



Ubiquitous Solution Company

KDDI 株式会社

2010年3月期 第3四半期決算

(2009年4月- 12月)

2010年1月25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. 決算総括(1-3Q累計)

1 連結ベース

- 営業収益は前年同期比-1.7%、営業利益は同-7.4%の減収・減益。
 営業利益の通期見通しに対する進捗率は80.2%。

2 移動通信事業

- 営業収益は前年同期比-2.3%、営業利益は同-7.8%の減収・減益。
- 12月末のau契約数は3,139万で、累計シェア28.4%。
- 11月より、送受信先や添付容量にかかわらずEメールが無料^{注1}となる新料金プラン「ガンガンメール」の提供を開始。

3 固定通信事業

- 営業収益は前年同期比-1.8%の減収。営業損失は348億円。
- 12月末の固定系アクセス回線^{注2}は581万。うちFTTHは143万に増加。
- 中部地区でFTTH等を展開する連結子会社CTC^{注3}が黒字化。
- SI^{注4}事業等を展開する香港DMXテクノロジーズ・グループを連結子会社化(12月1日)。

(注1) 国際ローミング・Webメール除く。(注2) FTTH、直取電話(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。(注3) 中部テレコミュニケーション株式会社の略称 (注4) SI: System Integration

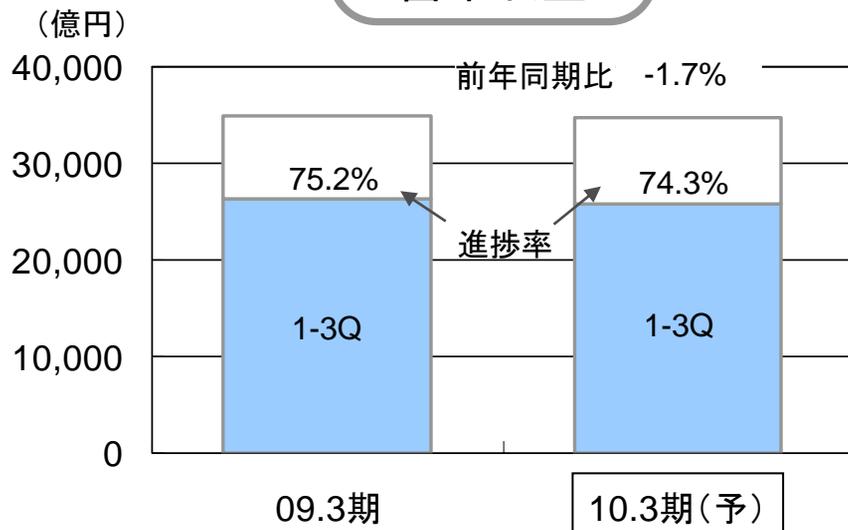
1.2. 2010年3月期の業績見通し

- 1** 固定通信事業のNWスリム化(低稼働設備の集約、撤去等)に伴う事業構造改革費用及び減損損失等として、今期に特別損失約550億円の計上を見込むため、当期純利益は期初見通しの2,550億円から2,250億円へ変更。
- 2** 営業収益・営業利益・経常利益は、連結ベース、セグメント別のいずれにおいても期初見通しから変更なし。
- 3** 設備投資は、期初見通しの5,400億円から変更なし。

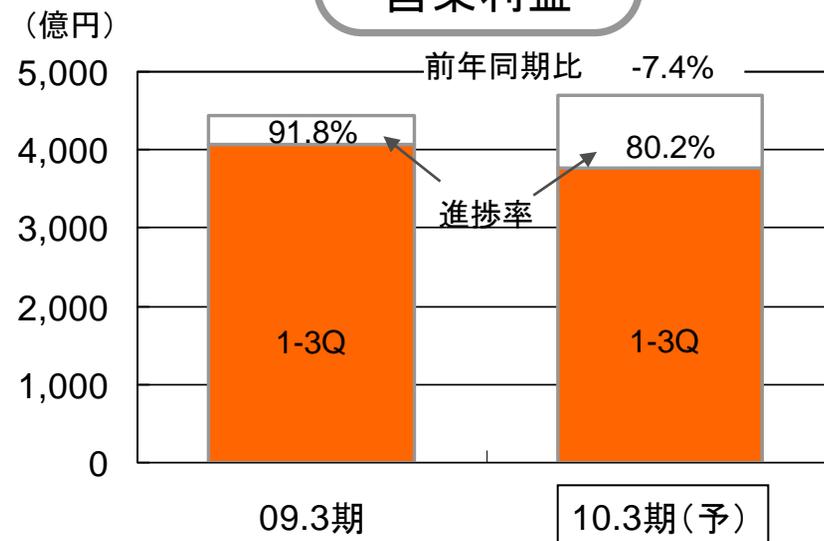
(注)数値はセグメント表示があるものを除き、全て連結ベース。

2. 連結決算

営業収益



営業利益



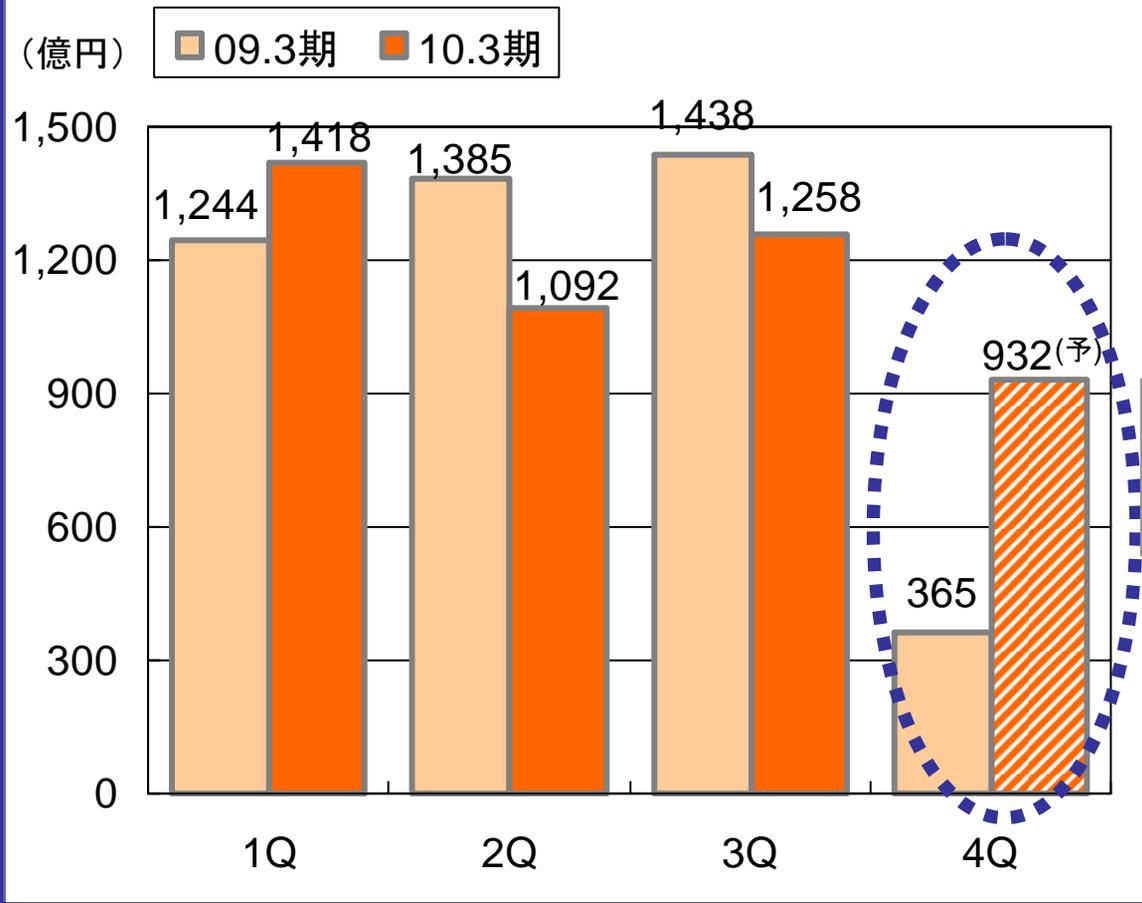
(億円)

