



Ubiquitous Solution Company

## 目次

3	2006年度の業績ハイライト
4	株主ならびに投資家の皆様へ
9	特集：「チャレンジ2010」に向けてさらなる競争力の強化
10	担当役員メッセージ：コンシューマ事業
12	担当役員メッセージ：ソリューション事業
18	移動通信事業
21	コンテンツ・メディアビジネス
22	固定通信事業
24	KDDIの事業を支える技術・研究開発活動
26	コーポレート・ガバナンスとコンプライアンス
28	内部統制システム構築活動
30	役員
31	組織図
32	営業概況
32	移動通信事業
40	固定通信事業
45	財務セクション
75	KDDIグループ主要子会社
76	株式の状況
78	KDDIの歩み
79	会社概要

## Working Our Competitive Advantage

### 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。

**4期連続** 増収増益

営業利益、前期比 **16.2%** の伸び

**純増 No.1**

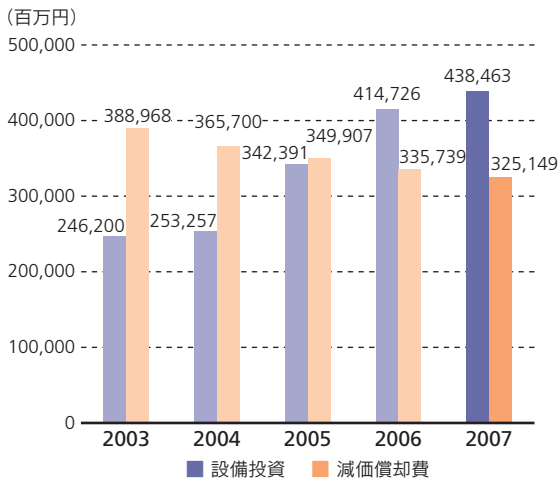
— 移動通信事業の契約数は前期比 10.8% の伸び

2006年度の業績ハイライト

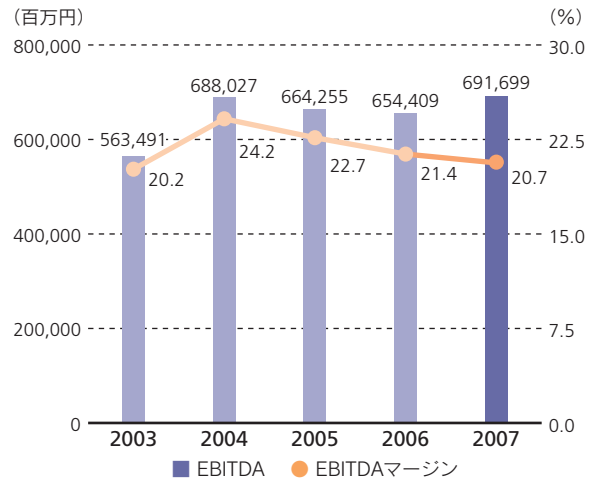
# 主要指標ハイライト

3月31日に終了した各年度

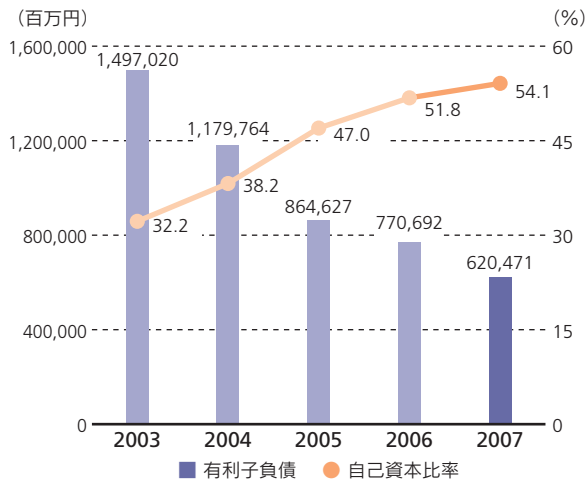
## 設備投資／減価償却費



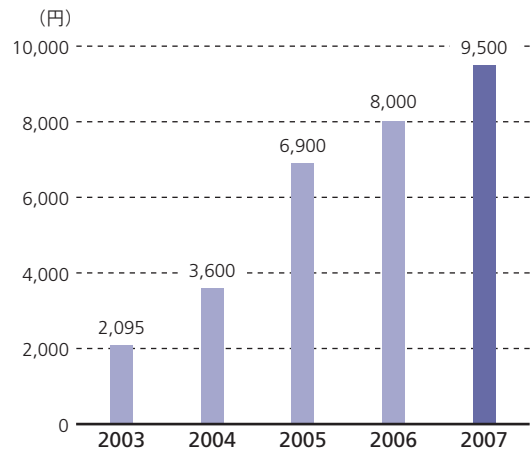
## EBITDA／EBITDAマージン



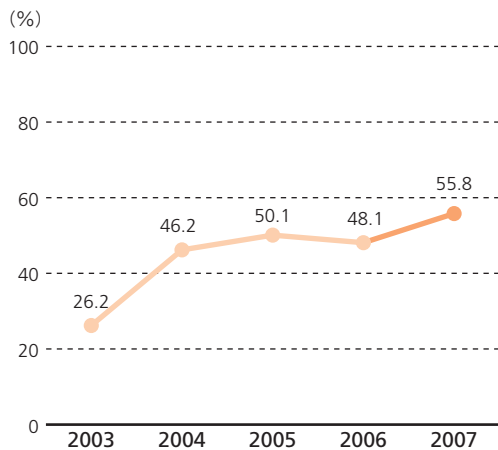
## 有利子負債／自己資本比率



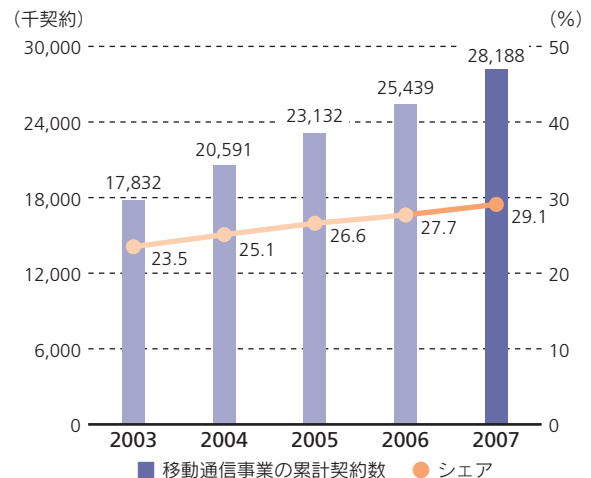
## 1株当たり配当金



## 移動通信事業の純増シェア



## 移動通信事業の累計契約数／シェア

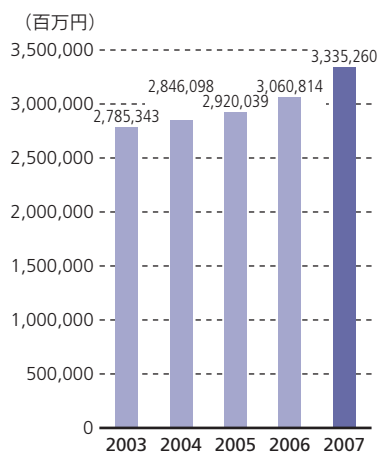


# 財務ハイライト

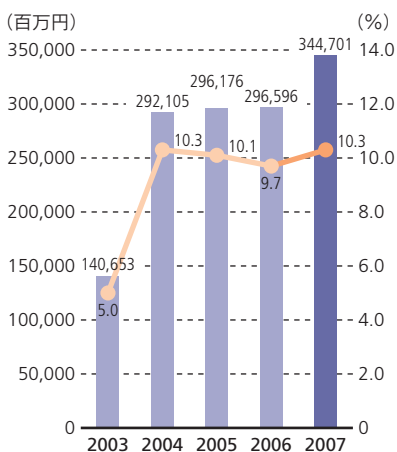
3月31日に終了した各年度	百万円			百万米ドル
	2005	2006	2007	2007
営業収益	¥2,920,039	¥3,060,814	<b>¥3,335,260</b>	<b>\$28,253</b>
営業利益	296,176	296,596	<b>344,701</b>	<b>2,920</b>
税引前利益	293,531	180,606	<b>309,074</b>	<b>2,618</b>
当期純利益	200,592	190,569	<b>186,747</b>	<b>1,582</b>
設備投資(支払)	342,391	414,726	<b>438,463</b>	<b>3,714</b>
<b>&lt; 期末 &gt;</b>				
総資産	2,472,322	2,500,865	<b>2,803,240</b>	<b>23,746</b>
有利子負債残高	864,627	770,692	<b>620,471</b>	<b>5,256</b>
純資産(旧株主資本)*	1,162,192	1,295,531	<b>1,537,114</b>	<b>13,021</b>
<b>1株当たり(円及び米ドル)</b>				
当期純利益	47,612	45,056	<b>42,505</b>	<b>360</b>
配当金	6,900	8,000	<b>9,500</b>	<b>80</b>

\* 2007年3月期より、純資産(株主資本+新株予約権+少数株主持分)を表記。

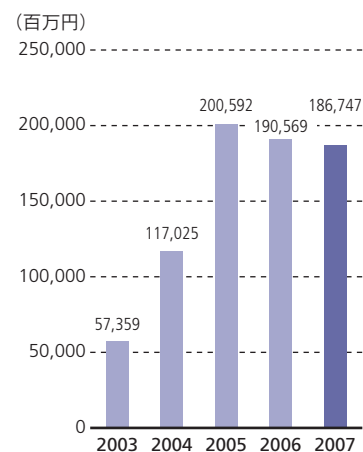
## 営業収益



## 営業利益/利益率



## 当期純利益





代表取締役社長兼会長  
小野寺 正

KDDIは「量的拡大」と  
「質的向上」の両立により、  
持続的成長を目指します。

### 2006年度の業績と分析

～MNPの好調なスタート、FTTH事業統合等、  
次なる成長ステージに向けた事業基盤整備が  
前進～

2006年度の連結業績は、営業収益が3兆3,353億円（前期比9.0%増）、営業利益は初めて3,000億円を超え、3,447億円（前期比16.2%増）と、4期連続の増収増益を達成しました。2006年度の事業展開面でのポイントは大きく2つです。ひとつは、移動通信事業における携帯電話番号ポータビリティ（Mobile Number Portability: MNP）を通じた顧客基盤拡大、もうひとつは、固定通信事業でのFTTH事業統合です。まず、移動通信事業では、MNPが2006年10月24日に始まり、KDDIはこれにより順調に契約数を伸ばすことができました。KDDIは従来からインフラの強みを活かし、端末、料金、コンテンツの総合的な商品力で差別化を図ってきましたが、この点をお客様に高くご評価いただいたことが好調な結果につながったと思います。早期にシェア30%、3,000万契約を達成したいと、かねがね述べてきましたが、その目標により近づくことができましたと実感しています。固定通信事業では、「KDDIメタルプラス」が開通回線数目標をクリアし、2007年度には当初の予定通り黒字化の見通しです。また、東京電力株式会社のFTTH事業をKDDIに統合し、首都圏では自前の

インフラを利用したの事業展開が可能になりました。これはブロードバンド化の到来を見据えた顧客基盤の拡大に向けた布石のひとつです。2006年度を振り返ると、事業展開及び業績面で概ね結果を出すことができ、次なる成長ステージへ向けて着実に前進したと言えます。

## 事業環境について

### ～通信市場の健全な成長に向けて～

MNP開始後に、一部では価格競争の動きも見られましたが、過度な価格競争に陥らないために、いかに非価格競争力の向上を図るかというのがKDDIにとっての大きな課題です。日本の通信業界では「新競争促進プログラム2010」の下、2010年に向けてサービス競争の促進や公正競争環境の整備に関する検討が行われています。例えば、「モバイルビジネス研究会」では、移動通信市場におけるビジネスモデルの検証が進められ、販売コミッション、MVNO (Mobile Virtual Network Operator) 等について議論されています。また、「ネットワークの中立性に関する懇談会」「ユニバーサルサービス制度の将来像に関する研究会」等も開かれ、さらに、2010年にはNTTの組織問題の検討も始まります。こうした状況下でも、私たちは業界の環境変化をしっかりと見極め、競争環境がどう変化しようとする持続的な成長が可能な強固なKDDIを築いていくことが、株主の皆様をはじめとするあらゆるステークホルダーのご期待に応えることだと考えています。

## 中期的目標「チャレンジ2010」

### ～「KDDI=成長し続ける企業」とのメッセージを内外に発信～

2006年度にはMNPの順調な滑り出し、FTTHの事業統合等、今後の事業展開に向けある程度基盤を整えること

ができました。そこで今後のさらなる成長に向け、方向性を示す時期が来たと考えました。また、「新競争促進プログラム2010」等により、今後予想される事業環境の変化に対し、我々がしっかりと対応し、成長の方向性を見定める必要性も感じていました。そこで、今般KDDIの中期的目標「チャレンジ2010」を発表しました。これは、KDDIは常にお客様、お取引先、従業員等のステークホルダーとともに、成長し続ける企業でありたいという強い意志を込めたメッセージと言えます。

2010年度の連結ベースでの数値的な目標として営業収益4兆円、営業利益6,000億円を目指していますが、これは、数値的なコミットメントというよりも、むしろKDDIグループが一丸となって進もうということでチャレンジングなターゲットとして設定しました。この「チャレンジ2010」の達成には、制度環境、競合他社の動き等克服すべきハードルも想定されますが、KDDIはあらゆるサービスにおいて、お客様満足度No.1に挑戦し、「量的拡大」と「質的向上」の両立による持続的な成長を目指していきたくと考えています。「質的向上」なくして、「量的拡大」はあり得ません。サービスの質や企業体質そのものを強化する必要があります。技術力やサービス開発力、顧客対応力を含めお客様満足度を向上させ、さらに、経営の戦略性を磨き、利益率の向上を図る等KDDIの企業体質を向上させることによって成長を支え、社会的な存続基盤を揺るぎないものにするという意味です。この2つをしっかりと両立させようというのが、「チャレンジ2010」の最大の眼目です。

「チャレンジ2010」に向けての課題は、次の通りです。

### 移動通信事業での増収増益の堅持

まず、移動通信事業では、約3,000万の顧客基盤を活かし、通信をコアとしてその周辺にも事業ドメインを拡大



することで、一人当たりの売上の最大化を図ることが重要です。これまでの目標の「シェア30%、3,000万契約」達成も視野に入ってきました。契約数やシェアを伸ばすだけでなく、それと同時に利益水準をきっちり守ることも重要な要素です。増収増益を堅持するには、両者のバランスが大事だと考えています。

#### **FTTH事業等ブロードバンドの推進と固定通信事業の黒字化**

固定通信事業、特に今後力を入れていくFTTH事業については、株主・投資家の皆様には、少し長い目で見ていただきたいと考えています。15年、20年前であれば長距離電話等の中継系事業でも十分利益が出る構造でしたが、技術革新、競争激化等により、収益改善は容易ではありま

せん。現状の中継系事業に留まれば、固定通信事業は縮小均衡に陥らざるを得ません。今後固定通信事業の競争力を高めていくには自らもアクセス網を保有し、独自のサービスを提供していくことが大切だと考えています。その意味から今回東京電力株式会社のFTTH事業を統合しました。当面固定通信事業の赤字は避けられませんが、FTTH事業も一定レベルのお客様の数を獲得すれば、損益分岐点に達し、その後は利益水準を押し上げることが出来ると考えています。まずは、首都圏の提供エリアでシェア30%を目指し、ここで確立したビジネスモデルを将来他の地域にも展開する布石としていきたいと考えています。FTTH事業の推進にあたっては、魅力的なサービス展開を行うとともに、徹底したコストダウンを実施することが課題であり、2010年度にはFTTH事業を含め、固定通信事業全体で黒字化を目指しています。

#### **FMBCの展開と非通信事業ドメインの拡大**

コンシューマ向けにFMBC (Fixed Mobile & Broadcast Convergence) サービスを立ち上げていくことも大きな課題です。「ウルトラ3G」によるインフラ面での統合に先立ち、コンテンツ・メディアを中核とした上位レイヤーにおけるサービス一本化が急務であると考え、この4月にコンシューマ事業統轄本部にコンテンツ・メディア事業本部を統合しました。KDDIの強みである移動通信と固定通信を1社で展開できる体制を活用し、お客様にご支持いただけるサービスを提供していくことが大きなポイントとなります。

この他、事業領域の拡大についても積極的に取り組み、営業収益4兆円の目標のうち、5%程度は新規事業が貢献できるように持っていきたいと考えています。2007年7月



より連結子会社とするJCNグループや2008年度半ばに開業予定のモバイルネット銀行も、新しい事業領域の一翼を担うものと考えています。

### 法人向けはICTをワンストップで提供するオールラウンドプレイヤーへ発展

法人向け事業は今後一層重要性が増すと考えており、コンシューマ向け事業に先駆けFMCを展開しています。今後、ユニアテックス株式会社との包括提携に基づく宅内ソリューション領域への進出や、SaaS (Software as a Service) によるアプリケーション提供等を推し進め、法人のお客様にICT (Information and Communication Technology) をワンストップで提供できるオールラウンドプレイヤーへの発展を目指します。

### コーポレート・ガバナンスと経営の取り組み ～トータル・カスタマー・サティスファクションを起点とした株主価値の向上～

コーポレート・ガバナンスについては、内部統制への取り組みを含め、なお一層の強化を図っていきます。昨年のお客様情報流出を真摯に受け止め、全社を挙げて様々な再発防止に取り組んでいますが、基本的には従業員一人ひとりの高いモラルに支えられることが重要であると認識し、従業員教育に注力しています。またCSRの充実をベースとして、お客様をはじめ、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、企業の「質的向上」を図っていきます。

当社は株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と考えており、これまで順調に増配を行ってまいりました。今

後も株主還元は配当政策をその中心に置き、当面は持続的な成長に向けた一定レベルの投資を維持しつつ、連結配当性向20%以上を目標とした安定的な配当を継続していきます。KDDIは「量的拡大」と「質的向上」のバランスのとれた成長により、株主の皆様、投資家の皆様のご期待に応えていきます。今後ともご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2007年8月

小野寺 正

代表取締役社長兼会長

小野寺 正



## 「チャレンジ2010」のコアメッセージ

- あらゆるサービスにおけるお客様満足度No.1を目指す。
- 「量的拡大」と「質的向上」の両立により、持続的成長を図る。

### 2010年度の目標(連結)

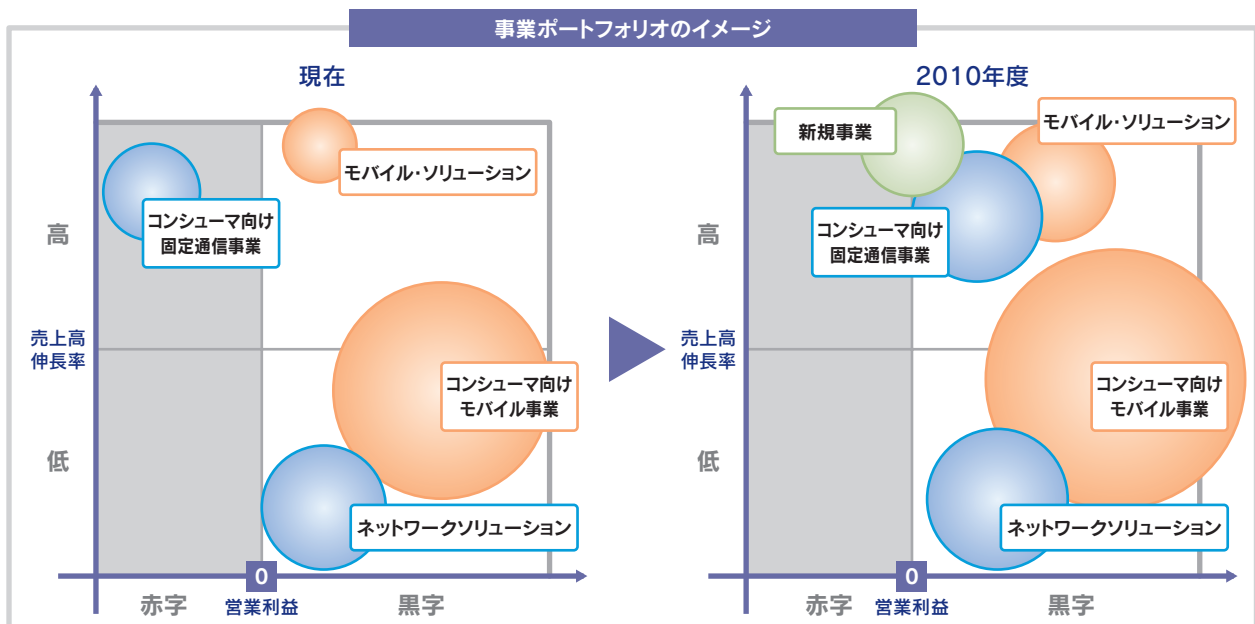
営業収益:4兆円、営業利益:6,000億円

- ▶ モバイルでの増収・増益基調を堅持
  - 顧客基盤と事業ドメインの拡大による売上高向上
- ▶ FTTH事業等ブロードバンドの推進と固定通信事業の黒字化
- ▶ FMBCの展開と非通信事業ドメインの拡大
- ▶ 法人向けはICT\*をワンストップで提供する  
オールラウンドプレイヤーへ発展

※Information and Communication Technology

- 株主還元の充実を図る。

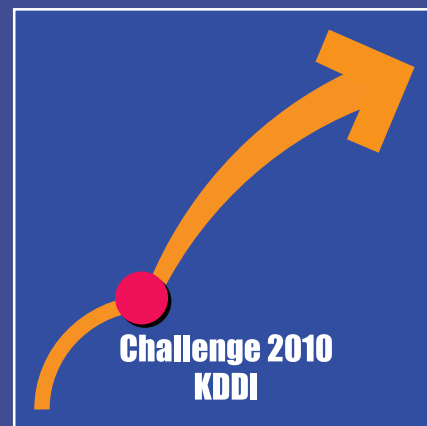
主力事業であるコンシューマ系モバイル事業が引き続き連結業績を牽引し、固定通信事業も採算改善を目指す。



## 「チャレンジ2010」に向けて さらなる競争力の強化

中期的目標として掲げる「チャレンジ2010」の達成には、あらゆるサービスにおいてお客様満足度No.1を目指すとともに、「量的拡大」と「質的向上」の両立による持続的な成長が必要不可欠です。移動通信と固定通信の一層の融合を図り、KDDIならではの事業展開を目指します。

コンシューマ事業、ソリューション事業について、それぞれの担当役員が目指す方向性をご説明します。





高橋 誠  
取締役 執行役員常務  
コンシューマ事業統轄本部長

# コンシューマ事業

auを核としてお客様との間に持つすべてのタッチポイント(顧客接点)の拡大・強化により、お客様の新たなライフスタイルを提案していきます。

### 2006年10月からMNPが導入されましたが、手応えはいかがですか？

おかげさまで好調なスタートを切りましたが、基本的には、auの総合力がお客様に評価されたと見えています。MNPでauに来ていただいたお客様のアンケートを見ると、特に通信エリアについての評価が高く、いつでもどこでも快適につながるという品質面での優位性に加え、2003年11月からCDMA2000 1x EV-DOを導入し、他社に先駆け、第3世代インフラの強みを活かしたデータ通信サービスに力を入れてきたことも大きなポイントになったと考えています。やはり携帯電話サービスというのは、基本的に、インフラ、端末、料金、コンテンツに対するお客様の総合的な評価が決め手になるものですから、これらに関しては今後とも先手を打ち続けていくことが重要と考えています。

### MNPについては、実際に始まってみて当初思い描いていた展開と、違うところはありますか？

当初はMNPの利用により、もう少し市場全体の流動性が高くなると想定していました。実際に始まってみると、当社の場合、解約率も予想したほど上がらず、MNPを利用しないお客様による純増数は従来そのまま、その上に、MNPの利用による純増数が上乘せされた結果、大幅な

純増になりました。常日頃、我々は単純な料金値下げは意味がなく、非価格競争力をつけるのが大事だと考えています。インフラの強みをベースに端末、料金、コンテンツ面での総合的な商品力の向上を図ることが差別化になると考えています。

