

# 連結業績ハイライト

## 5年間の要約財務データ (3月31日に終了した各決算期)

KDDI 連結	百万円					百万米ドル*1
	2009	2010	2011	2012	2013	2013
営業収益	¥3,497,509	¥3,442,147	¥3,434,546	¥3,572,098	¥3,662,289	\$38,940
営業利益	443,207	443,862	471,912	477,648	512,669	5,451
当期純利益	222,736	212,764	255,122	238,605	241,470	2,567
EBITDA*2	904,030	927,253	936,315	908,499	959,571	10,203
営業利益率	12.7%	12.9%	13.7%	13.4%	14.0%	14.0%
EBITDA マージン	25.8%	26.9%	27.3%	25.4%	26.2%	26.2%
設備投資額	575,072	518,034	443,677	421,568	467,020	4,966
減価償却費	434,623	460,940	449,318	417,886	406,726	4,325
有利子負債残高	874,951	1,096,778	979,630	1,046,754	977,563	10,394
自己資本比率	53.7%	52.8%	55.7%	51.5%	55.1%	55.1%
自己資本当期純利益率(ROE)	12.6%	11.0%	12.4%	11.5%	11.2%	11.2%
総資産営業利益率(ROA)	14.1%	12.2%	12.4%	12.3%	12.7%	12.7%
営業活動によるキャッシュ・フロー	712,231	739,992	717,354	725,886	523,908	5,571
投資活動によるキャッシュ・フロー	(775,470)	(924,442)	(440,546)	(484,507)	(472,992)	(5,029)
フリー・キャッシュ・フロー*3	(63,240)	(184,450)	276,808	241,379	50,916	541
財務活動によるキャッシュ・フロー	191,490	149,239	(279,998)	(225,931)	(140,250)	(1,491)
1株当たり配当金*4(円)	55	65	70	80	90	0.96
配当性向*5	22.0%	27.2%	24.1%	27.5%	28.5%	28.5%

\*1 米ドル金額は、便宜上、1ドル = 94.05円(2013年3月31日実勢レート)にて換算

\*2 2013年3月期より、EBITDA算出式を変更

2012年3月期まで: EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除却費

2013年3月期以降: EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 固定資産除却費

\*3 フリー・キャッシュ・フロー = 営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー

\*4 2012年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき、100株の割合に、さらに2013年4月1日に、普通株式1株につき2株の割合で分割を実施。

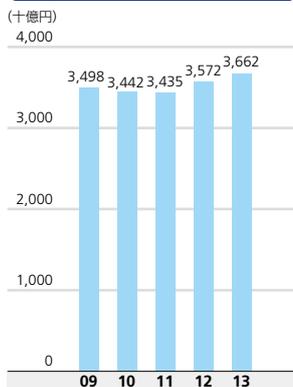
配当金については、上記2回の株式分割を考慮した額を記載。合わせて、過年度も分割調整後の数値を記載

\*5 2006年3月期までは単体ベース。2007年3月期より連結ベース

### 営業収益

前期比 **+2.5%**

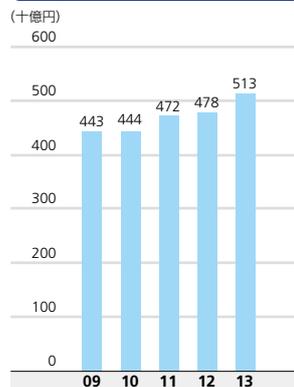
モバイルデータ通信料収入・FTTHサービス収入の増加に加え、端末販売収入の増加などにより、2期連続の増収



### 営業利益

前期比 **+7.3%**

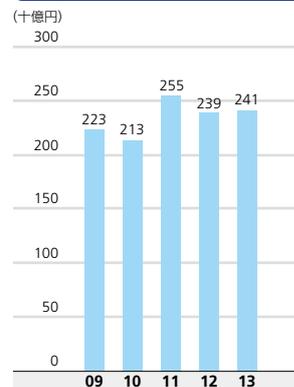
営業収益の増収に加え、周波数再編コストの解消などにより、12期連続の増益



### 当期純利益

前期比 **+1.2%**

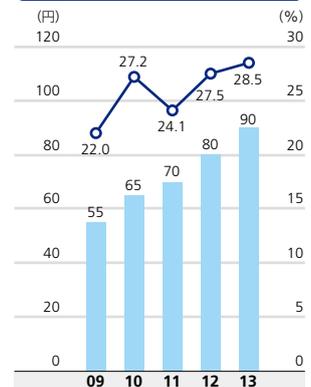
旧800MHz帯設備の使用停止に伴う設備減損による特別損失を計上したものの、前期比増益



