



Ubiquitous Solution Company

KDDI 株式会社

2009年3月期決算

2009年4月23日

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. 2009年3月期の決算総括

1 連結ベース

- 営業収益は、主に移動通信事業での端末販売台数の減少により、前期比 -2.7%の減収。営業利益は販売手数料等の減少もあり、前期比+10.7%の増益。
- 4ビル買戻しによる匿名組合契約終了に伴う配当金等371億円を特別利益に計上。
- 現行800MHz帯設備やひかりoneホーム100設備の減損等827億円を特別損失に計上。

2 移動通信事業

- 営業収益は前期比 -5.0%の減収、営業利益は同+10.2%の増益。
- 3月末のauの契約数は3,084万で、累計シェア28.7%。
- 端末販売台数は前期比 -32%の1,081万台。257億円の端末評価減・廃棄損を計上。

3 固定通信事業

- セグメント範囲見直しの影響もあり、営業収益は前期比+18.1%の増収。営業利益は566億円の赤字。
- 3月末の固定系アクセス回線^注は534万。うちFTTHは110万に増加。

- 株式会社じぶん銀行がお客さま向けサービス開始。(2008年7月)
- UQコミュニケーションズ株式会社がモバイルWiMAXの試験サービス開始。(2009年2月)

(注) FTTH、直収電話(メタルプラス、ケーブルプラス電話)、ケーブルテレビのアクセス回線で重複を除く。

1.2. 2010年3月期の業績見通し

2009年3月期実績→2010年3月期予想(増減)

1 連結ベースでは、営業収益 -0.5%の減収、営業利益 +6.0%の増益を計画。

- 移動通信事業 : シンプルコースへの移行による販売手数料削減の見込み。
- 固定通信事業 : 積極的なFTTHの拡販に伴い、赤字が継続。

▶ 営業収益	:	34,975億円	→	34,800億円	(▲175億円 / 前期比 -0.5%)
営業利益	:	4,432億円	→	4,700億円	(+ 268億円 / // +6.0%)
移動通信事業	:	5,015億円	→	5,100億円	(+ 85億円 / // +1.7%)
固定通信事業	:	▲566億円	→	▲400億円	(+ 166億円 / // -)

▶ 主な理由

- au ARPU	:	5,800円	→	5,420円	(▲380円)
- au 累計契約数	:	3,084万	→	3,160万	(+ 76万)
- au端末販売台数	:	1,081万	→	1,000万	(▲ 81万)
- 固定系アクセス累計回線数	:	534万	→	595万	(+ 61万)
- うちFTTH累計契約数	:	110万	→	152万	(+ 42万)

2 設備投資は移動通信事業における新800MHz帯および2GHz帯への投資等により、5,400億円 (▲351億円) の見通し。

1.3. 2010年3月期の課題

1 収益構造の大きな変化に対し、全社的にコスト構造の抜本的な見直しを行い事業基盤の強化を図るとともに、グループのさらなる発展に向けた取り組みを推進。

2 移動通信事業

- 競争力のある商品を的確に投入し好循環の事業サイクルを実現するとともに、「顧客満足度No.1」を堅持。
- 法人向けでは、大企業層の業務効率向上に繋がる新ソリューションの提供、中小規模法人市場での顧客開拓とフォロー体制の強化。

3 固定通信事業

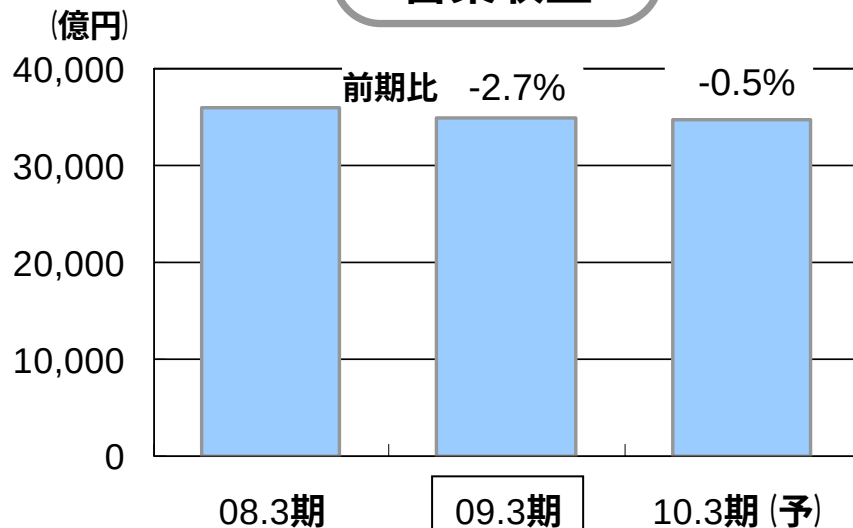
- 2011年3月期の固定通信事業全体での黒字化に向けたFTTHの顧客基盤拡大と固定費削減。
- 法人向けでは、固定／移動にグローバルを含めたICT^{注1}ソリューションをワンストップで提供する体制の確立。

4 ➤ FMBC^{注2}における商品・サービスの開発と推進。

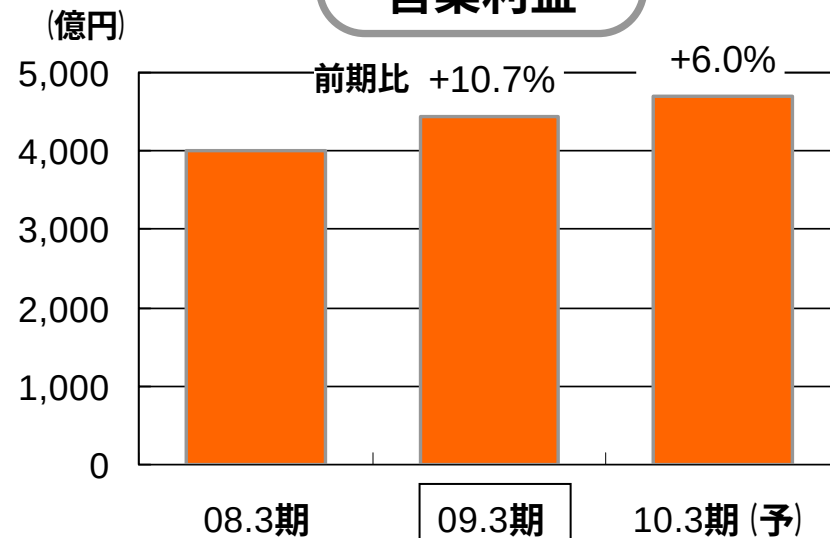
- 株式会社じぶん銀行の携帯電話起点での付加価値の高い商品・サービスの充実と顧客基盤拡充。
- UQコミュニケーションズ株式会社のモバイルWiMAXサービス展開への支援。

2. 連結決算

営業収益



営業利益

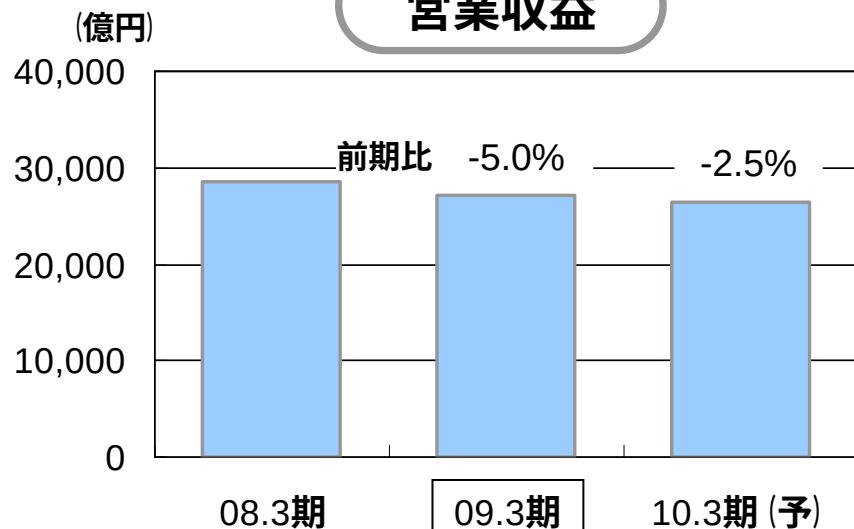


(億円)

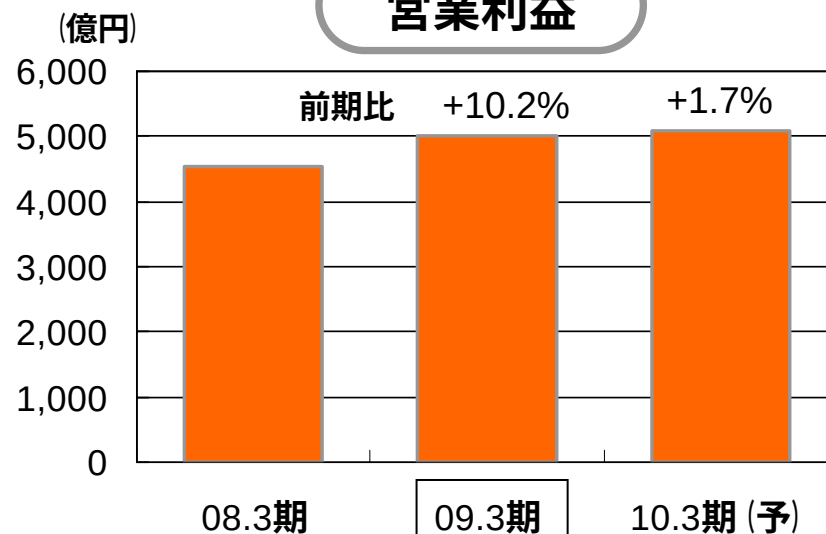
	08.3期	09.3期		10.3期 (予)	
			前期比		前期比
営業収益	35,963	34,975	-2.7%	34,800	-0.5%
営業利益	4,005	4,432	10.7%	4,700	6.0%
マージン	11.1%	12.7%	-	13.5%	-
経常利益	4,079	4,405	8.0%	4,500	2.2%
当期純利益	2,178	2,227	2.3%	2,550	14.5%
FCF	-125	-632	-	670	-
EBITDA	7,692	9,040	17.5%	9,600	6.2%
マージン	21.4%	25.8%	-	27.6%	-

3. 移動通信事業

営業収益



営業利益



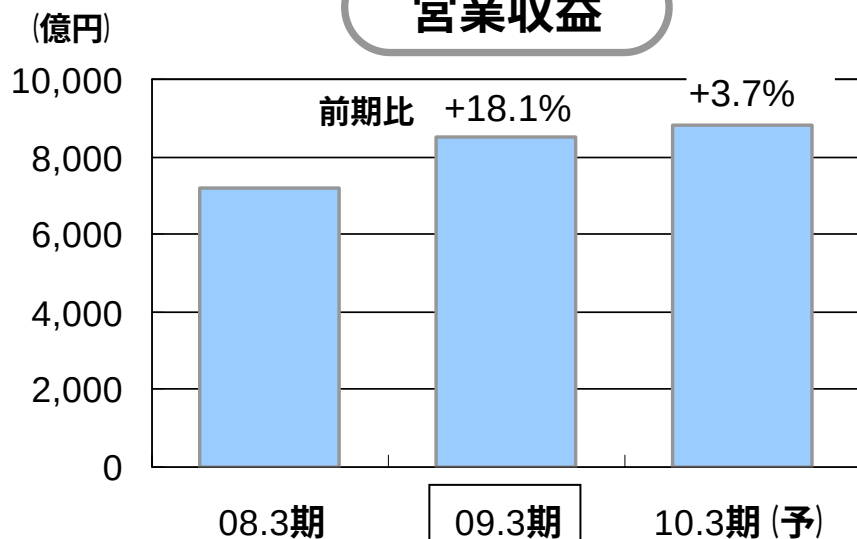
(億円)

	08.3期	09.3期	前期比		10.3期 (予)	前期比	
営業収益	28,626	27,192	-5.0%		26,500	-2.5%	
au	28,517	27,192	-4.6%		26,500	-2.5%	
ツーカー	109	-	-		-	-	
営業利益	4,550	5,015	10.2%		5,100	1.7%	
マージン	15.9%	18.4%	-		19.2%	-	
経常利益	4,635	5,091	9.8%		5,150	1.2%	
当期純利益	2,665	2,731	2.5%		3,020	10.6%	
FCF	824	1,800	118.4%		1,580	-12.2%	
EBITDA	6,922	8,219	18.7%		8,560	4.2%	
マージン	24.2%	30.2%	-		32.3%	-	

