

第2【事業の状況】

1【業績等の概要】

(1) 業績

<経済概況>

わが国の経済は、緩やかな回復基調にありましたが、当第3四半期以降、原油価格の急激な高騰、米国のサブプライムローン問題などによる株式市場の大幅な下落や、円高の進行などの影響により、企業部門において設備投資に抑制の兆しがあり、また、企業収益の改善傾向が弱まりを見せる中、個人消費や景気の先行きにも不透明感が増してきております。

<業界動向>

移動通信市場においては、一昨年10月の携帯電話番号ポータビリティ（MNP）の導入に加え、政府の「モバイルビジネス活性化プラン」公表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音声サービスへの参入など、携帯端末、料金、サービス等についてお客様獲得に向けた競争が激しさを増しております。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おります。

<当社の状況>

「戦略とスピード」をキーワードに、急速な環境変化や、多様化するお客様ニーズに、迅速かつ的確に対応するとともに、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」の両立により成長し続ける企業を目指し、更なる業容の拡大を図ってまいります。

当連結会計年度の連結損益状況につきましては、営業収益は3,596,284百万円（前期比7.8%増）、営業利益は400,451百万円（前期比16.2%増）、経常利益は407,926百万円（前期比16.2%増）、当期純利益は217,786百万円（前期比16.6%増）となりました。

営業収益については、移動通信事業のa u携帯電話のご契約数の増加により、前期比で増収となりました。

営業利益及び経常利益については、移動通信事業が引き続き増益を達成し、固定通信事業の減益を吸収したことにより増益となりました。

当連結会計年度の特別損益の状況については、国内伝送路等遊休資産などの減損及びブーカー携帯電話サービス終了に伴う設備除却損等を特別損失として計上しましたが、前期比では13,404百万円特別損失が減少しております。以上の結果、当期純利益についても増益となりました。

セグメント別の状況

当連結会計年度におけるグループ会社を含めた事業別の状況は次のとおりであります。

(固定通信事業)

当連結会計年度における固定通信事業の営業収益は718,645百万円（前期比0.6%増）、営業損失は64,667百万円（前期比15,631百万円増）となりました。営業収益については、「メタルプラス」やFTTHサービス「ひかりone」の拡販などにより増収となりました。

<全般>

- ・FTTHサービス「ひかりone」のご契約数が、当連結会計年度末で710千契約となりました。
- ・「ひかりoneTV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まいりました。
- ・「メタルプラス」のご契約数が、当連結会計年度末で3,279千契約となりました。
- ・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局を順次拡大し、当連結会計年度末時点で提携CATV局が42社、286千契約となりました。
※ Content Delivery Networkの略：IP技術、大容量回線等を活用し、映像・音声等の配信に適したコンテンツ配信網です。
- ・本年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（以下「CTC」）の株式の当社への一部譲渡を行う株式譲渡契約を本年1月25日に締結いたしました。これによりCTCは本年4月1日に当社の子会社となりました。両社の経営資源を活用、協調することにより、中部地区における通信事業の更なる展開を図ってまいります。

<コンテンツサービス>

- ・ジャパンケーブルネット株式会社との協業により、国内デジタル放送の標準規格である双方向データ放送方式（BML※）を採用したVODサービス「MOVIE SPLASH VOD」を昨年7月より順次提供開始いたしました。
※ Broadcast Markup Languageの略：データ放送向けのページ記述言語です。
- ・市販DVDと同等の高画質・高音質で、映画やアニメなどの映像コンテンツが購入できるセルDVD映像配信サービス「DVD Burning」を昨年9月27日より提供開始いたしました。

<法人向けサービス>

- ・当社のグローバル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ていくこととし、平成22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することいたしました。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ヶ国へ、「TELEHOUSE」を拡張し、世界14地域に展開していく予定です。
- ・日経コミュニケーション企業ネット実態調査において、平成19年の広域イーサネット部門でKDDI Powered Ethernetサービスが旧パワードコムから6年連続で利用率首位を獲得いたしました。
また、日経コンピュータ顧客満足度調査ネットワークサービス（新型）部門においては、KDDI Powered EthernetやKDDI IP-VPNをはじめとする当社のVPNサービスが顧客満足度1位を獲得いたしました。
- ・情報セキュリティ分野のリーディングカンパニーである株式会社ラックと、昨年11月に業務提携を行い、法人のお客様に高レベルのセキュリティソリューションを提供する、「KDDI セキュリティソリューション by LAC」の提供を本年2月6日より開始いたしました。

<その他>

- ・昨年9月7日に台湾東方沖にて発生した地震により、光海底ケーブルが被災し、主に東南アジア地域との国際通信サービスに影響が発生いたしました。お客様をはじめ、関係各位に対し多大なご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫び申し上げます。当社は、関係各国の通信事業者と密接に連携しながら、被災した光海底ケーブルの修理作業を進め、昨年12月13日に完全復旧いたしました。
- ・当社とBharti Airtel（インド）、Global Transit（マレーシア）、Google（米国）、Pacnet（香港）、SingTel（シンガポール）の6社は日本～米国間を直接結ぶ総延長約10,000kmの光海底ケーブル「Unity」の共同建設協定を本年2月23日に締結しました。「Unity」は、最大7.68Tbps※までの容量拡張が可能であり、当社は、最大480Gbpsまで拡張可能な容量を取得しており、平成22年1月～3月の運用開始を予定しております。また、日本においてアジア域の大容量光海底ケーブルとシームレスに接続することによりアジア～米国間の通信需要にも対応します。
※ テラビットパーセコンド：電話回線換算で約128百万回線。（1回線当たり64Kbpsにて換算。）

