

Ubiquitous Solution Company


# **KDDI CORPORATION**



**2003年3月期 決算資料**

2003年5月8日

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契約数目標等はいずれも、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、実際の業績及び契約数は、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。**

# 決算総括

## 2003年3月期の評価：新生KDDIとして一定の成果を達成

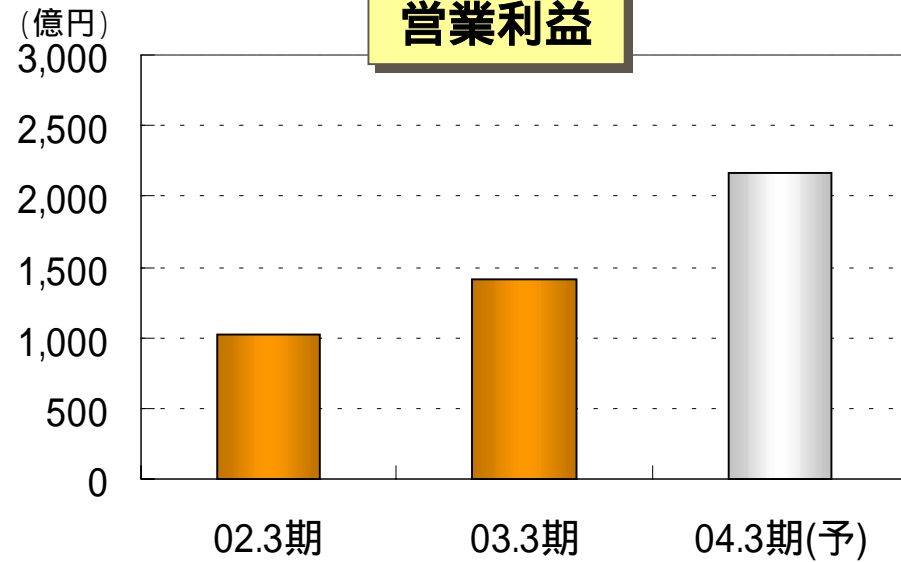
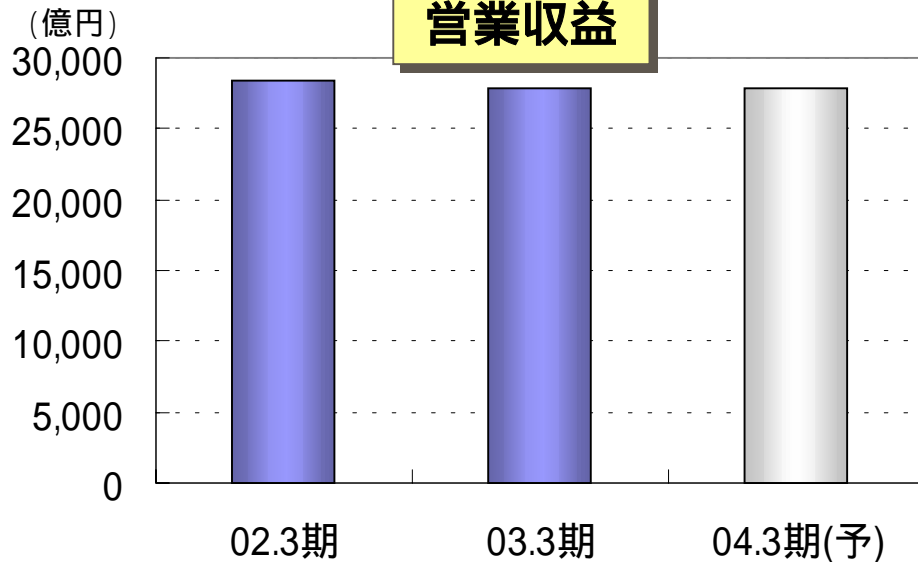
- 1 2月予想に対し、増収・増益を達成
- 2 有利子負債は1兆4,970億円に削減
- 3 期末配当を895円から1,200円に増配、年間配当は2,095円に
- 4 au事業：CDMA2000 1xの立ち上げ成功、期首目標の700万台をほぼ達成
  - ▶ PDCサービスを予定通り3月末に停止、CDMAへの特化に成功
  - ▶ au純増数は2月予想を上回る183万台を達成
- 5 BBC & ソリューション事業：利益・FCF面で会社業績を下支え

## 2004年3月期の課題：新たな収益基盤拡大へ向けて

- 1 顧客満足度向上によりブランド力を強化
- 2 増益基調の定着により有利子負債を2005年3月期末残高1兆円に向けて削減
- 3 1x EV-DO、BB等次世代商品の戦略的導入と総力を挙げた展開
- 4 不活性資産のリストラとして、マイクロ設備の一括除却(775億円)を計画

(注)BBCはブロードバンド・コンシューマーの略。旧NWに相当。

# 連結決算

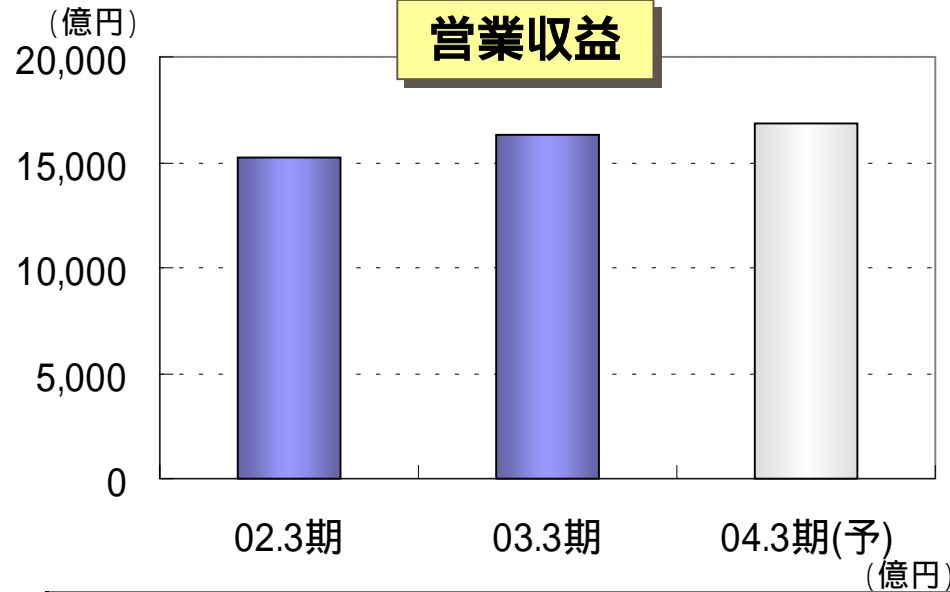


(億円)

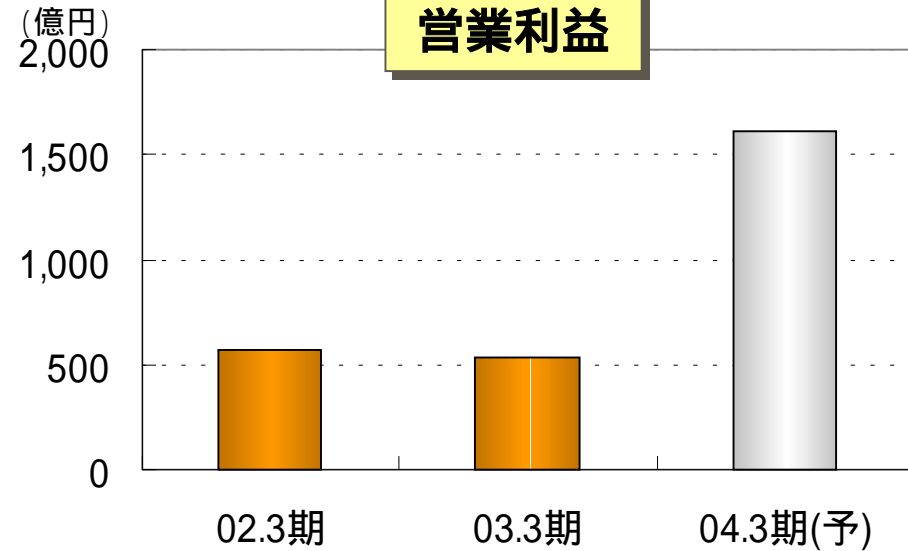
	02.3期	03.3期	04.3期(予)
営業収益	28,338	27,853	27,800
営業利益	1,023	1,407	2,160
マージン	3.6%	5.0%	7.8%
経常利益	788	1,132	1,950
当期利益	130	574	710
フリーキャッシュフロー	2,906	3,053	2,440
EBITDA	5,448	5,635	6,300
マージン	19.2%	20.2%	22.7%

# au事業

## 営業収益



## 営業利益



	02.3期	03.3期	04.3期(予)
営業収益	15,246	16,263	16,860
営業利益	574	538	1,610
マージン	3.8%	3.3%	9.5%
経常利益	530	418	1,500
当期利益	-587	210	840
フリーキャッシュフロー	156	966	1,380
EBITDA	2,691	2,451	3,680
マージン	17.7%	15.1%	21.8%

	02.3期	03.3期	04.3期(予)
契約数(千)	12,214	14,049	15,900
内モジュール系	-	-	550
1x	-	6,806	-
cdmaOne	10,822	7,208	-
PDC	1,392	35	-
ARPU(円)	8,080	7,570	7,140
音声	7,190	6,400	5,610
データ	890	1,170	1,530

(注) ARPUはモジュール系を除く一般端末分。2004年3月期よりARPUの内訳の定義を変更。04.3期(予)は新定義で記載。詳細はpp.19-20参照のこと。

### 【販売コミッション】(新規、機種変更)

		02.3期	03.3期	04.3期(予)
販売コミッション (億円)		3,650	4,050	3,200
コミッション平均単価(円)	上期	-	43,000	-
	下期	-	37,000	-
	通期	42,000	40,000	36,000
販売台数(万台)		870	1,010	900

### 【PDC関連費用】

PDCサービスは2003年3月末に停止。今後PDC関連費用はゼロとなる  
一時費用 (億円)

		02.3期	03.3期
設備除却費(特)		1,340	
撤去関連費(営)	リース解約金		102
	撤去工事引当		94
	設備除却引当		40
	ランニングコスト引当		38
	計		274
巻取り追加施策費(営)			282
計		1,340	556



