

2021年3月期決算

(2020年4月-2021年3月)

2021年5月14日

KDDI株式会社

代表取締役社長 高橋 誠



Index

- 1. 21.3期 連結業績**
- 2. 成長戦略**
- 3. パーソナルセグメント**
- 4. 企業価値向上とSDGs**
- 5. 22.3期 連結業績予想**

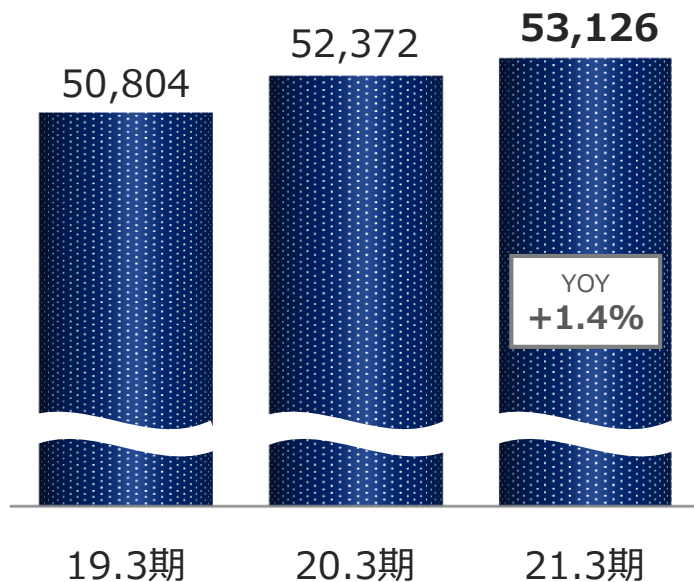
1. 21.3期 連結業績

21.3期 連結業績

激変する環境下において成長領域が牽引し増収増益

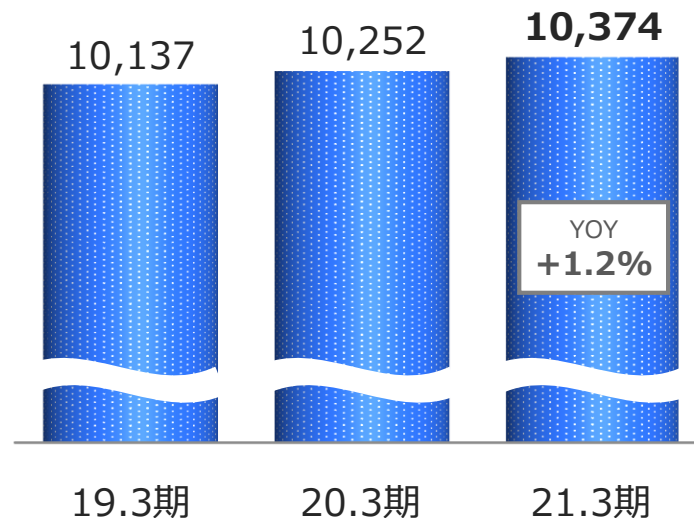
売上高

(単位：億円)



営業利益

(単位：億円)

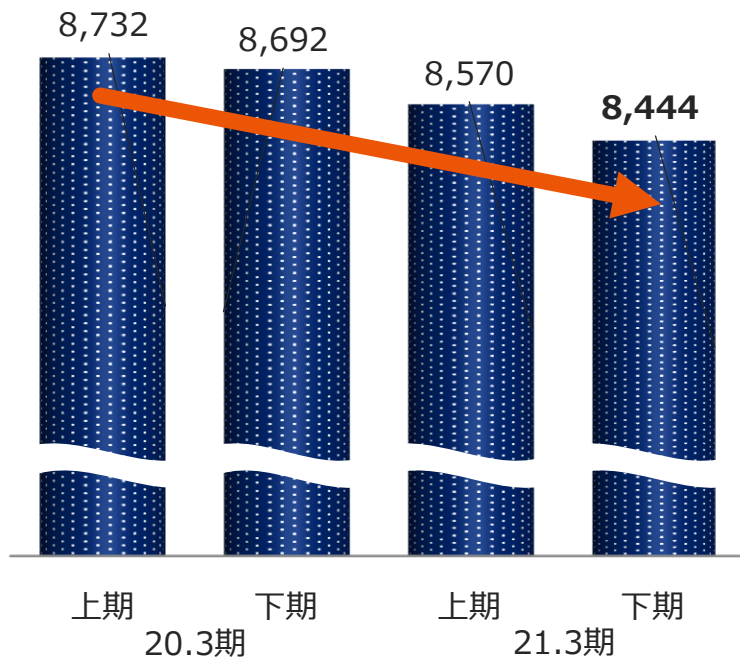


売上高

通信料収入の減収に対し、成長領域を中心に増収

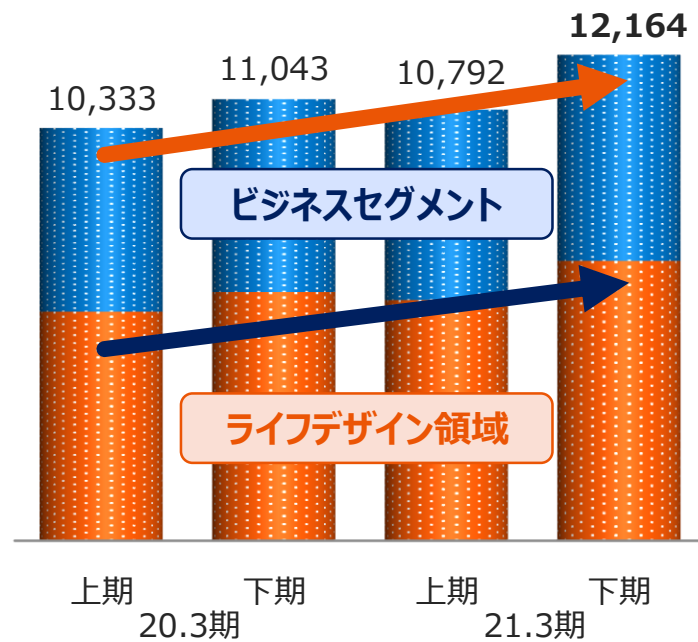
au通信ARPA収入

(単位：億円)



