

Ubiquitous Solution Company


# **KDDI CORPORATION**



**2004年3月期 第3四半期決算資料**

2004年1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. 決算総括(1-3Q累計)

- 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0.8%の微増、営業利益は同101.3%(=約2倍)の増益
- 2 有利子負債は着実に1兆2,291億円に削減(2003.3月期末比2,679億円減少)
- 3 au事業
  - ▶ 売上は対前年同期比で9.6%、営業利益は同302.7%(=約4倍)増加
  - ▶ 上期に引き続き、純増トップシェア(3Q平均:59.9%)を達成
  - ▶ WIN(EV-DO)を予定通り11月28日に提供開始
- 4 BBC & ソリューション事業
  - ▶ 音声収入の減少等により対前年同期比では大幅な減益ではあるが、費用コントロール強化により、一定の利益水準を確保
  - ▶ 光プラス(FTTH)を予定通り10月10日に提供開始(光プラスTVは12月12日開始)
- 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

(注)売上、営業利益、対前年同期比の数値は1-3Q累計値。3Q単独数値については別添詳細資料参照。

## 1.2. 通期予想の上方修正

**1** 3Qのauの好調、他セグメントの収益改善を受け、10月予想に対し、連結ベースでは増収・増益の上方修正

▶ 売上 : 28,200億円 28,480億円 (280億円増)  
営業利益 : 2,550億円 2,850億円 (300億円増)

▶ 主な理由

✓ auの主要指標の上方修正に伴う増収(350億円)・増益(180億円増)

- ARPU : 7,320円 7,440円 (120円増)

- 累計契約数 : 1,655万 1,682万 (27万増、今年度純増は277万)

✓ 他セグメントの営業利益の改善

- BBC&ソリューション : 110億円 180億円 (70億円増)

- TU-KA : 100億円 140億円 (40億円増)

**2** 設備投資は一部繰越と投資精査の結果、3,000億円 2,600億円 (400億円減)に下方修正

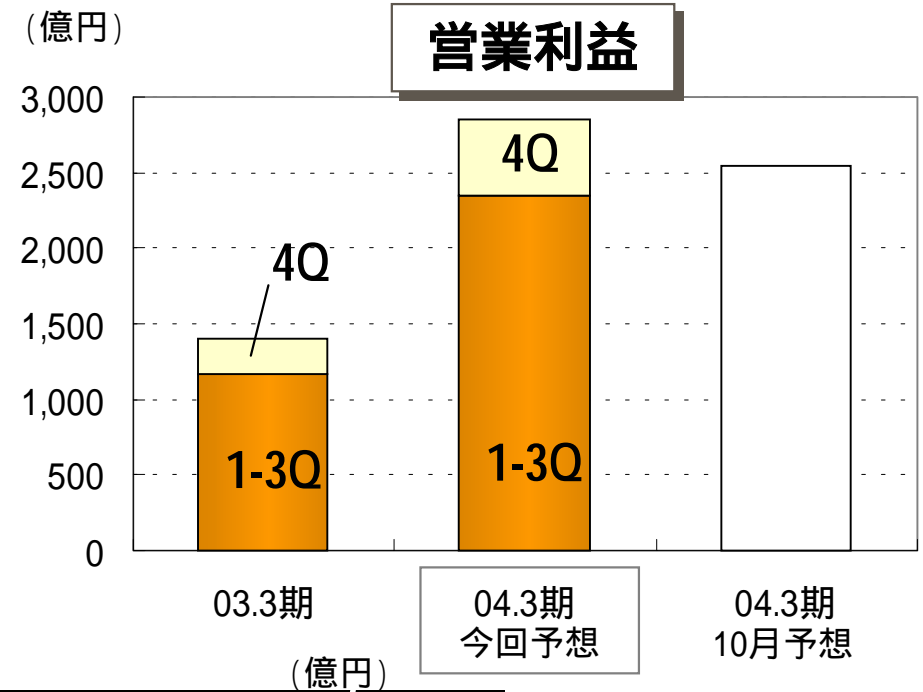
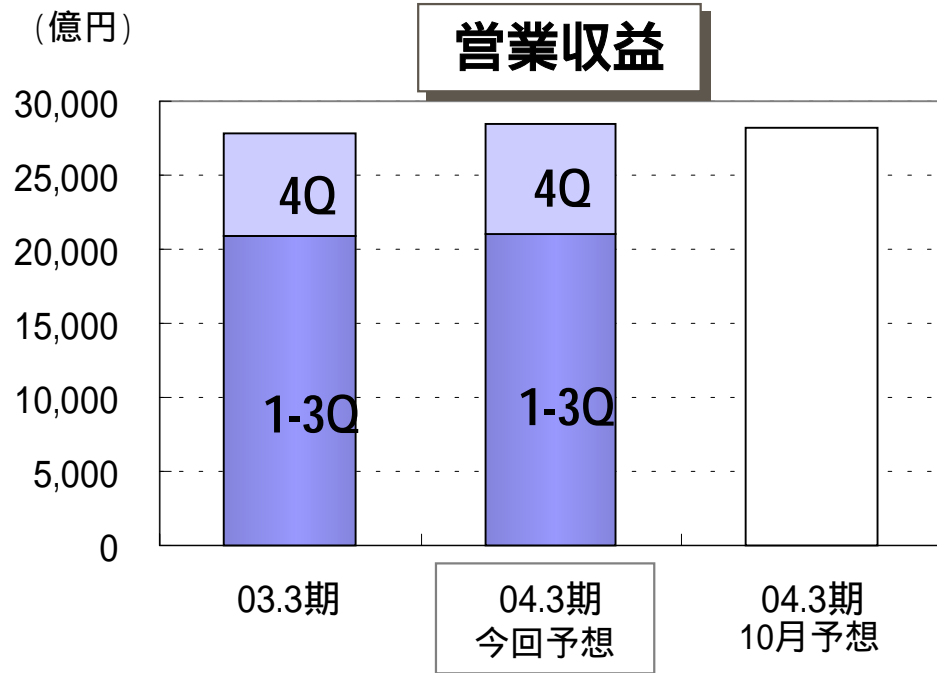
**3** FCFは営業利益の増加、設備投資の減少に伴い、3,210億円 3,930億円に(720億円増)上方修正

