

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**

KDDIの独自性

→FMC事業の一社提供
(au、FTTH/CATV)

事業環境の変化

→マルチデバイス・マルチユース
→モバイルデータ量の増大

3M戦略によるビジネスモデル変革
(マルチネットワーク・マルチデバイス・マルチユース)

新しい時代における事業成長を実現

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

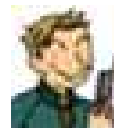
モバイル

データARPU

音声ARPU

ゲーム
チェンジ

ID単位
ARPUの拡大



=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

データ (NET)

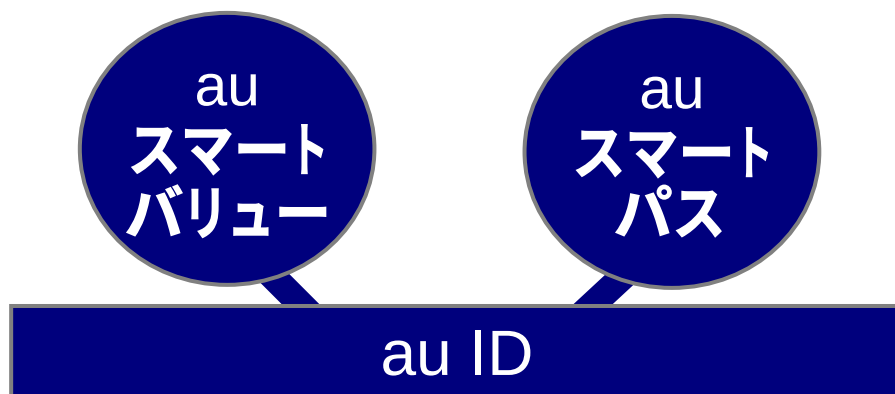
電話

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。
お客さま個人のものに紐づくため、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。

