

Ubiquitous Solution Company

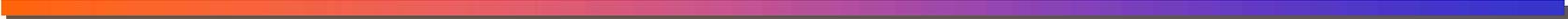
# **KDDI CORPORATION**



**2006年3月期 中間決算資料**

2005年10月21日

代表取締役社長 兼 会長 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. 2006年3月期上期の決算総括

## 1 連結ベース

- au事業は引続き好調であり、昨年度事業譲渡したPHS事業の影響をほぼ吸収し、売上は対前年同期比 0.2%の横ばい、営業利益は同+2.6%の増益。

## 2 au事業

- 売上対前年比+10.4%、営業利益同+29.0%の増収・増益。
- 着うたフル®好調、累計ダウンロード2,000万曲突破(9月28日)。
- 9月末累計シェア23.2%に対し、上期純増シェアトップ(54.5%)と引続き好調。
- WIN契約者は9月末555万と着実に増加。うち、定額制契約率82%。

## 3 ツーカー事業

- ツーカー3社を10月1日付けでKDDI単体に合併。

## 4 固定通信事業

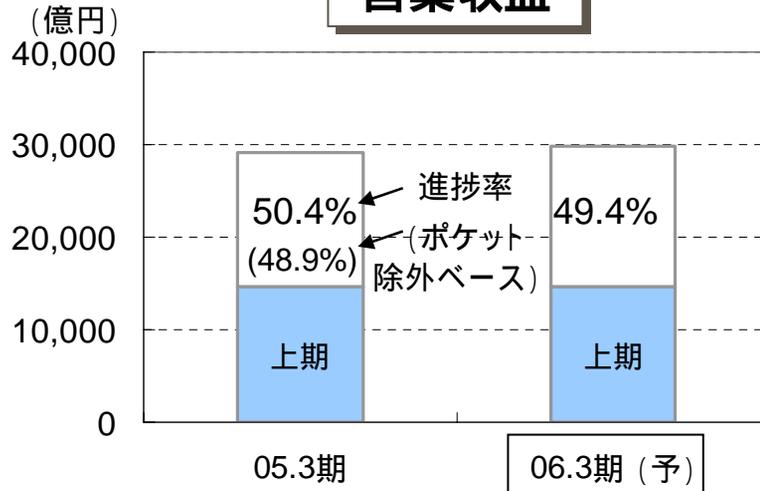
- メタルプラス拡販により、営業利益は 295億円に。
- メタルプラスは販売エリア拡大の遅れも影響し、9月末68万回線開通。

## 1.2. 2006年3月期下期の課題

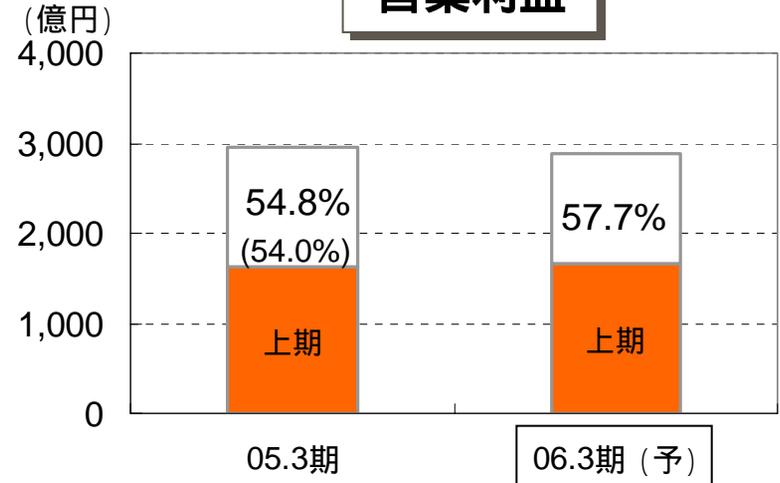
- 1 持続的成長に向けた確固たる土台づくりを行うべく、顧客獲得を強化。
  - ブランド力強化とお客様満足度の向上、コンプライアンスの徹底。
  - 「KDDIの強み」を発揮すべく、FMC型サービスの開発。
- 2 au事業
  - EZ着うたフル®、ナビ系等au独自サービスと定額制料金のセット訴求。
  - MNP(ナンバーポータビリティ)に向けて、「家族割ワイドサポート」により、幅広い年代層を家族含めて獲得強化。
  - 家族割・年割拡充、電池パックポイント交換サービス等リテンション施策の強化。
  - モバイルソリューション: 商品開発力強化とソリューションとのセット販売の推進。
- 3 ツーカー事業
  - ツーカーユーザのauへの円滑な移行。
- 4 固定通信事業
  - 着実な販売エリア拡大によるメタルプラスの早期開通。
  - パワードコムとの合併及び東京電力とのFTTH事業統合サービス提供に向けての準備。

## 2. 連結決算

### 営業収益



### 営業利益



(億円)

(参考) 05.3期のポケット除外ベース

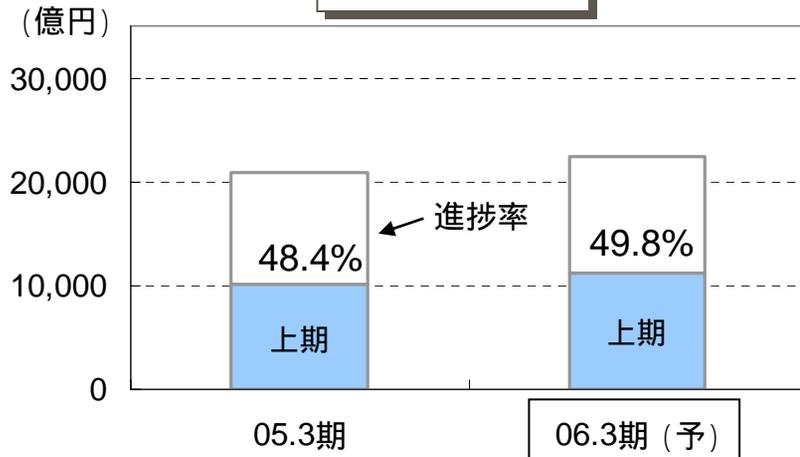
	05.3期		06.3期(予)			
	上期		上期	対前年同期比	進捗率	
営業収益	14,713	29,200	14,688	-0.2%	49.4%	29,760
営業利益	1,624	2,962	1,667	2.6%	57.7%	2,890
マージン	11.0%	10.1%	11.3%	-	-	9.7%
経常利益	1,563	2,863	1,649	5.5%	57.5%	2,870
当期利益	778	2,006	1,014	30.3%	-	1,870
FCF	1,131	4,022	990	-12.5%	-	430
EBITDA	3,518	6,643	3,374	-4.1%	52.5%	6,430
マージン	23.9%	22.7%	23.0%	-	-	21.6%

05.3期	06.3期
上期	対前年同期比
13,845	6.1%
1,570	6.2%
11.3%	-
1,514	9.0%
746	36.0%
922	7.4%
3,272	3.1%
23.6%	-

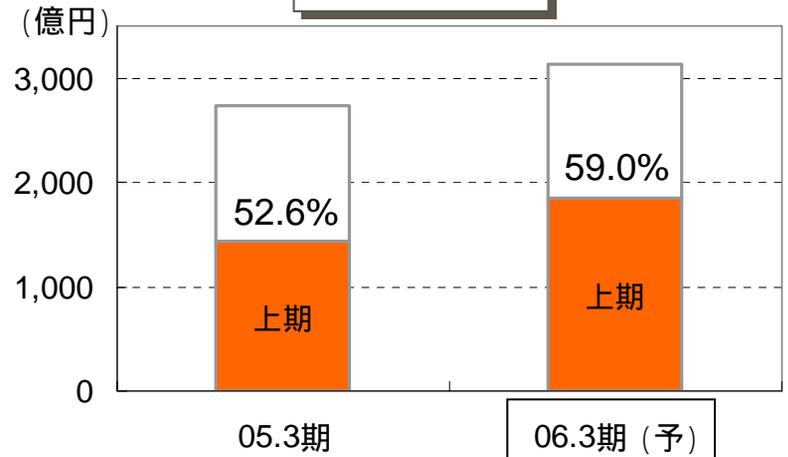
(注) 05.3期のポケット除外ベースは、PHS事業の上期実績と譲渡損益を連結から除外したものの。

# 3. au事業

## 営業収益



## 営業利益



(億円)

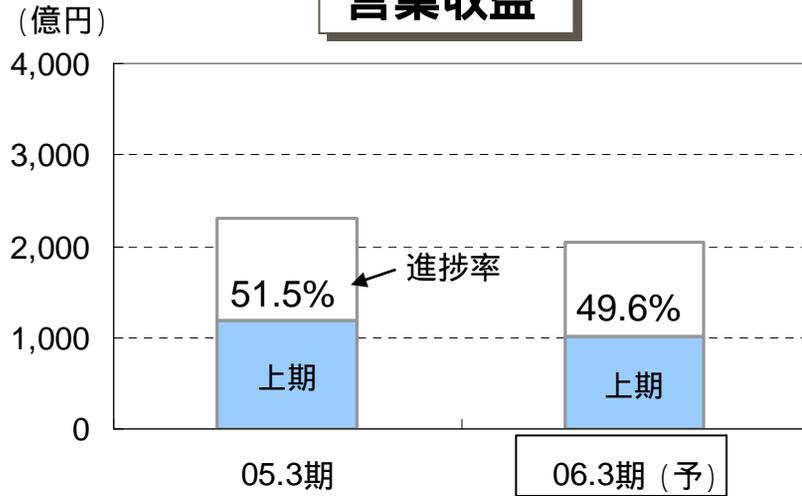
	05.3期		06.3期 (予)		
	上期		上期	進捗率	
営業収益	10,123	20,927	11,178	49.8%	22,450
営業利益	1,436	2,731	1,852	59.0%	3,140
マージン	14.2%	13.1%	16.6%	-	14.0%
経常利益	1,413	2,699	1,846	59.0%	3,130
当期利益	833	1,612	1,113	-	1,860
FCF	440	1,326	1,199	-	1,190
EBITDA	2,465	4,814	2,904	55.4%	5,240
マージン	24.4%	23.0%	26.0%	-	23.3%

	05.3期		06.3期 (予)	
	上期		上期	
契約数 (千)	18,189	19,542	20,704	21,540
内モジュール系	421	487	548	610
WIN(EV-DO)	1,191	3,252	5,550	7,660
1X	14,667	14,683	13,997	-
cdmaOne	2,331	1,608	1,156	-
ARPU (円)	7,280	7,170	7,120	6,810
音声	5,560	5,430	5,270	5,020
データ	1,720	1,740	1,850	1,790

