

2016年3月期3Q決算 (2015年4月～12月)

2016年2月9日

KDDI株式会社

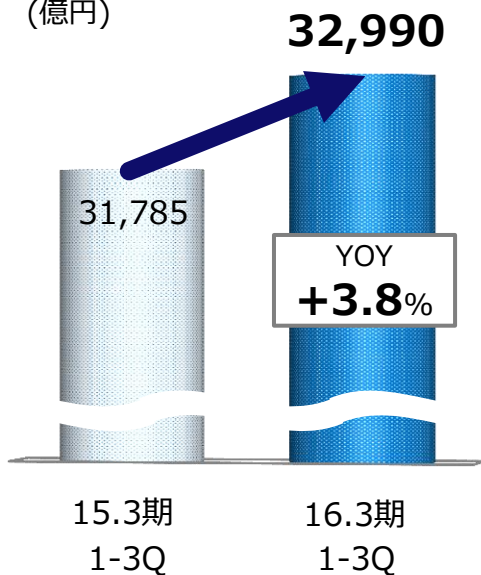
代表取締役社長 田中 孝司

16.3期1-3Q 業績ハイライト

前年同期比「増収増益」を達成

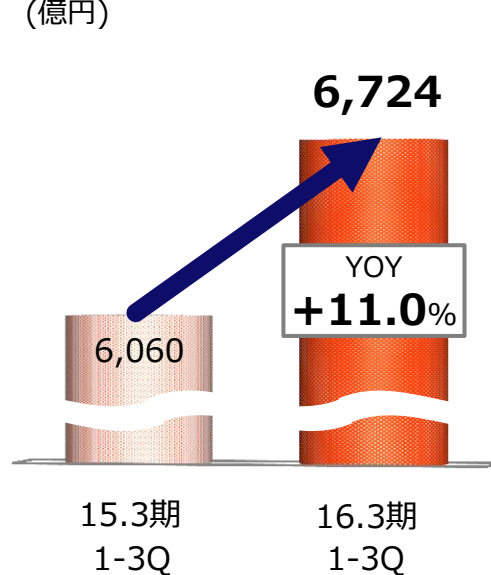
売上高

(億円)



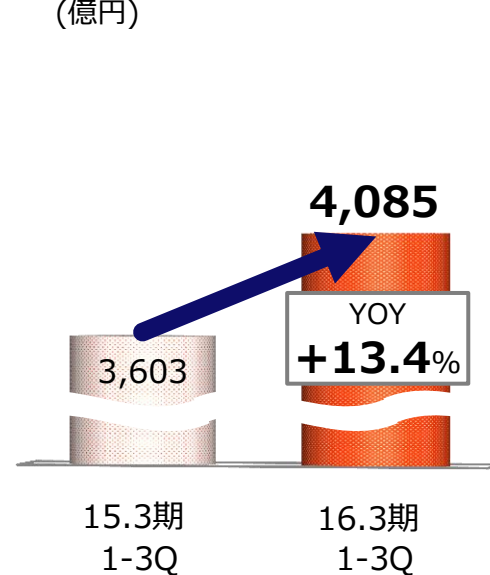
営業利益

(億円)



親会社の所有者に帰属する 四半期利益

(億円)

