



2017年3月期3Q決算

(2016年4月～12月)

2017年2月2日

KDDI株式会社

代表取締役社長 **田中 孝司**

本日のご説明内容

- 1. 1-3Q業績**
- 2. 事業戦略の推進**
- 3. 通期業績予想の見直し**

免責事項

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. 1-3Q業績

17.3期1-3Q 業績ハイライト

前年同期比「增收増益」を達成

売上高

(億円)

(期初予想)

44,661

47,000

進捗率
74%

進捗率
75%

1-3Q 32,990

1-3Q **35,222**

16.3期

17.3期

営業利益

(億円)

(期初予想)

8,326

8,850

進捗率
81%

進捗率
88%

1-3Q 6,724

1-3Q **7,757**

16.3期

17.3期

EBITDA

(億円)

(期初予想)

14,110

14,800

進捗率
77%

進捗率
81%

1-3Q 10,902

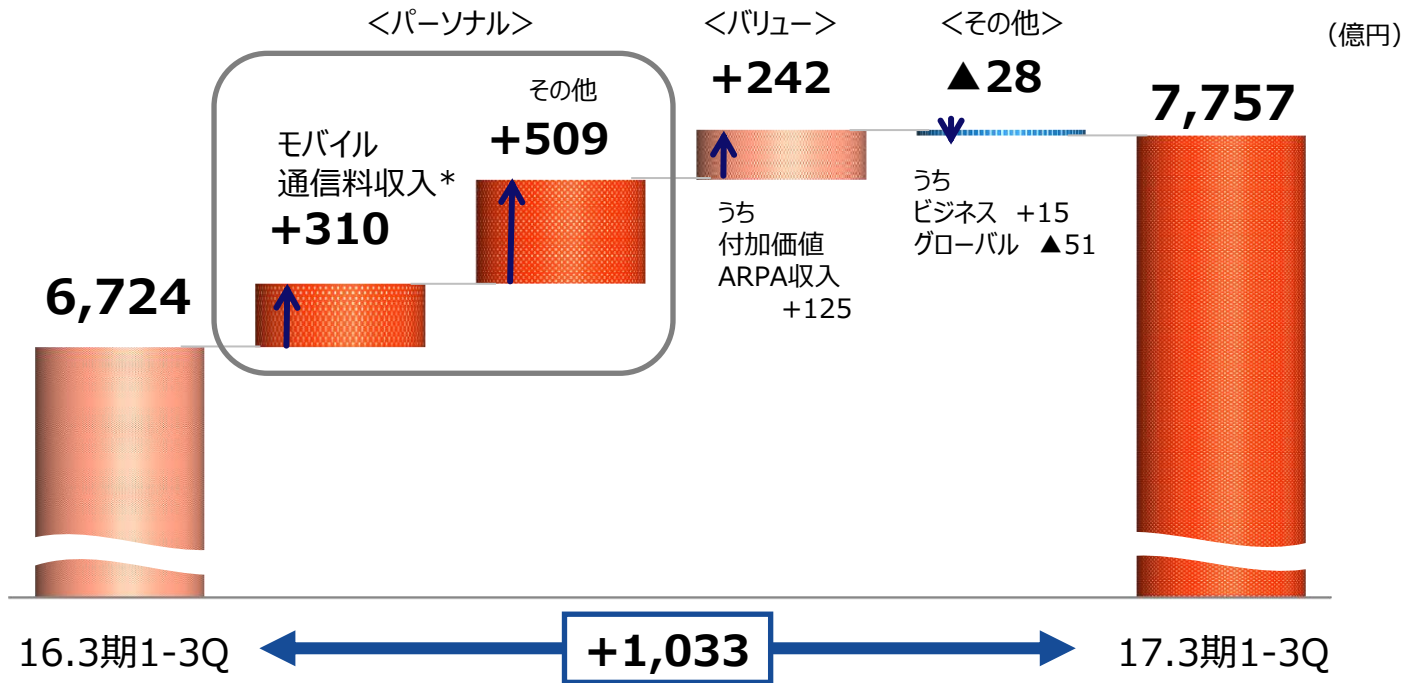
1-3Q **12,034**

16.3期

17.3期

