

Ubiquitous Solution Company

KDDI CORPORATION



2008年3月期決算

2008年 4月24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) は引き続き堅調であり、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、営業収益は前期比+7.8%、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)

- 営業収益は前期比+6.9%、営業利益同+18.0%の増収・増益。
- 年度純増数は+215万 (au: +279万、ツーカー: -64万)、うちMNP^{注1} による純増数は+59.7万 (au: +62.5万、ツーカー: -2.8万) となり、期末目標au 3,000万契約を達成。
- auのWIN契約数は3月末1,970万と着実に増加。うち、パケット定額制契約率74%。
- ツーカーは3月末にサービスを終了。auへの同番移行は累計で260万 (2005年9月~)。

3 固定通信事業

- 営業収益は前期比+0.6% (グループ外売上ベースでは+3.2%) の微増。
営業利益は647億円の赤字。
- 3月末のメタルプラス^{注2}の契約数は328万、FTTH (ひかりone) は71万に増加。

(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. 2009年3月期の業績見通し (1)

2008.3月期実績 2009.3月期予想(増減)

1 連結ベースでは、前期比増収、2桁増益を計画。

- 移動通信事業 : 前期の契約数増加が貢献。新販売スキーム(「au買い方セレクト」)の拡充を見込む。
- 固定通信事業 : 4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。

▶ 営業収益	: 35,963億円	37,000億円	(+1,037億円 / 前期比 + 2.9%)
営業利益	: 4,005億円	4,430億円	(+ 425億円 / " +10.6%)
- 移動通信事業	: 4,550億円	4,970億円	(+ 420億円 / " + 9.2%)
- 固定通信事業	: 647億円	580億円	(+ 67億円 / " -)

▶ 主な理由

- au ARPU	: 6,260円	5,660円	(600円)
- au 累計契約数	: 3,011万	3,160万	(+ 149万)
- 端末販売台数	: 1,582万	1,440万	(142万)
- メタルプラス累計契約数	: 328万	308万	(20万)
- FTTH累計契約数	: 71万	114万	(+ 43万)

(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. 2009年3月期の業績見通し (2)

2008.3月期実績 2009.3月期予想(増減)

- 2 減価償却費について、平成20年度の税制改正における機械設備の耐用年数の変更(6年→9年)等減価償却費制度の見直しと移動通信事業における機械設備の償却方法の変更(定額→定率)の影響として、移動通信事業+130億円、固定通信事業130億円を見込む。
- 3 4月1日より連結子会社となる中部テレコミュニケーション株式会社(CTC)の今期見通しとして、営業収益390億円、営業利益 75億円を織り込む。
- 4 設備投資はauの2GHz帯および新800MHzへの投資等により、5,900億円(+730億円)の見通し。

1.3. 2009年3月期の課題

- 1** 「チャレンジ2010」2年目として、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。

- 2** 移動通信事業 (au)

 - お客様の多様なニーズに対応したKDDIならではの端末、サービスのタイムリーな投入による商品力の強化。
 - 法人向け : 大企業層へのモバイルソリューションと小規模法人市場への販売推進。

- 3** 固定通信事業

 - メタルプラスの安定的黒字化。
 - コンシューマ向けでは、固定系アクセス回線^{注1}1500万規模の顧客基盤の確立。
 - 法人向けではICT^{注2}をワンストップで提供する体制を確立。

- 4**

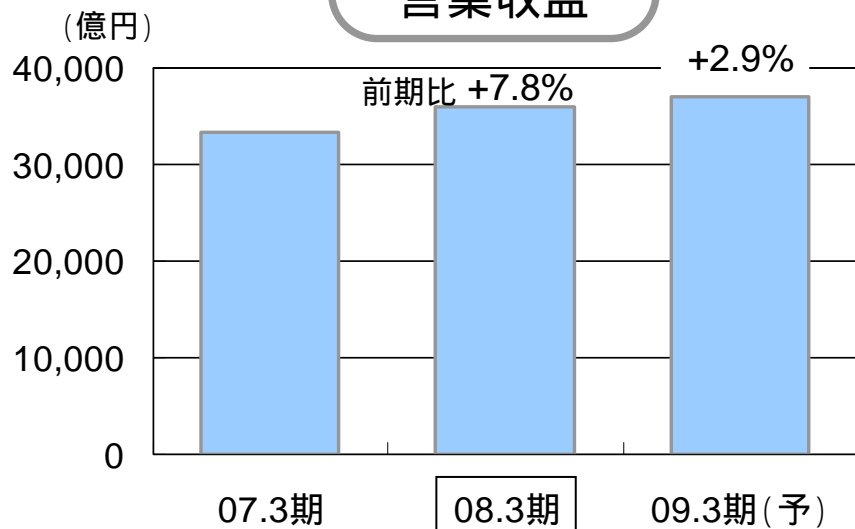
 - UQコミュニケーションズ株式会社の2009年モバイルWiMAXサービス開始への支援。
 - モバイルネット銀行のスムーズな立ち上げ(2008年度半ば開業予定)。

(注1) FTTH、直収電話(メタルプラス、ケーブルプラス電話)、ケーブルテレビのアクセス回線で重複を除く。

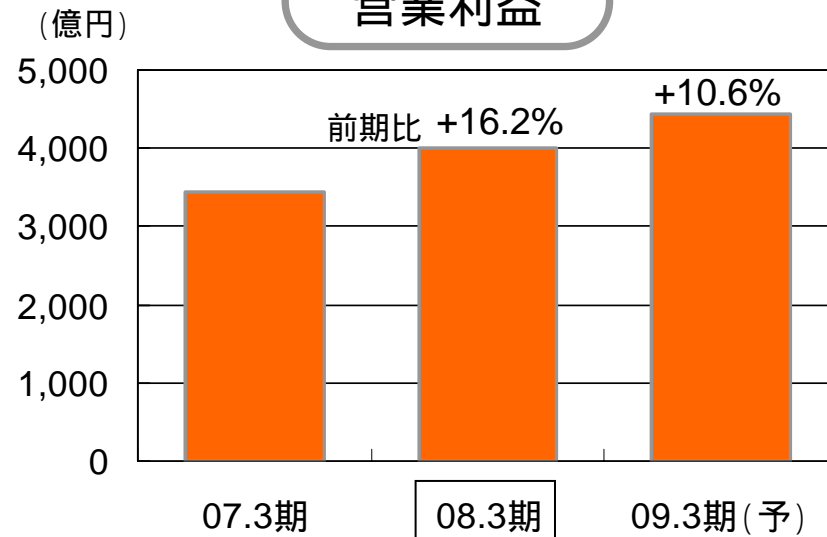
(注2) Information and Communication Technology

2. 連結決算

営業収益



営業利益

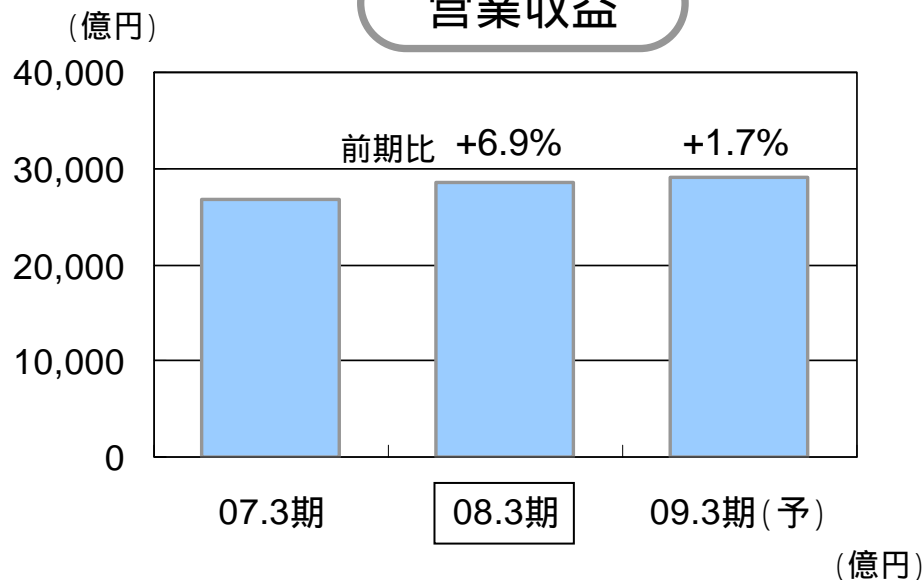


(億円)

