

A woman with her back to the camera is captured in mid-air, jumping joyfully on a sandy beach. She is wearing a light-colored, short-sleeved dress with horizontal stripes in shades of yellow, orange, and blue. Her arms are raised, and her hair is blowing in the wind. The background shows a clear blue sky and the ocean with gentle waves. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow and a lens flare effect around the woman.

Ubiquitous Solution Company

アニュアルレポート 2008

2008年3月期業績報告書



## 新たな価値創造へのチャレンジ

当社は、2007年4月に、中期的目標「チャレンジ2010」を発表しました。この「チャレンジ2010」では、あらゆるサービスにおけるお客様満足度No.1に挑戦するとともに、「量的拡大」と「質的向上」の両立により持続的に成長することを目指しています。

持続的成長を遂げていくためには、従来の延長線にとどまらない、新たな価値創造へのチャレンジが必要であると考えています。

このレポートを通じて、KDDIのビジネスへの理解を深めていただくとともに、将来の成長可能性を感じていただければ幸いです。

### 将来見通しの記述について

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

# 目次

## 02 財務ハイライト

---

## 04 株主ならびに投資家の皆様へ

---

## 06 社長インタビュー

競争環境が激化するなか、5期連続の増収増益。

KDDIは、「量的拡大」と「質的向上」により、持続的な成長を目指します。



## 11 特集：新たな価値創造へのチャレンジ

KDDIは、移動通信事業と固定通信事業の両方をもつ強みを活かした新たな高付加価値事業の創出に取り組んでいます。

## 19 事業概況

### 19 事業一覧

### 20 移動通信事業

### 34 固定通信事業

### 43 その他事業

## 45 コーポレート・ガバナンス

## 60 財務セクション

## 96 KDDIグループ主要子会社

## 97 KDDIの歩み

## 98 株式情報

## 99 会社概要

# 財務ハイライト

3月31日に終了した各年度

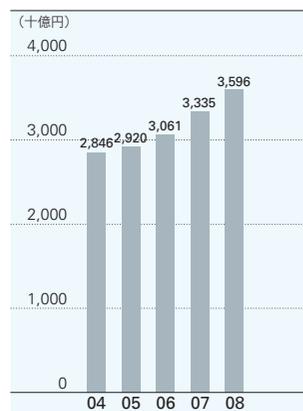
	百万円			百万米ドル
	2006	2007	2008	2008
営業収益	¥3,060,814	¥3,335,260	<b>¥3,596,284</b>	<b>\$35,895</b>
営業利益	296,596	344,701	<b>400,452</b>	<b>3,997</b>
税引前利益	180,606	309,074	<b>379,205</b>	<b>3,785</b>
当期純利益	190,569	186,747	<b>217,786</b>	<b>2,174</b>
設備投資(支払)	414,726	438,463	<b>517,002</b>	<b>5,160</b>
<b>&lt;期末&gt;</b>				
総資産	2,500,865	2,803,240	<b>2,879,275</b>	<b>28,738</b>
有利子負債残高	770,692	620,471	<b>571,945</b>	<b>5,709</b>
純資産(旧株主資本)*	1,295,531	1,537,114	<b>1,715,731</b>	<b>17,125</b>
<b>1株当たり(円及び米ドル)</b>				
当期純利益	45,056	42,505	<b>48,810</b>	<b>487</b>
配当金	8,000	9,500	<b>10,500</b>	<b>105</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

**+7.8%**  
3兆5,963億円

### 5期連続の増収



## 営業利益/利益率

**+16.2%**  
4,005億円

### 5期連続の増益



## 当期純利益

**+16.6%**  
2,178億円

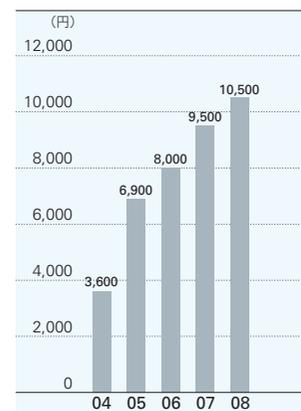
### 過去最高を記録



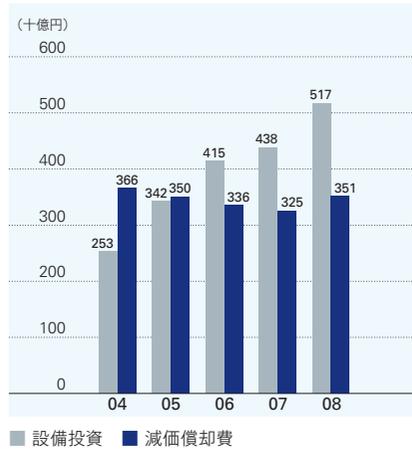
## 1株当たり配当金

**+1,000円**  
年間配当金10,500円

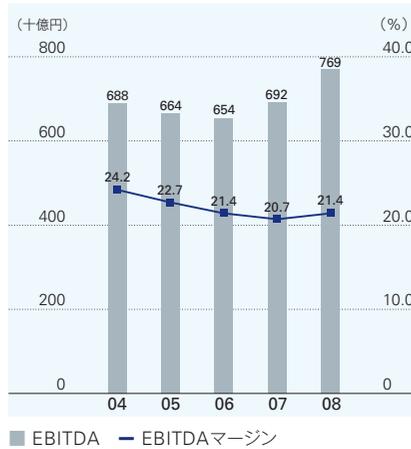
### 6期連続の増配



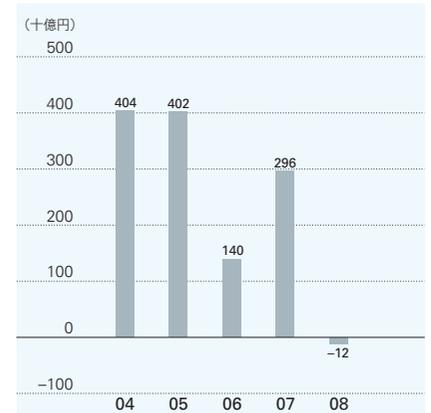
### 設備投資／減価償却費



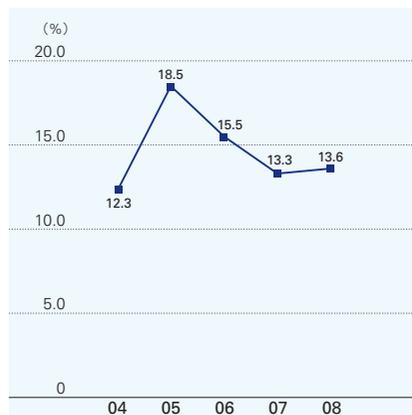
### EBITDA／EBITDAマージン



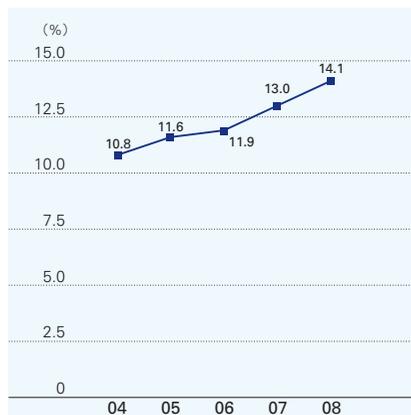
### フリー・キャッシュ・フロー



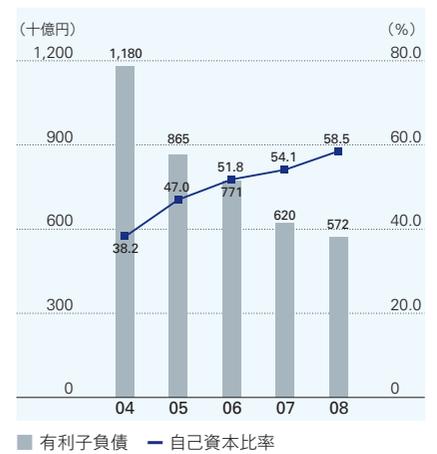
### 自己資本当期純利益率 (ROE)



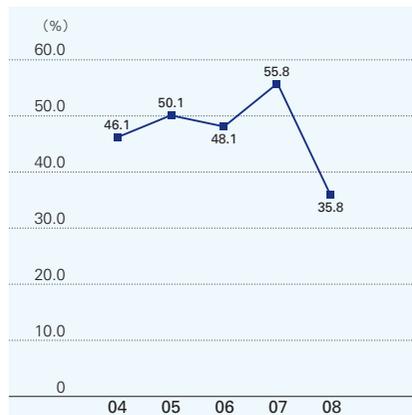
### 総資産営業利益率 (ROA)



### 有利子負債／自己資本比率



### 移動通信\*の純増シェア



\*au+ツーカーの合計

### 移動通信\*の累計契約数／シェア



\*au+ツーカーの合計

株主ならびに投資家の皆様へ



# 5期連続の増収増益。 「量的拡大」と「質的向上」により、 持続的な成長を目指します。

2007年度の当社の連結業績は、5期連続の増収増益を達成し、株主の皆様への配当も6期連続の増配とすることができました。通信市場への新規事業者の参入や通信料金競争の激化といった厳しい事業環境の中で、着実な実績が残せたと考えています。

特に、移動通信事業においては、auの累計契約数がこれまでの目標であった3,000万に到達し、引き続き当社全体の業績を牽引しました。

しかしながら、順調に拡大を続けてきた日本の移動通信市場も、法人需要にはさらなる成長が期待できるものの、コンシューマ市場は成熟が進み成長は緩やかに鈍化していくと予想され、当社を取り巻く競争環境は、今後さらに厳しくなるものと考えています。こうした環境においては、常にお客様に十分にご満足いただけるサービスの開発・提供を行っていくことこそが競争力の源泉であると認識し、お客様満足度の向上に取り組んでまいります。

一方、固定通信事業においては、サービスの中心が従来型の通信サービスから距離に関係のないIP通信に移行する中、収益源として自社でアクセス回線を提供する「直収化」を進めることが重要になっております。そのため、当社は新たな収益確保に向けたアクセス回線系ビジネスへの取り組みを強化しています。

加えて、情報通信を核とした新たな価値創造をお客様に提案する、高付加価値事業への取り組みを本格的に進めてまいります。

こうした取り組みを通じて、中期的目標「チャレンジ2010」で掲げたあらゆるサービスにおけるお客様満足度No.1に挑戦し、「量的拡大」と「質的向上」の両立による持続的成長を目指すとともに、企業価値をさらに高め、より一層の皆様のご信頼とご期待に応えてまいります。株主ならびに投資家の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援をお願い申し上げます。

2008年7月

小野寺 正

代表取締役社長兼会長

小野寺 正

## 市場環境

---

Q1. 初めに2007年度を振り返って、市場や業界の動きを総括してください。

---

A1. 携帯電話市場においては、競争が激しい一年でしたが、今後は料金面での競争は沈静化し、端末やコンテンツなどのサービス面での競争に移っていくと見えています。



2007年度の移动通信市場は、各社の料金施策の拡充が進むとともに、端末補助金と通信料金を分離した新たな販売スキームの導入もあり、事業者間の競争が激化した年であったと実感しています。

しかし、コンシューマ市場の成長が緩やかに鈍化してきている点を考えると、料金値下げによる収入の減少を契約者の増加により補うことが、以前と比べて困難になってきていることから、2008年度は料金面での競争が沈静化に向かい、料金以外の端末やコンテンツにおけるサービス競争に移っていくと見えています。

また、固定通信市場は、現在IP化・ブロードバンド化への転換期にあります。FTTH (Fiber to The Home) サービスについては、ADSLからの移行は進んでいるものの、まだ本格的な立ち上がりとはいえない状況です。

日本の通信業界全体では、政府の「新競争促進プログラム2010」のもと、IP化時代に向けた新たな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おり、携帯電話のビジネスモデルや、インターネットにおけるトラフィック急増への対応などを中心に、様々な競争促進施策が議論されています。また2010年からは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、競争環境がどのように変化しようと持続的な成長が可能となる強固な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。

## 業績評価

---

Q2. 2007年度の業績に対する評価をお願いします。

---

A2. 5期連続の増収増益、auの累計契約3,000万達成と着実な実績が残せたと考えています。

2007年度の業績は、連結ベースで営業収益が3兆5,963億円(前年度比+7.8%)、営業利益は4,005億円(前年度比+16.2%)と、5期連続の増収増益を達成しました。

移動通信事業では、目標としていたauの累計契約3,000万を達成し、「量的拡大」において着実に結果が残せたと考えています。一方、他社より優れた端末・サービスを提供することでお客様のご支持をいただく「質的向上」においては、今後もさらなる改善を続けていかなければならないと認識しています。

また、固定通信事業では、メタルプラスサービスの採算が改善したほか、パワードコムとの合併効果もあり、VPNサービスなどの法人向け事業が好調でした。しかし、2007年度上期にFTTHサービスの拡販に向けた取り組みを強化したこともあり、前年度比で赤字幅が拡大しました。FTTHサービスについては、収益面ではまだまだ厳しい状況にありますが、中長期的な成長力確保のためにも、販売力の強化とともに収益性の改善にしっかりと取り組んでいきます。

## 中期的目標「チャレンジ2010」の進捗

### Q3. 中長期的な成長戦略について聞かせてください。

#### A3. 移動通信事業において、auの独自性やブランド力の強化を図り、当社全体の利益を牽引します。

当社は、2007年4月に中期的な目標「チャレンジ2010」を発表し、その初年度にあたる2007年度は、移動通信事業においては、お客様の多様なニーズに対応した当社ならではの端末やサービスを、タイムリーに開発・投入し、auの独自性やブランド力の強化に向けて、重点的に取り組んできました。

また、2008年6月には「au買い方セレクト」を拡充し、通信料金が割安な「シンプルコース」には、お客様の端末購入における初期負担を軽減するため端末購入代金の分割払いを導入しました。

当社は、あらゆるコストの低減に取り組んでいますが、中でも端末調達については高機能化と競争力のある価格設定を両立する「KDDI統合プラットフォーム(KCP+)」の開発などにより、今後端末販売において利益を確保していくことが可能となります。契約数やシェアの「量的拡大」につながる品質の追求を進めながら、高収益体質を実現することで、増収増益を堅持していきます。

また、成長が続く法人市場においては、業態や事業規模に対応したきめ細かいサービスの提供により競争力を高め、大きな成果をあげています。とりわけ大・中規模法人向けを中心とするモバイル・ソリューションの提供においては、FMC(Fixed and Mobile Convergence)サービスの提供も含めて他社との差別化を実現し、

#### 「チャレンジ2010」のコアメッセージ

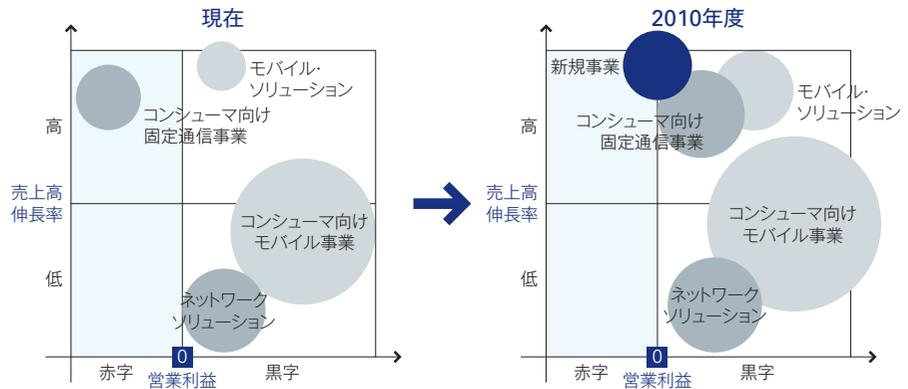
- あらゆるサービスにおけるお客様満足度No.1を目指す。
- 「量的拡大」と「質的向上」の両立により、持続的成長を図る。
- 2010年度の目標(連結)  
営業収益:4兆円  
営業利益:6,000億円
  - ・ モバイルでの増収・増益基調を堅持—顧客基盤と事業ドメインの拡大による売上高向上
  - ・ FTTH事業等ブロードバンドの推進と固定通信事業の黒字化
  - ・ FMBCの展開と非通信事業ドメインの拡大
  - ・ 法人向けはICT\*をワンストップで提供するオールラウンドプレイヤーへ発展
- 株主還元の実現を図る。

\*Information and Communication Technology

実績を伸ばしています。中・小規模法人向けに対しても、2007年度に専用の販売体制を構築し、拡販に努めています。

さらに、コンテンツ・メディア事業の売上は年率30%で順調に伸びており、利益率の高い事業として今後の成長に期待しています。

事業ポートフォリオのイメージ（円の大きさは営業収益の規模を示す。）



Q4. 固定通信事業の状況についても教えてください。

A4. 2010年度での黒字化に向けて、収益性の改善を図っていきます。

消費者向けの固定通信事業では、引続きアクセス回線系ビジネスへの取り組みを推進していきます。現状は、FTTH事業において、お客数の獲得・回線開通費用といった初期費用が負担となっていますが、顧客基盤の拡大と顧客獲得効率の向上により解決を図っております。今後は、auショップの活用なども含めた販売体制の整備とサービスの魅力化・充実化を同時に実現しながら、競争力の強化に取り組んでまいります。

一方、法人向けのビジネスにおいては、パワードコムとの合併効果もあり、ネットワークソリューションの提供を中心に黒字が拡大しています。さらに、お客様のワンストップ/アウトソースニーズにお応えするため、パートナー企業とのアライアンスや当社海外データセンターの拡張などを進めており、ICT (Information and Communication Technology) をワンストップで提供できる信頼性の高いオールラウンドプレイヤーへの発展を目指しています。

2008年度には、メタルプラスサービスの黒字化も見えており、今後FTTHサービスを中心に、固定通信事業全体の収益性改善をさらに進めることで、2010年度での黒字化は十分達成可能と考えています。

## Q5. 新規事業における取り組みはいかがでしょうか？

### A5. モバイルネット金融事業やモバイルWiMAX事業などの新規事業を推進していきます。

「チャレンジ2010」では、4兆円の売上のうち5%程度は、新規事業の創出で生み出したいと考えています。移动通信事業のARPUが緩やかに低下する中で、auの3,000万の顧客基盤を活かし、これまでの通信料以外の収入を拡大するビジネスの開拓が重要となります。

具体的には、株式会社三菱東京UFJ銀行との協業により、携帯電話の特性を活かした個人向け銀行サービスを提供する「株式会社じぶん銀行\*」が、銀行営業免許を取得し、2008年7月よりお客様向けにサービスを開始しました。また、当社を含めた6つの事業会社の共同出資により、モバイルWiMAX事業を行う「UQコミュニケーションズ株式会社\*」を設立し、当社がリーダーシップをとる形で、2009年のサービス開始に向けた準備を急ピッチで進めています。

2008年度は、こうした新規事業の立ち上げをしっかりと行い、大きく育てていきたいと考えています。

\*「株式会社じぶん銀行」「UQコミュニケーションズ株式会社」は、ともに当社の持分法適用会社となります。



## 業績予想

### Q6. 2008年度の業績見通しについて教えてください。

### A6. 引続き厳しい競争環境ですが、増収増益を目指します。

2008年度は営業収益3兆7,000億円(当年度比+2.9%)、営業利益4,430億円(当年度比+10.6%)、当期純利益2,500億円(当年度比+14.8%)を見込んでいます。(事業別内訳や前提条件などは、事業概況29頁及び41頁を参照してください。)

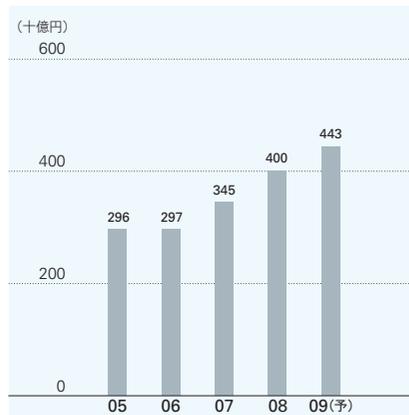
厳しい競争環境ではありますが、「チャレンジ2010」の最終年度である2010年度に向けて、「量的拡大」と「質的向上」に取り組み、増収増益基調を維持することを目指してまいります。増収増益による次なる成長への基礎作りは、私が責任を持ってやるべき最も重要な使命と認識しています。

また、設備投資は、2007年度に比べて730億円の増加となる5,900億円を予定しています。

営業収益



## 営業利益



移動通信事業においては、ご契約数の増加への対応をはじめ、さらなる通話品質の向上、下り速度で最大3.1Mbps・上り速度で最大1.8Mbpsへの高速化を実現するEV-DO Rev. Aのエリア充実化に加えて、2012年7月の800MHz帯周波数再編に向けた対応を一部前倒しにて行います。

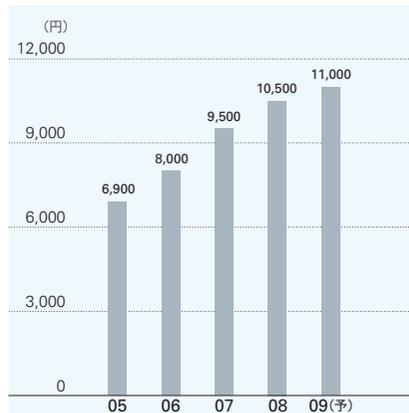
固定通信事業においては、アクセス回線系ビジネスの強化におけるFTTHサービスの拡販や、法人のお客様に提供するICTソリューションをさらに充実するための海外データセンター投資など、今後の事業拡大に向けた投資を予定しています。

## 株主還元・資本政策

Q7. 株主還元や資本政策に対する考え方について教えてください。

A7. 連結配当性向20%以上を目標に、将来の成長に向けた投資も行っていきます。

## 配当金



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、財務面の健全性を維持しつつ、連結配当性向20%以上を目標に安定的な配当を継続していきます。

これまで、業績の拡大に合わせて毎年着実に増配を実現しており、2007年度の配当につきましては、前年度比1,000円増の年間10,500円とし、連結配当性向は21.5%になっています。

現在の連結配当性向の水準については、決して十分とは言えないと考えていますが、当面は持続的な成長に向けた投資が必要な時期だと見ています。投資と配当のバランスを取りつつも、中長期的には配当性向を上げていきたいと考えています。

なお、株主還元としては、配当を中心に考えておりますが、将来的にはフリー・キャッシュ・フローを踏まえて、自社株買いについても選択肢の一つとしております。

当社は、今後も将来の成長へ向けた投資を行い、一層の収益拡大とさらなる企業価値の向上を目指します。株主・投資家の皆様には、今後ともご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

# The Challenge for New Value Creation

## 特集：新たな価値創造へのチャレンジ

KDDIでは、持続的成長を遂げていくためには既存事業の強化に加え、情報通信を核とした新たな高付加価値事業への取り組みを強化していくことが重要と考えています。

コンシューマ向けではauの顧客基盤を活用した、非電気通信分野も含む新規事業の創出、法人向けではFMC\*をベースとしたICT\*\*のオールラウンドプレイヤーを目指して、新たな価値創造にチャレンジしています。

KDDIは、あらゆるサービスにおけるお客様満足度No.1を目指してお客様や社会への新たな価値を提供していきます。

\* FMC: Fixed and Mobile Convergence

\*\* ICT: Information and Communication Technology

## 目次

### 12 ■ 新たな価値創造1

#### モバイルネット金融事業の展開

今までにない全く新しいタイプの銀行、「じぶん銀行」をご紹介します。

### 14 ■ 新たな価値創造2

#### モバイルWiMAX事業の展開

いつでもどこでもブロードバンドに接続できる社会の実現を目指すモバイルWiMAX事業についてご紹介します。

### 16 ■ 新たな価値創造3

#### 法人向けビジネスの進化

今後高い成長が見込まれるモバイルソリューション、新たなサービスとして注目されるSaaS型ビジネスの展開についてご紹介します。

新たな価値創造1

# モバイルネット金融事業の展開 ~じぶん銀行~

2008年7月KDDIと三菱東京UFJ銀行の合併により新しいタイプの銀行が誕生しました。新銀行は携帯電話の持つ特性を活かし、お客様一人ひとりにとって価値のある銀行を目指します。

## ■ 新たな価値の創造

### 「敷居の高さ」ゆえに取りこぼしてきた収益機会

「銀行取引」という言葉から、「窓口での手続きが煩雑で待ち時間が長い」とか「インターネットバンキングは、パソコンを立ち上げアクセスするのが億劫」といったイメージを思い浮かべる人は少なくありません。買いたいモノが見つかった時、時間と場所を選ばずに銀行取引ができたり、友人との会食後の

「割り勘」決済が簡単にできたりと、銀行が自分にとってもっと「敷居の低い」身近な存在であれば、銀行サービスと接する機会は格段に増えるはずで。また定期預金や外貨預金のような運用商品について難しそうというイメージがあるのではないのでしょうか。わたしたちはいまや国民一人一台所有すると言われる携帯電話に特化することで新しい事業機会を創造できるものと考えました。

### KDDIと三菱東京UFJ銀行の課題解決に向けたベスト・ソリューション

「銀行の敷居の高さを解消し、自分にとってもっと身近な銀行を作りたい」

こうしたKDDIと三菱東京UFJ銀行の強い思いが時を同じくして一致したことが、「じぶん銀行」の誕生につながりました。日本の携帯電話市場の成熟化が進むなかで新規事業の展開を模索していたKDDI。従来の銀行業務でカバーしきれない個人のお客様のニーズを取り込

## じぶん銀行

日本で先行する他のインターネットバンクに対する「じぶん銀行」のアドバンテージとして、約3千万のauの契約者と、約4千万人の三菱東京UFJ銀行の個人のお客様の存在があります。今後は個人のお客様向けに主要な金融サービスを提供することを視野に入れ、2010年度(3期目)には240万口座、預金量1兆円の実現。2012年度(5期目)には340万口座、預金量1兆5千億円の実現と累積損失の一扫を目指します。

## サービス展開

銀行基本機能に加えて、「携帯ならではの」付加価値の高いサービスを継続的に開発・導入。

	2008年7月~	2008年秋~	2009年春~
携帯電話 インタフェース	専用アプリをダウンロード(au) ブラウザでも快適に取引可能	新機種には専用アプリをプリインストールし、 ラウンチャーにじぶん銀行の入り口(au)	
携帯ならではの サービス	ケータイ通帳 携帯番号での振込	携帯で即時に申し込める カードローン	機動的に取引ができる 外貨預金
		携帯から証券・保険の 仲介サービス	携帯クレジットカード (非接触IC)
決済・EC連携	ショッピングモール・オークションなど auモバイルECでのじぶん銀行決済 電子マネーチャージ		EC連携の拡大 多様な決済(公営競技等)への展開

## 携帯電話と金融サービスの親和性をあらためて確信

「じぶん銀行」設立までの準備段階では、KDDIが携帯端末の操作や通信アクセス部分を担当し、三菱東京UFJ銀行が銀行実務を担当しました。従来から携帯電話と金融サービスの親和性を感じていましたが、設立準備作業を進めていくなかで確信に変わりました。また新銀行では、システム構築やセキュリティへの配慮にも万全を期しているほか、サービスラインナップの拡充も順次進めていきます。「じぶん銀行」の提供する今後の新しい金融サービスに期待していただきたいと思います。



竹島 弘幸  
株式会社じぶん銀行  
執行役員  
マーケティング本部長

みたいとモバイルネット戦略を模索していた三菱東京UFJ銀行。「じぶん銀行」はまさに、両社の課題解決に向けたベスト・ソリューションであると言えます。

### 新たな価値創造への思いが困難な課題を解決

「じぶん銀行」の持つ強いこだわりの一つに「携帯電話端末上での使い勝手の良さの追求」があります。つまり、いつでもどこでも使いたいときに1クリック・2クリックで取引が可能な環境をつくることに、大きな価値があると考えています。この環境を作り上げるためには携帯電話端末にアプリケーションソフトを

ビルトインするなど、通信事業者と銀行との強い連携がどうしても必要です。

新銀行の代表的なサービスの例として、「ケータイ番号振込\*」があげられます。これは相手の携帯電話番号と口座名義の頭二文字の入力で手軽に振込ができるという、これまでの銀行にない発想に基づくサービスで、携帯電話に登録している従来の「アドレス帳」から相手先を検索して振込サービスを受けることができます。このサービスの実現には、通信事業者の有する携帯電話番号データと、銀行の有する口座番号データとの間の正確な連動が必要であり、これにはコンプライアンス面、システム

面、セキュリティ面など、クリアすべき多くの課題もありました。新銀行はこうした課題を、両社の徹底した協力体制と、新銀行を通じた新たな価値創造に向けた熱意によって乗り越えることができたと考えています。

\*ビジネスモデル特許を出願中

### ■ KDDIにとっての新たな価値 魅力ある金融サービスが簡単に利用できることで、auの魅力化・ご契約者の満足度向上に貢献

今後発売されるau携帯電話端末には専用アプリがプリインストールされ、最も使いやすいインターフェースが実現されるほか、「ケータイ番号振込」やauケータイ上でのショッピング・オークションの決済取引がより簡単・スピーディーに完結する「じぶん銀行決済」などの魅力的なサービスがauご契約者のみ利用可能となります。これにより、auユーザの「じぶん銀行」を活用した通信の活性化や商取引の拡大が見込まれ、auサービスの魅力の向上・ご契約者のご満足度向上に寄与するものと考えています。

### 簡単な操作で様々な金融サービス\*が利用可能



## 新たな価値創造2

# モバイルWiMAX事業の展開 ～UQコミュニケーションズ～

いつでもどこでもブロードバンドに接続できる社会を実現する重要な社会インフラとなるモバイルWiMAXネットワーク。モバイルWiMAX事業を通じて、新たな市場の創出・価値の創造を目指します。

### ■ 新たな価値の創造

#### 国内では唯一のモバイルWiMAX通信事業者

モバイルWiMAXは、「広帯域／大容量・高速移動性・常時接続」を特長とする世界標準規格の新たな通信技術であり、2006年には韓国でサービスが開始され、アメリカ他諸外国でもサービス提供に向けたインフラ整備、端末開発が進んでいます。

国内では、2007年12月、KDDIなど6社が出資する「ワイヤレスブロードバンド企画株式会社（現UQコミュニケーションズ株式会社）」が2.5GHz帯特定基地局開設計画の認定を取得し、全国展開を行う国内唯一のモバイルWiMAX通信事業者となりました。

#### モバイルWiMAXの目指す世界

モバイルWiMAXは、いつでもどこでも外に持ち出せて、オフィスや自宅、街角など、あらゆる場所でのブロードバンド接続環境の実現を目指します。

あらゆるものがネットワークにつながり、気が付かないうちにモバイル

WiMAXを利用しているというサービスのあり方は、「Broadband always with you」というUQコミュニケーションズの経営ビジョンそのものです。

そして、既存市場の代替ではなく、多種多様な機器が、ブロードバンドネットワークに接続され、利用される新たな市場・新たなビジネスモデルを創出したいと考えています。これこそがモバイル

WiMAXの目指す世界であり、事業としての価値と言えます。

#### MVNO\*による市場の活性化

モバイルWiMAXの新たな市場の創出にあたって重要なポイントになるのが、MVNOによる市場の活性化です。多くのお客様にご利用いただくためには、より魅力的なサービスがさまざまな

#### モバイルWiMAXの特長

<b>High Speed</b> 【広帯域・大容量】	<ul style="list-style-type: none"> <li>最大40Mbps（将来は80Mbpsに拡張）</li> </ul>
<b>Mobility</b> 【高速モビリティ】	<ul style="list-style-type: none"> <li>時速200km超*の高速移動中でも利用可能</li> <li>*モバイルWiMAX標準仕様では120km/h</li> <li>フェージングシミュレータ評価で、200km/h移動環境下で可用性確認</li> </ul>
<b>Always On</b> 【常時接続】	<ul style="list-style-type: none"> <li>常時接続により、新たな利用形態が出現</li> <li>ダイヤルアップの煩わしさから開放</li> </ul>
<b>Global Standard</b> 【世界標準規格】	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界標準規格であり、利用端末を海外でもそのまま使用できる環境が実現</li> <li>世界共通仕様による端末価格の低廉化が可能</li> </ul>

