



# 2002年3月期決算説明資料

2002年5月16日

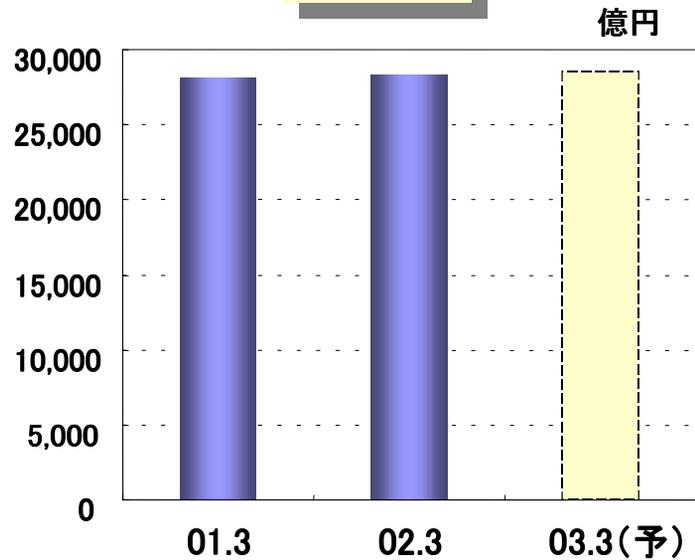
KDDI株式会社  
代表取締役社長 小野寺 正

**注1: 本資料中の「01年3月期」の数値は、原則として  
DDI、KDD及びIDOの3社単純合算値です。**

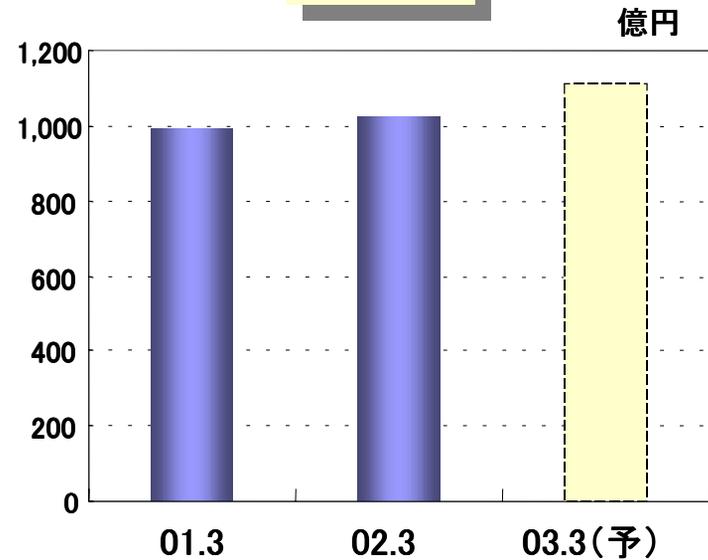
**注2: この配付資料に記載されている業績目標及び加入者目標等  
はいずれも、当社グループが現時点で入手可能な情報を基  
にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況、新サー  
ビスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。  
従って、実際の業績及び加入者数は、この配付資料に記載  
されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知  
おき下さい。**

# 連結

営業収益



営業利益



億円

	01年3月期	02年3月期	03年3月期(予想)
営業収益	28,164	28,338	28,600
営業利益	988 (3.5%)	1,023 (3.6%)	1,100 (3.8%)
経常利益	596 (2.1%)	788 (2.8%)	850 (3.0%)
当期利益	217	130	490
フリーキャッシュフロー	-1,700	2,906	2,280
EBITDA	5,139 (18.2%)	5,448 (19.2%)	5,400 (18.9%)

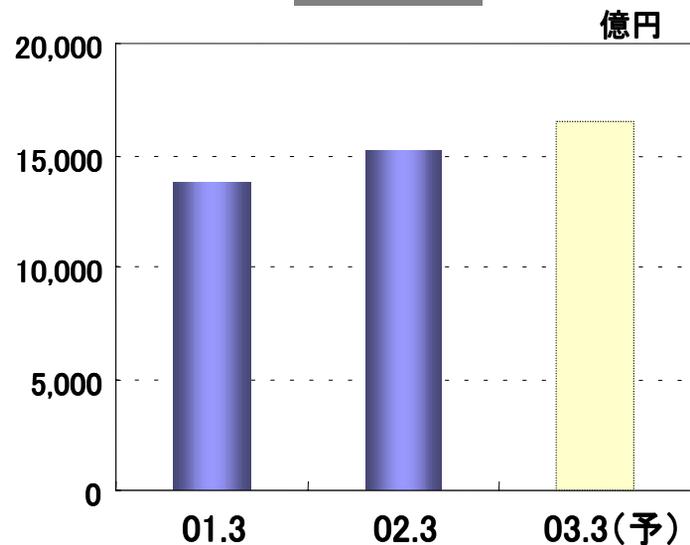
\*カッコ内は営業収益に対するマージン

\*2001年4月1日より、携帯電話サービス間における相互通話に対し「エンド・エンド料金制度」を導入した。

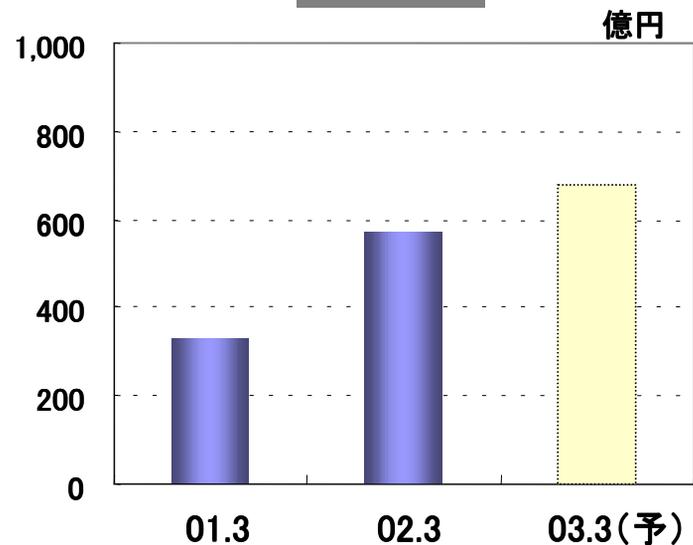
この変更により携帯電話 (au、TUKA) の売上が1019億円増加し、営業費用が同額増加しています。

