
KDDI CORPORATION

2012年3月期第3四半期決算（2011年4月～12月）

2012年1月26日

代表取締役社長 田中 孝司

1	本日発表のポイント
---	-----------

2	決算概要／業績見通し
---	------------

3	第3四半期の取り組み／第4四半期に向けて
---	----------------------

4	KDDIの新成長戦略 3M戦略 第1弾始動 ～スマートパスポート構想～
---	---

補足資料

この配付資料に記載されている業績目標等 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、実際の業績等は、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。

決算

「基盤事業の立て直し」完遂に向け
順調な決算

業績見通し

営業収益は期初見通し比900億円の増収
営業利益は変更なし

KDDI 新成長戦略

3M戦略 第1弾始動
～スマートパスポート構想～

1 本日発表のポイント

2 決算概要／業績見通し

3 第3四半期の取り組み／第4四半期に向けて

4 KDDIの新成長戦略 3M戦略 第1弾始動
～スマートパスポート構想～

補足資料

1 連結業績：増収増益を実現

- 連結営業収益(1-3Q)：2兆6,454億円（前年同期比 +2.9%）
- 連結営業利益(1-3Q)：3,842億円（前年同期比 +3.3%）

2 移動通信事業：auモメンタムの完全回復に向け、KPIは大幅に改善

- 解約率(3Q)：過去最低の0.56%と大幅に低下。
- MNP(3Q)：9四半期ぶりに純増転換、3QのMNP純増はNo.1に。
- スマートフォン：3Qの販売比率が50%に上昇。1-3Qの販売台数は354万台に。

3 固定通信事業：期初の通期見通しを上回る営業利益(1-3Q：433億円)

- FTTHの増収(+163億円)と、NWコストの削減(118億円)が大きく貢献。

4 自社株買いの実施／ユーロ円建転換社債(CB)の発行

- 第3位株主の東京電力(株)から当社株式売却の意向を受け、総額2,210億円の自社株買いを実施。同社保有全株(357,541株)を確実に取得。
- 同時に、ユーロ円建てCB発行による総額2,000億円の資金調達を実施。

1 連結業績：期初見通しに対し増収、営業利益は変更なし

- 営業収益は、スマートフォン販売台数の上方修正に伴い、期初見通し比900億円の増収。
- 営業利益は、移動通信事業におけるスマートフォン販売台数の増加影響とARPU未達による減益を、固定通信事業の増益がカバーし、期初見通しの4,750億円を予定。

営業収益

35,500億円（期初予想比 +900億円）

移動通信事業：27,100億円（+1,100億円）

固定通信事業：9,050億円（▲200億円）

営業利益

4,750億円（変更なし）

移動通信事業：4,200億円（▲100億円）

固定通信事業：500億円（+100億円）

■主なKPI

au累計契約数

3,500万（+50万）

スマートフォン販売台数

555万（+155万）

au ARPU

4,480円（▲60円）

au解約率

0.65%（▲0.05ポイント）

端末販売台数

1,335万（+125万）

FTTH累計契約数

230万（▲10万）

*（ ）は期初予想比

2 連結当期純利益: 2,350億円へ変更

- 改正法人税法等の公布に伴う繰延税金資産の取り崩しによる法人税等調整額の増加150億円を見込む為、当期純利益は期初見通しの2,500億円から2,350億円(▲150億円)へ変更。

3 連結フリー・キャッシュ・フロー: 2,150億円へ変更

- スマートフォン販売台数の増加に伴う割賦債権の増加等に加え、将来の成長に向けたM&Aを実施した事から、フリー・キャッシュ・フローは期初見通しの3,300億円から2,150億円(▲1,150億円)へ変更。
- 設備投資は、4,500億円(▲100億円)の見通し。

営業収益

(億円)

34,345 35,500

25,719 26,454

+2.9%

11.3期

12.3期(予)

営業利益

(億円)

4,719 4,750

3,721 3,842

+3.3%

11.3期

12.3期(予)

(億円)

	11.3期		12.3期(予)				12.3期
	1-3Q		1-3Q	前年同期比	進捗率	今回予想	期初予想
営業収益	25,719	34,345	26,454	+2.9%	74.5%	35,500	34,600
営業利益	3,721	4,719	3,842	+3.3%	80.9%	4,750	4,750
マージン	14.5%	13.7%	14.5%	-	-	13.4%	13.7%
経常利益	3,497	4,407	3,647	+4.3%	81.0%	4,500	4,500
当期純利益	2,026	2,551	1,944	-4.1%	82.7%	2,350	2,500
EBITDA	7,101	9,363	7,012	-1.3%	76.0%	9,230	9,230
マージン	27.6%	27.3%	26.5%	-	-	26.0%	26.7%
FCF	2,215	2,768	2,521	-	-	2,150	3,300
設備投資	3,192	4,437	2,729	-14.5%	60.7%	4,500	4,600

営業収益

(億円)

25,907

19,523

+3.7%

27,100

20,246

11.3期

12.3期(予)

営業利益

(億円)

4,389

3,596

-6.1%

4,200

3,377

11.3期

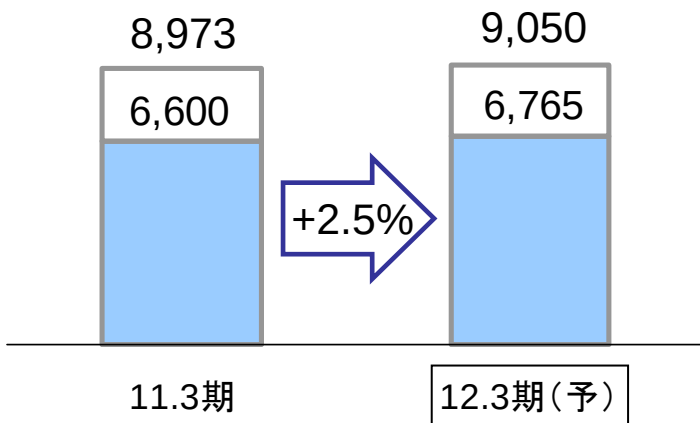
12.3期(予)

(億円)

	11.3期		12.3期(予)				12.3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	19,523	25,907	20,246	+3.7%	74.7%	27,100	26,000
営業利益	3,596	4,389	3,377	-6.1%	80.4%	4,200	4,300
マージン	18.4%	16.9%	16.7%	-	-	15.5%	16.5%
経常利益	3,531	4,299	3,331	-5.7%	81.2%	4,100	4,220
当期純利益	2,035	2,140	1,768	-13.1%	80.4%	2,200	2,400
EBITDA	6,025	7,744	5,673	-5.8%	76.3%	7,440	7,540
マージン	30.9%	29.9%	28.0%	-	-	27.5%	29.0%
FCF	2,066	2,448	1,835	-	-	1,680	2,700
設備投資	2,427	3,387	1,926	-20.6%	60.2%	3,200	3,350

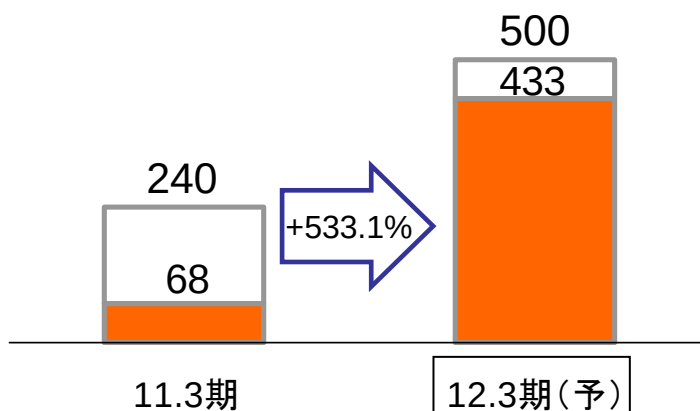
営業収益

(億円)



営業利益

(億円)



(億円)

	11.3期		12.3期(予)				12.3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	6,600	8,973	6,765	+2.5%	74.8%	9,050	9,250
営業利益	68	240	433	+533.1%	86.6%	500	400
マージン	1.0%	2.7%	6.4%	-	-	5.5%	4.3%
経常利益	-50	78	328	-	93.8%	350	230
当期純利益	-14	397	188	-	144.7%	130	80
EBITDA	1,014	1,516	1,296	+27.9%	75.4%	1,720	1,620
マージン	15.4%	16.9%	19.2%	-	-	19.0%	17.5%
FCF	162	351	670	-	-	450	580
設備投資	750	1,031	791	+5.5%	62.3%	1,270	1,220

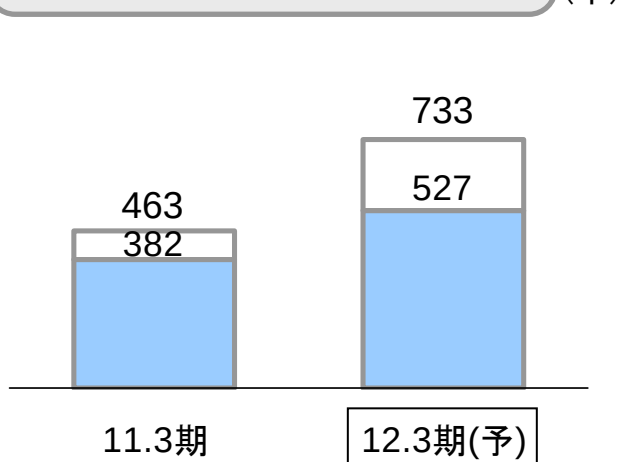
純増数 (au+UQ WiMAX) (千)



<契約数> (千契約)

移動通信事業	11.3期		12.3期(予)		12.3期
	3Q		3Q	今回予想	期初予想
au	32,527	32,999	34,298	35,000	34,500
うち モジュール系	1,353	1,494	1,881	1,980	1,800
WIN(EV-DO)	28,716	29,633	32,481	-	33,000
1X	3,649	3,221	1,742	-	-
cdmaOne	162	146	75	-	-
UQ WiMAX	524	807	1,689	2,000	2,000
au+UQ WiMAX	33,052	33,806	35,987	37,000	36,500

純増数 (固定系アクセス回線) (千)



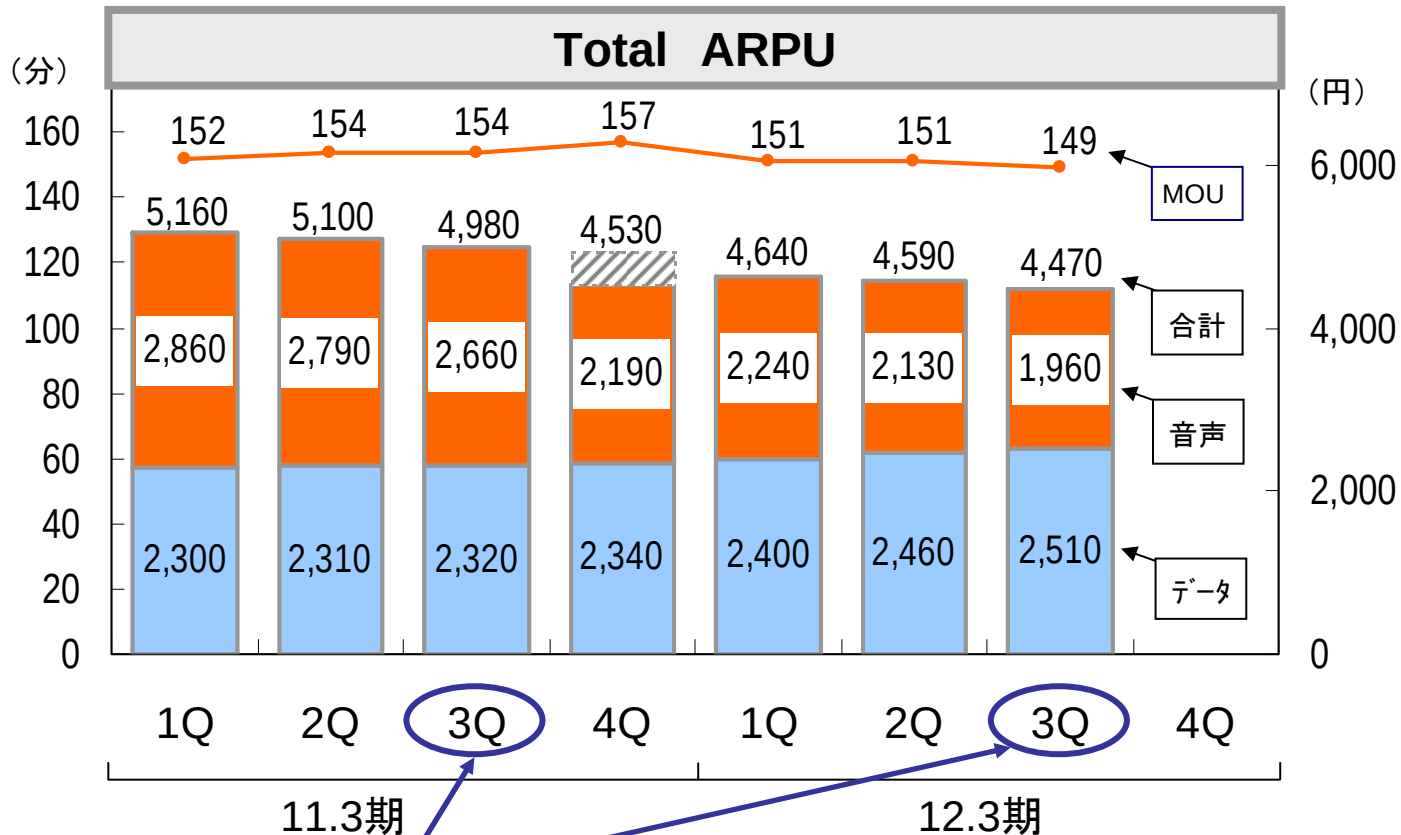
<契約数> (千契約)