成長領域 売上高

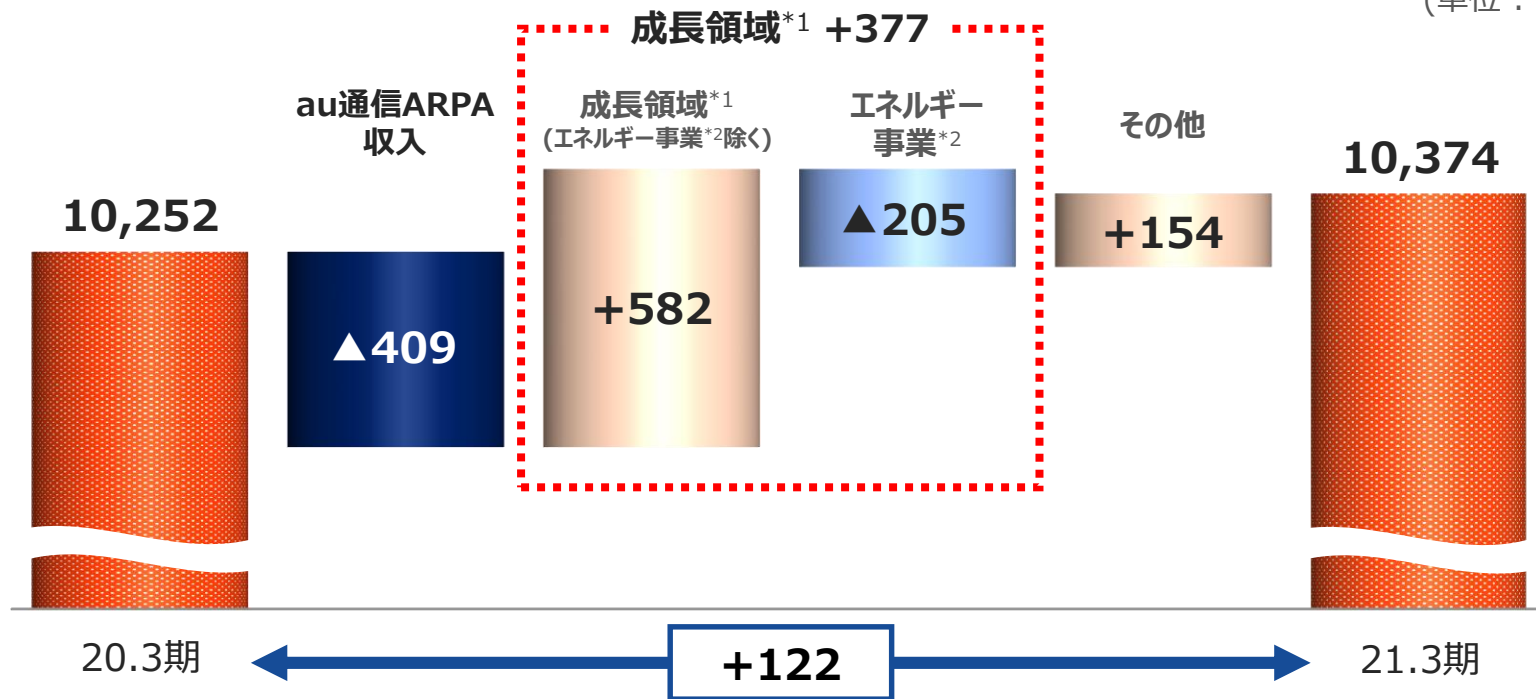
(単位：億円)



21.3期 連結営業利益 増減要因

通信料収入の減収に対し、成長領域を中心に増益

(単位：億円)



