



Ubiquitous Solution Company

KDDI 株式会社

2010年3月期決算

2010年4月23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. 2010年3月期決算総括

1 連結ベース

- 営業収益は前期比 -1.6%の減収、営業利益は前期比 +0.1%の増益。
- NWスリム化に伴う事業構造改革費用及び減損損失等611億円を特別損失に計上。

2 移動通信事業

- 営業収益は前期比 -2.5%の減収、営業利益は前期比 -3.5%の減益。
- 3月末のau契約数は3,187万で、累計シェア28.4%。
- 端末販売台数は1,020万台で、販売手数料平均単価は36,000円。

3 固定通信事業

- 営業収益は前期比 -1.1%の減収。営業損失は同123億円縮小の442億円。
- 3月末の固定系アクセス回線は594万。うちFTTHは151万に増加。
- 中部地区でFTTH等を展開する連結子会社CTC^{注1}が単年度黒字化。

4 株式会社ジュピターテレコム(以下「J:COM」)への資本参加

- Liberty Global, Inc. (以下「LGI」)グループが保有していた中間持株会社3社^{注2}の持分の全てを3,617億円で取得し、LGIグループのJ:COMに対する出資関係を承継。

5 期末配当を1株当たり5,500円から6,500円に増配。年間配当は1株当たり13,000円に。

1.2. 2011年3月期の業績見通し(1)

2010年3月期実績→2011年3月期予想(増減)

- 1** 連結ベースでは、営業収益、営業利益のいずれも前期比ほぼ横ばいを計画。
- 移動通信事業 : シンプルコース移行による音声ARPU減、800MHz帯周波数再編に伴うコスト増等により減益。
 - 固定通信事業 : NWコスト等削減効果とFTTH事業の採算改善等により黒字化。
- ▶ 営業収益 : 34,421億円 → 34,400億円 (▲ 21億円 / 前期比 -0.1%)
- 営業利益 : 4,439億円 → 4,450億円 (+ 11億円 / " +0.3%)
- 移動通信事業 : 4,837億円 → 4,300億円 (▲ 537億円 / " -11.1%)
- 固定通信事業 : ▲442億円 → 100億円 (+ 542億円 / " -)
- ▶ 主な理由
- au ARPU : 5,410円 → 5,010円 (▲400円)
 - au 累計契約数 : 3,187万 → 3,280万 (+ 93万)
 - au 端末販売台数 : 1,020万 → 1,060万 (+ 40万)
 - 固定系アクセス累計回線数 : 594万 → 648万 (+ 54万)
 - うちFTTH累計契約数 : 151万 → 204万 (+ 53万)

1.2. 2011年3月期の業績見通し(2)

2 設備投資は2009年3月期にピークアウトし、4,900億円(▲280億円)の見通し。

3 新たに織り込んでいる主な項目と影響額

- 海外における連結対象会社の範囲拡大

営業収益 500億円 / 営業利益 30億円

- J:COMへの資本参加(KDDIグループの関連会社に)

持分法投資損益 ▲30億円^{注1} (経常利益に同額の影響)

【内訳】のれん償却相当額 110億円

(のれん相当額 2,900億円^{注2} / 償却年数 20年)

取り込み持分利益 80億円^{注3}

(注1) 第2四半期から発生予定。(注2) 2010年4月23日時点での概算値。

(注3) J:COMが2010年1月28日に公表した2010年12月期業績予想をベースに当社が独自で算出。

1.3. 2011年3月期の課題

1 市場や収益構造が大きく変化する中での、持続的成長へ向けた事業構造改革の推進。

2 移動通信事業

- シンプルコース移行に伴う音声ARPU逡減下での抜本的な収益性改善。
- 800MHz帯の周波数再編に向けたトライバンド対応端末への移行促進。
- 新たな領域(スマートフォン・データカード等)への取り組み強化とデータARPU向上。
- モバイルブロードバンド時代に向けたインフラ強化。

3 固定通信事業

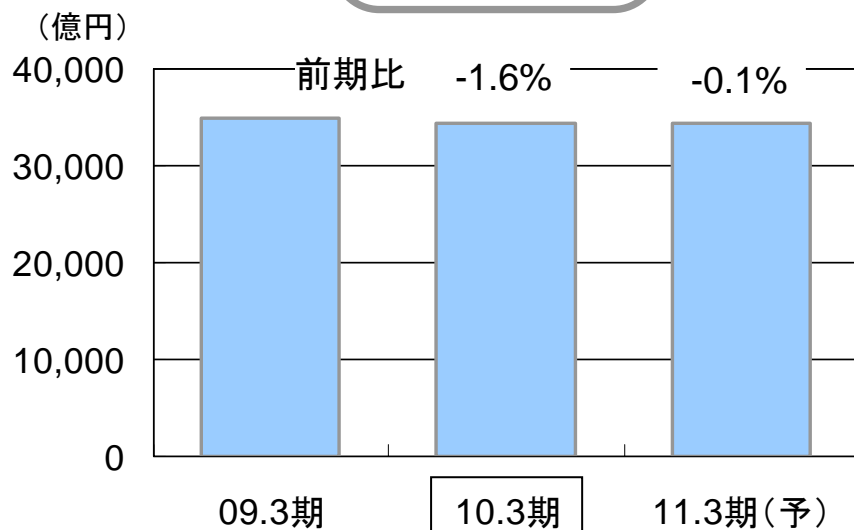
- 営業利益ベースでの黒字化の実現。
- FTTHのさらなる顧客基盤拡大。

4 成長・新規分野

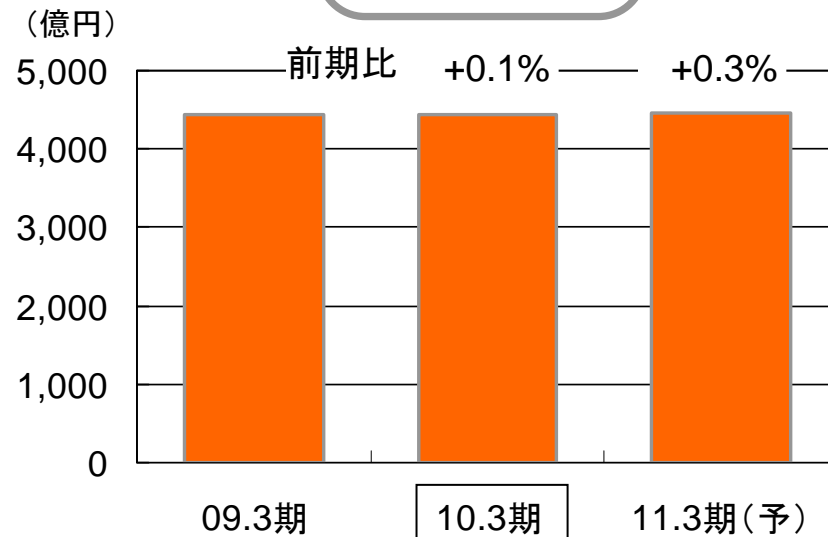
- 通信トラヒックに依存しないビジネス(コンテンツ・メディア事業)の拡大。
- データセンター事業のグローバル展開、新興国等への進出による海外事業の拡大。
- WiMAX事業／金融事業の経営基盤強化と、新規事業開発の推進。
- J:COMとJ:COM既存株主との協調体制構築と事業シナジーの実現。

2. 連結決算

営業収益



営業利益

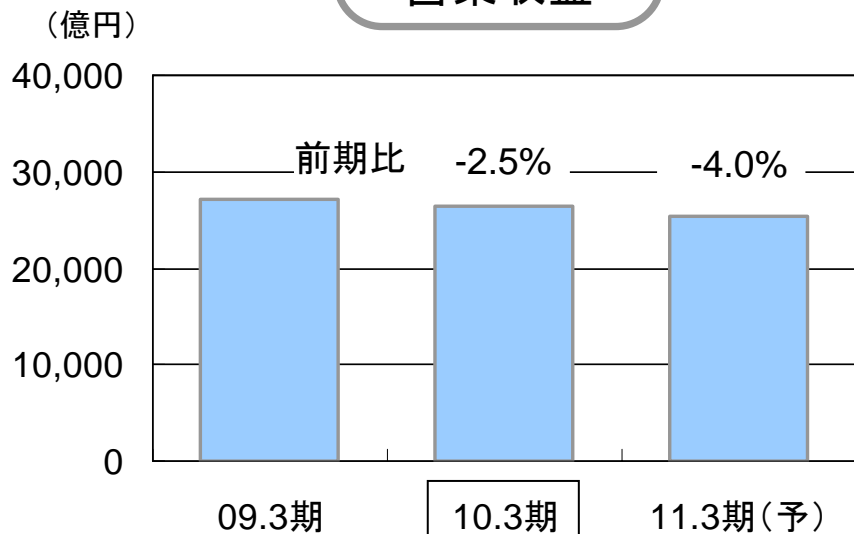


(億円)

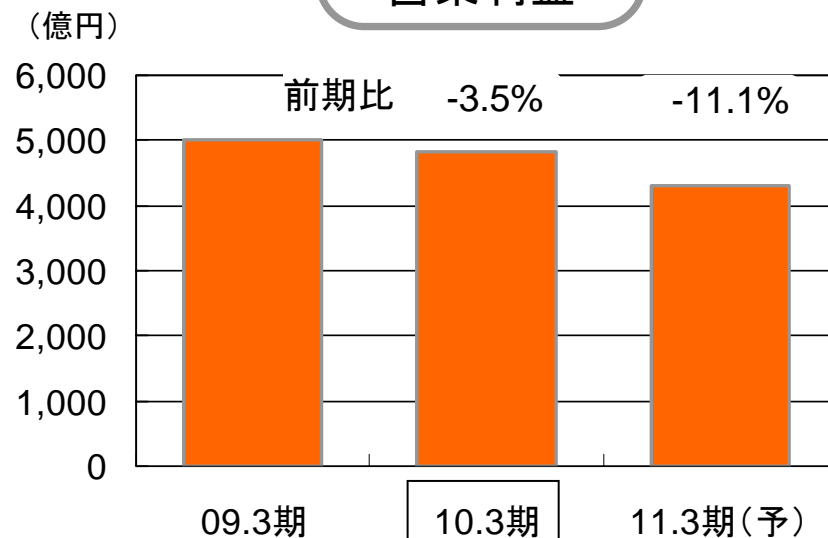
	09.3期	10.3期		11.3期(予)	
			前期比		前期比
営業収益	34,975	34,421	-1.6%	34,400	-0.1%
営業利益	4,432	4,439	0.1%	4,450	0.3%
マージン	12.7%	12.9%	-	12.9%	-
経常利益	4,405	4,229	-4.0%	4,200	-0.7%
当期純利益	2,227	2,128	-4.5%	2,400	12.8%
FCF	-632	-1,844	-	2,300	-
EBITDA	9,040	9,273	2.6%	9,100	-1.9%
マージン	25.8%	26.9%	-	26.5%	-

3. 移動通信事業

営業収益



営業利益



(億円)

	09.3期	10.3期		11.3期(予)	
			前期比		前期比
営業収益	27,192	26,501	-2.5%	25,450	-4.0%
営業利益	5,015	4,837	-3.5%	4,300	-11.1%
マージン	18.4%	18.3%	-	16.9%	-
経常利益	5,091	4,906	-3.6%	4,150	-15.4%
当期純利益	2,731	2,932	7.3%	2,350	-19.8%
FCF	1,800	2,765	53.6%	2,350	-15.0%
EBITDA	8,219	8,268	0.6%	7,650	-7.5%
マージン	30.2%	31.2%	-	30.1%	-

(注)