#### モバイルWiMAXが創り出す世界



分野から立ち上がってこなければなりません。

モバイルWiMAXがMVNOにオープンなものとなることで多彩なプレイヤーが参入し、ユーザーの利用形態も広がりを見せると考えています。

UQコミュニケーションズでは既に、MVNOとして事業展開を考える企業への説明会を開催していますが、200社近くのさまざまな業種の企業が出席するなど予想を上回る反響があり、注目や期待、事業参入への意欲の高さに手応えを感じています。今後は、多数のMVNOとアライアンスを組み、新たな市場を立ち上げていきます。

\*MVNO: Mobile Virtual Network Operator  
(仮想移動体サービス事業者)

## まずは認知度の向上、そして市場の拡大へ

2009年2月の試験サービス開始まで、猶予期間は長くはありませんが、現状ではまだ「モバイルWiMAX」という言葉が一般に浸透しているとは言えないと認識しています。今後はPR戦略を練って、認知度を上げる工夫をしていきます。

立ち上げ初期は、自らリスクを取り率先して動かないと市場が広がらないので、まずは「たくさん汗をかく」という覚悟で臨みます。そして、MVNO様と一緒にさまざまな市場の可能性を探っていきます。



坂口 肇  
UQコミュニケーションズ株式会社  
マーケティング戦略部長

## ■ KDDIにとっての新たな価値

KDDIは、同社の32.26%の株式を保有する筆頭株主として、KDDIが培ってきた技術、事業ノウハウをUQコミュニケーションズの設備構築と事業運営に注ぎ込んでいます。

また、WiMAXサービスを自社サービスのラインナップに加え、ソリューション提案の幅を広げるなど、最新技術によるお客様の利便性・満足度の向上に寄与するものと考えています。

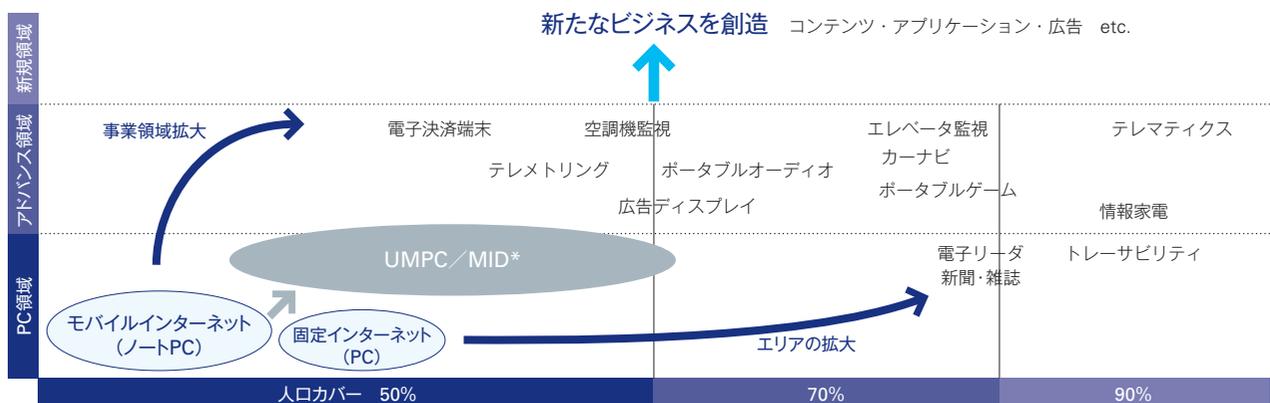
## UQコミュニケーションズ

KDDIをはじめ、Intel Capital Corporation、東日本旅客鉄道(株)、京セラ(株)、(株)大和証券グループ本社、(株)三菱東京UFJ銀行の6社の出資による、モバイルWiMAXの事業会社。

2009年2月には、東京23区、横浜、川崎地区で試験サービスを開始、同年夏から首都圏、名古屋、大阪、京都、神戸をエリアに加え商用サービスを開始。

以降、2009年度末までに全国政令指定都市、2012年度末には、人口カバー率90%以上にエリア拡大を図ります。

## マーケティング展開



\*UMPC: Ultra Mobile PC, MID: Mobile Internet Device

新たな価値創造3

# 法人向けビジネスの進化

KDDIが法人向けビジネスにおいて目指すもの — それは「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」です。「チャレンジ2010」のもと、ネットワークサービスの提供を核に、お客様の価値創造につながるICTソリューションの開発・提供を通じて、法人向けビジネスを進化させていきます。\*ICT: Information and Communication Technology

## ■ お客様の要望の多様化

KDDIは固定(Fixed)通信と移動(Mobile)通信を提供する総合通信事業者として、早くから「FMC(Fixed and Mobile Convergence)型サービス」に取り組み、競争力のあるサービスを提供してきました。

最近では、多くのお客様が経営力を高めるためにICTを活用されており、お客様から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。

また、通信インフラが進化する中で、固定通信と移動通信をシームレスに利

用することにより、社内(内勤)と社外(外勤)の業務連携をスムーズに行いたいとのご要望も増えています。

さらに、中・小規模のお客様を中心に、多額の設備投資やメンテナンスコストをかけずに業務用ソフトウェアを利用し、業務の効率化を図りたいとの要望も増えています。

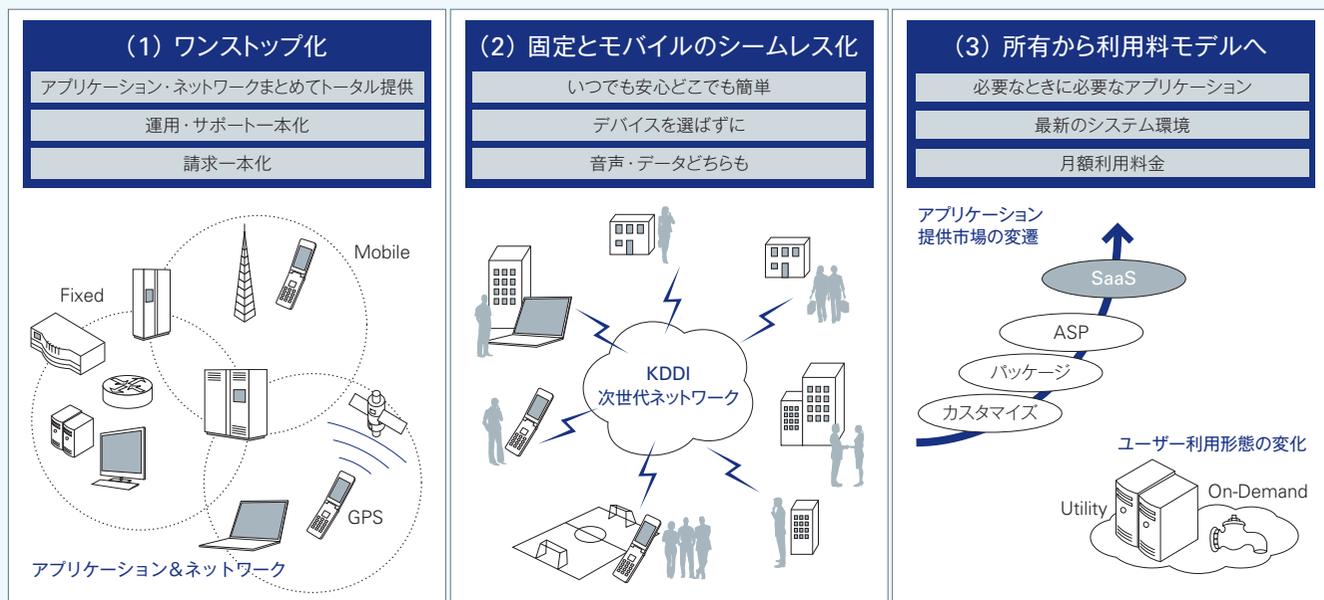
## ■ KDDIにとっての新たな価値

KDDIでは多様化するお客様のご要望に答えるべく、「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」を目指します。サービスの根幹となるネット

ワークサービスでは、「FMC型サービス」を含めさらに磨きをかけていきます。さらにこうした通信事業者本来のサービスに加え、オフィス内のLANシステム構築といったシステムインテグレーション領域のサービスやサーバ側のアプリケーションプログラムなどいわゆる上位レイヤーサービスまでをワンストップで提供できるよう、新たな事業領域への拡大を進めています。

次に、これらKDDIの新たな取り組みについてご紹介します。

### お客様の3つの要望



## モバイル・ソリューションにより、お客様のビジネスをトータルに支援

KDDIは大・中規模法人を中心に、携帯電話を使ってお客様業務の効率化・セキュリティ強化を図るモバイル・ソリューションを提供しており、大きな成果をあげています。

### ■ 新たな価値創造

#### ～ お客様導入事例

#### ALSOKの「隊員指令システム」～

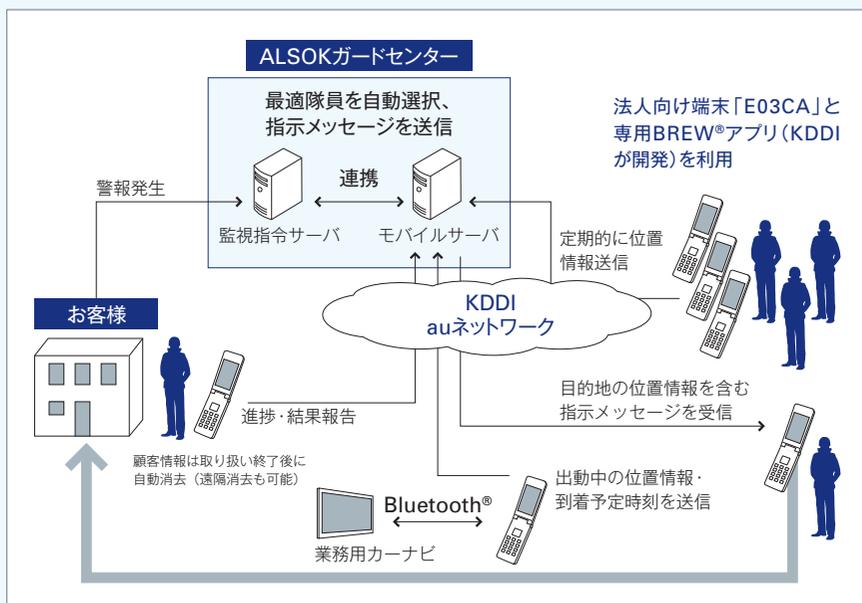
#### 背景

ALSOK（総合警備保障株式会社）は日本有数の大手警備会社です。ALSOKの提供する「機械警備サービス」は、侵入・火災・非常などの緊急時にALSOKの隊員が駆けつけ対処するサービスです。このサービスでは、実際の緊急時に「どこにいる隊員を現場へ出動させるのが最適か?」、「隊員をどのように現場へ誘導するか?」といった判断について、時間を要していました。KDDIがサポートした「隊員指令システム」は、こうした判断において、監視員の負荷を減らしシステムティックに行えるようにしたものです。

#### 概要

大きなポイントはBluetooth®をはじめとした携帯電話端末機能の活用と、ALSOK社内の基幹システムの連携にあります。具体的には、端末に搭載されたGPS（Global Positioning System）

au携帯電話とALSOK基幹システムの連携により、隊員の駆けつけ時間短縮を実現



を活用した隊員位置情報の把握、SMS（Short Message Service）によるリアルタイムでのメッセージ到達確認、Bluetooth®通信を使ったカーナビへの目的地登録と到着予定時刻の自動送信など、カーナビ情報と基幹システムとの連携などがあげられます。

### ■ KDDIにとっての新たな価値

KDDIはネットワークサービスに加え、携帯電話を使ったお客様のモバイル・ソリューションの提供により、競争が激化する法人向け通信ビジネスで優位性を発揮しています。KDDIのモバイル・ソリューションは、自動車・運輸・警備保障サービスなど様々な業種・業界のお客様から高い評価をいただいております。当社のサポートした事例は、3年連続で「MCPC（モバイルコンピューティング推進コンソーシアム）award」においてグランプリ・総務大臣賞を受賞するなど、大きな成果をあげているといえます。今後も、モバイル・ソリューションの提供を通じて、お客様業務の効率化・セキュリティ強化に貢献するとともに、当社の法人向け移動通信事業のさらなる成長を目指します。



竹牟禮 俊文様  
東北総合警備保障株式会社  
取締役  
(当時 即応体制改善  
プロジェクト長)

#### 今回の「隊員指令システム」が「MCPC award 2008」グランプリ・総務大臣賞を受賞

システム構築のパートナー選びについては、他の通信事業者を含め複数社の提案を受けましたが、どこにいてもつながりやすいモバイルネットワークの存在、Bluetooth®を使ったカーナビとの連携などに大きな価値を感じ、KDDIの提案するシステムを採用しました。このシステムの導入により隊員の出勤時間が大幅に短縮されサービスの向上が図れたほか、コストも大幅に削減できました。今後も通信コストのさらなる削減を含め、通信事業者としての技術・ノウハウを活かした新たな提案に期待しています。

## SaaS型ビジネスの展開

SaaS (Software as a Service)とは、通信ネットワークの利用などにより、利用者が高額なパッケージソフトの購入や大規模なシステム投資を行わずに、ソフトウェアの必要な機能のみを選択して月額単位で利用できるサービスです。KDDIは、日本のSaaS市場の創造・発展に向けて積極的に貢献していきます。

### ■ 新たな価値創造

#### 中・小規模企業の競争力強化に向けて

日本のブロードバンド・インフラは、速度面も環境面でも十分なレベルに達しているにもかかわらず、企業のICT利活用度はまだまだ低いのが現状です。このため、日本政府は中・小規模企業の労働生産性の向上および国際競争力の確保に向けてICTの利活用を推進しています。

#### KDDIが進めるSaaS型ビジネス

KDDIも、こうした社会的要請の強い分野において、新たな価値を創造すべく、ソフトウェア提供企業との提携を通じて、ICTをワンストップで提供するモバイルを軸としたSaaS型サービスの提供を開始しています。

#### マイクロソフト社との提携

2007年6月に、マイクロソフト社との間で、日本のSaaS市場の創出を共同で進めていくことについて、包括的合意を行いました。これは、「日本のSaaS市場を健全に発展させることで、日本企業の生産性向上に貢献したい」という、両社の「思い」が一致したことにより実現したものです。SaaS型サービスの第一弾として、2008年4月に「KDDI Business Outlook」の提供を開始しました。これは、マイクロソフト社の「Microsoft® Office Outlook®」をPCとau携帯電話端末の双方から使うことのできる新しいコミュニケーションサービスで、好評を博しています。

### 今後の展開

その他のSaaS型サービスメニューの拡大にあたっては、アプリケーションパートナー各社への支援プログラムを提供しています。すでに50社以上のパートナー様が支援プログラムをご活用いただいております(2008年6月現在)、今後もさらに提携先企業の拡大を進め、サービスの充実化を図っていきます。

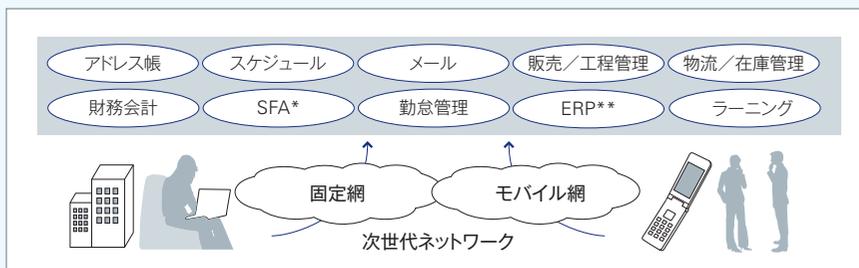
### ■ KDDIにとっての新たな価値

KDDIはSaaS型ビジネスの展開により、新たにソフトウェア・業務用アプリケーションについても提供することが可

能となります。ネットワークサービスの提供が中心であった法人向けビジネスにおいて、ワンストップでかつ一元的にデバイス(PC、携帯など)からシステム、さらにはネットワークまでを提供できるようになれば、ビジネスの幅が広がり、ネットワークサービスそのものの付加価値も向上するようになります。

このように、KDDIでは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として、お客様自身が必要とする「価値創造(売上増加、利益拡大、顧客満足向上、競争力強化など)」に貢献していきます。

#### 通信回線からアプリケーションサービスまでICTサービスをワンストップで提供



\* SFA Sales Force Automation 営業支援システム  
\*\* ERP Enterprise Resource Planning 企業資源計画

#### 日本の中・小規模法人の業務効率向上に貢献する

KDDIの法人ビジネスは、固定・移動通信ネットワークを核として、ICTにおけるサービスの境目をなくして、ネットワークからソフトウェアのサービス領域までをワンストップで提供できる体制を目指しています。

SaaS型ビジネスは新しくチャレンジングな領域ですが、「法人企業全体の業務効率向上のため、自分たちができることは何か?」という視点を持ち、パートナー企業の協力を得ながら、お客様に対するサービスの拡充に努めていきます。



傍島 健友  
ソリューション戦略本部  
アプリケーション推進部  
1グループ  
グループリーダー

# 事業概況：事業一覧

## 営業収益／営業利益



(3月31日に終了した各年度)  
 ■ 営業収益 ■ 営業利益

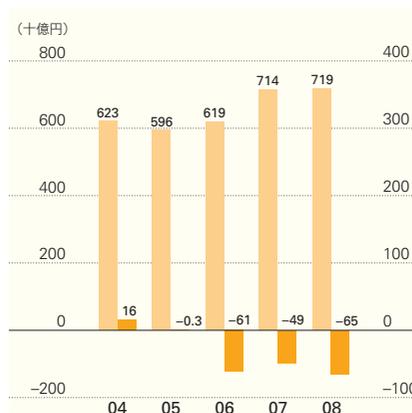
## Mobile Business 移動通信事業

営業収益 . . . . . 2兆8,626億円 (+6.9%)  
 営業利益 . . . . . 4,550億円 (+18.0%)

2007年度の移動通信事業は、2007年度末に、auがこれまで目標としてきた累計契約数3,000万に到達するなど順調な契約者獲得に加え、各種リテンション施策の浸透による解約率の抑制などもあり、営業収益は前年度比6.9%増の2兆8,626億円、営業利益は18.0%増の4,550億円となりました。

\*04.3期の数値は、au事業とツーカー事業の単純合算値です。

## 営業収益／営業利益



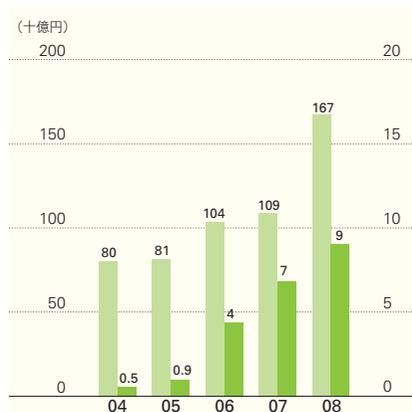
(3月31日に終了した各年度)  
 ■ 営業収益 ■ 営業利益

## Fixed-line Business 固定通信事業

営業収益 . . . . . 7,186億円 (+0.6%)  
 営業利益(損失) . . . . . (647)億円 (-)

2007年度の固定通信事業は、メタルプラス・FTTHサービスの契約数拡大、法人系データサービスの販売増加により、電話などのレガシー系サービスの売上減を吸収し、営業収益は前年度比0.6%増の7,186億円となりました。また営業利益は、メタルプラスの採算改善は見られたものの、FTTH事業の推進に伴う関連費用の増加などにより前年度比156億円赤字が拡大し、▲647億円となりました。

## 営業収益／営業利益



(3月31日に終了した各年度)  
 ■ 営業収益 ■ 営業利益

## Other Business その他事業

営業収益 . . . . . 1,672億円 (53.8%)  
 営業利益 . . . . . 90億円 (31.4%)

2007年度のその他事業は、2007年6月に日本国内第2位のMSO\*であるJCNグループを子会社化\*\*した影響などにより、営業収益は前年度比53.8%増の1,672億円、営業利益は31.4%増の90億円となりました。

\* MSO  
 Multiple System Operator 多数のケーブルテレビ局を運営する事業者  
 \*\* JCNグループの子会社化  
 2007年6月に日本第2位のMSO\*であるJCNグループを当社連結子会社化しました。2007年度末では首都圏を中心にCATV15局を展開し、契約数は66万7千契約となりました。

# Mobile Business

移動通信事業

総合的な商品力強化によりお客様満足度のさらなる向上を目指す

## 目次

- |                      |                 |
|----------------------|-----------------|
| 21 事業環境              | 27 ツーカーサービスの終了  |
| 21 2007年度の事業概況       | 28 今後の戦略        |
| 23 総合的な商品力強化に向けた取り組み | 30 コンテンツ・メディア事業 |
| 26 未開拓市場へのチャレンジ      | 32 移動通信市場データ    |
| — 法人向けモバイルビジネス —     |                 |



## 事業環境

### 新規事業者の参入や通信料金の競争が激化

2007年末には、日本の携帯電話の累計契約数が1億台を突破しました。これまでのコンシューマ向け市場の成長は鈍化傾向にあるものの、今後も法人市場およびコンシューマにおける2台目市場の伸びにより、まだまだ成長が期待できると見えています。

2007年度における日本の競争環境を見ますと、2006年度の低料金プランを伴ったソフトバンクグループの市場参入を契機として、各社の料金施策の拡充が進みました。さらに、コンシューマにおける2台目市場や小規模法人市場など新たな市場開拓が進んだことで、市場全体の純増数は601万契約と2006年度の493万契約を大きく上回る結果となりました。また、2006年度に新規参入したイー・モバイル株式会社が、データサービスに加えて、他事業者の国内ロー

ミングを一部利用する形で2008年3月末に音声サービスを開始しました。

さらに、公正競争ルールの整備に向けた総務省の「新競争促進プログラム2010」の下で開催された、モバイルビジネス研究会の報告を受けて、これまでの端末補助金と通信料金を分離した新たな販売スキームの導入など大きな変化がありました。

2007年度に各社が実施した料金施策により、事業者間における料金面での大きな差がなくなりました。その結果、現在の競争環境は、料金を軸とするものから、サービスを軸とする局面に戻りつつあると見えています。

## 2007年度の事業概況

### au累計契約数は3,000万を突破し、増収増益

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を占めています。

移動通信事業の2007年度の営業収益は、前年度比6.9%増の2兆8,626億円、営業利益は18.0%増の4,550億円と、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、ツーカーのサービス停止に伴う減損損失の計上が前年度に比べ減少したこともあり、前年度比27.2%増と、大幅増益の2,665億円となりました。

## 各事業データから見る 2007年度実績

### ■ 契約数

#### au累計契約数は、3,011万に増加

2007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3,034万契約(前年度比7.6%増)、累計シェアは29.5%(au:29.3%、ツーカー:0.2%)となりました。

auの累計契約数は3,011万契約(前年度比10.2%増)となり、これまでの大きな契約数目標であった3,000万に到達しました。このうち、第3世代携

### 3Gへの移行状況



(3月31日に終了した各年度)

■ WIN (EV-DO) ■ 1X ■ cdmaOne  
— 3G比率

### WINの契約状況と定額制契約率推移



(3月31日に終了した各年度)

■ WIN契約数 — バケット定額制契約率

帯の契約数は2,969万契約と、99%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います。なかでもCDMA 1X WIN (以下、WIN)の割合は1,970万契約と、auの契約者全体の65%にまで上昇しています。

ツーカーにつきましては、予定通り、2008年3月末をもってサービスを終了しました。

### ■ 解約率

**auの解約率は、0.95%に低下**

auの解約率は、割引プランなどこれまで実施した各種リテンション施策の浸透により、2007年度通期で0.95%と、前年度比0.07ポイント低下しました。

### ■ 販売一時金

**auの単価は、前年度同額の37,000円**

2007年度のauの販売一時金単価は前年度と同額の37,000円でした。第3

四半期までは端末調達単価および販売費用の抑制により前年度を下回る水準で推移していましたが、年度最大の商戦期である第4四半期において、au契約数累計3,000万達成に向けて加入者獲得を促進しました。この結果、第4四半期の販売一時金単価が41,000円と高水準になったことから、通期では37,000円となりました。

### ■ ARPU

**auのARPUは、前年度比5.3%減の6,260円**

2007年度のauのARPUは、前年度比5.3%減の6,260円でした。うち、音声ARPUはMOUの減少(10分減)や、「誰でも割」や「家族割」等の料金施策の浸透による影響を受けて、前年度比10.0%減の4,130円、データARPUはハイエンドのWIN契約者の割合が順調に増加したことなどにより前年度比

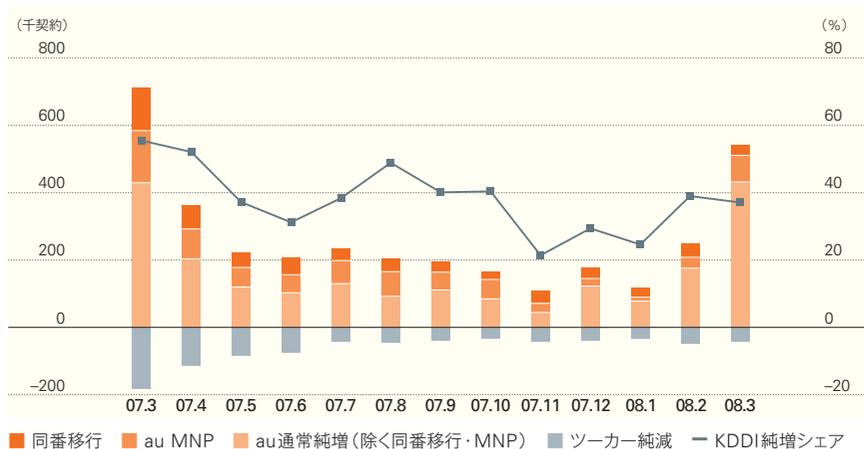
5.4%増の2,130円でした。

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、携帯電話端末、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きました。auがお客様に選ばれ続けるためにすべきことは、顧客満足度を高めるために、これら全ての項目で地道な努力を一つひとつ積み重ねていくことだと考えています。おかげさまで、auは2007年に2年連続で全国9地域全てにおいて「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。

\* (出典) J.D.パワー アジア・パシフィック  
2006年～2007年日本携帯電話サービス顧客満足度調査<sup>SM</sup>

### 月次純増シェア



## 総合的な商品力強化に向けた取り組み

### インフラ・端末・料金・コンテンツを総合的に強化、お客様満足度向上を目指す

KDDIは、インフラ、端末、料金、コンテンツの4項目における総合的な商品力の強化により、お客様の満足度向上を目指しています。ここからは、2007年度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の整備・拡張、800MHz帯周波数再編への対応

KDDIは現在WINで採用しているCDMA2000 1xEV-DO（以下、EV-DO）方式を軸に他社との差別化を図っています。EV-DOは、データ通信専用の技術のため、高速・大容量のデータ通信

に適したシステムであり、EV-DOの導入により、KDDIはビットあたりの通信コストを大幅に引き下げることができました。EV-DOならではのインフラの強みをベースに、「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。

さらに、2006年12月よりEV-DOのアップグレード版であるEV-DO Rev. Aの導入を開始し、2008年3月末時点では、全国の主要な地域をほとんどカバーしています。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なる充実化を図っていきます。

また、ご契約数の増加、800MHz帯周波数再編を見据え、現在KDDIでは2GHz帯への容量拡張と同時に、新たに割り当てられる新800MHz帯の整備を進めています。800MHz帯の再編とは2012年7月までに、現在の上り（携帯電話端末→基地局）と下り（基地局→携帯電話端末）の方向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。

現在、当社は800MHz帯をメインバンドとして利用していますが、今後さらに2GHz帯のカパレッジ充実を図るとともに、2012年7月までの移行完了に向けて新800MHz帯のエリア拡大も行っていきます。

2GHz帯は800MHz帯に比べ、電波の直進性などの特性で扱いにくい面も

### 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 (7.2M)	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	



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

### au 3,000万のお客様をベースに、新たな価値創造にチャレンジします

2007年度は、auの累計契約数が、大きな目標としていた3,000万を突破しました。これは、当社がこれまでインフラ、携帯電話端末、料金、コンテンツの4項目において総合的な商品力を強化し、お客様満足度を高める取り組みを積み重ねてきたことが、評価された結果であると考えています。

また、競争力の源泉である携帯電話端末の調達コストの低減に向けて、従来以上に共通化領域を拡大したKDDI統合プラットフォーム(KCP+)を2007年10月に構築しました。これにより、お客様ニーズの個性化・多様化に対応した、より「auらしい」魅力ある端末の提供と、開発効率化によるコスト競争力の両立を図っていきます。

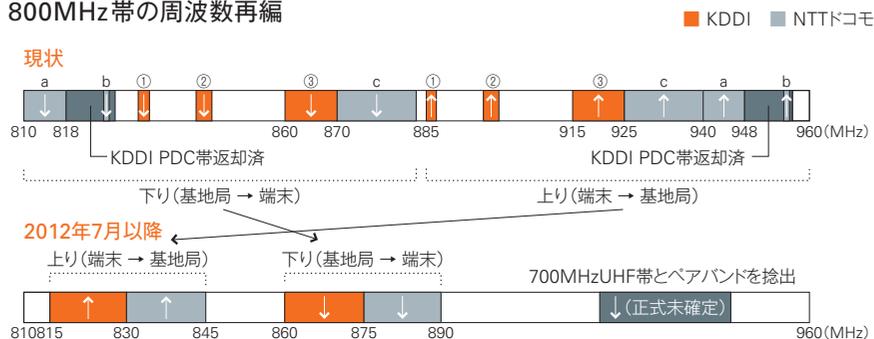
2007年に導入した「誰でも割」などの料金施策の浸透により、ARPUは減少傾向にありますが、魅力的なコンテンツや2008年7月にお客様向けサービス提供を開始した「じぶん銀行」による各種決済など新サービスの展開により、非通信系ARPUの売上拡大を目指していきます。

さらに、FTTHなど固定系サービスのauショップでの販売や、KDDIの固定電話からauへの通話料が24時間無料となる「auまとめトーク\*」、PCでダウンロードした映画を携帯電話で楽しめるLISMO VideoなどFMC型サービスの開発・提供を通じて、auをご利用のお客様に対する固定系サービスのクロスセルも推進していきます。

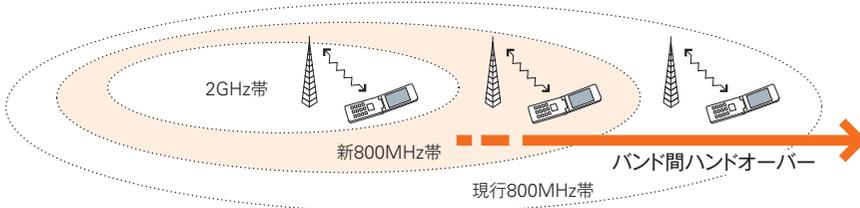
\*2008年8月1日提供開始予定

あり、一般的にエリア構築には苦勞を伴うと言われています。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、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促進しています。それらの合計は2008年3月末時点で約1,550万台、既にau全体の2分の1以上を占めており、今後も増える予定です。右の図にありますように、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。

### 800MHz帯の周波数再編



### 800MHz帯再編中のハンドオーバー (イメージ)



## 魅力的な端末

### ライフスタイルをサポートする幅広いラインナップを強化

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、Bluetooth®によりケータイで音楽をワイヤレスで楽しめる機能が追加されたほか、LISMO「オーディオ機器連携」によりケータイでダウンロードした楽曲をオーディオ機器でも楽しめるようになりました。加えて、映像を楽しむお客様に向けて、WINにおいてはワンセグ(携帯電話などの移動体向け地上デジタルテレビ放送)機能をほぼ標準搭載したほか、高精細画像を可能とする有機ELディスプレイを搭載したモデルを発売しました。また、デザインという視点から携帯電話を見直す“au design project”の第7弾として「INFOBAR 2」を発売いたしました。

