
KDDI CORPORATION

2012年3月期決算

2012年4月25日

代表取締役社長 田中 孝司

1	2012年3月期 決算概要 / 2013年3月期 業績見通し
2	auモメンタムの完全回復 / 3M戦略の初期動向
3	2013年3月期のポイント
4	株主還元

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。



2012年3月期
実績

➤ 増収増益、11期連続の営業増益

連結営業収益 3兆5,721億円 (前期比 +4.0%)

連結営業利益 4,776億円 (前期比 +1.2%)

➤ 前期比2,000円の増配

1株当たり配当金: 16,000円 (連結配当性向 27.5%)

2013年3月期
見通し

➤ 増収増益の見通し

連結営業収益 3兆5,800億円 (前期比 +0.2%)

連結営業利益 5,000億円 (前期比 +4.7%)

➤ 前期比1,000円の増配見通し

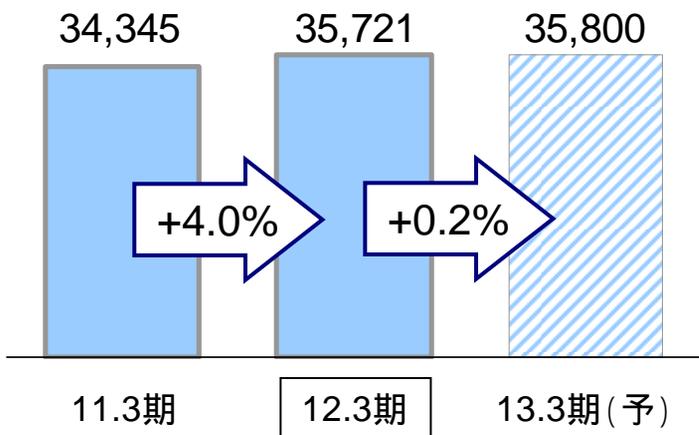
1株当たり配当金: 17,000円*

*2013年3月期見通しの1株当たり配当額は、株式分割を考慮しない額を記載。



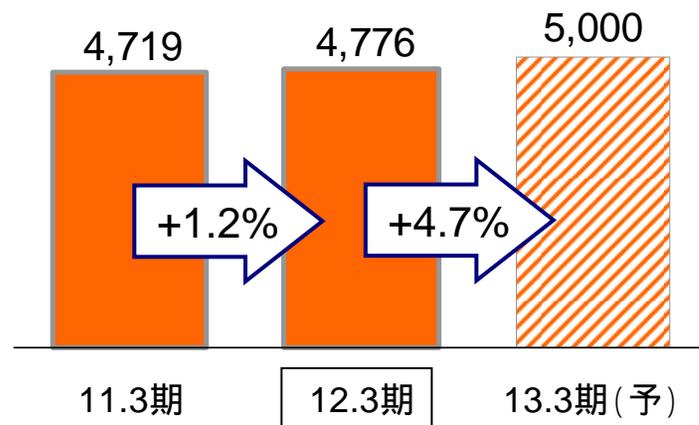
営業収益

(億円)



営業利益

(億円)



(億円)

	11.3期	12.3期		13.3期(予)	
			前期比		前期比
営業収益	34,345	35,721	+4.0%	35,800	+0.2%
営業利益	4,719	4,776	+1.2%	5,000	+4.7%
マージン	13.7%	13.4%	-	14.0%	-
経常利益	4,407	4,512	+2.4%	4,900	+8.6%
当期純利益	2,551	2,386	-6.5%	2,500	+4.8%
EBITDA	9,363	9,085	-3.0%	9,740	+7.2%
マージン	27.3%	25.4%	-	27.2%	-
FCF	2,768	2,414	-	1,500	-
設備投資	4,437	4,216	-5.0%	4,500	+6.7%

*13.3期(予)からEBITDAの算出にのれん償却額を追加(影響額: 152億円)

12.3期 : EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除却費

13.3期(予) : EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 固定資産除却費



移動通信事業

増収減益

(億円)

	11.3期	12.3期	
			前期比
営業収益	25,907	27,270	+5.3%
営業利益	4,389	4,192	-4.5%
マージン	16.9%	15.4%	-
経常利益	4,299	4,134	-3.8%
当期純利益	2,140	2,257	+5.5%
EBITDA	7,744	7,317	-5.5%
マージン	29.9%	26.8%	-
FCF	2,448	2,002	-
設備投資	3,387	3,042	-10.2%

固定通信事業

増収増益

(億円)

	11.3期	12.3期	
			前期比
営業収益	8,973	9,155	+2.0%
営業利益	240	534	+122.7%
マージン	2.7%	5.8%	-
経常利益	78	383	+388.4%
当期純利益	397	142	-64.4%
EBITDA	1,516	1,704	+12.4%
マージン	16.9%	18.6%	-
FCF	351	425	-
設備投資	1,031	1,156	+12.1%



1	2012年3月期 決算概要 / 2013年3月期 業績見通し
2	auモメンタムの完全回復 / 3M戦略の初期動向
3	2013年3月期のポイント
4	株主還元
補足資料	



1 auモメンタムが完全回復 ~ 4つのKPIが劇的に改善

(1) au解約率
通期: 過去最低水準に低下

(2) MNP
6ヶ月連続 純増No.1

(3) 純増シェア
4Q: 33.4%^注に上昇

(4) データARPU
4Q: +10.3% (前年同期比)

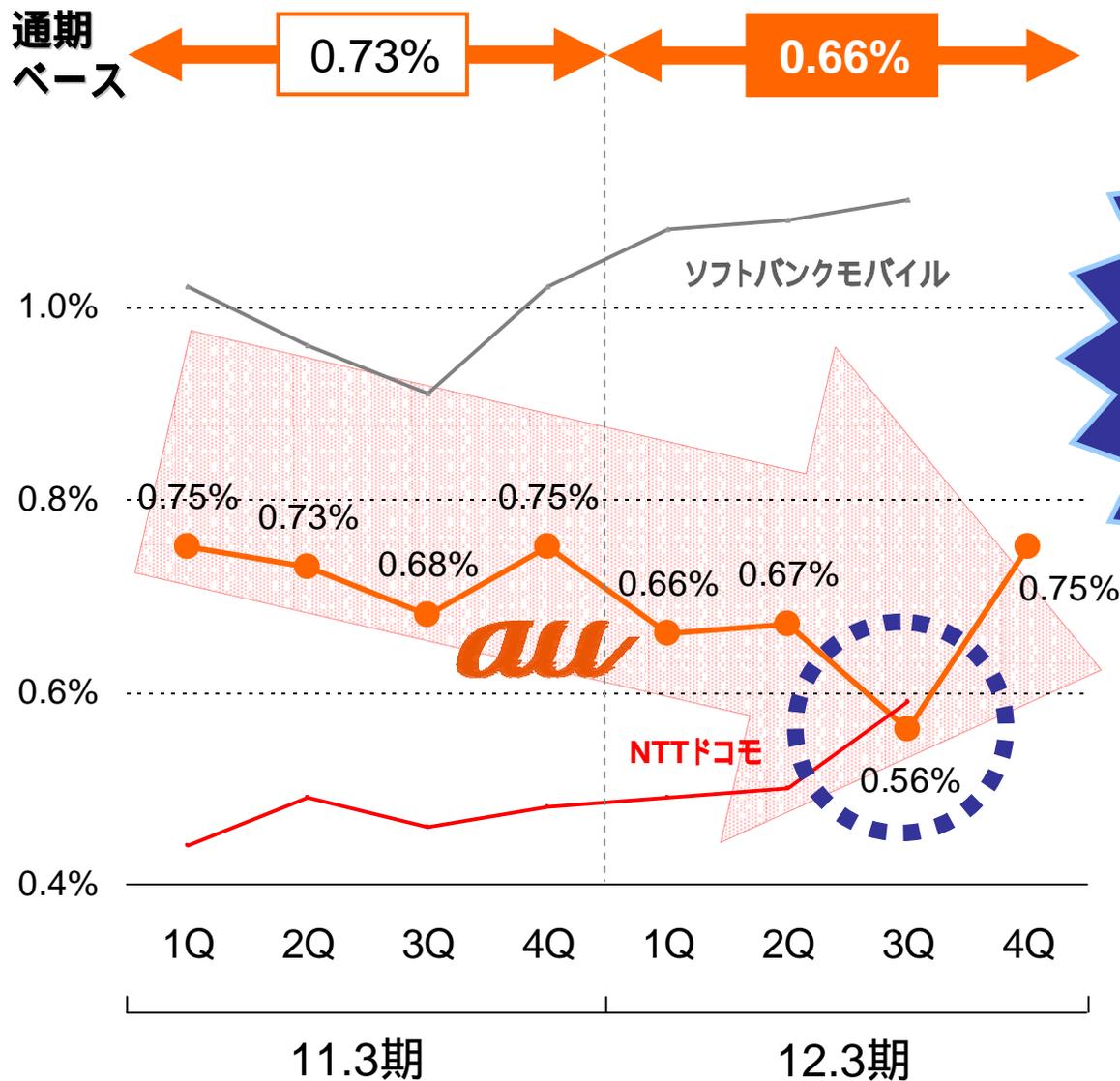
2 3M戦略第1弾始動 ~ 順調な立ち上がり

auスマートバリュー
au契約数 66万 / 世帯数* 44万

auスマートパス
56万会員

*世帯数: KDDIグループ各社、固定系提携事業者の合計





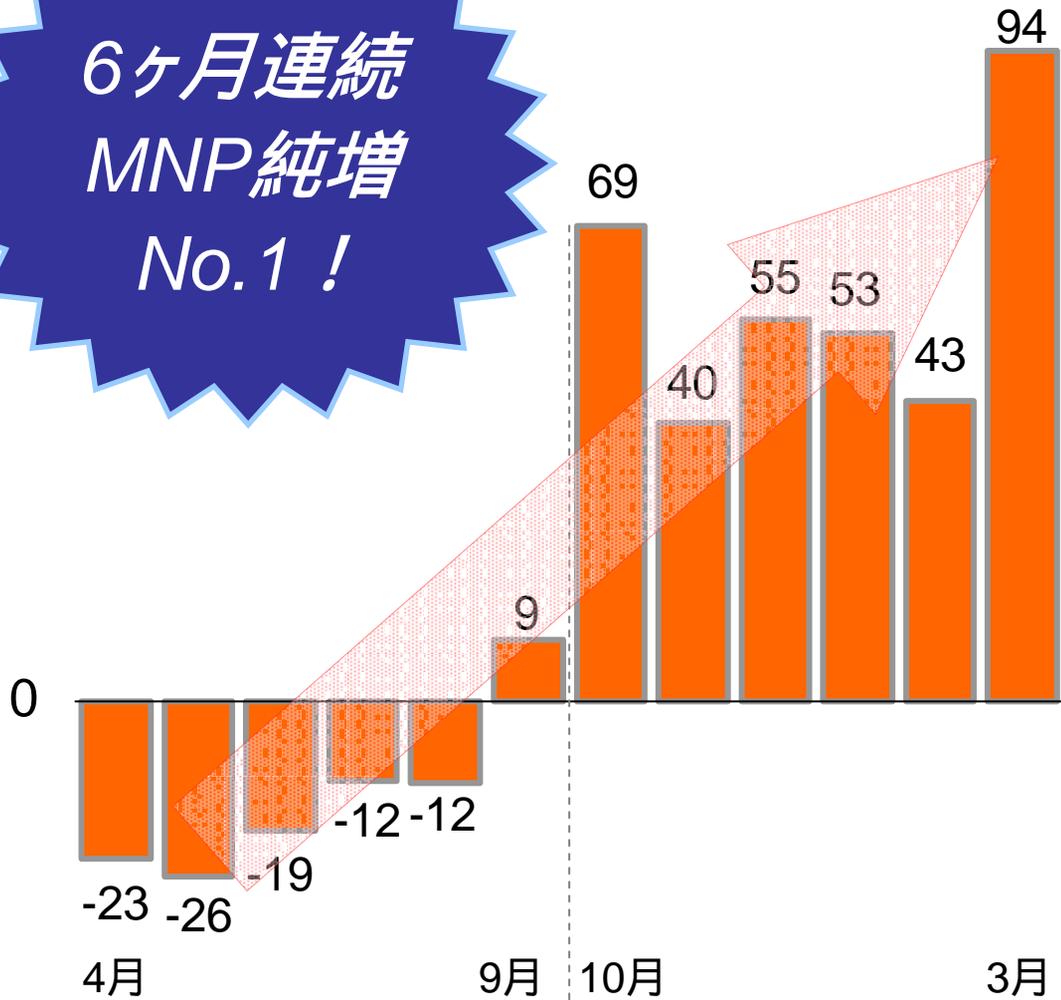
✓ 過去最低水準に低下!
 ✓ 3Qには業界最低水準に

*各社決算資料等より作成 *au解約率はモジュールを除く。

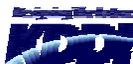
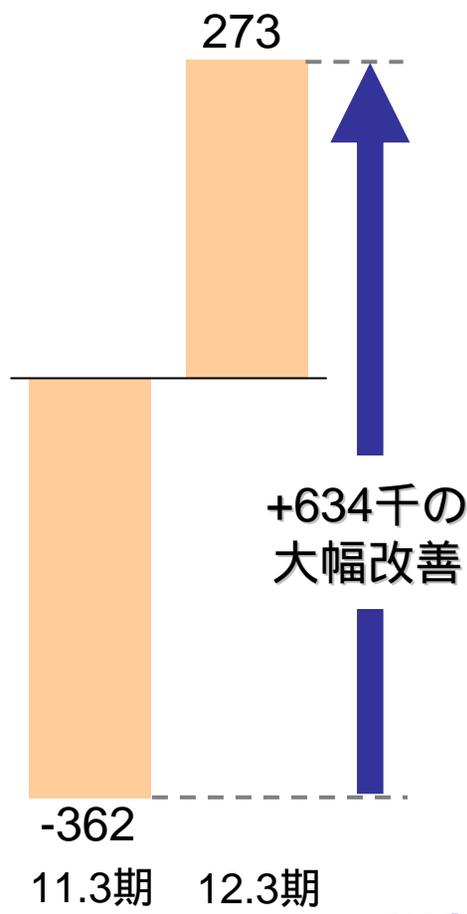


月次推移 (千)

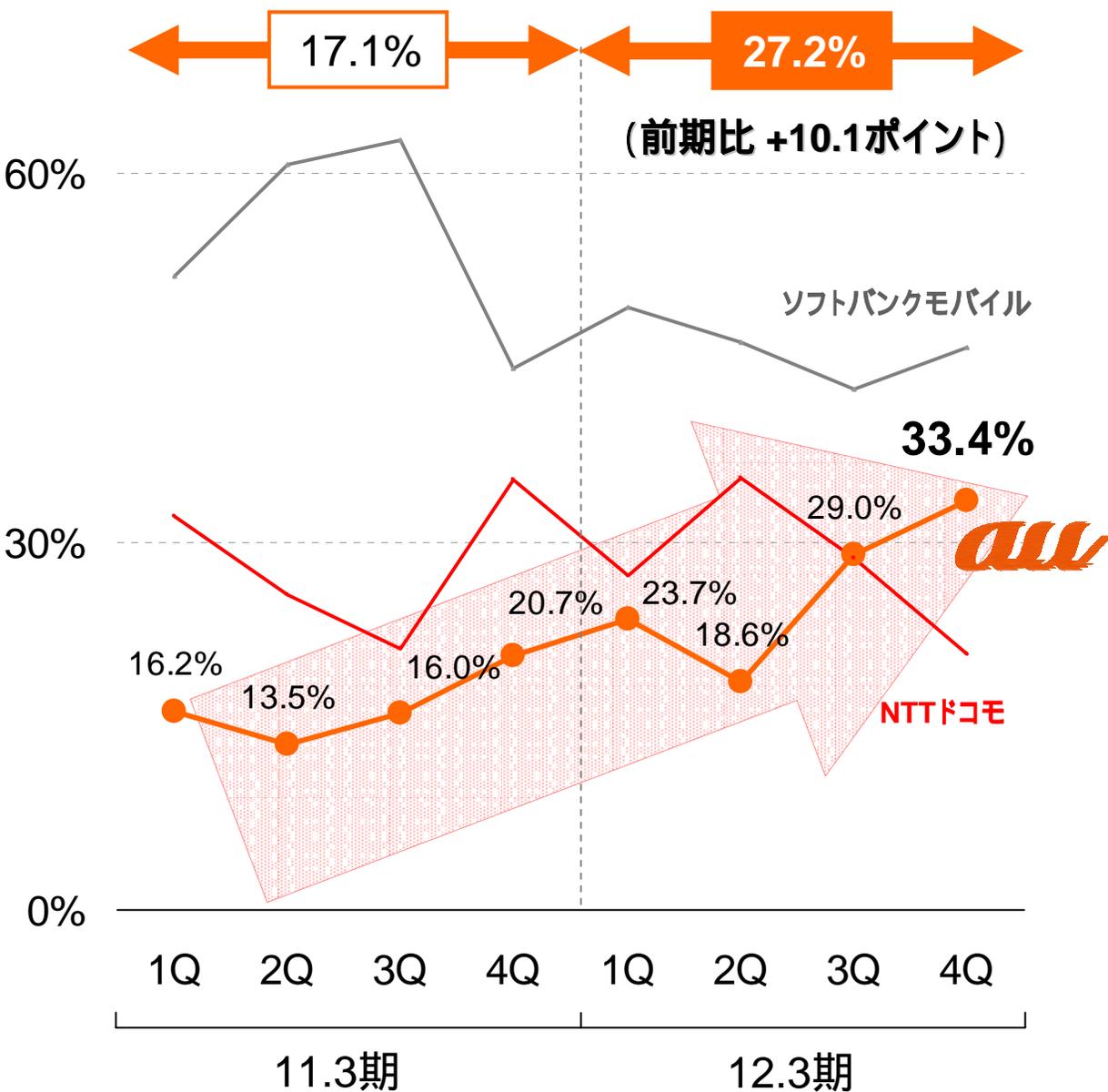
**6ヶ月連続
MNP純増
No.1!**



通期比較 (千)



4つのKPI(3) ~ 純増シェア



4Q: 33.4%に
上昇!