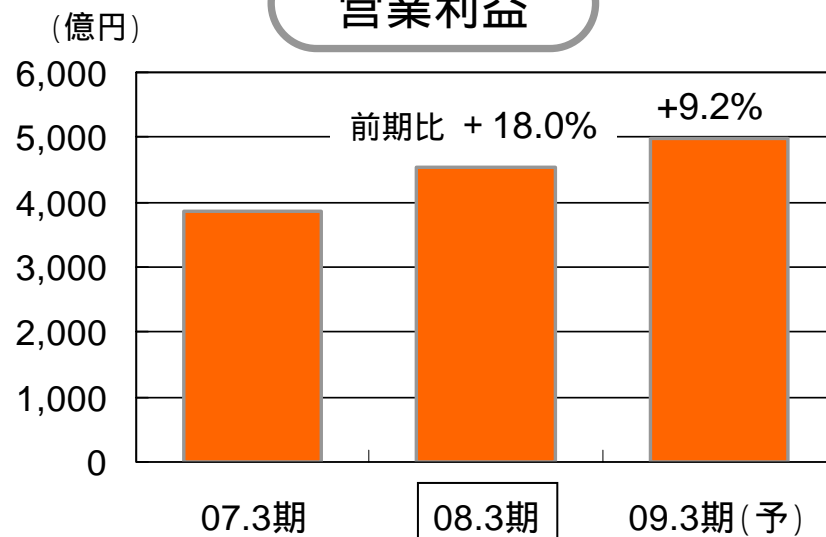
	07.3期	08.3期		09.3期 (予)	
			前期比		前期比
営業収益	33,353	35,963	7.8%	37,000	2.9%
営業利益	3,447	4,005	16.2%	4,430	10.6%
マージン	10.3%	11.1%	-	12.0%	-
経常利益	3,509	4,079	16.2%	4,400	7.9%
当期純利益	1,867	2,178	16.6%	2,500	14.8%
FCF	2,965	-125	-	-170	-
EBITDA	6,917	7,692	11.2%	8,810	14.5%
マージン	20.7%	21.4%	-	23.8%	-

3. 移動通信事業

営業収益



営業利益

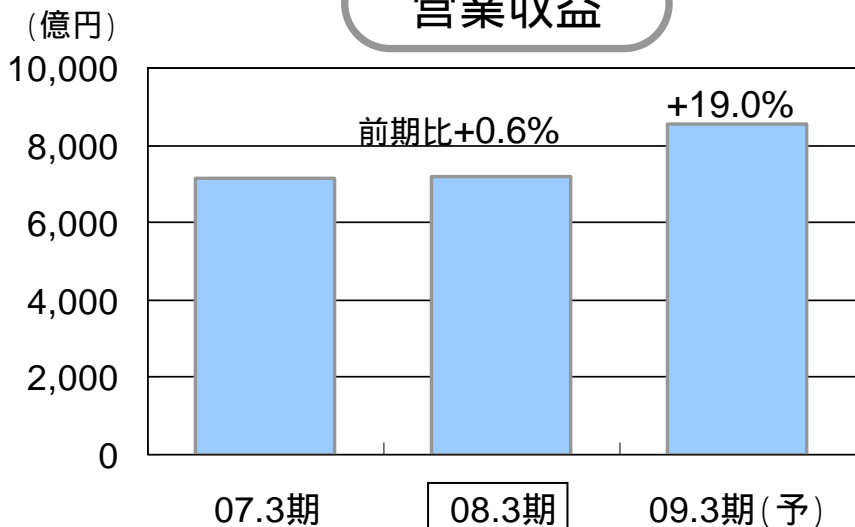


	07.3期	08.3期		09.3期(予)	
			前期比		前期比
営業収益	26,774	28,626	6.9%	29,110	1.7%
au	26,106	28,517	9.2%	29,110	2.1%
ツーカー	668	109	-83.7%	0	-
営業利益	3,857	4,550	18.0%	4,970	9.2%
マージン	14.4%	15.9%	-	17.1%	-
経常利益	3,935	4,635	17.8%	5,030	8.5%
当期純利益	2,095	2,665	27.2%	2,920	9.6%
FCF	2,948	824	-72.0%	1,270	54.1%
EBITDA	5,981	6,922	15.7%	7,940	14.7%
マージン	22.3%	24.2%	-	27.3%	-

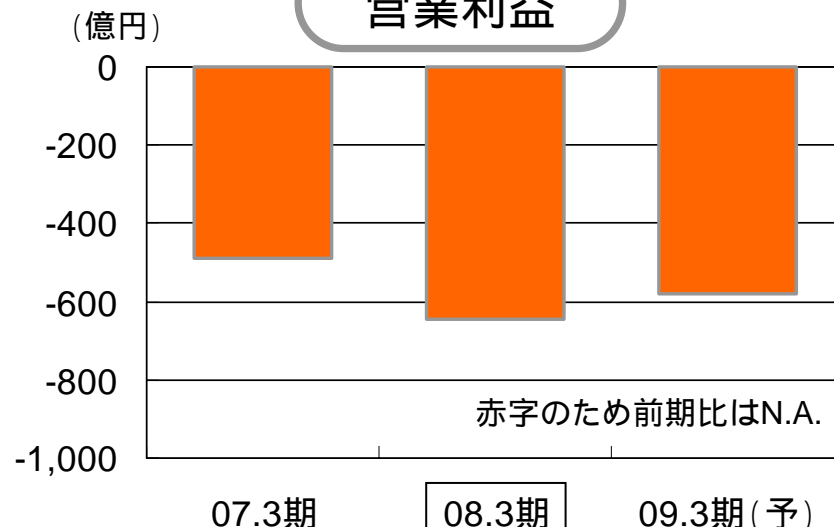
	07.3期	08.3期	09.3期(予)
契約数(千)	28,188	30,339	31,600
内モジュール系	699	814	1,000
au 計	27,317	30,105	31,600
WIN(EV-DO)	14,549	19,695	24,000
1X	12,170	9,993	-
cdmaOne	597	417	-
ツーカー(PDC)	872	234	0

4. 固定通信事業

営業収益



営業利益



	07.3期	08.3期		09.3期 (予)	
			前期比		前期比
営業収益	7,144	7,186	0.6%	8,550	19.0%
営業利益	-490	-647	-	-580	-
マージン	-6.9%	-9.0%	-	-6.8%	-
経常利益	-472	-648	-	-620	-
当期純利益	-234	-517	-	-380	-
FCF	63	-539	-	-1,170	-
EBITDA	809	581	-28.1%	810	39.3%
マージン	11.3%	8.1%	-	9.5%	-

契約数 (千)	07.3期	08.3期	09.3期 (予)
ADSL	1,512	1,396	1,280
FTTH	592	710	1,140
メタルプラス	2,813	3,279	3,080 (注1)
ケーブルプラス電話	-	286	580
ケーブルテレビ	-	667	700 (注2)
(再掲)固定系アクセス回線	-	4,827	5,300 (注3)

(注1) ADSL one(メタルプラス利用時のADSL)を含む。

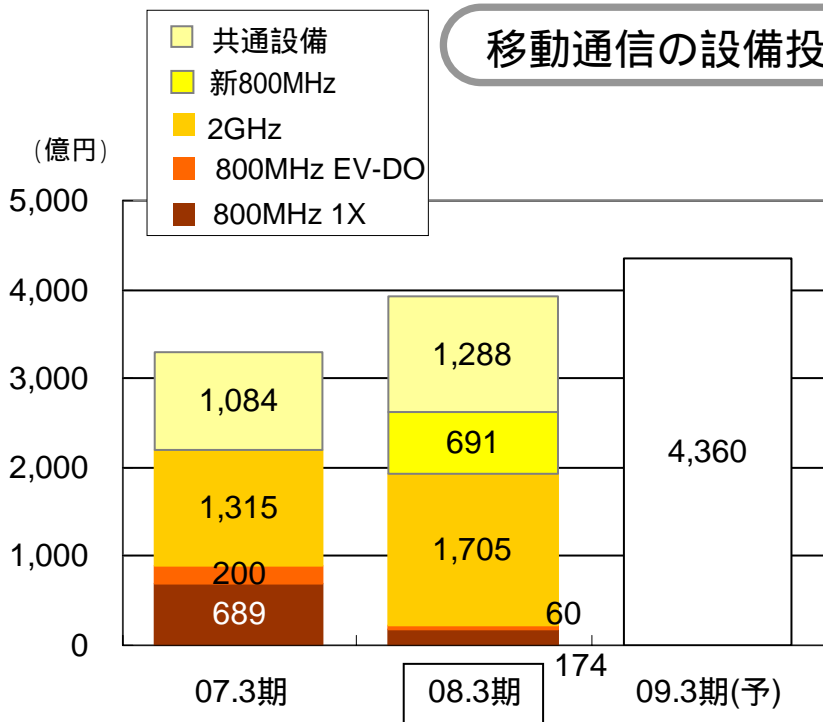
(注2) ケーブルテレビ契約数は放送、インターネット、電話のうち、一つでも契約のある世帯数。