		2期合計
		1,340
		102
		94
		40
		38
		274
		282
		1,896

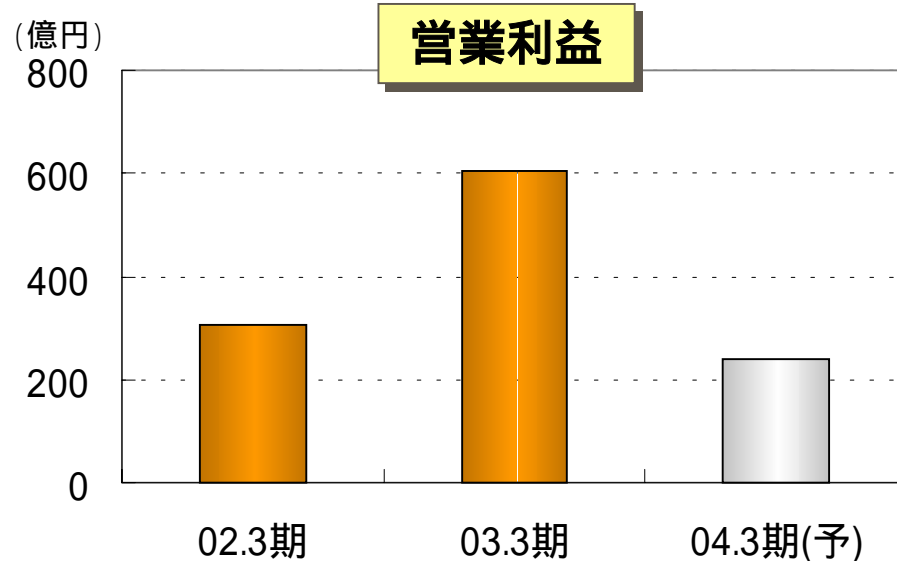
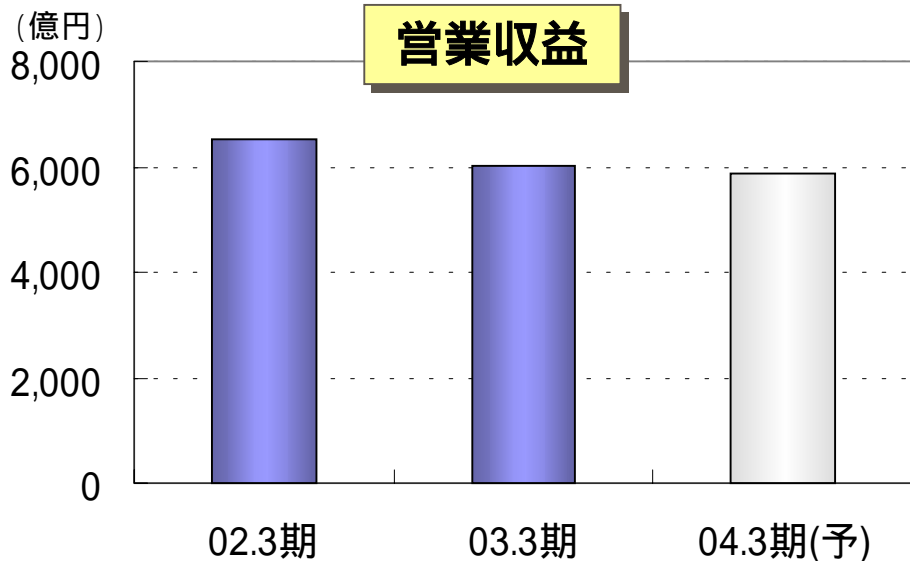
PDC設備の一括除却による償却費減少分は 02.3期 = 50億円、03.3期 = 432億円

ランニングコスト (億円)

	02.3期	03.3期
通信設備使用料等(営)	262	240

(営)・・・営業費用、(特)・・・特別損失

# BBC&ソリューション事業



(億円)

	02.3期	03.3期	04.3期(予)
営業収益	6,519	6,019	5,860
営業利益	305	603	240
マージン	4.7%	10.0%	4.1%
経常利益	249	604	210
当期利益	41	323	-320
フリーキャッシュフロー	555	1,169	250
EBITDA	1,575	1,768	1,280
マージン	24.2%	29.4%	21.8%

	02.3期	03.3期	04.3期(予)
DION(千)	2,150	2,373	2,750
内ADSL	130	498	1,200

(注)BBCはブロードバンド・コンシューマーの略。旧NWに相当。

### 【割増償却費】

不活性資産の一部を割増償却する (億円)

	03.3期	04.3期(予)
運用停止ケーブル割増償却費 (営)	50	31
固定資産除却費等(営)	114	109
計	164	140

### 【マイクロ関連費用】

マイクロ設備は2004年3月期中にすべて除却予定 (億円)

	03.3期	04.3期(予)
設備除却費(特)	-	617
撤去工事費(特)	-	158
計	-	775

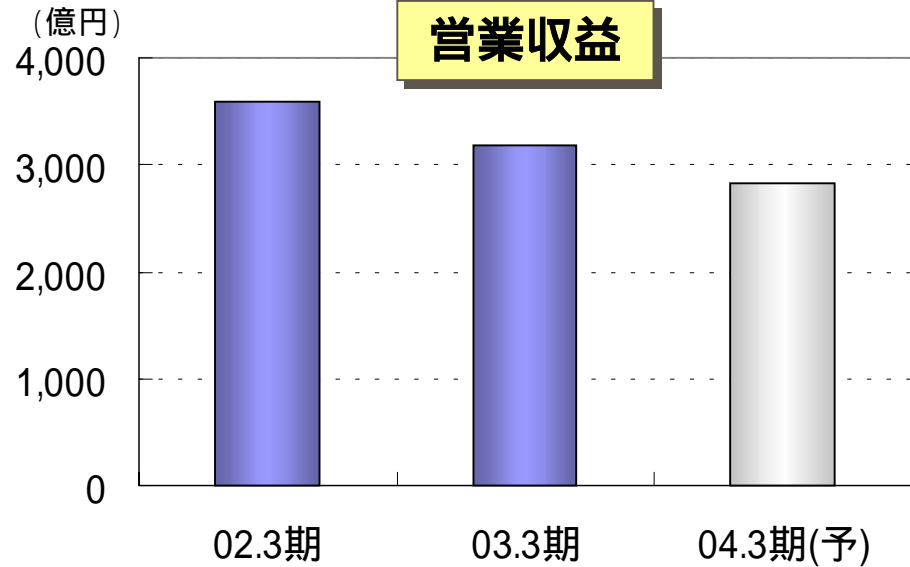
マイクロ設備の一括除却による償却費減少予定分 = 04.3期 = 17億円

(営)・・・営業費用、(特)・・・特別損失

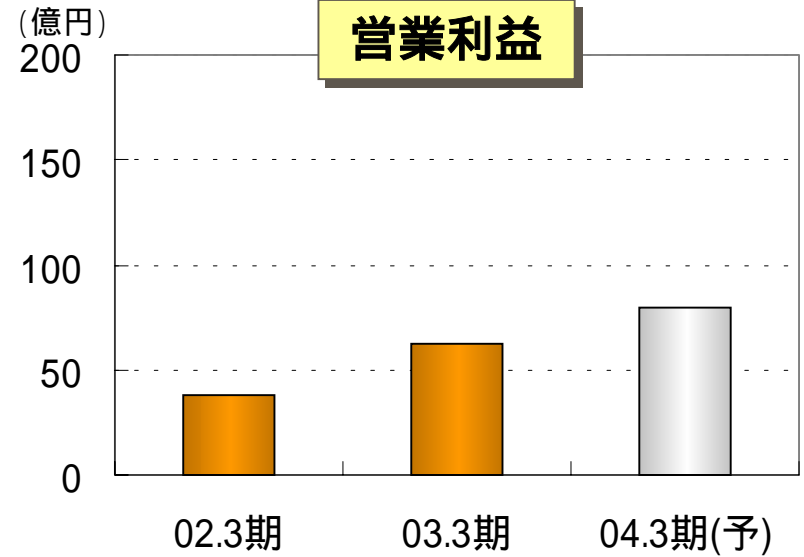


# TUKA事業

## 営業収益



## 営業利益



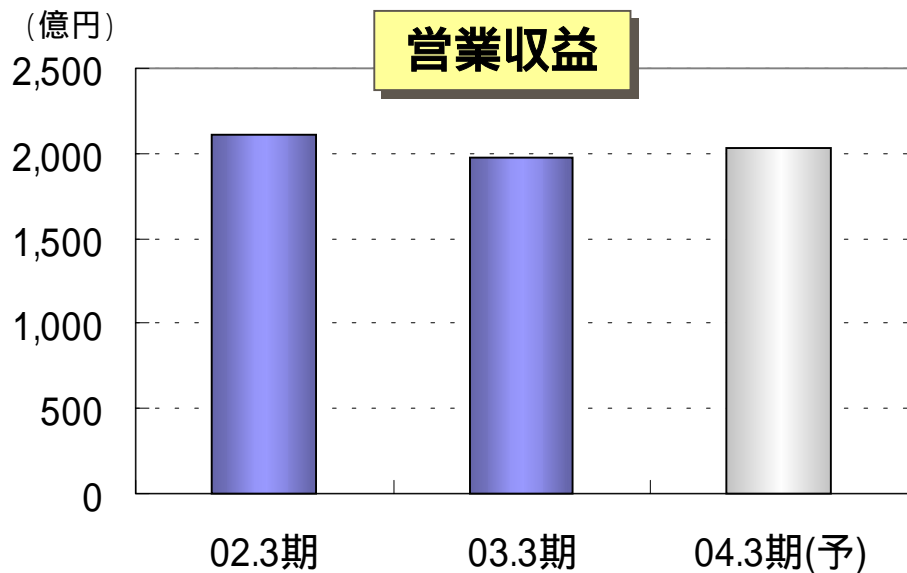
(億円)

	02.3期	03.3期	04.3期(予)
営業収益	3,583	3,181	2,830
営業利益	38	62	80
マージン	1.1%	1.9%	2.8%
経常利益	-22	1	40
当期利益	-33	-32	20
フリーキャッシュフロー	148	521	390
EBITDA	634	665	640
マージン	17.7%	20.9%	22.6%

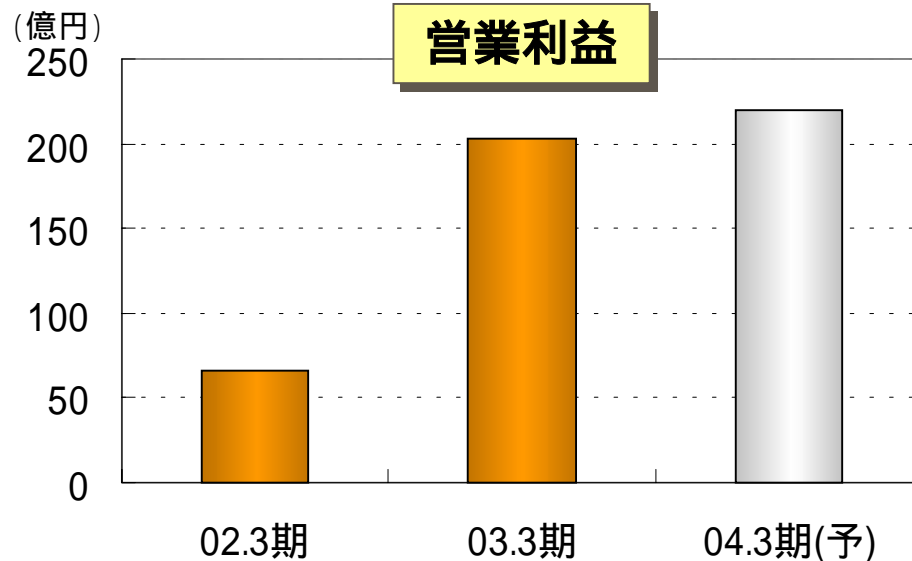
	02.3期	03.3期	04.3期(予)
契約数(千)	3,891	3,783	3,750
ARPU(円)	5,790	5,330	5,030

