

Ubiquitous Solution Company

KDDI CORPORATION



2004年3月期 決算資料

2004年4月28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. 2004年3月期の決算総括

- 1** 連結ベースでは、auの好調により、BBC & ソリューション等他セグメントの減収を相殺し、売上は対前年比2.2%の微増、営業利益は同107.7%の大幅増益
- 2** 有利子負債は着実に1兆1,798億円に削減(2003.3期末比3,173億円減少)
- 3** 1株当たり年間配当を2,095円(2003.3期)から3,600円に大幅増配
- 4** au事業
 - ▶ 売上は対前年比12.2%、営業利益は同345.2%増加
 - ▶ 1xの商品競争力向上により、純増年間トップシェア(通期平均:49.6%)を達成
 - ▶ 1x契約数は1,300万を突破。2003年11月28日にWIN(EV-DO)を開始
- 5** BBC & ソリューション事業
 - ▶ 音声収入の減少とACの事後精算の引当(84億円)により、対前年比では大幅な減収ではあるが、費用コントロールにより一定の利益水準を確保
 - ▶ 光プラス(FTTH)を2003年10月10日に提供開始 (光プラスTVは12月12日開始)
- 6** TU-KA事業 & ポケット事業
 - ▶ 契約数の純減により減収局面にはあるが、利益・FCF面でグループ経営に貢献

1.2. 2005年3月期の通期予想

04.3期実績 05.3期予想(増減)

1 連結ベースではauのグループ全体への貢献度拡大により、他のセグメントの減収を相殺し、対前年比増収・増益を計画

▶ 売上 : 28,461億円 29,820億円 (1,359億円増)
営業利益 : 2,921億円 3,200億円 (279億円増)

▶ 主な理由

✓ au: 1,819億円の増収、395億円の増益を計画

- 累計契約数: 1,696万契約 1,915万契約 (220万契約増)

- ARPU : 7,440円 7,140円 (300円減)

✓ ACの事後精算を折り込み(145億円、うちBBC&ソリューション:118億円)

2 設備投資は2,533億円 3,230億円(697億円増)に増加

3 FCFは営業利益増加の一方で、設備投資の増加等に伴い、4,042億円 2,510億円(1,532億円減)に減少

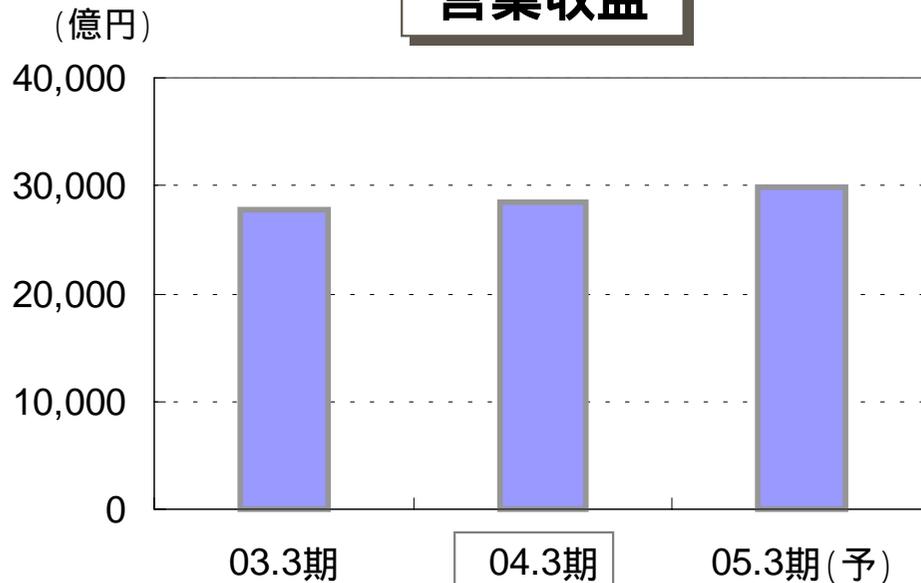
4 1株当たり年間配当は4,800円を予定

1.3. 2005年3月期の課題

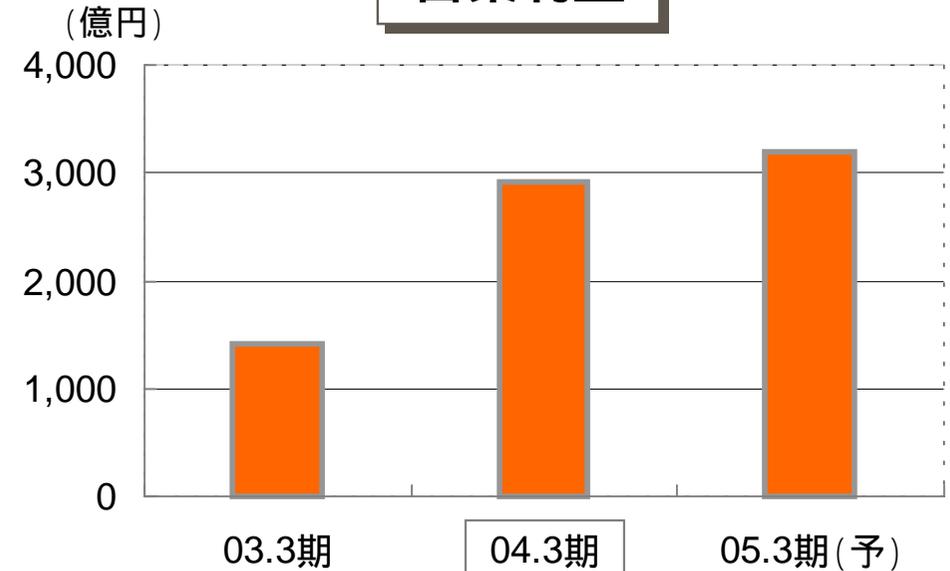
- 1 持続的成長の実現と新たな事業の柱の確立に向けて取組みを強化
 - ▶ ブランド力強化とお客様満足度の向上、コンプライアンスの徹底
- 2 有利子負債、2005年3月期末残高、1兆円の目標に向けての削減
- 3 au事業
 - ▶ 1xに加え、WIN(EV-DO)の本格展開により、引き続き3G市場での競争優位確保
 - ▶ モバイルソリューション : 専任営業体制構築による法人シェア拡大と商品開発力強化
- 4 BBC & ソリューション事業
 - ▶ 個人市場: ADSLと光プラス(FTTH)によるブロードバンドサービスの拡販
 - ▶ 法人市場: 費用コントロール強化による採算性向上
- 5 TU-KA事業 & ポケット事業
 - ▶ TU-KA事業 : シニア層をターゲットとした商品投入強化による契約数の維持
 - ▶ ポケット事業 : データと法人営業の強化、AirH”の信頼性向上による契約数の維持

2. 連結決算

営業収益



営業利益

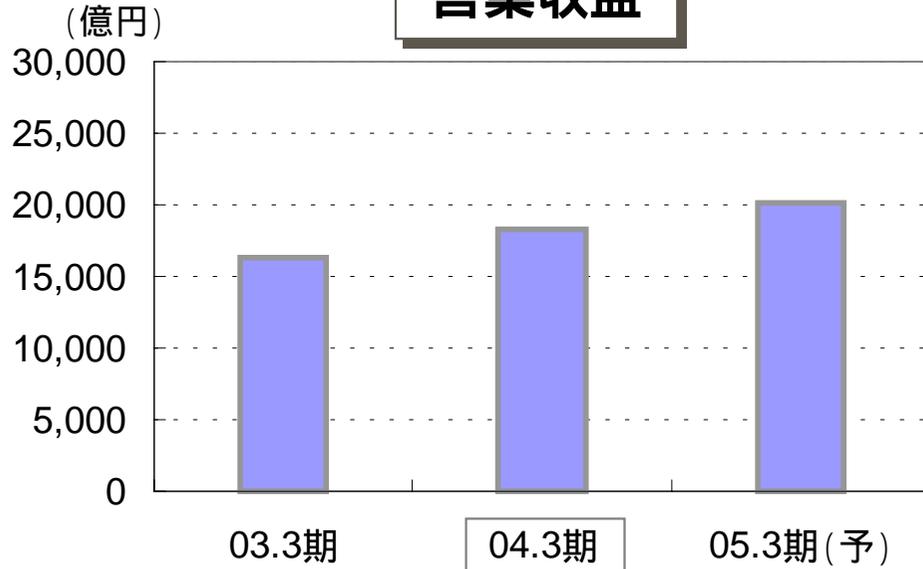


(億円)

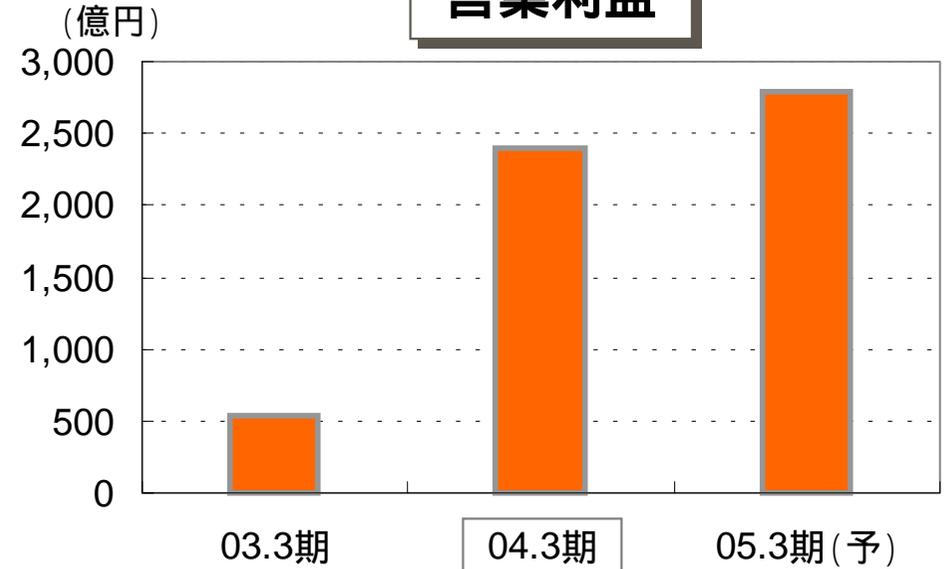
	03.3期	04.3期		05.3期(予)	
			対前年比		対前年比
営業収益	27,853	28,461	2.2%	29,820	4.8%
営業利益	1,407	2,921	107.7%	3,200	9.5%
マージン	5.0%	10.3%	-	10.7%	-
経常利益	1,132	2,745	142.5%	3,110	13.3%
当期利益	574	1,170	104.0%	1,900	62.4%
FCF	3,053	4,042	32.4%	2,510	-37.9%
EBITDA	5,635	6,880	22.1%	7,140	3.8%
マージン	20.2%	24.2%	-	23.9%	-

3.1. au事業

営業収益



営業利益



(億円)

	03.3期	04.3期	05.3期(予)
営業収益	16,263	18,251	20,070
営業利益	538	2,395	2,790
マージン	3.3%	13.1%	13.9%
経常利益	418	2,291	2,740
当期利益	210	1,300	1,650
FCF	966	2,073	1,650
EBITDA	2,451	4,377	4,880
マージン	15.1%	24.0%	24.3%