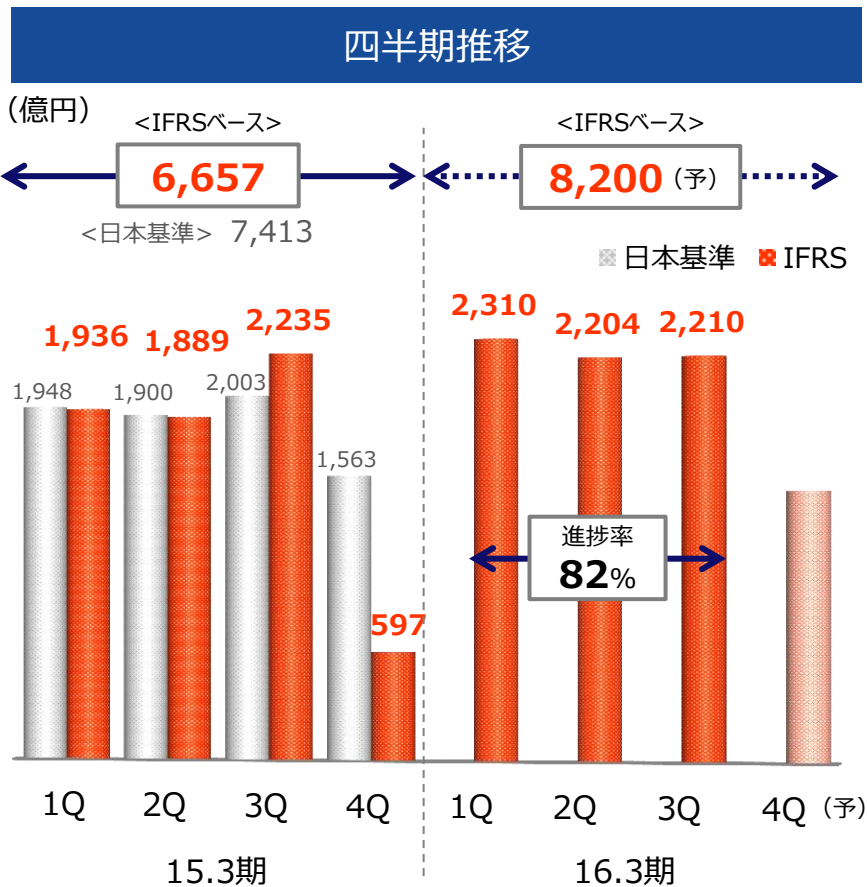


営業利益

着実に進捗

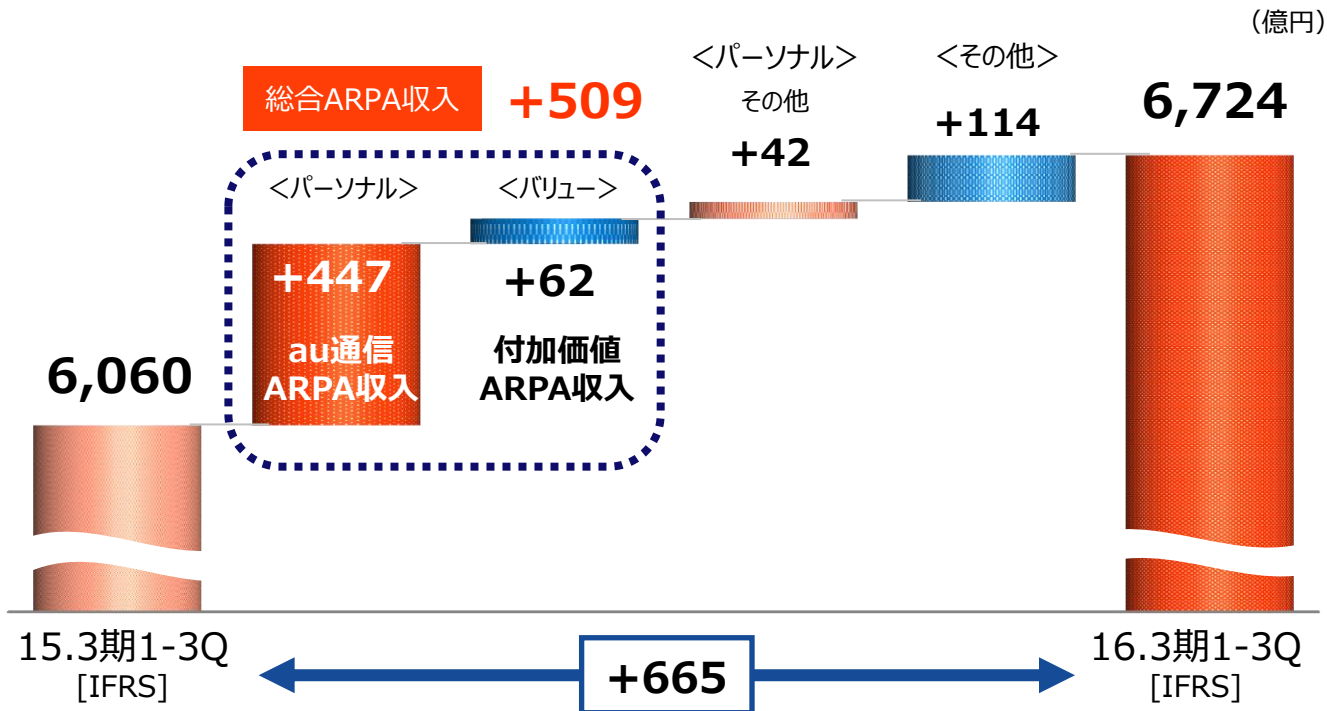
(1-3Q累計)