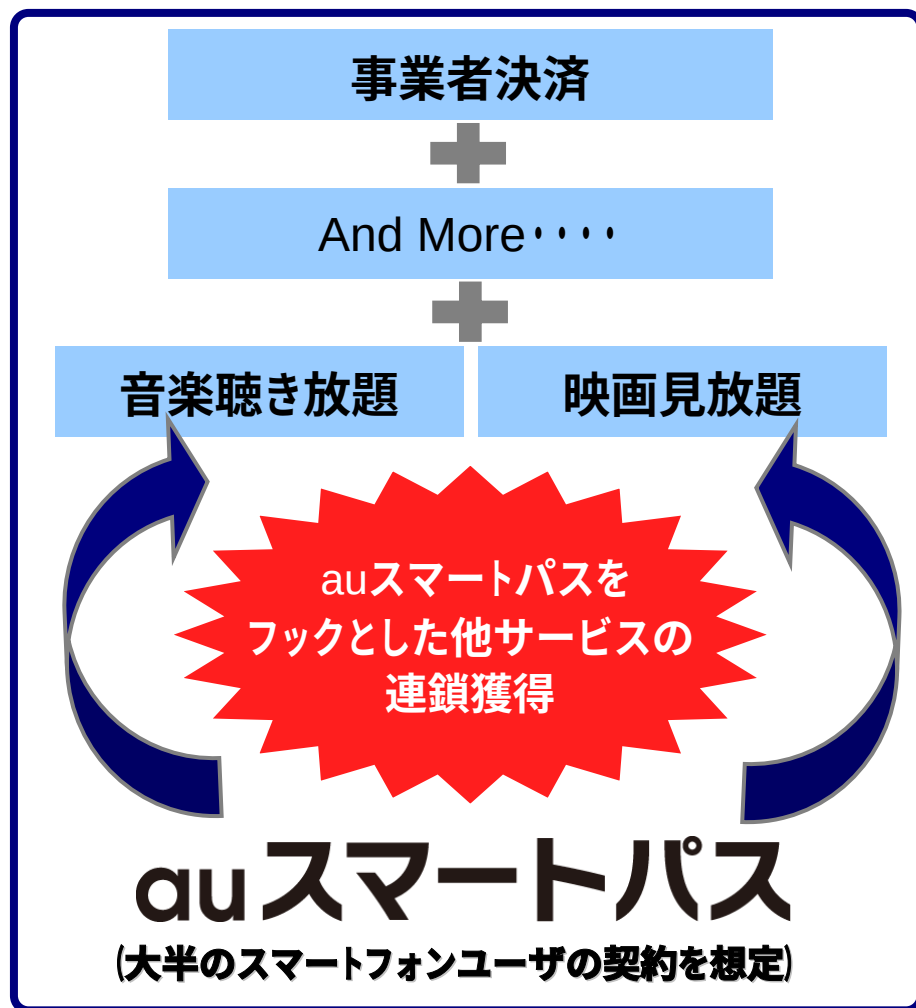
→auスマートパス

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。

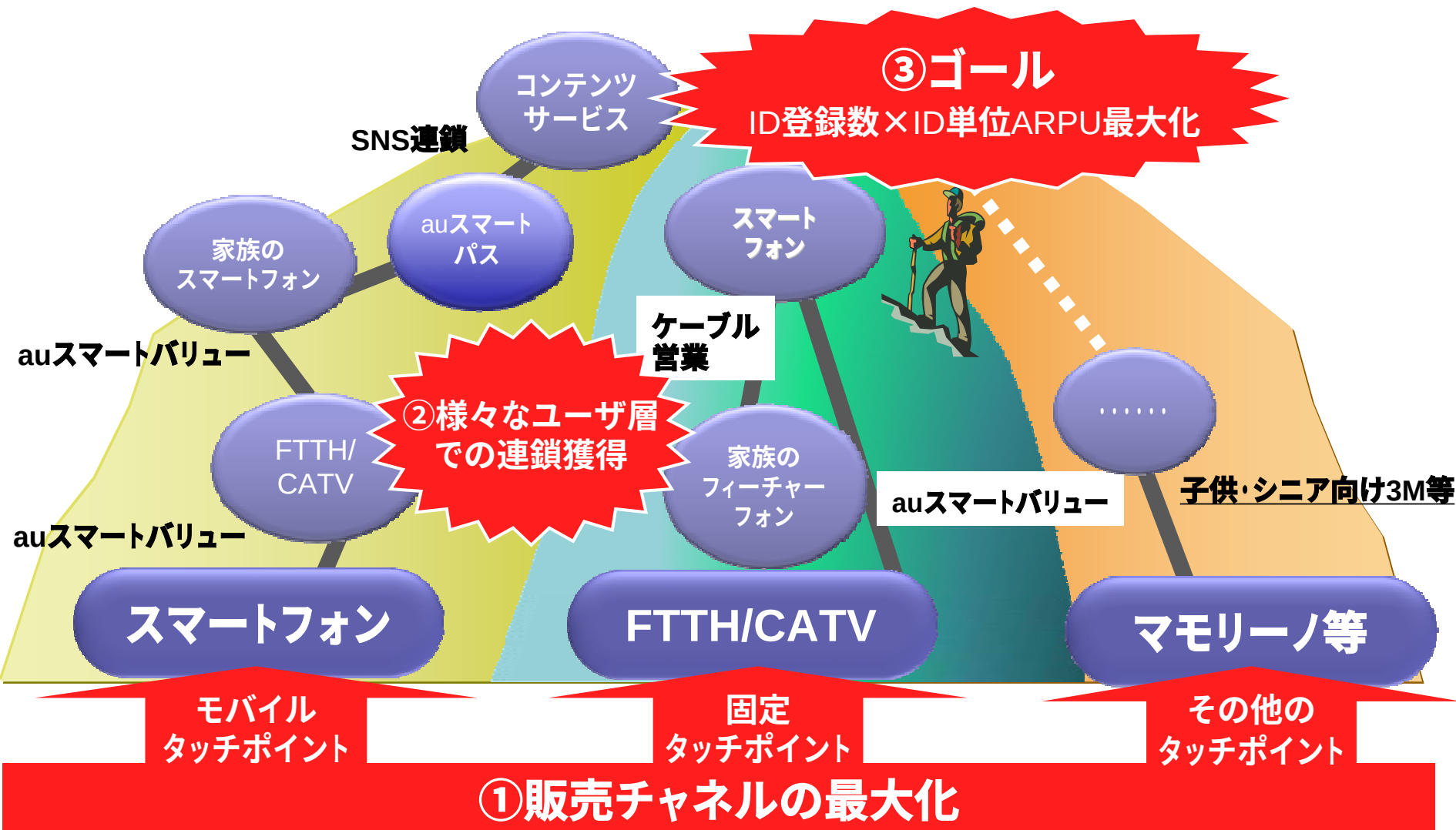
FMC ID数×同ARPU の最大化



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



FTTH4社^{注1} + CATV40社 115局
= 約910万世帯^{注2}の顧客基盤

(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

JCN

ありネットネットワーク株式会社

SCTV
さかいケーブルテレビ株式会社

中部ケーブルネットワーク(株)