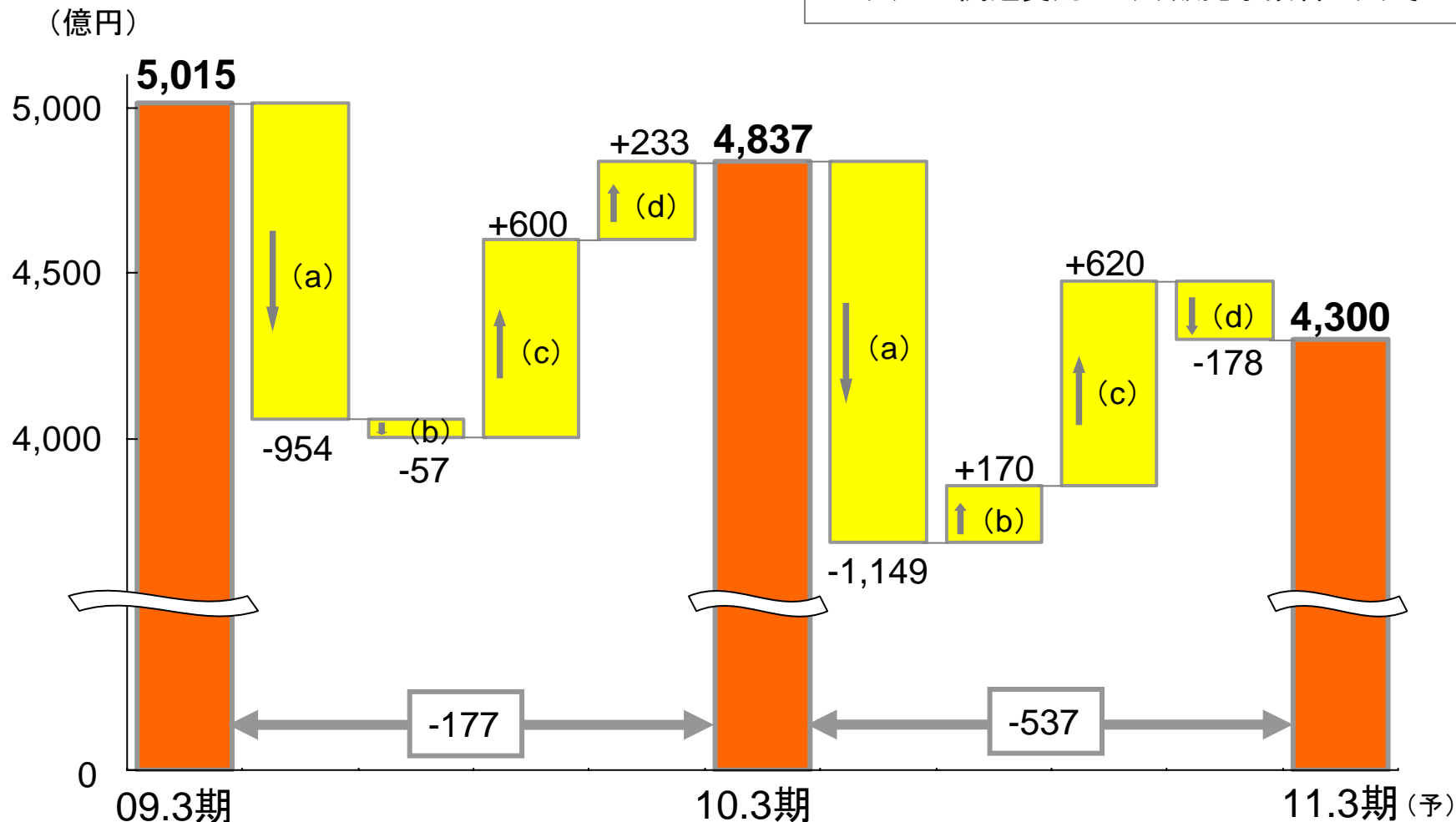
	09.3期	10.3期	11.3期(予)
契約数(千)	30,843	31,872	32,800
内モジュール系	923	1,085	1,300
WIN(EV-DO)	22,722	26,174	29,900
1X	7,805	5,451	-
cdmaOne	316	247	-

(注)11.3期(予)は、従来セグメント外としていた持分法投資損益を各セグメントに含めている。

(参考) 移動通信事業の営業利益

増減要因(09.3期 ~ 11.3期見通し)

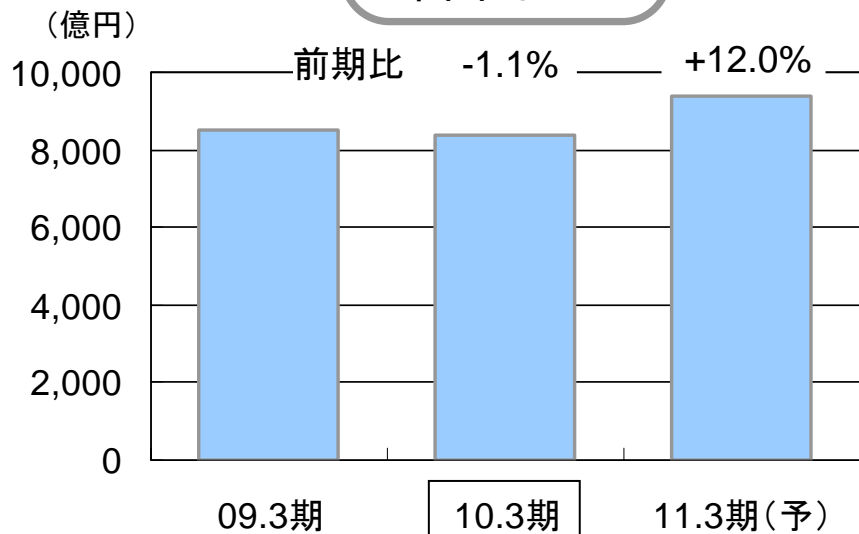
- 営業利益
- (a) 電気通信事業営業収益
- (b) NW関連費用注 (c) 販売手数料 (d) その他



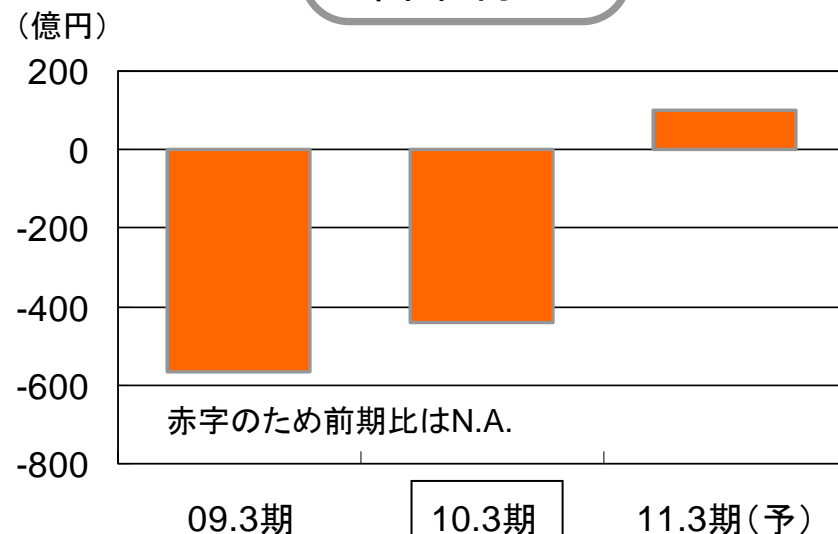
(注) 減価償却費+固定資産除却費+通信設備使用料(アクセスチャージ含む)

4. 固定通信事業

営業収益



営業利益



	09.3期		10.3期		11.3期(予)	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
営業収益	8,487	-	8,392	-1.1%	9,400	12.0%
営業利益	-566	-	-442	-	100	-
マージン	-6.7%	-	-5.3%	-	1.1%	-
経常利益	-616	-	-568	-	0	-
当期純利益	-431	-	-684	-	0	-
FCF	-407	-	-757	-	0	-
EBITDA	823	-	947	15.0%	1,400	47.9%
マージン	9.7%	-	11.3%	-	14.9%	-

契約数 (千)	09.3期	10.3期	11.3期(予)
ADSL	1,224	1,031	840
FTTH	1,099	1,513	2,040
メタルプラス	3,130	2,852	2,570
ケーブルプラス電話	604	960	1,280
ケーブルテレビ	722	972	1,040

(再掲) 固定系アクセス回線	09.3期	10.3期	11.3期(予)
	5,342	5,944	6,480

(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。

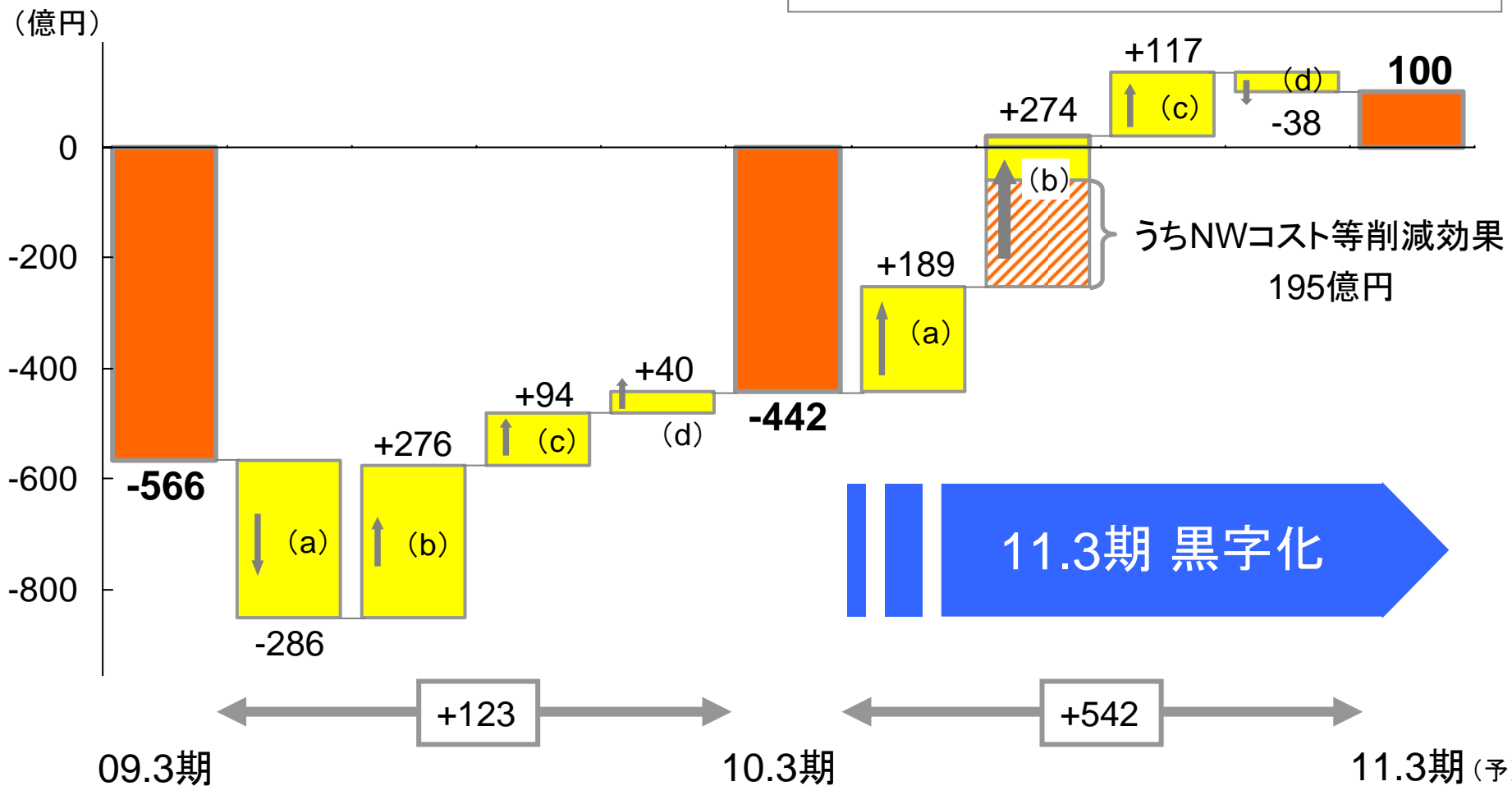
(注3) 固定系アクセス回線はFTTH、直取電話(メタルプラス、ケーブルプラス電話)、ケーブルテレビのアクセス回線で重複を除く。

