

統合レポート 2014

2014年3月期業績報告書



企業理念

KDDI グループは、全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に、
お客さまの期待を超える感動をお届けすることにより、
豊かなコミュニケーション社会の発展に貢献します。

編集方針：財務情報・非財務情報の開示について

本統合レポートは、The International Integrated Reporting Council (IIRC: 国際統合報告評議会) の指針に基づき、投資家の皆さまが特に必要とされる基礎情報・財務データ・経営戦略・ESG情報を掲載しています。

本統合レポートに掲載していないCSR・研究開発情報等については、下記WEBサイトを参照ください。

財務情報



[Web] 投資家情報 (IR)

- 有価証券報告書
- 決算短信
- 事業等のリスク

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

非財務情報



[Web] CSR (環境・社会)

- サステナビリティレポート (コーポレート・ガバナンスの詳細を含む)

<http://www.kddi.com/corporate/csr/>



[Web] 研究開発 (R&D)

<http://www.kddi.com/corporate/r-and-d/>

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および為替レート、特に米ドルに影響するものやユーロなどさまざまな外貨に関するもの、KDDIおよびグループ会社が「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続ける能力があげられます。

目次

Performance

KDDIの業績推移と国内市場環境を知りたい

- 02 連結業績ハイライト
- 05 国内通信市場とKDDI

Management Message

経営者の考え方を把握したい

- 08 すべてのステークホルダーの皆さまへ
- 10 マネジメントメッセージ

Strategy

KDDIの戦略・優位性を知りたい

- 16 特集:お客さま1人当たり売上(ARPU)の最大化に向けて
- 21 COLUMN:KDDIの競争力の源泉「マルチネットワーク」

Performance Analysis

2014年3月期の業績分析の詳細を知りたい

- 24 2014年3月期の連結業績報告・分析
- 27 2014年3月期のセグメント別業績報告・分析
- 32 市場データ

ESG

事業の継続性を担保する情報を知りたい

- 35 コーポレート・ガバナンス
- 38 社会・環境情報

Financials

財務情報入手したい

- 42 連結財務諸表

Corporate Overview

KDDIの概要を知りたい

- 48 会社概要

連結業績ハイライト

(3月31日に終了した各決算期)

KDDI 連結	2005	2006	2007	2008
営業収益	¥2,920,039	¥3,060,814	¥3,335,260	¥3,596,284
営業利益	296,176	296,596	344,701	400,452
当期純利益	200,592	190,569	186,747	217,786
EBITDA*2	664,255	654,409	691,699	769,209
営業利益率	10.1%	9.7%	10.3%	11.1%
EBITDA マージン	22.7%	21.4%	20.7%	21.4%
設備投資額	342,391	414,726	438,463	517,002
減価償却費	349,907	335,739	325,149	351,269
有利子負債残高	864,627	770,692	620,471	571,945
自己資本比率	47.0%	51.8%	54.1%	58.5%
自己資本当期純利益率(ROE)	18.5%	15.5%	13.3%	13.6%
総資産営業利益率(ROA)	11.6%	11.9%	13.0%	14.1%
営業活動によるキャッシュ・フロー	538,676	575,531	738,703	545,234
投資活動によるキャッシュ・フロー	(136,508)	(435,923)	(442,218)	(557,688)
フリー・キャッシュ・フロー*3	402,167	139,608	296,485	(12,454)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(376,058)	(256,935)	(258,919)	(104,410)
1株当たり配当金*4 (円)	34.5	40.0	47.5	52.5
配当性向*5	21.2%	20.8%	22.4%	21.5%
連結従業員数(名)	12,373	14,021	14,358	15,865
CO ₂ 排出量(t)*6	432,906.6	782,724.7	964,579.8	1,028,159.9
電力消費量(MWh)*7	1,133,137	1,406,839	1,734,940	1,849,970

*1 米ドル金額は、便宜上、1ドル = 102.92円(2014年3月31日実勢レート)にて換算

*2 2013年3月期より、EBITDA算出式を変更

2012年3月期まで: EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除却費

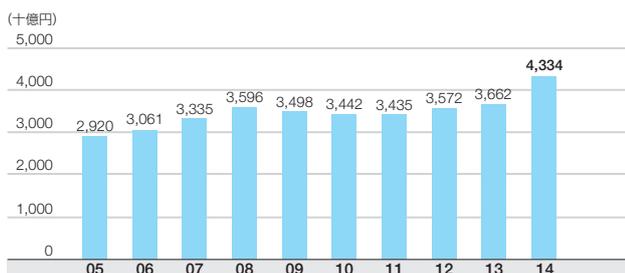
2013年3月期以降: EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 固定資産除却費

*3 営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー

営業収益

▶ P. 24

前期比 **+18.3%**



営業利益

▶ P. 24

前期比 **+29.4%**



百万円						百万米ドル ^{*1}
2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014
¥3,497,509	¥3,442,147	¥3,434,546	¥3,572,098	¥3,662,289	¥4,333,628	\$42,107
443,207	443,862	471,912	477,648	512,669	663,245	6,444
222,736	212,764	255,122	238,605	241,470	322,038	3,129
904,030	927,253	936,315	908,499	959,571	1,186,069	11,524
12.7%	12.9%	13.7%	13.4%	14.0%	15.3%	15.3%
25.8%	26.9%	27.3%	25.4%	26.2%	27.4%	27.4%
575,072	518,034	443,677	421,568	467,020	571,799	5,556
434,623	460,940	449,318	417,886	406,726	470,098	4,568
874,951	1,096,778	979,630	1,046,754	977,563	1,084,966	10,542
53.7%	52.8%	55.7%	51.5%	55.1%	55.1%	55.1%
12.6%	11.0%	12.4%	11.5%	11.2%	13.0%	13.0%
14.1%	12.2%	12.4%	12.3%	12.7%	14.7%	14.7%
712,231	739,992	717,354	725,886	523,908	772,207	7,503
(775,470)	(924,442)	(440,546)	(484,507)	(472,992)	(546,257)	(5,308)
(63,240)	(184,450)	276,808	241,379	50,916	225,950	2,195
191,490	149,239	(279,998)	(225,931)	(140,249)	(105,644)	(1,026)
55.0	65.0	70.0	80.0	90.0	130.0	1.26
22.0%	27.2%	24.1%	27.5%	28.5%	32.6%	32.6%
16,967	18,301	18,418	19,680	20,238	27,073	27,073
1,061,746.4	1,181,403.0	1,108,282.3	1,218,658.6	1,049,422.3	939,501.7	939,501.7
1,910,356	2,126,440	1,995,042	2,190,787	1,885,703	1,686,480	1,686,480

*4 2012年10月1日並びに2013年4月1日を効力発生日として実施した株式分割調整後の値。合わせて、過年度も分割調整後の数値を記載

*5 2006年3月期までは単体ベース。2007年3月期より連結ベース

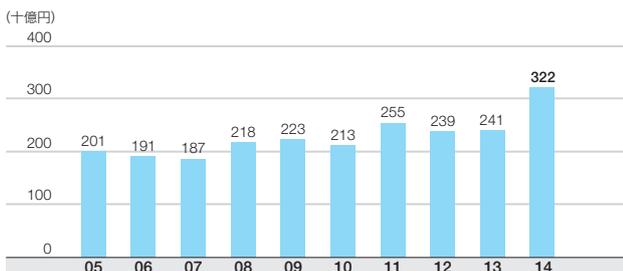
*6 単体ベースの電力消費量と燃料消費量を対象

*7 単体ベース

当期純利益

▶ P. 24

前期比 **+33.4%**



1株当たり配当金

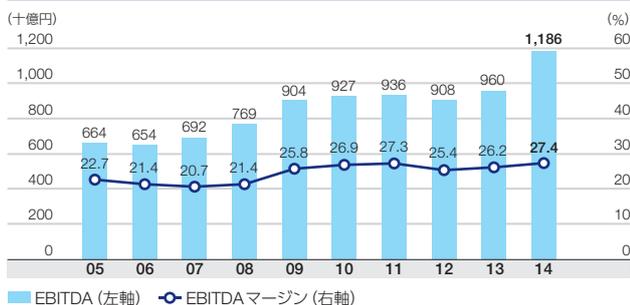
▶ P. 24

前期比 **+44%**



EBITDA

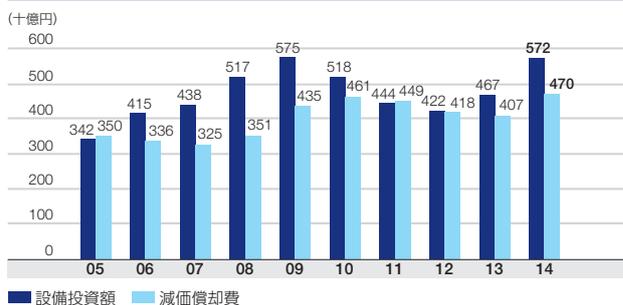
前期比 **+23.6%**



■ EBITDA (左軸) ○ EBITDA マージン (右軸)

設備投資額

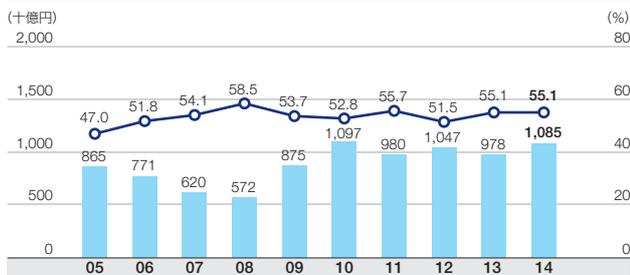
5,718億円



■ 設備投資額 ■ 減価償却費

有利子負債

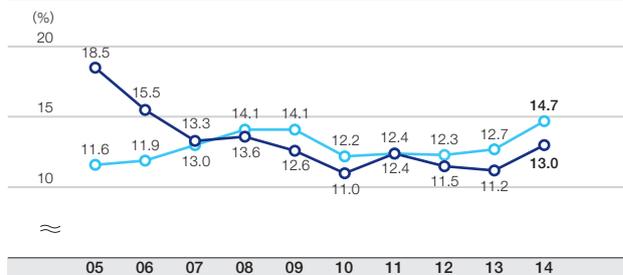
前期比 **+11.0%**



■ 有利子負債 (左軸) ○ 自己資本比率 (右軸)

自己資本当期純利益率 (ROE)

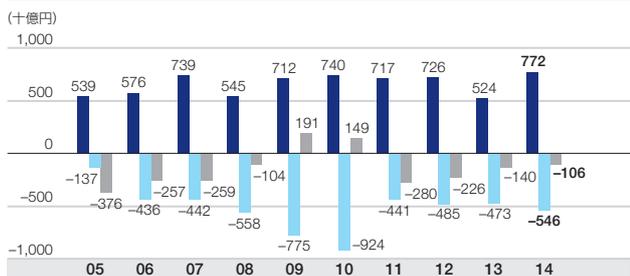
前期比 **+1.8pt**



○ ROE ○ ROA

キャッシュ・フロー

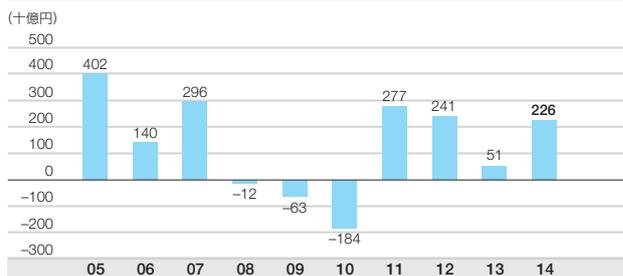
営業CF 7,722億円



■ 営業活動によるキャッシュ・フロー ■ 投資活動によるキャッシュ・フロー ■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

フリー・キャッシュ・フロー

2,260億円



時価総額 (2000年10月～2014年3月/月足)



国内通信市場の特徴

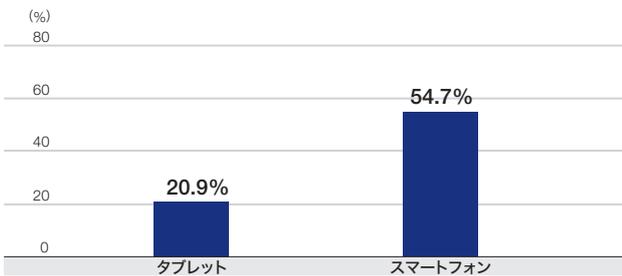
モバイル

2014年3月末の日本の携帯電話累計契約数は、前年同期比5.9%増の1億4,401万契約となりました。前期と同様、主にスマートフォン契約数が大幅に増加し、2014年3月末におけるスマートフォン普及率は50%を超えています。

日本のモバイル通信市場においては、高速データ通信が可能なLTEネットワークの整備が進み、多様なサービスを端末や

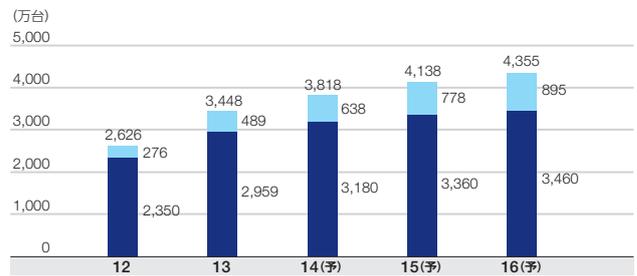
場所に左右されず利用できる環境が整いつつあります。今後は、スマートフォンに加えてタブレット型端末やモバイルWi-Fiルーターの利用も増加することにより、市場は引き続き拡大する見込みです。

国内のスマートデバイス普及状況



出所：内閣府 平成26年3月実施調査結果：消費動向調査

国内のスマートデバイス出荷台数予測



■ スマートフォン ■ タブレット

(3月31日に終了した各決算期)

出所：ICT総研「2013年度 スマートデバイス需要動向調査」「2013年度 タブレット端末市場に関する需要動向調査」を基に当社作成

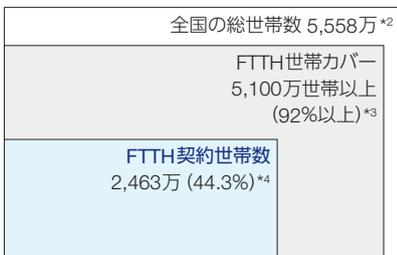
固定ブロードバンド

全国総世帯数に占めるFTTH世帯カバー率は9割超、CATVのホームパス*1も7割超に達しており、日本の高速ブロードバンド利用環境はほぼ完備されています。

2014年3月末の固定ブロードバンドサービス契約数は、前年同期比1.6%増の3,585万契約となりました。

固定ブロードバンドサービスの普及率が既に7割に達し、市場拡大が緩やかに推移する中、インターネット・電話・映像のトリプルプレー推進による収益拡大に向けた取り組みが図られています。

FTTH普及状況



*1 ケーブルテレビの施設設置許可地域内で、伝送路の敷設が完了しているエリア内の世帯数

*2 出所：総務省 (2013年3月末現在)

*3 出所：NTTデータブックNTT東日本 (2013年9月発行)。2014年3月末の東日本電信電話株式会社 (NTT東日本) のFTTH世帯カバー率は概ね94%、西日本電信電話株式会社 (NTT西日本) は概ね92%

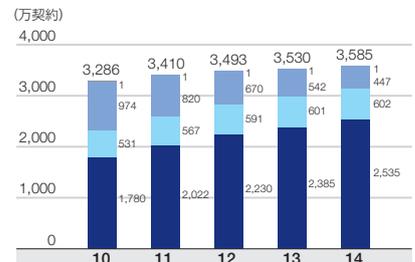
*4 出所：総務省 (2013年9月末現在)

*5 出所：放送ジャーナル 2013年12月号 (2013年9月末現在)

CATV普及状況



ブロードバンド普及状況の推移*2



■ FTTH ■ CATV ■ ADSL ■ FWA

(3月31日に終了した各決算期)

KDDIの状況

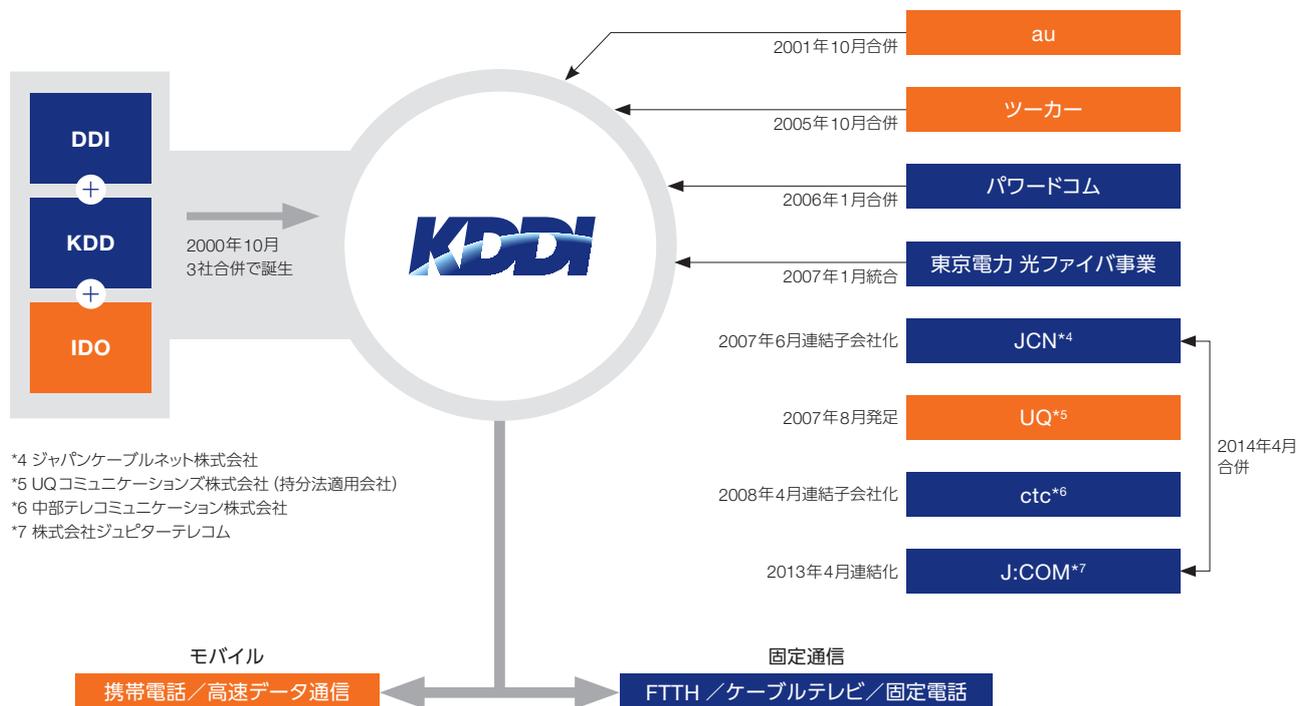
KDDIグループはモバイルと固定を総合的に提供

2000年10月、長距離通信の第二電電株式会社 (DDI)、国際通信のKDD株式会社、日本移動通信株式会社 (IDO) の3社合併により発足したKDDI株式会社は、モバイル・固定の両事業領域で、M&Aなどを通じて事業基盤の拡充を進めてきました。

その結果、モバイルでは3G / LTEやWiMAXネットワーク、固定ではFTTHやケーブルテレビなど、さまざまなアクセス

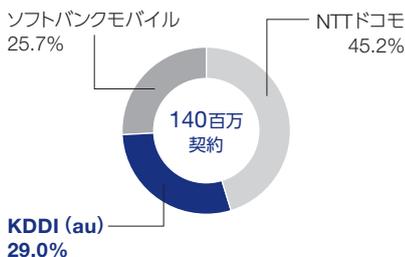
ラインと、モバイル約4,500万契約*1および固定ブロードバンド約800万契約*2の顧客基盤を確立しており、その優位性を生かして3M戦略*3を推進しています。

*1 au + UQの合計
 *2 FTTH + ケーブルテレビ有料多チャンネルの合計
 *3 3Mとは、「マルチデバイス」「マルチユース」「マルチネットワーク」の頭文字。いつでもどこでも最適なネットワークを通じて、スマートフォンやタブレット端末をはじめとするさまざまなデバイス上で、いろいろなコンテンツやサービスをシームレスにお使いいただける環境を整えることを目指したKDDIの成長戦略



