

Ubiquitous Solution Company

KDDI CORPORATION



**2007年3月期決算
および
「チャレンジ2010」**

2007年 4月24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. 2007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) は引き続き好調であり、新サービスの拡販途上にある固定通信事業の営業損失を吸収し、売上は前年比+9.0%、営業利益は同+16.2%の増収・増益。

2 移動通信事業 (au + ツーカー)

➤ 売上は前年比+6.7%、営業利益同+8.8%の増収・増益。

➤ 3月末累計シェア29.1% (au:28.2%、ツーカー:0.9%) に対し、年度純増シェア55.8% (au:93.7%、ツーカー:-37.9%) と、純増No.1を達成。

➤ MNPによる純増数は81.6万 (au:85.3万、ツーカー:-3.7万) と好調に推移。

➤ auのWIN契約数は3月末1,455万と着実に増加。うち、パケット定額制契約率77%。

➤ ツーカーのauへの年間の同番移行は143万、累計で213万 (2005年10月～) とスムーズに進捗。2008年3月末のサービス終了に伴い、396億円の減損を実施。

3 固定通信事業

➤ メタルプラス拡販・パワードコムとの合併等により、売上は前年比+15.3%の増収。営業利益は 490億円と、赤字幅も123億円縮小。

➤ メタルプラスの3月末累計契約数は281万に増加。

➤ 東京電力のFTTH事業を統合 (2007年1月1日付)。3月末の契約数は59万に増加。

1.2. 2008年3月期の業績見通し (1)

2007.3月期実績 2008.3月期予想(増減)

1 連結ベースでは、前年比増収、2桁増益を計画。

- 移動通信事業 : 前年度MNP等による契約数増加が寄与し、大幅増益。
- 固定通信事業 : 3年目のメタルプラスは黒字化を見込むが、FTTHの推進に伴い、赤字が継続。

▶ 売上	: 33,353億円	35,000 億円 (+1,647億円 / 前年比 + 4.9%)
営業利益	: 3,447億円	3,900 億円 (+ 453億円 / " +13.1%)
- 移動通信事業	: 3,857億円	4,380 億円 (+ 523億円 / " +13.6%)
- 固定通信事業	: 490億円	560 億円 (70億円 / " -)

▶ 主な理由

- au ARPU	: 6,610円	6,150円 (460円)
- 移動通信事業累計契約数	: 2,819万	3,000万 (+ 181万)
- メタルプラス累計契約数	: 281万	320万 (+ 39万)
- FTTH累計契約数	: 59万	90万 (+ 31万)

(注) 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。

1.2. 2008年3月期の業績見通し (2)

2007.3月期実績 2008.3月期予想(増減)

- 2 平成19年度税制改正における、償却可能限度額の廃止を含む減価償却制度の抜本的な見直しにより、減価償却費の増加 約140億円(営業費用)を見込む。
- 3 7月よりJCNH / JCN*(CATV会社)を連結子会社化予定であり、今期連結決算見通しへの影響として、売上326億円、営業利益10億円を織り込む。
*ジャパンケーブルネットホールディングス株式会社 / ジャパンケーブルネット株式会社
- 4 設備投資はauの2GHz帯の投資、固定通信のFTTHの投資増加等により、5,000億円(+ 615億円)の見通し。

1.3. 2008年3月期の課題

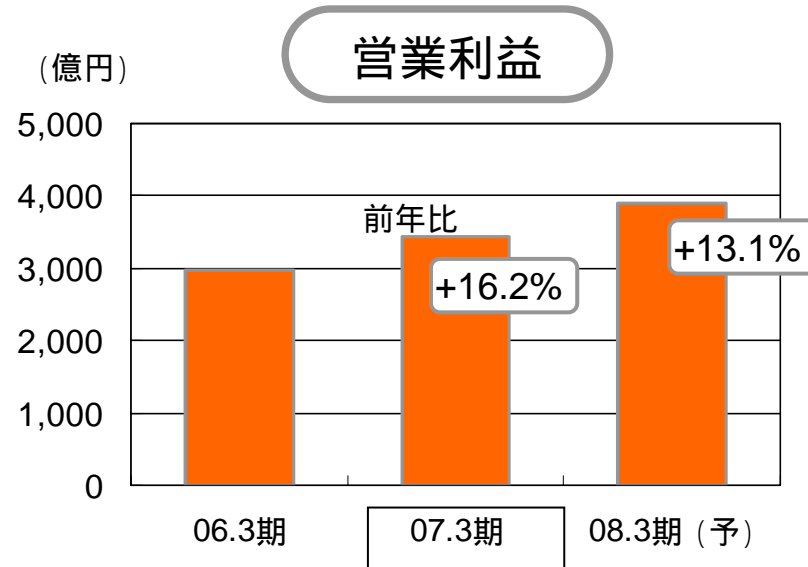
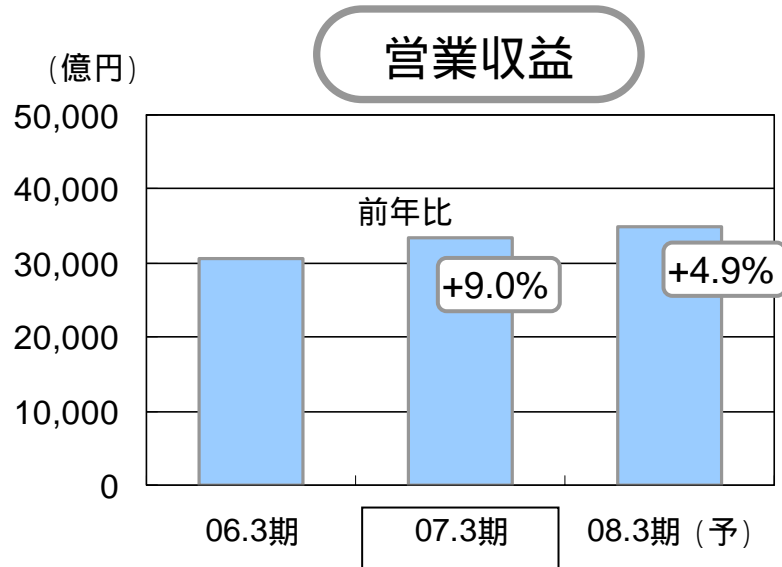
- 1** 「チャレンジ2010」元年として、あらゆるサービスにおける「お客様満足度No.1」へ挑戦し、「持続的成長」を目指す。

 - 中期的増収増益体制実現に向けて既存事業基盤の強化と事業領域拡大への取組み。
- 2** 移動通信事業 (au + ツーカー)

 - 総合的商品力 (インフラ / 端末 / 料金 / コンテンツ) の更なる充実により、「お客様満足度No.1」を堅持。
 - 今期中に3,000万契約 / シェア 30 %を達成すべく、引き続き顧客獲得を強化。
 - ツーカーユーザのauへの移行促進と2008年3月末サービスの円滑な終了。
 - 法人向け : 商品開発力強化とソリューションとのセット販売を推進。
- 3** 固定通信事業

 - メタルプラスの安定的黒字化に向け、期末累計開通目標 320万契約。
 - 中長期的に首都圏の提供エリアでシェア30%に向け、FTTHの推販。
- 4** FMBCサービスの推進に向け、インフラの統合に先立ち、コンテンツ・メディアを中核とした上位レイヤーにおけるサービス一本化を実現すべく、4月1日付で組織変更。

2. 連結決算

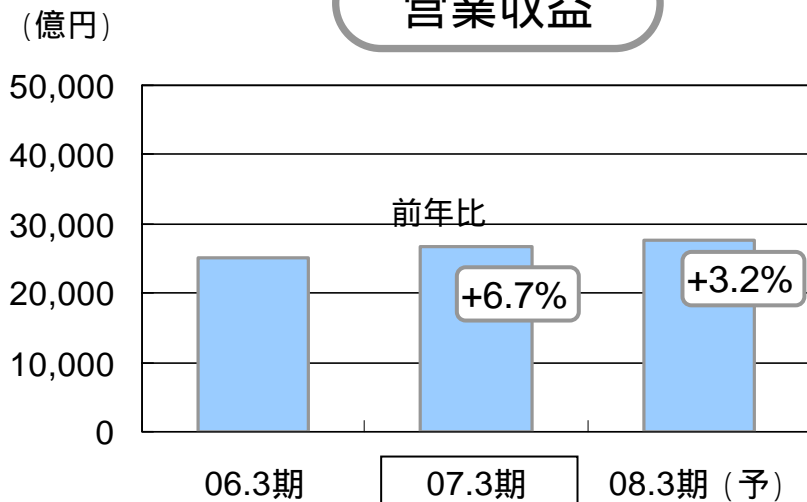


(億円)

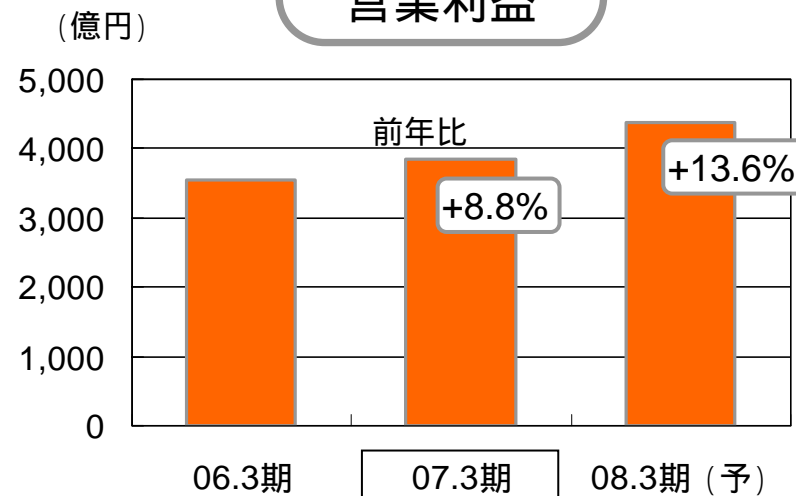
	06.3期	07.3期		08.3期 (予)	
			前年比		前年比
営業収益	30,608	33,353	9.0%	35,000	4.9%
営業利益	2,966	3,447	16.2%	3,900	13.1%
マージン	9.7%	10.3%	-	11.1%	-
経常利益	2,940	3,509	19.4%	3,900	11.1%
当期純利益	1,906	1,867	-2.0%	2,200	17.8%
FCF	1,396	2,965	112.4%	20	-99.3%
EBITDA	6,544	6,917	5.7%	7,700	11.3%
マージン	21.4%	20.7%	-	22.0%	-

3. 移動通信事業 / au + ツーカー (PDC)

営業収益



営業利益



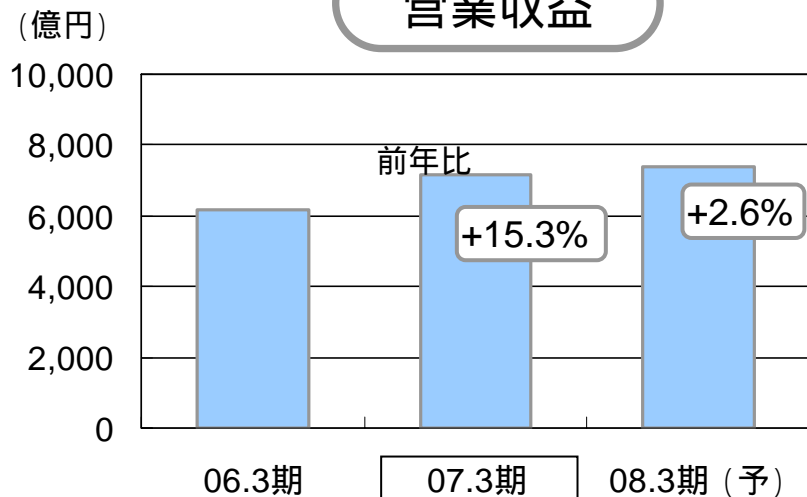
(億円)

	06.3期	07.3期		08.3期(予)	
			前年比		前年比
営業収益	25,104	26,774	6.7%	27,630	3.2%
au	23,352	26,106	11.8%	27,560	5.6%
ツーカー	1,752	668	-61.9%	70	-89.5%
営業利益	3,544	3,857	8.8%	4,380	13.6%
マージン	14.1%	14.4%	-	15.9%	-
経常利益	3,528	3,935	11.6%	4,430	12.6%
当期純利益	1,453	2,095	44.2%	2,530	20.8%
FCF	2,662	2,948	10.8%	1,260	-57.3%
EBITDA	6,052	5,981	-1.2%	6,810	13.9%
マージン	24.1%	22.3%	-	24.6%	-

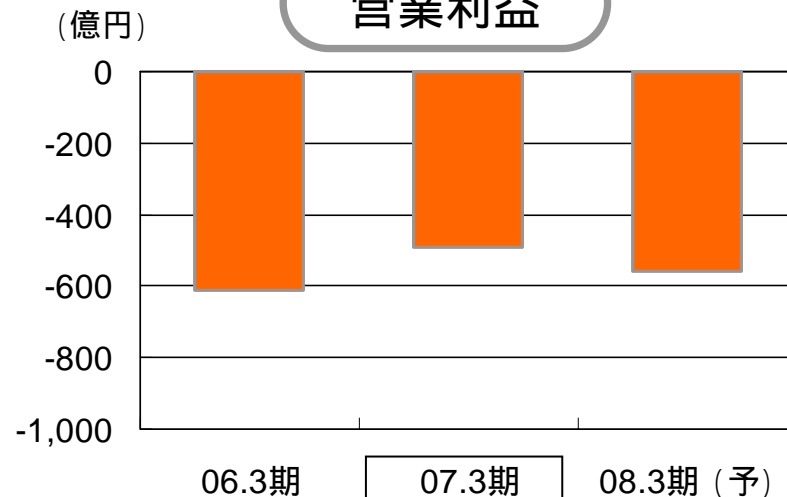
	06.3期	07.3期	08.3期(予)
契約数(千)	25,439	28,188	30,000
内モジュール系	586	699	740
au 計	22,699	27,317	30,000
WIN(EV-DO)	8,280	14,549	18,750
1X	13,548	12,170	-
cdmaOne	871	597	-
ツーカー(PDC)	2,739	872	0

4. 固定通信事業

営業収益



営業利益



赤字のため前年比はN.A.

