

# 事業概況

## 移動通信事業

### 主要なサービス

移動通信サービス、移動通信端末販売、コンテンツ、モバイルソリューションサービス など

### 主要なグループ会社

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 ほか

## 2010年度の業績概況

KDDIは、「au」ブランドを中心とし、移動通信サービスの提供および移動通信端末の販売、コンテンツ、法人のお客様を対象としたモバイルソリューションサービスなど移動通信事業を展開しています。

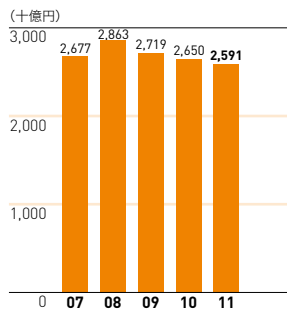
2010年度の営業収益は、シンプルコースの浸透に伴う音声ARPUの低下を主要因とした電気通信事業営業収益の減少などにより、前年度比2.2%減の2兆5,907億円となりました。

また、営業利益については、販売手数料は大幅に減少したものの、非トライバンド端末の移行促進や、スマートフォンの積極投入による端末販売台数の増加に伴う関連費用の増加もあり、前年度比9.3%減の4,389億円となりました。

2011年度の営業収益は、シンプルコースの浸透や毎月割導入による音声ARPUの低下を主要因として、電気通信事業営業収益が減少する一方で、端末販売売上を含む附帯事業営業収益の増加がそれを補うことで、前年度比0.4%増の2兆6,000億円を見込んでいます。

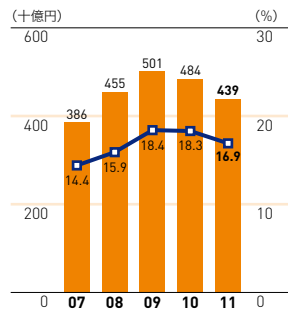
また、営業利益については、毎月割導入による販売手数料などの削減、端末販売および安心ケータイサポートなどの利益拡大や一般経費の削減を図るものの、電気通信事業の減収分を補えず、前年度比2.0%減の4,300億円を見込んでいます。

### ● 営業収益



(3月31日に終了した各年度)

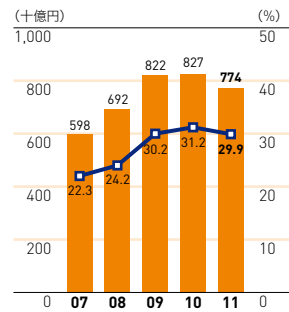
### ● 営業利益 / 営業利益率



(3月31日に終了した各年度)

■ 営業利益 (左軸)  
□ 営業利益率 (右軸)

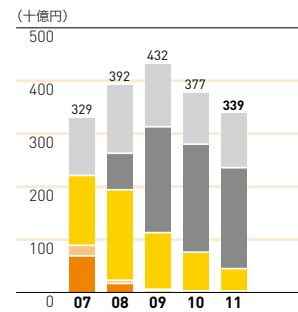
### ● EBITDA / EBITDAマージン



(3月31日に終了した各年度)

■ EBITDA (左軸)  
□ EBITDAマージン (右軸)

### ● 設備投資



(3月31日に終了した各年度)

■ 800MHz 1X ■ 800MHz EV-DO  
■ 2GHz ■ 新800MHz  
■ 共通設備

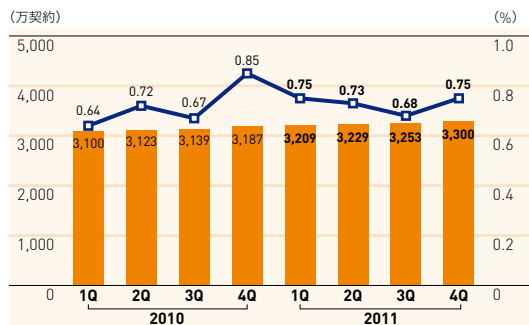


### ● 契約数／解約率

2010年度の純増数は113万契約と、当初計画であった93万台を20万台上回って推移し、年度末時点での累計契約数は、前年度比3.5%増の3,300万契約、累計シェアは27.6%となりました。

このうち、第3世代携帯の契約数は3,285万契約と、99.6%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。なかでもハイエンドであるCDMA 1X WIN (以下、WIN) の契約数は2,963万契約と、契約者全体の89.8%にまで上昇しています。

2010年度の解約率は、上期において他社スマートフォン攻勢によるMNPでのマイナス影響により上昇したものの、下期には「IS03」をはじめとするスマートフォンの発売によるリテンション効果もあり解約率が低下しました。これにより通期の解約率は、前年度比ほぼ横ばいの0.73%となりました。



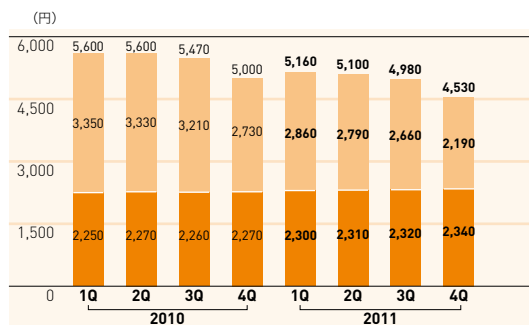
(3月31日に終了した各年度) ■ 各四半期末日の契約数 (左軸) ■ 解約率 (右軸)

### ● ARPU

2010年度の総合ARPUは、前年度比8.7%減の4,940円でした。

音声ARPUは、シンプルコースへの移行や「指定通話定額」などの料金施策の浸透、アクセスチャージの料金改定などの影響により、前年度比16.8%減の2,620円となりました。

データARPUは、1XからハイエンドのWINやスマートフォンへの移行促進によるデータ定額制契約率の上昇、およびデータ利用の頻度が低いお客様への利用促進を図ったことなどにより、前年度比2.7%増の2,320円となりました。