### 1株当たり配当金\*4 / 配当性向\*5

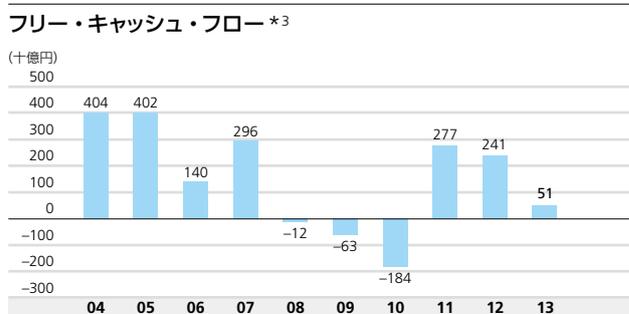
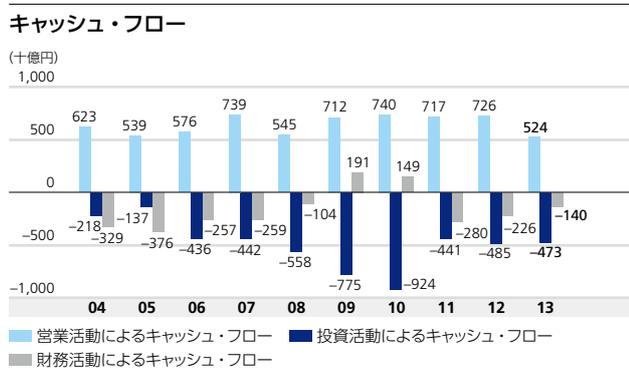
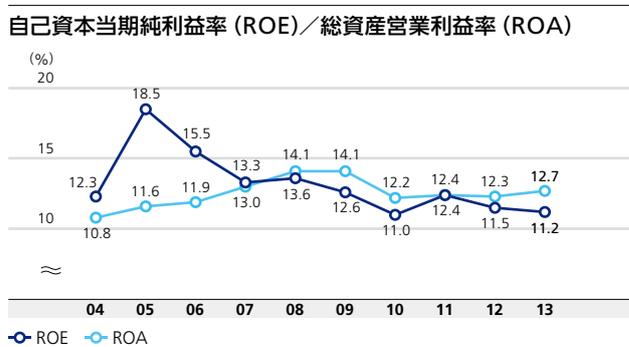
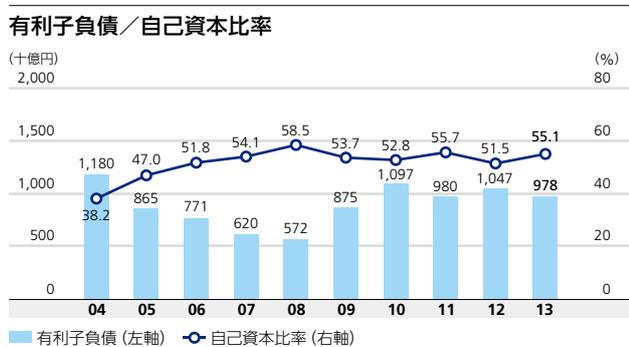
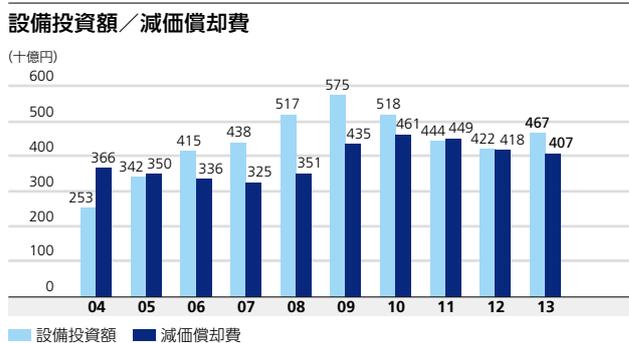
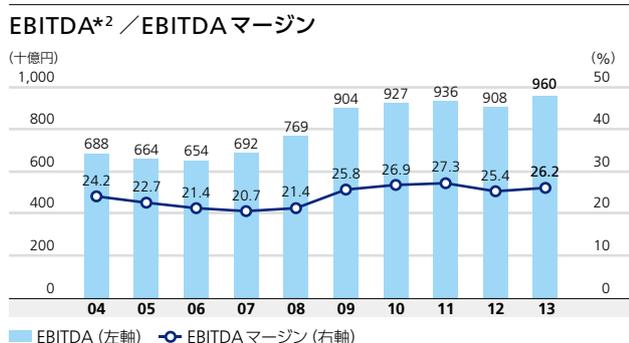
前期比 **+10円**

年間配当金は90円(+10円)と11期連続の増配



■ 1株当たり配当金(左軸)  
○ 配当性向(右軸)

## 10年間の連結業績データ



## “持続的な利益成長”を可能にする、KDDIの強み

KDDIは、モバイルと固定ブロードバンド(FTTH/CATV)サービスを一社で提供できる、国内唯一の通信事業者です。この強みを最大限に活用した「3M戦略」を推進することにより、収益の最大化を図ります。