*1) ライフデザイン領域およびビジネスセグメント

*2) ライフデザイン領域における、auでんき等およびグループ会社各社によるエネルギー事業

2. 成長戦略

成長戦略

既存事業の安定成長と成長領域の拡大を目指す

ライフデザイン領域

お客さま接点とポイント流通による
au経済圏の拡大

ビジネスセグメント

通信・IoTを軸にした
事業ドメインの拡大

金融

コマース

DX

IoT

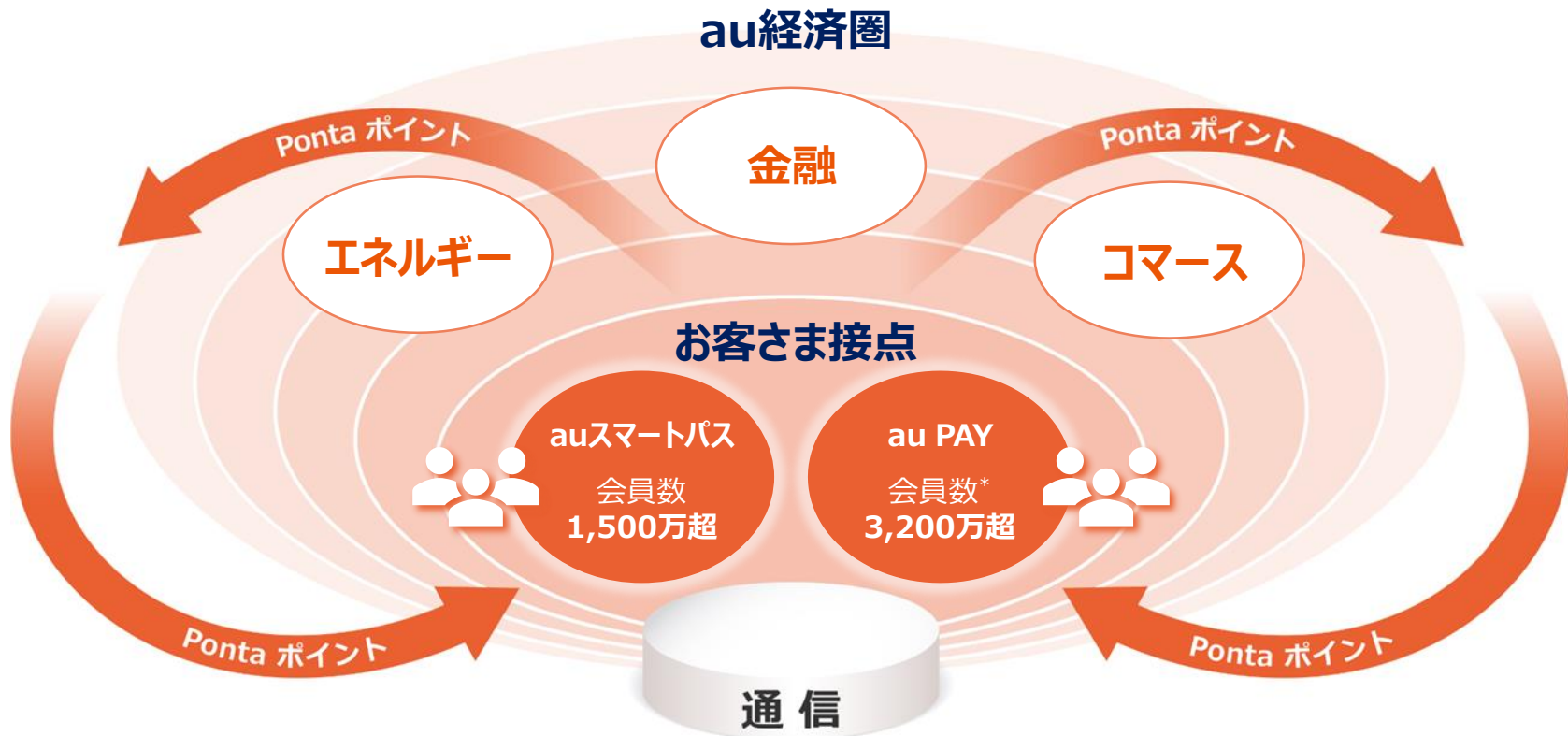
エネルギー

クラウド

マルチブランド戦略
5Gの推進
コスト効率化

既存通信事業

お客さま接点強化とポイント流通によりau経済圏を拡大



注) 記載の数値は2021年3月末時点

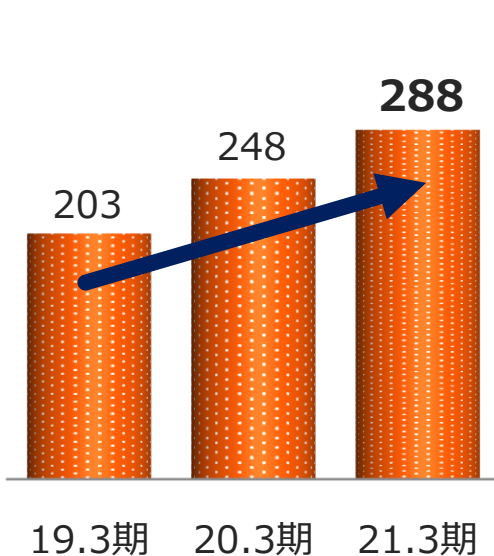
* au PAY会員数 + au PAYカード会員数

ライフデザイン領域 KPI

コアとなる各種サービスが順調に成長

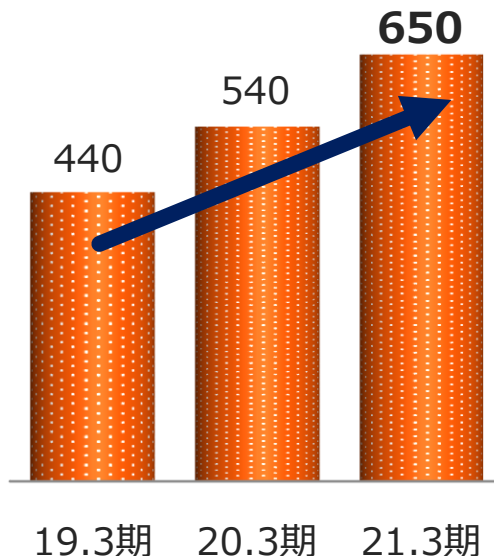
auでんき等契約数

(単位：万契約)



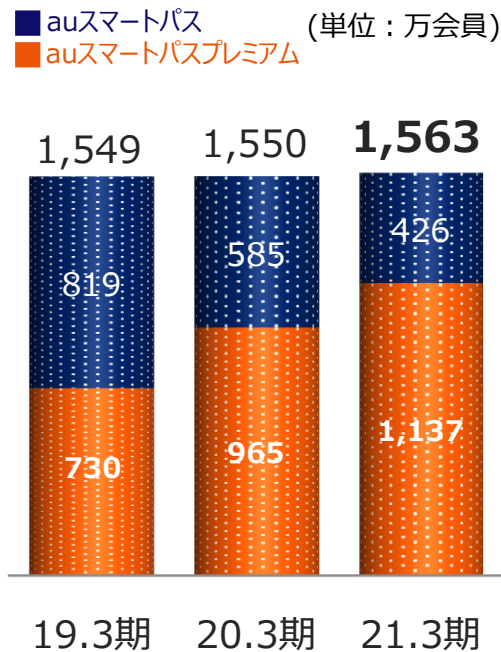
au PAYカード会員数

(単位：万会員)



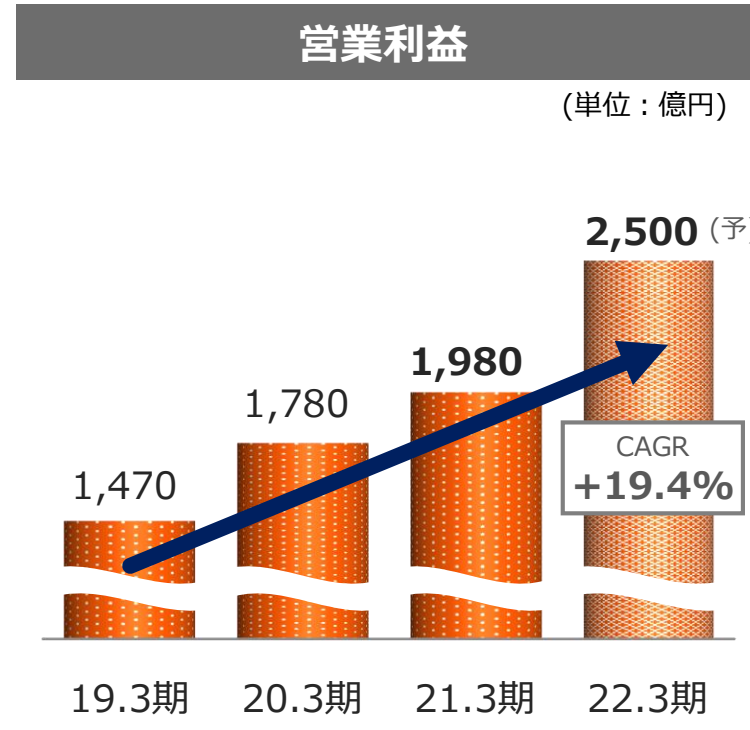
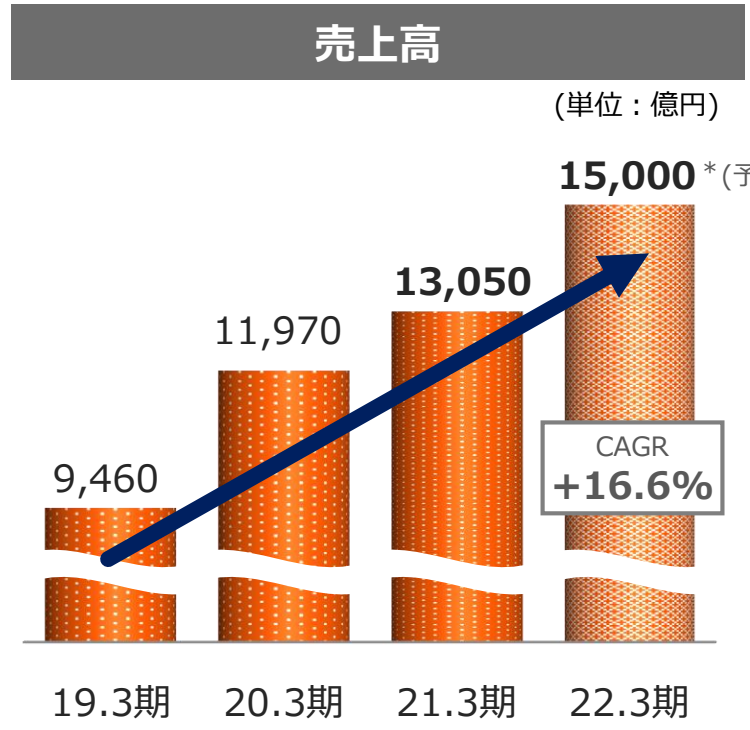
auスマートパス会員数

(単位：万会員)