17.3期1-3Q 営業利益 増減要因

国内事業が増益を牽引



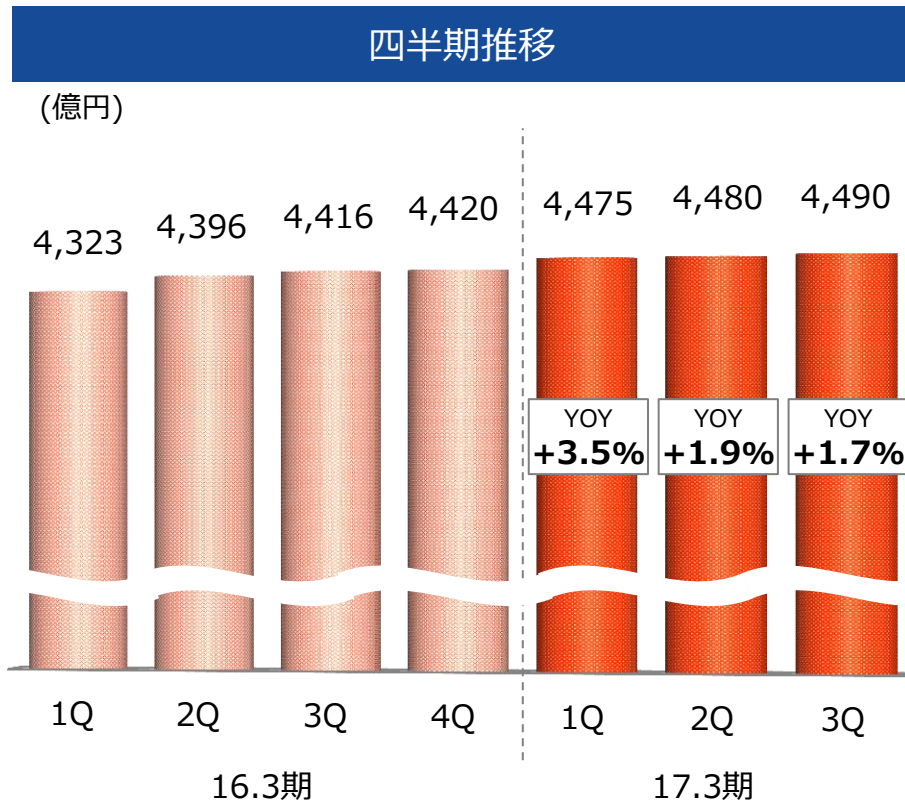
*[モバイル通信料収入] = [au通信ARPA収入] + [MVNO収入]

[au通信ARPA収入] au (スマートフォン、プリペイドを除くフィーチャーフォン、タブレット・ルーター、モジュール) の通信料収入

[MVNO収入] 連結子会社で提供しているMVNOサービスの通信料収入 (一部サービスを除く。他事業者のネットワーク回線を使用するサービスを含む)

モバイル 通信料収入

3Q YOY +1.7%



*[モバイル通信料収入]=[au通信ARPA収入]+[MVNO収入]

[au通信ARPA収入] au (スマートフォン、プリペイドを除くフィーチャーフォン、タブレット・ルーター、モジュール) の通信料収入

[MVNO収入] 連結子会社で提供しているMVNOサービスの通信料収入 (一部サービスを除く。他事業者のネットワーク回線を使用するサービスを含む)

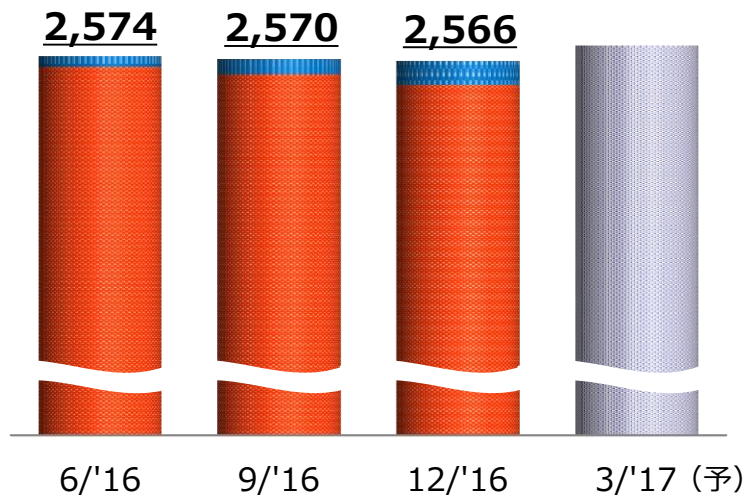
モバイルID数

au+MVNOベースでの「モバイルID数」の成長を目指す

モバイルID数*1 (四半期推移)

