



金融事業説明会 プレゼンテーション

2023年8月29日
KDDI株式会社

「つなぐチカラ」を進化させ、
誰もが思いを実現できる社会をつくる。

 KDDI VISION 2030

宇宙 / STARLINK



スマートドローン



スマート漁業



KDDI VISION 2030

「つなぐチカラ」を進化させ、
誰もが思いを実現できる社会をつくる。

命をつなぐ



災害対策・通信基盤の強靱化
地球環境の保全

暮らしをつなぐ



地方・都市の持続的発展
途上国の基盤整備
次世代の育成

心をつなぐ

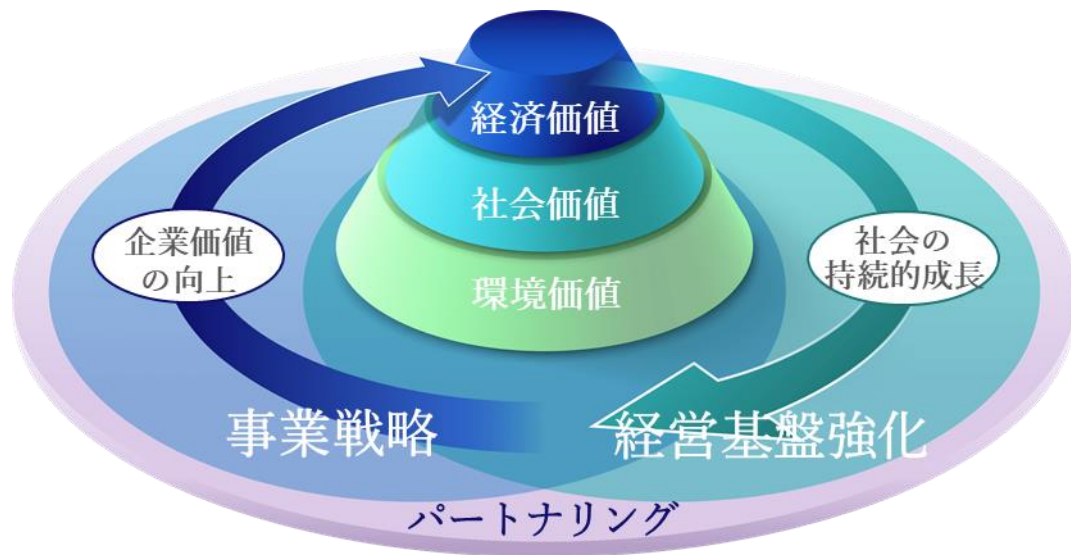


安心して豊かなデジタル社会構築
多様性の尊重
健康・生きがいづくり

中期経営戦略 (23.3期-25.3期)

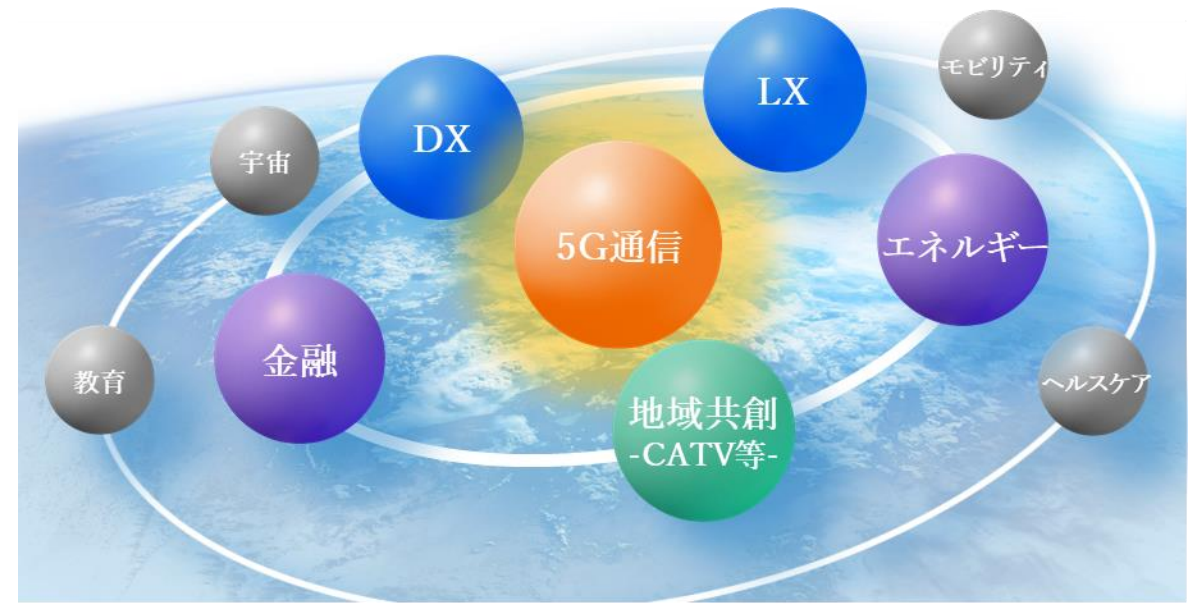
サステナビリティ経営

パートナーとともに社会の持続的成長と
企業価値の向上を同時に目指す



サテライトグロース戦略

5Gによる通信事業の進化と、
通信を核とした注力領域を拡大

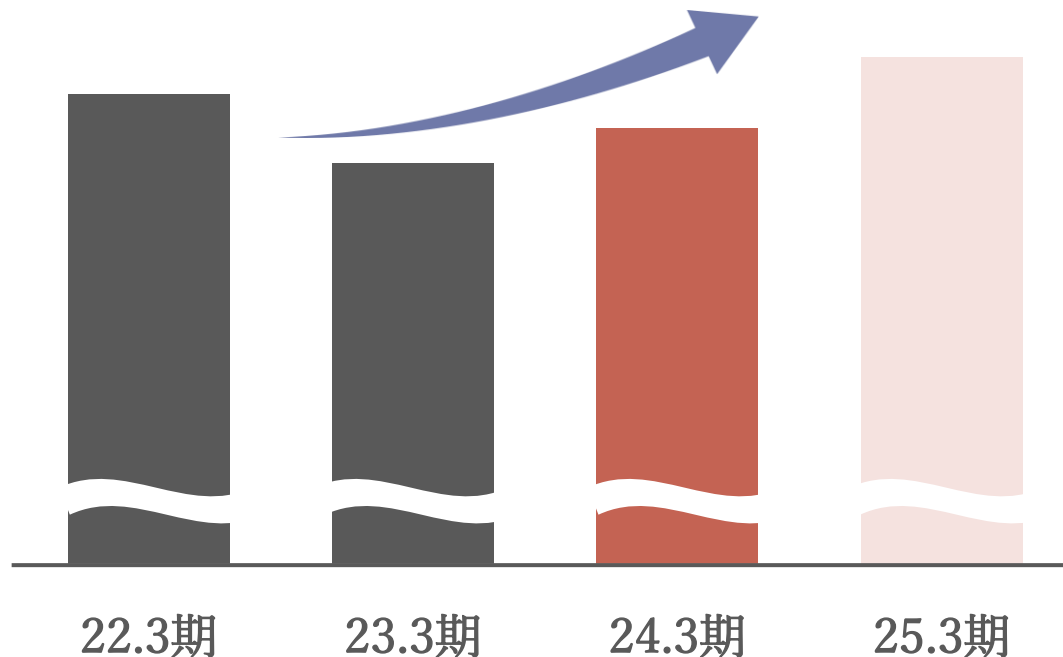


中期目標

通信ARPU収入の反転と金融事業の二桁成長を目指す

通信ARPU収入

5G推進によるARPU収入増
24.3期上期に反転を目指す



金融事業

顧客基盤の拡大に加え
売上高・営業利益中期CAGR二桁成長を目指す



パーソナル事業戦略

パートナーリングを活かし、通信と付加価値の両輪でLTV最大化

通信ARPU収入の反転

パートナーリングで
新たな体験価値提供

付加価値領域の成長加速



データドリブンでお客さまアプローチを最適化

通信＋付加価値サービス

セットプランの提供により、エンゲージメントを向上

生活を支えるサービスを通信とセットで

2012年 **auスマートバリュー**

＋固定/CATV

2016年 **auでんきセット割**

＋電気

2018年 **auフラットプラン25 Netflixパック**

＋コンテンツ

2021年 **au モバイル優遇割**

＋住宅ローン

2023年 **NEW au マネ活プラン**

＋金融
(PAY・クレカ・銀行・証券)

エンゲージメント向上

ARPU増加 + 解約率低減



LTV最大化

9月1日
スタート!

