



Ubiquitous Solution Company

アニュアルレポート 2006
2006年3月期業績報告書

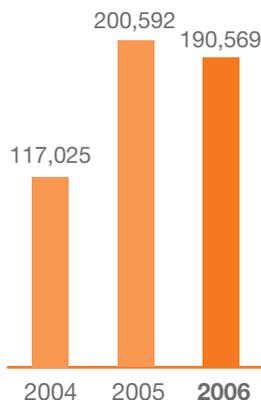
財務ハイライト

KDDI株式会社及び子会社

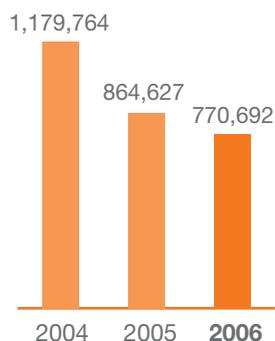
2004年-2006年3月期	百万円			百万米ドル
	2004	2005	2006	2006
営業収益	¥ 2,846,098	¥ 2,920,039	¥ 3,060,814	\$ 26,056
営業利益	292,105	296,176	296,596	2,525
税引前利益	192,101	293,531	180,606	1,537
当期純利益	117,025	200,592	190,569	1,622
設備投資(支払)	253,257	342,391	414,726	3,530
(期末)				
総資産	2,639,581	2,472,322	2,500,865	21,289
有利子負債残高	1,179,764	864,627	770,692	6,560
株主資本	1,009,391	1,162,192	1,295,531	11,029
1株当たり(円及び米ドル)				
当期純利益	27,748	47,612	45,056	383.55
配当金	3,600	6,900	8,000	68.10

注記：1. 本紙における米ドルについてはすべて、1ドル=117.47円（2006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。

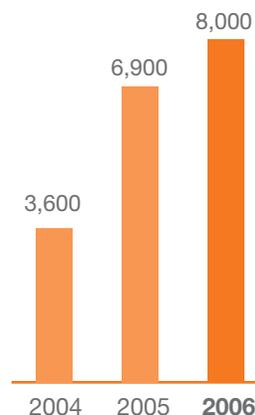
当期純利益 (単位：百万円)



有利子負債残高 (単位：百万円)



配当金 (単位：円)



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。

日本で唯一、固定と携帯の両事業を展開する総合通信会社として、KDDIはユビキタス・ソリューションで新たな世界への扉を開けつつあります

目次

- 01 財務ハイライト
- 03 Introduction of KDDI
- 09 株主ならびに投資家の皆様へ
- 12 特集：主要事業の今後の方向性
- 19 事業概況
 - 移動通信事業
 - 固定通信事業
- 29 コーポレートガバナンスと社会貢献活動
- 31 研究開発活動
- 33 財務セクション
- 62 会社情報



いつでも、どこでも、音楽を

au LISTEN MOBILE SERVICE (LISMO)が提供する無料ソフト「auMusicPort」で読み込んだCD楽曲やPC配信で購入した着うたフル®を転送し、携帯で再生できる「auMusicPlayer」に対応。音楽に強いauならではの提案です。



W42K



W41S



W43T



テレビを手中で

ケータイ最大級の2.7インチワイドQVGA液晶で、クリアで迫力のある映像が楽しめます。また、低消費電力化により、最大約3時間45分連続して視聴が可能。最大約30分の録画機能も搭載したワンセグ対応携帯電話の登場です。



W41H



W41H



W33SA II



より多くの楽しみをリーズナブルに

KDDIが提供する「ひかりone」サービスは最大100Mbpsの高速インターネットでご家庭とさまざまな世界を結び付けます。これに加えて、お得な光電話、多チャンネル放送TVは家庭での楽しみを倍増します。



次なる成長を目指して

「戦略とスピード」をキーワードに、一層の顧客基盤の拡大と新たな事業ドメインの開拓・育成を推進します。

2005年度（2005年4月1日から2006年3月31日）はKDDIが次なる利益成長に向けて新たなステージに踏み出した最初の年であり、顧客基盤拡大と「戦略とスピード」をキーワードに舵を切った年でもあります。先ずはこの2005年度の成果と、更なる成長に向けた今後の戦略についてご説明させていただきます。

I. 2005年度の業績と分析

2005年度は固定通信市場における直取型サービスの提供や、移動通信市場においては今年度秋に始まるMNP(Mobile Number Portability/携帯電話会社が変わっても電話番号が変わらないサービス)に向けて第3世代携帯電話のサービス・料金プランの拡充を図るなど、事業者にとって新たな局面を迎えた1年でした。また、NTTの独占的支配力に対し、公正かつ健全な競争の在り方について議論が活発化した年でした。

2005年度のKDDIの連結損益状況の詳細につきましては、「各事業セグメントのレビュー」及び「財務概況」をご参照いただけますが、概略は以下の通りです。

* 好調な移動通信事業が固定通信事業の赤字を吸収し、連結ベースでは営業収益は3兆608億円（前期比4.8%増）、営業利益は2,966億円（前期比0.1%増）、当期純利益は1,906億円（前期比5.0%減）となりました。

* 移動通信事業においては、第3世代携帯電話の契約数が順調に増加した結果、営業収益は前期比8.6%増の2兆5,104億円、営業利益は前期比21.3%と大幅増の3,544億円となりました。

* 固定通信事業では、「KDDIメタルプラス」の拡販並びに株式会社パワードコムとの合併の影響もあり、営業収益は前期比3.9%増の6,193億円となりました。しかしながらメタルプラス販売拡大のための作業委託費並びにコミッション等営業費用が増加したことにより、当期の営業損失は613億円となりました。

これらの結果を踏まえ、株主還元については年間の配当額を1株あたり8,000円としました（2004年度6,900円）。

単体ベースでの配当性向は20.8%となり、2005年度も当社が当面の目標とする配当性向20%超を実行することができました。今後も更なる成長への積極的な投資を勘案しつつ、安定配当の持続に努めてまいります。

II. 2005年度における各事業の取り組み状況

1. 移動通信事業

2005年度は移動通信事業において、音楽に強いauを進化させたLISMO (au LISTEN MOBILE SERVICE) 等第3世代携帯の特性を活かした新サービスの投入により、顧客基盤の更なる拡大を図ってまいりました。auはお客様満足度ナンバーワンの評価を背景に、顧客リテンションに努めた結果、解約率に関しましても改善が進んでおります。これにより顧客基盤と収益の拡大については目標を上回る成果を残すことができました。

また2005年10月に、KDDIは株式会社ツーカーセルラー東京、株式会社ツーカーセルラー東海、株式会社ツーカーホン関西を吸収合併し、同月よりツーカーのお客様についてはauへのご契約変更時に電話番号が引き継げるようになりました。さらに、2006年2月からはEメールアドレスの引き継ぎも開始し、円滑に移行を進めました。ツーカーからauへの移行は今年秋のMNP本番に向けてスムーズな運用体制を構築する上で、非常に大きな経験となりました。

2. 固定通信事業

固定通信事業においては、2005年度は「KDDIメタルプラス」の上期のエリア拡大の遅れが回線開通に影響し、作業委託費並びにコミッション等コストが先行したため、赤字幅が当初の見込みより膨らんだ結果となりました。しかしながら下期の着実なエリア拡大に伴い、2005年度末には回線開通も目標の170万回線に対し180万回線とベースアップし、2006年度に向け一定の足場は築けたと考えております。

また、今後の固定通信事業基盤強化の観点から、2005年10月に東京電力株式会社と通信事業の包括提携について合意いたしました。これに伴い、FTTH事業におけるプレ統合サービスとして2005年11月より「KDDI&TEPCO光キャンペーンプラン」の提供を開始いたしました。さらに2006

年1月には、法人のお客様向け広域イーサネットサービス市場においてトップシェアを誇る株式会社パワードコム（以下パワードコム）と合併いたしました。

3. FMC (Fixed and Mobile Convergence : 固定と携帯の融合)

FMCの加速に向けての第一歩として2005年5月の固定電話と携帯電話の統合請求「KDDIまとめて請求」の開始に続き、2006年1月には、au 携帯電話とPC がシームレスに連携する業界初の総合音楽サービスLISMO サービスをスタートさせました。また、2005年6月には固定と移動のIP統合網「ウルトラ3G」構想を発表しました。

組織的にもFMC推進に向けて、2005年12月1日付けで事業体制を再編し、マーケットセグメントを新たに個人と法人とに分けて、モバイルと固定の事業を統括する、コンシューマ事業統轄本部と、ソリューション事業統轄本部を設けました。また、この組織改正にあたり、移動通信と固定通信間で積極的な人事交流を行いました。

Ⅲ. 今後の事業展開について

今後の持続的な成長に向けて、展望を以下のように考えております。

* 今後、通信市場全体ではFMCや通信と放送の融合が進み、従来のトラフィック収入に加え新たな事業であるコンテンツ・メディア系サービスが更に伸びるものと予測されます。

* こうした中、KDDIが独自の強みをマーケットで具現化していくには、移動、固定双方で更に事業基盤の強化を図る必要があります。

このような認識のもとで、MNP、固定通信事業におけるFTTHを巡る戦略的提携、コンテンツ・メディア事業への取り組み強化がKDDIにとって大きなポイントになると考えています。このアニュアルレポートでは、これらを現場で推進しているキーパーソンが現状での取り組みをご説明させていただきます。KDDIが考える具体的な中期戦略の一端をご理解いただければと思います。

1. 移動通信事業

国内の移動通信市場は、2005年11月に新規事業者の参入が決定、さらに2006年3月にはソフトバンクによるボーダフォンの買収など、ここ1年で急激に変化しております。当社は、これら事業環境の激変に対し、今後とも総合的な商品競争力の強化を図り、お客様サービスの向上に努めてまいります。また、この秋に予定されているMNPの導入について



小野寺 正 代表取締役社長兼会長

は、実際にどれだけのお客様が動くか読みきれませんが、市場での流動性が高まればそれだけ当社にとっては顧客基盤拡大のチャンスになると見えています。当社はこのMNPにおいて高品質なネットワークインフラをベースとし、端末、コンテンツ、料金の総合力で一層の顧客基盤拡大を目指します。また、大容量かつ高速なブロードバンドサービスEV-DO Rev. Aを2006年内に展開する予定です。EV-DO Rev. Aの技術的特性を活用したau独自のサービスについても開発を進め、データサービスのインフラ優位性堅持による商品競争力の強化を図ります。当社の移動通信市場における累積シェアは、2005年度末時点で27.7%であり、早期にシェア30%、3,000万契約の達成を図りたいと考えています。

今後は、新たな収益基盤として、新事業ドメインを開拓、育成をしていくことが大きな課題となります。具体的には、コンテンツ・メディア事業、法人市場を中心としたモバイルソリューション事業の育成に積極的に取り組んでまいります。

2. 固定通信事業

メタルプラスサービスについては、2006年度には前年に開通したお客様の売上が寄与しますので、採算も大幅に改善し、2007年度には黒字に転換する予定です。

また、2006年度はFTTH事業の本格展開に向けて着実に準備を進めてまいります。2006年6月1日よりKDDIと東京電力が協力して提供するFTTH統合サービス「ひかりone」を、本格的に開始しました。今後については、2007年1月を目途に東京電力のFTTH事業についても当社に統合する方

向で現在検討を進めております。まず、ブロードバンド世帯の多い関東エリアで、東京電力との協業によるFTTH事業の成功モデルを作ることに着手いたします。

法人のお客様向けサービスでは、今後、拡大が期待される広域イーサネットサービス市場において、「KDDI Powered Ethernet (KDDI パワードイーサネット)」を主力サービスと位置付け、パワードコムが強みであった、高品質なサービス、サポート体制などを最大限に活かし、法人事業の強化を図ります。

3. FMC

KDDIは「ウルトラ3G」構想を軸にFMCに向けての準備を着実に進めております。将来的なネットワークバックボーンとなるCDN (コンテンツ・デリバリー・ネットワーク) についてもほぼ構築を完了し、2008年3月末には世界に先駆け固定電話網のIP化を終了する予定です。さらに、現行の第3世代携帯電話、無線LANに加え、「次世代CDMA2000」などの新たな無線システムに、ADSLやFTTH等の固定アクセスを包含しつつ、各々のアクセス手段には依存しない固定・移動を統合したネットワークシステムを構築いたします。これにより、お客様が固定通信と移動通信との区別を意識することなく高速データ通信や高品質マルチメディア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サービスを提供いたします。

(CDN : Contents Delivery Networkの略。音声、動画など、一定の品質保持が要求されるコンテンツを配信するために、優先制御や配信制御技術などを盛り込んだ高品質IPネットワーク。)

IV. CSR活動について

事業の公益性を鑑みると、利用者の皆様のサービス利用環境の最適化に努めることこそが、当社の最大の社会的責務であると認識しております。また、CSR基盤の充実をベースとして、お客様をはじめとし株主・投資家の皆様を含むすべてのステークホルダーの満足度を高めるTCS (トータル・カスタマー・サティスファクション) 活動を一層推進することにより、企業価値の更なる増大、ブランド力の強化に努めてまいります。

KDDIでは、「コーポレートガバナンスの基本方針」を策定し、ガバナンスの体制を明確化するなど、コーポレートガバナンスの強化に積極的に取り組み、経営の効率化と透明性の向上に努めてきました。2006年度は、KDDIグループ全体の業務の適正を確保する体制を強化するため、「内部統制システム構築の基本方針」の策定や内部統制室の設置など、より一層のコーポレートガバナンスの強化並びに企業クオリティの向上を図っております。

情報セキュリティ、情報開示、リスクマネジメントの取り組みについては、一層の強化を図る一方、地球環境保護を推進することが企業の重要な責務であることとらえ、「KDDI環境憲章」を制定し、環境に配慮した積極的な取り組みを推進し、豊かな社会の実現に努めています。

なお、当社は、当社が提供するインターネット接続サービス「DION」をご利用いただいているお客様に関する2003年12月18日時点の情報約400万名様が外部に流出していたことを、2006年6月13日に報道発表いたしました。お客様をはじめとする皆様に対し、多大なご迷惑、ご心配おかけいたしますことを、深くお詫び申し上げます。当社は、今回のお客様情報の流出を真摯に受け止め、全社を挙げて再発防止に取り組んでまいります。

KDDIは「ユビキタス・ソリューション・カンパニー」として、既存事業を一層充実させるとともに、新たな事業領域を創造してまいります。この過程で重要なことは、KDDIがお客様のニーズを先取りしていく「価値創造企業」でなくてはならないということであり、常にお客様満足度の向上を追求する「お客様重視企業」でありたいと考えております。お客様満足度の最大化こそが、企業価値の最大化を図る最短の道と考えています。この大きな目標に向かって、全社一丸となって邁進してまいります。株主・投資家の皆様並びに全てのステークホルダーの方々におかれましては、今後とも変わらぬご支援とより一層のご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2006年7月



代表取締役社長兼会長
小野寺 正

主要事業の今後の方向性

日本の通信事業環境は、モバイル・ナンバー・ポータビリティ、事業者再編など非常に変化が著しくなっております。この厳しい競争環境のもとでは、これまでのビジネスモデルの延長ではなく、新しいビジネスモデルの構築・進化が常に求められています。

KDDIは次なる成長に向け、スピード感をもって着々と準備を進めております。移动通信・固定通信両方の事業を1社で展開している日本で唯一の総合通信会社であることの意味合いとは？他社にできない新たな展開とは？これらは、KDDIが今後、他社との差別化を図る上で、最大のポイントといえます。

ここでは、移动通信事業、固定通信事業、コンテンツ・メディア事業の各責任者が、それぞれの事業の現状と今後の方向性についてご説明いたします。「戦略とスピード」のキーワードの下、各事業現場での取組みと今後のビジネス展開についてご理解いただければと思います。



執行役員
コンシューマ事業統轄本部
au事業本部長 (*)
川井 徹



執行役員
コンシューマ事業統轄本部
ブロードバンド・
コンシューマ事業本部長
牧 俊夫



執行役員
コンテンツ・メディア事業本部長
高橋 誠

(*) 2006年7月1日付け人事異動により、コンシューマ事業統轄本部 副事業統轄本部長に就任致しました。

auの真価が問われるMNPをチャンスと
とらえ、顧客満足度の向上に努めながら、
新サービスの創造に取り組み続けます。

執行役員
コンシューマ事業統轄本部
au事業本部長*
川井 徹

(*) 2006年7月1日付でコンシューマ事業統轄本部
副事業統轄本部長に就任致しました。

2005年は、3年連続でauブランドは純増ナンバーワンを達成され
ましたが、市場でのauの最大の強みは何でしょうか？

一言でいうと、それは「auらしさ」です。「先進性」や「驚き」といった
スピリットを「端末」、「サービス・コンテンツ」、「料金」という三つを
合わせた総合力の中で表現してきたことが、お客様に支持されたと考えて
います。例えば、デザインにフォーカスした端末の投入はauが最初です。
他にも、データ通信定額制や音楽1曲まるごとダウンロードできるEZ
「着うたフル®」も業界初のサービスとしてauが始めたものです。

この「auらしい」斬新なサービスを土台で支えているのが、インフラです。
お客様にはあまり見えない部分ですが、高速・大容量のcdma方式を採用
した3Gインフラを、どこよりも早くそして効率よく構築したことが、お客様
のスムーズな3Gへの移行を促進したと言えます。エリアが構築されてい
ない地域に3Gのお客様が入っても、バックワードコンパチビリティ(シス
テムの互換性)があるので、既にある2Gのインフラが使えました。どん
なに良いコンテンツがあったとしても、サービス提供エリア外のため
ネットワークに繋がらなかったり、切れたりすれば意味がないわけです
から。

競合他社もインフラ構築に力をいれているようですね。

そのようです。但し、我々は3Gの移行率がトップである強みを活かして、
インフラの面においても常に先を行っています。

他社は2006年夏以降順次HSDPAで当社のEV-DOにキャッチアップし
てくるようですが、我々は、2006年内にEV-DO Rev. Aを展開予定で、
下りが3.1Mbps、上りは1.8Mbpsという更なる高速・大容量通信を
実現します。Rev.Aは下りのみならず、上りが高速化することに大きな
意味があります。この双方向の高速・大容量化が実現すると、今まで提供
することが出来なかった新しいサービスの提供も可能となりますので、
その内容について、現在詳細な検討を行っております。



au by KDDI

本年MNPが導入されるわけですが、御社はどのようなスタンスで臨まれますか？

業界第2位のauにとっては、MNPは顧客基盤拡大の最大のチャンスと考えています。新たなメーカーからの端末の提供や、「家族割」にご契約のお客様への無料通話「無期限くりこし」（2006年8月スタート予定）の導入などは既に発表していますが、MNPへ向けて現在、我々は様々な準備を進めています。

