

# 事業概況—移動通信事業

## 2009年度の業績概況

### 音声ARPUの減少などにより減収減益

KDDIは、「au」ブランドを中心とした携帯電話サービスおよび携帯電話端末販売、法人のお客様を対象としたモバイルソリューションサービスなど移動通信事業を展開しています。

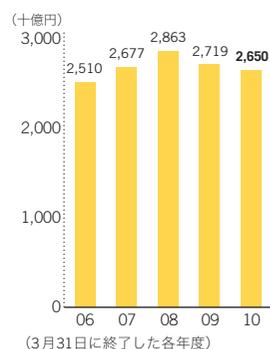
2009年度の移動通信事業の営業収益は、シンプルコースへの移行拡大などによる音声ARPUの低下を主要因とした電気通信事業営業収益の減少などにより、前年度比2.5%減の2兆6,501億円となりました。また、営業利益については、販売手数料は大幅に減少したものの、減価償却費等の増加もあり、電気通信事業営業収益の減少を費用の減少でカバーするには至らず、前年度比3.5%減の4,837億円となりました。

2010年度についても、引き続き販売手数料やネットワーク関連費用の削減を図るものの、シンプルコースへの移行拡大などによる音声ARPUの低下の影響や、800MHz帯の周波数再編に伴う追加施策コストとして約800億円を見込んでいることなどにより、営業収益は前年度比4.0%減の2兆5,450億円、営業利益は前年度比11.1%減の4,300億円を見込んでいます。

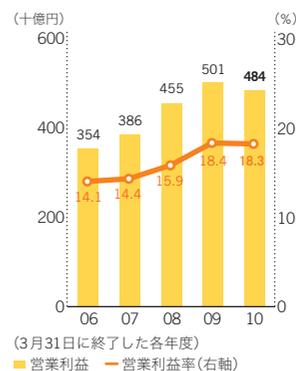
### 事業内容

|   |
|---|
| <b>主要なサービス</b>                          |
| 携帯電話サービス、携帯電話端末販売、モバイルソリューションサービスなど     |
| <b>主要なグループ会社</b>                        |
| 当社、沖縄セルラー電話(株)、(株)KDDIテクニカルエンジニアリングサービス |

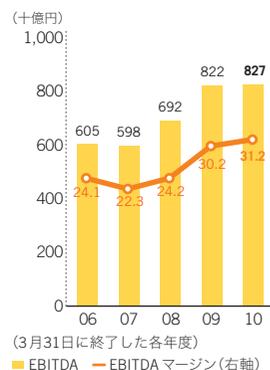
### 営業収益



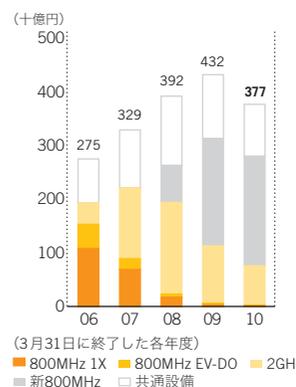
### 営業利益／営業利益率



### EBITDA／EBITDAマージン



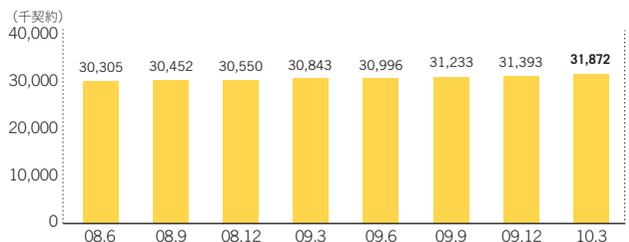
### 設備投資



## 契約数

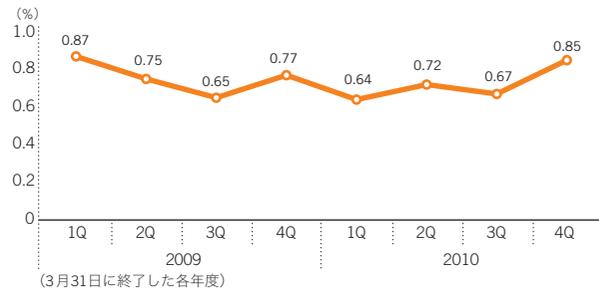
2009年度の純増数は103万契約と、当初の計画を27万台上回って推移し、年度末時点での累計契約数は、前年度比3.3%増の3,187万契約、累計シェアは28.4%となりました。