マネ活で賢く増やそう!

au マネ活 プラン



そろそろ
はじめちゃう?

将来のこともあるし。

家族もいるし。

KDDIグループが取組む金融サービス

auフィナンシャルホールディングス株式会社
代表取締役社長 勝木 朋彦

通信×金融

代表取締役執行役員副社長 パーソナル事業本部長 雨宮 俊武

KDDIグループが取組む金融サービス

auフィナンシャルグループ概要

au フィナンシャルホールディングス

設立年月日 2019年4月1日
 資本金 250億円
 代表取締役社長 勝木 朋彦
 株主構成 KDDI株式会社
 100%

















auFG社員数
1,130名^{*1}
 (2023年6月末時点)

プロパー社員比率
78%^{*1}
 (2023年6月末時点)

出資比率*2

合併パートナー

主な事業

 au じぶん銀行	74.8%	 三菱UFJ銀行	銀行業
 au フィナンシャルサービス	98.5%	 三菱UFJニコス	貸金業 包括信用購入あっせん業
 au ペイメント	100.0%		前払式支払手段発行業 資金移動業
 au 損保	51.0%	 あいおいニッセイ同和損保	損害保険業
 au Reinsurance	100.0%		
 au アセットマネジメント	66.6%	 大和証券グループ本社 Daiwa Securities Group Inc.	投資運用業 確定拠出年金運営管理業
 au フィナンシャルパートナー	50.0%	 株式会社FPパートナー	保険代理業 銀行代理業
 au カブコム証券	49.0%	 三菱UFJ証券ホールディングス	金融商品取引業
 LIFENET ライフネット生命	 銘柄コード 7157	18.4%	生命保険業

*1 持分法適用会社であるau カブコム証券株式会社およびライフネット生命保険株式会社を除く

*2 2023年7月末時点

auFG各社 業容ハイライト

auFG各社の顧客基盤は堅調に拡大

		23.3期1Q		24.3期1Q	YOY
au じぶん銀行	口座数	477万口座	▶	530万口座	+11%
au フィナンシャルサービス	有効会員数	790万会員	▶	875万会員	+11%
au カブコム証券	証券口座数	145万口座	▶	157万口座	+9%
au ペイメント	au PAY会員数	3,013万会員	▶	3,307万会員	+10%
au 損保	自転車保険契約件数*1	82万件*2	▶	116万件*3	+41%

*1 au自転車サポート、Bycle、Bycle Best、Bycle S、サイクルパートナー、サイクルLightの合計

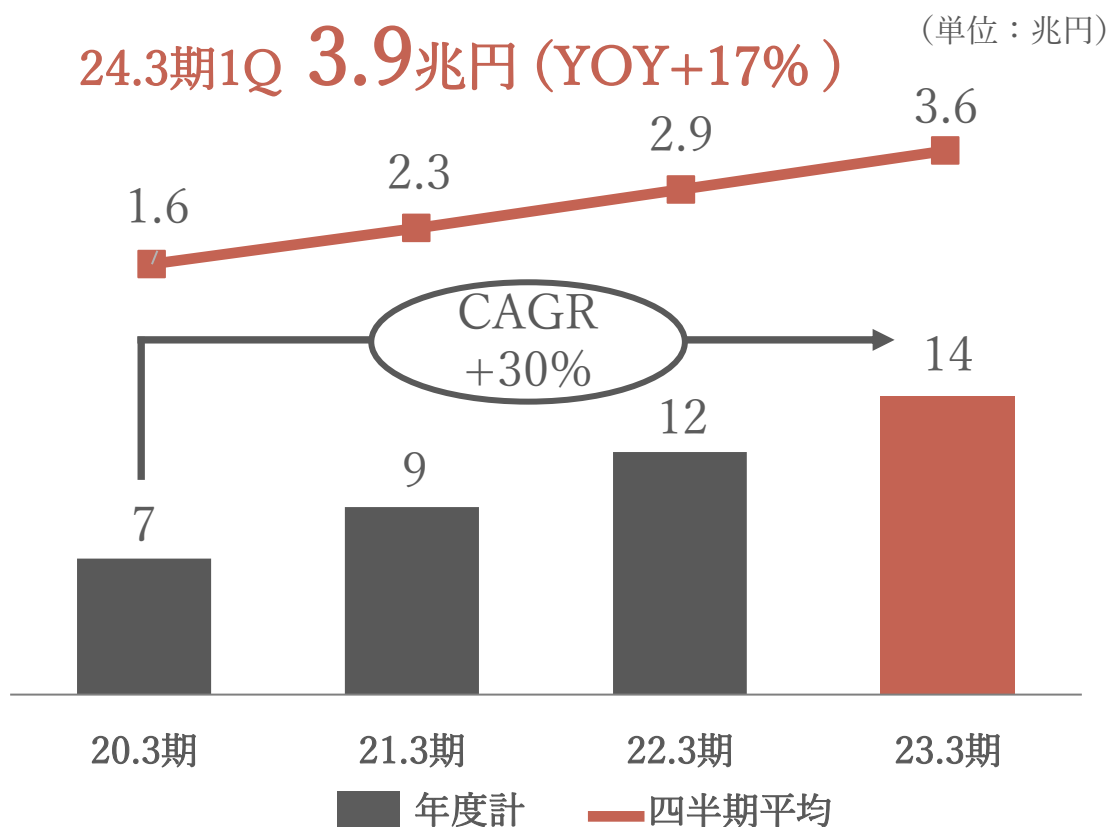
*2 22.3期

*3 23.3期

auFG 業容推移

決済・金融取扱高はCAGR+30%の高成長を持続

決済・金融取扱高*



業容拡大の要因

auFG顧客の拡大

- auじぶん銀行、auフィナンシャルサービス、au PAYご利用のお客さまの拡大

サービス利用の拡大

- 銀行サービス、カード決済、コード決済など幅広い商品をご利用

* ①au PAY 決済額+②au PAY カード 決済額+③auかんたん決済 決済額+④auじぶん銀行 決済額+⑤ローン実行額

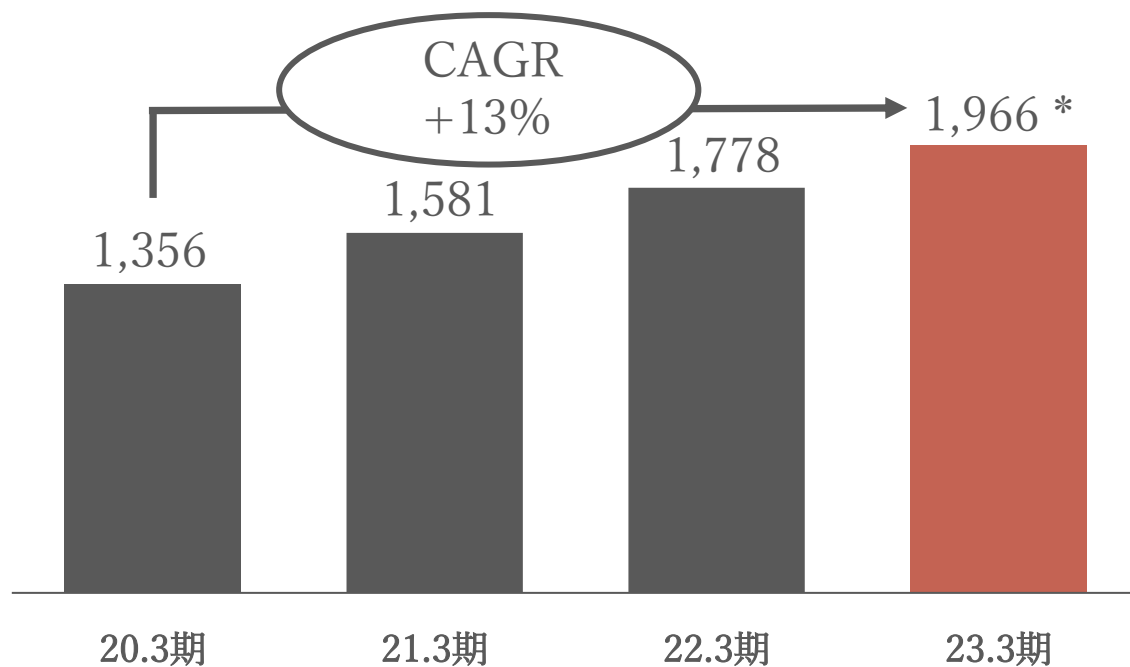
auFG 業績推移

KDDIの金融グループとして高成長を継続

営業収益

(単位：億円)