固定通信事業	11.3期		12.3期(予)		12.3期
	3Q		3Q	今回予想	期初予想
FTTH	1,833	1,901	2,167	2,300	2,400
メタルプラス	2,622	2,543	2,299	2,180	2,130
ケーブルプラス電話 (注1)	1,250	1,341	1,865	2,060	2,160
ケーブルテレビ (注2)	1,065	1,088	1,133	1,140	1,130
固定系アクセス回線 (注3)	6,326	6,407	6,935	7,140	7,280

(注1) 12.3期からは「J:COM PHONE プラス」への卸回線を含めている。

(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。



前年同期比

合計 ▲ 510円 (▲10.2%)

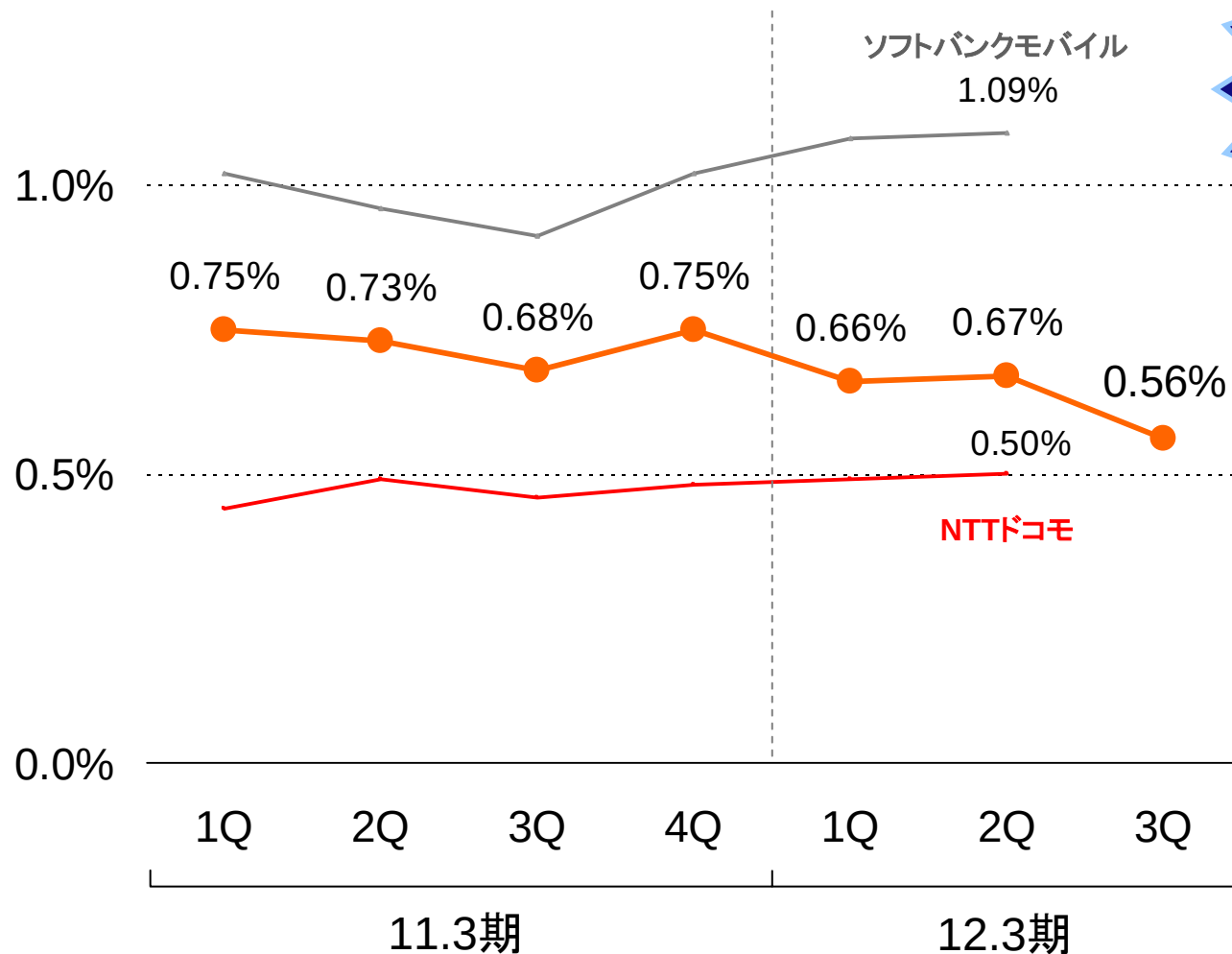
うち 音声 ▲ 700円 (▲26.3%)

データ + 190円 (+ 8.2%)

通期平均	11.3期	12.3期(予)	
		期初予想	今回予想
合計	4,940円	4,540円	4,480円
うち 音声	2,620円	2,000円	2,000円
データ	2,320円	2,540円	2,480円

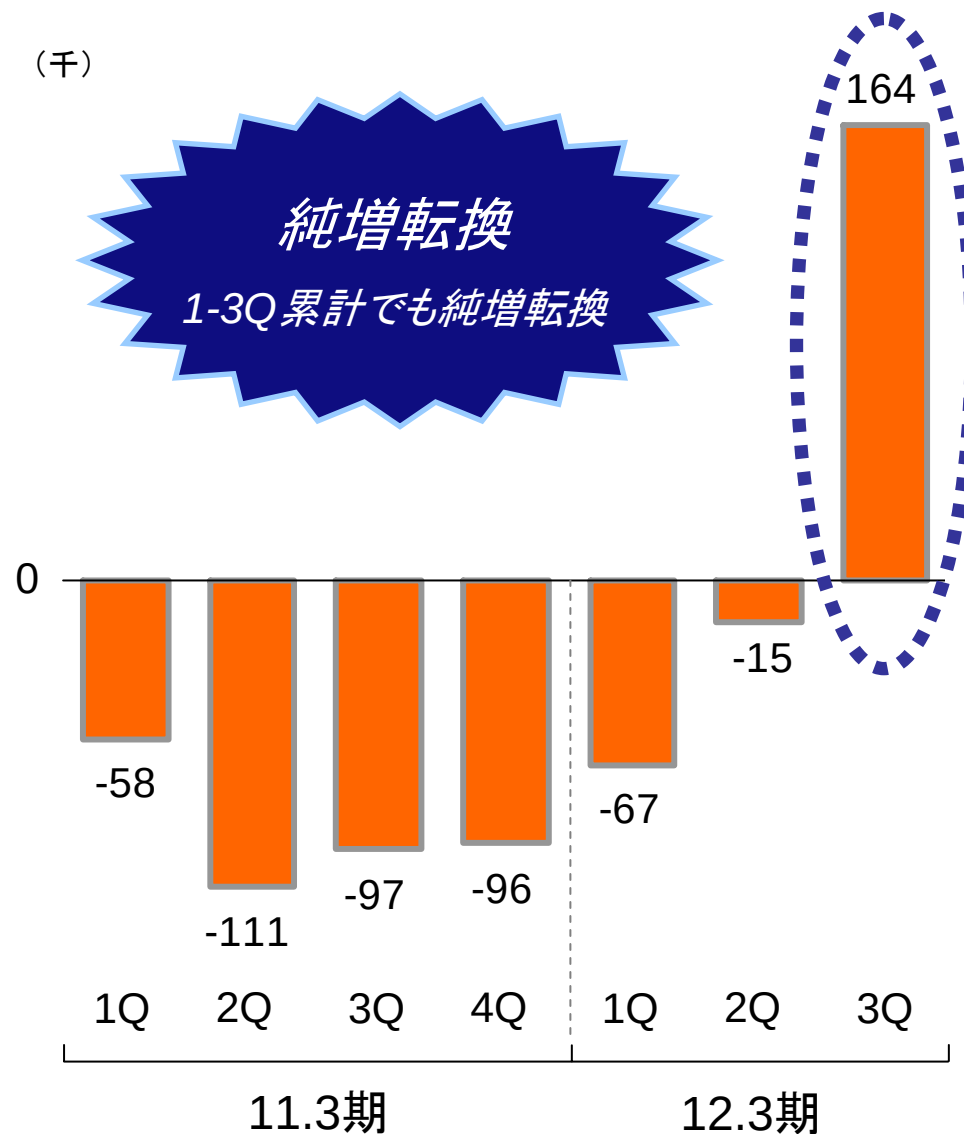
* 11.3期4Qの  部分は 事業者間の接続料精算による減少。

12.3期3Q: 0.56% (前年同期比 0.12ポイント低下)

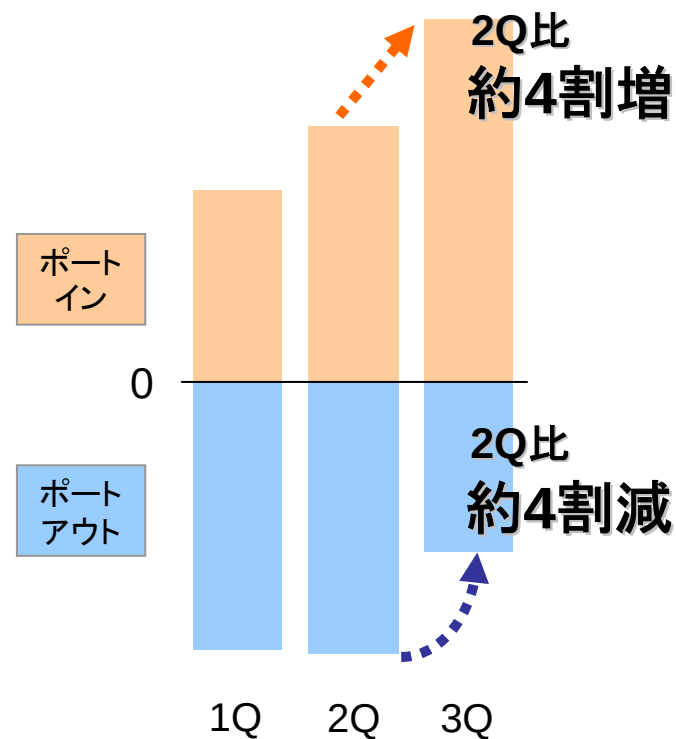


12.3期1-3Q: 82千 (前年同期比 348千改善)

