



# Ubiquitous Solution Company

アニュアルレポート 2005 2005年3月期業績報告書

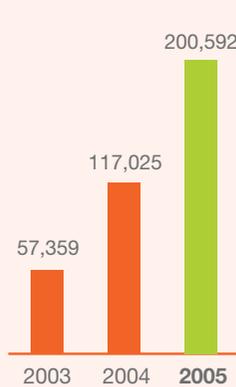
# 財務ハイライト

KDDI株式会社及び子会社

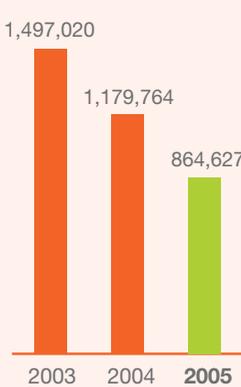
2003年-2005年3月期	百万円			百万米ドル
	2003	2004	2005	2005
営業収益	¥ 2,785,343	¥ 2,846,098	¥ 2,920,039	\$ 27,191
営業利益	140,653	292,105	296,176	2,758
税引前利益	110,726	192,101	293,531	2,733
当期純利益	57,359	117,025	200,592	1,868
設備投資（支払）	246,200	253,257	342,391	3,188
(期末)				
総資産	2,782,039	2,639,581	2,472,322	23,022
有利子負債残高	1,497,020	1,179,764	864,627	8,051
株主資本	894,711	1,009,391	1,162,192	10,822
1株当たり(円及び米ドル)				
当期純利益	13,561	27,748	47,612	443.36
配当金	2,095	3,600	6,900	64.25

注記：1. 本紙における米ドルについてはすべて、1ドル=107.39円（2005年3月31日実勢レート）にて換算しています。  
2. 有利子負債残高は、短期借入金、1年以内に期限到来の長期借入金、長期借入金、社債、未払金等により構成されます。

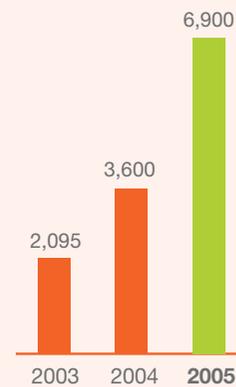
当期純利益 (単位：百万円)



有利子負債残高 (単位：百万円)

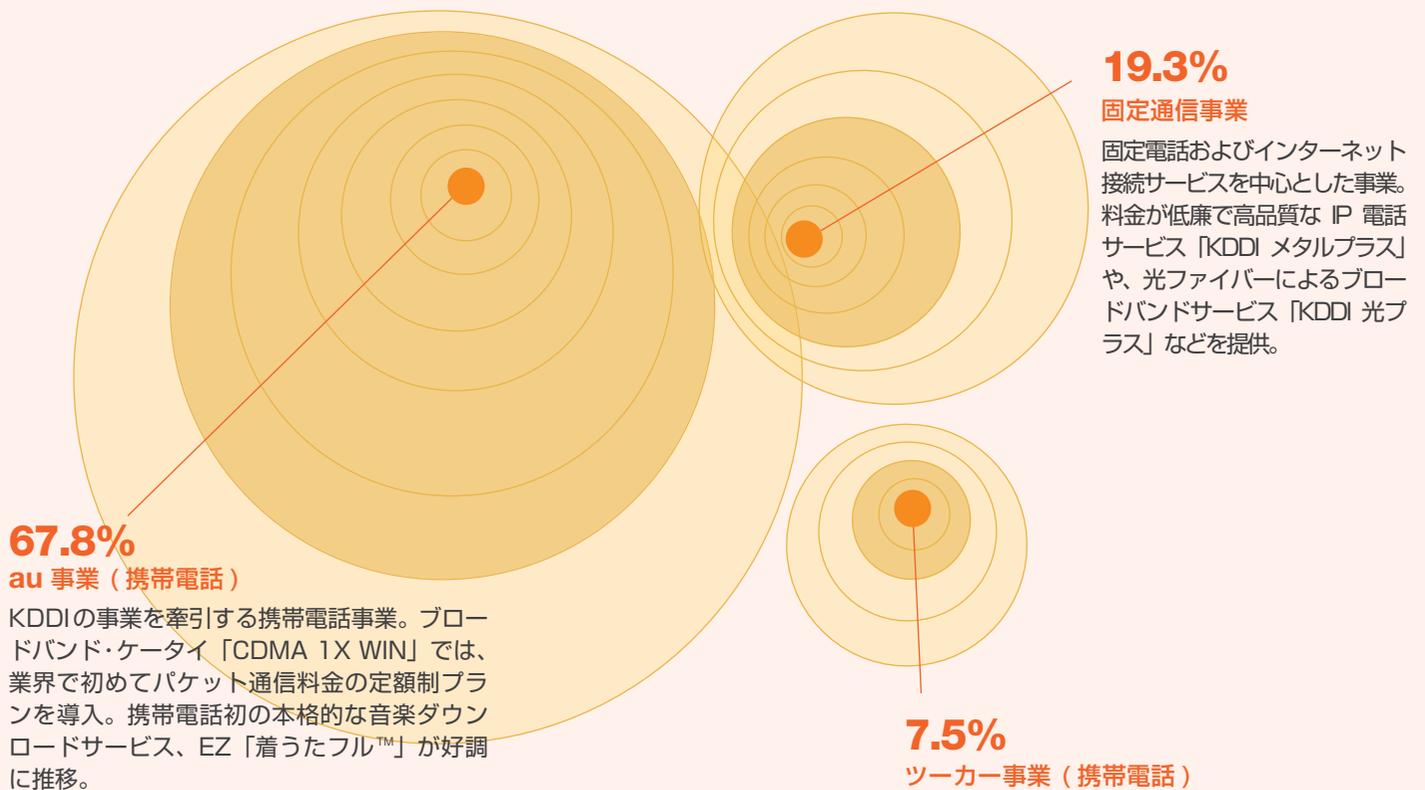


配当金 (単位：円)



## 目次

- 01 財務ハイライト
- 03 Introduction of KDDI
- 11 株主ならびに投資家の皆様へ
- 15 特集：中長期のFMC戦略
- 19 事業概況
  - au 事業
  - 固定事業
  - ツーカー事業
  - トピックス
- 29 CSR活動
- 31 R&D活動
- 33 財務セクション
- 58 会社情報



**67.8%**  
au 事業 (携帯電話)

KDDIの事業を牽引する携帯電話事業。ブロードバンド・ケータイ「CDMA 1X WIN」では、業界で初めてパケット通信料金の定額制プランを導入。携帯電話初の本格的な音楽ダウンロードサービス、EZ「着うたフル™」が好調に推移。

**19.3%**  
固定通信事業

固定電話およびインターネット接続サービスを中心とした事業。料金が低廉で高品質な IP 電話サービス「KDDI メタルプラス」や、光ファイバーによるブロードバンドサービス「KDDI 光プラス」などを提供。

**7.5%**  
ツーカー事業 (携帯電話)

100%子会社のツーカー 3 社が提供する携帯電話事業。音声通話やメールの利用を中心としたお客様へ、低廉な料金でサービスを提供中。

上記のパーセンテージは、KDDIグループの各セグメント別営業収益の単純合算値に対する比率。

## KDDIは、一つの会社で固定とモバイルの両方の事業を持つ、日本で唯一の総合通信会社です。

### 将来見通しの記述について

このレポートに記載されているKDDIの将来に関する計画、戦略、確信、期待などのうち過去の事実以外のものは、将来の業績に関する見通しの記述であり、不確実性を含んでいるため、実際の結果と異なる場合もあります。潜在的な不確実性を含むものとしては、KDDIまたはKDDIのグループ会社が取引する、海外の国々における景気及び為替レート、特に米ドルに影響するものやユーロなど様々な外貨に関するもの、KDDI及びグループ会社が「急速な技術革新と新サービスの安定供給ならびに厳しい価格競争で特徴づけられた」通信市場において、新たな顧客を獲得するための、発展的かつ魅力あるサービスを提供しつづける能力があげられます。



## 携帯電話は未来への扉です。

auの3G携帯電話は楽しさや便利さを  
どこへでも持ち運べます。

KDDIは、3Gの積極的な展開により先進的なサービスを次々と打ち出しています。いまや携帯電話は、電話やメール以外にも、様々な情報・コンテンツへアクセスができる、多彩なコミュニケーション・ツールとなっています。そして今後、定期券、鍵、財布やクレジットカード等の機能も盛り込まれていくことで、携帯電話は様々なネットワークと繋がる「パーソナル・ゲートウェイ」として、常に手放すことのできないものになっていくでしょう。





## 音楽が聴きたい気分になったら…。

ボタンを押せばすぐに  
お好きな楽曲が手に入ります。

携帯電話初の本格的な音楽ダウンロードサービス、EZ「着うたフル™」は、いつでもどこでも、お気に入りの曲をGETでき、ハイクオリティな音質を何度でも楽しむことができます。また、au携帯電話サービスは、音楽だけでなく、電子書籍、ゲーム、動画・アニメーションなど、様々なエンターテインメントを提供しています。KDDIは、携帯電話を通じて感動をお届けし、お客様の生活をより豊かにしていきます。





## ブロードバンドの世界へお連れします。

KDDIは、最新の技術により信頼性のある  
インターネット接続サービスを提供しています。

KDDIが提供するブロードバンド・サービスは、最新の技術を使った高品質なIPネットワークをバックボーンに採用することで、お客様へ、より低廉で信頼性のある通信環境を提供しています。特に、光ファイバーによる超高速の「KDDI光プラス」は、「電話」「インターネット」「TV」の3つを提供するトリプル・プレイのサービスとして、これからのブロードバンド時代の主役を担っていきます。





## いつでも、どこでも、 最適なコミュニケーションを。

固定通信とモバイル通信サービスの融合、そこには  
未来の自由なコミュニケーションの姿が見えてきます。

KDDIIは、来るべき「ユビキタス・ネットワーク社会」の到来に向けて、固定とモバイルとの区別を意識することなく、いつでも、どこでも快適な環境で通信サービスがご利用いただけるよう、通信環境の整備を進めています。KDDIIは、あらゆる情報通信サービスを1社で提供する総合力を最大限に活かし、安全で利便性に富んだ付加価値の高い情報通信サービスを提供する「ユビキタス・ソリューション・カンパニー」を目指しています。



## 成長の新たなステージへ。

KDDIはこれまでの経営基盤強化のステージから、  
更なる成長のために顧客基盤の拡大を目指す経営の  
新たなステージへとはいっていきます。

2004年度（2004年4月1日から2005年3月31日までの1年間）は、KDDIが合併直後に策定した中期経営計画の最終年度にあたります。この意味で、合併作業の締めくくりとしての成果が問われた年であり、同時にこれからの成長に向けての方向性を明確にするための重要な年でありました。当アニュアルレポートでは、これら二つの観点、すなわちKDDIが達成した成果と、将来に向けての戦略をご説明させていただきます。

### 合併時の目標を達成

KDDIは、前身である第二電電株式会社(DDI)が2000年10月1日にKDD株式会社、日本移動通信株式会社と合併して発足しました。この合併の狙いは、(それぞれの企業が持つ強みを活かし、)固定電話から携帯電話までの一貫したサービスを提供できる唯一の総合通信事業者として、安全で利便性に富んだ付加価値の高い情報通信サービスを提供し、人間性あふれる豊かな情報社会づくりに貢献することでした。

合併後最初に策定した中期経営計画では、2004年度までの4年間で、まずは収益力が高く健全な財務体質を持つ強い事業基盤を創り上げるための期間と位置づけました。そしてその達成のために以下の3つの目標を掲げ、グループの構造改革に全力をあげて取り組んできました。

1. 持続的な成長を見据えた「事業の選択と集中」
2. 合併効果をフルに発揮するための「スリムな事業体質の構築」

3. 収益力が高く、安定した成長を実現する「財務基盤の強化」  
この間、ADSLの普及によりインターネットが身近なものとなる一方、携帯電話は高機能化が進み、本格的な第3世代携帯電話(3G)時代に突入するなど、我が国の通信業界は大きく変化してきております。

このような環境下で、KDDIの事業を牽引してきたのは、他社に先駆けて3Gの携帯電話サービスに移行することに成功したau事業です。特に、2003年11月から開始したブロードバンドケータイ「CDMA 1X WIN」は、先進的なサービスと定額制データ通信料金の提供などにより契約数を大きく伸ばしました。この結果auは2003年度、2004年度と年間契約数の純増シェアで2年連続No.1の地位を獲得することができました。

更に、旧来型の通信設備の除却や遊休資産の処分、子会社再編など、さまざまな分野で「選択と集中」を実践してきました。2004年度においては、2004年10月、PHS事業を展開するDDIポケットを、カーライル、京セラおよび当社の出資するコンソーシアムに譲渡し、グループ内のモバイル事業を携帯電話に集中することを選択しました。また、2Gの携帯電話サービスを提供するツーカーグループ3社については、事業全体の一層の効率化とより機動的な事業戦略展開が可能となる体制を構築するため、2005年3月末に100%子会社化しました。このほか、2004年11月には4子会社を統合し「KDDIネットワーク&ソリューションズ」を設立、中小法人向けの固定通信サービスの販売機能を、KDDI本体



小野寺 正 代表取締役社長兼会長

から同社に移管し、法人のお客様が求める幅広いソリューション・ニーズにお応えできる体制を整えました。また、海底ケーブル敷設会社である「KDDI海底ケーブルシステム」については、今後大きな需要が見込めないため、2005年3月をもって解散しました。

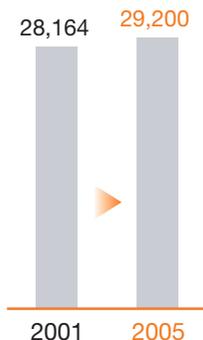
これら諸施策の結果、合併後の中期経営計画に対して所期の成果を残すことができたと考えています。最終年度である2004年度は、連結決算での営業収益が2兆

9,200億円（前期比2.6%増）、営業利益は2,962億円（同1.4%増）と共に過去最高となり、合併時の2001年3月期に比べ営業収益で3.6%増、営業利益では約3倍となりました。

フリー・キャッシュ・フローも△1,700億円から4,000億円レベルとなり、合併時の最大の課題であった有利子負債を、2005年3月末までに1兆円レベルまで削減するという目標を十分に達成し、8,646億円となりました。

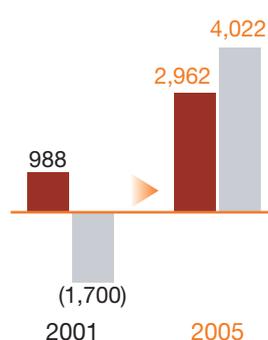
## 合併時との業績比較

営業収益（億円）

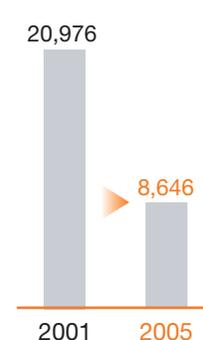


■ 営業利益

■ FCF（億円）



有利子負債残高（億円）



2001年3月期の各数値は、連結の数値に合併前のKDD、IDOの上期を単純に合算しています。

これらの成果を踏まえ、株主還元についても充実に努めました。2004年度は設立20周年を記念した記念配当1,000円を含め、年間の配当額を1株当たり6,900円とし、前年度の3,600円から大きく増配しました。これにより、単体ベースでの配当性向は21.2%となり、目標値としていた配当性向20%超を達成することができました。なお今後については、更なる成長を勘案しつつ、安定的な配当を継続していきたいと考えています。

### 一層激化する市場競争

KDDIは、合併後の経営基盤の強化について、厳しい競争環境の中で一定の成果を挙げることができました。しかし、これからの事業環境は更に厳しいものになると考えられます。

- 1) 携帯電話市場では3Gでの競争が本格化しています。国内市場における携帯電話の成長率が低下している中、競合他社も3G携帯電話サービスを本格化させています。また2006年度からは、モバイル・ナンバー・ポータビリティ(MNP)という、お客様が電話番号を変えずに携帯電話会社を変えることができる制度が開始されます。更に、今後は新規事業者の参入も計画されており、一段と獲得競争が厳しくなることが予想されます。auは、これらの競争環境の変化を好機ととらえ、顧客基盤の更なる拡大強化に努めてまいります。
- 2) 固定電話市場では新たな競争が起こっています。KDDIは、2005年2月より新たな電話サービス「KDDIメタルプラス」を開始しました。最新のIP技術を利用した、

高品質でコストの安い効率的なネットワークを構築することで、お客様に対してより低廉な料金を実現しました。このサービスで、KDDIは従来までNTTが独占していた固定電話の基本料ビジネスに参入しました。しかし、競合他社も類似のサービスで対抗しており、またNTTもシェアを奪われられないように値下げを実施するなど、固定通信市場において新たな競争が起こっています。また、FTTH(光ファイバーによる通信サービス)についても、電力系事業者やCATV事業者など、既存の通信事業者以外の競争相手もサービス競争にしのぎを削っており、こちらも厳しい競争環境となっています。

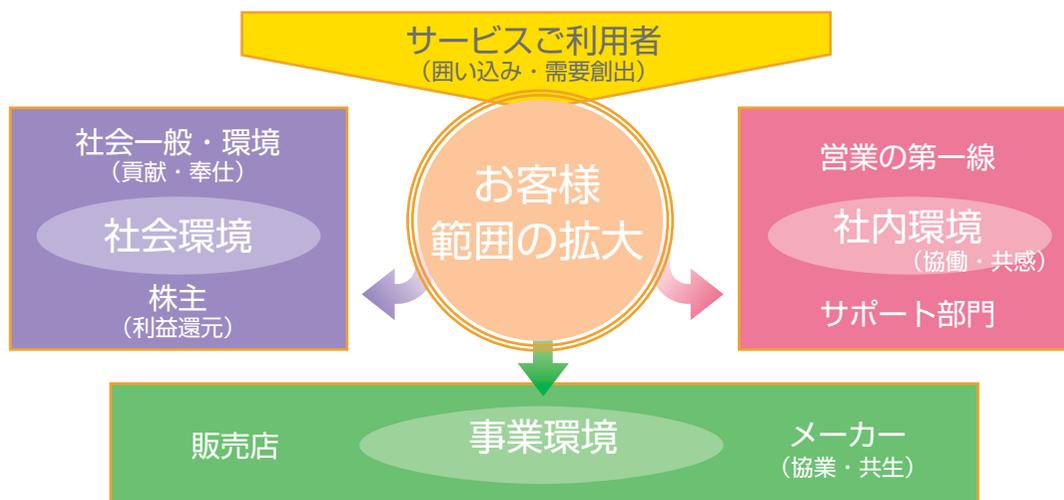
### 新たな成長に向けての3つのキーワード

私は、KDDIがこれまでの経営基盤強化の期間から、次の利益成長に向けての新たなステージにはいったと考えています。そして、これからの厳しい競争環境において、顧客基盤を拡大し確実に成長していくために、以下の3つのキーワードを掲げています。

#### 「TCSの実現」

まず、KDDIが目標としているのは、TCS(トータル・カスタマー・サティスファクション)という考え方です。KDDIにとってのお客様は、私どものサービスをご利用されているお客様のみならず、株主、販売店、メーカー各社、社員、環境を含む社会全体などのすべてのステークホルダーであり、これらの方々から多種多様なご意見や、ご要望を頂戴することで、サービスの質的向上を図っていくことが大切であると考えています。

### TCS (トータル・カスタマー・サティスファクション)



2004年8月、auはJ.D.パワー社の調査における総合顧客満足度調査で、携帯電話部門で総合第一位となりました。これは、「端末」「コンテンツ」「料金」の3つをバランス良く取り揃え、お客様にとって使いやすいサービスを提供するという、「お客様重視」の活動が高く評価されたためだと考えます。今後もこの考え方を貫き、お客様にとってより良いサービスを提供していきます。

### 「戦略とスピード」

変化の激しい事業構造、淘汰競争の中で勝ち残り、成果を遂げるには、あらゆる機能、あらゆる競争の場面で的確な戦略を持つことを迅速に実践することが重要です。言い換えれば、積極的な「攻めの姿勢」に転じることが必要だと考えます。KDDIの前身であるDDIは、創業当初よりベンチャー企業として日本の通信業界に競争を巻き起こしてきましたが、このような企業風土をもう一度前面に出し、一層活性化させていくことで、更なる成長を実現していきます。

### 「FMC型サービスの推進」

市場全体としての成長が鈍化している中で、KDDIが更なる成長を実現するためには、今後もシェアを拡大していくことが非常に重要です。このための具体的な戦略として、KDDIならではの、固定とモバイルとを融合させた新たなサービスを創造し、展開していくことが、差別化のための大きな武器になると考えます。これを、FMC (Fixed & Mobile Convergence) 型サービスと呼んでおりますが、KDDIでは現在さまざまな角度からこの開発を行っております。