ライフデザイン領域 業績

現中期経営計画期間で2桁成長を目指す

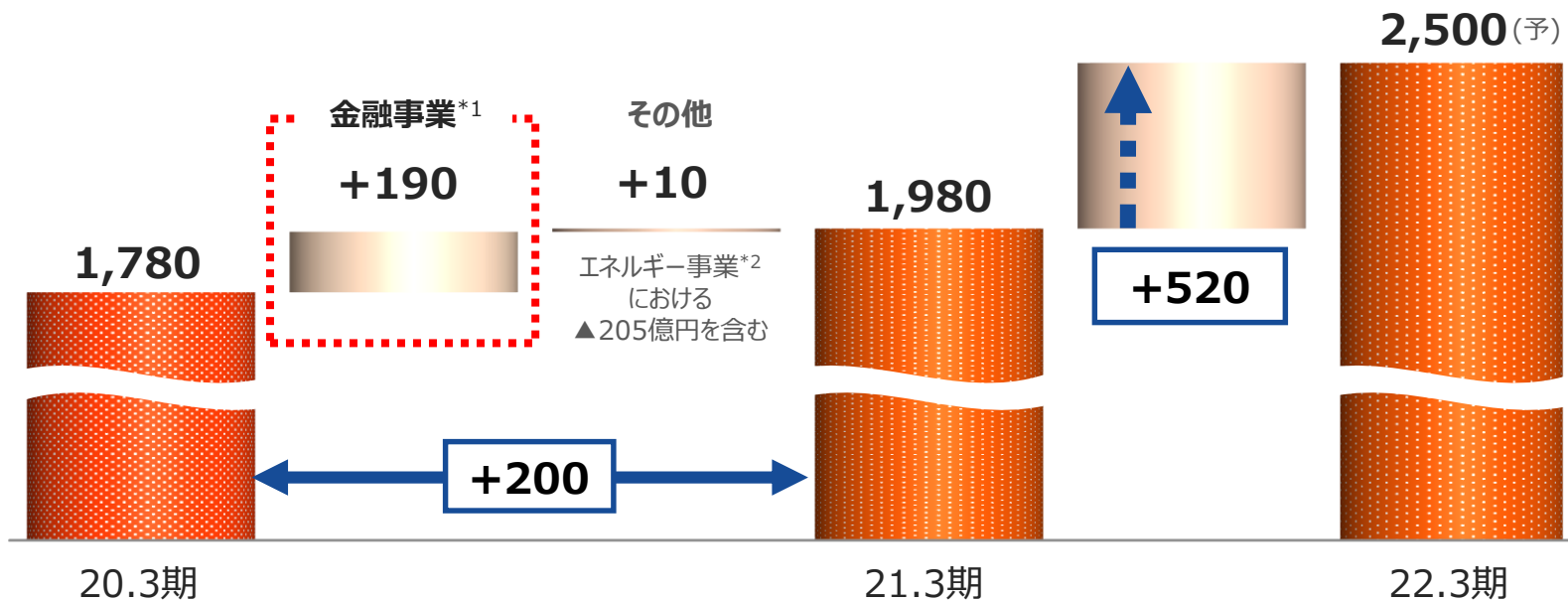


* エネルギー事業における会計処理の変更による影響約▲600億円 (予)は含まれておりません

ライフデザイン領域 成長ドライバー

金融事業の利益貢献が顕在化。さらなる成長を目指す

(単位：億円)



*1) KDDIグループベース。auフィナンシャルホールディングス含む

*2) ライフデザイン領域における、auでんき等およびグループ会社各社によるエネルギー事業

金融事業

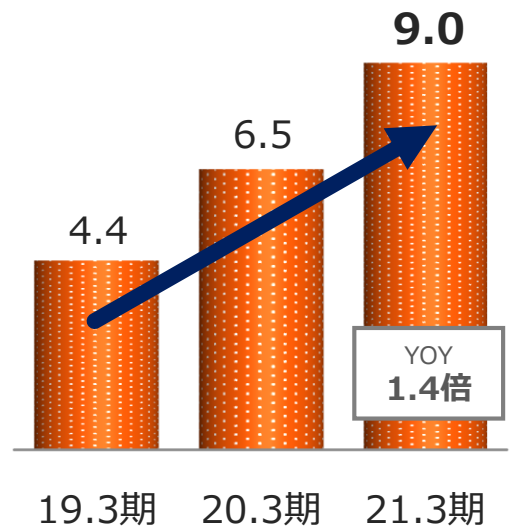
決済・金融取扱高の成長とともに大きく増益



- au PAY 決済額
- au PAYカード 決済額
- auかんたん決済 決済額
- auじぶん銀行 決済額
- ローン実行額

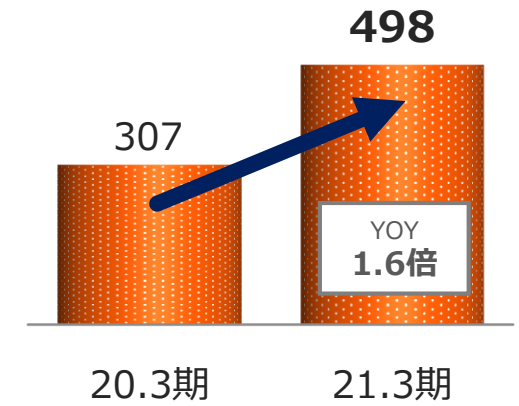
決済・金融取扱高

(単位：兆円)



営業利益*

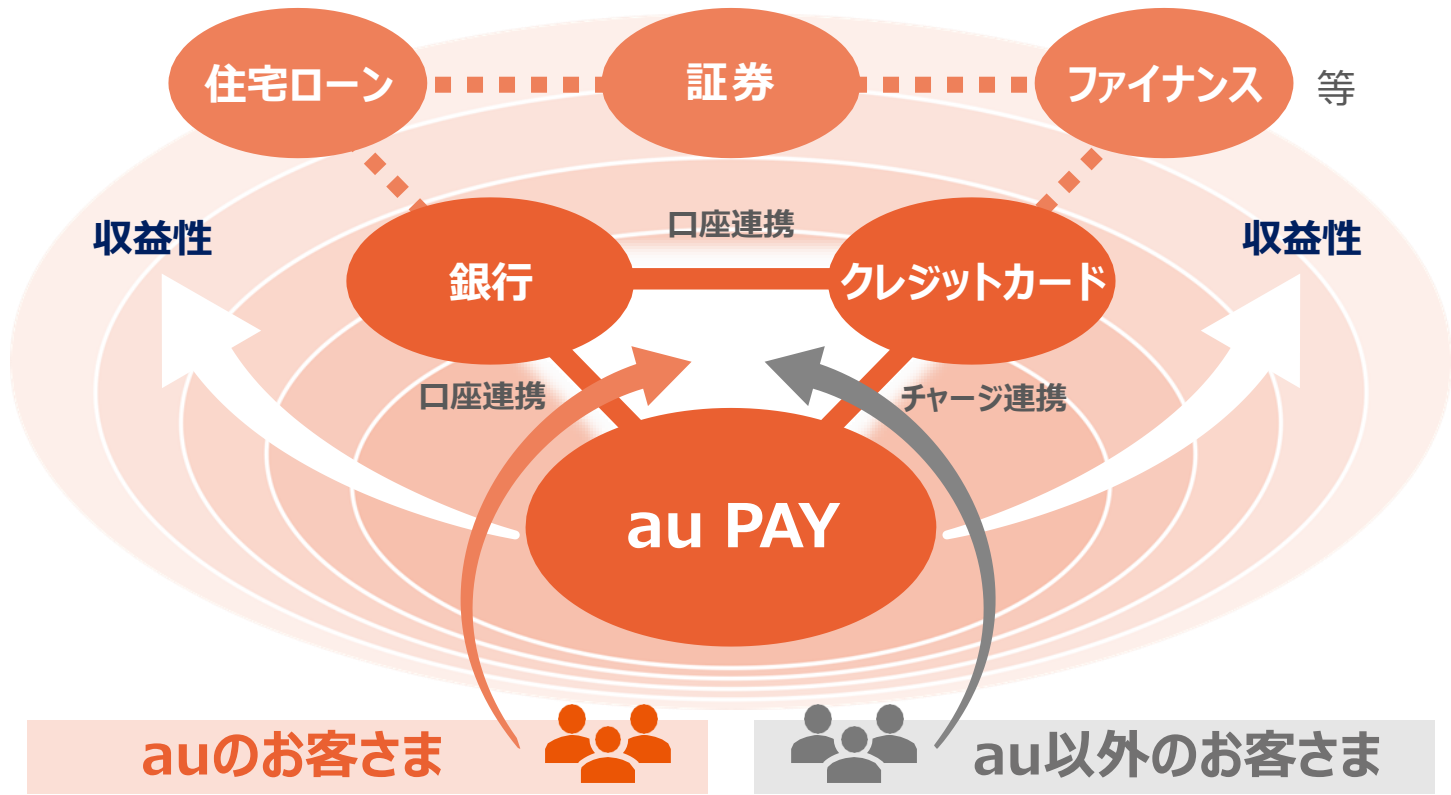
(単位：億円)



