

個人投資家様向け 会社説明会

2012年6月
KDDI株式会社
経営管理本部 IR室長 明田 健司





1 会社概要

2 業績推移

₿ 成長戦略=「3M戦略」

4 詳細資料・用語集

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場合がありますことをご承知おき下さい。



- 1 会社概要
- 2 業績推移
- 3 成長戦略=「3M戦略」
- 4 詳細資料•用語集

KDDIとは?





auひかり

移動通信と固定通信を総合的に提供

着実な事業成長



au



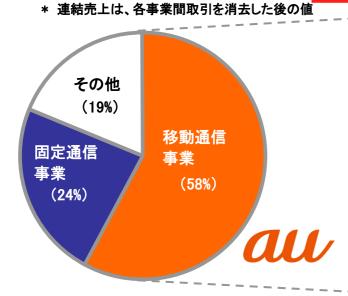
(現在) 2012年3月期

売上*

2兆8,164億円

1.3倍

3兆5,721億円



固定通信 事業 9,155億円 (24%) 移動通信事業 2兆7,270億円 (73%)

営業利益

988億円

<u>4.8倍</u>

4,776億円

移動通信事業(=携帯電話)が会社業績を牽引

株式状況/株価関連指標



株式の状況 (2012年3月末時点)

発行済 株式数

4,484,818株

主要株主 の状況

京セラ株式会社 12.76% トヨタ自動車株式会社 11.09%

* 主要株主の状況は、出資比率ベース(=自己株式663,006株を含んだ算定)

株式関連

業種

情報•通信

証 券 コード 東京証券取引所(9433)

- ・1993年9月東証二部に上場
- ・1995年9月東証一部に上場

株価関連指標

株価

484,500円

配当

16,000円 |**

時価総額

約2.17兆円

総資産

約4.00兆円

純資産

約2.13兆円

配当利回り

3.30%

PBR

<u>(株価純資産倍率)</u>

0.90倍

PER

(株価収益率)

8.34倍 **

* 2012年5月末日時点

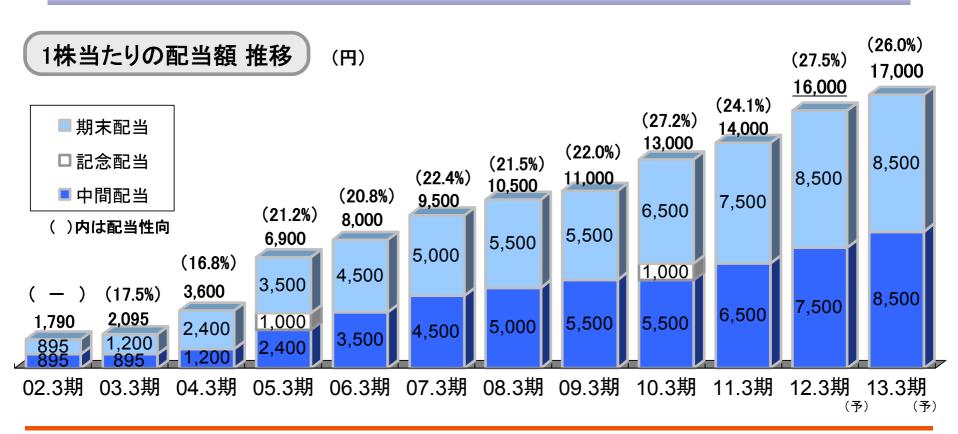
** 2012年3月期

*** 2012年3月末

株主還元



- ■11期連続の増配を予定
- ■2012.3期は、2,000円増配の1株当たり16,000円の配当を予定
- ■連結配当性向25%~30%を視野に、着実に引き上げる配当方針





1 会社概要

2 業績推移

3 成長戦略=「3M戦略」

4 詳細資料•用語集

業績推移(前期実績/今期見通し)



今期、創業初の「営業利益5,000億円台」を目指す

移動通信事業

4期振りに、増益転換(4,192億円→4,320億円)

固定通信事業

2011年3月期に、7期振りの黒字転換。その後、営業利益水準は順調に拡大。

(億円)

(億円)

連結	2012年3月期		2013年3月期	
连加		前期比	(見通し)	前期比
営業収益	35,721	+4.0%	35,800	+0.2%
営業利益	4,776	+1.2%	5,000	+4.7%
営業利益率	13.4%	-	14.0%	-
フリーキャッシュフロー	2,414	-	1,500	-
設備投資	4,216	-5.0%	4,500	+6.7%