(億円)

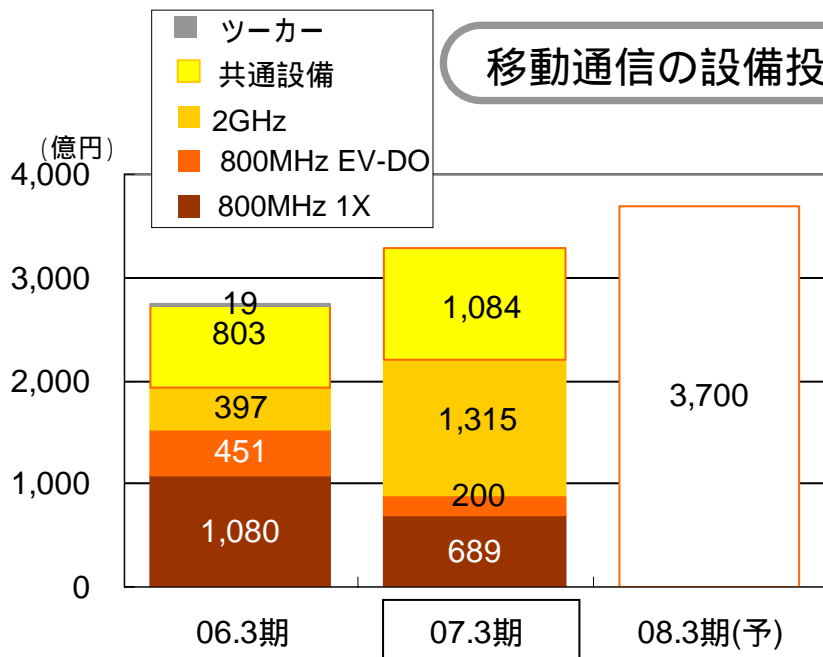
	06.3期	07.3期		08.3期(予)	
			前年比		前年比
営業収益	6,193	7,144	15.3%	7,330	2.6%
営業利益	-613	-490	-	-560	-
マージン	-9.9%	-6.9%	-	-7.6%	-
経常利益	-622	-472	-	-600	-
当期純利益	264	-234	-	-350	-
FCF	-1,023	63	-	-950	-
EBITDA	415	809	95.1%	730	-9.8%
マージン	6.7%	11.3%	-	10.0%	-

契約数 (千)	06.3期	07.3期	08.3期(予)
ADSL	1,516	1,512	1,500
FTTH	167	* 592	900
メタルプラス	1,799	2,813	3,200

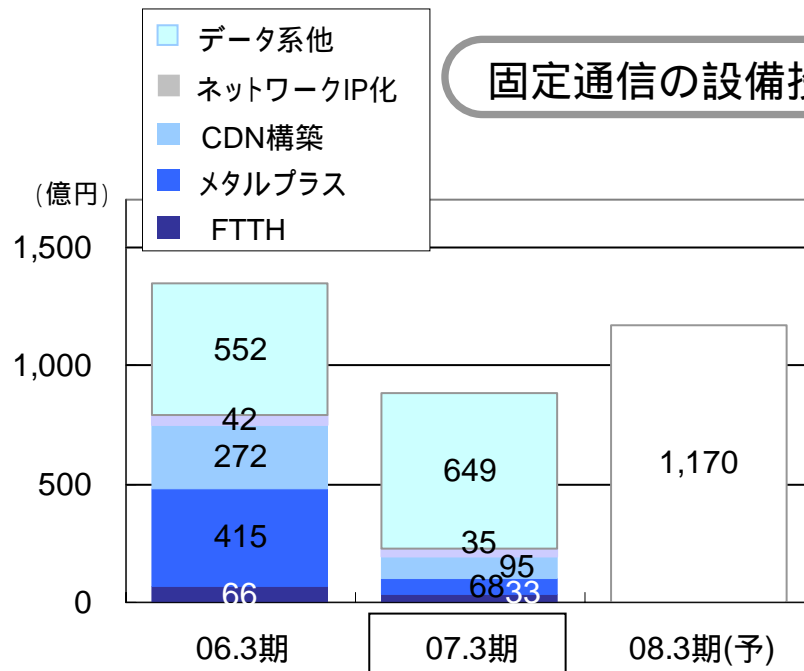
(注) FTTH契約数は07.3期末よりTEPCOひかり回線を含む。

5. 設備投資

移動通信の設備投資



固定通信の設備投資



(億円)

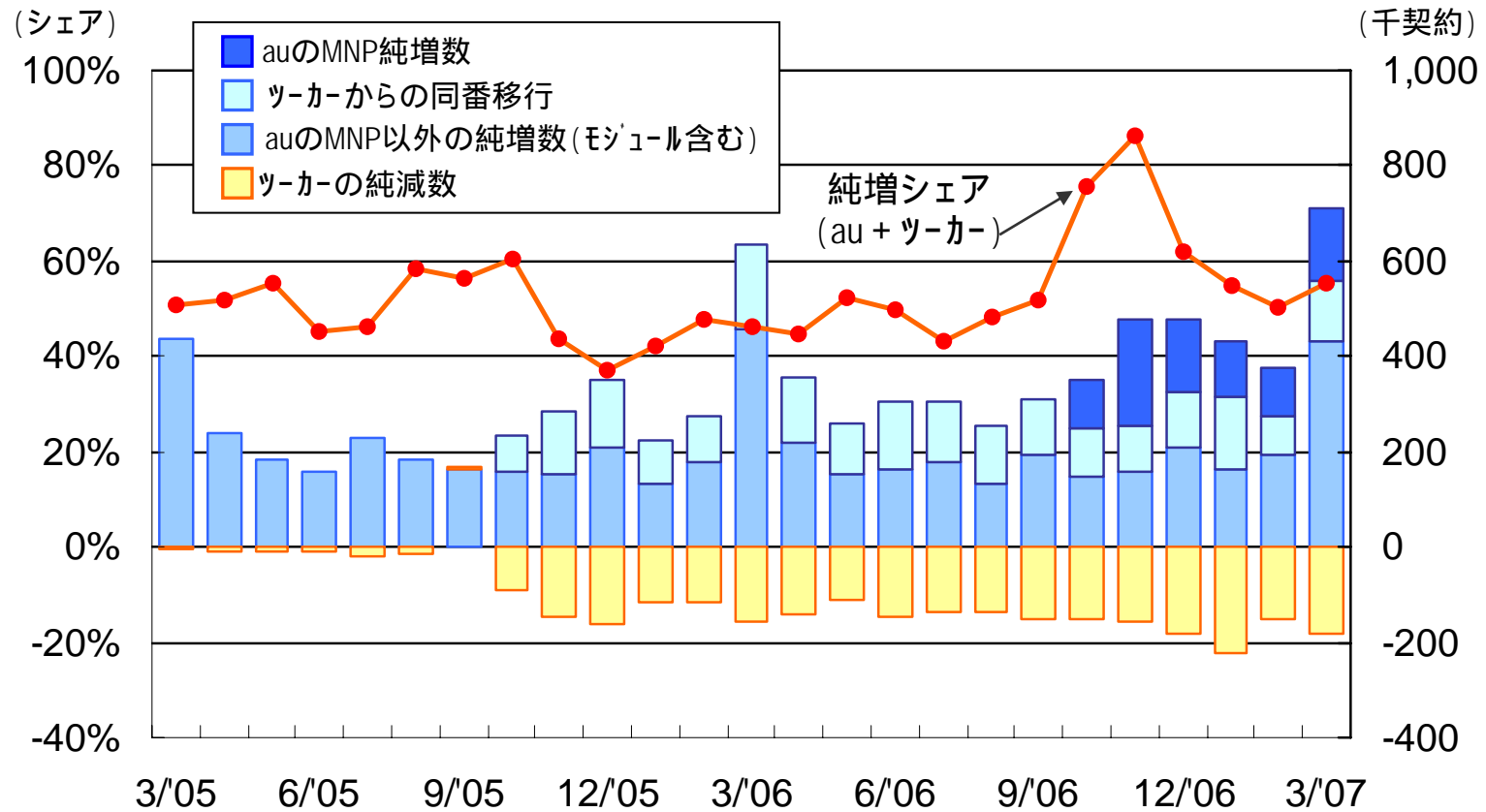
		06.3期	07.3期	08.3期(予)
設備投資(支払)	連結	4,147	4,385	5,000
	移動通信	2,751	3,289	3,700
	固定通信	1,347	880	1,170

各事業の状況

移动通信事業
au / ツーカー(PDC)

固定通信事業

1.1. KDDI (au + ツーカー) の純増

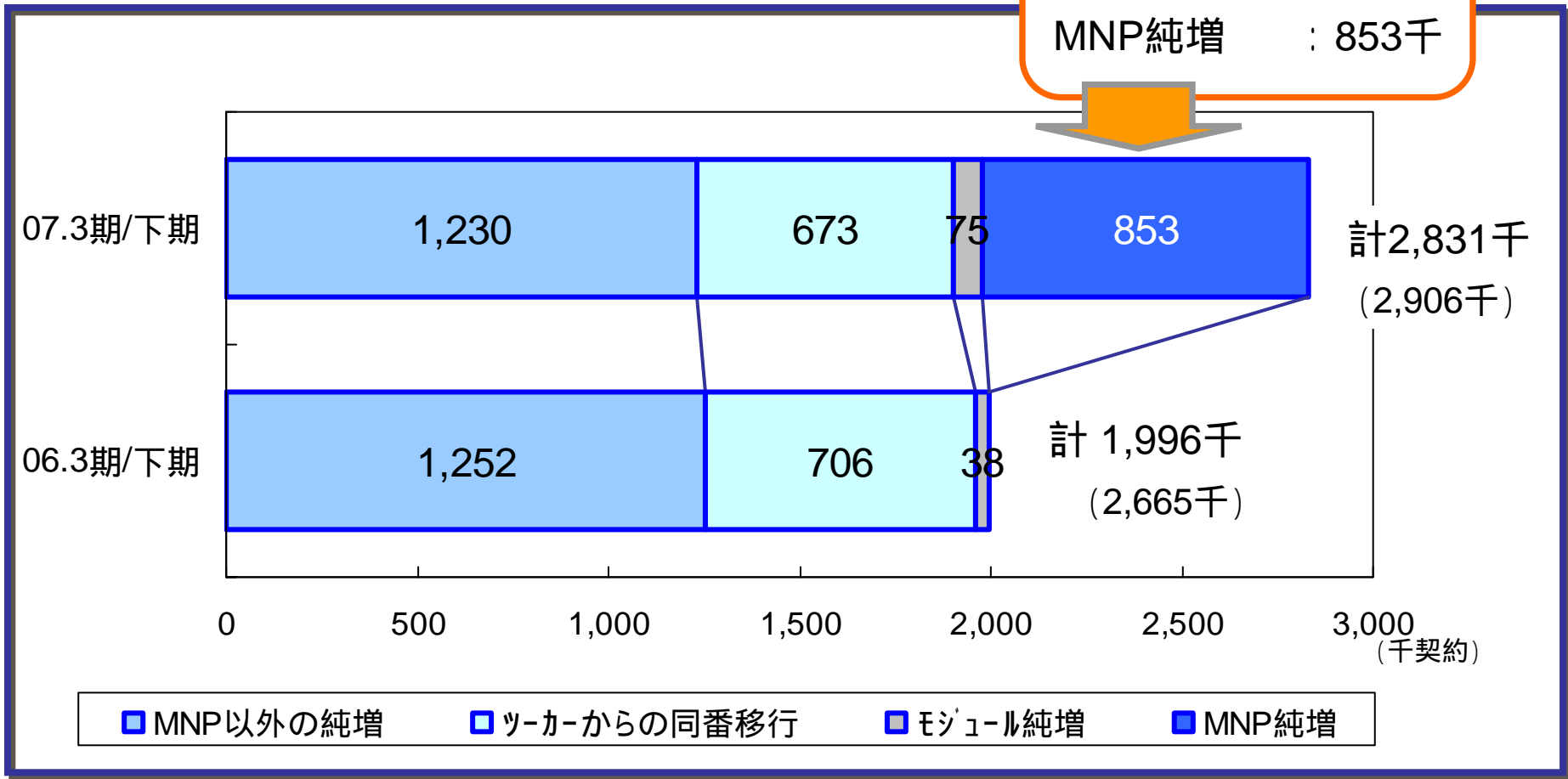


	06.3期	07.3期
純増数 / シェア	231万契約 / 48.1% (au: 65.8%、ツーカー: -17.7%)	275万契約 / 55.8% (au: 93.7%、ツーカー: -37.9%)
契約数 / シェア	2,544万契約 / 27.7% (au: 24.7%、ツーカー: 3.0%)	2,819万契約 / 29.1% (au: 28.2%、ツーカー: 0.9%)

1.2. auの下期純増数内訳(前年比較)

