

Ubiquitous Solution Company

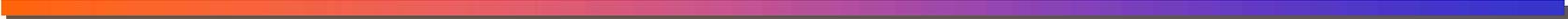
KDDI CORPORATION



2005年3月期 決算資料

2005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. 2005年3月期の決算総括

1 連結ベース

- ▶ auの好調により、固定通信事業等他セグメントの減収を吸収し、売上は対前年同期比2.6%の増収、営業利益は同1.4%の増益
- ▶ 有利子負債残高は3月末、8,646億円に削減

2 au事業

- ▶ 売上対前年比14.2%、営業利益同14.0%の増収・増益
- ▶ 着うたフル™好調、累計ダウンロード500万曲突破(4月3日)
- ▶ 2年連続純増トップシェア(50.4%)達成、WIN契約者は3月末325万と着実に増加

3 固定通信事業(旧BBC &ソリューション)

- ▶ インターネット収入の伸びも貢献し、売上の減少幅は縮小傾向にあるものの、メタルプラス拡販により、営業利益 3億円に

4 ツーカー事業

- ▶ シンプル端末「ツーカーS」により、シニア層拡販

5 事業再編

- ▶ PHS事業譲渡(04.10月)とツーカー3社の完全子会社化(05.3月末)
- ▶ 子会社の再編: KDDIエボルバ(テレマーケティング他)、KNSSL(固定通信)
KDDI-テクノ(保守関連)

1.2. 2006年3月期の業績見通し

05.3期実績 06.3期予想(増減)

1 連結ベースでは、au事業での409億円の2桁増益(15%)により、メタルプラス拡販による固定通信での417億円の減益をほぼカバーし、対前年比増収・利益微減を計画

▶ 売上	: 29,200億円	29,760億円 (+ 560億円)
営業利益	: 2,962億円	2,890億円 (72億円)

(参考)ポケット除外ベース
+ 1,428億円
17億円

▶ 主な理由

✓au ARPU	: 7,170円	6,810円 (360円)
累計契約数	: 1,954万	2,154万 (+ 200万)
✓メタルプラス累計契約数	: 4万	220万 (+ 216万)

2 設備投資は主にauのカバレッジ充実、2GHzへの投資増加、メタルプラスのカバレッジ拡張により、4,400億円(+976億円)の見通し

3 FCFは設備投資の増加(976億円)に加え、05.3期のPHS事業の上期実績と事業譲渡関連(2,037億円)の影響がなくなるため、430億円(3,592億円)の見通し

(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。

1.3. 2006年3月期の課題

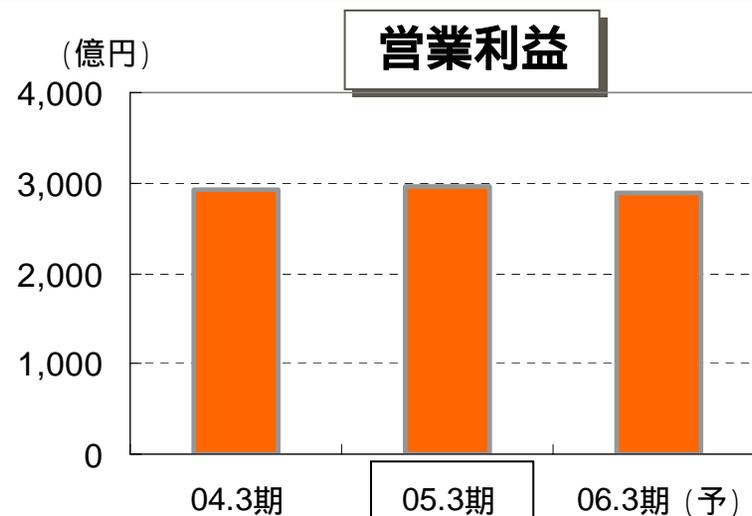
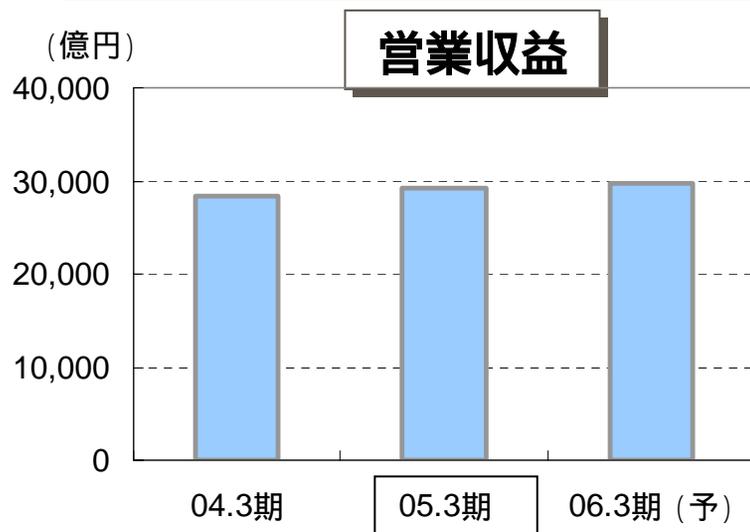
- 1 持続的成長に向けた確固たる土台づくりを行うべく、顧客獲得を強化
 - ▶ ブランド力強化とお客様満足度の向上、コンプライアンスの徹底
 - ▶ 「KDDIの強み」を発揮すべく、FMC型サービスの開発

- 2 au事業
 - ▶ EZ着うたフル™拡充等auの独自性追求による商品力強化
 - ▶ EV-DOのネットワークの強みを活かし、幅広い層へのWINのデータ定額制拡販
 - ▶ モバイルソリューション:商品開発力強化とソリューションとのセット販売の推進

- 3 固定通信事業(旧BBC & ソリューション)
 - ▶ 固定通信事業再構築に向けて、主にメタルプラスを中心とした直収型サービスの拡販

- 4 TU-KA事業
 - ▶ シニア層へのフォーカスにより、安定的な顧客基盤の確立

2. 連結決算



(億円)

	04.3期	05.3期		06.3期(予)	
			対前年比		対前年比
営業収益	28,461	29,200	2.6%	29,760	1.9%
営業利益	2,921	2,962	1.4%	2,890	-2.4%
マージン	10.3%	10.1%	-	9.7%	-
経常利益	2,745	2,863	4.3%	2,870	0.2%
当期利益	1,170	2,006	71.4%	1,870	-6.8%
FCF	4,042	4,022	-0.5%	430	-89.3%
EBITDA	6,880	6,643	-3.5%	6,430	-3.2%
マージン	24.2%	22.7%	-	21.6%	-

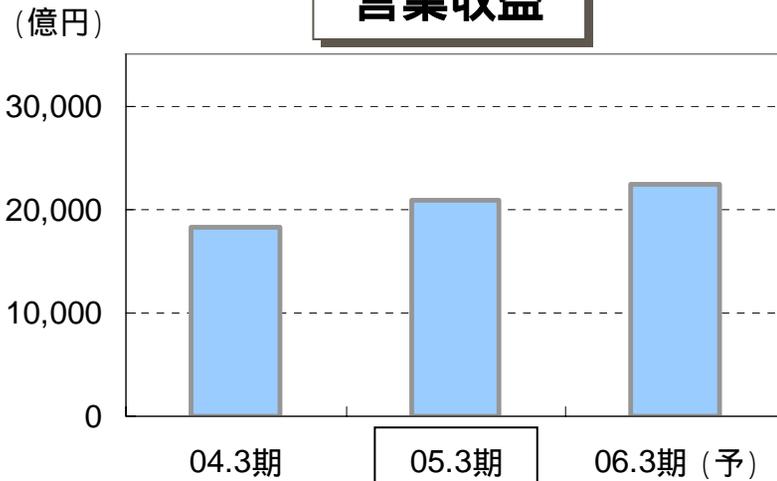
(参考) 05.3期のポケット除外ベース

	05.3期	06.3期(予)
		対前年比
	28,332	5.0%
	2,907	-0.6%
	10.3%	-
	2,814	2.0%
	1,690	10.7%
	1,985	-78.3%
	6,396	0.5%
	22.6%	-

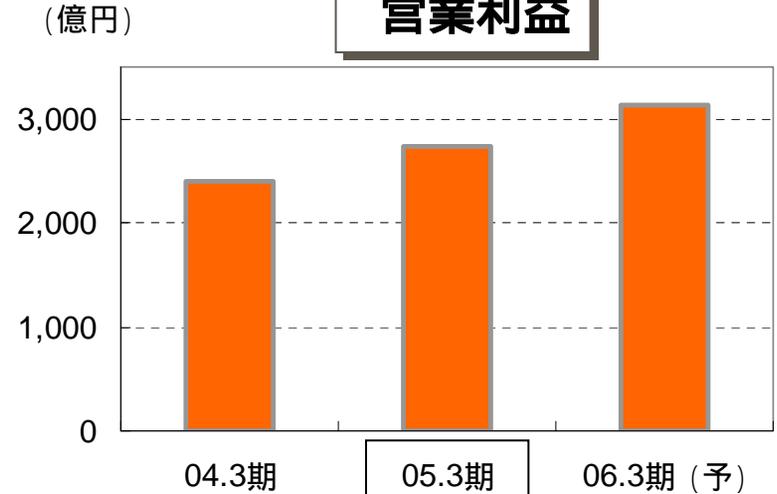
(注) 05.3期のポケット除外ベースは、PHS事業の上期実績と譲渡損益を連結から控除したものの。

3. au事業

営業収益



営業利益



(億円)

	04.3期	05.3期	06.3期(予)
営業収益	18,318	20,927	22,450
営業利益	2,395	2,731	3,140
マージン	13.1%	13.1%	14.0%
経常利益	2,291	2,699	3,130
当期利益	1,300	1,612	1,860
FCF	2,073	1,326	1,190
EBITDA	4,377	4,814	5,240
マージン	23.9%	23.0%	23.3%

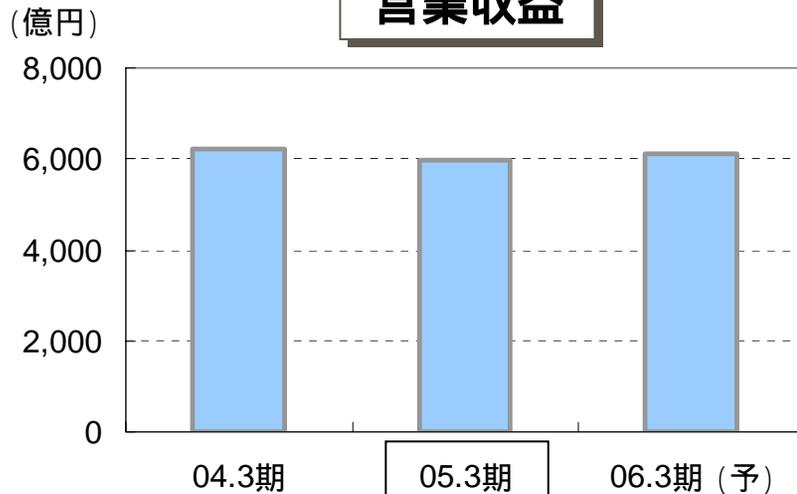
	04.3期	05.3期	06.3期(予)
契約数(千)	16,959	19,542	21,540
内モジュール系	361	487	610
WIN(EV-DO)	343	3,252	7,660
1X	13,166	14,683	-
cdmaOne	3,450	1,608	-
ARPU(円)	7,440	7,170	6,810
音声	5,800	5,430	5,020
データ	1,640	1,740	1,790

(注1) ARPUはモジュール系を除く一般端末分。

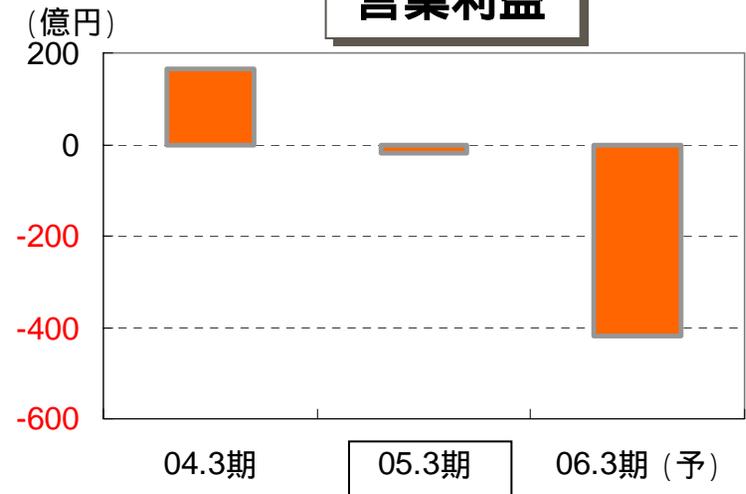
(注2) IRと決算短信のセグメント統一に伴い、今回よりKDDI単体内のau / 固定事業間のセグメント間取引を売上 / 費用の両建てに変更。
 なお、本変更に伴う営業利益への影響はない。 04.3期についても比較のために新基準で表示。