このうち、第3世代携帯の契約数は3,163万契約と、99%のお客様に第3世代携帯電話サービスをご利用いただいています。なかでもハイエンドであるCDMA 1X WIN (以下、WIN) の契約数は2,617万契約と、契約者全体の82%にまで上昇しています。



## 解約率

2009年度は、2007年11月に導入された2年契約型プラン「フルサポートコース」の満期明け影響などから、下半期については前年同期を上回ったものの、端末保有期間の長期化の影響もあり、通期では解約率は0.72%と、前年度比で0.04%低下しました。



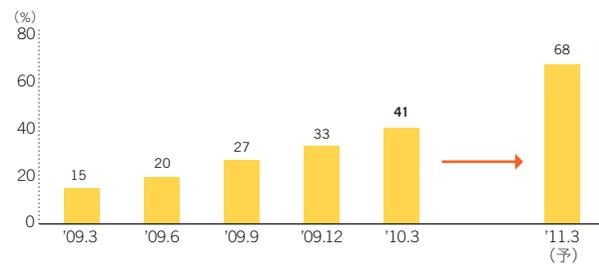
## ARPU

2009年度の総合ARPUは、前年度比6.7%減の5,410円でした。

音声ARPUについては、シンプルコースへの移行拡大やアクセスチャージの料金改定、「指定通話定額」などの料金施策の浸透、課金ベースでのMOUの減少などの影響により、前年度比12.3%減の3,150円となりました。

データARPUは、1XからハイエンドのWINへの移行促進やデータ定額制加入比率の上昇、およびデータ利用の頻度が低いお客様への利用促進を図ったことなどにより前年度比2.3%増の2,260円となりました。

## シンプルコースの累計契約率

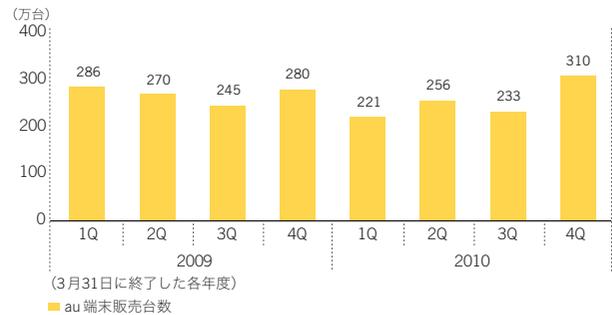


## 販売台数・端末在庫

2009年度の販売台数は、年度最大の商戦期である第4四半期において、新規販売が好調であったことなどにより、総販売台数は前年同期比11%増となったものの、上半期を中心に2年契約型プランによる機種変更が抑制されていた影響もあり、前年度比5.6%減の1,020万台にとどまりました。

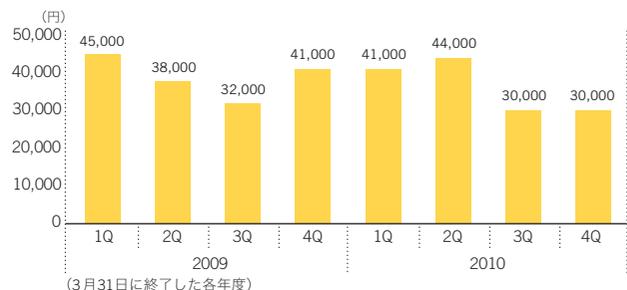
2009年度末時点の端末在庫は、評価減済みの端末22万台を含め、合計で114万台となり、前年度末と比べ33%減少しました。