進捗率 **82%**



16.3期1-3Q 営業利益 増減要因

総合ARPA収入の増収が牽引



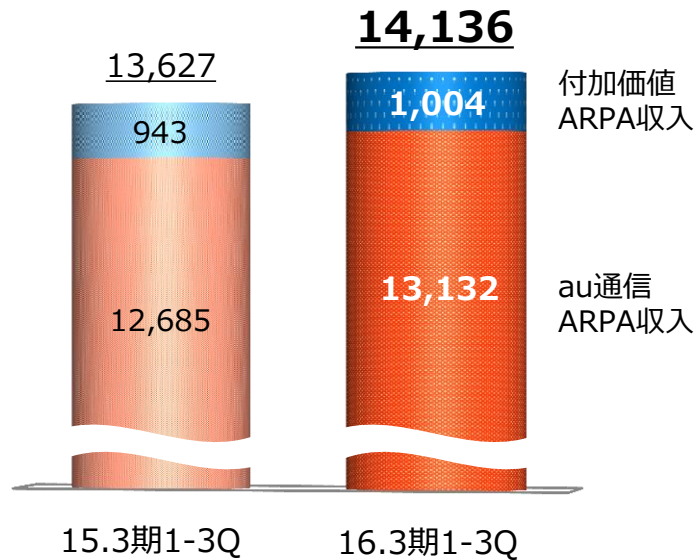
総合ARPA収入

YOY +3.7%

YOY +509億円

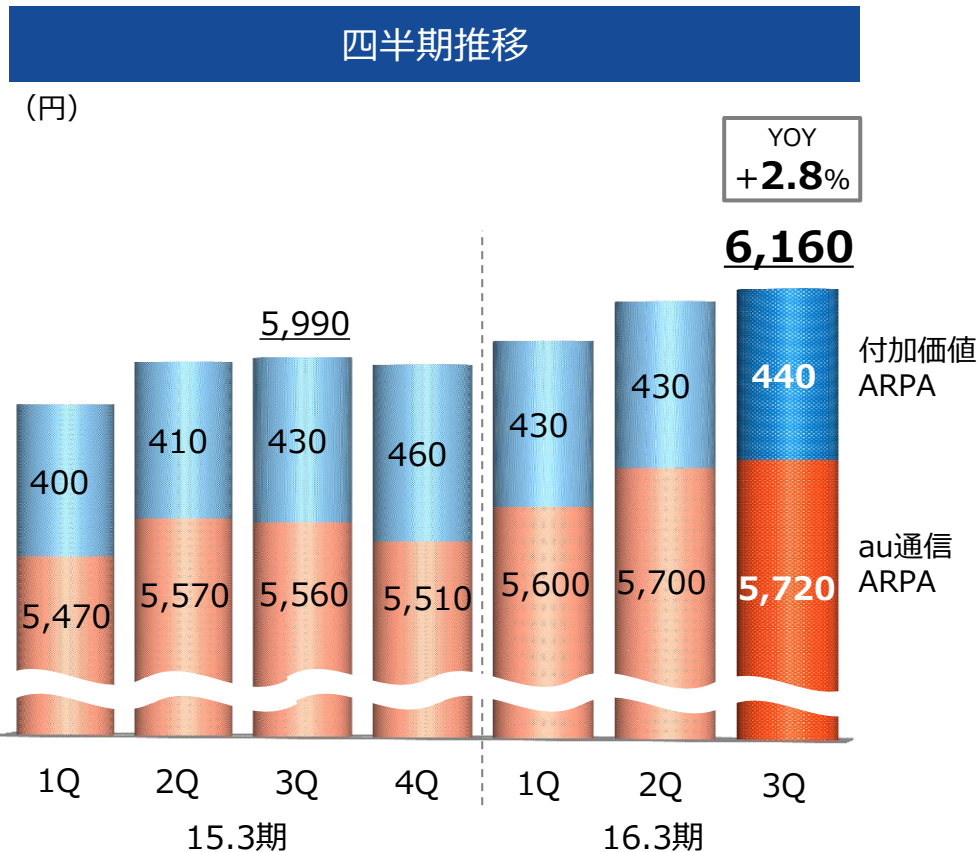
前年同期比

(億円)