さらに、デジタルカメラの使い勝手・品質にこだわったモデル、GSMに対応したグローバルモデルなど、お客様のライフスタイルをサポートすることをコンセプトに、2007年度は幅広いライン

ナップ全36機種(WIN:30機種 1x:6機種 法人モデル含む)を発売しました。

また、このように、端末ラインナップの充実を図ると同時に、さらなる端末コストの低減に向けて従来のプラットフォームにおける共通化領域を拡大した「KDDI統合プラットフォーム(KCP+)」の開発を2007年10月に完了しています。今後、KCP+搭載端末の発売が本格化するに従って、機能追加や高機能化によるコスト上昇を吸収するだけでなく、さらなるコスト低減を図ります。

## 料金

### 端末補助金の分離型プラン導入に対応した新販売スキームの導入と、お客様のご利用形態にあわせたメニューの提供

総務省主催のモバイルビジネス研究会では、現在の日本の端末補助金に依存したビジネスモデルについて様々な議論がありました。これらを背景として、KDDIでは、お客様ニーズに応えるべく2007年11月に新たな販売スキーム「au買い方セレクト」を導入しました。これにより、お客様は端末購入時におい

て、これまでのように端末補助金を利用し、初期負担を少なく購入されたいお客様向けの「フルサポートコース」と、端末補助金のないいわゆる分離モデルで、端末を買い替えるよりも毎月の利用料金を抑えたいお客様向けの「シンプルコース」のどちらかを選択いただくことになっています。

新販売スキーム導入以降は、殆どのお客様が、従来型の「フルサポートコース」を選択されています。

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既存のお客様や、新規でご契約いただいたお客様が新たに定額制にご加入いただいています。「ダブル定額」と合わせて実にWINのご契約者のうち、2008年3月末時点で74%のお客様にバケット定額サービスをご利用いただいています。

また、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



INFOBAR 2



ウォークマン®ケータイ (W52S)



EXILIMケータイ (W53CA)



Cyber-shot™ケータイ (W61S)



Woooケータイ (W53H)

も提供しています。新しい料金メニューとして2007年9月より、これまでご契約年数に応じて月々の基本使用料が最大50%割引となる「年割+家族割」もしくは「MY割」を改定し、2年間の継続利用を条件に、ご加入時点から月々の基本使用料が一律50%割引となる「誰でも割」を導入しました。

また、2008年3月には「誰でも割+家族割」のご契約を条件に、家族への国内通話が24時間無料となるサービスを開始しており、これまで家族全員でauにご契約いただいていた方を中心に好評を得ています。

## 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に手軽にモバイル・インターネットを利用できる環境が整ってきました。今後、携帯電話の新たな利用シーンが拡がり、そこに従来の通信料金以外の新たな収入が期待できると見ており、コンテンツ情報料の回収代行、広

告、EC、協業コンテンツ提供などによるコンテンツ・メディアビジネスの2007年度の関連売上は359億円、2006年度の1.3倍と順調に拡大しています。

なお詳細については、後段のコンテンツ・メディア事業にて説明しています。

### 未開拓市場へのチャレンジ — 法人向けモバイルビジネス —

#### 中・小規模法人に向けた販売体制を新たに構築、法人向けビジネスを強化

KDDIは、コンシューマ向け市場の成長が緩やかになる中で、市場成長が続く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。KDDIは法人モバイル市場においては、これまで、主として大・中規模法人向けに、携帯電話を使ってお客様の業務を改善・強化するモバイルソリューションを提供していました。これに加えて、足下の中・小規模法人市場におけるモバイル需要の高まりを受けて、新たに中・小規模法人向けの販売体制構築、商品・マーケティング戦略を推進しています。

大・中規模法人向けには、ソリューション提案力・通信エリア・法人専用端末ラインナップ・通信品質等の総合力で強みを発揮し、順調にお客様の数を拡大しました。

当社のモバイルソリューションの評価として、「MCPC(モバイルコンピューティング推進コンソーシアム)award 2008」で、総合警備保障様の「隊員指令システム」がグランプリ・総務大臣賞とモバイルビジネス賞を受賞しました。昨年のいすゞ自動車様「みまもりくんオンラインサービス」、一昨年のヤマト運輸様「荷物情報リアルタイムシステム」に続き、3年連続でグランプリを受賞しており、お客様ニーズに合致した技術力が高い評価を受けています。

中・小規模法人向けには、2007年10月の組織改正において、中・小規模法人向け固定通信サービス販売中心の(株)KDDIネットワーク&ソリューションズを統合、販売体制を大幅に拡充し、中・小規模法人への積極的なアプローチが可能となる体制を構築しました。

特に、新たに顕在化しつつある小規模

## au買い方セレクト

(料金は税込)

コース名	シンプルコース*	フルサポートコース
購入サポート(端末補助金)	なし	あり(21,000円)
端末利用期間契約	なし (分割払いの支払いには必要)	2年
料金プラン	プランSSシンプル ~LLシンプル他	プランSS~LL他
月額基本料** 最安プランSSの場合	980円/月 (無料通話1,050円)	1,890円/月 (無料通話1,050円)
分割払い	あり(12回/24回)	なし

\*2008年6月10日開始の新シンプルプランの場合。

\*\*「誰でも割」ご契約時の基本料金。

## 法人市場への取り組み

セグメント	営業体制		競争要素	当社の取り組み
大・中規模法人 (従業員数100人超)	ソリューション 提案型営業	直販営業	ソリューション 提案力	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様ニーズに最適なソリューションの提供拡大 (MCPC award 2008にも多数入賞)</li> <li>法人専用端末による市場拡大</li> </ul>
小規模法人 (従業員数10人超)	法人専従者による ブッシュ型営業	法人代理店		
小規模法人 (従業員数10人未満)	プル型施策の 本格化	auショップ	低廉な料金	<b>商品</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>「誰でも割」+「法人割」⇒ 社員間の通話無料</li> </ul> <b>販売チャネル</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>auショップでの販売強化</li> </ul> <b>プロモーション</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>法人限定auウェルカムキャンペーン*</li> <li>TV、新聞等の広告でショップ誘導促進</li> </ul>

\*2008年3月1日から5月31日までのキャンペーン期間中に、新規ご契約で「シンプルコース」にてau携帯電話をご購入いただき、かつ料金プラン「プランSS」と「法人割」と「誰でも割」をご契約いただいた法人のお客様に対し、2010年5月ご利用分まで、月々の基本使用料 980円(税込)で無料通話1,050円分(税込)付きの特別料金をご提供。

法人層に対しては、訪問営業をベースとする法人代理店の育成・強化、auショップとの連携強化、ダイレクトマーケティング・テレマーケティング・Webの積極的活用などを通じ、販売を強化しています。

また、販売対象となる商品についても、2007年5月に小規模事務所や店舗向けの無線LANケータイ内線ソリューション「ケータイdeコードレス」の導入や、2007年9月には小規模法人を対象に、法人名義で1回線から月々の基本料金を50%割引にする「誰でも割」+「法人割」を導入するなど、お客様ニーズに合わせ充実を図っています。

### ツーカーサービスの終了

#### 2008年3月末でサービスを終了

ツーカーについては、当初からの予定通り2008年3月末にサービスを終了しました。2005年10月より、電話番号を変えずにauへ変更可能となる同番移

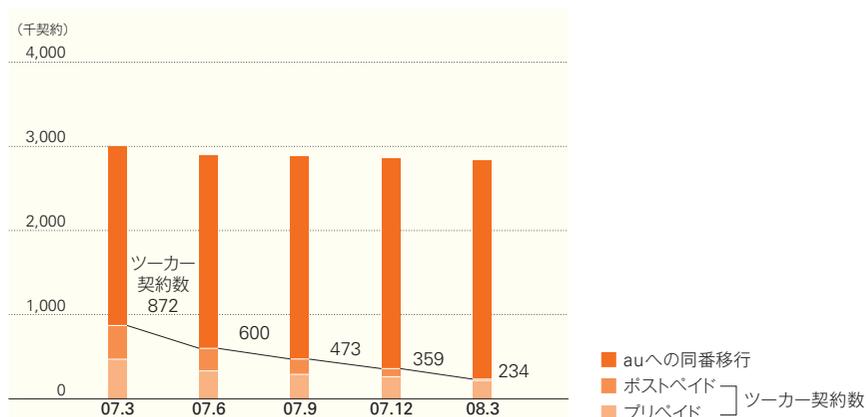
行を開始し、移行数はポストペイド利用者を中心に2008年3月末までの累計で260万契約となりました。同番移行開始前の2005年9月末時点でのツーカー契約数353万契約に対し、約74%のお客様が引続きKDDIのサービスをご利用いただいています。

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、最後に2008年3月末に撤去費など75億円を固定資産除却損として計上しています。

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となりますので、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。

#### ツーカーのauへの移行状況



## 今後の戦略

au 3,000万契約者をベースに、  
新たな価値創造にチャレンジ

### 「チャレンジ2010」に向けて バランスの取れた加入者成長と、より 一層利益を重視した事業運営を推進

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、「チャレンジ2010」の最終年度である2010年度時点でも、引続き業績面で牽引役になると見えます。auの契約数が、長年の目標であった3,000万に到達し、我々にとっても「KDDIならではの新たな価値創造」により次の成長にチャレンジするフェーズに来たと考えています。

市場の中心であるコンシューマ向けとあわせて、市場拡大が続く法人向けモバイルビジネスに積極的に取り組ん

でいくことで、今後も加入者成長を実現します。

また、お客様の多様なニーズに対応したKDDIならではの端末やサービスをタイムリーに開発・投入することにより、競争力を強化するとともに、コンテンツビジネスの拡大や、「じぶん銀行」などの新規事業を通じて、従来の通信料金外の収入の拡大を図ります。

今後は、ARPUと顧客獲得費用を見ながらバランスの取れた加入者成長を図り、より一層利益を重視した事業運営を進めていきます。

続いて、今後の加入者成長ドライバーとなる法人向け市場への取り組み、端末の競争力強化に向けた調達コスト低減に向けた取り組み、および2008年6月より提供を開始した「au買い方セレクト」の拡充および携帯電話ご購入代金の分割払い導入について紹介します。

## ■さらなる加入者成長に向けて

### 法人向け市場をさらに積極的に開拓

日本の法人モバイル市場については、現時点では携帯電話市場全体の約10%程度と想定され、KDDIにおきましてもほぼ同様の規模となっています。固定通信における法人の契約数が全体の約30%を占めていることを考えると、モバイルハンドセット型での提供においても今後大いに成長が期待できます。さらに、工作機械の保守用、自動販売機用などに利用が進んでいるマシン・トゥ・マシンの通信モジュール市場については、人口の制限を受けずに成長する可能性を有しています。

大規模法人を主なターゲットとするモバイルソリューションの提供と、2007年度に新たに専用の販売体制を構築し市場開拓を開始した中・小規模法人市場へのサービス提供を積極的に展開することにより、さらなる加入者成長を図ります。

## 「チャレンジ2010」移動通信事業のさらなる競争力の強化

### 端末

- KDDI統合プラットフォーム(KCP+)による調達コスト低減
- 「auならではの」の特長ある端末の開発・販売
- 法人向け、様々なシーンに対応した端末の拡充

### 料金・サービス

- 新サービス投入による、ARPUの下支え
- 長期ご契約者などを対象とした優待制度の導入
- 国際ローミングの拡充
- 決済・認証、通信・放送連携サービスの拡充

### インフラ

- 800MHz帯周波数再編とカバレッジの拡充
- 通信品質の向上
- ポストRev. Aシステムの商用化

## ■ 端末の競争力強化

**KCP+による端末調達コストの低減、  
魅力ある端末の開発強化**

今後も端末のラインナップの充実、機能の追加を図っていくと同時に、さらにWINの端末販売比率の上昇が想定される中、低廉な端末調達単価の継続が大きな課題となります。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、メーカーの開発負担軽減を図ってきました。

2007年10月には、さらに共通化領域を拡大した「KDDI統合プラットフォーム(KCP+)」を構築し、今後は、KCP+の利用により、端末メーカーは、ユーザー・インターフェース、デザイン、独自に強みを持つデバイス面(例:液晶、カメラ等)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個性化・多様化

への対応による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。

## ■ 携帯電話の購入方法・料金サービスの拡充

**「au買い方セレクト」の拡充とau携帯電話の分割払いの導入**

2008年6月より、KDDIからお客様への購入サポート(税込み21,000円)による値引きではお客様の購入価格が高価となっていたハイエンド端末についても、お買い求めやすくすることを目的として、「シンプルコース」にau携帯電話の分割払いを導入しました。

あわせて、「フルサポートコース」向け料金プランとの比較が行いやすく、他社との競争力もある低廉な「新シンプルプラン」を導入しました。

競争力のある端末調達コストを実現している当社としては、今後、柔軟な販売

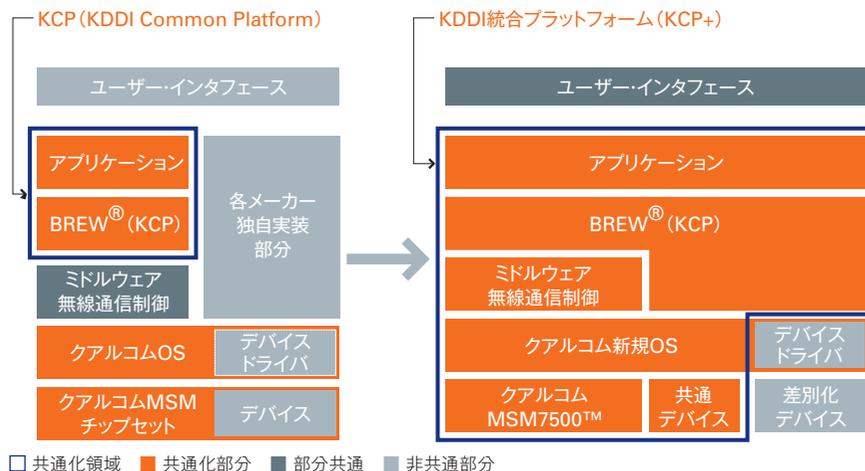
価格の設定により、端末販売において利益を確保することが可能となります。

## 2008年度の業績見通し

**さらなる増収増益を目指す**

2008年度末のKDDI契約数は、2007年度末比4.1%増の3,160万を見込んでいます。営業収益については、契約数の拡大を見込むものの、割引サービスの浸透や新販売スキームの拡充によるARPUの減少などにより2007年度比1.7%増の2兆9,110億円、営業利益については、販売台数の緩やかな低減や新販売スキームの拡充による影響から2007年度比9.2%増の4,970億円を見込んでいます。

### 新統合プラットフォームの構築



## コンテンツ・メディア事業

通信料以外の収入の柱として、さらなる成長を目指す

### 事業環境

#### 大容量コンテンツ・動画配信サービスが拡大

コンテンツ・メディア市場は、3Gネットワークの進展やデータ料金の定額制の拡がりにより、これらを活かした高速かつ大容量のコンテンツ提供が可能となり、着実に伸びています。

最近では、従来のダウンロード型コンテンツに加え、ブログやSNS\*といったユーザ発信型のサービスが拡大しており、これに付随する形での広告やEC\*\*関連も伸びています。またPCでの利用が主であったYouTube等の動画配信サービスについてもケータイでの利用が急速に拡がりつつあります。

なお、携帯電話で利用可能なサイトには役立つ情報が多数存在する一方で、

詐欺まがいの「悪質サイト」や18歳未満の青少年には提供が禁止されている「出会い系サイト」、「成人向けのサイト」も存在しています。これに対して、行政、電気通信事業者、コンテンツプロバイダー等を中心に、青少年における「有害サイトアクセス制限サービス」（以下、フィルタリングサービス）の普及促進に向けた取り組みが進められています。

\*SNS Social Networking Service  
\*\*EC Electronic Commerce

### 2007年度の事業概況

#### 売上は、前年度比1.3倍と順調に拡大

コンテンツ利用料の回収代行、広告、EC、協業コンテンツといった当社のコンテンツ・メディア事業における2007年度の売上は359億円、前年度比1.3倍と順調に伸びています。

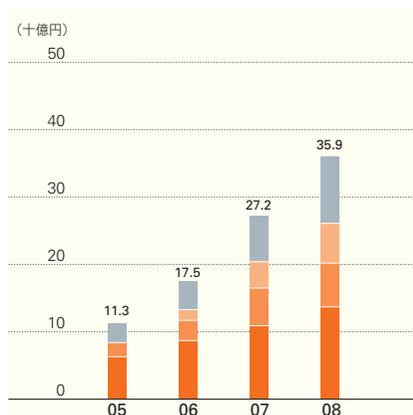
当社が回収代行を行う有料コンテンツとしては、「EZ着うた®」や「EZ着うたフル®」の音楽、ゲームなどのデジタ

ルコンテンツを中心に順調に拡大していますが、さらなる利用者層の拡大を目的として、次のような取り組みを行っています。

一つは、「EZニュースフラッシュ」によるコンテンツ利用者の拡大です。「EZニュースフラッシュ」は、無料のニュースや天気などの情報が自動的に携帯電話の待ち受け画面に届くことで、従来はあまりEZwebをご利用にならなかった利用者にも気軽にご利用いただいています。「EZニュースフラッシュ」を導線とした関連コンテンツへのアクセス拡大に寄与しています。

次に、新たにお客様のライフスタイルに合わせたサービスとして、スポーツに焦点を当てた「au Smart Sports」を開始しました。「au Smart Sports」は、日常のスポーツシーンを携帯電話でサポートするアプリ、トレーニング履歴の管理やスポーツ情報の閲覧ができるEZwebサイト・PCサイト、スポーツ関連グッズなどを提供し、スポーツを通

### コンテンツ・メディア事業の売上高



(3月31日に終了した各年度)

■ 回収代行 ■ 広告 ■ EC ■ 協業・その他

(注) 2008年3月期の広告売上上の比率は会計処理の変更により減少しています。

### KDDIのフィルタリングサービス

制限レベル	サービス	利用形態
大	EZweb利用制限 (ホワイトリスト方式)	「料金照会」「安心ナビ」など限られたページにのみアクセス可能 (2003年11月~)
中	EZ安心アクセスサービス 接続先限定コース (ホワイトリスト方式)	子供には安心なサイトだけ見せたい (2006年4月~)
小	EZ安心アクセスサービス 特定カテゴリ制限コース (ブラックリスト方式)	子供に有害なサイトは見せたくないが、学校のHP等は見せたい (2008年3月~)

じたお客様の自分磨きを支援する総合サービスです。第一弾の「au Smart Sports Run&Walk」では、ランニングやウォーキング時のコースや消費カロリーなどが確認できるau携帯電話の「Run&Walk アプリ」と、携帯電話とPCを連動し、ワークアウトをさらに充実させる「Run&Walk サイト」を提供しています。「Run&Walk アプリ」では、音楽プレイヤーを再生することができ、楽曲を聴きながらランニングやウォーキングを楽しんでいただくことも可能ですし、GPS（全地球測位システム）を利用した走行履歴の確認も可能です。「au Smart Sports」の他にもお客様のお好みの情報や機能にすばやくアクセスできるサービスとして、「au one ガジェット」を開始しています。

また、当社は青少年に向けた安心・安全なEZweb利用環境を提供するため、フィルタリングサービスとして2003年11月に「EZweb利用制限」を導入、2006年4月に「EZ安心アクセスサービ

ス」(ホワイトリスト方式:現EZ安心アクセスサービス接続先限定コース)を導入しました。さらに2008年2月からは新規契約者へのフィルタリングサービス加入の意思確認強化、2008年3月に「EZ安心アクセスサービス特定カテゴリ制限コース」(ブラックリスト方式)の導入を開始しています。

### 「チャレンジ2010」に向けて 安心・安全なモバイルインターネット環境の実現とともに事業領域の拡大を推進

当社の今後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重要であり、コンテンツ・メディア事業はその中核を担うものです。

既存分野(コンテンツ利用料の回収代行、広告、EC、協業コンテンツなど)の深化に加え、auの強みである音楽においては制作等も含めたさらなる事業の強化・拡大を図っていきます。映像などのエンターテインメント系コンテンツ

の拡充にも取り組み、当該分野における優位性と先進性を獲得していきます。さらに、現在の音楽に続き、新たに柱となるコンテンツの構築、および異業種企業との協業やお客様のライフスタイルに合ったサービス開発等によるコンテンツ利用者層の拡大に積極的に取り組むことで、持続的な成長を実現していきます。

また、青少年保護を目的とした、安心・安全なモバイルインターネット環境の実現のため、フィルタリングサービスの推進、コンテンツ権利侵害に対する取り組みを通じ、利用者、コンテンツプロバイダー、クリエイターのそれぞれがプラスの関係で結ばれる環境を構築していきます。

こうした取り組みを通じてauの魅力化を推進するとともに、コンテンツ・メディア事業領域の拡大を図っていきます。

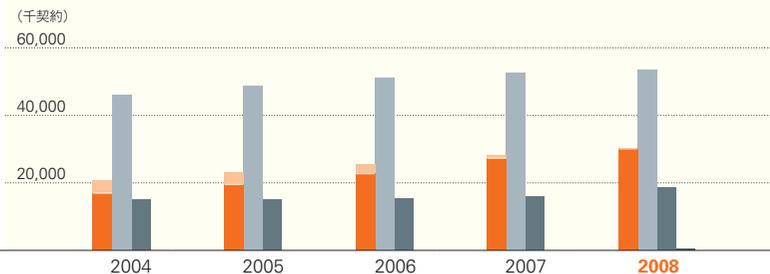
## ライフスタイル戦略



## 移動通信市場データ

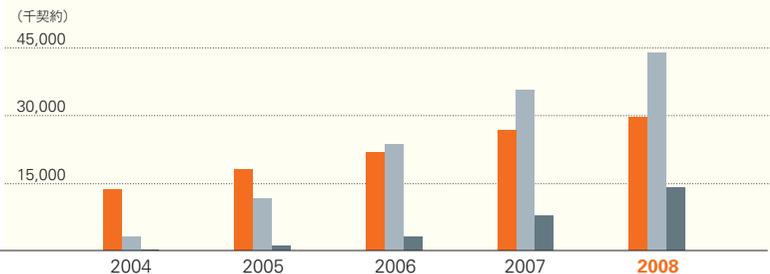
3月31日に終了した各年度

### 累計契約数



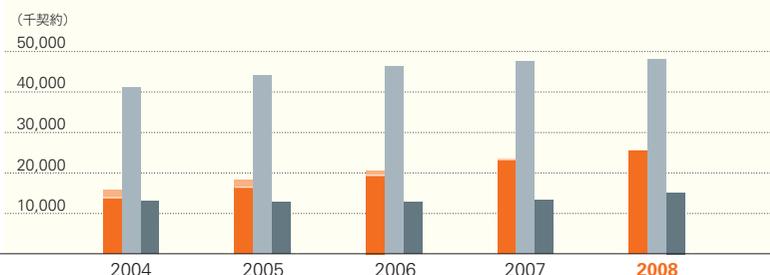
	2004	2005	2006	2007	2008
KDDI	20,591	23,132	25,439	28,189	<b>30,339</b>
■ au	16,959	19,542	22,699	27,317	<b>30,105</b>
■ ツーカー	3,632	3,590	2,739	872	<b>234</b>
■ NTT DoCoMo	45,927	48,825	51,144	52,621	<b>53,388</b>
■ SoftBank Mobile	15,002	15,041	15,210	15,909	<b>18,586</b>
■ EMOBILE	—	—	—	—	<b>412</b>
合計	81,520	86,998	91,792	96,718	<b>102,725</b>

### 3G契約状況



	2004	2005	2006	2007	2008
■ 1X+WIN (au)	13,509	17,935	21,828	26,720	<b>29,689</b>
■ FOMA (NTT DoCoMo)	3,045	11,501	23,463	35,530	<b>43,949</b>
■ SoftBank 3G (SoftBank Mobile)	138	917	3,038	7,660	<b>14,007</b>

### モバイル・インターネット接続の契約推移

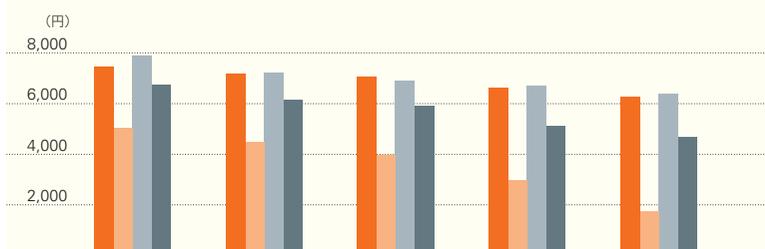


	2004	2005	2006	2007	2008
EZweb	15,700	18,259	20,523	23,533	<b>25,512</b>
■ au	13,886	16,469	19,390	23,322	<b>25,505</b>
■ ツーカー	1,814	1,790	1,133	211	<b>8</b>
■ i-mode (NTT DoCoMo)	41,077	44,021	46,360	47,574	<b>47,993</b>
■ Yahoo!ケータイ (SoftBank Mobile)	12,956	12,874	12,875	13,265	<b>15,171</b>

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)

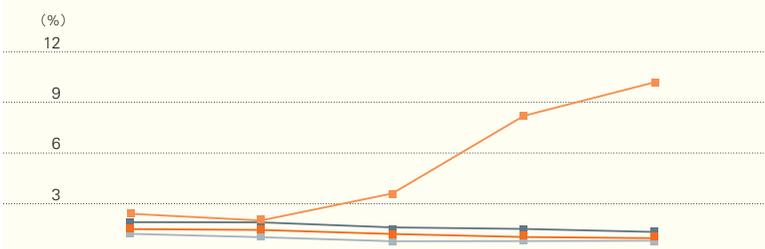


	2004	2005	2006	2007	2008
■ au	7,440	7,170	7,040	6,610	<b>6,260</b>
うちデータ ARPU	1,640	1,740	1,890	2,020	<b>2,130</b>
■ ツーカー	5,020	4,470	3,960	2,960	<b>1,750</b>
■ NTT DoCoMo	7,890	7,200	6,910	6,700	<b>6,360</b>
うちデータ ARPU	1,970	1,870	1,880	2,010	<b>2,200</b>
■ SoftBank Mobile	6,730	6,150	5,890	*5,120	**4,660
うちデータ ARPU*	—	—	—	—	**1,490

\* 2005.3 期より、データ ARPU の算出方法を変更しています。

\*\* 2007.3 期以降の ARPU は、四半期実績の平均。

## 解約率

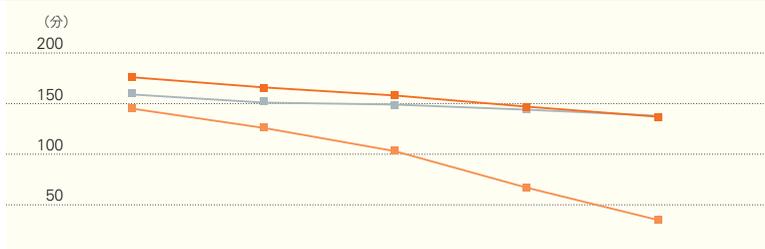


	2004	2005	2006	2007	2008
— au	1.49	1.44	1.20	1.02	<b>0.95</b>
— ツーカー	2.40	2.00	3.60	8.20	<b>10.2</b>
— NTT DoCoMo	1.21	1.01	0.77	0.78	<b>0.80</b>
— SoftBank Mobile	1.90	1.89	1.59	1.50	<b>1.32</b>

\*2007.3 期以降の解約率は、四半期実績の平均。

## MoU

(Minutes of Use / 1契約あたりの月間平均通話時間)



	2004	2005	2006	2007	2008
— au	176	166	158	147	<b>137</b>
— ツーカー	145	126	103	67	<b>35</b>
— NTT DoCoMo	159	151	149	144	<b>138</b>
— SoftBank Mobile	—	—	—	—	—

# Fixed-line Business

固定通信事業

アクセス回線ビジネスへの取り組みを軸に事業基盤を強化

## 目次

35 事業環境

36 2007年度の事業概況

36 IP時代におけるアクセス回線への取り組み

38 コンシューマ向けFMBCへの取り組み

38 法人ICTビジネスの取り組み

40 今後の戦略

42 固定通信市場データ



## 事業環境

### 中継系ビジネスからアクセス回線ビジネスへの転換

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、FTTH (Fiber to The Home、光ファイバ)は2007年度上期に1,000万契約を突破しました。ADSLからFTTHへの移行が進み、2008年度中にはFTTHの契約数がADSLを上回る可能性があります。た

だし、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からは、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ません状況です。NTTも2010年度の契約数目標を3,000万から2,000万に引き下げています。

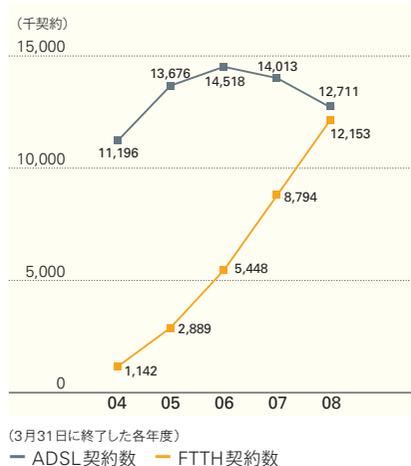
FTTHの映像サービスでは、IPをベースとした「IPマルチキャスト」という方式でデータ送信を行います。IPマルチキャストは著作権法上「(有線)放送」ではなく、「自動公衆再送信」に該当します。従来、放送番組をIPマルチキャストで再送信する場合、事前に作曲家や実演家、レコード会社などの権利者から個別に許諾を取る必要があり、権利許諾の難しさが指摘されてきました。しかしながら2006年12月の著作権法の一部見直しにより、放送番組のIP

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。

なお、20年ほど前に固定電話事業に中継系の電話事業者が参入したときの状況は、アクセス回線を保有するNTTへの支払を差し引いてもお客様の支払額の9割超が手取り収入になりました。しかしながら、IP化が進む現在においては状況が一変し、アクセス回線への支払がお客様の支払額の3/4程度を占めるようになり、手取り収入の割合が激減しています。

収入・収益の確保という観点においては、電話が中心であった時代の中継系ビジネスからアクセス回線ビジネスへの転換が重要になってきています。

### FTTHの普及状況の推移



### 固定回線の収入構造の変化

#### 電話時代

##### 東京—大阪3分間の電話料金(1987年)

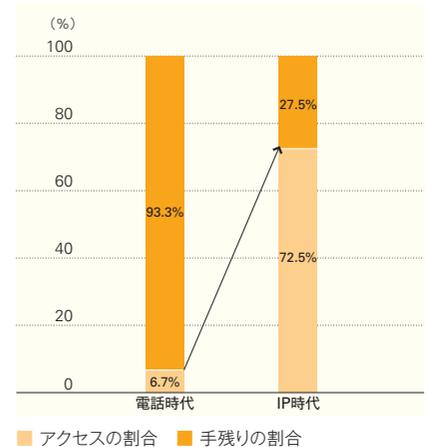
お客様の支払額	: 300円
—アクセス部分の支払	: 20円
手残り	: 280円

#### IP時代

##### 戸建て向けFTTHの

##### インターネット接続月額料金(注)

お客様の支払額	: 7,528円
—FTTH料金	: 5,460円
手残り	: 2,068円



(注) NTT東日本Bフレッツ(ハイパーファミリー、ニューファミリータイプ)でKDDIのISP (au one net)を利用した場合の料金。手残りの中からさらにNTT東日本の線路敷設基盤利用に係る費用の支払いが必要。