	09.3期		10.3期(予)				10.3期 期初予想
	1-3Q		1-3Q	前年同期比	進捗率	今回予想	
営業収益	26,297	34,975	25,853	-1.7%	74.3%	34,800	34,800
営業利益	4,067	4,432	3,768	-7.4%	80.2%	4,700	4,700
マージン	15.5%	12.7%	14.6%	-	-	13.5%	13.5%
経常利益	4,058	4,405	3,628	-10.6%	80.6%	4,500	4,500
当期純利益	2,539	2,227	2,126	-16.3%	94.5%	2,250	2,550
FCF	-717	-632	1,317	-	-	670	670
EBITDA	7,229	9,040	7,295	+0.9%	76.0%	9,600	9,600
マージン	27.5%	25.8%	28.2%	-	-	27.6%	27.6%

(参考) 連結営業利益の四半期推移

- 前期の第4四半期営業利益低下は、特殊要因も含めた営業費用増加が要因。
- 今期は第4四半期に前年同期比で増益を達成し、通期でも前期比+6.0%の増益を見込む。

連結営業利益(四半期ベース)



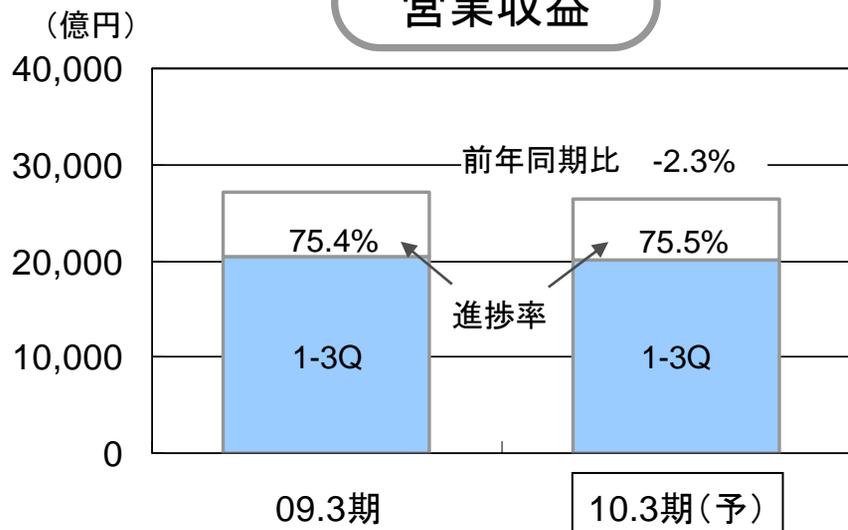
通期ベース	
09.3期	4,432億円
10.3期	4,700億円(予)
前期比	+6.0%

前期(09.3期)第4四半期
 営業利益低下の主な要因

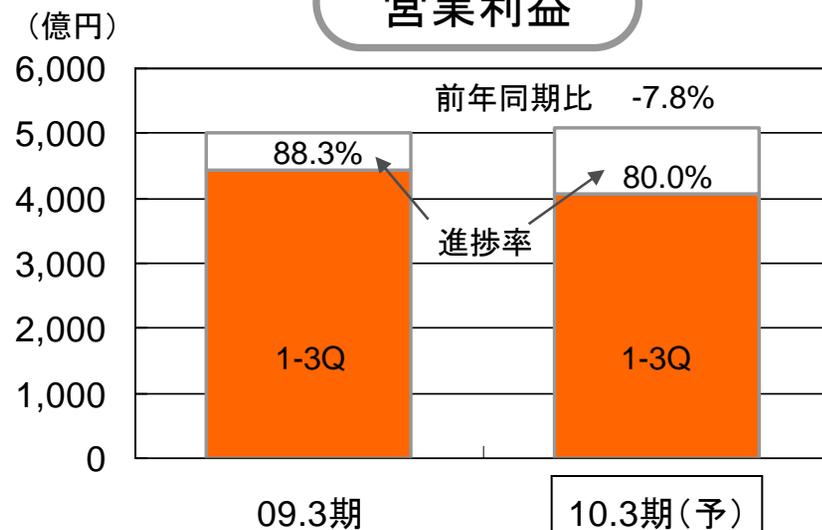
- (移動通信事業)
- 現行800MHz帯設備の耐用年数見直しによる減価償却費の増
 - 端末評価減・廃棄損
 - 販売手数料平均単価の増 等

3. 移動通信事業

営業収益



営業利益



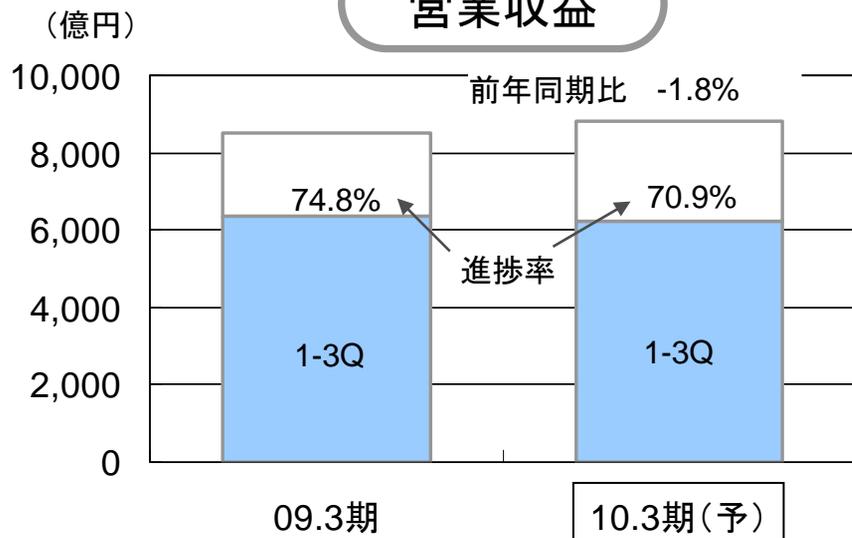
(億円)

	09.3期		10.3期(予)			
	1-3Q		1-3Q	前年同期比	進捗率	
営業収益	20,495	27,192	20,014	-2.3%	75.5%	26,500
営業利益	4,426	5,015	4,079	-7.8%	80.0%	5,100
マージン	21.6%	18.4%	20.4%	-	-	19.2%
経常利益	4,489	5,091	4,137	-7.9%	80.3%	5,150
当期純利益	2,677	2,731	2,474	-7.6%	81.9%	3,020
FCF	1,430	1,800	2,002	-	-	1,580
EBITDA	6,577	8,219	6,575	-0.0%	76.8%	8,560
マージン	32.1%	30.2%	32.9%	-	-	32.3%

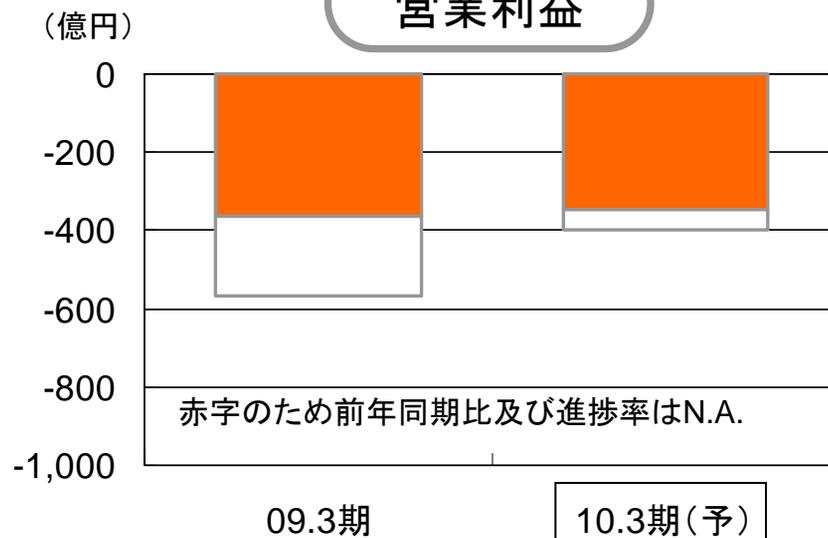
	09.3期		10.3期(予)	
	3Q		3Q	
契約数(千)	30,550	30,843	31,393	31,600
内モジュール系	910	923	1,033	1,000
WIN(EV-DO)	21,799	22,722	25,149	26,700
1X	8,405	7,805	5,974	-
cdmaOne	347	316	271	-