余剰在庫については、在庫水準の健全化を目的として一部端末評価減・廃棄を行い、2009年度に計上した評価減・廃棄損の合計額は119億円となりました。



## 販売手数料

2009年度の販売手数料単価は、上半期は新規顧客の獲得が順調に推移し販売に占める新規比率が相対的に上昇したこと、および09年春モデル以前の比較的単価の高い機種の在庫消化に注力したことなどが影響し、40,000円を超える水準で推移しました。一方で第3四半期以降、料金施策や端末面での商品力強化および端末調達コストの引き下げを背景に販売手数料単価は順調に低下したことから、年度平均では前年度比7.7%減の36,000円となりました。



## 2009年度の主な取り組みと今後の方針

### ネットワーク

#### 通信エリアの拡大、通信品質の向上に向けた取り組みを強化

当社はWINで採用しているCDMA2000 1xEV-DO (以下、EV-DO)方式を軸に他社との差別化を図っており、現在EV-DOのアップグレード版であるEV-DO Rev.Aのエリア整備・拡充を進め、2010年3月末時点では、全国47都道府県の主要地域のほとんどをカバーしております。

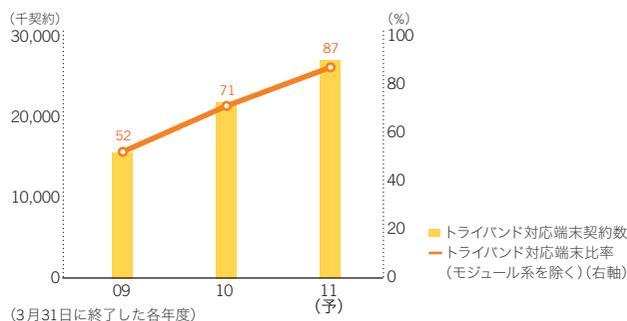
現在当社がメインバンドとしている800MHz帯は、2012年7月までに周波数再編が予定されており、ご契約数・データ通信需要の増加も見据えた上で、新たに割り当てられる新800MHz帯のエリア拡大を積極的に進めるとともに、2GHz帯の容量拡張を進めています。

また、現行800MHz帯、2GHz帯、新800MHz帯の3つに対応したトライバンド対応機への移行を進めており、2012年7月の周波数再編完了までに、すべてのauのお客様のトライバンド対応機への移行を進めていきます。

さらに、2010年7月にはフェムトセルを導入し、Wi-Fi対応端末の充実と合わせ、屋内でのデータ利用環境の整備や通信品質の向上を図っていきます。

加えて、足元の旺盛なデータ通信需要への対応と効率的な設備投資の両立を目的として、2012年のサービス開始を視野にLTE方式の導入を決定しました。また、それまでの高速化ニーズに応じていくために、2010年度中にMulti-carrier Rev.Aの導入を予定しています。