	03.3期	04.3期	05.3期(予)
契約数(千)	14,049	16,959	19,150
内モジュール系	-	361	450
WIN(EV-DO)	0	343	-
1x	6,806	13,166	-
cdmaOne	7,208	3,450	-
PDC	35	0	-
ARPU(円)	7,570	7,440	7,140
音声	6,280	5,800	5,340
データ	1,290	1,640	1,800

(注) ARPUはモジュール系を除く一般端末分。

3.2. au事業 ~参考~

04.3期の営業利益の増益要因は03.3期のPDC関連費用の一掃に加え、
auのブランド力が向上



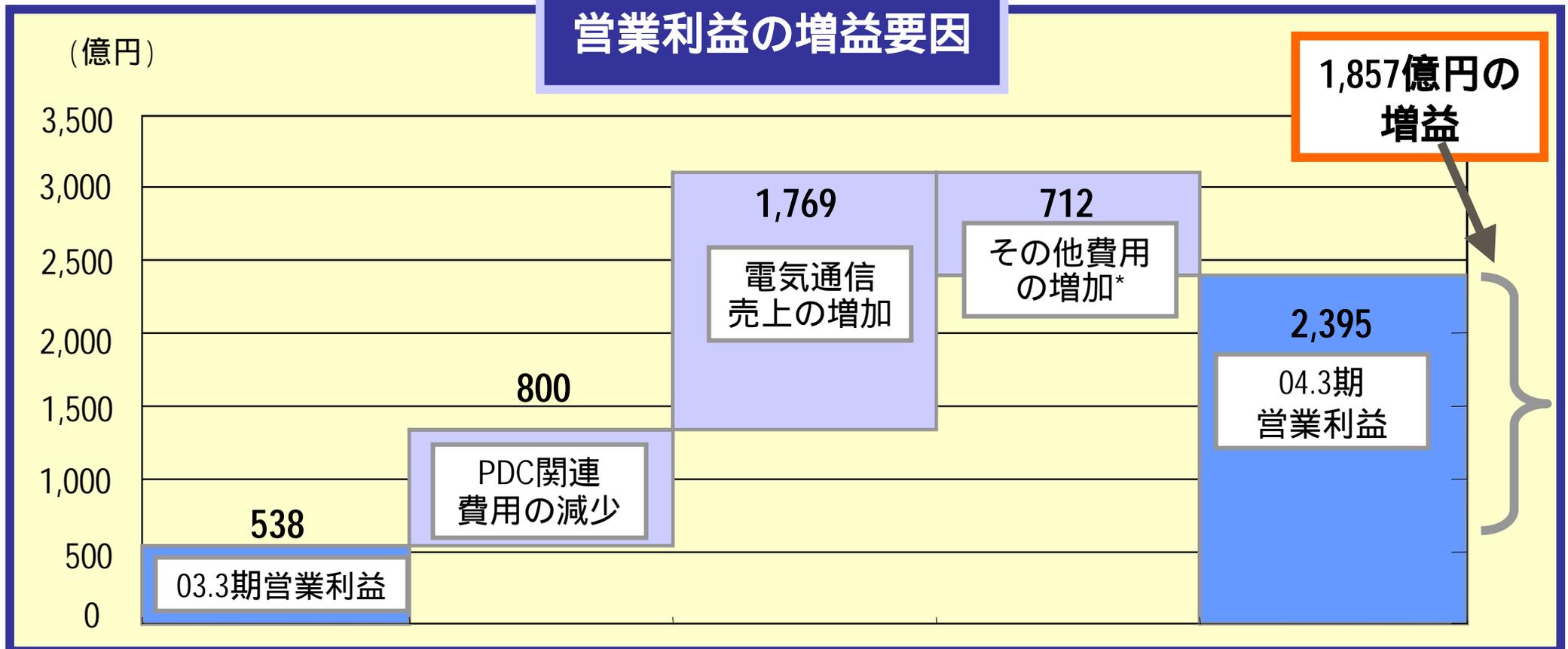
顧客基盤の
拡大

ARPUの安定

販売ミッション
の安定

・解約率の低下

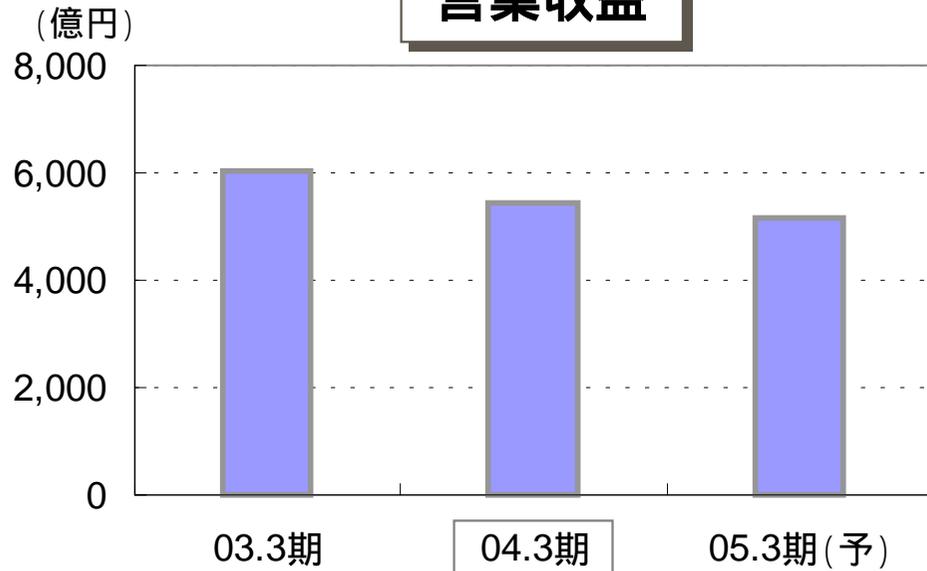
営業利益の増益要因



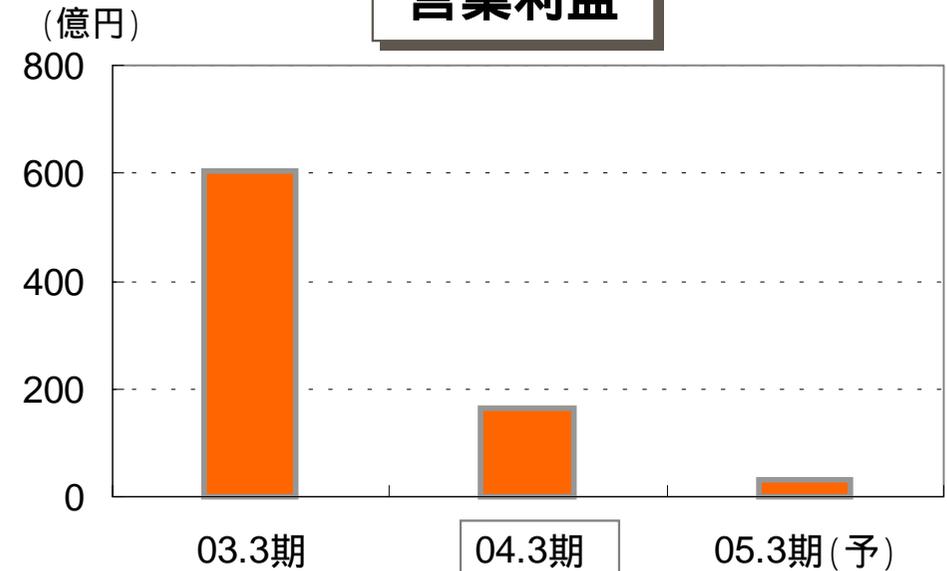
(注) その他費用には付帯事業(端末販売等)の損益を含む。

4. BBC&ソリューション事業

営業収益



営業利益



(億円)

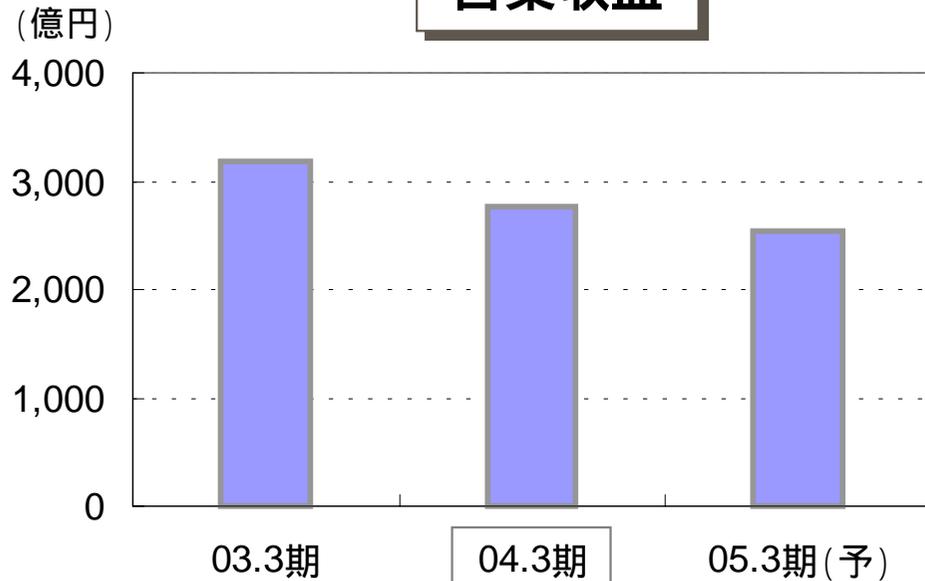
	03.3期	04.3期	05.3期(予)
営業収益	6,019	5,425	5,150
営業利益	603	164	30
マージン	10.0%	3.0%	0.6%
経常利益	604	158	30
当期利益	323	-288	40
FCF	1,169	742	10
EBITDA	1,768	1,124	960
マージン	29.4%	20.7%	18.6%

	03.3期	04.3期	05.3期(予)
DION (千)	2,373	2,687	2,900
ADSL	498	1,109	1,650
FTTH (千)	-	23	200
光プラス	-	* 9	-