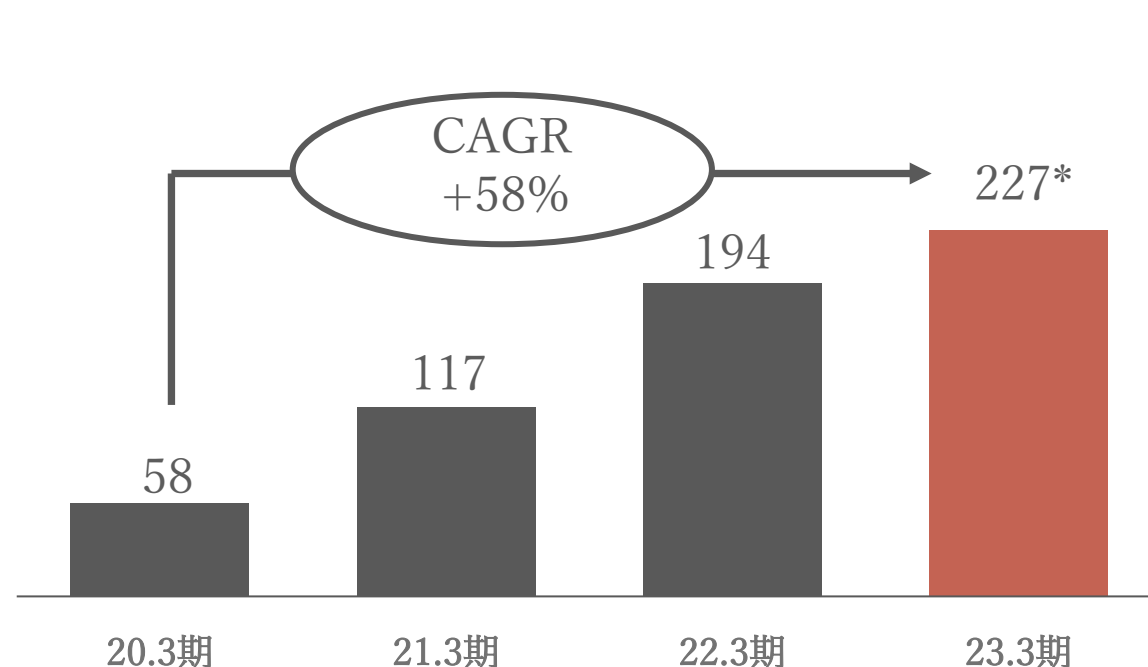
24.3期1Q **528億円*** (YOY +14%)



営業利益

(単位：億円)

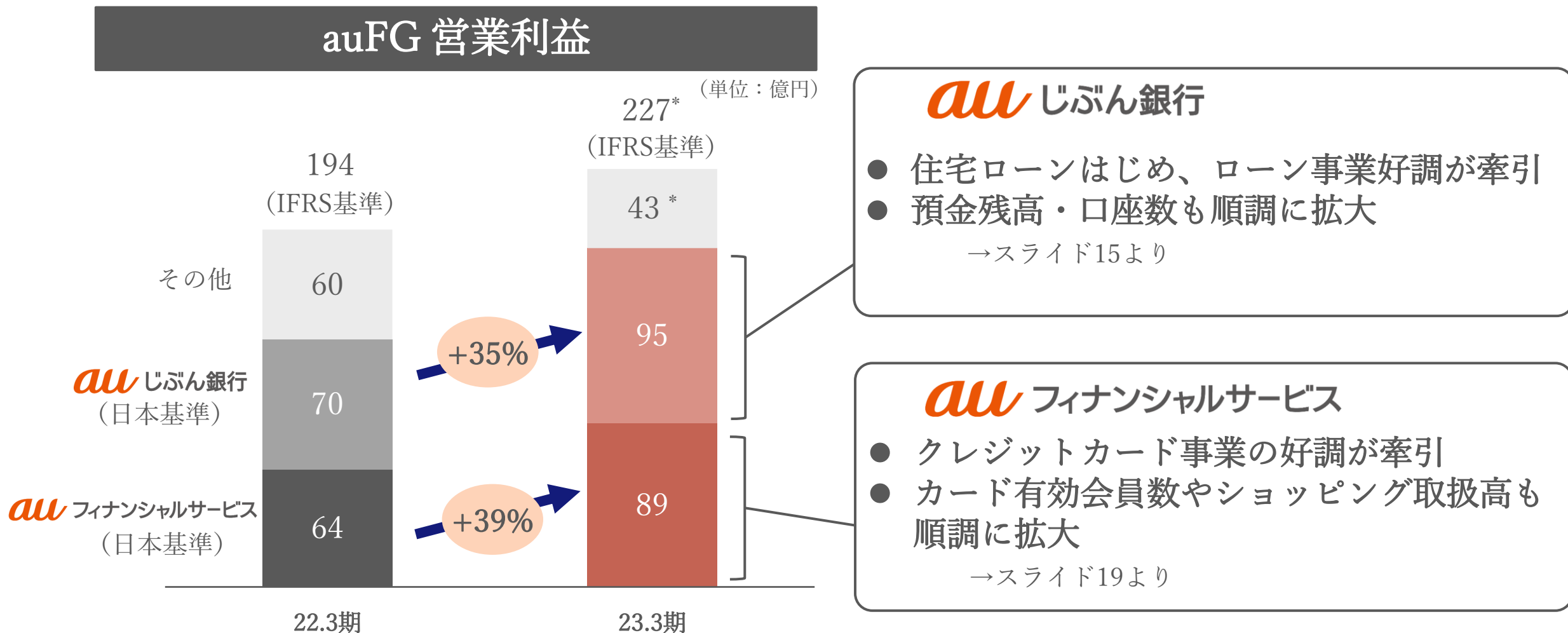
24.3期1Q **75億円*** (YOY +70%)



