

Ubiquitous Solution Company

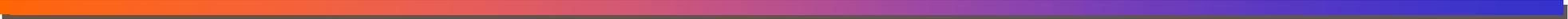
KDDI CORPORATION



2005年3月期 中間決算資料

2004年10月28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。

1.1. 2005年3月期上期の決算総括

- 1** 連結ベースでは、auの好調により、BBC & ソリューション等他セグメントの減収を吸収し、売上は対前年同期比6.1%の増収、営業利益は同2.7%の増益
- 2** au事業
 - ▶ 売上は対前年同期比16.3%の増収、営業利益は同11.4%の増益
 - ▶ 1X及びWINの商品競争力向上により、純増トップシェア(上期:53.1%)を達成
 - ▶ WIN契約者は9月末119万。3G(1X + WIN)の9月末累計契約数は全体の87.2%に上昇
- 3** BBC & ソリューション事業
 - ▶ 音声収入の減、ADSL等BBサービスの拡販経費増により対前年同期減収減益
- 4** ツーカー事業
 - ▶ 今後の事業環境の変化に対し、意思決定の迅速化を図るべく、2004年12月末を目途に100%子会社化を決定
- 5** ポケット事業
 - ▶ カーライル・京セラグループからなるコンソーシアムへ事業譲渡(2004年10月1日付)
- 6** 有利子負債残高は9月末、1兆106億円に削減

(注) BBCはブロードバンド・コンシューマの略。

1.2. 2005年3月期の業績見通し

前回予想 今回予想(増減)

1 連結ベースではauのグループ全体への貢献度拡大により、他のセグメントの減収を吸収し、売上・営業利益ベースでは前回予想を堅持

✓ au: 主要指標の上方修正による420億円の増収、営業利益140億円の増益

- 純増 : 約220万 約250万 (+約30万)

- ARPU : 7,140円 7,190円 (+ 50円)

✓ BBC&ソリューション: 営業利益は-120億円の見通し(-150億円)

- レガシー音声の減収に対応すべく、メタルプラスの立上げを行う

2 減損会計の早期適用として、202億円(うち海底ケーブル:176億円)を上期に特別損失計上したため、当期利益は150億円の減益

3 設備投資はポケットを除き、前回予想から変更なし

(注1) 数値はセグメント表示があるものを除き、全て連結ベース。

(注2) 通期予想は連結・セグメントともにポケット売却による影響考慮後の数値。

1.3. 2005年3月期下期の課題

1 持続的成長の実現と新たな事業の柱の確立に向けて取組みを強化

- ▶ ブランド力強化とお客様満足度の向上、コンプライアンスの徹底

2 au事業

- ▶ EZ着うたフル™開始、au design projectモデルtalbyの投入等商品力強化により、引き続き3G市場での競争優位確保
- ▶ モバイルソリューション:専任営業体制構築による更なる法人シェア拡大と商品開発力強化

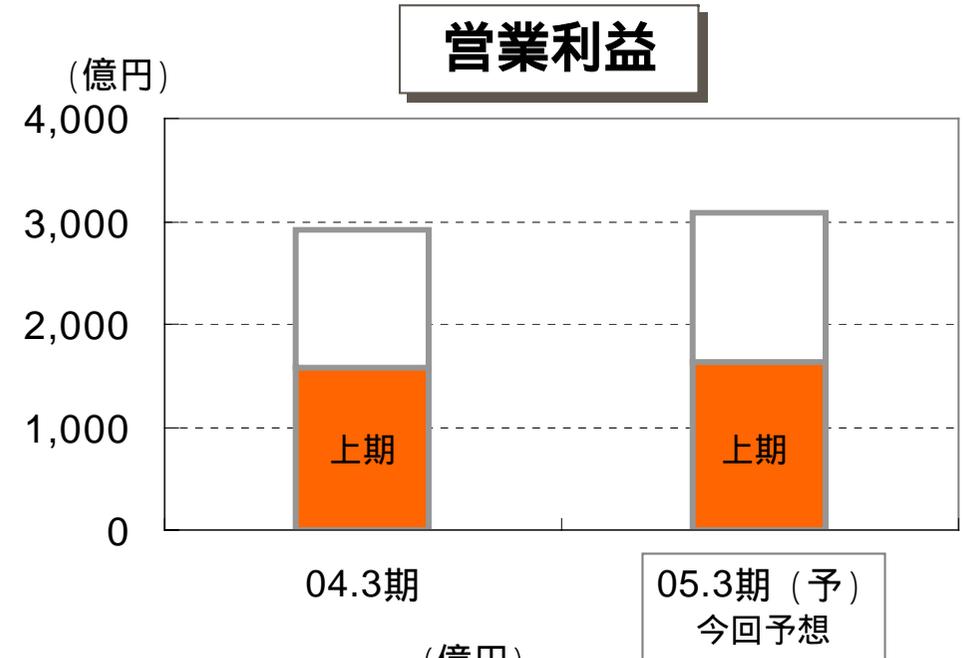
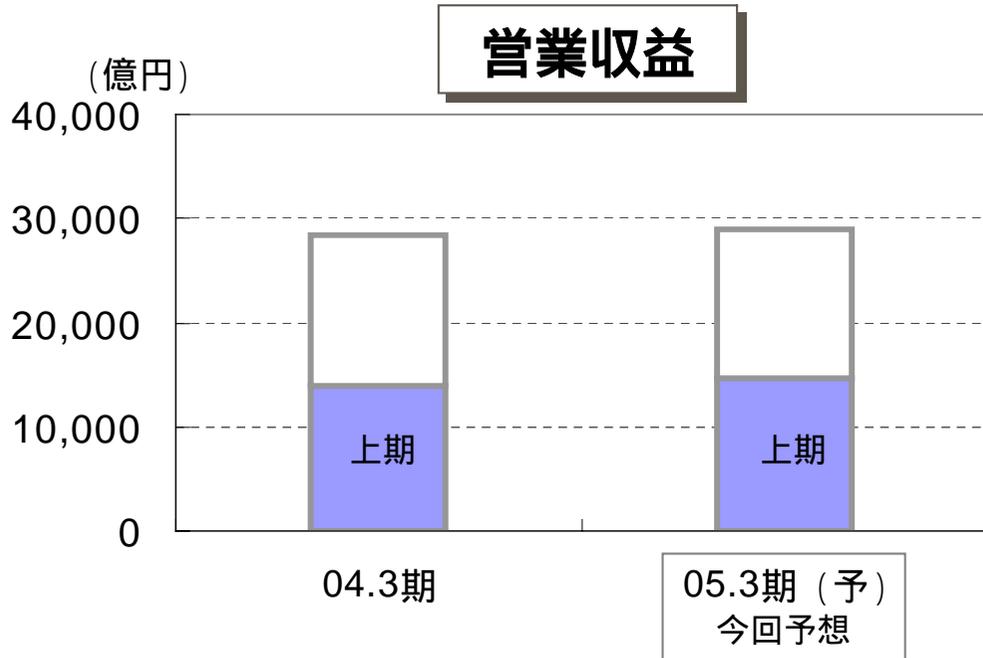
3 BBC & ソリューション事業

- ▶ メタルプラスの積極的な拡販

4 TU-KA事業

- ▶ シニア層をターゲットとした商品投入強化による契約数の維持

2. 連結決算

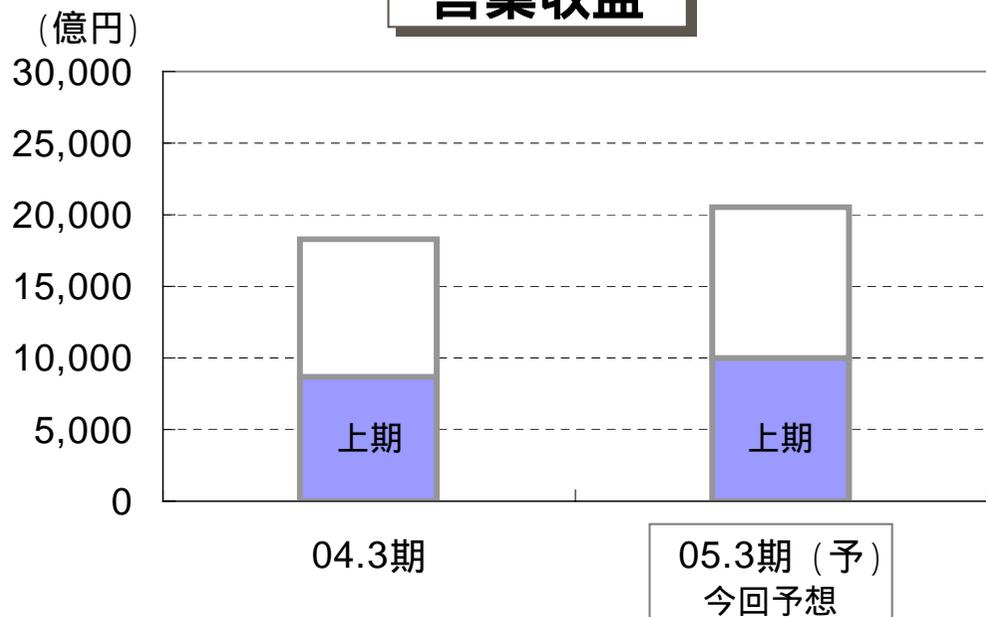


	04.3期		05.3期 (予)			05.3期
	上期		上期	対前年同期比	今回予想	前回予想
営業収益	13,866	28,461	14,713	6.1%	28,990	28,990
営業利益	1,582	2,921	1,624	2.7%	3,090	3,090
マージン	11.4%	10.3%	11.0%	-	10.7%	10.7%
経常利益	1,482	2,745	1,563	5.4%	3,000	3,000
当期利益	859	1,170	778	-9.3%	1,980	2,130
FCF	2,468	4,042	1,131	-54.2%	4,060	4,270
EBITDA	3,494	6,880	3,518	0.7%	6,780	6,840
マージン	25.2%	24.2%	23.9%	-	23.4%	23.6%

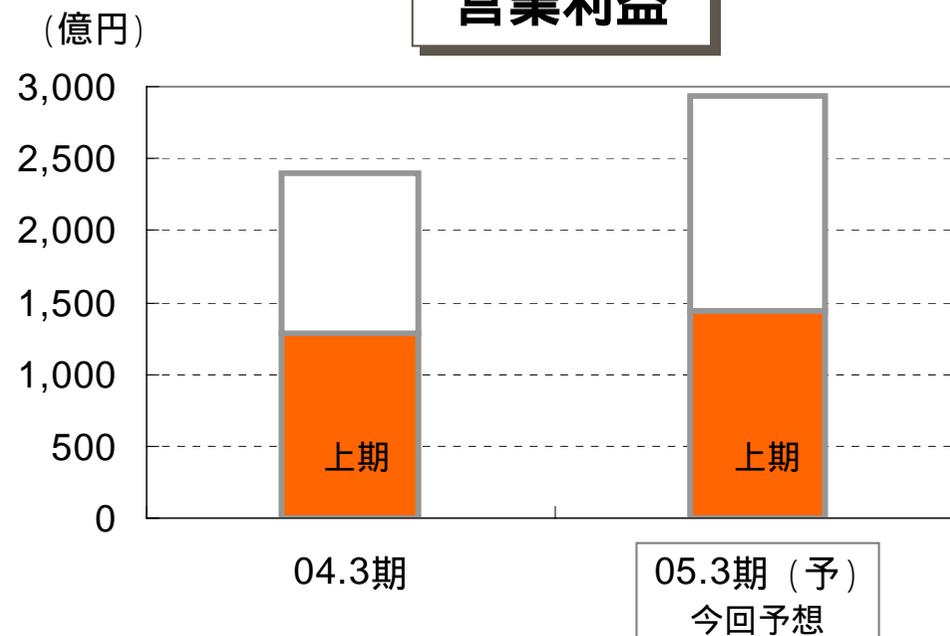
(注) 通期予想は連結・セグメントともにポケット売却による影響考慮後の数値。

3. au事業

営業収益



営業利益



(億円)