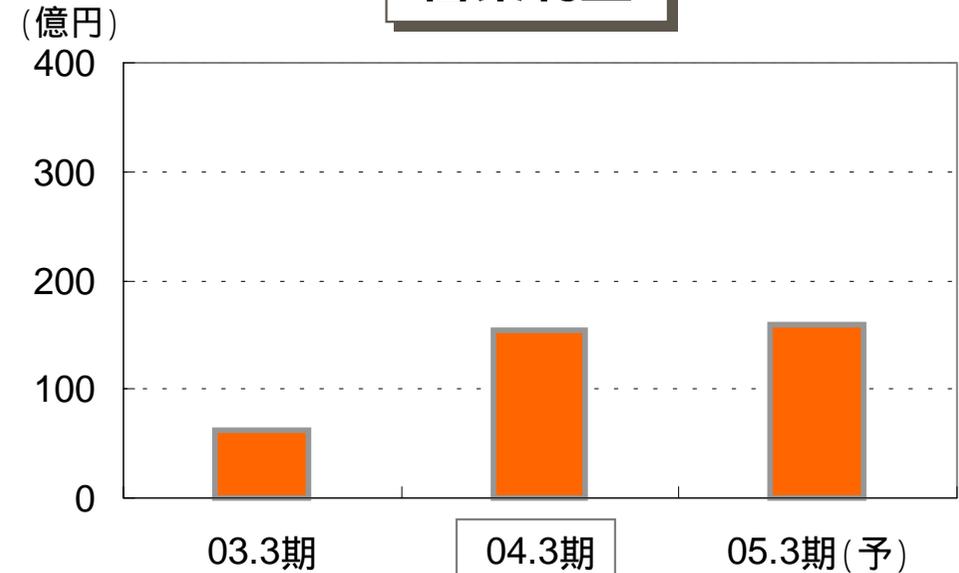
(注)04.3末の(未開通を含む)契約回線数は
21千回線。

5. TU-KA事業

営業収益



営業利益



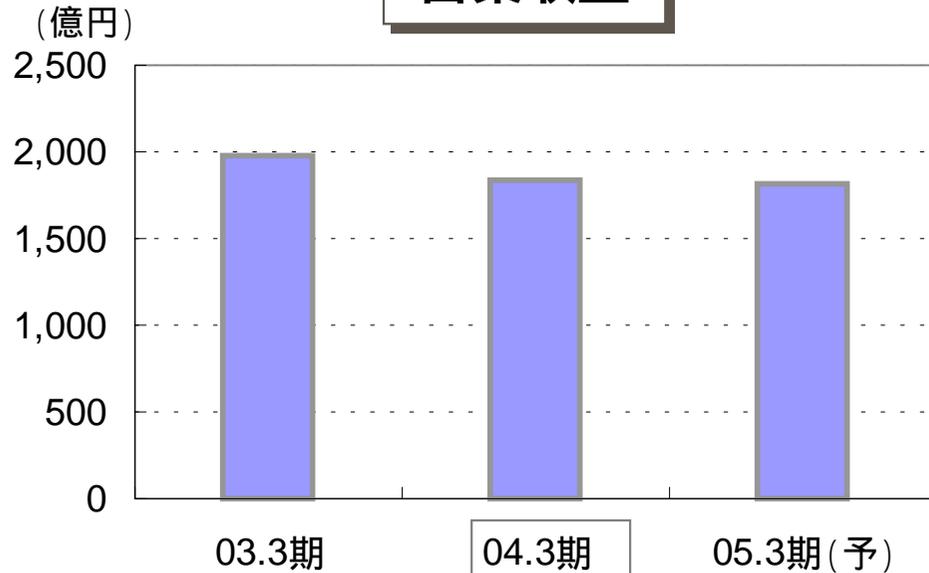
(億円)

	03.3期	04.3期	05.3期(予)
営業収益	3,181	2,765	2,540
営業利益	62	154	160
マージン	1.9%	5.6%	6.3%
経常利益	1	114	140
当期利益	-32	91	90
FCF	521	550	520
EBITDA	665	712	650
マージン	20.9%	25.7%	25.6%

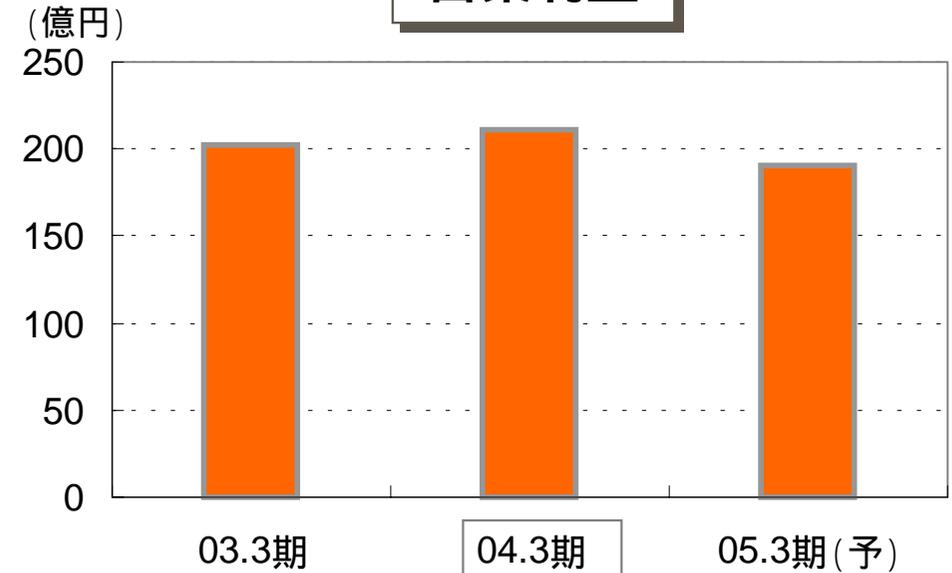
	03.3期	04.3期	05.3期(予)
契約数(千)	3,783	3,632	3,550
ARPU(円)	5,330	5,020	4,710

6. ポケット事業

営業収益



営業利益



(億円)

	03.3期	04.3期	05.3期(予)
営業収益	1,976	1,840	1,810
営業利益	203	211	190
マージン	10.3%	11.5%	10.5%
経常利益	177	190	170
当期利益	170	191	170
FCF	430	472	380
EBITDA	622	613	580
マージン	31.5%	33.3%	32.0%

	03.3期	04.3期	05.3期(予)
契約数(千)	2,975	2,897	3,000
AirH"	765	990	1,300
ARPU(円)	5,010	4,750	4,610

7. 設備投資等

(億円)

		03.3期	04.3期	05.3期(予)
設備投資(支払)	連結	2,462	2,533	3,230
	au	1,673	1,612	2,000
	BBC&リユ-ション	408	551	820
	TU-KA	162	147	90
	ポケット	117	129	180
減価償却費	連結	3,890	3,657	3,780
	au	1,760	1,849	2,020
	BBC&リユ-ション	1,054	841	860
	TU-KA	600	538	480
	ポケット	396	387	380
有利子負債	連結	14,970	11,798	9,020
	au及びBBC&リユ-ション	9,372	7,360	5,470
	TU-KA	3,178	2,624	2,140
	ポケット	1,827	1,345	1,010
期末Debt / EBITDA (倍)		2.7	1.7	1.3
期末D/E レシオ (倍)		1.7	1.2	0.8