# au事業

## 営業収益



## 営業利益



億円

	01年3月期	02年3月期	03年3月期(予想)
営業収益	13,734	15,246	16,530
営業利益	334 (2.4%)	574 (3.8%)	660 (4.0%)
経常利益	202 (1.5%)	530 (3.5%)	530 (3.2%)
当期利益	70	-587	300
フリーキャッシュフロー	-1,244	156	-100
EBITDA	2,166 (15.8%)	2,691 (17.7%)	2,680 (16.2%)

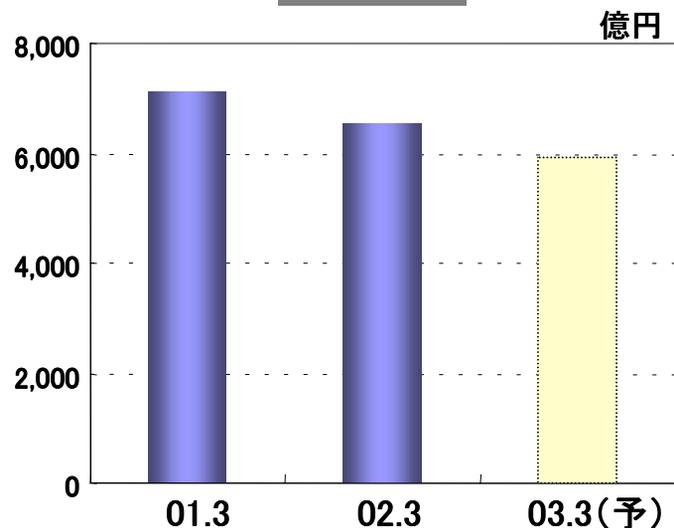
\*カッコ内は営業収益に対するマージン

\*2001年4月1日より、携帯電話サービス間における相互通話に対し「エンド・エンド料金制度」を導入した。

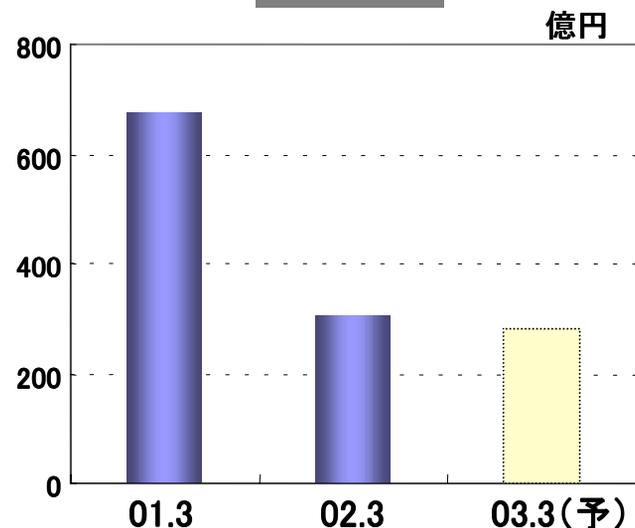
この変更によりauの売上が848億円増加し、営業費用が同額増加しています。

# NW&ソリューション事業(単体)

営業収益



営業利益



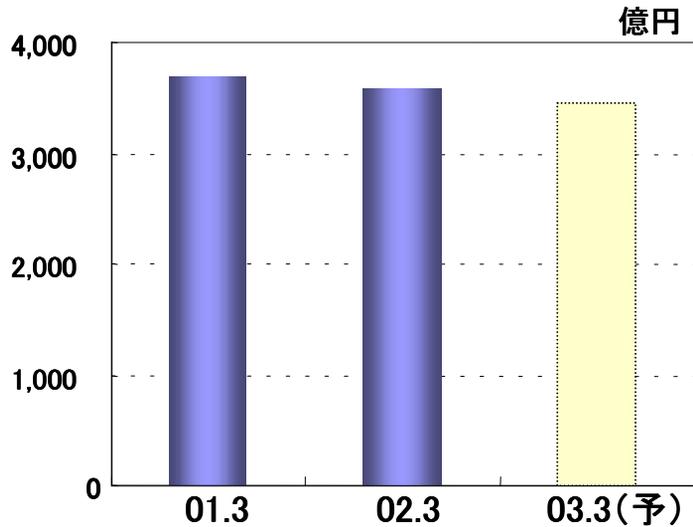
億円

	01年3月期	02年3月期	03年3月期(予想)
営業収益	7,115	6,519	5,920
営業利益	675 (9.5%)	305 (4.7%)	280 (4.7%)
経常利益	670 (9.4%)	249 (3.8%)	210 (3.5%)
当期利益	384	41	120
フリーキャッシュフロー	-209	555	570
EBITDA	2,030 (28.5%)	1,575 (24.2%)	1,390 (23.5%)

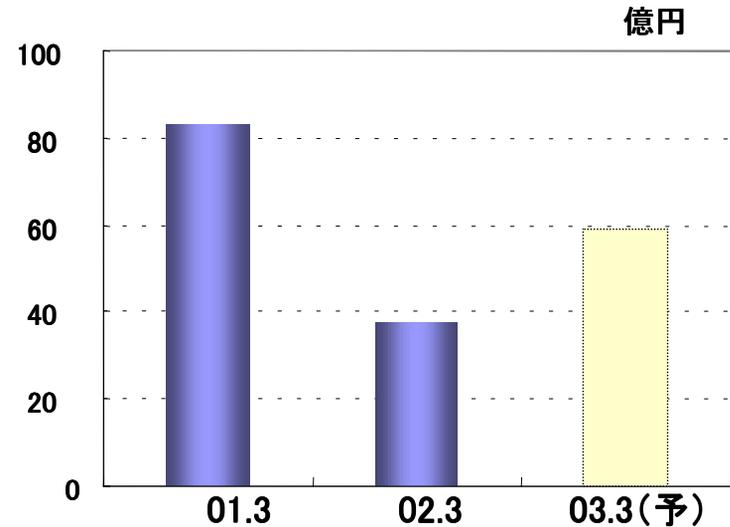
\*カッコ内は営業収益に対するマージン

# TUKA事業

## 営業収益



## 営業利益



億円

	01年3月期	02年3月期	03年3月期(予想)
営業収益	3,690	3,583	3,440
営業利益	83 (2.3%)	38 (1.1%)	60 (1.7%)
経常利益	38 (1.0%)	-22 (-0.6%)	0 (0.0%)
当期利益	22	-33	-10
フリーキャッシュフロー	-809	148	450
EBITDA	583 (15.8%)	634 (17.7%)	680 (19.8%)