注) IFRS基準 *会計処理変更等の影響、及び住宅ローン時価影響除く

auFG 対前期比サマリ

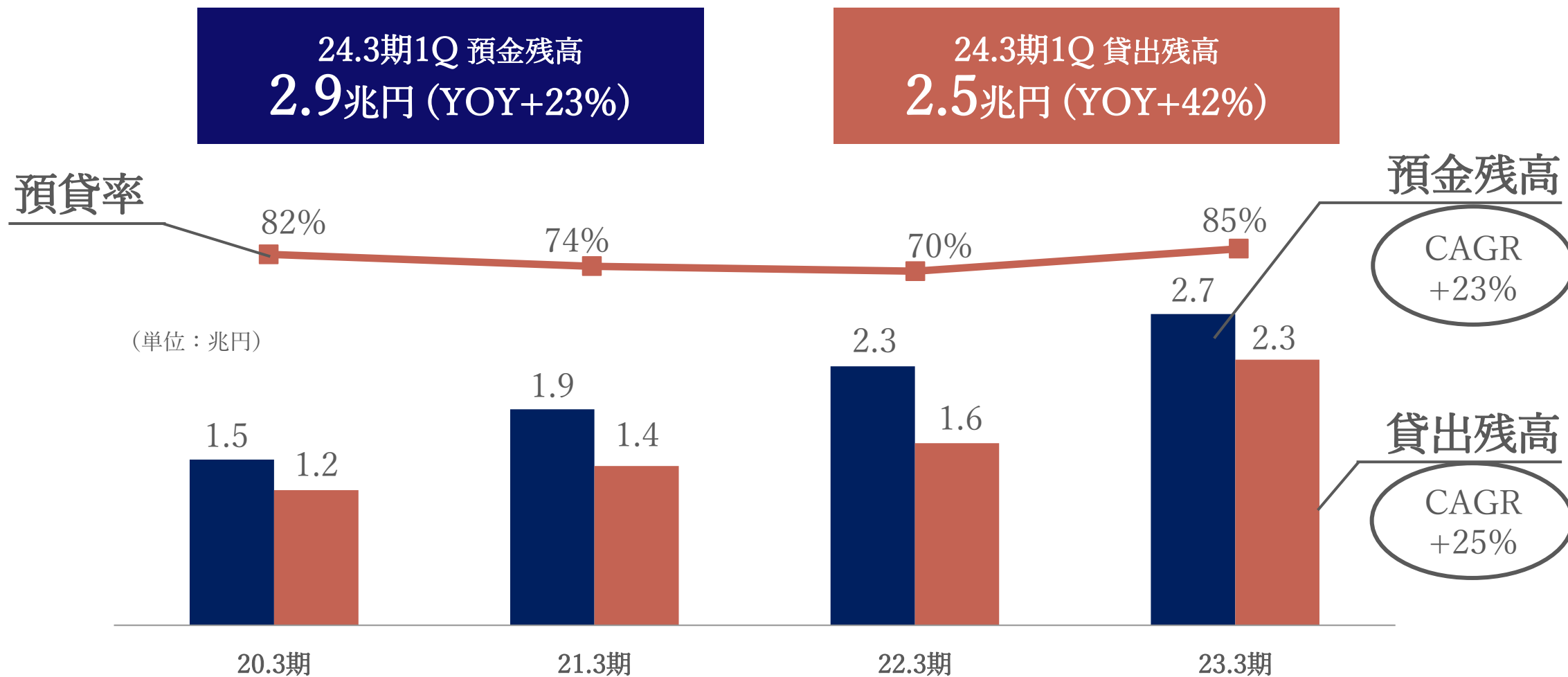
主力事業が利益成長を牽引



* 会計処理変更等の影響、及び住宅ローン時価影響除く

銀行事業の成長

良好な預貸率を維持したまま、二桁成長で事業規模を拡大

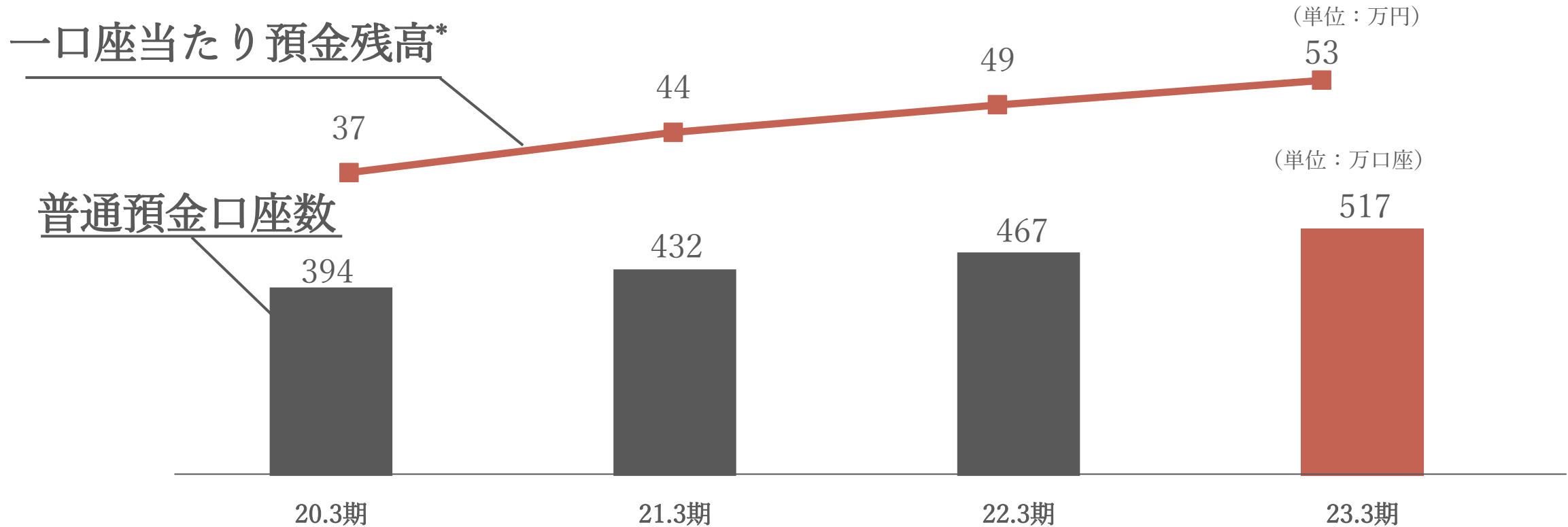


預金の拡大

口座数・一口座当たり預金残高とも順調に拡大

24.3期 1Q 普通預金口座数
530万口座

24.3期 1Q 一口座当たり預金残高*
56万円

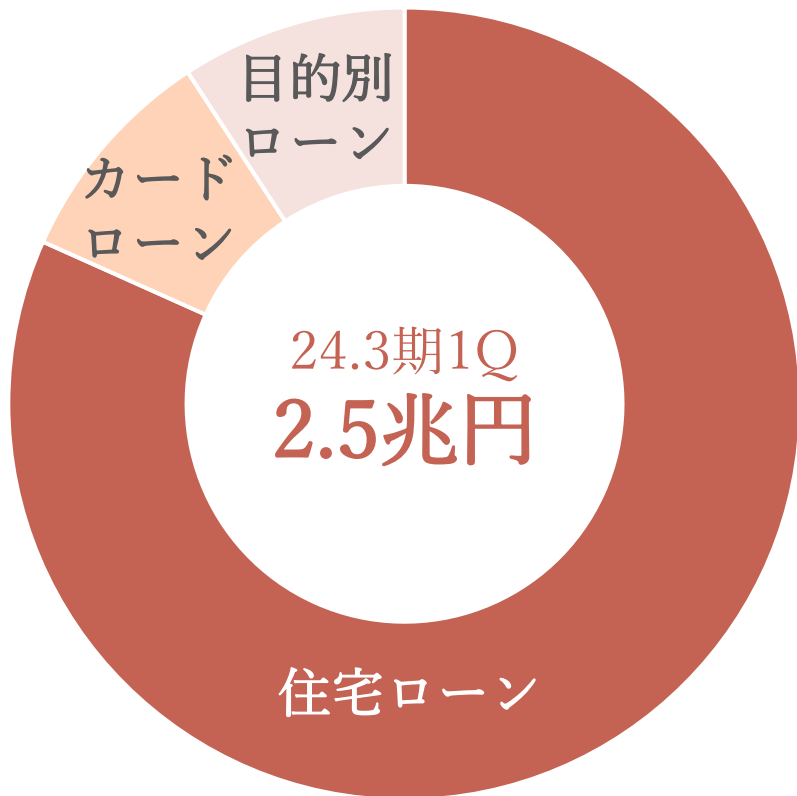


* 預金残高 ÷ 普通預金口座数

貸出の拡大

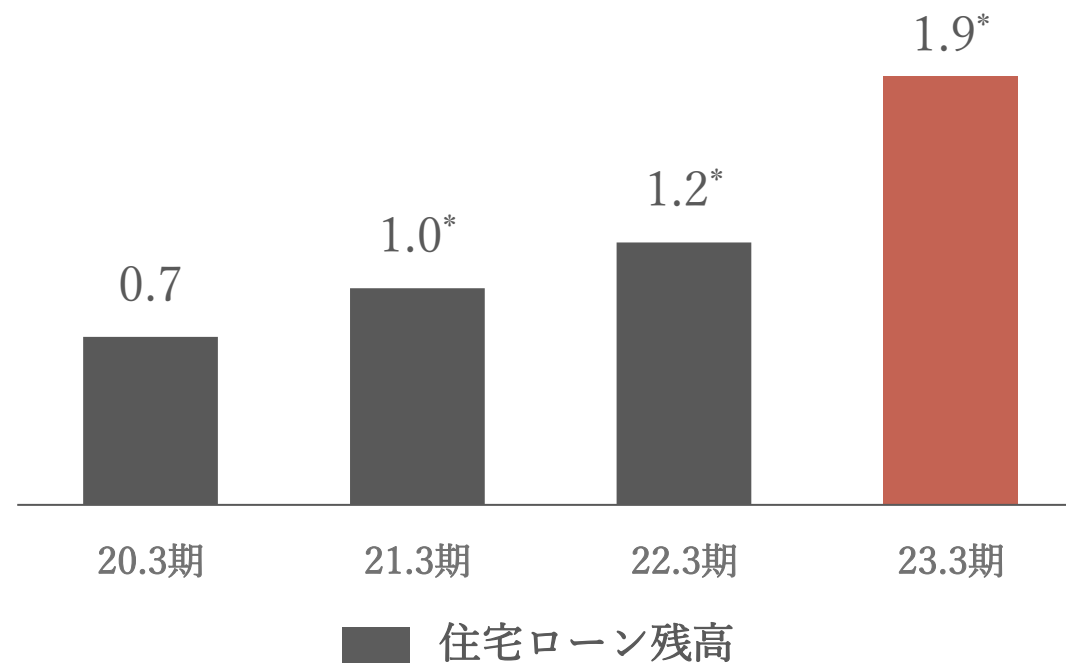
強みである住宅ローンを軸に貸出を拡大

貸出内訳



住宅ローンの拡大

(単位：兆円)



