



Ubiquitous Solution Company

**KDDI 株式会社**

---

**2010年3月期 第2四半期決算**  
(2009年4月- 9月)

**2009年10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. 2010年3月期上期の決算総括

## 1 連結ベース

- 営業収益は前年同期比-1.4%、営業利益は同-4.5%の減収・減益。  
営業利益の通期見通しに対する進捗率は53.4%。

## 2 移動通信事業

- 営業収益は前年同期比-1.7%、営業利益は同-5.5%の減収・減益。
- 9月末のau契約数は3,123万で、累計シェア28.5%。
- 端末販売台数は前年同期比-14%の477万台。
- 9月末の端末在庫は83万台に減少し、適正な水準に。
- 8月より2つの新しい定額サービス(指定通話定額、ダブル定額スーパーライト)を導入。

## 3 固定通信事業

- 営業収益は前年同期比-2.0%の減収。営業損失は223億円。
- 9月末の固定系アクセス回線<sup>注</sup>は570万。うちFTTHは132万に増加。

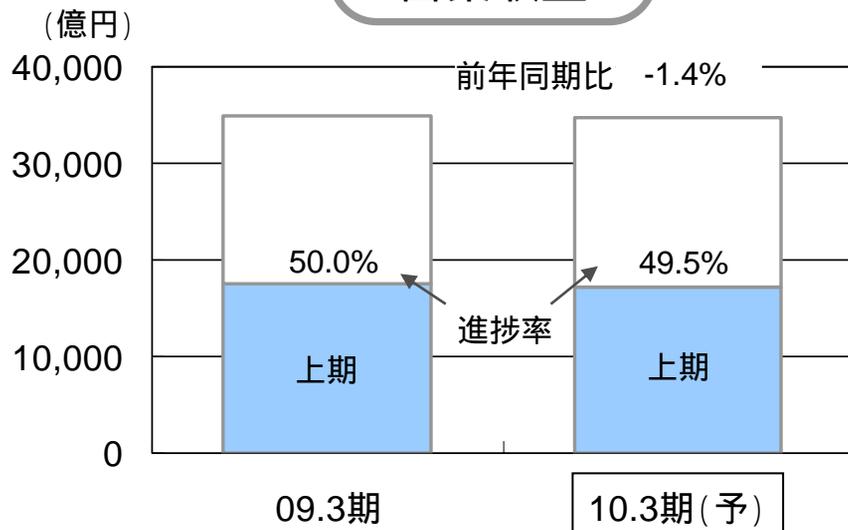
## 4 設立25周年の記念配当を実施。中間配当は1株当たり6,500円(うち記念配当1,000円)。

## 1.2. 2010年3月期下期の課題

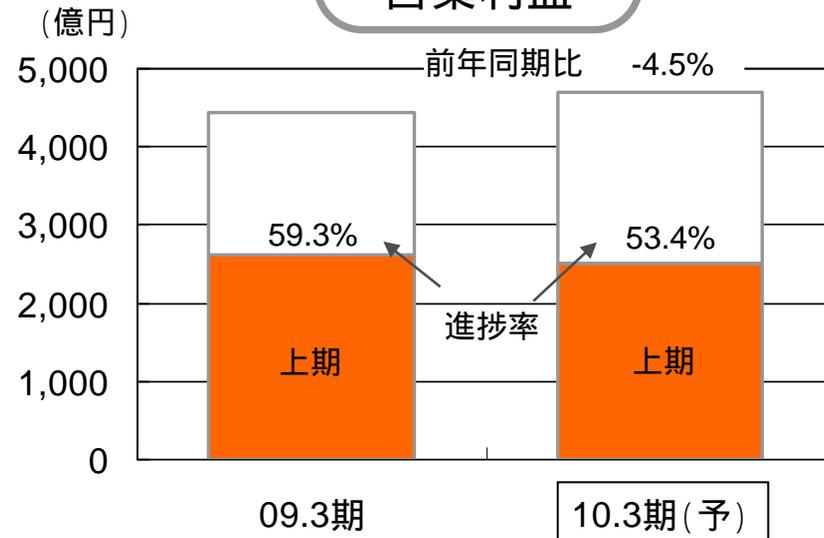
- 1 収益構造の大きな変化に対し、全社的にコスト構造の抜本的な見直しを行い事業基盤の強化を図るとともに、グループのさらなる発展に向けた取り組みを推進。
- 2 移動通信事業
  - 端末・料金面における一層の競争力強化と、マーケティング全体でのコストコントロールの両立。
  - 法人向けでは、大企業層の業務効率向上に繋がる最適なソリューションの提供、中小規模法人市場での顧客開拓とフォロー体制の強化。
- 3 固定通信事業
  - 2011年3月期の固定通信事業全体での黒字化に向けた取り組み。
    - 抜本的なNWスリム化による固定費の削減
    - さらなるFTTH顧客基盤の拡大
    - レガシー系サービスの営業収益減少傾向の抑制
  - 中部地区でFTTH等を展開する連結子会社CTC<sup>注1</sup>の単年度黒字化。
  - 法人向けでは、移動 / 固定にグローバルを含めたICT<sup>注2</sup>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
  - 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

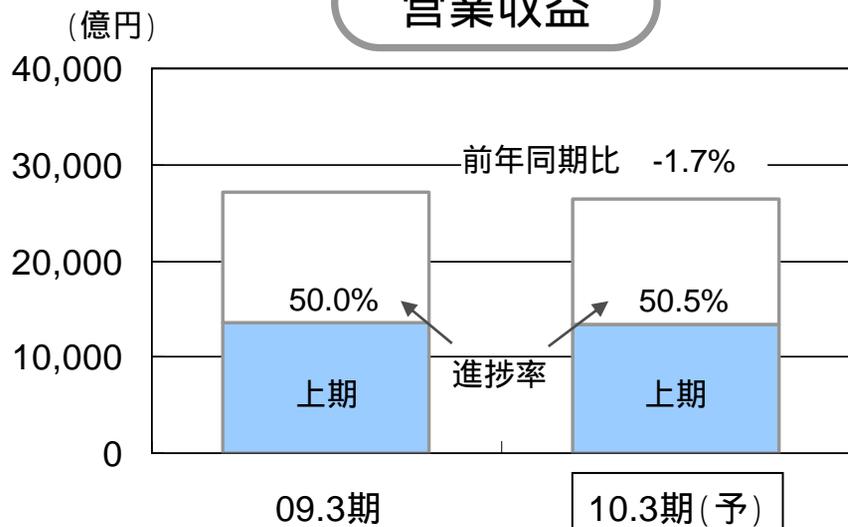


(億円)

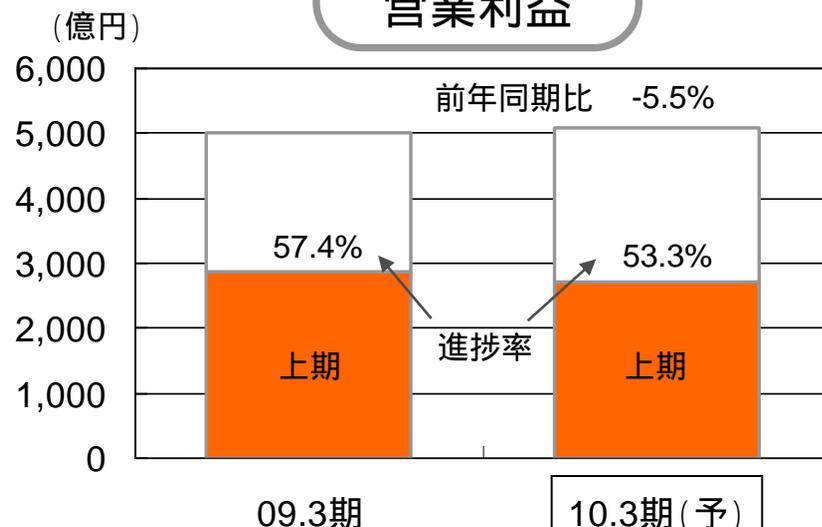
	09.3期		10.3期(予)			
	上期		上期	前年同期比	進捗率	
営業収益	17,473	34,975	17,231	-1.4%	49.5%	34,800
営業利益	2,629	4,432	2,510	-4.5%	53.4%	4,700
マージン	15.0%	12.7%	14.6%	-	-	13.5%
経常利益	2,622	4,405	2,415	-7.9%	53.7%	4,500
当期純利益	1,511	2,227	1,453	-3.9%	57.0%	2,550
FCF	-61	-632	495	-	-	670
EBITDA	4,675	9,040	4,791	+2.5%	49.9%	9,600
マージン	26.8%	25.8%	27.8%	-	-	27.6%

