

Ubiquitous Solution Company

# KDDI CORPORATION



**2007年3月期 中間決算資料**

2006年10月20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. 2007年3月期上期の決算総括

## 1 連結ベース

➤ 移動通信事業 (au + ツーカー) は引続き好調であり、新サービス拡販途上にある固定通信事業の営業損失を吸収し、売上は前年同期比+9.3%、営業利益は同+37.7%の増収・増益。

## 2 移動通信事業 (au + ツーカー)

- 売上は前年同期比+5.7%、営業利益同+23.9%の増収・増益。
- 9月末累計シェア28.1% (au:26.1%、ツーカー:2.0%) に対し、上期の純増シェア47.7% (au:88.4%、ツーカー:-40.7%) と、純増No.1を達成。
- auのWIN契約者は9月末1,077万と着実に増加。うち、定額制契約率79%。
- ツーカーのauへの同番移行はスムーズに進捗し、上期に75万、累計で146万。
- MNP (番号ポータビリティ) に向け、秋冬モデル14機種を順次発売中。
- Google検索エンジン導入に伴い、検索利用件数が増加。検索連動広告 (アドワーズ) 等により広告収入が約3割増加。 (注)06.6月とGoogle導入後の06.8月実績比較。

## 3 固定通信事業

- メタルプラス拡販・パワードコムとの合併等により、売上は前年同期比+26.6%の増収。営業利益は 168億円と、赤字幅も127億円改善。
- メタルプラスの9月末の累計開通回線数は244万に増加。
- 6月より新ブランド「ひかりone」の下、東京電力とのFTTH統合サービスを開始。両社のFTTH事業統合についても合意 (10月12日)。

## 1.2. 2007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、引続き顧客獲得を強化。

- 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、FMBC型サービスの開発。

(注) Fixed Mobile & Broadcast Convergence

**2** 移動通信事業 (au + ツーカー)

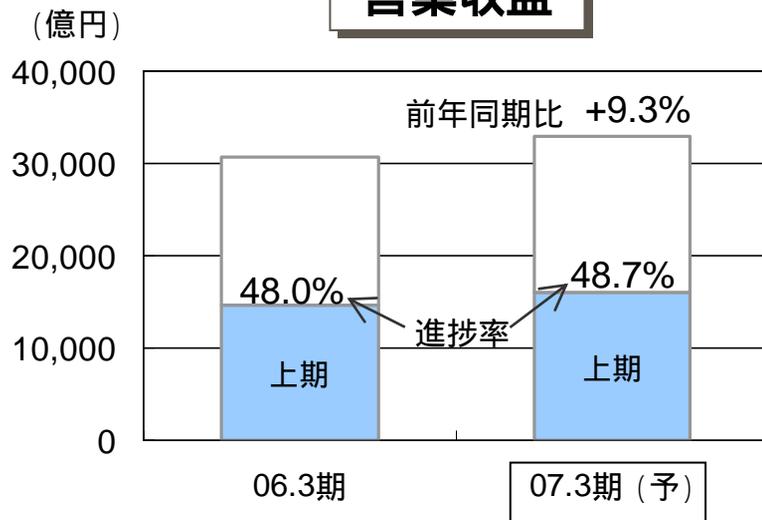
- 商品競争力の向上により、MNPで、リテンション + 顧客獲得を強化。  
「お客様に選ばれ続けるau」を目指す。
- BCMCS (マルチキャスト、06年9月)、Rev.A (06年12月予定) の投入により、  
引続きインフラの強みをベースとした端末・料金・コンテンツの競争優位を堅持。
- ツーカーユーザのauへの円滑な移行を促進。
- モバイルソリューション: 商品開発力強化とソリューションとのセット販売推進により  
MNPでの顧客獲得を強化。

**3** 固定通信事業

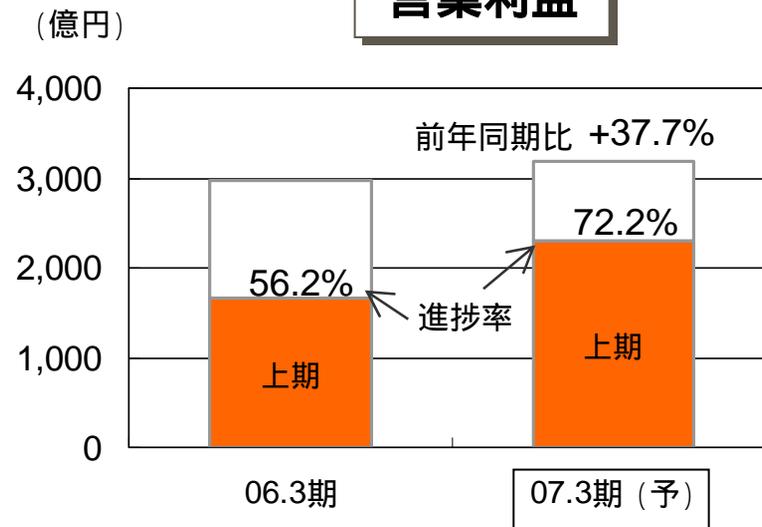
- 直収化・IP化・ブロードバンド化を軸に今後のFMBC展開に向けて事業基盤を強化。
- メタルプラスの拡販と採算改善。
- 東京電力とのFTTH事業統合サービスの円滑な立ち上げ。

## 2. 連結決算

### 営業収益



### 営業利益

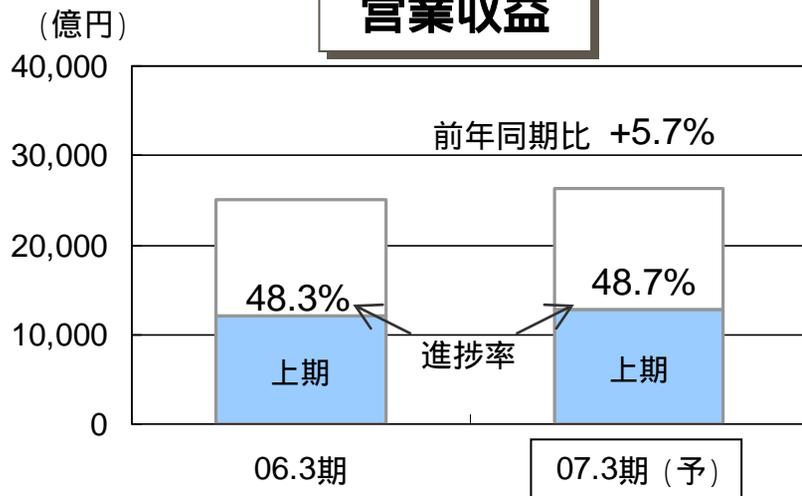


(億円)

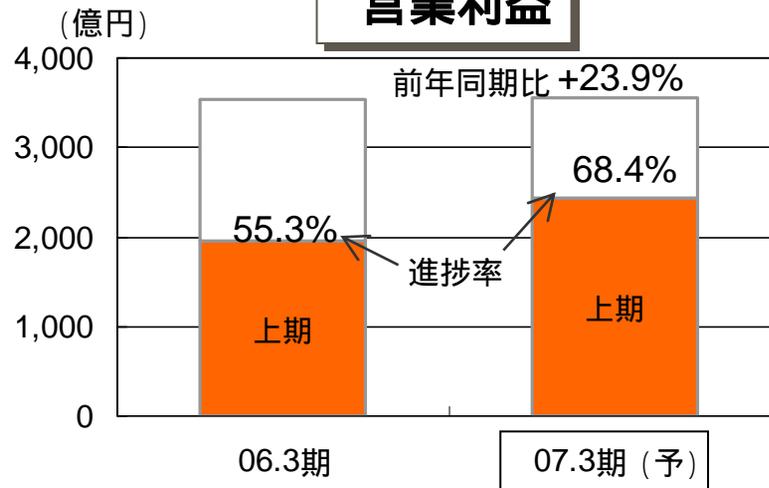
	06.3期		07.3期 (予)			
	上期		上期	前年同期比	進捗率	
営業収益	14,688	30,608	16,048	9.3%	48.7%	32,930
営業利益	1,667	2,966	2,295	37.7%	72.2%	3,180
マージン	11.3%	9.7%	14.3%	-	-	9.7%
経常利益	1,649	2,940	2,273	37.8%	72.2%	3,150
当期純利益	1,014	1,906	1,360	34.1%	-	1,860
FCF	990	1,396	2,006	102.6%	-	2,350
EBITDA	3,374	6,544	3,921	16.2%	58.7%	6,680
マージン	23.0%	21.4%	24.4%	-	-	20.3%