各事業の状況及び施策

全社的
取組み

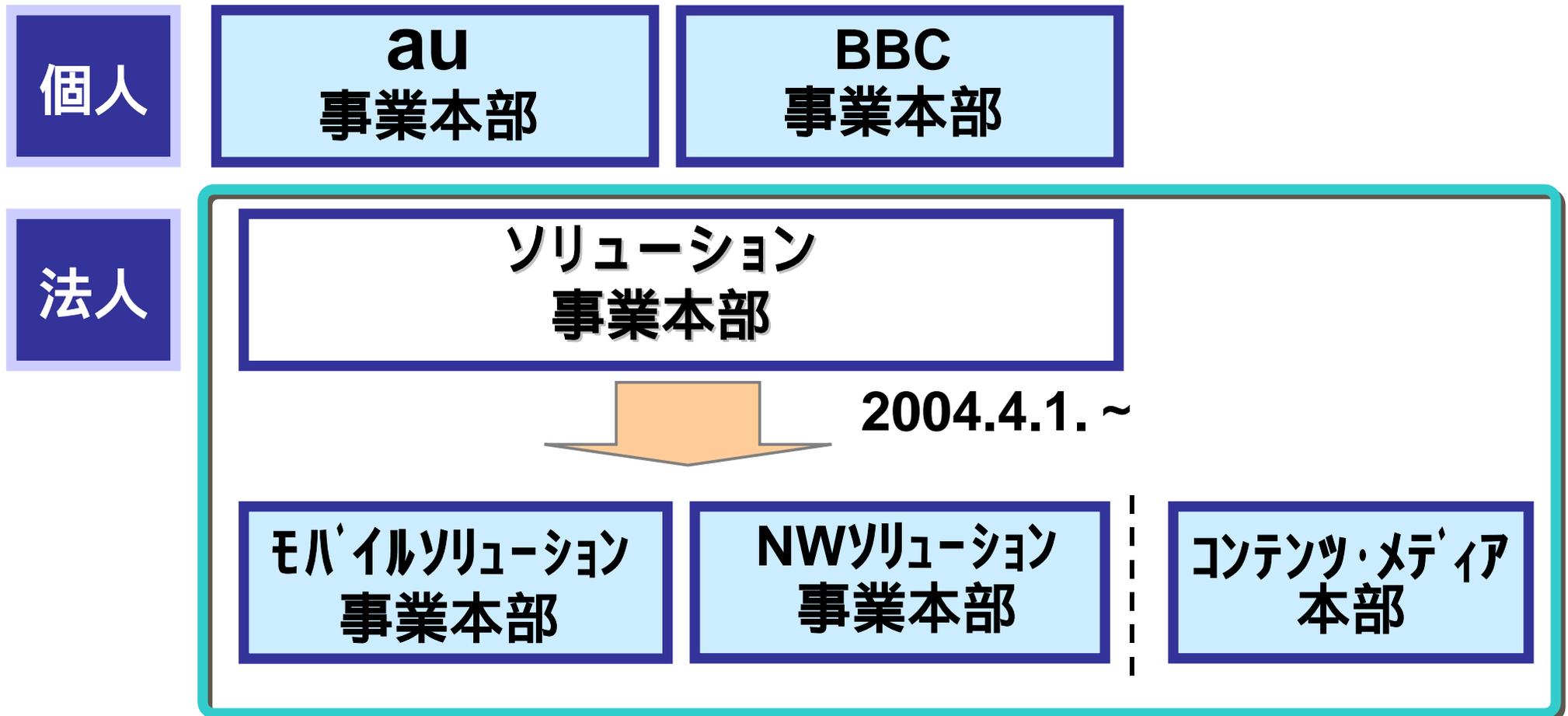
au事業

BBC &
ソリューション事業

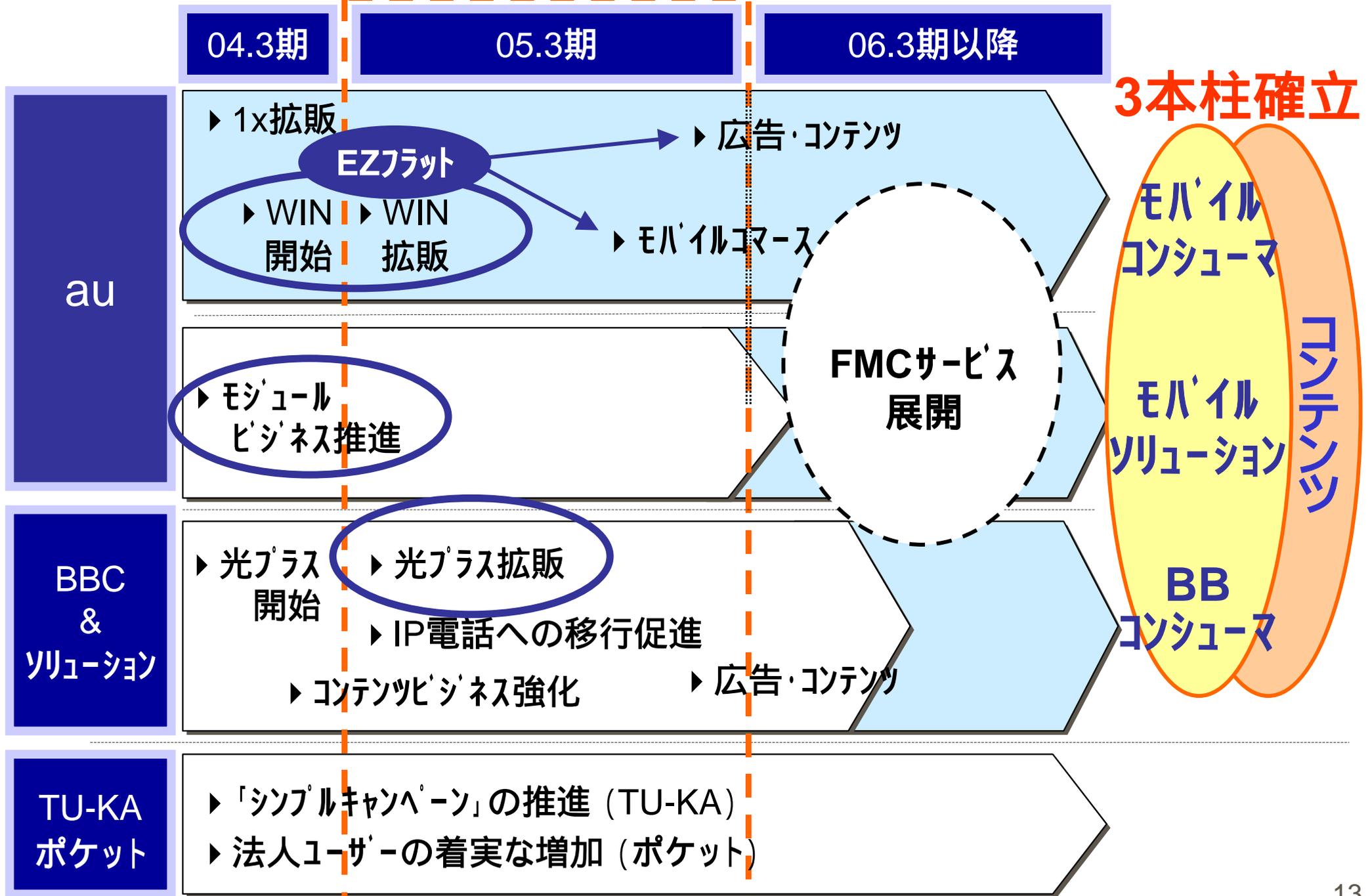
TU-KA事業
ポケット事業

1.1. 事業体制の再編

法人向け固定事業については、音声売上の減少、ACの値上げ、法人データ系の価格競争継続等、事業環境の変化への的確な対応が必要であり、採算向上施策を検討中



1.2. 持続的な成長に向けて



1.3. 中長期的な経営目標

中長期的な目標値として以下の達成を目指し、
企業価値の最大化を図る

事業基盤
の強化

TCS (Total Customer Satisfaction) の徹底により、
モバイルで安定成長の礎となる市場シェア30%

採算性の
向上

営業利益率10%超、EBITDAマージン25%超

株主還元

継続的な安定配当下で、配当性向目標20%

2. 企業の社会的責任への取り組み



環境への配慮

端末
リサイクル



省エネ
省資源

グリーン
調達

企業倫理

顧客情報
保護

迷惑
メール

出会い系
サイト

社会貢献

ユニバーサル
デザイン

スマイル
ハート割引

auショップ
での手話
サポート

身体障害者等の方への50%割引

3. 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。事後精算の影響は折り込み済み。

携帯ナンバーポータビリティ(MNP)の導入

■状況

2003年11月以降、総務省によるMNPの在り方に関する研究会を開催。2006年度央を目途として全携帯事業者が導入する見込み。

■対応&影響

今後、実現方式、費用負担方法等に関する詳細仕様を確定、目標時期までに対応完了予定。

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

指定設備である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。光ファイバの利用環境整備を踏まえ迅速にFTTH事業を展開。

3Gへの新規参入

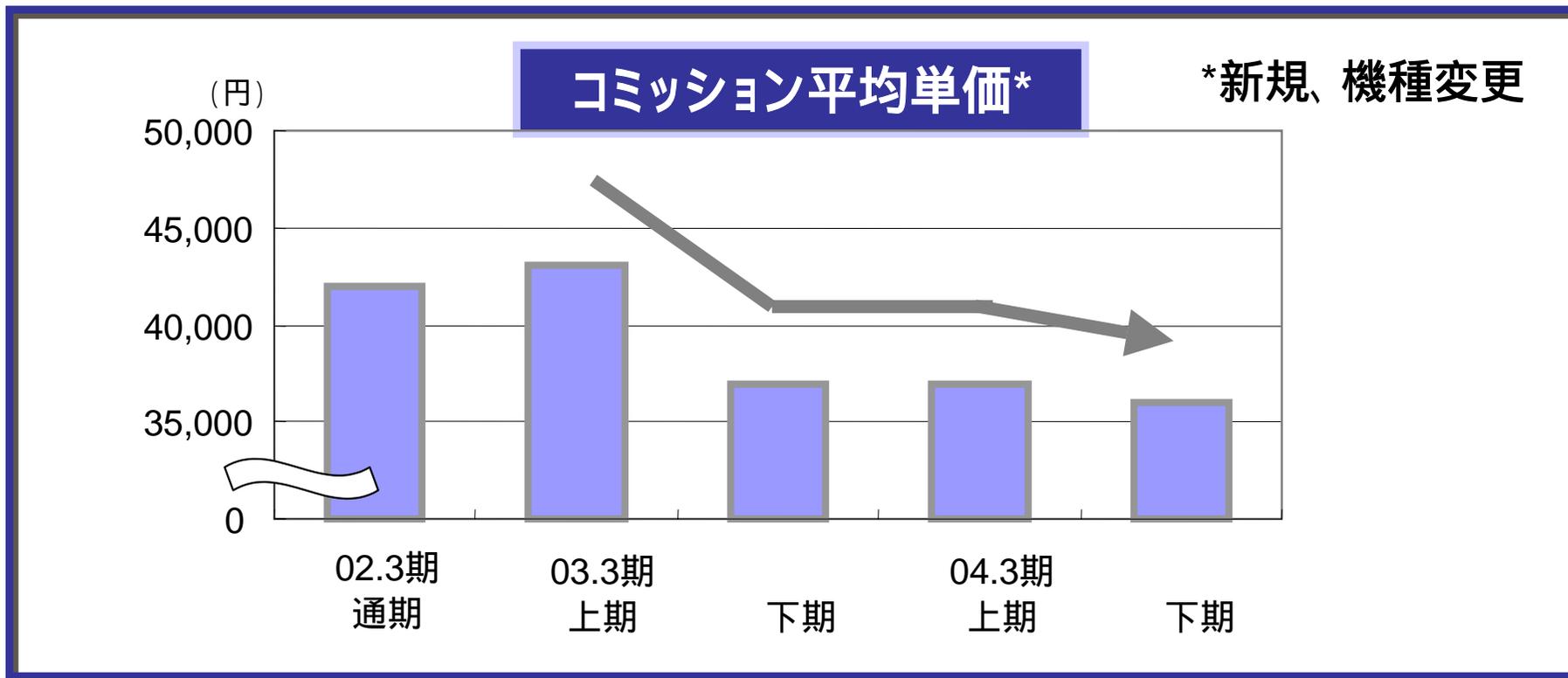
■状況

2003年11月以降、総務省が複数社に対し実験局免許を付与。今後、携帯市場への新規参入が想定される。

■対応&影響

他社新規参入に際しても魅力あるサービス展開を推進。2003年11月のEV-DOの開始に続き、2GHz帯を利用した1xサービスを本年秋に開始予定。

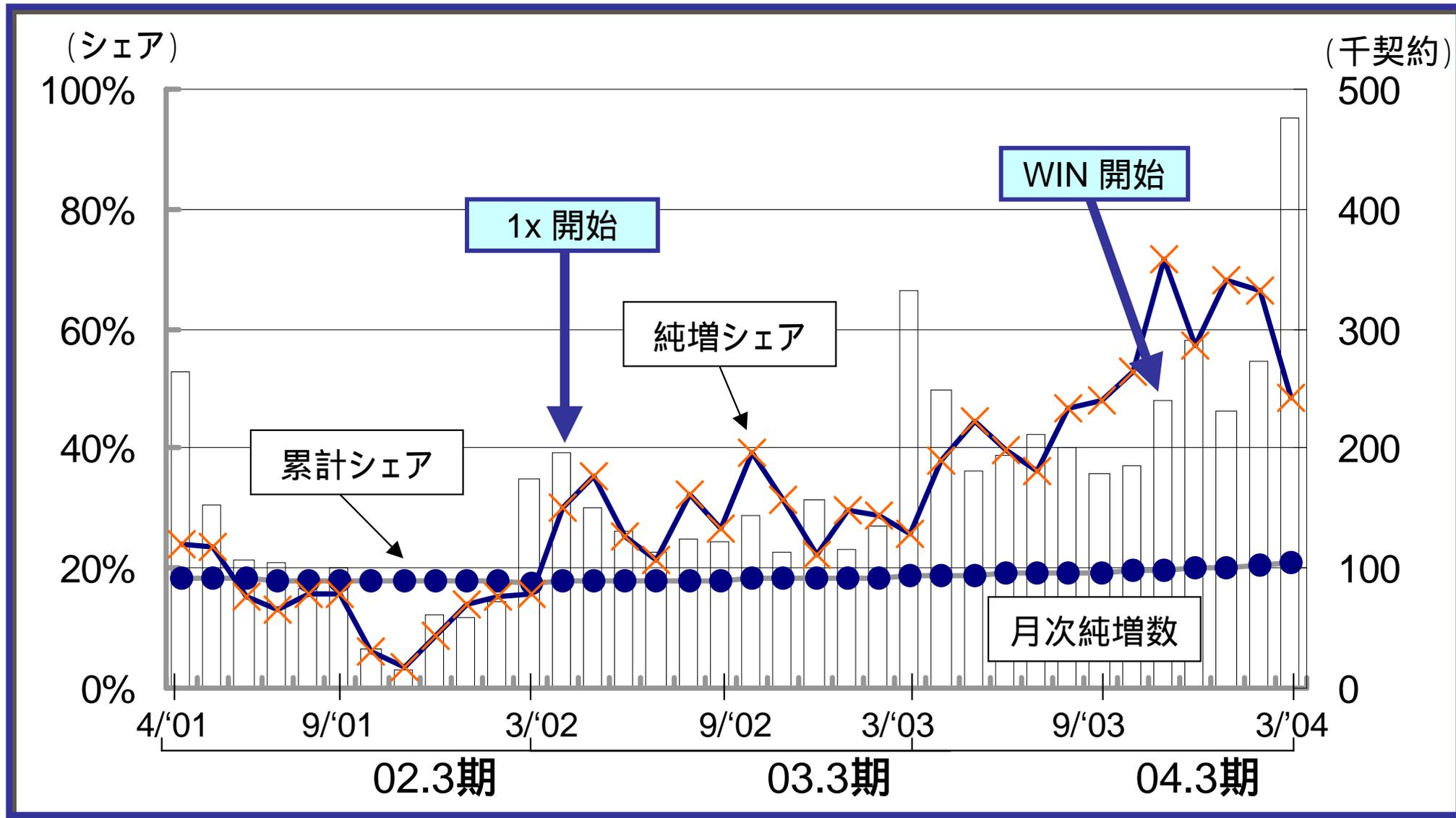
1.1. 販売コミッション



	02.3期	03.3期		04.3期	05.3期(予)	
		上期	下期			
販売コミッション総額 (億円)	3,650	2,190	1,860	4,050	3,840	4,000
コミッション平均単価(円)	42,000	43,000	37,000	40,000	37,000	36,000
販売台数(万台)	870	510	500	1,010	490	567
					1,057	1,110