(注4) 11.3期(予)は、従来セグメント外としていた持分法投資損益を各セグメントに含めている。

(参考) 固定通信事業の営業利益

増減要因(09.3期 ~ 11.3期見通し)

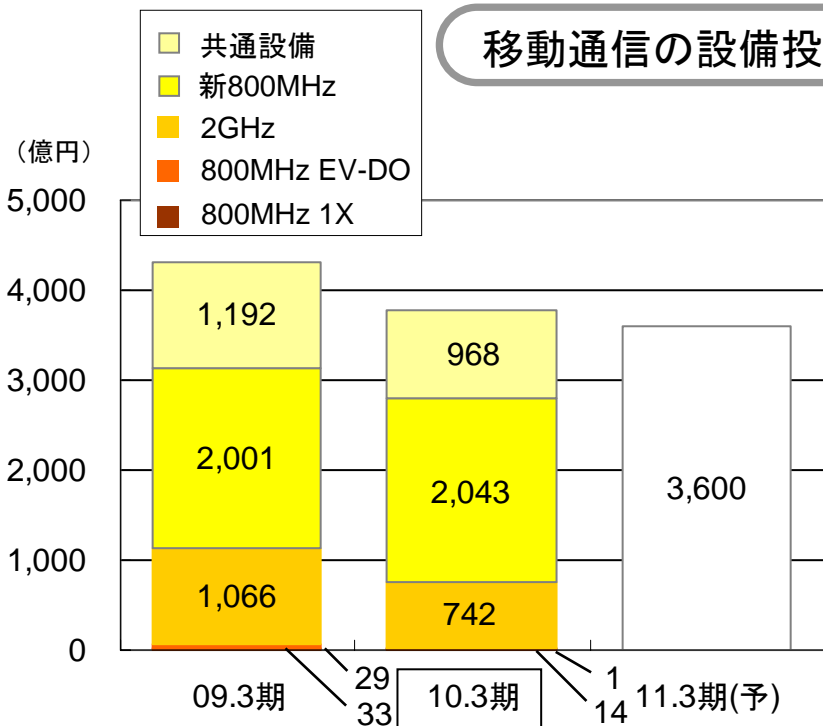
- 営業利益
- (a)KDDI単体 営業収益 (b)KDDI単体 営業費用
- (c)グループ会社注の損益 (d)その他



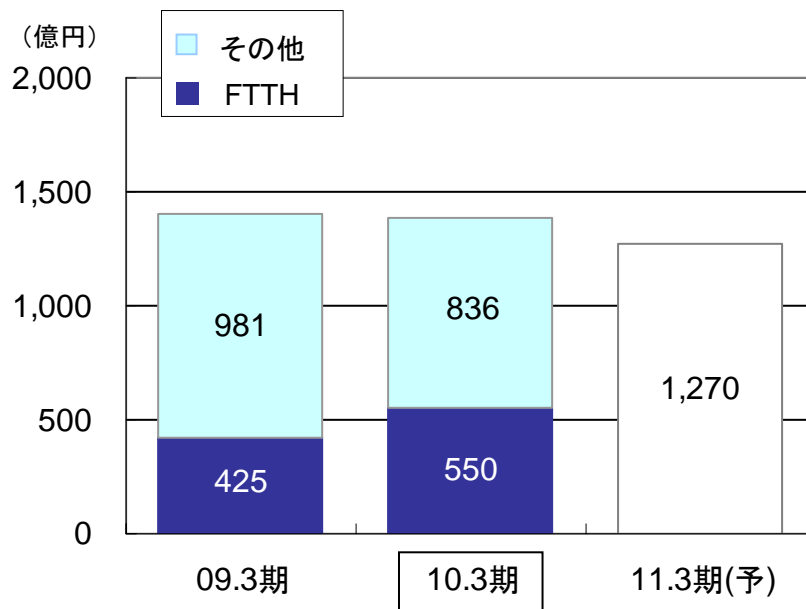
(注) CTC+JCN+海外子会社

5. 設備投資

移動通信の設備投資



固定通信の設備投資



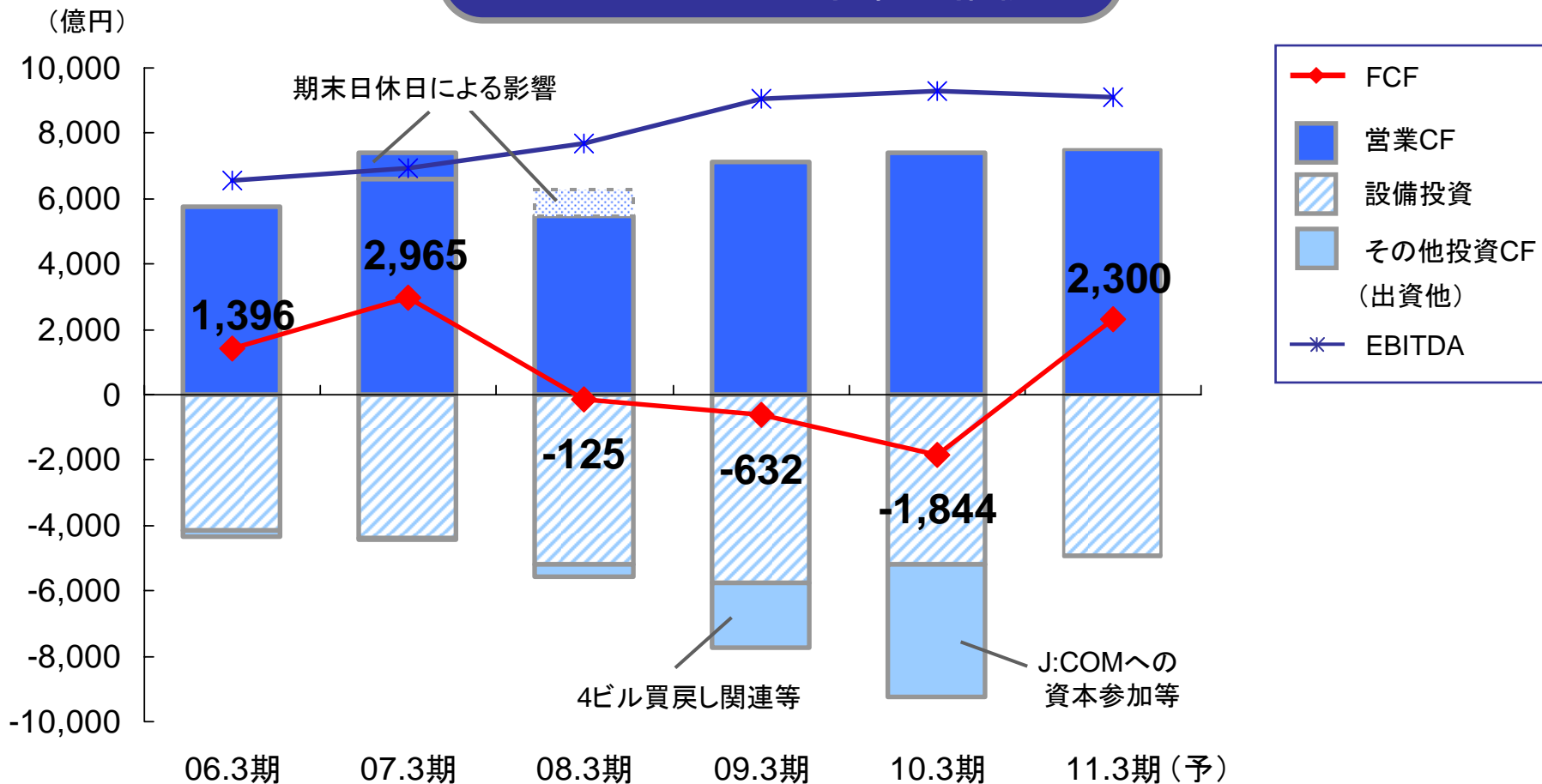
		(億円)				
		09.3期	10.3期		11.3期(予)	
				前期比		前期比
設備投資(支払)	連結	5,751	5,180	-9.9%	4,900	-5.4%
	移動通信	4,321	3,768	-12.8%	3,600	-4.5%
	固定通信	1,406	1,387	-1.4%	1,270	-8.4%

(注)09.3期は4ビル買戻し額 2,071億円を除く。

6. フリー・キャッシュ・フロー

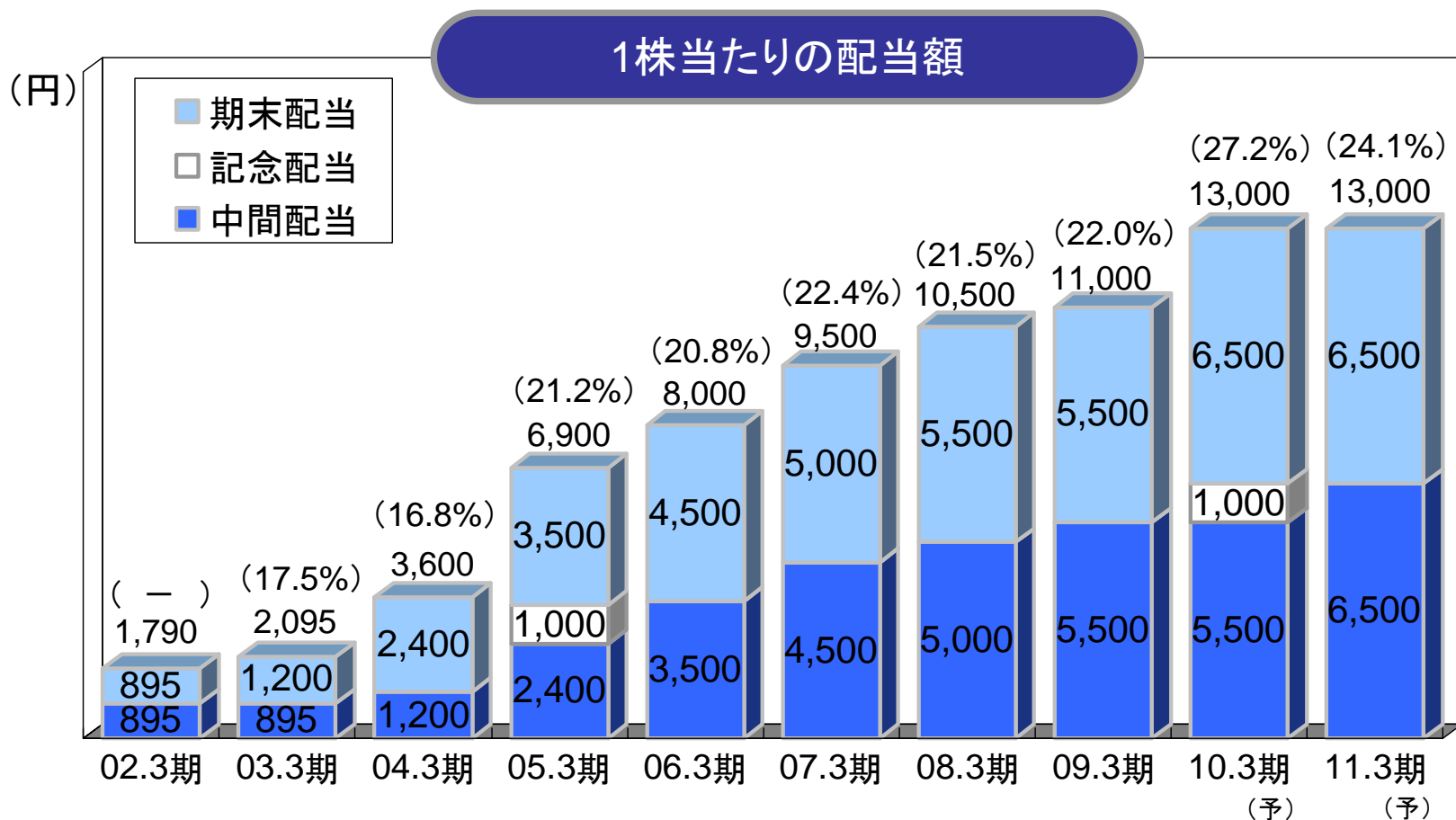
- 毎期、安定的に6,000億円規模の営業キャッシュ・フローを創出。
 11.3期のフリー・キャッシュ・フローは、2,300億円を見込む。