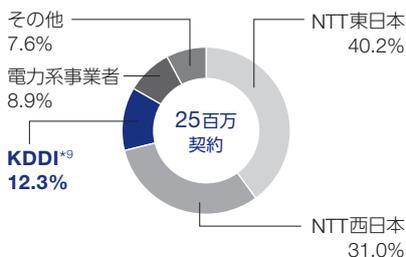
*4 ジャパンケーブルネット株式会社
 *5 UQコミュニケーションズ株式会社 (持分法適用会社)
 *6 中部テレコミュニケーション株式会社
 *7 株式会社ジュピターテレコム

モバイル契約数シェア*8 (2014年3月末)



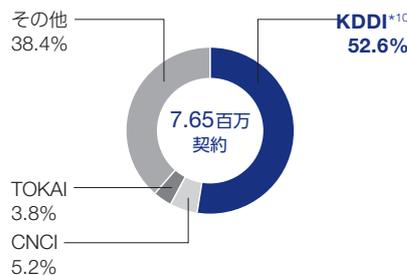
出所: 電気通信事業者協会資料を基に当社作成
 *8 株式会社NTTドコモ、ソフトバンクモバイル株式会社、当社による3社間のシェア

FTTH契約数シェア (2014年3月末)



出所: 総務省資料を基に当社作成
 *9 KDDI + ctc + 沖縄セルラー電話株式会社

ケーブルテレビ有料多チャンネル契約数シェア (2013年9月末)



出所: 放送ジャーナル (2013年12月号) を基に当社作成
 *10 J:COM + JCN

KDDIグループの主要な事業の状況

モバイル

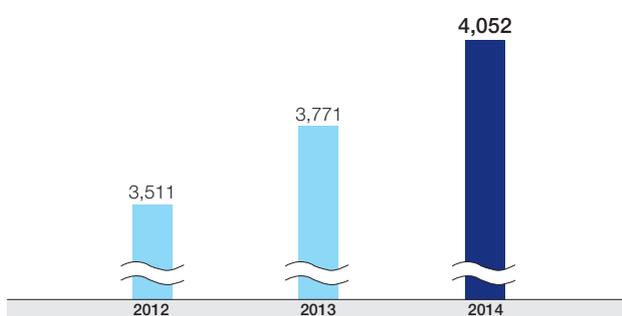
2014年3月末のau携帯電話累計契約数は、前年同期比7.5%増の4,052万契約となり、モバイル3社間におけるシェアは29.0%となりました。

このうち、KDDIの連結営業収益の7割超を占めるパーソナルセグメントにおいては、スマートフォンの浸透率が49% (LTEに限定すると35%) まで上昇しました。

また、当社の持分法適用関連会社であり、2.5GHz帯の周波数50MHzを用いて「WiMAX」および「WiMAX 2+ (=TD-LTE互換)」サービスの提供を行っているUQコミュニケーションズ株式会社においても、400万を超えるお客さまにご契約頂いています。

au累計契約者数の推移^{*11}

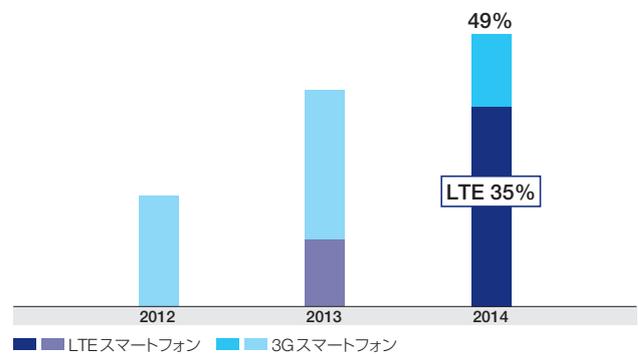
(万契約)



(3月31日に終了した各決算期)

*11 KDDI + 沖縄セルラー電話

auスマートフォン浸透率^{*12}の推移 (パーソナル)



(3月31日に終了した各決算期)

*12 (au LTEスマートフォン+au 3Gスマートフォン) ÷ (au契約数からデータ専用端末、タブレット、モジュールを除く)

固定ブロードバンド

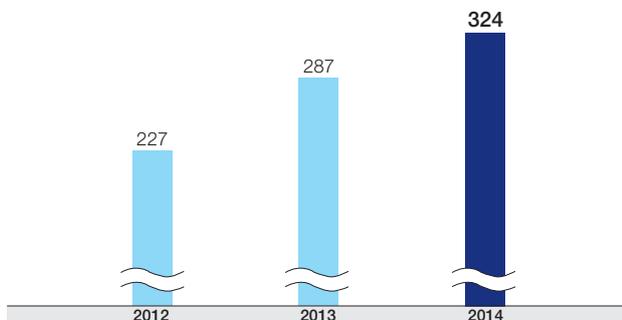
2014年3月末のFTTH契約数は、前年同期比12.8%増の324万契約となり、市場シェアは12.3%となりました。

また、ケーブルテレビにおいては、業界第2位のJCNに加えて、業界第1位のJ:COMを2013年4月に新たに連結化しました。

これにより、総加入世帯数は、業界シェアNo.1の500万世帯 (前期比376万増) となりました。なお、2014年4月には、J:COMとJCNの合併により新生J:COMが誕生しました。

FTTH累計契約数^{*9}の推移

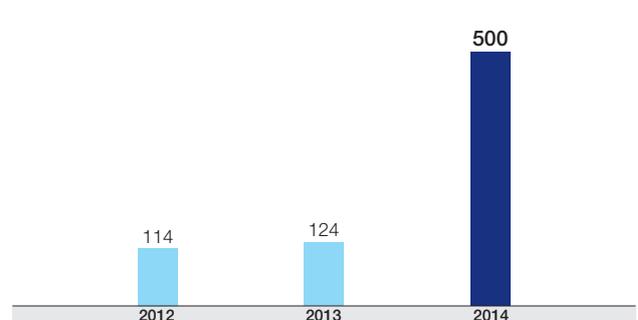
(万契約)



(3月31日に終了した各決算期)

総加入世帯数の推移^{*13}

(万契約)



(3月31日に終了した各決算期)

*13 2012年3月期および2013年3月期はJCNのみ、2014年3月期はJ:COM+JCN。
2013年12月のJ:COMによるJCN連結化に伴い、2014年3月期については、総加入世帯数の算出方法をJ:COM基準に統一

すべてのステークホルダーの皆さまへ



新たなステージを目指して

日本の通信市場においては、スマートフォン浸透率の上昇とともに、一人のお客さまが複数の端末を利用するマルチデバイス化の時代が本格的に到来しつつあります。こうした環境変化の中、モバイル通信事業者間における端末・ネットワークの同質化やモバイルデータ通信量の急増などが各キャリア共通の課題となっており、競争環境は新たな局面を迎えています。

そのような中、2014年3月期は、本格的な利益拡大を目指す2016年3月期に向けた中期経営目標の初年度として「3M戦略の推進・深化」に注力するとともに、グローバル事業の基盤確立に向けた「グローバル戦略の推進」に取り組んでまいりました。

特に「3M戦略」では、「auスマートバリュー」「auスマートパス」「auスマートサポート」といった他社にないサービスをいち早く展開することで、お客さま基盤の拡大と満足度向上を図りました。

また、高速でつながりやすい「au 4G LTE」については、ベースとなるプラチナバンド800MHz帯のご提供エリアを、本年3月に実人口カバー率99%^{*1}まで拡大するなど、インフラ基盤も強化しました。

こうした取り組みに加え、日本最大のケーブルテレビ事業者である株式会社ジュピターテレコムを連結化したこともあり、KDDIグループ全体では、営業収益4兆3,336億円（前期比18.3%増）、営業利益は6,632億円（前期比29.4%増）と、初めて営業収益で4兆円、営業利益で6,000億円を超えました。また、本年2月には、au携帯電話の契約数が4,000万を突破しました。

2015年3月期は、前期に引き続き「連結営業利益の2桁成長」を目指すとともに、さらなるEPS^{*2}成長を実現させる予定です。あらゆる分野において「お客さまの期待を超える価値」を提供していくことにより、他社との差別化を図りつつ、新たな成長ステージを目指してまいります。

一方、こういった新たなステージにおいても、忘れてはならない使命があります。それは、高品質で信頼性の高い通信サービスの提供や新しい社会的価値のあるサービスの提供など、事業を通じて豊かなコミュニケーション社会の実現に貢献することです。この使命を全うするため、KDDIのあるべき姿を示した「KDDIフィロソフィ」を全社員が共有し、一丸となって使命を遂行してまいります。

KDDIは、あらゆる事業活動を通じて、世界中の人々に感動・安心・幸せ・笑顔をお届けし、社会の発展に寄与するとともに、持続的な利益成長と株主還元の強化により、企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

2014年7月

田中孝司

KDDI 株式会社 代表取締役社長 田中 孝司

^{*1} 全国を500m四方に区分したメッシュのうち、当社サービスエリアに該当するメッシュに含まれる人口の総人口に対する割合

^{*2} Earnings per Share: 1株当たり当期純利益



KDDI 株式会社
代表取締役社長
たなか たかし
田中 孝司

**他社との差別化を図りつつ、
あらゆる分野において期待を超える価値を
提供し続けることにより、
新たな成長ステージを目指します。**

THEME 01

**社長就任後3年間の振り返り
2016年3月期に向けた中期経営目標初年度**

2010年12月の社長就任以降、最初の年度となる2012年3月期は、中期的な成長戦略である「3M戦略」を本格的に実行する前の足場固めとして、まずは基盤事業であるモバイル事業の立て直しに注力しました。

当時、MNPにおいて他社への顧客流出が続き、また、データARPUの伸びでも他社に後れをとっていた状況の中、全社員

で危機感を共有しながら、目標とする「auモメンタムの完全回復」に向けて、4つのKPI（解約率・MNP純増数・au純増数・データARPU）の改善に努めました。

次に、就任2年目となる2013年3月期は、3M戦略の本格展開に着手しました。3M戦略を具現化したサービス「auスマートバリュー」「auスマートパス」の拡販に努めるとともに、期初に

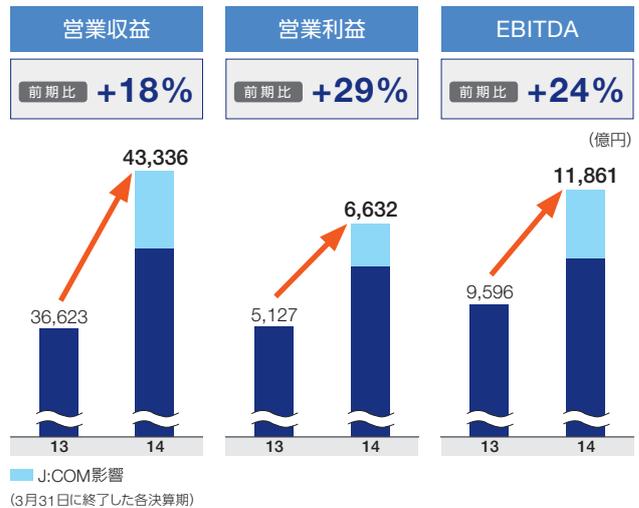
掲げた2つのコミットメント「連結営業利益5,000億円」「月次ベースでのau通信ARPU底打ち」を実現し、文字通り「成長起
点の年」となりました。

こうした着実な歩みを経て、2014年3月期の期初に、中期
(2014年3月期～2016年3月期) 的な経営目標として「連結営
業利益の毎期2桁成長」を掲げました。

我々は、この3年間に「本格的な利益拡大フェーズ」と位置付
けており、初年度の2014年3月期は、営業収益・営業利益・
EBITDAにおいて2桁成長を達成することができました。

2014年3月期 連結業績ハイライト

営業収益・営業利益・EBITDAにおいて2桁成長を達成



THEME 02

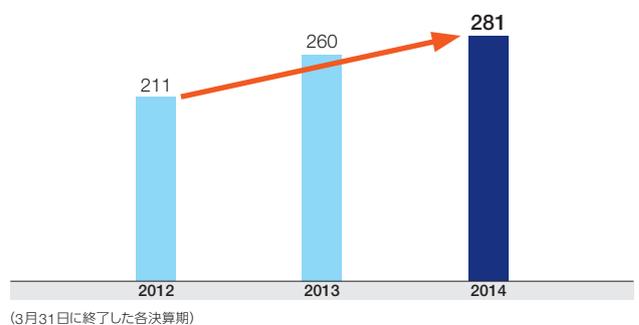
持続的な利益成長に向けた基盤を確立

持続的な利益成長を実現するためには、安定した売上成長
が必要不可欠です。これを牽引する原動力となるのは、連結営
業収益の7割強を占めるパーソナルセグメントでのモバイル
通信料収入の増加です。モバイル通信料収入を増加させるた
めには、ARPUと加入者数の両方を伸ばしていくことが最も望
ましいのですが、2013年3月期においては、純増モメンタムは
好調に推移していたものの、ARPUが前期比ベースでまだ下
落局面にありました。そこで、2014年3月期は、ARPU反転を
コミットメントとして掲げ、データARPU上昇につながるスマート
フォンシフトの促進と、毎月割設定額のコントロールにより、
ARPUは第4四半期において前年同期比反転を実現しました。
スマートフォン浸透率は、2014年3月期末で49% (LTEに限定
すると35%) まで上昇しており、今後も着実に上昇を続け、数
年後には70%を超えると見えています。2015年3月期は、通期
ベースで前期比+1.2%のARPU上昇を見込んでおり、持続的
な利益成長に向けた基盤が整いました。

au純増数(連結ベース)

(万)

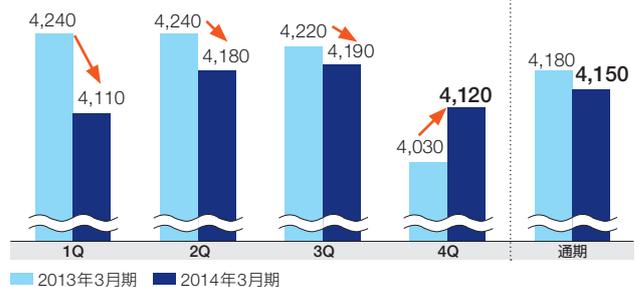
累計契約者ベースで前期比+7.5%の拡大



au通信ARPU*(パーソナルベース)

(円)

第4四半期に前年同期比反転を実現



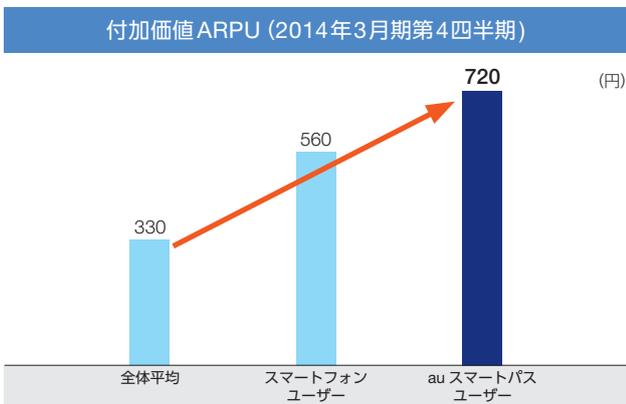
同時に、「3M戦略の推進・深化」を通じたお客さま基盤の拡大においても、着実に成果をあげることができました。

「auスマートバリュー」については、サービス提供開始から2年経過し、モバイルにおけるauスマートバリュー浸透率*1は22%まで上昇しました。auスマートバリューの対象となる固定通信における提携事業者は現在も拡大を続けており、2014年3月末時点で、FTTH7社（当社含む）、CATV125社213局（STNetの提携CATV22社22局を含む）となっています。auスマートバリューならではの強みである相互の顧客基盤を活用したクロスセルの推進により、今後もさらなる浸透率の上昇を目指します。

また、同時期にサービス提供を開始したauスマートパスにつきましても、2014年3月17日に1,000万会員を突破しました。auスマートパスは、サービス自体が付加価値ARPU上昇に寄与するだけでなく、音楽・映像・電子書籍などの使い放題サービスへのアップセルにつながるお客さま接点としても重要な役割を果たしています。auスマートパス会員に限定した場合

付加価値ARPUの拡大

auスマートパスを核に、各種サービスの利用を促進



アップセル

auスマートパス

(372円/月)*3

1,000万会員突破 (2014年3月17日)

*3 金額はすべて税抜ベース

の付加価値ARPU (2014年3月期第4四半期実績) は720円まで上昇しており、今後も、auスマートパスを核に、付加価値ARPUのさらなる拡大を目指していきます。

一方、ネットワーク面においても、「au 4G LTE」ネットワークのエリア整備を着実に推進し、ベースとなるプラチナバンド800MHz帯の提供エリアにおいては、2014年3月14日に実人口カバー率*2 99%を達成しました。

我々は、高速でつながりやすいLTEネットワークを実現するために、800MHz帯をベースバンドとして一気に利用エリアを拡大することに拘りました。2012年9月のサービス開始からわずか1年半で800MHz帯「au 4G LTE」の実人口カバー率99%を達成し、LTEのインフラ基盤を構築できたことは、新たな成長ステージを目指す上で非常に大きな成果と考えています。

*1 (auスマートバリュー契約数(モバイル)) ÷ (au契約数からデータ専用端末、モジュールを除く)

*2 全国を500m四方に区分したメッシュのうち、当社サービスエリアに該当するメッシュに含まれる人口の総人口に対する割合

au 4G LTEネットワーク

実人口カバー率99%をいち早く達成*4



au 4G LTE 800MHzプラチナバンド*5

2014年3月14日

99% 達成



au 4G LTE 800MHzプラチナバンド



*4 800MHzプラチナバンドにおける実人口カバー率。各社エリアマップを元に当社にて調べた結果に基づく

*5 対応機種：4G LTE対応のAndroid™、iPhone 5s、iPhone 5c、iPad Air、iPad mini Retinaディスプレイモデル

*6 一部エリアでは受信最大37.5Mbps/送信最大12.5Mbps、またはそれ以下となります。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。お客さまのご利用環境、回線の状況により大幅に低下する場合があります。(ベストエフォートサービス)

J:COMとのクロスセルを強化



2013年4月、日本最大のケーブルテレビ事業者である株式会社ジュピターテレコム（以下、J:COM）を当社の連結会社とし、2014年4月には、J:COMと日本第2位のケーブルテレビ事業者であるジャパンケーブルネット株式会社（以下、JCN）が合併しました。これにより、総加入世帯数500万、多チャンネルサービスシェア50%超のお客さま基盤を抱える新生J:COMが誕生しました。

圧倒的なシェアを誇る新生J:COMの誕生と、2014年3月に実施したauスマートバリューの適用条件拡大（ケーブルテレビサービスにおいて最も加入率が高い多チャンネルサービスも対象として追加）により、当社とJ:COMとのクロスセルをさらに強化してまいります。

J:COM JCN

新たな成長ステージを目指す

2015年3月期以降は、これまでにお話した成長基盤をベースとして、新たな成長を目指していきます。

マルチデバイス化の推進と収益拡大

日本においては、スマートフォン浸透率が約50%^{*7}となり、タブレット端末の世帯普及率が20%^{*7}となるなど、「スマートデバイス」への急速なシフトが進んでおり、多様なサービスを端末や場所に左右されずご利用頂ける環境が整いつつあります。これに伴い、お客さまが、1台目のスマートフォンに加え、タブレット等の複数デバイスを利用するマルチデバイス化の時代が本格的に到来する転換期に差し掛かっています。

我々は、こうした背景を踏まえ、お客さまのマルチデバイス化を推進し、ご利用の全デバイスから創出される「通信料+付加価値サービス収入」の合計額を拡大することに注力していきます。

マルチデバイス化の推進に当たりましては、新たな商材の拡販を料金プランの強化と合わせて取り組んでいます。

まず、固定ブロードバンド回線よりモバイルWi-Fiルーターに対するニーズが高い単身者向けに、スマートフォンとのセット割引「auスマートバリュー mine」として、モバイルWi-Fiルーターの販売を強化しています。

また、今後の普及が見込まれるタブレットにつきましても、

スマートフォンとのセット割引キャンペーンとして販売を強化しています。

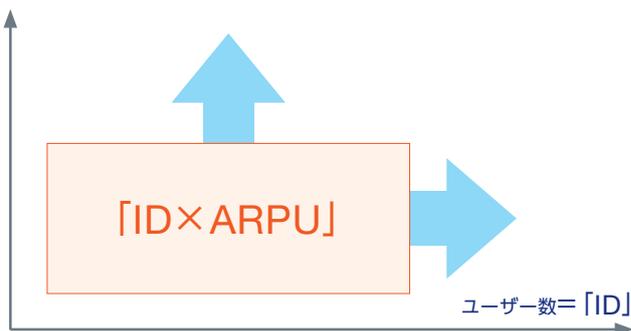
いずれも2013年の秋以降スタートしましたが、非常に好調に推移しており、さらにマルチデバイス上で利用可能な付加価値サービスのさらなる充実を図り、ID当たりARPUの拡大につなげていきたいと考えています。