### 「チャレンジ2010」におけるモバイルの位置付けについてお聞かせ下さい。

KDDIにとって、特にコンシューマ向けモバイル事業の位置付けは非常に重要なものですから、重責を感じています。契約数については、まず、我々の悲願だったシェア30%、3,000万契約を年度内に達成することが第一目標です。次は、純増シェアで現在の50%程度を積み重ねていくことにより毎年シェアを1%ずつでも着実に上げていくことが大事だと考えています。売上の最大化を目指す上でのもう1つの軸は、これまでの携帯電話の通信料をお客様からいただくというビジネスモデルに加えて、今後は、コンテンツなど非通信系のARPU、すなわち一人当たりの売上の拡大をいかに図っていくかが課題となります。また、将来的には、モバイルネット銀行などにも積極的に取り組み「携帯電話でいちばん使いやすいネットバンク」を目指し、事業領域も拡大していきます。

## 次に、固定通信事業の今後の取り組みについてお聞かせ下さい。

「KDDIメタルプラス」に関してはサービス開始3年目の2007年度には黒字化を達成できるという目処がつかしました。「KDDIメタルプラス」を軌道に乗せることができたのも、やはり明確な目標を掲げ、社員一丸となって取り組んできた結果だと思えます。こういった実績の積み重ねが固定系ビジネスに従事している社員の自信につながっていると思えます。次は、FTTH事業ですが、「ひかりone」ブランドを立ち上げ、東京電力株式会社のFTTH事業との統合により、首都圏で自らアクセス網を保有し、事業展開ができるようになりました。2007年4月から移動通信と固定通信の営業部門が統合され、約3,000万のauのお客様に向けて、「KDDIメタルプラス」や「ひかりone」等の固定系の商材を販売するクロスセルもより進めやすい体制になりました。その意味では、良い形のコンバージェンス（融合）が図られ始めていると思えます。FTTH事業については、まずは、ブロードバンド人口の多い首都圏の提供エリアで成功モデルを構築し、シェア30%を目指しています。2007年度にはFTTH事業を除いたベースでは黒字化予定ですが、2010年度にはFTTH事業を含め、固定通信事業全体で黒字化を目指しています。また、JCNグループも2007年7月よりKDDIの子会社としますが、CATVとの連携もこれからは重要になります。IP化時代には足回り系のネットワークが必要になってきますが、「ひかりone」だけではすべてのエリアをカバーできません。有料放送の顧客基盤を有するCATV事業者とうまく補完関係をつくるのが得策と考えています。こうした総合力で他社に対抗していくのが当社の基本姿勢です。

## FMBC(Fixed Mobile & Broadcast Convergence)とされていますが、そのイメージとはどのようなものですか？

FMCとは「固定(Fixed)通信」と「移動(Mobile)通信」の融合という意味で、当社はその面ではかなり進んでいると自負しています。例えば携帯電話ではLISMO(au LISTEN MOBILE SERVICE)という音楽ダウンロードサービスを

展開しており、携帯電話でダウンロードした音楽を自宅のPCに保存したり、逆にPCのインターネットからダウンロードしたコンテンツを携帯電話で楽しむこともできます。さらにイメージを膨らませれば、将来的には、例えば携帯電話をテレビに接続すると外で撮影してきた映像が見られるとか、自動車のディスプレイに接続するとカーナビになるというような仕組み、そういった昔SFで読んだような世界がFMCで実現されるイメージではないかと考えています。つまり携帯電話がパスポートといえますか、パーソナル・ゲートウェイとして、さまざまなサービスにつながっていくというイメージです。それをもうひとまわり拡張した概念として、私たちは「通信」と「放送(Broadcasting)」との連携も加えたFMBCを提唱しています。将来的には放送波を使った多様なコンテンツも携帯電話で楽しめるようになると思定し、Media-FLO等、現在準備を進めています。FMBCを展開する上で、インフラ面での統合は「ウルトラ3G」で実現することとなりますので、それに先駆け、コンテンツ・メディア等上位レイヤーでの統合が鍵になると考えています。

## 「チャレンジ2010」に向けてのコンシューマ事業統轄本部長としての意気込みをお聞かせ下さい。

我々が今もっとも重視していることは、auショップ、カスタマーサービスセンター、KDDIデザインスタジオ、携帯電話やPC端末の画面、そして多種多様なコンテンツまで、あらゆる場面をとらえて、お客様との接点を増やしていくことです。そこでお客様にとって満足度の高いものを提供することにより、顧客基盤の拡大と、一人当たりの売上の拡大、つまり、継続的に売上の最大化を図ることができると考えています。それがまさに「チャレンジ2010」の目指すところだろうと確信しています。



田中 孝司  
取締役 執行役員常務  
ソリューション事業統轄本部長

# ソリューション事業

ICTをワンストップで提供する  
オールラウンドプレイヤーへの  
発展を目指します。

### KDDIの法人向け事業の強みは何でしょうか？

やはりお客様の要望にワンストップで対応できるという点です。お客様の窓口の多くは企業の情報システム部門なのですが、昨今はICT (Information and Communication Technology) が企業の経営戦略に組み込まれ、ますます業務が上流にシフトする傾向にあります。その結果、以前はネットワークに関する要望のみを詳細にいただいた上で対応すればよかったものが、最近はネットワークのみならず周辺の領域も含めて、ワンストップでご提供するソリューションが求められています。当社のワンストップの強みとしては、当社のコア事業でありますネットワーク領域では、国内の移動通信、固定通信から海外の固定通信まで、企業が必要とする通信サービスをKDDI一社で提供可能なことです。また、それに加え周辺領域についても、以前から海外でSI (System Integration) 事業も行っていることもあり、グローバルなレベルで、固定通信から移動通信領域をカバーするSE (System Engineer) が育っている点も、お客様のニーズに的確に対応する上で大きな財産になっています。

### 法人市場でのMNPの手応えはいかがでしょう？

コンシューマ向け同様、法人市場でもMNPは好調です。その理由は3点あります。1点目は、企業ではどこでもつな

がるというエリアの充実が重要視され、その点でauの優位性が高く評価されていることです。2点目は、携帯電話そのものの商品力で、企業で要望の強い、長時間通話可能な大容量バッテリーの搭載やタフネス機能付き端末、また、最近では無線LAN対応機種等、企業向けの携帯端末の充実を図っている点です。3点目は携帯端末を利活用するソリューション面での商品力になりますが、お客様の業務のIT武装化、効率化とセキュリティ強化という流れにうまく対応できている点が挙げられます。

### 業務のIT武装化、効率化への取り組みとは具体的にどのようなものでしょうか？

我々は、法人モバイル市場への取り組みが後発だったこともあり、携帯電話の音声機能を訴求するというよりは、携帯電話を使ってお客様の業務を強化・改善する、モバイルソリューションをコアとするアプローチを取りました。すなわち、携帯電話そのものにお客様の業務を組み込む、つまり、業務アプリケーションを搭載し、IT端末化しようというものです。その面で、auの携帯電話が採用するBREW®プラットフォームは、他の方式に比べ、高速処理や周辺機器との接続性の面でも優れており、多様なモバイルソリューションが実現されてきています。例えば、大手の運送事業者が導入されたケースでは、Bluetooth®通信

対応の携帯電話をハブとして、つまりパーソナル・ゲートウェイとして、プリンター等、各種汎用機器を接続する形態をとることにより、安価で柔軟なソリューションを実現しました。このモデルは、従来の専用端末ソリューションで見られた機器や機能が陳腐化するリスクも解消し、物流企業だけでなく幅広い業界で導入され業務のIT武装化に貢献しています。

### モバイルソリューション事業本部が設立されて3年になりますが、その成果は具体的にはどうですか？

事業本部設立時からの「価格で勝負しない、ソリューションで勝負する」という姿勢が、着実に結果に結びついてきたという実感を持っています。携帯電話をこのように使うと、売上向上、またはコスト削減につながるといった、お客様視点での業務改善提案が奏功していると見ており、こうした活動は、「MCPC(モバイルコンピューティング推進コンソーシアム)award 2007」で当社のお客様がグランプリをはじめとする主要な賞の多くを受賞されるなど、外部からも高い評価をいただいています。また、FMCについても同様です。企業の活動には社外(外勤)と社内(内勤)の業務がありますが、個別に存在するわけではなく、お互いのコラボレーションで成り立っているわけです。単純化して前者がモバイル、後者が固定通信と考えれば、両者のコラボレーションが必要なのは明らかで、これらを一社でワンストップで提供できるのはKDDIだけです。現在、オフィスの電話機を携帯電話で代替するモバイルセントレックス市場も立ち上がりつつあり、当社の「OFFICE WISE」や「OFFICE FREEDOM」のサービスも好評を得ています。

### 今後のモバイルの法人市場の伸びについてはどう見えますか？

モバイルの法人市場の規模は、現時点では携帯市場全体の1割程度だと思えますが、今後大いに成長が期待できる市場です。固定通信で法人の契約数が3割程度はあることを考えると、多少乱暴な言い方もかもしれませんが、モバイルもハンドセット型で3割程度までは伸びるポテンシャルがあるとも言えます。また、通信モジュール市場、これは、

マシン・トゥ・マシンの通信市場ですが、これについては人口の数には制限を受けません。例えば、日本の車の保有台数は7,000万台程度ありますが、遅かれ早かれ通信モジュールがすべて搭載されることになるでしょう。また、工作機械の保守用だったり、セキュリティ、自動販売機用だったり、通信モジュール市場は、いくらでも伸びる可能性はあると見ています。

### 「チャレンジ2010」に向けて、ソリューション事業統轄本部長としての意気込みをお聞かせ下さい。

これまで法人向けの固定通信事業は、なかなか固定通信だけの枠に留まっていたのは売上の増加を期待することはできませんでした。しかし、今後伸びが期待できる法人向けのモバイルのみならず、モバイルと組み合わせたFMCサービスや、周辺領域への拡大等、法人向け事業はまだまだ事業規模の拡大が十分見込める市場です。我々は、ICTをワンストップで提供できるオールラウンドプレイヤーを目指すことにより、現在、連結業績を牽引しているコンシューマ向けモバイル事業に加え、法人向け事業を次の成長の柱にしていきたいと考えています。具体的には、お客様の要望が強いワンストップの戦略をさらに推進するため、市場ニーズと当社のケイパビリティを突き合わせ、その不足部分を補完する施策を具体化させていきます。例えば、ビル内のLAN敷設やICT資産管理等の宅内関連業務で、この分野に強いユニアデックス株式会社との業務提携により、ワンストップでの提供を可能としました。今後も、当社にとって新しい事業領域を含め、自社に足りないものがあれば、それぞれ得意分野を持つパートナーとWin-Winの関係を築き、お客様にとって最適なサービスを、スピード感を持って提供できる体制を順次整備していきます。そうすることで、移動通信も固定通信も、大企業から中小企業まで、国内のみならず、海外でのサポートも含めて顧客基盤の拡大を図っていきます。さらに、ネットワークのみならず周辺領域も含めて、新たな事業領域を拡大することで、売上の最大化を目指します。常にお客様が望んでいることに応えられる企業であること、それが、今後の成長に向けて、オールラウンドプレイヤーへの基本だと考えています。

# 移動通信事業



確かな通話品質。デザインの視点を重視した魅力的な端末。お客様の視点に立った多様な料金プラン。高付加価値なコンテンツ・サービスの提供。このauの総合力に磨きをかけ、お客様満足度のさらなる向上を図っていきます。

**au** by **KDDI**







音楽ケータイ、ワンセグ、  
デジタルラジオ、高画質カメラ。  
さまざまなサービスとともに、  
携帯電話の可能性はさらに  
広がっていきます。



au design projectの4モデルがMoMAのコレクションに選定



**INFOBAR (2003)**  
深澤 直人氏



**talby (2004)**  
マーク・ニューソン氏



**neon (2006)**  
深澤 直人氏



**MEDIA SKIN concept (2005)**  
吉岡 徳仁氏

注：( )は、製品については発売時期、コンセプトモデルは発表時期。

# 固定通信事業



「KDDIメタルプラス」や「ひかりone」(FTTH)を通じたIP・ブロードバンド化の推進とともに、移動通信事業を併せ持つ強みも活かした、利便性の高いサービスの開発・提供を目指していきます。

**KDDIメタルプラス**





高速・大容量のインターネット接続サービスのほか、品質・信頼性・機能を備えた電話サービス、魅力的なコンテンツを揃えた多チャンネルTV放送、ビデオオンデマンド(VOD)など、一本の光ファイバで提供します。



## 移動通信事業

インフラの強みをベースに、端末、料金、コンテンツの総合力について、さらなる競争力の強化を図る

### 「チャレンジ2010」に向けて

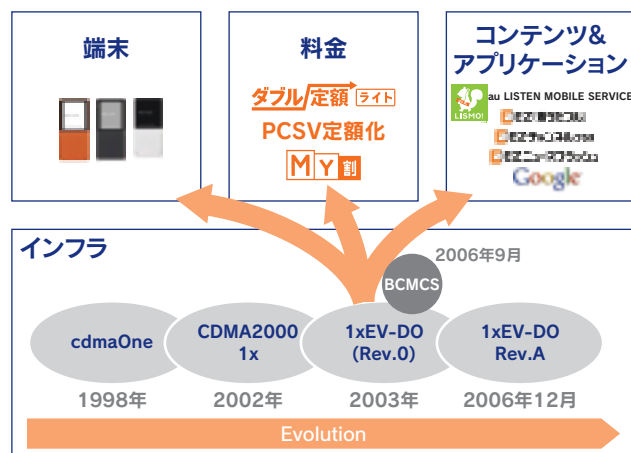
現在、連結売上4分の3を占め、営業利益面でも連結業績を牽引している移動通信事業が、2010年度時点でも、引き続き業績面で牽引役になると見えています。移動通信事業において、これまでauでは、「図-1」にありますように、第3世代インフラの強みを活かし、端末、料金、コンテンツの総合的な商品力の強化により、競合他社との差別化を図ってまいりました。

「チャレンジ2010」（「図-2」参照）についても、移動通信事業での現在の増収・増益基調を堅持すべく、さらなる競争力の強化に取り組みます。このセクションでは、KDDIの移動通信事業の強みであるインフラ面、端末面での今後の取り組みについてご紹介します。

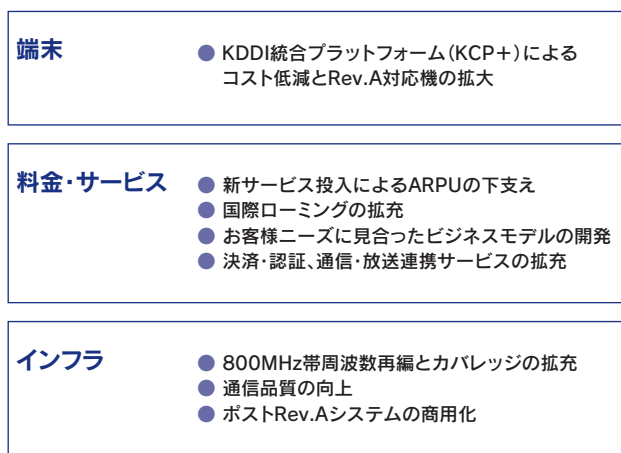
### インフラ面：①3Gシステムの競争優位の維持強化

日本では、携帯電話番号ポータビリティ (Mobile Number Portability: MNP) が2006年10月に始まり、おかげさまでauのみがMNPで純増となりました。auを選ばれたお客様のアンケートを見ると、「通信品質・エリア」で高い評価をいただいております。インフラは単に「いつでもどこでも快適につながる」という基本機能だけではありません。3Gが普及している日本では、インフラの強みがデータサービス面、およびコスト競争力を活かした料金施策面で差別化につながります。また、日本で新たなシステムを全国展開するには2～3年はかかるとともに巨額な設備投資が必要になりますので、3Gのシステム展開で先行するKDDIに他社がキャッチアップするのは容易なことではありません。

「図-1」 移動通信事業における総合的な商品力



「図-2」 「チャレンジ2010」移動通信事業のさらなる競争力の強化



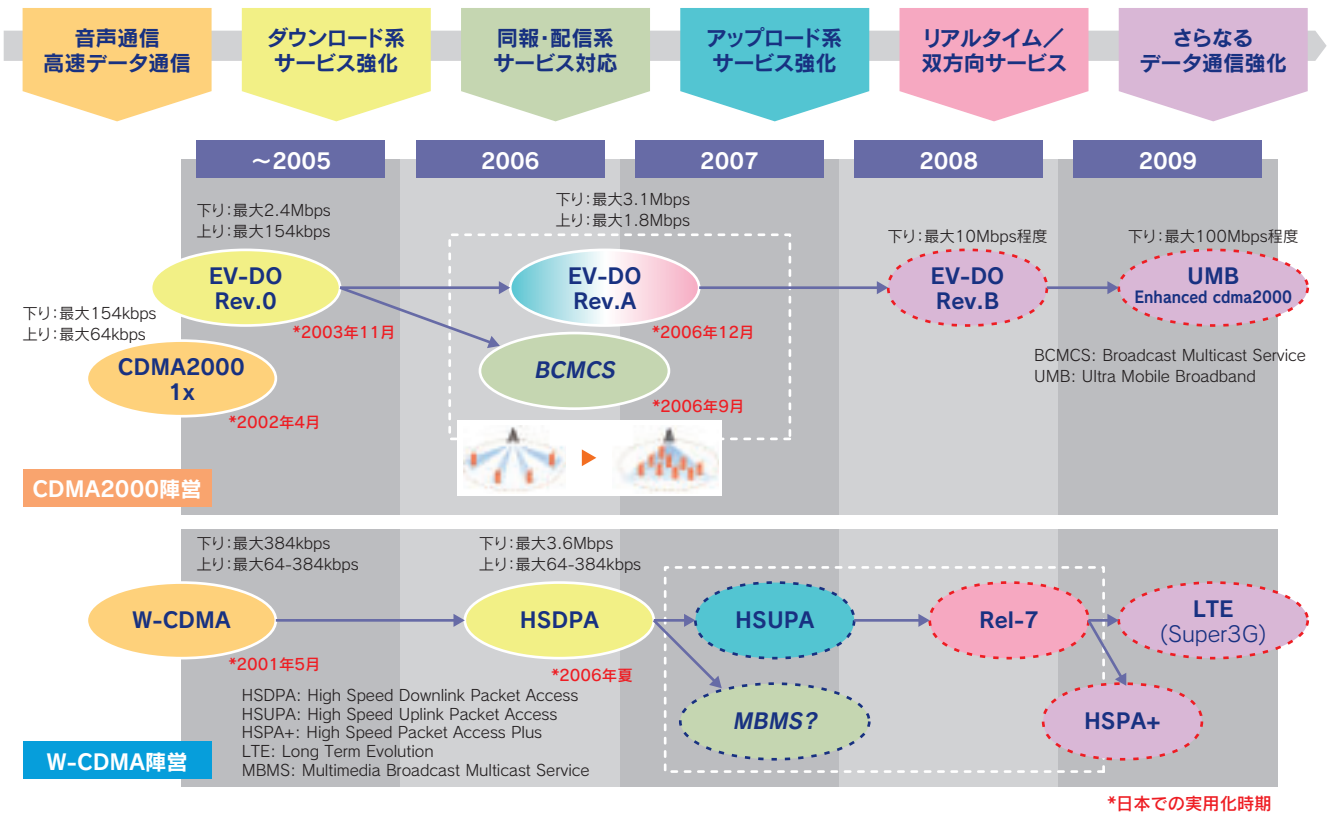
「図-3」は、auが採用しているCDMA2000陣営と、W-CDMA陣営の3Gの進化図で、同じ色はほぼ同等の性能を示しています。インフラ面では、競合他社も2006年夏以降HSDPAを導入しましたが、表では黄色のHSDPAはauが2003年11月に導入したEV-DOのキャッチアップにすぎません。KDDIはさらに他社の一步先を行き、2006年9月にはマルチキャスト対応のBCMCS(Broadcast Multicast Service)を、さらに2006年12月にはEV-DOのアップグレード版であるEV-DO Rev.Aを導入しました。EV-DO Rev.Aの後継システムについてはまだ決めていませんが、今後もインフラ面での競争優位の維持強化を図ります。

## インフラ面:②800MHz帯周波数再編への対応と2GHz帯の容量拡張によるカバレッジ充実

ご契約数の増加、800MHz帯周波数再編を見据え、現在KDDIでは2GHz帯への容量拡張を進めています。800MHz帯の再編とは2012年7月までに、海外とは逆方向になっている周波数の上り(携帯電話端末→基地局)と下り(基地局→携帯電話端末)を入れ替えるとともに、細切れで割り当てられている周波数をブロックにして、新たに割り当てるといふものです。

2GHz帯は800MHz帯に比べ、電波の直進性などの特性によりキメ細やかなエリア構築が必要と言われていす。しかしながらKDDIの場合、2GHz帯だけでなく現行の800MHz帯にも対応したデュアルバンド対応機に加え、

「図-3」 3Gシステムの進化



新たに割り当てられる新800MHz帯にも対応したトライバンド対応機の提供を開始し、お客様の利便性を確保しています。それらの合計は2007年3月末時点で約700万台、既にau全体の4分の1を占めており、今後も増える予定です。「図-4」にありますように、デュアルバンド対応機の場合には、まず2GHz帯を利用し、エリア外では800MHz帯がカバーする仕組みになっています。したがって、今後2GHz帯のカバレッジの拡充により、現在のインフラ品質のさらなる向上が可能だと見えています。

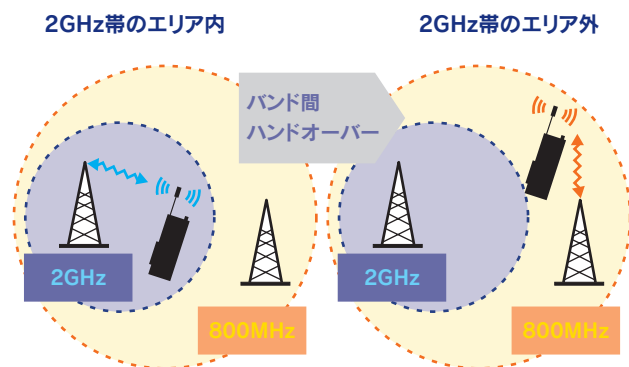
### 端末面：KCP+による端末調達コストの低減

インフラ面での強みに加え、端末のラインナップの充実、機能の追加、WINの端末販売比率の上昇を図る中で、auの端末調達単価低減で着実に実績を出している点も、KDDIの大きな強みです。現在、端末の高機能化が進む

中で、端末メーカーにとって開発・検証作業の負担が大きくなってきています。KDDIはこれまでBREW®をベースとした「KCP」(KDDI Common Platform)を活用し、ソフトウェアの共通化を図ることにより、メーカーの負担軽減を図ってきました。

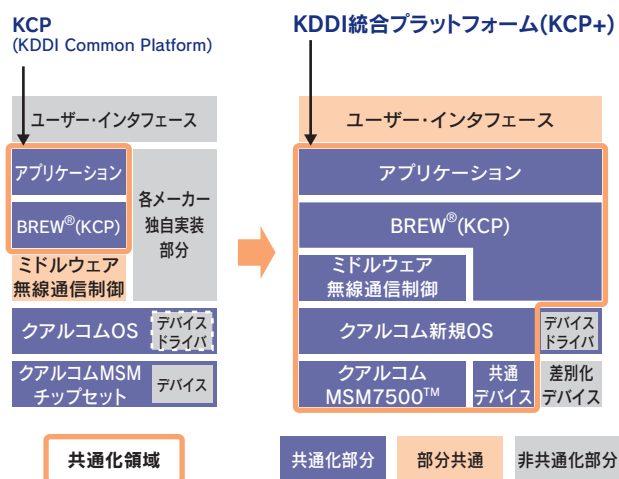
今後は、「図-5」にありますように、さらに共通化領域を拡大し、2007年内に新たに「KCP+ (KCPプラス)」(KDDI 統合プラットフォーム)を構築予定です。「KCP+」の利用により、端末メーカーは、ユーザー・インタフェース、デザイン、独自に強みを持つデバイス面(例：カメラ、液晶)での差別化に注力することが可能となります。KDDIは「KCP+」により、引き続きお客様ニーズの多様化・個性化に対応するための端末のさらなる魅力化と、端末開発の効率化によるコスト競争力の両立を目指します。