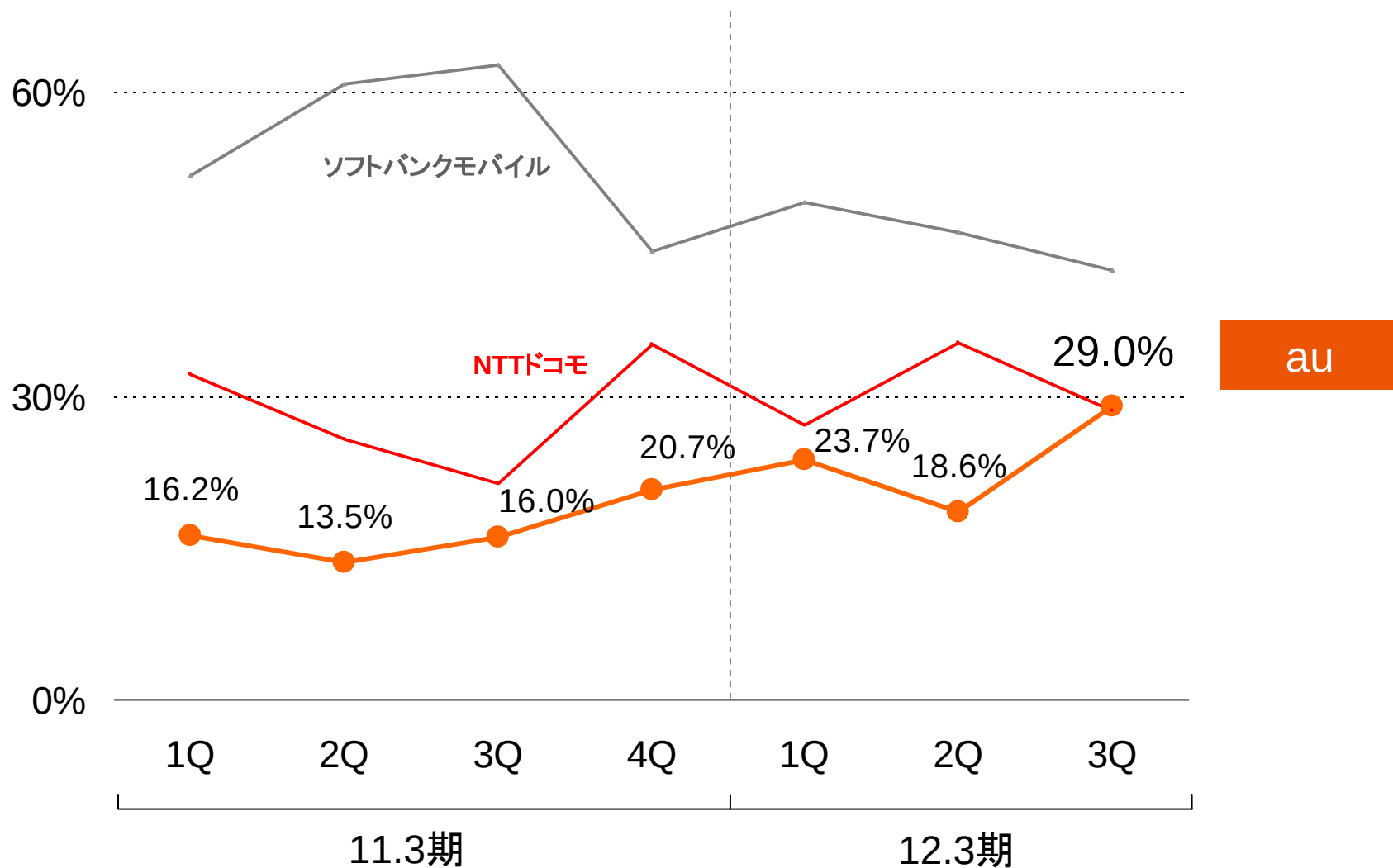
(千)



12.3期のポートイン／ポートアウト

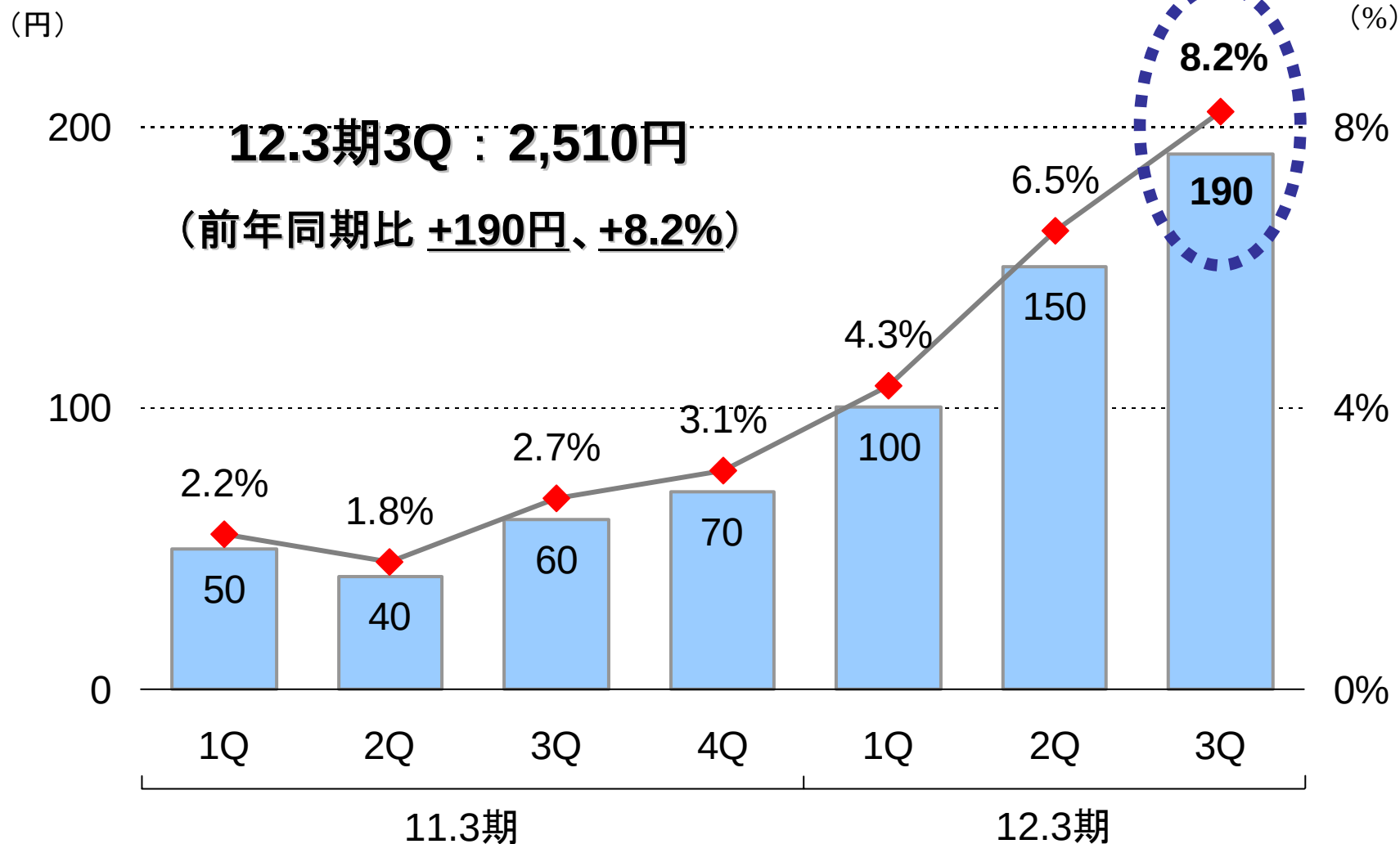


12.3期3Q: 29.0% (2Q比 10.4ポイント上昇)



前年同期からの増加額／上昇率

■ 増加額(左軸) —◆— 上昇率(右軸)



1	本日発表のポイント
2	決算概要／業績見通し
3	第3四半期の取り組み／第4四半期に向けて
4	KDDIの新成長戦略 3M戦略 第1弾始動 ～スマートパスポート構想～
補足資料	

2012年3月期下期の課題と取り組み

1

移動通信事業

スマートフォンシフトの強化:

- 商品力強化
- 販売力強化
- データオフロード強化

2

固定通信事業

FTTHの顧客基盤拡大

第3四半期のポイント

スマートフォンシフトの加速

iPhone 4Sの販売開始

新800MHz帯対応端末への
移行は順調

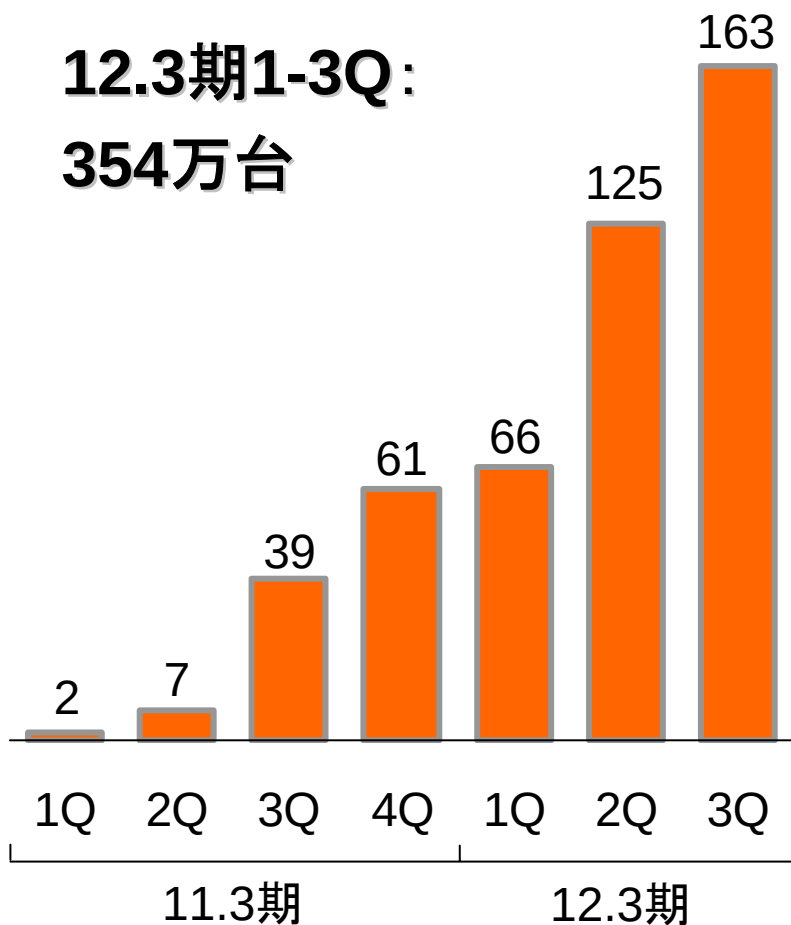
FTTH売上が固定通信事業の
増収を牽引

3M戦略を見据えた
auショップのコア販路化推進開始

「基盤事業の立て直し」の完遂に向け着実な進展

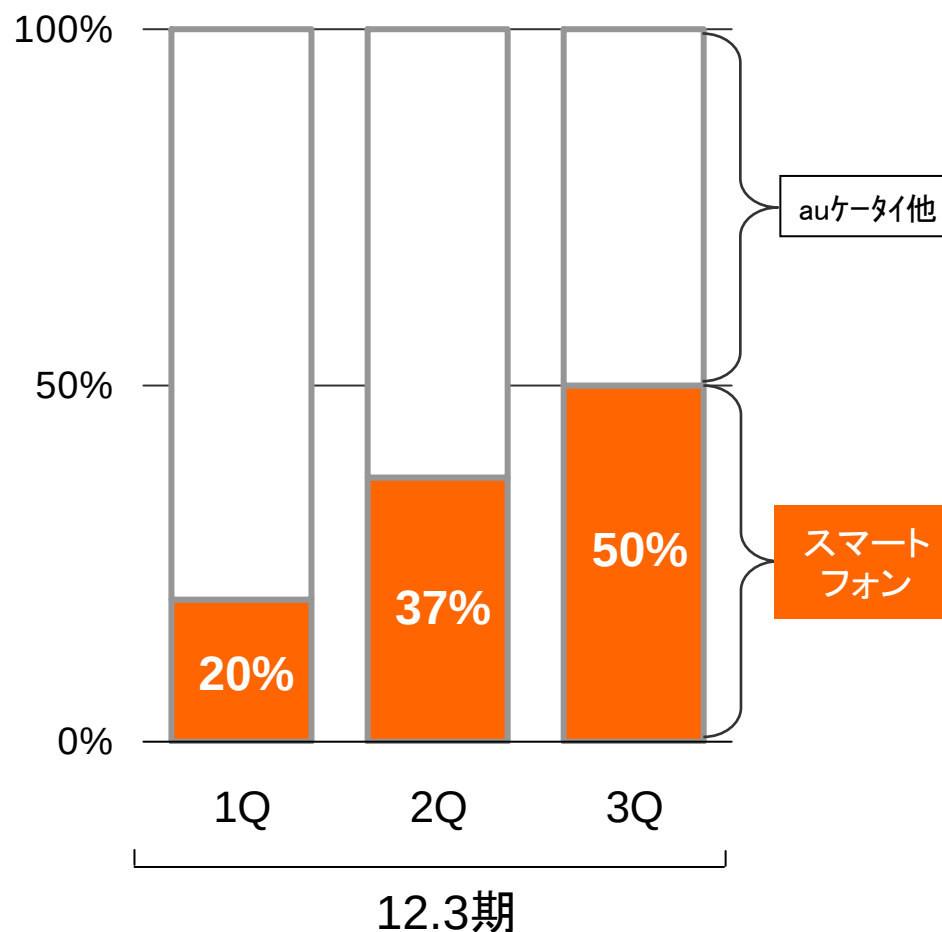
スマートフォン販売台数 (万台)