話は変わりますが、2005年度下期よりツーカーからauへの同番移行を開始しました。これはMNP開始時のスムーズな運用を検討する上で、大変良い経験になりました。その中で、私は2点驚いたことがあります。1つは発表と同時に移行の申し込みが一気に集中したこと、そしてもう1つはツーカーのお客様が、様々なコンテンツを楽しめるauのWINIにも大勢ご契約いただいたことです。ツーカーについてはこれまで、「メールと電話で十分」とシンプルさをアピールしてきましたので、大部分のお客様は1Xを選択されるだろうと我々は考えていたのですが、実際にはそうではありませんでした。ではなぜ今までツーカーのお客様はauに変更しなかったかという点、電話番号が変わることが大きな障壁だったわけですね。現在、競合他社のサービスを受けているお客様の中にもauのサービスを利用したいに関わらず、番号が足かせになって事業者変更出来ない方が非常に多いと見ています。従って多くのそういった方がMNPを機にauに移っていただけるよう、より魅力のあるサービスを提供していきたいと思っております。

MNPが始まって1年ぐらいいはお客様の流動性が高まると思われまます。実際の事業者間の流動率は、蓋を開けてみないとわかりませんが、auにどれだけの方が入ってきて、逆にauからどれだけの方が出て行くかはお客様満足度を反映した数値そのものといえます。我々は、MNPをまたとないチャンスとして捉えて、数年準備をしてきており、またこれからもMNPへ向けて全力を尽くします。今まで、我々が積み上げてきたことの結果が出るわけで、楽しみでもあります。

MNPではかなりの勝算をお持ちですか？

いえ、これはやってみないと分からないのが本心です。重要なことは、MNPは短期的なものではないということです。今回、仮にauをご利用になられるお客様が増えたとしても、来年は減るかもしれない。またその逆もあるわけです。MNPはチャンスだととらえておりますが、一方、我々とお客様との真っ向勝負の場でもあると思います。お客様が少しでも我々のサービスにご不満を持たれたら、他社に移られるかもしれません。私たちが提供するサービスに対して、お客様に常にご満足いただく絶え間ない努力が必要で、甘えは許されないこととなります。

これからのauの課題は何ですか？

我々の当面の目標は、ご契約数3,000万、市場シェア30%を早期に達成することです。しかし、MNPの導入により、これからの市場は非常に厳しくなります。私たちはお客様にとって常にベストのサービスを提供し続けなくてはなりません。また、今までauは比較的、若い方々の支持を受けておりましたが、ある一定以上のシェアを獲得しようとする、全方位的な端末のラインナップやサービスが必要となると考えております。ビジネスマン、小中学生、またシニア層などのお客様へのアプローチ強化など、課題は沢山あります。

しかしこのような状況であるからこそ、高品質のインフラをベースとした、「端末」、「サービス・コンテンツ」、「料金」の総合力が問われるのであり、我々としてもこれまでの基本戦略を着実に実行していくことが重要であると認識しております。更にそういった基本の部分に加えて、お客様の視点にたった「先進性」や「驚き」を与えられるようなサービスを提供し続けるという、チャレンジする気持ち、つまり「auらしさ」を我々は変わらず持ち続けたいと考えております。

KDDIの固定通信事業は信頼性の高いプラットフォームを活かし、お客様にとってより身近なサービスプロバイダーとして邁進します。

執行役員

コンシューマ事業統轄本部

ブロードバンド・コンシューマ事業本部長

牧 俊夫

2005年度、固定通信事業は特に利益面では非常に厳しかったわけですが、これをどのように評価されていますでしょうか？

2005年度は、メタルプラス販売によるコストが先行したため赤字となりました。但し、下期に入りメタルプラスの開通数もペースアップし、収益改善の道筋は見えています。メタルプラス自体の黒字化は2007年度を予定しておりますが、早期達成に向けて日々努力しております。

現在、固定通信事業は各社厳しい状況にありますが、私は、固定通信事業も基本的には儲かる商売にしないといけないと考えております。しかし、それを実現するためには、新しいビジネスモデル、サービスを構築しなければいけません。その一つがFTTHだと思っています。例えば、我々がFTTHをご家庭に1回線引き込ませて頂くことにより、電話、インターネットだけでなく、映像など様々なサービスが提供できるようになります。私はFTTHについては、今後10年程度は十分に収益を稼げるビジネスモデルであると見ています。ただし儲かるビジネスにするには、それなりに先行投資も必要です。当面、他の固定通信サービスで稼いだキャッシュをFTTHに投入していくこととなりますので、利益的には今は我慢の時期だと考えています。

FTTHビジネスの進め方はどのようにお考えでしょうか？

これまで、KDDIはアクセス回線部分をNTTから借りて各種通信サービスを提供してきたのですが、コストの面、お客様へのサービス提供に関するリードタイムの面などにおいて問題がありました。そこでアクセス回線も含めてKDDIにお任せいただく直取型のサービスへの移行が必要になってきたわけです。これにより、従来お客様がNTTに支払っていた基本料もKDDIの新たな収入になります。

FTTHをやっていく上で、アクセス回線以外に、基幹網の強化も必要です。KDDIではメタルプラス、FTTHサービスであるひかりone両方に対応可能な、IPバックボーン、すなわちCDNへの投資を進め、構築をほぼ終了しています。FTTHに対する需要がなかなか本格的に立ち上がらないため、このCDNを活用し、まずは既存のメタル回線でのサービス提供が可能なメタルプラスを普及させ、そこから得られる収入を、FTTHへの投資にまわすという戦略をとりました。先にも述べたように、2005年度は、メタルプラスについては回線開通の遅れがあり、コスト負担の割には収入が上がらなかったわけですが、今期の目標である275万回線をクリアすれば、黒字化も見えてきます。メタルプラスでの収入を積極的にFTTHビジネスに投資していくことが可能です。



KDDIが描く、固定通信事業とは？

KDDIが目指しているのは、通信というプラットフォームを通じて、さまざまなサービスをお客様に提供していくことです。そこでベースとなるのが、固定と携帯の共通したプラットフォームです。例えば銀行がこのプラットフォームを通じて、各種金融サービスを提供することも考えられますし、コンテンツプロバイダーの皆様は携帯向け、あるいはPC向けサイトなどを通じて様々なビジネスを展開していただくことが考えられます。FTTH、ADSL、携帯電話、またはWiMAXなどアクセス回線の種類は多種多様ですが、どんなアクセス回線であろうとも、その共通プラットフォーム上で様々なサービスを提供することこそがお客様にKDDIを選んでいただくことに繋がると考えております。そのためにも光ファイバーネットワークをその核に据え、サービスの裾野を広げていくということです。

そこで、東京電力との提携が重要になるというわけですね。

その通りです。2007年1月を自処にFTTH事業を統合する方向ですが、まずはKDDIが自前でFTTH回線を持ち、サービス提供をすることが大切だと考えております。次に東京電力との提携でどこまでFTTHを普及させることができるかということが重要となります。2005年11月より、東京電力のアクセス回線とKDDIのCDNを接続した総合サービスを「キャンペーンプラン」として提供してきましたが、2006年6月より、「ひかりone」に名称変更しました。また今後普及の鍵になるであろう映像サービスも「光プラスTV」から「MOVIE SPLASH」と改称し、お客様により楽しんでいただける映像配信サービスを目指し、サービスの拡充に努めております。今後この「ひかり one」を積極的にプロモートしていきます。

なお当然のことながら、東京電力ということでサービスエリアが関東地域に限定されるわけですが、まずは関東地域で東京電力との協業によるFTTHの成功モデルを作り、その後その他の地域への展開が出来ればと考えています。他の電力会社も私どもの取り組みを見ていらっしゃることでしょう。

CATVへの出資はFTTHビジネスとどのように関係するのでしょうか？

KDDIにとってジャパンケーブルネット株式会社(JCN)への出資の一番の目的は、お客様の拡大です。この出資によって当社サービスをお薦めできるお客様が一気に広がります。もちろん彼らの持つコンテンツはKDDIの持つ他サービスと、シナジーになることは間違いありません。一方、JCNは光のような高速インターネットサービスを持っていません。それを構築するには膨大な設備投資が必要となるからです。JCNにとっても、通信会社とりわけ移動通信事業を手がける当社と組むことは、大きな意義があります。今回は資本提携という形をとりましたが、このほかにさまざまなCATV会社と協業していますし、これからこのような連携は広がっていくでしょう。

今後の課題は何ですか？

まずはメタルプラスを計画どおり仕上げるのが先決です。また、東京電力との統合サービスを普及させることにより、今後の展望が見えてきます。私は、メタルでもFTTHでも、自前でアクセス回線を持つことが非常に重要と考えています。

次に、固定ならではの世界観のようなものをお客様に提案していかねばなりません。価格競争だけではあまり意味がありません。KDDIの最終的な強みは、電話、PC、TV、携帯電話を総合的に結ぶネットワークを持っていることだと思います。固定と携帯を1社で両方持っている強みを活かして、KDDIならではの固定通信の魅力的な世界を提供して、この本質的な強みをお客様に選択していただくことが重要だと考えております。

お客様のニーズにあわせた様々なコンテンツを提供し、ケータイでライフスタイルをより魅力的なものに演出していきます。

執行役員
コンテンツ・メディア事業本部長
高橋 誠

auの携帯コンテンツの最大の強みは何でしょうか？

auはエンターテインメント系のコンテンツ、特に音楽系に強いといわれています。着信音用のEZ「着うた®」を、楽曲のフルバージョンをダウンロードするEZ「着うたフル®」に、更に、「au LISTEN MOBILE SERVICE」(LISMO)へと進化させています。

他社に先駆けてこういったコンテンツを提供できるのは、伝送能力、コスト競争力のあるネットワークインフラを我々が持っているからです。ネットワークインフラを進化させることで、大容量コンテンツのダウンロードが可能となりました。2006年内にはEV-DO Rev. Aを展開する予定ですが、より高速・大容量インフラを活用し、更に魅力的なコンテンツを提供できると思います。

i-Podなどの他社のポータブルオーディオプレーヤーとLISMOサービスとの違いは何でしょうか？

ターゲットとする年齢層、また実際のユーザーの年齢層も違うと思います。LISMOを含めauの音楽ダウンロードサービスは、10代後半から20代前半の方が中心です。一方、他社製品のユーザー層はもう少し上の世代の方だと思われます。auの場合はケータイからのダウンロードが殆どであるのに対し、他社の場合はPCでファイルを一度ダウンロードし、プレーヤーに移して利用している方が多いと思います。なぜこのような違いが出てくるかという点、若年層の方はダウンロードツールとして、PCよりもより身近なケータイを利用している比率が高いからだと思われます。

また、ケータイとPCを結びつけたという意味ではLISMOは1つのFMCサービスだと思っております。LISMOではケータイでダウンロードしたEZ「着うたフル®」をPCでバックアップ、並びに再生することが出来るようになりました。またお気に入りのCD楽曲や「LISMO Music Store」で購入した「着うたフル®」をPCに読み込んでケータイに転送することも可能となりました。

FMCという言葉が出てきましたが、コンテンツビジネスにおけるFMCとはどのようなものを想定しているのでしょうか？

コンテンツビジネスにおけるFMCは色々な可能性があると考えています。例えば、ケータイのボタンひとつで、自宅のハードディスクプレーヤーの映像コンテンツをピックアップし、移動中にはケータイ上で、帰宅後には自宅のプラズマディスプレイで映像鑑賞をする、またそのお気に入りの映像コンテンツを、ケータイを使って親しい友人に転送するなど、様々な楽しみ方が出来るようになってくると思います。映像のようなリッチなコンテンツをお客様に楽しんでいただくには、高速・大容量のネットワークインフラが重要です。当社はこのようなサービスを十分に提供できるだけのインフラ能力を備えていると考えております。



音楽ダウンロード以外の新たなフィールドとしてモバイル銀行等にも参画されるようですね。

我々は2006年4月に、株式会社三菱東京UFJ銀行とのモバイルネット金融事業での戦略提携について発表いたしました。既存のネット銀行と違うのは、ケータイ電話番号を紐付けすることにより、セキュリティを確保し、実際の決済の手続きをより簡単にできることだと思います。既存のネット銀行の場合、多くのステップを踏まないと実際のお手続きができないようになっておりますが、ケータイの特性を活かした本人確認などにより、利便性の高い決済システムを構築したいと考えております。モバイル決済、送金など様々な機能を簡単かつ安心してご利用いただけるよう、今後仕組みづくりを進めていきます。

Googleとも提携されたようですか？

ケータイに高機能な検索エンジンを搭載することは、コンテンツへのアクセスのしやすさを向上させる意味で、非常に重要になると思われます。

コンテンツビジネスは大きく2つのビジネスモデルに分けて考えられ、1つは「着うたフル[®]」などのダウンロード型のもの。こちらは「価値のあるコンテンツは有料で」というニーズに応じています。もう1つはポータルやニュースなどの情報閲覧型です。こちらについては「いつでもどこでも無料で」というニーズの高まりに応じたもので、コンテンツを探す手段として、検索サイトの利用が増加しており、中でも定額ユーザーの検索利用が非常に顕著になってきております。

その意味においてはGoogleとの提携は非常に意義があると思っております。今回の目的は、auのお客様に対し、より分かりやすく充実した検索サービスを提供することです。Googleはロボット型検索エンジン(*1)であり、これまでのディレクトリ登録型(*2)の検索エンジンと比較して、検索できる情報量が飛躍的に向上します。さらにGoogleが有する検索技術により、お客様の検索ワードに応じ、より関連性の高い検索結果を提供することも可能となります。

*1 検索エンジンのうち、クローラー（もしくはロボット）と呼ばれるプログラムにより、自動でウェブページを収集するタイプのもの。

*2 ディレクトリ型検索エンジン：検索エンジンのうち、人の手によりウェブサイトをカテゴリーに分類・整理するタイプのもの。

今後、コンテンツ・メディアビジネスにおける鍵は何になるのでしょうか？

現在提供している定額制のメリットを活かし、フルブラウザの「PCサイトビューアー」に対応したコンテンツや、動画配信などより魅力的なコンテンツの開発を続けていかななくてはなりません。さらに、新たな動きとしてブログやSNS(*3)へのアクセスや滞在時間が伸びており、急激に盛り上がってきております。我々としてもSNSなどで実現可能なビジネスモデルの構築を考えなくてはならないと思います。

さらに放送との連携については、2006年4月よりテレビ局とワンセグの共同事業検証をスタートしました。視聴番組から関連コンテンツへのリンクを複数提供し、番組が喚起した興味を確実にレスポンスに繋げ、新たなビジネスモデルの創造を目指します。ワンセグならびにケータイの「いつでもどこでも」という特長を、視聴機会の拡大、コンテンツ利用機会の最大化に繋げていきたいと考えております。今でも、音楽番組の放映中にそこで流れた楽曲のダウンロード数が多くなっている現象を見ると、テレビ局との間で新しい収益機会を発掘できるのではないかと期待しております。例えば視聴者向けには番組と連携したコンテンツ販売や、物販、また広告主に対しては番組と連携した広告機会の提供などです。放送連携ビジネスの土台となるプラットフォーム・機能を幅広く提供し、コンテンツ流通の更なる活性化を図ります。それによりテレビ局の方でも事業機会拡大が図れると、WIN-WINの関係を築けるのではと思っております。

*3 “Social Networking Site”の略。参加者が互いに友人を紹介しあって、新たな友人関係を広げることを目的に開設されたコミュニティ型のWebサイト。有料のサービスもあるが、多くは無料のサービスとなっており、サイト内に掲載される広告や、友人に本やCDなどの商品を推薦する機能を設け、そこから上がる売上の一部を紹介料として徴収する収益モデルになっている。

コンテンツ・メディア事業から見た今後の通信サービスはどのようになるとお考えですか？

極端かもしれませんが、これからは通信会社が通信のみを提供していく時代ではないと考えます。屋内ではPCが、屋外ではケータイがお客様のライフスタイルを演出していくでしょう。PCもケータイもそれを使う方々にとって、様々な情報やサービスへのゲートウェイとなっていくと思います。

例えば保険や旅行パッケージをケータイで購入したり、先ほどお話ししましたように自宅で録画したテレビ番組を、ケータイを使って屋外で楽しんだり、そのような世の中がもうすぐ実現するのではないのでしょうか。お客様のニーズは様々であり、ネットワークインフラ上でいかに価値あるサービス、情報をお客様に提供できるかが今後の成長への鍵となります。

移動通信事業

インフラの強みをベースに、端末・コンテンツ・料金の総合力で顧客基盤を拡大

(注) 2005年10月のツーカーグループ3社との合併に伴い、2005年連結会計年度より「au事業」と「ツーカー事業」を統合し、「移動通信事業」といたしました。

2005年度の事業概況

KDDIの好業績を牽引しているのが移動通信事業です。

2005年度の営業収益は対前年比8.6%増の2兆5,104億円、営業利益は21.3%増の3,544億円と、増収増益となりました。KDDI連結で見た場合でも、移動通信事業が全体の売上の約8割を占めております。なお、当期純利益につきましてはツーカーのPDC設備1,043億円を減損損失に計上したことから、対前年比15.4%減の1,453億円となりました。

移動通信事業では、auの第3世代インフラの強みを活かし、携帯電話端末、コンテンツ、料金の総合的な商品力強化により競合他社との差別化を図ってまいりました。

各事業データから見る2005年度実績 契約数

2005年度末におけるauとツーカーを合わせた携帯電話の累計契約数は2,544万契約(前期比10.0%増)、累計シェアは27.7%となりました。

auの累計契約数は2,270万契約(前期比16.2%増)となり、このうち、第3世代携帯の契約数が2,183万契約と、9割以上のお客様に第3世代携帯電話サービスをご利用いただいております。なかでもCDMA 1X WIN(以下、WIN)については、2005年度末に対前期503万増の828万契約と大きく伸びています。

