

Ubiquitous Solution Company

KDDI CORPORATION



2004年3月期 中間決算資料

2003年10月30日

代表取締役社長 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. 上期決算総括

- 1 連結ベースでは、auの好調により、BBC & ソリューションの減収を相殺し、売上は対前年同期比0.5%の微減、営業利益は同164.8%の大幅増益
- 2 有利子負債は着実に1兆2,985億円に削減(2003.3月期末比1,985億円減少)
- 3 au事業
 - ▶ 売上は対前年同期比で7.2%、営業利益は同901.9%増加
 - ▶ 純増トップシェア(上期平均:41.3%)を達成
 - ▶ CDMA2000 1x契約数が1,000万を突破
- 4 BBC & ソリューション事業
 - ▶ 音声収入の減少とACの事後精算の折り込み(59億円)により、営業利益は対前年同期比で72.2%減益
- 5 TUKA事業 & ポケット事業
 - ▶ 契約数の純減が継続しているが、利益・FCF面では好調

1.2. 通期予想の上方修正

1 連結ベースではauの好調により、ACの事後精算の影響を相殺し、5月予想に対し、増収・増益の上方修正を10/7に発表

▶ 売上 : 27,800億円→28,200億円(400億円増)
営業利益 : 2,160億円→2,550億円(390億円増)

▶ 主な理由

✓ auの主要指標の上方修正に伴う売上増

— ARPU : 7,140円→7,320円(180円増)

— 累計契約数 : 1,590万→1,655万(65万増)

✓ 費用の増加

— ACの事後精算(130億円)を新たに折り込み(上期67億円、下期63億円)

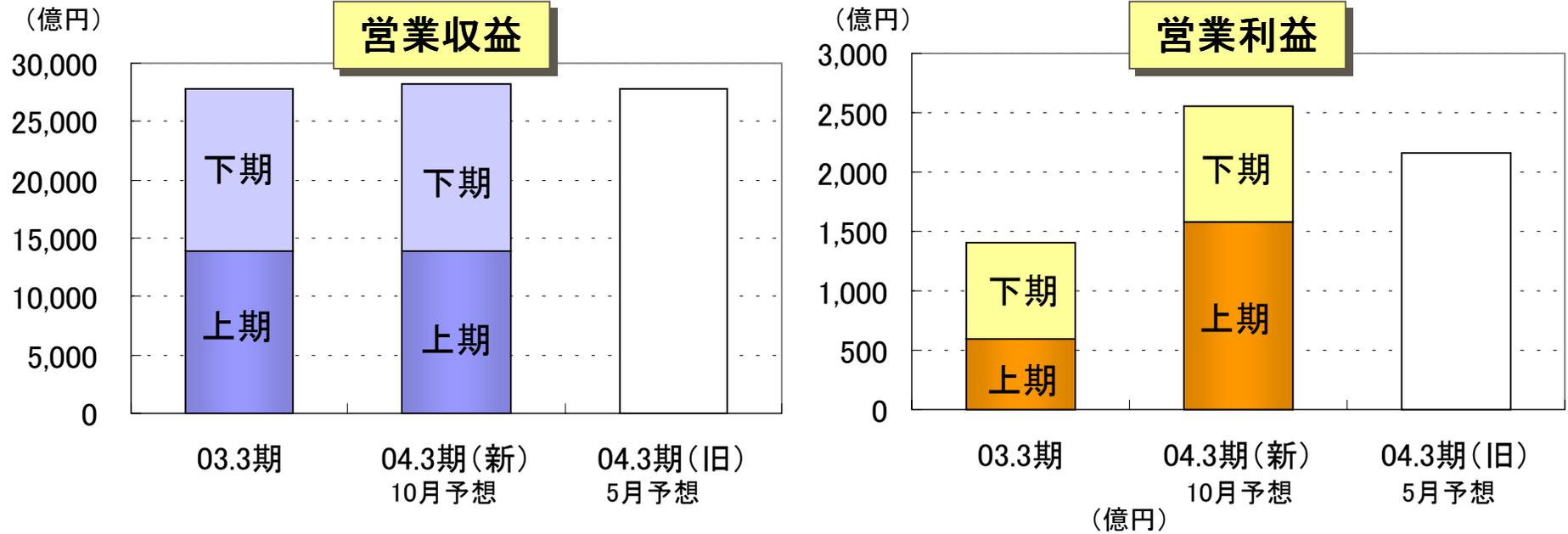
2 設備投資は投資精査の結果、3,380億円→3,000億円(380億円減)下方修正

3 FCFは営業利益の増加、設備投資の減少に伴い、2,440億円→3,210億円(770億円増)上方修正

1.3. 下期の課題

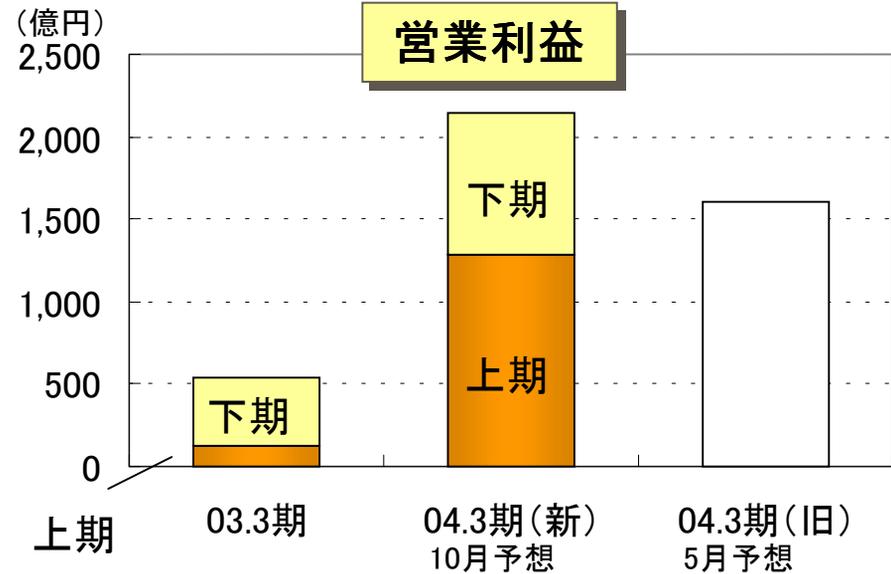
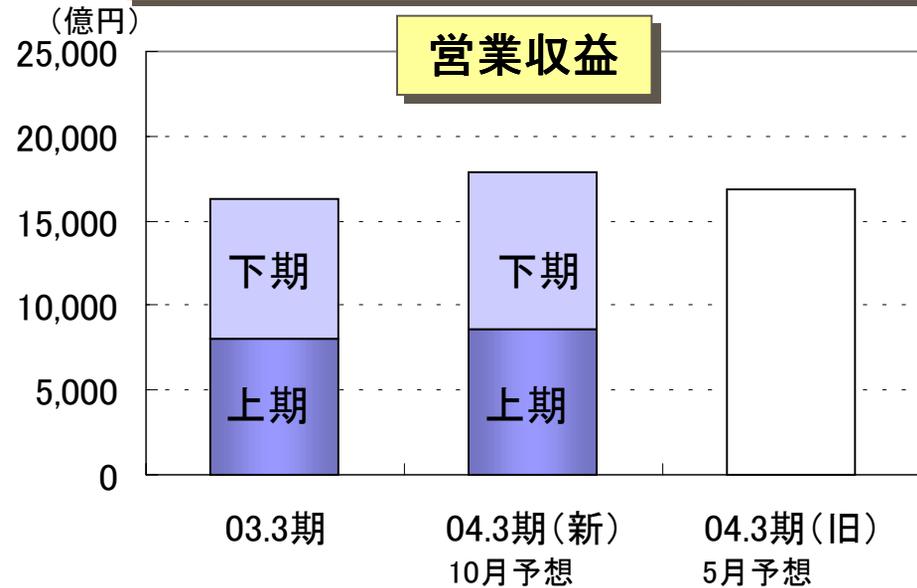
- 1 持続的成長に向けてのブランド力強化とお客様満足度向上
- 2 有利子負債、2005年3月期末残高1兆円の目標に向けての削減
- 3 au事業
 - ▶ 1xの商品力強化とWIN(EV-DO)導入による3G市場での競争優位確保
- 4 BBC & ソリューション事業
 - ▶ 個人市場: ADSLの拡販強化、光プラス(FTTH)の営業開始(10月から)
 - ▶ 法人市場: モバイルソリューション等の拡販
- 5 TUKA事業 & ポケット事業
 - ▶ TUKA事業 : リテンションの強化による契約数の維持
 - ▶ ポケット事業 : 営業体制の法人シフト、AirH”サービスの更なる信頼性向上による契約数の維持

2. 連結決算



	03.3期		04.3期 (予)		04.3期
	上期		上期	10月予想	5月予想
営業収益	13,932	27,853	13,866	28,200	27,800
営業利益	598	1,407	1,582	2,550	2,160
マージン	4.3%	5.0%	11.4%	9.0%	7.8%
経常利益	424	1,132	1,482	2,400	1,950
当期利益	204	574	859	950	710
フリーキャッシュフロー	809	3,053	2,468	3,210	2,440
EBITDA	2,575	5,635	3,494	6,490	6,300
マージン	18.5%	20.2%	25.2%	23.0%	22.7%