* 21.3月期以降の住宅ローン残高は住宅ローン流動化分を除く

住宅ローンの更なる拡大

パートナー提携による住宅ローン金利優遇割対象の拡大

ネット銀行ならではの
魅力的な金利

年**0.319%**^{*1}

変動金利（全期間引下げプラン）

au金利優遇割



年**0.1%**引き下げ

年**0.219%**^{*2}

J:COMとの提携



とセットで 年**0.02%**引き下げ

+

とセットで 年**0.03%**引き下げ

||

年**0.05%**引き下げ

年**0.169%**^{*3 *5}

ctcとの提携



とセットで 年**0.03%**引き下げ

年**0.189%**^{*4 *5}

*1 2023年8月現在の金利であり、実際のお借入日の金利により変動します。

*2 2023年8月現在の金利にau金利優遇割を適用した金利であり、実際のお借入日の金利により変動します。

*3 2023年8月現在の金利にau金利優遇割、J:COMとの提携による金利優遇を適用した金利であり、実際のお借入日の金利により変動します。

*4 2023年8月現在の金利にau金利優遇割、ctcとの提携による金利優遇を適用した金利であり、実際のお借入日の金利により変動します。

*5 J:COM、ctcとの提携による金利優遇は適用条件充足後、3ヶ月後から適用開始となります。

クレジットカード事業の成長

利用者拡大・利用単価上昇によりショッピング取扱高は順調に拡大

ショッピング取扱高

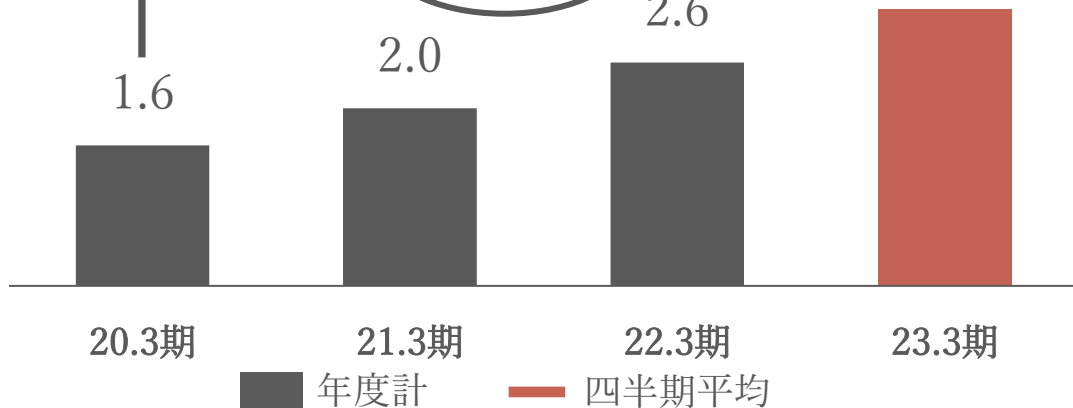
24.3期1Q **8,551**億円 (YOY +15%)

(単位: 億円)



(単位: 兆円)

CAGR
+25%



ショッピング取扱高の拡大要因

利用者の拡大

- 会員の獲得が好調に推移
- アクティブ率を高める取組みが奏功 など

利用単価の上昇

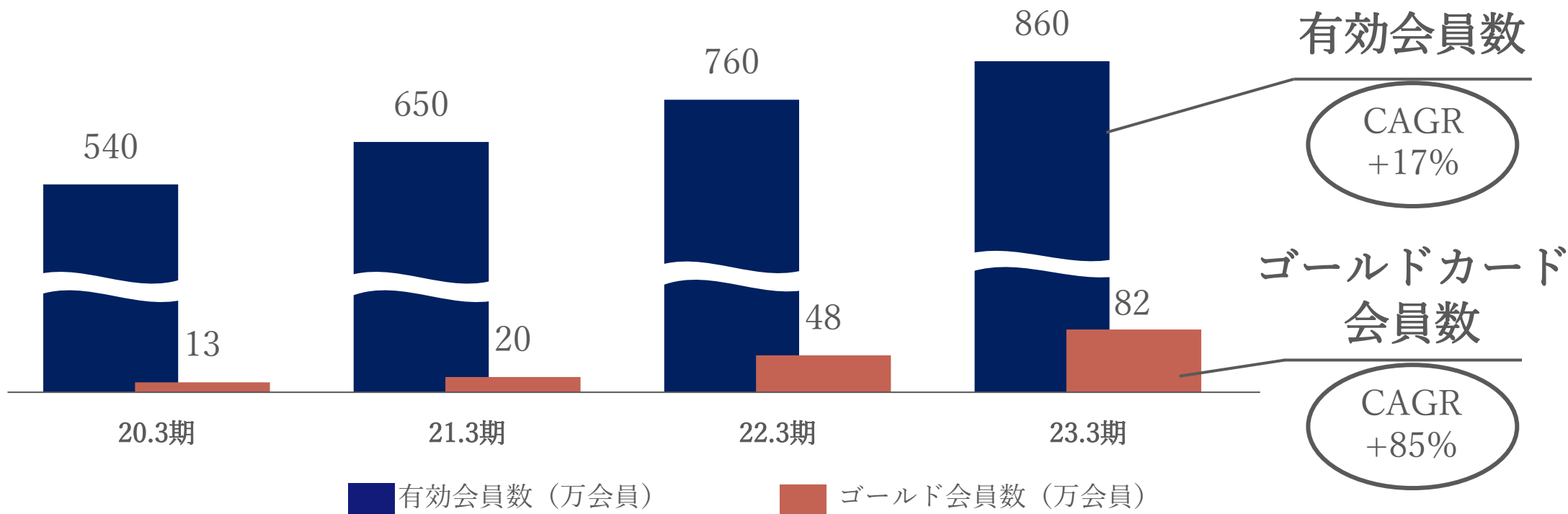
- リボ利用の促進
- 利用額増枠の最適化 など

クレジットカード事業の業容拡大

有効会員数の拡大とあわせてゴールドカード会員数も伸長

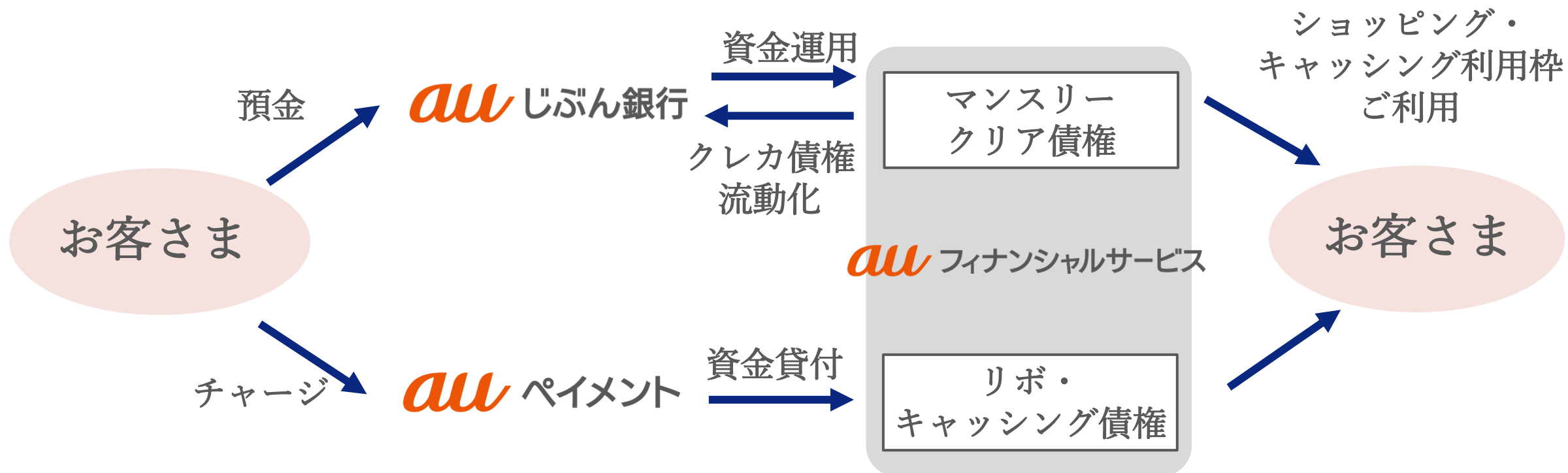
24.3期1Q 有効会員数
875万会員 (YOY+10%)

