

Ubiquitous Solution Company

KDDI Corporation

2003年3月期中間決算説明資料

2002年11月8日

KDDI株式会社

代表取締役社長 小野寺 正

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。

経営課題の達成

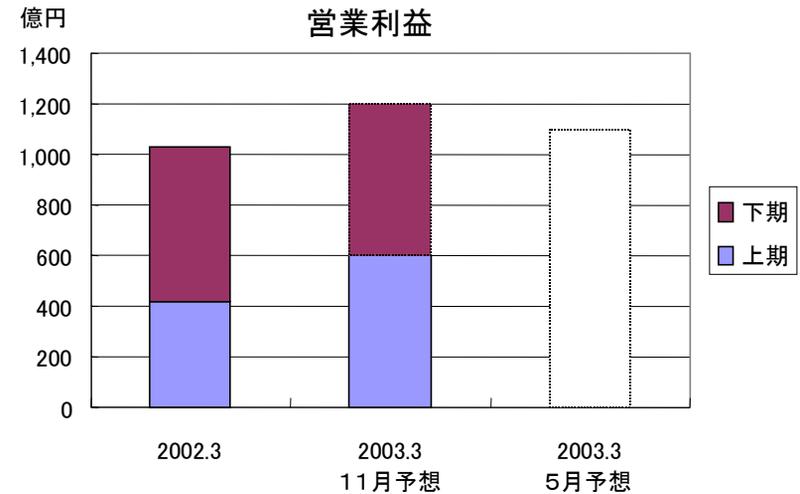
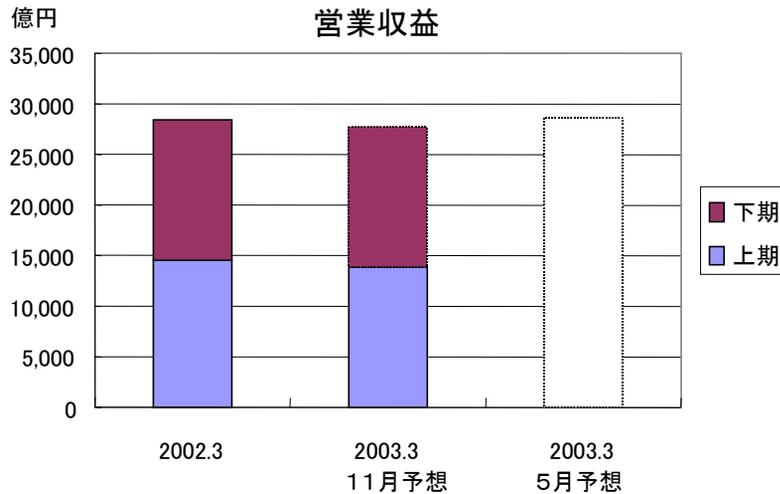
期初の課題	現時点の達成状況
3G(CDMA2000 1X)の立上げ	<ul style="list-style-type: none"> ● 4月にサービス開始し、7ヶ月で300万を突破 ● カメラ付き、ムービーメールなどのラインナップ充実
ソリューション事業の立上げ	<ul style="list-style-type: none"> ● 10月からGPS-MAPを提供し、すでに30社以上成約済み ● テレマティクス分野でトヨタ、パイオニア、日野自動車と協業
合併効果の実現	<ul style="list-style-type: none"> ● 7月にauシステム統合を完了 ● KDDI研究所技術を商品化(ezmovieなど) ● au、NW設備運用組織、営業拠点統合による効率化
今期収益目標の達成	<ul style="list-style-type: none"> ● 上期決算を受け、通期利益目標を上方修正 ● PDC撤去関連費用通期177億円を今期先行計上 ● ポイント制全国展開に伴い通期134億円引当て
有利子負債の削減	<ul style="list-style-type: none"> ● 上期で1兆 6753億円まで削減。期末目標は1兆5600億円まで削減を加速
グループ事業の経営改善	<ul style="list-style-type: none"> ● TUKAはコスト抑制により、構造改革が進捗するもARPU低下 ● ポケットはエアーエッジ好調により加入増と過去最高益を達成

今後の課題

2003年3月期計画実施のため、下記施策を展開する

今後の課題	課題に対する取組み
市場の成熟、ARPU低下など携帯電話事業のマクロ環境を見据えた戦略	<ul style="list-style-type: none">● 魅力的な商品投入で他社からのチャーン・イン誘導● データARPU向上のため、ムービーなどを充実● 法人ソリューション、テレマティクスなど新規市場拡大
競合他社の3G本格化に対抗する展開	<ul style="list-style-type: none">● EV-DO導入に向け端末開発、サービス企画の推進● 端末製造コストの抑制
NW事業におけるデータへの転換	<ul style="list-style-type: none">● 顧客サポートサービスの充実によるADSL拡販● ブロードバンド時代を睨んだ事業戦略策定
FMCを軸としたソリューション事業のさらなる拡大	<ul style="list-style-type: none">● GPS-MAP、テレマティクスの拡販● BREW導入により法人向けアプリケーション開発
グループ会社経営の強化	<ul style="list-style-type: none">● TUKAは音声・メールニーズに特化、体質改善を継続● ポケットはエアーエッジの多様化、超小型化を追求
グループ全体の一層のコストダウン	<ul style="list-style-type: none">● 販売コストの抑制● 設備効率化や単価ダウンにより設備投資計画を3,300億円から2,910億円に

連結決算



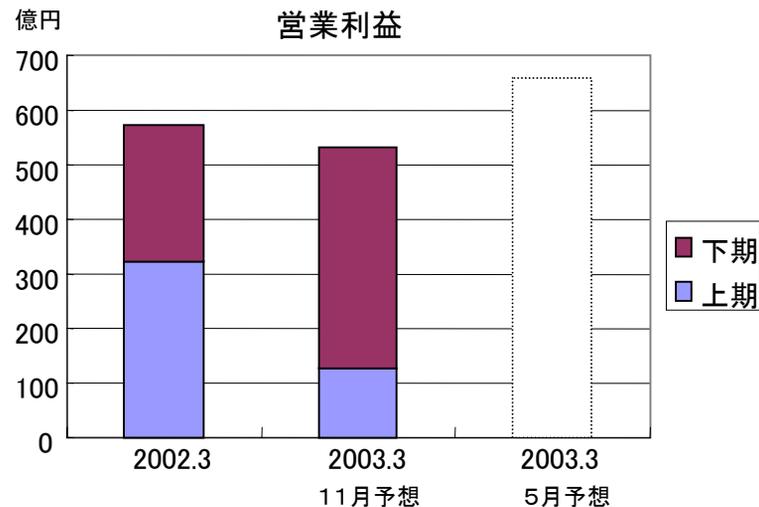
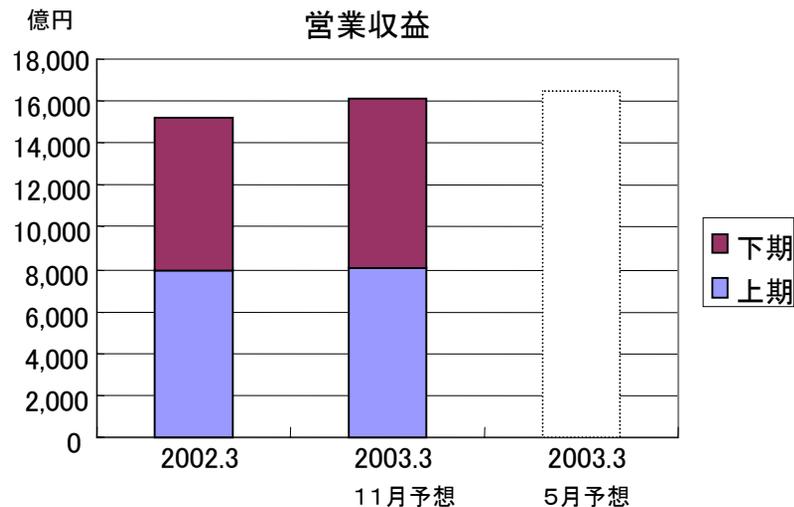
	2002.3			2003.3			2003.3 通期 5月予想
	上期	下期	通期	上期	下期 11月予想	通期 11月予想	
営業収益	14,643	13,695	28,338	13,932	13,768	27,700	28,600
営業利益	414	609	1,023	598	602	1,200	1,100
マージン	2.8%	4.4%	3.6%	4.3%	4.4%	4.3%	3.8%
経常利益	236	552	788	424	476	900	850
当期利益	67	63	130	204	286	490	490
フリーキャッシュフロー	-228	3,134	2,906	809	1,351	2,160	2,280
EBITDA	2,568	2,880	5,448	2,575	2,775	5,350	5,400
マージン	17.5%	21.0%	19.2%	18.5%	20.2%	19.3%	18.9%