3. au事業



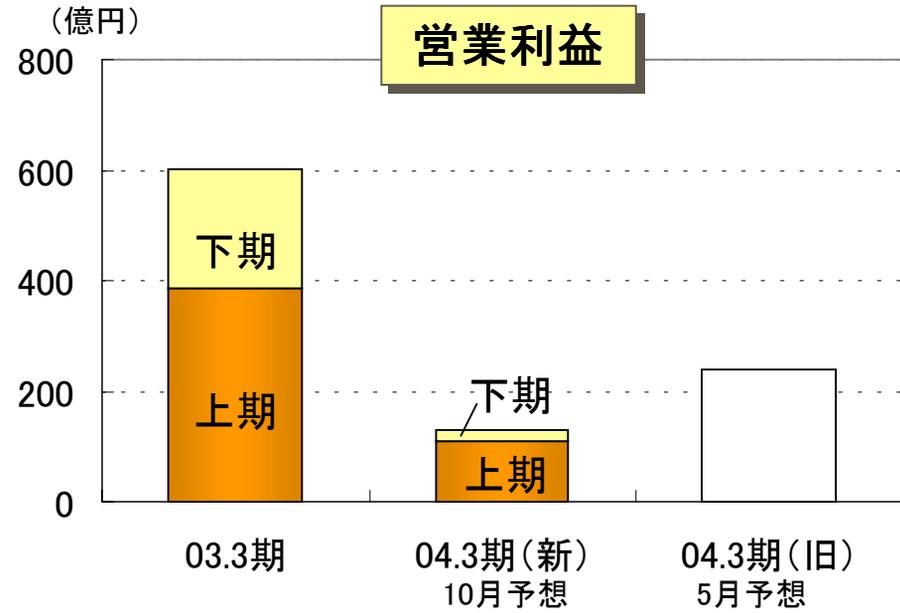
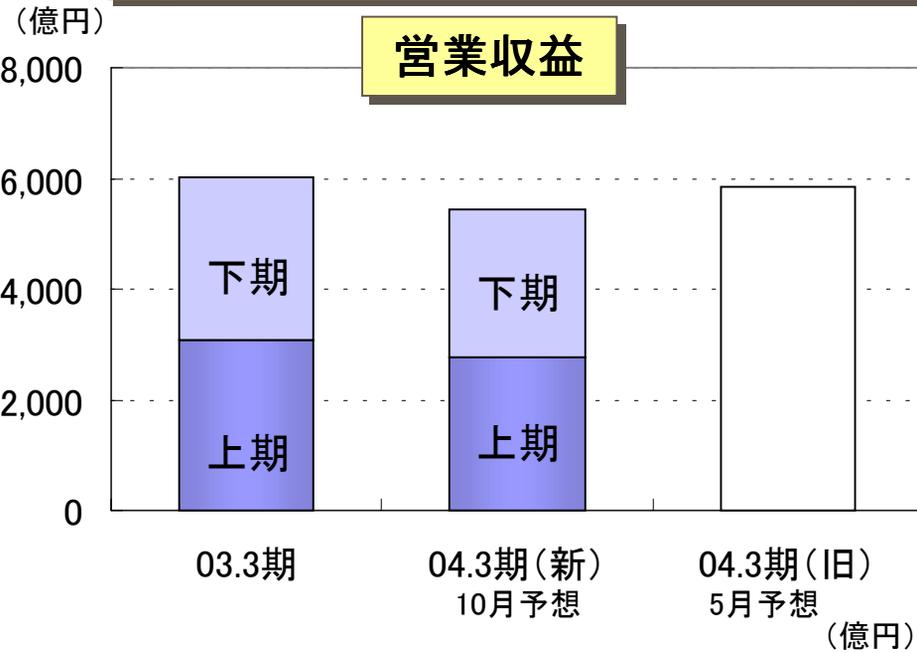
(億円)

	03.3期		04.3期(予)		04.3期
	上期		上期	10月予想	5月予想
営業収益	8,065	16,263	8,647	17,820	16,860
営業利益	129	538	1,289	2,140	1,610
マージン	1.6%	3.3%	14.9%	12.0%	9.5%
経常利益	61	418	1,230	2,040	1,500
当期利益	12	210	705	1,170	840
フリーキャッシュフロー	401	966	1,319	1,980	1,380
EBITDA	1,042	2,451	2,221	4,090	3,680
マージン	12.9%	15.1%	25.7%	23.0%	21.8%

	03.3期		04.3期(予)		04.3期
	上期		上期	10月予想	5月予想
契約数(千)	13,054	14,049	15,263	16,550	15,900
内モジュール系	-	-	292	330	550
1x	2,652	6,806	10,203	-	-
cdmaOne	9,955	7,208	5,059	-	-
PDC	447	35	-	-	-
ARPU(円)	7,610	7,570	7,510	7,320	7,140
音声	6,420	6,280	5,920	5,650	5,610
データ	1,190	1,290	1,590	1,670	1,530

(注) ARPUはモジュール系を除く一般端末分。

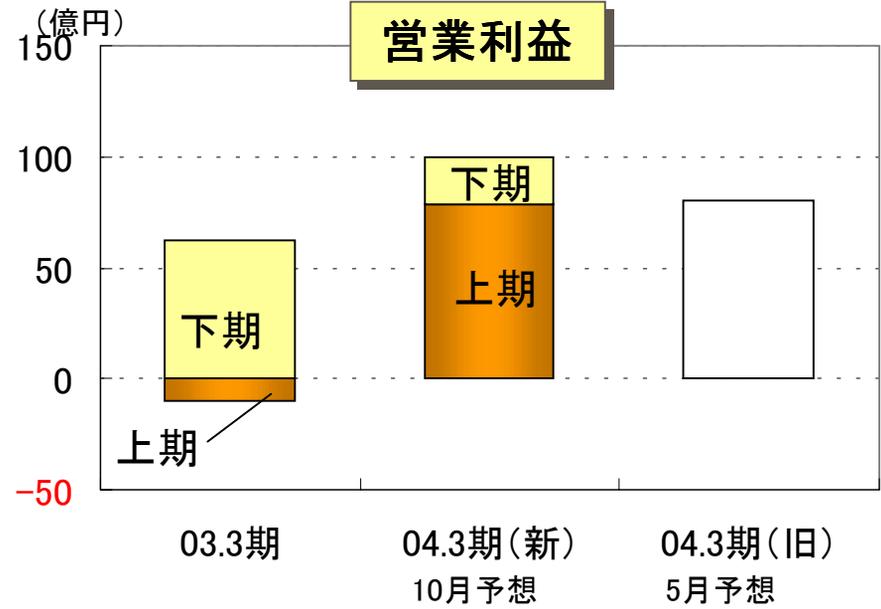
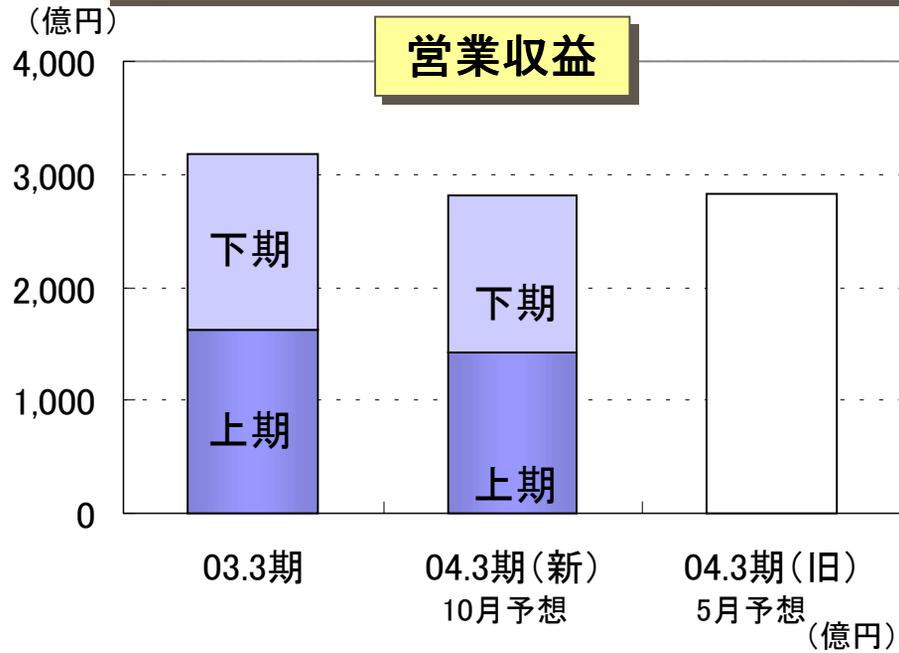
4. BBC&ソリューション事業



	03.3期		04.3期(予)		04.3期
	上期		上期	10月予想	5月予想
営業収益	3,085	6,019	2,754	5,440	5,860
営業利益	388	603	108	110	240
マージン	12.6%	10.0%	3.9%	2.0%	4.1%
経常利益	378	604	103	100	210
当期利益	210	323	52	-370	-320
フリーキャッシュフロー	312	1,169	390	270	250
EBITDA	898	1,768	582	1,080	1,280
マージン	29.1%	29.4%	21.1%	19.9%	21.8%

	03.3期		04.3期(予)		04.3期
	上期		上期	10月予想	5月予想
DION(千)	2,270	2,373	2,489	2,600	2,750
内ADSL	265	498	777	1,200	1,200

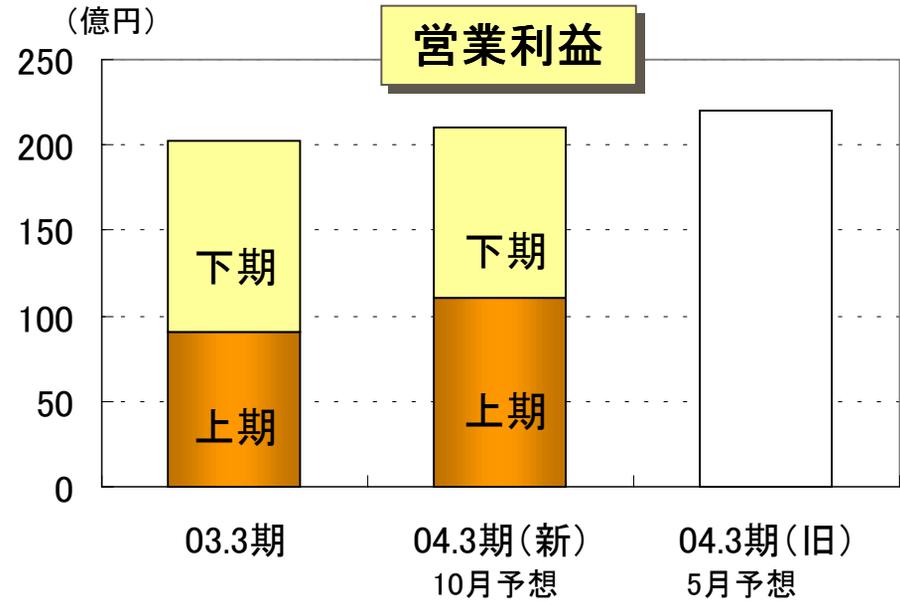
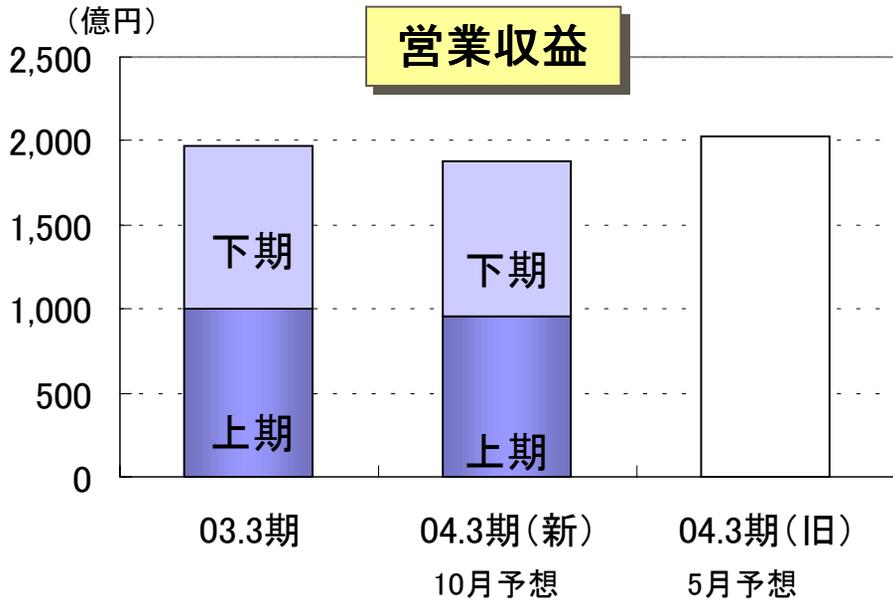
5. TUKA事業