その第一弾として、2005年5月から「KDDIまとめて請求」を開始しました。これは、KDDIの固定電話とau携帯電話の両方にご契約いただいたお客様に対して、請求書をついにまとめていただくことで料金を割引くサービスです。これをきっかけとして、今後も様々な融合サービスを打ち出していきます。また、法人市場においても、固定とモバイルを融合したソリューション・サービスの提供を行い、これからの成長が見込まれる法人向けモバイル市場において、確実にシェアを獲得していきます。

来るべき「ユビキタス・ネットワーク社会」では、通信において固定やモバイルという垣根はなくなり、あらゆるコンテンツやサービスへのアクセス手段は一体化したものになっていくと考えられます。そうした前提の下で、今、KDDIが目指しているのは、日本で唯一の総合通信事業者として利便性のあるサービスを提供し、「世帯まるごとKDDI」として固定も携帯も含めてのご契約をいただくことにより、顧客基盤の拡大を図っていくことです。なお、このアニュアルレポートでは、FMCの今後の

可能性について特集ページを設けています。KDDIが考えるFMCサービス像をご理解いただければと思います。

### コーポレート・ガバナンスとTCSの浸透について

これらの事業活動を行っていくうえで、コーポレート・ガバナンスの確立は非常に重要な課題であると考えています。KDDIでは、執行役員制の導入による意思決定の迅速化や、監査役による経営チェック機能の充実を図り、経営の効率化と透明性の向上に努めてまいりました。一方、2005年4月の「個人情報保護法」の全面施行により、お客様情報の管理について一層厳格な保護が求められており、当社は情報管理・コンプライアンスを徹底するためリスク管理本部を設置、全社のリスクを一元的に管理・統括するなど、体制の整備強化を推進しております。しかし、これらの活動の根本にあるのは、お客様重視の考え方であります。私は、今後もTCSをさらに浸透させることで、KDDIに対する信頼感を高めていき、ブランド力を向上させることにより競争力を強化し、KDDIの企業価値を高めていくことが、重要な責務だと考えています。

最後になりましたが、KDDIが大きな成果を残すことができましたのも、ひとえに株主の皆様方ならびにすべてのステークホルダーの方々からのご支援の賜物と、心より感謝しております。KDDIはこれからも皆様の信頼と満足にお応えする高品質で利便性に富んだサービスを提供する「ユビキタス・ソリューション・カンパニー」を目指し、全社一丸となって努力してまいります。今後とも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、この場をお借りしてお願い申し上げます。

2005年7月



代表取締役社長兼会長  
小野寺 正

持続的な成長に向けて

## 中長期のFMC戦略:

KDDIは中長期の競争戦略において、日本で唯一の総合通信会社としての強みを活かした固定通信とモバイル通信の融合したサービス、すなわちFMC (Fixed & Mobile Convergence) 型サービスを積極的に展開することで、競争優位を確保していきます。他社よりも早く独自性のあるサービス展開を行っていくことでシェアを拡大し、より強固な事業基盤を築くことで、持続的な成長を実現します。

### 顧客基盤拡大期という新たなステージへ

KDDIは2000年10月の合併による発足後、大胆な構造改革やau事業への経営資源集中等により、高い利益成長を実現してきました。しかし、今後も継続して事業規模を拡大していくためには、新たな事業戦略が必要な時期にきています。すなわち、これまでの収益基盤の確保、経営基盤強化の時期から、次の利益成長に向けて顧客基盤を拡大していくという、新たなステージへ入ったと考えています。

一方で、通信業界は、これから先2-3年の間に次々と新しい制度や新規業者の参入が予定されているなど、大きな変化が見込まれています。しかし、当社はこのような市場の変化を脅威として捉えるのではなく、魅力的なサービス展開により顧客基盤を拡大することのできる大きなチャンスと捉え、これまで以上に積極的な「攻め」の戦略を実施していきたいと考えています。

### 「世帯まるごとKDDI」

このような目的のためには、FMC型サービスの展開は、非常に重要です。それは、KDDIが固定とモバイルの両方の事業を持つ日本で唯一の総合通信会社であるため、FMCによる統合サービスが容易に展開可能で、かつ重要な差別化ポイントになりうるからです。

現状のKDDIのサービスを利用しているお客様の数を、コンシューマ向けの主要なサービス別で見ると、auは1,954万、マイラインは869万、そしてDIONは289万契約となっていますが、この3つのサービスすべてを利用している方というのは、まだ少ない状況にあります。そのため、個別のサービスに契約していただいているお客様が、KDDIの他のサービスにもご契約いただければ、当社は顧客基盤の拡大に結びつきます。そこで、当社はFMC

によって世帯の固定とモバイルのサービスを統合し、より便利で魅力的なサービス、コンテンツを創造し、お客様へのメリットを提供します。これが、当社の目指す「世帯まるごとKDDI」という考え方です。

### FMCの展開ステップ

KDDIは、このようなFMC型サービスについて、次のように段階を踏んでの展開を考えています。

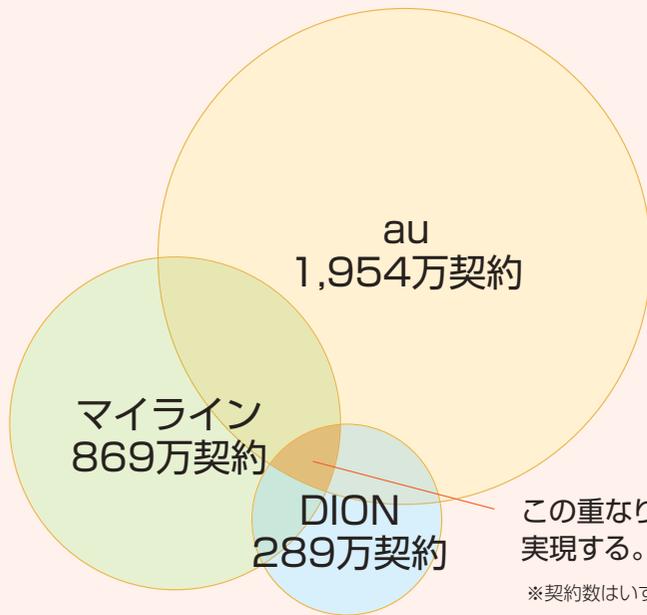
#### ステップ1 (2005年5月～)

まずは、auと固定通信サービスの請求書を統合するサービス、「KDDIまとめて請求」を、2005年5月より開始しました。請求書を統合すると、料金の割引が受けられるうえ、毎月のご利用額に応じて貯まるポイントも統合されます。従来までは、法人のお客様向けに同様のサービスを提供していましたが、システム対応が可能となり、一般のお客様向けにも開始しました。

また、販売体制においても、auと固定通信の販売網の間でクロスセラーズを展開しています。例えば、auショップにおいて固定通信のサービスである「KDDIメタルプラス」や「DION-ADSL」の販売を行うことも既に行っています。auショップは、日本全国で2,000店舗以上という強力なネットワークを持つお客様との重要な接点であり、こうした資産を有効活用することで、販売・マーケティング活動においてもシナジーを実現していきます。

#### ステップ2 (時期未定)

次のステップでは、料金のバンドル化、すなわち料金施策・料金体系の統合を目指します。例えば、auの携帯電話を一定の台数以上契約していただいている世帯に対して、



この重なりを増やし、「世帯まるごとKDDI」を実現する。

※契約数はいずれも2005年3月末時点。

auの基本料金や固定電話やインターネットの料金も割引く、もしくはauと固定電話間の家族の通話に関しては料金を割引くなど、「世帯」「家族」をキーとしたさまざまな料金施策が考えられ、今後実施について検討していきます。

既に、auは「家族割」の提供により、家族で複数台の契約をしていただいているお客様へは基本料・通話料の割引を行っています。FMCでは、これを世帯に1台必ずある固定電話と連携することによって、これまで以上にお客様にメリットのあるサービスの提供が可能となります。

### ステップ3 (時期未定)

最後のステップでは、固定とモバイルを融合した端末の提供等、新たなサービスを提供します。ここでは、お客様が固定とモバイルとの区別を意識することなく、高速データサービスや高品質なマルチメディアサービスを、いつでもどこでも最適な通信環境でご利用いただくことができることを目指しています。すなわち、この段階でいよいよ本格的なFMC型のサービスが実現できることとなります。具体的なサービスは、現在検討中です。

### 「DUOGATE」によるケータイコンテンツとPCの連携

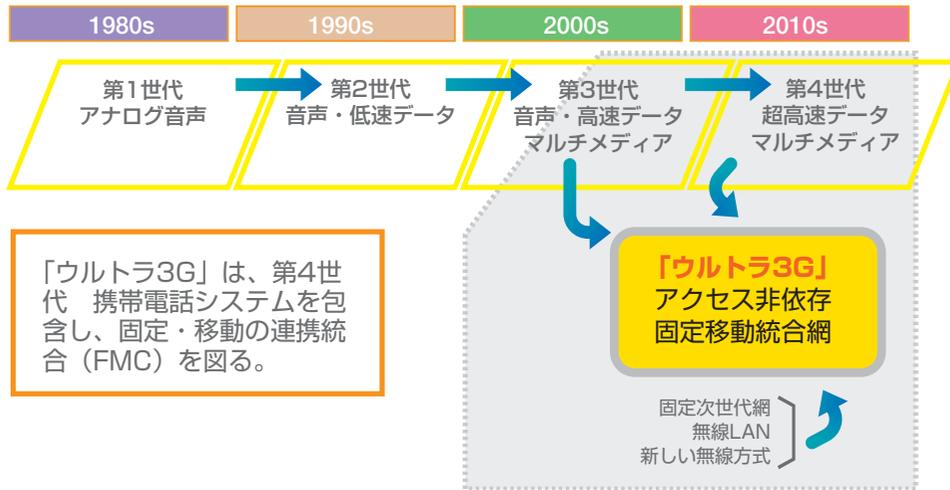
auのコンテンツ分野では、FMC型のサービスが既に始まっています。2005年4月より、当社とエキサイト株式会社との合併によりスタートした「株式会社Duogate」が、新たなPCポータルサイト「DUOGATE」を開設しました。これは、携帯電話とPC（パソコン）との連動により、外出先では携帯電話から、自宅やオフィスではPCから、という利用スタイルを提供する新たなポータルサイトです。携帯電話の長所である、いつでもどこでも手軽に使えるモバイル性やクローズドなネットワークによるセキュアな決済機能と、PCの長所である大きな画面を、それぞれ有効活用することで、お客様にとってより便利な、まさにFMCが実現されているサービスです。

当社では、PCのインターネットで人気のあるコンテンツは、auの「EZweb」において既に実現しています。例えば、ポータルサイトはもちろん、オークション、電子決済、ECなどのサービスがあります。しかし、携帯電話の小さい画面では表現力が乏しいため、そのような短所を補うために、このポータルサイトが活用されるものと考えています。

### FMCの展開ステップ

05.5～	ステップ1	固定/モバイルの統合請求、クロスセル
(検討中)	ステップ2	固定/モバイルの通話料金バンドル化 etc.
(検討中)	ステップ3	固定/モバイルの融合端末等新サービス開発 etc.

## ウルトラ3G構想



「DUOGATE」によるFMCの一つの例をご紹介します。auオークションに参加する場合、事前にPCポータルサイトから大きな画面を通して商品を確認します。そして、携帯電話のEメールアドレスへURLを送信すれば、いつでもどこでもオークションに参加し、入札することが可能となります。特に、自宅のPCでのみオークションへ参加する場合に比べ、外出中に入札のタイミングを逃すことがなくなるという、非常に便利なサービスです。

ほかにも、「EZweb」の公式サイトを検索するサービスや、携帯電話専用の絵文字を使ったメールがPCから作成できるサービス、auからも入力できるBLOGなど、様々なサービスを提供しております。

このように「DUOGATE」では、auコンテンツをPCと連携させてより魅力的なものにする、という考え方でサービス展開しています。これは、他のPCポータル事業者による、インターネットで人気のあるコンテンツを携帯電話

でも使えるようにする、といった考え方とは全く異なる発想です。そして、こうしたポータルサイトもauがデータ通信料金の定額制プランを提供していることがより一層の効果を生むと考えています。すなわち、FMCの考え方をauコンテンツにも展開することは、シェア拡大のための重要な差別化ポイントとなっていきます。

### FMCを推進する組織体制

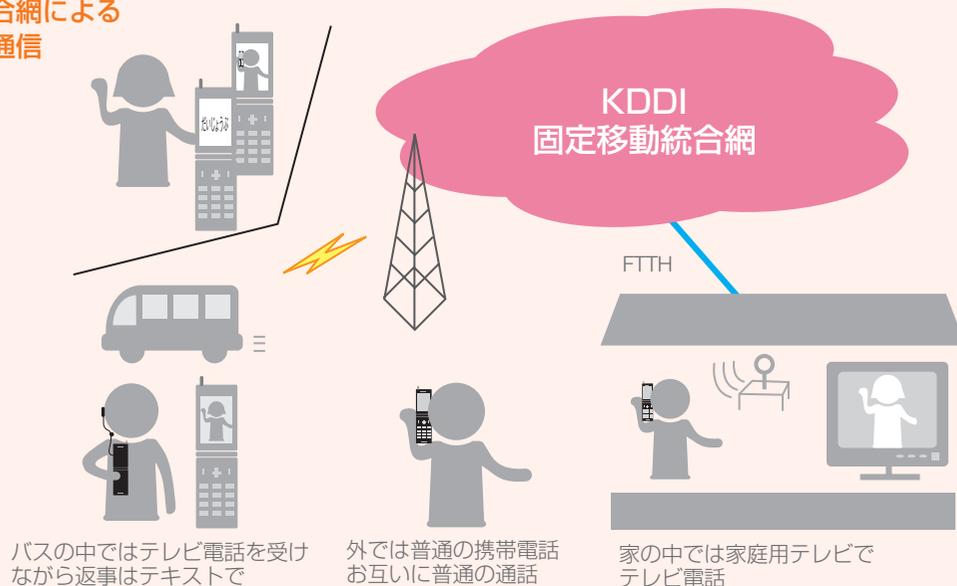
FMCを円滑に進めていくため、当社は組織体制の見直しを行いました。従来から、au事業と固定通信事業は別々の組織で事業運営を行っており、それぞれが独立して採算管理を行っています。このため、事業を跨ったサービス展開は難しい面があったため、2005年4月より組織体制を見直し、FMC推進体制を構築しました。

まず、au事業本部長であった中野伸彦（現代表取締役執行役員副社長）を、全社営業担当として、au事業と固定通信

## FMCポータル



## 固定移動統合網による シームレス通信



事業の両方の営業部門の責任者となりました。同時に、中野の担当する部門として新たにマーケティング本部を設立し、モバイルと固定の両方の市場に対してのマーケティング、調査などを担当する組織としました。そして、当本部内にはFMC推進室を設け、具体的なFMCサービスの検討を行っています。

また、技術部門についてもFMC推進体制の整備を行っています。中でも、技術統轄本部長であった伊藤泰彦（現代表取締役執行役員副社長）を、全社技術担当という、au事業と固定通信事業を含むすべての技術関連の責任者としています。FMCサービスの展開においては、ベースとなるのが、固定であろうがモバイルであろうが関係のないバックボーンの部分のネットワーク統合であり、またIPv6などの新たな技術を積極的に活用していくこともあり、これまでに以上に当社の技術部門の役割は大きなものとなります。

### 「ウルトラ3G」構想について

2005年6月、当社は「ウルトラ3G」構想を発表しました。これは、現行の3G携帯電話、無線LANのほか、WiMAXなどの新たな無線システムや、ADSL、FTTHなどの固定通信も含めたすべての回線からアクセスが可能であり、かつ各々のアクセス手段には依存しない、固定とモバイルを統合したネットワークシステムです。これは、3Gの先には更に高速化された4G携帯電話がある、といった直線的な進化の系譜とは一線を画した考え方です。当社が固定とモバイルの両方のサービスを持っているからこそ生まれた発想であり、FMCを提供するうえで最終的には核となるであろう非常に重要なものです。当社は、2007年よりこの「ウルトラ3G」のネットワーク構築に着手する予定で、現在準備を進めています。

「ウルトラ3G」によるFMCサービスの例として、固定とモバイルのシームレス通信があります。これは、同じ通話の中で場面に応じて利用する形態が変わっていくというものです。例えば、お客様が携帯電話で通話しながら外を移動している途中、バスに乗っても同じ通話を継続したい場合、バスの中では他の乗客の方の迷惑になるため、音声の通話は控える必要があります。そこで、テレビ電話に画面を切り替え、メッセージをテキストで送信することで、会話を継続します。また、家に戻った後もなお通話を継続したい場合、今度は家庭の大きなテレビ画面を使ったテレビ電話に切替えることも可能となります。このようにFMCでは、お客さまが固定電話や携帯電話といった、現在当たり前のように意識している通信サービス形態を、意識することなくサービスが受けられるようになります。

### FMCとユビキタス・ネットワーク社会

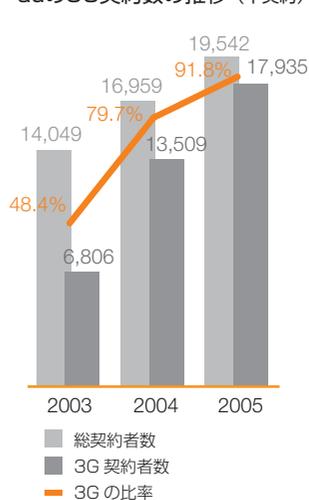
今後、通信サービスはより進化したものとなり、FMCを積極的に推進することで、いつでも・どこでも・あらゆる人・モノにアクセスできる「ユビキタス・ネットワーク社会」の到来が、より身近なものとなっていくと考えられます。これは、決して遠い未来の話ではありません。KDDIはFMCによって、このような通信環境の構築を念頭においたサービス展開をしていきます。そして、ユビキタス・ソリューション・カンパニーとしての地位を確固たるものとしていきます。

## au事業

## 常に携帯電話の最先端を切り拓く。

時代の流れを見据え、常に最先端の機能と新しいデザインで市場をリードしていきます。

auの3G契約数の推移 (千契約)



## サービス概要と特徴

KDDIのau事業は、CDMA方式の携帯電話サービスを日本全国で展開しており、特に「CDMA 1X」および「CDMA 1X WIN」の3G携帯電話サービスが契約数を伸ばしています。他社に先駆けた先進的なサービスと魅力的な端末がお客様から評価をいただき、auは2005年3月末時点において既に3Gの契約比率が90%を超えています。

特に「CDMA 1X WIN」については、通信速度が最大2.4MbpsのCDMA2000 1xEV-DO方式を採用しており、効率的なネットワークインフラを最大限に活用した先進的なデータサービスを、インターネット接続サービス「EZweb」において次々と打ち出しています。コンテンツサービスでは、携帯電話で初めて音楽を1曲まるごとダウンロードできるEZ「着うたフル™」を2004年11月より開始し、累計のダウンロード数も既に1,000万件を超えました。(2005年6月15日時点)

また、料金面では、「EZweb」、Eメールが定額で使い放題となるパケット通信料定額サービス「EZフラット」の名称を「ダブル定額」に改称するとともに提供条件の改定を行い、より幅広い層のお客様にご好評いただいております。

この結果、auの契約数は2004年度1年間で258万件増加し、純増シェアが50.4%と、2年連続No.1を獲得することができました。これにより、2005年3月末の累計



## CDMA2000 1xEV-DOは大容量のデータ通信システムに最適な技術です

契約数は1,954万契約となり、累計シェアは22.5%となりました。特に、「CDMA 1X WIN」についてはau全体の16.6%にあたる325万契約と、着実に増加しています。

### 市場動向と戦略

国内市場における携帯電話の成長率は年々低下してきており、2004年度は市場全体での契約純増数が、前年比13%減の513万件となりました。このような状況下、2006年度からはモバイル・ナンバー・ポータビリティ(MNP)の導入が予定されており、また今後は新規事業者の参入が計画されていることもあり、競争環境は一段と厳しくなっています。

au事業においては、これまで、「魅力的なデザインの端末」「3Gならではのコンテンツ」「低廉で使いやすい料金」の3つをバランスよく提供することで、商品力とブランド力を総合的に向上させてきました。厳しさが増す競争環境の中、これらを継続して実践していくうえで、auが「CDMA 1X WIN」で採用しているCDMA2000 1xEV-DO方式の技術的優位性は、他社との差別化に大きな強みを発揮します。

### データ通信に特化した効率的な通信方式

CDMA2000 1xEV-DOは、データ通信専用の技術であり、auの携帯電話サービスでは音声とは別の周波数



帯でデータ通信サービスを提供しています。これは、他社の3G方式であるW-CDMA方式が、音声とデータを同じ周波数帯の中で提供しているのに比べ非常に効率がよく、大容量のデータ通信サービスに適したシステムとなっています。