1.2. 純増の推移

年間純増トップシェアにより、3月期末累計契約数は1,696万に



通期平均

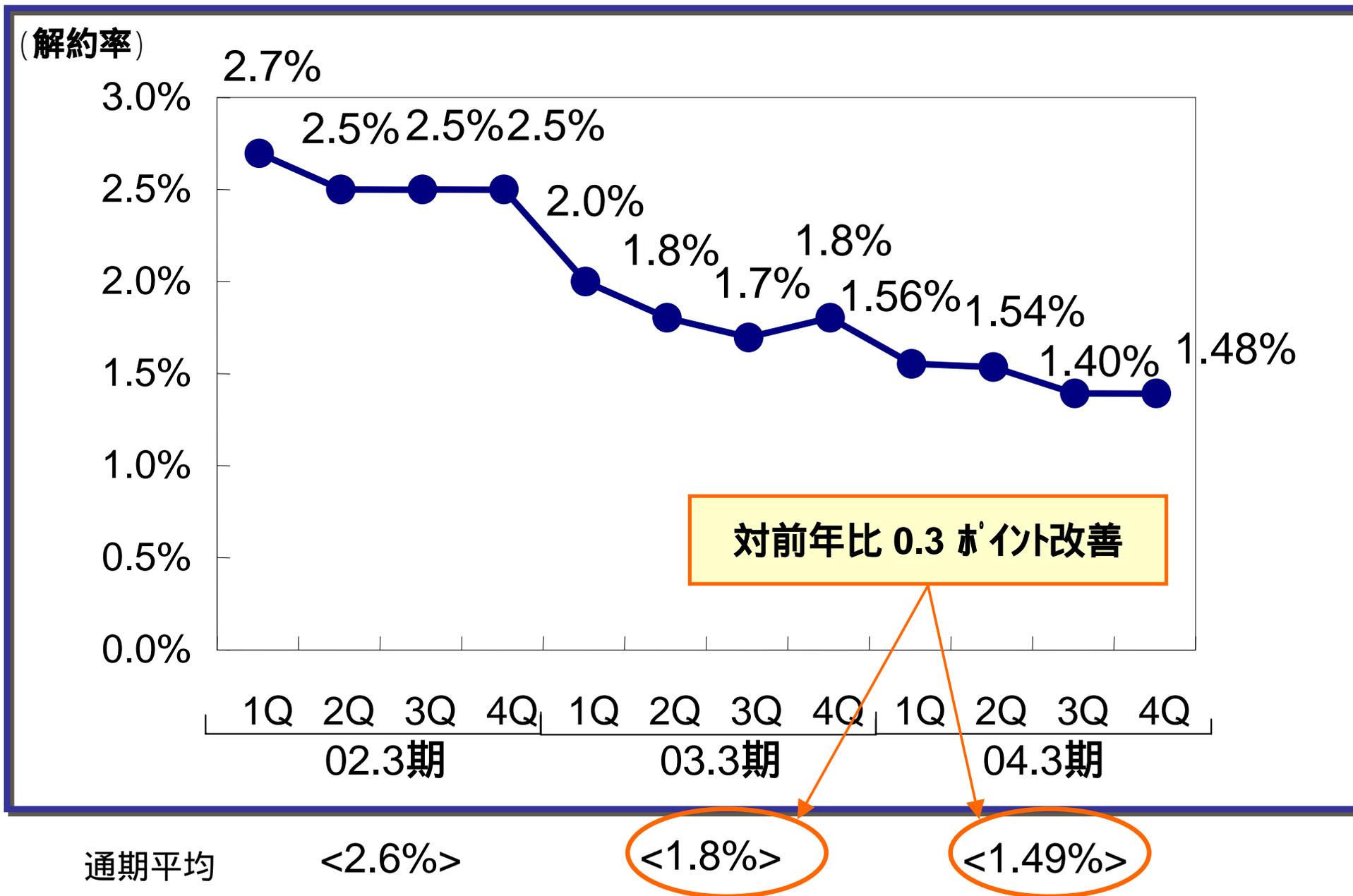
<純増シェア/累計シェア> <15.0% / 17.7%>

<28.1% / 18.6%>

<49.6% / 20.8%>

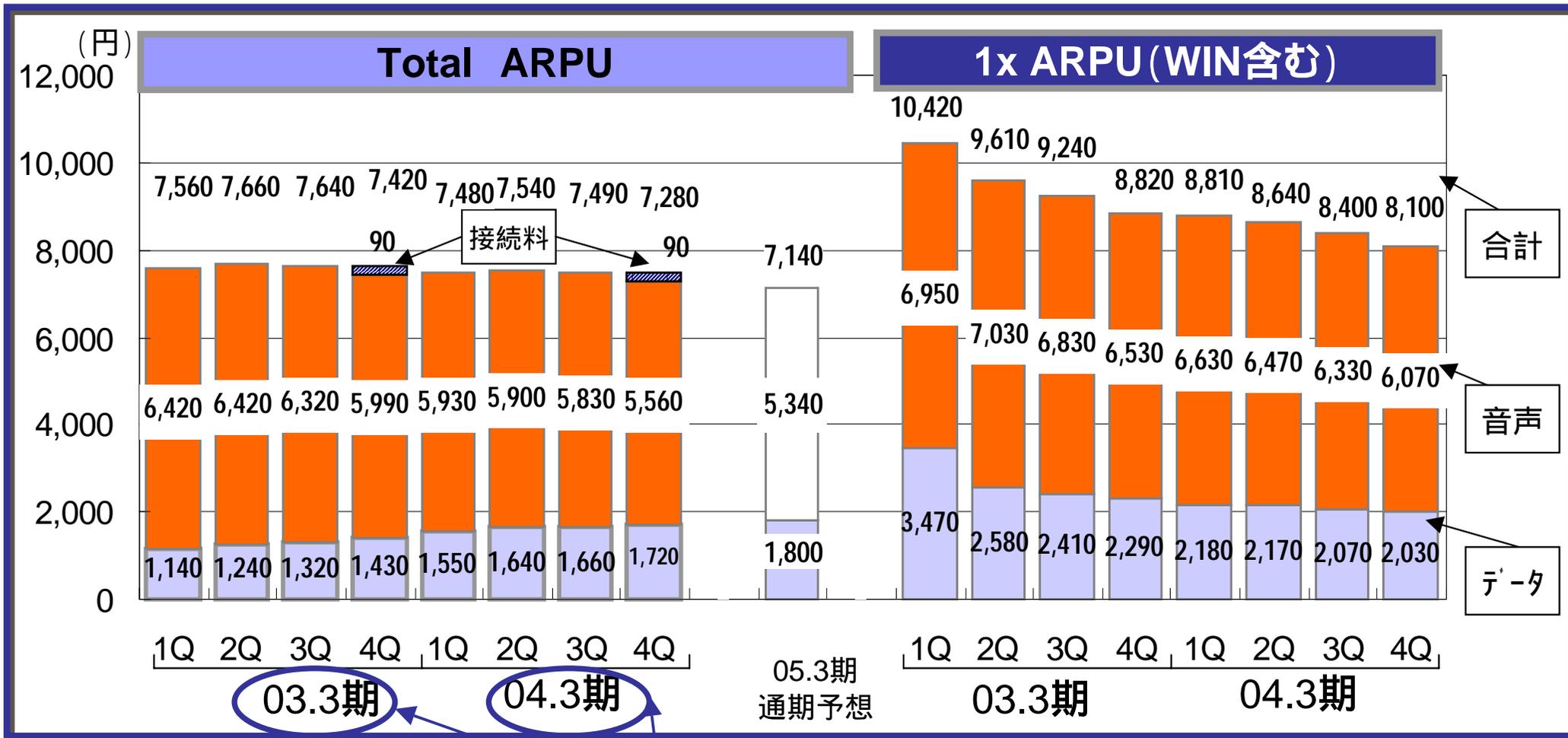
1.3. 解約率の低下

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。今期通期予想を7,140円に



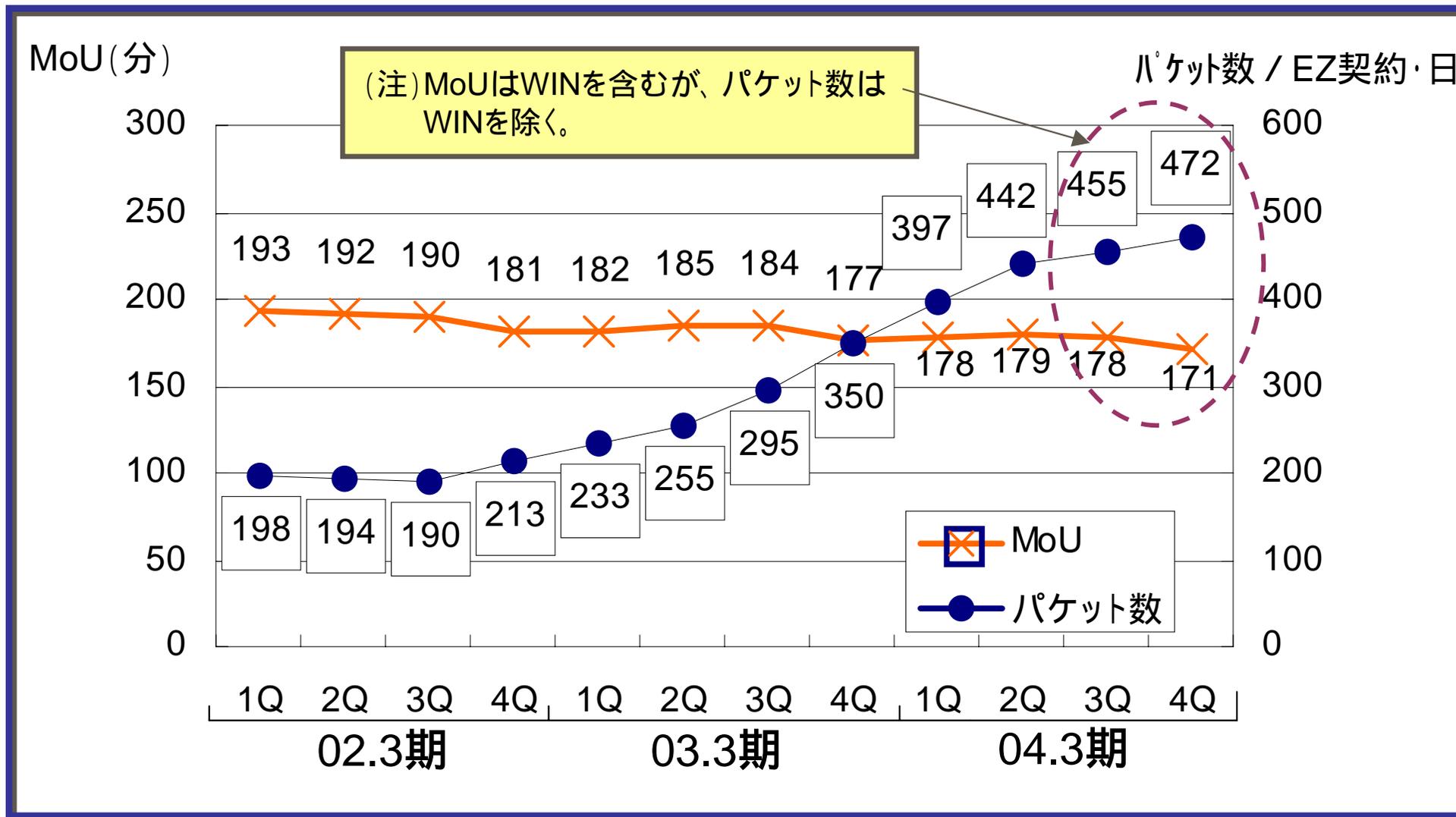
通期平均	<7,570円>	<7,440円>
うち 音声	<6,280円>	<5,800円>
データ	<1,290円>	<1,640円>

