

2018年3月期の連結業績報告・分析

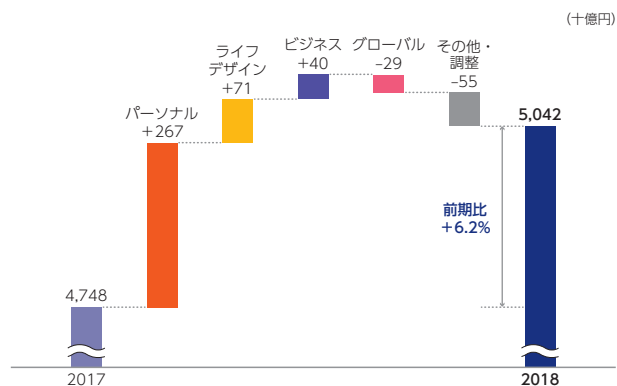
連結損益計算書分析

(3月31日に終了した各決算期)

売上高

前期比 **6.2%増** 5兆420億円

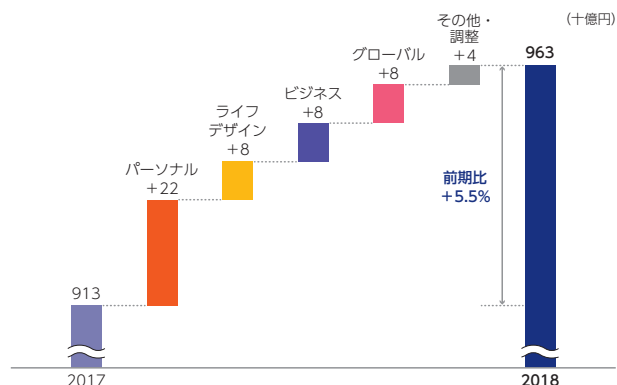
パーソナルセグメントにおけるモバイル通信料収入やエネルギー事業の増収、BIGLOBEの連結子会社化による増収に加え、「au経済圏」の最大化に向けたコマース事業・決済事業などのライフデザイン事業の拡大による増収や、ビジネスセグメントの増収などにより、売上高は前期比6.2%増となる5兆420億円となりました。



営業利益

前期比 **5.5%増** 9,628億円

中期的な成長のための戦略コストの投下はあったものの、パーソナルセグメントにおけるモバイル通信料収入や端末販売粗利の増加に加え、2017年3月期に実施した3Gの一部遊休設備の減損の影響、さらに他セグメントも総じて堅調に推移したこともあり、営業利益は前期比5.5%増となる9,628億円となりました。



親会社の所有者に帰属する当期利益

前期比 **4.7%増** 5,725億円

営業増益に加え、金融収支の改善や非支配持分利益の減少などにより、親会社の所有者に帰属する当期利益は前期比4.7%増となる5,725億円となりました。

1株当たり配当金

前期比 **5円増** 90円

年間配当金は、前期比5円増配となる90円、連結配当性向は38.2%となりました。配当方針については、成長に必要な投資と安定した事業運営を考慮しつつ、連結配当性向35%超を維持し、営業利益成長に伴うEPS成長との相乗効果による増配を目指します。

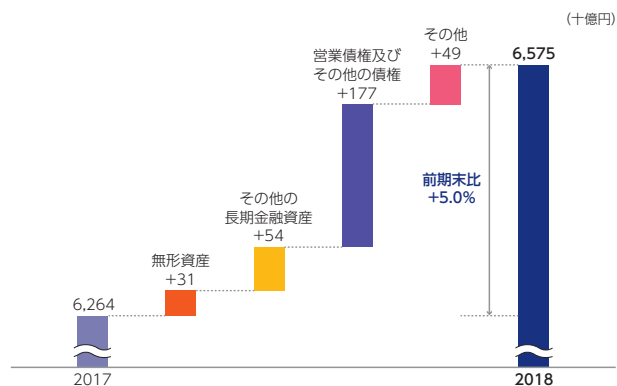
連結財政状態計算書分析

(3月31日に終了した各決算期)

資産

前期末比 **3,107億円増** 6兆5,746億円

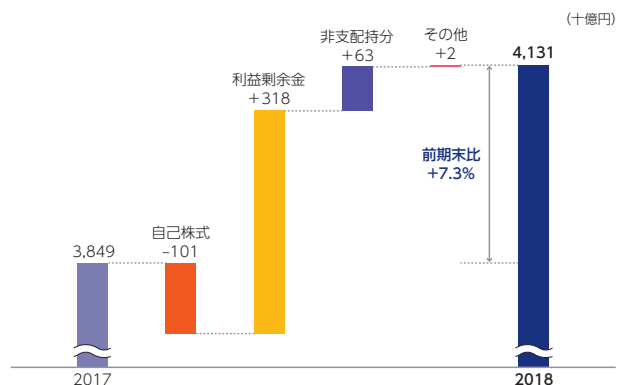
au WALLETクレジットカード事業の拡大やau携帯電話端末の割賦販売方法の多様化による売掛金の増加、イーオンなどの連結子会社化に伴う資産の増加などにより、資産は前期末比3,107億円増となる6兆5,746億円となりました。