(注) 数値は全て連結ベース



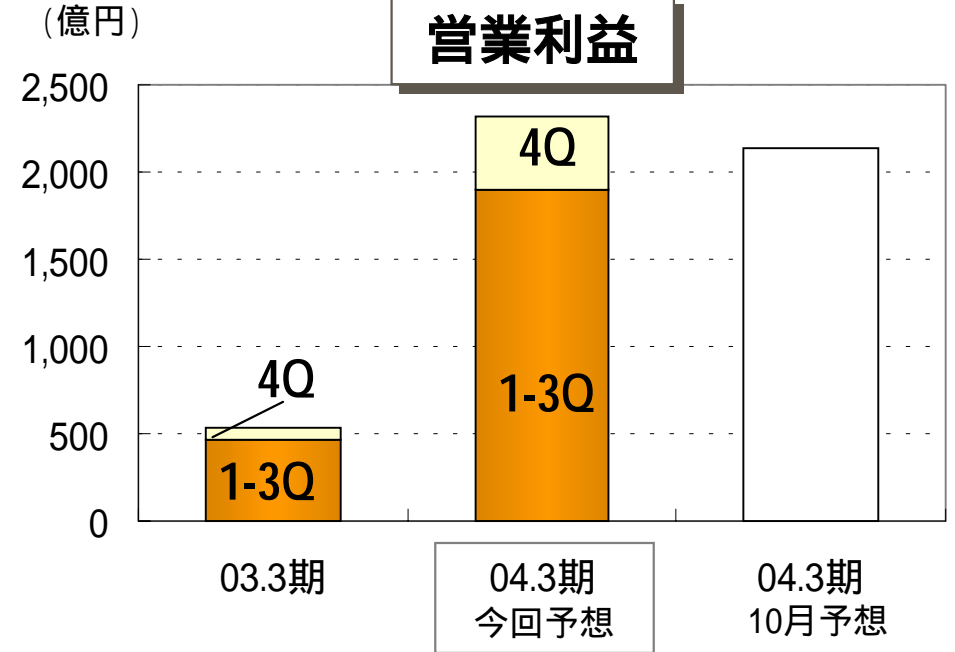
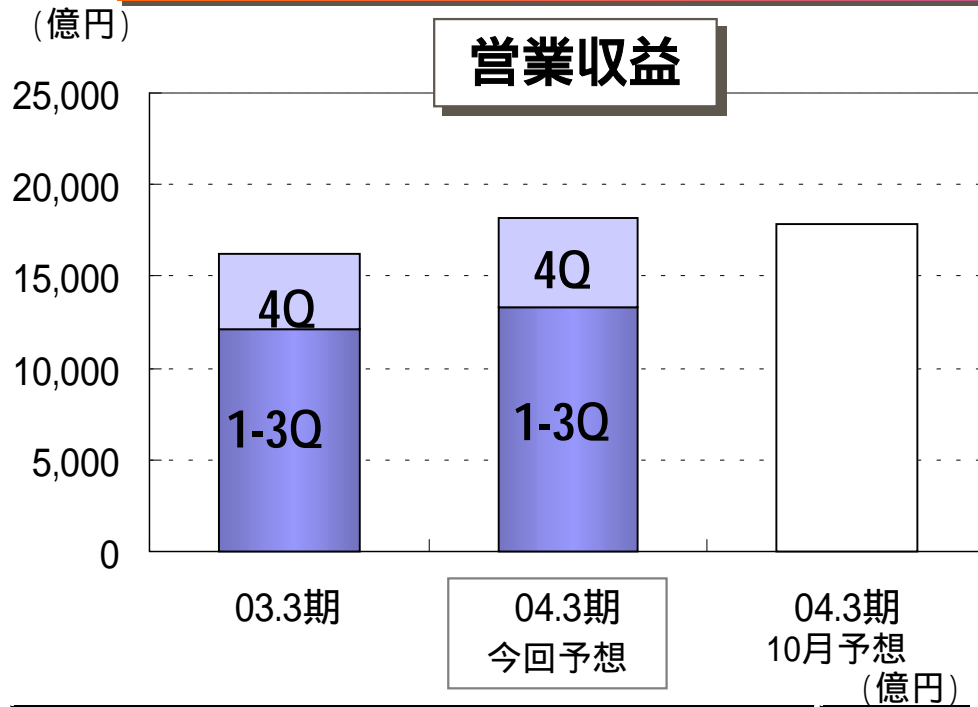
顧客満足度向上とブランド力強化により持続可能な成長を目指す

## 2. 連結決算



	03.3期		04.3期 (予)			04.3期
	1-3Q		1-3Q	前年同期比 伸び率	今回予想	10月予想
営業収益	20,883	27,853	21,043	0.8%	28,480	28,200
営業利益	1,166	1,407	2,347	101.3%	2,850	2,550
マージン	5.6%	5.0%	11.2%	-	10.0%	9.0%
経常利益	943	1,132	2,212	134.5%	2,670	2,400
当期利益	513	574	1,234	140.5%	1,170	950
FCF	2,365	3,053	3,846	62.6%	3,930	3,210
EBITDA	4,174	5,635	5,222	25.1%	6,740	6,490
マージン	20.0%	20.2%	24.8%	-	23.7%	23.0%

# 3. au事業

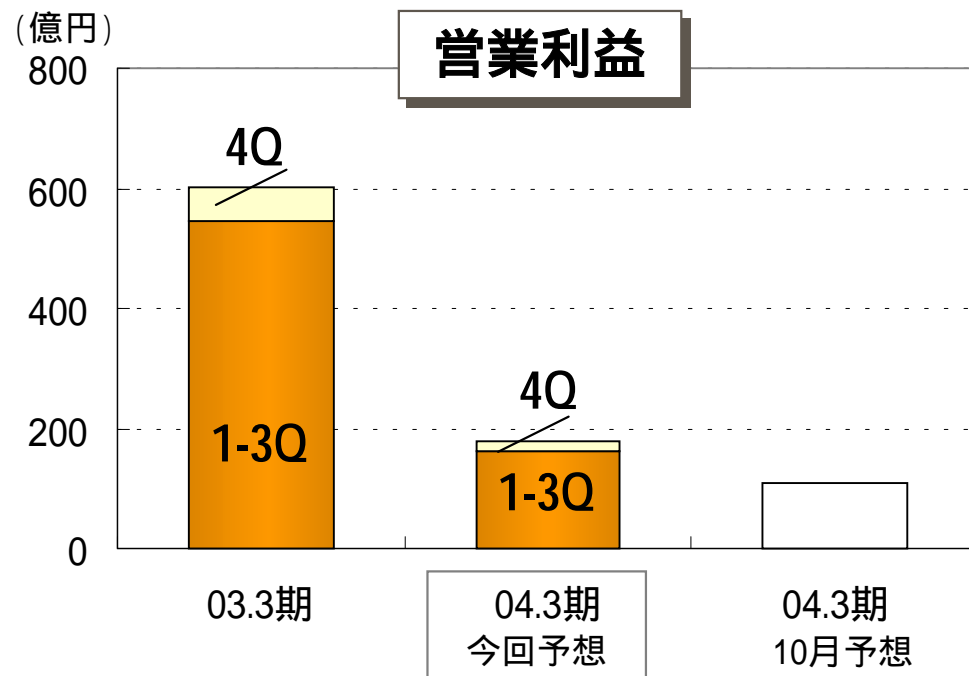
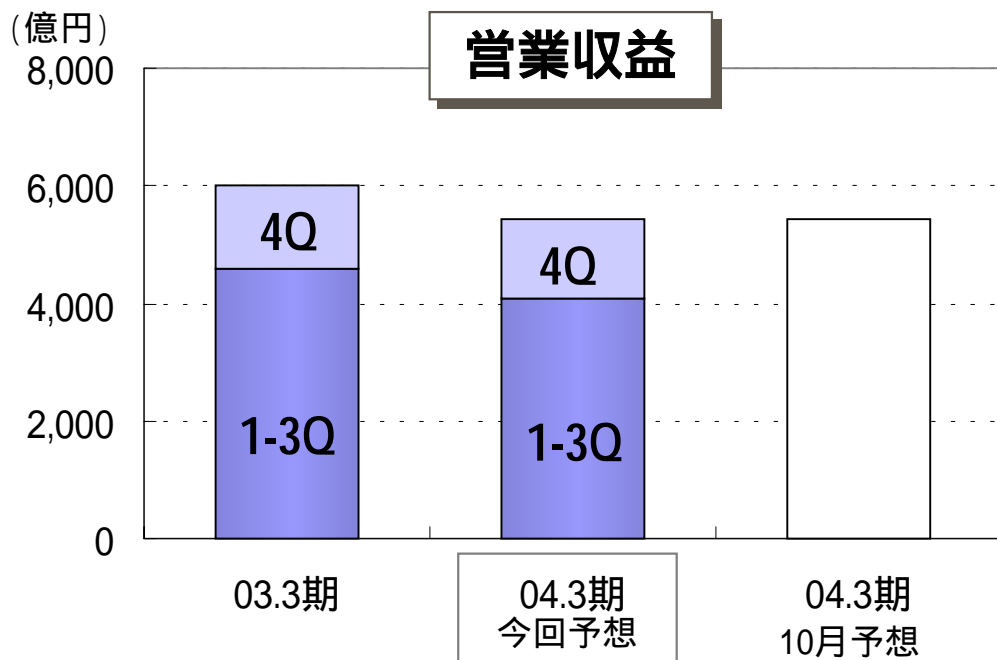