## 2007年度の事業概況

### 直収化・IP化・ブロードバンド化への対応を戦略的に推進

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。

2007年度の営業収益は前年度比0.6%増の7,186億円となりました。電話等のレガシー系サービスの落ち込みがあるものの、メタルプラス契約数増加による電話基本料収入の増加やパワードコムとの合併による法人系データサービスの売上増加により、2005年度から3期連続の増収となり、固定通信事業でも増収傾向が持続しています。損益面では、パワードコムとの合併効果や「メタルプラス」の赤字幅縮小と、個別には着実に実績が出てきてはいるものの、電話等のレガシー系サービスの売上減、FTTH事業の推進に伴うコスト増等

により、固定通信事業全体の営業赤字は647億円と、前年度比157億円拡大しています。

直収化・IP化・ブロードバンド化への転換期において、当社は従来の電話サービスから、FTTH、直収電話（メタルプラス、ケーブルプラス電話）、ケーブルテレビ（以下、CATV）によるアクセス回線ビジネスへの取り組みを戦略的に進めています。

2006年1月のパワードコムとの合併、2007年1月の東京電力株式会社（以下、東京電力）のFTTH事業統合に続き、2007年6月にはジャパンケーブルネット（以下、JCN）グループを連結子会社とし、また2008年4月には中部電力株式会社（以下、中部電力）の連結子会社であった中部テレコミュニケーション株式会社（以下、CTC）を連結子会社としました。

（注）JCNは2007年度の固定通信事業の業績には含めていません。（2007年度はその他事業）2008年度にはCTCや海外固定系子会社とともに固定通信事業に含める予定です。

## IP時代におけるアクセス回線への取り組み

### メタルプラス、FTTHの拡販

#### メタルプラスの取り組み

##### 目標の300万契約を突破

メタルプラスは当社が提供する直収型固定電話サービスです。NTTに代わって当社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当社の収入となります。メタルプラスは「電話のみで十分」というお客さん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。

2007年度はメタルプラスの契約数も300万契約を突破し、2007年度末には前年度末比46万6千契約増の327万9千契約となりました。このうち、2割強のお客さんが主にADSLとセットで利用しています。

### アクセス回線への取り組み

- 2003年10月  
ひかりone（旧光プラス）サービス開始
- 2005年2月  
メタルプラスサービス開始
- 2005年10月  
ケーブルプラス電話サービス開始
- 2006年1月  
東京電力子会社パワードコム合併
- 2007年1月  
東京電力の光ファイバ事業統合
- 2007年6月  
JCNグループ（CATV）の連結子会社化
- 2008年4月  
中部電力子会社の連結子会社化  
<中部テレコミュニケーション（CTC）>

### 固定系アクセス回線数



\* ( ) は各アクセス回線の合計で重複を除く

メタルプラスの2007年度売上は音声、インターネットを合わせて1,229億円(前年度比+303億円)、ARPUは3,420円(前年度比+100円)でした。損益面では、目標の300万契約を突破したことで採算改善がさらに進み、2008年度での黒字化の目処が立ちました。

2007年度末時点でメタルプラスの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ており、ARPUの高い法人のお客様も着実に増えています。

## FTTHの取り組み

### 販路を含む営業力と商品競争力を強化

FTTHは「ひかりone」というサービス名称で、電話・インターネット・映像のトリプルプレイサービスを提供しています。当社は2007年1月の東京電力のFTTH事業統合により、現在、首都圏の約1,000万世帯にアクセス可能なFTTHネットワークを保有しており、戸建て向け

のサービスを提供しています。その他の全国主要都市ではNTTの回線を利用してマンションなどの大規模集合住宅向けにサービスを提供しています。

2007年度は販路の拡大を含めた営業力の強化を図るとともに、商品競争力の強化に取り組みました。

営業面については、2007年度下期から首都圏の戸建て向けとともに、マンション向けについても注力しています。また、メタルプラスの拡販にも目途がついたことから、営業部隊をFTTHへシフトする他、特にマンション向けではディベロッパーやマンション管理組合に対する営業強化を図るなど、営業体制の整備を図っています。また、販路についても、従来の量販店中心から、auショップでの取り扱いを開始するなど、販売コストの抑制とともに携帯電話サービス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。

商品面については、マルチISPによる受付体制強化、「DVD Burning」などの

商品開発、映像サービスにおけるチャンネル数の追加やVOD(ビデオ・オン・デマンド)によるワーナーブラザーズ作品・NBCユニバーサル作品・20世紀フォックス作品の提供開始など、映像コンテンツの拡充に積極的に取り組んでいます。

その結果、2007年度末のFTTH契約数は、前年度末比11万8千増の71万となり、売上は音声、インターネット、映像を合わせて366億円、ARPUは4,600円となりました。損益面では、顧客獲得コストに加えて、販売体制構築のための立ち上げコストもあり、赤字が続いています。FTTHの赤字は固定通信事業の赤字における主要因となっています。

## CATVとの連携強化

### ケーブルプラス電話の提携先の拡大

ケーブルプラス電話はCATV各社の回線設備(同軸ケーブル)と当社の中継網を活用し、CATV各社が提供する固定電話サービスです。当社は、CATV会社に対して「ケーブルプラス電話」を



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

### 法人分野においては、ICTのオールラウンドプレイヤーへの発展を目指します

法人向けの固定通信市場において、広域イーサネットサービスなどVPNサービスの需要が伸びる中、当社は同サービスでのリーディングカンパニーであったパワードコムとの合併効果により、関連売上は競合他社に比べても顕著な伸びを示しています。

また、中・小規模法人を中心に、ネットワークに加えてLAN・端末からアプリケーションまでのアウトソーシングニーズが高まっています。当社は、コア事業であるネットワーク領域については、国内の固定通信、移動通信から海外の固定通信まで一社で提供可能であるほか、自社が不足する領域では、マイクロソフト株式会社とのSaaS事業における提携など得意分野を持つパートナーとのWin-Winの協業モデルをつくり事業領域を拡大することにより、ICT事業者としてエンド・エンドのサービス提供が可能となってきました。

今後も、固定通信のネットワークサービスを核として、モバイルと組み合わせたFMCサービスや、海外におけるデータセンター事業の拡大など自社の強みを活かしながら、他企業との協業モデルの推進による新たな事業領域の拡大により、売上の最大化を図っていきます。

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。当社にとっても、ケーブルプラス電話は新たに電話基本料収入が見込めるサービスです。2007年度末の「ケーブルプラス電話」の提携CATV局は42局、契約数は28万6千回線となりました。今後もCATV会社との提携を進め、顧客基盤の拡大に取り組んでいきます。

#### JCN連結子会社化によるシナジー

2007年6月に日本第2位のMSOであるJCNグループが当社連結子会社となり、2007年度末では首都圏を中心にCATV15局を展開し、契約数は66万7千契約となりました。今後はFMBC\*に向けて、映像サービスのノウハウ蓄積を図るとともに、CATV顧客の拡大に取り組んでいきます。

\*FMBC Fixed Mobile & Broadcast Convergence

### コンシューマ向けFMBCへの取り組み

#### コンシューマブランドを「au」に統一

当社は移動通信と固定通信の総合通信事業者としての強みを活かし、携帯電話サービスの3,000万契約をベースに、FMBCサービスを推進していきます。取り組みの一環として、コンシューマブランドを携帯電話サービスの「au」に統一し、社内体制についても移動通信部門と固定通信部門を統合（2007年4月 事業企画部門／商品企画部門、10月 営業部門）しました。

2007年9月には、当社の目指すFMBC世界の実現に向けた大きなステップとして、ケータイとPCのポータルを統合し、新たに「au one」をスタートしました。これは名称に「au」ブランドを冠することで、統一感の醸成を企図しています。このポータル統合に加えISPブランドも「DION」から「au one net」

に変更するなど、3,000万の顧客基盤を有する携帯電話サービス「au」のブランド力を活用した固定系サービスの利用促進体制を整備しています。

### 法人ICTビジネスの取り組み

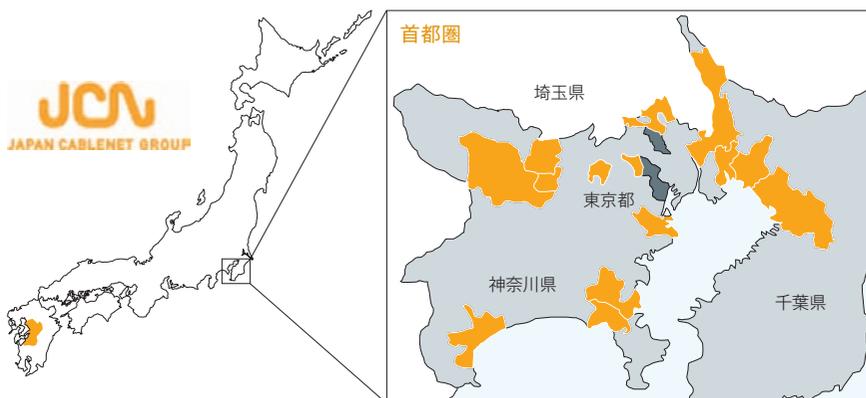
#### ICTのオールラウンドプレイヤーに向けた取り組みを強化

#### パワードコムとの合併効果

#### 法人向けのネットワーク売上が順調に増加

法人ビジネスのうち、広域イーサネットサービスなどのVPNサービスは今後の成長が期待されている分野であり、同サービスでのリーディングカンパニーであったパワードコムとの合併効果が着実に表われています。VPNサービスの2007年度売上は前年度比11%増の986億円と、年率2桁の伸びを持続しています。

#### JCNグループネットワーク



\*2008年3月末時点

■ グループ局(15局) ■ 持分法適用会社(2局)

またパワードコムとの合併により、当社が法人のお客様に提供するアクセス回線は従来の主にNTTに依存していた状況から、電力系各社とNTTの2つのアクセス回線を持つことが可能となり、サービス全体の信頼性が向上し、お客様への大きなアピールポイントとなっています。

また、PNJグループ(電力系通信事業者グループ)との連携も奏功し、法人系固定通信市場における確実な地位を築くことでVPNサービスの売上を中心に法人向けのネットワーク売上が順調に増加しています。

## 「ワンストップ」戦略の推進

### 事業領域の拡大によりエンド・エンドのサービスを提供

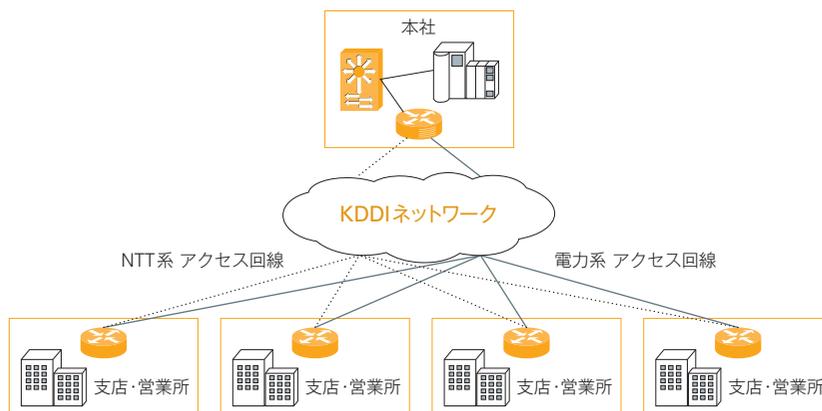
中・小規模法人を中心に、LAN・端末からアプリケーションまでのアウトソーシングのニーズが高まっています。また、固定通信と移動通信の融合(FMC)への対応もあり、固定通信事業

者、移动通信事業者、SI事業者、機器ベンダーも巻き込んだ競争環境は、一段と厳しさを増しています。

2007年度は、2007年2月に提携したユニアデックス株式会社との通信ネットワークと事業所内LAN構築等をワンストップで提供するサービスを開始し、また、マイクロソフト株式会社との提携によるSaaS\*事業への進出(特集18頁参照)、株式会社ラックとの提携によるセキュリティソリューションの提供など、他企業と協業モデルを構築し、事業領域を拡大することによって、ICT事業者として、エンド・エンドのサービスが提供できるようになってきました。

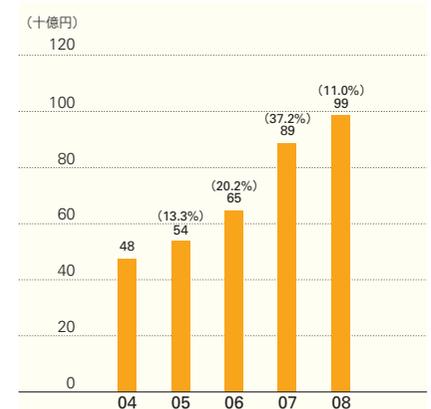
\*SaaS Software as a Service

## アクセス網の二重化



## VPNサービスの売上

広域イーサとIP-VPNの合算値



(3月31日に終了した各年度)

\* ( )は前年度比

## 今後の戦略

コンシューマでは総合的なアクセス戦略を確立、法人では事業領域の拡大による収益の確保を図り、2010年度の黒字化を目指す

「チャレンジ2010」に向けて顧客基盤の拡大により、売上成長と利益改善を目指す

日本の固定通信事業が、現在、従来のレガシー系サービスから、直収化・IP化・ブロードバンド化へ向け、大きな転換期にある中で、当社においても、次の成長フェーズに向け、アクセス回線ビジネスを推進しています。現在、FTTHにおける顧客基盤拡大にかかるコスト負担によって、固定通信事業は赤字となっていますが、当社は縮小均衡

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」についても、コンシューマ向けでは、メタルプラス、FTTH、ケーブルプラス電話、CATVのアクセス回線への取り組みを強化するとともに、法人向けビジネスを推進することで固定通信事業全体での2010年度黒字化を目指しています。次に当社の固定通信事業の今後の取り組みについて紹介します。

### ■メタルプラスの取り組み メタルプラスは安定的黒字化へ

メタルプラスは2008年度に黒字化の予定です。現在の300万超の顧客基盤を今後も維持していくことで、安定的に利益に貢献していきます。

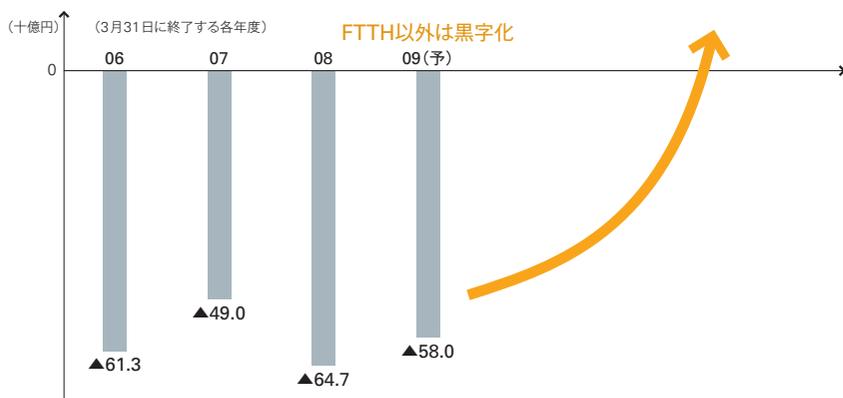
### ■FTTHの取り組み

FTTHは提供エリアでのシェア30%に向けて顧客基盤拡大

2007年1月の東京電力のFTTH事業統合と2008年4月の中部電力子会社であったCTCの当社連結子会社化により、首都圏／中部圏では自前でのアクセス回線設置による柔軟な事業展開が可能となりました。首都圏／中部圏を中心に提供エリア内シェア30%を中期的目標とし、現在課題となっている商品力強化とコスト抑制の双方を推進することにより、採算改善を目指します。

商品面については、FTTHならではの魅力を向上させるため、FTTH上でハイビジョン映像が楽しめるような環境を実現すべく、技術開発を進めています。このハイビジョン映像を含めた映像サービスの充実やauとの連携によ

## 固定通信事業の営業利益イメージ



り、サービス全体の商品力強化を推進していきます。また営業面については従来の量販店中心から、テレマーケティング、訪問販売、auショップへと販路を広げた営業展開を進めていくことで、販売力の強化と販売コストの抑制を図りながら顧客基盤を拡大していきます。

### ■ 法人ビジネスの強化

#### 事業領域拡大により一層強化

法人向け固定通信事業の拡大には、「法人モバイルと組み合わせたFMCサービス」、「周辺領域への拡大」などが必要と見えています。昨年来進めてきたネットワークに周辺領域も含めた「ワンストップ」戦略をさらに推進するため、お客様の要望が強く当社にとって不足する事業領域においてはそれぞれの得

意分野を持つパートナーとのWin-Winの関係を築くことで、その推進体制を構築していきます。この取り組みにより、ネットワークを核として、固定通信から移動通信、大規模法人から小規模法人、国内から海外を含めて顧客基盤の拡大を図ることで、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。

前年度比19.0%増の8,550億円、営業利益は前年度比で赤字が67億円縮小の580億円の営業赤字を見込んでいます。メタルプラスの黒字化を見込んでいるものの、FTTHサービスの推進に伴い赤字が継続します。

また、コンシューマ向けの固定系アクセス回線は前年度比47万3千増の530万回線を見込んでいます。

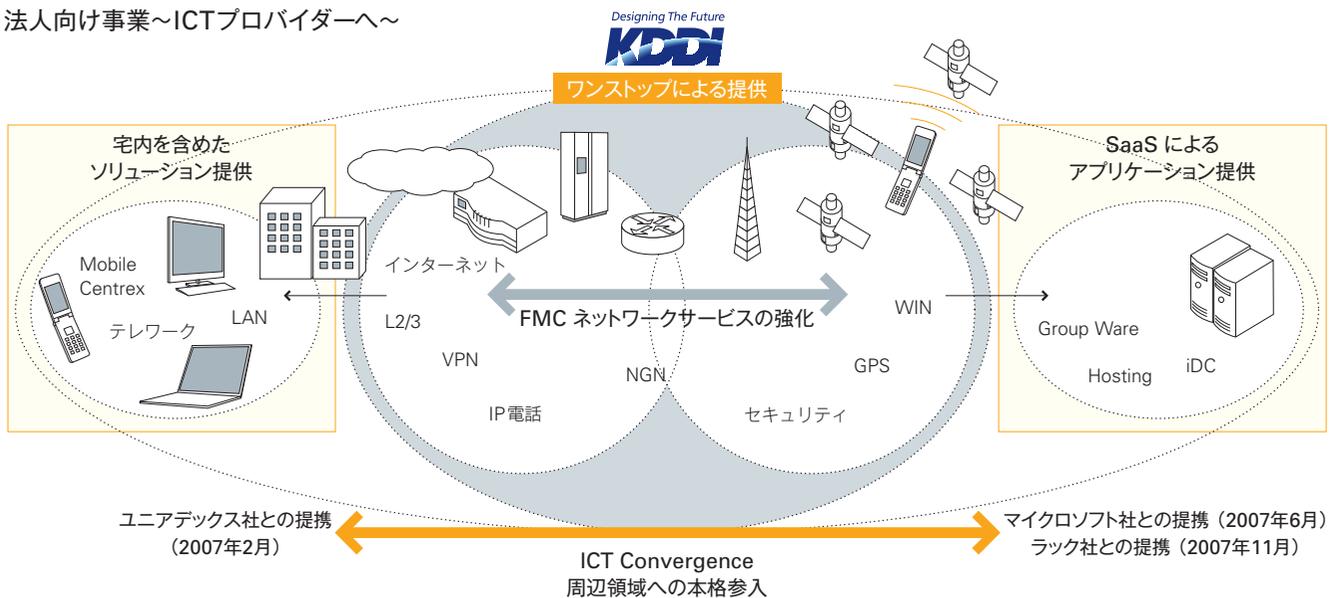
### 2008年度の業績見通し

#### アクセス回線ビジネスを推進

2008年度の固定通信事業の見通しは、2008年4月から連結子会社となったCTCを含めるとともに、従来「その他事業セグメント」であったJCNグループと海外固定系子会社を当事業セグメントに変更する予定です。

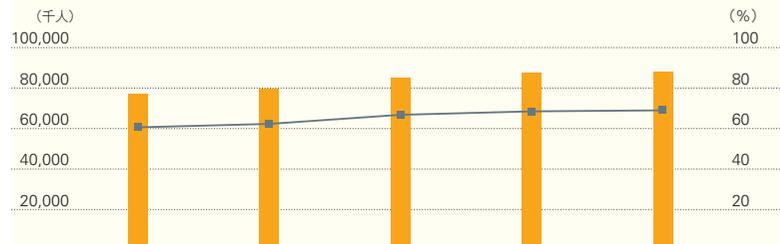
これにより2008年度の営業収益は、

### 法人向け事業～ICTプロバイダーへ～



## 固定通信市場データ

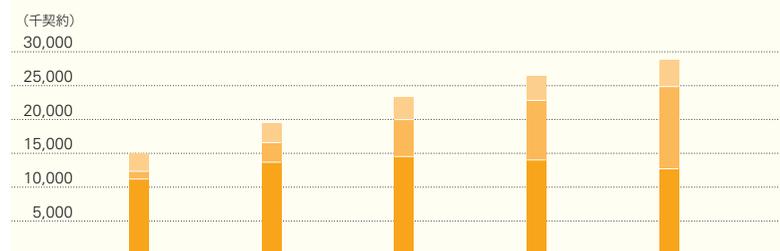
### インターネット普及率



(12月31日に終了した各年度)

	2003	2004	2005	2006	2007
■ 利用者数	77,300	79,480	85,290	87,540	<b>88,110</b>
- 人口普及率	60.6%	62.3%	66.8%	68.5%	<b>69.0%</b>

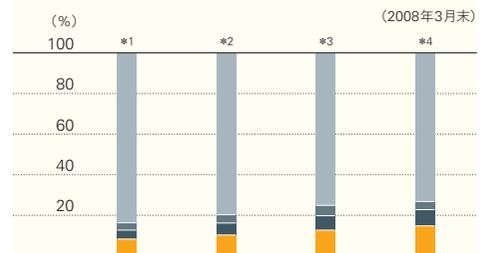
### ブロードバンド普及状況の推移



(3月31日に終了した各年度)

	2004	2005	2006	2007	2008
■ ADSL 契約数	11,196	13,676	14,518	14,013	<b>12,711</b>
■ FTTH 契約数	1,142	2,889	5,448	8,794	<b>12,153</b>
■ CATV 契約数	2,578	2,961	3,310	3,607	<b>3,874</b>
合計	14,916	19,533	23,285	26,427	<b>28,738</b>

### 事業者別マイライン



(3月31日に終了した各年度)

	2006				2007				2008			
	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	10.8%	13.2%	16.5%	19.5%	9.1%	11.3%	14.1%	16.5%	<b>8.3%</b>	<b>10.3%</b>	<b>12.7%</b>	<b>14.8%</b>
■ SoftBank TELECOM	5.4%	7.3%	9.1%	10.4%	5.0%	6.7%	8.3%	9.3%	<b>4.4%</b>	<b>5.9%</b>	<b>7.1%</b>	<b>8.0%</b>
■ Other companies total	5.6%	5.4%	8.0%	6.6%	4.2%	4.7%	5.9%	4.6%	<b>3.5%</b>	<b>4.1%</b>	<b>5.2%</b>	<b>4.1%</b>
■ NTT	78.2%	73.1%	66.4%	63.5%	81.8%	77.2%	71.7%	69.5%	<b>83.8%</b>	<b>79.7%</b>	<b>75.0%</b>	<b>73.1%</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>

\* フュージョンは2007.3期よりその他事業者を含む。

出典：総務省、マイライン事業者協会

# Other Business その他事業

JCNグループ\*の連結子会社化など、今後の成長が見込まれる事業分野を強化

## 目次

43 事業概況

44 研究開発

### 事業概況

#### 今後の成長分野を重点的に強化

その他事業については、KDDIグループ全体の競争力を強化するため、今後の成長が見込まれる事業分野を重点的に強化しています。2007年6月に日本第2位のMSOであるJCNグループ\*の連結子会社を実施し、主としてこの影響から2007年度の営業収益は、

前年度比53.8%増の1,672億円、営業利益は、31.4%増の90億円となりました。

なお、2008年度より固定通信セグメント範囲の見直しを行い、固定通信事業のアクセス戦略の一翼を担うJCNグループと、法人ICT戦略の一翼を担う固定通信サービス系の海外グループ企業を、それぞれ新たに固定通信セグメントに組み入れる予定です。

\*JCNグループ：19ページ参照



(株)KDDI研究所の風景(埼玉県ふじみ野市)

#### その他事業における、主要なサービス・グループ企業

	主要なサービス	主要なグループ企業
その他事業	コールセンター事業、コンテンツ事業、ケーブルテレビ事業、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など	(株)KDDIエボルバ、(株)mediba、JCNグループ、(株)KDDI研究所、KMN(株) KDDI America, Inc. TELEHOUSE International Corporation of America

## 研究開発

### 未来のテレビを先取りする自由視点映像技術の研究開発

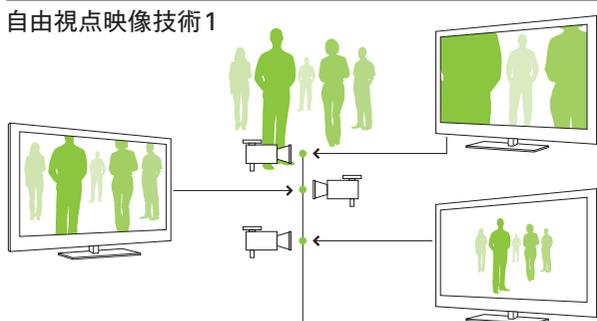
当社は、視聴者が自分の好きな様々な視点からテレビ映像を楽しむことができる自由視点映像技術を開発しました。これにより、視聴者はビデオカメラが設置できない相撲の行司の視点やサッカー選手の視点を選択することができ

ます。さらに、視聴者自身がサッカー選手になったかのように、選手の間で動き回るような躍動感のある映像（ウォークスルー映像）表現も可能となります。このような自由視点映像技術は、KDDI研究所の独自技術である広い空間の分割とその映像合成を最適に組み合わせた「シリンダー空間分割法」によって世界で初めて実現されました。

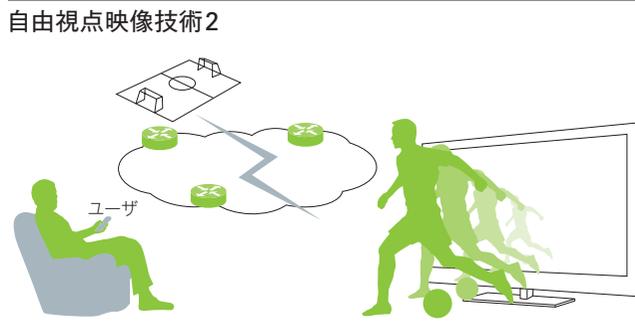
デジタル放送やデジタルシネマなどのように、大画面、高解像度画像などの

高品位化が急速に進展している中、今後はバーチャルリアリティをはじめ、より臨場感の高い映像へのニーズが高まるものと考えられます。当社の自由視点映像生成技術は、視聴者がまさに現場にいるかのような映像体験（超臨場感）を提供するものです。今後は、本技術を用いた映像制作システムなどの実用化を検討すると共に、このような未来の映像技術へ向けた研究開発をさらに進めていく予定です。

自由視点映像技術1



自由視点映像技術2



### 携帯電話を用いた伝送速度1Gbit/s赤外線ワイヤレス通信の実現

当社は、現在普及している赤外線通信インターフェース(4Mbit/s)と比べて250倍高速な1Gbit/sの赤外線通信インターフェースを開発しました。

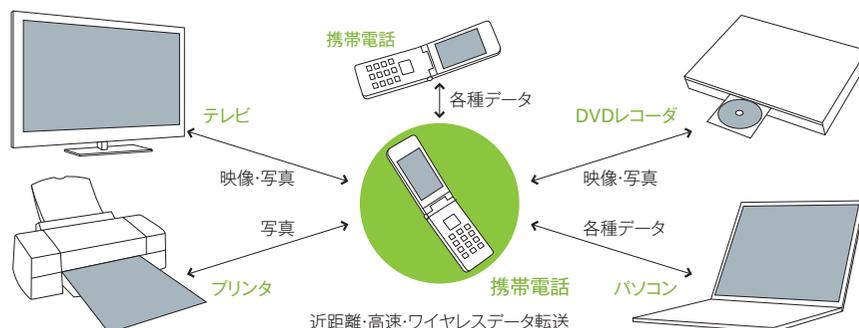
携帯電話やデジタルカメラ、携帯型AV機器などの携帯情報端末のメモリ容量は近年急増しているため、保存した静止画、動画、音楽情報などの様々なデータを短時間で簡単にやり取りできるインターフェースの需要が高まっています。これまで携帯電話のメモリに保存したデータをパソコンへ転送する場合、ケーブルを使って携帯電話とパソコンを接続する必要がありましたが、開発したインターフェースを用いるとケーブルが

不要になり、配線する手間がかからず非常に短時間で大容量のデータを転送することができます。例えば、携帯音楽プレイヤー用のCDアルバム2~3枚分のデータ(約100Mbyte)は、開発したインターフェースを用いると1秒以下で簡単に送ることができます。

当社は、同様の技術の標準化を行うIrDA (Infrared Data Association)にお

いて、2009年3月を目指した1Gbit/sの赤外線通信インターフェース標準化に加わり、さまざまな情報家電機器と携帯電話の間で大容量のデータが短時間でやりとりができるよう普及活動にも取り組んでいます。今後、携帯電話に高速赤外線インターフェースが搭載され、携帯電話がもっと楽しく、もっと便利なものになることが期待されます。

### 高速赤外線インターフェース利用イメージ



# Corporate Governance

コーポレート・ガバナンス

## 目次

46 役員

47 組織図

48 コーポレート・ガバナンス

52 内部統制

54 CSR

56 事業等のリスク



# 役員

2008年6月19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

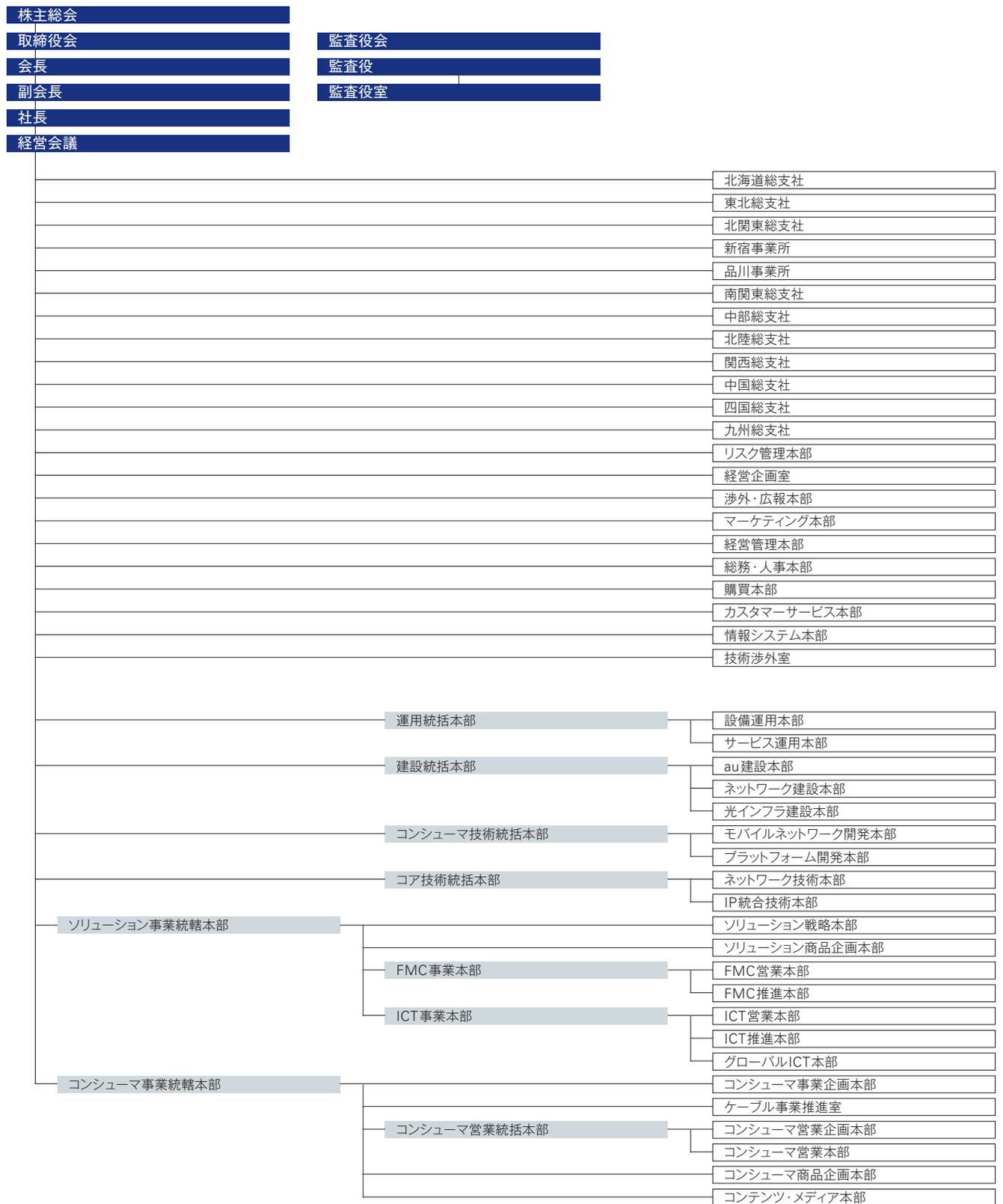
常勤監査役  
祢津 信夫  
大島 進  
吉永 昌幸\*\*

監査役  
明石 靖夫\*\*  
渡辺 捷昭\*\*

\* 社外取締役  
\*\* 社外監査役

# 組織図

2008年6月19日現在



# コーポレート・ガバナンス

## ■ コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社は、株主の皆様にとっての企業価値を高める上で、コーポレート・ガバナンスの強化は重要な課題であると考えており、経営の効率化と透明性の向上に努めています。