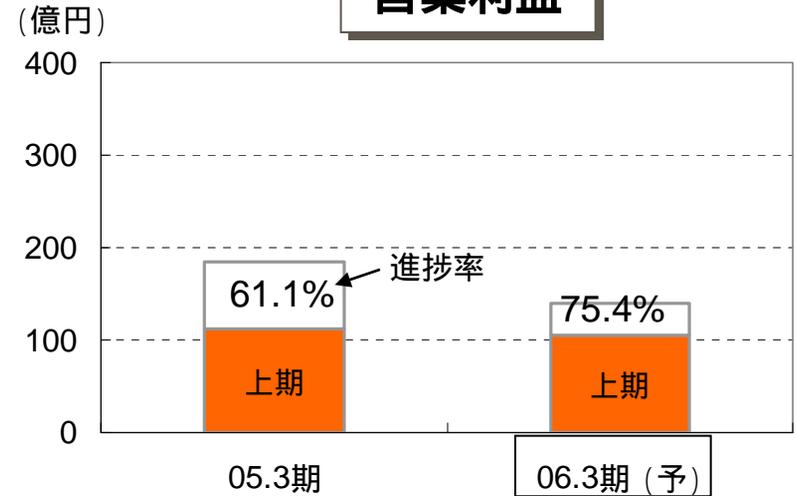
(注) ARPUはモジュール系を除く一般端末分。

# 4. ツーカー事業 (PDC)

## 営業収益



## 営業利益



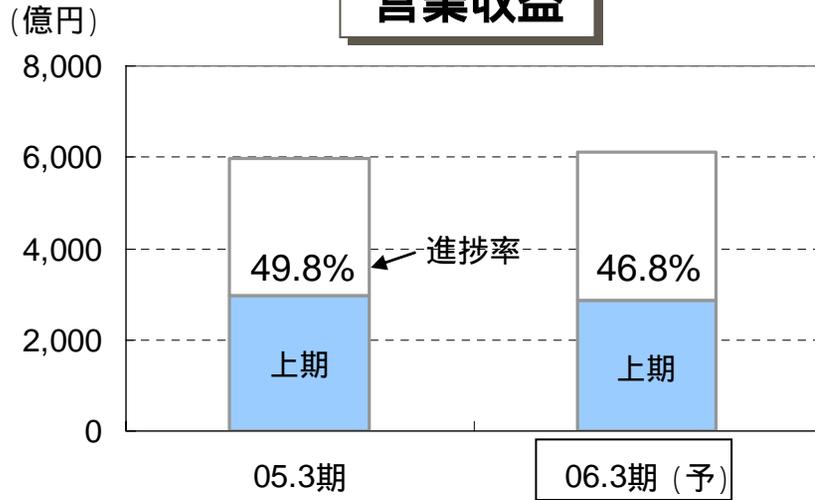
(億円)

	05.3期		06.3期(予)		
	上期		上期	進捗率	
営業収益	1,192	2,314	1,013	49.6%	2,040
営業利益	113	184	106	75.4%	140
マージン	9.5%	8.0%	10.4%	-	6.9%
経常利益	94	152	97	74.3%	130
当期利益	53	105	67	-	80
FCF	279	581	257	-	410
EBITDA	360	668	315	58.2%	540
マージン	30.2%	28.9%	31.1%	-	26.5%

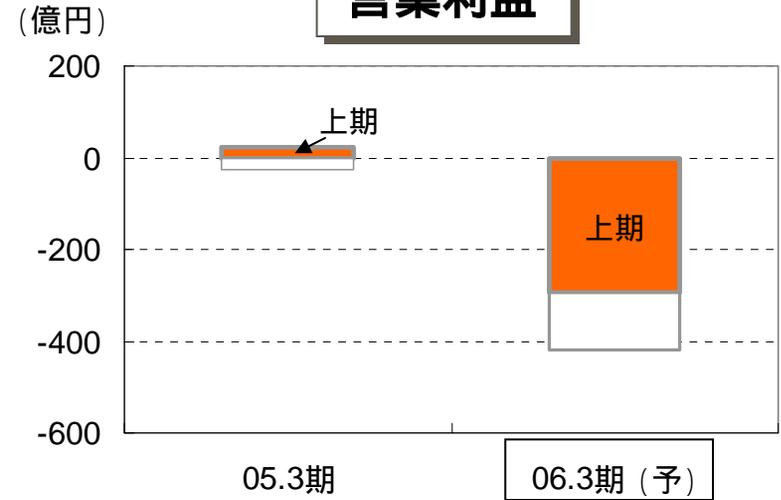
	05.3期		06.3期(予)	
	上期		上期	
PDC契約数(千)	3,588	3,590	3,528	3,490
ARPU(円)	4,630	4,470	4,080	4,040

# 5. 固定通信事業

## 営業収益



## 営業利益



進捗率は、通期マイナスのため、N.A.

(億円)

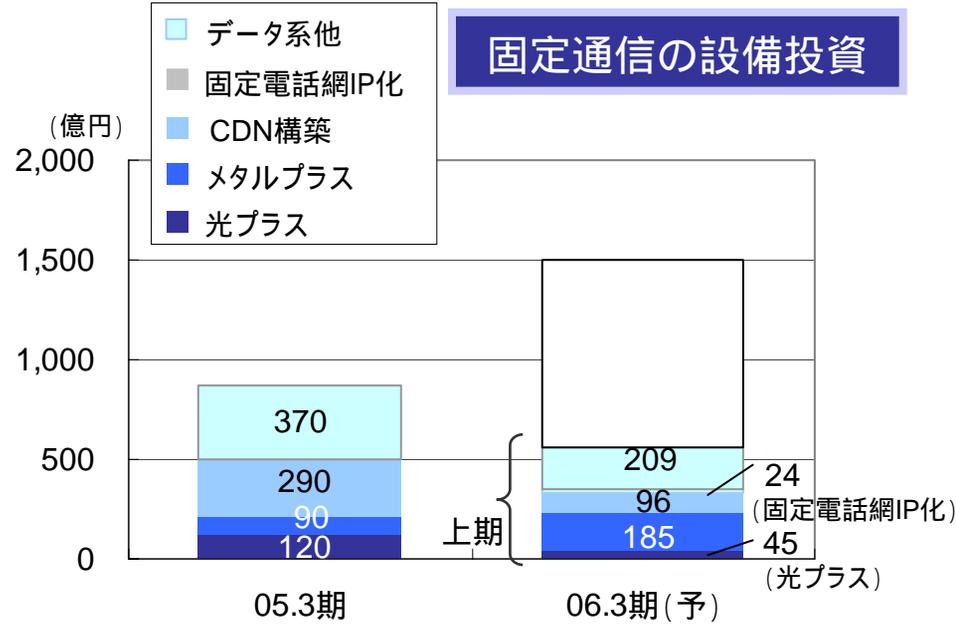
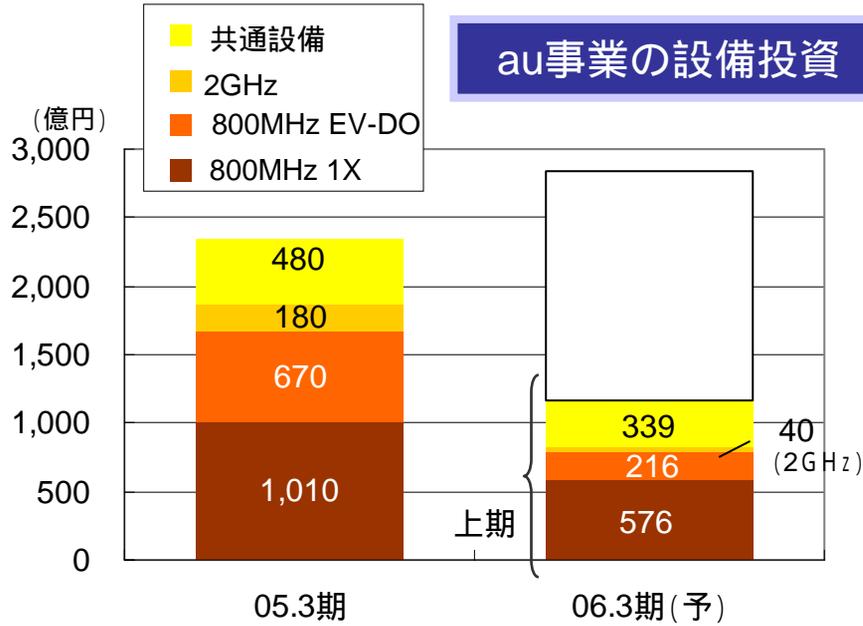
	05.3期		06.3期(予)		
	上期		上期	進捗率	
営業収益	2,968	5,960	2,862	46.8%	6,120
営業利益	24	-3	-295	-	-420
マージン	0.8%	-0.1%	-10.3%	-	-6.9%
経常利益	30	-4	-290	-	-430
当期利益	-80	-44	-162	-	-220
FCF	165	-31	-496	-	-1,140
EBITDA	426	875	135	22.8%	590
マージン	14.3%	14.7%	4.7%	-	9.6%

	05.3期		06.3期(予)	
	上期		上期	
DION (千) <sub>(注1)</sub>	2,873	2,885	2,850	2,880
ADSL	1,428	1,494	1,495	1,500
FTTH (千)	60	91	138	180
光プラス	44	79	134	-
メタルプラス (千)	0	41	<sub>(注2)</sub> 677	2,200

(注1) 光プラスでのDION契約を05.3期末より、DION契約数に反映。

(注2) 05.9月末の(未開通を含む)メタルプラスの契約数は1,362千回線。

# 6. 設備投資等



(億円)

		05.3期		06.3期(予)		
		上期		上期	進捗率	
設備投資(支払)	連結	1,155	3,424	1,761	40.0%	4,400
	au	870	2,335	1,172	41.8%	2,800
	ツーカー	31	77	11	28.5%	40
	固定通信	172	866	559	37.3%	1,500
減価償却費	連結	1,833	3,499	1,666	49.7%	3,350
	au	1,001	2,017	1,031	51.3%	2,010
	ツーカー	236	466	203	52.1%	390
	固定通信	386	787	415	45.1%	920