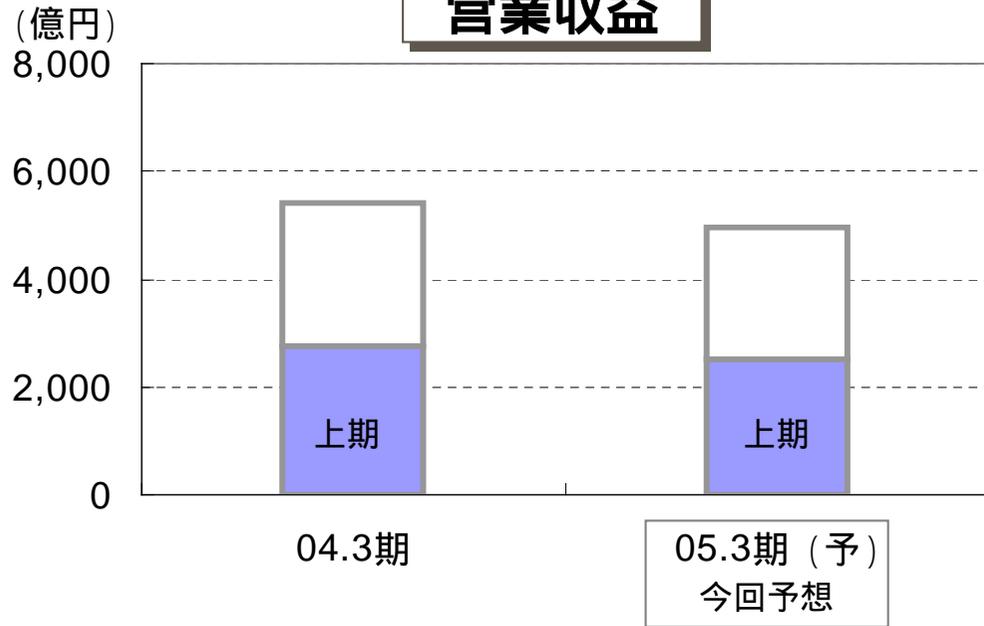
	04.3期		05.3期(予)		05.3期 前回予想
	上期		上期	今回予想	
営業収益	8,647	18,251	10,053	20,490	20,070
営業利益	1,289	2,395	1,436	2,930	2,790
マージン	14.9%	13.1%	14.3%	14.3%	13.9%
経常利益	1,230	2,291	1,413	2,890	2,740
当期利益	705	1,300	833	1,720	1,650
FCF	1,319	2,073	440	1,580	1,650
EBITDA	2,221	4,377	2,465	5,030	4,880
マージン	25.7%	24.0%	24.5%	24.5%	24.3%

	04.3期		05.3期(予)		05.3期 前回予想
	上期		上期	今回予想	
契約数(千)	15,263	16,959	18,189	19,460	19,150
内モジュール系	292	361	421	470	450
WIN(EV-DO)	0	343	1,191	3,000	3,000
1X	10,203	13,166	14,667	-	-
cdmaOne	5,059	3,450	2,331	-	-
ARPU(円)	7,510	7,440	7,280	7,190	7,140
音声	5,920	5,800	5,560	5,440	5,340
データ	1,590	1,640	1,720	1,750	1,800

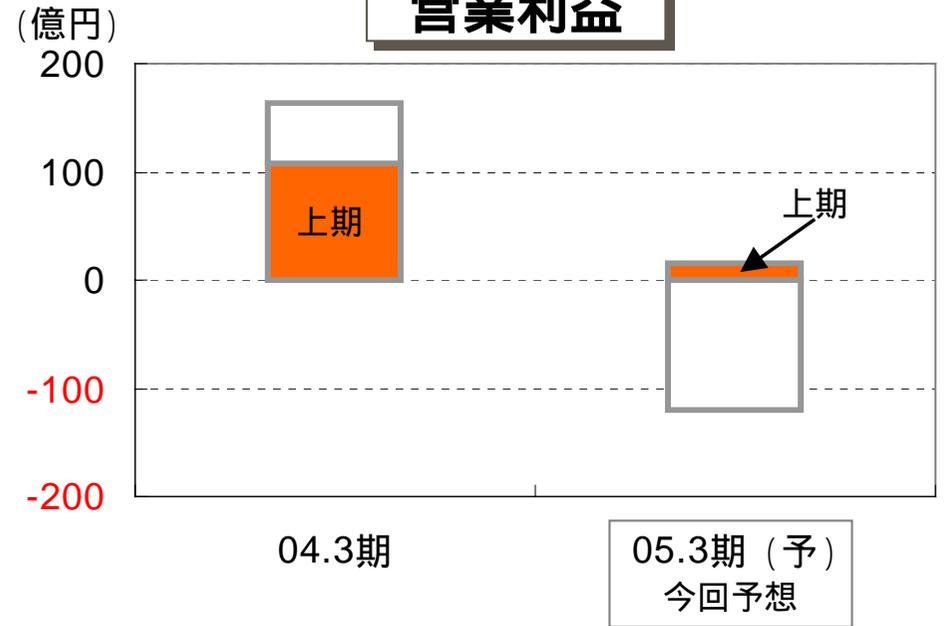
(注) ARPUはモジュール系を除く一般端末分。

4. BBC&ソリューション事業

営業収益



営業利益



(億円)

	04.3期		05.3期(予)		05.3期 前回予想
	上期	今回予想	上期	今回予想	
営業収益	2,754	5,425	2,499	4,970	5,150
営業利益	108	164	16	-120	30
マージン	3.9%	3.0%	0.6%	-2.4%	0.6%
経常利益	103	158	22	-120	30
当期利益	52	-288	-76	-150	40
FCF	390	742	166	-90	10
EBITDA	582	1,124	418	750	960
マージン	21.1%	20.7%	16.7%	15.1%	18.6%

	04.3期		05.3期(予)		05.3期 前回予想
	上期	今回予想	上期	今回予想	
DION (千)	2,489	2,687	2,873	2,880	2,900
ADSL	777	1,109	1,428	1,530	1,650
FTTH (千)	-	23	60	100	200
光プラス	0	9	* 44	-	-

(注) 05.3期上期末の(未開通を含む)契約回線数は53千回線。

4. BBC&ソリューション事業

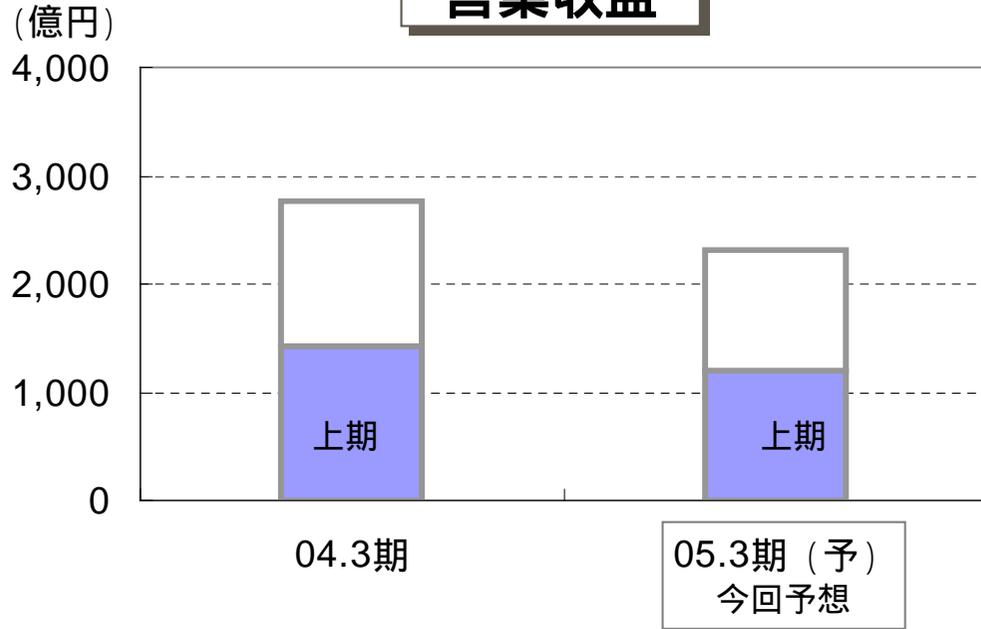
下期はレガシー音声の減収に対応すべく、メタルプラスの積極的な拡販を行う

05.3期	上期	下期(予)	通期(予)	上期・下期(予)増減	
売上	2,499億円	2,471億円	4,970億円	28億円	< 主な要因 > ・音声伝送 : 110億円 ・データ伝送 : + 65億円 ・Ether/IP-VPN: + 15億円
営業費用	2,483億円	2,607億円	5,090億円	+ 124億円	< 主な要因 > ・償却費・除却費: + 60億円 ・営業費・運用費: + 70億円
営業利益	16億円	136億円	120億円	152億円	

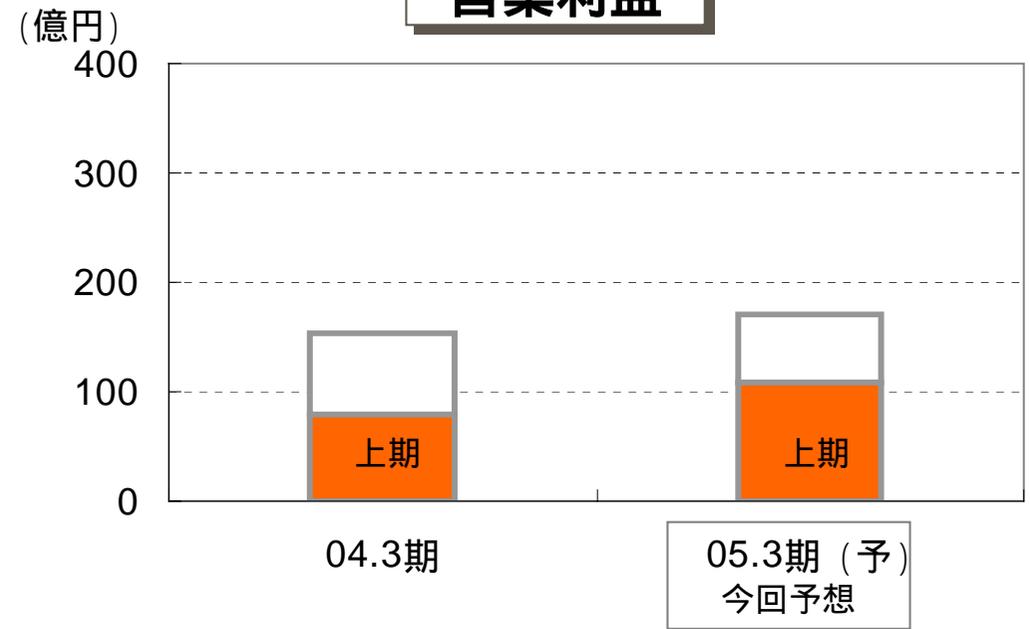
(注) 営業費・運用費は販売手数料・販売促進費・作業委託費・広告宣伝費を含む。

5. ツーカー事業

営業収益



営業利益



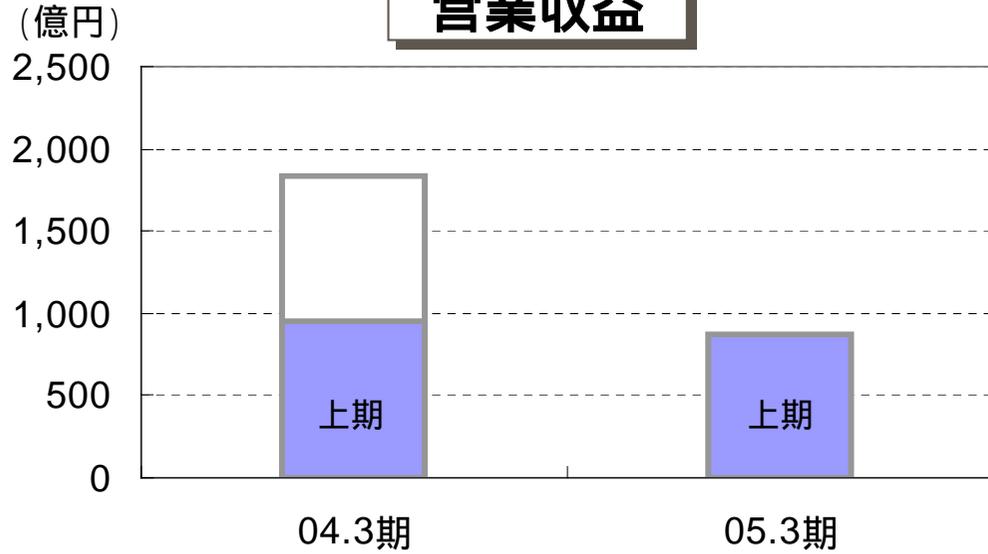
(億円)