# 3. 移动通信事業 / au + ツーカー (PDC)

## 営業収益



## 営業利益



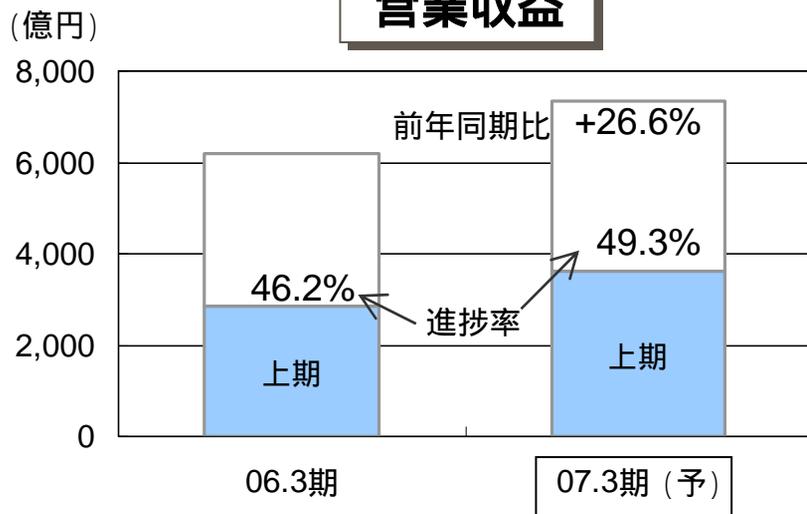
(億円)

	06.3期		07.3期(予)			
	上期		上期	前年同期比	進捗率	
営業収益	12,137	25,104	12,834	5.7%	48.7%	26,360
au	11,146	23,352	12,382	11.1%	48.2%	25,670
ツーカー	991	1,752	452	-54.4%	65.4%	690
営業利益	1,961	3,544	2,428	23.9%	68.4%	3,550
マージン	16.2%	14.1%	18.9%	-	-	13.5%
経常利益	1,943	3,528	2,446	25.9%	68.5%	3,570
当期純利益	1,180	1,453	1,448	22.8%	-	2,110
FCF	1,456	2,662	1,845	26.7%	-	2,560
EBITDA	3,221	6,052	3,390	5.3%	58.2%	5,820
マージン	26.5%	24.1%	26.4%	-	-	22.1%

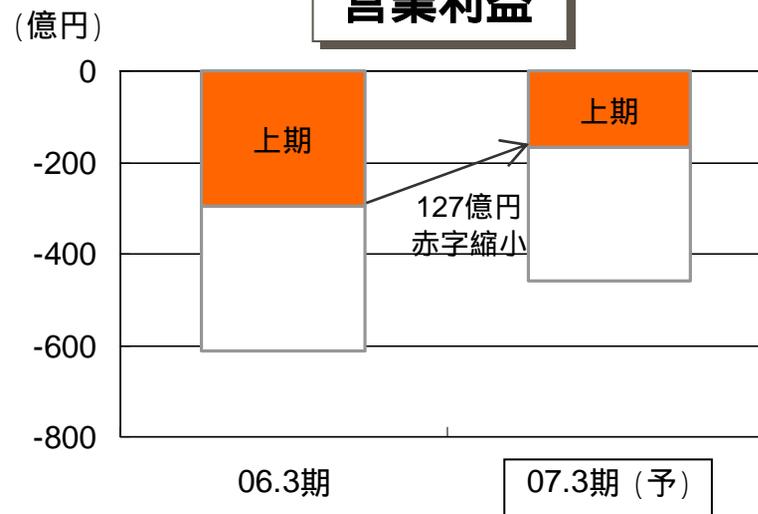
	06.3期		07.3期(予)	
	上期		上期	
契約数(千)	24,231	25,439	26,403	27,440
内モジュール系	548	586	624	670
au 計	20,704	22,699	24,486	26,210
WIN(EV-DO)	5,550	8,280	10,770	14,330
1X	13,997	13,548	12,997	-
cdmaOne	1,156	871	719	-
ツーカー(PDC)	3,528	2,739	1,916	1,230

# 4. 固定通信事業

## 営業収益



## 営業利益



赤字のため対前年同期比および進捗率N.A.

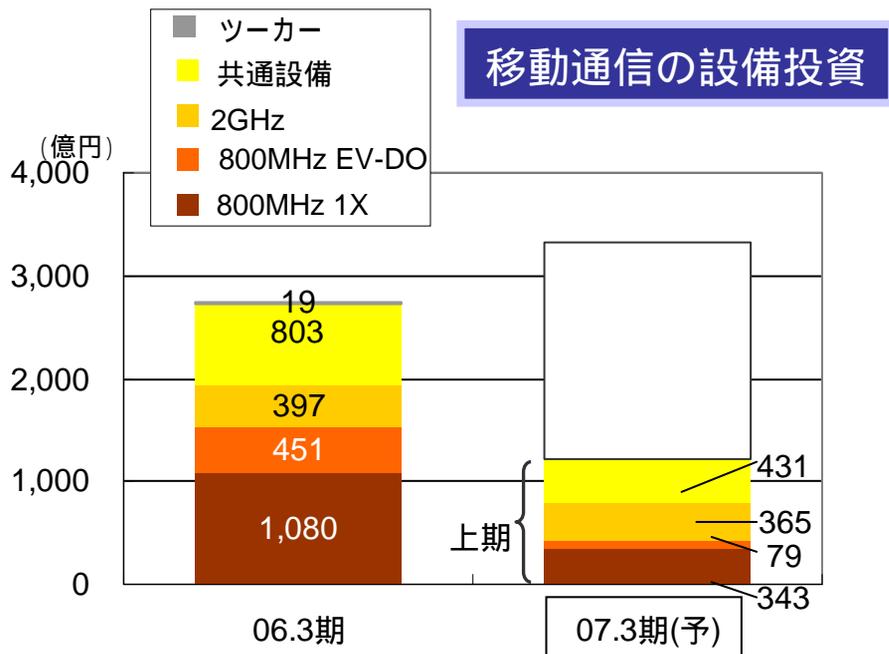
(億円)

	06.3期		07.3期(予)			
	上期		上期	前年同期比	進捗率	
営業収益	2,862	6,193	3,624	26.6%	49.3%	7,350
営業利益	-295	-613	-168	-	-	-460
マージン	-10.3%	-9.9%	-4.6%	-	-	-6.3%
経常利益	-290	-622	-173	-	-	-480
当期純利益	-162	264	-85	-	-	-280
FCF	-496	-1,023	188	-	-	-90
EBITDA	135	415	478	255.2%	66.4%	720
マージン	4.7%	6.7%	13.2%	-	-	9.8%

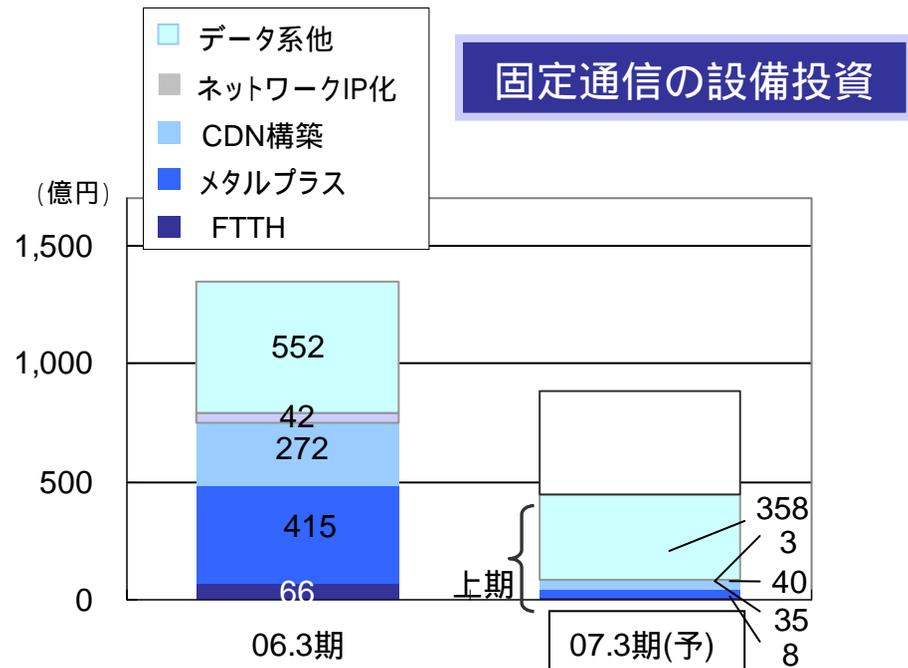
	06.3期		07.3期(予)	
	上期		上期	
DION (千)	2,850	2,847	2,785	2,680
ADSL	1,495	1,516	1,545	1,470
FTTH (千)	138	167	192	290
メタルプラス (千)	677	1,799	2,441	2,750

# 5. 設備投資等

移动通信の設備投資



固定通信の設備投資



(億円)

		06.3期		07.3期(予)		
		上期	進捗率	上期	進捗率	
設備投資(支払)	連結	1,761	4,147	1,762	39.2%	4,500
	移动通信	1,183	2,751	1,218	36.6%	3,330
	固定通信	559	1,347	444	50.4%	880
減価償却費	連結	1,666	3,357	1,583	47.5%	3,330
	移动通信	1,234	2,375	936	42.9%	2,180
	固定通信	415	942	628	56.6%	1,110