# 3. 移動通信事業

営業収益



営業利益



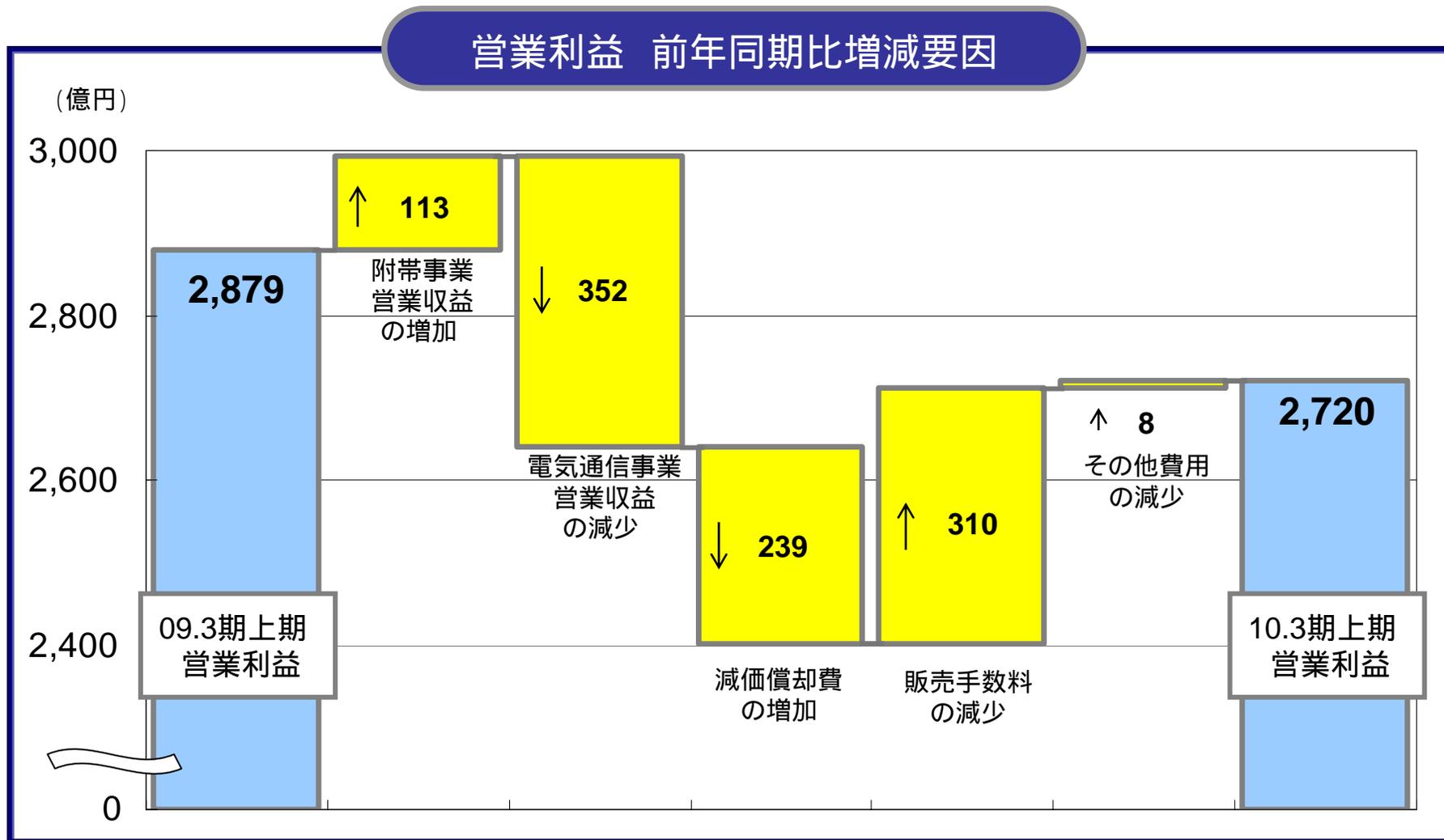
(億円)

	09.3期		10.3期(予)			
	上期		上期	前年同期比	進捗率	
営業収益	13,607	27,192	13,379	-1.7%	50.5%	26,500
営業利益	2,879	5,015	2,720	-5.5%	53.3%	5,100
マージン	21.2%	18.4%	20.3%	-	-	19.2%
経常利益	2,919	5,091	2,754	-5.6%	53.5%	5,150
当期純利益	1,716	2,731	1,668	-2.8%	55.2%	3,020
FCF	559	1,800	1,152	-	-	1,580
EBITDA	4,258	8,219	4,325	+1.6%	50.5%	8,560
マージン	31.3%	30.2%	32.3%	-	-	32.3%

	09.3期		10.3期(予)	
	上期		上期	
契約数(千)	30,452	30,843	31,233	31,600
内モジュール系	882	923	999	1,000
WIN(EV-DO)	21,096	22,722	24,391	26,700
1X	8,980	7,805	6,558	-
cdmaOne	375	316	284	-

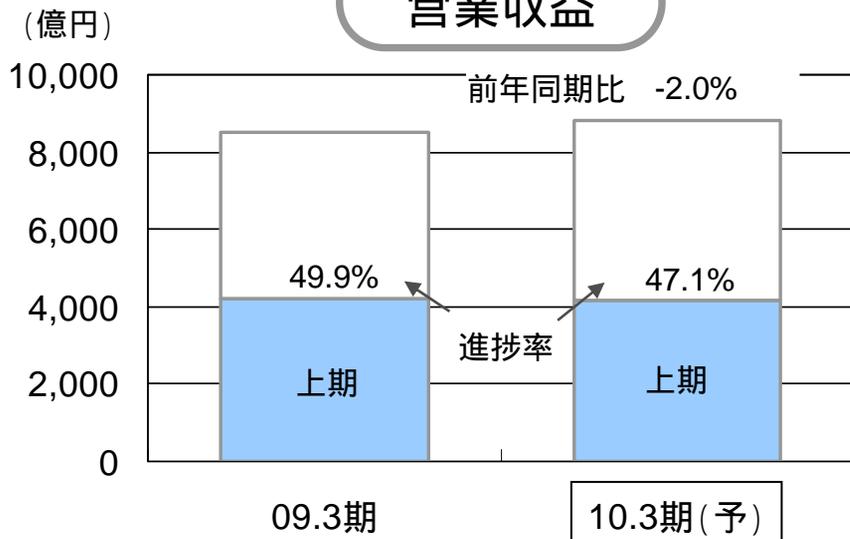
# (参考) 移動通信事業の営業利益

- 販売手数料は減少したものの、電気通信事業営業収益の減少と減価償却費の増加により、前年同期比で減益。

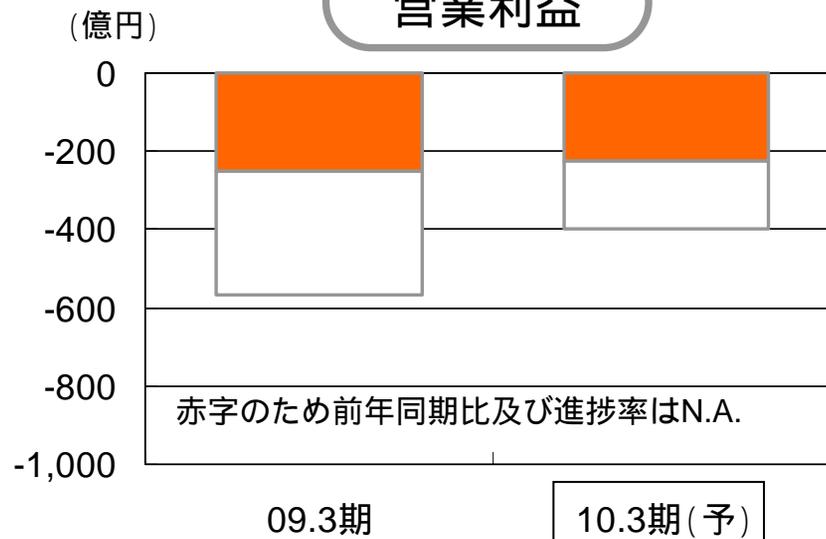


# 4. 固定通信事業

営業収益



営業利益



(億円)

	09.3期		10.3期(予)		
	上期		上期	前年同期比	進捗率
営業収益	4,231	8,487	4,149	-2.0%	47.1%
営業利益	-252	-566	-223	-	-
マージン	-6.0%	-6.7%	-5.4%	-	-
経常利益	-274	-616	-292	-	-
当期純利益	-187	-431	-167	-	-
FCF	-576	-407	-514	-	-
EBITDA	409	823	447	+9.2%	43.8%
マージン	9.7%	9.7%	10.8%	-	-

契約数 (千)	09.3期		10.3期(予)	
	上期		上期	
ADSL	1,303	1,224	1,135	1,080
FTTH	967	1,099	1,319	1,520
メタルプラス	3,251	3,130	3,000	2,850 (注1)
ケーブルプラス電話	429	604	778	1,020
ケーブルテレビ	697	722	896	920 (注2)
(再掲) 固定系アクセス回線	5,178	5,342	5,700	5,950 (注3)

(注1) ADSL one (メタルプラス利用時のADSL)を含む。

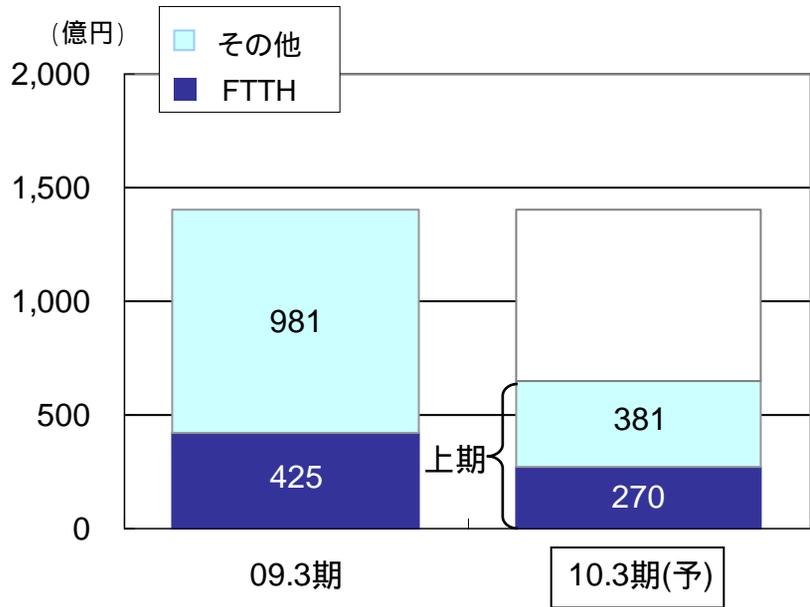
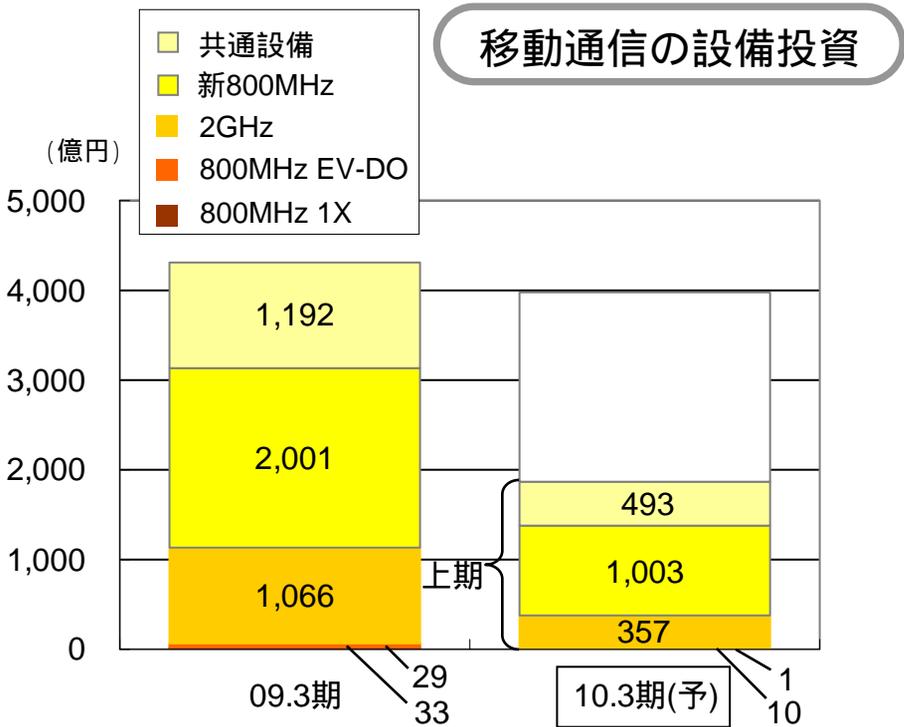
(注2) ケーブルテレビ契約数は放送、インターネット、電話のうち、一つでも契約のある世帯数。