# ポケット事業

## 営業収益



## 営業利益



(億円)

	02.3期	03.3期	04.3期(予)
営業収益	2,110	1,976	2,030
営業利益	67	203	220
マージン	3.2%	10.3%	10.8%
経常利益	30	177	190
当期利益	147	170	200
フリーキャッシュフロー	144	430	430
EBITDA	475	622	620
マージン	22.5%	31.5%	30.5%

	02.3期	03.3期	04.3期(予)
契約数(千)	2,942	2,975	3,100
内Air エッジ	334	765	1,150
ARPU(円)	5,330	5,010	4,780

# 設備投資等

2004年3月期は選択と集中を実行しつつ、次の成長のために必要な投資は行なう  
2005年3月期末の有利子負債残高1兆円に向けて削減を進める

(億円)

		02.3期	03.3期	04.3期(予)
設備投資(支払)	連結	3,745	2,462	3,380
	au	2,264	1,673	1,900
	BBC & ソリューション	864	408	830
	TUKA	392	162	240
	ポケット	171	117	160
減価償却費	連結	4,240	3,890	3,870
	au	1,994	1,760	1,920
	BBC & ソリューション	1,229	1,054	920
	TUKA	592	600	555
	ポケット	389	396	390
有利子負債	連結	17,468	14,970	12,700
	au及びBBC&ソリューション	10,665	9,372	7,850
	TUKA	3,707	3,178	2,800
	ポケット	2,257	1,827	1,430
期末Debt/EBITDA	(倍)	3.2	2.7	2.0

# 各事業の状況及び施策

---

構造改革

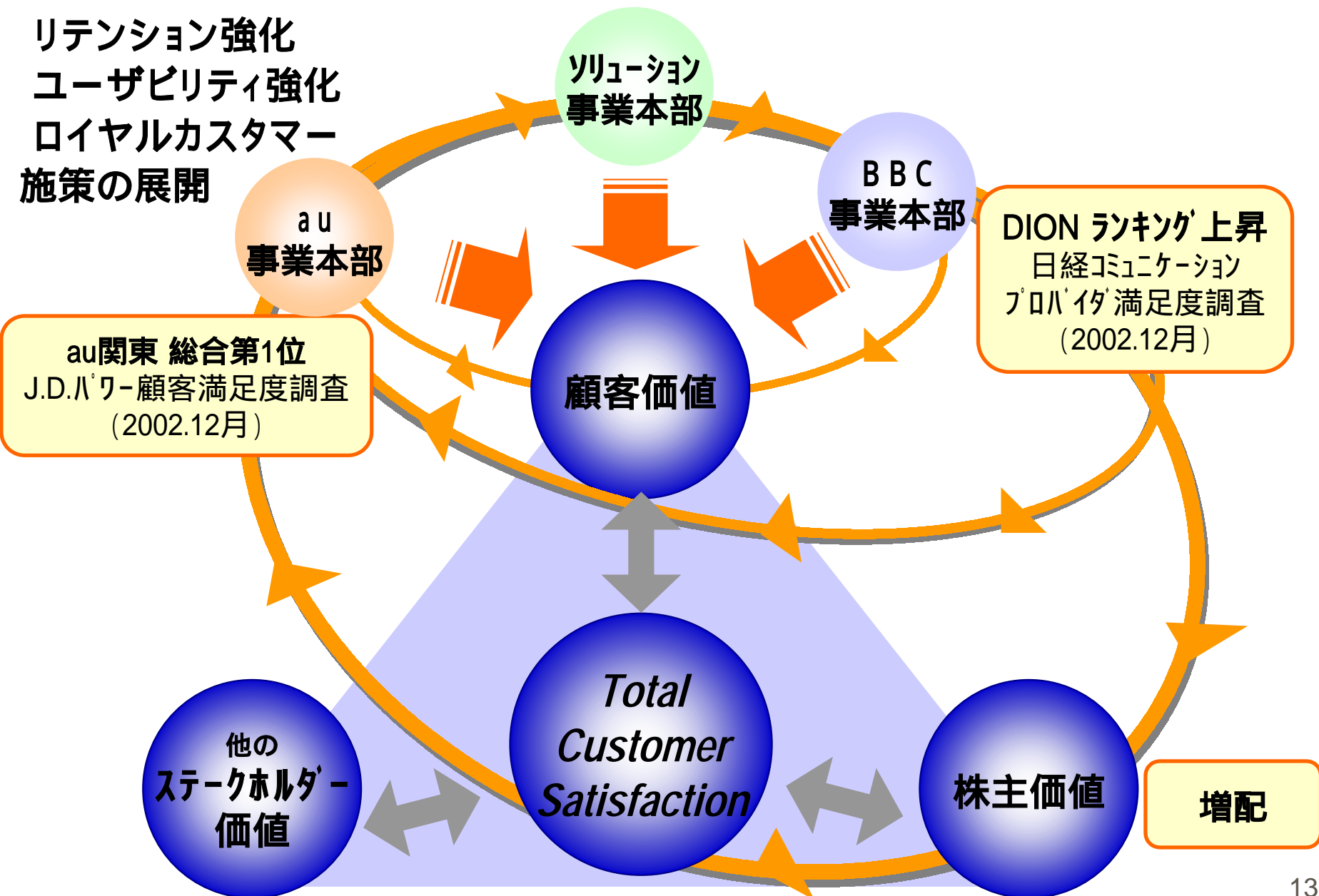
au事業

BBC &  
ソリューション事業

TUKA事業  
ポケット事業

# TCSによるブランド力向上

リテンション強化  
ユーザビリティ強化  
ロイヤルカスタマー  
施策の展開

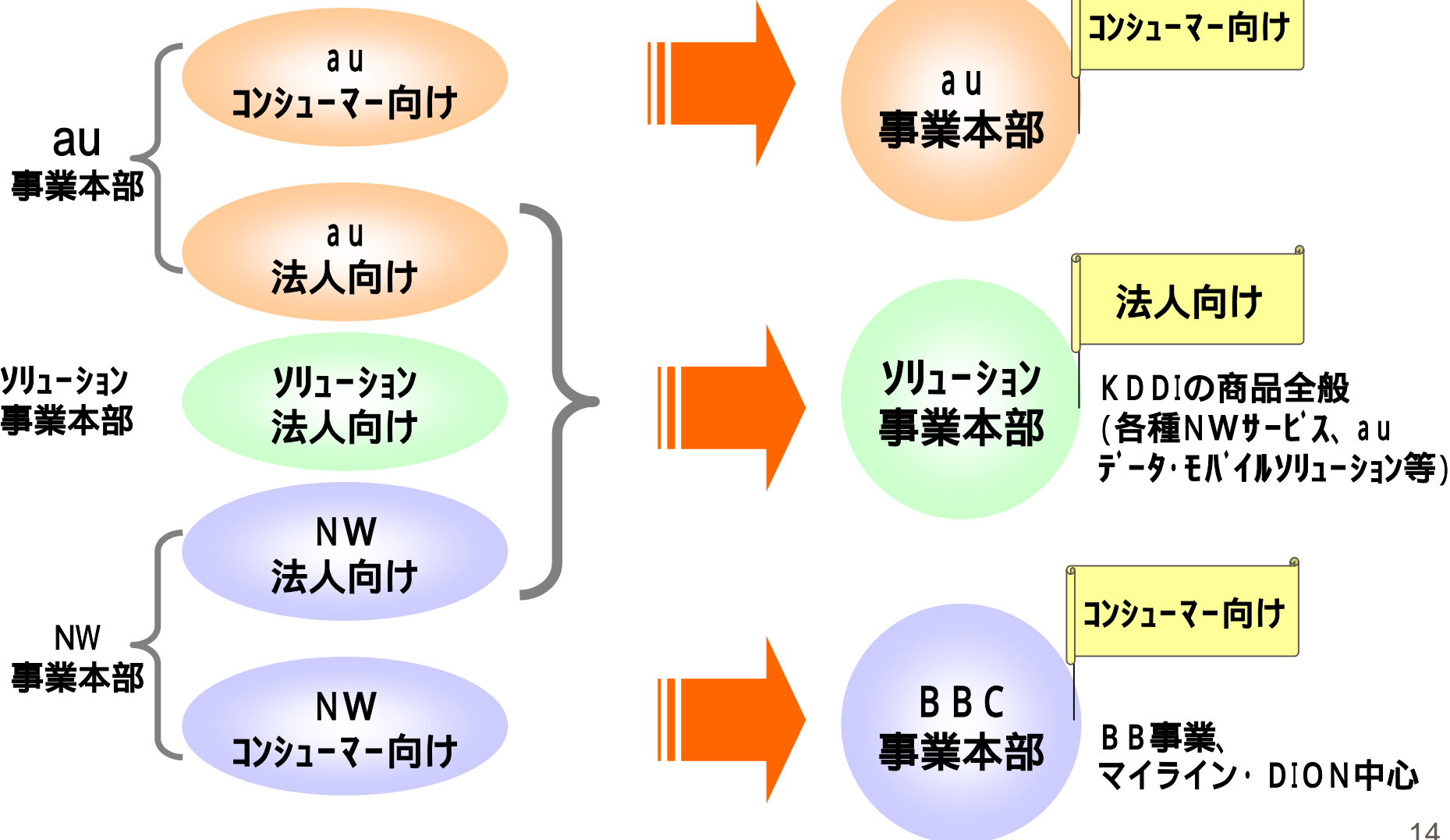


# 顧客オリエントな営業体制

旧体制(分散)

新体制

2003.4月~



## 2003年3月期の評価：期首の目標を着実に達成

- 1 CDMA2000 1xの立ち上げ成功、期首目標の700万台をほぼ達成
- 2 PDCサービスを予定通り3月末に停止、CDMAへの特化に成功
- 3 商品力強化によりシェア拡大、純増シェアは28.1%に
- 4 CDMA2000 1x 導入を機に販売コミッションを削減