**12.3期1-3Q:
354万台**



スマートフォン販売比率

*端末販売台数に占めるスマートフォン販売の割合



ラインナップが充実し、スマートフォンシフトが一気に加速

高い新規契約比率

iPhone 4S

約3割

上期の
スマートフォン
販売全体

約2割

上期のスマートフォン販売全体に比べ、
新規契約比率が **約10ポイント高い**

*iPhoneはApple Inc.の商標です。
*iPhone商標はアイホン株式会社の
ライセンスに基づき使用されています。

今後の増収に期待が持てる初期動向

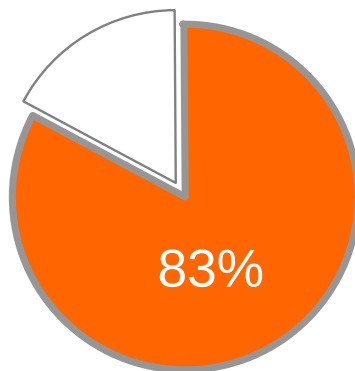
WEB表示スピード(YouTube再生開始スピード)注1

約5秒の差 = サクサク感



(注1) MMD研究所調べ
全国主要都市(計9都市・20地域)が対象
期間: 2011/12/11～12/16(6日間)
YouTube調査ではHD高画質・3分30秒
(23.0MB)の調査用動画を使用
【MMD研究所調べに記載】

通信会社選択に関する満足度調査 注2



A社→au版iPhone 4Sに
変更したユーザのうち

**83%が「通信エリアの広さ」
「圏外の少なさ」を実感**

(注2) 株式会社イード調べ
auとA社から発売されたiPhone 4S購入ユーザ
900名 (au、A社各450名) を対象に実施した
「iPhone 4S通信会社選択に関する満足度調査」

高品質なNWで圧倒的な“つながりやすさ”を実現

+WiMAX



デュアルコアCPU

テザリング

NFC

au初のGALAXY

×

高速優位性
(スピード・エリア)

×

NFC搭載

GALAXY S II WiMAX ISW115C
by SAMSUNG

12春ラインナップ(5機種)

日本定番機能

テンキー


INFOBAR C01
by iida

デュアルコアCPU


optimus X IS11LG
by LG Electronics Japan

防水

日本定番機能

デュアルコアCPU


XPERIA acro HD IS12S
by Sony Ericsson

デュアルコアCPU



MOTOROLA RAZR V IS12M

11秋冬モデル(4機種) 含め「+WiMAX」で
スマートフォンの高速化に対応

(WiMAXエリア)

東名阪主要都市

99%*

全国政令指定都市

95%*

*実人口カバー率ベース。(人口データは2005年国勢調査の数値参照。)

*実人口カバー率算出: 対象地域のエリアカバー人口÷対象地域の居住人口。

*全国政令指定都市には東京23区含む。東名阪主要都市: 東京23区、名古屋市、大阪市

auの独自性を発揮するINFOBAR

コンパクトサイズのOptimus

日本定番機能+ 防水対応のXPERIA

スタイリッシュ×スリムのRAZR

*「WiMAX」はWiMAXフォーラムの商標または登録商標です。

*NFC: Near Field Communicationの略。ISO(国際標準化機構)で規定された国際標準の近接型無線通信方式。

*「GALAXY」は、SAMSUNG JAPAN CORPORATIONの商標または登録商標です。「Xperia」は、Sony Ericsson Mobile Communications ABの商標または登録商標です。「MOTOROLA」、「MOTOROLA RAZR」は、Motorola Trademark Holdings, LLCの商標または登録商標です。

春商戦に向けてバリエーションに富んだラインナップを追加

EV-DO Advanced

- 混雑局のデータトラフィックを周辺局へオフロードする技術
- 混雑エリアの通信品質向上、トラフィック増加による品質劣化を回避
- 既存基地局のソフトウェア更新で導入可能【投資抑制効果】

2012年4月以降
全国展開

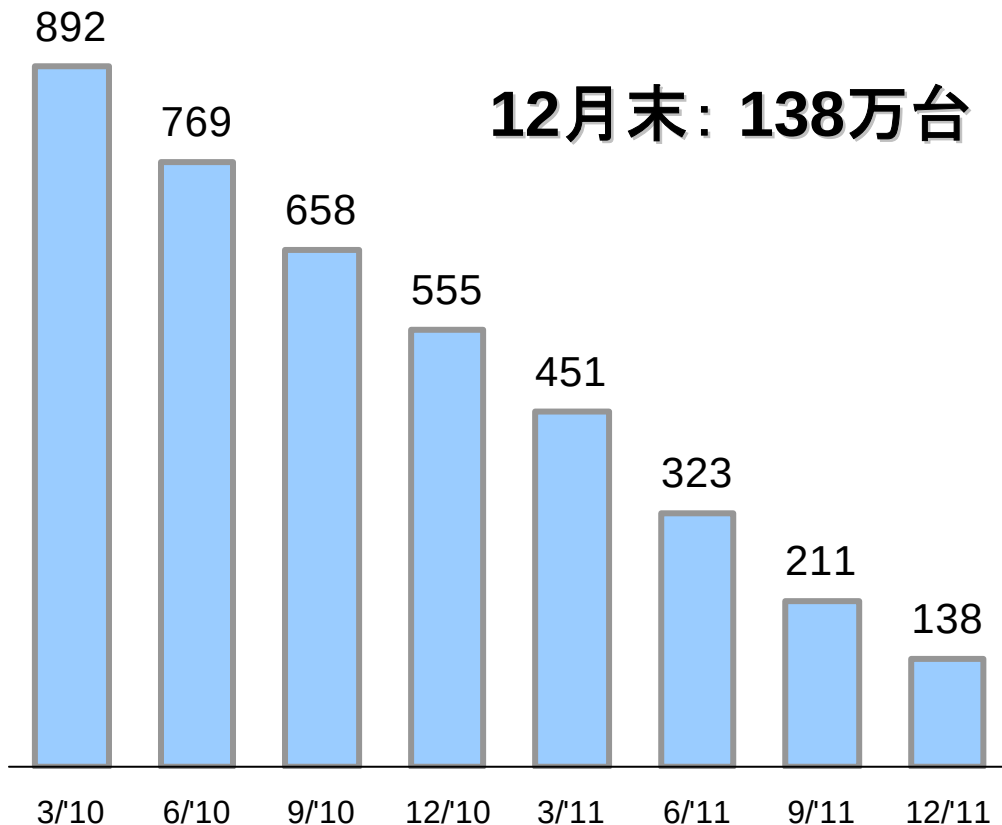


電波の強さに加え、基地局の混雑度合いも確認して、全てのユーザに快適な通信を提供できるようチューニング

キャパシティは約1.5倍の効果、混雑局のスループットも向上

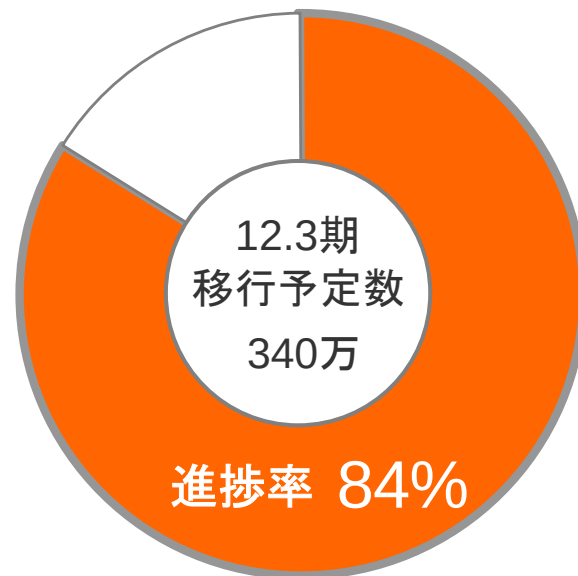
新800MHz帯非対応^注端末数の推移 (万台)

*モジュール系を除く。



(注) 前期まで「非トライバンド」の表記。今期より「新800MHz帯非対応」の表記に変更。

新800MHz帯対応端末への移行数

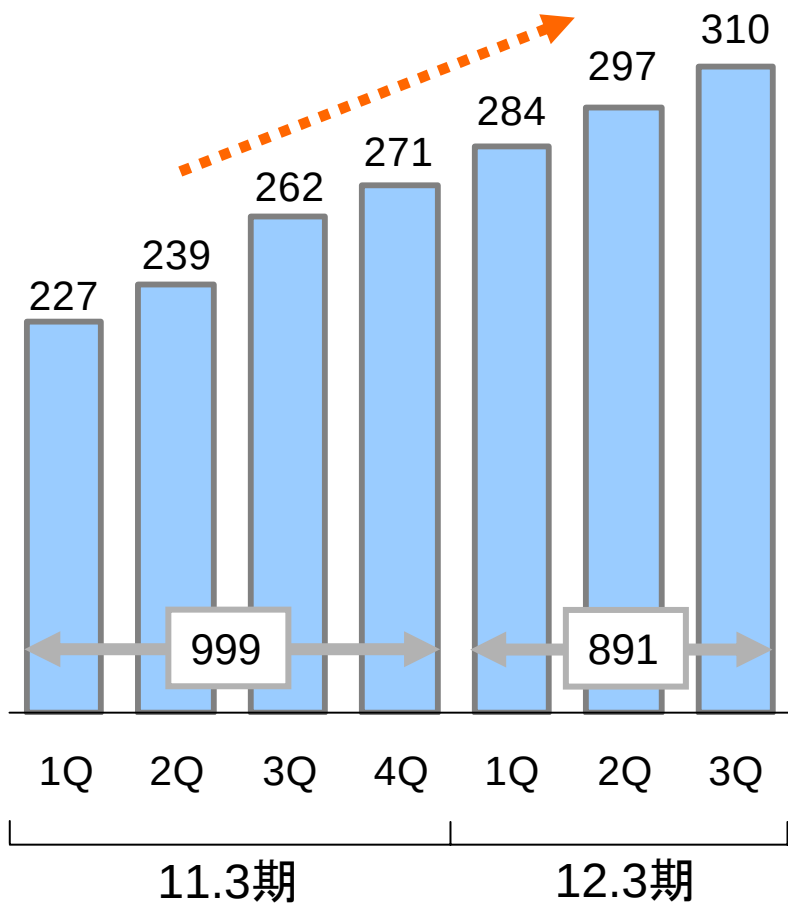


**12.3期1-3Q移行数
285万台**

解約の低減を図りつつ、移行は順調に進捗

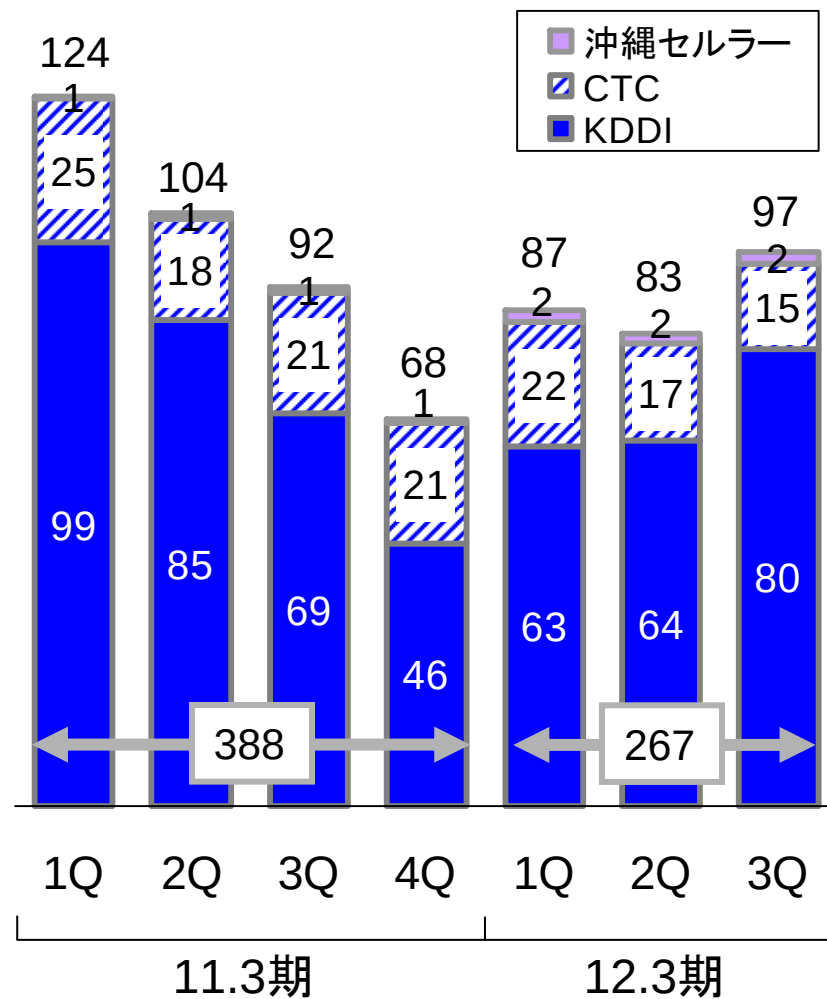
売上

(億円)



純増数

(千契約)