*7 出所：内閣府 平成26年3月実施調査結果：消費動向調査

成長のキーファクター

本格的なスマートデバイス時代の到来にあたり、ユーザー1人当たりのマルチデバイス化が加速
「ID×ARPU^{*8}」の拡大を目指す

ARPU ①通信ARPU+②付加価値ARPU



*8 ご利用のデバイス全体の「通信料 + 付加価値サービス収入」合計

au WALLETによる新たな経済圏の創出

付加価値サービス収入の拡大を図るための施策としては、スマートフォンの浸透拡大に合わせ、auスマートパス会員の拡大を推進し、2014年3月末時点で1,025万会員まで達しました。さらに新たな施策として、2014年5月21日より、新しい電子マネーサービス「au WALLET」を開始しました。

au WALLETは、auの各種ネットワークサービスを利用するための認証キーである「au ID」に、リアル店舗でも利用可能な決済機能を追加したものです。

日本では、コンテンツの決済手段としてキャリアビリングが一般的であり、回収率も99%と非常に高い状況です。au WALLETは、MasterCard®との提携により世界約3,810万店舗*1で利用可能であり、また、キャリアビリングの強みを活かしてチャージ（入金）の利便性も向上させた仕組みとなっていますので、早期に市場での浸透率を高め、まずは2017年3月期における流通規模1兆円を目指しています。au WALLETにより、リアル経済圏での収益も取り込むとともに、将来的には、「ネット+リアル経済圏」の創出を通じて、新たなビジネスの発展にもつなげていきたいと考えています。

ネットワークのさらなる強化

ネットワークにおける重要な要素として、エリアと速度が挙げられます。エリアについては、既にお話ししました通り、800MHz帯「au 4G LTE」において実人口カバー率*2 99%を達成しました。2.1GHz帯「au 4G LTE」においても、2015年3月末に90%超まで拡大予定であり、LTEのエリア展開では引き続き優位性を保っていきます。

一方、速度においては、LTEの次世代高速通信規格「LTE-Advanced」の技術である「キャリアアグリゲーション*3」

と、関連会社のUQコミュニケーションズ株式会社が提供する超高速通信サービス「WiMAX 2+*4」の2つの次世代通信ネットワークをスマートフォンおよびタブレットにダブル搭載する戦略を開始しました。これにより、お客さまのご利用環境に応じたネットワークが自動的に選択され、より快適に高速データ通信をお楽しみ頂けるようになります。我々は、LTEサービスにおける実行速度No.1を実現したいと考えています。

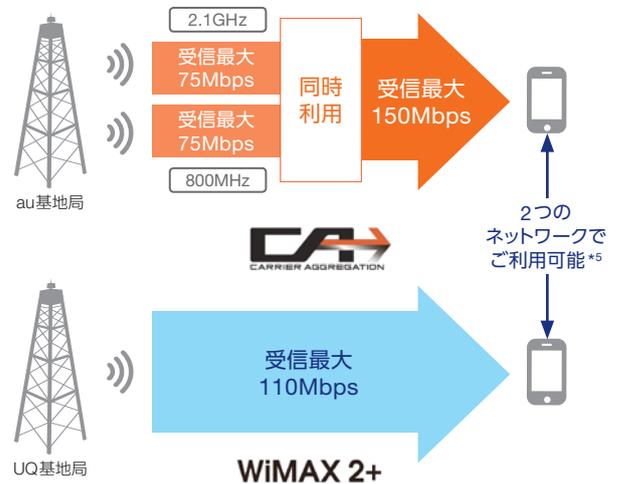
*1 出典：Nilson Report 2014年3月号

*2 全国を500m四方に区分したメッシュのうち、当社サービスエリアに該当するメッシュに含まれる人口の総人口に対する割合

*3 キャリアアグリゲーション：複数の周波数帯で同時にLTEのデータ通信を可能とする技術。周波数毎に受信したデータを足し合わせることで、最大で、150Mbpsの通信速度を実現する。

*4 WiMAX 2+：TD-LTEと互換性のある受信最大110Mbpsの超高速通信サービス。2015年3月期末には220Mbpsまで高速化予定。

2つの次世代通信ネットワーク



*5 回線の混雑状況等に応じ、より混雑が少ないと当社が判断したネットワークに接続（注）ご利用地域やご利用端末によって最大通信速度が異なります。また、記載している通信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。お客さまのご利用環境、回線の状況などにより低下する場合があります。

THEME 05

キャッシュ・フロー・アロケーションと株主還元

2014年3月期の設備投資額は、LTEの競争力強化のための基地局建設をはじめ、新たに連結化したJ:COM分の設備投資415億円、また、好調なデータセンター事業への投資等により、ほぼ計画通りの5,718億円（前期比22.4%増）となりました。今後については、引き続き競争力の維持・強化を目的とした設備投資を行う予定ですが、Wi-Fiを活用したモバイルデータトラフィックの固定ネットワークへのオフロード施策を通じ、効率的に実行することにより、2015年3月期も5,800億円を見込んでいます。

2014年3月期のフリー・キャッシュ・フローは、EBITDAの増加をはじめ、スマートフォン販売に伴う割賦債権増加額が前期比で縮小した影響等により、前期比1,751億円増加し2,260億円となりました。なお、このうち993億円は、新たに連結化したJ:COMの影響によるものです。今後も、引き続き利益成長に伴う安定的なキャッシュ創出を見込んでいます。

キャッシュ用途について

キャッシュの用途につきましては、現在の中期経営目標終了

後となる2017年3月期以降も持続的な事業成長を可能とするための成長投資を最優先に考えています。

その上で、株主還元については、持続的な利益成長との両立を前提とした安定配当を中心に、引き続き強化していく予定です。2014年3月期の一株当たり年間配当金は、前期比40円の増配となる130円、連結配当性向は32.6%となり、12期連続の増配となりました。今後も、連結配当性向30%超をコミットメントとして、利益成長に伴うEPS成長との相乗効果により、着実に増配を続けていく方針です。

また、自己株式の取得につきましても、株価水準やキャッシュフロー状況等を考慮した上で、選択肢の一つとして検討してまいります。

中期経営目標

持続的な利益成長と株主還元の強化

		2014年3月期	2015年3月期～ 2016年3月期
利益成長	連結営業利益	前期比 +29%	毎期成長率 2桁
	EPS (1株当たり当期純利益)	前期比 +26%	利益成長に伴う 大幅成長
株主還元	配当性向	33%	配当性向 30%超
	自己株式取得		経営の選択肢として検討

THEME 06

KDDIフィロソフィ

企業人としての行動の原点、「KDDIフィロソフィ」の大切さ

KDDIには、社員が持つべき共通の考え方、行動規範を示した「KDDIフィロソフィ」があります。一人ひとりの個性を尊重するのは当然のことですが、志や倫理観の異なる社員ばかりでは、企業経営はうまくいきません。

当社は、社会インフラを担う企業として、いかなる状況下でも、安定した通信サービスを提供する社会的使命を背負っています。また、国民共有の貴重な財産である電波をお借りするこ

とで成り立っている事業であり、全社員が心と行動をひとつにしなければその責務は到底果たしうるものではありません。

人々の幸せと社会の発展を願い、人として企業人として世の中にどんな価値を提供できるかを日々考え、共有し、信頼を強固にするためのフレームワーク、これが「KDDIフィロソフィ」であり、そこにCSR経営の原点があると私は考えています。

THEME 07

さいごに

2014年3月期は、3年間の中期経営目標の初年度として、公約である「2桁の営業利益成長」を実現すると同時に、スマートフォンシフトによるデータARPUの成長もあり、第4四半期には念願のARPU前年同期比反転を実現しました。これにより、安定的な利益成長基盤を確立できたと考えています。

我々は、当社を取り巻く環境の変化に迅速に対応しながら、持続的な成長を実現し、且つ、新たな時代を先導していくために、成長戦略である「3M戦略」および「グローバル戦略」を推進し、信頼性の高いネットワーク、付加価値の高い商品・サービスの提供を通じ、お客さま満足度の向上を図ることで、企業価値のさらなる向上に取り組んでまいります。



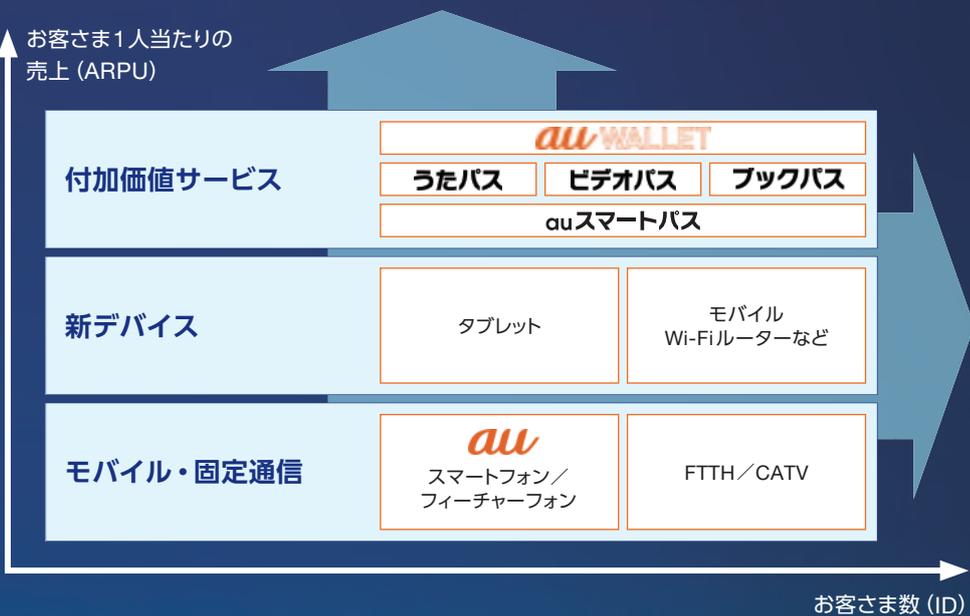
お客さま1人当たり売上 (ARPU) の最大化に向けて

日本の通信市場においては、モバイル通信事業者間における端末・ネットワークの同質化が進み、競争上の差別化が困難となる中、1人のお客さまがスマートフォンに加えてタブレット・モバイルWi-Fiルーターなど複数の端末を利用する「マルチデバイス」化の時代が本格的に到来しつつあります。

こうした環境下において、KDDIでは、これまでに構築してきた顧客基盤のさらなる拡大を図るとともに、今後の競争環境変化に左右されない安定成長を可能とするためのARPU拡大にも取り組んでいます。

au通信ARPUは2014年3月期第4四半期に対前年同期比で反転、今後もスマートフォン浸透率の上昇による拡大を土台としつつ、マルチデバイス化の推進を通じた新たなARPUの創出に加え、日本特有とも言える非通信領域における付加価値ARPUの拡大を図ることにより、お客さま1人当たり売上 (ARPU) の最大化を目指します。

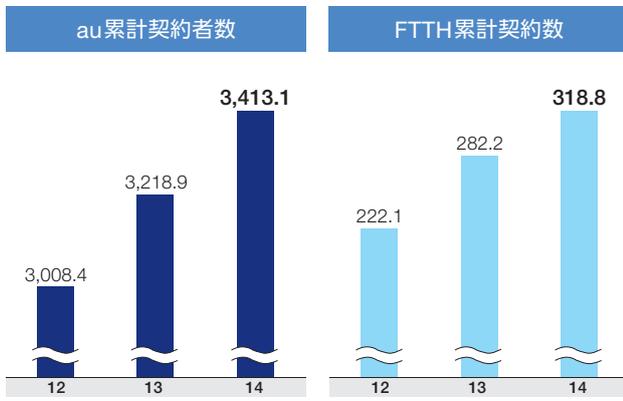
「お客さま数 (ID)」と「お客さま1人当たりの売上 (ARPU)」の拡大



お客さま数 (ID) の拡大

累計契約者数の推移 (パーソナル)

(万契約)

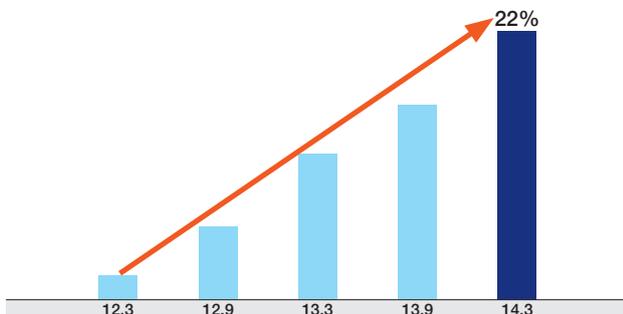


(3月31日に終了した各決算期)

当社は、モバイルと固定通信の両方のネットワークを生かした「3M戦略(マルチデバイス・マルチユース・マルチネットワーク)」を事業戦略の中核に据え、お客さまの満足度向上と収益の最大化を図っています。2012年3月から、スマートフォンと固定通信のセット販売である「auスマートバリュー」を販売戦略の中心に据え、KDDIグループが保有するモバイルおよび固定通信の顧客基盤に加え、全国の固定系事業者との「提携」をベースとした新たな顧客基盤を活用、クロスセルを通じて、モバイル・固定通信の両方における顧客基盤の大幅な拡大を実現しました。

この結果、au携帯電話の累計契約数は2014年2月に4,000万を突破、2014年3月末時点におけるauスマートバリューの契約数は、モバイル側で705万契約、固定側で358万世帯となり、パーソナルセグメントでのモバイル契約者数に占めるその浸透率*1は22%まで拡大しました。

auスマートバリュー浸透率 (モバイル)

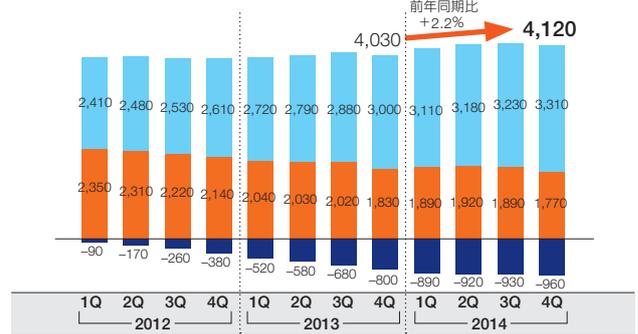


今後も、引き続き「auスマートバリュー」を中心に、スマートフォンシフトの推進と、モバイルおよび固定通信 (FTTH・CATV) 双方における顧客基盤の拡大を図っていきます。

*1 (auスマートバリュー契約数 (モバイル)) ÷ (au契約数からデータ専用端末、モジュールを除く)

au通信ARPU*2 四半期推移

(円)



■ データARPU ■ 音声ARPU (割引前) ■ 割引適用額

(3月31日に終了した各決算期)

*2 au通信ARPU = [音声 (割引前)] + [データ] - [割引適用額]

au通信ARPU (旧定義): タブレット・モジュールを除く、モバイル累計契約数

au通信ARPUの反転

au通信ARPUは、データARPU、音声ARPUおよび割引適用額 (毎月割影響+auスマートバリュー影響) の3つで構成されています。au通信ARPUは、長らく対前年同期比で減少傾向が続いていましたが、「スマートフォンシフトの促進によるデータARPUの上昇」と「音声ARPUの下げ止まり」に加え、携帯電話端末の販売奨励金の一部を24ヶ月間の月額通信料から値引きする「毎月割」の設定額をコントロールしたことにより、2014年3月期第4四半期において12期ぶりに対前年同期比での反転を実現しました。

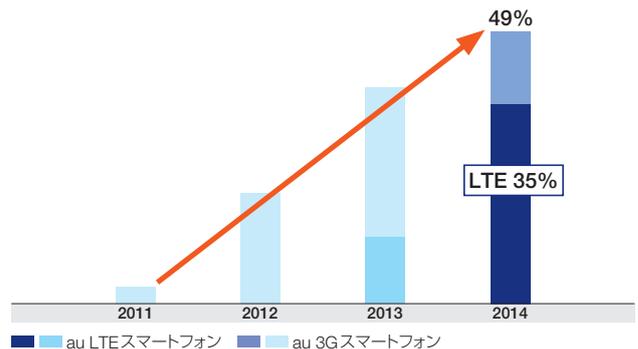
スマートフォンシフトの促進と毎月割設定額のコントロールを両立

スマートフォンシフトの促進によるデータARPU上昇

スマートフォンシフトの促進により、スマートフォン浸透率は2014年3月末時点で49%と、前年同期比で10ポイント以上上昇しました。中でも、3Gスマートフォンに対して月額料金が+500円となる*3LTEスマートフォンの浸透率は35% (全スマートフォンの70%超がLTE) となっており、データARPUの上昇に寄与しています。

*3 iPhoneキャンペーン料金を除く

スマートフォン浸透率*4



(3月31日に終了した各決算期)

*4 (au LTE スマートフォン + au 3G スマートフォン) ÷ (au契約数からデータ専用端末、タブレット、モジュールを除く)

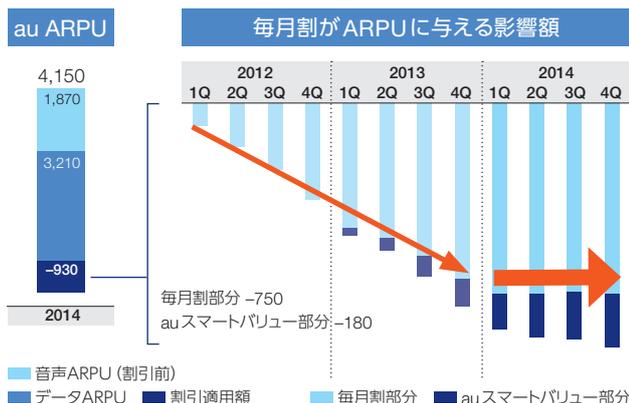
毎月割設定額のコントロールによる割引影響の縮小

「毎月割」は、携帯電話端末の販売奨励金の一部を24ヶ月間の月額通信料から値引きするサービスです。端末販売時における営業費用を抑制する効果がある反面、将来のau通信ARPU減少を招く要因となります。スマートフォン販売の開始とともに導入した割引制度であり、スマートフォン浸透率の上昇とともに、ARPUに与える割引影響が拡大するトレンドにありました。

2014年3月期に入り、au通信ARPUの反転を実現させるため、端末販売奨励金における毎月割部分を抑制し、営業費用の割合を拡大するなど、毎月割抑制に向けたコントロールを実施しました。

これにより、2014年3月期における毎月割影響は、各四半期において約-750円とフラットに推移し、au通信ARPUの減少トレンドに歯止めをかけました。

毎月割設定額のコントロールを通じ、影響額の拡大を抑制



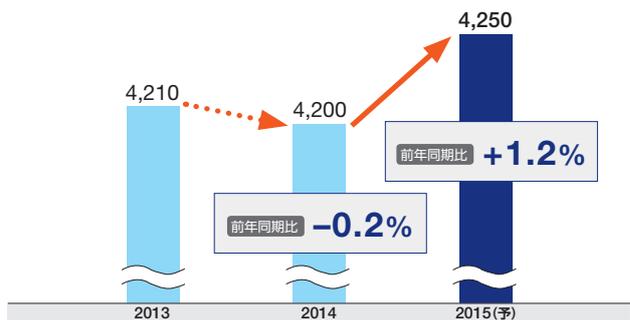
「スマートフォンシフトの促進」と「毎月割設定額のコントロール」の両立に成功したことにより、当初計画どおり、2014年3月期第4四半期において、2002年3月期以来12期ぶりとなる対前年同期比でのau通信ARPUの反転を実現させることができました。

今後の見通し

スマートフォン浸透率は、今後も着実に上昇を続け、数年後には70%を超えると見えています。一方、毎月割については、引き続き割引影響のコントロールを徹底していきます。

2015年3月期のau通信ARPUは、通期ベースで前期を上回る前期比1.2%増を見込んでおり、今後は純増モメンタムに大きく依存しない安定した利益成長を可能とする基盤が整いました。

au通信ARPU見通し*1 (新定義)



(3月31日に終了した各決算期)