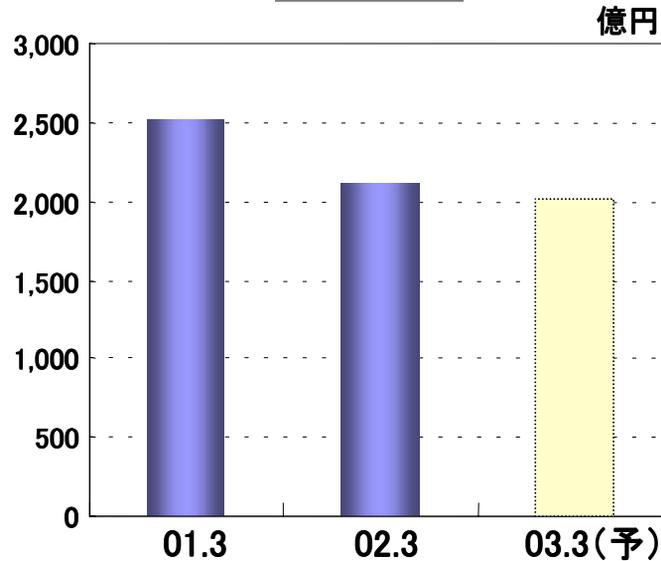
\*カッコ内は営業収益に対するマージン

\*2001年4月1日より、携帯電話サービス間における相互通話に対し「エンド・エンド料金制度」を導入した。

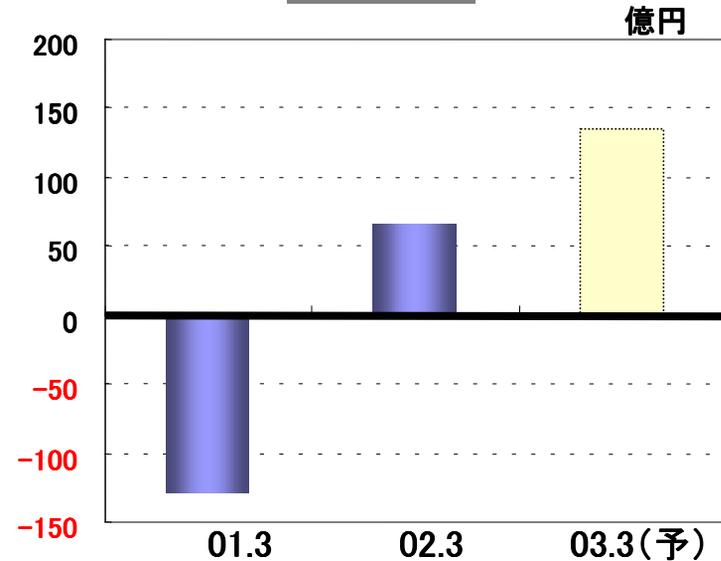
この変更によりTUKAの売上が171億円増加し、営業費用が同額増加しています。

# ポケット事業

営業収益



営業利益



億円

	01年3月期	02年3月期	03年3月期(予想)
営業収益	2,519	2,110	2,010
営業利益	-129 (5.1%)	67 (3.2%)	130 (6.5%)
経常利益	-177 (7.0%)	30 (1.4%)	100 (5.0%)
当期利益	-182	147	100
フリーキャッシュフロー	118	144	380
EBITDA	499 (19.8%)	475 (22.5%)	550 (27.4%)

\*カッコ内は営業収益に対するマージン

\*02年3月期のポケット事業において、機械設備の耐用年数を6年から9年に変更いたしました。この結果従来の方法に比べ当会計年度の減価償却費は236億円減少しています。

# 加入者データ・設備投資等

## 加入者データ

千加入

		01.3	02.3	03.3(予)
au		10,986	12,214	13,500
ツーカー		3,954	3,891	3,840
ポケット		3,123	2,942	3,100
DION	ダイヤルアップ <sup>o</sup>	1,823	2,020	1,800
	ADSL	-	130	650

## ARPU

(円)

		01.3 通期	02.3 通期	03.3(予) 通期
au	トータル	8,030	* 8,080	7,900
	音声	7,600	7,190	6,700
	データ	430	890	1,200
ツーカー		6,270	# 5,790	5,740
ポケット		5,910	5,330	4,850

\* auにはMMアクセスチャージ化による増分670円を含む

# TUKAにはMMアクセスチャージ化による増分460円を含む

億円

		01.3	02.3	03.3(予)
設備投資(支払)	連結	5,602	3,746	3,300
	au	3,181	2,264	2,250
	NW&ソリューション	1,167	864	580
	TUKA	1,022	392	160
	ポケット	329	171	140
減価償却費	連結	4,076	4,240	4,070
	au	1,737	1,994	1,940
	NW&ソリューション	1,239	1,229	1,010
	TUKA	491	592	610
	ポケット	615	389	400
有利子負債残高	連結	20,976	17,468	15,860
	au及び NW&ソリューション	13,405	10,665	-
	TUKA	3,853	3,707	-
	ポケット	2,598	2,257	-