FC-TV
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

テレビ岸和田

あ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

KATCH
株式会社 キヤッチネットワーク

湘南ケーブルネットワーク(株)

苫小牧ケーブルテレビ

福岡ケーブルテレビ・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
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
京都ケーブルネットワーク

株式会社 ZTV

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

ウツアディケーブルテレビ

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

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

ゆずりケーブルテレビ株式会社

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 尾道ケーブルテレビ

OCTV 帯広シティーケーブル

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(プランシンプル)+パケット定額料(15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

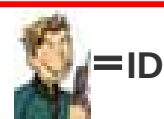
安心自動バックアップ [10GB]

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
申込書ワンライク化など
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

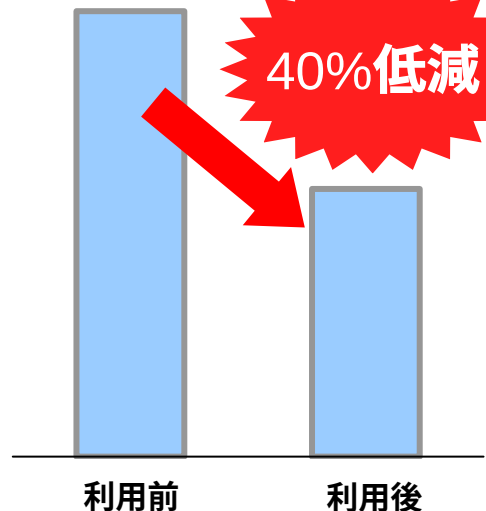


Wi-Fiの利用率向上を図り
着実なデータオフロードの実現へ