総合ARPA

YOY +2.8%

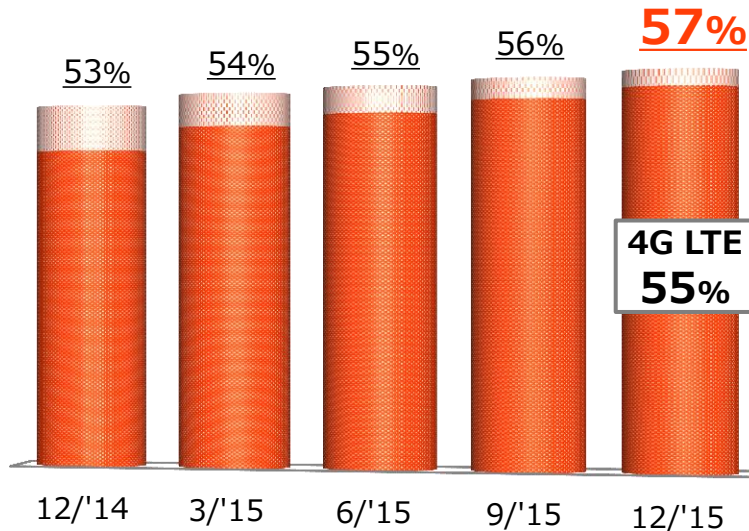


auスマートフォン

多様なプランにより、
浸透率上昇を目指す

auスマートフォン浸透率

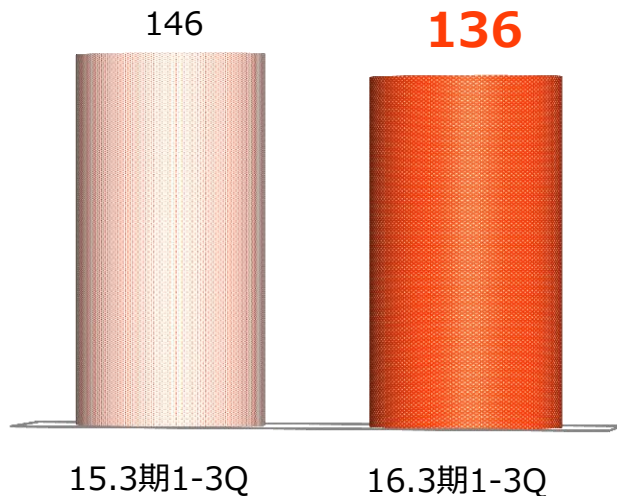
■ 4G LTEスマートフォン ■ 3Gスマートフォン



au純増数とともに、デバイス数は順調に成長

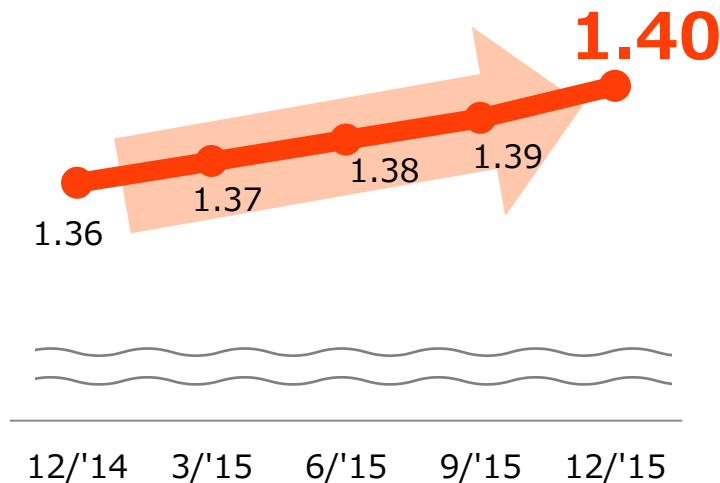
au純増数

(万)



一人当たりモバイルデバイス数注

(台)



注) プリバイド、MVNOを除く

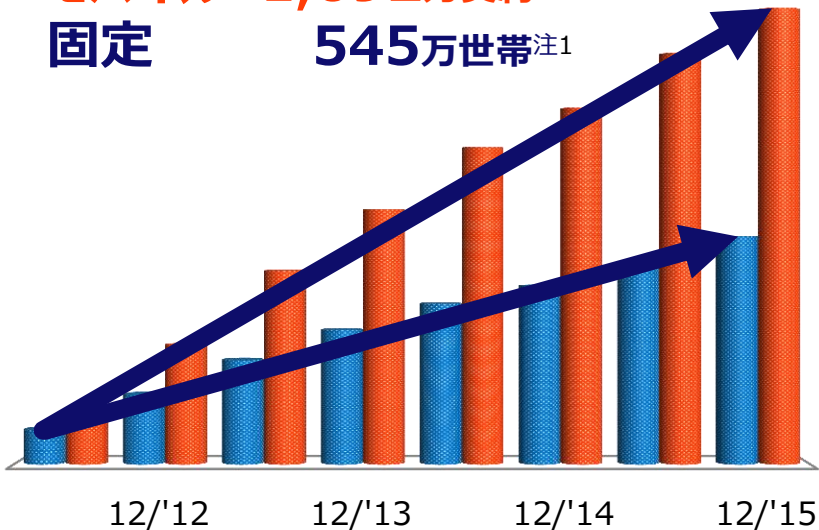
au スマートバリュー

auスマートフォン契約の56%に浸透

auスマートバリュー契約数

(2015/12末時点)