# 各事業の状況及び施策

---

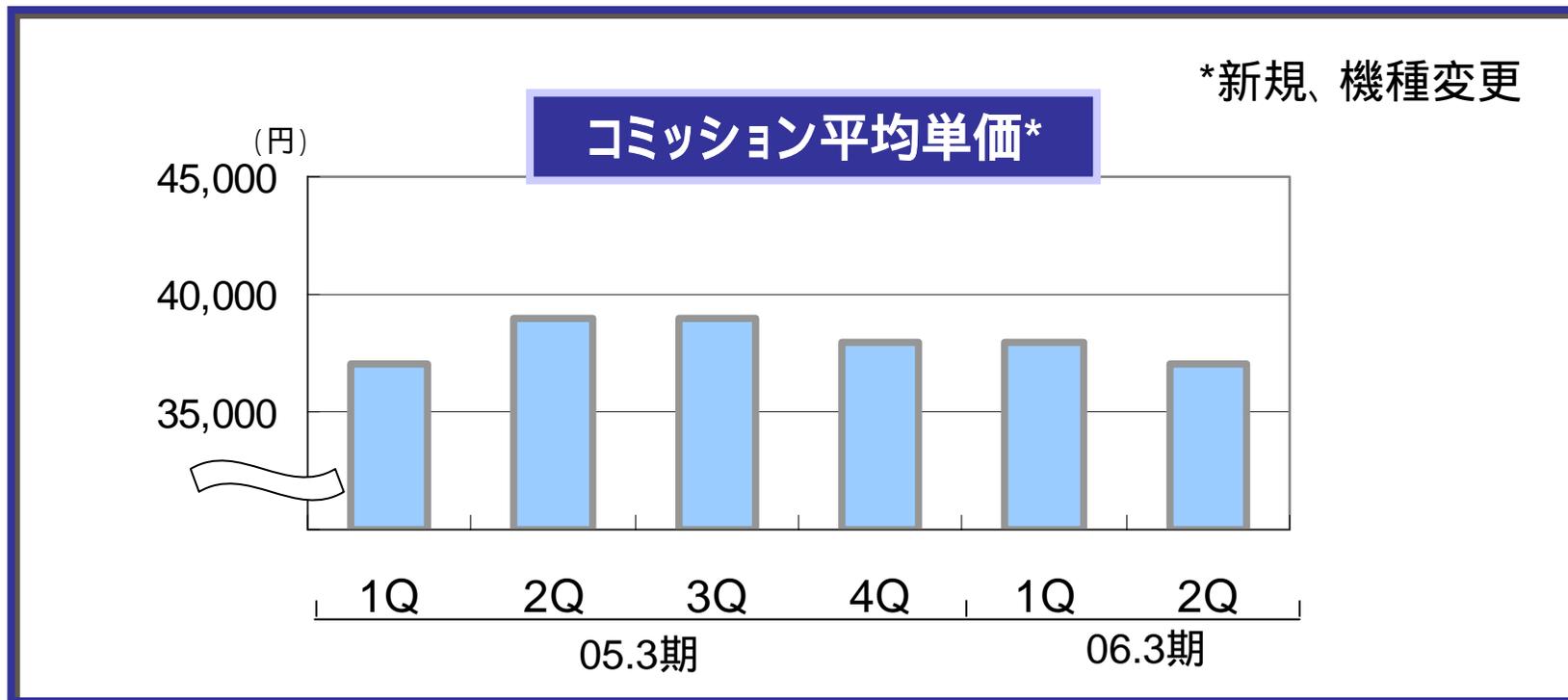
**au事業**

**ツーカー事業  
(PDC)**

**固定通信  
事業**

**全社的  
取組み**

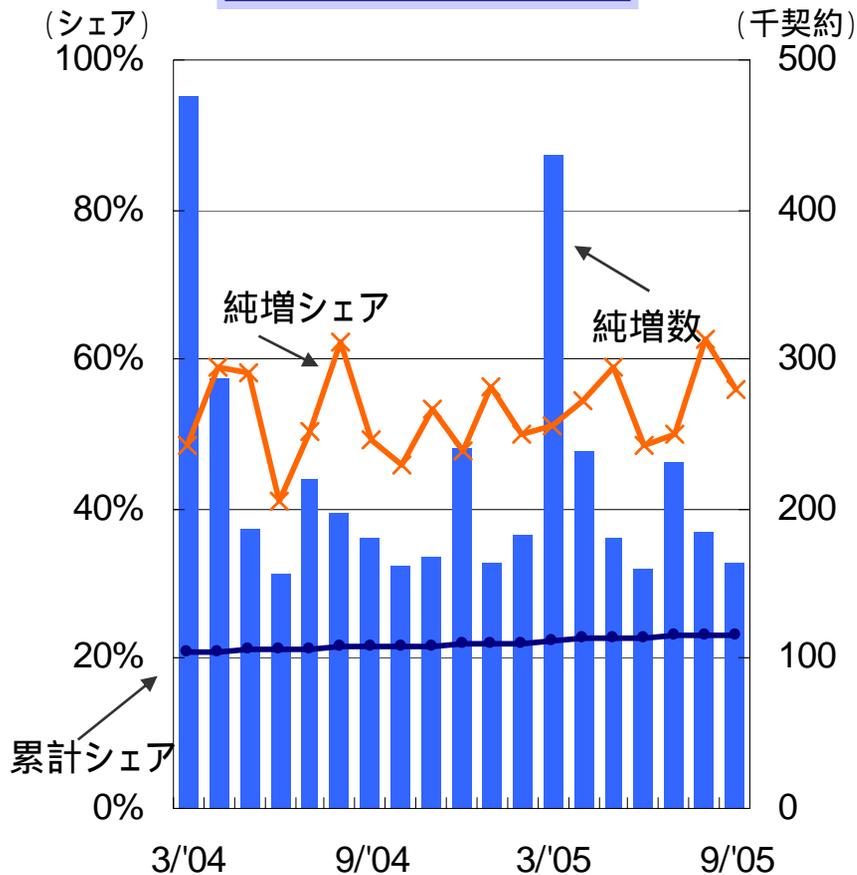
# 1.1. 販売コミッション



	05.3期					06.3期(予)		
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	
販売コミッション総額 (億円)	940	1,140	1,120	1,240	4,440	1,020	1,190	4,570
コミッション平均単価(円)	37,000	39,000	39,000	38,000	38,000	38,000	37,000	38,000
販売台数(万台)	255	293	287	323	1,159	270	322	1,210