	03.3期		04.3期(予)		04.3期
	上期		上期	10月予想	5月予想
営業収益	1,620	3,181	1,418	2,810	2,830
営業利益	-10	62	79	100	80
マージン	-0.6%	1.9%	5.6%	3.6%	2.8%
経常利益	-44	1	57	60	40
当期利益	-71	-32	49	50	20
フリーキャッシュフロー	215	521	272	440	390
EBITDA	290	665	358	660	640
マージン	17.9%	20.9%	25.2%	23.5%	22.6%

	03.3期		04.3期(予)		04.3期
	上期		上期	10月予想	5月予想
契約数(千)	3,864	3,783	3,699	3,700	3,750
ARPU(円)	5,370	5,330	5,100	5,050	5,030

6. ポケット事業



(億円)

	03.3期		04.3期(予)		04.3期
	上期		上期	10月予想	5月予想
営業収益	1,003	1,976	957	1,880	2,030
営業利益	91	203	110	210	220
マージン	9.1%	10.3%	11.5%	11.2%	10.8%
経常利益	77	177	101	190	190
当期利益	70	170	103	200	200
フリーキャッシュフロー	144	430	252	430	430
EBITDA	301	622	311	610	620
マージン	30.0%	31.5%	32.5%	32.4%	30.5%

	03.3期		04.3期(予)		04.3期
	上期		上期	10月予想	5月予想
契約数(千)	2,953	2,975	2,938	2,950	3,100
内Air エッジ	568	765	890	1,000	1,150
ARPU(円)	5,080	5,010	4,840	4,680	4,780

7. 設備投資等

- 投資内容精査の結果、上期の設備投資の執行は低率
- 有利子負債を着実に、3月期末比 1,985億円削減

(億円)

		03.3期		04.3期(予)		04.3期(予)
		上期		上期	10月予想	5月予想
設備投資(支払)	連結	1,263	2,462	738	3,000	3,380
	au	827	1,673	412	1,840	1,900
	BBC & ソリューション	193	408	171	660	830
	TUKA	94	162	55	190	240
	ポケット	75	117	40	160	160
減価償却費	連結	1,927	3,890	1,833	3,710	3,870
	au	893	1,760	910	1,840	1,920
	BBC & ソリューション	497	1,054	436	890	920
	TUKA	298	600	268	540	555
	ポケット	195	396	194	390	390
有利子負債	連結	16,753	14,970	12,985	11,870	12,700
	au及びBBC&ソリューション	10,434	9,372	7,978	7,160	7,850
	TUKA	3,484	3,178	2,906	2,720	2,800
	ポケット	2,114	1,827	1,568	1,400	1,430
期末Debt/EBITDA	(倍)	—	2.7	—	1.8	2.0

各事業の状況及び施策

全社的
取組み

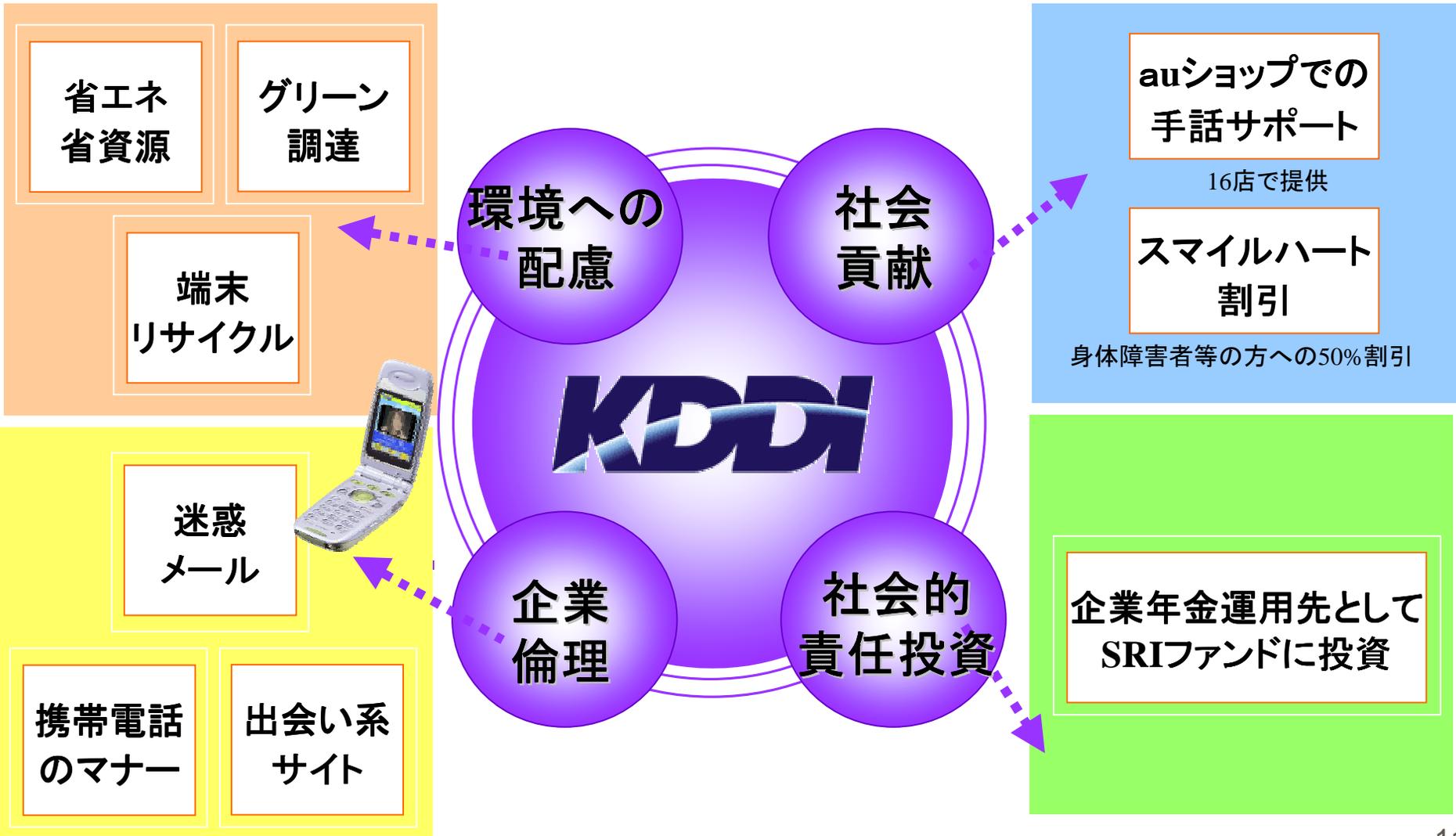
au事業

BBC &
ソリューション事業

TUKA事業
ポケット事業

1. 企業の社会的責任への取組み

Total Customer Satisfactionを目指して



2. 規制環境への対応

ACの値上げ

■状況

2003年4月、総務省が03年度及び04年度に適用するNTT東西のZC接続料の値上げ及びトラヒックが15%以上減少した場合の事後精算の実施等を規定したNTT東西の接続約款を認可。

■対応 & 影響

2003年7月提訴、行政訴訟中。事後精算の影響は今期業績修正に折り込み済み。

L-Mの料金設定権

■状況

2003年6月、総務省が中継事業者側にも料金設定を認める旨の方針を発表。

■対応 & 影響

当初はぶつ切り料金から開始される等、段階的な移行が想定されることから、業績への影響は事業展開のなかで吸収可能と想定。

光ファイバの開放

■状況

ブロードバンド化の進展に伴い、FTTH等光ファイバをアクセス回線として利用するサービス形態が顕在化。

■対応 & 影響

現在指定設備の扱いであるNTT東西の光ファイバは、低廉なサービスの提供を実現するために引き続き開放が必要とのスタンス。

当面のFTTH事業はマンションをターゲットに展開。

携帯ナンバーポータビリティの導入(MNP)