モバイル 1,092万契約
固定 545万世帯^{注1}

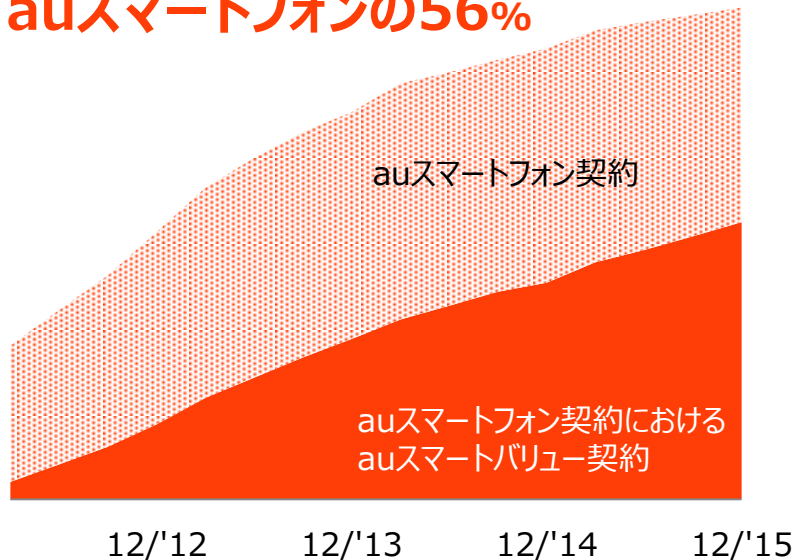


注1) 世帯数: KDDIグループ各社、固定系提携事業者の合計

auスマートフォン契約者への浸透^{注2}

(2015/12末時点)

auスマートフォンの56%



注2) 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

歴代最高スコアでCM好感度No.1を獲得

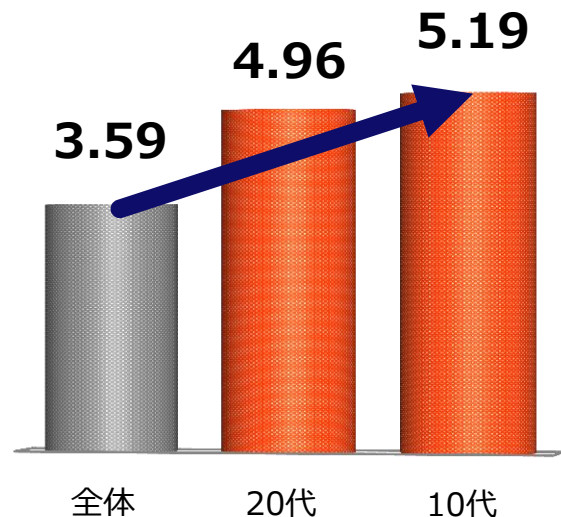


* CM総合研究所が、2015年度（2014/11～2015/10）に東京キー5局で放送された7,591銘柄のCMを対象に、CM放送効果と消費者への訴求効果が優れた企業を発表

データ大容量ニーズの顕在化に対応した施策を実施

ご利用データ量（月平均）注1

(GB)



auの学割 受付期間（2016/1/14～5/31）

①「25歳までず〜っと」データ増量



データ容量5GBを無料増量注2
 （データ定額5以上の方が対象注3）

②データチャージカードを販売開始注4



注1) auの4G LTEスマートフォン（2015/11実績）

注2) 26歳の誕生日まで

注3) 他社から乗りかえ/新規契約/機種変更と同時に機種ご購入の場合

注4) 全国のauショップで3月から販売予定

スーパーカケホ

auスマートバリュー適用で
月額3,966円から
ご利用可能に

スーパーカケホ「データ定額1^{注1}」

	スーパーカケホ	auスマートバリュー (適用後)
基本料+ 音声	1,700円+ ^{注2}	▲934円 ^{注3}
データ 定額1	2,900円	
ISP料金	300円	
月額合計	4,900円+	最大2年間 3,966円+

*金額は全て税抜

注1) 2016/3開始予定

注2) 「誰でも割」適用時。国内通話料は、一部対象外の通話を除き1回あたり5分以内の通話が無料。1回あたり5分を超えた場合の超過分および国内SMS送信は有料

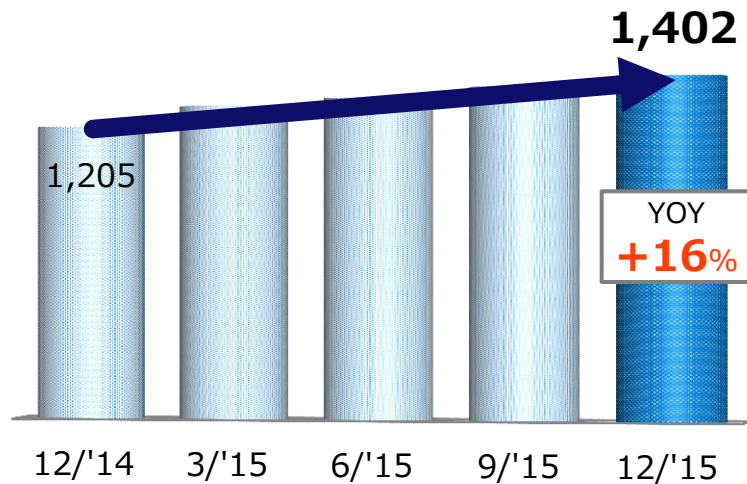
注3) 翌月以降適用。2年経過後は、500円値引き

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)

