

Being KDDI

アニュアルレポート 2010

2010年3月期業績報告書



CONTENTS

02	KDDI—THE DIFFERENCES	34	事業概況—移動通信事業
04	連結財務ハイライト	42	事業概況—固定通信事業
06	株主ならびに投資家の皆様へ	46	事業概況—その他事業
08	STRAIGHT TALK WITH THE PRESIDENT —小野寺社長に聞く「KDDIならではの」の経営戦略	48	コーポレート・ガバナンス
15	特集： Being KDDI, Being More ENERGETIC 「KDDIらしさ」を追求し、新たな価値を創造する	56	CSR
26	KDDIを読み解くためのキーワード	59	財務セクション
28	市場概況	105	会社概要

その他のコミュニケーションツールのご案内



KDDI CSR REPORT 2010

「KDDI CSR REPORT 2010」では、KDDIの事業活動の根幹を支える「TCS(トータル・カスタマー・サティスファクション)」とCSRについて明文化するとともに、4つの重要課題の取り組みやマネジメント、社会・環境のパフォーマンスをステークホルダーの声を交えてご報告しています。また、本冊子から排出されるCO₂のカーボン・オフセットにも取り組んでいます。

(冊子の送付をご希望の方は、当社ホームページ上に公開のCSRレポート、社会・環境報告書請求サービス「エコほっとライン」よりお申し込みください。)



会社案内

当社は事業概要および主な取り組みを幅広いステークホルダーの皆様にご理解いただくことを目的に、「Corporate Profile (会社案内)」を発行しています。当社ホームページ上で電子ブックやPDFでご提供するほか、冊子も発行しています。

(冊子の送付をご希望の方は、kddipr@kddi.comよりお申し込みください。)

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様々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つづける能力があげられます。

Being KDDI, Being More **EXCITING**

KDDIは2010年10月で発足10周年を迎えます。

この10年間、飛躍的に発展を遂げてきた国内通信市場は、いま大きな転換期に差し掛かっています。私たちは10年間の発展を支えてきた「KDDIらしさ」の追求により、新たな価値を次々に創造し、大きな市場環境の変化を追い風に変えていきます。これからもエキサイティングな企業であり続けるために。

KDDI—THE DIFFERENCES

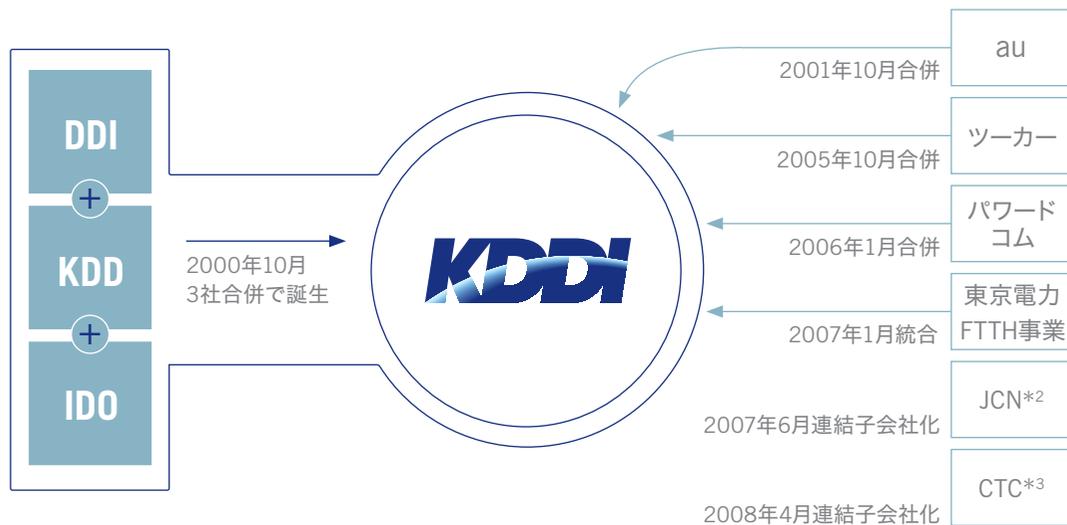
KDDIは、総合通信事業者としての独自の経営基盤を駆使し、時代の変革をリードしていくとともに、その先に見据える「アンビエント社会」の実現に向けて一歩一歩確かな歩みを進めていきます。

IN BUSINESS STRUCTURE

2000年10月、KDDIは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、および日本移動通信株式会社（IDO）の三社が合併して誕生しました。その後、移動通信では子会社の合併、固定通信では株式会社パワードコムとの合併や、東京電力のFTTH*1事業との事業統合などにより、移動通信と固定通信の両方の事業を1社で併せ持つ国内ではユニークな総合通信事業者としての成長基盤をより強固なものとしてきました。

*1 Fiber to the Home：光ファイバーによる個人向けデータ通信サービス

移動通信と固定通信の両方の事業を併せ持つ総合通信事業者



*2 ジャパンケーブルネット株式会社
*3 中部テレコミュニケーション株式会社

移動通信事業

携帯電話サービス、携帯電話端末販売、モバイルソリューションサービスなど

連結営業収益構成比



固定通信事業

市内・長距離・国際通信サービス、インターネットサービス、ソリューションサービス、データセンターサービス、ケーブルテレビなど

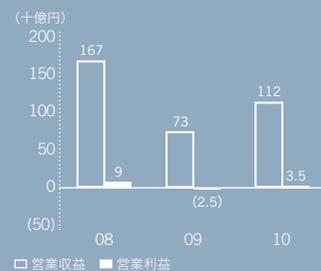
連結営業収益構成比



その他事業

コールセンター事業、コンテンツ事業、研究・先端開発、その他携帯電話サービスなど

連結営業収益構成比



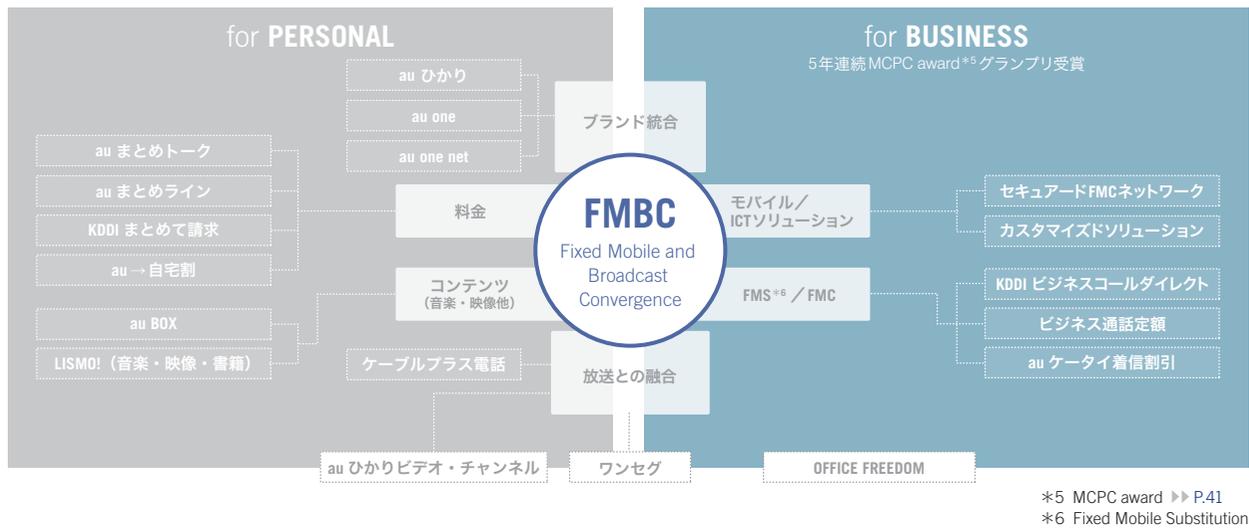
(3月31日に終了した各年度)

*4 分母を各事業売上上の単純合計として計算

IN SERVICES

固定・移動といった通信方式の違いや、さまざまなアクセス手段を意識することなく、多様なサービスやコンテンツを、いつでも、どこでも、利用可能にするFMC (Fixed and Mobile Convergence)。KDDIは次世代インフラ構想「ウルトラ3G」を基盤に、FMCのさらに一歩先を行くFMBC (Fixed Mobile and Broadcast Convergence：固定通信と移動通信と放送の融合) への取り組みも進めています。さまざまなアクセス回線を1社で有する当社ならではの取り組みといえます。

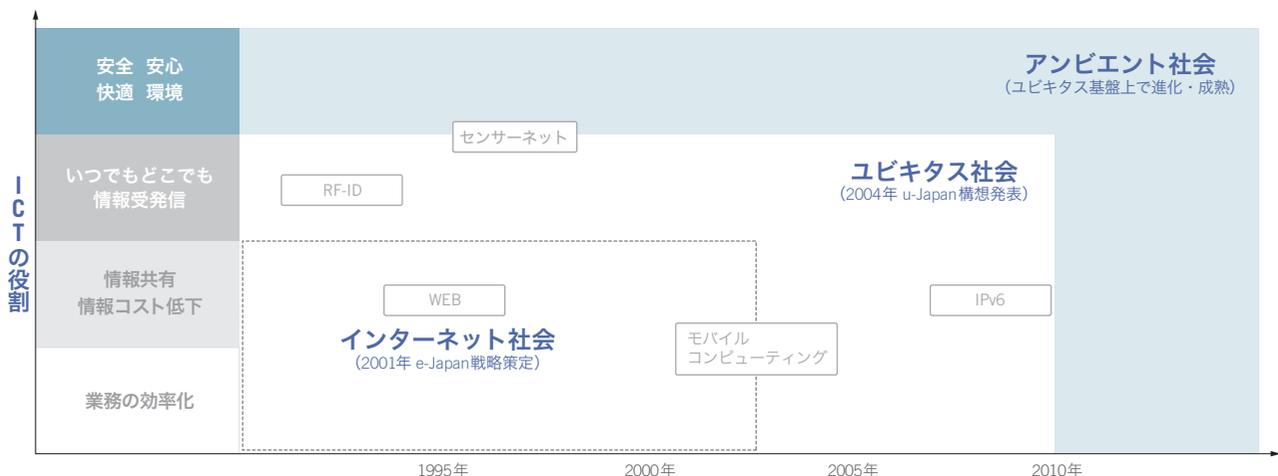
FMBCの取り組み



IN VISION

KDDIがFMBCの先に見据えるもの。それは通信が社会のなかに溶け込み、ユーザーが意識せずに高度なICTソリューションの恩恵を受ける「アンビエント社会」です。移動通信と固定通信の両方の事業を1社で併せ持つ独自の成長基盤を活かし、「アンビエント社会」で求められる新たな「利用シーン」の創造に取り組んでいきます。

KDDIが見据えるアンビエント社会



出所：日立総研作成資料を基にKDDI総研作成

● 連結財務ハイライト

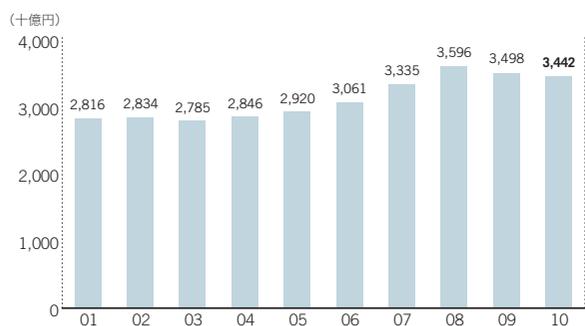
3月31日に終了した各年度

▶▶ 事業データはP.30～33をご参照ください。

事業年度					百万円	百万米ドル*1
	2006	2007	2008	2009	2010	2010
営業収益	¥3,060,814	¥3,335,260	¥3,596,284	¥3,497,509	¥3,442,147	\$36,996
電気通信事業営業収益	2,398,526	2,592,882	2,749,897	2,720,675	2,606,165	28,011
附帯事業営業収益	662,288	742,378	846,387	776,834	835,982	8,985
営業利益	296,596	344,701	400,452	443,207	443,862	4,771
税金等調整前当期純利益	180,606	309,074	379,205	394,863	368,626	3,962
当期純利益	190,569	186,747	217,786	222,736	212,764	2,287
設備投資(支払)	414,726	438,463	517,002	575,072	518,034	5,568
EBITDA	654,409	691,699	769,209	904,030	927,253	9,966
減価償却費	335,739	325,149	351,269	434,623	460,940	4,954
営業活動によるキャッシュ・フロー	575,531	738,703	545,234	712,231	739,992	7,953
投資活動によるキャッシュ・フロー	(435,923)	(442,218)	(557,688)	(775,470)	(924,442)	(9,935)
フリー・キャッシュ・フロー	139,608	296,485	(12,454)	(63,240)	(184,450)	(1,982)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(256,935)	(258,919)	(104,410)	191,490	149,239	1,604