	2001.9	2002.3	2002.9
総資産	34,593	32,034	29,249
株主資本	8,502	8,571	8,565
株主資本比率	24.6%	26.8%	29.3%
1株当り株主資本(千円)	200.47	202.11	203.13

* 5月予想発表時点では来期に予定していたPDC撤去関連費用を営業費用として上期45億円、下期132億円、通期では177億円を先行計上する。

* au等のポイント制全国展開、サービス充実に伴い営業費用として上期52億円、下期14億円、通期では66億円引当て。過年度分を上期に特別損失として68億円引当てた。

au事業



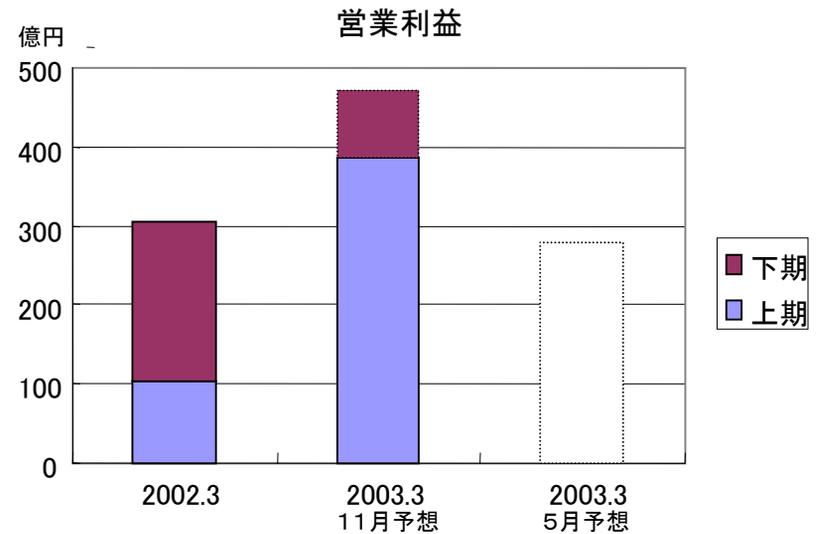
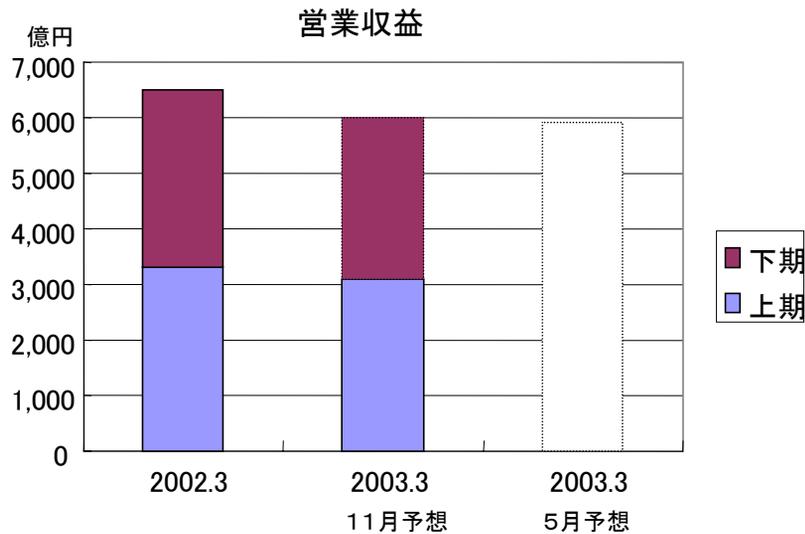
	2002.3			2003.3			2003.3 通期 5月予想
	上期	下期	通期	上期	下期 11月予想	通期 11月予想	
営業収益	7,899	7,347	15,246	8,065	8,025	16,090	16,530
営業利益	325	249	574	129	401	530	660
マージン	4.1%	3.4%	3.8%	1.6%	5.0%	3.3%	4.0%
経常利益	259	270	530	61	329	390	530
当期利益	144	-731	-587	12	188	200	300
フリーキャッシュフロー	-425	581	156	401	-101	300	-100
EBITDA	1,349	1,342	2,691	1,042	1,418	2,460	2,680
マージン	17.1%	18.3%	17.7%	12.9%	17.7%	15.3%	16.2%

	'2002.3		2003.3		2003.3 通期 5月予想
	上期	通期	上期	通期 11月予想	
加入者(千)	11,798	12,214	13,054	13,700	13,500
1X	-	-	2,652	-	-
cdmaOne	9,851	10,822	9,955	-	-
PDC	1,947	1,392	447	-	-
ARPU(円)	8,480	8,080	7,610	7,520	7,900
音声	7,610	7,190	6,530	6,270	6,700
データ	870	890	1,080	1,250	1,200

* 5月予想発表時点では来期に予定していたPDC撤去関連費用を営業費用として上期45億円、下期132億円、通期では177億円を先行計上した。

* ポイント制全国展開に伴い営業費用として上期46億円、下期8億円、通期では54億円、過年度分を上期に特別損失として41億円引当てた。

NW&ソリューション事業(単体)

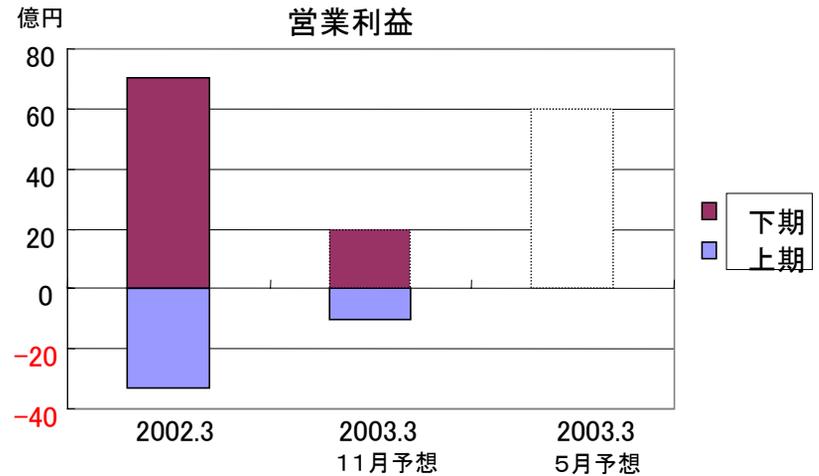
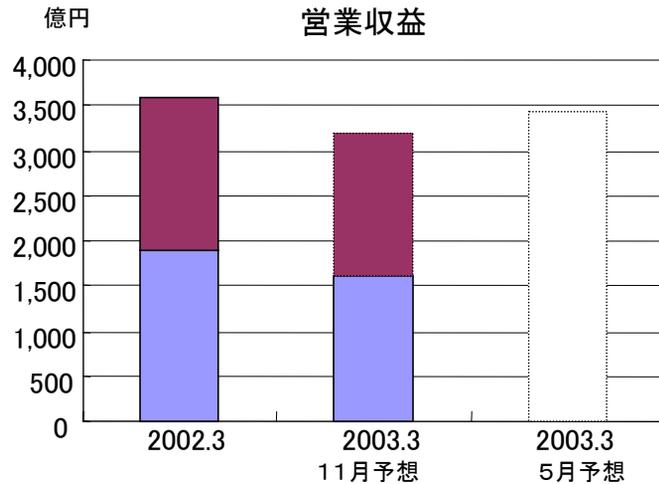


億円

	2002.3			2003.3			2003.3 通期 5月予想
	前期	下期	通期	前期	下期 11月予想	通期 11月予想	
営業収益	3,311	3,208	6,519	3,085	2,915	6,000	5,920
営業利益	103	202	305	388	82	470	280
マージン	3.1%	6.3%	4.7%	12.6%	2.8%	7.8%	4.7%
経常利益	56	193	249	378	72	450	210
当期利益	-7	48	41	210	50	260	120
フリーキャッシュフロー	172	383	555	312	418	730	570
EBITDA	740	835	1,575	898	678	1,576	1,390
マージン	22.3%	26.0%	24.2%	29.1%	23.2%	26.3%	23.5%