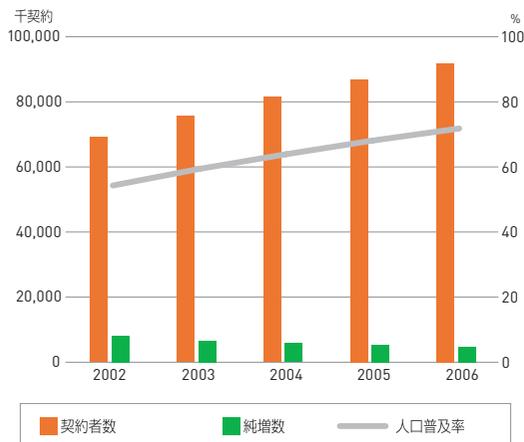
一方、ツーカーのお客様については、2005年10月よりMNP(Mobile Number Portability)に先駆けて、auへの同番移行を開始した結果、2005年度末の累計契約数は274万に減少しました。2006年2月からは、Eメールアドレスの引継ぎも可能になり、2006年3月末時点での同番移行者は約71万となりました。

この結果、au携帯電話の年度純増数は316万契約、ツーカーからの同番移行数を除いた純増数で見ても245万契約となり、auブランドとして3年連続トップとなりました。

auのARPU

2005年度のauのARPUは前期比1.8%減の7,040円となりました。MoUの低下などにより音声ARPU

携帯電話の普及率





W425 (ウォークマン®ケータイ)

の減少が続く中で、データARPUが好調に推移しているため、ARPUの減少幅も他社に比べ、緩やかになっています。ARPUが堅調な理由としては、ハイエンドのWINの構成比が順調に増加していることも挙げられます。

auの解約率

2005年度のauの解約率は対前期比0.24ポイント減の1.20%と大幅に改善しました。これは、総合的な商品力の強化による顧客満足度向上に加え、ターゲットを絞ったダイレクトメールなどによる機種変更促進施策が奏功したと見ています。

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、2005年度は市場全体での純増数が、対前年比6%減の480万契約でした。このような状況下、2005年11月には新規事業者の参入が決定、さらに2006年3月にはソフトバンクによるポータンフォンの買収発表、2006年秋からはMNPの開始など、競争環境は急激に変化しています。

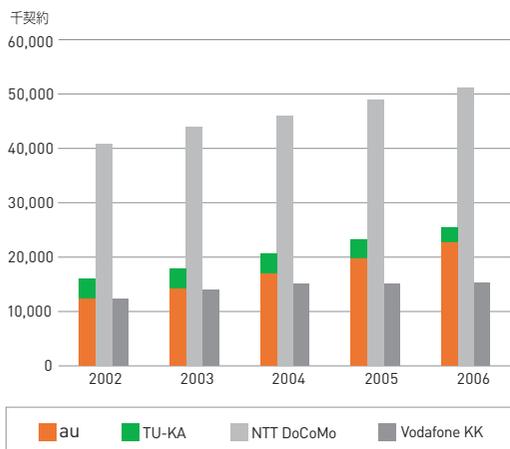
KDDIはこのような環境変化に対し、日本の携帯電話市場においては、インフラ、端末、コンテンツ、料金の総合力こそが、顧客基盤拡大の鍵であると考えております。KDDIはMNPを総合的な商品力でシェア拡大の好機とし、累計シェア30%、3,000万契約の早期達成を図りたいと考えております。

高品質なインフラ -EV-DO Rev. Aへ向けて-

KDDIは現在WINで採用しているCDMA2000 1xEV-DO (以下、EV-DO) 方式を軸に他社との差別化を図っています。EV-DOは、データ通信専用の技術のため、高速・大容量のデータ通信に適したシステムであり、EV-DOの導入により、KDDIはビットあたりの通信コストを大幅に引き下げることができました。EV-DOならではのインフラの強みをベースに、KDDIはEZ「着うたフル®」やデータ定額制など、他社に先駆け、次々と魅力的なサービスや料金プランを導入してきました。

競合他社も2006年夏にはHSDPAでEV-DOにキャッチアップしてくるようですが、KDDIは技術を更に進化させ、他社の一歩先を走ります。2006年内にはEV-DOのアップグレード版であるEV-DO Rev. Aの導入を予定しており、下り最大3.1Mbpsへの高速化に加え、上りの速度についても、従来の154Kbpsから

事業者別携帯電話契約数の推移



最大1.8Mbpsへと飛躍的に向上します。KDDIはEV-DO Rev. Aの展開により、商品競争力の源泉であるインフラ面で更に差別化を図っていきます。

魅力的な端末 -充実したラインナップ-

2005年9月には「Edy」「モバイルSuica」などのサービスに対応した、FeliCa搭載端末を投入しました。また2006年2月には、地上波デジタルテレビ放送対応端末「W41H」、ハードディスク内蔵端末「W41T」、デザインという視点から携帯電話を見直す「au Design project」の第5弾として「neon」などを発売いたしました。利便性、機能、さらにデザインの面において、お客様ニーズの多様化に合わせ、ラインナップの強化を図っています。

2006年度は、6月に日本初のウォークマン®ケータイの発売を開始しました。また2006年度よりシャープ株式会社やパナソニックモバイルコミュニケーション株式会社からも新たに端末をau向けに供給頂くなど、MNPに向けて、更にラインナップを充実していきます。

コンテンツ -WINの特性を活かした様々な楽しいコンテンツ-

データ定額制の普及に伴い、通信料を気にせずに手軽にモバイル・インターネットを利用できる環境が整ってきました。今後、携帯電話の新たな利用シーンが拡がり、そこに従来の通信料以外の新たな収入が期待できると見えています。

当社のコンテンツとしては、音楽ダウンロードサー

ビスに強みを持っております。既に多くのお客様にお楽しみいただいているEZ「着うた®」、EZ「着うたフル®」に続き、au携帯電話とPCがシームレスに連携する業界初の総合音楽サービス「au LISTEN MOBILE SERVICE」(LISMO) を2006年1月下旬より順次開始しました。LISMOでは、インタラクティブに音楽を楽しめる、PC音楽管理ソフト「au Music Port」により、au携帯電話とPCで音楽を共有することが可能であり、音楽に強いauを更に進化させていきます。

音楽ダウンロードサービス以外の新たな動きとして、2005年12月には将来のケータイ向け映像配信サービスの検討に向け、クアルコムジャパン株式会社と「メディアフロージャパン企画会社」を設立し、検討を開始いたしました。また、2006年2月には、「au Shopping Mall (au ショッピングモール)」を開設した結果、まだ金額は小さいですが、物販やオークションなどEコマース関連の売上も急速に伸びています。更に2006年4月には株式会社三菱東京UFJ銀行とモバイルネット金融事業を推進することで合意し、5月にモバイルネットバンク設立調査(株)を立ち上げました。また2006年5月にはGoogle社の検索エンジンを採用し、モバイル向けコンテンツとPC向けコンテンツを統合した検索サービスを提供することに合意しました。

今後も、モバイル特有の「着うたフル®」、電子書籍、ゲームなどダウンロード型のコンテンツサービスを徹底強化し、差別化を図っていくと共に、固定のイ





W41CA



W335A II

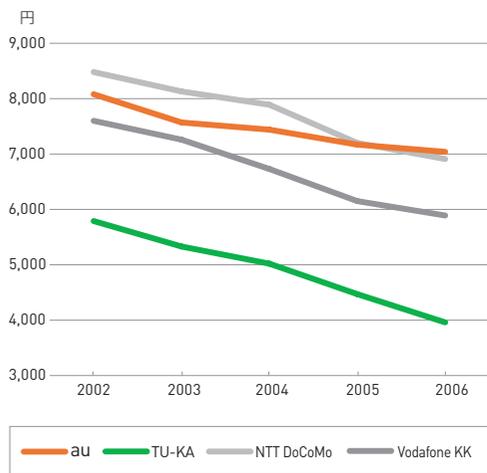
インターネットの強みである情報検索ニーズ等にも応えられるよう、PCサイトビューアーなども積極活用していきます。

料金 -データ定額制をはじめとした、お客様のご利用形態にあわせたメニュー-

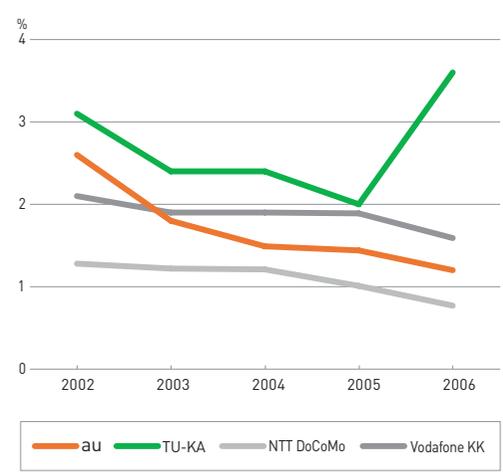
EV-DOのコスト優位性を活かし、リッチなコンテンツをお客様にご利用いただけるように、月額2,000円（税込2,100円）から始まるパケット通信料定額サービス「ダブル定額」をWINに導入していましたが、2005年5月には、さらにより多くのお客様が気軽に利用出来るように、月額1,000円（税込1,050円）から始まる「ダブル定額ライト」も導入しました。従来はそれほどデータ通信をご利用にならなかったお客様を新たに定額制に取り込むことに成功し、「ダブル定額」と合わせて 実にWINのご契約者のうち、8割のお客様にデータ定額サービスをご利用いただいております。

お客様の視点にたった多様な料金メニューを、音声サービスにおいても提供しております。新しい料金メニューとして2006年2月より、2年間の継続利用を条件に、単独回線で契約いただいても、月々の基本使用料を「家族割」と同じ割引率でご利用いただける「MY割」を導入いたしました。また、2006年8月に月々の無料通話分の余りを一定の金額まで、無期限で繰り越すことが可能な「無期限くりこし」の導入を予定しています。

ARPU（1契約当たりの月間平均通話料収入）



解約率



未開拓市場へのチャレンジ -法人向けモバイルソリューション-

KDDIは法人向けのモバイルソリューションビジネスを今後一層強化していきます。この一環として、セキュリティ機能を強化した「B01K」を2006年3月下旬より発売しました。「B01K」は、法人のお客様から要望の高い「長時間通話ができる、セキュリティ機能が充実した携帯電話」として、大容量バッテリーの搭載とリモートでのデータ削除機能などを盛り込んでいます。これにより、外出の多い営業職のお客様などが外出時に電池切れの心配なく、安心してご利用いただくことが可能になりました。

また、au初の無線LAN対応ケータイ「E02SA」を2006年7月より発売予定です。「E02SA」は、au初の無線LAN対応携帯電話として、VoIPによる内線電話とau携帯電話を1台でこなすものです。席を外していても確実に連絡が取れるなど、業務の効率化を図ることが可能になります。KDDIでは、この無線LAN対応のau携帯電話「E02SA」を利用して構築される内線ソリューションの総称を「OFFICE FREEDOM」とし、機器ベンダーなどのパートナー企業と協業して提供していく計画です。内勤者や外勤者を問わず、社内や社外でのコミュニケーションがスムーズとなり、ビジネスの可能性を広げていきます。

このような既存のサービス以外にも、それぞれのお客様のニーズに合わせ個別ソリューションの開発を進めており、今後も力を入れていきます。

ツーカーサービス

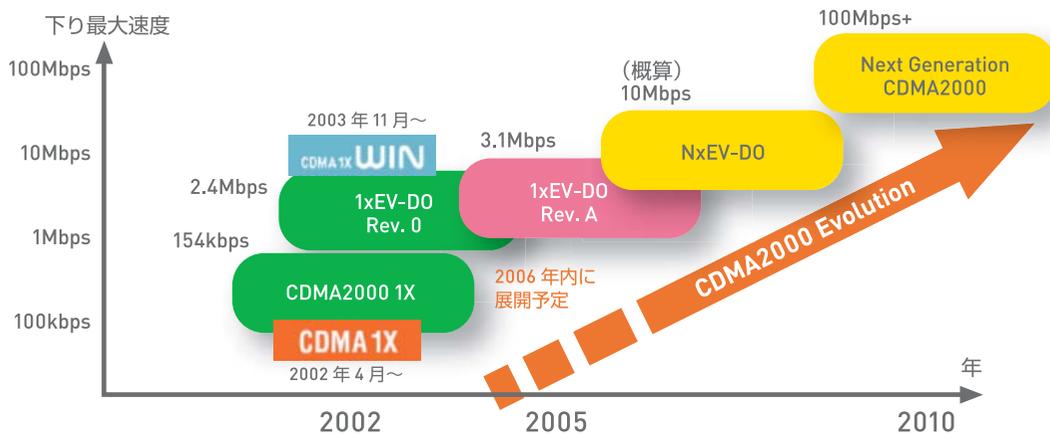
ツーカー3社のKDDIへの合併に伴い、2005年10月よりツーカーのお客様のauへの同番移行を開始しました。また、2006年2月からはEメールアドレスの引き継ぎも可能になったことから、順調にauへの移行が進んでいます。

こうした状況を受け、ツーカーサービスの新規受付を、2006年6月30日をもって終了いたしました。今後、お客様のご利用状況などを踏まえ、ツーカーサービスの終了時期については検討していきます。



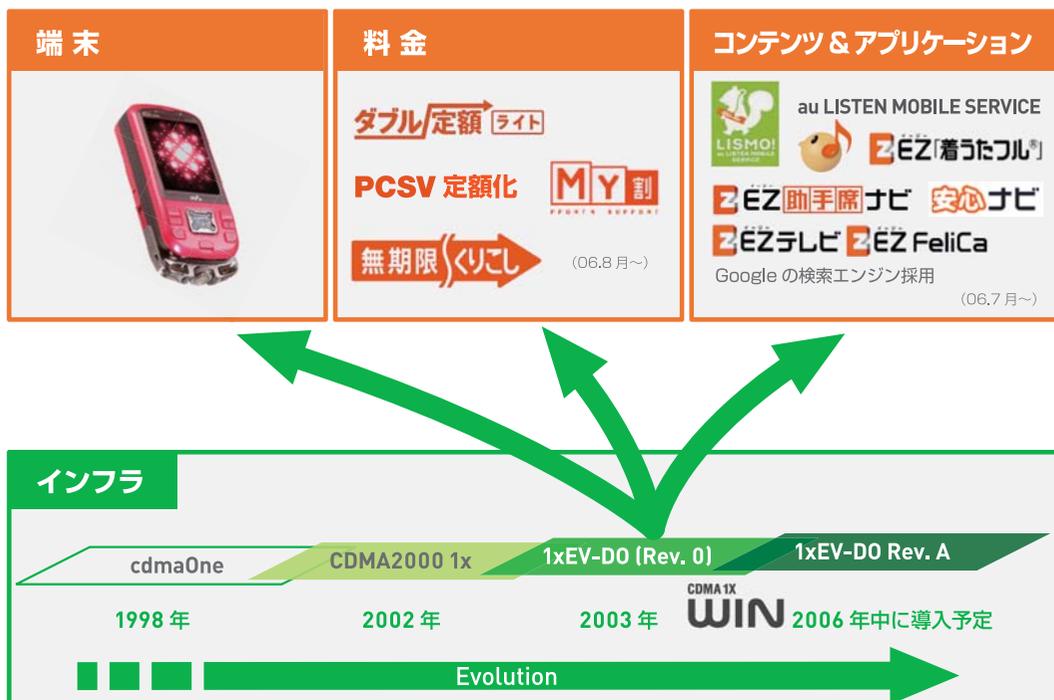
W42CA (G'z One)

高品質なインフラ：EV-DO Rev. Aへ向けて



		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

総合的な商品力の強化



固定通信事業

直収化・IP化・ブロードバンド化を軸に事業基盤を強化

2005年度の事業概況

固定通信事業では、音声サービス、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。

2005年度の営業収益は対前年比3.9%増の6,193億円となりました。「KDDIメタルプラス」拡販による音声売上の増加や1月のパワードコムとの合併による第4四半期分の売上の上積みもあり、固定通信事業でもトップライン成長への転換が図れました。営業利益面では、メタルプラスの拡販等によるコストが先行していることもあり、613億円の赤字となりましたが、顧客基盤拡大による売上成長を図ることにより、今後これらの先行投資が利益に結びついてくると考えています。

大きなトピックスとしては、2005年10月の東京電力との通信事業の包括提携に基づき、東京電力とFTTHの統合サービスの推進について合意しました。また法人のお客様向けサービスでは、2006年1月、広域イーサネットサービス市場においてトップシェアを誇る株式会社パワードコム（以下パワードコム）と合併、2006年3月にはジャパンケーブルネット株式会社（JCN）へ出資するなど、事業基盤の強化を図ってきました。

2005年度優先課題の「KDDIメタルプラス」への取り組み

「KDDIメタルプラス」はKDDIが提供する直収型固定電話サービスです。NTTに代わってKDDIが電話回線を提供するため、従来の通話料収入に加えて、電話基本料も新たにKDDIの収入となります。「KDDIメタルプラス」は「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による接続を提供しています。

「KDDIメタルプラス」の年度末の開通実績は180万回線となりました。上期には、開局エリアの遅れにより回線開通数が低迷したものの、下期にかけて提供エリアが急速に拡大し、回線開通も加速しました。2005年度末のGC展開数は1,470GC、人口カバー率は約65%となっています。

（GC：NTT加入者線交換機（LS）が設置されているセンターのこと）

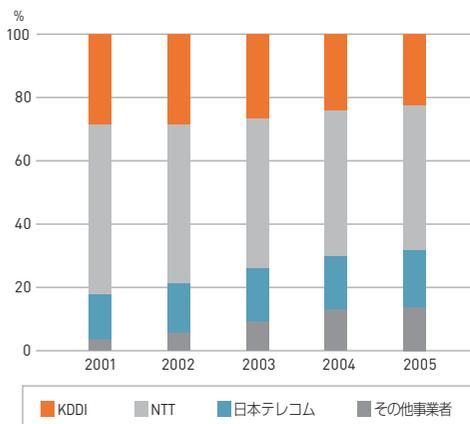
「KDDIメタルプラス」の開通も軌道にのってきた結果、携帯電話・IP電話などへのシフトにより従来減少傾向にあった音声サービスも、2005年度下期には、上昇に転じました。2005年度は立ち上げ期であったため、上期回線開通が遅れた結果、拡販コストが先行し、期間損益で見ると大幅な赤字となりました。



