

2019年3月期 2Q決算

(2018年4月 - 9月)

2018年11月1日

KDDI株式会社

代表取締役社長 高橋 誠

Designing The Future
KDDI

あたらしい自由
au

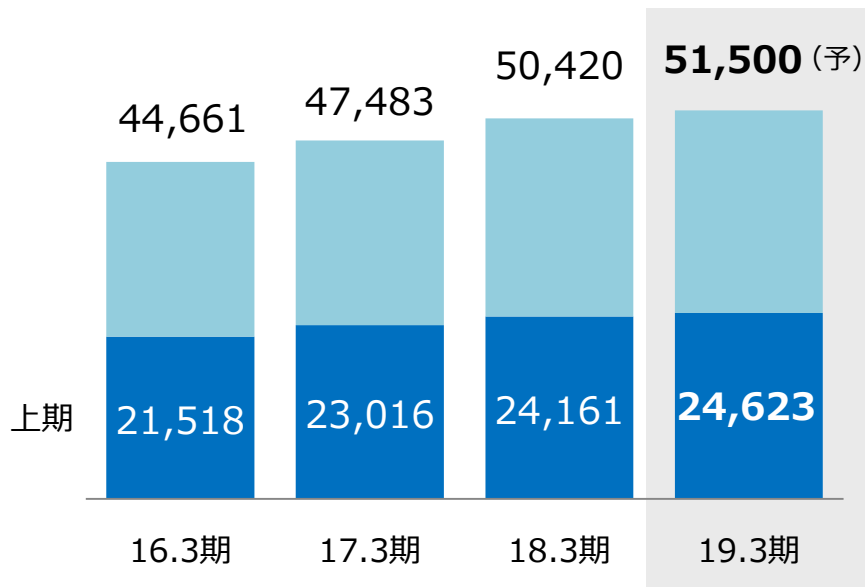


上期業績ハイライト

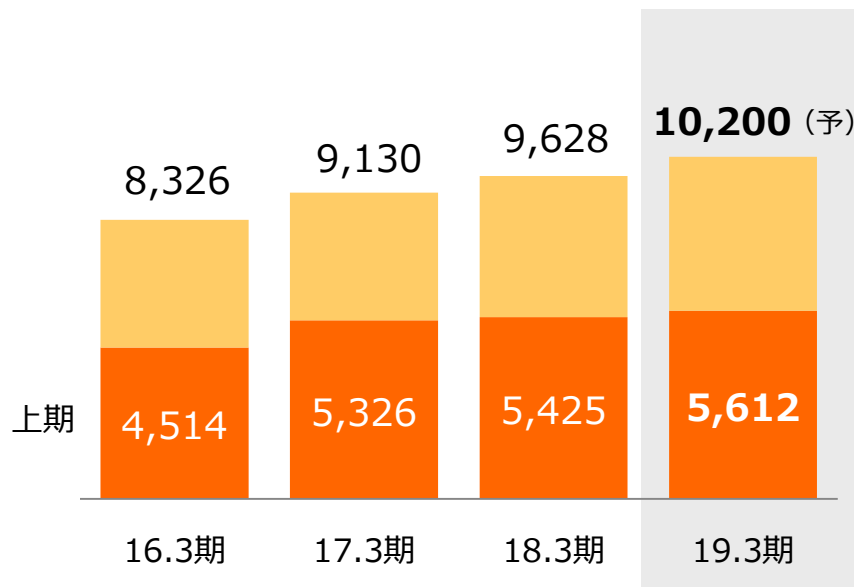


上期業績ハイライト

売上高 (単位：億円)



