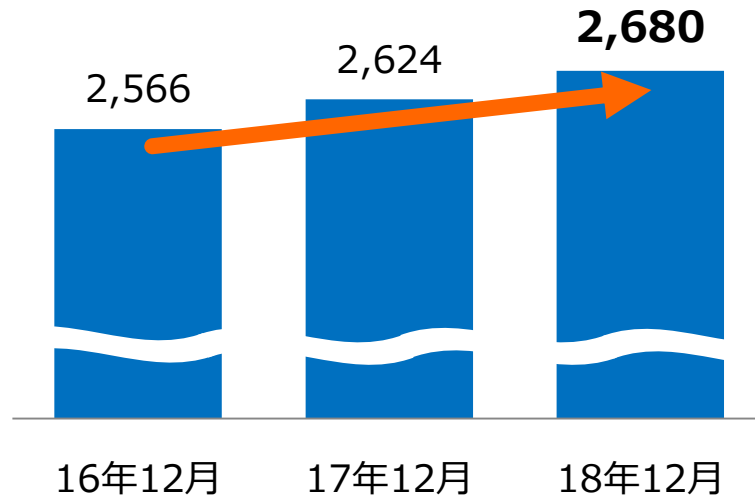
au解約率

(単位：%)



モバイルID数*

(単位：万)



注) パーソナルセグメントベース

*au契約者数 + MVNO契約数

5G、IoT、AI等、 大変革時代に 全力で取り組む



市場の拡がり

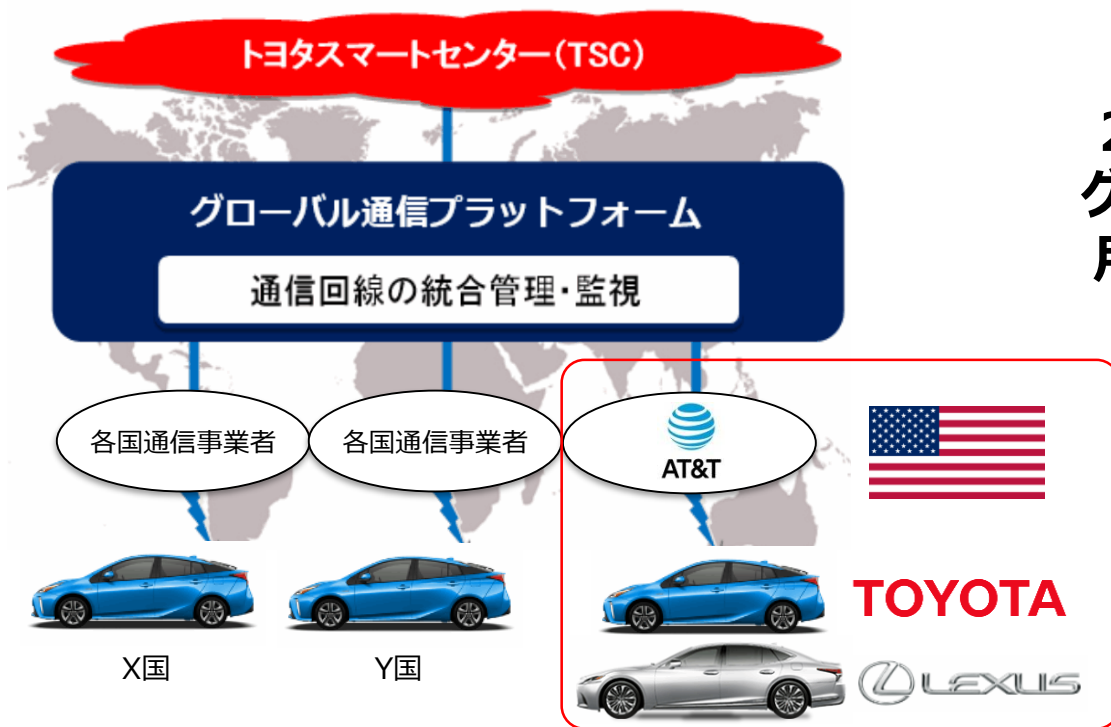
世界IoT市場へ拡大



※出典：JEITA「注目分野に関する動向調査2017 CPS/IoT市場の地域別・世界需要額見通し」
※ 2018年6月7日発表資料「KDDI 日立製作所 IoT事業の取り組みに関する共同会見」より抜粋

