

Ubiquitous Solution Company


KDDI CORPORATION



2006年3月期 決算資料

2006年4月25日

代表取締役社長 兼 会長 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. 2006年3月期の決算総括

1 連結ベース

- ▶ 移動通信事業 (au + ツーカー) は引続き好調であり、新サービス拡販途上にある固定通信事業の減益を吸収し、売上は対前年比+4.8%、営業利益は同+0.1%の増収・増益。

2 移動通信事業 (au + ツーカー)

- ▶ 売上は対前年比+8.6%、営業利益同+21.3%の増収・増益。
- ▶ 3月末累計シェア27.7% (au:24.7%、ツーカー:3.0%) に対し、年度純増シェア48.1% (au:65.8%、ツーカー:-17.7%) と引続き好調。
- ▶ auのWIN契約者は3月末828万と着実に増加。うち、定額制契約率81%。
- ▶ ツーカーのauへの同番移行はスムーズに進捗し、下期に71万。

3 固定通信事業

- ▶ メタルプラス拡販等により、営業利益は 613億円に。
- ▶ メタルプラスは着実なエリア拡大に伴い、下期に開通が加速し、180万回線開通。
- ▶ 東京電力グループとの通信事業包括提携、パワードコム合併等、事業基盤を強化。

4 その他 (当期純利益)

- ▶ ツーカーのPDC設備の減損損失 (1,043億円) を含む特別損失1,157億円を計上。一方、パワードコムとの合併で引き継いだ繰越欠損金等により、当期純利益への影響を吸収。

1.2. 2007年3月期の業績見通し

06.3期実績 07.3期予想(増減)

1 連結ベースでは、対前年比増収・増益を計画。

- 移動通信事業 : 下期MNP(ナンバー・ポータビリティ)での拡販のため、微増益。
- 固定通信事業 : FTTH事業のコストは増加するものの、メタルプラスの収支は改善し、赤字幅縮小。

➤ 売上	: 30,608億円	32,930億円 (+ 2,322億円)
営業利益	: 2,966億円	3,180億円 (+ 214億円)

➤ 主な指標

✓ au ARPU	: 7,040円	6,580円 (460円)
✓ 累計契約数 (au + ツーカー)	: 2,544万	2,744万 (+ 200万)
✓ ツーカー同番累計移行数	: 71万	161万 (+ 90万)
✓ メタルプラス累計契約数	: 180万	275万 (+ 95万)
✓ FTTH累計契約数	: 17万	29万 (+ 12万)

2 設備投資はauの2GHzへの投資増加等により、4,500億円(+353億円)の見通し。

1.3. 2007年3月期の課題

1 持続的成長に向けた確固たる土台づくりを行うべく、引続き顧客獲得を強化。

- 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。
- 「KDDIの強み」を発揮すべく、FMC型サービスの開発。

2 移動通信事業 (au + ツーカー)

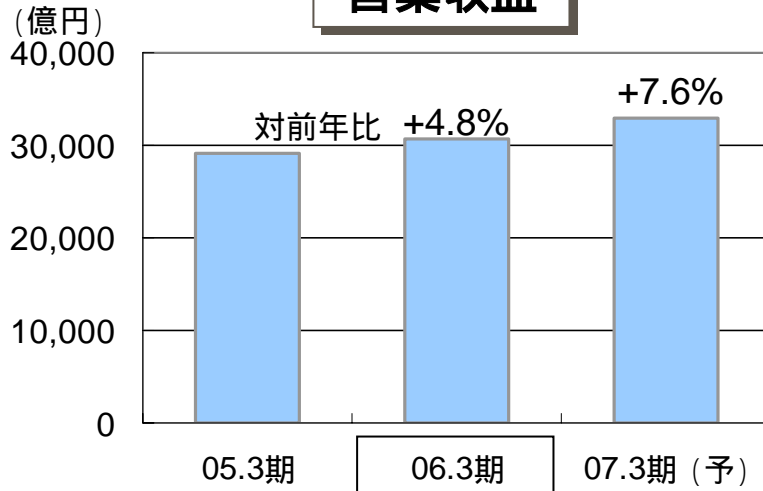
- MNPに向けて、総合的な商品競争力強化により、上期はリテンションの強化、下期はMNPでリテンション + 顧客獲得を強化。
- Rev.A (06年内)の投入により、引続きインフラの強みをベースとした端末・料金・コンテンツの競争優位を堅持。
- ツーカーユーザのauへの円滑な移行を促進。
- モバイルソリューション: 商品開発力強化とソリューションとのセット販売推進によりMNPでの顧客獲得を強化。

3 固定通信事業

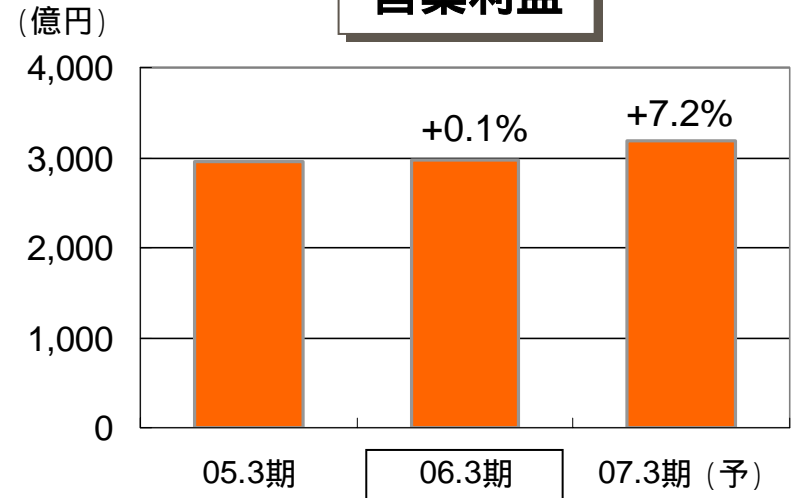
- 直収化・IP化・ブロードバンド化を軸に今後のFMC展開に向けて事業基盤を強化。
- メタルプラスの拡販と採算改善。
- 東京電力とのFTTH事業統合サービスの円滑な立ち上げ。

2. 連結決算

営業収益



営業利益



(億円)

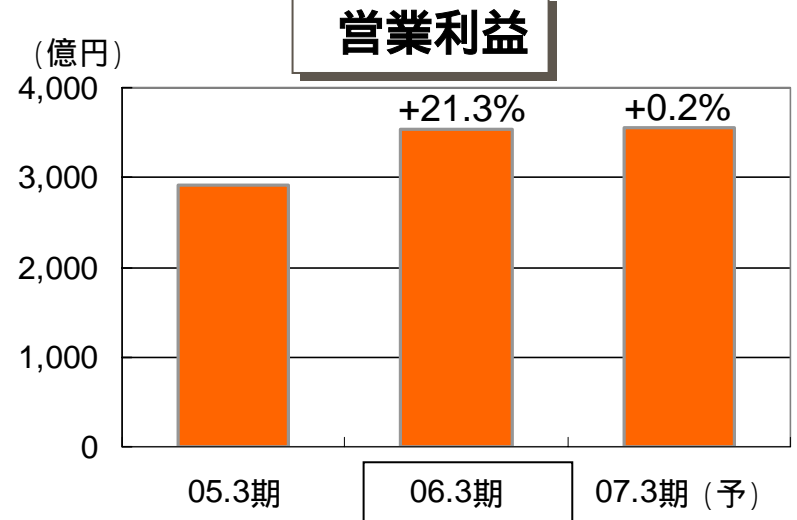
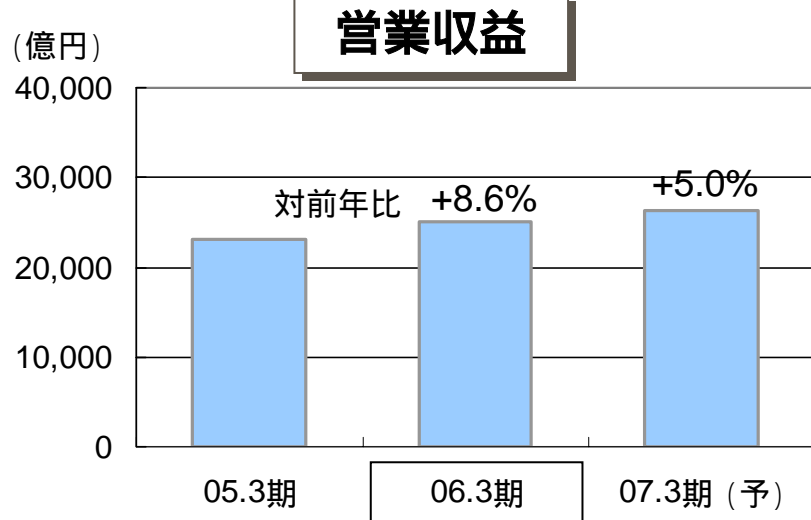
	05.3期	06.3期	07.3期 (予)	
			対前年比	対前年比
営業収益	29,200	30,608	4.8%	7.6%
営業利益	2,962	2,966	0.1%	7.2%
マージン	10.1%	9.7%	-	-
経常利益	2,863	2,940	2.7%	7.1%
当期純利益	2,006	1,906	-5.0%	-2.4%
FCF	4,022	1,396	-65.3%	68.3%
EBITDA	6,643	6,544	-1.5%	2.1%
マージン	22.7%	21.4%	-	20.3%

(参考) 05.3期のポケット除外ベース

	05.3期 通期	06.3期 対前年比
営業収益	28,332	8.0%
営業利益	2,907	2.0%
マージン	10.3%	-
経常利益	2,814	4.5%
当期純利益	1,690	12.8%
FCF	1,985	-29.7%
EBITDA	6,396	2.3%
マージン	22.6%	-

(注) 05.3期のポケット除外ベースは、PHS事業の上期実績と譲渡損益を連結から除外したものの。

3. 移動通信事業 / au + ツーカー (PDC)