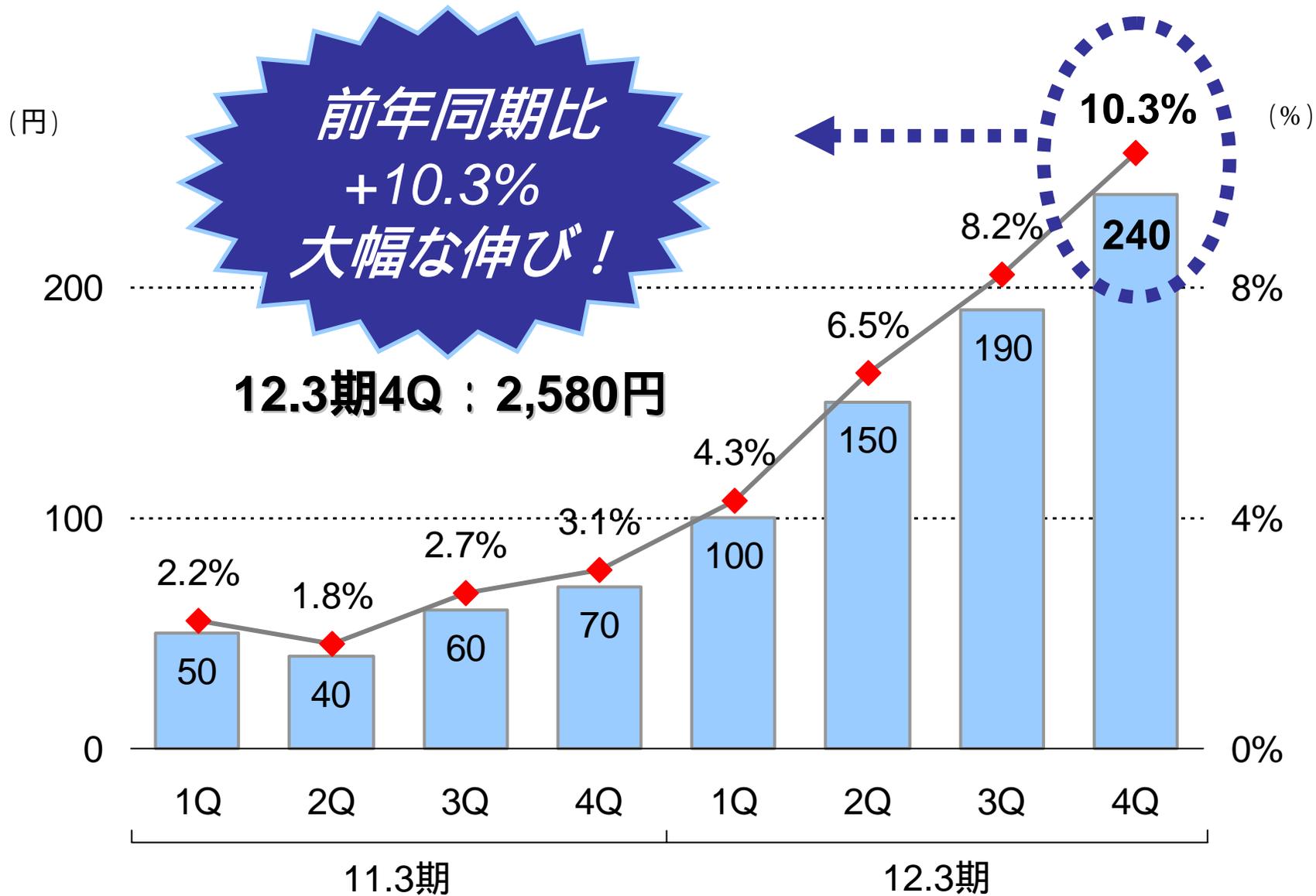
* 社団法人電気通信事業者協会(TCA)HPをベースに当社作成。

*NTTドコモ、ソフトバンクモバイル、当社による3社間の純増シェア。



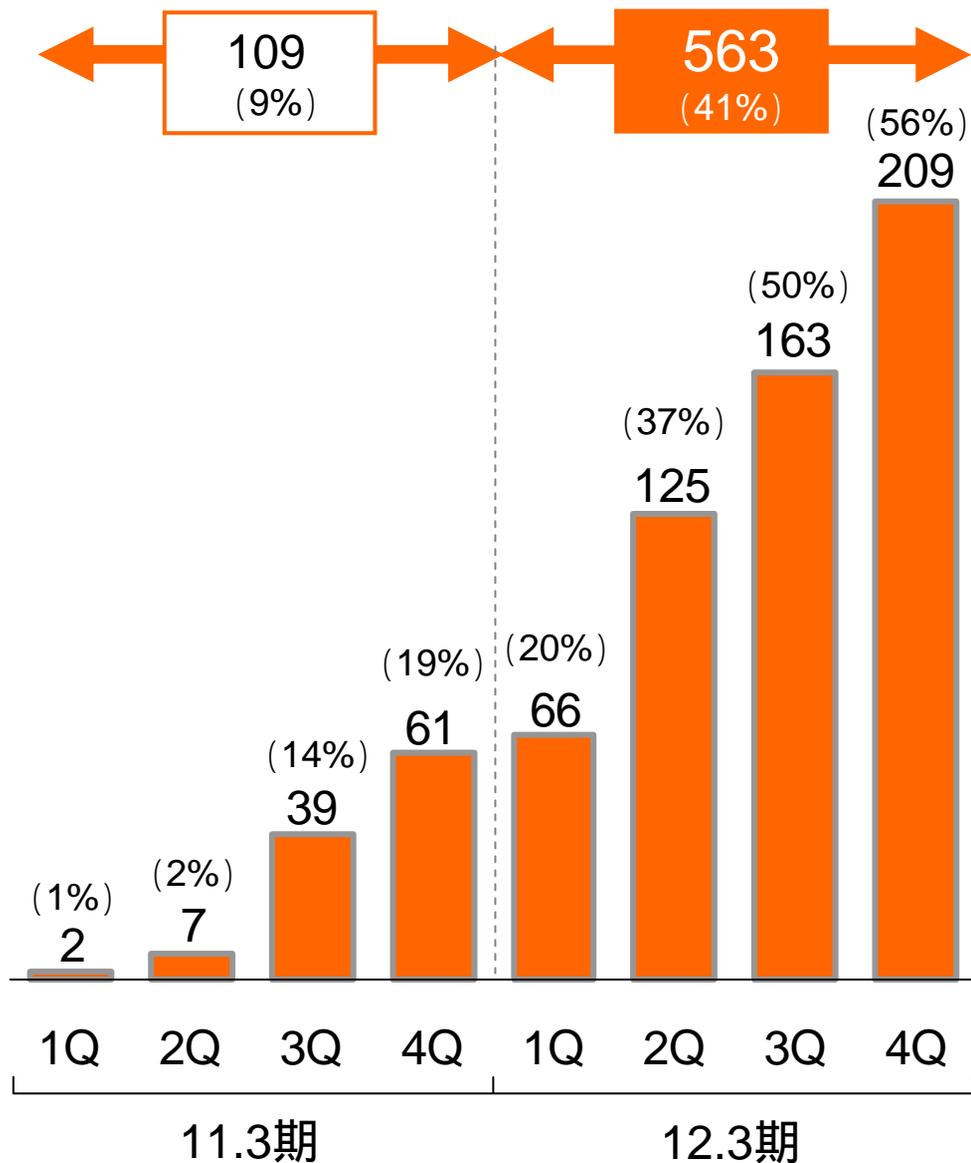
前年同期からの増加額 / 増加率

■ 増加額(左軸) ◆ 増加率(右軸)



四半期推移

(万)



前期比 +454万台
大幅な増加

* ()は端末販売台数に占めるスマートフォン販売の割合

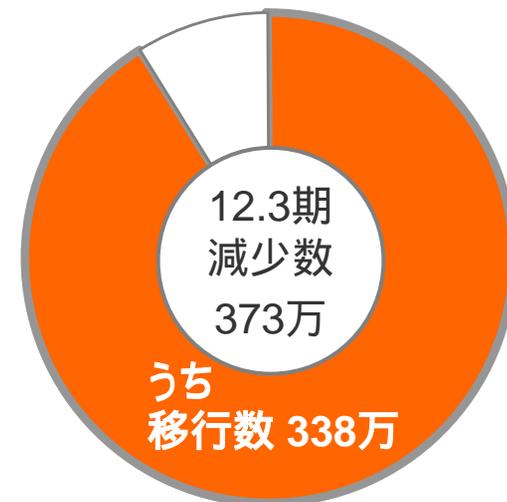
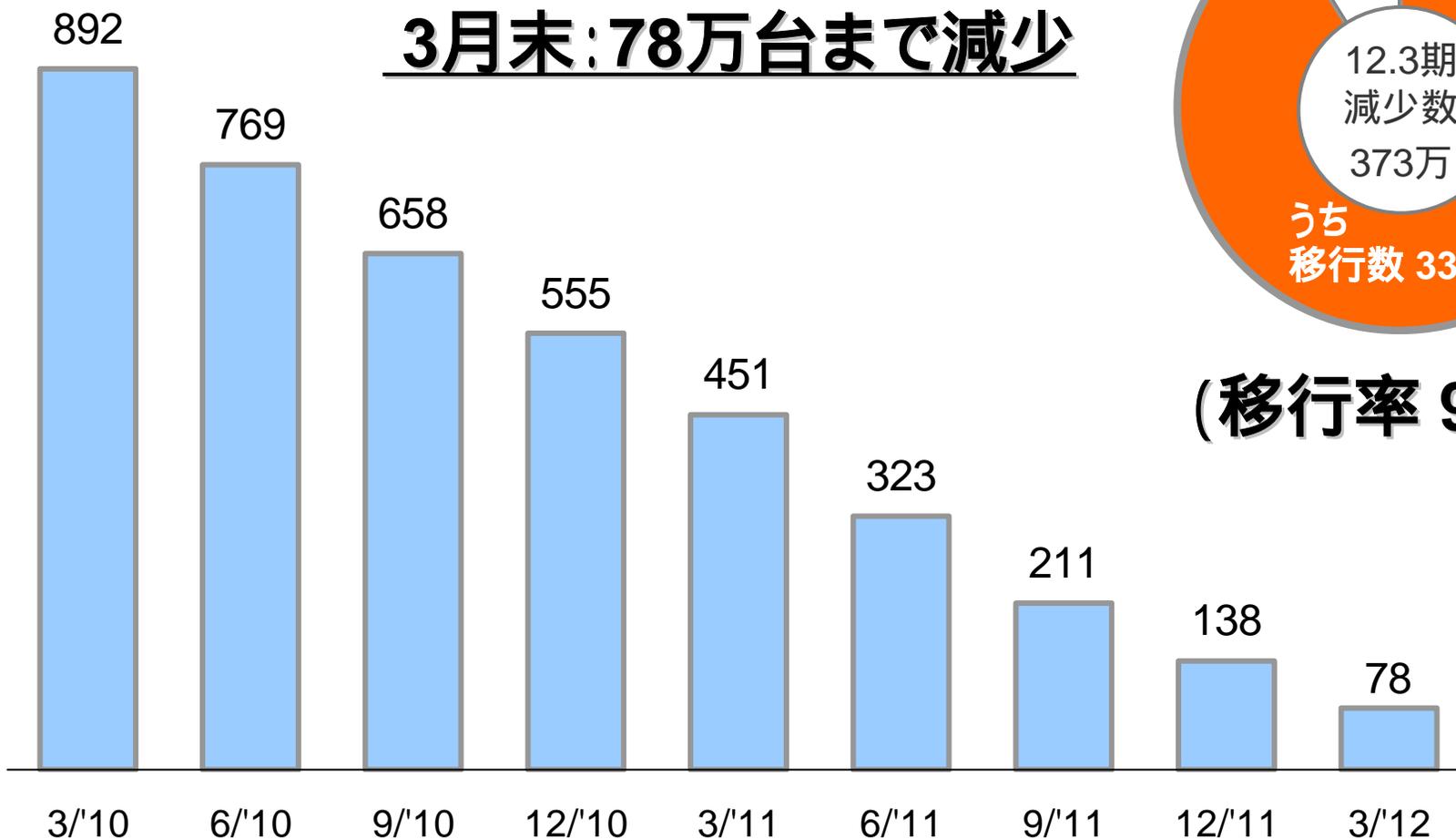


新800MHz帯非対応端末数の推移

(万台)

*モジュール系を除く。

3月末:78万台まで減少

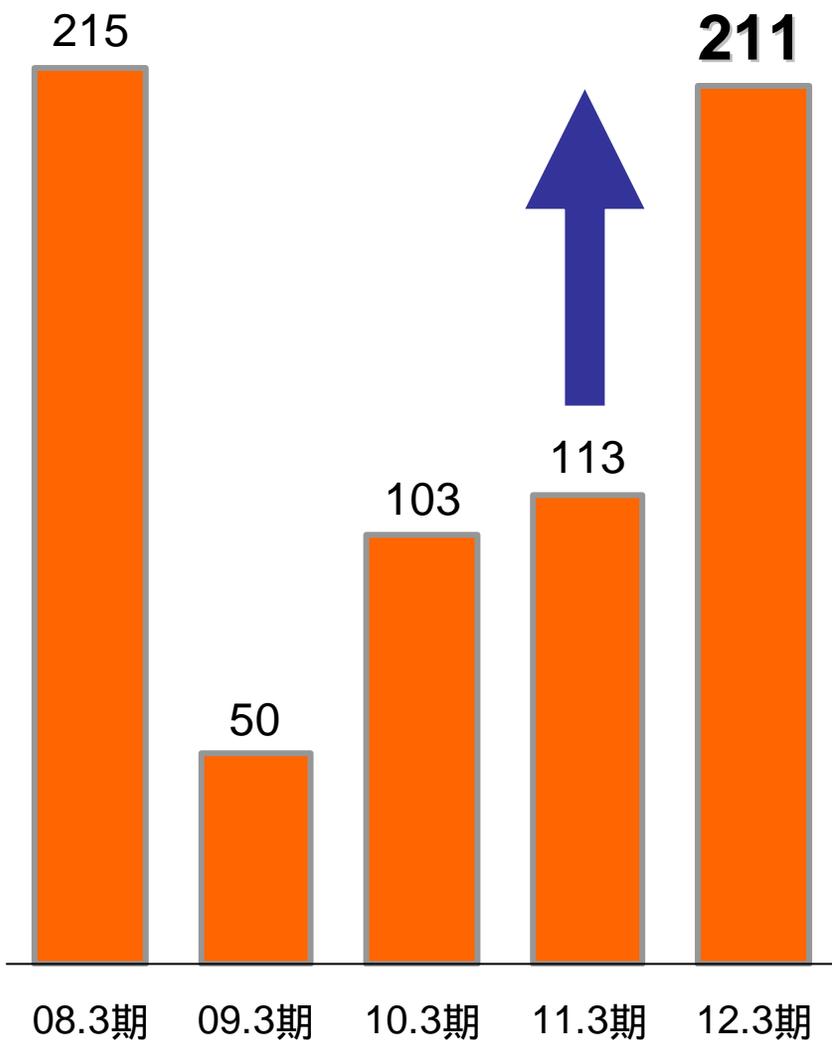


(移行率 91%)



au純増数の推移(過去5年間)

(万)



08.3期並の
高水準に!