# 各事業の施策

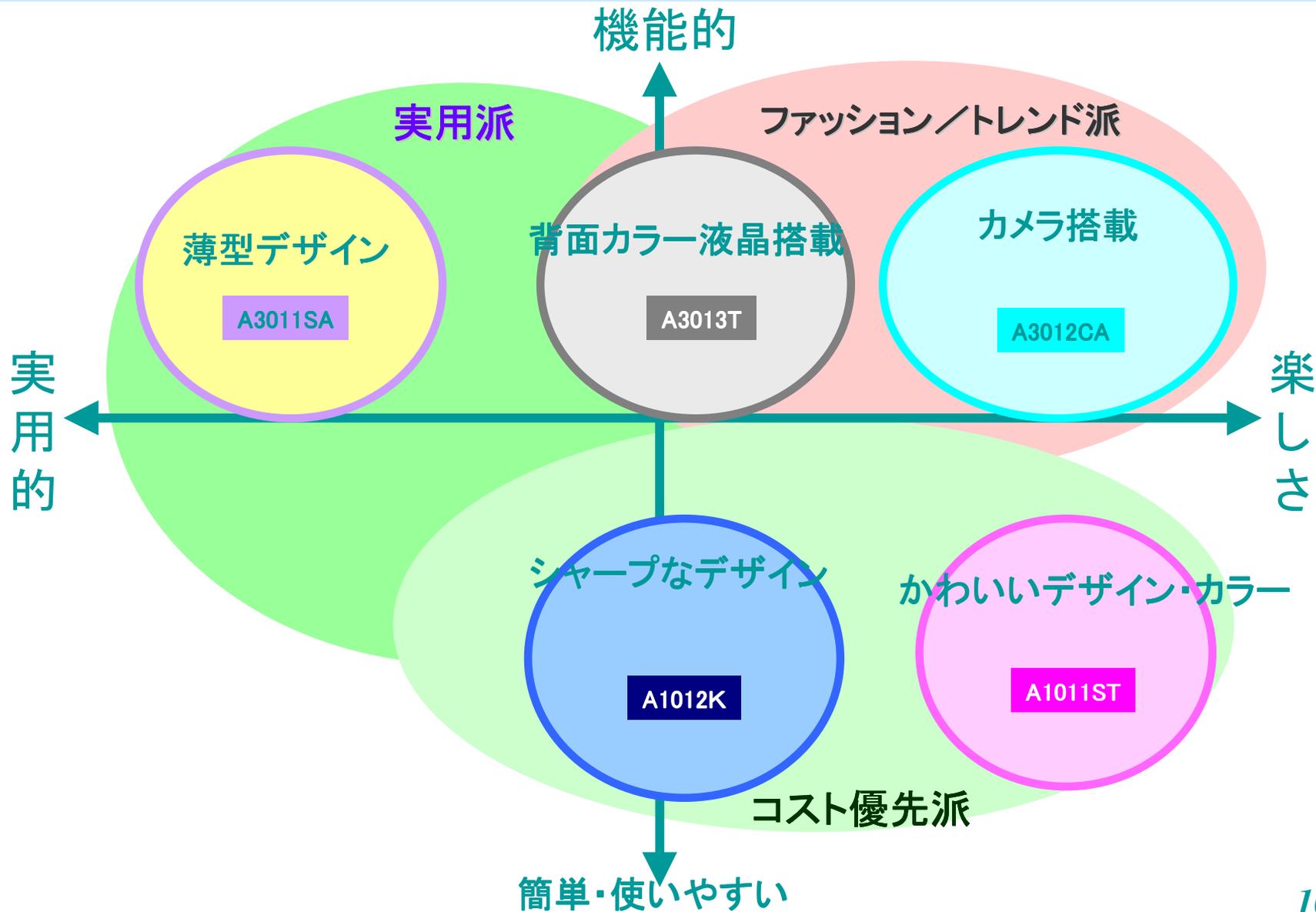
au事業

NW &  
ソリューション事業

TUKA事業

ポケット事業

# マーケティング・ターゲット

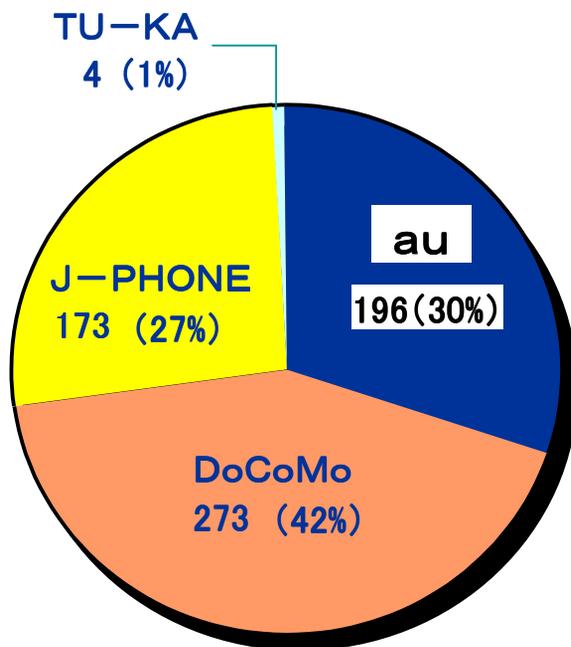


# 4月度携帯電話市場

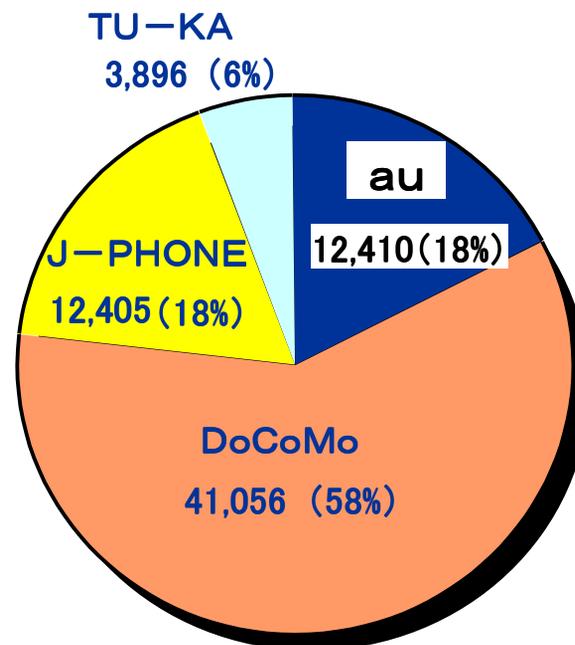
1xの導入を機にauの純増シェアが拡大

関東エリアでの純増数ではauがトップ

● 純増台数 (千台)



● 累積稼働台数 (千台)



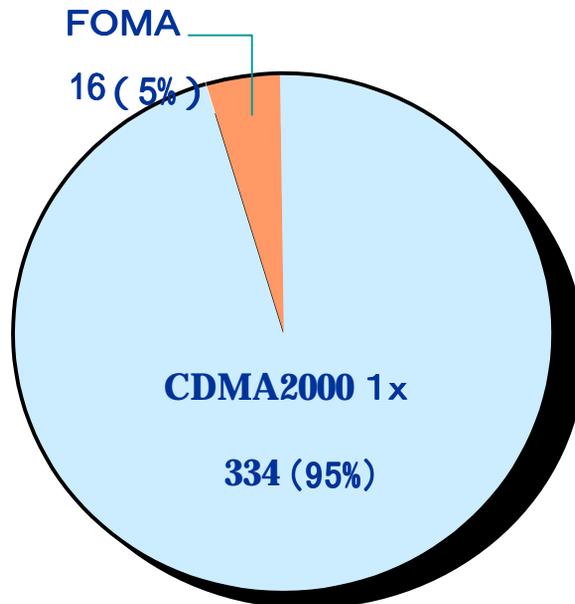
# 4月度3G市場

## CDMA2000 1x=3Gのトップブランド確保

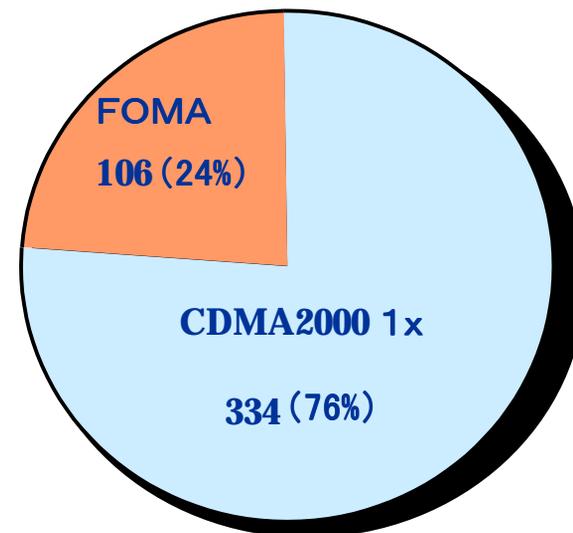
(千台)