* KDDIグループベース。auフィナンシャルホールディングス含む

その先の成長に向けて（金融事業）

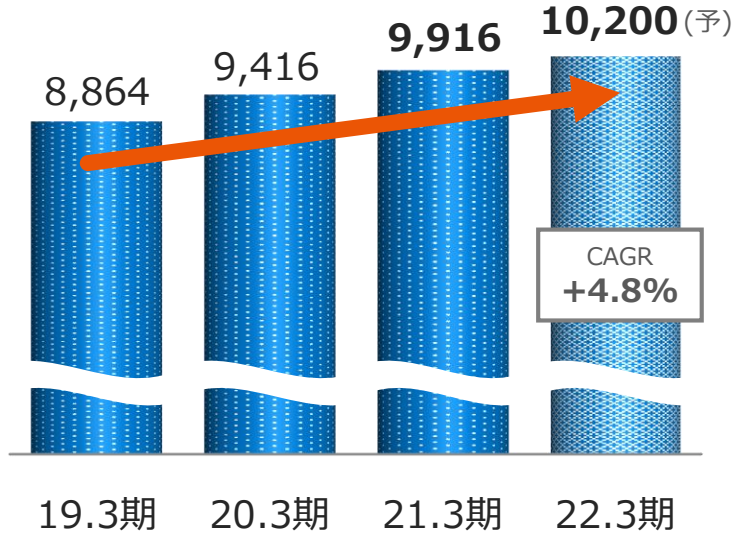
au PAYを通じてオンライン金融サービスを推進



現中期経営計画期間で営業利益の2桁成長を目指す

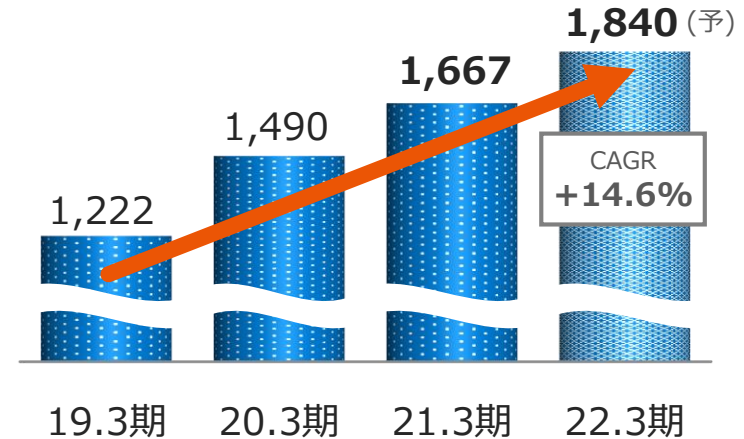
売上高

(単位：億円)



営業利益

(単位：億円)



ビジネスセグメント 成長戦略

通信・IoTを軸に、NEXTコアへと事業ドメインを拡大



* 2021年3月末時点、SORACOMとの合算

成長に向けた事業構造

NEXTコア事業の推進により、セグメント全体の成長へ

NEXTコア事業 (DX)

- ① コーポレートDX (テレワーク、ゼロトラスト* 等)
- ② ビジネスDX (IoT、クラウド 等)
- ③ 事業基盤サービス (データセンター、コールセンター 等)



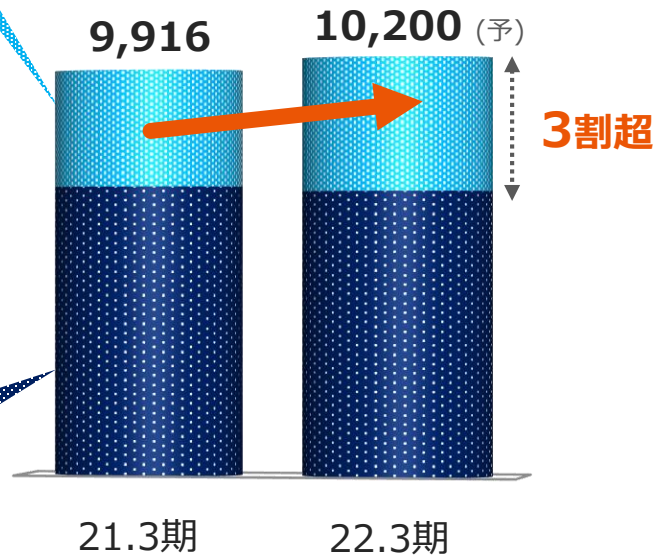
IDの拡大、
エンゲージメントの向上 等

コア事業 (通信)

通信サービス (モバイル、固定、従来型ソリューション 等)

売上高

(単位：億円)