業務の執行につきましては、執行役員制度（2001年6月導入）により権限の委譲と責任体制の明確化を図り、有効かつ効率的に業務を遂行しています。

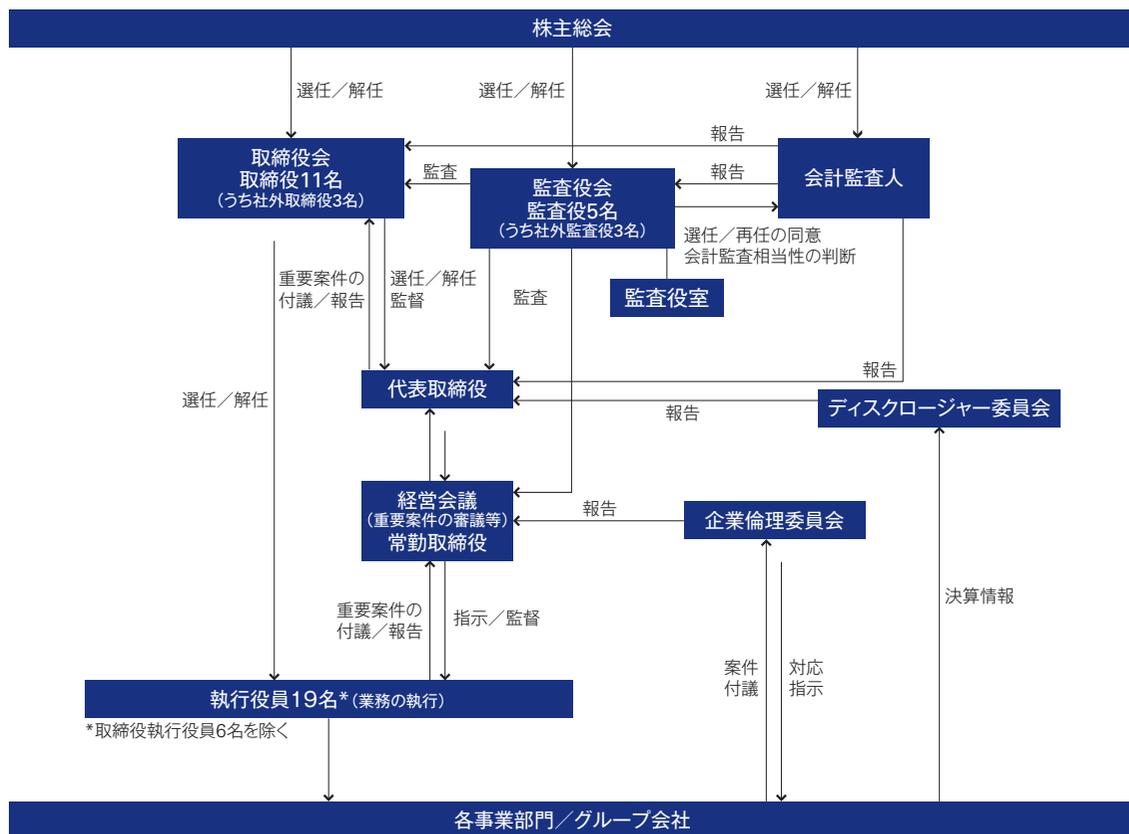
取締役会は、社外取締役を含む取締役で構成し、法令等により定める重要事項の決定を行うとともに取締役等の適正な職務執行が図られるよう監督しています。取締役会付議事項の他、業務執行に係る重要事項については、取締役、執行役員にて構成される経営会議において決定しています。

監査役は、取締役会に出席する他、社内主要会議に出席しています。取締役会及び内部監査部門は、監査役の職務遂行に必要な情報を適宜・適時提供するとともに、意見交換を行い、連携を図ります。また、監査役の職務を補助するための監査役室を2006年に設置し、それに従事する使用人の人事については、監査役の意見を聴取しています。

内部監査につきましては、当社グループの業務全般を対象に内部監査を実施し、内部統制体制の適切性や有効性を定期的に検証しています。内部監査結果は問題点の改善・是正に関する提言を付して代表取締役社長に報告する他、監査役に報告を行います。

なお、当社のコーポレート・ガバナンス体制は以下図の通りです。

コーポレート・ガバナンス体制図



(2008年6月19日現在)

## 取締役及び監査役の報酬等の額

		人数(名)	報酬等の額(百万円)
取締役	社外取締役	3	22.5
	上記を除く取締役	8	343.6
監査役	社外監査役	3	35.0
	上記を除く監査役	2	43.3

- (注) 1. 取締役の報酬限度額は、2001年6月26日開催の第17期定時株主総会において月額4,000万円以内(ただし、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まない。)と決議いただいています。また、当該取締役報酬額とは別枠として、2006年6月15日開催の第22期定時株主総会において、ストックオプションとして取締役に発行する新株予約権に関する報酬額として月額4,000万円以内と決議いただいています。
2. 監査役報酬限度額は、2000年6月28日開催の第16期定時株主総会において月額700万円以内と決議いただいています。
3. 報酬等の額には、2008年6月19日開催の第24期定時株主総会において決議いただきました以下の役員賞与が含まれています。
- |     |     |                           |
|-----|-----|---------------------------|
| 取締役 | 11名 | 80.2百万円(うち社外取締役3名 7.5百万円) |
| 監査役 | 5名  | 19.2百万円(うち社外監査役3名 9.7百万円) |
4. 取締役の報酬等の額には、ストックオプションとして2006年7月21日開催の取締役会決議により、取締役7名に付与した新株予約権及び2007年7月23日開催の取締役会決議により、取締役8名に付与した新株予約権の額が含まれています。

## 社外取締役・社外監査役の主な活動に関する事項

### 取締役

- ・ 取締役中村昇氏は、取締役会は7回開催中5回出席しています。
- ・ 取締役奥田碩氏は、取締役会は7回開催中3回出席しています。
- ・ 取締役勝俣恒久氏は、取締役会は7回開催中2回出席しています。

※ 取締役会に出席いただけない場合には、取締役会の議事の内容等について、適宜報告するとともに、当社の経営について、ご意見・アドバイスを伺っております。

### 監査役

- ・ 監査役米澤隆志氏は、取締役会は7回開催中7回出席し、監査役会は7回開催中7回出席しています。
- ・ 監査役明石靖夫氏は、取締役会は7回開催中6回出席し、監査役会は7回開催中6回出席しています。
- ・ 監査役渡辺捷昭氏は、取締役会は7回開催中4回出席し、監査役会は7回開催中4回出席しています。

※ 社外監査役は、監査役会が定めた監査方針および計画に基づき監査業務を行っています。また、監査役会において各監査役の監査の方法ならびにその結果について報告を受け協議をする外、取締役会に出席し適宜意見を表明しています。

## ■ コンプライアンスについての考え方

当社は、憲法が定める「通信の秘密」の厳守をはじめ、法令遵守は企業経営の根幹と考え、コンプライアンス体制の整備と強化を進めています。また、全従業員が常に高い倫理観を維持し、適正に職務を執行するため、コンプライアンスに関する意識向上に努めており、2003年1月には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」を制定しました。

### コンプライアンス推進体制

コンプライアンス関連事項を審議決定する機関として「KDDIグループ企業倫理委員会」を設置し、啓発活動の方針策定、コンプライアンスに反する事項が発生した場合の対処、社外への情報公開、再発防止策の検討などを行っています。委員会の活動状況は、イントラネットを通じて全従業員に公開しています。

### コンプライアンス教育・研修・啓発

従来からの管理職研修および全従業員を対象としたeラーニング教育に加えて、2007年12月からは一般従業員向けの集合研修で、四半期ごとにコンプライアンスに関する教育を実施しています。

(主な研修の実績：一般従業員向け研修 約300名、eラーニング 約11,000名、管理職・ライン長研修 約900名)

### 企業倫理ヘルプライン

企業倫理や法令遵守についての疑問や悩みを相談する窓口として、全従業員を対象とした「企業倫理ヘルプライン」を設置しています。社内だけでなく、外部の専門家と提携した窓口を開設し、申告しやすい環境を整えています。また、「公益通報者保護法」に対する社内規定を制定し、積極的な啓発活動も行っています。

### KDDIグループ会社のコンプライアンス体制

当社では、グループ会社においても行動指針を制定し、企業倫理委員会、企業倫理ヘルプラインを設置しています。毎年、半期ごとに企業倫理委員会を開催し、各社の状況を把握するとともに、コンプライアンスの体制構築・強化を支援しています。

## ■ リスクマネジメント

当社は、取締役等で構成される各種会議及びリスク管理情報を定期的に洗い出し、これを一元的に管理するリスク管理部門（リスク管理本部）を中核とし、全ての部門、役職員が連携して、社内関連規定に基づき、当社グループのリスクを適切に管理し、経営目標の適正かつ効率的な達成に取り組んでいます。

### 1. リスク管理体制

(1) 経営戦略等に係る会議体において、当社グループの持続的な成長を図るべく、ビジネスリスクの分析及び事業の優先順位付けを厳正に行い、適切な経営戦略や経営計画を策定しています。その実現のため、業績管理に係る会議体において、月次でビジネスリスクを監視し、業績管理の徹底を図っています。

(2) 全てのステークホルダーをお客様ととらえ、役職員全員で、その満足度の向上を目指すTCS活動に取り組んでいます。その推進のため、TCSに係る会議体においてTCS活動の評価・改善を図り、お客様ニーズや苦情へ迅速かつ適切に対応するよう努めています。

また、製品安全に係る諸法令を遵守し、お客様に安心、安全で高品質な製品・サービスを提供するよう努めています。製品・サービスの提供にあたっては、お客様が適切に製品・サービスを選択し利用できるよう、わかりやすい情報の提供と適正な表示を行うよう努めています。

これらの全社を挙げての取り組みにより、当社グループの活動全体に対する支持と信頼を獲得し、お客様満足度の向上と顧客基盤の強化・拡大を達成してまいります。

(3) 財務報告の信頼性向上に係る内部統制システムの整備・充実を図っています。（詳細は52～53ページ）

(4) 当社グループの広報・IR活動のさらなる充実に努め、当社グループの経営の透明性を確保し、全てのステークホルダーから理解と信頼を得るよう努めています。（詳細は51ページ）

当社グループを取り巻くビジネスリスクについては、情報開示に係る会議体において、公正に洗い出し、適時、適正に開示するよう努めています。さらに当社グループの社会的責任に係る事項について、環境への取り組みや社会的貢献等を含め、CSRを推進する部門を中心に、CSR報告書を作成し、開示しています。（詳細は54～55ページ）

(5) 会社事業に重大かつ長期にわたり影響を与える事項については、事業中断等のリスクを可能な限り低減するための対応策を検討し、事業継続計画（BCP）を策定するよう努めています。

### 2. 電気通信事業者としての体制

(1) 通信の秘密の保護

通信の秘密は、これを保護することが当社グループの企業経営の根幹であり、これを厳守するよう努めています。

(2) 情報セキュリティ

お客様情報等の漏洩の防止、電気通信サービス用ネットワークへのサイバーテロの防護など会社の全情報資産の管理については、情報セキュリティに関する会議体等において、その施策を策定し、役職員が連携して情報セキュリティの確保を図るよう努めています。

(3) 災害時等におけるネットワーク及びサービスの復旧

重大な事故・障害、大規模災害等による通信サービスの停止、中断等のリスクを可能な限り低減するため、ネットワークの信頼性向上とサービス停止の防止施策を実施できるよう努めています。

非常災害発生時等には迅速な復旧等のため、可及的速やかに対策本部を設置して対応にあたります。

## ■ 情報開示とIR

当社は、投資判断に影響を与える会社情報については、金融商品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・投資家の皆さまの視点に立ち、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・投資家の皆さま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し、事業戦略、経営戦略上の貴重なご意見として参考にしています。

当社の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5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、2007年度には東証上場会社表彰「ディスクロージャー表彰」を受賞しました(1997年度に続く2回目の受賞)。



\*2003年度から5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

## ■ 情報セキュリティ

当社では、経営層を委員とする「情報セキュリティ委員会」を2004年に設置し、全社の情報セキュリティ管理状況を把握し、情報セキュリティ強化のために必要な施策を迅速に実施できる体制を整備しています。また、各種のセキュリティ施策を漏れなく、速やかに実施するために、社内全部署に情報セキュリティ推進のための担当者を任命・配置し、全社員・外部委託先への展開を実施しています。

当社は、2006年に発生しましたお客様情報の流出・紛失事故を厳粛に受け止め、様々な側面から情報セキュリティ強化のための施策を実施しています。特に、情報セキュリティ事故の再発防止のためには、各種セキュリティ施策を確実に実行するとともに、その実施状況を点検し、不適切な点を是正していく仕組みが不可欠との認識から、Plan-Do-Check-Actionというマネジメントサイクルを組織に確実に定着させていくために、ISMS\* 認証を全社で取得し、ツールとして活用することを決定いたしました。

当社では、運用統括本部・情報システム本部等の一部の部署において先行してISMS認証を取得していましたが、早期に社内全部署で取得すべく、2006年度下期から本格的にISMS構築活動を開始しました。段階的にISMS認証登録範囲を拡大し、2008年4月の時点で、社内の約80% (社員数換算) にまで拡大しています。残るISMS認証未取得部署につきましても、2008年度末までに拡大を完了させ、全社でのISMS認証取得とするべく活動を促進していきます。また、ISMSの枠組みを活用し、各種セキュリティ施策の有効性評価と見直しを行い、情報セキュリティの継続的改善・お客様情報の管理強化に取り組んでいます。

\*情報セキュリティに関する国際規格ISO/IEC27001:2005を基準としたマネジメントシステム

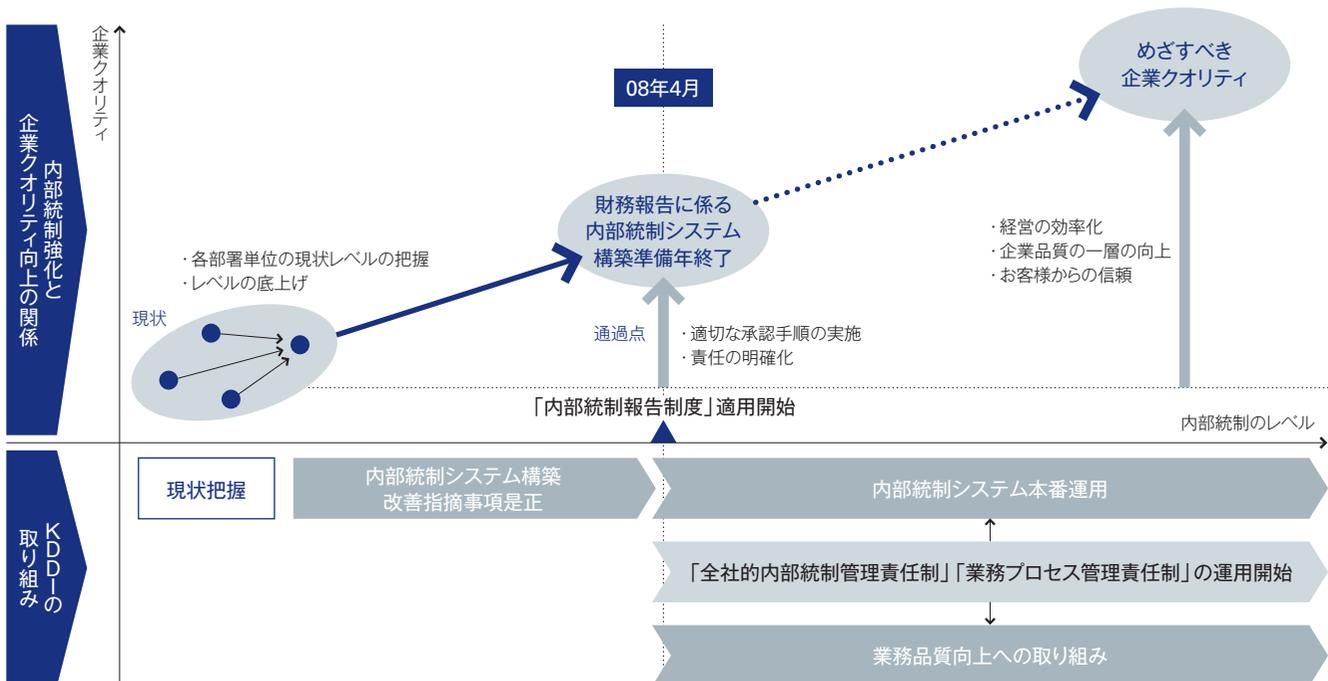
# 内部統制 ～企業クオリティ向上への取り組み～

## ■ 内部統制についての考え方

当社は、会社法第362条第5項の規定に基づき、2006年4月の取締役会において「業務の適正を確保するための体制（「内部統制システム構築の基本方針」）」を決議し、さらに2008年1月の取締役会において改定（追加）決議を行い、公表しました。

この基本方針にもとづき、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し、企業クオリティの向上を目指した実効性のある内部統制システムの整備を進めています。

## 内部統制への取り組みと「企業クオリティ向上」



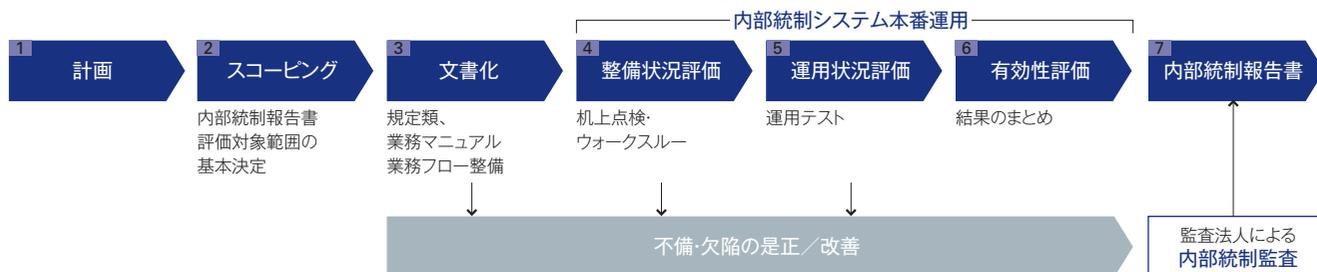
## ■ 金融商品取引法への対応

金融商品取引法への対応としては、2006年4月に内部統制システム構築に特化した部門（現：リスク管理本部内部統制部）を、また、各本部には自部門の内部統制構築活動を推進する「内部統制推進担当者」を設置し、全社業務の中から財務報告に関連する業務を洗い出し、それらの業務フローの文書化と点検に重点を置いて、財務報告の信頼性を確保すべく内部統制システム構築の準備を行ってきました。

当社は、グループ子会社の内部統制システムの構築にも取り組み、2007年度は国内外の子会社17社のシステム構築に着手しました。2008年度は、さらに対象会社や統制範囲を拡大し、グループ全体の統制強化を図ります。

また全従業員に対し、内部統制の理解を深めるため、2007年6月、2008年1月の2度に渡り、e-ラーニングを実施しました。加えて2007年度は4回の集合研修を行い、のべ760名が受講しました。

## 財務報告に係る内部統制システム構築の基本サイクル



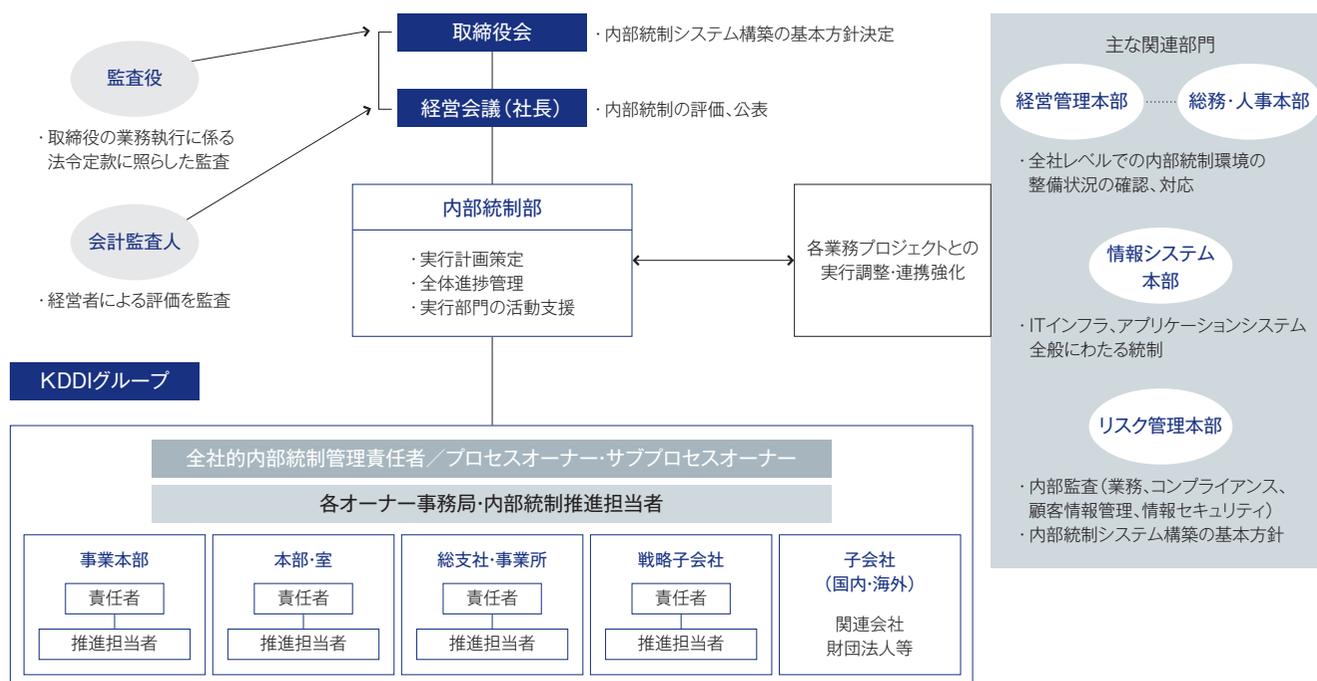
## ■ 社内体制

2008年度から内部統制報告制度が本番適用を迎えるにあたり、当社は財務関連の業務プロセスごとに「プロセス統括責任者（プロセスオーナー）」と、その配下に「業務プロセス管理責任者（サブプロセスオーナー）」を設置する新たな制度を導入することを決定し、内部統制システムの構築と運用、業務改善に係る責任を明確にしました。

さらに全社レベルの内部統制についても「全社的内部統制管理責任制」の導入を決定し、同制度への対応のみならず、当社グループ全体の統制も図っていきます。

当社は、金融商品取引法への対応は企業クオリティ向上への通過点と位置づけ、業務の質を高めながら効率化、標準化、付加価値拡大を図る、全社をあげた「業務品質向上」にも取り組んでいます。

## 財務報告に係る内部統制推進体制



## ■ CSRについての考え方

総合通信事業者である当社は、情報通信サービスの提供によって、あらゆる社会経済活動を支えていくことこそが、当社のCSR（企業の社会的責任）であると考えています。

当社のCSRは、情報通信という事業の社会性の高さを意識し、一人ひとりの従業員が基本理念を実践するという企業活動そのものです。

### KDDIの基本理念とCSR



## ■ CSRの基盤

### ～TCS (Total Customer Satisfaction: トータル・カスタマー・サティスファクション)～

当社は、当社のサービスのご利用者だけではなく、お取引先、従業員、株主・投資家、行政機関などすべてのステークホルダーを「お客さま」ととらえ、あらゆるプロセスでお客さまのご満足を追求するTCSを全社活動として推進しています。お客さまのご満足向上に取り組むTCSは事業活動の基盤でありCSRの土台を築くものです。

## ■ 具体的な取り組み

### 通信ネットワークの信頼性・安定性への取り組み

当社は、総合通信事業者として、お客様のライフラインを安定的に提供すべく、信頼性の高い通信ネットワークを維持・管理し、高品質の通信サービスをご利用いただけるよう運用・保守体制を整備しています。

### 24時間365日体制での監視

常に安定して快適な通信サービスを提供するため、当社は、携帯電話ネットワーク、固定系ネットワーク、国際ネットワーク、サーバーの各監視及びサイバー攻撃の検知・分析を行う5つのセンターを設置し、24時間365日体制で通信の信頼性を確保しています。

### 災害時の通信ネットワーク確保

当社は、通信設備の収容分散、通信経路の二重化、複数ルート化に加え、通信局舎や無線基地局の耐災害性強化を進め、ネットワークの安全性、信頼性の向上に努めています。

災害時における秩序維持のために必要な重要通信確保の手段として、一般基地局と同等の機能を持ちネットワークの代替機能となる衛星対応の「車載型無線基地局」の運用を2007年1月から開始しています。

また気象庁が配信する「緊急地震速報」を輻輳の影響を受けずに震源地周辺エリアの対応au携帯電話に一斉配信するサービスを2008年3月から開始しています。

### 安心・安全な社会づくりへの取り組み

当社は安心なネット社会の構築、快適なコミュニケーション社会を実現するために、「安心・安全」を常に意識した取り組みを推進しています。

### フィルタリングサービスとケータイ教室

当社は、青少年に向けた安心・安全なEZweb利用環境を提供するため、フィルタリングサービスとして2003年11月に「EZweb利用制限」を導入、2006年4月に「EZ安心アクセスサービス」(ホワイトリスト方式:現EZweb安心アクセスサービス接続先限定コース)を導入しました。さらに2008年2月から

は新規契約者へのフィルタリングサービス加入の意思確認強化、2008年3月に「EZweb安心アクセスサービス特定カテゴリ制限コース」（ブラックリスト方式）の導入を開始しています。

また当社グループでは2005年度から全国の小学生を対象にケータイの使い方やマナーを教える「ケータイ教室」を実施しています。2008年4月からは中高生にまで対象を拡大し、トラブルなどの事例を通してケータイの先には危険があることを伝えています。

### 環境保全への取り組み

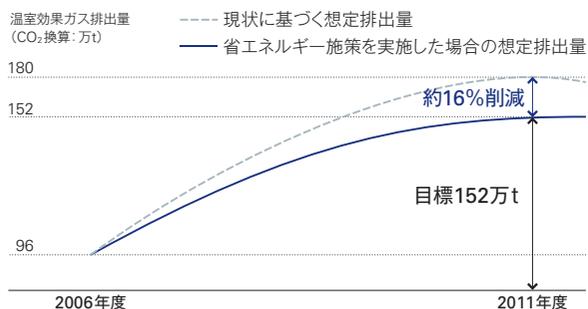
当社では環境保全への取り組みに対して、2003年3月に「環境憲章」を制定、同年、2007年度末までの全社統合の環境マネジメントシステム体制の構築を目途とした第1期中期環境保全計画を制定、2007年1月には体制構築が完了しました。続いて2007年7月に、第2期中期環境保全計画を策定しています。

### 第2期中期環境保全計画

#### (1) 地球温暖化対策

2011年度に想定されるエネルギー使用量を16%削減し、温室効果ガス排出量（CO<sub>2</sub>換算）を152万tとする。

#### 温室効果ガス排出量 削減目標



#### (2) 廃棄物削減・リサイクル推進

- 2011年度における携帯電話、撤去通信設備などの再資源化率を99%以上とする。
- 2011年度におけるオフィス廃棄物の削減・分別を徹底するとともに、再資源化率を70%以上とする。

#### (3) 環境マネジメントの質的向上

- コンプライアンスの評価・内部監査の充実
- 社内の環境教育・啓発の充実

### 第2期中期環境保全計画の実績と進捗について

当社では、第2期中期環境保全計画に定める目標を確実に達成すべく、2011年度の目標に向け2007年度から年度ごとに削減数値のトレンド目標を設定、進捗管理を実施しています。

#### 2007年度の主なトレンド目標と達成状況

	2007年度	
	トレンド目標	実績
温室効果ガス排出量の削減		
…電力使用量	19.2億kWh	18.5億kWh
廃棄物削減・リサイクルの推進		
…携帯電話端末の再資源化率	98%以上	98%
…撤去通信設備の再資源化率	98%以上	98%
…オフィス廃棄物の削減・リサイクル推進・分別の徹底	分別徹底と管理状況把握	分別チェック率 99%

### 国際協力・貢献活動

当社では、長年培ってきた情報通信技術分野における知識や技術力を生かし、開発途上国の通信事情の改善や、デジタル・デバイド\*の解消に向けてパイロットプロジェクトの実施、技術専門家の派遣、海外研修生の受け入れなど積極的な国際貢献活動を行っています。

\*デジタル・デバイド

パソコンやインターネットなどの情報通信技術にアクセスする機会を「持つもの」と「持たざるもの」との間に情報格差が生じる問題（先進国と途上国、都市と遠隔地域など）。

### 外部評価

当社はこれまでのCSRへの取り組みが評価された結果、以下の主要なSRIインデックスに採用されています。

(2008年3月末時点)

- 「FTSE4Good JAPAN INDEX」
- 「FTSE4Good GLOBAL INDEX」
- 「モーニングスター社会的責任投資株価指数」\*



\*「モーニングスター社会的責任投資株価指数」は、モーニングスター株式会社が国内上場企業の中から社会性に優れた企業と評価する150社を選定し、その株価を指数化した国内初の社会的責任投資株価指数です。

\*CSRへの取り組みについての詳しい内容は、当社ホームページをご参照ください(<http://www.kddi.com/csr>)

# 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、発生の回避及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いますが、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、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注意ください。