4. 固定通信事業

営業収益



営業利益



	09.3期		10.3期(予)			
	1-3Q		1-3Q	前年同期比	進捗率	今回予想
営業収益	6,353	8,487	6,238	-1.8%	70.9%	8,800
営業利益	-364	-566	-348	-	-	-400
マージン	-5.7%	-6.7%	-5.6%	-	-	-4.5%
経常利益	-396	-616	-444	-	-	-530
当期純利益	-106	-431	-279	-	-	-620
FCF	-84	-407	-454	-	-	-780
EBITDA	636	823	673	+5.9%	66.0%	1,020
マージン	10.0%	9.7%	10.8%	-	-	11.6%

(億円)

10.3期 期初予想	8,800
	-400
	-4.5%
	-530
	-320
	-780
	1,020
	11.6%

契約数 (千)	09.3期		10.3期(予)	
	3Q		3Q	
ADSL	1,265	1,224	1,027	1,080
FTTH	1,025	1,099	1,426	1,520
メタルプラス	3,201	3,130	2,927	2,850 (注1)
ケーブルプラス電話	517	604	871	1,020
ケーブルテレビ*	712	722	913	920 (注2)
(再掲)固定系アクセス回線	5,265	5,342	5,813	5,950 (注3)

(注1) ADSL one(メタルプラス利用時のADSL)を含む。

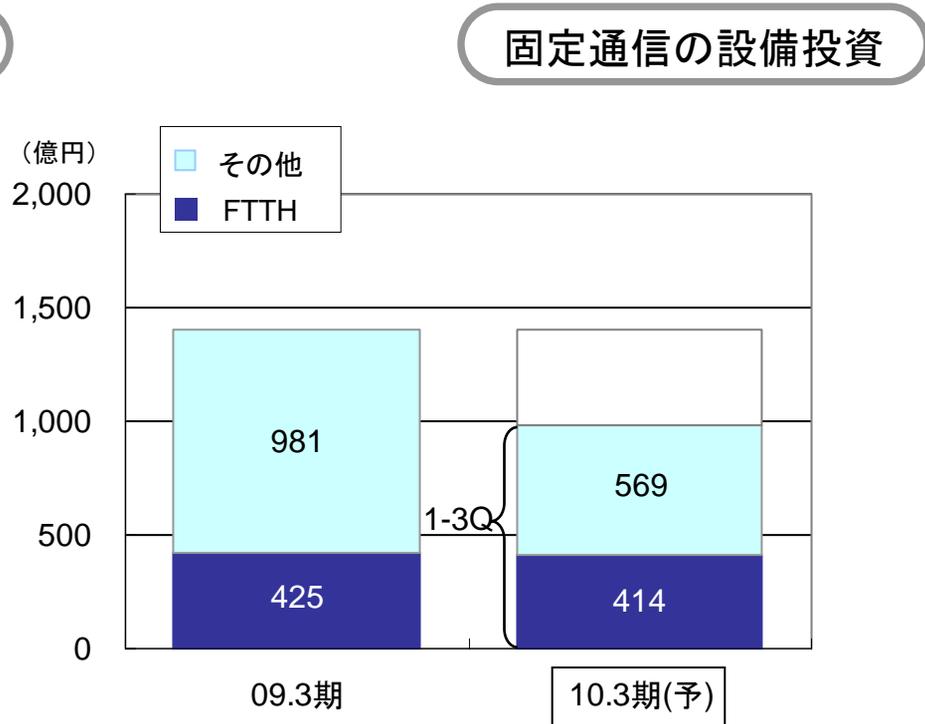
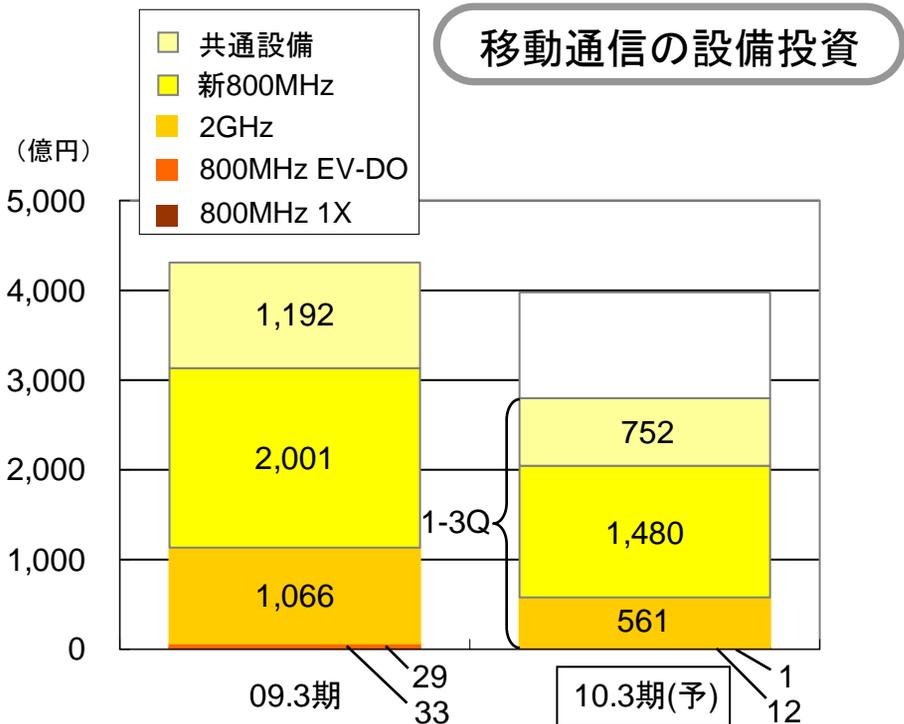
(注2) ケーブルテレビ契約数は放送、インターネット、電話のうち、一つでも契約のある世帯数。

(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

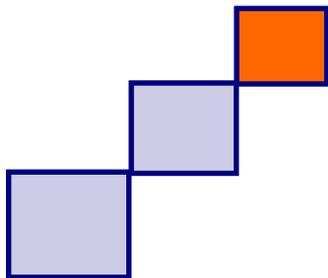


(億円)

		09.3期		10.3期(予)			
		1-3Q		1-3Q	前年同期比	進捗率	
設備投資(支払)	連結	4,190	5,751	3,806	-9.2%	70.5%	5,400
	移動通信	3,195	4,321	2,806	-12.2%	70.7%	3,970
	固定通信	977	1,406	983	+0.6%	70.2%	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