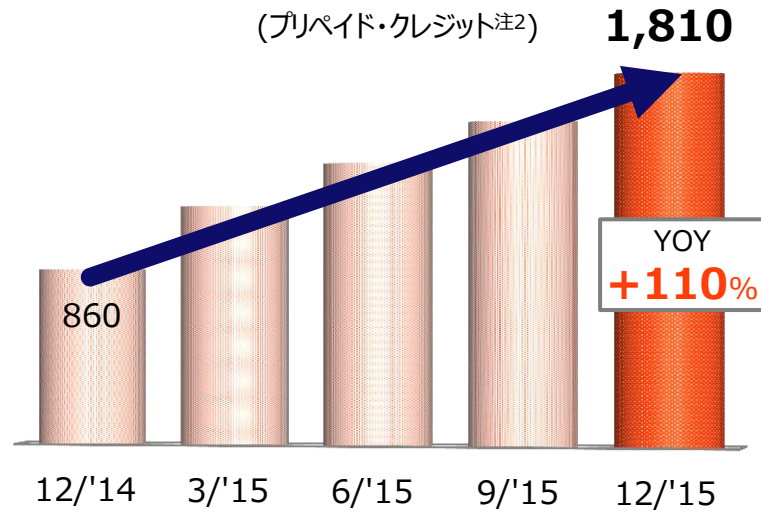


注1) auスマートパス会員数

オフライン基盤

au WALLET (万)

(プリペイド・クレジット^{注2})



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

全国での取扱いを開始。販路拡大と商品力強化を推進



月間訪問者数
約1,000万人

全国約2,500の
auショップにて提供開始
(2015年12月7日)



約2,000種類の商品から順次拡大



FRECIOUS (富士山の銘水)



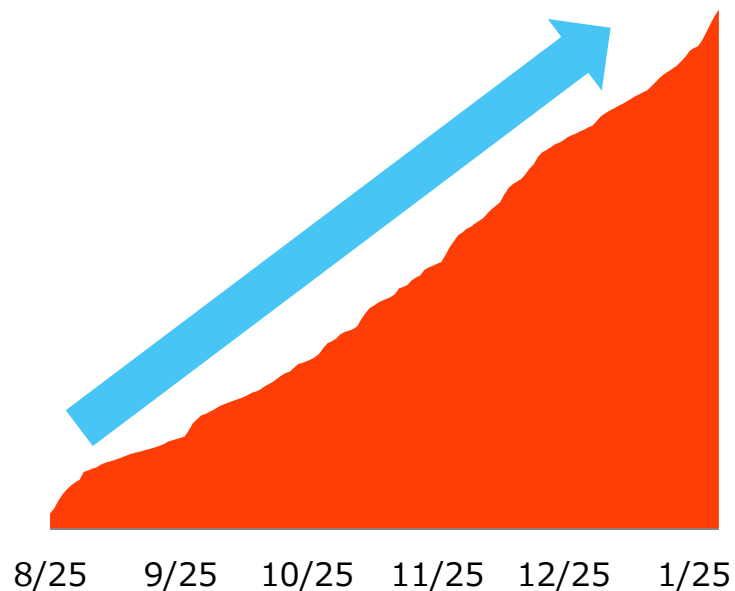
「しまものプロジェクト」：日本の離島各地の産品を「au WALLEt Market」(店頭) で取り扱い



累計会員数^{注1}

170万人突破^{注2}

au WALLEt Market累計会員数^{注1}



注1) 店頭およびWebでの登録者数の累計

注2) 2016/1/31時点

ジュピターショップチャンネルへの資本参加

J:COMはショップチャンネルの株式50%を、
KDDIは同株式5%をそれぞれ取得^{注1}



ジュピターショップチャンネル
テレビ通販市場 トップシェア

24時間365日生放送のショッピング専門チャンネル

J:COM

顧客基盤・接点の活用

- 全国約3,400人^{注2}のセールスパーソン
- 月刊ジェイコムマガジン
- 無料コミュニティチャンネル

au

ネットとテレビ通販の連携

- 決済プラットフォーム
- 生活に密着したサービスラインアップ
(au WALLET Market等)