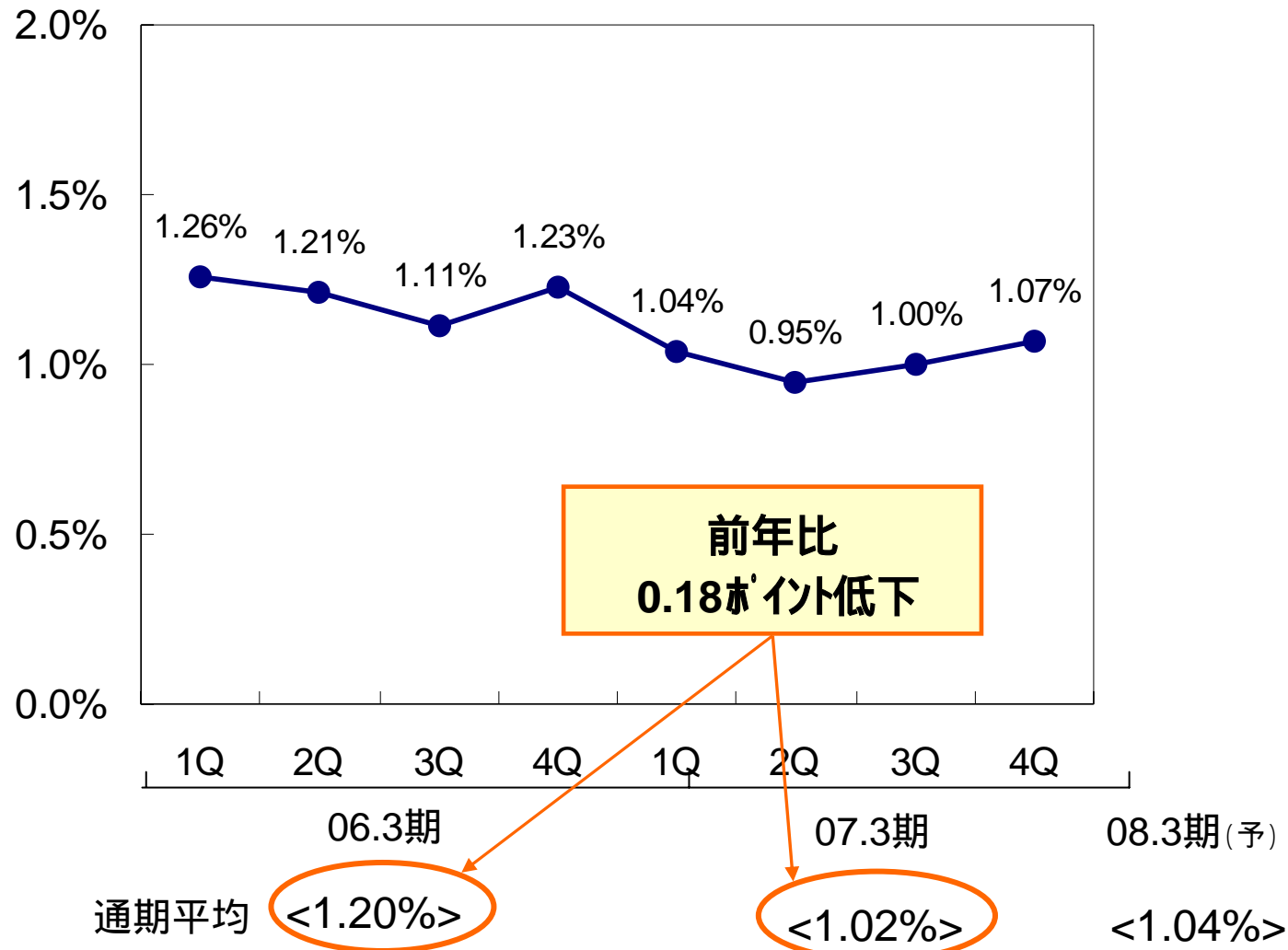
- MNP導入により市場が活性化し、MNP以外の純増に、MNP分がそのまま純増数上積みにも貢献。

ポートイン数: 1,150千
 ポートアウト数: 297千
 MNP純増 : 853千



(注) ()は市場全体の純増数。

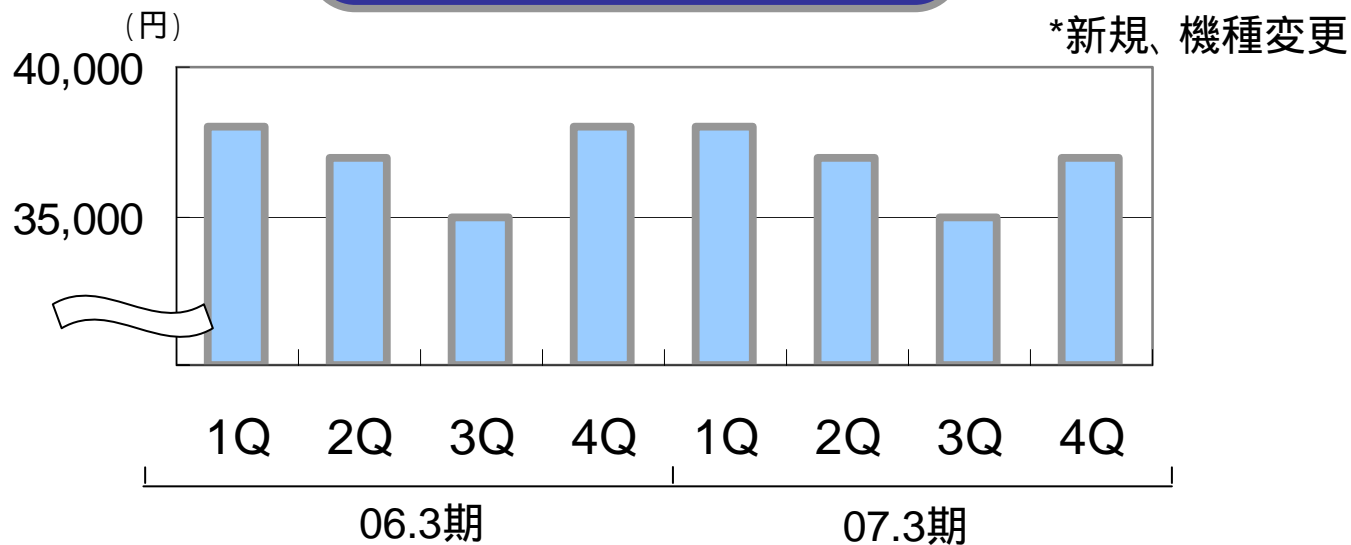
1.3. auの解約率



(注) 解約率はモジュール系を除く。

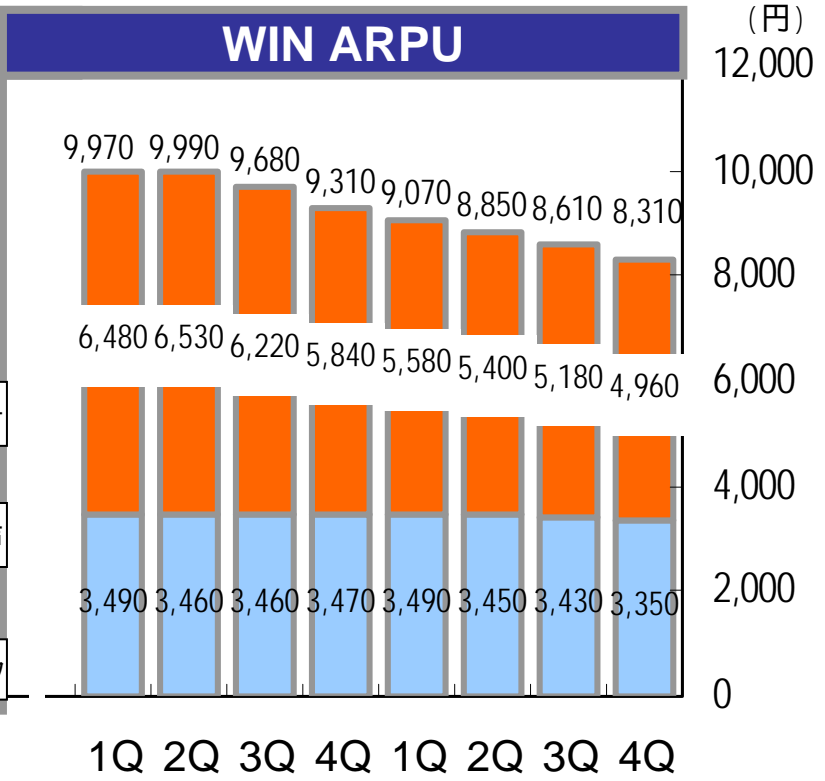
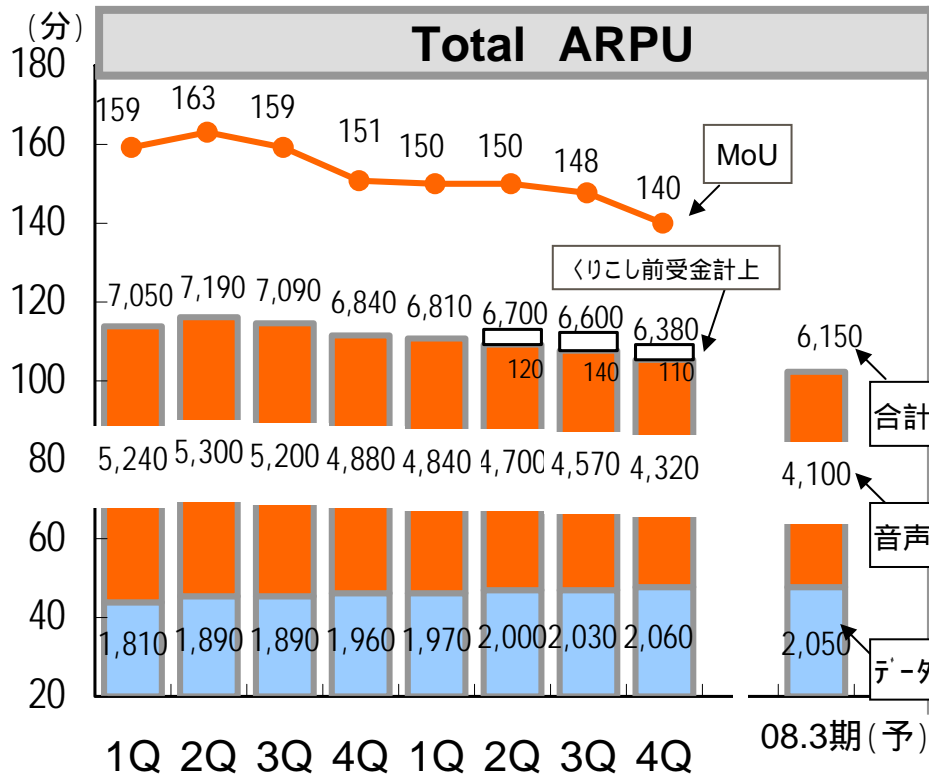
1.4. auの販売コミッション

コミッション平均単価*



	06.3期					07.3期				08.3期 予想	
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	4Q		
販売コミッション総額 (億円)	1,020	1,190	1,190	1,520	4,920	1,240	1,290	1,450	1,700	5,680	5,650
コミッション平均単価 (円)	38,000	37,000	35,000	38,000	37,000	38,000	37,000	35,000	37,000	37,000	36,000
販売台数 (万台)	270	322	337	396	1,325	327	352	411	465	1,555	1,570

1.5. auのARPUの推移



06.3期 07.3期

通期平均	06.3期	07.3期	08.3期(予)
合計	7,040円	6,610円	6,150円
うち 音声	5,150円	4,590円	4,100円
データ	1,890円	2,020円	2,050円

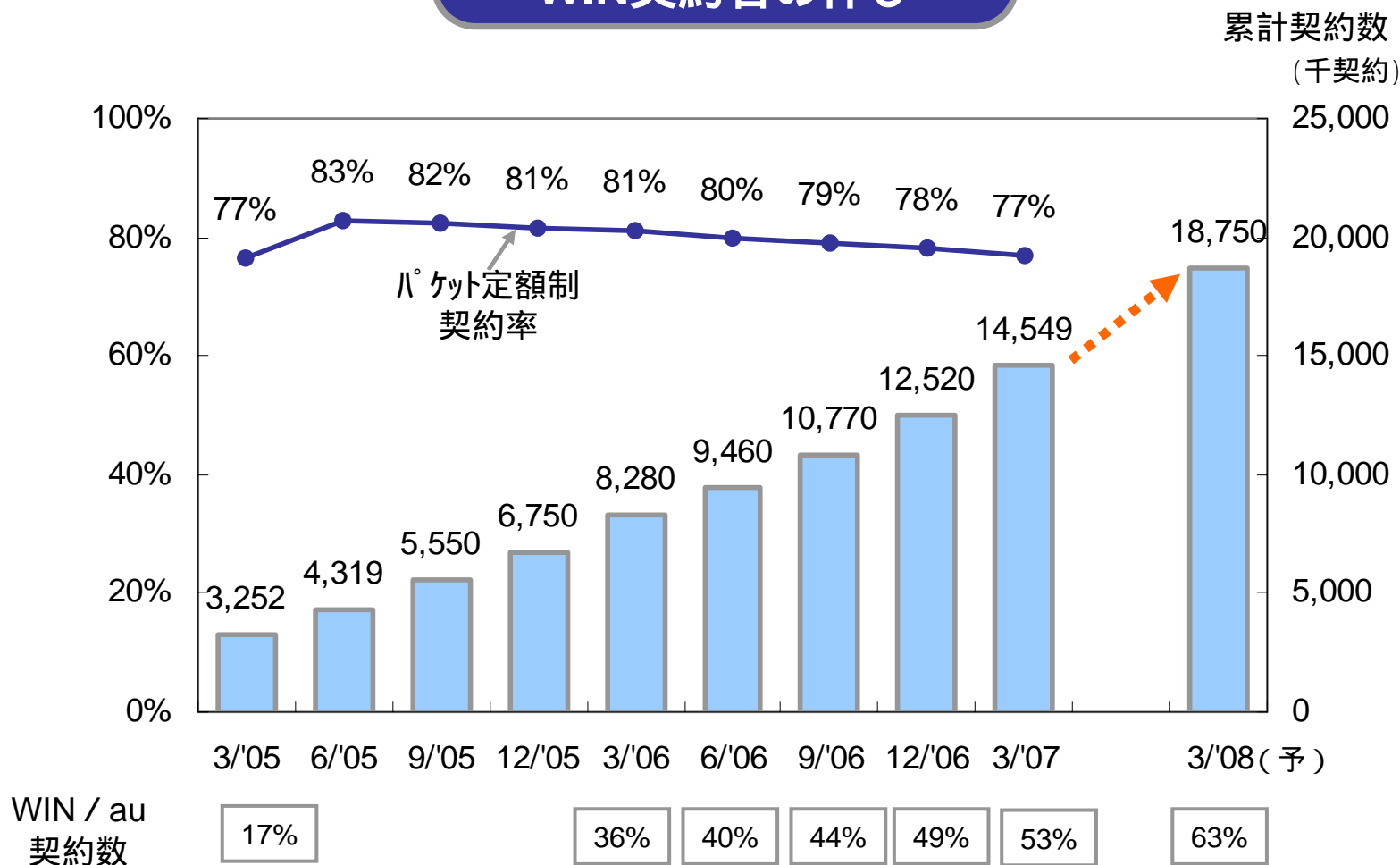
前年比	
合計	430円 (6.1%)
うち 音声	560円 (10.9%)
データ	+ 130円 (+ 6.9%)