資本

前期末比 **2,821億円増** 4兆1,313億円

自己株式の取得に伴う減少があったものの、当期利益の増加に伴う利益剰余金の増加や非支配持分の増加などにより、資本は前期末比2,821億円増となる4兆1,313億円となりました。



有利子負債

前期末比 **330億円減** 1兆1,186億円

社債の償還などにより、有利子負債は前期末比330億円減となる1兆1,186億円となりました。

D/Eレシオ

前期末比 **0.03pt減** 0.30倍

有利子負債の減少に加え、利益剰余金の増加に伴い親会社の所有者に帰属する持分が増加したことにより、D/Eレシオは前期末比0.03ポイント減の0.30倍となりました。

設備投資／キャッシュ・フロー分析

(3月31日に終了した各決算期)

設備投資額 (支払ベース)

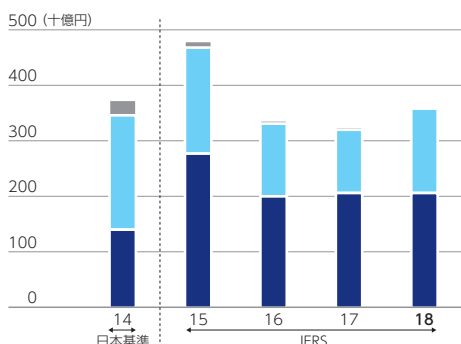
連結の設備投資額は、前期比415億円増の5,608億円となりました。

モバイル 前期比 **351億円増** 3,601億円

モバイルでは、800MHz帯LTEの品質向上およびエリア拡大を進めたほか、キャリアアグリゲーションによる通信速度向上や700MHz帯・3.5GHz帯工事が順調に進捗したことなどにより、前期比351億円増の3,601億円となりました。

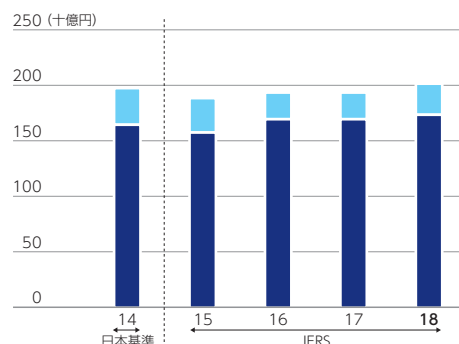
固定・その他 前期比 **64億円増** 2,007億円

固定・その他では、引き続きFTTH関連投資が増加したことに加え、国内外の連結子会社の投資増などにより、前期比64億円増の2,007億円となりました。



	14	15	16	17	18
3G	27	11	5	4	1
LTE	206	191	131	114	152
共通設備他*	141	278	201	207	207
合計	374	479	338	325	360

* IFRSの任意適用に伴い、2015年3月期以降はUQコミュニケーションズ株式会社を含む



	14	15	16	17	18
FTTH	33	31	24	24	28
その他	165	158	170	170	173
合計	198	189	193	194	201

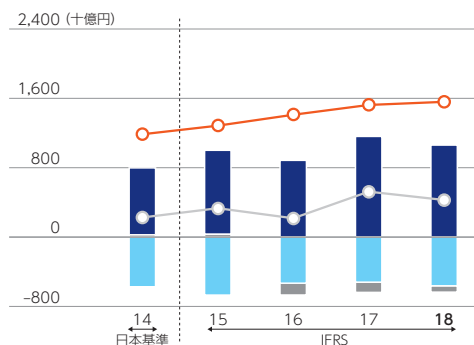
キャッシュ・フロー

フリー・キャッシュ・フロー 前期比 **963億円減** 4,276億円

営業活動によるキャッシュ・フローは、EBITDAの増益はあったものの、営業債権及びその他の債権の増加、法人所得税の支払額の増加などにより、前期比997億円減の1兆614億円の収入となりました。

一方、投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資の増加はあったものの、子会社及び関連会社株式の売却による収入の減少などにより、前期比34億円の支出減となる6,338億円の支出となりました。

これにより、営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは、前期比963億円減となる4,276億円となりました。



