

2016年3月期2Q決算 (2015年4～9月)

2015年11月5日

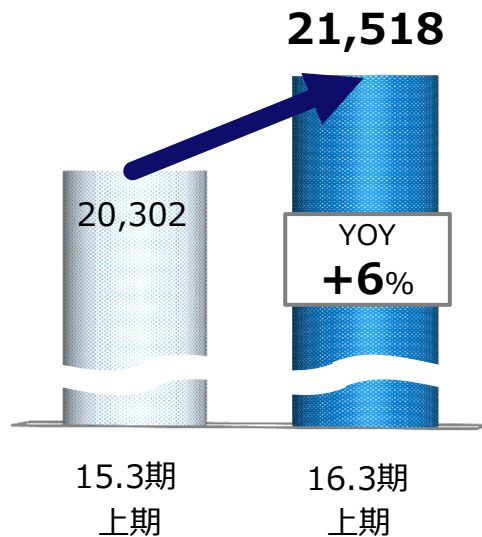
KDDI株式会社

代表取締役社長 田中 孝司

前年同期比「増収増益」を達成

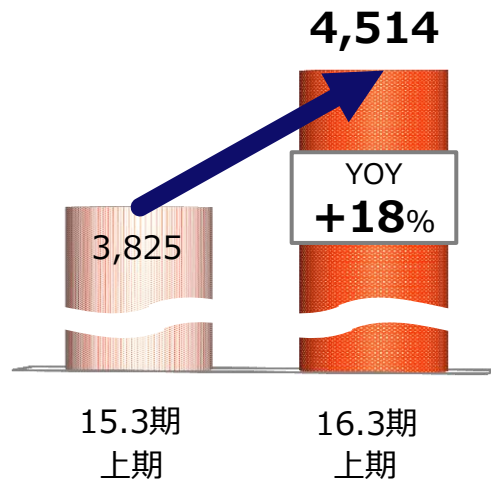
売上高

(億円)



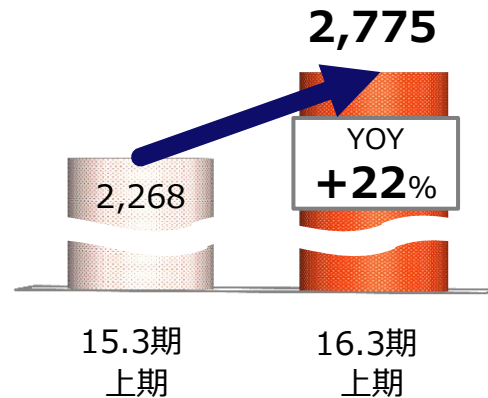
営業利益

(億円)



親会社の所有者に帰属する 四半期利益

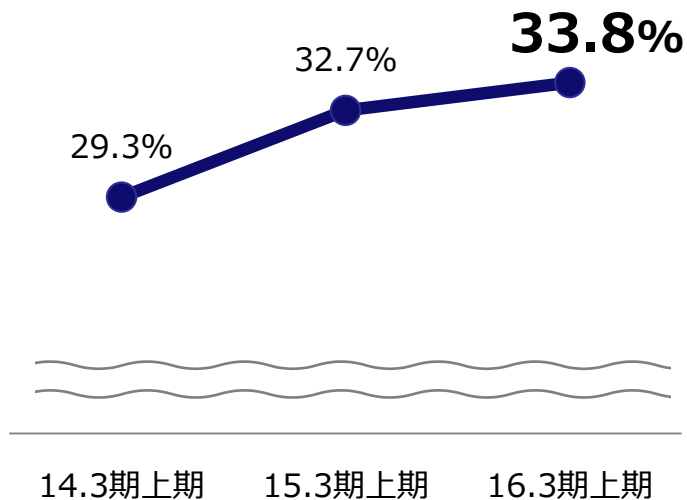
(億円)