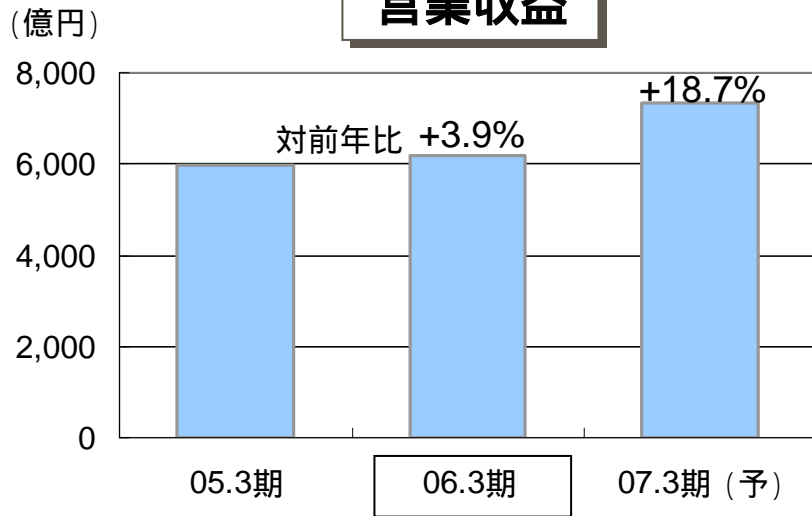
(億円)

	05.3期	06.3期		07.3期(予)	
			対前年比		対前年比
営業収益	23,125	25,104	8.6%	26,360	5.0%
au	20,859	23,352	12.0%	25,670	9.9%
ツーカー	2,266	1,752	-22.7%	690	-60.6%
営業利益	2,923	3,544	21.3%	3,550	0.2%
マージン	12.6%	14.1%	-	13.5%	-
経常利益	2,851	3,528	23.7%	3,570	1.2%
当期純利益	1,717	1,453	-15.4%	2,110	45.2%
FCF	1,906	2,662	39.6%	2,560	-3.8%
EBITDA	5,489	6,052	10.3%	5,820	-3.8%
マージン	23.7%	24.1%	-	22.1%	-

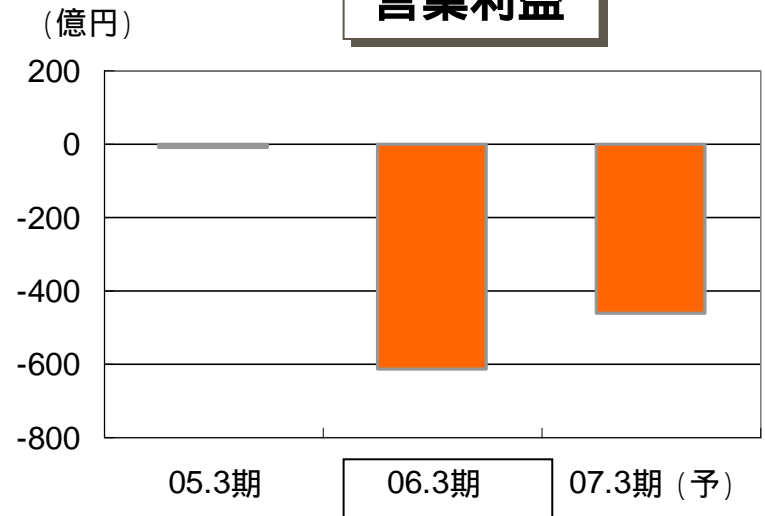
	05.3期	06.3期	07.3期(予)
契約数(千)	23,132	25,439	27,440
内モジュール系	487	586	670
au 計	19,542	22,699	26,210
WIN(EV-DO)	3,252	8,280	14,330
1X	14,683	13,548	-
cdmaOne	1,608	871	-
ツーカー(PDC)	3,590	2,739	1,230

4. 固定通信事業

営業収益



営業利益



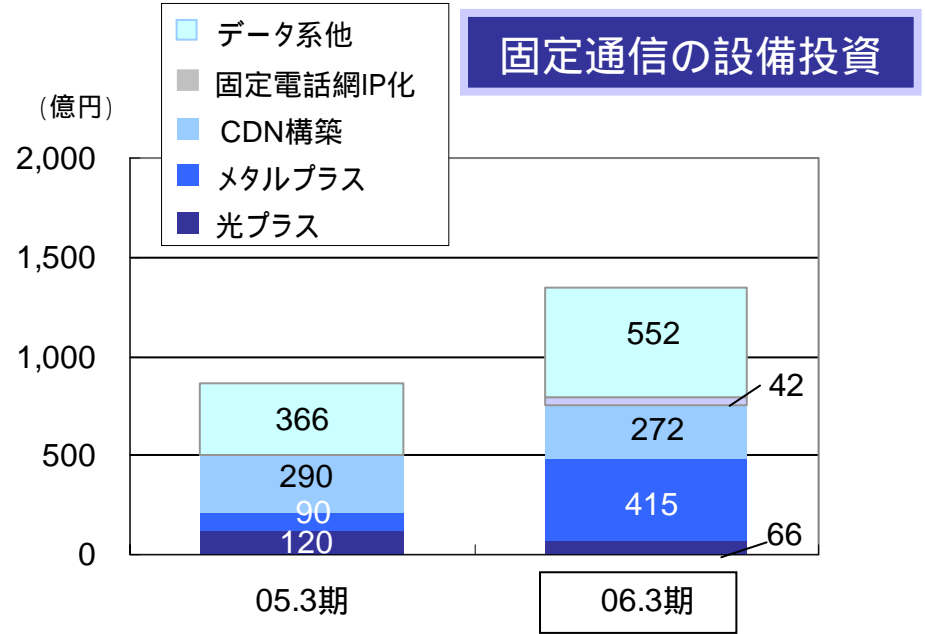
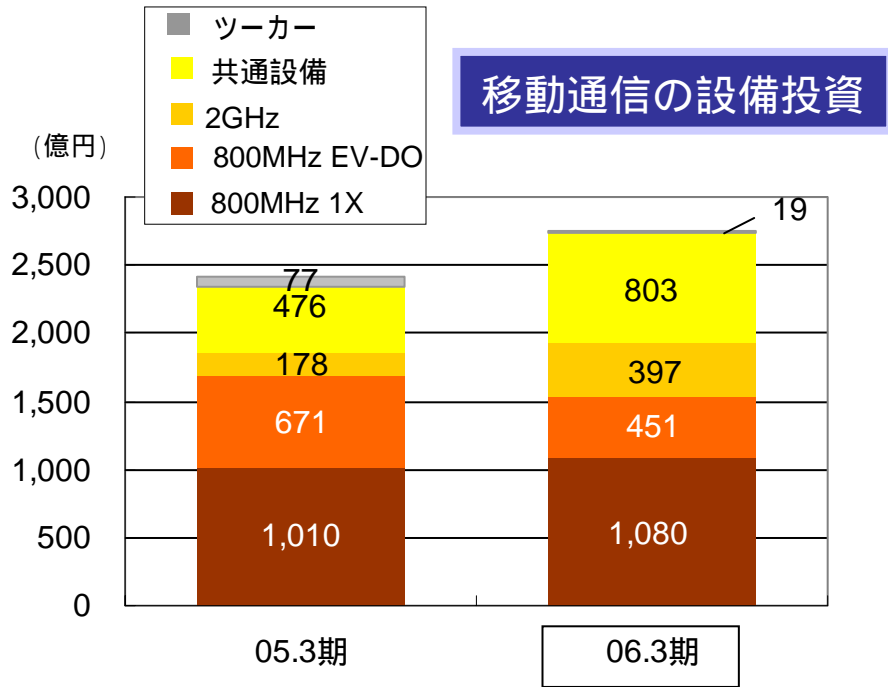
赤字のため対前年比N.A.

(億円)

	05.3期	06.3期		07.3期(予)	
			対前年比		対前年比
営業収益	5,960	6,193	3.9%	7,350	18.7%
営業利益	-3	-613	-	-460	-
マージン	-0.1%	-9.9%	-	-6.3%	-
経常利益	-4	-622	-	-480	-
当期純利益	-44	264	-	-280	-
FCF	-31	-1,023	-	-90	-
EBITDA	875	415	-52.6%	720	73.7%
マージン	14.7%	6.7%	-	9.8%	-

	05.3期	06.3期	07.3期(予)
DION (千)	2,885	2,847	2,680
ADSL	1,494	1,516	1,470
FTTH (千)	91	167	290
光プラス	79	165	-
メタルプラス (千)	41	1,799	2,750

5. 設備投資等



(億円)

		05.3期	06.3期	07.3期(予)
設備投資(支払)	連結	3,424	4,147	4,500
	移動通信	2,412	2,751	3,330
	au	2,335	2,731	3,330
	ツーカー	77	19	-
	固定通信	866	1,347	880
減価償却費	連結	3,499	3,357	3,330
	移動通信	2,482	2,375	2,180
	au	2,017	-	-
	ツーカー	466	-	-
	固定通信	787	942	1,110