FTTHの増収に向けて顧客基盤の拡大を推進

第3位株主である東京電力(株)からの当社株式(357,541株)売却の意向を受け検討

「全株の確実な取得」と「投資家層の拡大」を同時に満たす
転換促進型リキャップCBを選択

自己株式の取得

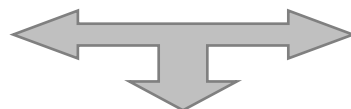
取得総額 : **2,210億円**
取得株式数 : 424,126株
取得単価 : 521,000円



ユーロ円建CBの発行

発行総額 : **2,000億円** (4年)
利率 : 0%
転換価額 : 573,100円 (アップ率 10%)
*120%コールオプション／ソフト・マンダトリー条項付

今回取得株式数: 424,126株



最大潜在株式数: 348,979株^{注1}

実質75,147株の自己株式取得

(実質1.7%の自己株式取得率^{注2}=EPS上昇寄与)

確実な施策実行に加え、実質約400億円^{注3}の自社株買い効果

(注1) 新株予約権の全てが株式転換された場合の株式数(2,000億円／@573,100円) (注2) 75,147株÷4,484,818株(発行済株式総数)

(注3) 75,147株×@521,000円=約400億円

1 本日発表のポイント

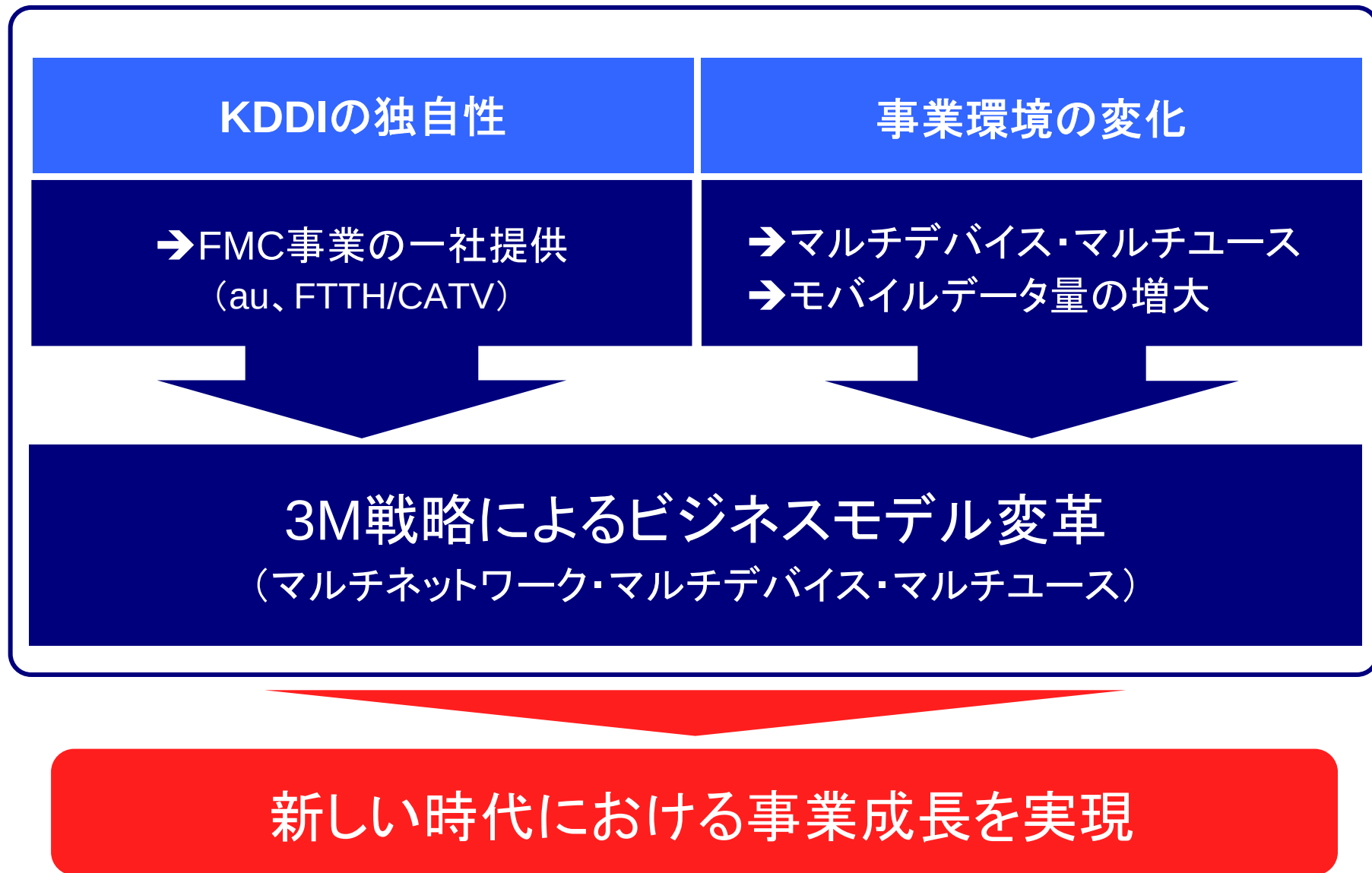
2 決算概要／業績見通し

3 第3四半期の取り組み／第4四半期に向けて

4 KDDIの新成長戦略

3M戦略 第1弾始動
～スマートパスポート構想～

補足資料



ビジネスモデルを「FMC+バリュー(付加価値)型」に変革

モバイル中心の
回線獲得モデル

FMC+バリュー型モデル

モバイル中心の回線数

ID単位
ARPUの拡大



=ID

モバイル

データARPU

音声ARPU

ゲーム
チェンジ

付加価値
ARPU

事業者決済手数料

コンテンツARPU

FMC
ARPU

モバイル

データARPU

音声ARPU

データ(NET)

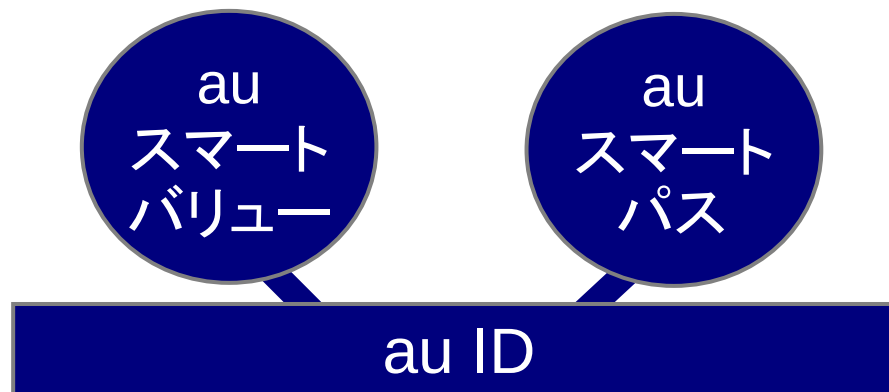
電話

映像

固定BB
(FTTH/CATV)

ID登録数
拡大

3つのKey Factorを軸に「FMC+バリュー(付加価値)ARPU」最大化を目指す



→au ID

お客さま個人を認識し、auが提供する各種サービスで統一的に利用できるID。
お客さま個人のみに紐づくため、ネットワークフリー・デバイスフリー・コンテンツフリーの世界を実現。今後au IDをベースに、FMC ARPU+付加価値ARPU最大化を図る。