	03.3期		04.3期 (予)		04.3期 10月予想
	1-3Q		1-3Q	今回予想	
営業収益	12,143	16,263	13,307	18,170	17,820
営業利益	470	538	1,895	2,320	2,140
マージン	3.9%	3.3%	14.2%	12.8%	12.0%
経常利益	374	418	1,813	2,220	2,040
当期利益	192	210	1,053	1,290	1,170
FCF	992	966	2,189	2,140	1,980
EBITDA	1,856	2,451	3,324	4,290	4,090
マージン	15.3%	15.1%	25.0%	23.6%	23.0%

	03.3期		04.3期 (予)		04.3期 10月予想
	3Q		3Q	今回予想	
契約数(千)	13,468	14,049	15,977	16,820	16,550
内モジュール系	-	-	326	350	330
WIN(EV-DO)	0	0	47	-	-
1x	4,674	6,806	11,717	-	-
cdmaOne	8,637	7,208	4,213	-	-
PDC	157	35	0	-	-
ARPU(円)	7,640	7,570	7,490	7,440	7,320
音声	6,320	6,280	5,830	5,790	5,650
データ	1,320	1,290	1,660	1,650	1,670

(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

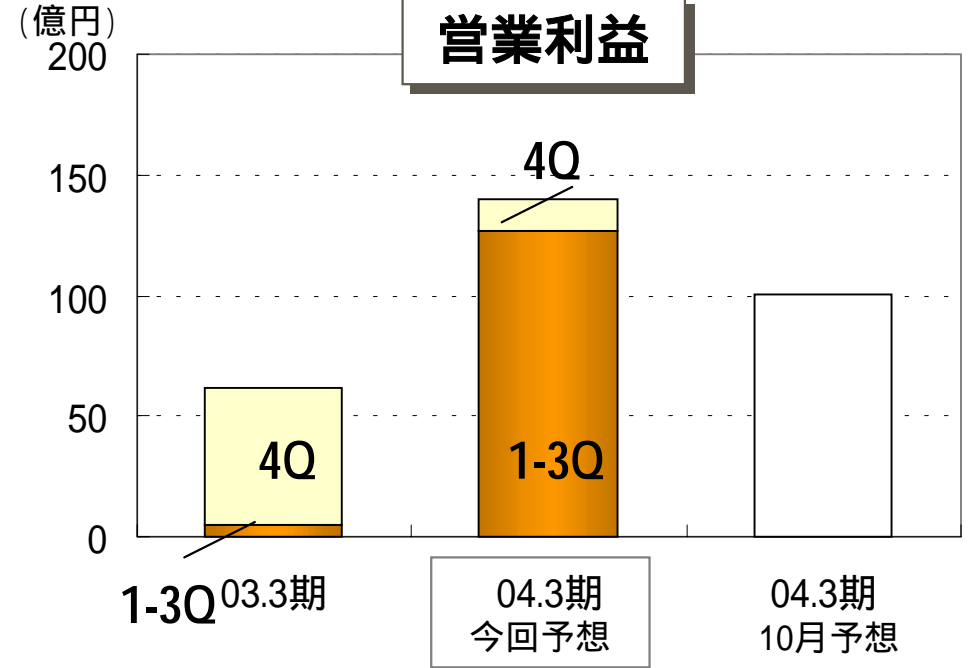
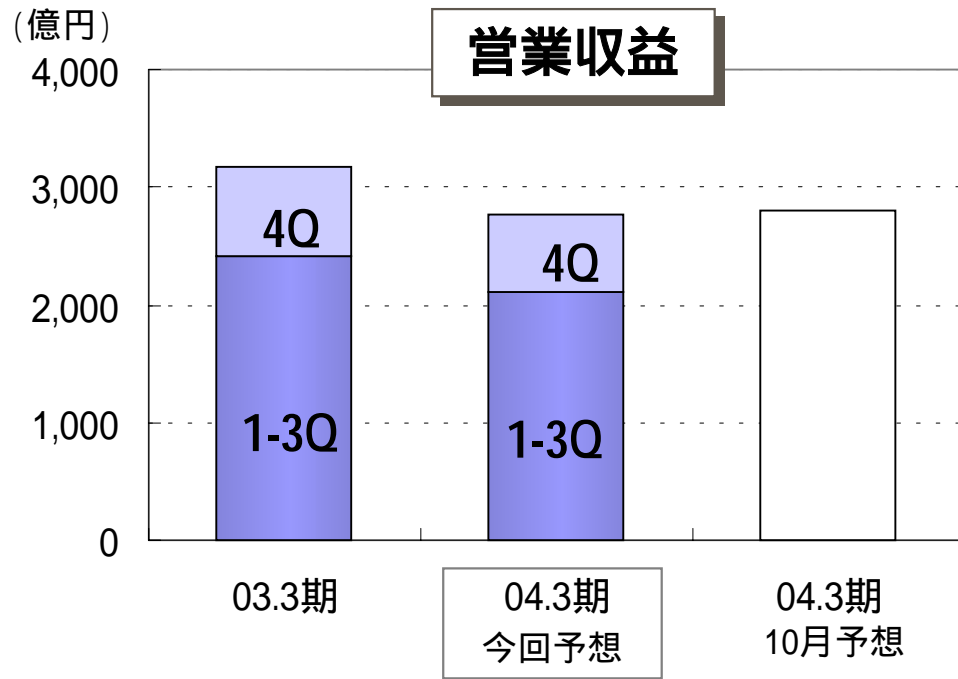


(億円)

	03.3期		04.3期 (予)		04.3期
	1-3Q		1-3Q	今回予想	10月予想
営業収益	4,589	6,019	4,097	5,450	5,440
営業利益	544	603	163	180	110
マージン	11.9%	10.0%	4.0%	3.3%	2.0%
経常利益	542	604	158	170	100
当期利益	303	323	15	-290	-370
FCF	901	1,169	603	600	270
EBITDA	1,340	1,768	857	1,090	1,080
マージン	29.2%	29.4%	20.9%	20.0%	19.9%

	03.3期		04.3期 (予)		04.3期
	3Q		3Q	今回予想	10月予想
DION(千)	2,300	2,373	2,559	2,600	2,600
内ADSL	374	498	914	1,100	1,200