# 各事業の状況及び施策

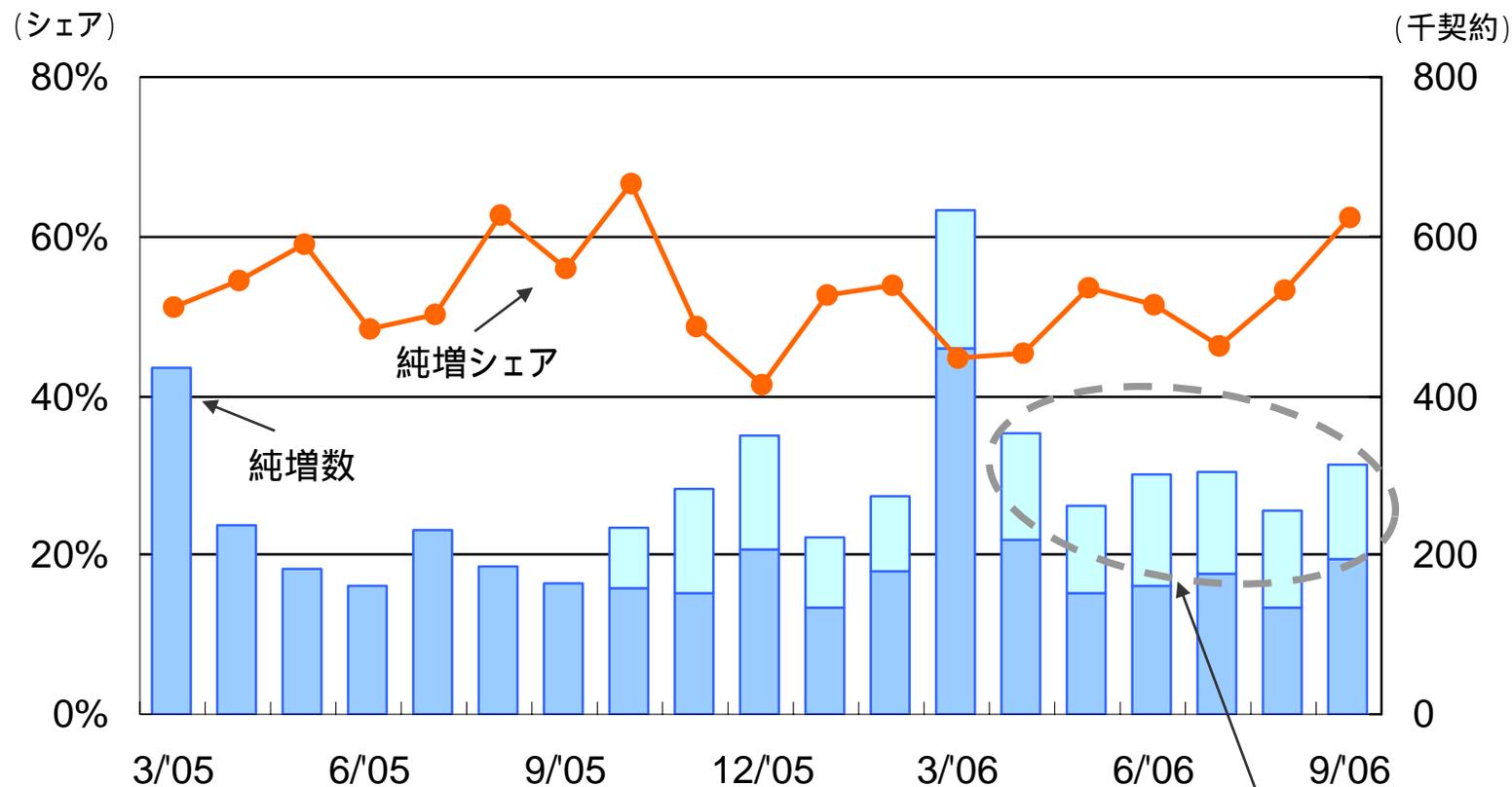
**移動通信事業**

au / ツーカー(PDC)

**固定通信事業**

**全社的取組み**

# 1.1. 純増



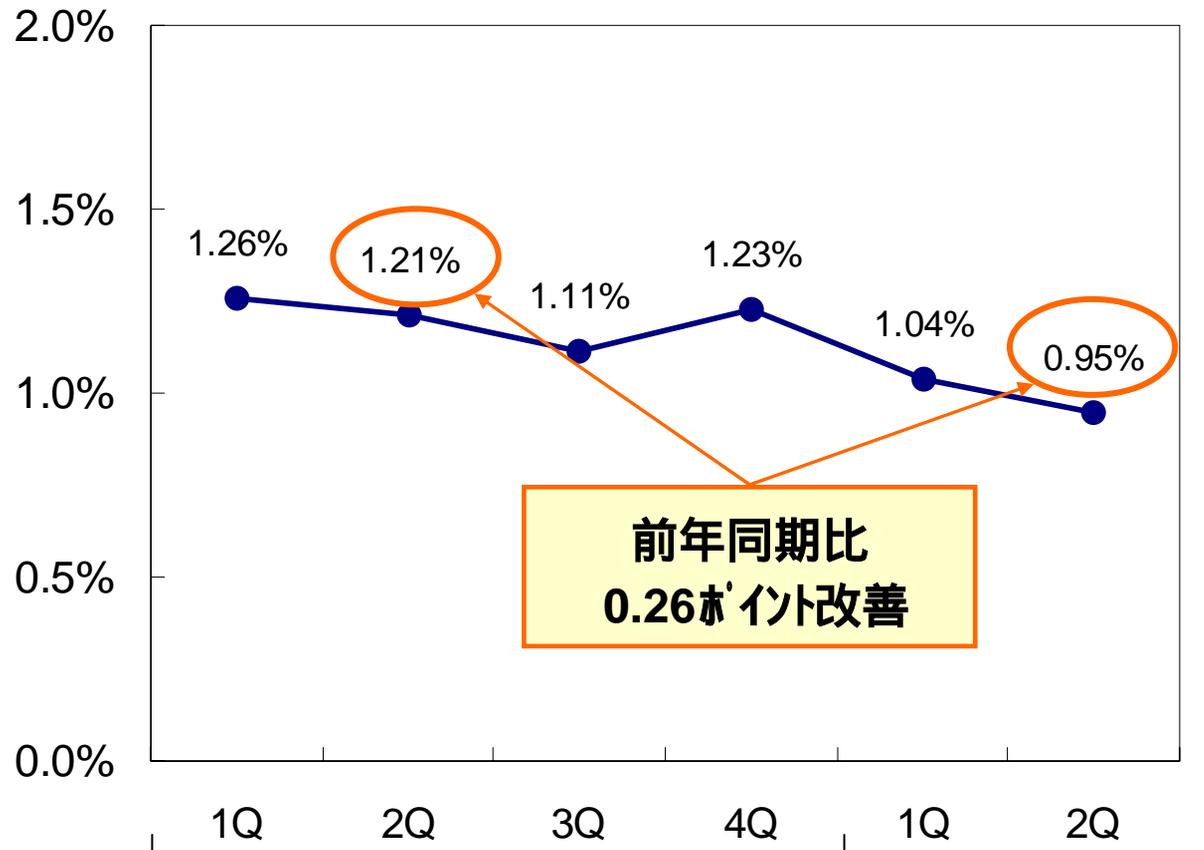
06.3期/通期  
純増シェア <65.8%>  
累計シェア <24.7%>