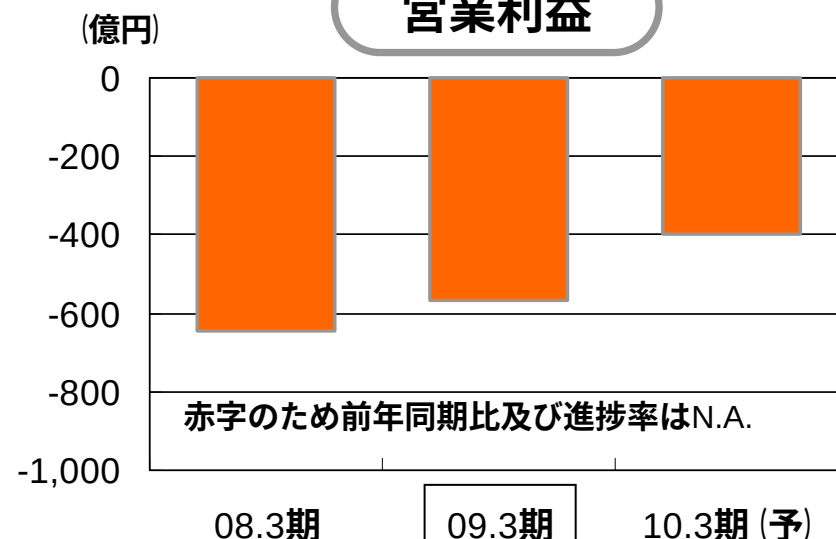
	08.3期	09.3期	10.3期 (予)
契約数 (千)	30,339	30,843	31,600
内モジュール系	814	923	1,000
au 計	30,105	30,843	31,600
WIN(EV-DO)	19,695	22,722	26,700
1X	9,993	7,805	-
cdmaOne	417	316	-
ツーカー(PDC)	234	0	0

4. 固定通信事業

営業収益



営業利益



(億円)

	08.3期	09.3期	10.3期 (予)	
		前期比	前期比	
営業収益	7,186	8,487	18.1%	8,800
営業利益	-647	-566	-	-400
マージン	-9.0%	-6.7%	-	-4.5%
経常利益	-648	-616	-	-530
当期純利益	-517	-431	-	-320
FCF	-539	-407	-	-780
EBITDA	581	823	41.6%	1,020
マージン	8.1%	9.7%	-	11.6%

契約数 (千)	08.3期	09.3期	10.3期 (予)
ADSL	1,396	1,224	1,080
FTTH	710	1,099	1,520
メタルプラス	3,279	3,130	2,850
ケーブルプラス電話	286	604	1,020
ケーブルテレビ*	667	722	920
(再掲) 固定系アクセス回線	4,827	5,342	5,950

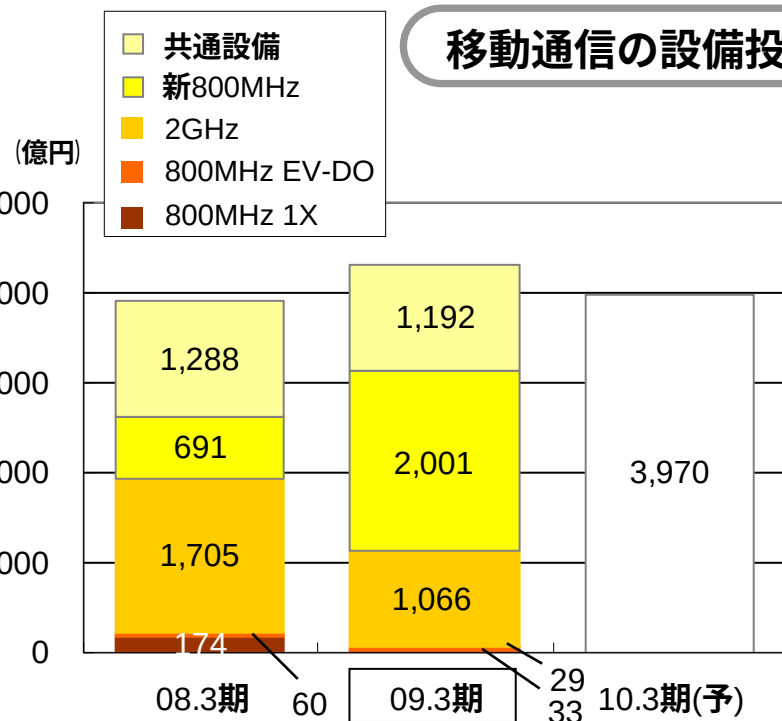
(注1) ADSL one (メタルプラス利用時のADSL) を含む。

(注2) ケーブルテレビ契約数は放送、インターネット、電話のうち、一つでも契約のある世帯数。

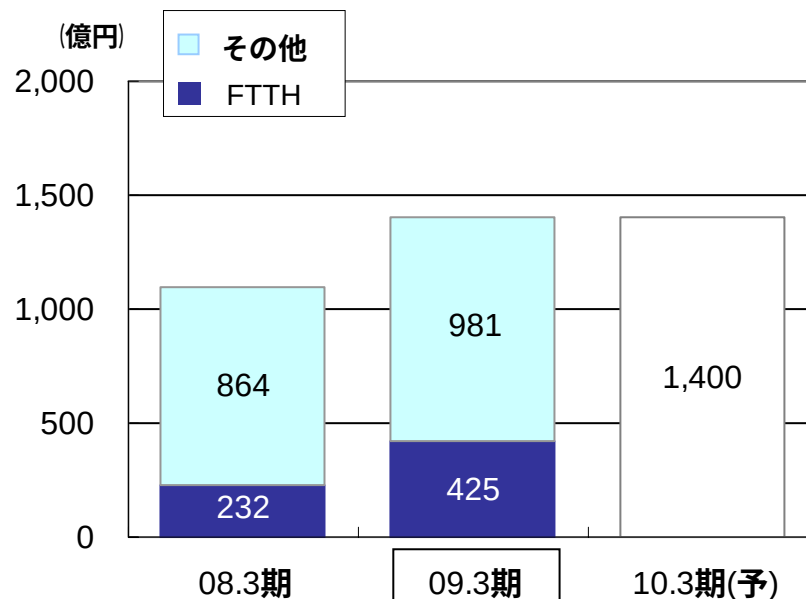
(注3) 固定系アクセス回線はFTTH、直収電話 (メタルプラス、ケーブルプラス電話)、ケーブルテレビのアクセス回線で重複を除く。

5. 設備投資

移動通信の設備投資



固定通信の設備投資

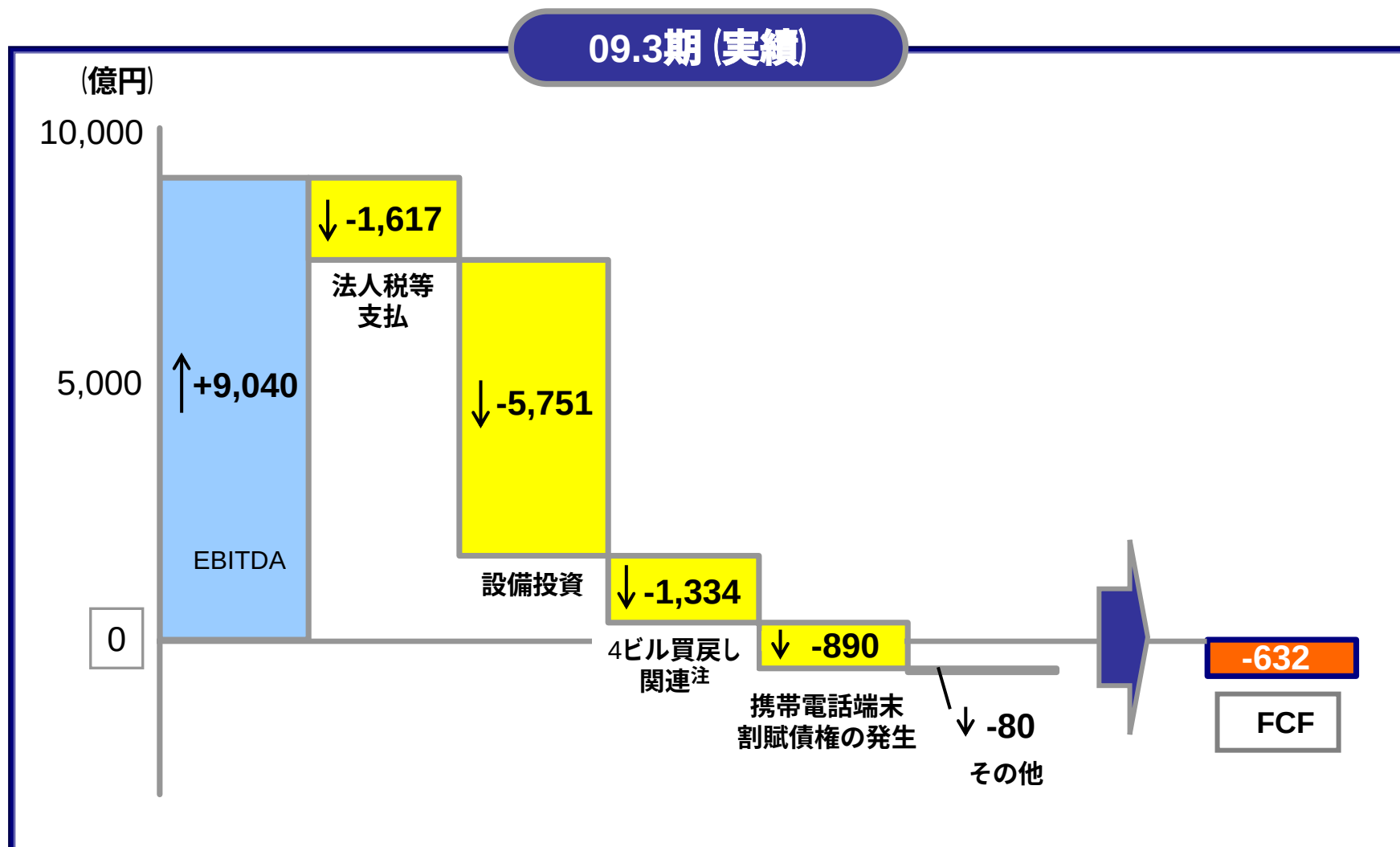


		(億円)				
		08.3期	09.3期		10.3期(予)	
				前期比		前期比
設備投資 (支払)	連結	5,170	5,751	11.2%	5,400	-6.1%
	移動通信	3,917	4,321	10.3%	3,970	-8.1%
	固定通信	1,096	1,406	28.2%	1,400	-0.4%

(注) 09.3期は4ビル買戻し額 2,071億円を除く。

6. フリー・キャッシュ・フロー

- 09.3期のフリー・キャッシュ・フローは、設備投資の増加、4ビル買戻し、携帯電話端末購入時の分割払い導入に伴う割賦債権の増加もあり、632億円のマイナスに。



(注) -1,334億円 = -2,071億円 (買戻しによる支出) + 736億円 (匿名組合契約終了に伴う配当金の特別利益等)