	04.3期		05.3期(予)		05.3期 前回予想
	上期		上期	今回予想	
営業収益	1,418	2,765	1,197	2,320	2,540
営業利益	79	154	108	170	160
マージン	5.6%	5.6%	9.0%	7.3%	6.3%
経常利益	57	114	94	150	140
当期利益	49	91	63	100	90
FCF	272	550	279	540	520
EBITDA	358	712	355	650	650
マージン	25.2%	25.7%	29.7%	28.0%	25.6%

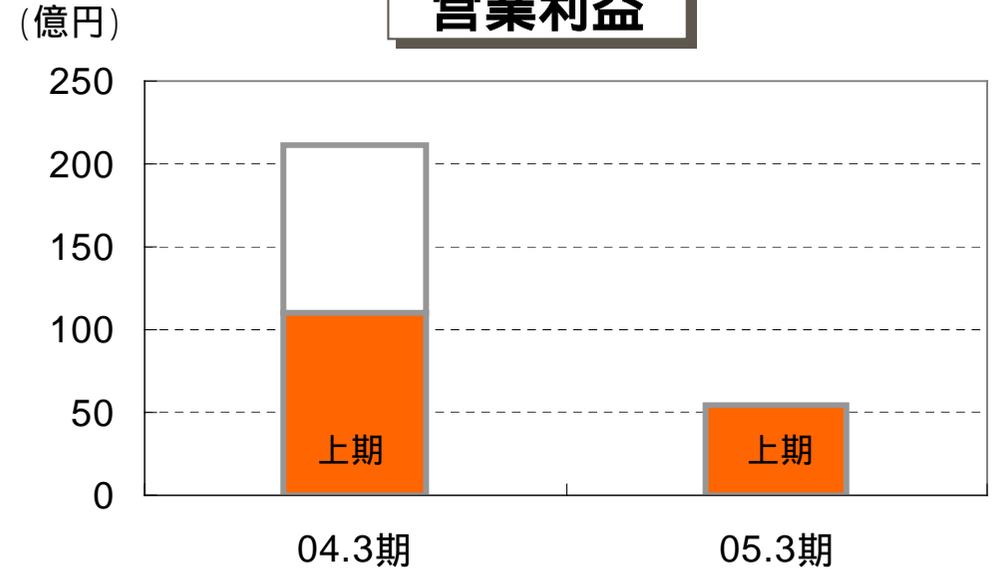
	04.3期		05.3期(予)		05.3期 前回予想
	上期		上期	今回予想	
契約数(千)	3,699	3,632	3,588	3,520	3,550
ARPU(円)	5,100	5,020	4,630	4,470	4,710

6. ポケット事業

営業収益



営業利益



(億円)

	04.3期		05.3期(予)		05.3期 前回予想
	上期		上期		
営業収益	957	1,840	869	869	900
営業利益	110	211	55	55	80
マージン	11.5%	11.5%	6.3%	6.3%	8.9%
経常利益	101	190	49	49	70
当期利益	103	191	40	40	70
FCF	252	472	209	209	220
EBITDA	311	613	246	246	280
マージン	32.5%	33.3%	28.3%	28.3%	31.1%

	04.3期		05.3期(予)		05.3期 前回予想
	上期		上期		
契約数(千)	2,938	2,897	2,926	-	-
AirH"	890	990	1,101	-	-
ARPU(円)	4,840	4,750	4,430	-	-

(注) 事業譲渡により、下期は非連結。

7. 設備投資等

(億円)

		04.3期		05.3期(予)		05.3期 前回予想
		上期		上期	今回予想	
設備投資(支払)	連結	738	2,533	1,155	3,100	3,120
	au	412	1,612	870	2,000	2,000
	BBC&リユ-ション	171	551	171	820	820
	ツーカー	55	147	31	90	90
	ポケット	40	129	50	50	70
減価償却費	連結	1,833	3,657	1,833	3,520	3,590
	au	910	1,849	993	2,020	2,020
	BBC&リユ-ション	436	841	387	800	860
	ツーカー	268	538	236	470	480
	ポケット	194	387	187	187	190
有利子負債	連結	12,985	11,798	10,106	8,710	8,710
	au及びBBC&リユ-ション	7,978	7,360	6,227	6,170	6,170
	ツーカー	2,906	2,624	2,345	2,080	2,140
	ポケット	1,568	1,345	1,141	-	-
期末Debt / EBITDA (倍)		-	1.7	-	1.3	1.3
期末D/E レシオ (倍)		1.32	1.17	0.94	0.75	0.75

(注) 通期予想はポケット売却による影響考慮後の数値。

各事業の状況及び施策

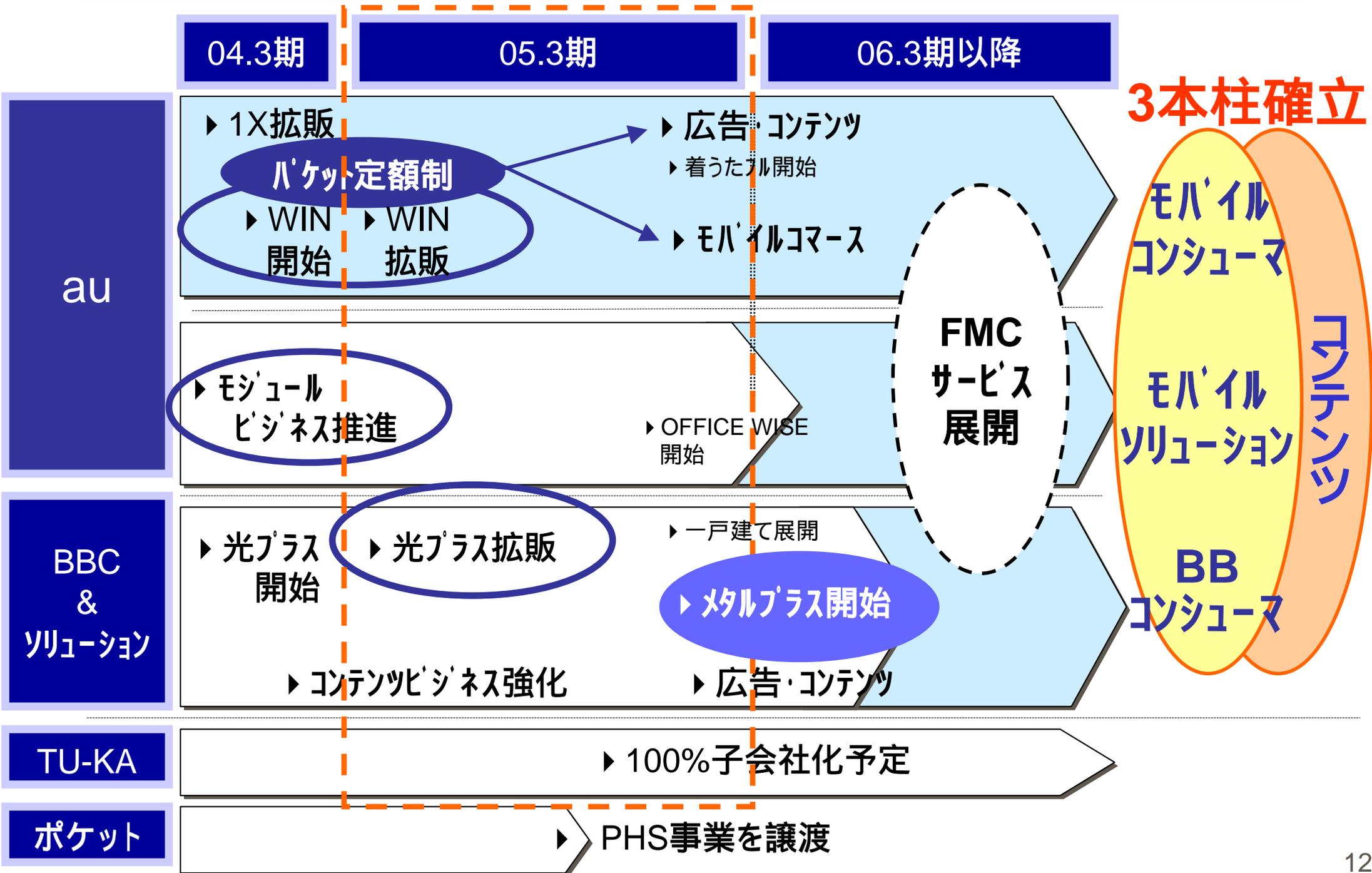
全社的
取組み

au事業

BBC &
ソリューション事業

TU-KA事業

1. 持続的な成長に向けて



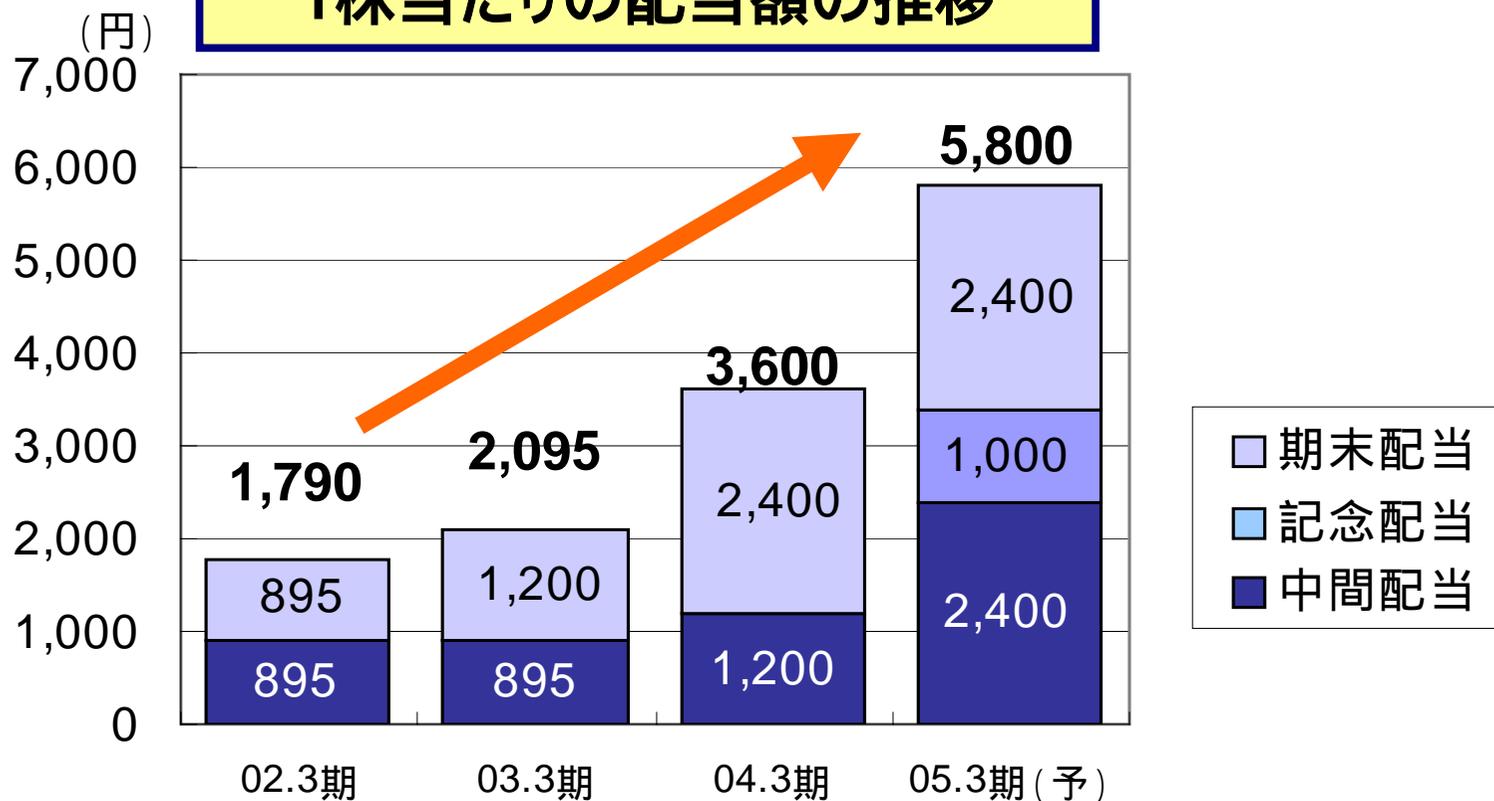
2. 株主還元

中長期的な目標値として以下の達成を目指し、
企業価値の最大化を図る

株主還元

継続的な安定配当下で、配当性向目標20%

1株当たりの配当額の推移



3. 規制環境への対応

2005年度以降の接続料等

■状況

総務省は、2005年度以降の接続料に関し、通信量に左右されないコストの段階的控除を決定。

■対応 & 影響

世界に先駆けた電話網の全IP化の推進と共に新たな加入電話サービスを提供し、上昇傾向にある接続料負担を抑制。基本料の競争激化によりユニバーサルサービス基金発動の可能性。