### スピーディなネットワーク構築が可能

CDMA方式の特長である下位互換性は、CDMA2000 1xEV-DOにおいても実現されています。従来のcdmaOneおよびCDMA2000 1xで構築したネットワークの上に、わずかな設備を追加するだけで「CDMA2000 1xEV-DO」に進化させることができるため、サービス開始からわずかな期間でほぼ全国におけるエリアカバレッジを達成することができ、契約数の伸長に大きく貢献しました。

## au 事業

## EZwebコンテンツ

## EZ「着うたフル™」

## EZ「着うた®」

CDと同品質の音楽をダウンロードできるサービスで、音楽に強いauとして最大のヒットコンテンツ。EZ「着うたフル™」は、高品質なアーティストの楽曲を、携帯電話だけで1曲まるごとダウンロードして再生できる。EZ「着うた®」については、曲のサビの部分など15秒～30秒程度をダウンロードでき、どちらも着信音としても利用可能なサービス。

## EZチャンネル

「CDMA 1X WIN」で楽しめる、映像と音声と文字による番組配信サービス。選んだ番組が深夜から早朝にかけて自動的にダウンロードされ、お客様のご都合に合わせて再生可能。映画の予告編、音楽番組、クイズ番組やオリジナル番組など、約30チャンネルを提供中。

## EZムービー

ハイクオリティなムービーを携帯電話でダウンロードできるサービス。「CDMA 1X WIN」においては、最大3分間のムービーを楽しめる。米マクロメディア社のFlash®を使ったアニメーションなども提供。

## EZアプリ

本格的なゲームや便利なアプリケーションをダウンロードできるサービス。米クアルコム社のBREW®をプラットフォームに利用しており、CDMAの携帯電話上で快適に作動。

## EZナビウォーク

GPSを利用し、カーナビゲーションのように携帯電話が道案内するサービス。歩く速度にあわせて地図が自動的にスクロールし、地図を瞬時に拡大、縮小できる。また、音声や振動でお客様を目的地まで誘導。

## EZブック

小説やマンガなどの電子書籍を携帯電話でダウンロードできるサービス。ポータルサイト「EZ Book Land!」では、電子書籍の検索、ダウンロードから、本の購入も可能です。

## EV-DOだからできる定額制

このようなネットワーク特性により、「CDMA 1X WIN」におけるデータサービスは、ビットあたりの通信コストが非常に安くなっています。他社に先駆けていち早く定額制料金プランの提供ができたのも、このためです。

このような技術的優位性を活かし、auでは、お客様にとって価値の高いサービス提供を行っています。なかでも、EZ「着うたフル™」や、ゲーム、動画、書籍などの大容量かつ定額制ならではのコンテンツを次々と提供することで、他社との差別化を図っていきます。

## 定額制により広がるコンテンツ

auで提供するコンテンツサービスは、基本的にはプロバイダーサービスとなっています。「CDMA 1X WIN」での定額制導入により、より多くのお客様にコンテンツを利用いただけるようになり、プロバイダーにとっても様々な可能性が拡がり、新しいコンテンツが次々と生まれています。auはコンテンツ情報料の一部を回収代行手数料として収益としています。

## ポータルサイトの強化とリアル連携

定額制によってコンテンツの利用がより日常的かつ身近なものとなったため、auのインターネット接続サービ

ス「EZweb」のポータルサイト（トップページ）へのアクセス数が、飛躍的に増加しています。そこで、コンテンツの利用を更に拡げるため、auではポータルサイトの強化を図っています。具体的には、Flash®のアニメーションを使って、立体的でわかりやすい表示を行い、ジャンル別のメニュー紹介から広告の掲載まで、魅力ある様々なコンテンツへの入り口にふさわしいものへと改良しています。

また、ダウンロード型のコンテンツについては、お気に入りのコンテンツを携帯電話の小さな画面で検索するには時間がかかります。お客様が着実にダウンロードしていただけるよう、人気ジャンルにはそれぞれのポータルサイトを設けています。そしてそれらのポータルサイトでは、関連する商品の販売も行っています。例えば、携帯電話初の書籍ポータルサイト「EZ Book Land!」では電子書籍を検索、事前にダウンロードして確認でき、実際の本の購入も可能です。また、音楽系ポータルサイト「EZ Music!」でも、EZ「着うた®」、EZ「着うたフル™」の検索、ダウンロードに加え、実際の本の購入をすることができます。なお、これらの代金は従来のコンテンツ同様、auの通信料金とあわせて支払うことが可能となっています。このように、auは携帯とリアルとの連携によりお客様の利用頻度を増やし、通信と通信以

## au design project

2001年にスタートした「au design project」は、「デザインという視点から携帯電話を見直す」というコンセプトで、これまでに外部デザイナーとのコラボレーションにより様々なコンセプトモデルや実際の商品を生み出してきました。今年度についても、2004年10月に「talby」、2005年2月に「PEICK」と新たに2つのモデルを発売しました。また、このプロジェクトは、すべてのauのプロダクトデザインに関わっており、商品力とブランド力の向上を図るうえで、大きな役割を担っています。「au design project」は、「ケータイの未来をデザインする」という使命のもと、今後も携帯電話の新たなデザインを提案し続けていきます。



talby (creative design: Marc Newson)



PEICK (creative design: Makoto Saito)

外の収入のそれぞれについて、拡大していこうと考えています。

### モバイルソリューションによる法人向け販売の強化

個人が携帯電話をほぼ一人一台保有している状況で、auの契約数を更に増やし、今後もビジネスの拡大を図っていくためには、法人の利用に特化した携帯電話を提供していくことが重要となります。KDDIでは、法人のお客様の業種・業態に応じたきめ細かいソリューションを提案するモバイルソリューションの分野で、独自性のあるサービスを開発し端末とのセット販売を強化しています。

特にauの携帯電話は、アプリケーションのプラットフォームに「BREW®」を採用していることから、企業毎のカスタマイズが容易になっており、主に携帯電話のモビリティを活用できる分野を中心に、販売を伸ばしています。例えば、営業マンのスケジュール管理・業務報告機能や、GPSでの位置情報を使った効率的な車両や要員配置、また一斉の緊急連絡などの同報サービスの提供が可能となっています。

また、2005年4月の「個人情報保護法」施行により、厳格な個人情報の保護が求められるようになり、携帯電話内のアドレス帳に登録された個人情報についても、

セキュリティ対策が必要です。そこで、KDDIが開始した「ビジネス便利パック」では、管理者側のPCから社員の持つ携帯電話内のアドレス帳情報を削除できる機能を提供することで、紛失時のリスク管理に対応しました。このように、法人のお客様にとって必要な機能を次々と打ち出していくことで、法人向け携帯電話の販売を拡大していきたいと考えています。

### OFFICE WISEでの企業内線ソリューション

法人企業における大規模なモバイルソリューションの提供にも積極的に取り組んでいます。2004年11月から開始した「OFFICE WISE (オフィスワイズ)」は、オフィスビルなどの特定のエリア内にauの設備を設置することで、登録されたau携帯電話によるエリア内の通話を、定額料金で提供するサービスです。既存のPBX内線電話とも連動可能で、内線電話とau携帯電話との通話も定額となっており、比較的大規模の事業所へ販売しています。また、当サービスで登録される携帯電話は、社員が現在お持ちのau携帯電話でも可能なため、事業主にとっては導入障壁が低く、これから伸びて行く分野であると考えています。

## 固定通信事業

# より効率的な固定通信ネットワークへ。

KDDIは最先端のサービスとお客様のニーズにあったソリューションサービスをよりリーズナブルな価格で提供するために、固定通信ネットワークを革新していきます。

### サービス概要と特徴

固定通信事業では、音声電話サービス、ブロードバンドでのインターネット接続サービスなど、各種固定通信サービスを個人ならびに法人のお客様に提供しています。

当事業では、2005年2月より新たな固定電話サービス「KDDIメタルプラス」を開始しました。最新のIP技術を利用した高品質でコストの安い効率的なネットワークを構築することで、従来よりも低廉な電話料金を実現しています。またこのサービスはNTTに代わってKDDIが電話回線を提供するサービスであり、従来のNTT加入電話番号をそのまま使うことができます。「電話のみで十分」というお客様をターゲットとしたサービスですが、インターネットを利用される方には、ADSLまたはダイヤルアップでの接続を提供しています。

一方、より高速なインターネット接続サービスを志向されるお客様には、光ファイバーによる通信サービス「KDDI光プラス」を販売しています。こちらは個人のお客様へ、住居形態に合わせてマンションもしくは戸建タイプを提供しており、「電話」「インターネット」「TV」のトリプルプレイのサービスを実現しています。日本ではADSLが個人向けのブロードバンドサービスとして普及していますが、KDDIでは今後は光ファイバーがブロードバンドの本命になると考えており、光ファイバーの本格的な普及に備えています。また、このサービスにおいてもNTT加入

電話に代わって、KDDIが電話サービスを提供し、従来のNTT電話番号をそのまま使うことができます。

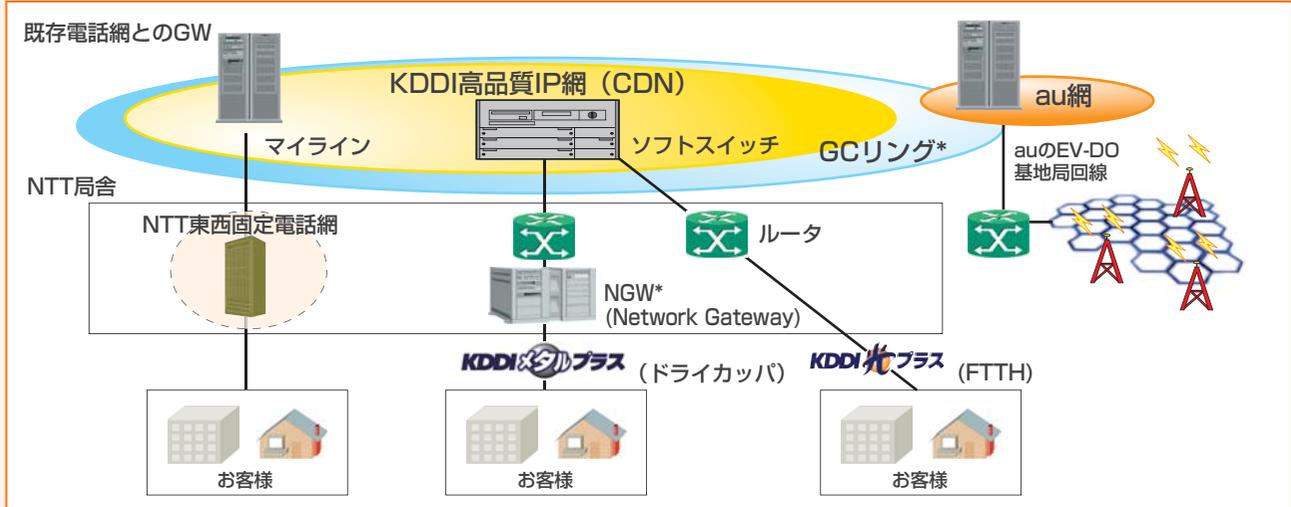
法人向けにも、「KDDIメタルプラス」を提供していますが、こちらは主に小規模事業所向けであり、音声電話、データ通信ともに利用量が多い中大規模の法人向けには、さまざまな付加機能を持つ通信回線を提供しています。また、データセンターやシステム構築に関する独自のソリューションサービス、イントラネット構築に便利なIP-VPNサービス、Ether-VPNサービスなど、利用形態に合わせて多様なメニューを取り揃えており、ソリューション提供という観点から、法人向けにきめ細かな営業活動を展開しています。

### 市場動向と戦略

固定電話市場は、従来からNTTが独占してお客様へ電話回線を提供してきており、それ以外の通信事業者は中継サービス部分のみで競争を行ってまいりました。しかし、2001年5月に、お客様があらかじめ利用する中継サービス事業者を登録しておく「マイライン」のサービスが開始され、激しい獲得競争が起り、その結果としてそれら事業者間のシェアはほぼ決まってしまうました。以降、この市場における競争環境は必ずしも活発であったとは言えない状況にあったうえ、携帯電話とEメールの急速な普及もあり、固定電話の市場規模は縮小傾向にありました。一方、NTTへのアクセスチャージの支払いが大きな負担となるばかりで、事業としての収



## CDN (Contents Delivery Network) の拡張 CDN: KDDIメタルプラスとKDDI光プラス用の効率的なネットワークシステム



1. GCリング: GC (市内交換局) をリング状に結ぶネットワーク

益性は圧迫される状況にあったわけです。

しかし、この市場において新たな流れが起きました。NTT以外の事業者が、NTTから電話回線を安くリースすることが可能となり、お客様へより安い料金で電話の基本料金を提供できるようになりました。その制度を利用したサービスが「KDDIメタルプラス」です。これに対抗して、他社も類似のサービスを展開しており、またNTTも基本料金を値下げするなど、縮小していた固定電話市場において新たな競争環境が生まれています。

日本では、ADSLの普及により本格的なブロードバンド時代を迎えようとしています。より高速で高品質な光ファイバーによるサービスについては、それに適うコンテンツが不足していることもあり、市場はまだ立ち上がったとは言えない状況にあります。また、電話のみでよいというお客様も多数いらっしゃるという現状も踏まえ、KDDIは、まずは「KDDIメタルプラス」を提供し、そのようなお客様に対して最新のIP技術により低廉な電話料金を享受してもらうことが先決と考えました。そして、市場の本格的な普及期に合わせて、光ファイバーによるサービス「KDDI光プラス」に柔軟に重点を移していくという戦略です。

### KDDIの強み

「KDDIメタルプラス」は、従来の電話サービスと違い、最新のIP技術を利用した高品質で低廉なIP電話サービスを実現

しておりますが、それにとどまらず、au携帯電話サービスとの連携により、請求書統合による割引サービスも開始しております。さらに、KDDIにしかできないサービス展開、すなわちFMC (固定と携帯の融合) 型サービスによって他社との差別化を図ることにより、この分野で一定のシェアを獲得することが可能と考えています。

「KDDIメタルプラス」では、CDN (コンテンツ・デリバリー・ネットワーク) というIPネットワークをバックボーンに利用しています。これは、元々「KDDI光プラス」のために構築を開始したのですが、現在では「KDDIメタルプラス」のニーズも踏まえ、日本全国へエリアを拡張しております。そして、今後販売の重点を「KDDI光プラス」へシフトする場合においても、同じネットワークで容易に対応が可能となるため、需要動向に応じた柔軟な販売戦略をとることができます。

また、KDDIは2007年度末までに全ての固定電話網をIP化することを計画しており、CDNはその中心ネットワークとして非常に重要な存在となります。一方で、au携帯電話ともネットワークの共有化を進めており、KDDI全体として、効率的なネットワーク構築を行うことで、ネットワーク面でもFMC (固定と携帯の融合) を実現し、今後の競争に勝ち残っていきたくと考えています。

## ツーカー事業

# より多くの方々に携帯電話を。

KDDIのツーカー事業は「シンプルであること」に焦点を当て、最先端の携帯電話でカバーできない市場を開拓していきます。

### サービス概要と特徴

KDDIのツーカー事業は、子会社であるツーカー3社が、関東、東海、関西のそれぞれの地域でPDC方式の携帯電話サービスを提供するものです。ツーカーはauとは異なり、2Gの携帯電話サービスを低廉な料金で提供しています。また、auと同じEZwebシステムを使うことで、メール、インターネット、着信メロディや各種コンテンツのダウンロードなど、基本的なデータサービスも提供しており、機能を絞った「シンプル」な携帯電話を求めのお客様を中心にご利用いただいています。

ツーカーの携帯電話ラインナップの中でも、究極のシンプル携帯として2004年11月より発売開始した「ツーカーS」は、今や当たり前となった液晶ディスプレイをもなくした音声通話機能のみの携帯電話です。他にも、音がクリアに聞こえる骨伝導スピーカーを搭載した端末、機能を削ぎ落とし15mmという薄さを実現した端末など、ターゲットのニーズを明確にした端末とサービスを提供することで、auとは明確な棲み分けを行っています。

### 市場動向と戦略

現在の携帯電話市場は、本格的な3G競争の最中にあり、店頭で販売されている携帯電話のほとんどが3Gとなってきています。便利で様々な機能が盛り込まれている3G携帯電話は、若年層にとっては何の抵抗もなく使うことができますが、高齢層には使いこなせない機能も多く携帯電話そのものが敬遠されがちでした。そこでツーカーは、2003年以降、音声とメールが中心の使い方を求めるユーザー層をメインターゲットに据え、2G携帯の特性を活かしたシンプル路線の徹底を図ってきました。具体的には、料金体系のシンプル化、端末操作のシンプル化、取扱説明書のシンプル化など、商品・サービスの機能を必要最小限に絞り込んできました。

このような戦略をとってきた成果が、ツーカーのお客様の中に現れてきました。ツーカーのお客様の年代層を見ると、50歳代、60歳代の割合が他と比べて大きく上昇しています。40歳以下の層については、3Gへと移行されるため減少していますが、ツーカーのシンプル路線を支持するお客様は確実に増加し根付いてきています。



発想はシンプルでした。  
それが多くの方々のご賛同を得ました。

機種名	ツーカーS
サイズ（幅×高さ×厚み）	約48×121×18ミリ
重さ	約87グラム
連続通話時間	約240分
連続待受時間	約840時間



ツーカーS

これらのお客様はいったん携帯電話を購入すると、比較的長い期間同じ端末をお使いいただく傾向があり、当社としても携帯電話端末の買替えに伴う負担が低下し採算性が向上しています。また、最新の3Gシステム開発や設備投資負担もありません。このように、ツーカーは効率的な事業運営の展開により、契約数は漸減しているものの、結果的に2004年度は前期比で増益となりました。

#### ツーカーS

2004年11月より、ツーカーのシンプル路線を究極的に具現化した携帯電話「ツーカーS」を発売しました。「ツーカーS」は音声通話機能のみに仕様を絞った携帯電話で、電話帳、発着信履歴といった機能ももたず、「説明書不要、黒電話ほどのカンタンさ」を実現しています。このため、充電電池が非常に長持ちし、連続待受時間は約840時間となりました。（参考：auの一般的なWIN端末の場合：250～300時間程度）また、音声通話のしやすさを考えて大口径スピーカーを搭載することで相手の声を聞き取りやすくしたほか、電話番号をダイヤルし

やすいようボタンを大きめにするなど、特徴のある端末となっています。

発売当初、これまでにない特徴から大きな注目を集め、ツーカー全体の販売台数が一時倍増するほどの販売成績を残しました。この結果、2004年11月～2005年1月までの月間契約数が、3年ぶりに純増となりました。

実は、ツーカーSの構想はKDDIが合併した当初からありましたが、各社が携帯電話の進化にしを削っている中、綿密なマーケティングに基づく商品開発を行ない、その後もお年寄りが多く集まる町でアンケート調査を実施するなどの過程を経て、発売に至りました。日本はこれから少子高齢化社会を迎えますが、このような社会に向けて、ツーカーは一つの大きな市場を創造したと考えています。

## トピックス

### 「愛・地球博」への取組み

2005年3月25日から愛知県にて開催されている21世紀初の国際博覧会である「愛・地球博」(愛知万博)は、「自然の叢智」をテーマに、環境・IT・交流という視点から、日本が未来社会に向けて発信する最先端技術や新社会システムに、世界中から注目を集めています。

KDDIは、この国家プロジェクト「愛・地球博」に、イベントへの協賛のみならず、博覧会運営の骨格となるIT、ITS技術を駆使した各種ソリューション事業について、様々なノウハウを持つ日本有数の企業とのコラボレーションの中心的役割を担って参画しております。そして、KDDIのソリューションや先端の技術開発を世界にアピールするとともに、こうした経験を今後のさまざまなサービスに有効活用していきたいと考えています。

#### ○ 観覧予約

博覧会として世界初となる、パソコン・携帯電話からパピリオン・イベントの観覧を事前に予約できる「事前予約サービス」と、観覧当日にパピリオン前の専用端末から予約する「当日予約サービス」を提供しています。このサービスは、17館のパピリオンや各種イベントで利用されています。

#### ○ サポートナビ

会場までの行き帰りの交通手段や観覧計画を、公式サイト上からプランニングしておく、観覧当日に交通機関の運行状況や道路交通情報、会場内情報を携帯電話でリアルタイムに確認できる便利なサービスです。また、お客様が入力された情報は、ITS情報として輸送計画や交通情

報の基礎データとして会場運営に役立っております。KDDIは、これらのシステムを総合的に構築・運用しています。

#### ○ “愛・MATE” (ハイブリッド情報端末)

“愛・MATE”は、電話・メール・ブラウザ・アドレス帳の機能を持ち、スタッフ間の連絡、来場者への会場案内、会場運営情報の参照に利用されています。また、観覧予約の確認や、IT先端技術の実験に使用するなど、さまざまな場面で会場運営をサポートしています。センター側では、約5000台の“愛・MATE”の使用状況や入出庫の管理、端末へのダウンロード等が可能であり、KDDIが提供するソリューションの一つのモデルケースとなっています。