累計3,500万契約
突破

*08.3期と09.3期はau+TUKAの合算値

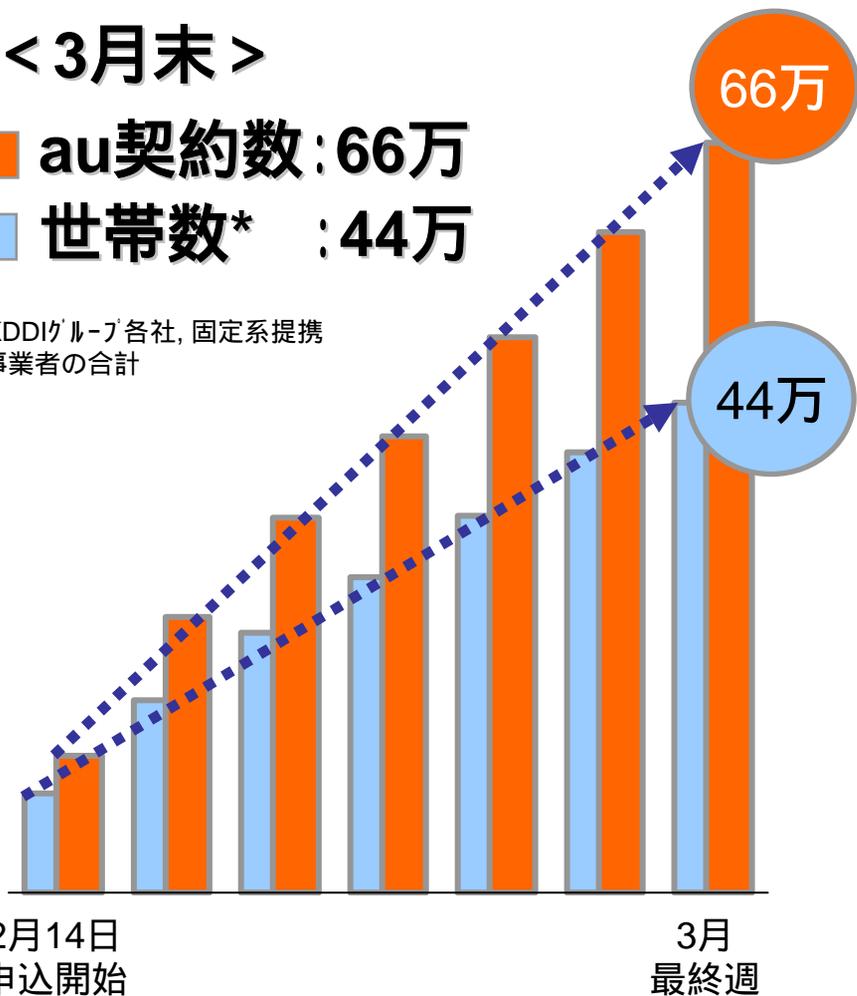


auスマートバリュー

auスマートバリュー適用の
au契約数 / 世帯数推移(週次)

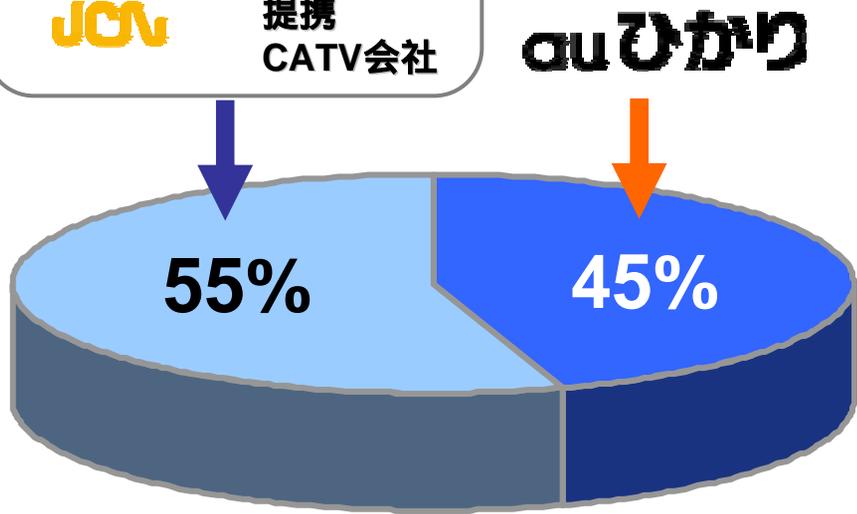
<3月末>

■ au契約数: 66万
■ 世帯数* : 44万



auスマートバリュー適用世帯の
固定系事業者別申込比率

提携事業者の申込も好調



*申込開始 ~ 3月末

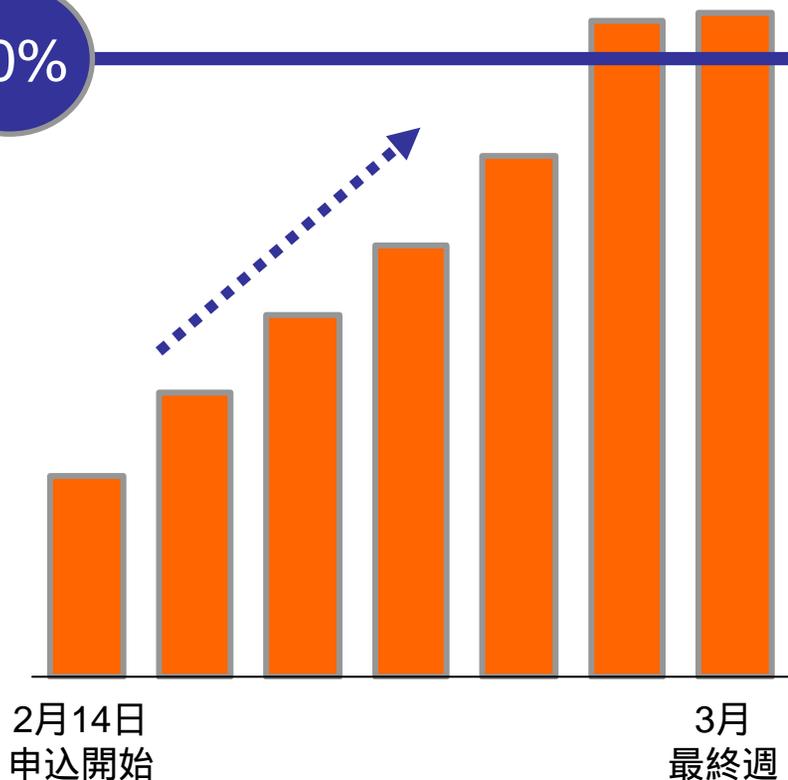


auスマートバリュー

auスマートバリュー適用の
au新規比率(週次) (%)

ARPUベースの損益分岐点を
超える水準で推移

20%



auスマートバリュー適用の
au新規におけるMNP利用比率

auスマートバリュー適用有



au新規契約時の
MNP利用比率が高い傾向



* 2012年3月実績



auスマートバリュー

スマートフォン移行障壁の払拭

利用料金upの不安を軽減し
スマートフォンへの移行を促進

■ フィーチャーフォン購入ユーザが
スマートフォンを選択しなかった理由^注

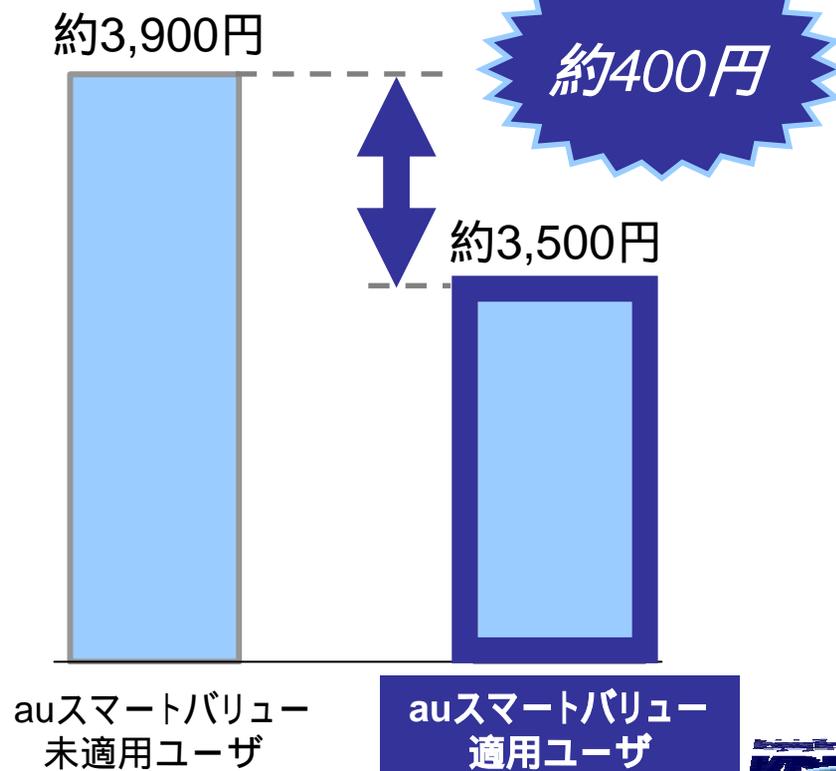
- 1位: 通常の携帯電話機で十分だから
- 2位: 毎月の利用料金が高い / 高そうだから**
- 3位: スマートフォンの購入価格が高いから

(注) 2011年12月 当社実施の自主調査に基づく。

対象: 2月にフィーチャーフォンからスマートフォンに
機種変更したユーザ (法人を除く)
内容: 機種変更前月の月次データARPU比較

スマートフォンへの機種変更前
フィーチャーフォンのデータARPU

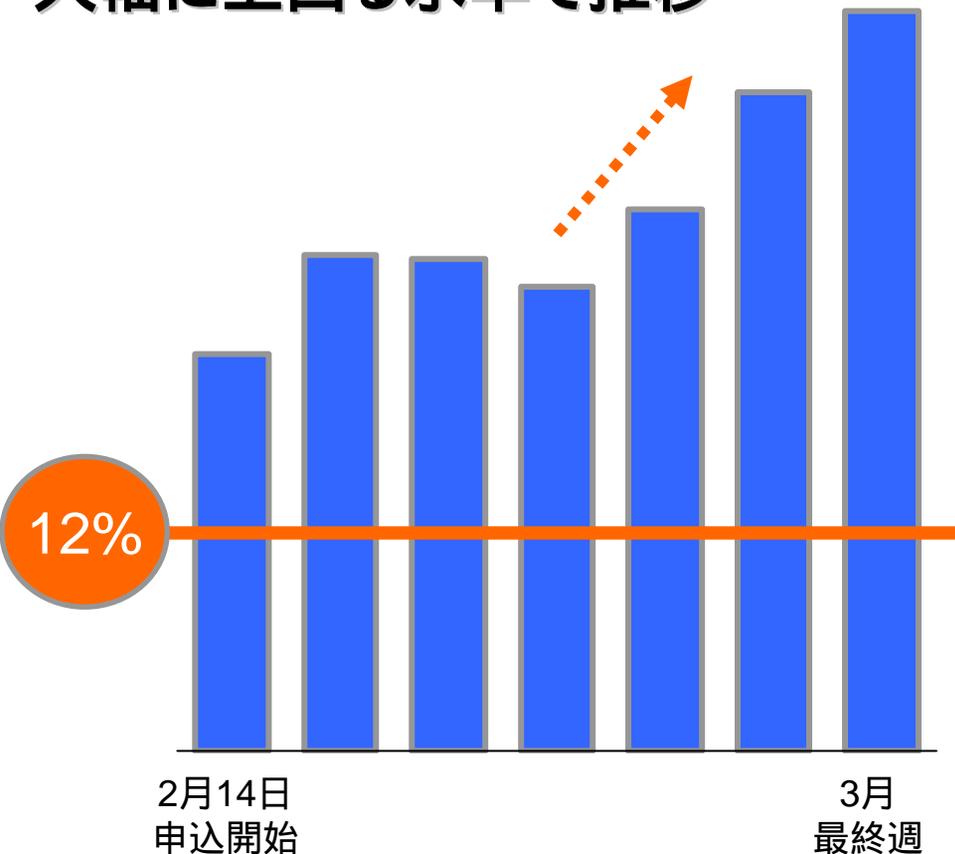
スマートフォンユーザの
裾野拡大に貢献



auスマートバリュー

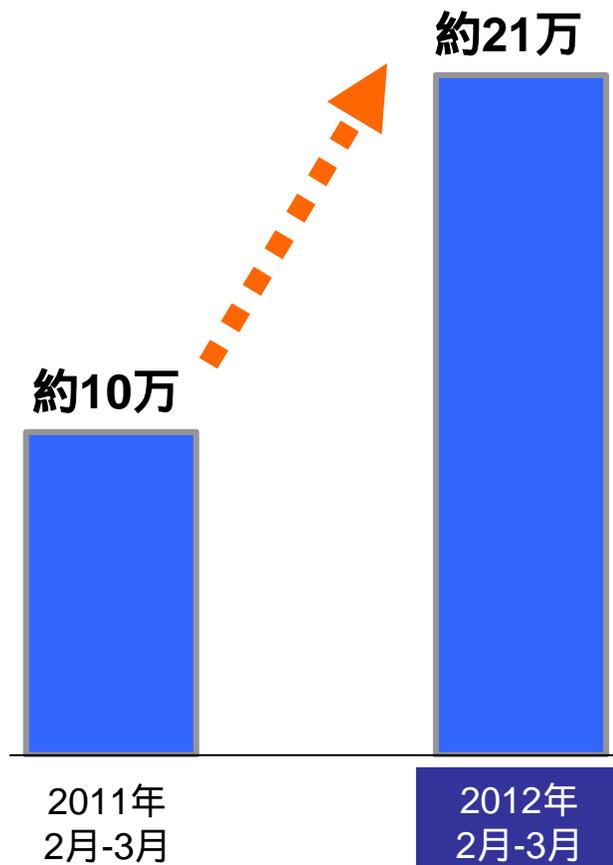
auスマートバリュー適用の
auひかり新規比率の推移(週次) (%)

