

個人投資家さま向け説明会

KDDIの 事業概要と成長戦略

2018年9月1日

KDDI株式会社



本日のご説明

1. KDDIについて

2. 成長戦略

中期目標 – 19.3期に向けて –

3. 株主還元

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. KDDIについて

会社概要



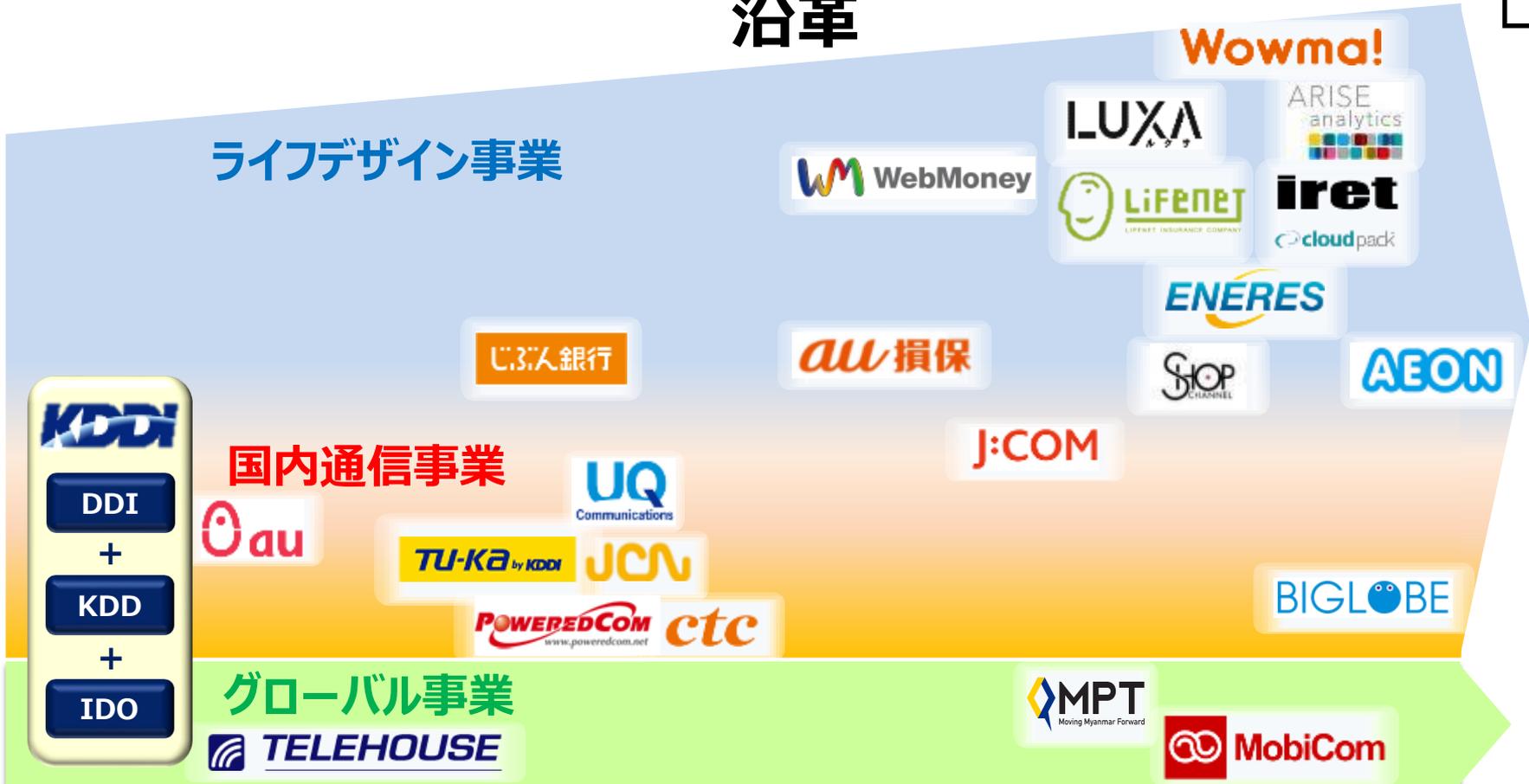
代表取締役社長

たかはし まこと
高橋 誠

商号	KDDI株式会社		株価/単元株式数	3,116円/100株	*3
創業	1984年6月1日		時価総額	7.9兆円	*3
主要株主の 状況*1	京セラ株式会社	12.95%	配当利回り	3.21%	*4
	トヨタ自動車株式会社	11.53%			
資本金	1,419億円		PBR (株価純資産倍率)	1.99倍	*5
連結従業員数	38,826人*2		PER (株価収益率)	12.09倍	*6
証券コード	東京証券取引所第一部 9433				

*1：出資比率ベース（2018年3月末時点） *2：2018年3月末時点 *3：2018年8月20日終値ベース *4：2019年3月期配当予想と2018年8月20日終値より算出 *5：2018年3月期実績と2018年8月20日終値より算出 *6：2019年3月期EPS予想と2018年8月20日終値より算出