移動通信	2012年3月期		2013年3月期	
炒到地后		前期比	(見通し)	前期比
営業収益	27,270	+5.3%	26,850	-1.5%
営業利益	4,192	-4.5%	4,320	+3.1%
営業利益率	15.4%	-	16.1%	-
因史通信	2012年	3月期	2013年	3月期
固定通信	2012年	3月期 前期比	2013年 (見通し)	
固定通信 営業収益	2012年 9,155	前期比	· .	前期比
	9,155	前期比	(見通し) 9,500	前期比

auの「勢い(モメンタム)回復」





2010年度

0.73%

▲36.2万

17.1%

2,320円

2011年度

0.66%

+27.3万

27.2%

2,490円

成果

過去最低の解約率

MNP純増 No.1

* MNP(モバイルナンバーポータビリティー):契約している電話会社を変更しても、電話番号は継続利用できる仕組み。** 純増シェアは、当社、NTTドコモ、ソフトバンクモバイルの3社間。

*** データARPU(データアープ):1契約あたりの月間データ通信売上。

スマートフォン品揃えの充実



2010年度 下期

2011年度 上期

2011年度 下期

6機種発売



9機種発売



7機種発売(秋冬)



6機種発売(春)



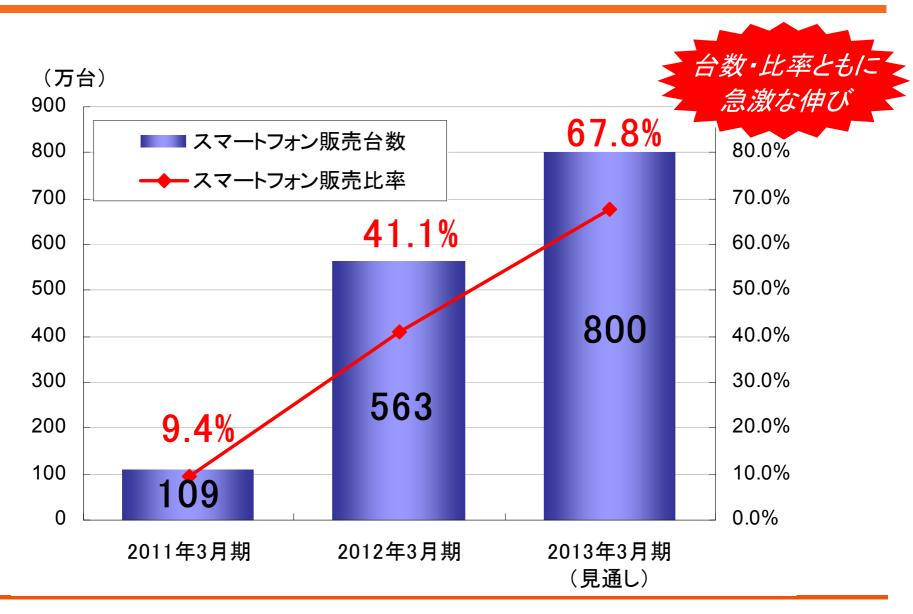
スマートフォン市場へ本格参入

多種多様な品揃え(iPhone、+WiMAX、Windows®等)

スマートフォンの品揃えは、業界最強に

(参考)スマートフォン販売推移





(参考)スマートフォン強化理由

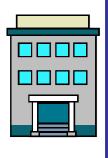




お客様視点

利便性が向上

- → 画面が大きく、操作が簡単。
- → いわゆる「電話機能付きパソコン」の感覚。



通信会社視点

お客様一人当りのデータ通信売上が増加

→ 増収効果

通信会社はスマートフォンシフトを強化

MNP純増 No.1



(千契約)

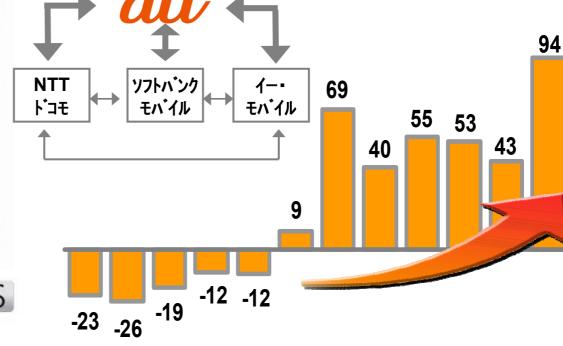
65

*MNP(= 番号ポータビリティ):

契約している電話会社を変更しても、電話番号は継続利用できる仕組み。

電話会社間の競争力を測る指標の一つ。





iPhone 4 S

*iPhoneはApple Inc.の商標です。

*iPhone商標はアイホン株式会社のライセンスに基づき使用されてます

4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 4月

MNP純増7ヶ月連続No.1!