	北海道	東北	関東	中部	北陸	関西	中国	四国	九州	沖縄
1x	17	24	128	40	7	47	23	9	30	9
FOMA	2	1	87	4	1	5	3	1	1	

### ● 3G純増台数 (千台)



### ● 3G累積稼働台数 (千台)

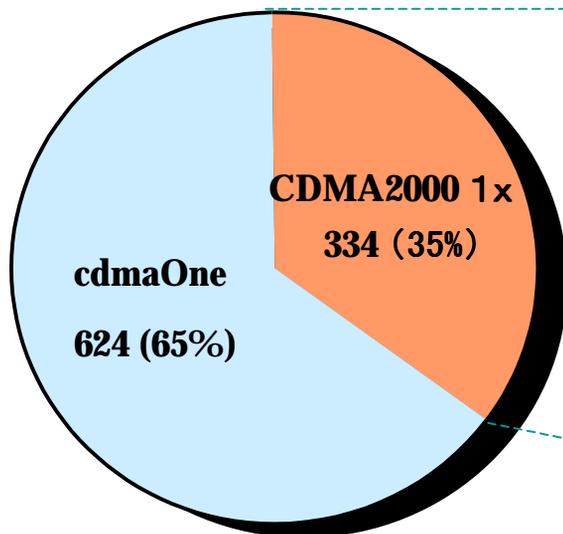


## 4月度加入者分析

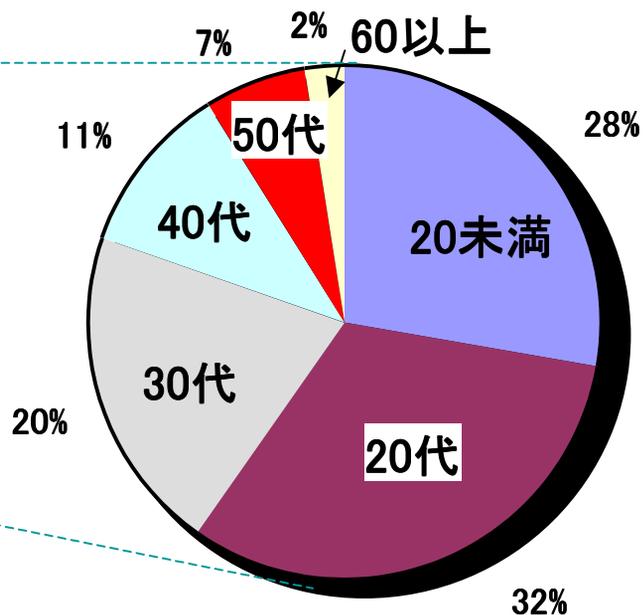
1xの70%がGPSケータイ

20代ユーザーからの評価が高い

### ● システム別販売台数 (千台)



### ● 1xユーザーの年齢構成



1x販売内訳

機種変更	57%
新規	43%

GPSケータイ	70%
1000シリーズ	30%

## au事業方針

### マーケティング戦略

#### 商品力のアップ

- ユーザビリティ重視
- 高機能1x端末投入
- 3Gアプリケーション

#### 高ARPUの実現

- 高ARPU層を狙う
- EV-DO導入推進

#### 営業強化と 解約率の低下

- 3Gブランド確立
- ショップの強化による  
カスタマーケアの充実
- PDCの早期巻取り

#### コスト競争力の強化

- 端末価格戦略
- インセンティブ削減
- PDC除却

高収益の実現

# 1xの商品コンセプト

auマーケティング部 + コンサルティング会社によるコラボレーション

## ユーザビリティ重視

- 操作性 見やすさ！  
持ちやすさ！  
サポートの良さ！
- 快適性 ストレスの無さ！  
美しさ！  
安心感！
- 認知性 わかりやすさ！  
覚えやすさ！



市場調査による評価



## 高機能1x端末投入

- 動画・静止カメラ
- GPS
- 高性能液晶



他社との明確な差別化

次世代のキラアプリケーションは？



## 次世代メール

動画像  
静止画像

テキスト

地図

内蔵カメラ

高速ダウンロード

GPS

MPEG4再生

大容量メモリ

JAVA

1:1 コミュニケーション

画像+位置情報  
地図コンテンツの拡充

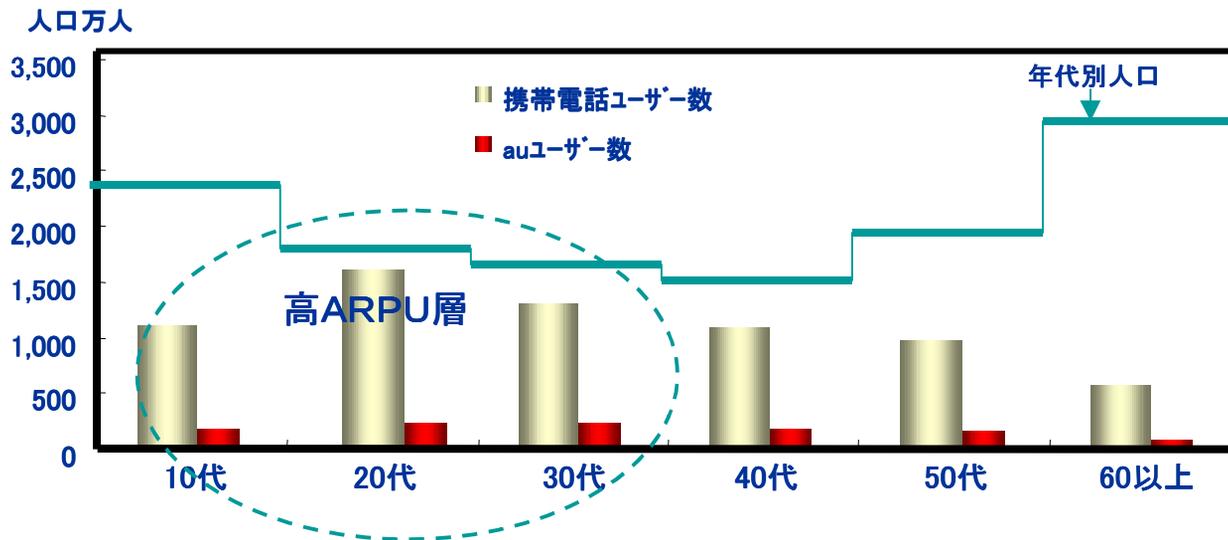
1:n コミュニケーション

携帯電話ホームページサイトの活用  
グループコミュニケーションサービス

## 高ARPU層をターゲットにする

### ● 世代別稼働状況

(2002年3月末現在  
社内推計値)



