

# Value Services Segment

バリューセグメント



## ネットでもリアルでも 新たなバリューを 生み出す

Generating New Value on the Internet  
and in the Physical World

モバイルでできることを広げ、日々の生活を楽しく便利に。さらにリアルな世界でもベネフィットをご提供。ネットとリアルを融合し、お客さまに寄り添いながら、さまざまなバリューをお届けします。

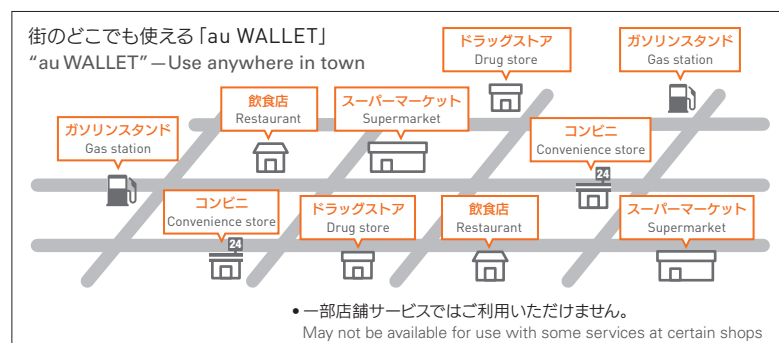
KDDI is going beyond mobile to make everyday life more enjoyable and convenient—even providing benefits in the physical world. By blurring the boundaries between the virtual and physical realms, we are getting closer to customers and offering them a host of value.

### 進化を続ける「au WALLEET」

2014年5月のサービス開始から1年で、累計申し込み件数が1,200万件を突破した「au WALLEETカード」は、世界中のMasterCard®加盟店で、チャージ式で繰り返し利用できるプリペイド型の電子マネーカードです。電子マネーの利用や、au携帯電話などの毎月の通信料金の支払い金額に応じて「WALLEETポイント」が貯まり、さらに「ポイントアップ店」では、通常よりも多くのポイントが貯まる特典があります。貯まったポイントは、「au WALLEETカード」へチャージして次回の買い物に利用できるほか、毎月の通信料金の支払いや機種変更・オプション代金の割引にも利用できます。さらにポイントが貯まりやすい、auユーザーのためのお得なクレジットカード「au WALLEET クレジットカード」もご用意しています。また、2015年夏には、厳選商品がauショップやネットで購入できる「au WALLEET Market」がオープンします。

### “au WALLEET” Continues to Progress

In the year from its service launch in May 2014, more than 12 million people applied for the “au WALLEET Card.” Accepted around the world wherever MasterCard® is used, the new card can also be charged repeatedly and used as a prepaid e-money card. Customers earn “WALLEET points” whenever they make e-money purchases or pay for monthly communications on their au mobile phones. Certain shops even offer bonus points. Accumulated points can be applied to the “au WALLEET Card” balance for future shopping. They can also be used to pay communications charges and applied toward discounts when switching phone models or making optional purchases. To make points even easier to accumulate, we offer the “au WALLEET Credit Card,” a particularly beneficial credit card for au customers. Even better, in the summer of 2015 the “au WALLEET Market” will open, making carefully selected products available via au shops and online.



### au スマートフォンで、お得に、楽しく、 あしんなスマホライフ

1,000万人以上のお客さまにご利用いただいている「au スマートパス」は、「厳選されたアプリ・コンテンツが使い放題」「ラッキーな会員特典」「さまざまなあしん」を月額情報料372円（税抜）でご利用できるサービスです。「会員特典」では、飲食店やコンビニの人気スイーツなどのクーポンの入手をはじめ、映画の試写会プレゼントや人気ライブチケットの先行受付などにご利用できます。「あしん」では、例えば、Android™搭載 au スマートフォンをご利用の方には「ウイルスバスター™ for au」で不正なアプリや危険なWEBサイトをブロック。iPhoneをご利用の方には端末が壊れた際の「修理代金サポート」を提供し、お客さまのスマホライフをサポートします。

### マルチデバイスで、 さまざまなジャンルの映像作品をもっと楽しく

「ビデオパス」は、定額で映画（洋画・邦画）やドラマ、アニメなど、さまざまなジャンルの映像作品が見放題となるサービスです。2014年8月に邦画のラインアップを大幅に拡充し、定額制動画配信サービスとしては日本最大級\*となる1,000本以上の邦画タイトルを提供しています。スマートフォン以外にも、タブレットやテレビなどのマルチデバイスに対応しており、例えば、外出先ではスマートフォンで映画を見て、帰宅後にその続きをテレビで視聴するなど、お客さまのライフスタイルに合わせて、気軽に映像をお楽しみいただけます。今後も、お客さまがより良い環境で映像作品をお楽しみいただけるよう、コンテンツ拡充や機能向上を続けていきます。

\* 2014年8月現在。当社調べ

### Making au Smartphones More Enjoyable and Affordable, and Providing Peace of Mind

More than 10 million customers enjoy using “au Smart Pass,” which is available at a flat rate of ¥372 per month (excluding taxes), because of the unlimited access it offers to carefully selected apps and content, special member benefits, and various features that provide peace of mind. Special member benefits include coupons redeemable at restaurants or for popular sweets at convenience stores, passes to pre-release movies, and ticket purchases for live music events. “au Smart Pass” offers peace of mind by, for example, giving customers with Android™ au smartphones access to the “Virus Buster™ Mobile for au” app to protect smartphones from accessing fraudulent applications and blocking dangerous websites. For iPhone users, the service offers a repair fee support service if a handset is damaged. These are just a few ways “au Smart Pass” makes the lives of customers with smartphones more enjoyable.

### Making Video More Fun across Multiple Devices and in a Wealth of Genres

“Video Pass” users have unlimited viewing access to content across a host of genres, including Western and Japanese movies, dramas, and anime, for a flat fee. We greatly expanded our lineup of Japanese movies in August 2014. With more than 1,000 titles, “Video Pass” now counts as one of the most extensive\* flat-fee video distribution services in Japan. The service is available across multiple devices as well—tablets and televisions as well as smartphones—providing easy access to video in a way that fits in with customers’ lifestyles. For example, a subscriber could begin watching a movie on her smartphone when out and about, and then continue on the television once she returns home. We plan to continue expanding service content and functions, improving the customer environment and making movie content even more enjoyable.

\* As of August 2014, according to KDDI’s estimate

### ◆ 新たなモバイルインターネット体験を創出「Syn.」

KDDIは、2014年10月に、インターネットサービス企業11社と「Syn.alliance（シンドットアライアンス）」を設立し、新たなモバイルインターネット体験を創出することを目指した「Syn.（シンドット）」構想を始動しました。「Syn.」構想は、スマートフォンが普及した現代において、すべてのサービスが入口となる「中心のないポータル」を構築することで、モバイルインターネット上でユーザーが新たなサービスを発見し、そのサービスからまた新たなサービスを発見する、さらにはサービス同士がつながって、新たな価値を提供するという、スマートフォンにおける価値倍増計画です。

### ◆ Creating New Mobile Internet Experiences with “Syn.”

KDDI established the “Syn.alliance” federation in October 2014, bringing together 11 Internet service providers, and unveiled the “Syn.” concept, which seeks to create new mobile Internet experiences.

In an era of widespread smartphone usage, the Syn. concept aims to add value to the smartphone experience by establishing a decentralized web portal in which all of the services function as entrances. The concept aims to double the value of the smartphone experience by enabling users to discover new services on the mobile Internet, and by establishing connections between the various services that encourage even further discovery of new services.

### 「Syn.」のコンセプト The “Syn.” Concept