携帯ナンバーポータビリティ(MNP)の導入

■状況

2004年5月、総務省がMNPの導入に関するガイドラインを公表。2006年度のなるべく早い時期に全携帯事業者が導入する見込み。

■対応 & 影響

現在、実現方式、費用負担方法等に関する詳細仕様を検討中。目標時期までに対応完了予定。

光ファイバの開放義務の維持

■状況

ブロードバンド化の進展に伴い、FTTH等光ファイバをアクセス回線とするサービスが顕在化。2004年8月現在、FTTH加入者数は約160万。

■対応 & 影響

指定設備であるNTT東西の光ファイバは、低廉なFTTHサービスの提供を実現するために引き続き開放が必要。お客様利便性の更なる向上に資するようFTTH事業を一層拡大。

3Gへの新規参入

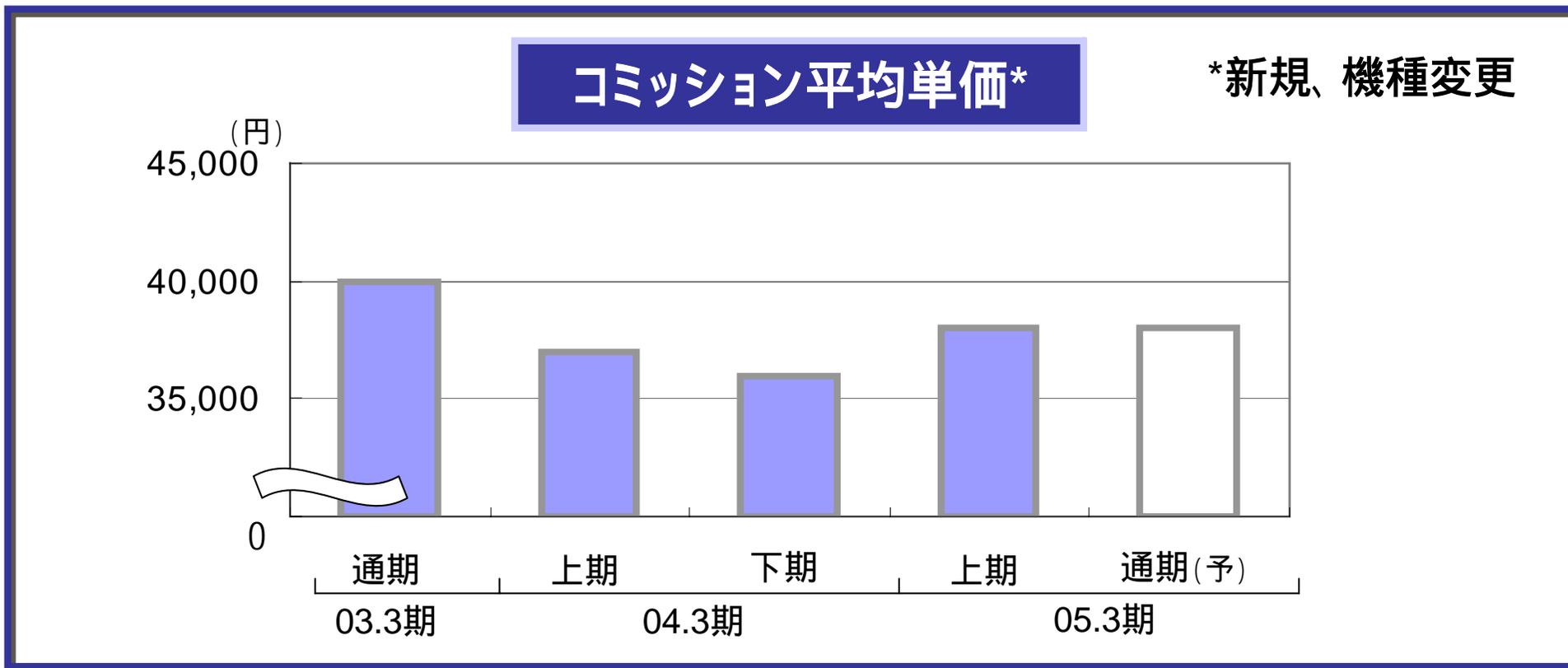
■状況

2004年9月、総務省は当面の新規参入の周波数候補として、1.7GHz帯と2GHz帯を想定している旨公表。一方800MHzの既存周波数の再編に対し異論。

■対応 & 影響

既存周波数再編には正当性を主張。他社新規参入に際してはサービス面での競争優位性を堅持。

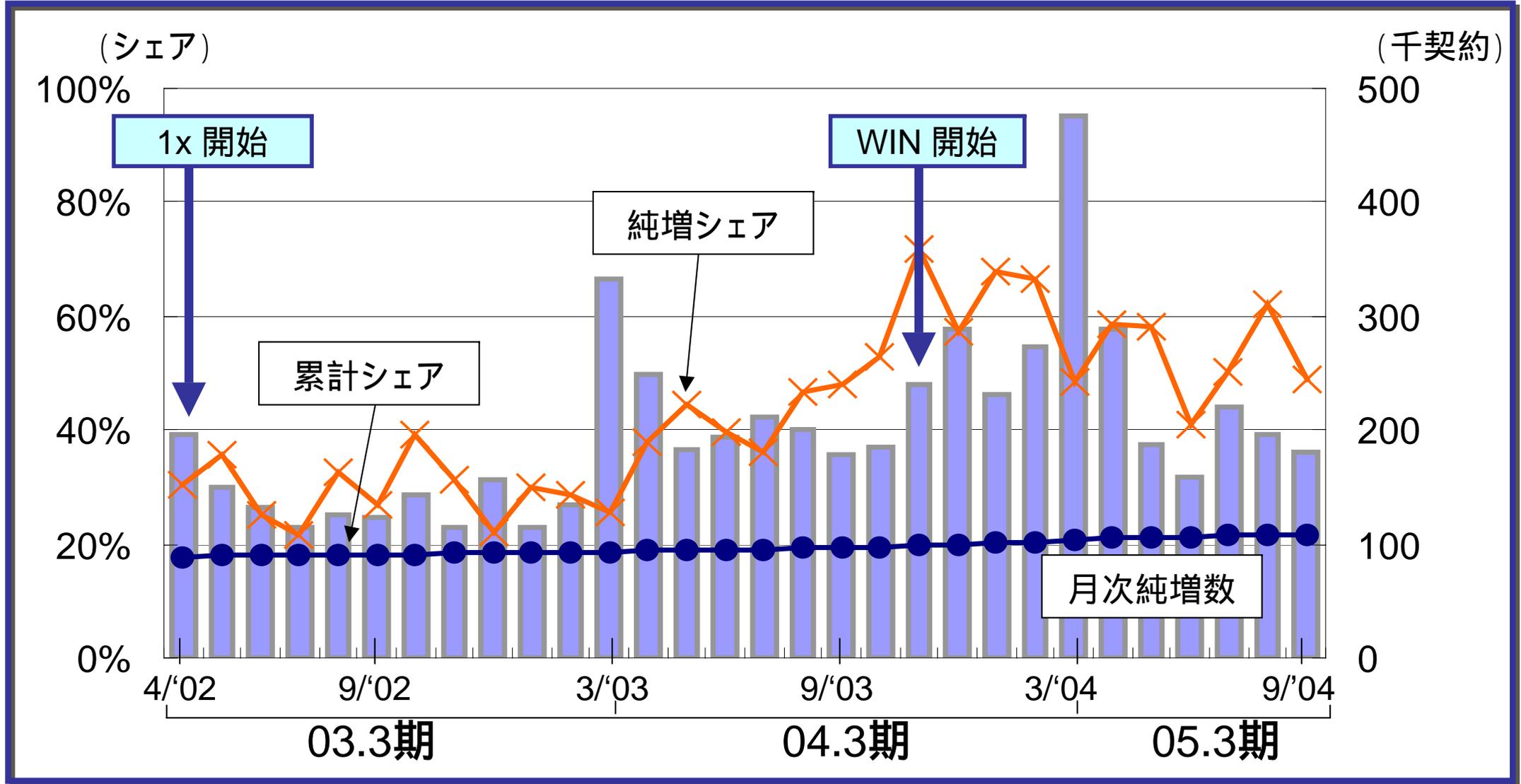
1.1. 販売コミッション



	03.3期	04.3期		05.3期(予)		05.3期 前回予想	
		上期	下期	上期	今回予想		
販売コミッション総額 (億円)	4,050	1,800	2,040	3,840	2,080	4,280	4,000
コミッション平均単価(円)	40,000	37,000	36,000	36,000	38,000	38,000	36,000
販売台数(万台)	1,010	490	567	1,057	548	1,130	1,110