	2002.3		2003.3		2003.3 通期 5月予想
	前期	通期	前期	通期 11月予想	
DION(千)	2,022	2,150	2,270	2,430	2,450
内ADSL	-	130	265	540	650

TUKA事業



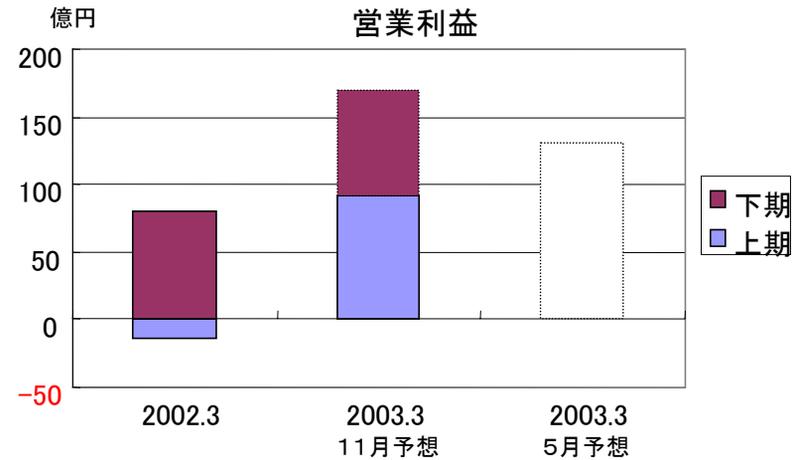
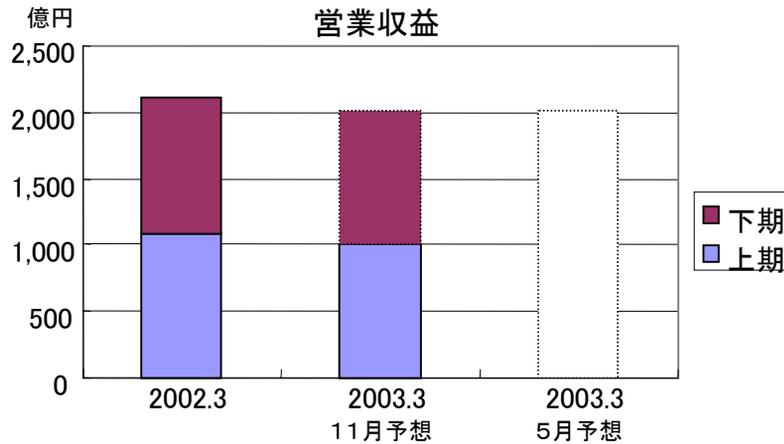
億円

	2002.3			2003.3			2003.3 通期 5月予想
	上期	下期	通期	上期	下期 11月予想	通期 11月予想	
営業収益	1,906	1,676	3,583	1,620	1,570	3,190	3,440
営業利益	-33	71	38	-10	20	10	60
マージン	-1.7%	4.2%	1.1%	-0.6%	1.3%	0.3%	1.7%
経常利益	-61	39	-22	-44	4	-40	0
当期利益	-45	12	-33	-71	-19	-90	-10
フリーキャッシュフロー	-7	156	148	215	255	470	450
EBITDA	256	378	634	290	331	620	680
マージン	13.4%	22.5%	17.7%	17.9%	21.1%	19.4%	19.8%

	2002.3		2003.3		2003.3 通期 5月予想
	上期	通期	上期	通期 11月予想	
加入者(千)	4,020	3,891	3,864	3,860	3,840
ARPU(円)	6,040	5,790	5,370	5,330	5,740

* ポイントサービス充実に伴い営業費用として上期4億円、下期1億円、通期では5億円、過年度分を上期に特別損失として17億円引当てた。

ポケット事業



億円

	2002.3			2003.3			2003.3 通期 5月予想
	上期	下期	通期	上期	下期 11月予想	通期 11月予想	
営業収益	1,087	1,023	2,110	1,003	1,007	2,010	2,010
営業利益	-13	80	67	91	79	170	130
マージン	-1.2%	7.8%	3.2%	9.1%	7.8%	8.5%	6.5%
経常利益	-34	64	30	77	63	140	100
当期利益	-84	231	147	70	60	130	100
フリーキャッシュフロー	-16	160	144	144	236	380	380
EBITDA	182	294	475	301	289	590	550
マージン	16.7%	28.7%	22.5%	30.0%	28.7%	29.4%	27.4%

	2002.3		2003.3		2003.3 通期 5月予想
	上期	通期	上期	通期 11月予想	
加入者(千)	2,953	2,942	2,953	3,070	3,100
内Air エッジ	75	334	568	-	-
ARPU(円)	5,460	5,330	5,080	5,010	4,850

* ポイントサービス充実に伴い過年度分を上期に特別損失として6億円引当てた。

設備投資等

- 設備効率化と機器単価低下により今期設備投資を当初計画3300億円から2910億円へ見直し
- 今期末有利子負債については当初計画から260億円削減を進め1兆5,600億円に修正
- 今期末Debt/EBITDA倍率が2.9になり、財務面での体質改善が進展

億円

	2002.3期			2003.3期			2003.3期	
	上期	下期	通期	上期	下期 11月予想	通期 11月予想	通期 5月予想	
設備投資(支払)	連結	1,921	1,824	3,745	1,263	1,647	2,910	3,300
	au	1,112	1,151	2,264	827	1,143	1,970	2,250
	NW&ソリューション	542	322	864	193	337	530	580
	TUKA	201	191	392	94	66	160	160
	ポケット	111	60	171	75	65	140	140
減価償却費	連結	2,118	2,122	4,240	1,927	2,003	3,930	4,070
	au	1,003	991	1,994	893	937	1,830	1,940
	NW&ソリューション	628	601	1,229	497	503	1,000	1,010
	TUKA	287	305	592	298	302	600	610
	ポケット	193	196	389	195	205	400	400
有利子負債	連結	20,495	—	17,468	16,753	—	15,600	15,860
	au及びNW&ソリューション	13,005	—	10,665	10,434	—	9,500	—
	TUKA	3,870	—	3,707	3,484	—	3,280	—
	ポケット	2,622	—	2,257	2,114	—	1,880	—
Debt/EBITDA (倍)		—	—	3.2	—	—	2.9	2.9

au事業

NW&ソリューション事業

TUKA事業

ポケット事業

au事業の上期の評価と下期の展開

上期の評価：期初の課題を着実に達成

- 市場が成熟する中で、auは純増シェアアップ
- 3Gへのスムーズな転換
- 解約率の低下
- コアユーザー取りこみ
- 音声ARPUが期初予想を下回ったがデータARPUは堅調
- 営業力強化、発注管理の徹底で営業課題を着実に達成

下期の展開：さらなる飛躍

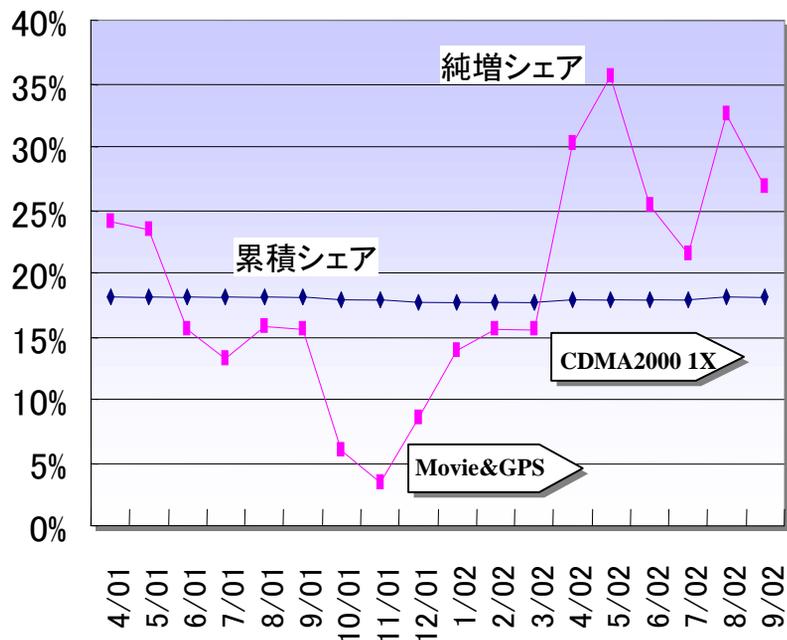
- 採算と純増シェアアップの両立
- ムービーメール投入によるDATA ARPUの向上
- ムービー機種ラインナップ強化
- CDMA2000 1X拡大により、3G化率50%を目標