メタルプラス契約数



事業者別マイライン契約者のシェア



市場動向と戦略

日本の固定通信市場は現在、IP・ブロードバンド時代への転換期にあります。公正かつ健全な競争の在り方をめぐり「通信・放送の在り方に関する懇談会」の報告書(2006年6月)においても、「NTT東西のボトルネック設備の機能分離」、「2010年に向けてNTTの在り方の抜本的検討」、「IPマルチキャスト方式を利用した電気通信役務利用放送が著作権法上も放送として扱われるよう速やかに対応すべき」などの方向性が提示されました。

四半期の純増ベースで見ると光ファイバが2005年3月末には初めてADSLを上回るなど、光ファイバ市場の立ち上がりも加速しつつありますが、高品質な光ファイバの特性を活かした映像サービスの普及という観点からは、まだ本格的な立ち上がりとはいえない状況にあります。

「KDDIメタルプラス」の採算性向上

初年度は大幅な赤字となりましたが、現在は回線開通も軌道にのり、売上のみならず、利益面でも予定通り改善の道筋が見えてきたことから、一定の成果が出てきたと考えています。2年目の2006年度については、前年に開通した約180万のお客様の売上がフルに寄与しますので、サービス単体の赤字もほぼ半分になる見込みです。3年目の2007度については、予定通り、通期ベースで黒字化する予定です。

2005年度末時点における「KDDIメタルプラス」の9割以上が個人のお客様ですが、2006年度は2005年11月より開始したISDN対応をフックに中小企業向けについても注力していきたいと考えています。

なお、「KDDIメタルプラス」では、バックボーンにCDN(コンテンツ・デリバリー・ネットワーク)というIPネットワークを利用しており、ほぼ構築も完了しています。今後、販売の重点を「KDDIメタルプラス」からFTTH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になるため、今後のFTTHの需要の立ち上がりに応じた柔軟な販売戦略をとることができます。また、このCDNは将来的には固定と移動の統合網「ウルトラ3G」のバックボーン構築のベースとなる予定であり、KDDIでは効率的なネットワーク構築を行っています。

「ひかりone」(FTTH) 事業展開への準備

東京電力とのFTTH統合サービスについては、2006年6月より本格的な統一ブランド「ひかりone」で統合サービスを開始し、関東エリアでの円滑な立ち上げを推進していきます。これまでKDDIが提供していた大規模集合住宅向けの「KDDI光プラスマンション」を「ひかりoneマンション」に改称して提供するサービスに加え、一戸建て住宅及び集合住宅の3階以下にお住まいのお客様を対象とし

た「ひかりoneホーム」を提供します。この「ひかりoneホーム」では、KDDIのCDNと東京電力の光アクセスネットワークを接続し、1Gbpsの光ファイバを分岐させて利用するGE-PONの技術を採用し、高速・高品質なサービスを提供します。

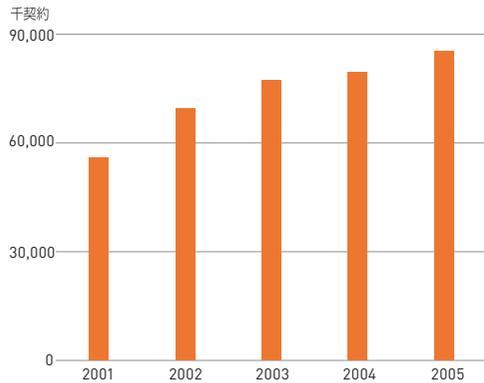
FTTHならではのサービスとして、今後映像コンテンツは非常に重要な位置づけになると思われます。「ひかりone」では、KDDIが提供する映像コンテンツプラットフォームサービス「MOVIE SPLASH」を利用したTVサービスがご利用いただけます。また映像配信においてキーとなる技術はIPマルチキャスト方式です。詳細については「KDDIの事業を支える技術・研究開発活動(P. 31～P. 32)」をご参照ください。

この「ひかりone」を効率的・迅速に展開すべく、2007年1月1日を目標に東京電力のFTTH事業(光ネットワーク・カンパニー)をKDDIに統合する方向で現在話し合いを進めています。まずは、ブロードバンド世帯の多い関東エリアで、東京電力との協業により、FTTH事業の成功モデルを作ることが先決と考えています。

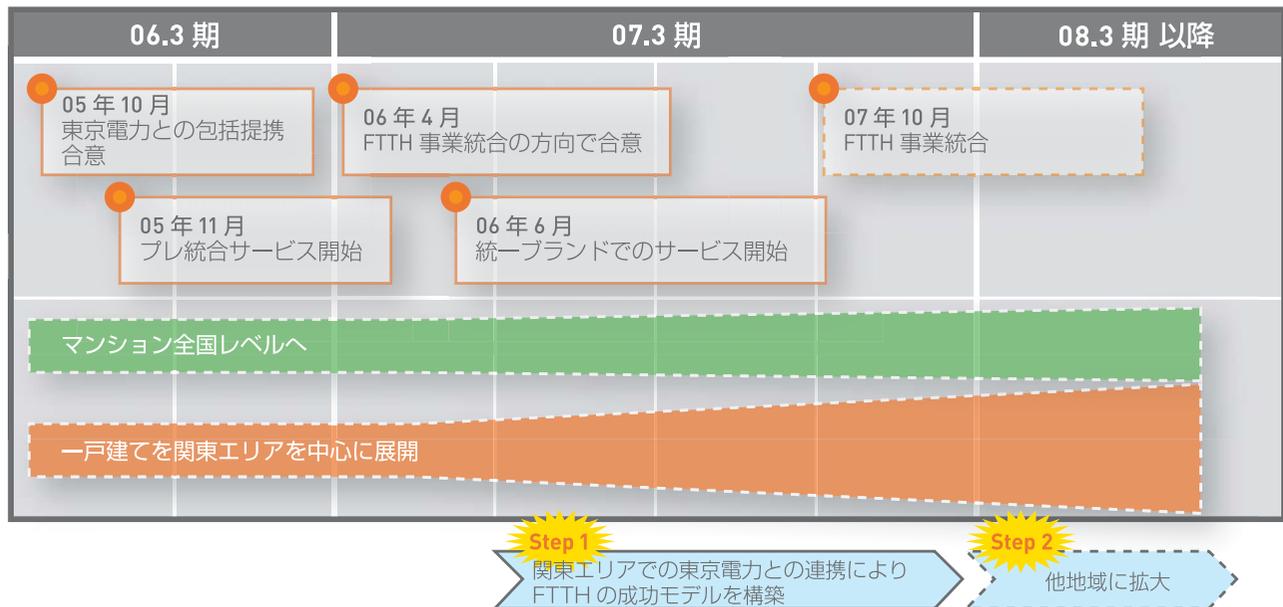
法人向けサービスの強化

2006年1月にKDDIと合併したパワードコムは、競争環境が厳しい法人固定データ通信市場において、

インターネット普及状況の推移



FTTHへの取組み



広域イーサネットサービスのトップシェアを誇るリーディングカンパニーです。今後、拡大が期待される広域イーサネットサービス市場において、「KDDI Powered Ethernet」によりパワードコムが強みであった、高品質なサービス、サポート体制などを最大限に活かしていきます。また、KDDIの豊富な法人向けサービスと組み合わせることで、より利便性の高いサービス提供が可能となりますので、KDDIは総合的なソリューションプロバイダーとして法人事業の強化を図っていきます。

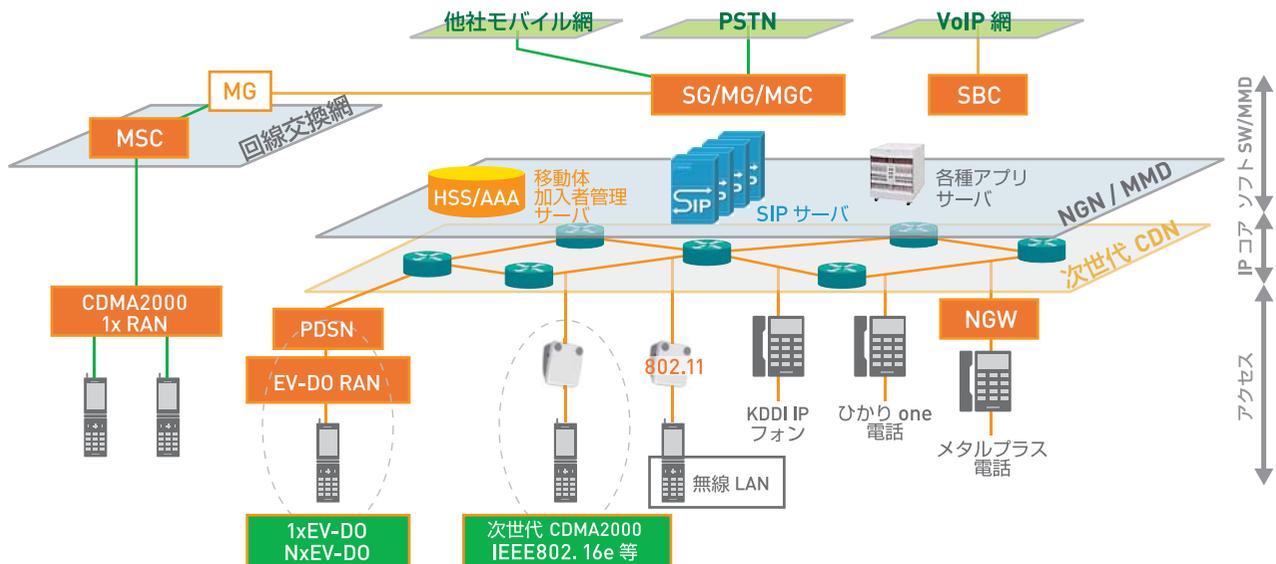
固定電話網のオールIP化

現在、KDDIは世界に先駆け2007年度末までには固定電話網のバックボーンについてオールIP化を完了させる予定です。ネットワークバックボーン部分において、IP技術を用いることにより、ネットワークリソースを効率的に利用できることに加え、保守・運用の両面においてコストの大幅削減が可能となります。

このようにKDDIは現在直収化・IP化・ブロードバンド化を軸に固定事業の強化を図っています。今後のFMC展開を見据え、まずは、固定通信事業が市場において競争力の高いサービスを提供し、収益基盤を確立することが優先課題だと考えています。

参考：FMCへの取り組みについて

KDDIは2005年6月に、固定と移動の統合網「ウルトラ3G」構想を発表致しました。多様なアクセスを相互連携させ、統合されたサービスの提供実現を目指します。予定では、FTTHや現行の第3世代携帯電話、無線LANに加え、IEEE802.16eなどの新たな無線システムなども包括した、統合的なサービスを提供する固定移動統合網の構築を2007年頃に着手いたします。統合バックボーンを構築するにあたり、現状の固定通信事業は非常に重要な役割を担うこととなります。



今後、企業経営におけるコンプライアンスの徹底、情報セキュリティの徹底、また、地球環境保護などの観点から、企業のCSR活動への積極的な取り組みが強く求められています。KDDIにおいても、CSRを経営の最大課題のひとつに据え、社内体制の一層の整備に努めています。

◆コーポレートガバナンスについて

コーポレートガバナンス体制

KDDIは、2001年6月より執行役員制度を導入し、経営と業務執行の分離を実現するとともに、意思決定の迅速化や権限・責任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。社外取締役3名を含む取締役会は11名で構成され、法令に定める重要事項の決定および業務執行の監督を行っています。また監査役会は社外監査3名を含む5名の監査役で構成され、取締役の職務の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。

更に2006年度は「内部統制システム構築の基本方針」を策定し、会社業務の執行の公正性、透明性および効率性を確保するとともに、コーポレートガバナンスの強化ならびに企業クオリティの向上を図ります。

コンプライアンス

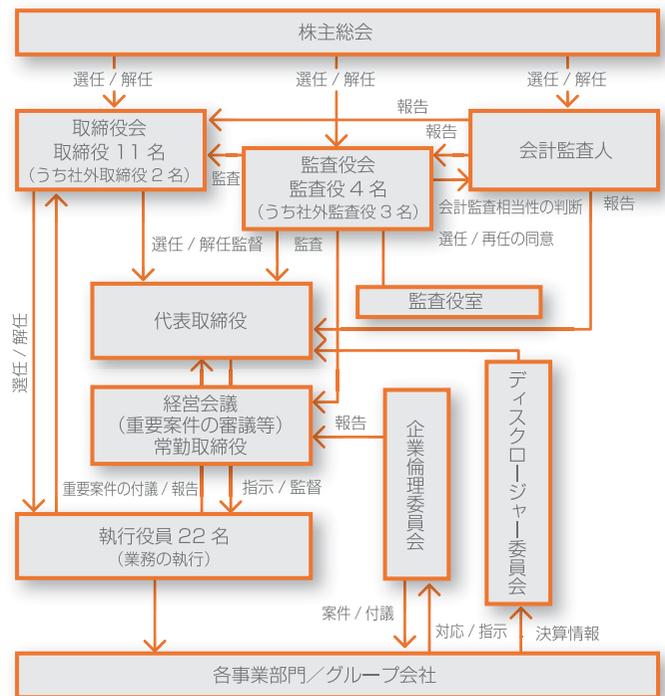
KDDIは、役員および社員がより高い倫理観に基づいて企業活動を行うように、「KDDI行動指針」を2003年1月に制定し、社内外における研修などを通じて意識の向上に努めています。同時に、「KDDIグループ企業倫理委員会」および企業倫理の申告窓口である「企業倫理ヘルプライン」を設けて、問題の早期発見・対処が行えるよう、コンプライアンス体制を整備しています。また子会社についても同様に「行動指針」「企業倫理委員会」「企業ヘルプライン」を設け、KDDIグループ全体として、コンプライアンス体制を整備しています。

また、2006年4月に施行された「公益通報者保護法」への対応として、改めて社内規定を制定・施行し、明確化しました。今後とも企業倫理に関する申告（公益通報）への迅速・適切な対応と申告者（公益通報者）保護に努めるとともに、よりオープンな社内文化の醸成に努めてまいります。

情報開示とIR

KDDIは投資判断に影響を与える会社情報については、証券取引法及び東京証券取引所が定める「上場有価証券の発行者の会社情報の適時開示等に関する規則」等に則り、適時かつ公平な情報開示を継続的に行っています。適切な会社情報の管理および開示を行うための社内体制を整備するとともに、プレスリリース、決算説明会、社長会見、通信・回線のメンテナンス、障害情報等を速やかにホーム

コーポレートガバナンス体制図



06年5月31日現在

ページに掲載することで、どなたでもご覧頂ける環境を整えています。また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い、経営の透明性の向上と適切な情報提供に取り組んでいます。

当社のIR活動の成果として、2005年度も2003、2004年度に引き続き、「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」において通信部門の1位に選定されました。特に当社経営陣の積極的なIRへの取り組み、説明会の内容、フェアディスクロージャーが評価されています。

リスクマネジメント

KDDIは、2004年4月に「リスク管理室」（2004年7月にリスク管理本部に名称変更）を設置しました。通信の秘密の保護、グルー

ブ会社を含めたリスク管理の推進、顧客情報等漏洩のリスク管理及び日常業務の効率性・有効性と法令の遵守を重点とした内部監査を実施しています。

2005年度には重点管理リスクとして、①情報漏洩 ②倫理・法令違反 ③災害・事故 ④通信設備・ネットワーク障害事故 ⑤情報システムの障害・事故の5つを掲げました。リスクの発現を抑制するためのPDCA (Plan - Do - Check - Action)を推進するとともに、それぞれのリスクが発現した場合の全社的な危機管理体制の整備を図ってまいります。

情報セキュリティ

KDDIでは、社内横断的な情報セキュリティ委員会を設置し、2002年7月に定めた情報セキュリティ基本規定に則って全社的な情報セキュリティ対策に努めてきました。2005年10月には、高度化かつ多様化するサイバー攻撃などへの対応策の一環として、セキュリティ・オペレーション・センターを設立し、情報セキュリティ対策のさらなる強化に努めています。

更に、2006年4月にはISMS推進室を設立し、運用部門を中心とした各事業部門におけるISMS（情報セキュリティに関する国際標準であるISO/IEC 27001:2005）認証取得や、全社的な情報セキュリティマネジメントの推進について積極的に取り組んでおります。

◆社会貢献活動について

環境マネジメント

KDDIでは2003年3月に、地球環境保護への取り組みの指針となる「KDDI環境憲章」を制定し、「KDDI環境委員会」を中心とした全社的な推進体制を構築しました。また「環境マネジメントシステム」のKDDIグループ全体への展開により、環境への負荷を継続的に軽減することを目指しています。その一環として、環境マネジメントシステムに関する国際規格「ISO14001」の認証取得を推進し、2005年度末現在で32本部2事業所が取得しています。

省エネルギーへの取り組み

KDDIが排出する温室効果ガスの殆どは、通信設備・オフィスで使用する電力が原因となっております。KDDIでは電力使用量の削減を第一目標に、設備・運用面両面での省エネルギー対応や、ソーラー発電システムの積極的な導入など、省エネルギーへの取り組みを進めています。

携帯電話のリサイクル

携帯電話部品には金・銀・パラジウムなどが含まれております。これらの資源をリサイクルすることで、新しい製品へと生まれ変わります。KDDIでは資源の有効活用を通じて環境への負担を軽減する「循環型社会」の構築を目指しております。1台に含まれる量はわずかですが、年間に販売される携帯電話を想定すると、全体としては相当の量が使用されています。KDDIでは携帯電話のリサイクルを行う際に、製品の原料として利用する「マテリアルサイ

クル」に取り組み、使用済み携帯電話の100%を金属・プラスチック樹脂などの資源として再利用しています。



更にKDDIでは、携帯電話・PHS事業者及びメーカー各社による自主活動組織「モバイル・リサイクル・ネットワーク」に自主活動に参加しています。「モバイル・リサイクル・ネットワーク」では事業者・メーカーに関わらず無料で回収・リサイクルを実施しています。

グリーン購入への取り組み

KDDIでは2003年2月に定めた「KDDIグリーン購入ガイドライン」を指針として、環境への取り組みを進めている会社から、環境に配慮された製品を購入する「グリーン購入」を推進しています。このグリーン購入は、KDDI全てのお取引先様、全ての製品・サービス等を対象としており、品質・価格などの基準に「環境に対する影響」とお取引先様の「環境への取り組み」を加え、購入先や購入製品を選定しています。