#### トライバンド対応端末の状況



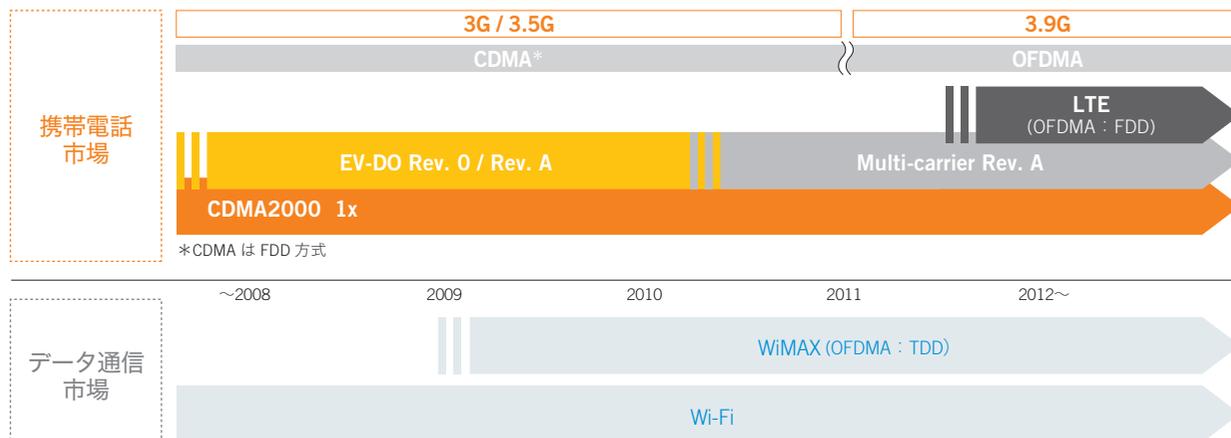
### LTE導入までのネットワーク整備ロードマップ

当社は、LTE方式による3.9Gシステムのサービス開始を2012年に予定しています。

当社のLTE展開計画の特長の一つは、早期に全国エリアでの展開を目指すという点です。現段階において人口カバー率は2015年3月期末までに96.5%を想定していますが、全国へのLTE展開によってビット単価の低減を実現していきます。

二点目は1.5GHz帯と新800MHz帯のそれぞれ10MHz幅にLTEを導入する点です。10MHz幅に導入することにより、周波数有効利用の最大化が図れます。

また、LTE導入までの当社の最大の課題は、伸張が続くデータトラフィックを限られた800MHz帯と2GHz帯の周波数幅でいかに効率的に収容するかという点ですが、2010年度中に導入するMulti-carrier Rev.Aは、大きな投資を伴わずに現行のRev.Aシステムのソフトウェアアップグレードで対応できる範囲で、マルチキャリア化を実現するもので、最大スループットも9.3Mbpsに引き上げられるため、LTE導入までの有効な競争力維持策になると考えています。



(注) LTE : Long Term Evolution、OFDMA : Orthogonal Frequency Division Multiple Access  
 LTEは、端末のデュアルモード等で既存システムとのインターワーク(他システムへのシームレスなハンドオーバー)を実現。

## 端末

### 「機能アプローチ」と「感性アプローチ」の両面から機種を充実

当社は「先進性」「価格重視」といった価値観の多様化にも対応した「機能アプローチ」と「感性・デザイン」に価値を見い出すお客様に対する「感性アプローチ」の大きく二つの方向性でラインナップの充実を図っています。

「機能アプローチ」としては「au」ブランドにおいて、ライフスタイルに応じてお選びいただける多彩なラインナップを取り揃えました。

2009年度は、12メガカメラ搭載モデルや、Wi-Fi搭載モデル、ハイビジョンムービーカメラ搭載モデル、読書やスポーツシーンを意識したモデルなど21機種(昨年度36機種)を販売しました。

「感性アプローチ」としては、昨年4月に立ち上げた新ブランド「iida」において、「G9」、「lotta」などの端末8機種と、ライフスタイルを演出する多彩な「LIFESTYLE PRODUCTS」機器20点を販売いたしました。

### 機能アプローチ：継続強化

#### 戦略モデル

auの戦略サービスを象徴する  
プラスαのこだわりの実現



ライフスタイルに寄り添った  
バリエーション豊かな端末

### 感性アプローチ：NEW

#### 新ブランド

iida

ケータイの機能よりも  
デザインなどを重視する  
お客様に向けたブランド



### auのスマートフォン「IS01」

Android™\*搭載スマートブック「IS01」は、5.0インチ大画面液晶タッチパネル、フルキーボードを搭載したスマートブックです。新たに開発した使いやすいauのオリジナルUIを搭載し、カード型メニューやタスク管理機能などにより、今までのスマートフォンにはない使いやすさを実現しています。また、従来の携帯電話に慣れ親しんだお客様でも快適にお使いいただけるよう、日本の携帯電話の定番機能であるワンセグや赤外線通信機能を搭載しています。さらに、2010年8月下旬以降にアップデートにより、Eメール(~@ezweb.ne.jp)やデコレーションメールにも対応する予定です。



IS01

### au one Market—スマートフォンに対応した日本向けに最適化したアプリマーケット

グローバルマーケットであるAndroidマーケット™\*では、世界中のアプリを入手できる環境がある一方で、外国語のままのアプリも多く、検索しづらいなど日本国内のお客様のきめ細やかなニーズには対応しきれていません。