各事業の状況と施策



移動通信事業



固定通信事業



FMBC



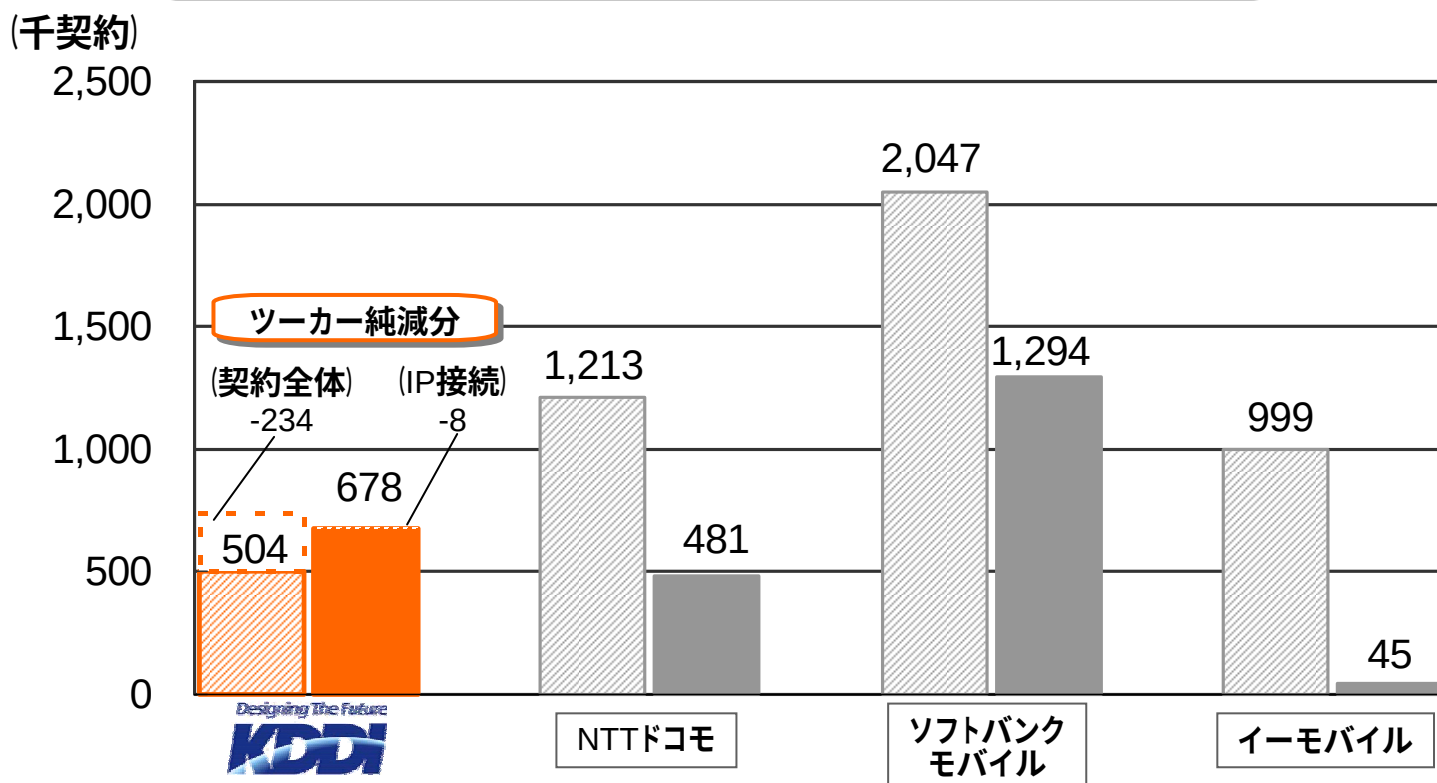
持続的成長に向けて

1.1. KDDIの純増

■ 09.3期の純増数は504千契約、純増シェア10.6%

■ ARPUの高いIP接続ベースでの09.3期の純増数は678千契約、純増シェア27.1%

09.3期の純増数 (左: 契約全体 / 右: IP接続ベース)



契約全体 (市場全体: 4,762千契約)

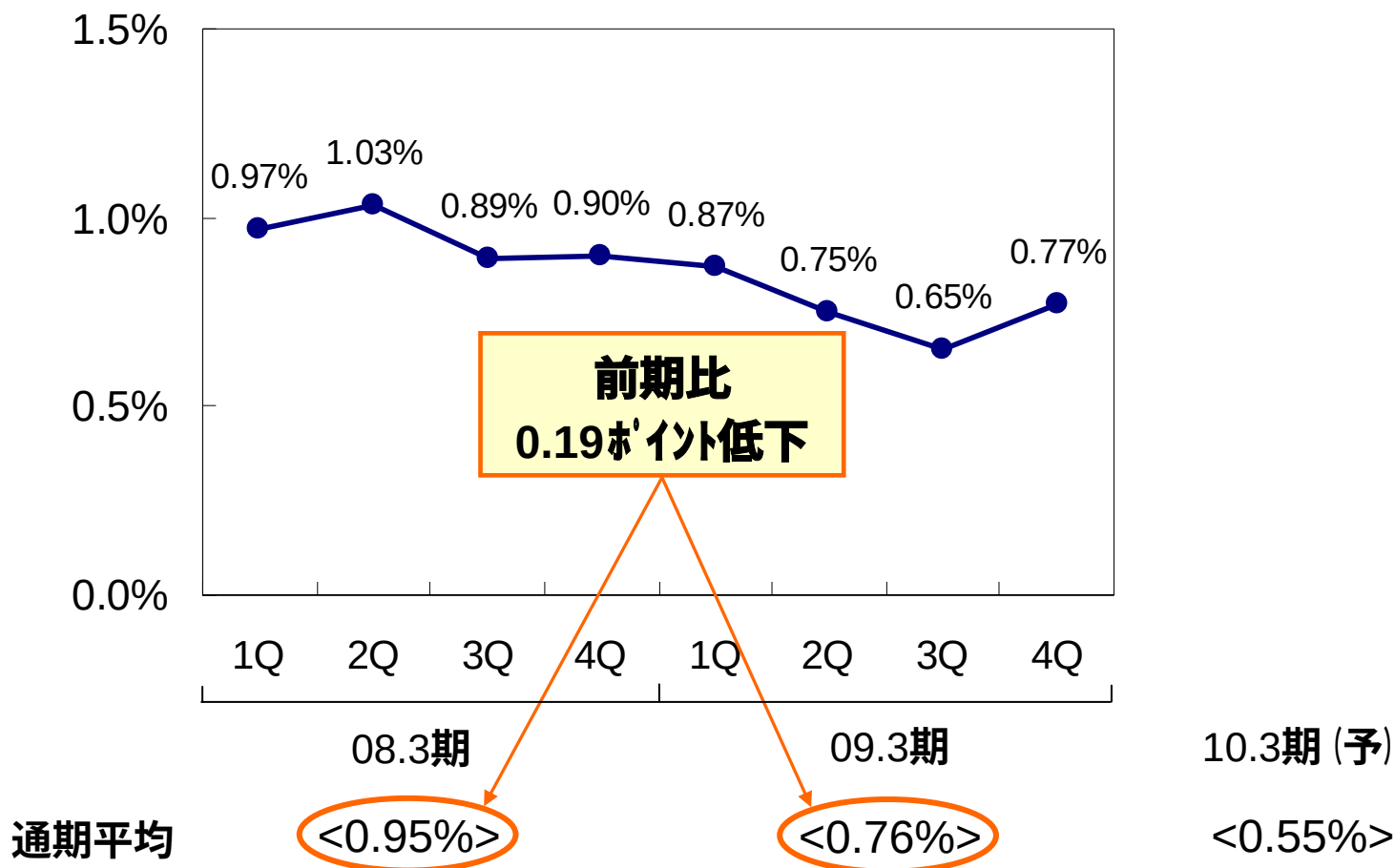
IP接続ベース (市場全体: 2,499千契約)

KDDI (au+ツーカー) 504千契約 / 10.6%

678千契約 / 27.1%

1.2. auの解約率

■ 09.3期の解約率は0.76%と、前期比0.19ポイント低下。

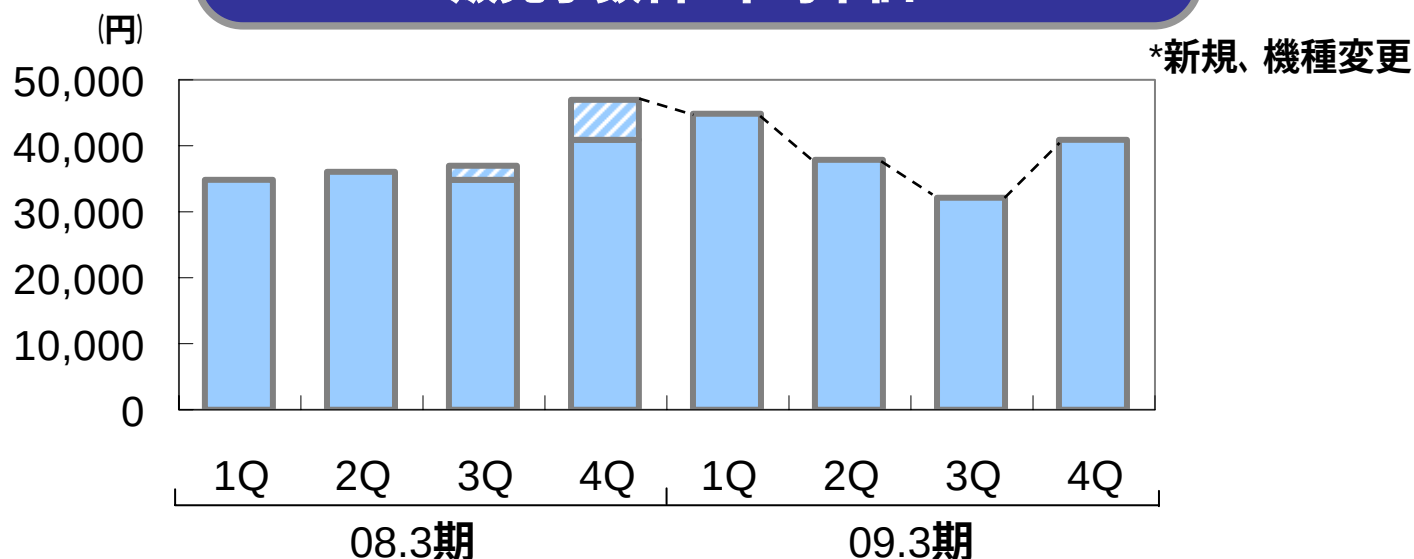


(注) 解約率はモジュール系を除く。

1.3. auの販売手数料

■ 09.3期の販売手数料平均単価は、39,000円。

販売手数料 平均単価 *

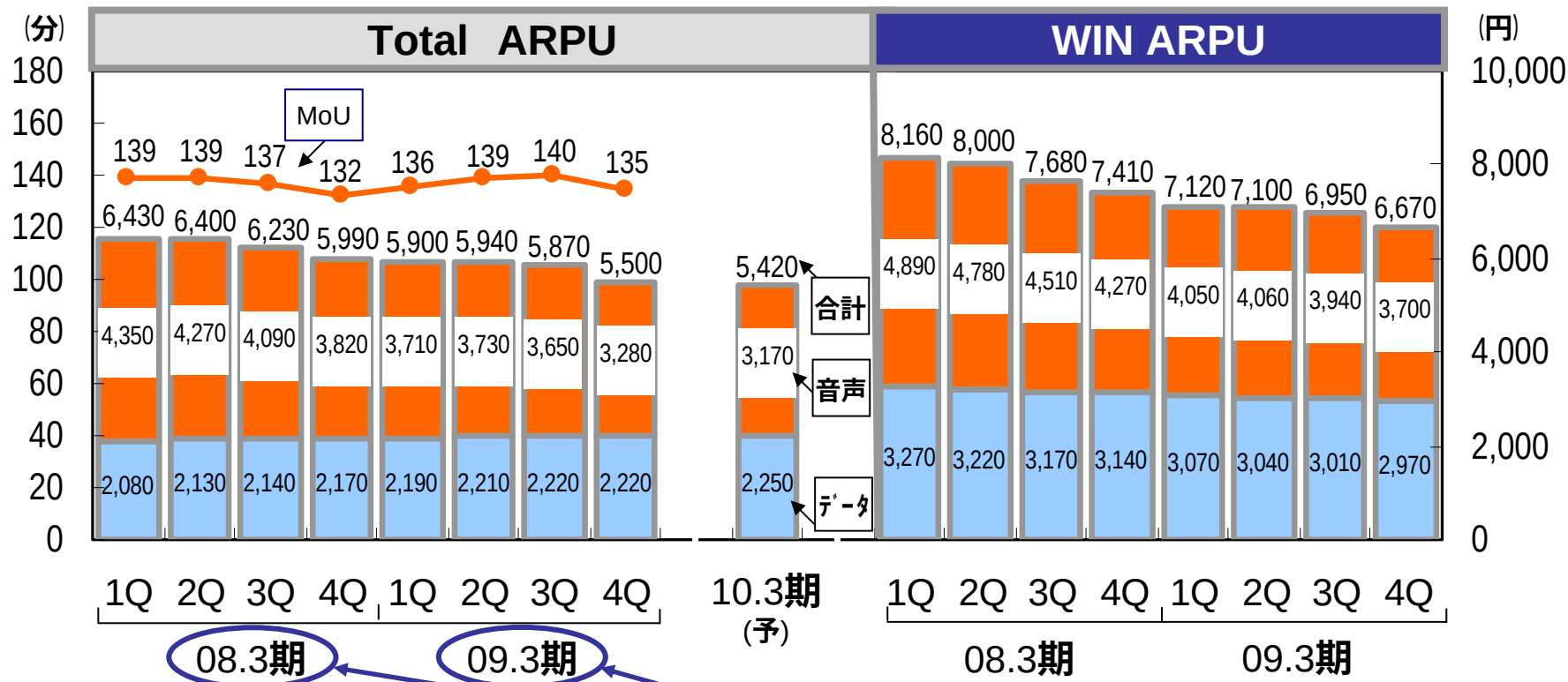


	08.3期					09.3期					10.3期 (予)
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	4Q		
販売手数料総額 (億円)	1,240	1,490	1,300	1,830	5,860	1,290	1,040	790	1,140	4,250	3,610
販売手数料平均単価 (円)	35,000	36,000	35,000	41,000	37,000	45,000	38,000	32,000	41,000	39,000	36,000
販売台数 (万台)	353	408	370	451	1,582	286	270	245	280	1,081	1,000

