

Ubiquitous Solution Company

KDDI CORPORATION



2008年3月期中間決算

2007年 10月19日

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. 2008年3月期上期の決算総括

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、売上は前年同期比+8.1%、営業利益は同+8.8%の増収・増益。

2 移動通信事業 (au + ツーカー)

- 売上は前年同期比+7.6%、営業利益同+12.6%の増収・増益。
- 上期の純増数は+103万 (au: +143万、ツーカー: -40万) と、期初見通し+181万 (au: +268万、ツーカー: -87万) に対し、堅調に推移。
- 上期のMNP^{注1} による純増数は+38.1万 (au: +39.5万、ツーカー: -1.4万)。
- auのWIN契約数は9月末1,706万と着実に増加。うち、パケット定額制契約率76%。
- ツーカーのauへの同番移行は上期に27万、累計で240万 (2005年10月 ~) と2008年3月末のサービス終了に向け、スムーズに進捗。

3 固定通信事業

- 売上は前年同期比-2.2%と減収 (ただし、グループ外売上ベースでは+3.3%の増収)。営業利益は295億円の赤字。
- 9月末のメタルプラス^{注2}の契約数は317万、ひかりone (FTTH) は67万に増加。

(注1) MNP (Mobile Number Portability)。携帯電話番号ポータビリティ。

(注2) ADSL oneを含む。

1.2. 2008年3月期下期の課題

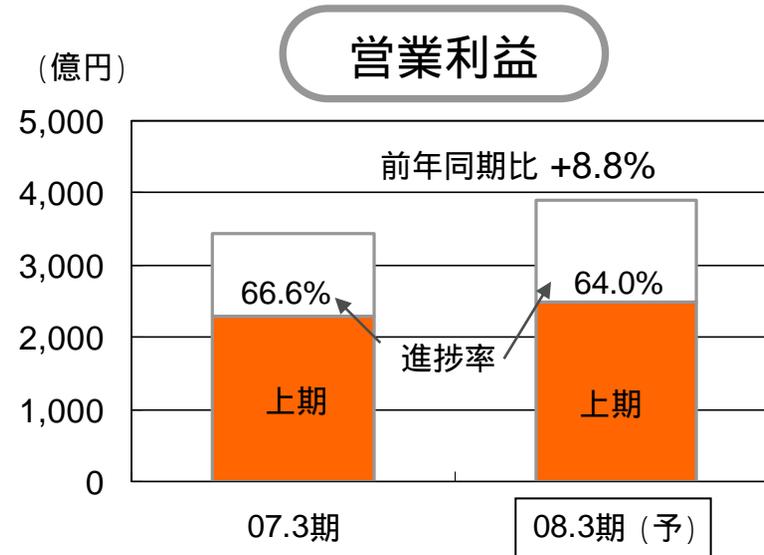
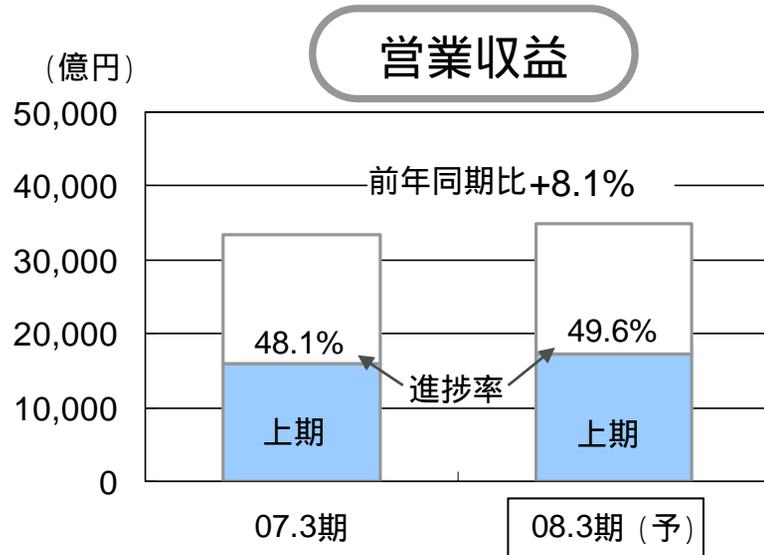
- 1** 「チャレンジ2010」元年として、あらゆるサービスにおける「お客様満足度No.1」へ挑戦し、「持続的成長」を目指す。

 - 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り組み。
 - FMBC/FMCのさらなる促進を図るべく、営業組織体制を見直し(10月1日)。
 - ・コンシューマ向け: auブランド資産の活用。
 - ・法人向け: KNSLの事業統合による中小法人への営業強化。
- 2** 移動通信事業 (au + ツーカー)

 - お客様ニーズに合わせた新購入方法「au買い方セレクト」の提供。
 - 総合的商品力(インフラ / 端末 / 料金 / コンテンツ)のさらなる充実により、「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。
- 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、「ひかりone」(FTTH)の推販。
- 4** 2.5GHz帯の周波数割り当て(モバイルWiMAX)に向けた取り組み(申請:10月11日)。

2. 連結決算

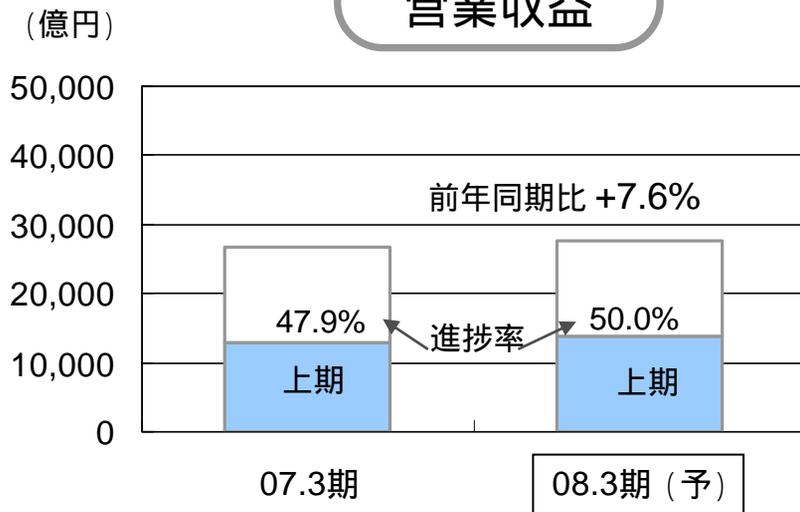


(億円)

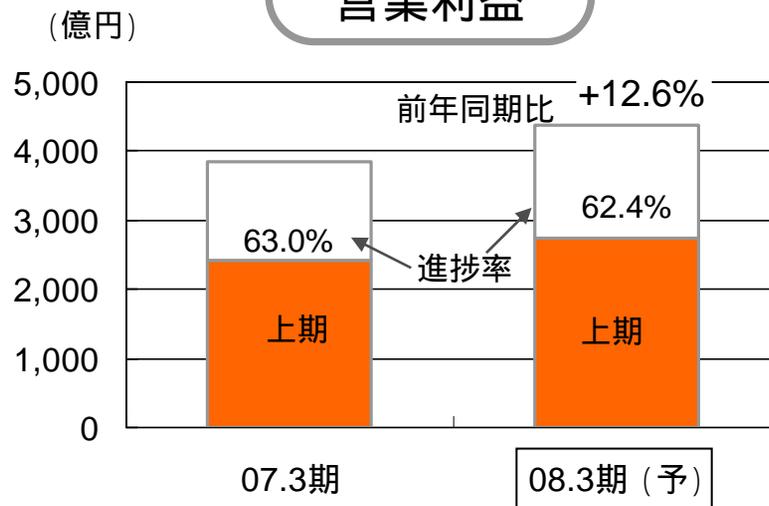
	07.3期		08.3期(予)		
	上期		上期	前年同期比	進捗率
営業収益	16,048	33,353	17,343	8.1%	49.6%
営業利益	2,295	3,447	2,496	8.8%	64.0%
マージン	14.3%	10.3%	14.4%	-	-
経常利益	2,273	3,509	2,524	11.1%	64.7%
当期純利益	1,360	1,867	1,457	7.1%	66.2%
FCF	2,006	2,965	598	-	-
EBITDA	3,921	6,917	4,247	8.3%	55.2%
マージン	24.4%	20.7%	24.5%	-	-

3. 移动通信事業 / au + ツーカー (PDC)

営業収益



営業利益



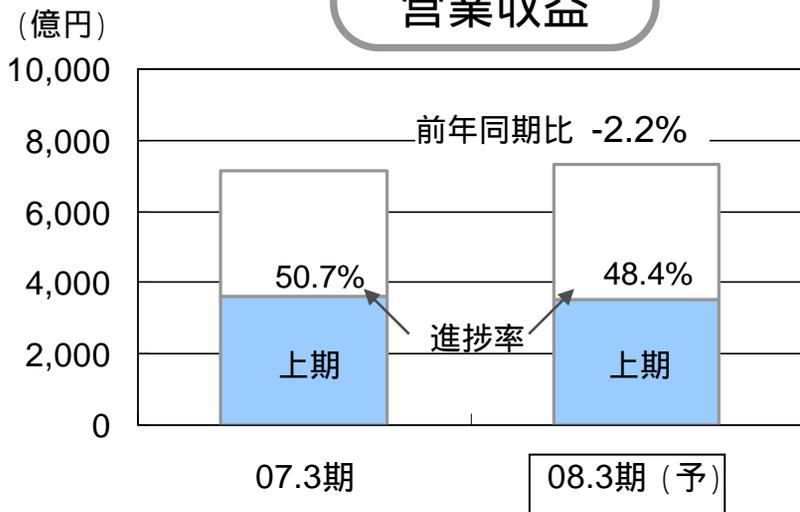
(億円)

	07.3期		08.3期 (予)		
	上期		上期	前年同期比	進捗率
営業収益	12,834	26,774	13,812	7.6%	50.0%
au	12,382	26,106	13,731	10.9%	49.8%
ツーカー	452	668	81	-82.2%	115.0%
営業利益	2,428	3,857	2,733	12.6%	62.4%
マージン	18.9%	14.4%	19.8%	-	-
経常利益	2,446	3,935	2,767	13.1%	62.5%
当期純利益	1,448	2,095	1,600	10.5%	63.3%
FCF	1,845	2,948	944	-	-
EBITDA	3,390	5,981	3,868	14.1%	56.8%
マージン	26.4%	22.3%	28.0%	-	-