「au one Market」では、お客様に対するセキュリティを確保した上で、日本語に対応したアプリを日本語で分かりやすく説明したり、日本のお客様にとって馴染み深いキャリア課金を採用するほか、「au one ナビワーク」「LISMO!」といったau携帯向けサービスのAndroid™版や、auのAndroid™端末用にチューニングした「セカイカメラ」など、Android™向けに最適化したアプリケーションを提供するなど、Androidマーケット™と併存させつつ、日本のお客様に特化したアプリケーションマーケットプレイスとして国内ユーザーのニーズに応えていきます。



画像イメージ

\*「Android」、「Androidマーケット」は、Google Inc.の商標です。

## ● 事業概況—移動通信事業

### 2009年度の主な取り組みと今後の方針

なお、基本アプリケーションに加え、OSやミドルウェアを含めた携帯電話におけるソフトウェアを共通化し、開発期間の短縮およびコストダウンを図る「KCP+(KDDI統合プラットフォーム)」は、本年度投入した機種のうち20機種に採用され、端末コスト低減にも効果を発揮しました。

また、2010年度夏モデルにおいては、新CPUをベースにKCP+の資産を完全移植し処理速度を大幅に向上させたKCP3.0搭載機種を新たに投入しました。今後はMulti-carrier Rev.Aへの対応などを含めて継続的に進化させていく予定です。

さらに、拡大するスマートフォン市場において、auとしては初め

てのAndroid™\*1搭載スマートブックとなる「IS01」と、Windows®\*2 phone「IS02」を2010年6月に発売しました。特に「IS01」は、独自のユーザインタフェースと日本のユーザを意識したワンセグや赤外線通信機能などをスマートフォンに具備させることにより、auの独自性を強く打ち出しています。これによりauが発売したスマートフォンは全3機種となり、今後もラインナップ強化に努めていきます。

また、同じく2010年6月には、au初のデジタルフォトフレーム「PHOTO-U SP01」も発売を開始しました。

\*1 「Android」は、Google Inc.の商標です。

\*2 「Windows」は、米国Microsoft Corporationの、米国、日本およびその他の国における登録商標または商標です。

### 2010年夏モデル



#### beskey

使いやすさで選べる3つのセレクトキーパッドでメールも打ちやすい。自分に合った使い心地にLEDイルミネーションの美しさと、安心の防水をプラス。



#### SA002

世界初防水スライドケータイ。選べる楽しさ7色展開。カメラも充実のスリムボディ。



#### EXILIMケータイ CA005

プリント画質の高速連写や超解像3倍デジタルズームにより本格的に。使いやすいスリムボディの防水モデル。



#### Cyber-shot™ケータイ S003

世界初防水スライドケータイ。12.1メガ高画質に、PLASMAフラッシュ™を搭載。スマイルシャッターで笑顔を逃さない。



#### AQUOS SHOT SH008

Wi-Fi&防水対応で快適インターネット。高感度12.1メガCCDカメラで撮った写真を、タッチ操作と写真加工で楽しくブログアップできる。



#### REGZA Phone T004

操作感がより快適に。モバイルレグザエンジンによるクリアな映像美。12.2メガカメラ搭載防水モデル。



#### BRAVIA® Phone S004

操作感がより快適に。見やすくなった防水デュアルオープンで、〈BRAVIA〉のなめらかな映像が楽しめる。



#### SOLAR PHONE SH007

ソーラーパネルの発電効率がアップ。防水機能と「フィールドロケター」で太陽の下、アクティブに楽しめる。

※「EXILIMケータイ」は、カンオ計算機株式会社の登録商標です。

※「Cyber-shot」「BRAVIA」「ブラビア」は、ソニー株式会社の商標または登録商標です。

※「PLASMAフラッシュ」は、ソニー・エリクソン・モバイルコミュニケーションズ株式会社の商標です。

※「AQUOS」、「AQUOS SHOT」は、シャープ株式会社の登録商標です。

※「REGZA」、「レグザ」は、株式会社東芝の登録商標です。

## 料金

### 魅力ある新たな料金サービスを相次いで導入

2008年6月のシンプルコースにおける分割払いの開始以降、端末販売時に占めるシンプルコースの選択比率は上昇し、2009年度は89%となりました。また、これにより2009年度末の全契約者におけるシンプルコースの累計契約率は41%となりました。