## 2004年3月期の課題：3G市場でのブランド力強化

- 1 3G市場本格化に対し、1x EV-DOの円滑かつインパクトのある立ち上げ
- 2 商品力強化によりハイエンド層のチャーン・インを促進
- 3 販売コミッションの安定化により高収益体質へ転換

## Total Customer Satisfactionの向上

## 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・コンテンツのタイムリーな導入

## ARPUの向上

- 高ARPU層の獲得
- 1x EV-DOの円滑な導入
- 1xは音声基盤としてさらに品質強化

営業力強化と  
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
- リテンション施策徹底によるお客様満足度向上

コスト競争力の  
強化

- 端末価格戦略
- 販売コミッションの安定化
- 1x EV-DO導入によるデータコストの低減

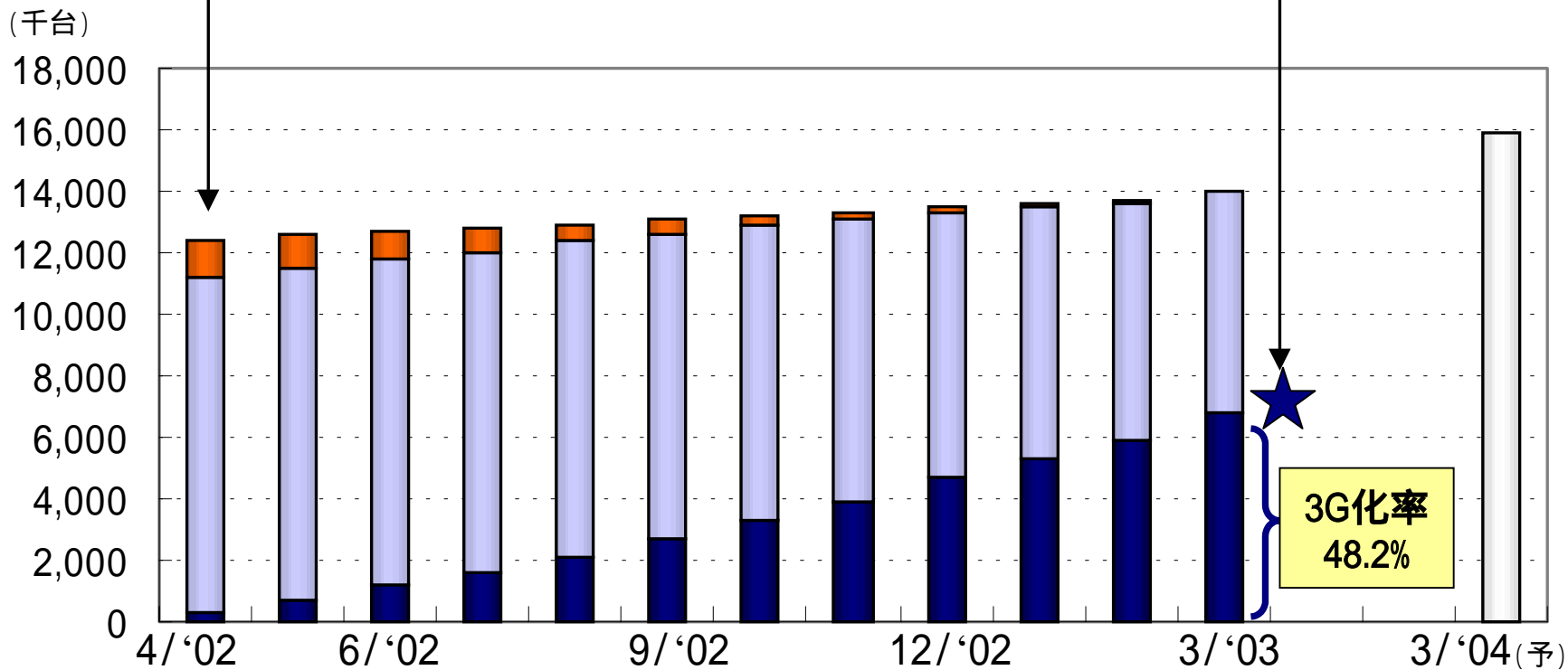
3G市場での強固なブランド構築による  
高収益の実現



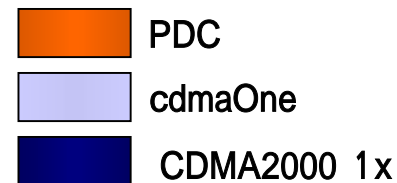
# 契約数の推移

1xサービス開始

1x 700万台突破 (4月8日)

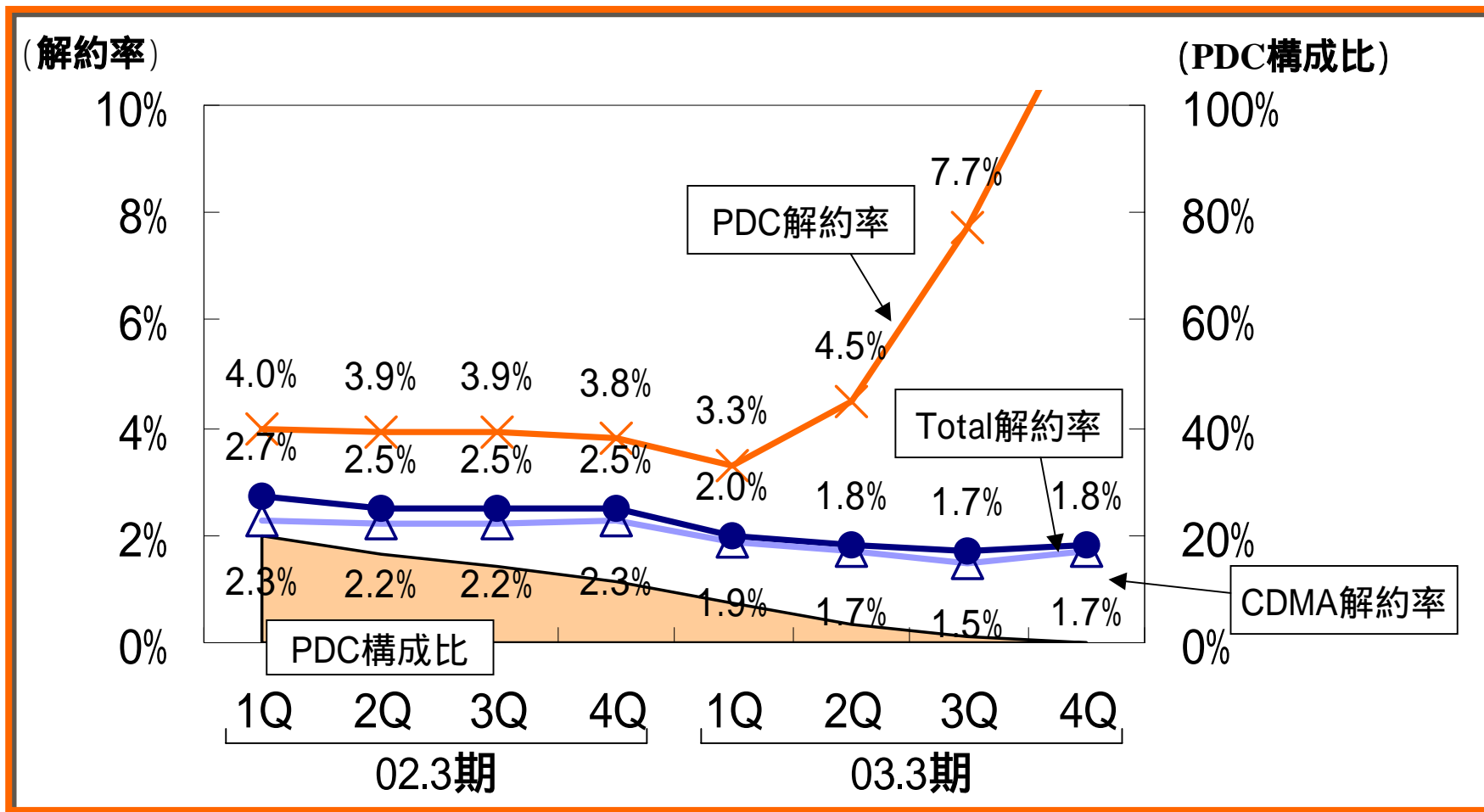


累計シェア:18.6% (前年度 17.7%、0.9ポイントup)  
 純増シェア:28.1% ( " 15.0%、13.1ポイントup)