### ● ARPU (cdmaOne)

トータル  
データ

96	124	96	82	79	67
201	114	67	37	20	13

\* ARPU加重平均値を100とする

### ● 10代～30代の特徴

ARPUが高い(特にデータ)

ビジネスでの利用

高度サービスに対して感応度が高い

すでに携帯電話普及率が高い

最大2.4Mbpsの高速  
データサービス

既存設備共用による投資最小化

1x+EV-DOを1チップ化  
携帯電話型、モジュール型

800MHzと2GHz周波数帯有  
効利用により十分な容量確保

2002年5月1日

EV-DO推進室設置

2003年春

2GHz EV-DO試験サービス

2002年5月10日

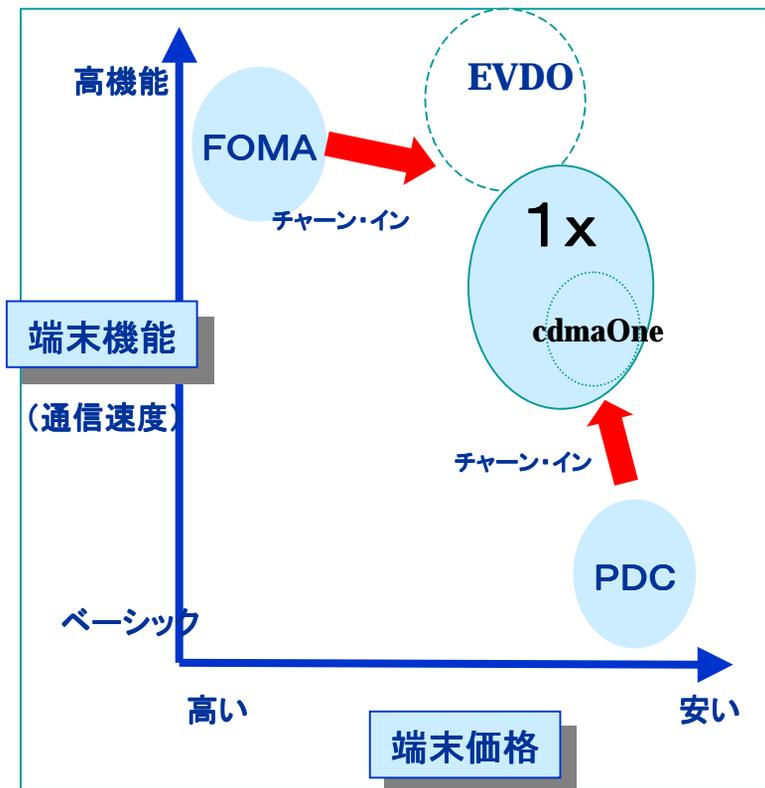
2GHz EV-DO 申請

2003年秋

EV-DO本格サービス

800MHz & 2GHz

### ● 3Gトップブランドの確立



### ● 3Gスペック比較(2002年4月現在)

		1x	FOMA
2G互換性		cdmaOne互換	×
エリアカバー率	高速データ	54%	60%
	音声	全国	60%
	メール・WEB	全国	60%
高速データ速度		144kbps	384kbps
1パケット当り料金		0.27円	0.2円
端末市場価格* 上位機種		14,800円	50,000円
普及機		6,800円	20,000円
機能	TV電話	×	○
	カメラ内蔵	○	○
	GPS	○	×
バッテリー	連続待受け時間	200~230時間	55時間
	連続通話時間	140分	60~90分
重量		約100g	100~160g

\* 都内量販店のサンプル調査

# リテンション施策: auショップ強化

お客様の維持拡大、情報の受発信を担う  
キャリアショップにステップアップさせる

## 設置運用基準

販売手数料  
立地条件  
店舗エクステリア  
制服

## 教育プログラム

マナー、商品知識  
スタッフ資格認定制度

## 商品ラインナップの充実

KDDIサービス  
(DION、ADSLなど)  
ココセコムEZ

auユーザーの満足度向上

新規獲得の増加及び既存ユーザーのリテンション

# コスト競争力強化:PDCの一括除却

## PDCコスト削減

### ● コスト削減効果

減価償却費  
(2003年3月期) 440億円

通信設備使用料等  
(平年ベース) 220億円  
(PDC用に借りている専用線コスト及びメンテナンスコスト)