■状況

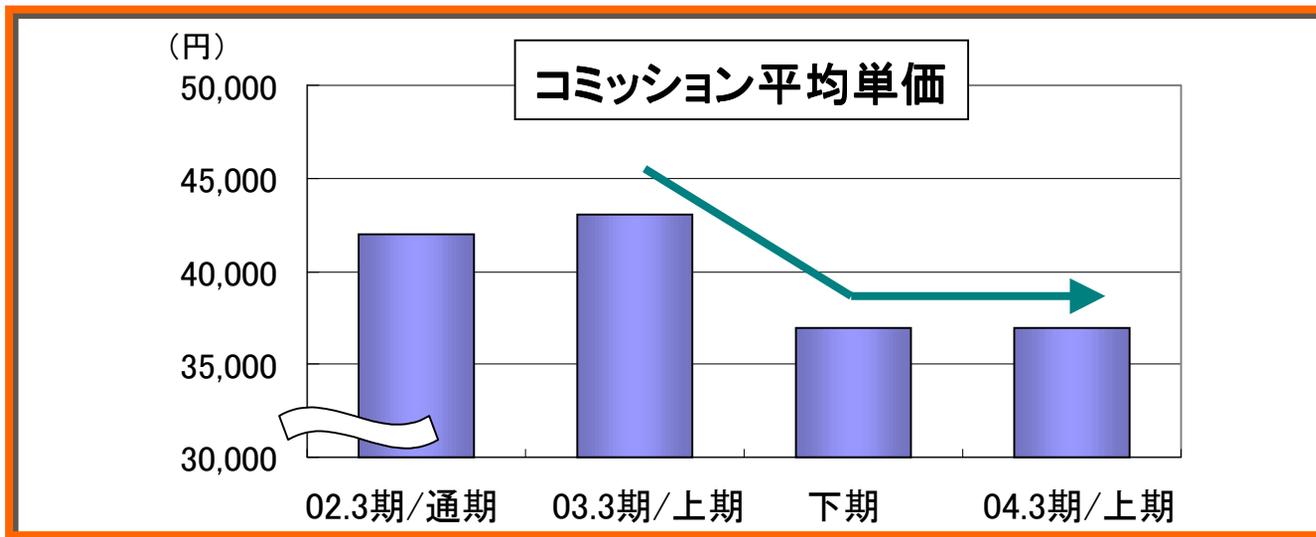
2002年6月以降、総務省がMNPに関する勉強会を開催。利用者ニーズを踏まえて導入の是非等を検討する旨の結論を公表。(2003年9月)

■対応 & 影響

お客様の利便性向上の観点から導入を積極的に検討するが、多額の設備投資も必要であり、利用者ニーズや費用対効果を踏まえた検討が必要。

1.1. 販売コミッション

【販売コミッション】(新規、機種変更)

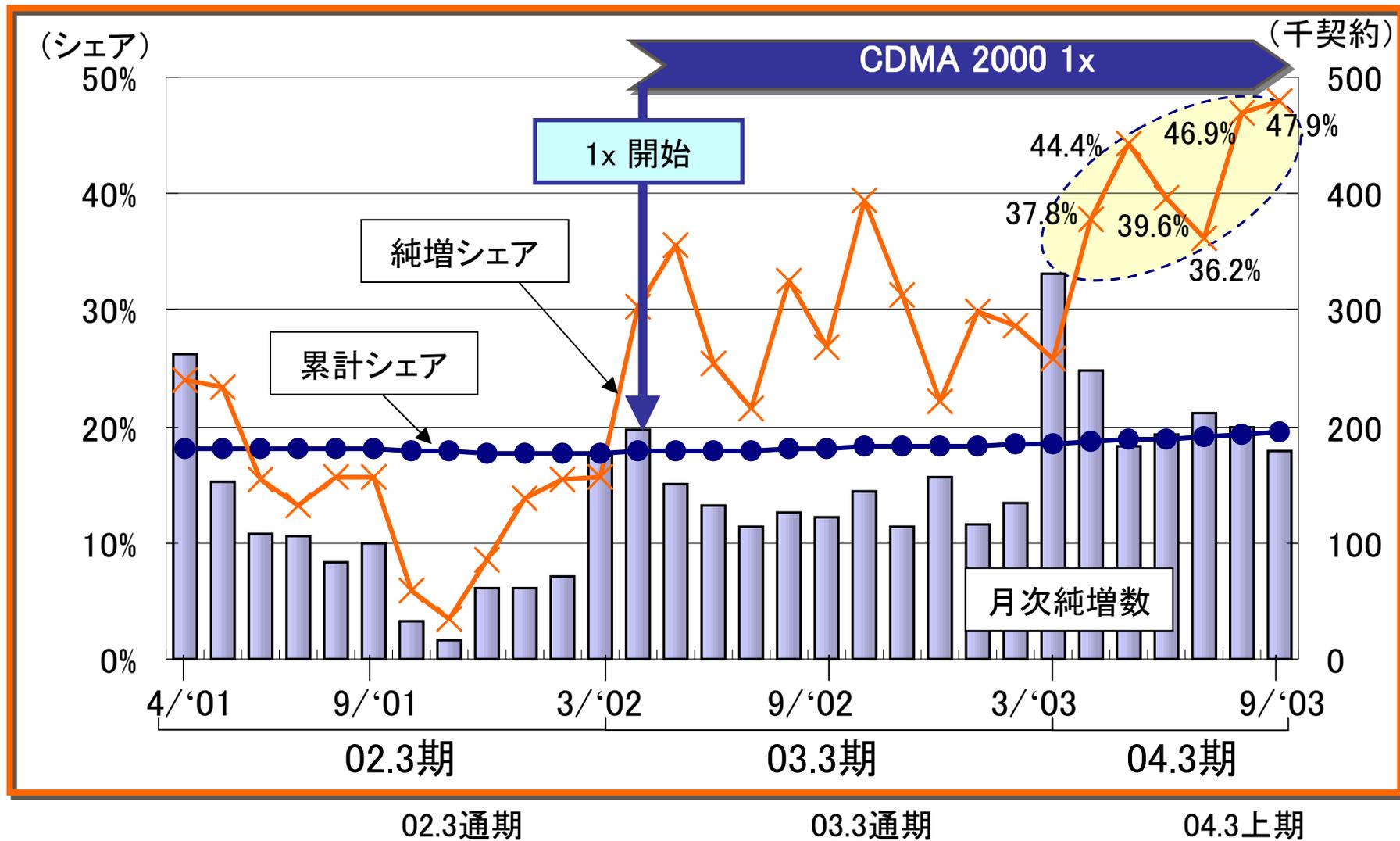


【販売コミッション】(新規、機種変更)

	02.3期	03.3期			04.3期(予)				04.3期 5月予想
		上期	下期		1Q	2Q	上期	10月予想	
販売コミッション総額 (億円)	3,650	2,190	1,860	4,050	900	900	1,800	3,700	3,200
コミッション平均単価(円)	42,000	43,000	37,000	40,000	37,000	36,000	37,000	36,000	36,000
販売台数(万台)	870	510	500	1,010	241	249	490	1,020	900