# 解約率の低下

ブランド力、商品力のアップにより、CDMAの解約率低下

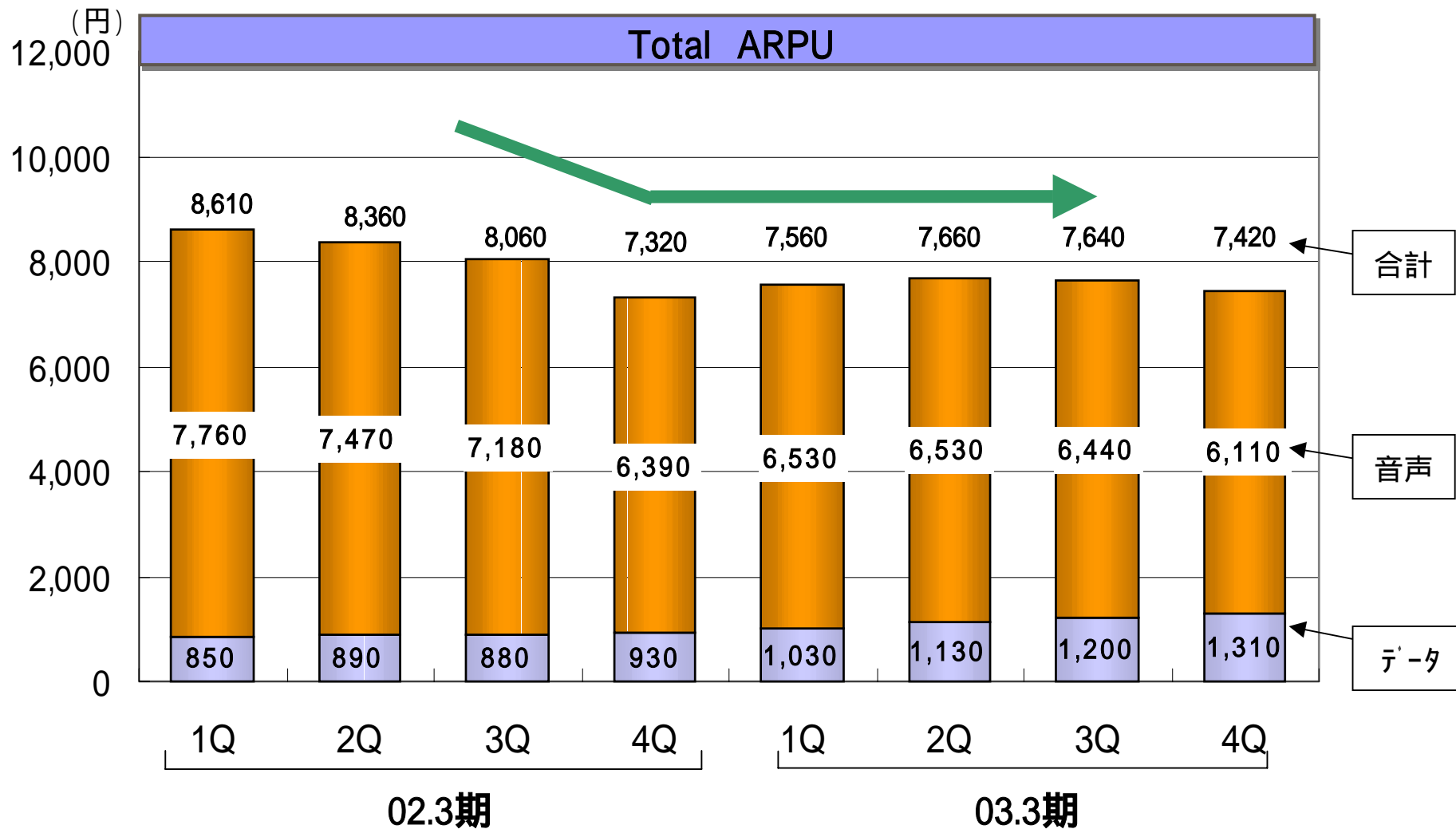


通期平均  
解約率

<Total: 2.6%、CDMA: 2.3%>

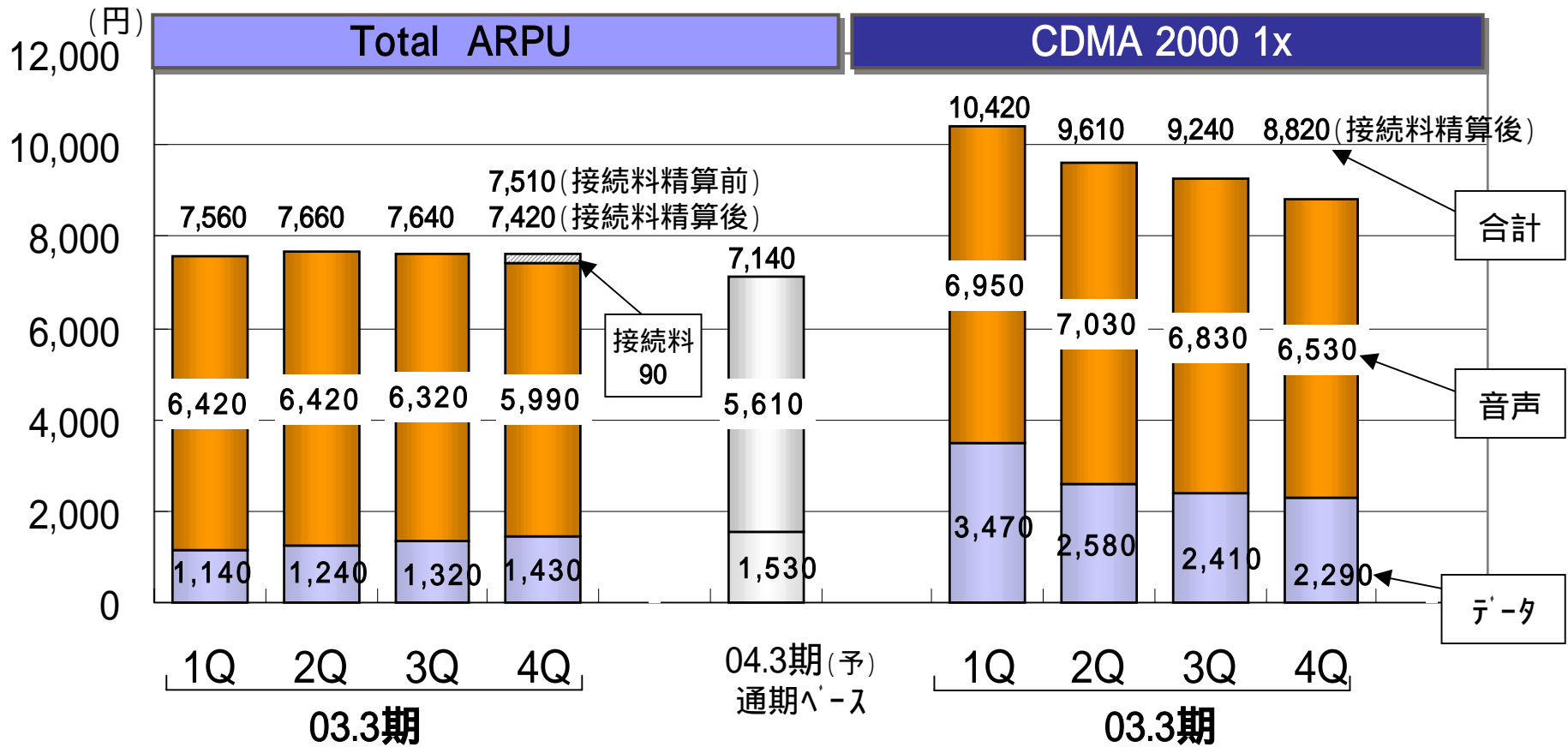
<Total: 1.8%、CDMA: 1.7%>

# ARPUの推移 (1)



(注) グラフの数値はすべて旧定義ベースで表示。なお、各期4Qは接続料精算分を含む。

# ARPUの推移 (2) ~ 新定義 ~



	旧定義	新定義
通期ベース Total ARPU	合計: 7,570	7,570
	音声: 6,400	6,280
	データ: 1,170	1,290

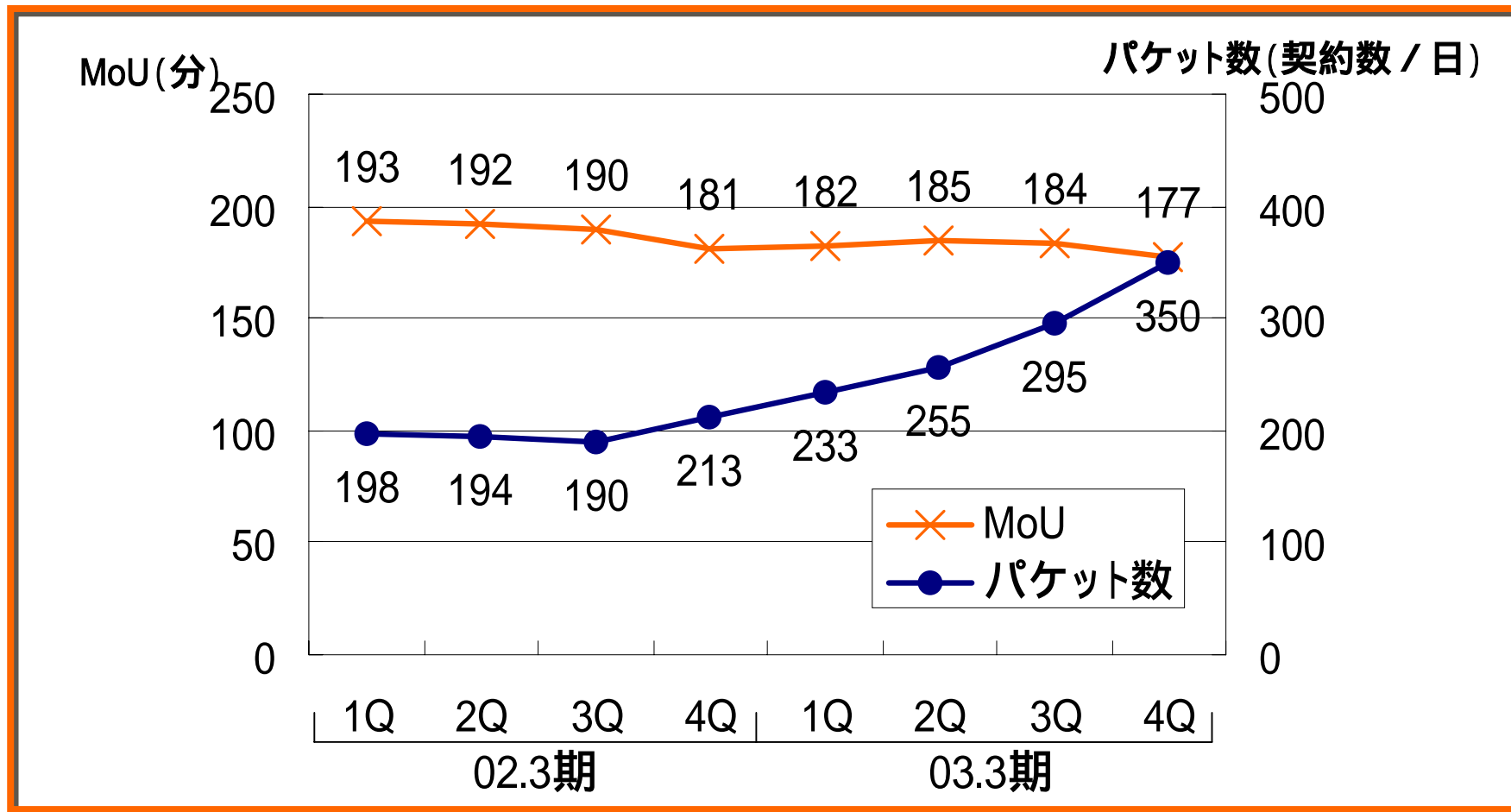
\*グラフの数値はすべて新定義で表示

(注) auのシステム統合を機にARPUの内訳の定義を他社に合わせて変更。コミコミの無料通話分のうち、従来データ使用分は音声に区分されていたが、2004年3月期よりデータに変更。