#### ○ 「愛・地球博」公式サイト&情報センター

愛知万博とその関連情報を発信する公式サイトを構築し、多様な情報の収集・編集から、PC、携帯、大型映像モニター、TVなど多様なメディアへの情報配信を一元的に行なう未来型情報センター(マルチソース・マルチデバイス)を運用しています。また、これらの情報は観覧予約やサポートナビとも連携しています。

#### ○ 協賛事業

ナイトイベント「こいの池のイブニング」の協賛に加え、万博でIT&ITS事業やauサービスの紹介、“愛・MATE”の体験ができるブース「こいの池-K STATION」を出展しています。

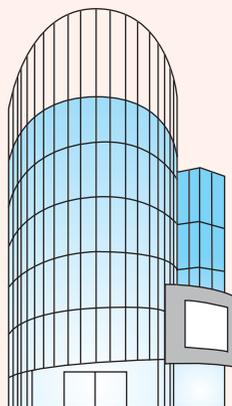


## KDDI DESIGNING STUDIO

「KDDI DESIGNING STUDIO」(KDDI デザイニング スタジオ)は、コミュニケーション、マーケティング、コラボレーションの3つの機能をもつ企業コミュニケーション施設として、東京・原宿に2005年3月にオープンしました。雑踏の中にひととき目立つ斬新な外観のこの施設では、auはもちろん、KDDIのさまざまなサービスと触れあい、楽しんでいただくことができます。特に、若者文化の最先端である原宿という場所で新鮮で魅力的な提案を発信することで、お客様と共に新たなコミュニケーションの可能性を探っていきたいと考えています。そして、KDDIの企業スローガンである“Designing The Future”(未来の通信社会をデザインしていく)を、具現化していきたいと考えています。

### フロア紹介

- 5st リラクゼーション スタジオ  
屋上緑化を施したスカイガーデン  
カフェ。
- 4st コラボレーション スタジオ  
セミナー・ワークショップルーム。
- 3st クリエーション スタジオ  
バーチャル映像や次世代端末など  
が展示され、KDDIの未来を体験で  
きるスペース。
- 2st プレゼンテーション スタジオ  
au携帯電話が多数展示され、EZ  
「着うた®」試聴など、コンテンツ  
体験もできる。
- 1st コミュニケーション スタジオ  
ライブ・トークショー用のイベ  
ントステージ。



(KDDI DESIGNING STUDIOの外観)



(KDDI DESIGNING STUDIOの中)

## コーポレート・ガバナンスと社会的責任について

KDDIグループは、TCS（トータル・カスタマー・サティスファクション）活動の推進により、お客様視点でのサービス提供及び事業活動を行うことで、お客様をはじめとするすべてのステークホルダーの満足度を高めていくことを目指しています。その活動において、コーポレート・ガバナンスの確立は重要な課題であると考えています。また、コンプライアンス（法令遵守）の徹底やリスク管理、そして環境保護、国際協力といった社会貢献活動を行っていくことは、KDDIが社会的責任を担っていくうえで、非常に重要な責務だと考えています。

### コーポレート・ガバナンス体制

KDDIは、発足当初よりコーポレート・ガバナンスに取り組んできました。2001年6月に執行役員制を導入し、経営と業務執行機能の分離を進めるとともに、意思決定の迅速化や責任・権限体制の明確化を図ることにより、スリムで強靱な経営体制を構築しています。

取締役会は、社外取締役2名を含む11名の取締役で構成されており、法令に定める重要事項の決定機能及び業務執行に対するの監督機能を果たしています。また、当社は監査役制度を採用しており、監査役会は、社外監査役3名を含む4名の監査役で構成されています。各監査役は監査役会で決定された監査方針及び監査計画に基づき、会計監査人及び内部監査部門等と連携し、取締役会をはじめとする社内主要会議への出席並びに当社及び国内外の子会社への監査により、取締役の職務執行状況の監査を行うなど、経営のチェック機能の充実を図っています。

### コンプライアンス

KDDIの事業活動は、通信サービスを享受するお客様からの信頼によって成り立っています。そのため、お客様はもちろん、すべてのステークホルダーから信頼される企業であり続けるべく、コンプライアンスの徹底を最重要課題として位置付け、企業倫理の向上に全力で取り組んでいます。具体的には、役員及び社員がより高い倫理観に基づいて企業活動が行えるよう、2003年1月に「KDDI行動指針」を制定し、日常的に社内研修等を行うことで、コンプライアンス意識の浸透に努めております。また、「KDDIグループ企業倫理委員会」及び企業倫理の申告窓口である「企業倫理ヘルプライン」を設けて、問題の早期発見・対処を行えるよう、コンプライアンス体制を整備しています。

### 顧客情報保護とリスク管理体制の強化

KDDIは、2004年4月にKDDIグループ全体のリスク管理の推進と、コンプライアンス及びお客様情報管理の更なる徹底を図るため、監査部門の強化を含めて、リスク管理本部（同年7月に

リスク管理室より改称）を設置しました。ここではグループ全体のリスクを一元的に収集・管理すると共に、社内研修・啓蒙活動を通じて全部門によるリスク管理を推進しております。また、2005年4月の「個人情報保護法」全面施行前から、お客様対応部門以外も含め、全社にわたり業務上知り得た個人情報の取扱いについて、より一層厳格な管理を行うよう個人情報保護の強化をはかってまいりました。特に、社内外からのお客様情報漏洩リスクを防止するため、社内横断的な検討機関である「情報セキュリティ委員会」を活用し、ネットワークセキュリティ対策や関連規程類の整備、業務見直し等お客様情報を含む社内情報漏えい防止を最優先施策として取り組んでおります。

### 情報開示とIR

KDDIは、常に株主・投資家の皆さまの視点に立ち、迅速、正確かつ公正な会社情報の開示を適切に行えるよう、社内体制の充実に努めています。2004年11月に当社は「IR基本方針」を制定し、ホームページにて公開を開始しました。当方針では、IR活動についての基本的な考え方を述べると共に、情報開示の仕組みなどを説明しています。特に、決算期に開示する決算情報については、「ディスクロージャー委員会」を設けて集中的に審議を行うことで、経営の透明性の向上と適時適正な情報提供について真摯な姿勢で臨むこととしています。なお、当社は2005年2月に東京証券取引所へ「適時開示に係る宣誓書」を提出しており、その中でもこれらの情報開示に関する考え方を説明しております。

当社のIR活動の成果として、2004年度の「リサーチ・アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」において、通信産業部門の優良企業に2年連続で選定されました。当社の受賞は、特に経営陣のIRへの積極的な取り組みが評価されたものであり、今後も更なるディスクロージャーの向上を図るため、これまで以上に意欲的なIR活動を展開していきたいと考えています。

## KDDIの社会貢献活動

### 「環境保全活動」

KDDIグループは、かけがえのない地球を次の世代に引き継ぐことができるよう、地球環境保護を推進することがグローバル企業としての重要な責務であると捉え、環境に配慮した取り組みを、積極的に行っています。

### KDDI環境委員会と「ISO14001」

KDDIでは、「KDDI環境委員会」を定期的に開催し、全社的な環境保全活動の方針・計画の策定を行っています。それらを円滑に推進し、社内に定着かつ浸透させるために、部門または事業所単位で「職場エコ委員」を選任し、日々具体的な活動に取り組んでいます。これらの活動に対する成果の一つが、「ISO14001」の認証取得の推進活動に現れています。全社的な展開を目指し、2002年12月にKDDIの事業所において初の取得をし、2005年3月時点では既に17部門において取得済みとなっています。

### 携帯電話のリサイクル活動

KDDIでは、(携帯電話・PHS事業者及び製造メーカー各社が組織する「モバイル・リサイクル・ネットワーク」の一員として)不要となった携帯電話・PHSについて、ブランド・メーカーを問わず、本体および電池・充電器などを回収し、リサイクルを行っています。2005年3月末の国内携帯電話・PHSの稼働台数は9,100万台(人口普及率:約70%)にも及んでいます。世界に先駆けた技術革新競争により次々と新機能の携帯電話が発売されており、全体で年間4,000~5,000万台が販売されています。携帯電話・PHS端末の約半分が1年間のうちに機種変更されている計算となり、循環型社会への移行が叫ばれる中で、不要端末の回収・リサイクルは大きな課題となっています。KDDIは、携帯電話のリサイクル活動によって、こうした事業活動において使用する資源を、有効に活用していきたいと考えています。



**モバイル・リサイクル・ネットワーク**  
携帯電話・PHSのリサイクルにご協力を。

### グリーン購入

KDDIは、環境にやさしい企業から環境にやさしい製品・サービスを購入する「グリーン購入」に取り組んでいます。これは、製品・物品・工事・サービスなどを調達する際に、それらが環境へ与える負荷を考え、できるだけ負荷が少ないものを、環境に配慮しているお取引先さまから優先的に購入しようとする活動です。この活動により、環境との調和を考える企業同士で活動の輪を広げ、個々の企業における取り組み以上の効果を得ることができると考えています。具体的には、2003年2月に制定した「KDDIグリーン購入ガイドライン」を指針として、すべてのお取引先さま、すべての製品・物品・工事・サービスなどを対象に、当活動を行っています。

### ソーラー発電システムの運用

KDDIでは、温室効果ガス排出量の削減を目的として、事業に使

用するエネルギーの削減と、自然エネルギーの導入に取り組んでいます。その一環として、2005年1月より、日本最大の衛星通信施設である山口衛星通信所内の見学施設「KDDIパラボラ館」においてソーラー発電システムの運用を開始しました。太陽光により発電された電力は、館内の照明・空調などに使用しています。また、来館者に、ソーラー発電についてより深く知っていただくために、館内に発電量などの計測データをリアルタイム表示しています。



山口衛星通信所

他にも、ソーラー発電システムを利用したau携帯電話サービス用の基地局を2003年より導入しており、お客さまへのサービス拡大と環境保全の両立を目指しています。

今後もソーラー発電をはじめとして、環境への負荷が少ない自然エネルギーを積極的に活用していきたいと考えています。

### 「国際協力活動」

KDDIでは、開発途上国における情報通信分野でのニーズに対応し、KDDIが培ってきた知識や技術を基に開発途上国の発展に積極的に取り組んでいます。情報通信分野における技術の移転、人材育成のため、数多くの技術専門家を開発途上国へ派遣してきた他、これまでに延べ5,000名を超える研修員をアジア、アフリカ、太平洋諸国から受け入れました。これら研修員は、研修で得られた技術を活用しそれぞれの国における通信事業の発展に貢献しています。また、KDDIは、ITU(国際電気通信連合)等国際機関による開発途上国の通信事情改善支援活動にも寄与しています。更に、国際協力活動の一環として社員によるJICA青年海外協力隊への参加についても積極的に支援を行っています。

### デジタル・ディバイド解消に向けた取り組み

2005年3月期においては、ICT(情報通信技術)関連の研修を10コース開設し、37カ国、80名余りの研修員を受け入れた他、開発関連国際機関のプロジェクトに参画し途上国ルーラル地域においてデジタル・ディバイド解消に向けた実証実験を行い、成果を挙げました。これまでに行ってきたマレーシア、ベトナムにおける実証実験を拡大したもので、インドネシア、ロンボク島において、KDDI研究所開発の無線システム(CFO-SS)を活用した無線IPネットワークにより大学/高校間に遠隔教育環境を構築しました。これは、開発途上国過疎地域における学校教育改善のモデルケースとして注目されています。引き続き、KDDIの有するノウハウを活用し、開発途上国におけるICTによる医療、教育をはじめ生活の持続的な発展に寄与してい



ロンボク島におけるネットワーク構築

きます。

## KDDIの事業を支える技術・研究開発活動

### EV-DOの技術的優位性

auの「CDMA 1X WIN」サービスは、パケットデータ通信に特化した通信方式であるCDMA2000 1xEV-DOにより実現しております。CDMA2000 1xEV-DOでは、ユーザの電波受信状況に応じて、割り当てるデータレートをリアルタイムで最適化しており、最大2.4Mbpsの下り方向の高速データ通信を提供します。

更にCDMA2000 1xEV-DOの次世代規格である「Revision A」(2006年中に商用化を予定)では、新たな変調方式の採用や誤り訂正方式の効率改善により、上りと下り回線の大幅な高速化と容量拡大を実現することが可能です。加えて、品質保証技術により、特定ユーザに対して一定の通信品質を確保し、双方向のリアルタイムコミュニケーションサービスを実現したり、同報型通信技術により、複数ユーザに対する映像等のデータの同時送信を実現し、現在提供中の音楽や映像などのダウンロード型サービスやストリーミングサービスを強化することができます。

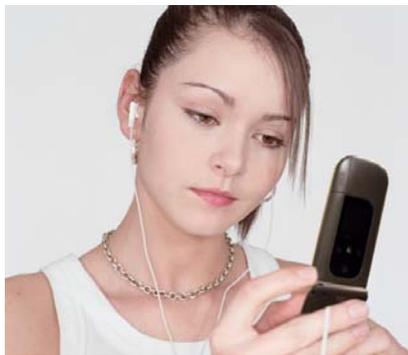
### 1xEV-DO Rev. Aでの強化点

		現行1xEV-DO (Rev. 0)	1xEV-DO Rev. A
ピーク速度	下り	2.4Mbps	3.1Mbps
	上り	154kbps	1.8Mbps
QoS (Quality of Service) 対応	サービスの種類に よらず、全てのパケ ットが同等にベスト エフォート	サービスの種類に 応じたパケットの 優先制御が可能	
適用分野	高速データ ダウンロード	双方向 リアルタイム通信	

### 独自性のあるサービスへの研究成果の貢献

#### (EZ「着うたフル™」におけるデータ抽出・フェード処理技術)

EZ「着うたフル™」は、音楽を1曲丸ごとダウンロードし、再生できることに加えて、サビの部分抽出して着うたに登録で



EZ「着うたフル™」

きるという独自性の高いサービスです。このサビ部分の抽出の際、従来の技術では音楽データの鳴り始めと鳴り終わりにおいて、無音状態から急速にフルボリューム状態になるなど、違和感のある再生となる問題がありました。これに対して、KDDI研究所の独自技術により、スムーズなフェードイン・フェードアウトを可能にし、自然な「着うた」再生を実現しました。この技術の最大の特徴は、圧縮された「着うたフル」の音楽データにおいて、圧縮状態のままでも高速にフェード処理を実現する点にあり、処理負荷の抑制を必要とする携帯電話に適した技術です。KDDI研究所では従来から映像・音楽の圧縮データ処理技術の研究を行い、多数の関連技術の集積を行ってきたため、この着うたフルに向けた技術の開発も短期間に行え、タイムリーなサービス導入が可能になりました。

### 地上波デジタル放送に向けた取組み

2003年12月から東名阪地域で開始された地上波デジタル放送では、家庭などにおける固定受信サービスのエリア拡大が進んでいますが、2005年末には携帯電話向けの放送サービスの開始が予定されています。KDDIでは、かねてより携帯電話向け放送を受信し、通信と放送コンテンツとのサービス連携ができる通信放送融合技術の研究開発を進めていましたが、2004年5月には日本で初めて携帯電話型の地上波デジタル放送受信端末の開発に成功しました。

この携帯受信端末は、単に放送番組を受信するだけでなく、



地上波デジタルテレビ端末画面

携帯電話の通信機能と連携させることにより様々な魅力的なサービスを提供することができます。たとえば、番組出演者の詳細情報を通信により補完的に提供したり、GPS機能を利用して放送内容に関連した最寄地域の詳細情報を提供することも可能となります。2004年度は、この端末を用いて、通信放送融合サービスのための技術的な検証ならびに実証試験を実施しました。特に三重県では、地震情報を実際の放送波に載せて携帯電話機に送信すると共に、通信により詳細情報を提供する実験を行い、災害時の情報伝達手段として本通信放送融合端末が有用であることを実証しました。

また、本放送開始の前倒しが決定された地上デジタルラジオ放送についても、2003年度末に開発したPDA型地上デジタルラジオ受信機を活用して、番組連動型音楽ダウンロード、ラジオショッピング、電子チケット、および電子クーポン等の通信・放送連携サービスに関する実証実験を、2004年度に東京・大阪の放送事業者と共同で実施しました。今後も、携帯電話への実装を目指して継続して開発を行う予定です。

#### 電子タグを使ったサービスの実証実験

電子タグ(RFID: Radio Frequency Identification)は、無線を利用して非接触でID情報を読み取る技術で、物流や在庫管理、流通履歴や商品情報の参照など、産業や生活の中で様々な応用が期待されています。携帯電話は、常時持ち歩くことのできる最も身近なモバイル機器で、どこでもネットワークに接続でき

るという特徴があります。この携帯電話に、電子タグの読み取り装置(リーダ)を組み合わせると、ネットワーク上の様々な情報とタグ情報を容易に連携させることが可能となり、電子タグリーダとして使い勝手のよいシステムの実現と幅広い普及が期待できます。

KDDIでは、電子タグリーダを搭載した携帯電話の試作機を開発し、携帯電話と電子タグを連携させる新たなサービスの実用化に向けて、2005年3月以降、ショッピングモールでの店舗・商品情報の提供や、大阪での街案内サービスなど、公開実証実験を通じた検証を進めています。また、商品の産地や流通履歴などのトレーサビリティ情報の提供や、流通業における物流管理やリアルタイムな在庫管理等、各種専門業務への適用を目指すなど、事業化を見据えた技術検討を進めています。



地上波デジタルラジオ端末



電子タグリーダつき携帯電話の実験機



電子タグ実験シーン

# 財務概況

(KDDI株式会社及び子会社)

## (1)重要な会計方針及び見積もり

当社グループの連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。当社グループは、特に以下の重要な会計方針が、当社の連結財務諸表の作成において使用される当社グループの重要な判断と見積りに大きな影響を及ぼすと考えております。

### 1. 固定資産の耐用年数

固定資産の耐用年数については適正に見積っております。前連結会計年度において、最近の通信事業を取り巻く急速な市場・環境変化に対応するため、光海底ケーブルの耐用年数の短縮を実施しましたが、現時点では新たに固定資産の耐用年数を短縮する必要のあるものはありません。しかし、今後、想定される以上に市場・環境及び技術上の変化が急速に進展した場合、あるいは、新たな法律や規制が制定された場合には、耐用年数を短縮する必要があるかもしれません。

### 2. 固定資産の減損

当社グループは、当期より減損会計を早期適用しております。減損損失の算定にあたっては、他の資産又は資産グループのキャッシュ・フローから独立したキャッシュ・フローを生み出す最小の単位によって資産のグループ化を行っておりますが、電気通信事業では、通信ネットワーク全体でキャッシュ・フローを生成していることから、事業の種類別セグメント毎に1つの資産グループとしております。その結果、当期において海底ケーブルの一部を含む遊休資産について帳簿価額を回収可能額まで減額し、当該減少額を減損損失として特別損失に計上しております。

### 3. 繰延税金資産

帳簿上の資産・負債の計上額と税務申告書上の価額との一時的差異に関して法定実効税率に基づき繰延税金資産及び負債を計上しております。また、将来の実現可能性を考慮して、一部の子会社は繰延税金資産に対して評価性引当金を計上しております。評価性引当金の必要性を評価するに当たっては、予想される将来の課税所得水準及び利用可能なタックスプランニングを考慮しております。

### 4. 年金給付費用、債務

退職給付費用及び債務は、数理計算上で設定される前提条件に基づき算出されております。これらの前提条件には、割引率、将来

の報酬水準、退職率、直近の統計数値に基づいて算出される死亡率及び長期収益率などが含まれます。割引率は日本の長期国債の市場利回りを基礎に算出しております。期待運用収益は、年金資産が投資されている資産ごとの長期期待収益率に基づいて計算されます。実際の結果が前提条件と異なる場合、または変更された場合、その影響は累積され、将来にわたって定期的に認識されるため、将来期間において認識される費用及び計上される債務に影響を及ぼします。

## (2)連結財務概況

連結損益計算書については、P43をご覧ください。

当期における営業収益は2兆9,200億円、対前期739億円増、対前期比では2.6%の増収となりました。これは、ブロードバンドサービス市場における事業者間での熾烈な競争や、固定通信市場における低廉な料金のIP電話への移行などにより音声系収入等が減少いたしました。第3世代携帯電話「CDMA 1X WIN」の拡販等により2年連続純増シェアトップを達成するなどau事業の好調が主な増収要因であります。

営業費用は2兆6,238億円、対前期698億円増、対前期比では2.7%増加しております。これは、「CDMA 1X WIN」の拡販や「KDDI光プラス」、「KDDIメタルプラス」などの積極的な営業を実施したことが主な要因であります。以上の結果、営業利益は2,962億円と、対前期40億円の増益となりました。