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

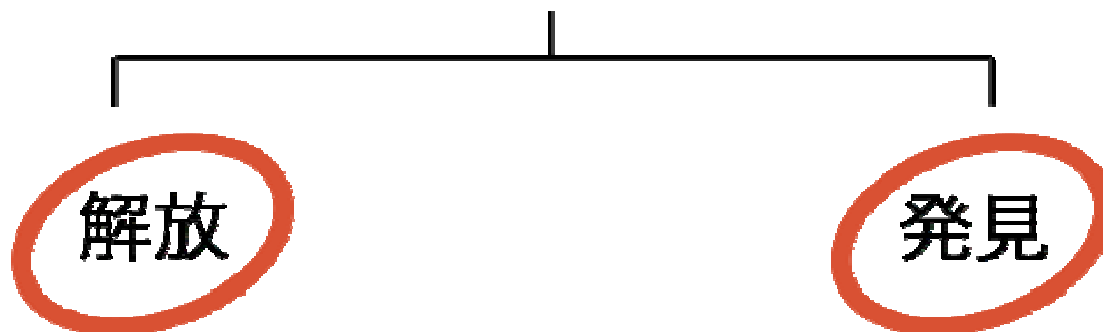


*2011年11～12月に、全国のスマートフォン利用ユーザを対象に利用希望者を募集。配布ルーターのスマートフォン利用が確認できたユーザの実績。

～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。

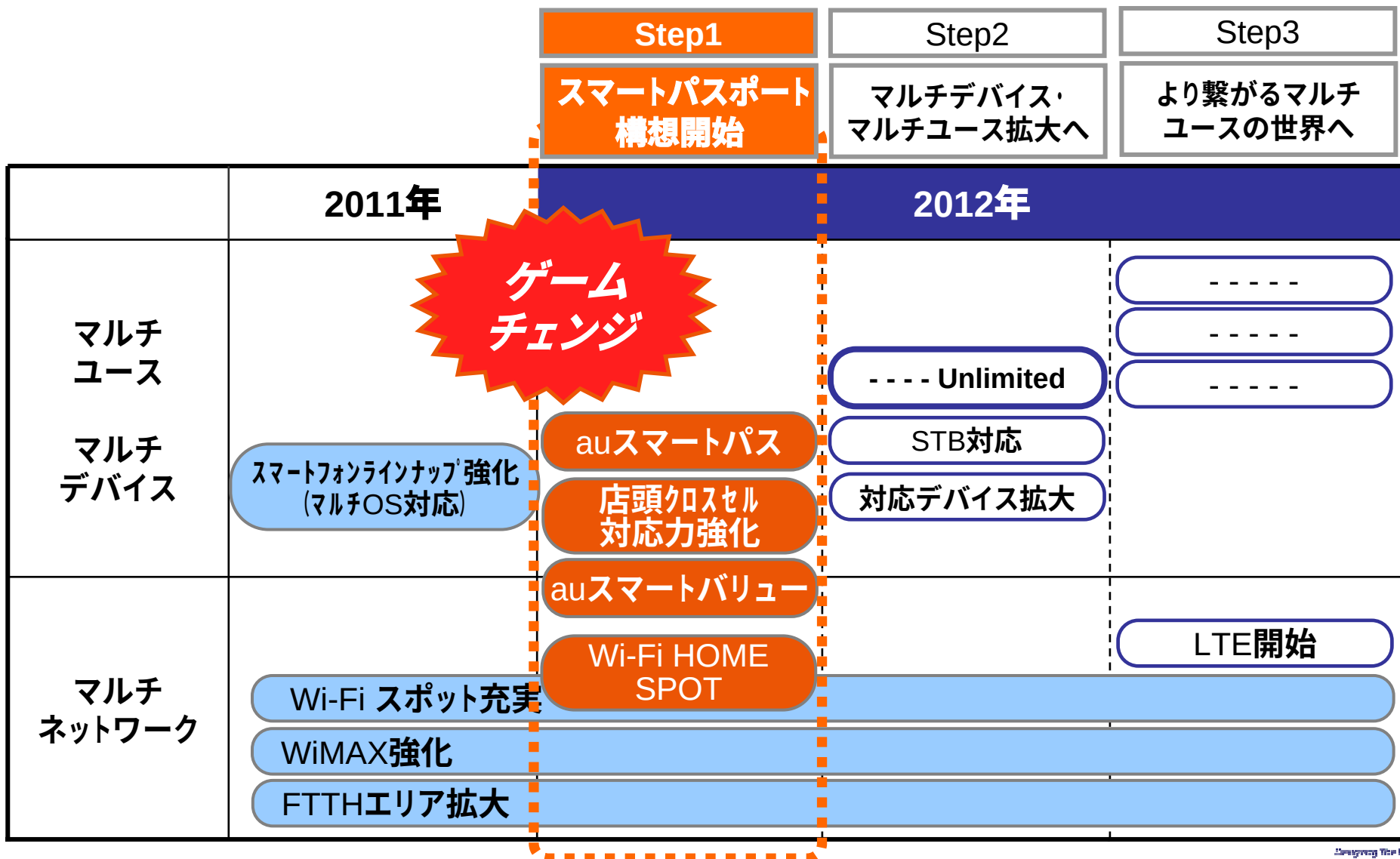
au



「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**

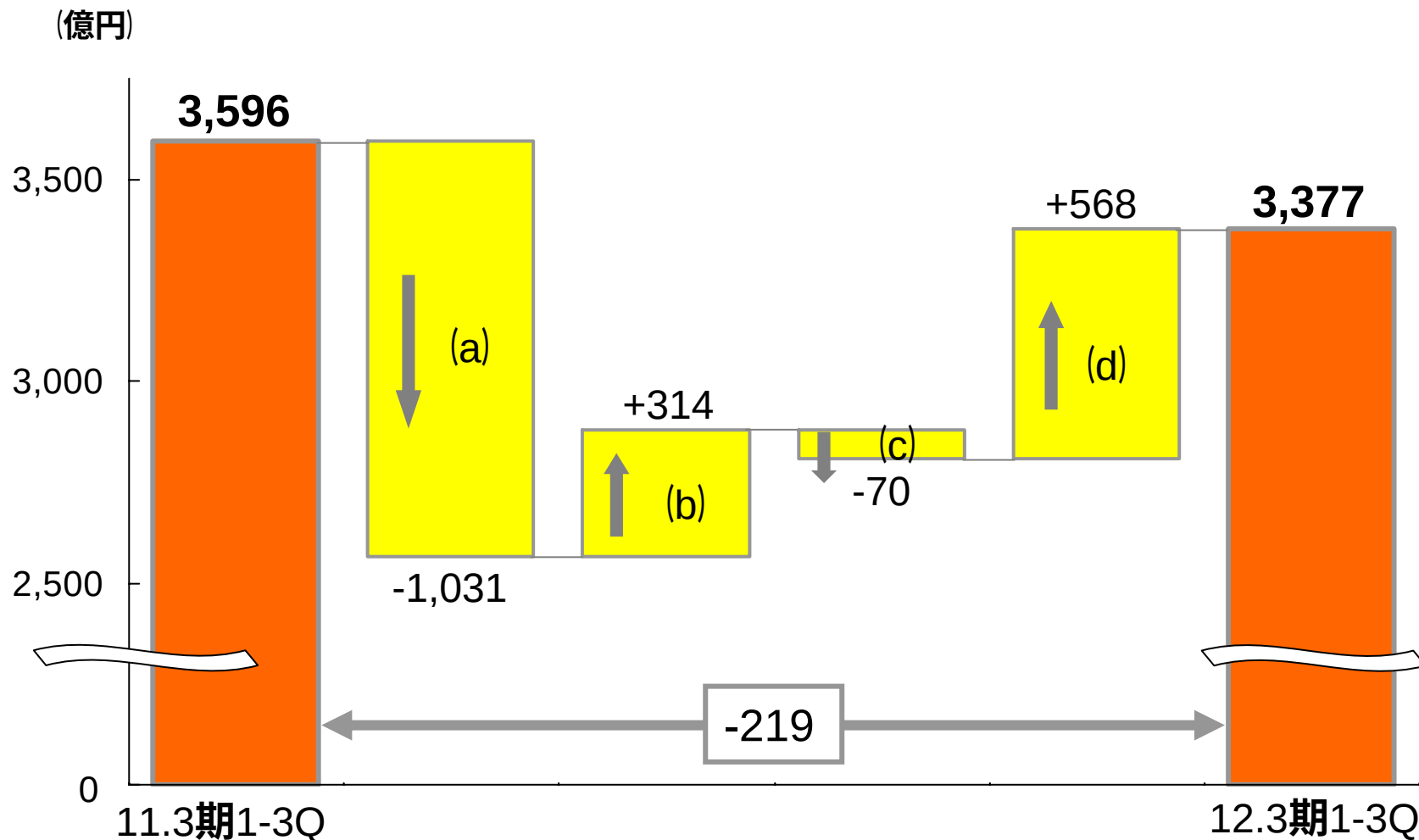
3 **第3四半期の取り組み／第4四半期に向けて**

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

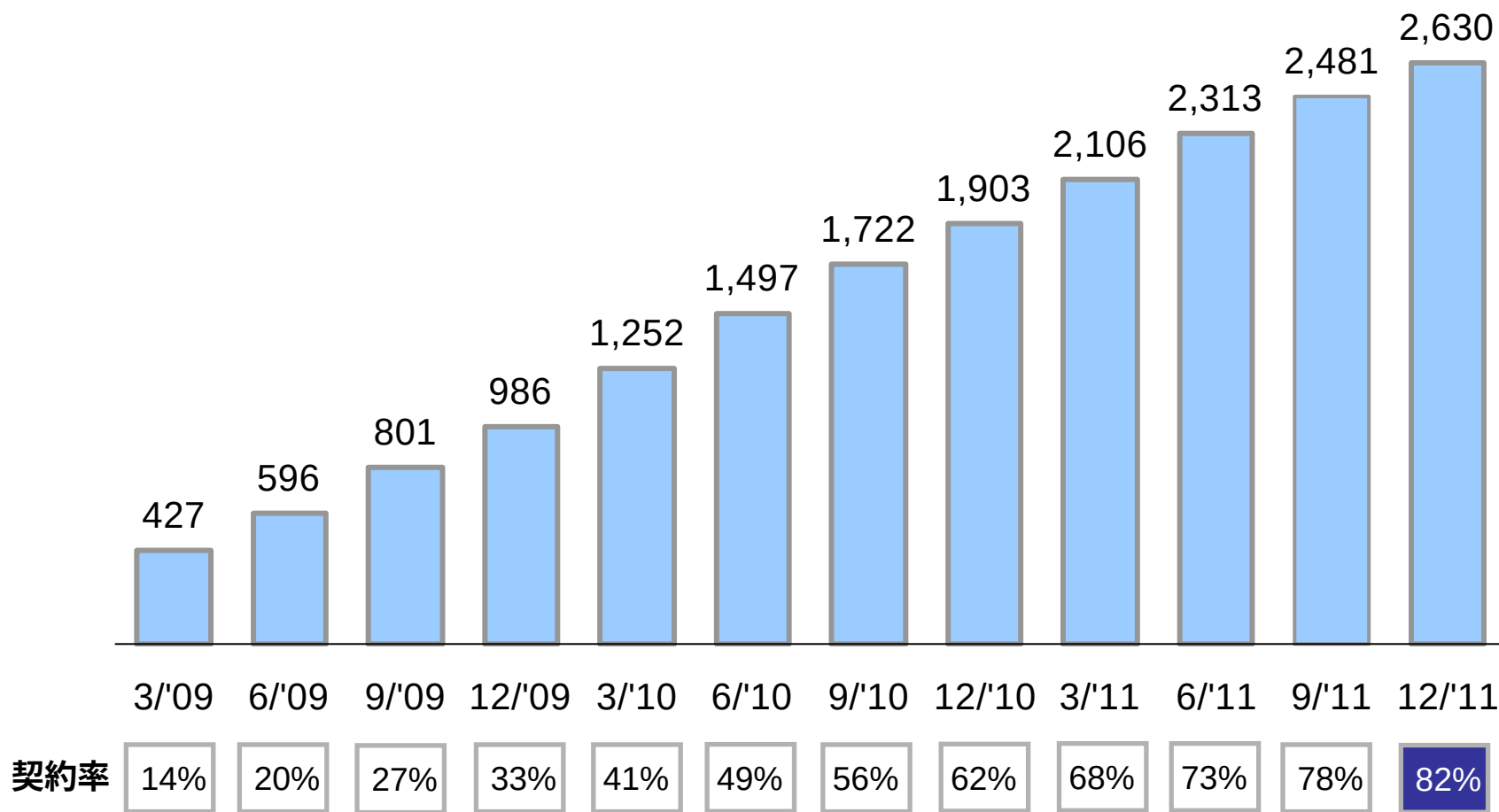
増減要因 (前年同期比)