(注3) 固定系アクセス回線はFTTH、直収電話(メタルプラス、ケーブルプラス電話)、ケーブルテレビのアクセス回線で重複を除く。

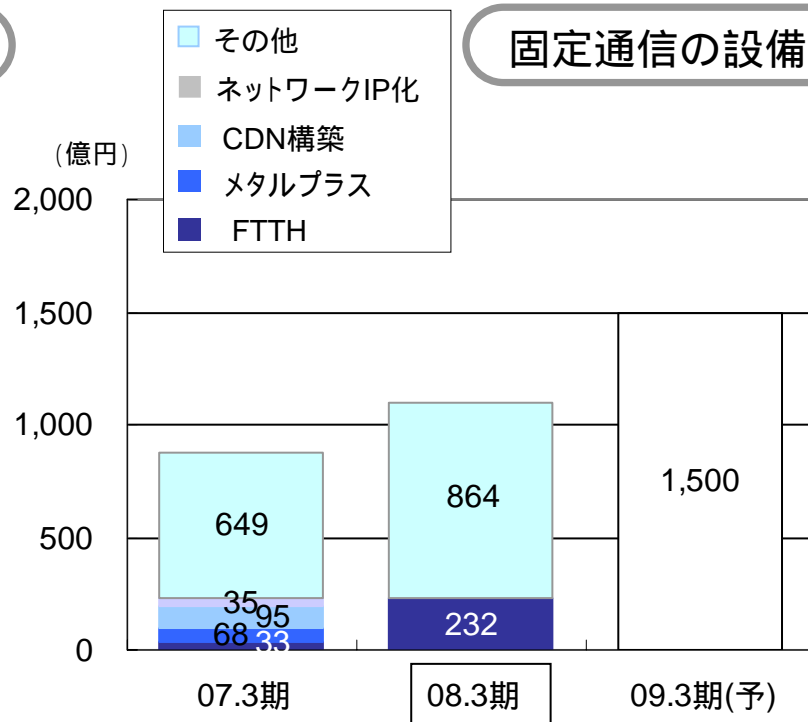
(注4) 09.3期の見通しは、連結子会社のCTC、及び、従来「その他セグメント」に含まれていたJCNグループと海外固定系子会社を含めている。

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	09.3期(予)		
			前期比		前期比	
設備投資(支払)	連結	4,385	5,170	17.9%	5,900	14.1%
	移动通信	3,289	3,917	19.1%	4,360	11.3%
	固定通信	880	1,096	24.5%	1,500	36.8%

各事業の状況と施策

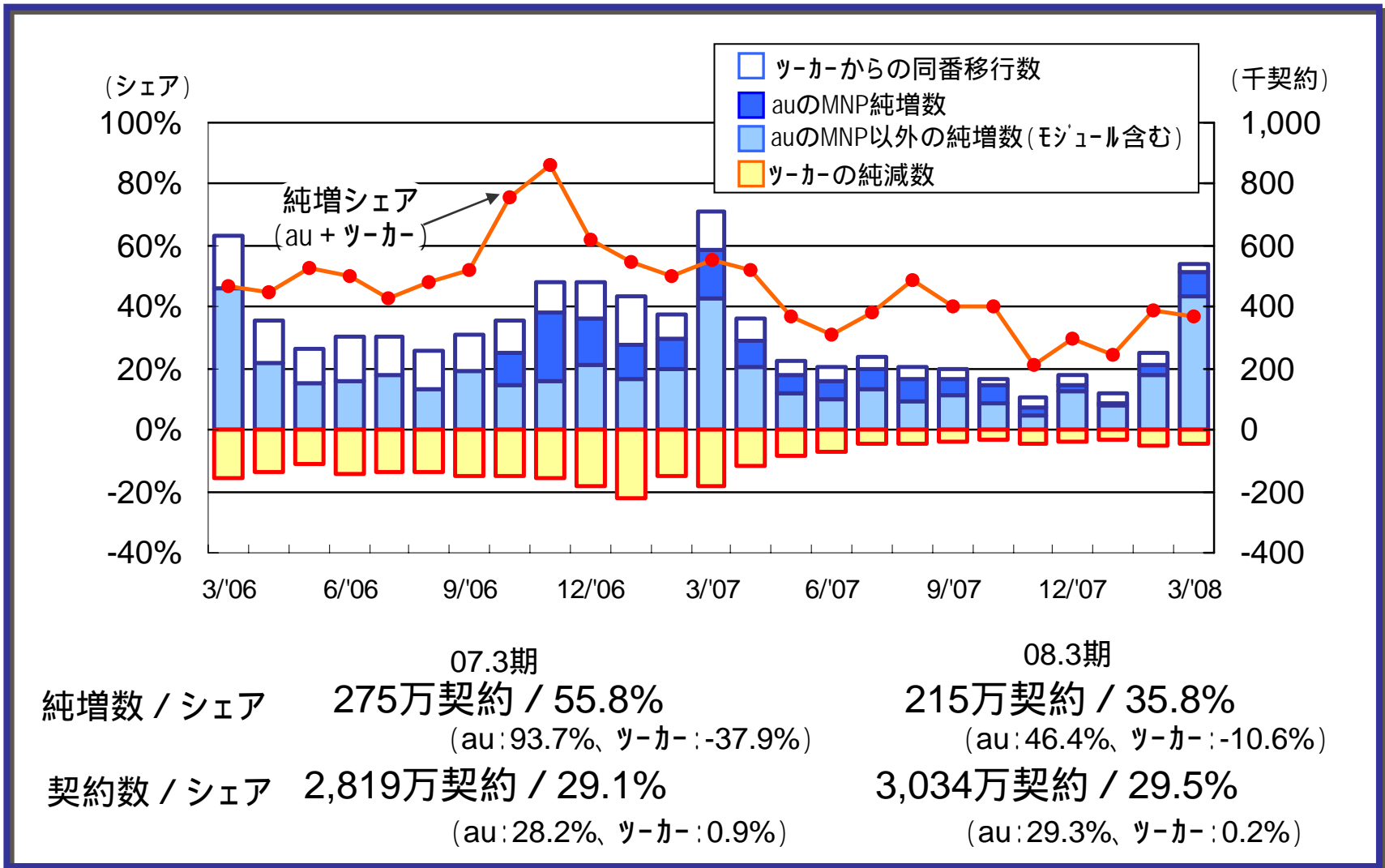
移動通信事業

固定通信事業

チャレンジ2010

1.1. KDDI (au + ツーカー) の純増

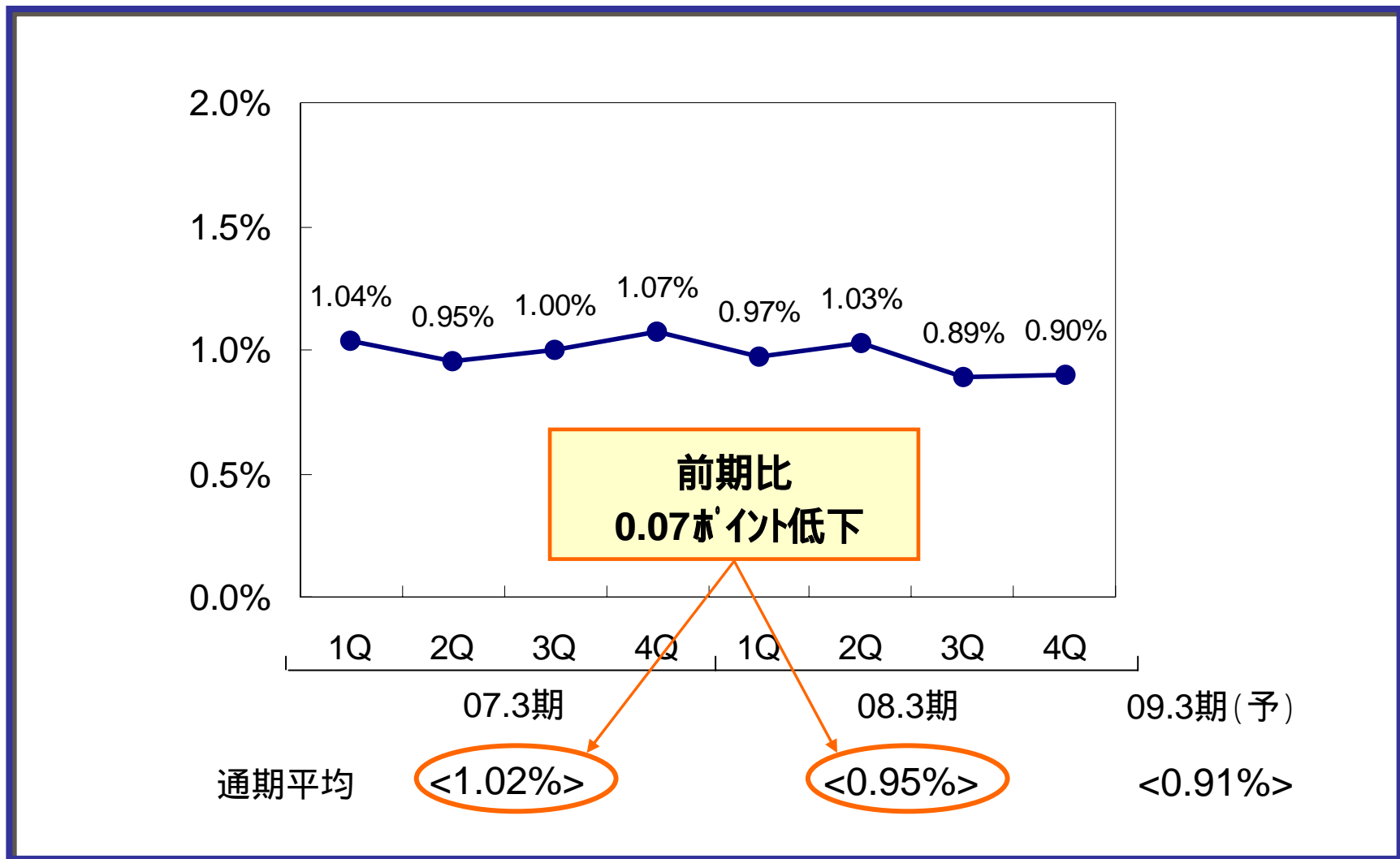
KDDIの年度純増数は215万で、期末目標au 3,000万 (3,011万) 契約を達成。