→auスマートバリュー

FMC ARPU最大化に向けた、世帯向けの固定BB×スマートフォンのクロス割引プラン。

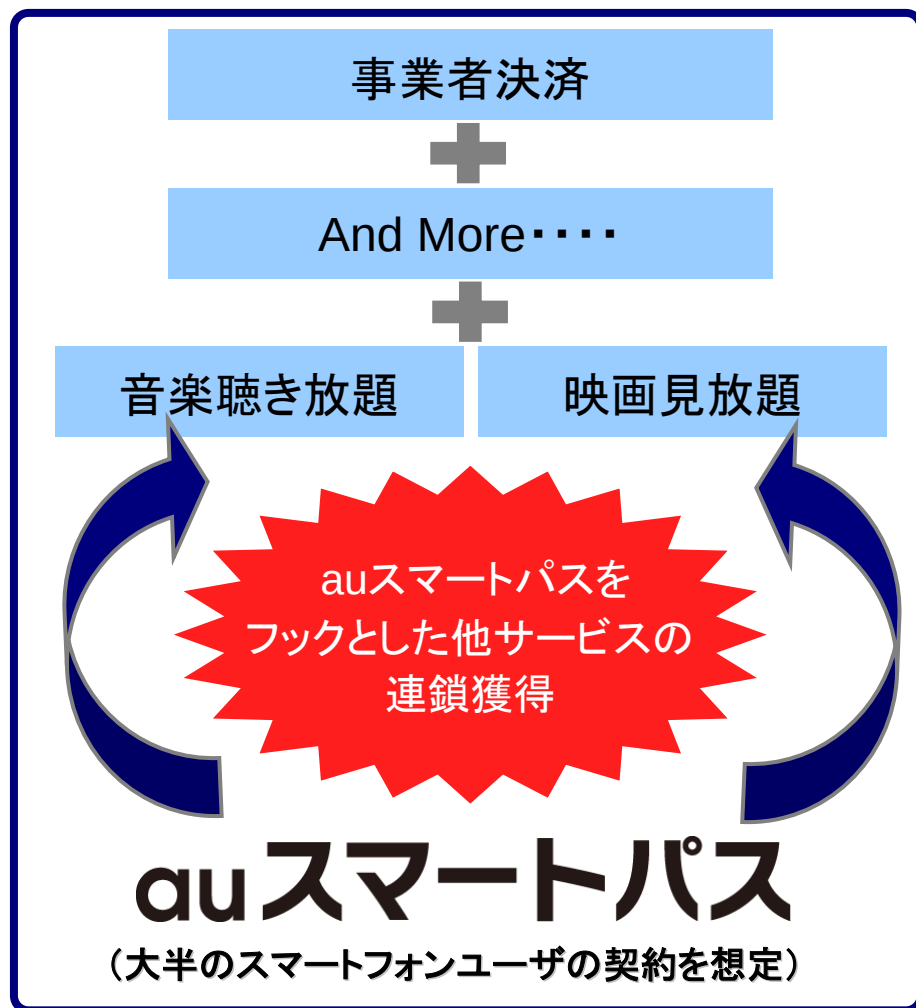
→auスマートパス

オープン性を維持しつつ、付加価値ARPUの最大化(スマートパイプ化)に向けて、その起点となるコンテンツサービス。

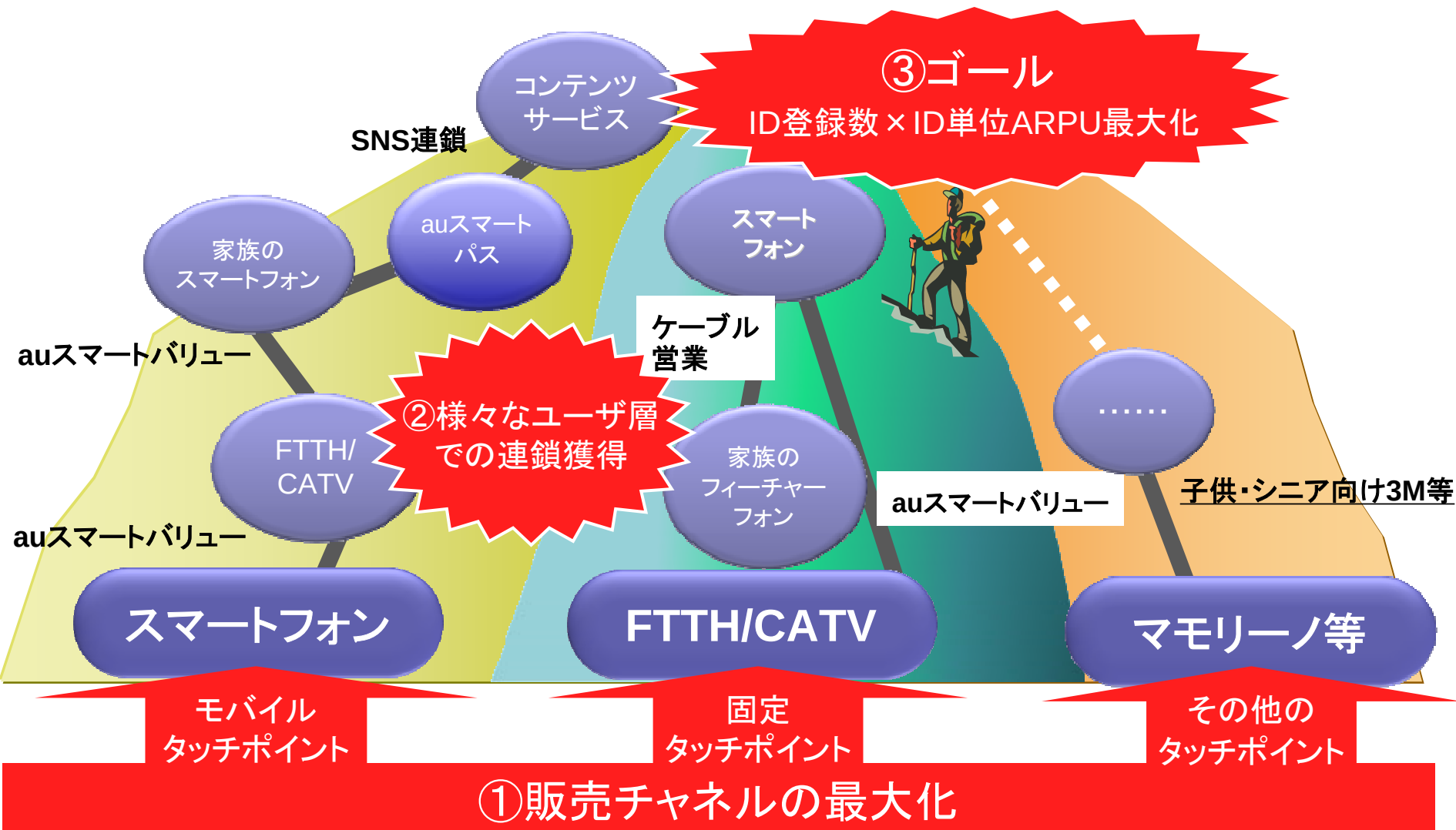
FMC ID数 × 同ARPU の最大化



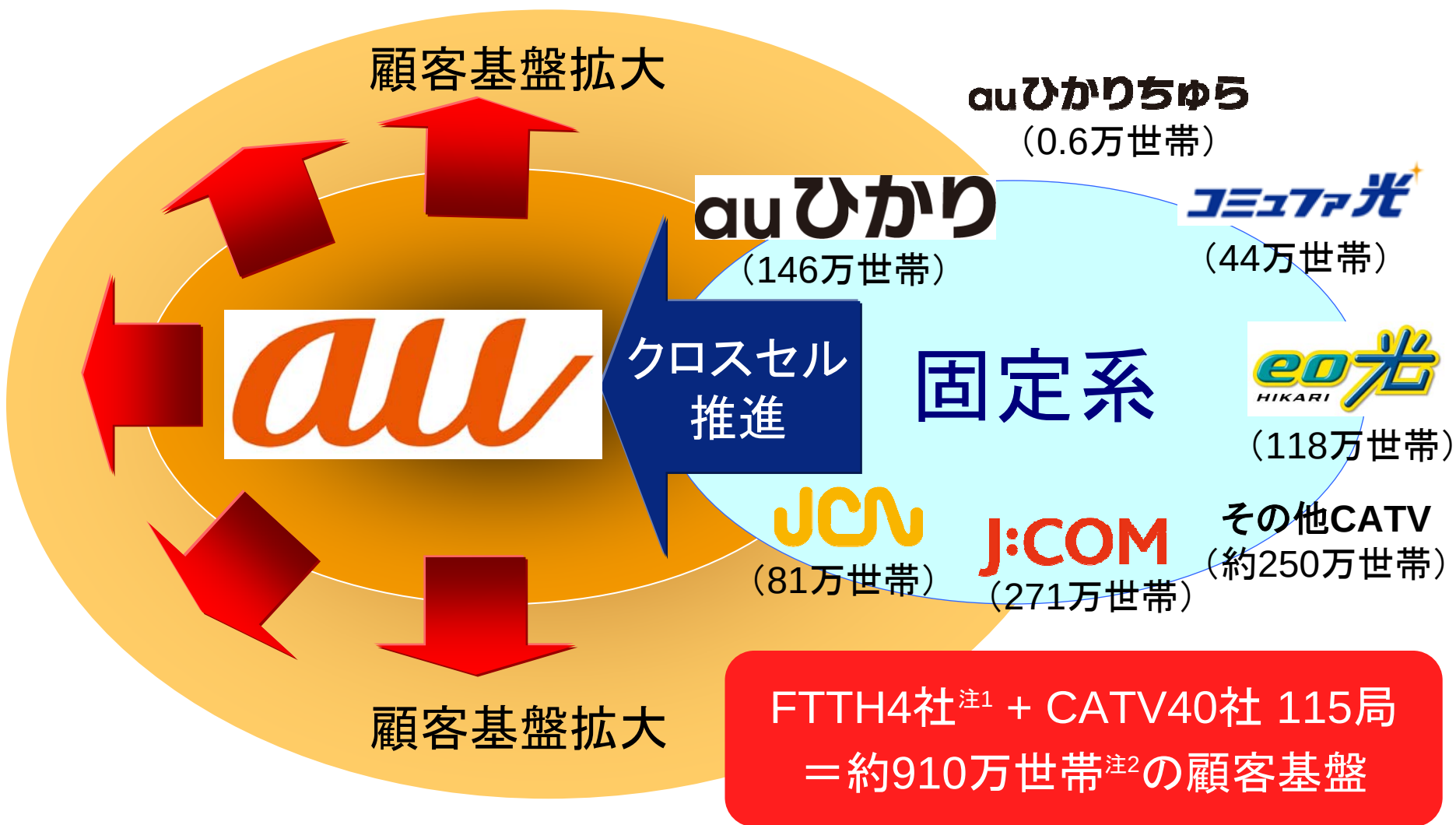
付加価値 ARPU の最大化



新たなアライアンス(提携FTTH/CATV事業者等)を通じた販売チャネルの最大化と、データオフロード実現、サービス・回線の連鎖獲得により、ゲームチェンジを実現



固定系提携事業者の顧客基盤とのクロスセル推進により、auの顧客基盤を拡大



(注1) KDDIグループ3社含む (注2) 2011年3月末時点

auひかり

auひかりちゅら

コミュファ光

eo光
HIKARI

JCN

ありベネットワーク株式会社

SCTV
SAGA CABLE TELEVISION
さがしケーブルテレビ株式会社

中部ケーブルネットワーク(株)

FCTV
FUKUOKA CABLE TELEVISION
福岡ケーブルテレビ株式会社

J:COM

KCT 金沢ケーブルテレビネット

シーシーエヌ(株)
CCN

TVK
テレビ岸和田

ふれあいチャンネル

ACTV136
株式会社明石ケーブルテレビ

北ケーブルTV
北ケーブルネットワーク株式会社

ケーブルテレビ JWAY

TVK 株式会社 テレビ小松

ベイ・コミュニケーションズ

CNA CABLE NETWORKS AKITA
秋田ケーブルテレビ

CSF ケーブルステーション福岡
カサハシ・フジ・エス・エス・エス株式会社

湘南ケーブルネットワーク

T 苫小牧ケーブルテレビ

松阪ケーブルテレビ・ステーション(株)

株式会社 アドバンスコープ

TVS テレビ佐世保

star cat
CABLE NETWORK
スターキャットケーブルネットワーク株式会社

花巻ケーブルテレビ

三河湾ネットワーク株式会社

伊賀上野ケーブルテレビ

KCN
近畿ケーブルネットワーク

ZTV 株式会社

HQV 八戸テレビ放送

ミクスネットワーク

新水ケーブルネットワーク株式会社

グリーンティケーブルテレビ

SENDAI
CATV 仙台CATV株式会社

BAN-BAN

瑞穂ケーブルテレビ株式会社

入間ケーブルテレビ株式会社

KCN京都

高岡ケーブルネットワーク株式会社

東松山ケーブルテレビ株式会社

YOU TV
YOUテレビ株式会社

ケーブルテレビ

TACS
CCNC 知多半島ケーブルネットワーク株式会社

ひまわりネットワーク

ゆずの星ケーブルテレビ株式会社

OCTV 帯広シティーケーブル

ケーブルテレビ富山

知多メディアネットワーク株式会社

WJNK 姫路ケーブルテレビ

連鎖によって拡大する3Mの世界

34

各種連鎖を通じ、お客様がいつでもどこでも、簡単に3Mサービスを利用できる世界を実現



固定BB + auスマートフォン契約を条件に、auスマートフォン料金を割引

＜固定BB＞

固定BB契約

auひかり・CTC・ケイオプティコム、
JCN・J:COM等提携CATV115局

4人家族で
約27,000円以上の
世帯ARPU

共有



auひかり など

auひかり(ホーム)の場合、5,880円^{注1}/月の収入

＜モバイル＞

スマートフォン料金を
最大2年間▲1,480円/月

お母さん



▲1,480円/月

お父さん



▲1,480円/月

息子さん
(チャーンイン)



▲1,480円/月

娘さん
(チャーンイン)



▲1,480円/月

5,275円^{注2}以上/月の売上確保 × 4人 = 21,100円以上/月

FTTH/CATV 契約拡大

世帯獲得と
世帯あたりID数・
ARPU向上による売上増

auデータ オフロード

固定網へのオフロード
でモバイルネットワーク
コストを低減

家族内 auシェア拡大

スマホ利用層をターゲット
とした家族シェア拡大の
ため効率性が高い

提携事業者からの au獲得

他社顧客ベースから
のクロスセルで相互
に獲得単価を低減

(注1) ネット+電話利用で「KDDIまとめて請求」(105円割引)を適用した場合

(注2) [基本使用料(プランZシンプル)+パケット定額料(ISフラット)+IS NET]から1,480円割引した場合。

*金額は全て税込表示。

今後拡張されるあらゆるデバイス・OSに対応するクラウド型コンテンツサービス

全てのユーザを対象に、月額390円を新たに付加価値ARPUとして計上。
魅力的なauスマートパスをフックに、他サービスの連鎖獲得を図る。

①今後順次
サービス拡張

音楽聴き放題
(.....円)

映画見放題
(.....円)

and More...

②マルチデバイス
マルチOS対応

各ジャンルの
本格派サービスの
連鎖獲得

auスマートパス

月390円!

au厳選のアプリで
安心に

セキュリティソフトで
安全に

困ったら
コールセンター

①アプリ取りホーダイ

人気アプリ500本が使い放題

②ストレージ

安心自動バックアップ【10GB】

好きな写真を簡単共有【SNS連携】

③クーポン&ポイント

クーポン(リアル店舗連動)

無料体験サービス・サンプル



=ID

付加価値
ARPU

事業者決済手数料

コンテンツARPU

FMC
ARPU

モバイル

データARPU

音声ARPU

固定BB
(FTTH)
(CATV)

データ(NET)

電話

映像

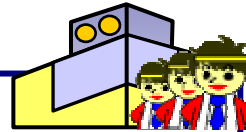
各チャネルでのモバイル×固定サービス販売(クロスセル)最大化を目的に、
クロスセル販売・サポート強化、さらには固定系提携事業者との販売連携を実現

auショップ



- auマイプレミアショップ会員へのアプローチ強化
- 固定系提携事業者との店頭販売連携
- 3Mに向けた教育カリキュラム

量販店



- 携帯売場でのクロスセル販売の実現
- 派遣スタッフのクロスセル販売強化

店頭対応力 強化

au×BB固定
申込書ワンライズ化など
3Mに向けた各種
店頭業務改善

店頭サポートセンター
の拡充・強化

端末保守見直しによる
接客効率と
ユーザ満足度向上

固定系提携事業者



- 固定系提携事業者の顧客基盤に対するau勧奨
- auショップへの販売応援対応など
- 各種媒体によるauスマートバリューの訴求強化

ISP事業者、WEB直販



- ISP事業者とのモバイル×固定サービス販売連携
- KDDI WEB直販によるタッチポイントの拡充

Wi-Fi経由でのオフロード施策

屋外対策(au Wi-Fi SPOT)に加え、新たに屋内対策を本格展開

New!

