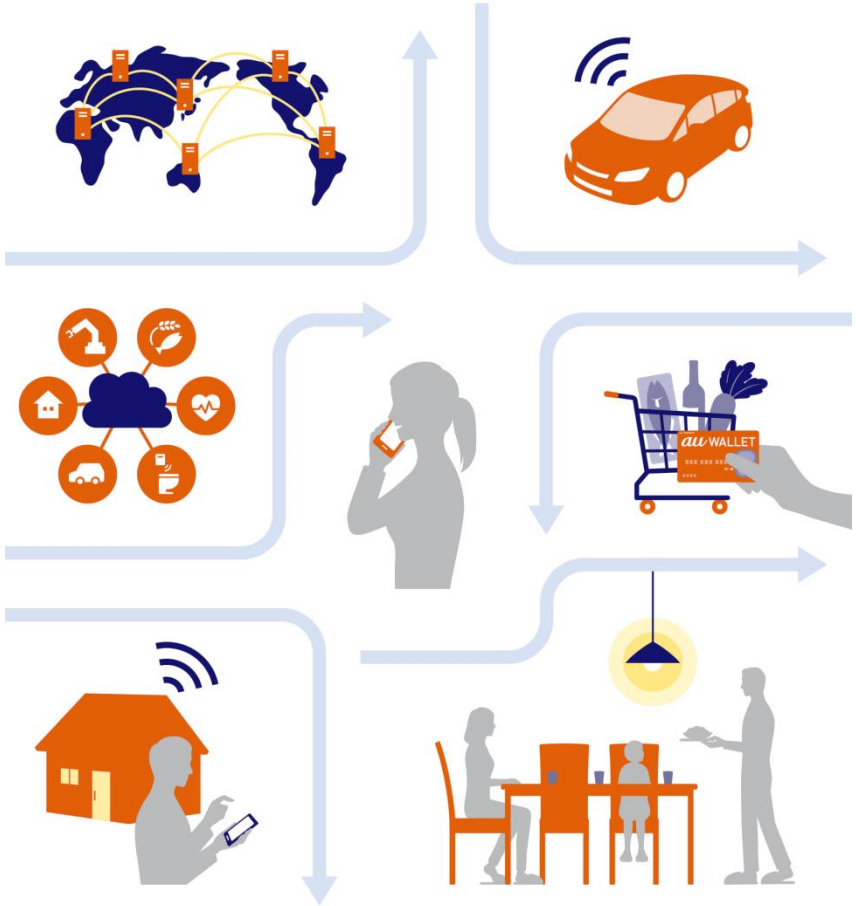
Designing The Future
KDDI

あたらしい自由。
au

2018年3月期決算

2018年5月10日

KDDI株式会社
代表取締役社長　髙橋　誠



本日ご説明する内容

- **通信とライフデザインの融合**
- **18.3期 実績**
- **19.3期 業績予想**

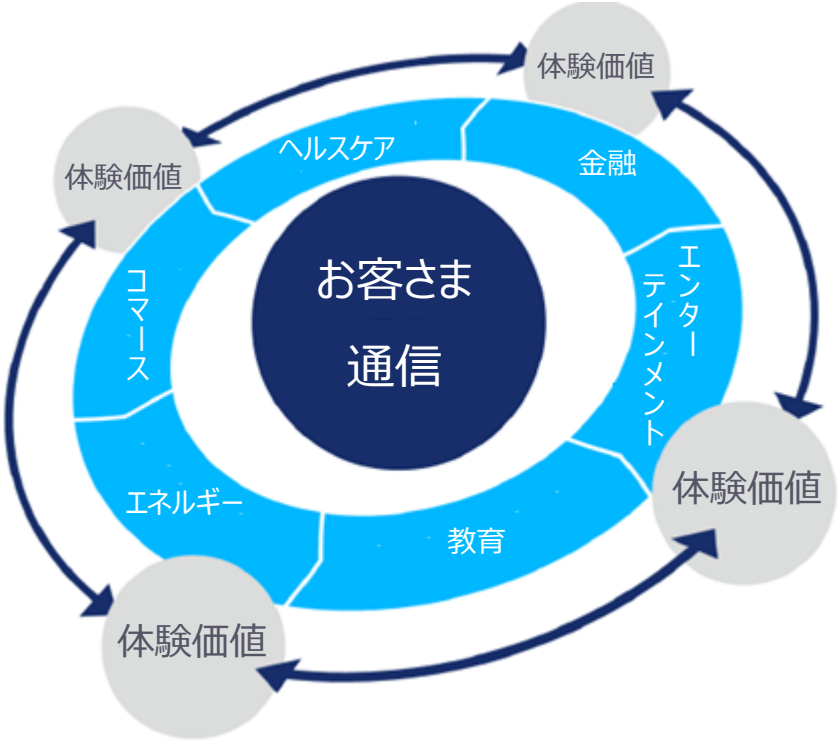
免責事項

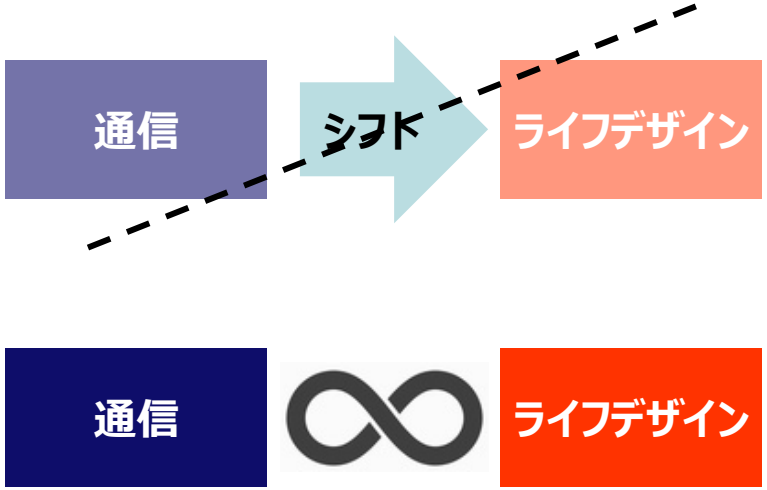
この配付資料に記載されている業績目標、契約数目標、将来の見通し、戦略その他の歴史的事実以外の記述はいずれも、当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想または想定に基づく記述であり、これらは国内外の経済環境、競争状況、法令・規制・制度の制定改廃、政府機関の行為・介入、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。
従って、実際の業績、契約数、戦略などは、この配付資料に記載されている予想または想定とは大きく異なる可能性があります。