(注) イー・モバイルの月次の純増シェアについては07年12月まではグラフ上含めず。

1.2. auの解約率

通期の解約率は0.95%と、前期比0.07ポイント低下。



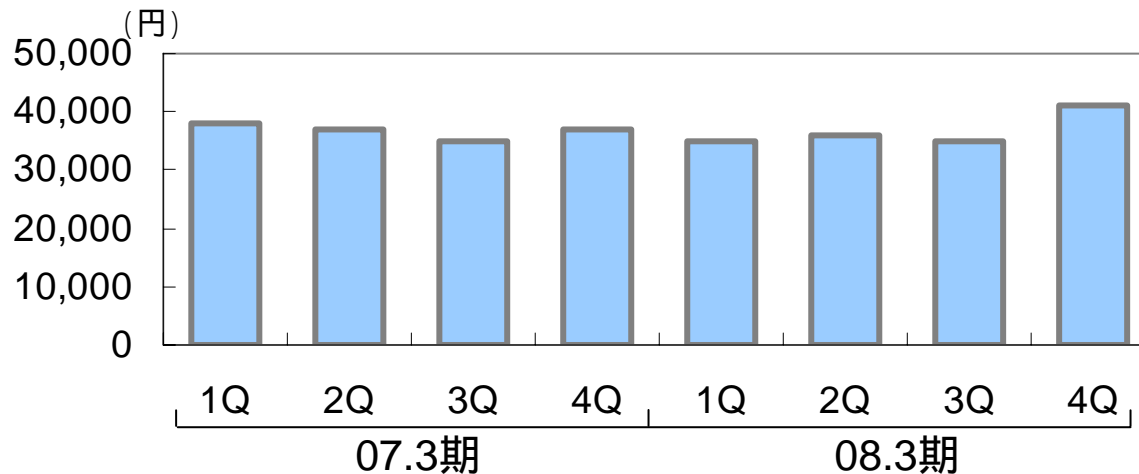
(注) 解約率はモジュール系を除く。

1.3. auの販売一時金

通期の販売一時金平均単価は、前期と同じ37,000円。

販売一時金平均単価

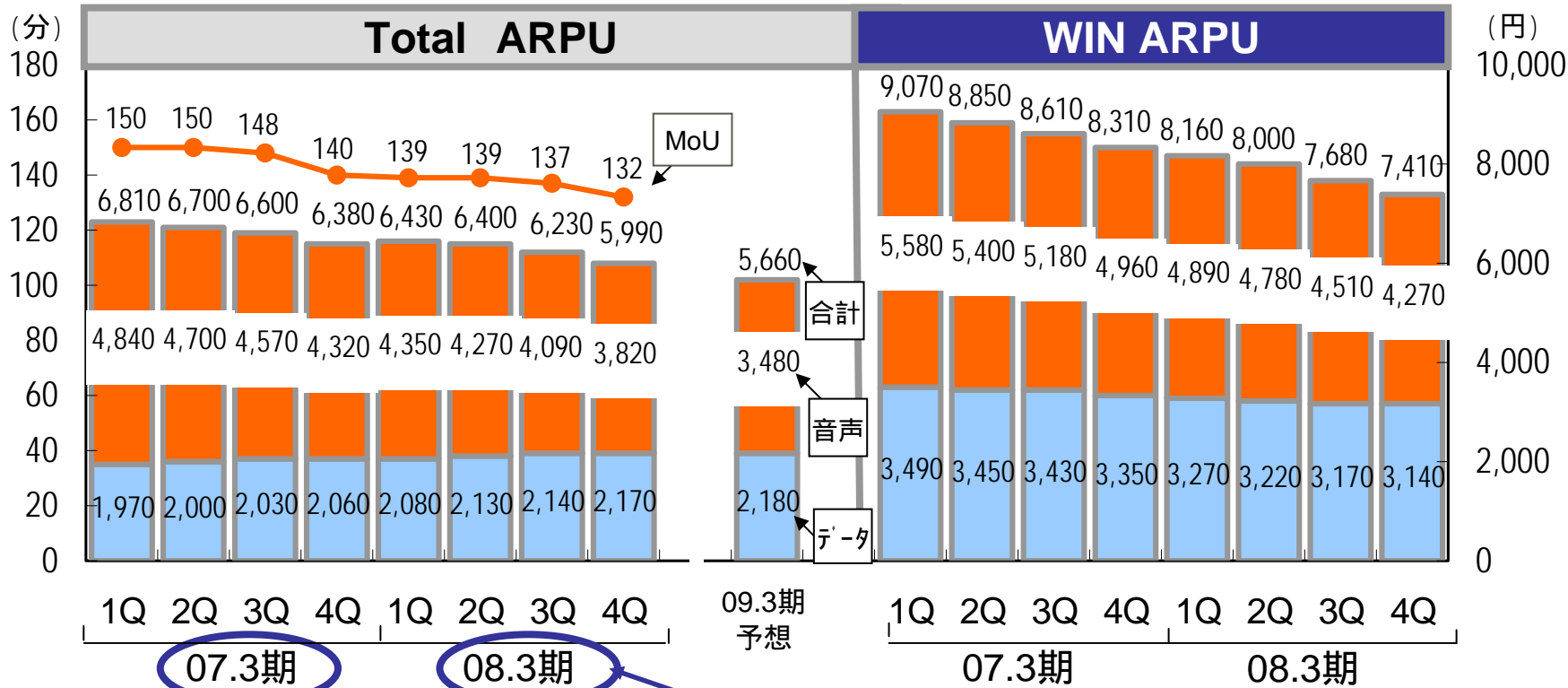
*新規、機種変更



	07.3期				08.3期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
販売一時金総額 (億円)	1,240	1,290	1,450	1,700	5,680	1,240	1,490	1,300	1,830	5,860
販売一時金平均単価 (円)	38,000	37,000	35,000	37,000	37,000	35,000	36,000	35,000	41,000	37,000
販売台数 (万台)	327	352	411	465	1,555	353	408	370	451	1,582

1.4. auのARPUの推移

ARPUの高いWINの契約数割合の上昇により、全体のARPUを下支え。



通期平均	07.3期	08.3期	09.3期(予)
合計	6,610円	6,260円	5,660円
うち 音声	4,590円	4,130円	3,480円
データ	2,020円	2,130円	2,180円