*1 米ドル金額は、便宜上、1ドル=93.04円(2010年3月31日実勢レート)にて換算しています。

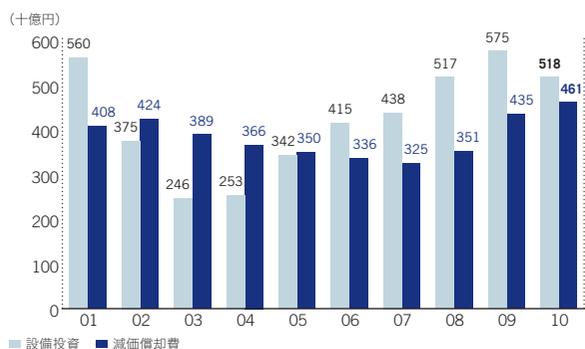
営業収益



営業利益/営業利益率



設備投資/減価償却費



有利子負債/自己資本比率

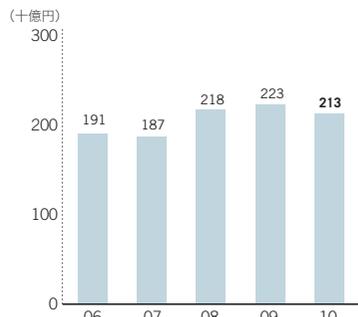


事業年度末	百万円				百万米ドル*1	
	2006	2007	2008	2009	2010	2010
総資産	¥2,500,865	¥2,803,240	¥2,879,275	¥3,429,133	¥3,819,537	\$41,053
有利子負債残高	770,692	620,471	571,945	874,951	1,096,778	11,788
純資産(旧株主資本)*2	1,295,531	1,537,114	1,715,731	1,881,329	2,078,451	22,339
1株当たり情報(円および米ドル)						
当期純利益	45,056	42,505	48,810	49,973	47,768	513
配当金	8,000	9,500	10,500	11,000	13,000	140
主な経営指標						
売上高営業利益率	9.7%	10.3%	11.1%	12.7%	12.9%	12.9%
EBITDAマージン	21.4%	20.7%	21.4%	25.8%	26.9%	26.9%
自己資本比率	51.8%	54.1%	58.5%	53.7%	52.8%	52.8%
自己資本当期純利益率(ROE)	15.5%	13.3%	13.6%	12.6%	11.0%	11.0%
総資産営業利益率(ROA)	11.9%	13.0%	14.1%	14.1%	12.2%	12.2%
配当性向*3	20.8%	22.4%	21.5%	22.0%	27.2%	27.2%

*2 2007年3月期より、純資産(株主資本+評価・換算差額など+新株予約権+少数株主持分)を記載しています。

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

当期純利益



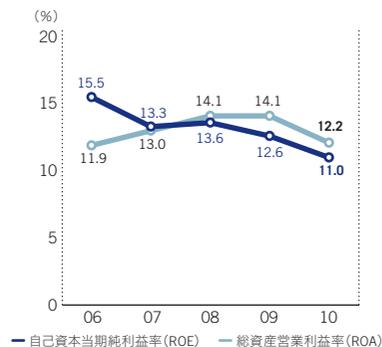
配当金/配当性向



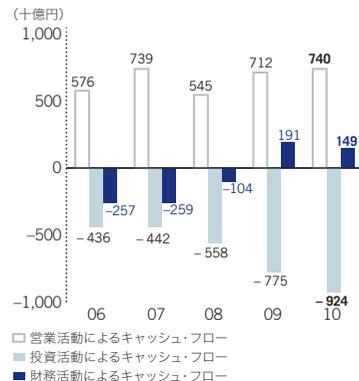
EBITDA/EBITDA マージン



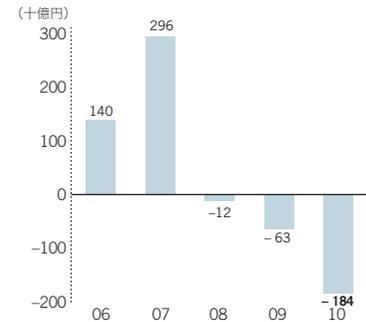
自己資本当期純利益率(ROE)/ 総資産営業利益率(ROA)



キャッシュ・フロー



フリー・キャッシュ・フロー



NEXT ▶

「株主ならびに投資家の皆様へ」

●株主ならびに投資家の皆様へ



KDDIは、2000年の発足から数えて今年で10周年を迎えます。

10年間の歴史は成長に向けた挑戦の歴史でした。

競争環境が新たな局面を迎えつつある今、KDDIらしさを再度見つめ直し、

創業の精神であるベンチャースピリットをベースに、新たな価値創造に向け前進してまいります。



2009年度の営業収益は、移動通信事業における「シンプルコース」への移行に伴う音声ARPUの減少により、前期比1.6%減の3兆4,421億円となりました。営業利益は、移動通信事業が減益となった一方、固定通信事業が営業損失を縮小したことで、4,439億円と前期並みを確保しています。2010年度の黒字化実現を目指す固定通信事業においてネットワークスリム化に伴う事業構造改革費用を計上したため、当期純利益は前期比4.5%減の2,128億円となりました。

現在、国内の通信市場の競争環境は新たな局面を迎えています。個人向け市場の成長が鈍化する移動通信市場では、ブロードバンド化の進展とともにデータカードやスマートフォンなど一般の携帯電話端末以外の新需要への対応や、コンテンツ・メディア事業をはじめとする非トラヒック分野への積極的な対応が不可欠となっています。固定通信市場では、「直収化」「IP化」「ブロードバンド化」の急速な進展によりアクセス回線ビジネスの重要性がこれまで以上に高まっています。進展する固定通信と移動通信、通信と放送の融合は、固定通信事業と移動通信事業を有する当社の優位性を本格的に発揮するステージが整いつつあることを意味します。

KDDIは、ユビキタス社会のさらに先にある「アンビエント社会」を見据えています。そこでは、ICTが自然な形で社会に溶け込み、利用者が意識することなく、安心、安全、快適な生活を送ることを支援します。2010年10月に第二電電株式会社、KDD株式会社、日本移動通信株式会社の三社合併から10周年を迎える当社は、「アンビエント社会」の実現に向けて、「KDDIならではの」新たな価値創造に果敢にチャレンジしてまいります。

株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2010年7月

小野寺 正

代表取締役社長兼会長

小野寺 正

STRAIGHT TALK WITH THE PRESIDENT

—小野寺社長に聞く「KDDIならではの」経営戦略

Q1

移動通信事業では、2009年度の下期にかけて販売手数料単価の削減などモメンタムが回復しました。競争力は復活したと見ていますか。

A1

「市場環境の変化への対応が遅れていることは否めません。」

2009年度は、料金サービスの面での先行性を取り戻しました。また前年度に苦戦した端末も、「au design project」の発展型である「iida」ブランドの導入や、懸案であった「KDDI統合プラットフォーム(KCP+)」のパフォーマンス改善により「KDDIらしさ」を取り戻しました。このように、少なくとも従来型の携帯電話端末領域での競争力は確実に向上しています。これは、従来型の携帯電話端末を示すIP接続ベースでの2009年度の純増シェア38.2%が、移動通信キャリアの第一位であったことを見ても明らかです。しかしながら、当社が取り組むべき課題はたくさんあります。

データARPU*もその一つです。「シンプルコース」の普及度合いが直接影響を与える音声ARPUの低下は、想定範囲内ですが、その一方でデータARPUの水準は不十分だと考えています。データ定額サービスのご契約層の拡大、魅力的なサービス・コンテンツの充実、お客様のセグメントに合わせたモバイルポータルサイトの拡充などにより、データ通信のご利用を幅広いお客様層へと広げていかねばなりません。

加えてデータARPUの向上には、データカードやスマートフォンの強化が重要です。しかし、近年の当社は、このような新しい商品領域での取り組みにおいて、市場環境の変化への対応が遅れてきたことを認めざるを得ません。

* Average Revenue per Unitの略。

Q2

2010年10月にKDDIの発足10周年を迎えます。これまでの成長を支えてきた新しいことに挑戦する姿勢など「KDDIらしさ」が失われているように見えます。どうお考えですか。

A2

「原点に立ち返り、ベンチャースピリットを取り戻す時だと考えています。」

2000年に第二電電、KDD、日本移動通信の三社合併により発足したKDDIは、常に新しいことに挑戦し続けるベンチャースピリットを持続してきました。現在、そういった「らしさ」がだんだん失われてきているのは事実です。

当社の過去10年間は大きく二つのステージに分かれます。第一のステージは、最初の5年間です。合併時に2兆円を超える有利子負債を抱えた当社は、財務体質の立て直しを全力で進めつつ、他社との競争を徹底的に意識しながら「au」ブランドの確立をはじめとする成長基盤の整備に取り組みました。2003年にはCDMA2000 1xEV-DO*1の導入により、インフラ面で先行し、その優位性を活かし他社に先駆けてデータ定額制を導入したほか、「着うた®」「着うたフル®」*2「EZナビウォーク」などの独自サービスを次々と世に送り出してきました。

こうして一定の顧客基盤を確保し、その上でどのように事業を広げていくべきかを考えたのが次の5年間でした。それまでの取り組みが、2006年8月以降9ヶ月連続での純増数第一位という成果で開花し、累計契約数シェアを大きく伸ばしました。しかし、その後、他社の追い上げによりインフラ面での相対的な優位性が弱まっていった頃から、徐々に新しいことに挑戦するといった「らしさ」も薄れていった感が否めません。成功体験からくる



Q3

しかし、現在の市場環境では新規性・独自性を打ち出すのは難しいのではないですか。

保守的な考えが、知らず知らずのうちに組織に蔓延していったことも背景にあると感じています。KDDIの発足10周年を迎えようとしている今、原点に立ち返り創業時の精神を取り戻さねばならないと強く感じています。

*1 Evolution Data Only (またはOptimized) の略。CDMA技術を応用した第3世代携帯電話方式「CDMA2000」規格に含まれるデータ通信専用の技術仕様で、3GPP2で標準仕様の開発が行われている。

*2 「着うた®」「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または商標です。

A3 「他と同じことをやっても意味がありません。施策が同質化すれば料金競争に陥るのみです。」

確かに既存の移动通信事業の枠組みでは、新たに独自性を打ち出すのは難しくなっていることは事実です。今後の国内市場を見通すと、トラフィックレベニューの大きな伸びは期待できず、非トラフィック分野をいかに伸ばしていくかが重要になっていきます。この分野こそ独自色を打ち出して差別化を図ることができる領域です。年率25%程度の伸びを示している当社のコンテンツ・メディア事業が一例です。

今後は、スマートフォンのオープンサイト向けコンテンツでの差別化が重要になっていくことは明らかです。当社は、Android™*搭載スマートフォン向けのアプリマーケットとして、独自の「au one Market」の立ち上げに向けて準備を進めています。これは、現在EZweb上で提供するセキュリティ性や料金回収代行機能、検索性に優れた日本語対応といったお客様の利便性を付加し、日本市場向けに最適化したアプリマーケットです。端末・サービス双方で、従来の携帯電話とスマートフォンの優れた点を併せ持ったしくみを作り、お客様の利便性を追求していくというのが、当社のスマートフォンに関する独自の考え方です。

どの分野にも共通して言えるのは、他社と同じことをやっても意味がないということです。施策が同質化すれば、そこにあるのは料金競争のみです。単なる料金競争に持ち込まないよう、いかに独自性を打ち出し、お客様に選んでいただくかを常に考えています。

* 「Android」は、Google Inc.の商標です。

Q4

足元では携帯電話端末へのオープンプラットフォームの普及が進んでいます。将来のビジネスモデルをどのように考えていますか。

A4 「当社独自のKCP+とオープンプラットフォームを併存させ、それぞれに適したサービスを提供していきます。」

ユーザーニーズやサービスの多様化などを考慮すると、それぞれに適したサービスがあると考えています。LTE導入までは、現行のKCP+をauラインナップのメインプラットフォームとして、機能追加やパフォーマンス改善をしながら継続運用していくこととなりますが、LTE以降については現在検討中です。

また、端末に限らずサービス・コンテンツでもそのバランスを慎重に見極めながら、事業を進めていかなければならないと考えています。先に触れた「au one Market」は、その考えを具体化した一例です。またこれまでのオープンプラットフォームの成功例を見てみると、ユーザーインターフェースや機能の先進性が支持されていることは明らかです。プラットフォーム如何にかかわらず、いかに先進性をお客様に見せていくかというのが重要だと思います。

● STRAIGHT TALK WITH THE PRESIDENT

—小野寺社長に聞く「KDDIならではの」の経営戦略



Q5

LTEをはじめとするネットワークに関する方針を聞かせてください。

A5 「パフォーマンスの最大化とコストの低減を目的に2012年12月にLTEを導入していく計画です。」

LTE導入の最大の目的は、データ送受信時のビット単価低減により、コストを引き下げることにあります。当社は、周波数の有効利用によりLTEのパフォーマンスを最大化させるために、新800MHz帯の周波数再編が完了する2012年7月以降に導入する計画で、2014年度末までにエリアカバー率を一気に96.5%まで拡げていく考えです。また、高速化ニーズへの対応として、主にPC向けには、グループ会社のUQコミュニケーションズ株式会社にてWiMAXサービスの展開を推進すると同時に、LTE導入までのモバイル端末向けには、下り最大9.3Mbpsを実現するMulti-carrier Rev.Aを2010年末に導入する予定です。

足元では、データトラフィックの増加に対応するため、Wi-Fi対応端末の充実を図るほか、ご自宅の電波環境が悪いお客様への電波改善ツールとして、従来展開している「auレピータ」や「簡易アンテナ」に加え、ご自宅用小型基地局「auフェムトセル」を2010年7月より提供開始し、エリア品質についても徹底的に向上させていく考えです。

Q6

固定通信と移動通信を1社で持っている事業構造はユニークです。今後はどのような優位性が期待できますか。

A6 「今後いよいよ本格的にその優位性を発揮していくことができると思っています。」

大きく二つあると考えています。第一に、今後は固定通信が移動通信のバックホール回線としても重要になっていくということです。移動通信では、コンテンツのリッチ化やスマートフォン、データカードの普及などにより、データトラフィックが爆発的に拡大しています。2014年から2015年頃には、日本の周波数資源では対応できない状況になるとも言われています。そこでネットワークのボトルネックを解消していく有力な選択肢が固定系ブロードバンド回線の活用です。つまり、モバイルブロードバンドが普及すればするほど、固定ネットワークを自社で持っていることが大きな優位性になっていくのです。