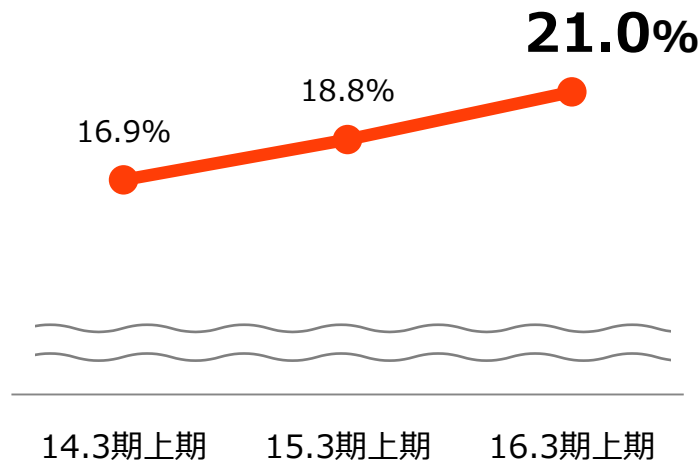
上期マージン

EBITDAマージン、営業利益率ともに上昇

EBITDAマージン



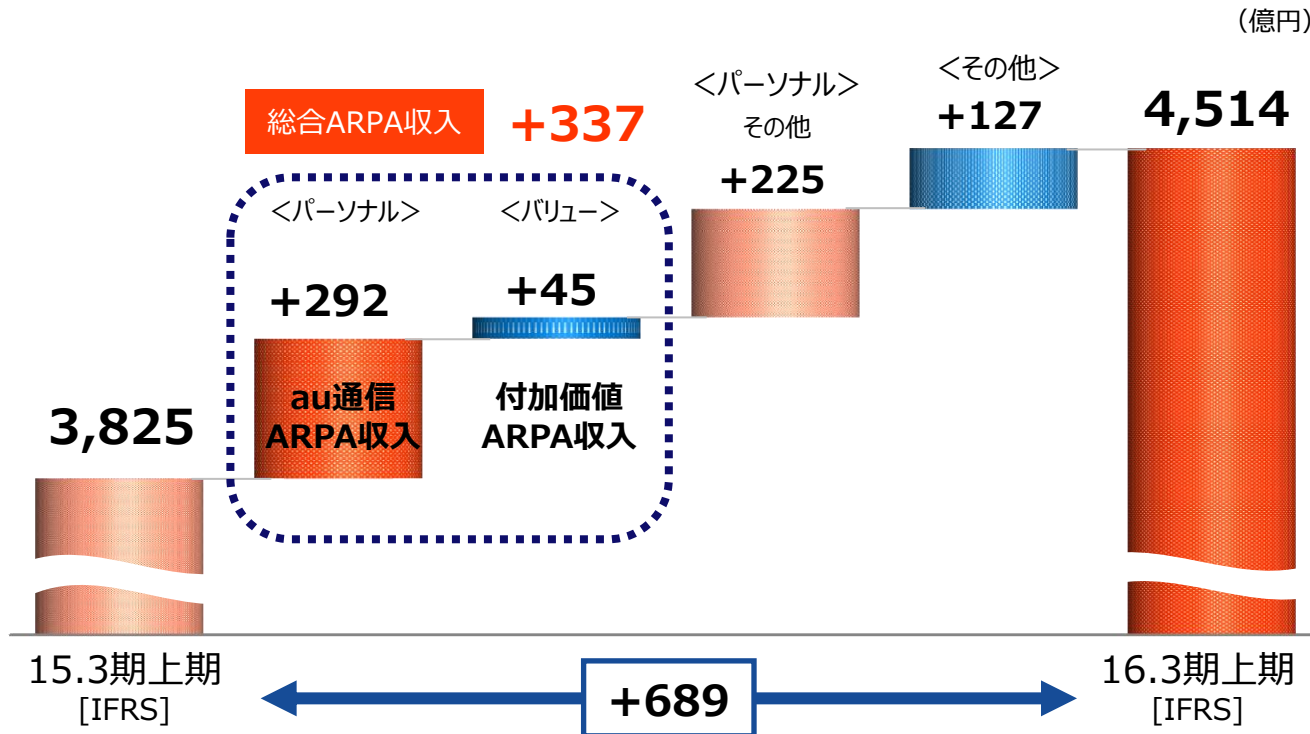
営業利益率



*14.3期は日本基準。15.3期以降はIFRSベース