お客様情報の流出について

2006年6月13日、KDDIは、提供するインターネット接続サービス「DION」をご利用いただいているお客様に関する2003年12月18日時点の情報（お名前、ご住所、ご連絡先電話番号）約400万名様分が外部に流出したことを確認いたしました。個人情報保護法施行などを契機に、社内の情報セキュリティ強化を図ってまいりましたが非常に残念な事象が発覚いたしました。今後、このようなことがないよう情報管理の徹底を図り、当該事象の徹底的な解明に取り組むとともに全力で信頼回復するよう努力してまいります。

KDDIの事業を支える技術・研究開発活動

CDMA 2000 1x EV-DO Rev. Aの技術的側面

2003年11月に登場したauの「CDMA 1X WIN」サービスは、高速パケット伝送技術「CDMA2000 1x EV-DO Rev.0」を導入し、帯域幅1.25MHzにおいて最大2.4Mbps(下り)/154kbps(上り)の高速データ通信を提供しています。

更に、この次世代規格である「CDMA2000 1x EV-DO Rev. A」は2004年4月に標準化が完了し、KDDIでは2006年中に商用開始の見込みです。「Rev. A」は「Rev.0」と比較して、最大伝送速度が下り3.1Mbps、上り1.8Mbpsに向上し、QoSをサポートする機能も盛り込まれます。これにより特定ユーザーに対して帯域が確保され、伝送遅延が低減される等、一定の通信品質の確保が可能となりますので、技術的には双方向のリアルタイムコミュニケーションサービス(VoIP、IPテレビ電話など)の提供が容易になります。

これに対しNTTドコモを初めとするW-CDMA陣営は、W-CDMA方式の拡張版であるHSDPA(High Speed Downlink Packet Access)の標準化を進めています。NTTドコモは2006年夏から帯域幅5MHzで当初最大3.6Mbps(下り)/64-384kbps(上り)のサービスを提供すると発表しました。

HSDPAに適用される高速・大容量化技術には、例えば、誤り訂正符号を組み合わせて再送データの誤り訂正能力を向上させるハイブリッドARQ(Automatic Repeat Request)や無線状態に応じて低速・高速の変調方法を使い分ける適応変調方式などがあります。HSDPAのシステム性能は「Rev.0」相当で、言い換えれば「Rev.A」は一步先を行く技術であるということになります。

モバイルWiMAX*1の実験

KDDIはモバイルWiMAXを「ウルトラ3G」のアクセスシステムの1つと位置づけ、実証実験を進めており、都市部において第3世代携帯電話システムを補完する無線アクセスとなりうるか、可能性を検討しております。

2005年6月に実験局免許を取得し、大阪市内においてモバイルWiMAXのフィールドトライアルを開始しました。フィールドトライアルでは、段階的に、モバイルWiMAXに採用されるOFDMA方式の基礎的な特性及び性能の評価試験から開始し、移動体への適用性、モバイルWiMAX内でのハンドオーバーに加え、3Gシステム(CDMA2000 1x EV-DO)やWiFi*2とのメディア間のシームレス切替えの実証試験を実施しました。

また、モバイルWiMAX上で映像コンテンツ、音声、IPテレビ電話などマルチメディア型アプリケーションを扱った場合の特性評価を進めると共に、アクセスメディアに対して、IPv6バックボーン、MMD (Multi-Media Domain) を組合わせた次世代ネットワークの実証システムを構築して、次世代通信サービスの提供に向けた検証と課題の抽出も行いました。

更に、商用導入を見据え、モバイルWiMAXを低コストに実現するための一歩進んだ技術の開発検証にも着手し、具体的にはMIMO (Multi-Input Multi-Output*3)、やAAS (Adaptive-array Antenna System*4) などの空間多重技術による性能の向上や容量の拡大に関する検証を行うほか、運用及びエリア展開に向けたノウハウ蓄積を推進していきます。

*1 2003年1月にIEEE (米国電気電子学会)で承認された、固定無線通信の標準規格 (IEEE 802.16規格) の使用周波数帯を変更したものの。

*2 無線LANの標準規格である「IEEE 802.11a/IEEE 802.11b」の消費者への認知を深めるため、業界団体のWECAが名づけたブランド名。

*3 複数のアンテナを組み合わせてデータ送受信の帯域を広げる無線通信技術。無線LANの高速化などに応用されている。

*4 複数のアンテナ素子の受信出力を電気的に合成することでアンテナ指向性を適応的に変化させることができる高性能指向性アンテナ。



モバイルWiMAX端末

IPマルチキャスト技術（無瞬断）

今後、映像伝送がFTTHによるブロードバンドのキラーコンテンツになると考えられます。KDDIではIPマルチキャストで映像を配信している時に、通信回線遮断などの障害が発生しても映像が途切れない技術を開発しました。

IPネットワークには、通信回線に障害が発生した時に自動的に別の通信経路を見つけ、障害箇所を回避する機能があります。しかしながら、一般的なネットワーク機器で使用されている機能では、障害が発生してから回復するまで最大で30秒程度必要となり、その間は映像の配信が途切れてしまうという問題がありました。そこで、KDDIではバックアップ用のサーバとお客様の近くに設置したゲートウェイを利用して、障害が発生しても映像を無瞬断で配信することを可能にしました。

通信回線に遮断などの障害が発生すると、ゲートウェイが数十ミリ秒で障害を検出し、バックアップ・サーバに通信を切り替えます。そして、障害箇所を回避する新しい経路を見つけ、その経路で配信を続けます。その際に、バックアップ・サーバからの配信に独自の工夫を加えることにより、映像をまったく途切れることなくお客様に提供することが出来るようになります。

安心・安全なサービスに向けた取り組み

KDDIでは安心・安全なサービスに向けた様々な取り組みを行っております。ここでは次の2点についてご紹介致します。

1) 携帯電話向け高速暗号化技術

通信・放送融合時代を想定して、携帯電話上でも高速に動作する独自の軽量・高速暗号アルゴリズムを開発しました。当アルゴリズムは、現在広く利用されている暗号アルゴリズムであるAES (Advanced Encryption Standard) と比べて6~8倍の速さで動作し、既存方式で不可能であった、携帯電話端末でのワンセグ相当の動画像のリアルタイム復号が可能となります。今後、データ通信速度がさらに高速化される携帯電話やワンセグ放送において、リッ

チなマルチメディアコンテンツをリアルタイム配信するコンテンツビジネスの発展に寄与することが期待されます。

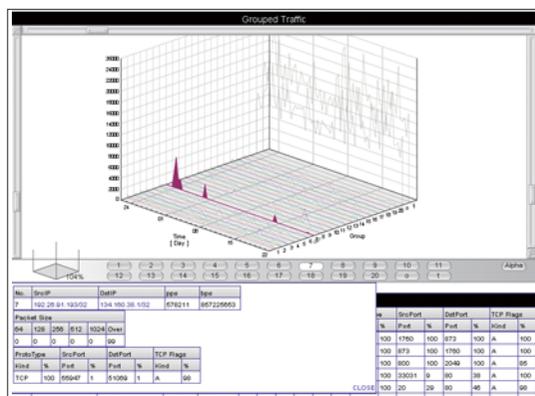
2) ネットワーク攻撃に対する対応

近年ネットワーク上で問題となっている、サービス不能攻撃 (DoS : Denial of Services*5) を自動的に検出するDoS攻撃検知システムを、KDDIのネットワークに導入しました。このシステムは、10ギガビット/秒の超高速回線を流れるトラフィックの一部を解析するだけでDoS攻撃を検知し、またトラフィック特性に合わせて攻撃を検知することが可能です。この結果、特性の異なる回線に対しても特別な作業をすることなく設置が出来るようになりました。また、DoS攻撃や分散DoS攻撃を数分以内で検知することが可能となり、KDDIのIPサービスの品質向上に寄与しています。

*5 大量のデータを送りつけることにより、通信事業者およびお客様の通信設備に障害を与える攻撃



IPマルチキャスト実験・装置等



DoS分析画面

財政状態及び経営成績の分析

(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。

(a) 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。2004年3月期において、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。

(b) 固定資産の減損

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。その結果、当連結会計年度において、ツーカー携帯電話サービスに係る資産（PDC設備等）について1,042億円、国内伝送路等の一部を含む遊休資産について99億円を減損損失として特別損失に計上しております。

(c) 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、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。なお、株式会社パワードコムとの合併により引継いだ税務上の繰越欠損金及び一時差異についても、将来の実現可能性を考慮し計上しております。

(d) 年金給付費用、債務

退職給付費用及び退職給付債務は、数理計算上で設定される基礎率に基づき算出されております。基礎率とは、主に割引率、予定死亡率、予定退職率、予定昇給率などがあります。割引率は国内の長期国債の市場利回りを基礎に算出しており、予定死亡率、予定退職率、予定昇給率は、統計数値に基づいて算出されております。また、期待運用収益率は、過去の運用結果に基づいて算出されております。

実際の結果が前提条件と異なる場合、また合併・分割等に伴う制度変更があった場合、その影響は累積され、将来にわたって規則的に認識されるため、将来期間において認識される退職給付費用及び退職給付引当金に影響を及ぼします。

当連結会計年度の財政状態及び経営成績の分析は、以下のとおりであります。なお、本稿に記載した予想、予見、見込み、見通し、方針、所感等の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において判断したものであり、将来に関する事項には、不確実性を内在しており、あるいはリスクを含んでいるため、将来生じる実際の結果と大きく異なる可能性もありますので、ご留意ください。

(2) 当連結会計年度の経営成績の分析

(概 観)

電気通信業界では、ブロードバンドサービス市場が成長を続け、個人携帯電話市場が成熟する中で、固定通信市場における直収型サービスの提供や、携帯電話市場における第3世代携帯電話での新サービス・新料金メニューの導入、新規事業者の参入決定など、事業者間のお客様獲得に向けた競争が新たな局面を迎えております。

このような情勢のもと、当社グループは、「戦略とスピード」を主眼に、急速な環境変化に迅速かつ的確に対応するとともに、グループ全体としての持続的な成長とさらなる業績の向上を目指し、激化する競争市場で勝ち抜くための事業基盤の強化を図ってまいりました。

(移動通信市場における対応)

- ・ 競合他社との今後想定される競争激化、急速な環境変化への対応
株式会社ツーカーセルラー東京、株式会社ツーカーセルラー東海及び株式会社ツーカーホン関西を当社に吸収合併（昨年10月）

(固定通信市場における対応)

- ・ 東京電力株式会社と通信事業における包括提携（昨年10月）
- ・ 当社と東京電力株式会社とのFTTH事業における統合サービス「KDDI&TEPCO光キャンペーンプラン」の提供実施（昨年11月開始）
- ・ 当社と株式会社パワードコムとの合併（本年1月）

- ・将来のブロードバンドサービス事業の展開を見据えた顧客基盤拡大
 ジャパンケーブルネットホールディングス株式会社及びジャパンケーブルネット株式会社の株式取得（本年3月）

（概況）

当連結会計年度における営業収益は3兆608億円、対前期1,407億円増、対前期比では4.8%の増収となりました。当期は、平成16年10月のPHS事業譲渡による減収要因（868億円減）があったものの、移動通信事業における第3世代携帯電話「CDMA 1X WIN」の拡販等により全体の年間純増シェア48.1%を達成するなど、引続き移動通信事業の好調が主な増収要因であります。また、固定通信事業においても「KDDIメタルプラス」の積極的な拡販並びに株式会社パワードコムとの合併（本年1月）により増収となりました。

営業費用は2兆7,642億円、対前期1,403億円増、対前期比では5.3%増加しました。これは、「CDMA 1X WIN」の拡販や「KDDIメタルプラス」などの積極的な拡販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2,965億円と、対前期4億円、対前期比0.1%の増益となりました。

営業外損益の純額は25億円の損失ではありますが、対前期では72億円損失が減少しております。これは、有利子負債の削減が着実に進展し、支払利息の減少が主な要因であります。これにより、経常利益は2,940億円、対前期76億円の増益となりました。

特別損益の純額は1,133億円の損失で、対前期1,205億円損失が増加しました。

これは、当連結会計年度でツーカーのPDC設備等の減損損失1,142億円を特別損失として計上したことが主な要因であります。

これにより、税金等調整前当期純利益は1,806億円と、対前期1,129億円の減益となりました。税金等については、法人税、住民税及び事業税611億円、法人税等調整額△745億円を計上し、法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額をあわせた対前年比較では1,015億円減少いたしました。この主な要因は、株式会社パワードコムとの合併により繰越欠損金及び税務否認額を引継いだことに伴い650億円減少したことによるものであります。

少数株主損益は少数株主に帰属する利益が34億円、対前期13億円の減少となった結果、当期純利益は1,905億円、対前期100億円の減益となりました。

（3）セグメント別の状況

（a）営業収益

移動通信事業

平成17年10月の当社とツーカーグループ3社との合併に伴い、当連結会計年度より「au事業」と「ツーカー事業」を統合し、「移動通信事業」に変更いたしました。

移動通信事業では、第3世代携帯電話を主軸としたインフラの強みを活かし、携帯電話端末、料金体系、コンテンツ等の総合的な商品力強化により競合他社との差別化を図ってまいりました。

世界初「ワンセグ」対応モデルやau design projectモデル「neon（ネオン）」など多彩な新端末を発売し、ラインナップを充実

au携帯電話端末では、お客様のご要望の多様化に対応した多彩な機種（年間で32機種）を発売し、ラインナップの充実に努めました。

- ・GPSが進化した簡単位置確認サービス「安心ナビ」搭載モデル
- ・世界初地上デジタルテレビ放送の移動体向けサービス「ワンセグ」対応モデル
- ・業界初の総合音楽サービス「au LISTEN MOBILE SERVICE」（略称: LISMO（リスモ））に対応する日本初の4GB大容量HDD搭載モデル

- ・au design projectの第5弾モデル「neon（ネオン）」
- ・「EZ FeliCa」、「モバイルSuica」などのサービスにも対応する機種等を発売。

業界初の総合音楽サービス「au LISTEN MOBILE SERVICE（au リッスンモバイルサービス）」（略称: LISMO（リスモ））の提供開始

EZ「着うた®」、EZ「着うたフル®」に続く新たな音楽サービスとして、au携帯電話とPCがシームレスに連携する業界初の総合音楽サービス「LISMO（リスモ）」の提供を開始しました。このサービスにより音楽をより身近にご利用いただける環境を実現します。

- ・対応機種同士で音楽のプレイリストを交換できる音楽コミュニケーション機能「うたとも™」などにご利用いただける「au Music Player（au ミュージックプレーヤー）」により、携帯電話1つでユーザー同士が音楽をすすめあうことが可能です。
- ・PC音楽管理ソフト「au Music Port（auミュージックポート）」により、au携帯電話とPCで音楽を共有することが可能です。

また、本年2月には、eショッピングモールサイト「au Shopping Mall（au ショッピングモール）」を開設し、au携帯電話のインターネットサービス「EZweb」上に出店する複数の店舗のさま

ざまな商品を簡単に検索し、まとめてご購入いただけるサービスの提供を開始しました。

「ダブル定額ライト」、 「家族割 ワイドサポート」、 「MY割」の導入など、料金プラン・割引サービスを充実

- ・ 「ダブル定額ライト」 導入 (2005年5月)
「CDMA 1X WIN」では、リッチなコンテンツをさらに多くのお客様に気軽にかつ安心してお楽しみいただくため、月額1,000円(税込1,050円)から始まるパケット通信料定額サービスいたしました。
- ・ 「家族割 ワイドサポート」 導入 (2005年11月)
「CDMA 1X」では、小・中学生及び60歳以上のお客様に基本使用料1,500円(税込1,575円)*でご利用いただけ、「家族割」を幅広い世代にまたがってご契約いただきやすくなることに合わせて、「家族割」適用回線数の上限を従来の6回線から10回線に拡大いたしました。
※auご加入月から3ヶ月以内の場合は2,000円(税込2,100円)となります。
- ・ 「MY割」 導入 (2006年2月)
「CDMA 1X」及び「CDMA 1X WIN」では、2年間の継続利用を条件に、単独回線でご契約いただいても、月々の基本使用料を「家族割」と「年割」を併せてご契約いただいている場合と同じ割引率でご利用いただけるなど、料金メニューの充実に努めてまいりました。

法人向け携帯電話ソリューションサービス

2004年11月に法人向けのサービス「OFFICE WISE」を開始後、昨年12月には、セキュリティ強化や業務効率の向上などのニーズに対応したサービス「ビジネス便利パック」に、ビジネス伝言板機能などの新機能を追加いたしました。また、本年3月には、長時間の外出でも電池切れしない大容量バッテリーと、リモートでのデータ削除や端末のロックなどのセキュリティ機能を盛り

込んだ法人向けau携帯電話「B01K」を発売するなど、さらなるサービスの充実に努めました。

ツーカー携帯電話からau携帯電話への同一電話番号でのご契約変更受付開始

当社とツーカーグループ3社との合併に伴い、ツーカー携帯電話をご利用のお客様がau携帯電話へのご契約変更をご希望される場合に、ツーカーのご利用期間・ポイントを引き継いだまま同一番号でau携帯電話へ契約変更を可能とし、さらには、本年2月より、同一電話番号でのご契約変更受付時に、EZwebのEメールアドレスの同一アドレスの引継ぎも開始いたしました。

これまで、当社は、お客様の多様なニーズにお応えべく、au携帯電話サービスおよびツーカー携帯電話サービスを提供してまいりましたが、ツーカー携帯電話サービスの新規ご契約者が大幅に減少していることや同一電話番号・同一Eメールアドレスでのau携帯電話サービスへのご契約変更も下期に71万契約と着実に進んでいることを受け、ツーカー携帯電話サービスを本年6月30日をもって新規受付を終了することといたしました。今後はau携帯電話サービスでのさらなる顧客満足度の向上を図っていきます。なお、今後、お客様のご利用状況などを踏まえ、ツーカー携帯電話サービスの終了について検討してまいります。

このように、第3世代携帯電話を主軸とした総合的な商品競争力の向上に努めた結果、当連結会計年度の営業収益は2兆5,103億円と、対前期1,978億円の増収となりました。この要因として以下の要因が挙げられます。

ご契約数の純増

本年3月末の累計契約数は2,544万契約、累計シェア27.7%となりました。年間純増数については、231万契約増加(純増シェア48.1%)し、営業収益の大幅な増収要因となりました。

参考) 累計契約数 (千台)

	2005年3月末	2006年3月末	純増数	純増シェア
au	19,542	22,699	3,157	65.8%
内モジュール系	487	586	99	
CDMA 1X WIN(EV-DO)	3,252	8,280	5,028	
CDMA 1X	14,683	13,548	△1,135	
CdmaOne	1,608	871	△737	
ツーカー(PDC)	3,590	2,739	△850	△17.7%
合 計	23,132	25,439	2,307	48.1%