通信とライフデザインの融合

通信とライフデザインの融合

お客さまと通信で繋がり、体験価値を高めていく

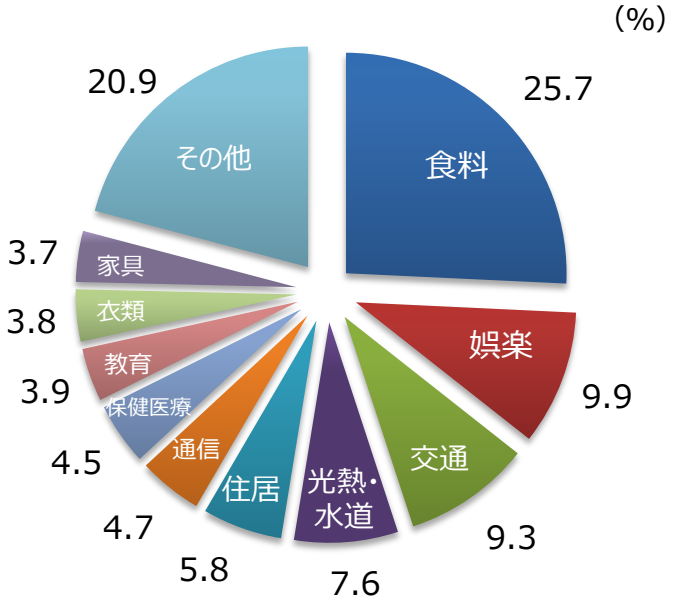




ライフデザインの事業領域

生活のあらゆるシーンにおいてお客さまとの接点を拡大

家計消費支出の構成比（2人以上の世帯）＊

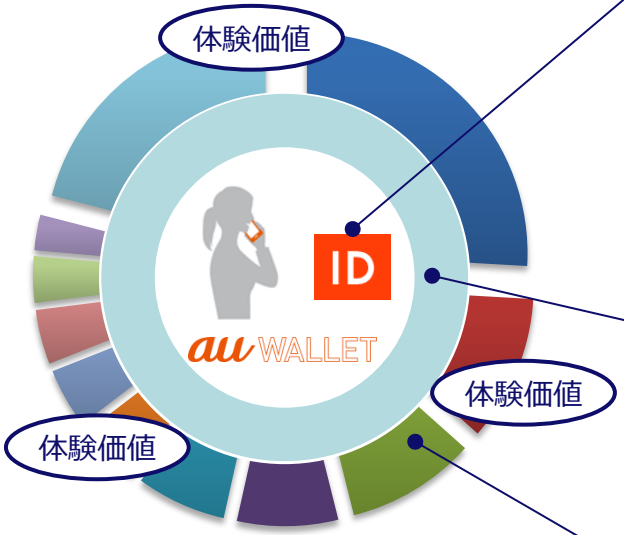


（リアル）　お客さま接点　（オンライン）

*総務省「家計調査報告（家計収支編）―平成29年（2017年）平均速報」に基づき当社作成

お客さまに一番身近に感じてもらえる会社へ

お客さまを中心とした新たな体験価値の提供を目指す



1 全サービス・プラットフォームの基盤

じぶん銀行

お客さま還元のための基盤

→ 手数料収入等 収益基盤

2 通信との融合による体験価値

KDDI IoT　au 5G

→ 価値提供による 総合ARPA成長

3 多様なサービス利用による還元の強化

→ バンドルによる 長期利用の推進

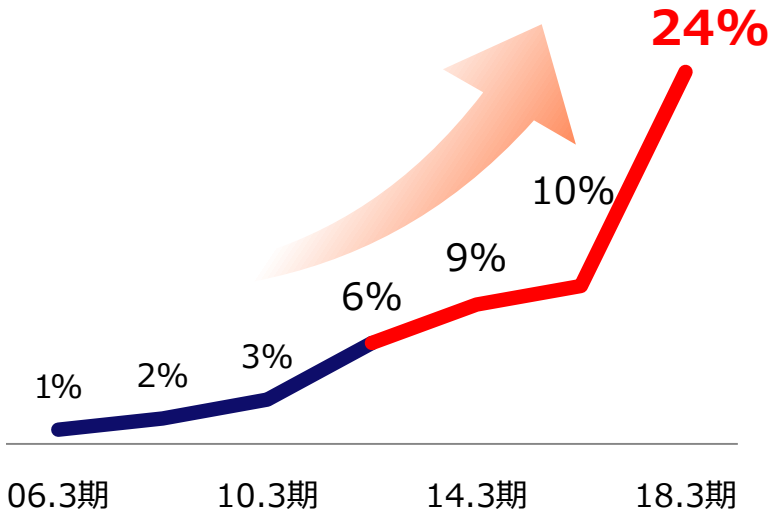
これまでの振り返り

付加価値売上

3Gから4G時代においても
着実に付加価値事業を拡大

付加価値売上比率

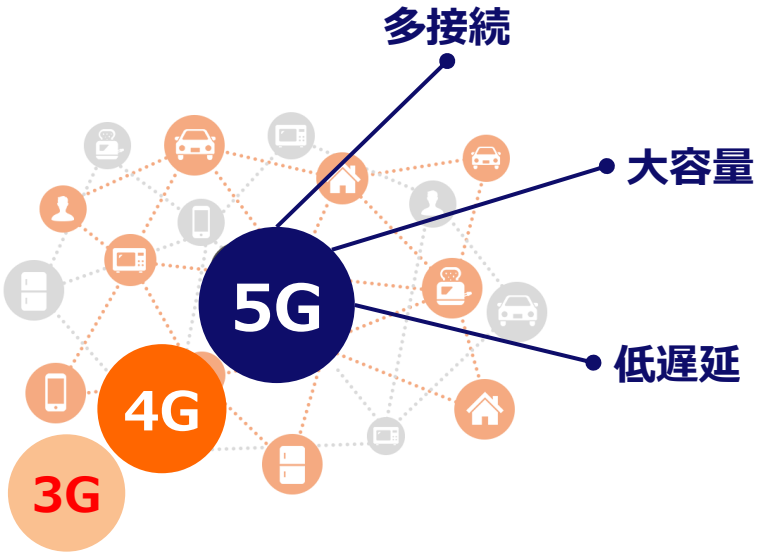
$$\frac{\text{付加価値売上}^{*1}}{\text{付加価値売上}^{*1} + \text{モバイル通信料収入}^{*2}}$$



*1) 10.3期以前はコンテンツ・メディア事業の売上高、12.3期以降はバリューセグメントのグループ外売上、18.3期はパーソナルセグメントのエネルギー、教育等の売上を追加（au経済圏売上高）
*2) 10.3期以前は移動通信事業の電気通信事業グループ外売上

最新技術に挑む

体験価値に変革をもたらす新技術への対応を加速



IoT　Big Data　AI…

最新技術に挑む

オープンイノベーションの取組みにより新たな成長を創出

少額出資 → M&A

KDDI Open Innovation Fund

KDDI

KDDIのアセットを活用し、
事業化による成長をさらに加速

オープンイノベーション

不確実性が高い新規事業、ノウハウが少ない領域において
外部パートナー企業とのコラボレーションや
提携によって成長を目指す

事業機会の発掘・
サービス化の支援

iret cloudpack

ARISE analytics

KDDI Digital Design

KDDI DIGITAL GATE

KDDI ∞ Labo

SORACOM

scrum inc.

R&D ⇔ 5Gの構築

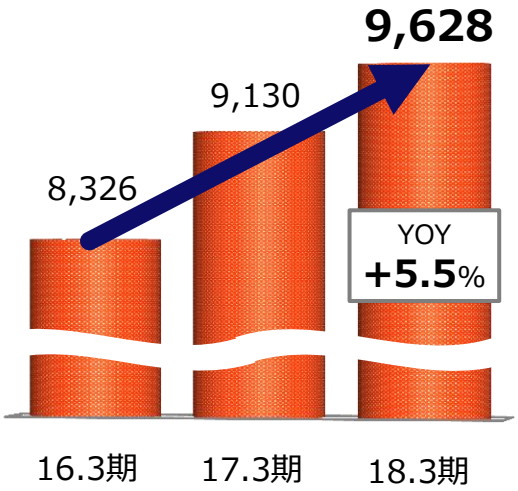
18.3期 実績

18.3期ハイライト

新たな成長ステージに向けた取組みを推進

営業利益

(億円)