■ au契約者数*2 ■ MVNO契約数*3

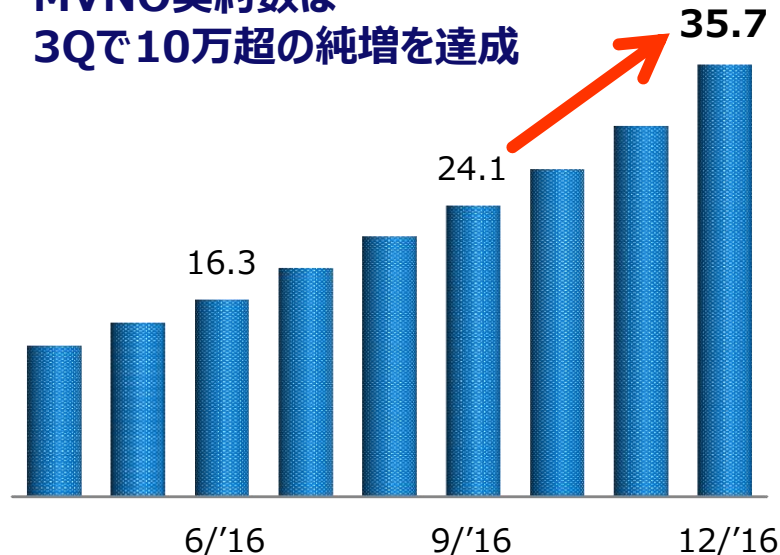
(万)



MVNO契約数*3 (月次推移)

MVNO契約数は
3Qで10万超の純増を達成

(万)



*1) au契約者数+MVNO契約数

*2) 同一名義契約を除いたau通信ARPA収入の対象契約数

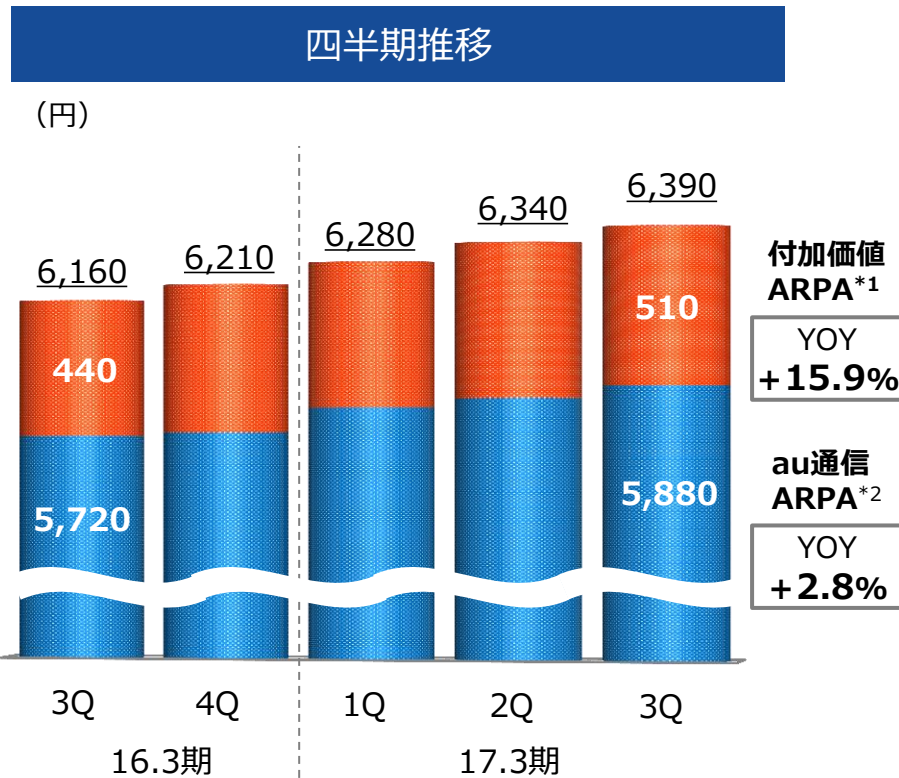
*3) 連結子会社で提供しているMVNOサービスベース (一部サービスを除く。他事業者のネットワーク回線を使用するサービスを含む)