*1 au通信ARPU = [音声 (割引前)] + [データ] - [割引適用額]

au通信ARPU (新定義): データ専用端末・タブレット・モジュールを除く、モバイル累計契約数

新デバイスARPUの拡大

マルチデバイス化の時代が本格的に到来しつつある背景を踏まえ、今後は、お客さまのマルチデバイス化を推進し、ご利用の通信デバイスのすべてから創出される「通信料+付加価値サービス収入」の合計額拡大を目指していきます。

マルチデバイス化の推進に当たっては、主にタブレットとモバイルWi-Fiルーターを対象に、料金プランの強化と合わせて拡販に取り組んでいます。

世帯普及率が20%*2に達し、今後のさらなる普及が見込まれるタブレットについては、スマートフォンとのセット割引キャンペーンとして販売を強化しています。

また、単身者向けには、固定ブロードバンド回線よりもモバイルWi-Fiルーターに対するニーズが高いこともあり、スマートフォンとのセット割引「auスマートバリュー mine」としてモバイルWi-Fiルーターの販売を強化しています。

スマートフォンおよびフィーチャーフォンを対象とした従来のau通信ARPUに、タブレットおよびモバイルWi-Fiルーターなどの新たなデバイスから創出されるARPUを加えることで、お客さま(ID)当たりARPUの拡大につなげていきたいと考えています。

*2 出所: 内閣府 平成26年3月実施調査結果: 消費動向調査

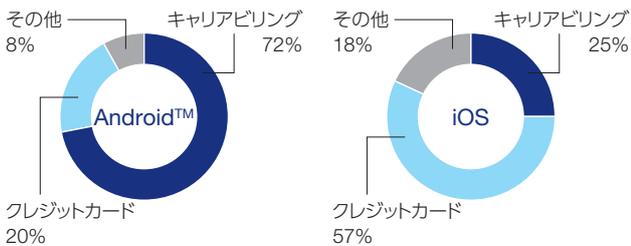
付加価値 ARPU の拡大

通信事業者がコンテンツビジネスを収益化できる理由

当社は、非通信領域における付加価値売上^{*3}の拡大にも積極的に取り組んでいます。現在、付加価値売上の中心は、モバイルユーザーがデジタルコンテンツを購入する際の課金収入となっています。日本におけるモバイルコンテンツビジネスの特徴として、お客さまがコンテンツを購入する際の決済手段については、通信事業者が提供する料金回収代行サービス（キャリアビリング）を利用することが一般的となっています。特に、Android™端末においては、全決済額の7割強をキャリアビリングが占めるほど定着しており、通信事業者はコンテンツビジネスにおける収益化を実現しています。

^{*3} auスマートパスをはじめ、auスマートパスをベースとしたアップセルサービス、既存の協業サービス、事業者決済手数料、広告収入を対象とした売上を、パーソナルセグメントの契約者数で割った値

日本におけるOSタイプ別決済方法



出所：2012年5月 モバイルコンテンツフォーラム

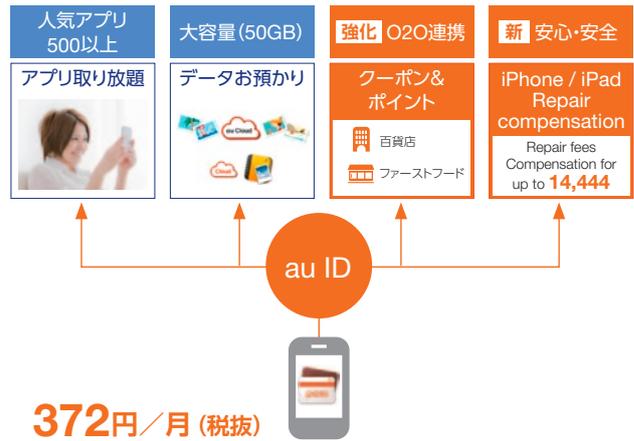
当社においてそのベースとなっているのが「auスマートパス」です。「auスマートパス」は、500以上あるスマートフォン向けの人気アプリ取り放題をはじめ、クーポン・オンラインストレージ・セキュリティサービスなど、オープンなインターネットの世界を安心・安全に楽しんで頂くための機能を月額372円（税抜）で提供するサービスです。

フィーチャーフォン時代においては、お客さまは通信事業者が提供するポータルサイトを通じてコンテンツを購入し、決済では通信事業者によるキャリアビリングサービスを利用することにより、通信事業者が一定の手数料収入を得る通信事業者による垂直統合型のビジネスモデルが確立されていました。一方、スマートフォン時代のオープンインターネットの世界においては、通信事業者のサービスを利用することがお客さまにとって唯一の選択肢ではなくなりました。そこで、膨大なオープンインターネットの世界においてお客さまが安心・安全にコンテンツを利用することができ、且つ、通信事業者にとってはお客さまとの接点の再構築が可能となる「auスマートパス」

を2012年3月より開始しました。サービス開始から2年が経過した2014年3月末時点における会員数は、auスマートフォンユーザー全体の6割超に相当する1,025万会員にまで達しています。auスマートフォンを新たにご購入のお客さま^{*4}のうち約8割が本サービスに新規契約される状況が続いており、会員数は順調に拡大し続けています。

^{*4} 既存auスマートパスユーザーの機種変更を除く

auスマートパス



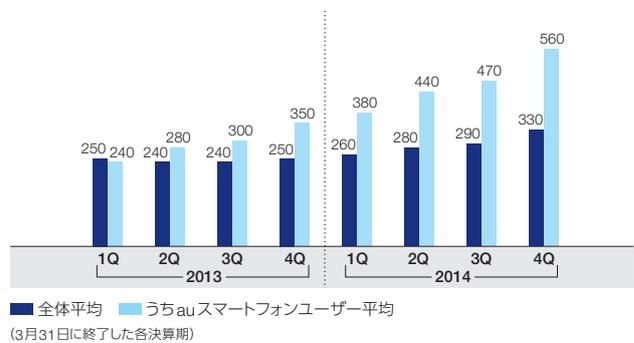
付加価値 ARPU の推移

我々は、コンテンツビジネスの強化を通じて、お客さま1人当たりの付加価値売上である付加価値ARPUの着実な成長を実現しており、2014年3月期第4四半期には前年同期比32%増となる330円まで上昇しました。

なお、スマートフォンユーザーのみに限定した場合、付加価値ARPUは560円まで上昇しており、今後のスマートフォン浸透率上昇に伴い、付加価値ARPUもさらなる成長が期待できます。

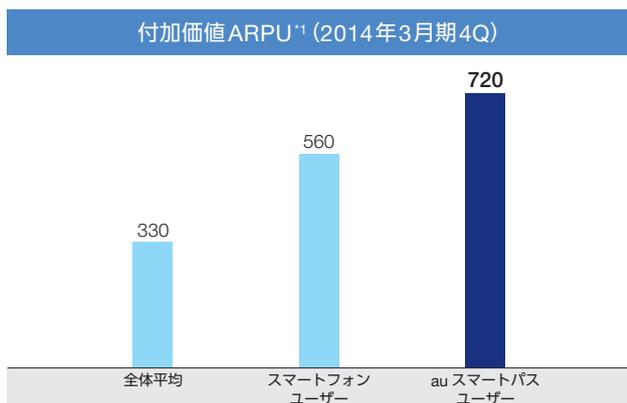
付加価値ARPU推移

(円)



さらに、auスマートパスをベースとして、音楽・映像・電子書籍のような定額制・使い放題型サービスへのアップセル推進を図るとともに、O2O (Online to Offline) ビジネスも推進することにより、付加価値ARPUのさらなる拡大を目指しています。2014年3月末におけるauスマートパス会員の付加価値ARPUは720円となっており、スマートフォンユーザーの付加価値ARPUを大きく上回る水準となっています。

付加価値ARPUの拡大 (円)



*1 表記の金額はすべて税抜

「au WALLET」による、リアル経済圏での新たな収益源の確保

付加価値ARPUのさらなる拡大を図るための施策として、従来のオンライン上におけるコンテンツ課金を中心とした経済圏に加えて、リアル店舗における決済の経済圏についても新たな収益源として取り込んでいきます。これを具現化したものが、2014年5月21日より開始した新しい電子マネーサービス「au WALLET」です。「au WALLET」は、auの各種ネットワークサービスを利用するための認証キーである「au ID」に、リアル店舗でも利用可能な決済機能を追加した新しい電子マネーサービスです。

MasterCard®との提携により世界約3,810万店舗で利用可能であること、且つ、回収率が99%と非常に高いキャリアビリングの強みを活かしてチャージ（入金）の利便性を高めたことにより、所有者が限られるクレジットカードと利用場所が限られる電子マネーの弱点を同時に解決している点が強みです。この強みを活かすことにより、早期に市場での浸透率を高め、まずは2017年3月期における流通規模1兆円を目指しています。なお、お申込み受付開始後の状況については、2014年5月30日に累計100万件を、同6月30日には累計300万件を突破しており、想定を大幅に上回るペースで推移しています。

また、本サービス導入のために要した設備投資などの関連費用は限定的であり、早期の利益創出が可能である点も大きな魅力です。

将来的には、ネットとリアルの融合を本格化し、新たな「ネット+リアル経済圏」の創出を通じて新たなビジネスに発展させることにより、付加価値ARPUの最大化を図っていきたく考えています。

au WALLETによりパートナーとともに新経済圏を創出



*2 一部の店舗・サービスは対象外です

au WALLETカード



KDDIは、自社の「マルチネットワーク」を活用したデータオフロードの推進により、増加するモバイルデータトラフィックを効率的に収容し、高品質な通信サービスの提供と、効率的な設備投資を両立します。

モバイルトラフィックの拡大とデータオフロード

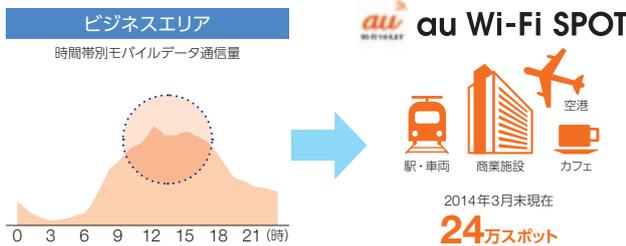
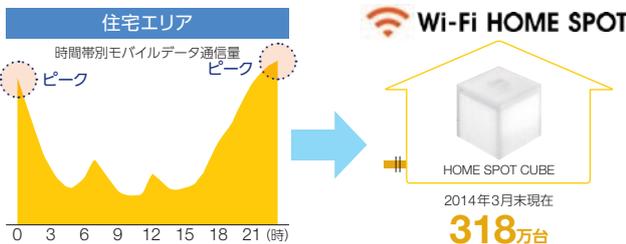
スマートフォンの普及に伴いモバイルデータ通信量は加速度的に増加しており、KDDIの直近のスマートフォン1台あたりのデータトラフィックは月間2.7GBと、前年比で42%増加しています。周波数に限りがあるモバイルインフラだけでトラフィックを吸収することは、もはや困難な状況です。

KDDIは、モバイルと固定通信の両方のネットワークを持つ強みを生かした「データオフロード」を推進しており、これにより、直近のスマートフォン1台あたりのデータトラフィックのうち、57%のトラフィックを固定ネットワークへオフロードすることに成功しています。

Wi-Fi HOME SPOTとau Wi-Fi SPOT

日本では、住宅エリアは深夜時間帯、ビジネスエリアは昼休みおよび夕方の時間帯に、それぞれトラフィック量がピークとなる傾向にあります。

Wi-Fiを経由したデータオフロード



この特性を踏まえ、家庭に固定ブロードバンド環境を持つスマートフォンユーザーには、無償で「Wi-Fi HOME SPOT」を貸出し、家庭内でのデータトラフィックを固定ブロードバンド回線にオフロードする施策を進めています。

また、屋外については、お客様の生活動線上に公衆Wi-Fiスポットである「au Wi-Fi SPOT」を効率的に設置し、auスマートフォンのユーザーであれば、無料でWi-Fiサービスが使える

仕組みを導入しています。これにより、24時間発生するモバイルデータトラフィックを効率的に収容し、設備投資の効率化を図っています。

データオフロードの進捗^{*3}



^{*3} 2013年3月期までのオフロード率の定義
トラフィック最繁忙時間帯（23時台）における月間総データ量に対するデータオフロード

定義	分子：Wi-Fi + WiMAXへのデータオフロード 分母：スマートフォンのデータトラフィック総量（3G+Wi-Fi+WiMAX）
----	--

2014年3月期からは、LTE端末のデータトラフィックを分子を含むベースに変更

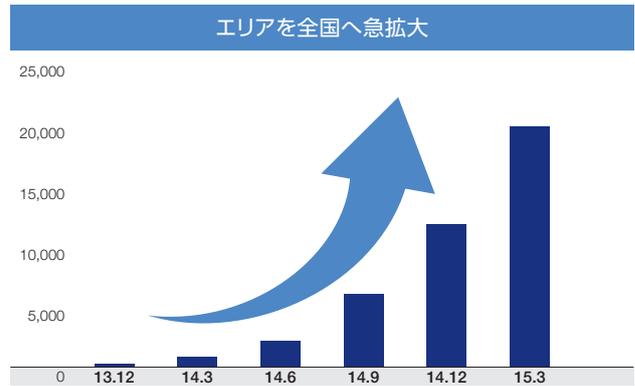
プラチナバンドにおけるLTEの積極展開

2012年9月のLTEサービス導入以降、お客さまに快適な通信環境を提供するため、まずはベースとなる800MHzプラチナバンドにおけるエリア拡充を進め、国内通信事業者で最大となる、実人口カバー率99%をいち早く達成しました。さらに、より高速で安定したネットワークの提供に向けて、KDDIでは次の取り組みを行っています。

キャリアアグリゲーション (CA)

当社は、LTEの次世代高速通信規格「LTE-Advanced」の技術である「キャリアアグリゲーション」を、日本で初めて導入しました。「au 4G LTE」を提供する800MHz帯と2.1GHz帯の2つ

受信最大150Mbps対応地域が大幅に増加^{*4} (基地局数)



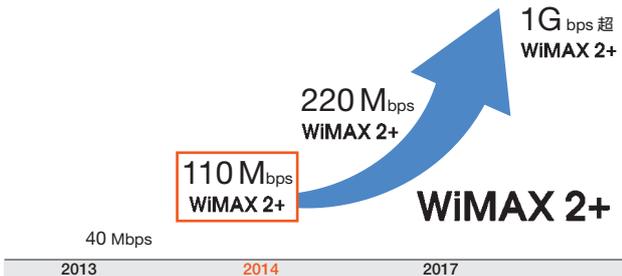
^{*4} 2.1GHz (150Mbps) + CA対応基地局数の合計。2014年4月時点の計画。

の周波数帯を束ねて使うことにより、受信最大速度を150Mbpsに高め、安定した高速通信を実現できることが特徴です。周波数を有効活用し、LTEネットワーク全体のリソースを効率化することで、これまでは一部地域でのみ提供であった受信最大150Mbpsの対象地域を一気に全国に広げることが可能となりました。150Mbps対応基地局数については、2015年3月末までに20,000局（2014年3月末時点：約700局）まで増やす予定です。

WiMAX 2+

さらに、マルチネットワーク戦略の一環として、関連会社のUQコミュニケーションズ株式会社が提供する「WiMAX 2+」のネットワークも活用していきます。「WiMAX 2+」は、TD-LTEと互換性のある超高速通信サービスであり、2015年3月末には受信最大速度を現在の110Mbpsから220Mbpsまで高速化する予定です。

WiMAX 2+の進化

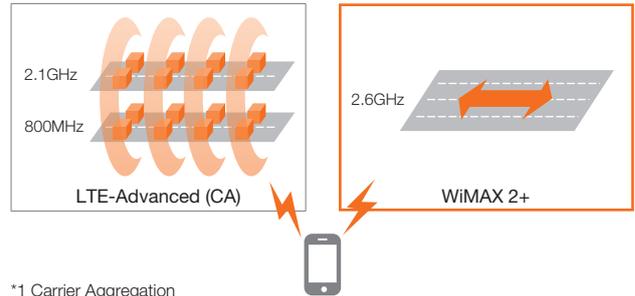


キャリアアグリゲーションとWiMAX 2+のダブル搭載により、LTEネットワークにおける実効速度 No.1を目指す

当社は、2014年夏以降に発売するスマートフォンおよびタブレット（一部機種を除く）において、この2つの次世代通信ネットワークを搭載する戦略を開始しました。電波の強さや回線の混雑状況などに応じて最適なネットワークが自動選択されることで、より安定した高速データ通信が可能になるとともに、「au 4G LTE」から「WiMAX 2+」へのデータオフロードによるネットワークコスト抑制効果を見込んでいます。

通信速度の向上、安定した高速通信の実現およびネットワーク全体の効率化を通じてLTEネットワークにおける実効速度No.1を目指し、他社との差別化を図っていきます。

LTE-Advanced (CA*)とWiMAX 2+ダブル搭載で実効速度No.1を目指す



2020年代に向けたネットワークの方向性

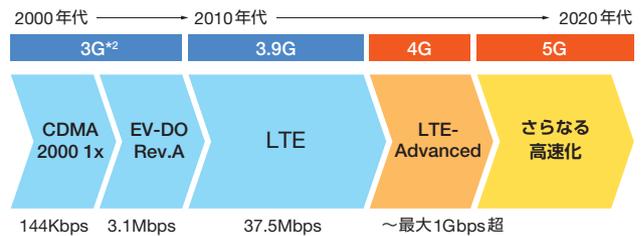
今後は4K / 8Kの超高精細映像やウェアラブルデバイス、さらにはビックデータの利活用なども見込まれており、通信ネットワークの重要性は一層高まることが予想されます。

また、2020年代には、モバイルネットワークは現在の第4世代(4G)から第5世代(5G)に移行し、さらなる高速通信が実現すると考えられます。

5Gでは、高周波数帯を利用することで超高速通信が可能となる一方、基地局は無線LANのように小セル化し、基地局につながる固定回線が大幅に増加すると見込まれます。

KDDIは、この基地局回線コストの増加に対し、自前で固定通信設備を持つ強みを最大限に生かしながら、5G時代においても競争力の維持・向上を目指していきます。

4G・5G時代は通信の“高速化”がさらに進展

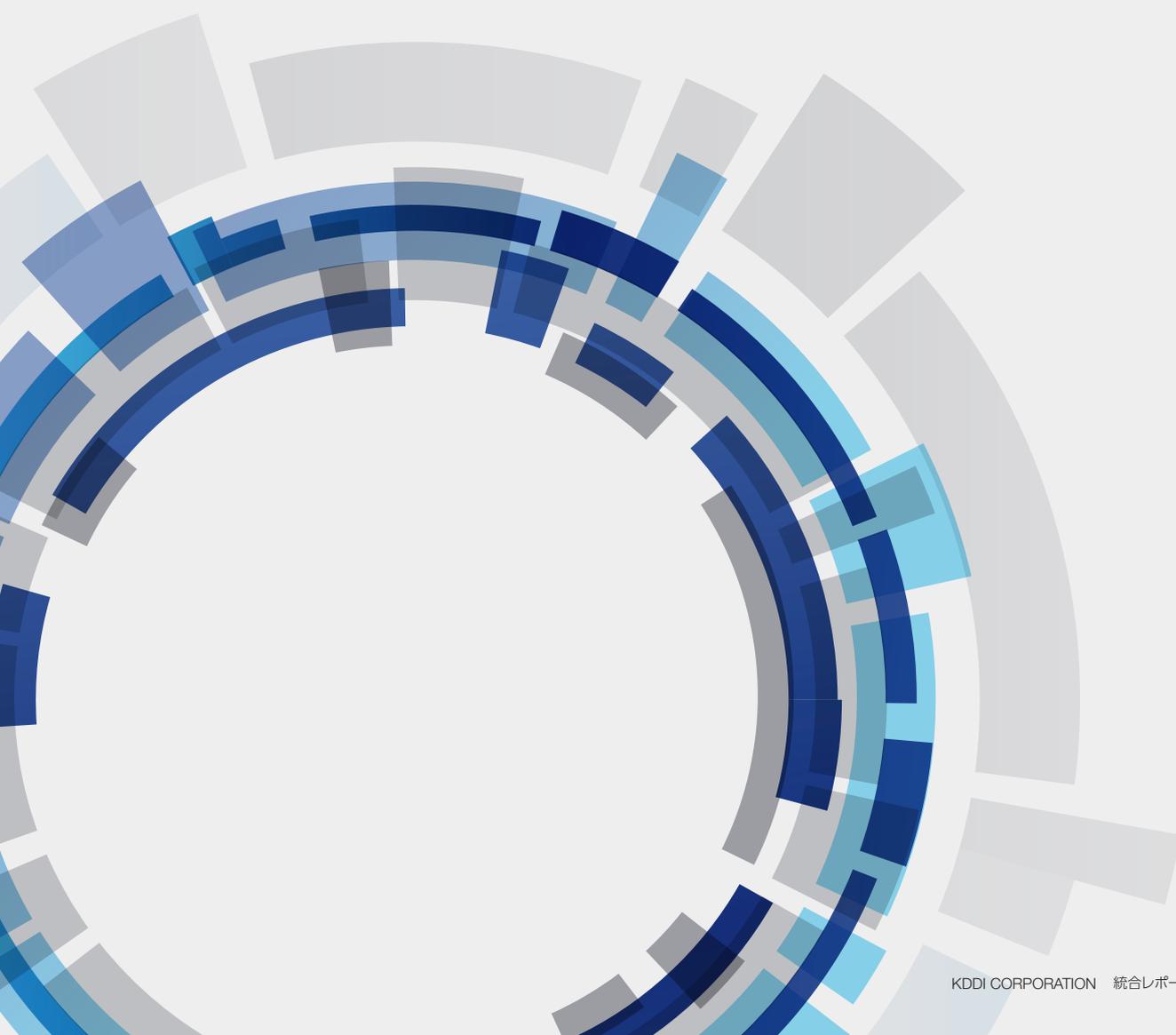


*2 3G規格は当社採用のCDMA2000ベースで記載

(注) ご利用地域やご利用端末によって最大通信速度が異なります。また、記載している通信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。お客さまのご利用環境、回線の状況などにより低下する場合があります。