注1) 株式会社ジュピターテレコム (J:COM) は、ジュピターショップチャンネル株式会社の株式50%を取得し、KDDIは、住友商事株式会社が現在保有しているショップチャンネル株式のうち5%を取得予定 (株式譲受日: 2016/3/31予定)

注2) 2015/9時点

スマートフォンとテレビ通販を組み合わせた新番組を開発



30~40代向けの
新たな番組を開発 (予定)



テレビ通販の実績とノウハウ

商品企画・調達
番組制作・配信
コールセンター
物流

顧客層と販路を拡大



auの顧客接点

全国のauショップ
モバイルサービス
金融・コマース事業
決済プラットフォーム

視聴可能世帯
2,871万世帯^{注1}

モバイルとテレビを
連携させた
新規番組企画

au顧客基盤
3,784万契約^{注2}

注1) 2015/3時点

注2) 2015/12時点

ケータイ・スマホとセットで毎月“誰でも”最大5%^{注1} おトク

日本全国^{注2}でサービス開始

受付開始：1月20日

提供開始：4月1日（予定）



シンプルな料金体系
キャッシュバックやポイント連携でおトクに

auでんきセット割

毎月のauでんき料金^{注3}の最大5%相当分を
au WALLETプリペイドカードにキャッシュバック



最大 **5%**

お支払をau WALLETクレジットカードにすれば、
更に200円毎に2ptが貯まる

注1) 2016/2/9時点の情報。関西電力との業務提携により、2016/5/31までの「auでんき」お申込みで、「auでんきセット割」のキャッシュバック率が最大1年間最大12%となる。関西エリア限定のキャンペーンを実施

注2) 沖縄県・一部離島を除く。オール電化住宅や高圧一括受電を導入している集合住宅は対象外

注3) 燃料費調整額、再生可能エネルギー発電促進賦課金、消費税除く

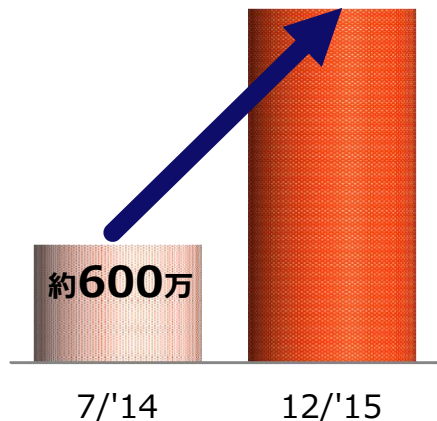
ミャンマー通信事業

お客様とのタッチポイント強化に注力

MPTモバイル契約者数

共同事業契約締結時
(2014/7) から

約**3倍**に 約**1,800万**



店舗の改装による お客様カウンターの充実



Sule office counterプレオープンの様子
(2016/2に改装完了予定)

コールセンターの システム化を推進



1-3Q 営業利益、3期連続2桁成長^注を達成

- 1-3Q 営業利益は通期予想比82%の進捗
- 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
- 総額500億円または1,850万株を上限とする自己株式取得を決定

■ Appendix

	15.3期1-3Q	16.3期1-3Q	YOY	16.3期 (予)
売上高	31,785	32,990	+3.8%	44,000
営業利益	6,060	6,724	+11.0%	8,200
営業利益率	19.1%	20.4%	--	18.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	3,603	4,085	+13.4%	4,900
EBITDA	10,206	10,902	+6.8%	14,000
EBITDAマージン	32.1%	33.0%	--	31.8%
FCF	1,449	1,982	--	2,800

(参考) IFRS/日本基準 差異 (15.3期1-3Q)

22

(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	31,785	24,743	1,734	4,850	2,209	▲1,750
日本基準	33,519	25,983	1,773	4,928	2,150	▲1,314
差異	▲1,734	▲1,240	▲39	▲78	+59	▲436
主な差異	<ul style="list-style-type: none"> 販売コミッションの控除影響 ▲1,284 ポイント費用の控除影響 ▲199 連結範囲の差異 ▲142 	<ul style="list-style-type: none"> 販売コミッションの控除影響 ▲1,243 ポイント費用の控除影響 ▲182 連結範囲の差異 +301 		<ul style="list-style-type: none"> 販売コミッションの控除影響 ▲41 ポイント費用の控除影響 ▲17 	海外子会社 報告期間の統一 +59	連結範囲の 差異 ▲443
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	6,060	4,761	469	625	160	45
日本基準	5,850	4,621	443	609	96	82
差異	+210	+141	+26	+15	+65	▲37
主な差異	<ul style="list-style-type: none"> のれん非償却 +202 減価償却方法の変更等 ▲174 連結範囲の差異 +12 	<ul style="list-style-type: none"> のれん非償却 +151 減価償却方法の変更等 ▲174 連結範囲の差異 +47 	<ul style="list-style-type: none"> のれん非償却 +18 持分法投資損益 +11 		のれん非償却 +32	連結範囲の 差異 ▲35