営業外費用については26億円、対前期974億円の大規模な減少となりました。有利子負債の削減が着実に進展し、支払利息が減少したため金融収支が改善しております。また、前期はマイクロ波伝送路設備の一括除却により780億円の損失費用の計上があったため、この分で大きく改善しております。なお、当期においてはPHS事業譲渡益276億円、減損損失234億円の費用を計上しております。

これにより、税金等調整前当期純利益は2,935億円と、対前期1,014億円の増益となりました。また、法人税等計は881億円、対前期189億円増加し、少数株主損益は少数株主に帰属する利益が48億円、対前期10億円の減少となった結果、当期純利益は2,006億円、対前期835億円の増益となりました。

### (3) セグメント別概況

- 2005年3月期より、会計上において電気通信営業収益の「音声伝送」「データ伝送」等の区分は行っておりません。
- 旧「BBCソリューション事業」は「固定通信事業」へ名称が変更となりました。また、2004年11月に発足した「KDDIネットワーク&ソリューションズ」(KNSL)について、今回より固定通信事業に連結しており、比較のため2004年3月期に遡及して同基準にて表示しています。
- 2005年3月期下期より、ポケット (PHS) 事業は事業譲渡により連結から除外しております。
- 2005年3月期より、制度会計上とのセグメント統一に伴い、KDDI単体内のau/固定のセグメント間取引を売上/費用の両建てとしております (従来は費用のマイナスへ振り替えて表示しておりました)。2004年3月期についても、比較のために新基準にて表示しております。なお本変更に伴う営業利益への影響はございません。
- 2005年3月期より制度会計上とのセグメント統一に伴い、ツーカー事業並びにその他事業については各社の単純合算から連結値に変更となりました。

### 各事業における財務概況

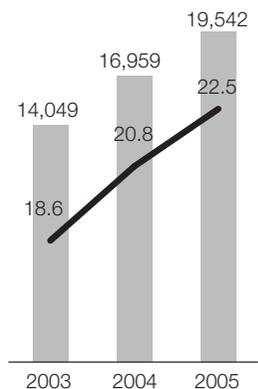
#### [ au事業概況 ]

2004年及び2005年3月期	単位:百万円				単位:百万米ドル
	2004	2005	前期比	%	2005
営業収益	¥ 1,831,786	¥ 2,092,702	¥ 260,916	14.2%	\$ 19,487
営業費用	1,592,317	1,819,596	227,279	14.3%	16,944
営業利益	239,469	273,106	33,637	14.0%	2,543
フリー・キャッシュ・フロー	207,251	132,561	(74,690)	(36.0%)	1,234
EBITDA	437,651	481,387	43,736	10.0%	4,483
EBITDAマージン	23.9%	23.0%	(0.9%)	—	—

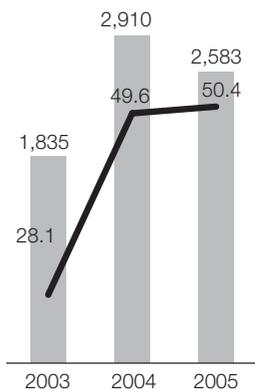
au事業の営業収益は、2兆927億円、対前期2,609億円の増収となりました。これは、第3世代携帯電話「CDMA 1X」及び「CDMA 1X WIN」により、他社に先駆けた先進的なサービスと魅力的な携帯電話端末がお客様から評価をいただき、2005年3月末には累計の契約数が年間258万増加し、1,954万契約となった結果です。これにより、年間の純増数においては、2年連続トップシェア (シェア50.4%) を達成することができました。なかでも、2003年11月よりサービス開始した、最大で2.4Mbpsの通信速度のデータ通信サービスを提供する「CDMA 1X WIN」において、携帯電話端末のラインナップ充実や、コン

テンツの拡充などにより、契約数の増加は加速し、2005年3月末には325万契約となりました。「CDMA 1X WIN」のお客様は、ARPU (1台あたりの月間平均収入) が比較的高く、これらのお客様を増やすことで、au全体のARPUの低下を他社と比較して緩やかなものとすることができました。この結果、当期平均ARPUは7,170円となり、前期7,440円から270円の減少となっています。また、総合商品力強化及びブランド力の向上に努めており、この結果、お客様の解約率は、当期平均1.44%となり、前期1.49%から着実に改善しております。

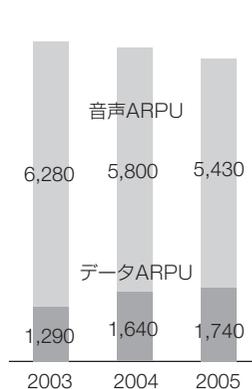
auの累計契約数の推移  
(千契約)



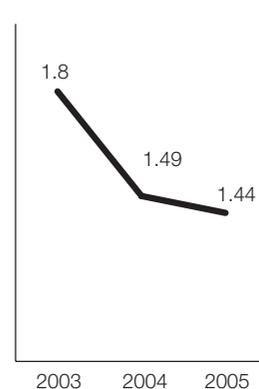
auの純増数の推移  
(千契約)



auのARPUの推移  
(円)



auの解約率の推移



営業費用については、1兆8,196億円、対前期2,273億円増加しました。まず、「au design project」のオリジナルデザイン端末や「CDMA 1X WIN」対応機種のリナナップの充実などにより、新規ご契約数の増加や「CDMA 1X WIN」への移行が加速された結果、携帯電話端末の販売原価が570億円増加いたしました。また、お客様の契約に伴い販売代理店へ支払う販売コミッションの総額は4,440億円となり、対前期600億円増加しました。携帯電話端末の販売台数が当期1,159万台と、対前期102万台増加する中、リテンション施策の強化と高機能の

「CDMA 1X WIN」の販売構成比の上昇もあり、販売コミッション単価が1台あたり平均38,000円と、対前期2,000円増加したことが主な要因であります。その他の営業費用では、契約数の増加に伴うアクセスチャージの増加80億円、無線基地局等の設備投資の実施に伴う減価償却費の増加168億円等が、主な増加の要因であります。

これらの結果、au事業の営業利益は2,731億円、対前期336億円の増益となりました。

【 固定通信事業概況 】

2004年及び2005年3月期	単位:百万円				単位:百万米ドル
	2004	2005	前期比	%	2005
営業収益	¥ 623,104	¥ 596,041	¥ (27,063)	(4.3%)	\$ 5,550
営業費用	606,683	596,351	(10,332)	(1.7%)	5,553
営業利益 (損失)	16,421	(310)	(16,731)	(101.9%)	(3)
フリー・キャッシュ・フロー	68,559	(3,066)	(71,625)	(104.5%)	(29)
EBITDA	112,402	87,494	(24,908)	(22.2%)	815
EBITDAマージン	18.0%	14.7%	(3.3%)	—	—

固定通信事業の営業収益は、5,960億円、対前期271億円の減収となりました。これは、縮小する市場の中で音声系（市内、市外、国際電話など）サービスが大きく減収になったことが要因ですが、一方で個人向けのインターネットが堅調に推移しているなど、データ系サービスは増収となっています。また、法人向けでは、企業のIP系ネットワーク構築をサポートするVPN系サービス等が伸びており、データ系サービスは収入を伸ばしております。今後は、2005年2月に開始した「KDDIメタルプラス」の早期展開により、固定通信事業の再構築を目指していきたいと考えています。

営業費用については、5,964億円、対前期103億円減少いたしました。市場が縮小する中で、採算性向上のため徹底した費用削減に取り組んでおり、「KDDIメタルプラス」の新規展開によるコスト増を抑えることができました。また、音声系の減少に伴いアクセスチャージは減少いたしました。NTT東西に対するアクセスチャージの事後精算による追加費用については、当期124億円を計上し、対前期40億円の増加となっております。

これらの結果、固定通信事業は営業損失3億円、対前期167億円の減益となりました。

## [ ツーカー事業概況 ]

2004年及び2005年3月期	単位:百万円				単位:百万米ドル
	2004	2005	前期比	%	2005
営業収益	¥ 274,329	¥ <b>231,397</b>	¥ (42,933)	(15.7%)	\$ <b>2,155</b>
営業費用	258,025	<b>212,965</b>	(45,060)	(17.5%)	<b>1,983</b>
営業利益	16,304	<b>18,432</b>	2,127	13.0%	<b>172</b>
フリー・キャッシュ・フロー	54,951	<b>58,075</b>	3,124	5.7%	<b>541</b>
EBITDA	72,097	<b>66,811</b>	(5,286)	(7.3%)	<b>622</b>
EBITDAマージン	26.3%	<b>28.9%</b>	2.6%	—	—

ツーカー事業の営業収益は、2,314億円と、対前期429億円の減収となりました。減収の主な要因は、ご契約数の減少とARPUの低下によるものでありますが、多機能を必要としない、音声通話と簡単なメールのみのシンプルな利用を好むお客様に的を絞った販売戦略により、顧客基盤は安定化しております。2005年3月末の累計契約数は359万契約となり、対前期比で4万契約減少しましたが、2004年11月に発売した究極のシンプル携帯電話「ツーカーS」などの効果もあり、前期の減少幅15万契約から改善しております。

営業費用については、2,130億円と、対前期451億円の大幅な減少となりました。これは、シンプル戦略による徹底したコスト削減と効率化を積極的に推進している結果であります。中でも、携帯電話端末の販売原価が対前期115億円減少しております。これは、機能を絞ることで仕入価格が低下しているうえ、既存のお客様の機種変更の頻度が低下し、販売台数が減少しているためです。

これらの結果、ツーカー事業は営業利益184億円、対前期21億円の増益となりました。

## [ PHS事業概況 ]

2004年及び2005年3月期	単位:百万円				単位:百万米ドル
	2004	2005	前期比	%	2005
営業収益	¥ 184,017	¥ <b>86,873</b>	¥ (97,144)	(52.8%)	\$ <b>809</b>
営業費用	162,924	<b>81,397</b>	(81,527)	(50.0%)	<b>758</b>
営業利益	21,093	<b>5,476</b>	(15,617)	(74.0%)	<b>51</b>
フリー・キャッシュ・フロー	47,206	<b>20,902</b>	(26,304)	(55.7%)	<b>195</b>
EBITDA	61,363	<b>24,595</b>	(36,768)	(59.9%)	<b>229</b>
EBITDAマージン	33.3%	<b>28.3%</b>	(5.0%)	—	—

当社グループの事業の選択と集中の観点から、PHS事業の最良の在り方を検討した結果、カーライル・グループ、京セラ株式会社と当社からなるコンソーシアムが設立する受皿会社にPHS事業全部を譲渡することで正式に合意し、2004年10月に事業譲渡いたしました。

当期のPHS事業の営業収益は事業譲渡前の当中間期における営業収益869億円を計上した結果、対前期971億円の減少となっております。営業費用については、同814億円を計上した結果、対前期815億円の減少となりました。この結果、営業利益55億円、対前期156億円の減益となりました。

## [ その他事業概況 ]

2004年及び2005年3月期	単位:百万円				単位:百万ドル
	2004	2005	前期比	%	2005
営業収益	¥ 80,371	¥ 81,380	¥ 1,009	1.3%	\$ 758
営業費用	79,826	80,429	603	0.8%	749
営業利益	545	951	406	74.5%	9

その他事業については、情報通信市場の急速な環境変化に迅速かつ的確に対応し、当社グループ全体の競争力を強化するため、グループの再編を行い、グループ会社間における業務の集約による経営資源の効率化とともに、今後の成長が見込まれる業務分野を強化してまいりました。具体的には、2004年10月、当社の連結子会社であるKDDIテレマーケティング株式会社とKDDI総合サービス株式会社を合併（同年12月「株式会社KDDIエボルバ」に社名変更）いたしました。また、当社の連結子会社であるケイ

ディディアイ海底ケーブルシステム株式会社につきましては、光海底ケーブル建設をめぐる事業環境は厳しく、今後の業績回復も見込まれないため、2005年3月末をもって解散いたしました。

当期のその他事業の営業収益は814億円と、対前期10億円の増収となりました。営業費用については804億円と、対前期6億円の増加となりました。この結果、営業利益は10億円、対前期4億円の増益となりました。

## (4) 資本の源泉及び資金の流動性に係る情報

## (a) キャッシュ・フロー

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

5,387億円の収入 対前期840億円収入減

当連結会計年度の営業活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して840億円減少し、5,387億円の収入となりました。この主な要因は、当期はau事業の業績が前期に引き続き好調だったのに加え、特別損益も純額で利益を計上したこと等により税金等調整前当期純利益が対前期1,014億円増の2,935億円となりましたが、一方で、法人税等の支払いが対前期989億円増加したこと等により収入が減少となりました。

なお、前期の法人税等の支払いは165億円の支出でしたが、これは平成14年3月期のデジタル携帯電話（PDC方式）設備除却関連費用の税務否認額が、サービス終了とともに認容され、税金納付額が軽減されたことによるものであります。

## (投資活動によるキャッシュ・フロー)

1,365億円の支出 対前期820億円支出減

当連結会計年度の投資活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して820億円減少の1,365億円の支出となりました。設備投資については効率的に実施しておりますが、お客様にご満足いただけるサービスの提供と信頼性の向上のため対前期比較では増加しております。主な設備投資の支出は、au事業では「CDMA 1X」及び「CDMA 1X WIN」のサービスエリアの拡充、通話品質の向上のため無線基地局及び交換基地局等の新

設・増設等、固定通信事業では、「KDDIメタルプラス」及び「KDDI光プラスホーム」サービスの設備の新設等であります。また、当期はPHS事業譲渡による収入2,062億円等もあり、対前期820億円の支出減となりました。

## (財務活動によるキャッシュ・フロー)

3,761億円の支出 対前期471億円支出増

営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動によるキャッシュ・フローを差し引いたフリー・キャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して21億円減少し4,022億円となりました。これを有利子負債の減少3,151億円、配当金の支払246億円、自己株式の取得244億円等に充ちた結果、財務活動によるキャッシュ・フローは3,761億円、前連結会計年度と比較して471億円の支出増となりました。

## (b) 流動性

当連結会計年度末における当社グループの現金及び現金同等物の残高は2,225億円と、前連結会計年度末1,965億円と比較して260億円増加しました。これらのいわゆる手元流動性残高につきましては、当社の業況、資金需要及び金融環境に応じ変化しております。

## (c) 資金需要

当連結会計年度における資金需要は、営業活動及び投資活動によるキャッシュ・フローにより賄っており、社債の発行ならびに長期借入等による資金調達はありません。

(d). 約定返済  
支払期限ごとの債務額

(単位：十億円)

	総額	1年以内	1年超3年以内	3年超5年以内	5年後以降
社債	328.5	60.3	150.3	59.8	58.0
銀行借入	533.4	164.5	312.3	45.2	11.2
その他	2.6	2.6	0	—	—
合計	864.6	227.4	462.7	105.0	69.2

(e). 為替リスク

当社グループは、外貨建ての営業取引、海外投融資に伴う為替変動リスクに対しては、各通貨建ての資産負債のバランスを勘案しつつ、必要に応じ為替予約及び通貨スワップ等を利用しヘッジを行う方針であります。

(f). 財政政策

当社グループは、資金調達に関し、低コストかつ安定的な資金の確保を基本に、財務状況や金融環境に応じ、最も有効と思われる調達構成を選択することを方針としております。当連結会計年度末においては、連結有利子負債残高は8,646億円となり、直接調達と間接調達の比率は38：62、また、長期資金調達比率（※）は73.7%となっております。これらの構成については、合併来、財務基盤の充実が急務であったことから、有利子負債の削減及び長期化に重点を置いた財政政策をとったことによります。

※社債及び長期借入金を有利子負債で除したものの。

また、当社グループでは、親会社を中心に国内外の子会社においてそれぞれ資金調達を行っておりますが、連結有利子負債のうち85.1%が親会社での調達となっております。親会社の調達比率については、調達コストの低減等を目的に子会社の調達を親会社にシフトする方針をとっているため、年々高くなってきております。当該方針については、今後も継続する予定であります。

当社の格付については、格付投資情報センターから長期優先債務格付を取得しており、2004年7月に収益向上及び財務構成の改善を理由にA-からAへ変更されました。

(g). 偶発債務

当連結会計年度末における第三者に対する債務保証残高は1,267億円であります。

## 事業等のリスク

当社グループの事業その他に関するリスクについて、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる主な事項を記載しております。また、必ずしもリスク要因に該当しない事項についても、投資家の投資判断上、重要であると考えられる事項については、投資家に対する積極的な情報開示の観点から開示しております。

なお、当社は、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努める所存であります。

本項においては、将来に関する事項が含まれておりますが、当該事項は当期末現在において判断したものであり、潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんのでご留意ください。

### (1)他の事業者や他の技術との競争、市場の急激な変化 au事業

当社グループは第3世代携帯電話（3G）サービスとして、2002年4月より「CDMA 1X」を、2003年11月より「CDMA

1X WIN」を展開しておりますが、他の移動体通信事業者や他の技術との競争、市場の急激な変化により、主に以下の事項に不確実性が存在し、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

- ・当社グループの期待通りの需要が存在するかどうか
- ・当社グループの期待通りに契約数を維持拡大できるかどうか
- ・競争激化に伴う料金値下げによる1契約あたりの月間平均収入（ARPU）の低下、コミッションやお客維持コストの増大  
※ARPU：Average Revenue Per Unit
- ・契約者のサービス利用頻度が下がることによるARPUの低下
- ・想定外の事態が発生した場合であってもネットワークの品質、容量がお客様の満足度を維持できるかどうか
- ・他の事業者と比較して、常により魅力のある端末やコンテンツを提供できるかどうか
- ・端末の高機能化等に伴う、端末価格の上昇、コミッションの増加
- ・迷惑メールによるお客様の満足度の低下や防止対応コストの増加
- ・2GHz帯（無線周波数帯）のネットワークコストの増加
- ・新たな高速データ無線技術による競争激化
- ・通信方式、端末、ネットワーク、ソフトウェア等における特定技術への依存による影響

### 固定通信事業

当社グループは固定電話市場においては「マイライン」を中心に、

ブロードバンドサービス市場においては「DION (ADSL)」を中心に事業を展開し、2003年10月より新たに「KDDI光プラス (FTTH)」を開始いたしました。また、2005年2月より直取型サービスの中心となる「KDDIメタルプラス」による高品質IP電話サービスを積極的に展開しております。このようにサービスの拡充に努めておりますが、固定通信事業者、ADSL事業者、CATV事業者等との競合、市場の急激な変化により、主に以下の不確実性が存在し、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

- ・当社グループの期待通りの需要が存在するかどうか
- ・当社グループの期待通りに契約数を維持拡大できるかどうか
- ・競争激化に伴う料金値下げによるARPUの低下、コミッションやお客維持コストの増大
- ・契約者のサービス利用頻度が下がることによるARPUの低下
- ・想定外の事態が発生した場合であってもネットワークの品質、容量がお客様の満足度を維持できるかどうか
- ・他の事業者と比較して、常により魅力のあるコンテンツを提供できるかどうか
- ・IP電話の普及等による固定電話市場の縮小
- ・NTT接続料金の値上げの可能性

#### ツーカー事業

当社グループは東名阪エリアにおいて音声とメール中心のお客層層向けに「シンプル」「使い勝手の良さ」を追求した第2世代携帯電話(2G) サービスを提供しておりますが、携帯電話市場の競争激化の中で、主に以下の事項に不確実性が存在し、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

- ・当社グループの期待通り2G特化型の需要が維持拡大できるかどうか
- ・当社グループの期待通り契約数を維持できるかどうか
- ・競争激化に伴う料金値下げによるARPUの低下
- ・契約者のサービス利用頻度が下がることによるARPUの低下
- ・想定外の事態が発生した場合であってもネットワークの品質、容量がお客様の満足度を維持できるかどうか
- ・「シンプルさ」というブランドイメージを確立して、シニア層をターゲットとする販売戦略が成功するかどうか
- ・他事業者の将来的な動向により全国サービス提供が維持できるかどうか

#### (2) 通信の秘密及び個人情報・顧客情報の保護

当社は電気通信事業者として通信の秘密の保護を遵守するとともに、個人情報・顧客情報保護に関して、リスク管理本部ならびに情報セキュリティ委員会を設置して内部からの情報漏洩防止に関わる全社的な対応策の策定及び実施に取り組んでおります。

また、システム利用監視の強化、「KDDI行動指針」の制定、「KDDIプライバシーポリシー」の制定、「顧客情報保護ハンドブック」の配布、企業倫理委員会の設置等によるコンプライアンス体制の強化に取り組んでおりますが、将来的に個人情報・顧客情報の漏洩が発生しないという保証はありません。情報の漏洩が発生した場合、当社グループのブランドイメージや信頼性の失墜、莫大な補