	14	15	16	17	18
フリー・キャッシュ・フロー	226	333	217	524	428
営業活動によるキャッシュ・フロー	772	969	885	1,161	1,061
設備投資	-572	-668	-531	-519	-561
その他投資キャッシュ・フロー	26	32	-136	-118	-73
EBITDA	1,186	1,285	1,411	1,524	1,560

パーソナルセグメント

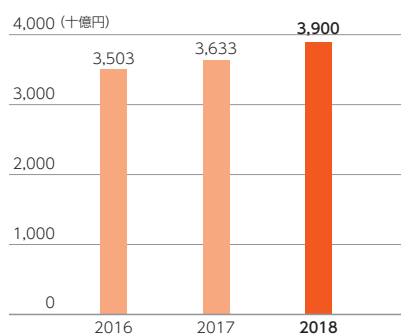
(3月31日に終了した各決算期)

2018年3月期の業績概況

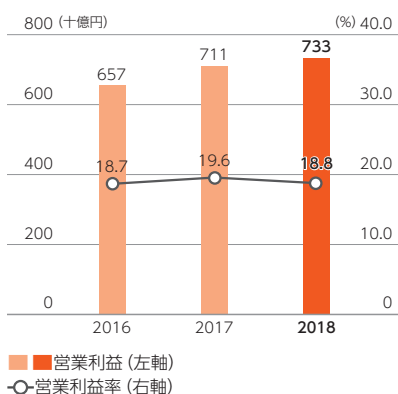
2018年3月期の売上高は、モバイル通信料収入や端末販売収入の増加に加え、「auでんき」などのエネルギー事業の増収、さらには2017年2月に連結したBIGLOBEの貢献などにより、前期比7.3%増の3兆8,996億円となりました。

一方、営業利益は、中長期的な成長に向けた戦略コストの投下を行ったものの、モバイル通信料収入や端末販売粗利の増加に加え、2017年3月期に実施した3Gの一部遊休設備の減損の影響もあり、前期比3.1%増の7,329億円となりました。

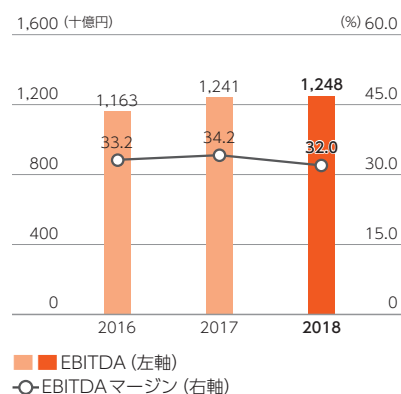
売上高



営業利益／営業利益率



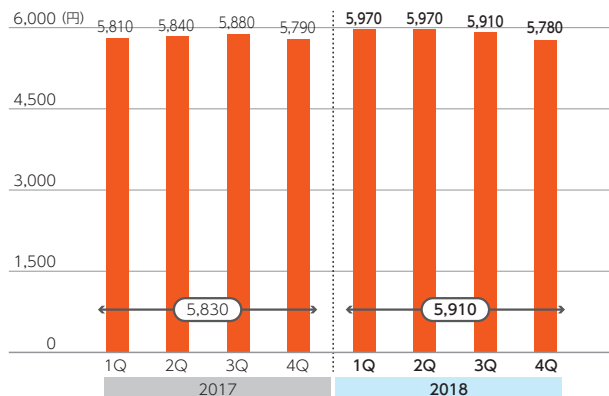
EBITDA／EBITDAマージン



au通信ARPA

au通信ARPAは、スマートフォン浸透率の上昇、音声定額プラン構成比の上昇を主因とする音声ARPUの上昇、大容量データプラン契約者の増加などによるデータARPUの上昇に加え、タブレットやルーターなどの契約数も着実に増加したことにより、前期比80円増の5,910円となりました。

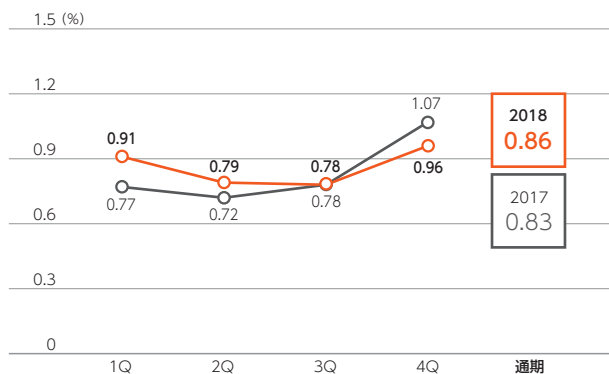
2017年7月に提供を開始した新料金プランが短期的には減収となることから、2018年3月期第3四半期以降は減少しています。



au解約率

auから格安スマートフォンへの流出により、au解約率は高止まりが続いていたものの、2017年7月の新料金プラン提供開始以降は順調に改善し、第4四半期のau解約率は前年同期を下回る水準となりました。