（移動通信事業）

当連結会計年度における営業収益は2,862,598百万円（前期比6.9%増）、営業利益は455,043百万円（前期比18.0%増）となりました。営業収益については、a u携帯電話のご契約数が堅調に推移したことにより増収となりました。

<全般>

- ・a u携帯電話のご契約数が堅調に増加し、当連結会計年度末で30,105千契約となりました。
また、MNPの利用による携帯電話の当連結会計年度の純増数は597千契約（a u携帯電話：625千契約、ツーカー携帯電話：△28千契約）となりました。
- ・顧客満足度調査会社のJ.D.パワー アジア・パシフィック社が実施した「2007年日本携帯電話サービス顧客満足度調査」において、平成18年に引き続き2年連続でa uが全国9地域の全てで1位を獲得いたしました。
※この調査は携帯電話の個人利用者を対象に「通信品質・エリア」「電話機」「企業イメージ」「非音声機能・サービス」「各種費用」「顧客対応力」の6つのファクターで満足度を測定したものです。
※出典：J.D.パワー アジア・パシフィック2006～2007年日本携帯電話サービス顧客満足度調査SM。2007年調査は沖縄県を除く全国を9地区に分けて実施し全地区で1位になった結果。各地区在住の携帯電話利用者計7,200名からの回答によるものです。
www.jdpower.co.jp

- ・ a u 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 a u 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「a u 買い方セレクト」を昨年11月12日より提供開始いたしました。「a u 買い方セレクト」には、初期費用を抑えて携帯電話端末を購入したい、充実したサポートで快適に携帯電話を利用したいお客様のための「フルサポートコース」と、月々の利用料金を抑えたい、携帯電話端末をあまり買い替えないお客様のための「シンプルコース」をご用意しております。
- ・ 「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・サービス拡充を行いました。本年2月1日より、新規で「EZweb」をご契約される未成年のお客様には、親権者の方にフィルタリングサービスのご利用意向を確認し、利用しないとの意思表示がない場合は同サービスを適用することとし、既に「EZweb」をご利用中の18歳未満のお客様にも順次同様の対応を行っております。
また、未成年のお客様を保護するため特定カテゴリへのアクセスを制限する「EZ安心アクセスサービス 特定カテゴリ制限コース」を本年3月6日より提供開始いたしました。
- ・ a u 携帯電話の料金割引サービス「誰でも割」の広告の一部に、お客様が条件を誤認するおそれがある表示があったとして、今後、このような表示は行わないよう、昨年11月16日に公正取引委員会から警告及び総務省から要請を受けました。当社といたしましては、これを真摯に受け止め、社内体制を強化し、お客様にとってわかりやすい表示とするよう努めてまいります。
- ・ a u 携帯電話「W42K」（京セラ株式会社製）に搭載している電池パック（製造期間2006年5月～12月）の一部において、発熱・膨張し、発煙や破裂に至る可能性があることを確認したため、本年3月28日に公表し、順次、電池パックの交換を行っております。お客様をはじめ、関係各位に対し多大なご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫び申し上げます。また、本件について、不具合事例が発生した場合の速やかな利用者への周知及び関係者との情報共有の在り方について更なる対策を講じるよう総務省より行政指導を受けました。当社といたしましては、これを真摯に受け止め、再発防止に向け十分な対策を講じることといたします。
- ・ ツーカー携帯電話サービスは、本年3月31日をもってサービスの提供を終了いたしました。

<携帯電話端末>

- ・ 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、「ウォータープルーフ・ワンセグケータイ」「EXILIMケータイ※¹」「ウォークマン® ケータイ※²」「INFOBAR2（インフォバーツ）」「Woooケータイ※³」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※⁴）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※⁵（昨年度43機種）販売いたしました。
※¹ 「EXILIM」はカシオ計算機株式会社の登録商標です。
※² 「ウォークマン」は、ソニー株式会社の登録商標です。
※³ 「Wooo」は株式会社日立製作所の登録商標です。
※⁴ 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。
※⁵ 年間販売機種数は法人向け販売機種数も含めて記載しております。
なお、KDDI統合プラットフォーム「KCP+」を搭載した機種について、開発に時間を要したことから、予定より出荷が遅れましたが、本年2月1日以降、順次販売を開始いたしました。

<料金サービス>

- ・ 「家族割」に加え「誰でも割」又は「スマイルハート割引※」をご契約のお客様を対象に、ご家族への通話を本年3月1日より24時間無料といたしました。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。
※ 障害者の方々に対する料金割引サービス。

<コンテンツサービス>

- ・ a u 携帯電話のインターネットサービス「EZweb」等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」を昨年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」に名称変更いたしました。
- ・ ソニー株式会社（以下「ソニー」）との提携により、a u の音楽サービス「LISMO」とソニーの「ウォークマン®※¹」、HDDコンボ「ネットジューク」との連携を可能とし、もっと音楽を自由に楽しめる環境の実現と普及を目指す「au×Sony “MUSIC PROJECT”」を昨年12月より開始いたしました。また、EZ「着うたフル®※²」の累計ダウンロード数が、昨年10月2日に、1億5,000万曲を突破いたしました。
※¹ 「ソニー」「Sony」「ウォークマン」「ネットジューク」は、ソニー株式会社の登録商標又は商標です。
※² 「着うたフル®」は、株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの登録商標です。

- ・お客様に新しいスポーツスタイルを提案する、「au Smart Sports Run&Walk」を、本年1月31日に開始いたしました。本サービスでは、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をau携帯電話とPCがシームレスに連携し、お客様に新たなワークアウトのスタイルを提供いたします。