移動通信事業

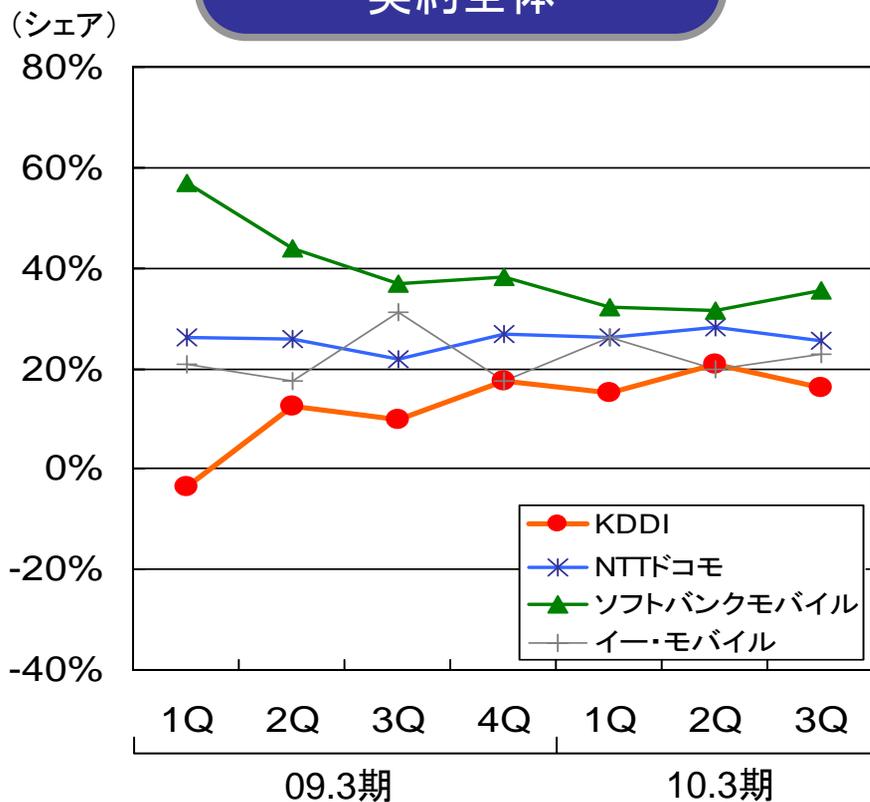
固定通信事業

1.1. 純増

■ 1-3Q累計の純増数は550千契約、純増シェア17.6%。

■ IP接続ベースでの1-3Q累計の純増数は407千契約、純増シェア36.9%。

契約全体

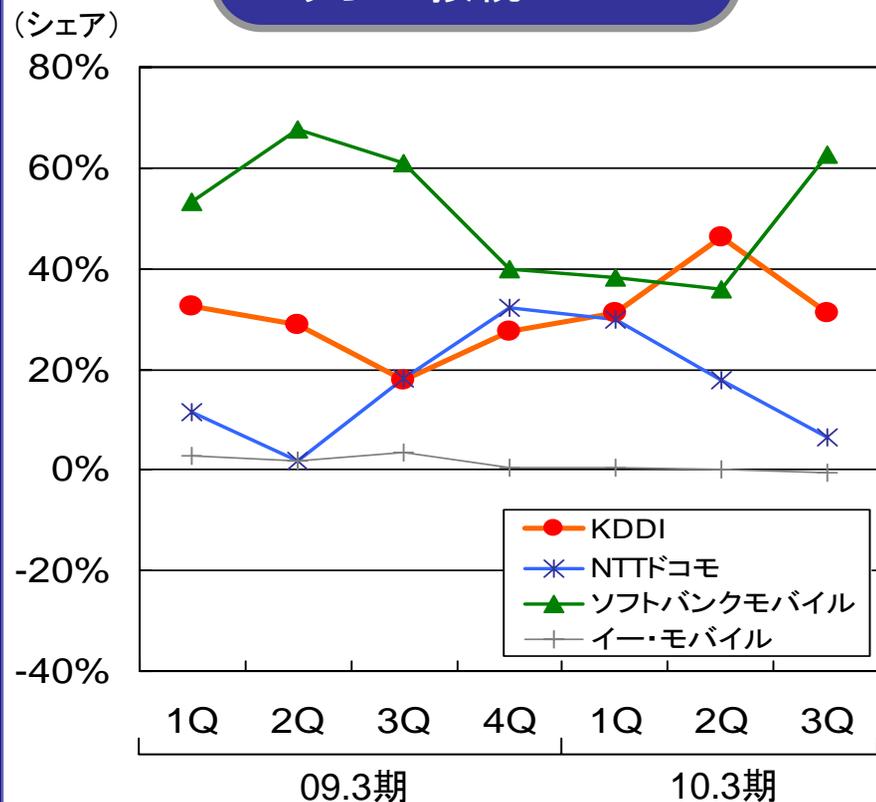


09.3期／通期

10.3期／1-3Q

504千契約／10.6% 550千契約／17.6%

うち IP接続ベース



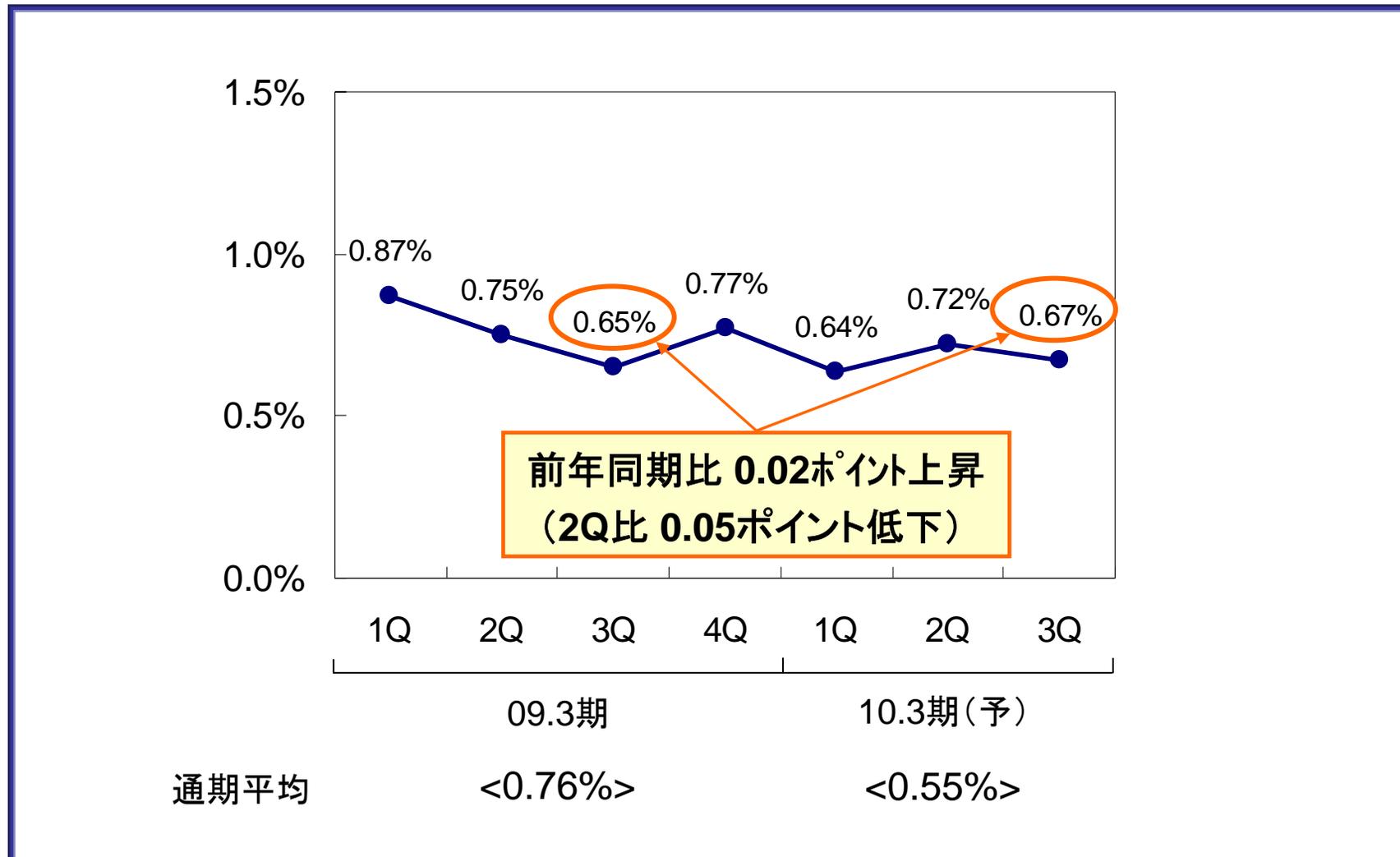
09.3期／通期

10.3期／1-3Q

678千契約／27.1% 407千契約／36.9%

1.2. 解約率

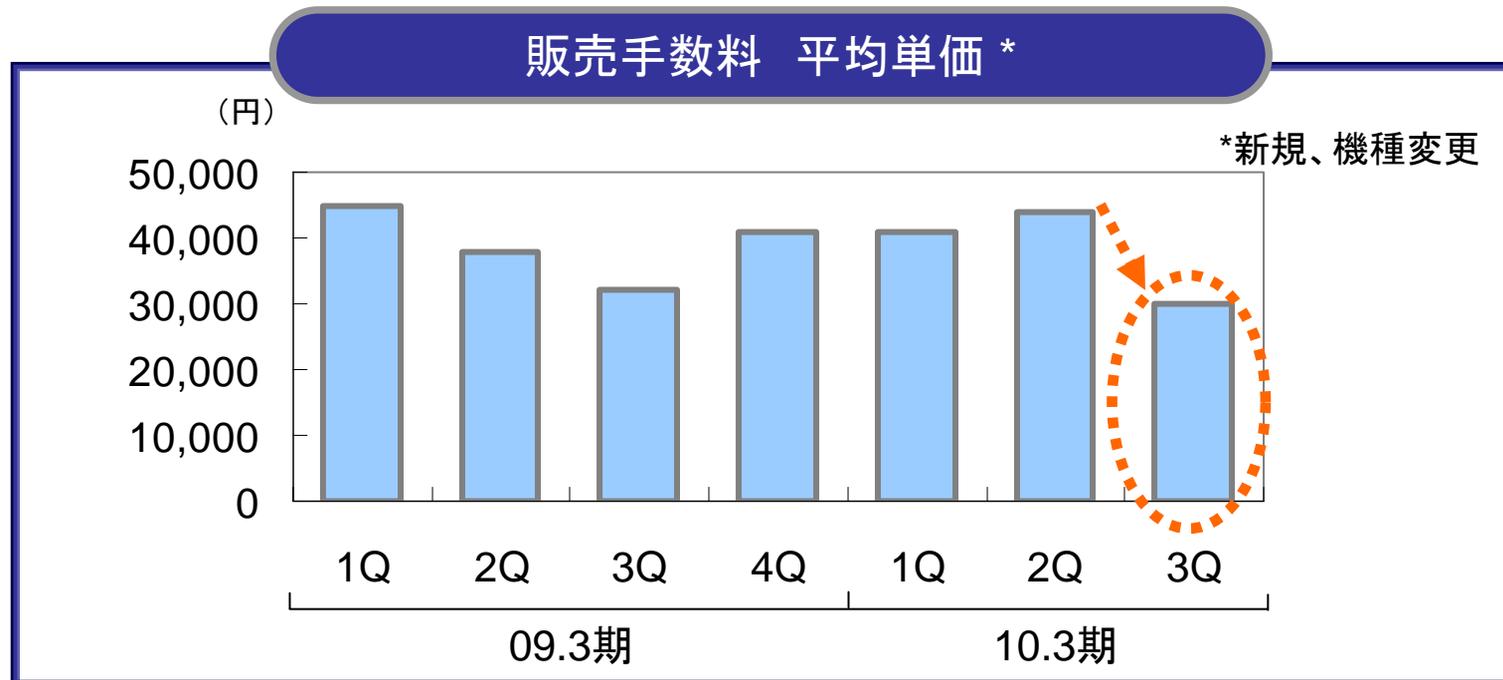
- 3Qの解約率は0.67%と、前年同期比0.02ポイント上昇したものの、2Q比では0.05ポイント低下。



(注)解約率はモジュール系を除く。

1.3. 販売手数料

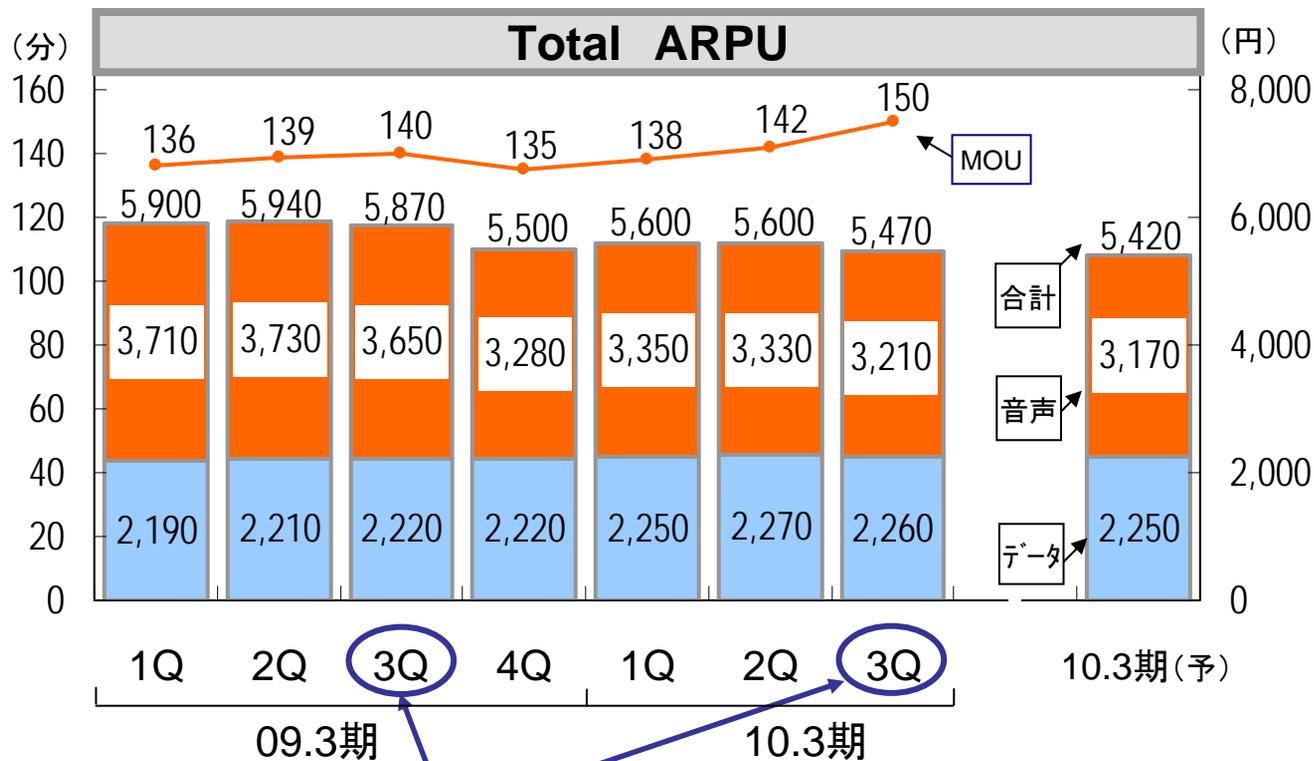