# 5. TU-KA事業



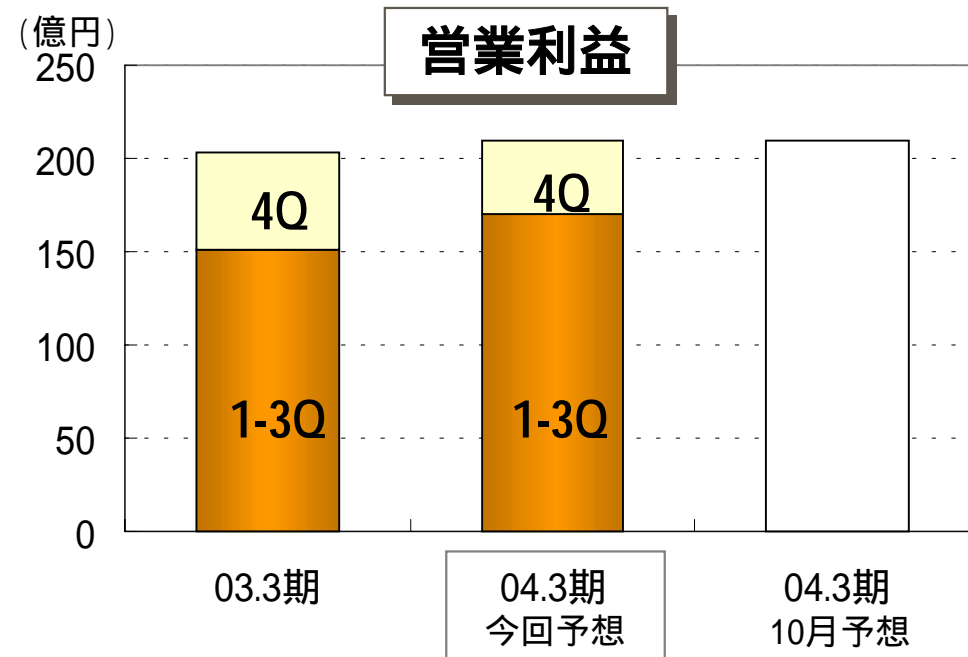
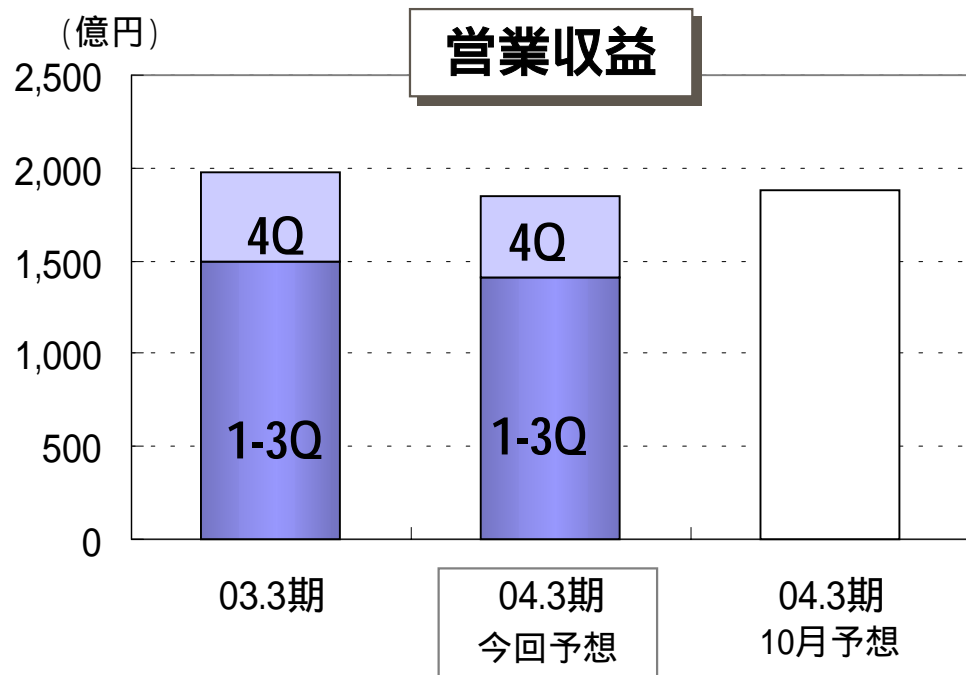
(億円)

	03.3期		04.3期 (予)		04.3期
	1-3Q	3Q	1-3Q	今回予想	10月予想
営業収益	2,416	3,181	2,106	2,770	2,810
営業利益	5	62	127	140	100
マージン	0.2%	1.9%	6.0%	5.1%	3.6%
経常利益	-42	1	95	100	60
当期利益	-76	-32	83	80	50
FCF	354	521	422	520	440
EBITDA	456	665	542	700	660
マージン	18.9%	20.9%	25.7%	25.3%	23.5%

	03.3期		04.3期 (予)		04.3期
	3Q	3Q	3Q	今回予想	10月予想
契約数(千)	3,849	3,783	3,670	3,640	3,700
ARPU(円)	5,360	5,330	5,020	5,010	5,050



# 6. ポケット事業



(億円)

	03.3期		04.3期 (予)		04.3期
	1-3Q		1-3Q	今回予想	10月予想
営業収益	1,495	1,976	1,406	1,850	1,880
営業利益	151	203	170	210	210
マージン	10.1%	10.3%	12.1%	11.4%	11.2%
経常利益	131	177	156	190	190
当期利益	124	170	158	190	200
FCF	329	430	400	430	430
EBITDA	462	622	470	610	610
マージン	30.9%	31.5%	33.4%	33.0%	32.4%

	03.3期		04.3期 (予)		04.3期
	3Q		3Q	今回予想	10月予想
契約数(千)	2,969	2,975	2,914	2,920	2,950
内Air エッジ	668	765	936	1,000	1,000
ARPU(円)	4,990	5,010	4,730	4,770	4,680

# 7. 設備投資等

(億円)

		03.3期		04.3期(予)		04.3期(予)
		1-3Q		1-3Q	今回予想	10月予想
設備投資(支払)	連結	1,665	2,462	1,462	2,600	3,000
	au	1,100	1,673	899	1,600	1,840
	BBC&ソリューション	253	408	320	600	660
	TUKA	116	162	89	150	190
	ポケット	106	117	75	140	160
減価償却費	連結	2,924	3,890	2,742	3,640	3,710
	au	1,342	1,760	1,376	1,860	1,840
	BBC&ソリューション	777	1,054	639	800	890
	TUKA	448	600	402	540	540
	ポケット	295	396	291	390	390
有利子負債	連結	15,925	14,970	12,291	11,800	11,870
	au及びBBC&ソリューション	9,954	9,372	7,665	7,300	7,160
	TUKA	3,335	3,178	2,760	2,650	2,720
	ポケット	1,931	1,827	1,424	1,390	1,400
期末Debt/EBITDA (倍)			2.7		1.8	1.8