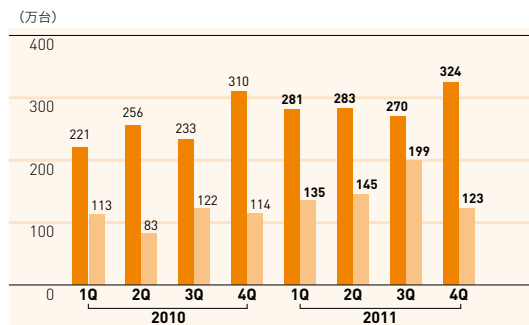
(3月31日に終了した各年度) ■ データARPU ■ 音声ARPU

### ● 販売台数／端末在庫

2010年度の販売台数は、スマートフォン需要の拡大や非トライバンド端末の移行影響を受け、機種変更を中心に端末販売が伸張した結果、前年度比13.4%増の1,157万台となりました。

2010年度末時点の端末在庫は、評価減済みの端末9万台を含め、合計で123万台となり、前年度末と比べ7.8%増加しました。

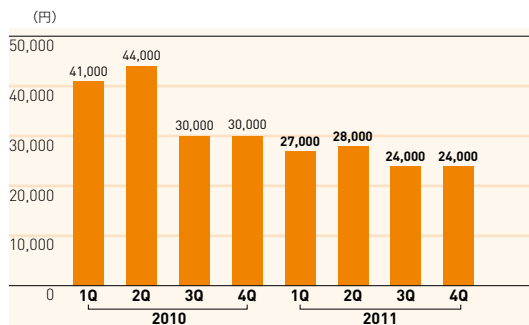
また余剰在庫については、在庫水準の健全化を目的として一部端末評価減・廃棄を行い、2010年度に計上した評価減・廃棄損の合計額は28億円となりました。



(3月31日に終了した各年度) ■ au端末販売台数 ■ 端末在庫

### ● 販売手数料

2010年度の販売手数料は、端末調達単価の削減効果などに加え、下期からは、スマートフォンの販売において毎月割を導入したことにより、販売手数料単価が低下しました。これにより通期の販売手数料単価は、前年度比27.8%減の26,000円となりました。



(3月31日に終了した各年度)

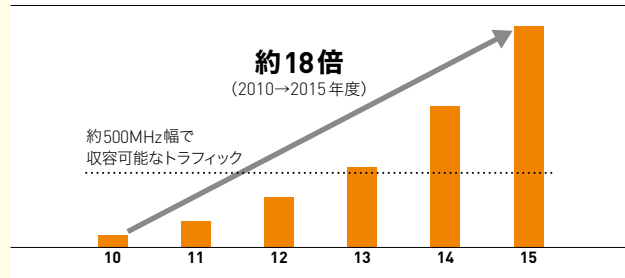
## 市場環境とKDDIの取り組み

### ネットワーク

#### Background

- ◆ スマートフォンの普及などにより2010年から2015年の5年間で、国内市場のモバイルデータトラフィックは約18倍になると見込まれています。
- ◆ この急速なトラフィック増加に対応し、高速かつ低コストなネットワークを構築するとともに、トラフィックをいかに効率的に収容するかが、各通信キャリアの課題となっています。
- ◆ 当社は固定（FTTH、CATV）、移動（3G、LTE、WiMAX）、Wi-Fiを効果的に活用するマルチネットワーク戦略を推進することで、急増するトラフィックを効率良く収容するとともに、より高速で快適な通信環境の提供と、トータルネットワークコストの低減を目指します。

#### ● 国内市場のモバイルデータトラフィック予測



出所：当社想定

#### Our Action

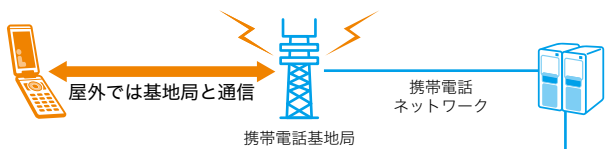
##### データオフロードへの対応

- ◆ 宅内におけるデータオフロード施策として、個人のお客様宅内用の小型基地局「auフェムトセル」や「auレピータ」を活用し、宅内のデータ利用環境の整備や通信品質の向上を図っていきます。2010年10月には「auフェムトセル」について、提供エリアを全国に拡大しました。

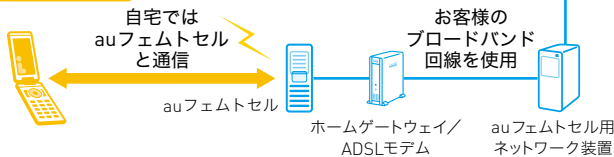
- ◆ 屋外におけるデータオフロード施策として、2011年6月には、auスマートフォンから誰でも簡単にご利用いただける公衆無線LANサービス「au Wi-Fi SPOT」を開始しました。利用可能なスポットは順次拡大を図り、2012年3月末には約10万スポットでご利用いただける予定です。