24.3期1Q ゴールドカード会員数
89万会員 (YOY+58%)



auFG一体となった資金運営

auFG一体の取り組みにより資金運営を効率化



これからもあらゆる金融サービスで
すべてのお客さまをサポート

J:COM

UQ
mobile

au

povo

etc

au PAY

au じぶん銀行

au カブコム証券

au かんたん決済

住宅ローン

家計見直し相談

au PAY ポイント運用

au PAY カード

自転車向け保険

auの生命ほけん

ポイント投資

auのiDeCo

and more ...

通信 × 金融

金融事業の意義

安心安全のauブランドで、生活インフラである金融サービスを提供

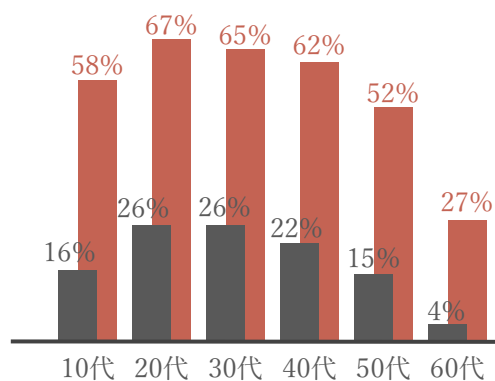
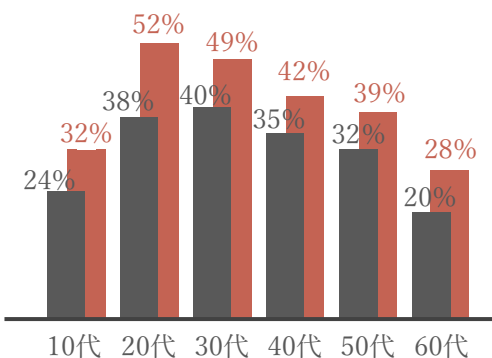
デジタル金融サービスの浸透*

ネット銀行・コード決済の利用率が上昇

ネット銀行利用率

コード決済利用率

2019年 2022年



デジタル金融サービスが生活インフラに

安心安全の
ブランド

情報管理
データドリブン

au

通信の顧客基盤
活用

通信と金融の
シナジー

安心安全で魅力的なサービスを提供

通信×金融

通信と金融の融合により、通信事業の成長とauFGの成長促進を実現

KDDIグループならではの
通信×金融の魅力的なサービス提供



通信事業の成長

ARPU増

解約率低減

通信の顧客基盤を活用した
auFGの成長促進

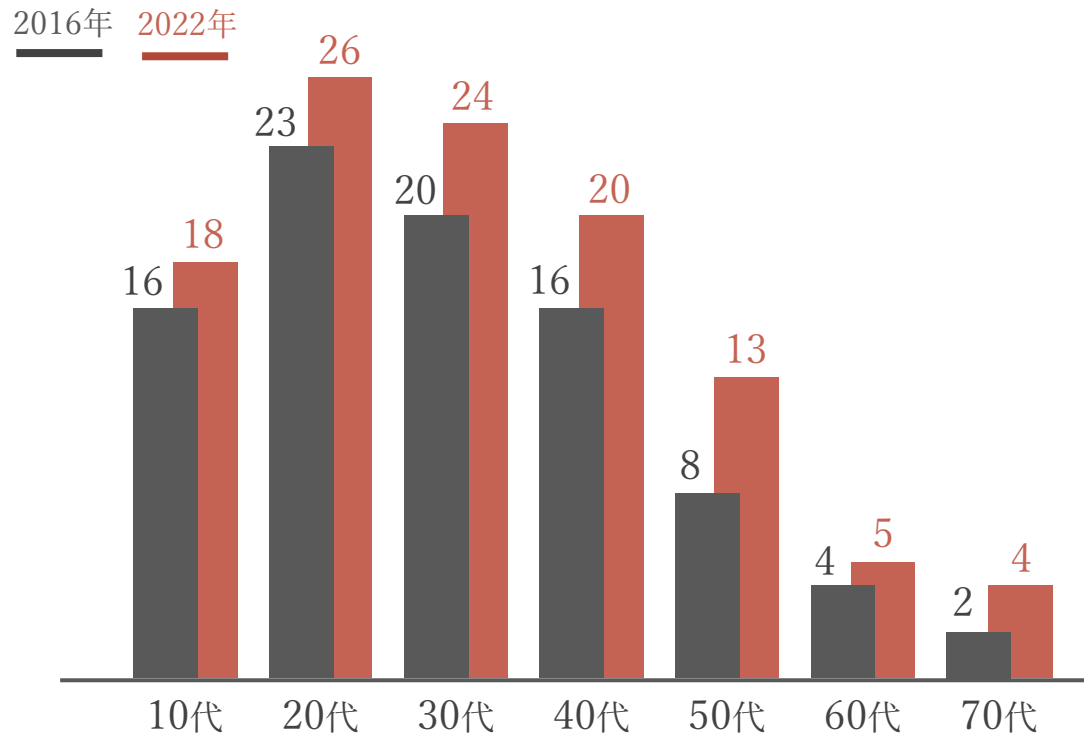
クロスセル推進

成長加速

金融意識の高まり

若年層を中心に高まる資産運用への関心

投資未経験者（資産運用に興味あり）比率*



若年層向け金融教育も一般的に



* 出典：株式会社野村総合研究所「生活者1万人アンケート調査（金融編）」（2022年）

投資経験者は、株式・債券・投資信託・外貨預金などで資産運用をしたことがある人。資産運用に興味ありは、株式、債券、投資信託、外貨預金などでの資産運用について「興味がある」もしくは「やや興味がある」と回答した人。無回答を除いて集計

auマネ活プラン

競争力ある新プランで、さらなる成長に向けた取組みを加速

料金プラン

使い放題MAX

+



カード会員

銀行保有

左記いずれかでの
通信料支払い

300円/月

300円/月

200円/月

合計最大 800円/月
au PAY残高還元

金融特典

特典①
(決済)



特典②
(資産形成)