【図-4】 800MHz帯と2GHz帯のデュアルバンド対応のイメージ



(注) 2GHz帯エリアは現在拡張中。

【図-5】 新統合プラットフォームの構築



## コンテンツ・メディアビジネス

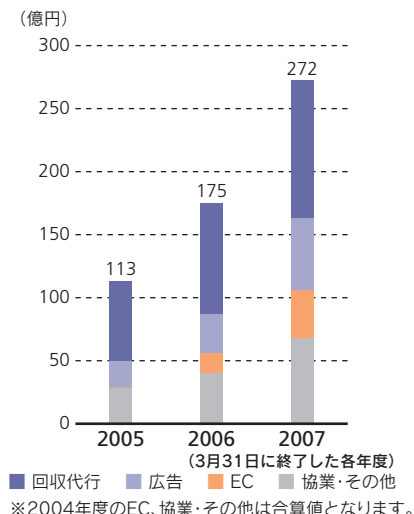
### タッチポイント(顧客接点)の拡大・強化により、顧客リーチを拡大

#### 「チャレンジ2010」に向けて

これまでauは、ケータイの新しい付加価値によってワクワク感を提供してきましたが、このauのサービスの先進性に大きく貢献しているのが、コンテンツ・メディアビジネスです。特に、auは音楽サービスへの取り組みに注力しており、今では「音楽といえばau」という評価をいただくまでになりました。これは、インフラの強みを活かし、他社に先駆けEZ「着うた®」、EZ「着うたフル®」、さらに「LISMO」(au LISTEN MOBILE SERVICE)と、音楽業界とWin-Winの関係を築きながら、サービスの進化に取り組んできた結果です。

今後のKDDIの成長を考える上で、通信料収入だけではなく、事業ドメインの拡大により通信料金以外の収入の柱を育てていくことが大事だと考えています。既にコンテンツ・メディアビジネスでは着実に実績が上がっており、2006年度の売上は272億円、前年度比1.5倍と順調に伸びています。今後もコンテンツ料の回収代行、広告、EC、協業コンテンツなど既存分野の深化に加え、事業ドメインの拡大により、2010年度には現在の2.5倍の売上規模への成長を目指します。このセクションでは、KDDIのコンテンツ・メディアビジネスの今後の目指す方向性についてご紹介します。

【図-1】コンテンツ・メディアビジネスの売上



#### ケータイを核にお客様の新たなライフスタイルの提案者に

今後の取り組みとしては、まず、お客様とのタッチポイント(顧客接点)を拡大することで、今までリーチできなかった顧客層、年代層にも幅広く訴求し、ターゲットをKDDIグループの有するすべてのお客様へと拡大していきます。具体的には、auの強みである音楽に加え、映像などのエンターテインメント系コンテンツの拡充に取り組んでいきます。また、金融や放送といった分野においては、モバイルネット銀行やMedia-FLOといった新しいサービスの準備を進めており、今後も各々の領域で強みを持つ異業種企業との協業により、新しい分野への事業ドメイン拡大にも積極的に取り組んでいきます。こうした取り組みを通じて、デジタルコンテンツからリアルの商品までを含め、KDDIのビジネスプラットフォーム上での流通総額の拡大を目指します。

ケータイを忘れると一日中困ってしまう方が少なくないほど、ケータイは日本のお客様にとって無くてはならない存在になっています。こうしたケータイの特性を活かしつつ、従来のケータイの枠にとらわれない、お客様のライフスタイルに合わせた商品やサービスを総合的に提供することによって、顧客リーチの拡張をテコにしたコンテンツ利用人口の拡大と、通信事業の枠を越えた新たな収益機会獲得により、収益の最大化を目指していきます。

【図-2】タッチポイントの拡大・強化



\*Set Top Box

## 固定通信事業

### ブロードバンド事業の推進による顧客基盤拡大と固定通信事業の黒字化を目指す

#### 「チャレンジ2010」に向けて

日本の固定通信事業は、現在、従来のレガシー・サービスから、直収化・IP化・ブロードバンド化へ向け、大きな転換期にあります。KDDIにおいても、次の成長フェーズに向け、新たなサービス「KDDIメタルプラス」「ひかりone」を推進しています。新サービスの立ち上げ期には、お客様獲得などのコストが先行的に発生するため、現在、固定通信事業は赤字となっていますが、KDDIは縮小均衡ではなく、顧客基盤拡大による売上成長と、それに伴う利益成長を目指していきます。

「チャレンジ2010」（「図-1」参照）についても、多様なアクセス網の活用により、FTTH等ブロードバンド事業を推進するとともに、固定通信事業の黒字化を目指しています。このセクションでは、KDDIの固定通信事業の今後の取り組みについてご紹介します。

#### 「KDDIメタルプラス」は利益貢献フェーズに

「KDDIメタルプラス」は、直収化とIP化に向けたサービスです。直収化により新たに電話の基本料収入がKDDIの収入になり、従来減少傾向にあった音声売上も増収基調への転換を図ることができました。「KDDIメタルプラス」の2006年度末契約数は281万契約であり、中長期的に300万超の顧客基盤を維持していきます。当初の計画通り、サービス開始後3年目の2007年度には「KDDIメタルプラス」も黒字化予定であり、今後は安定的な利益貢献フェーズに入ります。

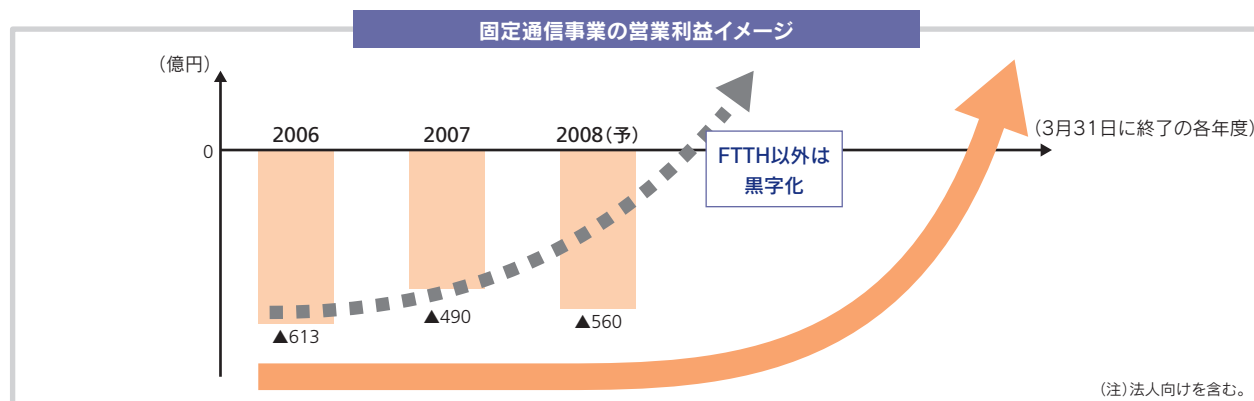
#### FTTHは首都圏の提供エリアで目標シェア30%

2007年1月には東京電力株式会社（以下、東京電力）とFTTH事業を統合しました。これまでNTTから借りていた回線を首都圏では自前で設置することができるため、各

#### 「図-1」 「チャレンジ2010」固定通信事業への取り組み

多様なアクセス網の活用により、FTTH事業等ブロードバンドを推進するとともに、固定通信事業の黒字化を目指す。

- アクセス網を保有するFTTHについては、中長期的に首都圏の提供エリアで目標シェア30%
- ブロードバンドの推進による映像ARPUの向上
- KDDIメタルプラスは中長期的に300万超の顧客基盤の維持により収益を下支え





エリアの需要に合わせて柔軟なサービス展開が可能になり、現在、IP電話、高速インターネット、映像のトリプルプレーを提供するFTTHサービス、「ひかりone」への取り組みを強化しています。

FTTHのネットワーク構成については、「図-2」にありますように既にバックボーン（基幹網）はKDDIがCDN（Content Delivery Network）を保有しており、アクセス網についても、東京電力との事業統合により、首都圏の約1,000万世帯にアクセスできるだけのネットワークを構築済みです。したがって、今後必要な設備投資は主に、お客様宅内への引き込みであるドロップケーブル工事となり、契約数増に従っての増加となります。

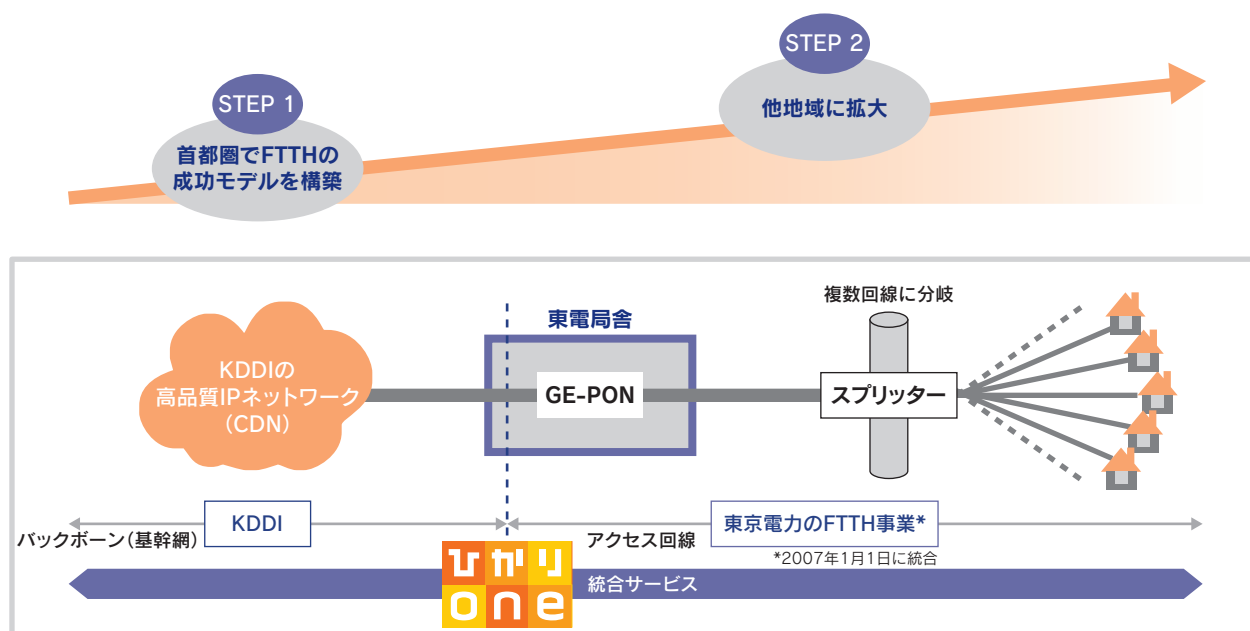
KDDIはFTTHならではの魅力を向上させるには、FTTH上でハイビジョン映像が楽しめるような環境が必要だと考え、技術開発を進めています。まずは、ブロードバンド世帯の多い首都圏エリアでシェア30%を目指し、FTTHの成功モデルを確立します。

（注）詳細については「KDDIの事業を支える技術・研究開発活動（P.24）」をご参照下さい。

## 固定通信事業の黒字化

2007年度には「KDDIメタルプラス」も黒字化を見込んでいますので、固定通信事業の主な4つのカテゴリである、「KDDIメタルプラス」、FTTH、コンシューマ向けレガシー・サービス、法人向けサービスのうち、FTTH以外はすべて黒字化する予定です。こうしたFTTH以外のサービスの利益改善分を、FTTHの映像に対する需要の立ち上がりを見ながら、FTTHの顧客基盤拡大に振り向けることにより獲得を推進し、早期に固定通信事業全体での黒字化を目指します。

「図-2」 FTTHへの取り組み



## KDDIの事業を支える技術・研究開発活動

### 新世代移動通信システムIMT-Advancedの研究開発

KDDIではIMT-2000(第3世代)の後継システムであるIMT-Advancedへの適用を目指して、超大容量システムに必要なさまざまな技術を検証するための実証実験装置を開発いたしました。

IMT-Advancedでは、研究開発目標として、高速移動環境下で100Mbps、準静止環境下で1Gbps程度のビットレート実現を掲げています。そこで、この実験装置の仕様も、下り方向について周波数帯域幅100MHzを用いることで光ファイバ並みの約750Mbpsのリアルタイム通信が可能となっています。このような超大容量無線伝送のためにはマルチキャリア伝送(OFDM<sup>注1</sup>)やMIMO<sup>注2</sup>といった主要技術要素を実環境で実証・確立しておく必要があります。KDDI研究所が考案したR-OFDM<sup>注3</sup>と呼ばれる回転多重変調技術やツイインターポ復号技術などの新規技術の検証も含め、フィールドトライアルを進めてまいります。R-OFDMは劣悪な伝送路上でも大容量伝送をより安定的に実現するもので、第3世代移動通信システムの標準化団体の一つである3GPP2において、3.9世代<sup>注4</sup>標準としてオプション採用されました。

2010年以降の商用化を目指して進められているIMT-Advancedにより、お客様は移動通信環境でも、FTTHのような固定通信環境と同等の高性能・高品質な通信サービスをお楽しみ頂けることとなります。

注1) OFDM(Orthogonal Frequency Division Multiplex):直交周波数分割多重伝送。多数のサブキャリアによる並列伝送のため、広い周波数帯域を用いた大容量無線伝送に適している。地上デジタル放送やWiMAXでも採用されている。

注2) MIMO(Multiple-Input Multiple-Output):送信機および受信機のそれぞれに複数のアンテナを用意し、空間領域での多重並列伝送を実現する技術。2×2 MIMOであれば、条件が良い場合にはビットレートを約2倍に高速化できる。

### FTTHの映像サービス高度化に向けた研究開発

FTTHにより、これまでADSL回線では実現することのできなかったハイビジョン映像のような大容量コンテンツをスムーズに伝送することができるようになります。今後FTTHを利用したさらに高度なサービスとして、デジタルシネマのような高臨場感映像配信が期待されます。KDDIでは、独自の圧縮制御を用い、米国ハリウッド規格に準拠したデジタルシネマ映像配信用コーデック「JH-4000」を開発しました。これにより、ハイビジョン映像の約4倍の解像度を持つデジタルシネマ映像(4096画素×2160ライン)を非常に高画質なままりアルタイムで圧縮することができ、デジタルシネマ映画館などでの映像配信システムへの応用が期待されています。



新世代移動通信システム実証実験装置(基地局)

注3) R-OFDM(Rotational-OFDM):ユーザーデータが変調されたシンボルをそのままサブキャリアに割り当てるのではなく、回転行列による変換操作を行ってからサブキャリアに割り当てる技術。移動通信など、マルチパス伝搬環境での伝送特性を安定化させることが可能。

注4) 3.9世代:IMT-2000と同じキャリア周波数(800MHz帯あるいは2GHz帯など)を使い、50~300Mbpsの高いピークレートの実現を目標とする方式の通称。IMT-2000からIMT-Advancedへの進化の過程として、3GPPではLTE(Long Term Evolution)として、また、3GPP2ではUMB(Ultra Mobile Broadband)として、活発に議論されている。

理事 工学博士 渡辺 文夫  
コア技術統括本部  
ネットワーク技術本部長

## auのインフラ面での優位性

よくauは他社に先駆け3G(第3世代)の展開で成功したと言われますが、無線方式でKDDIの採用しているCDMA2000と日本の他事業者のW-CDMAとで、技術的には大差はありません。では、どこで違いが出たかという点大きくは2点あります。ひとつは、オーバーレイと呼んでいます。KDDIでは2G(第2世代)で導入したcdmaOneの上に、バックワードコンパティビリティのある3GのCDMA2000を導入したため、3Gの端末が初期段階から全国でシームレスに使用できたことです。もうひとつは、2003年11月に投入したデータ通信に特化最適化した無線方式EV-DO(ブランド名「WIN」)により、いち早くモバイルインターネットの世界を創造したことです。日本の他の事業者が同等の3.5世代のHSDPAを導入したのは、2006年の8月であり、KDDIはさらにその先のEV-DO Rev.Aも2006年12月に導入していますので、インフラ面で2年位は他社の先を行っているとも言えるでしょう。

## 800MHz帯周波数再編への対応

2012年7月までに、現在の800MHz帯について、海外とは逆方向になっている周波数の上り(端末から基地局)と下り(基地局から端末)を入れ替えて、区画整理した800MHz帯を新たに割り当てられます。他社が2GHz帯のエリア整備で結構苦労したため、2GHz帯の展開に加え、800MHz帯再編ではKDDIも

大変でしょうと言われることもありますが、他社とは違う方法を採用します。KDDIの場合、3Gへの移行時と同様、周波数の再編においても800MHz帯のエリアの上に、2GHz帯のエリアを重ね相互に連携させるというオーバーレイのアプローチを採用します。端末についても、現在の800MHz帯に加え、2GHz帯、さらに新800MHz帯対応のデュアルまたはトリプルバンド対応になっていますので、お客様は使用している周波数帯を意識することなくこれまでと同様にご利用いただけます。

## ポストRev.Aシステムと「ウルトラ3G」

CDMA2000陣営の標準化団体である3GPP2ではEV-DO Rev.Aの後継にあたるEV-DO Rev.Bの標準化が終了しています。その先となるいわゆる3.9世代にあたりますが、CDMA2000陣営ではUMB(Ultra Mobile Broadband)、W-CDMA陣営ではLTE(Long Term Evolution)があります。両者ともに無線方式はOFDM(Orthogonal Frequency Division Multiplex: 直交周波数分割多重伝送)で、同じような無線方式です。伝送速度は100Mbpsクラスです。2007年中にだいたいの標準化ができ、早ければ2010年頃から商用化が始まる可能性があります。KDDIはRev.Aの次に何を導入するのかがまだ決めていませんが、新しいシステムを投入することにより、お客様に新たな価値をどうご提供できるのかを見極める必要があると考えています。

また、KDDIの提唱するNGN(次世代インフラ構想)である「ウルトラ3G」では、モバイルか固定か、有線か無線かと言ったアクセス手段には依存せずに、様々なサービスをシームレスに提供し、さらに放送とも連携しようというFMBC(Fixed Mobile & Broadcast Convergence)の実現を目指します。モバイルも固定も両方を一社で持っているKDDIの強みが発揮できるよう鋭意「ウルトラ3G」の準備を進めています。

## コーポレート・ガバナンスとコンプライアンス

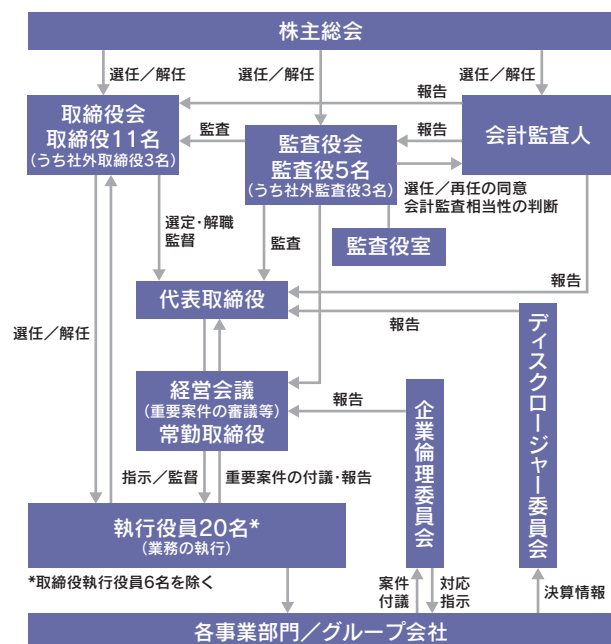
KDDIは中期的目標「チャレンジ2010」で、「量的拡大」と「質的向上」の両立による持続的成長を目指しています。TCS(トータル・カスタマー・サティスファクション)活動の推進を起点としたコーポレート・ガバナンスの確立や内部統制の徹底は、今後のKDDIの事業成長を支える会社基盤の向上を目指すものであり、企業価値を高めしていくための重要な経営課題の一つです。

\*KDDIの事業を通じた社会貢献活動、環境保全への取り組み等については、「CSR Report 2007」をご参照下さい。

### 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

#### コーポレート・ガバナンス体制図



強靭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役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。

### コンプライアンス

KDDIは役員および社員が企業活動を行う上で守るべき基本原則を掲げた「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、より高い倫理観に基づいて企業活動を行うよう努めています。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、問題の早期発見・対処が行えるよう、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」「企業倫理ヘルプライン」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」に対する社内規定を制定し、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保護に努めるとともに、よりオープンな企業文化の醸成を目指しています。

## 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、証券取引法およ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、株主・投資家の皆様の視点に立ち、適時かつ公平な情報の開示を継続的に行っています。また、「IR基本方針」をホームページ上で公開し、IR活動についての基本的な考え方や情報開示の体制等を説明しています。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。また、株主・投資家の皆様よりいただいたご意見については、経営層のみならず、社内にも幅広く情報共有を図り、事業戦略、経営戦略上の貴重なご意見として参考にさせていただいております。

KDDIのIR活動の成果として、特に経営陣のIRへの積極的な取り組みが評価され、2003年度から4年連続で「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」の通信部門第1位に選定されました。また、KDDIでは、インターネットを通じたIR情報の発信にも力を入れており、2007年2月からは新たにIRのモバイルサイトも開設し、フェアディスクロージャーの向上に努めています。

## リスクマネジメント

KDDIは、2004年に設置した「リスク管理本部」を中心として、全社およびグループ会社のリスク管理体制を構築しています。KDDIの営業活動や業績に影響をおよぼす可能性のあるリスク（事業活動そのものに関するリスク、法規制や事業環境の変化など）を「事業リスク」、企業の信用やブランドイメージが低下する恐れのあるリスク（お客様情報の漏えいや法令違反など）を「管理リスク」と位置づけ、取り組みを強化しています。

管理リスクの中でも①情報漏えい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項目を「重点管理リスク」として位置づけ、リスクの減少およびその発現を回避するための施策を推進するとともに、全社的な危機管理体制を整備し、リスク発現時の迅速・的確な対処による損害の最小化に努めています。

## 情報セキュリティ

2006年6月、KDDIが提供するインターネット接続サービス「DION」をご利用のお客様に関する情報の一部が外部に流出していたことが判明しました。また、2007年1月には、au携帯電話サービスを解約されたお客様に関する情報の一部を記録した光磁気ディスクの紛失も判明し、お客様に多大なご迷惑をおかけしました。

お客様情報流出の再発防止に向け、全社の再点検を受けて策定した情報セキュリティ強化対策を2006年8月に公表し、これまで実施してきた対策を一層強化するとともに、(1)情報流出およびデータ抽出防止 (2)証跡確保 (3)情報セキュリティ対策の有効性測定、客観性確保 (4)当社社員および業務委託先などの社員に対する教育の徹底について、物理的、技術的、管理的・人的な側面から検討・策定したそれぞれの対策を全社で実施しています。このうち、2006年度内に実施する強化対策については、全社および業務委託先においてすべて完了しております。

当社は、数多くのお客様情報を取り扱う通信事業者としての立場を強く意識し、お客様をはじめとした当社との関係者に再びご迷惑をおかけすることがないように、全社を挙げて情報セキュリティの一層の強化対策を実施しています。

## 内部統制システム構築活動

KDDIは2006年4月に「内部統制システム構築の基本方針」を策定、公表するとともに、「内部統制室」を開設し、財務報告の信頼性、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ための内部統制システムの構築に着手しました。

### 財務報告の信頼性確保のための内部統制システム構築

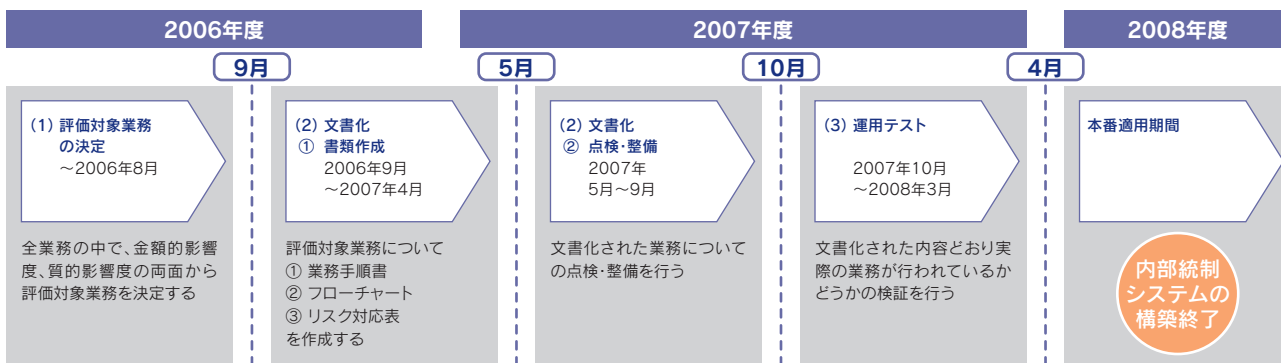
KDDIは、2009年3月期から金融商品取引法により提出が義務づけられる「内部統制報告書」に対応するため、下図の流れに沿って財務報告に関連した内部統制システムの構築活動を最優先で進めています。全社のすべての業務の洗い出しから着手し、その中で「実施基準」に基づき選定された財務関連の業務に関する文書化→有効性の評価→不備の改善を行います。なおこの活動は、KDDIグループ子会社に対しても順次展開しています。