また、auを長期的にご利用いただくことを目指して導入した「au STAR」や、auスマートバリュー・ライフデザイン商材などの複数サービスをご利用いただいているお客さま数が順調に拡大していることも、au解約率の低減に寄与しています。



売上高
38,996 億円

営業利益
7,329 億円

EBITDA
12,478 億円

個人向けの通信サービス (au・MVNO 携帯電話、FTTH、CATV) およびエネルギー・教育サービスなどの提供
モバイルでは、主力の「au」ブランドのサービスと、連結子会社のUQコミュニケーションズなどが提供するMVNOサービス、固定通信では、「auひかり」ブランドのFTTHサービス、CATVサービスなどを展開しています。また、通信以外のサービスとして、auショップを活用した物販サービス「au WALLET Market」や、「auでんき」などのエネルギーサービス、「イーオン」ブランドで展開する教育サービスなどを提供しています。

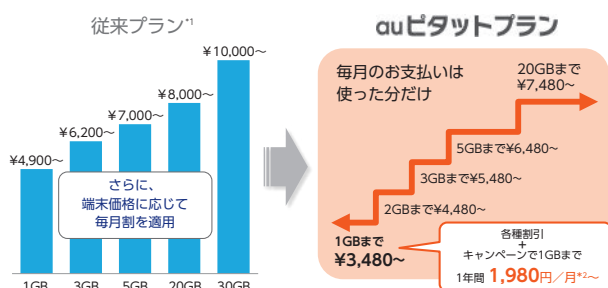
主要な取り組み

料金プランの拡充

2017年7月、KDDIは、お客さまのデータ利用量に合わせて5段階の定額料金が自動的に適用される「auピタットプラン」と、大容量のデータ通信 (20GB/30GB) プラン「auフラットプラン」、さらに、両プランのお客さま向けの端末購入プログラム「アップグレードプログラムEX」を開始しました。

「auピタットプラン」は、格安スマートフォンへの流出リスクの高い低データ利用のお客さまにも割安感を実感いただける料金設定となっていることから、au解約率の改善に貢献している一方、大容量データをご利用いただくお客さまに適した「auフラットプラン」においては、新料金プラン加入者における選択率の上昇によりau通信ARPAの増加に貢献するなど、いずれのプランも好調に推移しています。

その結果、新料金プランの契約数は、2018年4月8日に700万契約を突破しました。



注) 表記の金額は月額料金 (税抜)
基本料 (2年契約) + データ定額料 + LTE NET の合計
*1 「スーパーカケホ」+ 「データ定額 (1/3/5/20/30)」
*2 「auピタットプラン (スーパーカケホ)」の場合
(「2年契約」「auスマートバリュー」「ビッグニュースキャンペーン」適用時)
(2018年3月31日時点)



お客さま満足度向上にむけて

KDDIは、お客さまに「au」を長期的にご利用いただくことを目指し、引き続き「au STAR」の特典充実などに取り組んでいます。また、2017年7月に開始した「三太郎の日」では、毎月「3」が付く日 (3日・13日・23日) におトクな特典をご用意しているほか、会員制サポートサービス「auスマートサポート」では、お客さまの状況に応じて購入からご利用まで専任スタッフが最適なサポートをご提供するなど、お客さま満足度向上にむけて取り組んでいます。

「au STAR」をはじめ、複数サービスにご加入いただいているお客さまは、単独サービスご利用のお客さまと比較して解約率が低下する傾向にあることから、今後もサービスの充実に注力していきます。

事業を通じた社会課題の解決

安心して使用できる製品・サービスの提供

KDDIは、「お客さま体験価値向上」の取り組みの中で、すべてのお客さまに今までよりも、もっとコミュニケーションの喜びを感じていただける製品・サービスの提供が重要だと考えています。また、アクセシビリティ向上とともに誰

でも安心して使用できるサービスを提供することも追求しており、お子さま、シニア、障がいのある方など、誰にでも安心してお使いいただけるよう、ユニバーサルデザインの原則に基づいた製品・サービスの提供に努めています。