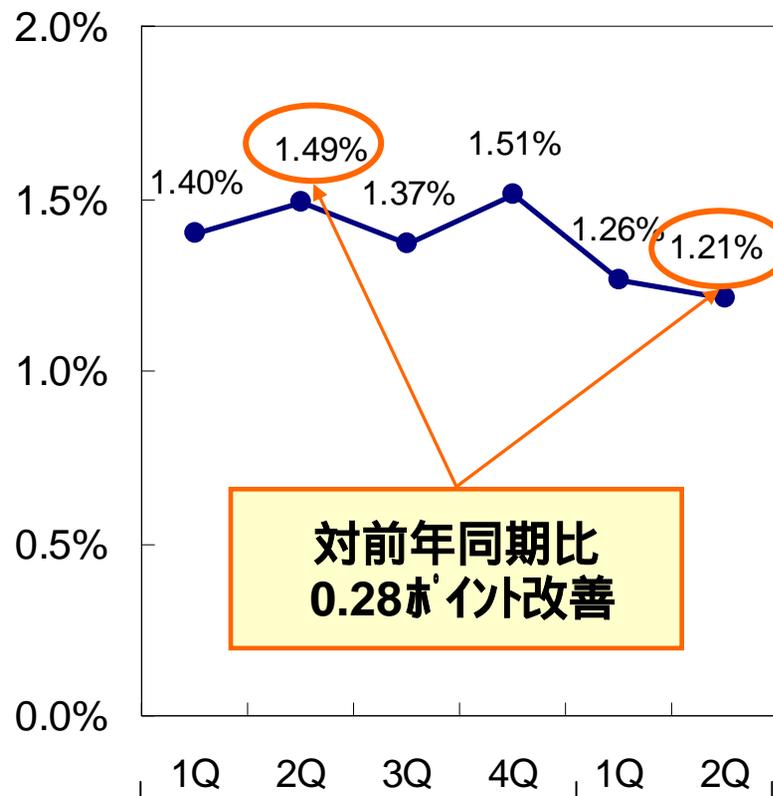
# 1.2. 純増と解約率

## 純増



05.3期/通期	06.3期/上期
純増シェア <50.4%>	<54.5%>
累計シェア <22.5%>	<23.2%>

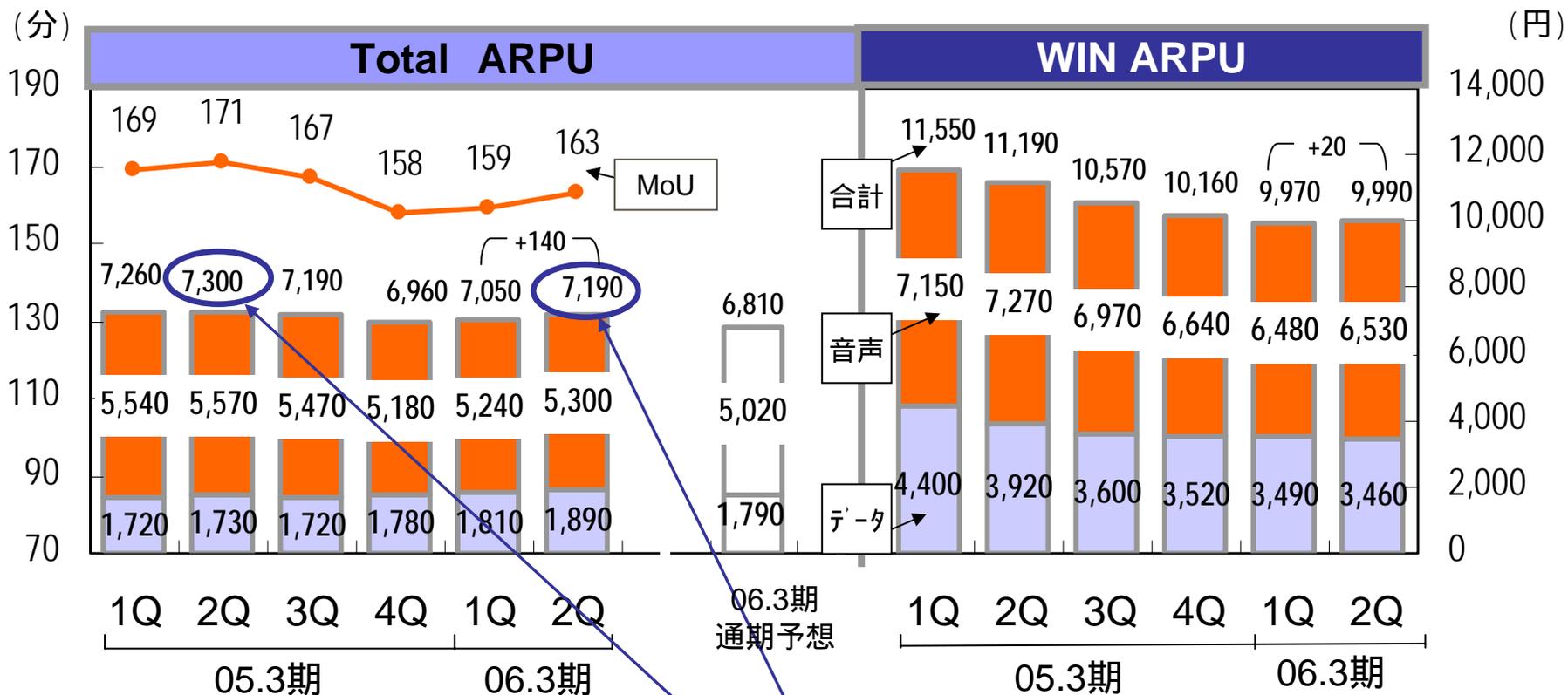
## 解約率



05.3期	06.3期
通期平均 <1.44%>	

(注) 解約率はモジュール系を除く。

# 1.3. ARPUの推移

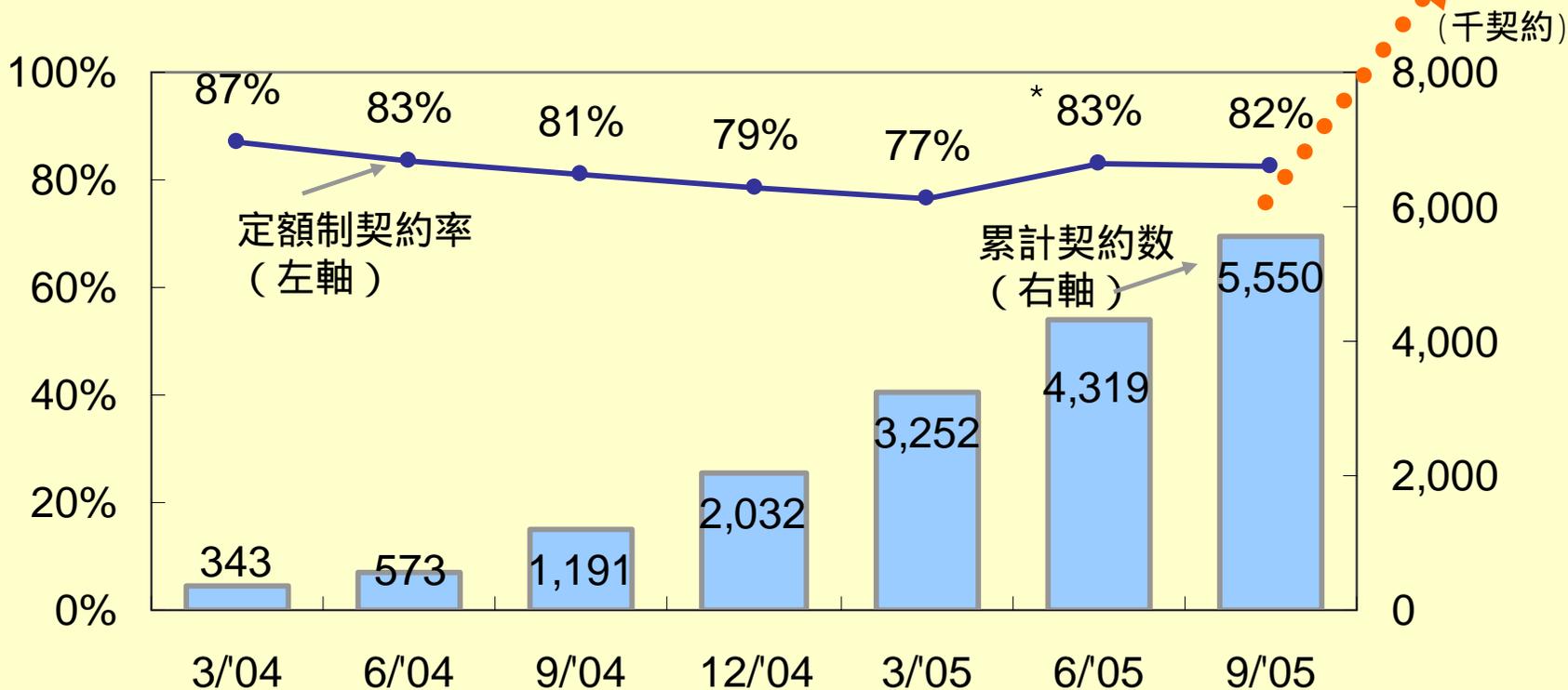


通期平均 <7,170円>  
 うち 音声 <5,430円>  
 データ <1,740円>

対前年同期比  
 合計 110円 ( 1.5%)  
 音声 270円 ( 4.8%)  
 データ + 160円 (+ 9.2%)

05.5月のダブル定額ライト開始により、さらに幅広い層を定額制に取り込みつつある。

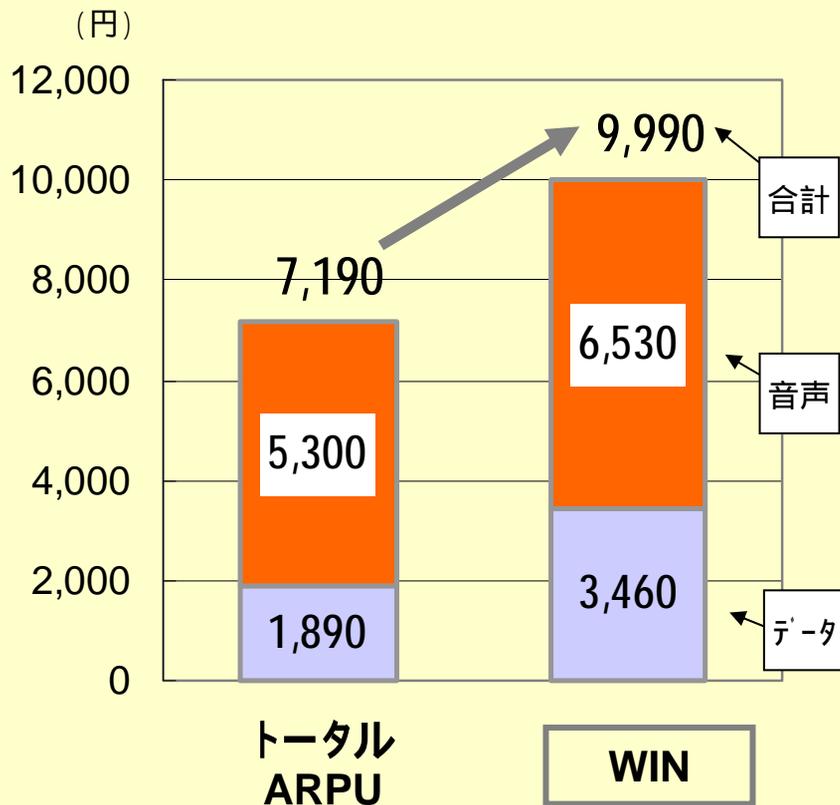
## WIN及び定額制契約者の伸び



(注)ダブル定額ライト開始に伴い、05.6月末以降の定額制契約率は、ダブル定額ライトを含む。  
05.3月末の旧パケ割WIN契約率(05.5月以降自動的にダブル定額ライトに移行)は6%。