携帯電話市場加入者トレンド

auのシェア推移

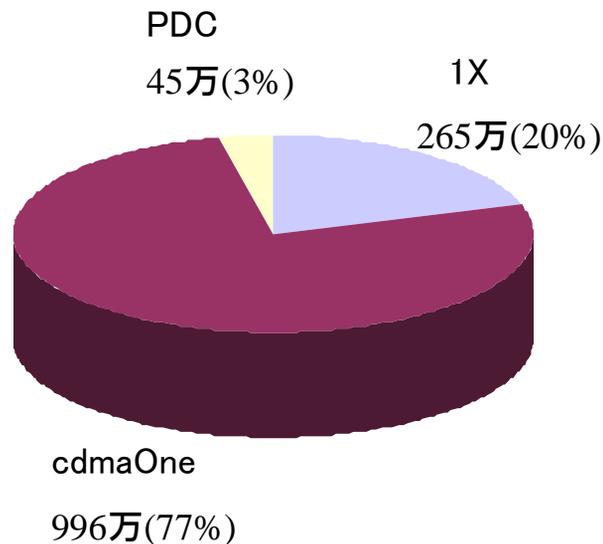
■ 前上期-今上期純増数比較

	前上期	今上期	増減率
市場	441万	296万	▲33%
au	81万	84万	+3%



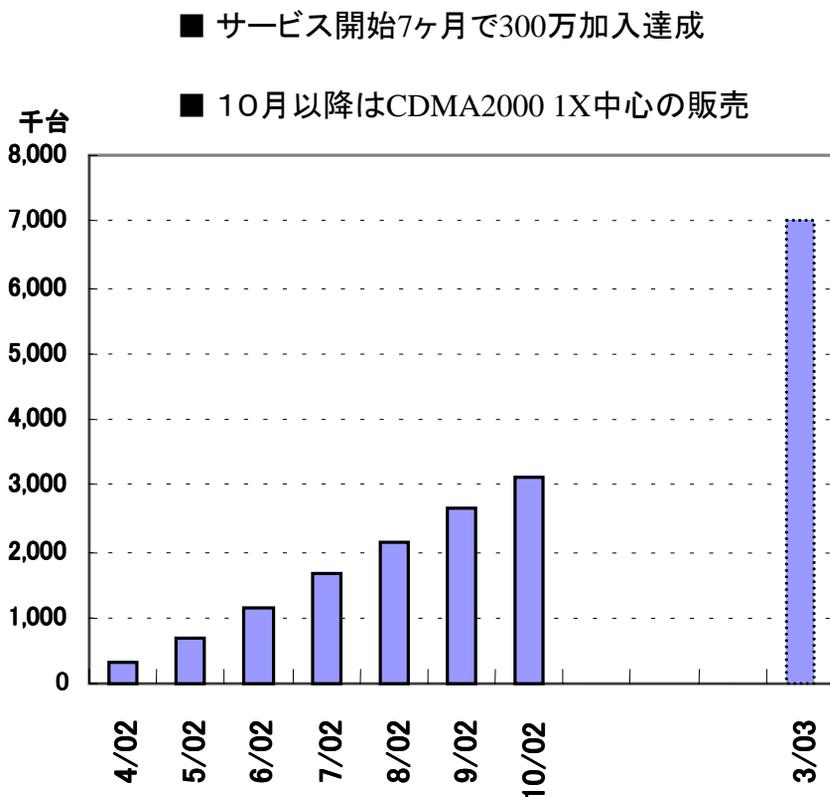
au累積加入者システム別内訳

2002年9月末時点累積稼働台数=1,305万

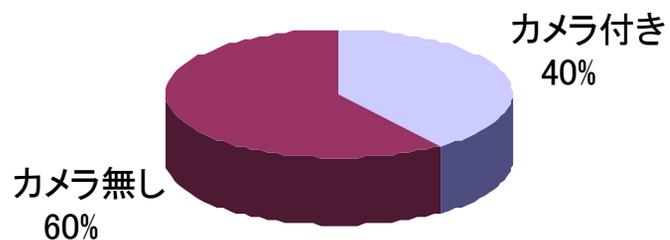


CDMA2000 1X加入者トレンド

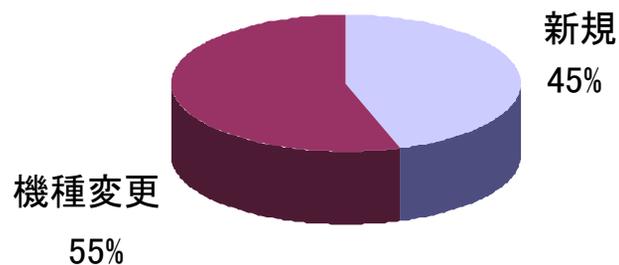
CDMA2000 1X 累積加入者数の推移



2002年9月末1X加入者数内訳



今期上期1X販売内訳



CDMA2000 1Xサービススタート

■ CDMA2000 1Xのマーケティング・営業戦略

- ・基本的な端末プラットフォームは2Gと3Gでは同一
→ リーズナブルな端末価格
- ・2Gと3Gのバックワードコンパチビリティ
→ サービス開始当初から、エリアを気にせず日本全国で利用可能
- ・新規投入を3G=1Xだけに絞った展開
- ・高性能カメラ搭載機の投入
- ・緻密な顧客分析
(モバイルクラス、カラーリング、デザイン、端末価格帯のトレンド)

世界中に広がるCDMA

世界中でcdmaOne/CDMA2000 1Xが使われている

cdmaOne : 127,150,000 加入

CDMA2000 1X : 13,370,000 加入

2002年6月現在

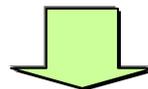
世界22キャリアがすでにCDMA2000 1X商用サービス中

日本: KDDI, 韓国: SK Telecom, KT Freetel, LG Telecom, アメリカ: Sprint, Verizon Wireless,
カナダ: Telus Mobility, Bell Mobility

