

チャレンジ 2010

「チャレンジ 2010」の位置付け

チャレンジ2010

KDDIの 基本理念

お客さまの満足 と信頼の確保

株主さま、取引先 さまなどの信頼 従業員の幸せ、 活力ある企業

社会の発展



= 「成長し続ける企業」

チャレンジ2010 (2007 - 10)

「量的拡大」と 「質的向上」の両立

(2005 - 06)

持続的な成長に向けて「戦略とスピード」

MNPによるモバイルの顧客基盤拡大 FTTH事業基盤の整備(東京電力のFTTH事業を統合)

中期経営計画 (2002 - 04)

経営基盤強化に向けて「選択と集中」

au事業にリソーセスを集中 有利子負債の削減

「チャレンジ2010」のコアメッセージ

チャレンジ2010

- あらゆるサービスにおけるお客様満足度No.1を目指す。
- ■「量的拡大」と「質的向上」の両立により、持続的成長を図る。
- 2010年度の目標(連結)

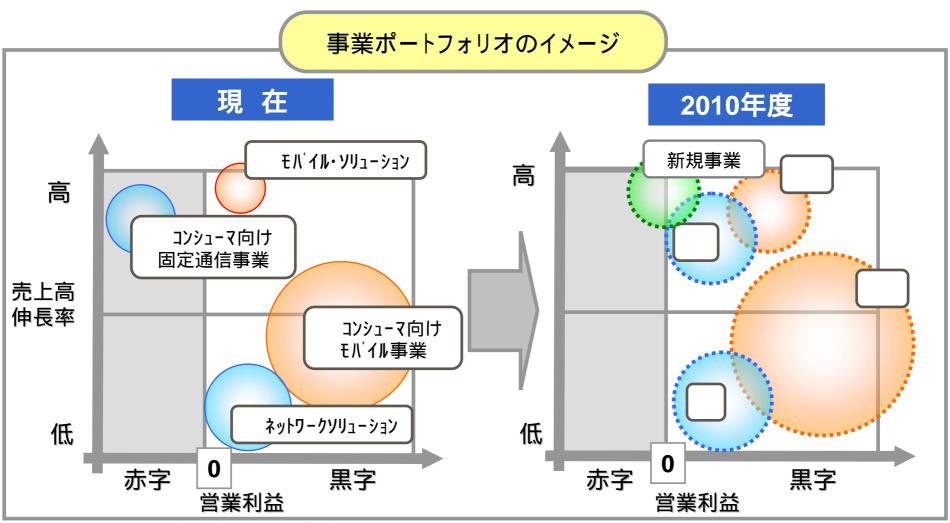
営業収益:4兆円、営業利益:6,000億円

- ➤ モバイルでの増収・増益基調を堅持
 - 顧客基盤と事業ドメインの拡大による売上高向上
- FTTH事業等ブロードバンドの推進と固定通信事業の黒字化
- > FMBCの展開と非通信事業ドメインの拡大
- 法人向けはICTをワンストップで提供するオールラウンドプレイヤーへ発展*Information and Communication Technology
- 株主還元の充実を図る。



成長ドライバー

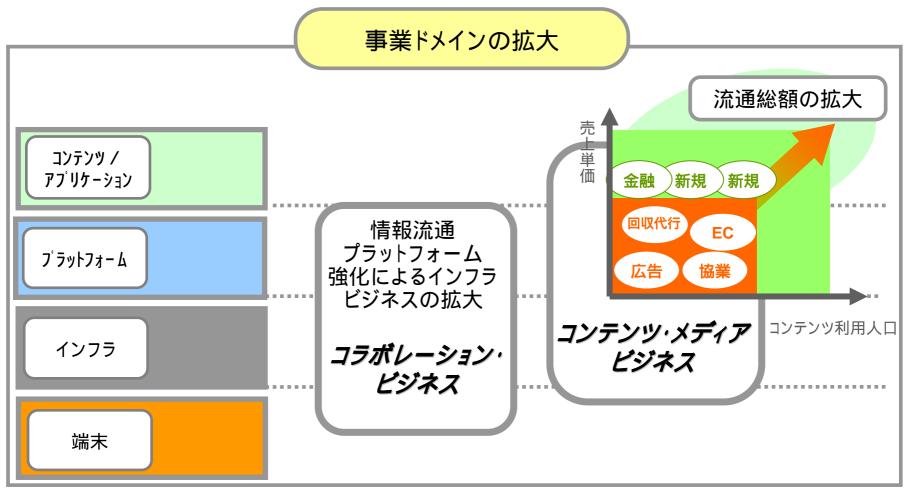
■主力事業であるコンシューマ向けモバイル事業が引続き連結業績を 牽引し、固定通信事業も採算改善を目指す。