ARPUベースの損益分岐点を
大幅に上回る水準で推移



auひかり 2~3月新規受付数

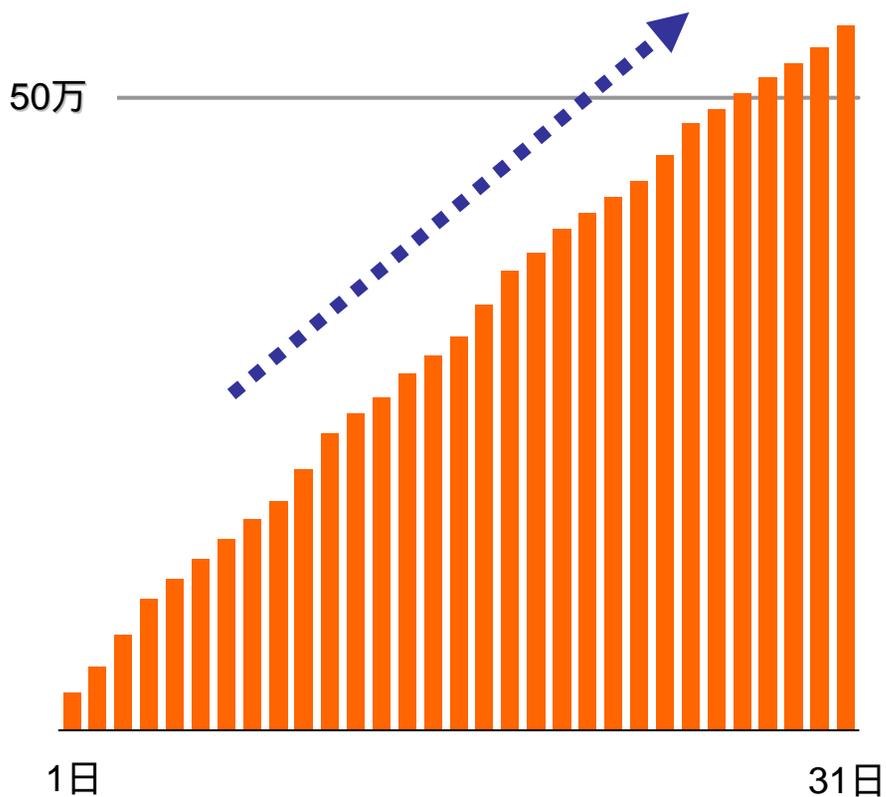
前年同期比 倍増



auスマートパス

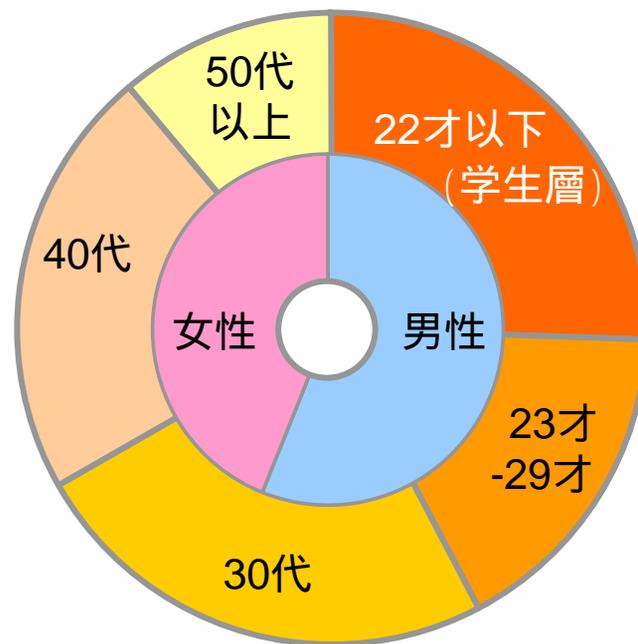
3月の日次会員数推移

サービス開始1ヶ月で
50万会員を突破



会員の年齢分布

幅広い年齢層が契約
さらなる拡大に期待



* 2012年3月末時点



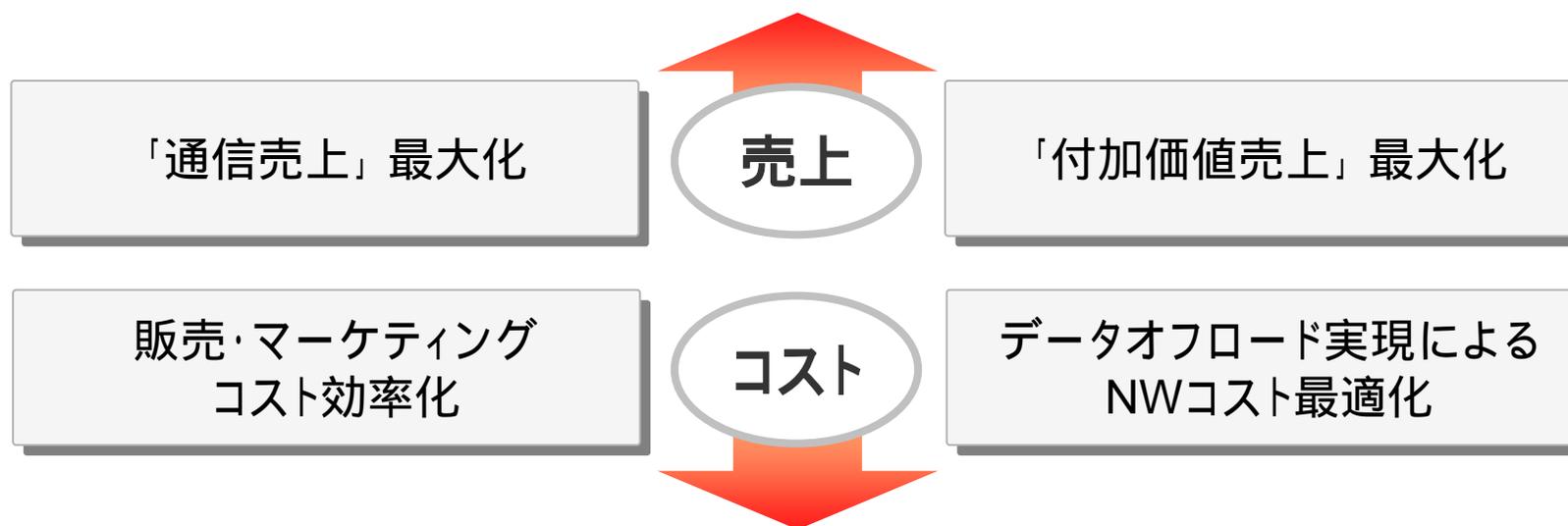
1	2012年3月期 決算概要 / 2013年3月期 業績見通し
2	auモメンタムの完全回復 / 3M戦略の初期動向
3	2013年3月期のポイント
4	株主還元
補足資料	



～ 「3M戦略」 本格化 ～

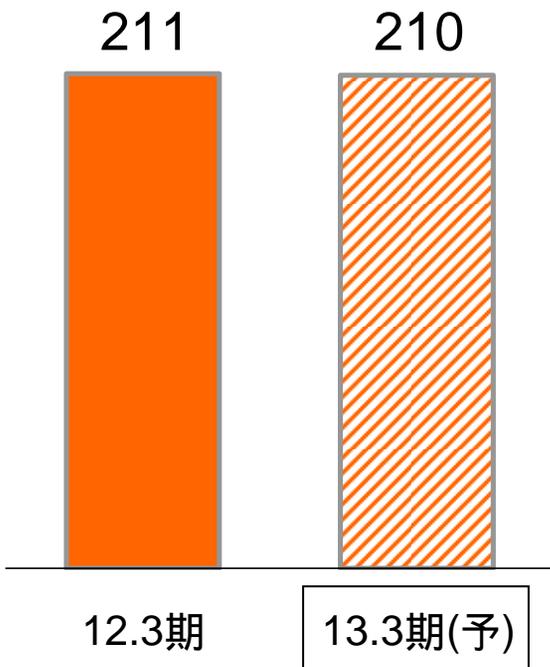
- 3M戦略によるゲームチェンジと競争優位性確保
- マルチNWによる高速で快適な通信環境の提供とコスト低減の両立

新しい時代における事業成長の実現へ



au純増数

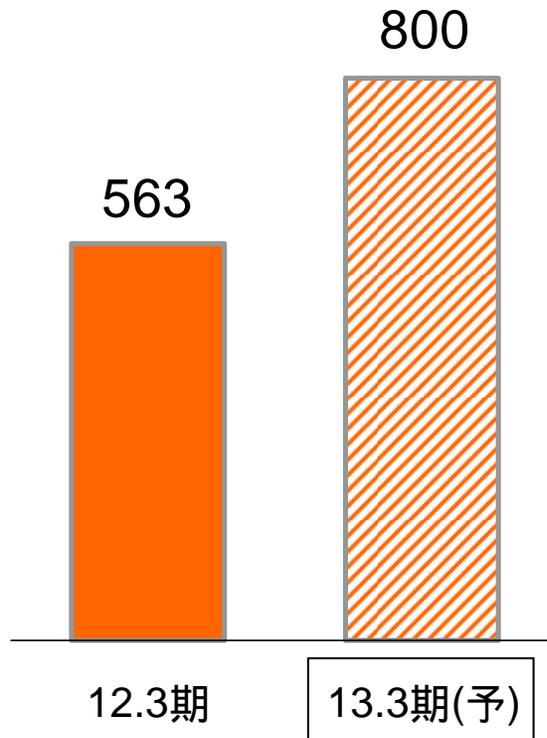
(万)



高水準の純増を維持

スマートフォン販売台数

(万)

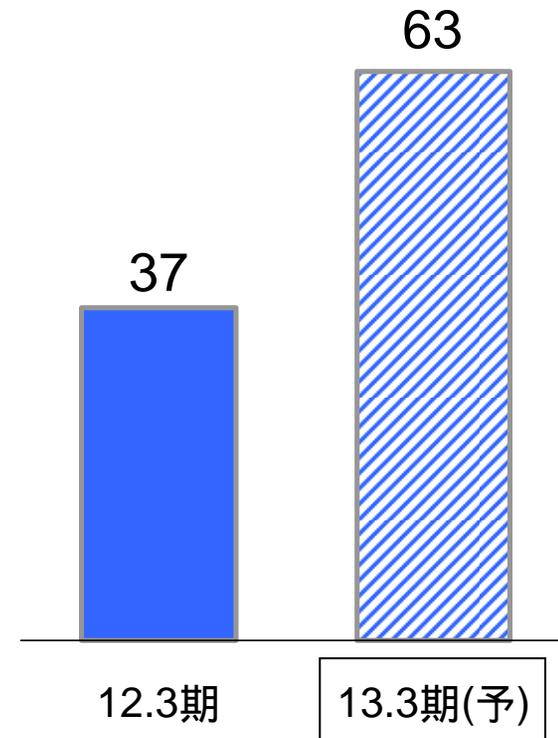


スマートフォン
販売比率 約7割

(13.3期 端末販売台数見通し: 1,180万台)

FTTH*純増数

(万)



前期比70%増

*KDDIグループ各社のFTTHサービス
(auひかり, auひかりちゅら, コミュア光)



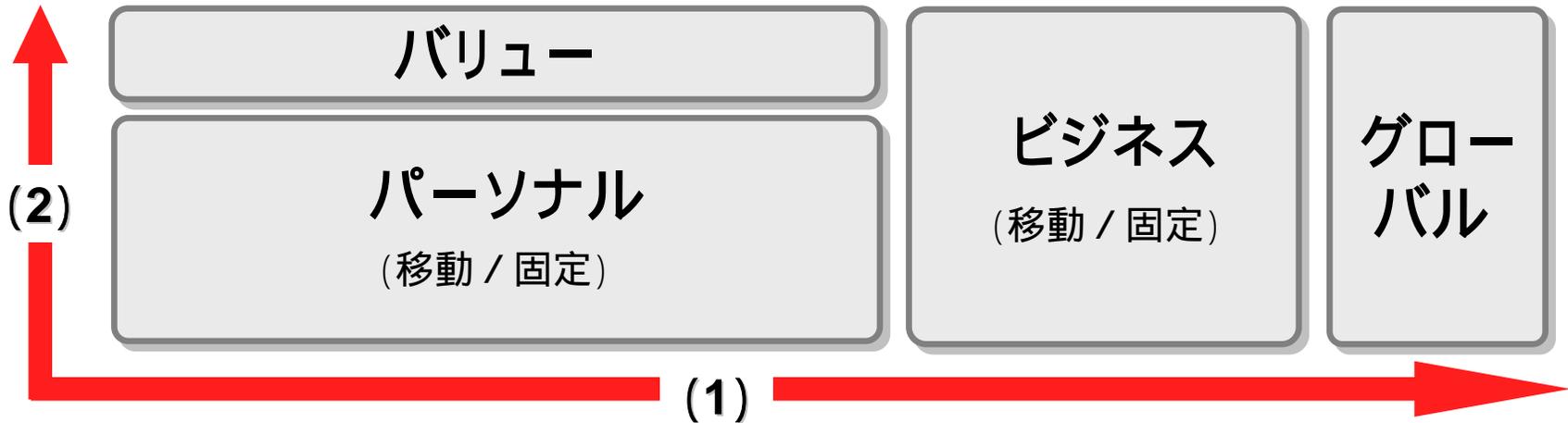
【2013年3月期～】

マネジメントアプローチに基づき、報告セグメントを経営資源の
配分 / 業績評価の単位をベースとした新セグメントに再編

新セグメントのコンセプト / イメージ

(1) 通信事業の顧客基盤を拡大

(2) 通信インフラ / 顧客基盤をベースに、コンテンツの流通・決済サービスを拡大



現区分	新区分	事業内容	売上構成比 ^注
移動通信	パーソナル	家庭及び個人向け 通信サービスの提供	71%
	バリュー	家庭及び個人向け コンテンツ・決済サービス等の提供	4%
	ビジネス	企業向け 通信・ソリューション/クラウド型 サービスの提供	16%
	グローバル	海外での企業・個人向け 通信・ソリューション/クラウド型 サービスの提供	5%
固定通信			
その他	その他	通信設備建設及び保守、 コールセンター、研究開発等	4%

(注) 各セグメント売上の単純合算値を100%として計算。



パーソナル

減収増益

(億円)

	12.3期	13.3期(予)	
			前期比
営業収益	27,998	27,600	-1.4%
営業利益	3,482	3,700	+6.3%
マージン	12.4%	13.4%	-
EBITDA	7,141	7,670	+7.4%
マージン	25.5%	27.8%	-

バリュー

増収増益

(億円)

	12.3期	13.3期(予)	
			前期比
営業収益	1,364	1,640	+20.2%
営業利益	445	450	+1.1%
マージン	32.6%	27.4%	-
EBITDA	512	570	+11.4%
マージン	37.5%	34.8%	-

ビジネス

減収減益

(億円)

	12.3期	13.3期(予)	
			前期比
営業収益	6,367	6,300	-1.1%
営業利益	747	710	-4.9%
マージン	11.7%	11.3%	-
EBITDA	1,228	1,220	-0.7%
マージン	19.3%	19.4%	-

グローバル

増収増益

(億円)

	12.3期	13.3期(予)	
			前期比
営業収益	1,716	1,950	+13.6%
営業利益	41	60	+45.0%
マージン	2.4%	3.1%	-
EBITDA	136	190	+39.9%
マージン	7.9%	9.7%	-

*13.3期からのセグメント変更に伴い、12.3期は組替再表示。 *13.3期(予)からはEBITDA算出にのれん償却額を含めている。



(参考)
移動通信事業

4期ぶりに増益転換(4,192億円 4,320億円)

(参考)
固定通信事業

3期連続の増収増益
KDDI単体も減収から増収へ転換

移動通信事業

減収増益

(億円)

	12.3期	13.3期(予)	
			前期比
営業収益	27,270	26,850	-1.5%
営業利益	4,192	4,320	+3.1%
マージン	15.4%	16.1%	-

固定通信事業

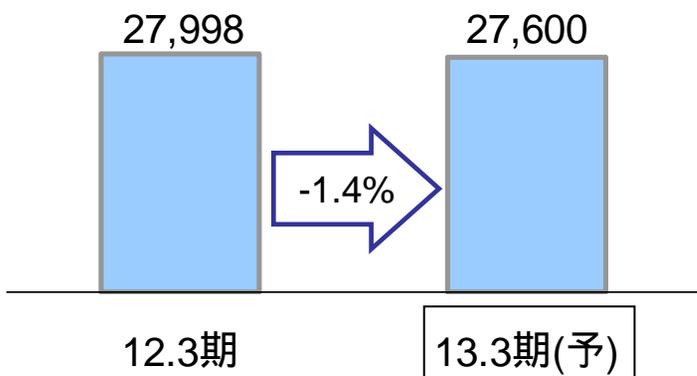
増収増益

(億円)

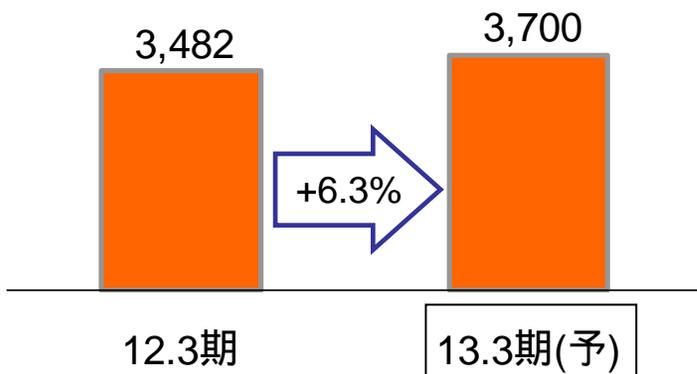
	12.3期	13.3期(予)	
			前期比
営業収益	9,155	9,500	+3.8%
営業利益	534	600	+12.3%
マージン	5.8%	6.3%	-



営業収益 (億円)



営業利益 (億円)