その他アジア、南米等中心に14キャリア

新に多くのキャリアがCDMA2000 1Xサービス開始予定

アメリカ: ALLTEL, 中国: China Unicom その他……

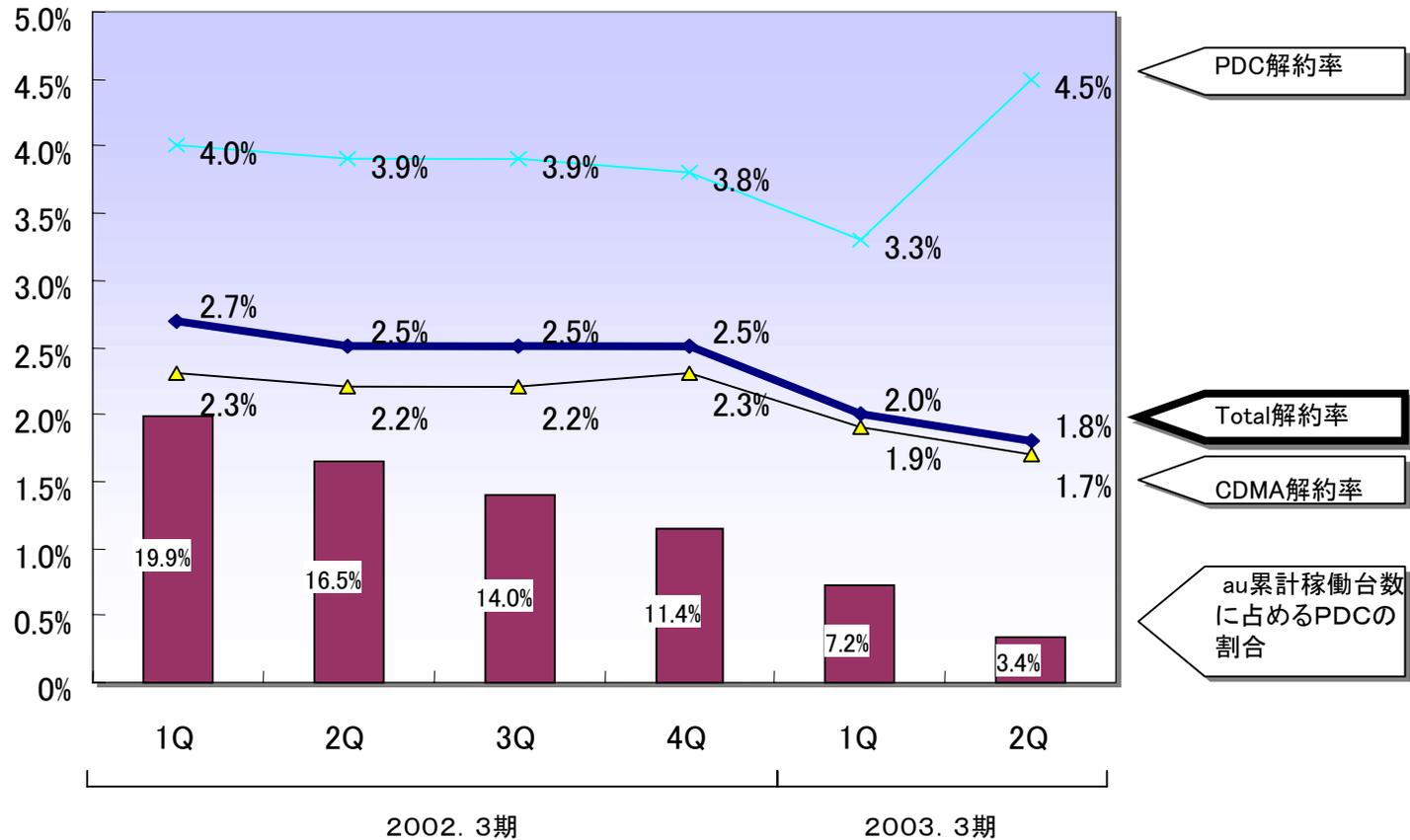


今後は、グローバルな量産効果により、インフラ、端末コスト低廉化に期待

出典: CDG

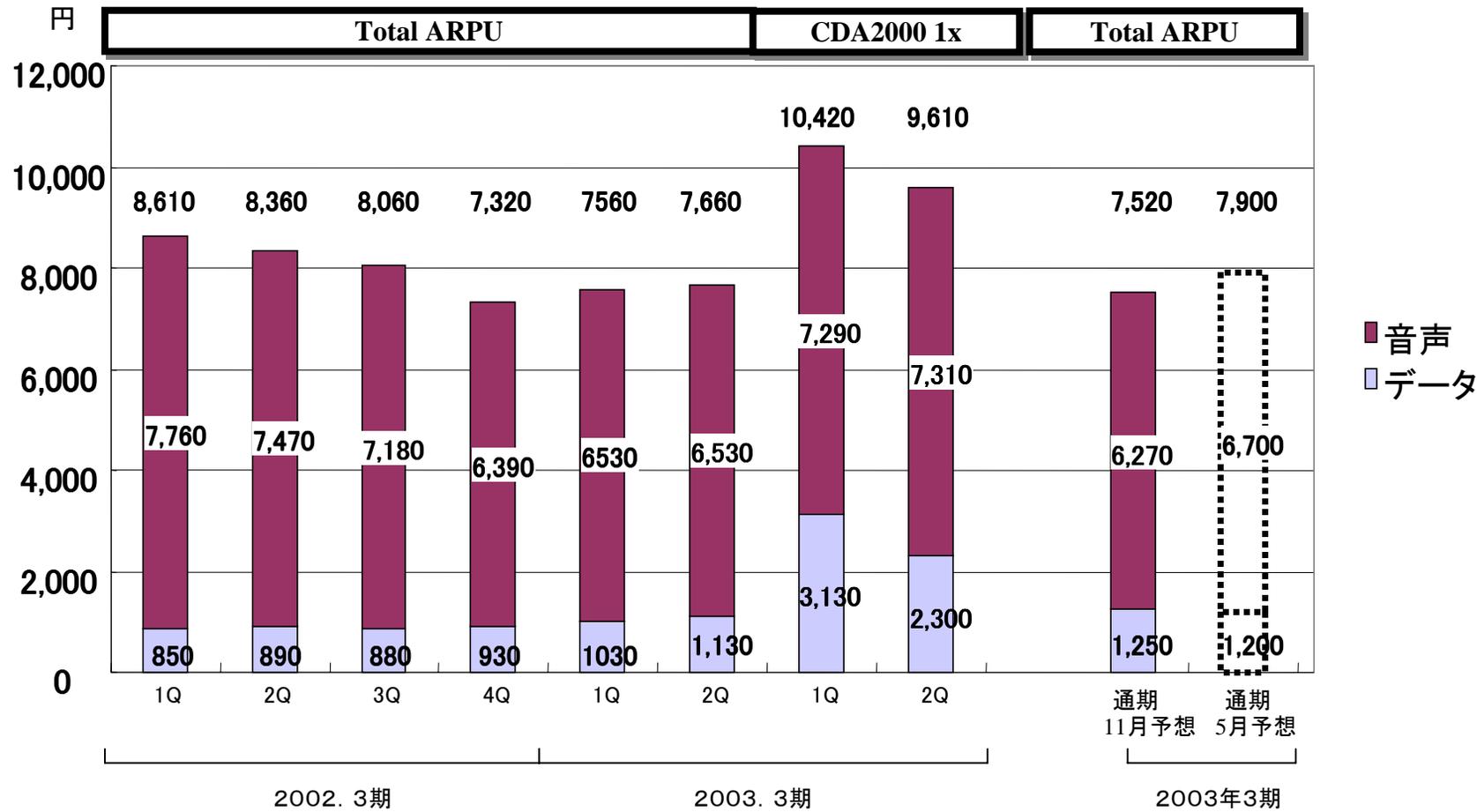
解約率の低下

- 商品力の高い端末投入、各種リテンション施策の浸透により解約率低下
- 2002.3期1Q=2.7%から、2003.3期2Q=1.8%に改善
- PDC利用者が端末を買い換える際、約80%がCDMAに変更



ARPUの推移

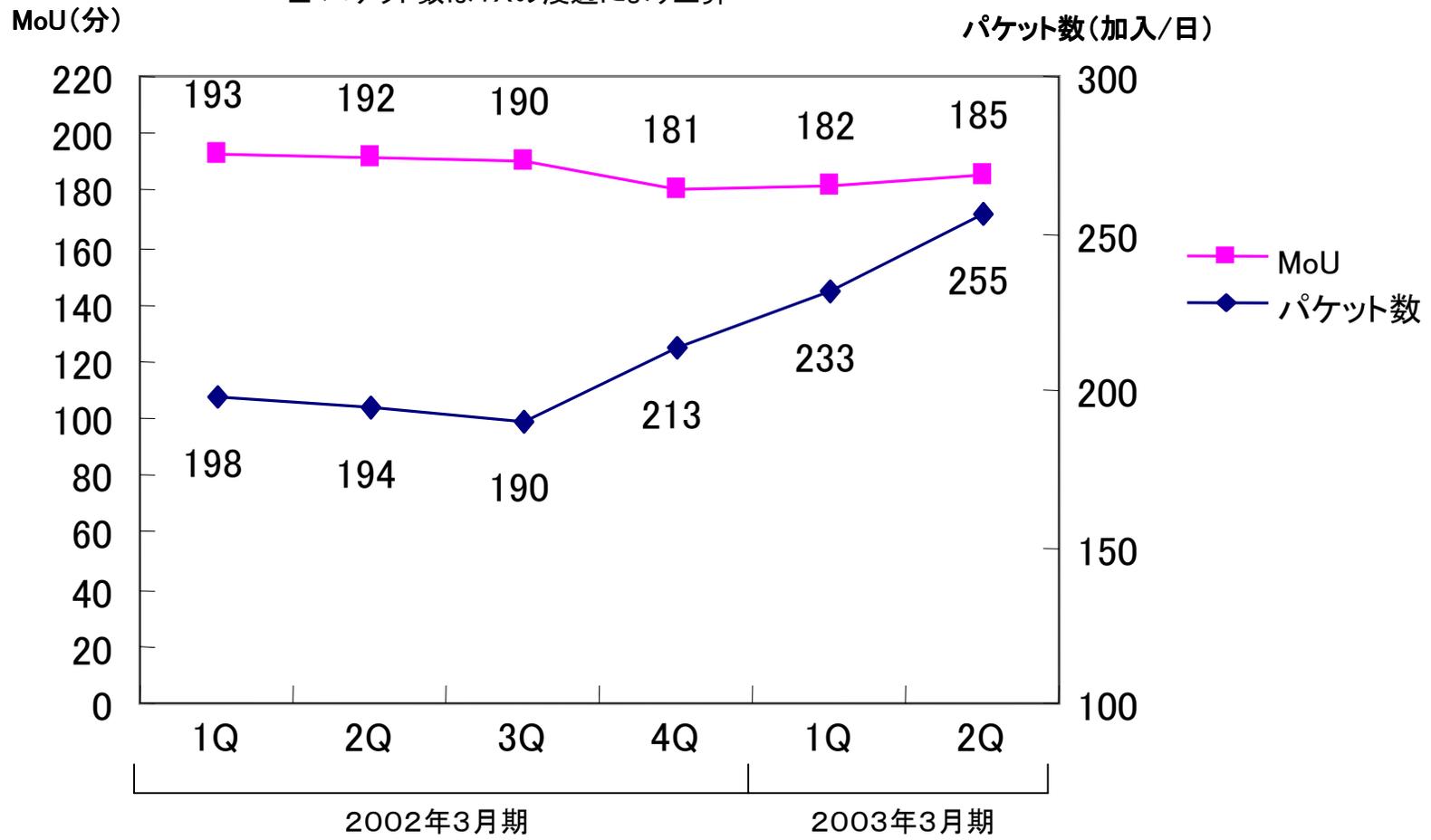
- 音声ARPUの下げ止まり、データARPUが上昇
- 1X ARPUは依然高レベル維持