沿革



2000年

2005年

2010年

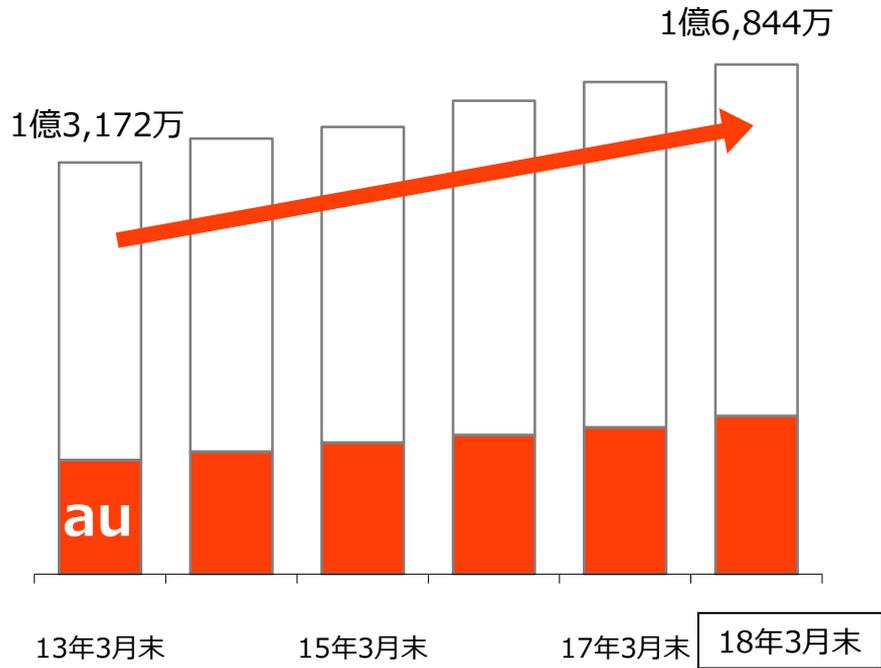
2015年

2018年

* 「KDDI 統合レポート 2017」を基に作成

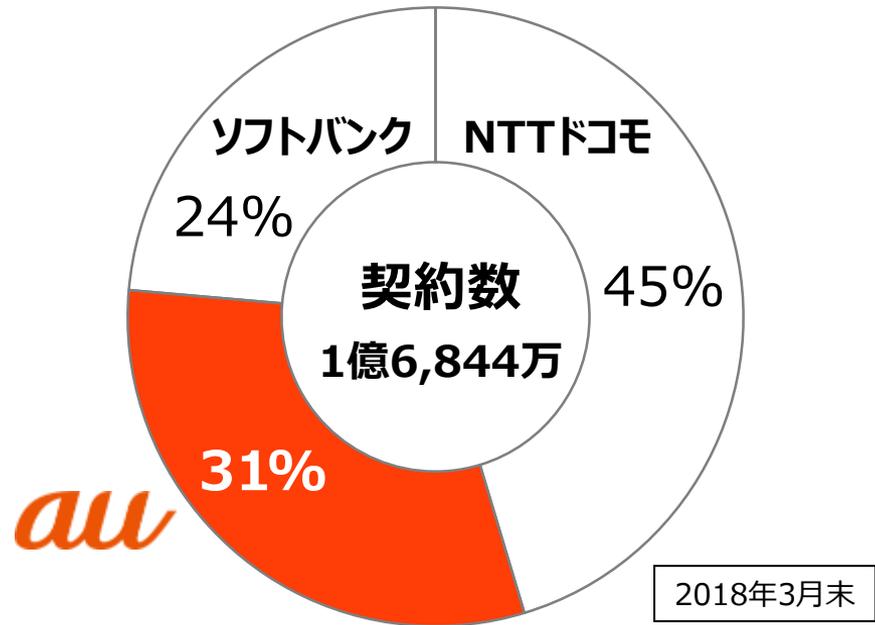
日本のモバイル通信市場

携帯電話契約数



出典：一般社団法人電気通信事業者協会、事業者別契約数

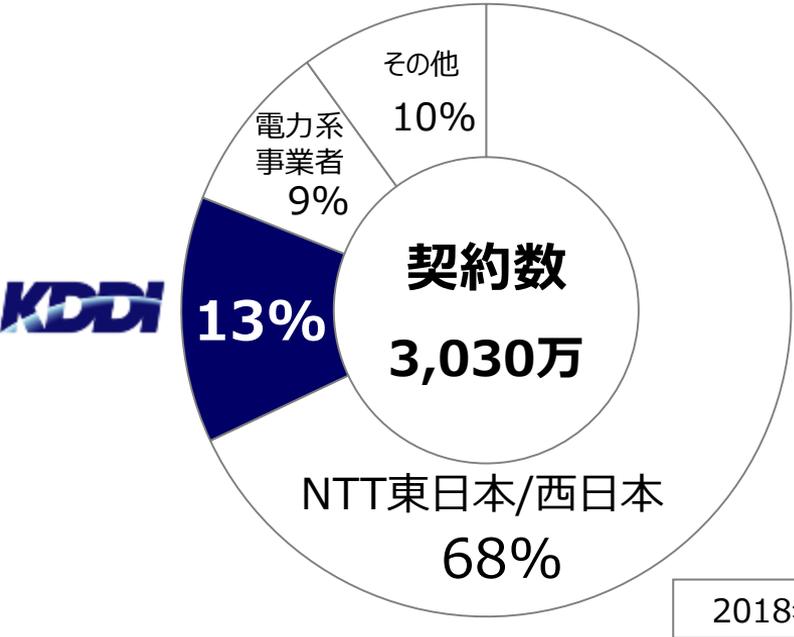
市場シェア



出典：3社間シェア（NTTドコモ、ソフトバンク、au）PHSを除く ※四捨五入ベース
一般社団法人電気通信事業者協会、事業者別契約数

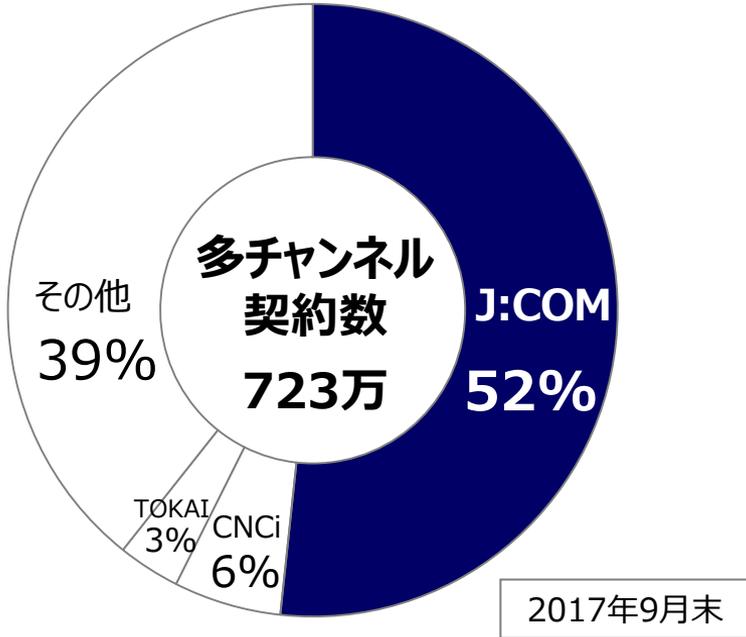
日本の固定通信市場

光ファイバー 市場シェア



注) インターネットサービスの契約がある回線数
出典：総務省

ケーブルテレビ 市場シェア



注) 放送ジャーナル（2017年12月号）を基に当社作成