(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

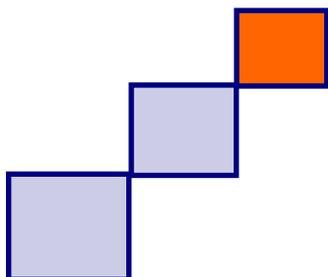


(億円)

		09.3期		10.3期(予)			
		上期		上期	前年同期比	進捗率	
設備投資(支払)	連結	2,661	5,751	2,525	-5.1%	46.8%	5,400
	移動通信	2,042	4,321	1,863	-8.7%	46.9%	3,970
	固定通信	606	1,406	651	+7.5%	46.5%	1,400

(注)09.3期は4ビル買戻し額 2,071億円を除く。

# 各事業の状況及び施策



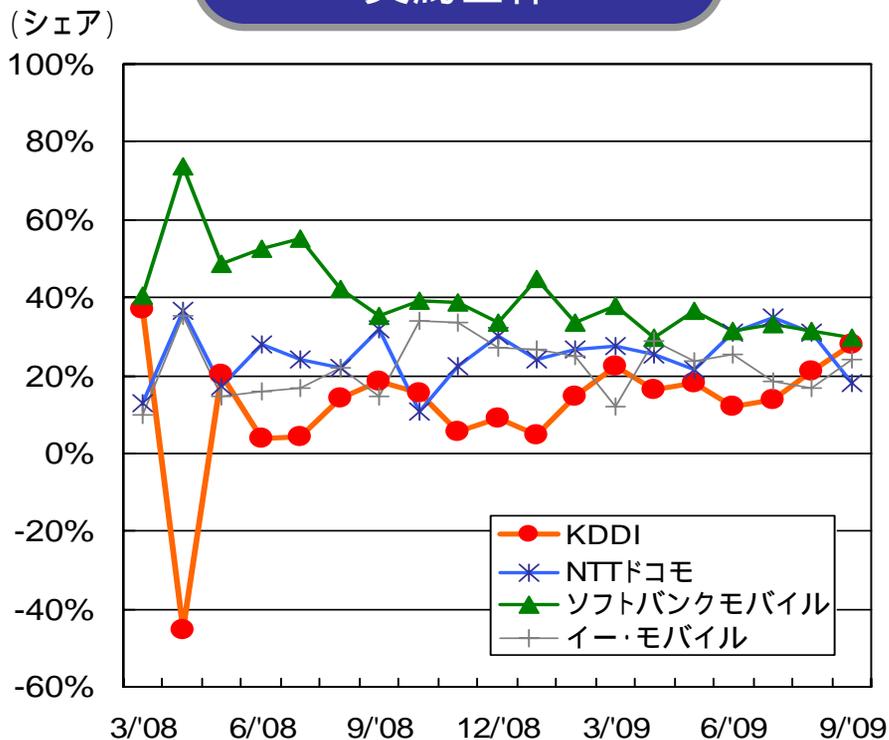
**移動通信事業**

**固定通信事業**

# 1.1. 純増

- 上期の純増数は390千契約、純増シェア18.2%。
- IP接続ベースでの上期の純増数は319千契約、純増シェア38.8%。

契約全体

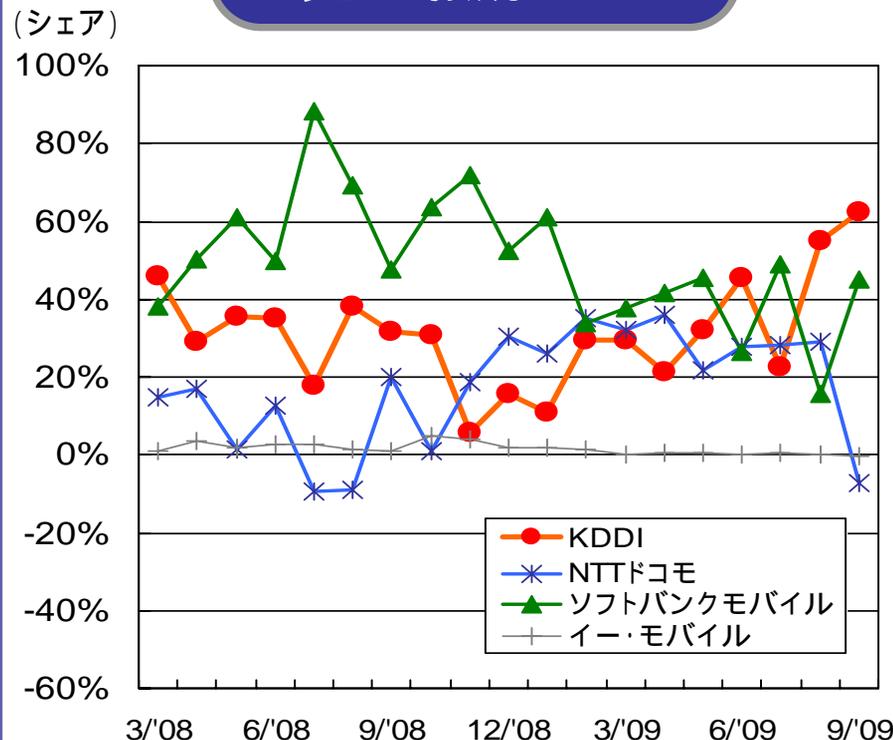


09.3期 / 通期

10.3期 / 上期

504千契約 / 10.6%    390千契約 / 18.2%

うち IP接続ベース