総合ARPA

順調に成長

3Q YOY +3.7%

注) 総合ARPA = au通信ARPA + 付加価値ARPA



*1) バリューセグメント

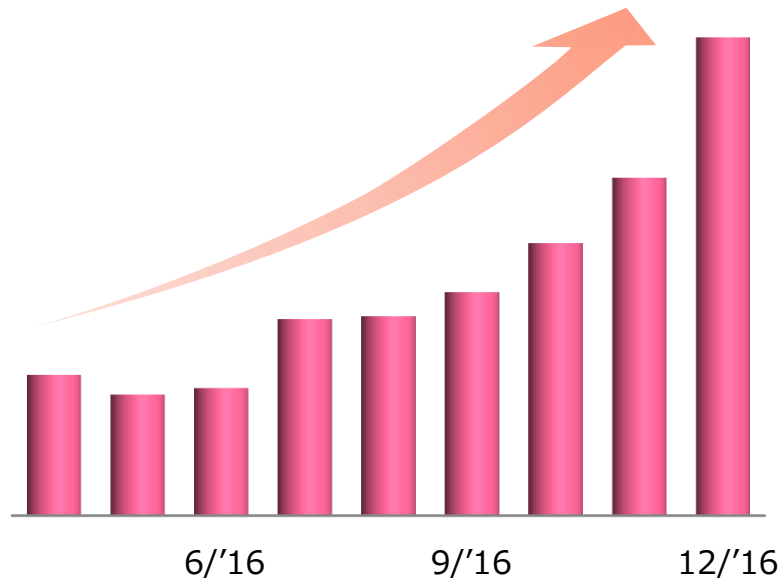
*2) パーソナルセグメント

2. 事業戦略の推進

MVNO新規市場で30%シェアを目指す



新規契約数（月次推移）

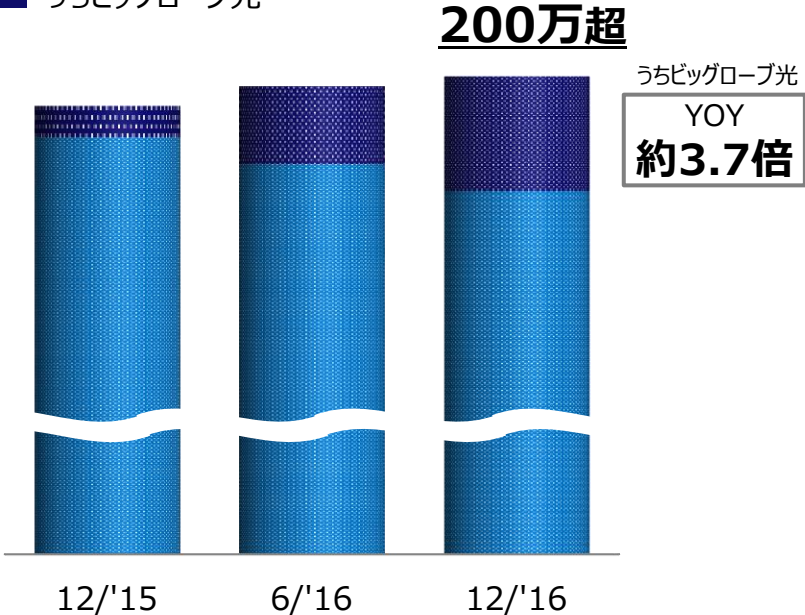


BIGLOBEのお客さま基盤

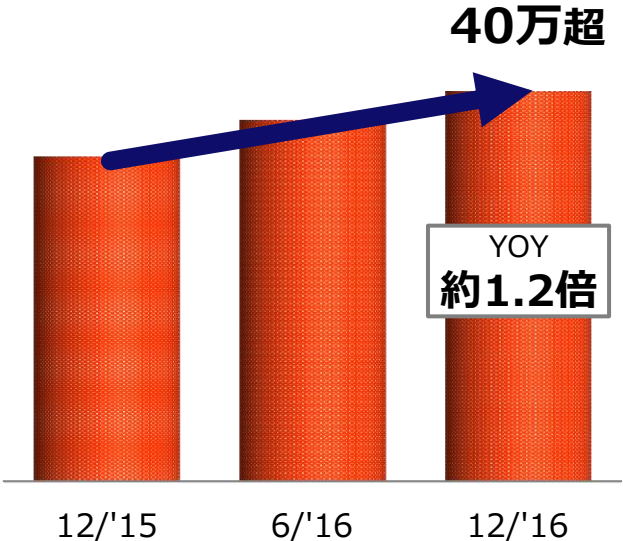
FTTHとモバイルをドライバーに契約数が拡大

ISP (FTTH等) サービス契約数

■ うちビッグロース光



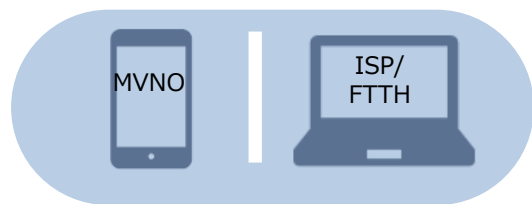
モバイルサービス*契約数



*MVNOおよびWiMAXサービス

BIGLOBE子会社化の目的