第二に、それを実際に有しているということは、その経営資源の活用により新しいサービスを提供することができる立場にあるという点です。当社が推進しているFMBC(Fixed Mobile and Broadcast Convergence)がそれです。固定通信と移動通信、放送の融合を意味するFMBCは、これまでの請求書統合や料金割引のステージから、今後は、それぞれのデバイスやサービス・コンテンツといった上位レイヤーでの融合によりお客様に目に見える形でメリットを還元していくステージに移行していきます。そうなれば顧客基盤はさらに強固なものになっていくと考えています。これは実質的に当社にしかできない取り組みです。

Q7

ではその固定通信事業をどのように伸ばしていく考えですか。

Q8

海外戦略でも特長ある取り組みを進めています。どのようにお考えですか。

A7 「アクセス回線ビジネスへの取り組み強化による顧客基盤の拡大が戦略の柱です。」

現在、サービスのIP化の進展に伴い、当社は従来の中継系ビジネスから転換しアクセス回線ビジネスの取り組み強化を事業戦略の中核に据えています。とりわけ近年は、FTTH*1での取り組みを加速しています。2008年度には、業界でも最も低廉な料金で最大1Gbpsの超高速通信を実現する「ギガ得プラン」をスタートし、商品の競争力を飛躍的に高めました。続く2009年度には、提供エリアの拡大に踏み出し、純増数を前期比71%増と伸ばしました。2010年度以降は、この勢いに乗って、顧客基盤のさらなる拡大に乗り出していきます。

また、当社は発足からこれまで合併を繰り返してきました。そのために、コアネットワークやメトロアクセスネットワークの複雑化や、局舎の分散化が課題となってきました。こういった課題を解消し固定費を削減するため、2015年度末まで新たなネットワークのグランドデザインに沿ったネットワークのスリム化*2を進めています。2010年度は、スリム化の実施に伴う費用削減効果もあり、営業利益の黒字化を実現する計画です。これは必ず達成します。

*1 FTTH：Fiber to the Homeの略。通信事業者の設備からお客様宅までを光ファイバークーブルでつなぐアクセス方式。

*2 ネットワークのスリム化 ▶▶ P.27

A8 「成長性がある市場の勝てる分野に特化していくというのが基本的な考え方です。」

当社は、海外事業の営業収益を2009年度の約1,000億円から2012年度には約2,000億円まで伸ばしていく目標を掲げています。そのための重点施策のひとつがグローバルICT*1事業の拡大です。「TELEHOUSE」ブランドで展開するデータセンター*2の拡張のほか、世界25カ国を結ぶグローバルネットワーク、システムインテグレーション、海外のエリア内(域内)ネットワークの4つのICTサービスの提供をコアとして、日本企業の海外進出の加速に伴って拡大するICT分野での一括アウトソーシングニーズを取り込んでいきたいと考えています。また、高成長を続ける米国移民向け携帯電話市場について、2010年1月と3月の米国MVNO*3事業者2社の子会社化により、同市場への本格的な進出を果たしました。これら二つが海外事業において特に期待している領域です。

2009年11月には、バングラデシュ最大手のインターネット接続サービス通信事業者(ISP) bracNetに資本参加し当社の関連会社としておりますが、これは今後、当社の関連会社UQコミュニケーションズ株式会社が提供するWiMAX技術を通じて、開発途上国市場を切り拓いていく上での試金石と位置づける取り組みです。成長性がある市場、勝てる分野に特化していく。これが当社の海外事業の基本戦略です。

*1 Information and Communication Technologies：ICTs(情報通信技術)の略。

*2 コンピュータ設備や通信設備を設置するための施設のこと。安定した電源の供給や、広帯域のバックボーン回線との接続、24時間365日の運用保守など、情報通信ネットワークの基幹施設としての役割を担う。

*3 Mobile Virtual Network Operator(仮想移動体サービス事業)の略。無線通信インフラを他携帯電話事業者などから借り受けてサービスを提供している事業者のこと。

STRAIGHT TALK WITH THE PRESIDENT

—小野寺社長に聞く「KDDIならではの」の経営戦略

Q9

株式会社ジュピターテレコム
(以下「J:COM」)への資本参加目的は
何でしょうか。また効果を今後どのよう
に創出していきますか。

A9 「J:COMと住友商事との3社間でシナジーの早期創出に向けて、 検討を進めていきます。」

資本参加の目的として、まず当社のアクセス戦略の推進が挙げられます。日本のCATVアクセス網は、ホームパスが4,341万世帯*1(全国4,972万世帯*2の世帯カバー率:87%)、実際にCATV事業者のネットワークに繋がっている総接続世帯数が2,280万世帯(世帯接続率:53%)であり、これはNTT東西のネットワークに匹敵するレベルとなっています。今回の資本参加により、KDDIグループが保有するCATVのホームパスは合計1,708万世帯(J:COM:1,259万世帯*3、JCN:449万世帯*3)となり、当社のアクセス戦略を大きく推進させることとなります。また、関東のauひかり(ホームパス1,173万世帯*4:JCN・J:COMエリア含む)、中部のCTC・コミュファ光(ホームパス280万世帯*4)と合わせると当社はグループ内のFTTHとCATVのアクセス網により、東名阪および北九州など国内の人口集中地域をほぼカバーできるようになります。

次に、J:COMが持つARPUの高い優良顧客基盤329万世帯(総加入世帯数*4)に対して、今後auを含むKDDIのFMBCサービスを提供していきたいと考えています。

さらに、番組供給会社を有し映像事業の豊富なノウハウを持つJ:COMがグループに加わったことにより、今後は、J:COM傘下の番組供給会社の持つコンテンツをJ:COMとの協議を通じて、auを含むKDDIグループ内において積極的に活用していきます。

また、具体的なシナジーの創出については、現在J:COMとの2社間でアライアンス検討委員会を設置し、テーマ毎にWG(ワーキンググループ)を設け検討しています。本年6月10日にJ:COMの筆頭株主である住友商事株式会社を含む3社間で「アライアンスの検討に関する覚書」を締結し、シナジーの早期実現に向けて詳細検討を進めています。

*1 2009年9月末現在 *2 2003年国勢調査 *3 2009年12月末現在 *4 2010年3月末現在

アライアンス検討委員会(2010年6月10日発表内容)

通信事業・商品連携WG <ul style="list-style-type: none">固定/携帯電話に関する連携クロスセルプロモーション高速無線データ通信(UQ WiMAX)に関する協業	メディア事業WG <ul style="list-style-type: none">VODサービスでの連携/統合両社広告営業部隊の連携による広告事業の拡大両社グループが保有するコンテンツの相互配信
CATV事業WG <ul style="list-style-type: none">J:COMとJCNの資本/ビジネス面での連携、シナジー効果の実現J:COMおよびJCNへのお客様からのお問い合わせの相互紹介のしくみ構築	技術・インフラWG <ul style="list-style-type: none">ネットワークの相互活用などインフラ面での連携CATV用次世代STBなど両社の技術力を活かした機器/商品の開発



Q10

今後の業績トレンドをどのように見通していますか。

Q11

設備投資の見通しをお聞かせください。

A10 「800MHz帯周波数再編の完了以降、増益トレンドへの転換を目指します。」

中期的には、2011年度までは、連結営業利益は横ばいが続くと考えています。大きな理由は、移動通信事業におけるシンプルコースへの移行に伴う音声ARPUの減少と、2012年に予定されている800MHz帯周波数再編に係る費用の発生です。800MHz帯周波数再編に係る費用とは、トライバンド端末*への切り替えに係る追加費用と、現行・新周波数帯それぞれの設備運用に係る減価償却費や回線利用料などの費用の重複負担です。これらの費用は漸減していく見込みですが、2012年7月の移行完了までは移動通信事業は減益トレンドを辿ると予想しています。それまでの2年間は、移動通信事業におけるデータARPUの向上や販売手数料をはじめとする費用削減、固定通信事業の収益拡大によりカバーしながら、営業利益水準を確保していくこととなります。一方、この減益要因がなくなる2012年度以降は、増益トレンドへの転換を目指します。新規事業や海外事業への投資は、そのための布石です。

また、2010年度の連結営業収益は、2009年度比0.1%減の3兆4,400億円、営業利益は同0.3%増の4,450億円を予想しています。移動通信事業については、上述の理由により減益となることを予想しています。一方、固定通信事業は、FTTH事業の顧客基盤拡大に伴う採算改善に加え、ネットワークのスリム化に伴う費用削減効果等により、100億円の営業黒字に転換する計画です。

* 3つの異なる無線周波数に対応した携帯電話機。ここでは新旧800MHz帯と2GHzに対応した携帯電話機を指す。

A11 「既にピークアウトしており、今後は減少トレンドになる見込みです。」

近年、設備投資総額の中で大きな割合を占めてきた移動通信事業の新800MHz帯のネットワーク整備投資は、2012年7月の周波数再編完了に向けて今後は減少していきます。その他、移動通信事業では、本年末のMulti-carrier Rev.Aの導入に向けた準備を進めていますが、基地局のソフトウェアのアップグレードによる対応のみで済んでしまうため、これについても大きな投資は見込んでいません。固定通信事業では、FTTHに関する設備投資額は新規契約者の獲得増加に対応し高水準を見込んでいますが、レガシー系他の減少により、総額としては減少していく見込みです。このように、ここ数年は単体ベースの少なくとも既存事業の部分では減少していくものと考えています。

また移動通信事業のLTEの導入に伴う投資については、総務省申請ベースで2010年度から2014年度までの累計で5,150億円を見込んでいます。

2010年度の設備投資は、連結ベースで2009年度比5.4%減の4,900億円、うち移動通信事業が同4.5%減の3,600億円、固定通信事業が同8.4%減の1,270億円を計画しています。

STRAIGHT TALK WITH THE PRESIDENT

—小野寺社長に聞く「KDDIならでは」の経営戦略

Q12

利益還元に関する考えを聞かせてください。

A12 「連結配当性向は、25%~30%を視野に着実に引き上げていく方針です。」

2009年度の年間配当金は、記念配当1,000円を含み中間配当として6,500円、期末配当も同額の6,500円、通期で前期比2,000円増の13,000円となりました。この結果、連結配当性向は前年度の22.0%に対して27.2%になりました。フリー・キャッシュ・フローは、ここ数年は、設備投資が増加していたことに加え、証券化していたビルの買い戻しやJ:COMへの資本参加といった多額の資金が必要となる案件の影響もあり、マイナスとなっております。しかしながら、営業キャッシュ・フローは每期安定的に6,000億円規模で推移し、2008年度以降は7,000億円を超えております。この営業キャッシュ・フローの状況に加え、設備投資がピークアウトしてきたことから、2010年度のフリー・キャッシュ・フローについては、2,300億円のプラスを見込んでおります。

キャッシュ・フローの使途としては、配当については連結配当性向25%~30%を視野に着実に引き上げていく方針です。M&Aについては、当期のような大型案件はあまり想定していませんが、将来の持続的な成長に向けた新規事業や海外での案件を中心に、引き続き選択肢としていきます。また、当期末残高が1兆968億円となった有利子負債の返済についても財務基盤の健全性を高めていくべく、計画的に進めていく方針です。

Q13

最後に、ステークホルダーにメッセージをお願いします。

A13 「『KDDIらしさ』を見つめ直し、新たな価値創造に向けた挑戦を続けていきます。」

今後も我々を取り巻く市場は激しい競争が予想されます。しかし、単にお客様獲得数を競い合うだけでは、KDDIとしての価値が損なわれると考えています。情報通信が社会に与える影響の大きさを認識し、誰もが安心・安全に情報通信を利用できる環境づくりを高い志と情熱をもって進めていき、すべてのステークホルダーの期待にお応えしていくという使命を決して忘れてはならないと考えています。

当社は10年前の発足時からこれまで徹底して競合他社と対抗してきました。しかし、これからはその視点だけでは不十分だと考えています。発足10周年を迎えようとしている現在、競合他社にできないことは何か、「KDDIらしさ」とは何か、とあらためて自身を見つめ直し、ベンチャースピリットを発揮する必要があると考えています。2010年10月に内外に発表予定の、次の10年に向けた事業ビジョンには、こういった思いを込めることになると思います。ご期待いただければ幸いです。

Being KDDI, Being More **ENERGETIC**

特集：「KDDIらしさ」を追求し、新たな価値を創造する

「独自の発想で」「新たな需要を創造する」、そして独自の「経営資源を駆使する」。

これまでのKDDIの発展を支えてきた価値創造の行動原理は、今も脈々と受け継がれています。私たちは研鑽を積み重ね、さらなる成長ステージへと歩みを進めていきます。情熱を燃やしながら。



●特集：Being KDDI, Being More ENERGETIC—「KDDIらしさ」を追求し、新たな価値を創造する

KDDIの発展を支えるWINNING FORMULA

2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008

Unique Idea—独自の発想で

「au design project」

2001年に立ち上げた「au design project」は、携帯電話端末は単なる通信のための機器ではなく、「ファッションアイテムの一部」であることを提唱し、当時の業界に一石を投じました。社外のデザイナーとのコラボレーションにより世に送り出した数々の独自性溢れるコンセプトモデルは、若年層を中心に大いに支持を集め、「デザインに強いau」というイメージの確立をもたらしました。