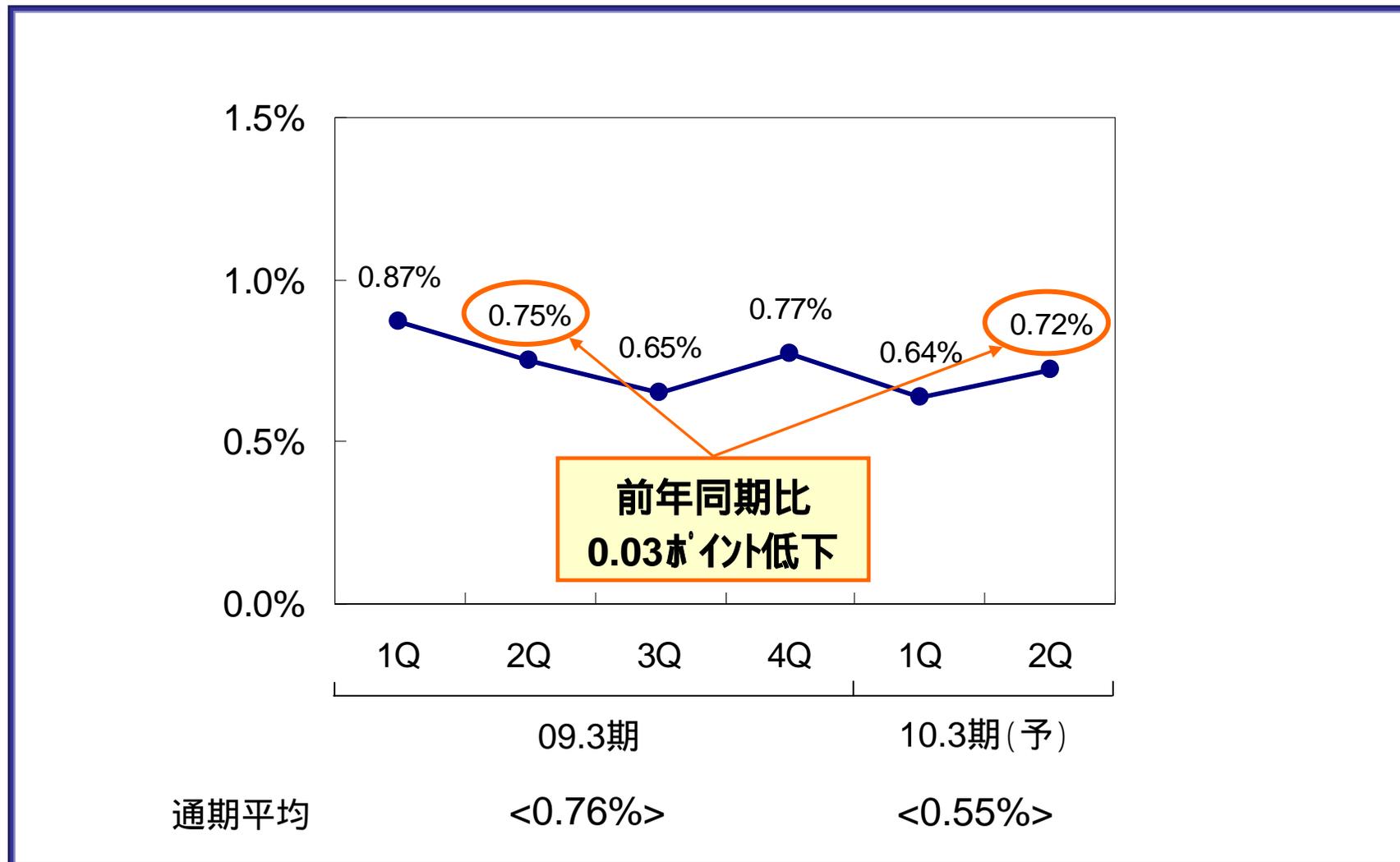
09.3期 / 通期

10.3期 / 上期

678千契約 / 27.1%    319千契約 / 38.8%

# 1.2. 解約率

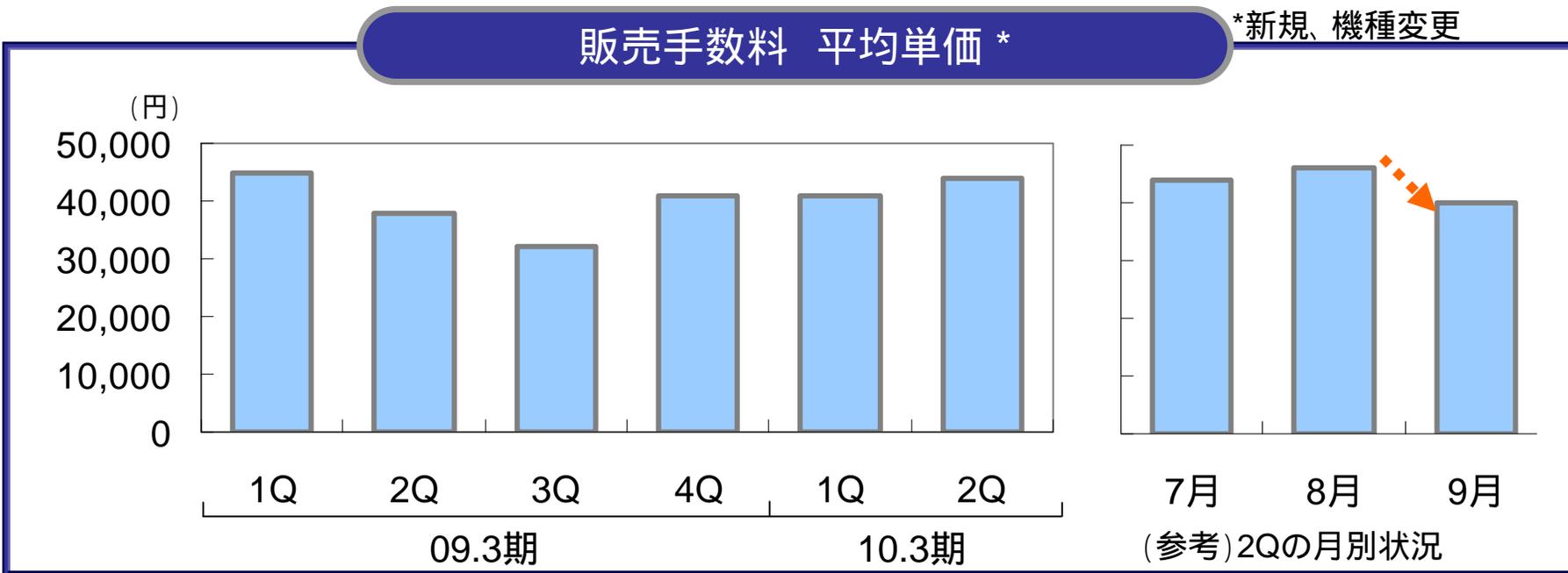
■ 2Qの解約率は0.72%と、前年同期比0.03ポイント低下。



(注) 解約率はモジュール系を除く。

# 1.3. 販売手数料

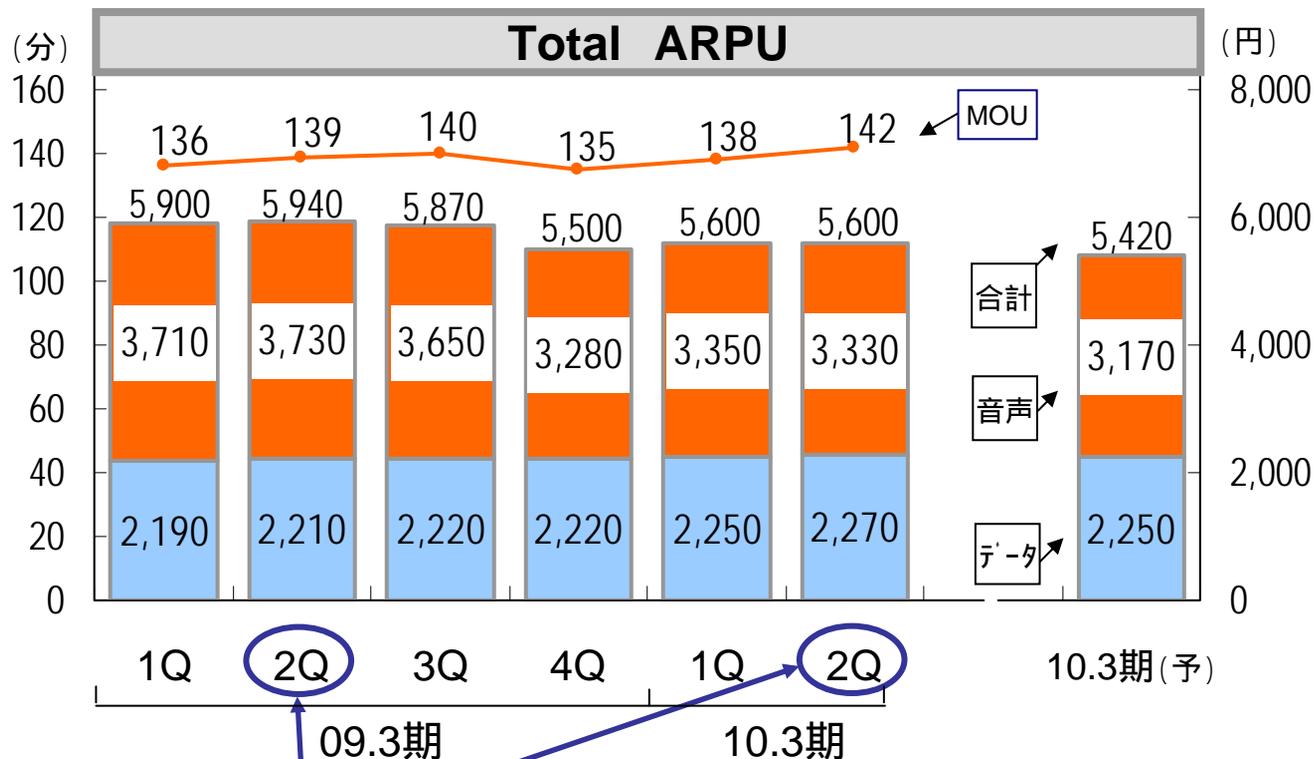
- 2Qの販売手数料平均単価は、44,000円。
- 7月と8月は2つの新しい定額サービス導入に併せて、販売手数料を短期集中的に投入し、一般端末の拡販を展開。9月からは販売手数料低減の方向へ。



	09.3期				4,250	10.3期(予)		3,610
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	
販売手数料総額 (億円)	1,290	1,040	790	1,140	900	1,120		
販売手数料平均単価(円)	45,000	38,000	32,000	41,000	39,000	41,000	44,000	
販売台数(万台)	286	270	245	280	1,081	221	256	
							1,000	