07.3期/上期  
<88.4%>  
<26.1%>

うちツーカーから  
auへの同番移行数

\*グラフ上、純増シェアは  
ツーカーの影響を除外

# 1.2. 解約率



前年同期比  
 0.26ポイント改善

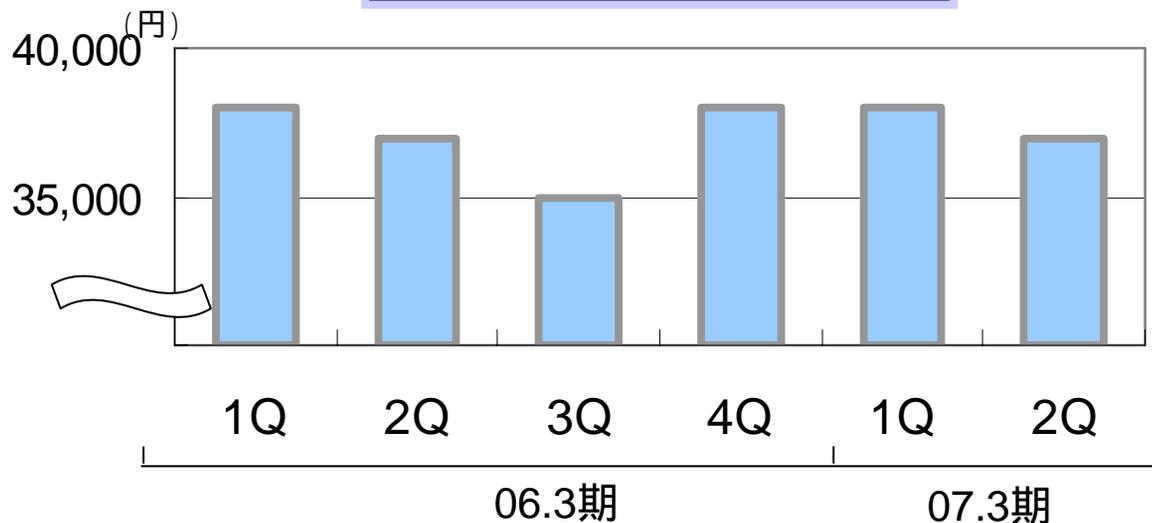
通期平均 <1.20%>      07.3期 (予) <1.39%>

(注) 解約率はモジュール系を除く。

# 1.3. 販売コミッション

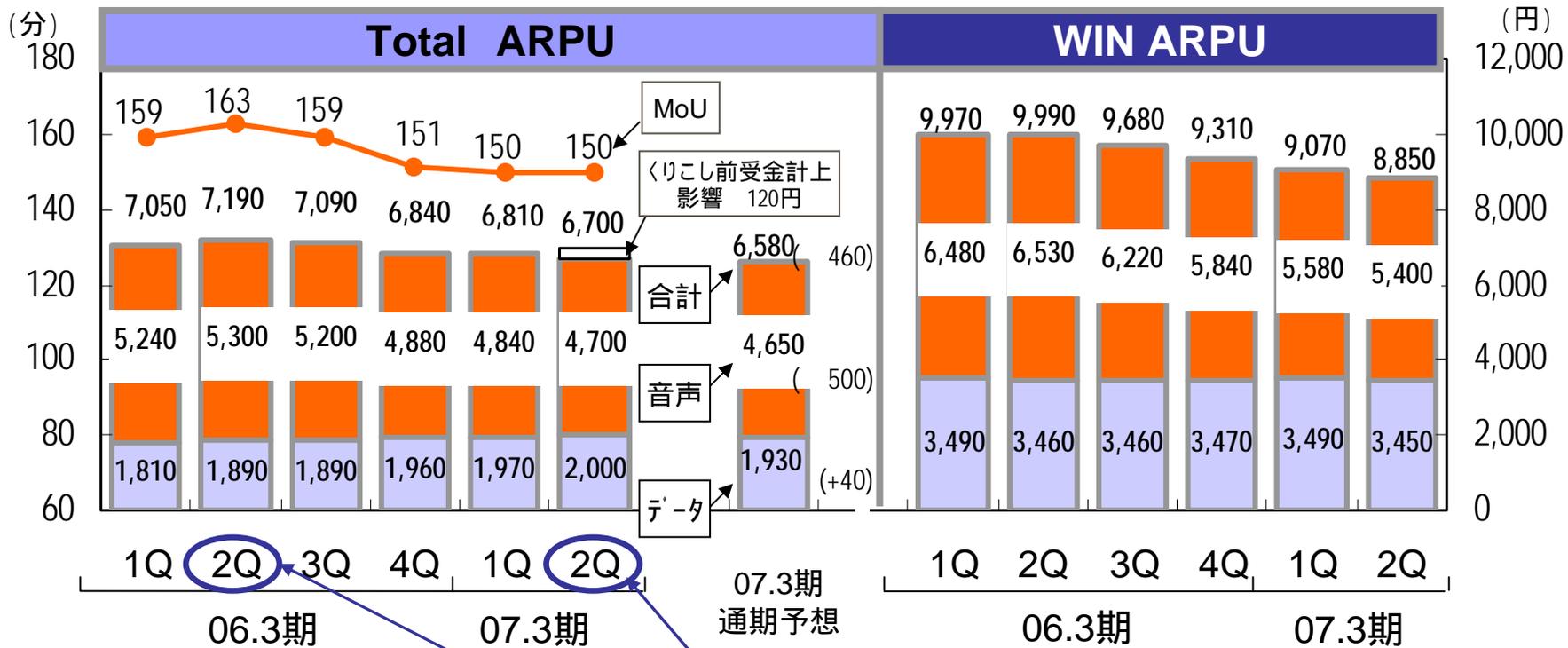
コミッション平均単価\*

\*新規、機種変更



	06.3期					07.3期(予)		
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	
販売コミッション総額 (億円)	1,020	1,190	1,190	1,520	4,920	1,240	1,290	5,510
コミッション平均単価 (円)	38,000	37,000	35,000	38,000	37,000	38,000	37,000	37,000
販売台数 (万台)	270	322	337	396	1,325	327	352	1,492

# 1.4. ARPUの推移



通期平均 <7,040円>  
うち 音声 <5,150円>  
データ <1,890円>

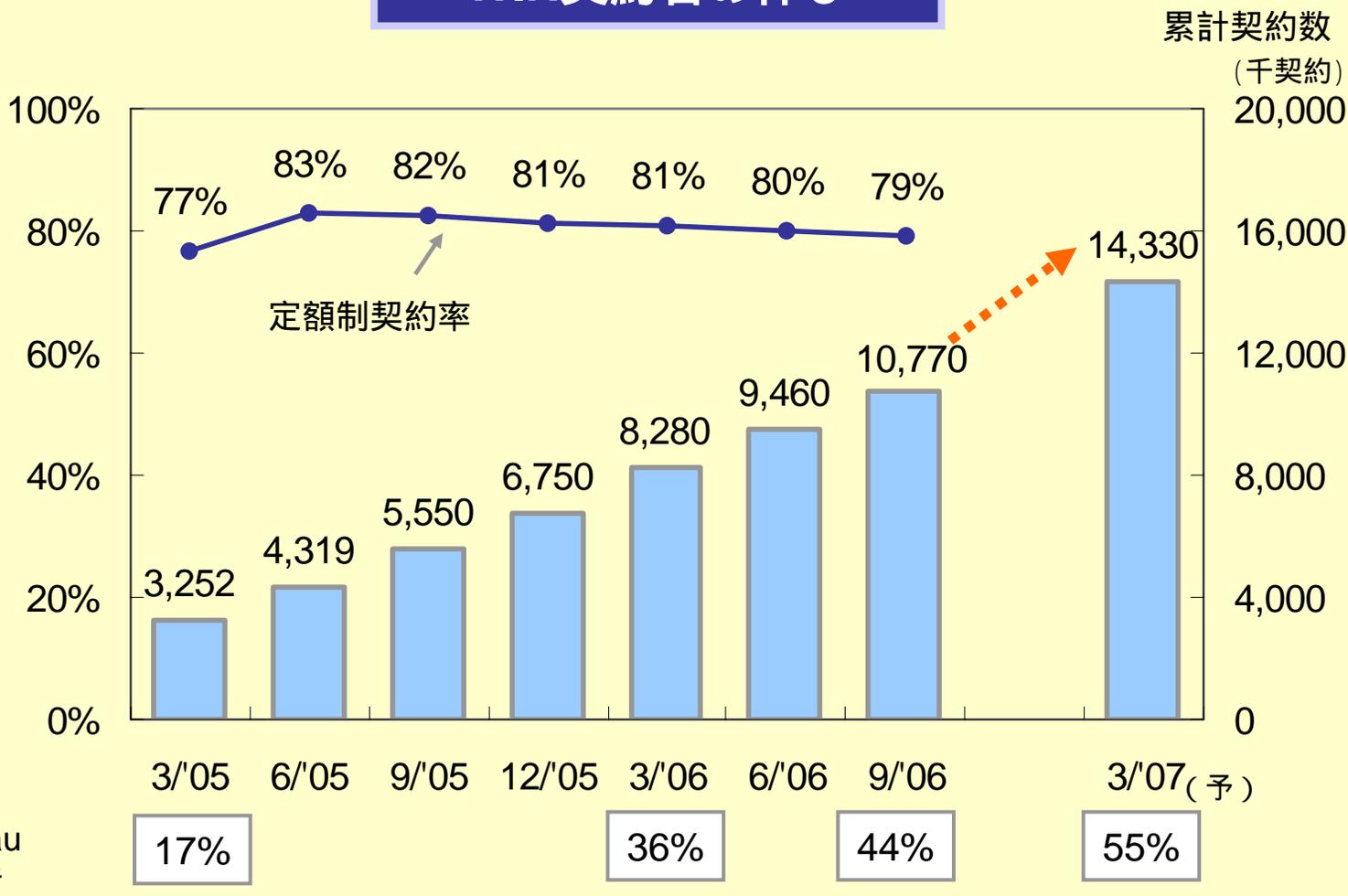
前年同期比  
合計 490円 ( 6.8%)  
音声 600円 ( 11.3%)  
データ + 110円 ( + 5.8%)