事業戦略と重点KPI

3M戦略推進による競争力向上

3M戦略 推進

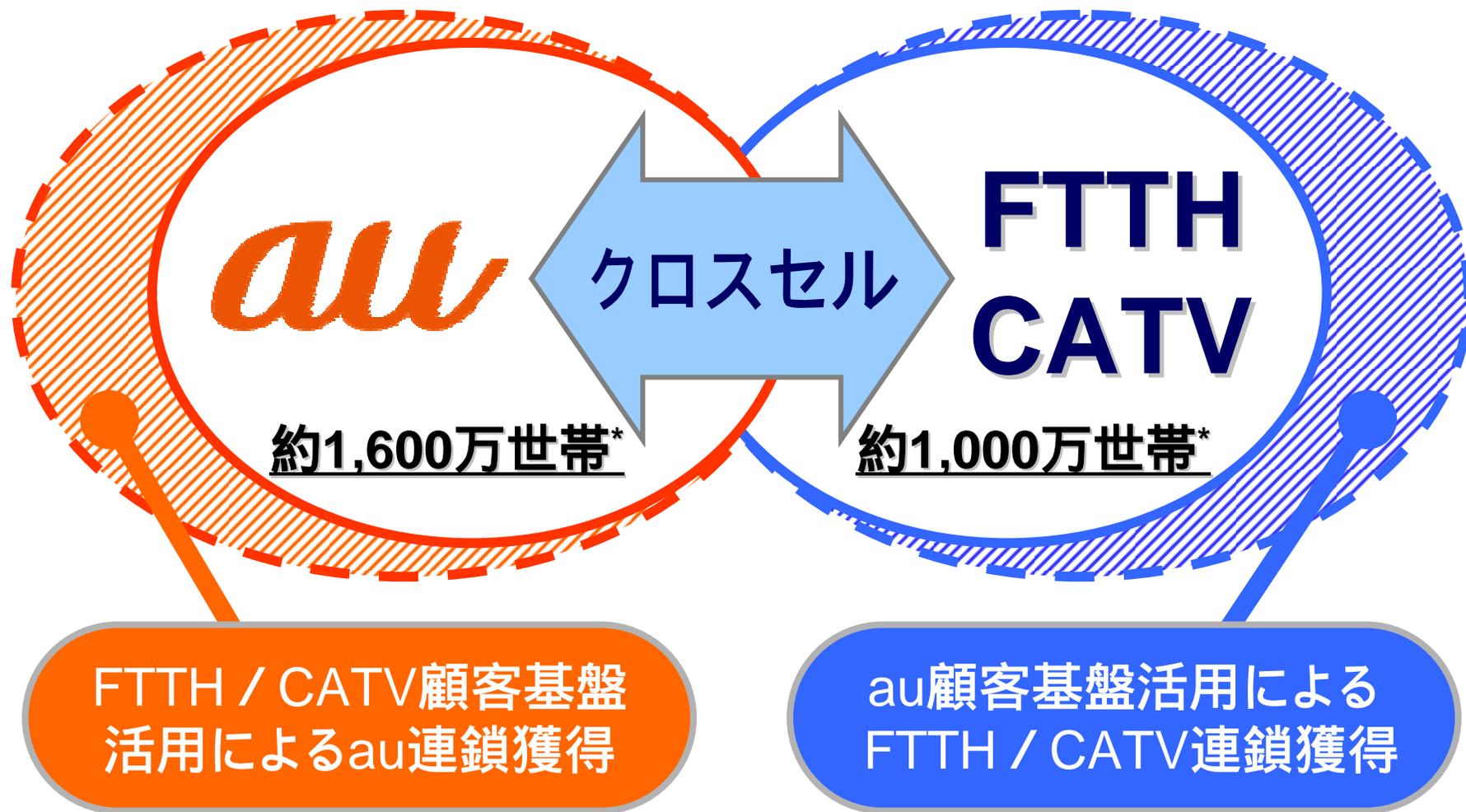
- auスマートバリュー適用のau契約数 / 世帯数の拡大
- au解約率の逡減
- au通信ARPUの底打ちと反転

重点KPI	12.3期	13.3期(予)	増減
[auスマートバリュー-適用] au契約数	66万	310万	+244万
[auスマートバリュー-適用] 世帯数*	44万	155万	+111万
au解約率	0.62%	0.61%	-0.01%
au通信ARPU	4,530円	4,160円	-370円

*KDDIグループ各社, 固定系提携事業者の合計



auスマートバリューをフックに双方の顧客基盤へクロスセル



* 2012年3月時点



auスマートバリュー対象のブロードバンド回線を 全国のFTTH / CATVに拡大

2011年9月

FTTH世帯カバー率*

約40%

- auひかり
- コミュニア光
- auひかりちゅら

2012年3月

FTTH / CATV
世帯カバー率*

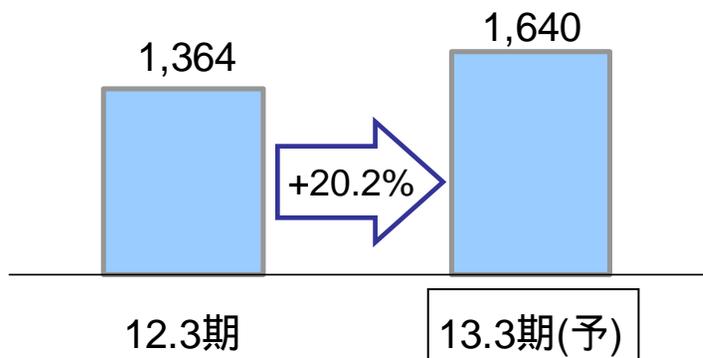
73%

- auひかり
- コミュニア光
- auひかりちゅら
- JCN
- J:COM
- 提携CATV会社

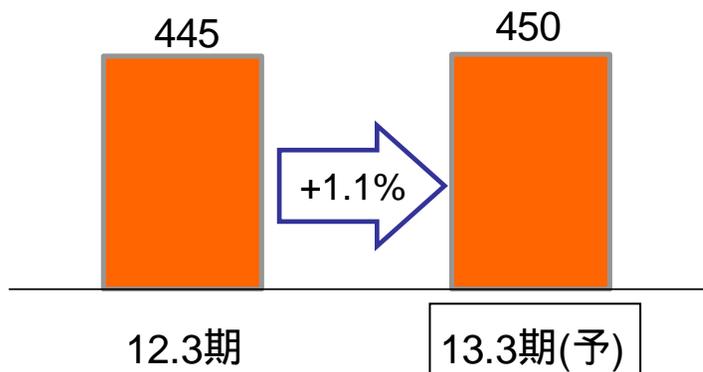
* 戸建向け提供エリアの世帯カバー率



営業収益 (億円)



営業利益 (億円)



事業戦略と重点KPI

auスマートパス会員数増と付加価値売上の拡大

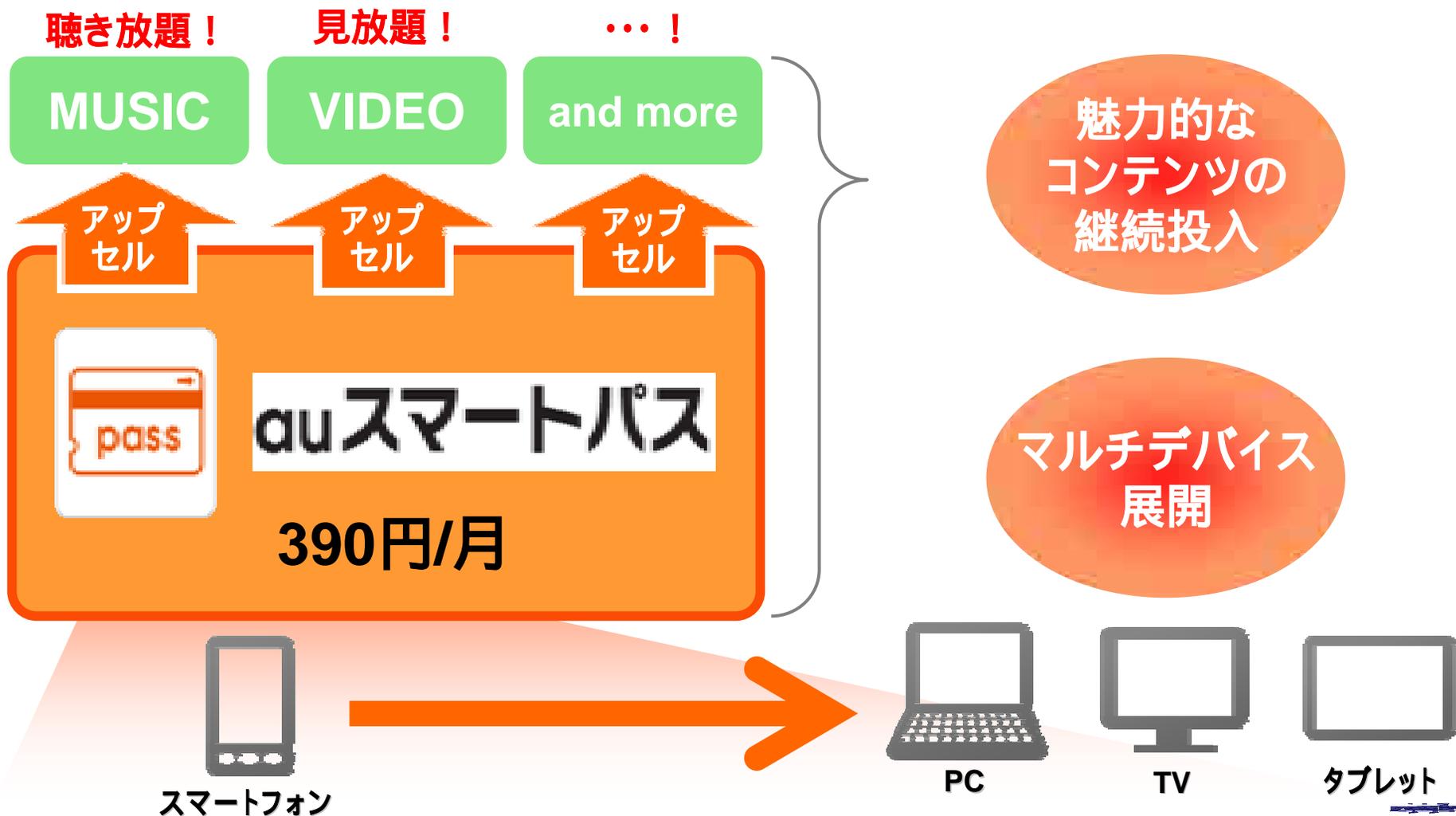
3M戦略推進

- 高水準なauスマートパス加入率の実現
- 魅力的なコンテンツの継続投入
- マルチデバイス展開

重点KPI	12.3期	13.3期(予)	増減
付加価値ARPU	260円	280円	+20円
auスマートパス会員数	56万	500万	+444万



auスマートパスと連携した エンタテインメントサービスの充実とアップセル

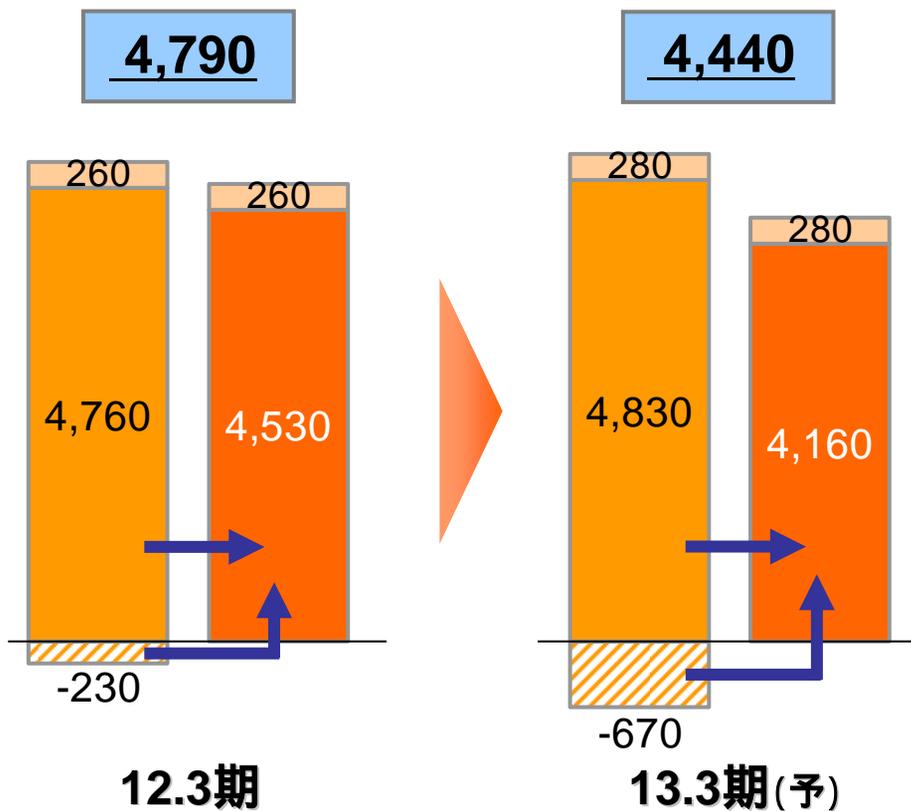


■ゲームチェンジ後の総合ARPU = 「au通信ARPU+付加価値ARPU」と定義

■au通信ARPUの底打ち・反転は13.3期末を目指す。

新たなARPU (通期比較)

(円)



各期左側：割引適用額を別掲、各期右側：割引適用額を内包

通期平均	前期比
総合ARPU	350円 (7.3%)
au通信ARPU	370円 (8.2%)
au通信ARPU(割引適用前)	+ 70円 (+ 1.5%)
割引適用額	440円 (-)
付加価値ARPU	+ 20円 (+ 7.7%)