## 1. 他の事業者や他の技術との競争、市場の急激な変化

### 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。当期はお客様一人ひとりのライフスタイルをサポートすることをコンセプトに、「ウォータールーフ・ワンセグケータイ」「EXILIMケータイ」「ウォークマン<sup>®</sup>ケータイ」「INFOBAR2(インフォバーター)」「Woooケータイ」などのデザインや機能にこだわったモデル、LISMO「オーディオ機器連携」や「au one ガジェット」をはじめとするKDDI統合プラットフォーム「KCP+(ケイシーピープラス)」搭載モデル、「au Smart Sports Run&Walk」に対応したモデル、そして、初心者のお客様にも気軽にご利用いただける「簡単ケータイ」まで、幅広いラインナップを年間で36機種販売いたしました。また、料金サービスでは「家族割」に加え「誰でも割」または「スマイルハート割引」をご契約のお客様を対象に、ご家族への通話を2008年3月1日より24時間無

料としました。併せて「法人割」についても、同一「法人割」をご契約いただいている法人の社員の方への通話を24時間無料といたしました。さらに、au携帯電話(プリペイドサービス除く)に新規でご契約又は機種変更等でau携帯電話端末をご購入いただく際、お客様のニーズに合わせて購入方法を選択いただける「au買い方セレクト」を2007年11月12日より提供開始しました。

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は堅調に増加しましたが、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及びコンテンツの品質等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
- 新周波数対応による2ギガヘルツ(GHz)帯および新800メガヘルツ(MHz)帯の基地局建設に伴う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

当社グループは従来からの「メタルプラス」、FTTHサービス「ひかりone」などの直取型サービスの拡販に努めるとともに、ケーブルテレビ会社との連携等を進め、顧客基盤のさらなる拡大を図っています。

当期は「ひかり one TVサービス(MOVIE SPLASH)」において、チャンネル数の追加やVOD(ビデオ・オン・デマンド)によるワーナーブラザーズ作品・NBCユニバーサル作品・20世紀フォックス作品の提供開始など、映像コンテンツの拡充に積極的に取り組んできました。また、ケーブルテレビ会社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、提携するCATV局を順次拡大するなど、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及びコンテンツの品質等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ー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、さら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業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制度の見直し
- MVNO等による移動通信事業への新規事業者参入
- 有害サイトの増加等による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、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
- 電波の健康への影響

#### 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制度の見直し
- 有害サイトの増加等による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。

- コンピューターウイルス、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. 退職給付関係

当社グループは、確定給付企業年金制度（基金型）、退職一時金制度（社内積立）及び退職給付信託を設けており、なお、連結子会社の一部においては確定拠出年金制度を設けています。定期的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が、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、国内伝送路等の一部を含む遊休資産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。

なお、2007年6月27日に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」）の株式を取得したことにより、JCNH及びJCNを連結子会社化しております。また、2008年4月1日を期して中部電力株式会社が保有する中部テレコミュニケーション株式会社の株式の当社への一部譲渡を行う株式譲渡契約を2008年1月25日に締結しています。

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業績に好影響を与えるかどうかの保証はありません。

# Financial Section

財務セクション

## 目次

- |                  |                   |
|------------------|-------------------|
| 61 担当取締役からのメッセージ | 78 連結損益計算書        |
| 62 5年間の要約財務データ   | 79 連結株主資本等変動計算書   |
| 63 セグメント情報       | 80 連結キャッシュ・フロー計算書 |
| 64 財政状態及び経営成績の分析 | 81 連結財務諸表注記       |
| 76 連結貸借対照表       | 95 公認会計士の監査報告書    |



## 担当取締役からのメッセージ



代表取締役執行役員副社長  
長尾 哲

当社は、会社法・金融商品取引法及び東京証券取引所の規則などに基づき、適正な財務報告書を作成し、四半期または適時に、適切な情報開示をしています。

決算期に開示する決算情報については、より積極的・的確な情報開示を行うため、都度、社内の「ディスクロージャー委員会」を開き、情報の精査、審議、認識の共有化を図っています。同委員会での承認後、経営会議および取締役会への付議・承認を経て、東京証券取引所の適時開示規制などに則り開示しています。また、経営監視の一環として、当社監査役による取締役の職務執行状況の監査を行っています。

(注)体制につきましては、p48のコーポレート・ガバナンス体制図を参照ください

当社グループは、2000年の第二電電(株)・KDD(株)・日本移動通信(株)の3社合併によるKDDI(株)設立後も、(株)エーユー、ツーカーグループ3社、(株)パワードコムとの合併、東京電力(株)ネットワークカンパニーの事業統合、JCNグループや中部テレコミュニケーション(株)の連結子会社化などを重ねてきており、それぞれの多彩な事業ノウハウや企業文化が触発し合い融合する中で、常に新たなことに挑戦する風土を形成しつつ、事業ドメインの発展拡張を進めています。

また、今後の経営環境変化に加えて、企業会計基準の国際化や内部統制システムの有効化に向けた変更に対応して、グループ会社全体の会計原則を統合、体系化することにより、より経営の透明化、高度化を図るため、2008年4月に「KDDI Group Accounting Practice (以下「KGAP」)」を制定しました。

「KGAP」は、KDDIが連結経営を実践するにあたり、グループとしての会計原則の考え方を確立するとともに、経営管理業務や業績尺度の標準化などを通じて、明確かつ迅速な経営判断を可能とするためのガイドラインとして運用することにより、高品質かつ分かりやすい財務報告を経営層とステークホルダーに持続的に提供していきたいと考えています。

このように、連結ガバナンスの向上に努めるとともに、当社グループの企業活動の実態を正確に把握していただくため、適切な財務報告の作成と、タイムリーに有益な情報を開示、提供することにより、株主、投資家の皆様のご期待に応えてまいります。

今後とも、よろしくご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

# 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
	2004	2005	2006	2007	2008	2008
営業収益	¥2,846,098	¥2,920,039	¥3,060,814	¥3,335,260	<b>¥3,596,284</b>	<b>\$35,895</b>
電気通信事業営業収益	2,268,726	2,300,566	2,398,526	2,592,882	<b>2,749,897</b>	<b>27,447</b>
附帯事業営業収益	577,372	619,473	662,288	742,378	<b>846,387</b>	<b>8,448</b>
営業利益	292,105	296,176	296,596	344,701	<b>400,452</b>	<b>3,997</b>
当期純利益	117,025	200,592	190,569	186,747	<b>217,786</b>	<b>2,174</b>
EBITDA	688,027	664,255	654,409	691,699	<b>769,209</b>	<b>7,678</b>
売上高営業利益率	10.3%	10.1%	9.7%	10.3%	<b>11.1%</b>	<b>11.1%</b>
EBITDA マージン	24.2%	22.7%	21.4%	20.7%	<b>21.4%</b>	<b>21.4%</b>
総資産	2,639,581	2,472,322	2,500,865	2,803,240	<b>2,879,275</b>	<b>28,738</b>
有利子負債残高	1,179,764	864,627	770,692	620,471	<b>571,945</b>	<b>5,709</b>
純資産(旧株主資本)*2	1,009,391	1,162,192	1,295,531	1,537,114	<b>1,715,731</b>	<b>17,125</b>
営業活動によるキャッシュ・フロー	622,698	538,676	575,531	738,703	<b>545,234</b>	<b>5,442</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	(218,465)	(136,508)	(435,923)	(442,218)	<b>(557,688)</b>	<b>(5,567)</b>
フリー・キャッシュ・フロー	404,233	402,167	139,608	296,485	<b>(12,454)</b>	<b>(124)</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	(328,911)	(376,058)	(256,935)	(258,919)	<b>(104,410)</b>	<b>(1,042)</b>
1株当たり情報(円及び米ドル):						
当期純利益	27,748	47,612	45,056	42,505	<b>48,810</b>	<b>487</b>
潜在株式調整後当期純利益	27,708	47,571	45,025	42,495	<b>48,807</b>	<b>487</b>
配当金	3,600	6,900	8,000	9,500	<b>10,500</b>	<b>105</b>
純資産(旧株主資本)	239,515	278,170	296,383	339,806	<b>377,278</b>	<b>3,766</b>

\*1 米ドル金額は、便宜上、1ドル=100.19円(2008年3月31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(%)	38.2	47.0	51.8	54.1	<b>58.5</b>
D/Eレシオ(倍)	1.17	0.74	0.59	0.41	<b>0.34</b>
自己資本当期純利益率(%)	12.3	18.5	15.5	13.3	<b>13.6</b>
総資産営業利益率(%)	10.8	11.6	11.9	13.0	<b>14.1</b>
総資産回転率(倍)	1.0	1.1	1.2	1.3	<b>1.3</b>
自己資本回転率(倍)	3.0	2.7	2.5	2.4	<b>2.2</b>
流動比率(%)	107.3	114.0	103.6	88.0	<b>107.4</b>
固定比率(%)	192.4	153.6	145.4	136.4	<b>132.3</b>
固定長期適合比率(%)	98.6	96.2	99.8	106.2	<b>99.4</b>
手元流動性(倍)	0.8	0.9	0.6	0.7	<b>0.3</b>
インタレストカバレッジレシオ(倍)	10.5	14.2	19.0	29.3	<b>40.2</b>
配当性向(%)	16.8	21.2	20.8	22.4	<b>21.5</b>

自己資本比率=自己資本(期末)÷総資産(期末)

D/Eレシオ=有利子負債残高(期末)÷自己資本(期末)

自己資本当期純利益率=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

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)

固定比率=固定資産(期末)÷自己資本(期末)

固定長期適合比率=固定資産(期末)÷(自己資本(期末)+固定負債(期末))

手元流動性=手元流動性(現金及び預金、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。)

(注)自己資本=純資産-新株予約権-少数株主持分

# セグメント情報

3月31日に終了した各年度

	百万円					百万米ドル
	2004	2005	2006	2007	2008	2008
<b>移動通信事業</b>						
営業収益	—	¥2,312,537	¥2,510,395	¥2,677,445	<b>¥2,862,599</b>	<b>\$28,572</b>
グループ外売上	—	2,293,525	2,484,202	2,662,550	<b>2,851,679</b>	<b>28,463</b>
電気通信事業	—	1,751,053	1,903,427	2,017,516	<b>2,149,208</b>	<b>21,451</b>
附帯事業	—	542,473	580,775	645,034	<b>702,471</b>	<b>7,011</b>
セグメント間売上	—	19,012	26,193	14,895	<b>10,920</b>	<b>109</b>
営業利益	—	292,251	354,439	385,689	<b>455,044</b>	<b>4,542</b>
当期純利益	—	171,698	145,303	209,458	<b>266,472</b>	<b>2,660</b>
フリー・キャッシュ・フロー	—	190,636	266,178	294,838	<b>82,414</b>	<b>823</b>
EBITDA	—	548,859	605,172	598,134	<b>692,239</b>	<b>6,909</b>
売上高営業利益率	—	12.6%	14.1%	14.4%	<b>15.9%</b>	<b>15.9%</b>
EBITDAマージン	—	23.7%	24.1%	22.3%	<b>24.2%</b>	<b>24.2%</b>

(参考)	百万円	
	au事業	ツーカー事業
	2004	2004
営業収益	¥1,831,786	¥274,329
グループ外売上	1,817,333	267,929
電気通信事業	1,367,038	223,040
附帯事業	450,295	44,890
セグメント間売上	14,453	6,400
営業利益	239,469	16,304
当期純利益	129,995	8,043
フリー・キャッシュ・フロー	207,251	54,951
EBITDA	437,651	72,097
売上高営業利益率	13.1%	5.9%
EBITDAマージン	23.9%	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。

	百万円					百万米ドル
	2004	2005	2006	2007	2008	2008
<b>固定通信事業</b>						
営業収益	¥623,104	¥596,041	¥619,314	¥714,350	<b>¥718,646</b>	<b>\$7,173</b>
グループ外売上	529,119	494,729	518,716	610,364	<b>629,647</b>	<b>6,285</b>
電気通信事業	484,512	451,632	470,391	548,675	<b>565,331</b>	<b>5,643</b>
附帯事業	44,607	43,096	48,325	61,690	<b>64,316</b>	<b>642</b>
セグメント間売上	93,984	101,312	100,598	103,986	<b>88,999</b>	<b>888</b>
営業利益(損失)	16,421	(310)	(61,309)	(49,036)	<b>(64,668)</b>	<b>(645)</b>
当期純利益(損失)	(29,935)	(4,413)	26,362	(23,448)	<b>(51,731)</b>	<b>(516)</b>
フリー・キャッシュ・フロー	74,232	(3,066)	(102,317)	6,303	<b>(53,897)</b>	<b>(538)</b>
EBITDA	112,402	87,494	41,451	80,890	<b>58,129</b>	<b>580</b>
売上高営業利益率	2.6%	-0.1%	-9.9%	-6.9%	<b>-9.0%</b>	<b>-9.0%</b>
EBITDAマージン	18.0%	14.7%	6.7%	11.3%	<b>8.1%</b>	<b>8.1%</b>

	百万円					百万米ドル
	2004	2005	2006	2007	2008	2008
<b>その他事業</b>						
営業収益	¥80,371	¥81,381	¥103,504	¥108,704	<b>¥167,159</b>	<b>\$1,668</b>
グループ外売上	50,680	46,399	57,896	62,345	<b>114,958</b>	<b>1,147</b>
セグメント間売上	29,691	34,982	45,607	46,359	<b>52,201</b>	<b>521</b>
営業利益	545	951	4,381	6,858	<b>9,014</b>	<b>90</b>
当期純利益(損失)	(3,439)	1,565	34,861	3,571	<b>1,247</b>	<b>12</b>
売上高営業利益率	0.7%	1.2%	4.2%	6.3%	<b>5.4%</b>	<b>5.4%</b>

# 財政状態及び経営成績の分析

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、ご注意ください。

## 1. 当連結会計年度の経営成績の分析

### (1) 概 観

#### (a) 当社グループの状況

当社グループは、当社及び連結子会社59社並びに関連会社15社により構成され、移動通信と固定通信の両事業を併せ持つ総合通信会社です。

移動通信事業においては、これまでauとツーカーの2つのブランドで携帯電話サービスをお客様に提供してきましたが、ツーカー携帯電話サービスは2008年3月末をもってサービスを終了しました。2008年3月末現在の国内シェアは両ブランド合計で29.5%と第2位のシェアを有し、3,034万のお客様にご契約いただいています(うち、au携帯電話サービスの国内シェア29.3%、ご契約数3,010万)。

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。高品質のIP電話サービス「メタルプラス」は2005年2月にサービス提供を開始し、2008年3月末現在327万のお客様にご契約いただいています。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、2007年1月に東京電力株式会社のFTTH事業を当社に統合し、2008年3月末現在71万のお客様にご契約いただいています。

その他事業においては、コールセンター事業、コンテンツ事業、ケーブルテレビ事業等を行っており、当社グループにおけるサービス向上並びにグループ事業の連携強化のため各種サービスを展開しています。

### (参考)

#### 連結範囲

- ・連結子会社59社(前期比17社増加 増加:22社 減少:5社)
- ・持分法適用会社14社(前期比13社減少 増加:3社 減少:16社)

#### KDDIグループの事業内容

(2008年3月末現在)

事業区分	主要サービス	主なグループ会社
移動通信事業	携帯電話サービス、 携帯電話端末販売等	当社、沖縄セルラー電話(株)、(株)KDDIテクニカルエンジニアリングサービス
固定通信事業	国内・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等	当社、(株)KDDIテクニカルエンジニアリングサービス
その他事業	コールセンター事業、 コンテンツ事業、ケーブル テレビ事業、その他サービス	(株)KDDIエボルバ、(株)mediba、JCNグループ他

## (b) 電気通信業界の状況と当社グループの対応

移動通信市場においては、2006年10月24日の携帯電話番号ポータビリティ (Mobile Number Portability: MNP) の導入に加え、政府の「モバイルビジネス活性化プラン」の公表 (総務省2007年9月21日) に伴う携帯電話の新たな販売方法の開始、イー・モバイル株式会社による、他事業者との国内ローミングを一部利用した音声サービスへの参入など、携帯電話端末、料金、サービスなどについてお客様獲得に向けた競争が激しさを増しています。また、固定通信市場における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、2.5GHz広帯域移動無線アクセスシステム (BWA) の特定基地局開設計画の認定、さらに、NTT東日本及びNTT西日本の次世代ネットワーク (NGN) の商用サービス開始など事業環境が急速に変化していく中で、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してきました。

### ○移動通信市場における当社グループの対応

- ・ auの累計契約数が、2007年度期末目標の3,000万に到達。
- ・ MNP制度導入 (2006年10月24日) 直後の、同制度利用希望者の流動が一巡する中で、着実に顧客基盤を拡大。
- ・ 新販売スキーム「au買い方セレクト」を2007年11月に提供開始。au携帯電話 (プリペイドサービス除く) に新規でご契約または機種変更などでau携帯電話端末をご購入いただく際に、お客様のニーズに合わせて購入方法が選択可能。
- ・ 「EZweb」をより安心・安全にご利用いただくため、フィルタリングサービスの普及促進・サービス拡充、青少年や保護者に対する啓蒙活動を実施。
- ・ ツーカー携帯電話サービスの提供を終了 (2008年3月31日)。

### ○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FTTH事業統合 (2007年1月) による事業基盤整備に加え、「ひかりone TVサービス (MOVIE SPLASH)」における映像コンテンツの拡充。
  - ◆チャンネル数の追加やVOD (ビデオ・オン・デマンド) によるワーナーブラザーズ作品・NBCユニバーサル作品・20世紀フォックス作品の提供開始など。
- ・ ケーブルテレビ会社のネットワークと当社のCDN (Content Delivery Network) <sup>※1</sup> を活用した固定電話サービス「ケーブルプラス電話」において、提携するCATV局を順次拡大。
  - ◆提携CATV局42社、286千契約 (2008年3月末)。

<sup>※1</sup> CDN 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

## (2) 概況

当連結会計年度における営業収益は3兆5,963億円、対前期2,610億円増、前期比で7.8%の増収となりました。移動通信事業については、「CDMA 1X WIN」の拡販により当社の年間純増シェアは35.8% (うち、au 46.4%) と堅調に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、「メタルプラス」や「ひかりone」の拡販などにより増収となりました。

営業費用は3兆1,958億円、対前期2,053億円増、前期比では6.9%増加しました。これは、移動通信事業における「CDMA 1X WIN」の拡販費用や減価償却費の増加、固定通信事業における「ひかりone」関連費用の増加が主な要因となります。

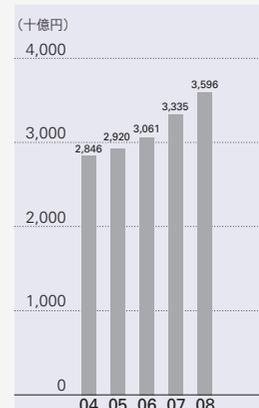
以上の結果、営業利益は4,005億円、対前期558億円増、前期比16.2%の増益となりました。

営業外費用 (収益) は212億円となり、対前期では144億円費用が減少しています。この主な要因は、有利子負債の削減が着実に進展し支払利息が減少したこと、および減損損失が対前期で減少したことなどとなります。

これにより、税金等調整前当期純利益は3,792億円、対前期701億円増、前期比22.7%の増益となりました。税金費用等の計上については、法人税、住民税及び事業税1,432億円、法人税等調整額145億円を計上し、法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額をあわせた前期比較では393億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、IT投資促進税制等の税額控除減少、ツーカー設備などの減損損失認容に伴う法人税等調整額の増加などとなります。

少数株主利益は37億円、対前期2億円減少しました。これらの結果、当期純利益は2,178億円、対前期310億円増、前期比16.6%の増益となりました。

### 営業収益: 連結



(3月31日に終了した各年度)

### 営業利益および利益率: 連結



(3月31日に終了した各年度)

■ 営業利益 — 営業利益率

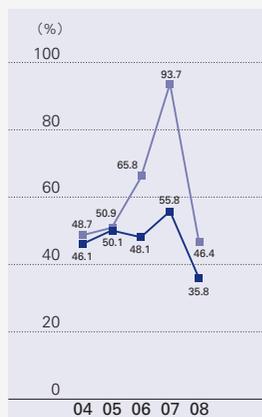
連結損益計算書(要約)

(億円)

	2007/3	2008/3	増減	増減率(%)
営業収益	33,353	35,963	2,610	7.8
営業費用	29,906	31,958	2,053	6.9
営業利益	3,447	4,005	558	16.2
営業外費用	356	212	△144	△40.4
税金等調整前当期純利益	3,091	3,792	701	22.7
法人税、住民税及び事業税	1,334	1,432	99	7.4
法人税等調整額	△149	145	294	—
少数株主利益	39	37	△2	△4.8
当期純利益	1,867	2,178	310	16.6

(3) セグメント別の状況

移動通信純増シエラ



(3月31日に終了した各年度)  
 — au+ツーカー — au

(a) 移動通信事業

移動通信事業では、au携帯電話を主軸としたインフラ、携帯電話端末、料金体系、コンテンツ等の総合的な商品力の向上に努めてきました。また、ツーカー携帯電話サービスについては、当初の予定通り2008年3月末にサービスを終了しました。

○インフラ:EV-DO Rev. Aの整備・拡張

当社は現在CDMA 1X WINで採用しているデータ通信専用のインフラである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。2006年12月より、EV-DOのアップグレード版であるEV-DO Rev. Aの導入を開始し、2008年3月末時点では、全国の主要エリアのほとんどをカバーしています。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。EV-DO Rev. Aの展開により、競争力の根幹であるインフラ面でさらなる充実を図っています。

○携帯電話端末:年間36機種<sup>注1)</sup>のラインナップ

au携帯電話端末では、お客様一人ひとりのライフスタイルをサポートすることをコンセプトに、年間で36機種(前期43機種)を販

売しました。

- ・「ウォータールーフ・ワンセグケータイ」「EXILIMケータイ<sup>注2)</sup>」「ウォークマン<sup>注3)</sup>ケータイ<sup>注3)</sup>」「INFOBAR2(インフォバーター)」「Woooケータイ<sup>注4)</sup>」などデザインや機能にこだわったモデル
- ・LISMO「オーディオ機器連携」や「au oneガジェット」などに対応したKDDI統合プラットフォーム「KCP+(ケイシーピープラス)」<sup>注5)</sup>搭載モデル
- ・「au Smart Sports Run&Walk」対応モデル
- ・初心者のお客様にも気軽にご利用いただける「簡単ケータイ」

<sup>注1)</sup> 年間販売機種数は法人向け販売機種数を含めて記載しております。

<sup>注2)</sup> 「EXILIM」はカシオ計算機株式会社の登録商標です。

<sup>注3)</sup> 「ウォークマン」はソニー株式会社の登録商標又は商標です。

<sup>注4)</sup> 「Wooo」は株式会社日立製作所の登録商標です。

<sup>注5)</sup> 携帯電話によるモバイルインターネットにおける基本アプリケーションに加え、OSやミドルウェアを含めたソフトウェアのほぼ全域まで共通化した統合プラットフォーム。

○携帯電話販売方法

新たな販売スキーム「au買い方セレクト」(2007年11月)を導入

当社はお客様ニーズに応えるべく新販売スキームを導入しました。これにより、お客様は端末購入時において、これまでのように端末販売補助金を利用し、初期負担を少なく購入されたいお客様向けの「フルサポートコース」と、端末販売補助金のないいわゆる分離モデルで、端末を買い替えるよりも毎月の利用料金を抑えたいお客様向けの「シンプルコース」のどちらかを選択いただくことになりました。

○料金体系

- ・「誰でも割」(2007年9月)のサービス提供
- 従来の「MY割(法人MY割)」や「年割」+「家族割(法人

割)」は、月々の基本使用料が、ご利用年数に応じて最大50%までの割引となっておりましたが、新たに、2年間の継続利用を条件に、ご契約時点から月々の基本使用料が一律50%割引となる「誰でも割」を導入しました。

- ・「家族間国内通話24時間無料」(2008年3月)のサービス提供  
「家族割」に加え「誰でも割」又は「スマイルハート割引<sup>※1</sup>」をご契約のお客様を対象に、ご家族への通話を2008年3月1日より24時間無料としました。

併せて「法人割」についても、同一「法人割」をご契約いただいている法人の社員の方への通話を24時間無料としました。

<sup>※1</sup> お身体の不自由な方々に対する料金割引サービス

### ○コンテンツサービス

- ・お客様のライフスタイルに合わせた新たなサービスとして、スポーツに焦点を当てた「au Smart Sports」を開始しました。「au Smart Sports」は、日常のスポーツシーンを携帯電話でサポートするアプリや、トレーニング履歴の管理やスポーツ情報の閲覧ができるEZwebサイト・PCサイト、スポーツ関連グッズなどを提供し、スポーツを通じたお客様のライフスタイルをサポートする総合サービスです。
- ・お客様のお好みの情報や機能にすばやくアクセスできるサービス「au one ガジェット」を開始しました。
- ・au携帯電話のインターネットサービス「EZweb」などのポータルサイトを統合し、ケータイとPCが一体化した新ポータルサイト「au one」を2007年9月27日より提供開始し、併せて、PC向けのインターネット接続サービスブランドを「DION」から「au one net」に名称変更しました。

### ○法人向けサービス

市場の成長が続く法人向けモバイルビジネスにも積極的に取り組んでおり、大・中規模法人向けには、ソリューション提案力・通信エリア・法人専用端末ラインナップ・通信品質等の総合力で強みを発揮し、順調にお客様基盤を拡大しました。

また、2007年10月に㈱KDDIネットワーク&ソリューションズを統合、販売体制を大幅に拡充し、中・小規模法人向けに積極的なアプローチが可能となる体制を構築しました。

#### <主な法人向け新サービス>

- ・「auケータイ着信割引」の提供を開始(2008年2月)  
同一法人名義のau携帯電話を所有しているお客様を対象に、KDDI電話及びNTT加入電話<sup>※1</sup>から対象となる全てのau携帯電話への通話料が15%割引となる新サービス

<sup>※1</sup> NTT加入電話(INS64/1500含む)からの0077発信

- ・CDMA 1X WIN対応通信モジュールを内蔵したPC<sup>※2</sup>専用のデータ通信定額プラン「WIN通信機能搭載PC定額」の提供を開始(2008年3月)

<sup>※2</sup> 「ThinkPad X61/ThinkPad X61s」(レノボ・ジャパン(株)製)、「FlyBook VM/FlyBook V5」((株)ダイアログ・ジャパン製)、「dynabook SS RX」((株)東芝製)の5種類12モデルのラインナップとなります。2008年3月末時点。

### ○ツーカー携帯電話サービスを2008年3月31日に終了

ツーカーについては、当初からの予定通り2008年3月末にサービスを終了しました。

2005年10月より、電話番号を変えずにauへの契約変更が可能となる同番移行を開始し、移行数は2008年3月末までの累計で260万となりました。同番移行開始前の2005年9月末時点でのツーカー契約数353万に対し、約74%のお客様に引続きau携帯電話サービスをご利用いただいています。

### ■営業収益

当連結会計年度の営業収益は2兆8,626億円と、対前期1,852億円、前期比6.9%の増収となりました。主に以下の要因が挙げられます。

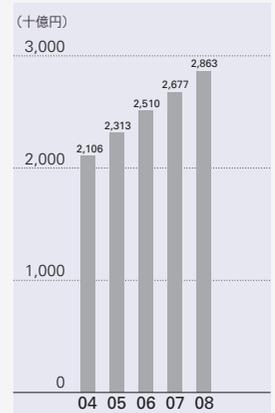
#### ○ご契約数の増加

2008年3月末の累計契約数(au及びツーカー合計)は3,034万契約、累計シェア29.5%となりました。年間純増数(同)については、215万(純増シェア35.8%)となりました。

MNPによるauの純増数は、62万契約の増加(ポートイン125万契約、ポートアウト63万契約)、ツーカーからのポートアウト(2.8万契約)を差し引いたKDDIトータルでは60万契約の増加となり、純増数の上積みにも貢献しました。

MNPは、一過性の制度ではないものの、初期の利用希望者の流動が一巡したこと、および、各社の複数年契約型割引サービスが浸透したことなどから、2007年度は利用が緩やかに減少してきていますが、当社は2006年の制度開始以後、制度を利用した純増数が累計で141万契約となり移動通信会社のうちで最大となっています。

営業収益:移動通信事業



(3月31日に終了した各年度)

(参考) 累計契約数

	2007/3	2008/3	純増数	純増シェア
au	2,732万契約	3,011万契約	278万契約	46.4%
内モジュール系	70万契約	81万契約	11万契約	
CDMA 1X WIN	1,455万契約	1,970万契約	515万契約	
CDMA 1X	1,217万契約	999万契約	△217万契約	
cdmaOne	60万契約	42万契約	△18万契約	
ツーカー (PDC)	87万契約	23万契約	△63万契約	△10.6%
合 計	2,819万契約	3,034万契約	215万契約	35.8%

(注) 純増数 = 新規契約数 - 解約数

○「CDMA 1X WIN」の拡販とARPU

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」の契約数が着実に増加し、2008年3月末で1,970万契約(対前期比515万契約増)、au全体の契約数に占める構成割合は65%に上昇しました。また、そのうち定額制の契約率も74%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<sup>※1</sup>の高いお客様層の拡大に繋がり、全体ARPUを下支えています。

当期のauの総合ARPUは前期比5.3%減の6,260円、うち音声ARPUはMOU<sup>※2</sup>の減少(10分減)や、「誰でも割」・「家族割」等の料金施策の浸透による影響を受けて、前期比10.0%減の4,130円でした。データARPUは全ご契約者平均に比べ1,070円高い「CDMA 1X WIN」のご契約数が順調に伸びており、前期比5.4%増の2,130円でした。

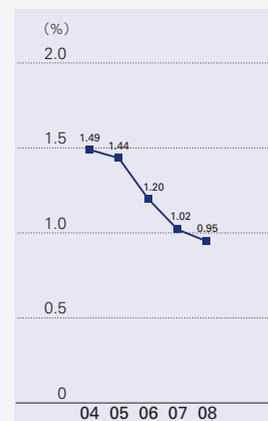
※1 Average Revenue Per Unit (1契約あたりの月間平均収入)

※2 Monthly Minutes of Use (月間利用時間)

○解約率の低下

auの解約率は、前期の1.02%から当期0.95%と0.07ポイント低下しました。今後も総合的な商品力を高め、解約率の抑制を図っていくとともに、今まで以上に快適なモバイル環境のご提供を通じて、より一層のお客様満足度向上に努めていきます。

解約率



(3月31日に終了した各年度)

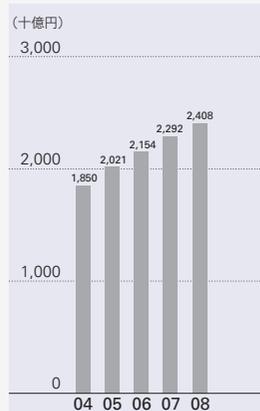
au ARPU

	(円)		
	2007/3	2008/3	増減
総合 ARPU	6,610	6,260	△350
音声 ARPU	4,590	4,130	△460
データ ARPU	2,020	2,130	+110

うち、WIN利用者ARPU

	(円)		
	2007/3	2008/3	増減
総合 ARPU	8,670	7,790	△880
音声 ARPU	5,250	4,590	△660
データ ARPU	3,420	3,200	△220

## 営業費用：移動通信事業



(3月31日に終了した各年度)

## ■ 営業費用

当連結会計年度の営業費用は2兆4,076億円、対前期1,158億円、前期比5.1%の増加となりました。主要な費用項目の状況をご説明いたします。

### ○ 携帯電話端末販売原価

携帯電話端末の高機能化が進む中、ソフトウェアの共通化による開発費の低減<sup>※1</sup>に努めた結果、1台あたりの平均調達コストは前年度と同水準の38,000円となりました。