16.3期上期 営業利益 増減要因

総合ARPA収入の増収が牽引



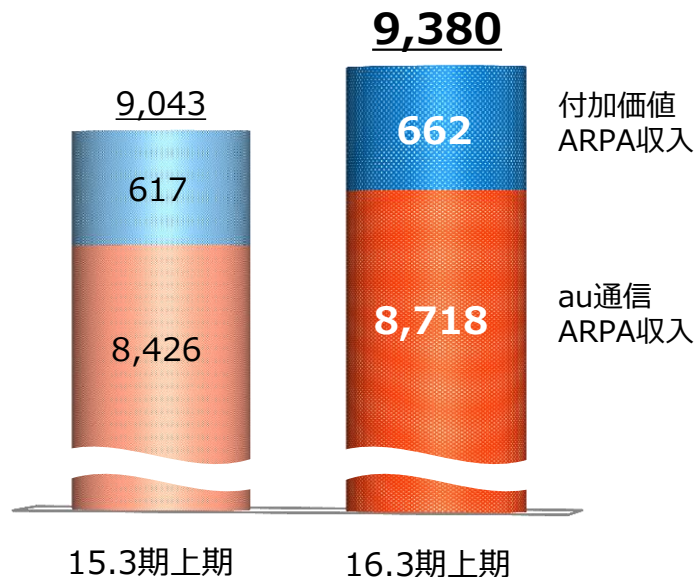
総合ARPA収入

YOY +3.7%

YOY +337億円

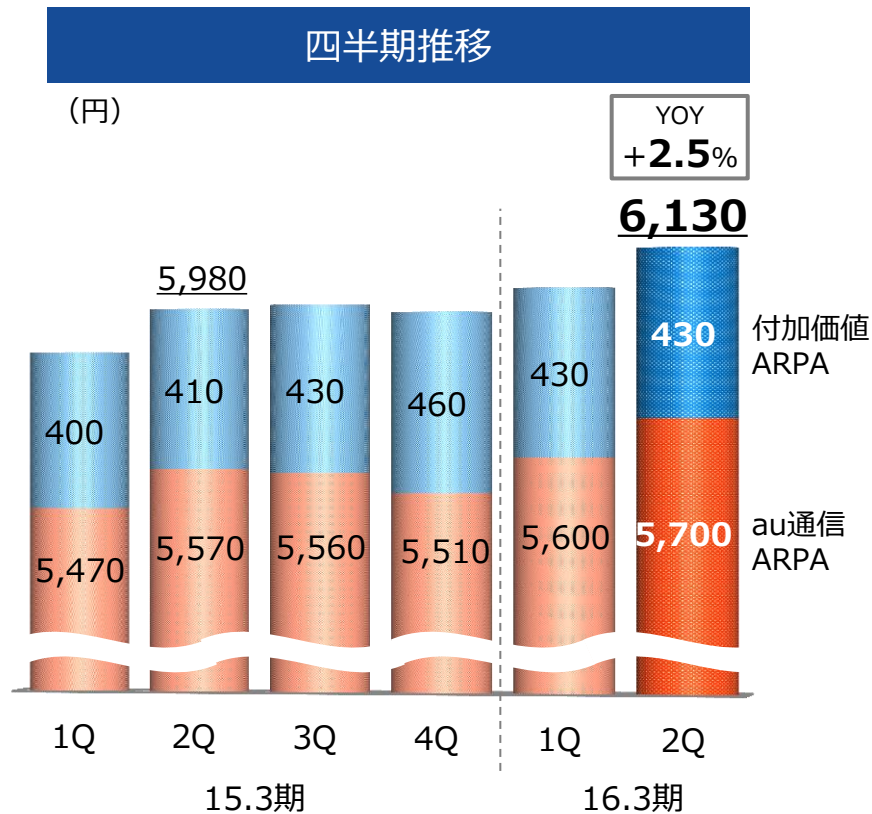
前年同期比

(億円)