### ● PDC→CDMA移行率

2002年3月期		2002年3月度	2002年4月度
上期	下期		
45%	46%	66%	73%

PDCシフトキャンペーン

- ダイレクトメール
- 専任部隊によるアウトバンドコール
- 専任部隊による個別訪問

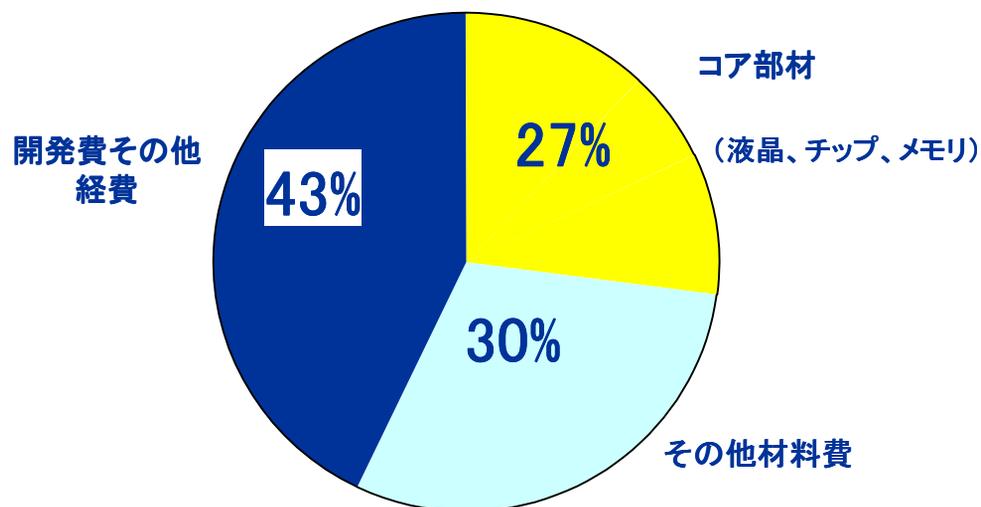
# コスト競争力強化：端末コスト

## 端末コスト抑制

- ソフトウェア、部品の共有化促進による開発費、部材費のダウン
- 機種数の絞込みによる単価ダウン

### 【端末のコスト構造】

1Xチップの価格構成比は10%未満



# まとめ: 高収益企業へ

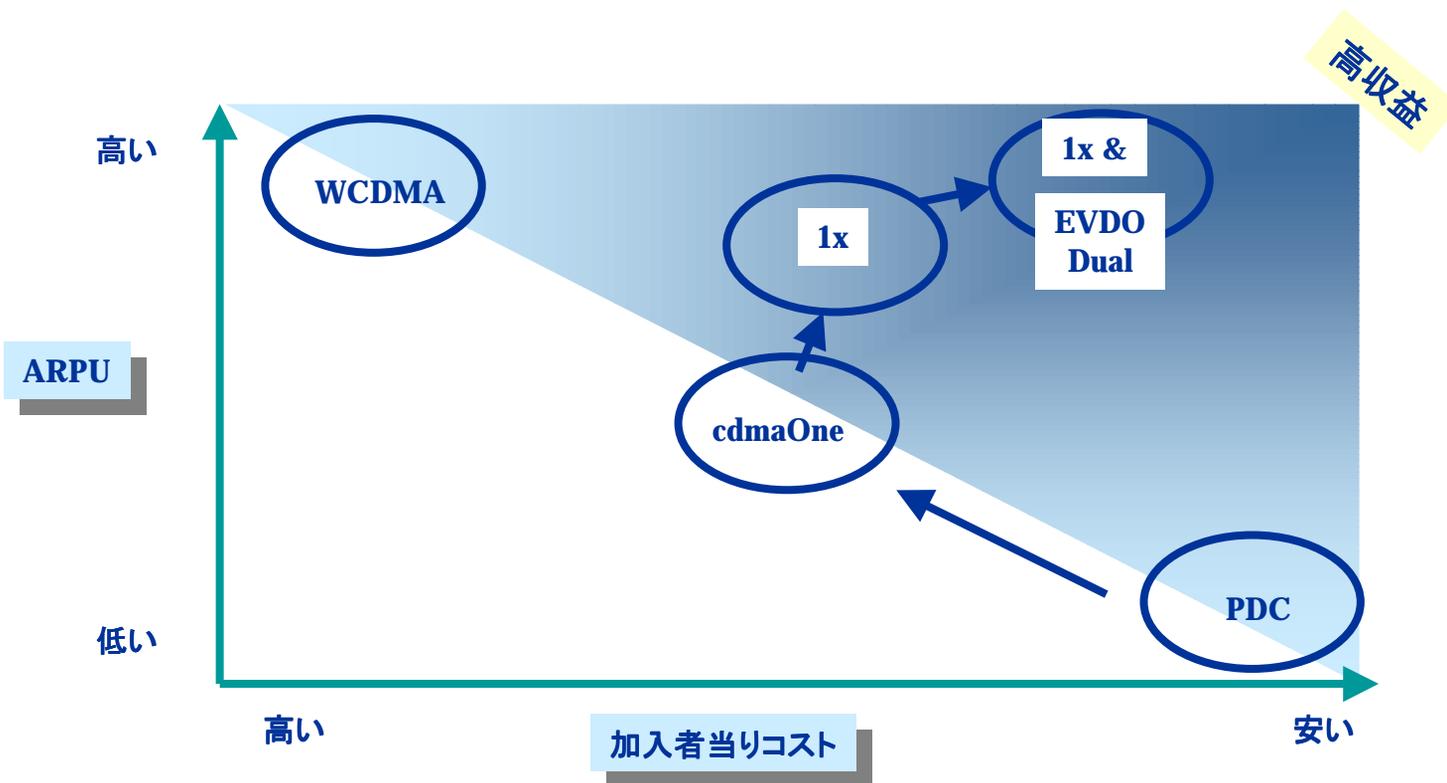
## マーケティング戦略

商品力のアップ

1xによる高ARPU  
の実現

営業強化と  
解約率の低下

コスト競争力の強化



# 事業方針

## フィックス&モバイルコンバージェンス

### ブロードバンドへの取組み

- ADSLエリア拡大
- 「AirH」+DION」セット販売
- “F”マンションへの取組み

### IP化の推進

- IP電話サービス
- IP-VPN
- IP網の統合

### ソリューションの推進

- メガコンソーシアム
- データセンター拡充
- GPSソリューション

### コスト競争力の強化

- マイライン関連コスト
- 設備投資の抑制

高収益の実現

# ブロードバンド及びIP化

## ADSLへの取組み

- 提携キャリアの拡大
- 提供エリアの拡大 42%→60%
- 「AirH”+DION」セット販売

## IP化への取組み

- IP系サービス網の統合推進
- IP電話(ベストエフォート)開始
- IP-VPN、イーサVPNサービス

## “F”マンション本格展開

- FTTH営業基盤のため新規事業として位置付け、サービス提供エリア内のマンションに対して集中的な営業展開を行う。
- 当初、東京・大阪他一部政令指定都市
- 順次全国の政令指定都市にエリア拡大

# メガコンソーシアム設立



## 1000万会員

KDDI  
DION  
215万

日本テレコム  
ODN  
190万

NEC  
BIGLOBE  
405万

松下  
hi-ho  
167万

コンテンツ・サービスの共同開発

インフラの相互利用

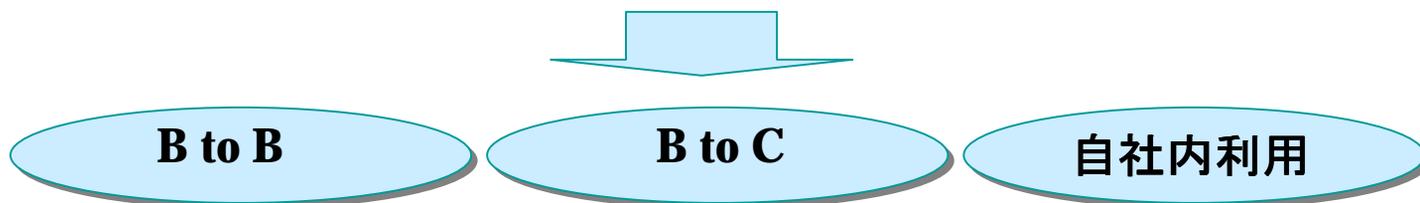
会員数は2002年2月現在

## GPSソリューション案件の急増

- 業務用車両管理ニーズ 業務用1,800万台／全車両7,200万台
- 社員の勤怠管理・位置管理ニーズ
- セキュリティビジネス、監視ビジネス、保守ビジネス(HELPNET)