各事業の状況及び施策

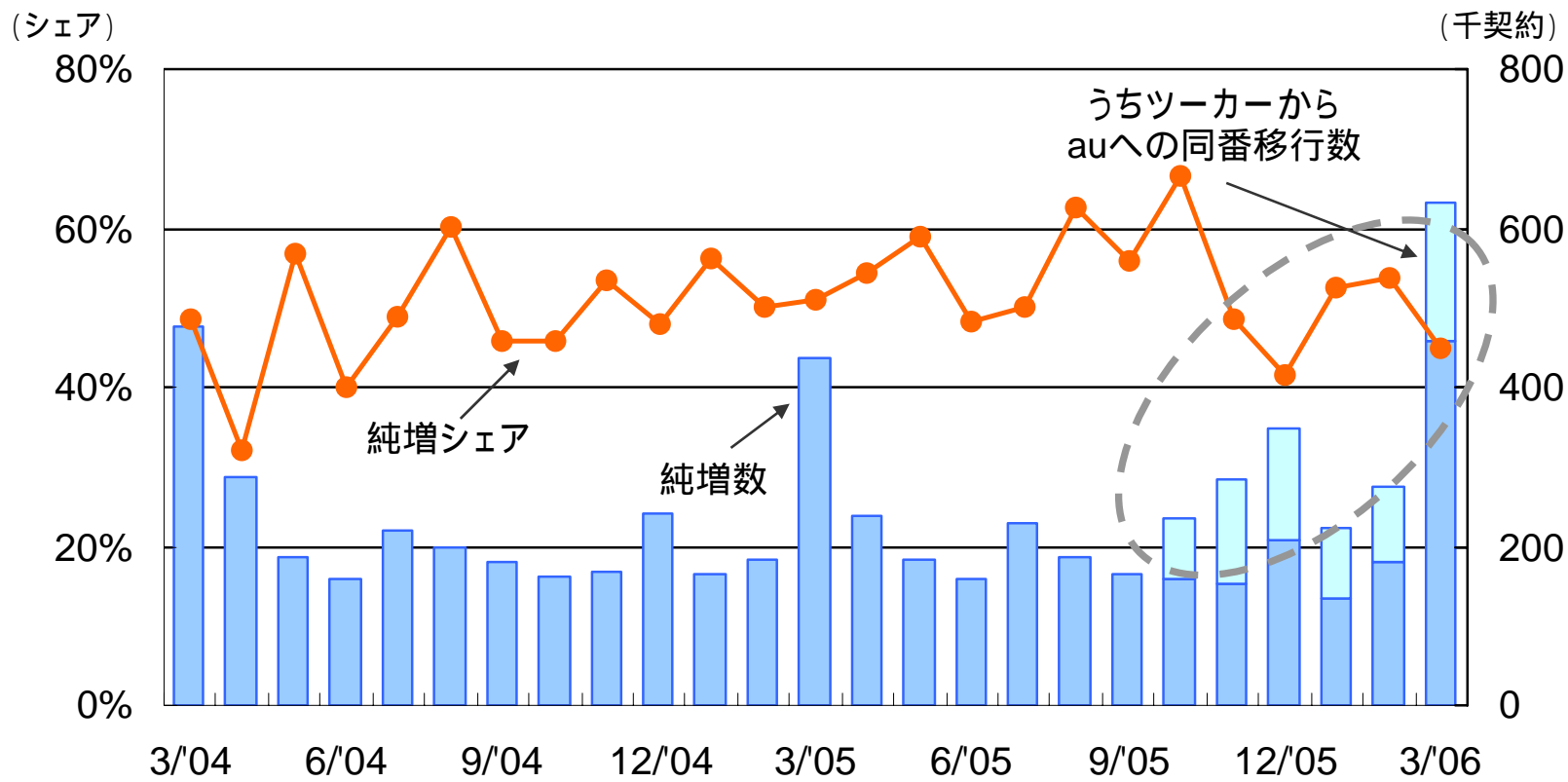
移動通信事業

au / ツーカー(PDC)

固定通信事業

全社的取組み

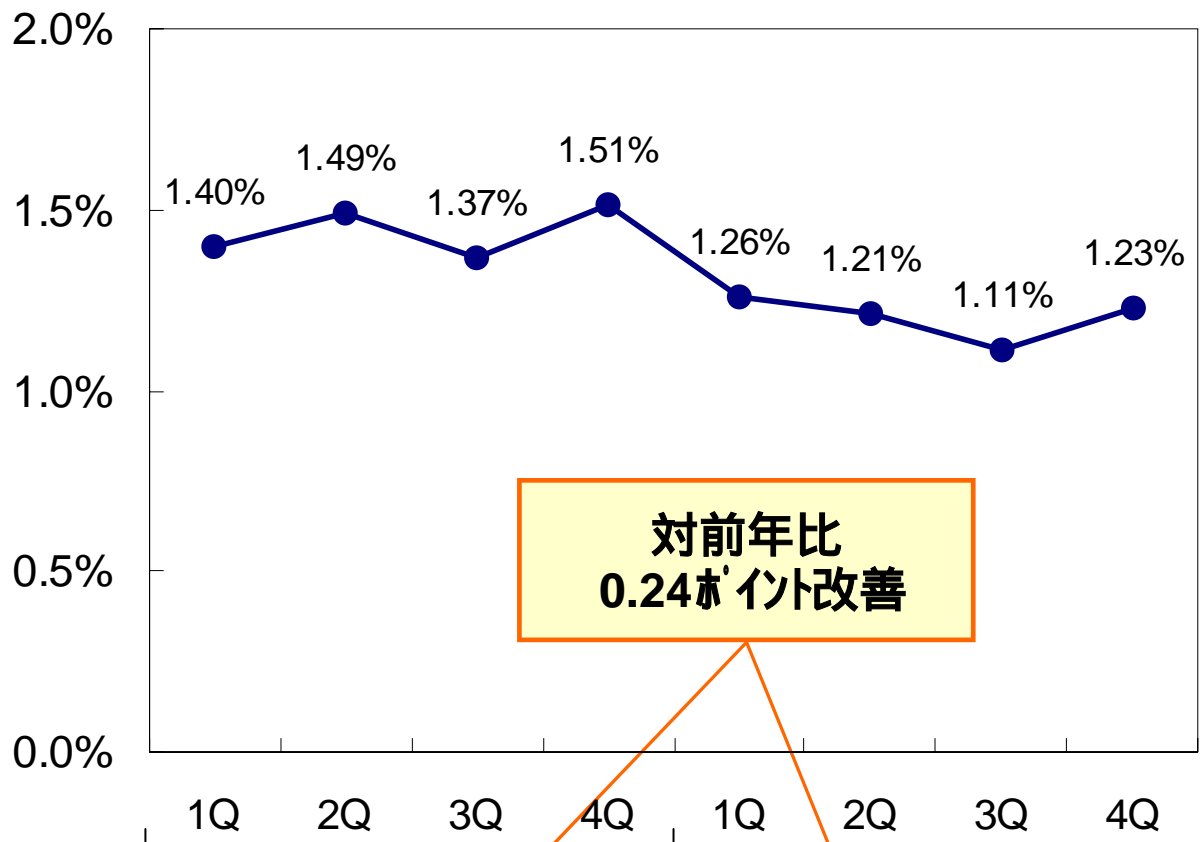
1.1. 純増



*グラフ上、純増シェアはツーカーの影響を除外

	05.3期/通期	06.3期/通期
純増シェア	<50.4%>	<65.8%>
累計シェア	<22.5%>	<24.7%>

1.2. 解約率



対前年比
0.24ポイント改善

通期平均 05.3期 06.3期 07.3期(予)

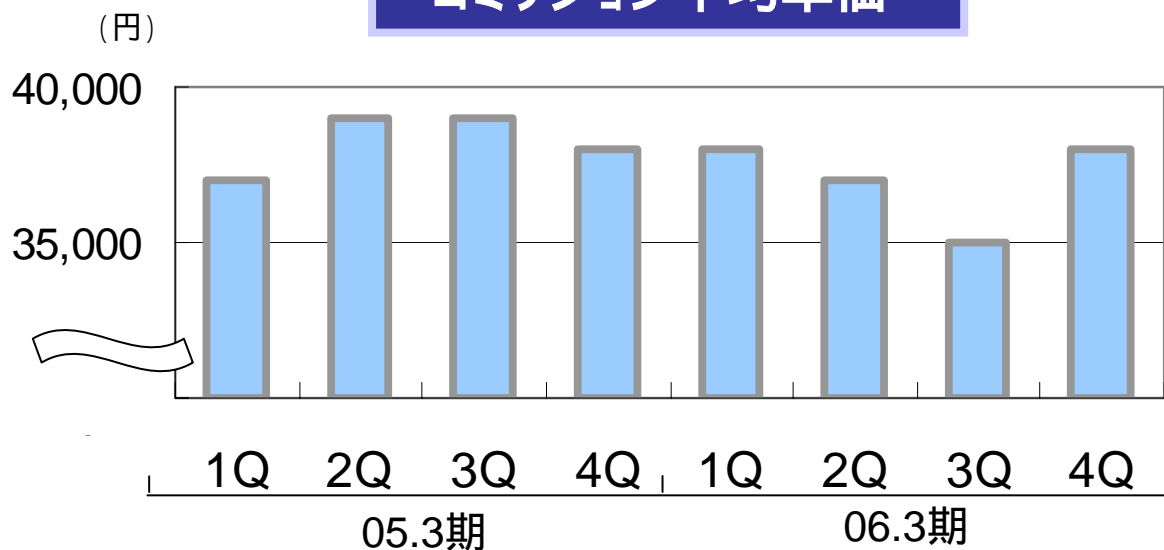
<1.44%> <1.20%> <1.39%>

(注) 解約率はモジュール系を除く。

1.3. 販売コミッション

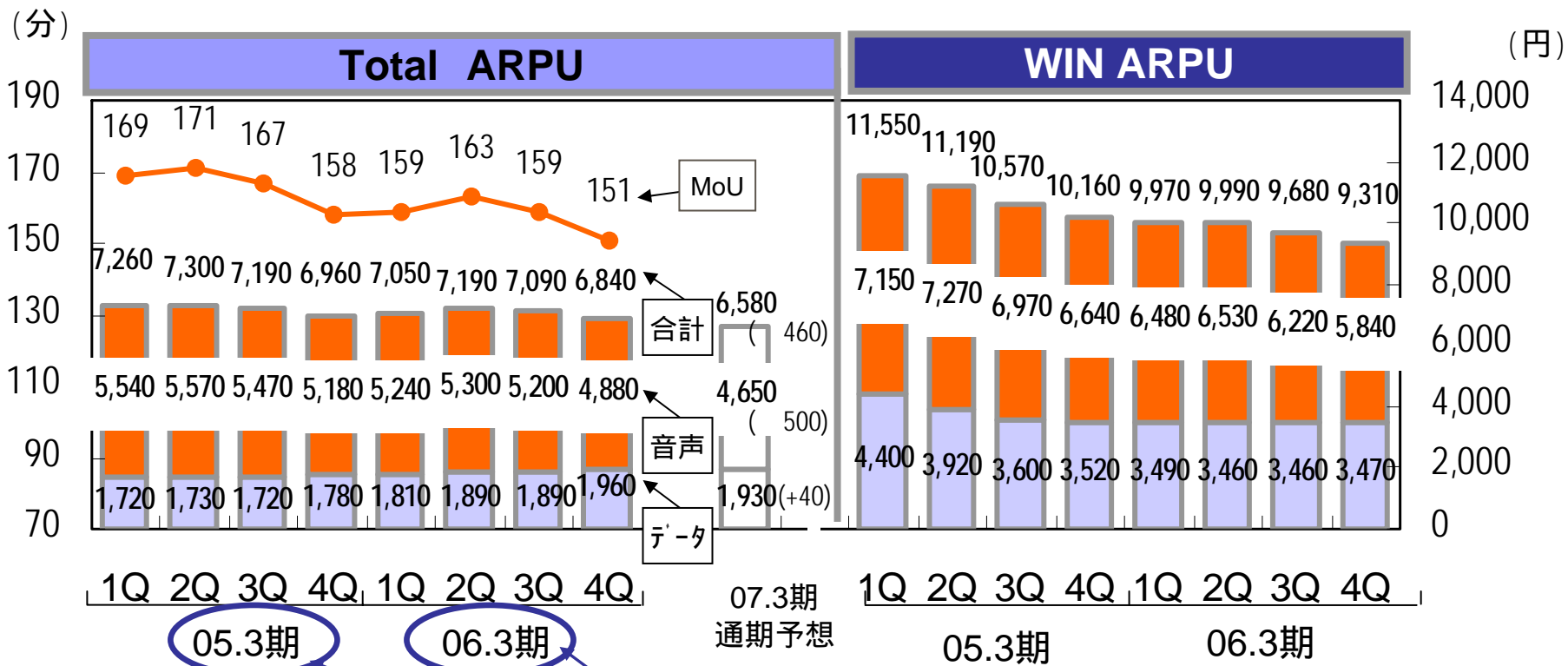
コミッション平均単価*

*新規、機種変更



	05.3期					06.3期					07.3期(予)
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	4Q		
販売コミッション総額 (億円)	940	1,140	1,120	1,240	4,440	1,020	1,190	1,190	1,520	4,920	5,510
コミッション平均単価(円)	37,000	39,000	39,000	38,000	38,000	38,000	37,000	35,000	38,000	37,000	37,000
販売台数(万台)	255	293	287	323	1,159	270	322	337	396	1,325	1,492