対前年比	130円 (1.7%)
	480円 (7.6%)
	+ 350円 (+ 27.1%)

(注1) 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。

(注2) 各4QはAC (Access Charge) 精算後のARPU。

1.5. MoUとパケット数

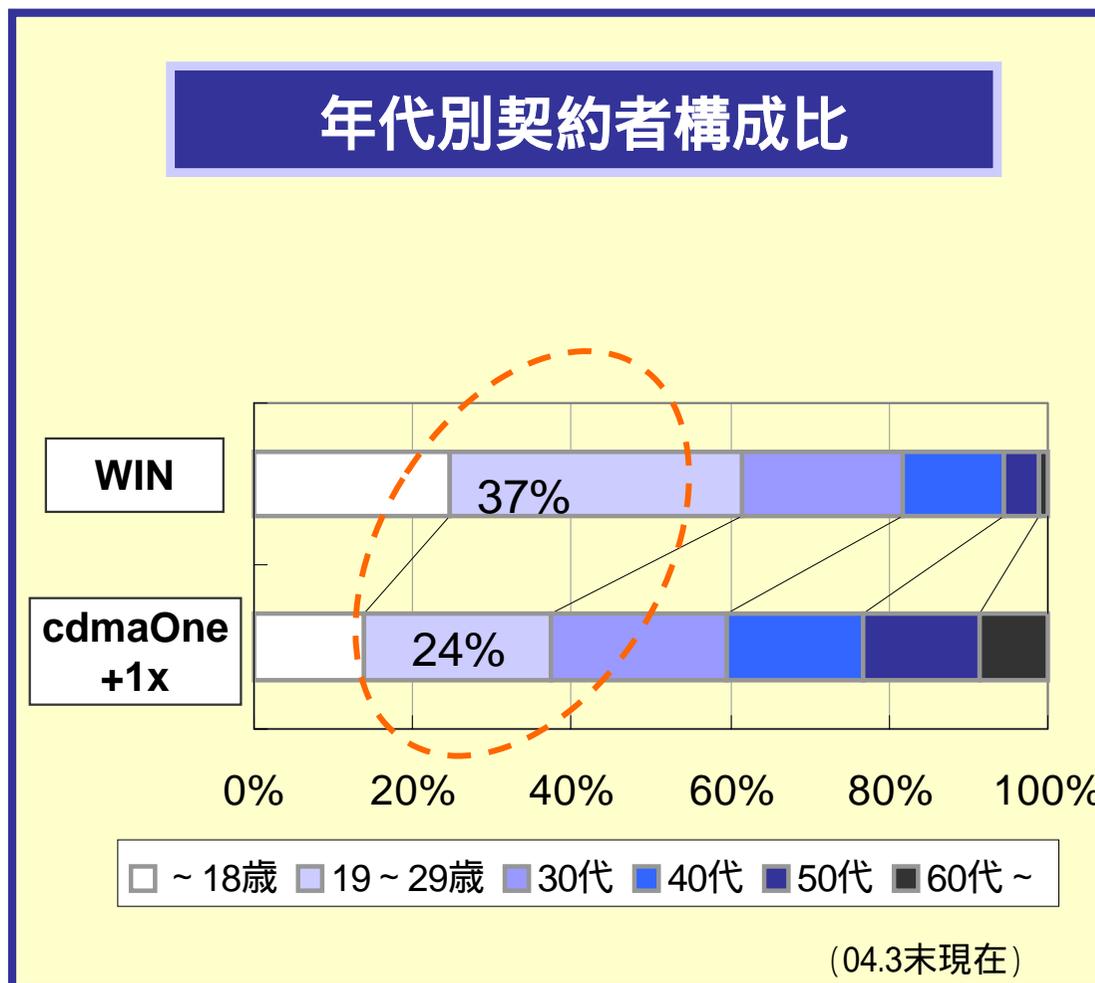
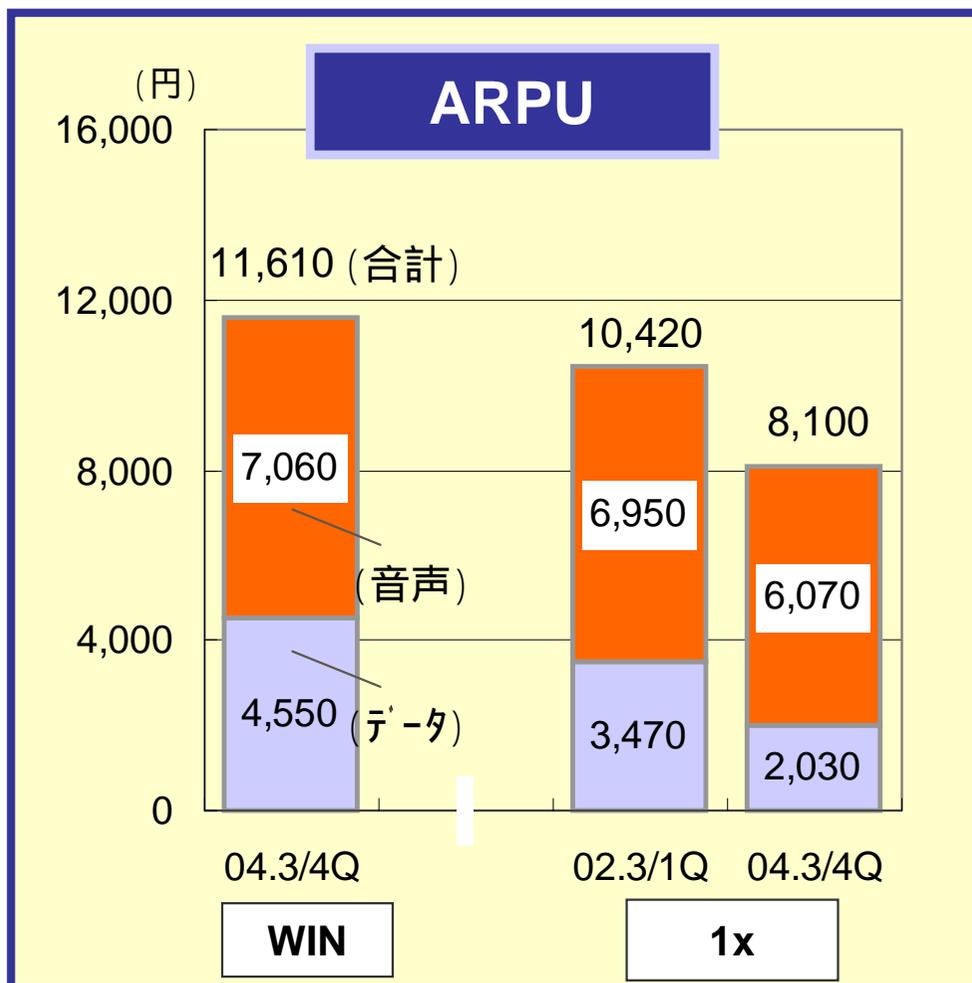


通期平均

< MoU >	< 189分 >	< 182分 >	< 176分 >
< パケット数 >	< 202 >	< 286 >	< 443 >

EZフラット(定額制)への加入率が高いため(87%)、WINの初期ARPUは1xを上回る水準

WINのユーザー層は、1xと比較し若い世代の比率が高く、ケータイの利用性向の高い層の取り込みに成功している

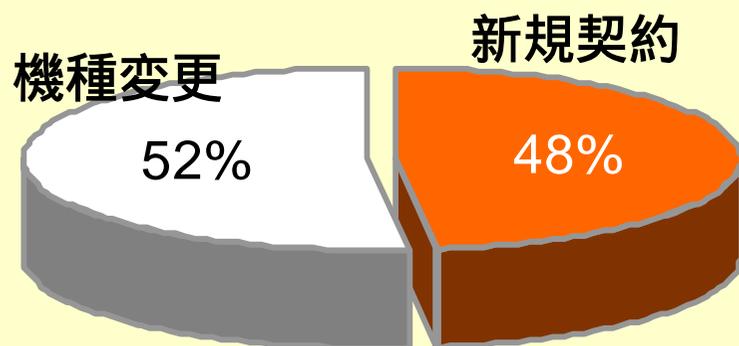


(注) WINのARPUは1ヶ月フル稼働のユーザを対象に算出しており、1xのARPUの算出方法とは異なる。

新規契約の割合が約半分と、WINにより他社のハイエンド層を取り込みつつある

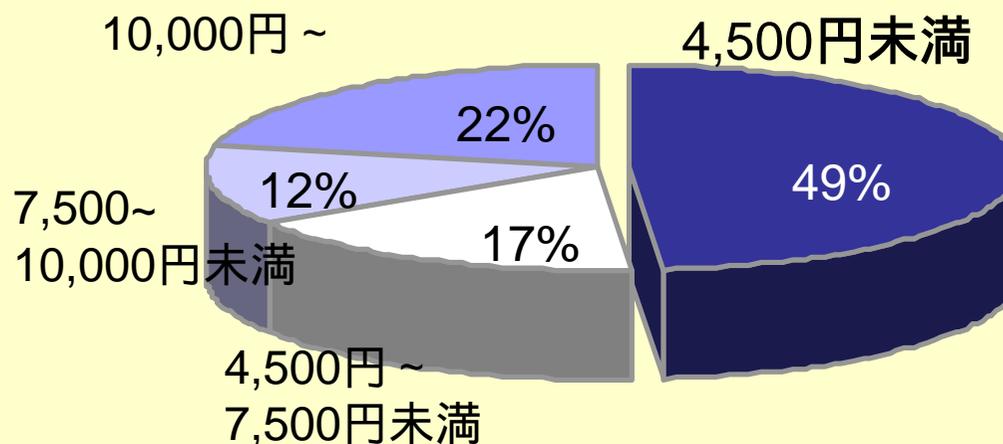
「WIN+EZフラット」の機種変更者のWINへの変更前のデータARPUを見ると、4,500円未満は約49%と高く、データ利用の底上げが期待できる

WINの契約者構成比



(04.3末までの契約者の単純累計の割合)

「WIN + EZフラット」の機種変更者の変更前のデータARPU



(04.3末までの「WIN + EZフラット」の機種変更者のうち、WIN変更前の3ヶ月平均データARPU)

WINでは効率的な設備投資により、データ単価の劇的な低廉化を実現
 トータルの月額料金はWINの方がより低額から定額制プランに加入可能
 WINでは今後も定額制ならではのサービスを、快適な環境で使える総合的な
 商品力の強化を図る

* 料金は消費税抜きで表示

サービス比較		WIN	FOMA
月額料金	音声基本料(*)	3,900円(2,486円)~ プランSS~	6,700円(4,350円)~ プラン67以上に限定
	パケット定額料	4,200円	3,900円
	データ基本料	300円	150円
	合計 (*)	8,400円(6,986円)~	10,750円(8,400円)~
専用コンテンツ		EZチャンネル、EZライブ'カメラ	-
ネットワーク容量		EV-DOによるデータ専用の IPネットワークにより ベストエフォート型で提供	NWの混雑状況により従来の パケット通信サービスに比べ 通信速度が遅くなるケースあり