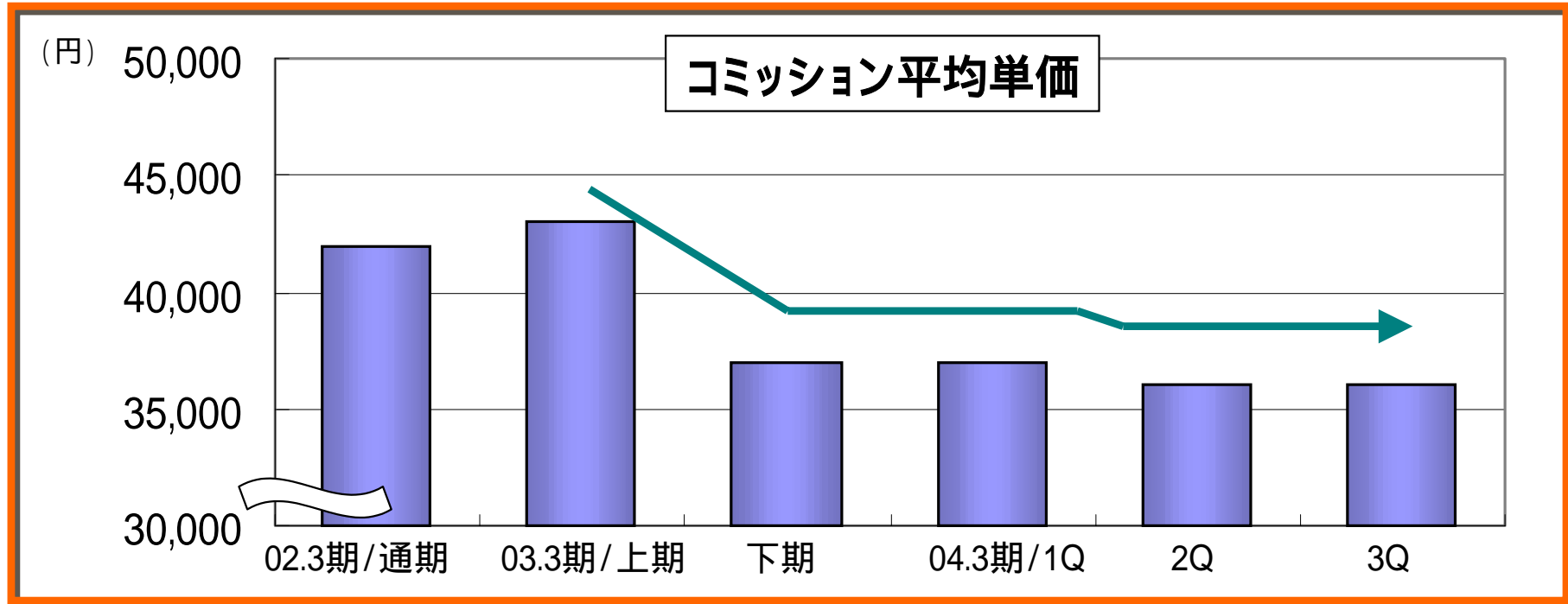
(注) 有利子負債の1-3Qは、3Q末の残高。



# au事業の状況

# 1.1. 販売コミッション

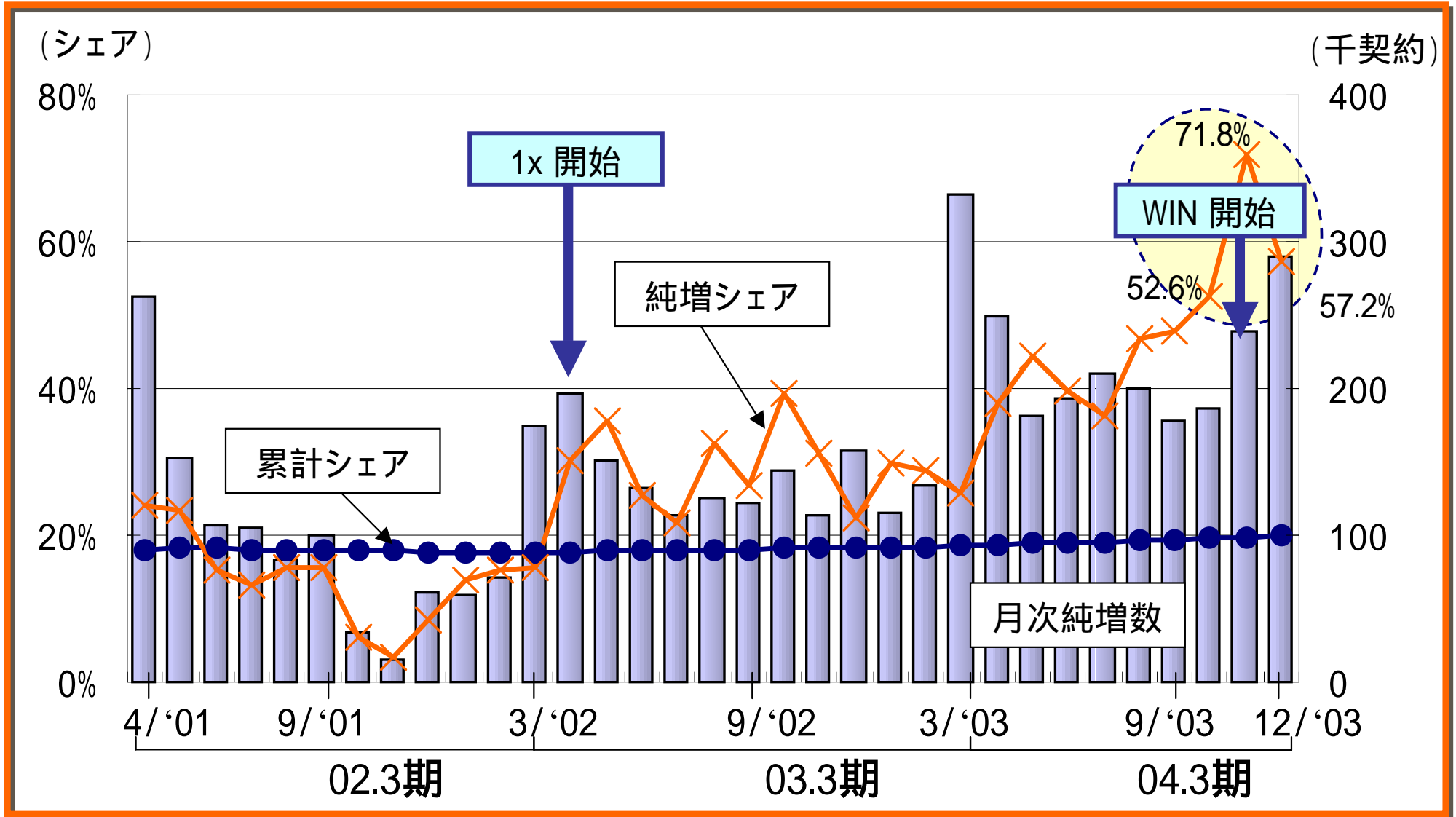
## 【販売コミッション】(新規、機種変更)



	02.3期	03.3期		04.3期(予)	04.3期 10月予想	
		上期	下期			1Q
販売コミッション総額 (億円)	3,650	2,190	1,860	4,050	3,830	3,700
コミッション平均単価(円)	42,000	43,000	37,000	40,000	36,000	36,000
販売台数(万台)	870	510	500	1,010	1,050	1,020