### 社内体制の構築

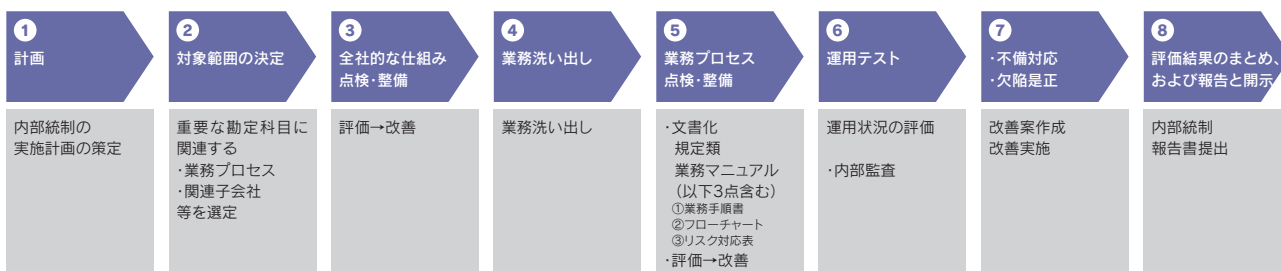
財務報告に係る内部統制システムの構築を実現するため、各本部毎に「責任者」と、自部門内の内部統制構築活動（文書化等の実務）を取りまとめ、その活動を推進する「内部統制推進担当者」を設置する社内体制を構築しました。

また、内部統制に対する意識を啓発、醸成するため、社内報で経営者のメッセージとともに特集を組んだり、役員や部長を対象とした階層別研修、e-ラーニングによる全社員向け教育を実施しました。今後も定期的なローテーション人事研修やe-ラーニングを活用して、広く、恒常的に全社的活動への一層の理解を求めて啓蒙を続けていきます。

### 財務報告に関する内部統制システム構築に向けたスケジュール



#### 《基本的な流れ》



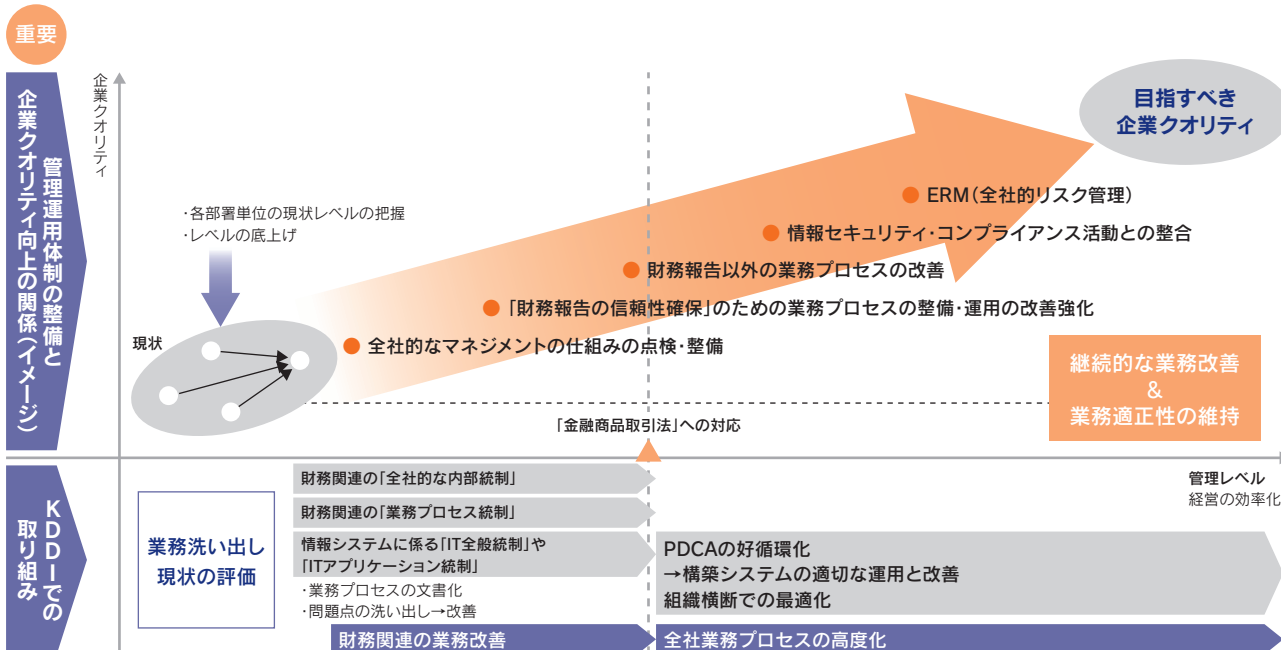
## 企業クオリティのさらなる向上に向けて

KDDIの内部統制への取り組みにおいて、「財務報告の信頼性確保」を求めている金融商品取引法への対応は、あくまでも通過点と捉えています。KDDIの「内部統制活動」の最終目的は、法制度への対応をきっかけとして、全社的に

スクマネジメント体制を構築するとともに、全社的な業務の総点検と徹底的な業務プロセスの見直しを行い、業務の標準化・効率化を実現することで、“企業クオリティの向上”を図ることにあります。

### 「企業クオリティ向上」への取り組み

単なる法律対応のみとせず、財務報告の信頼性確保をきっかけとして全社業務プロセスの見直しを行う（業務の標準化・効率化の実現）ことで、企業クオリティの向上を目指します。



# 役員

2007年6月20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



中野 伸彦  
代表取締役執行役員副社長  
全社営業担当



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  
経営管理担当  
渉外・広報担当  
子会社担当



両角 寛文  
取締役執行役員専務  
総務・人事担当  
経営戦略担当



田中 孝司  
取締役執行役員常務  
ソリューション事業統轄本部長



高橋 誠  
取締役執行役員常務  
コンシューマ事業統轄本部長

中村 昇  
奥田 碩  
勝俣 恒久

## 監査役

常勤監査役

祢津 信夫  
米澤 隆志  
大島 進

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

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

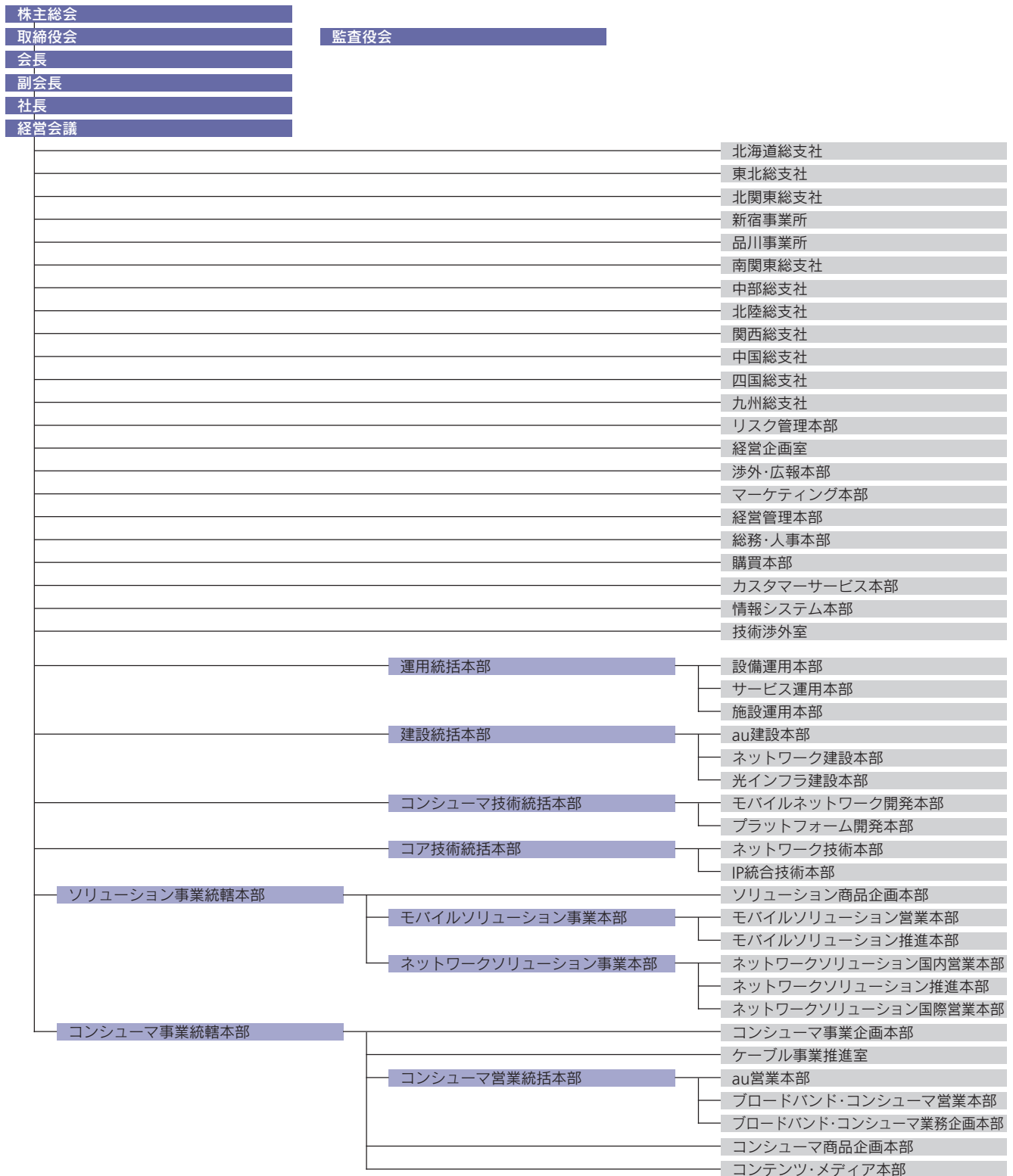
冲中 秀夫  
湯浅 英雄  
川井 徹  
奈良谷 弘  
近藤 一郎  
牧 俊夫  
桑田 昭

富岡 慶彦  
秋葉 重幸  
福崎 努  
長谷川 淳治  
加藤 高昭



# 組織図

2007年6月20日現在



## 移動通信事業

総合的な商品力強化により顧客満足度向上を目指し、MNPで顧客基盤を拡大

### 事業環境

2006年度末には、日本の携帯電話とPHSを合わせた累計契約数が1億台を超えました。コンシューマ向け市場の成長は鈍化傾向にあるものの、今後も法人市場の伸びにより、まだまだ成長が期待できると見えています。

日本の競争環境を見ますと、2006年10月24日には、携帯電話番号ポータビリティ (Mobile Number Portability : MNP) が開始されました。2006年10月には、ボーダフォン株式会社を買収したソフトバンクグループが市場参入し、MNP開始後に低料金プランを次から次へと発表しました。さらに、イー・モバイル株式会社が新規参入し、2007年3月末にデータサービスを開始しました。

また、公正競争ルールの整備に向けて、総務省の「新競争促進プログラム2010」の下で開催されているモバイルビジネス研究会では、販売コミッションのあり方やSIMロックの解除、MVNOに関する検討など、有識者を交え、現在のモバイルのビジネスモデルについて、様々な議論が展開されています。

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、料金、コンテンツの総合力こそが、顧客基盤拡大の鍵であると考えております。従って、今後もお客様価値の最大化を基本に、個々の施策面で常に競争優位を堅持すべく、フレキシブルな対応を図っていきます。

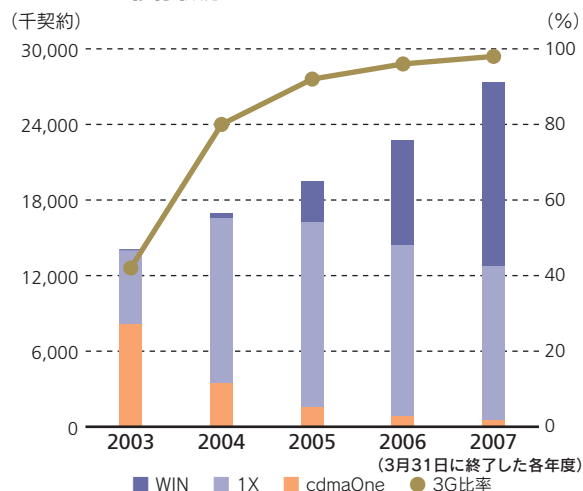
### 2006年度の事業概況

KDDIの好業績を牽引しているのは移動通信事業であり、連結の営業収益の4分の3を占めております。

移動通信事業の2006年度の営業収益は前年度比6.7%増の2兆6,774億円、営業利益は8.8%増の3,857億円と、増収増益となりました。当期純利益につきましては、営業利益の増加に加え、前年度はツーカーのPDC設備1,043億円の減損損失計上もあったことから、前年度比44.2%増と、大幅増益の2,095億円となりました。

移動通信事業において、これまでauでは、第3世代インフラの強みを活かし、端末、料金、コンテンツの総合的な商品力の強化により、競合他社との差別化を図ってまいりました。おかげさまで、auは2006年に全国9地域すべてで「携帯電話サービス顧客満足度No.1」\*の評価を受けました。

auの3Gへの移行状況



顧客基盤拡大のチャンスであるMNPで、auが着実な実績を出すことができたのも、これまでの地道な取り組みがお客様に評価された結果だと考えています。

※ J.D.パワー アジア・パシフィック2006年日本携帯電話サービス顧客満足度調査<sup>SM</sup>。

## 各事業データから見る2006年度実績

### 契約数

2006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2,819万契約(前年度比10.8%増)、累計シェアは29.1%(au:28.2%、ツーカー:0.9%)となりました。

auの累計契約数は2,732万契約(前年度比20.3%増)となり、このうち、第3世代携帯の契約数は2,672万契約と、98%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)は1,455万契約となり、auの契約者全体の53%にまで構成比を高めることができました。

一方、ツーカーにつきましては、2008年3月末にサービス終了予定であり、2006年度末時点での累計契約数は87万契約でした。

この結果、2006年度市場全体の純増数493万に対し、auの年度純増数は462万契約、ツーカーの純減数187万

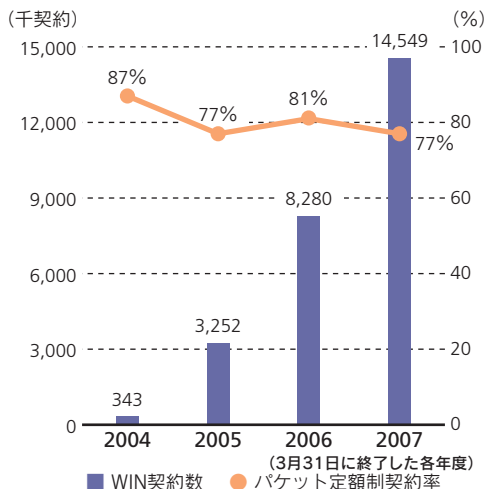
契約を相殺したKDDIトータルでは275万契約で、純増シェアは55.8%(au:93.7%、ツーカー:-37.9%)と、KDDIが通期でトップとなりました。

### MNPの状況

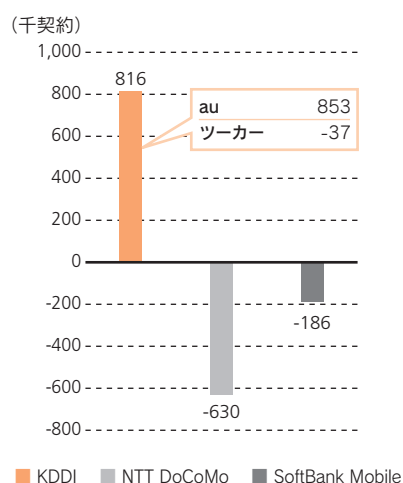
2006年度下期のauのMNPによる純増数は、ポートイン数が1,150千契約、ポートアウト数が297千契約、差し引きの純増数は853千契約と、ポートインがポートアウトの約4倍と好調な滑り出しでした。一方、ツーカーは2008年3月末にサービス終了予定のため、ポートアウトのみ対応しており、37千契約の純減でした。この結果、KDDIトータルでは、816千契約の純増となりました。KDDIだけではなく、市場全体の純増数で見ても、前年度下期が267万契約に対し、2006年度下期が291万契約と伸びていますので、MNPにより市場全体が活性化した面もあると見ています。

MNPの利用率自体は当初予想していたほどではなかったものの、auの場合、MNPにより新規契約の獲得も増え、一方、解約率は低く抑えることができたため、結果として、MNPによる純増は高い成果が得られました。また、落ち込みが想定されたMNP以外の純増も前年度並みで維持することができたため、MNPによる純増がそっくり上乗せになるかたちとなり、前年度比で大きく純増数を伸ばしました。

WINの契約数とポケット定額制契約率推移



各社の2006年度下期MNPによる純増数



MNPで純増になったのは、携帯事業者3社のうち、KDDIのみでしたが、MNPの前後でKDDIの基本戦略が変わったわけではありません。市場では、MNPが始まると、通信料金値下げや販売コミッションの増加等、料金競争が起こるのではないかとの見方もありましたが、次のとおり、auの主要指標を見ても、堅調に推移しています。

### auの解約率

auの解約率は、第2四半期(7-9月期)には0.95%とMNP開始直前の買い控えもあり、低い水準にありましたが、MNP開始後の第3四半期も余り上がりせず、1.00%と低位に推移しました。この結果、2006年度通期の解約率は1.02%と、前年度比0.18ポイント低下しました。

### auの販売コミッション

2006年度のauの販売コミッション単価は前年度と同額の37,000円でした。MNPは一過性のイベントではなく、今後も続く制度です。KDDIはMNP開始後も販売コミッション単価を大幅に引き上げることは考えていないとこれまでも申し上げてきましたが、それは2006年度の実績にも表れています。

### auのARPU

2006年度のauのARPUは前年度比6.1%減の6,610円、うち、データARPUは順調に伸びており、前年度比6.9%増の2,020円でした。一方、音声ARPUは2006年8月から開始した「無期限くりこし」の会計処理の影響もあり、前年度比10.9%減の4,590円でした。

「無期限くりこし」については、会計処理上、無料通話分のうち、お客様が使い切れず、翌月に降に繰り越された分は売上に計上せず、前受けの処理をしています。その結果、導入当初は「無期限くりこし」の上限に到達するまで見かけ上、ARPUは低く出てしまいます。この会計処理の一時的な影響を除けば、一般的にARPUは堅調に推移しており、ハイエンドのWINの割合が順調に増加している点がARPUを下支えしていると見ています。

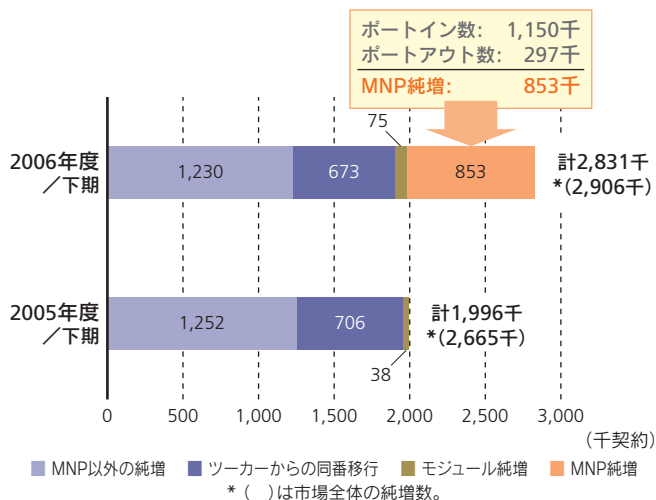
### 総合的な商品力強化に向けた取り組み

2007年度中にはかねてからの中期的目標であったシェア30%、3,000万契約の達成も視野に入ってきました。次に、このインフラ、端末、料金、コンテンツの4項目について、KDDIの取り組み状況をご紹介します。

### 高品質なインフラ ～EV-DO Rev.Aの開始～

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

auの2006年度下期純増数内訳



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「ダブル定額ライト」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。

2006年9月にはEV-DOの機能を拡張し、BCMCS (Broadcast Multicast Service) を導入しました。BCMCSにより、従来の1対1通信のユニキャストから、1対nのマルチキャスト、つまり、多数のユーザ向けの一斉配信が可能になりました。こうした効率的なデータ配信機能を活用し、「EZニュースフラッシュ」や「EZチャンネルプラス」など充実したコンテンツをより手軽にご利用いただけるよう、サービス面での拡充も図りました。

さらに、2006年12月にはEV-DOのアップグレード版であるEV-DO Rev.Aを導入しました。EV-DO Rev.Aでは、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さら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～

日本では「ケータイで音楽といえば、au」というイメージが定着していますが、音楽の次には、映像にこだわるということで、ワンセグ(携帯電話などの移動体向け地上

デジタルテレビ放送)機能の搭載も充実させています。ワンセグ対応機種数は2006年度末までに発売された14機種に加え、2007年夏モデルではさらに7機種搭載と、WIN端末についてはほぼ標準搭載になりつつあります。また、デザインという視点から携帯電話の新たな価値を創出する「au design project」の第6弾として、世界初の26万色QVGA有機ELメインディスプレイ搭載モデル「MEDIA SKIN」を発売いたしました。このように、端末の高機能化、お客様ニーズの多様化・個性化に合わせラインナップの充実を図ると同時に、端末コストの低減で着実に実績が出ているのはauの大きな強みといえ、今後もさらなる商品力の強化を図ります。

また、KDDIが「au design project」のモデルとして発表した「INFOBAR」、「Italby」、「neon」の3製品と「MEDIA SKIN」のコンセプトモデルが、2007年1月にニューヨーク近代美術館 (The Museum of Modern Art, New York / MoMA) のコレクションに選定されました。いち早く携帯電話のデザインに注目したKDDIの取り組みが評価されたと自負しています。

### 料金 ～パケット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、多くのお客様がリッチなコンテンツを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」を導入し

### 通信方式によるデータ伝送効率の違い

目的 方式	音声通信/高速データ		ダウンロード強化		アップロード強化/ QoS対応	
	CDMA 1X [CDMA2000 1x]	W-CDMA	CDMA 1X WIN [EV-DO Rev.0]	HSDPA	CDMA 1X WIN [EV-DO Rev.A]	
帯域幅	1.25MHz	5MHz	1.25MHz	5MHz	1.25MHz	
通信サービス	音声+データ	音声+データ	データ	データ	データ	
接続タイプ	回線交換+パケット	回線交換+パケット	パケット	パケット	パケット	
最大伝送速度 (bps)	下り	154k	384k (2M)	2.4M	3.6M	3.1M
	上り	64k (154k)	64k (384k)	154k	64-384k	1.8M
セクタースループット(下り)	約220kbps	約1Mbps	約800kbps	約3-4Mbps	約1Mbps	
効率 (bps/Hz)	0.18	0.2	0.64	0.6-0.8	0.8	

た結果、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ました。「ダブル定額」と合わせて実にWINのご契約者のうち、2007年3月末時点で77%のお客様にパケット定額サービスをご利用いただいています。

お客様の視点に立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います。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、単独回線でご契約いただいても、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」を導入しました。また、2006年8月には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」も開始しています。

### 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～

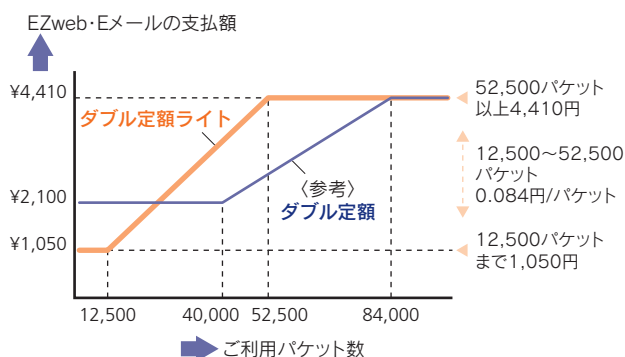
パケット定額サービスの普及に伴い、通信料金を気にせず手軽にモバイル・インターネットを利用できる環境が整ってきました。今後、携帯電話の新たな利用シーンが拡がり、そこに従来の通信料金以外の新たな収入源が期待できると見えています。

KDDIは、特に、音楽ダウンロードサービスに強みを持っています。対応携帯電話端末の普及や、高速ダウンロードが可能なネットワークの全国展開においては、競合他社を圧倒しており、「ケータイで音楽といえばau」というイメージが定着しています。また、音楽に続いて映像への取り組みも強化しており、2006年12月より音楽ビデオを中心としたビデオクリップのサービスも開始しました。