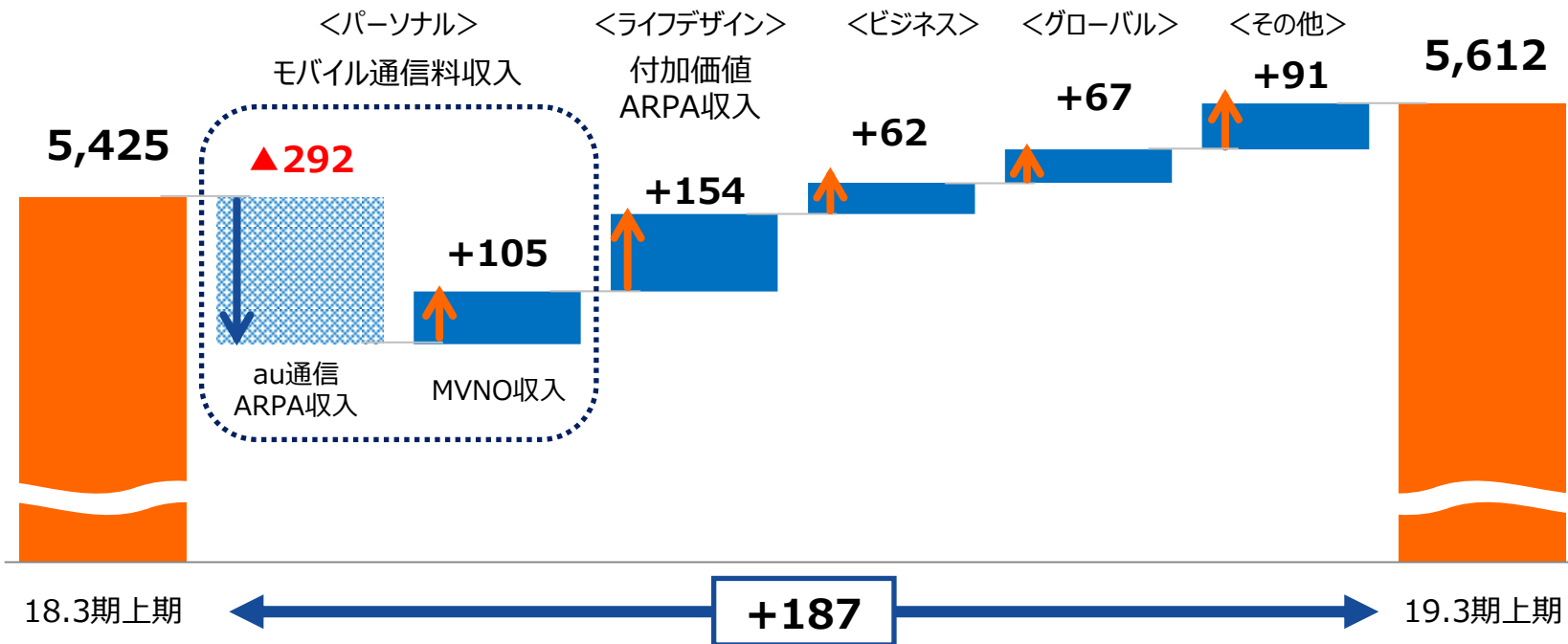
営業利益 (単位：億円)



現中期目標達成に向けて順調な進捗

上期 営業利益 増減要因

(単位：億円)



モバイル通信料収入は減収。新たな成長領域が業績を牽引

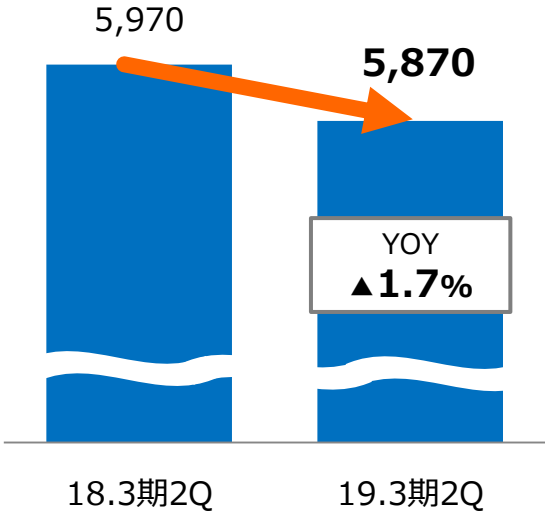
国内通信事業



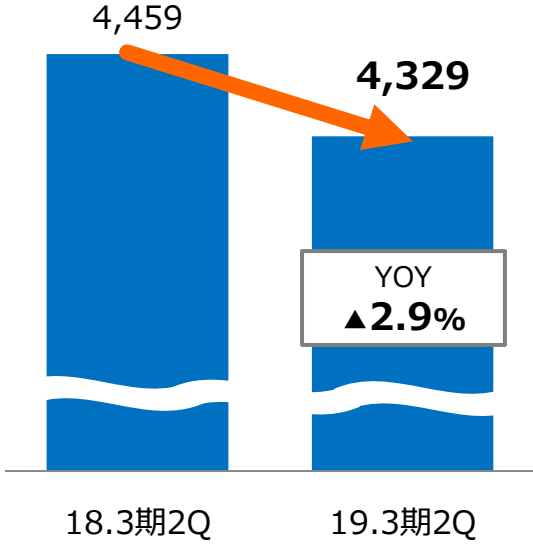
au通信ARPA / au通信ARPA収入

au通信ARPA (単位：円)

*au契約者1人あたりのスマートフォン、フィーチャーフォン、データカード、タブレット、モジュールによる通信料収入



au通信ARPA収入 (単位：億円)



auピタット/フラットプランの影響により前年同期比で減少

スマートフォン料金プラン

分離プランをいち早く導入
(2017年7月)

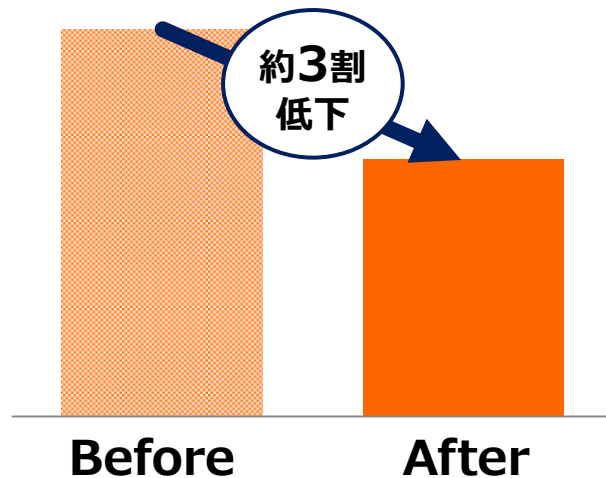
auピタットプラン
auフラットプラン

1,000万契約突破

(2018/9/23時点)