トヨタ自動車さまとの取り組み

パートナーさまと共にグローバル展開を推進



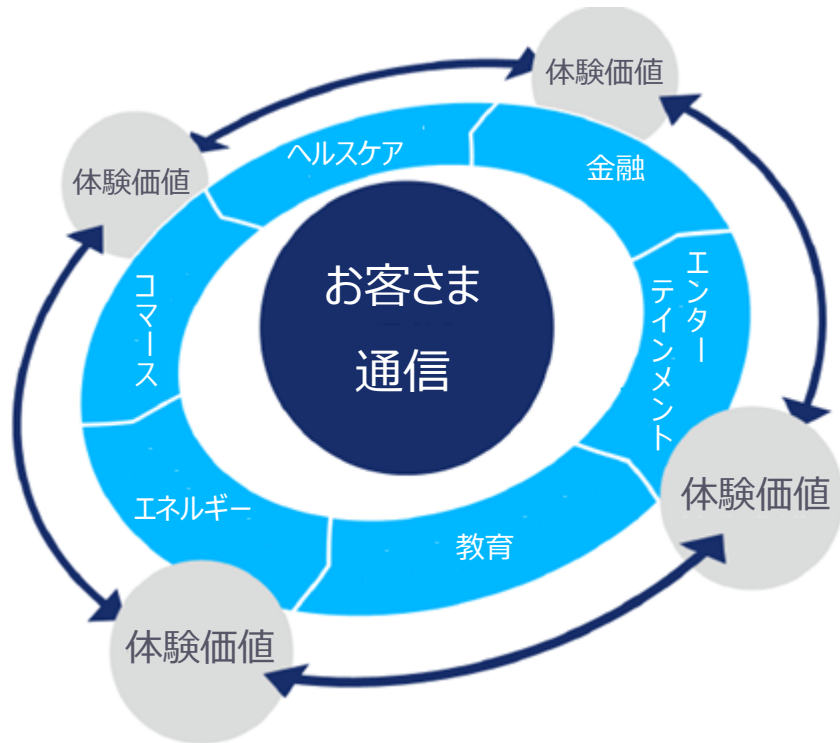
2019年、米国、日本、中国で
グローバル通信プラットフォームを
用いたコネクティッド環境を提供

米国においては全米50州で
2019年秋発売の
2020年モデルから

(2) au経済圏の最大化

通信とライフデザインの融合

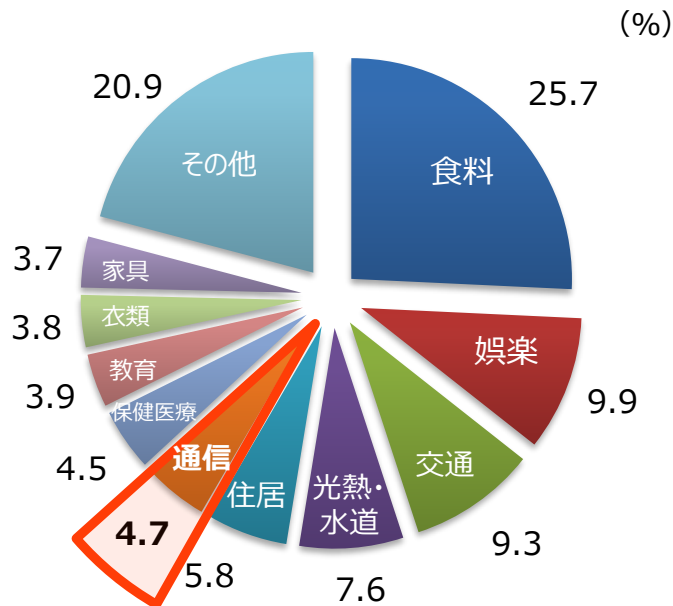
お客さまと通信で繋がり、体験価値を高めていく



ライフデザインの事業領域

生活のあらゆるシーンにおいてお客さまとの接点を拡大

家計消費支出の構成比（2人以上の世帯）*



(実店舗)