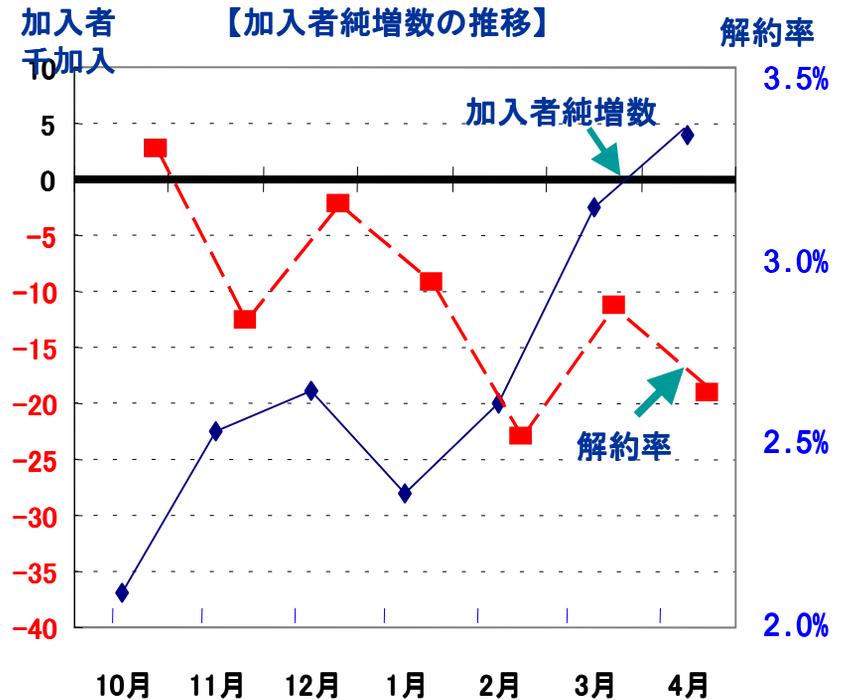
### GPSソリューション案件(2002年4月)

運行管理システム	29社	自動車メーカー、家電メーカー、SI、省庁
緊急通報システム	5社	セキュリティ会社、地方公共団体
勤怠管理システム	5社	ゼネコン、教育関係
位置情報システム	31社	マスコミ、大学、省庁、SI



## 確実な黒字化の達成

- 良質な音声サービスをリーズナブルな価格で提供することにより、3Gを必要としないユーザにとってBESTな事業者となる
- シンプル機能を追及するユーザー層にTUKAブランドが浸透してきており、純増ペースを回復している



## データ特化戦略の成果

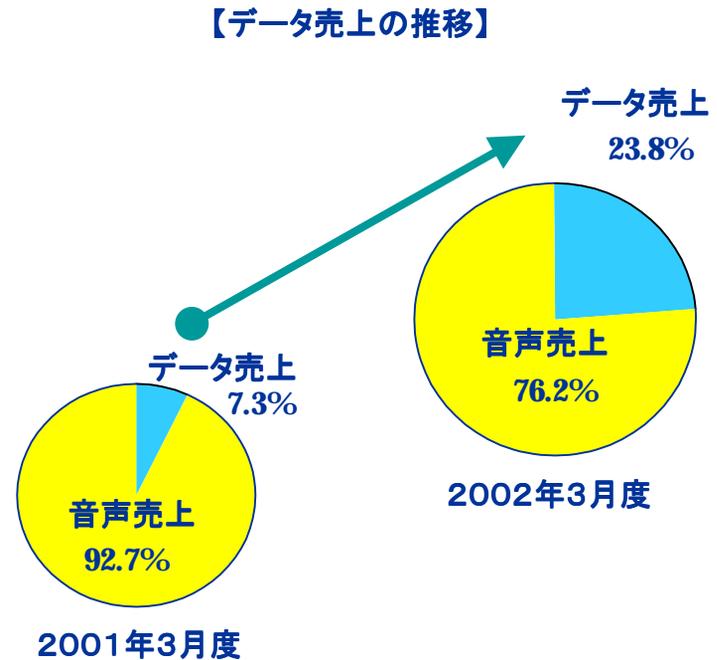
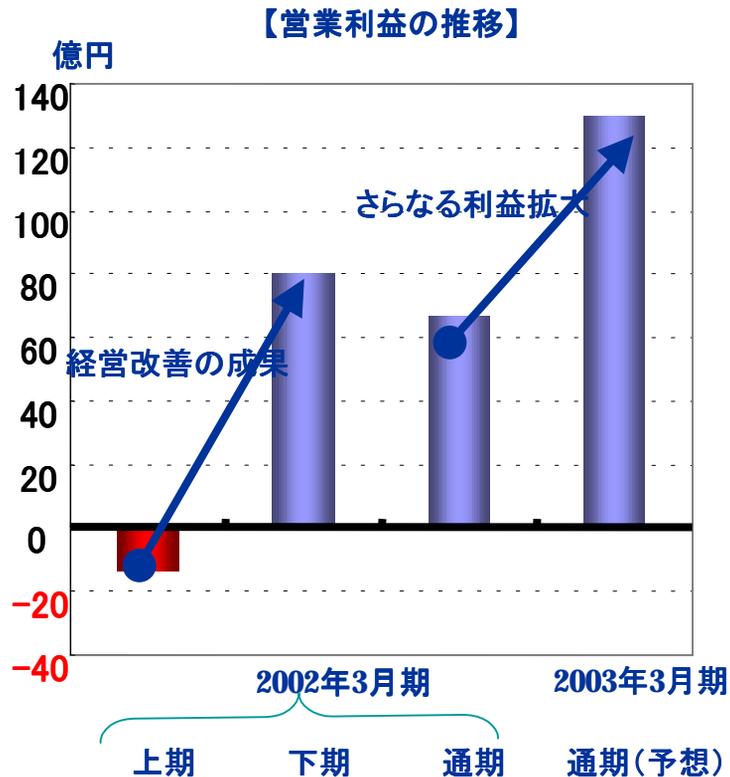
- データ通信を中心とした事業運営

データ端末加入者比率 : 27%(2002/3)

45%超(2003/3)へ引き上げ

- コミッションの低廉化を実現

- NTT設備の新ノード化や、バックボーンネットワークのIP網化により 通信設備使用料を削減



---

**KDDI**