平均請求額*

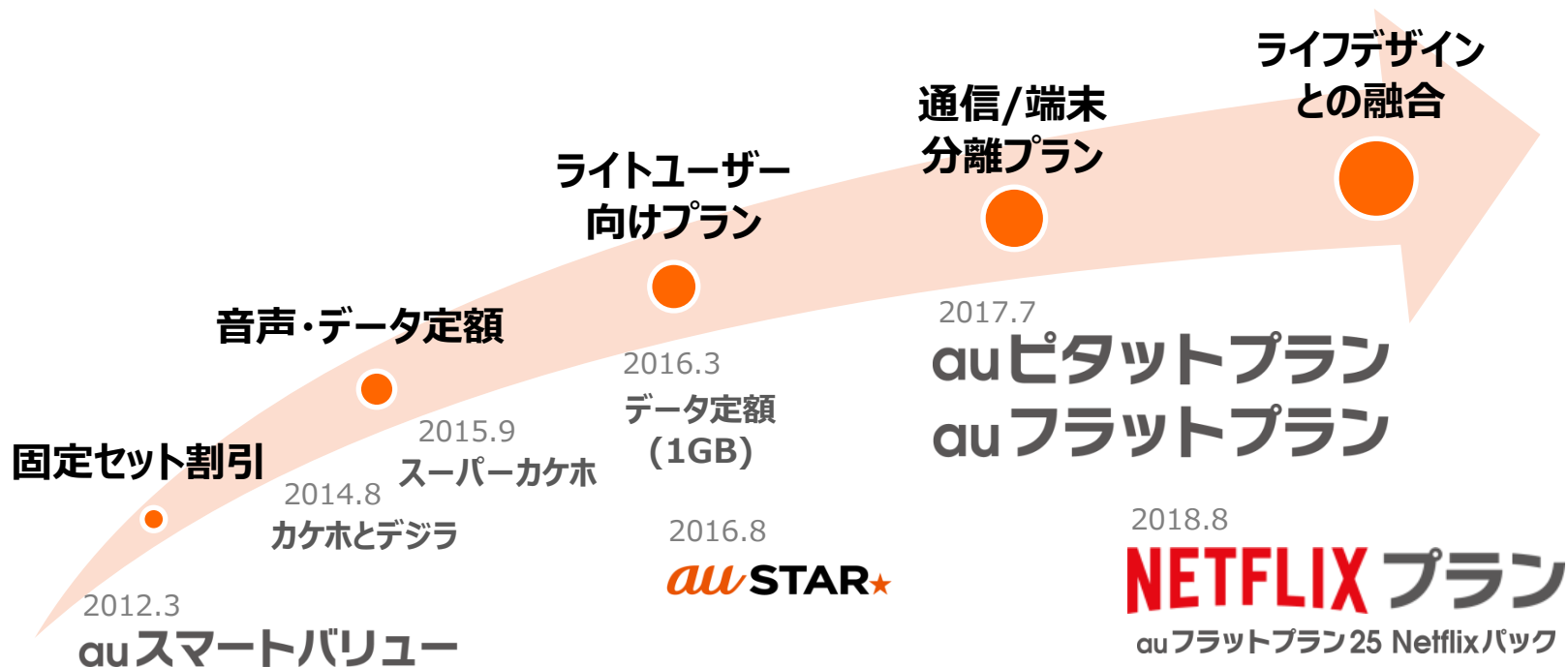
auピタットプラン



料金プランの低価格化・シンプル化に向けて積極的に対応

*スマートフォンをご利用のお客さまが、2018年6月までにauピタットプランに変更された場合の2017年7月と2018年7月の通信料請求額（平均値）を比較

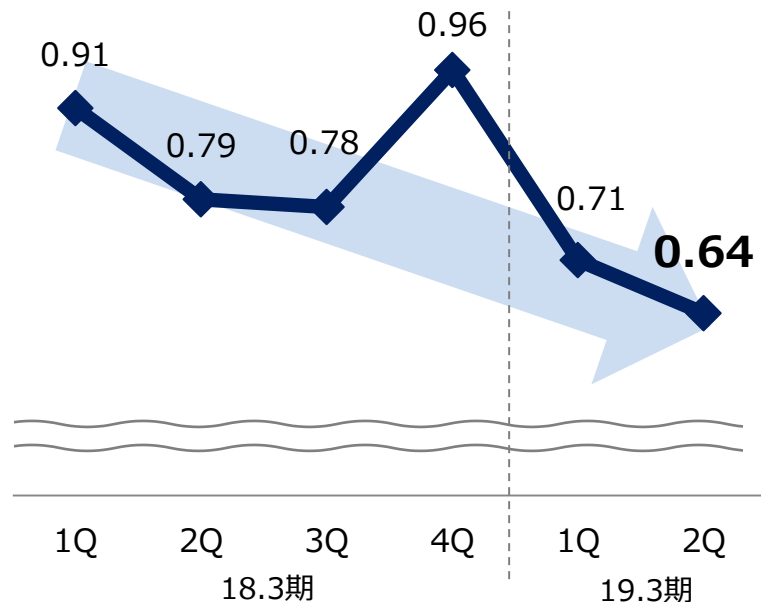
お客さま還元の推進



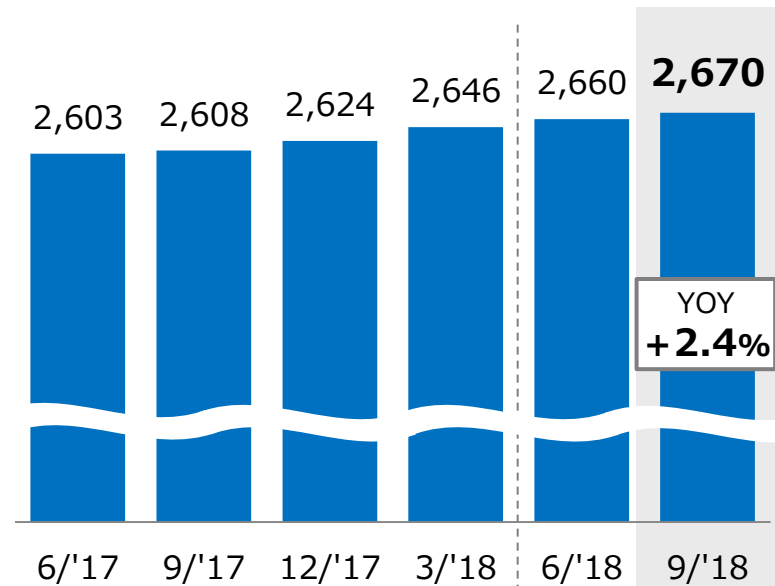
多彩なプランでお客さま還元を推進

au解約率 / モバイルID数

au解約率 (単位：%)



モバイルID数* (単位：万)



au解約率が大幅に改善。モバイルID数は着実に成長

個人・法人において「3年連続No.1」を受賞



J.D. パワー “携帯電話サービス顧客満足度 No.1”

「電話機」「各種提供サービス」「各種費用」「アフターサポート」でトップの評価

出典：J.D. パワー 2016-2018年携帯電話サービス顧客満足度調査。
2018年調査は日本国内在住の携帯電話利用者計27,600名からの回答による。
jdpower-japan.com



J.D. パワー “法人向け携帯電話サービス顧客満足度 No.1”

＜大企業・中堅企業市場セグメント＞

出典：J.D. パワー 2016-2018年法人向け携帯電話サービス顧客満足度調査。
2018年調査は携帯電話サービスを提供する事業者に関して従業員100名以上の企業2,287社からの2,890件の回答を得た結果による（1社につき最大2つのサービスの評価を取得）。
jdpower-japan.com