キャッシュ・フロー指標の推移



7. 株主還元

- 10.3期は2,000円増配の13,000円(8期連続増配)。
- 持続的な成長への投資を勘案しつつ、連結配当性向25%~30%を視野に、着実に引き上げる方針。



(注) ()は配当性向。06.3期までは単体ベース、07.3期より連結ベース。02.3期は純損失のため、(-)表示。

各事業の状況と施策

移動通信事業

固定通信事業

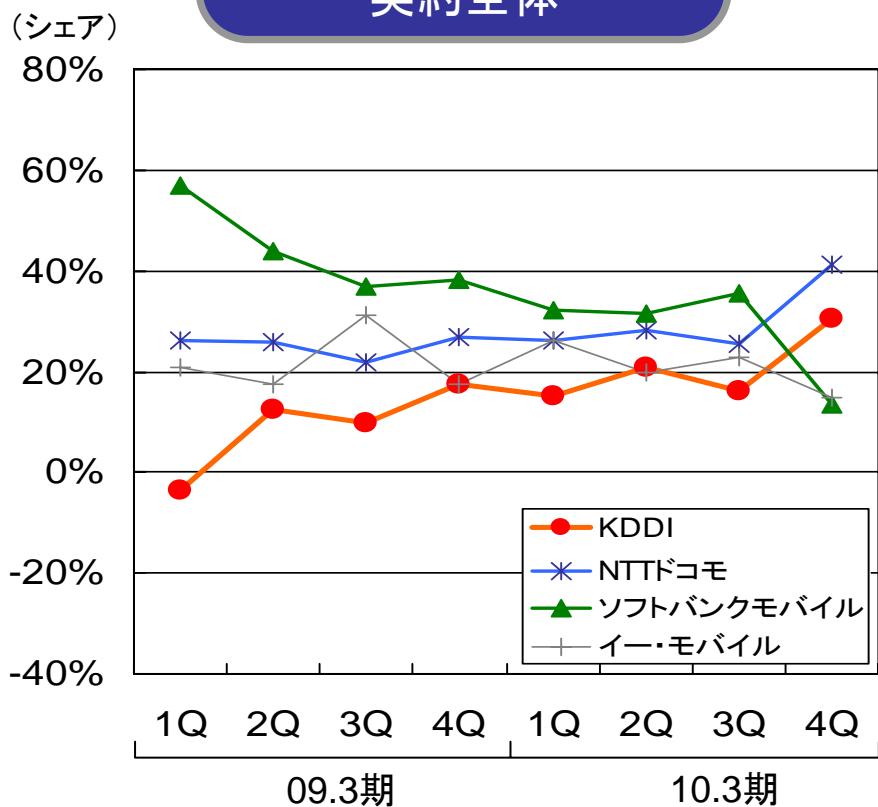
成長・新規分野

1.1. 純増

■ 10.3期の純増数は1,030千契約、純増シェア21.9%。

■ IP接続ベースでの10.3期の純増数は784千契約、純増シェア38.2%。

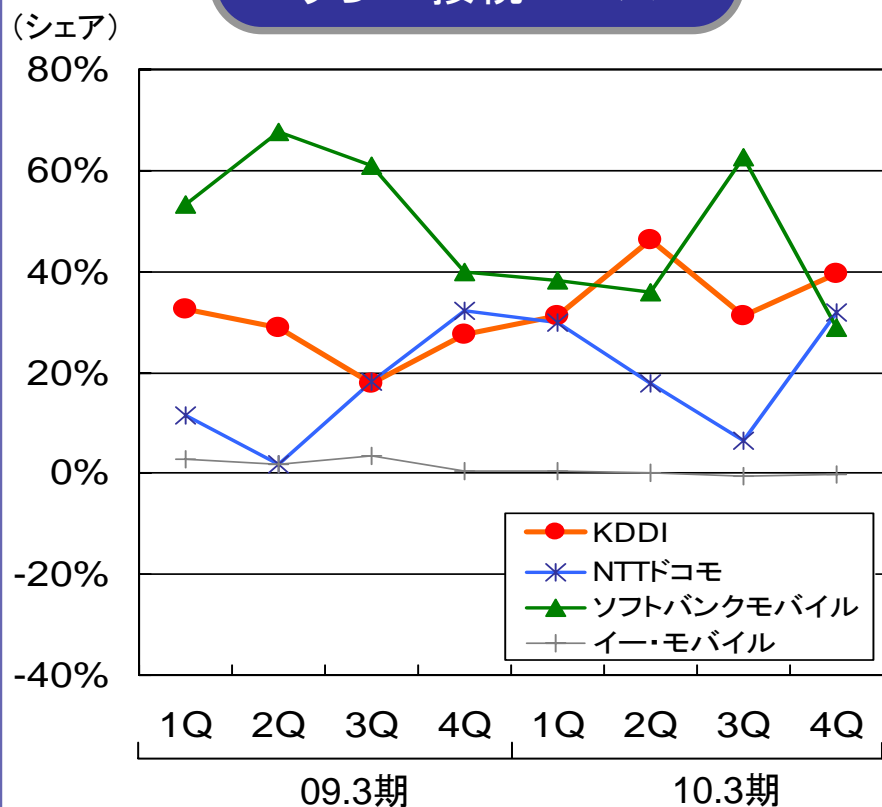
契約全体



09.3期／通期 10.3期／通期

504千契約／10.6% 1,030千契約／21.9%

うち IP接続ベース

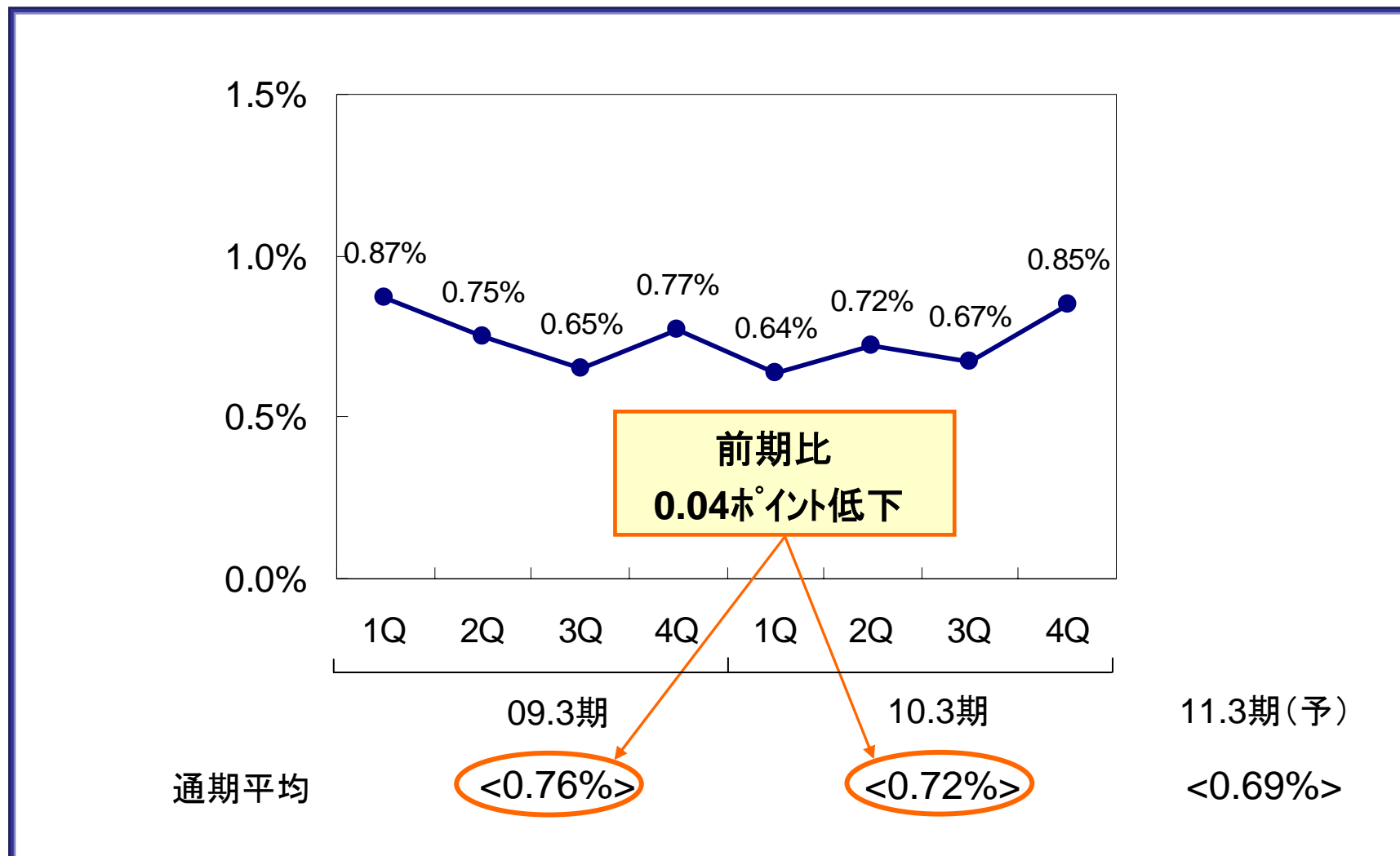


09.3期／通期 10.3期／通期

678千契約／27.1% 784千契約／38.2%

1.2. 解約率

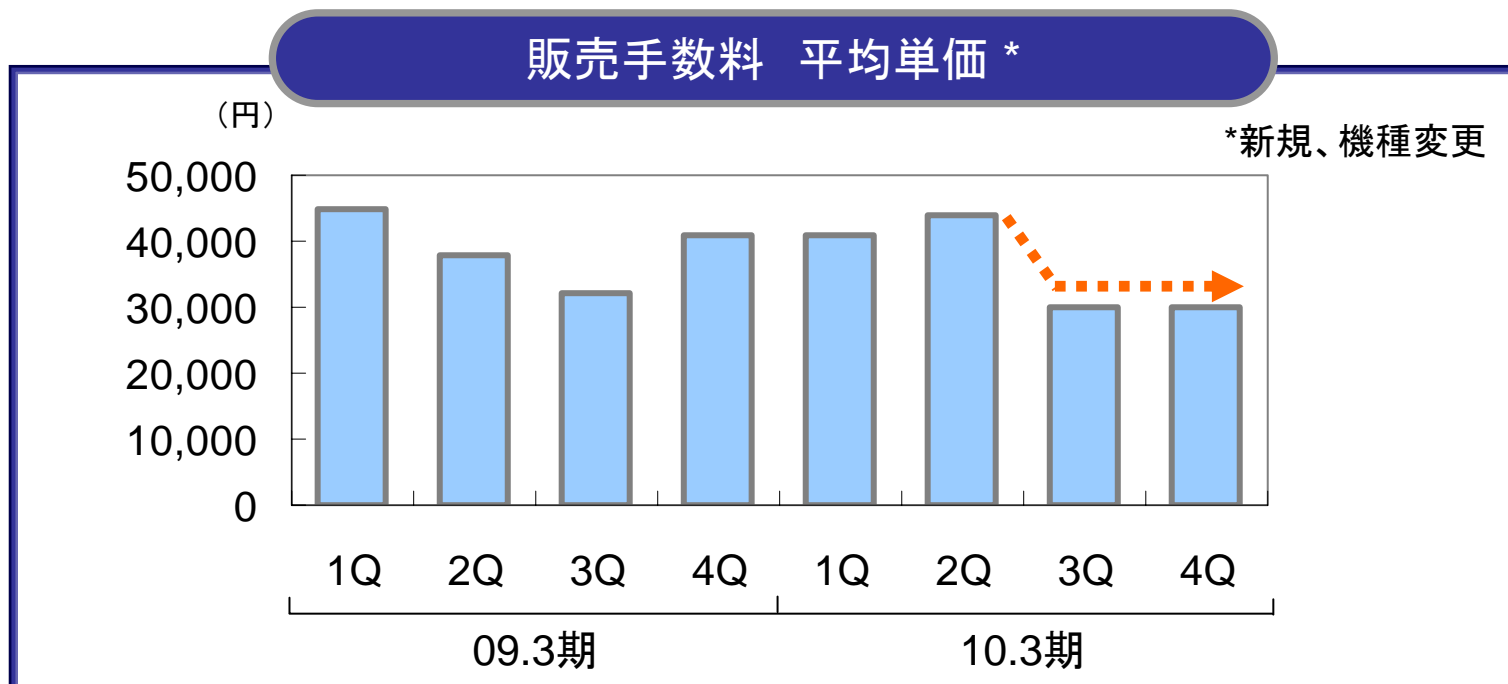
■ 10.3期の解約率は0.72%と、前期比0.04ポイント低下。



(注)解約率はモジュール系を除く。

1.3. 販売手数料

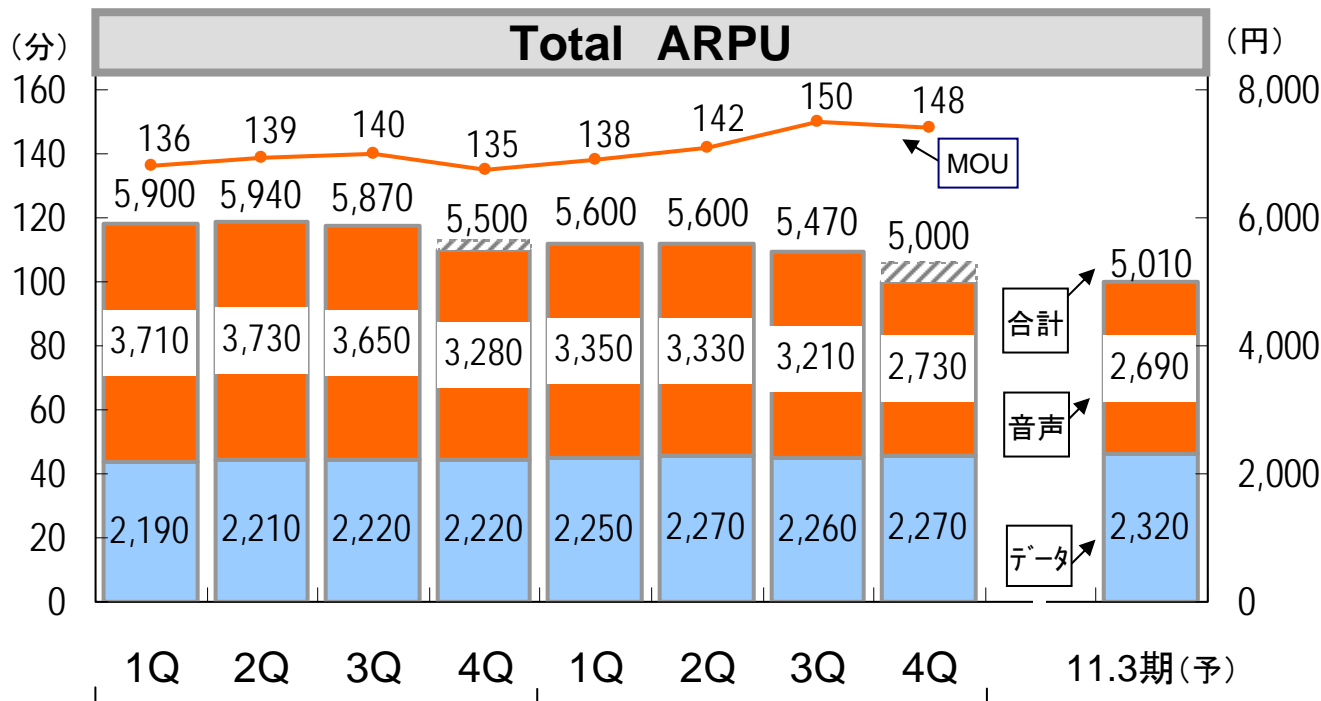
■ 10.3期の販売手数料平均単価は、前期比3,000円減の36,000円。



	09.3期				4,250	10.3期				3,650	11.3期 (予)
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	4Q		