1.2. 純増の推移

■ 上期平均で純増トップシェアにより、9月末累計契約数は1,526万に



02.3通期

03.3通期

04.3上期

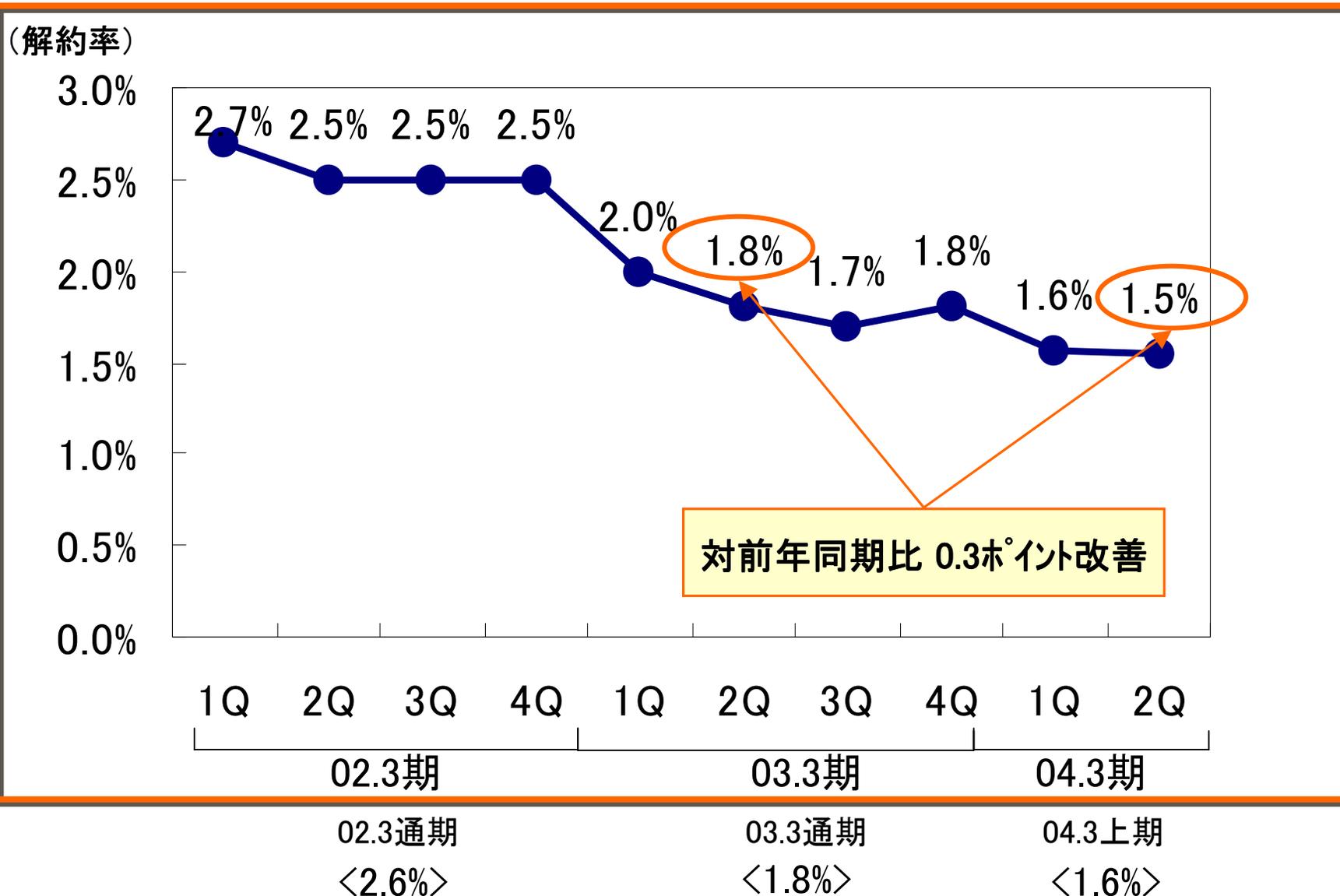
<純増シェア/累計シェア> <15.0% / 17.7%>

<28.1% / 18.6%>

<41.3%/19.4%>

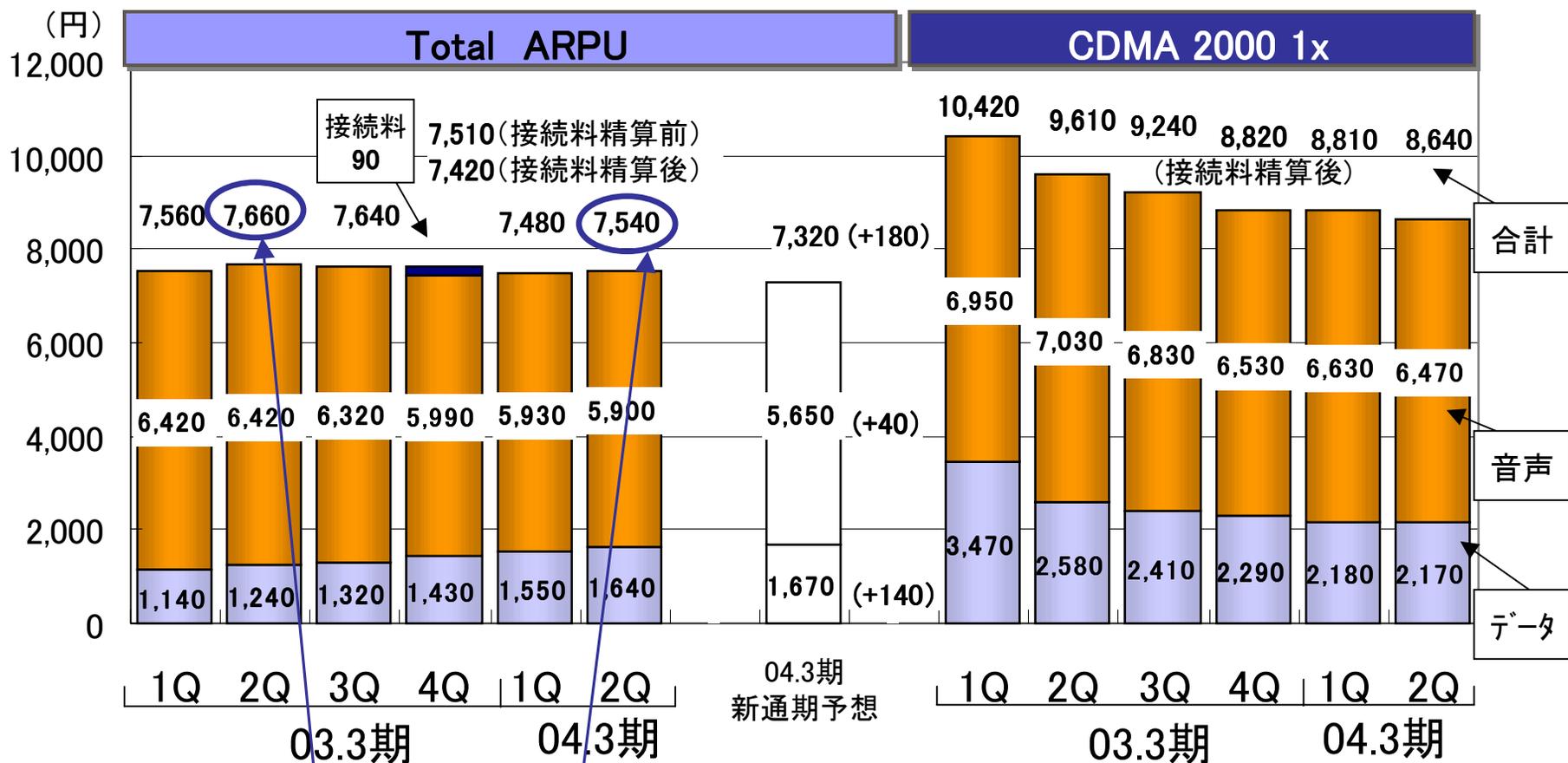
1.3. 解約率の低下

■ ブランド力、商品力のアップにより、解約率低下



1.4. ARPUの推移

■ ARPUはほぼ下げ止まり傾向に。通期予想を7,140円→7,320円に上方修正



対前年同期比 ▲120円(▲1.6%)、うちデータ +400円(+32.3%)

(注) CDMA2000 1xのARPUについて、03.3期は関東・中部地区のみの参考値。04.3期は全国値。

2. au下期マーケティング戦略

1xの商品力強化とWIN(EV-DO)導入による
3G市場での競争優位確保

顧客基盤の拡大

- 販売体制・チャネルの強化
- 店頭販売力の強化
- リテンション強化

ARPUの維持

- 高ARPU層の獲得
- データ利用の促進
- WIN(EV-DO)の円滑な立上げ

販売費の抑制

- 販売コミッションの安定化
- 在庫管理の徹底

上期の好調を持続可能な成長に

3. 1xの強化 (1)EZナビウォーク

カーナビのように、常に自分の位置を更新しながら、目的地までナビ



例) 数値はA5501Tにて測定。通信状況により変動します。



「着うた」と合わせ、もっとも音楽に近いケータイ

業界初

FM機能+携帯電話 = 新しいインタラクティブな楽しみ方

- Now On Air 情報取得 & クリップ機能
- 番組表 表示機能
- リクエスト送信機能
- EZ「着うた™」等とのコンテンツ連動



(FMラジオ画面)

FM53局と強力タイアップ

秋冬モデルの1機種で開始、以降順次対応機を拡充予定

3. 1xの強化 (3) 1x秋冬新モデル

全機種 着うた、ハイスペックムービー対応 & QVGA液晶搭載



10

A5501T



1

A5502K



12

A5503SA



12

A5403CA



12

A5404S

A5501T : EZナビウォーク、静止画・動画TV出力、メガピクセル、**BREW**

A5502K : EZナビウォーク、デジカメスタイル(2.4インチフロント液晶 & メガピクセル)、**BREW**

A5503SA: EZナビウォーク、業界初FMラジオ搭載、ステレオスピーカー搭載、薄型(20mm)、**BREW**

A5403CA: 2メガピクセル & オートフォーカス、Exif Print・Print Image Matching II 対応、**JAVA**

A5404S : ビデオ再生機能(モバイルムービー)、20mmφ大口径スピーカー、メガピクセル、**JAVA**

3. 1xの強化 (3) 1x秋冬新モデル

スクエアな薄型フォームに機能(着うた・カメラ・ムービー・BREW)と操作性を融合させた “au design project” モデル

(INFOBAR)



11月初

BUILDING



11月初

NISHIKIGOI



11月初

ICHIMATSU



We Innovate the Next.

WINがケータイの世界を革新します

高速	大容量	定額
----	-----	----

定額制と、定額／低料金だから
できる画期的なサービスで

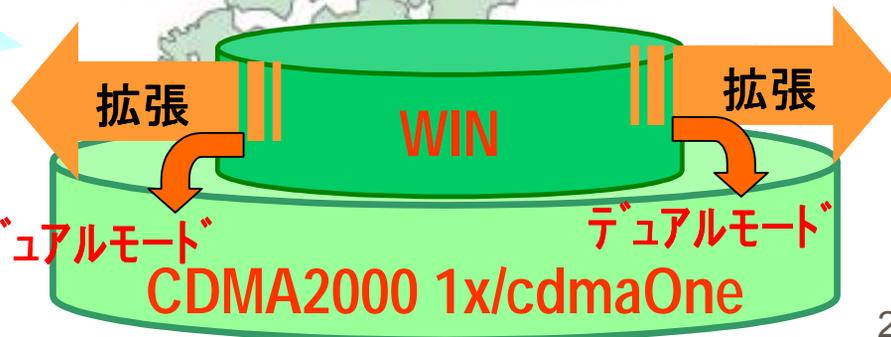


データ利用意欲の高い
顧客層にフォーカス

全国一斉サービス開始

2003年11月28日 (予定)

サービスカバレッジ	
2003/11	・東名阪 70%
2004/3	・東名阪 80% ・その他エリア60% (主要都市を含む) ⇒全国 70%
2004年度下期	・全国 90% 以降順次拡大