# 1.2. 純増の推移

上期に引き続き、3Qも純増トップシェアにより、12月末累計契約数は1,598万に



02.3通期

03.3通期

04.3/3Q

<純増シェア/累計シェア> <15.0% / 17.7%>

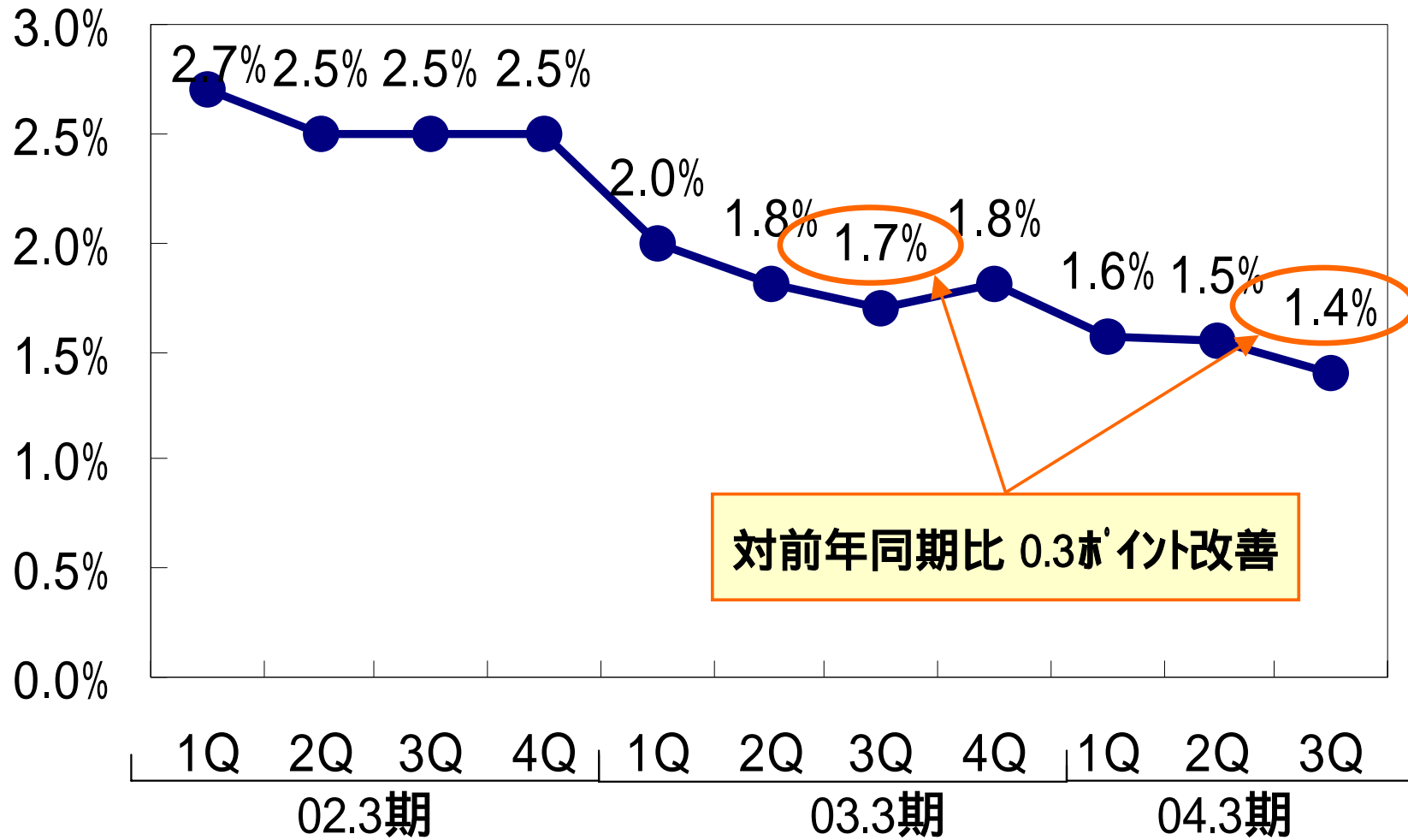
<28.1% / 18.6%>

<59.9% / 20.0%>

# 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

(解約率)