販売手数料総額 (億円)	1,290	1,040	790	1,140		900	1,120	710	930		3,030
販売手数料平均単価(円)	45,000	38,000	32,000	41,000	39,000	41,000	44,000	30,000	30,000	36,000	29,000
販売台数(万台)	286	270	245	280	1,081	221	256	233	310	1,020	1,060

1.4. ARPU

■ 10.3期のARPUは、前期比6.7%減の5,410円。



09.3期 10.3期

前期比	
合計	▲ 390円 (▲ 6.7%)
うち 音声	▲ 440円 (▲ 12.3%)
データ	+ 50円 (+ 2.3%)

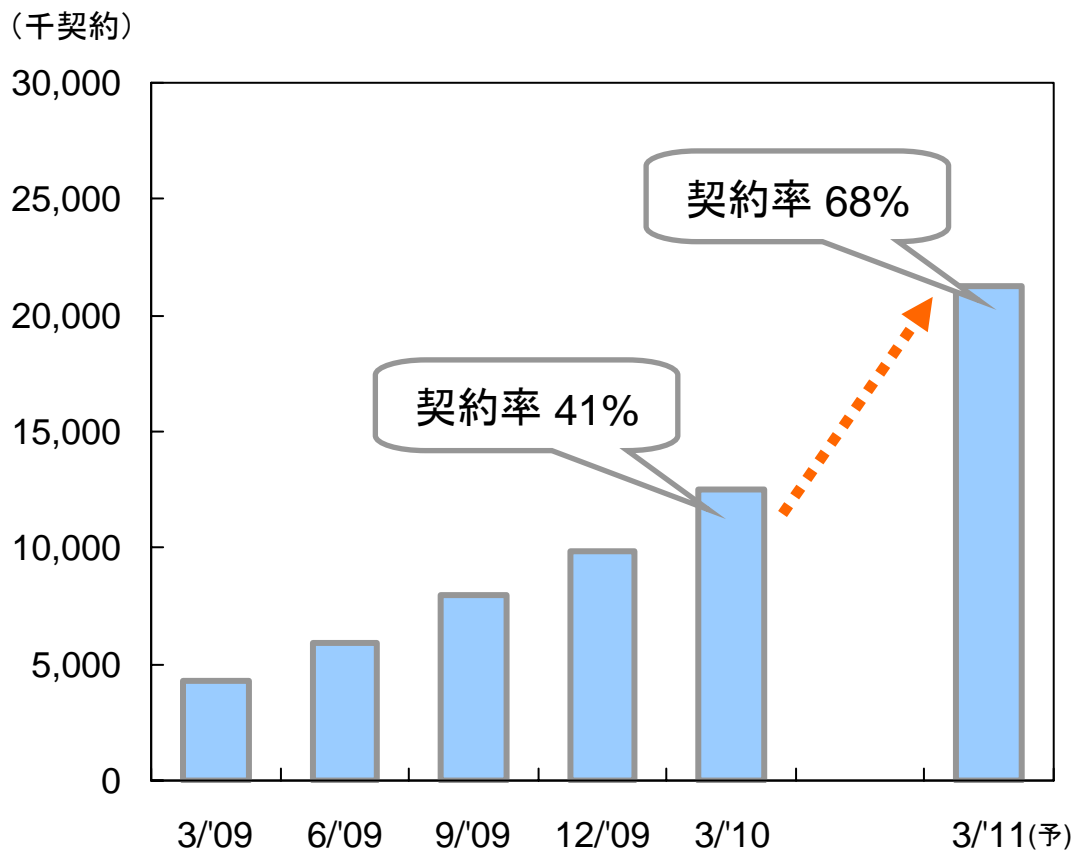
通期平均	09.3期	10.3期	11.3期(予)
合計	5,800円	5,410円	5,010円
うち 音声	3,590円	3,150円	2,690円
データ	2,210円	2,260円	2,320円

(注)09.3期4Q、10.3期4Qの 部分は事業者間の接続料精算による減少。

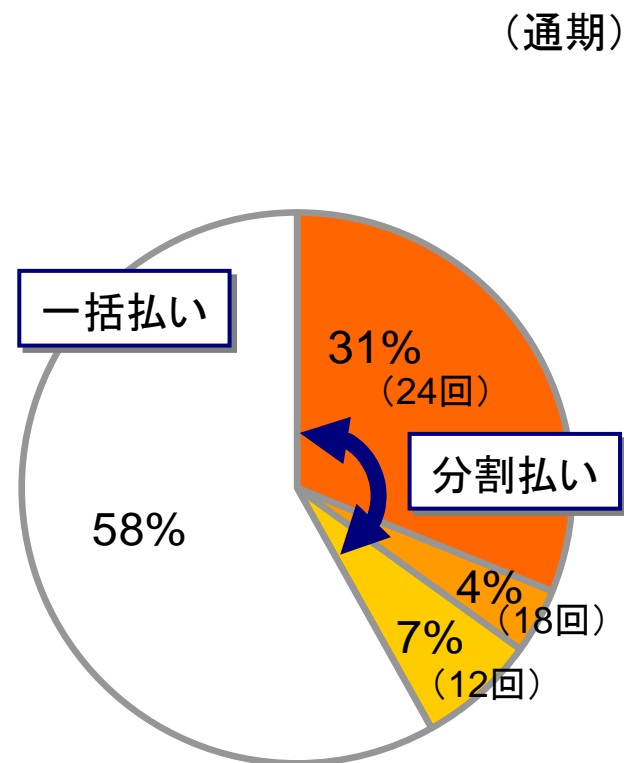
1.5. シンプルコースの状況

- 3月末の「シンプルコース」の契約数は1,252万、契約率注は41%。
- 10.3期の「シンプルコース」選択のお客さまのうち、分割払いの選択率は42%。

契約数と契約率



支払方法

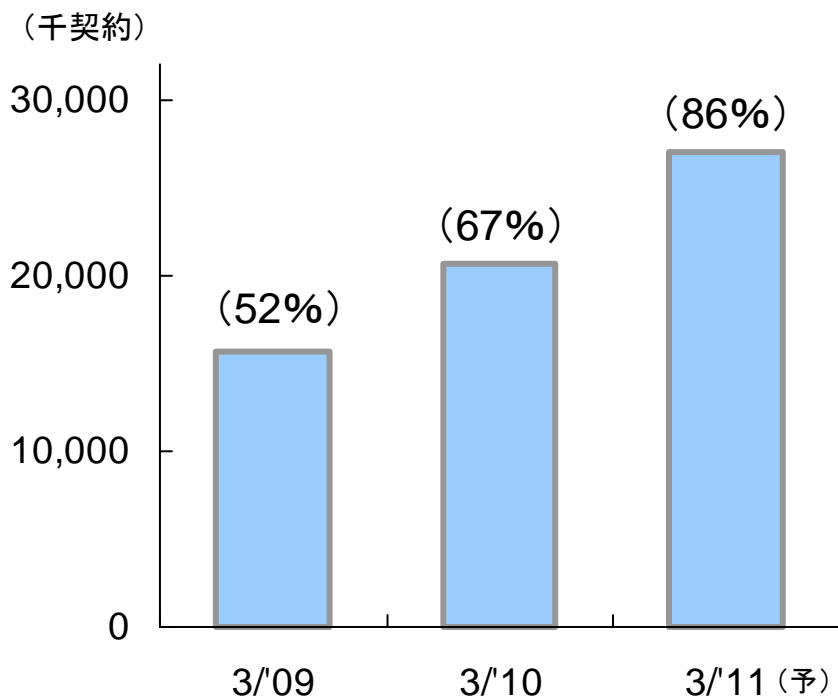


(注) 契約率はモジュール系、プリペイドを除く。

2. 800MHz帯周波数再編

- 3月末のトライバンド(新800MHz帯/現行800MHz帯/2GHz帯)対応端末は2,067万台。
- 2012年7月の800MHz帯の周波数再編に向けて、トライバンド対応端末への移行を促進。