- 3Qの販売手数料平均単価は、30,000円(2Q比▲14,000円)と、通期見通し36,000円に向けて着実に進捗。



	09.3期				10.3期(予)				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q		
販売手数料総額 (億円)	1,290	1,040	790	1,140	4,250	900	1,120	710	3,610
販売手数料平均単価(円)	45,000	38,000	32,000	41,000	39,000	41,000	44,000	30,000	36,000
販売台数(万台)	286	270	245	280	1,081	221	256	233	1,000

1.4. ARPU

■ 3QのARPUは、前年同期比6.8%減の5,470円。



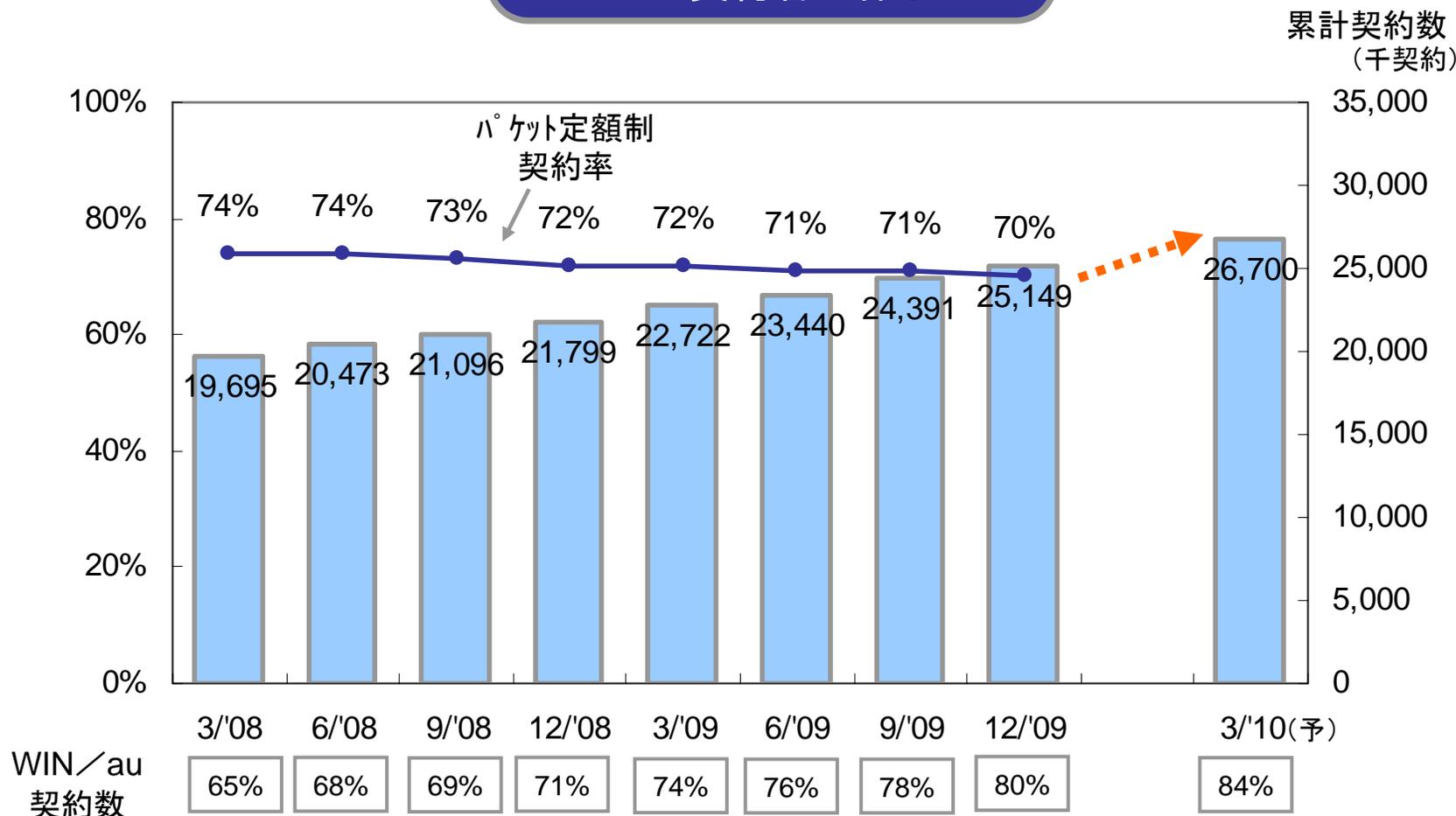
前年同期比	
合計	▲ 400円 (▲ 6.8%)
うち 音声	▲ 440円 (▲ 12.1%)
データ	+ 40円 (+ 1.8%)