1.4. ARPUの推移

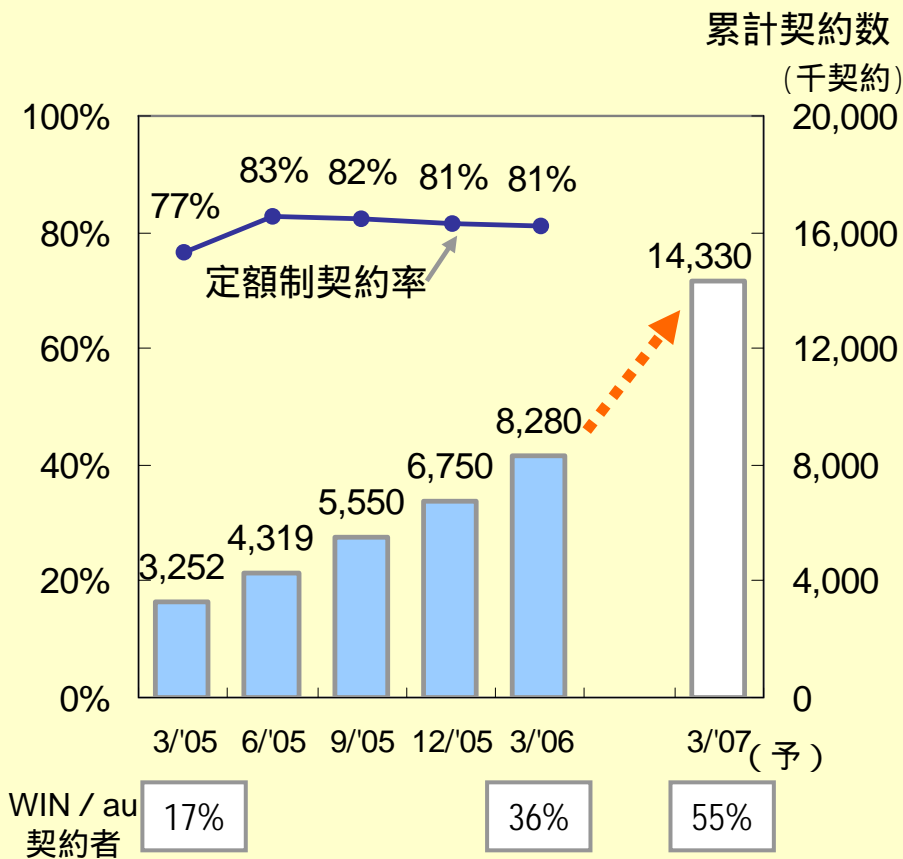


通期平均	<7,170円>	<7,040円>
うち 音声	<5,430円>	<5,150円>
データ	<1,740円>	<1,890円>

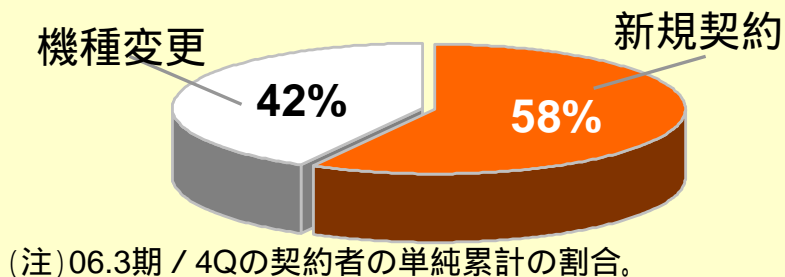
対前年比	
合計	130円 (1.8%)
音声	280円 (5.2%)
データ	+ 150円 (+ 8.6%)

ダブル定額(ライト)は幅広い層を定額制に取り込み、データARPUの底上げに寄与。

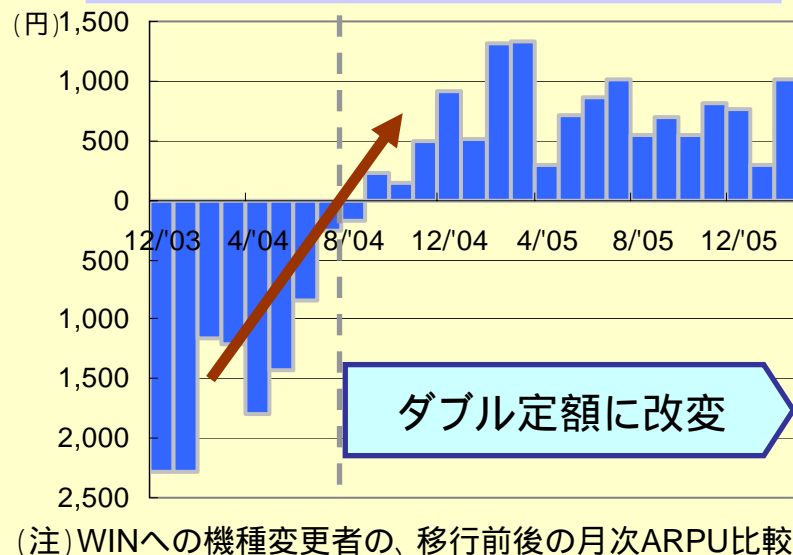
WIN契約者の伸び



WINの契約者構成比



1X WINのARPU増減



3. 総合的な商品力の強化(1)

伝送能力、コスト競争力等インフラの強みにより、端末、料金、コンテンツの総合的な商品力強化による差別化を図る。

端末



料金

ダブル定額 ライト

PCSV定額化



コンテンツ&アプリケーション



au LISTEN MOBILE SERVICE



EZ「着うたフル」

EZ 助手席ナビ 安心ナビ

EZテレビ EZ FeliCa

インフラ

cdmaOne

1998年

CDMA2000
1x

2002年

1xEV-DO
(Rev.0)

2003年

CDMA 1X

WIN

1xEV-DO
Rev.A

2006年中に導入予定

Evolution



3. 総合的な商品力の強化(2)

春商戦ではWIN春モデル7機種、「MY割」、LISMOによる総合的な商品競争力を強化。

LISMOのPC連携

au Music Port

対応端末の
約**2割**がPC
に専用ソフトを
インストール

(注)3/17以降にネット経由で最新版
ソフト(旧版ソフト更新ファイル含む)
をDLしたユーザー数を基に算出
(06.3月末時点)

着うたフルの利用状況

- 総ダウンロード数:約470万DL
*無料コンテンツのDLを含む
- 利用者当たりダウンロード数
*有料コンテンツのDLのみ
 - W41T(HDD対応) : 4.9DL
 - LISMO対応機平均 : 3.8DL
 - 着うたフル対応機平均 : 2.9DL

(注)06.3月実績

harmonization

WIN春モデル7機種



1人でも家族割と同じ割引

(2年継続利用)