Performance Analysis

- 24 2014年3月期の連結業績報告・分析
- 27 2014年3月期のセグメント別業績報告・分析
- 32 市場データ



損益計算書分析

営業収益

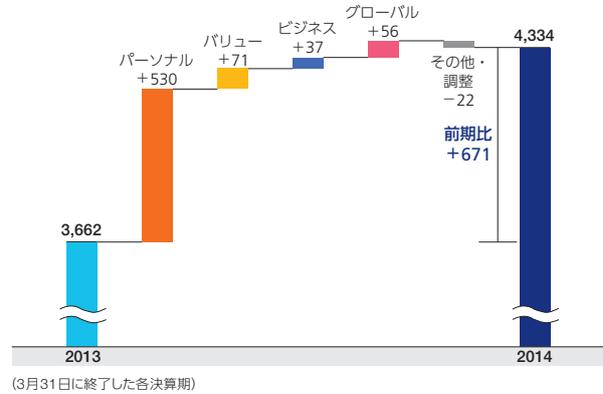
(十億円)

前期比

18.3%増 ↑

4兆3,336億円

連結営業収益の70%超を占めるパーソナルセグメントにおいて、スマートフォン浸透率の着実な上昇に伴うモバイル通信料収入の増加に加え、端末販売収入の増加、J:COMの連結化などにより、連結営業収益は前期比18.3%増となる4兆3,336億円となりました。



営業利益

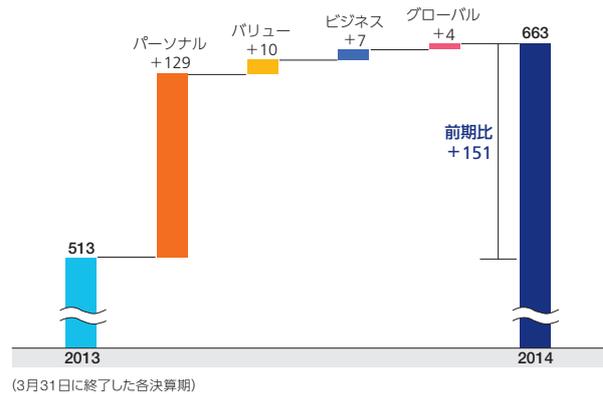
(十億円)

前期比

29.4%増 ↑

6,632億円

主にパーソナルセグメントにおける大幅増収が、競争激化による販売手数料の増加、スマートフォン販売台数の増加に伴う端末調達費用の増加、J:COMの連結化に伴う費用増などを吸収し、連結営業利益は前期比29.4%増となる6,632億円となりました。



当期純利益

前期比

33.4%増 ↑

3,220億円

営業利益の増加に加え、特別損失の計上額が、前期が旧800MHz帯設備の使用停止に伴う減損・除却損などの1,049億円に対し、当期はJ:COM株式の段階取得にかかる差損などの503億円と大きく減少したことから、前期比33.4%増となる3,220億円となりました。

1株当たり配当金*

前期比

40円増 ↑

130円

年間配当金は、前期比40円の増配となる130円で、連結配当性向は32.6%となりました。配当方針については、成長に必要な投資と安定した事業運営を考慮しつつ、連結配当性向30%超を維持し、営業利益成長に伴うEPS成長との相乗効果により、持続的な増配を目指してまいります。

* 配当金については、2013年4月1日を効力発生日として実施した株式分割を考慮した額を記載

貸借対照表分析

総資産

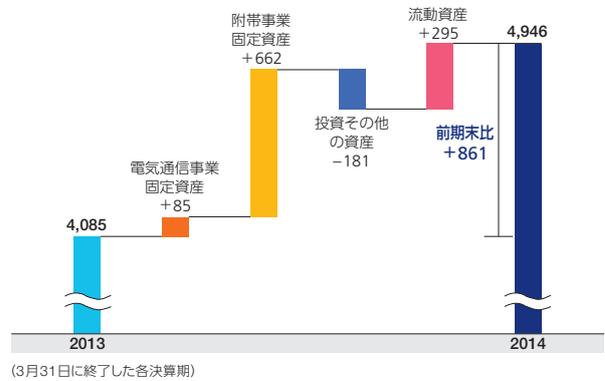
(十億円)

総資産については、J:COMの連結化に伴う附帯事業固定資産の増加などにより、前期比8,608億円増加し、4兆9,458億円となりました。

前期末比

8,608億円増 ↑

4兆9,458億円



純資産

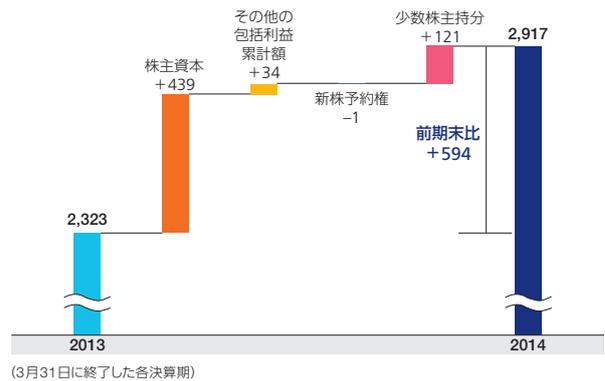
(十億円)

当期純利益の増加による利益剰余金の増加に加え、転換社債型新株予約権付社債の転換に際し、自己株式を割り当てたことによる株主資本の大幅増加、少数株主持分の増加などにより、5,936億円増加しました。

前期末比

5,936億円増 ↑

2兆9,170億円



有利子負債

転換社債型新株予約権付社債の転換完了などに伴う減少額を、長期借入金の調達およびJ:COM連結化の影響などによる増加額が上回ったため、前期比1,074億円の増加となる1兆850億円となりました。

前期末比

1,074億円増 ↑

1兆850億円

D/Eレシオ

長期借入金の調達やJ:COM連結化などにより有利子負債が増加しましたが、利益剰余金の増加や自己株式の減少などにより純資産が増加し、D/Eレシオは0.03ポイント減少しました。

前期末比

0.03pt減少 ↓

0.40倍

設備投資とキャッシュ・フロー分析

設備投資

モバイル

前期比

358億円増 ↑

3,740億円

固定他

前期比

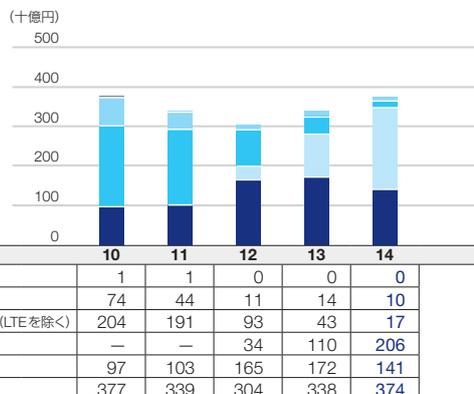
690億円増 ↑

1,978億円

連結の設備投資は、前期比1,048億円増の5,718億円となりました。

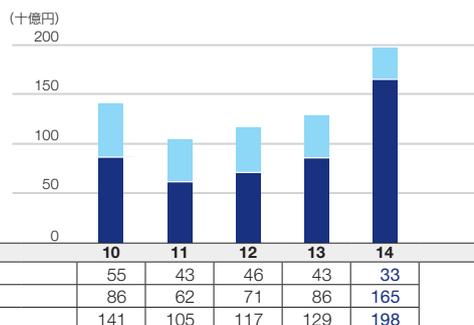
モバイルでは、2014年3月末における800MHz帯でのLTEエリア99%達成のため、基地局建設を中心にLTE関連投資を積極的に行ったことにより、前期比358億円増の3,740億円となりました。固定では、主にJ:COMの連結化に伴う増加をはじめ、国内・海外データセンターの拡充などを行ったことから、前期比690億円増の1,978億円となりました。

モバイル



(3月31日に終了した各決算期)

固定他



(3月31日に終了した各決算期)

キャッシュ・フロー

フリー・キャッシュ・フロー

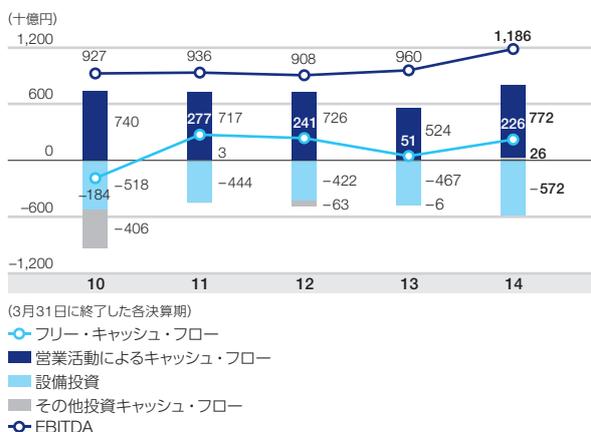
前期比

1,750億円増 ↑

2,260億円

営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前当期純利益の増加やスマートフォンの販売に伴う割賦債権の増加幅の縮小などにより、前期比2,483億円増の7,722億円となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、J:COMの連結化に伴う増加等により、前期比733億円の支出増となる5,463億円となりました。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、前期比1,750億円増加し、2,260億円となりました。

キャッシュ・フロー



(3月31日に終了した各決算期)

○ 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
 ■ 設備投資
 ■ その他投資キャッシュ・フロー
 ○ EBITDA

セグメント At a Glance

KDDI グループは2013年3月期から、マネジメントアプローチに基づき、4つの事業セグメントに再編しました。

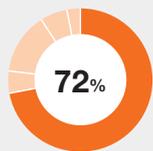
そのうち、個人向けにモバイル・固定サービスを提供している「パーソナルセグメント」は、営業収益・営業利益ともに全体の7割以上を占めています。

パーソナルセグメント

個人向け通信サービスの提供

個人のお客さまを対象に、モバイル・固定通信サービスを提供しています。主に、「au」ブランドのモバイル通信サービスの提供・携帯端末の販売に加え、固定通信では、「auひかり」ブランドのFTTHサービス、CATVサービスの提供などをを行っています。

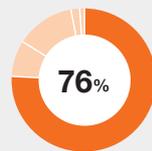
営業収益



33,679億円

前期比 18.7%増 ↑

営業利益

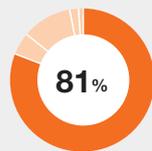


5,072億円

営業利益率 15.1%

前期比 34.0%増 ↑

EBITDA



9,557億円

EBITDAマージン 28.4%

前期比 27.3%増 ↑

バリューセグメント

個人向けコンテンツ・決済サービスなどの提供

個人のお客さまを対象に、コンテンツサービス・決済サービスなどを提供するとともに、マルチデバイス・マルチネットワークへの取り組みも強化し、付加価値サービスをより快適にご利用いただける環境を整えています。

5%

2,125億円

前期比 49.8%増 ↑

8%

516億円

営業利益率 24.3%

前期比 23.2%増 ↑

5%

645億円

EBITDAマージン 30.3%

前期比 24.5%増 ↑

ビジネスセグメント

企業向け通信・ソリューション/ クラウド型サービスの提供

大企業から中小企業まで幅広い法人のお客さまを対象に、スマートフォン・タブレットなどのモバイル端末から、ネットワーク・アプリケーションまでをシームレスにご利用いただけるクラウドソリューションを提案します。

14%

6,749億円

前期比 5.7%増 ↑

13%

865億円

営業利益率 12.8%

前期比 8.3%増 ↑

11%

1,307億円

EBITDAマージン 19.4%

前期比 1.5%増 ↑

グローバルセグメント

海外での企業・個人向け通信・ ソリューション/クラウド型サービスの提供

法人のお客さまへデータセンター「TELEHOUSE」を核としたICTソリューションをワンストップで提供するほか、新興国におけるインターネット事業や米国での移民向けMVNO事業などのコンシューマビジネスにも積極的に取り組んでいます。さらに、世界600以上の通信事業者との音声ビジネスを展開しています。

6%

2,636億円

前期比 27.2%増 ↑

2%

114億円

営業利益率 4.3%

前期比 45.7%増 ↑

2%

273億円

EBITDAマージン 10.4%

前期比 28.1%増 ↑

その他

通信設備建設および保守・ コールセンター・研究開発など

3%

1,500億円

1%

71億円

1%

87億円

セグメント別分析：パーソナルセグメント

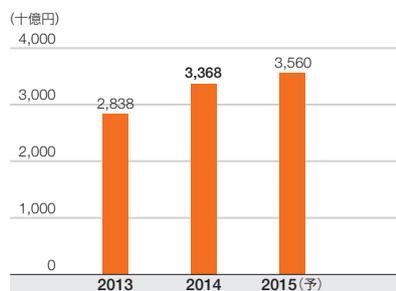
業績概況

2014年3月期の営業収益は、好調な加入者増とスマートフォンシフトの進展に伴うデータ通信料収入および端末販売収入の増加、J:COMの連結子会社化による収益増などにより、前期比18.7%増の3兆3,679億円となりました。

一方、営業費用は、競争激化による販売手数料の増加、スマートフォン出荷台数の増に伴う端末調達費用の増加、およびJ:COMの連結子会社化に伴う費用増等により、前期比16.3%増の2兆8,607億円となりました。

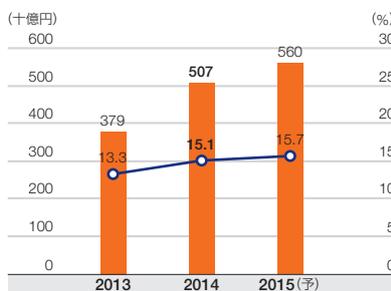
これにより、営業利益は、前期比34.0%増5,072億円となりました。2015年3月期は、スマートフォンシフトのさらなる進展に加え、通期ベースでARPU反転により純増モメンタムに過度に依存しない安定成長が可能になることにより、前期比528億円の増益を見込んでいます。

営業収益



(3月31日に終了した各決算期)

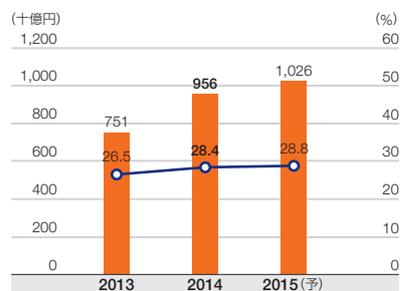
営業利益／営業利益率



(3月31日に終了した各決算期)

■ 営業利益 (左軸)
● 営業利益率 (右軸)

EBITDA / EBITDA マージン



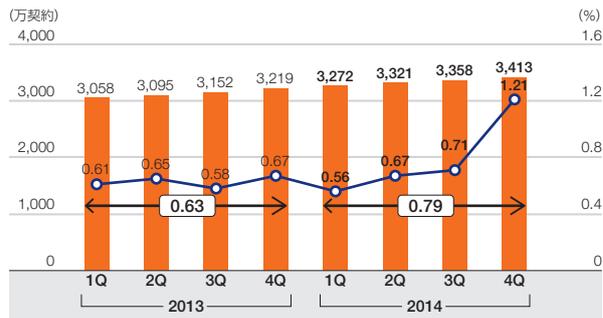
(3月31日に終了した各決算期)

■ EBITDA (左軸)
● EBITDA マージン (右軸)

au契約数／au解約率

au純増数は、期初予想150万契約を44万契約上回る194万契約となりました。これにより、期末の累計契約数は、前期比6.0%増の3,413万契約となりました。

au解約率は前年度に引き続き業界最低水準となる0.79%となりました。



(3月31日に終了した各決算期)

■ 各四半期末日のau契約数 (左軸)
● au解約率 (右軸)

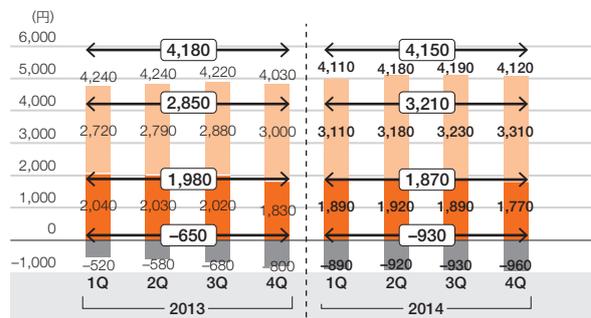
au通信ARPU

音声ARPUは、主にスマートフォン利用者による通話時間の減少、アクセスチャージの料金改定の影響などにより、前期比5.6%減の1,870円となりました。

データARPUは、スマートフォン利用者の増加により、前期比12.6%増の3,210円となりました。

割引適用額は、毎月割を適用しているスマートフォンの浸透率上昇とauスマートバリュー浸透率の上昇に伴い、前期から280円拡大の930円となりました。ただし、毎月割設定額のコントロールにより、拡大幅は着実に縮小しています。

その結果、au通信ARPUは、通期ベースでは前期比0.7%減の4,150円となりましたが、第4四半期において前年同期比反転となり、2015年3月期のau通信ARPUは、通期ベースで前期を上回る4,250円を見込んでいます。



(3月31日に終了した各決算期)

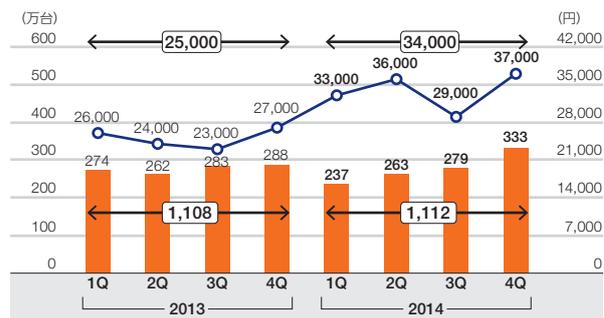
■ データARPU
■ 音声ARPU (割引前)
■ 割引適用額 (auスマートバリューと毎月割の割引適用影響の合計値)

au端末販売台数/au販売手数料

au端末販売台数は、前期比0.4%増の1,112万台となりました。

au販売手数料は、au通信ARPUの底打ち反転に向け毎月割設定額を抑制し、販売手数料に比重を置くオペレーションを行ったことに加え、第4四半期におけるMNPによる新規契約獲得競争の激化影響もあり、前期比9,000円増の34,000円となりました。

2015年3月期の販売手数料は、「auスマートバリュー」を中心とした3M戦略をベースに、ネットワーク、サービス、販売チャネルなどのあらゆる分野での価値訴求を通じて他社差別化を図ることにより、毎月割設定額を前期と同水準にコントロールしつつ、販売手数料単価は前期比3,000円の削減を目指します。

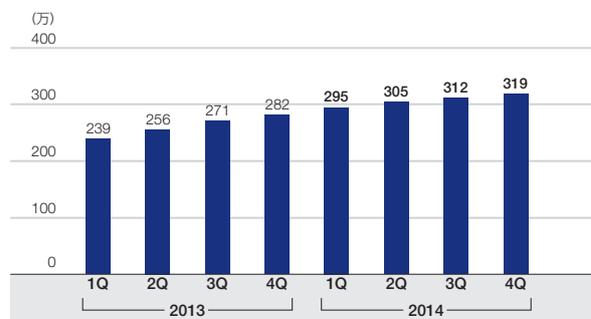


(3月31日に終了した各決算期)