両社のアセットを活用しシナジー創出を目指す



送客

商品の提供・送客



240万超のお客さま基盤

FTTH・MVNO事業

Gポイント (ポイント交換サービス)

マルチサービス
利用者の拡大

全国約2,500のauショップ^o

ライフデザイン事業

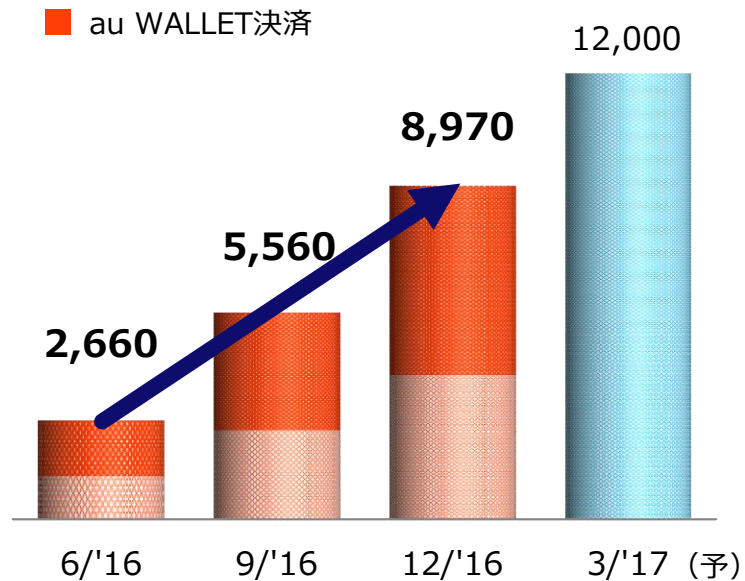
固定・モバイルのネットワーク技術

au経済圏 流通総額

au WALLETT決済が貢献し
順調に進捗

au経済圏 流通総額 累計 (17.3期)

(億円)



ライフデザイン企業を目指して

国内通信事業の強化と共にライフデザイン事業を推進

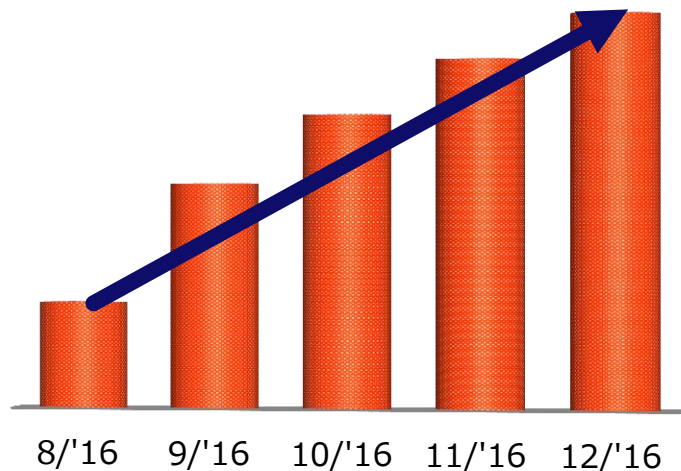
あらゆるお客さまとの接点において体験価値を向上



お客さま体験価値向上を推進

au STAR会員数

600万会員を突破
(2017/1/1時点)