1.6. WINの状況

3月末時点でWINの契約数の割合はau全体の53%に増加、
うち、パケット定額制の契約率は77%と引続き高水準。

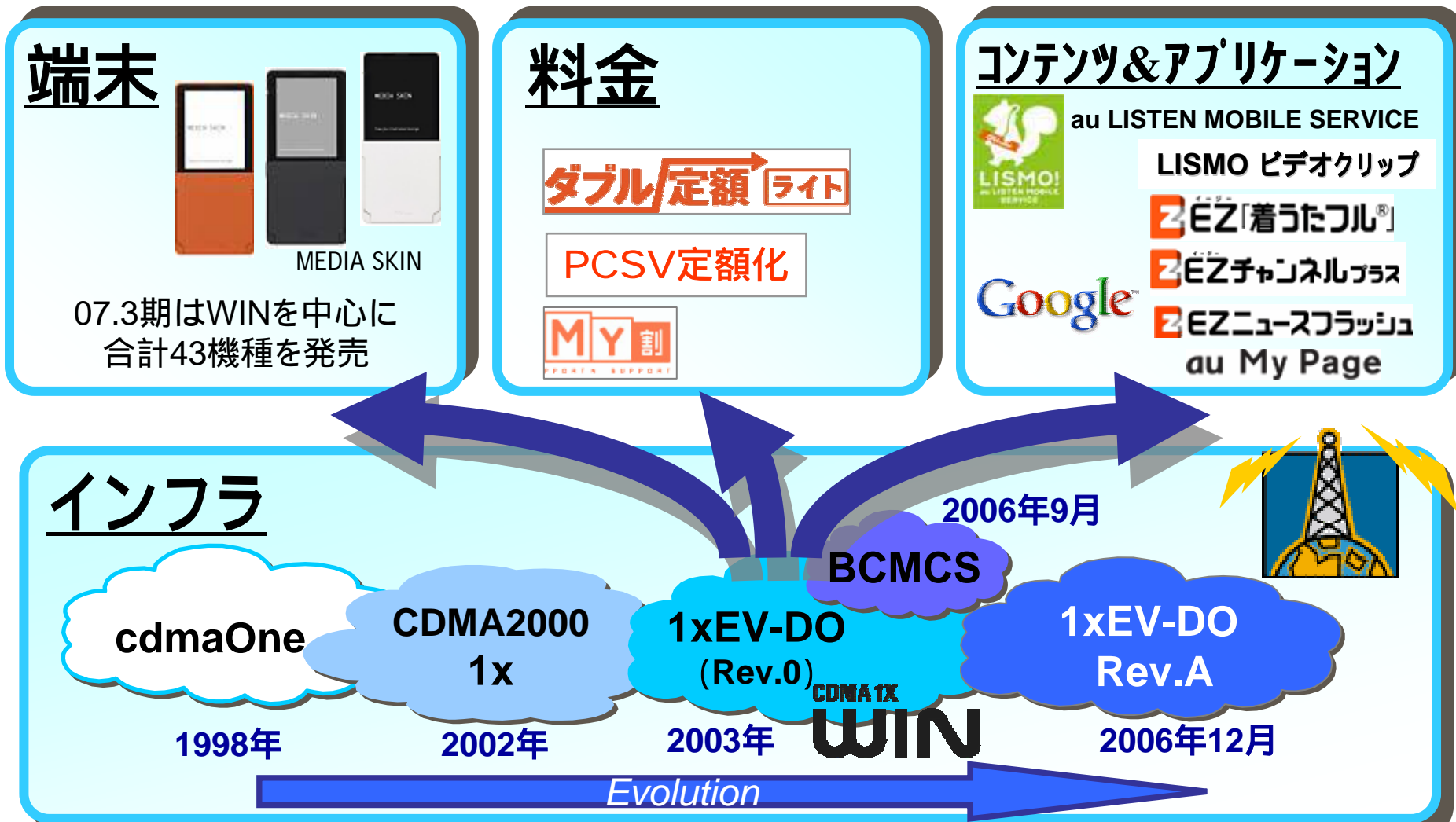


WIN契約者の伸び



2. 総合的な商品力の強化

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。

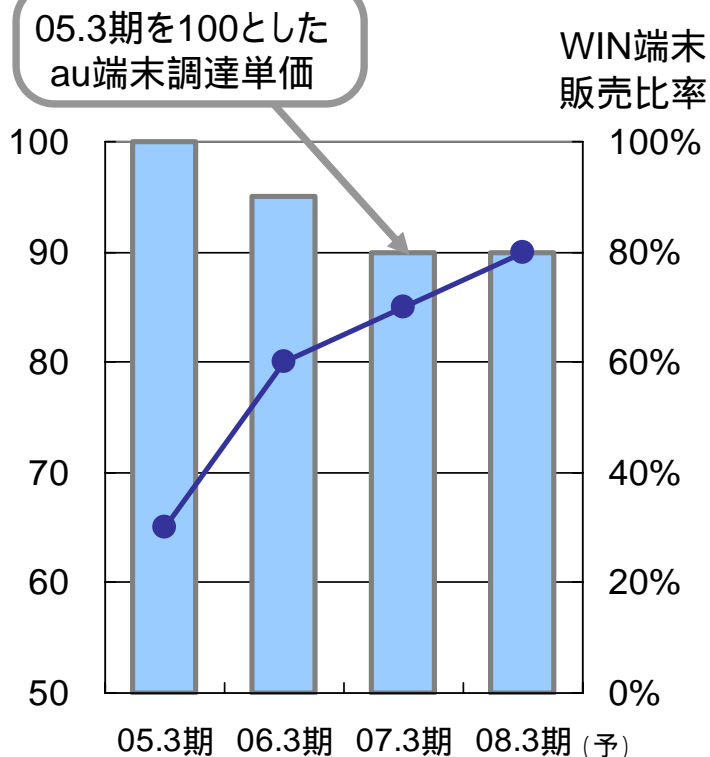


(注) PCSV: PC site viewer

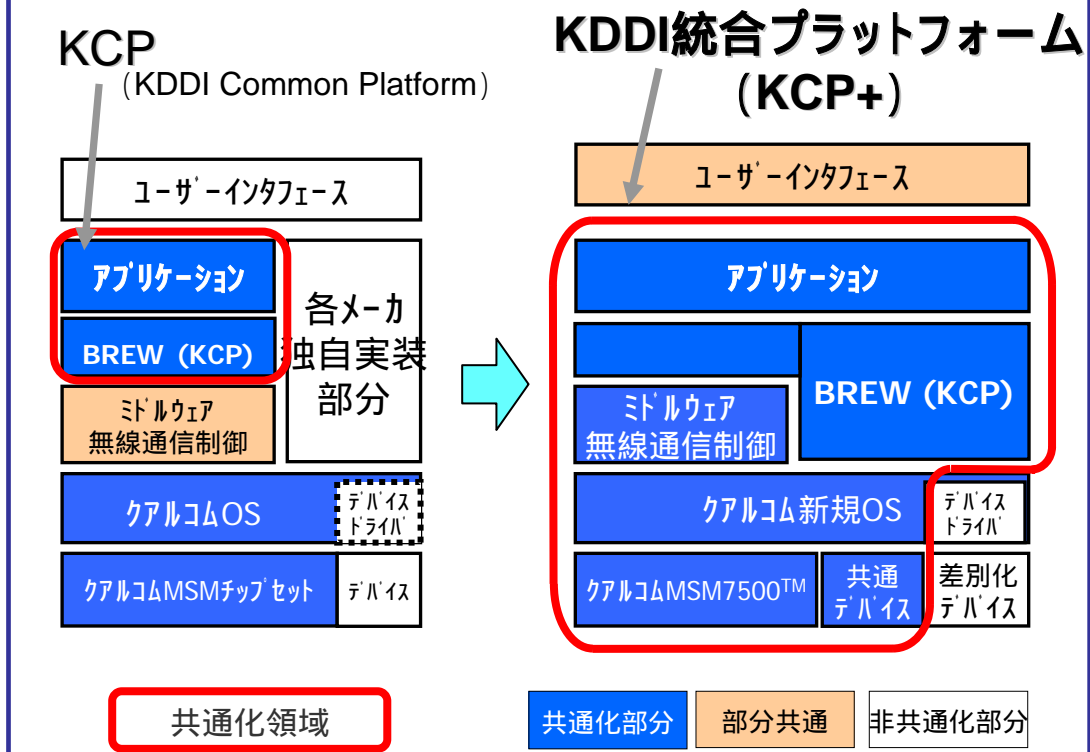
3. 端末コスト低減への取組み

新統合プラットフォームを07年内に投入予定。ソフトウェアの高度化・複雑化が進む携帯端末開発において、一層のコスト競争力の強化を目指す。

auの端末調達単価低減



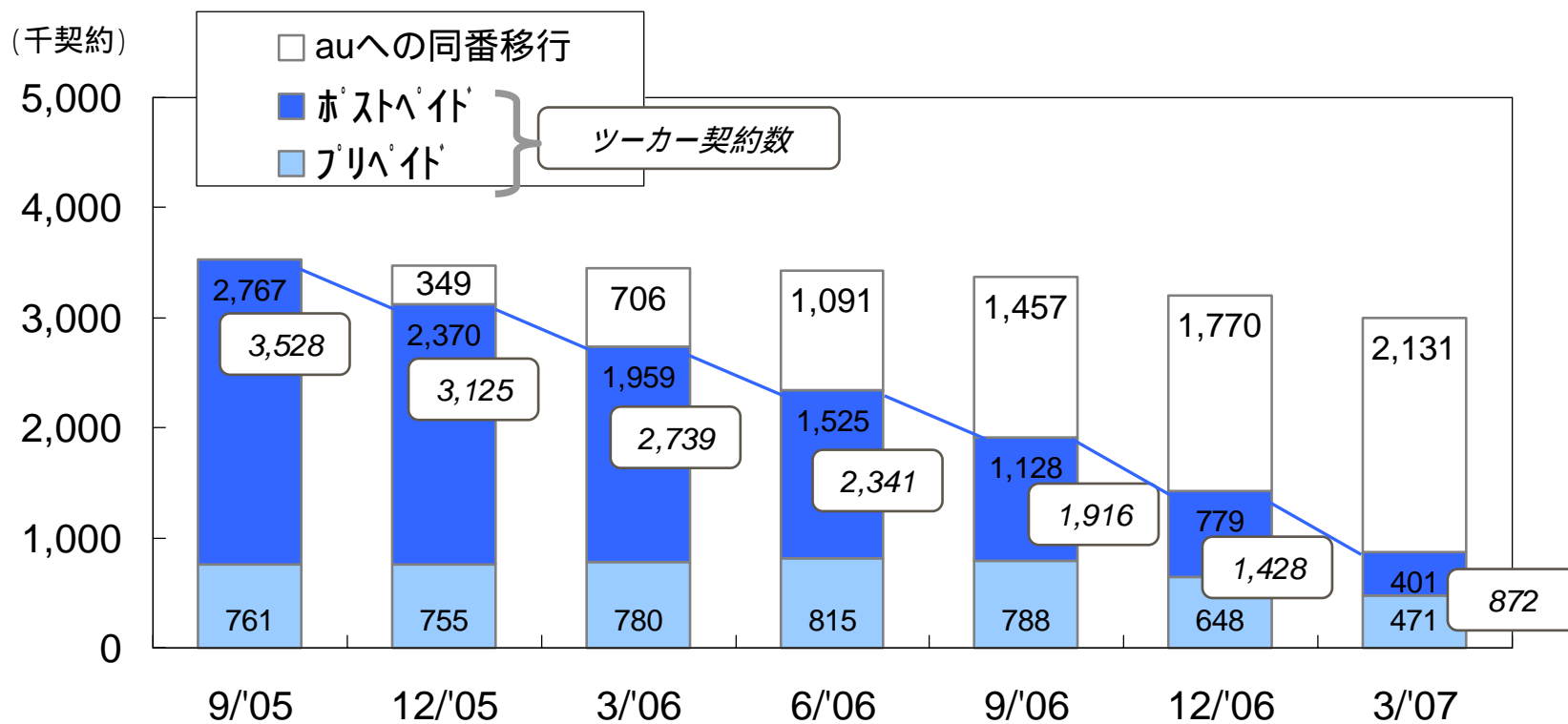
新統合プラットフォームの構築



4. ツーカー・サービス終了に向けて

ツーカーのauへの年間の同番移行は143万、累計で213万(2005年10月～)とスムーズに進捗しており、2008年3月末にサービス終了予定。

ツーカーの契約数推移



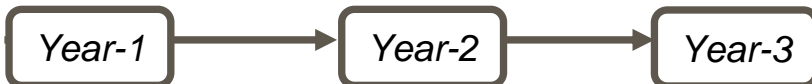
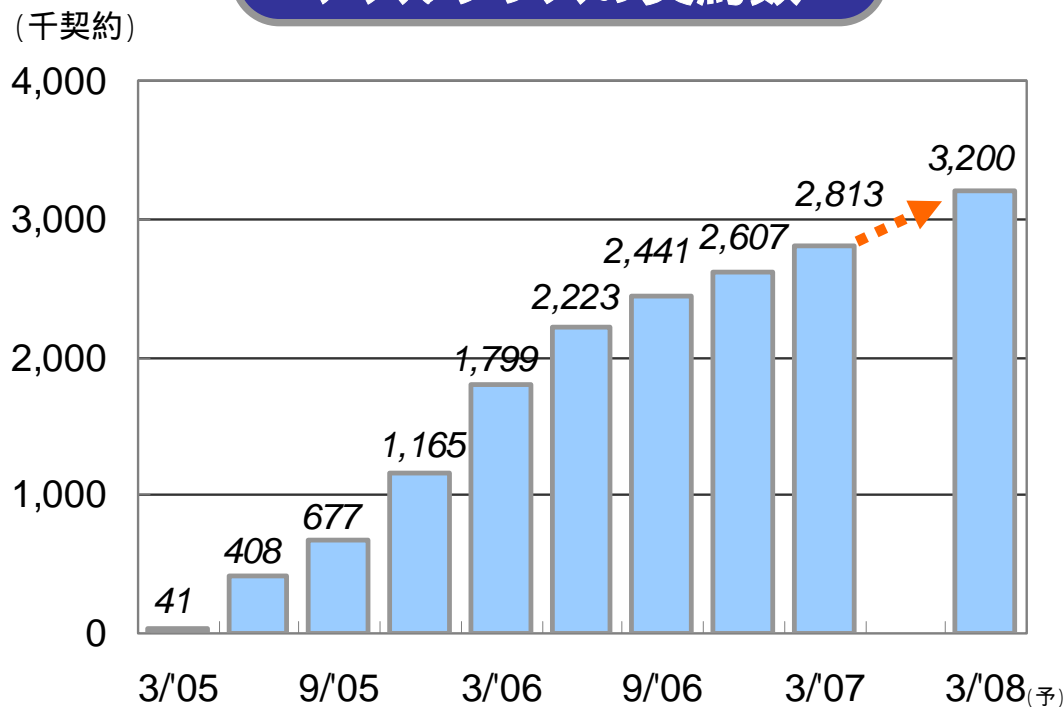
1. メタルプラス

メタルプラスの3月末累計契約数は281万に増加。