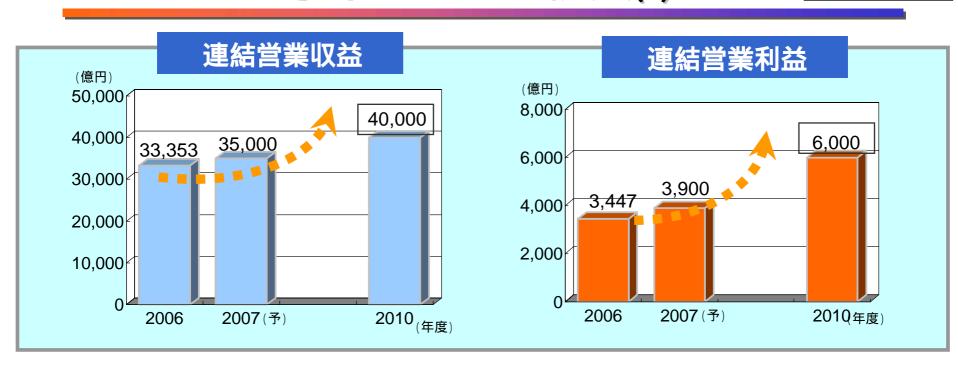
事業ドメインの拡大(1)

■ 情報流通プラットフォームの強化、コンテンツ・メディアビジネスへの 取組み、流通総額の拡張による事業ドメインの拡大を図る。

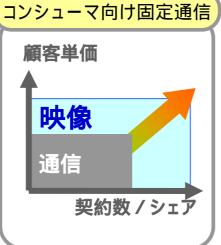


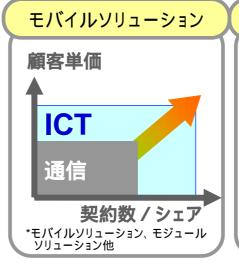
事業ドメインの拡大(2)