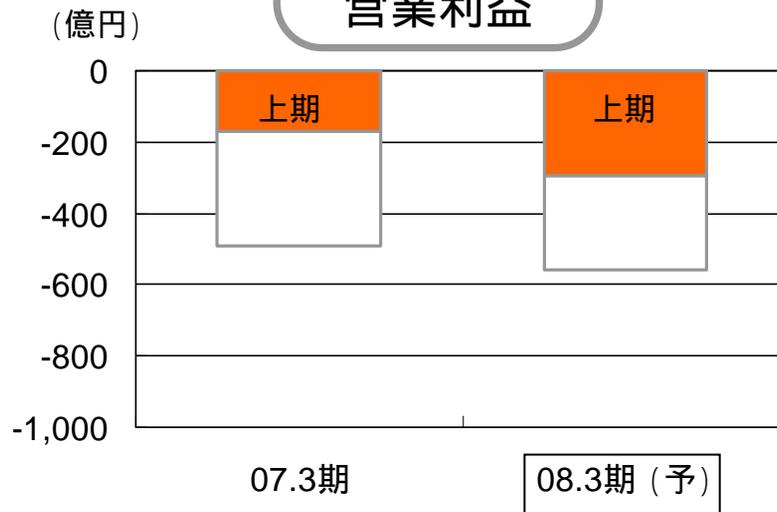
	07.3期		08.3期 (予)	
	上期		上期	
契約数 (千)	26,403	28,188	29,217	30,000
内モジュール系	624	699	776	740
au 計	24,486	27,317	28,744	30,000
WIN(EV-DO)	10,770	14,549	17,063	18,750
1X	12,997	12,170	11,177	-
cdmaOne	719	597	503	-
ツーカー(PDC)	1,916	872	473	0

4. 固定通信事業

営業収益



営業利益



(億円)

	07.3期		08.3期(予)			
	上期		上期	前年同期比	進捗率	
営業収益	3,624	7,144	3,546	-2.2%	48.4%	7,330
営業利益	-168	-490	-295	-	-	-560
マージン	-4.6%	-6.9%	-8.3%	-	-	-7.6%
経常利益	-173	-472	-295	-	-	-600
当期純利益	-85	-234	-171	-	-	-350
FCF	188	63	-126	-	-	-950
EBITDA	478	809	293	-38.7%	40.2%	730
マージン	13.2%	11.3%	8.3%	-	-	10.0%

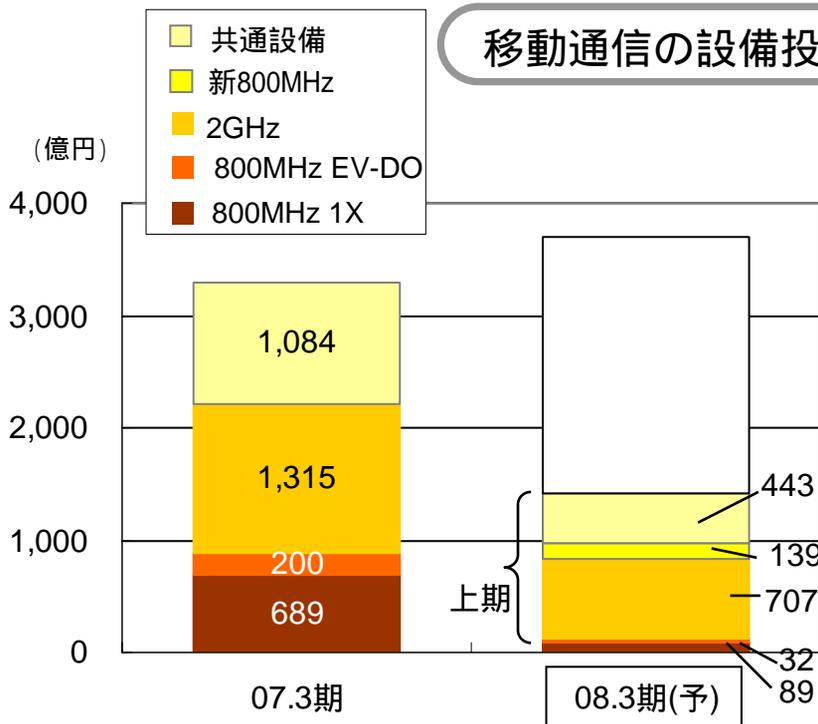
契約数 (千)	07.3期		08.3期(予)	
	上期		上期	
ADSL	1,545	1,512	1,471	1,500
ひかりone(FTTH)	192	(注1) 592	668	900
メタルプラス (注2)	2,441	2,813	3,172	3,200

(注1) ひかりone(FTTH) 契約数は07.3期末より旧TEPCOひかり回線を含む。

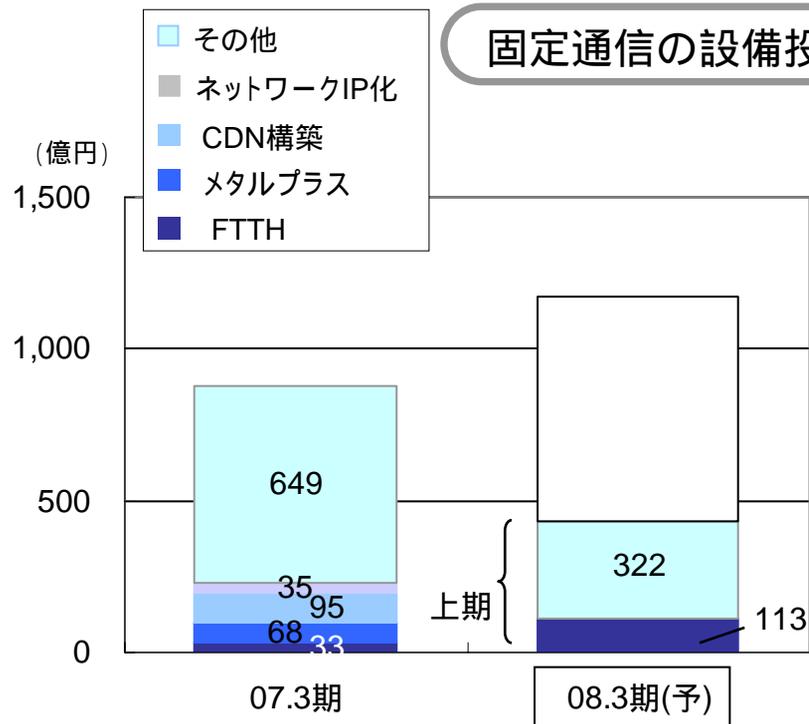
(注2) ADSL one(メタルプラス利用時のADSL)を含む。

5. 設備投資

移动通信の設備投資



固定通信の設備投資



(注) 08.3期よりFTTH以外は全てその他に分計

(億円)

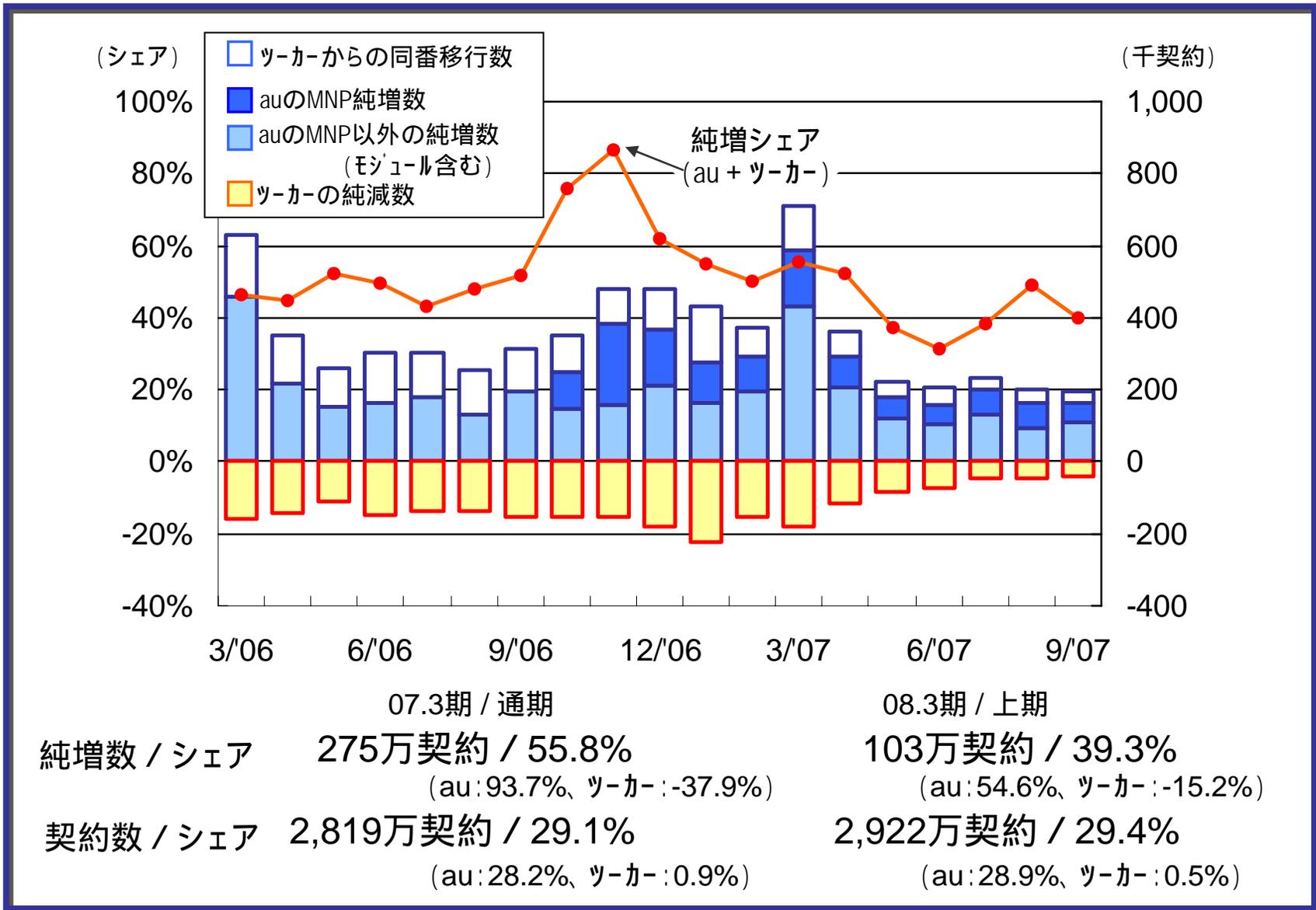
		07.3期		08.3期(予)			
		上期		上期	前年同期比	進捗率	
設備投資(支払)	連結	1,762	4,385	1,906	8.2%	38.1%	5,000
	移动通信	1,218	3,289	1,411	15.8%	38.1%	3,700
	固定通信	444	880	435	-2.0%	37.2%	1,170