(オンライン)

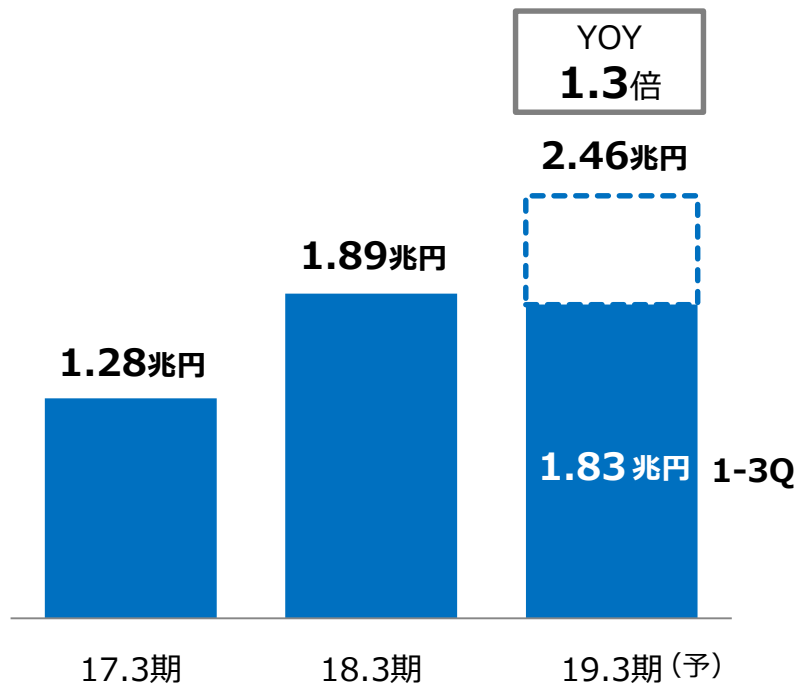


お客さま接点

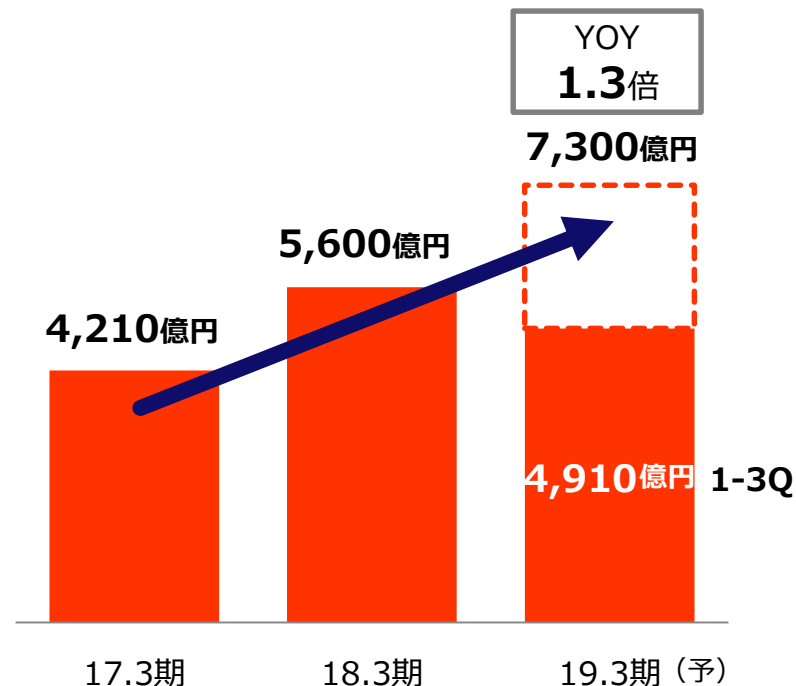
au経済圏 流通総額 / 売上高

新たなステージに向けて成長を加速

au経済圏 流通総額



au経済圏 売上高*



*ライフデザインセグメントのグループ外売上+パーソナルセグメントのエネルギー、教育等の売上

au WALLET / au PAY

決済事業の拡大

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 PAY

au WALLET アプリで
利用可能なスマホ決済



※画像はイメージです



提供開始時期：**19年4月**予定



スマホ決済ご利用可能箇所：

20.3期早々に**100万**箇所以上

au経済圏の拡大

日常生活で自然に貯まるWALLETポイント



*1 : クレジットカードとプリペイドカードの有効発行枚数合計

*2 : ポイント残高とチャージ残高の合計

社会課題の解決に向けて

先端技術の活用により教育・地方創生への貢献を目指す

包括的パートナーシップ



5G、IoTなどの先端技術を活用し
次世代のキッズニアを共創



- スマートシティ時代の「未来の職業」体験を提供
- 地方自治体と連携した伝統産業体験、先端技術と一次産業を融合したエデュテインメントの提供等を通じた地域の発展に貢献
- 2020年度を目標に「キッズニア名古屋」の開業を計画

(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

世界28地域・62都市・100拠点以上^{*1}

KDDI

法人向けビジネス