株価と営業利益の推移

17期連続で増益を継続中

— 株価
■ 営業利益





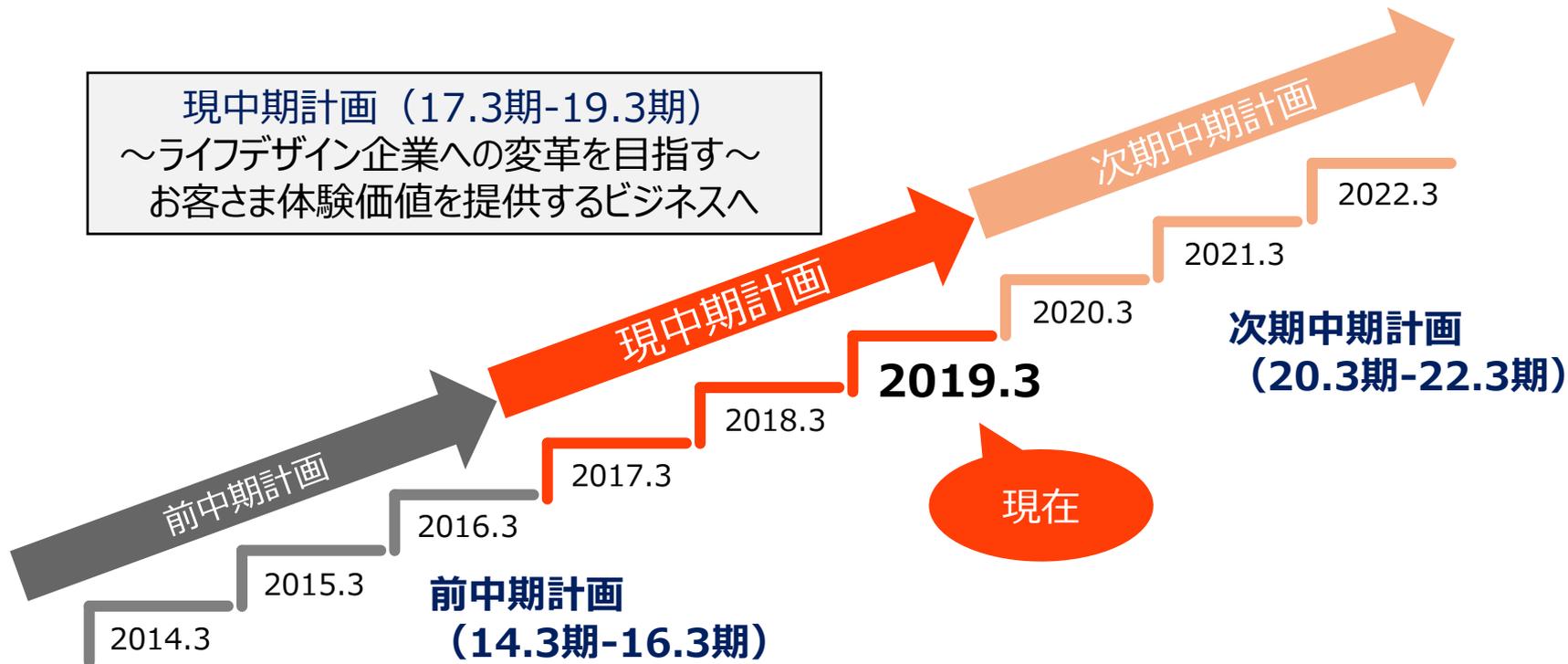
2. 成長戦略

中期目標

－ 19.3期に向けて－

現中期計画の位置づけ

築き上げたお客さま基盤などを活用し、通信という道具を梃に、
お客さまが望むものを提供することを目指す



中期目標 – 19.3期に向けて –

“持続的な利益成長と株主還元強化を両立”

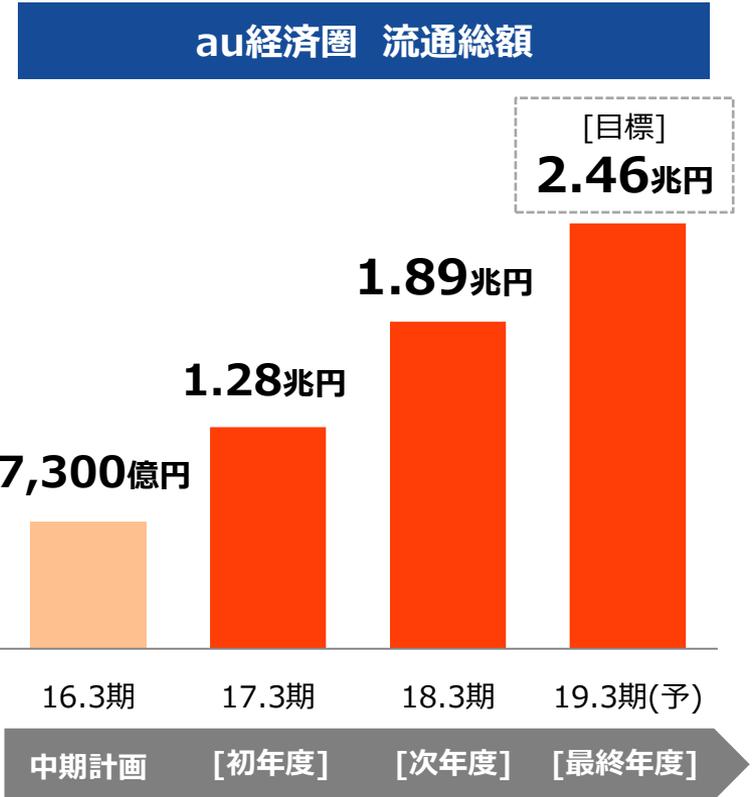
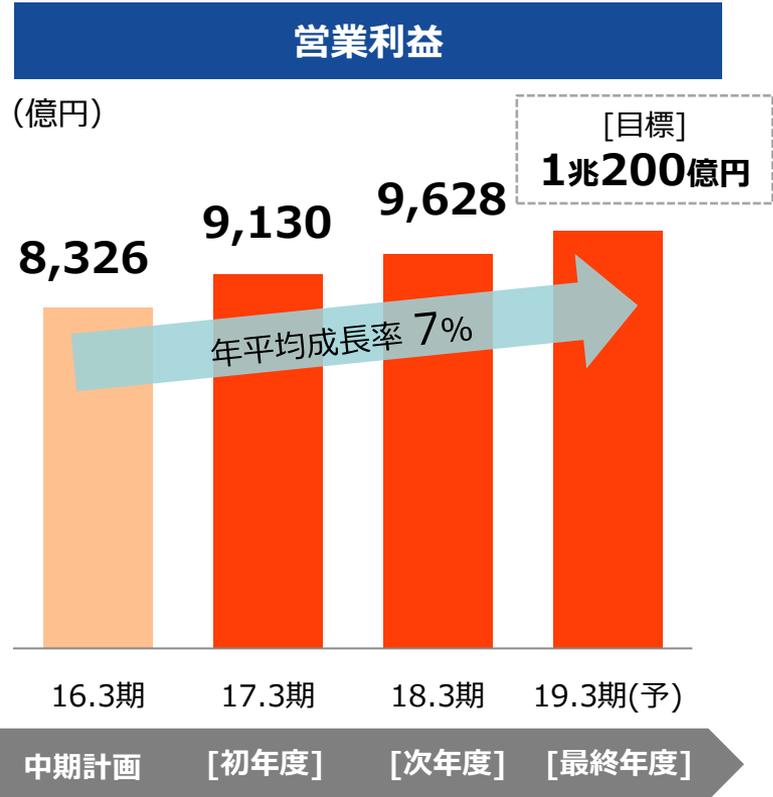
利益成長

- 営業利益 年平均成長率7%を目指す
- au経済圏流通総額 19.3期 2兆円超
- 成長に向けたM&A 3年間累計 5,000億円規模

株主還元

- 配当性向は、従来の「30%超」から「35%超」へ
- 成長投資とのバランスにより、自己株式取得を実施
- 自己株式数は発行済株式総数の5%を目安とし、超過分は消却