# データ利用の増加 (1)

MoUは漸減傾向に

パケット数はCDMA2000 1xの導入を機に上昇



通期ベース

<MoU: 189分>  
<パケット数: 202 >

<MoU: 182分>  
<パケット数: 286 >

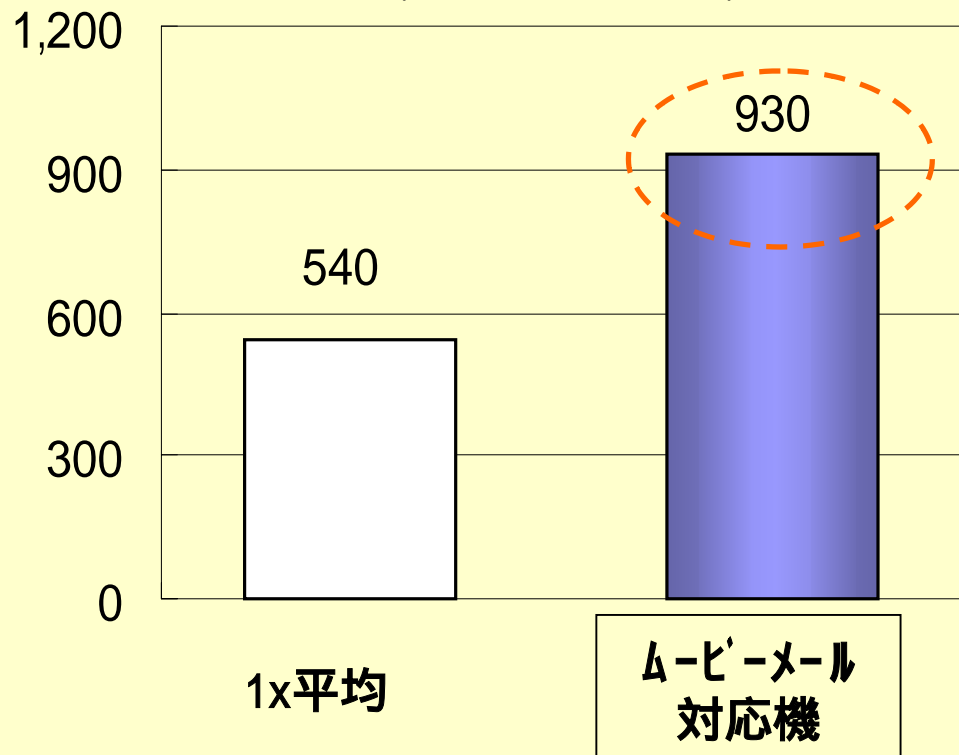
# データ利用の増加 (2)

ムービーメール対応機の packets 数は1x平均よりも高い傾向に  
「着うた」のダウンロード数も好調



## ムービー対応機の packets 数

(packets数/台・日)



(2003.3月実績)

## 「着うた」のダウンロード実績



約180万回/月

(2003.3月実績)

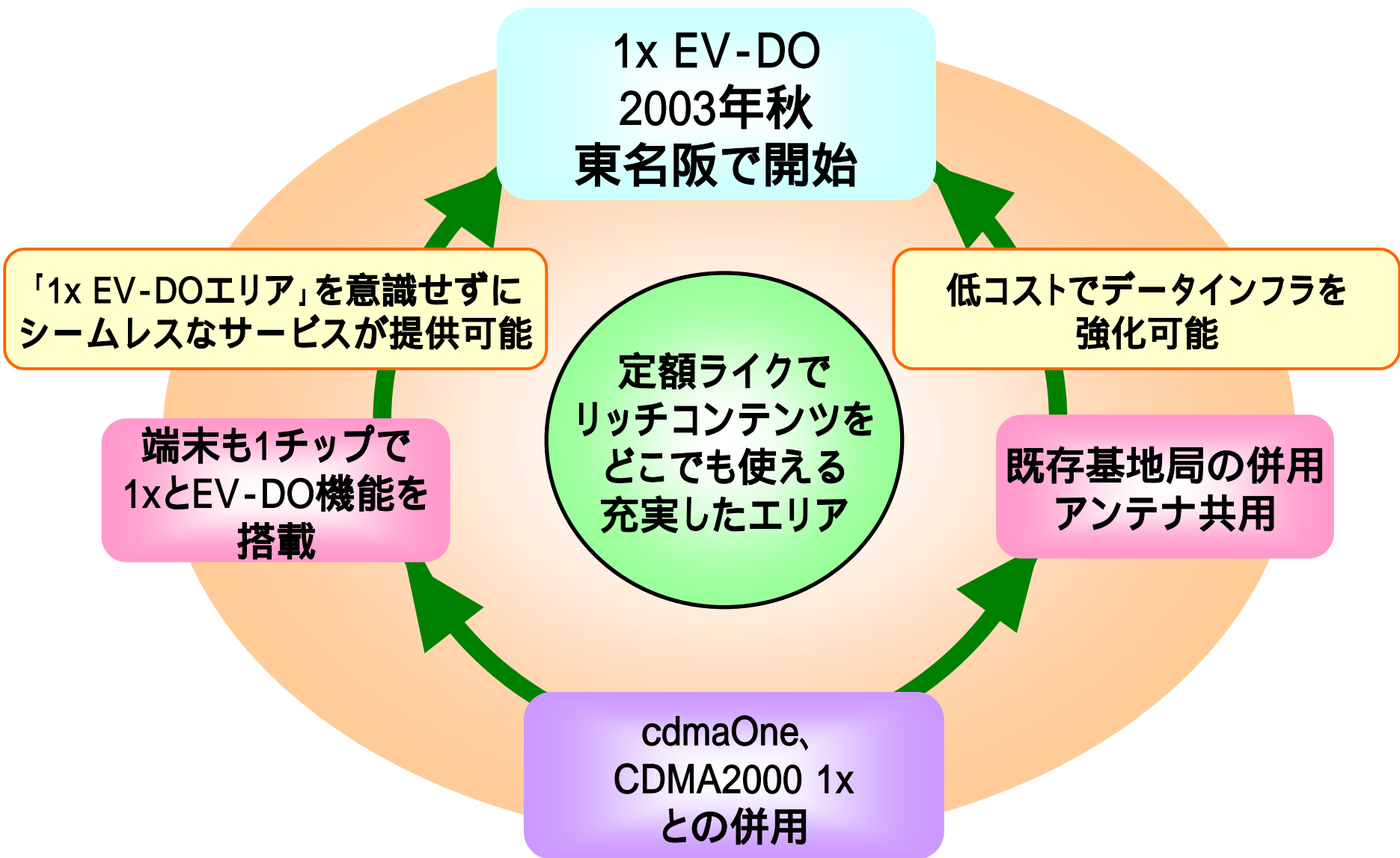
## 1x 端末の内訳

ムービーメール対応機  
約144万台(=約21%)



(2003.3月末時点)

# 1x EV-DOにより3G No.1の地位を強固に



## 2003年3月期の評価：新規事業立ち上げのための準備期

- 1 利益・FCF面で会社業績を下支え
- 2 DION/ADSLの顧客満足度向上
- 3 GPSMAP、テレマティックス、BREW等FMCサービスの立ち上げ
- 4 VoIP及びFTTHトライアル実施
- 5 メガコンソーシアム結成

## 2004年3月期の課題：新規事業におけるビジネスモデルの確立

- 1 BB事業の拡充(ADSL/FTTH)
- 2 BREW、1x EV-DOを核としたモバイルソリューション、法人向けソリューションの拡販
- 3 収益構造の転換下で既存事業の利益確保



## Total Customer Satisfactionの向上

### BBへの取組み

- FTTHの本格的着手
- ADSLサービスの販売強化
- BBコンテンツの開発と提供

### 既存事業の利益確保

- 顧客オリエントドな営業体制の整備
- マイクロ設備除却

### 協業による事業領域の拡大

- テレマティックス
- メガコンソーシアム

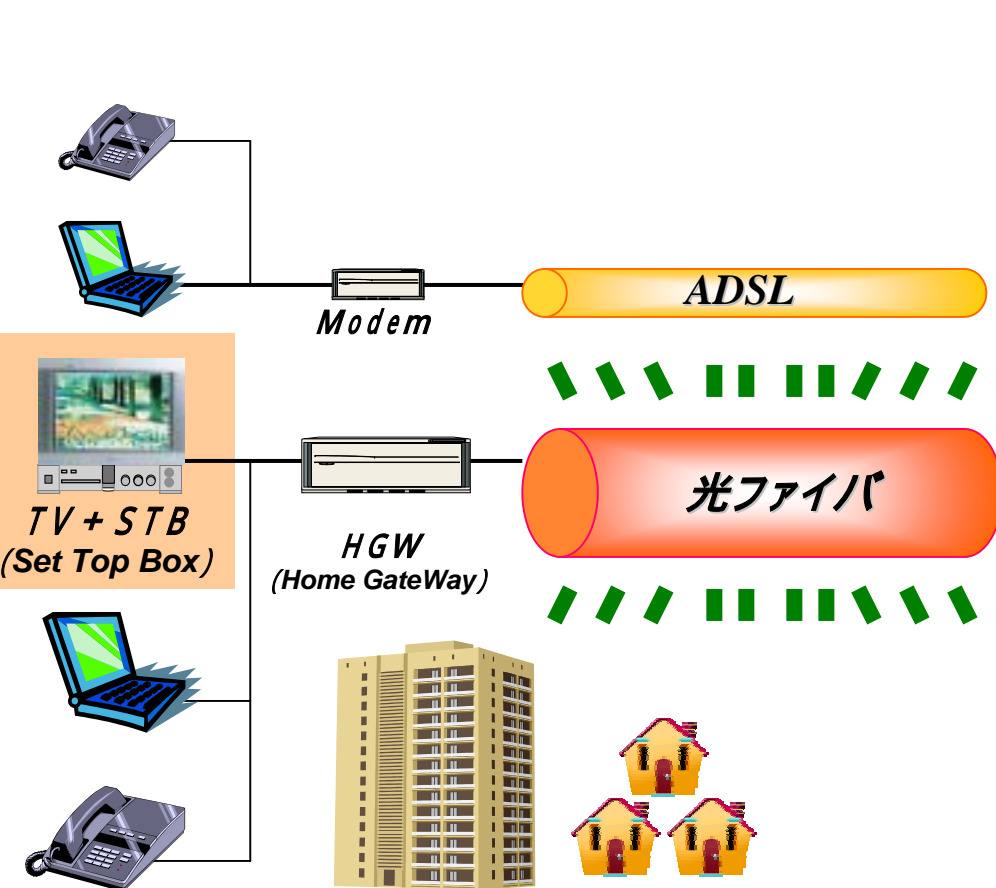
### モバイルソリューションの積極的推進

- GPSMAP
- 通信モジュール
- BREW

収益構造の変化に対応し  
新たな事業の柱を確立

# 充実したBBサービスの提供

FTTHではSTBによるTVへ向けた、映像コンテンツ配信サービスがメインに  
光ファイバを使い、多彩なサービスをトータルに提供できる強みを活かし、割安感にてユーザへ訴求  
NWから宅内機器までの一貫した高品質・高セキュリティでのサービス提供