(注) ()内についてWINは年割1年目、家族割適用後の料金。FOMAは、いちねん割引1年目、ファミリー割引適用後の料金。

3.1. 定額制により広がるビジネス領域

現在の付加価値事業の柱であるデジタルコンテンツに加え、ECビジネスとメディアビジネスを収入の柱に育成し、売上規模の拡大を目指す



パケット通信料を気にせずに
モバイルインターネットを利用

ケータイの新たなシーンと
新規ビジネスが拡大

コンテンツの 利用拡大

WINの特性を活かした音楽・動画等のリッチコンテンツ展開
対戦型ゲーム等のネットワーク型コンテンツの利用拡大

ECビジネス

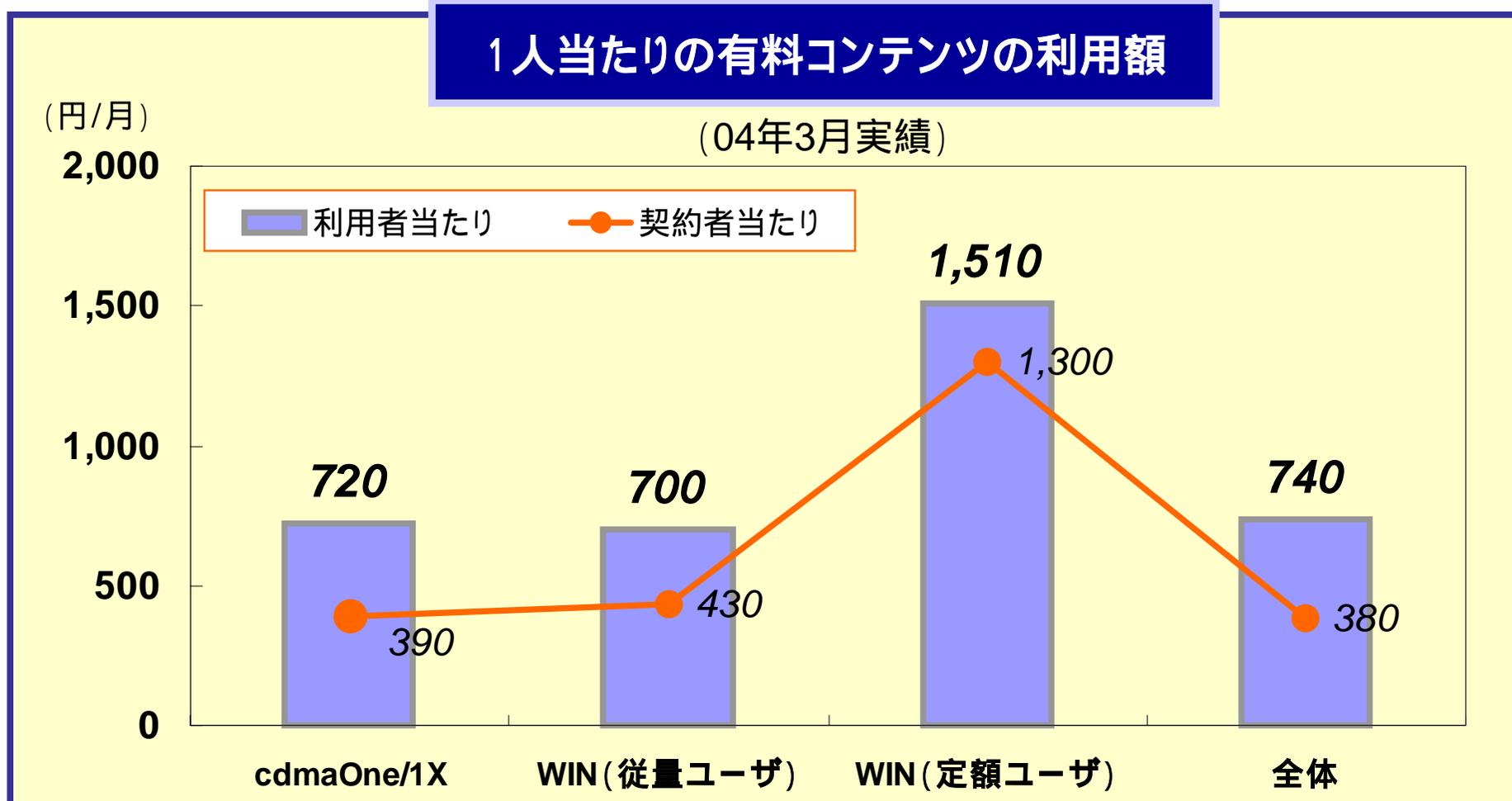
モバイルインターネットでの物販提供・決済事業の強化
バーチャル決済とリアル決済の連携への取り組み

メディア ビジネス

ケータイポータル表現力向上によるメディア化
EZチャンネルを軸とした放送型コンテンツの提供
FM局、地上波テレビ局とも連携した新たなビジネスモデル構築
光プラスTV (FTTH)、DIONとの連携サービスへの取り組み

コンテンツの
拡大

1人当たりの有料コンテンツの利用額については、cdmaOne/1xユーザに比べてWIN定額契約ユーザは2倍以上になっており、定額加入ユーザの影響により、全体の平均を押し上げている。



(注) ユーザはEZweb契約者を対象。なお、「利用者あたり」は各契約者のうち、実際に有料コンテンツを利用しているユーザのみを対象。

ECビジネス

ケータイ端末の魅力度向上 (= パーソナルゲートウェイ化推進) に向けて、Kei-Creditの商用化検討に加え、非接触・接触兼用のIC搭載端末を開発中



Kei-Credit

(トライアル概要)

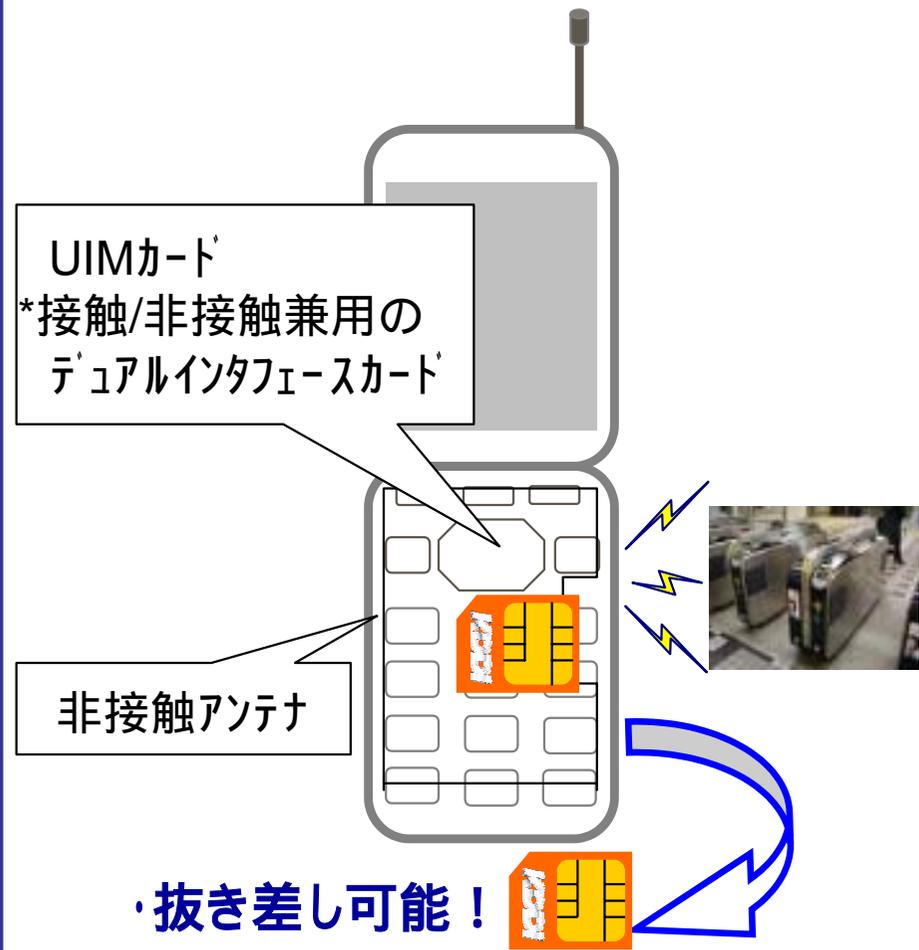
2003年3月～8月実施

■PKI技術と各クレジットカード会社のクレジットアプリケーションを搭載した新開発の多目的ICカード“次世代UIMカード”を第3世代携帯電話に採用した日本初の携帯電話クレジット決済トライアル

■トライアルでは、オンラインショップ(バーチャル店舗)でのクレジット決済と実店舗(リアル店舗)での赤外線通信を利用したクレジット決済の2つを一つの携帯電話で実現



開発中の非接触IC搭載端末



3.4. 定額制により広がるビジネス領域

メディア ビジネス

エイワンアドネットや、メディア企業との連携により、ケータイのメディア価値向上を進め、新規広告ビジネスの開発による収入拡大を図る

エイワン アドネット 会社概要

- 2000年12月設立
- 株主構成: KDDI(51%)、博報堂DYメディアパートナーズ(35%)他
- 業務内容: EZwebを中心したモバイル広告企画・配信

番組スポンサーによる インタラクティブ広告



同スポンサー広告

- 既存メディア広告主からの新たな広告収入の獲得
- FMケータイから地上波デジタルTVとの連携も視野に

EZチャンネルを 利用した広告配信実験

番組
再生



企業CM(15秒)