<法人向けサービス>

- ・本年2月より、料金割引サービス「ビジネス通話定額^{※1}」につきまして、ご登録いただいたメタルプラス等KDDI電話^{※2}からau携帯電話への音声通話を定額といたしました。また、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^{※3}から全てのau携帯電話への通話料を15%割引く新サービス「auケータイ着信割引」の提供を開始いたしました。月額料は無料です。
 - ※1 法人のお客様が同一名義で契約するau携帯電話をあらかじめグループ登録いただくことで、一定時間までのグループ内の相互通話が定額となるサービスです。
 - ※2 メタルプラス（事業所用）、KDDI光ダイレクト、KDDI-IPフォンにご加入の回線に限りです。
 - ※3 NTT加入電話（INS64/1500含む）からの0077発信。
- ・CDMA1X WIN対応通信モジュールを内蔵したPC[※]専用のデータ通信定額プラン「WIN通信機能搭載PC定額」を本年3月より提供開始いたしました。このプランは月額最大5,985円（税込）でデータ通信がご利用いただけます。
 - ※「ThinkPad X61/ThinkPadX61s」（レノボ・ジャパン株式会社製）、「FlyBook VM/FlyBook V5」（株式会社ダイアログ・ジャパン製）、「dynabook SS RX」（株式会社東芝製）の5機種12モデルのラインナップとなります。平成20年3月末現在。

<その他>

- ・昨年11月より関西地域のauショップ店頭で実施しております、携帯電話に同梱されている取扱説明書の回収・リサイクルを、本年2月12日より、全国のauショップにて開始いたしました。今後も、CSR活動の一環として継続的に環境に配慮した活動を実施してまいります。

（その他の事業）

その他のグループ会社につきましては、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まいりました。当連結会計年度における営業収益は、昨年6月のJCNグループの連結子会社化による収益拡大要因も加わり167,158百万円（前期比53.8%増）、営業利益につきましては9,014百万円（前期比31.4%増）となりました。

当社とインテルコーポレーション、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銀行は、昨年9月18日、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を目的に設立した「UQコミュニケーションズ株式会社」（本年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、以下「新会社」）への出資、及び認定取得後のワイヤレスブロードバンド事業運営において協力することに合意し、新会社は昨年10月11日に特定基地局開設計画を総務大臣に申請いたしました。

新会社における事業計画の適切性・確実性、及びモバイルWiMAX技術の開発・標準化に対するこれまでの取り組みが総合的に高く評価されたことにより、新会社は昨年12月21日に4グループの申請者の中から特定基地局開設計画が認定されました。

今後、新会社は、平成21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で日本経済の発展に貢献するとともに、国民生活を豊かにすることを目指してまいります。

(2) キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは前連結会計年度に比べ193,469百万円減少し、545,233百万円の収入となりました。税金等調整前当期純利益は増加したものの、法人税等の支払額が増加したこと及び前連結会計年度末が休日の影響で、端末仕入れ等の支払が当連結会計年度にずれ込んだことが主な要因であります。

投資活動によるキャッシュ・フローは前連結会計年度に比べ115,470百万円減少し、557,688百万円の支出となりました。主な減少要因は、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（子会社化）によるものであります。

この結果、フリー・キャッシュ・フローは前連結会計年度に比べ308,939百万円減少し、12,454百万円のマイナスとなりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは有利子負債の返済、配当金の支払等により、104,409百万円の支出となりました。

以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は、前連結会計年度と比べ117,108百万円減少し、75,545百万円となりました。

(注) フリー・キャッシュ・フローは「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」の合計であります。

(参考情報)

提出会社の第24期の基礎的電気通信役務損益明細表は、次のとおりであります。

役務の種類	営業収益 (百万円)	営業費用 (百万円)	営業利益 (百万円)	摘要
基礎的電気通信役務	52,812	71,896	△19,083	
基礎的電気通信役務以外の電気通信役務	2,635,704	2,314,695	321,008	※電報（再掲、百万円） 営業収益 13 営業費用 50 営業利益 △36
計	2,688,516	2,386,591	301,925	

(注) 基礎的電気通信役務損益明細表は、電気通信事業会計規則（昭和60年郵政省令第26号）第5条及び同附則第2項、第3項に基づき記載するものであります。

2【営業実績】

当連結会計年度における営業実績を事業の種類別セグメントごとに示すと、次のとおりであります。

事業の種類別セグメントの名称	金額（百万円）	前期比（％）
固定通信	718,645	0.6
移動通信	2,862,598	6.9
その他	167,158	53.8
セグメント間の内部売上高	△152,119	—
合計	3,596,284	7.8

- (注) 1 金額は外部顧客に対する売上高とセグメント間の内部売上高の合計であります。
- 2 所在地別セグメントの営業実績は、全セグメントの売上高の合計及び全セグメントの資産の金額の合計額に占める「本邦」の割合がいずれも90%を超えているため、記載を省略しております。
- 3 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

3 【対処すべき課題】

<全般>

- ・ 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ます。また、あらゆるサービスにおけるお客様満足度No.1を目指し「新たな価値創造」にチャレンジしてまいります。
- ・ 事業環境の変化に迅速に対応するとともに、常に多様化するお客様のニーズを把握した事業展開を行ってまいります。
- ・ 全てのステークホルダーの皆様の満足度を高めるTCS（トータル・カスタマー・サティスファクション）活動を一層推進することにより、企業価値の更なる向上、ブランド力の強化に努めてまいります。
- ・ 情報セキュリティに関して、情報管理・コンプライアンスを徹底し、リスク管理体制の整備強化を推進してまいります。
- ・ 地球環境との調和を重視し、人間性あふれる豊かな社会をつくるため、省エネルギー・省資源、リサイクル、グリーン購入等、積極的に環境保全活動に取り組んでまいります。
- ・ 安全で快適な情報通信サービスの提供を通じ、あらゆる社会経済活動を支えていくことをCSR活動の基本とし、豊かなコミュニケーション社会の発展に積極的に貢献いたします。