総合ARPA

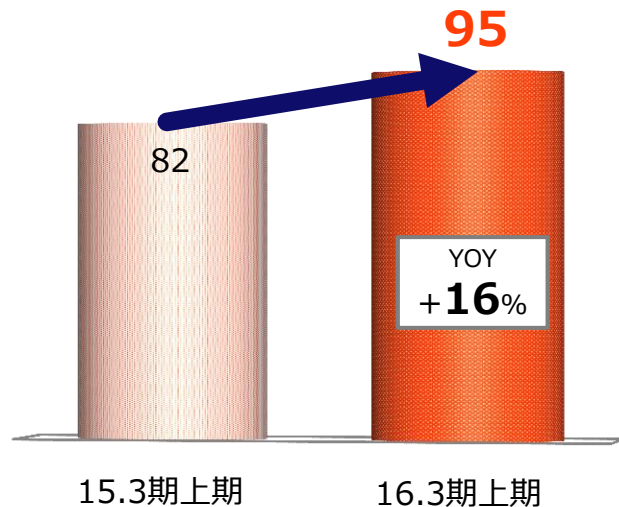
YOY +2.5%



au純増数の増加とともに、デバイス数は順調に成長

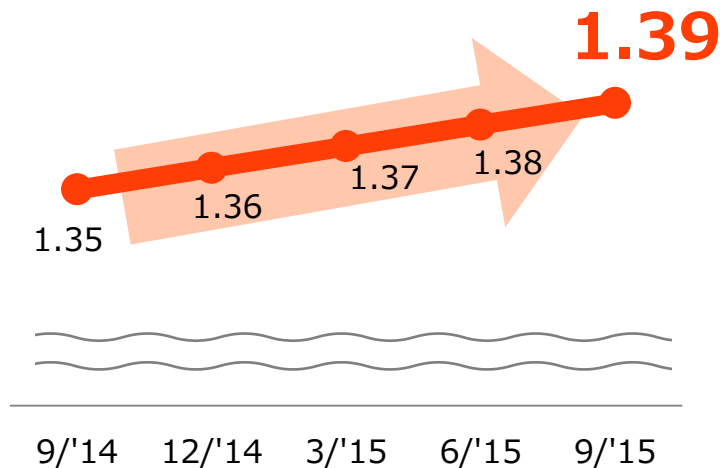
au純増数

(万)



一人当たりモバイルデバイス数注

(台)



注) プリペイド、MVNOを除く

開始から42カ月目、モバイル契約は1,000万を突破^{注1}

auスマートバリュー契約数

(2015/9末時点)

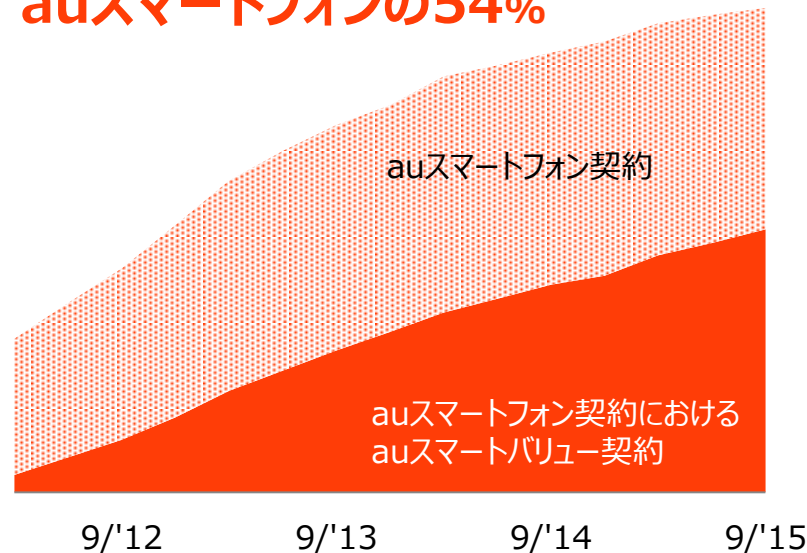
モバイル 1,037万契約
固定 514万世帯^{注2}



auスマートフォン契約者への浸透^{注3}

(2015/9末時点)