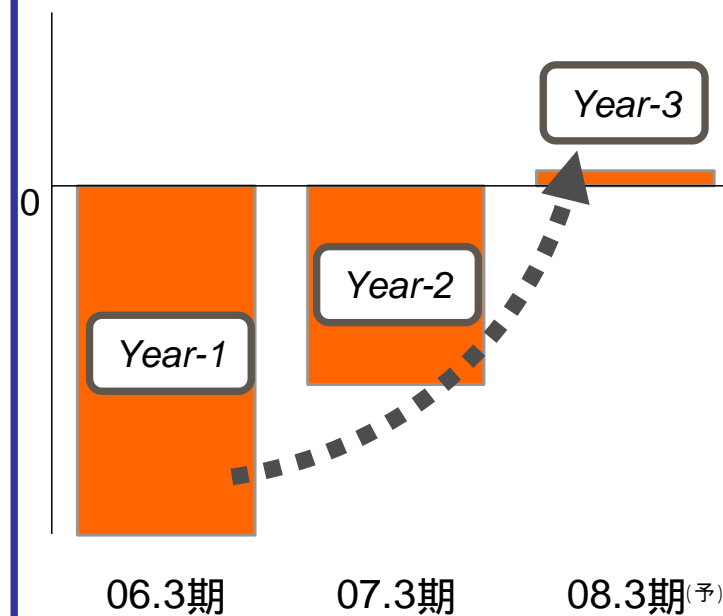
メタルプラスの安定的黒字化に向け、期末累計開通目標320万契約。



メタルプラスの契約数



メタルプラスの営業利益イメージ

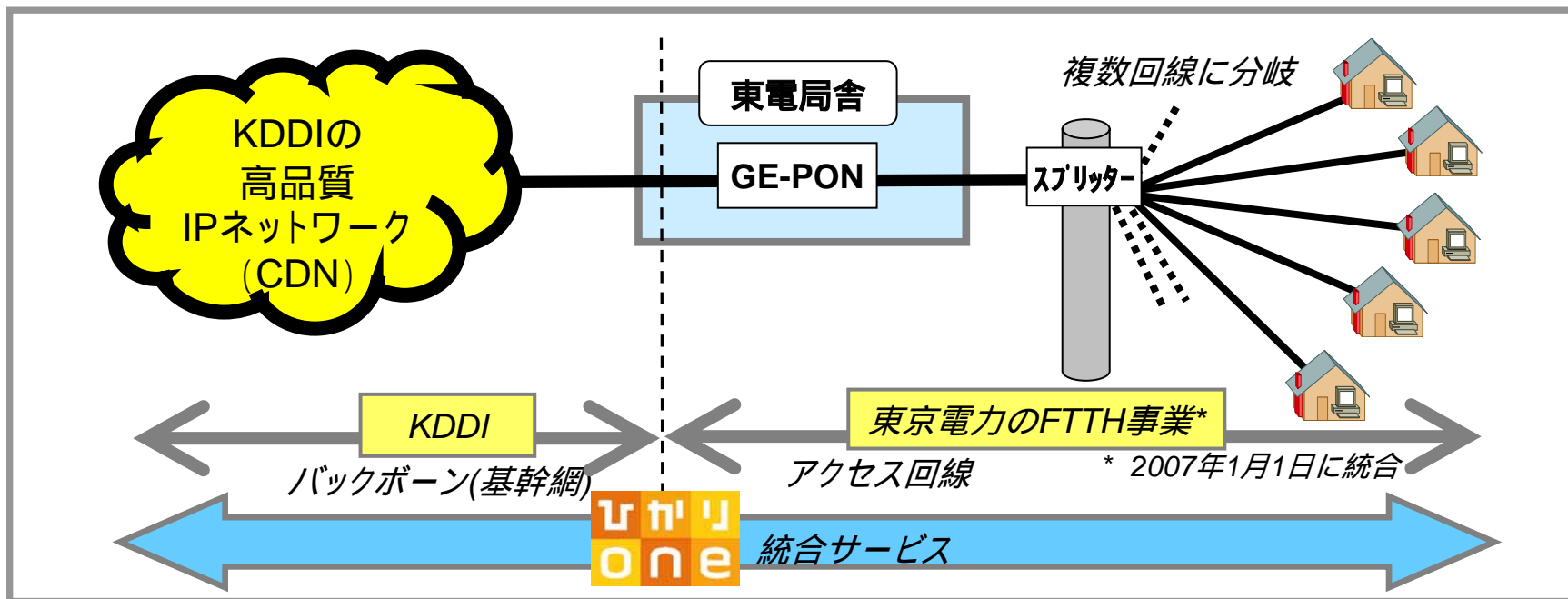
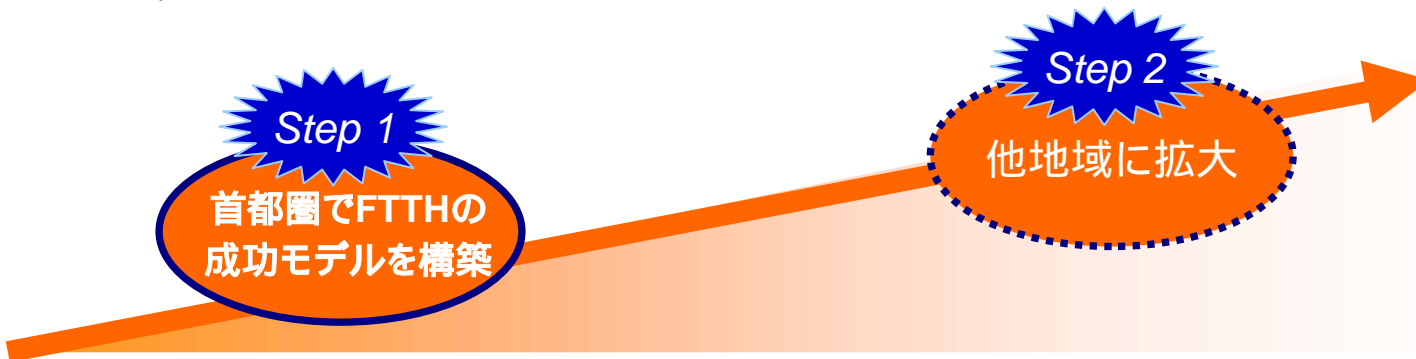


2. FTTHの取り組み(1)



東京電力のFTTH事業を統合(2007年1月1日付)。

中長期的に首都圏の提供エリアでシェア30%に向け、FTTHを推販。

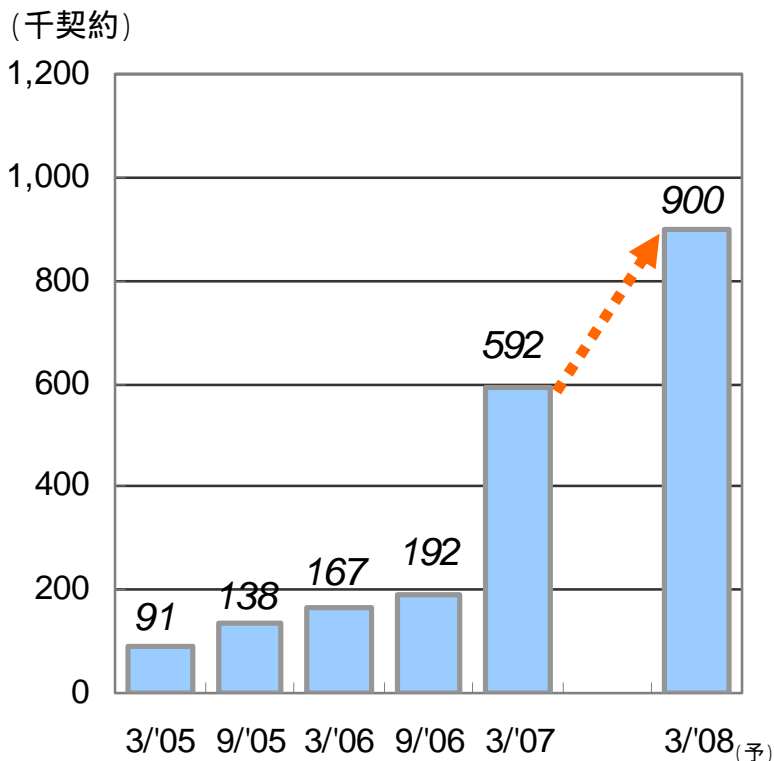


2. FTTHの取り組み(2)

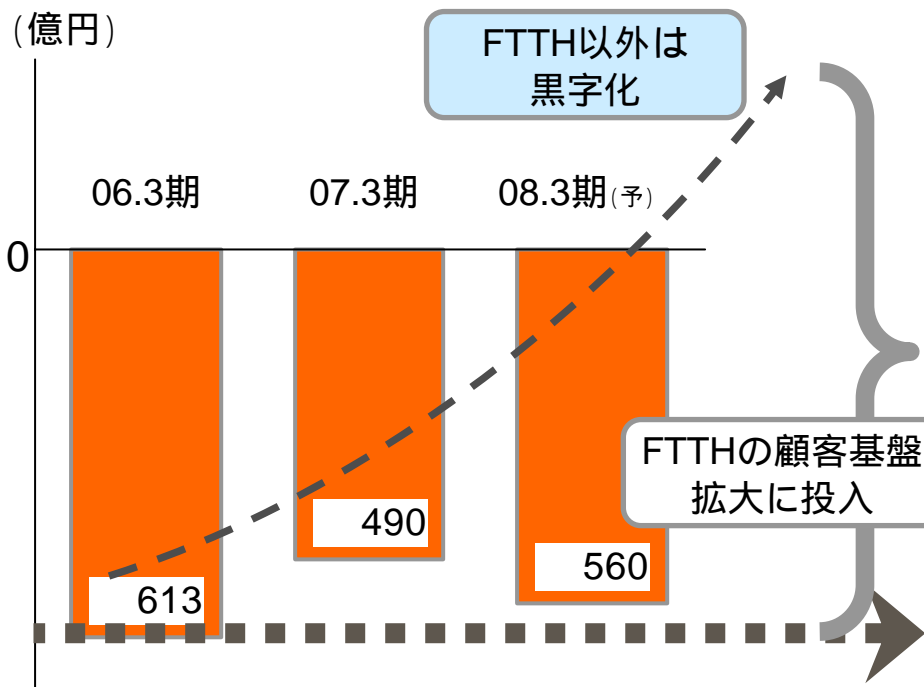
FTTHの3月末の累計契約数は59万に増加。

東京電力FTTH事業統合の影響を含めても、固定通信事業の営業赤字は06.3期が底の予定。

FTTHの契約数



固定通信事業の営業利益イメージ



チャレンジ 2010

「チャレンジ 2010」の位置付け

チャレンジ2010

KDDIの 基本理念

お客さまの満足
と信頼の確保

株主さま、取引先
さまなどの信頼

従業員の幸せ、
活力ある企業

社会の発展



= 「成長し続ける企業」

チャレンジ2010
(2007 - 10)

「量的拡大」と
「質的向上」の両立

持続的な成長に向けて「戦略とスピード」

(2005 - 06)