#### ● auフェムトセルの概要

##### 屋外



##### 屋内



## au Wi-Fi SPOT

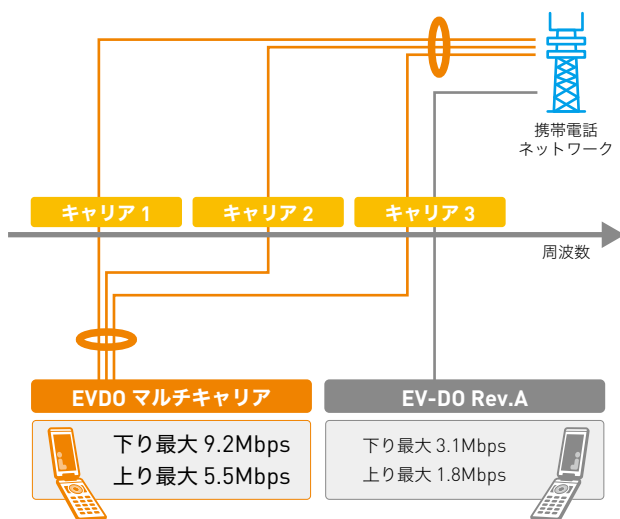
## 将来を見据えた新技術の投入

2010年11月には「EV-DO Rev.A」と比較して通信速度が最大約3倍\*1、\*2に向上する「EVDOマルチキャリア」技術を導入することで、受信速度が最大9.2Mbps、送信速度が最大5.5Mbps\*1の高速データ通信が可能な「WIN HIGH SPEED」の提供を開始しました。

\*1 受信最大9.2Mbps（送信最大5.5Mbps）対応エリアの場合です。ベストエフォート方式サービスです。記載の速度は技術規格上の最大値であり、実使用速度を示すものではありません。通信環境や混雑状況等により大幅に低下する場合があります。

\*2 「EV-DO Rev.A」受信最大3.1Mbps、送信最大1.8Mbps→「WIN HIGH SPEED」受信最大9.2Mbps、送信最大5.5Mbps

### ● EVDOマルチキャリアの利用イメージ



※ キャリア：データを送受信するために利用する電波（搬送波）

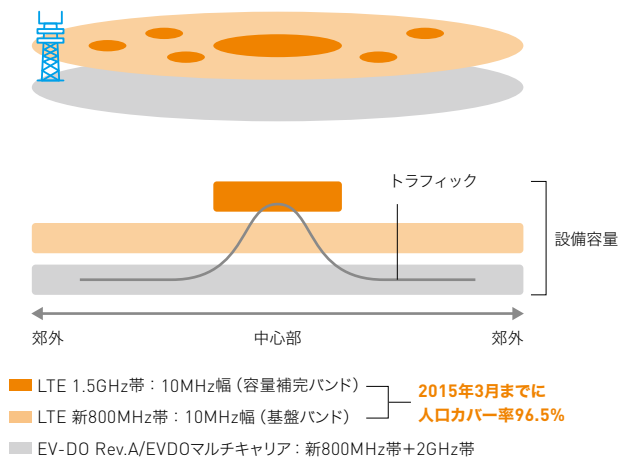
UQコミュニケーションズ株式会社においては、現在サービスを提供しているWiMAXの次世代通信方式として、周波数の利用効率を向上させることなどにより下り最大330Mbpsの高速通信を実現する技術「WiMAX 2」について、2012年度の商用サービス開始に向けた準備を進めています。

当社はLTE方式による3.9Gシステムのサービス開始を2012年に予定しています。当社のLTE展開計画の特長は、早期に全国エリアでの展開を目指すという点です。現段階において人口カバー率は2015年3月期末までに96.5%を想定していますが、全国へのLTE展開によってビット単価の低減を実現していきます。

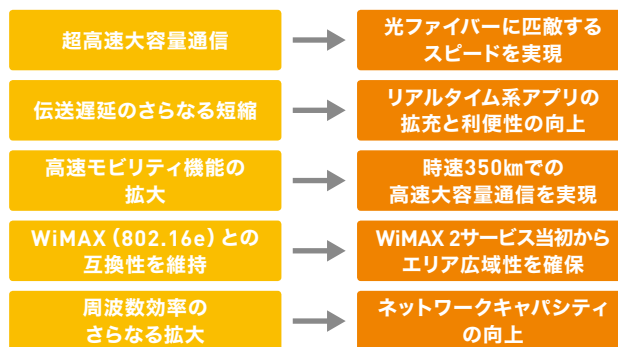
また、1.5GHz帯と新800MHz帯のそれぞれ10MHz幅にLTEを導入することにより、周波数有効利用の最大化が図れます。

LTEの設備投資については、当初は2014年度までの累計で5,150億円を見込んでおりましたが、マルチネットワーク戦略の推進により、基地局投資ベースで3,000億円規模への抑制が可能となる見込みです。

### ● LTEの展開イメージ



### ● WiMAX 2の特徴

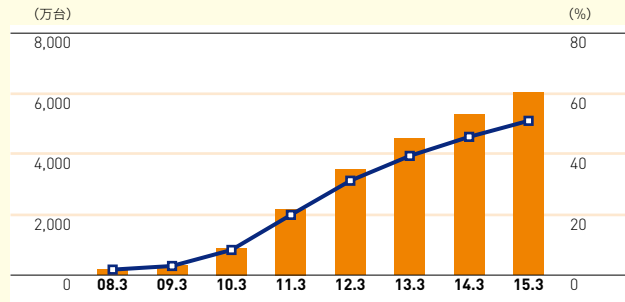


## 端末

### Background

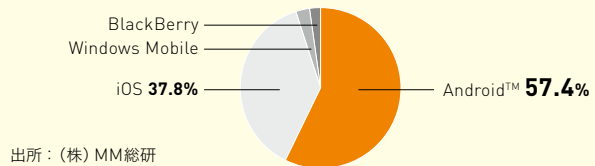
- Apple社のスマートフォン「iPhone™」を起爆剤として、世界的なスマートフォンへのシフトが急速に進んでいます。その中で、Google社のモバイル向けプラットフォーム「Android™」がシェアを拡大するとともに、世界の端末メーカーを巻き込んだグローバルな端末競争が激化しています。
- このような端末競争激化に伴い、国内端末メーカーの再編が進んだほか、同一モデルが多キャリアで展開されるなど、通信キャリアにとっては端末面での差別化が困難になっています。
- 当社は、他社に対して出遅れていたスマートフォン展開について、「Android™ au」をキーワードとして、スマートフォンへ大きく舵を切り、多種多様なラインナップを展開することで、スマートフォン利用層の拡大を目指します。