業績・オペレーション

- ■ 営業利益　YOY +5.5%
- ■ 新料金プランの推進
- ■ ライフデザイン事業の強化

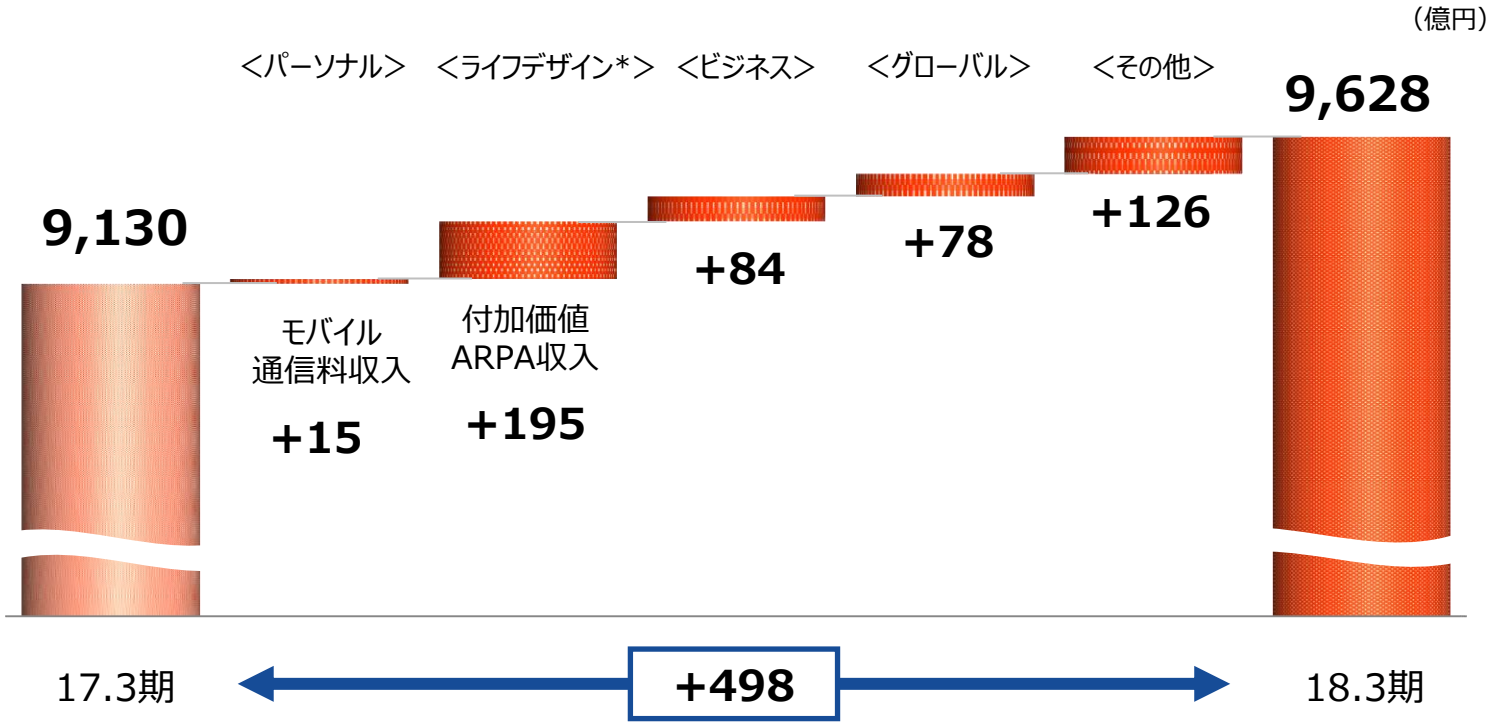
株主還元・資本政策

- ■ 一株当たり配当金 90円（予）
- ■ 1,500億円の自己株式取得を実施済*
- ■ 発行済株式総数の5%超過分を消却済

*取得株式数：33,526,600株（2017/5/12-9/15）、18,953,100株（2018/2/1-3/23）

18.3期　営業利益 増減要因

来期以降の成長に向けた施策を実施

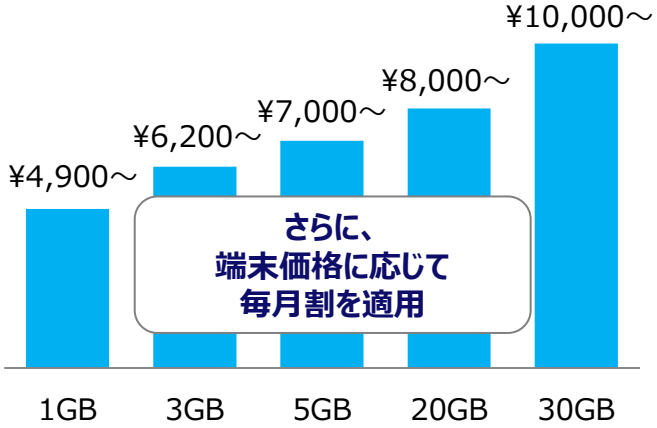


*19.3期より、「バリューセグメント」の名称を「ライフデザインセグメント」へ変更します

新料金プラン

モバイル料金プランにおける新風と競争力

従来プラン*1



auピタットプラン

毎月のお支払いは使った分だけ

20GBまで ¥7,480～

5GBまで¥6,480～

3GBまで¥5,480～

2GBまで¥4,480～

1GBまで ¥3,480～

各種割引＋キャンペーンで1GBまで
1年間 1,980円/月*2～

注）表記の金額は月額料金（税抜）　基本料（2年契約/誰でも割）＋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/誰でも割」「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)