【総合ARPU】 ■

au 通信ARPU+付加価値ARPU

【au通信ARPU】 ■

au 通信ARPU(割引適用前) ■

- 割引適用額 ■

【付加価値ARPU】 ■

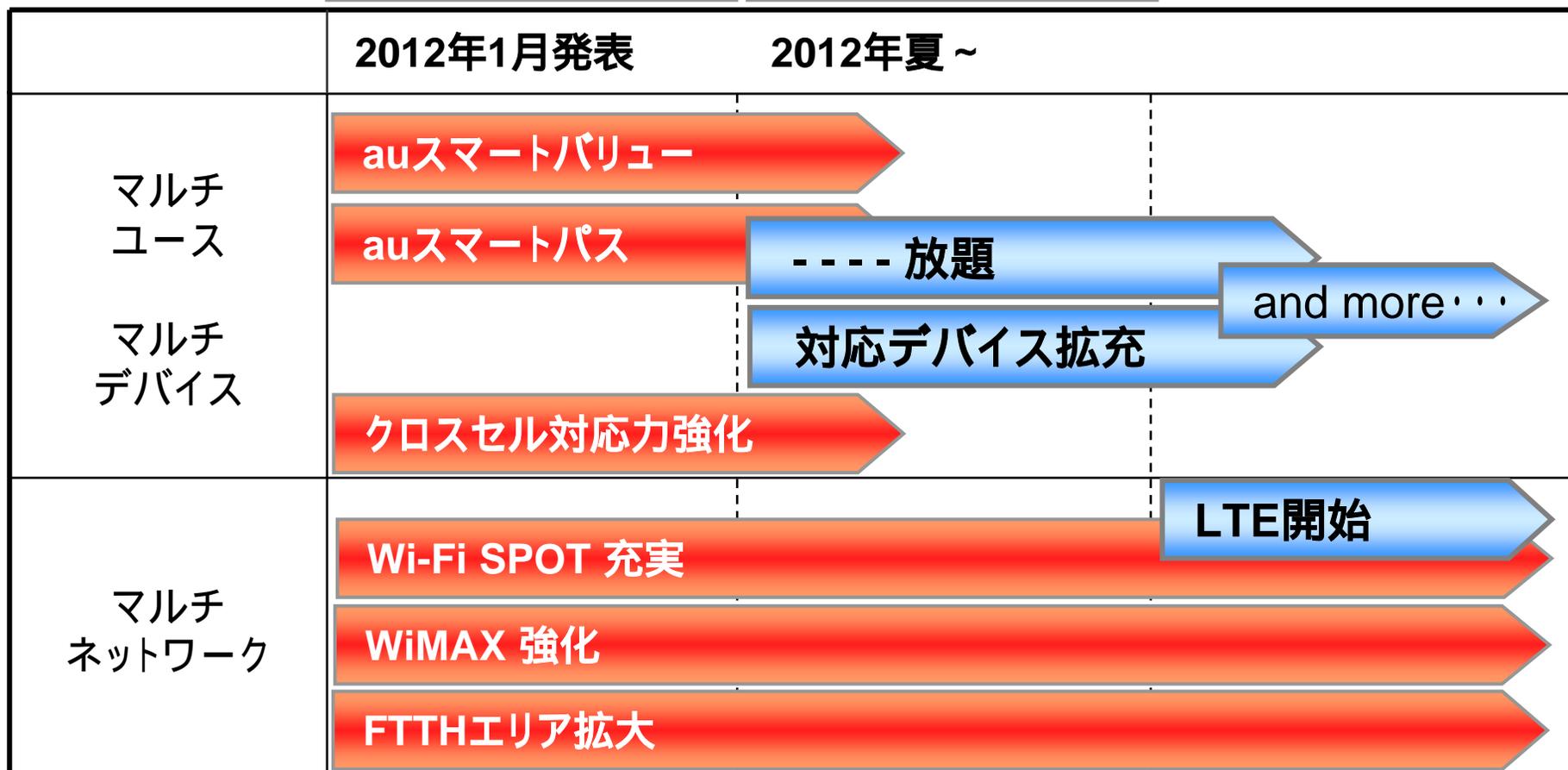
*割引適用額：毎月割、auスマートバリュー

*ARPU定義については46頁に記載

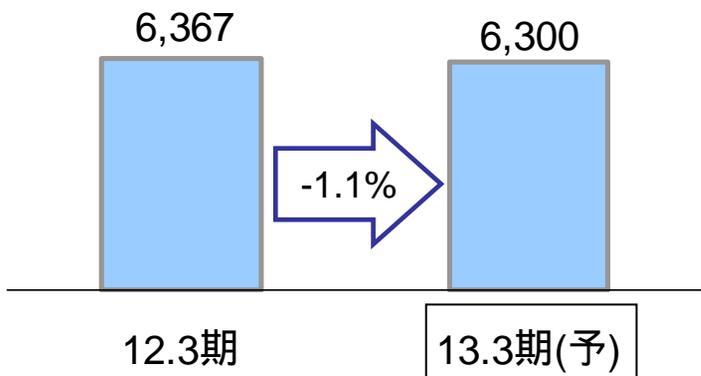


今夏以降、3Mサービスはさらなる拡大フェーズへ

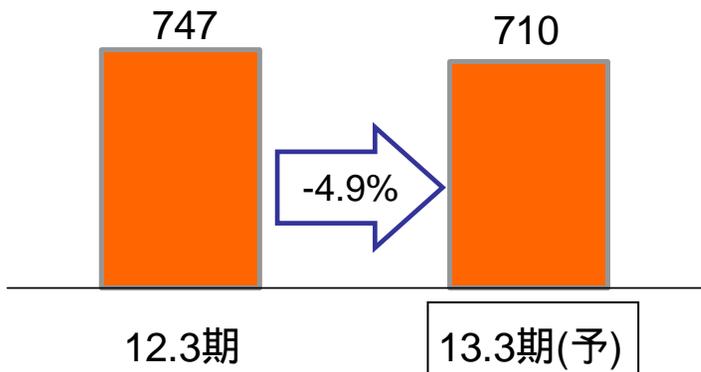
Step1	Step2	Step3
スマートパスポート 構想開始	マルチデバイス・ マルチユース拡大へ	より繋がるマルチ ユースの世界へ



営業収益 (億円)



営業利益 (億円)



事業戦略と重点KPI

3M戦略による 法人市場でのゲームチェンジ

3M戦略 推進

【大企業向け】

-モバイル / 音声 / イン트라ネット
+ソリューションの総合提案で攻める

【中企業・小規模法人向け】

-3M提案により未開拓である中企業
小規模法人マーケットへ攻め込む

重点KPI	12.3期	13.3期(予)	増減
法人スマートフォン 販売台数	22万	45万	+23万



国内 企業数

大企業
1.3万社*

従業員数: 300人

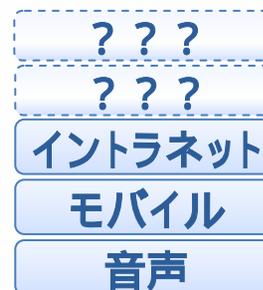
中企業・
小規模法人
180万社*

大企業マーケット

当社サービスの利用率

約70%

- ・既存サービスのクロスセルで顧客内の売上拡大を目指す
- ・クラウドサービスの強化



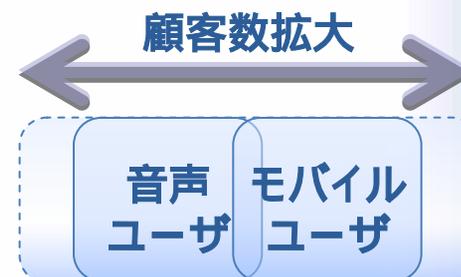
顧客内売上拡大

中企業・小規模法人マーケット

当社サービスの利用率

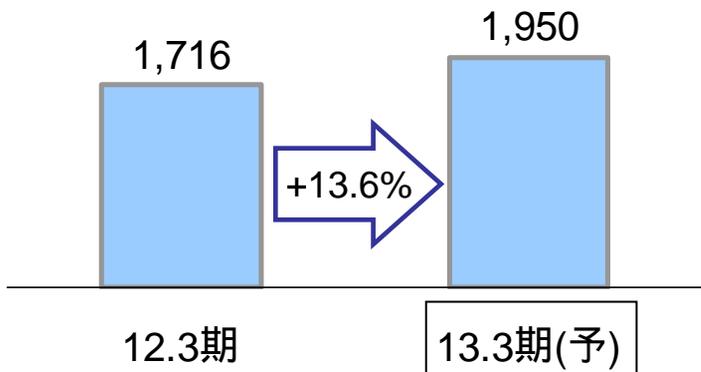
約30%

- ・4月から提供を開始した法人3M「スマートバリュー for Business」で顧客数の拡大(シェアup)を目指す



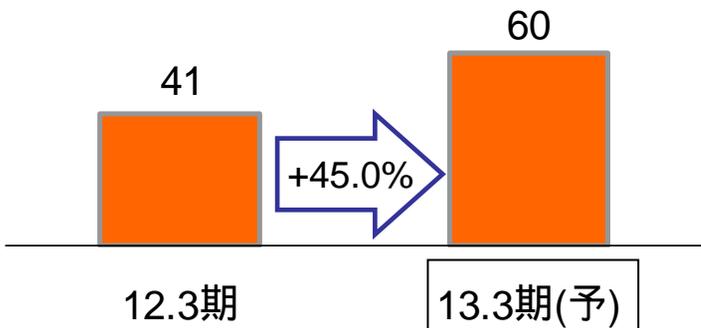
営業収益

(億円)



営業利益

(億円)



事業戦略

新たな成長に向けた事業基盤の整備

グローバル
ICT

- データセンターを核とした統合型サービスへの変革
- 非日系市場への本格参入

キャリア
ビジネス

- データ中継事業への参入
- 海外携帯事業者のトラフィック取込

グローバル
コンシューマ

- 新興国での新規ビジネス開拓



世界26地域 59都市 98拠点に展開

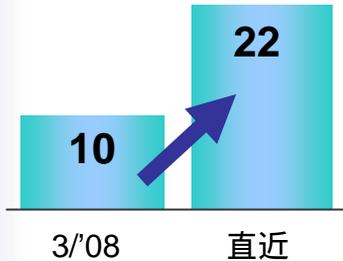
グローバルICT

データ
センター

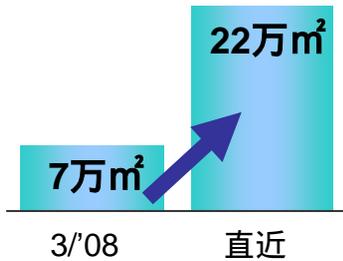


(11地域 14都市 22サイト)

4年で
サイト倍増



4年で
総床面積3倍



NW

SI



キャリアビジネス

世界600以上の通信事業者へ
トラフィック中継サービスを提供

グローバルコンシューマ

米国移民向けビジネス展開



Wi-Fi SPOTの拡充

 au Wi-Fi SPOT  WI-FI HOME SPOT

10万スポット
突破

35万台
配布完了

さらなる拡大へ

WiMAXエリアの充実

全国政令指定都市
実人口カバー率

95%

3Gの高度化

EV-DO Advanced 導入

キャパシティ
約1.5倍

実効速度
平均約2倍

6月末までに全国展開

FTTH/CATV エリア拡大

FTTH / CATV
世帯カバー率^{注1}

73%

さらなる拡大へ

【データオフロード率^{注2} (期末)】
現在の20%から今期末50%へ

【連結設備投資】
年4,500億円水準に抑制

(注1) auスマートバリュー-提携各社含む。(注2) Wi-Fi+WiMAXへのデータオフロード ÷ スマートフォンのデータトラフィック総量 (3G+LTE+Wi-Fi+WiMAX)



- 800MHz帯 / 1.5GHz帯に加えて2GHz帯での展開も実施
- 当初の2012年12月から前倒しでのサービス開始予定

エリアカバー

2013年3月
実人口カバー率

96%

高品質のLTE
一気に全国展開

通信速度

下り最大75Mbps

利用周波数

800MHz帯(エリア基盤バンド)
1.5GHz帯
2GHz帯

設備投資

(基地局ベース)

13.3期見通し 800億円規模

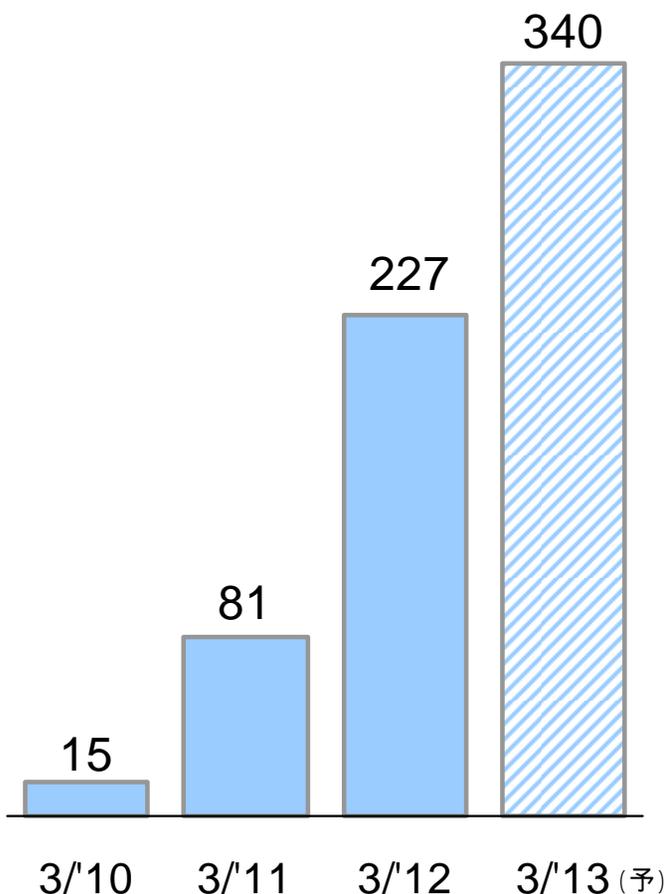




契約数推移

(万)

順調に増加



エリアの充実

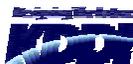
鉄道・地下鉄を重点整備

首都圏	JR東日本、都営地下鉄、東京メトロ、東急電鉄、東京モノレール、横浜市営地下鉄、相模鉄道他
中部圏	名古屋鉄道他
九州	福岡市地下鉄他

13.3期の事業収支見通し

【当初の事業目標】

事業開始(2009年2月)から
4年目での単年度黒字化



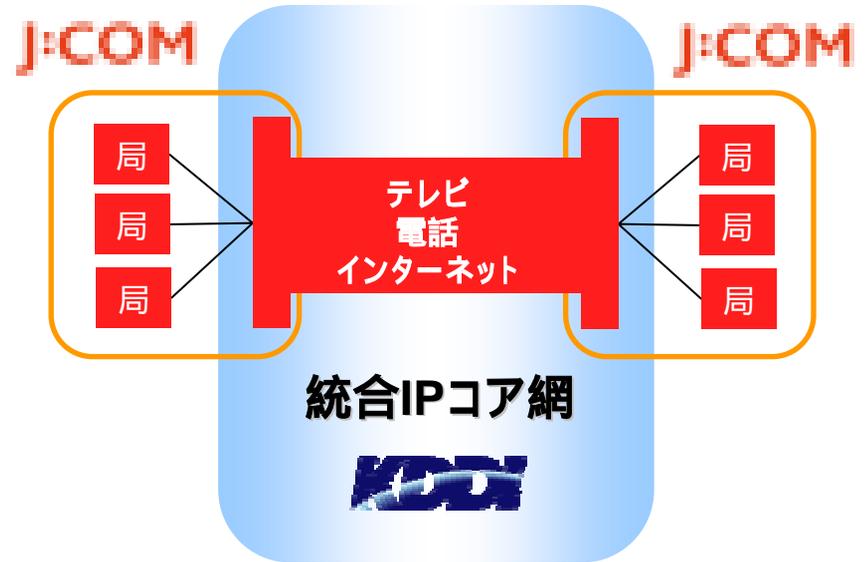
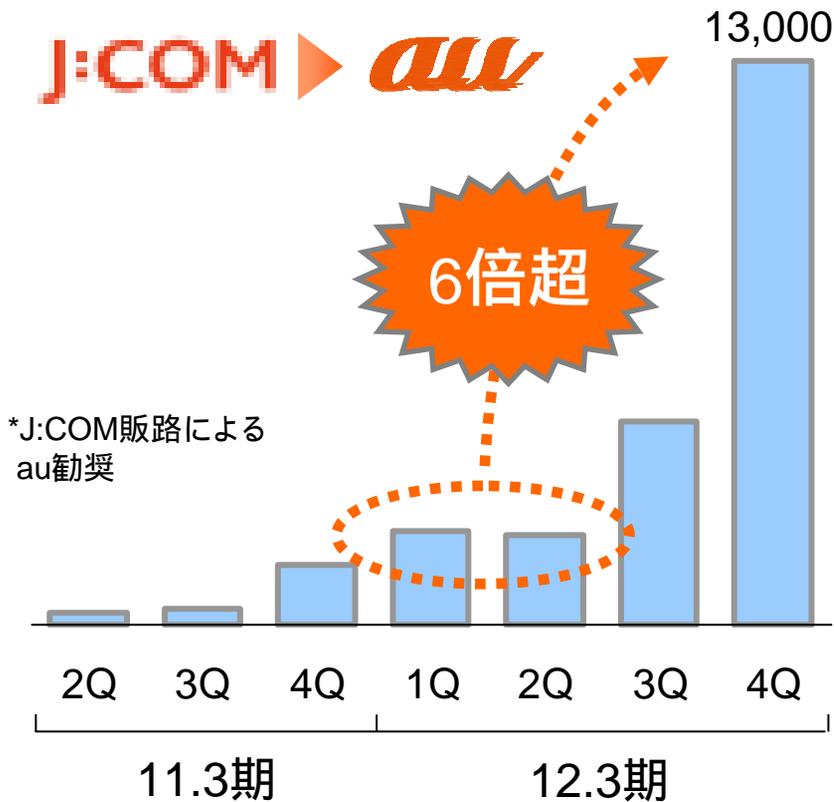
J:COMとのアライアンスは着実に進展