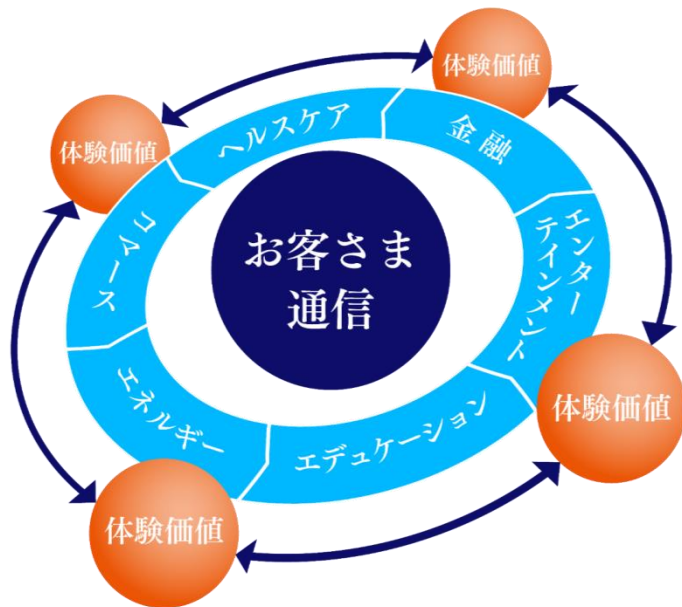
さらなるお客さま満足度向上を目指す

新たな成長領域

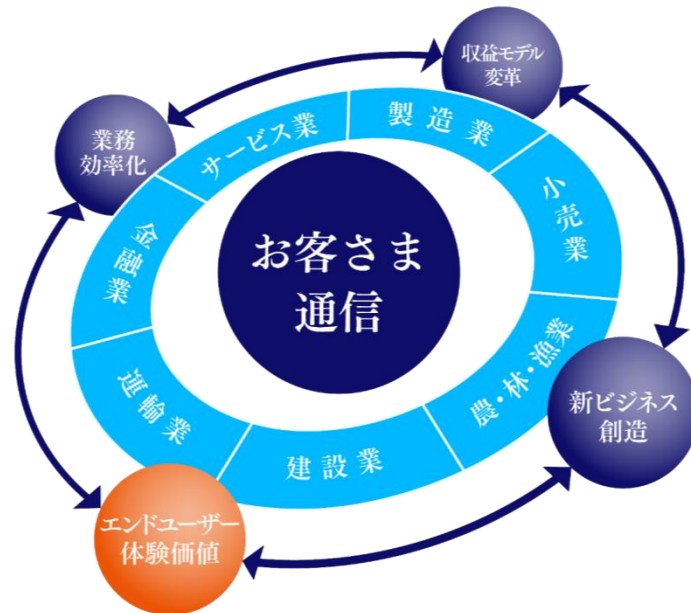


通信とライフデザインの融合

Consumer Business



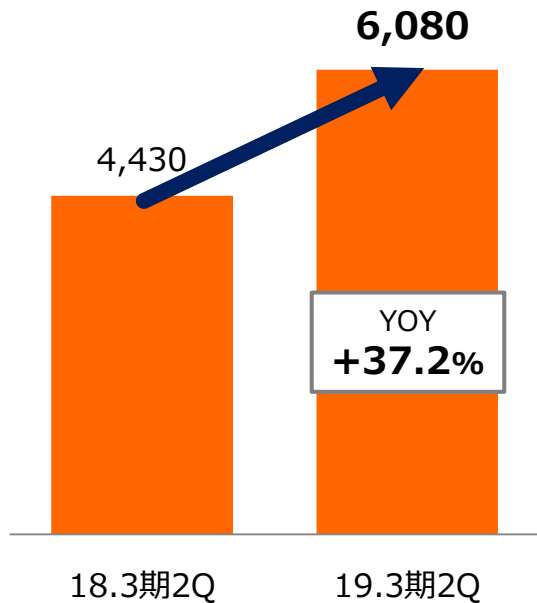
Enterprise Business



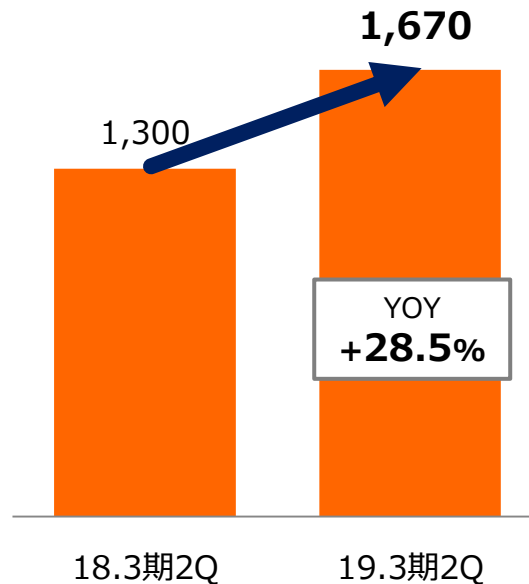
通信をコアにあらゆる領域で付加価値を提案

au経済圏 流通総額 / 売上高

流通総額 (単位：億円)



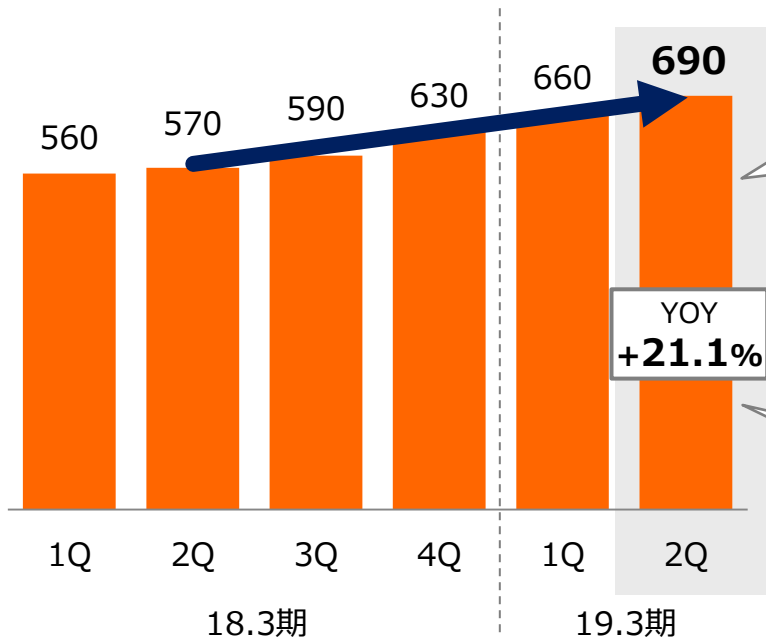
売上高 (単位：億円)



流通総額と売上高は、前年同期比で大幅に成長

付加価値ARPA

付加価値ARPA (単位:円)



主な成長ドライバー

auかんたん決済

au WALLET プリペイド・
クレジットカード
2,420万枚 (2018/9末時点)

NEW

au PAY さらにQR決済を
2019年4月開始予定

auスマートパスプレミアム

情報料 (税抜) 月額 499円
574万会員 (2018/9末時点)

収益基盤を着実に拡大

ライフデザインサービス



auかんたん決済

au WALLET

auフラットプラン25 Netflixパック

auスマートパスプレミアム

Wowma!

au WALLET
Market

auでんき

Etc.