各事業の状況及び施策

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-) の純増

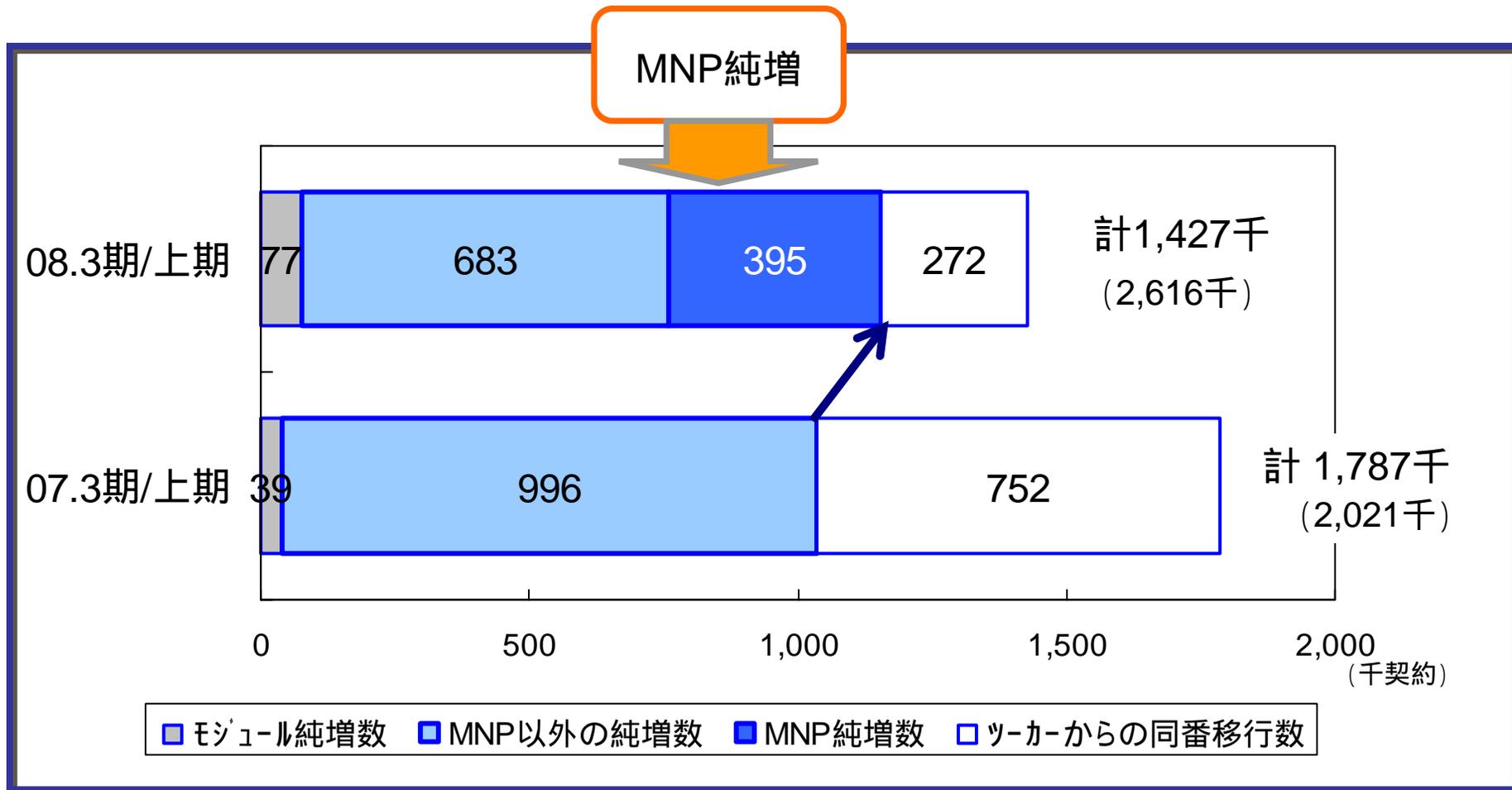


(注) イー・モバイルの契約数については四半期開示のため、月次のグラフには含めないが、上期のシェアには含める。

1.2. auの上期純増内訳(前年比較)