4. 固定通信事業

営業収益



営業利益



(億円)

	04.3期	05.3期	06.3期(予)
営業収益	6,231	5,960	6,120
営業利益	164	-3	-420
マージン	2.6%	-0.1%	-6.9%
経常利益	159	-4	-430
当期利益	-299	-44	-220
FCF	686	-31	-1,140
EBITDA	1,122	875	590
マージン	18.0%	14.7%	9.6%

	04.3期	05.3期	06.3期(予)
DION (千) <small>(注1)</small>	2,687	2,885	2,880
ADSL	1,109	1,494	1,500
FTTH (千)	23	91	180
光プラス	9	79	-
メタルプラス (千)	0	<small>(注2)</small> 41	2,200

- (注1) 光プラスでのDION契約を05.3期より、DION契約数に反映。
 (注2) 05.3期末の(未開通を含む)メタルプラスの契約数は417千回線。
 (注3) 5頁(注2)参照。

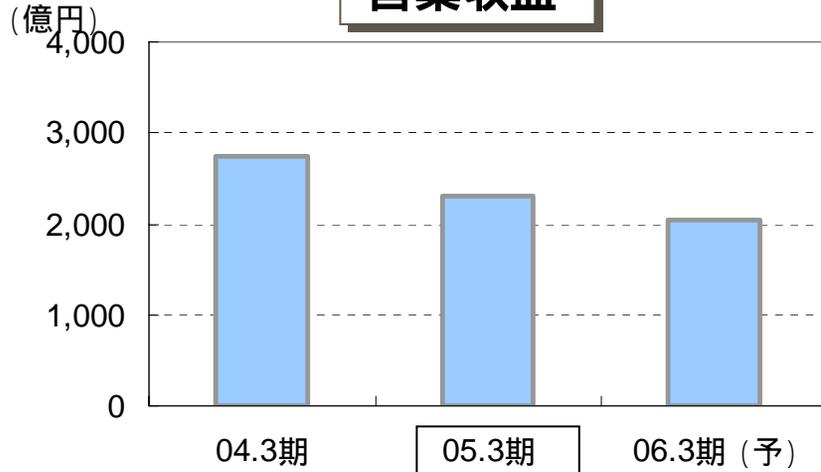
4. 固定通信事業

固定通信事業再構築に向けて、主にメタルプラスを中心とした直収型サービスの拡販

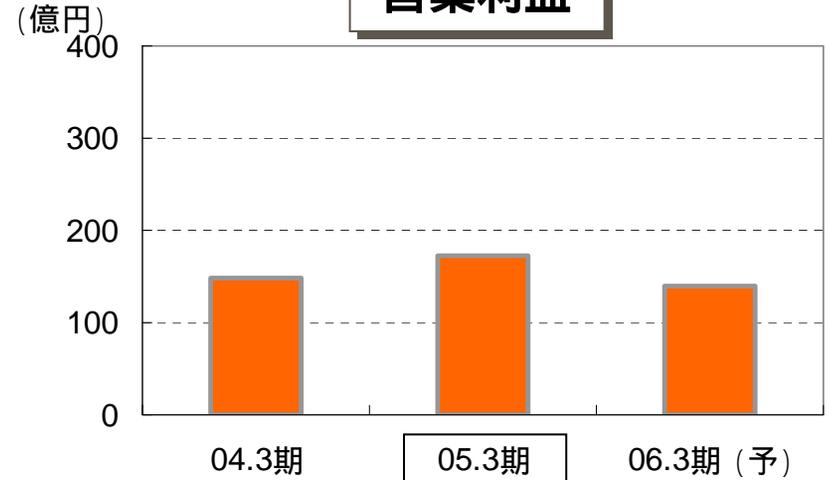
	05.3期	06.3期(予)	増減	主な要因
売上	5,960億円	6,120億円	+ 160億円	グループ外売上 + 約 50億円 ・音声伝送 : + 8億円 ・データ伝送 : + 11億円 ・KNSL/附帯等 : + 30億円 【再掲】メタルプラス : + 470億円 グループ間売上 + 約 110億円
営業費用	5,963億円	6,540億円	+ 577億円	・通信設備使用料 : + 210億円 ・償却費 : + 130億円 ・上記以外 : + 240億円
営業利益	3億円	420億円	417億円	

5. ツーカー事業

営業収益



営業利益



(億円)

	04.3期	05.3期	06.3期(予)
営業収益	2,743	2,314	2,040
営業利益	163	184	140
マージン	5.9%	8.0%	6.9%
経常利益	114	152	130
当期利益	80	105	80
FCF	550	581	410
EBITDA	721	668	540
マージン	26.3%	28.9%	26.5%

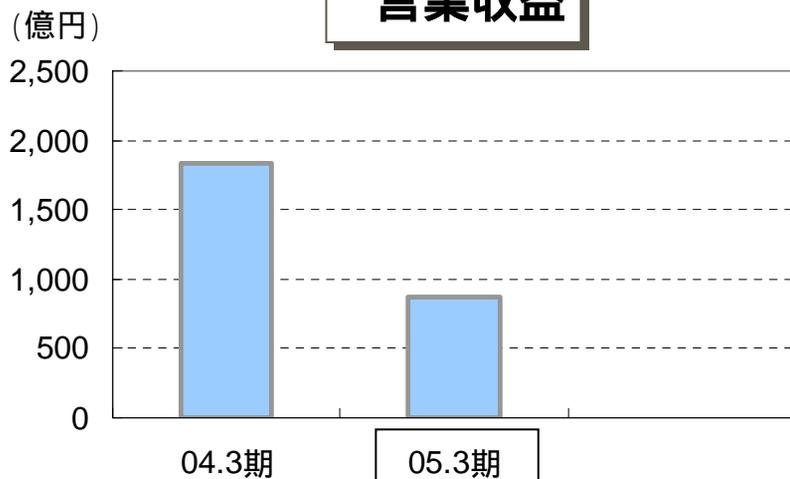
	04.3期	05.3期	06.3期(予)
契約数(千)	3,632	3,590	3,490
ARPU(円)	5,020	4,470	4,040

(注) IRと決算短信のセグメント統一に伴い、今回よりツーカー各社の単純合算から、ツーカー連結値に変更。

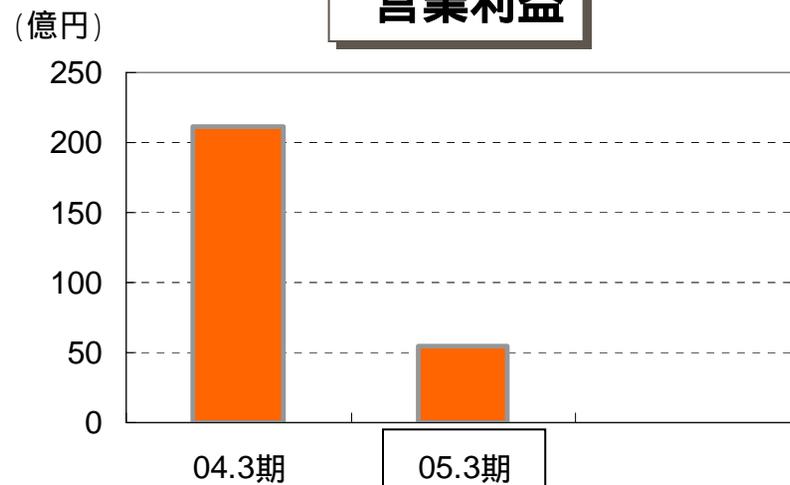
04.3期についても比較のために新基準で表示。

6. ポケット事業(参考)

営業収益



営業利益



(億円)

	04.3期	05.3期 上期	06.3期(予)
営業収益	1,840	869	-
営業利益	211	55	-
マージン	11.5%	6.3%	-
経常利益	190	49	-
当期利益	191	40	-
FCF	472	209	-
EBITDA	613	246	-
マージン	33.3%	28.3%	-

	04.3期	05.3期 上期	06.3期(予)
契約数(千)	2,897	2,926	-
AirH"	990	1,101	-
ARPU(円)	4,750	4,430	-

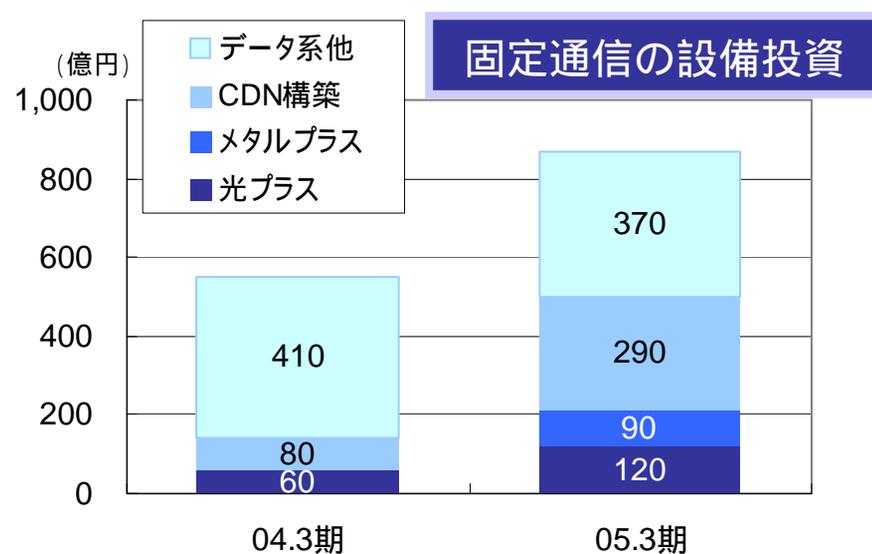
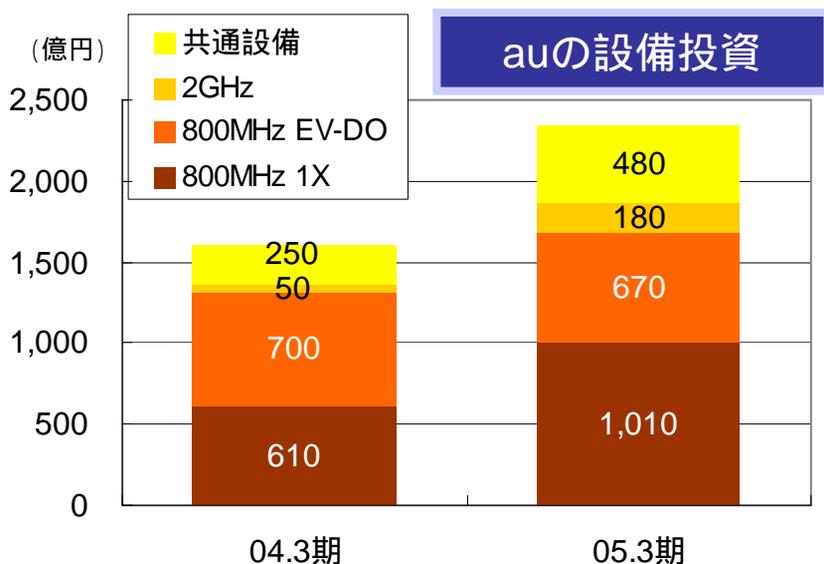
(注) ポケットについては、10月事業譲渡により、05.3期は上期実績。

7. 設備投資等

(億円)

		04.3期	05.3期	06.3期(予)
設備投資(支払)	連結	2,533	3,424	4,400
	au	1,612	2,335	2,800
	固定通信	551	866	1,500
	ツーカー	147	77	40
	ポケット(参考)(注)	129	50	-
減価償却費	連結	3,657	3,499	3,350
	au	1,849	2,017	2,010
	固定通信	839	787	920
	ツーカー	538	466	390
	ポケット(参考)(注)	387	187	-
有利子負債	連結	11,798	8,646	-
期末Debt / EBITDA (倍)		1.7	1.3	-
期末D/E レシオ (倍)		1.17	0.74	-