償を伴う可能性があり、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。また、将来的に個人情報・顧客情報保護体制の整備のため、コストが増加する可能性があります。

#### (3) 電気通信に関する法規制等

電気通信に関する法律、規制の改廃または政策決定等が、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社グループのブランドイメージや信頼性に悪影響を与える社会的問題に対して、当社グループは適切に対応をしていると考えておりますが、将来において適切な対応ができなかった場合には、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

##### au事業、ツーカー事業

- ・番号ポータビリティ (MNP) の導入 ※MNP: Mobile Number Portability
- ・相対契約化 (サービス提供条件の原則自由化)
- ・固定携帯帯着選択中継接続の料金設定権の導入
- ・事業者間接続料金の算定方式の変更
- ・電波利用料制度の見直し
- ・800MHz帯周波数再編への対応
- ・1.7GHz、2GHz帯周波数への新規事業者参入
- ・電波の健康への影響
- ・迷惑メールに対する規制
- ・モバイルインターネットに対する規制
- ・携帯電話の不適正利用に対する規制

##### 固定通信事業

- ・相対契約化 (サービス提供条件の原則自由化)
- ・事業者間接続料金の算定方式の変更
- ・ユニバーサルサービス基金制度の見直し
- ・光ファイバー、FTTHの開放政策
- ・迷惑メールに対する規制
- ・インターネットに対する規制

#### (4) システム障害

当社グループは音声通信、パケット通信等のサービスを提供するため、国内外の通信ネットワークに依存しております。システムトラブル等によりサービスの一時的な停止、大規模な誤請求や誤課金が発生する可能性は否定できません。

また、当社グループのシステムがダウンした場合、サービスの提供が一時的に停止し、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社のシステムがダウンする主な事由として以下のものが考えられます。

- ・コンピューターウィルス、サイバーアタック
- ・システムのハード、ソフトの不具合
- ・電力不足、停電
- ・地震、台風、洪水等の自然災害
- ・戦争、テロ、事故等

## (5) 訴訟・特許

当社グループの商品、技術またはサービスに関して、知的財産権を含む各種権利等の侵害を理由とする訴訟が提訴され、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

※当社は総務大臣が平成15年4月に認可した「NTT東西の第一種指定電気通信役務に関する接続約款の変更」について認可の取消を求めて訴訟を提起していましたが、東京地方裁判所は平成17年4月に当社の請求を棄却しました。しかしながら、提訴後、事後精算制度等の争点については、平成17～19年度の接続料の中で解決されることになり、競争を促進してお客様の利便性向上を図るという所期の目的を達成することができたため控訴しないことといたしました。なお、原告適格が認められたことにより、将来、同様の問題に対して提訴が可能なのが確認されております。

## (6) 人材の確保・育成

当社グループは技術革新に即応すべく全社をあげて人材育成に注力しておりますが、期待通りの効果が出るまで一定の期間を要することがあります。また、将来的に人材投資コストが増加する可能性があります。

## (7) 公的規制

当社グループは、事業展開する各国において、事業・投資の許可、国家安全保障、さまざまな政府規制の適用を受けております。また、通商、独占禁止法、特許、消費者、租税、為替、環境、リサイクル関連、労働等の法規制の適用を受けております。これらの規制を遵守できなかった場合、当社グループの活動が制限され、コストの増加につながる可能性があります。

## (8) 年金債務

当社は合併に伴い、年金制度の統合を行ってまいりました。その統合を行う過程で、厚生年金基金の代行返上と年金給付利率見直しによる年金債務の圧縮を行うとともに、債権債務の将来予測に基づく資産運用方針、運用機関の見直しを行いました。今後、当社グループの年金資産の運用利回り低下により年金資産の時価が下落した場合、または、予定給付債務を計算する上での前提条件（割引率、昇給率等）が変更になった場合に損失が発生する可能性があります。また、年金制度の変更により未認識の過去勤務債務が発生する可能性があります。

## (9) 減損会計

当社グループは、当期において、減損会計の早期適用により海底ケーブルの一部を含む遊休資産について減損損失を計上しており

ます。なお、将来において、保有する固定資産等の使用状況等によってはさらに損失が発生する可能性があります。

## (10) 電気通信業界の再編

国内外における電気通信業界の再編は、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、将来的に当社グループにおいてグループの再編を行う可能性もありますが、この再編が当社グループに好影響を与えるかどうかの保証はありません。

※当社は、連結子会社であるディーディーアイポケット株式会社について、事業の選択と集中の観点を含め最良の在り方を検討した結果、カーライル・グループ、京セラ株式会社と当社からなるコンソーシアムが設立する受皿会社にPHS事業全部を譲渡することで正式に合意し、昨年10月に事業譲渡しております。この事業譲渡が将来において当社グループの財政状態及び経営成績に好影響を与えるかどうかの保証はありません。

# 連結貸借対照表

KDDI株式会社及び子会社

2004年及び2005年3月期末	単位：百万円		(注1) 単位：百万米ドル
	2004	2005	2005
<b>資産</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金、有価証券	¥ 196,518	¥ 222,532	\$ 2,072
受取手形及び売掛金、未収入金	405,141	383,083	3,567
貸倒引当金	(20,366)	(17,900)	(167)
貯蔵品	63,400	48,613	453
繰延税金資産（流動）（注12）	31,087	30,407	283
有価証券、その他流動資産	21,897	20,678	193
	697,677	687,413	6,401
<b>有形固定資産（電気&amp;附帯）（注4）</b>			
機械設備、空中線設備、端末設備、市外線路設備、土木設備、海底線設備	2,814,602	2,619,605	24,393
建物、構築物	378,536	383,982	3,576
機械及び装置、車両、工具器具備品	117,533	118,564	1,104
土地	50,331	50,286	468
建設仮勘定	49,319	71,439	665
その他（有形固定資産）	13,203	10,255	96
	3,423,524	3,254,131	30,302
減価償却累計額	(1,903,746)	(1,841,446)	(17,147)
	1,519,778	1,412,685	13,155
<b>投資等及び無形固定資産</b>			
投資有価証券（注3）	36,830	31,846	297
敷金・保証金	36,138	35,298	329
無形固定資産	191,192	149,642	1,393
連結調整勘定	53,479	48,248	449
繰延税金資産（固定）（注12）	13,687	23,682	221
関係会社投資、その他の投資等	101,875	96,048	894
貸倒引当金	(11,075)	(12,540)	(117)
	422,126	372,224	3,466
<b>資産合計</b>	<b>¥ 2,639,581</b>	<b>¥ 2,472,322</b>	<b>\$ 23,022</b>

連結財務諸表注記をご参照下さい。

2004年及び2005年3月期末	単位：百万円		(注1) 単位：百万米ドル
	2004	2005	2005
負債・少数株主持分・資本			
流動負債			
短期借入金、1年以内期限到来の固定負債（注4）	¥ 281,320	¥ 227,744	\$ 2,121
買掛金、未払金	249,918	260,407	2,425
未払法人税等	65,771	65,682	612
未払費用	16,762	9,956	93
賞与引当金	13,590	13,511	125
その他流動負債	23,089	25,483	237
	650,450	602,783	5,613
固定負債			
長期借入金（注4）	567,324	368,967	3,436
社債（注4）	328,550	268,175	2,497
ポイントサービス引当金	17,860	20,805	194
退職給付引当金、その他の固定負債（注4）	46,149	36,171	337
	959,883	694,118	6,464
負債合計	1,610,333	1,296,901	12,077
少数株主持分	19,857	13,229	123
偶発債務（注5）			
資本（注10）			
資本金	141,852	141,852	1,321
資本剰余金	304,190	304,190	2,833
利益剰余金	563,678	739,448	6,885
その他有価証券評価差額金	11,977	9,858	92
	1,021,697	1,195,348	11,131
為替換算調整勘定	(1,645)	(1,650)	(16)
自己株式	(10,661)	(31,506)	(293)
資本合計	1,009,391	1,162,192	10,822
負債・資本合計	¥ 2,639,581	¥ 2,472,322	\$ 23,022

# 連結損益計算書

KDDI株式会社及び子会社

2004年及び2005年3月期	単位：百万円		(注1) 単位：百万米ドル
	2004	2005	2005
営業収益：			
音声伝送収入	¥ 1,468,961	¥ 1,405,096	\$ 13,084
データ伝送収入	635,322	774,576	7,213
専用収入	82,502	62,736	584
電報、その他収入	81,941	58,158	542
附帯事業営業収益	577,372	619,473	5,768
営業収益計	2,846,098	2,920,039	27,191
営業費用：			
営業費	939,147	998,403	9,297
減価償却費	359,529	341,043	3,176
通信設備使用料	393,420	382,064	3,558
附帯事業営業費用	563,428	615,539	5,732
その他	298,469	286,814	2,670
営業費用計	2,553,993	2,623,863	24,433
営業利益	292,105	296,176	2,758
営業外費用(収益)：			
支払利息	27,762	20,949	195
受取利息・有価証券利息	(595)	(701)	(7)
(含む投資)有価証券売却損益	5,595	(3,008)	(28)
投資有価証券評価損	1,438	273	3
固定資産売却益(注6)	(2,028)	(205)	(2)
PHS事業譲渡益	—	(27,674)	(258)
持分法投資損益	(1,439)	(1,426)	(13)
匿名組合分配金収入	(5,690)	(6,418)	(60)
損害賠償金	(2,664)	—	—
厚生年金基金代行部分返上益	(3,962)	—	—
リース解約損	4,233	—	—
固定資産除却損	80,106	174	2
減損損失(注7)	—	23,449	218
その他営業外損益	(2,752)	(2,768)	(25)
営業外費用計	100,004	2,645	25
税引前当期純利益	192,101	293,531	2,733
法人税等：			
当年度分	72,063	96,647	900
繰延税額	(2,913)	(8,541)	(80)
法人税等計	69,150	88,106	820
少数株主利益	5,926	4,833	45
当期純利益	¥ 117,025	¥ 200,592	\$ 1,868

2004年及び2005年3月期	単位：円		(注1) 単位：米ドル
	2004	2005	2005
1株当たり情報：			
当期純利益	¥ 27,748	¥ 47,612	\$ 443.36
潜在株式調整後当期純利益	27,708	47,571	442.98
配当金額	3,600	6,900	64.25

連結財務諸表注記をご参照下さい。

# 連結剰余金計算書

KDDI株式会社及び子会社

2004年及び2005年3月期	単位：千株		単位：百万円				
	普通株式数	資本金	資本剰余金	連結剰余金	評価差額金	為替換算調整勘定	自己株式
2003年3月31日残高	4,241	¥ 141,852	¥ 304,190	¥ 456,827	¥ 1,455	¥ (4)	¥ (9,609)
当期純利益				117,025			
持分法適用関連会社減少による増加高				20			
配当金（注10）				(10,115)			
役員、監査役賞与金				(71)			
自己株式処分差損				(7)			
連結子会社増加による減少高				(1)			
有価証券評価差額金					10,522		
為替換算調整勘定						(1,641)	
自己株式							(1,052)
2004年3月31日残高	4,241	¥ 141,852	¥ 304,190	¥ 563,678	¥ 11,977	¥ (1,645)	¥ (10,661)
当期純利益				200,592			
配当金（注10）				(24,460)			
役員、監査役賞与金				(78)			
自己株式処分差損				(284)			
持分法適用関連会社減少による減少高				(0)			
有価証券評価差額金					(2,119)		
為替換算調整勘定						(5)	
自己株式							(20,845)
2005年3月31日残高	4,241	¥ 141,852	¥ 304,190	¥ 739,448	¥ 9,858	¥ (1,650)	¥ (31,506)

2005年3月期	単位：千株		単位：百万米ドル（注1）				
	普通株式数	資本金	資本剰余金	連結剰余金	評価差額金	為替換算調整勘定	自己株式
2004年3月31日残高	4,241	\$ 1,321	\$ 2,833	\$ 5,249	\$ 112	\$ (15)	\$ (99)
当期純利益				1,868			
配当金（注10）				(228)			
役員、監査役賞与金				(1)			
自己株式処分差損				(3)			
持分法適用関連会社減少による減少高				(0)			
有価証券評価差額金					(20)		
為替換算調整勘定						0	
自己株式							(194)
2005年3月31日残高	4,241	\$ 1,321	\$ 2,833	\$ 6,885	\$ 92	\$ (15)	\$ (293)

連結財務諸表注記をご参照下さい。

# 連結キャッシュ・フロー計算書

KDDI株式会社及び子会社

2004年及び2005年3月期	単位：百万円		(注1) 単位：百万米ドル
	2004	2005	2005
I 営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	¥ 192,101	¥ 293,531	\$ 2,733
減価償却費	369,354	354,061	3,298
固定資産売却損益	(2,028)	(205)	(2)
固定資産除却費	100,878	18,172	169
減損損失	—	23,449	218
貸倒引当金の増加額又は減少額	199	(465)	(4)
退職給付引当金の減少額	(4,029)	(640)	(6)
受取利息及び受取配当金	(723)	(886)	(8)
支払利息	27,762	20,949	195
持分法による投資利益	(1,439)	(1,426)	(13)
投資有価証券売却損益	5,595	(3,008)	(28)
投資有価証券評価損	1,438	273	3
PHS事業譲渡益	—	(27,674)	(258)
ポイントサービス引当金の増加額	2,149	3,698	34
資産及び負債の増減			
前払年金費用の増加額又は減少額	4,856	(1,916)	(18)
売上債権の増加額	(21,360)	(3,840)	(36)
たな卸資産の増加額又は減少額	(10,016)	10,466	97
仕入債務の減少額	(7,763)	(12,256)	(114)
その他	9,982	2,116	20
小計	666,956	674,399	6,280
利息及び配当金の受取額	1,170	1,929	18
利息の支払額	(28,891)	(22,233)	(207)
法人税等の支払額	(16,537)	(115,419)	(1,075)
営業活動によるキャッシュ・フロー計	622,698	538,676	5,016
II 投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出	(197,594)	(271,926)	(2,532)
有形固定資産の売却による収入	4,898	1,466	14
無形固定資産の取得による支出	(48,131)	(56,035)	(522)
投資有価証券の取得による支出	(867)	(6,085)	(57)
投資有価証券の売却による収入	29,128	10,282	96
関係会社への投資による支出	(893)	(5,395)	(50)
PHS事業譲渡による収入	—	206,234	1,920
長期前払費用の増加による支出	(9,121)	(14,058)	(131)
その他	4,115	(991)	(9)
投資活動によるキャッシュ・フロー計	(218,465)	(136,508)	(1,271)
III 財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の減少額	(1,501)	(1,351)	(13)
長期借入れによる収入	8,000	—	—
長期借入金の返済による支出	(284,787)	(293,330)	(2,731)
長期末払金の返済による支出	(7,029)	(5,935)	(56)
社債の発行による収入	18,000	—	—
社債の償還による支出	(50,375)	(15,375)	(143)
自己株式の取得による支出	(1,277)	(24,436)	(228)
配当金の支払額	(10,201)	(24,594)	(228)
少数株主からの払込額	1,166	164	2
その他	(907)	(11,201)	(105)
財務活動によるキャッシュ・フロー計	(328,911)	(376,058)	(3,502)
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	(668)	(96)	(1)
V 現金及び現金同等物の増加額	74,654	26,014	242
VI 現金及び現金同等物の期首残高	121,855	196,518	1,830
VII 新規連結子会社の現金及び現金同等物の増加高	9	—	—
VIII 現金及び現金同等物の期末残高	¥ 196,518	¥ 222,532	\$ 2,072

連結財務諸表注記をご参照下さい。

# 連結財務諸表注記

KDDI株式会社及び子会社

## 1. 2005年3月期の連結財務諸表作成のための基本となる事項

連結財務諸表は、国内の開示目的のために作成されました日本の連結財務諸表を基に作成されております。

KDDI株式会社(「当社」)及び国内子会社は日本の商法と電気通信事業法に従って会計記録を保持しており、日本における一般に認められた会計基準に準拠しております。日本の会計基準は、国際会計基準とは適用や開示の必要項目においていくつか異なっております。海外子会社は、所在する各国における一般に認められた会計基準を採用しております。

この連結財務諸表作成のために、当社と連結子会社は採用する会計基準を一致させておりません。

当連結財務諸表作成に当たって、海外の読者が理解しやすいように、国内の開示目的のために作成されました連結財務諸表に若干の組替を行っています。

2005年3月期の当社の連結財務諸表は、連結子会社56社により構成されております。主な連結子会社として、沖縄セルラー電話(株)、(株)ツーカーセルラー東京、(株)ツーカーセルラー東海、(株)ツーカーホン関西、(株)KDDIネットワーク&ソリューションズ、(株)KDDIエボルバ、KMN(株)、KDDIアメリカ等があります。

2005年3月期における連結範囲の重要な変更は次のとおりです。

### 新規(連結)

(株)Duogate 設立

シーティーシー・クリエイティブ(株) 株式取得  
沖縄コールセンター(株) 株式取得

### 除外(連結)

KDDIテレマーケティング(株)と(株)KDDIテレサーブは、2004年4月にKDDIテレマーケティング(株)を存続会社として合併しました。

KDDIテレマーケティング(株)とKDDI総合サービス(株)は、2004年10月にKDDIテレマーケティング(株)を存続会社として合併し、2004年12月に社名を(株)KDDIエボルバに変更しました。

(株)Kソリューション、(株)KCOM、(株)ケイディーディーアイエムサット及び(株)オーエスアイ・プラスは、2004年11月に(株)Kソリューションを存続会社として合併し、社名を(株)KDDIネットワーク&ソリューションズに変更しました。

ディーディーアイポケット(株)は2004年11月にPHS事業全部を譲渡し、社名を飯田橋フェニックス企画(株)に変更しましたが、同社は、2005年3月に清算しました。

TELEHOUSE DEUTSCHLAND GMBH 株式売却

### 新規(持分法適用)

(株)イー・ビー・エス 株式取得

### 除外(持分法適用)

(株)ファンダンゴ

上記の会社は第三者割当増資により、当社の持分比率が減少しました。

この財務諸表は日本円で表示されておりますが、読者の便宜のために、2005年3月31日の実勢為替レートである1米ドル=107.39円のレートで換算して米ドルでも表示しております。この換算は、日本円表示金額がこのレートまたは他の任意のレートで米ドルに換金できるということを意味するものではありません。

## 2. 重要な会計方針

### a. 連結会計と関連会社への投資に関する会計の基礎

この連結財務諸表は、当社と連結子会社の各個別財務諸表から構成されております。

全ての重要な内部取引及び債権債務は相殺消去されております。

関連会社への投資に関する会計では持分法を適用しております。持分法において、企業集団は、関連会社の損益額に対する持分割合相当分を連結損益に加え、同額分を関連会社への投資額に加減算しております。

例外的に、持分法を適用していない非連結子会社2社及び関連会社1社への投資については、重要な影響を及ぼしていないため原価法を適用しております。

### b. 収益の認識

電気通信サービスにおける収益は、主に通信時間に応じたものと定額制のものがあります。製品・システムの販売における収益は、主として出荷により契約上の義務が遂行されることによって認識しております。レンタル等については、契約期間に応じた、もしくはサービスの提供によって収益が認識されます。

### c. 現金及び現金同等物

この連結キャッシュ・フロー計算書における現金及び現金同等物は、手許現金、要求払預金及び3ヶ月以内に満期日が到来する、流動性が高く、容易に換金可能であり、かつ、価値の変動リスクが少ない短期的な投資から構成されております。

### d. たな卸資産

たな卸資産は移動平均法による原価法を適用しております。

### e. 外貨換算方法

外貨建金銭債権債務は、長期・短期に関係なく、連結決算日の直物為替相場によって日本円に換算しております。ここでの換算差額は当期損益として処理しております。

次に、海外連結子会社及び関連会社の全資産・負債は連結決算日の直物為替相場によって日本円に換算しております。期首の連結剰余金は取得日レートによって日本円に換算しております。2005年3月期の収益及び費用は期中平均レートによって日本円に換算しております。ここでの換算差額は、少数株主持分及び資本の部における為替換算調整勘定として処理しております。

### f. 有形固定資産と減価償却方法

有形固定資産は原価法を適用しております。減価償却方法として、当社保有の固定通信事業に使用される機械設備に対して定率法

を、当社保有の移動体事業に使用される機械設備及び機械設備を除く有形固定資産並びに連結子会社が保有する殆どの減価償却資産に対して定額法を、それぞれ適用しております。主な耐用年数は以下のとおりであります。

固定通信事業・移動体事業に

使用される機械設備： 6年～15年

市外線路設備、土木設備、海底線設備及び建物： 2年～65年

#### g. 金融商品

##### (1) デリバティブ

デリバティブは、ヘッジ手段に用いられた取引を除いて公正価値で評価しており、その評価損益は当期損益に含まれております。

##### (2) 有価証券

当社及び連結子会社における満期保有目的の債券は償却原価法（満期までの保有期間に応じて償還金額と取得金額との差額を認識していく方法）を適用しております。

関連会社が発行した株式に対する当社の投資は持分法を適用しております。

その他有価証券のうち時価のあるものは、連結決算日の公正価値により評価し、評価差額は税効果会計を考慮後、資本の部のその他有価証券評価差額金として直接計上しております。売却原価は移動平均法により算出しております。