INFOBAR

Creating New Demand—新たな需要を創造

「着うた®」* 「着うたフル®」* 「LISMO!」

携帯電話でいつでもどこでも高音質の音楽を楽しむことができる—今では一般的なこのサービスを最初にスタートしたのは「au」です。2002年12月、著作権保護の問題をクリアすることで、サービスをスタートした「着うた®」は、「CDMA 1x WIN」と「EZフラット」を導入した2003年11月より、一曲まるごとダウンロードできるEZ「着うたフル®」へと進化し、携帯電話による音楽配信という新たな市場を創造していきました。2006年1月には、PCと連携し携帯電話に楽曲をダウンロードできるサービス「LISMO!」をスタート。映像、書籍へと領域を拡げながら、独自のコンテンツ配信プラットフォームを形づくっていきました。

*「着うた®」「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または商標です。



Utilizing Resources—経営資源を駆使

「KDDIまとめて請求」「auまとめトーク」

KDDIは、移動通信と固定通信の双方の事業を1社で提供しています。2005年5月よりスタートした、請求書統合サービス「KDDIまとめて請求」や、2008年8月より提供しているau携帯電話とKDDI固定電話間の料金割引サービス「auまとめトーク」は、この優位性を料金面での優遇サービスとしてお客様に還元するものです。

おうちとケータイまとめておトク。



2009

2010

先進性と独自性は、KDDIのベンチャースピリットの根幹です。今もさまざまなサービス・プロダクトを通じて業界に新風を吹き込んでいます。

「iida」

「au」のデザインへのこだわりは、2009年4月にスタートした新ブランド「iida」へと継承されました。ブランドテーマは「LIFE>PHONE」。主語は「暮らし」です。

▶▶ P.19, 37



G9

「au one Market」

「au」は、成長著しいスマートフォン市場でも日本のお客様の利用シーンを意識したユニークなスタンスで差別化を図っています。「au one Market」もそのひとつです。

▶▶ P.20, 37



IS01

携帯電話をツールに新たなライフスタイルを提案する、あるいは既存市場の外に目を向け新しい市場を切り拓くDNAは、現在も脈々と受け継がれています。

「au Smart Sports」

「ケータイで音楽」という新基軸を創造した「au」は、音楽の楽しみ方をさらに追求し、「au Smart Sports」で「音楽を聴きながらスポーツ」という携帯電話の新たな利用シーンを提案しました。

▶▶ P.20, 40



「モバイルWiMAX」

真のモバイルブロードバンドの実現を可能にする「モバイルWiMAX」は、対応モジュールの幅広い機器への内蔵によりモバイルの新市場を創造していく大きな可能性を秘めています。

▶▶ P.23, 41

DATA01
by HITACHIDATA02
by HITACHIDATA03
by HITACHIDATA04
by HITACHI

当社は、移動通信と固定通信の双方の事業を有する優位性について、料金面に加え、利便性の面でもお客様への還元を本格化しています。

「ビジネスコールダイレクト」

法人のお客様の業務効率化などに大きく貢献するFMCサービス「KDDIビジネスコールダイレクト」は、移動通信と固定通信の双方の事業を併せ持つ当社ならではのソリューションです。

▶▶ P.22

KDDIビジネスコールダイレクト

「ウルトラ3G」

移動通信と固定通信、CATVなどの統合IPネットワークへの集約をめざす次世代ネットワーク構想「ウルトラ3G」は、多様なアクセス回線を有するKDDIだからこそ可能な取り組みです。

▶▶ P.23



●特集：Being KDDI, Being More ENERGETIC—「KDDIらしさ」を追求し、新たな価値を創造する

お客様のライフスタイルを見つめ続ける「au」

これまでの発展を支えてきた「auらしさ」とは。そして今後の新たな価値創造の道筋をどのように描いているのかを、グループ戦略統括本部長を務める高橋専務に聞きました。



Q1 過去10年間、「au」は独自性溢れる戦略を打ち出してきました。その背景にはどのような考えがあったのでしょうか。

KDDIが三社合併により発足した2000年当時、データサービスが急速な普及を見せていました。当社も発足に前後してインターネット接続サービス「EZweb」を開始しましたが、2001年頃までは、利用料金の請求方法やサービスの充実面で遅れをとり、大変苦戦を強いられました。当時は、とにかく「au」ブランドを根付かせたいという思いで、他社にはできなくて「au」にできることは何かということを徹底的に考えていました。

当社は2003年に他社に先駆けて3.5世代携帯電話である「CDMA2000 1xEV-DO」（以下EV-DO）を導入しました。EV-DOはデータ通信に特化することで、高速・大容量のデータ通信を可能にするシステムです。それまでのCDMA2000 1xの最大154Kビット/秒に対して、EV-DOでは2.4Mビット/秒にまで通信速度を飛躍的に高めました。しかし、KDDI発足直後の苦境のなかで学んだ反省を踏まえ、通信速度など技術面での優位性を前面に押し出すことは避けなければならないと考えました。逆に、その高い通信効率を活用すればどのような魅力的なサービスをご提供できるか、料金面ではどのようにお客様に還元できるかという視点で、この新しいインフラの優位性を最大限活用することを考えたのです。

こういった考えのもとで生み出していったのが、「着うたフル®」*や「LISMO!」といったその後の「au」の躍進に繋がる革新的なサービスだったのです。また、EV-DOと同時に、業界に先駆けて導入したデータ定額制サービス「EZフラット」・「ダブル定額」が、それらサービスの普及を後押しする大きな役割を果たしたことも申し上げなければなりません。

「技術主導型からサービス主導型への転換」、これが今日までの「au」の独自性あるサービスを生み出す素地となった考え方です。

*「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または商標です。

高橋 誠 代表取締役執行役員専務

2003年4月 当社執行役員、当社ソリューション事業本部コンテンツ本部長

2007年6月 当社取締役執行役員常務

2009年4月 当社コンシューマ商品統括本部長

2010年4月 当社グループ戦略統括本部長（現任）

2010年6月 当社代表取締役執行役員専務（現任）

「au」の独自性の背景には、お客様のライフスタイルを中心に置いた考え方がある

Q2 「au」端末が、洗練されたデザインでブランドを築き上げた背景を聞かせてください。

これもお客様に「au」が選ばれた大きなポイントです。起点となった取り組みは、発足間もない2001年に遡ります。

当時は当社を含む通信インフラを提供する企業は、お客様目線でのマーケティングがあまりできていない状況だったと思います。極端にいうと「料金はこうです、ハイ使ってください」という感じだったのです。携帯電話端末にもそういった姿勢が顕著に表れ、どれをとっても似たような端末ばかりが市場に溢れていました。そのような中、当社は、携帯電話端末をファッションの一部と捉えるお客様の「デザインが良いケータイが欲しい」という声に着目し、デザインの視点でケータイを括り直すことで、差別化を図ることにしました。

2001年、社外デザイナーとのコラボレーションにより、「au design project」を立ち上げました。そして、自動車メーカーなど同じように将来の携帯電話のデザインの方向性を提案するコンセプトモデルを出すといった冒険的な取り組みを行いました。近年ではコラボデザインという当たり前ですが、「au」は、遙か以前に着手していたということになります。発表したプロトタイプの端末が多くのお客様の声に後押しされ、二つ折りの端末が主流だった当時としては異色なストレートタイプの「INFOBAR」の製品化に繋がりました。その後も、お客様のライフスタイルに響く端末を出し続けていきました。異なる着眼と、独自性の追求が、「auはデザインにこだわる会社」という確固たるブランドの構築をもたらしたのです。

Q3 現在では、他社も追随しています。

他社の追随により優位性が相対的に低下したため、「だったらもう一歩先を行こう」という考えで、2009年4月に「au design project」を発展させた新ブランド「iida」（イイダ）を立ち上げました。「iida」は、「innovation」「imagination」「design」「art」の頭文字を取ったもので、端末だけの表現に留まらず、アクセサリやコンテンツまでを含む総合的な商品展開によりお客様の感性に訴え

かけ、ライフスタイルを提案していこうとするものです。今後も常に一歩先を見据え、デザインにおける「au」のポジションを揺るぎないものとしていかねばならないと考えています。

「au design project」から「iida」へ受け継がれたデザインへのこだわり



Q4 端末開発の面で特長はありますか？

開発にあたっては、例えば機能であれば、色々と詰め込むことありきではなく、まずお客様に受け入れられるかどうかを判断の基準に置いています。また、デザインにおいては、例えば「iida」の場合では、我々として専属のデザイナーの方と契約をし、端末メーカー側への開発を依頼するにあたって、我々のほうから「〇〇なターゲットに向けた商品であり、〇〇〇なところにしっかりこだわったケータイを創りたい」といった具合に、デザイナーの言葉で細部までしっかりと話ができていく点も特長的だと思います。また、同じく「iida」においては、優秀なインダストリアルデザイナーの登用（デザイナーの発掘、専属契約の締結）から、端末開発をスタートしているなど、デザインには強いこだわりを持っています。経営陣もインダストリアルデザインの重要性を十分理解しており、開発においては現場の主体性に任せています。

●特集：Being KDDI, Being More ENERGETIC—「KDDIらしさ」を追求し、新たな価値を創造する
お客様のライフスタイルを見つめ続ける「au」

エンタテインメントには今後も徹底的にこだわり続けていきたい

Q5 端末の機能やサービスでは他社とあまり差がない印象です。どのように独自色を出していきますか？

現在の端末には、多くの機能が搭載されていますが、実際にこれらの機能をお客様がご利用になっているかは疑問です。しかし、機能を絞り込みすぎるとお客様の十分な支持を得ることはできません。重要なことは、お客様が求める最低限の機能を見極めることです。例えば「携帯電話でカメラはあまり使わないけれども、5メガピクセル程度の画素数があれば嬉しい」という声に応えることです。一方、その視点だけでは十分な差別化はできません。これからは、移动通信事業者のブランドだけでなく競争するのではなく、お客様に対して訴求力のある有力なブランドやお客様との接点とikaに連携し他社との差別化を図っていくかが重要な時代に突入したと考えています。このような点を常に意識しながら、「au」らしさを追いかけていきたいと考えています。

Q6 スマートフォンについては、どのような戦略をとっていきますか。

「au」は、海外の端末をそのまま導入するのではなく、日本のお客様にとって使い心地が良い端末を追求したため、スマートフォンの市場投入では他社に遅れをとりました。しかし時期的に遅れた分、2010年3月に発表した「Android™」*1を搭載したスマートブック「IS01」は、「auらしさ」を強く主張する仕上がりになりました。日本のお客様が使い慣れた機能を搭載しつつ、快適なWebサイト閲覧などのスマートフォンとしての機能を両立させています。発売当初のワンセグや赤外線通信機能に加え、「LISMO!」「おサイフケータイ®」*2などフィーチャーフォンにおける主要な機能を順次追加していく予定です。この端末は、企画当初からフィーチャーフォンの2台目需要を狙っていましたが、今後は、メインマーケットもターゲットと捉え、ラインナップの充実を図っていきます。

また、アプリケーションでも「au」の特長を強く打ち出しました。独自のアプリマーケットである「au one Market」をスタートさせる予定ですが、主な特長は、当社がセキュリティの安全性を確認し

たアプリだけを掲載する点と、アプリの購入代金と通信料金との同時決済を可能とする「auかんたん決済」に対応したことです。いずれも日本のお客様の利便性を追求した結果です。もちろん「Android マーケット™」*1とも併存させ、二つのマーケットをシームレスに行き来できるしくみを整えています。

*1「Android」、「Android マーケット」は、Google Inc.の商標です。

*2「おサイフケータイ」は株式会社NTTドコモの登録商標です。

Q7 非トラヒック分野の事業開発は、どのように進めてこられたのですか？

端末での差別化がこれまで以上に難しくなってくると、上位レイヤーのコンテンツやサービスで差別化していくこととなりますし、また、音声ARPUが漸減傾向となるなか、データARPUを伸長させるこれらの重要性はますます高まっています。

「au」は、この10年間、「エンタテインメント」の分野で強くありたいと思い続け、特にお客様の生活に溶け込みかつ携帯電話と親和性の高い、音楽・映像・書籍の3分野にこだわってきました。サービス・コンテンツの開発に際しては、パートナーとの提携関係をとても重視しているのも当社の特長です。多様化するお客様の趣味嗜好にお応えするためには、各分野の有力なノウハウやお客様接点を活かすことが最適だと考えているからです。また、当社は、パートナーのテクノロジーや考え方を尊重し、WIN-WINの関係を大切にすることを基本姿勢としています。音楽業界との協業により新たな市場を創造した「着うた®」*をはじめ、近年ではSNSのグリー社との協業による「au one GREE」、「au Smart Sports」なども、すべて当社のこのような考えのもとで、実現してきました。

このほか携帯電話にお客様専用の銀行をビルトインし、携帯電話の特性を最大限に活かし、いつでもどこでも利便性、セキュリティの高いサービスをご提供する「じぶん銀行」などの金融サービスも推進しています。実は、こういった金融事業も「エンタテインメント」という括りで捉えています。例えばじぶん銀行であれば、エンタテインメントを楽しむために必要なツールが送金のしくみであるという発想です。我々が提供するサービスは、通信会社に



将来のサービス像を思い描きながら、FMBCを推進していく

ありがちな無機質な言葉ではなく、「エンタテインメント」というお客様に一番わかりやすい表現でお客様にサービスをお届けしたいと考えています。今後もこのこだわりは守り続けていきます。