お子さま	mamorino4 (マモリーノ フォー)	タッチパネル操作のキッズ向けケータイ。声での操作機能、防犯ブザー、居場所確認機能などを搭載
	miraie f (ミライエ フォルテ)	ネットの危険や使いすぎを未然に防ぐ機能を搭載したジュニア向けスマートフォン。防犯ブザー、居場所確認機能などを搭載
シニア	BASIO3	初めてスマートフォンを使う方をターゲットにした商品。見やすく使いやすいホーム画面と操作ボタンで、簡単にカメラ撮影ができる
シニア・障がい者	かんたんケータイ KYF36/38	高音質通話機能、シンプルなメニュー画面、大きいキーで、使いやすさを追求

ライフデザインセグメント (旧バリューセグメント)

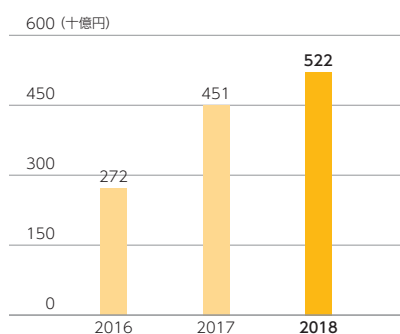
(3月31日に終了した各決算期)

2018年3月期の業績概況

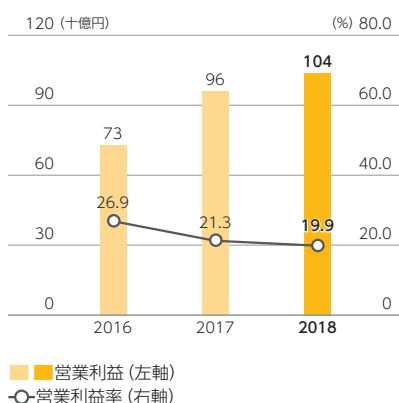
2018年3月期の売上高は、「au WALLETクレジットカード」などの決済手数料収入や「auスマートパス／auスマートパスプレミアム」の増収による付加価値ARPA収入の増収に加え、子会社の増収や新規連結影響もあり、前期比15.7%増の5,217億円となりました。

一方、営業利益は、ライフデザイン事業の拡大に向けた戦略コストやパス系サービス関連コストの投下はあったものの、付加価値ARPA収入の増加や子会社の増益寄与などにより、前期比8.4%増の1,040億円となりました。

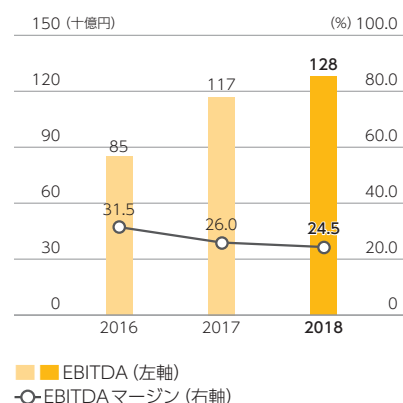
売上高



営業利益／営業利益率

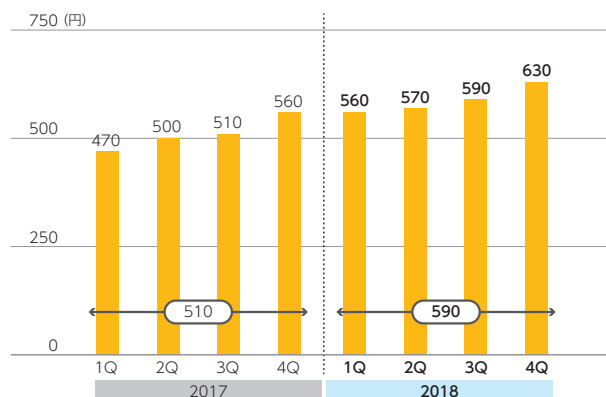


EBITDA／EBITDAマージン



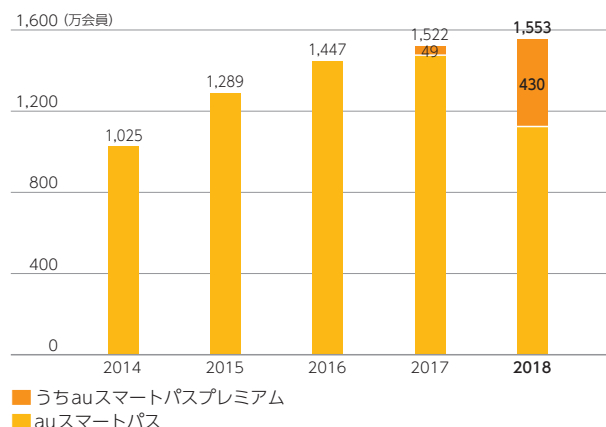
付加価値ARPA

付加価値ARPAは、「au WALLETクレジットカード」や「auかんたん決済」などの決済手数料収入の増加に加え、「auスマートパス／auスマートパスプレミアム」の会員数・単価増などが寄与し、前期比80円増の590円となりました。



auスマートパス／auスマートパスプレミアム会員数

auスマートパス／auスマートパスプレミアムの会員数は前期末比で31万会員増加し、1,553万会員となりました。このうち、auスマートパスの上位サービスとなるauスマートパスプレミアムの会員数は、キャンペーンによる店頭加入の好調な推移に加え、会員特典充実の効果もあり、2017年1月のサービス開始から約1年で430万会員まで拡大しました。