(参考) 15.3期 連結営業利益 IFRS/日本基準 差異

(億円)

	1Q	2Q	3Q
IFRS	1,936	1,889	2,235
日本基準	1,948	1,900	2,003
差異	▲11	▲11	+232

(内訳)

減価償却方法の 変更等	▲89	▲71	▲14
在庫影響	▲78	▲77	+49
その他	+155	+137	+197

セグメント業績一覧

(億円)

パーソナル	15.3期1-3Q	16.3期1-3Q	YOY
売上高	24,743	25,987	+5.0%
営業利益	4,761	5,250	+10.3%
営業利益率	19.2%	20.2%	--
EBITDA	8,392	8,928	+6.4%
EBITDAマージン	33.9%	34.4%	--

バリュー	15.3期1-3Q	16.3期1-3Q	YOY
売上高	1,734	1,914	+10.4%
営業利益	469	564	+20.3%
営業利益率	27.1%	29.5%	--
EBITDA	550	644	+17.1%
EBITDAマージン	31.7%	33.6%	--

ビジネス	15.3期1-3Q	16.3期1-3Q	YOY
売上高	4,850	4,624	▲4.7%
営業利益	625	596	▲4.7%
営業利益率	12.9%	12.9%	--
EBITDA	965	936	▲2.9%
EBITDAマージン	19.9%	20.2%	--

グローバル	15.3期1-3Q	16.3期1-3Q	YOY
売上高	2,209	2,231	+1.0%
営業利益	160	256	+59.9%
営業利益率	7.2%	11.5%	--
EBITDA	255	339	+33.0%
EBITDAマージン	11.5%	15.2%	--

*IFRSベース

主要KPI一覧

25

セグメント			3/'15	12/'15	増減	3/'16 (予)
連結	au累計契約数	(万)	4,348	4,524	+176	4,578
パーソナル	au累計契約数	(万)	3,648	3,784	+136	3,818
	一人当たりモバイルデバイス数	(台)	1.37	1.40	+0.03	1.40
	auスマートフォン浸透率	(%)	54.3%	57.0%	+2.7pt	--
	auスマートバリュー (モバイル)	(万)	933	1,092	+159	--
	auスマートバリュー (固定)	(万)	459	545	+86	--
バリュー	auスマートパス会員数	(万)	1,289	1,402	+113	--
セグメント			15.3期3Q	16.3期3Q	YOY	16.3期 (予)
	総合ARPA	(円)	5,990	6,160	+2.8%	6,110
パーソナル	au通信ARPA	(円)	5,560	5,720	+2.9%	5,610
バリュー	付加価値ARPA	(円)	430	440	+2.3%	500

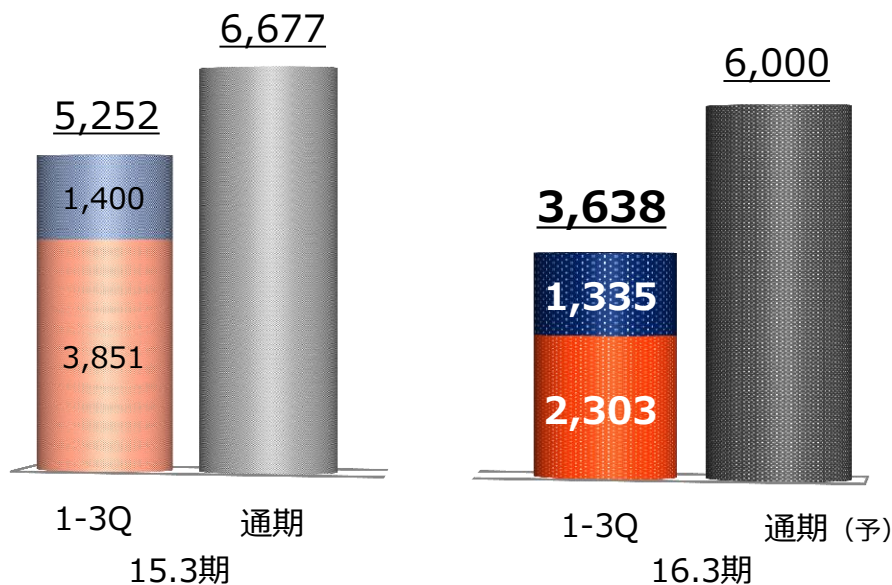
設備投資（支払）

■ モバイル（UQを含む）

■ 固定その他

（億円）

16.3期1-3Q
3,638億円
 (YOY ▲1,613億円
 /進捗率 60.6%)



Designing The Future

KDDI

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。