音楽コンテンツ

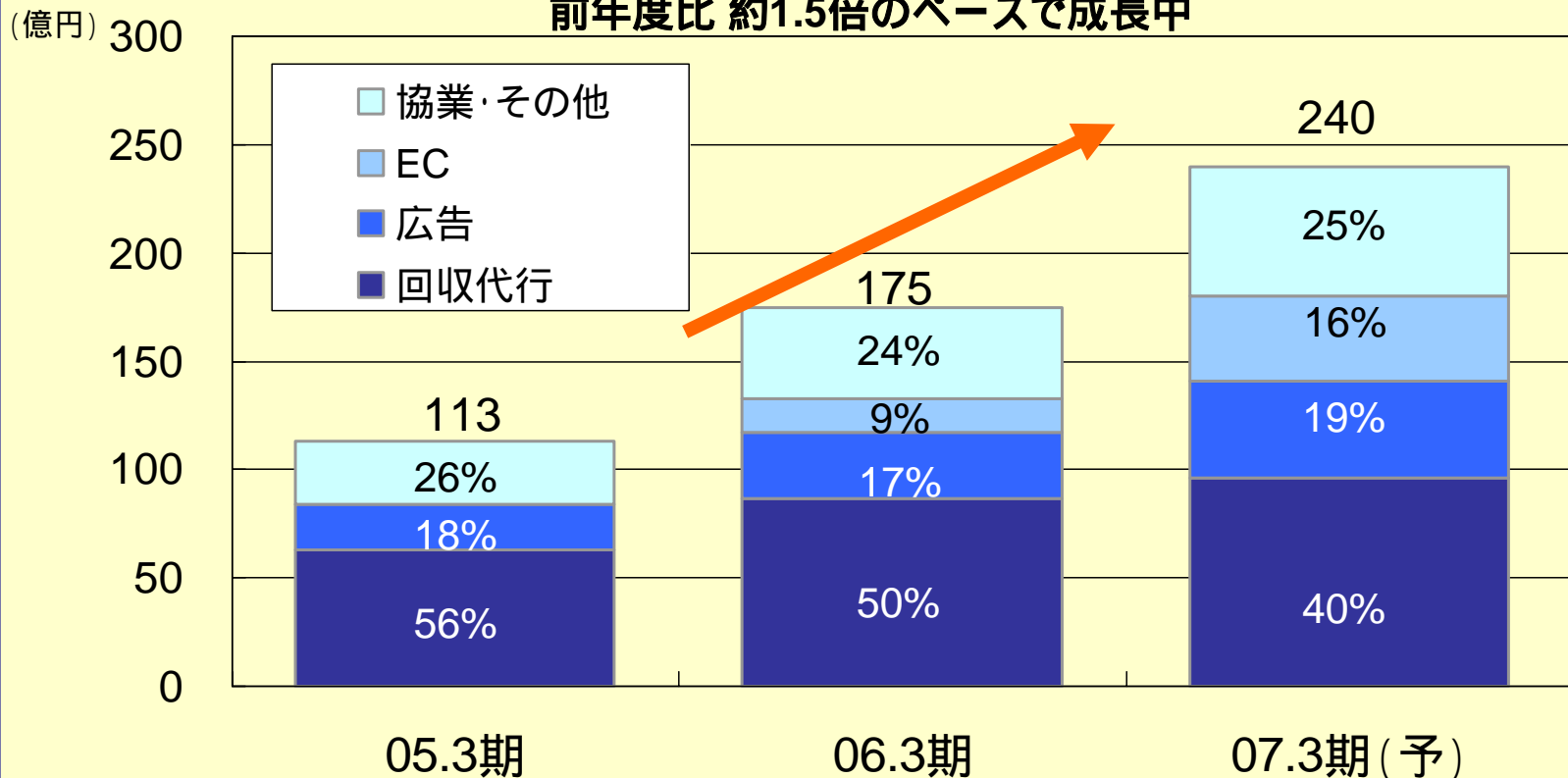


4. コンテンツ・メディア収入の拡大(1)

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06.3期に175億円に。従来の回収代行中心から、広告、EC、協業コンテンツを含めた新たな分野での成長を目指す。

コンテンツ・メディアビジネスの売上高

前年度比 約1.5倍のペースで成長中



4. コンテンツ・メディア収入の拡大(2)

定額制の導入以降、リッチコンテンツ(高品質・大容量)のダウンロード(DL)ニーズ
ならびに無料サイトの広がりに伴うニュース等情報閲覧ニーズの高まりが顕在化。

顧客ニーズの変化を的確に捉えた施策展開により、ビジネスモデルの改良と売上の
最大化を追求する。



5. 端末コスト低減への取組み

KCP (KDDI Common Platform) 等により、WINの端末コストを低減。

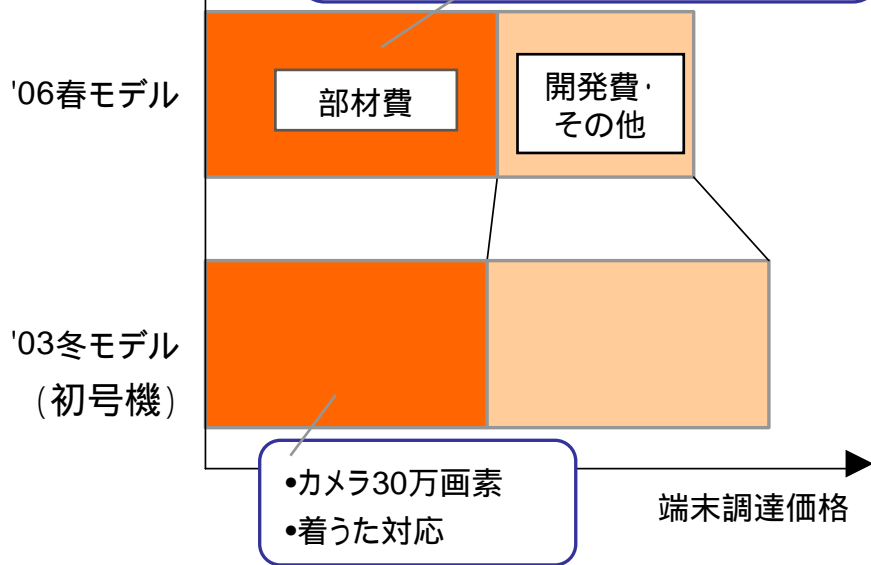
ラインアップの充実、機能追加、WINの端末販売比率の上昇を図る中で、au全体の平均端末調達単価は前年度を下回る見込み。