MNPによるモバイルの顧客基盤拡大
FTTH事業基盤の整備(東京電力のFTTH事業を統合)

中期経営計画
(2002 - 04)

経営基盤強化に向けて「選択と集中」

au事業にリソースを集中 有利子負債の削減

- あらゆるサービスにおけるお客様満足度No.1を目指す。
- 「量的拡大」と「質的向上」の両立により、持続的成長を図る。
- 2010年度の目標(連結)
 営業収益:4兆円、 営業利益:6,000億円
 - モバイルでの増収・増益基調を堅持
 - 顧客基盤と事業ドメインの拡大による売上高向上
 - FTTH事業等ブロードバンドの推進と固定通信事業の黒字化
 - FMBCの展開と非通信事業ドメインの拡大
 - 法人向けはICTをワンストップで提供するオールラウンドプレイヤーへ発展
- 株主還元の充実を図る。

*Information and Communication Technology

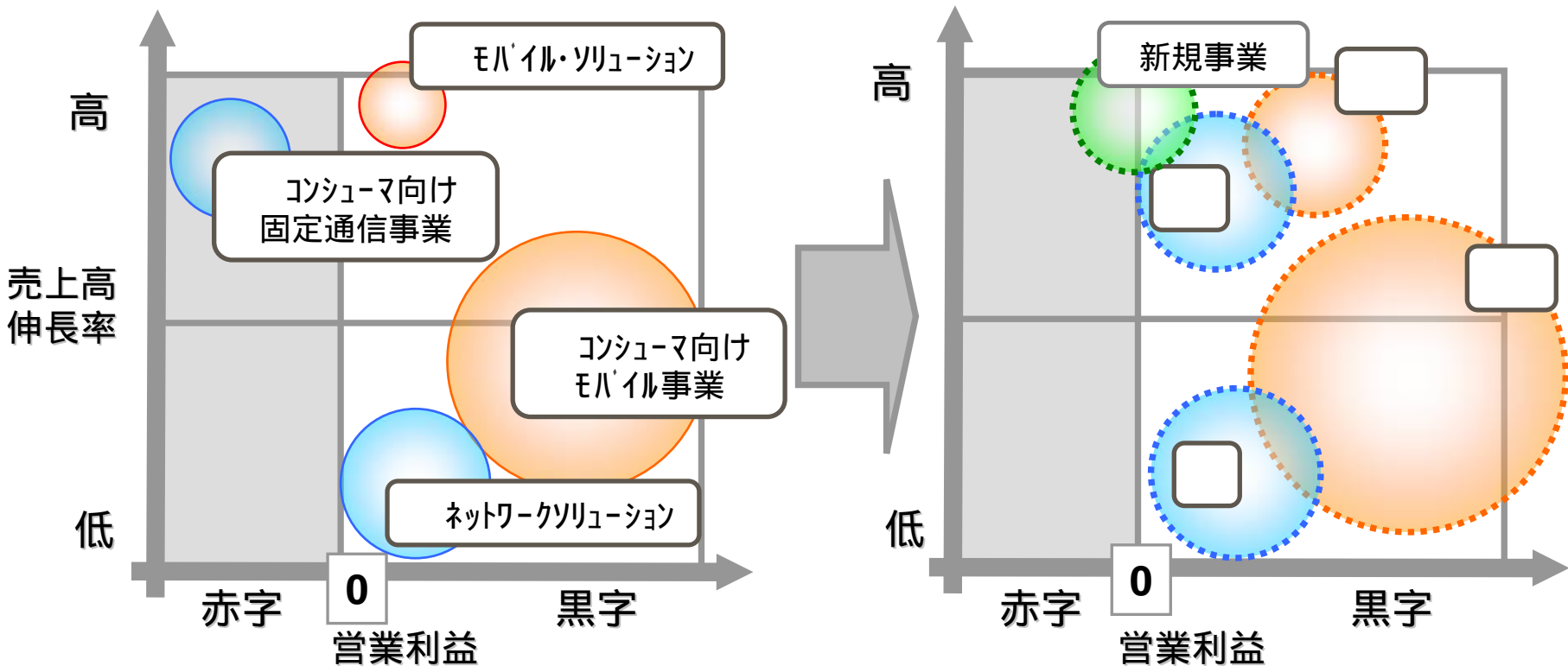
成長ドライバー

- 主力事業である消費者向けモバイル事業が引続き連結業績を牽引し、固定通信事業も採算改善を目指す。

事業ポートフォリオのイメージ

現在

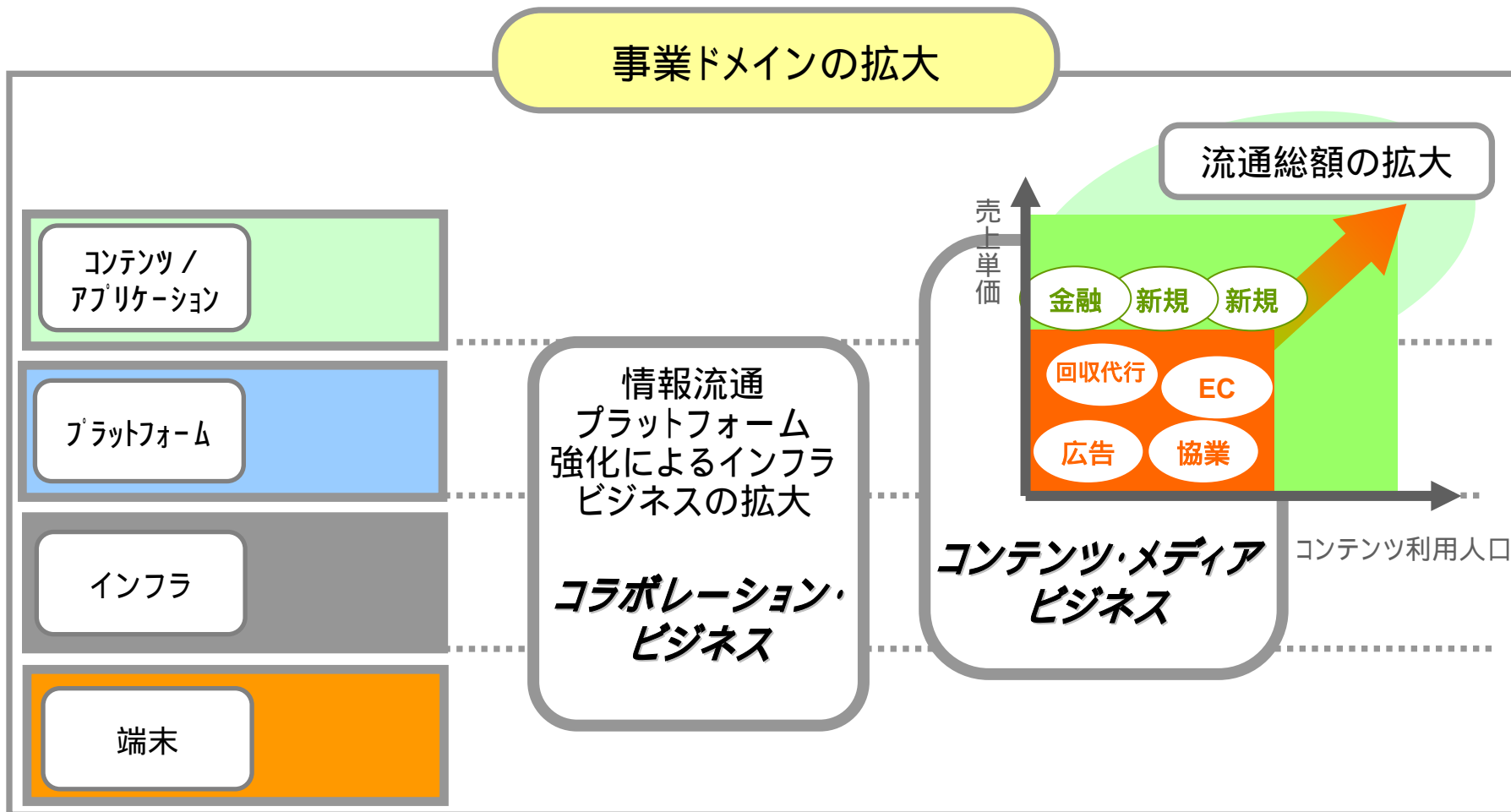
2010年度



(注) 円の大きさは売上高のイメージを表す。

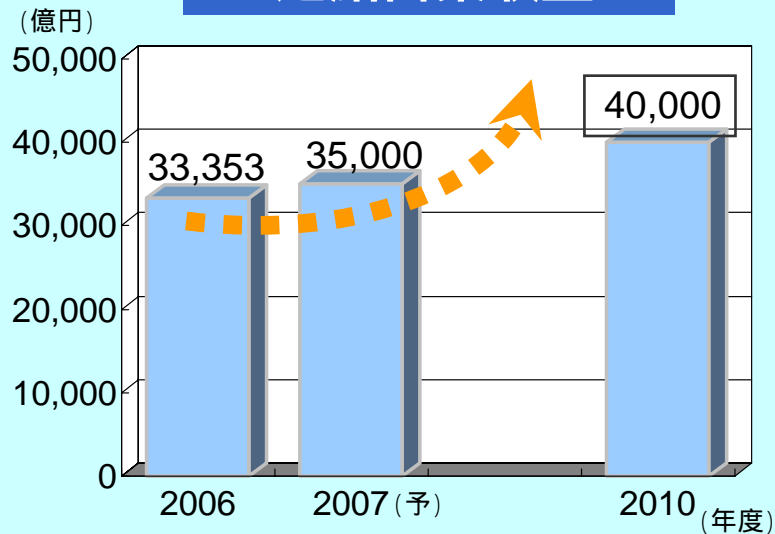
事業ドメインの拡大(1)

- 情報流通プラットフォームの強化、コンテンツ・メディアビジネスへの取組み、流通総額の拡張による事業ドメインの拡大を図る。

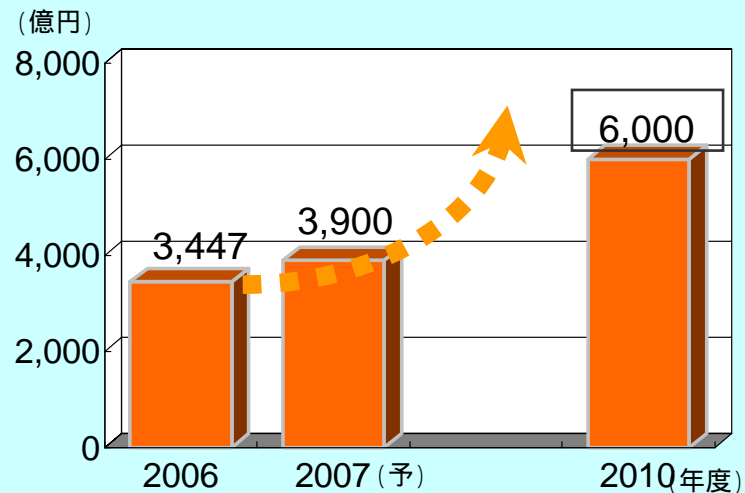


事業ドメインの拡大(2)