<移動通信事業>

より一層のお客様満足度向上に向けて、魅力ある携帯端末・新サービス・新コンテンツを提供することにより総合的な商品力を高め、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まいります。

<固定通信事業>

「ひかりone」「KDDI光ダイレクト」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等との連携等を進め、顧客基盤の更なる拡大を目指してまいります。

また、ソリューションサービスにおいては、法人のお客様のIPトラフィ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てまいります。

4【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おります。

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おります。

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切な対応に努める所存であります。

本項においては、将来に関する事項が含まれておりますが、当該事項は当連結会計年度末現在において判断したものであり、潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんのでご留意ください。

(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」を展開しております。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、「ウォータープルーフ・ワンセグケータイ」「EXILIMケータイ」「ウォークマン® 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」又は「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時間無料といたしました。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日より提供開始いたしました。

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いたしました。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おります。

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まいりました。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おります。

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おりますが、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おります。

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おります。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おりますが、将来において情報の漏洩が発生しないという保証はありません。情報の漏洩が発生した場合、当社グループのブランドイメージや信頼性の失墜、莫大な補償を伴う可能性があり、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。また、将来的に通信の秘密及び個人情報・顧客情報保護体制の整備のため、更なるコストが増加する可能性があります。

(3) 電気通信に関する法規制、政策決定等

電気通信に関する法律、規制の改廃または政策決定等が、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社グループのブランドイメージや信頼性に悪影響を与える社会的問題を含め、こうした法規制や政策決定等に対して当社グループは適切に対応していると考えておりますが、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おります。

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おります。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おります。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おりますが、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おります。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おります。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おります。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おりますが、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おります。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日に締結しております。

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。

5【経営上の重要な契約等】

当連結会計年度において、新たに締結した重要な契約等は次のとおりであります。

(1) ジャパンケーブルネットホールディングス株式会社及びジャパンケーブルネット株式会社の株式取得（子会社化）に関する株式譲渡契約

当社は平成19年4月24日の取締役会において、富士通株式会社（以下「富士通」）が保有するジャパンケーブルネットホールディングス株式会社（以下「JCNH」）及びジャパンケーブルネット株式会社（以下「JCN」）の株式を取得することを決議し、同日株式譲渡契約書を締結し、平成19年6月27日に株式を取得いたしました。これによりJCNH及びJCNは当社の子会社となりました。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

当社は平成18年3月にJCNH及びJCNの株式を取得し、将来の光展開を見据えた顧客基盤拡大の観点から、ケーブルテレビ局の経営に参画してきましたが、今回JCNグループとの更なる関係強化のため、富士通保有分の全株式を新たに取得し、連結子会社といたしました。これによりJCNグループとの連携を一層深め、競争環境の激化に対応する迅速な意思決定体制を確立し、お客様に対してより魅力的なサービスのスピーディな提供が可能となると考えております。

②株式取得の相手会社の名称

(1)商号	富士通株式会社
(2)代表者	黒川 博昭
(3)本店所在地	神奈川県川崎市中原区上小田中四丁目1番1号
(4)事業内容	通信システム、情報処理システム及び電子デバイスの製造・販売ならびにこれらに関するサービスの提供
(5)当社との関係	営業上の取引関係があります。

③JCNH及びJCNの概要

(1)商号	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
(2)代表者	樋口 淳	樋口 淳
(3)本店所在地	東京都中央区日本橋兜町5番1号	東京都中央区日本橋兜町5番1号
(4)設立年月日	平成13年3月8日	平成13年3月22日
(5)主な事業内容	ケーブルテレビ局の統括運営	ケーブルテレビ局の統括運営、電気通信事業
(6)資本金	32,500百万円	34,872百万円
(7)発行済み株式総数	650,000株	902,543.33株
(8)大株主構成及び所有割合	KDDI(46.76%)富士通(28.00%) 東京電力(23.00%)	JCNH(70.96%)

④取得株式数、取得価額及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

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

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

2)取得価額

JCNH株式	146億円
JCN株式	66億円
取得総額	212億円

⑤取得資金の調達方法

自己資金

(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）に関する株式譲渡契約

平成20年1月25日開催の取締役会において、平成20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を一部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。

本件の詳細は、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 注記事項（重要な後発事象）」及び「第5 経理の状況 2 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項（重要な後発事象）」に記載しております。

6 【研究開発活動】

当社は、「ユビキタス・ソリューション・カンパニー」をめざして、ブロードバンドインフラ・アクセス技術、新世代移動通信技術、ユビキタス技術、セキュリティ技術、マルチメディア・アプリケーション技術を重点技術分野とし、短期と長期のバランスに配慮した研究開発をグループを挙げて進めました。特に、平成19年4月1日付けでKDDI研究所に開発センターを開所し、商用化に向けた技術開発をさらに強化する体制としました。

この結果、当連結会計年度における研究開発費の総額は、19,566百万円であります。

主な研究開発活動の内容は、次のとおりです。

1. ブロードバンドインフラ・アクセス技術

急速に増大する通信量に対応するため、新しい光伝送方式の研究を進めました。当社の開発した方式は、データ誤りを低減する独自技術の適用により、OFDM（Orthogonal Frequency Division Multiplexing/直交周波数分割多重）方式を用いた光伝送の従来の世界トップデータと比較し、伝送速度で約3倍、伝送距離で約4倍に達しました。これに加えて、新たに開発した多重化技術の適用により、更に2倍の伝送速度を実現しました。今後はその実用性の向上と更なる高性能化を目指した研究開発を行っていきます。