auスマートフォンの54%

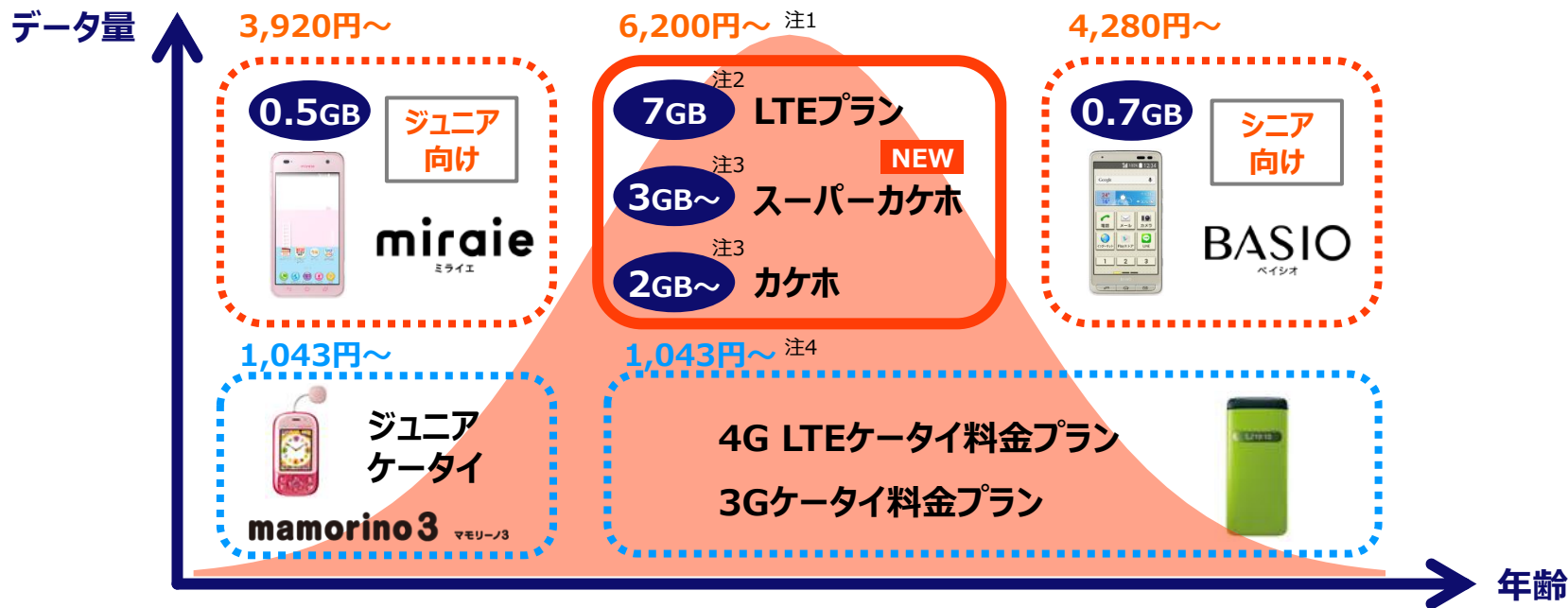


注1) 2012/3/1サービス提供開始。2015/8/9に1,000万契約を突破

注2) 世帯数: KDDIグループ各社、固定系提携事業者の合計

注3) auスマートフォン契約者に占めるauスマートバリュー利用者の割合

お客様のニーズに合わせた多彩な料金プランを展開



注1) 最低価格は、スーパーカケホとの組み合わせの場合 注2) LTEプランと、「LTEフラット」はセットでご加入が必要 (2015/11/17から)

注3) カケホ (電話カケ放題プラン) およびスーパーカケホは、データ定額サービスとセットでご加入が必要

注4) 最低価格は、3Gケータイ料金プランの場合

*各種ご利用料金は誰でも割 + インターネット接続サービス加入時。表記の金額は全て税抜

利用者数は、スマートフォン初心者を中心に順調に増加

世代別料金プラン

ジュニア向け

miraie
ミライエ



シニア向け

BASIO
ベイシオ



月額
利用料

3,920円^{注1}

(月間データ容量：0.5GB含む)

小学生以下限定

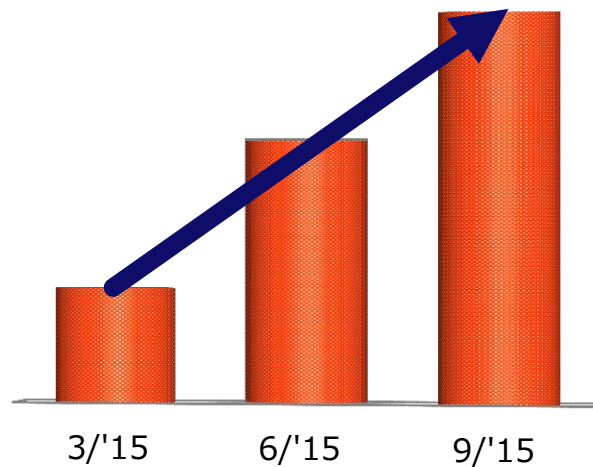
4,280円^{注2}

(月間データ容量：0.7GB含む)