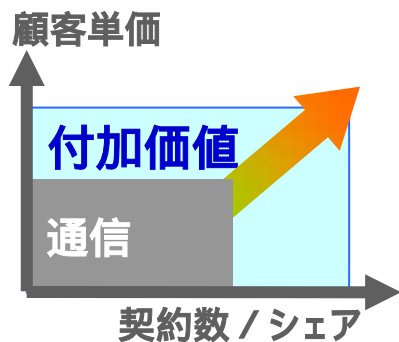
連結営業収益



連結営業利益

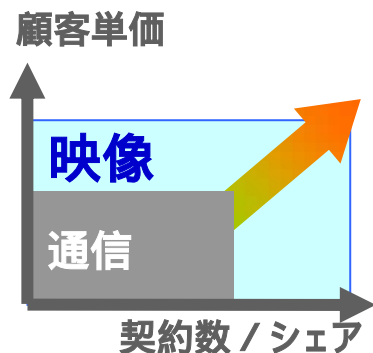


コンシューマ向けモバイル

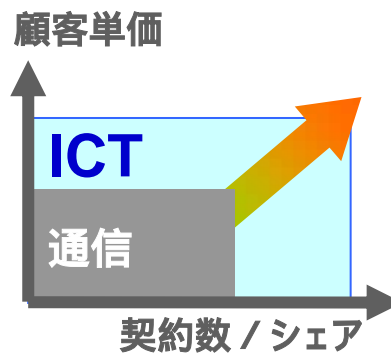


*コンテンツ回収代行、EC他

コンシューマ向け固定通信

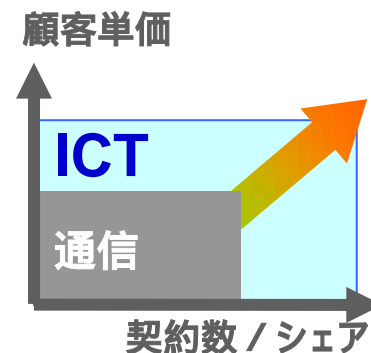


モバイルソリューション



*モバイルソリューション、モジュールソリューション他

ネットワークソリューション



*マネージドサービス、宅内ソリューション他

■ モバイルでの増収・増益基調を堅持する。

➤ 顧客基盤と事業ドメインの拡大による売上高の向上

更なる競争力の強化

端末

- KDDI統合プラットフォーム(KCP+)によるコスト低減とRev.A対応機の拡大

料金・サービス

- 新サービス投入によるARPUの底支え
- 国際ローミングの拡充
- お客様ニーズに見合ったビジネスモデルの開発
- 決済・認証、通信・放送連携サービスの拡充

インフラ

- 800MHz帯周波数再編とカバレッジの拡充
- 通信品質の向上
- ポストRev.Aシステムの商用化

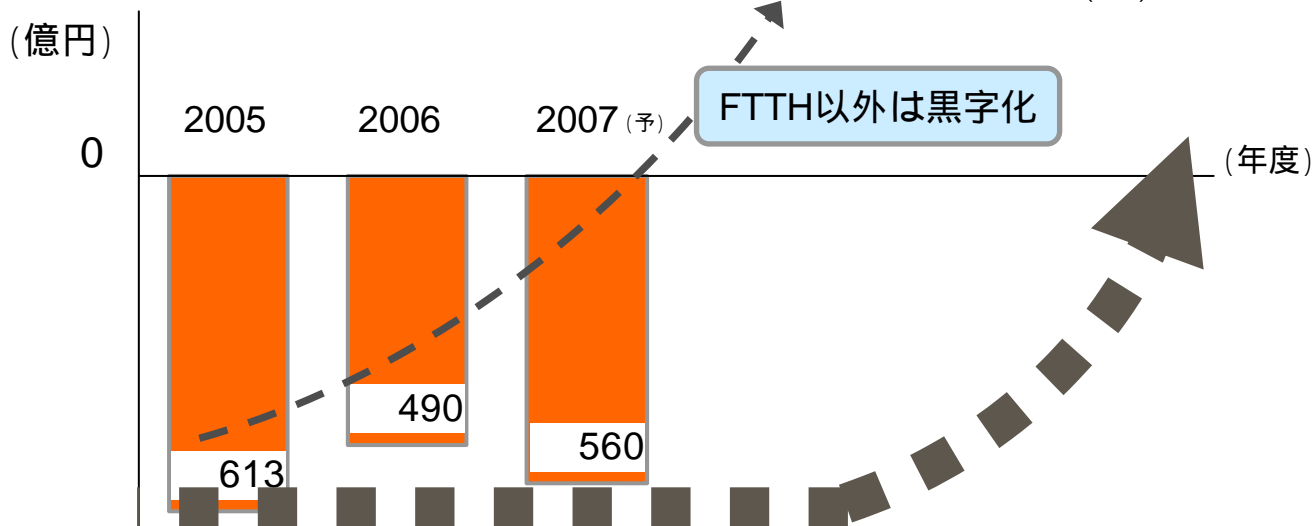
コンシューマ向け～固定通信

■ 多様なアクセス網の活用により、FTTH事業等ブロードバンドを推進するとともに、固定通信事業の黒字化を目指す。

- アクセス網を保有するFTTHについては、中長期的に首都圏の提供エリアで目標シェア30%
- ブロードバンドの推進による映像ARPUの向上
- KDDIメタルプラスは中長期的に300万超の顧客基盤の維持により収益を下支え

固定通信事業の営業利益イメージ

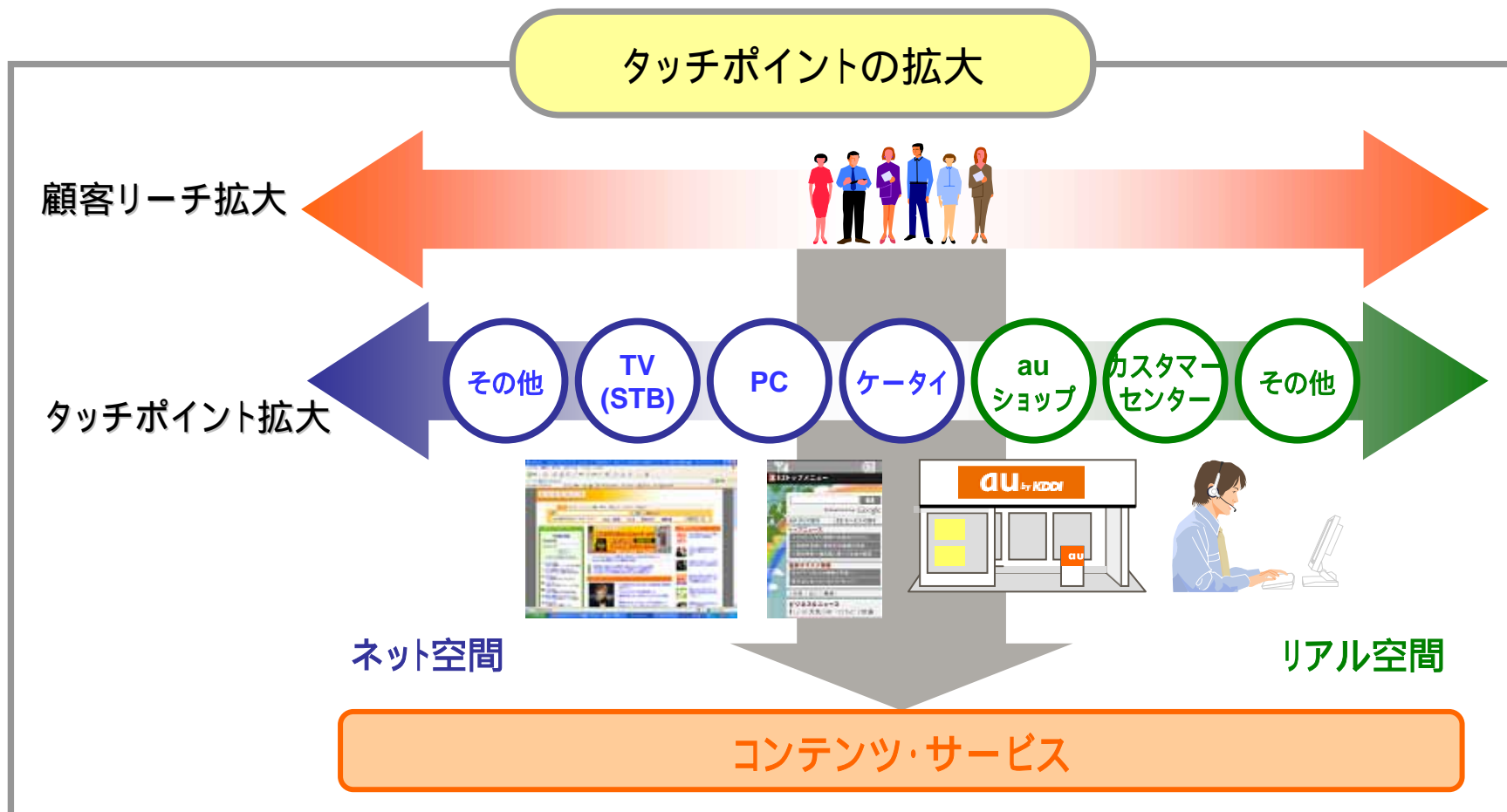
(注) 法人向けを含む。



コンテンツ・メディアビジネスの拡大

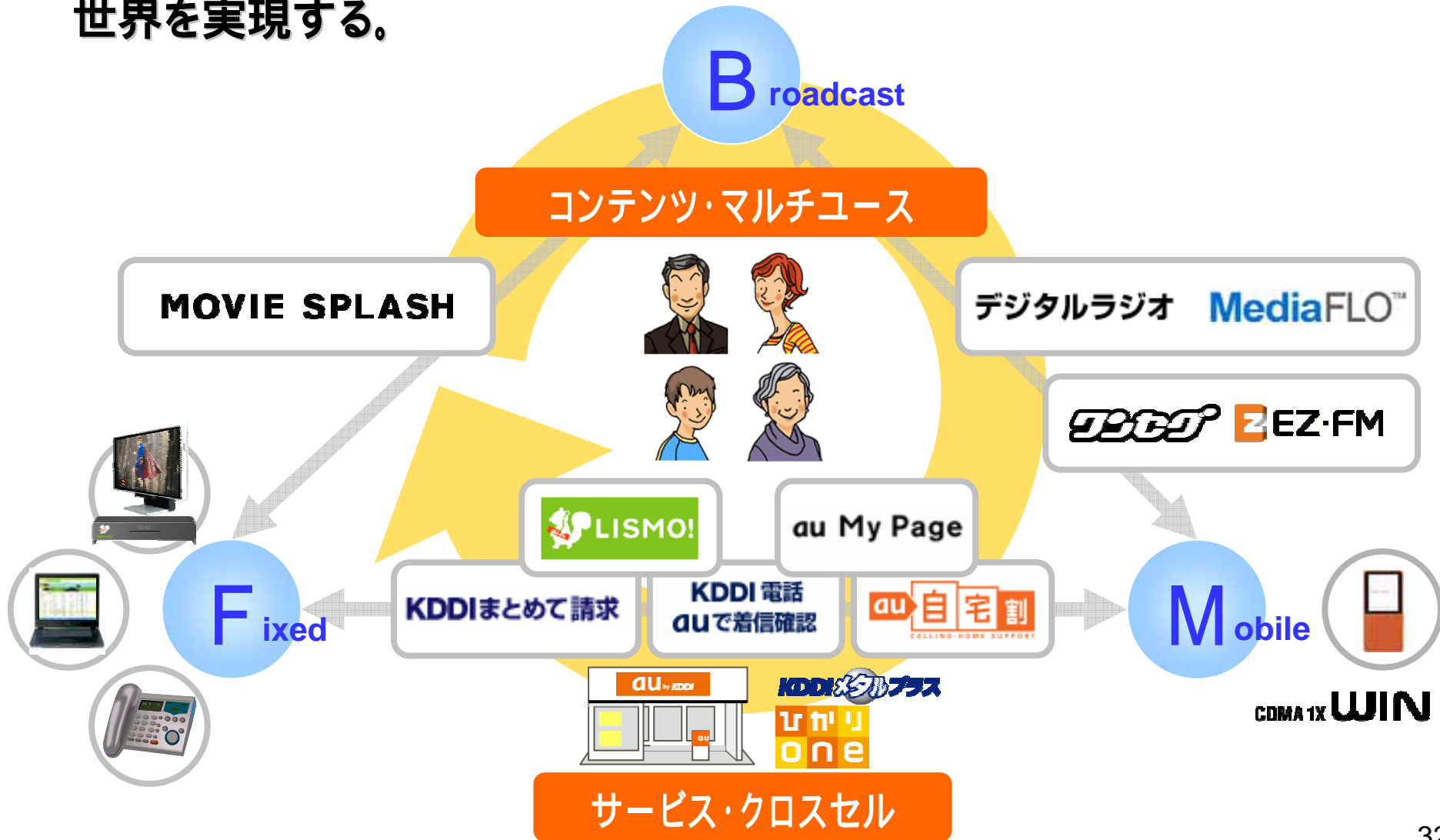
チャレンジ

- タッチポイント(顧客接点)の拡大・強化により、広範な世代にわたる多様なセグメントにリーチし、コンテンツ利用人口を拡大する。
- 2006年度の売上実績は272億円。2010年度には約2.5倍の拡大を目指し、更なる収益拡大を図る。