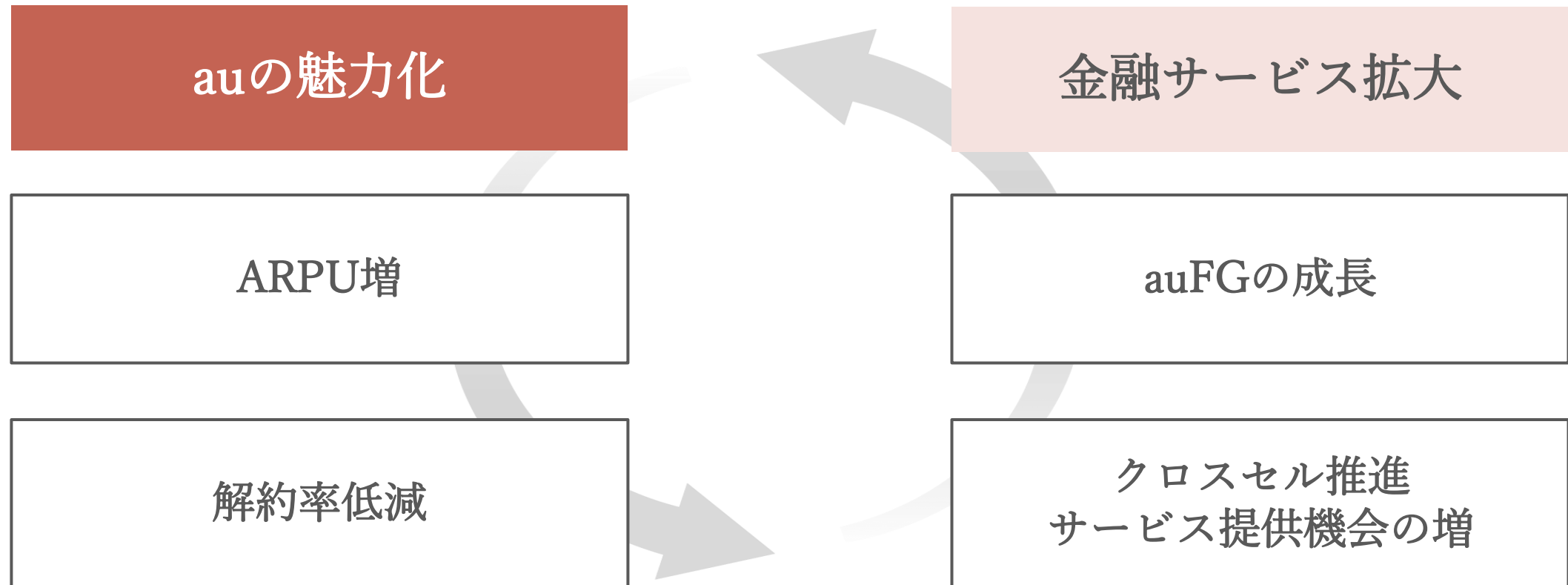
●還元アップ
au PAY・au PAYカード

●金利優遇・還元アップ
普通預金・クレカ投信積立

アクティブ化に向けた魅力的な還元

auマネ活プランによる好循環創出

au魅力化による通信の成長から、金融サービスの拡大へ



au 魅力化 ～ ARPU増

使い放題プラン加入増に加え、金融サービスの拡大を推進

通信ARPU / 使い放題プランの加入増

家族割対象外のお客さまにも魅力化を訴求

使い放題プラン

NEW

金融特典



PAY残高
800円/月還元

家族割対象外のお客さまにも訴求

or

家族割プラス

家族
3回線以上
1,100円/月
割引

家族2回線
550円/月
割引

業界初*の料金プラン



auの魅力化

- ✓ 使い放題プラン比率の向上
- ✓ au選択率の上昇・au構成比の維持

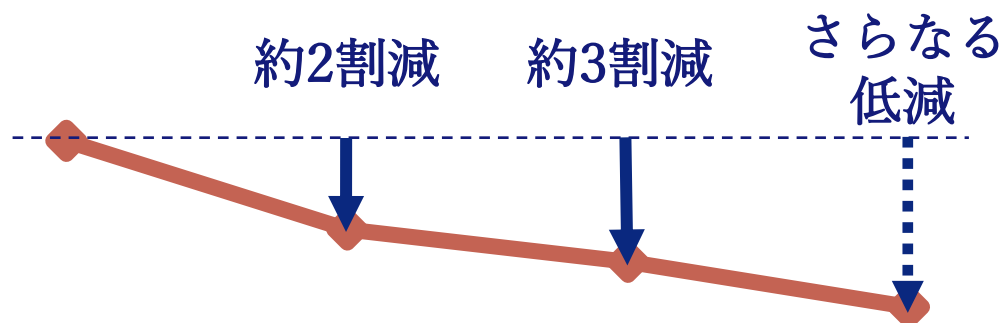
* 4キャリア・MVNO主要20ブランドとの比較（過去10年間）料金プラン加入で銀行の預金利率・証券の投資信託ポイント還元率がアップするというサービス特徴において。
2023年8月時点 MMD研究所調べ

au 魅力化 ～ 解約率低減

au解約率の低減効果をさらに加速

au 解約率の低減*

金融サービス複数利用で低減効果が拡大



auのみ

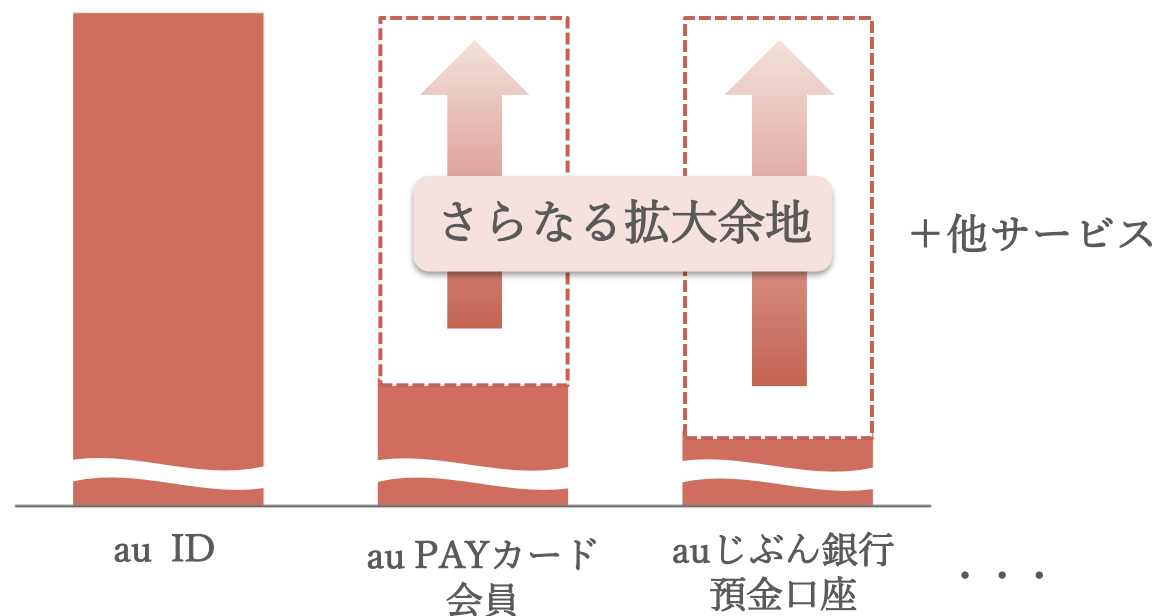
+クレカ

+クレカ
+銀行

+クレカ
+銀行
+証券

金融サービスの拡大余地

au 顧客基盤を活用した金融サービス利用促進



* 2023年1月～3月auスマートフォン解約率実績。短期解約、グループ内転出、法人契約は含まない

金融サービス拡大

クロスセル推進とサービス提供機会の増

クロスセル推進

競争力あるプランと特典でクロスセルも推進
付加価値ARPUも増加

金融サービス拡大 (例)



サービス提供機会の増

新たなコミュニケーションを創出



auマネ活セミナー

住宅ローン相談会

家計見直し相談

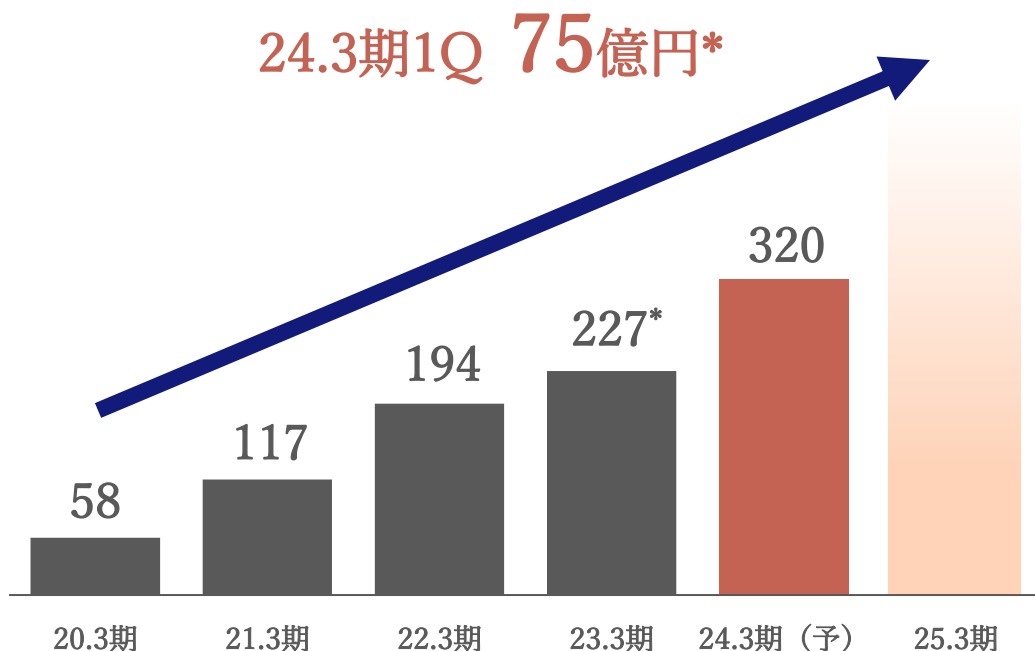
新NISAに係るサービス提供機会も

auFGの成長

利益成長の勢いを継続し、KDDI連結営業利益の1割水準をめざす

中長期計画

auFG連結営業利益 (IFRS) (単位：億円)