* 社内・社外すべてのトラフィックを信頼せず、サービスのアクセス時などデバイスごとに検査、ログ取得を行うことで、セキュリティを強化する考え

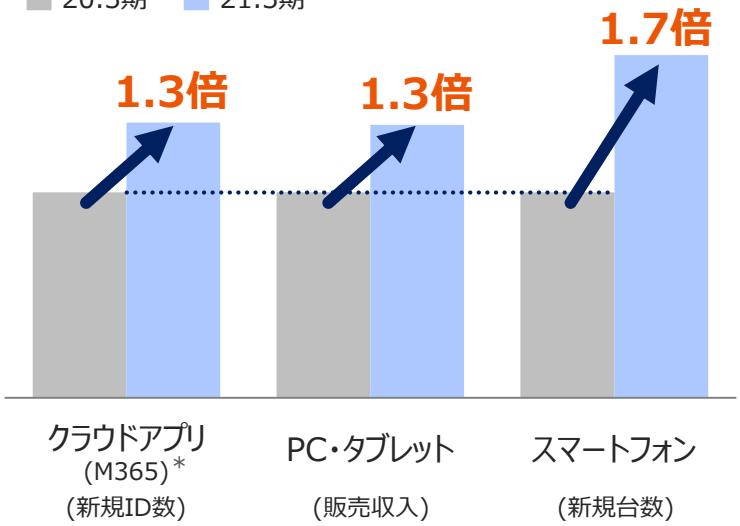
コーポレートDX

環境整備から「スマートワーク」への進化をサポート

KDDIまとめてオフィス実績

中小企業に拡大するテレワークを支援

■ 20.3期 ■ 21.3期



新たな働き方「スマートワーク」を支援



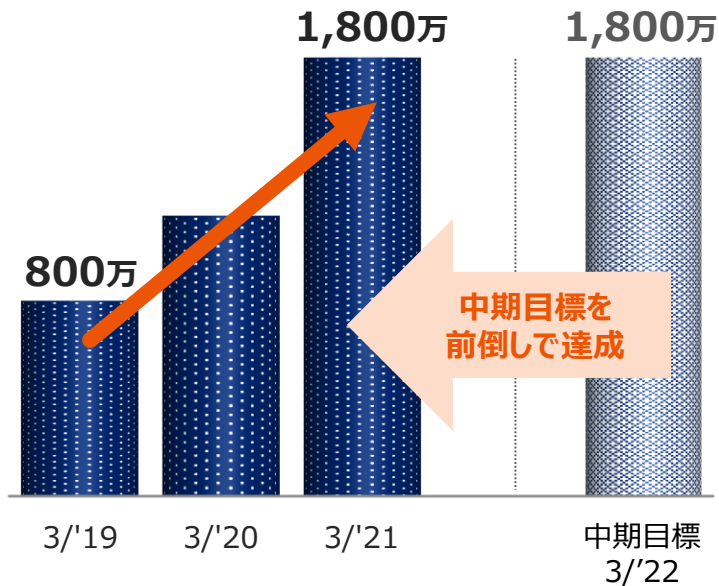
お客さまに応じてワンストップで最適化

* Microsoft 365 with KDDI

IoT成長は加速。KDDIグループ全体でビジネスを創出

IoT累計回線数

SORACOMとの合算で2,100万突破*



KDDIグループのケイパビリティ

お客さまのビジネスを拡大するパートナー

IoT累計回線数の増
×
付加価値の創造

ビジネス
成長へ

KDDI IoT世界基盤



NEW DXGoGo

* 2021年3月末時点

事業基盤サービス

グローバル・国内において、お客さまとともに成長

データセンター
(KDDIおよびTELEHOUSE)

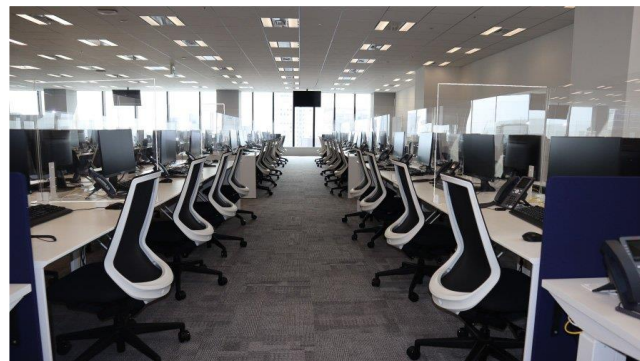
高コネクティビティを有する
欧州データセンターを拡張



世界10都市・40サイト超で展開*1

BPO*2・コンタクトセンター
(KDDIエポルバ)

21.3期 売上高 1,000億円突破
営業利益 YOY+29%に拡大



仙台5拠点目となるコンタクトセンターを
JR仙台イーストゲートビルに開所 (2021年3月)

全国37拠点、14,700席に*1

*1) 2021年3月末時点

*2) Business Process Outsourcingの略称

3. パーソナルセグメント

生活動線を重視。全国展開を加速

生活動線を重視したエリア展開

大阪環状線・山手線の全駅周辺で
利用可能に*1



大阪環状線
(3月末から開始)

山手線
(5月末予定)

今後、主要鉄道路線に順次拡大予定

5Gの全国展開

2022年3月末

基地局数 約**5**万局(予)

人口カバー率 約**90**%*2(予)

5G用新周波数3.7/4.0/28GHz帯に加えて
既存周波数の5G化も展開中

SA時代に備えてネットワークの5G化を推進

*1) 駅構内での5Gサービスのご利用を保証するものではありません

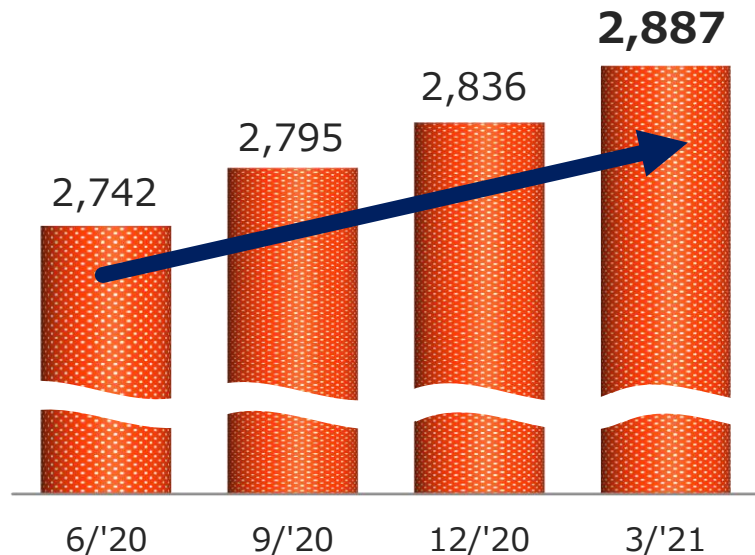
*2) 人口カバー率は国勢調査に用いられる約500m区画において、50%以上の場所で通信可能なエリアを基に算出。700MHz帯が対象です

スマートフォン契約数

契約数は順調に拡大。5G利用を積極推進

4G LTE+5G累計契約数

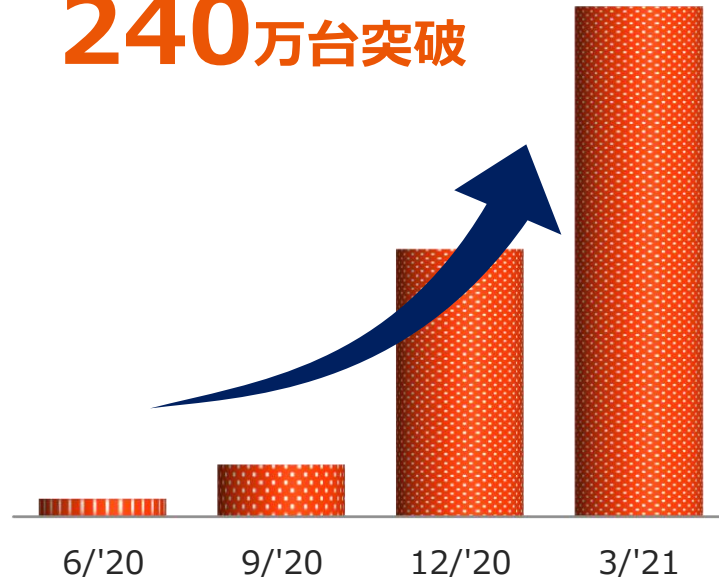
(単位：万)