WINの端末コスト低減

- KCPにより、開発費等を低減

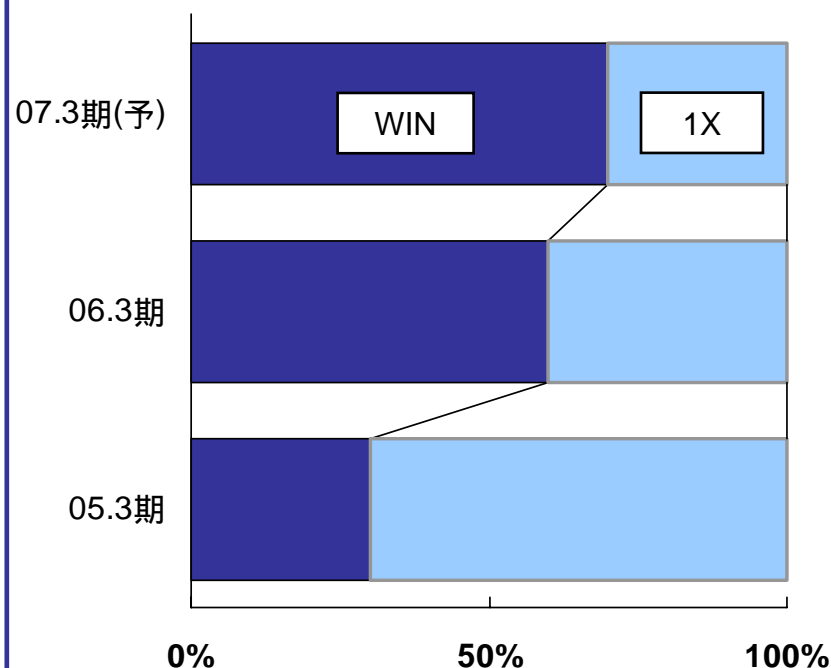
機能の
高度化

- カメラ最大300万画素
- LISMO/着うたフル標準対応
- 一部HDD/PCSV/FeliCa/ワンセグ対応



WIN:1Xの端末販売比率

- WIN端末の割合が増加

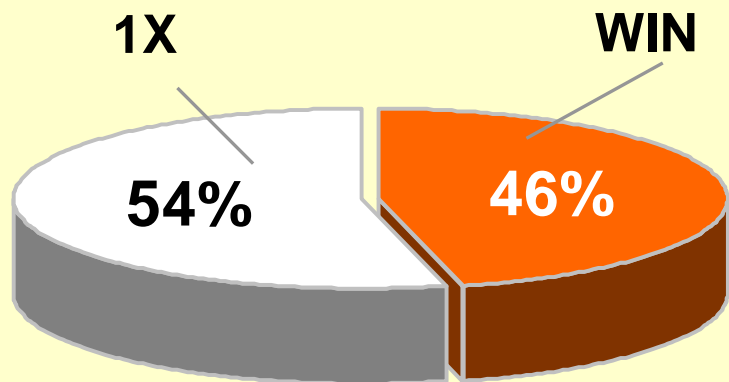


6. ツーカーのauへの初期移行状況

MNP導入前であっても、ツーカーユーザのauへの同番移行(ツーカー解約、au新規契約)を可能とし、auへの円滑な移行をサポート。

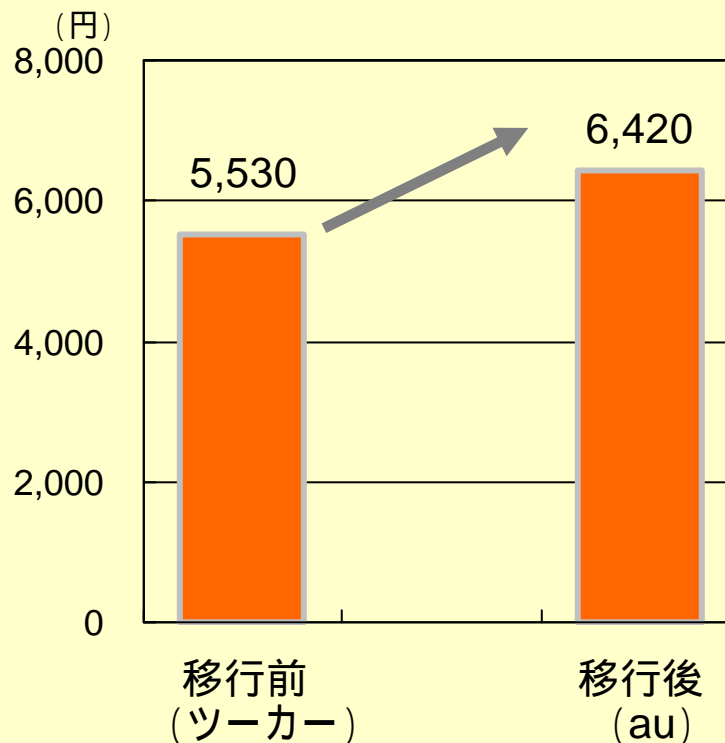
初期移行者については、WINへの移行が約半分、ARPUも上昇。

1XとWINの契約者構成比



(注)06.3期 / 下期同番移行者の単純累計の割合。

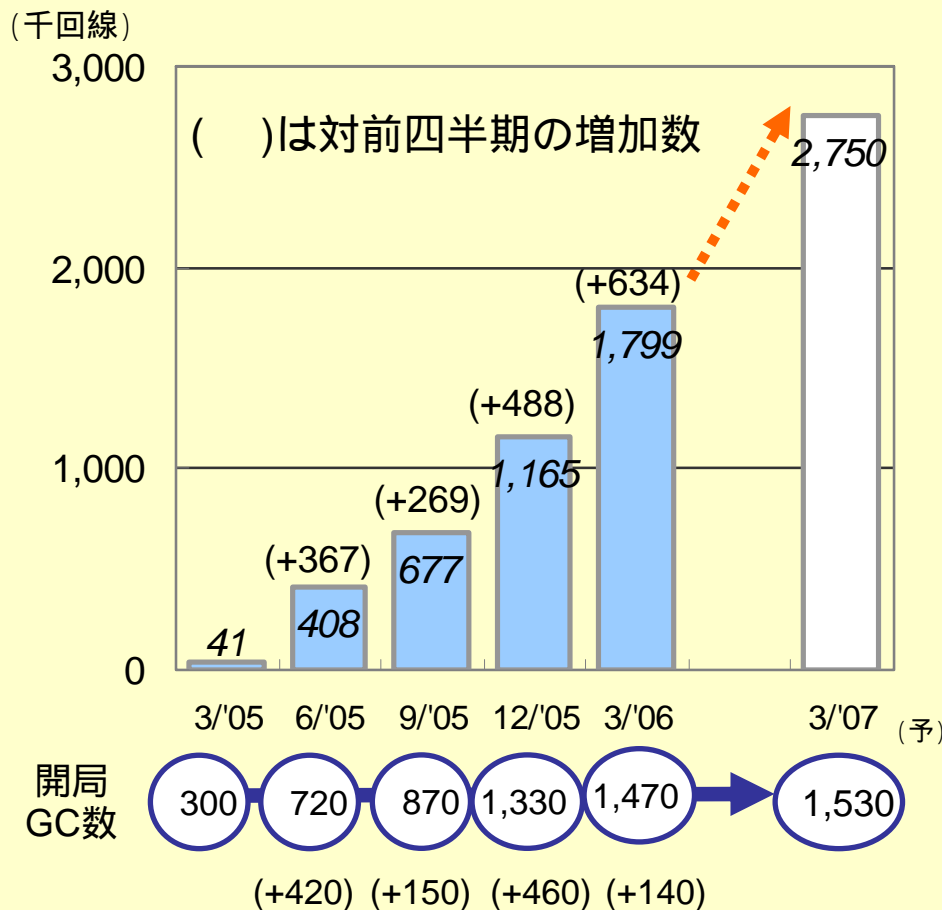
ARPU比較



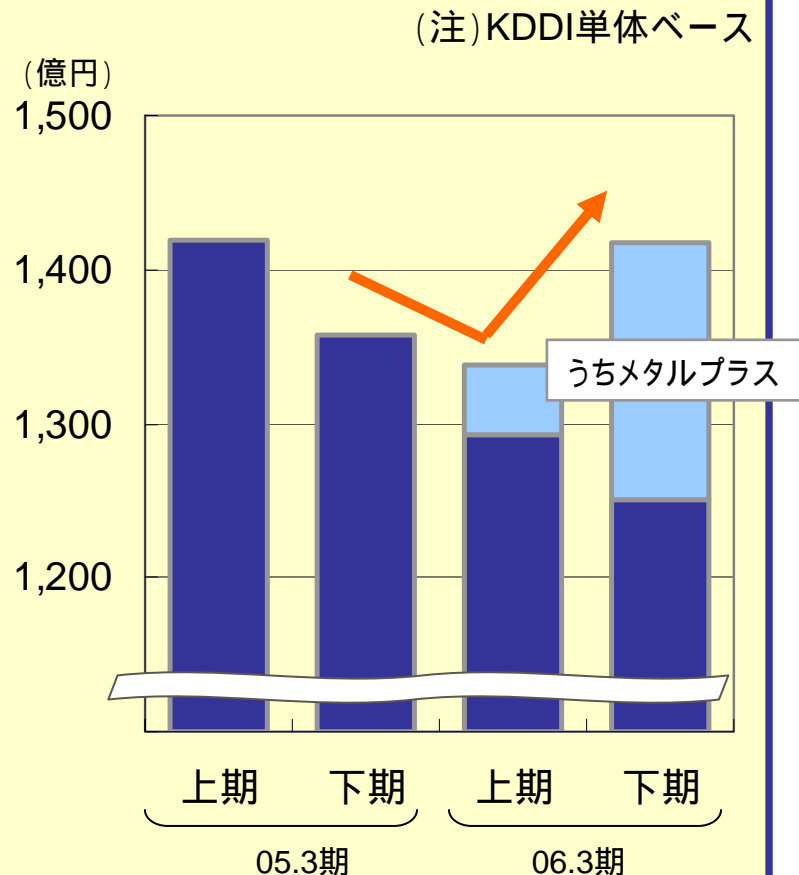
(注)05.10月～06.1月の同番移行者の移行前後の月次ARPU比較。

着実なエリア開通に伴い、下期に開通が加速。期末目標を達成し、180万回線開通。
メタルプラス拡販により、音声サービスの売上も好転。

メタルプラスの契約数



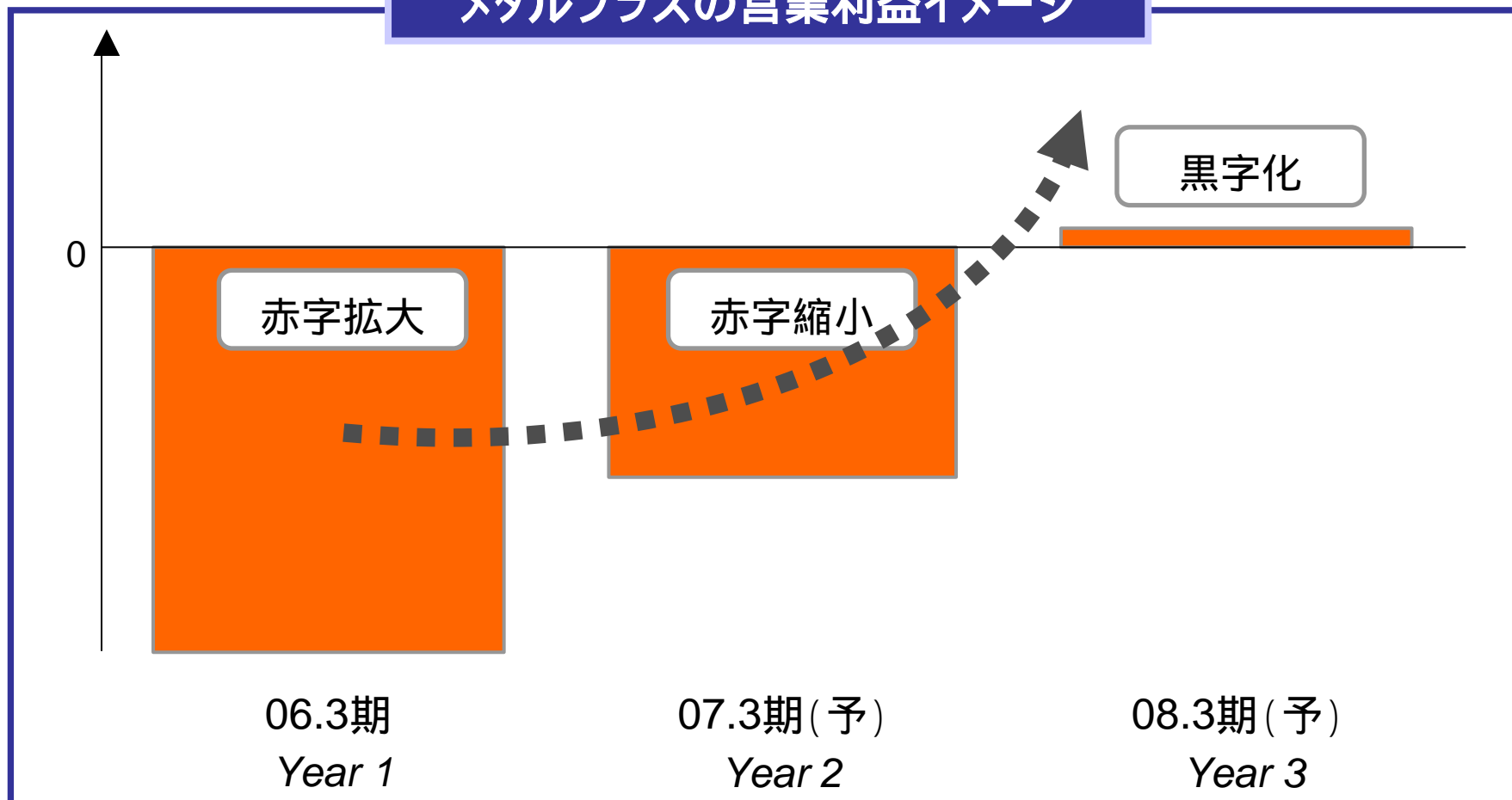
音声サービス売上 (注)