満55歳以上限定

累計契約者数

miraie BASIO
ミライエ ベイシオ



注1) ジュニアスマートフォンプラン。誰でも割+LTE NET加入時

*別途、通話・通信料・オプション料・ユニバーサルサービス料などがかかります。通話料は、LTEプランと同じ網内無料(1時～21時)となります

*詳細は、au HPIにてご確認ください *表記の金額は全て税抜です

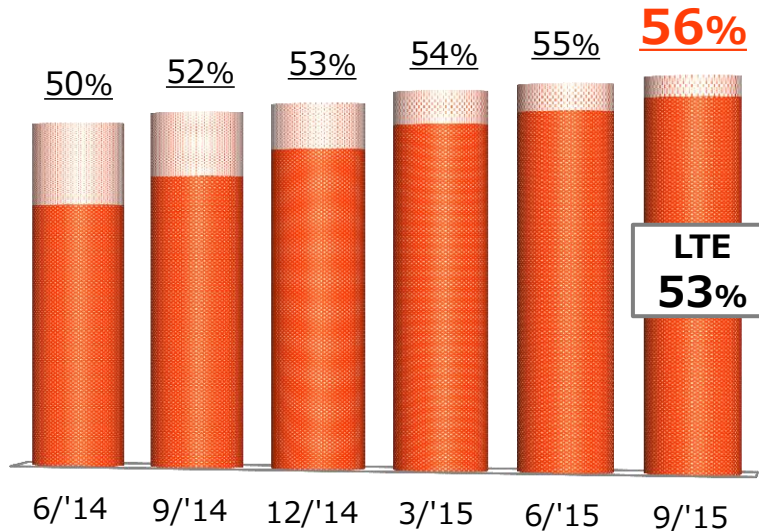
注2) シニアプラン。誰でも割+LTE NET加入時

スマートフォン

多様なサービスにより、
浸透率上昇を目指す

auスマートフォン浸透率

■ LTEスマートフォン ■ 3Gスマートフォン

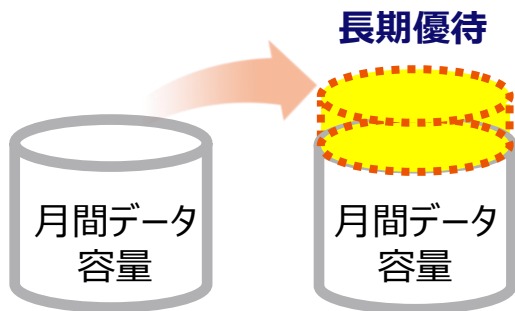


長期ご利用を目指して

長期間ご利用いただくための施策を展開

長期優待データギフト

「au契約期間」とご加入の「データ定額サービス/料金プラン」に応じて、ご契約期間5年1カ月を初回として、以後、3カ月ごとに、データ容量を増量



アップグレードプログラム

スーパーアップグレードキャンペーン^注
前倒し利用料（2,000円）をお支払いいただくことで、13カ月目の機種変更が手軽に（通常19カ月目）

旧機種代金の分割支払金残額の一部（7カ月分）が実質無料に



*詳細は、au HPにてご確認ください

注) 対象：2015/9/18～2016/3/31にプログラムに加入した方

UQモバイル (MVNO事業)

「UQ」ブランドの活用や販売チャネルを強化

UQとKVEが合併
(2015年10月1日)

UQ mobile



モバイルWi-Fiルーターの販売スタッフによる
スマートフォンの対面販売を開始

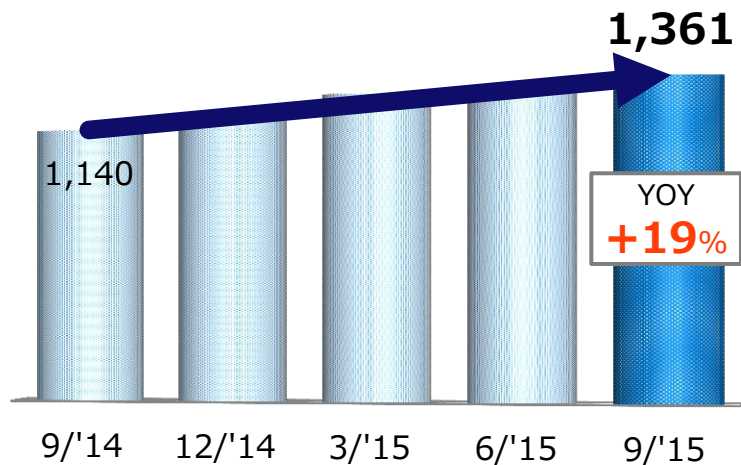


新たな成長ステージに向けて

付加価値領域における顧客基盤を拡大

オンライン基盤

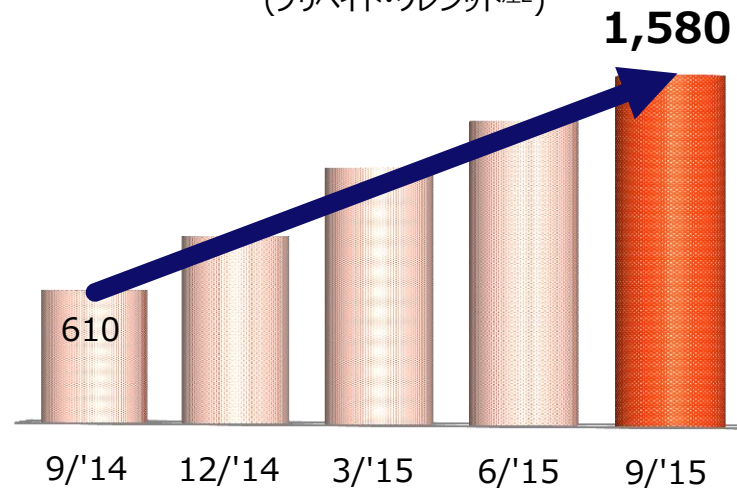
auスマートパス^{注1}
(万)



注1) auスマートパス会員数

オフライン基盤

au WALLET
(プリペイド・クレジット^{注2})
(万)