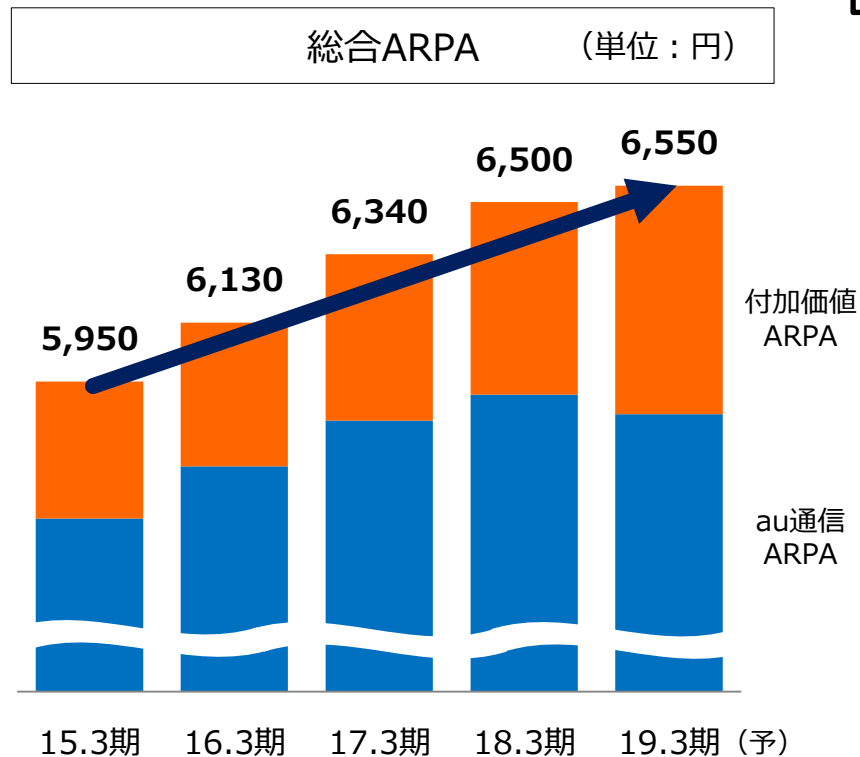
収益基盤の拡大

お客さまタッチポイント
の強化

お客さま満足度の
向上による
リテンション強化

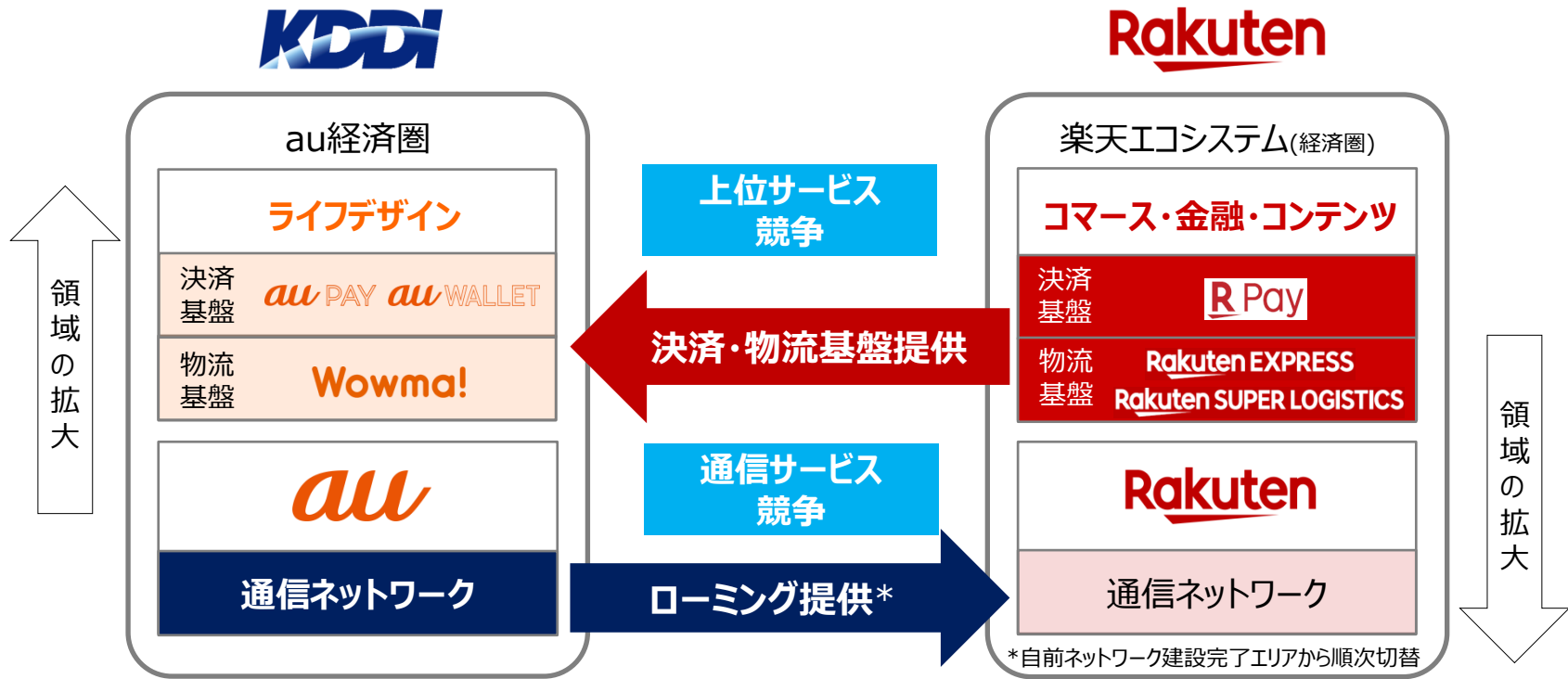
お客さま満足度向上と収益基盤の拡大を目指す

付加価値ARPA成長が 総合ARPAの拡大を牽引



通信とライフデザインの融合による総合ARPAの拡大フェーズへ

事業協争という新たな枠組み



両社のアセットを相互活用し、サービス競争を促進

社会基盤の構築とサービスの進化



キャッシュレス社会の早期実現

決済加盟店を共同利用・開拓
キャッシュレス決済店舗を一気に拡大

R Pay + **au PAY**

楽天決済サービス
利用箇所120万超*

2019年4月