* CDMA2000 1XのARPUには全てのシリーズ(5000,3000,1000)を含む

MoU/パケット数の推移

- MoUは今期2Qで下げ止まり傾向
- パケット数は1Xの浸透により上昇



営業課題の着実な達成

リテンション営業の強化

- ポイント制全国スタート(7月)
- auショップ認定店制度、全国資格試験実施(9月)
- アウトバンドコール強化

販売コストの抑制

- 商品力アップにより、コミッション水準の適正化
- 上期は販売コストを抑制するなかで純増シェアを伸長

PDCサービス停止

- 139万(3月末)→45万(9月末)
- PDC利用者が端末を買い換える際、約80%がCDMAに変更

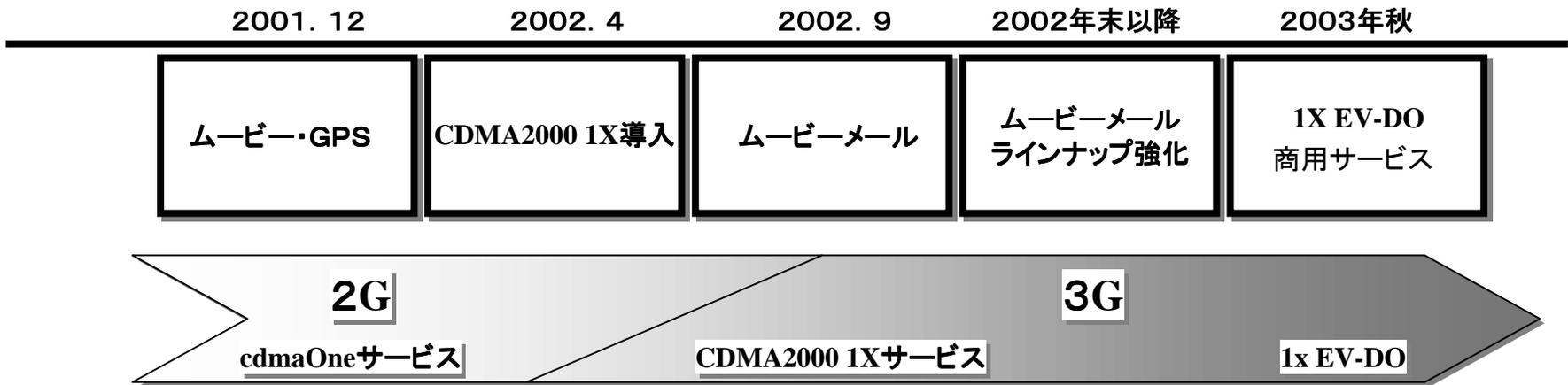
在庫管理の徹底

- 発注精度の向上により在庫月数の適正化を達成(9月時点社内在庫 0.6ヶ月)

端末開発・仕入

- プロダクトマネージャー制導入による、メーカーとの共同開発体制の強化及び責任の明確化
- cdmaOne&1X共通プラットフォーム
- 部材毎の詳細な管理手法

下期の展開①サービス



■ **ムービーメール対応機種投入 :**

9月1機種投入 → 年末から来春にかけ順次追加投入

■ **静止画カメラの主力機搭載**

■ **ムービーコンテンツ拡充 :**

01/12:69サイト ⇒ 02/9:119サイト ⇒ 下期以降もムービー端末の増加に合わせ更に拡充

■ **『パケット割』を導入(10月) :**

ムービーメール、ムービーコンテンツ等の利用促進

ムービー機能の競争力

- 国際標準MPEG4準拠(PCにも送信可能)
- アフレコ、テロップ、ステレオ音声
- パケット割
- 録画時間：最大15秒
- フレームレート：動画サイト=15fps、ビデオ=7fps
- 著作権管理システム

(GPS基準時計を利用し、再生期間などを管理可能)により、著作権・期限付き等の制約があるコンテンツの提供が可能)



最大80文字(20文字×4画面)までテロップ入力できます。

PDC方式	メール添付ファイルサイズの限界
	ダウンロード速度の限界=MAX28.8kbps
	パケット単価が高い

W-CDMA	普及の遅れにより送信相手先が限定的
	動画対応端末の価格が高い

下期の展開②「パケット割」導入の目的と効果

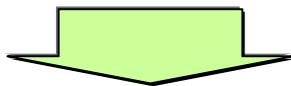
リッチ系コンテンツの普及促進 → 『パケット割』を導入

	単価	300文字メール	写真	5秒動画	15秒動画	ハイクオリティ動画	
	byte (パケット)	0.9k (7)	7k (55)	20k (156)	60k (469)	100k (781)	200k (1,562)
スタンダード(円)	0.27	2	15	43	129	215	430
パケット割(円)	0.1	0.7	6	16	48	80	160

1パケット = 128byte

(パケット割の概要)

- 定額料 : 1,200円/月
- パケット通信料 : 0.1円/パケット
- 無料通信料 : 0.1円換算 = 800円分 (0.27円換算 = 2,160円)



■ムービーブーム醸成 → コンテンツプロバイダー、端末メーカー、販売代理店のモチベーションが向上

⇒『バリューチェーンの形成』

■低額データ利用ユーザー層 → データARPUの上昇

2004年3月期に向けて KDDI研究所技術の商品化

2001年12月 2002年9月 2002年10月 2002年12月

動画系

MPEG4

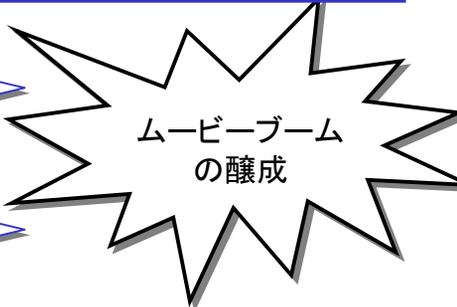
ezmovie MPEG4デコーディング
ezmovieオーサリングツール

東芝C5001T 東芝A5301T

ezmovie動画サイト配信

69サイト 119サイト

遠隔医療画像向けPDA高速表示 (Pocket MIMUS)