また、総調達台数についても前期と同水準であったため、au携帯電話端末全体の販売原価はほぼ横ばいとなっています。

#### ※1 開発費低減への取り組み

当社は、これまで携帯電話のソフトウェア開発におけるコスト競争力強化のため、KCP (KDDI Common Platform) を構築し、ソフトウェアの共通化による端末コストの低減を図ってきました。2007年度においては、さらなるコスト削減のため、KCP+ (KDDI統合プラットフォーム) の開発を行いました。これにより、今後さらなるコスト低減を実現できる見込みです。

### ○ 販売一時金

2007年11月より導入しました「au買い方セレクト」において、「フルサポートコース」を選択し携帯電話端末を購入いただいたお客様に対しては、購入サポートとして20,000円を直接還元しています。代理店手数料に購入サポートを加えたau携帯電話端末の販売一時金単価(新規販売及び機種変更)は、前期と同水準の1台あたり平均37,000円でした。

第3四半期までは、携帯電話端末の調達単価および販売費用の抑制により前期を下回る水準で推移していましたが、年度最大の商戦期である第4四半期において、auの累計契約数3,000万達成に向けて、お客様獲得を促進した結果、第4四半期の販売一時金単価が41,000円と高水準になったものの、通期では37,000円となっています。なお、前期比で販売台数が増加したことにより、au一般端末の販売一時金総額は5,860億円となり、前期比180億円増加しています。

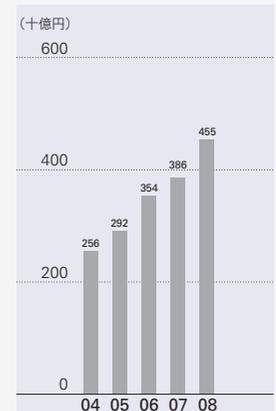
### ○ 減価償却費

au携帯電話サービスについては、ご契約者の増加・通話品質の向上、および、EV-DO Rev. Aサービスエリアの拡充に伴い、2GHz帯周波数における整備を行うと同時に、800MHz帯周波数の再編を見据え、新たに割り当てられる新800MHz帯の整備を本格的に開始しました。これらにより、無線基地局及び交換局設備等の新設・増設を実施したことから、前期比で総額280億円増加しています。

## ■ 営業利益

移動通信事業の営業利益は4,550億円、対前期694億円、前期比18.0%の増益となり、連結営業利益を牽引しています。

## 営業利益：移動通信事業



(3月31日に終了した各年度)

## (b) 固定通信事業

固定通信事業では、IP化・ブロードバンド化が急速に進展する事業環境のなか、高品質なIP電話サービスである「メタルプラス」、法人向けデータサービス「KDDI Powered Ethernet」、FTTHサービス「ひかりone」などの販売を推進し、顧客基盤拡大に向けた展開を図ってきました。

### ○ 高品質IP電話サービス「メタルプラス」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を実現した高品質IP電話サービス「メタルプラス」を拡販してきました。

「メタルプラス」の2008年3月末の累計契約数は328万、当期売上は1,229億円(前期比+303億円)、ARPUは音声、インターネットを合わせて3,420円(前期比+100円)でした。

### ○ FTTHサービス「ひかりone」のサービス展開

FTTHは「ひかりone」というサービス名称で、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しています。2007年1月の東京電力(株)のFTTH事業統合により、現在、首都圏に約1,000万世帯にアクセスできるだけのアクセスネットワークを構築しています。またその他の全国主要都市ではNTTの回線を利用してマンションなどの大規模集合住宅向けにサービスを提供しています。

FTTHの2008年3月末の累計契約数は71万、当期売上は366億円、ARPUは音声、インターネット、映像を合わせて4,600円となりました。

○法人向けデータ通信サービスの拡販

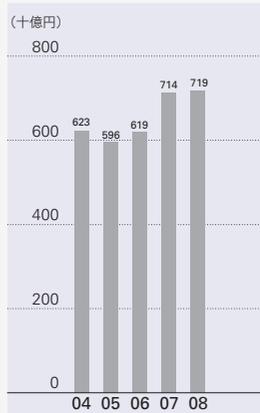
法人向けデータ通信サービスにおいて、広域イーサネットなどのVPNサービスは今後の成長が期待されている分野であり、パワードコムとの合併効果が着実に現われています。VPNサービスの当連結会計年度売上は前期比11%増の986億円と、順調に拡大しています。

■営業収益

当連結会計年度の営業収益は7,186億円、対前期43億円増、前期比0.6%の増収となりました。主に以下の要因が挙げられます。

通信手段が携帯電話・IP電話などへシフトする中で、マイラインなどによる既存の固定電話サービスの収入が縮小する一方、メタルプラスの拡販を推進したことにより、音声系収入が拡大しました。また、データ系サービスについては、FTTHサービスの展開に伴いインターネット系サービスの収入の伸びが堅調であるとともに、法人向けのVPNサービス収入もパワードコムとの合併効果により拡大しています。

営業収益：固定通信事業



(3月31日に終了した各年度)

■営業費用

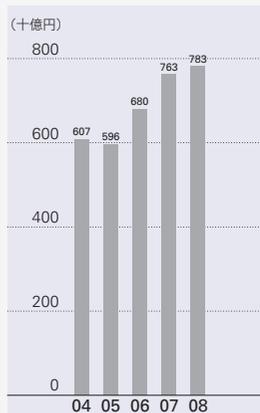
当連結会計年度の営業費用は7,833億円と、対前期199億円、前期比2.6%の増加となりました。主な増加要因は以下のとおりです。

○「メタルプラス」関連費用の増加

メタルプラスの販売コミッションなど契約獲得費用は減少していますが、当該サービスに係るアクセスチャージ及び通信設備使用料(ドライカッター使用料)が増加しました。

なお、「メタルプラス」については、ご契約数が300万契約に達し、サービス採算は着実に改善していますので、2008年度には黒字化を達成する予定です。

営業費用：固定通信事業



(3月31日に終了した各年度)

○FTTHサービス「ひかりone」のサービス展開による関連費用の増加

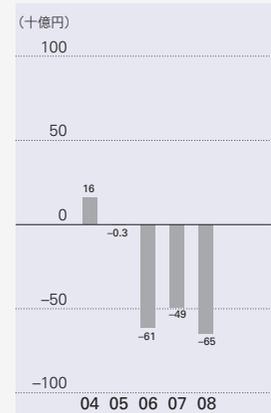
「ひかりone」の展開に伴い、販売コミッションなどの契約獲得費用および関連工事費が増加しました。その他、2007年1月の東京電力株式会社の光ネットワークカンパニーが行っていたFTTH事業を統合したことに伴い、販売体制を再構築したことから、その関連費用や販売維持費用が発生しました。

■営業利益(損失)

固定通信事業の営業損益は、営業損失647億円、前期と比べて156億円損失が増加しました。損益面では、パワードコムとの合併効果や「メタルプラス」の損失幅縮小と、個別には着実に実績が出てきてはいるものの、電話などのレガシーサービスの売上減、「ひかりone」の販売促進に伴うコスト増などにより、営業損失が拡大しています。

「ひかりone」につきましては、商品力の向上とともに、販路についても、従来の量販店中心から、auショップでの取り扱いを推進するなど、販売費用の抑制を図りながら、顧客基盤の拡大を目指します。

営業利益：固定通信事業



(3月31日に終了した各年度)

後発事象

中部テレコミュニケーション(株) (以下「CTC」)の連結子会社化(2008年4月1日)

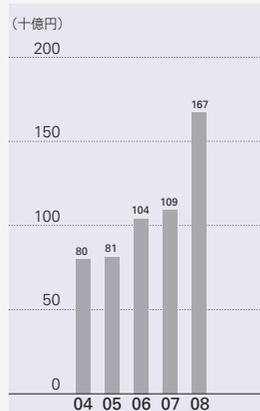
当社は中部電力(株)が保有するCTCの株式の一部譲渡(166万株、CTC発行株式総数の80.5%)について2008年1月25日に株式譲渡契約を締結し、これにより2008年4月よりCTCは当社の連結子会社となりました。今後、顧客基盤・インフラなどCTCが築いてきた事業基盤を活かし、中部地区における通信事業のさらなる展開を図ることができるものと考えています。

(c) その他事業

その他事業では、当社グループ全体の競争力を強化するため、今後の成長が見込まれる事業分野を重点的に強化してきました。

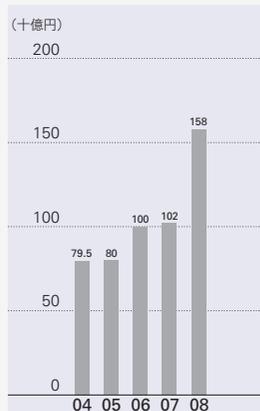
2007年6月には、ケーブルテレビ事業を展開するJCNグループを連結子会社化し、グループの連携強化を図ってきました。

### 営業収益：その他事業



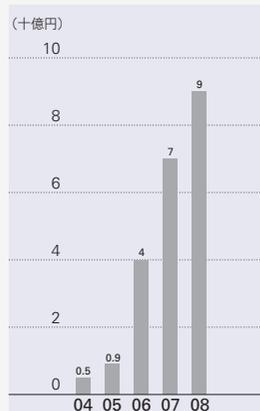
(3月31日に終了した各年度)

### 営業費用：その他事業



(3月31日に終了した各年度)

### 営業利益：その他事業



(3月31日に終了した各年度)

## ■ 営業収益

当連結会計年度の営業収益は、1,672億円、対前期585億円、前期比53.8%の増収となりました。

## ■ 営業費用

当連結会計年度の営業費用は、1,581億円と、対前期563億円、前期比55.3%増加となりました。

## ■ 営業利益

その他事業の営業利益につきましては、営業利益90億円、対前期22億円増、前期比31.4%の増益となりました。

その他事業における業績の増加要因はいずれも主にJCNグループの連結子会社化に伴う影響です。

### (参考)

#### 2008年3月末のJCNグループの状況

JCNグループは、ジャパンケーブルネットホールディングス株式会社、ジャパンケーブルネット株式会社、および、その傘下に子会社のケーブルテレビ局15社、ならびに、持分法適用会社2社で構成され、各提供エリアにおいてCATV・インターネットなどのサービスを提供しています。

なお、上記に記載しているセグメント別(移動通信事業、固定通信事業、その他事業)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となります。

#### (4) 営業外費用(収益)の状況

当連結会計年度の営業外費用(収益)の純額は212億円の費用となり、対前期で144億円費用が減少しました。この要因は以下のとおりです。

#### ○ 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5,719億円、対前期末で485億円減少しました。これに伴い当連結会計年度の支払利息は100億円、対前期で18億円減少しました。

#### ○ 持分法による投資損益

持分法による投資損益は21億円の利益となり、対前期で13億円増加しました。

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などです。

### (参考)

#### UQコミュニケーションズ株式会社(2008年3月1日に「ワイヤレスブロードバンド企画株式会社」から社名変更)への出資

・2007年8月に当社とIntel Capital Corporation、東日本旅客鉄道株式会社、京セラ株式会社、株式会社大和証券グループ本社及び株式会社三菱東京UFJ銀行の出資により設立。(同社は、当社の関連会社。)

・同社は、モバイルWiMAX技術を用いた2.5GHz広帯域移動無線アクセスシステム(BWA)の特定基地局開設計画の認定取得。(2007年12月)

・同社は、2009年中に事業を開始する予定であり、当社及び出資各社の強みを最大限活用し、新たなビジネスを創造することにより、モバイルWiMAXネットワークの提供を通じて、どこにおいてもブロードバンド環境の利用が可能な社会の実現を目指していきます。

#### ○ 減損損失、固定資産除却損の状況

当連結会計年度の減損損失は212億円となり、対前期では209億円損失が減少しました。また、当連結会計年度の固定資産除却損は75億円(前期は計上なし)となっています。

なお、金額的に重要性のある主な内容は以下のとおりです。

### (当連結会計年度)

・減損損失212億円

国内伝送路遊休資産等の減損

国内伝送路等の一部を含む稼働率が低下している資産について、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187億円計上しています。

・固定資産除却損75億円

ツーカー携帯電話サービス終了に伴う固定資産の設備除却損及び設備撤去費

ツーカー携帯電話サービス終了(2008年3月末)に伴い、周波数帯を返還したことに伴う設備除却損および撤去費として75億円を計上しています。

(前連結会計年度)

・減損損失420億円

ツーカー携帯電話サービスに係る資産の減損

ツーカー携帯電話サービスに係る資産(PDC設備等)については、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。

(5) 法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額の状況

当連結会計年度における法人税、住民税及び事業税は1,432億円、法人税等調整額は145億円を計上し、法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額をあわせた対前年比較では393億円増加しました。この主な要因は、利益の増加に伴う課税所得の増加、IT投資促進税制などの税額控除減少、当連結会計年度のツーカー設備などの減損損失認容に伴う法人税等調整額の増加などとなります。

今後、当社グループは、中期的目標として策定した「チャレンジ2010」のもと、「量的拡大」と「質的向上」の両立により持続的成長を図り、あらゆるサービスにおけるお客様満足度No.1を目指す

し「新たな価値創造」にチャレンジしていきます。

また、事業環境の変化に迅速に対応するとともに、多様化するお客様のニーズを見据えた事業展開を行っていきます。

○移動通信事業については、より一層のお客様満足度の向上に向けて、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。

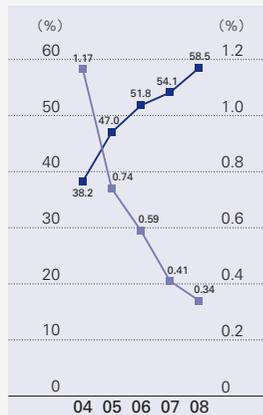
○固定通信事業については、「ひかりone」を中心とする直収型サービスの拡販に努めるとともに、ケーブルテレビ会社などの連携を進め、顧客基盤のさらなる拡大を目指していきます。ソリューションサービスにおいては、法人のお客様のアクセス網の2重化によるネットワークサービスの信頼性向上やトラヒック増大に対応するため、高品質で大容量のネットワークサービスの拡充に努めます。

また、日本企業の海外進出とグローバル化に伴い、法人のお客様において、データセンターを中心とした分野での一括アウトソーシングに対するご要望が高まっています。

当社は、このようなご要望に対応すべく、グローバルICTソリューションのコアとして、グローバルデータセンター「TELEHOUSE」を全世界一体で展開し、2010年までにイギリス、フランス、シンガポールに新サイトを増設していきます。今後、東ヨーロッパ、東南アジア地域などを中心に新たに9カ国へ「TELEHOUSE」を拡張し、合計世界14地域において事業展開していく予定です。

2. 設備投資及び資産の状況

自己資本比率およびD/Eレシオ



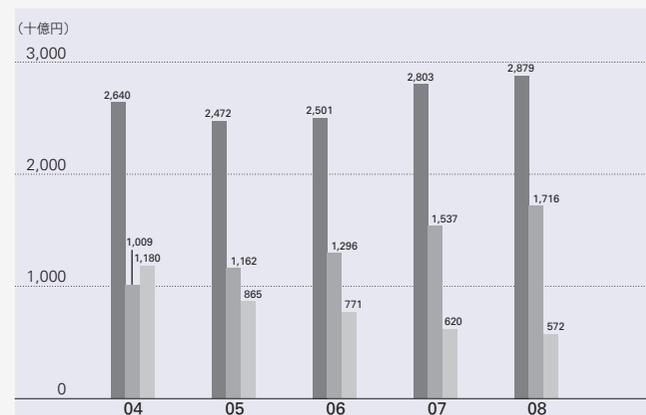
(3月31日に終了した各年度)  
 — 自己資本比率  
 — D/Eレシオ

(1) 資産の状況

2008年3月期末の連結の総資産は2兆8,793億円、前期比760億円増加、純資産は1兆7,176億円、前期比1,786億円増となりました。これに伴い、自己資本比率は58.5%、前期比4.4ポイント上昇しました。

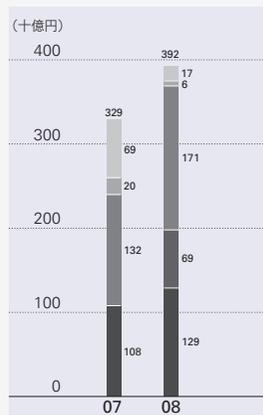
資産の増加の主な要因は、設備投資の増加に加え、2007年6月のJCNグループの連結子会社化に伴う固定資産などの増加によるものです。

総資産、純資産、有利子負債



(各年度3月31日現在)  
 ■ 総資産 ■ 純資産 ■ 有利子負債

## 設備投資：移動通信事業



(3月31日に終了した各年度)  
 ■ 800MHz 1X ■ 800MHz EV-DO ■ 2GHz  
 ■ 新800MHz ■ 共通設備

したことにより、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、CDMA 1X WIN契約者・データ定額制加入者の増加およびSNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）など新

## (2) 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ネットワークの信頼性向上を目的に効率的に設備投資を実施しました。セグメント別の設備投資内訳は、次のとおりです。

### (a) 移動通信事業

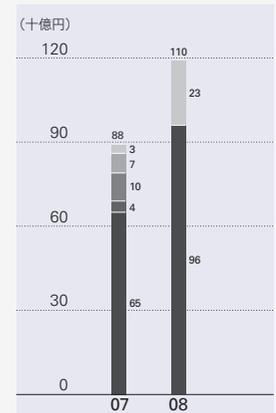
au携帯電話サービスについては、ご契約者の増加・通話品質の向上およびEV-DO Rev. Aのサービスエリアの拡充に伴い2GHz帯周波数における整備を行いました。同時に、800MHz帯周波数の再編を見据え、新たに割り当てられる新800MHz帯の整備を本格的に開始

たサービス普及によるデータ通信トラフィックの増加を受けて、IP系関連設備についても増設を行いました。

### (b) 固定通信事業

FTTHサービス「ひかりone」の販売推進に伴い、戸建ての新規契約者に対するドロップケーブル工事や、マンション棟向け工事など関連する設備投資が前期比で大幅に増加しました。また、法人を対象とするIP-VPNサービス、広域イーサネットサービスの需要増加及びサービスメニューの多様化に対応するため、関連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。

## 設備投資：固定通信事業



(3月31日に終了した各年度)  
 ■ FTTH ■ メタルプラス  
 ■ CDN構築 ■ ネットワークIP化 ■ その他

(注) 2008年3月期よりFTTH以外は全てその他に分計

## 3. 資本の源泉及び資金の流動性に係る情報

### (1) キャッシュ・フロー

#### (a) 営業活動によるキャッシュ・フロー

5,452億円の収入 対前期1,935億円収入減

当連結会計年度の営業活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して1,935億円減少し、5,452億円の収入となりました。この主な要因は、利益の増加に伴う法人税等の支払増△1,146億円、前連結会計年度末が休日のため一部支払いが当期にずれ込んだ影響等によるものです。

#### (b) 投資活動によるキャッシュ・フロー

5,577億円の支出 対前期1,155億円支出増

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1,155億円支出増の5,577億円の支出となりました。この主な要因は、設備投資の増加及びジャパンケー

ブルネットホールディングス株式会社とジャパンケーブルネット株式会社の株式取得（連結子会社化）によるものです。

#### (c) 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3,089億円減少し△125億円となりました。

#### (d) 財務活動によるキャッシュ・フロー

1,044億円の支出 対前期1,545億円支出減

当連結会計年度の財務活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して1,545億円支出減の1,044億円の支出となりました。この主な要因は、社債発行及び資金調達増加によるものです。

キャッシュ・フロー（要約）

（億円）

	2007/3	2008/3	増減
営業活動CF	7,387	5,452	△1,935
投資活動CF	△4,422	△5,577	△1,155
FCF	2,965	△125	△3,089
財務活動CF	△2,589	△1,044	1,545
現金・現金同等物残高（手元流動性）	1,927	755	△1,171

（2）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755億円と、前連結会計年度末1,927億円と比較して1,171億円減少しました。これらのいわゆる手元流動性残高については、当社の財務状況及び金融環境に応じ変動しています。

（3）資金需要

当連結会計年度については、借入金返済資金と設備投資資金の一部に充当するため、社債発行により800億円、金融機関より1,198億円の資金調達を実施しました。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100億円減少の2,478億円、借入金残高は387億円減少の3,239億円となりました。

（4）約定返済

支払期限ごとの債務額

（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	2,478	400	1,028	650	400
金融機関借入	3,239	590	479	1,971	197
その他	2	1	1	0	—
合計	5,719	991	1,508	2,621	597

（5）為替リスク

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

親会社から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。

これらの結果、当連結会計年度末の連結有利子負債残高5,719億円における直接調達と間接調達の比率は43:57、長期資金調達比率<sup>※1</sup>は82.66%、親会社における調達比率は98.66%となりました。

（6）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。

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>※1</sup> 社債及び長期借入金を有利子負債で除したもの。

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

（7）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117億円です。

## 4. 重要な会計方針及び見積り

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。

### (1) 固定資産の耐用年数

固定資産の耐用年数については適正に見積っています。なお、既に公表されている2008年度税制改正への対応<sup>※1</sup>を除き、当連結会計年度末時点では新たに固定資産の耐用年数を変更する必要のあるものはありません。しかし、今後、想定される以上に市場・環境及び技術上の変化が急速に進展した場合、あるいは、新たな法律や規制が制定された場合には、耐用年数を変更する可能性があります。

なお、償却方法につきましては、2007年度の法人税法改正に伴い、当連結会計年度から、2007年4月1日以降に取得した有形固定資産について、改正後の法人税法に基づく減価償却方法に変更しています。また、2007年3月31日以前に取得した資産については、改正前の法人税法に基づく減価償却の方法の適用により取得価額の5%に到達した連結会計年度の翌連結会計年度より、取得価額の5%相当額と備忘価額との差額を5年間にわたり均等償却し、減価償却費に含めて計上しています。

<sup>※1</sup> 2008年度税制改正において法定耐用年数の見直しが行われ、通信業用設備として使用する機械設備の耐用年数は、現行の主として6年から9年に変更されました。当社グループでは、今後の通信設備等の使用環境、技術進歩等を総合的に考慮の上、対応していく予定です。

### (2) 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。前連結会計年度においては、ツアー携帯電話サービスを2008年3月末をもって終了することから、本サービスに係る資産の簿価全額396億円を減損損失に計上しました。当連結会計年度においては、国内伝送路等の一部を含む稼働率が低下している資産について、帳簿価額を回収可能価額まで減額し187億円を減損損失に計上しています。また、一部の子会社の遊休資産等についても減損損失25億円を計上しています。

### (3) 繰延税金資産

帳簿上の資産・負債の計上額と税務申告書上の価額との一時的差異に関して法定実効税率に基づき繰延税金資産及び負債を計上しています。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。

### (4) 退職給付債務、退職給付費用

退職給付債務及び退職給付費用は、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。

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。

また、退職給付費用計上の際の期待運用収益率は、保守主義の原則により、割引率に連動して設定しています。

# 連結貸借対照表

KDDI株式会社及び子会社

2007年及び2008年3月期末	単位:百万円		(注1) 単位:百万米ドル
	2007	2008	2008
<b>資産</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金、有価証券	¥ 192,654	¥ 75,546	\$ 754
受取手形及び売掛金、未収入金	439,294	453,382	4,525
貸倒引当金	(15,008)	(14,004)	(139)
貯蔵品	55,099	61,911	618
繰延税金資産(流動)(注11)	45,521	52,197	521
有価証券、その他流動資産	17,009	23,270	232
	734,569	652,302	6,511
<b>有形固定資産(電気・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	3,207,402	3,215,882	32,098
建物、構築物	432,906	516,754	5,158
機械及び装置、車両、工具器具備品	122,815	148,631	1,483
土地	52,635	52,987	529
建設仮勘定	89,436	130,151	1,299
その他(有形固定資産)	1,798	2,205	22
	3,906,992	4,066,610	40,589
減価償却累計額	(2,406,384)	(2,449,079)	(24,444)
	1,500,608	1,617,531	16,145
<b>投資等及び無形固定資産</b>			
投資有価証券(注4)	51,269	46,044	459
敷金・保証金	38,181	39,891	398
無形固定資産	204,826	297,097	2,965
のれん	30,076	25,503	255
繰延税金資産(固定)(注11)	114,955	99,925	997
関係会社投資、その他の投資等	137,984	111,425	1,112
貸倒引当金	(9,228)	(10,443)	(104)
	568,063	609,442	6,082
<b>資産合計</b>	¥ 2,803,240	¥ 2,879,275	\$ 28,738

連結財務諸表注記をご参照下さい。

2007年及び2008年3月期末	単位：百万円		(注1) 単位：百万米ドル
	2007	2008	2008
<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)	¥ 259,859	¥ 99,207	\$ 990
買掛金、未払金	391,937	318,494	3,179
未払法人税等	100,404	77,804	777
未払費用	11,419	10,733	107
賞与引当金	18,179	19,232	192
その他流動負債	52,768	81,658	815
	834,566	607,128	6,060
<b>固定負債</b>			
長期借入金(注5)	192,858	264,855	2,643
社債(注5)	167,780	207,768	2,074
ポイントサービス引当金	30,679	43,055	430
退職給付引当金、その他の固定負債(注5、12)	40,243	40,738	406
	431,560	556,416	5,553
<b>負債合計</b>	1,266,126	1,163,544	11,613
<b>偶発債務(注6)</b>			
<b>純資産(注9)</b>			
資本金：			
<b>授權株式数</b>			
2007年3月31日現在	— 7,000,000株		
2008年3月31日現在	— 7,000,000株		
<b>発行済株式総数</b>			
2007年3月31日現在	— 4,484,818.86株		
2008年3月31日現在	141,852	141,852	1,416
資本剰余金	367,272	367,267	3,666
利益剰余金	1,000,662	1,173,826	11,716
自己株式：			
<b>自己株式数</b>			
2007年3月31日現在	— 22,672.34株		
2008年3月31日現在	(20,310)	(20,625)	(206)
<b>株主資本合計</b>	1,489,476	1,662,320	16,592
<b>その他有価証券評価差額金</b>	22,322	18,571	185
<b>為替換算調整勘定</b>	4,467	2,443	25
<b>評価・換算差額等合計</b>	26,789	21,014	210
<b>新株予約権</b>	137	495	5
<b>少数株主持分</b>	20,712	31,902	318
<b>純資産合計</b>	1,537,114	1,715,731	17,125
<b>負債・純資産合計</b>	¥2,803,240	¥2,879,275	\$28,738

# 連結損益計算書

KDDI株式会社及び子会社

2007年及び2008年3月期	単位:百万円		(注1) 単位:百万米ドル
	2007	2008	2008
<b>営業収益:</b>			
電気通信事業営業収益	¥2,592,882	<b>¥2,749,897</b>	<b>\$27,447</b>
附帯事業営業収益	742,378	<b>846,387</b>	<b>8,448</b>
営業収益計	3,335,260	<b>3,596,284</b>	<b>35,895</b>
<b>営業費用:</b>			
営業費	1,148,641	<b>1,259,845</b>	<b>12,575</b>
減価償却費	315,551	<b>337,941</b>	<b>3,373</b>
通信設備使用料	449,509	<b>453,686</b>	<b>4,528</b>
附帯事業営業費用	713,331	<b>774,670</b>	<b>7,732</b>
その他	363,527	<b>369,690</b>	<b>3,690</b>
営業費用計	2,990,559	<b>3,195,832</b>	<b>31,898</b>
営業利益	344,701	<b>400,452</b>	<b>3,997</b>
<b>営業外費用(収益):</b>			
支払利息	11,842	<b>10,010</b>	<b>100</b>
受取利息	(853)	<b>(1,189)</b>	<b>(12)</b>
投資有価証券売却益	(486)	—	—
投資有価証券評価損	251	<b>157</b>	<b>2</b>
関係会社株式売却益	—	<b>(209)</b>	<b>(2)</b>
持分法による投資利益	(775)	<b>(2,110)</b>	<b>(21)</b>
償却債権取立益	(474)	<b>(353)</b>	<b>(4)</b>
匿名組合分配金収入	(7,969)	<b>(7,899)</b>	<b>(79)</b>
固定資産除却損	—	<b>7,544</b>	<b>75</b>
減損損失(注7)	42,083	<b>21,230</b>	<b>212</b>
その他営業外損益	(7,993)	<b>(5,934)</b>	<b>(59)</b>
営業外費用計	35,626	<b>21,247</b>	<b>212</b>
税金等調整前当期純利益	309,074	<b>379,205</b>	<b>3,785</b>
<b>法人税等:</b>			
当年度分	133,356	<b>143,221</b>	<b>1,429</b>
繰延税額	(14,923)	<b>14,491</b>	<b>145</b>
法人税等計	118,433	<b>157,712</b>	<b>1,574</b>
少数株主利益	3,894	<b>3,707</b>	<b>37</b>
当期純利益	¥ 186,747	<b>¥ 217,786</b>	<b>\$ 2,174</b>

2007年及び2008年3月期	単位:円		(注1) 単位:米ドル
	2007	2008	2008
<b>1株当たり情報:</b>			
当期純利益	¥42,505	<b>¥48,810</b>	<b>\$487.18</b>
潜在株式調整後当期純利益	42,495	<b>48,807</b>	<b>487.14</b>
配当金額	9,500	<b>10,500</b>	<b>104.80</b>

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

	単位:千株					単位:百万円						
	普通株式数	株主資本				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	株主 資本合計	評価差額金	為替換算 調整勘定				評価・為替 差額等合計
2007年及び2008年3月期				¥	¥		¥	¥	¥			
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9)				(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	8,009
2007年3月31日残高	4,485	¥141,852	¥367,272	¥1,000,662	¥(20,310)	¥1,489,476	¥ 22,322	¥ 4,467	¥26,789	¥137	¥20,712	¥1,537,114
剰余金の配当(注9)				(44,620)		(44,620)						(44,620)
当期純利益				217,786		217,786						217,786
自己株式の取得					(354)	(354)						(354)
自己株式の処分			(5)		39	34						34
連結範囲の変動				(2)		(2)						(2)
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額 (純額)							(3,751)	(2,024)	(5,775)	358	11,190	5,773
2008年3月31日残高	4,485	¥141,852	¥367,267	¥1,173,826	¥(20,625)	¥1,662,320	¥ 18,571	¥ 2,443	¥21,014	¥495	¥31,902	¥1,715,731

	単位:千株					(注1) 単位:百万米ドル						
	普通株式数	株主資本				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	株主 資本合計	評価差額金	為替換算 調整勘定				評価・為替 差額等合計
2008年3月期				\$	\$							
2007年3月31日残高	4,485	\$1,416	\$3,666	\$ 9,987	\$(202)	\$14,867	\$222	\$ 45	\$267	\$1	\$207	\$15,342
剰余金の配当(注9)				(445)		(445)						(445)
当期純利益				2,174		2,174						2,174
自己株式の取得					(4)	(4)						(4)
自己株式の処分			(0)		0	0						0
連結範囲の変動				(0)		(0)						(0)
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額 (純額)							(37)	(20)	(57)	4	111	58
2008年3月31日残高	4,485	\$1,416	\$3,666	\$11,716	\$(206)	\$16,592	\$185	\$ 25	\$210	\$5	\$318	\$17,125