サービス内容



au STARパスポート
2016年8月開始



au STARロイヤル
2016年11月開始



au STARギフト
2016年8月開始/11月拡充

au STAR★ ギフトセレクション

会員専用ポイント交換サイトを提供開始

特長① プレミアムな商品・体験価値を提供

auが厳選した商品



auだからこそ実現できる体験価値*



特長② ポイント交換によりおトクに提供

WALLETポイントの価値をさらに向上



通常
1ポイント = 1円相当



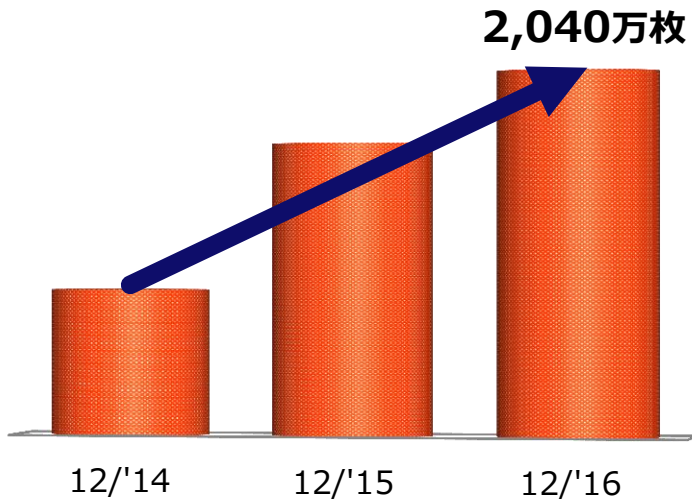
例) 15,000円の商品を10,000Pで交換
1ポイント = 1.5円相当に

複数のサービスご利用により解約率はさらに改善

au WALLEETプリペイド・クレジットカード
(有効発行枚数)

2,000万枚を突破

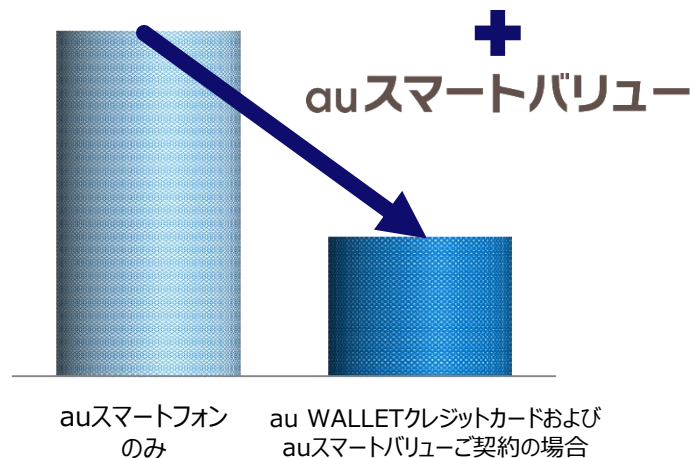
うち、クレジットカードは**200万枚**



auスマートフォン解約率

(2016年12月実績)

au WALLEET
クレジットカード



コマース事業

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

自社物販



約2,900万世帯で
視聴可能なテレビショッピング

こだわり・プレミアムな価値をご提供

au WALLET
Market



auが厳選した魅力的
な商品をお届け

ショッピングモール

auショッピングモール

DeNA
SHOPPING

2017年1月、新ブランドに統合

NEW

Wowma!