注2) au WALLETプリペイドカード累計申込み数 + クレジットカード累計発行数

au WALLET Market

事業基盤を生かし、新たなサービス提供を開始



au WALLET Market

8月25日スタート。全国2,500のauショップで開始 (12月中予定)

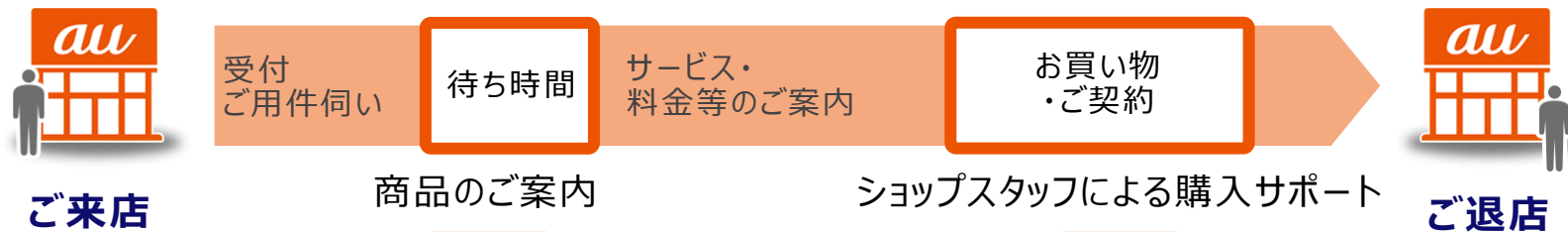
コンセプトは「いつものものを、ちょっといいものに」

店頭を「手続きする場」から、ショッピングを「楽しむ場」に



au NAGOYA

店頭での待ち時間を生かし、新たな商材をご提供



フロアスタッフ



デジタルサイネージ



カタログ



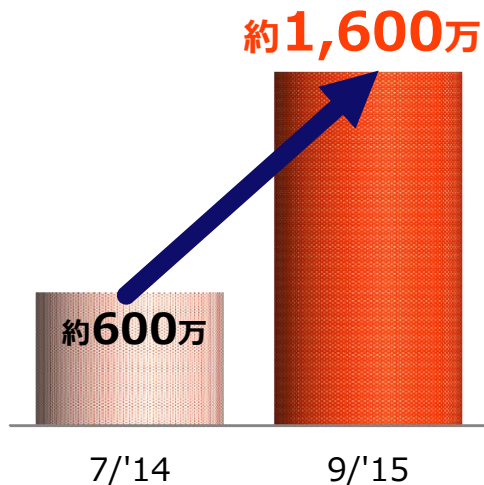
タブレット

契約者数・通信トラフィック増に向け、キャンペーンを実施

MPTモバイル契約者数推移

共同事業契約締結時

(2014/7) から**2.5倍に**



LINEとの提携により、データ通信のキャンペーンを実施
(キャンペーン期間：2015/7/29-9/30)

上期 営業利益、3期連続2桁成長^{注1}を達成

- 上期 営業利益 4,514億円 YOY +18%^{注2}
- 3M戦略の推進により総合ARPA収入が拡大
- 新たな成長ステージに向けた取組みを推進

■ Appendix

	15.3期上期	16.3期上期	YOY	16.3期（予）
売上高	20,302	21,518	6.0%	44,000
営業利益	3,825	4,514	18.0%	8,200
営業利益率	18.8%	21.0%	--	18.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,268	2,775	22.3%	4,900
EBITDA	6,633	7,278	9.7%	14,000
EBITDAマージン	32.7%	33.8%	--	31.8%
FCF	1,758	1,417	--	2,800

(参考) IFRS/日本基準 差異 (15.3期上期)

(億円)

売上高	連結	パーソナル	バリュー	ビジネス	グローバル	その他・調整
IFRS	20,302	15,696	1,129	3,222	1,389	▲1,134
日本基準	21,319	16,425	1,143	3,272	1,379	▲900
差異	▲1,018	▲729	▲15	▲50	+10	▲234
主な差異	- 販売コミッションの控除影響 ▲743 - ポイント費用の控除影響 ▲134 - 連結範囲の差異 ▲39	- 販売コミッションの控除影響 ▲718 - ポイント費用の控除影響 ▲122 - 連結範囲の差異 +203		- 販売コミッションの控除影響 ▲25 - ポイント費用の控除影響 ▲11	海外子会社 報告期間の統一 +10	連結範囲の 差異 ▲242
営業利益	連結	パーソナル	バリュー	ビジネス	グローバル	その他・調整
IFRS	3,825	2,998	320	412	78	17
日本基準	3,848	3,050	303	403	52	40
差異	▲22	▲52	+17	+9	+25	▲23
主な差異	- のれん非償却 +133 - 減価償却方法の変更等 ▲160 - 連結範囲の差異 +2	- のれん非償却 +101 - 減価償却方法の変更等 ▲153 - 連結範囲の差異 +19	- のれん非償却 +11 - 持分法投資損益 +3		のれん非償却 +21	連結範囲の 差異 ▲17