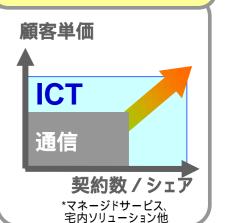
チャレンジ2010











ネットワークソリューション



コンシューマ向け~モバイルビジネス

- モバイルでの増収・増益基調を堅持する。
 - ▶顧客基盤と事業ドメインの拡大による売上高の向上

更なる競争力の強化

端末

 KDDI統合プラットフォーム(KCP+)によるコスト低減と Rev.A対応機の拡大

料金·サ<u>-ピス</u>

- 新サービス投入によるARPUの底支え
- 国際ローミングの拡充
- お客様ニーズに見合ったビジネスモデルの開発
- 決済・認証、通信・放送連携サービスの拡充

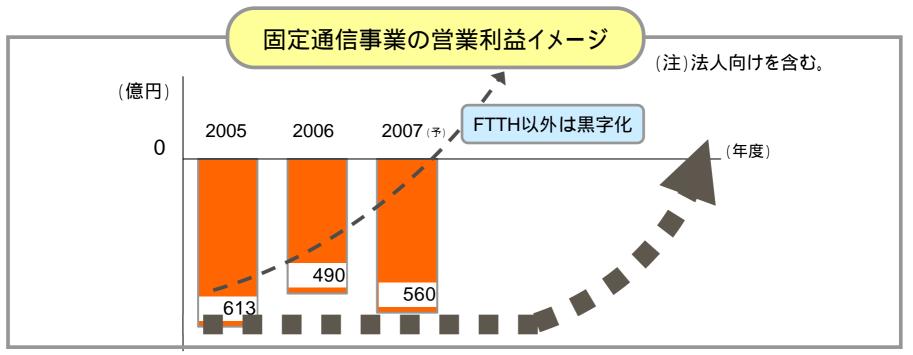
インフラ

- 800MHz帯周波数再編とカバレッジの拡充
- 通信品質の向上
- ポストRev.Aシステムの商用化



コンシューマ向け~固定通信

- 多様なアクセス網の活用により、FTTH事業等ブロードバンドを 推進するとともに、固定通信事業の黒字化を目指す。
 - ▶アクセス網を保有するFTTHについては、中長期的に首都圏の提供エリアで目標シェア30%
 - ▶ブロードバンドの推進による映像ARPUの向上
 - ▶KDDIメタルプラスは中長期的に300万超の顧客基盤の維持により収益を下支え

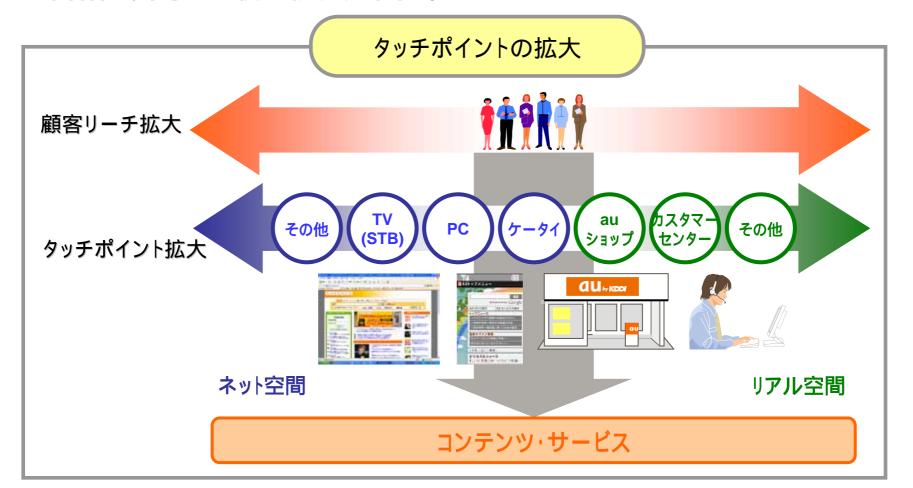






コンテンツ・メディアビジネスの拡大

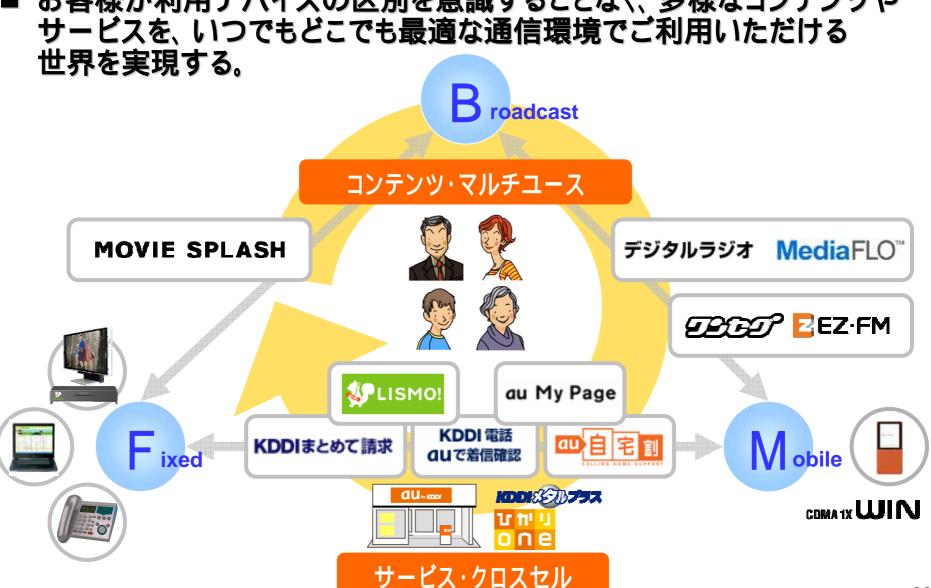
- **タッチポイント(顧客接点)の拡大・強化により、広範な世代にわたる** 多様なセグメントにリーチし、コンテンツ利用人口を拡大する。
- 2006年度の売上実績は272億円。2010年度には約2.5倍の拡大を 目指し、更なる収益拡大を図る。