#### ● 国内スマートフォン契約数・比率の推移・予測



出所：(株)MM総研【東京・港】「スマートフォンの市場規模の推移・予測（2010年12月）」

#### ● 国内スマートフォンOS別出荷台数シェア（2010年度）



出所：(株)MM総研

### Our Action

#### スマートフォン

- 2010年度は、「Android™ au」をキーワードに、「IS03」をはじめとして従来の日本定番機能を引き継いだスマートフォンを中心に合計6機種を発売しました。

- 今後はグローバルモデル・日本の定番機能を搭載したモデルを含め、幅広い端末ラインナップを展開するとともに、2011年4月に発売した「HTC EVO WiMAX ISW11HT」のような「+WiMAX」対応モデルや、洗練されたデザインの「INFOBAR A01」のような特色あるモデルにより、他社との差別化を図っていきます。

#### ● ラインナップの拡充

2010年度

- ハイエンド中心のラインナップ
- 日本定番機能搭載モデル中心

2011年度

- 利用層拡大に向けた多種多様なラインナップ
- 「+WiMAX」対応モデル、グローバルモデルの投入



## サービス・コンテンツ

### Background

- 通信各社とも音声ARPUの下落が進む中で、サービス・コンテンツの充実によるデータARPU向上が戦略上極めて重要になるとともに、通信トラフィックに依存しない多様なビジネスモデルの開発が急務となっています。
- スマートフォン向けに膨大な数のアプリが開発され、誰でも手軽に利用できる環境が整いつつあります。また、スマートフォンの差別化要素として、コンテンツレイヤーにおける魅力的なアプリの提供・グローバルプレイヤーとの連携が重要となっています。
- 当社は、音楽・映像・スポーツ・書籍といった分野を中心に、お客様のライフスタイルに着目した新たな提案を行ってきました。またスマートフォンにおいても、ブランド力や良質なコンテンツを有する企業との連携によるコンテンツ・プラットフォーム戦略を推進しています。

### Our Action

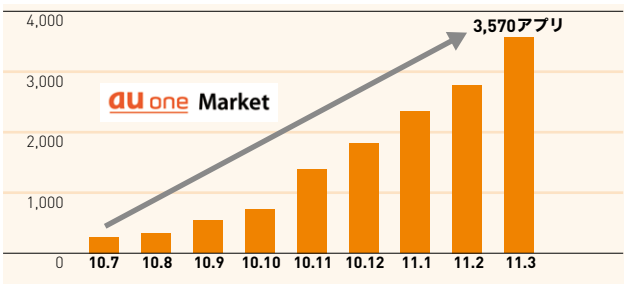
#### スマートフォンアプリの開拓・差別化戦略

- 2010年6月に開始したスマートフォン向けアプリマーケット「au one Market」のアプリ掲載数は2011年3月末で3,570アプリとなり、順調に拡大しました。
- 海外でのAndroid™アプリ開拓を目的とする投資ファンド「A-Fund」への出資を行い、戦略アプリの開拓を推進していきます。
- 2011年8月からは、次世代を担う有望なスタートアップ企業やエンジニアのAndroid™アプリの開発を支援するインキュベーションプログラム「KDDI∞Labo」を開始します。

#### 有力パートナーとの提携強化

- スカイプ・テクノロジーS.A.と提携し、2010年11月からAndroid™搭載のauスマートフォンにおいて「Skype™|au」の提供を開始いたしました。
- 2011年5月には「Facebook」との機能連動について合意しました。今後はau携帯電話をご利用の方がFacebookをご利用の全世界5億人以上の方と、より簡単に交流したり、より自分に合った情報の収集や共有が可能になります。

#### 「au one Market」アプリ掲載数の推移



#### 既存のau独自サービスのスマートフォンへの対応

- auの音楽・映像・書籍サービスである「LISMO!」や、「au Smart Sports」「EZナビウォーク」などのEZwebで培ってきたサービスについても、スマートフォンへの対応を進めています。
- 2011年1月には、全国民放52局のFMラジオ放送を、放送エリアに制限されることなく聞くことができる音楽ストリーミングサービス「LISMO WAVE」の提供を開始しました。

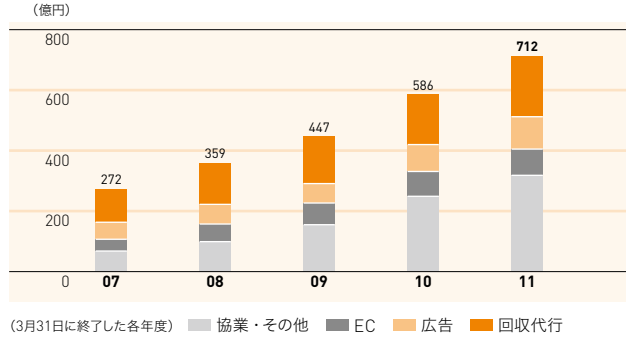
2010年度のコンテンツ・メディア事業の売上は、前年度比31%増の712億円と、年々拡大を続けています。

#### 「A-Fund」の概要

ファンド名称	A-Fund, L.P.
新規投資期間	2016年12月までの最大5年間を予定
投資対象	米国、中国、日本などにおいて、Android™関連の事業（アプリケーション、プラットフォーム、ハードウェアの開発およびネットサービスの提供など）を展開するベンチャー企業に投資
運用総額	1億ドル（予定）
運営者	DCM（米国カリフォルニア州）
主な出資企業*	KDDI（25百万ドル）、グリー（25百万ドル）、Tencent、その他グローバル企業