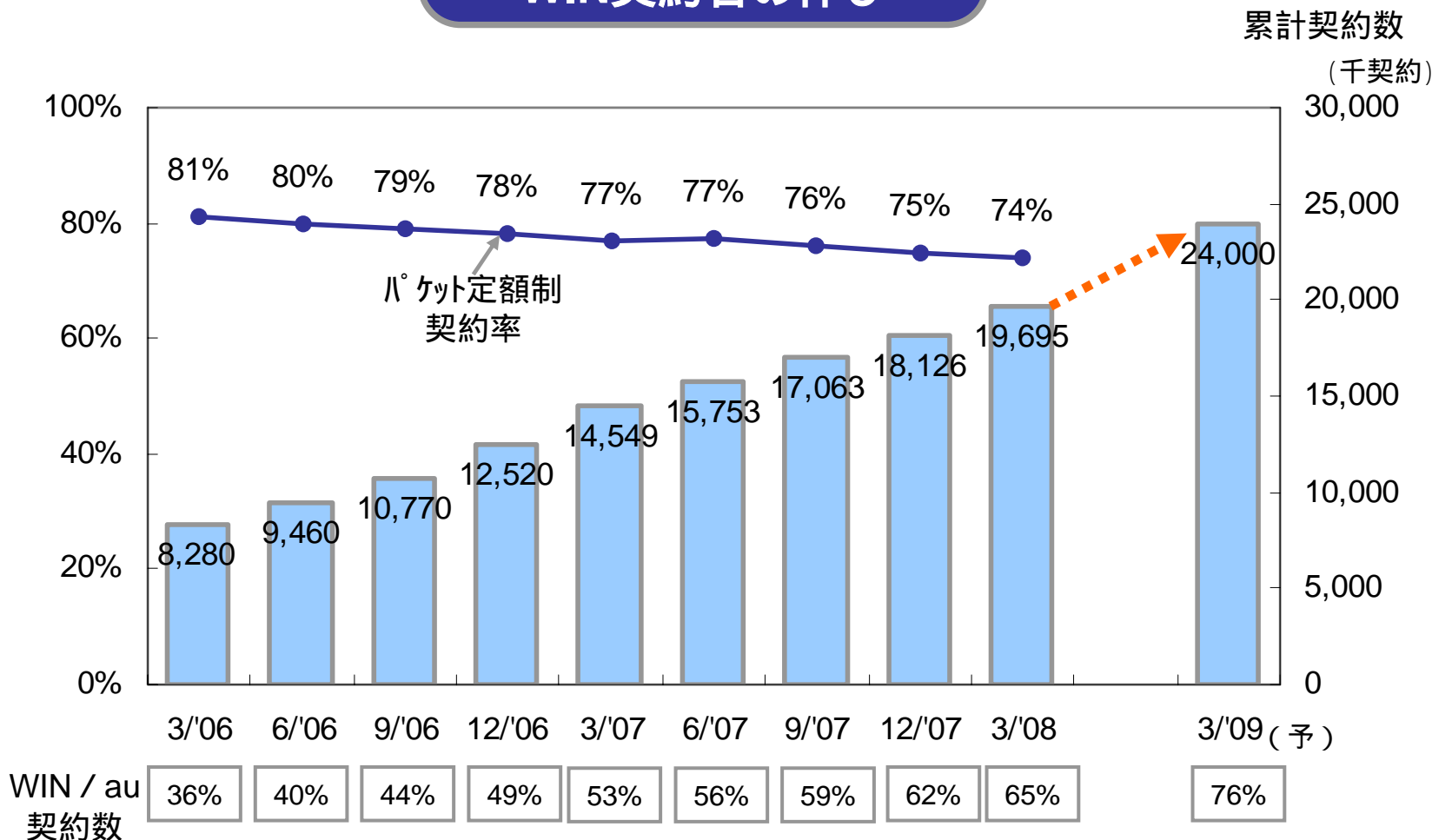
前期比	
合計	350円 (- 5.3%)
うち 音声	460円 (10.0%)
データ	+ 110円 (+ 5.4%)

1.5. WINの状況

3月末時点でWINの契約数の割合はau全体の65%に増加、
うち、パケット定額制の契約率は74%と引続き高水準。



WIN契約者の伸び



2. 法人向けの取り組み(1)

ターゲット別に法人モバイルの営業体制を整備し、中～大企業層へのソリューション提供強化に加え、小規模法人市場への取り組みを強化。

3月より法人向けキャンペーンを開始。初月は順調な滑り出し。

Business au!
www.kddi.com/biz-au



auショップの法人コーナー

セグメント

営業体制

中～大企業 (従業員数100人超)	ソリューション 提案営業	営業直販
小規模法人 (従業員数10人超)	法人専従者 による プッシュ型 営業	代理店
小規模法人 (従業員数10人未満)	プル型施策の 本格化	コンシェルジュ

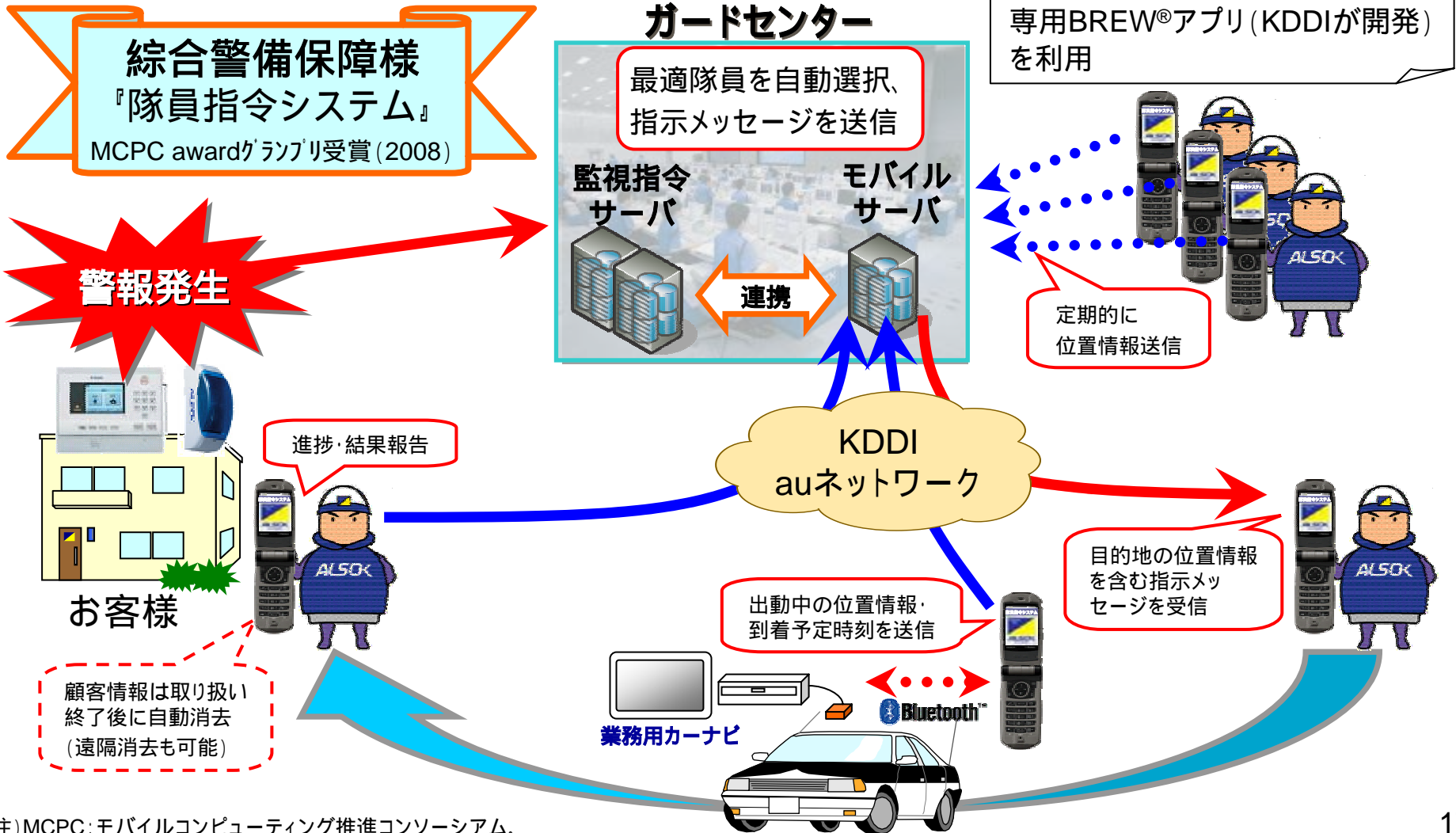
小規模法人市場への取り組み

商品	・誰でも割 + 法人割 社員への通話無料
プロモーション	・法人限定auウェルカムキャンペーン注 ・TV、新聞等の広告でショップ誘導促進
販売チャネル	・ショップでの法人対応強化