(注) 販売手数料平均単価については、08.3期 3Qの「au買い方セレクト」導入以降、端末販売に係る粗利増加相当分(グラフ斜線部分)を控除して計算していたが、09.3期からは控除しないベースで計算。

1.4. auのARPU

■ 09.3期のARPUは、データARPUによる下支えもあり、5,800円に。



通期平均	08.3期	09.3期	10.3期 (予)
合計	6,260円	5,800円	5,420円
うち 音声	4,130円	3,590円	3,170円
データ	2,130円	2,210円	2,250円

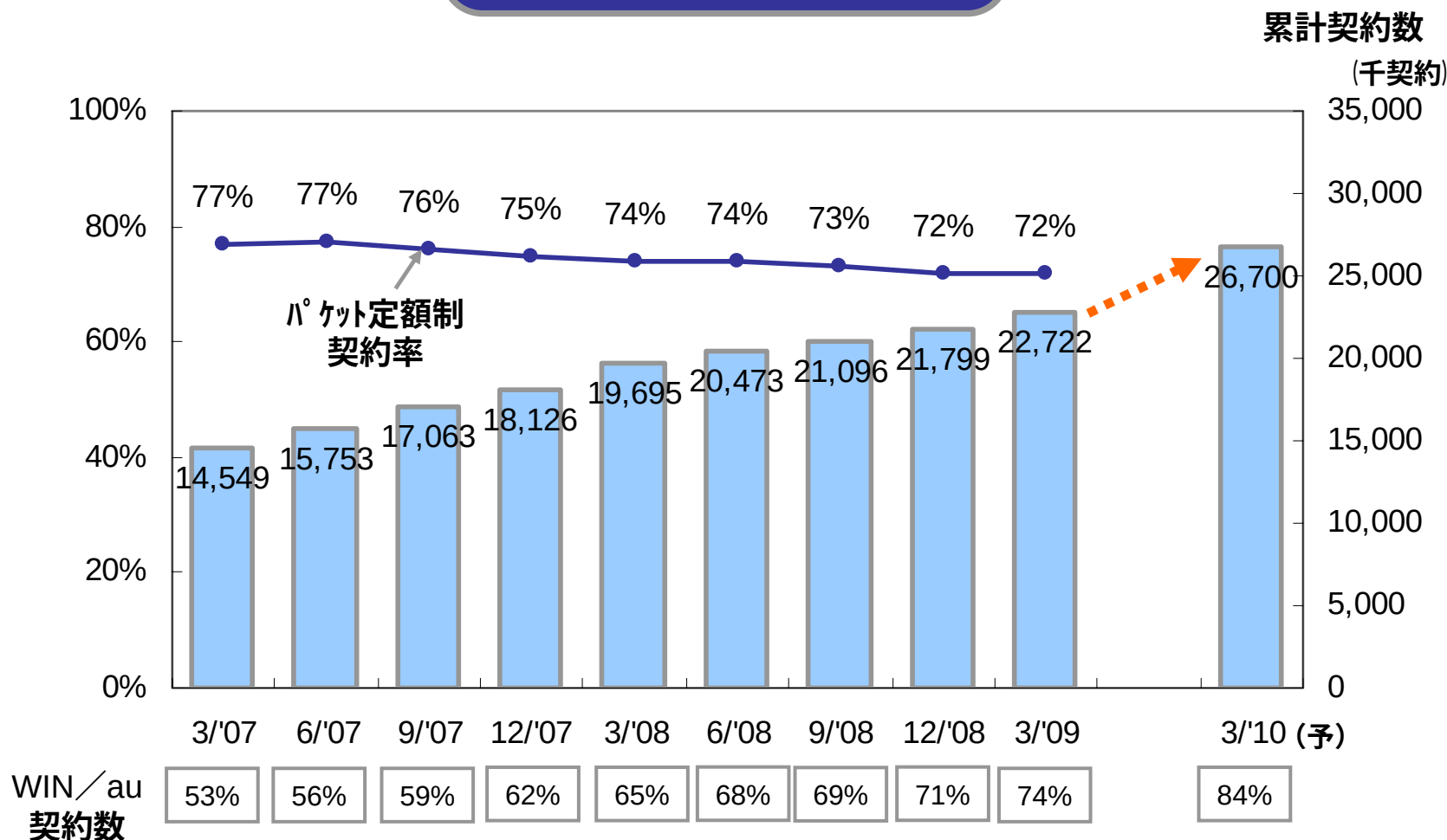
前期比	
合計	▲ 460円 (▲ 7.3%)
うち 音声	▲ 540円 (▲ 13.1%)
データ	+ 80円 (+ 3.8%)

1.5. WINの状況

- 3月末時点でWINの契約数の割合はau全体の74%に増加する中、
パケット定額制の契約率は72%と引続き高水準で推移。



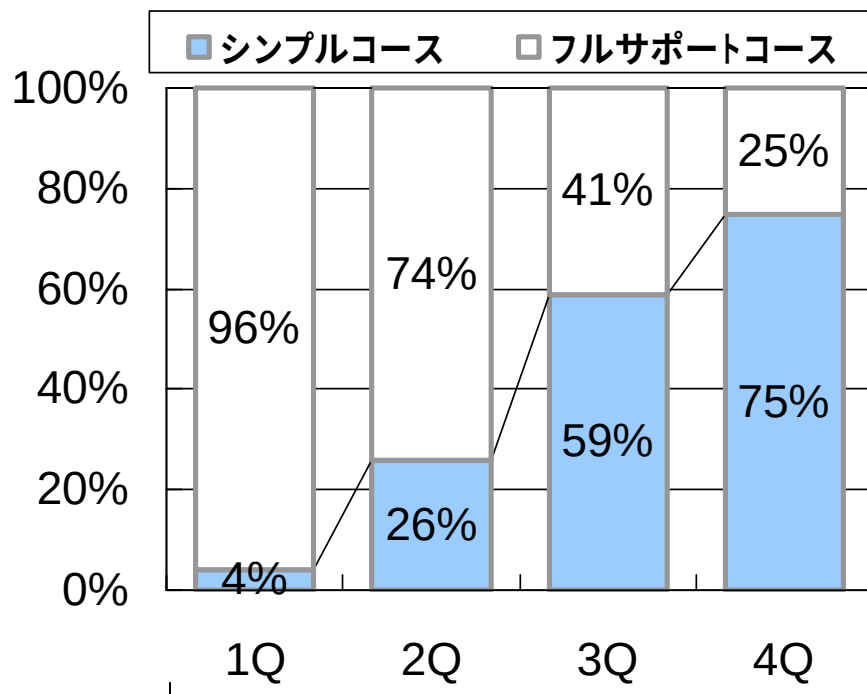
WIN契約者の伸び



1.6. 「au買い方セレクト」の状況

- 総販売台数に対する4Qの「シンプルコース」の選択率は75%と着実に浸透、通期では41%。
- 「シンプルコース」選択のお客さまのうち、分割払いの選択率は通期で71%。

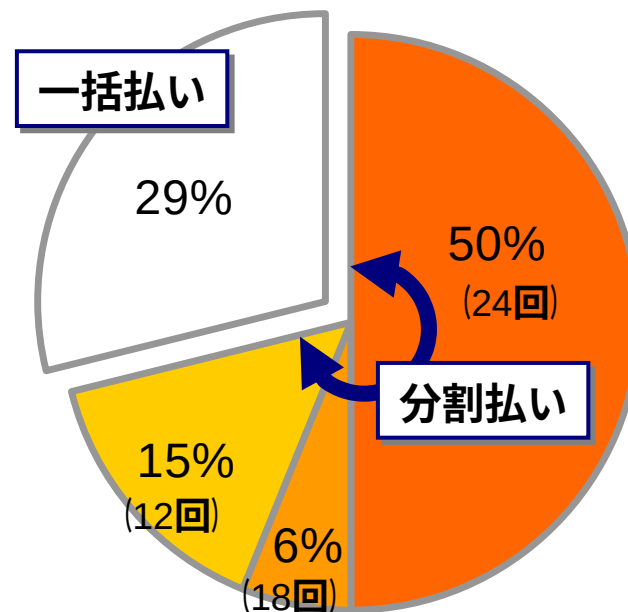
総販売台数に対するコース選択状況



09.3期

「シンプルコース」での支払方法

(通期)



2. 端末需要減少への対応

- 09.3期に入り、端末の販売台数が急激に減少し、端末在庫の増加が顕在化。市場環境の変化を考慮した端末発注と評価減・廃棄損計上により、在庫調整は進行。
- 10.3期はKDDIならではの端末、サービスの投入による商品力強化により、販売手数料のコントロールを図りながら販売に注力し、適正在庫水準を維持。

		08.3期		09.3期	前期比
端末販売台数	(通期)	1,582万台	➡	1,081万台	32%減
端末在庫数	(3月末)	131万台	➡	169万台	+39万台
	(うち評価減済端末)	(4万台)		(36万台)	(+32万台)
端末評価減・廃棄損	(通期)	19億円	➡	257億円	+238億円
	(実施台数)	(4万台)		(65万台)	(+61万台)

3. 総合的な商品力の強化

- 09.3期はFMBC料金の展開やライフスタイル提案型のサービスを順次投入。
 今後は端末競争力をはじめとし、一層の総合的な商品力の強化を図る。

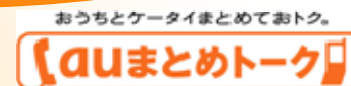
端末

先進性の再構築とラインナップの充実
(高機能・サービス特化、カスタマイズ)



料金

固定サービスと連動した料金の導入



KDDIならではの・・・

サービス・コンテンツ

新たなライフスタイルの提案を推進



音楽



映像



スポーツ



au BOX

ネットワーク

エリア整備・拡充による通信品質向上



4. 魅力的な端末の開発

- au design projectを拡大・進化させた新ブランド **iida** を立ち上げ、ライフスタイル戦略のさらなる推進、ブランド力向上を目指す。
- 新ブランドも含めた端末ラインナップ全体のバランスで、端末調達コスト低減を図る。

機能アプローチ

戦略モデル

継続強化

auの戦略サービスを象徴する
プラスαのこだわりを実現



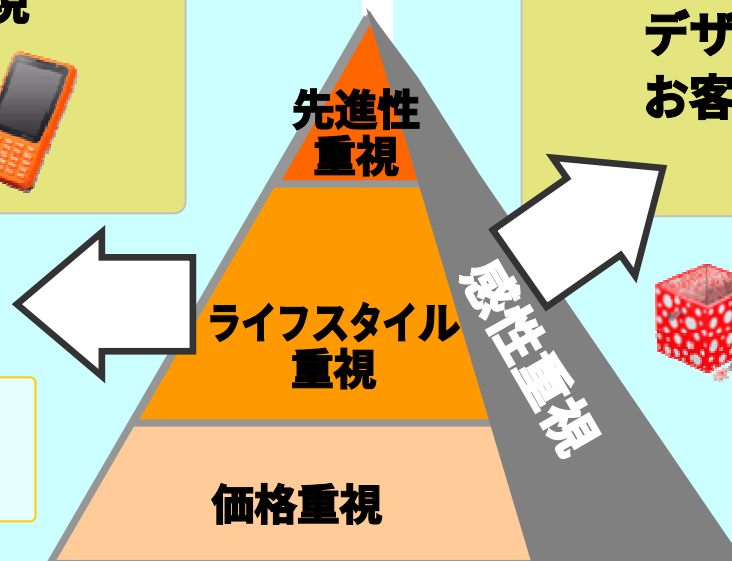
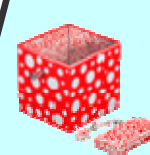
ライフスタイルに寄り添った
バリエーション豊かな端末