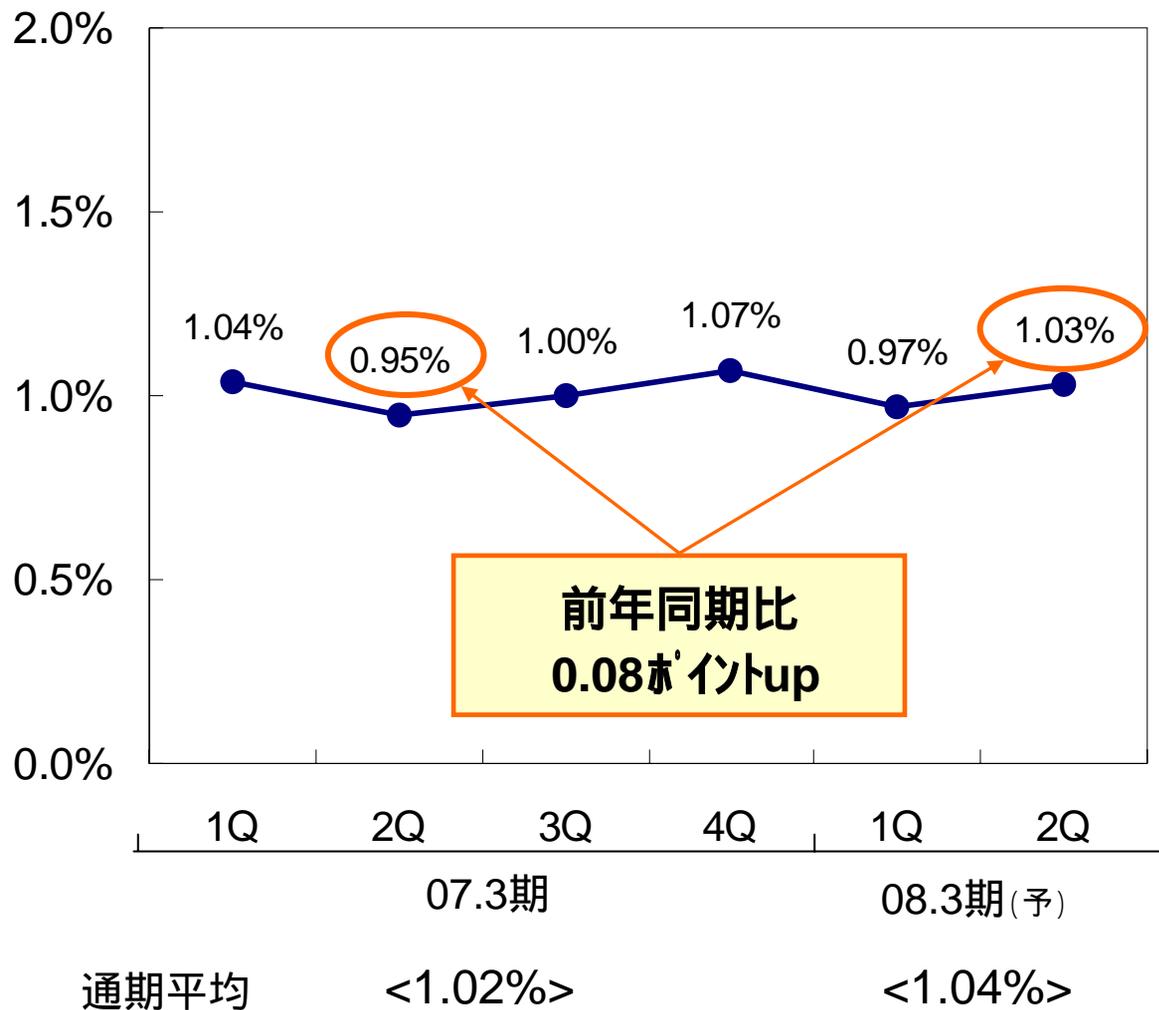
上期のMNPによる純増数は+39.5万。

ツーカーの同番移行を除いたベースでは、MNPによる純増が前期比で純増数増加に貢献。



(注) ()は市場全体の純増数。

1.3. auの解約率

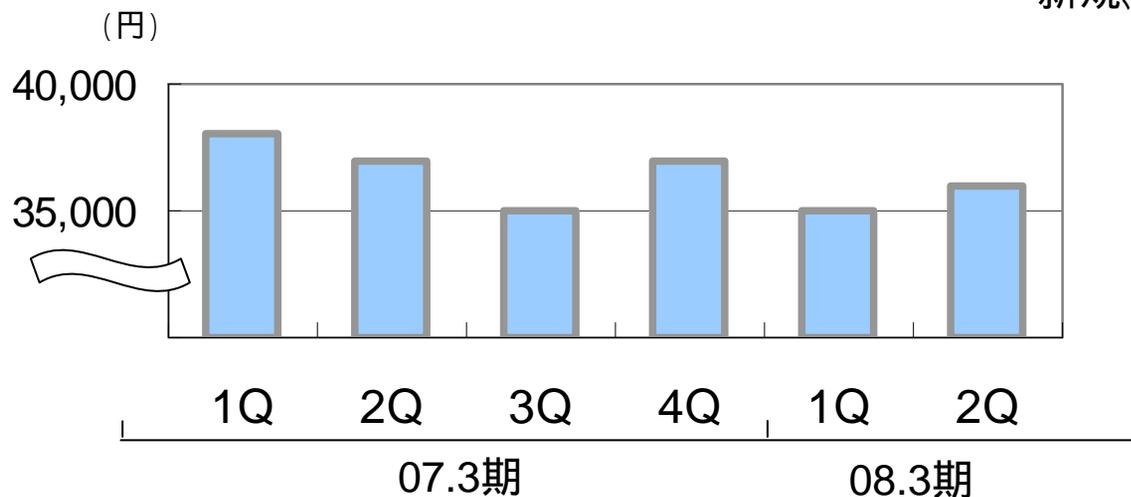


(注) 解約率はモジュール系を除く。

1.4. auの販売コミッション

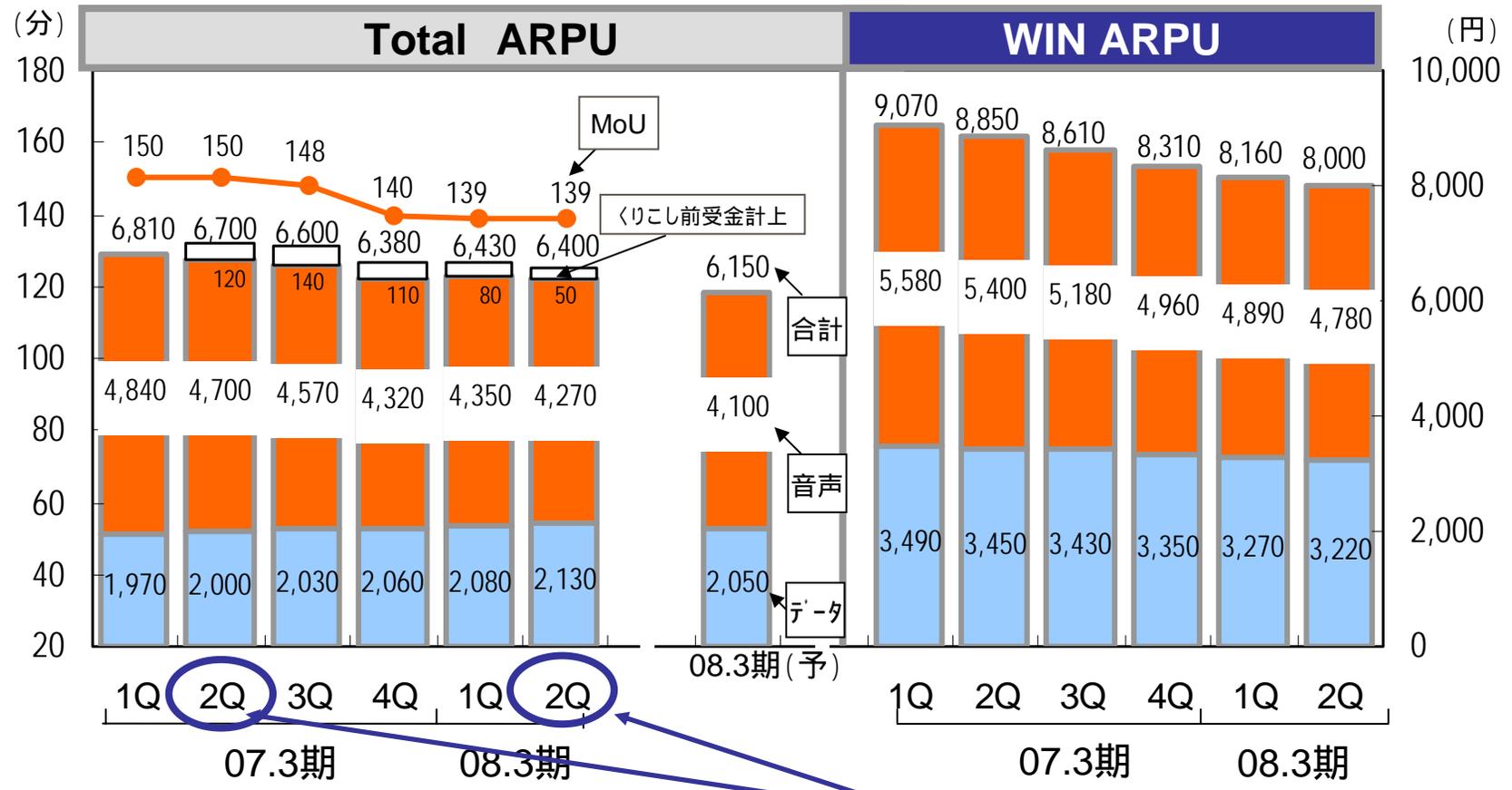
コミッション平均単価*

*新規、機種変更



	07.3期				5,680	08.3期(予)		5,650
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	
販売コミッション総額 (億円)	1,240	1,290	1,450	1,700		1,240	1,490	
コミッション平均単価(円)	38,000	37,000	35,000	37,000	37,000	35,000	36,000	36,000
販売台数(万台)	327	352	411	465	1,555	353	408	1,570

1.5. auのARPUの推移



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

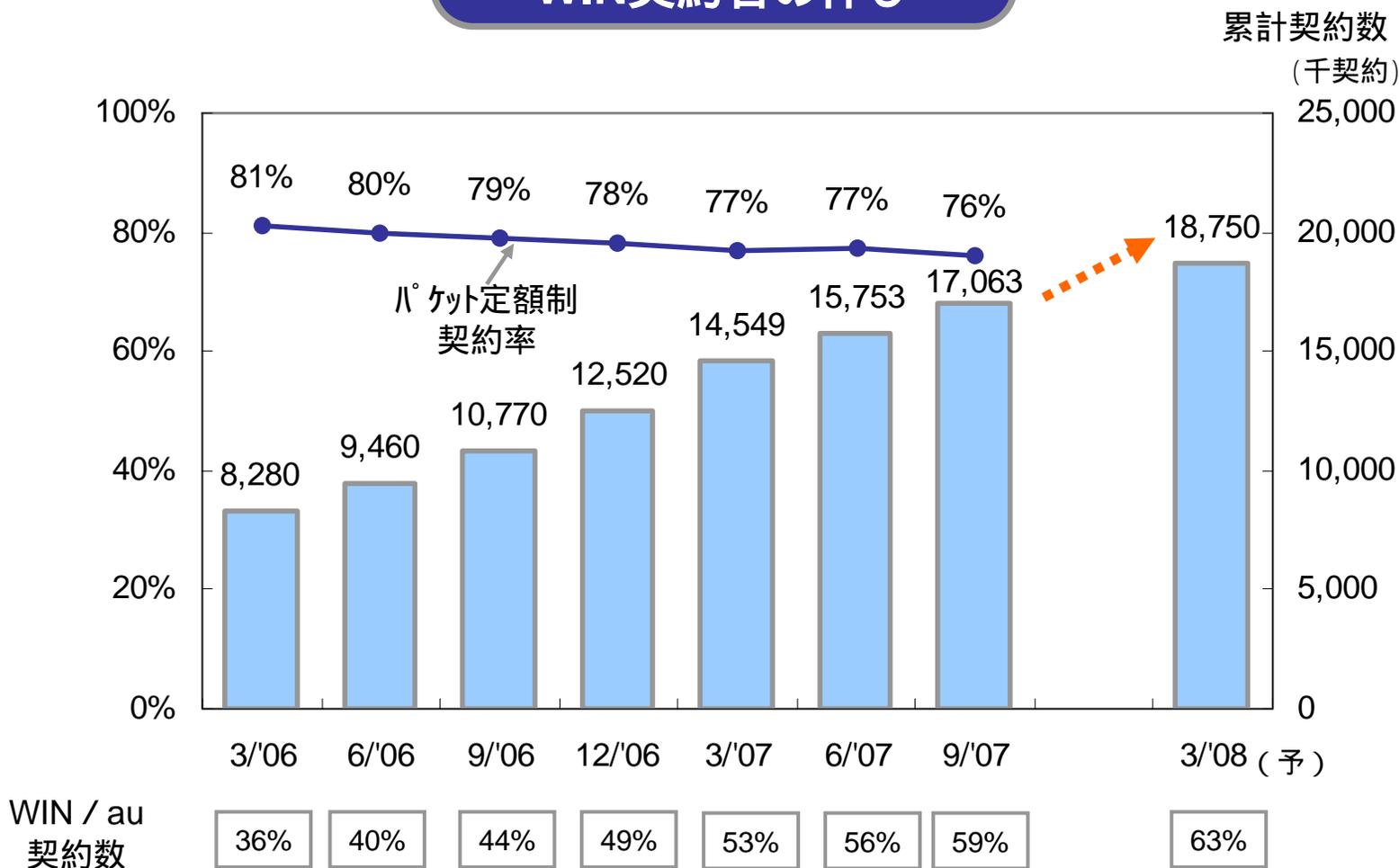
前年同期比	
合計	300円 (- 4.5%)
うち 音声	430円 (9.1%)
データ	+ 130円 (+ 6.5%)