07.3期はメタルプラスの拡販を継続。

08.3期には予定通り、メタルプラスは通期ベースで黒字化予定。

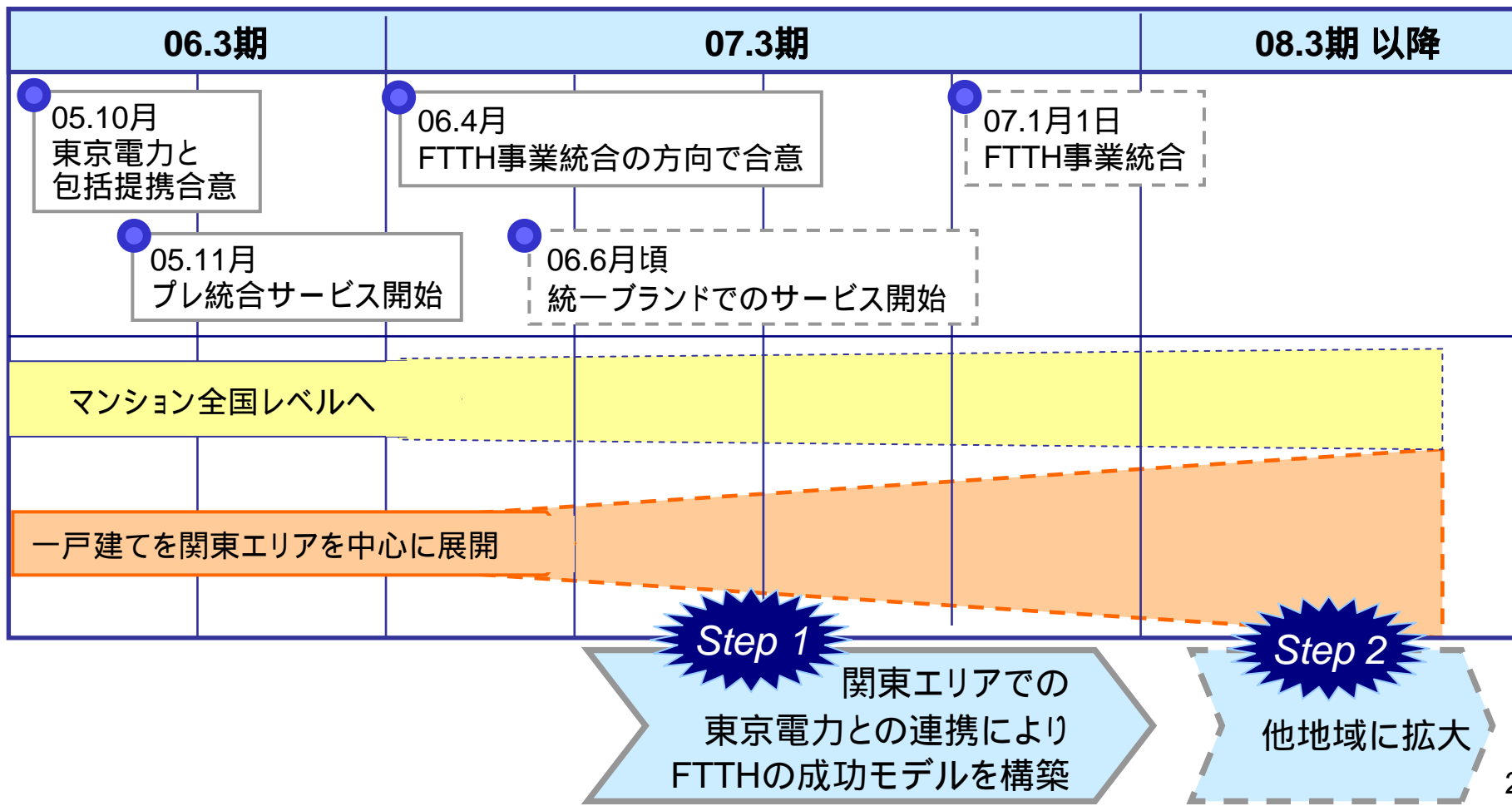
メタルプラスの営業利益イメージ



2. FTTHの取り組み

FTTHは06.6月頃からの東京電力との統合サービス開始を受け、関東エリアでの円滑な立ち上げを推進。

FTTHを効率的・迅速に展開すべく、07年1月1日を目途に東京電力のFTTH事業（光ネットワーク・カンパニー）をKDDIに統合する方向で合意。

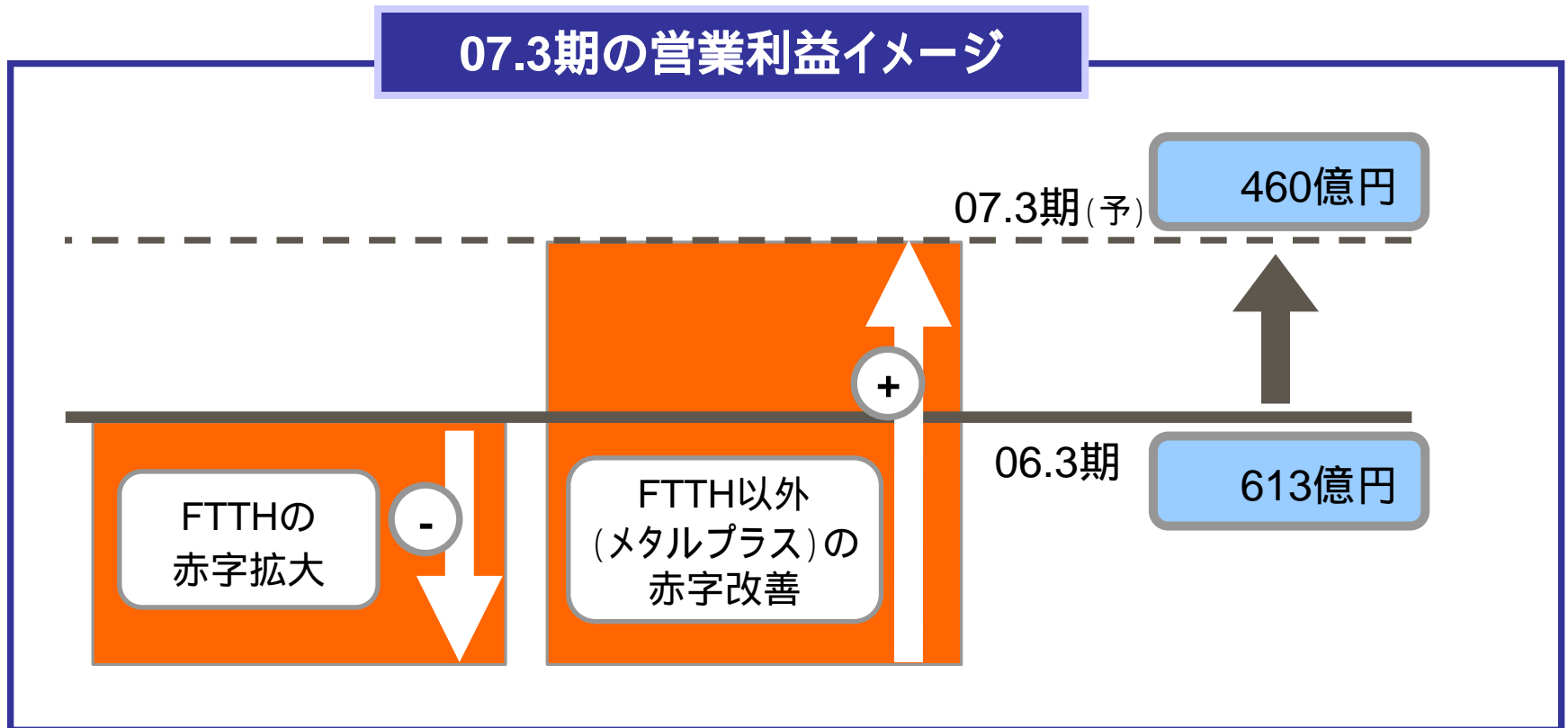


3. 業績見通し

07.3期はFTTHの展開を進めるが、メタルプラスの収支改善により赤字幅は縮小。

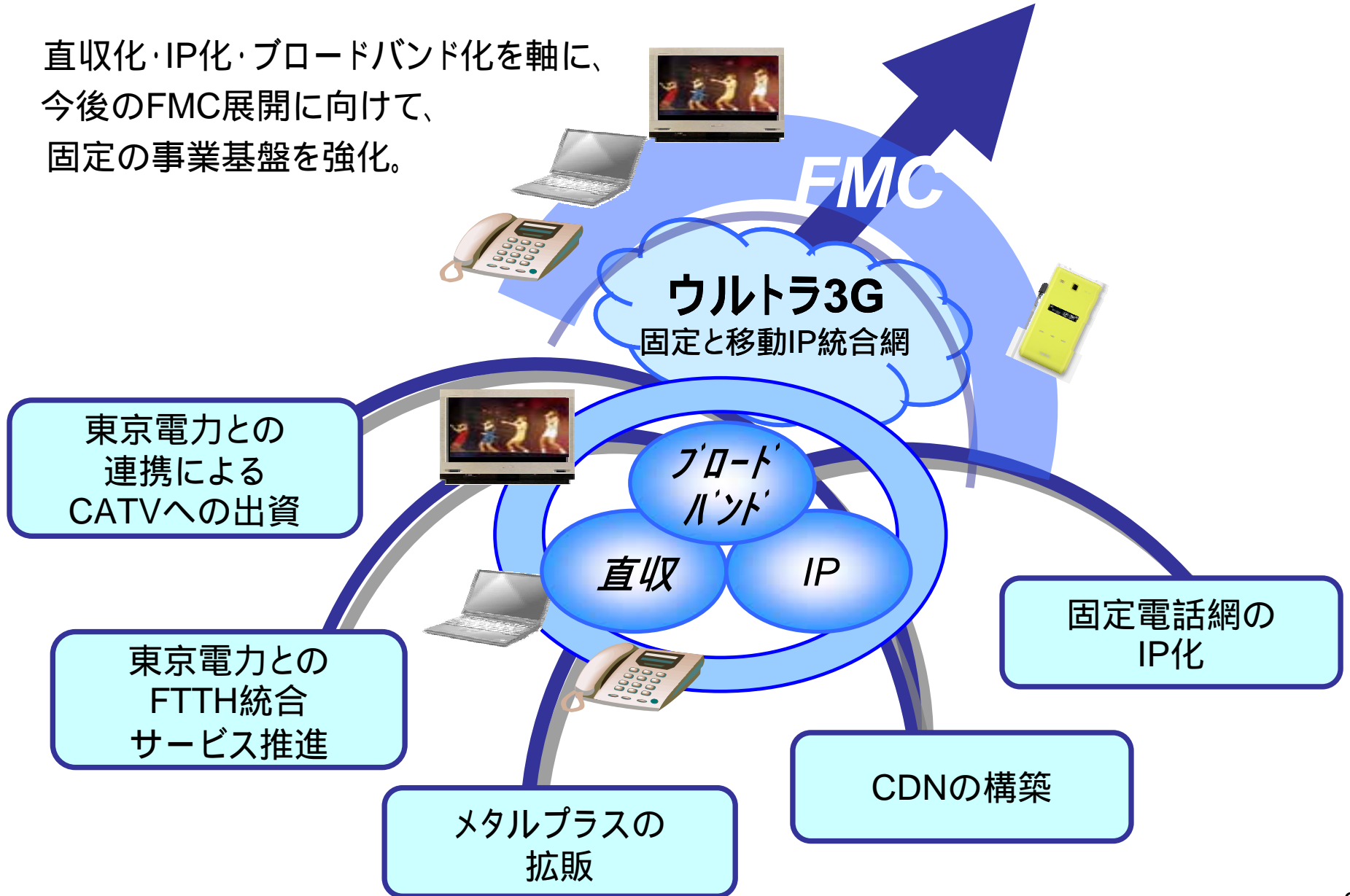
08.3期にはFTTHを除く固定通信事業全体で、黒字化見込み。

FTTHを含めた固定通信事業全体では、今後の東京電力のFTTH事業統合を含めても、営業赤字は06.3期が底の予定。



4. まとめ

直収化・IP化・ブロードバンド化を軸に、
今後のFMC展開に向けて、
固定の事業基盤を強化。



1. FMCの取組み

ステップ1

固定/モバイルの統合請求、
クロスセル

05.5月「まとめて請求」開始

05.6月 : 「ウルトラ3G」(固定と移動のIP統合網) 構想発表

05.12月 : FMCの推進を図るべく、
コンシューマ事業統轄本部と
ソリューション事業統轄本部を設置

ステップ2

固定/モバイルの
通話料金バンドル化 etc.