感性アプローチ

新ブランド **iida**

NEW

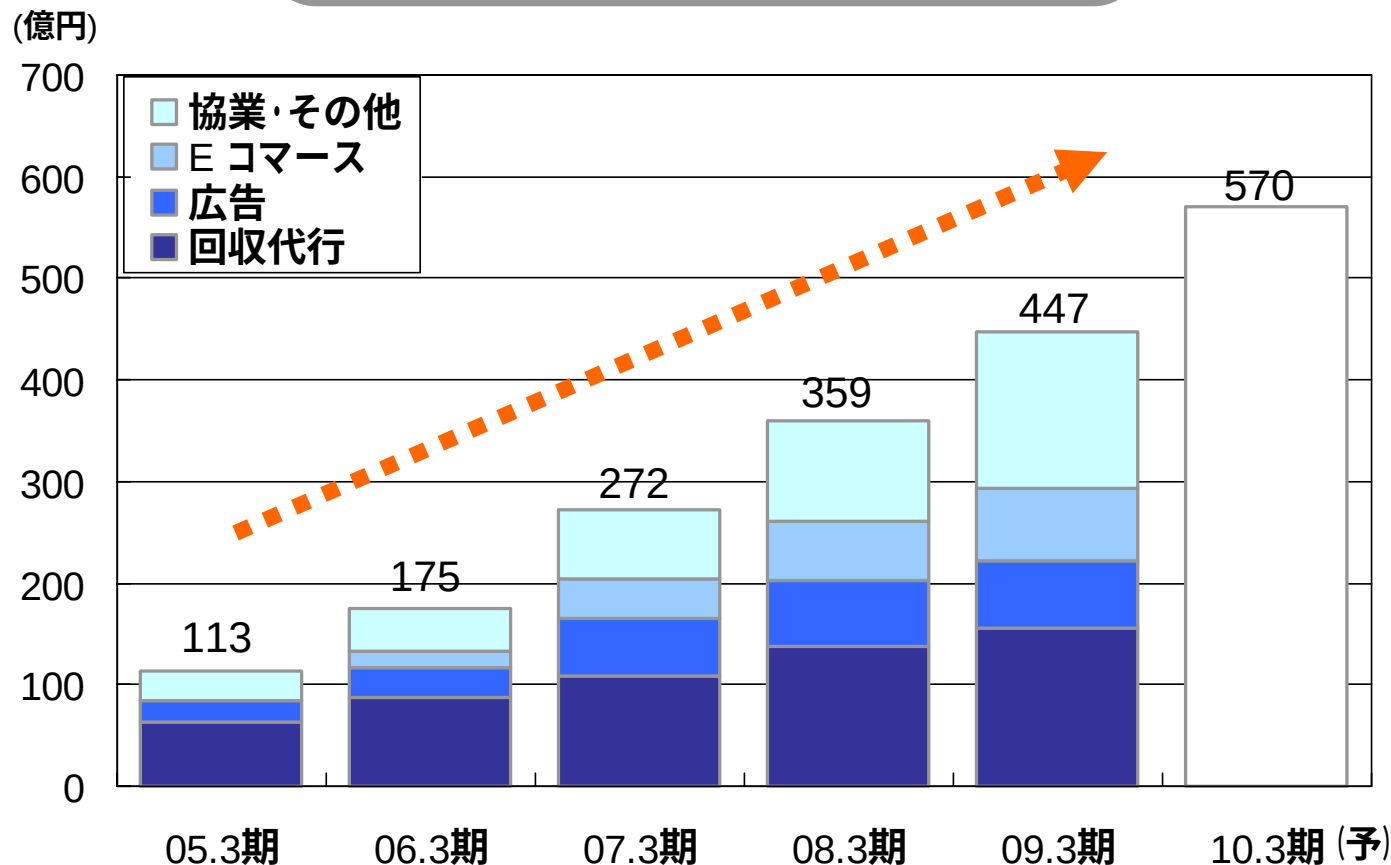
ケータイの機能よりも
デザイン等を重視する
お客様に向けたブランド



5. コンテンツ・メディアビジネスの拡大

- 09.3期のコンテンツ・メディアビジネスの売上高は前期比+25%の447億円へ拡大。パケット定額制普及にあわせ、デジタルコンテンツやEコマース等の利用が浸透。

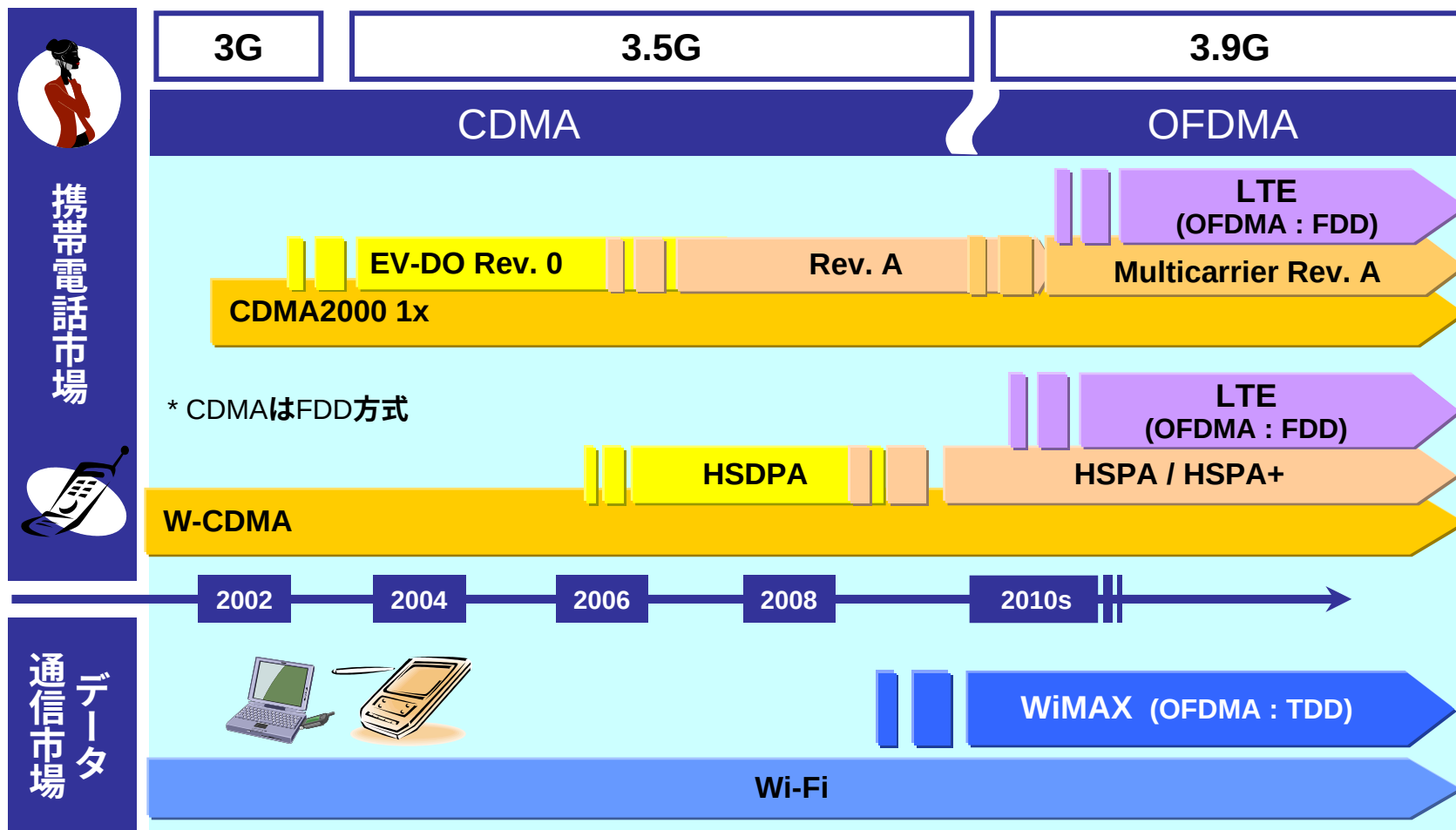
コンテンツ・メディアビジネスの売上高



(注) 広告売上は、08.3期、09.3期に会計処理の変更有。

6. 次世代システム (3.9G)

- 国際動向、コスト・汎用性、将来の発展性に鑑み、LTEを導入。
LTEにより、周波数利用効率の向上と、ビット単価の低減を実現へ。
- LTE導入までは、現行システムRev. Aのマルチキャリア化を検討。

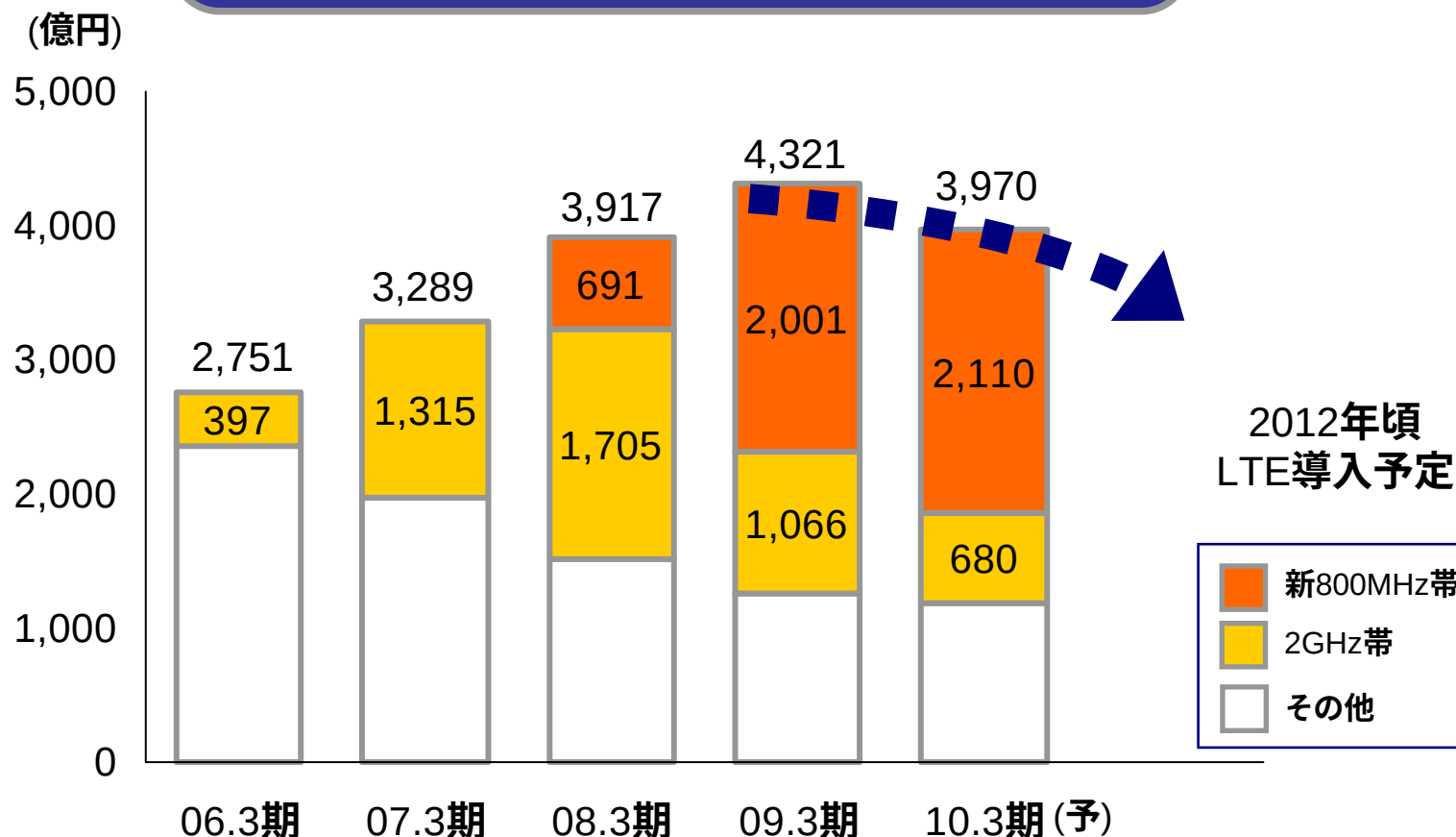


(注) LTE : Long Term Evolution、OFDMA: Orthogonal Frequency Division Multiple Access
LTEは、端末のデュアルモード等で既存システムとのインターワーク(他システムへのシームレスなハンドオーバー)を実現。

7. 設備投資の状況

- 800MHz帯周波数再編の対応を中心とした高水準の設備投資も09.3期がピーク。
- 10.3期の基地局建設数は、前期に対し増加を見込むものの、単価低減で吸収。