※純増数 = 新規契約数 - 解約数

しかしながら、本年秋にはモバイル・ナンバー・ポータビリティ(MNP)が導入されるなど他社も第3世代携帯電話のシェア拡大

に向け攻勢が激しくなると予想されるため、当社グループとしても更なる商品総合力の向上に努めてまいります。

・「CDMA 1X WIN」の拡販による効果

携帯電話端末のラインナップの充実やコンテンツの拡充などにより、「CDMA 1X WIN」契約数の増加が加速し、本年3月末のご契約数は828万契約（対前期比503万契約増）と着実に増加し、全体の契約者数の約1/3に達しました。料金面についても、「ダブル定額」、「ダブル定額ライト」の導入によりパケット通信料を気にすることなくご利用いただけるなどメニューも充実し、定額制契約率は81%と引き続き高い水準を維持しております。このように、「CDMA 1X WIN」のご契約数、構成比率の増加がARPUの高いお客様層の拡大に繋がり、営業収益全体の底上げ効果となっております。なお、当連結会計年度の総合ARPU（音声ARPUとデータARPUの合計）は7,040円となり、対前期では130円減少しておりますが、うちデータARPUは1,890円、対前期150円の増加となり順調に上昇しております。

※ARPU：Average Revenue Per Unit（1契約あたりの月間平均収入）

・解約率の改善

お客様に魅力あるサービス・商品（端末、コンテンツ、アプリケーション、料金等）の提供、ブランド力の向上により、お客様の解約率（au）は前期の1.44%から当期1.20%と大幅に改善しております。

EV-DO Rev.Aの導入

au携帯電話のデータ通信専用のインフラであるCDMA2000 1x EV-DO方式の機能拡張したEV-DO Rev.Aを2006年中に導入する予定です。EV-DO Rev.Aでは、データ通信速度が下り3.1Mbps、上り1.8Mbpsに高速化されるとともに、パケット通信の遅延抑制などの品質制御が可能になり、これまでにない新たなサービスの提供を可能にする予定です。

固定通信事業

直取化・IP化・ブロードバンド化へ急激にシフトする事業環境のなか、直取型サービスである「KDDIメタルプラス」の拡販を推進し、東京電力と通信事業における包括提携に基づき、株式会社パワードコムとの合併、FTTH統合サービスの推進など、今後の顧客基盤強化に繋げる展開を推進してまいりました。

・高品質IP電話サービス「KDDIメタルプラス」サービスの拡販

お客様の加入電話回線を当社の高品質IP網に接続することで、低廉かつシンプルな料金体系で固定電話相当の機能を実現した高品質IP電話サービスである「KDDIメタルプラス」の拡販を積極的に展開してまいりました。本年3月末の開通数は180万回線となりました。

・法人向け広域イーサネットサービスの拡充

法人のお客様向けサービスでは、本年1月、当社は、広域イーサネットサービスを提供している株式会社パワードコムと合併いたしました。今後、法人固定データ通信分野で拡大が想定される広域イーサネットサービス市場において、「KDDI Powered Ethernet（KDDIパワードイーサネット）」を主力サービスと位置付け、株式会社パワードコムの強みであった、高品質なサービス、サポート体制などを最大限に生かし、さらなるサービス利便性に基づき、お客様満足度の向上に努めてまいります。

このように直取化・IP化・ブロードバンド化への急激なシフトに対応する事業活動を展開してまいりました結果、当連結会計年度の営業収益は6,193億円、対前期232億円の増収となりました。この要因として、通信手段が携帯電話・IP電話等へシフトする中で、メタルプラスの拡販を推進したことにより、減少傾向にあった音声系収入が下期より上昇に転じたこと、また、インターネット系サービスの収益の伸びは堅調、さらに株式会社パワードコムの合併に伴い広域イーサネットサービスの収入も増加したことが主な増収要因であります。

・東京電力株式会社との通信事業における包括提携合意と統合サービスについて

昨年10月に、当社と東京電力株式会社は通信事業における包括的な提携の合意し、これに基づき検討を重ねてまいりました。本年4月には、当社に東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニーに係る事業を統合する方向で検討する旨の合意書を締結しました。具体的な合意内容は、「2007年1月1日を目途に、当社に東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニーに係る事業を統合することを前提に、今後、光ネットワーク・カンパニーの事業価値算定等を含めた検討を行い、2006年9月末までに結論を得る」というものです。

FTTH事業においても、昨年11月から提供している統合サービスを本年6月目途に本格的に展開する予定です。

当社と東京電力株式会社は、今後、当社への本事業統合を進めることにより、さらなる強固な通信事業グループの実現を目指します。

・固定電話網のIP化計画

当社はすでに、「固定電話網のIP化計画」を発表しておりますが、世界に先駆け2007年度までに当社固定電話網を全てIP化する予定です。これにより、「ひかりone」と「KDDIメタルプラス」のバックボーンである当社独自の高品質IP網を拡張し、既存固定電話交換機をソフトスイッチに置き換えることで、諸設備の低コスト化を図るとともに、当社ネットワークへの直取化を推進し、NTT東西への接続料支払いを低減できます。お客様にとっても、高品質なサービスを低廉な料金でご利用することが可能となります。

PHS事業

前連結会計年度（2004年10月）にPHS事業を譲渡したことから、当連結会計年度から「PHS事業」は消滅しております。

なお、前連結会計年度の営業収益（事業譲渡前の中間期における営業収益）868億円が対前期比で減少しております。

その他事業

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、グループ会社間における業務の集約による経営資源の効率化を図るとともに、今後の成長が見込まれる事業分野を強化してまいりました。

具体的には、当社の連結子会社である株式会社KDDIエボルバ（コールセンター事業）は、事業の集約及び収益拡大に向け、シーティーシー・クリエイト株式会社（2005年5月）、有限会社ケイエスエス・クリーン（2005年7月）、株式会社ツーカーサービス（2006年2月）と、それぞれ株式会社エボルバを存続会社として合併しました。

当連結会計年度の営業収益は1,035億円、対前期221億円の増収となりました。

（注）上記に記載しているセグメント別の営業収益は、外部顧客に対する売上高とセグメント間の内部売上高の合計であります。また、当連結会計年度に、セグメントの事業区分を変更したことにより、対前期比は変更後の数値と比較しております。

(b) 営業費用

移動通信事業

当連結会計年度の営業費用は2兆1,559億円、対前期1,356億円増加しました。

主に以下の増加要因が挙げられます。

携帯電話端末販売原価の増加

「au design project」のオリジナルデザイン端末や「CDMA 1X WIN」対応機種ラインナップの充実などにより、新規ご約数の増加や「CDMA 1X WIN」への移行が加速され、au携帯電話端末全体の販売原価が増加いたしました。しかし、携帯電話端末の調達コストについては、端末の高機能化が進む中、開発費等の低減に努めており、1台あたり平均では前期に比べ低下しております。

「CDMA 1X WIN」の拡販、販売コミッションの抑制

お客様のご契約に伴い販売代理店へ販売コミッションを支払っており、当連結会計年度の総額はau一般端末ベースでは4,920億円、対前期で480億円増加いたしました。これは、au携帯電話端末の販売台数（新規販売及び機種変更）が当連結会計年度1,325万台、対前期で166万台の増加によるものであります。しかし、au携帯電話端末のコミッション単価（新規販売及び機種変更）については、1台あたり平均37,000円と、対前期で

1,000円減少しております。

その他の主な増加費用は、営業収益の増加に伴うアクセスチャージ、設備の保守及びお客様対応委託費等であります。

固定通信事業

当連結会計年度の営業費用は6,806億円と、対前期842億円増加いたしました。主な増加要因は以下のとおりです。

「KDDIメタルプラス」の積極的な拡販によるメタルプラス関連費用の増加

主な費用項目は、コミッション、ドライクッパー使用料、NTTに対する業務委託費、その他お客様対応委託費等の増加であります。

設備投資による減価償却費の増加

設備投資については主に「KDDIメタルプラス」サービス向けの新たな投資（メタルプラスのエリア展開等）を計画的に実施し、減価償却費は対前期155億円増加いたしました。

その他の主な増加費用は、営業収益の増加に伴うアクセスチャージ等であります。

PHS事業

前連結会計年度の営業費用（事業譲渡前の中間期における営業費用）813億円が対前期で減少しております。

その他事業

グループ全体の競争力強化と業務集約による経営資源の効率化及び成長の見込まれる事業分野の強化を行なってまいりました。

当連結会計年度の営業費用は営業収益の増加に伴い991億円と、対前期で186億円の増加となりました。

(c) 営業利益

当連結会計年度の営業利益は2,965億円と、対前期4億円の増益となりました。セグメント別では、移動通信事業は営業利益3,544億円、対前期621億円の増益、固定通信事業は営業損失613億円、対前期609億円の減益、その他は営業利益43億円、対前期34億円の増益となりました。（なお、PHS事業は当期セグメント消滅のため前期比で54億円減少）

(d) 営業外損益の純額

当連結会計年度の営業外損益の純額は25億円の損失と、対前期比72億円損失が減少いたしました。この要因として以下のことが挙げられます。

支払利息

当連結会計年度末における当社グループの有利子負債は7,706億円、対前期末で939億円減少しました。これに伴い当連結会計年度の支払利息は156億円、対前期52億円減少いたしました。

持分法による投資損益

持分法による投資損益は22億円の利益となり、対前期比8億円増加いたしました。

持分法適用会社で利益を計上した主な会社は、モンゴルにおいて携帯電話サービスを提供しているMOBICOM CORPORATION及びITアウトソーシング・ソリューション、IPサービス、通信エンジニアリング等を提供している京セラコミュニケーションシステム株式会社であります。

(e) 経常利益

当連結会計年度の経常利益は2,940億円と、対前期76億円の増加となりました。

(f) 特別損益の純額

当連結会計年度の特別損益の純額は1,133億円の損失となり、対前期1,205億円損失が増加しました。特別損益のうち金額的に重要性のある主な内容は以下のとおりであります。

(当連結会計年度)

債務免除益12億円 (特別利益)

連結子会社のケイディディアイ海底ケーブルシステム株式会社の清算終了により、海底ケーブル工事における一部債務に対する債務免除益であります。

減損損失1,142億円 (特別損失)

当社グループは、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、その結果、当連結会計年度で計上した減損損失の主な内容は以下のとおりであります。

ツーカー携帯電話サービスに係る資産の減損

ツーカー携帯電話サービスに係る資産(PDC設備等)については、新規で契約者が大幅に減少していることやau携帯電話サービスへの契約変更が進んでいることを受け、本年6月30日をもって新規受付を終了させていただくこと等から、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失1,042億円として特別損失に計上しております。(その内訳は、機械設備609億円、空中線設備225億円、ソフトウェア60億円、その他148億円であります。なお、当資産グループの回収可能価額は使用価値により測定しており、将来キャッシュ・フローを2.45%で割引いて算定しております。)

国内伝送路等の一部を含む遊休資産の減損

国内伝送路等の一部を含む遊休資産については帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失99億円として特別損失に計上しております。(その内訳は、機械設備12億円、市外線路設備30億円、海底線設備29億円、その他28億円であります。

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せん。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。)

(前連結会計年度)

PHS事業譲渡益276億円 (特別利益)

PHS事業の譲渡に伴う事業譲渡収入2,062億円から有利子負債の返済等を控除した残額と連結上のPHS持分純資産額との差額を計上しております。

減損損失234億円 (特別損失)

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234億円特別損失に計上しております。

(g) 税金等調整前当期純利益

当連結会計年度の税金等調整前当期純利益は1,806億円と、対前期1,129億円の減益となりました。

(h) 法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額

当連結会計年度における法人税、住民税及び事業税は611億円、法人税等調整額は△745億円を計上し、法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額をあわせた対前年比較では1,015億円減少いたしました。この主な要因は、株式会社パワードコムとの合併により繰越欠損金及び税務否認額を引継いだことに伴い650億円減少したことによるものであります。

(i) 少数株主利益

少数株主利益は、主に沖縄セルラー電話株式会社の少数株主に帰属する利益であり、当連結会計年度は34億円となりました。なお、対前期比では13億円減少しておりますが、減少した主な要因は、前期の少数株主利益48億円に、ディーディーアイポケット株式会社の上期分の少数株主利益が含まれているためであります。

(j) 当期純利益

当連結会計年度の当期純利益は1,905億円と、対前期100億円の減益となりました。

今後の電気通信事業界において、以下の事業環境や競争局面が予想されます。

- ・ 移動通信市場では、モバイル・ナンバー・ポータビリティ(MNP)の導入や新規事業者の参入、地上デジタルテレビ放送の移動体向けサービス「ワンセグ」の開始による通信と放送の融合など新たな競争局面を迎える。
- ・ 固定通信市場においても、法人のお客様向けサービスでは価格競争等の激化や、個人のお客様向けサービスでは、FTTHサービスの普及によるお客様獲得に向けた新たな展開。

このような状況の中、当社は、今後の成長を支える収益基盤を確立すべく、事業環境の変化に迅速に対応するとともに、常にお客様のニーズを反映した事業展開を行ってまいります。

・移動通信事業におきましては、「CDMA 1X WIN」のさらなる拡販やお客様にご利用しやすい料金プラン・割引サービスの提供により、今まで以上に快適なモバイル環境の提供に努め、ビジネス領域の拡大を目指してまいります。

・固定通信事業におきましては、従来からの「KDDIメタルプラス」・「KDDI光プラス」・「KDDI光ダイレクト」などの直収型サービスの提供に加え、東京電力株式会社とのFTTH事業における統合サービスの拡充及びCATV会社との連携等を進め、顧客基盤のさらなる拡大を目指してまいります。

(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)

5,755億円の収入 対前期368億円収入増

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368億円増加し、5,755億円の収入となりました。この主な要因は、携帯電話端末等の仕入債務の増加等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)

4,359億円の支出 対前期2,994億円支出増

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2,994億円支出増加の4,359億円の支出となりました。この主な要因は、前連結会計年度にPHS事業譲渡による収入2,062億円があったこと及び設備投資が前連結会計年度と比較して723億円増加したことによるものであります。設備投資の主な内訳は、移動通信事業においては、「CDMA 1X」及び「CDMA 1X WIN」のサービスエリアの拡充や通話品質向上のための無線基地局及び交換系設備の整備、固定通信事業においては、「KDDIメタルプラス」サービス等の設備の新設等であります。

(フリー・キャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して2,625億円減少し1,396億円となりました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

2,569億円の支出 対前期1,191億円支出減

当連結会計年度の財務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1,191億円支出減少の2,569億円の支出となりました。主な減少要因は、有利子負債の減少に伴う約定返済額の減少等によるものであります。

(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1,510億円と、前連結会計年度末2,225億円と比較して715億円減少しました。これらのいわゆる手元流動性残高につきましては、当社の財務状況及び金融環境に応じ変動しております。

なお、株式会社パワードコムとの合併等による現預金の増加は447億円であります。

(c) 資金需要

当連結会計年度におきましては、借入金返済資金に充当するため、昨年9月に第1回無担保社債250億円及び第2回無担保社債250億円を発行いたしました。その他の所要資金につきましては、自己資金及び借入金により賄っており、当連結会計年度末における社債残高は前連結会計年度末比61億円増の3,346億円、借入金残高は974億円減少の4,360億円となりました。

(d) 約定返済

支払期限ごとの債務額

(単位：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	3,346	768	1,300	828	450
銀行借入	4,360	1,697	2,173	327	163
その他	0	0	—	—	—
合計	7,706	2,465	3,473	1,155	613

(e) 為替リスク

当社グループは、外貨建ての営業取引、海外投融資等に伴う為替変動リスクに対して、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手段を選択することを方針としております。

また、親会社による資金の集中化及び効率化についても積極的に進めております。大部分の子会社における資金の過不足について親会社が一括で管理を行い、これによる資金需要については調

達力のある親会社が賄い子会社へ貸付ける体制を整備することにより、ファイナンスコストの抑制に努めております。

これらの結果、当連結会計年度末の連結有利子負債残高7,706億円における直接調達と間接調達の比率は43：57、長期資金調達比率（※）は68.01%、親会社における調達比率は99.02%となりました。

なお、当社の格付については、格付投資情報センターより長期優先債務格付Aを付与されております。

※社債及び長期借入金を有利子負債で除したものの。

(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1,128億円であります。

参考データ

移動通信事業

	百万円					百万ドル
	2002	2003	2004	2005	2006	2006
営業収益	—	—	—	2,312,537	2,510,395	21,371
グループ外売上	—	—	—	2,293,525	2,484,202	21,147
電気通信事業	—	—	—	1,751,053	1,903,427	16,204
附帯事業	—	—	—	542,473	580,775	4,943
セグメント間売上	—	—	—	19,012	26,193	224
営業利益	—	—	—	292,251	354,439	3,018
特別損益 (損失)	—	—	—	(252)	(105,296)	(896)
当期純利益	—	—	—	171,698	145,303	1,237
フリーキャッシュフロー	—	—	—	190,636	266,178	2,266
EBITDA	—	—	—	548,859	605,172	5,152
売上高営業利益率	—	—	—	12.6%	14.1%	14.1%
EBITDAマージン	—	—	—	23.7%	24.1%	24.1%

固定通信事業

	百万円					百万ドル
	2002	2003	2004	2005	2006	2006
営業収益	651,929	601,874	623,104	596,041	619,314	5,272
グループ外売上	—	—	529,119	494,729	518,716	4,416
電気通信事業	607,664	556,047	484,512	451,632	470,391	4,004
附帯事業	44,265	45,827	44,607	43,096	48,325	412
セグメント間売上	—	—	93,984	101,312	100,598	856
営業利益 (損失)	30,525	60,290	16,421	(310)	(61,309)	(522)
特別損益 (損失)	(17,526)	(3,071)	(74,466)	(18,118)	(9,590)	(82)
当期純利益 (損失)	4,137	32,264	(29,935)	(4,413)	26,362	224
フリーキャッシュフロー	55,485	116,927	68,559	(3,066)	(102,317)	(871)
EBITDA	157,467	176,809	112,402	87,494	41,451	353
売上高営業利益率	4.7%	10.0%	2.6%	-0.1%	-9.9%	-9.9%
EBITDAマージン	24.2%	29.4%	18.0%	14.7%	6.7%	6.7%