- 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)

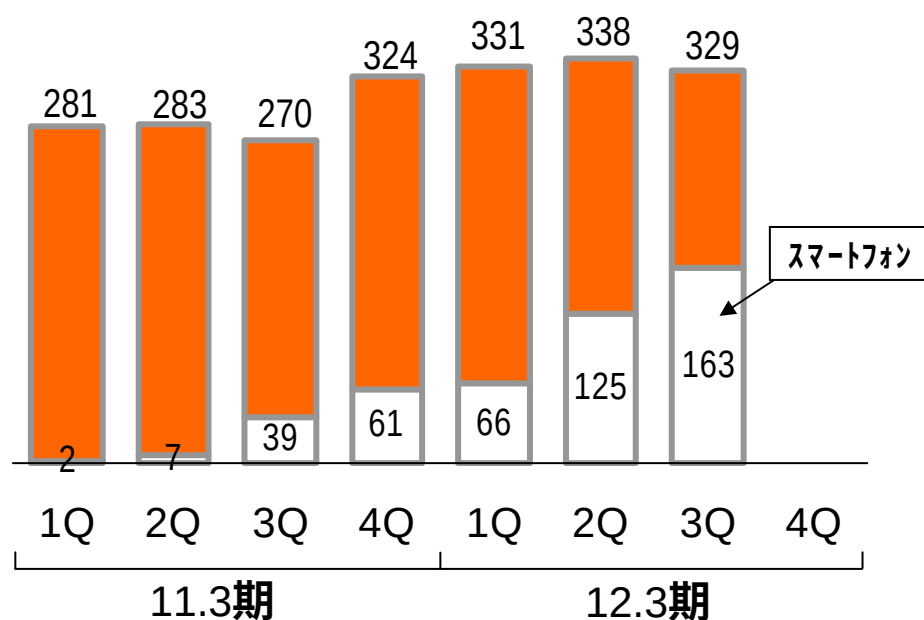
グラフ単位: (万契約)