またコスト低減のために光信号を電気信号に変換せずに交換接続する光ネットワークに関し、最先端の制御技術及び光信号品質監視技術を開発し、光テストベッドを用いた実環境での実証実験によりその安定性を確認しました。

さらに、ネットワークの運用・品質管理に関する研究開発を積極的に進め、サービス品質の劣化を低コストで迅速に検知する運用支援システムを開発するとともに、ネットワーク内の異常個所を自動的に検知するシステムなど、より安定したサービスを提供するための研究に取り組んでおります。

2. 新世代移動通信技術

将来の移動通信や無線アクセスの核となる研究開発を積極的に推進しています。

特に、移動通信システムについては、KDDI研究所の考案した新しい方式 R-OFDM（Rotational OFDM）が国際標準化機関である3GPP2（3rd Generation Project Partnership Project 2）のUMB（Ultra Mobile Broadband）規格として採用されました。本方式については評価試験により、屋外における高ビットレート伝送時の安定性を大きく向上させる効果を確認しました。

3. ユビキタス技術

携帯電話向けグラフィックスのブラウザ技術と独自のデータ圧縮技術を適用した地理情報配信プラットフォーム技術を開発し、災害時避難支援サービス「災害時ナビ」とダウンロード型地図サービス「EZ ガイドマップ」のためのコンテンツ閲覧ソフト「地図ビューアー」に採用されました。

現在のIPネットワークのアーキテクチャにとらわれない、先進的な研究開発を進め、社会的な視点に基づくネットワークアーキテクチャの設計や新たなネットワーク像の検討などを行いました。さらに、人間の心理・生活面まで考慮してユーザのサービス利用時の行動を解析・評価する手法の研究や、人体通信によるサービス提供の可能性に関する検討を行いました。

また携帯電話とPCなどとの間で大量のデータを短時間で簡単にやり取りできるようにするため、現行方式と比べて約250倍高速な1Gbit/sの赤外線通信インタフェースを開発し、携帯電話において安定した高速ワイヤレスデータ通信が実現できることを確認しました。

4. セキュリティ技術

携帯電話上でも高速に暗号化/復号処理が可能な暗号アルゴリズムを開発し、携帯電話向けストリーミングビデオのコンテンツ保護方式に採用されました。さらに、エリア限定のデジタル放送の不正防止を目的として、独自の電子署名技術により、データ欠損が発生してもストリームデータの正当性を検証できる画期的なストリーム認証技術を開発しました。本技術を携帯電話に実装することにより、認証処理の高速実行が実現可能であることを実証しました。

携帯電話とネットワーク上のストレージサーバを連携させることにより、紛失・盗難による情報の漏えい防止、データのバックアップ、さらにはストレージサーバからの情報漏えい防止をも併せて実現する技術を開発しました。

インターネットなどへ投稿された動画が、プロによって撮影・製作されたものかアマチュアによるものなのかを98%という極めて高い精度で自動判別する技術を開発しました。この技術を用いることにより、膨大な数の動画コンテンツから著作権を侵害するなどといった違法性の高いコンテンツを自動的かつ高速に見つけることが可能となります。

5. マルチメディア・アプリケーション技術

『超臨場感』を再現できる映像関連技術として、スタジオや競技場などの環境においても見る人の位置に関わらず自由な視点で三次元映像を再現する研究を行いました。これにより世界で始めて、映像を見ている観客があたかも被写体の中へ入って見ているかのような（ウォークスルー）映像を生成することが可能となりました。

HDTVの4倍の解像度である4Kデジタルシネマ映像に対応したH.264エンコーダを、世界で始めてPCソフトウェアで実現しました。エンコーダソフトウェアの高速化や並列協調動作により、デジタルシネマに対するリアルタイム処理が可能となりました。

また、それぞれの人の興味に合わせてブログの新着記事を利用者のPCや携帯電話へリアルタイムで配信する「ブログ配信技術」を新たに開発しました。新着記事が投稿されたときに内容に興味のありそうな利用者を従来の1/20程度の時間で検索可能とする高速検索技術と、システム負荷を削減可能なプッシュ配信技術を組み合わせることにより、利用者に特段の操作や意識をさせることなく、新鮮かつ興味のある情報のみをリアルタイムで受け取ることができるようになります。

7【財政状態及び経営成績の分析】

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

(1) 重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。

当社グループは、特に以下の重要な会計方針が、当社の連結財務諸表の作成において使用される当社グループの重要な判断と見積りに大きな影響を及ぼすと考えております。

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おります。なお、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。

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おります。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おります。

(注) 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うえ対応していく予定であります。

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おります。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・フローを割引いて算定しております。前連結会計年度においては、ツーカ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395億円を減損損失に計上いたしました。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おります。また、一部の子会社の遊休資産等についても減損損失25億円を計上しております。

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おります。また、将来の実現可能性を考慮して、繰延税金資産に対して評価性引当金を計上しております。評価性引当金の必要性を評価するに当たっては、予想される将来の課税所得水準及び利用可能なタックスプランニングを考慮しております。

④ 退職給付債務、退職給付費用

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

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おります。

(2) 当連結会計年度の経営成績の分析

(概 観)

① 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、国内で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あります。

移動通信事業においては、これまで a u 携帯電話サービスとツーカー携帯電話サービスの2つのブランドをお客様に提供してきましたが、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、今後は a u 携帯電話サービスに一層注力してまいります。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、3,033万のお客様にご契約いただいております（内、a u 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おります。直収型の高品質IP電話サービス「メタルプラス」のについてはサービス提供を2005年2月に開始し、2008年3月末現在327万のお客様にご契約いただいております。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おります。

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おります。

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おります。

② 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日に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式の開始、MVNOによる新規事業者の参入など、携帯電話端末、料金、サービス等についてお客様獲得に向けた競争が激しさを増しております。固定通信市場においては、ブロードバンドサービスなどの展開に加え、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、固定通信と移動通信の融合（FMC）、あるいは通信と放送の融合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おります。