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

- 12月末時点でWINの契約数の割合はau全体の80%に増加する中、
 パケット定額制の契約率は70%と引き続き高水準で推移。

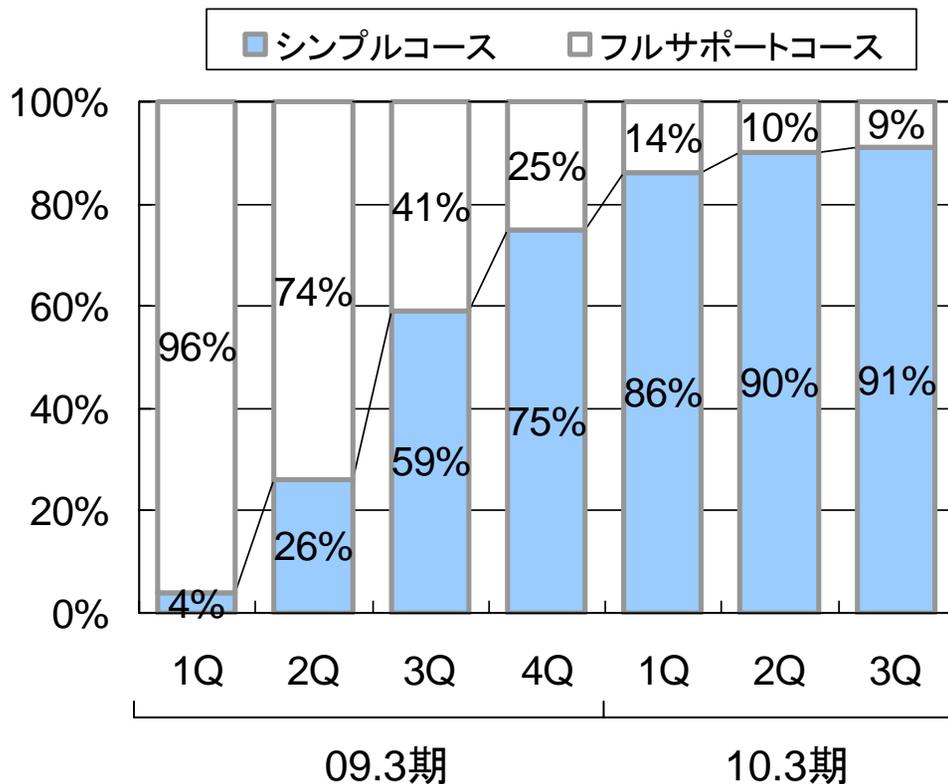
WIN契約者の伸び



1.6. 「au買い方セレクト」の状況

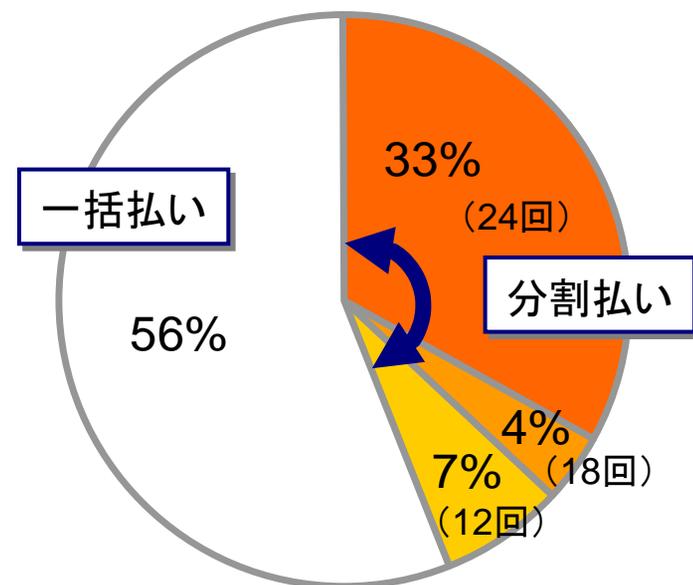
- 総販売台数に対する3Qの「シンプルコース」の選択率は91%。
- 3Qの「シンプルコース」選択のお客さまのうち、分割払いの選択率は44%。

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

(3Q)



2. 端末・料金面の競争力強化

- 8月10日以降の新規契約では、74%のお客様が新たに導入した料金プランを選択。
端末面での着実な取り組みもあり、競争力指標は回復の傾向。

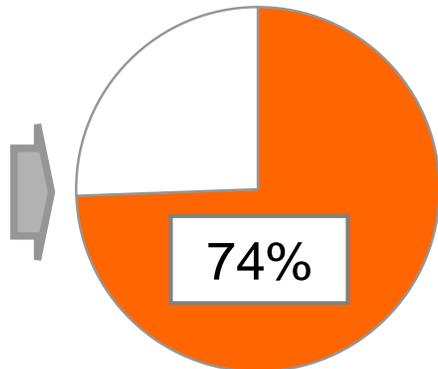
新料金プランの初期動向^{注1}

ガンガントーク

〔指定通話定額〕

ダブル/定額 → スーパーライト

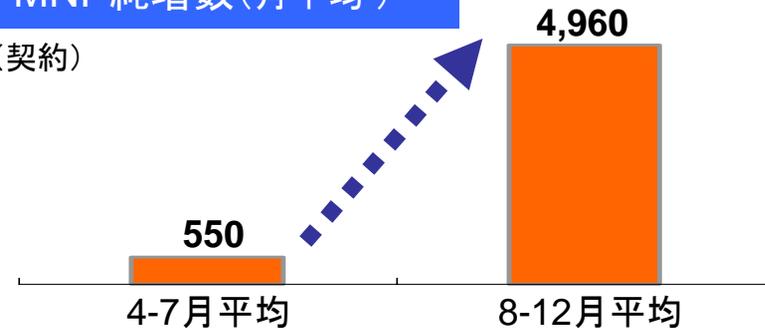
ガンガンメール



競争力指標の回復

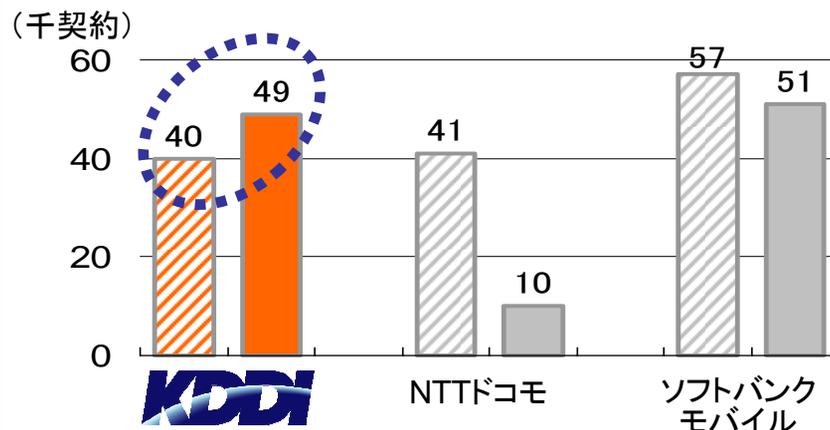
MNP純増数(月平均)

(契約)