5G端末 累計販売台数*

2021年3月末

240万台突破



* パーソナルセグメント

マルチブランド戦略

5G×au経済圏で総合ARPU成長を目指す

金融・エネルギー・コマース

(Pontaポイント / au PAYカード / auでんき / au PAYマーケット / auスマートパスプレミアム…)

+

au

安心の使い放題*

5G対応

+

UQ mobile

シンプル・お手頃価格

今夏5G対応

+

povo

トッピングで自由を選べる

今夏5G対応

au
経済圏の
プラス

マルチブランドで5G利用を積極推進

「トッピング」という独自の価値を提供

ほしいものを、ほしいときに、ほしい分だけ！

5 Mins
Voice^{*1*2}

Unlimited
Voice^{*1}

Unlimited
Data 24h^{*3}

1GB Data
Addition

+サービスをトッピング

順次
追加

気軽さ

シンプル・スピーディーな手続き

お客さまが使い方をカスタマイズ

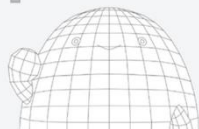
povo Labで
お客さまとトッピングを共創

お客さま



コラボレーション

povo Lab

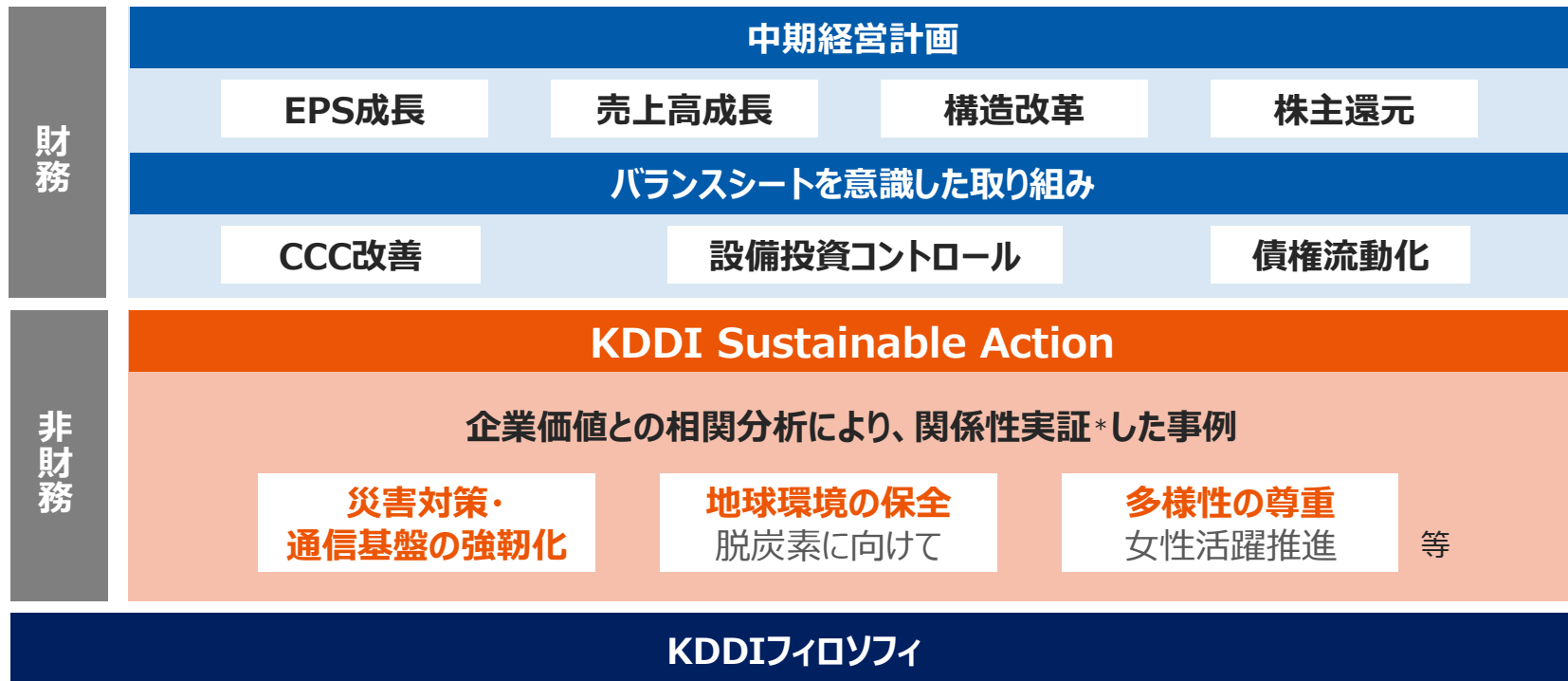


パートナー
企業

4. 企業価値向上とSDGs

企業価値向上に向けて

財務・非財務両面の強化を推進



地球環境の保全

KDDIグループ全体で脱炭素に向けた取り組みを推進



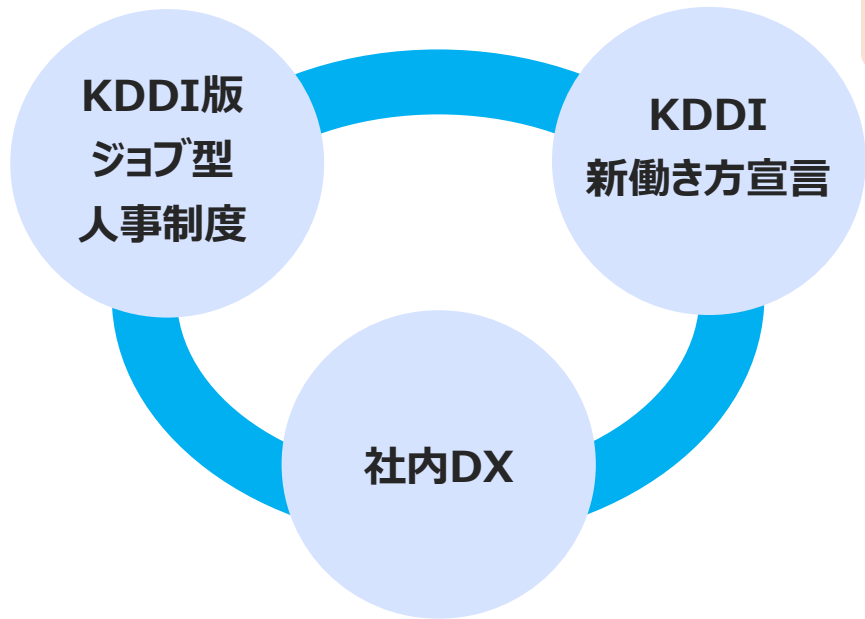
* "CFOポリシー(中央経済社2020)"にて柳良平氏が開発したモデルに基づき、アビームコンサルティング株式会社のDigital ESG Platformで分析 (2021年1月)