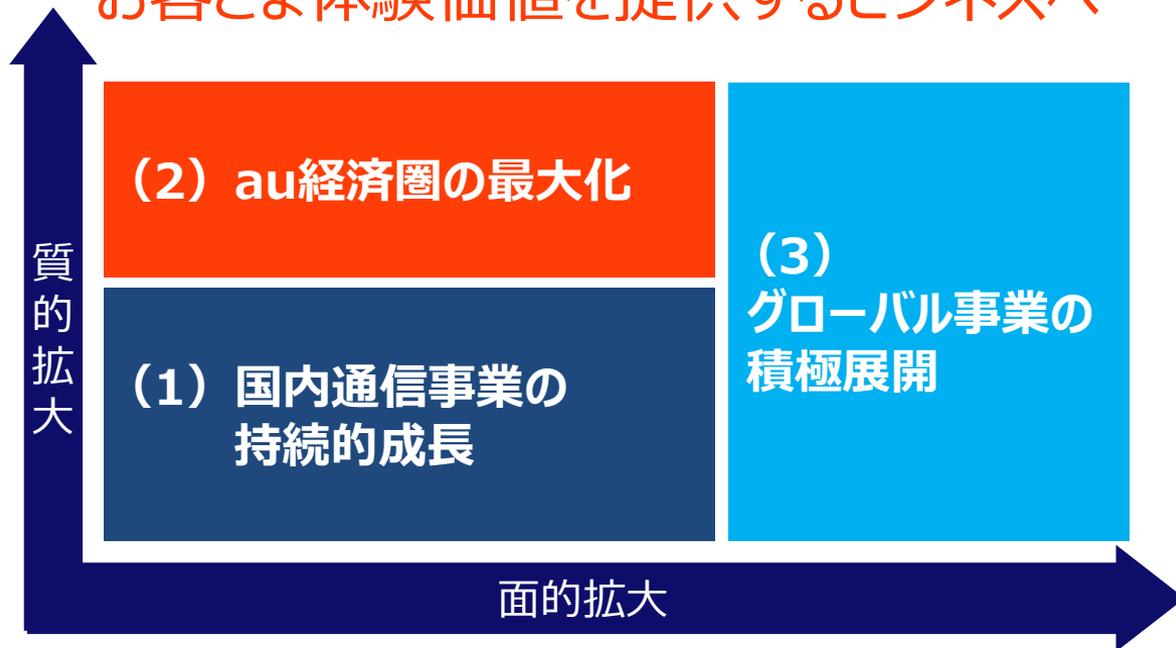
中期目標の達成に向けて着実に進捗



事業戦略

国内通信事業の持続的成長と新たな成長軸の確立

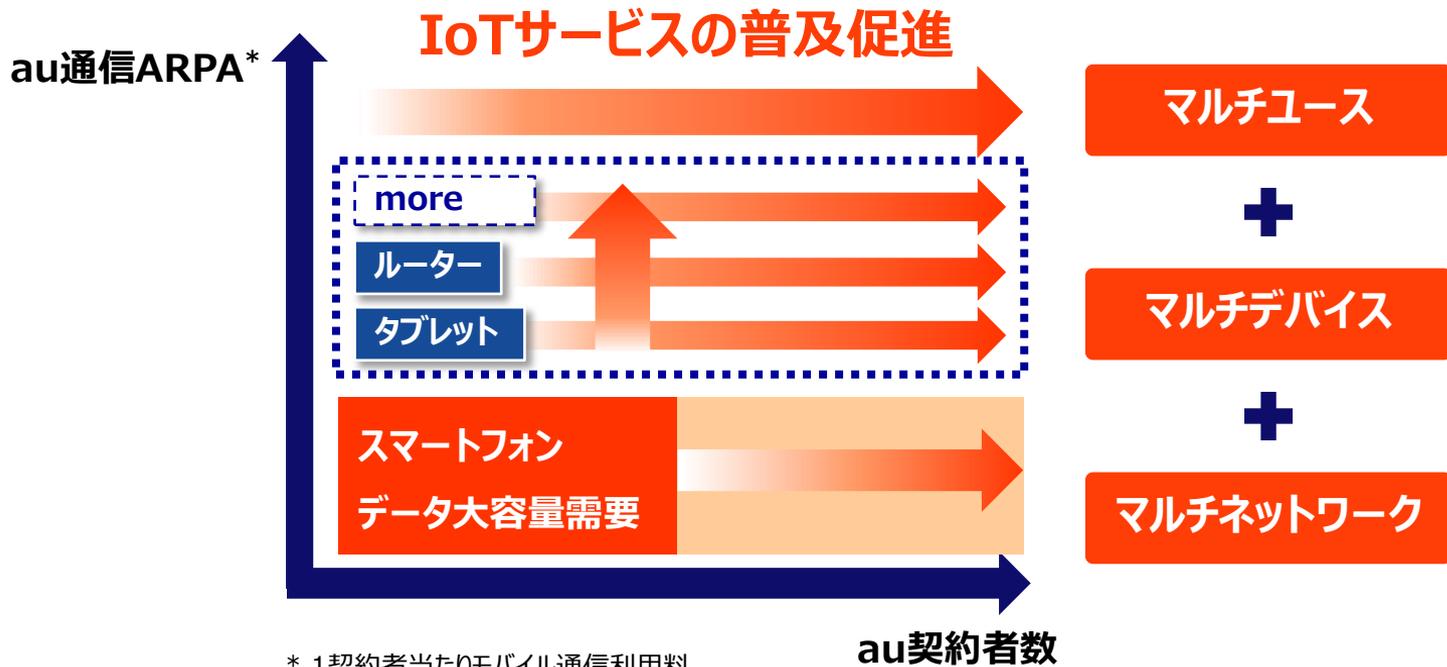
お客さま体験価値を提供するビジネスへ



(1) 国内通信事業の持続的成長

国内通信事業の持続的成長

マルチネットワーク・マルチデバイスの推進、IoTサービスの普及促進により、持続的成長を目指す

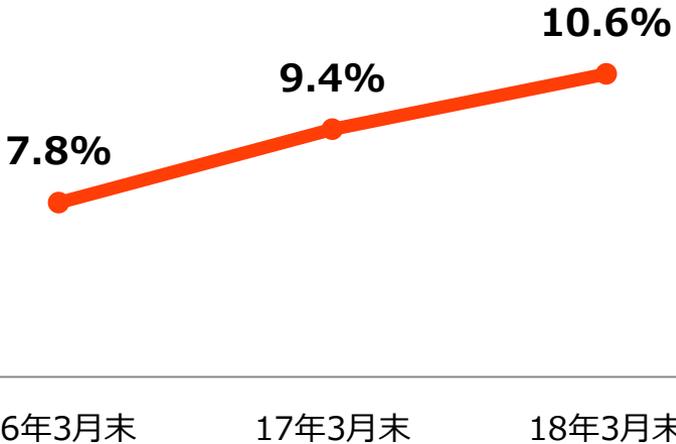


* 1契約者当たりモバイル通信利用料

格安スマートフォン (MVNO*1) 市場

非通信事業者によるMVNO市場への参入とシェアの増加

日本のMVNOシェア*2



MVNO市場への取り組み



UQ mobile

J:COM MOBILE

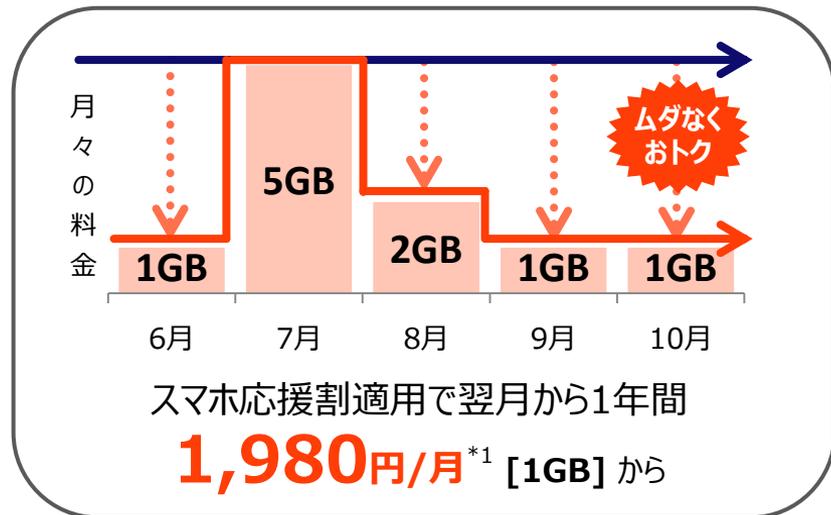
BIGLOBE

*1 : Mobile Virtual Network Operator : 無線通信回線設備を開設・運用せずに、自社ブランドで携帯電話やPHSなどの移動体通信サービスを行う事業者
*2 : 出典 : 総務省資料、移動体通信事業者が提供するMVNOを除いたMVNOシェア