# 1.4. ARPU

■ 2QのARPUは、5,600円と堅調な推移。



前年同期比

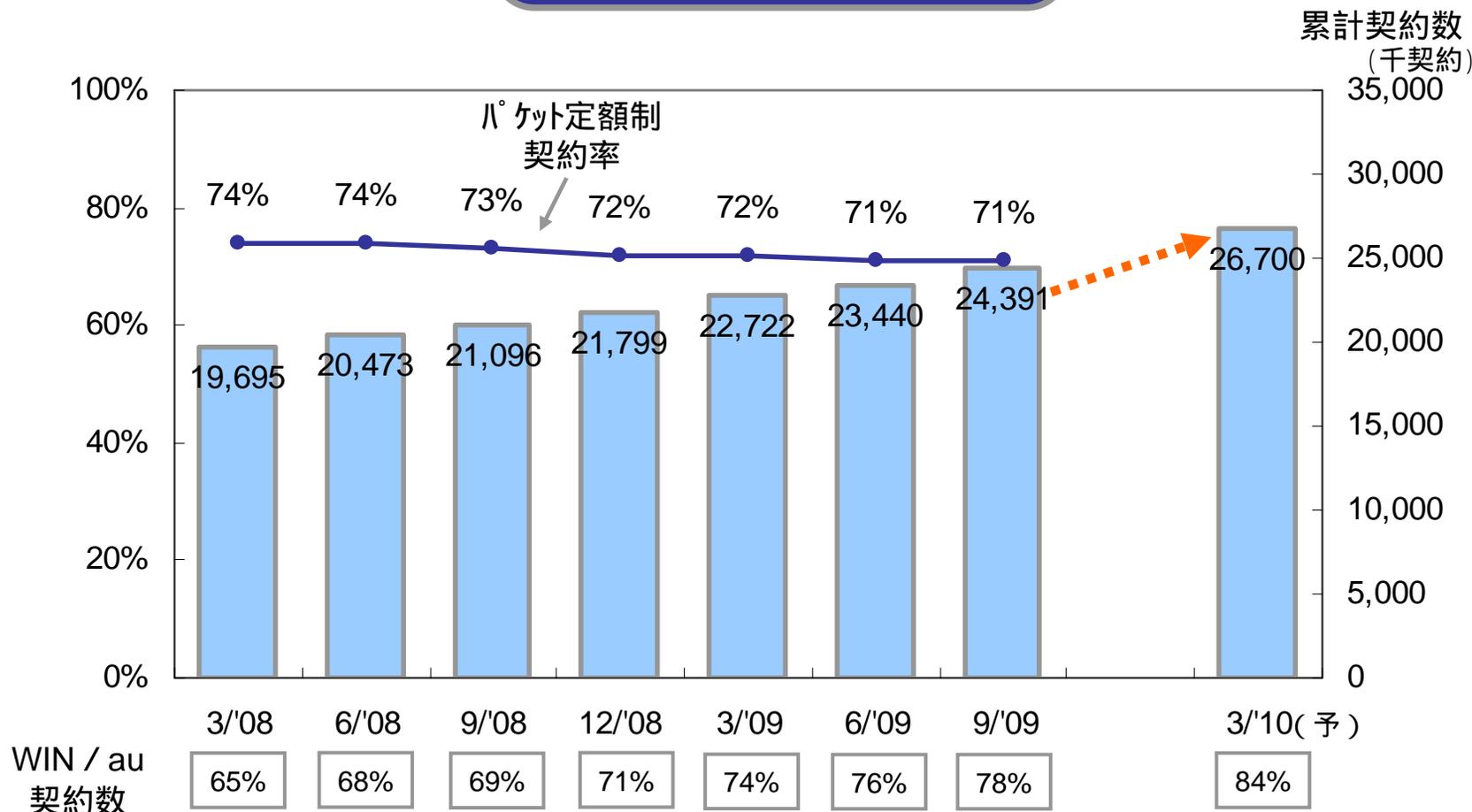
合計	340円 ( 5.7%)
うち 音声	400円 ( 10.7%)
データ +	60円 (+ 2.7%)

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

# 1.5. WINの状況

- 9月末時点でWINの契約数の割合はau全体の78%に増加する中、  
 パケット定額制の契約率は71%と引き続き高水準で推移。

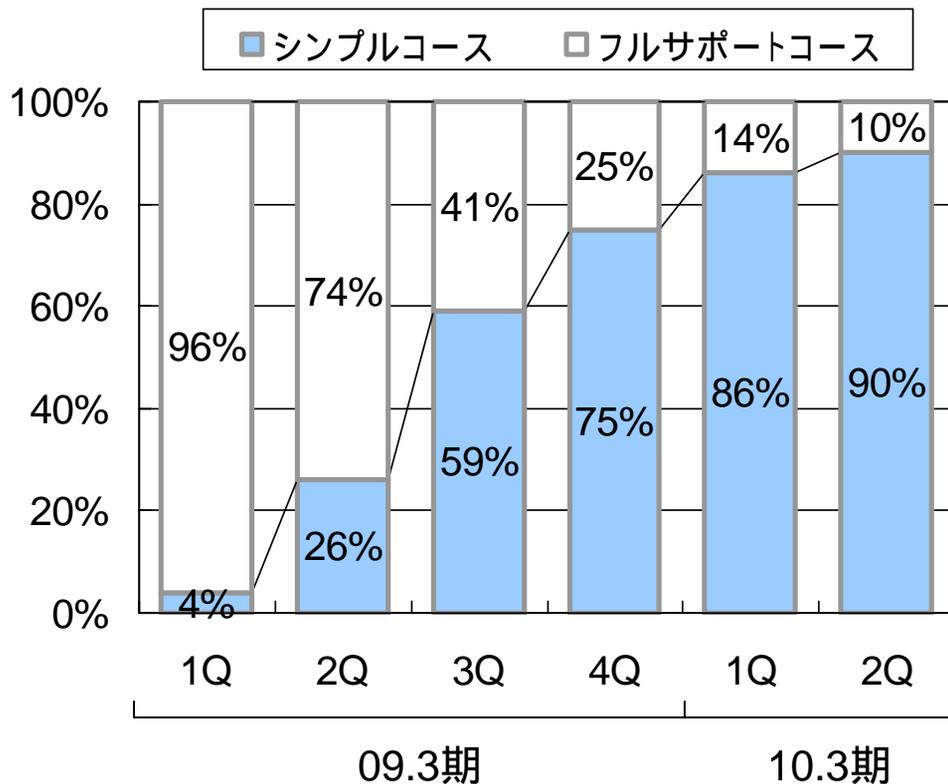
## WIN契約者の伸び



# 1.6. 「au買い方セレクト」の状況

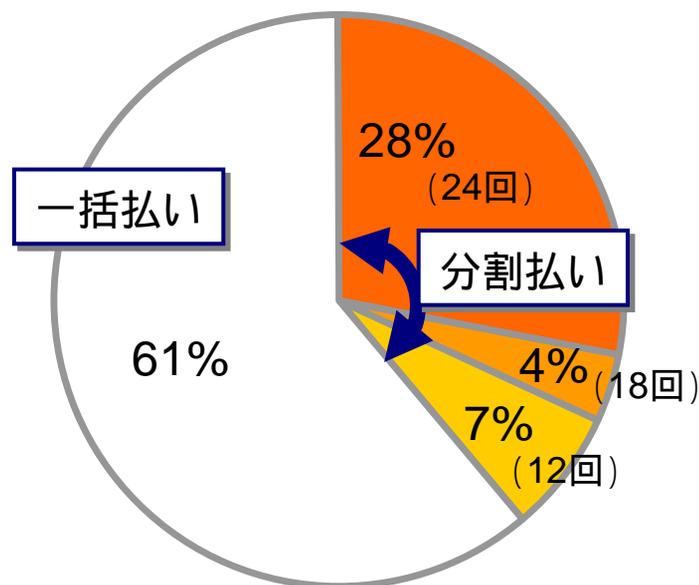
- 総販売台数に対する2Qの「シンプルコース」の選択率は90%。
- 2Qの「シンプルコース」選択のお客さまのうち、分割払いの選択率は39%。

総販売台数に対するコース選択状況



「シンプルコース」での支払方法

(2Q)



## 2. 販売手数料料平均単価の低減に向けて

- 下期は、端末調達コストの低減、端末在庫のコントロール、機種変更の促進によるリテンション強化を図り、販売手数料平均単価の低減を目指す。

### 10.3期下期の取り組み

#### 端末調達コストの低減

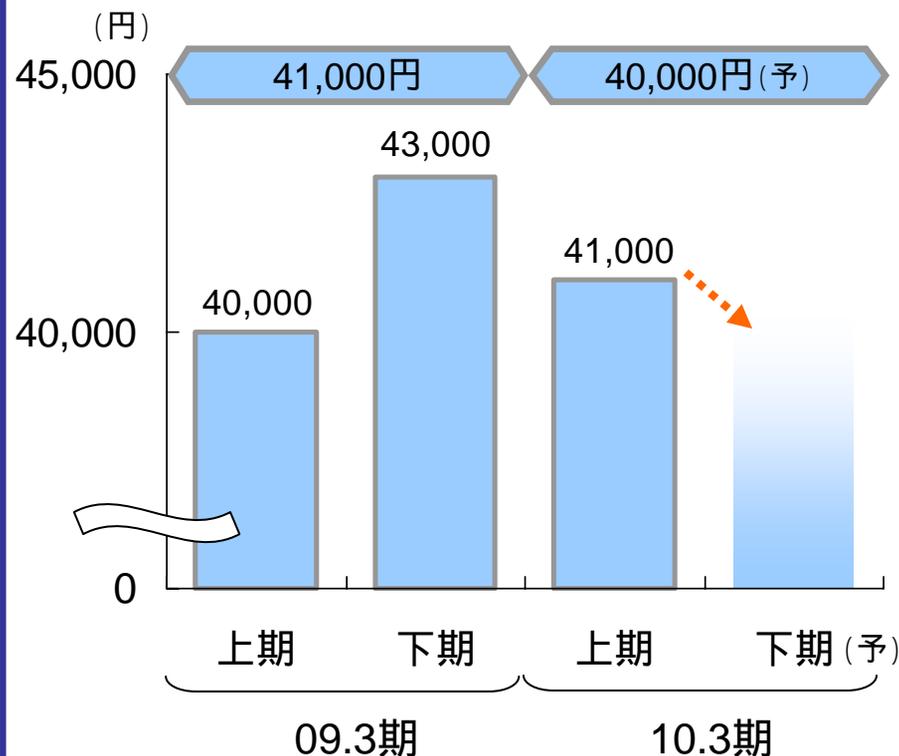
- スリム/コンパクト、防水、多色展開等お客様の基本ニーズに応じた普及モデルのラインナップ充実