新たな料金サービスとして、2009年8月より、定額料金でお客様が指定する3件までのau携帯電話への国内通話料が24時間無料になる通話料割引サービス「指定通話定額(ガンガントーク)」と、定額制サービス加入への敷居を下げ、データ通信利用の裾野を広げることをねらいとしたパケット通信料定額サービス「ダブル定額スーパーライト」の提供を開始しました。

また、2009年11月より、「EZ WINコース」とあわせてご契約いただくと、「ガンガンメール」として送受信相手や写真・動画の添付の有無にかかわらず、au携帯電話でのEメールが無料でご利用いただける新料金プラン「プランEシンプル」および「プランE」の提供を展開したほか、2010年2月9日～5月9日(受付期間)には学生とその家族を対象とする割引キャンペーン「ガンガン学割」を展開するなど、競争力ある新たな料金サービスを打ち出しました。

## サービス・コンテンツ

### お客様のライフスタイルに着目したコンテンツ戦略を積極推進

シンプルコースへの移行に伴う音声ARPUの下落が進む中で、サービス・コンテンツの充実によるデータARPU向上が戦略上極めて重要になるとともに、通信トラフィックに依存しない多様なビジネスモデルの開発が急務となっています。

このようなデータARPUの向上および非通信トラフィック収入の開拓を目的として、当社はコンテンツ利用料の回収代行、広告、Eコマース(EC)、協業コンテンツの提供などによるコンテンツ・メディア事業を展開しており、2009年度の売上は、前年度比31%増の586億円と、年々拡大を続けています。

当社のコンテンツ・メディア戦略は、一貫してお客様のライフスタイルに着目し、新たな提案を行ってきました。また、常に身近にある携帯電話ならではのサービス提供を目指しており、特に音楽・映像・スポーツ・書籍の4分野に焦点を当て、ブランド力や良質なコンテンツを有する企業との連携によるコンテンツ・プラットフォーム戦略を推進しています。

本年度は、音楽・映像サービス「LISMO!」において、従来の「音楽」「映像」に加え、新たに「書籍」に関連するコンテンツを統合し、総合エンターテインメントブランドとしてリニューアルしたほか、魅力的な映像コンテンツ提供のため、au携帯電話において、最大10MBのファイルサイズの映像配信を開始しました。

また、「スポーツ」への取り組みとしては、スポーツサポートサービス「au Smart Sports」を展開しており、会員数は2010年7月に200万人を突破し順調に推移しています。

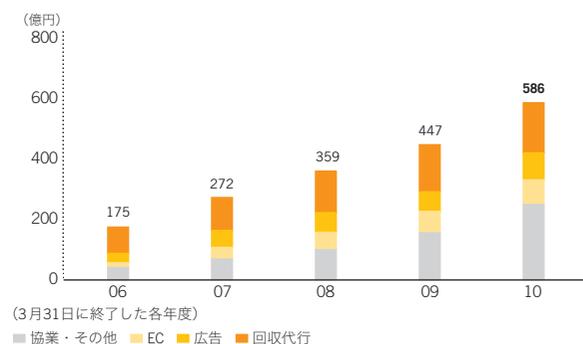
また、当社が回収代行を行う「着うた®」\*1や「着うたフル®」\*1の音楽、ゲーム、電子書籍などのデジタルコンテンツの拡大に加えて、当社がグリー株式会社との協業コンテンツとして提供するモバイルSNSサービス「au one GREE」は、2010年3月末時点で会員数が742万となり、新たな成長領域においても順調に事業を拡大しています。

さらに、2010年6月に開設した「au one Market」では、Androidマーケット™\*2との連携を図りながらアプリマーケットを拡大し、データ通信の利用を促進していきます。

\*1 「着うた®」「着うたフル®」は、株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの登録商標または商標です。