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

2007年及び2008年3月期末	単位：百万円		(注1) 単位：百万米ドル
	2007	2008	2008
<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	¥ 309,074	¥ 379,205	\$ 3,785
減価償却費	328,179	359,525	3,588
減損損失	42,084	21,230	212
固定資産売却損益	59	(24)	(0)
固定資産除却費	21,850	17,828	178
貸倒引当金の増加額	417	25	0
退職給付引当金の減少額	(5,413)	(551)	(5)
受取利息及び受取配当金	(1,703)	(2,353)	(23)
支払利息	11,842	10,010	100
持分法による投資利益	(775)	(2,110)	(21)
投資有価証券売却損益	(444)	—	—
関係会社株式売却益	—	(209)	(2)
投資有価証券評価損	251	157	1
ポイントサービス引当金の増加額	5,785	12,376	123
資産及び負債の増減			
前払年金費用の増加額	(521)	(5,395)	(54)
売上債権の(増加額)又は減少額	(38,053)	8,580	86
たな卸資産の(増加額)又は減少額	(15,948)	(8,397)	(84)
仕入債務の増加額又は(減少額)	115,518	(99,793)	(996)
前受金の増加額	24,059	23,218	232
その他	932	4,534	45
(小計)	797,193	717,856	7,165
利息及び配当金の受取額	5,615	4,065	40
利息の支払額	(12,422)	(10,334)	(103)
法人税等の支払額	(51,683)	(166,353)	(1,660)
営業活動によるキャッシュ・フロー 計	738,703	545,234	5,442
<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	(317,289)	(384,712)	(3,840)
有形固定資産の売却による収入	911	881	9
無形固定資産の取得による支出	(106,958)	(115,345)	(1,151)
投資有価証券の取得による支出	(2,056)	(1,089)	(11)
投資有価証券の売却による収入	1,410	135	1
関係会社への投資による支出	(9,628)	(13,749)	(137)
連結の範囲の変更を伴う関係会社株式の取得による支出(注3)	—	(23,426)	(234)
長期前払費用の増加による支出	(11,651)	(15,424)	(154)
その他	3,043	(4,959)	(50)
投資活動によるキャッシュ・フロー 計	(442,218)	(557,688)	(5,567)
<b>III 財務活動によるキャッシュ・フロー</b>			
短期借入金の増加額又は(減少額)	(23,014)	1,280	13
長期借入れによる収入	93,000	118,125	1,179
長期借入金の返済による支出	(168,153)	(168,336)	(1,680)
社債の発行による収入	—	80,000	798
社債の償還による支出	(76,875)	(90,000)	(898)
自己株式の取得による支出	(46,281)	(354)	(4)
配当金の支払額	(40,022)	(45,570)	(455)
少数株主からの払込額	88	660	7
その他	2,338	(215)	(2)
財務活動によるキャッシュ・フロー 計	(258,919)	(104,410)	(1,042)
<b>IV 現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	1,085	(244)	(2)
<b>V 現金及び現金同等物の増加額又は(減少額)</b>	38,651	(117,108)	(1,169)
<b>VI 現金及び現金同等物の期首残高</b>	151,003	192,654	1,923
<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>	3,000	—	—
<b>VIII 現金及び現金同等物の期末残高</b>	¥ 192,654	¥ 75,546	\$ 754

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. 2008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。

2008年3月期の当社の連結財務諸表は、連結子会社59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テクニカルエンジニアリングサービス、(株)KDDIエボルバ、ジャパンケーブルネット(株)、KMN(株)、KDDI America, Inc.などがあります。

2008年3月期における連結範囲の重要な変更は次のとおりです。

### 新規(連結)

- 株式追加取得により持分が増加し、連結子会社となったため3社増加
  - ジャパンケーブルネットホールディングス(株)\*
  - ジャパンケーブルネット(株)\*
  - PRISM COMMUNICATIONS CORPORATION\*
  - \* 持分法適用会社から連結子会社への変更
- 株式追加取得により持分が増加し、連結子会社となったジャパンケーブルネット(株)の子会社を連結子会社の範囲に含めたため12社増加
  - (株)大田ケーブルネットワーク\*
  - (株)シティテレビ中野\*
  - (株)JCNコアラ葛飾\*
  - 小田原ケーブルテレビ(株)\*
  - 武蔵野三鷹ケーブルテレビ(株)\*
  - (株)JCN横浜\*
  - (株)ケーブルネットワーク千葉\*
  - (株)JCN船橋習志野\*
  - 熊本ケーブルネットワーク(株)\*
  - 八王子テレメディア(株)\*
  - マイ・テレビ(株)\*
  - (株)鎌倉ケーブルコミュニケーションズ\*
  - \* 持分法適用会社から連結子会社への変更
- 株式の取得により4社増加
  - いちかわケーブルネットワーク(株)
  - ケーブルネット埼玉(株)
  - 日野ケーブルテレビ(株)
  - (株)KDDIウェブコミュニケーションズ(旧社名: Servision(株))

- 新規設立により3社増加  
KDDI GLOBAL, LLC  
KDDI India Pvt, Ltd.  
北京亜太中立数据中心有限公司

#### 除外(連結)

- 会社清算により3社増加  
SWIFTCALL SALES & MARKETING LTD.  
TELECOMET TECHNOSERVICE INC.  
TELECOMET INTERNATIONAL LTD.
- 株式の売却により2社減少  
(株)KDDI メディアウィル  
KWILL CORPORATION

#### 新規(持分法適用)

- 株式追加取得により持分が増加し、持分法適用会社となったため1社増加  
(株)ケーブルテレビジョン東京
- 新規設立により1社増加  
UQコミュニケーションズ(株)(旧社名:ワイヤレスブロードバンド企画(株))
- 株式取得により1社増加  
北ケーブルネットワーク(株)

#### 除外(持分法適用)

- 会社清算により1社減少  
マイネックス(株)

#### 勘定科目の組替え再表示:

特定の過年度の金額は、2008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、2008年3月31日の実勢為替レートである1米ドル=100.19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1社への投資については、重要な影響を及ぼしていないため原価法を適用しております。

## b. 収益の認識

電気通信サービスにおける収益は、主に通信時間に応じたものと定額制のものがあります。製品・システムの販売における収益は、主として出荷により契約上の義務が遂行されることによって認識しております。レンタル等については、契約期間に応じて、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（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）を適用しております。

### （会計方針の変更）

「棚卸資産の評価に関する会計基準」（企業会計基準第9号 平成18年7月5日）が2008年3月31日以前に開始する連結会計年度に係る連結財務諸表から適用できるようになったことに伴い、当連結会計年度から同会計基準を適用しております。

これに伴う「営業利益」、「税金等調整前当期純利益」及び「当期純利益」に与える影響は軽微であります。

## 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。2008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、当社保有の移動体事業に使用される機械設備及び機械設備を除く有形固定資産並びに連結子会社が保有する殆どの減価償却資産に対して定額法を、それぞれ適用しております。主な耐用年数は以下のとおりであります。

固定通信事業・移動体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

### （会計方針の変更）

法人税法の改正に伴い、当社及び国内連結子会社は当連結会計年度から、2007年4月1日以降に取得した有形固定資産については、改正後の法人税法に基づく減価償却方法に、変更しております。

これに伴う「営業利益」、「税金等調整前当期純利益」及び「当期純利益」に与える影響額は軽微であります。

### （追加情報）

2007年度の法人税法改正に伴い、当社及び国内連結子会社は2007年3月31日以前に取得した資産については、改正前の法人税法に基づく減価償却の方法の適用により取得価額の5%に到達した連結会計年度の翌連結会計年度より、取得価額の5%相当額と備忘価額との差額を5年間にわたり均等償却し、減価償却費に含めて計上しております。

これに伴う「営業利益」、「税金等調整前当期純利益」及び「当期純利益」に与える影響額は軽微であります。

## 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) デリバティブ

デリバティブは、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デ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

のれんは、5年間～20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については、発生時の費用として処理しています。

## l. 1株当たり当期純利益

1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、2008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、2008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。

#### 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。

### 3. 株式の取得により新たに連結子会社となった会社の資産及び負債の主な内訳

株式の取得により新たにジャパンケーブルネットホールディングス(株)及びジャパンケーブルネット(株)を連結したことに伴う連結開始時の資産及び負債の内訳並びに株式の取得価額と取得のための支出(純額)との関係は次のとおりです。

	単位:百万円	単位:百万米ドル
	2008	2008
固定資産	¥ 32,144	\$ 321
流動資産	10,810	108
のれん	37,507	374
固定負債	(8,673)	(86)
流動負債	(14,226)	(142)
少数株主持分	(9,415)	(94)
小計	¥ 48,147	\$ 481
支配獲得時までの持分法適用後の連結貸借対照表計上額	26,904	269
小計:同社株式の当連結会計年度の取得価額	¥ 21,243	\$ 212
同社の現金及び現金同等物	(4,063)	(41)
差引:同社取得のための支出	¥ 17,180	\$ 171

\* 当社の議決権所有割合

ジャパンケーブルネットホールディングス(株)	77.0%
ジャパンケーブルネット(株)	95.4%
	(72.7%)

( )内は間接所有割合を内数で記載しています。

\* 株式取得日 2007年6月27日

### 4. 有価証券の時価情報

2007年3月期末及び2008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	対照表計上額	評価益(損)	取得原価	対照表計上額	評価益(損)	取得原価	対照表計上額	評価益(損)
	2007			2008			2008		
連結貸借対照表計上額が取得原価を 超えるもの	¥3,987	¥41,589	¥37,601	¥4,237	¥35,722	¥31,484	\$42	\$357	\$314
連結貸借対照表計上額が取得原価を 超えないもの	—	—	—	654	500	(154)	7	5	(1)
合計	¥3,987	¥41,589	¥37,601	¥4,891	¥36,222	¥31,330	\$49	\$362	\$313

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
	2007			2008			2008		
売却したその他有価証券	¥939	¥495	¥12	¥123	¥96	¥2	\$1	\$1	\$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
	2007	2008	2008
その他有価証券			
非上場株式	¥ 9,680	¥ 9,823	\$ 98
CP	18,993	—	—
譲渡性預金*	—	3,000	30
債券	1,255	227	2
合計	¥29,928	¥13,050	\$130

\*前連結会計年度において「現金及び預金」に含めておりました譲渡性預金は、「金融商品会計に関する実務指針」(日本公認会計士協会会計制度委員会報告第14号 平成19年7月4日改正)及び「金融商品会計に関するQ&A」(日本公認会計士協会 会計制度委員会平成19年11月6日改正)において有価証券として取り扱うこととされたため、当連結会計年度より「有価証券」に含めて表示しています。なお、譲渡性預金の残高は、前連結会計年度末は、101,000百万円(1,008百万米ドル)、当連結会計年度末は、3,000百万円(30百万米ドル)です。

5. 短期借入金と長期負債

2007年3月期末及び2008年3月期末における短期銀行借入金は、それぞれ4,077百万円、5,666百万円(57百万米ドル)です。

また、2007年3月期及び2008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5.68%、6.34%でした。

2007年3月期末及び2008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
	2007	2008	2008
2008年から2014年までが満期である無担保国内普通社債で 年利が0.76%から2.30%までのもの	¥177,979	¥207,968	\$2,076
2008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2.70%から3.20%までのもの*	79,800	39,800	397
社債総額	¥257,779	¥247,768	\$2,473
銀行借入金			
最長2020年満期 平均金利は1.40%	¥358,614	¥318,241	\$3,176
その他有利子負債	—	271	3
	¥358,614	¥318,512	\$3,179
社債総額、銀行借入およびその他有利子負債	¥616,393	¥566,280	\$5,652
1年以内満期のもの	255,755	93,529	933
	¥360,638	¥472,751	\$4,719

\*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。

2008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	
	2008		2008	
2008年	¥ 93,529		\$ 933	
2009年	51,258		512	
2010年	99,564		994	
2011年	86,584		864	
2012年以降	235,345		2,349	
	<b>¥566,280</b>		<b>\$5,652</b>	

## 6. 偶発債務

2007年3月期末及び2008年3月期末における当社の偶発債務は以下のとおりです。

当社の債務保証	単位:百万円		単位:百万米ドル	
	2007	2008	2008	
ケーブルシステム供給契約に関する偶発債務	¥15,828	<b>¥10,597</b>	<b>\$106</b>	
マイネックス(株) 清算に伴う偶発債務	—	<b>578</b>	<b>6</b>	
KDDI America, Inc.の事務所賃貸契約	1,097	<b>555</b>	<b>5</b>	
借入金に対する経営指導念書(ケーブルネット埼玉(株))	100	—	—	
	¥17,025	<b>¥11,730</b>	<b>\$117</b>	

## 7. 減損損失

2007年3月期及び2008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います。

	単位:百万円		単位:百万米ドル	
	2007	2008	2008	
KDDI(株) ツーカー携帯電話サービス資産	¥39,586	<b>¥ —</b>	<b>\$ —</b>	
KDDI(株) 国内伝送路遊休資産他	—	<b>18,728</b>	<b>187</b>	
連結子会社 通信設備遊休資産他	—	<b>2,502</b>	<b>25</b>	

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います。

その結果、当連結会計年度において上記の国内伝送路等の一部を含む稼働率が低下している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18,728百万円(187百万米ドル)として計上しています。

その内訳は、市外線路設備3,646百万円(36百万米ドル)、土木設備7,715百万円(77百万米ドル)、海底線設備3,344百万円(33百万米ドル)、その他4,022百万円(40百万米ドル)です。

なお、当資産の回収可能価額は正味売却価額により測定しています。時価の算定は鑑定評価額等によっており、売却や他への転用が困難な資産は0円(0米ドル)としています。

また、一部の子会社の遊休資産等についても減損損失2,502百万円(25百万米ドル)を計上しています。

その内訳は、機械設備2,125百万円(21百万米ドル)、その他377百万円(4百万米ドル)です。



## 10. 研究開発費

2007年3月期及び2008年3月期における費用計上した研究開発費は、それぞれ15,386百万円、19,567百万円(195百万米ドル)です。

## 11. 税効果会計

2008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。

2007年3月期末及び2008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
	2007	2008	2008
<b>繰延税金資産</b>			
減価償却費超過額	¥ 34,760	¥ 32,643	\$ 326
貸倒引当金繰入超過額	16,018	11,585	116
固定資産除却損否認額	2,764	2,566	26
棚卸資産評価損否認額	1,458	1,049	10
減損損失否認額	56,558	42,123	420
退職給付引当金	3,395	1,164	12
賞与引当金	7,997	8,397	84
未払費用否認額	2,623	8,764	87
繰越欠損金	2,691	1,507	15
未実現利益	2,044	2,423	24
ポイントサービス引当金	12,423	17,471	174
未払事業税	7,483	5,884	59
前受金否認額	10,992	18,923	189
資産調整勘定	18,810	14,216	142
その他	3,753	4,831	48
繰延税金資産小計	183,769	173,546	1,732
評価性引当額	(7,818)	(8,195)	(82)
繰延税金資産合計	¥175,951	¥165,351	\$1,650
<b>繰延税金負債</b>			
特別償却準備金	¥ (1,795)	¥ (1,899)	\$ (19)
その他有価証券評価差額金	(15,224)	(12,688)	(127)
在外関係会社留保利益	(830)	(2,290)	(23)
その他	(1,682)	(1,213)	(12)
繰延税金負債合計	¥ (19,531)	¥ (18,090)	\$ (181)
繰延税金資産の純額	¥156,420	¥147,261	\$1,469

2008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

法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間の差異が法定実効税率の100分の5以下であるため注記を省略しています。

## 12. 退職給付

当社及び連結子会社は、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います。  
 なお、連結子会社の一部においては、確定拠出年金制度を設けています。

2007年3月期末及び2008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
	2007	2008	2008
退職給付債務	¥(284,360)	<b>¥(301,811)</b>	<b>\$ (3,012)</b>
年金資産	260,977	<b>254,555</b>	<b>2,541</b>
退職給付信託	8,488	<b>8,142</b>	<b>81</b>
	¥ (14,895)	<b>¥ (39,114)</b>	<b>\$ (390)</b>
未認識過去勤務債務	(3,598)	<b>(3,123)</b>	<b>(31)</b>
未認識数理計算上の差異	18,176	<b>47,116</b>	<b>470</b>
前払年金費用	(17,205)	<b>(22,617)</b>	<b>(226)</b>
退職給付引当金	¥ (17,522)	<b>¥ (17,738)</b>	<b>\$ (177)</b>

2007年3月期及び2008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
	2007	2008	2008
勤務費用	¥ 9,599	<b>¥10,274</b>	<b>\$103</b>
利息費用	5,443	<b>5,674</b>	<b>57</b>
期待運用収益	(4,768)	<b>(5,219)</b>	<b>(52)</b>
過去勤務債務の費用処理額	(636)	<b>(475)</b>	<b>(5)</b>
数理計算上の費用処理額	4,302	<b>4,020</b>	<b>40</b>
退職給付費用	¥13,940	<b>¥14,274</b>	<b>\$142</b>

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	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

### 13. ストック・オプション

当社は2002年9月よりストック・オプション制度を導入しています。

ストック・オプションの対象者は、当社取締役、執行役員、理事、従業員、および完全子会社取締役です。

#### ○ストック・オプションの公正な評価の見積方法

2006年、および2007年に付与されたストック・オプションの公正な評価単価はブラック・ショールズ式により、評価しており、主な基礎数値、および見積方法は以下のとおりです。

	単位:円		単位:米ドル
	2006年8月 第5回ストック・オプション	2007年8月 第6回ストック・オプション	2007年8月 第6回ストック・オプション
株価変動性 <sup>*1</sup>	24.794%	<b>23.772%</b>	
予想残存期間 <sup>*2</sup>	3年	<b>3年</b>	
予想配当 <sup>*3</sup>	¥6,167/株	<b>¥8,133/株</b>	<b>\$81.18/株</b>
無リスク利率 <sup>*4</sup>	1.000%	<b>1.054%</b>	

\*1 3ヶ年(2003年8月から2006年8月まで、および2004年8月から2007年8月まで)の株価実績に基づき算定しています。

\*2 十分なデータ蓄積がなく、合理的な見積りが困難であるため、権利行使期間の中間点において行使されるものと推定して見積もっています。

\*3 過去3ヶ年(2004年3月期から2006年3月期まで、および2005年3月期から2007年3月期まで)の配当実績によっております。

\*4 予想残存期間に対応する期間に対応する国債の利回りです。

#### ○ストック・オプションの規模及びその変動状況

当連結会計年度において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しています。

##### (1) ストック・オプションの数

	単位:株	
	2006年8月 第5回ストック・オプション	2007年8月 第6回ストック・オプション
期首	4,389	—
付与	—	<b>5,008</b>
失効	54	<b>44</b>
権利確定	—	—
未確定残	4,335	<b>4,964</b>

##### (2) 単価および権利行使期間

	単位:円		単位:米ドル
	2006年8月 第5回ストック・オプション	2007年8月 第6回ストック・オプション	2007年8月 第6回ストック・オプション
権利行使価格	¥775,000	<b>¥879,000</b>	<b>\$8,773.33</b>
行使時平均株価	—	—	—
公正な評価単価(付与日)	103,462	<b>100,549</b>	<b>1,003.58</b>
権利行使期間	自2008年10月1日 至2010年9月30日	<b>自2009年10月1日 至2011年9月30日</b>	

## 14. セグメント情報

2007年3月期及び2008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。

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

2008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	<b>¥629,647</b>	<b>¥2,851,679</b>	<b>¥114,958</b>	<b>¥3,596,284</b>	¥ —	<b>¥3,596,284</b>
セグメント間の内部売上高	<b>88,999</b>	<b>10,920</b>	<b>52,201</b>	<b>152,120</b>	<b>(152,120)</b>	—
計	<b>718,646</b>	<b>2,862,599</b>	<b>167,159</b>	<b>3,748,404</b>	<b>(152,120)</b>	<b>3,596,284</b>
営業費用	<b>783,314</b>	<b>2,407,555</b>	<b>158,144</b>	<b>3,349,013</b>	<b>(153,181)</b>	<b>3,195,832</b>
営業利益(損失)	<b>¥ (64,668)</b>	<b>¥ 455,044</b>	<b>¥ 9,015</b>	<b>¥ 399,391</b>	<b>¥ 1,061</b>	<b>¥ 400,452</b>
II 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出：						
資産	<b>¥834,264</b>	<b>¥1,676,103</b>	<b>¥199,880</b>	<b>¥2,710,247</b>	<b>¥ 169,028</b>	<b>¥2,879,275</b>
減価償却費	<b>115,021</b>	<b>228,046</b>	<b>8,823</b>	<b>351,890</b>	<b>(621)</b>	<b>351,269</b>
減損損失	<b>18,386</b>	<b>466</b>	<b>2,502</b>	<b>21,354</b>	<b>(124)</b>	<b>21,230</b>
資本的支出	<b>90,313</b>	<b>373,343</b>	<b>16,649</b>	<b>480,305</b>	<b>13,365</b>	<b>493,670</b>

単位：百万米ドル

2008年3月期	固定通信	移動通信	その他	合計	消去	連結
I 売上高及び営業利益(損失)：						
外部顧客に対する売上高	\$6,285	\$28,463	\$1,147	\$35,895	\$ —	\$35,895
セグメント間の内部売上高	888	109	521	1,518	(1,518)	—
計	7,173	28,572	1,668	37,413	(1,518)	35,895
営業費用	7,818	24,030	1,579	33,427	(1,529)	31,898
営業利益(損失)	\$ (645)	\$ 4,542	\$ 89	\$ 3,986	\$ 11	\$ 3,997
II 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出：						
資産	\$8,327	\$16,729	\$1,995	\$27,051	\$ 1,687	\$28,738
減価償却費	1,148	2,276	88	3,512	(6)	3,506
減損損失	183	5	25	213	(1)	212
資本的支出	902	3,726	166	4,794	133	4,927

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、ケーブルテレビ事業、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. 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、記載を省略しています。

## 15. 特別目的会社

### 1. 開示対象特別目的会社の概要及び開示対象特別目的会社を利用した取引の概要

当社は、有利子負債の削減による財務体質の改善を目的として不動産の流動化を実施しています。当該流動化にあたっては特別目的会社を利用していますが、これには特例有限会社形態や株式会社形態のものがあります。

当該流動化においては、不動産を特別目的会社に譲渡し、その資産を裏付けとして特別目的会社が社債の発行や借入によって調達した資金を、当社が売却代金として受領しています。

また、当該流動化においては、譲渡した不動産の賃借(リースバック)を行っています。さらに、当社は特別目的会社に対する匿名組合出資金をすべて回収する予定であり、2008年3月末現在において、将来における損失負担の可能性はないと判断しています。

これまで流動化を行い2008年3月末日において取引残高のある特別目的会社は2社あり、これらの直近の決算日における資産総額(単純合算)は192,649百万円(1,923百万米ドル)、負債総額(単純合算)は179,568百万円(1,792百万米ドル)です。

なお、いずれの特別目的会社についても、当社及び連結子会社は議決権のある出資等を有しておらず、役員や従業員の派遣も行っておりません。

### 2. 当連結会計年度(自2007年4月1日至2008年3月31日)における特別目的会社との取引金額等

主な取引の金額又は当連結会計年度末残高	単位：百万円		単位：百万米ドル		主な損益	単位：百万円		単位：百万米ドル	
	2008	2008	2008	2008		2008	2008		
譲渡した不動産 <sup>注1</sup>	¥201,947	\$2,016	—	—	—	—	—	—	—
未収入金	23,362	233	—	—	—	—	—	—	—
長期預り金	652	7	—	—	—	—	—	—	—
匿名組合出資金 <sup>注2</sup>	10,066	100	—	—	分配益	¥ 7,900	\$ 79	—	—
賃借(リースバック)取引 <sup>注3</sup>	—	—	—	—	支払リース料	16,989	170	—	—

<sup>注1</sup> 譲渡した不動産に係る取引金額は、譲渡時点の譲渡価額によって記載しています。

<sup>注2</sup> 匿名組合出資金に係る取引金額は、当連結会計年度末における出資額によって記載しています。

<sup>注3</sup> 譲渡した不動産の賃借(リースバック)を行っており、当該賃借取引は通常の賃借取引に係る方法に準じて会計処理されています。なお、当該賃借取引は解約不能なオペレーティング・リースに該当し、その未経過リース料の金額は、「8.リース取引」に注記しています。

## 16. 後発事象

1. 取締役会で提案された当社の2008年3月期における剰余金の処分及び、役員賞与の支給は、2008年6月19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（¥5,500=US\$54.90）	¥24,540	\$245
役員賞与	99	1

2. 中部テレコミュニケーション株式会社の株式取得（子会社化）について

当社は、2008年1月25日開催の取締役会において、中部電力株式会社（以下「中部電力」）が保有する中部テレコミュニケーション株式会社（以下「CTC」）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。

これに伴い、2008年4月1日付けで同社株式を取得いたしました。

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

当社および中部電力は、両社の経営資源を活用し、協調することで中部地区において、より強固な通信事業基盤を形成し、お客様ニーズに対応した利便性の高い情報通信サービスを提供できるとの認識で一致しました。当社としては、これにより、顧客基盤・インフラ等、CTCが築いてきた事業基盤を活かし、中部地区における通信事業の更なる展開を図ることができるものと考えております。

2. 取得株式数、取得価額および取得前後の所有株式の状況

- (1) 取得株式数、取得前後の所有株式の状況

	株式数	所有割合
取得前の所有株式数（議決権の数）	0株（0個）	0%
取得株式数（議決権の数）	1,660,709株（1,660,709個）	—
取得後の所有株式数（議決権の数）	1,660,709株（1,660,709個）	80.5%

- (2) 取得価額

37,932百万円（379百万ドル）

同取得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。

最終的な取得価額は、株式取得の実施時点のCTCの財産状況等を踏まえ、調整を行ったうえ確定いたします。

## 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京都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

2008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	¥ 50	100.0%	中小法人向け固定通信サービスの販売
(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

\*移動通信事業に関する業務も行っています。

## 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)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
KMN(株)	1998年 6月	¥ 626	100.0%	CATVによるインターネットプロバイダー事業
日本通信エンジニアリングサービス(株)	1999年 6月	¥ 470	73.6%	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)mediba	2000年 12月	¥ 1,035	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
ジャパンケーブルネットホールディングス(株)	2001年 3月	¥ 32,500	77.0%	ケーブルテレビ局の統括運営
ジャパンケーブルネット(株)	2001年 3月	¥ 34,872	95.4%	ケーブルテレビ局の統括運営

<海外>

会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
TELEHOUSE International Corporation of America	1987年 6月	US\$ 45	62.8%	米国におけるデータセンターサービスの提供
Telehouse International Corporation of Europe Ltd.	1987年 6月	£ 47	84.5%	欧州におけるデータセンターサービスの提供
KDDI HONG KONG Limited	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 America, Inc.	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 Europe Limited	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 Singapore Pte Ltd.	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 DEUTSCHLAND GmbH	1992年 4月	EUR 0.6	100.0%	ドイツにおける各種電気通信サービスの提供
KDDI France SAS	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 AUSTRALIA Pty Ltd.	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
HOLA PARAGUAY S.A.	1998年 9月	GS 288,650	70.0%	パラグアイにおける携帯電話サービス
北京凱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
KDDI India Pvt. Ltd.	2007年 9月	INR 19	100.0%	インドにおける通信コンサルティングサービスの提供
北京亞太中立数据中心有限公司	2007年 10月	RMB 82	90.0%	北京におけるデータセンターサービスの提供

# 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
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				
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(現au one net) 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3社を連結子会社化		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	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				
	JCNグループを連結子会社化				
2008	ツーカー携帯電話サービス終了				
	中部テレコミュニケーション株式会社を連結子会社化				

- 注記事項 1) TPC (TransPacificCable) : 太平洋横断ケーブル  
 2) INTELSAT: 国際電気通信衛星機構  
 3) INMARSAT: 国際海事衛星機構  
 4) TWJ: 日本高速通信株式会社  
 5) JIH (Japan Information Highway) : 日本列島を環状に取り巻く光海底ケーブル  
 6) MNP (Mobile Number Portability) : 携帯電話番号ポータビリティ

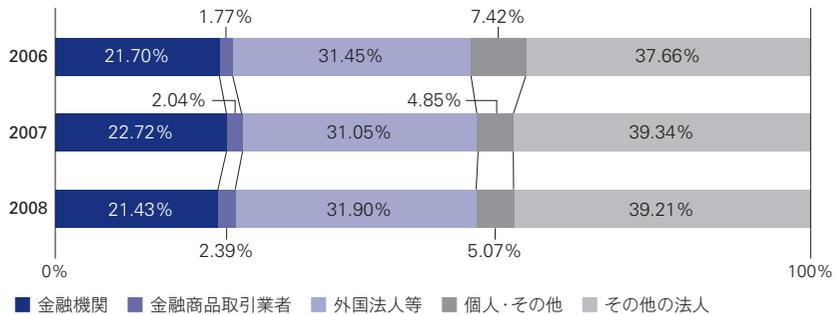
# 株式情報

## 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 97,512名

## 所有者別分布状況の推移

(3月31日に終了した各年度)



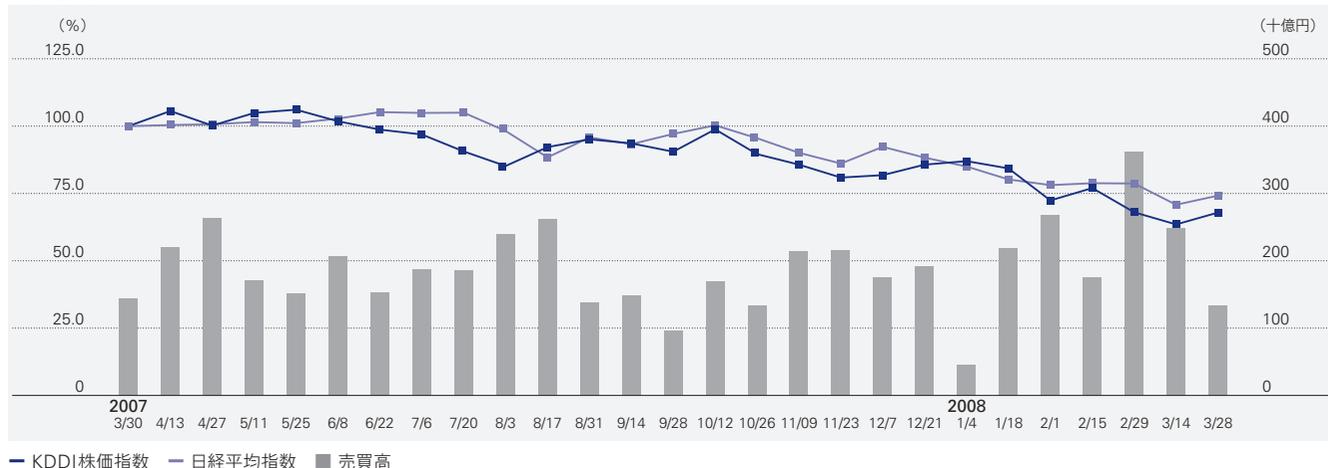
## 資本金等の推移

	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	141,852	40,394	304,096
2001年9月26日 5)	—	4,240,880.38	—	141,852	94	304,190
2006年1月1日 6)	186,376.48	4,427,256.86	—	141,852	1,486	305,676
2007年1月1日 7)	57,562.00	4,484,818.86	—	141,852	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  
 1 : 92.1  
 第二電電株式会社 : 日本移動通信株式会社  
 1 : 2.9
- 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

## 株価推移



# 会社概要

2008年3月31日現在

会社名称： KDDI株式会社

設立年月日： 1984年6月1日

事業内容： 電気通信事業

本社所在地： 〒102-8460 東京都千代田区飯田橋三丁目10番10号  
(本店所在地) 〒163-8003 東京都新宿区西新宿二丁目3番2号

代表者： 代表取締役社長兼会長 小野寺 正

資本金： 141,851百万円

従業員数： 15,865名(連結ベース)

## 投資家情報ホームページのご紹介



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情報を掲載しているほか、簡易情報はケータイ版IRサイトからもご覧いただけます。また、「IRメールマガジン」に登録いただきますと、投資家情報ホームページの更新情報や、auの新端末リリースなどの情報を、Eメールでタイムリーにお届けします。皆様のご登録をお待ちしております。

なお当ホームページは、大和インベスター・リレーションズ株式会社様より「2007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「2007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「2008年3月 IRサイト総合ランキング」第2位に選出されました。

### 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)





**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、再生紙に大豆油インキで印刷しています。

Printed in Japan