ブロードバンドケータイ = ケータイ版ADSL

高速

2.4Mbpsのベストエフォート型

- ・平均600~800kbpsのスループット

データに特化した高い伝送効率

- ・シンプルなネットワーク構成
- ・スケジューリング機能による効率的な伝送

既存技術の発展型

- ・設備共用による投資最小化
- ・端末等開発インパクト最小化

リッチコンテンツ

大容量

CDMA 1X
WIN ならではの
新サービス



EZチャンネル
ライブカメラ映像配信

既存3Gサービスの
パワーアップ



EZムービー
ムービーメール

月額4,200円



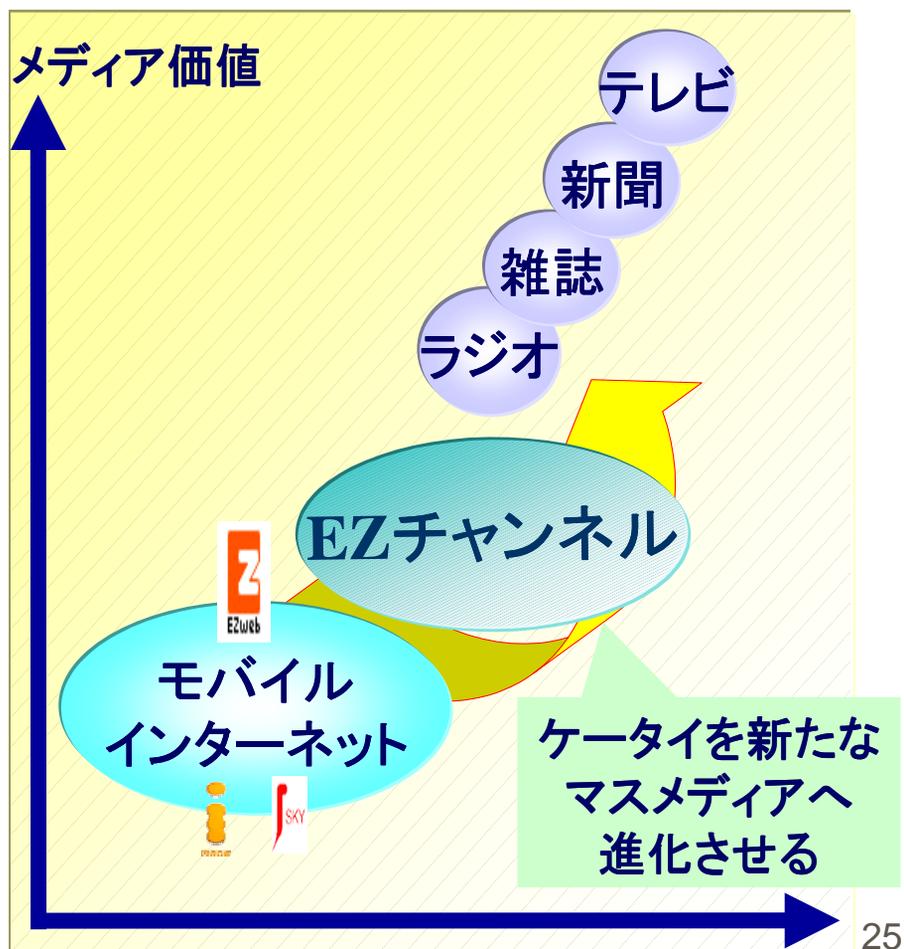
EZweb・Eメール完全定額使い放題

「EZフラット」 定額

EZチャンネル = 「ケータイ放送局」ライクなサービス

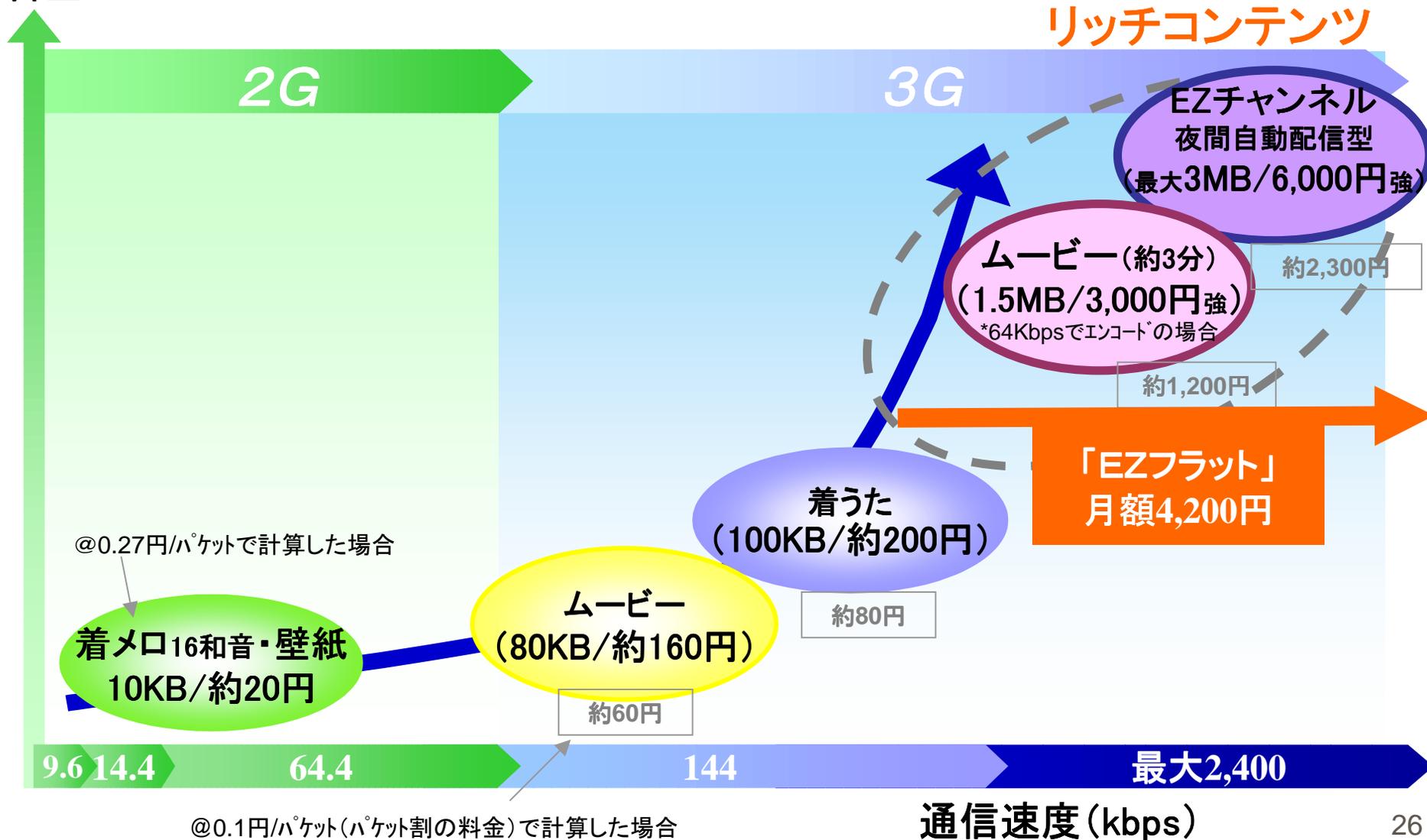
- ◆ユーザーが予め選択・登録した番組を、
(最大3MB、3番組まで)
- ◆深夜時間帯(設備閑散時間帯)を利用して
- ◆毎週自動的に配信及び蓄積し、
- ◆新鮮な情報を継続的に提供する

- 音楽系チャンネル
- ニュース系チャンネル
- 映画系チャンネル
- 放送系チャンネル
- ラーニング系チャンネル
- その他ジャンル



効率的な設備投資により、パケット単価の劇的な低廉化を実現

料金



データ料金

データのハイエンド・ユーザーにフォーカスした
料金設定により、他社のチャーンインを促進

携帯電話型

CDMA 1X

WIN

他社3G料金(参考)

	CDMA 1X	WIN	他社3G料金(参考)
完全従量	0.27円/パケット	0.2円/パケット	0.2円/パケット
小パック	パケット割	パケット割WIN	パック20
定額料 (無料パケット数)	1,200円/月 (8,000パケット)	1,200円/月 (12,000パケット)	2,000円/月 (20,000パケット)
パケット単価	0.1円	0.1円	0.1円
中パック	ミドルパック	EZフラット 4,200円/月	パック40
定額料 (無料パケット数)	2,400円/月 (37,037パケット)		4,000円/月 (80,000パケット)
パケット単価	0.065円*		0.05円
大パック	スーパーパック		パック80
定額料 (無料パケット数)	8,500円/月 (166,667パケット)		8,000円/月 (400,000パケット)
パケット単価	0.051円*		0.02円

毎月パケット通信料
に4,000円以上を費
やしている携帯電話
ユーザの数は...

コンテンツ、通信のリッチ化に
よって更に拡大

約1,000万人以上

※KDDI推定

(注)*印は無料パケットのパケット単価、超過分はミドルパック0.081円、スーパーパック0.054円

音声料金

音声料金体系を抜本的に見直し

携帯電話型

	CDMA 1X			WIN
小小	デイトタイム	ライト	エコノミー	SS
基本使用料 (最大無料分数)	4,000円/月 (0分)	3,480円/月 (10分)	3,980円/月 (50分)	3,900円/月 (25分)
通話料単価	10円/30秒	10円/10秒	10円/15秒	20円/30秒
小	オフタイム			S
基本使用料 (最大無料分数)	4,900円/月 (121分)			4,900円/月 (65分)
通話料単価	50円/60秒			16円/30秒
中		スタンダード		M
基本使用料 (最大無料分数)		7,500円/月 (150分)		6,900円/月 (150分)
通話料単価		10円/20秒		14円/30秒
大		ビジネス		L
基本使用料 (最大無料分数)		12,500円/月 (420分)		10,000円/月 (275分)
通話料単価		10円/30秒		12円/30秒

WINの1xとの相違点

- 1 全国統一料金
- 2 通話先・時間帯・距離区分に拘らず、一律30秒課金
- 3 **年割** 適用率の見直し
YEARLY SUPPORT
 1年目15%、6年目以降20%割引
 (cf.1x:1年目500円、4年目以降最大35%割引)
- 4 従来から音声のみに適用している学割は非適用
FAMILY SUPPORT EDUCATIONAL SUPPORT **au** RESIDENCE SUPPORT 自宅割は適用

(注) 1xは、関東・中部の料金。オフタイム、デイトタイムの通話料単価は平日昼間の料金。

W11K



W11H

W01K



5. CDMA陣営の強化

CDMAの普及・促進

グローバルローミングの推進

共通プラットフォームの構築

CDMA事業者間の連携強化

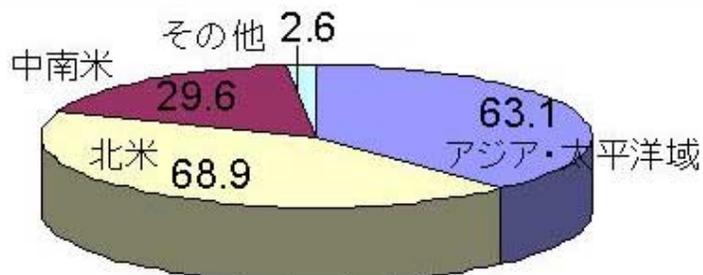


KDDIはタイ Hutchison CAT に対しgpsOne (位置情報) システム納入

“CDMA Operators Summit”

(第2回会合を2003.10月日本で開催、参加数:11ヶ国、17社)

世界のCDMA契約:164百万人

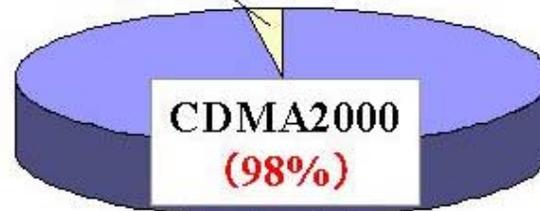


(出典:CDG、2003.6末現在)

(単位:百万)