その他事業

	百万円					百万ドル
	2002	2003	2004	2005	2006	2006
営業収益	276,974	196,656	80,371	81,381	103,503	881
グループ外売上	—	—	50,680	46,399	57,896	493
セグメント間売上	—	—	29,691	34,982	45,607	388
営業利益 (損失)	4,063	(1,002)	545	951	4,381	37
特別損益 (損失)	(12,921)	(3,007)	(4,058)	2,093	31,298	266
当期純利益 (損失)	(11,578)	(9,868)	(3,439)	1,565	34,861	297
売上高営業利益率	1.5%	—	0.7%	1.2%	4.2%	4.2%

参照データ

au事業

	百万円					百万ドル
	2002	2003	2004	2005	2006	2006
営業収益	1,524,554	1,626,273	1,831,786	2,092,702	1,117,787	9,516
グループ外売上	—	—	1,817,333	2,067,843	1,103,558	9,394
電気通信事業	1,155,657	1,197,244	1,367,038	1,558,404	853,112	7,262
附帯事業	368,897	429,029	450,295	509,439	250,446	2,132
セグメント間売上	—	—	14,453	24,859	14,228	121
営業利益 (損失)	57,396	53,786	239,469	273,106	932,557	7,939
特別損益 (損失)	(155,071)	(4,250)	1	(68)	184,643	1,572
当期純利益 (損失)	(58,713)	21,005	129,995	161,157	111,299	947
フリーキャッシュフロー	15,643	96,571	207,251	132,561	119,908	1,021
EBITDA	269,127	245,092	437,651	481,387	290,390	2,472
売上高営業利益率	3.8%	3.3%	13.1%	13.1%	16.6%	16.6%
EBITDAマージン	17.7%	15.1%	23.9%	23.0%	26.0%	26.0%

* 2005年10月に移動通信事業セグメントに統合されたことに伴い、06/3期の数値は06/3期中間決算までの旧au事業の数値を参考として掲載させていただきます。

TU-KA事業

	百万円					百万ドル
	2002	2003	2004	2005	2006	2006
営業収益	358,260	318,070	274,329	231,396	101,271	862
グループ外売上	—	—	267,929	225,682	98,626	840
電気通信事業	286,278	255,412	223,040	192,649	86,888	740
附帯事業	71,982	62,658	44,890	33,034	11,738	100
セグメント間売上	—	—	6,400	5,714	2,645	23
営業利益	3,784	6,200	16,304	18,431	10,552	90
特別損益 (損失)	—	(1,713)	1,104	(184)	(28)	(0)
当期純利益 (損失)	(3,276)	(3,227)	8,043	10,541	6,652	57
フリーキャッシュフロー	14,831	52,137	54,951	58,075	25,740	219
EBITDA	63,400	66,471	72,097	66,811	31,453	268
売上高営業利益率	1.1%	1.9%	5.9%	8.0%	10.4%	10.4%
EBITDAマージン	17.7%	20.9%	26.3%	28.9%	31.1%	31.1%

* 2005年10月に移動通信事業セグメントに統合されたことに伴い、06/3期の数値は06/3期中間決算までの旧ツーカー事業の数値を参考として掲載させていただきます。

連結貸借対照表

KDDI株式会社及び子会社

2005年及び2006年3月期末	単位：百万円		(注1) 単位：百万米ドル
	2005	2006	2006
資産			
流動資産			
現金及び預金、有価証券	¥ 222,532	¥ 151,003	\$ 1,285
受取手形及び売掛金、未収入金	383,083	408,905	3,481
貸倒引当金	(17,900)	(15,175)	(129)
貯蔵品	48,613	38,384	326
繰延税金資産（流動）（注12）	30,407	17,730	151
有価証券、その他流動資産	20,678	15,837	135
	687,413	616,684	5,249
有形固定資産（電気&附帯）（注4）			
機械設備、空中線設備、端末設備、市内線路設備、市外線路設備、 土木設備、海底線設備	2,619,605	3,001,891	25,555
建物、構築物	383,982	428,448	3,647
機械及び装置、車両、工具器具備品	118,564	117,078	997
土地	50,286	48,423	412
建設仮勘定	71,439	70,419	599
その他（有形固定資産）	10,255	1,195	10
	3,254,131	3,667,454	31,220
減価償却累計額	(1,841,446)	(2,257,597)	(19,218)
	1,412,685	1,409,857	12,002
投資等及び無形固定資産			
投資有価証券（注3、4）	31,846	49,276	420
敷金・保証金	35,298	38,547	328
無形固定資産	149,642	165,332	1,408
連結調整勘定	48,248	—	—
繰延税金資産（固定）（注12）	23,682	103,625	882
関係会社投資、その他の投資等	96,048	126,326	1,075
貸倒引当金	(12,540)	(8,782)	(75)
	372,224	474,324	4,038
資産合計	¥ 2,472,322	¥ 2,500,865	\$ 21,289

連結財務諸表注記をご参照下さい。

2005年及び2006年3月期末	単位：百万円		(注1) 単位：百万米ドル
	2005	2006	2006
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）	¥ 227,744	¥ 246,757	\$ 2,100
買掛金、未払金	260,407	275,107	2,342
未払法人税等	65,682	18,780	160
未払費用	9,956	10,919	93
賞与引当金	13,511	16,892	144
その他流動負債	25,483	26,971	230
	602,783	595,426	5,069
固定負債			
長期借入金（注4）	368,967	266,340	2,267
社債（注4）	268,175	257,800	2,195
ポイントサービス引当金	20,805	24,893	212
退職給付引当金、その他の固定負債（注4、13）	36,171	44,078	375
	694,118	593,111	5,049
負債合計	1,296,901	1,188,537	10,118
少数株主持分	13,229	16,797	142
偶発債務（注5）			
資本（注10）			
資本金：			
授權株式数			
2005年3月31日現在 — 7,000,000株			
2006年3月31日現在 — 7,000,000株			
発行済株式数			
2005年3月31日現在 — 4,240,880.38株			
2006年3月31日現在 — 4,427,256.86株	141,852	141,852	1,208
資本剰余金	304,190	305,676	2,602
利益剰余金	739,448	853,405	7,265
その他有価証券評価差額金	9,858	21,666	184
	1,195,348	1,322,599	11,259
為替換算調整勘定	(1,650)	1,166	10
自己株式	(31,506)	(28,234)	(240)
資本合計	1,162,192	1,295,531	11,029
負債・資本合計	¥ 2,472,322	¥ 2,500,865	\$ 21,289

連結損益計算書

KDDI株式会社及び子会社

2005年及び2006年3月期	単位：百万円		(注1) 単位：百万米ドル
	2005	2006	2006
営業収益：			
電気通信事業営業収益	¥ 2,300,566	¥ 2,398,526	\$ 20,418
附帯事業営業収益	619,473	662,288	5,638
営業収益計	2,920,039	3,060,814	26,056
営業費用：			
営業費	998,403	1,047,003	8,913
減価償却費	341,043	328,259	2,795
通信設備使用料	382,064	413,294	3,518
附帯事業営業費用	615,539	653,531	5,563
その他	286,814	322,131	2,742
営業費用計	2,623,863	2,764,218	23,531
営業利益	296,176	296,596	2,525
営業外費用(収益)：			
支払利息	20,949	15,682	133
受取利息・有価証券利息	(701)	(1,027)	(9)
(含む投資)有価証券売却損益	(3,008)	(699)	(6)
投資有価証券評価損	273	695	6
固定資産売却損益(注6)	(205)	422	4
PHS事業譲渡益	(27,674)	—	—
持分法投資損益	(1,426)	(2,278)	(19)
債務免除益	—	(1,298)	(11)
匿名組合分配金収入	(6,418)	(6,836)	(58)
固定資産除却費	174	160	1
減損損失(注7)	23,449	114,296	973
その他営業外損益	(2,768)	(3,127)	(26)
営業外費用計	2,645	115,990	988
税金等調整前当期純利益	293,531	180,606	1,537
法人税等：			
当年度分	96,647	61,140	520
繰延税額	(8,541)	(74,597)	(635)
法人税等計	88,106	(13,457)	(115)
少数株主利益	4,833	3,494	30
当期純利益	¥ 200,592	¥ 190,569	\$ 1,622

2005年及び2006年3月期	単位：円		(注1) 単位：米ドル
	2005	2006	2006
1株当たり情報：			
当期純利益	¥ 47,612	¥ 45,056	\$ 383.55
潜在株式調整後当期純利益	47,571	45,025	383
配当金額	6,900	8,000	68.10

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

2005年及び2006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
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)
合併による増加高	186		1,486				
当期純利益				190,569			
配当金（注9）				(29,247)			
役員、監査役賞与金				(89)			
自己株式処分差損				(838)			
連結調整勘定取崩高				(46,438)			
有価証券評価差額金					11,808		
為替換算調整勘定						2,816	
自己株式							3,272
2006年3月31日残高	4,427	¥ 141,852	¥ 305,676	¥ 853,405	¥ 21,666	¥ 1,166	¥ (28,234)

2006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
2005年3月31日残高	4,241	\$ 1,208	\$ 2,590	\$ 6,295	\$ 84	\$ (14)	\$ (268)
合併による増加高	186		12				
当期純利益				1,622			
配当金（注9）				(249)			
役員、監査役賞与金				(1)			
自己株式処分差損				(7)			
連結調整勘定取崩高				(395)			
有価証券評価差額金					100		
為替換算調整勘定						24	
自己株式							28
2006年3月31日残高	4,427	\$ 1,208	\$ 2,602	\$ 7,265	\$ 184	\$ 10	\$ (240)

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

2005年及び2006年3月期	単位：百万円		(注1) 単位：百万米ドル
	2005	2006	2006
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	¥ 293,531	¥ 180,606	\$ 1,537
減価償却費	354,061	337,461	2,873
固定資産売却損益	(205)	422	4
固定資産除却費	18,172	22,074	188
減損損失	23,449	114,296	973
貸倒引当金の減少額	(465)	(5,642)	(48)
退職給付引当金の減少額	(640)	(1,673)	(14)
受取利息及び受取配当金	(886)	(1,494)	(13)
支払利息	20,949	15,682	133
持分法による投資利益	(1,426)	(2,278)	(19)
投資有価証券売却損益	(3,008)	(699)	(6)
投資有価証券評価損	273	695	6
PHS事業譲渡益	(27,674)	—	—
ポイントサービス引当金の増加額	3,698	4,088	35
資産及び負債の増減			
前払年金費用の増加額	(1,916)	(1,534)	(13)
売上債権の増加額	(3,840)	(6,863)	(58)
たな卸資産の減少額	10,466	10,872	93
仕入債務の増加額又は減少額	(12,256)	24,424	208
その他	2,116	5,916	49
小計	674,399	696,353	5,928
利息及び配当金の受取額	1,929	2,281	19
利息の支払額	(22,233)	(16,348)	(139)
法人税等の支払額	(115,419)	(106,755)	(909)
営業活動によるキャッシュ・フロー計	538,676	575,531	4,899
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	(271,926)	(311,614)	(2,653)
有形固定資産の売却による収入	1,466	1,953	17
無形固定資産の取得による支出	(56,035)	(87,665)	(746)
投資有価証券の取得による支出	(6,085)	(413)	(4)
投資有価証券の売却による収入	10,282	3,336	28
関係会社への投資による支出	(5,395)	(28,669)	(244)
PHS事業譲渡による収入	206,234	—	—
長期前払費用の増加による支出	(14,058)	(13,648)	(116)
その他	(991)	797	7
投資活動によるキャッシュ・フロー計	(136,508)	(435,923)	(3,711)
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	(1,351)	(543)	(5)
長期借入金の返済による支出	(293,330)	(216,530)	(1,843)
長期未払金の返済による支出	(5,935)	(2,583)	(23)
社債の発行による収入	—	49,973	424
社債の償還による支出	(15,375)	(60,375)	(514)
自己株式の取得による支出	(24,436)	(262)	(2)
配当金の支払額	(24,594)	(29,552)	(249)
少数株主からの払込額	164	242	2
その他	(11,201)	2,695	23
財務活動によるキャッシュ・フロー計	(376,058)	(256,935)	(2,187)
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	(96)	1,146	10
V 現金及び現金同等物の増加額又は減少額	26,014	(116,181)	(989)
VI 現金及び現金同等物の期首残高	196,518	222,532	1,894
VII 合併及び新規連結子会社の現金及び現金同等物の増加額	—	44,722	381
VIII 連結範囲変更に伴う現金及び現金同等物の減少額	—	(70)	(1)
IX 現金及び現金同等物の期末残高	¥ 222,532	¥ 151,003	\$ 1,285

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. 2006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。

当連結財務諸表作成に当たって、海外の読者が理解し易いように、国内の開示目的の為に作成されました連結財務諸表に若干の組替を行っております。

2006年3月期の当社の連結財務諸表は、連結子会社46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)KDDIネットワーク&ソリューションズ、(株)KDDIテクニカルエンジニアリングサービス、(株)KDDIエボルバ、KMN(株)、KDDI AMERICA, INC.等があります。

2006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)KDDIテクニカルエンジニアリングサービス	設立
(株)ユビキタス・コア	設立
メディアフロージャパン企画(株)	設立
(株)パワーネット	合併

除外(連結)

(株)KDDIエボルバとシーティーシー・クリエイト(株)は、2005年5月に(株)KDDIエボルバを存続会社として合併しました。

(株)KDDIエボルバと(有)ケイエスエス・クリーンは、2005年7月に(株)KDDIエボルバを存続会社として合併しました。

当社と(株)ツーカーセルラー東京、(株)ツーカーセルラー東海及び(株)ツーカーホン関西は、2005年10月に当社を存続会社として合併しました。

沖縄コールセンター(株)と(株)KDDIテレマーケティング沖縄は、2005年12月に沖縄コールセンター(株)を存続会社として合併し、社名を(株)KDDIエボルバ沖縄に変更しました。

(株)KDDIエボルバと(株)ツーカーサービスは、2006年2月に(株)KDDIエボルバを存続会社として合併しました。

TOKYO NETWORK COMPUTING PTY. LTD.	会社清算
ケイディメディア海底ケーブルシステム(株)	会社清算
KDDI R&D LABORATORIES USA, INC.	会社清算
SWIFTCALL CENTRE LTD.	株式売却
SWIFTCALL LONG DISTANCE LTD.	株式売却
日本イリジウム(株)	破産手続開始決定
NIPPON IRIDIUM (BERMUDA) LTD.	破産手続開始決定

新規(持分法適用)

(株)モバオク、ジャパンケーブルネットホールディングス(株)、ジャパンケーブルネット(株)、(株)大田ケーブルネットワーク

(株)シティテレビ中野、(株)葛飾ケーブルネットワーク、小田原ケーブルテレビ(株)、武蔵野三鷹ケーブルテレビ(株)、(株)タウンテレビ南横浜、(株)ケーブルネットワーク千葉、(株)タウンテレビ習志野、船橋ケーブルネットワーク(株)、シーエーティービー港南(株)、熊本ケーブルネットワーク(株)、八王子テレメディア(株)、(株)コアラテレビ、マイ・テレビ(株)

株式取得

除外(持分法適用)

アンバサンド・ブロードバンド(株)

会社清算

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、2006年3月31日の実勢為替レートである1米ドル=117.47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又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1社及び関連会社2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、契約期間に応じて、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。2006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：	2年～17年
市内線路設備、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、為替予約取引です。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、2006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、2006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、前連結会計年度から同会計基準を適用しております。

3. 有価証券の時価情報

2005年3月期末及び2006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		
	連結貸借		評価益	連結貸借		評価益	連結貸借		評価益
	取得原価	対照表計上額	(損)	取得原価	対照表計上額	(損)	取得原価	対照表計上額	(損)
	2005	2006		2005	2006		2005	2006	
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	¥ 3,623	¥ 40,195	¥ 36,572	\$ 31	\$ 342	\$ 311
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)	657	650	(7)	6	6	(0)
合計	¥ 4,204	¥ 20,713	¥ 16,509	¥ 4,280	¥ 40,845	¥ 36,565	\$ 37	\$ 348	\$ 311

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	売却金額	総売却益	総売却損
	2005			2006			2006		
売却したその他有価証券	¥ 7,301	¥ 3,056	¥ 47	¥ 869	¥ 703	¥ 4	\$ 7	\$ 6	\$ 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	連結貸借対照表計上額
	2005	2006	2006
その他の有価証券			
非上場株式	¥ 9,416	¥ 9,003	\$ 77
非上場社債	2,508	—	—
CP	61,988	4,999	42
合計	¥ 73,912	¥ 14,002	\$ 119

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	1年以内		1年超	5年以内		5年超	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	
債券													
社債	¥ —	¥ 300	¥ —	¥ 2,508	¥ 300	¥ —	¥ —	— \$	3 \$	— \$	— \$	—	—
その他	62,032	5	—	—	5,005	—	—	—	42	—	—	—	—
その他有価証券	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
合計	¥ 62,032	¥ 305	¥ —	¥ 2,508	¥ 5,305	¥ —	¥ —	— \$	45 \$	— \$	— \$	—	—

4. 短期借入金と長期負債

2005年3月期末及び2006年3月期末における短期銀行借入金は、それぞれ3,095百万円、2,626百万円(22万米ドル)です。また、2005年3月期及び2006年3月期において短期借入金に適用された平均金利はそれぞれ5.14%、5.15%でした。2005年3月期末及び2006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
	2005	2006	2006
2005年から2012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	¥ 218,750	¥ 224,875	\$ 1,914
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	935
社債総額	¥ 328,550	¥ 334,675	\$ 2,849
銀行借入金			
最長2020年満期 平均金利は1.43%	¥ 530,377	¥ 433,387	\$ 3,689
その他の有利子負債	2,604	4	0
	¥ 532,981	¥ 433,391	\$ 3,689
社債総額と銀行借入及びその他有利子負債	¥ 861,531	¥ 768,066	\$ 6,538
1年以内満期のもの	224,385	243,926	2,076
	¥ 637,146	¥ 524,140	\$ 4,462

(*) 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。

2006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	
	2006		2006	
2007年	¥	243,926	\$	2,075
2008年		255,702		2,177
2009年		91,589		780
2010年		36,958		315
2011年以降		139,891		1,191
	¥	768,066	\$	6,538