#### 端末在庫のコントロール(適正化)

#### 機種変更促進によるリテンション強化

- 1X WINへの移行促進
- 「auマイプレミアショップ」等リテンションの強化

### 端末調達コストの推移



# 3.1. 商品力の強化 ~端末~

- 下期は、12メガカメラや高画質映像の端末に加え、8メガカメラ、スリム/コンパクト、防水、多色展開等、お客さまの基本ニーズに応じた端末を順次投入。

09秋冬・10春端末ラインナップ 20機種

## 選べる 12メガカメラ



EXILIM ケータイ  
CA003



AQUOS SHOT  
SH003



AQUOS SHOT  
SH006



BRAVIA® Phone U1

## 映像

iida

## 選べる 8メガカメラ



EXILIM ケータイ  
CA004



SH004



Cyber-shot™ ケータイ  
S001



SA001



T003



SH005



S002

## 選べる スリム & コンパクト



PLY

## エルダー・ジュニア



URBANO  
PHONE



mamorino



簡単ケータイ  
K004

## 法人・データ通信端末 (WiMAX ハイブリッド端末)



E07K



DATA01



DATA02



DATA03



DATA04



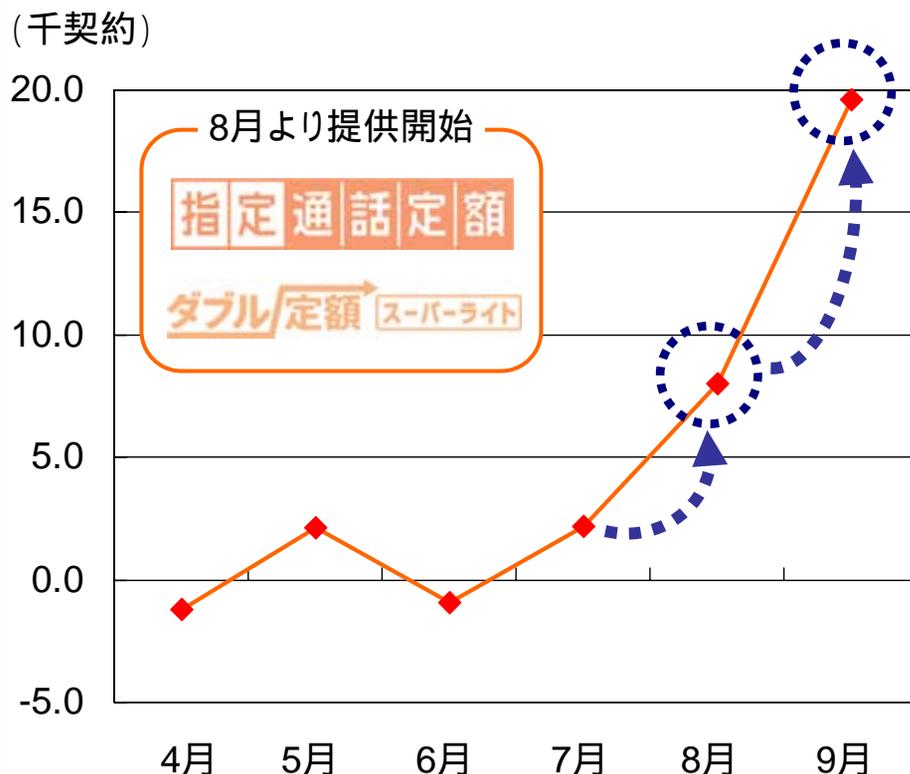
PRISMOID

(注) 20機種はS001の色追加を除く。「EXILIM」および「EXILIMケータイ」はカオ計算機株式会社の登録商標。「BRAVIA」はソニー株式会社の登録商標。「Cyber-shot」はソニー株式会社の商標。「AQUOS SHOT」はシャープ株式会社の登録商標。

## 3.2. 商品力の強化 ~料金~

- 8月から提供を開始した2つの定額サービスの効果もあり、MNPでのチャーンインが拡大。
- 11月からはEメールが利用しやすい新たな料金プランを提供し、さらなるお客さま満足度の向上を図る。

### MNP純増の推移



### 新たな料金プランの提供

## ガンガンメール

送受信先や添付容量にかかわらず

**Eメールが無料<sup>注1</sup>!**

11月9日提供開始

プランEシンプル  
**基本料: 780円<sup>注2</sup>**  
 通話料: 30秒21円

EZ WINコース  
**月額料: 315円**

月々の料金 **1,095円**

\* 金額は全て税込み

(注1) 国際ローミング・Webメール除く。

(注2) シンプルコース + 「誰でも割」の場合

## 3.3. 商品力の強化 ~コンテンツ~

- LISMOやau Smart Sportsのエンタテインメント系サービスと、ニュース等の利便性の高いサービスを強化し、お客さま満足度の向上を図る。

### LISMO!

LISMO対応端末は2,000万台を突破。  
音楽・映像に親和性の高い書籍も加えた  
エンタテインメントブランドの統一。

音楽  
LISMO!

映像  
LISMO Video

書籍  
LISMO Book

### au Smart Sports

au Smart Sportsは150万会員を突破。

 Run & Walk

 Karada Manager

 Fitness

 Golf

### EZニュースEX

会員数は10万を突破。WEB版(9月開始)を含め、幅広いユーザ層に情報を提供。



携帯に届く超速報ニュース

1日200本以上の記事を配信

好みなどに応じた様々な情報

### ECマース

au Shopping Mall会員数は200万を突破。  
新たに「au one Brand Garden」を開始。



# 4. 法人ビジネス

- FMCサービス「KDDIビジネスコールダイレクト」をフックに音声系サービス(携帯+固定)の一括受注へ。
- 下期からはWiMAXハイブリッド端末を投入し、モバイルデータ系市場での競争力向上へ。

## 音声系

### ~ KDDIビジネスコールダイレクト の拡販 ~

- 携帯電話と固定電話を連携したFMCサービス -

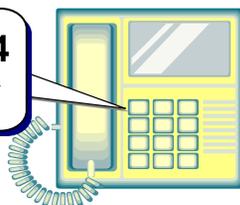
(注)  
**MM総研大賞2009 受賞!**

(携帯電話)



9+1234  
ダイヤル

(固定電話)



特長

全国で内線通話

内線通話料 定額

**携帯電話 × 固定電話のクロスセル推進**

## モバイルデータ系

### ~ WiMAXハイブリッド端末の投入 ~



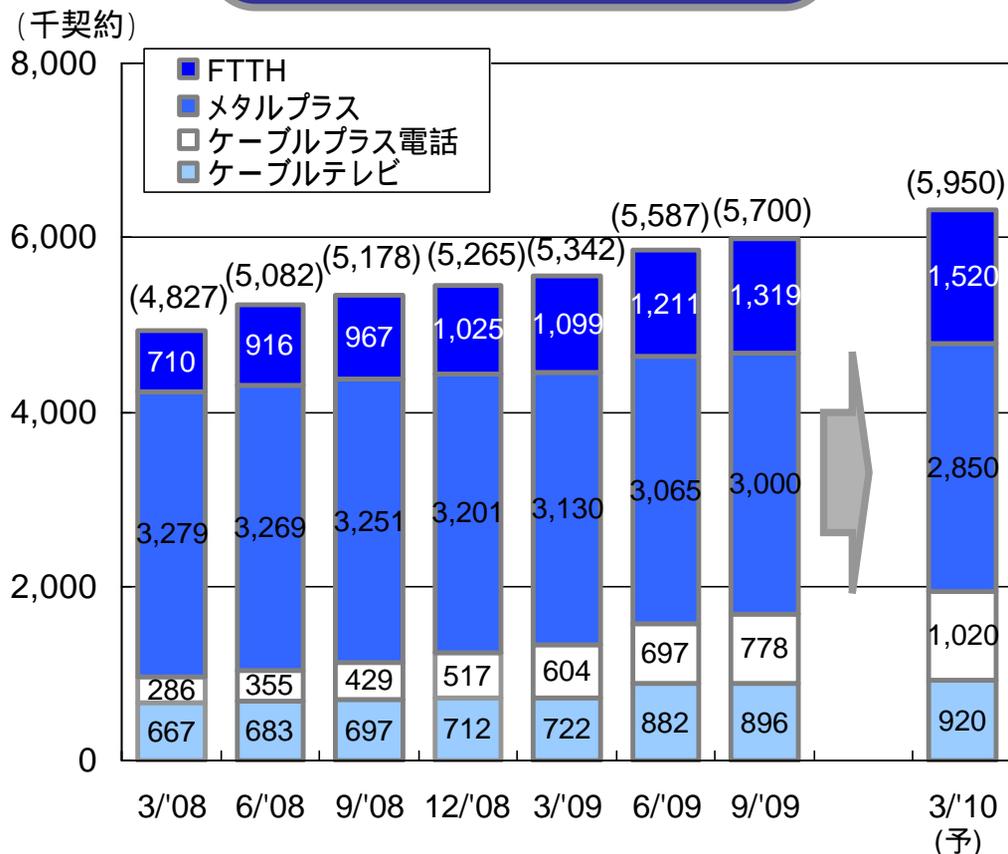
**WiMAXの高速通信 × auのエリアの広さ**

(注)MM総研大賞とは、IT市場専門会社であるMM総研がIT分野での核となる製品・サービス分野を表彰するもの。

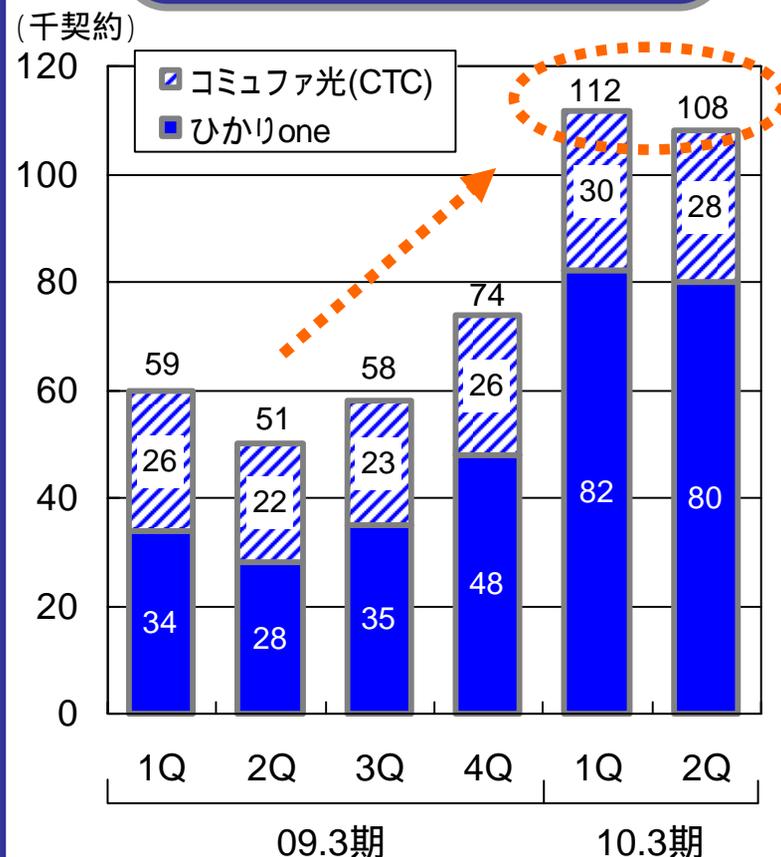
# 1. 固定系アクセス回線

- 9月末の固定系アクセス回線数は570万。
- FTTHにおいて、ひかりoneが累計100万契約、コミュファ光が累計30万契約をそれぞれ突破。四半期ベースでの純増数も1Qに続き10万契約をキープし順調な進捗。