**ベクトル
グラフィック系**

SVG Mobile エンジンの開発

HTMLに変わる可能性を持つベクトルグラフィックス。



音声認識系

Ezweb音声認識検索

「ボイスエージェント」試験サービス
テンキー操作による文字入力に替わり、
音声入力でコンテンツ検索が可能な
サービス





NW&ソリューション事業：DION ADSLの積極展開

安売り競争ではなく、お客様本位のサービス競争へ

24時間365日ADSLの設定についての質問に電話で対応

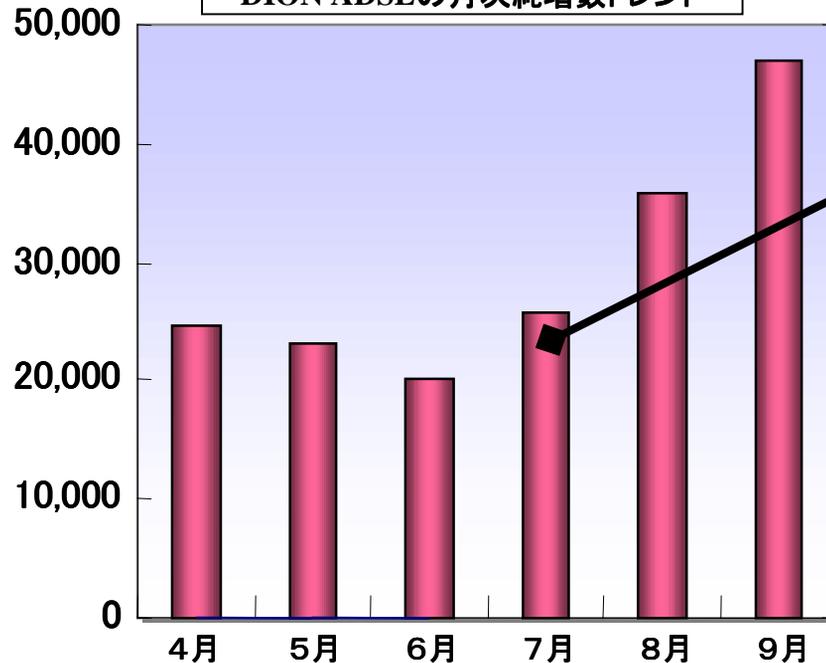
「おたすけ電話サポート」

自宅に伺ってモデム設定からパソコン設定まで行う

「かけつけ設定サポート」

純増数(回線)

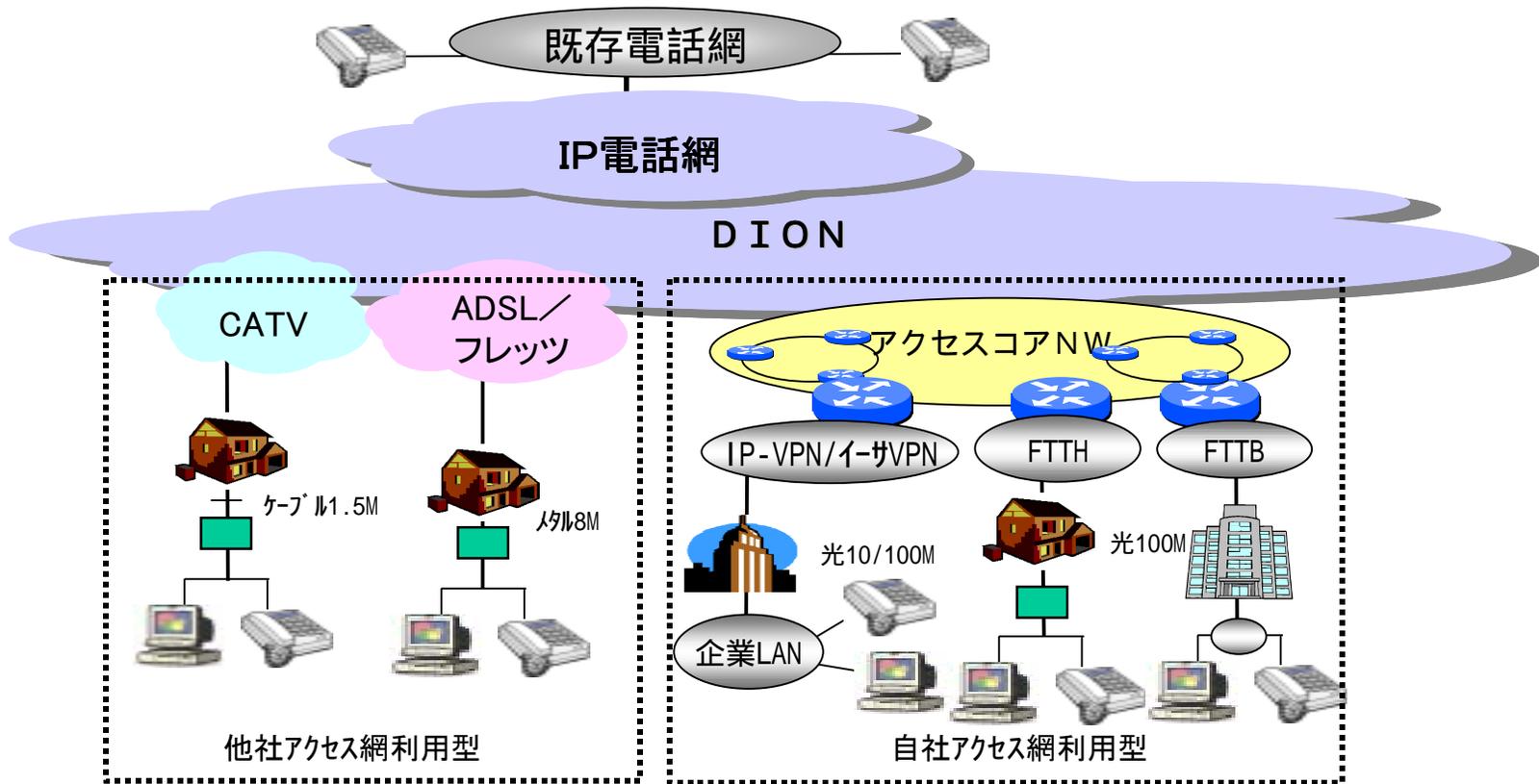
DION ADSLの月次純増数トレンド



7月1日から
「おたすけ電話サポート」
「かけつけ設定サポート」
サービス開始

多くのユーザーが
「かけつけ設定サポート」を
利用している

NW&ソリューション事業: 今後の展開



- IP電話への取組み
- 法人向け(ソリューションの付加価値)
- 個人向け(ADSLのアプリケーション)

- IP-VPN,イーサVPNの拡大
- FTTH戦略の検討
- アクセスコアネットワークの建設
- au基地局回線の直取

NW&ソリューション事業:モバイルソリューション

GPS-MAP

GPSを用いた位置運用管理サービス

既に30件以上の正式利用申込み
100件以上の引き合い

アプリケーションカスタマイズ

赤外線通信IrDA、BREWなど顧客のニーズに合った商品開発

西濃運輸(赤外線を使った発注システム)



テレマティクス

3Gネットワークによる自動車のIT化

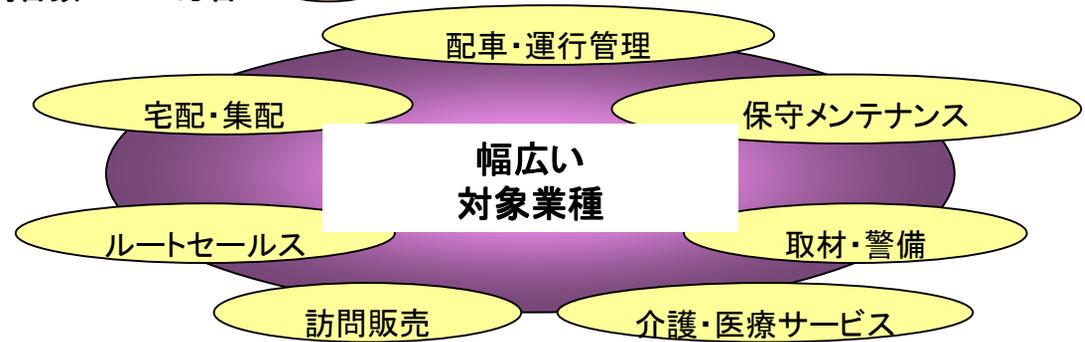
トヨタ(GBOOK)、パイオニア(エアー・ナビ)
日野自動車(バス運行システム)