※「着うた®」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または商標です。

エンタテインメントを追求するau



Q8 非トラフィック分野において、今後の方向性はどのように考えていますか？

3.9世代のLTEが登場すれば、インフラの面での差別化が難しくなっていくと思われます。今後は、ご年配の方をはじめ、現在あまりご利用いただいていないお客様に対していかに通信をベースとした新しいライフスタイルを提案していくかが、競争優位を決定づけるポイントになっていくと考えています。例えば、お年寄りの方にも、タブレット型端末の大きなタッチパネル画面を簡単に操作していただくことで、今までにない新たな利用シーンがどんどん広がっていくのではないかと思います。

また、一方で、現在伸びてきているユーザ参加型を含む動画視聴が、今後スマートフォンの普及もありさらに増え続けた場合、インフラ面の強化が課題となります。固定通信のインフラを有していることが、移动通信のインフラを支える上でも非常に重要であり、固定通信に加えてCATVのインフラを有する当社は、ハイブリッドなインフラ構築を通じて、お客様に対する安定したサービス提供を可能にします。

将来の姿を想像した場合、身の回りのさまざまな機器に通信機能が搭載されていく環境のもと、コンテンツの世界にもクラウドコンピューティングが普及し、移动通信／固定通信を問わずどこにいても自分専用の環境にアクセスできる環境が実現していくことも考えられます。現時点でサービス像は鮮明ではありませんが、固定通信、移动通信、WiMAX、CATVを保有し、FMBC (Fixed Mobile and Broadcast Convergence) を推進する当社は、新たな環境のもと、積極的な事業展開を図っていきたいと考えています。

●特集：Being KDDI, Being More ENERGETIC—「KDDIらしさ」を追求し、新たな価値を創造する

KDDIだからこそ創造できる新しい通信の世界

移動通信と固定通信の双方を1社で有する—この優位性を今後どのように発揮していくのか。また、モバイルWiMAXの可能性をどのように拡げていくのかを、ソリューション事業、コンシューマ事業、商品開発を担当する田中専務に聞きました。



田中 孝司 代表取締役執行役員専務

2003年4月 当社執行役員、当社ソリューション事業本部ソリューション商品開発本部長
2007年6月 当社取締役執行役員常務
2007年8月 ワイヤレスブロードバンド企画株式会社(現UQコミュニケーションズ株式会社) 代表取締役社長
2009年4月 当社ソリューション事業部門担当
2010年4月 当社ソリューション事業本部担当、コンシューマ事業本部担当、商品開発統括本部担当(現任)
2010年6月 UQコミュニケーションズ株式会社取締役会長
当社代表取締役執行役員専務(現任)

FMBCについて

Q1 FMBCのコンセプトとはどのようなものでしょうか。

FMBCは、“Fixed Mobile and Broadcast Convergence”の略で、“Fixed”は、固定通信、“Mobile”は移動通信、“Broadcast”は放送、当社でいうとCATVがこれに当たります。一部には、これらの「ネットワーク」が融合するものであるとの誤解がありますが、それら3つのネットワークに紐ついたデバイスが上位レイヤーで融合する、つまり「サービス」が、“Convergence”するというのが正確なコンセプトです。これを「マルチスクリーンコンセプト」といった呼び方をすることもありますが、携帯電話端末のディスプレイ(スクリーン)、パソコンやテレビなどのディスプレイを介して、お客様が通信インフラの違いを意識せずに融合したサービスを楽しめる世界をイメージいただければと思います。

Q2 FMBCの現在のステージを聞かせてください。

以前は移動通信と固定通信に分かれていた組織を、約3年前から個人・法人といったお客様別に再編を進めました。これにより初めて組織的な融合を完了し、サービスを一体的に提供する体制が整いました。「auまとめトーク」といった移動通信・固定通信を束ねた料金面での優遇サービスの提供やauショップでのクロスセルなどにより、連携したサービスを具体的な形のお客様にご提供しはじめたのは、この頃からです。また、2009年4月には、固定電話、携帯電話間*の通話を内線化し定額で通話可能にする「ビジネスコールダイレクト」のサービスを開始しました。お客様の投資コスト抑制や、業務効率化、通信コスト削減といったソリューションの提供により固定通信と移動通信の双方を併せ持つ強みを発揮している事例です。今後は、これまでの料金面を中心とした訴求に加え、いよいよ「3つのスクリーン」を活かしたサービス提供のしくみを構築するステージに徐々に移行していく段階だと考えています。

*すべてKDDI回線

「3つのスクリーン」を有する当社の優位性が発揮できるのはこれから

Q3 FMBCを推進する上での優位性はどのようなものでしょうか。

同様の世界観は、さまざまな企業が唱えています。しかし、FMBCやFMCでお客様にとって本当に魅力的なサービスを実現するためには、サービスだけではなく、それぞれに特長あるネットワークや料金も含めて、統合的に提供する必要があります。移动通信、固定通信、CATVといった3つのネットワークを持ち、将来のサービス像を意識しながらネットワークへの投資を続けてきた当社の優位性が発揮できるのはこれからです。

Q4 FMBCの基盤となる次世代ネットワーク構想「ウルトラ3G」の特長は何でしょう。

「ウルトラ3G」構想の最も特長的な点は、ネットワーク技術の進化ありきではなく、まずお客様サイドの「こうなれば」という声にお応えするには、ネットワークはどうあるべきかという考えから取り組みをスタートしている点です。お客様のニーズは通信そのものではなく、コンテンツやサービスにあるという考えが、多様なアクセス方式の統合IPネットワークへの収容に着手した発想の原点です。

2007年10月に商用稼働を開始し、FTTHやADSL、固定IP電話、CATV、そしてIP-VPNを統合IPネットワークに集約してきました。また、2009年にはWiMAX、移動音声トラヒック、将来的にはLTEを統合し、アクセス方式に依存しないKDDIならではのネットワークを構築していく方針です。

モバイルWiMAX

Q5 モバイルWiMAX免許取得の背景にあった戦略的ねらいを聞かせてください。

「モバイルWiMAX」は、UQコミュニケーションズ(株)(以下、UQ)が、2009年7月より有料サービスを開始した高速モバイルブロードバンドサービスです。そのねらいをサービスの特長と合わせてご説明します。

特長のひとつである広帯域・大容量が実現する下り最大40Mbpsという通信速度は、現行の第三代携帯電話を大きく凌ぎます。広帯域性による少ない遅延は、今後、移动通信にも潮流が訪れると予想されるクラウドコンピューティングにも最適です。また、基地局がサポートするエリアであれば、どこでも利用できる点は、限られたアクセスポイントでしか利用することができない公衆無線LANとの大きな相違点です。加えて、時速200km超の高速移動中でも通信が可能です。モバイルWiMAXを推進する大きなねらいは、これらの特長を活かしてこれまでの携帯電話や公衆無線LANではなしえなかった、ご家庭や会社で気軽に使えるブロードバンドを、場所や機器の制限を受けずに利用できる環境、いわば「真のモバイルブロードバンド」を実現していこうというものです。

また、WiMAXは世界標準規格です。これは同一端末を海外でも利用できる環境を実現するとともに、世界共通仕様による低廉化も可能にします。すでに数多くのノートパソコンに対応モジュールが内蔵されていることが示すとおり、これらは普及を後押しする大きなファクターです。

Q6 モバイルWiMAXのオープンモデルとしての可能性を聞かせてください。

モバイルWiMAXは、「ネットワーク」と「機器」の2つの側面を持つオープンモデルです。「ネットワーク」とはMVNO事業者へのネットワークの解放を前提としている点です。これによりさまざまな業界のパートナーによる通信事業への参入が可能となります。一方、「機器」は、従来の通信機器以外への対応モジュールの内蔵が進む可能性があるということです。「常時接続性」という特長を活かせば、これまで想像し得なかった利用形態を生み出す大きな可能性があります。

現実的なところでは、デジタルサイネージ、テレメトリング、自動販売機の在庫管理等が、WiMAXに置き換わる日もそう遠くないでしょう。ゆくゆくは、身の回りのさまざまなデバイスに対応モジュールが内蔵され、モバイルネットワークで繋がっていく可能性があります。例えば遠隔地からの操作や稼働状況の監視が必

●特集：Being KDDI, Being More ENERGETIC—「KDDIらしさ」を追求し、新たな価値を創造する
KDDIだからこそ創造できる新しい通信の世界

UQは広大な潜在市場にプラットフォームを提供していくことができる

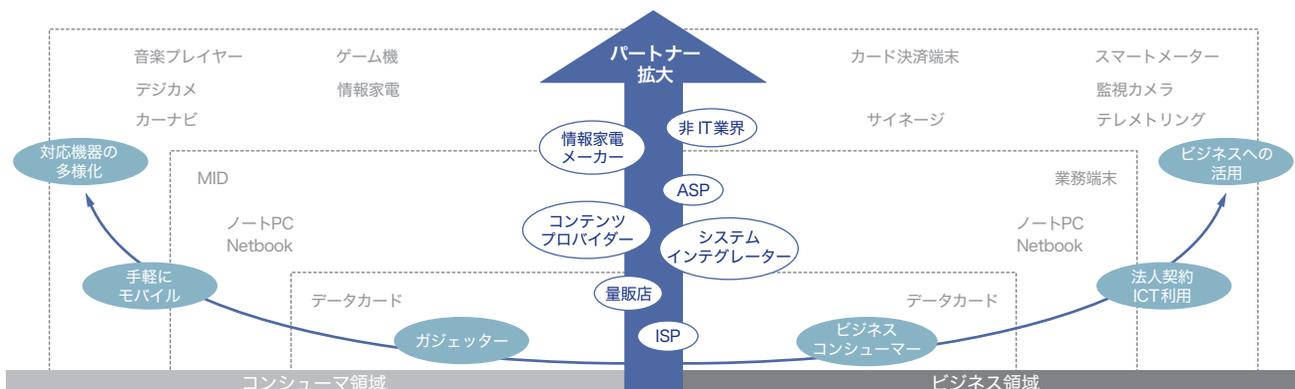
要な産業機器や、テレビやポータブルゲーム機、カメラなどの幅広い家電への対応モジュールの内蔵も予想されます。また、カーナビへの搭載は、コンテンツをオンデマンドでダウンロードできるインターネットデバイスへとカーナビを進化させましょう。UQは、その広大な潜在市場にプラットフォームを提供していくことができるのです。

Q7 LTEとはどのような棲み分けがなされますか？

LTEは携帯電話の通信技術であるのに対して、モバイルWiMAXは、無線LANの延長線上のサービスを意識した技術です。携帯電話がいかに進化していくといっても、小型・軽量化が前提である以上、入力デバイスとしては物理的な限界があり、FTTHや無線LANによる快適なネットワーク環境を当然のように享受できるPCの代替品にはなり得ないと考えています。また、データトラフィックのさらなる拡大が予想されるなか、各通信方式の特性に合わせてマルチなネットワークを構築し、快適な通信環境を整備していくというのが次世代の考え方ではないでしょうか。設備投資の面でも数兆円にも上るこれまでの携帯電話に対して、モバイルWiMAXは遙かに少ない投資額でネットワークを整備することができます。次の世代では2つのネットワークを持つことは決して非効率なことではありません。

パートナーの拡大

さまざまな分野でのWiMAX適用で新市場を創出



Q8 今後の方針を聞かせてください。

UQでは2012年度の単年度黒字化を目指しています。2010年度は加入者数を、80万人にまで拡大する計画です。普及のキーフアクターは、料金、通信速度、ネットワークですが、そのうち、料金はすでに業界で最も低廉な価格を実現しています。また、通信速度の面では、現時点でもご満足いただける高速通信となっていますが、2012年を目処に下り最大330MbpsのIEEE802.16mを導入し、拡大するトラフィックへの対応と高速化ニーズに応えていく予定です。今後の大きな課題は、エリアの拡大です。2009年度末の約7,000局に対して、2010年度末には当初の計画を前倒しし、1万5,000局にまで基地局を拡充していく計画です。

また、WiMAX対応モジュール搭載PCのさらなる充実はもとより、従来の機器以外の領域における対応モジュール搭載の促進を通じた携帯電話との差別化も普及には欠かせません。MVNO事業者に対して、プロモーションや料金設定など、幅広い分野で支援していく方針です。

Being KDDI, Being More **AMBITIOUS**

KDDIは、移动通信事業と固定通信事業を1社で併せ持つという独自の事業構造の特長を活かし、固定通信と移动通信、放送の融合による新たなサービスを創造するFMBCを推進していきます。その先に「アンビエント社会」を見据えながら。

KDDIを読み解くためのキーワード

● シンプルコース

総務省の「新競争促進プログラム2010」の下で開催されたモバイルビジネス研究会の報告を受け、移動通信事業者は2008年を契機として、販売代理店に端末販売奨励金を支払うことで、お客様が負担する端末価格を下げる従来の販売スキームに加え、「通信料と端末価格を分離した新たな料金プラン」を導入しました。

KDDIは、従来型の販売スキームとなる「フルサポートコース」と、分離された端末販売奨励金相当額を月々の基本料金から割引くように設定した「シンプルコース」を導入しました。2009年度のお客様の端末購入におけるコース選択率は、「シンプルコース」が約90%となっています。▶▶ P.34 「移動通信事業 2009年度の業績概況」

(料金は税込)

	au 買い方セレクト	
コース名称	フルサポートコース	シンプルコース
販売奨励金	¥16,800	¥0
端末利用契約期間	2年間	なし 割賦制度利用による購入の場合は必要
月額基本料(無料通話)*	¥1,890(¥1,050)	¥980(¥1,050)
割賦による端末購入	なし	あり