auピタットプラン / auフラットプラン

契約数は大幅に増加し、大容量プランの選択率も上昇

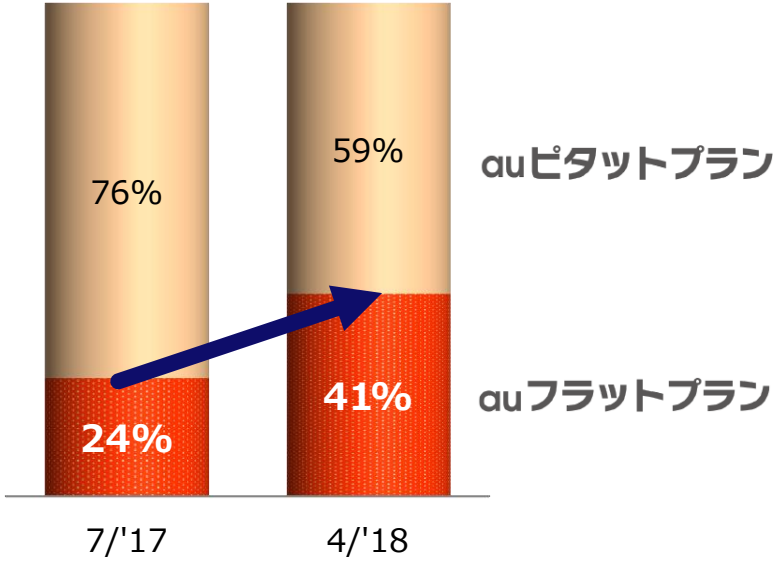
累計契約数

（4月8日時点）

700万契約突破

auスマートフォンご利用の
約3人に１人が
新料金プランをご契約

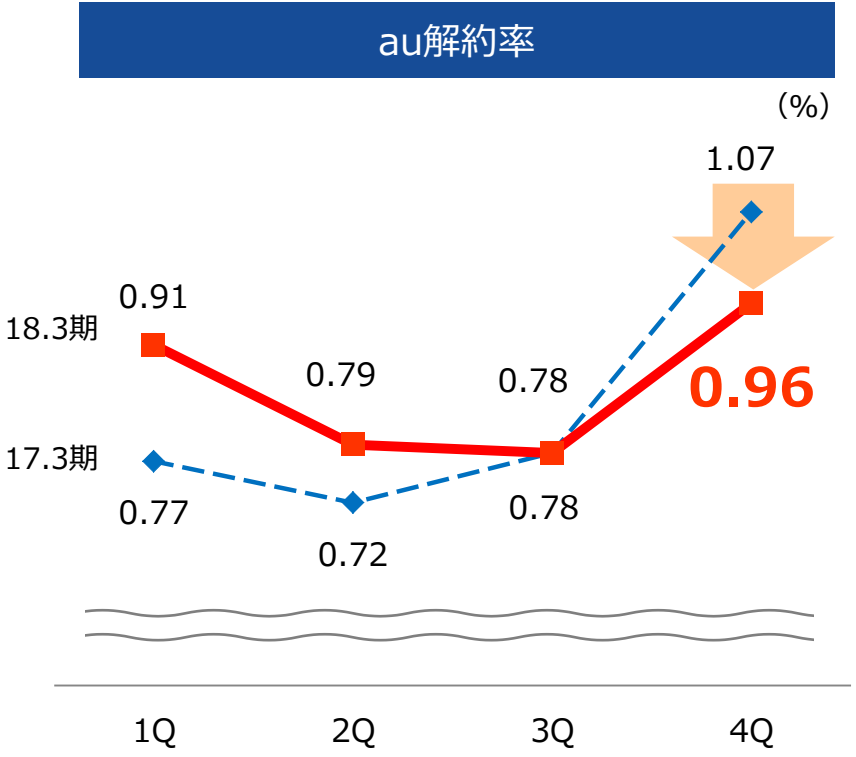
選択率*



*4G LTEスマートフォン販売ベース（集計期間：[7/'17] 7/14-7/31、[4/'18] 4/1-4/22）

au解約率

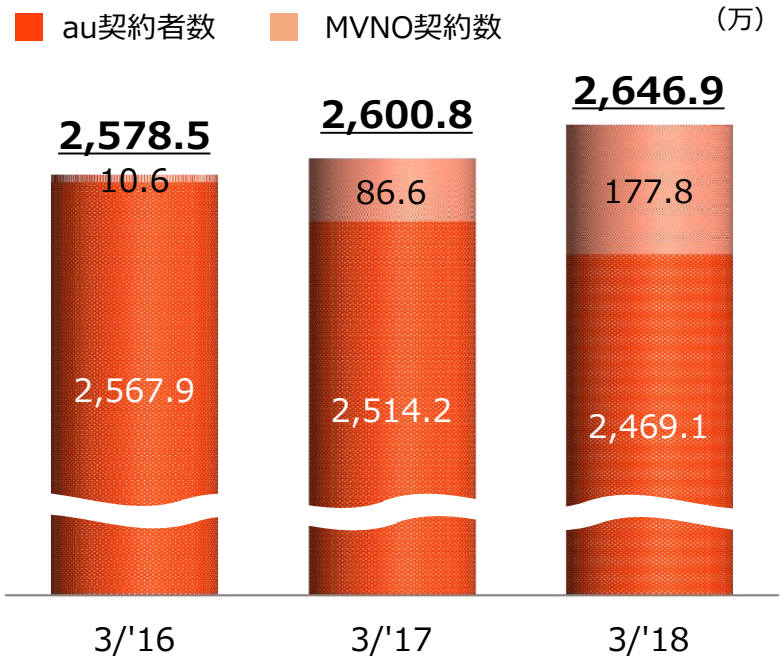
新料金プランの効果もあり
YOY改善へ



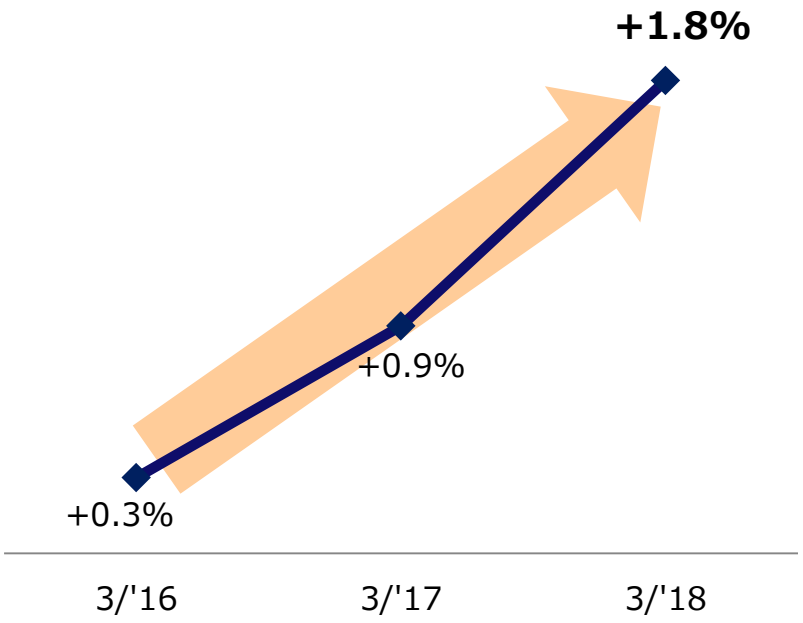
モバイルID数

au契約者数減少幅が改善し、モバイルID数*は着実に成長

通期推移



前期比