固定系アクセス回線数 注



FTTHの純増



(注) ( )は各アクセス回線数の合計値で重複を除く。

## 2. レガシー系サービスへの取り組み

- au携帯電話発国際電話の利便性を高めると共に、国際電話ブランド「001」の訴求を再開。
- au携帯電話とKDDIの中継電話サービスが連携した新FMCサービス「auまとめライン」を11月より提供開始。マイラインのKDDI登録数の減少に歯止めをかける。

### 国際電話

#### ➤ 利便性の向上

- au携帯電話からの特別な申込手続なしで利用可能な国際電話のアクセス番号に001を追加(6月)
- au携帯電話の無料通話充当
  - 9月: au国際電話サービス(001ダイヤル)
  - 12月: 「GLOBAL PASSPORT」



#### ➤ 001ブランドの再訴求

- 8月以降、TVCMでの訴求を開始

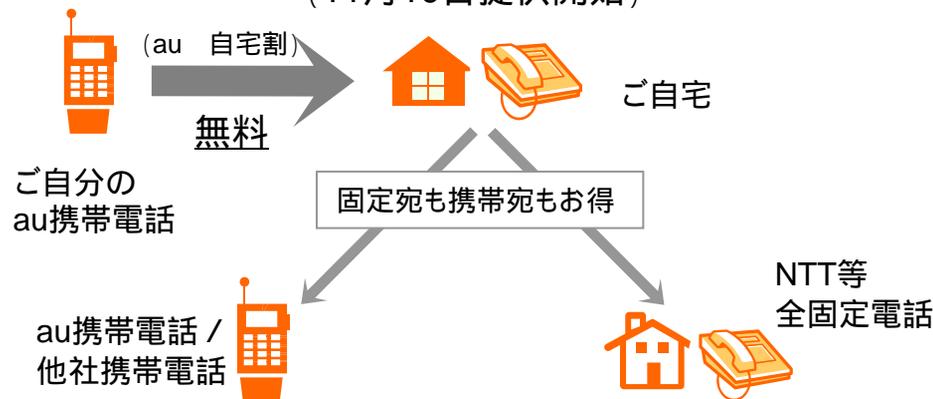
### マイライン

マイラインで、ますますおトク。

(イメージ図)

**auまとめライン**

(11月10日提供開始)



\*提供内容の詳細は当社HP等を参照。

au携帯電話発国際電話のトラフィックは増加傾向

全国での携帯電話と固定電話のクロスセルを実現

FTTH、メタルプラス等提供地域 : auまとめトーク  
上記地域以外 : auまとめライン

# 3. グローバルICTの強化

- データセンター (  **TELEHOUSE** ) の積極展開を図るとともに、世界49都市 (63拠点) によりお客さまの海外事業をワンストップで支援。



## ● KDDI Global Powered Ethernet

国際Ethernet売上シェア  
 日本国内 No.1

2008年度実績



出典: 富士キメラ総研 2009

## ● Interlink

米国・英国・仏国の  TELEHOUSE間を結ぶネットワークの高速化。  
 (2009年9月開始)

## ● TELEHOUSE LONDON Docklands West

(2010年3月開設予定)



## ● 拠点拡充

 KDDIインドチェンナイ支店  
 (2009年5月営業開始)

## ● アジア強化



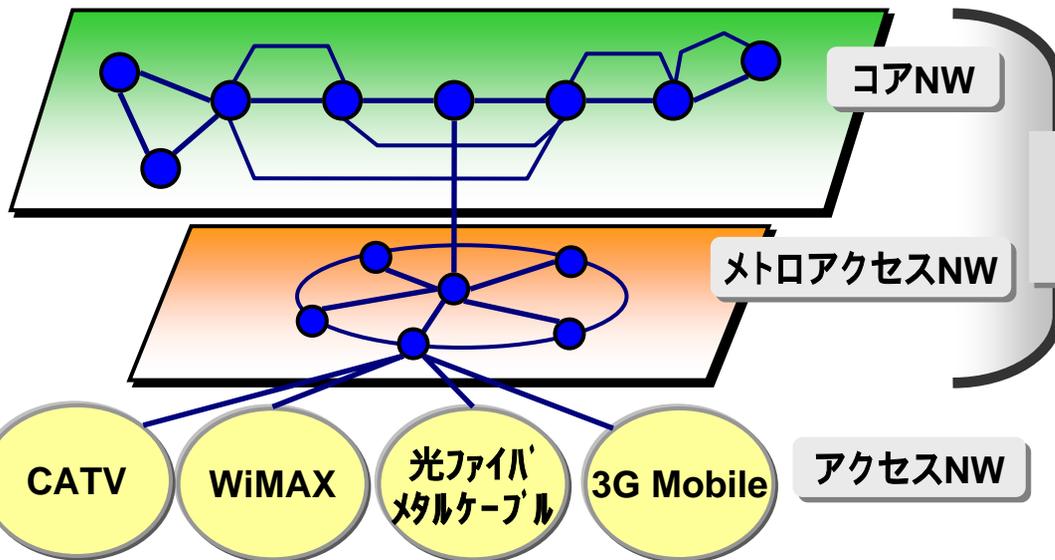
2009年9月10日、資本提携に合意。デジタルメディア事業含め、アジアにおけるシステムインテグレーションの強化を図る。

# 4.1. NWスリム化 ~目的~

- 2000年以降、相次ぐ合併により全事業を支えるコアNW・メトロアクセスNWの部分が複雑化。
- 事業基盤強化の観点から抜本的なNWコストの削減が大きな課題。

	01.3期	02.3期	03.3期	04.3期	05.3期	06.3期	07.3期	08.3期	09.3期	10.3期
コアNW	●	DDI、KDD、IDO の3社合併								
メトロ アクセス NW			● →	自前での 構築を開始		●	●	東京電力の 光ファイバ事業統合		

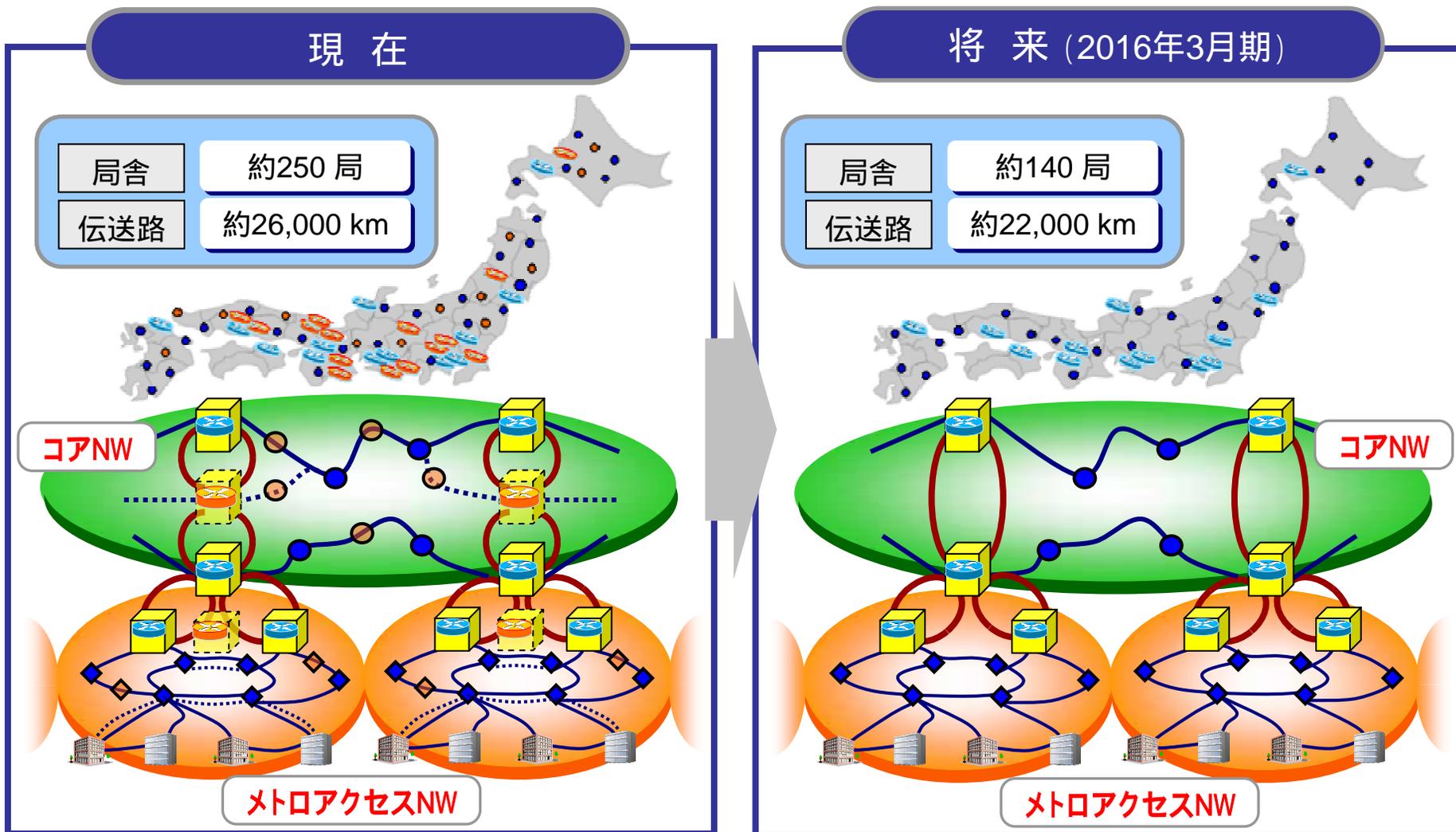
重複・複雑化  
 固定費増加



コアNW・メトロアクセスNW  
 のコスト削減が急務

## 4.2. NWスリム化 ~内容~

- 抜本的なNWコストの削減を目的に、2016年3月期までのNWのスリム化計画を策定。
- 局舎や伝送路の整理、統合により、品質を維持・向上しながらコスト削減を図る。