Wi-Fi HOME SPOT

(宅内Wi-Fi機器レンタル)

■低廉な利用料金

ISフラット+キャンペーンで無料

2月14日
提供開始

■簡単な初期利用設定

- パスワード入力不要
- ワンプッシュ簡単設定
- 店頭での初期設定

■シンプルなデザイン

■Wi-Fi搭載のPC・ゲーム機等も利用可能

■2.4GHz帯／5GHz帯の同時利用可能



Wi-Fiトライアルキャンペーン

無線LANルーター利用前後での
総利用データ量×約40%のオフロードを達成

ルーター利用前後の利用データ量



利用前

利用後

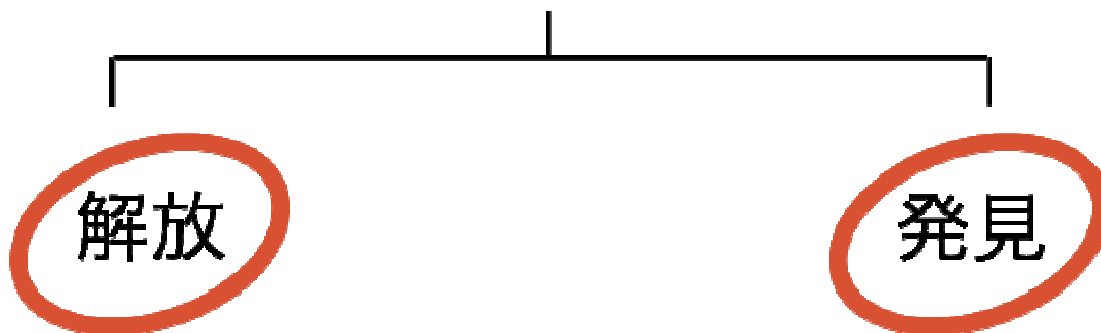
Wi-Fiの利用率向上を図り
着実なデータオフロードの実現へ

*2011年11～12月に、全国のスマートフォン利用ユーザを対象に利用希望者を募集。配布ルーターのスマートフォン利用が確認できたユーザの実績。

～新たなブランド戦略の下、スマートパスポート構想を順次展開～

あたらしい自由。

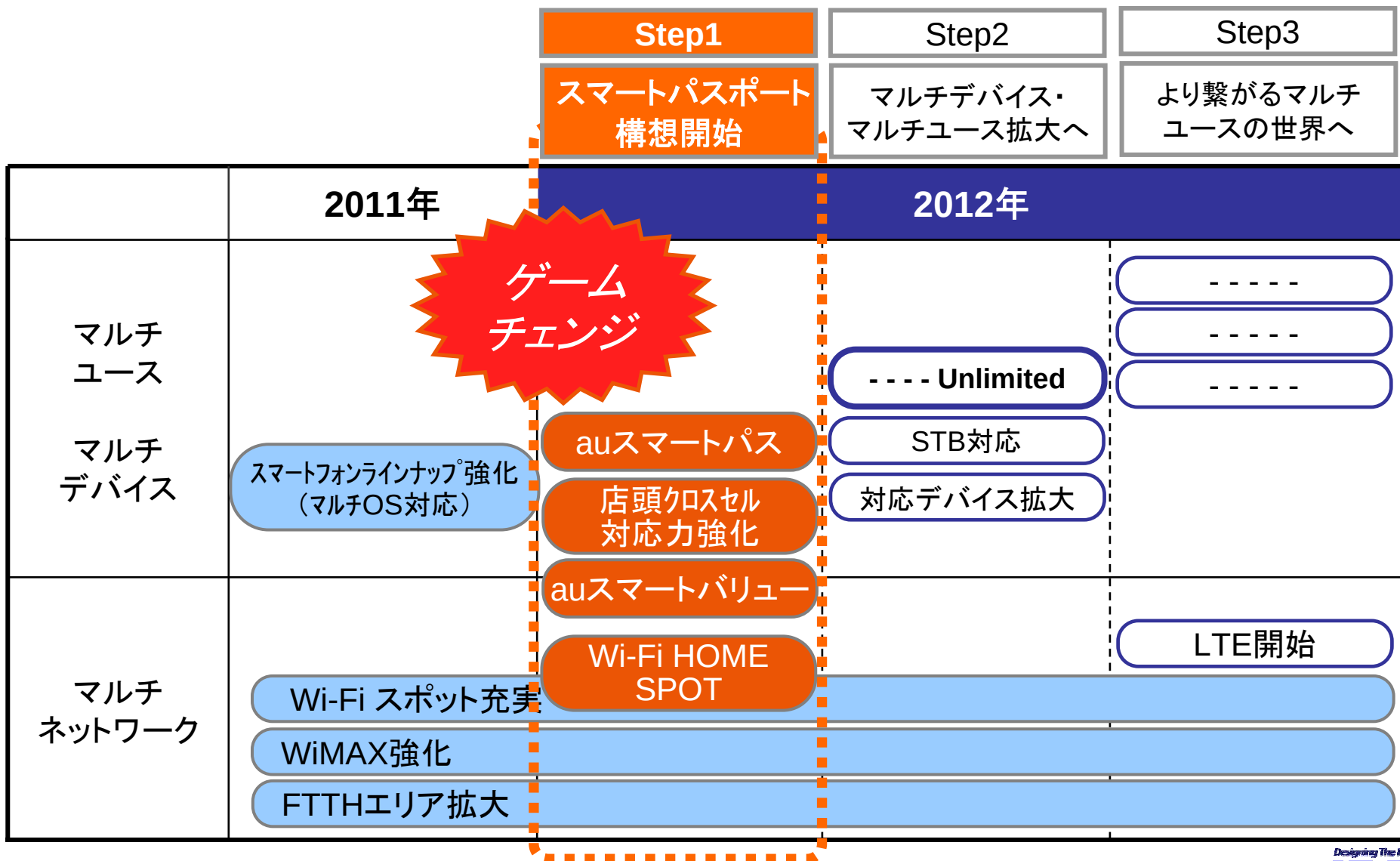
au



「ひと」が中心の通信サービス。
オープンで、制約のない世界へ。
先進的なサービスを、みんなのものに。

“Selected by au”の信頼を。
次の「私」の欲しいものがある。
好奇心の連鎖を止めない。

～2012年初のゲームチェンジ宣言から着実にスマートパスポート構想を推進～



売上拡大

FMC+バリュー型への
変更

新たなアライアンスを通じた
販売チャネル最大化と連鎖獲得

～3M戦略によるビジネスモデル変革～

販売・マーケティング
コスト効率化

データオフロード実現による
NWコスト最適化

コスト低減

1	本日発表のポイント
2	決算概要／業績見通し
3	第3四半期の取り組み／第4四半期に向けて
4	KDDIの新成長戦略 3M戦略 第1弾始動 ～スマートパスポート構想～

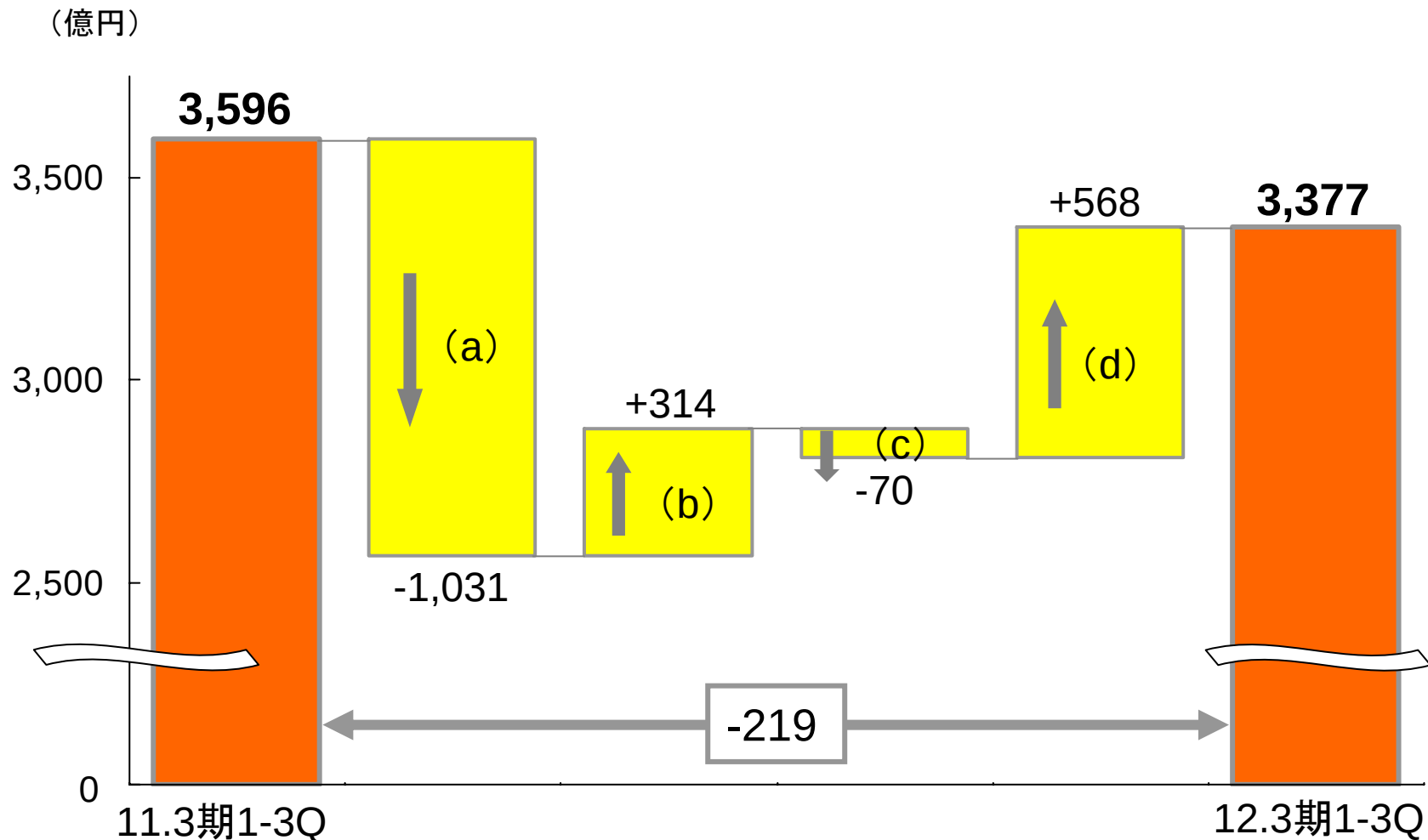
補足資料

増減要因(前年同期比)

■ 営業利益

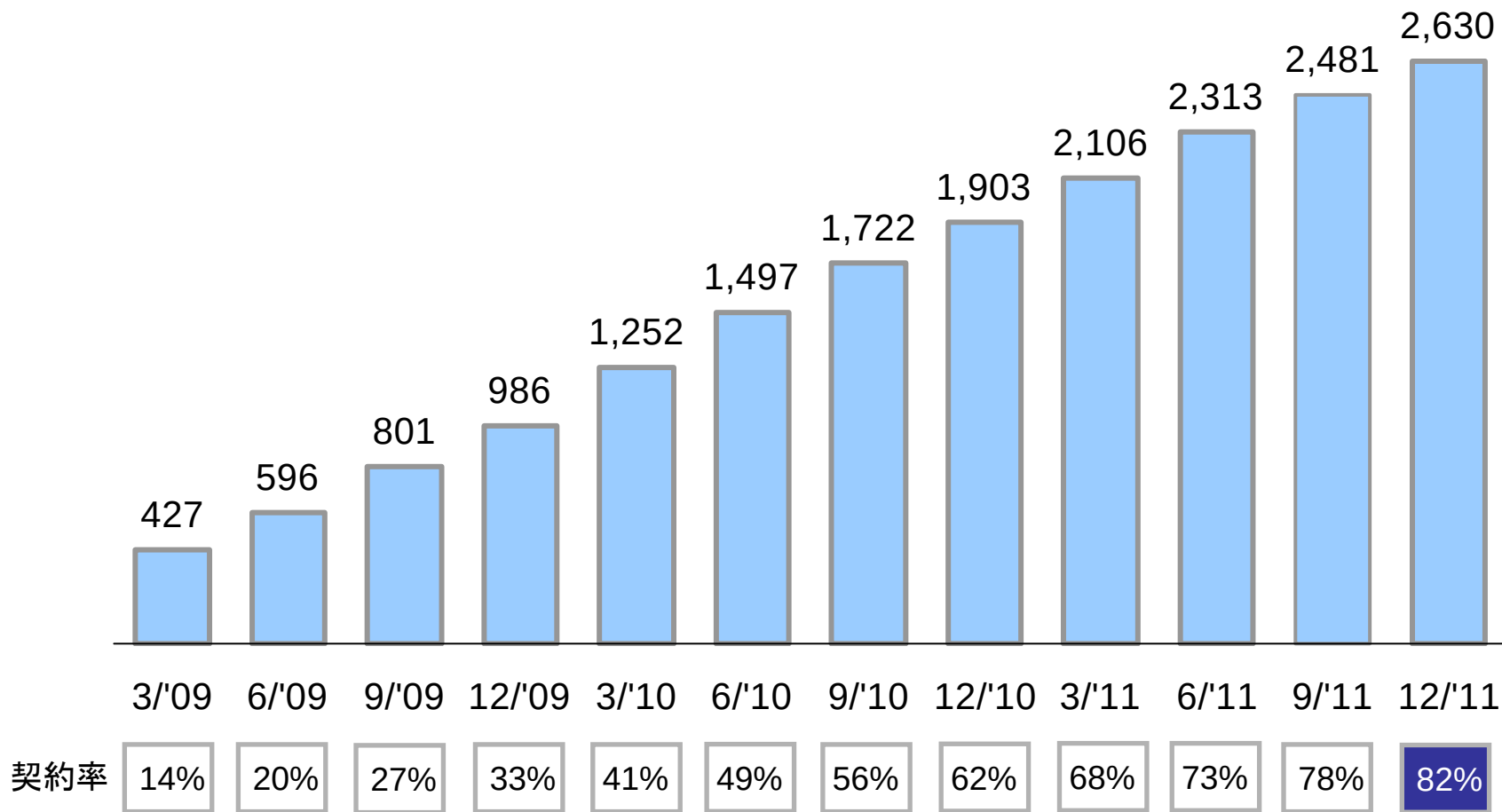
■ (a) 電気通信事業営業収益

(b) NW関連費用注 (c) 販売手数料 (d) その他



(注) 減価償却費+固定資産除却費+通信設備使用料(アクセスチャージ含む)