\* 2011年4月22日現在

#### コンテンツ・メディア事業の売上高



## 料金

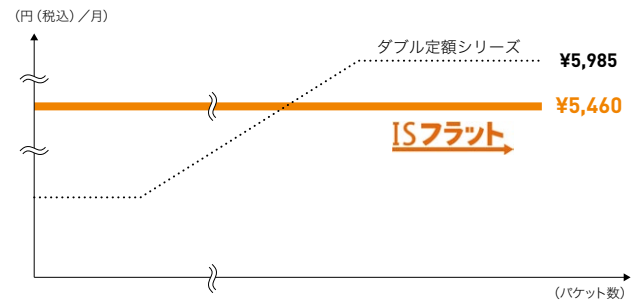
### Background

- 基本料金を含む音声通話料金については、各社とも契約者の解約防止を目的とした割安な2年契約型プランや、通信料と端末価格を分離した料金プランを中心に販売しており、音声ARPUは低下傾向となっています。
- 一方、データ通信料金については、各社とも定額制プランを中心に販売しており、フィーチャーフォンからスマートフォンへの移行によってデータARPUの向上が見込まれています。
- また、スマートフォンの販売を中心に、お客様の端末購入負担の軽減と販売手数料の削減の両立を図るために、各社とも将来の通信料を割り引くことで実質的な端末購入負担を軽減するプランを採用しています。

### Our Action

- 2010年11月に、スマートフォン向けのデータ通信料金プランとして、パケット通信料定額サービス「ISフラット」と、機種に応じた一定額を毎月のご利用料金から割り引く「毎月割」を導入しました。これにより、スマートフォンの普及に伴うデータARPUの向上が見込まれるほか、スマートフォンを購入するお客様にとってのご負担の軽減と、当社にとっての販売手数料の低減およびコストの平準化を図ることができます。
- 2010年度末の全契約者におけるシンプルコースの累計契約率は68%となりました。

#### ● ISフラット



#### ● 毎月割の導入効果 (毎月の割引額が¥1,500の場合)



※ 機種により割引率は異なります。

## 法人向けモバイルビジネス

### Our Action

当社では、コンシューマ向け市場の成長が緩やかになる中で、今後も市場の拡大が期待できる法人向けモバイルビジネスにも積極的に取り組んでいます。

大規模法人向けには、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するほか、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、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。

2011年3月には米国モトローラ・モビリティの子会社である Three Laws of Mobility, Inc.が開発したAndroid™向けセキュリティ管理サービスを、KDDIが提供することについて両社が合意しました。今後、Android™搭載端末を法人のお客様にも安心してご利用いただける環境を提案していきます。



法人向けオープンプラットフォーム端末「E31T」

## 新たな収益基盤に向けた取り組み

### Our Action

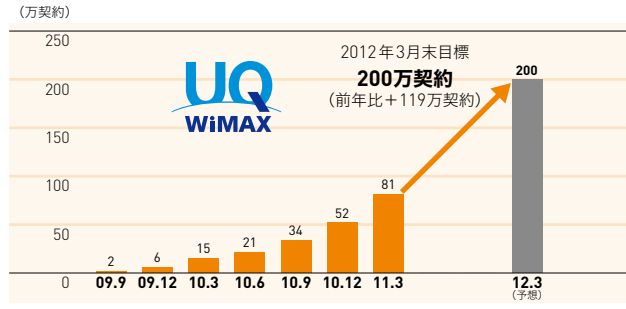
UQコミュニケーションズ株式会社は、2009年7月の商用サービス開始以降、順調に事業を拡大しており、2011年3月末には目標としていた累計契約数80万契約を突破、今年度は200万契約を目指しています。

また、設備投資については、2011年3月末までの累計で約1,000億円を実施しており、2014年3月末までの累計では1,440億円を計画しています。

なお、2012年度には単年度黒字化、2015年度には累積損失の解消を見込んでいます。

今後KDDIとUQコミュニケーションズは「+WiMAX」対応のスマートフォンを含め、さらなる連携強化を図っていきます。

### ● WiMAX契約数の推移



### ● 事業計画

契約数 (2014年3月末)	約560万契約
営業収益 (2013年度)	約1,450億円
設備投資 (2013年度までの累計)	約1,440億円
単年度黒字化	2012年度末
累積損失解消	2015年度末

### ● 会社概要

社名	UQコミュニケーションズ株式会社	
資本金および資本準備金	470億円	
株主および議決権比率	KDDI株式会社 32.26% Intel Capital Corporation 17.65% 東日本旅客鉄道株式会社 17.65% 京セラ株式会社 17.65% 株式会社大和証券グループ本社 9.80% 株式会社三菱東京UFJ銀行 5.00%	
WiMAXの状況	エリア	11年3月末基地局数：14,376局 実人口カバー率全国平均70%、東名阪99% 47都道府県、569市区町村をカバー
	デバイス	Wi-Fiルーター・WiMAX PCが主力に
	料金	1年間の継続利用を条件に月額3,880円で使い放題となる「UQ Flat年間パスポート」が好評

### ● オープンデバイスによるデバイスの多様化





# 固定通信事業

## 主要なサービス

ブロードバンドサービス (FTTH・ケーブルテレビ等)、国内・国際通信サービス、データセンターサービス、ICTソリューションサービス など

## 主要なグループ会社

当社、JCNグループ、中部テレコミュニケーション(株)、KDDI America, Inc. ほか

## 2010年度の業績概況

KDDIグループは、FTTH・ケーブルテレビなどのブロードバンドサービスをはじめ、国内・国際通信サービス、また、法人のお客様向けのデータセンターサービスやICTソリューションサービスなどの固定通信事業を幅広く展開しています。

2010年度の営業収益は、FTTH事業推進に伴うインターネット収入の増加がある一方で、音声系サービス収入が減少しKDDI単体では減収となったものの、米国におけるMVNO関連会社2社への出資などによる海外連結子会社の増加や、CATV事業においてケーブルテレビ足立・ケーブルテレビジョン東京が新たに当社グループに加わったことなどにより、前年度比6.9%増の8,973億円となりました。