新料金プラン

ご利用データ量に合わせて、ムダがない料金プランを提供開始

auピタットプラン



auフラットプラン

通話*²もデータもコミコミで
スマホ応援割適用で翌月から1年間

20GB 4,500円/月*1 から
30GB 6,500円/月*1 から

*1：「各プラン（スーパーカケホ）」「2年契約」「auスマートバリュー」「スマホ応援割」適用の場合 条件：機種変更・新規契約と同時に「auピタットプラン/auフラットプラン（スーパーカケホ/カケホ）」にご加入

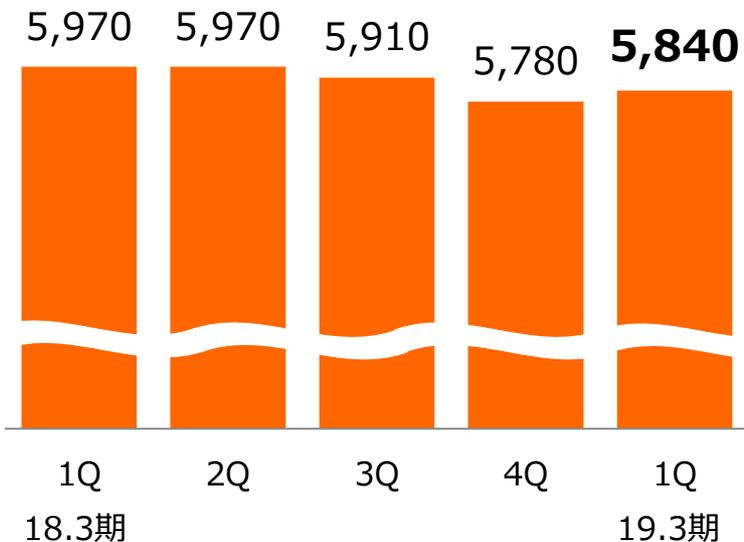
*2：国内通話（1回5分以内）が対象、一部通話は対象外 注）表記の金額は税別、各種適用には条件あり。詳細はauホームページをご確認ください

au通信ARPA / モバイル通信料収入

新料金プランの影響により前年同期比で減少

au通信ARPA

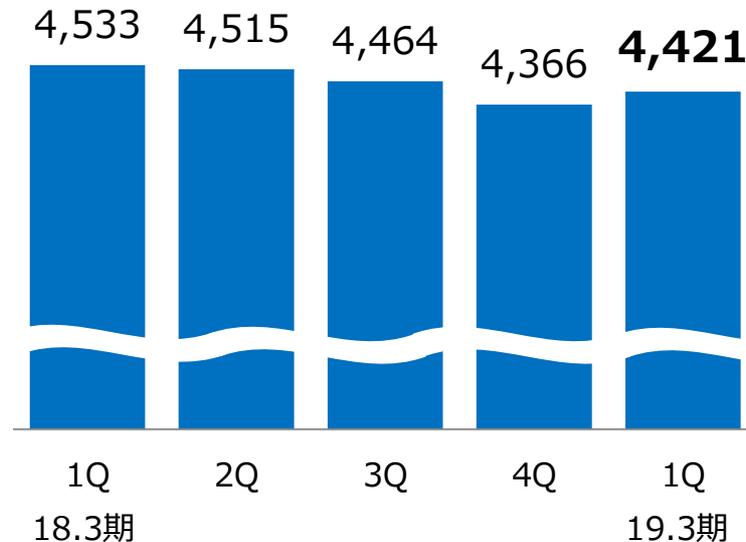
(単位：円)



注) パーソナルセグメントベース

モバイル通信料収入*

(単位：億円)



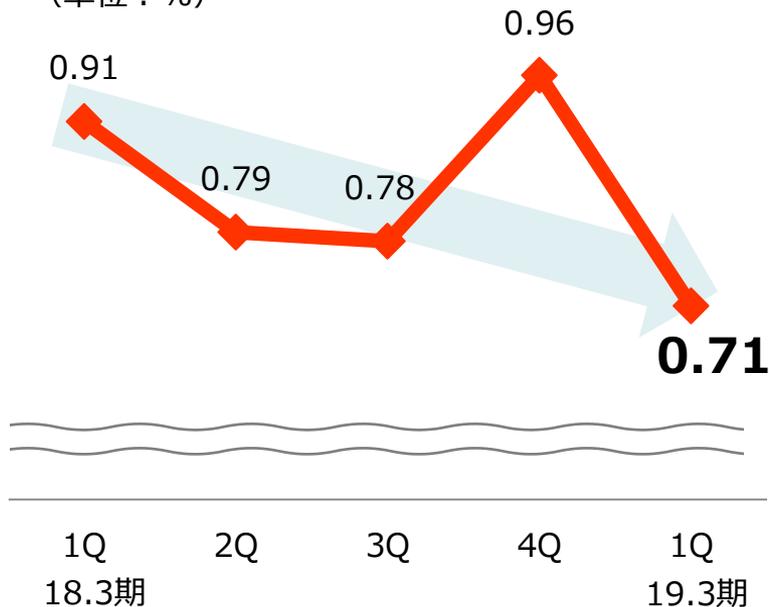
*au通信ARPA収入 + MVNO収入

au解約率 / モバイルID数

au解約率が大幅に改善し、モバイルID数は着実に成長

au解約率

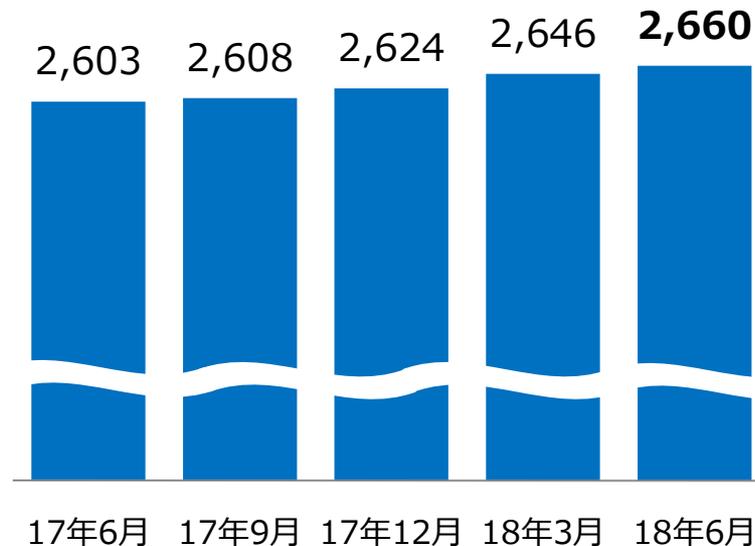
(単位：%)



注) パーソナルセグメントベース

モバイルID数*

(単位：万)