* プランSS、「誰でも割」ご契約時の月額基本料金

● 800MHz帯周波数の再編

800MHz帯周波数の再編とは、2012年7月までに現在の上り(携帯電話端末→基地局)と下り(基地局→携帯電話端末)の方向を入れ替えるとともに、細切れで割り当てられている周波数をブロックにして、新たに割り当てるといったものです。

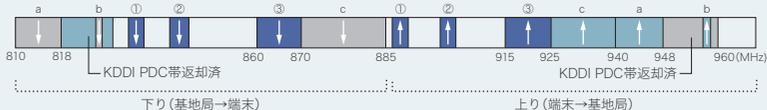
現在、当社は800MHz帯をメインバンドとして利用していますが、今後さらに2GHz帯のカパレッジ充実を図るとともに、2012年7月までの移行完了に向けて新800MHz帯のエリア拡大を積極的に行っています。また、現行800MHz帯、2GHz帯に加えて、新たに割り当てられる800MHz帯にも対応したトライバンド対応機の提供を進めており、2010年3月末時点で約2,187万台、おおよそau全体の71%がトライバンド対応機となっています。

2年後の2012年7月における新周波数帯への切り替えまでに、auのすべてのお客様がトライバンド対応機を利用されるよう、対応端末の提供を推進していきます。

▶▶ P.36 「ネットワーク」

800MHz帯の周波数再編 ■ KDDI ■ NTTドコモ

現状



2012年7月以降



● KCP+

(KDDI 統合プラットフォーム)

端末コストの削減と開発期間の短縮を目的として、端末メーカーが独自に開発していたソフトウェアを共通化したプラットフォーム(KCP)の共通化領域を、基本アプリケーションから携帯電話のソフトウェア全域へと拡張したのがKCP+です。携帯電話の新規開発段階における、一層の開発期間の短縮およびコストダウンに貢献しています。

▶▶ P.37 「端末」

● KDDI統合プラットフォーム(KCP+)

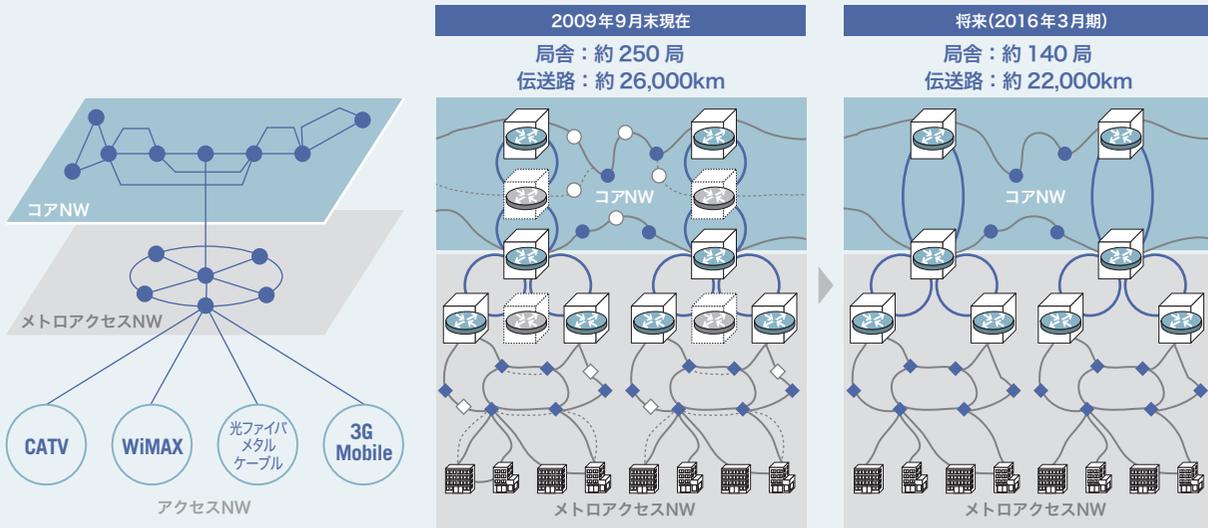


□ 共通化領域 ■ 共通化部分 ■ 部分共通 ■ 非共通部分

● 固定系ネットワーク(NW) スリム化

2000年以降、相次ぐ合併により全事業を支えるコアネットワーク・メトロアクセスネットワークの部分が複雑化しており、事業基盤強化の観点から抜本的なネットワークコストの削減が大きな課題となっていました。そこで、2016年3月期までの固定系ネットワークスリム化計画を策定し、局舎や伝送路の整理、統合により、品質を維持・向上しながらコストの削減を図っています。

▶▶ P.42 「固定通信事業 2009年度の業績概況」



● グローバルICT

主に日系企業のグローバルビジネスの進展に伴う高品質・広帯域、低コストのICTソリューションニーズにお応えするために、KDDIは世界25ヶ国、57都市、87拠点においてグローバルICTビジネスを展開・強化しています。とりわけデータセンター事業は、「TELEHOUSE (テレハウス)」ブランドで、9地域 11都市 17拠点、総床面積 約113万m²、契約社数約1,200と、世界有数の規模を誇ります。

▶▶ P.45 「グローバルICT」

KDDIのグローバル事業展開図
(2010年6月14日現在)



欧州ブロック

ロンドン
デュッセルドルフ
フランクフルト
アムステルダム
パリ
ブリュッセル
モスクワ
サンクトペテルブルグ
ワルシャワ
ジュネーブ
ケープタウン
ヨハネスブルグ

東アジアブロック

香港 南沙
北京 深セン
天津 台北
長春 無錫
濱海 福州
大連 マカオ
青島 ソウル
上海 プサン
広州

東南アジアブロック

シンガポール
グロガオン
ニューデリー
ニムラナ
ムンバイ
チェンナイ
バンガロール
ドバイ
バンコク
クアラルンプール
ジャカルタ
マニラ
ハノイ
ホーチミン
シドニー
メルボルン
ウランバートル
ウラジオストック
ダッカ

米州ブロック

ニューヨーク
ニュージャージー
ロサンゼルス
サンフランシスコ
ヴァージニア
シカゴ
ケンタッキー
デトロイト
アスンシオン

市場概況

移動通信市場

携帯電話市場の成熟化とビジネスモデルの転換

日本の携帯電話の累計契約数は、2007年12月末に1億台を突破し、2010年3月末時点では1億1,218万台、人口普及率は87.8%と高い水準に達しています。これまで成長を牽引してきたコンシューマ市場における一般的なハンドセット型端末の増加ペースは鈍化傾向となり、一方でスマートフォン、フォトフレーム型端末やデータカードといったモジュール型端末、および中・小規模を中心とした法人市場における成長が期待されています。

また、公正競争ルールの整備に向けた総務省の「新競争促進プ

ログラム2010」の下で開催されたモバイルビジネス研究会の報告を受け、2007年度には通信料と端末価格を分離した新たな料金プランが導入されました。この料金プランに基づく新販売スキームが日本における携帯電話販売の中心となることで、従来のビジネスモデルが大きく変化しました。通信料・端末価格分離プランにおける通信料金は、分離された端末販売奨励金相当額が月々の基本料金から割り引かれるよう設定されているため、同プラン契約者の増加に伴い、音声ARPUは低下していくことになります。

国内携帯電話総契約数／人口普及率



au総合ARPU



データARPUの向上と非トラフィック領域での価値創造

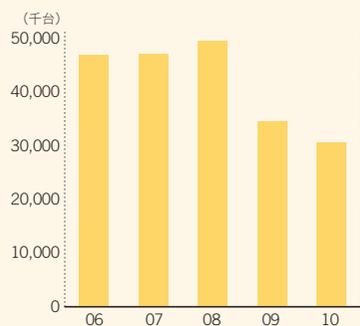
新たな料金プランの浸透に伴って音声ARPUが低下していく中で、いかにデータARPUを伸ばすかが携帯電話事業者各社の課題となっています。

データ通信利用によるパケット料金は、各社とも定額制を採用しており、データ通信利用の少ないお客様に定額制へ加入いただくことでデータ利用の裾野拡大によるデータARPUの向上を図っているほか、多様なコンテンツの提供により、従来データARPUが低いお客様によるコンテンツ利用を増やすことで、定額制の上限額への到達率を高めるための取り組みを進めています。さら

に、魅力的なスマートフォンの投入により、データ利用額の高いお客様の獲得に力を注いでいます。また、データカード、フォトフレームなどの通信モジュール型端末といった新たな市場が急速に存在感を増しています。

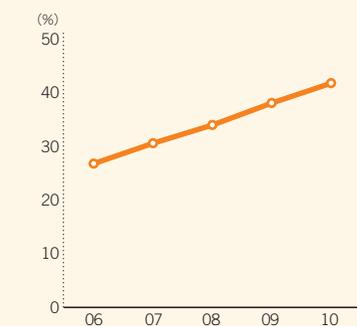
携帯端末をプラットフォームとした通信トラフィックに依存しないビジネスの構築も、さまざまな分野で模索されています。携帯電話を窓口とした金融事業への参入や、携帯端末向けマルチメディア放送への準備もその一つです。

国内携帯電話端末販売数



出所：(社)電子情報技術産業協会

auデータARPU比率



▶▶ 市場環境を受けた当社の移動通信事業戦略は36~41ページでご説明します。

固定通信市場

直収化、ブロードバンド化の進展

日本の固定通信市場は、現在、「直収化」「IP化」「ブロードバンド化」への転換期にあり、収入・収益の確保という観点においては、電話が中心であった時代の中継系ビジネスからアクセス回線ビジネスへの転換が着実に進行しています。

ブロードバンドサービス市場は成長を続けています。FTTH（Fiber to the Home）、ADSL、CATV等を合わせた契約数が、2008年12月末で初めて3,000万契約を突破し、2010年3月末には3,204万契約に達しています。また、価格面での競争力や、インターネット

接続に電話と映像サービスを組み合わせた「トリプルプレイ」による商品力の強化を背景にADSLからFTTHへの移行が進み、2008年6月にはFTTH契約数がADSLの契約数を上回りました。ただし、動画配信サイトや大容量のデータダウンロードなどを利用されないお客様の中には、ADSLで十分満足されるお客様もいるため、FTTHサービスの契約数の伸び率は鈍化しており、今後は新たな普及促進策が期待されています。

国内ブロードバンドサービス普及数／うちFTTH比率



国内FTTHサービス契約数の伸長率



IP化の進展

固定電話サービス市場*においては、携帯電話の普及の影響もあり、2010年3月末で前年同期比2.0%減の6,617万契約と、引き続き減少傾向を示しています。

このうち、加入電話とISDNの契約数の合計は前年同期比8.4%減の4,334万契約と減少傾向が続く一方、FTTHやCATVをアクセス回線に使ったIP電話は増加傾向にあり、前年同期比12.9%増の2,283万契約と大幅に増加しています。

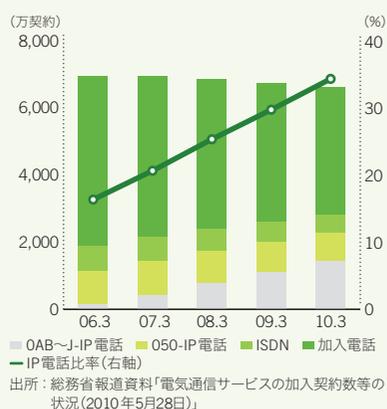
当社では、アクセス回線にFTTHやCATVを利用した「auひかり電話サービス」や「ケーブルプラス電話」などを積極的に展開して

おり、IP電話サービスにおけるシェアは11.6%となっています。

また、法人向け市場においては企業間通信などの大容量化に対応し、企業内通信網で利用されるサービスとして、帯域保証型の専用サービスから、IP-VPNサービスや廉価な広域イーサネットサービスへと移行が進んでおり、VPNサービスは長期的な観点で今後も成長が期待されています。

また、お客様が自ら設備を所有する形態から、キャリア提供のサービスを月額ベースで利用するクラウド型サービスへの移行が一部見られました。*加入電話、ISDN、IP電話を合わせた固定電話全体

IP電話契約数／IP電話比率



IP-VPN、広域イーサネット契約数



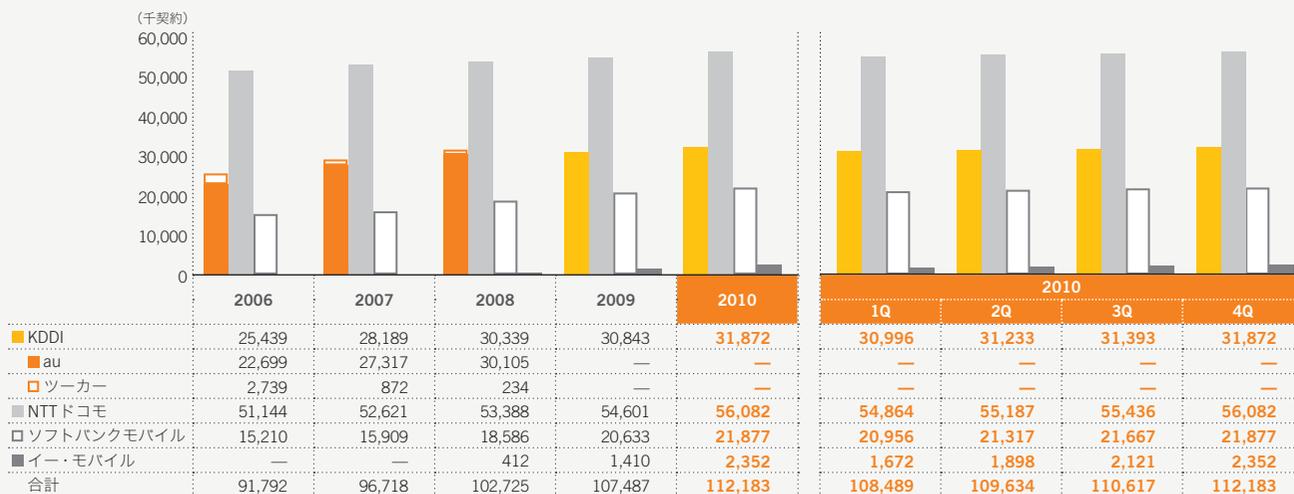
▶▶ 市場環境を受けた当社の固定通信用事業戦略は43~45ページでご説明します。