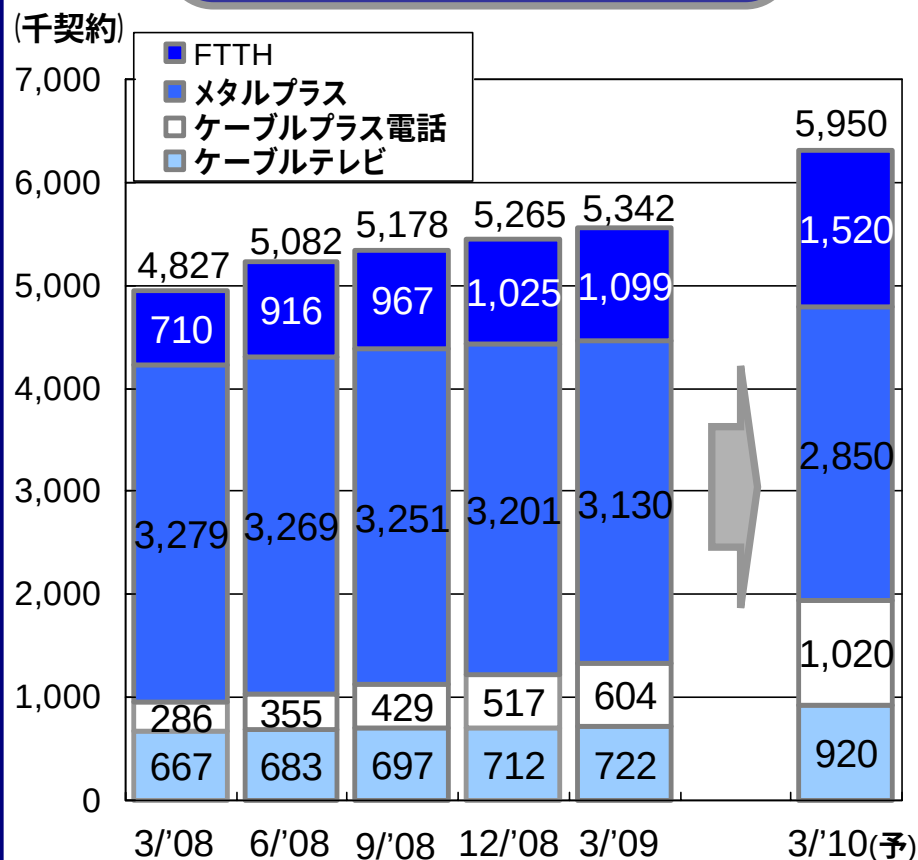
移動通信事業における今後の設備投資イメージ



1. 固定系アクセス回線

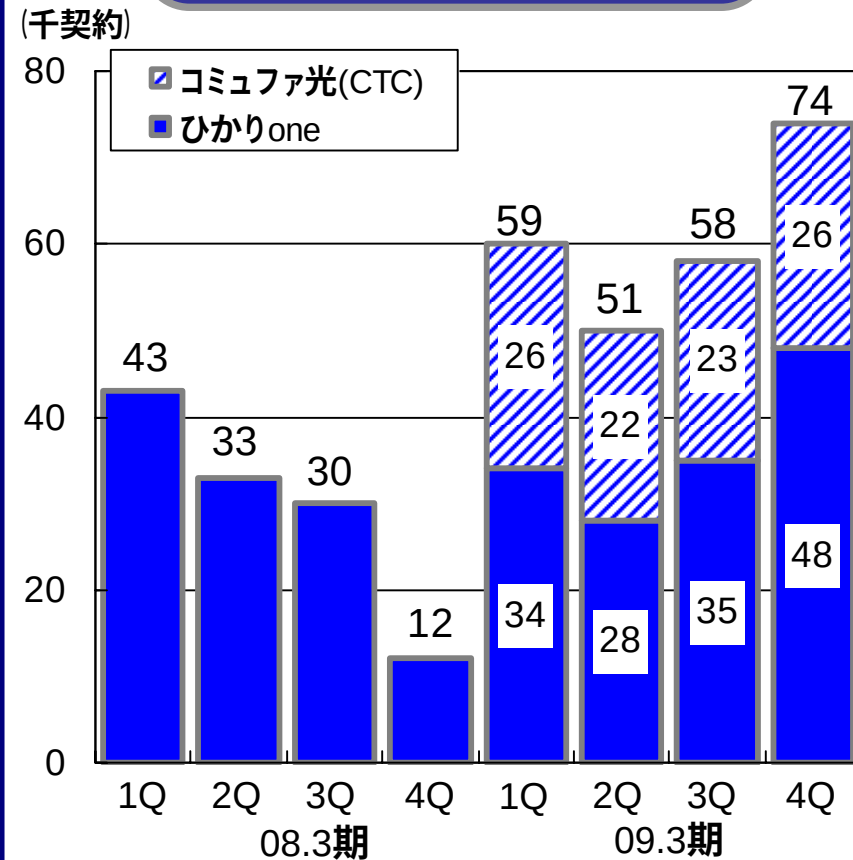
- 3月末の固定系アクセス回線数は534万。
- CTCの連結子会社化、3Qからのひかりoneホーム「ギガ得プラン」の投入、札幌エリアへの拡大も奏功し、FTTHの純増数は着実に増加。

固定系アクセス回線数 注1



(注1) () は各アクセス回線数の合計値で重複を除く。

FTTHの純増 注2

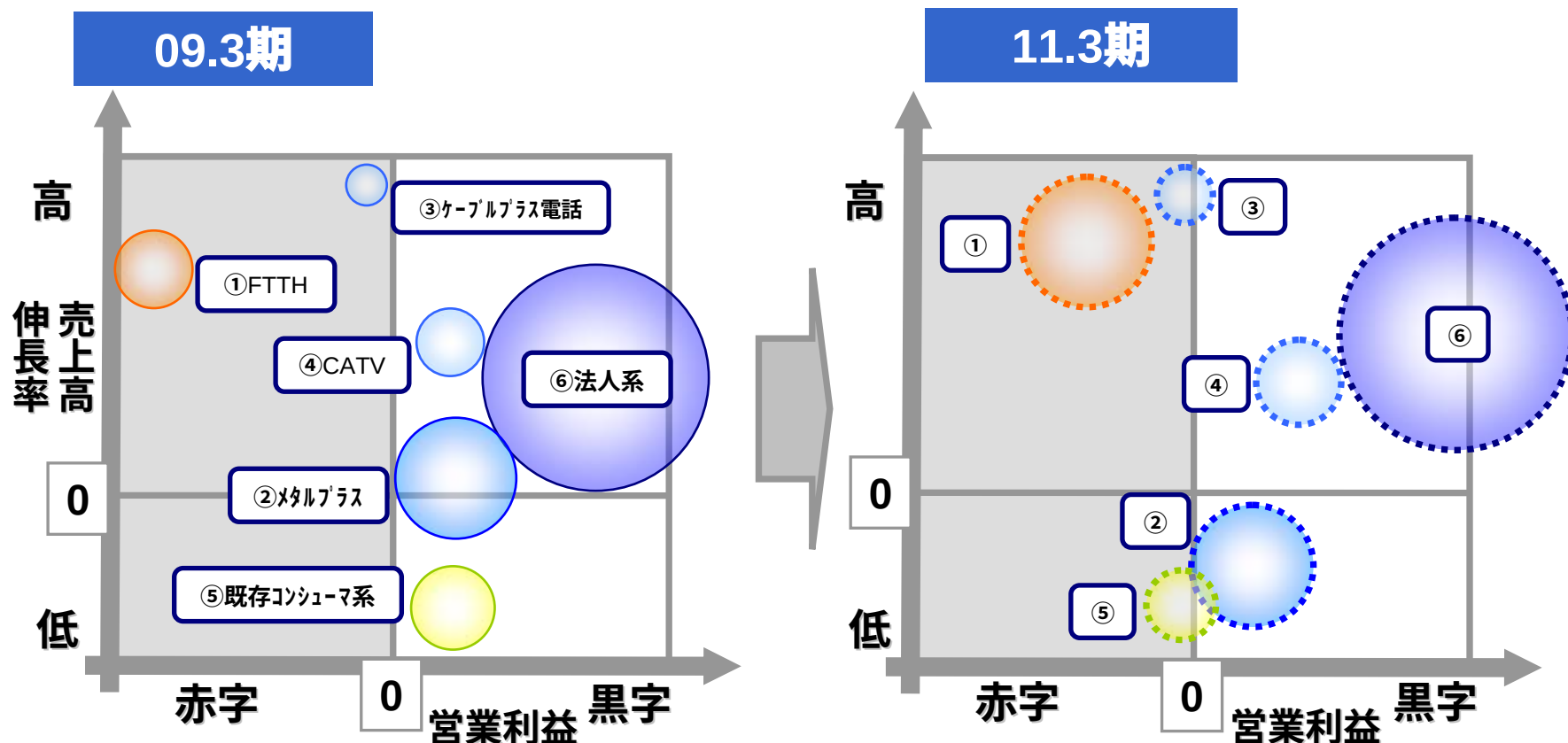


(注2) コミュファ光(CTC)の純増には08.3期末の累計契約数147千は含めていない。

2. 固定通信事業の黒字化に向けて

- 現在、赤字の主な要因であるFTTHの損益改善と、他サービスの利益トータルで、11.3月期における固定通信事業の黒字化を目指す。

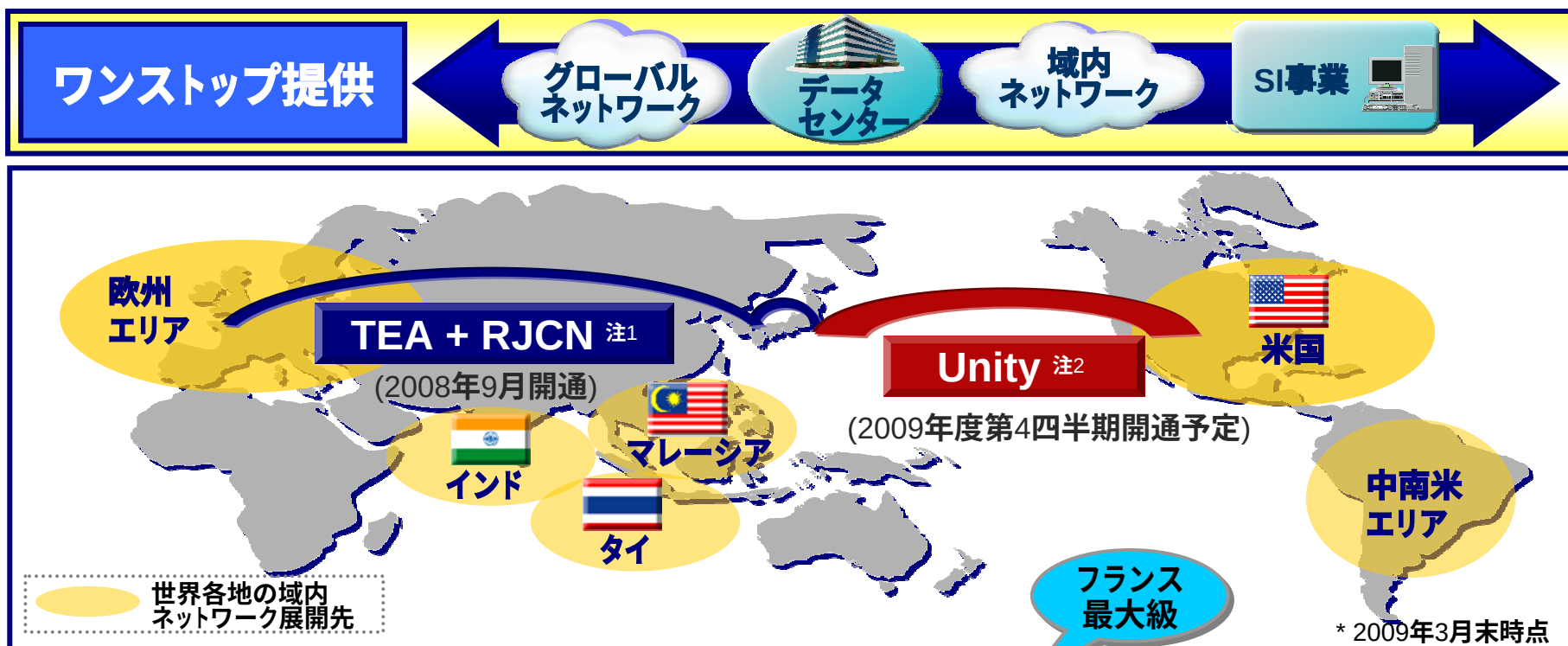
固定通信事業のポートフォリオ



(注) 円の大きさは売上高のイメージを表す。

3. グローバルICTの強化

- 大容量トラヒックに対応した光ケーブル建設や、世界各地における域内ネットワーク拡充により、グローバルにICTソリューションをワンストップで提供する体制を強化。
- データセンター( **TELEHOUSE**)の積極展開を図るとともに、世界48都市(63拠点)によりお客さまの海外事業の支援体制を強化。



 **TELEHOUSE**
データセンター事業に
250億円を投資

2008年10月
Singapore(新設)



2009年3月
Paris(新設)