\*2 「Androidマーケット」は、Google Inc.の商標です。

### コンテンツ・メディア事業の売上高



## ●事業概況—移動通信事業

### 2009年度の主な取り組みと今後の方針

#### 法人向けモバイルビジネス

##### 先進のモバイルソリューションを提供

当社では、コンシューマ向け市場の成長が緩やかになる中で、今後も市場の拡大が期待できる法人向けモバイルビジネスにも積極的に取り組んでいます。大規模法人向けには携帯電話を使ってお客様の業務を改善・強化するモバイルソリューションを提供するほか、中・小規模法人市場におけるモバイル需要の高まりを受けて、中・小規模法人向けの販売体制構築、商品・マーケティング戦略を推進しています。

当社のモバイルソリューションの評価として、企業向け内線サービス「KDDIビジネスコールダイレクト」が「MM総研大賞\*1 2009」の次世代ネットワーク製品・サービス部門FMCサービス分野において最優秀賞を受賞したほか、「ASP・SaaS\*2・ICTアウトソー

シングアワード2010\*3」において、Business Port Support Program が、PaaS\*2 分野でグランプリを受賞しました。

\*1 「MM総研大賞」は、IT市場専門調査会社である株式会社MM総研が、IT分野で積極的に新商品、新市場の開拓に取り組んでいる企業を表彰する制度です。2004年に創設され、今年が6回目となります。

\*2 SaaS : 「Software as a Service」の略称、PaaS : 「Platform as a Service」の略称。

\*3 「ASP・SaaS・ICTアウトソーシングアワード2010」は、日本国内でもっとも優秀かつ社会に有益なASP・SaaS・ICTアウトソーシングを実現しているアプリケーション・コンテンツ提供などのネットワークを活用したICTサービス全般について表彰するものです。

#### 新たな収益基盤に向けた取り組み

##### じぶん銀行、UQコミュニケーションズの取り組み状況

日本のコンシューマ向け携帯電話市場が成熟化し、契約数の増加ペースが徐々に鈍化する傾向にある中で、当社では携帯電話をコアとした周辺領域に事業を拡大し、トラフィックに依存しない収益基盤の構築に取り組んでいます。

#### au Smart Sports

「au Smart Sports」は、au携帯電話のアプリ、EZwebサイトとPCサイトにおいて、ランニング・エクササイズ・ゴルフなどスポーツ時のサポートや摂取カロリー・体重のコントロールなど、「スポーツ」と「日常の健康管理」の両面からお客様の自分磨きを支援する総合サービスです。

2008年1月に提供を開始した「au Smart Sports Run&Walk」は、スポーツの基礎でもあるランニングやウォーキング時のコースや消費カロリーなどが確認でき、トレーニング結果をEZwebサイトとPCサイトで管理できるサービスです。

また2008年11月には、目標を設定することにより、スポーツや食事のアドバイスを通してお客様の目標達成をサポートするヘルスケアサービス「Karada Manager」の提供を開始しました。

さらに2009年5月には、100種類のエクササイズなどがいつでも実践できる「Fitness」と、目標に合わせたレッスンやコンテンツをする「Golf」の提供を開始しました。

今後もKDDIは、「au Smart Sports」のさまざまな取り組みを通して、お客様に新しいスポーツライフスタイルをご提案します。

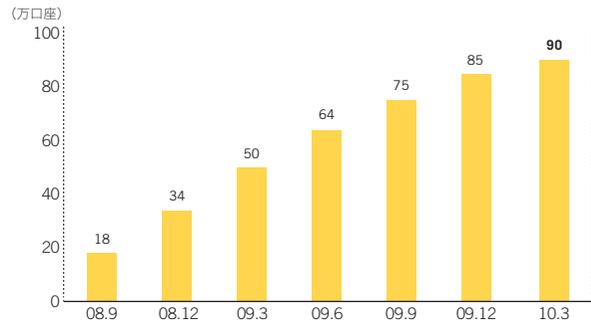
The diagram illustrates the au Smart Sports ecosystem. On the left, a photograph shows two people running. To the right, a central 'au Smart Sports' logo is connected by dotted lines to four service icons: 'Fitness', 'Golf', 'Run & Walk', and 'Karada Manager'. Each icon is accompanied by a screenshot of its respective mobile application interface. The 'Fitness' app shows a person exercising on a screen. The 'Golf' app displays a golf course and a person swinging a club. The 'Run & Walk' app features a map and a running track. The 'Karada Manager' app shows a bar chart and a line graph representing health data.