現在検討中

06.2月「LISMO」(ケータイとPCの連携) 開始

06.6月「KDDI電話 auで着信確認」開始予定

*KDDIの固定電話への着信をau携帯電話に通知

06.7月「OFFICE FREEDOM」

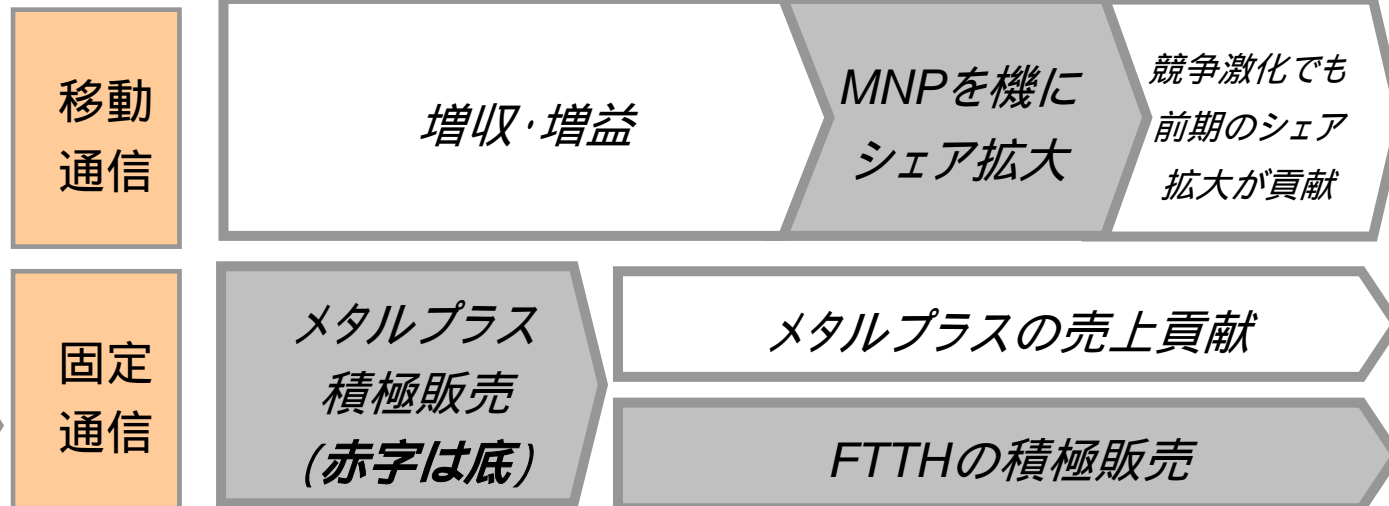
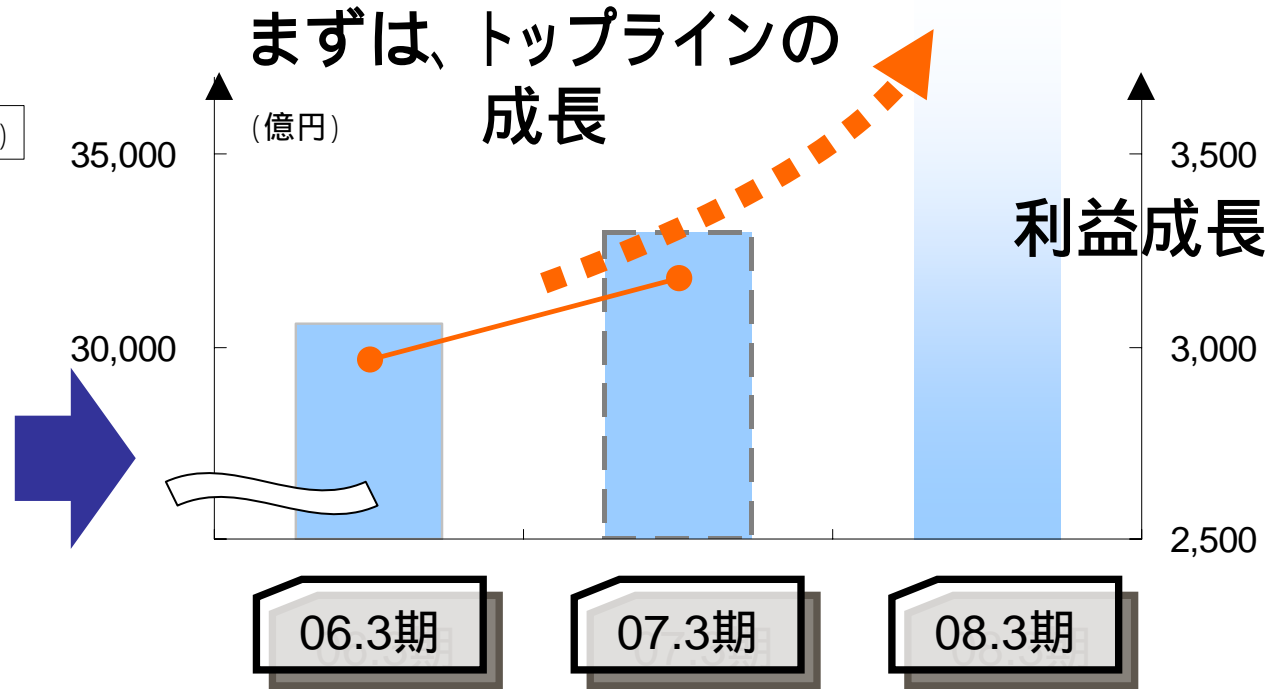
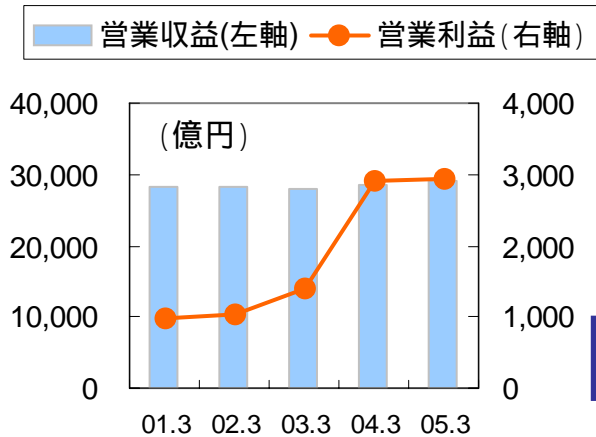
(法人向けFMCソリューション) 開始予定

ステップ3

固定/モバイルの融合端末等
新サービス開発 etc.

「ウルトラ3G」に向け新サービス開発を推進

2. 持続的な成長に向けて

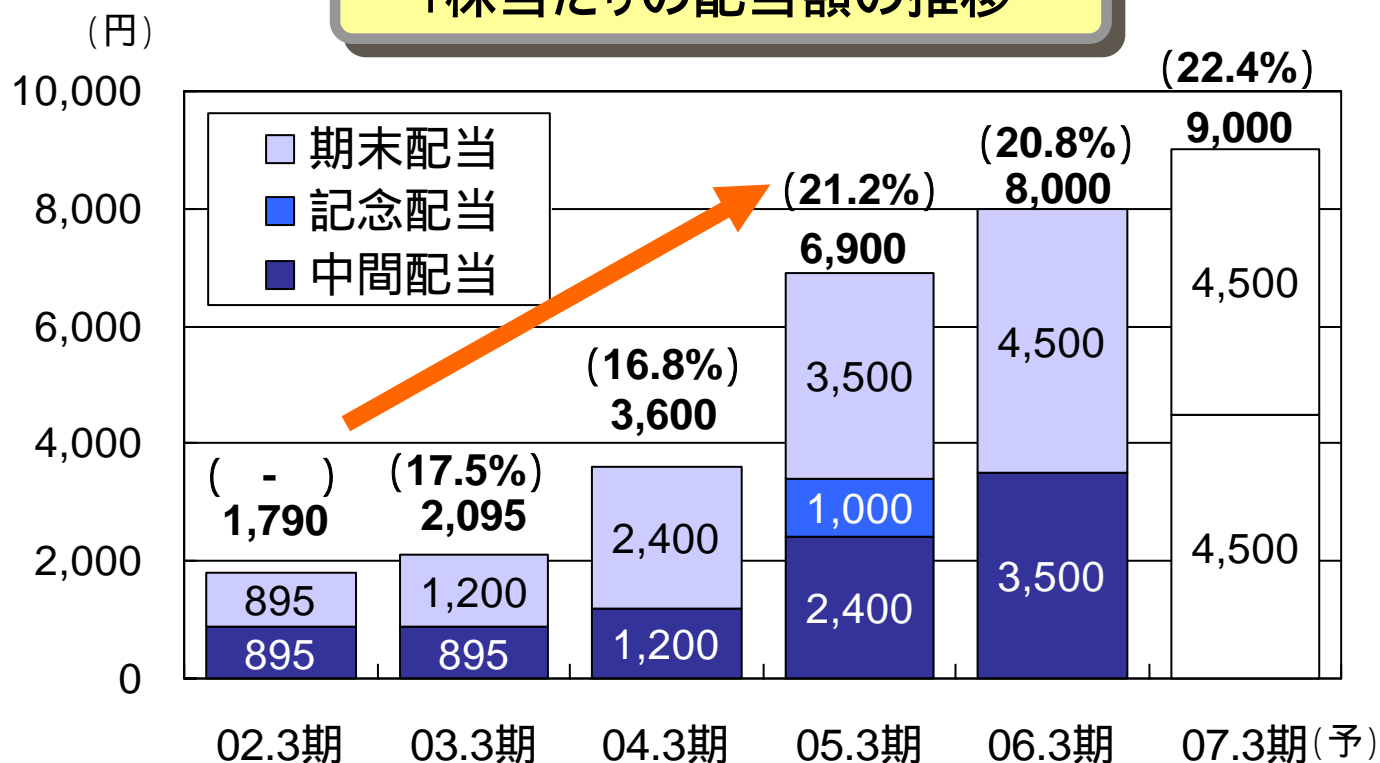


3. 株主還元

株主還元

06.3期も配当性向目標20% (単体ベース) を達成
 今後は成長への投資を勘案しつつ、安定的な配当を
 継続する

1株当たりの配当額の推移



(注) ()は配当性向。02.3期は純損失のため、(-)表示。

Ubiquitous Solution Company