2010年春
London(新設)
→建設中

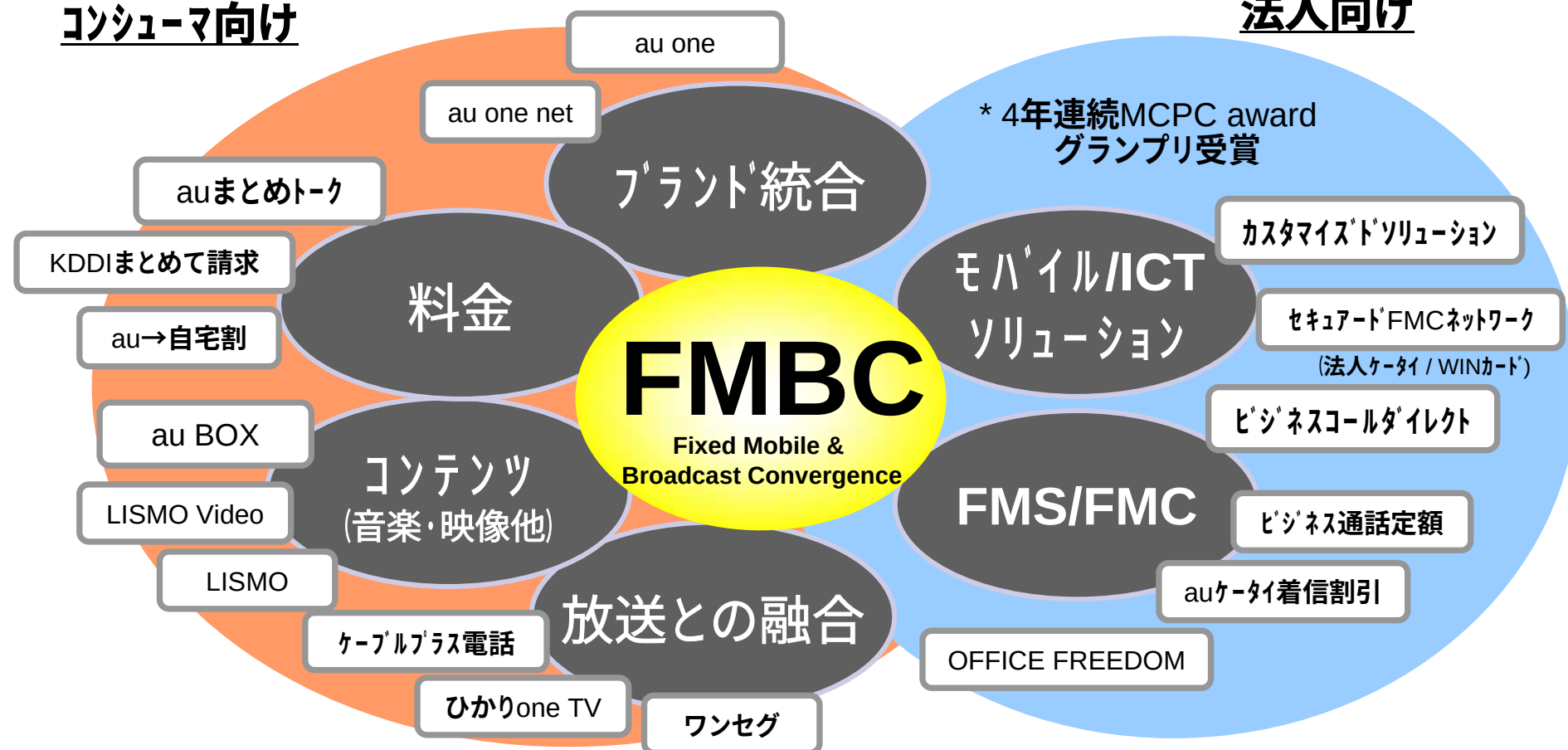
(注1) Transit Europe Asia: Rostelecom社が所有する大容量の光波長多重ネットワーク。Russia-Japan Cable Network: Rostelecom社と共同建設した日露間光海底ケーブル。TEAとRJCNのシームレスな接続によって日欧間の最短ルート実現。(注2) 日米間を結ぶ光海底ケーブル。

1.1. FMBCの取り組み ～商品力強化

- コンシューマ向けでは、「au」をKDDIのコンシューマサービス全体のブランドとして位置づけ、3,000万のお客さまとの接点を生かしたFMBCサービスを展開。
- 法人向けでは、お客さまの「会社力、最大化へ。」をスローガンに、企業のICT基盤にモバイルの利便性を加えたFMCサービスを提供。

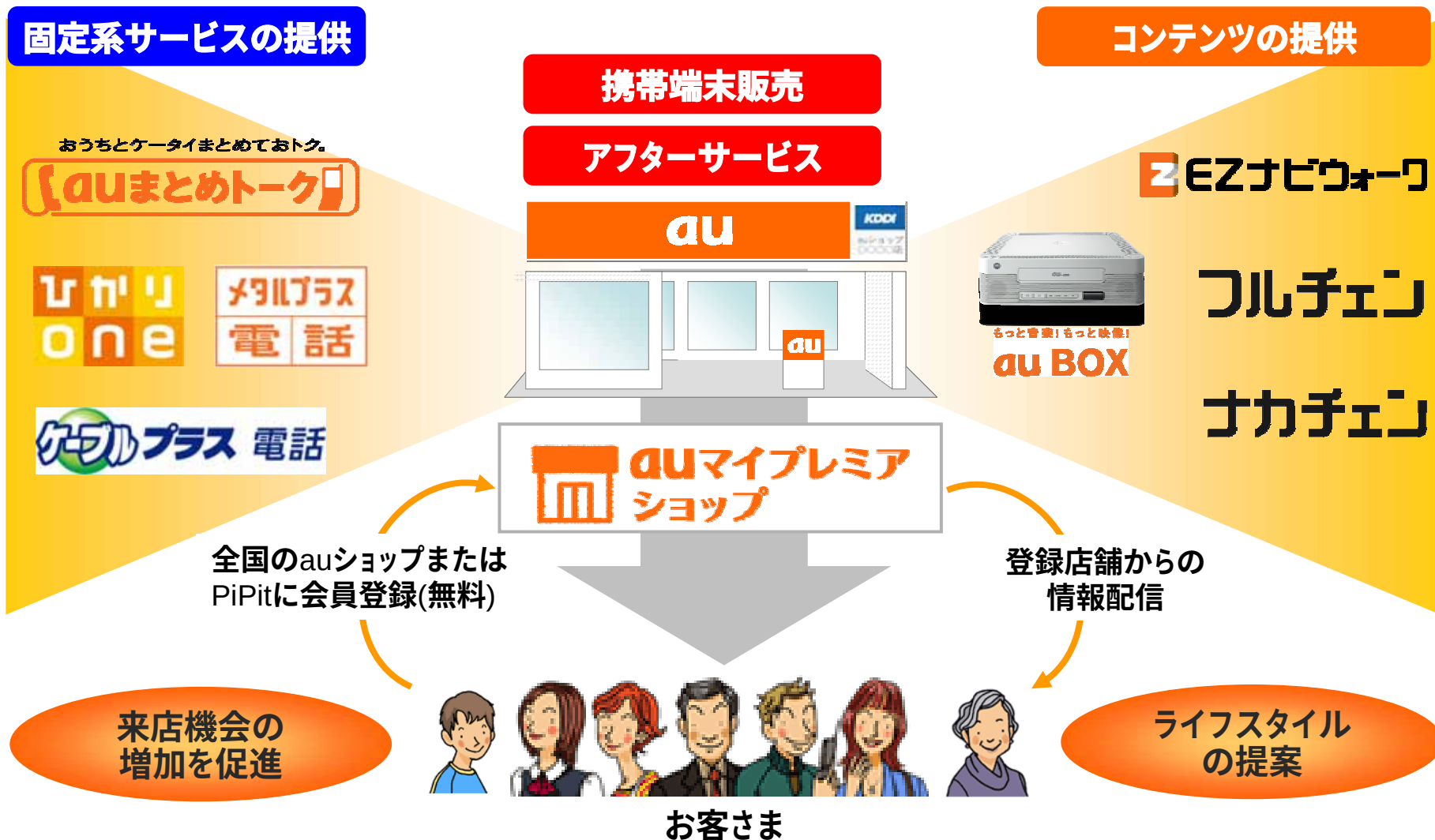
コンシューマ向け

法人向け



1.2. FMBCの取り組み ～販売力強化

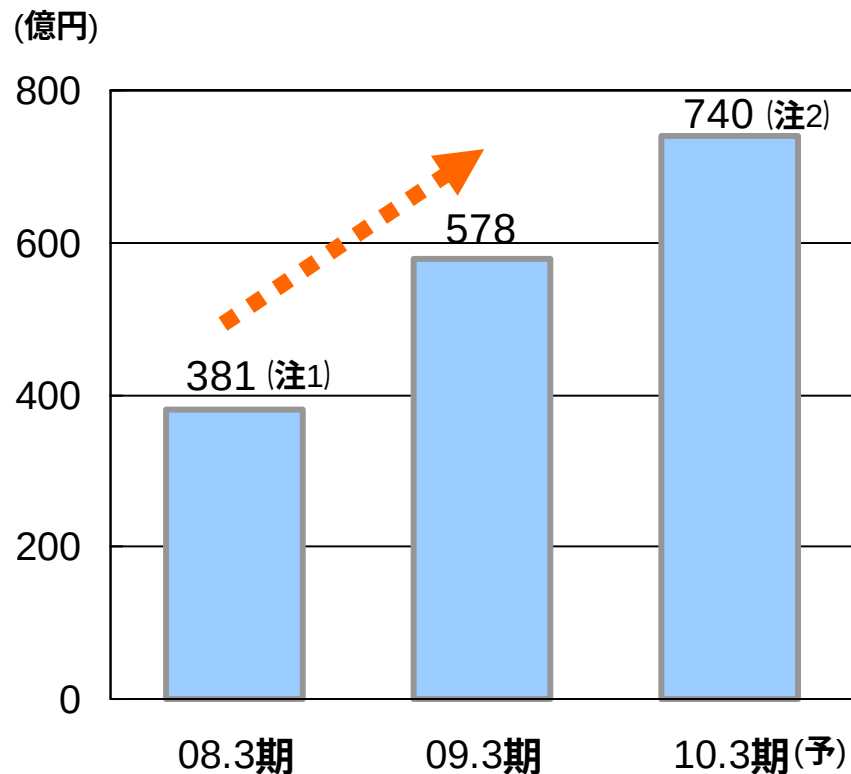
- 携帯端末販売、アフターサービスに加え、固定系サービス、コンテンツ等の取次ぎ等多様な商材を提供する拠点としてauショップを活用し、FMBCを推進。



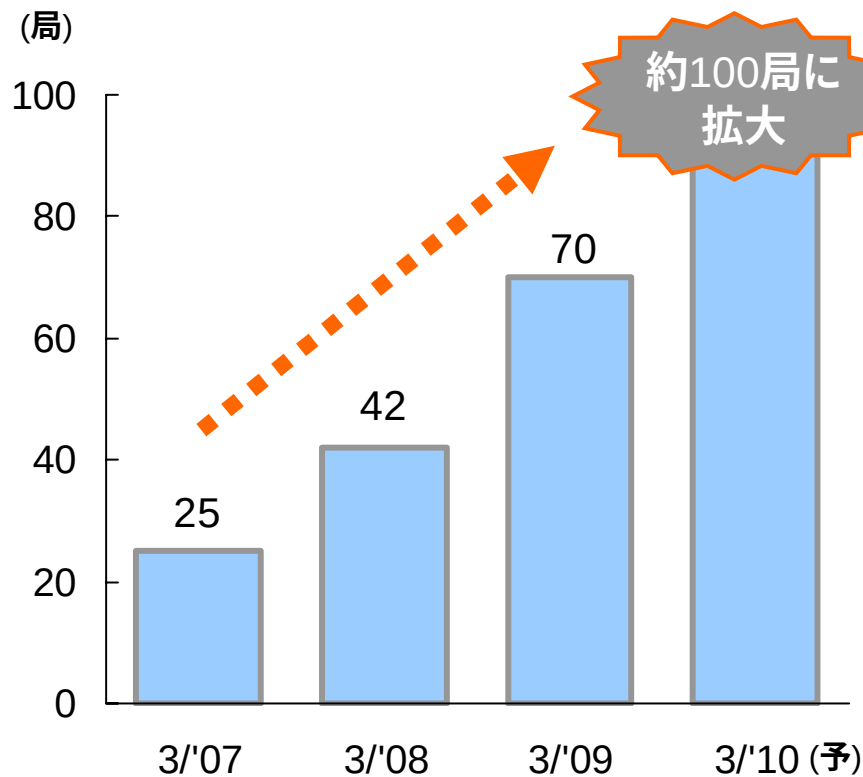
1.1. 新規領域への取り組み ～CATV

- JCNグループは首都圏を中心に拡大、09.3期の売上高は578億円に。
- CATVのトリプルプレーを支援するケーブルプラス電話の提携局の拡大を推進。

JCNグループの売上高



ケーブルプラス電話の提携局拡大



(注1) KDDIの連結子会社化後の9ヶ月分の売上高。

(注2) 2009年4月に株式を取得し連結子会社となったJCN関東・JCN川越を含む。

1.2. 新規領域への取り組み～じぶん銀行

- 株式会社じぶん銀行は、auと連携しお客さまの生活に密着した「ケータイ銀行」を提供。金融サービスがいつでもどこでも簡単・安全に利用可能となり、auの魅力化に貢献。
- 口座数は順調に増加し、4月4日には50万口座を突破。