売上高
5,217 億円

営業利益
1,040 億円

EBITDA
1,276 億円

個人向けのコマース・金融・決済・エンターテインメントサービスなどの提供

個人のお客さまを対象に、オンライン・オフラインの両領域において、通信以外の付加価値サービスを提供しています。「auスマートパス/auスマートパスプレミアム」をはじめとする会員制のデジタルコンテンツサービスの魅力化や、「Wowma!」などのコマース事業、保険などの金融事業の強化を通じて「au経済圏の最大化」を進めるとともに、収益拡大を図っています。

主要な取り組み

auスマートパスプレミアムの拡充

「auスマートパス」の上位サービスである「auスマートパスプレミアム」は、多くのお客さまにご好評をいただき、2018年3月末には430万会員となりました。曜日毎に映画・カラオケの割引、フライドポテトなどのプレゼントがある「auエブリデイ」や「三太郎の日」における会員限定特典の提供、端末破損時の「データ復旧サポート」やWi-Fi接続時の通信を保護する「Wi-Fiセキュリティ」など、お客さま体験価値向上に取り組むとともに、引き続き付加価値ARPAの拡大を目指します。

NEW auスマートパスプレミアム ¥499/月 月額情報料

auスマートパス ¥372/月 月額情報料

- データお預かり 50GB
- クーポン＆ポイント
- アプリ取り放題
- 端末の安心・安全
 - iOS: 端末修理補償
 - Android: Wi-Fi対策アプリ

会員特典強化

auエブリデイ 曜日ごとのおトクな特典

例) マクドナルド、TBS、JOYSOUND等

あんしん機能追加

データ復旧サポート

Wi-Fiセキュリティ

auのほけん特典

注) 表記の金額は税抜。各サービス・機能のご利用に際しては、各種条件があります。また別途ご利用料金が発生する機能があります。詳細は、au HPにてご確認ください

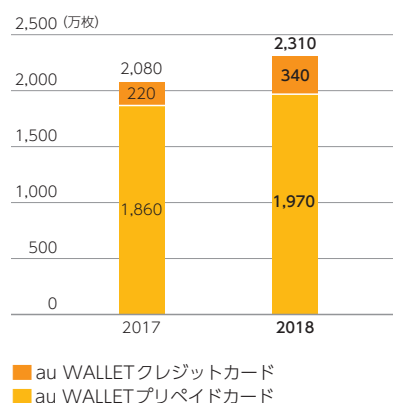
金融・決済事業の拡大

金融事業においては、株式会社大和証券グループ本社と合併で、2018年2月にKDDIアセットマネジメント株式会社を発足させており、アセットマネジメント事業および確定拠出年金運営管理業への参入と早期のサービス提供開始を目指してまいります。

また、決済事業では、「au WALLETカード」の発行枚数が順調に増加し、2018年3月末には「au WALLETクレジットカード」の有効発行枚数が340万枚、「au WALLETプリペイドカード」の有効発行枚数が1,970万枚となり、2018年3月期のau WALLET決済流通額は1兆円を突破しました。

さらに、2017年11月には「Amazonプライム」や「Prime Student」の会費の支払方法に「auかんたん決済」を導入するなど、流通総額の拡大に向けた取り組みを進めています。

こうした取り組みにより、2018年3月期のau経済圏流通総額は、前期比約1.5倍の1兆8,900億円に拡大しました。P.43



事業を通じた社会課題の解決

KDDI Open Innovation Fund

「KDDI Open Innovation Fund」は、KDDIとグローバル・ブレイン株式会社により、国内外の有望なスタートアップ企業に出資を行うコーポレート・ベンチャーファンドです。KDDIの持つ多くの企業との幅広いネットワーク、マーケティングスキル、「auスマートパス」をはじめとする各種サービスとの連携により、投資先企業の成長を強力に支援しています。

また、米国サンフランシスコと韓国ソウルに専属の人員を配置し、最新の技術や斬新なビジネスモデルを持つスタートアップ企業に対して出資検討を行っています。出資した企業が日本へ進出検討を行う際には、ビジネス開発、マーケティング、ローカライズなどの幅広い支援を行っています。