(注) ポケットについては、10月事業譲渡により、05.3期は上期実績。



各事業の状況及び施策

全社的
取組み

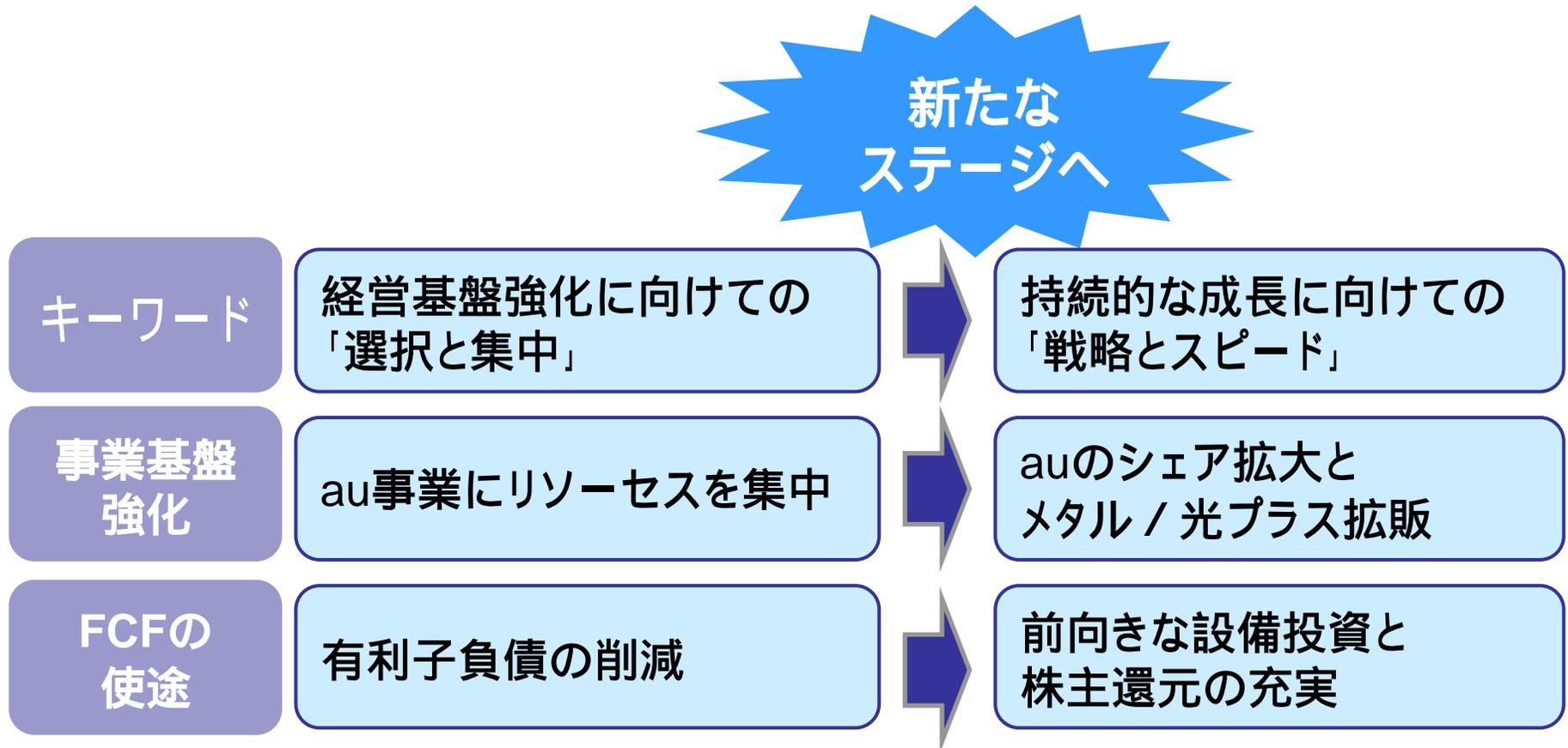
au事業

固定通信
事業

TU-KA事業

1. 持続的な成長に向けて (1)

これまでの経営基盤の強化期から、
次の利益成長に向けての顧客基盤拡大期へ



1. 持続的な成長に向けて (2)

事業基盤 の強化

メタルプラスを中心とした直収型サービスの拡販、
auのシェア拡大など顧客基盤の拡大を目指す

当面の業界トピック(想定)とKDDIの取組み

FY05

◆直収型
サービス本格化

メタルプラス積極販売
による固定通信事業
再構築の好機に

FY06

MNPの導入

チャレンジャーとして、
auのシェア拡大の
好機に

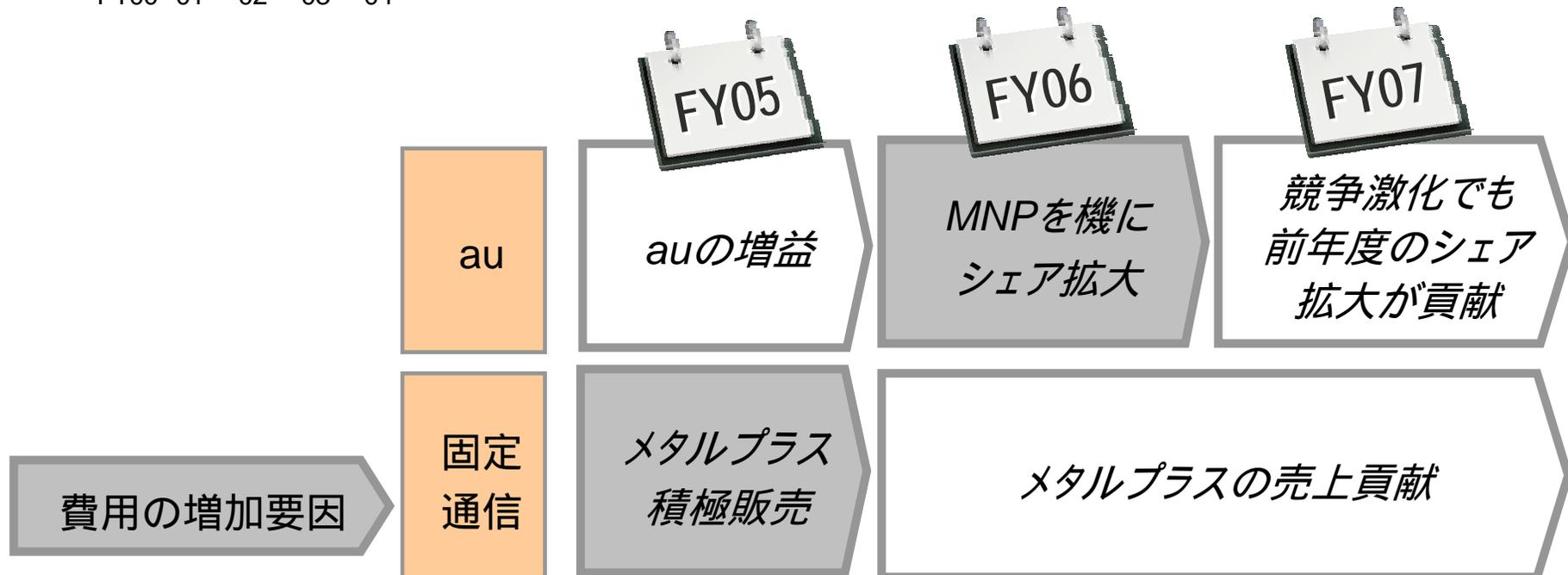
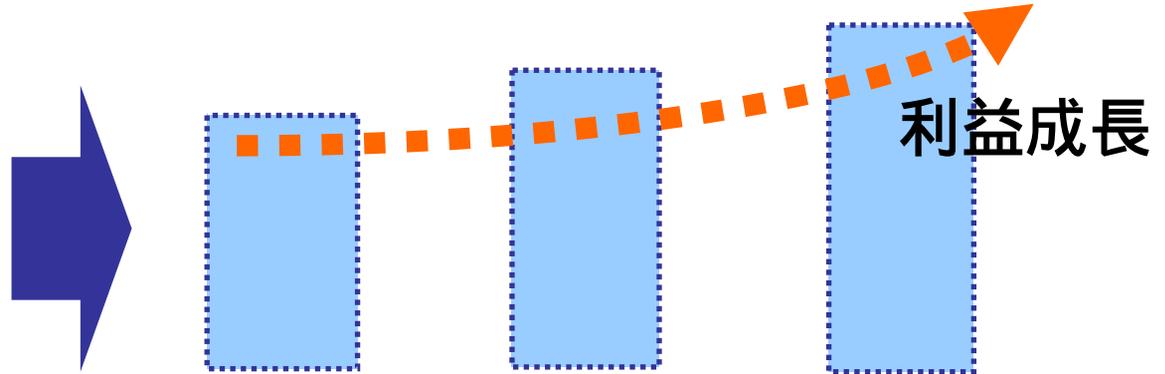
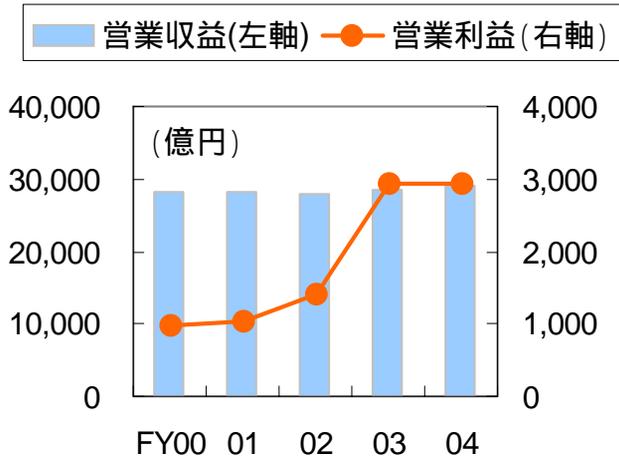
FY07

3Gへの
新規参入

MNPへの対応を
ベースに、総合的商品力
& ブランド力強化で対抗

1. 持続的な成長に向けて (3)

まずは、トップラインの成長

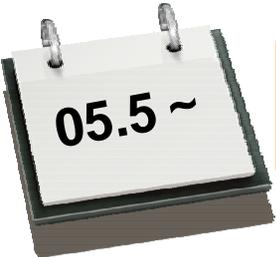


1. 持続的な成長に向けて (4)

FMCの 展開

「世帯まるごとKDDI」に向けて、FMC施策の実施により、強固な顧客基盤の形成を目指す

FMCによる差別化



05.5 ~

ステップ1

固定/モバイルの統合請求、クロスセル

(検討中)

ステップ2

固定/モバイルの通話料金バンドル化 etc.