1.2. 純増の推移

上期純増トップシェアにより、9月末累計契約数は1,819万に



<純増シェア/累計シェア>

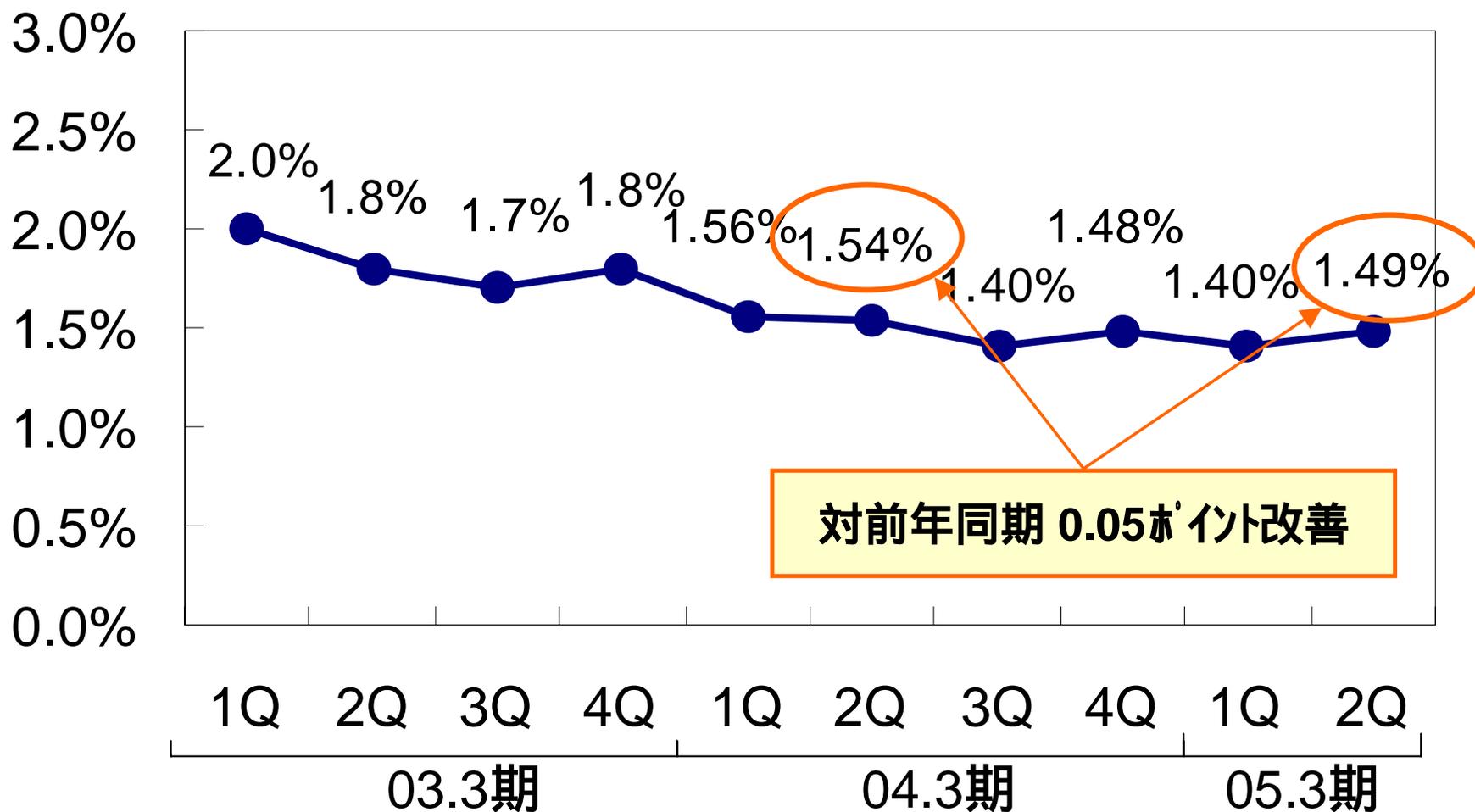
上期平均
通期平均

<41.3% / 19.4%>
<49.6% / 20.8%>

<53.1% / 21.7%>
< - / - >

1.3. 解約率

(解約率)



対前年同期 0.05ポイント改善

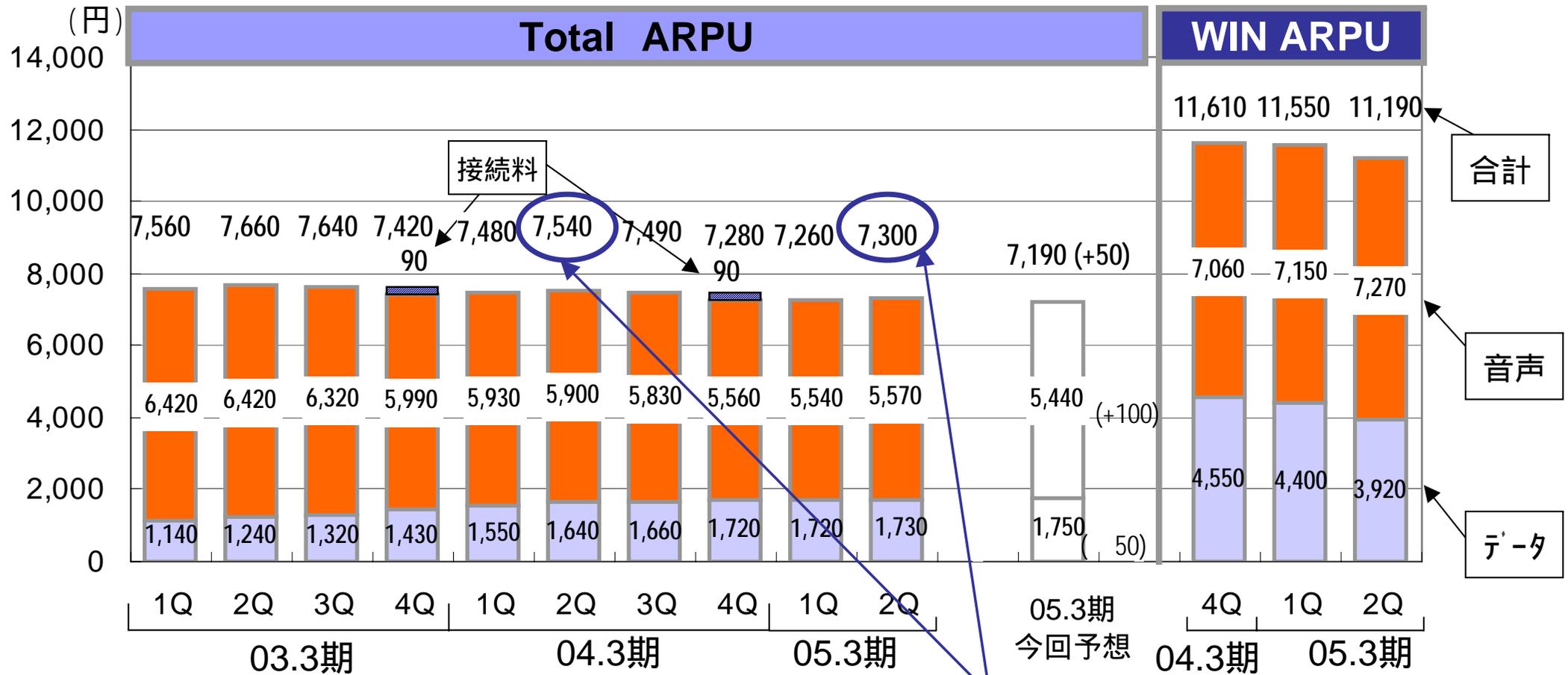
通期平均

<1.8%>

<1.49%>

1.4. ARPUの推移

トータルARPUが安定しているため、通期見通しを上方修正



通期平均	<7,570円>	<7,440円>
うち 音声	<6,280円>	<5,800円>
データ	<1,290円>	<1,640円>

対前年同期		
合計	240円	(3.2%)
音声	330円	(5.6%)
データ	+90円	(+ 5.5%)

(注1) 各4QはAC (Access Charge) 精算後のARPU。
 (注2) WINのARPUは1ヶ月フル稼働ベースのユーザを対象に算出。

インフラ

サービス
カバレッジ予定



✓ 05年3月末: 全国98%以上
(=サービス開始後1年4ヶ月目)



端末

ラインアップの充実

WIN販売機種数の
割合上昇

ブロードバンドケータイ

CDMA 1X

WIN

料金

04年8月1日~

ダブル 定額

コンテンツ& アプリケーション

- ✓ 04年夏~ : EZナビウォーク高度化
- ✓ 04年11月下旬~ : EZ「着うたフル™」
- ✓ 05年秋~ : FeliCa搭載予定
(06年度以降、FeliCaはWINに標準搭載予定)

今夏のWIN拡販以降、契約者増加が加速し、四半期で倍増
データ定額制の契約率も81%と依然高水準

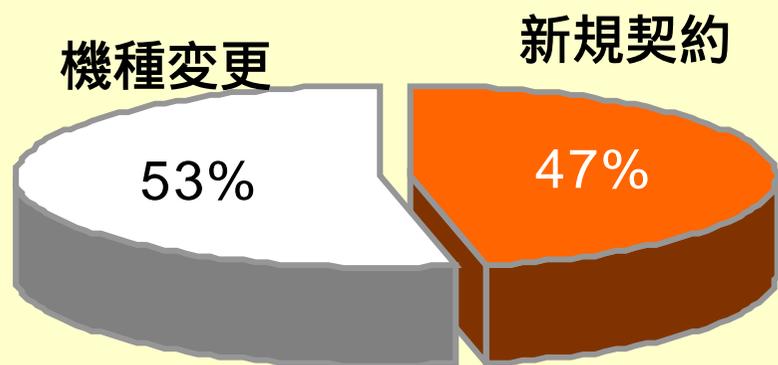
WIN及び定額制契約者の伸び



新規契約の割合が約半分と、WINにより他社のハイエンド層を取り込みつつある

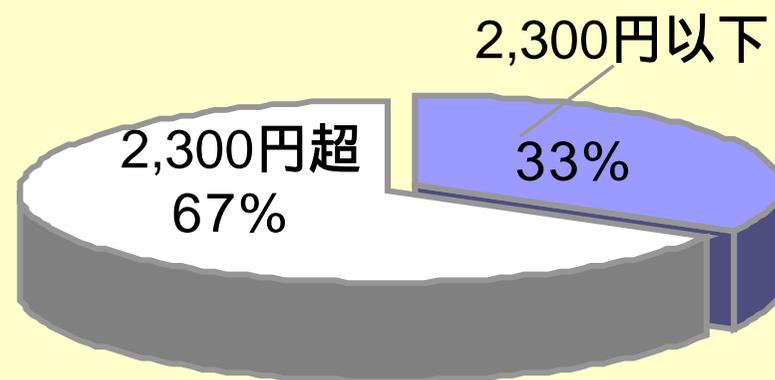
「WIN+ダブル定額」の機種変更者の変更前のデータARPUを見ると、
ダブル定額下限値2,300円(定額制基本料2,000円+EZweb基本料300円)以下の
ユーザが約33%を占め、データ利用の底上げが期待できる

WINの契約者構成比



(2Q/05.3期契約者の単純累計の割合)

「WIN + ダブル定額」の機種変更者の 変更前のデータARPU



(04.8月、「WIN + ダブル定額」の機種変更者のうち、
変更前7月のデータARPU)



表現力がよりリッチな音楽、EZ「着うたフル™」今秋登場。
ケータイユーザの音楽への期待に対応

「ダブル定額」+「WIN」だからできる

1曲まるごと直接ダウンロード

高音質再生

自分の「着うた」として編集可能

音楽ポータル&物販

音楽ポータル上で、CDオンライン販売を開始

EZ「着うた[®]」

着うた購入



au Records

CD購入

*6サイト、約1万曲で開始予定

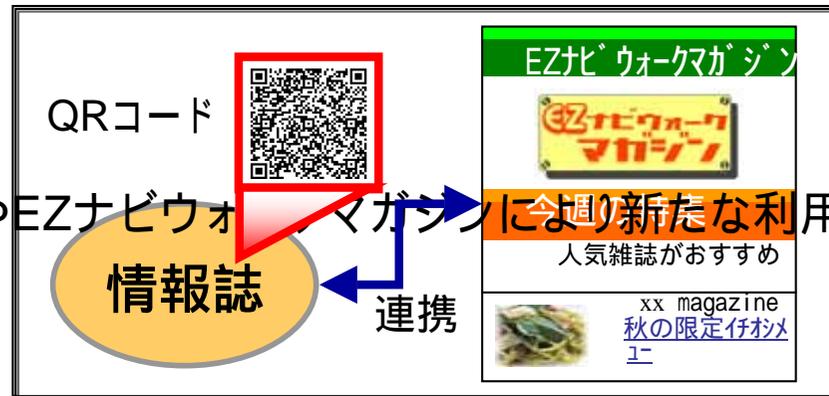
ケータイならではの音楽シーンにマッチした総合音楽ポータル

2003年10月開始以降、月額会員数は着実に増加し、9月末約20万に

利用機会拡大

雑誌との連携
(9月)

情報誌との連携やEZナビウォークマガジンにより新たな利用シーン



利用者層拡大

着せ替えナビ
(7月)