ブランド・ロゴの変更







あたらしい自由。





<u>auモメンタム (勢い)は</u> 完全に回復。



1 会社概要

2 業績推移

3 成長戦略=「3M戦略」

4 詳細資料・用語集



成長戦略=3M戦略とは

事業環境の変化







PC



メール&文章作成ウェブ

内&外



ケータイ

スマートフォン タブレット



電話

メール ウェブサイト ワンセグ

お茶の間



ΤV



ニュース&エンタメ

事業環境の変化



マルチユース

色々なコンテンツや サービスを



マルチネットワーク

いつでもどこでも 最適なネットワークで

マルチデバイス

好きな端末・機器で 利用できる

KDDIの独自性=移動と固定を一社で提供



成長戦略=3M戦略の狙い



①KDDIの独自性

→移動・固定の一社提供 (au、光ファイバ / ケーブルテレビ)

②事業環境の変化

→マルチデバイス・マルチユース
→モバイルデータ量の増大

3M戦略によるビジネスモデル変革

(マルチネットワーク・ マルチデバイス・ マルチユース)

新しい時代における事業成長を実現

戦略の大転換





モバイル中心の売上モデル

モバイル中心の回線数

データ売上 モバイル

音声売上

これから

新たな売上モデル

お客様一人当たり 売上の拡大

戦略の

大転換



(お客様)

付加価値 売上

固定通信 売上

モバイル 売上 事業者決済手数料

コンテンツ売上

モバイル

データ売上

音声売上

固定

ブロードバンド

(光ファイバ、ケーブルテレビ)

インターネット

電話

映像

お客様数の 拡大



戦略を具体化する サービス

auスマートバリュー





·合計 5,920円 off

1,480円/月 off

1,480円/月 off

1,480円/月 off

1,480円/月 off

ネット 電話 auひかりや対象の 固定通信サービス



+ 🗑 au スマホ =

+ 🕝 au スマホ =

上記の金額は最大2年間適用されます。

auスマートバリュー提携事業者の拡大



全国の光ファイバ / ケーブルテレビ各社と提携



auスマートパス



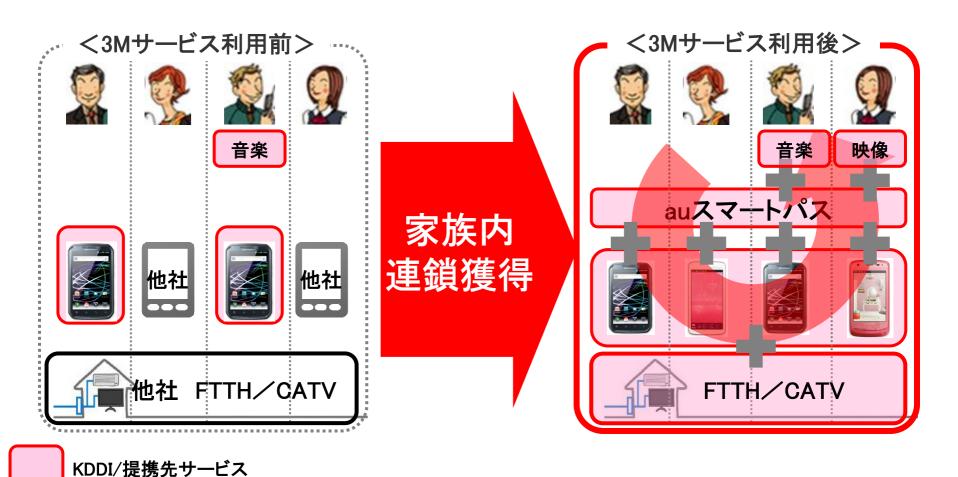
オープンインターネットの世界のコンテンツを 誰でも、安心して、おトクにお楽しみいただくためのサービス



家族内連鎖獲得による拡がり



● 家族(世帯)内における連鎖獲得を通じ、家族まるごとKDDIユーザー化を推進



相互営業による販売チャネル拡大



auスマートバリューをフックに双方の顧客基盤へ相互営業



光ファイバンケーブルTV顧客基盤 活用によるau連鎖獲得 au顧客基盤活用による 光ファイバンケーブルTV連鎖獲得

* 2012年3月時点



auスマートバリュー

auスマートパス

家族でスマホを

アプリをスマホで



ははははははははははははいる。

100万契約突破!