クロスセルプロモーション

J:COMバックボーンNWの
KDDI統合IPコア網への切替

4Qのauスマートバリュー
申込開始を機に一気に拡大

KDDI 売上増効果
J:COM コスト削減効果



2013年中に切替完了予定



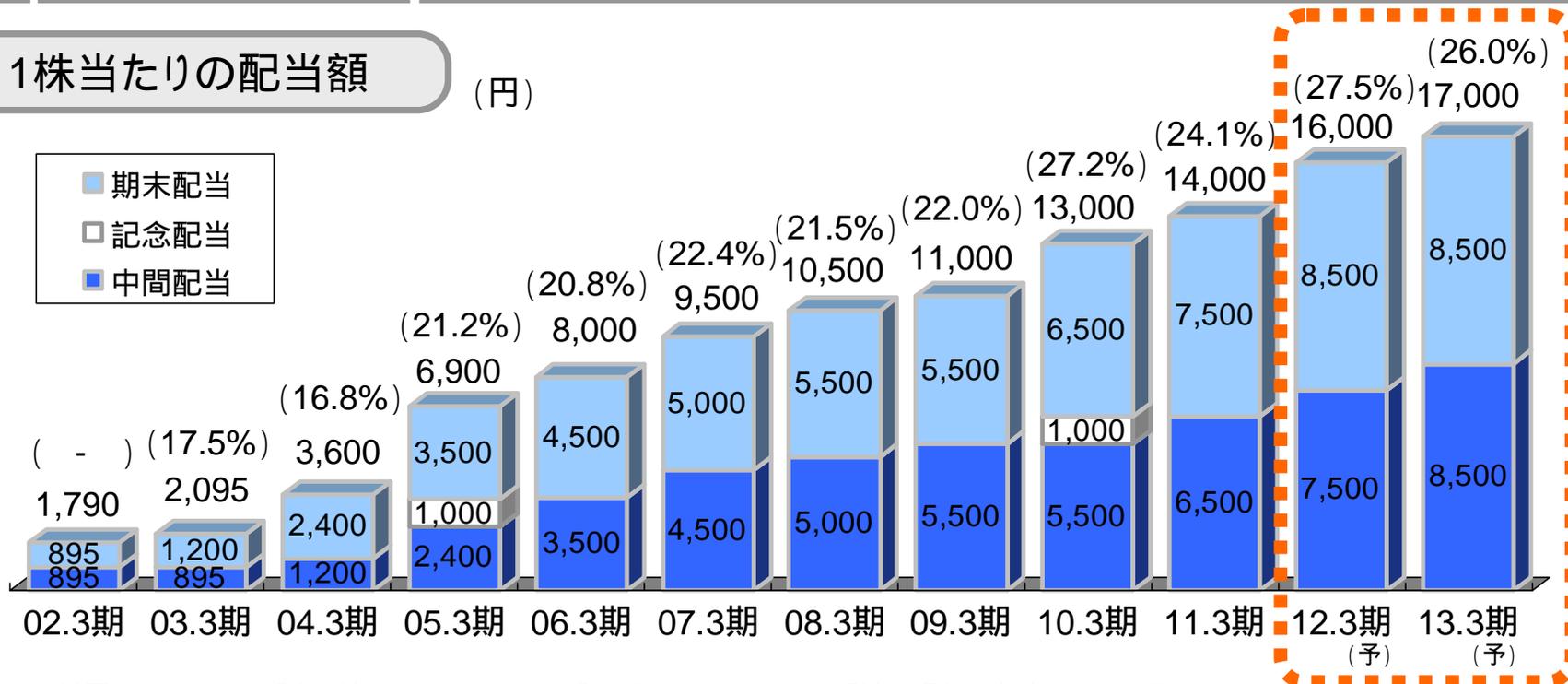
1	2012年3月期 決算概要 / 2013年3月期 業績見通し
2	auモメンタムの完全回復 / 3M戦略の初期動向
3	2013年3月期のポイント
4	株主還元
補足資料	



1	設備投資	マルチネットワーク展開による効率的な設備投資を実行
2	事業投資 (M&A)	将来のさらなる成長戦略を進めるため、必要なM&Aを実行
3	配当方針	連結配当性向25%～30%を視野に、着実に引き上げる方針
4	自己株式取得	キャッシュフロー状況等を考慮し、選択肢の一つとして検討

1株当たりの配当額

(円)



* ()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。

*13.3期(予)の1株当たり配当額は、株式分割を考慮しない額を記載。



1	2012年3月期 決算概要 / 2013年3月期 業績見通し
2	auモメンタムの完全回復 / 3M戦略の初期動向
3	2013年3月期のポイント
4	株主還元

補足資料



	項目	単位	12.3期	13.3期 _(予)	増減
連結 (モバイル)	au契約数	千	35,109	37,210	+2,101
	au端末販売台数	千	13,690	11,800	-1,890
	スマートフォン販売台数	千	5,630	8,000	+2,370
	au端末出荷台数	千	13,880	11,500	-2,380
連結 (固定)	FTTH契約数 ^{注1}	千	2,268	2,900	+632
	メタルプラス契約数	千	2,189	1,750	-439
	ケーブルプラス電話契約数	千	2,074	2,700	+626
	ケーブルテレビ契約数 ^{注2}	千	1,142	1,200	+58
	(再掲)固定系アクセス回線	千	7,118	8,000	+882
共通	データオフロード率 ^{注3}	%	20	50	+30

(注1) KDDIグループ各社のFTTHサービス(auひかり, auひかりちゅら, コミュア光)の合計 (注2) JCNの合計 (注3) 定義は37頁参照。



	項目	単位	12.3期	13.3期(予)	増減
パーソナル &バリュー	au契約数	千	30,084	31,680	+1,596
	au解約率	%	0.62	0.61	-0.01
	総合ARPU (au通信ARPU+付加価値ARPU)	円	4,790	4,440	-350
	au通信ARPU	円	4,530	4,160	-370
	付加価値ARPU	円	260	280	+20
	auスマートパス会員数	千	560	5,000	+4,440
	au端末販売台数	千	12,220	10,400	-1,820
	スマートフォン販売台数	千	5,410	7,550	+2,140
	au端末出荷台数	千	12,450	10,100	-2,350
	au販売手数料	円	24,000	24,000	±0



	項目	単位	12.3期	13.3期(予)	増減
パーソナル &バリュー	FTTH契約数 ^{注1}	千	2,221	2,850	+629
	メタルプラス契約数	千	1,973	1,550	-423
	ケーブルプラス電話契約数	千	2,074	2,700	+626
	ケーブルテレビ契約数 ^{注2}	千	1,142	1,200	+58
	(再掲)固定系アクセス回線	千	6,856	7,750	+894
	【auスマートバリュー適用】 au契約数	千	660	3,100	+2,440
	【auスマートバリュー適用】 世帯数 ^{注3}	千	440	1,550	+1,110
ビジネス	法人スマートフォン販売台数	千	220	450	+230

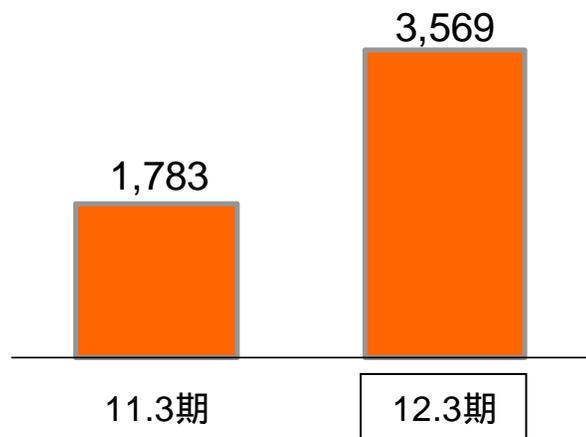
【ARPUについて】

*総合ARPU: au通信ARPU+付加価値ARPU *au通信ARPU: 従来の音声ARPU+データARPU
 *付加価値ARPU: バリューセグメントの「自社・協業サービス+決済手数料+広告」売上
 ÷ パーソナルセグメントのau契約数(モジュールを除く期中平均契約数)

(注1)と(注2)は44頁と同定義。
 (注3)KDDIグループ各社、固定系提携事業者の合計



純増数 (au+UQ WiMAX) (千)

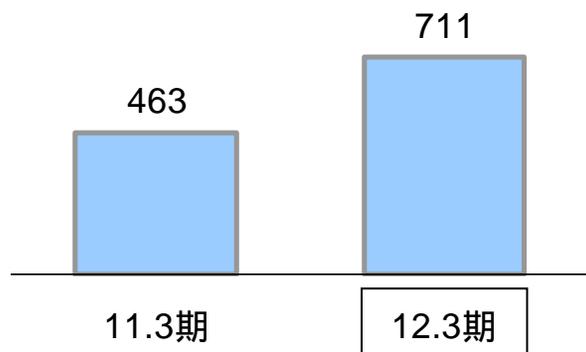


< 契約数 >

(千契約)

	11.3期	12.3期	
			増減
au	32,999	35,109	+2,110
うち モジュール系	1,494	2,037	+543
WIN(EV-DO)	29,633	33,539	+3,906
1X	3,221	1,519	-1,702
cdmaOne	146	51	-94
UQ WiMAX	807	2,266	+1,459
au+UQ WiMAX	33,806	37,375	+3,569

純増数 (固定系アクセス回線) (千)



< 契約数 >

(千契約)

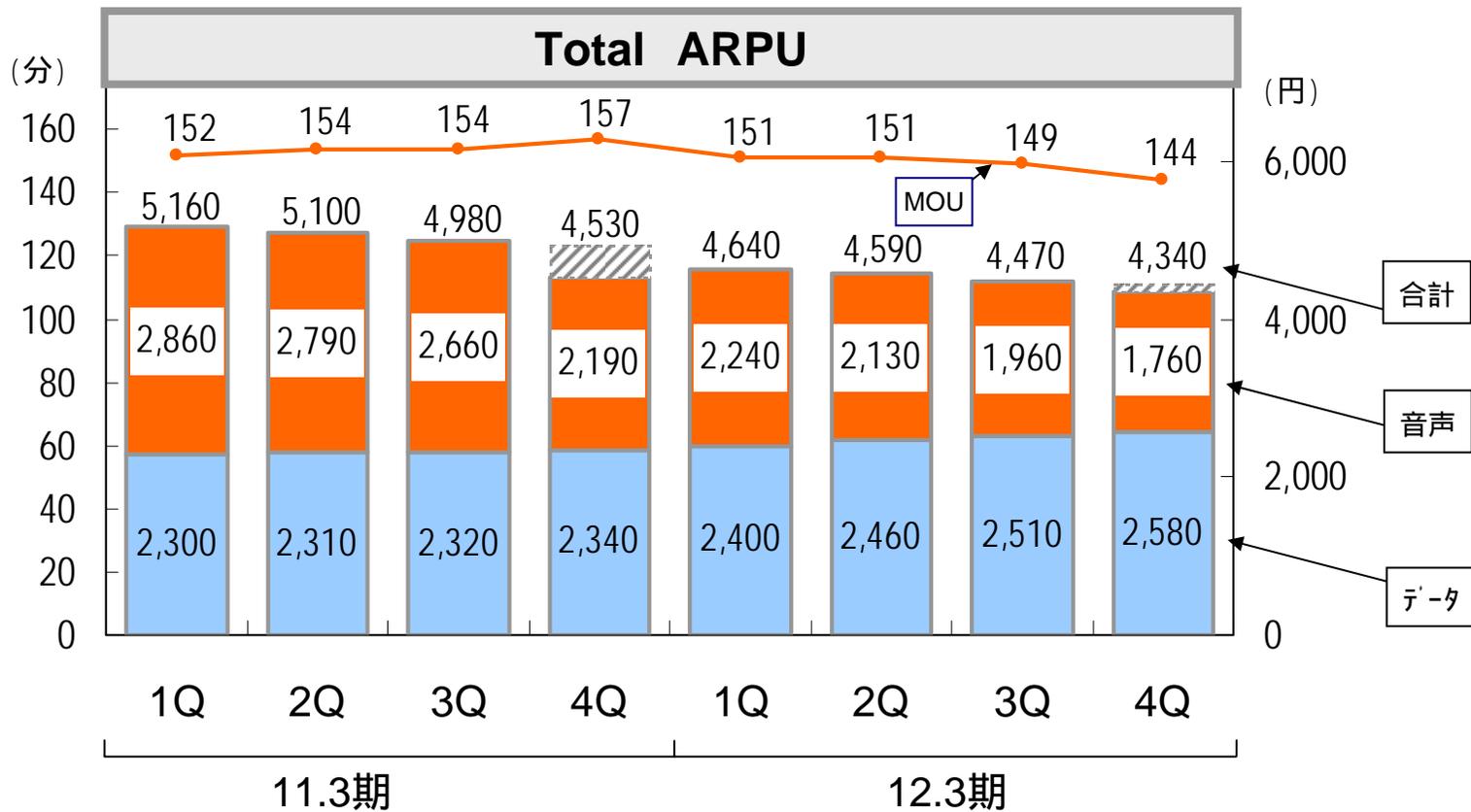
	11.3期	12.3期	
			増減
FTTH	1,901	2,268	+367
メタルプラス	2,543	2,189	-355
ケーブルプラス電話 (注1)	1,341	2,074	+733
ケーブルテレビ (注2)	1,088	1,142	+55
固定系アクセス回線 (注3)	6,407	7,118	+711

(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。





通期平均	11.3期	12.3期
合計	4,940円	4,510円
うち 音声	2,620円	2,020円
データ	2,320円	2,490円

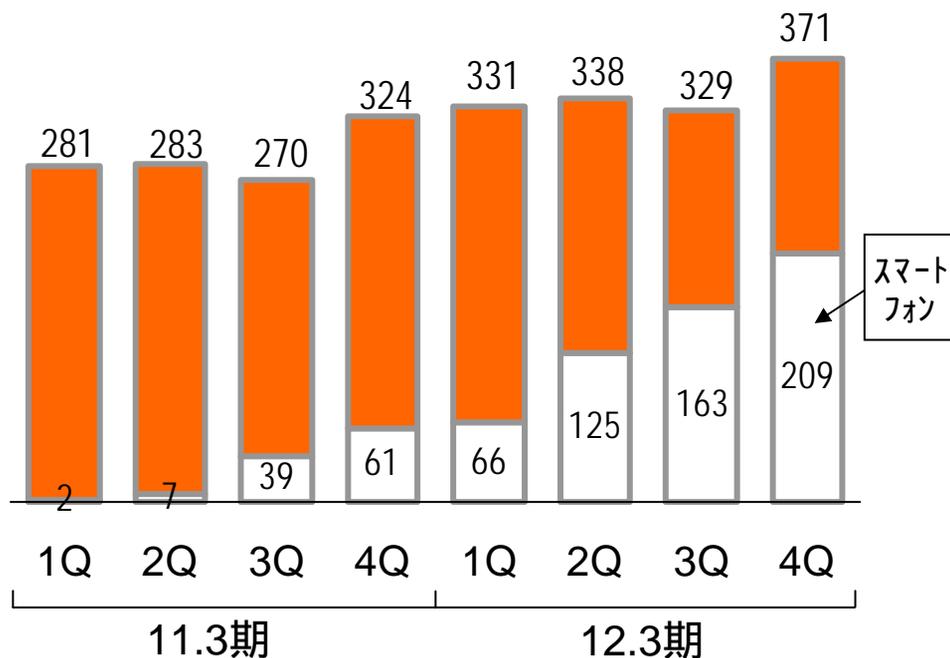
12.3期 - 11.3期
430円 (8.7%)
600円 (22.9%)
+ 170円 (+7.3%)

*11.3期4Q、12.3期4Qの 部分は 事業者間の接続料精算による減少。



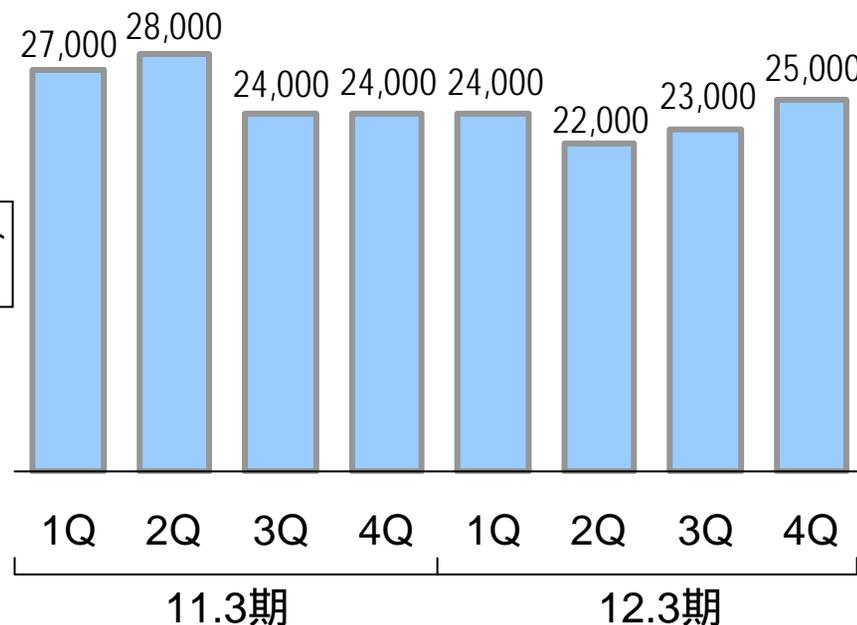
au端末販売台数

(万台)



au販売手数料平均単価

(円)