2017/1/30
サービス開始

3,000店舗・2,000万品以上の豊富な商品数

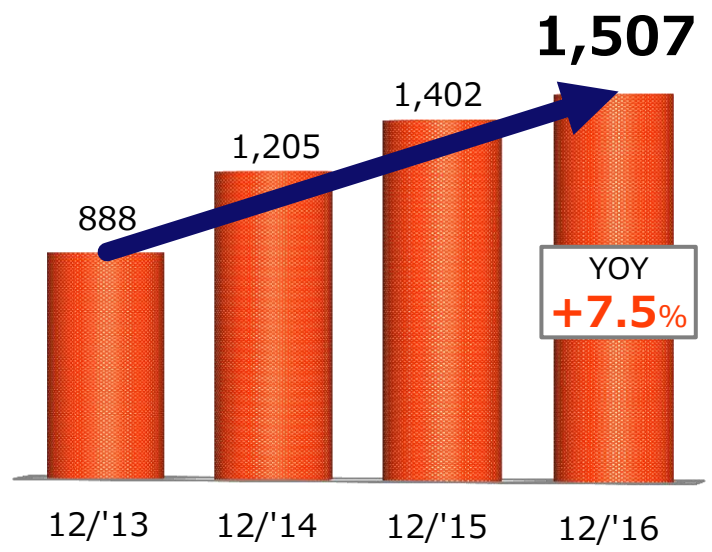
多様なライフスタイル・お客さまニーズに対応

au スマートパス

会員数 **1,500**万突破
有料会員解約率* **0.5%**未満

auスマートパス会員数

(万)



*17.3期1-3Q実績

auスマートパスプレミアム

2017年1月サービス提供開始

キャンペーン実施中*

NEW

auスマートパスプレミアム ~~¥499~~ /月 月額情報料

月額情報料

auスマートパス **¥372** /月

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:
ウイルス防除ソフト



会員特典強化

auエブリデイ

曜日ごとのおトクな特典

例)   



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

*「auスマートパスプレミアムスタートキャンペーン」：受付期限2017/5/31。2017/12ご利用分まで、月額372円でご利用可能。

「auの学割天国」関連キャンペーン：受付期限2017/5/31。2017/12ご利用分まで、月額情報料相当を割引。25歳以下の方で指定プランにご加入が必要

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、各種条件がございます。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 HPIにてご確認ください

auの学割天国

(受付期間：2017/1/13～5/31)

データ通信利用量に応じた料金やサービス特典を提供

学割天国U18

auスマートパスプレミアム

18歳まで
ずっと



～3GB
2,980円～^{*1}

～4GB
3,790円～^{*1}

～5GB
4,490円～^{*1}



～20GB
5,090円～^{*1}

大容量の20GBをご利用の方も
5GBよりも少ない方も
おトクな料金でご利用可能に

月額
情報料

¥499/月

年内月額情報料相当を割引^{*2}

修理代金サポート



データ復旧サポート



水濡れ

一部
破損



Wi-Fiセキュリティ



暗号化

auアプリデイ



*1) auスマートバリュー+ご家族の新規ご契約特典適用時。指定プラン等のご加入が必要です。各割引特典利用時など、適用には条件があります。2017年5月利用分までは、割引方法が異なります。別途通話・通信料、ユニバーサル料などがかかります

*2) 25歳以下の方で指定プランにご加入が必要。別途ご利用料金が発生する機能があります。詳細は、au HPIにてご確認ください

注) 表記の金額は税抜

IoTビジネスの創出

パートナー企業様との新しいビジネスモデル 構築に向け、様々なイネイブラーを整備

開発支援

2016年12月提供
KDDI IoTクラウド Creator

2017年1月発表 
アイレット社のノウハウを活用
世界トップクラスのAWSプレミアコンサルティングパートナーに5年連続認定*1

プラットフォーム

2016年12月提供
**KDDI
IoTコネクト Air**

SIM管理

データ量監視

2017年度実施予定
更なる機能強化

SIM発注

速度変更

(API管理/GW、データストレージ、決済)

ネットワーク

ライセンスド
バンド

2016年4月公開
Cat.1 ネットワーク接続要件公開

2017年度実施展開予定
Cat-M1/NB-IoT導入

アンライセンスド
バンド

2017年1月提供
LoRa PoCキット*2

SIGFOXの活用/KCCS社協業

デバイス

セキュリティ

2016年10月発表
堅牢なSIMの特長を活かしたIoTセキュリティを開発



*1) 2013年度から5年連続で認定。AWS(Amazon Web Services)を使用した業務に一定以上の実績を上げているほか、AWSでの顧客ソリューションに豊富な経験を持ち、トレーニングおよび認定済み技術コンサルタントが多数在籍するなど、AWS関連のコンサルティングビジネスの構築によって健全な収益を上げている企業に認定される資格

*2) 省電力かつ広域なエリアカバレッジを実現するIoT向け通信技術LPWA(Low Power Wide Area)ネットワークの一つである「LoRaWAN™」に対応。LoRaWAN™は、Semtech Corporation.の登録商標