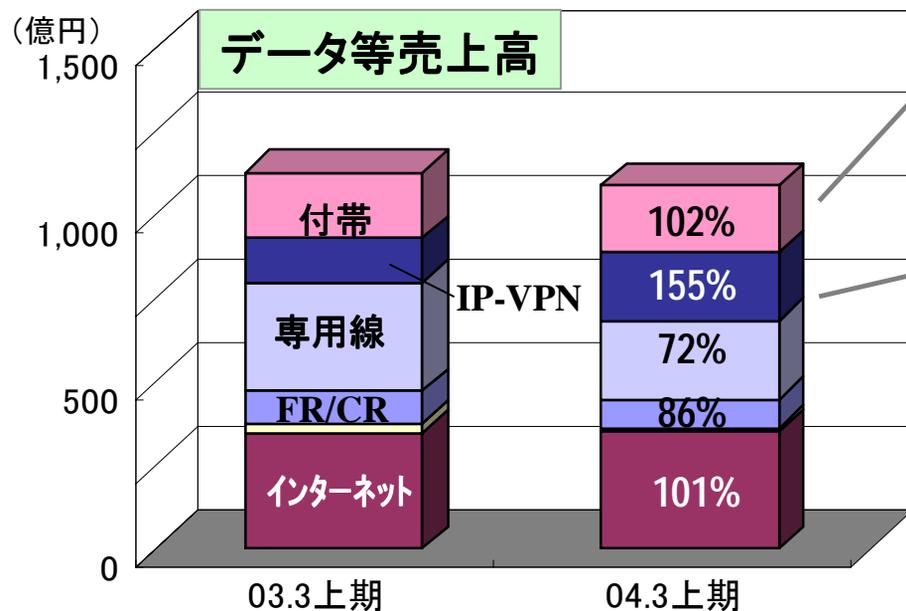
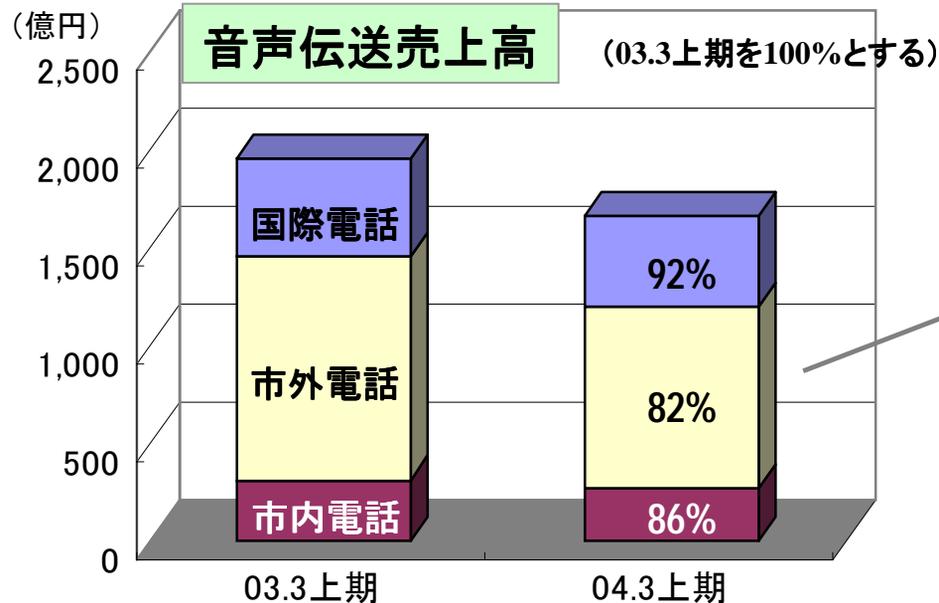
世界のCDMA2000契約数:58百万人

W-CDMA(2%)



(出典:3G Today、2003.8月現在)

1. 今後の施策



- ✓ 個人系は「ADSL+IP電話」および「光プラス電話」の拡販で対応
- ✓ モバイルソリューションの拡販による付加価値事業の強化
- ✓ 専用線・FR/CRの減少をIP-VPN等の成長段階のサービス拡販で対応
 - IP-VPNシェア: 約 36% (2003.3月末)

2.1. KDDI光プラスの概要_(FTTH) (1)

KDDI光プラス

『光ファイバー』と新たに構築したKDDI独自の『CDN(Content Delivery Network)』を組合せ高品質で安価な『電話』『インターネット』『映像配信』サービスを提供

光プラス 電話

光プラス ネット

光プラス TV

これまでは。。。

様々なサービスを個別に契約



(ブロードバンド) (有料放送、映画、ゲーム、教育etc.)

通信会社へ

基本料1,750円
+ 通信料

ISPへ

約 4,000円

CATV/CSへ

約 3,000円
～ 4,000円

これからは。。。

3つまとめて

6,950円



2.1. KDDI光プラスの概要(FTTH) (2)

●展開計画

	2003年度	2004年度	2005年度～
展開エリア	 10月10日 サービス開始 マンション数の多い大都市圏を中心としたエリアへ展開		全国レベルへ エリア拡大
主要提供対象	大型マンション	中型マンション	小型マンション アパート・一戸建

●月額基本料金・機器使用料金

		マンション向け	
		「タイプV」	「タイプE」
単一料金	電話	1,980円	1,980円
	ネット	3,900円	3,500円
セット料金	電話+ネット	4,550円	4,150円
	電話+TV	4,880円	4,480円
	ネット+TV	6,300円	5,900円
	電話+ネット+TV	6,950円	6,550円

- * タイプV: VDSL方式 タイプE: イーサネット方式
- * 上記は機器利用料(VDSL機器・STB)を含んだ料金です。
- * 上記料金は、1棟16契約以上がご利用見込みの場合の料金です
- * 初期費用については、2003年12月末お申込分まで無料キャンペーンを実施

●一時金(初期費用+登録料)

	マンション向け	
	「タイプV」	「タイプE」
登録費用	3,000円	3,000円
初期費用	17,000円	15,000円

- * サービス登録料は複数サービス同時申込時には、1サービス分の登録料のみ
- * 一戸建等にお住まいのお客様には個別に対応させていただきます。但し、電話のみのサービスはありません。
- (タイプE(16～)に各々+5,800円/月 初期費用は30,000円 登録料は3,000円)

2.2. KDDI光プラスの優位性(FTTH) (1)

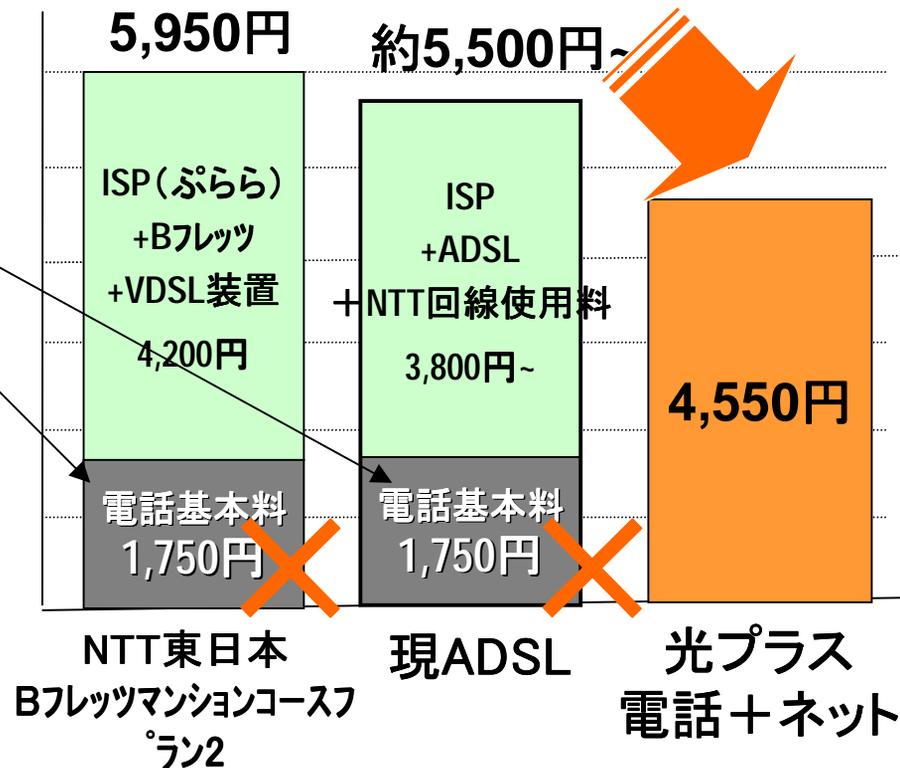
光プラス 電話 のメリット

- ✓ 既存電話と同等の品質と機能
 - 電話番号がそのまま利用可能
 - 緊急通報や携帯*・PHS*への通話も可能(注)
- ✓ 全国一律3分8円
- ✓ NTT基本料(1,750円)は不要

光プラス ネット のメリット

- ✓ 最大1Gbpsの大容量光ファイバアクセス
- ✓ 棟内速度は最大70Mbps
- ✓ NTT局からの距離に関係なく、最速で安定したサービス
- ✓ DIONで培った信頼のユーザサポート

● 料金比較



2.2. KDDI光プラスの優位性(FTTH) (2)

光プラス TV

(12月以降開始予定)