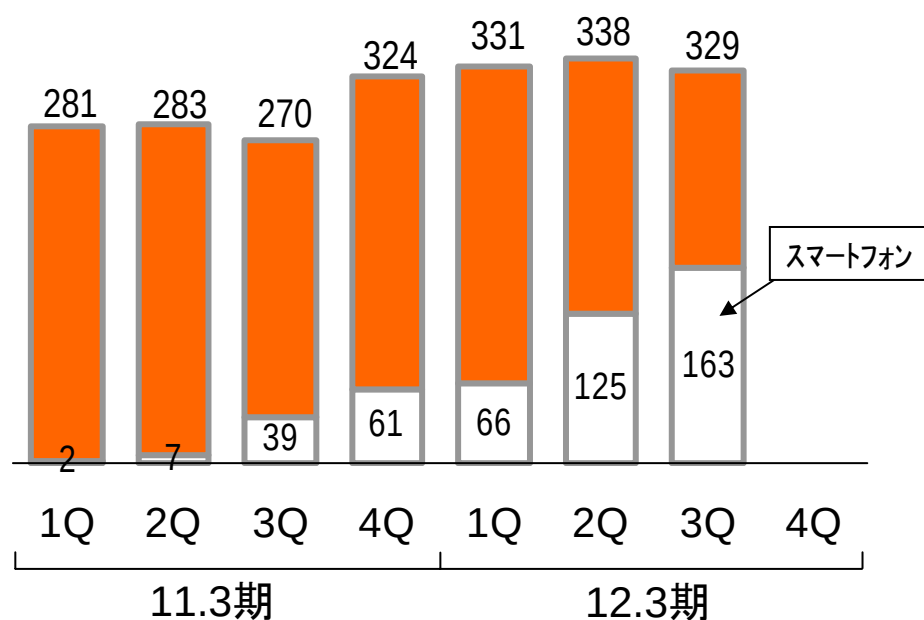
グラフ単位:(万契約)



(注) 契約率はモジュール系、プリペイドを除く。

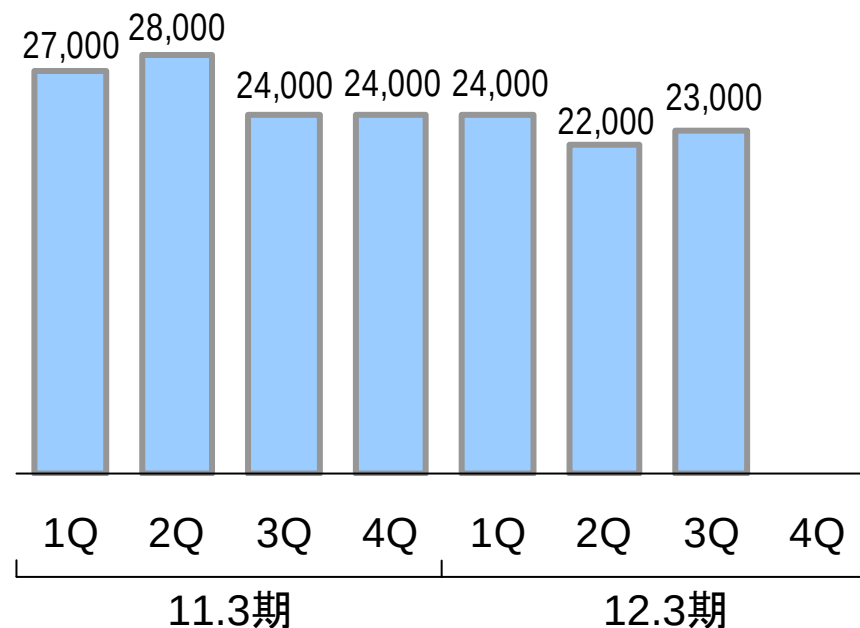
au端末販売台数

(万台)



au販売手数料平均単価

(円)



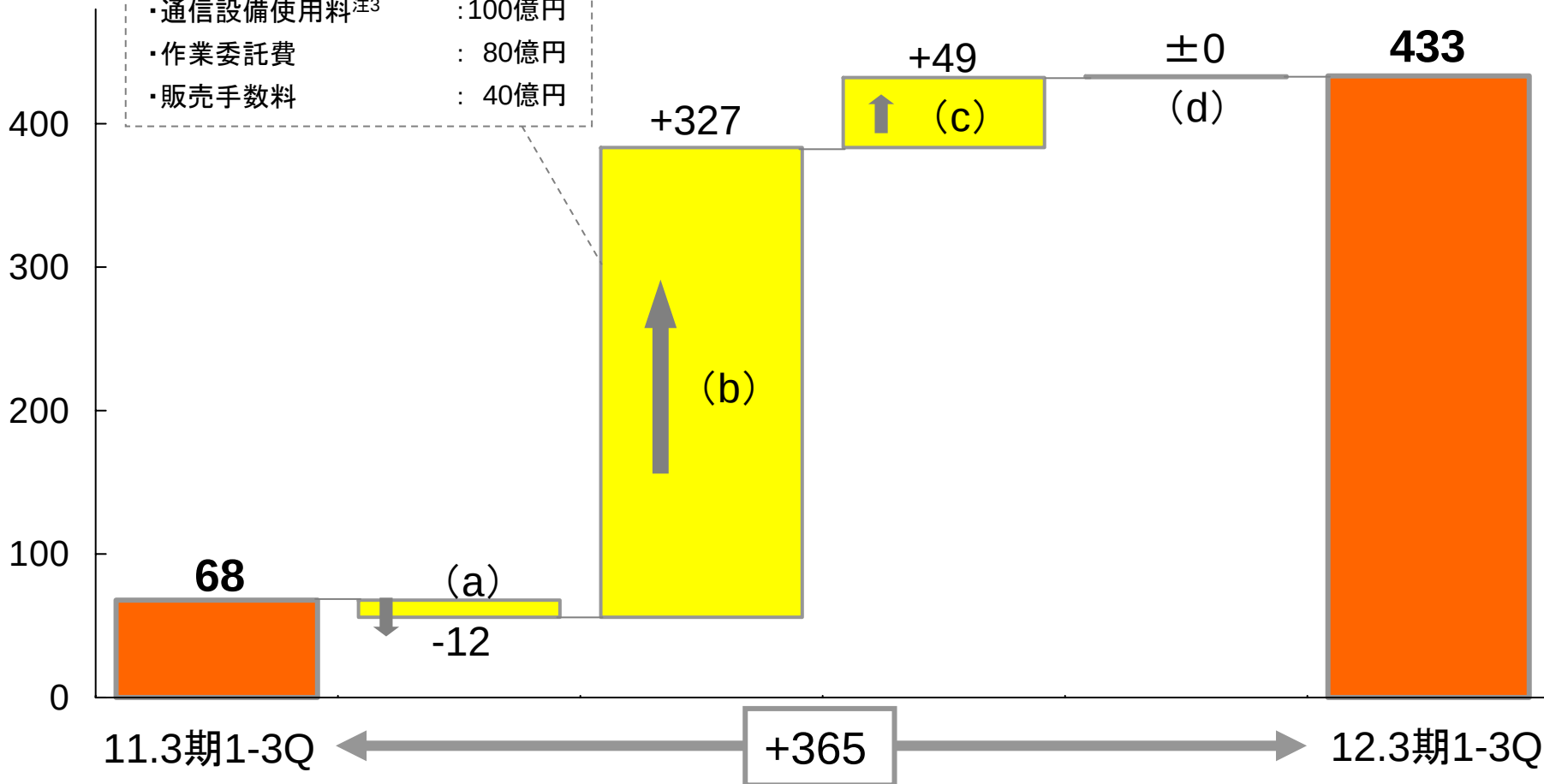
	11.3期					12.3期(予)				12.3期
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	今回予想	期初予想
販売手数料総額 (億円)	760	800	650	780	2,990	780	760	760	3,060	2,660
販売手数料平均単価(円)	27,000	28,000	24,000	24,000	26,000	24,000	22,000	23,000	23,000	22,000
販売台数(万台)	281	283	270	324	1,157	331	338	329	1,335	1,210
うち スマートフォン(万台)	2	7	39	61	109	66	125	163	555	400

増減要因(前年同期比)

(費用の主な減少項目)

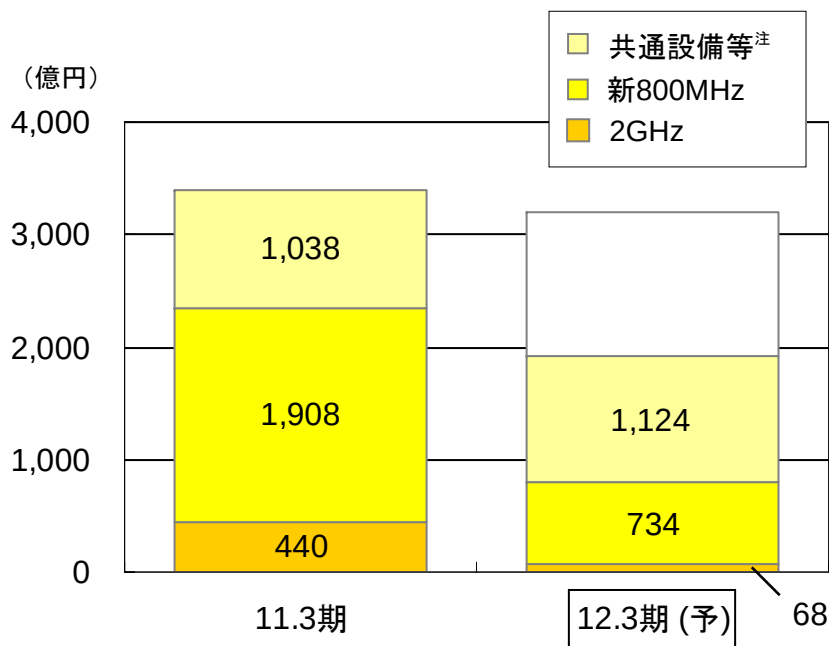
- ・NWコストの削減効果^{注2} : 118億円
- ・通信設備使用料^{注3} : 100億円
- ・作業委託費 : 80億円
- ・販売手数料 : 40億円

(億円)

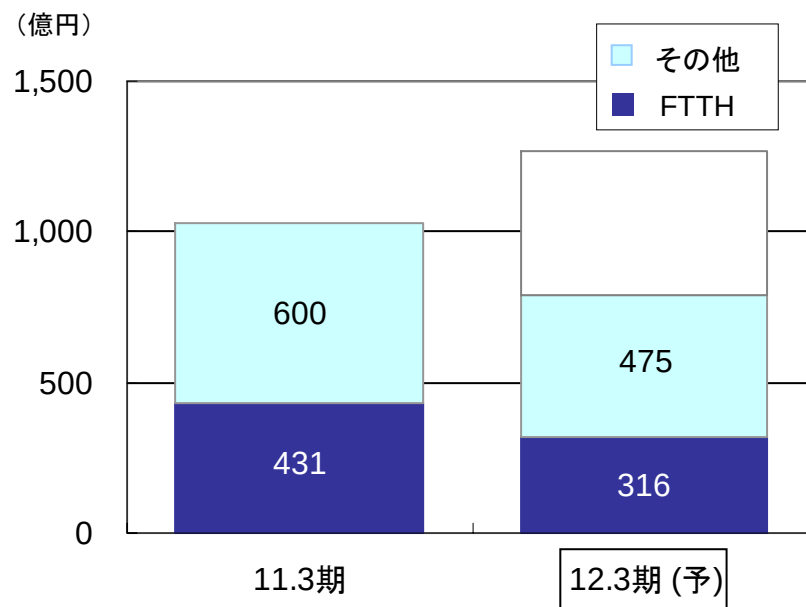


(注1) CTC+JCN+海外子会社 (注2) 主に減価償却費、一部作業委託費を含む。 (注3) アクセスチャージ含む。

移動通信事業



固定通信事業



		11.3期		12.3期 (予)				12.3期
		1-3Q		1-3Q	前年同期比	進捗率	今回予想	期初予想
設備投資(支払)	連結	3,192	4,437	2,729	-14.5%	60.7%	4,500	4,600
	移動通信	2,427	3,387	1,926	-20.6%	60.2%	3,200	3,350
	固定通信	750	1,031	791	+5.5%	62.3%	1,270	1,220

(注) 11.3期の共通設備には、「800MHz 1X/EV-DO」12億円を含めている。