(注)2008年3月1日から5月31日までのキャンペーン期間中に、新規ご契約で「シンプルコース」にてau携帯電話をご購入いただき、かつ料金プラン「プランSS」と「法人割」と「誰でも割」をご契約いただいた法人のお客様に対し、2010年5月ご利用分まで、月々の基本使用料980円(税込)で無料通話1,050円分(税込)付きの特別料金をご提供。

2. 法人向けの取り組み(2)

KDDIの提供するモバイルネットワーク、GPS携帯電話および専用BREW®アプリを活用し、警報発生時にお客様宅への迅速かつ効果的な隊員の派遣を実現。業務効率の向上に貢献。

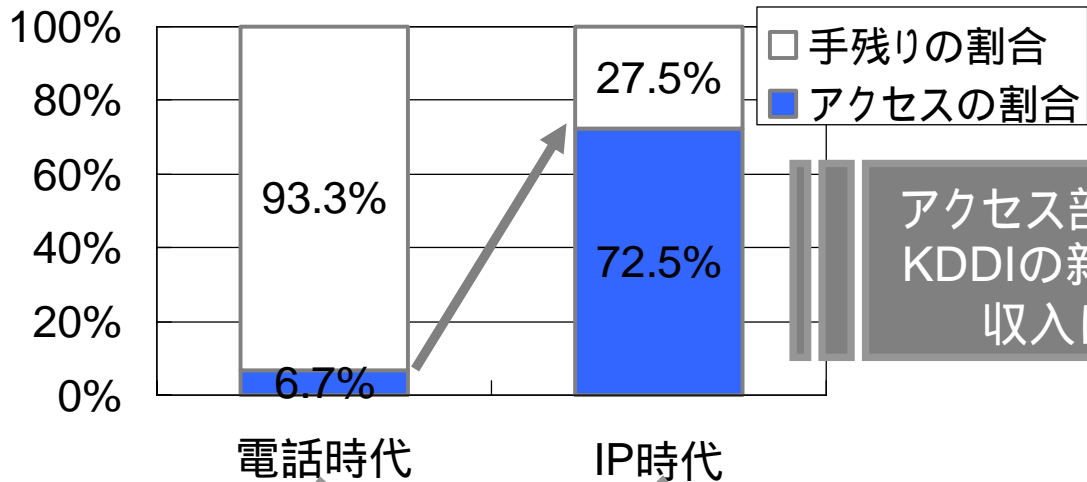


(注) MCPC: モバイルコンピューティング推進コンソーシアム。

1. IP時代のアクセス回線

電話時代と比べ、IP時代にはアクセス回線に収入源がシフトしており、直収化・自前化によるアクセス回線への取り組みが必要。

固定回線の収入構造



固定系アクセス回線

- ◆ FTTH
- ◆ メタルプラス
- ◆ ケーブルプラス電話
- ◆ ケーブルテレビ

東京 - 大阪3分間の
電話料金 (1987年)

お客様の支払額 : 300円
- アクセス部分の支払 : 20円
手残り : 280円

戸建て向けFTTHの
インターネット接続月額料金 (注)

お客様の支払額 : 7,528円
- FTTH料金 : 5,460円
手残り : 2,068円

(注) NTT東日本Bフレッツ(ハイパーファミリー、ニューファミリータイプ)でKDDIのISP (au one net) を利用した場合の料金。
手残りの中からさらにNTT東日本の線路敷設基盤利用に係る費用の支払いが必要。

2. 固定系アクセス回線 (1)

従来の電話サービスから、FTTH、直収電話(メタルプラス、ケーブルプラス電話)、ケーブルテレビによるアクセス回線のビジネスに新たに取り組み、3月末で483万に。

2003年10月

ひかりone(旧光プラス)サービス開始

2005年2月

メタルプラスサービス開始

2005年10月

ケーブルプラス電話サービス開始

2006年1月

東京電力子会社パワードコム合併

2007年1月

東京電力の光ファイバ事業統合

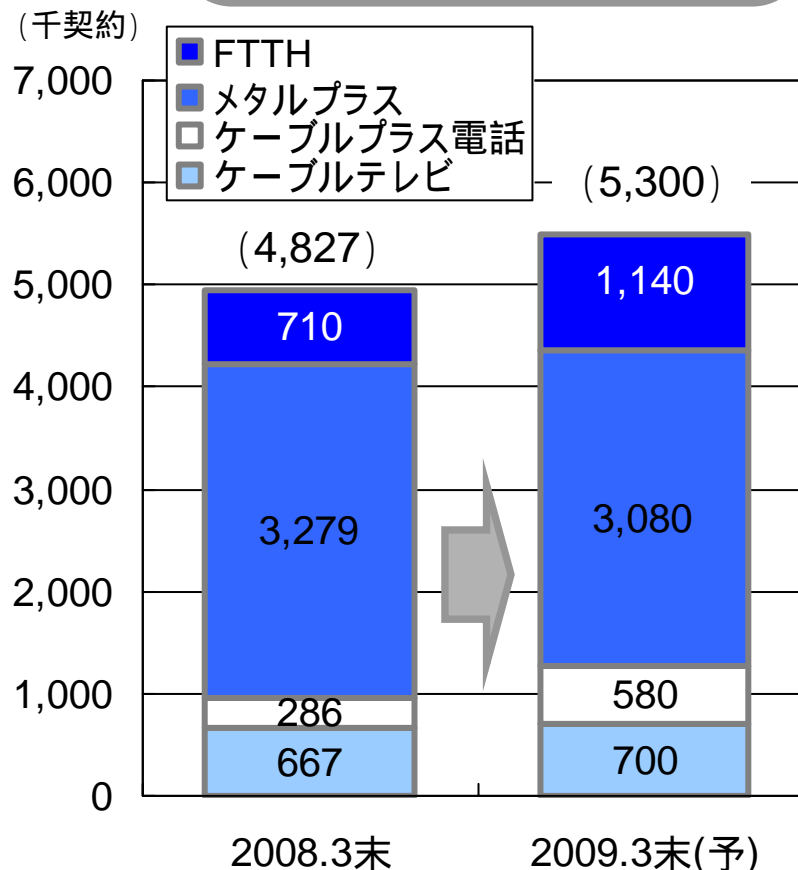
2007年6月

JCNグループ(CATV)の連結子会社化

2008年4月

中部電力子会社の連結子会社化
 <中部テレコミュニケーション(CTC)>

固定系アクセス回線数



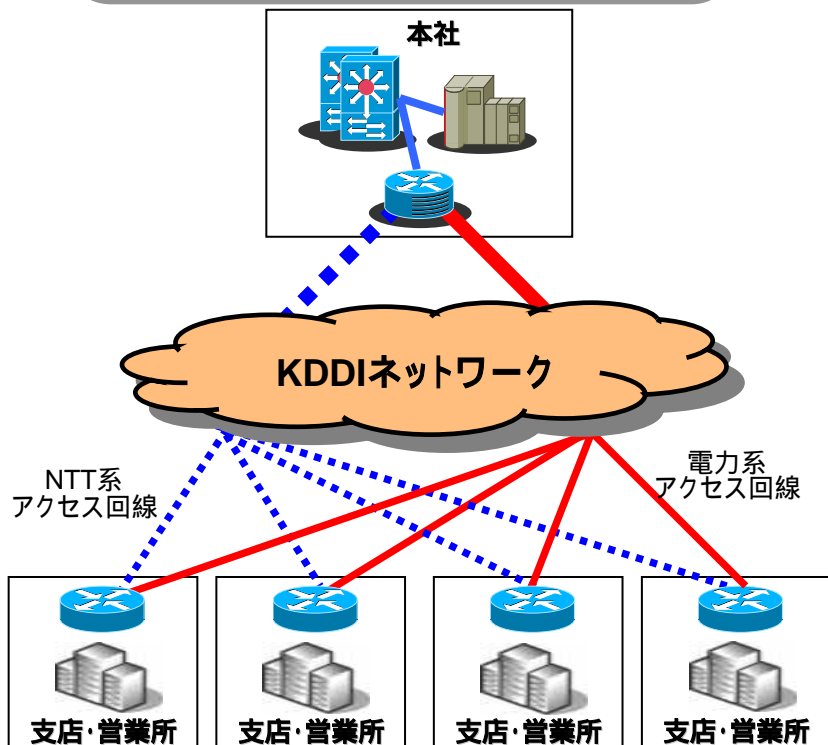
(注) ()は各アクセス回線数の合計値で重複を除く。 19

2. 固定系アクセス回線 (2)