3. 通期業績予想の見直し

好調な進捗を受け、業績・配当予想を上方修正

()内は期初予想との比較

業績・KPI

営業利益 9,100億円 (+250億円)EBITDA 15,000億円 (+200億円)au通信ARPA 5,830円 (+100円)

株主還元

一株当たり期末配当金 45円 (+5円)

新中期目標の達成に向けて、事業戦略を着実に推進

連結業績

- 1-3Q 営業利益 7,757億円
- 17.3期 営業利益・配当予想を上方修正

事業戦略

- 国内事業においてお客さま体験価値向上施策を推進
- ライフデザイン事業における流通総額は順調に進捗
- IoTにおいて各種取り組みを加速

■ Appendix

主なKPI・収入の定義

KPI・収入		au			MVNO（一部サービスを除く）	
		スマートフォン	フィーチャーフォン	データカード タブレット・モジュール	連結子会社 提供サービス	その他
パーソナル	au累計契約数	○	○	○	○	○
	au解約率 au端末販売・出荷台数	○	○	—	—	—
	【新規】au契約者数 ^{*1}	○	○ ^{*5}	○	—	—
	【新規】MVNO契約数 ^{*2} 【新規】MVNO収入 ^{*2}	—	—	—	○ ^{*6}	—
	【新規】モバイルID数 ^{*3} 【新規】モバイル通信料収入 ^{*4}	○	○ ^{*5}	○	○ ^{*6}	—
パーソナル /バリュー	au通信ARPA 付加価値ARPA 1人あたりモバイルデバイス数	○	○ ^{*5}	○	—	—

*1) 同一名義契約を除いたau通信ARPA収入の対象契約数

*2) 連結子会社で提供しているMVNOサービスの契約数および通信料収入

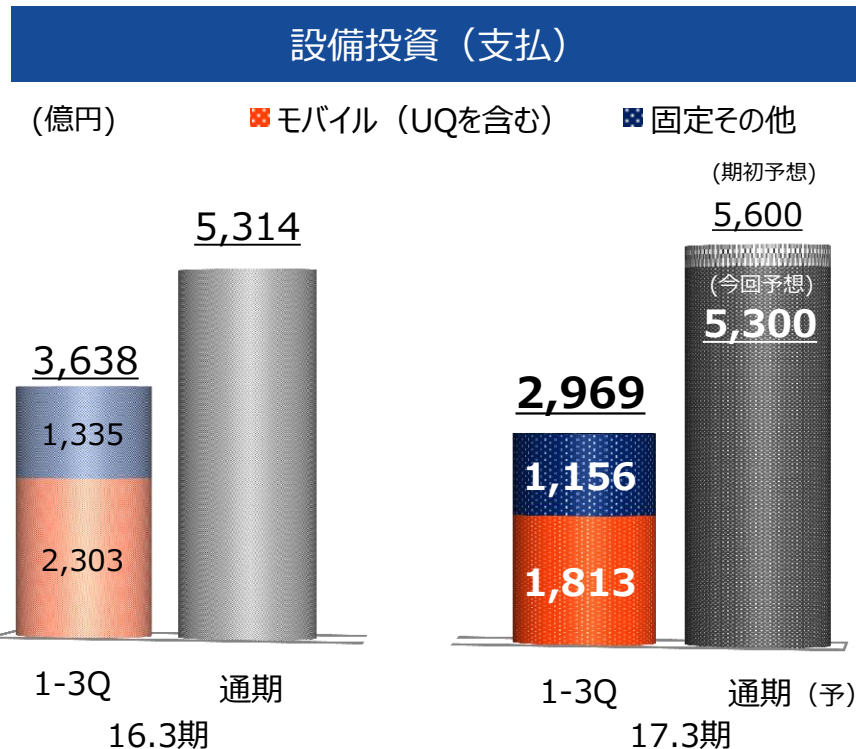
*3) au契約者数+MVNO契約数

*4) au通信ARPA収入+MVNO収入

*5) プリペイドを除く

*6) 他事業者のネットワーク回線を使用するサービスを含む

17.3期1-3Q
2,969億円
 (YOY ▲669億円)



Designing The Future

KDDI

あたらしい自由。

au