また、営業利益は、当社単体におけるFTTH事業の収支改善、ネットワークスリム化\*を中心とした営業費用の減少に加

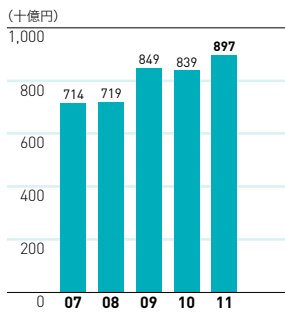
え、中部テレコミュニケーション株式会社(CTC)などの連結子会社の業績改善が貢献し、固定通信事業全体の営業利益は前年度比682億円改善の240億円となり、7期ぶりに営業利益が黒字に転換しました。

2011年度については、連結子会社の増収やFTTH事業のさらなる顧客基盤拡大、法人向けソリューションの強化により、営業収益は前年度比3.1%増の9,250億円を見込んでいます。

また、さらなるネットワークスリム化などによるコスト削減とFTTH事業の収支改善、および連結子会社の利益拡大により、営業利益は前年度比66.7%増の400億円を計画しています。

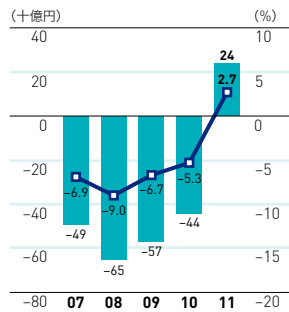
\* ネットワークスリム化：重複・複雑化した固定系ネットワーク(NW)で、稼働率が低い局舎・伝送路を中心にスリム化する取り組み。2009年度には、コアNWを中心とする整理・統合により、減損損失・除却費など合わせて481億円の特別損失を計上し、2010年度の費用削減効果は181億円となりました。2011年度以降は検討対象をメトロアクセスNWなどに拡大し、運用構造改革も含め、さらなるスリム化を進めます。

### ● 営業収益



(3月31日に終了した各年度)

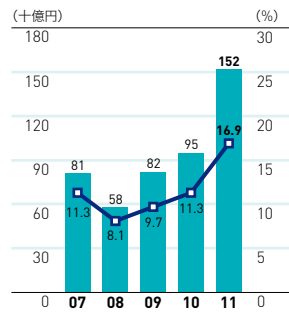
### ● 営業利益(損失) / 営業利益率



(3月31日に終了した各年度)

■ 営業利益(損失) (左軸)  
□ 営業利益率 (右軸)

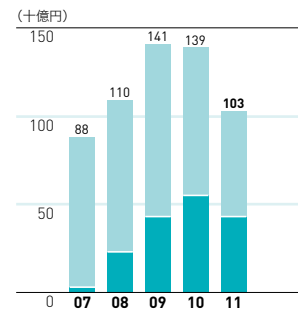
### ● EBITDA / EBITDAマージン



(3月31日に終了した各年度)

■ EBITDA (左軸)  
□ EBITDAマージン (右軸)

### ● 設備投資



(3月31日に終了した各年度)

■ FTTH ■ その他

# 市場環境とKDDIの取り組み

## アクセス回線ビジネス

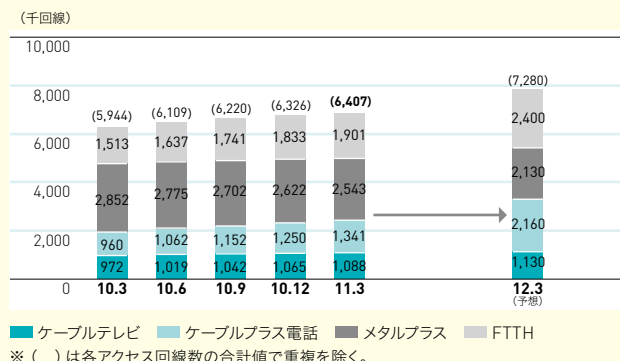
### Background

「アクセス回線」とは、当社の基幹ネットワークとお客様のご家庭やオフィスのラストワンマイルを繋ぐ回線のことで、アクセス回線ビジネスにおいては、ADSL、FTTH、CATVといったブロードバンドサービスへのシフトが進んでおり、中でも価格面での競争力や、インターネット接続に電話と映像サービスを組み合わせた「トリプルプレイ」による商品力の強化を背景に、ADSLからFTTHへの移行が進んでいます。

大容量かつ多彩な映像コンテンツ視聴ニーズが拡大する一方で、ADSLで十分満足されるお客様もいるため、FTTH市場全体の伸びは鈍化しつつあり、今後の普及促進が課題となっています。

一方、FTTHやCATVといった固定系アクセス回線は、通信キャリアにとって急増するモバイルデータトラフィックのオフロードの受け皿として期待されています。

### ● 固定系アクセス回線数



### Our Action

#### FTTH

2010年度末のFTTH契約数は、CTCなどを含めた連結ベースで前年度末比39万契約増の190万契約となり、2010年度の売上は「音声」「インターネット」「映像」を合わせて999億円、ARPUは4,360円で、固定通信事業収益の柱に成長しつつあります。

#### 提供エリアの拡大とサービスメニューの充実

● 提供エリアの拡大として、「auひかり ホーム」のサービスエリアを2010年4月に石川県に拡大、2011年度には、宮城県、栃木県、茨城県でエリアを拡大し、さらに新たに新潟県、岡山県、広島県、香川県、愛媛県、高知県での提供を開始し、2011年6月時点では17都道県でご利用いただけるようになりました。