●市場概況

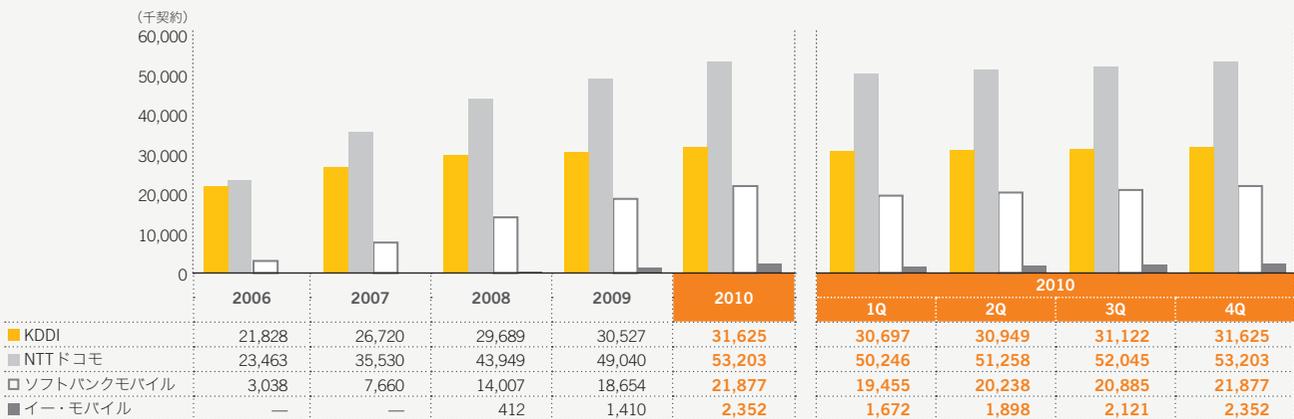
移動通信市場データ

3月31日に終了した各年度

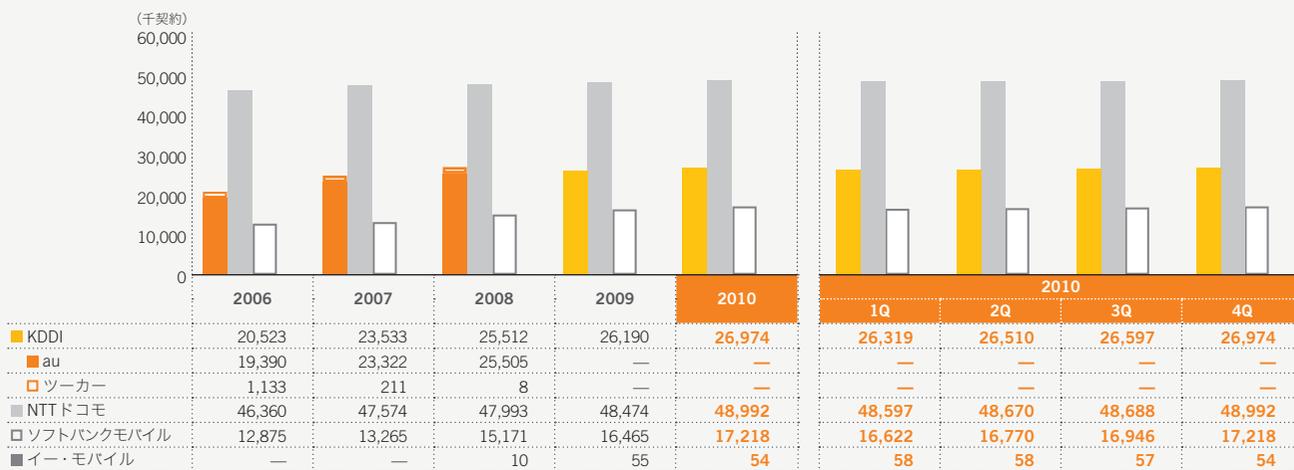
累計契約数



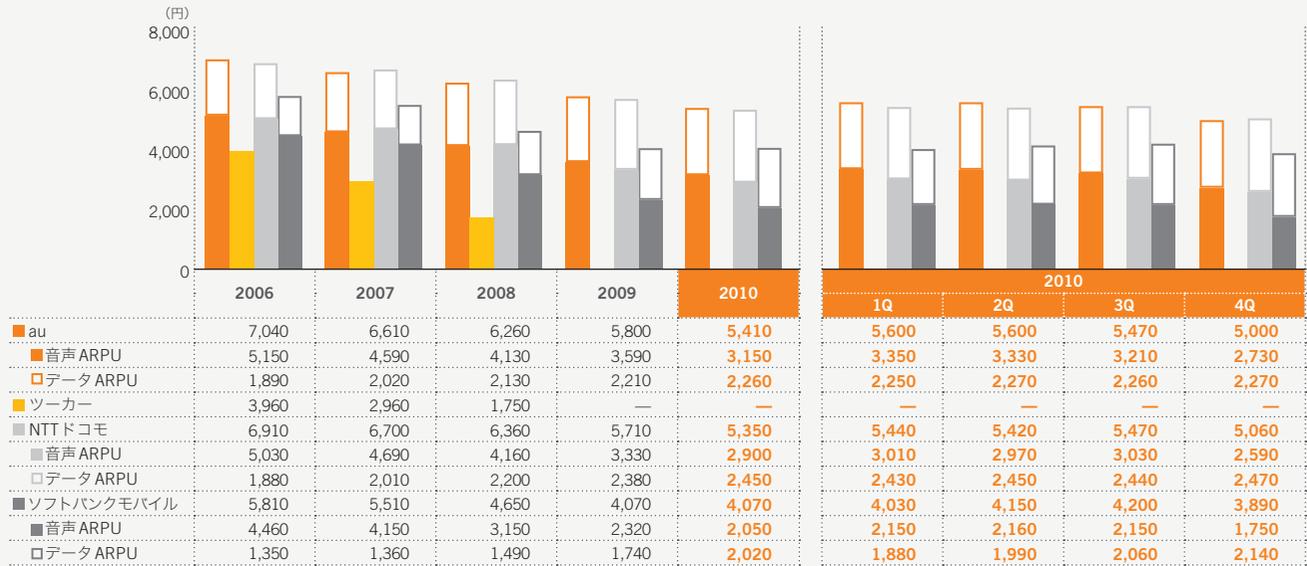
3G契約状況



モバイル・インターネット 接続の契約推移



ARPU (Average Revenue Per Unit / 1契約当たりの月間平均収入)



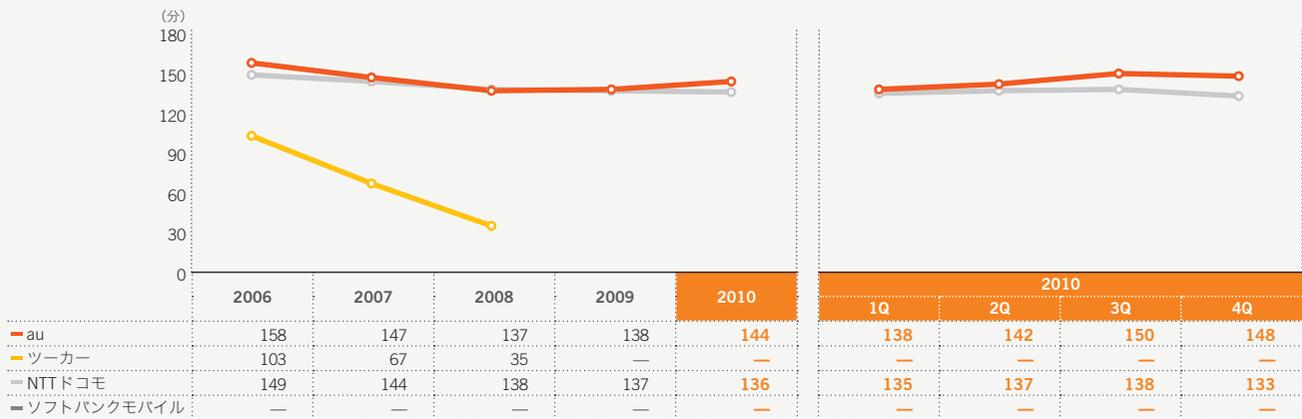
解約率



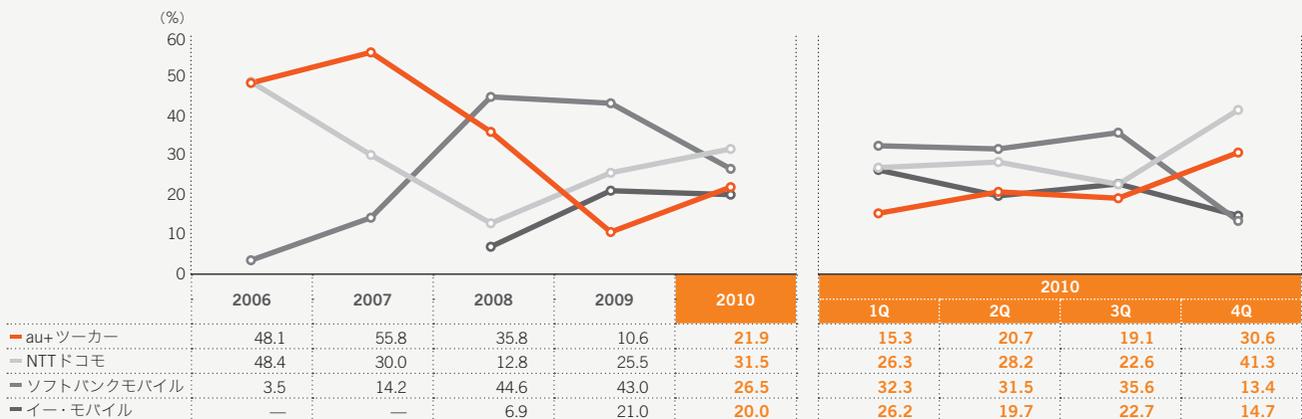
●市場概況

移動通信市場データ

MOU (Minutes Of Use / 1契約当たりの月間平均通話時間)



純増シェア



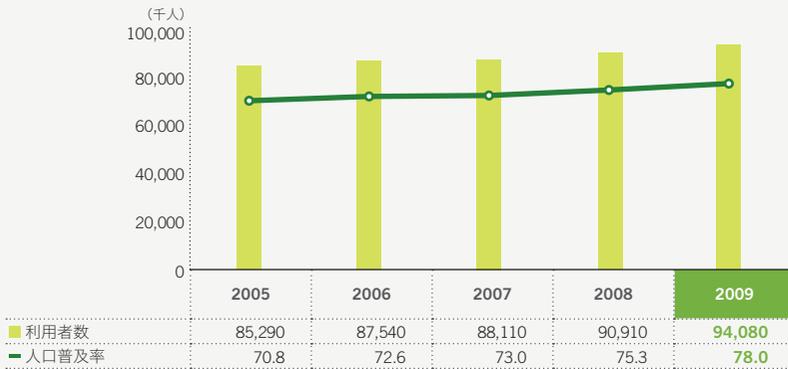
契約数シェア



固定通信市場データ

3月31日に終了した各年度

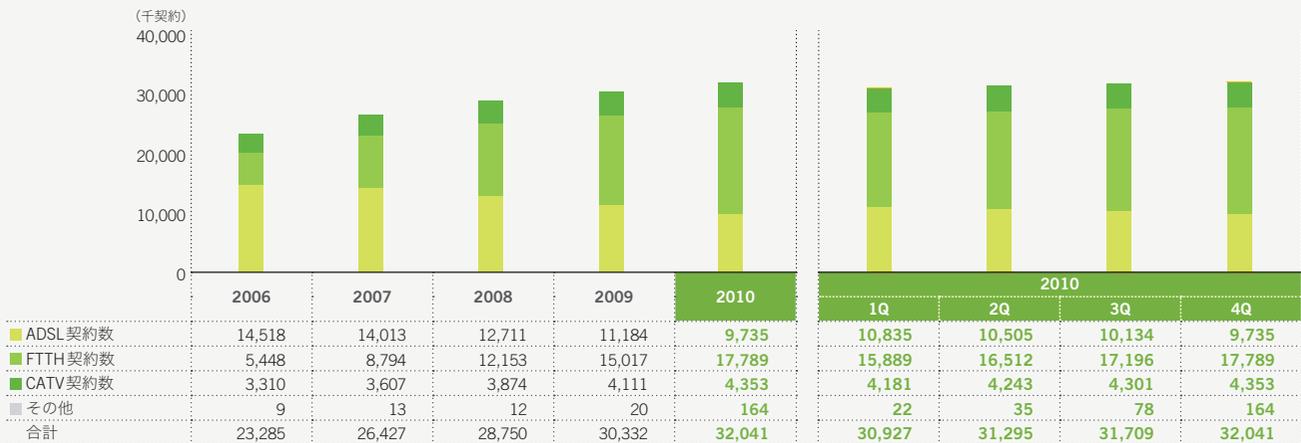
インターネット普及率



注：12月31日に終了した各年度

出所：総務省

ブロードバンド普及状況の推移



出所：総務省

事業者別マイラインシェア



出所：マイライン事業者協議会

事業概況—移動通信事業

2009年度の業績概況

音声ARPUの減少などにより減収減益

KDDIは、「au」ブランドを中心とした携帯電話サービスおよび携帯電話端末販売、法人のお客様を対象としたモバイルソリューションサービスなど移動通信事業を展開しています。