*au契約者数+MVNO契約数

5G、IoT、AI等、 大変革時代に 全力で取り組む



市場の拡がり

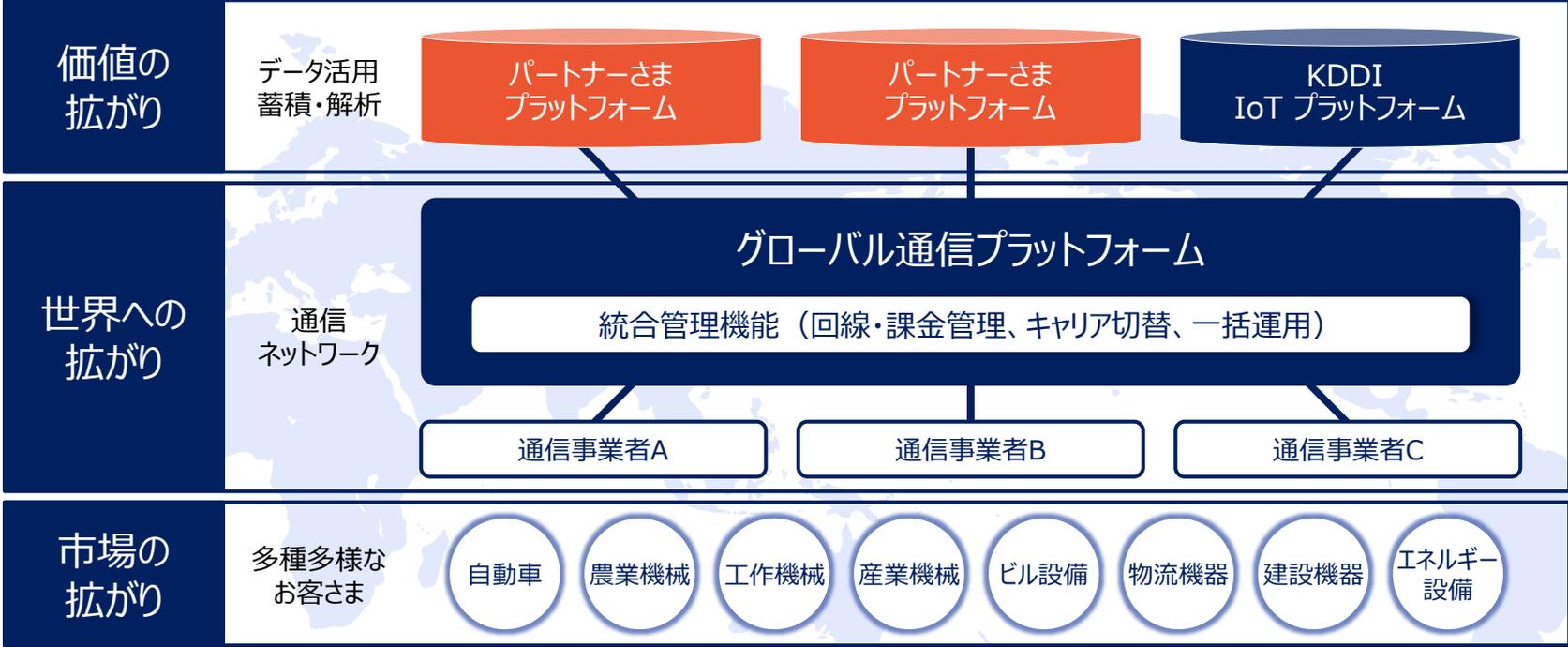
世界IoT市場へ拡大



※出典：JEITA「注目分野に関する動向調査2017 CPS/IoT市場の地域別・世界需要額見通し」
※ 2018年6月7日発表資料「KDDI 日立製作所 IoT事業の取り組みに関する共同会見」より抜粋

KDDI「IoT世界基盤」

海外におけるIoTの通信接続から
サービス展開・データ分析まで提供

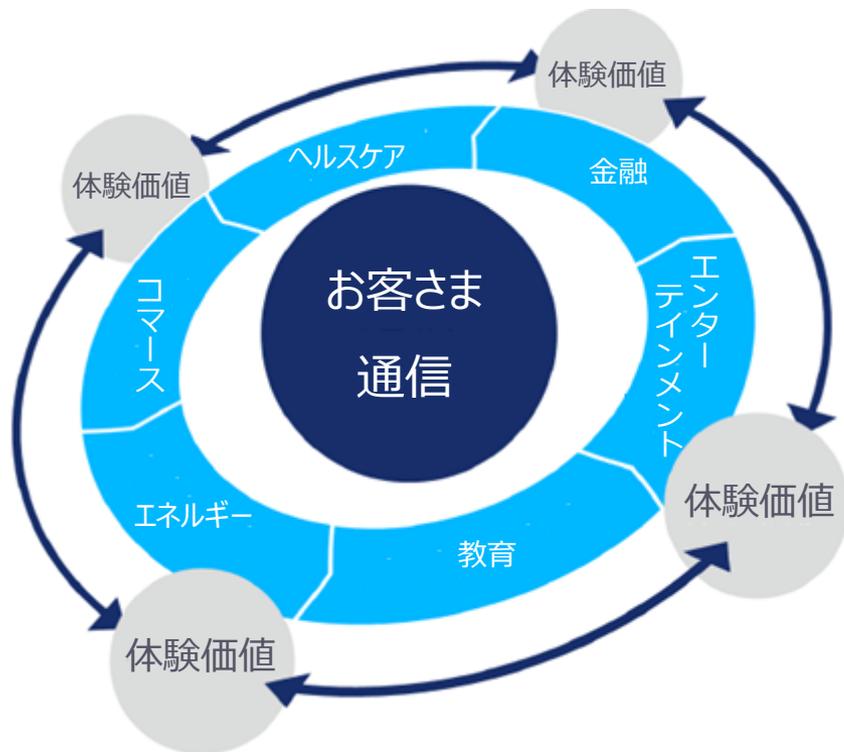


※ 2018年6月7日発表資料「KDDI 日立製作所 IoT事業の取り組みに関する共同会見」より抜粋

(2) au経済圏の最大化

通信とライフデザインの融合

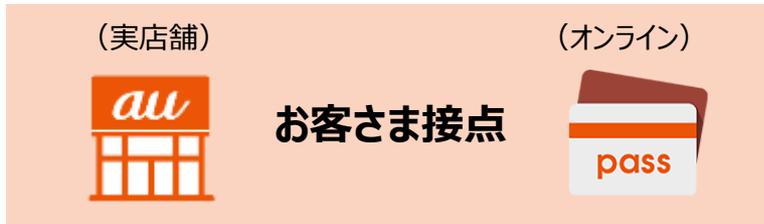
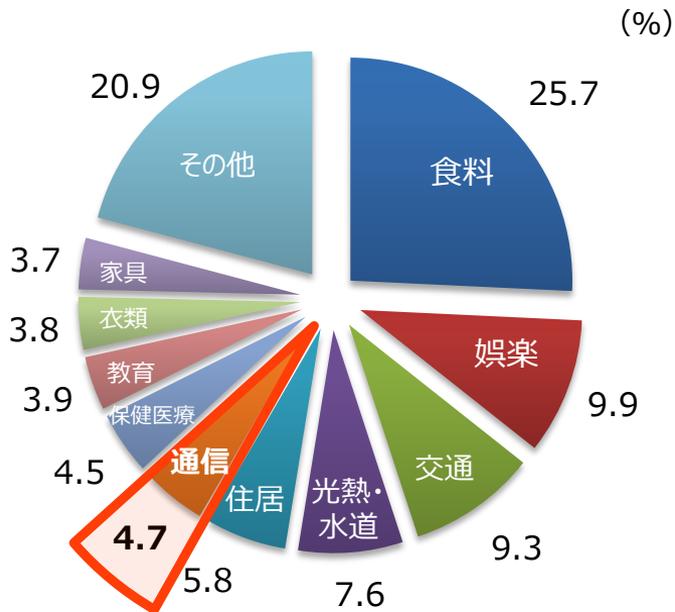
お客さまと通信で繋がり、体験価値を高めていく