● サービスメニューの充実として、4階建て以上の集合住宅向けに手軽な料金で上り／下りともに最大1Gbpsの高速通信でご利用いただける「auひかり マンションギガ」について2010年5月に関東で提供を開始し、2010年10月には関西・中部エリアへ拡大しました。さらに法人向け固定IP電話サービス「auひかりビジネス」の提供開始などを行っています。

#### クロスセル強化

● 2010年度は、auショップをはじめとするau販売チャネルを主な販路としたクロスセルを強化してまいりました。2011年度はauショップに加え、株式会社ジュピターテレコム (J:COM) などのCATV販売店とのクロスセルを進めるとともに、ADSLをご利用のお客様に対するFTTHへのアップセル推進などにより、さらなる顧客基盤拡大を図ります。



## セット率向上に向けた取り組み

2010年度は、ビデオ・チャンネル（TVサービス）において、お客様がよりご利用しやすい料金体系をシンプル化しました。

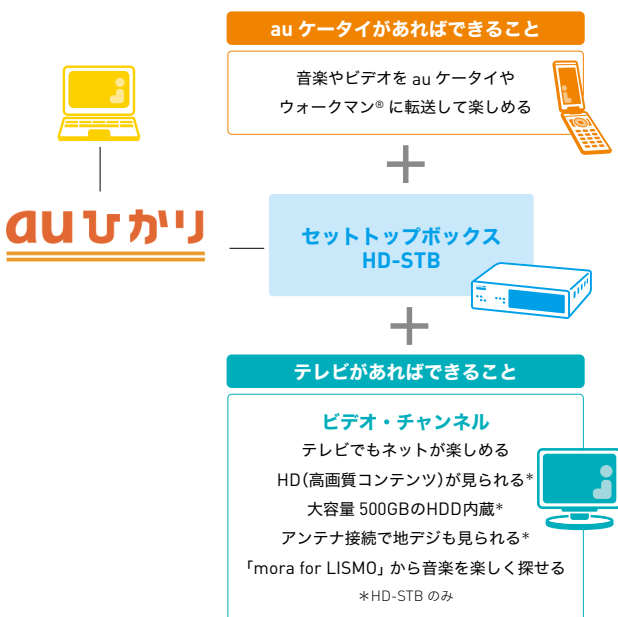
また、500GBのハードディスク内蔵タイプをセットトップボックスのラインナップに追加しました。さらに2011年度には、外付けハードディスクへの録画機能を搭載しホームネットワーク機能に対応した新しいセットトップボックスの提供も開始しています。

ビデオコンテンツ配信サイト「LISMO Video Store」で配信する映画やドラマなどの作品をご自宅のテレビで楽しむほか、お持ちのau携帯電話に転送して外出先で映画の続きをお楽しみいただくなど、あらゆる生活シーンにおいて、映像や音楽をお楽しみいただけるよう、サービス充実を図っています。

### ● ビデオ・チャンネルの料金表

ネットサービスや 電話サービスの月額利用料		+	セットトップボックス レンタル料	
			ST1100R	525円/月
			HD-STB	1,365円/月
+		+	+	
<b>ビデオ</b>	<b>チャンネル</b>		<b>チャンネル</b>	
充実の約7,000タイトル! 好きなビデオが 1本から見られる!	ベーシックチャンネルパック 人気チャンネルが パックでおトク!		えらべるチャンネル 1チャンネルから 自由に選べる!	
0円/月	1,539円/月~		1,260円/月~	

### ● ハードディスク内蔵セットトップボックスの概要



## CATV

### 子会社JCNグループでのCATVサービス提供

KDDIは、連結子会社のJCNグループを通じて、CATVサービスを提供しています。

2010年度末のJCNグループ局は19局、総加入世帯数は109万世帯となりました。今後も、サービスメニューの多様化を進め、新規獲得を推進するとともに、既存加入者のバンドル率アップによるARPU向上施策などにより、CATV市場を拡大していきます。

### ケーブルプラス電話において提携局順次拡大

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CDN（Contents Delivery Network）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」を提供し、CATV各社が「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。2010年9月には、ケーブルプラス電話を提供するCATV局数が100局を突破、2010年度末には114局のCATV局との提携を実現し、2010年度のケーブルプラス電話の売上は前年度比45.9%増の288億円となりました。

今後、2013年度までに約150局との提携と、ケーブルプラス電話、VOD、インターネット、携帯電話の連携によるクワッドプレイサービスの実現を目指します。

### J:COMとの連携によるシナジー創出

2010年度より持分法適用関連会社となったJ:COMとは、クロスセルをはじめとし、VODコンテンツ調達のJ:COMへの一元化やJ:COM電話のKDDI中継網への切り替えなど、さまざまな事業シナジー創出に努めています。2011年度にはKDDIのネットワークを利用したJ:COMのケーブル電話サービス「J:COM PHONE プラス」の提供を開始し、「auまとめトーク」の適用も開始しています。



### メタルプラス ブロードバンドへのアップセル

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」というお客様をメイン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インターネットサービスも提供しています。

インターネット利用者を中心としてFTTHサービスへのシフトが起こる中で、メタルプラスの契約者数は年々減少し、2010年度末のメタルプラス契約数は前年度末比31万契約減の254万契約となりました。営業収益は「音声」「インターネット」を合わせて1,043億円、ARPUは3,200円となりました。

これまでメタルプラスをお使いいただいていたお客様に引き続き当社のサービスをご利用いただけるよう、FTTHへのアップセルを推進していきます。

## グローバルICT

### Our Action

#### 信頼性の高い国際通信の提供

KDDIは50年以上にわたって蓄積した国際通信サービスのノウハウと世界中に張り巡らせた海底ケーブルネットワークを用いて、個人および法人のお客様向けの国際電話から、法人のお客様向けの広域イーサネットサービスなどのデータ通信サービスまで高品質・シームレスなグローバルネットワークサービスを提供しています。