(注) 契約率はモジュール系、プリペイドを除く。

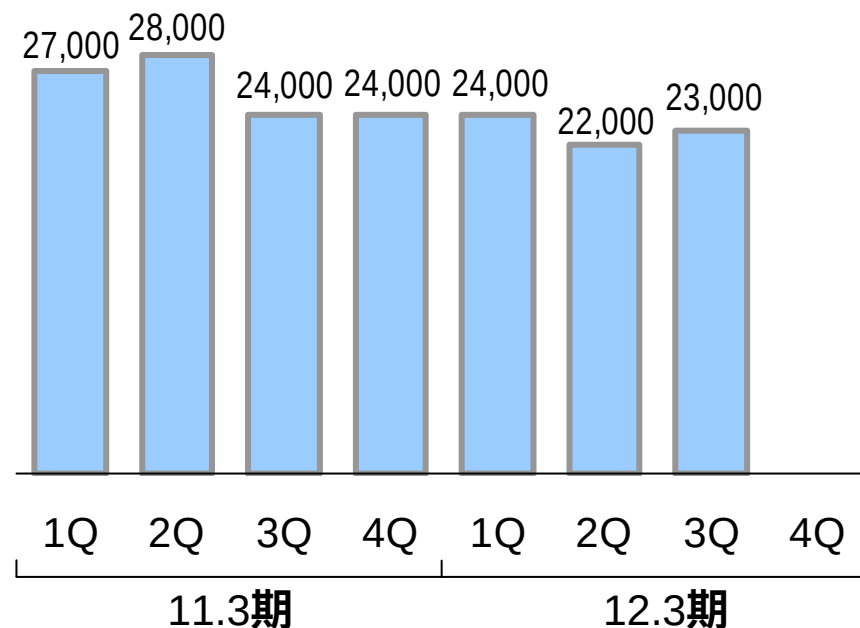
au端末販売台数

(万台)



au販売手数料平均単価

(円)



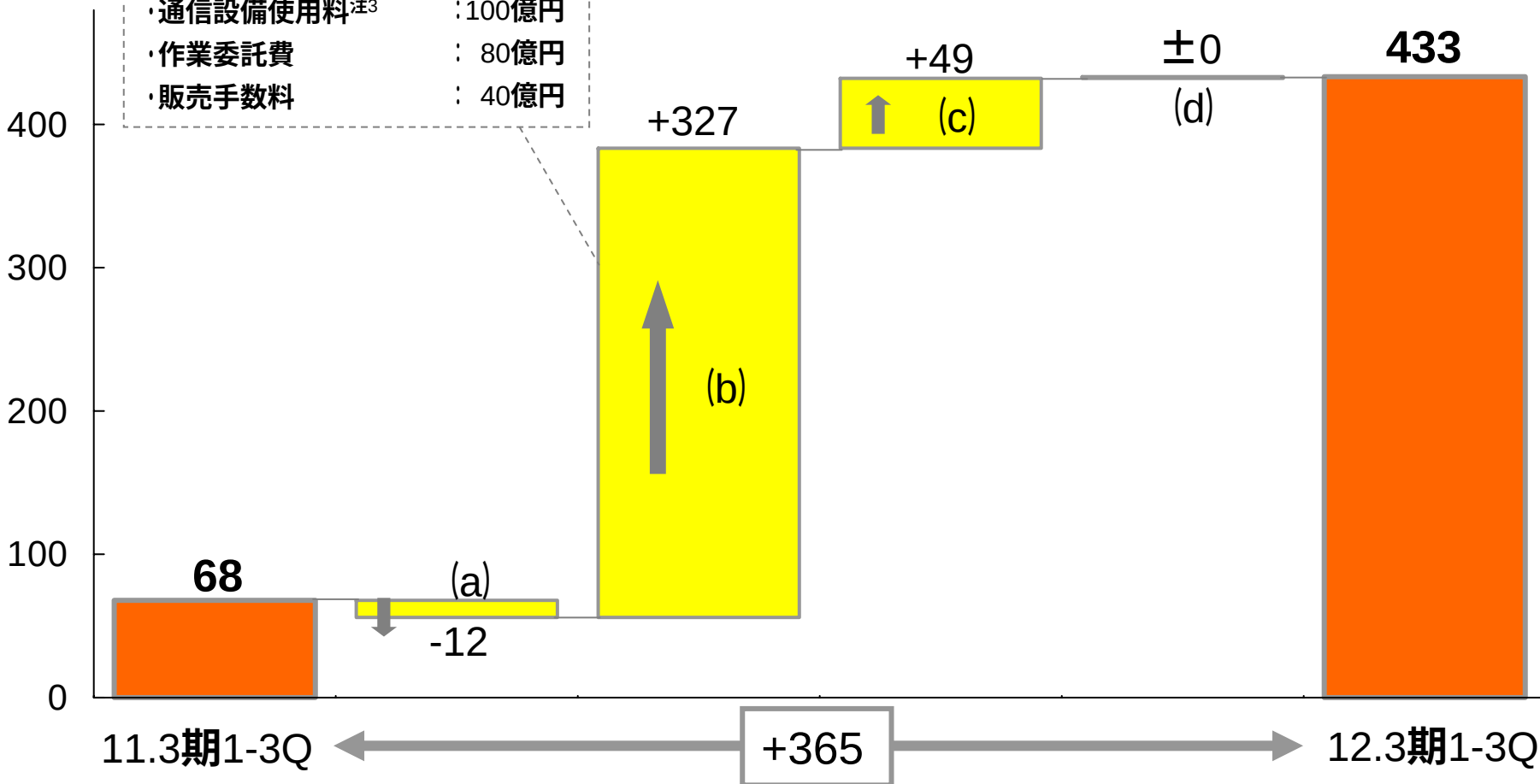
	11.3期					12.3期(予)				12.3期
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	今回予想	期初予想
販売手数料総額 (億円)	760	800	650	780	2,990	780	760	760	3,060	2,660
販売手数料平均単価 (円)	27,000	28,000	24,000	24,000	26,000	24,000	22,000	23,000	23,000	22,000
販売台数 (万台)	281	283	270	324	1,157	331	338	329	1,335	1,210
うち スマートフォン (万台)	2	7	39	61	109	66	125	163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