また、2006年7月には、Google Inc.と提携し、他社に先駆け、検索機能の充実にも取り組んでいます。Google検索を導入した結果、検索連動広告が順調に伸びており、直近の2007年1-3月期では、モバイルの広告収入の約半分を占めるほどに成長しています。

その他、2006年11月には、グリー株式会社と提携しモバイルSNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)、「EZ GREE」の提供を開始しました。また、株式会社三菱東京UFJ銀行と提携し、モバイルネット銀行の設立準備を進めるなど、従来の通信以外の新たなビジネスドメインの開拓にも取り組んでいます。

### ダブル定額ライト



### 携帯事業者への周波数割当状況

	現在	今後の変化
<b>800MHz</b>	au by KDDI, NTT DoCoMo CDMA2000 PDC / W-CDMA	- 上下の入れ替えを含む周波数再編を2012年までに完了 - auへの周波数割当容量の合計は変更なし
<b>1.5GHz</b>	TU-KA, NTT DoCoMo, SoftBank Mobile PDC PDC PDC	
<b>1.7GHz</b>		<b>FDD方式への新規割当</b> <全国> - 割当先: EMOBILE <東京、大阪、名古屋> NTT - 割当先候補: DoCoMo
<b>2.0GHz</b>	au by KDDI, NTT DoCoMo, SoftBank Mobile CDMA2000 W-CDMA W-CDMA	<b>TDD方式への新規割当</b> - 割当先: ip mobile

## 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、今後市場拡大が期待できる、法人向けモバイルビジネスにも積極的に取り組んでいます。その一環として、au初の無線LAN対応端末「E02SA」を2006年7月に発売しました。「E02SA」では、社内ではVoIP（IP電話）による内線電話として、社外では携帯電話としての利用が可能になります。この「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、機器ベンダーなどパートナー企業との協業により提供しています。従来の大口顧客向けにお客様の宅内にauの基地局を設置し、社内、社外を1台のau携帯電話でご利用いただける「OFFICE WISE」に加え、さらにお客様の幅が広がりました。

また、2007年4月より、同一法人名義で2～10回線をご契約するお客様を対象にした「法人割」を開始するなど、それぞれのお客様のニーズに合わせ、商品ラインナップの充実を図っています。

## ツーカーサービスの終了に向けて

ツーカーについては、2008年3月末にサービス終了を予定しており、2007年3月末時点で87万契約のうち、40万契約がポストペイド、47万契約がプリペイドとなっています。

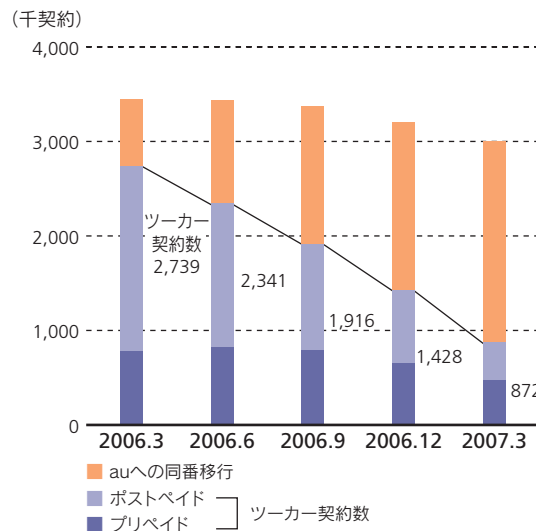
ツーカーのお客様については、2005年10月よりMNPに先駆け、電話番号を変えずにauへ変更可能となる同番移行を開始し、移行数は2006年度に143万契約、2005年10月以降の累計では213万契約と順調に推移しています。2006年度末の87万契約に、同番移行数累計213万契約を合算すると300万契約となりますので、同番移行開始前の2005年9月末時点でのツーカー契約数353万契約に対し、約85%のお客様が引き続き、KDDIのサービスをご利用いただいている計算になります。

ツーカーの設備については、既に2006年3月末にPDC設備1,043億円を、残りの鉄塔などの共通設備についても2007年3月末に396億円の減損を実施しております。2007年度については引き続き、お客様にauへご移行いただくためのコストが発生しますが、ツーカーのサービス終了により、KDDIとしては、従来の2方式から、CDMAに一本化したネットワーク運用になりますので、今後さらに事業効率の向上が期待できると見えています。

## ビジネス携帯の進化



## ツーカーのauへの移行状況

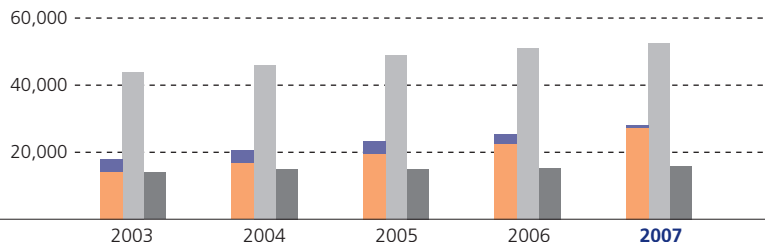


## 移動通信市場データ

3月31日に終了した各年度

### 累計契約数

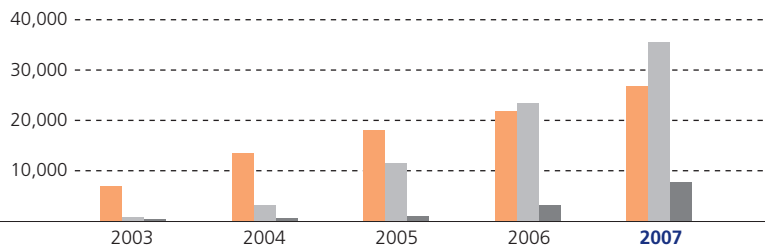
(千契約)



	2003	2004	2005	2006	2007
KDDI	17,832	20,591	23,132	25,439	<b>28,189</b>
au	14,049	16,959	19,542	22,699	<b>27,317</b>
ツーカー	3,783	3,632	3,590	2,739	<b>872</b>
NTT DoCoMo	43,861	45,927	48,825	51,144	<b>52,621</b>
SoftBank Mobile	13,963	15,002	15,041	15,210	<b>15,909</b>
合計	75,657	81,520	86,998	91,792	<b>96,718</b>

### 3G契約数

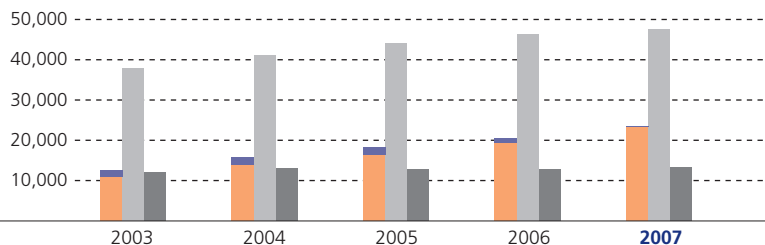
(千契約)



	2003	2004	2005	2006	2007
1X+WIN (au)	6,806	13,509	17,935	21,828	<b>26,720</b>
FOMA (NTT DoCoMo)	330	3,045	11,501	23,463	<b>35,530</b>
SoftBank 3G (SoftBank Mobile)	25	138	917	3,038	<b>7,660</b>

### モバイル・インターネット接続の契約数

(千契約)

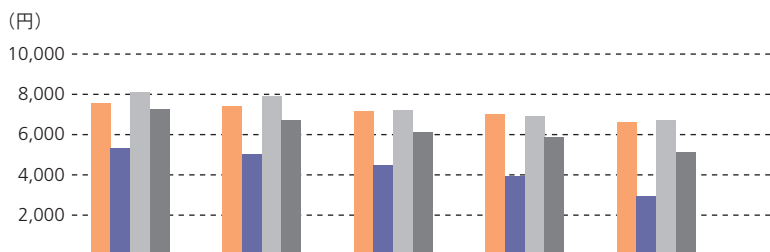


	2003	2004	2005	2006	2007
EZweb	12,541	15,700	18,259	20,523	<b>23,533</b>
au	10,854	13,886	16,469	19,390	<b>23,322</b>
ツーカー	1,687	1,814	1,790	1,133	<b>211</b>
i-mode (NTT DoCoMo)	37,758	41,077	44,021	46,360	<b>47,574</b>
Yahoo!ケータイ (SoftBank Mobile)	12,162	12,956	12,874	12,875	<b>13,265</b>

出典: 各社資料、TCA(電気通信事業者協会)



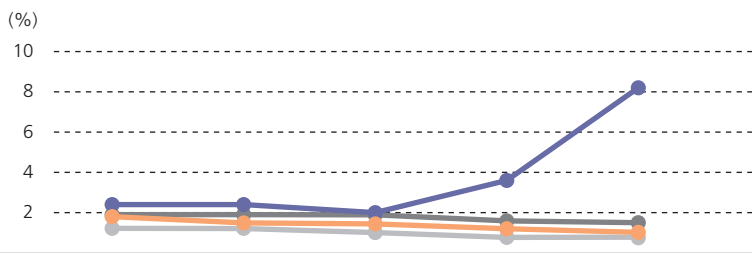
**ARPU**  
(Average Revenue Per Unit/  
1契約あたりの月間売上高)



	2003	2004	2005	2006	2007
au	7,570	7,440	7,170	7,040	<b>6,610</b>
うちデータARPU	1,290	1,640	1,740	1,890	<b>2,020</b>
ツーカー	5,330	5,020	4,470	3,960	<b>2,960</b>
NTT DoCoMo	8,130	7,890	7,200	6,910	<b>6,700</b>
うちデータARPU	1,750	1,970	1,870	1,880	<b>2,010</b>
SoftBank Mobile	7,260	6,730	6,150	5,890	<b>*5,120</b>
うちデータARPU	—	—	—	—	—

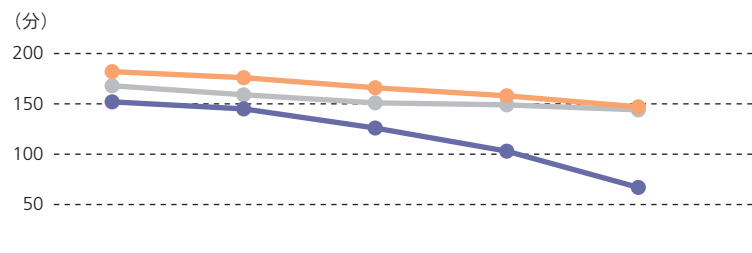
\* 2007.3期のARPUは、四半期末実績の平均。

**解約率**



	2003	2004	2005	2006	2007
au	1.80	1.49	1.44	1.20	<b>1.02</b>
ツーカー	2.40	2.40	2.00	3.60	<b>8.20</b>
NTT DoCoMo	1.22	1.21	1.01	0.77	<b>0.78</b>
SoftBank Mobile	1.90	1.90	1.89	1.59	<b>1.50</b>

**MoU**  
(Minutes of Use/  
1契約あたりの月間平均通話時間)



	2003	2004	2005	2006	2007
au	182	176	166	158	<b>147</b>
ツーカー	152	145	126	103	<b>67</b>
NTT DoCoMo	168	159	151	149	<b>144</b>
SoftBank Mobile	—	—	—	—	—

# 固定通信事業

東京電力のFTTH事業統合など、今後のブロードバンド推進に向け事業基盤を強化

### 事業環境

日本の固定通信市場は、現在、直収化・IP化・ブロードバンド化への転換期にあります。総務省の「新競争促進プログラム2010」の下で開催されている、「ネットワークの中立性に関する懇談会」「ユニバーサルサービス研究会」などにおいて、IP化の進展に対応した競争ルールの在り方が有識者を交えて検討されています。

日本のブロードバンド市場では、ADSLが純減に転じる一方で、FTTH(Fiber To The Home、光ファイバ)市場の立ち上がりも加速しつつありますが、高速・高品質なFTTHの特性を活かした映像サービスの普及という観点では、著作権法上の問題などもあり、まだ本格的な立ち上がりとはいえない状況にあります。

FTTHの映像サービスでは、IPをベースとした「IPマルチキャスト」という方式でデータ送信を行います。従来、IPマルチキャストは著作権法上「(有線)放送」ではなく、「自動公衆再送信」に該当するため、放送番組をIPマルチキャストで再送信する場合、事前に作曲家や実演家、レコード会社などの権利者から個別に許諾を取る必要があり、権利許諾の難しさが指摘されてきました。しかしながら2006年12月の著作権法の一部見直しにより、放送番組のIPマルチキャスト方式による同時再送信が可能になるなど、通信と放送の連携に向けて、環境整備も徐々に進展しつつあります。

### 2006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コンシューマならびに法人のお客様に提供しています。

2006年度の営業収益は前年度比15.3%増と、2桁増の7,144億円となりました。「KDDIメタルプラス」拡販による音声売上の増加や2006年1月のパワードコムとの合併による上積みもあり、前年度に引き続き2期連続の増収となり、固定通信事業でも増収体制に転換しています。損益面では、前年度の「KDDIメタルプラス」のエリア拡張や、パワードコム合併に伴い、減価償却費が前年度に比べ265億円増加している中で、「KDDIメタルプラス」の採算改善もあり、固定通信事業全体の営業赤字は490億円と、前年度比123億円縮小しています。

大きなトピックスとしては、2007年1月に東京電力株式会社(以下、東京電力)のFTTH事業の統合を完了し、ブロードバンドの推進に向け、着実に事業基盤の強化を図っています。

## 各事業データから見る2006年度の実績

### 「KDDIメタルプラス」

「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サービスも提供しています。

2006年度は「KDDIメタルプラス」の開通も順調に進み、年度末の開通実績は前年度比101万契約増の281万契約となりました。このうち、2割強のお客様が主にADSLとセットで利用しています。

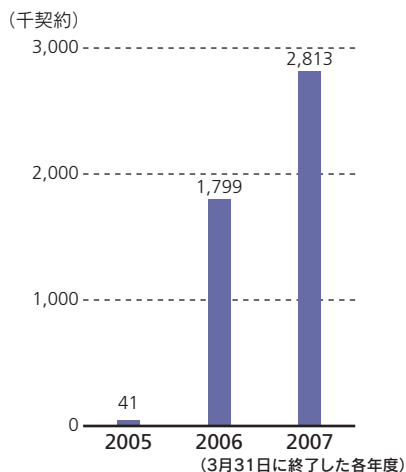
「KDDIメタルプラス」の2006年度売上は925億円、ARPUは音声、インターネットを合わせて3,320円でした。これらの売上により、携帯電話・IP電話などへのシフトによって、従来減少傾向にあった音声売上も2005年度下期以降、上昇に転じています。「KDDIメタルプラス」の損益面では、2005年度は立ち上げ期であったため拡販コストが先行し、期間損益で見ると大幅な赤字となりましたが、2006年度は、前年度にご契約いただいたお客様が通年で収益に寄与すると同時に、拡販コスト等が抑えられたため、採算改善が順調に進んでいます。

### 「ひかりone」(FTTH)

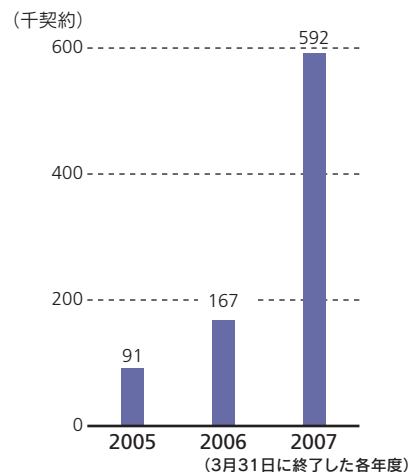
FTTHサービスについては、事業統合に先立ち2006年6月から、首都圏の戸建て向けに、新たに「ひかりone」として東京電力との統合サービスの提供を開始しました。併せて従来KDDIが提供してきた全国主要都市における大規模集合住宅向けの「KDDI光プラス」についても、「ひかりone」に改称しました。

また、2007年1月には、東京電力のFTTH事業統合を完了し、KDDIは首都圏の提供エリアで約1,000万世帯にアクセス可能なFTTHネットワークを保有することになりました。2006年度末のFTTH契約数は、事業統合による上積みもあり、前年度比43万契約増の59万契約でした。

KDDIメタルプラス契約数の推移



FTTH契約数の推移



## IP・ブロードバンド化の推進に向けた取り組み

### 「KDDIメタルプラス」の取り組み

今後、営業の軸足をFTTHに移していくにあたり、「KDDIメタルプラス」の採算改善は、2006年度の大きな課題でしたが、順調に契約数が増加しており、一定の成果が出たと考えています。サービス開始後3年目となる2007度については、当初の計画通り、通期ベースでの黒字化も見えています。

2006年度末時点で「KDDIメタルプラス」の9割以上が個人のお客様ですが、中小企業のお客様向けにも注力した結果、前年度末に比べ法人のお客様も着実にこの1年間で増えています。

### 「ひかりone」(FTTH)の取り組み

KDDIは、ブロードバンド世帯の多い首都圏で、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、「ひかりone」サービスの魅力を向上させるべく様々な取り組みを行っています。

「ひかりone」については、インターネットの提供プロバイダーを「@nifty」「BIGLOBE」など、順次拡大し、2006年度末時点で7社となりました。さらに、2006年12月には、「ひかりone」の戸建て向けについて、屋内配線に代わり、インターネットを宅内のどこでもご利用いただけるよう、宅内の電力線を利用した「高速PLCモデム」を、2007年1月には、テレビ用の同軸回線を利用した「同軸ケーブルモデム」の提供を開始するなど、サービスの拡充を図りました。

なお、販路についても、従来の量販店のPC販売コーナー中心から、auショップでの取り扱いを開始するなど、auの顧客基盤を活かしたクロスセルにも取り組んでいます。

## CATV会社との連携強化

KDDIは、CATV会社に対して「ケーブルプラス電話」を提供し、「多チャンネル放送」「インターネット」「電話」による本格的なトリプルプレイサービスを提供できる体制を支援しています。2006年度末時点で、提携CATV会社は25社となりました。

また、2007年7月からは、JCNグループの連結子会社化も予定しており、FMBC (Fixed Mobile and Broadcast Convergence) に向けて、映像サービスのノウハウ蓄積を図るとともに、顧客基盤の拡大に取り組みます。

## 法人向けサービスの強化

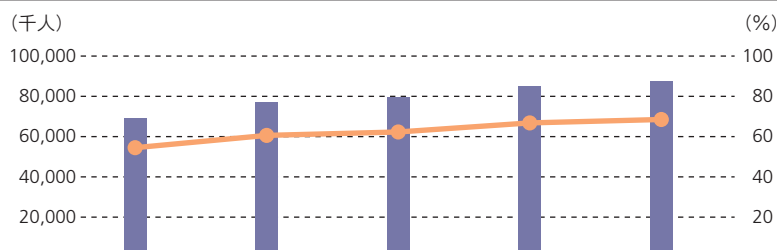
法人市場では、広域イーサネットサービスが今後の成長を期待されている分野です。2006年1月に同サービスのリーディングカンパニーである株式会社パワードコムと合併したこともあり、広域イーサネットの2006年度の売上は前年度比2倍以上の553億円に伸びています。KDDIの豊富な法人向けサービス及びソリューションと組み合わせることで、より利便性の高いサービス提供が可能となっています。

また、2006年8月には英国の大手通信事業者のBT (British Telecommunications plc) と、企業向けグローバルアウトソーシング事業の展開に向け、新会社を設立しました。さらに、ユニアデックス株式会社と提携し、2007年4月より、通信ネットワークからICT\*の設計構築・保守運用までをワンストップで提供するICTサービスを開始するなど、他社との連携により、事業ドメインの拡大を図っています。

※ ICT: Information and Communication Technology

## 固定通信市場データ

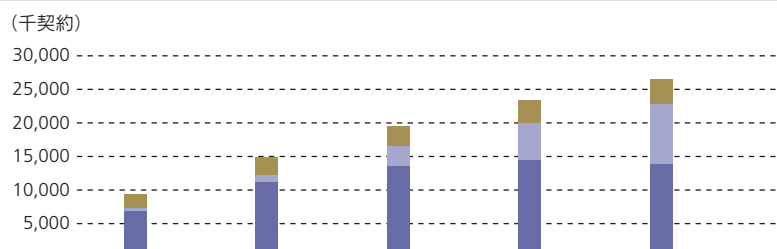
### インターネット利用者数



(12月31日に終了した各年度)

	2002	2003	2004	2005	2006
■ 利用者数	69,420	77,300	79,480	85,290	<b>87,540</b>
● 人口普及率	54.5%	60.6%	62.3%	66.8%	<b>68.5%</b>

### ブロードバンド契約数

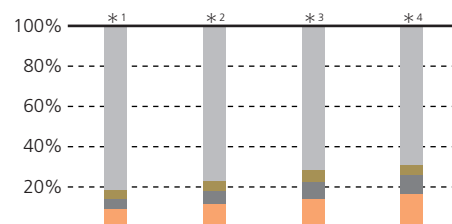


(3月31日に終了した各年度)

	2003	2004	2005	2006	2007
■ ADSL契約数	7,023	11,196	13,676	14,518	<b>14,013</b>
■ FTTH契約数	305	1,142	2,897	5,458	<b>8,804</b>
■ CATV契約数	2,069	2,578	2,960	3,309	<b>3,610</b>
合計	9,397	14,916	19,533	23,285	<b>26,427</b>

### 事業者別マイラインのシェア

(2007年3月末)



(3月31日に終了した各年度)

	2005				2006				2007			
	市内	県内市外	県外	国際	市内	県内市外	県外	国際	市内*1	県内市外*2	県外*3	国際*4
■ KDDI	12.3%	15.1%	18.7%	22.2%	10.8%	13.2%	16.5%	19.5%	<b>9.1%</b>	<b>11.3%</b>	<b>14.1%</b>	<b>16.5%</b>
■ SoftBank Telecom	6.7%	8.9%	11.0%	12.5%	5.4%	7.3%	9.1%	10.4%	<b>5.0%</b>	<b>6.7%</b>	<b>8.3%</b>	<b>9.3%</b>
■ Other companies total	7.0%	7.8%	9.6%	8.0%	5.6%	5.4%	8.0%	6.6%	<b>4.2%</b>	<b>4.7%</b>	<b>5.9%</b>	<b>4.6%</b>
■ NTT	74.0%	68.2%	60.7%	57.3%	78.2%	73.1%	66.4%	63.5%	<b>81.8%</b>	<b>77.2%</b>	<b>71.7%</b>	<b>69.5%</b>
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

出典：総務省、マイライン事業者協会

## セグメント情報

3月31日に終了した各年度

移動通信事業	百万円					百万米ドル
	2003	2004	2005	2006	2007	2007
営業収益	—	—	2,312,537	2,510,395	<b>2,677,445</b>	<b>22,681</b>
グループ外売上	—	—	2,293,525	2,484,202	<b>2,662,550</b>	<b>22,554</b>
電気通信事業	—	—	1,751,053	1,903,427	<b>2,017,516</b>	<b>17,090</b>
附帯事業	—	—	542,473	580,775	<b>645,034</b>	<b>5,464</b>
セグメント間売上	—	—	19,012	26,193	<b>14,895</b>	<b>126</b>
営業利益	—	—	292,251	354,439	<b>385,689</b>	<b>3,267</b>
当期純利益	—	—	171,698	145,303	<b>209,458</b>	<b>1,774</b>
フリー・キャッシュ・フロー	—	—	190,636	266,178	<b>294,838</b>	<b>2,498</b>
EBITDA	—	—	548,859	605,172	<b>598,134</b>	<b>5,067</b>
売上高営業利益率	—	—	12.6%	14.1%	<b>14.4%</b>	<b>14.4%</b>
EBITDAマージン	—	—	23.7%	24.1%	<b>22.3%</b>	<b>22.3%</b>

(参考)	百万円			
	au事業		Tu-Ka事業	
	2003	2004	2003	2004
営業収益	1,626,273	1,831,786	318,070	274,329
グループ外売上	—	1,817,333	—	267,929
電気通信事業	1,197,244	1,367,038	255,412	223,040
附帯事業	429,029	450,295	62,658	44,890
セグメント間売上	—	14,453	—	6,400
営業利益	53,786	239,469	6,200	16,304
当期純利益(損失)	21,005	129,995	(3,227)	8,043
フリー・キャッシュ・フロー	96,571	207,251	52,137	54,951
EBITDA	245,092	437,651	66,471	72,097
売上高営業利益率	3.3%	13.1%	1.9%	5.9%
EBITDAマージン	15.1%	23.9%	20.9%	26.3%