コンシューマ向けFMBC展開

チャレンジ2010

お客様が利用デバイスの区別を意識することなく、多様なコンテンツやサービスを、いつでもどこでも最適な通信環境でご利用いただける

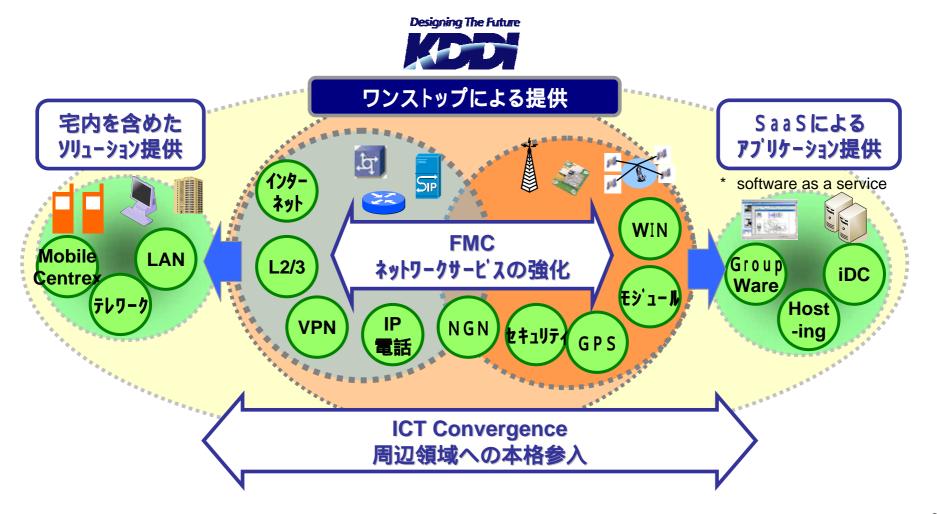




法人向け事業~ICTプロバイダーへ

チャレンジ2010

■ ネットワークサービスの一層の強化と周辺領域への本格参入により、ICTをワンストップで提供するオールラウンドプレイヤーへの発展を目指す。
*Information and Communication Technology