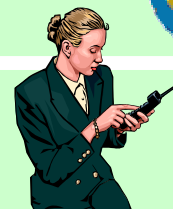
DVDクラスの高品質  
な映像サービスを配信



超高速インターネット接続



高品質で色々な付加機能を  
付けた光電話サービス



各種豊富なコンテンツ・サービス



モバイル連携



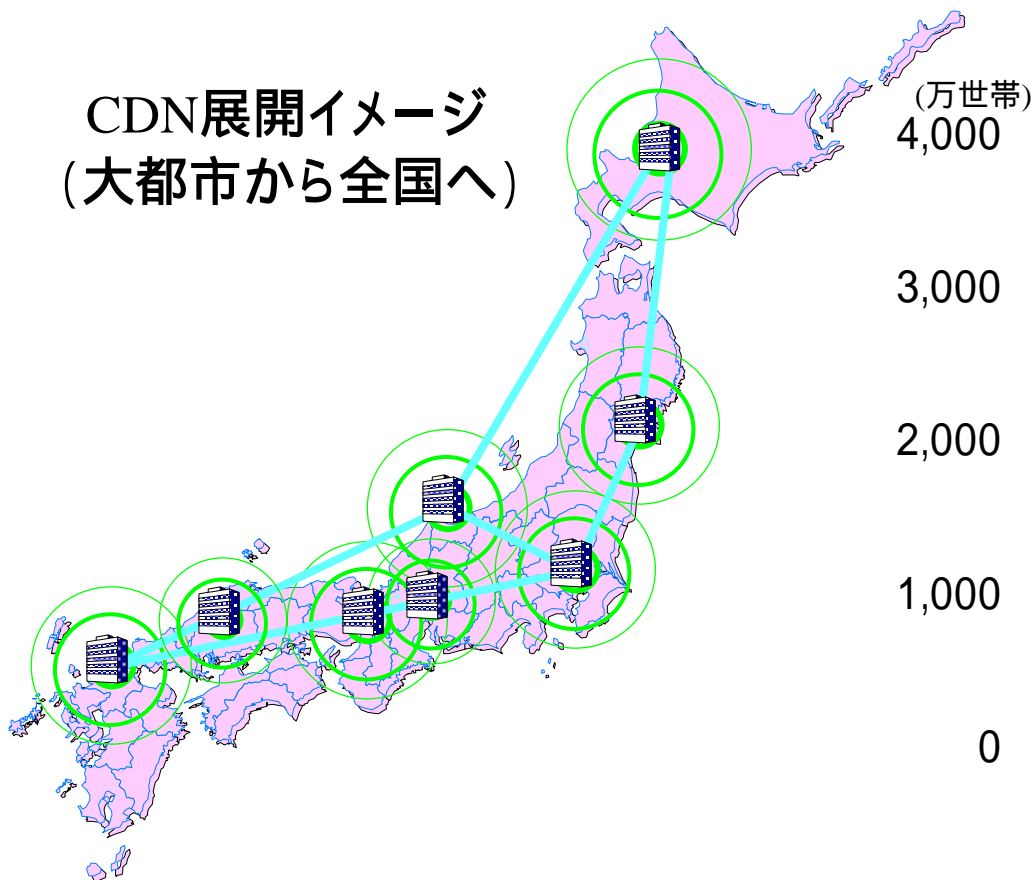
# FTTHの展開スケジュール

2003年度 第3Q、大都市を中心にサービス開始

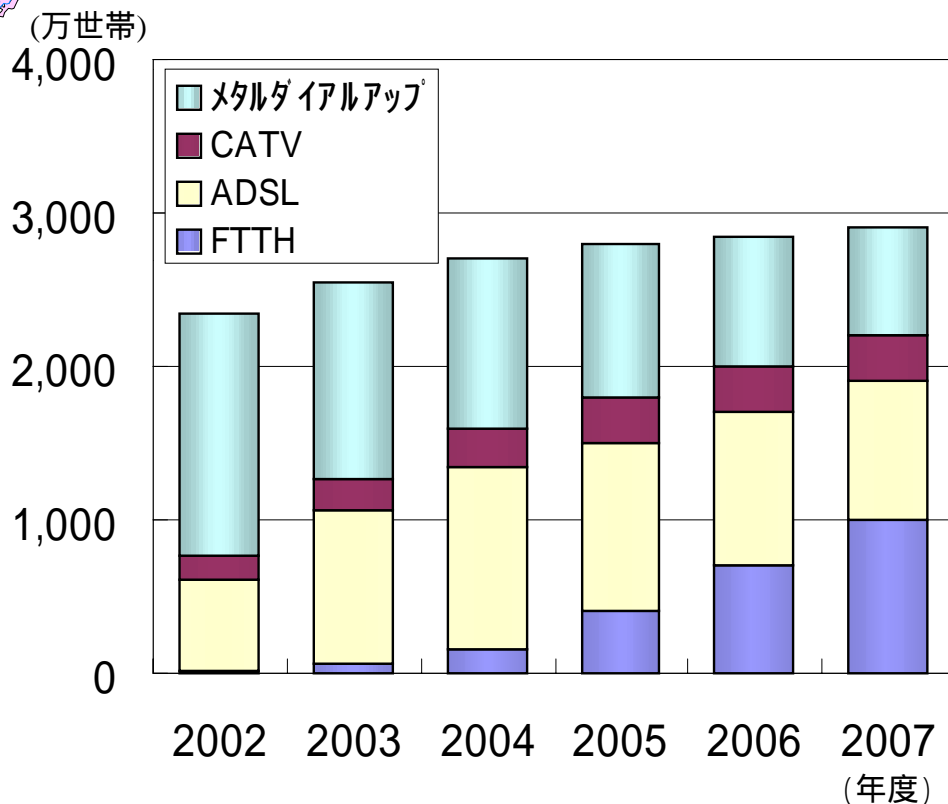
全国規模でCDN展開・マンション内装置など 今後5年間で1,200億円投資

2007年度末、売上2,500億円、300万世帯の契約獲得を目指す

CDN展開イメージ  
(大都市から全国へ)