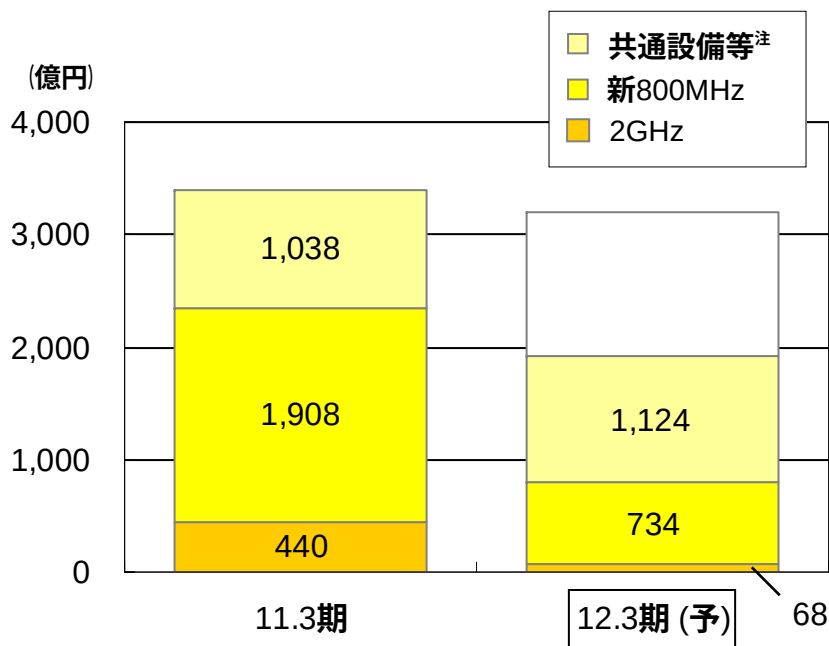


(注1) CTC+JCN+海外子会社

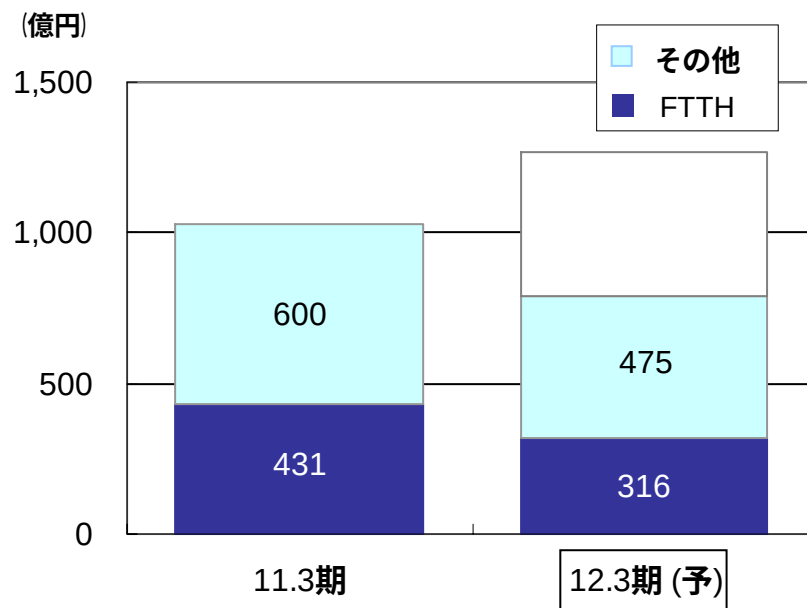
(注2) 主に減価償却費、一部作業委託費を含む。

(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。