■ au端末販売台数 (左軸)
● au販売手数料 (右軸)

FTTH契約数

auスマートバリューによる新規契約獲得貢献および解約抑制効果もあり、FTTH契約純増数は、37万契約、期末の累計契約数は319万契約となりました。



(3月31日に終了した各決算期)

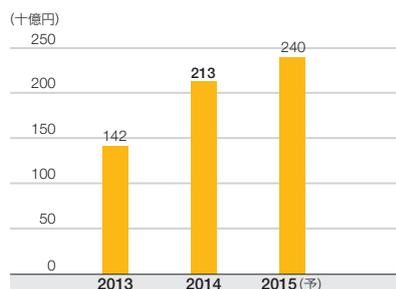
セグメント別分析：バリューセグメント

業績概況

2014年3月期の営業収益は、auスマートパスを中心に、ビデオパスなどのコンテンツサービス会員数が順調に増加したこと、またJ:COMの連結化に伴い同社の番組配信収入が加わったことなどにより、前期比49.8%増の2,125億円となりました。

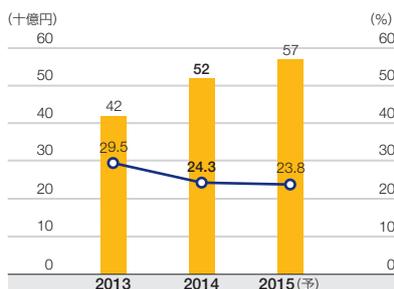
一方で、営業費用は、J:COMの連結化に伴う売上原価等の費用増などにより、前期比60.9%増の1,609億円となりました。これにより、2014年3月期の営業利益は、前期比23.2%増の516億円となりました。

営業収益



(3月31日に終了した各決算期)

営業利益／営業利益率



(3月31日に終了した各決算期)

■ 営業利益 (左軸)
○ 営業利益率 (右軸)

EBITDA / EBITDA マージン



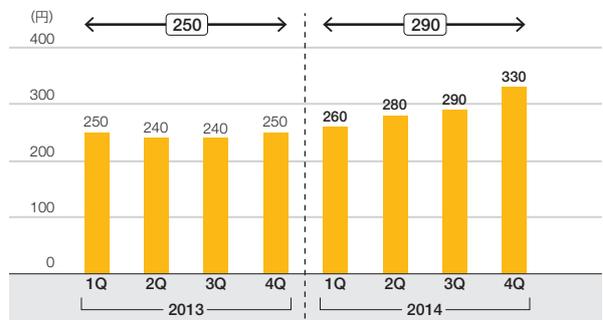
(3月31日に終了した各決算期)

■ EBITDA (左軸)
○ EBITDA マージン (右軸)

付加価値ARPU*

2014年3月期の付加価値ARPUは、auスマートパス、ビデオパスなどのコンテンツサービスの会員数が順調に拡大したことに加え、2013年5月のiOS版auスマートパスの有料化もあり、前期比40円増加の290円となりました。

2015年3月期も引き続きauスマートパス会員拡大を進めるとともに、うたパス・ビデオパスのような定額制・使い放題型のサービスへのアップセルや協業パートナーとのO2Oビジネスを推進することにより、付加価値ARPUのさらなる上昇を目指します。



(3月31日に終了した各決算期)

* auスマートパスをはじめ、auスマートパスをベースとしたアップセルサービス、既存の協業サービス、事業者決済手数料、広告収入を対象とした売上を、パーソナルセグメントの契約者数で割った値

セグメント別分析:ビジネスセグメント

業績概況

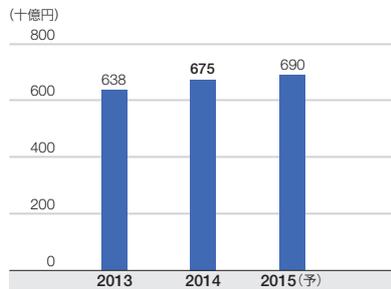
2014年3月期の営業収益は、大企業向けにはスマートデバイスの拡販によるデータ通信料収入・端末販売収入の拡大、クラウドやITアウトソース等のソリューション売上の増加等に加え、連結子会社「KDDIまとめてオフィス」による中小企業向けの売上拡大により、前期比5.7%増の6,749億円となりました。

一方、営業費用は、スマートデバイスの新規獲得にかかる販売手数料や端末調達費用の増加、ソリューション売上原

価等が増加したため、前期比5.4%増の5,884億円となりました。これにより、営業利益は、前期比8.3%増の865億円となりました。

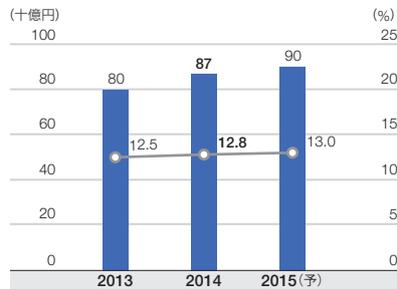
2015年3月期も、大企業向けには、クラウドを軸にスマートデバイスネットワークをシームレスに組み合わせサービストップで提供するクラウドソリューションを引き続き推進し、中小企業向けには、「KDDIまとめてオフィス」を中心に引き続き市場開拓を進めることにより、増収増益を目指します。

営業収益



(3月31日に終了した各決算期)

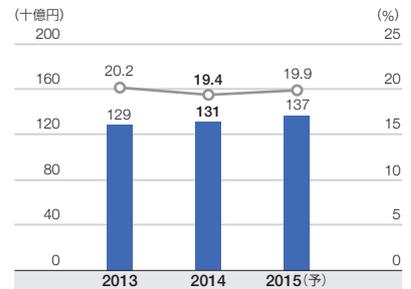
営業利益／営業利益率



(3月31日に終了した各決算期)

■ 営業利益 (左軸)
○ 営業利益率 (右軸)

EBITDA / EBITDA マージン



(3月31日に終了した各決算期)

■ EBITDA (左軸)
○ EBITDA マージン (右軸)

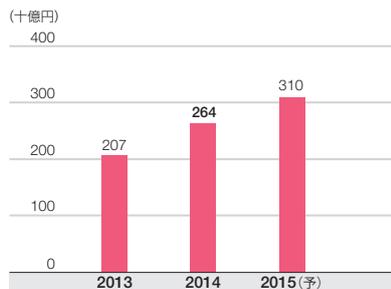
セグメント別分析:グローバルセグメント

業績概況

2014年3月期の営業収益は、「TELEHOUSE」ブランドのデータセンターや米国においてMVNO事業を展開する海外子会社の増収増益により、営業収益は前期比27.2%増の2,636億円、営業利益は前期比45.7%増の114億円となりました。

今後も、高収益のデータセンター事業における、欧州・アジア地域での業容拡充をはじめ、新興国における携帯電話・ISP事業や米国移民向け携帯電話事業などの強化を通じ、高い成長率を継続していきます。

営業収益



(3月31日に終了した各決算期)

営業利益／営業利益率



(3月31日に終了した各決算期)

■ 営業利益 (左軸)
○ 営業利益率 (右軸)

EBITDA / EBITDA マージン



(3月31日に終了した各決算期)

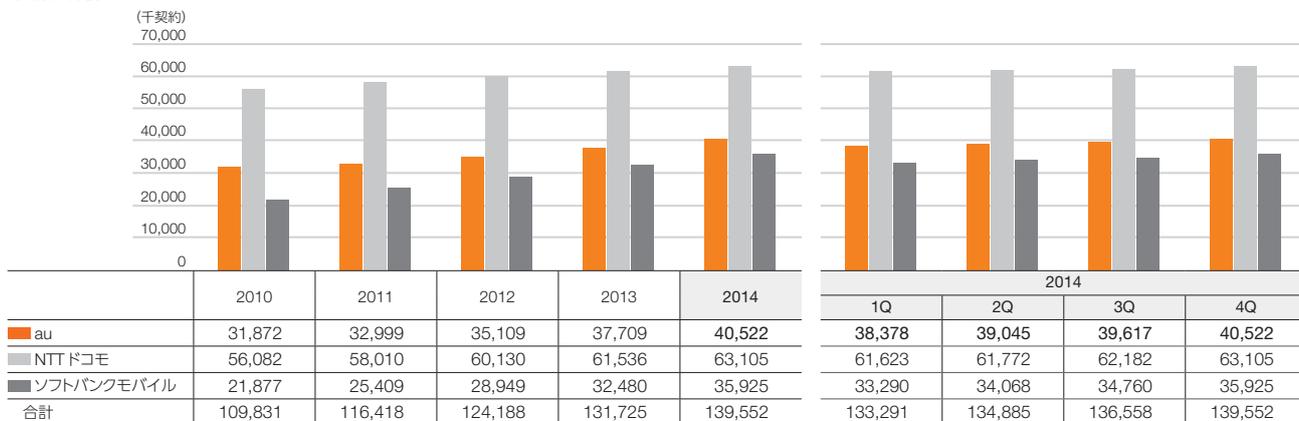
■ EBITDA (左軸)
○ EBITDA マージン (右軸)

市場データ

(3月31日に終了した各決算期)

モバイル市場データ

累計契約数

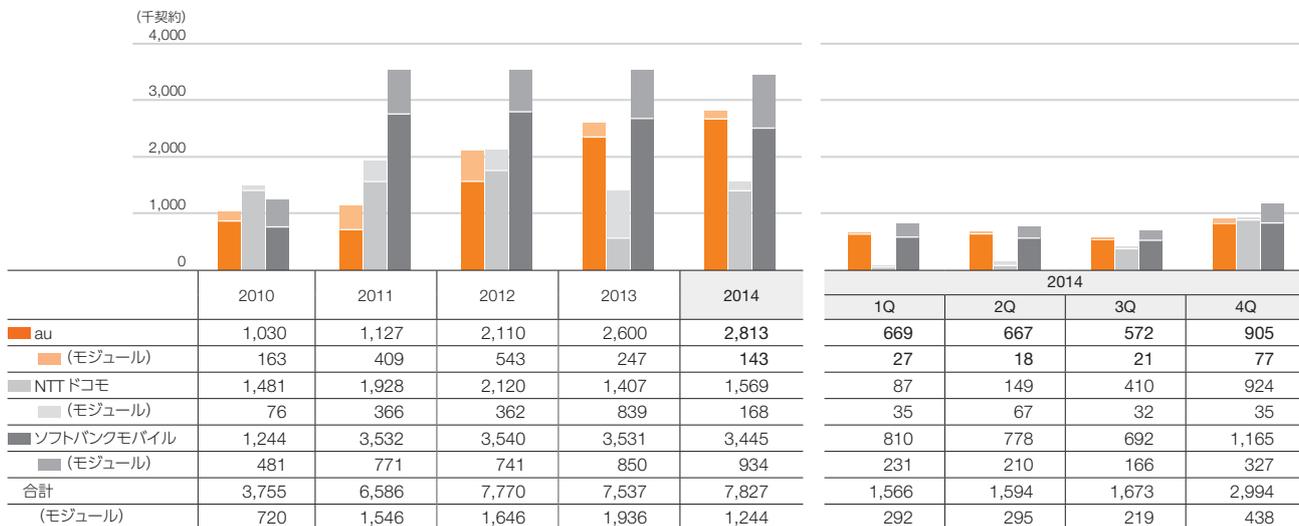


出典:電気通信事業者協会資料を基に当社作成

累計契約数シェア*1

	2010					2014			
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q
au	29.0	28.3	28.3	28.6	29.0	28.8	28.9	29.0	29.0
NTTドコモ	51.1	49.8	48.4	46.7	45.2	46.2	45.8	45.5	45.2
ソフトバンクモバイル	19.9	21.8	23.3	24.7	25.7	25.0	25.3	25.5	25.7

純増数



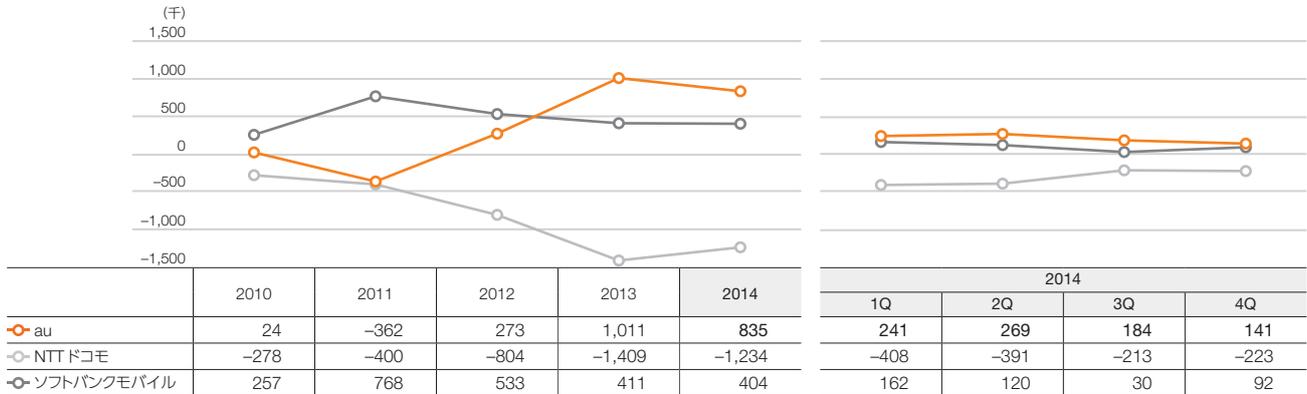
出典:電気通信事業者協会資料を基に当社作成

純増シェア*1

	2010					2014			
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q
au	27.4	17.1	27.2	34.5	35.9	42.7	41.9	34.2	30.2
NTTドコモ	39.5	29.3	27.3	18.7	20.0	5.6	9.3	24.5	30.8
ソフトバンクモバイル	33.1	53.6	45.6	46.8	44.0	51.7	48.8	41.4	38.9

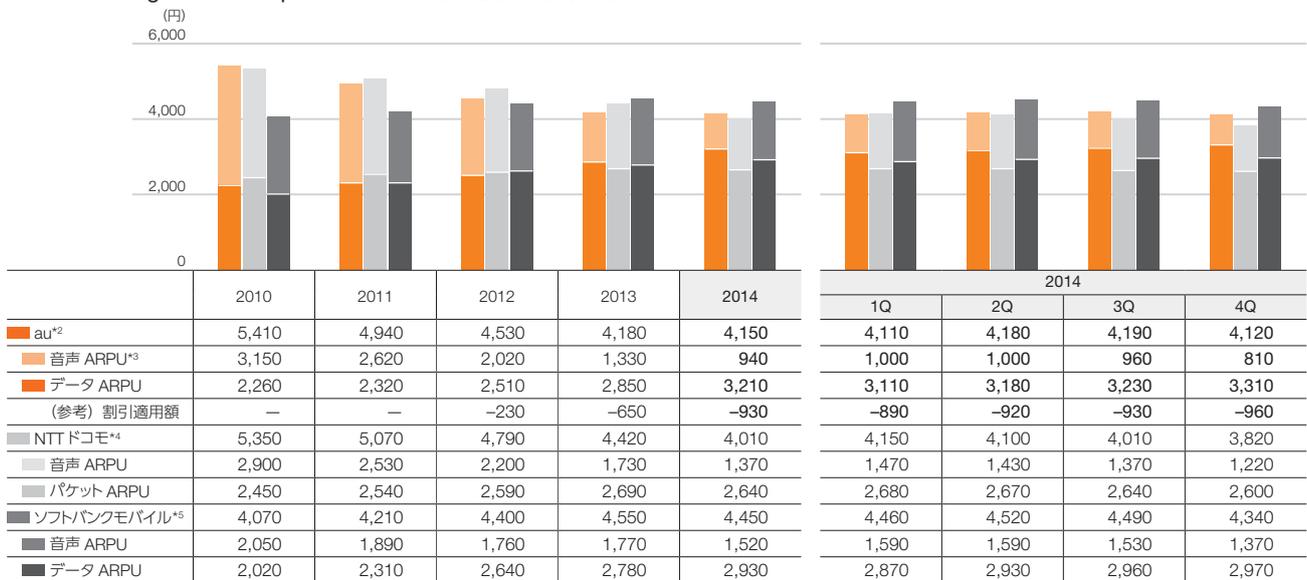
*1 NTTドコモ、ソフトバンクモバイル、当社による3社間のシェア

MNP純増数



出典：証券会社アナリストレポート（各社へのヒアリングにより作成）を基に当社作成

ARPU (Average Revenue per Unit / 1契約あたりの月間平均収入)



出典：各社決算資料より当社作成

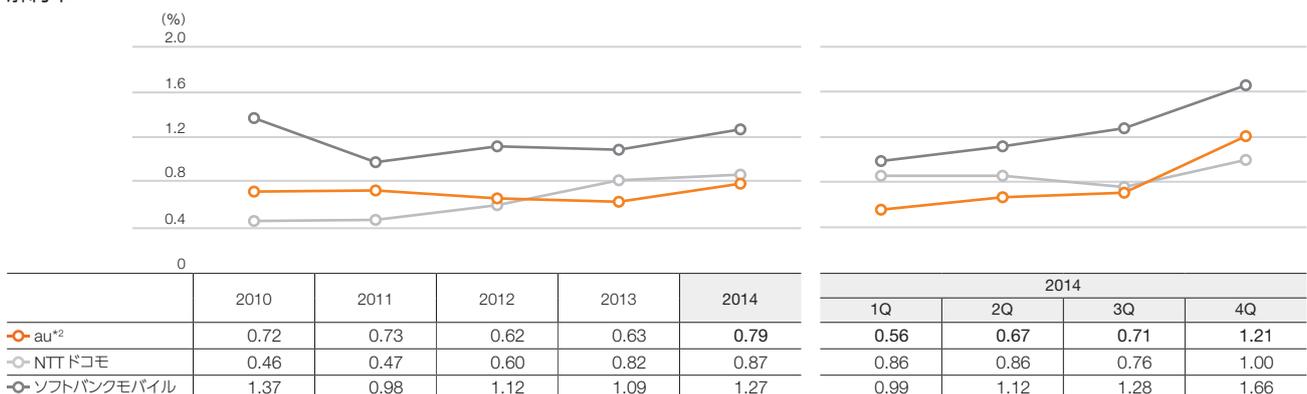
*2 モジュールを除く。2011年3月期までは、連結（移动通信セグメント）ベース。2012年3月期以降は、パーソナルベース

*3 auの2012年3月期より、音声ARPUは、割引適用額を減算した額を記載

*4 NTTドコモは、2012年3月期より、ARPUの定義を変更

*5 月割適用後、2012年3月期よりモジュールを除く。2013年3月期より、国際会計基準に計算方法を変更

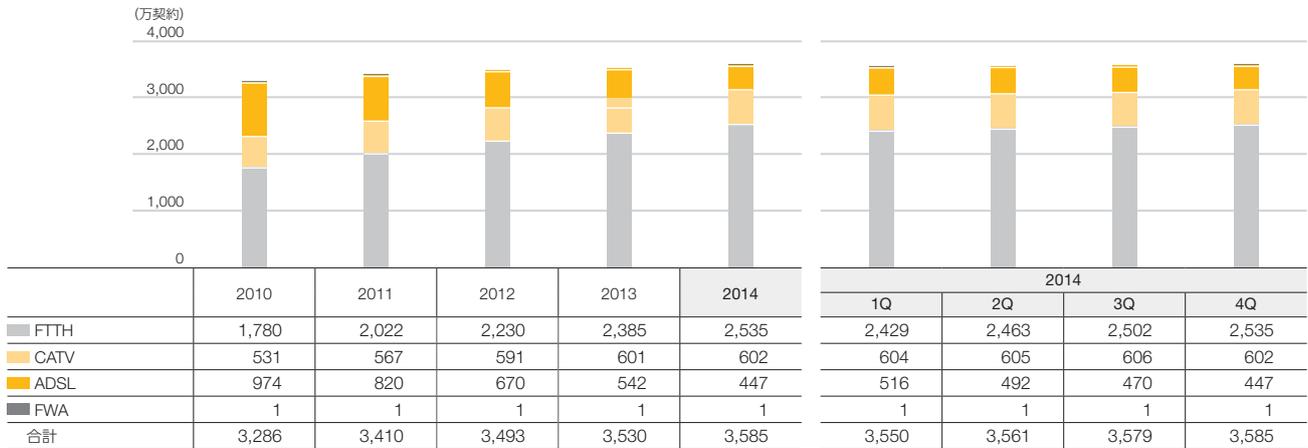
解約率



出典：各社決算資料より当社作成

固定通信市場データ

ブロードバンド普及状況の推移



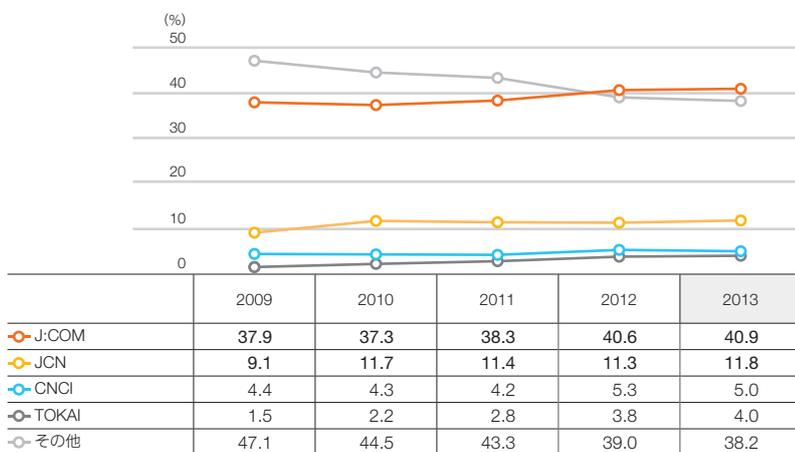
出典:総務省資料

FTTH契約数シェア



出典:総務省資料

ケーブルテレビ契約数シェア



出典:放送ジャーナルを基に当社作成

役員 (2014年6月26日現在)