このような情勢のもと、当社グループは、「戦略とスピード」をキーワードに、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まいりました。

（携帯電話市場における当社グループの対応）

- ・MNP制度の導入（2006年10月24日）による初期の利用希望者の流動が沈静化するなかで、着実に加入者数を拡大。
- ・「モバイルビジネス活性化プラン」を受け、a u 携帯電話（プリペイドサービス除く）に新規にご契約または機種変更等で a u 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た購入方法が選択できる「a u 買い方セレクト」を2007年11月に提供開始。
- ・「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、青少年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）
a u 携帯電話サービスへの円滑な同番移行の促進

（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の事業統合（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等。
- ・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）。
※Content Delivery Networkの略：IP技術、大容量回線等を活用し、映像・音声等の配信に適したコンテンツ配信網

(概況)

当連結会計年度における営業収益は3兆5,962億円、対前期2,610億円増、対前期比で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」の拡販により全体の年間純増シェアは35.8%（内、a u 46.4%）と堅調にご契約数が増加したことにより増収となりました。また、固定通信事業については、「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2,052億円増、対前期比では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であります。

以上の結果、営業利益は4,004億円、対前期557億円増、対前期比16.2%の増益となりました。

営業外損益の純額は74億円の利益、対前期では12億円利益が増加しております。これは、支払利息の減少及び持分法投資利益の増加が主な要因であります。これにより、経常利益は4,079億円、対前期570億円増、対前期比16.2%の増益となりました。

特別損益の純額は287億円の損失で、対前期131億円損失が減少しました。主な増減要因は、減損損失が対前期208億円減少、固定資産除却損75億円増加によるものであります。

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144億円を計上し、法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額を合わせた対前年比較では392億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、サーバー設備等の減損損失認容に伴う法人税等調整額の増加などであります。

少数株主損益は少数株主に帰属する利益が37億円、対前期1億円利益が減少いたしました。これらの結果、当期純利益は2,177億円、対前期310億円増、対前期比16.6%の増益となりました。

(セグメント別の状況)

1. 移動通信事業

移動通信事業では、a u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まいりました。また、サーバー携帯電話サービスについては、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。

・インフラ：EV-DO Rev. Aの整備・拡張

当社は現在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、全国の主要部のほとんどをカバーしております。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へと飛躍的に向上いたします。EV-DO Rev. Aの展開により、商品競争力の源泉であるインフラ面で更なる充実化を図っております。

・携帯電話端末：年間36機種をラインナップ

a u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。

- ・「ウォータープルーフ・ワンセグケータイ」「EXILIMケータイ※1」「ウォークマン®ケータイ※2」「INFOBAR2（インフォバーター）」「Woooケータイ※3」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」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）」※4搭載モデル
- ・「au Smart Sports Run&Walk」に対応したモデル
- ・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」

（注）年間販売機種数は法人向け販売機種数も含めて記載しております。

※1 「EXILIM」はカシオ計算機株式会社の登録商標です。

※2 「ウォークマン」「WALKMAN」「WALKMAN」ロゴ、「Cyber-shot」「サイバーショット」は、ソニー株式会社の登録商標又は商標です。

※3 「Wooo」は株式会社日立製作所の登録商標です。

※4 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。

・料金体系

「誰でも割」（2007年9月）のサービス提供

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（法人割）」もしくは「MY割（法人MY割）」を改訂し、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。

「家族間国内通話の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※」をご契約のお客様を対象に、ご家族への通話を本年3月1日より24時間無料といたしました。

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。

※障害者の方々に対する料金割引サービス

・携帯電話販売方式

「a u 買い方セレクト」（2007年11月）を導入

お客様ニーズに応えるべく新販売方式を導入しました。これにより、お客様は端末購入時において、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けることとなりました。

・法人向けサービス

今後も市場拡大が期待できる、法人向けモバイルビジネスにも積極的に取り組んでおり、大規模法人向けには、ソリューション提案力・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いたしました。

また、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式会社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。

「a u 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a u 携帯電話を所有しているお客様を対象に、KDDI電話及びNTT加入電話から全てのa u 携帯電話への通話料を15%割引く新サービスを開始いたしました。

「CDMA 1X WIN通信機能搭載PC定額」の提供を開始（2008年3月）

CDMA 1X WIN対応通信モジュールを内蔵したPC専用のデータ通信定額プラン本年3月より提供開始。

・コンテンツ

お客様のライフスタイルに合わせた新しいサービスとして、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、スポーツを通じたお客様の自分磨きを支援する総合サービスです。

また、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」を開始いたしました。

さらに新ポータルサイト「au one」を2007年9月27日より提供開始するとともに、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」に名称変更いたしました。

・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a u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%のお客様が引き続きKDDIのサービスをご利用いただいております。

① 営業収益

当連結会計年度の営業収益は2兆8,625億円と、対前期1,851億円、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。

・ご契約数の純増

本年3月末の累計契約数（a u及びツーカー合計）は3,000万契約を達成し3,033万契約、累計シェア29.5%（内、a u29.3%）となりました。年間純増数（a u及びツーカー合計）については、215万契約増加（純増シェア35.8%）し、営業収益の増収要因となりました。

MNPによる純増数については、a uは62万契約の増加（内、ポートイン125万契約、ポートアウト62万契約）、ツーカーは2.8万契約のポートアウトとなりました。この結果、KDDIトータルで59万契約の増加となり、純増数の上積みにも貢献しました。

MNPについては、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及び各社の年契約型割引への加入浸透もあり、2007年度は利用が緩やかに減少してきております。当社は2006年の制度開始以後、制度を利用した純増数が移动通信会社のうち最大の141万件となっております。