番組本編

【クイズ! 知ってどうする!?!】
©a1adnet corporation/Hakuhodo DY/小山薫堂/BUDDIEZ

4. プロダクト戦略

~05.3期

パーソナル
ゲートウェイ化の
推進

プレミアム回収代行

EZナビウォークの活用・普及

Bluetooth、IrDA

ブロードバンド
サービスの展開

EZチャンネル・ストリーミング・
ムービー拡張・着うた高品質化

新サービス展開・
端末の拡充

データローミング

FM放送対応機拡充

WIN対応機拡充

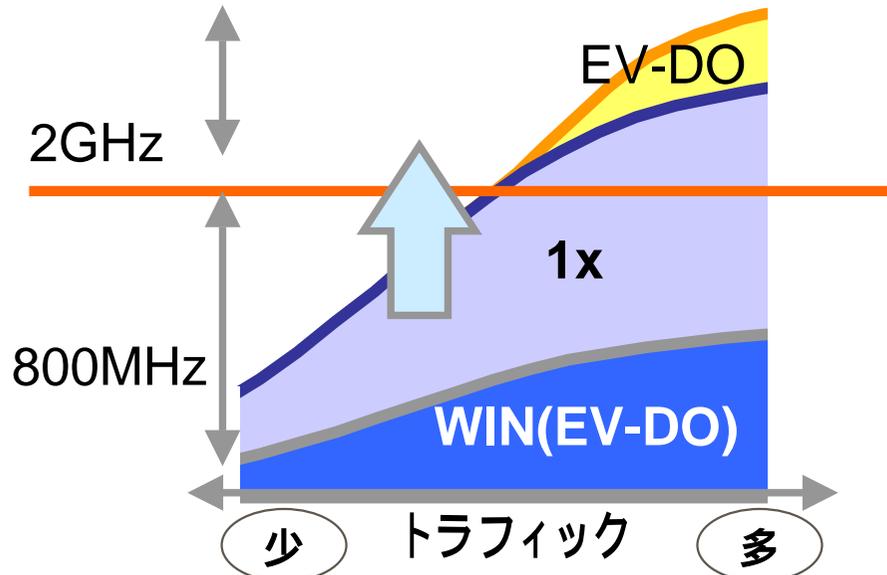
2GHzデュアルバンド端末

デザイン端末

5. 顧客基盤拡大への対応

既設の800MHz帯をベースインフラとして、
中長期的な契約者稼動目標達成に向けて
容量を確保すべく、2GHz帯への1xへの
導入を計画

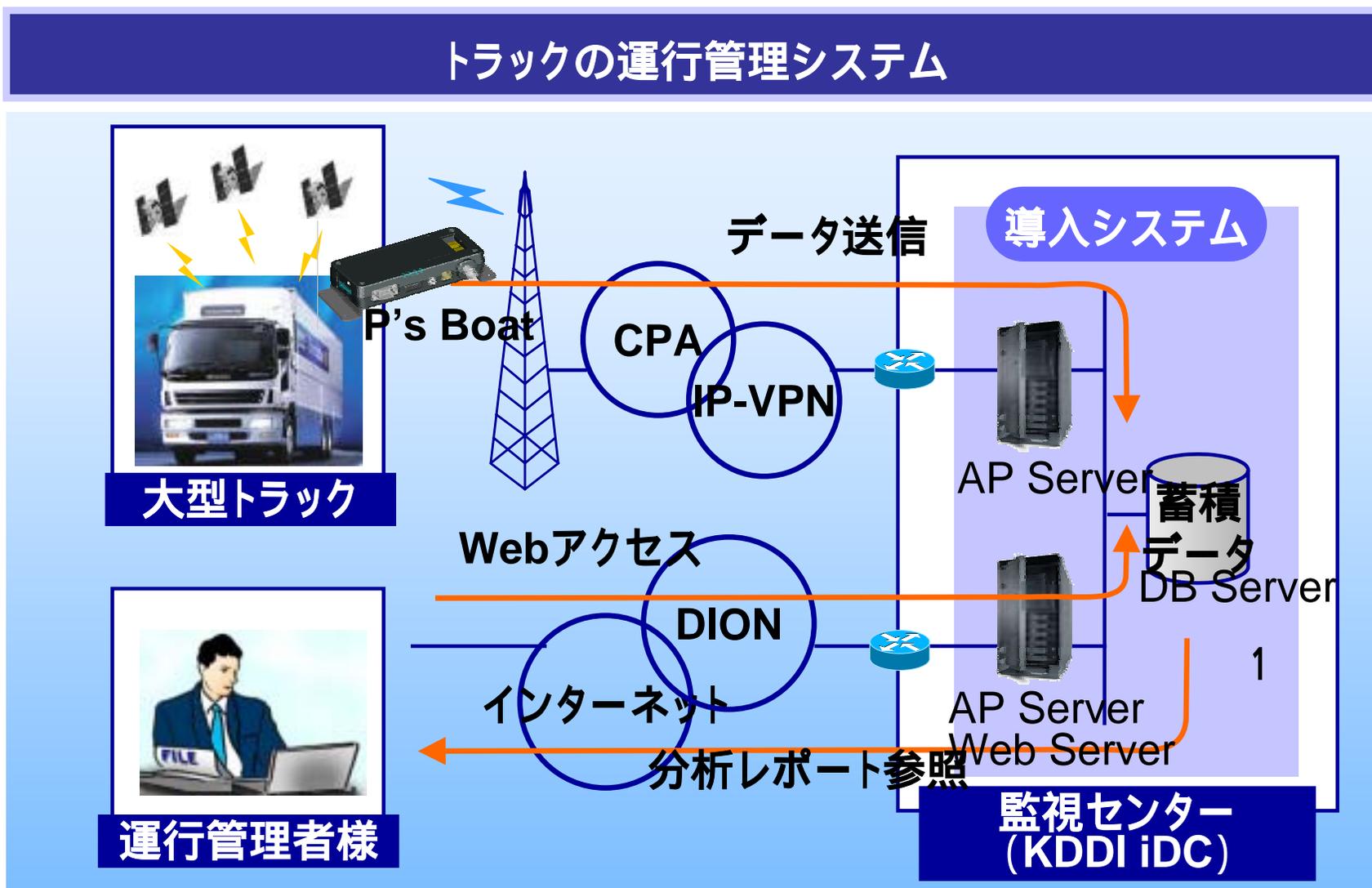
中長期的には2GHz上で大容量・高速
データ通信を基本とするブロードバンド
サービスを本格展開



	04.3期	05.3期	06.3期以降
2GHz	EV-DOサービス開始 (東京15区)	都心部に1xを導入 (東名阪50%等)	トラフィック増に対応して拡充 1x全国50% カバーを実現 BBサービス 展開
800MHz	EV-DOサービス開始 (東名阪 約70%)	EV-DO全国 90%超	EV-DO全国 95B/1xオプティマと同等レベルに拡充

6. モバイル・ソリューション提供事例

車両制御コンピュータのデータを読み取り、省燃費・安全運転のアドバイスを行う次世代商用車テレマティクスサービスを展開。KDDIの通信機能を使うことにより、日本全国のトラックの走行データを回収・分析（いすゞ自動車株式会社様にて導入済み）



(注) CPA:cdma Packet Access。 P's Boat:テレメトリング端末。

初期販売の状況から(商品力には高評価)

対マンション
営業

管理組合等への理解促進と効果的
活用が課題

对各世帯
営業

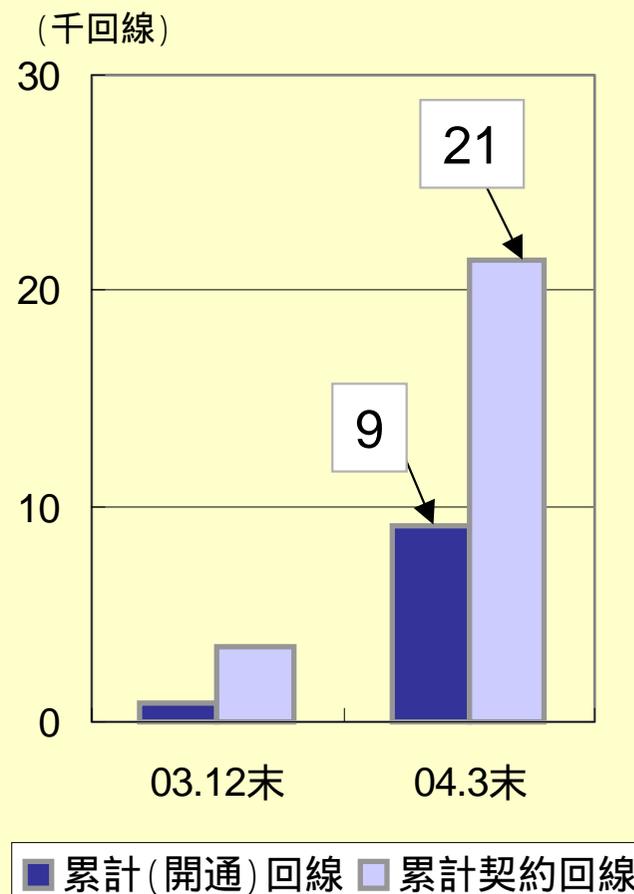
居住世帯の商品認知向上と開通期間の
短縮が課題

今後の取組み

早期
契約獲得

- 代理店販売網の整備拡充による
対マンション営業体制の強化
- 光プラスの認知度向上のための広告
宣伝・販促活動の強化
- 業務の効率化による開通期間の短縮

光プラスの回線推移

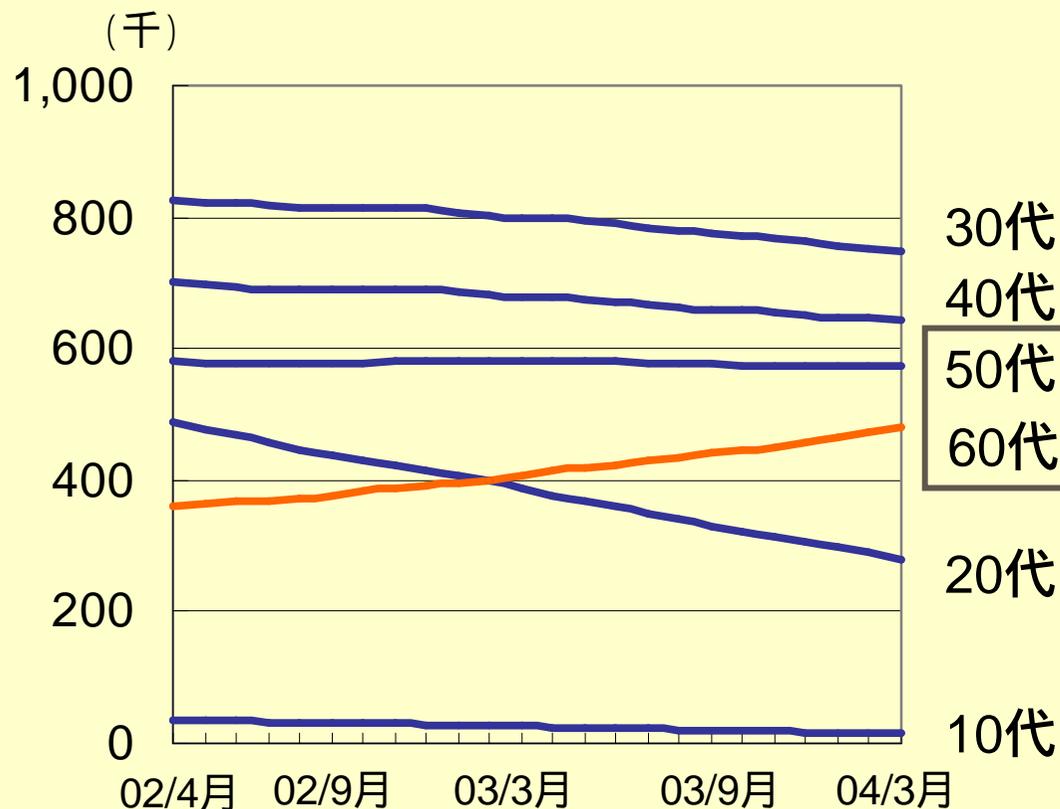


1. TU-KA 2G特化戦略

シニア層をターゲットとした商品投入強化による契約数の維持

- 操作性、デザインに優れた端末を安価に調達し、シニア層中心に投入

年代別契約数の推移



TS41
(骨伝導対応)

音を振動で伝えることができる
ソニックスピーカーを搭載。



(注) 契約数はポストペイドを対象。なお、法人契約は除く。

2. ポケット データ特化戦略

データ特化により一定の顧客基盤を獲得
(AirH™、4月14日に累計100万契約を突破)

今後の展開

速度

・技術改良/基地局整備を進めた結果、
最繁エリアでも実効速度80kbps超(実測値)
データ圧縮との組合せで
体感速度200kbps超

エリア

・全国ワイドエリア(人口カバー率96%)

料金

・低額/定額のサービス
(PCのモバイルでの常時接続に最適)

- ネット25 : 3,780円/月(25時間まで使い放題)
- つなぎ放題 : 4,060円/月(完全定額制 / 最大32Kbps)
- " : 7,560円/月(" / " 128Kbps)

高速化/エリア拡充
/料金サービスの
多様化により
更なるサービス性
の向上を図る

Ubiquitous Solution Company