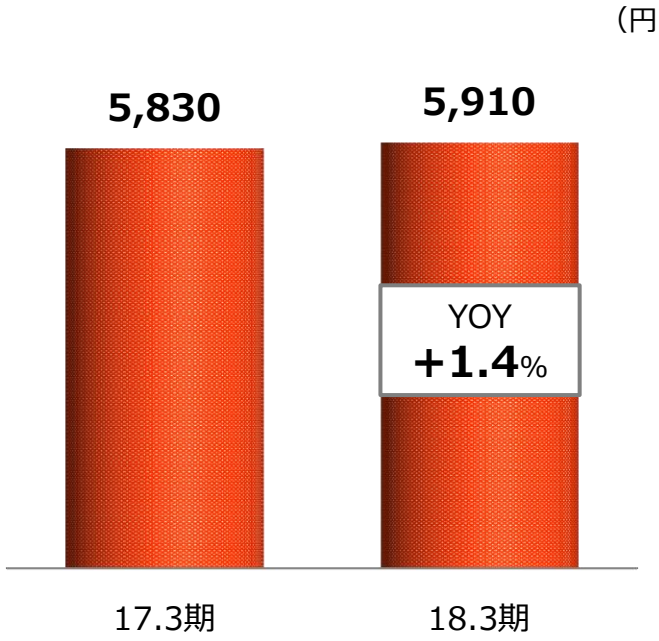


*au契約者数＋MVNO契約数

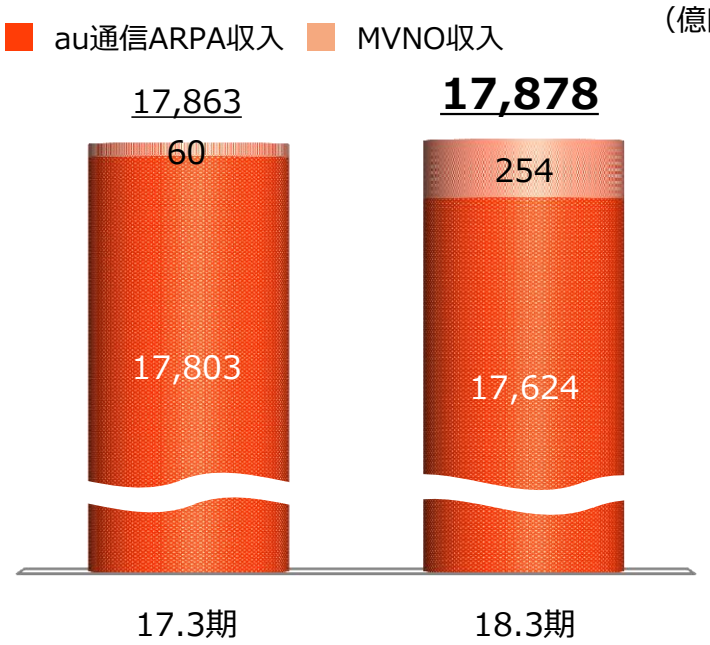
au通信ARPA / モバイル通信料収入

新料金プランの一時的な影響をMVNO収入でカバー

au通信ARPA



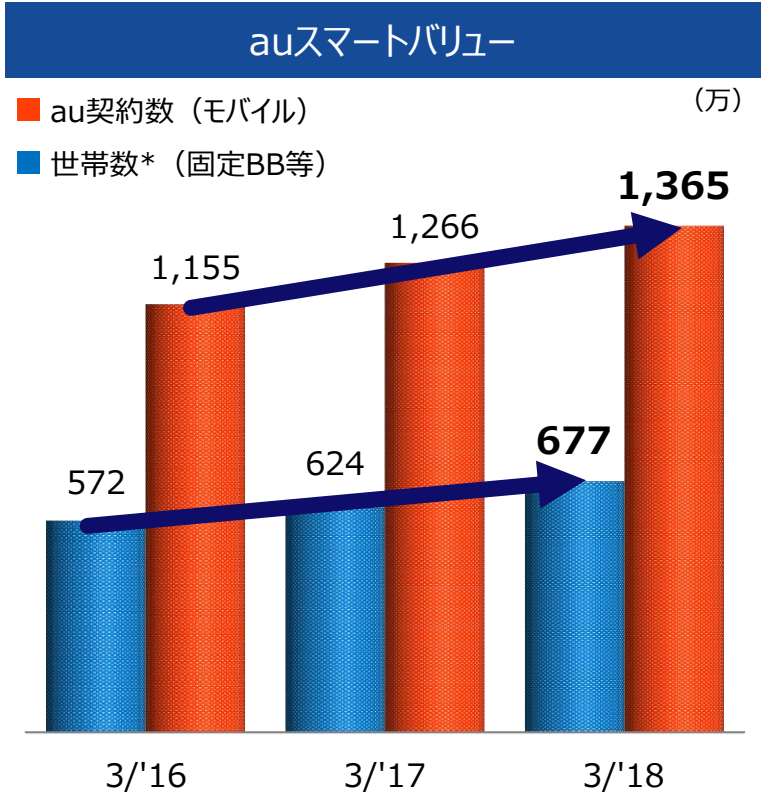
モバイル通信料収入*



*au通信ARPA収入＋MVNO収入

auスマートバリュー

モバイル・固定共に成長

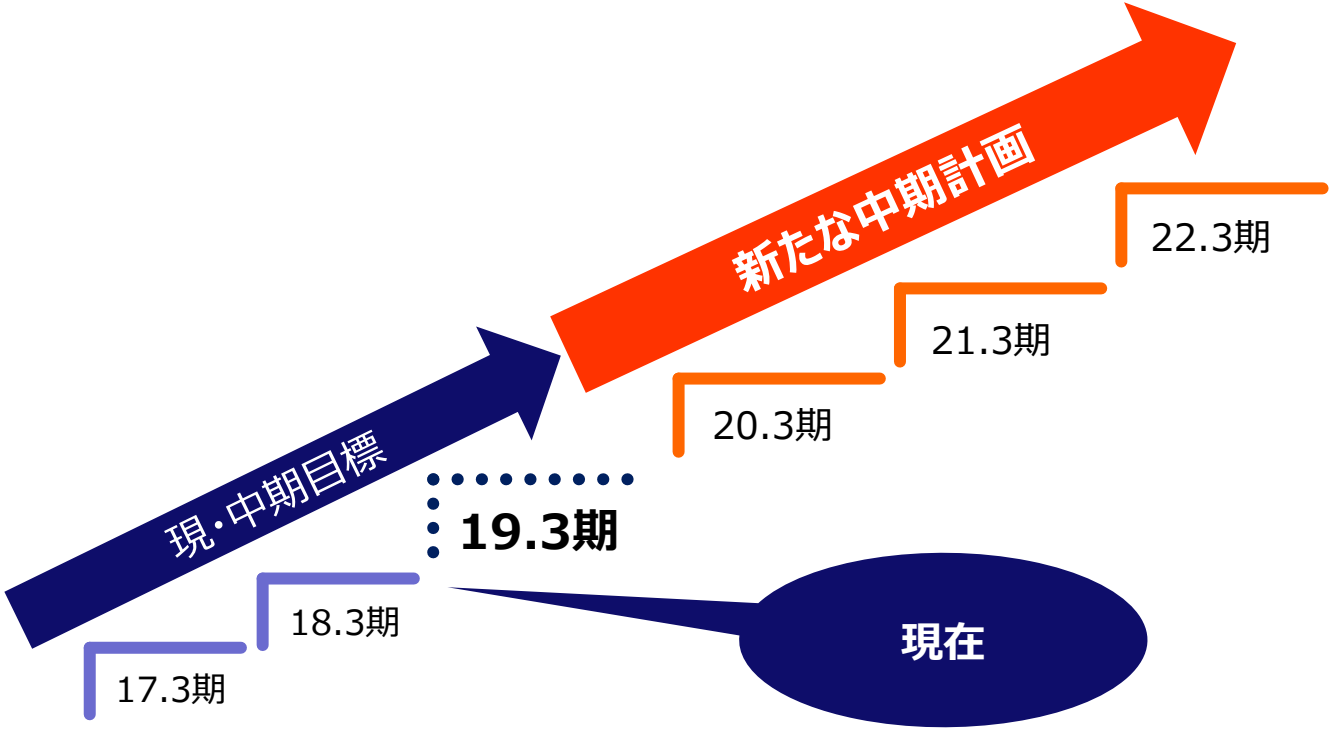


*KDDグループ各社、固定系提携事業者の合計

19.3期 業績予想

19.3期の位置づけ

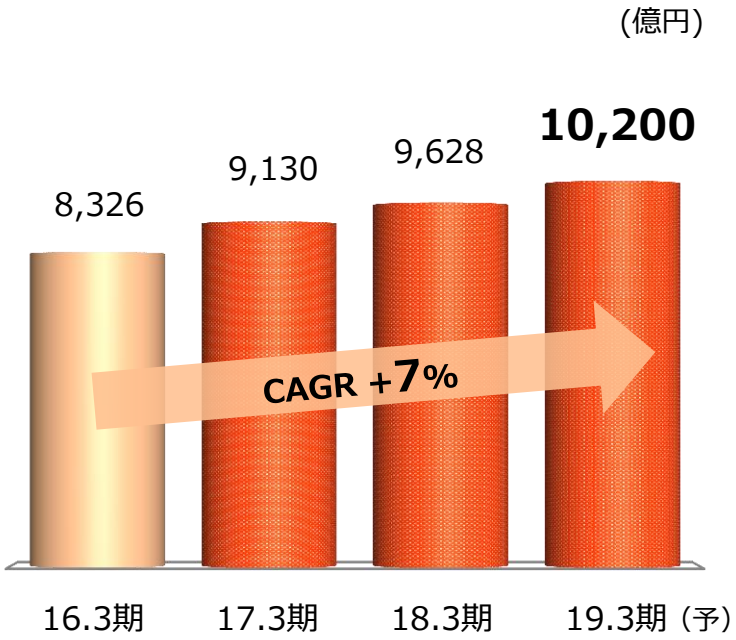
現・中期目標の達成を目指す



営業利益

現・中期目標の達成を目指す
CAGR+7%成長へ

営業利益