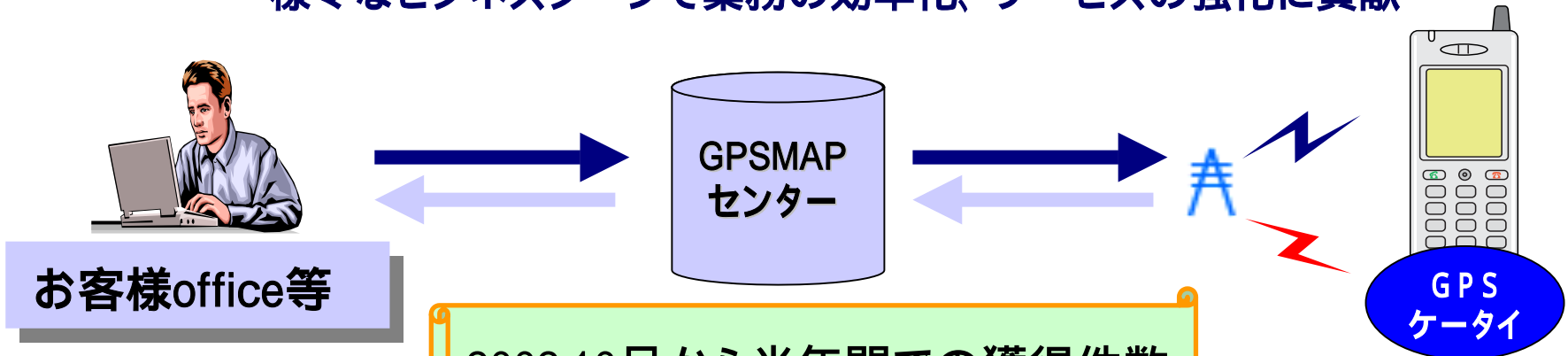
アクセス回線別インターネット普及予測



(出典) KDDI予測

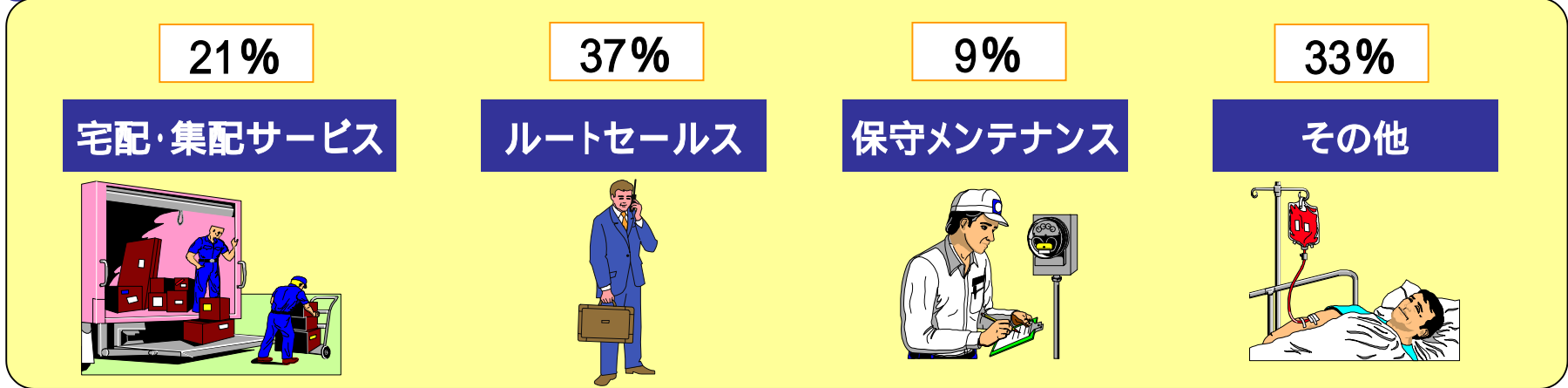
# GPSMAPの販売好調

ケータイとパソコンだけで利用可能な「GPSMAP」、  
様々なビジネスシーンで業務の効率化、サービスの強化に貢献



2002.10月から半年間での獲得件数  
約200社

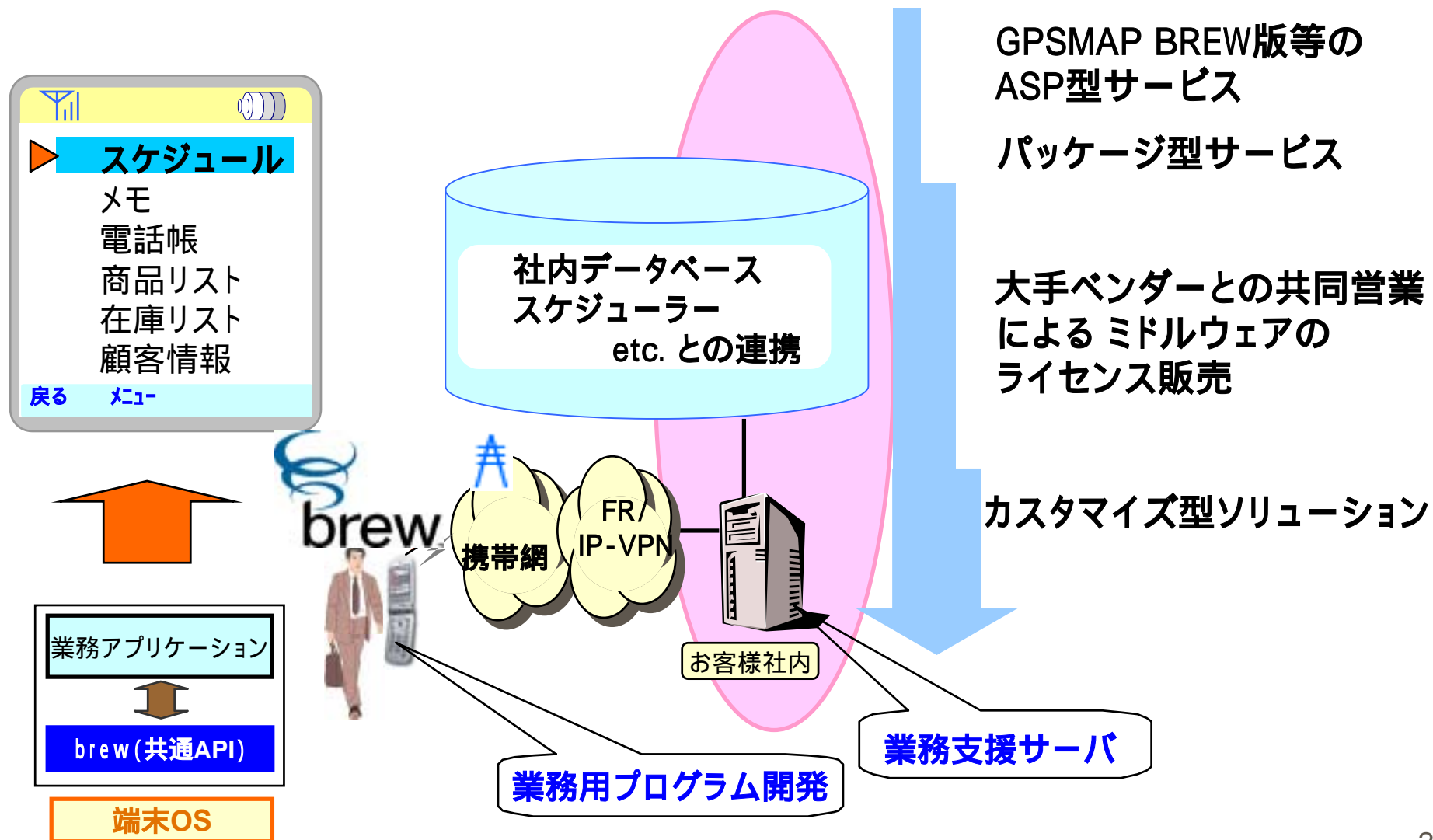
## < 利用用途内訳 >



(注)その他にはアルバイト管理、取材用途、介護医療、警備保守、派遣業等が含まれる

# BREWによるモバイルソリューション

Javaで実現不可能な、より複雑な業務を、より高速度・省電力で実現



# 評価と課題

## 2003年3月期の評価：経営改善によりFCFが拡大

TUKA

- ① 高額なコストをかけた獲得重視から、解約抑止重視へと営業施策を転換
- ② シンプル端末への転換・機種絞り込みにより端末調達コストを削減

ポケット

- ① データ通信利用者の増加が奏効し、前年度比で契約数純増
- ② データへの転換施策が軌道に乗り、利益、FCFともに過去最高を達成

## 2004年3月期の課題：集中戦略により更なる利益の改善

TUKAは2G特化戦略により顧客基盤を維持(=リテンション強化)

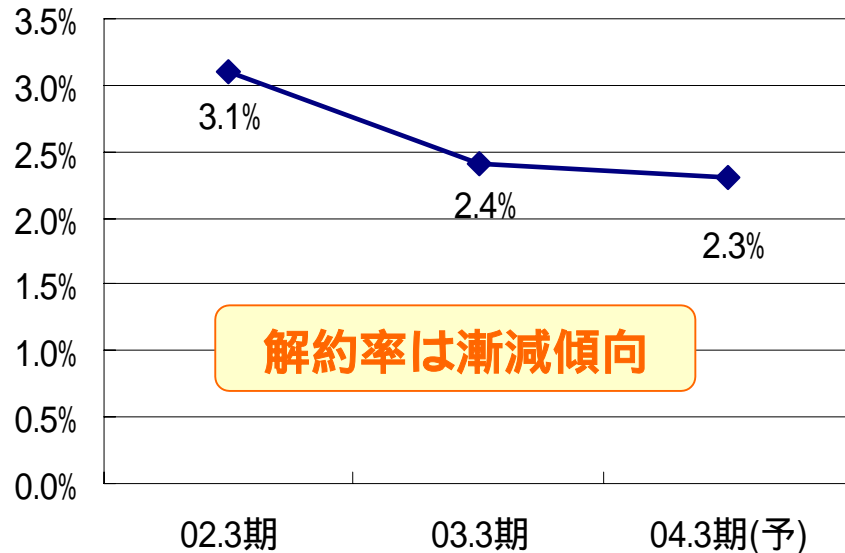
ポケットはデータ特化戦略により新規顧客を確保

# TUKA 2G特化戦略

「使い勝手の良さ」と「シンプルさ」を訴求

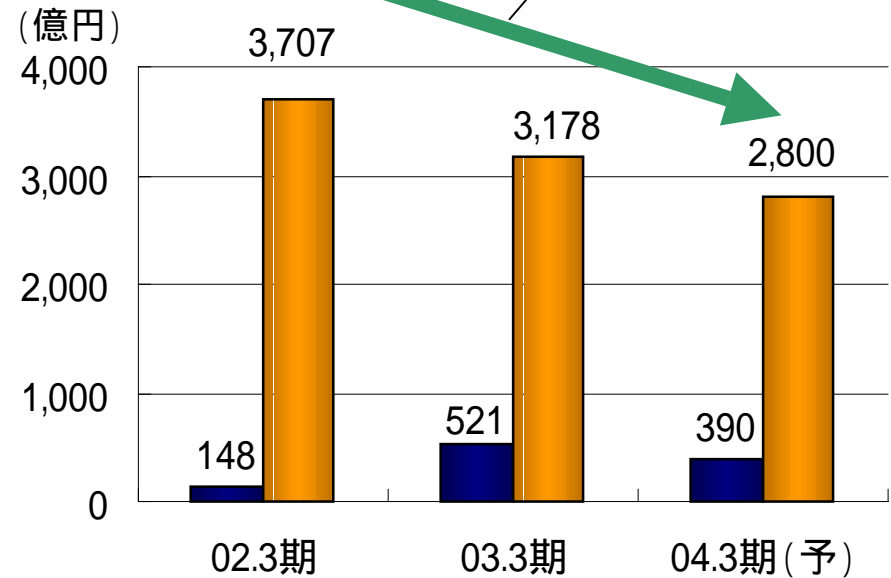
音声&メールを中心にリーズナブルな価格で提供

解約率の推移



解約率は漸減傾向

有利子負債削減が  
着実に進展



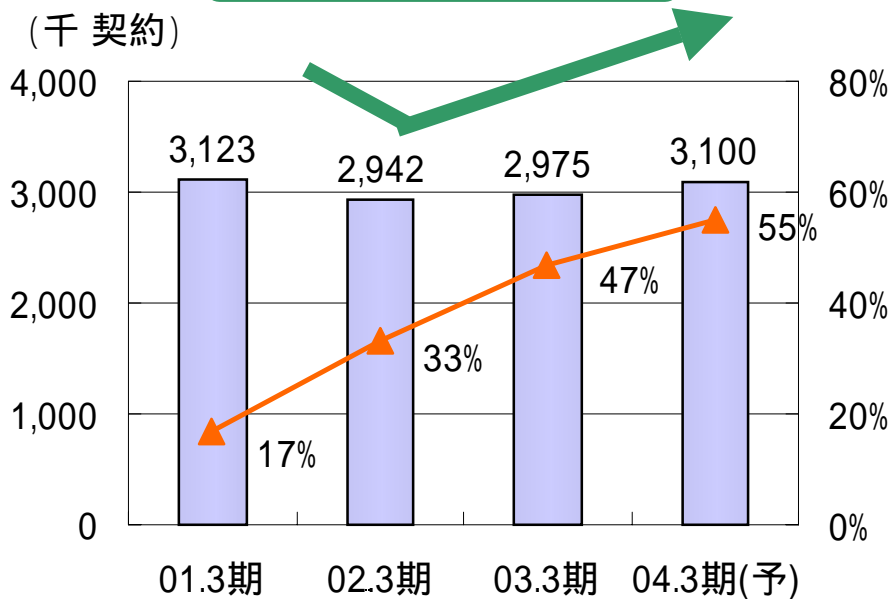
■ フリーキャッシュフロー ■ 有利子負債

# ポケット データ特化戦略

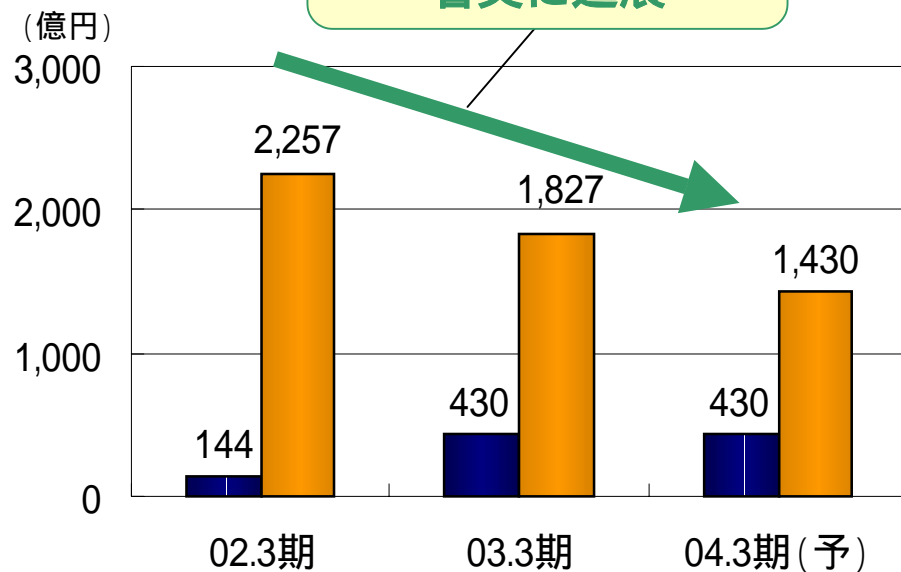
今後大きな成長が見込まれるモバイルデータ通信市場にフォーカス

他社参入に対しては、ポケット(PHS)の独自性・技術的優位性に磨きをかけ、AirH”の商品性の向上を図る

契約数が純増に



有利子負債削減が  
着実に進展



■ フリーキャッシュフロー ■ 有利子負債



---

Ubiquitous Solution Company