# 1.5. WINの状況

ダブル定額(ライト)は幅広い層を定額制に取り込み、9月末定額制契約率は79%と高水準。



## WIN契約者の伸び



WIN / au  
 契約者

## 2. MNP (番号ポータビリティ)

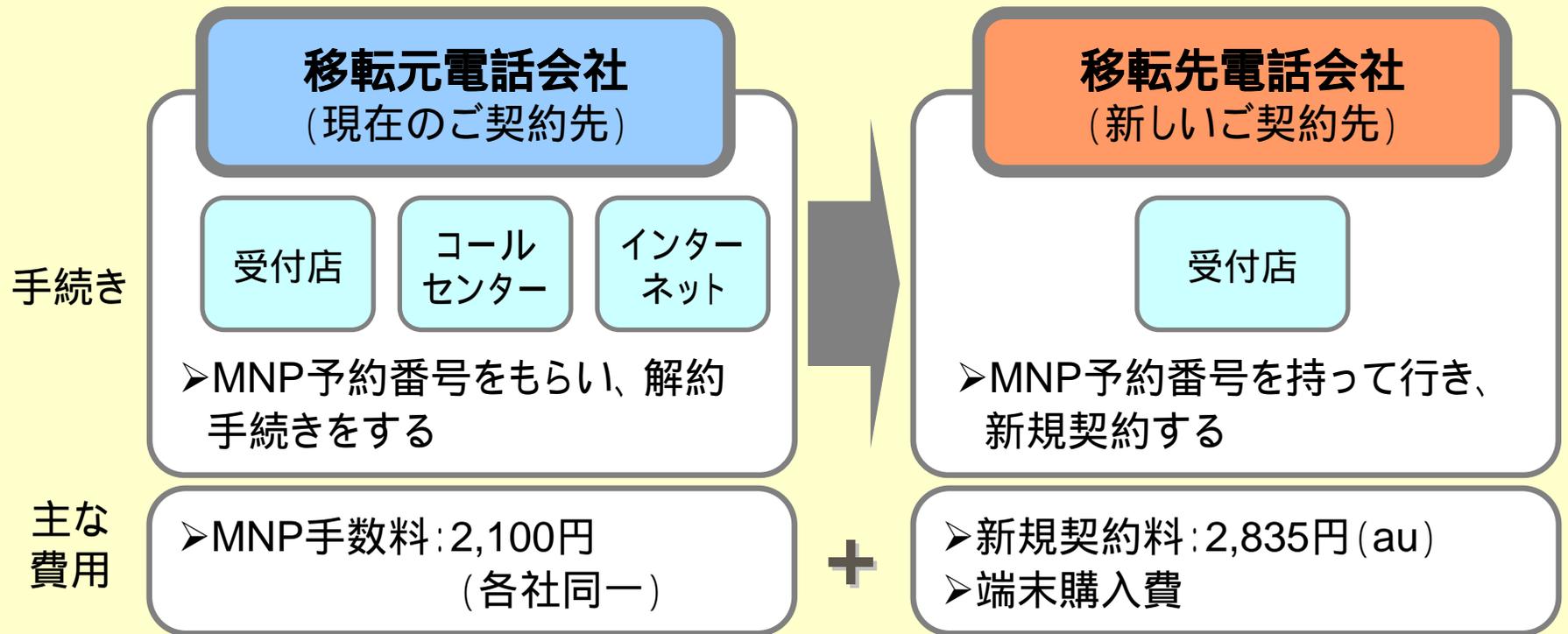
2006年10月24日、MNP開始。

\*MNP: Mobile Number Portability

KDDIにとってはシェア30%、3,000万契約の早期達成に向けて顧客基盤拡大のチャンス。総合的な商品競争力の強化により、『お客様に選ばれ続けるau』を目指す。

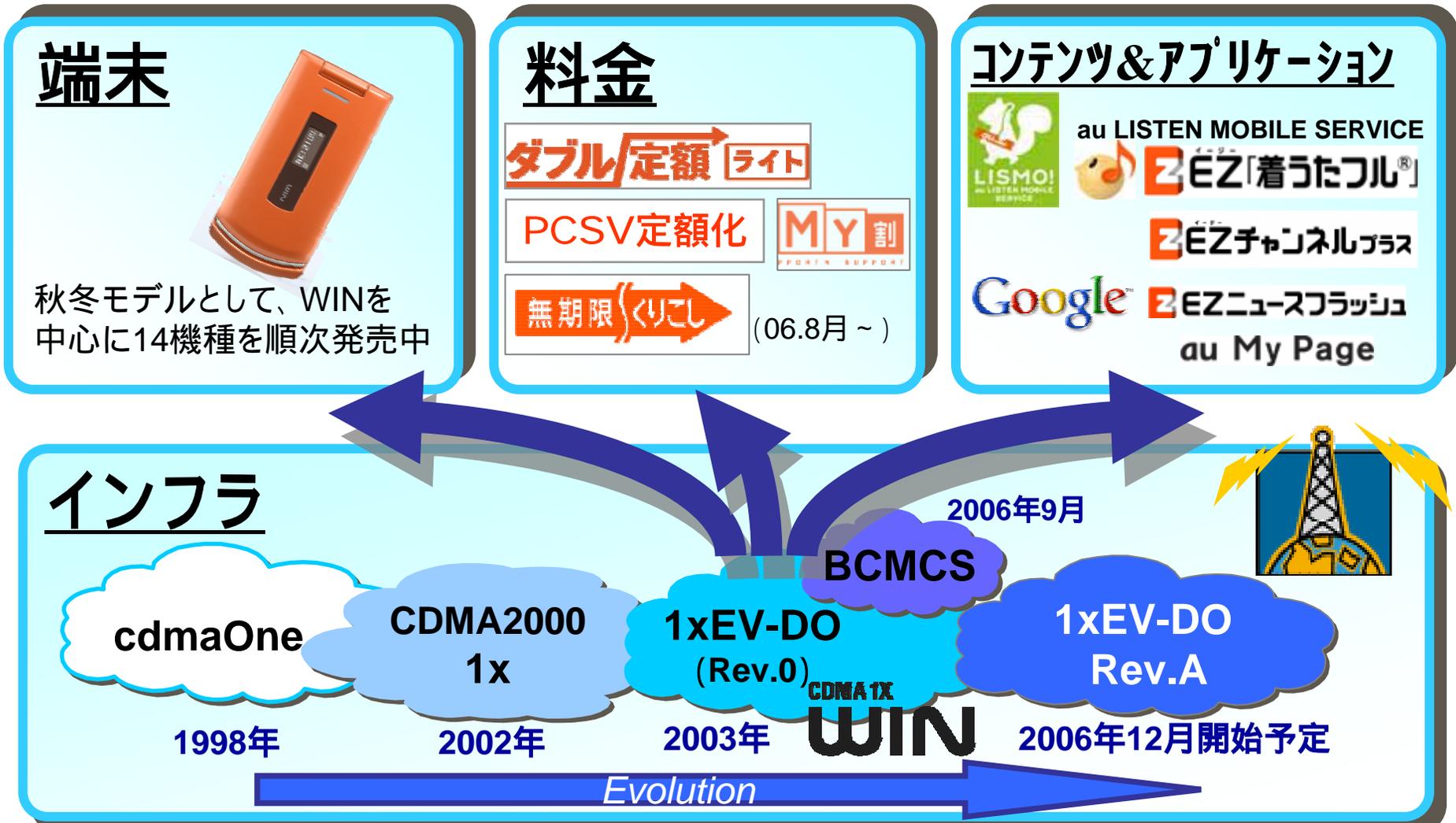
お客様の利便性に配慮。

- ▶お客様は実質一つの店舗に出向くだけで、MNPによる新規契約が可能。
- ▶移転先会社の受付店での手続き時間は、通常の新規契約・機種変更と同等の予定。



# 3. 総合的な商品力の強化

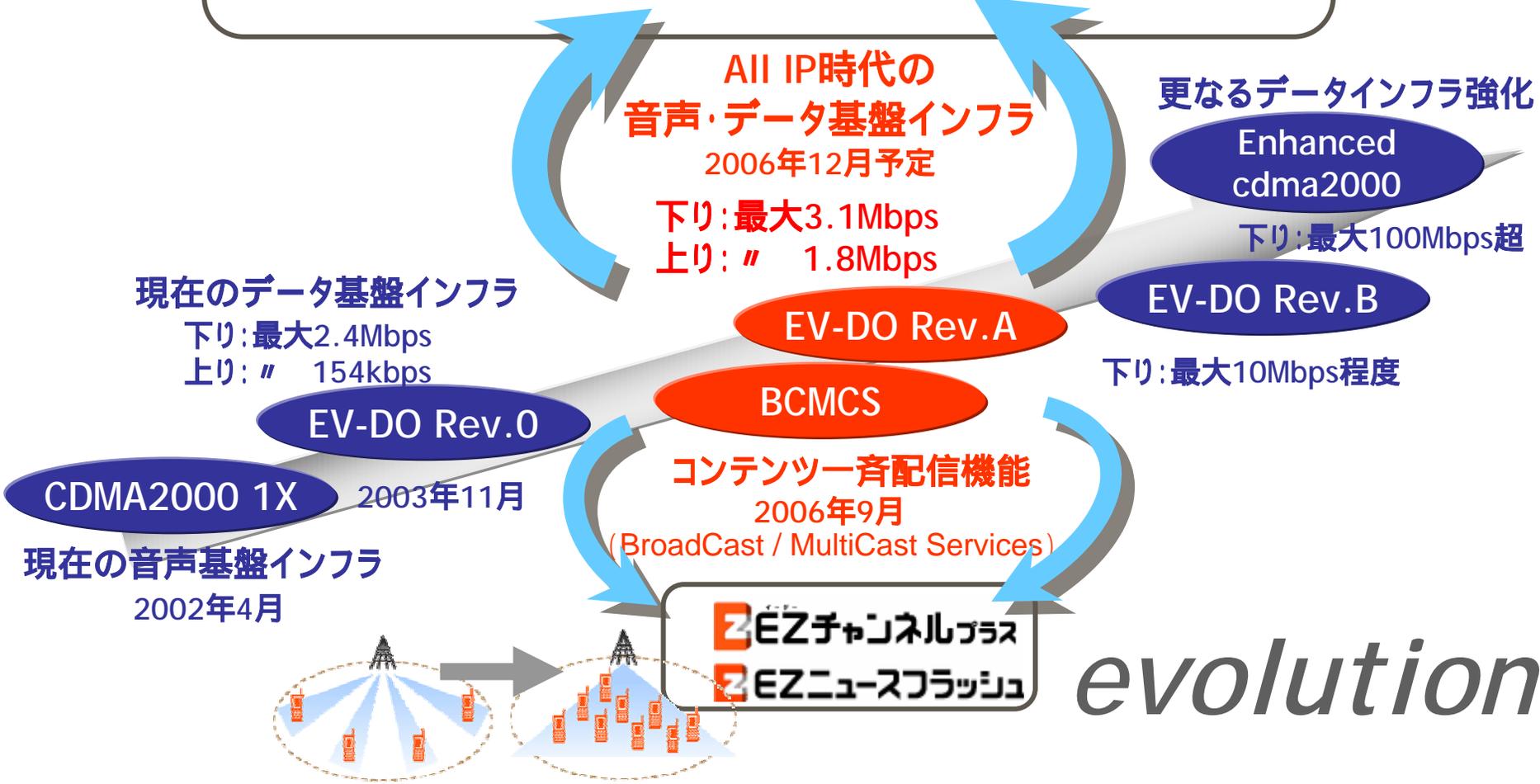
伝送能力、コスト競争力等インフラの強みにより、端末、料金、コンテンツの総合的な商品力強化による差別化を図る。