\* 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、2005年3月期以降は非表示とさせていただきます。

固定通信事業	百万円					百万米ドル
	2003	2004	2005	2006	2007	2007
営業収益	601,874	623,104	596,041	619,314	<b>714,351</b>	<b>6,051</b>
グループ外売上	—	529,119	494,729	518,716	<b>610,365</b>	<b>5,170</b>
電気通信事業	556,047	484,512	451,632	470,391	<b>548,675</b>	<b>4,648</b>
附帯事業	45,827	44,607	43,096	48,325	<b>61,690</b>	<b>523</b>
セグメント間売上	—	93,984	101,312	100,598	<b>103,986</b>	<b>881</b>
営業利益(損失)	60,290	16,421	(310)	(61,309)	<b>(49,036)</b>	<b>(415)</b>
当期純利益(損失)	32,264	(29,935)	(4,413)	26,362	<b>(23,448)</b>	<b>(199)</b>
フリー・キャッシュ・フロー	116,927	74,232	(3,066)	(102,317)	<b>6,303</b>	<b>53</b>
EBITDA	176,809	112,402	87,494	41,451	<b>80,890</b>	<b>685</b>
売上高営業利益率	10.0%	2.6%	-0.1%	-9.9%	<b>-6.9%</b>	<b>-6.9%</b>
EBITDAマージン	29.4%	18.0%	14.7%	6.7%	<b>11.3%</b>	<b>11.3%</b>

その他事業	百万円					百万米ドル
	2003	2004	2005	2006	2007	2007
営業収益	196,656	80,371	81,381	103,504	<b>108,704</b>	<b>921</b>
グループ外売上	—	50,680	46,399	57,896	<b>62,345</b>	<b>528</b>
セグメント間売上	—	29,691	34,982	45,607	<b>46,359</b>	<b>393</b>
営業利益(損失)	(1,002)	545	951	4,381	<b>6,858</b>	<b>58</b>
当期純利益(損失)	(9,868)	(3,439)	1,565	34,861	<b>3,571</b>	<b>30</b>
売上高営業利益率	-0.5%	0.7%	1.2%	4.2%	<b>6.3%</b>	<b>6.3%</b>

# 5年間の要約財務データ

3月31日に終了した各年度

KDDI連結	百万円					百万米ドル*1	
	2003	2004	2005	2006	2007	2007	
営業収益	2,785,343	2,846,098	2,920,039	3,060,814	<b>3,335,260</b>	<b>28,253</b>	
電気通信事業営業収益	2,191,887	2,268,726	2,300,566	2,398,526	<b>2,592,882</b>	<b>21,964</b>	
附帯事業営業収益	593,456	577,372	619,473	662,288	<b>742,378</b>	<b>6,289</b>	
営業利益	140,653	292,105	296,176	296,596	<b>344,701</b>	<b>2,920</b>	
当期純利益	57,359	117,025	200,592	190,569	<b>186,747</b>	<b>1,582</b>	
EBITDA	563,491	688,027	664,255	654,409	<b>691,699</b>	<b>5,859</b>	
売上高営業利益率	5.0%	10.3%	10.1%	9.7%	<b>10.3%</b>	<b>10.3%</b>	
EBITDAマージン	20.2%	24.2%	22.7%	21.4%	<b>20.7%</b>	<b>20.7%</b>	
資産合計	2,782,039	2,639,581	2,472,322	2,500,865	<b>2,803,240</b>	<b>23,746</b>	
有利子負債残高	1,497,020	1,179,764	864,627	770,692	<b>620,471</b>	<b>5,256</b>	
純資産合計(旧株主資本)*2	894,711	1,009,391	1,162,192	1,295,531	<b>1,537,114</b>	<b>13,021</b>	
営業活動によるキャッシュ・フロー	526,887	622,698	538,676	575,531	<b>738,703</b>	<b>6,258</b>	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(221,552)	(218,465)	(136,508)	(435,923)	<b>(442,218)</b>	<b>(3,746)</b>	
フリー・キャッシュ・フロー	305,335	404,233	402,168	139,608	<b>296,485</b>	<b>2,512</b>	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(251,363)	(328,911)	(376,058)	(256,935)	<b>(258,919)</b>	<b>(2,193)</b>	
1株当たり情報(円):							
当期純利益	13,561	27,748	47,612	45,056	<b>42,505</b>	<b>360</b>	
潜在株式調整後当期純利益	—	—	47,571	45,025	<b>42,495</b>	<b>360</b>	
配当金額	2,095	3,600	6,900	8,000	<b>9,500</b>	<b>80</b>	
1株当たり純資産(旧株主資本)	212,222	239,515	278,170	296,383	<b>339,806</b>	<b>2,878</b>	

\*1 米ドル金額は、便宜上、1ドル=118.05円(2007年3月30日実勢レート)にて換算しています。

\*2 2007年3月期より純資産(株主資本+新株予約権+少数株主持分)を記載しています。

## 主な経営指標

自己資本比率(%)	32.2	38.2	47.0	51.8	<b>54.1</b>
D/Eレシオ(倍)	1.67	1.17	0.74	0.59	<b>0.41</b>
自己資本利益率(%)	6.5	12.3	18.5	15.5	<b>13.3</b>
総資産営業利益率(%)	4.7	10.8	11.6	11.9	<b>13.0</b>
総資産回転率(倍)	0.9	1.0	0.9	1.2	<b>1.3</b>
自己資本回転率(倍)	3.2	3.0	2.7	2.5	<b>2.4</b>
流動比率(%)	100.2	107.3	114.0	103.6	<b>88.0</b>
固定比率(%)	244.2	192.4	153.6	145.4	<b>136.4</b>
固定長期適合比率(%)	100.6	98.6	96.2	99.8	<b>106.2</b>
手元流動性(倍)	0.5	0.9	0.9	0.6	<b>0.7</b>
インタレストカバレッジレシオ(倍)	3.9	10.5	14.2	19.0	<b>29.3</b>
配当性向(%)	17.5	16.8	21.2	20.8	<b>22.4</b>

自己資本比率=自己資本比率÷総資産

D/Eレシオ=有利子負債÷自己資本

自己資本利益率=当期純利益÷期首・期末平均自己資本

総資産営業利益率=営業利益÷期首・期末平均総資産×100

総資産回転率=営業収益÷期首・期末平均総資産

自己資本回転率=営業収益÷期首・期末平均自己資本

流動比率=流動資産(期末)÷流動負債(期末)×100

固定比率=固定資産(期末)÷自己資本×100

固定長期適合比率=固定資産合計÷(自己資本+固定負債合計)×100

手元流動性=手元流動性(現預金+流動資産中の有価証券)÷(営業収益÷12)

インタレストカバレッジレシオ=(営業利益+受取利息・割引料+受取配当金)÷(支払利息・割引料)

配当性向=年間配当金÷当期純利益

(2006年3月期までは単体、2007年3月期より連結の配当性向を記載しています。)

## 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います。

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います。

#### (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います。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変更する必要があるものではありません。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、耐用年数を変更する可能性があります。

#### (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・フローから概ね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います。各資産グループの回収可能価額については使用価値により測定しており、将来キャッシュ・フローを割り引いて算定しています。ツーカー携帯電話サービスに係る資産については、前連結会計年度において1,043億円を減損損失として計上していますが、本サービスは2008年3月末をもって終了することから、当連結会計年度において、本サービスに係る資産396億円を減損損失として計上しました。

#### (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います。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います。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います。

#### (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います。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います。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います。

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、将来にわたって定期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)

##### (a) 当社グループの状況

当社(グループ)は、国内で移動通信と固定通信の両事業を一社で併せ持つ総合通信会社です。移動通信事業においては、au携帯電話サービスとツーカー携帯電話サービスの2つのブランドをお客様に提供し、2007年3月末現在の国内シェアは両ブランド合計で29.1%と第2位のシェアを有し、2,819万のお客様にご契約いただいています。固定通信事業においては、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。直収型の高品質IP電話サービス「KDDIメタルプラス」についてはサービス提供を2005年2月に開始し、2007年3月末現在281万のお客様にご

契約いただいています。また、法人のお客様には、「KDDI Powered Ethernet」(KDDI/パワードイーサネット)を2006年1月から主力サービスとして展開しています。また、FTTHサービスについては、本年1月に東京電力株式会社のFTTH事業を当社に統合し、2007年3月末現在59万のお客様にご契約いただいています。

##### (b) 通信業界の状況と当社グループの対応

携帯電話市場においては、ソフトバンクグループによるボーダフォン株式会社の買収やイー・モバイル株式会社の参入、また2006年10月24日には携帯電話番号ポータビリティ(Mobile Number Portability: MNP)が導入されました。



固定通信市場においては、ブロードバンドサービスなどの展開に加え、固定通信と移動通信の融合、あるいは通信と放送の連携など事業環境が急速に変化していく中で、お客様獲得に向けたサービス競争が新たな局面を迎えています。

このような情勢のもと、当社グループは、「戦略とスピード」をキーワードに、急速な環境変化や、多様化するお客様ニーズに、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容の拡大を図っており、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きました。

(携帯電話市場における当社グループの対応)

- ・ MNP制度の導入(2006年10月24日)を契機に顧客獲得競争が激しくなる中で、着実に顧客基盤を拡大
- ・ Google Inc.との提携、グリー株式会社との提携
- ・ ツーカー携帯電話サービスからau携帯電話サービスへの同番移行

(固定通信市場における当社グループの対応)

- ・ 東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニー(FTH)の事業を本年1月1日に当社に統合し、事業基盤を整備。
- ・ CATVのネットワークと当社のCDN\*を利用した電話サービス「ケーブルプラス電話」について、「テブコケーブルテレビ」「イツコムコミュニケーションズ」等提携するCATV会社を順次拡大し、当期末時点の提携CATV会社25社。

\* Content Delivery Networkの略:IP技術、大容量回線等を活用し、映像・音声等の配信に適したコンテンツ配信網

## (概況)

当連結会計年度における営業収益は3兆3,353億円、対前期2,744億円増、対前期比では9.0%の増収となりました。移動通信事業については、「CDMA 1X WIN」の拡販、MNPの好調な推移により全体の年間純増シェアは55.8%と業界トップを達成し、ご契約数が増加したことにより増収となりました。また、固定通信事業についても、「KDDIメタルプラス」の拡販や株式会社パワードコムとの合併による「KDDI Powered Ethernet」が増加したことにより増収となりました。

営業費用は2兆9,906億円、対前期2,263億円増、対前期比では8.2%増加しました。これは、移動通信事業における「CDMA 1X WIN」の拡販、固定通信事業における「KDDIメタルプラス」関連費用や減価償却費の増加が主な要因です。以上の結果、営業利益は3,447億円と、対前期481億円増、対前期比16.2%の増益となりました。

営業外費用(収益)は356億円となり、対前期では804億円費用が減少しています。この主な減少要因は、有利子負債の削減が着実に進展し、支払利息の減少したこと、及びツーカー携帯電話サービスに係る設備等の減損損失が対前期

722億円減少したことによるものです。

これにより、税金等調整前当期純利益は3,091億円と、対前期1,285億円の増益となりました。税金等については、法人税、住民税及び事業税1,334億円、法人税等調整額△149億円を計上し、法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額を合わせた対前年比較では1,319億円増加となりました。この主な要因は、利益の増加に伴う課税所得の増加、並びに前連結会計年度に株式会社パワードコムとの合併による繰越欠損金及び税務否認額の引継ぎに伴う税金の軽減効果650億円等の特殊要因によるものです。

少数株主損益は少数株主に帰属する利益が39億円、対前期4億円増加しました。これらの結果、当期純利益は1,867億円、対前期38億円の減益となりました。

## (セグメント別の状況)

### (a) 営業収益

#### 移動通信事業

移動通信事業では、au携帯電話サービスとツーカー携帯電話サービスの2つのブランドをお客様に提供していますが、au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きました。

#### ・ インフラ: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CDMA 2000 1x EV-DO方式の機能拡張したEV-DO Rev.Aを2006年12月に導入。EV-DO Rev.A導入により、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となり、これまでにない新たなサービスの提供が可能となります。

#### ・ 携帯電話端末:年間43機種種のラインナップ

au携帯電話端末では、多様化するお客様の嗜好やライフスタイルに合わせて最適の機種をお選びいただけるように、年間で43機種(前期33機種)を順次販売し、ラインナップを充実。

- ・ 「音楽」と「デザイン」に加え「映像」へのこだわりを強化した「ワンセグ」
- ・ 携帯電話初の「デジタルラジオ」に対応したモデル
- ・ 「au design project」モデルなど

\* 年間販売機種数は当期より法人向けの販売機種も含めて記載しています。

#### ・ コンテンツ

ケータイ音楽ライフの更なる充実を目指し、総合音楽サービス「LISMO(リスモ)」における各種サービスの提供を開始。

- ・ 「LISMO Music Store(リスモミュージックストア)」
- ・ 「LISMOビデオクリップ」
- ・ 総合音楽検索サービス「LISMO Music Search(リスモミュージックサーチ)」

・ 料金体系

au携帯電話の料金プランの余った無料通話を、いつまでも繰り越して無駄なくご利用いただける「無期限くりこし」を2006年8月から導入するなど、料金メニューを充実。

※くりこしできる金額は、料金プランごとの「くりこし可能上限額」の範囲内となります。

・ 法人向け携帯電話ソリューションサービス

「OFFICE FREEDOM(オフィスフリーダム)」や「ビジネス通話定額」の開始、タフなビジネスケータイ「E03CA」販売開始など。

・ ツーカー携帯電話サービスを2008年3月31日に終了予定  
au携帯電話電話サービスへの移行を促進。

このように、au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2兆6,774億円と、対前期1,671億円の増収となりました。主に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 (au及びツーカー合計) は2,819万契約、累計シェア29.1% (au28.2%、ツーカー0.9%) となりました。年間純増数 (au及びツーカー合計) については、275万契約増加 (純増シェア55.8%) し、営業収益の大幅な増収要因となりました。最重要課題であったMNPについては、MNP純増数において、auは853千契約の増加 (内、ポートイン1,150千契約、ポートアウト297千契約)、ツーカーは37千契約のポートアウトとなり、トータルで816千契約の増加と好調に推移し、純増数の上積みにも貢献しました。なお、ツーカーのauへの年間同番移行は143万契約、累計で213万契約 (2005年10月～) とスムーズに進捗しています。

・ 「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、1,455万契約 (対前期627万契約増) と着実に増加し、au全体の契約数の53%に上昇しました。料金面についても、「ダブル定額ライト」等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77%と引続き高い水準を維持しています。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います。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6,610円となり、対前期では430円減少する中で、うちデータARPUは2,020円、対前期130円増加し順調に上昇しています。

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

・ 解約率の低下

お客様に魅力あるサービス・商品 (携帯電話端末、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1.20%から当期1.02%と、0.18ポイント低下しています。

固定通信事業

直収化・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、直収型サービスである「KDDIメタルプラス」の拡販、昨年1月の株式会社パワードコムとの合併による「KDDI Powered Ethernet」の推進、FTTH事業の統合による事業基盤の強化など、今後の顧客基盤拡大に向けた展開をしました。

参考) 累計契約数

	2006年3月末	2007年3月末	純増数	純増シェア
au	2,270万契約	2,732万契約	462万契約	93.7%
内モジュール系	59万契約	70万契約	11万契約	
CDMA 1X WIN (EV-DO)	828万契約	1,455万契約	627万契約	
CDMA 1X	1,355万契約	1,217万契約	△138万契約	
cdmaOne	87万契約	60万契約	△27万契約	
ツーカー (PDC)	274万契約	87万契約	△187万契約	△37.9%
合計	2,544万契約	2,819万契約	275万契約	55.8%

※ 純増数 = 新規契約数 - 解約数

#### ・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」の拡販を展開してまいりました。本年3月末の契約数は281万契約(対前期101万契約増)となりました。

また、FTTHについては、事業統合による上積みもあり、本年3月末の契約数は59万契約に増加しました。

このように直収化・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の結果、当連結会計年度の営業収益は7,144億円、対前期950億円の増収となりました。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、音声系収入は着実に増加し、また、インターネット系サービスの収益の伸びも堅調、さらには株式会社パワードコムと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す。

#### ・FTTH 事業の統合

本年1月に、当社は東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニーに係るFTTH事業を統合し、光アクセス網の自前化により、今後、各エリアの需要に合わせて柔軟にエリア展開ができるため、効率的・機動的な事業展開が可能となります。中長期的に首都圏の提供エリアでシェア30%を目指していきます。

#### ・固定電話網のIP化

当社はすでに、「固定電話網のIP化計画」を発表していますが、世界に先駆け2007年度までに当社固定電話網を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収化を推進し、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。

#### 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を図りました。

当連結会計年度の営業収益は1,087億円、対前期52億円の増収となりました。

なお、昨年3月に株式取得したジャパンケーブルネット(JCN)グループについても、今後更なる資本投下を予定しており、今後当社グループの新たな事業ドメインに加わってまいります。

(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。

#### (b) 営業費用

##### 移動通信事業

当連結会計年度の営業費用は2兆2,918億円、対前期1,358億円増加しました。

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

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<sup>\*</sup>に努めており、1台あたり平均では前期に比べ低下しています。しかし、MNPによる新規販売台数の増加に加え、ツーカーのauへの同番移行、また、累計契約数の増加に伴う機種変更台数の増加により、総調達台数が増加した結果、au携帯電話端末全体の販売原価が増加しました。

<sup>\*</sup> 携帯電話統合プラットフォームの構築:KCP(KDDI Common Platform)

携帯電話のソフトウェアの開発におけるコスト競争力強化を目的として、携帯電話統合プラットフォームを構築し、ソフトウェアの共通化により端末コストの低減を図っています。

##### ・販売コミッション総額の増加

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、au携帯電話端末の販売コミッション単価(新規販売及び機種変更)については、1台あたり平均37,000円で、前期と同水準を維持しています。しかし、当連結会計年度の総額はau一般端末ベースでは5,680億円、対前期で760億円増加しました。

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1,555万台、対前期で230万台増加したことによるものです。

##### ・減価償却費の減少

au携帯電話サービスについては、初期CDMA設備の償却が終了し、ツーカー携帯電話サービスについては、前期の減損損失の計上により、前期比で総額約375億円減少しています。

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す。

## 固定通信事業

当連結会計年度の営業費用は7,634億円と、対前期828億円増加しました。主な増加要因は以下のとおりです。

### ・「KDDIメタルプラス」の拡販によるメタルプラス関連費用の増加

主な費用の増加は、ドライカッター使用料、お客様対応委託費等です。メタルプラス関連費用はお客様の拡販により増加しましたが、基本料収入等の上積みもあり採算性は改善しています。

### ・設備投資による減価償却費の増加

前期におけるパワードコム合併に伴う設備の増加や「KDDIメタルプラス」サービス向けの設備投資(メタルプラスのエリア展開等)の実施、本年1月のFTTH事業の統合などにより減価償却費は対前期265億円増加しました。

その他の主な増加費用は、作業委託費等です。

## 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ってきました。

当連結会計年度の営業費用は営業収益の増加に伴い1,018億円と、対前期で27億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3,447億円と、対前期481億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3,857億円、対前期313億円の増益、固定通信事業は営業損失490億円、対前期123億円損失が縮小、その他は営業利益69億円、対前期25億円の増益となりました。

## (d) 営業外費用(収益)の純額

当連結会計年度の営業外費用(収益)の純額は356億円の費用となり、対前期804億円費用が減少しました。この要因として以下が挙げられます。

### ・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6,205億円、対前期末で1,502億円減少しました。これに伴い当連結会計年度の支払利息は118億円、対前期38億円減少しました。

### ・持分法による投資損益

持分法による投資損益は8億円の利益となり、対前期15億円減少しました。減少した主な要因は、昨年3月に株式を取得したJCNグループの損益を当連結会計年度から持分法により取り込んだことによる影響等です。なお、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等です。

### ・減損損失

当連結会計年度の減損損失は421億円となり、対前期では722億円損失が減少しました。金額的に重要性のある主な内容は以下のとおりです。

ツーカー携帯電話サービスに係る資産の減損  
(当連結会計年度)396億円

ツーカー携帯電話サービスにつきましては、2008年3月末をもってサービスを終了することとし、今後はau携帯電話サービスへ統一し、お客様への更なる利便性及びサービスの向上を図っていきます。そのため、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、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として396億円計上しています。

ツーカー携帯電話サービスに係る資産の減損  
(前連結会計年度)1,043億円

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として1,043億円計上しています。

国内伝送路等の一部を含む遊休資産の減損  
(前連結会計年度)100億円

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として100億円計上しています。

### ・債務免除益13億円

前連結会計年度において債務免除益13億円を計上しました。これは、連結子会社のケイティディアイ海底ケーブルシステム株式会社の清算結了により、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す。

## (e) 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3,091億円と、対前期1,285億円の増益となりました。

## (f) 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1,334億円、法人税等調整額は△149億円を計上し、法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額を合わせた対前年比較

では1,319億円増加しました。この主な要因は、利益の増加に伴う課税所得の増加、並びに前連結会計年度に株式会社パワードコムとの合併による繰越欠損金及び税務否認額の引継ぎに伴う税金の軽減効果650億円等の特殊要因によるものです。

#### (g) 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39億円、対前期比では4億円増加しています。

#### (h) 当期純利益

当連結会計年度の当期純利益は1,867億円と、対前期38億円の減益となりました。

今後、当社は、固定通信と移動通信の両方を一社に併せ持つ総合通信会社である優位性をより一層活かすべく、FMBC※

(固定通信・移動通信の融合、及び放送との連携)による最適かつ最先端の通信環境の提供を目指すとともに、常に多様化するお客様のニーズを把握した事業展開を行っていきます。

※ Fixed Mobile and Broadcast Convergenceの略です。

- ・ 移動通信事業におきましては、MNPによる一層のお客様獲得に向けて、魅力ある携帯端末・新サービス・新コンテンツを提供し、「CDMA 1X WIN」のさらなる拡販により、今まで以上に快適なモバイル環境のご提供に努めるとともに、ビジネス領域の拡大を目指していきます。
- ・ 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光ダイレクト」などの直収型サービスの提供に加え、本年1月に東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニーが扱っていたFTTH等を事業統合して「ひかりone」の拡販、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いきます。

### (3) 設備投資及び資産の状況

#### (設備投資の状況)

当社グループでは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を目的に、効率的に設備投資を実施しました。主な事業の種類別セグメントの設備投資の状況は、次のとおりです。

#### 移動通信事業

au事業におきましては、より一層のお客様ニーズに応えるべく、また、携帯電話番号ポータビリティの開始に伴い商品力を強化するため、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局設備等の新設・増設を行いました。

また、EZ「着うたフル®」の順調な伸びに加え、「EZチャンネルプラス」や「au My Page」等の新サービス・コンテンツの提供による商品力強化に伴い、高速データ通信を可能とする「CDMA 1X WIN」のエリア拡張・増設を行いました。

#### 固定通信事業

コンシューマ向け事業におきましては、「KDDIメタルプラス」・「ひかりone」の展開に伴い、KDDI独自の大容量ネット

ワークの構築やIP電話関連設備、その他関連設備の新設、増設を行いました。

ソリューション事業におきましては、データ通信サービスのIP-VPN、広域イーサネットの需要増及びサービスメニューの多様化に対応するため、設備の増設を行いました。

また、伝送路、局舎等のインフラ設備では、需要増に対応して、アクセス系ネットワーク、バックボーンネットワークの容量増強を行うと共に、サービスの信頼性向上・品質向上を目的とした対応を行いました。

#### (資産の状況)

2007年3月期末の連結の総資産は前期比3,024億円増加し、2兆8,032億円となりました。増加の主な要因は、設備投資の増加に加え、本年1月に統合した東京電力株式会社のFTTH事業の影響として1,388億円、うち、固定資産で1,294億円、流動資産で94億円です。

### (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)

7,387億円の収入 対前期1,632億円収入増

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1,632億円増加し、7,387億円の

収入となりました。この主な要因は、利益の増加に加え、法人税等の支払減551億円、当連結会計年度末が休日のため支払いが来期にずれ込む影響等です。

#### (投資活動によるキャッシュ・フロー)

##### 4,422億円の支出 対前期63億円支出増

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63億円支出増の4,422億円の支出となりました。投資活動によるキャッシュ・フローの支出に関しては、その大部分が設備投資であり、当社グループではお客様にご満足いただけるサービスの提供とネットワークの信頼性向上を目的に効率的に投資しています。主な内訳は、移動通信事業においては、「CDMA 1X WIN」及び「CDMA 1X」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新設・増設等であり、対前期比較では周波数再編及び累計契約数の増加に伴う容量増に対応するため2GHz帯における設備の投資が増加しました。固定通信事業においては、「KDDIメタルプラス」及び「ひかりone」サービス等の設備の新設・増設等であり、対前期比較では「KDDIメタルプラス」のエリア拡張が前期にひと段落したため減少しました。