IP接続ベース純増数(月平均)^{注2}

左側: 4~7月平均
右側: 8~12月平均



端末・料金面での主な取り組み

端末

- 調達コストを抑えつつ、多様なニーズにマッチした端末の投入
- KCP+パフォーマンスの着実な改善

料金

- 多様なニーズに合わせた料金プランの提供

(注1) 8月10日~12月末における法人を除く一般端末の新規契約のうち、ガンガントーク(指定通話定額)、ダブル定額スーパーライト、ガンガンメールのいずれかを選択したユーザの割合。(注2) 出典元: 社団法人電気通信事業者協会(TCA)ホームページ。

3.1. お客様基盤の強化 ~アクティブエルダー向け~

- ケータイを使いこなす“大人”(アクティブエルダー)をターゲットとした新たな取り組みを強化。
- 使いやすさとデザイン性を両立した端末、利用しやすいコンテンツ、データ料金(ダブル定額スーパーライト)の総合的な商品力で獲得の強化を図る。

アクティブエルダー向けの新たな取り組み



URBANO



URBANO BARONE

第2弾(近日発売)

(URBANO MAGAZINE)



使いやすさと洗練されたデザイン

歩数計等の健康機能搭載

雑誌と連携したグルメ、トラベル情報等の発信

従来の“カンタン”重視層向け



W62PT



K003



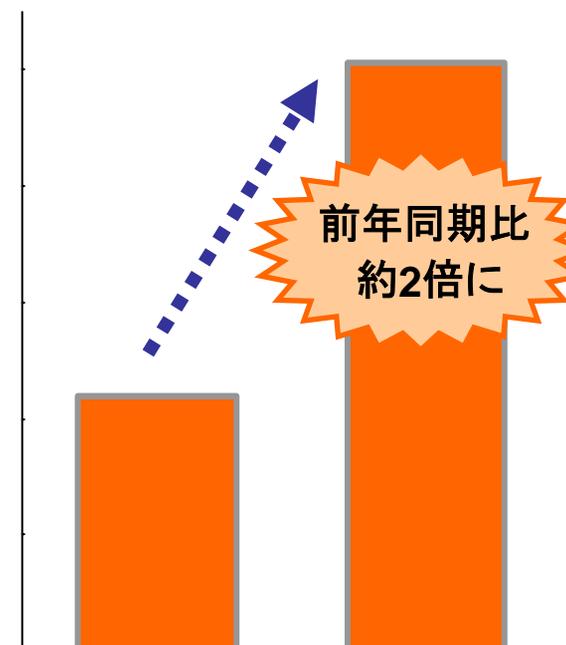
K004

(近日発売)



(au one トップページ)

エルダー/シニア向け端末販売台数



対象端末注 (2機種)

10.3期 3Q (3機種)

(注) 09.3期3Q: W62PT、URBANO
10.3期3Q: W62PT、URBANO、K003

3.2. お客様基盤の強化 ~ジュニア向け~

- 安全・安心ニーズに対応し、セキュリティを大幅に強化した端末をセコム株式会社との協業により実現。入学シーズンに向け、ターゲットに即した端末・サービスで拡販を図る。

新たな取り組み(セコム株式会社との協業)



mamorino (近日発売予定)

安全・安心機能強化

- Webにつながらない
- 通話・メール先限定
- セコムとauでお子様の安全をサポート



使いやすさ

- 防水
- 電池残量通知
- 自動応答・ハンズフリー

新ターゲット(新小学1年生・低学年)

(小学校高学年向け)

安心ジュニアケータイ



K001

(ジュニア向けポータル)

3.3. お客様基盤の強化 ~学生・若年層向け~

- 春商戦に向けては、学生と学生の家族に対する料金キャンペーンを新たに展開し、新規獲得／リテンションの両面を強力に推進。
- 若年層のコンテンツ利用拡大を目的としたキャンペーンも併せて展開。

ガンガン学割

(申込受付期間: 2/9~5/9)

対象

「学生」と
「学生の家族(新規契約+家族割)」

*既にauを利用している学生も対象

割引適用条件

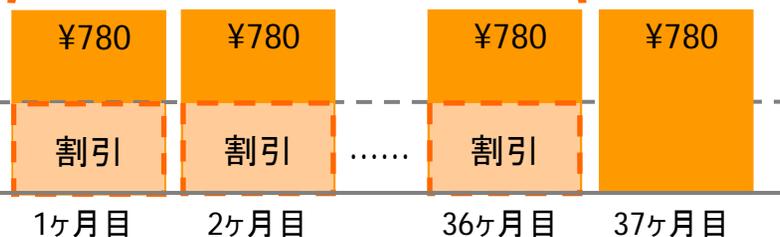
「プランEシンプル」／「プランE」&
「誰でも割」／「スマイルハート割引」

最大3年間
月額基本料
¥390 割引

例: 「プランEシンプル」& 「誰でも割」の場合

月額基本料が半額に

(¥390 割引)



コンテンツ利用拡大に
向けたキャンペーン

YOUNG 半額 キャンペーン

(実施期間: 1/29~4/23)

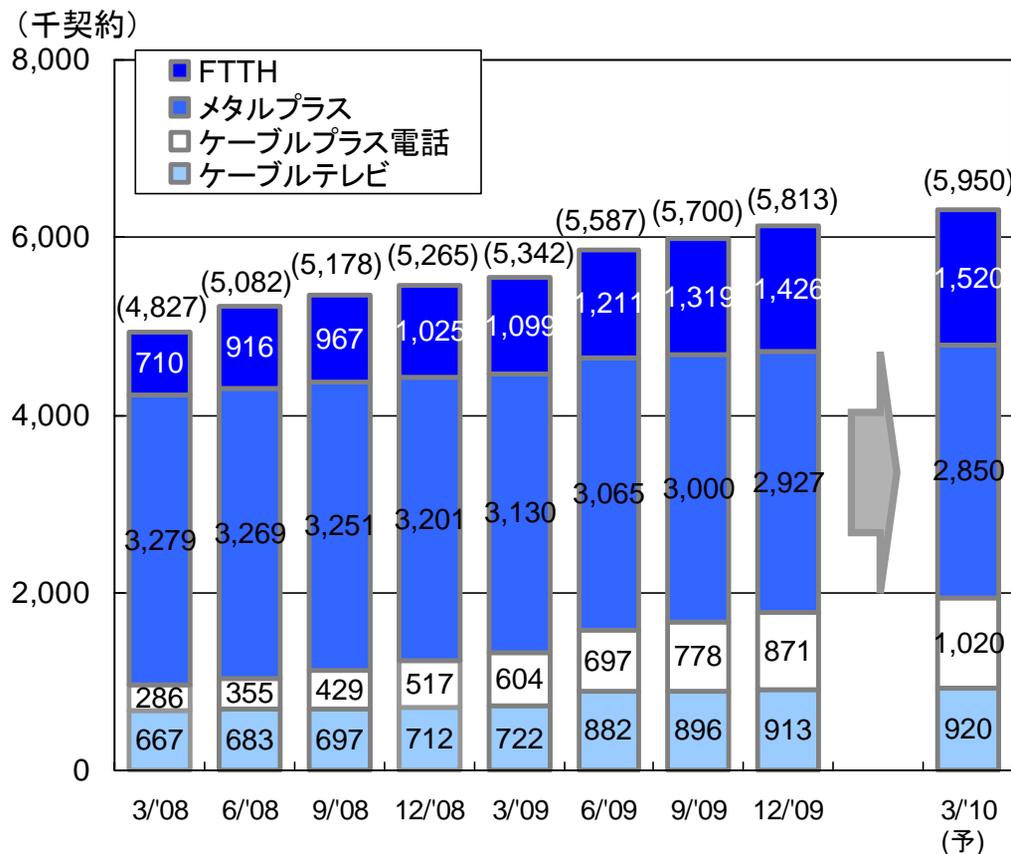
LISMO! ♥ HIGH SCHOOL

(実施期間: 1/29~3/31)