(注) PCSV: PC site viewer

# 4. ネットワークの更なる進化

= 『双方向、リアルタイム系サービス拡充の為の機能拡張』  
= 『All IP基盤インフラの展開開始』  
HSDPA対抗 (EV-DO Rev.0 HSDPA)



# 5. Google検索導入後の状況(1)

## 【目的】 公式コンテンツへダイレクトに誘導し利用を増加

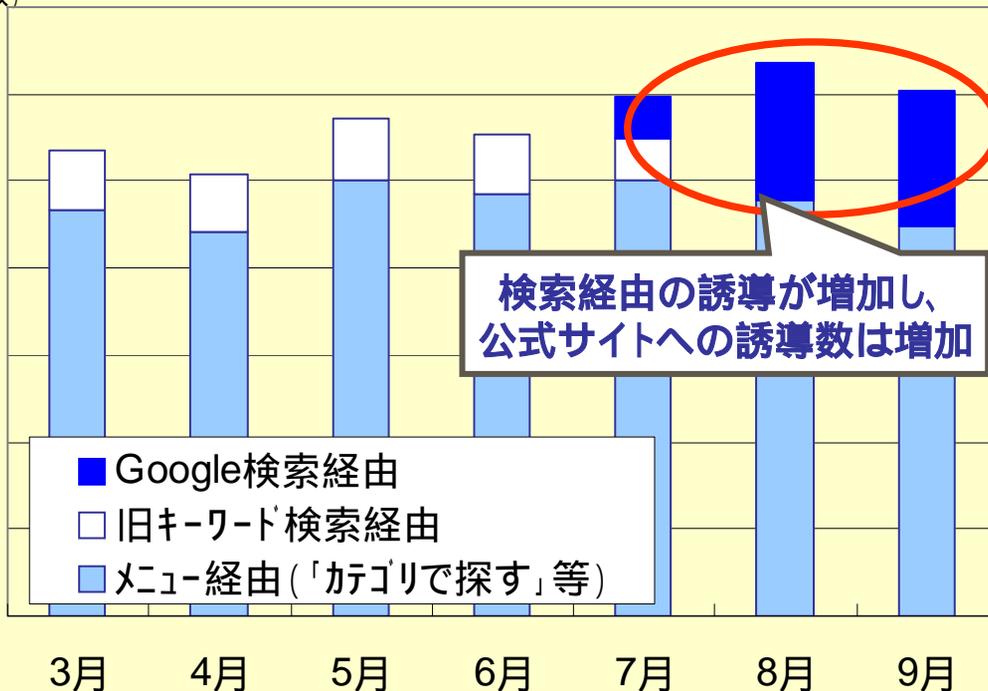
⇒ EZwebポータルから公式サイトへの総誘導数は、検索の導線強化により増加。

## 【目的】 他社に先駆けてオープン・インターネットへの対応を促進

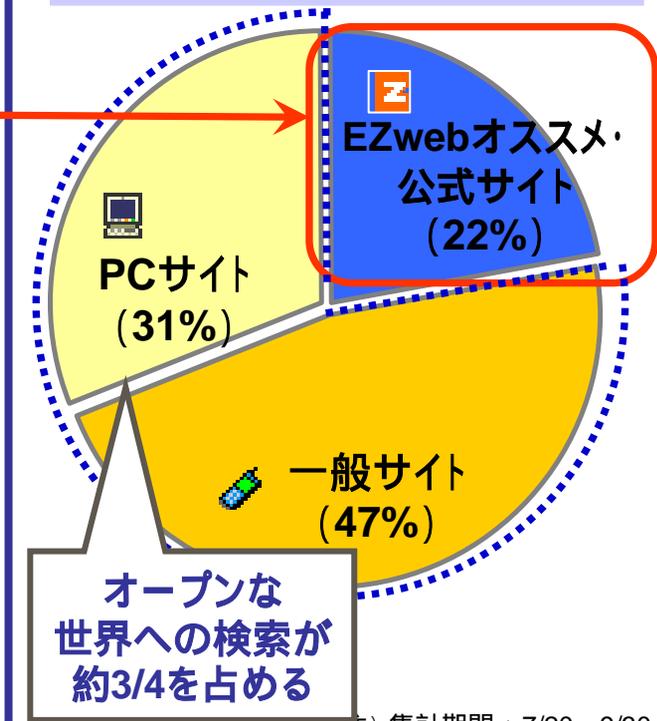
⇒ 一般・PCサイトへの検索が3/4を占め、オープンな環境での情報検索ニーズを充足。

### EZwebポータルから公式サイトへの誘導数

(件数)



### Google検索後の遷移先



(注) 集計期間：7/20～9/30

# 5. Google検索導入後の状況(2)

## 【目的】 検索連動広告(アドワーズ)により広告売上を増加

⇒ EZwebメニューでの検索数は従前の約3倍に増加し、広告売上が開始翌月で3割増加(注)。検索数・広告売上とも上昇傾向にあり、広告市場として高い成長余地。

## 【目的】 身近なケータイで即検索という新たな利用スタイルを創出

⇒ CM放送直後に検索利用が急増するなど、メディアとの接触がケータイ検索を誘発。メディアとケータイ検索の高い親和性を活かし、コンテンツ・ECの利用を活性化。

### EZwebにおける広告売上の推移



(注) 06.6月とGoogle導入後の06.8月実績比較。

### メディア × 検索による利用促進

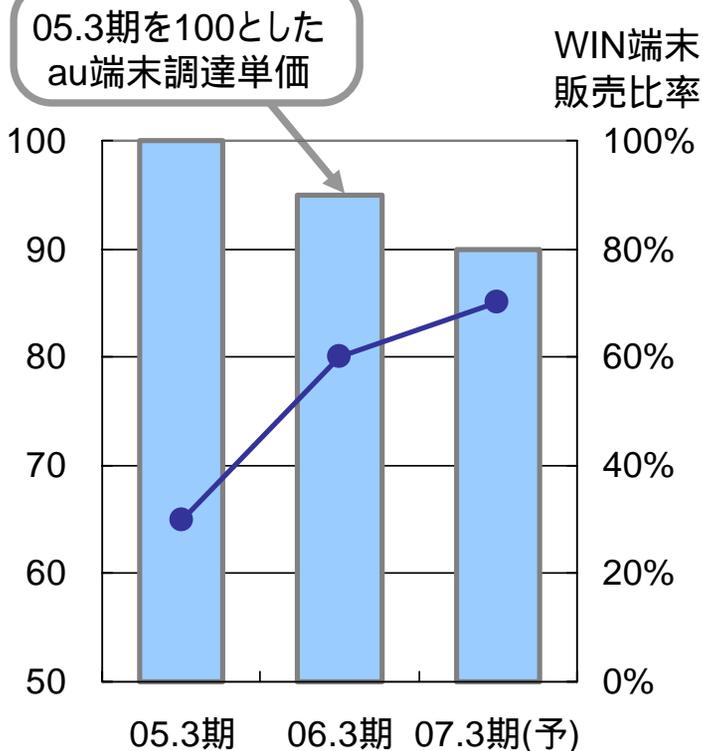


# 6. 端末コスト低減への取組み

ラインアップの充実、機能追加、WINの端末販売比率の上昇を図る中で、KCPによるコスト低減も奏功し、au全体の平均端末調達単価は前年度を下回る見込み。

07年中に新統合プラットフォーム構築により、ソフトウェアの高度化・複雑化が進む携帯端末開発において、一層のコスト競争力の強化を目指す。

## auの端末調達単価低減

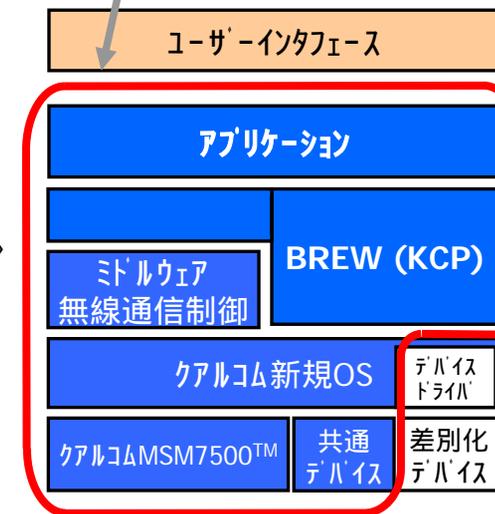


## 新統合プラットフォームの構築

### KCP (KDDI Common Platform)



### 新開発スキーム (共通化領域の拡大)



共通化領域

共通化部分   部分共通   非共通化部分

# 7. 法人モバイル市場への取組み

## 日本の携帯マクロ市場



新規市場 (法人、モジュール等)

個人市場

- 法人契約はマクロ市場の約10%\* (900万超)
- 06年度の法人市場の成長率は+11%\*
- cf. マクロ市場の過去1年間の成長率実績: +5.3%

\*KDDI推定

## ビジネスケータイの進化

法人端末第一弾として  
大容量バッテリー、  
高セキュリティの  
「B01K」をリリース!