開始予定



*「楽天カード」「楽天Edy」「楽天ポイントカード」「楽天ペイ」
いずれかの加盟店契約を締結している利用可能箇所数

物流分野における社会課題の解決

物流サービスの集約

Wowma! **Rakuten**



集荷から配送までを効率化

通信サービスの健全な競争

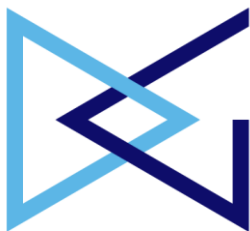
au **4G LTE**

Rakuten

- 東京23区、大阪市、名古屋市および混雑エリアを除く全国エリア
- 楽天のネットワーク建設完了後は順次切替

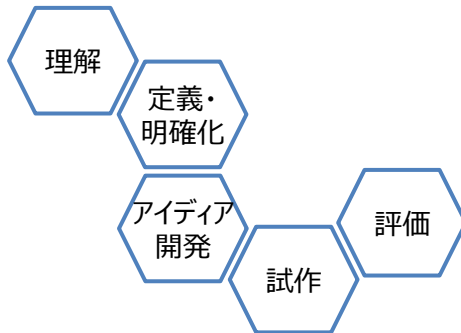
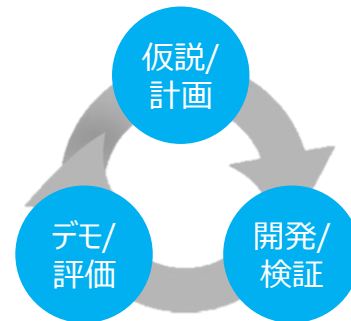
市場全体においてお客さまの利便性の飛躍的向上を目指す