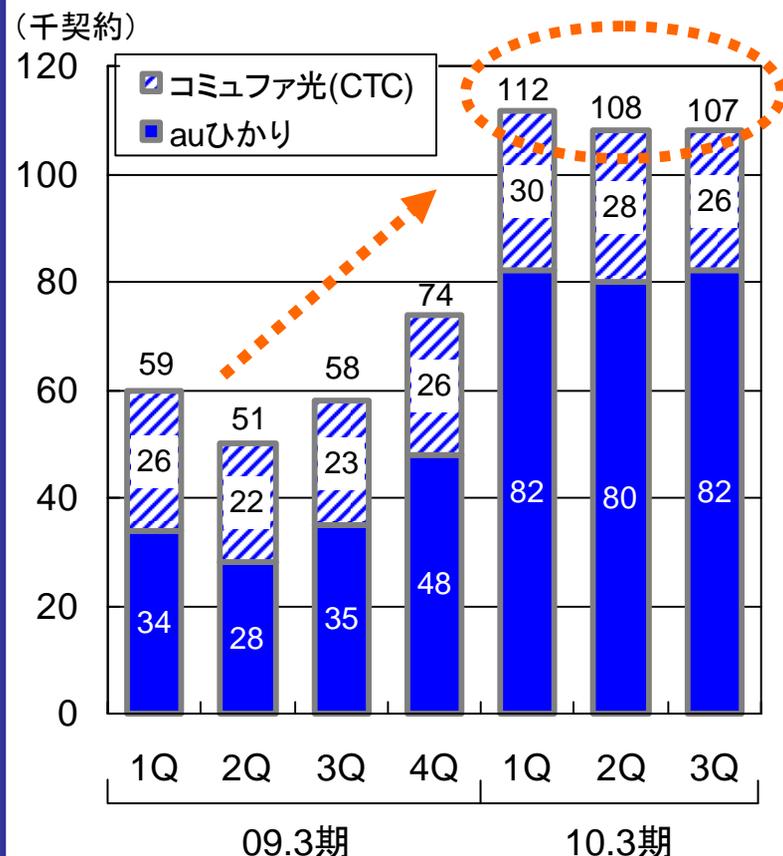
1. 固定系アクセス回線

- 12月末の固定系アクセス回線数は581万。
- FTTHの純増数は、auひかりホーム「ギガ得プラン」の投入による他社差別化が功を奏し、四半期ベースにおいて引き続き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. FTTH

■ 2010年1月からはFTTHサービス提供エリアの拡大や、au携帯電話との連携強化により、さらなるFTTHのお客様基盤の拡大を目指す。

FTTHサービス提供エリアの拡大

戸建向けサービス提供エリア拡大

- ▶ 北海道(札幌周辺都市)
- ▶ 宮城県(仙台市他)
- ▶ 栃木県(宇都宮市他)

【参考】既存提供エリア^{注1}

戸建向け: 

集合住宅向け: 沖縄県を除く全国46都道府県(960GC)

低層集合住宅向け新サービス開始

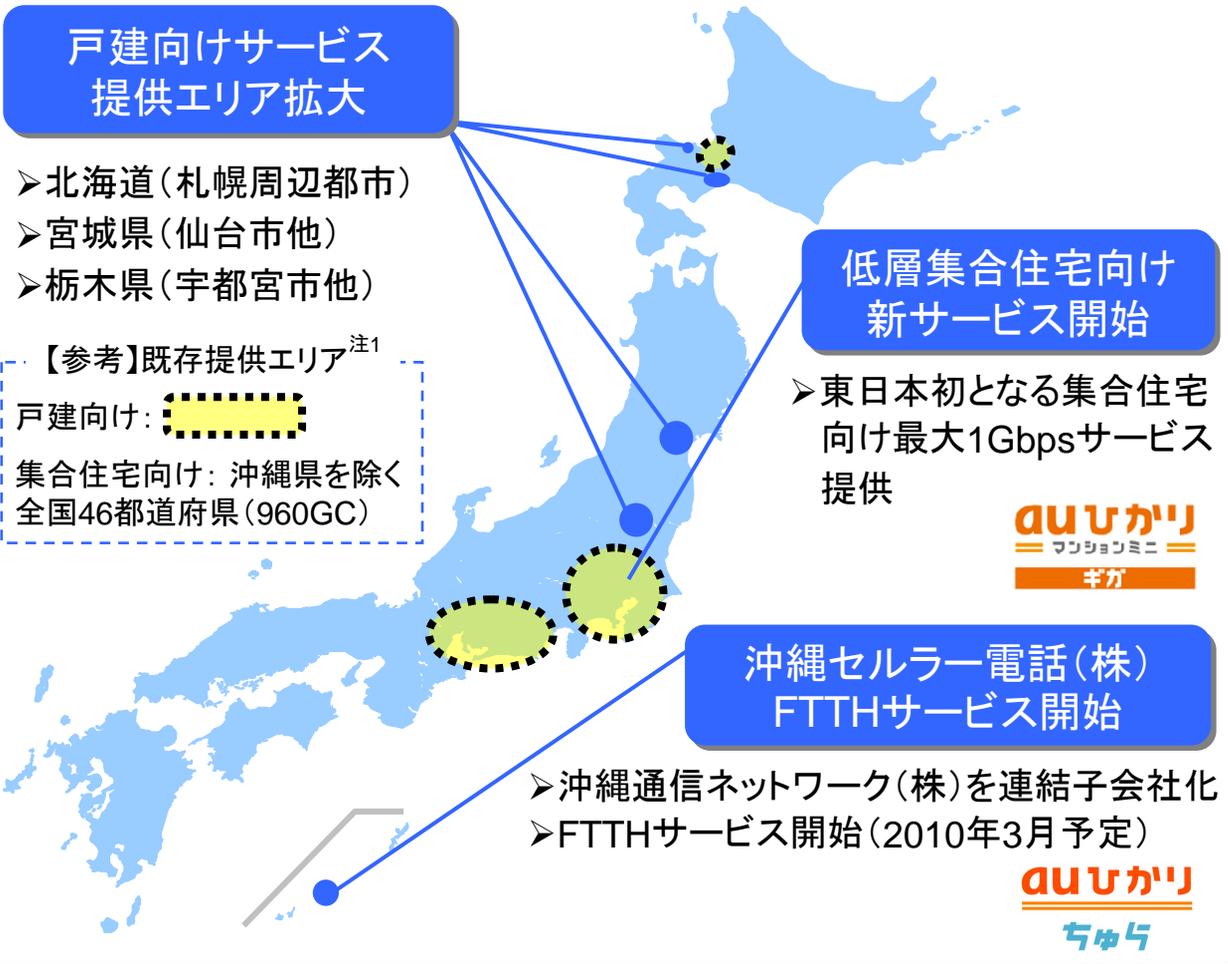
- ▶ 東日本初となる集合住宅向け最大1Gbpsサービス提供



沖縄セルラー電話(株) FTTHサービス開始

- ▶ 沖縄通信ネットワーク(株)を連結子会社化
- ▶ FTTHサービス開始(2010年3月予定)





au携帯電話との連携強化

サービス名称変更


➔


auユーザーへの訴求推進
 (auひかり de ケータイ割引^{注2})

(申込期間)1月1日~5月9日
 (条件)「auひかり」新規契約 +KDDIまとめて請求

au携帯電話の月額基本料から
 390円割引(最大12ヶ月間)

“auユーザーに向けた”
 「auひかり」獲得強化

(注1) 2009年12月末時点。(注2) キャンペーンの詳細は当社HP等を参照。

3. グローバルICTの強化

- 経済成長の期待が高い新興国(ベトナム、南アフリカ)にデータセンターを新設。
- 12月1日に香港DMX社株式を約119億円で取得、連結子会社化(出資比率52.22%^{注1})し、アジア地域でのSI事業を強化。

ワンストップ提供

グローバル
ネットワーク

データ
センター

域内
ネットワーク

SI事業

データセンターの新設

TELEHOUSE HANOI

現地最大手SI事業者との合弁会社
“TELEHOUSE VIETNAM”を3月に設立
(資本金5億円:KDDI出資比率34%)

ベトナム進出企業のICT需要に対し
テレハウス基準の高品質DCを提供

TELEHOUSE CAPE TOWN

現地DC事業者とのパートナーシップ

日系企業のアフリカ進出数 No.1
欧州企業からの受注にも期待

今春、ヨハネスバーグにも新DC開設予定

DMX社連結子会社化による効果



- ▶ アジア地域でのSI事業の基盤強化
- ▶ デジタルメディアソリューション、セキュリティソリューション等の新規事業領域への進出
- ▶ 海外拠点拡充によるお客様支援体制の強化

【参考】DMX社の売上推移^{注2}

07.12期	08.12期
140億円 (US\$161.6M)	149億円 (US\$172.7M)

(注1) 2009年12月末時点

(注2) 2009年12月1日付TTMLレート(1US\$=86.41円)で円換算。

Designing The Future
KDDI