#### (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1,569億円増加し2,965億円となりました。このフリー・キャッシュ・フローを原資として、有利子負債の削減を進めました。

#### (d) 約定返済

支払期限ごとの債務額

(単位：億円)

	償還総額	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	2,578	900	598	630	450
金融機関借入	3,627	1,698	817	1,010	101
合計	6,205	2,598	1,415	1,640	551

#### (e) 為替リスク

当社グループは、外貨建ての営業取引、海外投融资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います。

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います。大部分の子会社における資金の過不足については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います。

#### (財務活動によるキャッシュ・フロー)

##### 2,589億円の支出 対前期20億円支出増

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20億円支出増加の2,589億円の支出となりました。主な増加要因は、配当金の支払及び自己株式の取得による支出増、減少要因は約定返済額の減少によるものです。

#### (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1,927億円と、前連結会計年度末1,510億円と比較して417億円増加しました。これらのいわゆる手元流動性残高につきましては、当社の財務状況及び金融環境に応じ変動しています。

#### (c) 資金需要

当連結会計年度におきましては、借入金返済資金と設備投資資金の一部に充当するため、金融機関より948億円の資金調達を実施いたしました。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769億円減少の2,578億円、借入金残高は733億円減少の3,627億円となりました。

これらの結果、当連結会計年度末の連結有利子負債残高6,205億円における直接調達と間接調達の比率は42:58、長期資金調達比率<sup>\*</sup>は58.13%、親会社における調達比率は98.81%となりました。

なお、当社の格付については、2007年3月に格付投資情報センターより長期優先債務格付Aプラスを付与されています。

<sup>\*</sup>社債及び長期借入金を有利子負債で除したものとす。

#### (g) 偶発債務

当連結会計年度末における第三者に対する保証債務残高は170億円です。

## 【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います。

また、現時点では必ずしもリスクとして認識され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います。

なお、当社は、これらのリスクによる問題発生の可能性を認識した上で、発生の回避および発生した場合の適時適正な対応に努める所存です。

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、当該事項は当連結会計年度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下さい。

### (1) 他の事業者や他の技術との競争、市場の急激な変化 (移動通信事業)

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」を展開しています。

当期は「音楽」と「デザイン」に加え「映像」へのこだわりを強化し、「ワンセグ」や携帯電話初の「デジタルラジオ」に対応したモデルや「au design project」モデルなど、多様化するお客様の嗜好やライフスタイルに合わせて最適の機種をお選びいただけるように、年間43機種を順次販売しました。

また、「無期限くりこし」を2006年8月から導入するなど、料金メニューの充実を努めてきました。さらに、ケータイ音楽ライフの更なる充実を目指し、総合音楽サービス「LISMO(リスモ)」において、「LISMO Music Store」、「LISMOビデオクリップ」、「LISMO Music Search」を提供開始しました。

このようにサービスの拡充とお客様満足度の向上に努めた結果、au携帯電話のご契約数が順調に増加したことにより、当期の純増シェアで業界トップを達成していますが、他の移動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、販売コミッションやお客様維持コストの増大※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、販売コミッションの増加
- ・ 迷惑メール等の不適正利用によるお客様の満足度の低下や防止対応コストの増加
- ・ 2ギガヘルツ(GHz)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
- ・ 通信と放送の連携、移動通信と固定通信の融合等の事業環境の変化に伴う競争激化

### (固定通信事業)

当社グループは個人のお客様向けに従来の「マイライン」や「DION(ADSL)」に加え、「KDDIメタルプラス(IP電話、ADSL)」、「ひかりone」など直収型サービスを、法人のお客様向けには「KDDI Powered Ethernet」の拡販を図っています。

東京電力株式会社との通信事業における包括提携に基づき、2006年1月に株式会社パワードコムと合併し、また、2007年1月に東京電力株式会社の光ネットワークカンパニーが事業展開するFTTH等の事業を統合し、将来のブロードバンドサービス事業の展開を見据えた事業基盤の強化を図っています。

このようにサービスの拡充とお客様満足度の向上に努めていますが、他の固定通信事業者、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、販売コミッションやお客様維持コストの増大
- ・ 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
- ・ 迷惑メール等の不適正利用によるお客様の満足度の低下や防止対応コストの増加

- ・ 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
- ・ 通信と放送の連携、移動通信と固定通信の融合等の事業環境の変化に伴う競争の激化

## (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、及び外部ネットワークからの不正侵入の防止に関わる全社的対応策の策定及び実施に取り組んでいます。

また、個人情報・顧客情報を管理している情報システムの利用制限、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、KDDIグループとしてコンプライアンス体制の強化に取り組んでいます。さらに、社内データの持ち出しや業務パソコンから外部メモリへのコピーの禁止等、セキュリティに関する規定の策定、教育、管理の徹底をすることにより、通信の秘密及び個人情報・顧客情報の保護に全社をあげて取り組んでいます。将来において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、将来的に通信の秘密及び個人情報・顧客情報保護体制の整備のため、更なる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、政策決定等

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を含め、こうした法規制や政策決定等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いますが、将来において適切な対応ができなかった場合にも、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。

なお、当社は、光・IP時代におけるNTTグループの在り方について、電気通信の自由化の趣旨に立ち返り、市場における公正競争を有効に機能させるため、競争ルールに関する様々な研究会や意見募集等を通じてNTTグループの持株会社体制の廃止及び完全資本分離、アクセス部門の分離等の抜本的措置の必要性を訴えています。

当社の要望を実現するためには、NTT法(日本電信電話株式会社等に関する法律)等の改正が必要となることから、当面の措置として、NTTグループ内の現状における人、物、金、情報の共有を遮断する厳正なファイアウォールを定め、ルール化すべきと訴えています。これらの取り組みに関わらず、NTTグループ全体としての市場支配力が強化された場合、当社グループの財政状態及び経営成績に悪影響を与える可能性があります。

電気通信に関する法律、規制の改廃または政策決定等の観点で、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経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

### (移動通信事業)

- ・ モバイルビジネスモデルの見直し
- ・ 事業者間接続料金の算定方式、会計制度の見直し
- ・ 指定電気通信設備制度の見直し(規制強化)
- ・ ユニバーサルサービス基金制度の見直し
- ・ ワイヤレスブロードバンドサービス等の事業化に向けた周波数割当て
- ・ 移動通信事業への新規事業者参入
- ・ 電波の健康への影響
- ・ モバイルインターネットに対する規制
- ・ 携帯電話の利用に対する規制
- ・ NTT東・西の次世代ネットワークに関する接続ルールの整備
- ・ NTT東・西、NTTグループの事業の在り方に関するルール整備
- ・ 携帯電話端末の本体及びその充電器(アダプターを含む)の製品事故

### (固定通信事業)

- ・ 指定電気通信設備制度の見直し(光ファイバ等の設備開放ルール)
- ・ 事業者間接続料金の算定方式、会計制度の見直し
- ・ ユニバーサルサービス基金制度の見直し
- ・ インターネットに対する規制
- ・ NTT東・西の次世代ネットワークに関する接続ルールの整備
- ・ NTT東・西、NTTグループの事業の在り方に関するルール整備
- ・ 通信機器の本体及びその充電器(アダプターを含む)の製品事故



#### (4) 自然災害等によるシステム障害

当社グループは音声通信、データ通信等のサービスを提供するために国内外の通信ネットワークに依存しています。システムトラブルその他不測の事態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または長期的に停止し、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。当社グループ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、事故その他不測の事態

#### (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。

#### (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いますが、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います。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います。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

当社グループは合併に伴い、年金制度の統合を行ってきました。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、退職給付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っています。

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、退職給付債務を計算する上での前提条件(割引率、人員構成、昇給率等)が大幅に変更になった場合に損失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、当連結会計年度において、主に、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減損損失を計上しています。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及び当社グループの事業再編

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事業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、2005年10月に連結子会社であるツーカー3社と合併しています。また、東京電力株式会社との通信事業における包括提携に基づき、2006年1月に株式会社パワードコムと合併するとともに、FTTH事業における統合サービスの提供にあたり2007年1月に東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニーが事業展開するFTTH等の事業を統合しています。

これらの事業再編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

2006年及び2007年3月期末	単位:百万円		(注1) 単位:百万米ドル
	2006	2007	2007
<b>資産</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金、有価証券	¥ 151,003	¥ 192,654	\$ 1,632
受取手形及び売掛金、未収入金	408,905	439,294	3,721
貸倒引当金	(15,175)	(15,008)	(127)
貯蔵品	38,384	55,099	467
繰延税金資産(流動)(注12)	17,730	45,521	386
有価証券、その他流動資産	15,837	17,009	144
	616,684	734,569	6,223
<b>有形固定資産(電気&amp;附帯)</b>			
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	3,001,891	3,207,402	27,170
建物、構築物	428,448	432,906	3,667
機械及び装置、車両、工具器具備品	117,078	122,815	1,040
土地	48,423	52,635	446
建設仮勘定	70,419	89,436	758
その他(有形固定資産)	1,195	1,798	15
	3,667,454	3,906,992	33,096
減価償却累計額	(2,257,597)	(2,406,384)	(20,384)
	1,409,857	1,500,608	12,712
<b>投資等及び無形固定資産</b>			
投資有価証券(注4)	49,276	51,269	434
敷金・保証金	38,547	38,181	323
無形固定資産	165,332	204,826	1,735
のれん	—	30,076	255
繰延税金資産(固定)(注12)	103,625	114,955	974
関係会社株式、その他の投資等	126,326	137,984	1,168
貸倒引当金	(8,782)	(9,228)	(78)
	474,324	568,063	4,811
<b>資産合計</b>	<b>¥ 2,500,865</b>	<b>¥ 2,803,240</b>	<b>\$ 23,746</b>

連結財務諸表注記をご参照下さい。

2006年及び2007年3月期末	単位:百万円		(注1) 単位:百万米ドル
	2006	2007	2007
<b>負債・純資産</b>			
<b>流動負債</b>			
短期借入金、1年以内期限到来の固定負債(注5)	¥ 246,757	¥ 259,859	\$ 2,201
買掛金、未払金	275,107	391,937	3,320
未払法人税等	18,780	100,404	850
未払費用	10,919	11,419	97
賞与引当金	16,892	18,179	154
その他流動負債	26,971	52,768	447
	595,426	834,566	7,069
<b>固定負債</b>			
長期借入金(注5)	266,340	192,858	1,634
社債(注5)	257,800	167,780	1,421
ポイントサービス引当金	24,893	30,679	260
退職給付引当金、その他の固定負債(注5、13)	44,078	40,243	341
	593,111	431,560	3,656
<b>負債合計</b>	1,188,537	1,266,126	10,725
<b>偶発債務(注6)</b>			
<b>純資産(注10)</b>			
資本金:			
授權株式数			
2006年3月31日現在	— 7,000,000株		
2007年3月31日現在	— 7,000,000株		
発行済株式総数			
2006年3月31日現在	— 4,427,256.86株		
2007年3月31日現在	141,852	141,852	1,202
資本剰余金	305,676	367,272	3,111
利益剰余金	853,405	1,000,662	8,476
自己株式:			
自己株式数			
2006年3月31日現在	— 56,569.00株		
2007年3月31日現在	(28,234)	(20,310)	(172)
<b>株主資本合計</b>	1,272,699	1,489,476	12,617
<b>その他有価証券評価差額金</b>	21,666	22,322	189
為替換算調整勘定	1,166	4,467	38
<b>評価・換算差額等合計</b>	22,832	26,789	227
新株予約権	—	137	1
少数株主持分	16,797	20,712	176
<b>純資産合計</b>	1,312,328	1,537,114	13,021
<b>負債・純資産合計</b>	¥ 2,500,865	¥ 2,803,240	\$ 23,746

# 連結損益計算書

KDDI株式会社及び子会社

2006年及び2007年3月期	単位:百万円		(注1) 単位:百万米ドル
	2006	2007	2007
<b>営業収益:</b>			
電気通信事業営業収益	¥ 2,398,526	¥ 2,592,882	\$ 21,964
附帯事業営業収益	662,288	742,378	6,289
営業収益計	3,060,814	3,335,260	28,253
<b>営業費用:</b>			
営業費	1,047,003	1,148,641	9,730
減価償却費	328,259	315,551	2,673
通信設備使用料	413,294	449,509	3,808
附帯事業営業費用	653,531	713,331	6,043
その他	322,131	363,527	3,079
営業費用計	2,764,218	2,990,559	25,333
<b>営業利益</b>	296,596	344,701	2,920
<b>営業外費用(収益):</b>			
支払利息	15,682	11,842	100
受取利息・有価証券利息	(1,027)	(853)	(7)
(含む投資)有価証券売却損益	(699)	(444)	(4)
投資有価証券評価損	695	251	2
固定資産売却損益(注7)	422	59	0
持分法投資損益	(2,278)	(775)	(6)
債務免除益	(1,298)	—	—
匿名組合分配金収入	(6,836)	(7,969)	(67)
固定資産除却費	160	200	2
減損損失(注8)	114,296	42,084	356
その他営業外損益	(3,127)	(8,768)	(74)
営業外費用計	115,990	35,627	302
<b>税金等調整前当期純利益</b>	180,606	309,074	2,618
<b>法人税等:</b>			
当年度分	61,140	133,356	1,130
繰延税額	(74,597)	(14,923)	(127)
法人税等計	(13,457)	118,433	1,003
<b>少数株主利益</b>	3,494	3,894	33
<b>当期純利益</b>	¥ 190,569	¥ 186,747	\$ 1,582

2006年及び2007年3月期	単位:円		(注1) 単位:米ドル
	2006	2007	2007
<b>1株当たり情報:</b>			
当期純利益	¥ 45,056	¥ 42,505	\$ 360.06
潜在株式調整後当期純利益	45,025	42,495	359.97
配当金額	8,000	9,500	80.47

連結財務諸表注記をご参照下さい。

# 連結株主資本等変動計算書

KDDI株式会社及び子会社

2006年3月期の連結株主資本等変動計算書は、改正後の財務諸表等規則により作成しております。

2006年及び2007年3月期	単位:千株						単位:百万円					
	普通株式数	株主資本				株主 資本合計	評価・換算差額等			新株 予約権	少数株主 持分	純資産 合計
		資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式		評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・為替 差額等合計			
2005年3月31日残高	4,241	¥141,852	¥304,190	¥ 739,448	¥(31,506)	¥1,153,984	¥ 9,858	¥(1,650)	¥ 8,208	—	¥13,229	¥1,175,421
剰余金の配当(注10)				(29,247)		(29,247)						(29,247)
当期純利益				190,569		190,569						190,569
自己株式の取得					3,272	3,272						3,272
自己株式の処分				(838)		(838)						(838)
合併による増加高	186		1,486			1,486						1,486
連結調整勘定取崩高				(46,438)		(46,438)						(46,438)
役員賞与				(89)		(89)						(89)
株主資本以外の項目の連結会計												
年度中の変動額(純額)							11,808	2,816	14,624		3,568	18,192
2006年3月31日残高	4,427	¥141,852	¥305,676	¥ 853,405	¥(28,234)	¥1,272,699	¥21,666	¥ 1,166	¥22,832	—	¥16,797	¥1,312,328
剰余金の配当(注10)				(39,356)		(39,356)						(39,356)
当期純利益				186,747		186,747						186,747
自己株式の取得					(46,281)	(46,281)						(46,281)
自己株式の処分				(66)	2,409	2,343						2,343
吸収分割による変動額	58		61,662		51,796	113,458						113,458
役員賞与				(134)		(134)						(134)
株主資本以外の項目の連結会計												
年度中の変動額(純額)							656	3,301	3,957	137	3,915	8,008
<b>2007年3月31日残高</b>	<b>4,485</b>	<b>¥141,852</b>	<b>¥367,272</b>	<b>¥1,000,662</b>	<b>¥(20,310)</b>	<b>¥1,489,476</b>	<b>¥22,322</b>	<b>¥ 4,467</b>	<b>¥26,789</b>	<b>¥137</b>	<b>¥20,712</b>	<b>¥1,537,114</b>

2007年3月期	単位:千株						(注1) 単位:百万米ドル					
	普通株式数	株主資本				株主 資本合計	評価・換算差額等			新株 予約権	少数株主 持分	純資産 合計
		資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式		評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・為替 差額等合計			
2006年3月31日残高	4,427	\$1,202	\$2,589	\$7,229	\$(239)	\$10,781	\$184	\$10	\$194	—	\$142	\$11,117
剰余金の配当(注10)				(333)		(333)						(333)
当期純利益				1,581		1,581						1,581
自己株式の取得					(392)	(392)						(392)
自己株式の処分				(1)	20	19						19
吸収分割による変動額	58		523		439	962						962
役員賞与				(1)		(1)						(1)
株主資本以外の項目の連結会計												
年度中の変動額(純額)							5	28	33	1	34	68
<b>2007年3月31日残高</b>	<b>4,485</b>	<b>\$1,202</b>	<b>\$3,111</b>	<b>\$8,476</b>	<b>\$(172)</b>	<b>\$12,617</b>	<b>\$189</b>	<b>\$38</b>	<b>\$227</b>	<b>\$1</b>	<b>\$176</b>	<b>\$13,021</b>

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

(注1)

単位:百万円

単位:百万米ドル

2006年及び2007年3月期

	2006	2007	2007
<b>I 営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
税金等調整前当期純利益	¥ 180,606	¥ 309,074	\$ 2,618
減価償却費	337,461	328,179	2,780
減損損失	114,296	42,084	356
固定資産売却損益	422	59	0
固定資産除却費	22,074	21,850	185
貸倒引当金の増加額又は減少額	(5,642)	417	4
退職給付引当金の減少額	(1,673)	(5,413)	(46)
受取利息及び受取配当金	(1,494)	(1,703)	(14)
支払利息	15,682	11,842	100
持分法による投資利益	(2,278)	(775)	(7)
投資有価証券売却損益	(699)	(444)	(4)
投資有価証券評価損	695	251	2
ポイントサービス引当金の増加額	4,088	5,785	49
資産及び負債の増減			
前払年金費用の増加額	(1,534)	(521)	(4)
売上債権の増加額	(6,863)	(38,053)	(322)
たな卸資産の増加額又は減少額	10,872	(15,948)	(135)
仕入債務の増加額	24,424	115,518	979
前受金の増加額	2,915	24,059	204
その他	3,001	932	8
(小計)	696,353	797,193	6,753
利息及び配当金の受取額	2,281	5,615	48
利息の支払額	(16,348)	(12,422)	(105)
法人税等の支払額	(106,755)	(51,683)	(438)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー 計</b>	<b>575,531</b>	<b>738,703</b>	<b>6,258</b>
<b>II 投資活動によるキャッシュ・フロー</b>			
有形固定資産の取得による支出	(311,614)	(317,289)	(2,688)
有形固定資産の売却による収入	1,953	911	8
無形固定資産の取得による支出	(87,665)	(106,958)	(906)
投資有価証券の取得による支出	(413)	(2,056)	(17)
投資有価証券の売却による収入	3,336	1,410	12
関係会社への投資による支出	(28,669)	(9,628)	(82)
長期前払費用の増加による支出	(13,648)	(11,651)	(99)
その他	797	3,043	26
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー 計</b>	<b>(435,923)</b>	<b>(442,218)</b>	<b>(3,746)</b>
<b>III 財務活動によるキャッシュ・フロー</b>			
短期借入金の減少額	(543)	(23,014)	(195)
長期借入れによる収入	—	93,000	788
長期借入金の返済による支出	(216,530)	(168,153)	(1,424)
社債の発行による収入	49,973	—	—
社債の償還による支出	(60,375)	(76,875)	(651)
自己株式の取得による支出	(262)	(46,281)	(392)
配当金の支払額	(29,552)	(40,022)	(339)
少数株主からの払込額	242	88	1
その他	112	2,338	19
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー 計</b>	<b>(256,935)</b>	<b>(258,919)</b>	<b>(2,193)</b>
<b>IV 現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	<b>1,146</b>	<b>1,085</b>	<b>9</b>
<b>V 現金及び現金同等物の増加額又は減少額</b>	<b>(116,181)</b>	<b>38,651</b>	<b>328</b>
<b>VI 現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>222,532</b>	<b>151,003</b>	<b>1,279</b>
<b>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</b>	<b>44,722</b>	<b>3,000</b>	<b>25</b>
<b>VIII 連結範囲変更に伴う現金及び現金同等物の減少額</b>	<b>(70)</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>IX 現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>¥ 151,003</b>	<b>¥ 192,654</b>	<b>\$ 1,632</b>

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. 2007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会社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。

2007年3月期の当社の連結財務諸表は、連結子会社42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。

2007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。

### 除外(連結)

(株)パワーネット	吸収合併
(株)Duogate	吸収合併
KDDI BRAZIL HOLDINGS LTDA.	株式売却
KDDI DO BRASIL LTDA.	株式売却

### 新規(持分法適用)

モバイルネットバンク設立調査(株)	設立
(株)KDDI&BTグローバルソリューションズ	設立
TEPCO光ネットワークエンジニアリング(株)	設立
(株)鎌倉ケーブルコミュニケーションズ	株式取得

### 除外(持分法適用)

シーエーティービー港南(株)と(株)タウンテレビ南横浜は、2006年10月にシーエーティービー港南(株)を存続会社として合併し、社名を(株)JCN横浜に変更しました。

船橋ケーブルネットワーク(株)と(株)タウンテレビ習志野は、2006年10月に船橋ケーブルネットワーク(株)を存続会社として合併し、社名を(株)JCN船橋習志野に変更しました。

(株)コアテレビと(株)葛飾ケーブルネットワークは、2007年3月に(株)コアテレビを存続会社として合併し、社名を(株)JCNコア葛飾に変更しました。

### 勘定科目の組替え再表示:

特定の過年度の金額は、2007年3月31日に終了した1年間の表示に合わせて組替えが行われ再表示されております。

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、2007年3月30日の実勢為替レートである1米ドル=118.05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。2007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、換算差額は「純資産の部」における「為替換算調整勘定」及び「少数株主持分」に含めております。

#### 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、当社保有の移動通信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・移動通信事業に

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) 有価証券

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、純資産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。

##### (2) テリバティブ

テリバティブは、内部で定めた管理方針に基づき金利の変動リスクをヘッジする目的で利用しております。

主として利用しているテリバティブは金利スワップであり、ヘッジ対象は長期借入金であります。

金利の変動をヘッジするために利用される金利スワップ取引については時価で評価され、未実現利益または損失は損益に計上されます。

ただし、特定の要件を満たす金利スワップ取引については時価評価しませんが、金利スワップ取引における支払額と受取額の差異についてはヘッジ対象である長期借入金から発生する支払利息に加減算しております。

#### 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

のれん及び負ののれんは、5年間～10年間で均等償却しております。ただし、当連結会計年度に発生した少額ののれん又は負ののれんについては、当連結会計年度の費用又は収益として処理しております。

#### 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、2007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、2007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. 新会計基準

(貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準)

当連結会計年度より、「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」(企業会計基準委員会 企業会計基準第5号 2005年12月9日)及び「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」(企業会計基準委員会 企業会計基準適用指針第8号 2005年12月9日)を適用しております。

これまでの資本の部の合計に相当する金額は、1,516,265百万円(12,844百万米ドル)です。

なお、当連結会計年度における連結貸借対照表の純資産の部については、財務諸表等規則の改正により、改正後の財務

諸表等規則により作成しております。また、前連結会計年度における連結貸借対照表の純資産の部についても、改正後の財務諸表等規則により作成しております。

(企業結合に係る会計基準及び事業分離等に関する会計基準)

当連結会計年度より、「企業結合に係る会計基準」(企業会計審議会 2003年10月31日)、「事業分離等に関する会計基準」(企業会計基準委員会 企業会計基準第7号 2005年12月27日)及び「企業結合会計基準及び事業分離等会計基準に関する適用指針」(企業会計基準委員会 企業会計基準適用指針第10号 2006年12月22日)を適用しております。