+2,400円でテレビで楽しめる

多チャンネル放送

話題の多チャンネル放送
28ch見られる！

*基本料金内では25chまで



VOD

ハリウッド映画、アニメなど
約2000作品のVODが
好きな時に見られる！



カラオケ

最新曲を含む
カラオケが歌える！

*追加オプション



STB

自宅のTVがそのまま

利用可能

*STB:Set Top Box



光プラスTV 契約者宅

番組表検索、プロモ映像
の視聴、ビデオ購入、など

au by KDDI



Mobile

関係

PC

PCからも一部ビデオの
購入や視聴ができる！



3. FMCサービスの推進

*FMC: Fixed Mobile Convergence

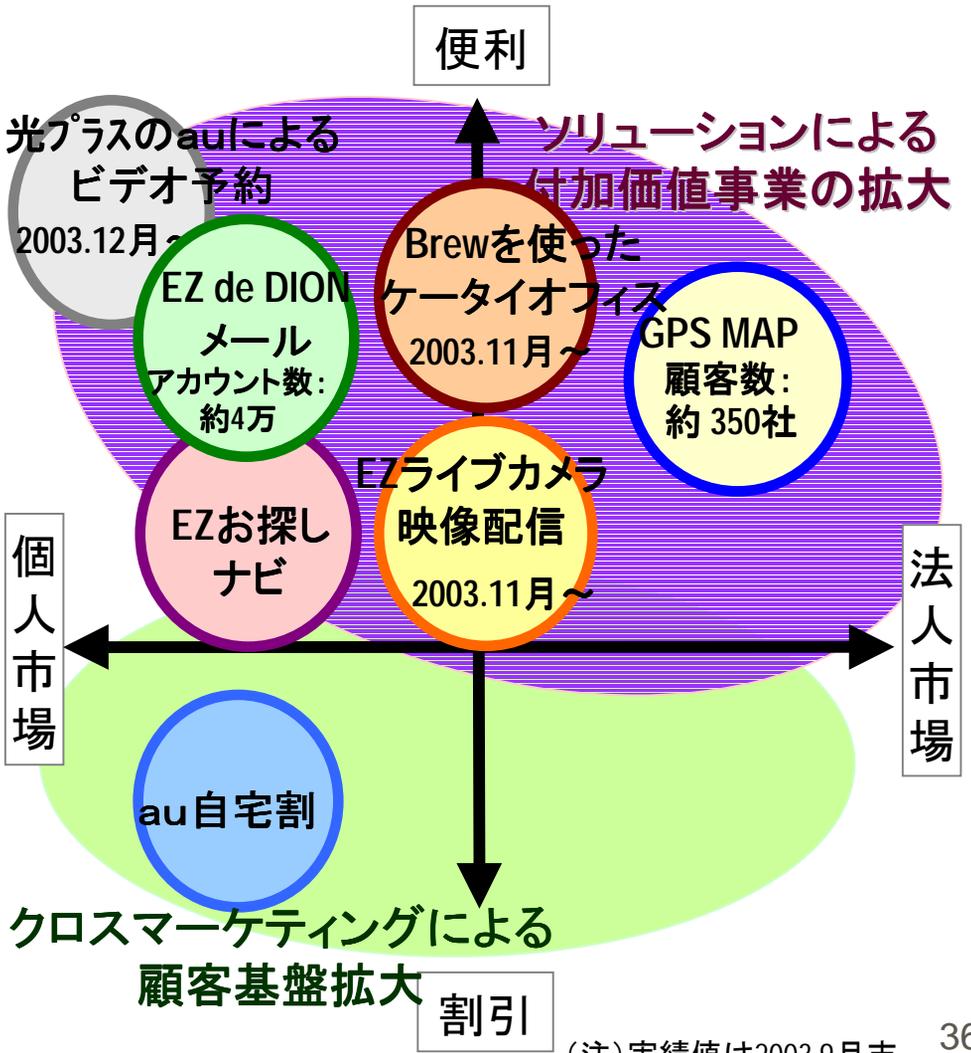
固定と携帯事業を両方保有しているから...

固定と携帯のワンビリングが可能

- ✓ 法人向けに選択制で請求書の統合サービスを実施(割引も適用)

固定と携帯でコンテンツの共有が可能

- ✓ お客様: 固定でも携帯でも楽しめる
- ✓ CP : 同じコンテンツを固定と携帯で提供できる
- ✓ KDDI : コンテンツ調達コストの軽減、魅力的なコンテンツの集積が期待できる

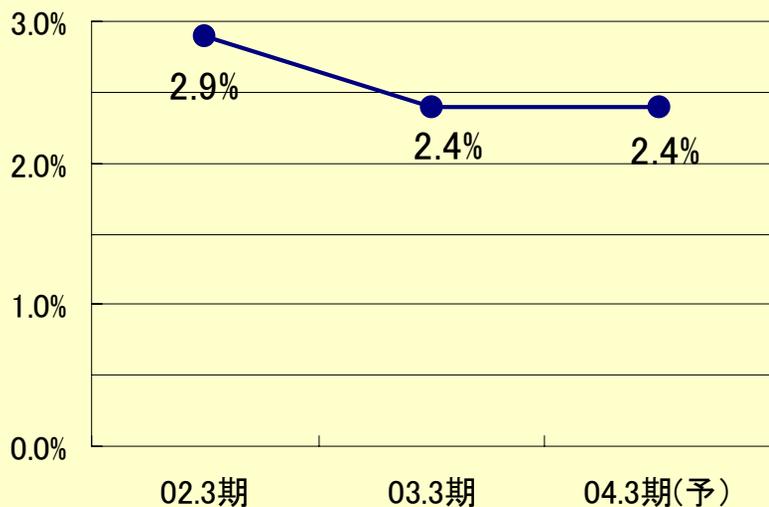


(注)実績値は2003.9月末

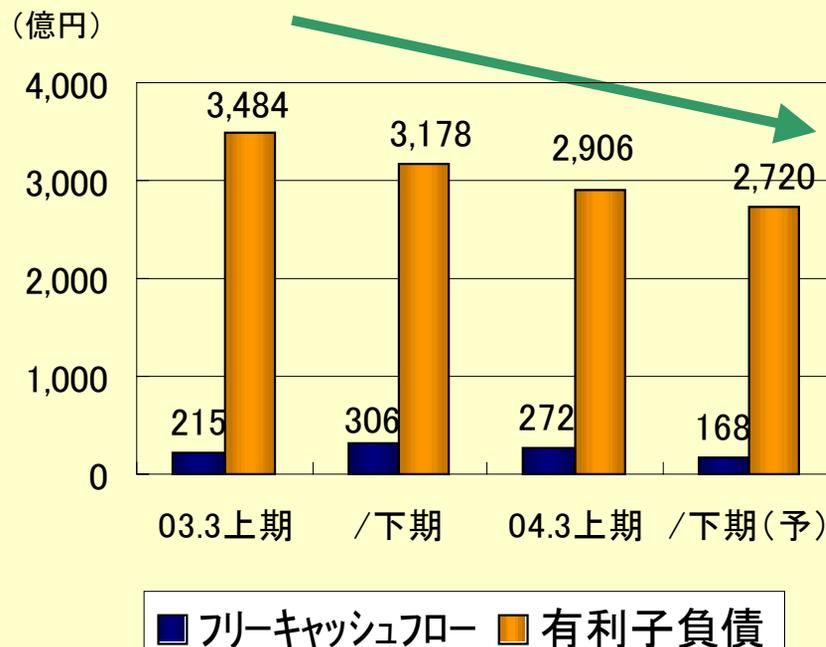
1. TU-KA 2G特化戦略

- 利益・キャッシュフローは、期首計画を上回る水準で推移
- 「シンプルキャンペーン」の推進
ー使い勝手の良い、わかりやすい端末、料金プランの提供

解約率の推移



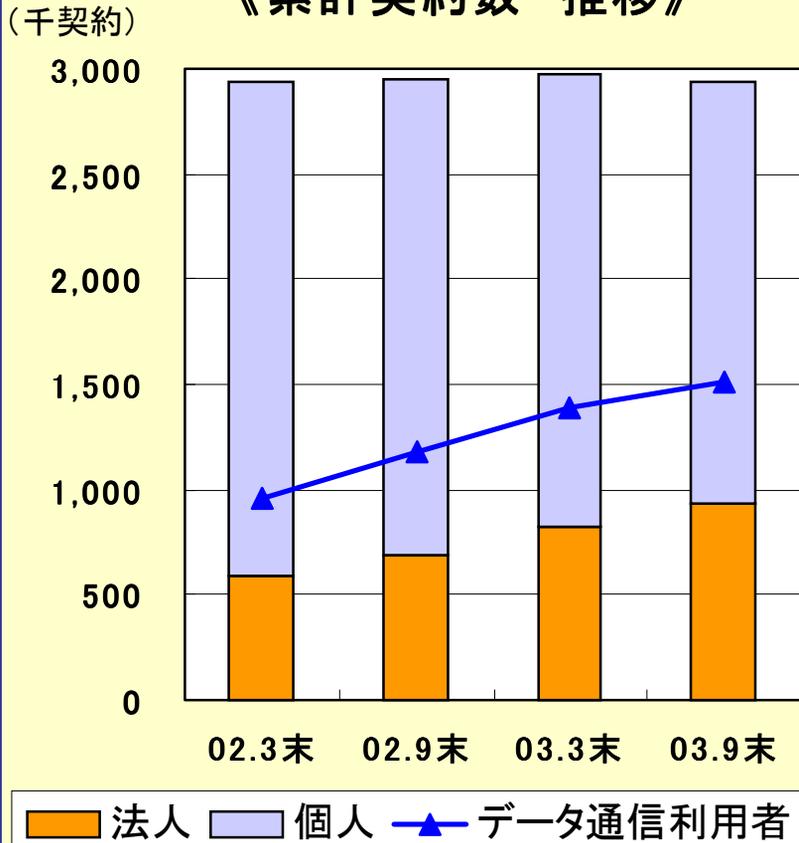
有利子負債削減が着実に進展



2. ポケット データ特化戦略

- 法人ユーザは着実に増加
⇒法人データ通信(モバイルイントラネット)市場ではAirH”がトップシェア
- 営業体制の法人シフト、AirH”サービスの更なる信頼性向上を図る

《累計契約数 推移》



データカード利用比較

異なるセグメントにフォーカスしているため
WINとAirH”との棲み分けは可能

	CDMA 1X WIN	Air-H”
回線速度	下り最大2.4Mbps	下り最大32Kbps オプションで下り最大128Kbps (現在256Kbps検討中)
料金	従量制*	完全定額制
	<ul style="list-style-type: none"> ・パケ割ミドル:4,000円/月 (@0.025円/パケット) ・パケ割スーパー:7,500円/月 (@0.015円/パケット) 上記に基本料1,500円/月プラス	4,930円/月(基本料込み) (年間契約割引適用時) オプション128:3,500円/月プラス
利用形態	大容量データの瞬間高速D/L、移動中の高速通信等、高速性を重視するお客様に最適	伝送速度は多少遅くても、定額で使える常時接続型モバイル環境を確保したいお客様に最適

*WINのEZフラットはPC接続を除く。

Ubiquitous Solution Company