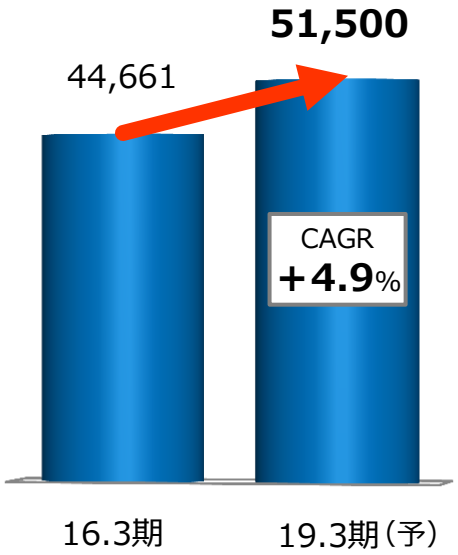


業績予想ハイライト

持続的な成長を目指す

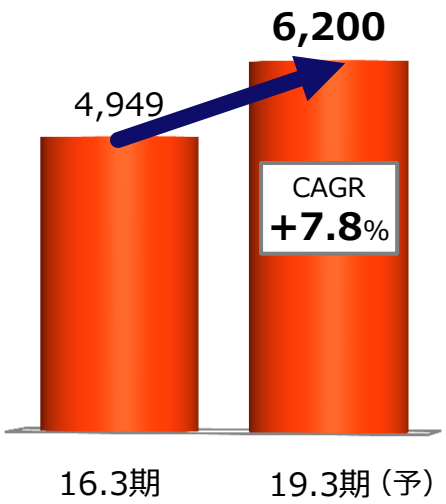
売上高

（億円）



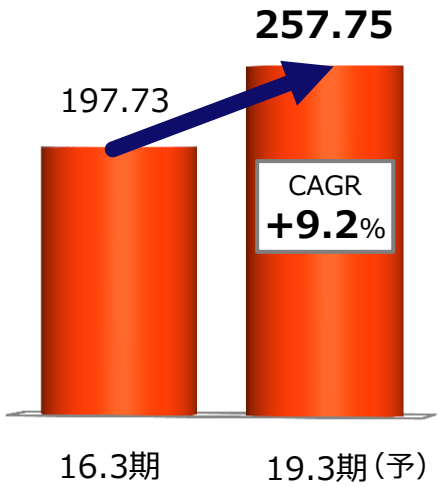
親会社の所有者に帰属する当期利益

（億円）



EPS*

（円）



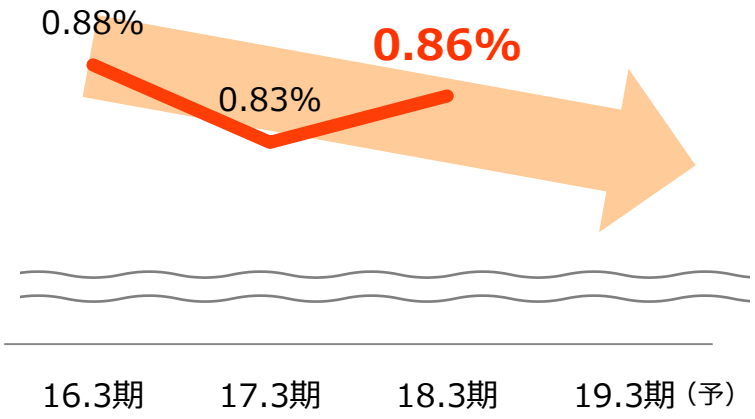
*基本的1株当たり当期利益

ライフタイムバリューの最大化

リテンションによりライフタイムバリューを拡大

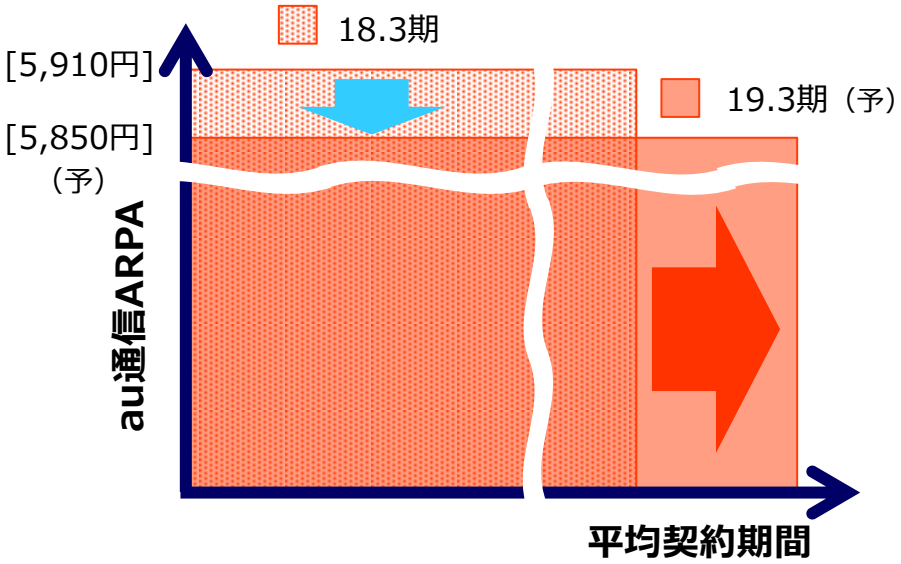
au解約率

YOYでの改善を目指す



ライフタイムバリュー

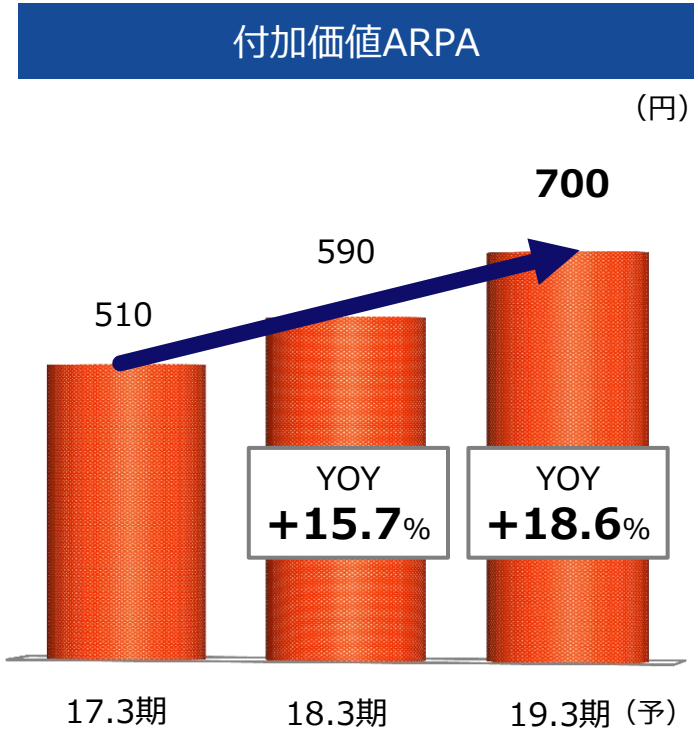
[au通信ARPA] × [平均契約期間*]