セグメント業績一覧

22

(億円)

パーソナル	15.3期上期	16.3期上期	YOY
売上高	15,696	16,826	+7.2%
営業利益	2,998	3,514	+17.2%
営業利益率	19.1%	20.9%	--
EBITDA	5,462	5,940	+8.8%
EBITDAマージン	34.8%	35.3%	--

バリュー	15.3期上期	16.3期上期	YOY
売上高	1,129	1,260	+11.7%
営業利益	320	366	+14.4%
営業利益率	28.3%	29.0%	--
EBITDA	373	419	+12.4%
EBITDAマージン	33.0%	33.3%	--

*IFRSベース

ビジネス	15.3期上期	16.3期上期	YOY
売上高	3,222	3,099	▲3.8%
営業利益	412	396	▲3.9%
営業利益率	12.8%	12.8%	--
EBITDA	637	628	▲1.4%
EBITDAマージン	19.8%	20.3%	--

グローバル	15.3期上期	16.3期上期	YOY
売上高	1,389	1,529	+10.1%
営業利益	78	199	+156.6%
営業利益率	5.6%	13.0%	--
EBITDA	142	254	+78.6%
EBITDAマージン	10.2%	16.6%	--

主要KPI一覧

セグメント			3/'15	9/'15	増減	3/'16 (予)
連結	au累計契約数	(万)	4,348	4,464	+116	4,578
パーソナル	au累計契約数	(万)	3,648	3,743	+95	3,818
	一人当たりモバイルデバイス数	(台)	1.37	1.39	+0.02	1.40
	auスマートフォン浸透率	(%)	54.3%	56.0%	+1.7pt	--
	auスマートバリュー (モバイル)	(万)	933	1,037	+104	--
	auスマートバリュー (固定)	(万)	459	514	+55	--
バリュー	auスマートパス会員数	(万)	1,289	1,361	+72	--

セグメント			15.3期2Q	16.3期2Q	YOY	16.3期 (予)
	総合ARPA	(円)	5,980	6,130	+2.5%	6,110
パーソナル	au通信ARPA	(円)	5,570	5,700	+2.3%	5,610
バリュー	付加価値ARPA	(円)	410	430	+4.9%	500

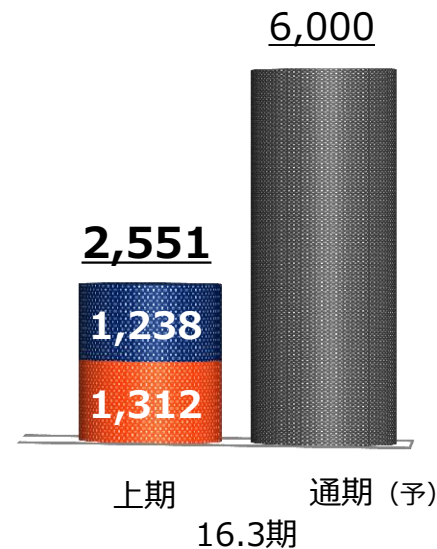
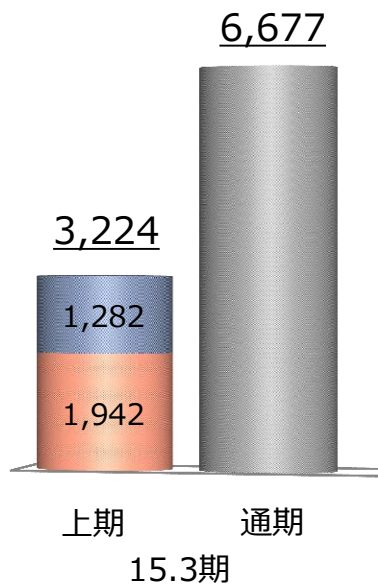
16.3期上期
2,551億円
(YOY ▲673億円
／進捗率 42.5%)

設備投資（支払）

モバイル

固定その他（UQを含む）

（億円）



Designing The Future



免責事項

この配付資料に記載されている業績目標及び契約数目標等はいずれも、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、実際の業績及び契約数は、この配付資料に記載されている予想とは大きく異なる可能性があります。