(注) 上記の局舎、伝送路数については、コアNWが対象。

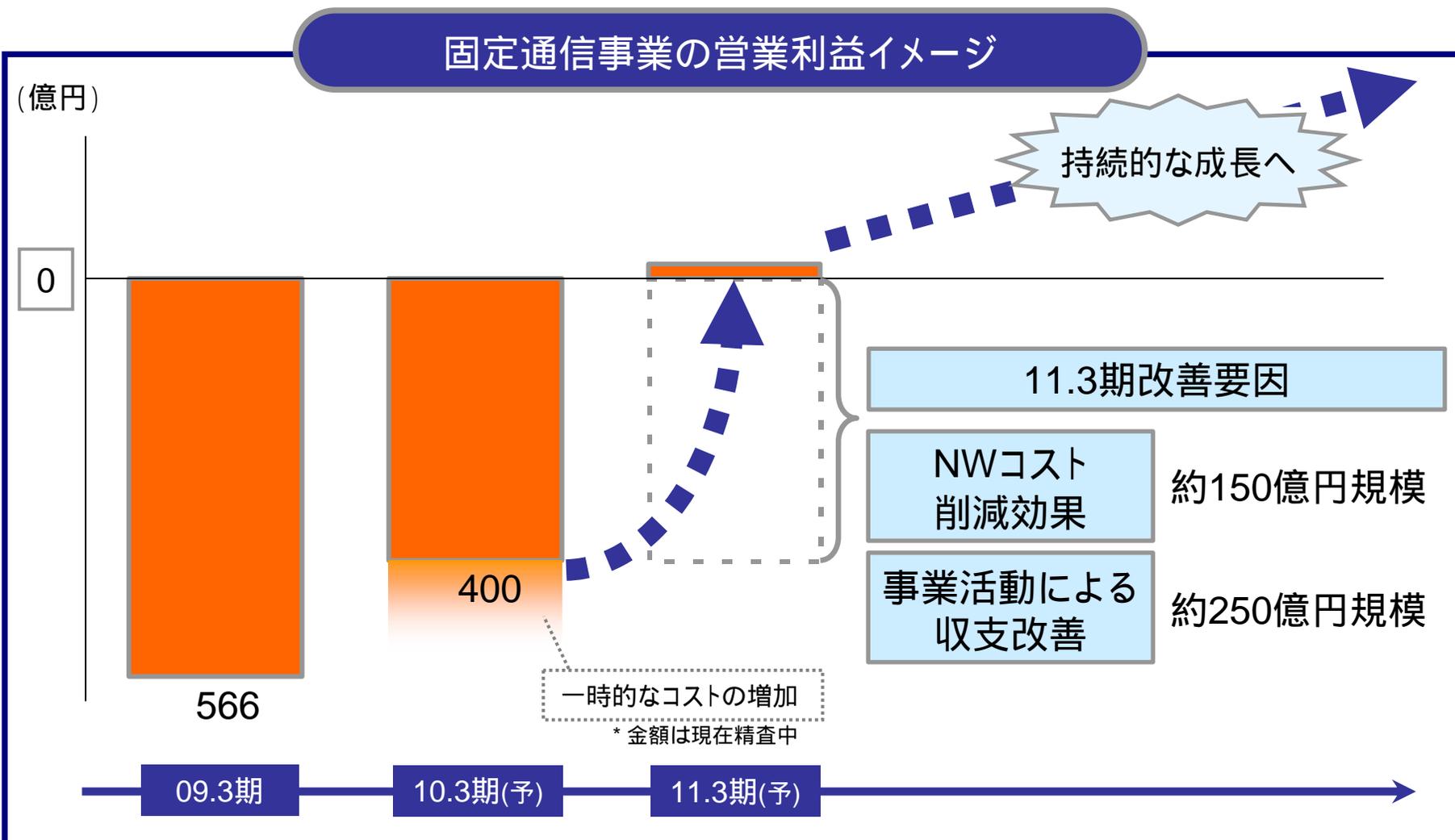
## 4.3. NWスリム化 ~今後の取り組み~

- 10.3期下期は、低稼働設備の集約、撤去による設備稼働率の向上や設備の一部自前化等の即効性のあるコスト削減を優先し、11.3期以降のコスト削減を図る。
- 次のステップでは、局舎や伝送路の整理、統合に向けた取り組みを順次実施。



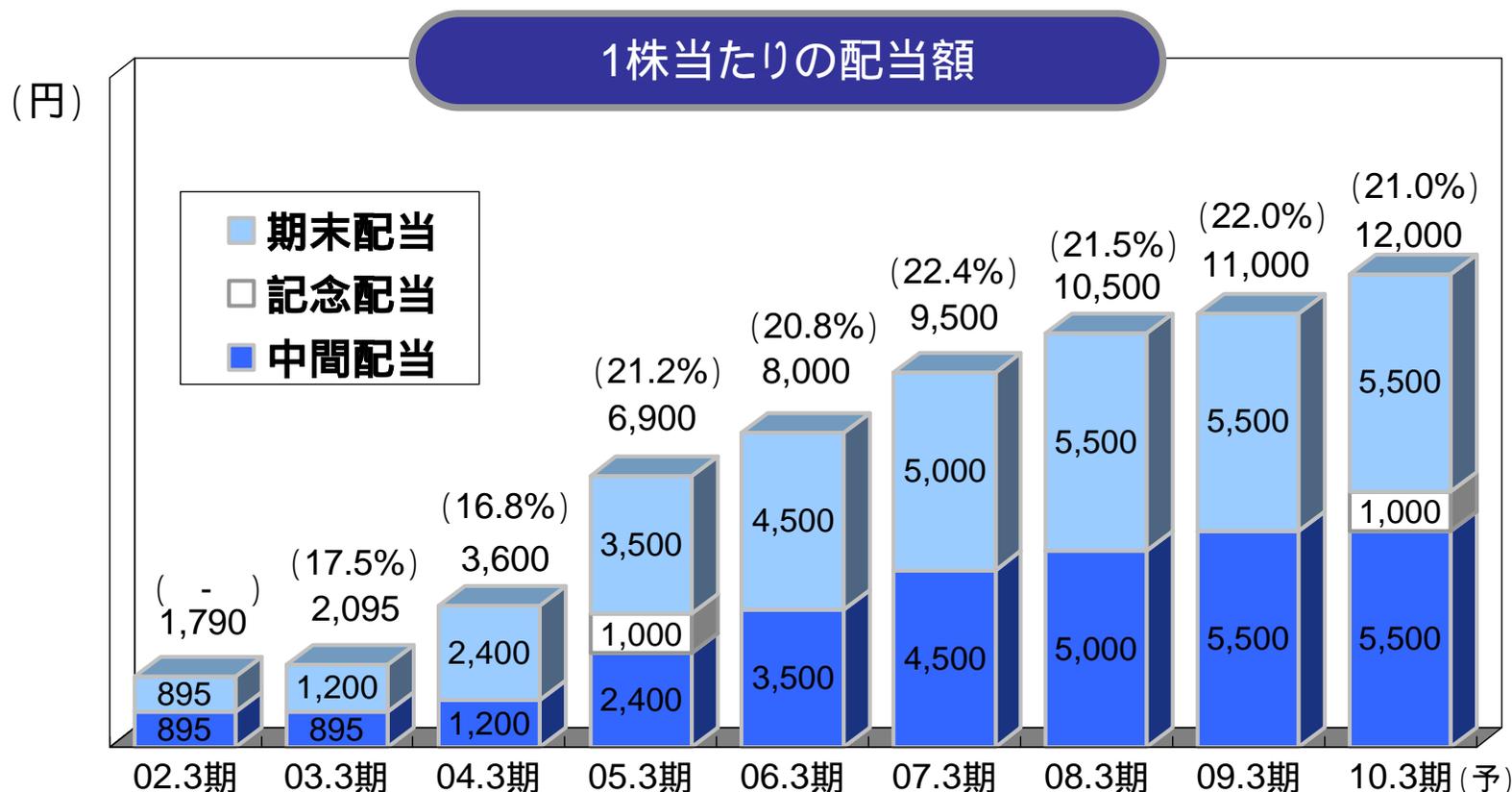
# 5. 固定通信事業の黒字化

- NWコスト削減効果と事業活動による収支改善により、固定通信事業の来期黒字化を実現し、2012年3月期以降の持続的な成長を目指す。



# 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。
- 今期は、設立25周年の記念配当(1株当たり1,000円)を中間配当時に実施。1株当たりの年間配当金予想は12,000円に修正。
- 5年後には、連結配当性向25%~30%を視野に、着実に引き上げる。



(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。

*Designing The Future*  
**KDDI**