*au解約率に基づく

付加価値ARPA

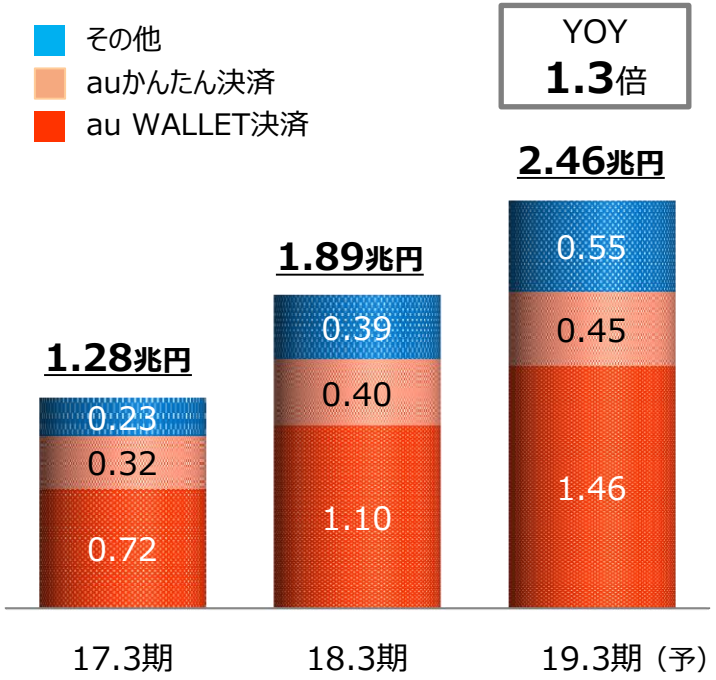
成長が加速



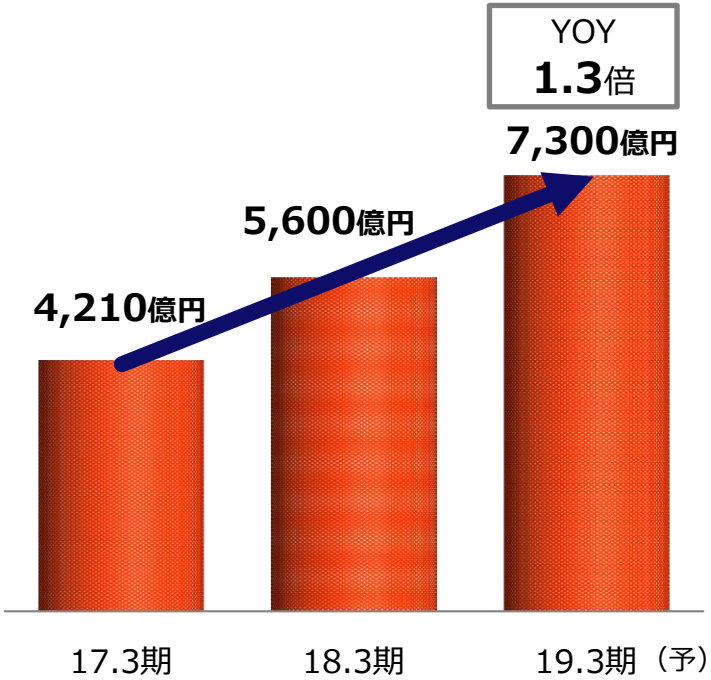
au経済圏 流通総額 / 売上高

新たなステージに向けて成長を加速

au経済圏 流通総額



au経済圏 売上高*



*ライフデザインセグメントのグループ外売上＋パーソナルセグメントのエネルギー、教育等の売上

お客さま基盤

オンライン接点・決済PFともに順調に成長

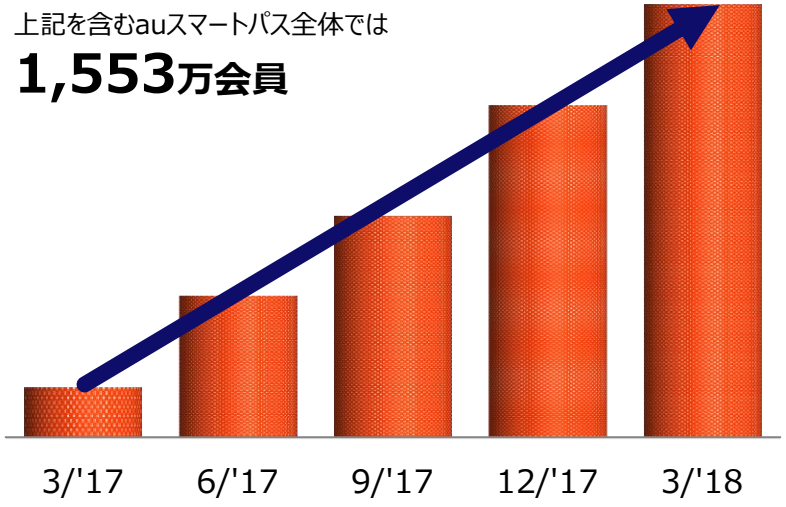
auスマートパスプレミアム会員数

（2018年3月末時点）

400万会員超

上記を含むauスマートパス全体では

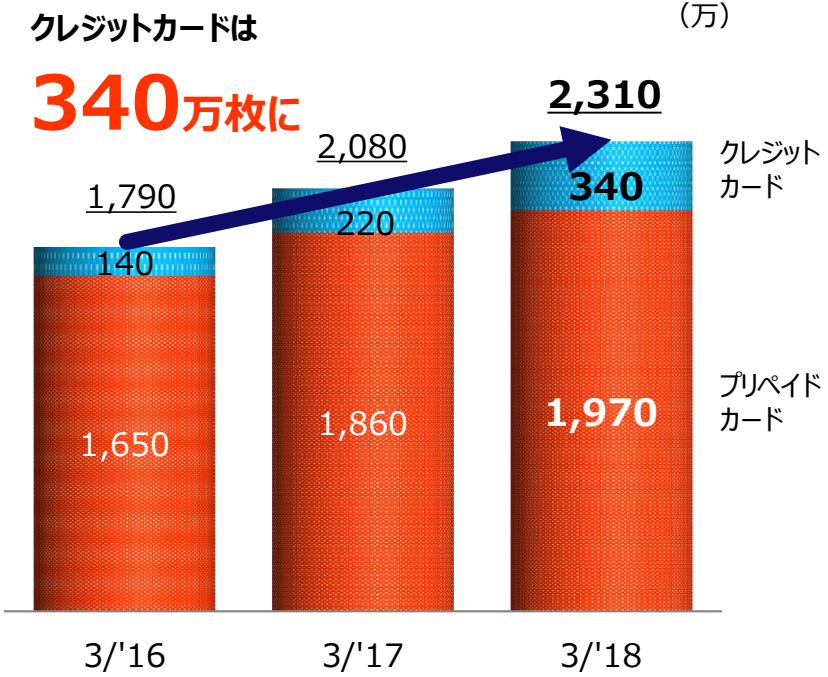
1,553万会員



au WALLETカード有効発行枚数

クレジットカードは

340万枚に



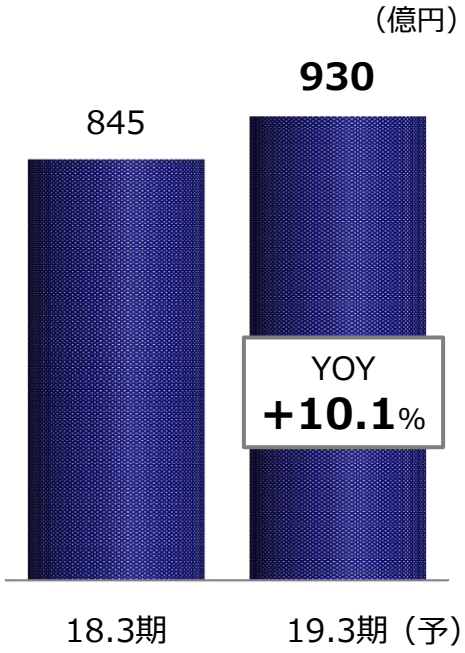
ビジネス

グローバル

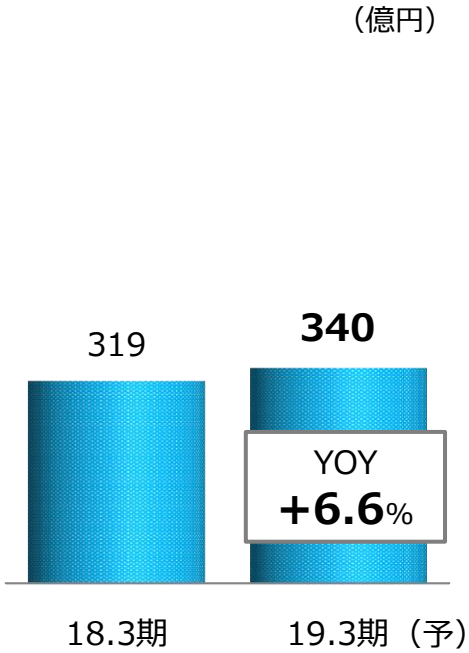
ビジネス/グローバル

増益を目指す

ビジネスセグメント
営業利益



グローバルセグメント
営業利益



ビジネスセグメント

IoT/5Gを活用したデジタルトランスフォーメーションを推進

お客さまのビジネスデザインをサポートし、新たな価値の創出を加速

課題発掘 → 分析 → 開発 → 検証 → サービス化

デザイン思考＋アジャイル開発

新たなビジネスの創出

お客さまやパートナーと新たな価値を共創

ワンストップでサポート

法人のお客さま

KDDI DIGITAL GATE
“感じる” “気づく” “出会う”
オープンエリア

SORACOM
IoT領域の
リーディングカンパニー

iret
cloudpack
世界トップクラスの
AWS導入実績

ARISE analytics
最先端の
分析テクノロジー

scruminc.
世界のアジャイル開発
を牽引

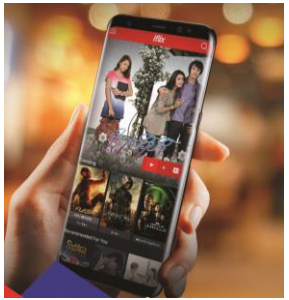
Digital Security
KDDI × LAC
総合的セキュリティ
ソリューション

KDDI
KDDI Digital Design
通信サービスの
総合コンサルティング

グローバルセグメント

No.1事業者としてさらなる事業成長を目指す