OFFICE FREEDOM

au初の無線LAN搭載端末  
「E02SA」をリリース!



To be continued...

タフネス性能を実現した、  
「E03CA」をリリース!

# 1. メタルプラス

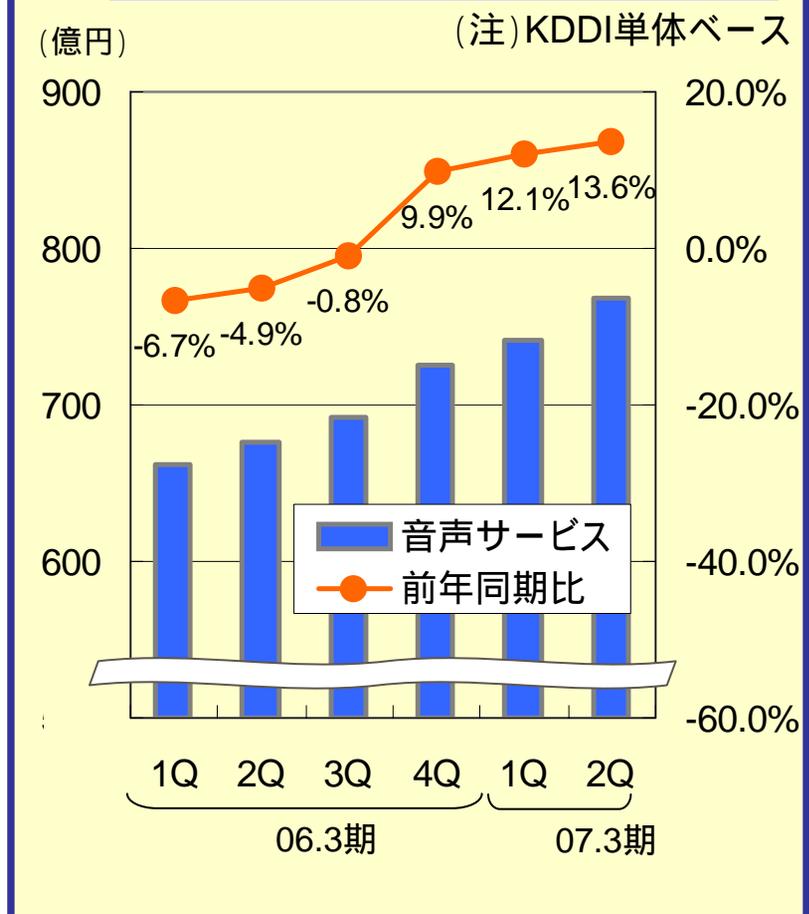


メタルプラスの9月末の累計開通回線数は244万に増加。  
メタルプラス拡販により、音声サービスの売上も好転。

**メタルプラスの契約数**



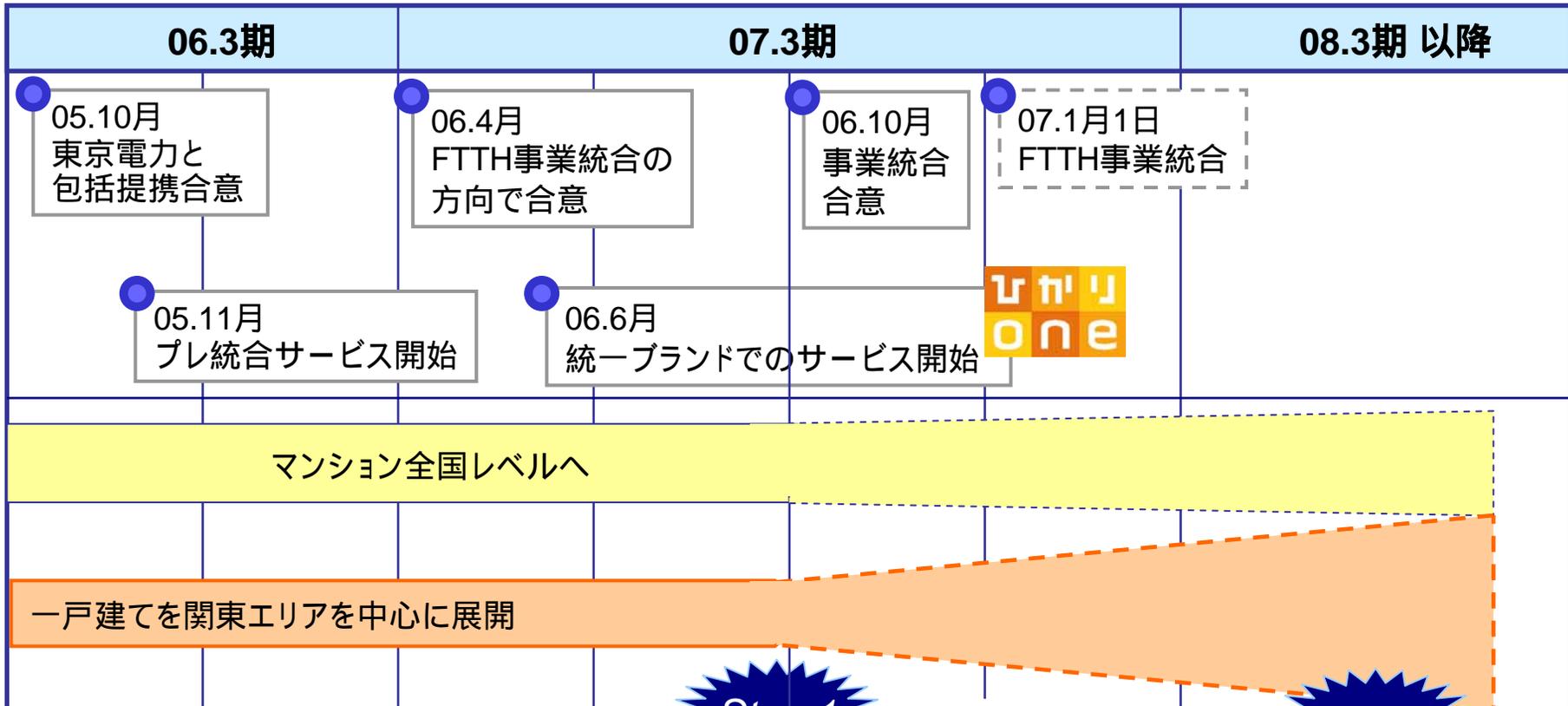
**音声サービス売上 (注)**



# 2. FTTHの取り組み (1)



「KDDI光プラス」を「ひかりone」に名称変更し、6月より新ブランドの下、東京電力とのFTTH統合サービスを開始。



**Step 1**  
 関東エリアでの東京電力との連携によりFTTHの成功モデルを構築

**Step 2**  
 他地域に拡大

## 2. FTTHの取り組み (2)

東京電力のFTTH事業\*を2007年1月1日付けで統合することに合意。  
 中長期的に首都圏の提供エリアでシェア30%を目指す。  
 下期はFTTH事業の着実な立ち上げに注力。



### 事業統合による効果

- FTTH事業基盤の強化、回線数:53万  
 ・うちKDDI:19万、東電:34万(06.9末)
- 光アクセス網の自前化により、各エリアの需要に合わせて柔軟にエリア展開ができるため、効率的・機動的な事業展開が可能
- 電力線通信(PLC)への取り組み