参考）累計契約数（単位：万契約）

	2007年3月期	2008年3月期	純増数	純増シェア (%)
a u	2,731	3,010	278	46.4
(内モジュール系)	(69)	(81)	(11)	
CDMA 1X WIN	1,454	1,969	514	
CDMA 1X	1,217	999	△217	
cdmaOne	59	41	△18	
ツーカー (PDC)	87	23	△63	△10.6
合計	2,819	3,033	215	35.8

※純増数＝新規契約数－解約数

・「CDMA 1X WIN」の拡販による効果

携帯電話端末のラインナップの充実やコンテンツの拡充などにより、主力の「CDMA 1X WIN」の契約数が着実に増加し、本年3月末で1,969万契約（対前期比514万契約増）、a u全体の契約数に占める構成割合は65%に上昇いたしました。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おります。このように、

「CDMA 1X WIN」のご契約数、構成比率の増加が、ARPU※の高いお客様層の拡大に繋がり、全体ARPUを下支えしております。

当連結会計年度のa uの総合ARPUは、前期比5.3%減の6,260円、うち音声ARPUはMOU※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は平均に比べ1,070円高い「CDMA 1X WIN」のご契約者割合が順調に伸びており、前期比5.4%増の2,130円でした。

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

※MOU：Monthly minutes Of Use（月間利用時間）

・a uの解約率の低下

お客様の解約率（a u）は前期の1.02%から当期0.95%と、0.07ポイント低下いたしました。今後も、より一層のお客様ご満足度向上に向け総合的な商品力を高め、今まで以上に快適なモバイル環境のご提供に努めてまいります。

・携帯電話端末収入の増加

携帯電話端末販売収入については、販売台数は前年度とほぼ同水準でありましたが、端末の高機能化等により販売単価がわずかに上昇したことにより前期比で増収となりました。

② 営業費用

当連結会計年度の営業費用は2兆4,075億円、対前期1,157億円、前期比5.1%増加しました。

主要な費用項目における状況は以下のとおりです。

・携帯電話端末販売原価

携帯電話端末の調達コストについては、端末の高機能化が進む中、開発費等の低減※に努めており、1台あたり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、a u携帯電話端末全体の販売原価はほぼ横ばいとなっております。

*携帯電話統合プラットフォーム

前年度においては、携帯電話のソフトウェアの開発におけるコスト競争力強化のため、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低減を図ってまいりました。当年度においては、更なるコスト削減のため、KCP+ (ケーシーピープラス) ※の開発を行ってまいりました。KCP+搭載端末の販売については、今後コスト低減に寄与してくる見込みです。
※KCP+ : KDDI新統合プラットフォーム

・販売一時金総額

お客様のご契約に伴い、販売代理店へ販売一時金を支払っております。a u携帯電話端末の販売一時金単価(新規販売及び機種変更)については1台あたり平均37,000円で前年度と同水準となっております。しかし、当連結会計年度の総額については、a u携帯電話の販売台数(新規販売及び機種変更)が前期より増加したことにより、a u一般端末ベースで5,860億円、前期比180億円増加いたしました。

・減価償却費

a u携帯電話サービスについては、ご契約者の増加への対応、通話品質の向上および CDMA2000 1xEV-DO Rev. Aのサービスエリアの拡充に加えて、新周波数対応による2GHz帯及び新800MHz帯の整備を本格的に開始したことによる無線基地局及び交換局設備等の新設・増設に伴い、前期比で総額約280億円増加しております。

その他の主な増加費用は、作業委託費及びポイント費用等の増加となります。

③ 営業利益

移動通信事業の営業利益につきましては、4,550億円、対前期693億円、前期比18.0%の増益となり、連結営業利益を牽引しております。

2. 固定通信事業

固定通信事業におきましては、IP化・ブロードバンド化へと急激にシフトする事業環境のなか、直取型サービスである「メタルプラス」、法人向けデータサービス「KDDI Powered Ethernet」、FTTHサービスの販売を推進し、今後の顧客基盤拡大に向けた展開をしてまいりました。

・高品質IP電話サービス「メタルプラス」サービスの拡販

お客様の加入電話回線を当社の高品質IP網に接続することで、低廉かつシンプルな料金体系で固定電話相当の機能を実現した高品質IP電話サービスである「メタルプラス」の拡販を展開してまいりました。

・法人向けデータサービスの拡販

法人向けデータサービスにおいて、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。

・FTTH事業の拡販

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。2007年1月の東京電力の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可能なFTTHネットワークを保有しており、マンション及び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のダークファイバを利用してマンションなどの集合住宅向けにサービスを提供しています。

なお、2007年度末のFTTH契約数は、前年度末比11万8千契約増の71万契約となりました。

① 営業収益

当連結会計年度の営業収益は7,186億円、対前期42億円増、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電話等へシフトする中で、既存音声系サービス(市外、国際通信等)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、また、インターネット系サービスの収入の伸びが堅調で、さらには法人向けの広域イーサネットサービスのデータ系収入も、株式会社パワードコムとの合併効果により拡大しております。

② 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」の拡販に伴う関連費用の増加
メタルプラスの拡販によりご契約数が300万契約に達し、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（ドライカップ使用料）が増加いたしました。
一方、拡販関連費用は減少し、加入者の増加により基本料収入等が上積みされているため採算性は着実に改善してきております。
- ・「FTTH」の拡販による関連費用の増加
「ひかりone」の拡販に伴い、拡販関連費用および関連工事費が増加しました。その他特殊要因として、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に係るFTTH事業統合を受けて、新体制に適した販売体制の構築を実施したことから、その立ち上げ費用や販売維持費用が発生しております。