特にアジアパシフィックエリアにおいては、日米間を結ぶ総容量4.8Tbit/sのUnityケーブル、総容量17.6Tbit/sでアジア内を結ぶSJC (South-East Asia Japan Cable・2013年サービス

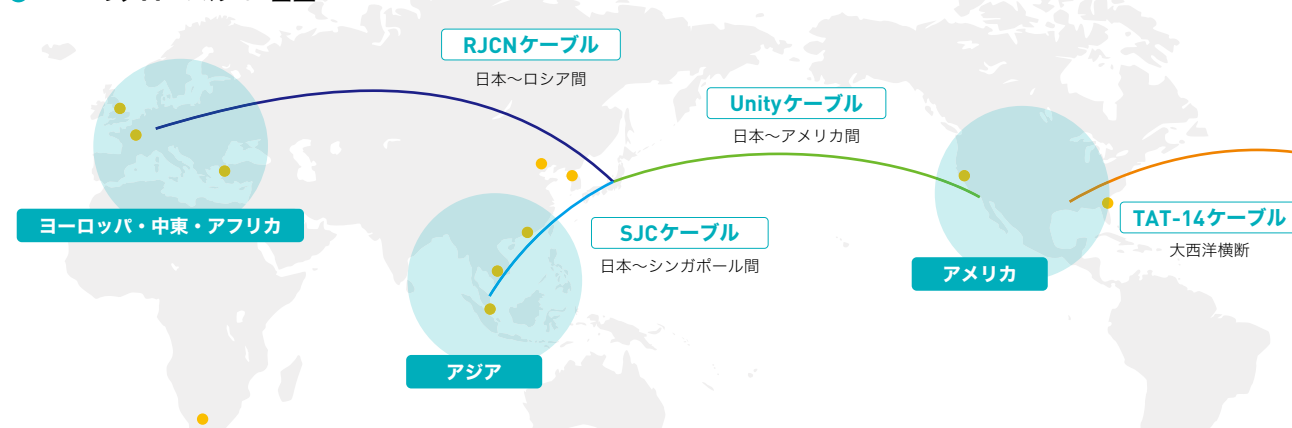
開始予定)などの最新鋭の海底ケーブルネットワークを保有し、高品質・低遅延のネットワークを構築しています。

法人のお客様の海外進出に際しては、通信ネットワークの構築から運用、保守を含め、さまざまなICTニーズにお応えすべくグローバルな体制を構築しています。2011年1月には、ブラジルにおける日系企業のICT環境構築をサポートするため「KDDIブラジル」を設立し、当社の海外拠点数は2011年3月末で、世界26地域、58都市、90拠点となりました。



KDDI オーシャンリンク

#### ● KDDIのグローバルICT基盤



#### TELEHOUSEの拠点

- 英国 (ロンドン)**  
ドックランズ・ノース  
ドックランズ・イースト  
ドックランズ・ウェスト  
メトロ
- 仏国 (パリ)**  
ジュヌール  
ボルテール  
マニ

- トルコ**  
イスタンブール
- 南アフリカ**  
ケープタウン  
ヨハネスブルグ
- 中国**  
北京  
上海

- 韓国**  
ソウル
- 香港**  
香港
- ベトナム**  
ハノイ

- シンガポール**  
シンガポール
- 米国 (ロサンゼルス)**  
ロサンゼルス
- 米国 (ニューヨーク)**  
ブロードウェイ  
テレポート  
チェルシー

## データセンター事業の積極的な海外展開

国内外において安心してご利用いただける高スペックなデータセンターサービスを「TELEHOUSE (テレハウス)」というブランド名で展開しています。

2010年7月には中国上海市に、「TELEHOUSE」ブランドとして北京に続いて中国国内2拠点目となるデータセンター「TELEHOUSE上海」を、2011年1月には米国ニューヨークに同市内3拠点目となる「TELEHOUSE NEW YORK Chelsea」を、2011年3月にはトルコ共和国イスタンブールに「TELEHOUSE ISTANBUL」を開設し、「TELEHOUSE」グローバルスタンダードに準拠したデータセンターサービスの提供を開始しました。

これにより「TELEHOUSE」ブランドのデータセンターは、2011年3月末で、世界10地域、13都市、20サイト、総床面積約119,000㎡となりました。



TELEHOUSE NEW YORK  
Chelsea



TELEHOUSE 上海



TELEHOUSE ISTANBUL

## その他事業

### 主要なサービス

コールセンターサービス、研究・先端技術開発 など

### 主要なグループ会社

(株) KDDIエボルバ、(株) KDDI研究所 ほか

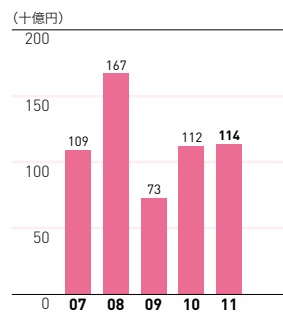


## 2010年度の業績概況

その他事業については、KDDIグループ全体の競争力を高めるため、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。

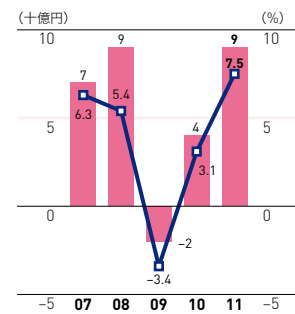
2010年度は株式会社medibaの移動通信事業へのセグメント変更があった一方で、主にコールセンターサービスなどにおける事業拡大があったことにより、営業収益は前年度比1.9%増の1,143億円、営業利益は前年度比143.3%増の85億円となりました。

### ● 営業収益



(3月31日に終了した各年度)

### ● 営業利益(損失) / 営業利益率



(3月31日に終了した各年度)

■ 営業利益(損失) (左軸)  
□ 営業利益率 (右軸)