100万契約突破!

3M戦略のまとめ



- ■「3M戦略」による戦略の大転換と競争優位性確保
- マルチネットワークによる高速で快適な通信環境の提供と コスト低減の両立

新しい時代における事業成長の実現へ

「通信売上」最大化

売上

「付加価値売上」最大化

販売費用の効率化

コスト

減

データオフロード* 実現による 設備投資の抑制

*データオフロード

他ネットワークへの負荷分散により、携帯電話ネットワーク 設備へのデータ通信量の負荷を軽減

(参考)KDDI IRサイトのご紹介



KDDIは、地域からグローバルまで、 通信を基盤として、お客さまの生活や企業活動に 新たなシーンを創造する企業を目指します。



http://www.kddi.com/corporate/ir/index.html

最新の決算資料が ご覧いただけるほか、 決算説明会の動画配信 もおこなっています





1 会社概要

2 業績推移

3 成長戦略=「3M戦略」

4 詳細資料•用語集

詳細資料:業績推移



13.3期(予)

35,800

5,000

14.0%

4,900

2,500

9,740

27.2%

1,500

4,500

(億円)

前期比

+0.2%

+4.7%

+8.6%

+4.8%

+7.2%

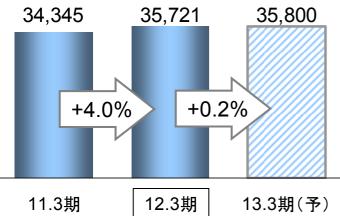
+6.7%

営業収益

営業利益

(億円)

(億円)



	営業収益	34,345	35,721
	営業利益	4,719	4,776
	マージン	13.7%	13.4%
)	経常利益	4,407	4,512
	当期純利益	2,551	2,386
		2,001	2,000
	EBITDA	9,363	9,085
		,	,
	EBITDA	9,363	9,085
	EBITDA マージン	9,363 27.3%	9,085 25.4%

11.3期

4,719 4,776 5,000 +1.2% +4.7%

11.3期 12.3期 13.3期(予)

*13.3期(予)からEBITDAの算出にのれん償却額を追加(影響額: 152億円)

12.3期 :EBITDA=営業利益+減価償却費+ 固定資産除却費

13.3期(予):EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+固定資産除却費

12.3期

前期比

+4.0%

+1.2%

+2.4%

-6.5%

-3.0%

-5.0%

用語解説①



データ ARPU (9ページ)

【読み:データアープ】ARPU(Average Revenue Per Userの略)とは、1契約あたりの月間売上高。音声とデータがある。データ料金の設定が従来型携帯電話に比べ高めであるスマートフォンの比率が上昇しており、携帯電話各社のデータARPUは増加傾向にある。

WiMAX (10ページ他)

【読み:ワイマックス】 UQコミュニケーションズ株式会社 (KDDIが32.3%出資) が、2009年7月1日から商用サービスを開始している無線の高速インターネットサービス。電車や車などの高速移動中でも高速なインターネット通信ができることが特徴。現在販売されているパソコンの多くは、予めWiMAXの機能が装備されている。

LTE (19ページ)

【読み:エルティーイー】 Long Term Evolutionの略。次世代携帯電話の通信規格であり、現在の規格を「第3世代」、LTEは「第3.9世代」と位置づけられる。伝送速度は、現在の第3世代携帯電話の数十倍。2010年12月にNTTドコモがXi(クロッシィ)の名前でサービスを開始し、KDDIも2012年12月にサービス開始を予定している。

用語解説②



Wi-Fi (19ページ) 【読み:ワイファイ】無線通信機能を持つ機器・端末同士をつなぐ無線の規格。駅や空港、ホテル、カフェなどの施設に設置されているインターネット接続機器と、パソコン、スマートフォン、ゲーム機などをつなぐ。家庭のインターネット環境でも、Wi-Fi機器の設置が可能。

タブレット (18ページ他) 【Tablet】スマートフォンの液晶サイズを大きくしたような機器。Apple(アップル)のiPad(アイパッド)などが代表的。



例:KDDIが販売するタブレット:MOTOROLA XOOM™ Wi-Fi TBi11M

アプリ (25ページ他) アプリケーションソフトウェア(英: Application software)の略。「app」と略されることもある。ソフトウェアの類別の一つで、特定の目的のために設計されたソフトウェア。iPhoneやAndroidなどに代表されるスマートフォンが登場し、モバイル環境でも手軽にさまざまなアプリケーションが使えるようになった。



Designing The Future