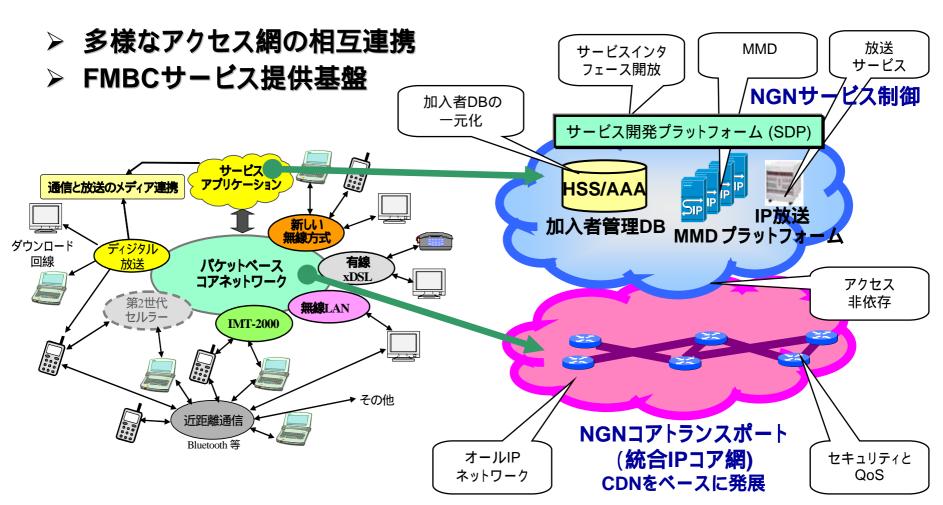
インフラ戦略

「ウルトラ3G」構想下、移動体(MMD)をベースにした先行化・

差異化を図り、KDDIのNGNを構築する。

MMD: Multimedia Domain

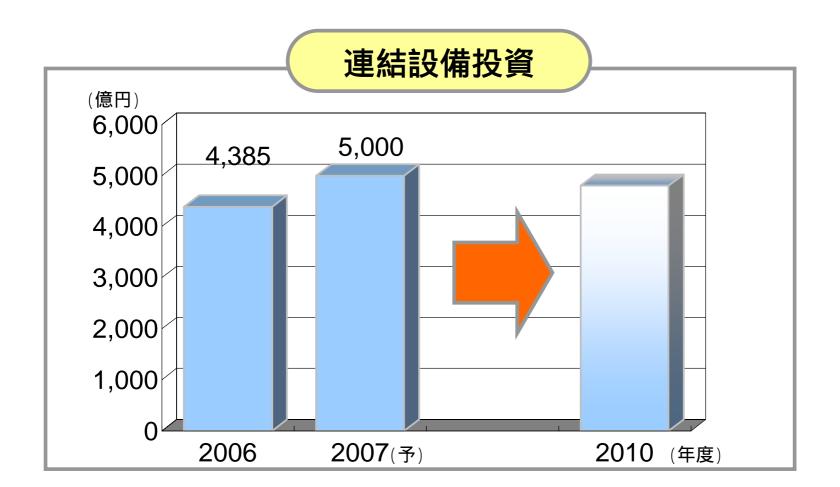
NGN: Next Generation Network





設備投資

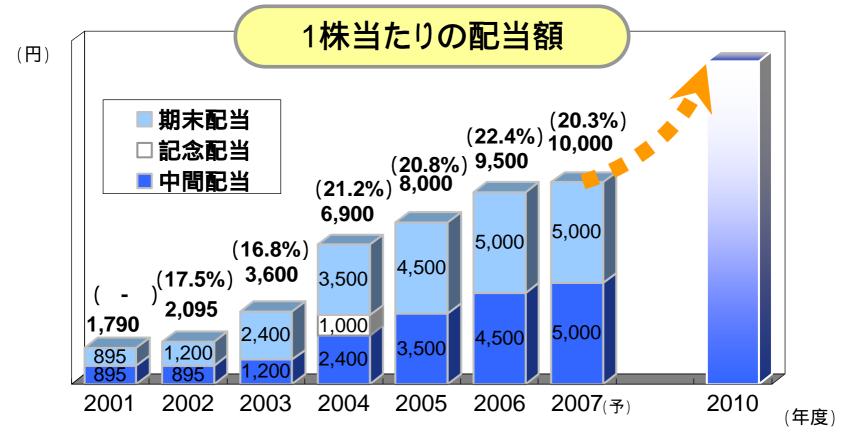
■ 顧客基盤拡大、持続的成長のための設備投資を優先する。





株主還元方針

- 持続的な成長への投資を勘案しつつ、連結配当性向20%以上を 目標に、安定的な配当を継続する。
- 機動的な資本政策の観点から自己株式の取得を弾力的に実施する。



(参考)2010年に向けての業界環境

チャレンジ2010

~ 2010年

- ン公正競争ルールの整備等(新競争促進プログラム2010)
 - モバイルビジネス研究会 (販売奨励金、SIMロック解除、MVNO)
 - ネットワークの中立性に関する懇談会
 - ユニバーサルサービス研究会
- ≻ICT国際競争力懇談会
- ▶通信と放送の総合的な法体系に関する研究会

2010年時点

NTTの組織問題の検討





「チャレンジ2010」

KDDIは「量的拡大」と「質的向上」の両立により、 エクセレントカンパニーを目指します。