(検討中)

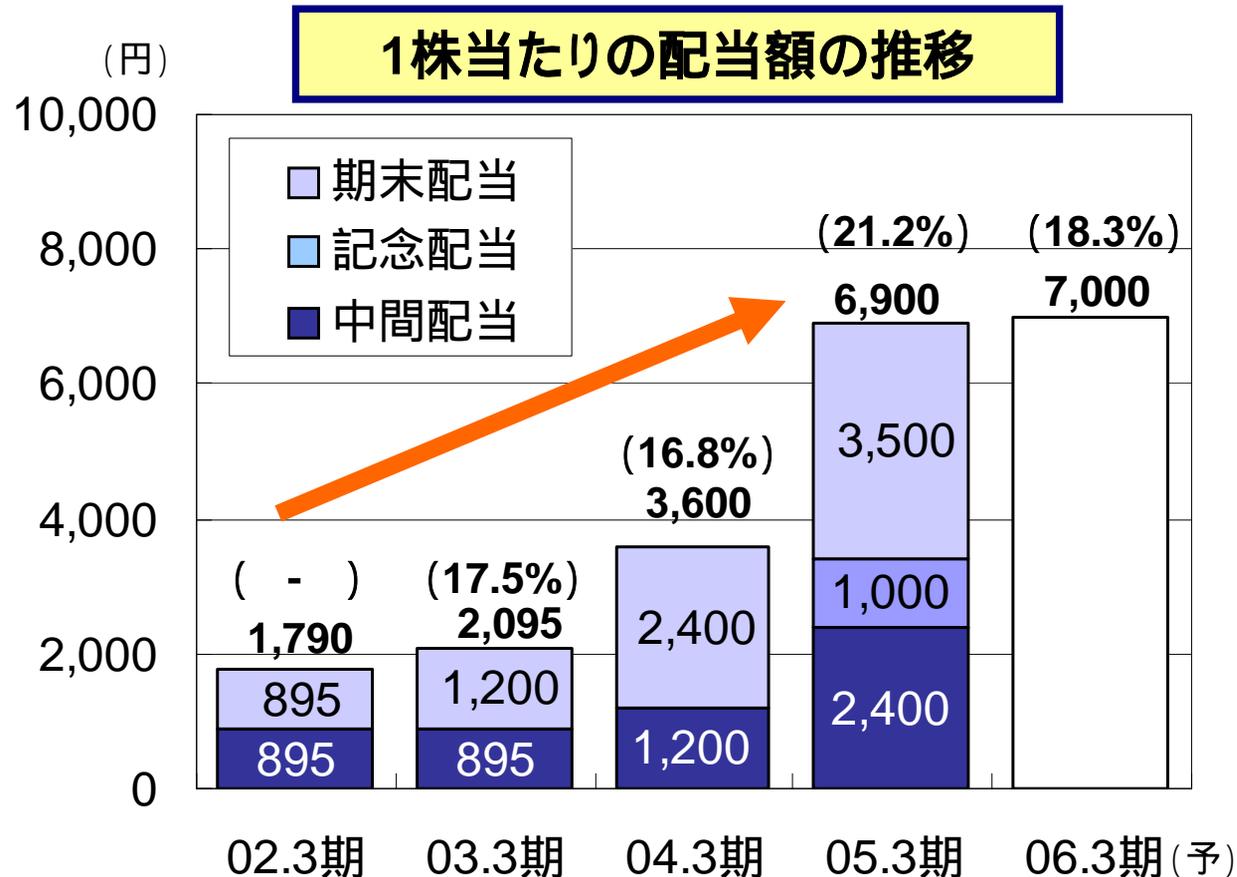
ステップ3

固定/モバイルの融合端末等
新サービス開発 etc.

2. 株主還元

株主還元

05.3期に配当性向目標20%(単体ベース)を達成
今後は成長への投資を勘案しつつ、安定的な配当を
継続する



(注) ()は配当性向。02.3期は純損失のため、(-)表示。

3. 規制環境への対応

ユニバーサルサービス基金制度見直し

■状況

総務省は、ユニバーサルサービス基金制度の見直しを推進。2005年10月頃答申予定。

■対応&影響

技術革新やサービス多様化を踏まえた制度の見直しを提案。接続料見直しに伴う通信量に左右されないコストの控除やNTT東西加入電話基本料値下げ等により、基金発動の可能性あり。

携帯ナンバーポータビリティ(MNP)の導入

■状況

2004年5月、総務省がMNPの導入に関するガイドラインを公表。2006年度のなるべく早い時期に全携帯事業者が導入する見込み。

■対応&影響

現在、実現方式、費用負担方法等に関する詳細を検討中。目標時期までに対応完了予定。

光ファイバの開放義務

■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するサービスが顕在化。2004年9月現在、FTTH加入者数は約200万。

■対応&影響

指定設備であるNTT東西の光ファイバは、低廉なFTTHサービスの提供を実現するために引き続き開放が必要。お客様利便性の更なる向上に資するようFTTH事業を一層拡大。

3Gへの新規参入

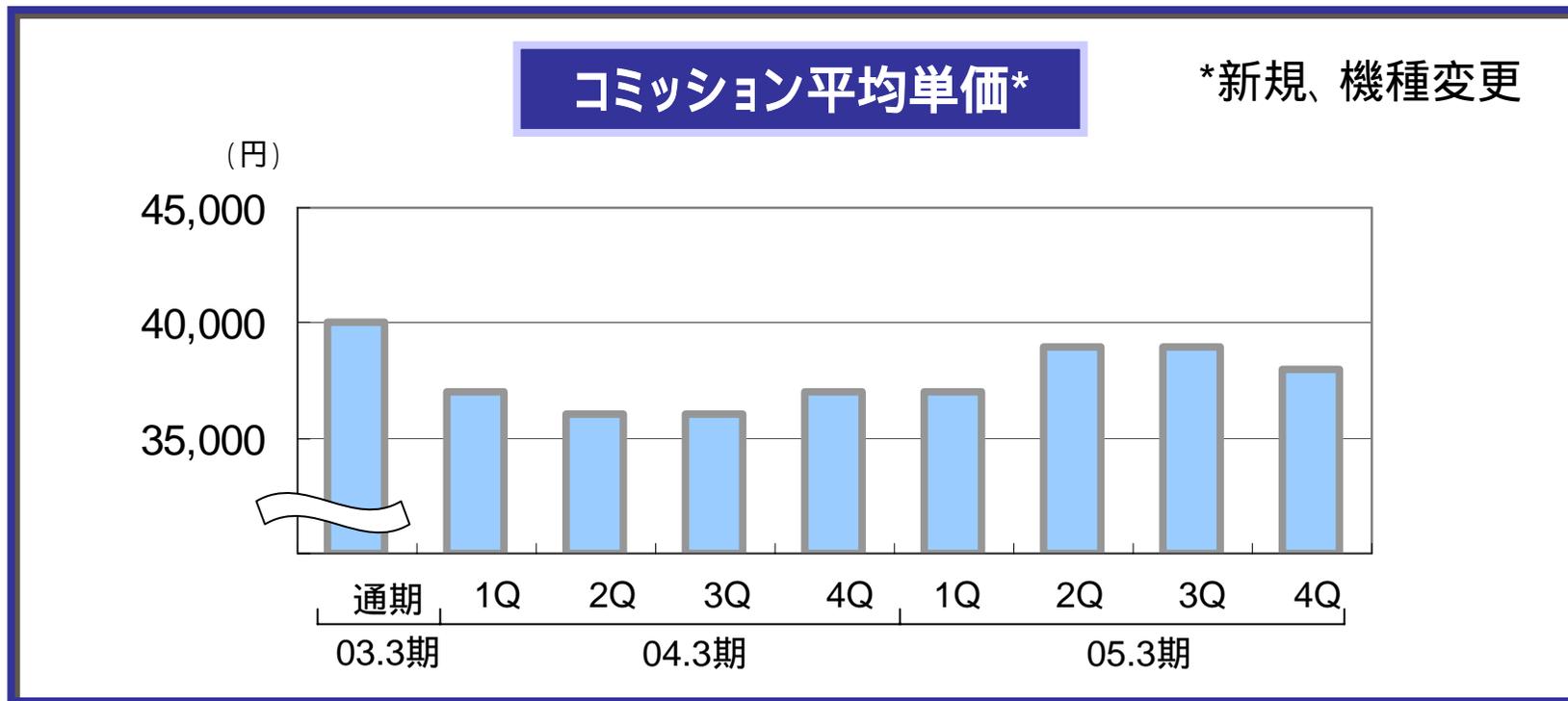
■状況

2004年9月、総務省は当面の新規参入の周波数候補として、1.7GHz帯と2GHz帯を想定している旨公表。2005年2月、800MHz帯IMT-2000周波数の割当方針を発表。

■対応&影響

他社新規参入に際してはサービス面での競争優位性を堅持。国が進めている800MHz帯周波数の再編に積極的に協力。

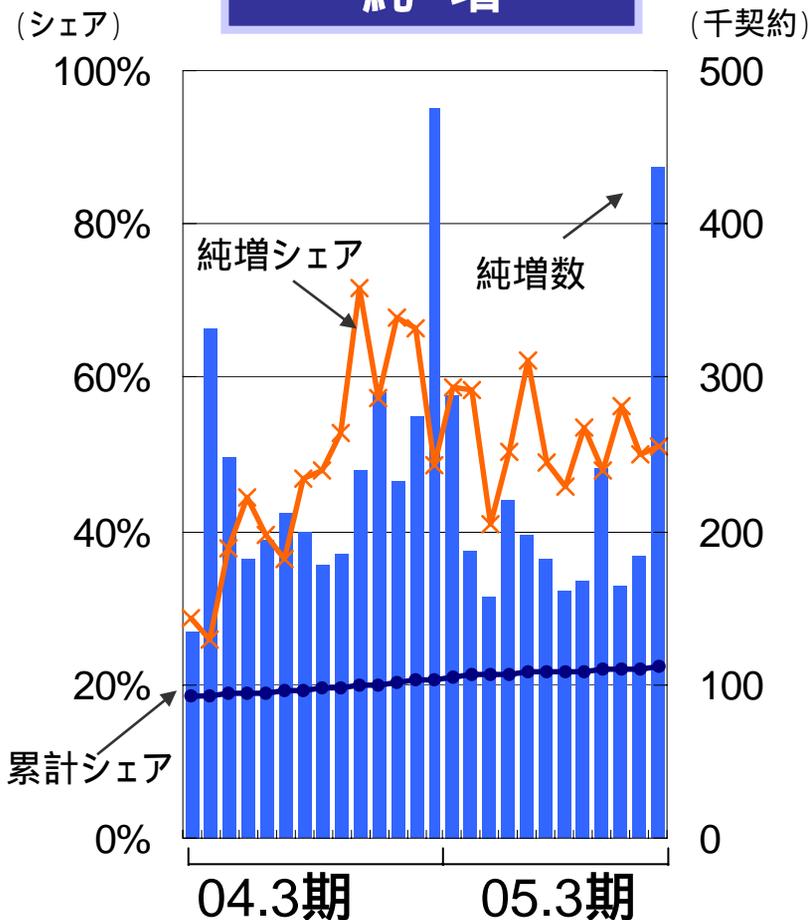
1.1. 販売コミッション



	03.3期	04.3期				05.3期				06.3期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	予想		
販売コミッション総額 (億円)	4,050	900	900	920	1,120	3,840	940	1,140	1,120	1,240	4,440	4,570
コミッション平均単価 (円)	40,000	37,000	36,000	36,000	37,000	36,000	37,000	39,000	39,000	38,000	38,000	38,000
販売台数 (万台)	1,010	241	249	259	307	1,057	255	293	287	323	1,159	1,210