人財ファースト企業への変革

自らが実践し、事業として推進することにより社会に貢献

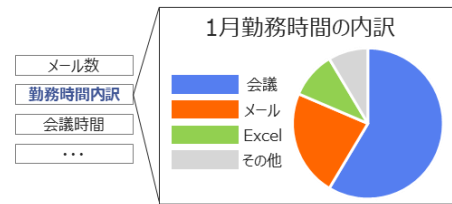
3本柱で推進

社内DXとして「新たな働き方」を支える環境を整備



ゼロトラスト対応
セキュアPC全配備

働き方データの可視化



ビジネスセグメントの「NEXTコア事業」
コーポレートDXにおける提案力強化へ

5. 22.3期 連結業績予想

22.3期 連結業績予想 ポイント

環境変化を事業機会と捉え、持続的成長を目指す

通信料金の値下げ

競争環境の激化

生活様式の大きな変化

等

- 成長領域のさらなる拡大を目指す
- コスト削減を推進
- 安定的なキャッシュフロー創出により株主還元を強化

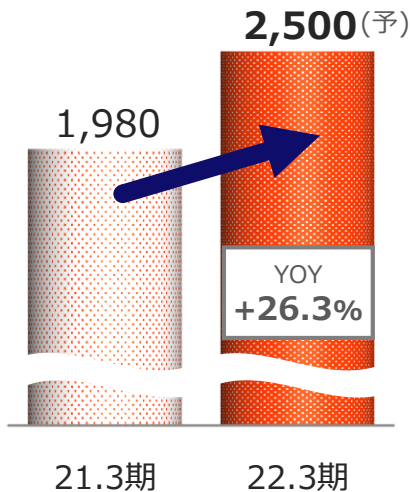
22.3期 連結業績予想

成長領域が増収増益を牽引

(単位：億円)

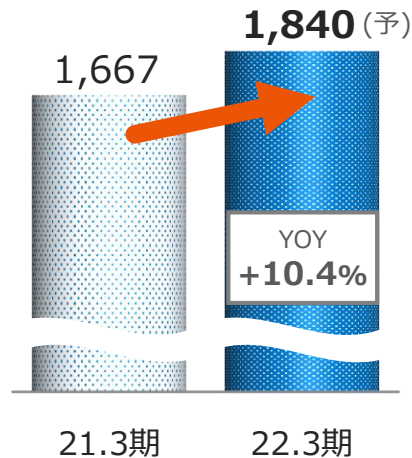
ライフデザイン領域 営業利益

(単位：億円)



ビジネスセグメント 営業利益

(単位：億円)



	22.3期	YOY
売上高	53,500	+0.7%
うちライフデザイン領域	15,000*	+14.9%
うちビジネスセグメント	10,200	+2.9%
営業利益	10,500	+1.2%
マージン	19.6%	
うちライフデザイン領域	2,500	+26.3%
うちビジネスセグメント	1,840	+10.4%

* エネルギー事業における会計処理の変更による影響約▲600億円(予)は含まれておりません

コスト削減

3つの分野で効率化を推進

マーケティングの効率化



ネットワークの 効率化・最適化



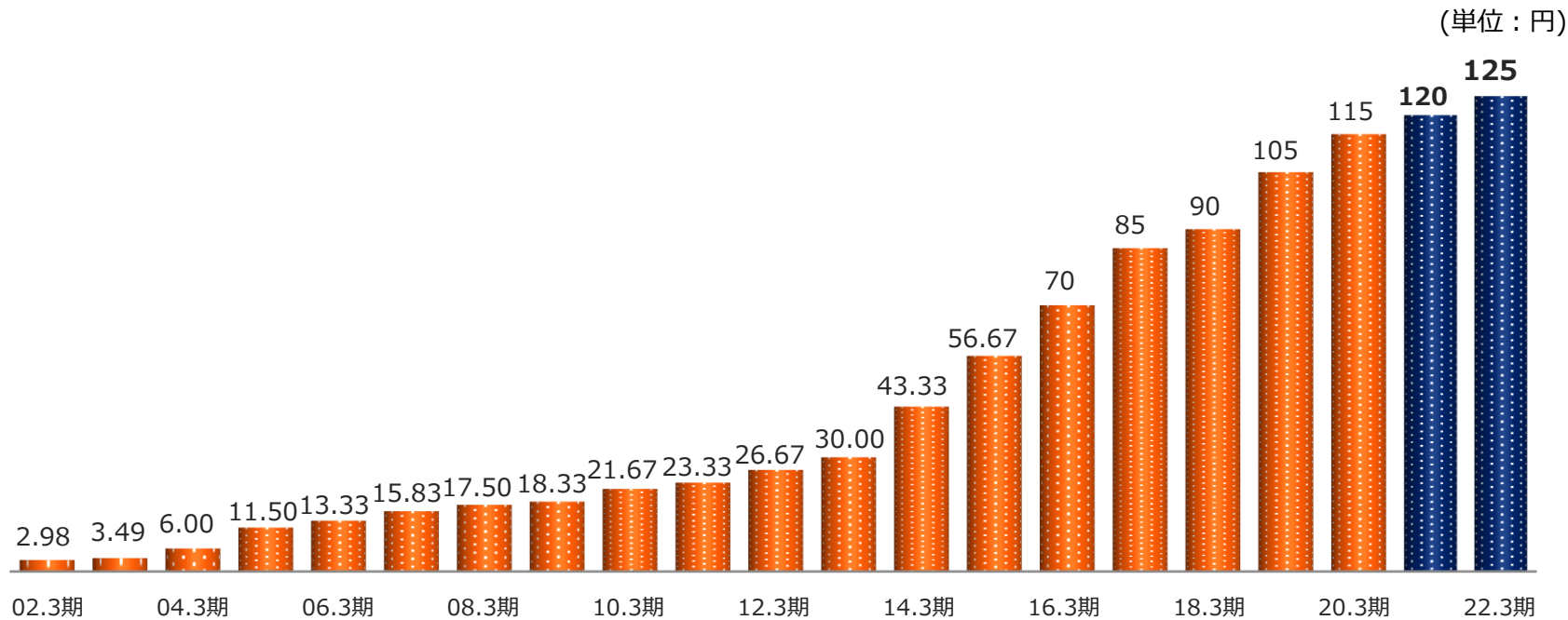
働き方改革推進による コスト効率化



あらゆる努力を尽くし持続的成長を目指す

1株当たり配当金

20期連続DPS成長を目指す



注) 21.3期、22.3期の1株当たり配当金は予想

サマリー

持続的成長に向けて財務・非財務の強化を推進

業績

- ✓ 21.3期は激変する環境下において、成長領域が牽引し増収増益
- ✓ 22.3期は持続的成長に向けて成長戦略とコスト効率化を推進
- ✓ 中期経営計画最終年度において、成長領域の営業利益2桁成長を目指す

成長戦略 および SDGs

- ✓ ライフデザイン領域は、お客さま接点とポイント流通によりau経済圏を拡大
- ✓ ビジネスセグメントは、通信・IoTを軸に、NEXTコアへと事業ドメインを拡大
- ✓ KDDIグループ全体で脱炭素に向けた取り組みを推進

株主還元

- ✓ 20期連続DPS成長を目指す。1,500億円(上限)の自己株式取得を決議



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、これらは国内外の情勢、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。