1.6. WINの状況

9月末時点でWINの契約数の割合はau全体の59%に増加、
うち、パケット定額制の契約率は76%と引続き高水準。

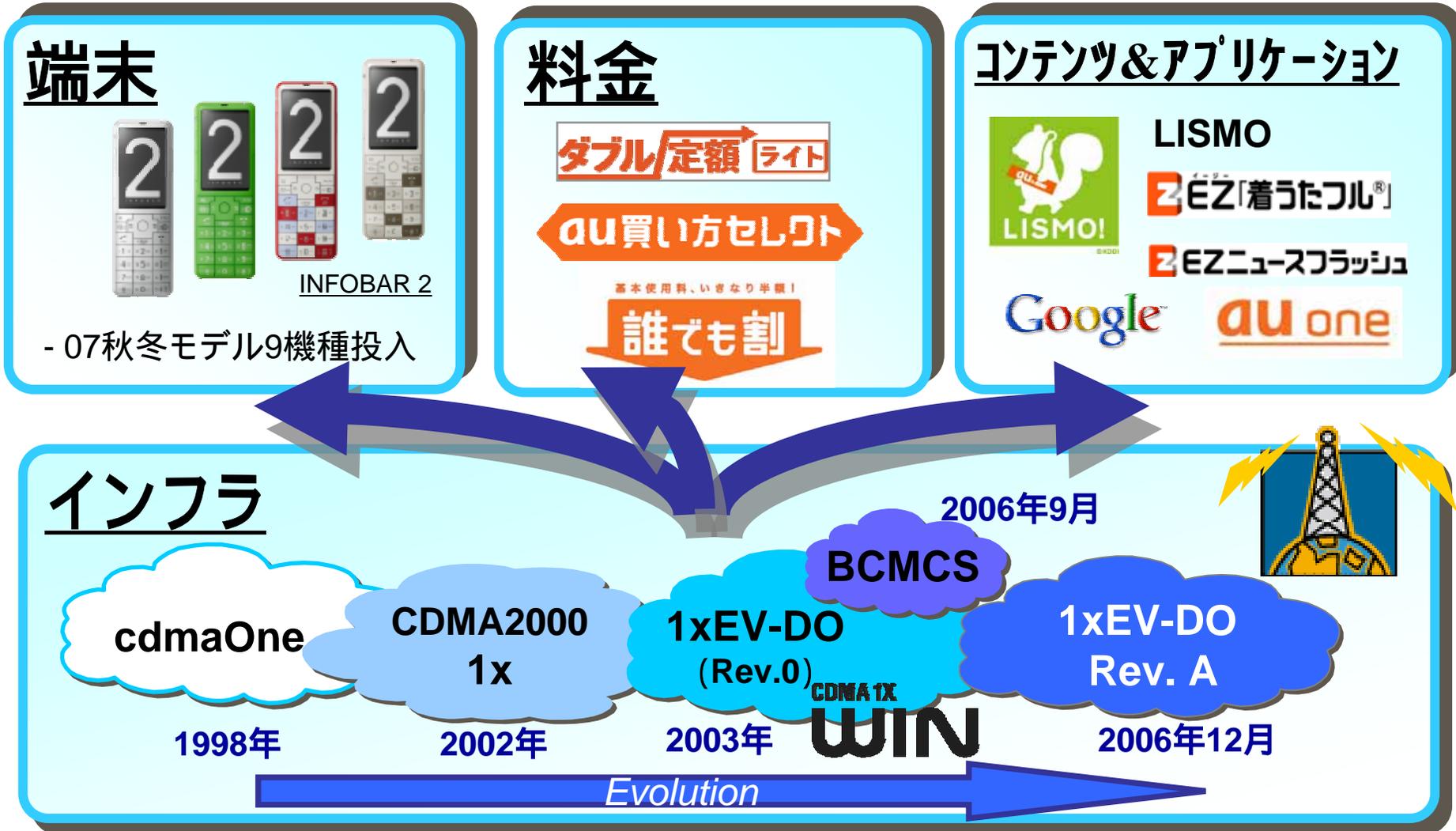


WIN契約者の伸び



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。



3. 800MHz帯の周波数再編 (1)

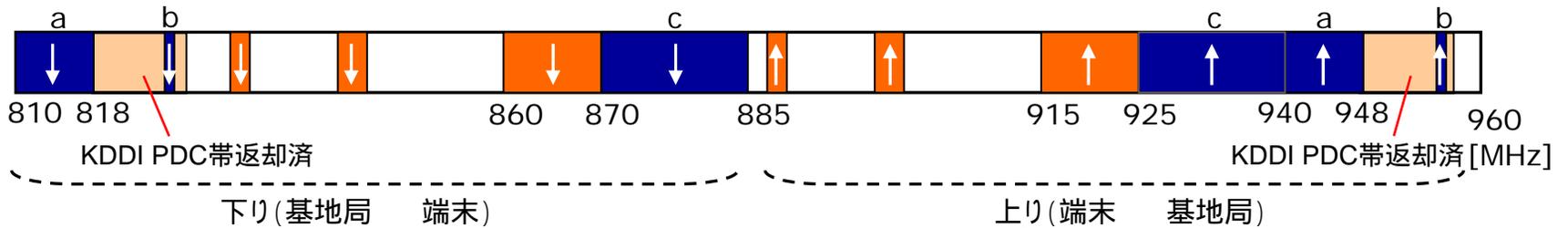
国の方針により、細分化された周波数割当と諸外国との上りと下りの逆転を解消すべく、2012年7月までに、現行800MHz帯の周波数再編を完了予定。

KDDIへの割当容量は、上り・下り各15MHzで、周波数の再編前後で変更なし。

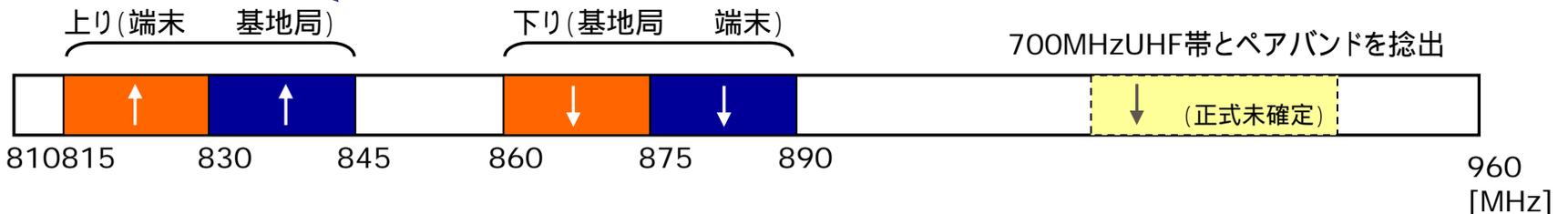
< 800MHz帯周波数再編 >

■ KDDI ■ NTTドコモ

現状



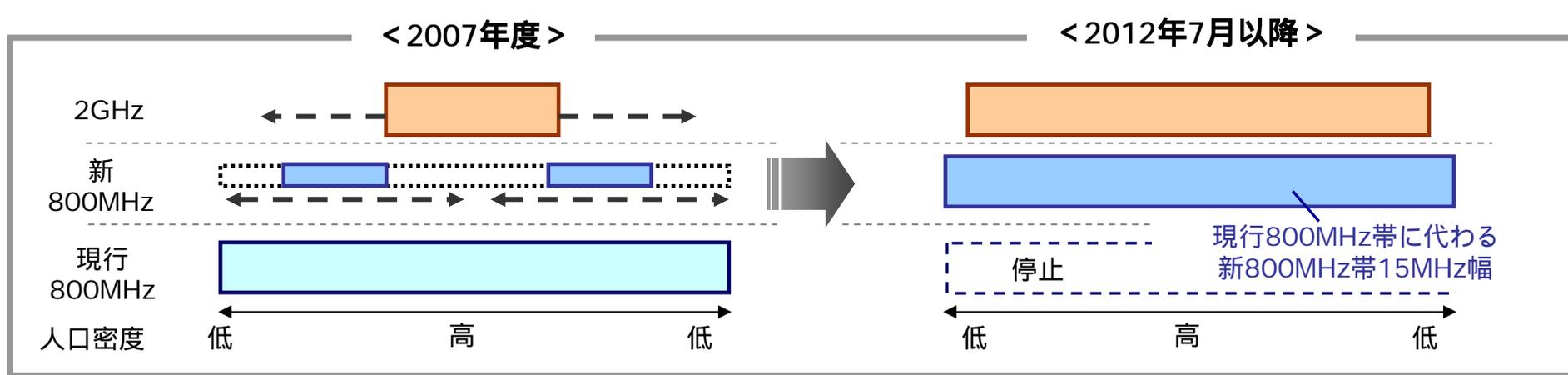
2012年7月以降



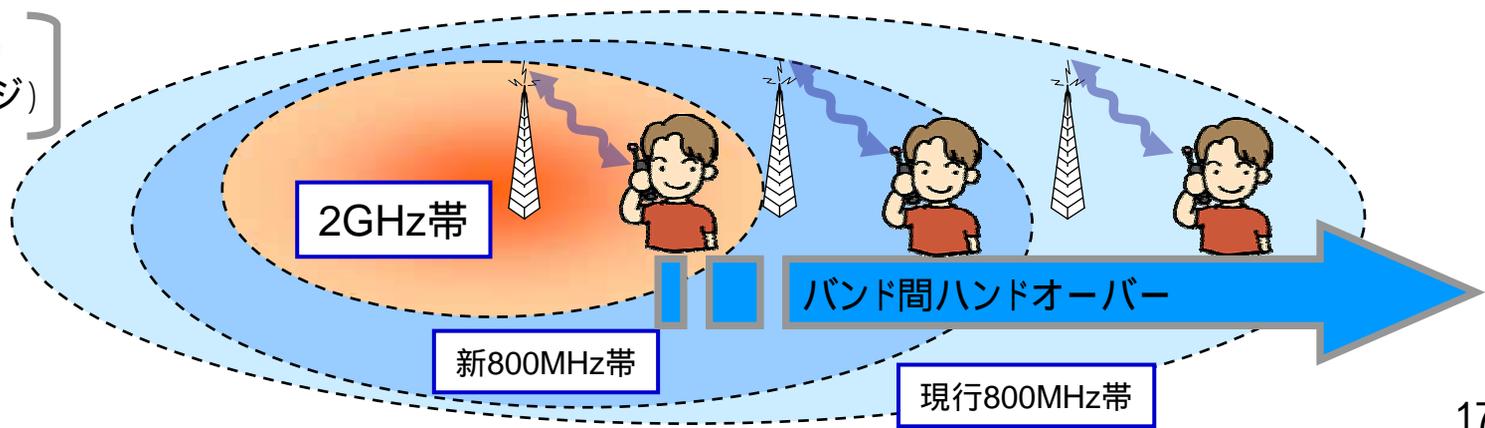
3. 800MHz帯の周波数再編 (2)

現行800MHz帯の周波数再編にあたり、2GHz帯/新800MHz帯を活用し、全国エリア基盤の確保と契約数増加に伴う増容量対策を行う。

現行800MHz帯と2GHz帯のデュアルバンド(または新800MHz帯を含むトライバンド)対応端末は、バンド間ハンドオーバーが可能であり、9月末時点で1,180万台。