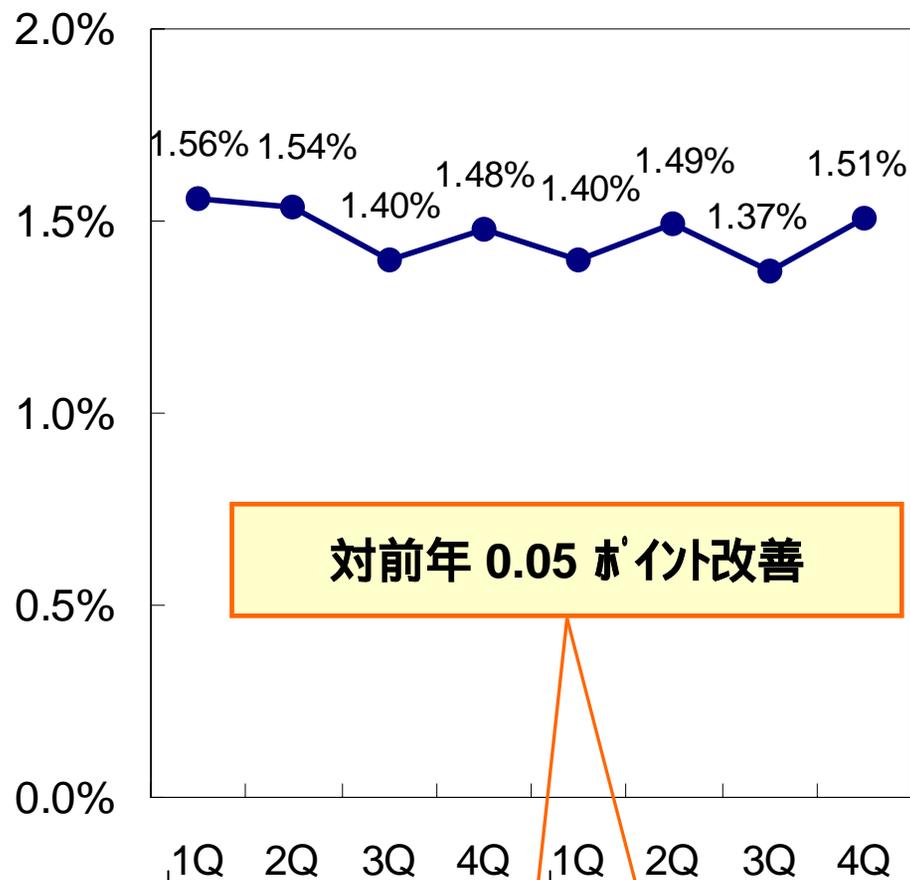
1.2. 純増と解約率

純増



純増シェア	<49.6%>	<50.4%>
累計シェア	<20.8%>	<22.5%>

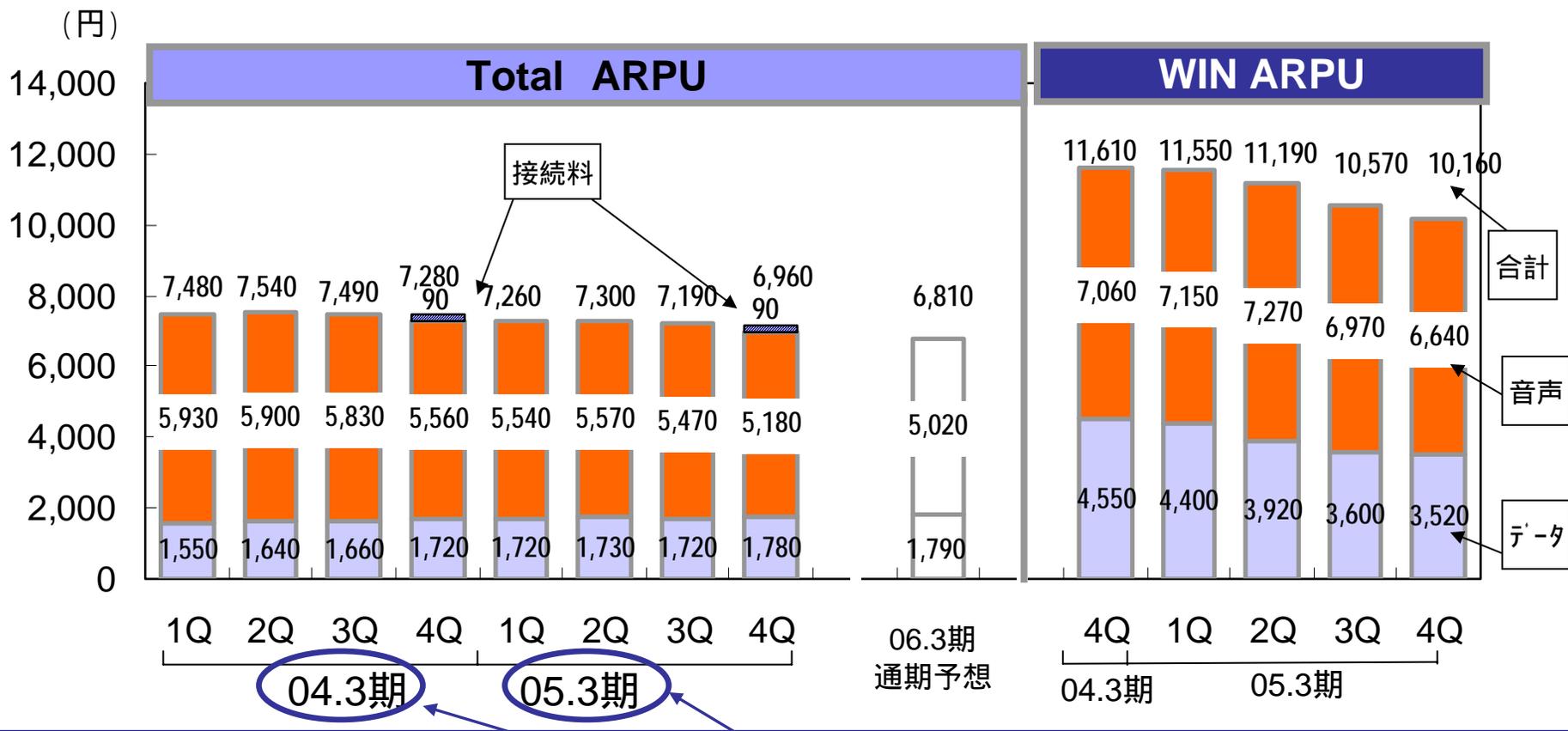
解約率



通期平均	<1.49%>	<1.44%>
------	---------	---------

(注) 解約率はモジュール系を除く。

1.3. ARPUの推移



通期平均	<7,440円>	<7,170円>
うち 音声	<5,800円>	<5,430円>
データ	<1,640円>	<1,740円>

対前年		
合計	270円	(3.6%)
音声	370円	(6.4%)
データ	+ 100円	(+ 6.1%)

(注1) 各4QはAC (Access Charge) 精算後のARPU。
 (注2) WINのARPUは1ヶ月フル稼働ベースのユーザーを対象に算出。

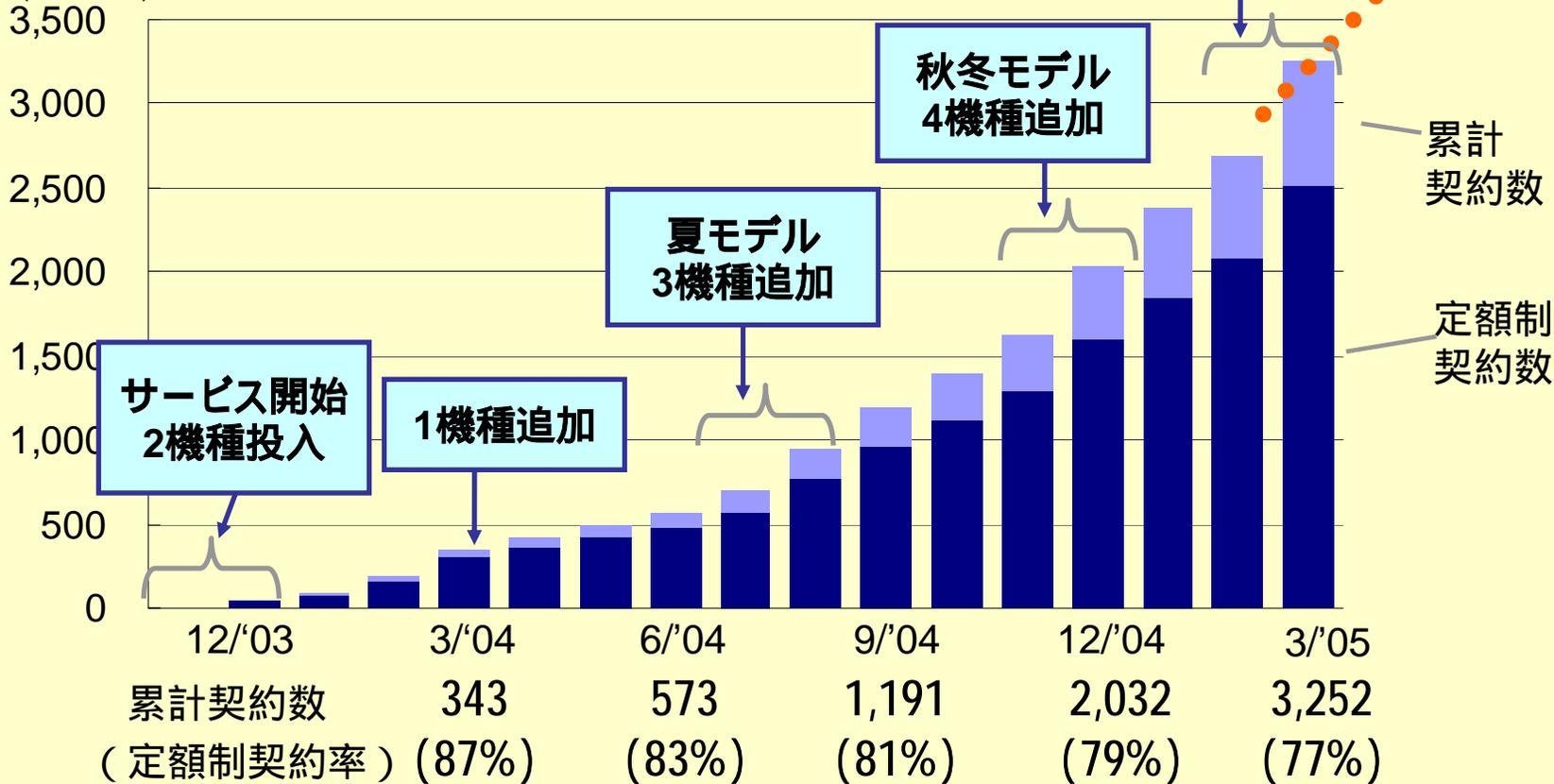
05.3期の夏のWIN拡販以降、契約者増加が加速し、3月末325万突破

WINの端末ラインアップ充実により、06.3期のWINの販売比率は約半分に上昇見込み

WIN及び定額制契約者の伸び

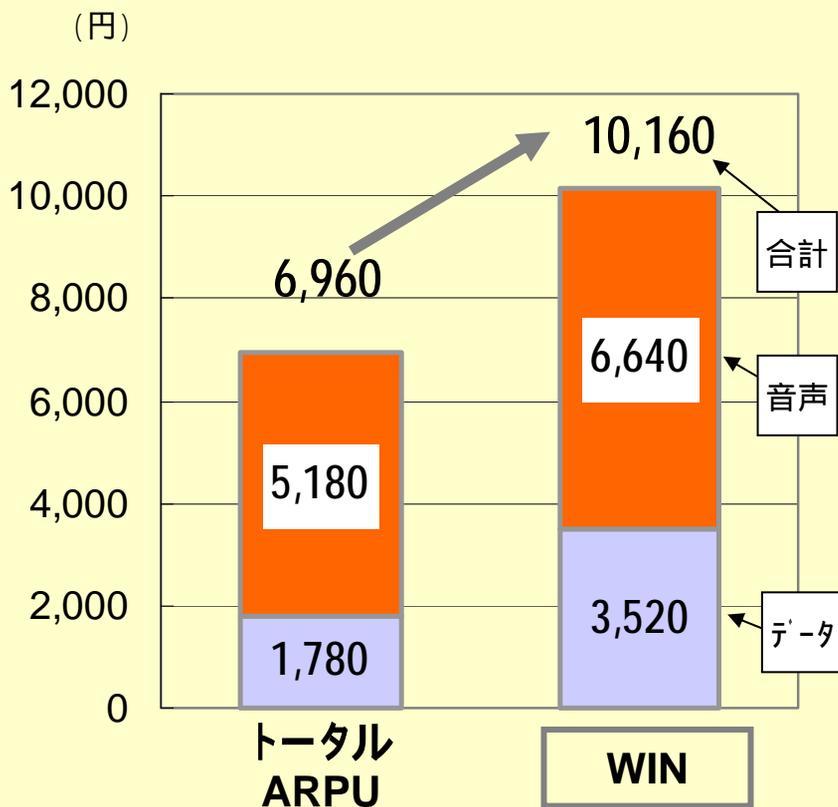
06.3期末目標
約766万

(千契約)