取締役



おののち ただし
小野寺 正

代表取締役会長

- * 01.6 当社代表取締役社長
- * 05.6 当社代表取締役社長兼会長
- * 10.12 当社代表取締役会長 (現任)
- * 13.6 京セラ株式会社取締役 (現任)
- * 14.6 株式会社大和証券グループ本社取締役 (現任)



たなか たかし
田中 孝司

代表取締役社長

- * 07.6 当社取締役執行役員常務
- * 10.6 当社代表取締役執行役員専務
- * 10.12 当社代表取締役社長 (現任)
- * 13.6 当社渉外・コミュニケーション統括本部長 (現任)



もろずみ ひろふみ
両角 寛文

代表取締役執行役員副社長

- * 07.6 当社取締役執行役員専務
- * 10.4 当社コーポレート統括本部長 (現任)
- * 10.6 当社代表取締役執行役員副社長 (現任)



たかはし まこと
高橋 誠

代表取締役執行役員専務

- * 07.6 当社取締役執行役員常務
- * 10.3 株式会社ジューピターテレコム取締役 (現任)
- * 10.6 当社代表取締役執行役員専務 (現任)
- * 11.4 当社新規事業統括本部長 (現任)



いしかわ ゆうさく
石川 雄三

代表取締役執行役員専務

- * 10.6 当社取締役執行役員常務
- * 11.6 当社取締役執行役員専務
- * 12.4 当社コンシューマ事業本部長兼ソリューション事業本部担当兼グローバル事業本部担当兼商品統括本部担当 (現任)
- * 14.3 株式会社ジューピターテレコム取締役 (現任)
- * 14.6 当社代表取締役執行役員専務 (現任)



いのうえ まさひろ
井上 正廣

取締役執行役員常務

- * 10.6 当社取締役執行役員常務 (現任)
- * 11.4 当社技術統括本部副統括本部長兼建設・運用担当 (現任)



ゆあき ひでお
湯浅 英雄

取締役執行役員常務

- * 10.6 当社取締役執行役員常務 (現任)
- * 11.4 中部テレコミュニケーション株式会社代表取締役社長 (現任)



ふくざき つとむ
福崎 努

取締役執行役員常務

- * 06.10 当社執行役員
- * 12.4 当社執行役員常務
コンシューマ事業本部
コンシューマ営業本部長兼
関東統括責任者 (現任)
- * 13.6 当社取締役執行役員常務 (現任)



たじま ひでひこ
田島 英彦

取締役執行役員常務

- * 10.4 当社執行役員
- * 13.4 当社執行役員常務
グローバル事業本部長兼グローバル
コンシューマビジネス本部長 (現任)
- * 13.6 当社取締役執行役員常務 (現任)



うちだ よしあき
内田 義昭

取締役執行役員常務

- * 13.4 当社執行役員
- * 14.4 当社執行役員常務 技術統括本部長
兼技術企画本部長 (現任)
- * 14.6 当社取締役執行役員常務 (現任)



くば ていお
久芳 徹夫

取締役*

- * 09.4 京セラ株式会社 代表取締役社長兼執行役員社長
- * 13.4 同社代表取締役会長 (現任)
- * 13.6 当社取締役 (現任)



こだいら のぶゆき
小平 信因

取締役*

- * 10.6 トヨタ自動車株式会社 専務取締役
- * 11.6 同社取締役・専務役員
- * 12.6 同社代表取締役副社長 (現任)
- * 13.6 当社取締役 (現任)



ふくかわ しんじ
福川 伸次

取締役*

- * 88.6 通商産業省事務次官退官
- * 88.12 財団法人地球産業文化研究所顧問 (現任)
- * 02.11 日本産業パートナーズ株式会社取締役会長 (現任)
- * 11.12 ジェットスター・ジャパン株式会社社長 (現任)
- * 12.12 学校法人東洋大学理事長 (現任)
- * 14.6 当社取締役 (現任)

監査役

常勤監査役

さんべい よしなり
三瓶 美成

こばやし ひろし
小林 洋

あべ たけし
阿部 健

監査役

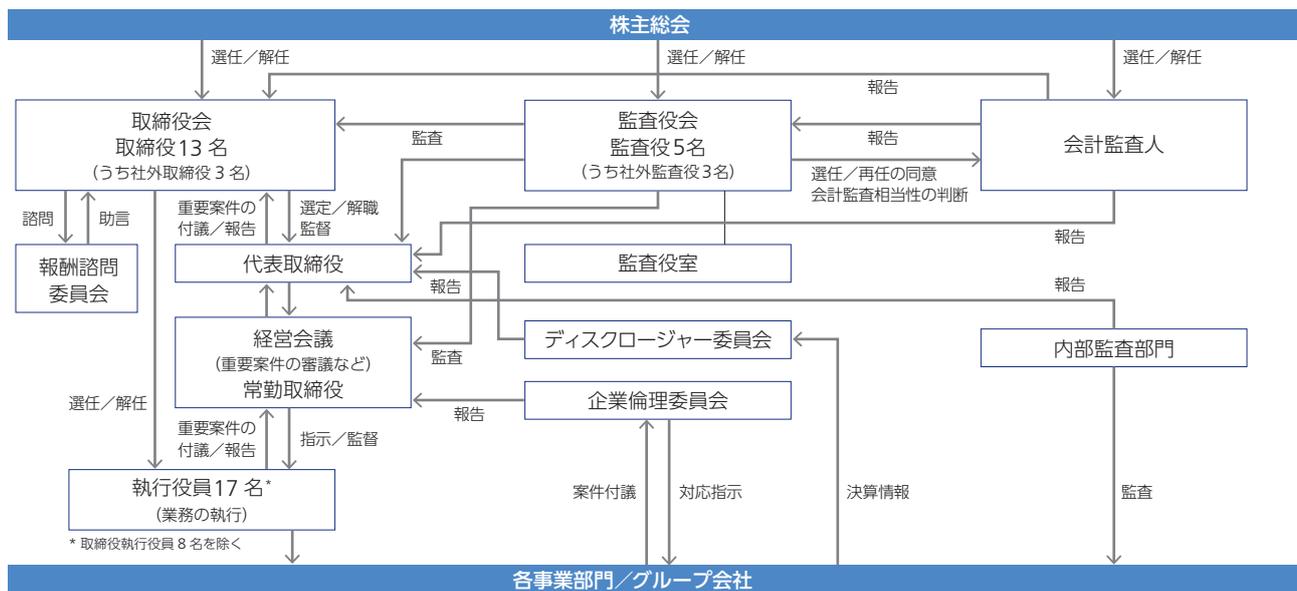
あまえ きしちろう*2
天江 喜七郎

ひらの ゆきひさ*2
平野 幸久

*1 社外取締役

*2 社外取締役 福川伸次氏、常勤監査役 阿部健氏、監査役 天江喜七郎氏および平野幸久氏の各氏は、株式会社東京証券取引所の有価証券上場規程第436条の2に規定する独立役員です。

コーポレート・ガバナンス体制図 (2014年6月18日現在)



体制の概要 (2014年6月18日現在)

形態	監査役設置会社
取締役の員数	13名
	うち社外取締役 3名
	うち独立社員 1名
取締役の任期	1年
取締役の平均年齢	61.1歳
監査役の員数	5名
	うち社外監査役 3名
	うち独立役員 3名

社外取締役および社外監査役の選任理由

社外取締役	久芳 徹夫	大株主出身としての経営に関する実効的な目線、他社取締役としての豊富な経験および幅広い識見を当社事業活動の監督に取り入れる観点から選任。
	小平 信因	大株主出身としての経営に関する実効的な目線、他社取締役および監査役としての豊富な経験および幅広い識見を当社事業活動の監督に取り入れる観点から選任。
	福川 伸次 (独立役員)	長年の行政実務および各種団体の理事などとして、当該団体の業務執行に携わられたことにより培われた豊富な経験および幅広い識見を当社事業活動の監督に取り入れる観点から選任。 ご経歴から、一般株主と利益相反が生じる恐れはないと判断し、取締役としての適性なども考慮して、独立役員として指定。
社外監査役	阿部 健 (独立役員)	長年の行政実務および各種団体の理事などとして、当該団体の業務執行に携わられたことにより培われた豊富な経験および幅広い識見を有し、取締役とは独立の立場から、経営全般の監視と、より一層適正な監査を実現する観点から選任。 株式会社日本政策投資銀行理事としての在任期間は短期であり、退任後、相応の期間が経過し、現在は何らの利益供与なども受けられていない。行政実務系のご出身であり、同社との関連性は希薄であると認識しており、一般株主と利益相反が生じる恐れはないと判断し、監査役としての適性なども考慮して、独立役員として指定。
	天江 喜七郎 (独立役員)	長年の外交官としての豊富な経験および各種団体の業務執行に携わられ、取締役とは独立の立場から、経営全般の監視と、より一層適正な監査を実現する観点から選任。 ご経歴から、一般株主と利益相反が生じる恐れはないと判断し、監査役としての適性なども考慮して、独立役員として指定。

社外監査役	平野 幸久 (独立役員)	<p>会社経営者としての豊富な経験と知識を有し、取締役とは独立の立場から、経営全般の監視と、より一層適正な監査を実現する観点から選任。</p> <p>トヨタ自動車株式会社の取締役を退任後、相応の期間が経過し、現在は何らの利益供与なども受けられていない。また、退任後、長期に渡り中部国際空港株式会社において要職を歴任されており、現在はトヨタ自動車株式会社との関連性はないに等しいと認識しており、一般株主と利益相反が生じる恐れはないと判断し、監査役としての適性等も考慮して、独立役員として指定。</p>
-------	-----------------	---

会議体の開催状況等 (2013年度)

定例取締役会の開催回数	8回
臨時取締役会の開催回数	1回
社外取締役の出席状況	88.9%

主な意思決定 (2013年度)

社債の繰上償還	2015年満期ユーロ円建取得条項付転換社債型新株予約権付社債の120%コールオプション条項による繰上償還
株主優待の導入	毎年3月31日現在の株主名簿に記録された1単元以上保有の株主さまを対象とした株主優待の導入(2014年3月31日現在の株主名簿に記録された株主から対象)
J:COM に対する JCN 株式譲渡契約締結	J:COM および JCN 統合手続きのひとつとして当社保有の JCN 株式を J:COM に譲渡
J:COM と JCN の合併契約締結	当社グループのケーブルテレビ事業の規模拡大および持続的な成長を推進する戦略の一環として両社を合併

取締役および監査役の報酬等の額 (2013年度)

役員区分	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額			対象となる 役員の員数
		基本報酬	ストックオプション	賞与	
取締役(社外取締役を除く)	574百万円	385百万円	—	188百万円	12名
社外取締役	20百万円	20百万円	—	—	4名
監査役(社外監査役を除く)	47百万円	47百万円	—	—	2名
社外監査役	40百万円	40百万円	—	—	3名

* 上記の取締役の支給人員には、2013年6月19日開催の第29期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役2名および社外取締役2名を含んでいます。

* 監査役の報酬限度額は、2012年6月20日開催の第28期定時株主総会において年額10,000万円以内と決議されています(事業年度単位となります)。

* 取締役(社外取締役を除く)の賞与の額は、2011年6月16日開催の第27期定時株主総会において当該事業年度の連結当期純利益の0.1%以内と決議されています。

* 前記以外に2004年6月24日開催の第20期定時株主総会において、役員退職慰労金制度廃止に伴う取締役に対する退職慰労金清算支給が決議されています。

* 「報酬等の内容の決定に関する方針」「取締役の報酬に関する方針」「監査役報酬に関する方針」「コーポレート・ガバナンスの状況」については、KDDIのWEBサイト「CSR(環境・社会)」をご覧ください。

<http://www.kddi.com/corporate/csr/>

IR活動 (2013年度)

KDDIは、「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」において優良企業として8回目の選定を受けました。

機関投資家との個別ミーティング	970回
決算説明会	4回
海外ロードショー	12回
個人投資家向けセミナー	32回

CSR情報のうち、投資家にとって重要性が高いESG情報を抜粋して掲載しています。CSR情報の詳細は、以下のページよりご覧いただけます。

サステナビリティレポート2014

<http://www.kddi.com/corporate/csr/report/>



人財

KDDIは、人財を持続的な企業価値を支える重要な経営資源と位置づけ、成長戦略の実現に向けた人財採用と育成に注力しています。

連結社員数とKDDIフィロソフィ

2000年10月の3社合併により誕生したKDDIは、その後、多くの合併と統合を経て、従業員数は2014年3月末で27,073名(連結ベース)となり、KDDI発足後約2倍の社員を擁する企業に成長しました。

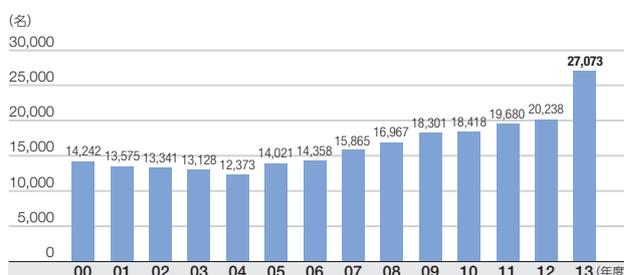
そのような中、さまざまな考え方や価値観を持つ社員が一つの目標に向かい一丸となるため、会社の目指す姿や、その実現のために社員が持つべき考え方、価値観、行動規範を示した「KDDIフィロソフィ」を定め、これに基づいて全社員が行動するよう、その徹底を図っていきます。

女性リーダーの育成・登用

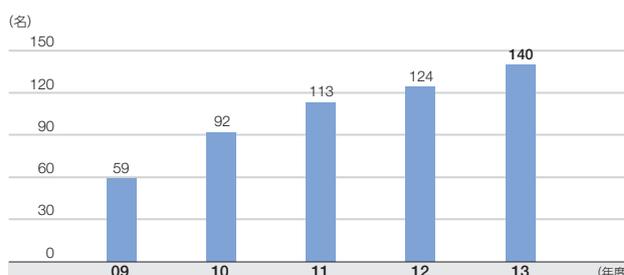
KDDIは、女性が会社の意思決定の場に参画することで企業力の強化を図ることを目的に、2012年度より女性リーダーの育成に注力しています。具体的な数値目標として、2015年度に組織のリーダー職で人事評価権限を持つライン長に女性90名(女性ライン長比率7%)を登用することを目標に掲げています。このため、2012年度より女性ライン長登用プログラムを開始し、職場育成・集合研修・勉強会・ロールモデルとのコミュニケーションなどのプログラムを展開しています。集合研修では、社長をはじめとした経営層がラウンドテーブルに参加し、受講者のプレゼンテーションに対する講評を行っています。また、2013年度は現職の女性ライン長に対し、本部長によるメンター制度をトライアル実施しました。

さらに、女性リーダー育成に向けて、その基盤となる女性管理職育成の拡充にも努めた結果、2014年3月末のKDDIの女性管理職者数は140名と、8年連続で増加しました。

発足以来の連結社員数の推移



女性管理職者数の推移



KDDIは、2015年度に向けた女性登用の具体的な数値目標を掲げ、女性のキャリア促進の支援に注力していますが、その取り組みが評価され、経済産業省と東京証券取引所が、積極的に女性活躍推進に取り組む上場企業を選定する「なでしこ銘柄」に、2年連続で選定されました。

今後も引き続き女性活躍推進の取り組みを継続し、女性の視点を経営に活かすことで、お客さまの満足度向上を図っていきます。



役員「補佐」職位の新設

会社の経営手法を学ぶため、取締役の補佐役として業務を行う職位を2012年度に新設しました。取締役が出席する会議等のすべてに同席し、経営者の考え方を間近で学ぶものです。2013年度は、11名が補佐職に就きました。補佐職経験後は、ライン長として各部門での業務にあたっています。

KDDIの経営手法を直接取締役から学ぶ機会を与えることで、明日のKDDIを担う人財を育成します。

グローバル人財育成

グローバル化の波に迅速に対応すべく、KDDIグループでは、海外の現地採用社員に対する人財育成に力を入れています。

KDDIフィロソフィの理解浸透を基本に、階層や能力に応じ、サービスの理解など実務スキルを身に付ける「実務レベル」研修から事業戦略理解とマネジメントスキルの向上を目的とした「中堅管理職研修」、そして拠点経営の主導的役割を担う人財を育成する「上級管理職研修」等を実施しています。

また、海外の現地採用社員が期間限定で本社に勤務する「グローバル人財交流プログラム」により、海外拠点と本社の人財交流を推進しています。

ミッショングレード

2013年度より管理職を対象に導入したミッショングレード制度は、ライン長が属するマネジメント役割と、非ライン職の属するプロフェッショナル役割を明確にし、その大きさに応じて等級を設定しています。過去の実績の積み上げによる評価ではなく、現在担っている職務遂行上の責任・権限・成果の影響度合い等の役割の大きさを等級を決定する仕組みであり、会社貢献度の大きい社員ほど報われる報酬体系となっています。



海外勤務者実務研修の様子

[パートナー企業の人財育成をサポート] 質の高い接客を目指す「au CS AWARDS」の開催

KDDIでは、auショップスタッフの接客力向上をサポートしています。その一環として毎年開催している「au CS AWARDS」の10回目となる2013年度大会では、各地域の予選を勝ち抜いたスタッフが、3M戦略商材を総合的に組み合わせた価値提案などを審査のポイントとして接客スキルを競い合いました。

本大会で披露された接客スキルを、今後各店舗でも共有し、お客さまご満足の最大化を図ります。



接客スキルを披露するauショップスタッフ

環境

KDDIは事業活動を通じた環境負荷の低減に向けさまざまな取り組みを行い、将来の環境リスクに備えています。

第3期中期環境保全計画

「KDDI GREEN PLAN 2012-2016」の進捗状況

2012年度に策定した第3期中期環境保全計画は、目標年度の2016年度に向けて、低炭素社会、循環型社会、生物多様性の3つを重点課題とし、それぞれ具体的目標を定めています。

2014年3月末時点では、すべての項目が目標達成ペースで進捗しています。なお、トライブリッド基地局*1の100局拡大については、2013年3月末に既に目標を達成しており、引き続き、再生可能エネルギー活用による省電力化に取り組んでいきます。

*1 太陽光パネルによる発電、深夜電力により蓄電池に充電された電力、商用電力の3つの電力を時間ごとに効率よく供給する電力制御技術を搭載したau携帯電話基地局

KDDI GREEN PLAN 2012-2016

重点課題	目標
低炭素社会	① 2016年度の電力消費量を、省エネ対策を講じない場合より30%抑制
	② 2016年度の加入者あたりの電力消費量を、2011年度比15%削減
	③ 2012年度末までにトライブリッド基地局を100局に拡大
循環型社会	① 撤去通信設備のゼロエミッション徹底
	② 使用済み携帯電話のマテリアルリサイクル率99.8%以上
	③ 自社ビルおよび本社ビルを対象とした一般廃棄物のマテリアルリサイクル率90%以上
生物多様性	① 生物多様性保全の行動指針に基づいた活動推進