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) * (%)

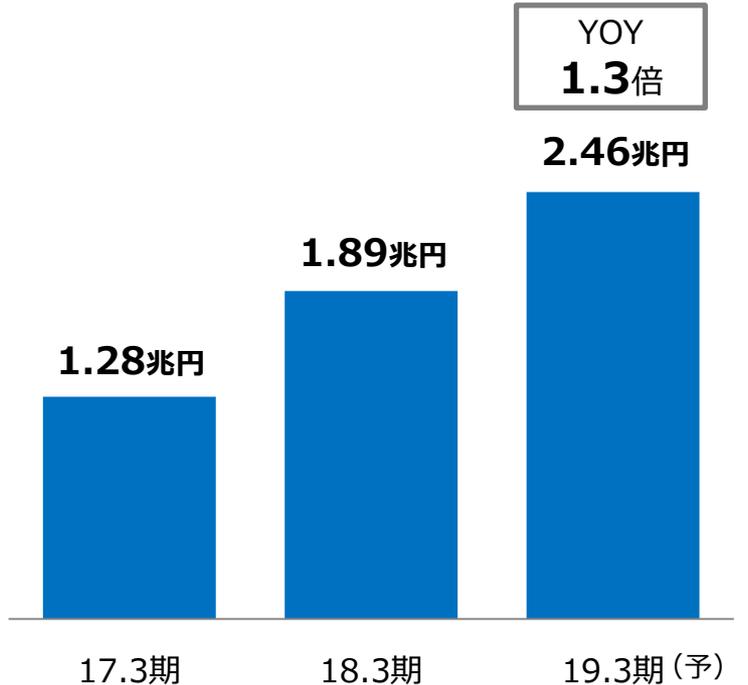


*総務省「家計調査報告 (家計収支編) —平成29年 (2017年) 平均速報」に基づき当社作成

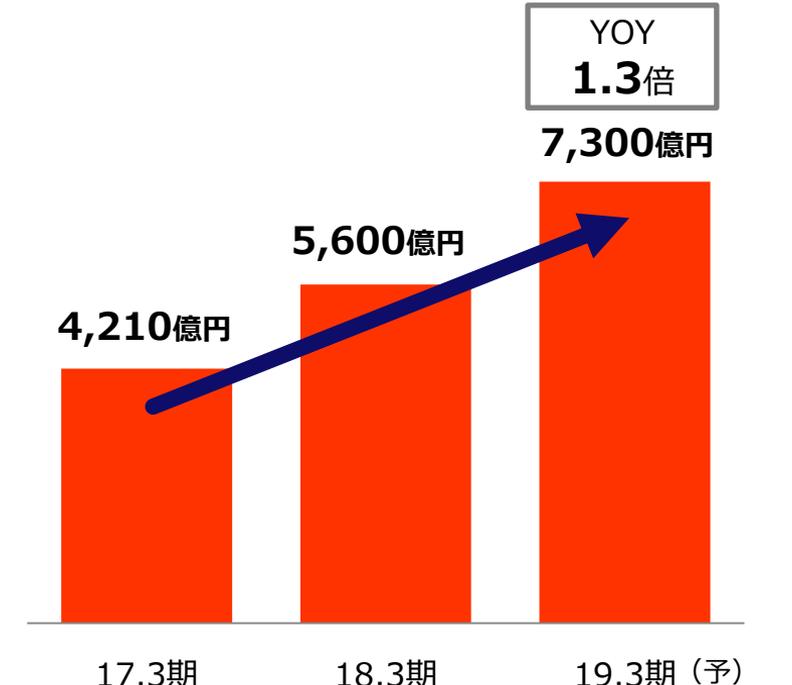
au経済圏 流通総額 / 売上高

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

au WALLET

オフラインの決済手段の導入により、決済手数料収入を拡大

プリペイドカード
2014年5月開始

買い物に使えて



決済手数料収入

+



ポイントも貯まる

ポイントの価値向上
による解約抑止

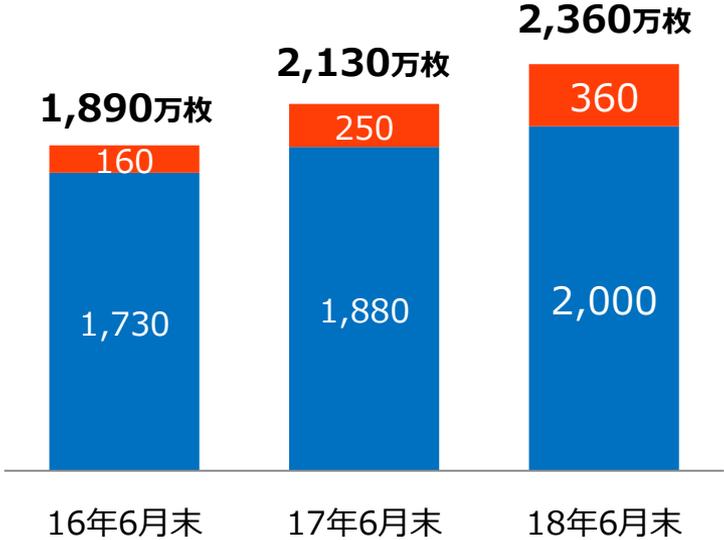
クレジットカード
2014年10月開始



カード有効発行枚数

■ クレジットカード ■ プリペイドカード

クレジットカードは **360万枚に**



物販・エネルギー

au WALLETとの連携により、**au経済圏**を更に拡大

Wowma!

たまったポイントは、Wowma!で利用可能
3,000店舗・2,000万品以上の商品数*1



*1 : 2017年3月末時点

auでんき

毎月の電気代の支払いをよりお得に
1ヶ月の電気料金*2に応じて
WALLETポイントを還元

~4,999円

1%

~7,999円

3%

8,000円~

5%

*2 : 燃料費調整額、再生可能エネルギー発電促進賦課金、消費税を除く

教育

教材・生徒様・教師の連携をIT化し、学習効果を最大化



送客

- ・お客さまベースを活用した相互送客
- ・ライトユーザー向けコンテンツの配信

CRM強化

- ・進捗・能力に応じた生徒様の学習支援
- ・教師の特性に合わせた教育業務支援

(3) グローバル事業の積極展開

グローバル事業の積極展開

グローバルなICT環境の整備を通じて
各国の経済成長・国民生活の向上や企業活動に貢献

通信事業者向けビジネス

世界28地域・62都市・100拠点以上*1

KDDI

法人向けビジネス

- データセンター
(売上シェア世界第4位*2)
- ネットワーク
- システムインテグレーション

コンシューマ向けビジネス

- ミャンマー通信事業
- モンゴル通信事業

法人向けビジネス

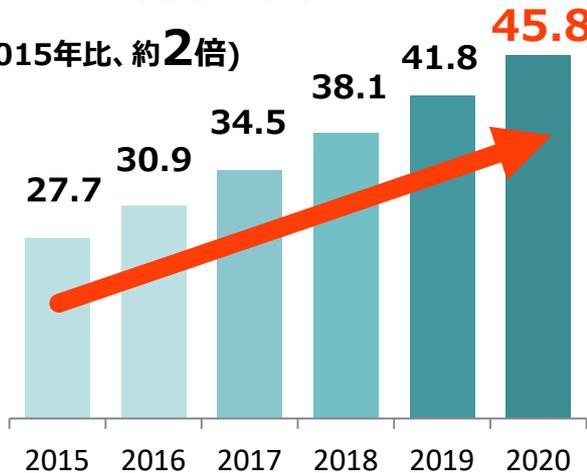
世界最大規模の接続数を誇るデータセンター事業を提供

グローバルデータセンター市場規模予測*

2015～2020の年平均成長率 (十億ドル)