トライバンド対応端末の状況



* ()はトライバンド対応端末比率(モジュール系を除く)。

移行促進の取り組み

トライバンド非対応端末ユーザに対して・・・

- DM送付による店頭への誘導
- 機種変更手数料の無料化
- 価格的にお求めやすい端末の提供 等
(ミドルレンジ・ローエンド端末の活用)

11.3期の影響額

約800億円のコスト発生見込み

3. スマートフォン

- オープンプラットフォーム端末をベースに、日本定番の機能をオペレータパックでカスタマイズ。「使いやすさ」の追求と共に端末調達費用の低減を目指す。
- 第2弾以降は、メイン端末としての利用を想定したモデルを投入予定。



日本のケータイユーザに合ったUI

Android™標準UIでなく日本向けにカスタマイズ



カード型メニューや
 起動中アプリの
 管理機能 等

日本の定番機能を搭載^{注1}



赤外線通信

Eメール
 (~@ezweb.ne.jp)

デコレーションメール



auサービスにも対応

au one ナビウォーク



9月下旬以降提供予定

日本向けアプリマーケットの展開

Androidマーケット™



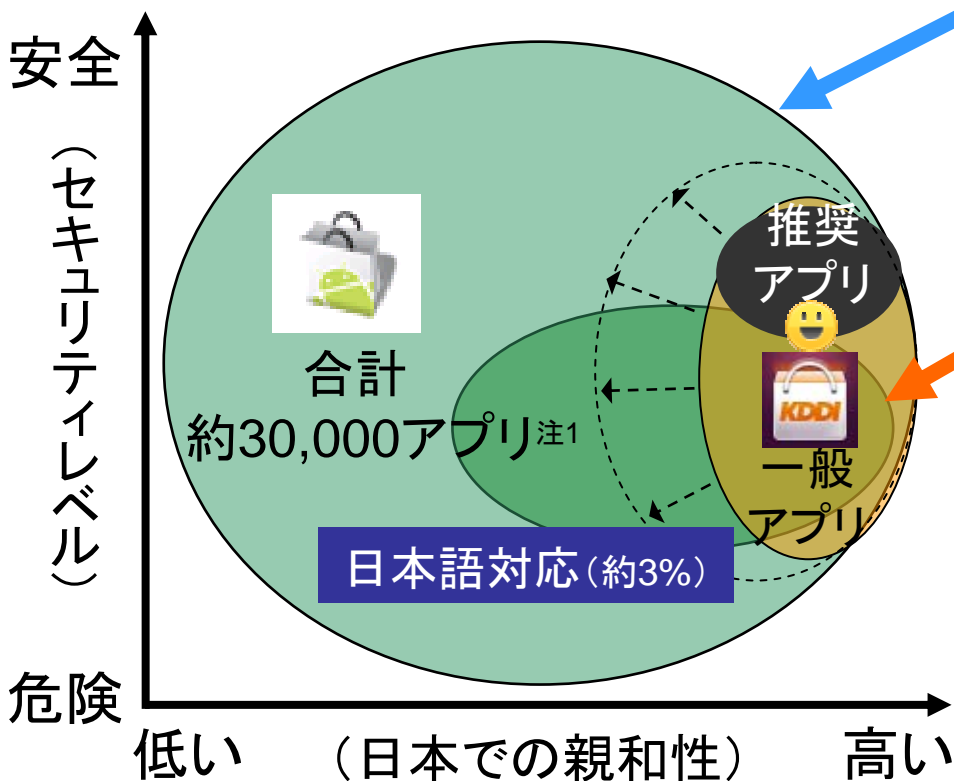
au one Market

New

(注1) IS02(6月下旬以降発売予定)は未搭載。(注2)「Android」、「Androidマーケット」は、Google Inc.の登録商標。

4. アプリマーケット

- Android™搭載スマートフォン向けには、Android マーケット™の他に、日本向けに最適化したわかりやすいアプリマーケットを構築し、データ利用を促進。



Androidマーケット™

- ユーザの主体的なアプリ検索行動ベース
- セキュリティリスクをユーザに提示、承諾の上、ダウンロードさせるプロンプトモデル

au one Market

- リコmend機能の充実
- 料金回収代行機能
(auかんたん決済注2)
- セキュリティチェック機能
(推奨アプリによる安心感)

アプリの日本語化を推進

(注1) 2010年3月末時点。

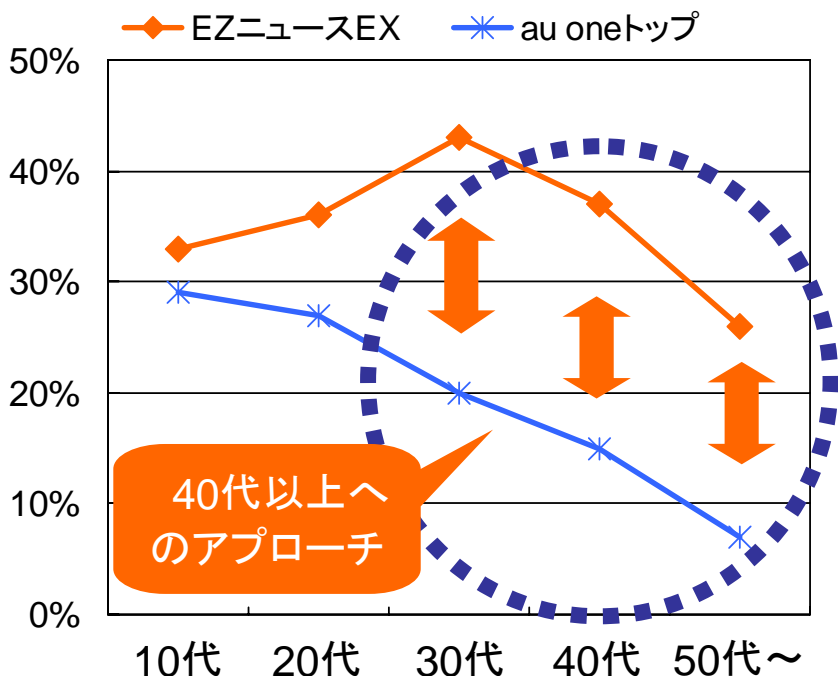
(注2) 2010年8月下旬以降提供予定

5. データ利用向上に向けて(1)

- 40代以上のお客様へアプローチできるコンテンツとして、EZニュースEXの普及を促進。
- データの利用頻度が低いお客様には、auショップを活用しコンテンツ利用を促進。

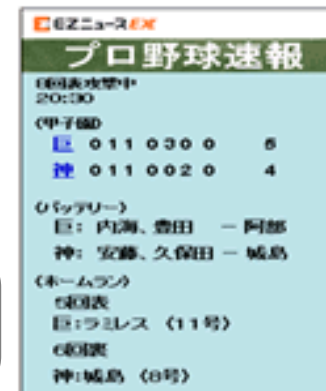
EZニュースEXの世代別閲覧率

サービス開始8ヶ月で会員数50万人突破



EZニュースEXのサービス拡充

3月より「超速報メール」、
「プロ野球速報」を開始。

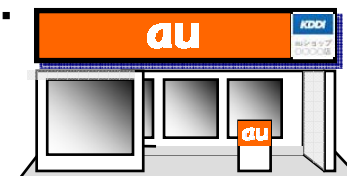


閲覧率向上に向け
コンテンツもさらなる拡充へ

auショップでのコンテンツ利用促進



- auショップ店頭でコンテンツを紹介。
- 今後はデジタルサイネージ等を活用したコンテンツ紹介・販売も検討。



5. データ利用向上に向けて(2)

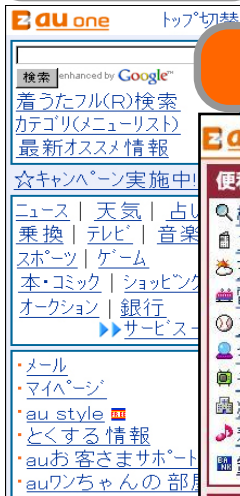
- 総合ポータル「au one」への画一的な集客から、ライフスタイルに合わせた「新たな入り口」を用意し、中間利用層のコンテンツ利用促進とデータARPU向上へ。

セグメント毎ポータルの拡充

スタンダード版



シンプル版



大人向け



「大人向けのau one」利用前後のデータARPUの変化(50代以上)

350円以上
アップ

利用前
3ヶ月平均

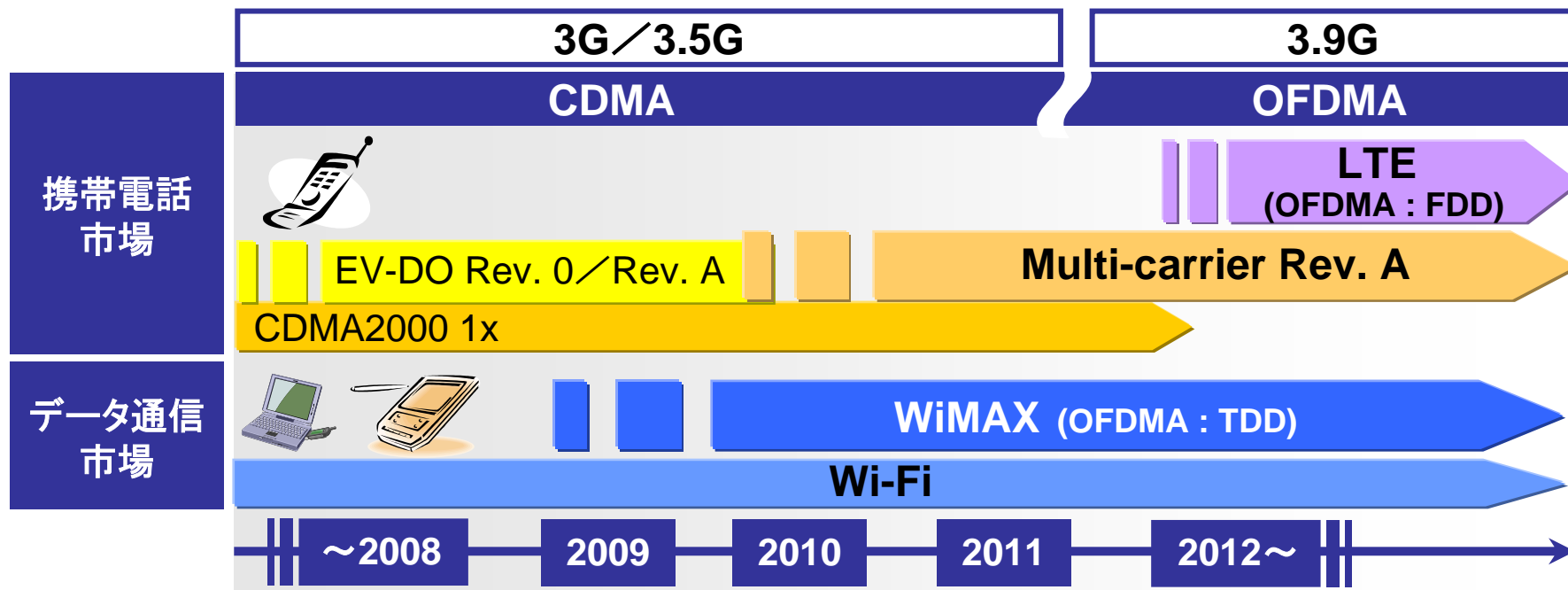
利用後
3ヶ月平均

(抽出条件)