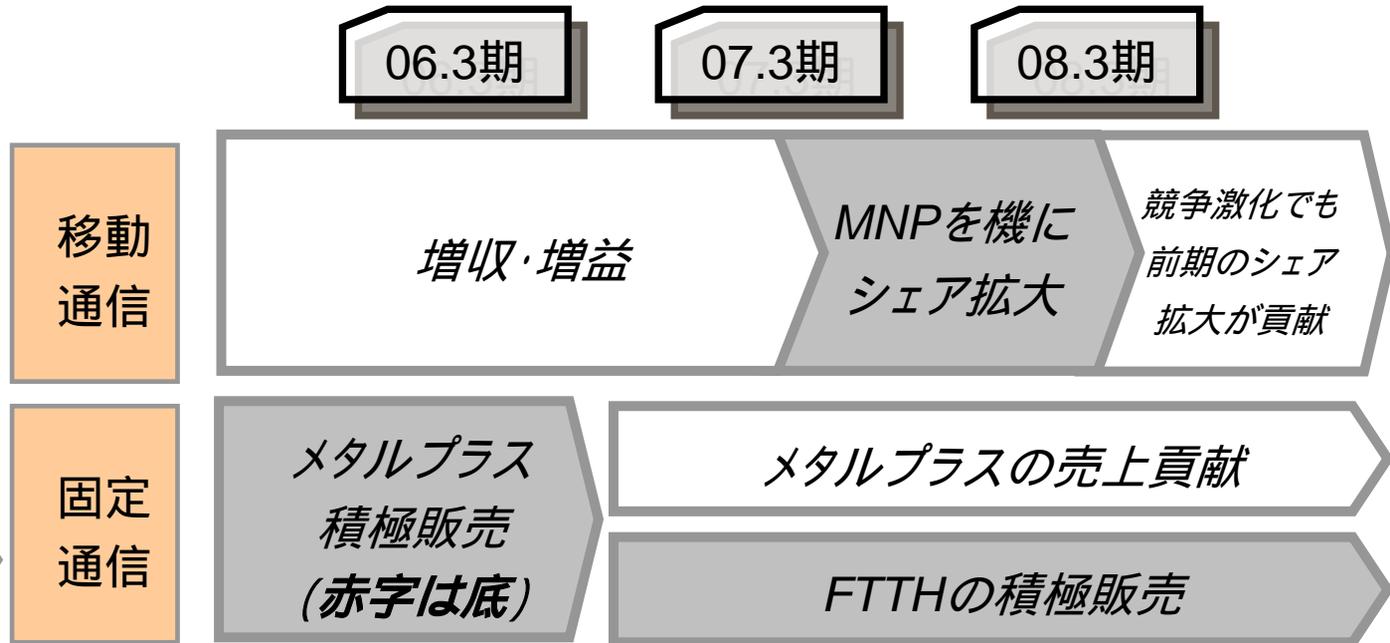
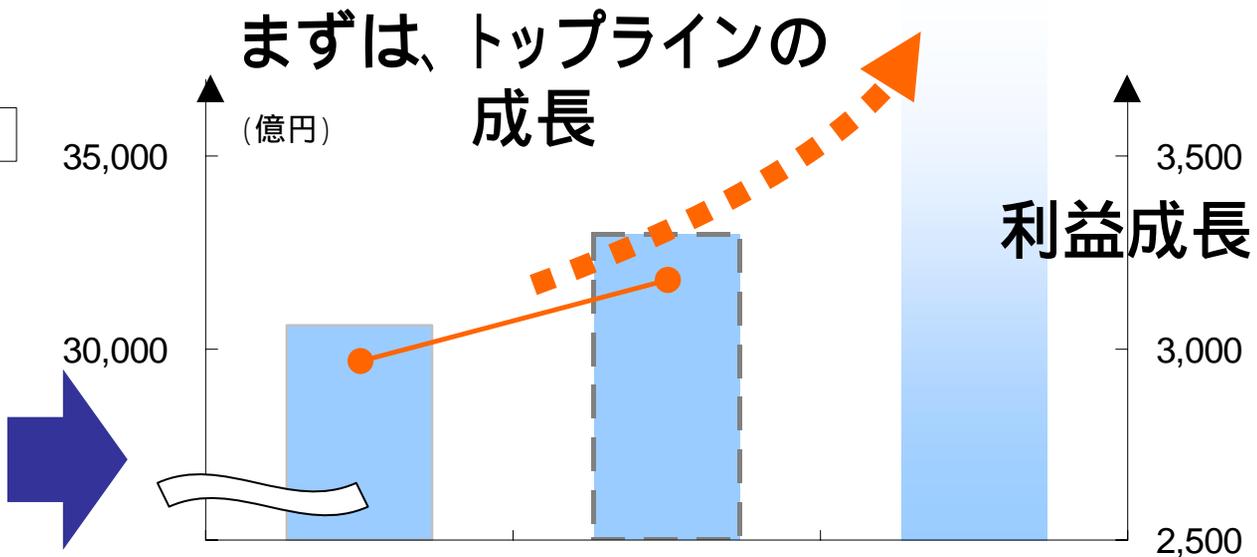
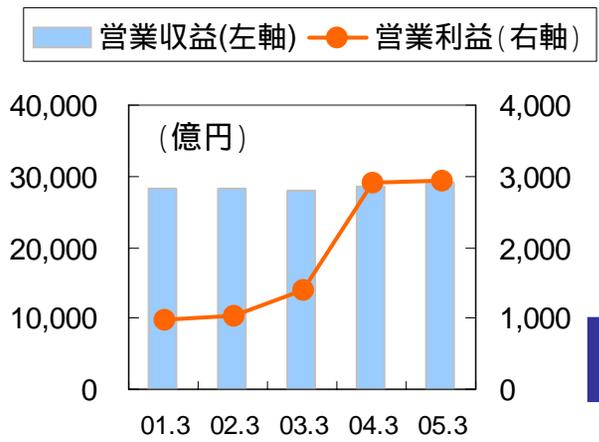
### 現在の取り組み状況

- 販路の拡大
  - ・家電量販店(携帯用・東電販路の積極活用)
  - ・auショップ
  - ・Webでの受付・直販サポート部隊
- ISPの拡大(マルチISP対応)

(注)東電はTEPCOひかり回線のみ。

(参考) *光ネットワーク・カンパニーの業績 (億円)			
決算期	05.3期	06.3期	07.3期(予)
売上高	101	203	404
営業利益	-306	-358	-250

# 1. 持続的な成長に向けて

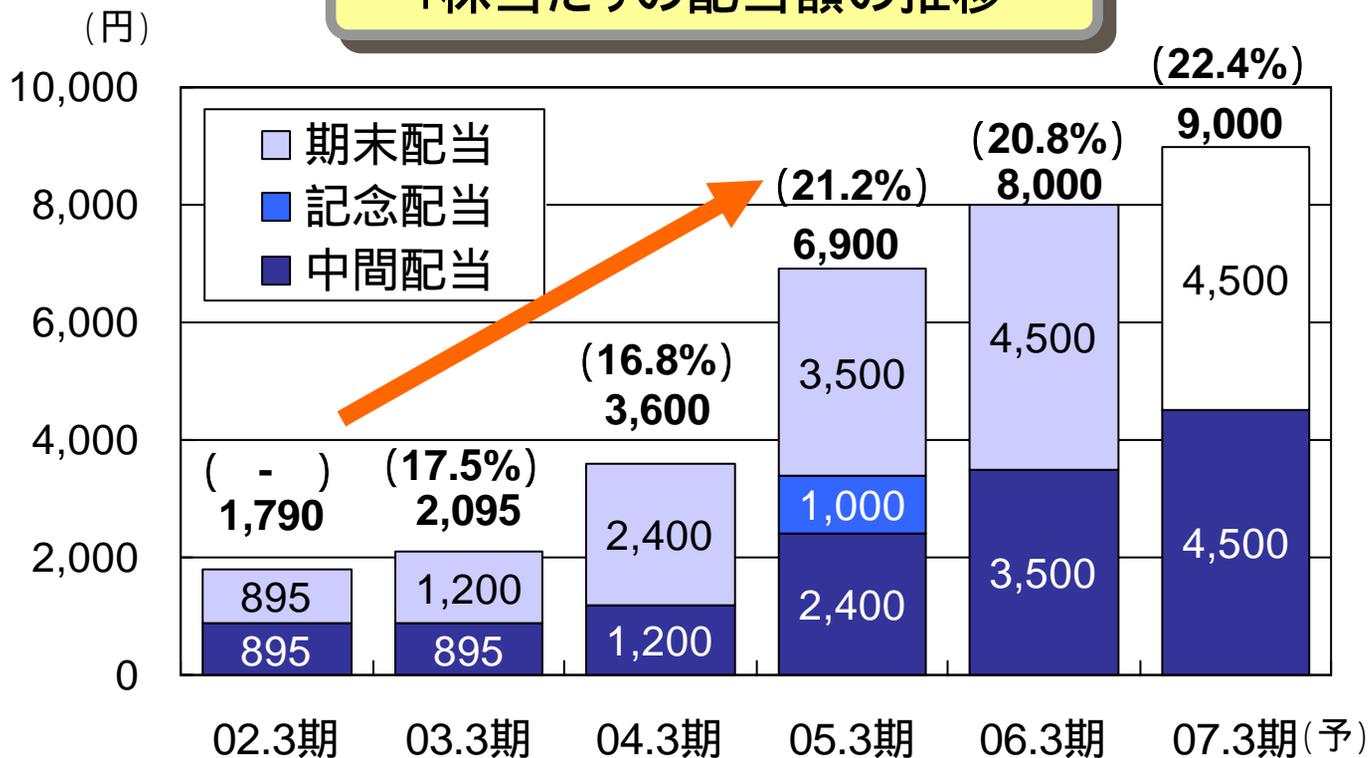


# 2. 株主還元

## 株主還元

06.3期も配当性向目標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

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。 25