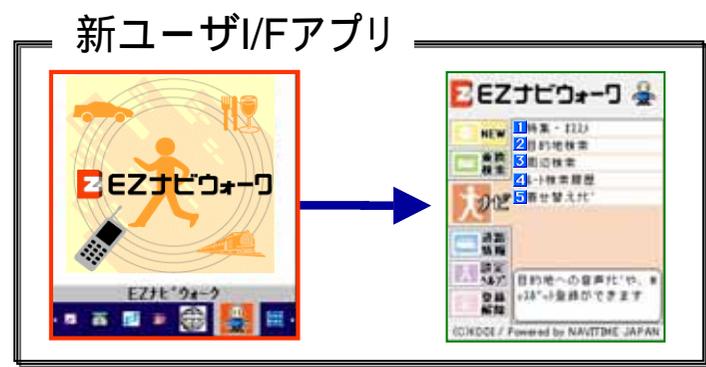
若年層(特に女性)を意識した引きの強いキャラクター/アーティストを起用



満足度向上

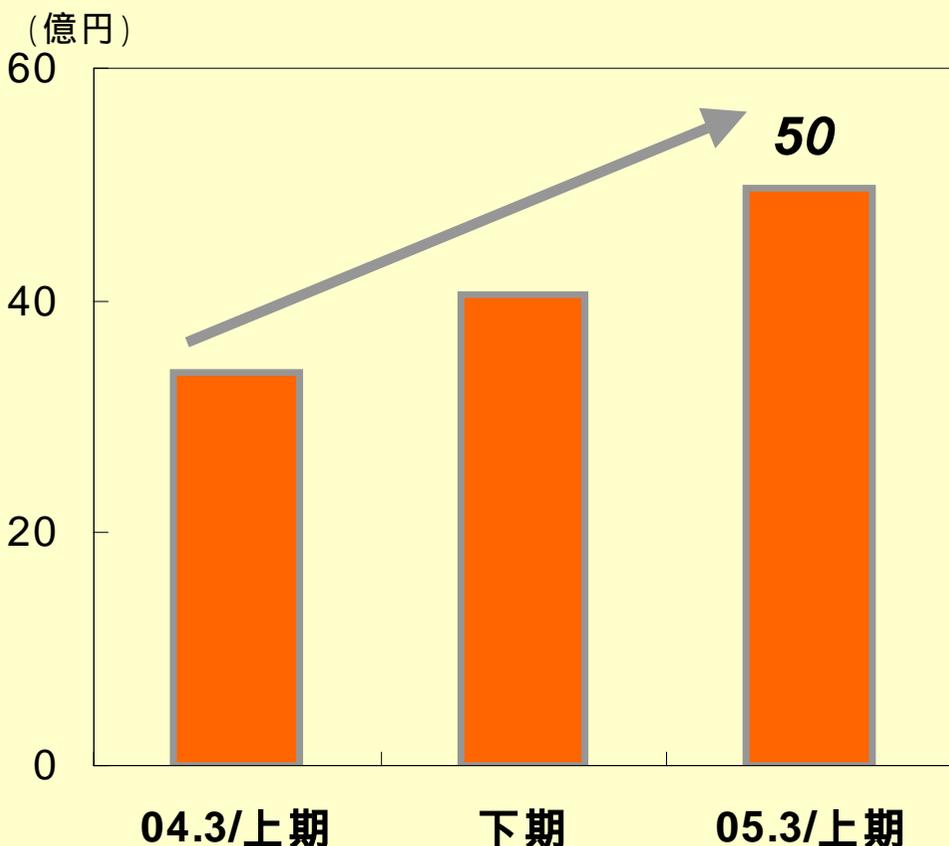
ユーザI/F改善
(7月)

EZナビウォークのポータル進化

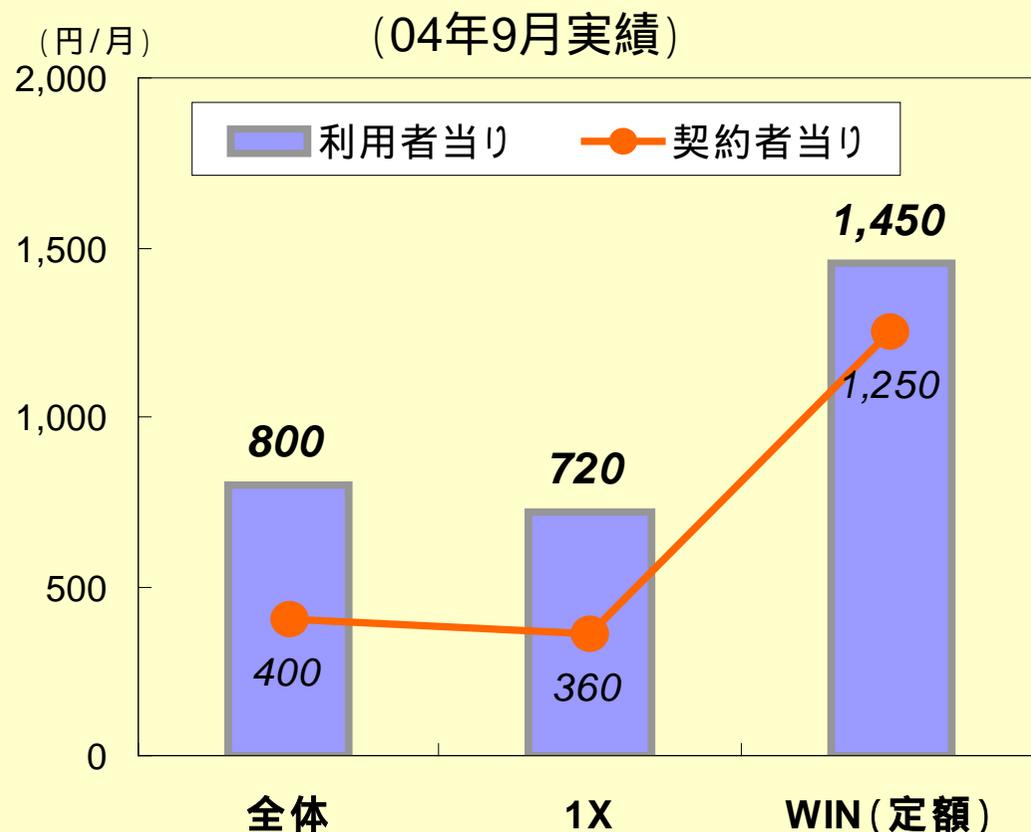


コンテンツ・メディアビジネスの売上が堅調に伸びており、この上期には50億円の
有料コンテンツの利用額は1Xユーザに比べてWIN定額ユーザは 2倍以上

コンテンツ・メディアビジネスの売上高

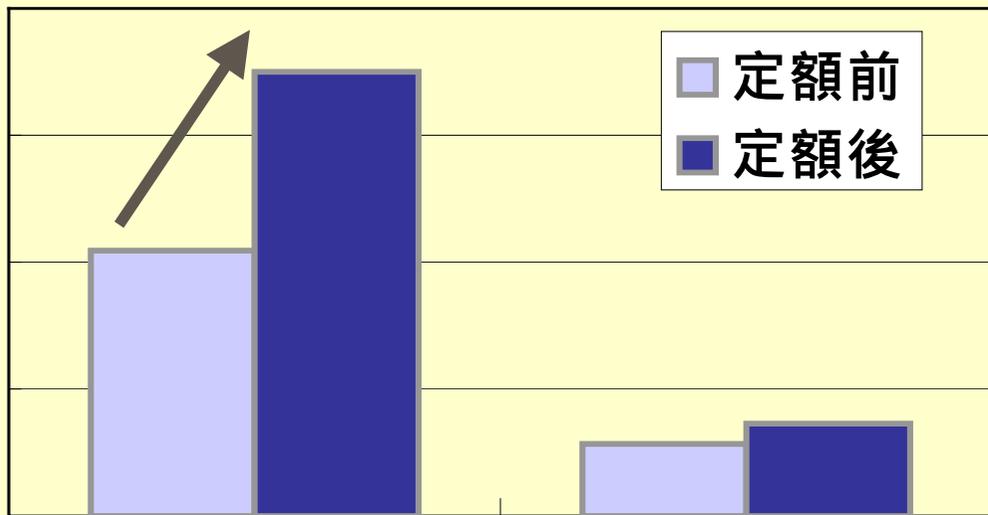


1人当たりの有料コンテンツの利用額



(注) ユーザはEZweb契約者を対象。なお、「利用者あたり」は各契約者のうち、実際に有料コンテンツを利用しているユーザのみを対象。

有料コンテンツ・物販利用額比較



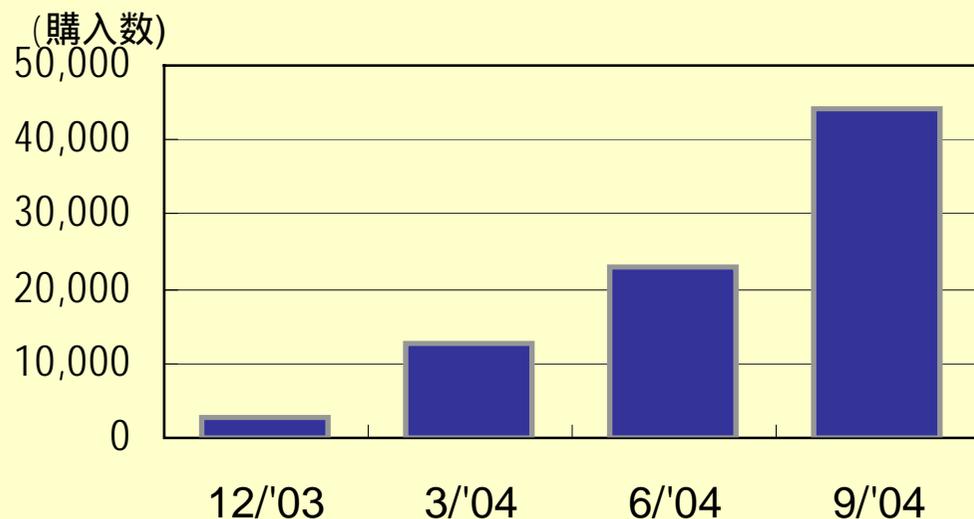
有料コンテンツ

物販(x10)

(注) 8月ダブル定額契約者の7月・9月利用額。
物販はグラフ上、利用額の10倍で表示

定額、高速通信により使い易さ向上
書籍購入数が当初の約16倍に

電子書籍購入数推移



定額加入前後比較:

有料コンテンツ 1.7倍、物販 1.3倍

4. 端末コスト低減への取組み

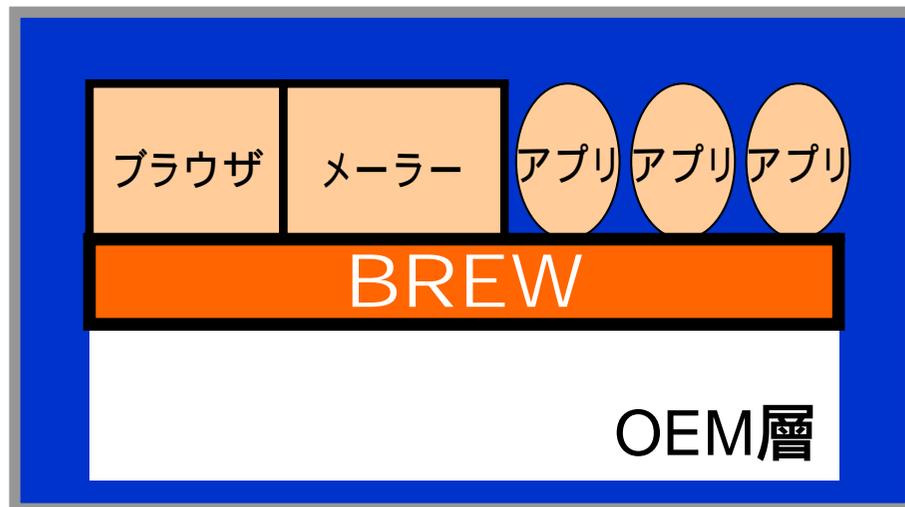
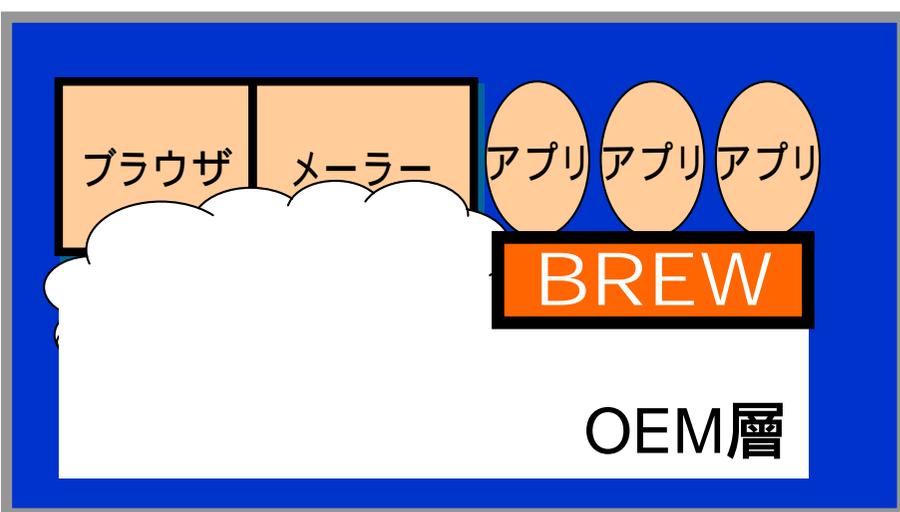
端末コストの削減