2006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	
	2006		2006	
工場財団	¥	20,815	\$	177
投資有価証券		5,934		51
	¥	26,749	\$	228
長期借入金	¥	5,068	\$	43
1年以内に期限到来の固定負債		3,164		27
(株) ウィルコム借入金 (*)		113,752		968
	¥	121,984	\$	1,038

(*)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

2005年3月期末及び2006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。

当社の債務保証	単位：百万円		単位：百万米ドル	
	2005	2006	2006	
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	125,863	111,148	946	
KDDI アメリカの事務所賃貸契約	892	1,469	12	
ケーブルネット埼玉 (株) (借入金に対する経営指導念書)*	—	204	2	
	¥ 126,755	¥ 112,821	\$	960

(*) 経営指導念書差入総額1,032百万円のうち、当社負担分であります。

6. 有形固定資産売却損益

2005年3月期及び2006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	2006	2006
小室用地売却益	¥ (519)	¥ —	\$ —
社宅・寮等厚生施設売却損	316	—	—
小山用地等売却益	—	(204)	(2)
小山ゴルフ場及び隣接地売却損	—	573	5
その他	(2)	53	1
	¥ (205)	¥ 422	\$ 4

7. 減損損失

2005年3月期及び2006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	2006	2006
機械設備	¥ 2,006	¥ 62,084	\$ 529
空中線設備	—	22,535	192
海底線設備	13,717	—	—
建物	946	—	—
ソフトウェア	—	6,009	51
その他	6,780	23,668	201
	¥ 23,449	¥ 114,296	\$ 973

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	2006	2006
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	¥ —	\$ —
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	—	—
KDDI（株）ツーカー携帯電話サービス資産	—	104,263	888
KDDI（株）国内伝送路遊休資産他	—	9,974	85

*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。

その結果、当連結会計年度において、ツーカー携帯電話サービスに係る資産グループについては、新規ご契約者が大幅に減少していることやau携帯電話サービスへの契約変更が進んでいることを受け、2006年6月30日をもって新規受付を終了させていた

だくこと等から、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失 104,263百万円(888百万米ドル)として特別損失に計上しております。また、国内伝送路設備等の一部を含む遊休資産については、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失9,974百万円(85百万米ドル)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。また、一部子会社の通信設備等についても減損損失を計上しております。

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

2005年3月期末及び2006年3月期末における取得価額相当額(利子を含む)、減価償却費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	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
	2005				2006			
工具、器具及び備品	¥ 99,331	¥ 73,376	¥ 302	¥ 25,653	¥ 85,522	¥ 57,592	¥ 2,887	¥ 25,043
その他	4,970	1,646	—	3,324	4,942	1,972	4	2,966
	¥104,301	¥ 75,022	¥ 302	¥ 28,977	¥ 90,464	¥ 59,564	¥ 2,891	¥ 28,009
					\$ 728	\$ 490	\$ 25	\$ 213
					42	17	0	25
					\$ 770	\$ 507	\$ 25	\$ 238

2005年3月期末及び2006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	
	2005	2006	2006	
1年以内	¥ 15,476	¥ 10,470	\$ 89	
1年超	13,803	17,539	149	
	¥ 29,279	¥ 28,009	\$ 238	
リース資産減損勘定の残高	¥ 302	¥ 2,891	\$ 25	

2005年3月期末及び2006年3月期末における支払リース料、リース資産減損勘定の取崩額、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	
	2005	2006	2006	
支払リース料	¥ 22,315	¥ 18,892	\$ 161	
リース資産減損勘定の取崩額	—	302	3	
減価償却費相当額	22,315	18,892	161	
減損損失	302	2,891	25	

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

2005年3月期末及び2006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	
	2005	2006	2006	
1年以内	¥ 17,750	¥ 17,852	\$ 152	
1年超	56,401	41,246	351	
	¥ 74,151	¥ 59,098	\$ 503	

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

2005年3月期末及び2006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あります。

	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	
	2005			2006			2006			
工具、器具及び備品	¥ 1,721	¥ 1,304	¥ 417	¥ —	¥ —	¥ —	\$ —	\$ —	\$ —	
その他	176	109	67	—	—	—	—	—	—	
	¥ 1,897	¥ 1,413	¥ 484	¥ —	¥ —	¥ —	\$ —	\$ —	\$ —	

2005年3月期末及び2006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	
	2005	2006	2006	
1年以内	¥ 309	¥ —	\$ —	
1年超	200	—	—	
	¥ 509	¥ —	\$ —	

2005年3月期末及び2006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	
	2005	2006	2006	
受取リース料	¥ 483	¥ 97	\$ 1	
減価償却費相当額	444	90	1	

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月期末及び2006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。

2006	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	¥ -	¥ -	¥ -	\$ -	\$ -	\$ -
支払固定・受取変動	-	-	-	-	-	-
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分配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12,263百万円、2006年3月期末時点で12,223百万円(104百万米ドル)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せん。

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

2005年3月期及び2006年3月期における費用計上した研究開発費は、それぞれ10,963百万円、15,337百万円(131百万米ドル)です。

12. 税効果会計

2006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。

2005年3月期末及び2006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
	2005	2006	2006
繰延税金資産			
減価償却費超過額	¥ 8,325	¥ 38,471	\$ 328
貸倒引当金繰入超過額	8,548	12,316	105
固定資産除却損否認額	1,681	2,876	24
棚卸資産評価損否認額	1,711	2,623	22
減損損失否認額	7,134	51,193	436
退職給付引当超過額	4,678	5,736	49
賞与引当金繰入超過額	6,003	7,404	63
未払費用否認額	3,443	2,617	22
未払事業税	5,084	2,437	21
繰越欠損金	31,318	3,580	30
未実現利益	3,723	2,572	22
ポイントサービス引当金	7,775	10,105	86
その他	7,991	5,443	46
繰延税金資産小計	97,414	147,373	1,254
評価性引当額	(34,939)	(9,941)	(84)
繰延税金資産合計	¥ 62,475	¥ 137,432	\$ 1,170
繰延税金負債			
特別償却準備金	¥ (2,023)	¥ (1,912)	\$ (17)
その他有価証券評価差額金	(6,702)	(14,793)	(126)
在外関係会社留保利益	(1,307)	(863)	(7)
その他	(604)	(1,448)	(12)
繰延税金負債合計	¥ (10,636)	¥ (19,016)	\$ (162)
繰延税金資産の純額	¥ 51,839	¥ 118,416	\$ 1,008

2006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	(5.1)%
繰越欠損金の充当額	(8.1)%
合併による影響額	(34.3)%
納税充当金の戻入額	(1.9)%
その他	1.3%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	(7.5)%

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月期末及び2006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	2006	2005	2006
退職給付債務	¥ (259,579)	¥ (270,535)	\$ (2,303)	
年金資産	188,124	238,413	2,029	
退職給付信託	8,168	8,203	70	
	¥ (63,287)	¥ (23,919)	\$ (204)	
未認識過去勤務債務	(9,539)	(8,743)	(74)	
未認識数理計算上の差異	68,007	26,412	225	
前払年金費用	(15,127)	(16,667)	(142)	
退職給付引当金	¥ (19,946)	¥ (22,917)	\$ (195)	

2005年3月期末及び2006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	2006	2005	2006
勤務費用	¥ 8,706	¥ 8,730	\$ 74	
利息費用	5,189	5,203	44	
期待運用収益	(3,366)	(3,766)	(32)	
過去勤務債務の費用処理額	(797)	(797)	(6)	
数理計算上の費用処理額	7,742	6,829	58	
退職給付費用	¥ 17,474	¥ 16,199	\$ 138	

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

2005年3月期及び2006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。

2005年3月期	単位：百万円							
	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、減損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：百万円

2006年3月期	固定通信	移動通信	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	¥ 518,716	¥ 2,484,202	¥ 57,896	¥ 3,060,814	¥ -	¥ 3,060,814
セグメント間の内部売上高	100,598	26,193	45,607	172,398	(172,398)	-
計	619,314	2,510,395	103,503	3,233,212	(172,398)	3,060,814
営業費用	680,623	2,155,956	99,122	2,935,701	(171,483)	2,764,218
営業利益（損失）	¥ (61,309)	¥ 354,439	¥ 4,381	¥ 297,511	¥ (915)	¥ 296,596
II 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出:						
資産	¥ 838,081	¥ 1,404,454	¥ 68,248	¥ 2,310,783	¥ 190,082	¥ 2,500,865
減価償却費	94,226	237,523	4,483	336,232	(493)	335,739
減損損失	9,193	105,028	21	114,242	54	114,296
資本的支出	135,554	253,471	5,468	394,493	(163)	394,330

単位：百万米ドル

2006年3月期	固定通信	移動通信	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	\$ 4,416	\$ 21,147	\$ 493	\$ 26,056	\$ -	\$ 26,056
セグメント間の内部売上高	856	224	388	1,468	(1,468)	-
計	5,272	21,371	881	27,524	(1,468)	26,056
営業費用	5,794	18,353	844	24,991	(1,460)	23,531
営業利益（損失）	\$ (522)	\$ 3,018	\$ 37	\$ 2,533	\$ (8)	\$ 2,525
II 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出:						
資産	\$ 7,134	\$ 11,956	\$ 581	\$ 19,671	\$ 1,618	\$ 21,289
減価償却費	802	2,022	38	2,862	(4)	2,858
減損損失	78	895	0	973	0	973
資本的支出	1,154	2,158	46	3,358	(1)	3,357

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
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) 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
移動通信	携帯電話サービス、携帯電話端末販売、モバイルソリューションサービス
その他	コールセンター事業、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、「固定通信」、「au」、「ツーカー」、「PHS」及び「その他」の5事業区分としておりましたが、当連結会計年度より、「au」と「ツーカー」を統合するとともに、名称を「移動通信」に変更し、「固定通信」、「移動通信」及び「その他」の3事業区分に変更いたします。なお、前連結会計年度の「PHS」は、平成16年10月に事業の全部を譲渡したため当連結会計年度より消滅しております。

昨年10月に当社は連結子会社ツーカーグループ3社（株式会社ツーカーセルラー東京、株式会社ツーカーセルラー東海、株式会社ツーカーホン関西）を吸収合併し、ツーカー事業をau事業と統合するとともに組織を一体化いたしました。この統合により、今後も競争が激化する携帯電話市場を睨み、市場環境の変化へ迅速に対応できるとともに、統合によるシナジー効果（auサービスへの同番移行、販売網の拡大など他社にない営業戦略の展開）を最大限に発揮できる戦略的な事業体制を構築いたしました。

上記の事業体制の一体化を受けて内部管理上もこの両事業を統合した採算管理を採用しました。ディスクロージャーの観点からも内部管理上採用する事業区分と一致させることで当社グループの事業内容をより的確に開示するために、事業区分の変更をいたしました。

なお、前連結会計年度において、当連結会計年度の事業区分によった場合の事業の種類別セグメント情報は、次のとおりであります。

単位：百万円

2005年3月期	固定通信	移動通信	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	¥2,293,526	¥ 85,387	¥ 46,398	¥2,920,040	¥ —	¥2,920,040
セグメント間の内部売上高	101,312	19,012	1,486	34,983	156,793	(156,793)	—
計	596,041	2,312,538	86,873	81,381	3,076,833	(156,793)	2,920,040
営業費用	596,351	2,020,286	81,397	80,430	2,778,464	(154,600)	2,623,864
営業利益（損失）	(310)	¥ 292,252	¥ 5,476	¥ 951	¥ 298,369	¥ (2,193)	¥ 296,176
II 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出:							
資産	¥ 616,415	¥1,523,438	¥ —	¥ 82,472	¥2,222,324	¥ 249,998	¥2,472,322
減価償却費	78,720	248,248	18,659	4,997	350,625	(717)	349,908
減損損失	17,631	184	—	5,446	23,261	188	23,449
資本的支出	90,585	250,947	8,538	2,993	353,063	(468)	352,596

単位：百万米ドル

2005年3月期	固定通信	移動通信	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	\$ 21,357	\$ 795	\$ 432	\$ 27,191	\$ —	\$ 27,191
セグメント間の内部売上高	943	177	14	326	1,460	(1,460)	—
計	5,550	21,534	809	758	28,651	(1,460)	27,191
営業費用	5,553	18,813	758	749	25,873	(1,440)	24,433
営業利益（損失）	\$ (3)	\$ 2,721	\$ 51	\$ 9	\$ 2,778	\$ (20)	\$ 2,758
II 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出:							
資産	\$ 5,740	\$ 14,186	\$ —	\$ 768	\$ 20,694	\$ 2,328	\$ 23,022
減価償却費	733	2,312	174	46	3,265	(7)	3,258
減損損失	164	2	—	51	217	2	218
資本的支出	844	2,337	80	28	3,288	(4)	3,283

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2006年3月期における利益処分案は、2006年6月15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（¥4,500 = US\$38.31米ドル）	¥ 19,668	\$ 167
役員賞与	83	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

2006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
沖縄セルラー電話(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

その他事業

<国内>

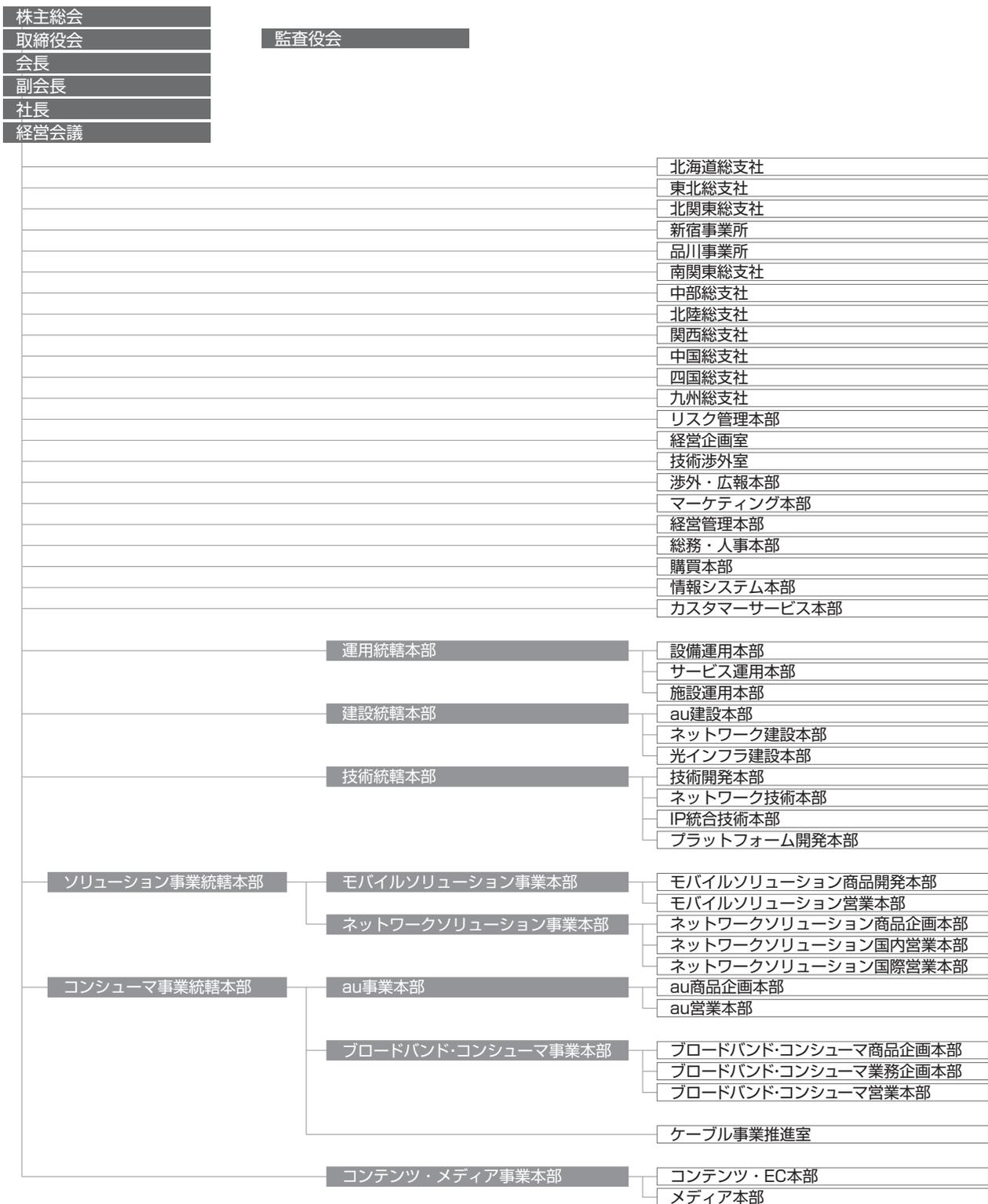
会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
(株)KDDIエポルバ	1996年 5月	¥ 468	100.0%	ビル警備及びビル周辺設備等の運用・管理、コールセンター事業等
(株)mediba	2000年12月	¥ 490	51.0%	モバイルコミュニケーションにおける広告の商品企画及び広告の配信
(株)Duogate	2004年12月	¥ 490	66.5%	携帯と連携したポータルサイトの企画・運営等
(株)ユビキタス・コア	2005年 4月	¥ 490	51.0%	携帯電話を軸としたクロスメディアマーケティング
KMN(株)	1998年 6月	¥ 626	90.0%	CATVに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	100.0%	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	71.3%	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	100.0%	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	69.1%	デジタル映像関連製品の研究開発・製造・販売
(株)KDDIテクニカルエンジニアリングサービス	1999年 8月	¥ 142	100.0%	通信設備の建設工事・保守及び運用支援

<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\$ 10	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

2006年7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 DDIポケット設立				携帯電話売り切り制開始
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3社合併				
2006	株式会社パワードコムを合併				

- 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

2006年6月15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・人事本部担当



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



長尾 哲
代表取締役執行役員副社長
経営管理本部担当
渉外・広報本部担当



両角 寛文
取締役執行役員常務
コンシューマ事業統轄本部長
兼 コンシューマ事業統轄本部
au事業本部長

牛尾 治朗
中村 昇
奥田 碩
勝俣 恒久

監査役

常勤監査役
日沖 昭
祢津 信夫
米澤 隆志

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
金子 知好
津田 裕士
北川 洋
石川 雄三
藤下 久
浜田 聖治
大山 俊介
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
大島 進
桑田 昭

会社概要

2006年3月31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： 14,021名（連結ベース）

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。

なお当ホームページは、2005年度は大和インベスター・リレーションズ株式会社様より「2005年インターネットIR・ベスト企業賞」に選出されました。



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