2018年9月開始
5G/IoT時代のビジネス開発拠点



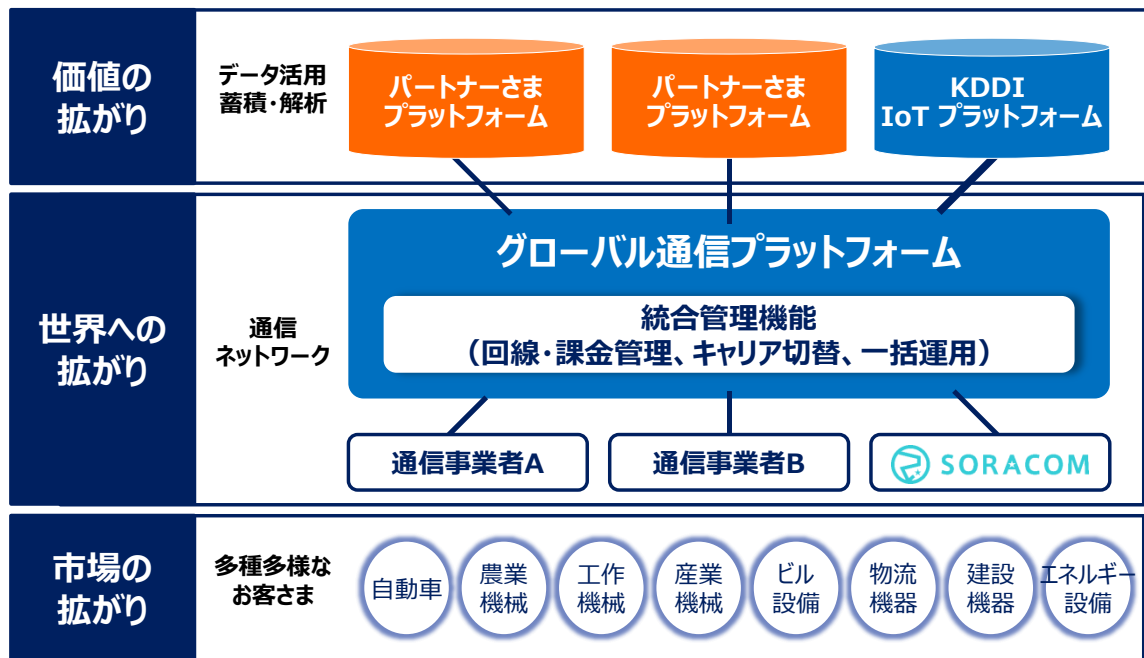
KDDI DIGITAL GATE

アイデアや仮説の具体化から
検証・改善までのプロセスを迅速化



5G/IoT時代の付加価値サービス創出のための拠点を設立

KDDI「IoT世界基盤」



✓グローバルパートナーさまと共に

TOYOTA **HITACHI**
Inspire the Next

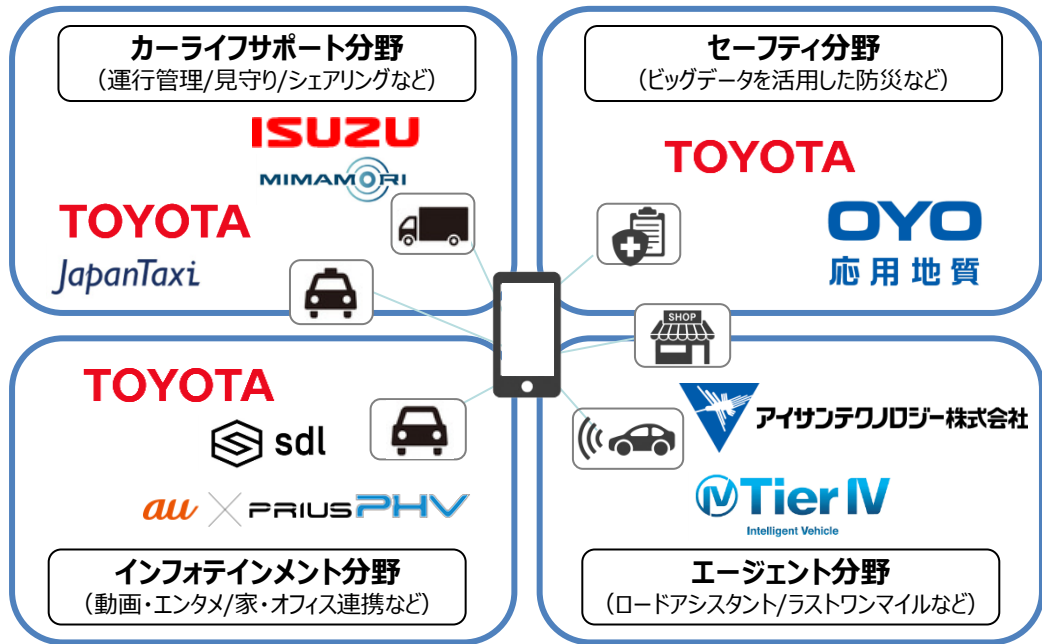
✓2019年度商用化に向け
世界120超の国と地域に拡大

✓クルマ向けに構築した通信プラットフォームを他産業にも展開

高品質通信を強みにパートナーさまとの取組みを拡大

モビリティ領域での付加価値創造に向けて

パートナーさまと実現するモビリティサービス



KDDIグループのアセット



パートナーさまと共に安心・安全でワクワクするサービス創出を目指す

5G導入に向けて

2019年

一部のエリアから開始

- 高精細映像配信
- スタジアムソリューション
- ドローン警備



2020年

4Gとの連携による本格展開

- 大容量モバイルサービス
- リモートオフィス
- 遠隔操作 など



2021年

5Gコアの導入

- NWスライシング、MEC等の活用で様々なサービスを提供



様々なニーズに対応すべく、5G基盤の整備を目指す

サステナビリティ



安全で強靱な情報通信社会の構築に向けて

新海底ケーブル敷設船 「KDDIケーブルインフィニティ」

<KDDIケーブルインフィニティ進水式の様子>



通信ケーブル、観測・資源探査ケーブルに加え、
電力ケーブル工事への対応が可能に

(2019年5月運用開始予定)