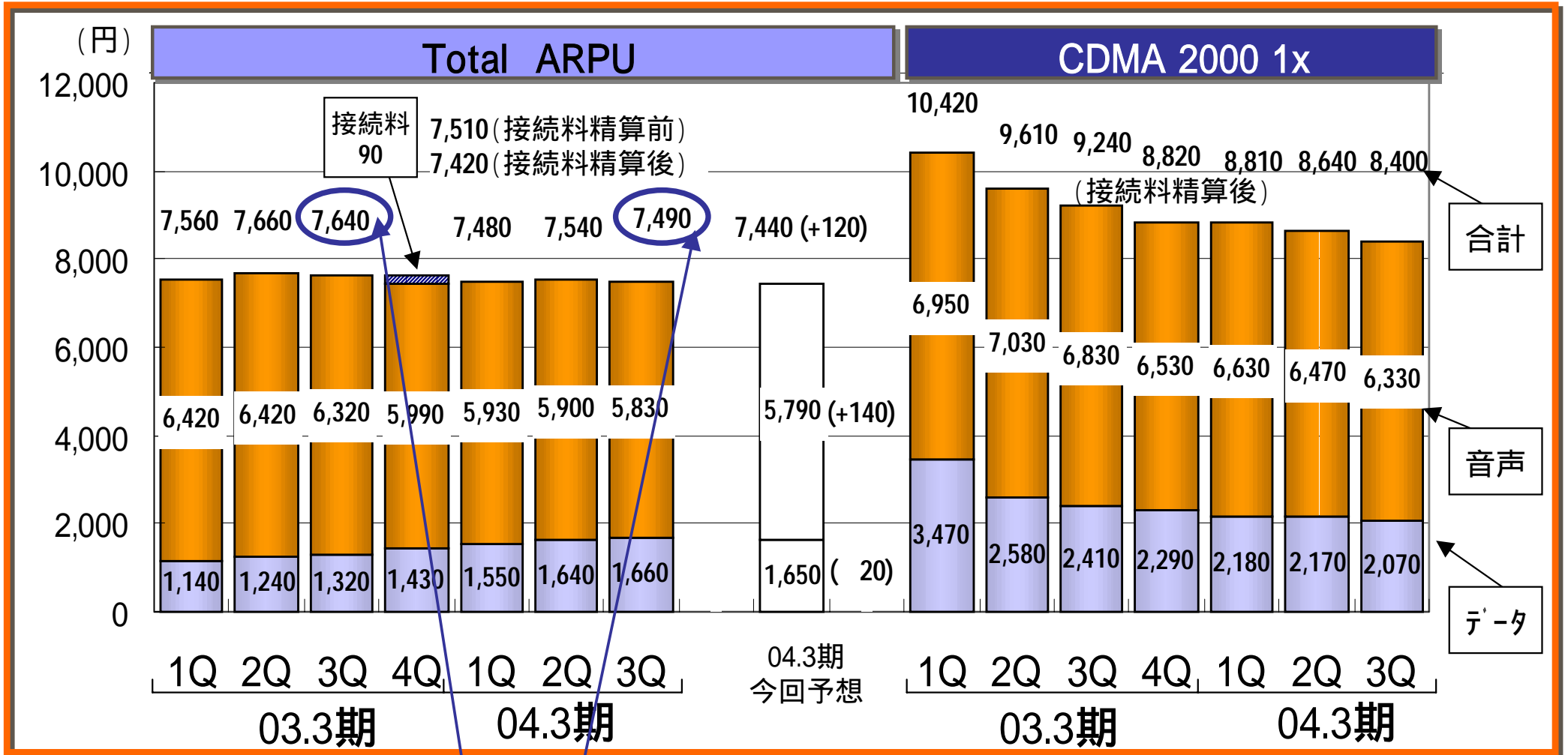


02.3通期  
<2.6%>

03.3通期  
<1.8%>

# 1.4. ARPUの推移

ARPUはほぼ下げ止まり傾向に。通期予想を7,320円 7,440円に上方修正

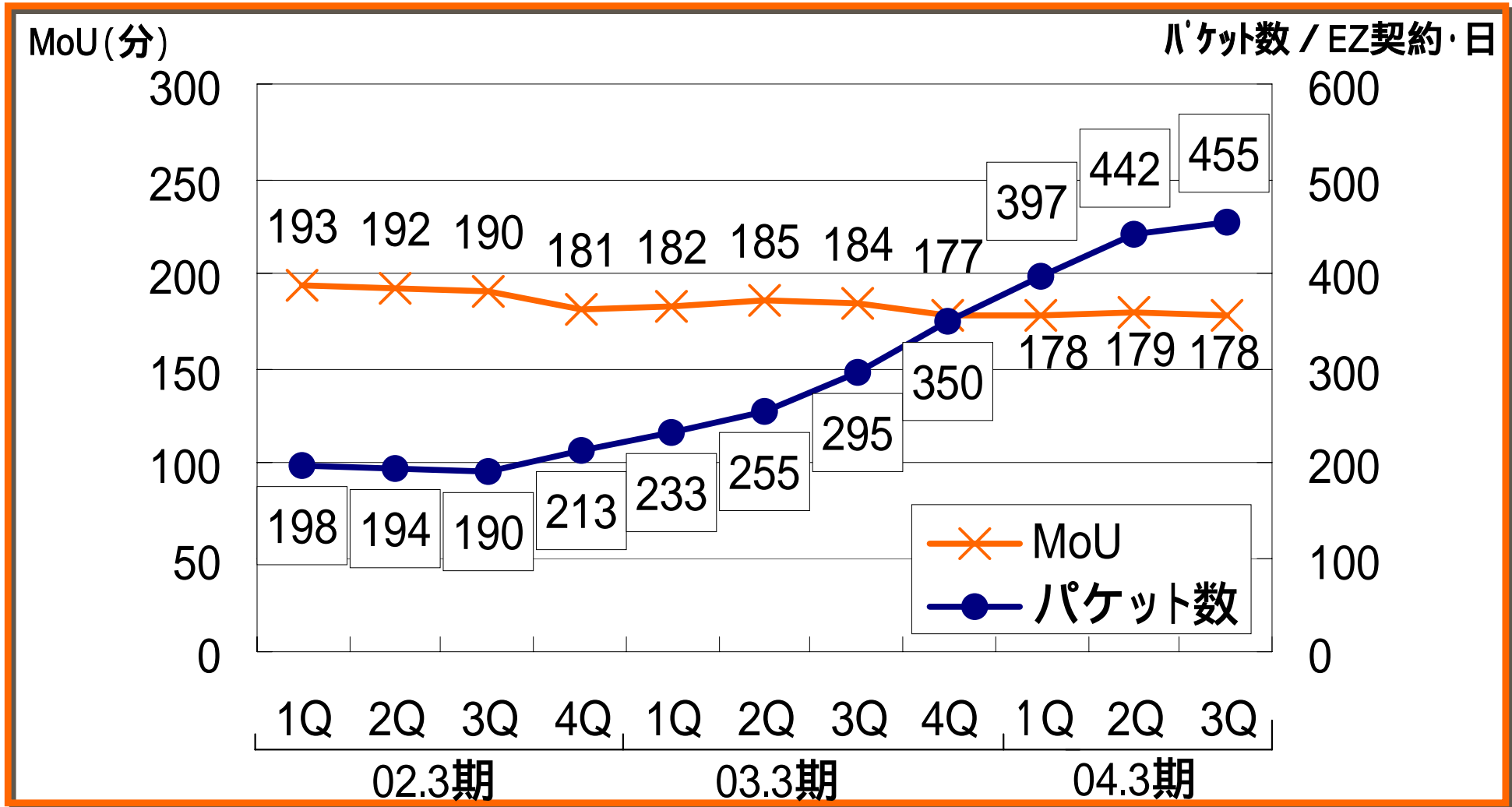


対前年同期比 150円 ( 2.0%)、うちデータ + 340円 (+ 25.8%)

(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期は全国値で、3QよりWINを含む。 13

# 1.5. MoUとパケット数

MoUは横ばい傾向に  
パケット数は漸増傾向に



	02.3通期	03.3通期
< MoU >	< 189分 >	< 182分 >
< パケット数 >	< 202 >	< 286 >

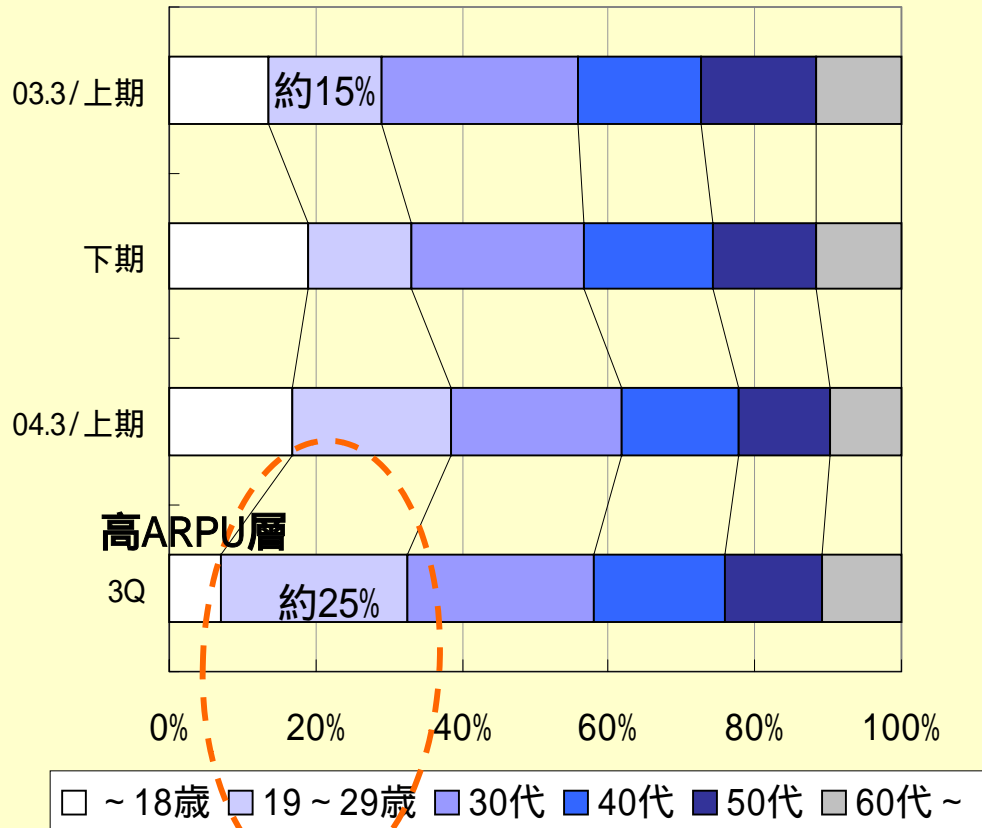
(注) MoUはWINを含むが、パケット数はWINを除く。 14



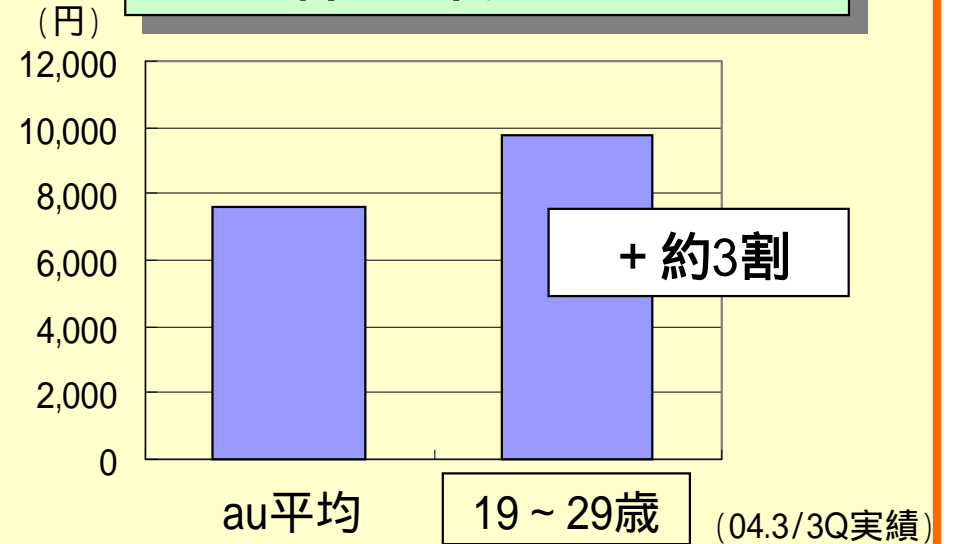
# 2.1. ハイエンド層のチャーンイン

ARPUの高い若い世代が順調に増加 (特に女性)