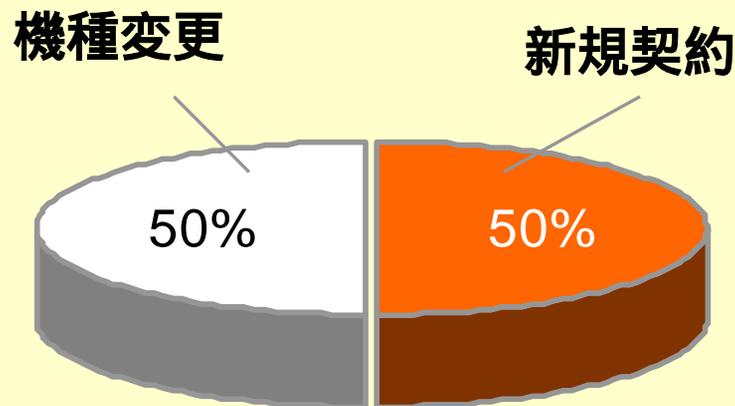
新規契約の割合は約半分と、WINにより引続き他社ハイエンド層を獲得。

## ARPU



(注) 06.3期 / 2QのARPU。

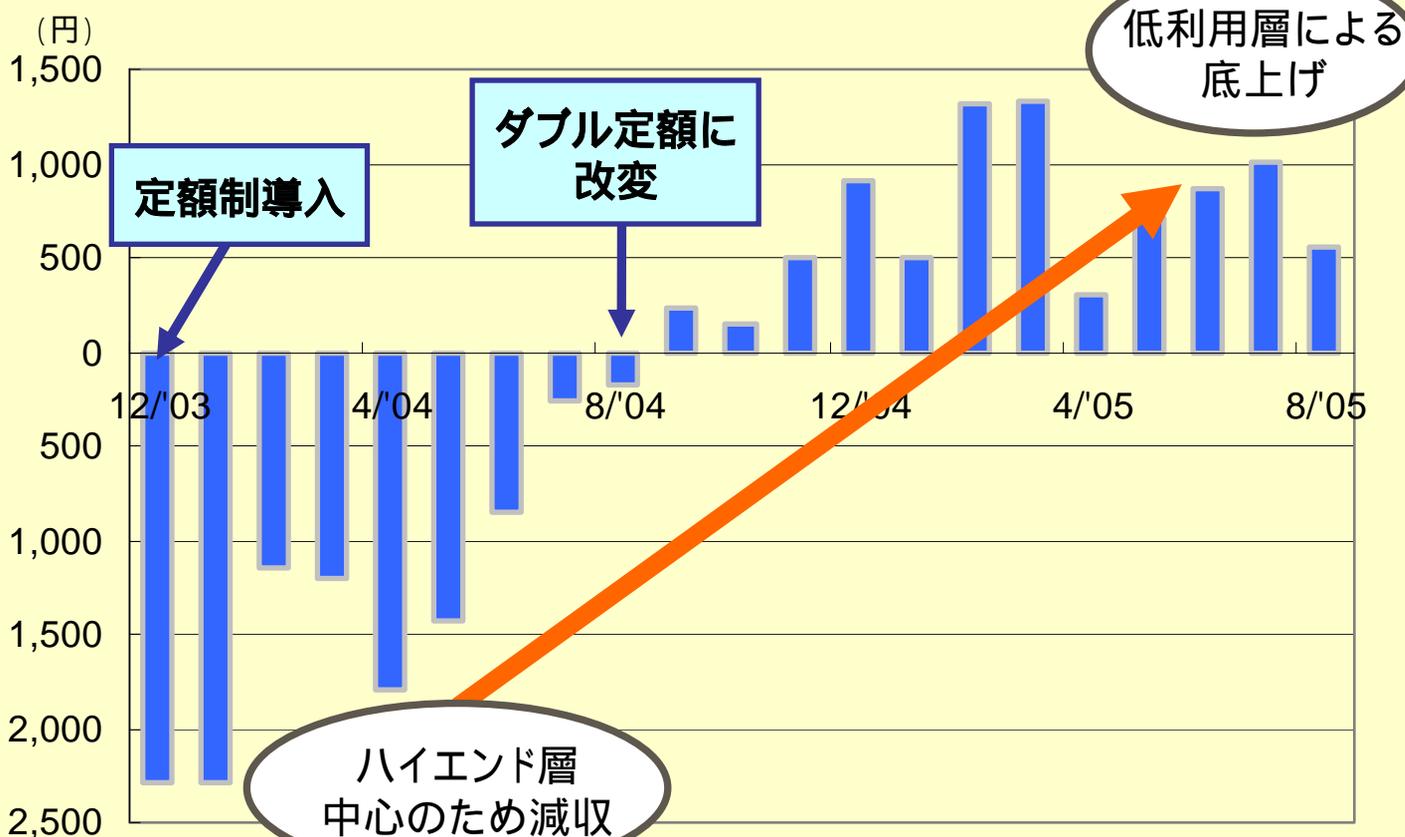
## WINの契約者構成比



(注) 06.3期 / 2Q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。

### 3. 総合的な商品力の強化 (1)

伝送能力、コスト競争力等インフラの強みにより、端末、料金、コンテンツの総合的な商品力強化による差別化を図る。

#### 端末



#### 料金

ダブル定額

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



#### インフラ

cdmaOne

1998年

CDMA2000  
1x

2002年

1xEV-DO  
(Rev.0)

2003年

CDMA 1X

WIN

1xEV-DO  
Rev.A

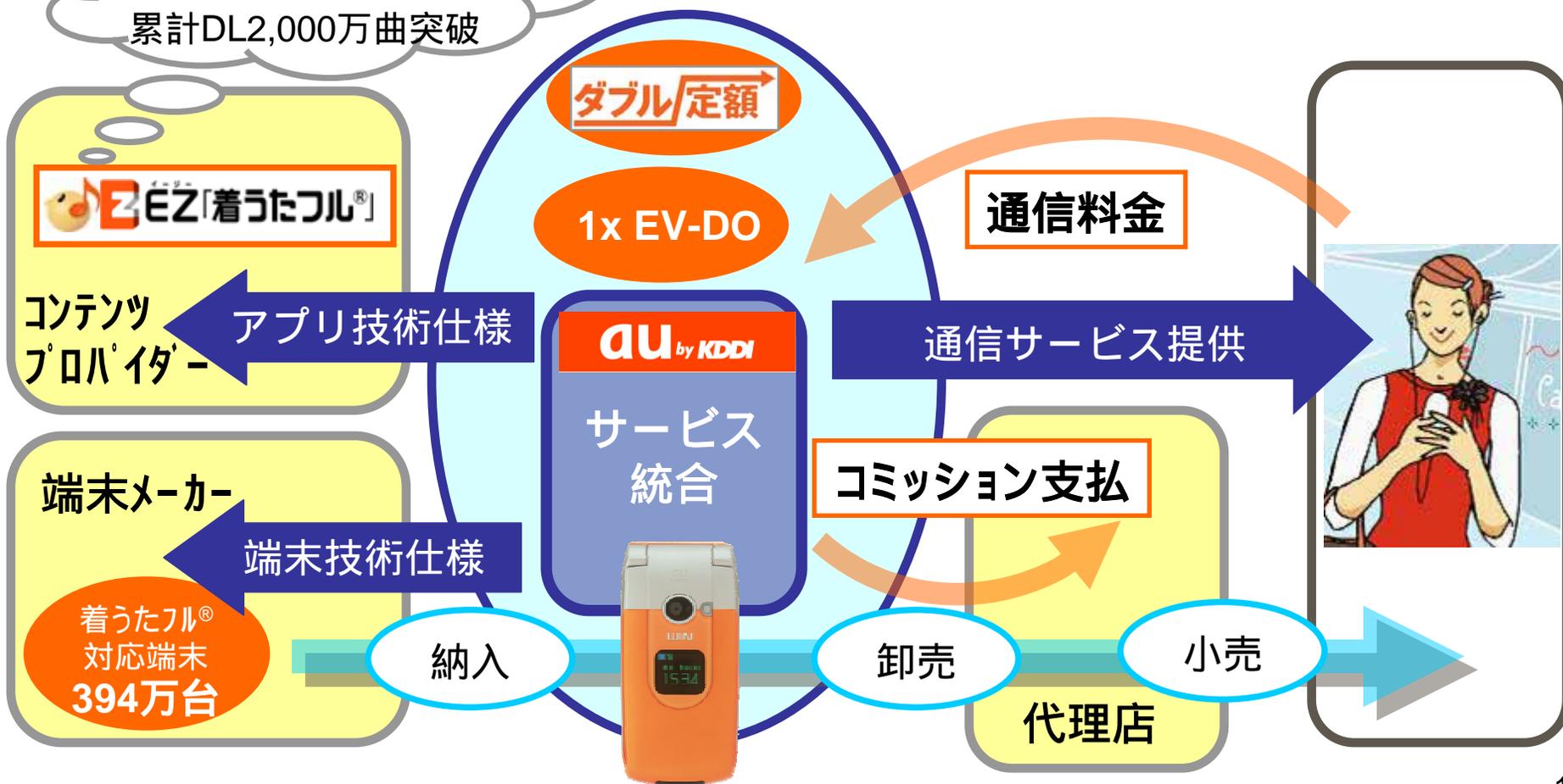
2006年中に導入予定

Evolution

### 3. 総合的な商品力の強化 (2)

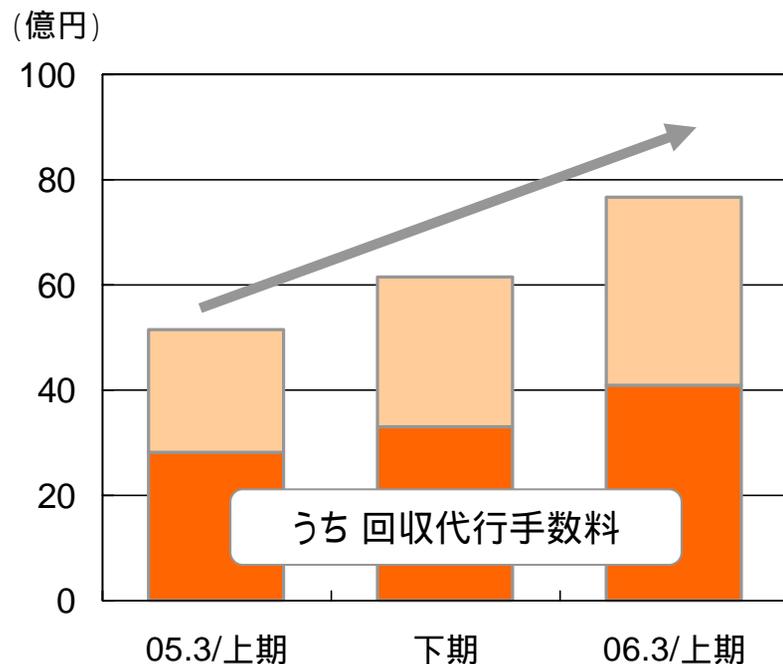
インフラ、端末、料金、コンテンツを戦略的に投入し、魅力的なサービスの早期普及を図る。