### 3. 企業結合

2007年3月期における主な企業結合情報は以下のとおりです。

#### 1. 企業結合を行った主な理由、事業を取得した相手企業の名称及び取得した事業の内容、企業結合日、企業結合の法的形式

企業結合を行った主な理由	両社の経営資源を統合し、より強固な通信事業グループの実現を目指すとともに、社会にとって必要不可欠な通信と電気を融合した幅広い顧客ニーズに対して利便性の高い情報通信サービスを提供するため。
事業を取得した相手企業の名称	東京電力株式会社
取得した事業の内容	東京電力の光ネットワークカンパニーが事業展開するFTTH事業及び心線貸し事業
企業結合日	2007年1月1日
企業結合の法的形式	当社を承継会社とし、東京電力を分割会社とする吸収分割

#### 2. 連結財務諸表に含まれている取得した事業の業績の期間 2007年1月1日～2007年3月31日

#### 3. 取得した事業の取得原価及びその内訳

	単位:百万円	単位:百万米ドル
	2007	2007
取得した事業の取得原価	¥114,389	\$ 969

#### 取得原価の内訳

	単位:百万円	単位:百万米ドル
	2007	2007
取得の対価	¥113,458	\$ 961
事業の取得に直接要した支出額	931	8

(注)取得の対価は、株式の交付によるものです。

#### 4. 株式の種類、割当株式数

普通株式 144,569株

#### 5. 評価額

1株 (¥784,800 = US\$6,648.03)

6. 発生したのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

(1) のれん の金額

	単位:百万円	単位:百万米ドル
	2007	2007
のれん の金額	¥ 31,190	\$ 264

(2) 発生原因 超過収益力を見込んだことにより、取得原価が企業結合時の時価総額を上回ったため、その差額をのれんとして計上しております。

(3) 償却方法及び償却期間 のれんの償却については定額法により7年間で償却しております。

7. 企業結合日に受入れた資産及び引受けた負債の額並びにその主な内訳

	単位:百万円	単位:百万米ドル
	2007	2007
固定資産	¥129,395	\$ 1,096
流動資産	9,390	80
資産計	138,785	1,176
流動負債	24,395	207
負債計	24,395	207

#### 4. 有価証券の時価情報

2006年3月期末及び2007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			連結貸借			連結貸借		
	取得原価	対象表計上額	評価益(損)	取得原価	対象表計上額	評価益(損)	取得原価	対象表計上額	評価益(損)
	2006			2007			2007		
連結貸借対照表計上額が取得原価を 超えるもの	¥3,623	¥40,195	¥36,572	¥3,987	¥41,588	¥37,601	\$34	\$352	\$319
連結貸借対照表計上額が取得原価を 超えないもの	657	650	(7)	—	—	—	—	—	—
合計	¥4,280	¥40,845	¥36,565	¥3,987	¥41,589	¥37,601	\$34	\$352	\$319

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		
	売却額	総売却益	総売却損	売却額	総売却益	総売却損	売却額	総売却益	総売却損
	2006			2007			2007		
売却したその他有価証券	¥ 869	¥ 703	¥ 4	¥ 939	¥ 495	¥ 12	\$ 8	\$ 4	\$ 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	連結貸借 対照表計上額
	2006	2007	2007	2007
その他有価証券				
非上場株式	¥ 9,003	¥ 9,680	\$ 82	
CP	4,999	18,993	161	
債券	—	1,255	11	
合計	¥ 14,002	¥ 29,928	\$ 254	

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年超		5年超		1年超		5年超		1年超		5年超	
	1年以内	5年以内	10年以内	10年超	1年以内	5年以内	10年以内	10年超	1年以内	5年以内	10年以内	10年超
	2006				2007				2007			
債券												
社債	¥ 300	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	\$ —	\$ —	\$ —
その他	5,005	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
その他有価証券	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
合計	¥5,305	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	\$ —	\$ —	\$ —

## 5. 短期借入金と長期負債

2006年3月期末及び2007年3月期末における短期銀行借入金は、それぞれ2,626百万円、4,077百万円(35百万米ドル)です。また、2006年3月期及び2007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5.15%、5.68%でした。

2006年3月期末及び2007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	
	2006	2007	2007	2007
2006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	¥224,875	¥177,979	\$ 1,508	
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 <sup>(*)</sup>	109,800	79,800	676	
社債総額	¥334,675	¥257,779	\$ 2,184	
銀行借入金				
最長2020年満期				
平均金利は1.61%	¥433,387	¥358,614	\$ 3,037	
その他有利子負債	4	—	—	
	¥433,391	¥358,614	\$ 3,037	
社債総額、銀行借入およびその他有利子負債	¥768,066	¥616,393	\$ 5,221	
1年以内満期のもの	243,926	255,755	2,166	
	¥524,140	¥360,638	\$ 3,055	

<sup>(\*)</sup>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。

2007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
	2007	2007
2007年	¥255,755	\$ 2,166
2008年	91,680	777
2009年	49,862	422
2010年	78,438	664
2011年以降	140,658	1,192
	¥616,393	\$ 5,221

## 6. 偶発債務

2006年3月期末及び2007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
	2006	2007	2007
当社の債務保証			
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	111,148	15,828	134
KDDIアメリカ他の事務所賃貸契約 <sup>※1</sup>	1,469	1,097	9
借入金に対する経営指導念書(ケーブルネット埼玉(株)) <sup>※2</sup>	204	100	1
	¥112,821	¥17,025	\$ 144

※1保証債務総額7百万円のうち、当社負担分3百万円を含めております。

※2経営指導念書差入総額505百万円(4百万米ドル)のうち、当社負担分であります。

## 7. 有形固定資産売却損益

2006年3月期及び2007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
	2006	2007	2007
小山用地等売却益	¥ (204)	¥ —	\$ —
小山ゴルフ場及び隣接地売却損	573	—	—
その他	53	59	0
	¥ 422	¥ 59	\$ 0

## 8. 減損損失

2006年3月期及び2007年3月期において、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
	2006	2007	2007
KDDI(株) ツーカー携帯電話サービス資産	¥104,263	¥39,586	\$ 335
KDDI(株) 国内伝送路遊休資産他	9,974	—	—

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・フローから概ね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、更なるお客様満足の向上を図るため、au携帯電話サービスへ統一し、2008年3月31日をもってサービスを終了すること等から、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39,586百万円(335百万米ドル)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5,220百万円(44百万米ドル)、空中線設備17,966百万円(152百万米ドル)、建物8,133百万円(69百万米ドル)、その他8,267百万円(70百万米ドル)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5.63%で割り引いて算定しております。

## 9. 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

2006年3月期末及び2007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	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
	2006				2007				2007			
機械設備、工具、 器具及び備品、車両	¥85,522	¥57,592	¥2,887	¥25,043	<b>¥44,099</b>	<b>¥22,633</b>	<b>¥3,031</b>	<b>¥18,435</b>	<b>\$374</b>	<b>\$192</b>	<b>\$26</b>	<b>\$156</b>
その他	4,942	1,972	4	2,966	<b>4,890</b>	<b>2,247</b>	—	<b>2,643</b>	<b>41</b>	<b>19</b>	—	<b>22</b>
	<b>¥90,464</b>	<b>¥59,564</b>	<b>¥2,891</b>	<b>¥28,009</b>	<b>¥48,989</b>	<b>¥24,880</b>	<b>¥3,031</b>	<b>¥21,078</b>	<b>\$415</b>	<b>\$211</b>	<b>\$26</b>	<b>\$178</b>

2006年3月期末及び2007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
	2006	2007	2007
1年以内	¥10,470	<b>¥ 8,502</b>	<b>\$ 72</b>
1年超	17,539	<b>12,576</b>	<b>107</b>
	<b>¥28,009</b>	<b>¥21,078</b>	<b>\$ 179</b>
リース資産減損勘定の残高	¥ 2,891	<b>¥ 3,031</b>	<b>\$ 26</b>

2006年3月期末及び2007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
	2006	2007	2007
支払リース料	¥18,892	<b>¥11,520</b>	<b>\$ 98</b>
リース資産減損勘定の取崩額	302	<b>1,687</b>	<b>14</b>
減価償却費相当額	18,892	<b>11,520</b>	<b>98</b>
減損損失	2,891	<b>199</b>	<b>2</b>

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

2006年3月期末及び2007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	
	2006	2007	2007	
1年以内	¥17,852	¥17,922	\$	152
1年超	41,246	23,741		201
	¥59,098	¥41,663	\$	353

#### 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

2006年3月期末及び2007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該当ありません。

2006年3月期末及び2007年3月期末における未経過リース料相当額は該当ありません。

2006年3月期末及び2007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	
	2006	2007	2007	
受取リース料	¥ 97	¥ —	\$	—
減価償却費相当額	90	—		—

## 10. 株主資本

会社法が2006年5月1日より施行されました。会社法では、資本準備金と利益準備金の合計が資本金の25%になるまで、剰余金の配当額の10%を資本準備金又は利益準備金として計上しなければならないと規定しています。また、剰余金の配当については、株主総会(又は一定の条件を満たした場合には取締役会)の決議により、いつでも行うことが可能となりました。

## 11. 研究開発費

2006年3月期及び2007年3月期における費用計上した研究開発費は、それぞれ15,337百万円、15,386百万円(130百万米ドル)です。

## 12. 税効果会計

2007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。

2006年3月期末および2007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
	2006	2007	2007
<b>繰延税金資産</b>			
減価償却費超過額	¥ 38,471	¥ 34,760	\$ 295
貸倒引当金繰入超過額	12,316	16,018	136
固定資産除却損否認額	2,876	2,764	23
棚卸資産評価損否認額	2,623	1,458	12
減損損失否認額	51,193	56,558	479
退職給付引当金	5,736	3,395	29
賞与引当金	7,404	7,997	68
未払費用否認額	2,617	2,623	22
繰越欠損金	3,580	2,691	23
未実現利益	2,572	2,044	17
ポイントサービス引当金	10,105	12,423	105
未払事業税	2,437	7,483	63
前受金否認額	—	10,992	93
資産調整勘定	—	18,810	159
その他	5,443	3,753	32
繰延税金資産小計	147,373	183,769	1,556
評価性引当額	(9,941)	(7,818)	(66)
<b>繰延税金資産合計</b>	<b>¥137,432</b>	<b>¥175,951</b>	<b>\$ 1,490</b>
<b>繰延税金負債</b>			
特別償却準備金	¥ (1,912)	¥ (1,795)	\$ (15)
その他有価証券評価差額金	(14,793)	(15,224)	(129)
在外関係会社留保利益	(863)	(830)	(7)
その他	(1,448)	(1,682)	(14)
<b>繰延税金負債合計</b>	<b>¥ (19,016)</b>	<b>¥ (19,531)</b>	<b>\$ (165)</b>
<b>繰延税金資産の純額</b>	<b>¥118,416</b>	<b>¥156,420</b>	<b>\$ 1,325</b>

2007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	(3.0) %
研究開発費税制	(0.3) %
受取配当金連結消去による影響	0.7 %
その他	0.3 %
<b>税効果会計適用後の法人税等の負担率</b>	<b>38.3 %</b>

### 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。2006年3月期末及び2007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
	2006	2007	2007
退職給付債務	¥ (270,535)	¥ (284,360)	\$ (2,409)
年金資産	238,413	260,977	2,211
退職給付信託	8,203	8,488	72
	¥ (23,919)	¥ (14,895)	\$ (126)
未認識過去勤務債務	(8,743)	(3,598)	(30)
未認識数理計算上の差異	26,412	18,176	154
前払年金費用	(16,667)	(17,205)	(146)
退職給付引当金	¥ (22,917)	¥ (17,522)	\$ (148)

2006年3月期及び2007年3月期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
	2006	2007	2007
勤務費用	¥ 8,730	¥ 9,599	\$ 81
利息費用	5,203	5,443	46
期待運用収益	(3,766)	(4,768)	(40)
過去勤務債務の費用処理額	(797)	(636)	(5)
数理計算上の費用処理額	6,829	4,302	36
退職給付費用	¥ 16,199	¥ 13,940	\$ 118

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

2006年3月期及び2007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。

2006年3月期	単位:百万円					
	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

2007年3月期	単位:百万円					
	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	¥610,365	¥2,662,550	¥ 62,345	¥3,335,260	¥ —	¥3,335,260
セグメント間の内部売上高	103,986	14,895	46,359	165,240	(165,240)	—
計	714,351	2,677,445	108,704	3,500,500	(165,240)	3,335,260
営業費用	763,387	2,291,756	101,846	3,156,989	(166,430)	2,990,559
営業利益(損失)	¥(49,036)	¥ 385,689	¥ 6,858	¥ 343,511	¥ 1,190	¥ 344,701
II 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出:						
資産	¥871,997	¥1,517,284	¥101,416	¥2,490,697	¥312,543	¥2,803,240
減価償却費	120,682	200,044	4,937	325,663	(514)	325,149
減損損失	47	39,590	159	39,796	2,288	42,084
資本的支出	87,660	307,746	6,708	402,114	17,316	419,430

2007年3月期	単位:百万米ドル					
	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	\$5,170	\$22,555	\$528	\$28,253	\$ —	\$28,253
セグメント間の内部売上高	881	126	393	1,400	(1,400)	—
計	6,051	22,681	921	29,653	(1,400)	28,253
営業費用	6,466	19,414	863	26,743	(1,410)	25,333
営業利益(損失)	\$ (415)	\$ 3,267	\$ 58	\$ 2,910	\$ 10	\$ 2,920
II 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出:						
資産	\$7,387	\$12,853	\$859	\$21,099	\$ 2,647	\$23,746
減価償却費	1,022	1,695	42	2,759	(5)	2,754
減損損失	0	336	1	337	19	356
資本的支出	742	2,607	57	3,406	147	3,553

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

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. 資産区分の変更

従来、提出会社の管理部門等に係る資産については、各セグメントに配賦しておりましたが、当連結会計年度よりその全額を消去又は全社の項目に区分いたしました。この変更は、平成17年10月の「ツーカー3社との合併、昨年1月のパワードコムとの合併を契機に資産の区分を見直し、各セグメントに係る資産の対象範囲の明確化を図ったこと等によるものであります。この変更に伴い、従来の方法によった場合に比べ、資産は固定通信事業が37,972百万円(322百万米ドル)、移動通信事業が43,181百万円(366百万米ドル)減少し、消去又は全社が81,153百万円(687百万米ドル)増加しております。資本的支出は、固定通信事業が8,532百万円(72百万米ドル)、移動通信事業が9,316百万円(79百万米ドル)減少し、消去又は全社が17,848百万円(151百万米ドル)増加しております。なお、減価償却費については、従来どおり各セグメントに配賦しております。

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

1. 取締役会で提案された当社の2007年3月期における剰余金の配当及び、役員賞与の支給は、2007年6月20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 (¥5,000=US\$42.35)	¥ 22,311	\$ 189
役員賞与	93	1

## 2. ジャパンケーブルネットホールディングス株式会社およびジャパンケーブルネット株式会社の株式取得(子会社化)に関する株式譲渡契約書の締結

KDDI株式会社(以下「当社」)は2007年4月24日の取締役会において、富士通株式会社(以下「富士通」)が保有するジャパンケーブルネットホールディングス株式会社(以下「JCNH」)及びジャパンケーブルネット株式会社(以下「JCN」)の株式を取得することを決議し、同日株式譲渡契約を締結いたしました。これによりJCNH及びJCNは当社の子会社となります。なお、本件の概要は次のとおりであります。

### 1. 株式取得の理由

当社は2006年3月にJCNHおよびJCNの株式を取得し、将来の光展開を見据えた顧客基盤拡大の観点から、ケーブルテレビ局の経営に参画してきましたが、今回JCNグループとの更なる関係強化のため、富士通保有分の全株式を新たに取得し、連結子会社といたします。これによりJCNグループとの連携を一層深め、競争環境の激化に対応する迅速な意思決定体制を確立し、お客様に対してより魅力的なサービスのスピーディな提供が可能となると考えております。

### 2. 売買株式数、売買価額および売買前後の所有株式の状況

#### (1) 売買株式数、売買前後の所有株式の状況

	対象株式		発行済株式総数に対する所有割合	議決権の所有割合
・異動前の 所有株式数	JCNH	303,959.00株	46.76%	同左
	JCN	86,761.80株	9.61%	9.85%
・売買株式数	JCNH	182,000.00株	—	—
	JCN	81,151.00株	—	—
・異動後の 所有株式数	JCNH	485,959.00株	74.76%	同左
	JCN	167,912.80株	18.60%*	19.06%*

※ JCNへの間接所有(JCNHの保有分)を含めた発行済株式総数に対する所有割合は89.56%、議決権の所有割合は91.78%となります。

#### (2) 売買価額

	単位:百万円	単位:百万米ドル
JCNH株式	¥14,603	\$ 124
JCN株式	¥ 6,609	\$ 56
取得総額	¥21,212	\$ 180

上記売買価額は第三者機関による評価に基づき合意された価額であります。

### 3. 日程

2007年4月24日	KDDI取締役会決議、株式譲渡契約締結
2007年4月26日	富士通取締役会決議、株式譲渡契約発効
2007年6月27日	株式取得(クロージング)

# 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みず監査法人の監査の対象とはなっておりません。

# KDDIグループ主要子会社

2007年3月31日現在

## 移動通信事業

### <国内>

会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
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>

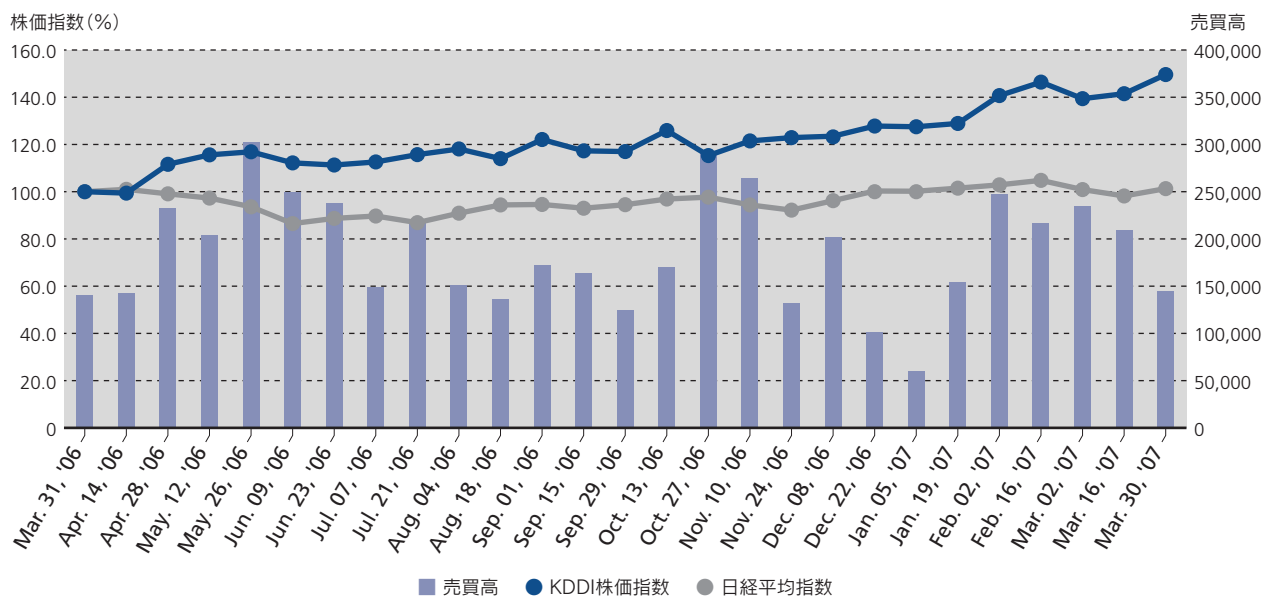
会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
(株)KDDIエボルバ	1996年 5月	¥ 588	100.0%	コンタクトセンターアウトソーシング、人材派遣等
(株)mediba	2000年12月	¥ 490	51.0%	モバイルコミュニケーションにおける広告の商品企画及び広告の配信
KMN(株)	1998年 6月	¥ 626	90.0%	CATVによるインターネットプロバイダー事業
(株)KDDI研究所	1998年 4月	¥ 2,283	91.7%	情報通信関連の要素技術研究及び研究開発技術を応用した商品の企画・開発等
国際ケーブル・シップ(株)	1966年 3月	¥ 135	100.0%	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%	移動体端末のプラットフォーム開発及びコンサルティング
(株)KDDIメディアアウシル	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	2005年 4月	¥ 1,500	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 9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\$ 96	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
テレハウス・アメリカ	1987年 6月	US\$ 45	62.8%	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	1987年 6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11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

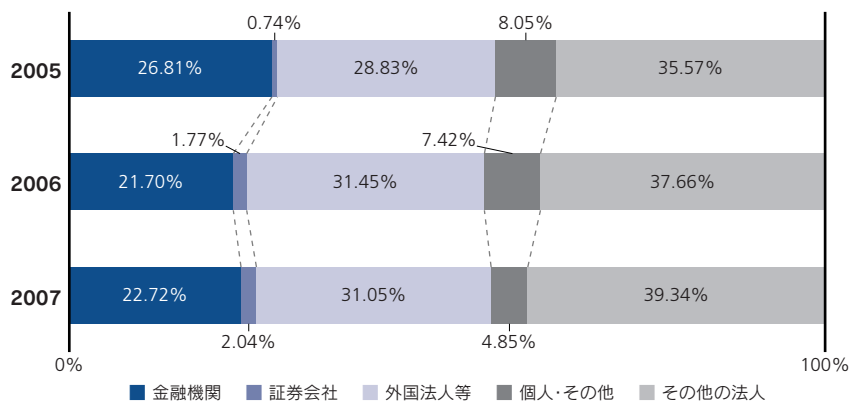
# 株式の状況

## 株価推移



## 所有者別分布状況の推移

3月31日に終了した各年度



## 発行済株式総数／資本金等の推移

### 発行株式総数等

発行可能株式総数	7,000,000株
発行済株式総数	4,484,818.86株
株主総数	91,846名

### 資本金等の推移

	発行済株式総数(株)		資本金(百万円)		資本剰余金(百万円)	
	増減	残高	増減額	残高	増減額	残高
1998年3月3日						
1)	100,000.00	2,274,442.00	19,230	72,635	19,230	87,920
2000年9月30日						
2)	123,448.00	2,397,890.00	60,002	132,637	60,002	147,922
2000年10月1日						
3)	1,345,260.60	3,743,150.60	6,726	139,363	115,780	263,702
2001年3月31日						
4)	497,729.78	4,240,880.38	2,489	141,851	40,394	304,096
2001年9月26日						
5)	—	4,240,880.38	—	141,851	94	304,190
2006年1月1日						
6)	186,376.48	4,427,256.86	—	141,851	1,486	305,676
2007年1月1日						
7)	57,562.00	4,484,818.86	—	141,851	61,596	367,272

注:

1) 京セラ株式会社に対する有償第三者割当

発行数: 100,000株

発行価額: 384,600円

資本組入額: 192,300円

2) トヨタ自動車株式会社に対する有償第三者割当

発行数: 123,448株

発行価額: 972,100円

資本組入額: 486,050円

3) KDD株式会社及び日本移動通信株式会社との合併

合併比率

第二電電株式会社 : KDD株式会社

9.21 : 1

第二電電株式会社 : 日本移動通信株式会社

29 : 1

4) 株式会社エーユーとの株式交換

株式交換比率

KDDI株式会社 : 株式会社エーユー

1.000 : 2.015

5) 株式会社KDD販売東京中央、株式会社KDD販売西東京、

株式会社KDD販売南東京、及び株式会社KDD販売大阪の吸収合併

6) 株式会社パワードコムとの合併による新株式発行

7) 東京電力株式会社を分割会社とする吸収分割による割当交付に伴う新株発行

## 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、TWJ 2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 KDDI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 ひかりoneサービス開始(旧KDDI光プラスサービス)				MNP開始
2007	東京電力株式会社のFTTH事業を統合				

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

6) MNP (Mobile Number Portability)：携帯電話番号ポータビリティ



## 会社概要

2007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: (本店所在地)	〒102-8460 東京都千代田区飯田橋三丁目10番10号 〒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:	14,358名(連結ベース)

## 投資家情報ホームページのご紹介



### IRサイトURL:

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

<http://www.kddi.com/ez/corporate/ir/> (携帯電話向け)



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、2007年2月にはケータイ版IRサイトも開設しました。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、大和インベスター・リレーションズ株式会社様より「2006年インターネットIR・ベスト企業賞」、日興アイ・アール株式会社様より「2006年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング調査」総合ランキング第4位に、ゴメス・コンサルティング株式会社様より「Gomez IRサイト総合ランキング」第3位に選出されました。



## 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



本アニュアルレポートは、古紙100%を含む再生紙に大豆油インキで印刷しています。

Printed in Japan