- 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

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

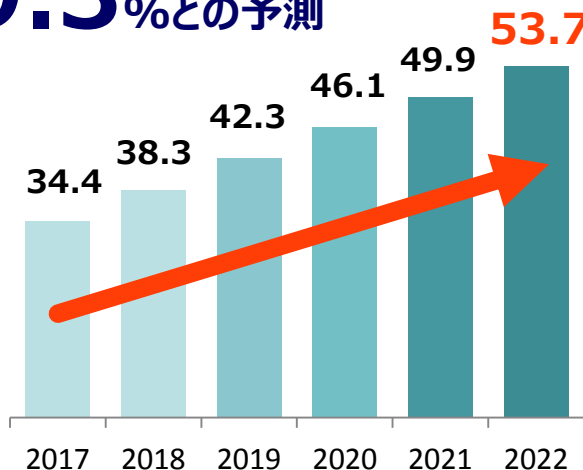
法人向けビジネス

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

グローバルデータセンター市場規模予測*

2017～2022の年平均成長率 (十億ドル)

9.3%との予測



世界12ヶ国/地域・23都市・47拠点にて提供

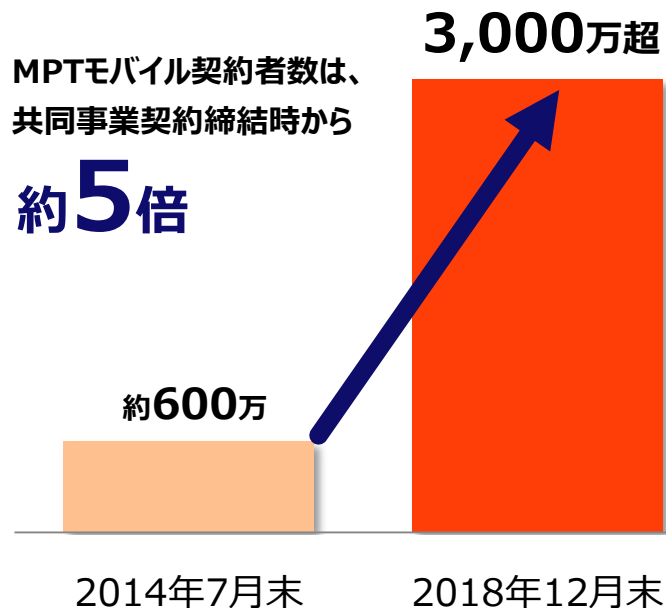


* 出典：451 Research's Datacenter Knowledgebase March 2018

総床面積：約444,000㎡（2018年12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



高速通信を活用したサービス展開

2017年 4G LTE
キャリアアグリゲーション技術*の導入



動画・音楽・ゲーム・電子書籍など
高速通信を活かしたリッチコンテンツの配信

更なるARPU成長を目指す

* 複数の周波数帯域を同時に使い、束ねてデータ通信を行うことで、
受信時の最大通信速度を引き上げる技術



3. 株主還元

2019年の株主優待制度

「全国47都道府県のグルメ品」から、「Wowma!」
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)			
1,000株 以上	5,000円 相当	10,000円 相当	
	3,000円 相当	5,000円 相当	
100～ 999株	5年未満	5年以上 (保有期間)	