2004年11月開始。  
わずか10ヶ月で  
累計DL2,000万曲突破

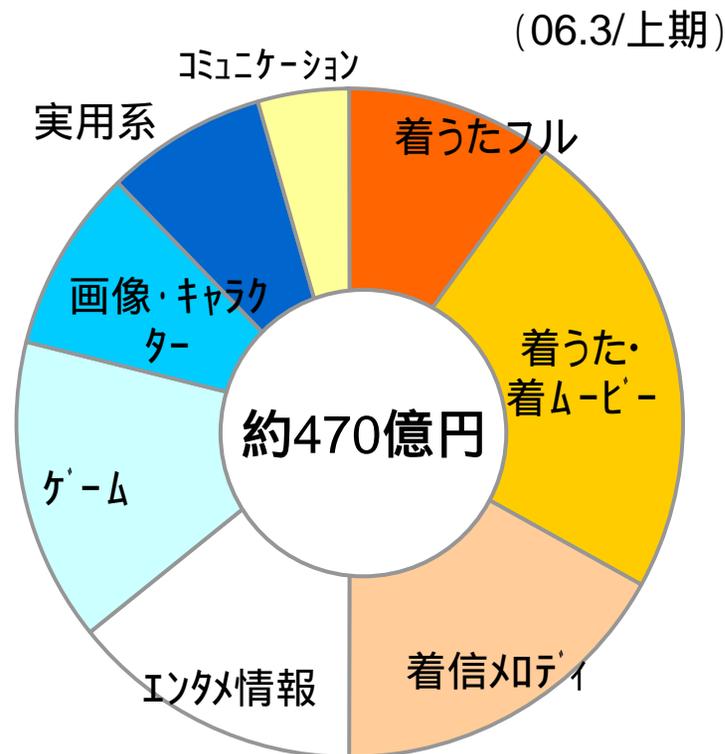


コンテンツ・メディアビジネスの売上が堅調に伸びており、半期77億円に。  
音楽系(着うたフル、着うた)が牽引。

## コンテンツ・メディアビジネスの売上高

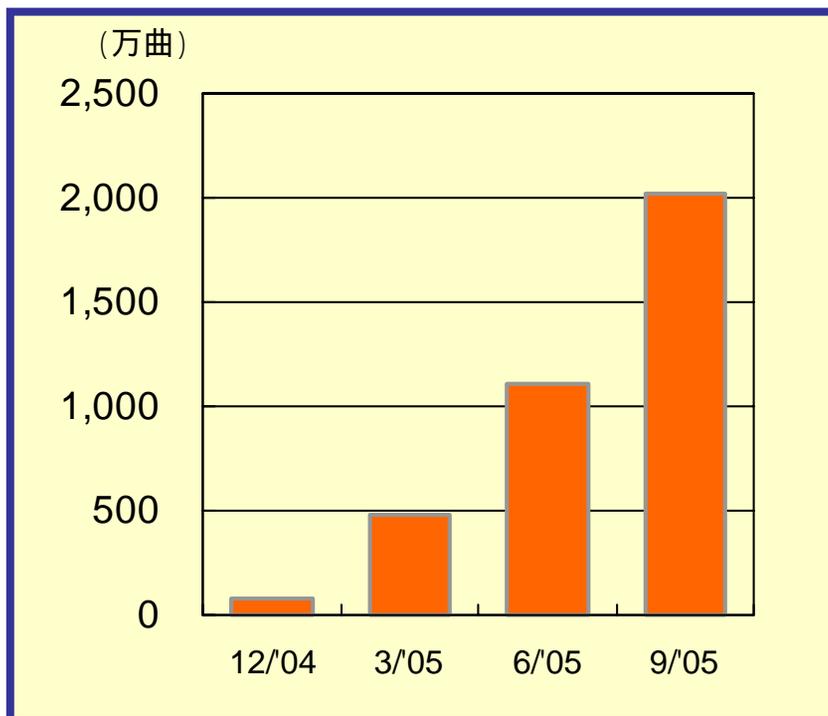


## 有料コンテンツ利用額

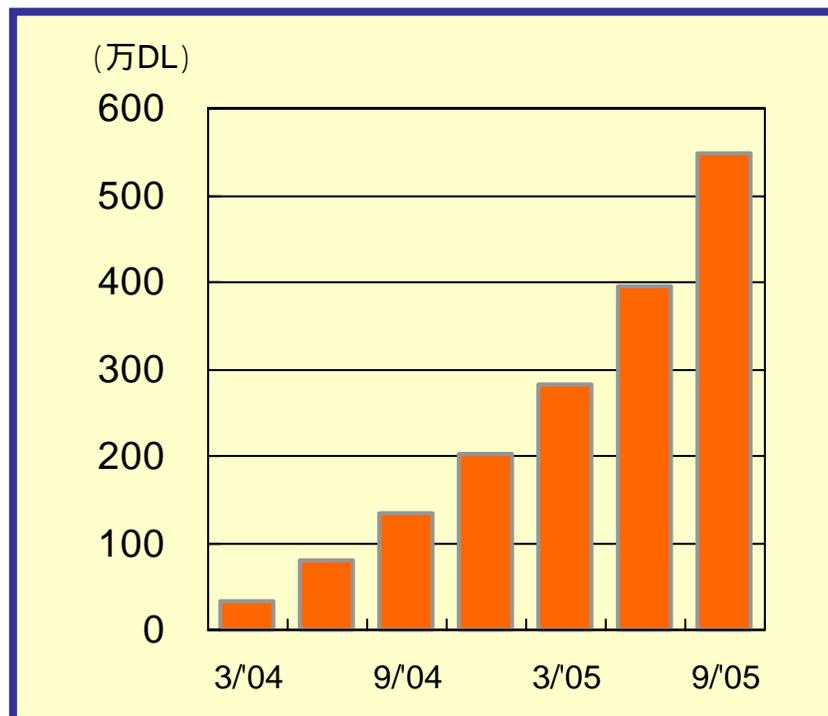


(注) 有料コンテンツ利用額はコンテンツ・プロバイターの売上であり、このうち、1割弱が回収代行手数料としてKDDIの売上となる。

**EZ「着うたフル」** 累計ダウンロード数



**EZブック** 累計ダウンロード数



累計約2000万曲ダウンロード達成  
(05年9月28日)

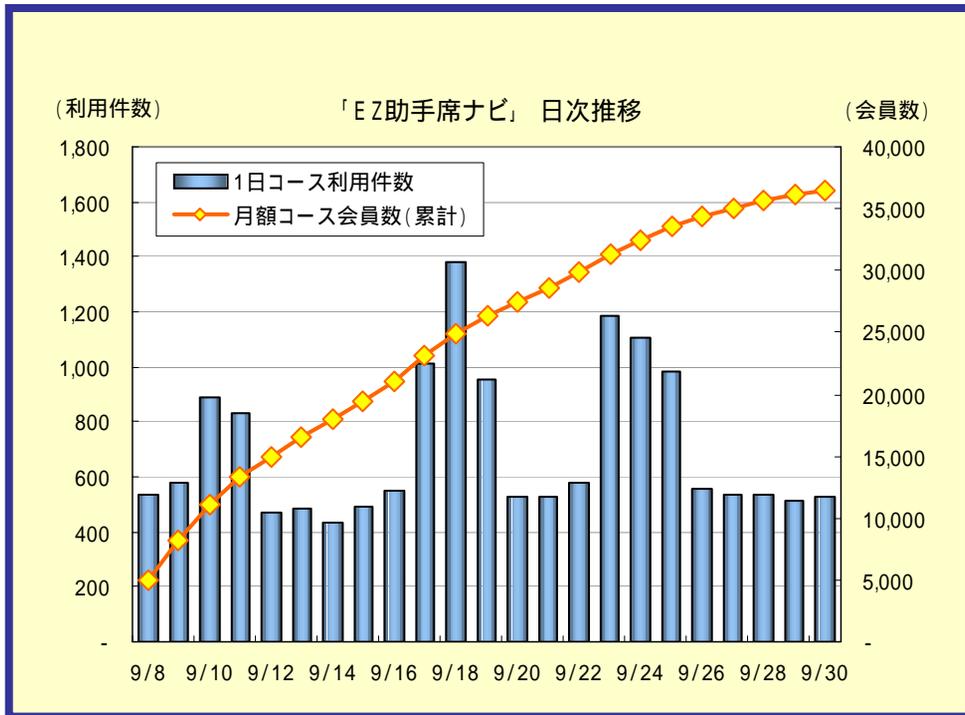
対応楽曲数 6万曲以上

対応端末数 394万台(05年9月末)

累計約550万ダウンロード\*  
(05年9月末時点)

\*KDDI指定公式電子ブックビューア(ComicSurfing)利用  
コンテンツの総計

## EZ 助手席ナビ



目的地までのルートが地図上に表示され、音声案内が始まります。



05年9月8日にサービスを開始、当初の目標を大幅に上回る順調な滑り出し  
ドライブ利用という新たなシーンの提案を通じ、潜在ニーズを掘り起こし  
ユーザの利用頻度に合わせ、月額コース、1日コースの2通りを設定

# 5. 端末コスト低減への取組み

## 端末コストの削減

- 海外メーカーと日本向け端末を共同開発
- KCP活用による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

### 韓国パンテック社からの調達

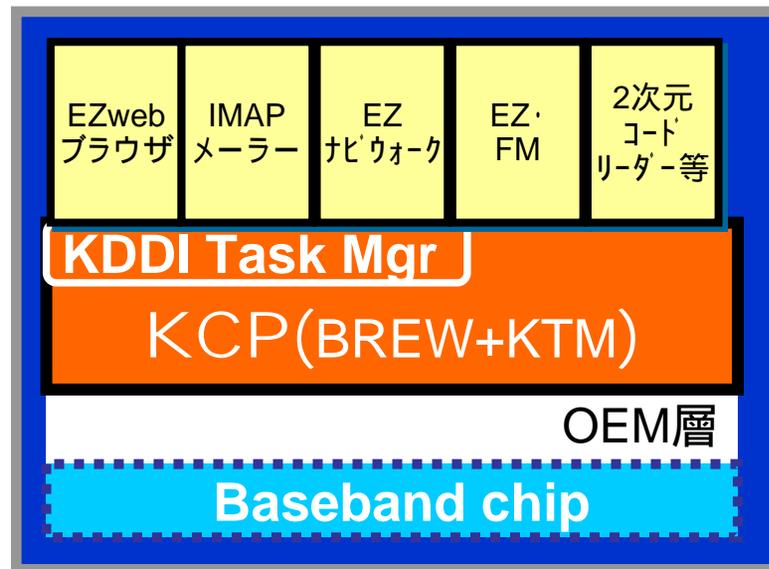
- CDMA世界5位のスケールメリットを部品調達・製造に活用
- 日本市場を意識し、快適にお使い頂けるユーザーインターフェースと外観デザインを共同開発



2005年11月下旬発売予定

### KCP (KDDI Common Platform) の推進

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



## 6. 「家族割ワイドサポート」による獲得強化



小・中学生及び60歳以上の方が、ご家族と一緒にau携帯電話をご利用いただきやすくするために「家族割 ワイドサポート」を導入。

下記 ~ の全てに該当する  
お客様に自動的に割引を適用

小・中学生及び満60歳以上  
CDMA 1X「サポートプラン」にご加入  
家族割と年割の両方にご加入

## CDMA 1X「サポートプラン」

月々の基本使用料

1,500円(税込1,575円)\*

3,400円

(税込3,570円)

●無料通話 なし ●通話料 10円/10秒(税込10.5円)

auご加入4ヶ月目以降の場合。3ヵ月以内は2,000円(税込2,100円)

さらに、家族割の上限数を現状の6回線から10回線に拡大

## 7. 下期ツーカーのauへの移行施策

MNP導入前であっても、ツーカーユーザのauへの同番移行(ツーカー解約、au新規契約)を可能とし、auへの円滑な移行をサポート。

当面ツーカーの端末販売も継続。顧客の移行状況を見ながら、PDCシステムの廃止時期は別途検討。

The logo for TU-Ka, featuring the letters 'TU-Ka' in a bold, blue, sans-serif font.