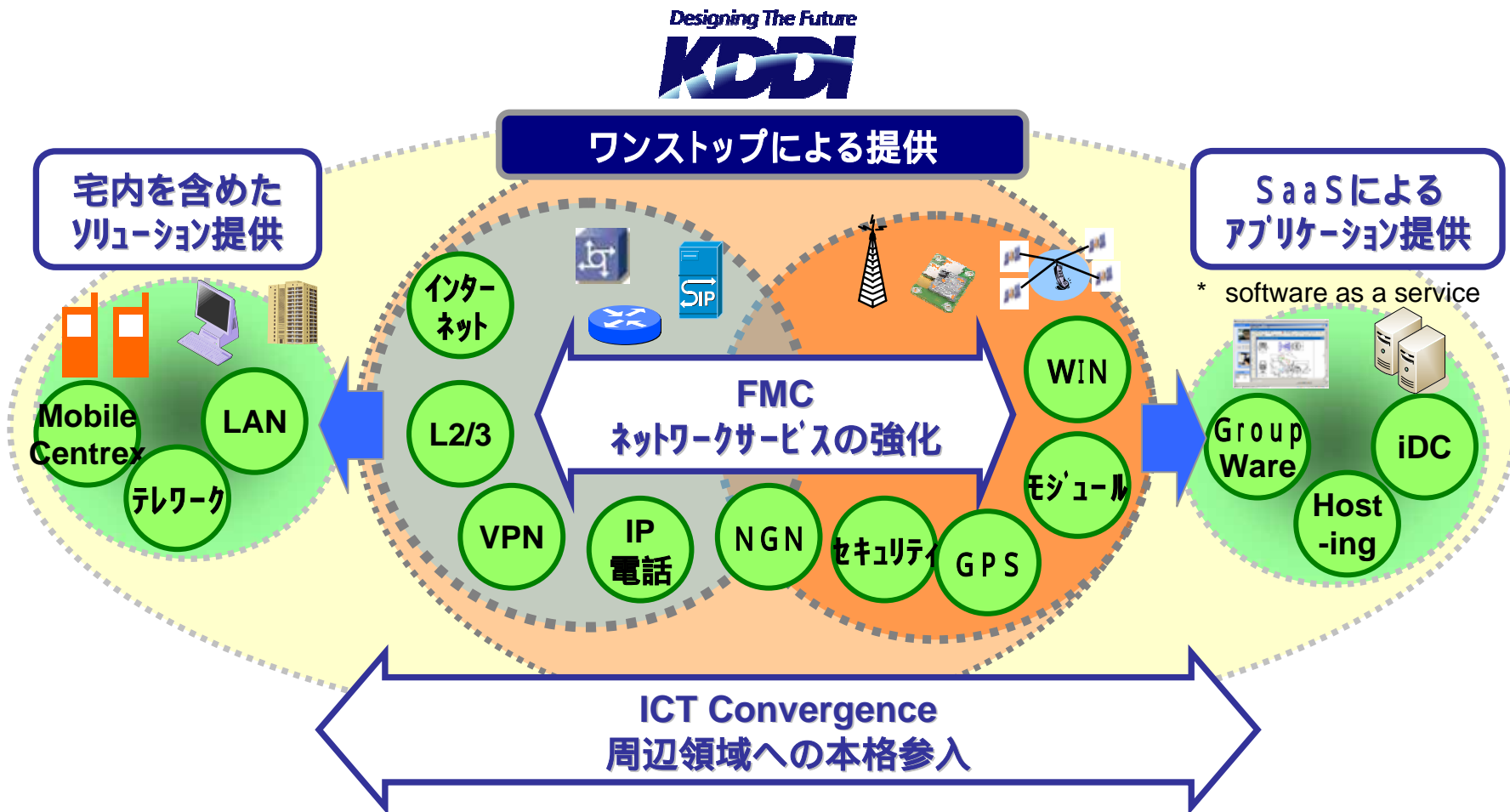
コンシューマ向けFMBC展開

- お客様が利用デバイスの区別を意識することなく、多様なコンテンツやサービスを、いつでもどこでも最適な通信環境でご利用いただける世界を実現する。



- ネットワークサービスの一層の強化と周辺領域への本格参入により、ICTをワンストップで提供するオールラウンドプレイヤーへの発展を目指す。

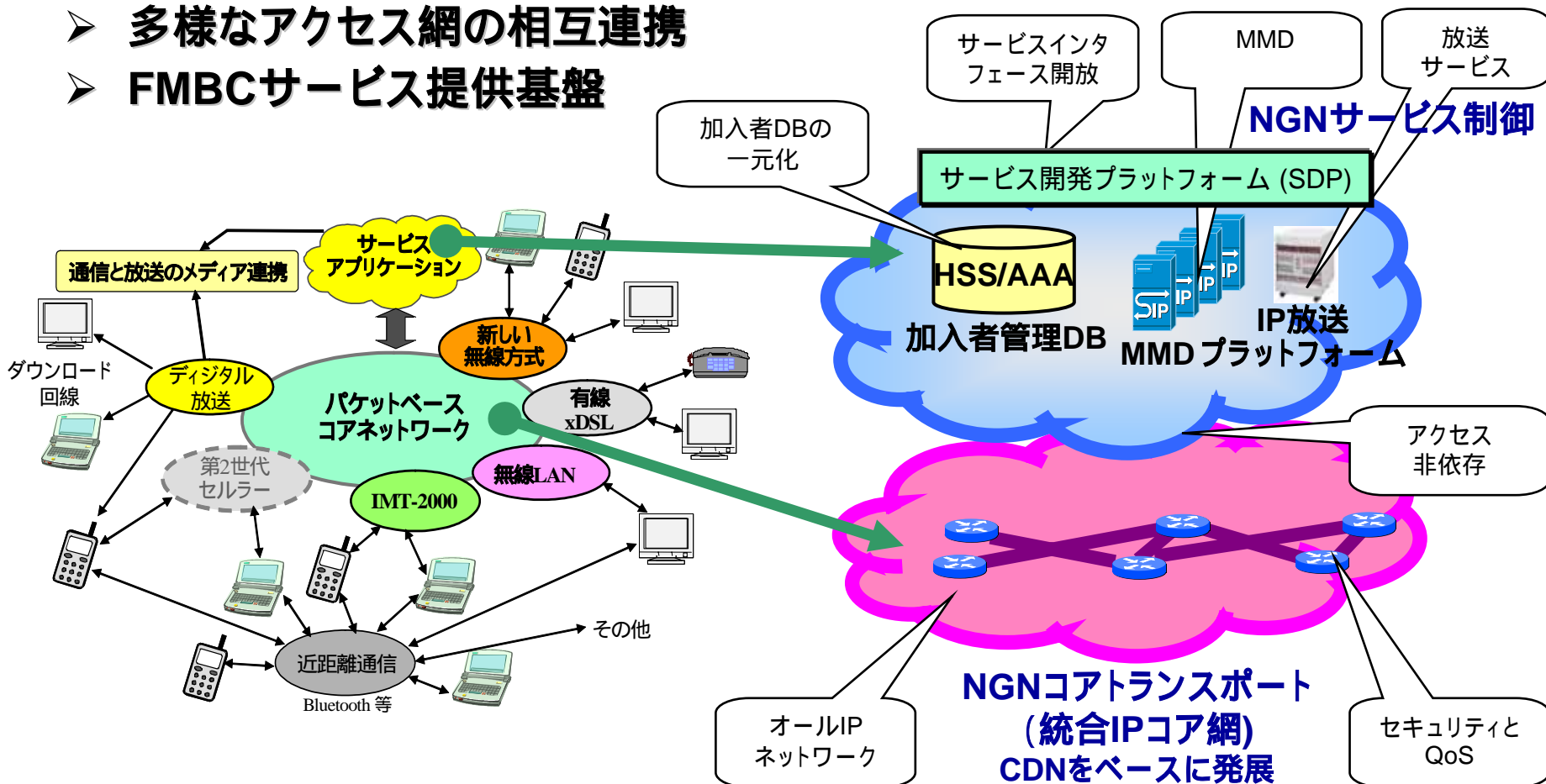
*Information and Communication Technology



「ウルトラ3G」構想下、移動体(MMD)をベースにした先行化・差異化を図り、KDDIのNGNを構築する。

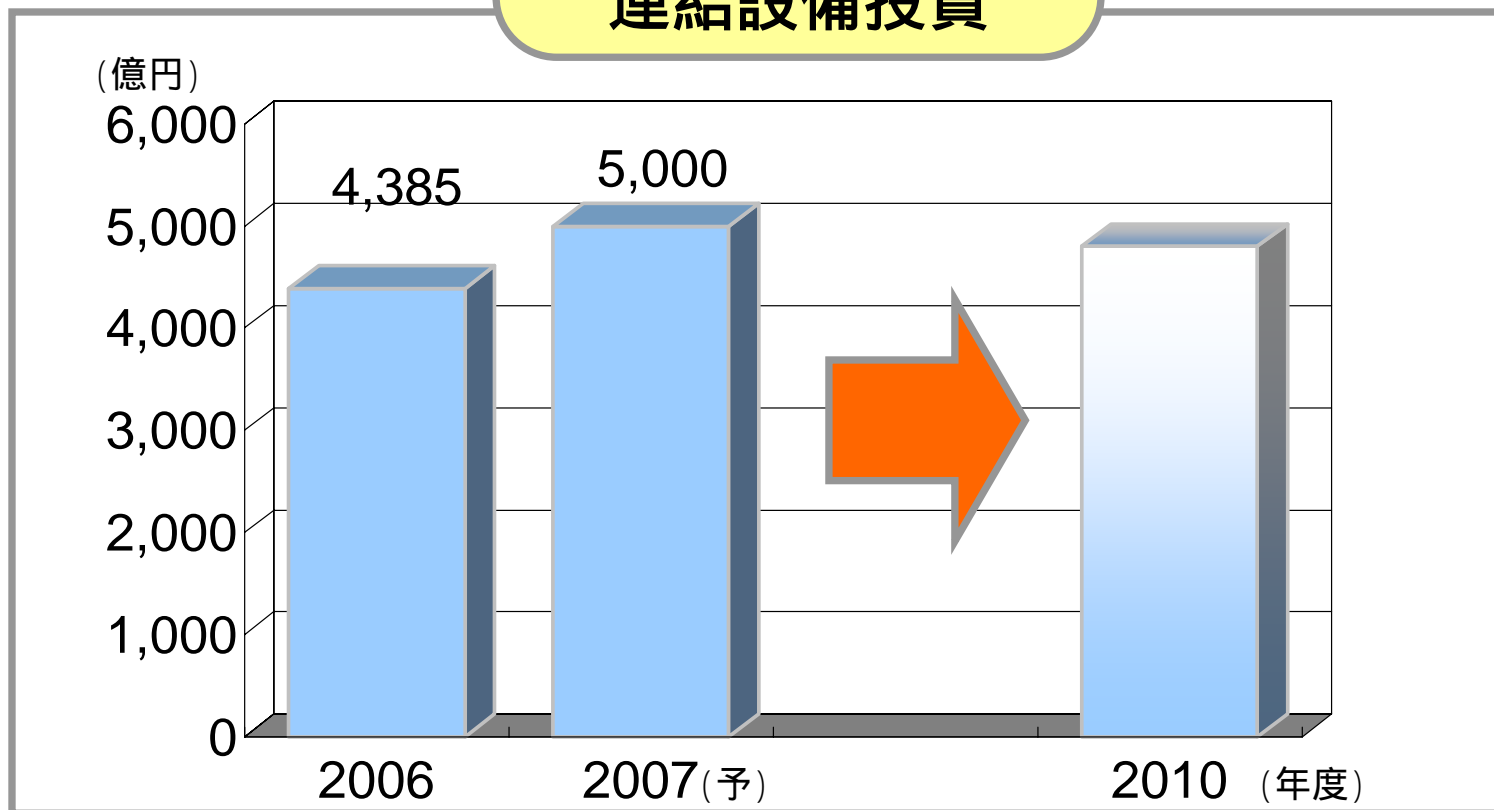
MMD: Multimedia Domain
NGN: Next Generation Network

- 多様なアクセス網の相互連携
- FMBCサービス提供基盤



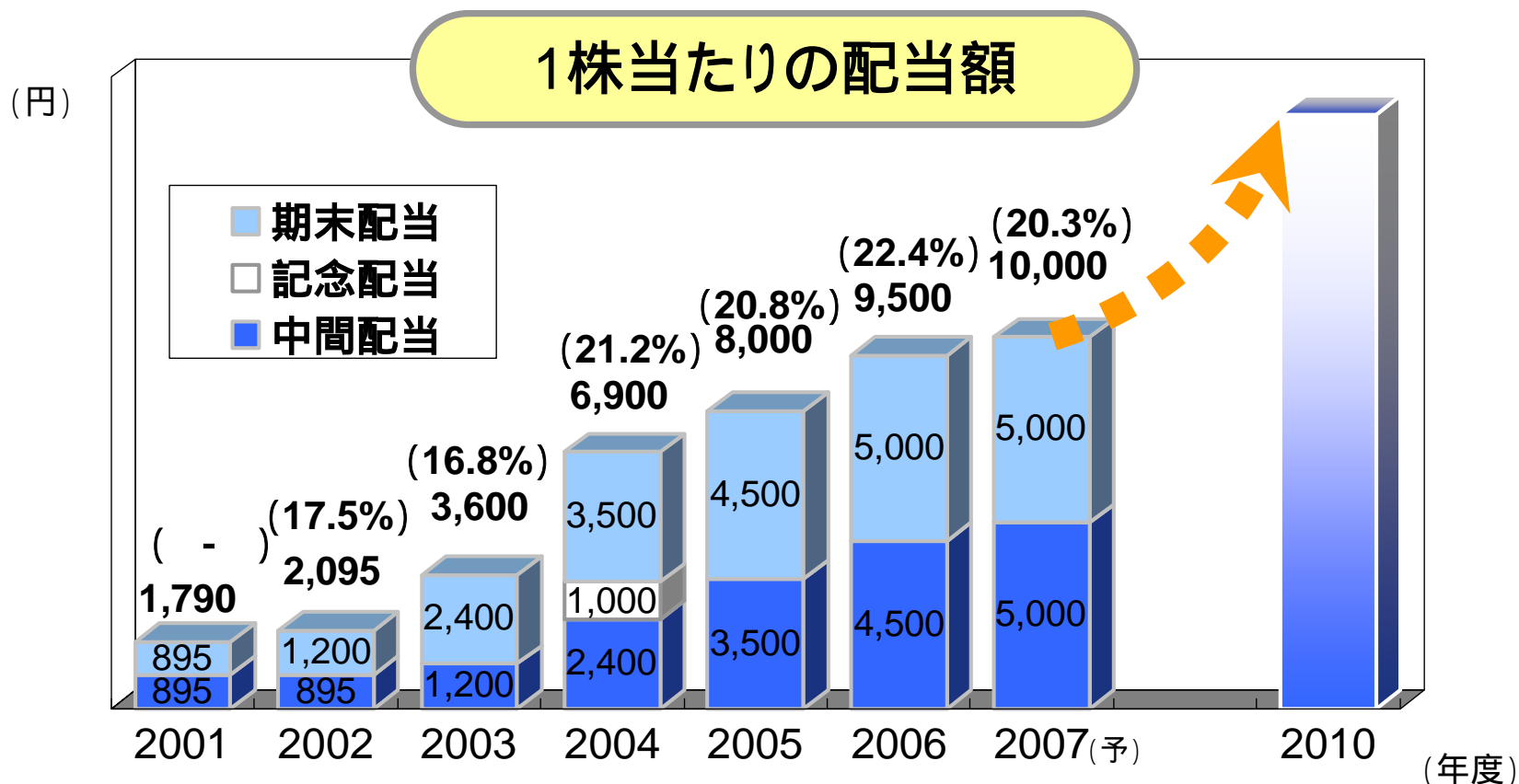
- 顧客基盤拡大、持続的成長のための設備投資を優先する。

連結設備投資



株主還元方針

- 持続的な成長への投資を勘案しつつ、連結配当性向20%以上を目標に、安定的な配当を継続する。
- 機動的な資本政策の観点から自己株式の取得を弾力的に実施する。



(注) ()は配当性向。2005年度までは単体ベース、2006年度より連結ベース。2001年度は純損失のため、(-)表示。

~ 2010年

- 公正競争ルールの整備等 (新競争促進プログラム2010)
 - モバイルビジネス研究会
 (販売奨励金、SIMロック解除、MVNO)
 - ネットワークの中立性に関する懇談会
 - ユニバーサルサービス研究会
- ICT国際競争力懇談会
- 通信と放送の総合的な法体系に関する研究会

2010年時点

NTTの組織問題の検討

KDDIは「量的拡大」と「質的向上」の両立により、
エクセレントカンパニーを目指します。