日本初「船舶型基地局」を 北海道胆振東部地震に伴い運用開始

<KDDIオーシャンリンク>



<船舶型基地局>



- 陸上基地局が十分に機能していない被災地域で携帯電話サービスがご利用可能に
- 被災地域へ向けた飲料水・非常食等の救援物資を搭載・運搬

通信インフラの保守強化とともに災害時の対応も推進

社会課題の解決に向けて

包括的パートナーシップ



5G、IoTなどの先端技術を活用し
次世代のキッズニアを共創

KidZania × KDDI

- スマートシティ時代の「未来の職業」体験を提供
- 地方自治体と連携した伝統産業体験、先端技術と一次産業を融合したエデュテインメントの提供等を通じた地域の発展に貢献
- 2020年度を目標に「キッズニア名古屋」の開業を計画

先端技術の活用により教育・地方創生への貢献を目指す

サステナビリティ

前年度に続きESG関連株価指数の構成銘柄に選定

米MSCI

英FTSE

MSCI



2018 Constituent
MSCI ジャパンESG
セレクト・リーダーズ指数*

MSCI



2018 Constituent
MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)*



FTSE4Good



FTSE Blossom
Japan

中長期的な企業価値向上を目指し取組みを推進

まとめ

上期業績

- 上期業績は通期目標に向けて順調な進捗
- モバイル通信料収入は減収
新たな成長領域が業績を牽引

事業戦略

- au経済圏における収益基盤を拡大
- 5G/IoT時代に向けて付加価値創出を目指す
- 中長期的な事業成長に向けた取組みを推進

現中期目標の達成に向けて事業戦略を推進



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。