- (1) 対象期間: 2009年10月～2009年12月
- (2) 対象顧客: 2010年2月末時点でサービス中の個人ユーザ
- (3) 「大人向けのau one」へのアクセスを初めて3回以上行った月の前後3ヶ月平均値を算出

6. インフラ強化

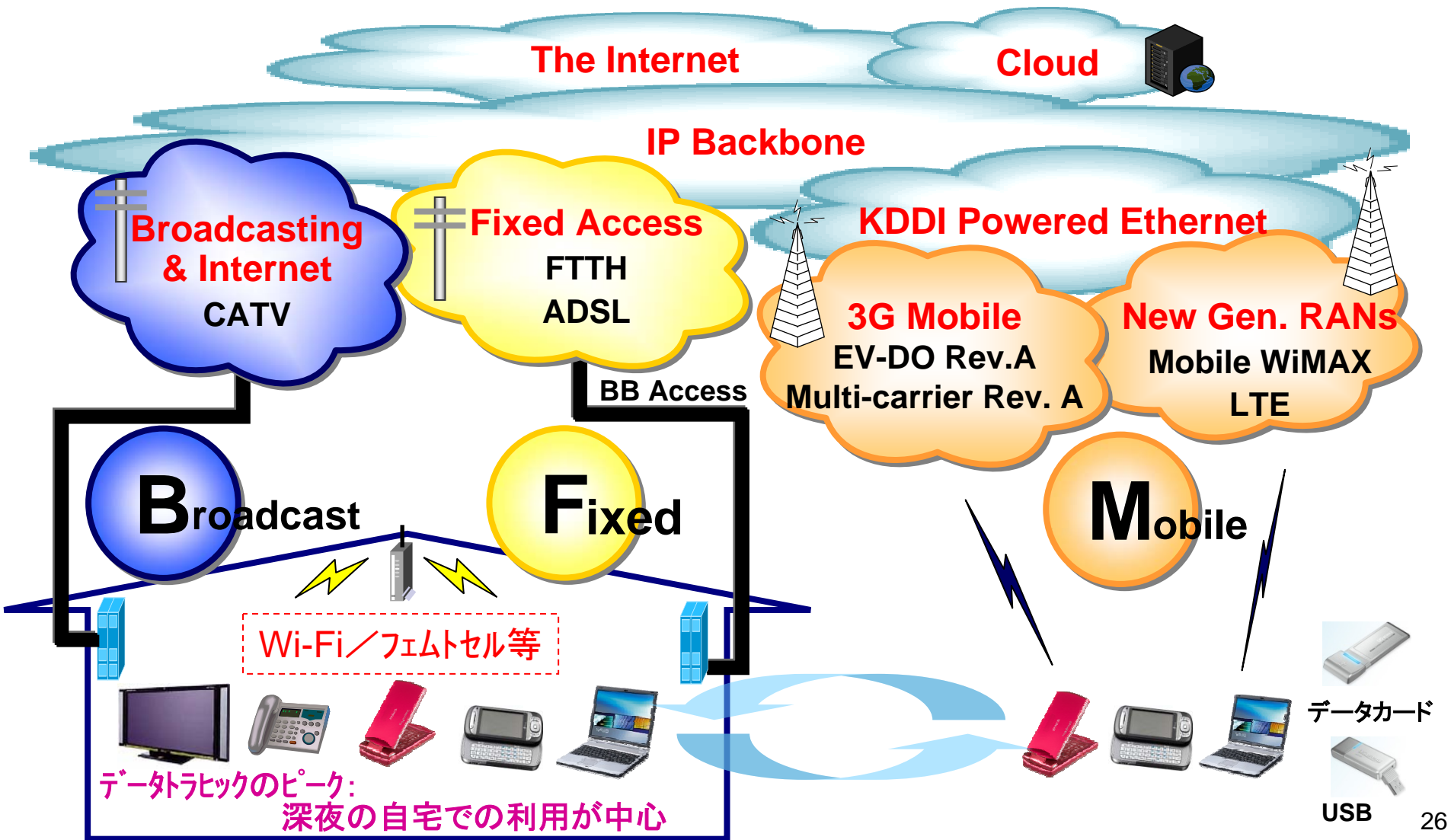
- 現行システムRev.Aのマルチキャリア化で最大9.3Mbps(下り)を実現し、競争力を強化。
- Wi-Fiやフェムトセルを活用し、屋内でのデータ利用環境の整備や通信品質の向上を推進。



	目的	11.3期の取り組み
Wi-Fi	➤ データサービス拡張に向けて活用	➤ Wi-Fi機能対応端末の拡大
フェムトセル	<ul style="list-style-type: none"> ➤ auエリアの充実/改善 ➤ 将来的にはモバイルBB時代の重要なアクセスポイントに 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 今夏に提供開始予定

(参考) モバイルBB時代における競争力

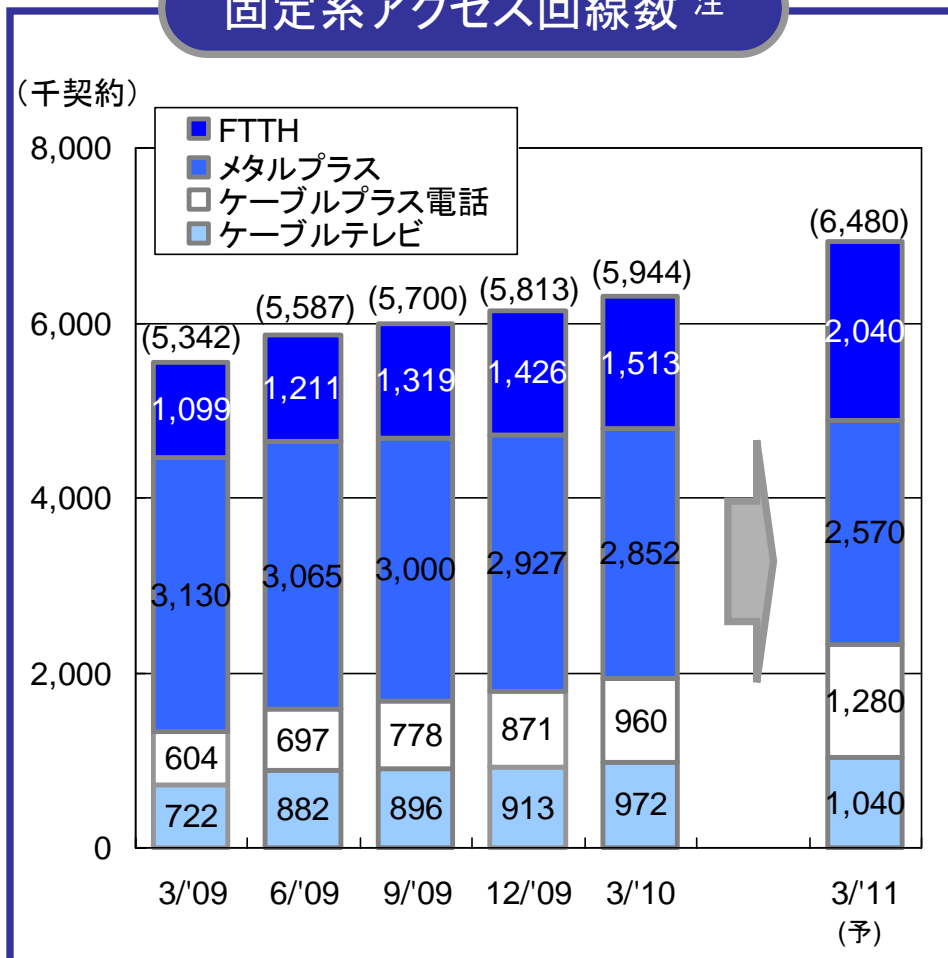
- 固定BB回線は、FTTHだけでなくモバイルのバックホール回線としても重要。
- 特に注目されるフェムトセルには固定BB回線が必要。