更なる中長期目標

KDDI連結営業利益の1割



auマネ活プラン

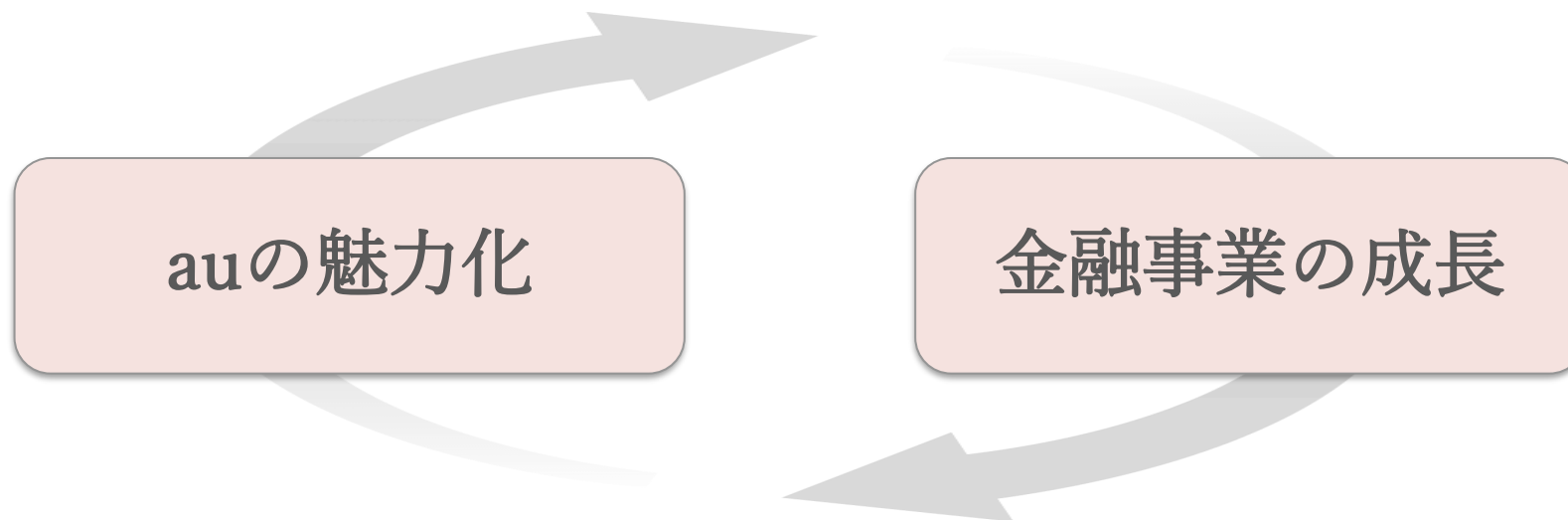
2,000万口座

2,000万会員

*会計処理変更等の影響、及び住宅ローン時価影響除く

まとめ

通信の成長から、金融サービス拡大の好循環を創出



- 業界初、通信と金融がセットの「auマネ活プラン」で、auをさらに魅力化
- 通信事業のARPU増加と解約率低減に貢献
- 通信の顧客基盤を活用し、auFGの金融事業も成長を加速

Appendix

auマネ活プラン 金融特典

(23年9月時点)

		 au PAY カード	 au PAY	 au じぶん銀行	 au カブコム証券	
		通信還元	決済還元	決済/チャージ還元	普通預金金利優遇	クレカ投信還元
auマネ活プラン						
	ゴールドカード特典	20.0% ^{*1} (+19.0%)	1.5% (+0.5%/上限250pt)	2.0% (+1.5%)	300倍= 0.30% (+100倍/上限あり)	要NISA口座 3.0% ^{*2} (+2.0%)
	プラン加入のみ	1.0%	1.0%	1.0% (+0.5%/上限150pt)	250倍= 0.25% (+50倍/上限あり)	1.5% (+0.5%)
既存MAX等通常プラン						
	ゴールドカード	10.0% (+9.0%)		1.5% (+1.0%)		
	プラン加入のみ		1.0%		200倍⇒ 0.20%	1.0%
	UQ mobile	1.0%		0.5%		
	オープンユーザー					

注) () 内はプラン加入のみの場合と比較したゴールドカードの特典の差分を表す *1 1年間限定。2年目以降は10%還元 *2 1年間限定。2年目以降は2.0%還元

マネ活プランによる成長の加速（決済）

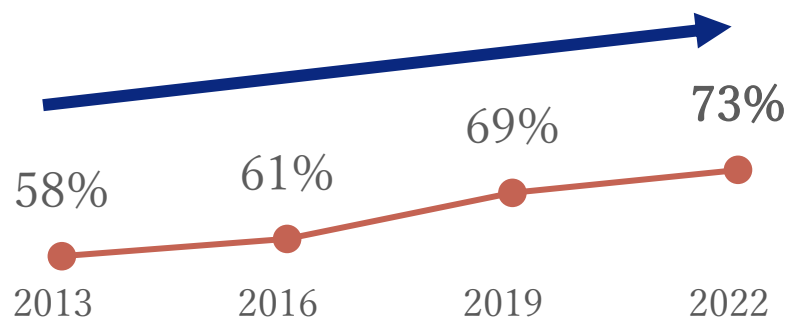
キャッシュレス市場の拡大見通しに対応した特典の導入

拡大が見込まれるキャッシュレス市場

キャッシュレス決済比率*1

英国：64% 日本：36%
 米国：56% 政府が将来的に80%
 を目指すと宣言

クレジットカード決済比率*2



ゴールドカードを軸とする決済取扱高拡大

特典 1



合計最大
10%

au PAYゴールドカード
通信料還元

> 翌月から
1年間 **20%**

特典 2



最大
1.5%

au PAY残高チャージ
+
au PAYポイント還元

> **2%**

特典 3



合計最大
1%

ショッピングご利用で
ポイント還元

> **1.5%**

*1 出典：経済産業省 ホームページより（英国・米国は2020年、日本は2022年（暦年））

*2 出典：株式会社野村総合研究所「NRI生活者1万人アンケート調査（金融編）2022」

マネ活プランによる成長の加速（預金）

オンラインバンク普及余地と根強い貯蓄ニーズに対応した特典の導入

オンラインバンク普及に成長余地

オンラインバンキング利用率*1

英国：81% 日本：19%
米国：72%

根強い貯蓄ニーズ*2

現在保有している金融資産が預貯金：97%

今後保有したい金融資産が預貯金：74%

預金口座・残高拡大

特典 4



auじぶん銀行
円普通預金の金利を優遇

合計最大
年0.20% > 年**0.30%**

マネ活プランによる成長の加速（資産運用）

「貯蓄から投資へ」「新NISA開始」の潮流に対応した特典の導入

貯蓄から投資へ

新NISA開始で更なる資産運用ニーズ

家計の金融資産保有率*

米国：55%	日本：16%
欧州：32%	

証券口座の更なる獲得

特典 5



auカブコム証券
クレカ積立でポイント還元

1%還元



12カ月限定
合計最大

3%

(2年目以降2.0%)



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。