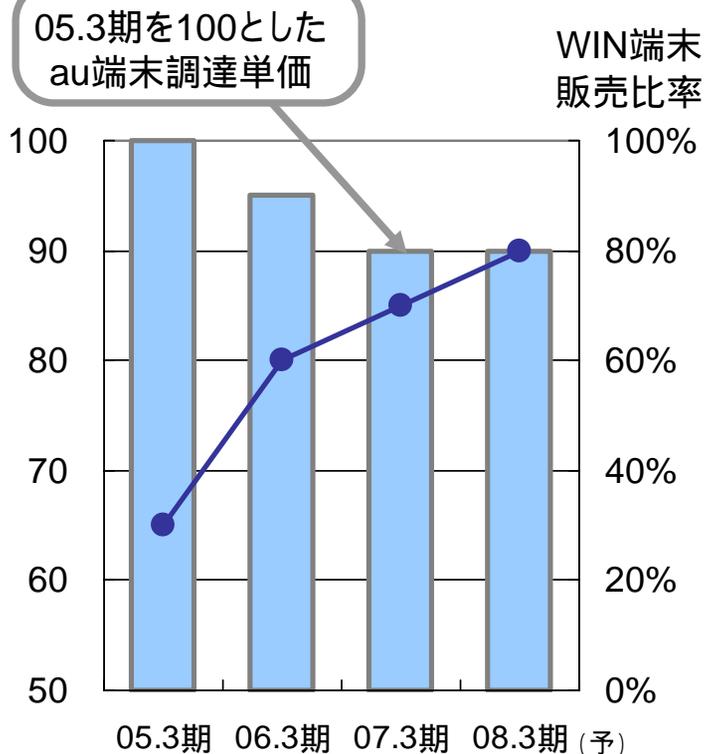
800MHz帯再編中の
 ハンドオーバー(イメージ)



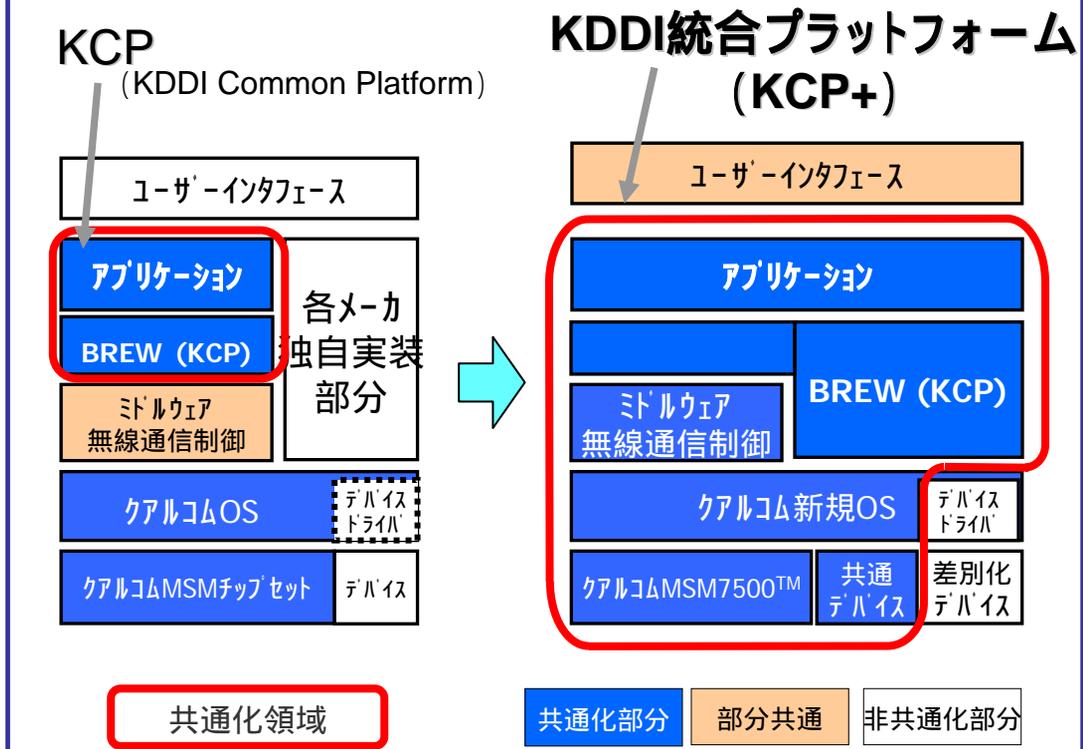
4. 端末コスト低減への取り組み

07秋冬モデルにてKDDI統合プラットフォーム対応Rev. A端末を3機種投入。
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



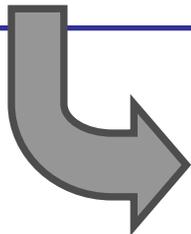
新統合プラットフォームの構築



5. au買い方セレクト(新・買い方提案)(1)

これまでの買い方

- 端末補助金によりケータイ購入時の初期負担を抑えたことで、ケータイの普及が拡大し、料金の低廉化・サービス高度化に貢献。
- 買い替え需要は今後も旺盛であり、新サービス等の利用を後押しする仕組みは必要。



一方で

- お客様への端末補助金についての説明不足。
- 買い替え頻度による不公平感があるのでは？
- 不要な買い替えを招いているのでは？



これからの買い方を考えるにあたって

- 端末補助金を分かりやすく(端末補助金額を明示、端末の利用契約期間を設定)。
- 一定期間経過後に割安料金という選択肢も追加。
- 端末補助金のない割安料金も用意。

5. au買い方セレクト(新・買い方提案)(2)

2007年11月12日以降、auのケータイをご購入いただく際に、お客様のニーズに合わせて購入方法を選択いただける「au買い方セレクト」を提供。

au買い方セレクト

料金は税込み。

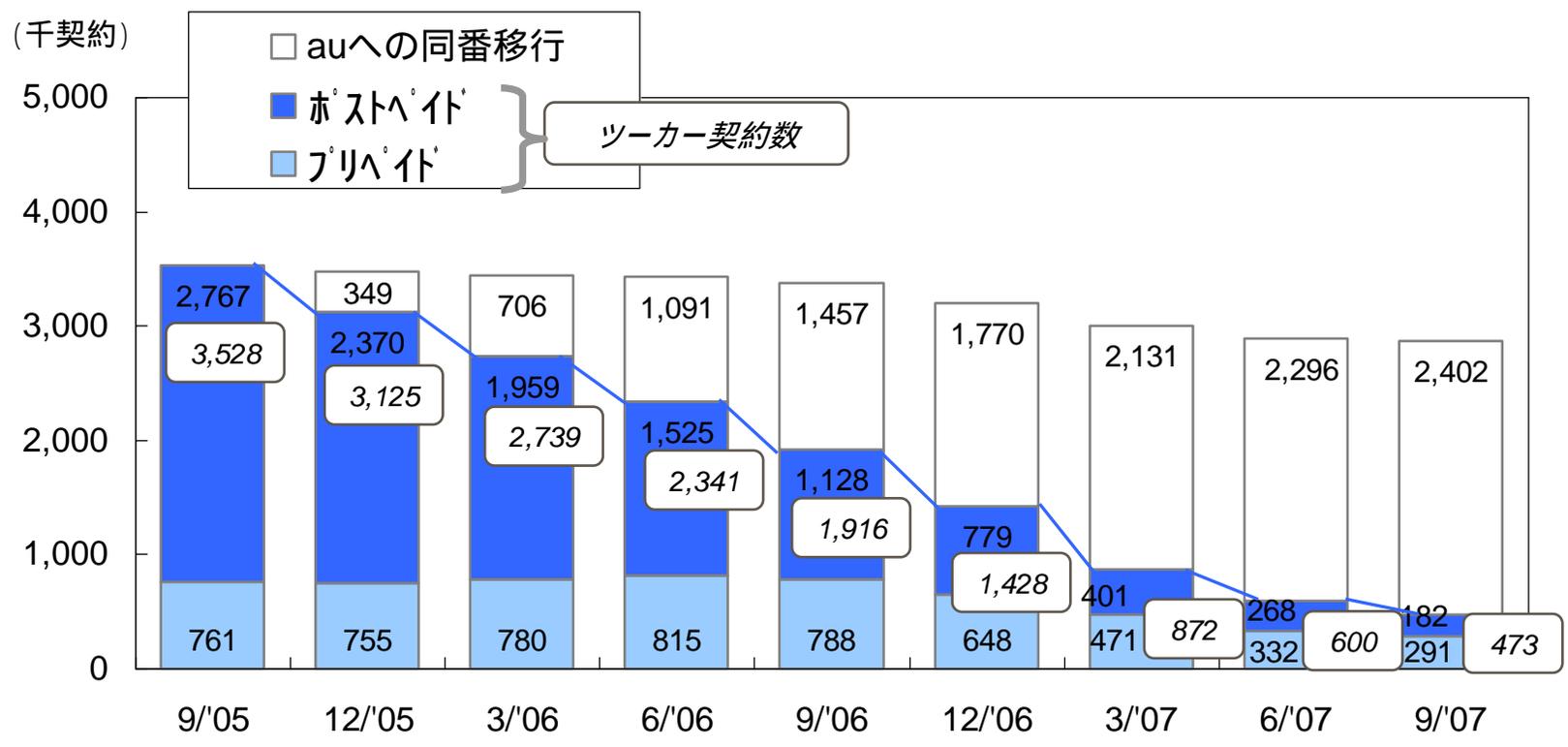
コース名	フルサポートコース (販売奨励金モデル新スキーム)	シンプルコース (分離モデル)
対象	ケータイをこれまでのように初期負担は少なく購入されたいお客様	ケータイを買い替えるよりも毎月の利用料金を抑えたいお客様
購入サポート (端末補助金)	あり(21,000円)	なし
端末利用期間契約	2年	なし
料金プラン (携帯端末型)	現行料金プラン(8種類)	シンプルプラン(2種類) 基本料: S1,050円 / L 2,625円 通話料: S15.75円/30秒 / L10.5円/1分
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・各種基本料割引サービス適用あり ・フルサポート解除料あり ・定期割引サービスの契約解除料は無料 ・請求額に応じポイントアップ 	-