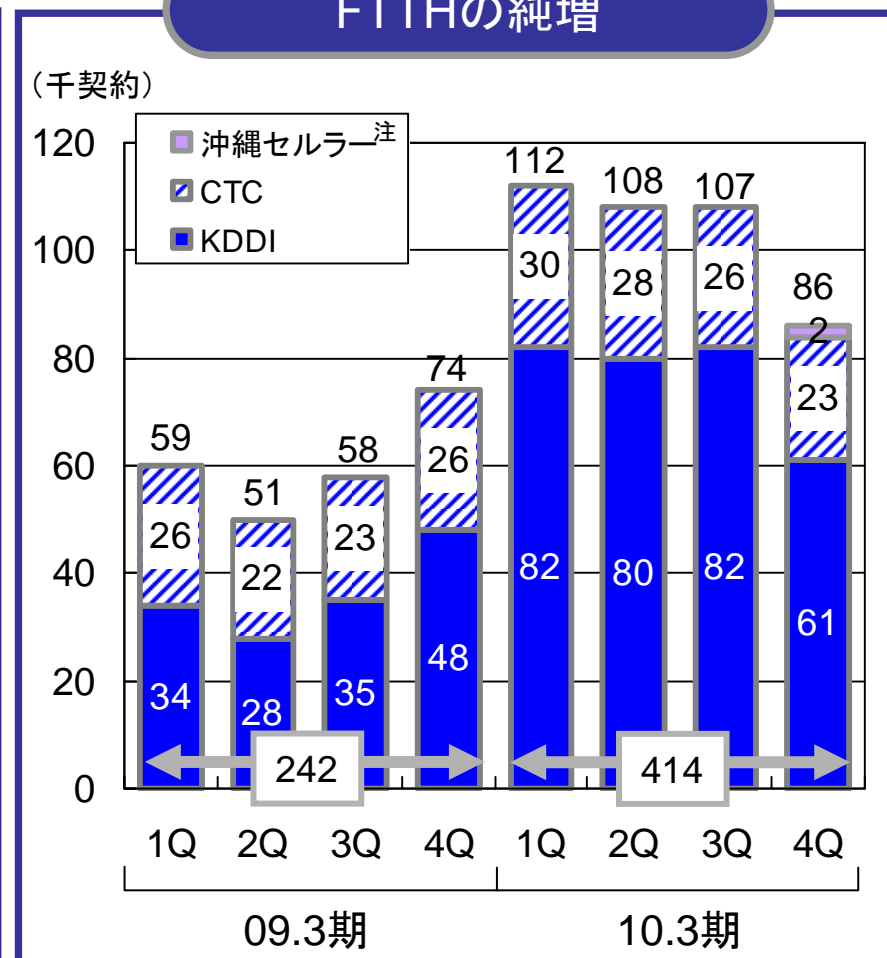
1. 固定系アクセス回線

- 3月末の固定系アクセス回線数は594万。
- 10.3期のFTTH純増は、前期比+71%の年間41万。

固定系アクセス回線数 注



FTTHの純増



(注) ()は各アクセス回線数の合計値で重複を除く。

(注) 沖縄通信ネットワーク株式会社分を含む。

2. FTTH

- 11.3期は、FTTH顧客基盤のさらなる拡大を図り、年間純増53万、期末累計契約数204万を目指す。

09.3期

- ギガ得プランの導入

商品力の向上

10.3期

- 戸建向けエリア拡大
- 低層集合住宅向け1Gbpsサービス投入
- 沖縄セルラーFTTH開始

提供エリアの拡大

11.3期

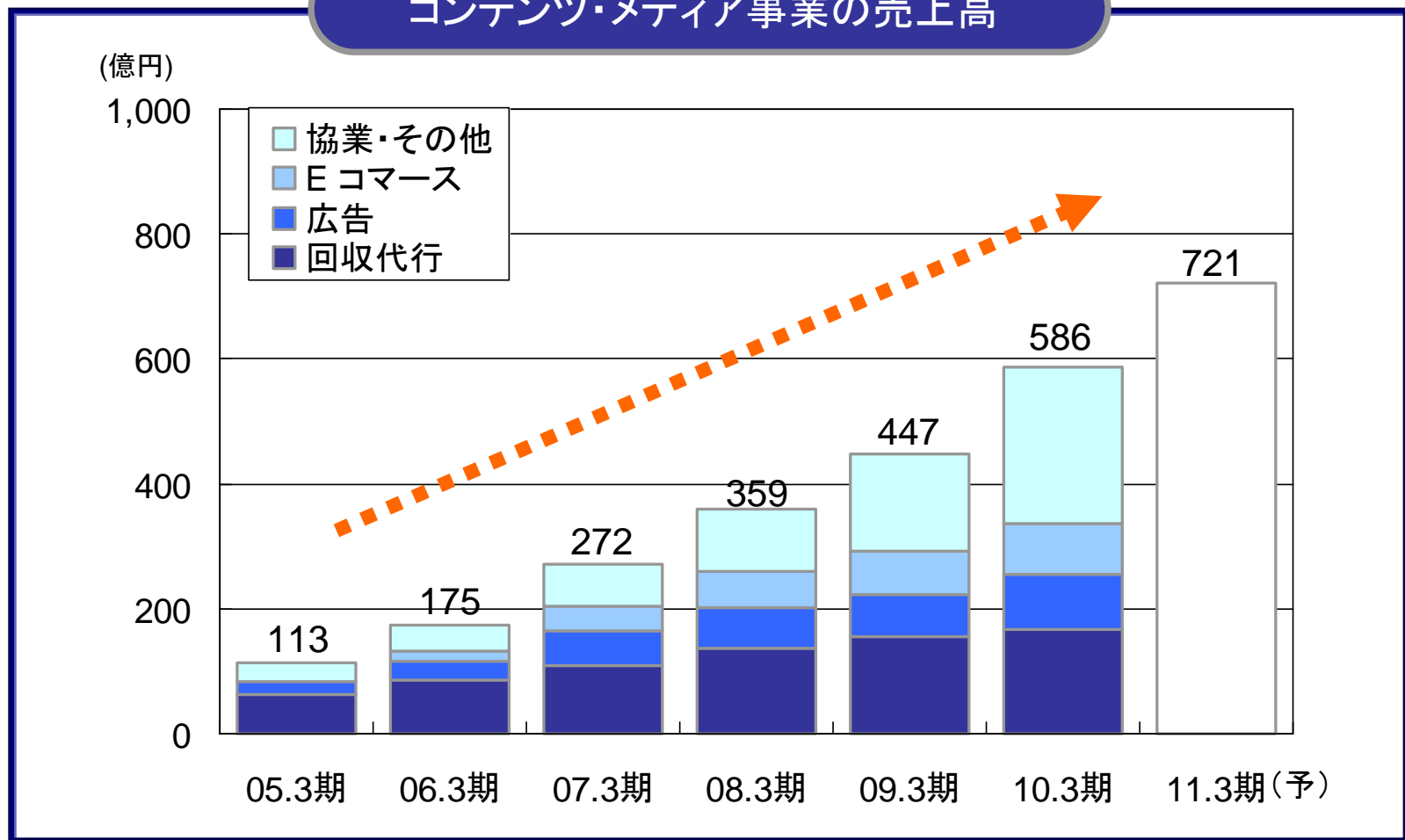
顧客基盤の拡大期へ



1. コンテンツ・メディア事業

- 10.3期のコンテンツ・メディアの売上高は前期比+31%の586億円。通信トラフィックに依存しない多様なビジネスモデルの開発に注力し、グループ全体の事業領域拡大を図る。

コンテンツ・メディア事業の売上高



(注) 広告売上は、08.3期、09.3期に会計処理の変更有。

2. 海外事業

- 既存ICT事業の拡大に加え、成長市場である開発途上国でWiMAX事業やDC事業を展開。さらに米国では移民向けの携帯電話事業へ参入し、海外での事業ドメインを広げる。

既存ICT事業の拡大

SI
強化

- ・アジア域の強化
DMX社
連結子会社化

NW
拡充

- ・日米間 Unity
- ・アジア SJC

DC
拡張

- ・英国：ロンドン(ドックランドウエスト)
- ・シンガポール
- ・ベトナム：ハノイ
- ・南アフリカ：ケープタウン、ヨハネスバーグ

 **TELEHOUSE**

海外拠点
25ヶ国
55都市
83拠点

米国内移民向け
携帯電話事業
(MVNO)へ参入



バングラデシュ
国内固定
WiMAX事業参入



成長市場への参入

開発途上国での
ICT事業展開

開発途上国からの
移民向けサービス

先進国

BRICs等

開発途上国

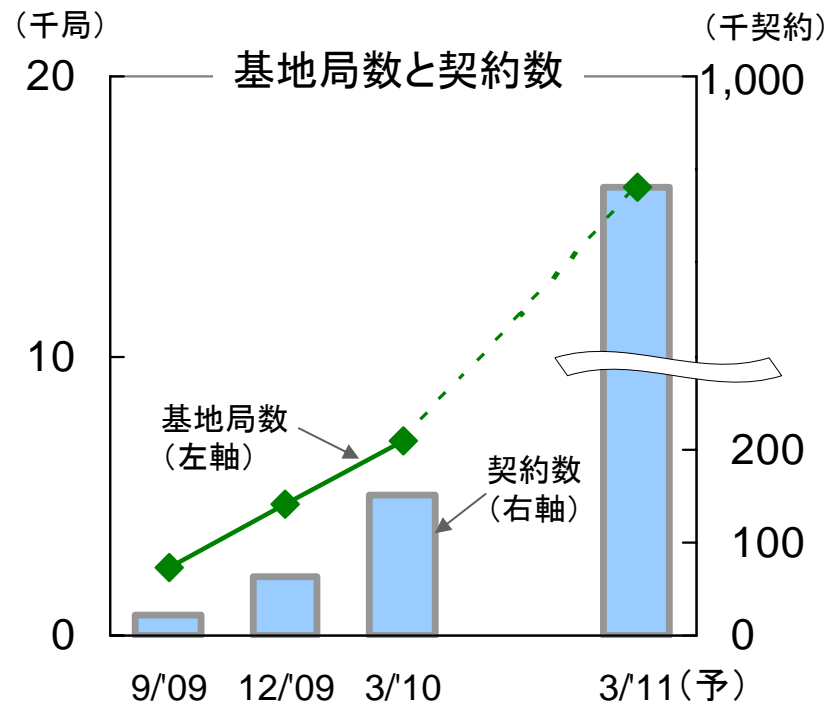
3. WiMAX



■ 真のモバイルブロードバンド社会実現に向け、関連会社のUQコミュニケーションズ株式会社において、モバイルWiMAXサービスを展開。

現在の状況

契約	<ul style="list-style-type: none"> ➤3月末契約数: 150,300 →エリア拡大に伴い、加速中
エリア	<ul style="list-style-type: none"> ➤3月末基地局数: 7,013局 →全国47県庁所在地、全政令指定都市をカバー ➤中継装置(レピータ)の開発 →屋内エリアの強化を促進
端末	<ul style="list-style-type: none"> ➤WiMAX搭載PC: 9メーカー31機種 →標準搭載モデルも増加中 ➤モバイルWi-Fiゲートウェイ: 4メーカー4機種
MVNO	<ul style="list-style-type: none"> ➤卸契約締結済企業: 39社 →家電量販店MVNOの取扱店舗拡大中



2011年3月期のアクション

エリア拡大	WiMAX PCの普及
国際ローミングの実現	販路拡大

4. 金融ビジネス

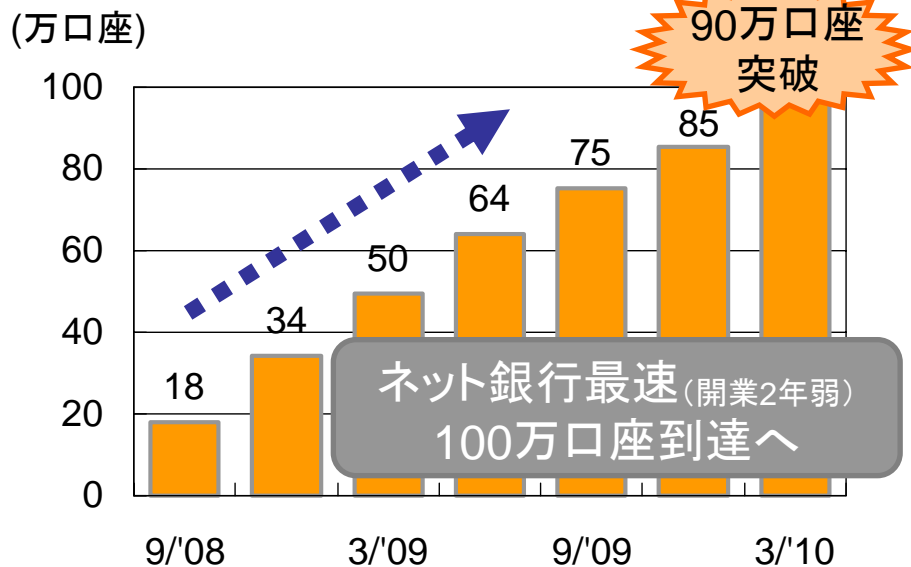
- 関連会社の株式会社じぶん銀行はサービスの充実化もあり、口座数を着実に伸ばす。
- モバイルを主体とする新たなコンセプトの損害保険事業の展開を目指し、あいおい損害保険株式会社とKDDIの共同出資による準備会社を設立(2010年2月)。

じぶん銀行

個人向け
金融商品の充実



様々な
ネット決済に
対応



損害保険事業への進出

準備会社設立

【商号】 モバイル損保設立準備株式会社
【資本金】 3億円(KDDI出資比率 33.4%)

コンセプト

▶モバイルコンテンツと傷害保険等の組み合わせや、au携帯電話、サービスの利用シーンに応じた最適な保険の付加等。

(例) **au Smart Sports** × スポーツ保険

EC・オークション

× ショッピング保険

5. J:COMとの事業提携(1)

- KDDIとJ:COMの今後の事業提携について検討を開始。J:COMとJ:COM既存株主と協調し、事業シナジーの実現を目指す。



国内第2位の通信事業者

（日本第2位のCATV局
 統括運営会社JCNを
 連結子会社に保有）

戦略的パートナーシップの構築



国内最大手のCATV局・
 番組供給事業統括運営会社

提携の意義

KDDIの通信事業（移動／固定）のリソースと、J:COMのCATV事業のリソースを融合し、魅力的なFMBCサービスをお客様に提供してお客様満足度を高めるとともに、シナジー効果により両社の企業価値の向上を図る。

5. J:COMとの事業提携(2)

- KDDIとJ:COMの具体的な提携について検討するアライアンス検討委員会を設置。テーマ毎にWG(ワーキンググループ)を設けて、提携内容を迅速に検討。

アライアンス検討委員会

通信事業・商品提携 WG

- 固定電話、携帯・無線通信、ISPでの事業提携
- 販売チャネルでの連携

メディア事業 WG

- J:COMコンテンツ事業のKDDIでの活用
- モバイル・マルチメディア放送での連携

CATV事業 WG

- J:COMとJCNの共同マーケティング・販売協力

技術・インフラ WG

- CATV用次世代STB等、KDDIの技術開発力を活用した機器・商品の開発
- NWの統合等、両社の投資効率化の為の検討

Designing The Future
KDDI