05年10月11日  
受付開始

- 
- A diagram illustrating the transition from TU-Ka to au. It features a large orange oval with a red border. Inside the oval, there are three bullet points with diamond-shaped markers. To the right of the oval is the au by KDDI logo. Two large blue arrows with grey shadows curve around the oval, one pointing from left to right and one from right to left, suggesting a bidirectional or cyclical process.
- ◆ツーカーの電話番号
  - ◆ツーカーでの利用期間
  - ◆ツーカーポイント

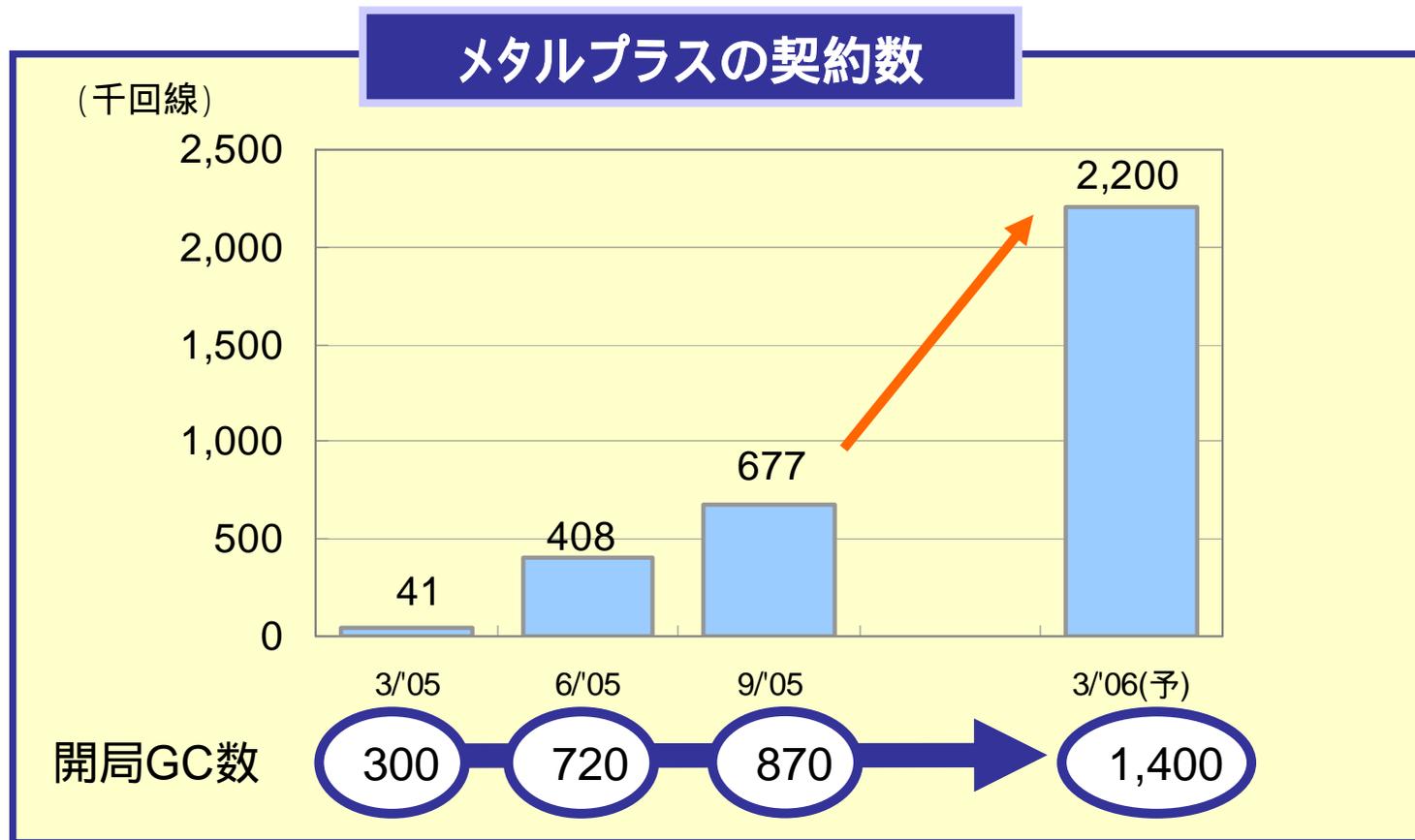
The au by KDDI logo, consisting of the lowercase letters 'au' in white on a red rectangular background, with 'by KDDI' in smaller white text to the right.

▶料金プランを含め、契約変更後のサービスはすべてau携帯電話サービスとなる。

▶契約解除料の免除：

1年契約、2年契約を解約時、auの「年割」「ガク割」などの定期契約にお申し込みの場合には、契約解除料は免除。

メタルプラスは販売エリア拡大の遅れも影響し、9月末68万回線開通。



(注)05.9月末の(未開通を含む)メタルプラスの契約数は1,362千回線。

## 下期の取組み

- 着実な販売エリア拡大によるメタルプラスの早期開通に努め、採算改善の観点から、早期売上計上に注力する。

## 2. パワードコムとの合併

法人データ事業を主力とする東京電力子会社パワードコムと06年1月1日合併予定。

### 合併による効果

#### パワードコム(単体)の業績 (百万円)

決算期	04.3期	05.3期	06.3期 (期初計画)
売上高	169,327	117,561	130,000
営業利益	-7,876	2,608	15,100
経常利益	-12,056	-708	13,000
当期純利益	-14,376	-80,347	N.A.

#### ➤法人データ事業の強化:

- 広域Etherの市場シェア43.8%にup(第1位)
- 売上 :約3,600億円up(3年間)
- 経常利益:約 430億円up( " )\*

\*合併によるシナジー効果を含む

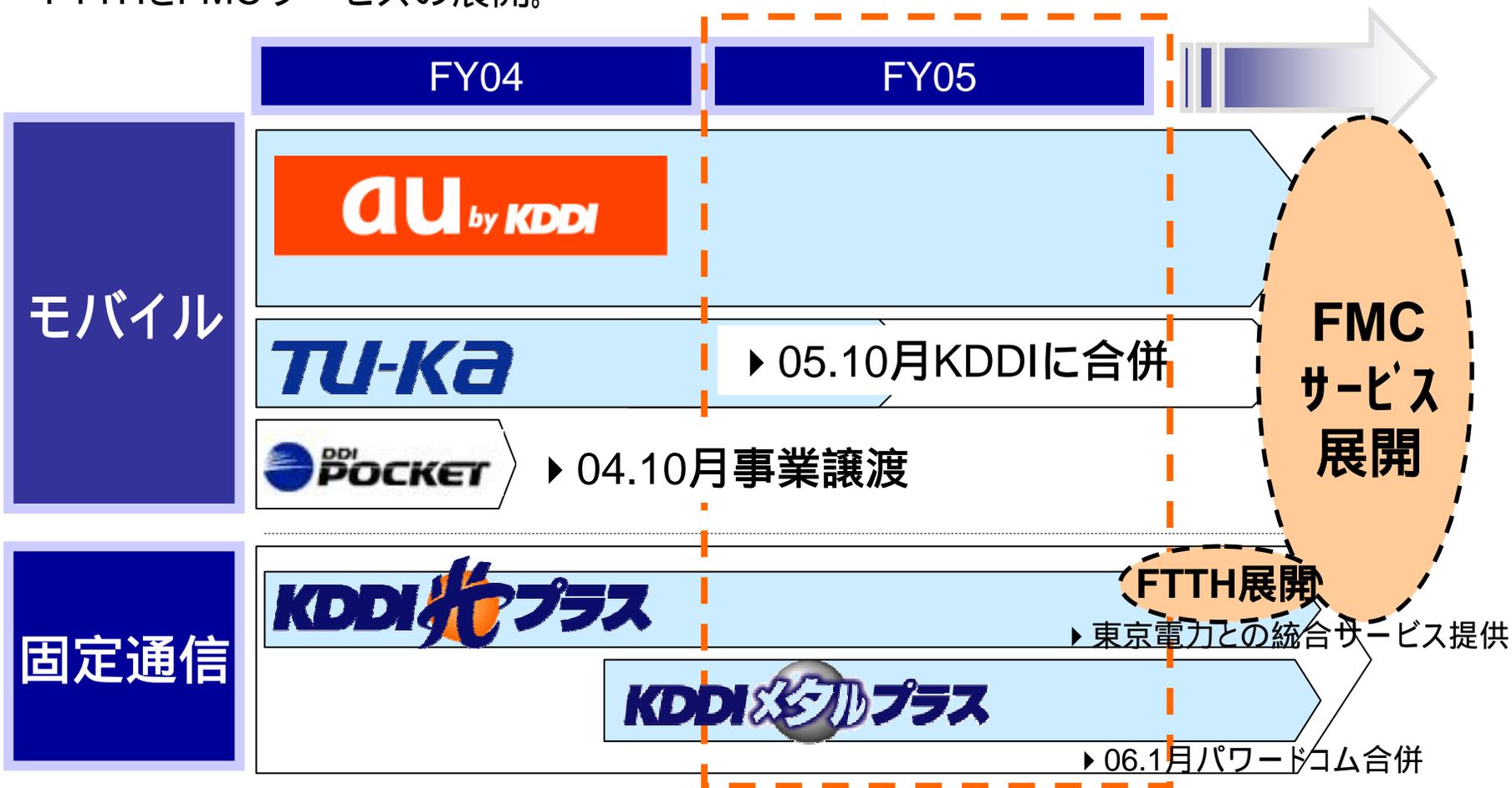
#### ➤東京電力グループとの通信事業包括提携 によるFTTH事業統合サービスの提供

# 1. 今後の課題の整理

ツーカーはKDDIに合併、ポケットは事業譲渡と、合併時に重複していたモバイル事業を整理。au + ツーカーで現在のモバイル市場シェア27%を中期的に30%超へ拡大を目指す。

固定事業については、光プラス、メタルプラスの直収サービスへの転換促進。

FTTHとFMCサービスの展開。



# 2.1. コアネットワークのIP化・統合の流れ

## Mobile

CDMA2000  
電話交換網



MMD  
(3GPP2)

GSM  
電話交換網



IMS  
(3GPP)

MMD: MultiMedia Domain  
IMS: IP Multimedia Subsystem  
NGN: Next Generation Network



固定移動  
統合IP網

## Fixed

固定電話  
交換網



NGN  
(ITU-T)