- ラインアップの適正配置による 搭載機能の選定
- 個性化・多様化に対応した端末仕様の見直し・削減
- 開発費の低減

開発費低減の事例

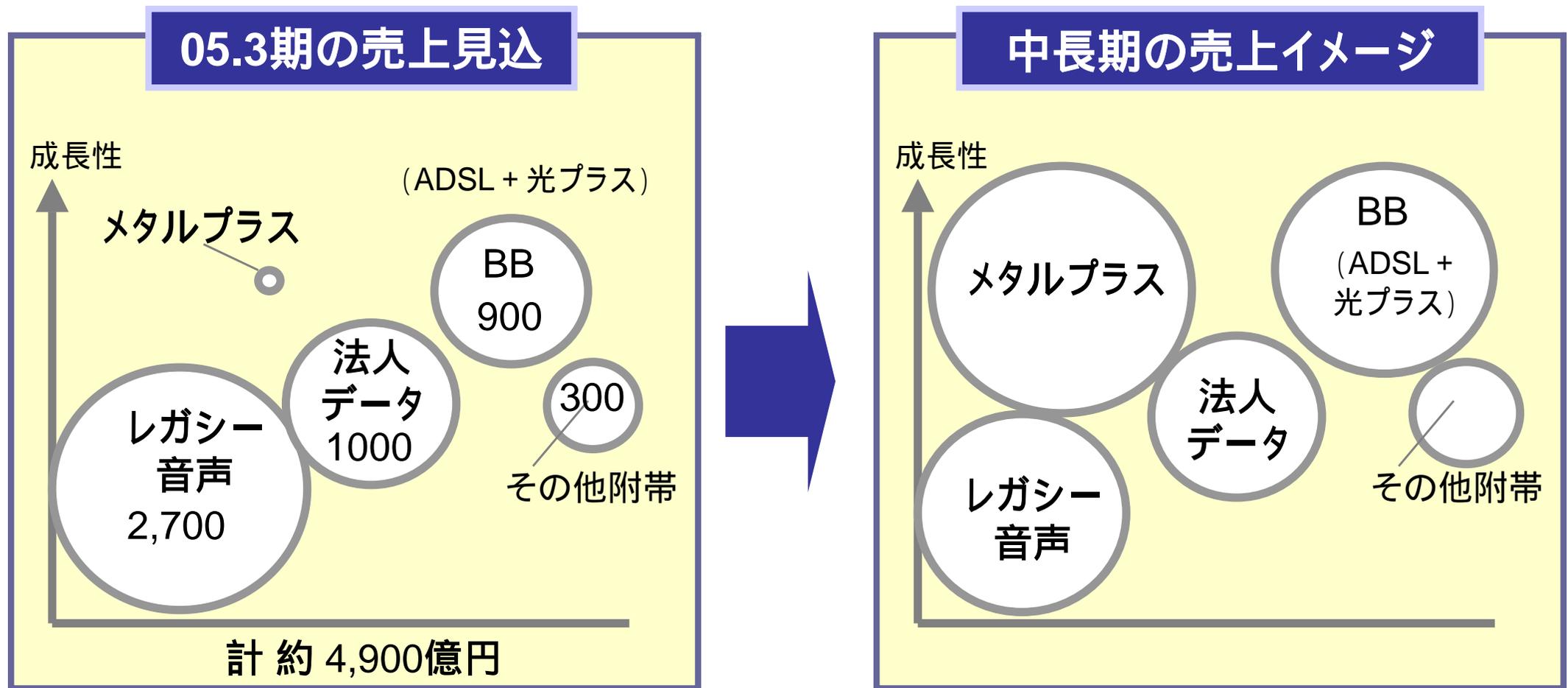
BREWによるソフトウェアプラットフォームの共通化

- スムーズな移動機開発、検証工数の削減
- メーカー間でのコアアプリケーション開発負担のシェア
- タイムリーに魅力的なサービス展開が可能



1. 新たな収益基盤の確立に向けて

レガシー音声の減収をメタルプラス・BBサービス拡販によりカバーする
 固定事業全体で、営業利益は06.3期がボトム、07.3期以降は増収増益を目指す

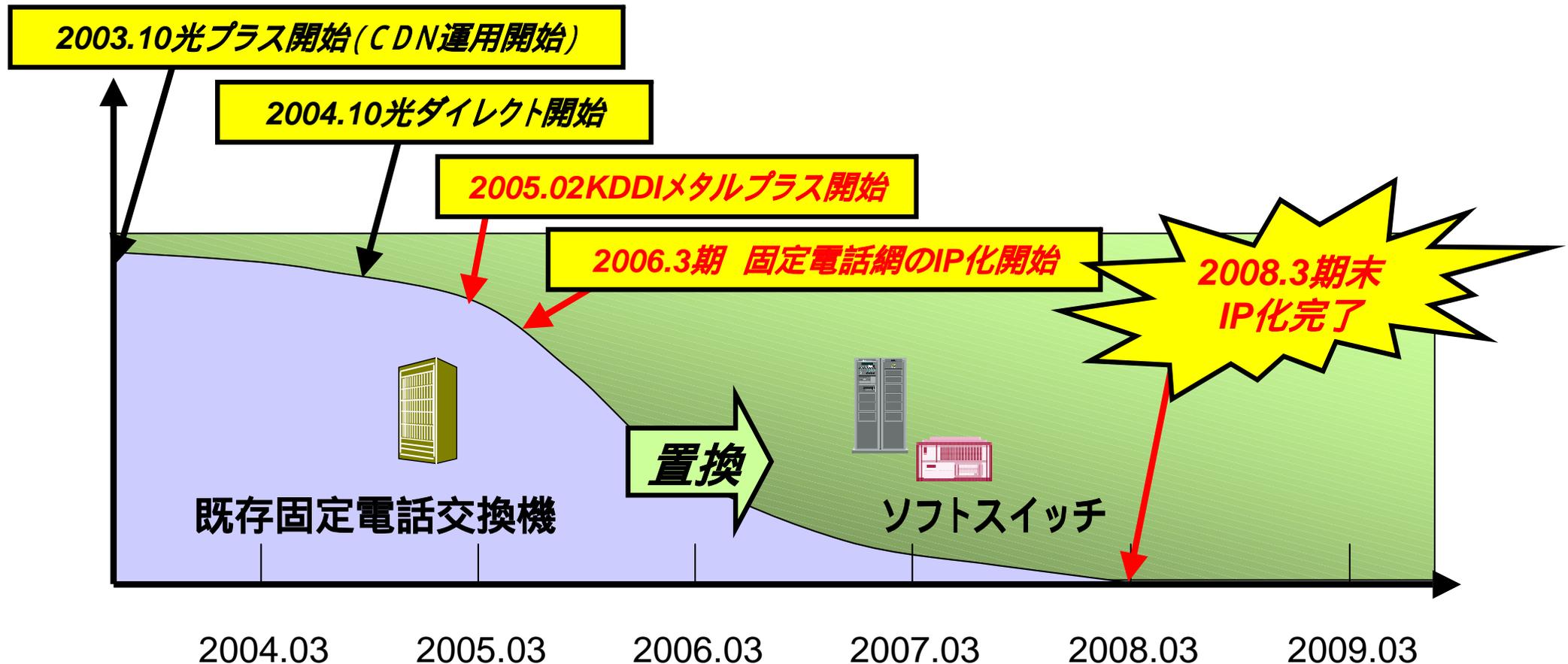


(注)レガシー音声はVoIPを除く。メタルプラスはインターネット売上を含む。BBは非直収型ADSL、同VoIP、光プラス、法人系インターネット売上を含む。その他附帯は光プラスの映像関連売上を除く。

2.1. 固定電話網のIP化の推進

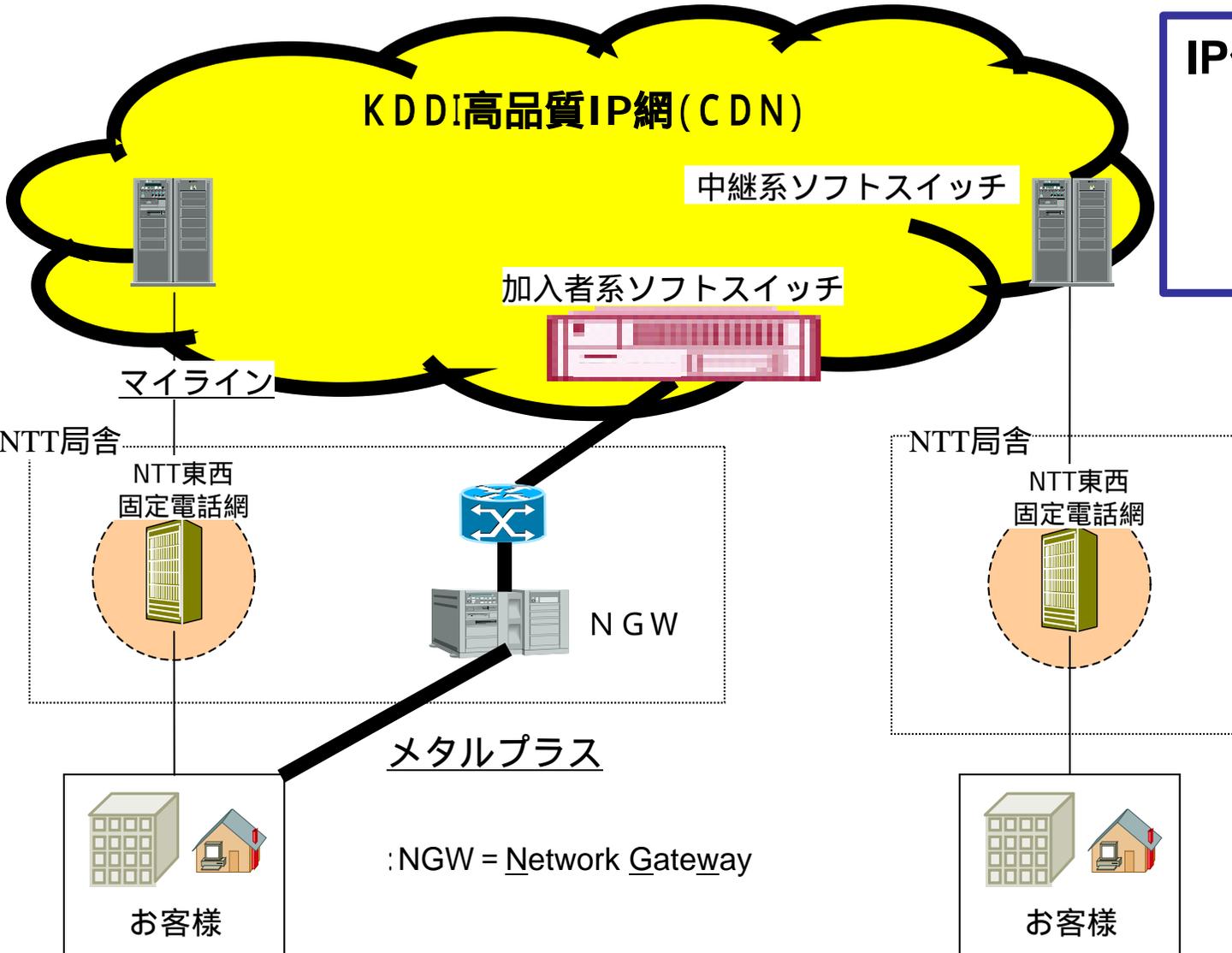
06.3期より既存固定電話網のIP化に着手し、ソフトスイッチへの置換を
08.3期末までに完了