その一つとして金融事業への取り組みが挙げられます。2008年6月、当社と株式会社三菱東京UFJ銀行が共同で設立した株式会社じぶん銀行は、国民が一人一台所有と言われる携帯電話を通じて、質の高い金融・決済サービスを提供することで、お客様にとって最も身近な銀行となることを経営目標としており、2010年5月には口座数が100万口座を突破しました。2008年7月の開業以来、2年足らずでの100万口座到達は、インターネット専門銀行の中では最速となります。今年度も、当社と株式会社三菱東京UFJ銀行との協働により各種プロモーションを積極的に展開することで、事業採算上の早期の単年度黒字化を目指します。また、銀行ビジネスに加え、2010年2月にはモバイルを主体とする新たなコンセプトの損害保険事業の展開を目指し、あいおい損害保険株式会社と共同で準備会社を設立し、事業免許の取得および事業開始に必要な準備業務を開始しています。

一方、2007年8月に設立したUQコミュニケーションズ株式会社は、「広帯域／大容量・高速移動性・常時接続」を特長とする世界標準規格の通信技術であるモバイルWiMAXの全国展開を行う国内唯一の通信事業者として、真のモバイルブロードバンド社会を実現するための重要な通信インフラの整備を進めるとともに、新たな市場創造、価値創造に取り組んでいます。2009年7月の商用サービス開始以降、順調に事業を拡大しており、今年度は累計基地局数15,000局、累計契約数80万契約を目指すほか、2012年度には単年度黒字化を見込んでいます。

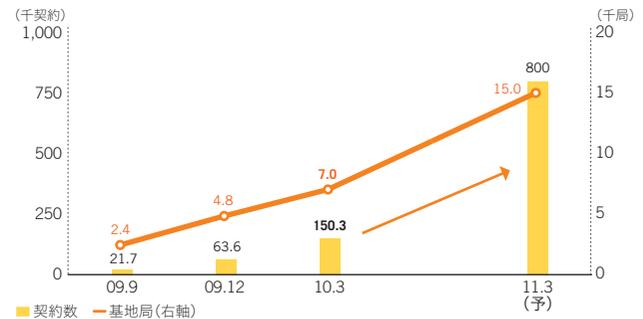
## じぶん銀行

じぶん銀行口座数



## UQ WiMAX

モバイルWiMAXの基地局と契約数



## 「MCPC award」において当社お客様が5年連続でグランプリを受賞

モバイルコンピューティングの導入により高度なシステムを構築し、顕著な成果を上げているユーザや団体・自治体の事例を表彰する「MCPC award 2010」において、岡山県警察本部様の「警察統合情報システム(PITシステム)」がグランプリ、ならびに総務大臣賞、モバイルパブリック賞を受賞しました。今回グランプリに輝いた「警察統合情報システム」は、すべての警察官が持つGPS搭載のビジネスau携帯電話「E03CA」が、警察の巨大なIT・通信基盤上で連携することによって、最前線の警察活動を大きく機動化・精強化したシステムです。auを利用したお客様のモバイルソリューションのグランプリ受賞は、5年連続となります。

### 「MCPC award」グランプリ受賞

|       |             |                       |
|-------|-------------|-----------------------|
| 2010年 | 岡山県警察本部様    | 「警察統合情報システム(PITシステム)」 |
| 2009年 | 九州電力株式会社様   | 「配電ケータイモバイルシステム」      |
| 2008年 | 総合警備保障株式会社様 | 「隊員指令システム」            |
| 2007年 | いすゞ自動車株式会社様 | 「みまもりくんオンラインサービス」     |
| 2006年 | ヤマト運輸株式会社様  | 「荷物情報リアルタイムシステム」      |