回線  
交換網

コスト削減

IP網

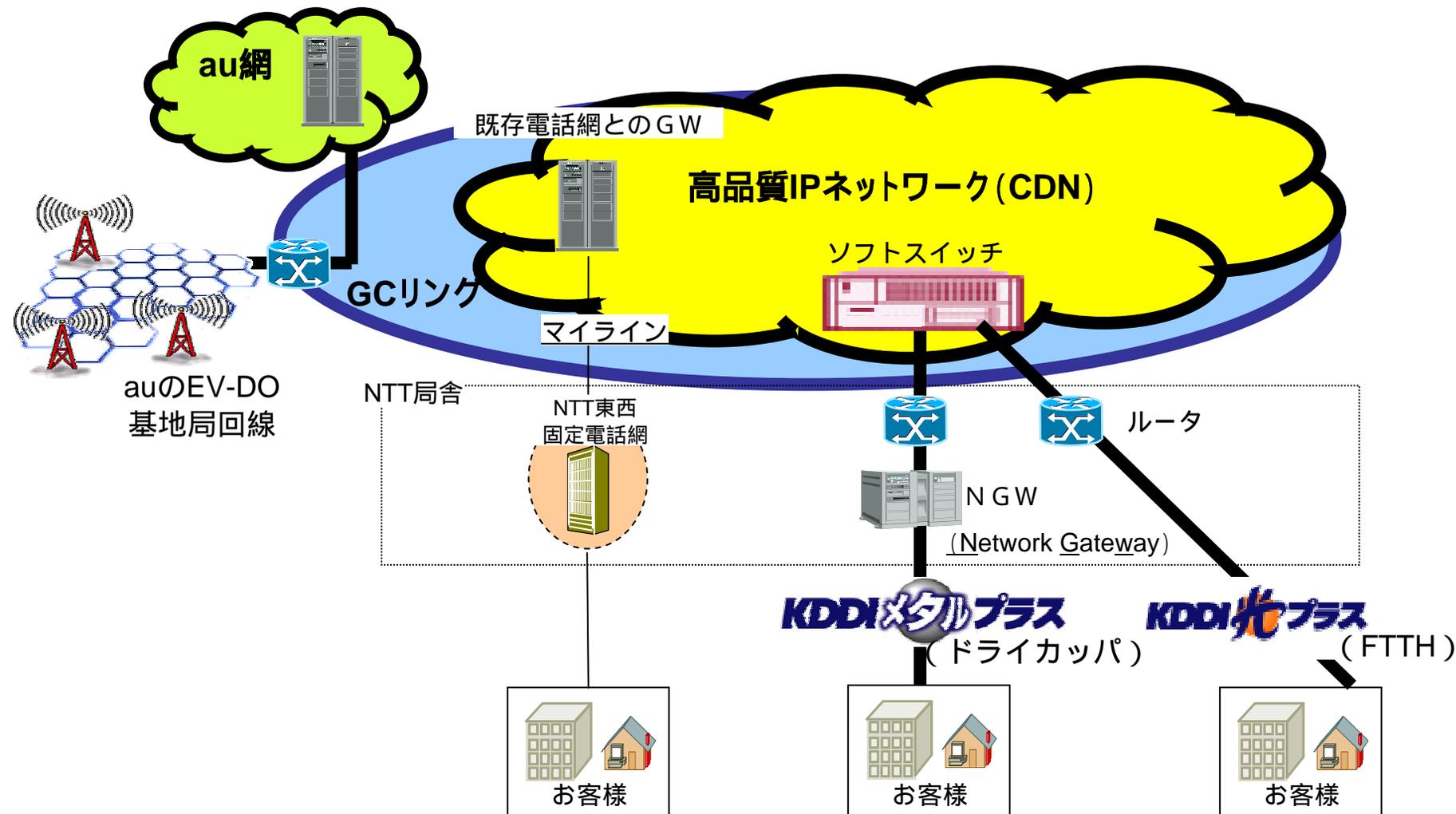
コスト削減  
サービス競争力強化

FMC

## 2.2. 固定網でIP化を先行

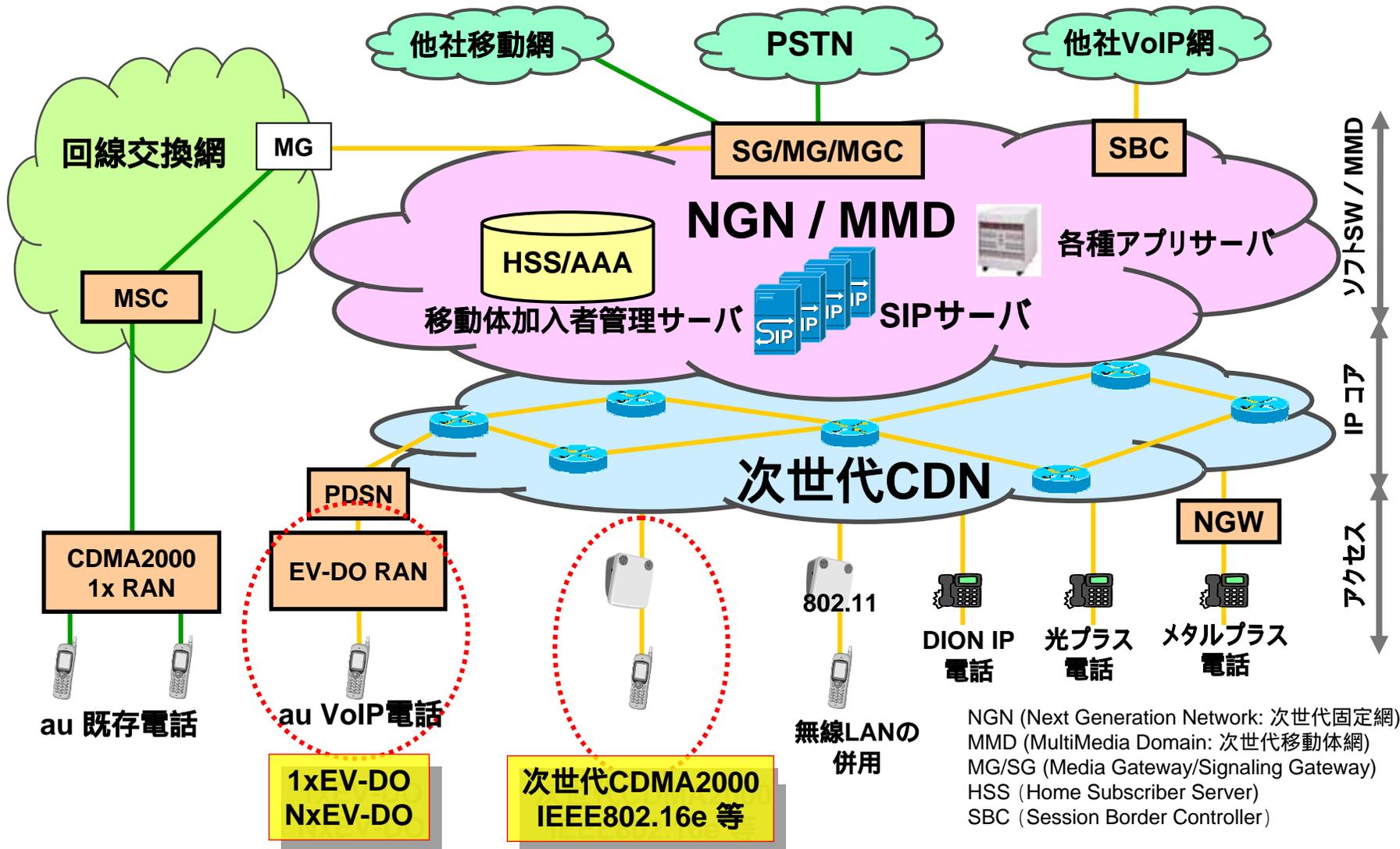
メタルプラス、光プラスによるお客様の直収化を推進すべく、共通バックボーンのGCリングとCDN (Contents Delivery Network) を拡張。

世界に先駆け、2008年3月末までに固定電話網のIP化を完了予定。



# 2.3.固定移動IP統合網

固定網と移動網の統合により、コスト競争力のあるインフラ構築とシームレスなFMCサービスの提供を目指す。



### 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25日答申予定。

■対応&影響

固定電話市場の縮小に加え、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、2006年度にも基金発動の方向。

#### 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。

#### 光ファイバの開放ルール

■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。2005年6月現在、FTTH加入者数は約340万。

■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

2005年8月、1.7GHz帯又は2GHz帯を使用する携帯基地局の開設指針が告示され、開設計画の認定を受けるため、9月末の申請期限までに1.7GHz帯に2社、2GHz帯(TDD)に1社の新規参入希望者が申請。年末までに決定の予定。

■対応&影響

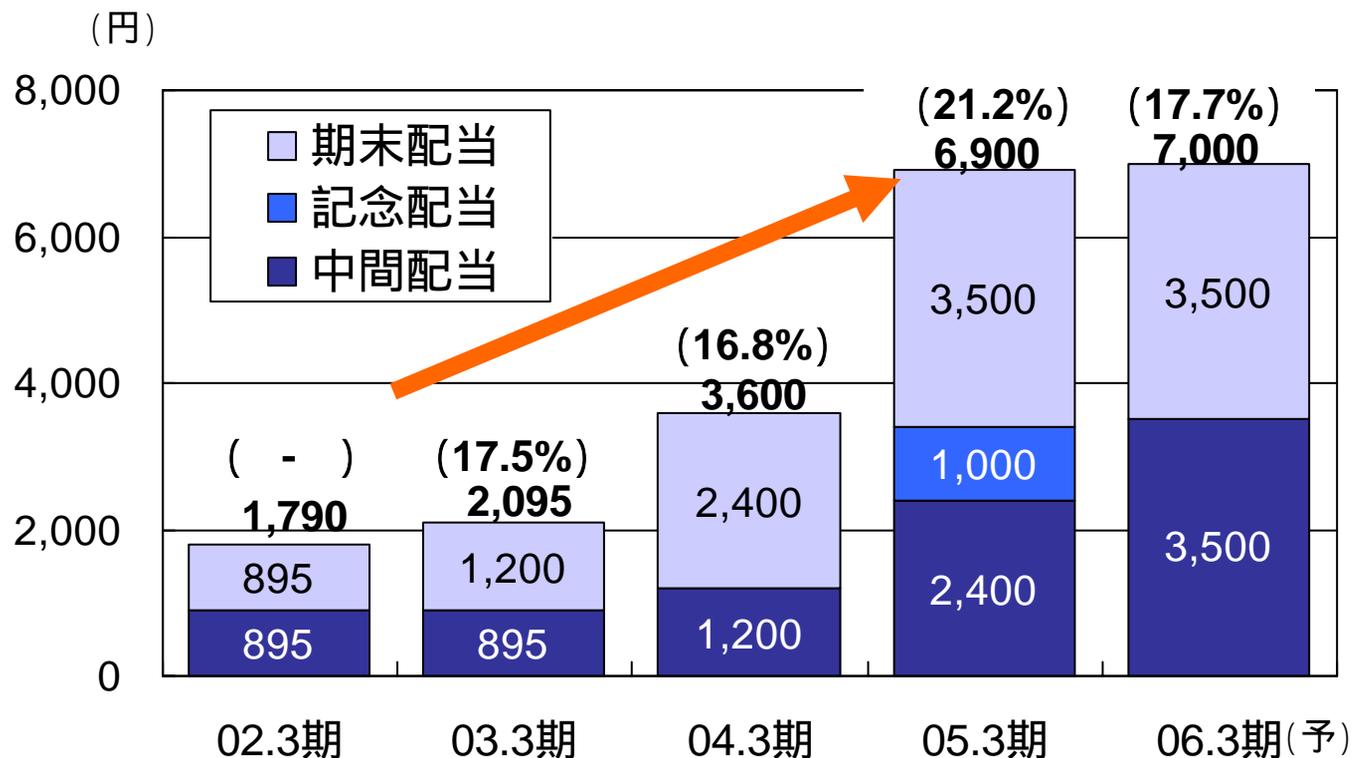
他社新規参入に際してはサービス面で優位性を堅持。

## 4. 株主還元

## 株主還元

成長への投資を勘案しつつ、安定的な配当を継続する

## 1株当たりの配当額の推移



(注) ( )は配当性向。02.3期は純損失のため、( - )表示。

---

Ubiquitous Solution Company