環境会計

2014年3月期環境会計の特徴は、①集計範囲を拡大し、連結子会社3社（株式会社KDDIエボルバ、日本通信エンジニアリングサービス株式会社、中部テレコミュニケーション株式会社）を加えたこと、②電力消費量（MWh）が前年度比減となったことの2つです。

集計範囲：KDDIおよび主な連結子会社16社*2 対象期間：2013年4月1日～2014年3月31日

環境保全コスト		取引事例	2013年度 (百万円)		2012年度 (百万円)		対前期増減額 (百万円)	
			投資	費用	投資	費用	投資	費用
事業エリア内コスト	公害防止コスト	法律で定める公害防止コスト、PCB適正処理コストなど	0	151	0	141	0	9
	地球環境保全コスト	携帯電話基地局向け省電力型無線装置 (投資額は、省電力効果をもとに按分算定)	96,858	13,767	7,319	5,174	89,539	8,593
	資源循環コスト	紙資源の削減、廃棄物の処理・処分	0	252	0	378	0	-126
上・下流コスト		商品・製品回収、リサイクル、リユース	0	935	0	636	0	299
管理活動コスト		環境ISO運用・更新、環境情報開示	0	78	1	96	-1	-18
研究開発コスト		環境負荷低減に資する技術、設備、端末、商品、サービスなどの研究開発	0	121	0	130	0	-9
社会活動コスト		森林保全活動、環境保全団体への寄付・支援	0	31	0	16	0	15
環境損傷対応コスト		アスベスト含有調査	0	0	0	0	0	0
合計			96,858	15,335	7,320	6,572	89,538	8,763

1. 環境保全効果 (物量)		指標の分類 (単位)	2013年度	2012年度	対前期増減額
(1) 事業エリア内に対応する効果	1) 事業活動に投入する資源に関する効果	電力消費量 (MWh)	1,889,604	2,038,462	-148,858
		紙資源使用量 (t)	43,691	17,991	25,700
		WEB de 請求書効果による紙削減量 (t)	3,481	3,339	142
(2) 上・下流コストに対応する効果	2) 事業活動から排出する環境負荷および廃棄物に関する効果	温暖化ガス排出量 (t-CO ₂)	1,070,006	1,035,576	34,430
		通信設備、建築物関連産業廃棄物排出量 (t)	3,388	2,041	1,347
		事業活動から産出する財・サービスに関する効果	使用済み携帯電話など回収数 (万个)	387	446

2. 環境保全対策に伴う経済効果 (貨幣)		実質的效果 (主な効果の内容)	2013年度 (百万円)	2012年度 (百万円)	対前期増減額
収益	通信設備、建築物の撤去に伴う売却収入など		631	502	129
		低公害車の導入による燃料費の削減など	13	12	1
費用節減	撤去通信設備のリユースによる新規購入費用の節減		3,200	2,136	1,065
		合計	3,845	2,650	1,195

*2 株式会社KDDIウェブコミュニケーションズ、株式会社mediba、ジャパンケーブルネット株式会社 (JCN)、株式会社KDDI研究所、株式会社KDDI総研、KDDIエンジニアリング株式会社、株式会社KDDIエボルバ/沖繩、株式会社KDDIチャレンジド、株式会社KDDIテクノロジー (KTEC)、TELEHOUSE International Corp. of Europe Ltd. (London)、株式会社ウェブマネー、KDDIまとめてオフィス株式会社、沖繩セルラー電話株式会社、株式会社KDDIエボルバ、日本通信エンジニアリングサービス株式会社、中部テレコミュニケーション株式会社

安定した情報通信サービスの提供

通信インフラの安定性の確保は、KDDIにとっての成長の基盤であるとともに、社会インフラを担う企業としての責務です。

安定した通信サービスの提供に向けた取り組み

KDDIは、光ケーブルや携帯電話基地局をはじめ、多くの通信設備を保有しており、全国に設置したテクニカルセンターなどの運用部門で保守・管理を行っています。

また、全国の通信状況はオペレーションセンターにおいて24時間365日体制で集中監視しており、障害が発生した際には適切な通信制御を行うとともに、全国の運用部門と連携して復旧を行います。サービス品質に関しては、マネジメント体制のもとで、独自に定めた厳しい基準に従って設備運用体制を構築・分析・改善することで、常に高品質で安定した通信サービスの提供に努めています。

監視・制御する各種オペレーションセンター

KDDIでは、さまざまな情報通信サービスをお客さまに安心してご利用いただくため、au携帯電話ネットワークを監視するモバイルオペレーションセンター、サーバ設備を監視するサーバオペレーションセンター、固定系の基幹回線を監視するネットワークオペレーションセンター、法人のお客さま向け専用線、VPN回線を監視するテクニカルサービスセンター、個別ソリューション設備の監視、データセンター運用を行うITアウトソースセンター、サイバー攻撃の検知・分析、防御を行うセキュリティオペレーションセンター、そして国際回線を一括監視するグローバルネットワーク・オペレーションセンターの7センターが、24時間365日体制で通信状況を把握しています。万一の障害が発生した際などには、各地の関連部門と連携し、迅速かつ確かな対応に努めています。

大規模自然災害事業継続計画 (BCP)

KDDIは、2011年3月に発生した東日本大震災の経験を踏まえて、2011年10月に「大規模自然災害事業継続計画 (BCP)」を策定しました。同計画では、「指定公共機関として通信サービス継続の責務



全国の総支社を通信機器で結んで行われた災害対策訓練

を果たす」ため、災害発生時の初動から本格復旧までの各フェーズの対応を詳細にルール化するとともに、固定・移動回線の全面停止に備えて全国の主要拠点を結ぶ衛星ネットワークを構築するなど、さまざまな施策が講じられています。

2014年2月には、災害対策本部を中心に、全国の各総支社を通信機器で結び、首都圏直下型地震を想定した「災害対策訓練」を実施しました。訓練では、被災想定を訓練開始まで一切開示しない「完全ブラインド方式」を採用するとともに、被災直後の通信全断を想定し、衛星ネットワークのみの通信環境下で災害対策会議を行うなど、実践型の訓練を行いました。

本訓練を通じて明確となった課題や改善点は、今後の大規模自然災害事業継続計画 (BCP) に反映し、より強固な災害対策の基盤構築に役立てていきます。

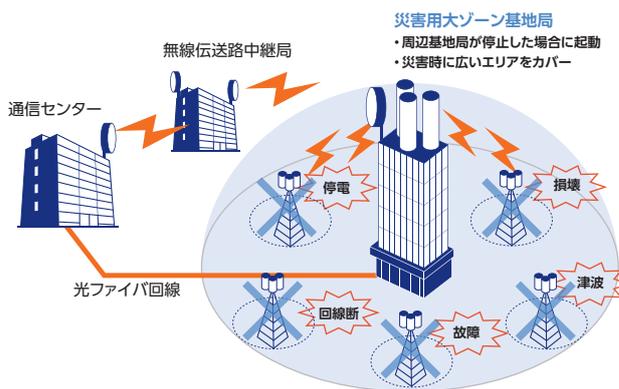
4G LTEに対応した「災害用大ゾーン基地局」の導入

KDDIは、首都圏直下型地震などで大規模な停電が発生し、広域なエリアがご利用頂けなくなった場合のバックアップ手段として「災害用大ゾーン基地局」を導入し、2014年2月26日より運用を開始しています。

この基地局は、音声通信 (1x)、3G通信 (EVDO)、さらにLTE通信 (4G LTE) に対応しております。4G LTEに対応した災害用大ゾーン基地局は日本初になります。

今後は、首都圏のみならず地域ごとの災害時の被災想定を踏まえ、大ゾーン基地局の導入を検討していきます。

「災害用大ゾーン基地局」の導入



* 通信センターまでの回線を2重化 (光ファイバと無線伝送路)

連結財務諸表

注記事項等の詳細情報は、当社ウェブサイト掲載の「第30期 有価証券報告書」をご参照ください。

連結貸借対照表

KDDI株式会社および子会社
2013年および2014年3月期末

百万円

	2013	2014
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	¥ 96,952	¥ 222,051
受取手形及び売掛金、未収入金	1,032,722	1,163,218
有価証券	231	274
貯蔵品	56,943	86,060
繰延税金資産(流動)	58,768	51,353
前払費用、その他の流動資産	25,524	44,177
貸倒引当金(流動)	(20,271)	(21,533)
流動資産合計	1,250,869	1,545,599
有形固定資産		
機械設備、空中線設備、線路設備、土木設備、海底線設備等	3,997,719	3,578,081
建物、構築物	613,562	928,954
機械及び装置、車両、工具器具備品	193,866	312,002
土地	249,931	256,506
建設仮勘定	124,561	169,867
その他の有形固定資産	30,200	112,353
	5,209,841	5,357,762
減価償却累計額	(3,379,882)	(3,219,754)
有形固定資産合計	1,829,959	2,138,009
投資その他の資産		
投資有価証券	81,787	91,509
関係会社株式	348,388	41,755
無形固定資産	217,698	405,662
のれん	86,376	337,457
繰延税金資産(固定)	114,577	79,315
退職給付に係る資産	—	20,103
その他の資産	166,360	295,924
貸倒引当金(固定)	(11,015)	(9,576)
投資その他の資産合計	1,004,171	1,262,149
資産合計	¥ 4,084,999	¥ 4,945,757

	2013	2014
負債・純資産		
負債		
流動負債		
短期借入金、1年以内に期限到来の固定負債	¥ 264,693	¥ 328,722
支払手形及び買掛金、未払金	369,838	436,244
未払法人税等	104,774	125,365
未払費用	23,000	26,732
賞与引当金	20,765	28,771
東日本大震災による損失引当金	49	—
その他の流動負債	94,077	103,103
流動負債合計	877,196	1,048,937
固定負債		
長期借入金	244,728	518,698
社債	259,997	204,999
転換社債型新株予約権付社債	200,667	—
ポイント引当金	91,583	76,338
退職給付に係る負債	—	17,340
退職給付引当金、その他の固定負債	87,465	162,456
固定負債合計	884,440	979,831
負債合計	1,761,636	2,028,767
純資産		
資本金		
授權株式数		
2013年3月31日現在—700,000,000株		
2014年3月31日現在—1,400,000,000株		
発行済株式総数		
2013年3月31日現在—448,481,800株		
2014年3月31日現在—896,963,600株	141,852	141,852
資本剰余金	367,145	385,943
利益剰余金	2,055,587	2,291,730
自己株式		
2013年3月31日現在—66,269,400株		
2014年3月31日現在—61,984,948株	(346,002)	(161,822)
株主資本合計	2,218,581	2,657,703
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	38,882	45,731
繰延ヘッジ損益	(1,598)	(1,585)
為替換算調整勘定	(6,071)	15,189
退職給付に係る調整累計額	—	6,352
その他の包括利益累計額合計	31,213	65,688
新株予約権	574	40
少数株主持分	72,995	193,559
純資産合計	2,323,363	2,916,990
負債・純資産合計	¥4,084,999	¥4,945,757

連結損益計算書

KDDI株式会社および子会社
2013年および2014年3月期

	2013	2014
百万円		
営業収益		
電気通信事業営業収益	¥2,432,726	¥2,609,157
附帯事業営業収益	1,229,562	1,724,471
営業収益計	3,662,289	4,333,628
営業費用		
営業費	671,840	684,469
減価償却費	371,966	362,057
通信設備使用料	374,825	364,320
附帯事業営業費用	1,309,048	1,843,902
その他	421,942	415,636
営業費用合計	3,149,619	3,670,383
営業利益	512,669	663,245
営業外費用(収益)		
支払利息	11,118	12,019
受取利息	(775)	(742)
受取配当金	(1,987)	(1,845)
持分法による投資損失	—	741
持分法による投資利益	(3,899)	—
投資有価証券評価損	520	270
投資有価証券売却益	(1,050)	(6,866)
固定資産売却益	(588)	(300)
固定資産売却損	1,078	378
新株予約権戻入益	(512)	—
減損損失	80,549	8,696
固定資産除却損	22,713	—
その他営業外費用(収益)	(6,208)	30,266
営業外費用(収益)合計	100,957	42,616
税金等調整前当期純利益	411,712	620,629
法人税等		
当年度分	173,408	232,538
繰延税額	(11,161)	32,233
法人税等計	162,248	264,771
少数株主損益調整前当期純利益	249,464	355,858
少数株主利益	7,994	33,819
当期純利益	¥ 241,470	¥ 322,038

	2013	2014
円		
1株当たり情報		
当期純利益	¥315.90	¥398.60
潜在株式調整後当期純利益	289.26	—
配当金額*	90	130

* 2013年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で分割を実施。2013年3月期の配当金額については、株式分割を考慮した額を記載。

連結包括利益計算書

KDDI株式会社および子会社
2013年および2014年3月期

百万円

	2013	2014
少数株主損益調整前当期純利益	¥249,464	¥355,858
その他包括利益		
その他有価証券評価差額金	711	7,499
繰延ヘッジ損益	—	41
為替換算調整勘定	12,063	25,444
持分法適用会社に対する持分相当額	1,342	(483)
その他包括利益合計	14,115	32,501
包括利益	263,579	388,359
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	253,816	350,161
少数株主に係る包括利益	¥ 9,763	¥ 38,198

連結株主資本等変動計算書

KDDI株式会社および子会社
2013年および2014年3月期

百万円

	2013	2014
株主資本		
資本金		
当期首残高	¥ 141,852	¥ 141,852
当期末残高	141,852	141,852
資本剰余金		
当期首残高	367,104	367,145
当期変動額		
自己株式の処分	40	18,281
その他	—	517
当期変動額合計	40	18,798
当期末残高	367,145	385,943
利益剰余金		
当期首残高	1,879,088	2,055,587
当期変動額		
剰余金の配当	(64,971)	(85,895)
当期純利益	241,470	322,038
当期変動額合計	176,499	236,143
当期末残高	2,055,587	2,291,730
自己株式		
当期首残高	(346,164)	(346,002)
当期変動額		
自己株式の取得	(2)	(20)
自己株式の処分	164	184,200
当期変動額合計	162	184,180
当期末残高	(346,002)	(161,822)
株主資本合計		
当期首残高	2,041,880	2,218,581
当期変動額		
剰余金の配当	(64,971)	(85,895)
当期純利益	241,470	322,038
自己株式の取得	(2)	(20)
自己株式の処分	205	202,481
その他	—	517
当期変動額合計	176,702	439,121
当期末残高	¥2,218,581	¥2,657,703

連結株主資本等変動計算書

KDDI株式会社および子会社
2013年および2014年3月期

	2013	2014
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金		
当期首残高	¥ 36,443	¥ 38,882
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	2,439	6,849
当期変動額合計	2,439	6,849
当期末残高	38,882	45,731
繰延ヘッジ損益		
当期首残高	(677)	(1,598)
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	(921)	13
当期変動額合計	(921)	13
当期末残高	(1,598)	(1,585)
為替換算調整勘定		
当期首残高	(16,899)	(6,071)
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	10,828	21,260
当期変動額合計	10,828	21,260
当期末残高	(6,071)	15,189
退職給付に係る調整累計額		
当期首残高	—	—
当期変動額	—	—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	—	6,352
当期変動額合計	—	6,352
当期末残高	—	6,352
その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	18,867	31,213
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	12,346	34,475
当期変動額合計	12,346	34,475
当期末残高	31,213	65,688
新株予約権		
当期首残高	1,129	574
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	(555)	(534)
当期変動額合計	(555)	(534)
当期末残高	574	40
少数株主持分		
当期首残高	66,749	72,995
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	6,245	120,564
当期変動額合計	6,245	120,564
当期末残高	72,995	193,559
純資産合計		
当期首残高	2,128,625	2,323,363
当期変動額		
剰余金の配当	(64,971)	(85,895)
当期純利益	241,470	322,038
自己株式の取得	(2)	(20)
自己株式の処分	205	202,481
その他	—	517
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	18,037	154,505
当期変動額合計	194,739	593,626
当期末残高	¥2,323,363	¥2,916,990

連結キャッシュ・フロー計算書

KDDI株式会社および子会社
2013年および2014年3月期

百万円

	2013	2014
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	¥ 411,712	¥ 620,629
減価償却費	406,726	470,098
減損損失	80,549	8,696
のれん償却額	16,444	28,255
固定資産売却損失又は(利益)	535	79
固定資産除却損	23,732	24,774
東日本大震災による損失引当金の増加額又は(減少額)	(1,943)	—
段階取得に係る差損	—	38,458
貸倒引当金の増加額又は(減少額)	7,001	(994)
退職給付引当金の増加額又は(減少額)	(5,238)	(13,735)
退職給付に係る資産の減少額又は(増加額)	—	(20,103)
退職給付に係る負債の増加額又は(減少額)	—	17,340
受取利息及び受取配当金	(2,763)	(2,587)
支払利息	11,118	12,019
持分法による投資損失又は(利益)	(3,899)	741
投資有価証券評価損失又は(利益)	521	278
ポイント引当金の増加額又は(減少額)	130	(15,245)
資産及び負債の増減		
前払年金費用の減少額又は(増加額)	1,844	5,285
売上債権の減少額又は(増加額)	(199,531)	(95,834)
たな卸資産の減少額又は(増加額)	8,613	(25,941)
仕入債務の増加額又は(減少額)	(10,289)	(3,789)
未払金の増加額又は(減少額)	4,872	(42,062)
未払費用の増加額又は(減少額)	1,192	(2,254)
前受金の増加額又は(減少額)	(2,297)	(16,409)
その他	(5,841)	12,408
小計	743,185	1,000,106
利息及び配当金の受取額	10,306	4,773
利息の支払額	(11,225)	(11,183)
法人税等の支払額	(218,358)	(221,489)
営業活動によるキャッシュ・フロー	523,908	772,207
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	(322,817)	(438,329)
有形固定資産の売却による収入	1,949	993
無形固定資産の取得による支出	(92,955)	(70,945)
投資有価証券の取得による支出	(2,158)	(2,579)
投資有価証券の売却による収入	6,959	17,041
関係会社株式の取得による支出	(9,679)	(8,256)
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	(2,403)	(19,840)
連結の範囲の変更を伴う関係会社株式の取得による収入	—	16,272
関係会社株式の売却による収入	—	18,807
長期前払費用の取得による支出	(51,322)	(62,688)
その他	(566)	3,268
投資活動によるキャッシュ・フロー	(472,992)	(546,257)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増加額又は(減少額)	86,582	(119,029)
長期借入れによる収入	24,000	350,000
長期借入金の返済による支出	(112,960)	(142,250)
社債の発行による収入	—	30,000
社債の償還による支出	(65,000)	(90,000)
自己株式の取得による支出	(2)	(20)
配当金の支払額	(64,974)	(85,886)
少数株主への配当金の支払額	(1,372)	(27,346)
少数株主からの払込みによる収入	257	19
その他	(6,782)	(21,132)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(140,250)	(105,644)
現金及び現金同等物に係る換算差額	2,431	4,365
現金及び現金同等物の増減額又は(減少額)	(86,903)	124,672
現金及び現金同等物の期首残高	174,192	87,289
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	570
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 87,289	¥ 212,530

会社概要

(2014年3月31日現在)

社名	KDDI株式会社
創業	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
資本金	141,851百万円
社員数	27,073名 (連結ベース)
代表取締役社長	田中 孝司

大株主

氏名または名称	所有株式数	出資比率*	議決権比率
京セラ株式会社	114,535,400株	12.76%	13.71%
トヨタ自動車株式会社	99,497,600株	11.09%	11.91%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	48,144,100株	5.36%	5.76%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	37,808,700株	4.21%	4.52%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	26,113,689株	2.91%	3.12%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505223	15,097,446株	1.68%	1.80%
ザチェースマンハッタンバンクエヌエイロンドンエスエルオムニバスアカウント	13,276,743株	1.48%	1.59%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505225	9,166,863株	1.02%	1.09%
メロンバンクエヌエーアズエージェントフォーイツクライアントメロン オムニバスユーエスペンション	7,937,741株	0.88%	0.95%
BNPパリバ証券株式会社	7,260,645株	0.80%	0.86%

* 上記出資比率は、当社の保有する自己株式61,984,948株を含んで算定しています。なお、当社は自己株式を上記大株主から除いております。

お問い合わせ

経営管理本部 IR室

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

KDDI株式会社
KDDI CORPORATION

<http://www.kddi.com/>