ビジネスセグメント

(3月31日に終了した各決算期)

売上高
7,500 億円営業利益
845 億円EBITDA
1,330 億円

企業向けの通信サービスおよびICTソリューション・データセンターサービスなどの提供

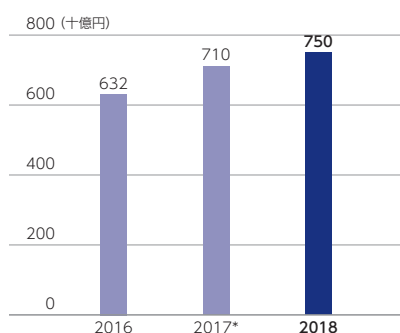
大企業から中小企業まで幅広い法人のお客さまを対象に、スマートフォン・タブレットなどのモバイルサービスや、ネットワーク・アプリケーション・クラウド型サービスなどの多様なソリューションサービスを提供するほか、あらゆるモノとインターネットがつながるIoT分野においても、さまざまな取り組みを進めています。

2018年3月期の業績概況

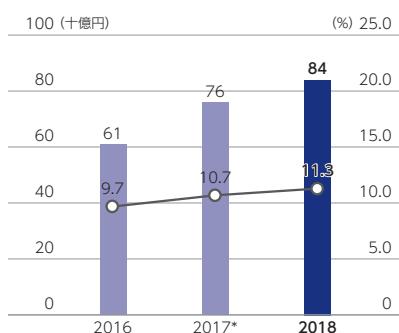
2018年3月期の売上高は、モバイル音声通話料収入などの減少は続いているものの、国内データセンター事業に加えKDDIまとめてオフィス株式会社などの子会社売上の増加、電力小売販売収入の増加などにより、前期比5.6%増の7,500億円となりました。

一方、営業利益は、増収に伴う営業費用の上昇を抑制したほか、KDDIまとめてオフィス株式会社などの子会社の増益が寄与し、前期比11.1%増の845億円となりました。

売上高

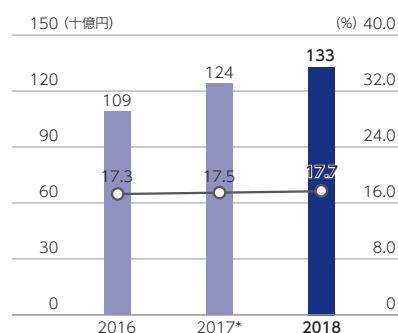


営業利益／営業利益率



■ 営業利益 (左軸)
○ 営業利益率 (右軸)

EBITDA／EBITDAマージン



■ EBITDA (左軸)
○ EBITDAマージン (右軸)

* 2018年3月期より、連結子会社のKDDIエボルバを「その他」から「ビジネスセグメント」へ移管いたしました。これに伴い、2017年3月期について、組替後の実績に変更しております

主要な取り組み

IoTビジネスの推進

当社は、トヨタ自動車株式会社と共同で「つながるクルマ」に必要な車載通信機とクラウド間における、高品質で安定した通信を提供するためのグローバル通信プラットフォームの構築を推進しています。

KDDIのグローバル通信プラットフォームは、グローバル環境下での通信において、国や地域ごとに選定した通信キャリアへの自動的な接続・切替を可能にする基盤であり、IoTによりつながるさまざまなモノの管理において、通信回線や課金情報のほかユーザーの利用履歴や利用権限の統合的な管理を可能とします。

国や地域にまたがり移動する自動車や建設機械のほか、グローバルに出荷されるさまざまな産業設備などの一元管理を、IoT管理環境を気にすること



なく実現することで、グローバルでの企業のスムーズな事業展開を支援します。

今後、KDDIは、自動車のほか、さまざまな産業分野へと適用を拡大していく予定です。

事業を通じた
社会課題の解決

KDDI IoTクラウド
～トイレ節水管理～の提供

トイレの配管のフラッシュバルブと個室内コントローラーが連動し、IoTの活用により利用状況の把握をし、最適な流量で水量をコントロールできるサービスです。

オフィスや公共のトイレでは、大小で水量を流し分けられないタイプの便器が一般的です。このため、小用でも大用に対応した水量を流すため無駄な水量が発生することがあります。[KDDI IoTクラウド ～トイレ節水管理～]では、トイレブース内にセンサーを設置し、利用者が滞在する時間を計測。滞在時間の長さに応じて大用・小用を判断し、それぞれに必要な水量を流し分けることで、ムダな洗浄水を削減します。