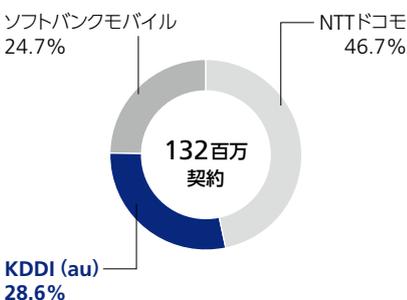
3M戦略の軸となるサービスとして、「auスマートバリュー」「auスマートパス」を2012年3月から提供しています。auスマートフォンと固定ブロードバンドをセットで提供する「auスマートバリュー」では、モバイルと固定ブロードバンドサービスの相互販売を通じた新規顧客の獲得と、複数のサービスにご契約いただくことによる解約率の低下を両立させ、顧客基盤

の拡大を図ります。また、auスマートフォンユーザー向けにサービス・コンテンツなどの付加価値サービスを提供する「auスマートパス」をベースに、付加価値売上の拡大を目指します。

このように、顧客基盤の拡大と通信料収入と付加価値売上の拡大を両立することで収益を最大化させ、増収を伴った持続的な利益成長を目指します。

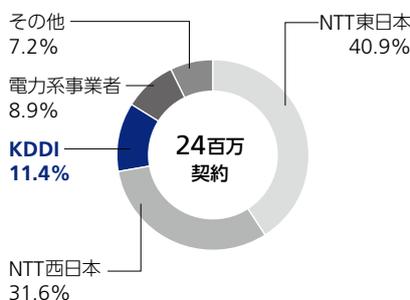


モバイル累計契約数シェア\* (2013年3月末)



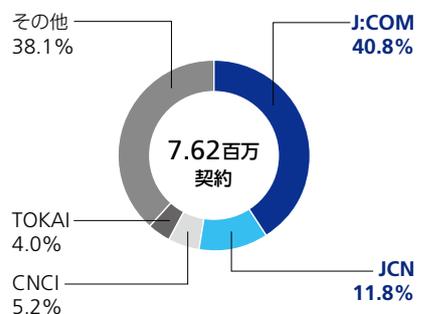
出所：電気通信事業者協会資料を基に当社作成  
\* NTTドコモ、ソフトバンクモバイル、当社による3社間のシェア

FTTH累計契約数シェア (2013年3月末)



出所：総務省資料を基に当社作成

ケーブルテレビ契約数シェア (2012年9月末)



出所：放送ジャーナル(2012年12月号)を基に当社作成

## 持続的な成長を支える基盤

KDDIグループは、安心・安全なネットワークの整備、次代を見据えた先端技術の開発や戦略パートナーとの良好な関係、そしてお客様の満足度向上への取り組みを持続的な発展のために必要な基盤と捉え、さまざまな取り組みを進めています。

### 高品質なサービスを支えるネットワークの信頼性

▶ P.60



社会インフラを支える企業として、安定的に高品質の通信サービスを提供し続ける社会的責務を果たし、皆さまからの信頼を確固たるものにしていくことは、何よりも重視すべき課題です。災害時に備えた船上への基地局設置や社員一丸となった通信エリアの品質向上、事業継続計画（BCP）の取り組みなど万全の態勢を整備し、その強化を図っています。

### 持続的な価値創造に向けた研究開発力の強化

▶ P.43



ますます加速する情報通信技術の進化への対応は、通信事業者の中長期的な競争力、持続可能性を左右します。KDDIは、KDDI研究所を中核拠点に、固定とモバイル、放送との連携、次世代ネットワークや超高速無線伝送技術、セキュリティ、アプリケーションなど、幅広いテーマで世界トップレベルの情報通信技術の研究開発を進めています。

### 人材の多様化と能力を最大限に発揮させる仕組み

▶ P.68



多種多様な個性や価値観を尊重し、理解し合うことが企業の持続的な成長に不可欠であると考え、ダイバーシティを推進するとともに、個人の能力を最大限に高め、その能力を存分に発揮できる職場環境づくりに向けて積極的な取り組みを行っています。

### お取引先さまとの信頼関係の構築

▶ P.74



KDDIは、各分野の専門的なノウハウを持つお取引先さまとの信頼関係を重視し、その連携により、急速に変化するマーケットの嗜好に応え、絶え間ないイノベーションと、お客様へ新しい価値の提案を行ってきました。お取引先さまとの相互理解を深め、Win-Winの関係を重視する姿勢を守り続けていきます。

### お客様ご満足の最大化のために

▶ P.61



お客様から選ばれる企業になるためには、安定した安心・安全な通信サービスの提供にとどまらず、お客様の期待を超える感動をお届けしなければなりません。個人・法人問わずすべてのお客様ご満足を高めるためのスキル向上を目指す数々のアワードやコンテスト、研修などを通じ、お客様満足度の最大化に努めています。