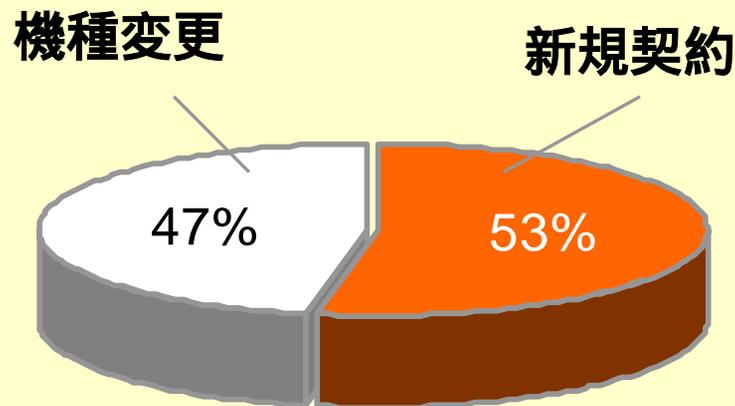
新規契約の割合は約半分と、WINにより引続き他社ハイエンド層を獲得

ARPU



(注) 05.3 / 4QのARPU。

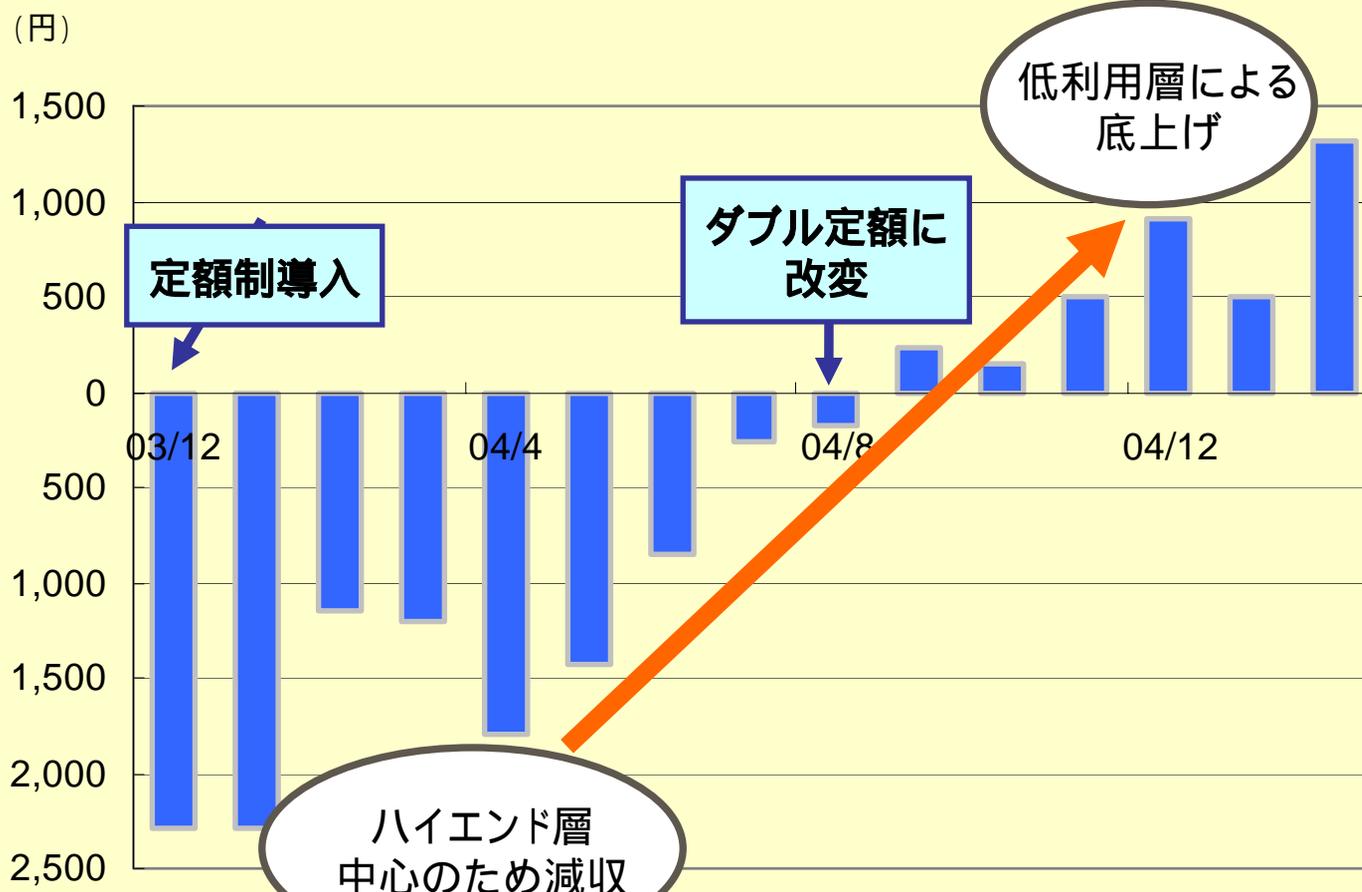
WINの契約者構成比



(注) 05.3 / 4Qの契約者の単純累計の割合。

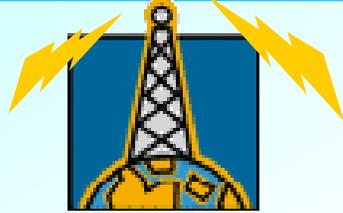
初期はデータハイエンド層の定額制移行による影響が見られたが、ダブル定額導入以降、WINシフト後のARPUが上昇傾向に

1X WINのARPU増減



(注)WINへの機種変更者の、移行前後の月次ARPU比較。

インフラ



- ✓ EV-DOのサービスカバレッジ
05年9月末:人口カバー率99.9%予定
- ✓ EV-DO Rev.A商用開発中

端末



- ラインアップの充実
- WIN販売機種数の割合上昇

ブロードバンドケータイ
CDMA 1X
WIN

料金

- 04年8月1日~ **ダブル/定額**
- 05年5月1日~ **ダブル定額ライト**
- // ~ **PCSV定額化**

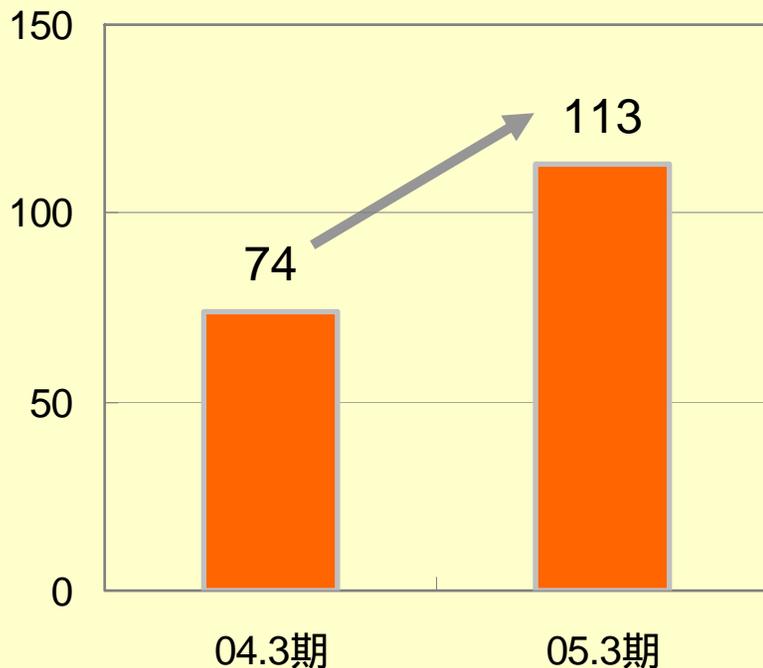
コンテンツ& アプリケーション

- ✓ 04年11月下旬~: EZ「着うたフル™」
- ✓ 05年秋~: FeliCa搭載予定
(06年度以降、FeliCaはWINに標準搭載予定)
- ✓ 05年度~: 放送との連携強化

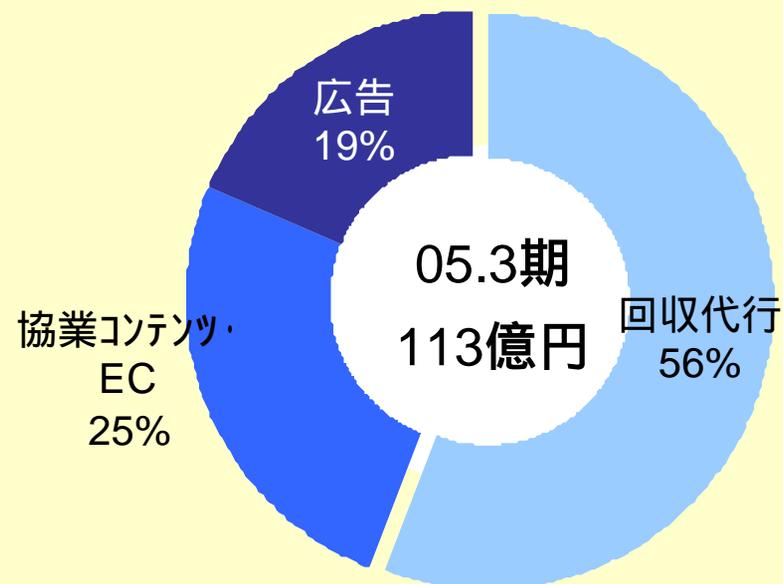
コンテンツ・メディアビジネスの売上が堅調に伸びており、この05.3期に100億円超に
従来の回収代行中心から、協業コンテンツ・EC、広告ビジネスを含めた新たな分野での
成長を目指す

コンテンツ・メディアビジネスの売上高

(億円)



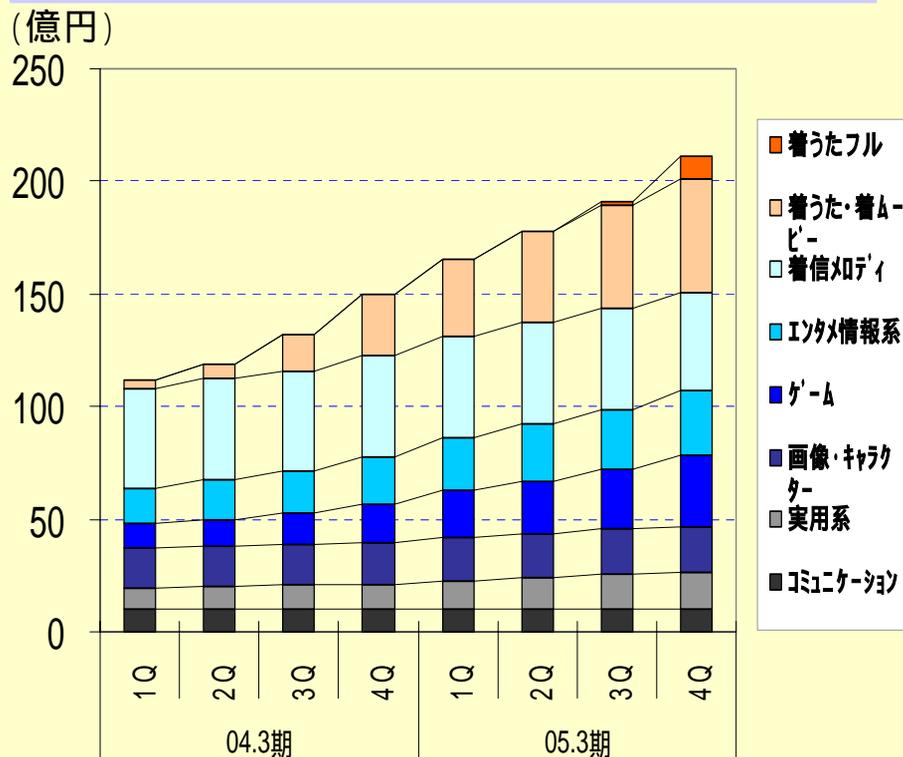
売上構成比



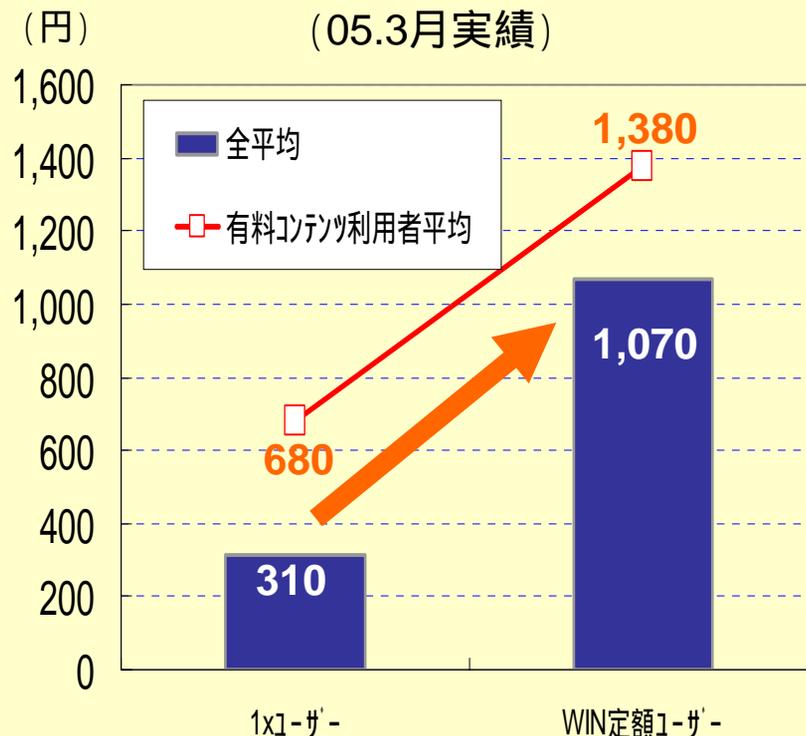
WINにより可能となった音楽、電子書籍などリッチコンテンツの利用増大

WINユーザの有料コンテンツ利用額(コンテンツARPU)は1Xユーザの約3倍の高水準

ジャンル別の有料コンテンツ利用額



1人当たり有料コンテンツ利用額



(注) 有料コンテンツ利用額はコンテンツ・プロバイターの売上であり、このうち、1割弱が回収代行手数料としてKDDIの売上となる。

ジャンル別ポータル構築によりポータル内での回遊を促進

FMCポータル、通信放送連携型ビジネスの推進によりケータイのメディア価値を増大



広告ビジネスの拡大

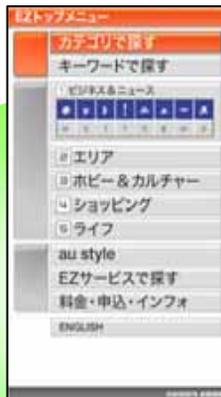
物販ビジネスの拡大

au Records

リアル物の販(CD)へ

EZ Music!