これにより、従来に比べて40～50%^(注)の節水が可能になり、地球環境にも優しい上にコスト削減が図れます。

注) バルブメーカーの実績値を基に算出した想定値。設置環境などにより、想定値を下回る場合があります

グローバルセグメント

売上高
2,487 億円

営業利益
319 億円

EBITDA
438 億円

(3月31日に終了した各決算期)

海外での個人・企業向けの通信サービスおよびICTソリューション・データセンターサービスなどの提供

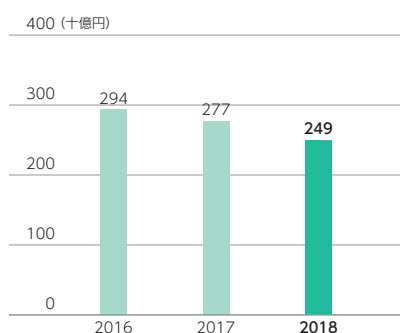
法人のお客さまに対して、データセンター「TELEHOUSE」を核としたICTソリューションをワンストップで提供するほか、ミャンマーやモンゴルなどにおけるコンシューマビジネスにも積極的に取り組んでいます。

2018年3月期の業績概況

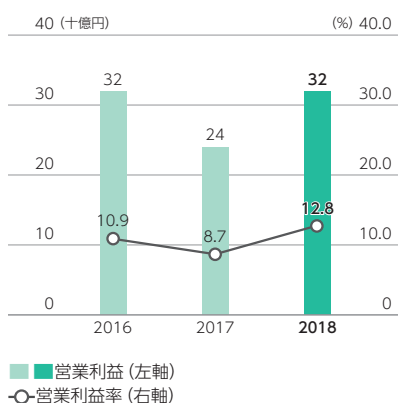
2018年3月期の売上高は、ミャンマー通信事業やデータセンターの増収はあったものの、採算性の低い事業の整理による収入減少などにより前期比10.3%減の2,487億円となりました。

一方、営業利益は、ミャンマー通信事業やデータセンター事業などによる増益により、前期比32.1%増の319億円となりました。

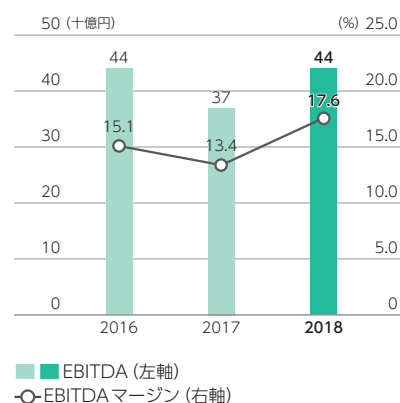
売上高



営業利益／営業利益率



EBITDA／EBITDAマージン



主要な取り組み

海外における通信事業の発展に向けた取り組み

ミャンマーにおけるコンシューマ向け通信事業では、2017年5月に開始した1.8GHz帯のLTEサービスにおけるキャリアアグリゲーション（以下、CA^{*1}）技術の導入により受信最大300Mbps^{*2}を実現しました。その結果、2期連続でミャンマーの最速モバイル通信事業者に認定されました^{*3}。

また、2017年11月、モンゴルでは初めてCA技術を導入し、これまでの2倍となる受信最大225Mbps^{*2}の高速データ通信サービスを開始しました。

ミャンマー・モンゴルともに、国内No.1シェアを誇る通信事業者として、引き続き事業拡大に向けた取り組みを進めていきます。

^{*1} 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上げます

^{*2} ベストエフォート型サービス。記載の速度は技術規格上の最大値であり、実使用速度を示すものではありません

^{*3} Ookla[®]社の調査による「the Speedtest[®] Award」を受賞。2016年7月～12月、2017年1月～6月が対象期間

事業を通じた社会課題の解決

MPT職員の長期研修プログラム

KDDIは、ミャンマーのお客さま満足度向上と通信サービスのさらなる品質向上を目指し、MPT^{*4}職員の長期研修プログラムを開始しました。第1期生として、2017年7月から2018年6月までの1年間、MPT職員から選抜された技術系2名、事業管理系2名の計4名をKDDIで受け入れました。

本プログラムでは、日本語研修・基礎座学を行った後、第一線で活躍するKDDI社員による実務的な研修を実施しました。これにより、KDDIが長年の通信事業で培ってきた24時間365日サービスを提供し続ける日本の高品質なネットワークの技術や、競争環境の中で得てきた営業やマーケティング、サービス企画の知識・ノウハウを研修生に伝えることができました。

プログラム修了後、研修生はミャンマーへ帰国し、日本で身につけた技術やノウハウ、ビジネススキルを活かしてミャンマーの発展に貢献します。

^{*4} ミャンマー通信事業のパートナーであるミャンマー国営電気通信事業体