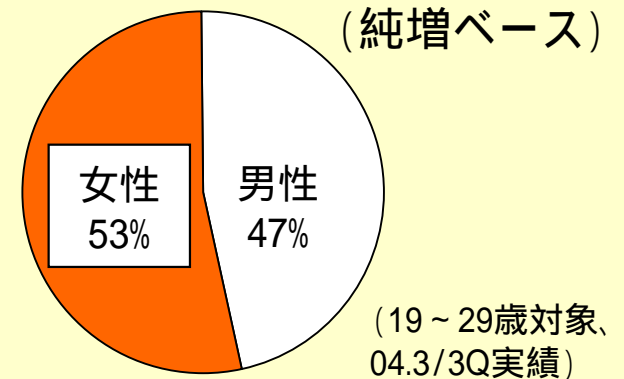
## 年齢別純増構成比



## 若い世代のARPU



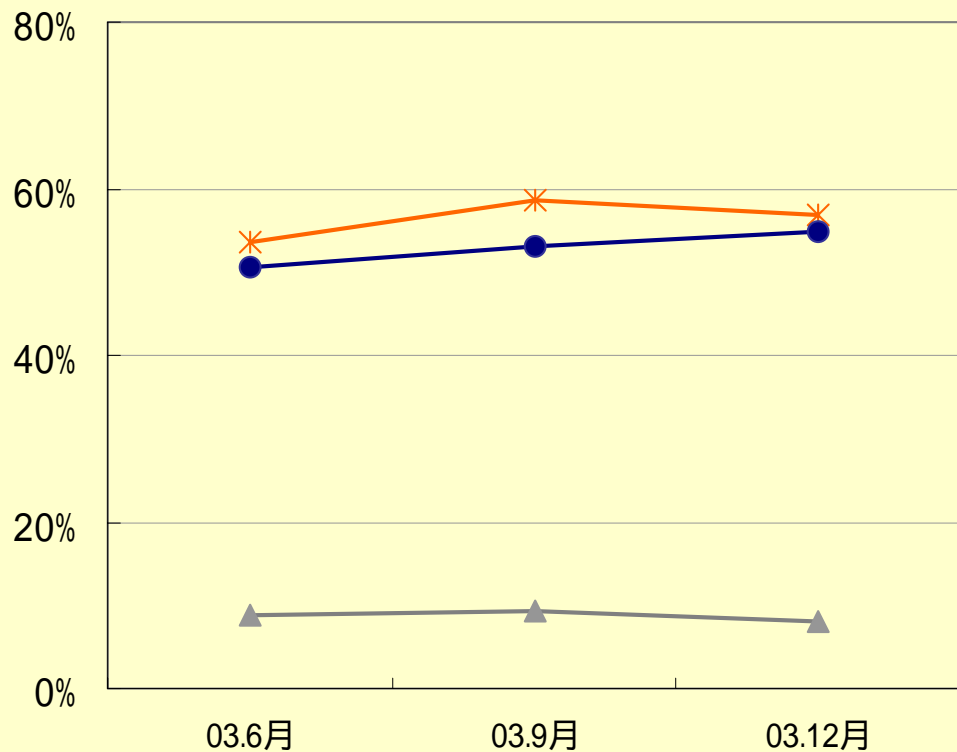
## 若い世代の性別構成比



## 2.2. 家族割によるリテンション

家族割訴求により、新規ユーザーのリテンションを強化  
ARPUの高い、若い世代の家族割契約率の上昇が顕著

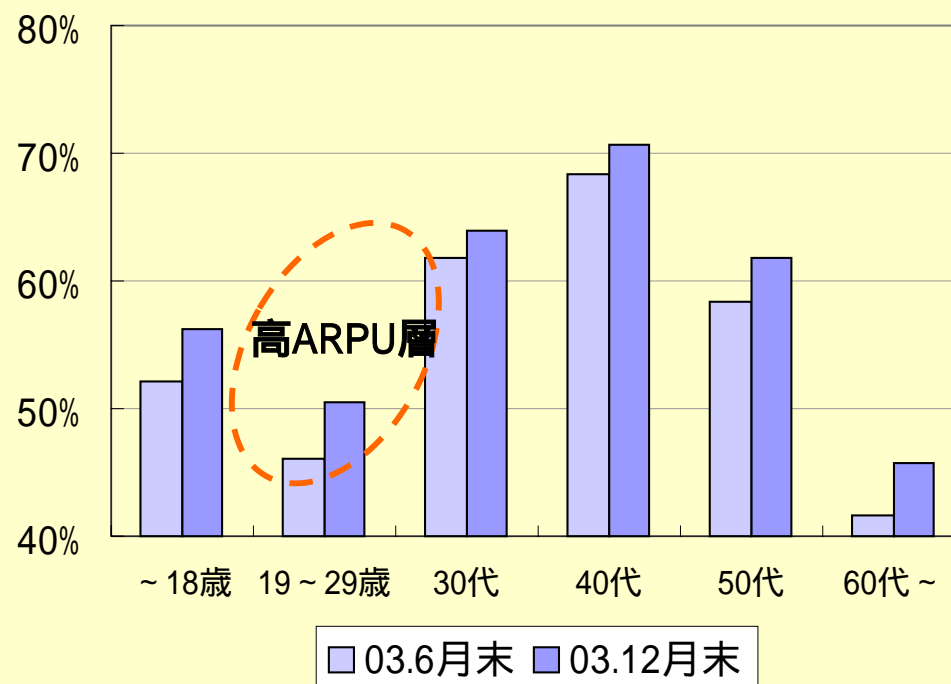
### 家族割の新規加入状況



—\*— 新規契約者    —●— 累計契約者    —▲— 機種変更者

### 年代別家族割契約率

(累計契約者ベース)



(注) 左側のグラフは月次ベース。月次販売のうち、新規と機種変更はほぼ半々。

### 3. WIN(EV-DO)の立ち上がり販売施策

#### 1 初期販売の反応から...

買った人	まだ買ってない人	代理店
<ul style="list-style-type: none"><li>■ EZフラットが好評 (料金)</li><li>■ サクサク感も好評 (ユーザビリティ)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ そもそも知らない</li><li>■ 知ってはいるが... ・世間の評価を様子見の状態</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ EZフラットを含め、売るのに説明が必要</li><li>■ 一方、1xは説明しなくても、十分売れる</li></ul>

#### 2 立ち上げ1ヶ月であり、評価を下すには時期尚早ではあるが、

##### 当社としては

- サービス(EZチャネル、EZフラット)、端末、NW面で新規要素が強いことを考慮すると、現時点でプロダクトとして十分お客様に使っていただけるレベルに達していることが確認できたことはポジティブ
- 顧客認知が不足

### 3. WIN(EV-DO)の立ち上がり販売施策

まず、下期はサービス立ち上げ期の位置付け

#### ■ 3 顧客認知度向上(特に定額制)が最優先課題

- マス広告による定額制の訴求強化
- 代理店拡販策の積極的支援
- 店頭・街頭イベントによる露出度アップ



**他社3G本格化対抗の柱に**

---

Ubiquitous Solution Company