動画伝送サーバー

ムービーメールを使い、自宅などに設置したカメラの映像をインターネット経由で携帯電話に取りこむシステム

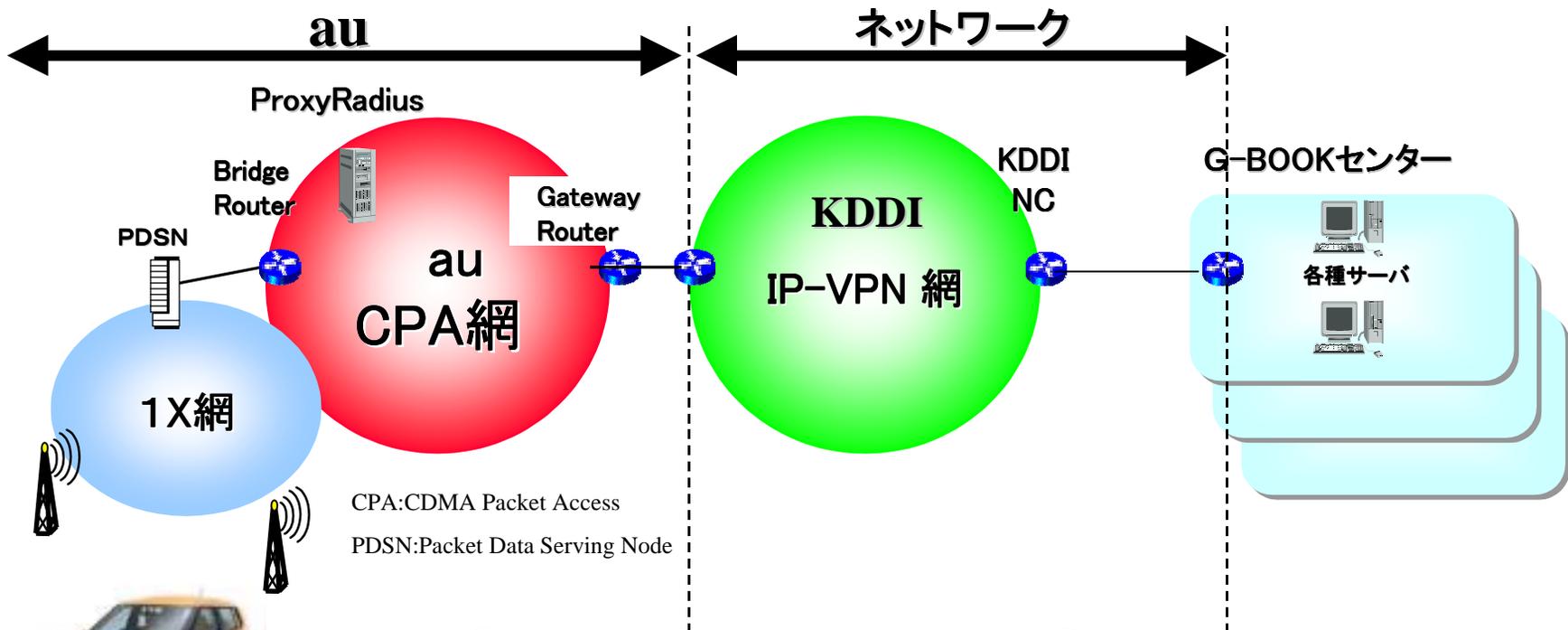
子供、ペットの様子確認用
セキュリティニーズ……etc

ロジスティクス業界
だけでも
車両台数1000万台



G-BOOK:ネットワーク構成

Fixed & Mobile Convergence (FMC)の実現



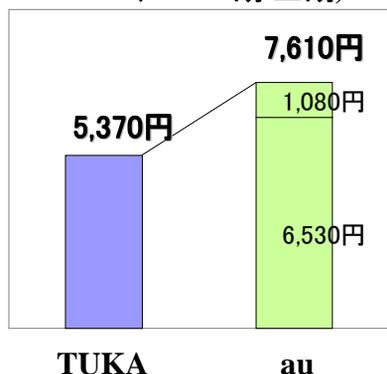
WILL CYPHA
(CDMA2000 1Xモジュール内蔵)

**G-BOOKセンター向け
システム構築提案実施中**

TUKA事業:音声/メール市場に特化

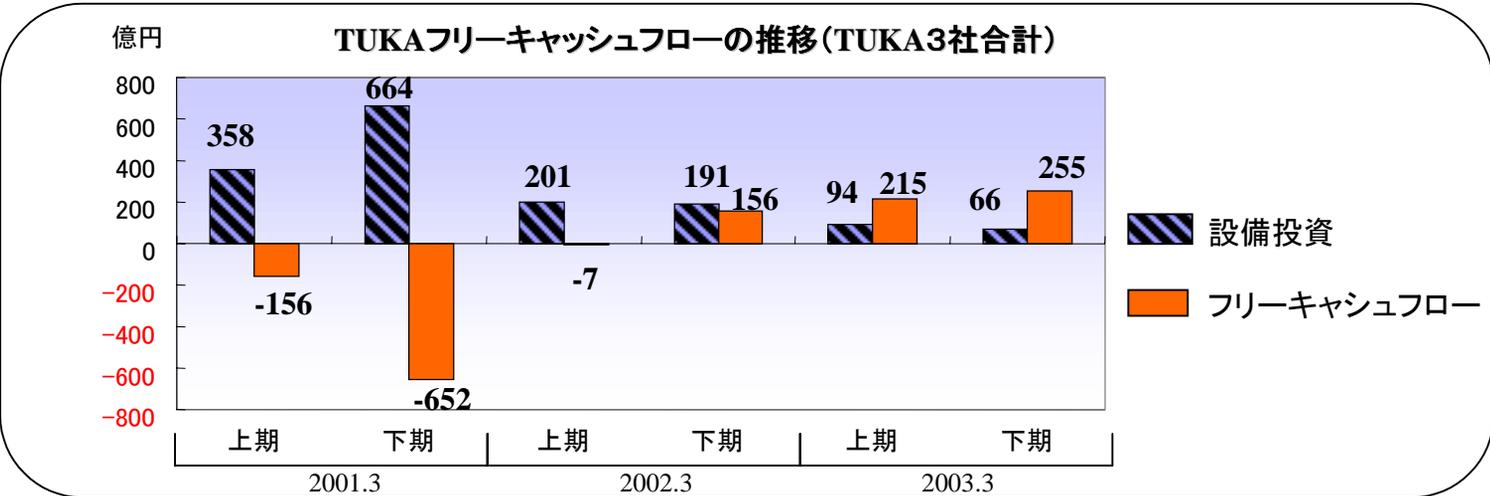
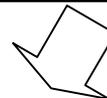
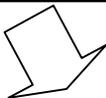
■ 音声・メール主体ユーザー層をターゲット

ARPU (2003.3期 上期)



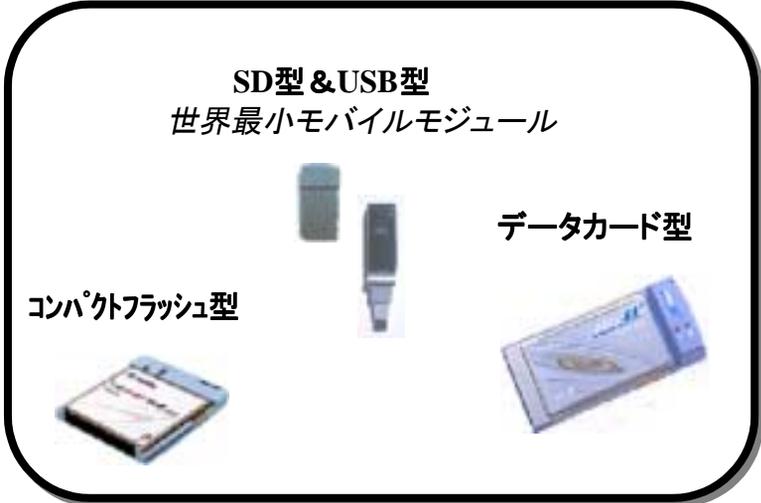
■ 経営改善の実施

- ・機能を絞ることで端末仕入コスト低下
- ・販売コスト低下
- ・長期契約プラン中心の販売
- ・余剰回線の減設、情報システム統合





ポケット事業：データ定額制市場に特化



- エアーエッジ導入で端末コストを半減
- 順調に加入者獲得
9月末エアーエッジ57万
- 今期過去最高益の実現
 - ・今期営業利益=170億円
 - ・今期FCF=380億円

他のシステムにない独自のサービス

	料金	エリア	速度	省電力
AirH [™]	◎ 定額制	○ 人口カバー率 93.5%	○ ~128kbps	◎
FOMA	× 従量制	△ 人口カバー率 約70%(現状)	◎ ~384kbps	×
無線LAN	◎ 無料/定額制	× スポットエリア	◎ 数Mbps	×

法人市場開拓

Ubiquitous Solution Company

KDDI Corporation