メインメニュー搭載

メインメニューから
じぶん銀行アプリが
ワンクリックで起動

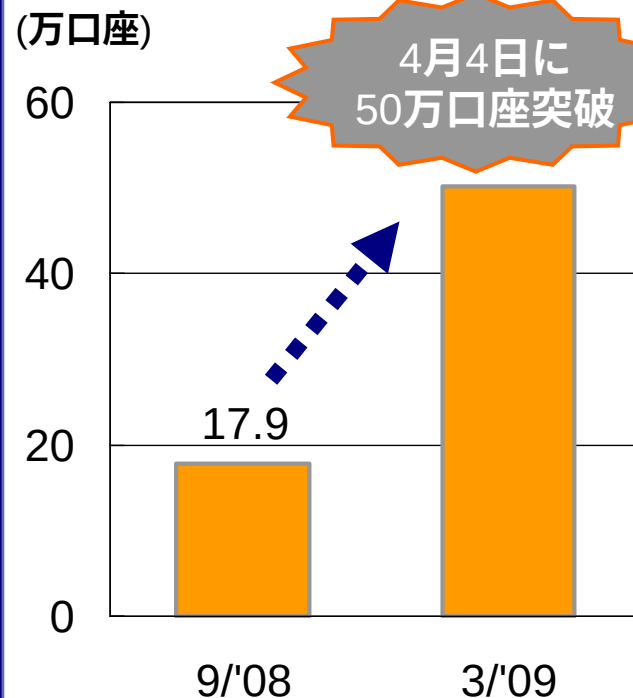
ケータイ連携機能

ケータイ番号振込等
ケータイならではの
独自機能が充実

セキュリティ

端末認証＋
暗証番号により
セキュリティを強化

口座数の推移



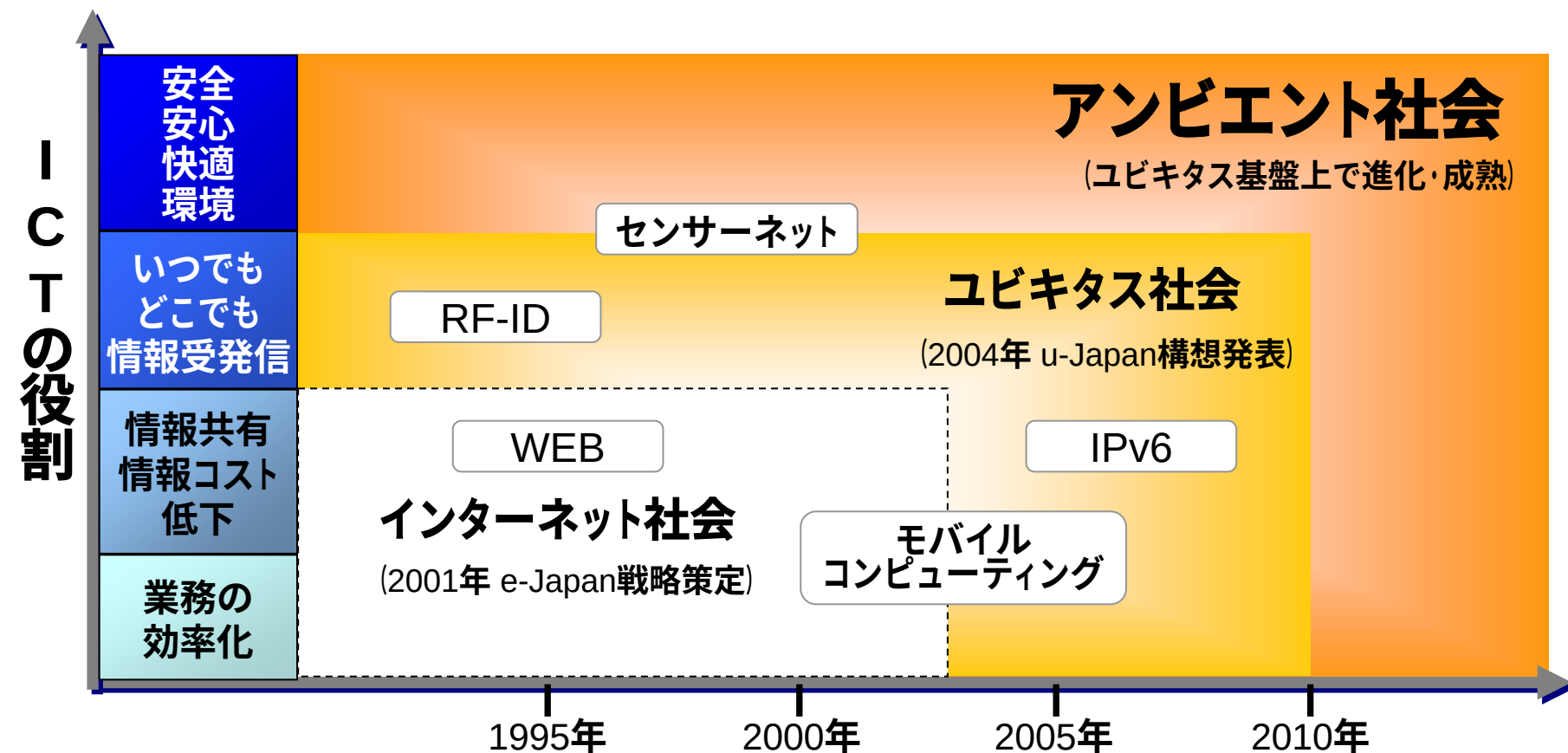
1.3. 新規領域への取り組み ～Mobile WiMAX

- UQコミュニケーションズ株式会社は2009年2月26日より試験サービスを開始。
7月1日からは有料サービスを開始予定。
- 真のモバイル・ブロードバンド実現に向けたオープンなネットワークの早期構築を目指す。

事業戦略		事業展開計画	
全国エリアの 早期構築	➢ 基地局建設のペースアップ	エリア展開	(2009年7月) 首都圏、京阪神、名古屋 (2010年3月末) 全国政令指定都市へ拡大 (2011年3月末) 全国主要都市へ拡大 (2013年3月末) 全国エリアへ (90%超)
WiMAXの 特徴活用	➢ Wi-Fi連携 ➢ WiMAX搭載PC ➢ 国際標準 (ローコスト)		
オープンモデル の追求	➢ リテールデバイス市場の形成 ➢ MVNOとの協業		
対象市場の 拡大	➢ PC領域から非PC領域へ		
		累計契約数	約560万契約 [14.3期末]
		売上高	約1,450億円 [14.3期]
		設備投資	約1,440億円 [14.3期までの累計]

2.1. KDDIの目指す社会 ～アンビエント社会

- 「今だけ、ここだけ、あなただけ」のサービスを、ユビキタスネットワーク上で実現する社会(＝アンビエント社会)が到来。
- アンビエント社会では、人の創造活動を支援し、安全・安心・快適かつ環境にやさしい社会の実現を目指す。



2.2. KDDIの目指す社会 ～アンビエント社会

- アンビエント社会において、通信事業者求められるのは「利用シーンの創造」。
- KDDIは「利用シーンの創造」をすべく新しい価値・ライフスタイルを提案し、ビジネスチャンスを創出。

ユビキタス社会

ICTの恩恵を実感できる社会

いつでも、どこでも、誰でも

＜PULL型の利用＞

生活者自らが、必要に応じて
ブロードバンドやモバイルにアクセス

インフラの整備

実現社会

コンセプト

利用手段

提供価値

アンビエント社会

**ICTが自然に生活に
溶け込んでいる社会**

今だけ、ここだけ、あなただけ

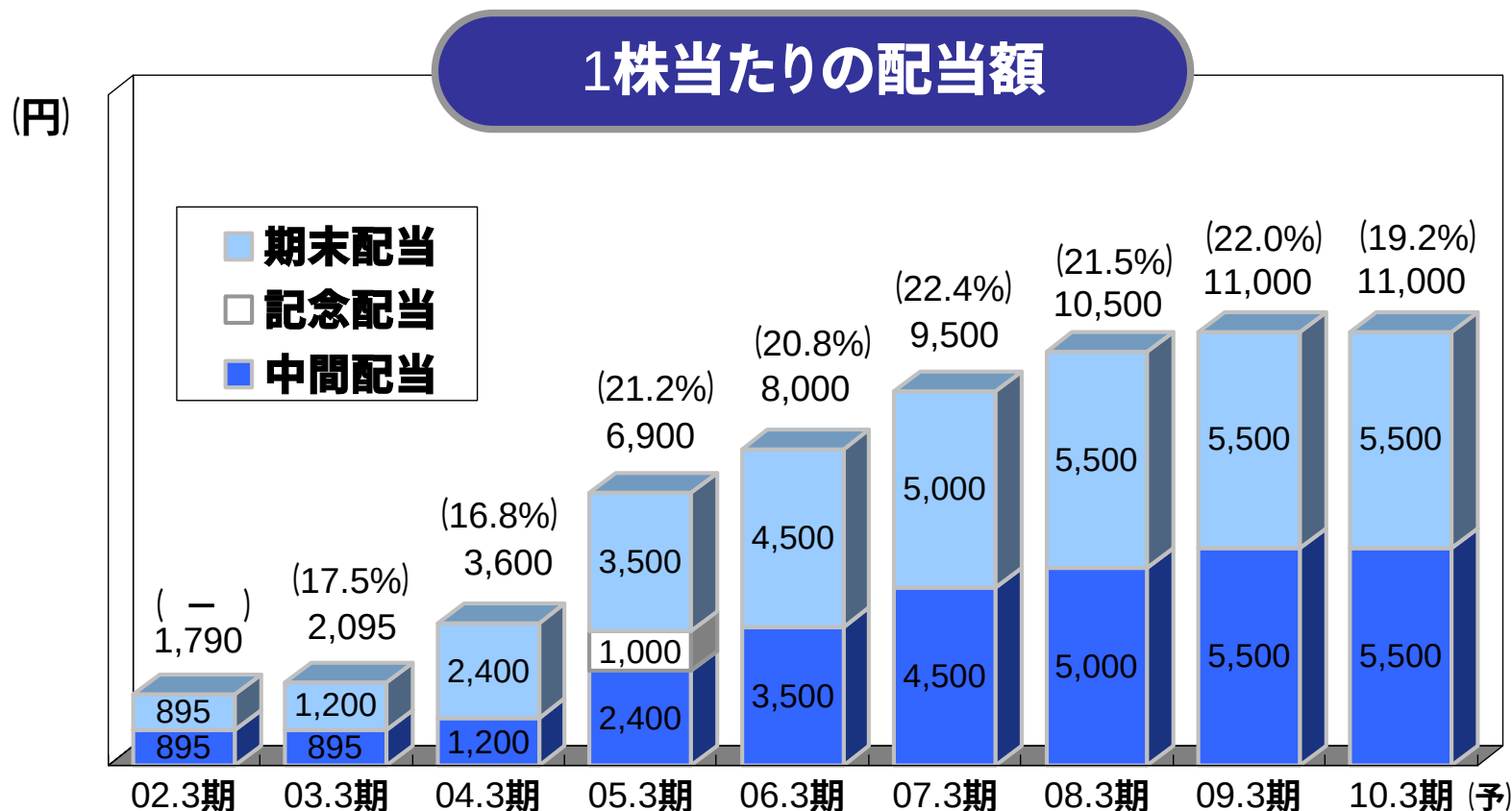
＜PUSH型の利用＞

生活者の意識のないところで
ITが安全・安心・快適な生活を
実現するための一翼を担う

利用シーンを創造する

株主還元

- 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。



(注) () は配当性向。06.3期までは単体ベース、07.3期より連結ベース。02.3期は純損失のため、(-) 表示。