音楽
ポータル



au Books

ez Book Land!

書籍
ポータル

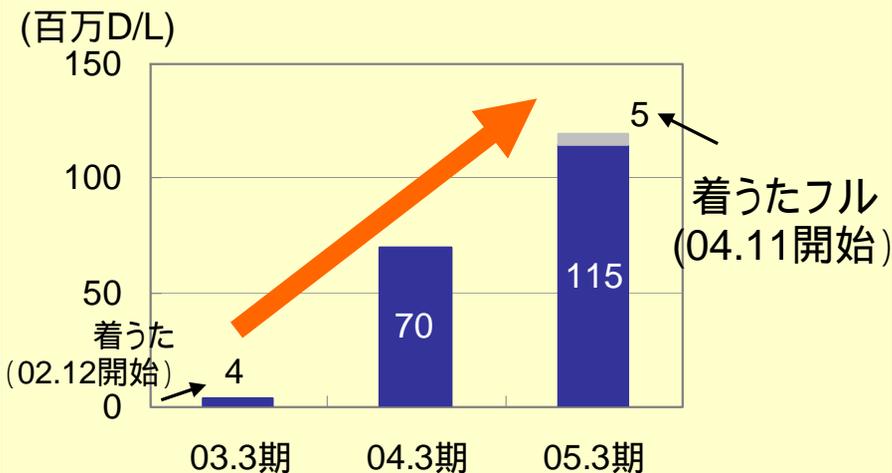
デジタルコンテンツ販売から

ポータル

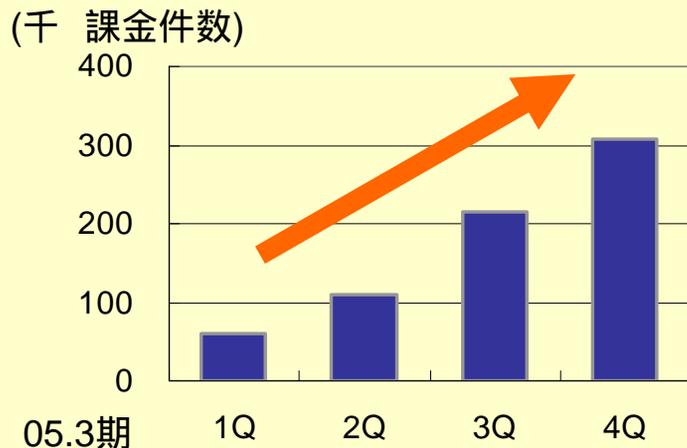
ポータル

ゲーム
ポータル

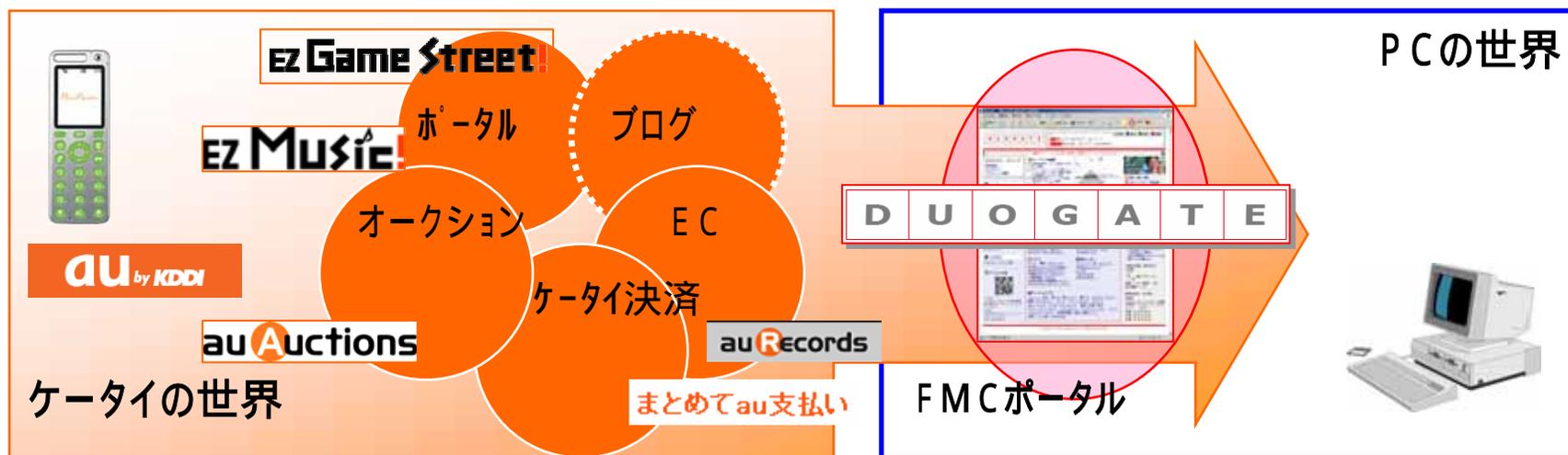
着うた & 着うたフル



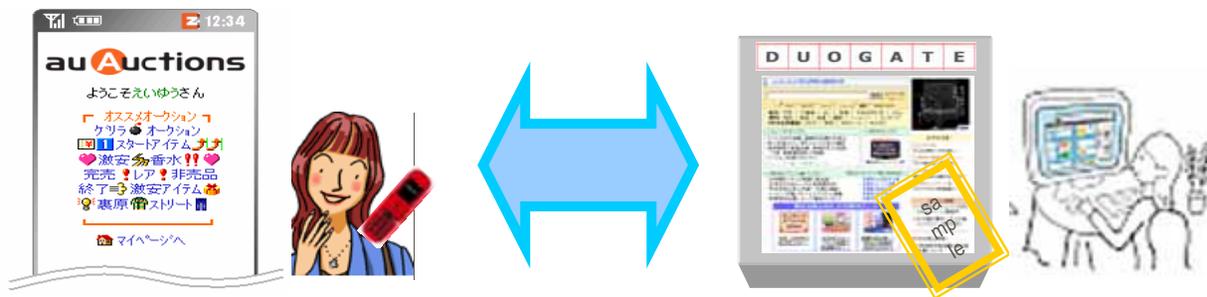
電子書籍



ケータイの長所(移動先で、手軽に、セキュアな決済、etc.)とPCの長所(家で、大きな画面で、etc.)を活かし、ケータイユーザにとって使いやすいポータル、FMCポータルを構築する



(例) PCの大きな画面で商品を確認して、ケータイでいつでもオークションに参加



5. 端末コスト低減への取組み

端末コストの削減

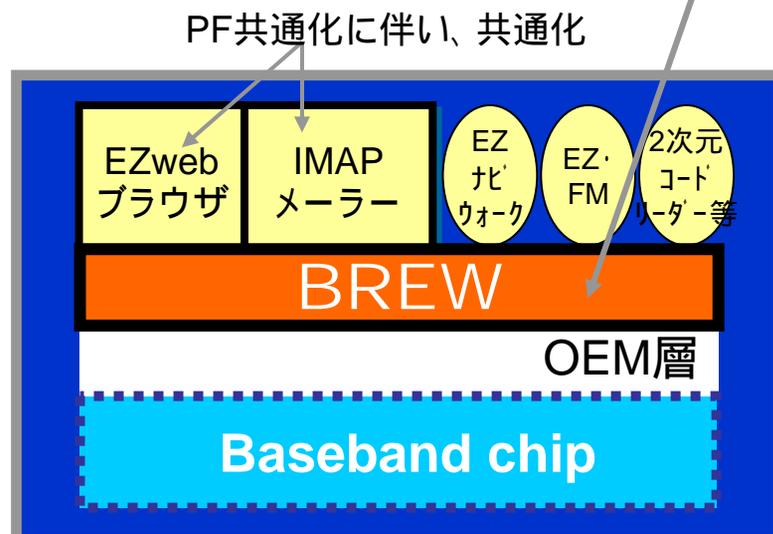
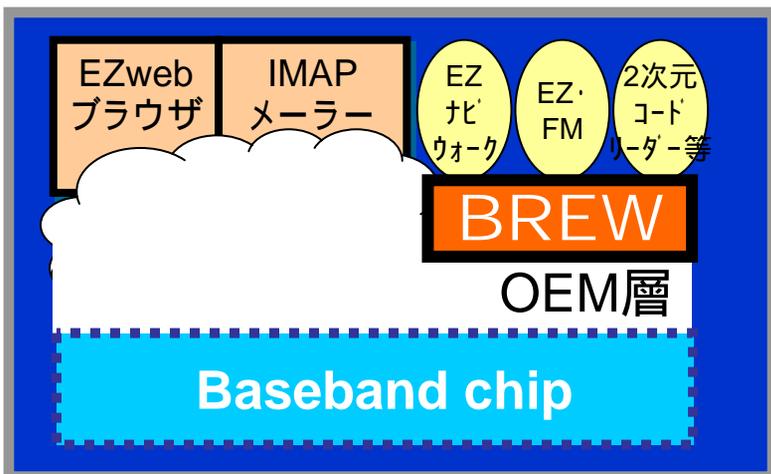
- ターゲットを意識した端末 搭載機能の選定
- 各端末メーカー間でのハードウェアとソフトウェアの共通化