(注) シンプルコースの方はシンプルプラン以外の料金プランも選択可能。

6. ツーカー・サービス終了に向けて

ツーカーのauへの同番移行は上期に27万、累計で240万(2005年10月～)と2008年3月末のサービス終了に向け、スムーズに進捗。

ツーカーの契約数推移



1. メタルプラス

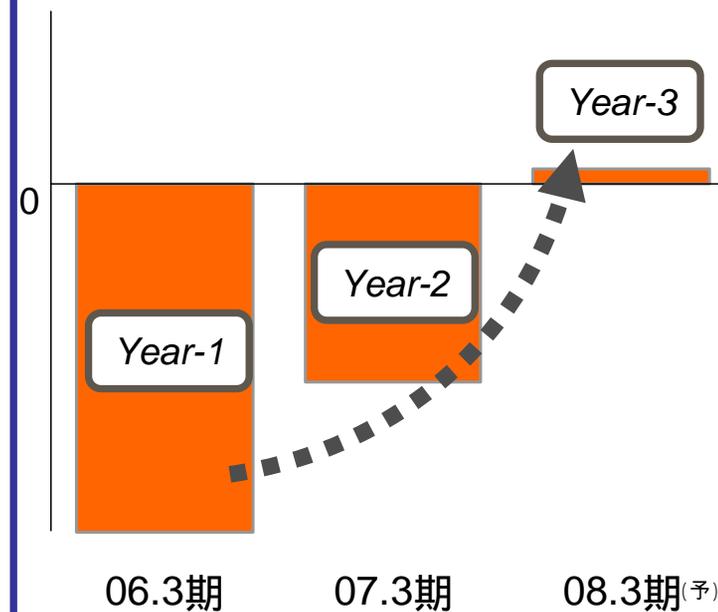


メタルプラスの9月末累計契約数は317万に増加。

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



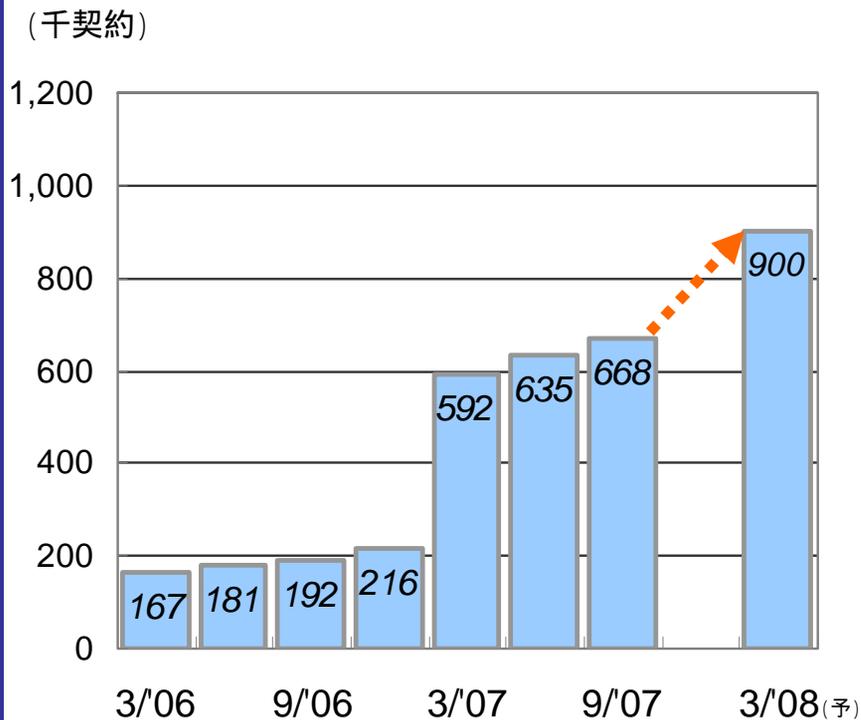
(注) ADSL oneを含む。

2. ひかりone (FTTH) (1)

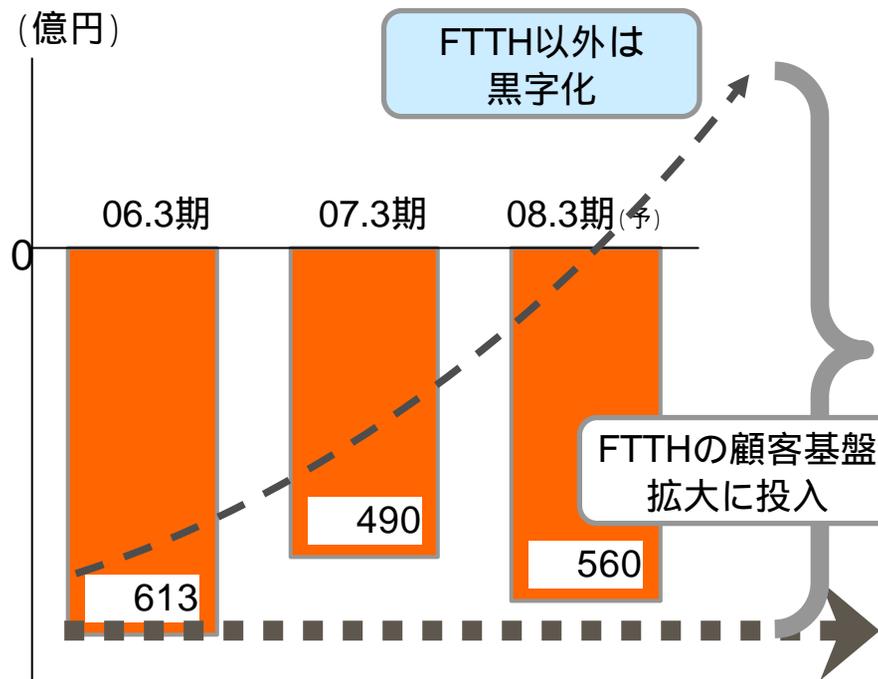


ひかりone (FTTH) の9月末の累計契約数は67万に増加。

ひかりoneの契約数



固定通信事業の営業利益イメージ



2. ひかりone (FTTH) (2)



販路の拡大を含め、営業力の強化を図ると同時に、商品競争力の強化に注力。
下期はマンションの獲得を拡大するとともに、ホームも継続して首都圏で獲得を進める。

コース名 (対象エリア)	ひかりoneマンション (全国主要都市)	ひかりoneホーム (首都圏)
当面の課題	▶ 営業力の強化	▶ 商品競争力の強化

今後の 取り組み	営業面	<ul style="list-style-type: none"> ▶ コンシューマ事業ドメインの販路をフル活用 ▶ マルチISPによる受付体制強化等 ▶ メタルプラスからFTTHへの営業シフト ▶ ディベロッパー営業の強化(ひかりoneマンション)
	商品面	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 市場ニーズを的確に捉えた商品の開発(例:「DVD Burning」) ▶ DIONからau one netにISPのブランドを変更し、au連携強化

FTTH事業の営業力及び商品競争力の強化を図るとともに、
特にホームについては、首都圏にて成功モデルを確立

(注) DVD Burning :セル(販売用)DVD映像配信サービス。

コンシューマ向けFMBCへの取り組み

- au、BBCの営業部門を統合し、コンシューマ営業本部に組織改編(10月1日)。
- KDDIの目指すFMBC世界の実現に向けた大きなステップとして、ケータイとPCのポータルサイトを統合。名称に「au」のブランドを冠することで、統一感を醸成。

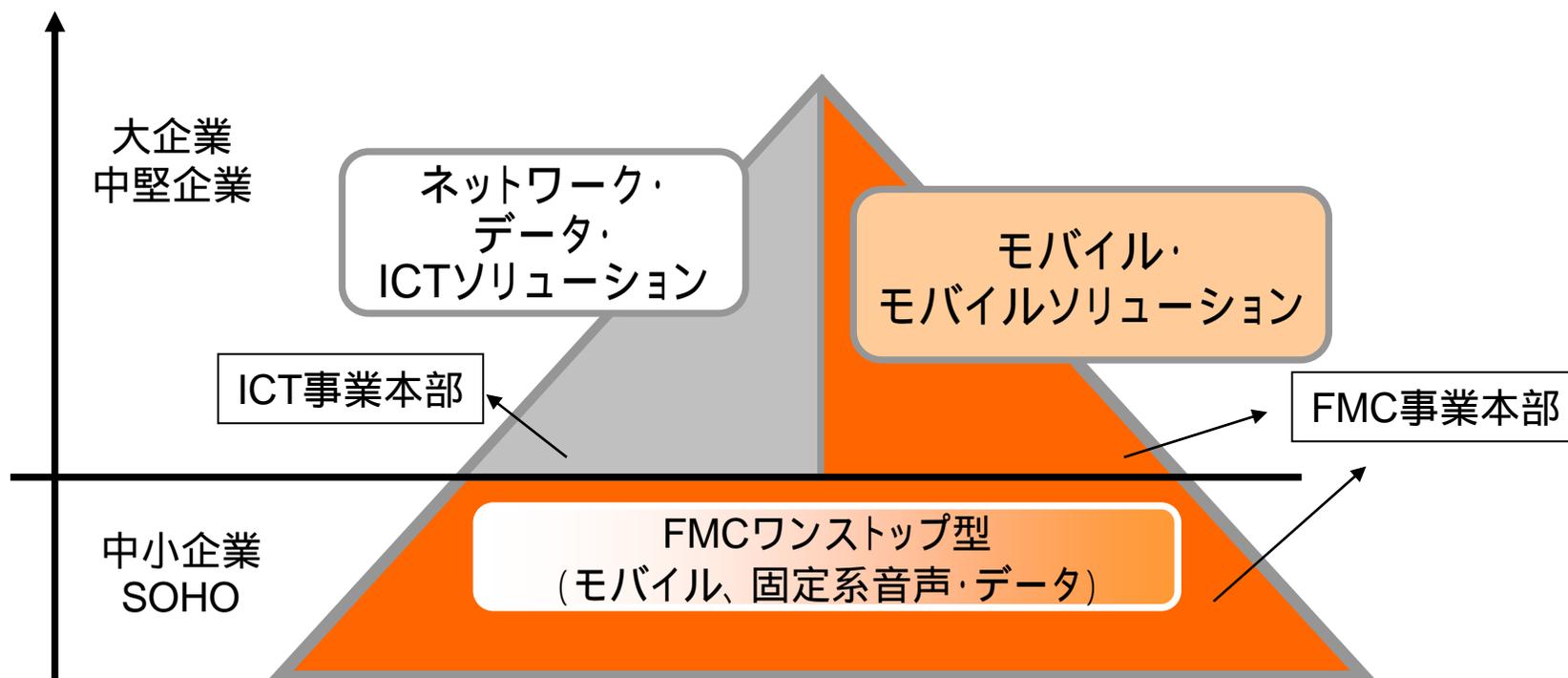


法人向けFMCへの取り組み

モバイルソリューション、ネットワークソリューション、KNSL(中小企業向け)の3組織をより法人市場のニーズに対応すべく、お客様層別組織に改編(10月1日)。

- 大企業のお客様は、モバイル・固定系の商材に合わせ、FMC事業本部とICT事業本部で対応する。
- 中小企業のお客様に対しては、FMC事業本部によるワンストップでの対応とする。