固定電話網をIP化することでIP電話系新サービス導入が容易な環境を構築
お客様の直収化を推進し、NTTへのアクセスチャージ支払いを低減



2.2. 固定電話網のIP化によるコスト削減

音声網IP化後のネットワーク(概要)



IP化と既存交換機のコスト比較

中継網 : 現行の約50%削減
加入者網 : 現行の約20%削減

2.3. メタルプラスのビジネスモデル

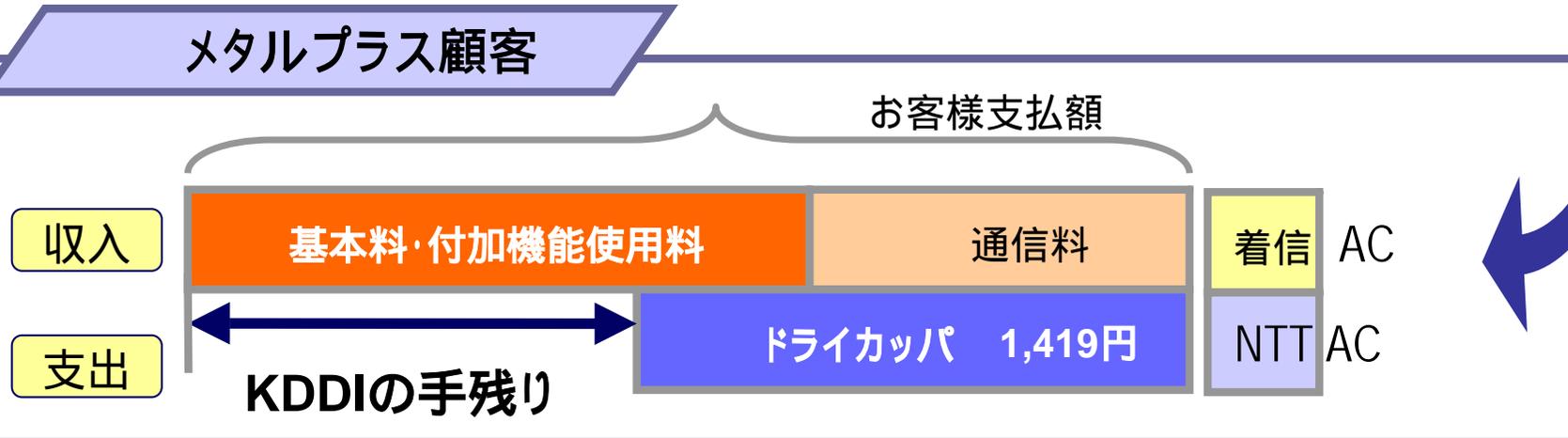
通話料以外に基本料、付加機能使用料、着信ACなどの新たな収入を確保
NTTネットワークを経由しないため、ACの支払いを軽減

マイライン顧客



お客様支払額
減少

メタルプラス顧客



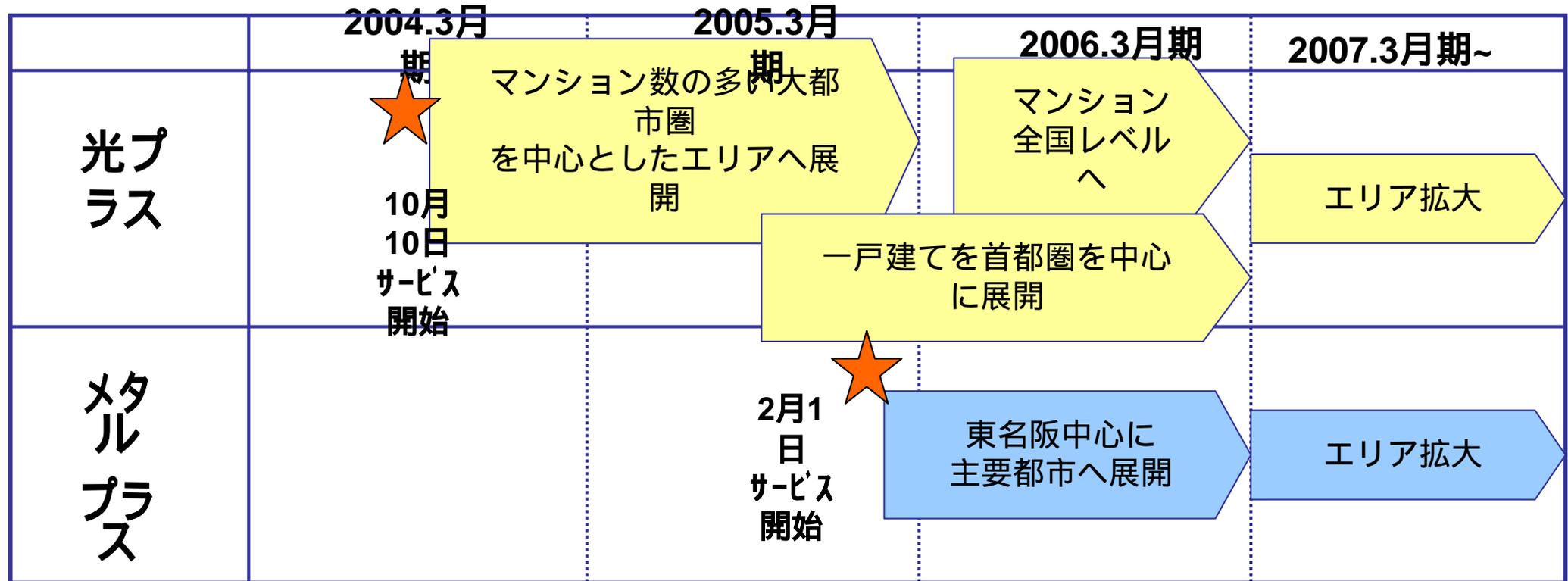
KDDIの売上
増加

KDDIの手残り
増加

(注)ドライカップ料金はNTT東西の平均。

2.4. メタルプラスの展開計画

メタルプラスと光プラスの展開計画



エリア展開として2006.3末に人口カバー率75%以上を目指す

3. 光プラス(FTTH)への取組み

マンション向けへの取組み

契約促進

- 10月より営業体制を見直し、開通済マンション内での契約増を促進
- 年度内に県庁所在地レベルの都市にエリア拡大

サービス向上

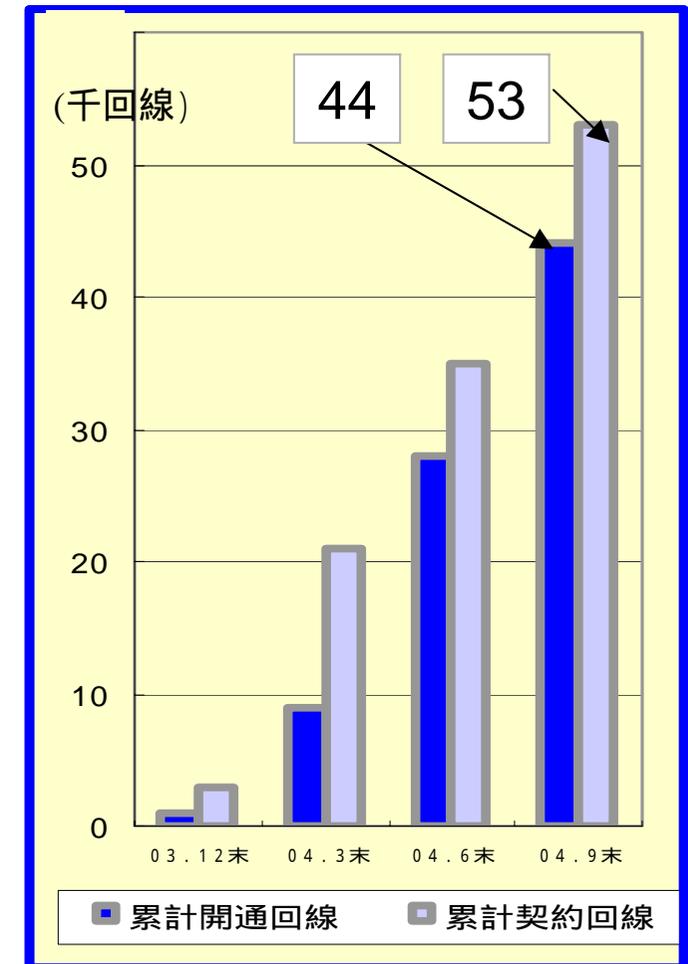
- 9月より100MbpsVDSLを導入
- 年内に無線LANスロットを標準装備した新HGWを投入

(注)HGW: Home GateWay

一戸建てへの取組み

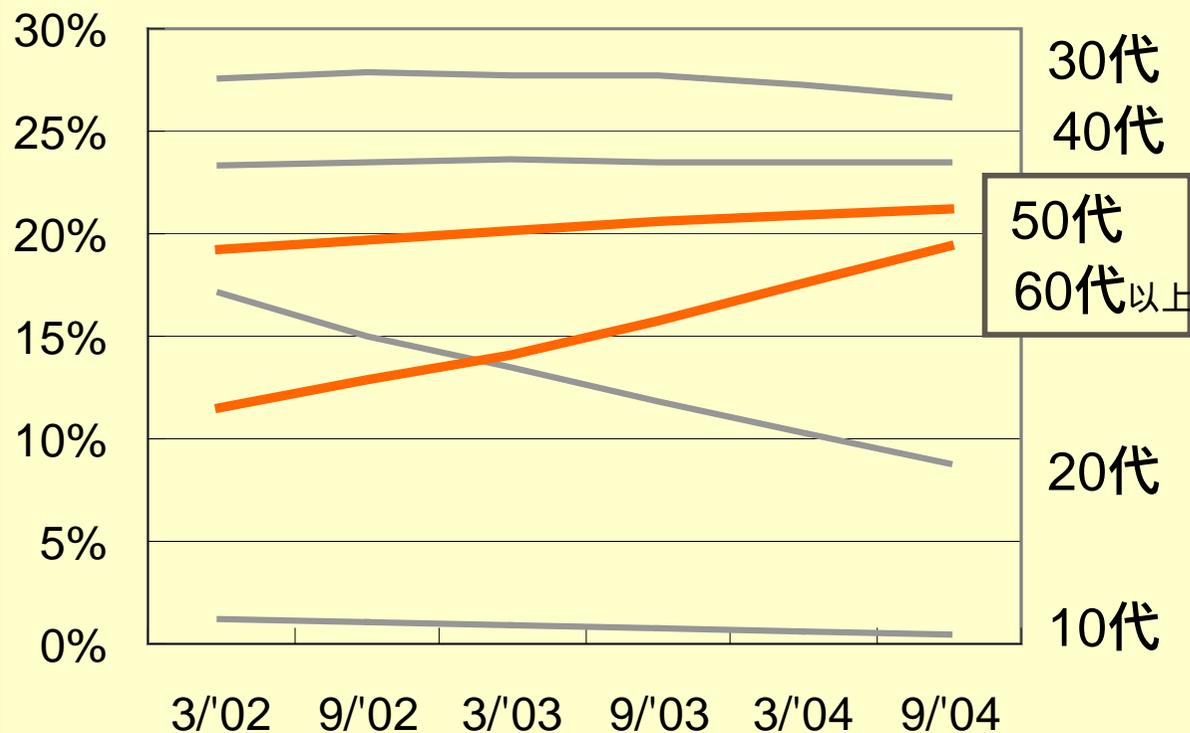
GE PONを用いたサービスを準備中

光プラスの回線推移



シンプル路線のさらなる訴求による、ツーカー事業としての路線の確立
 今まで携帯電話は難しいと思っていたシニア層に対応

年代別契約数の推移



ツーカーS

(11月中旬発売予定)



- シニア層の需要への対応と、新規獲得をねらった音声通話のみの新商品
- 「究極のシンプル」、「取扱説明書なし」がコンセプト

(注) 契約数はポストペイドを対象。

Ubiquitous Solution Company