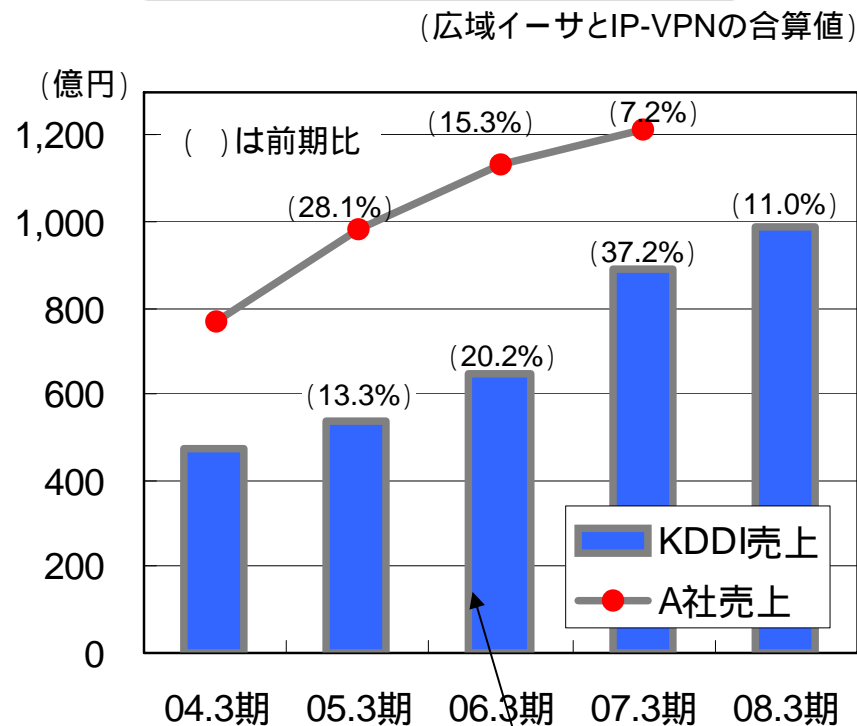
法人向け事業については、パワードコムとの合併によりアクセス網の二重化等、信頼性の向上を実現。中部テレコミュニケーション株式会社(CTC)の連結子会社化により、今後中部地区のネットワークサービスを拡充。

パワードコムとの合併効果により、VPNサービスの売上は順調に増加。

アクセス網の二重化




VPNサービスの売上



パワードコムとの合併(06.1月)

3. 法人事業のグローバル展開

世界39都市、48の拠点によりお客様の海外事業をサポート。

さらにデータセントリックニーズに対応するため、今後データセンター ( TELEHOUSE®)

に約250億円を投資、総床面積を現在の1.5倍の10万平米超に拡大予定。



ネットワーク、データセンター、SIをワンストップで提供し、お客様の海外事業拡大に貢献。



(注) SI: System Integration

1. 「チャレンジ2010」のコアメッセージ

■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 (2011.3月期連結)

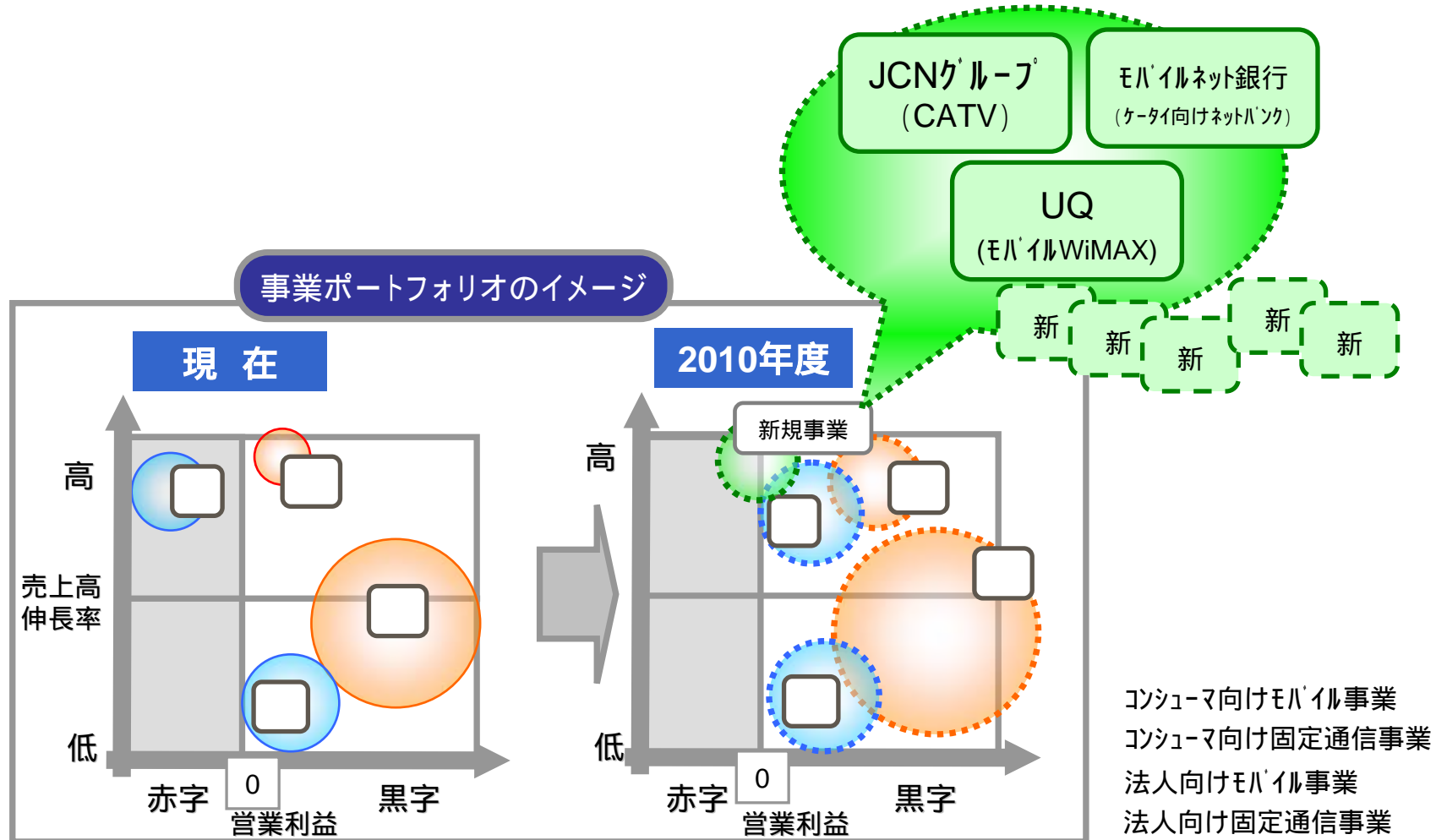
営業収益: 4兆円、 営業利益: 6,000億円

- 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)
- 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

2. 成長ドライバー

既存事業の強化に加え、コンシューマ向けでは3,000万のauの顧客基盤を活用した新規事業の創出、法人向けではFMCをベースにICTソリューション売上の拡大に取り組み、2010年度に営業収益4兆円、営業利益6,000億円を目指す。