開発費低減の一例

BREWを活用したソフトウェア共通プラットフォームの導入

- 端末開発時の検証工数削減
- アプリケーションベンダーのアプリケーション開発工数軽減
- タイムリーに魅力的なサービス展開が可能

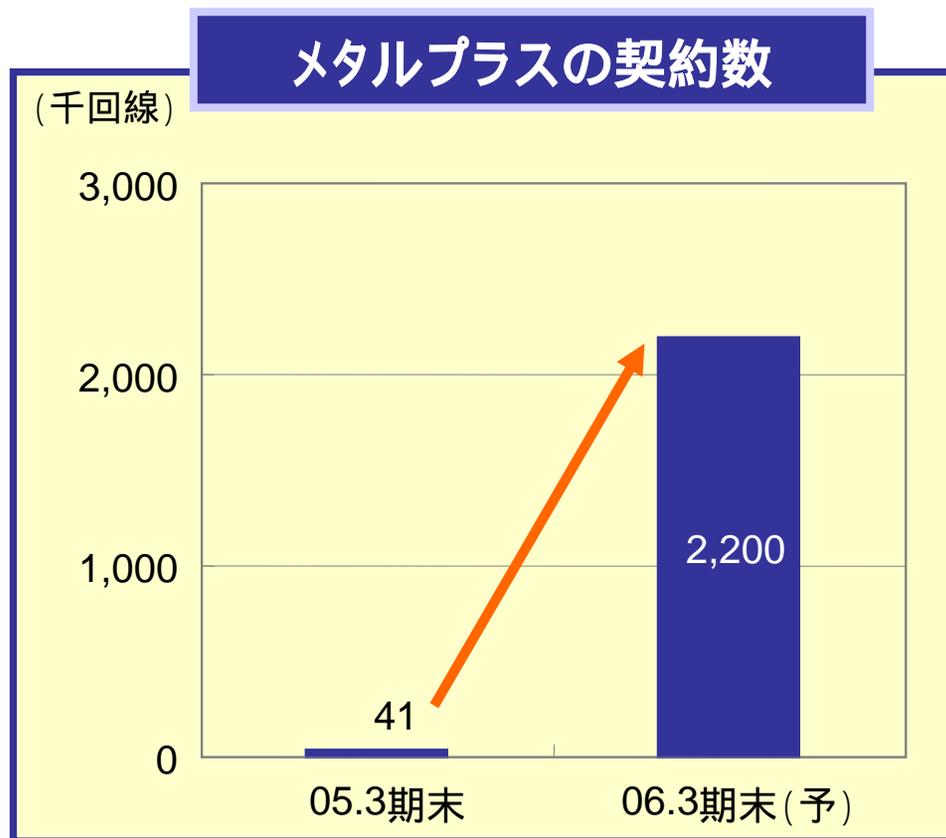
-WIN05年夏モデルから
2社対応予定
-06年度以降
全メーカー対応予定



初期販売状況は、新規サービスのため、法人市場では様子見の感が強いものの、
コンシューマは予定通り獲得が進捗

06.3期は、提供エリアの拡大により、期末220万開通を目指す

「KDDIまとめて請求」により、顧客の利便性向上を訴求し、差別化を図る

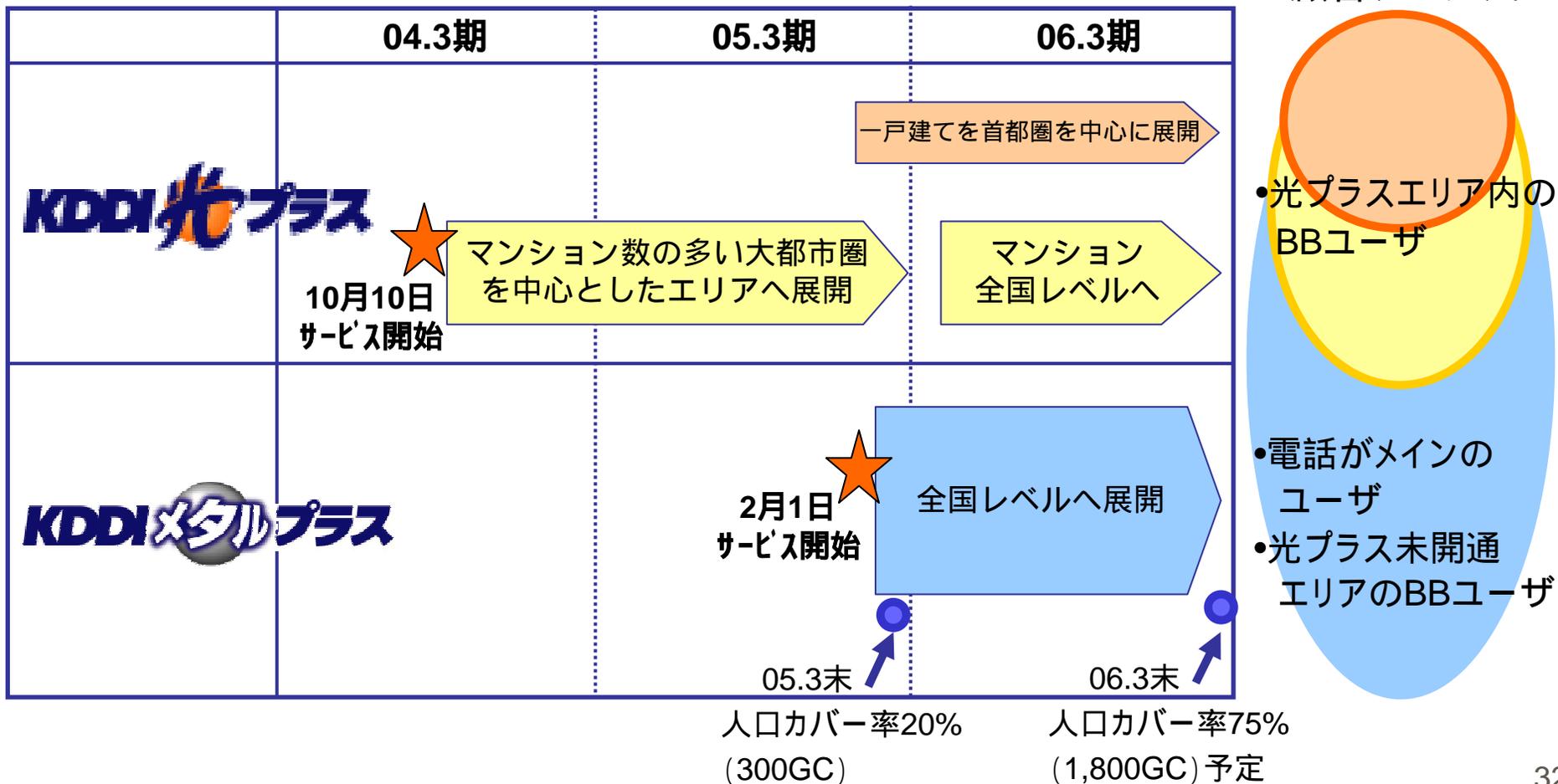


(注)05.3期末の(未開通を含む)メタルプラスの契約数は417千回線。

2. 光プラスとメタルプラスの展開計画(1)

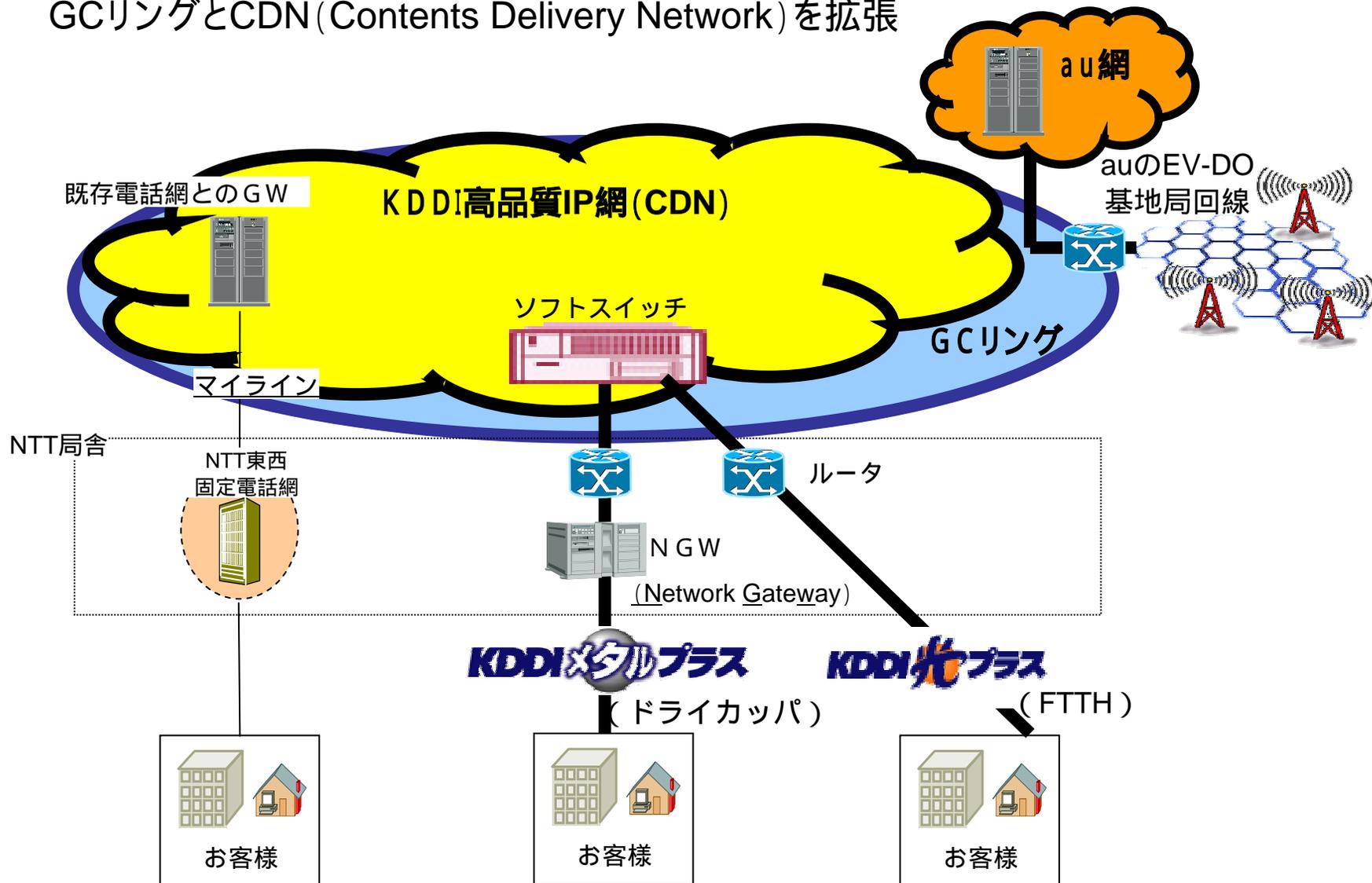
エリア展開計画

- 06.3期はメタルプラスを中心とした直収サービスの展開を図る
- なお、FTTH市場の立ち上がり状況を見ながら、柔軟に光プラスの展開に対応



2. 光プラスとメタルプラスの展開計画(2)

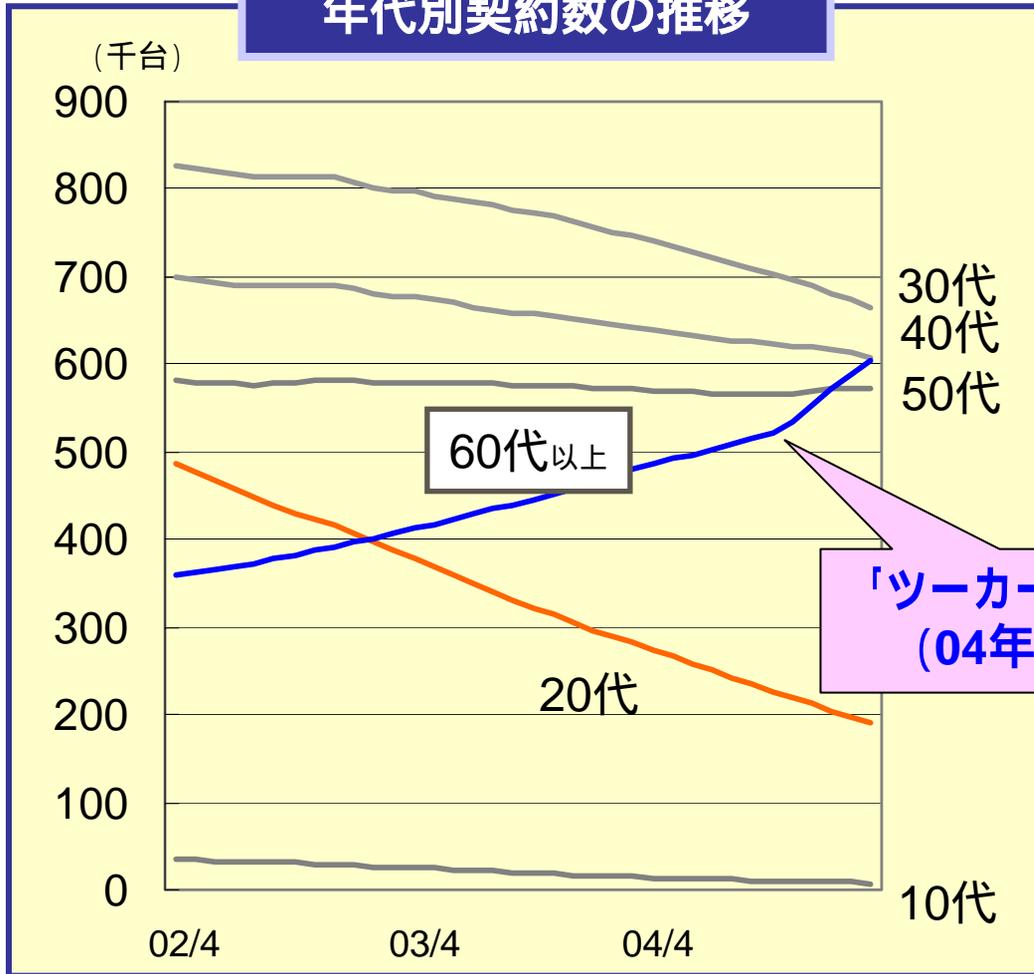
メタルプラス、光プラスによるお客様の直収化を推進すべく、共通バックボーンのGCリングとCDN(Content Delivery Network)を拡張



TU-KA 2G特化戦略

シニア層へのフォーカスにより、安定的な顧客基盤の確立

年代別契約数の推移



「ツーカー-S」発売
(04年11月)

(注) 契約数はポストペイドを対象。

Ubiquitous Solution Company