10%超との予測

(2015年比、約2倍)



* 出典 : 451 Research's Datacenter Knowledgebase March 2017



世界12ヶ国/地域・23都市・47拠点にて提供



総床面積 : 約444,000㎡ (2018年6月30日現在)

コンシューマ向けビジネス ミャンマー通信事業

ミャンマー通信事業実績

MPTモバイル契約者数は、
共同事業契約締結時から

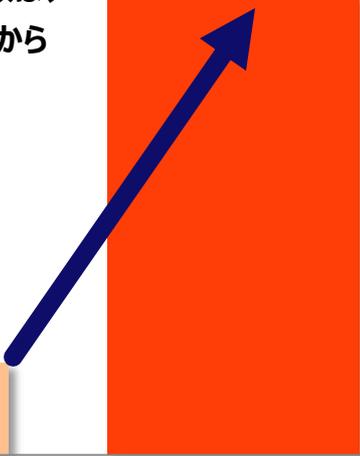
約**5倍**

約**3,000万**

約**600万**

2014年7月末

2018年6月末



高速通信技術の導入

2017年 4G LTE、
キャリアアグリゲーション技術*を導入

高速通信を活かした
リッチコンテンツ
(音楽、動画、ゲーム等)
を配信



* 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引き上げる技術



株主優待

うまいもの
セレクト

日本全国より選りすぐりの
グルメをお届けいたします



3. 株主還元

2018年の株主優待制度

「全国47都道府県のグルメ品」から、「au WALLET Market」の商品を自由にお選びいただけるカタログギフト



保有 株式数	保有期間	
	5年未満	5年以上
100～999株	3,000円 相当	5,000円 相当
1,000株以上	5,000円 相当	10,000円 相当

* 今後の業績動向や会社方針などの様々な要因によって、制度の廃止を含む、優待制度そのものの見直しまたは内容変更が行われる可能性があります

* 3月31日時点の株主名簿に記録された、1単元（100株）以上保有の株主さまが対象

注) 今後の業績動向や会社方針など様々な要因によって、制度の廃止を含む、優待制度そのものの見直しまたは内容変更が行われる可能性があります

1株当たり配当金

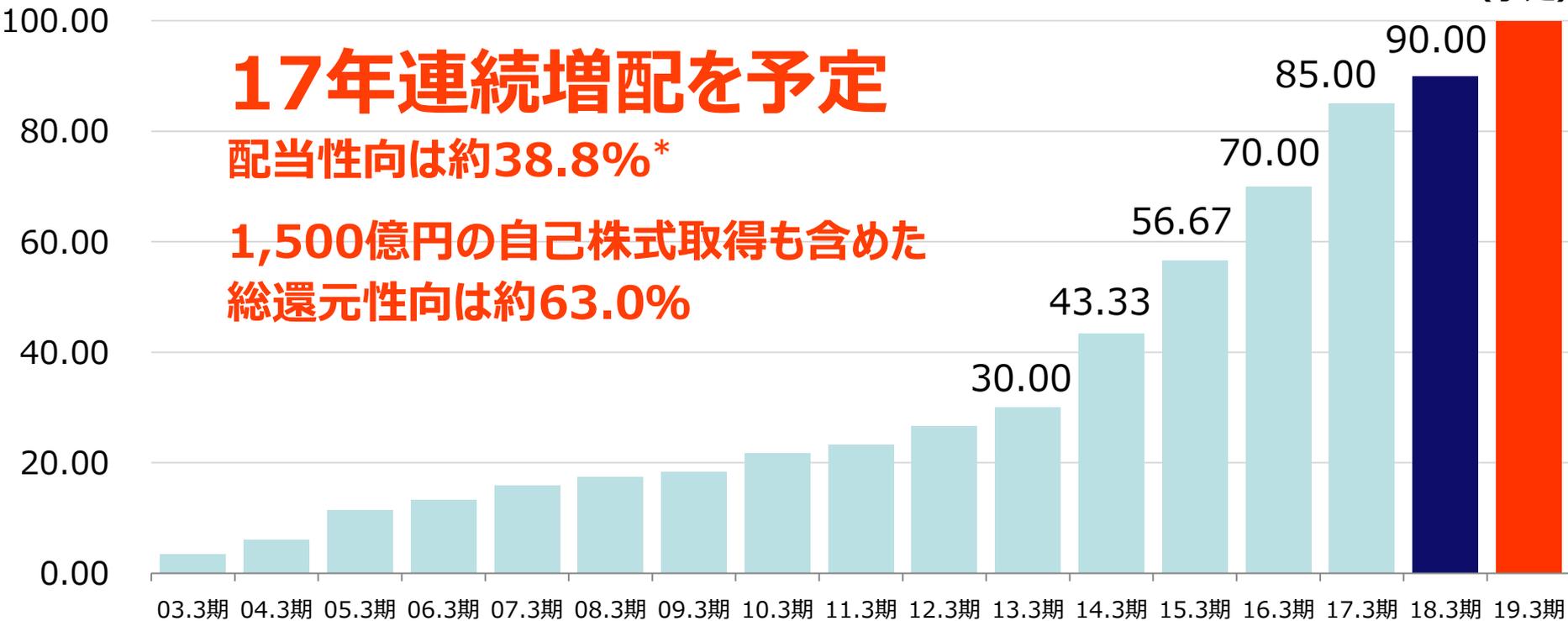
100円
(予定)

(円)

17年連続増配を予定

配当性向は約38.8%*

1,500億円の自己株式取得も含めた
総還元性向は約63.0%



注) 株式分割調整後の値 (少数第3位以下を四捨五入)

* 2019年3月期配当予想と2019年3月期EPS予想より算出

株主還元 まとめ

	金額
最低投資金額 (100株) *1	311,600円
株主優待 (年1回) *2	3,000円
年間配当金 (19.3期予定)	10,000円
株主優待 + 年間配当金 (トータル利回り)	13,000円 (4.17%)

*1 : 2018年8月20日終値ベース

*2 : 3月31日時点の株主名簿に記録された、1単元 (100株) 以上保有の株主さまが対象

まとめ

- 【1】 中期目標 最終年度に営業利益 1 兆円超を目指す
- 【2】 「通信とライフデザインの融合」を目指す
- 【3】 グローバル事業の積極展開を推進
- 【4】 好評の株主優待制度を継続・17期連続増配を予定



持続的な利益成長と株主還元強化を両立

Designing The Future



あたらしい自由。