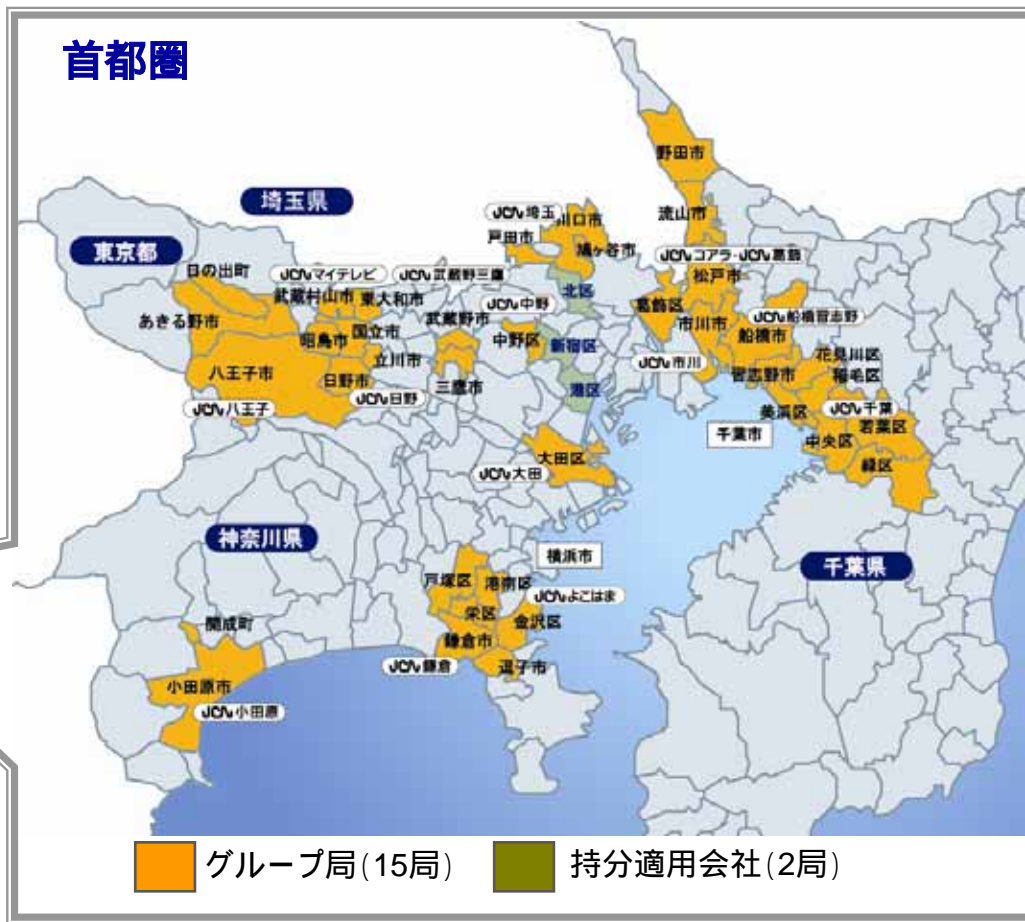
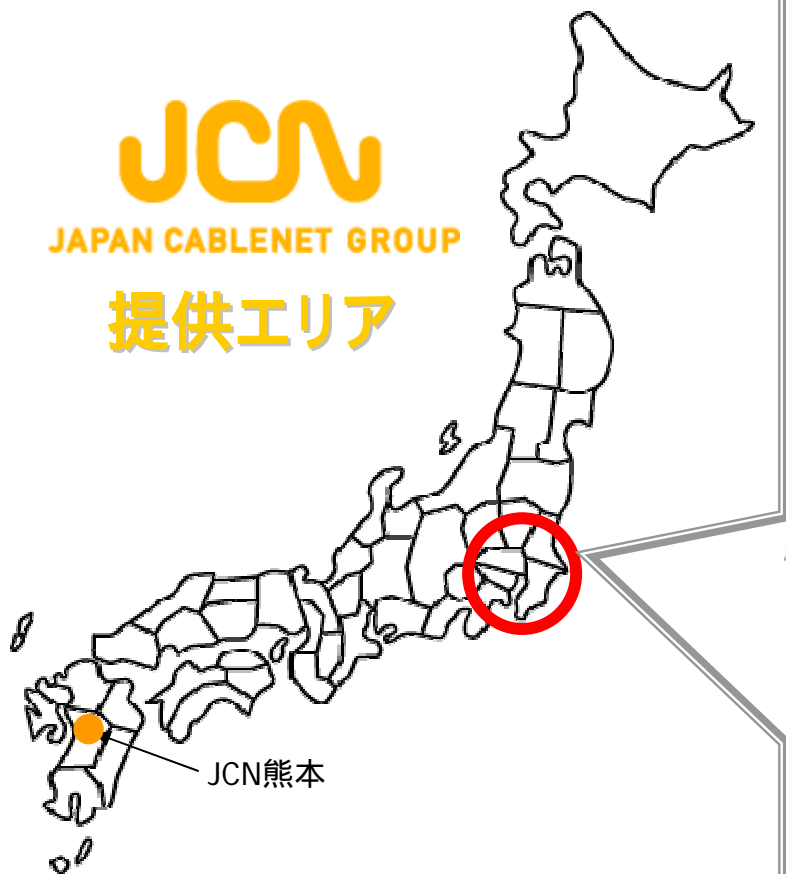


(注) 円の大きさは売上高のイメージを表す。

3. 新規事業～JCN

KDDIの連結子会社であるJCN(MSO)は首都圏を中心に傘下にCATV15局を展開しており、3月末の契約数は67万。

08.3期の売上(連結子会社化後の9ヶ月分)は、381億円。



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

3. 新規事業～モバイルWiMAX

2.5GHz帯の特定基地局開設計画の認定を受け、UQコミュニケーションズ株式会社は2009年にサービスを開始予定。

事業展開スケジュール

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	(年度)
--	------	------	------	------	------	------	------

設備展開

人口カバー率

50%

70%

90%超

主な提供エリア

首都圏

政令指定都市

全国主要都市

中部関西圏

県庁所在地

その他

基地局数
(オープン局)

約4,000局

約14,000局

約18,500局

事業展開

09/2: 試験サービス開始

(東京23区, 横浜, 川崎地区)

09夏: 商用サービス開始

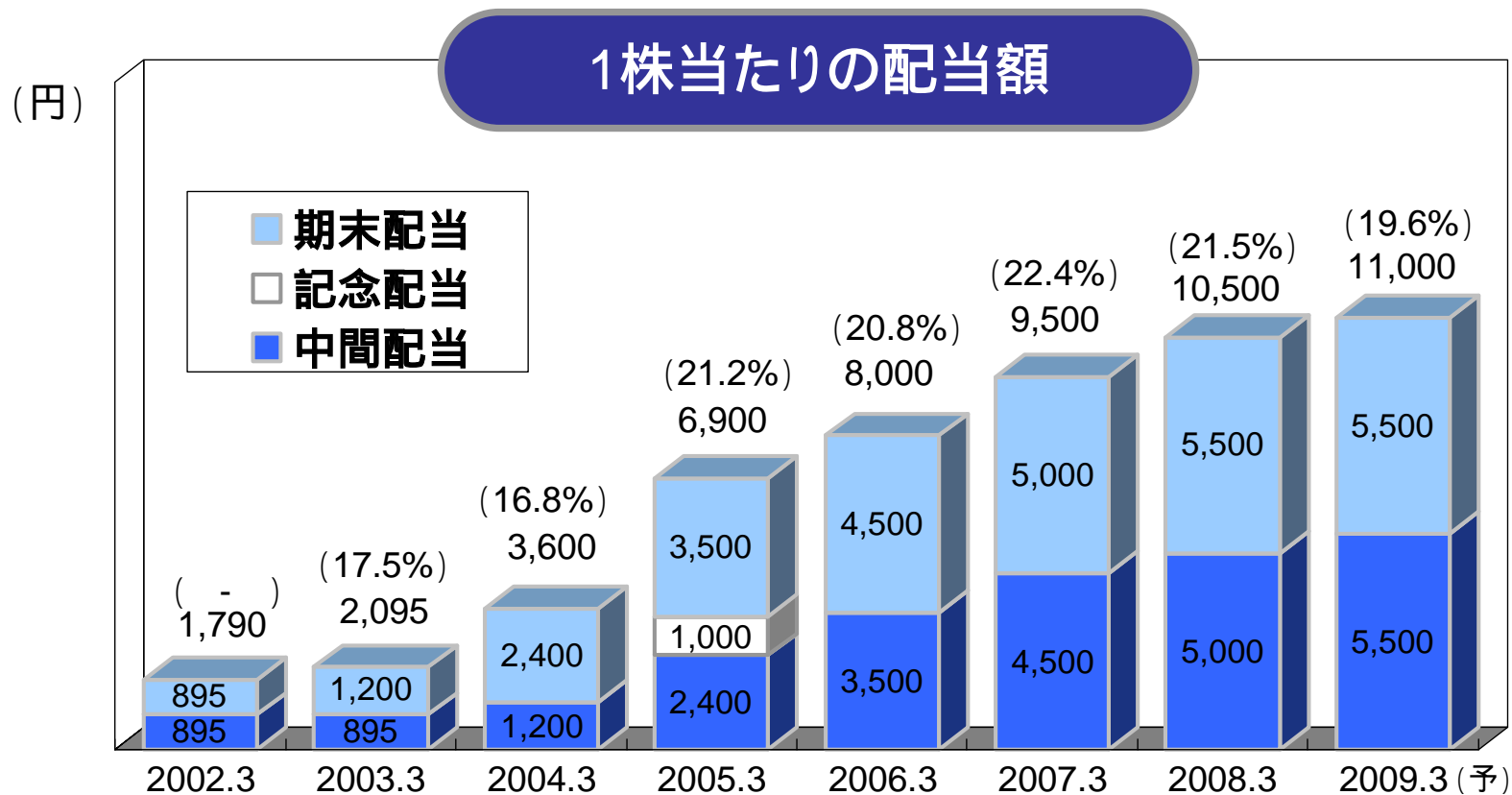
(首都圏, 名古屋, 大阪・京都・神戸)

2012年度

単年度黒字達成

4. 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。2006年3月期までは単体ベース、2007年3月期より連結ベース。2002年3月期は純損失のため、(-)表示。