③ 営業利益（損失）

固定通信事業の営業損益につきましては、営業損失646億円、対前期156億円損失が増加いたしました。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、既存音声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、営業損失が増加いたしました。

FTTH事業につきましては、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開始するなど、販売費用の抑制を図りながら、さらなる顧客基盤の拡大及び採算性の改善を目指してまいります。

後発事象

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

当社は中部電力株式会社が保有するCTCの株式の一部譲渡（166万株、CTC発行済株式総数の80.5%）について本年1月25日に株式譲渡契約を締結し、これにより本年4月よりCTCは当社の連結子会社となりました。今後、中部地区における通信事業の更なる展開を図ってまいります。

（注）中部テレコミュニケーション株式会社（CTC）の株式取得（子会社化）については、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 （1）連結財務諸表 注記事項（重要な後発事象）」及び「第5 経理の状況 2 財務諸表等 （1）財務諸表 注記事項（重要な後発事象）」をご参照ください。

3. その他事業

その他事業については、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まいりました。

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まいりました。

① 営業収益

当連結会計年度の営業収益は、JCNグループの収益拡大要因も加わり1,671億円、対前期584億円、前期比53.8%の増収となりました。

② 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562億円、前期比55.3%増加となりました。

③ 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21億円増、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上記いずれも、主にJCNグループの連結子会社に伴う影響であり、今後もJCNグループは当社グループの業績に寄与してまいります。

（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、その傘下に子会社としてケーブルテレビ局15社、関連会社として2社で構成され、各提供エリアにおいてCATV等のサービスを提供しております。

（注）上記に記載しているセグメント別の営業収益は、外部顧客に対する売上高とセグメント間の内部売上高の合計であります。

（営業外損益の状況）

当連結会計年度の営業外損益の純額は74億円の利益、対前期12億円利益が増加いたしました。この要因として以下のことが挙げられます。

・支払利息

当連結会計年度末における当社グループの有利子負債は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18億円減少いたしました。

・持分法による投資損益

持分法による投資損益は21億円の利益となり、対前期13億円増加いたしました。

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等であります。

(参考) UQコミュニケーションズ株式会社(本年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月に当社とインテルコーポレーション、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。(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で日本経済の発展に貢献するとともに、国民生活を豊かにすることを目指してまいります。

(特別損益の状況)

当連結会計年度の特別損益の純額は287億円の損失となり、対前期では131億円損失が減少いたしました。主な増減要因は、減損損失が対前期208億円減少し、固定資産除却損75億円を当期計上したことによるものであります。

なお、特別損益のうち金額的に重要性のある主な内容は以下のとおりであります。

当連結会計年度

・減損損失212億円(特別損失)

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187億円計上しております。

・固定資産除却損75億円(特別損失)

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75億円であります。

前連結会計年度

・減損損失420億円(特別損失)

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つきましては2008年3月末をもってサービスを終了することとし、今後は、au携帯電話サービスへ統一し、お客様への更なる利便性及びサービスの向上を図ってまいります。そのため、ツーカー携帯電話サービスに係る資産(PDC設備等)については、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として395億円計上しております。

(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144億円を計上し、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392億円増加いたしました。この主な要因は、利益の増加に伴う課税所得の増加、IT投資促進税制等の税額控除減少、ツーカー設備等の減損損失認容に伴う法人税等調整額の増加などであります。

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を目指し「新たな価値創造」にチャレンジしてまいります。

また、事業環境の変化に迅速に対応するとともに、常に多様化するお客様のニーズを把握した事業展開を行ってまいります。

・移動通信事業におきましては、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まいります。

・固定通信事業におきましては、「ひかりone」・「KDDI光ダイレクト」などの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等との連携等を進め、顧客基盤のさらなる拡大を目指してまいります。ソリューションサービスにおいては、法人のお客様のIPトラフィ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てまいります。

また、日本企業の海外進出とグローバル化に伴い、データセンターを中心としたICT分野での一括アウトソーシングに対するニーズが高まっているため、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、世界14地域に展開していく予定です。

(貸借対照表の状況)

2008年3月期末の連結の総資産は2兆8,792億円、前期比760億円増加、純資産は1兆7,157億円、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、昨年6月のJCNグループの連結子会社化に伴う固定資産等の増加によるものであります。

(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。主な事業の種類別セグメントの設備投資の状況は、次のとおりであります。

・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CDMA2000 1xEV-DO Rev. Aのサービスエリアの拡充に伴い、主として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・ネットワーク・サービス）など大量データ通信を伴うサービスの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。

・固定通信事業

FTTH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FTTHに関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。

(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

(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1,934億円収入減

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1,934億円減少し、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であります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー) 5,576億円の支出 対前期1,154億円支出増

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1,154億円支出増の5,576億円の支出となりました。主な減少要因は、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）によるものであります。

(注) 当期実施した設備投資の主な内容につきましては、「設備投資の状況」をご参照ください。

(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△124億円となりました。

(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。主な要因は社債発行及び資金調達の増加によるものであります。

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1,926億円と比較して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きましては、当社の財務状況及び金融環境に応じ変動しております。

③ 資金需要

当連結会計年度におきましては、借入金返済資金と設備投資資金の一部に充当するため、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いたしました。その他の所要資金につきましては、自己資金により賄っており、当連結会計年度末における社債残高は前連結会計年度末比100億円減少の2,477億円、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 (単位：億円)

	償還総額	1年以内	1年超3年以内	3年超5年以内	5年後以降
社債	2,478	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あります。

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おります。

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

これらの結果、当連結会計年度末の連結有利子負債残高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(※)は82.66%、親会社における調達比率は98.66%となりました。

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

※社債及び長期借入金を有利子負債で除したものの。

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117億円であります。