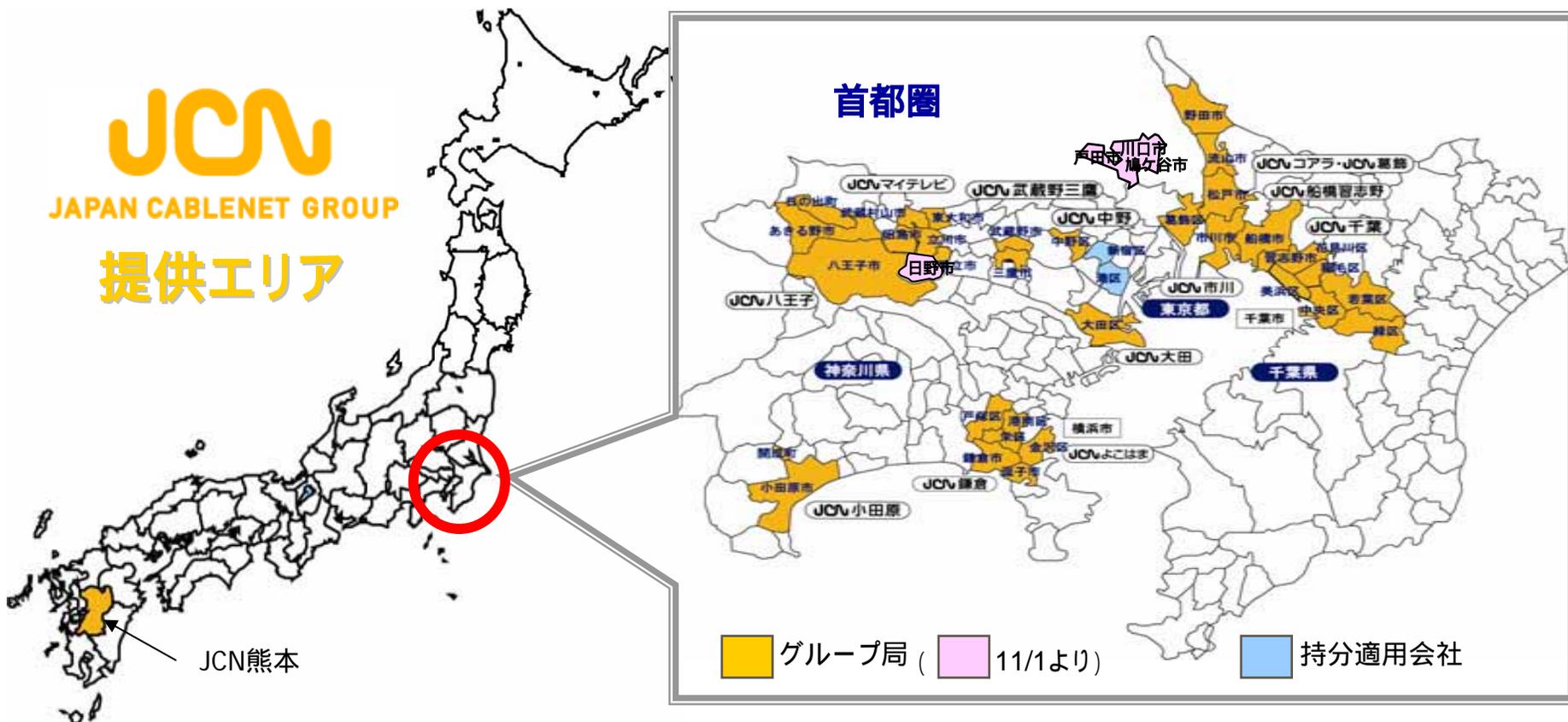
特に中小企業向けモバイルは、auショップとの連携も含め、リーチ拡大を図る。



CATVへの取り組み

KDDIの連結子会社であるJCN(MSO)は首都圏を中心に傘下にCATV13局を展開。
(9月末時点)

KDDIはCATVのトリプルプレーを支援すべく、ケーブルプラス電話を提供。
(30局、9月末時点) また、7月よりVODサービスも開始。



(注1) MSO: Multiple System Operator、多数のケーブルテレビ局を運営する事業者。

(注2) 2007年11月1日時点ではケーブルネット埼玉および日野ケーブルテレビを加え、15局に増加予定。 27

2.5GHz帯周波数割当への免許申請

企画会社を設立し、モバイルWiMAXによるワイヤレスブロードバンドサービスの提供に向け、2.5GHz帯周波数割当への免許申請。

会社概要

<社名>

ワイヤレスブロードバンド企画株式会社

<株主構成>

KDDI株式会社	32.26%
インテル キャピタル	17.65%
東日本旅客鉄道株式会社	17.65%
京セラ株式会社	17.65%
株式会社大和証券グループ本社	9.80%
株式会社三菱東京UFJ銀行	5.00%

事業構想

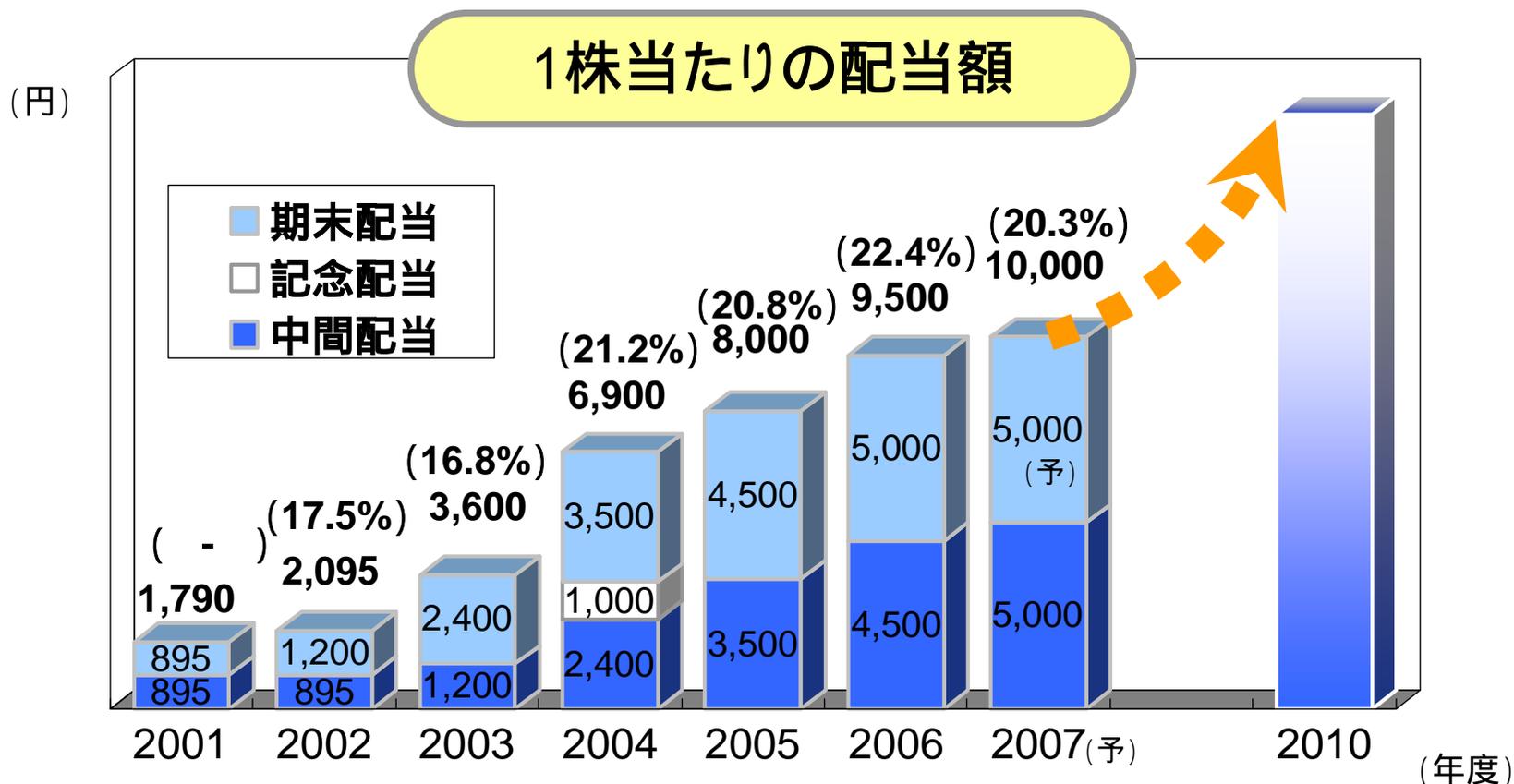
- Embedded (内蔵型) デバイスの普及拡大により、新たなWiMAXの利用価値拡大を目指す。
- オープンモデルを積極的に推進し、MVNOと共にWiMAX市場拡大を図る。

デバイスの拡大



株主還元

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。



(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。

Designing The Future
KDDI