その他有価証券で時価のないものは、主として移動平均法による原価法を適用しております。

##### (3) ヘッジ会計

ヘッジ手段として明示されたデリバティブの評価損益は、資産又は負債に計上され繰延べされます（繰延ヘッジ法）。そしてヘッジ対象の項目や取引において損益が認識されたのと同時期に計上されます。

当社がヘッジ手段として明示しましたデリバティブは、主として金利スワップ、為替先物取引です。関連するヘッジ項目は、外貨建予定取引、長期銀行借入金です。

当社は、利子や為替の変動リスクを減じるために、上記ヘッジ手段を利用する方針を定めております。これにより、当社にとってのヘッジ手段の購入額は、ヘッジ項目金額が上限となっております。

当社は、四半期毎にヘッジ手段の有効性について、ヘッジ手段から得られた累計ベースの損益と関連するヘッジ対象項目から得られた損益とを比較することにより評価しております。

#### h. 研究開発費とソフトウェア

研究開発費は、発生時に一括して費用計上しております。無形固定資産に計上される、自社使用目的のソフトウェアは、利用可能期間（5年）で定額法に基づき償却しております。

#### i. 所得に関する税金

当社と連結国内子会社の所得に関する税金は、法人税、住民税と事業税から構成されております。当社と連結国内子会社は、税効

果会計を適用しております。税効果会計においては、財務会計と税務会計の資産・負債との間に差異がある場合に、当該差異に係わる繰延税金資産及び繰延税金負債が、当該差異の解消が見込まれる会計年度に適用される税率を用いて計算されます。

#### j. リース会計

リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係わる方法に準じた会計処理によっております。

#### k. その他資産

連結調整勘定は、5年間及び20年間で均等償却しております。連結調整勘定償却は、連結損益計算書上の営業費用に含まれております。

#### l. 一株当たり当期純利益

一株当たり当期純利益は、各期中における平均発行済株式数を基準として計算されます。

#### m. 貸倒引当金

債権等の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。

#### n. 退職給付引当金

従業員の退職給付に備えるため、2005年3月期末における退職給付債務、年金資産及び信託資産の見込額に基づき、2005年3月期末において発生していると認められる額を計上しております。過去勤務債務は、その発生時の従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数（14年）による定額法により費用処理しております。数理計算上の差異は、その発生時の従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数（14年）による定額法により翌連結会計年度から費用処理しております。

当社及び一部の国内連結子会社は、厚生年金基金制度について、厚生労働大臣の認可を受け、2004年4月1日に確定給付企業年金基金に移行しました。

#### o. ポイントサービス引当金

将来の「auポイントプログラム」等ポイントサービスの利用による費用負担に備えるため、利用実績率に基づき翌連結会計年度以降に利用されると見込まれるポイントに対する所要額を計上しております。

#### p. 固定資産の減損に係る会計基準の早期適用

2002年8月9日に企業会計審議会から「固定資産の減損に係る会計基準」が公表されました。

当該基準は、固定資産の帳簿価格の回収が見込めない可能性を示す事象がある場合には、減損損失を認識するかどうかの判定を行うことを要求しています。また減損損失を認識すべきであると判定された資産又は資産グループの帳簿価格を、正味売却価額又は使

用価値のいずれか高い方の金額である回収可能価額まで減額し、減損損失を損益計算書に計上することを要求しています。当該基準は2005年4月1日以後開始する連結会計年度から適用されます。

しかし、2004年4月1日以後開始する連結会計年度又は2004年3月31日から2005年3月30日までに終了する連結会計年度から早期適用することも認められている為、当連結会計年度から同会計基準を適用しております。

この変更により減損損失23,449百万円(218百万米ドル)を計上し、減価償却費は変更前と比較して2,726百万円(25百万米ドル)減少しております。この結果、「営業利益」が2,647百万円(25百万米ドル)増加し、「経常利益」が2,726百万円(25百万米ドル)増加し、「税金等調整前当期純利益」が20,722百万円(193百万米ドル)減少しております。

### 3. 有価証券の時価情報

2005年3月期末での時価のある有価証券の連結貸借対照表計上額、時価、評価損益は以下のとおりです。  
満期保有目的の債権で時価のあるもの

該当事項はありません。

その他の有価証券で時価のあるもの

	単位：百万円			単位：百万米ドル		
	取得原価	対照表計上額	評価益(損)	取得原価	対照表計上額	評価益(損)
<b>2005</b>						
連結貸借対照表計上額が取得原価を超えるもの	¥ 3,355	¥ 19,867	¥ 16,512	\$ 31	\$ 185	\$ 154
連結貸借対照表計上額が取得原価を超えないもの	849	846	(3)	8	8	(0)
合計	¥ 4,204	¥ 20,713	¥ 16,509	\$ 39	\$ 193	\$ 154

当連結会計年度中に売却したその他有価証券

	単位：百万円			単位：百万米ドル		
	売却金額	総売却益	総売却損	売却金額	総売却益	総売却損
<b>2005</b>						
売却したその他有価証券	¥ 7,301	¥ 3,056	¥ 47	\$ 68	\$ 28	\$ 0

時価評価されていない有価証券

	単位：百万円		単位：百万米ドル	
	連結貸借対照表計上額		連結貸借対照表計上額	
<b>2005</b>				
その他の有価証券				
非上場株式	¥ 9,416		\$ 88	
非上場社債	2,508		23	
CP	61,988		577	
合計	¥ 73,912		\$ 688	

その他の有価証券のうち満期があるもの及び満期保有目的の債券の連結決算日後における償還予定額

	単位：百万円				単位：百万米ドル			
	1年以内	1年超 5年以内	5年超 10年以内	10年超	1年以内	1年超 5年以内	5年超 10年以内	10年超
<b>債券</b>								
社債	¥ —	¥ 300	¥ —	¥ 2,508	\$ —	\$ 3	\$ —	\$ 23
その他	62,032	5	—	—	578	0	—	—
その他有価証券	—	—	—	—	—	—	—	—
合計	¥ 62,032	¥ 305	¥ —	¥ 2,508	\$ 578	\$ 3	\$ —	\$ 23

#### 4. 短期借入金と長期負債

2005年3月期末における短期銀行借入金は、3,095百万円（29百万米ドル）です。また、2005年3月期において短期借入金に適用された平均金利は5.14%でした。

2004年3月期末及び2005年3月期末における長期負債は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：百万米ドル
	2004	2005	2005
2004年から2010年までが満期である無担保国内普通社債で 年利が0.435% から2.57%までのもの	¥ 234,125	¥ 218,750	\$ 2,037
2006年から2017年までが満期である一般担保つき 社債で年利が2.65%から3.20%までのもの（*）	109,800	109,800	1,022
社債総額	¥ 343,925	¥ 328,550	\$ 3,059
銀行借入金			
最長2020年満期 平均年利は1.72%	¥ 823,439	¥ 530,377	\$ 4,939
その他の有利子負債	8,124	2,604	24
	¥ 831,563	¥ 532,981	\$ 4,963
社債総額と銀行借入及びその他有利子負債	¥ 1,175,488	¥ 861,531	\$ 8,022
1年以内満期のもの	277,044	224,385	2,089
	¥ 898,444	¥ 637,146	\$ 5,933

（\*）当社は、当該社債に対して一般担保として全体の資産を提供しております。

2005年3月期末における長期負債の償還年度は以下のとおりです。

各3月期	単位：百万円	単位：百万米ドル
	2005	2005
2006年	¥ 224,386	\$ 2,089
2007年	215,251	2,004
2008年	247,503	2,305
2009年	76,518	713
2010年以降	97,873	911
	¥ 861,531	\$ 8,022

2005年3月期末における担保資産及び担保付き債務は以下のとおりです。

	単位：百万円	単位：百万米ドル
	2005	2005
工場財団	¥ 22,550	\$ 210
投資有価証券	5,934	55
	¥ 28,484	\$ 265
長期借入金	¥ 8,232	\$ 77
1年以内に期限到来の固定負債	3,369	31
（株）ウィルコム借入金（*）	166,816	1,553
	¥ 178,417	\$ 1,661

（\*）当該借入金については、（株）ウィルコムの全出資者が同社株式を担保に供しております。

## 5. 偶発債務

2004年3月期末及び2005年3月期末における当社の偶発債務は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：百万米ドル
	2004	2005	2005
当社の債務保証			
関連会社債務	¥ 45	¥ -	\$ -
KDDI 海底ケーブルシステム（株）のケーブルシステム供給契約	129,203	125,863	1,172
テレハウスドイツ他の事務所賃貸契約	533	892	8
その他	1	-	-
	¥ 129,782	¥ 126,755	\$ 1,180

## 6. 有形固定資産売却損益

2005年3月期における有形固定資産売却損益は以下のとおりです。

	単位：百万円	単位：百万米ドル
	2005	2005
小室用地売却益	¥ (519)	\$ (5)
社宅・寮等厚生施設売却損	316	3
その他	(2)	(0)
	¥ (205)	\$ (2)

## 7. 減損損失

2005年3月期における減損損失は以下のとおりです。

	単位：百万円	単位：百万米ドル
	2005	2005
機械設備	¥ 2,006	\$ 19
海底線設備	13,717	128
建物	946	9
その他	6,780	62
	¥ 23,449	\$ 218

主として以下の資産及び、資産グループについて減損損失を計上しております。

	単位：百万円	単位：百万米ドル
	2005	2005
KDDI（株）海底ケーブル及び陸揚げ中継所他の海底線設備、機械設備等	¥ 16,886	\$ 157
ケイディディアイ海底ケーブルシステム（株）の施設利用権等	2,258	21

\*当連結会計年度において、当社グループは、上記の資産及び、資産グループについて減損損失を計上しております。

減損損失の算定にあたって、他の資産又は資産グループのキャッシュ・フローから独立したキャッシュ・フローを生み出す最小の単位によって資産のグループ化を行っておりますが、電気通信事業では、通信ネットワーク全体でキャッシュ・フローを生成していることから、事業の種類別セグメント毎に一つの資産グループとしております。

その結果、当連結会計年度においては、海底ケーブルの一部を含む遊休資産について帳簿価額を回収可能限度価額まで減額し、当該減少額を減損損失23,449百万円（218百万米ドル）として特別損失に計上しております。なお、当資産の回収可能価額は正味売却価額により測定しています。時価の算定は、鑑定評価額等によっており、売却や他への転用が困難な資産は0円としております。

## 8. リース取引

### 借主側

リース物件の所有権が移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引

2004年3月期末及び2005年3月期末における取得価額相当額(利子を含む)、減価償却累計相当額及び期末残高相当額は以下のとおりです。

	単位：百万円				単位：百万米ドル						
	取得価額 相当額	減価償却 累計相当額	期末残高 相当額	取得価額 相当額	減価償却 累計相当額	減損損失 累計相当額	期末残高 相当額	取得価額 相当額	減価償却 累計相当額	減損損失 累計相当額	期末残高 相当額
	2004			2005			2005				
工具、器具及び備品	¥112,847	¥ 67,885	¥ 44,962	¥ 99,331	¥ 73,376	¥ 302	¥ 25,653	\$ 925	\$ 683	\$ 3	\$ 239
その他	4,753	1,158	3,595	4,970	1,646	—	3,324	46	15	—	31
	¥117,600	¥ 69,043	¥ 48,557	¥104,301	¥ 75,022	¥ 302	¥ 28,977	\$ 971	\$ 698	\$ 3	\$ 270

2004年3月期末及び2005年3月期末における未経過リース料相当額は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：百万米ドル	
	2004	2005	2005	
1年以内	¥ 21,273	¥ 15,476	\$ 144	
1年超	27,284	13,803	129	
	¥ 48,557	¥ 29,279	\$ 273	
リース資産減損勘定の残高		¥ 302	\$ 3	

2004年3月期末及び2005年3月期末における支払リース料、減価償却費相当額及び減損損失は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：百万米ドル	
	2004	2005	2005	
支払リース料	¥ 25,856	¥ 22,315	\$ 208	
減価償却費相当額	25,856	22,315	208	
減損損失	—	302	3	

減価償却費は、残存価格ゼロで定額法を使ってリース期間で計算

### オペレーティング・リース取引

2004年3月期末及び2005年3月期末における中途解約不能なオペレーティング・リース取引の未経過リース料は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：百万米ドル	
	2004	2005	2005	
1年以内	¥ 19,472	¥ 17,750	\$ 165	
1年超	77,199	56,401	525	
	¥ 96,671	¥ 74,151	\$ 690	

## 貸主側

リース物件の所有権が移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引

2004年3月期末及び2005年3月期末における取得価額相当額（利子を含む）、減価償却累計相当額及び期末残高相当額は以下のとおりです。

	単位：百万円						単位：百万米ドル		
	取得価額 相当額	減価償却 累計相当額	期末残高 相当額	取得価額 相当額	減価償却 累計相当額	期末残高 相当額	取得価額 相当額	減価償却 累計相当額	期末残高 相当額
	2004			2005			2005		
工具、器具及び備品	¥ 2,118	¥ 1,404	¥ 714	¥ 1,721	¥ 1,304	¥ 417	\$ 16	\$ 12	\$ 4
その他	203	101	102	176	109	67	2	1	1
	¥ 2,321	¥ 1,505	¥ 816	¥ 1,897	¥ 1,413	¥ 484	\$ 18	\$ 13	\$ 5

2004年3月期末及び2005年3月期末における未経過リース料相当額は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：百万米ドル	
	2004	2005	2005	
1年以内	¥ 443	¥ 309	\$ 3	
1年超	437	200	2	
	¥ 880	¥ 509	\$ 5	

2004年3月期末及び2005年3月期末における受取リース料及び減価償却費相当額は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：百万米ドル	
	2004	2005	2005	
受取リース料	¥ 659	¥ 483	\$ 4	
減価償却費相当額	613	444	4	

## 9. デリバティブ取引

外国為替や金利の変動リスクを軽減する目的で、当社及び連結子会社は金融契約を締結しております。

2005年3月期末における未決済金融契約の詳細は以下のとおりです。

2005	単位：百万円			単位：百万米ドル		
	契約額	時価	評価損益	契約額	時価	評価損益
金利スワップ契約関連						
受取固定・支払変動	¥ 2,000	¥ 68	¥ 68	\$ 19	\$ 1	\$ 1
支払固定・受取変動	2,000	(38)	(38)	\$ 19	(0)	(0)

## 10. 株主資本

日本の商法は、金銭配当金及び親会社や日本の連結子会社による連結剰余金からの配当金合計額のうち最低10%に相当する金額を、連結貸借対照表の連結剰余金に含まれる法定準備金へ計上することを要求します。法定準備金が資本金の25%に達した場合は、追加計上の必要がありません。法定準備金は、前期末時点で12,676百万円、2005年3月期末時点で12,263百万円(114百万米ドル)に達しております。

この法定準備金は、配当金の支払に利用できません。例外とし

て、取締役会決議により資本組入れが行われること及び株主総会決議により欠損金を補填するためだけに取り崩されます。

商法では、原則として新株の発行総額は全て資本金で処理することが要求されます。しかし、当社は、取締役会決議により、新株の発行総額のうち50%を超えない金額を資本準備金としております。

次に (i) 普通株式で発行された新株発行価額のうち (ii) 当該新株発行の額面と資本準備金の合計額を超える額は、取締役会決議により株主への払戻しの形式で分配することができます。

## 11. 研究開発費

2004年3月期及び2005年3月期における費用計上した研究開発費は、それぞれ13,340百万円、10,963百万円（102百万米ドル）です。

## 12. 税効果会計

2005年3月期において繰延税金資産及び繰延税金負債を計算するのに用いる法定実効税率は40.6%です。

2004年3月期末及び2005年3月期末における、繰延税金資産及び繰延税金負債の主な構成要素の分析は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：百万米ドル
	2004	2005	2005
<b>繰延税金資産</b>			
減価償却費超過額	¥ 7,269	¥ 8,325	\$ 78
貸倒引当金繰入超過額	6,858	8,547	80
固定資産除却損否認額	5,350	1,681	16
棚卸資産評価損否認額	1,601	1,711	16
減損損失	—	7,134	66
退職給付引当（一時金）超過額	20,997	20,223	188
退職給付引当（年金）超過額	2,644	2,628	24
賞与引当金繰入超過額	6,007	6,003	56
未払費用否認額	7,700	3,443	32
未払事業税	6,265	5,084	47
繰越欠損金	44,780	31,318	292
未実現利益	5,393	3,723	35
ポイントサービス引当金	7,316	7,775	72
その他	7,546	7,991	74
繰延税金資産小計	129,726	115,586	1,076
評価性引当額	(54,635)	(34,939)	(325)
繰延税金資産合計	¥ 75,091	¥ 80,647	\$ 751
<b>繰延税金負債</b>			
特別償却準備金	¥ (1,353)	¥ (2,023)	\$ (19)
退職給付信託設定金	(20,367)	(18,172)	(169)
その他有価証券評価差額金	(8,027)	(6,702)	(62)
在外関係会社留保利益	(1,066)	(1,307)	(12)
その他	(1,481)	(604)	(6)
繰延税金負債合計	¥ (32,294)	¥ (28,808)	\$ (268)
繰延税金資産の純額	¥ 42,797	¥ 51,839	\$ 483

2005年3月期において、法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との差異の原因となった主な項目別の内訳

法定実効税率	40.6%
IT投資促進税制	(2.6)%
繰越欠損金充当額	(1.9)%
連結調整勘定償却	0.6%
事業譲渡	(4.7)%
その他	(2.0)%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	30.0%

### 13. 退職給付

当社及び連結子会社は、厚生年金基金制度、確定給付企業年金基金制度、退職一時金制度及び退職給付信託を設けております。2005年3月期末における退職給付債務等の内容は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：百万米ドル	
	2005		2005	
退職給付債務	¥	(259,579)	\$	(2,417)
年金資産		188,124		1,752
退職給付信託		8,168		76
	¥	(63,287)	\$	(589)
未認識過去勤務債務		(9,539)		(89)
未認識数理計算上の差異		68,007		633
前払年金費用		(15,127)		(141)
退職給付引当金	¥	(19,946)	\$	(186)

2005年3月期末における退職給付費用の内訳は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：百万米ドル	
	2005		2005	
勤務費用	¥	8,706	\$	81
利息費用		5,189		48
期待運用収益		(3,366)		(31)
過去勤務債務の費用処理額		(797)		(7)
数理計算上の費用処理額		7,742		72
退職給付費用	¥	17,474	\$	163

退職給付債務等の計算基礎は以下のとおりです。

割引率	2.0%
期待運用収益率	主として2.0%
退職給付信託に係る期待運用収益率	0%
退職給付見込額の期間配分方法	期間定額基準
過去勤務債務の処理年数	14年
数理計算上の差異の処理年数	翌連結会計年度から14年

注記：2003年4月1日に、当社及び国内子会社は、2000年10月の合併以降も継続されていた旧KDD、旧IDO及び旧（株）エーユー各社の適格退職年金制度を統合し、新しい確定給付型企業年金制度である「KDDI企業年金基金」を設立しました。また、合併後も継続されていた厚生年金基金（旧DDI、旧（株）エーユー（旧関西セルラー電話（株）を除く）、沖縄セルラー電話（株）及びDDIポケット（株）の制度）につきましても、2004年4月1日に、「KDDI企業年金基金」に統合しました。

### 14. セグメント情報

2004年3月期及び2005年3月期における事業の種類別セグメント情報は以下のとおりです。

2004年3月期	単位：百万円						
	BBC& ソリューション	携帯電話	PHS	その他	合計	消去	連結
I 売上高及び営業利益（損失）：							
外部顧客に対する売上高	¥ 546,498	¥ 2,087,283	¥ 181,036	¥ 31,281	¥ 2,846,098	¥ -	¥ 2,846,098
セグメント間の内部売上高	100,228	8,450	2,981	35,319	146,978	(146,978)	-
計	646,726	2,095,733	184,017	66,600	2,993,076	(146,978)	2,846,098
営業費用	629,919	1,844,732	162,924	66,510	2,704,085	(150,092)	2,553,993
営業利益	¥ 16,807	¥ 251,001	¥ 21,093	¥ 90	¥ 288,991	¥ 3,114	¥ 292,105
II 資産、減価償却費及び資本的支出：							
資産	¥ 1,257,154	¥ 1,440,926	¥ 192,424	¥ 50,523	¥ 2,941,027	¥ (301,446)	¥ 2,639,581
減価償却費	88,572	242,565	38,707	3,036	372,880	(7,180)	365,700
資本的支出	68,217	198,754	12,308	711	279,990	(811)	279,179