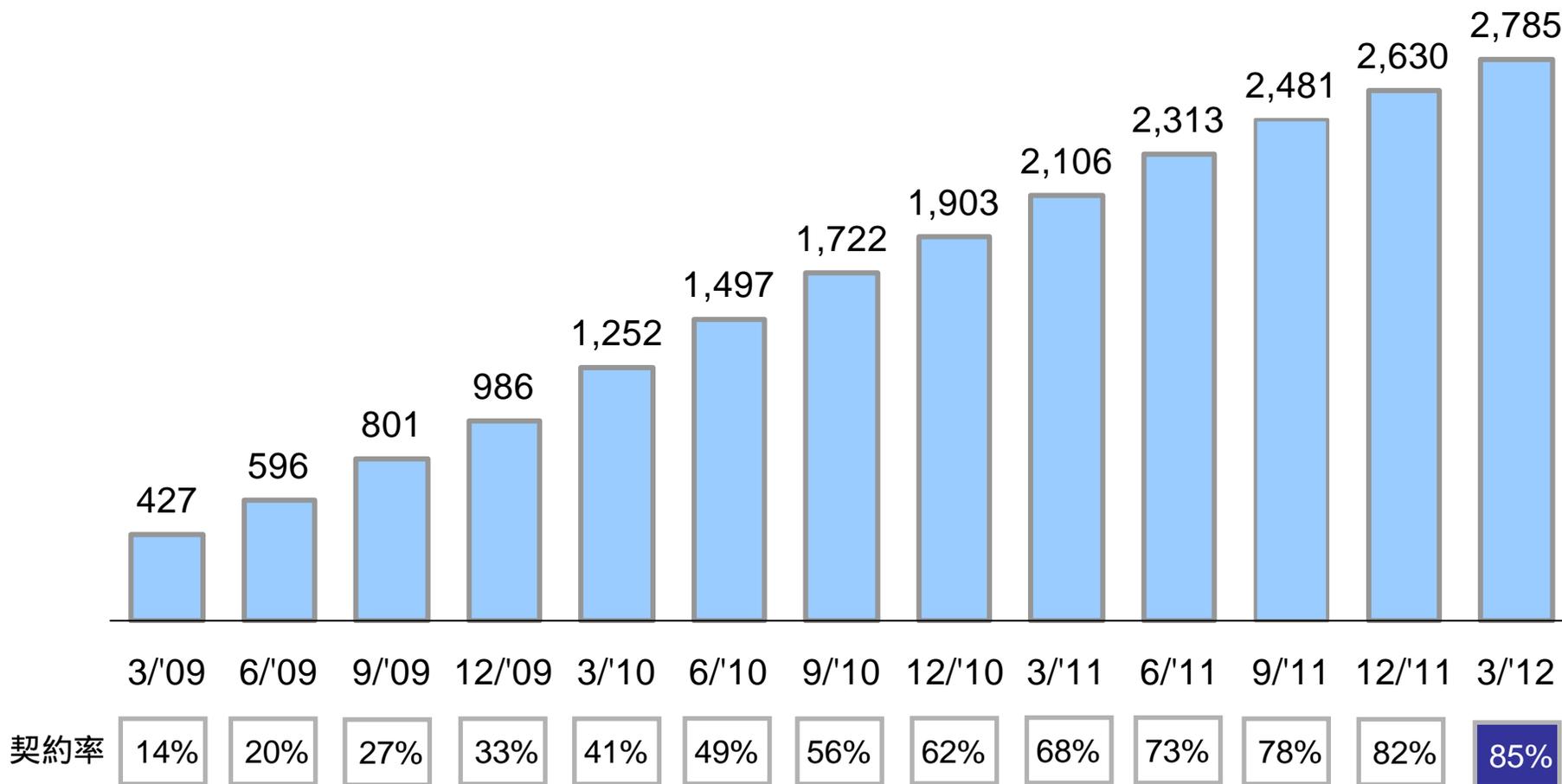


	11.3期					12.3期				
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	4Q	
販売手数料総額 (億円)	760	800	650	780	2,990	780	760	760	940	3,230
販売手数料平均単価 (円)	27,000	28,000	24,000	24,000	26,000	24,000	22,000	23,000	25,000	24,000
販売台数 (万台)	281	283	270	324	1,157	331	338	329	371	1,369
うち スマートフォン (万台)	2	7	39	61	109	66	125	163	209	563



シンプルコース(契約数と契約率^注)

グラフ単位:(万契約)

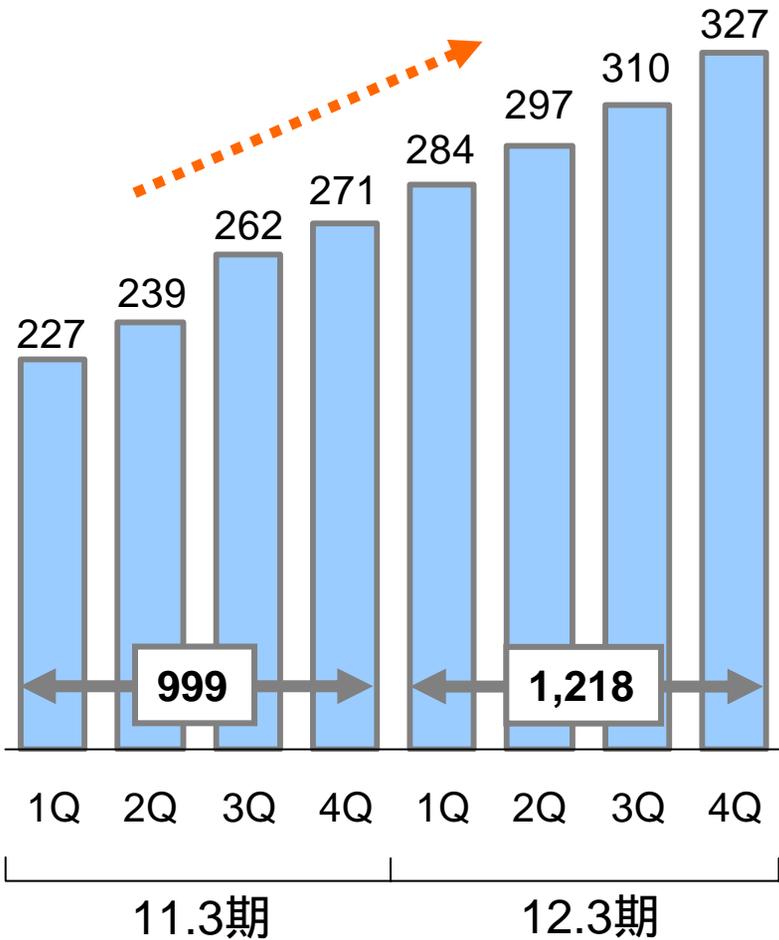


(注) 契約率はモジュール系、プリペイドを除く。



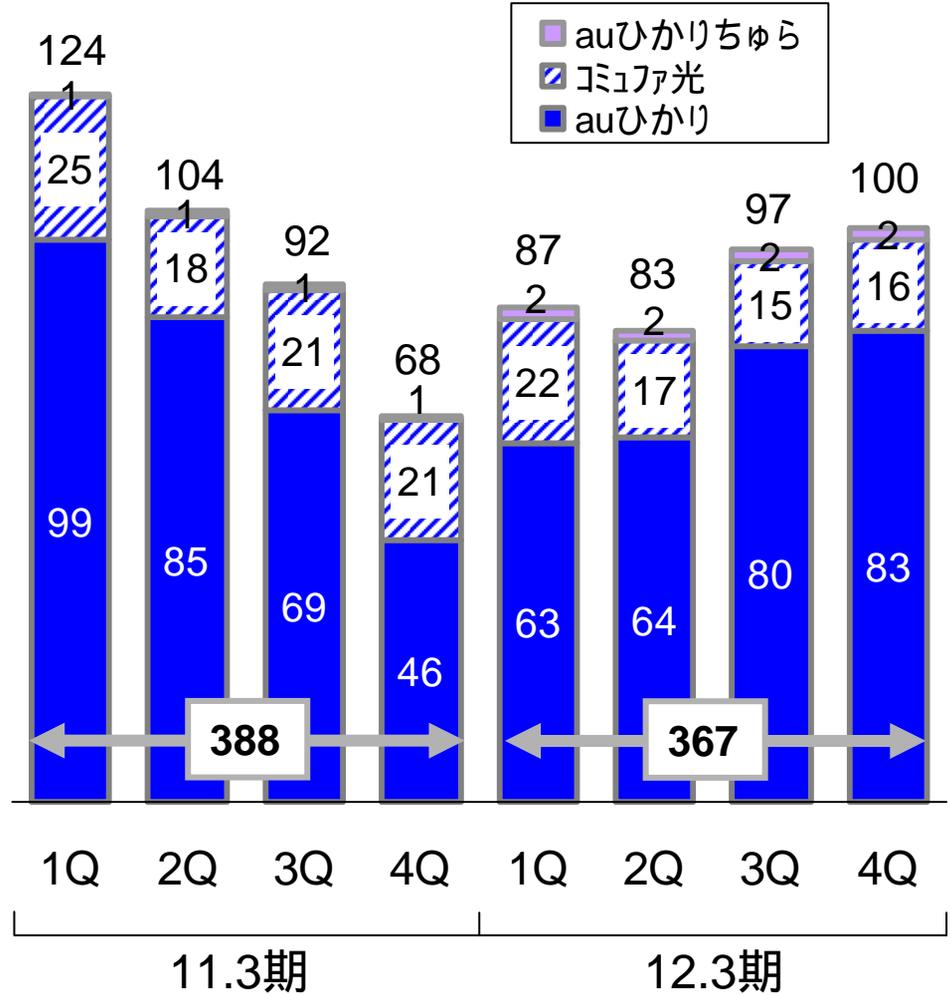
売上

(億円)

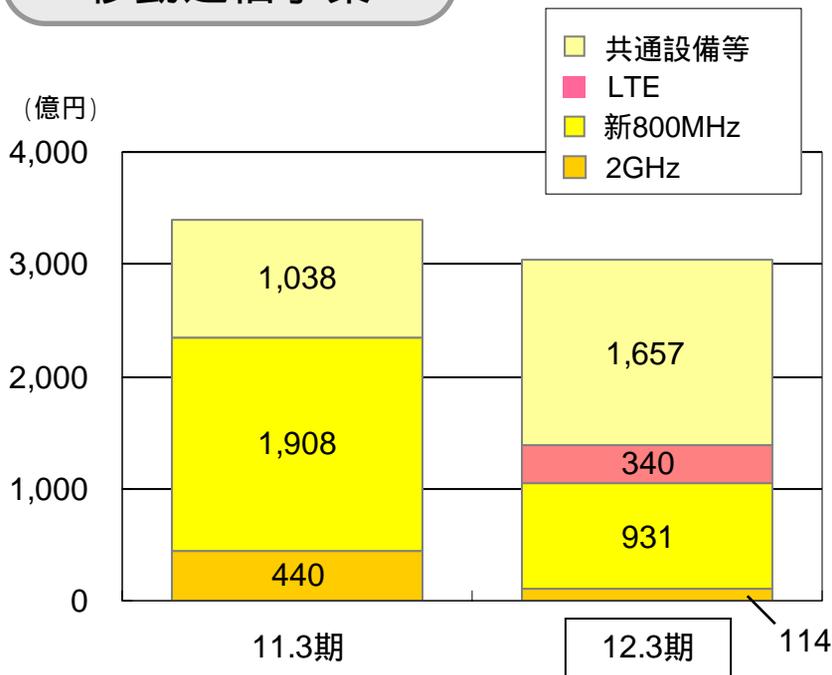


純増数

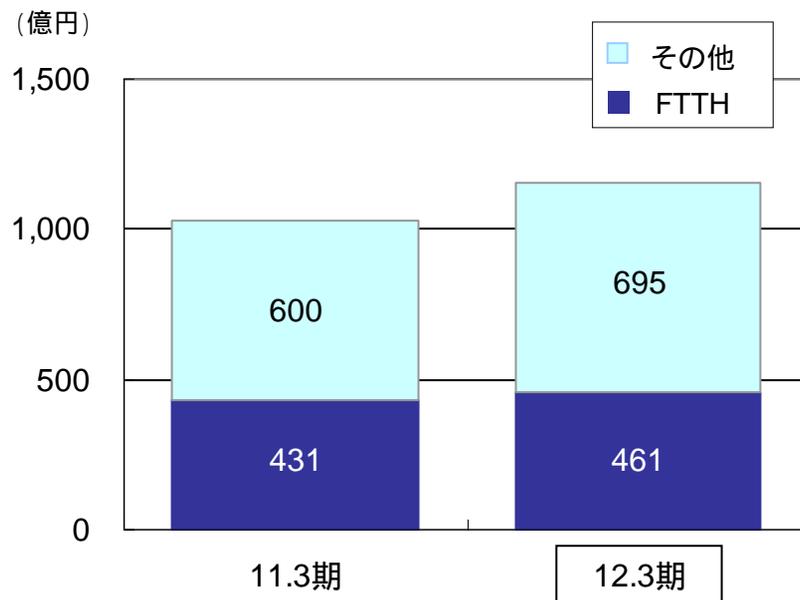
(千契約)



移動通信事業



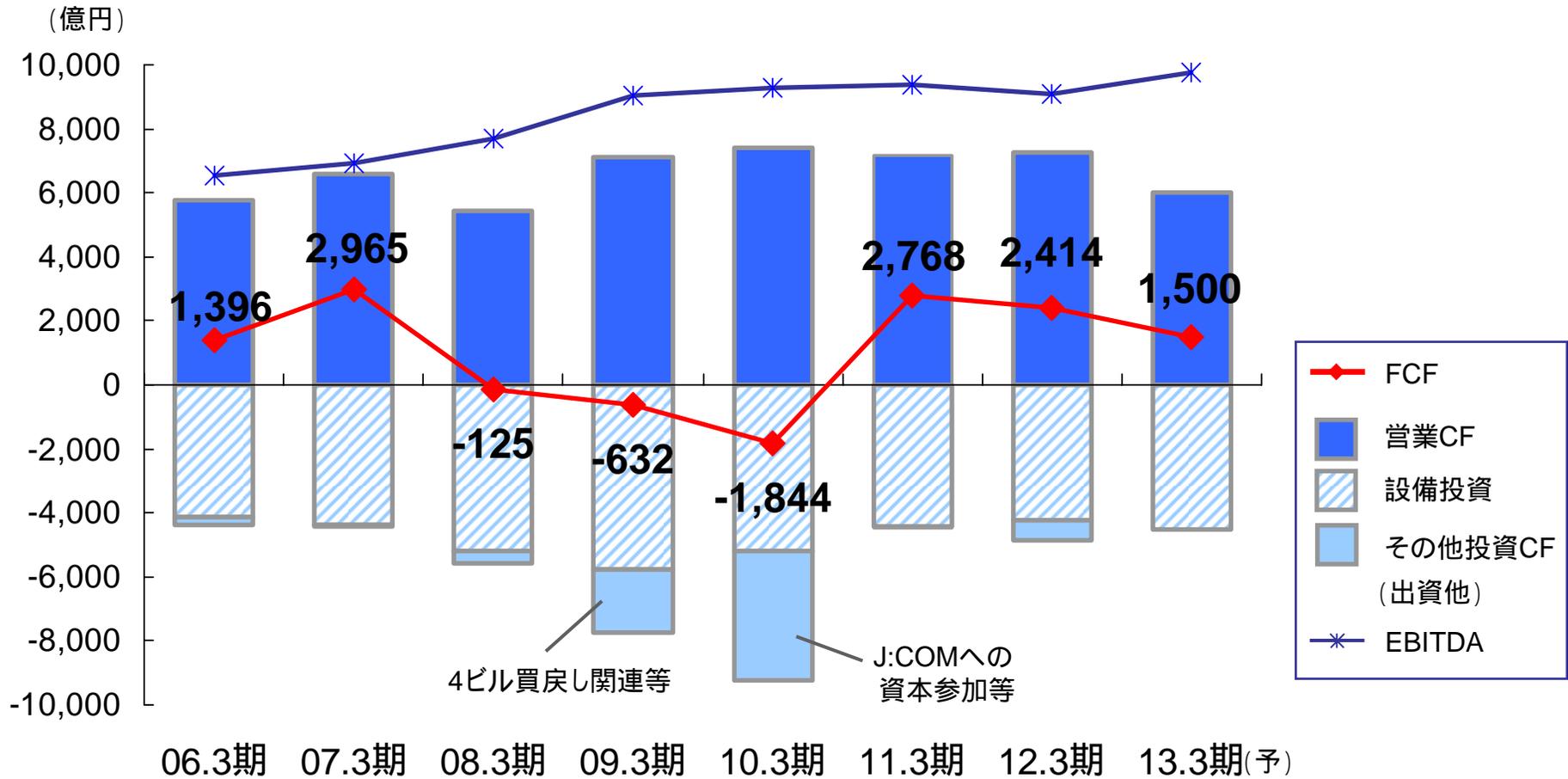
固定通信事業



(億円)

		11.3期	12.3期		13.3期(予)	
				前期比		前期比
設備投資(支払)	連結	4,437	4,216	-5.0%	4,500	+6.7%
	移動通信	3,387	3,042	-10.2%	-	-
	固定通信	1,031	1,156	+12.1%	-	-





Designing The Future

KDDI