- * 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
- * 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

注) 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

1株当たり配当金

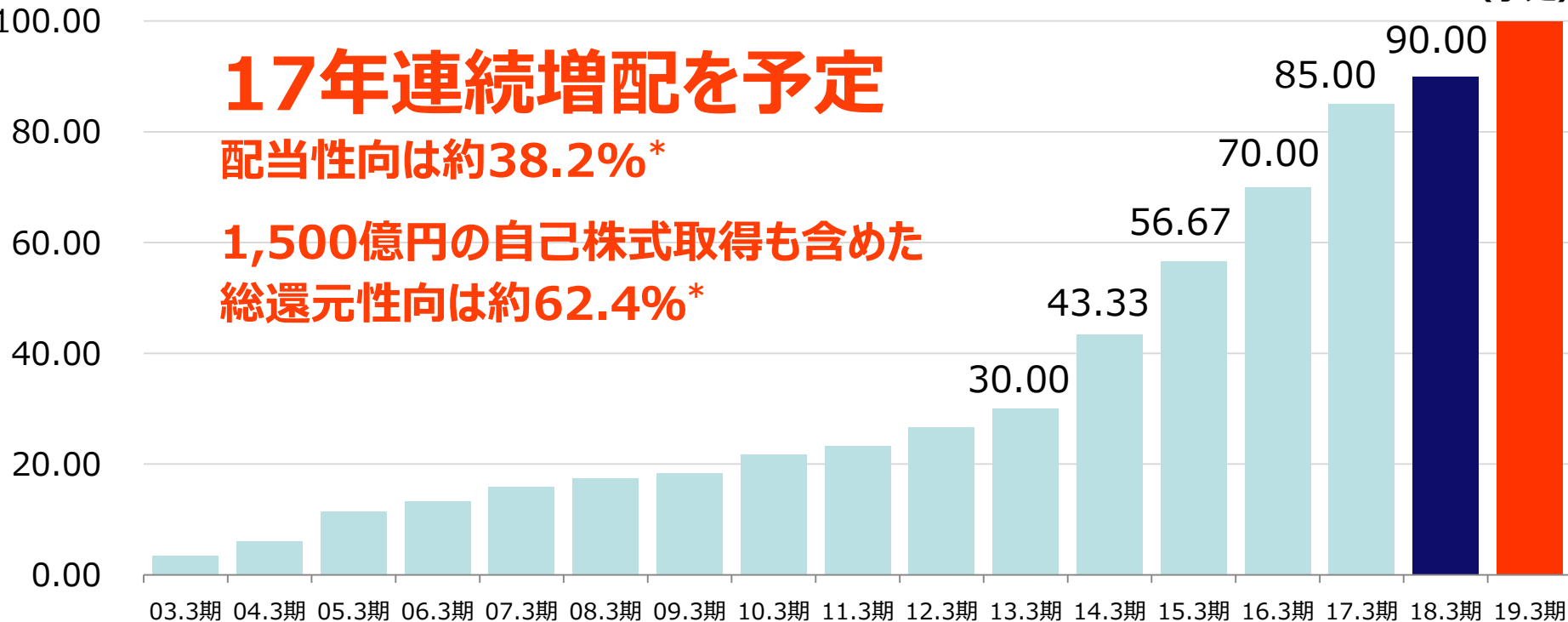
100円
(予定)

(円)

17年連続増配を予定

配当性向は約38.2%*

**1,500億円の自己株式取得も含めた
総還元性向は約62.4%***



注) 株式分割調整後の値 (少数第3位以下を四捨五入)

* 2019年1月31日発表の情報を基に算出

株主還元 まとめ

	金額
最低投資金額 (100株) *1	272,300円
株主優待 (年1回) *2	3,000円
年間配当金 (19.3期予定)	10,000円
株主優待 + 年間配当金 (トータル利回り)	13,000円 (4.77%)

*1 : 2019年1月31日終値ベース

*2 : 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】 中期目標 最終年度に営業利益 1 兆円超を目指す
- 【2】 「通信とライフデザインの融合」を目指す
- 【3】 グローバル事業の積極展開を推進
- 【4】 好評の株主優待制度を継続・17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。