単位：百万円

2005年3月期	固定通信	au	ツーカー	PHS	その他	合計	消去	連結
I 売上高及び営業利益（損失）：								
外部顧客に対する売上高	¥494,729	¥2,067,843	¥225,683	¥ 85,387	¥ 46,397	¥2,920,039	¥ —	¥ 2,920,039
セグメント間の内部売上高	101,312	24,859	5,714	1,486	34,983	168,354	(168,354)	—
計	596,041	2,092,702	231,397	86,873	81,380	3,088,393	(168,354)	2,920,039
営業費用	596,351	1,819,596	212,965	81,397	80,429	2,790,738	(166,875)	2,623,863
営業利益（損失）	(310)	¥ 273,106	¥ 18,432	¥ 5,476	¥ 951	¥ 297,655	(1,479)	¥ 296,176
II 資産、減価償却費、減益損失及び資本的支出：								
資産	¥616,415	¥1,298,828	¥225,947	¥ —	¥ 82,472	¥2,223,662	¥ 248,660	¥ 2,472,322
減価償却費	78,720	201,658	46,645	18,659	4,997	350,679	(771)	349,908
減損損失	17,631	—	184	—	5,446	23,261	188	23,449
資本的支出	90,585	243,720	7,342	8,538	2,993	353,178	(582)	352,596

単位：百万米ドル

2005年3月期	固定通信	au	ツーカー	PHS	その他	合計	消去	連結
I 売上高及び営業利益（損失）：								
外部顧客に対する売上高	\$ 4,607	\$ 19,255	\$ 2,102	\$ 795	\$ 432	\$ 27,191	\$ —	\$ 27,191
セグメント間の内部売上高	943	232	53	14	326	1,568	(1,568)	—
計	5,550	19,487	2,155	809	758	28,759	(1,568)	27,191
営業費用	5,553	16,944	1,983	758	749	25,987	(1,554)	24,433
営業利益（損失）	\$ (3)	\$ 2,543	\$ 172	\$ 51	\$ 9	\$ 2,772	\$ (14)	\$ 2,758
II 資産、減価償却費、減益損失及び資本的支出：								
資産	\$ 5,740	\$ 12,094	\$ 2,104	\$ —	\$ 768	\$ 20,706	\$ 2,316	\$ 23,022
減価償却費	733	1,878	434	174	46	3,265	(7)	3,258
減損損失	164	—	2	—	51	217	1	218
資本的支出	844	2,269	68	80	28	3,289	(6)	3,283

注記：1. 事業区分の方法及び区分に属する主要なサービス等の名称

(1) 前連結会計年度

事業区分	営業種目
BBC&ソリューション	国内・国際通信サービス、インターネットサービス、ハウジングサービス等
携帯電話	携帯電話サービス、携帯電話端末販売
PHS	PHSサービス、PHS端末販売
その他	通信設備工事、情報通信機器・システムの販売、研究・先端技術開発等

(2) 当連結会計年度

事業区分	営業種目
固定通信	市内・長距離・国際通信サービス、インターネットサービス、ソリューションサービス、データセンターサービス
au	au携帯電話サービス、au携帯電話端末販売、モバイルソリューションサービス
ツーカー	ツーカー携帯電話サービス、ツーカー携帯電話端末販売
PHS	PHSサービス、PHS端末販売
その他	テレマーケティング事業、コンテンツ事業、研究・先端開発、その他固定通信サービス、その他携帯電話サービス、その他データセンターサービス等

2. 事業区分の名称変更

「事業区分につきましては、従来「BBC&ソリューション」、「携帯電話」、「PHS」及び「その他」の4事業区分としておりましたが、当連結会計年度より、「携帯電話」を「au」と「ツーカー」に区分するとともに、「BBC&ソリューション」を「固定通信」に名称を変更し、「固定通信」、「au」、「ツーカー」、「PHS」及び「その他」の5事業区分に変更いたしました。また、海外子会社が提供する固定通信サービスを、従来の「BBC&ソリューション」から「その他」に変更するとともに、海外子会社が提供する携帯電話サービスを従来の「携帯電話」から「その他」に変更いたしました。

この変更は、当期末に一連の事業再編が完了し、グループ事業の位置づけがより明確化したことに伴い、内部管理上採用する事業区分に変更する方が当社グループの事業内容をより的確に開示できると判断したことによるものであります。

なお、前期連結会計年度において、当期連結会計年度の事業区分及び資産の方法によった場合の事業の種類別セグメント情報は次のとおりです。

単位：百万円

2004年3月期	固定通信	au	ツーカー	PHS	その他	合計	消去	連結
I 売上高及び営業利益（損失）：								
外部顧客に対する売上高	¥ 529,120	¥1,817,333	¥ 267,929	¥ 181,036	¥ 50,680	¥2,846,098	¥ -	¥2,846,098
セグメント間の内部売上高	93,984	14,453	6,400	2,981	29,691	147,509	(147,509)	-
計	623,104	1,831,786	274,329	184,017	80,371	2,993,607	(147,509)	2,846,098
営業費用	606,683	1,592,317	258,025	162,924	79,826	2,699,775	(145,782)	2,553,993
営業利益（損失）	¥ 16,421	¥ 239,469	¥ 16,304	¥ 21,093	¥ 545	¥ 293,832	¥ (1,727)	¥ 292,105
II 資産、減価償却費及び資本的支出：								
資産	¥ 614,959	¥1,203,217	¥ 277,493	¥ 192,424	¥ 89,027	¥2,377,120	¥ 262,461	¥2,639,581
減価償却費	83,914	184,857	53,826	38,707	6,431	367,735	(2,035)	365,700
資本的支出	65,574	185,734	12,830	12,308	2,952	279,398	(220)	279,178

単位：百万米ドル

2004年3月期	固定通信	au	ツーカー	PHS	その他	合計	消去	連結
I 売上高及び営業利益（損失）：								
外部顧客に対する売上高	\$ 5,006	\$ 17,195	\$ 2,535	\$ 1,713	\$ 480	\$ 26,929	\$ -	\$ 26,929
セグメント間の内部売上高	889	137	61	28	280	1,395	(1,395)	-
計	5,895	17,332	2,596	1,741	760	28,324	(1,395)	26,929
営業費用	5,740	15,066	2,442	1,541	755	25,544	(1,379)	24,165
営業利益（損失）	\$ 155	\$ 2,266	\$ 154	\$ 200	\$ 5	\$ 2,780	\$ (16)	\$ 2,764
II 資産、減価償却費及び資本的支出：								
資産	\$ 5,818	\$ 11,384	\$ 2,626	\$ 1,821	\$ 842	\$ 22,491	\$ 2,484	\$ 24,975
減価償却費	794	1,749	509	366	61	3,479	(19)	3,460
資本的支出	621	1,757	121	117	28	2,644	(3)	2,641

3. 所在地別及び海外売上高セグメント情報は、連結売上高の10%未満であるため、記載を省略しております。

## 15. 後発事象

取締役会で提案された当社の2005年3月期における利益処分案は、2005年6月24日に開催されました株主総会で承認されました。

	単位：百万円	単位：百万米ドル
配当金（¥3,500 = US\$32.59米ドル）	¥ 14,622	\$ 136
役員賞与	73	1

# 公認会計士の監査報告書

KDDI株式会社及び子会社

## 和文アニュアルレポートの作成と監査上の位置付けについて

当社は、海外読者の便宜のために当社の事業概況及び連結財務諸表を含む財務内容を中心としたアニュアルレポートを英文で作成し、皆様に提供しておりますが、アニュアルレポートの開示上の公平性及び充実化の観点から、英文アニュアルレポートを和訳した和文アニュアルレポートも作成し、皆様に提供することとしました。

当社は、英文アニュアルレポートと和文アニュアルレポートとで内容上の重要な相違が生じないように配慮して和文アニュアルレポートを作成しております。なお、和文アニュアルレポート所収の当社連結財務諸表につきましては、海外読者の便宜のために組み替えた監査済英文連結財務諸表の和訳を掲載しており、和訳された英文連結財務諸表の日本語の記載自体は中央青山監査法人の監査の対象とはなっていません。

# KDDIグループ主要子会社

2005年3月31日現在

## au事業

<国内>

会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
沖繩セルラー電話(株)	1991年 6月	¥ 1,414	51.5%	沖縄県におけるauブランドでの携帯電話サービスの提供

## 固定通信事業

<国内>

会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
(株)KDDIネットワーク&ソリューションズ	1996年 7月	¥ 3,383	100.0%	中小法人向け固定通信サービスの販売

## ツーカー事業

<国内>

会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
(株)ツーカーセルラー東京	1991年 7月	¥ 6,000	100.0%	携帯電話サービスの提供
(株)ツーカーセルラー東海	1992年 2月	¥ 3,000	100.0%	携帯電話サービスの提供
(株)ツーカーホン関西	1991年10月	¥ 18,110	100.0%	携帯電話サービスの提供

## その他事業

<国内>

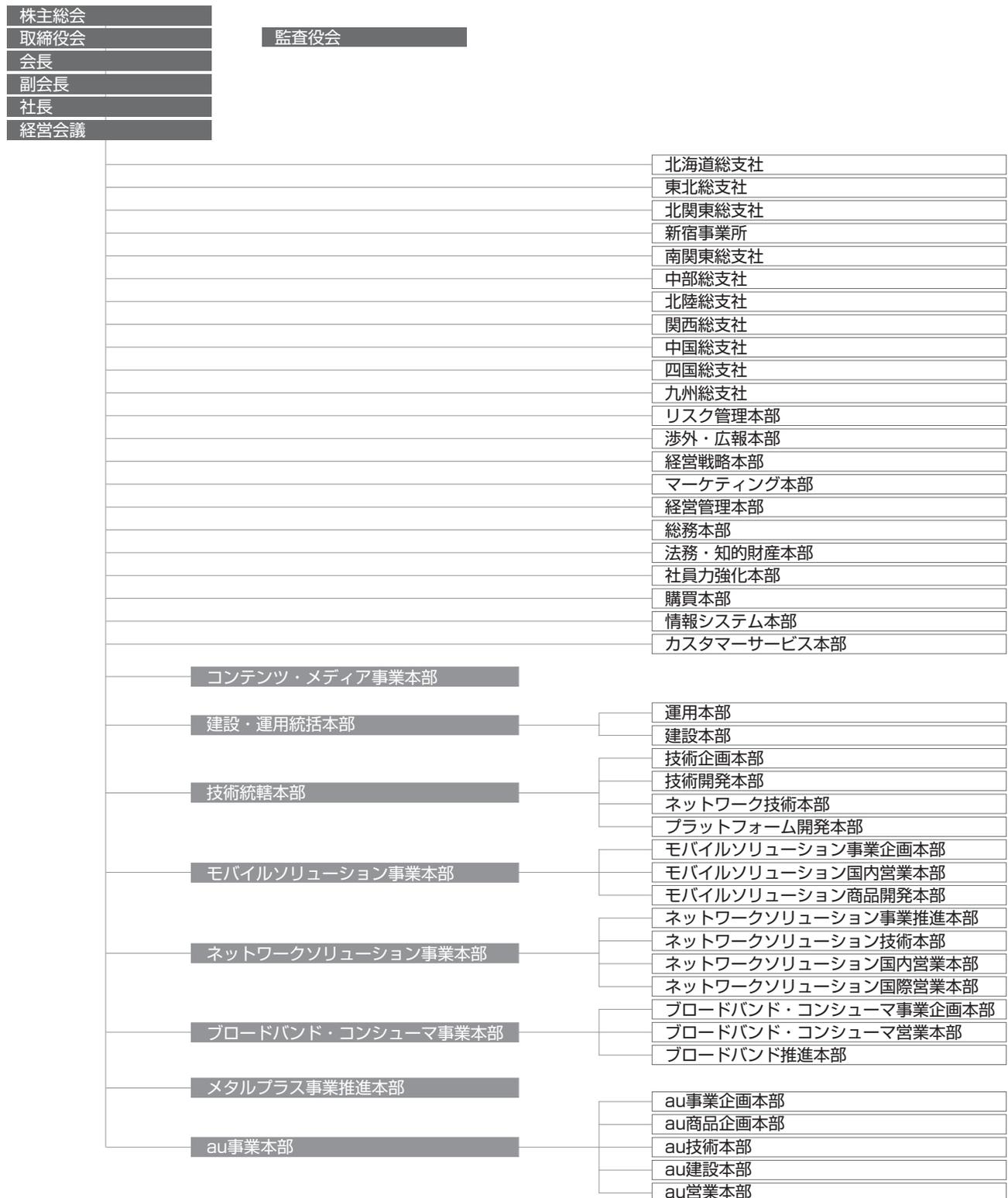
会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
(株)KDDIエポルバ	1996年 5月	¥ 468	100.0%	ビル警備及びビル周辺設備等の運用・管理、コールセンター事業等
(株)mediba	2000年12月	¥ 490	51.0%	モバイルコミュニケーションにおける広告の商品企画及び広告の配信
(株)Duogate	2004年12月	¥ 490	66.5%	携帯と連携したポータルサイトの企画・運営等
KMN(株)	1998年 6月	¥ 626	90.0%	CATVによるインターネットプロバイダー事業
(株)KDDI研究所	1998年 4月	¥ 2,283	91.7%	情報通信関連の要素技術研究及び研究開発技術を応用した商品の企画・開発等
国際ケーブル・シップ(株)	1966年 3月	¥ 135	71.3%	海底ケーブルの敷設及び保守
日本通信 エンジニアリングサービス(株)	1999年 6月	¥ 470	100.0%	高速道路沿いの光ファイバーネットワークの敷設及び保守
(株)KDDIテクノロジー	1988年 8月	¥ 494	69.1%	画像データ通信に関する開発及びコンサルティング
(株)KDDIメディアウィル	1999年 8月	¥ 142		デジタル映像関連製品の研究開発・製造・販売

<海外>

会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
KDDIアメリカ	1989年 7月	US\$ 84	100.0%	米国における各種電気通信サービスの提供
KDDIヨーロッパ	1989年 7月	£ 43	100.0%	欧州における各種電気通信サービスの提供
KDDIフランス	1996年11月	EUR 4	100.0%	フランスにおける各種電気通信サービスの提供
KDDIドイツ	1992年 4月	EUR 1	100.0%	ドイツにおける各種電気通信サービスの提供
KDDI香港	1989年 1月	HK\$ 101	100.0%	香港における各種電気通信サービスの提供
KDDIシンガポール	1989年 9月	S\$ 4	100.0%	シンガポールにおける各種電気通信サービスの提供
KDDIオーストラリア	1998年 4月	AU\$ 16	100.0%	オーストラリアにおける各種電気通信サービスの提供
KDDIブラジル	1996年 4月	R\$ 4	67.8%	ブラジルにおけるインターネットプロバイダー、IT関連事業
テレハウス・アメリカ	1987年 6月	US\$ 45	58.2%	米国におけるハウジングサービスの提供
テレハウス・ヨーロッパ	1988年 3月	£ 47	84.5%	欧州におけるハウジングサービスの提供
北京凱迪迪愛通信技術有限公司	2001年10月	RMB 13	80.0%	中国における通信コンサルティングサービスの提供
オラ・パラグアイ	1998年 9月	GS 288,650	69.6%	パラグアイにおける携帯電話サービス

# 組織図

2005年6月1日現在



# KDDIの歩み

	DDI	IDO	KDD	TWJ	業界全体
1953			設立		
1961			東証2部上場		
1964			INTELSAT加盟 TPC-1サービス開始		
1970			東証1部上場		
1973			国際ダイヤル通話開始		
1976			TPC-2サービス開始		
1977			INMARSAT加盟		
1984	設立			設立	
1985					通信自由化
1986					
1987	国内電話サービス開始			国内電話サービス開始	
1988	セルラー各社設立	設立	TPC-3サービス開始		
1989	アナログ携帯電話TACSサービス開始				
1990					
1991					
1992			TPC-4サービス開始		
1993	東証2部上場				
1994	デジタル携帯電話PDCサービス開始				携帯電話売り切り制開始
	DDIポケット設立				
1995	ポケット(PHS)サービス開始 東証1部へ指定替え				
1996			TPC-5サービス開始		
1997	DIONサービス開始				KDD法廃止
1998	デジタル携帯電話cdmaOneサービス開始		KDD、TWJ2社合併		
1999	ツーカーグループを子会社化		JIHサービス開始		
2000	DDI、KDD、IDO3社合併				
2001	au合併				マイライン開始
2002	3G携帯電話CDMA2000 1xサービス開始				
2003	IP電話サービス開始 光プラスサービス開始 3G携帯電話CDMA 1X WINサービス開始				
2004	DDIポケットを事業譲渡				
2005	KDDIメタルプラスサービス開始 ツーカーグループを100%子会社化				

- 注記事項 1) TPC : TransPacificCable (太平洋横断ケーブル)  
 2) INTELSAT : 国際電気通信衛星機構  
 3) INMARSAT : 国際海事衛星機構  
 4) TWJ : 日本高速通信株式会社  
 5) JIH : Japan Information Highway (日本列島を環状に取り巻く光海底ケーブル)

# 役員

2005年6月24日現在

## 取締役



天野 定功  
代表取締役副会長



小野寺 正  
代表取締役社長兼会長



山本 正博  
代表取締役執行役員副社長  
子会社担当  
総務本部担当



中野 伸彦  
代表取締役執行役員副社長  
全社営業担当  
マーケティング本部担当



伊藤 恭彦  
代表取締役執行役員副社長  
全社技術担当  
兼 技術統轄本部長



長尾 哲  
代表取締役執行役員副社長  
経営管理本部担当  
兼 渉外・広報本部長



祢津 信夫  
取締役執行役員常務  
ブロードバンド・  
コンシューマ事業本部長  
兼 メタルプラス事業推進  
本部長



両角 寛文  
取締役執行役員常務  
au事業本部長

牛尾 治朗  
取締役

西口 泰夫  
取締役

奥田 碩  
取締役

## 監査役

常勤監査役  
日沖 昭  
辻 吉昭

監査役  
明石 靖夫  
渡辺 捷昭

## 執行役員

執行役員常務  
井上 正廣

執行役員  
村上 仁己  
金子 知好  
津田 裕士  
北川 洋  
石川 雄三  
藤下 久  
浜田 聖治  
藤野 利行  
大山 俊介  
藤本 勇治  
安田 豊  
嶋谷 吉治

冲中 秀夫  
繁野 高仁  
湯浅 英雄  
川井 徹  
田中 孝司  
高橋 誠  
奈良谷 弘  
近藤 一朗  
中岡 寛太郎  
牧 俊夫  
左藤 清  
大島 進

# 会社概要

2005年6月24日現在

会社名称： KDDI株式会社  
設立年月日： 1984年6月1日  
事業内容： 電気通信事業  
本社所在地： 〒102-8460 東京都千代田区飯田橋三丁目10番10号  
(本店所在地) 〒163-8003 東京都新宿区西新宿二丁目3番2号  
代表者： 代表取締役社長兼会長 小野寺 正  
資本金： 141,851百万円  
従業員数： 12,373名(連結ベース)

# 株式の状況

2005年3月31日現在

会社が発行する株式の総数 7,000,000株  
発行済株式総数 4,240,880.38株  
株主総数 118,996名

## 大株主の状況

氏名又は名称	所有株式数(株)	所有株式比率
京セラ株式会社	572,675.87	13.50%
トヨタ自動車株式会社	497,425.23	11.72%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	283,605.00	6.68%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	252,936.00	5.96%
ザチェースマンハッタンバンクエヌエイロンドン	138,003.00	3.25%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	85,839.00	2.02%
郵政共済組合	72,641.45	1.71%
ザチェースマンハッタンバンクエヌエイロンドンエスエルオムニバスアカウント	56,458.00	1.33%
東京電力株式会社	56,340.55	1.32%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー505103	51,741.00	1.22%

## 所有者別分布状況

名称	株主数	所有株式数(株)	所有株式比率
金融機関	245	1,136,812.37	26.81%
証券会社	51	31,493.03	0.74%
外国法人等	617	1,222,601.57	28.83%
個人・その他	116,645	341,534.69	8.05%
その他の法人	1,438	1,508,438.72	35.57%

# 投資家情報ホームページのご紹介

URL <http://www.kddi.com/corporate/ir/index.html>



決算プレゼンテーション資料や動画配信、決算短信、アニュアルレポートなど、様々なIR情報を掲載しております。また、「IRメールマガジン」に登録いただきますと、投資家情報ホームページの更新情報や、auの新端末リリースなどの情報を、Eメールでタイムリーにお届けします。皆様のご登録をお待ちしております。



**KDDI 株式会社**

〒102-8460 東京都千代田区飯田橋3-10-10ガーデン エア タワー  
渉外・広報本部 IR室

Tel: 03-6678-0692 Fax: 03-6678-0305



Printed in Japan