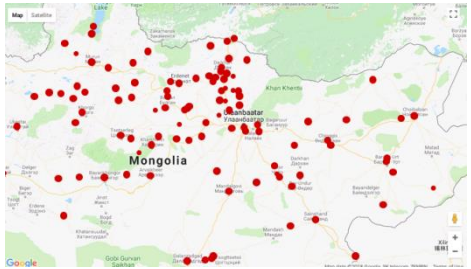
MPT
Moving Myanmar Forward



キャリアアグリゲーション導入
動画サービス提供開始
（2018年2月）

ARPU成長を目指す

MobiCom



全県庁所在地への
LTE基地局の設置を完了
（2017年7月）

エリア拡大と品質向上
を目指す

TELEHOUSE

LONDON Docklands

サイト別事業者接続数

世界第1位*

コネクティビティを活かし
事業拡大を目指す

*出典：Peering DB (https://www.peeringdb.com/)　（2018年3月末時点）

サステナビリティ重要課題

持続可能な社会に向けて、事業を通じた課題解決に取組む

SDGs*を踏まえて重要課題を選定

サステナビリティ重要課題

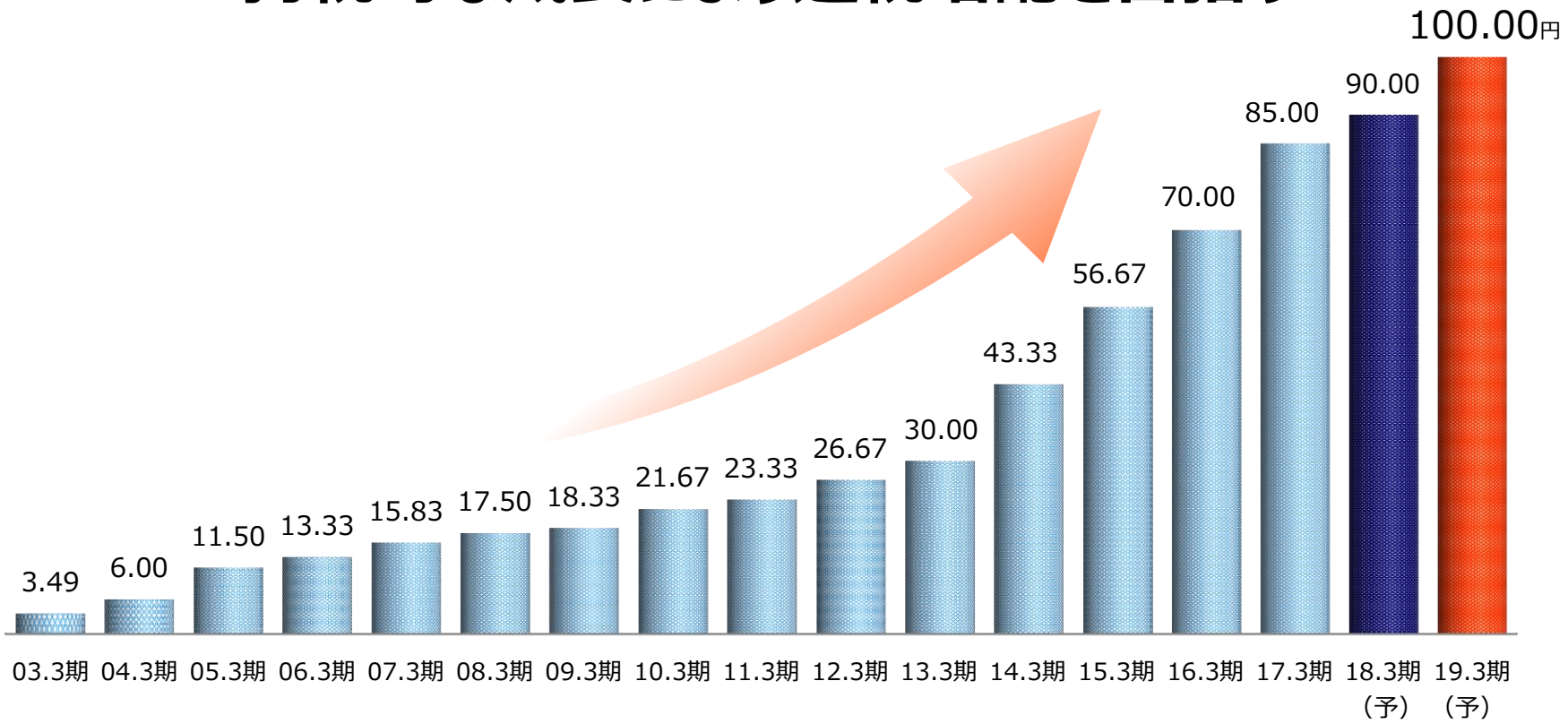
2018年3月発表

1. 安全で強靭な情報通信社会の構築
2. 情報セキュリティの確保とプライバシーの保護
3. 多様な人財の育成と
   働きがいのある労働環境の実現
4. エネルギー効率の向上と資源循環の達成
5. ICTを通じた心豊かな暮らしの実現
6. 人権尊重と公正な事業活動の推進

*Sustainable Development Goals：持続可能な世界を目指す国連で定めた17の目標

1株当たり配当金

持続的な成長により連続増配を目指す



注）株式分割調整後の値（少数第3位以下を四捨五入）

まとめ

現・中期目標の達成を目指す

事業戦略

- ✓ 通信とライフデザインの融合により新たな体験価値の提供を目指す
- ✓ 体験価値に変革をもたらす新技術への対応を加速
- ✓ 新たな成長領域における取組みを推進

連結業績 株主還元

18.3期	19.3期（予）
■ 営業利益は期初計画を上回る	■ 現・中期目標の達成を目指す
■ 新料金プラン 700万契約突破 au解約率の改善に貢献	■ DPS*2 YOY +11.1% 17期連続増配予定
■ 1,500億円の自己株式取得を実施済*1	■ 1,500億円（上限）の自己株式取得を決議*3

*1) 取得株式数：33,526,600株（2017/5/12-9/15）、18,953,100株（2018/2/1-3/23）
*2) 1株当たり配当金
*3) 取得株式数：63,000,000株（上限）(2018/5/11-2019/3/22)

Designing The Future

KDDI

あたらしい自由。

au