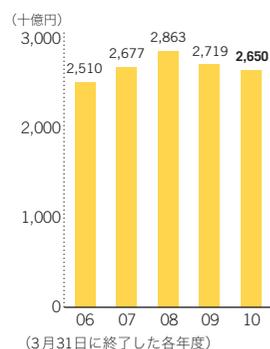
2009年度の移動通信事業の営業収益は、シンプルコースへの移行拡大などによる音声ARPUの低下を主要因とした電気通信事業営業収益の減少などにより、前年度比2.5%減の2兆6,501億円となりました。また、営業利益については、販売手数料は大幅に減少したものの、減価償却費等の増加もあり、電気通信事業営業収益の減少を費用の減少でカバーするには至らず、前年度比3.5%減の4,837億円となりました。

2010年度についても、引き続き販売手数料やネットワーク関連費用の削減を図るものの、シンプルコースへの移行拡大などによる音声ARPUの低下の影響や、800MHz帯の周波数再編に伴う追加施策コストとして約800億円を見込んでいることなどにより、営業収益は前年度比4.0%減の2兆5,450億円、営業利益は前年度比11.1%減の4,300億円を見込んでいます。

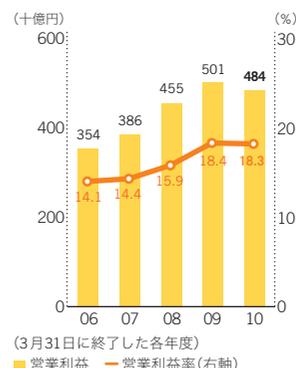
事業内容

主要なサービス
携帯電話サービス、携帯電話端末販売、モバイルソリューションサービスなど
主要なグループ会社
当社、沖縄セルラー電話(株)、(株)KDDIテクニカルエンジニアリングサービス

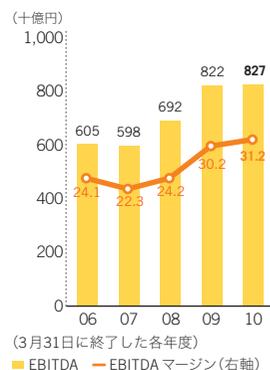
営業収益



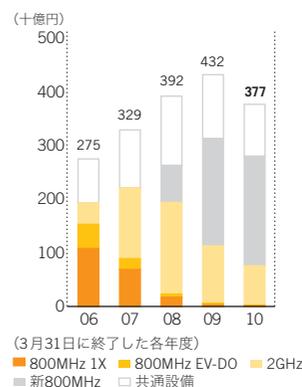
営業利益／営業利益率



EBITDA／EBITDAマージン



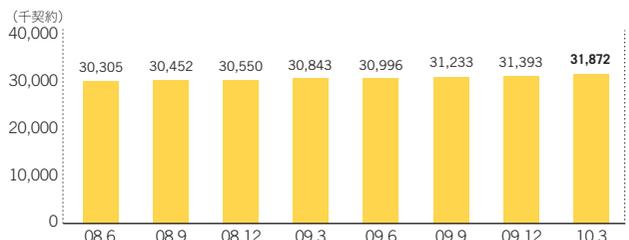
設備投資



契約数

2009年度の純増数は103万契約と、当初の計画を27万台上回って推移し、年度末時点での累計契約数は、前年度比3.3%増の3,187万契約、累計シェアは28.4%となりました。

このうち、第3世代携帯の契約数は3,163万契約と、99%のお客様に第3世代携帯電話サービスをご利用いただいています。なかでもハイエンドであるCDMA 1X WIN (以下、WIN) の契約数は2,617万契約と、契約者全体の82%にまで上昇しています。



解約率

2009年度は、2007年11月に導入された2年契約型プラン「フルサポートコース」の満期明け影響などから、下半期については前年同期を上回ったものの、端末保有期間の長期化の影響もあり、通期では解約率は0.72%と、前年度比で0.04%低下しました。



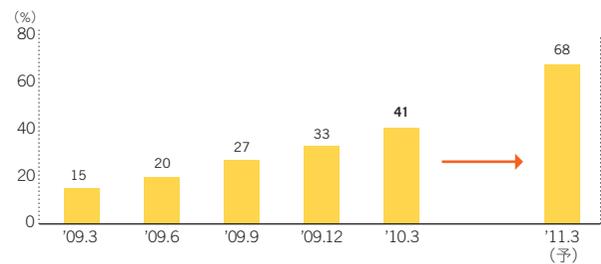
ARPU

2009年度の総合ARPUは、前年度比6.7%減の5,410円でした。

音声ARPUについては、シンプルコースへの移行拡大やアクセスチャージの料金改定、「指定通話定額」などの料金施策の浸透、課金ベースでのMOUの減少などの影響により、前年度比12.3%減の3,150円となりました。

データARPUは、1XからハイエンドのWINへの移行促進やデータ定額制加入比率の上昇、およびデータ利用の頻度が低いお客様への利用促進を図ったことなどにより前年度比2.3%増の2,260円となりました。

シンプルコースの累計契約率

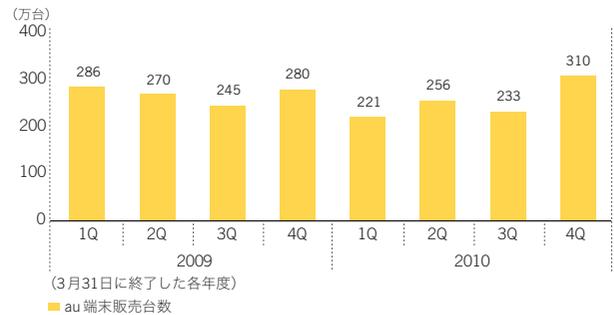


販売台数・端末在庫

2009年度の販売台数は、年度最大の商戦期である第4四半期において、新規販売が好調であったことなどにより、総販売台数は前年同期比11%増となったものの、上半期を中心に2年契約型プランによる機種変更が抑制されていた影響もあり、前年度比5.6%減の1,020万台にとどまりました。

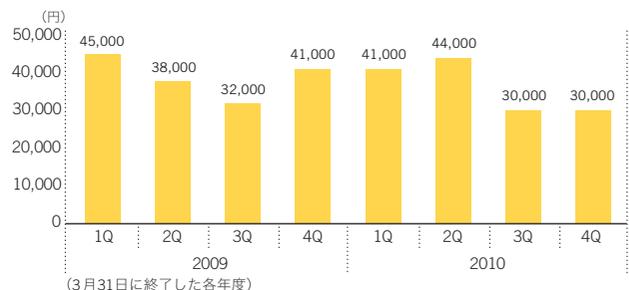
2009年度末時点の端末在庫は、評価減済みの端末22万台を含め、合計で114万台となり、前年度末と比べ33%減少しました。

余剰在庫については、在庫水準の健全化を目的として一部端末評価減・廃棄を行い、2009年度に計上した評価減・廃棄損の合計額は119億円となりました。



販売手数料

2009年度の販売手数料単価は、上半期は新規顧客の獲得が順調に推移し販売に占める新規比率が相対的に上昇したこと、および09年春モデル以前の比較的単価の高い機種の在庫消化に注力したことなどが影響し、40,000円を超える水準で推移しました。一方で第3四半期以降、料金施策や端末面での商品力強化および端末調達コストの引き下げを背景に販売手数料単価は順調に低下したことから、年度平均では前年度比7.7%減の36,000円となりました。



2009年度の主な取り組みと今後の方針

ネットワーク

通信エリアの拡大、通信品質の向上に向けた取り組みを強化

当社はWINで採用しているCDMA2000 1xEV-DO (以下、EV-DO) 方式を軸に他社との差別化を図っており、現在EV-DOのアップグレード版であるEV-DO Rev.Aのエリア整備・拡充を進め、2010年3月末時点では、全国47都道府県の主要地域のほとんどをカバーしております。

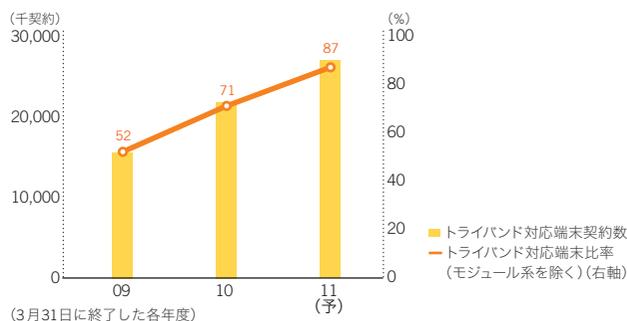
現在当社がメインバンドとしている800MHz帯は、2012年7月までに周波数再編が予定されており、ご契約数・データ通信需要の増加も見据えた上で、新たに割り当てられる新800MHz帯のエリア拡大を積極的に進めるとともに、2GHz帯の容量拡張を進めています。

また、現行800MHz帯、2GHz帯、新800MHz帯の3つに対応したトライバンド対応機への移行を進めており、2012年7月の周波数再編完了までに、すべてのauのお客様のトライバンド対応機への移行を進めていきます。

さらに、2010年7月にはフェムトセルを導入し、Wi-Fi対応端末の充実と合わせ、屋内でのデータ利用環境の整備や通信品質の向上を図っていきます。

加えて、足元の旺盛なデータ通信需要への対応と効率的な設備投資の両立を目的として、2012年のサービス開始を視野にLTE方式の導入を決定しました。また、それまでの高速化ニーズに応じていくために、2010年度中にMulti-carrier Rev.Aの導入を予定しています。

トライバンド対応端末の状況



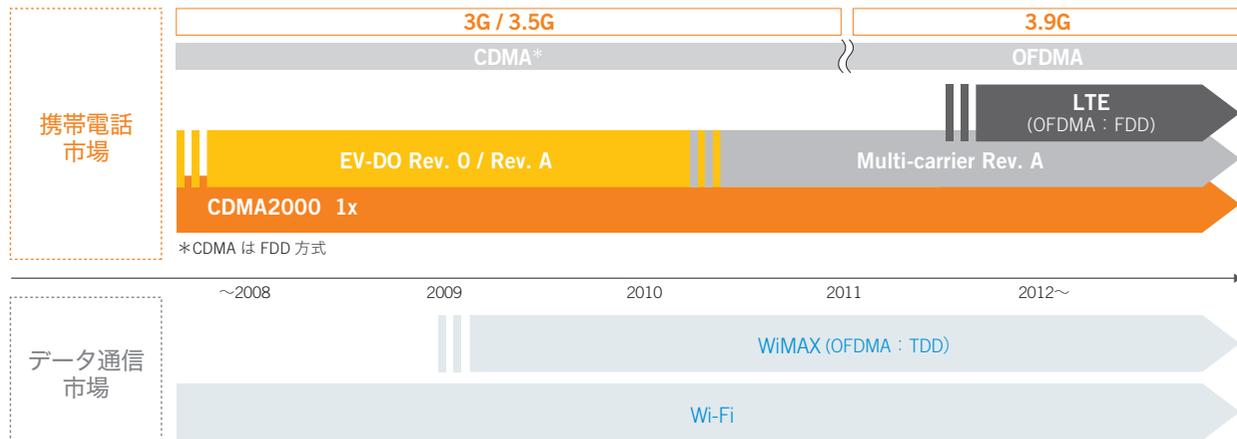
LTE導入までのネットワーク整備ロードマップ

当社は、LTE方式による3.9Gシステムのサービス開始を2012年に予定しています。

当社のLTE展開計画の特長の一つは、早期に全国エリアでの展開を目指すという点です。現段階において人口カバー率は2015年3月期末までに96.5%を想定していますが、全国へのLTE展開によってビット単価の低減を実現していきます。

二点目は1.5GHz帯と新800MHz帯のそれぞれ10MHz幅にLTEを導入する点です。10MHz幅に導入することにより、周波数有効利用の最大化が図れます。

また、LTE導入までの当社の最大の課題は、伸張が続くデータトラフィックを限られた800MHz帯と2GHz帯の周波数幅でいかに効率的に収容するかという点ですが、2010年度中に導入するMulti-carrier Rev.Aは、大きな投資を伴わずに現行のRev. Aシステムのソフトウェアアップグレードで対応できる範囲で、マルチキャリア化を実現するもので、最大スループットも9.3Mbpsに引き上げられるため、LTE導入までの有効な競争力維持策になると考えています。



(注) LTE : Long Term Evolution、OFDMA : Orthogonal Frequency Division Multiple Access
 LTEは、端末のデュアルモード等で既存システムとのインターワーク(他システムへのシームレスなハンドオーバー)を実現。

端末

「機能アプローチ」と「感性アプローチ」の両面から機種を充実

当社は「先進性」「価格重視」といった価値観の多様化にも対応した「機能アプローチ」と「感性・デザイン」に価値を見出すお客様に対する「感性アプローチ」の大きく二つの方向性でラインナップの充実を図っています。

「機能アプローチ」としては「au」ブランドにおいて、ライフスタイルに応じてお選びいただける多彩なラインナップを取り揃えました。

2009年度は、12メガカメラ搭載モデルや、Wi-Fi搭載モデル、ハイビジョンムービーカメラ搭載モデル、読書やスポーツシーンを意識したモデルなど21機種(昨年度36機種)を販売しました。

「感性アプローチ」としては、昨年4月に立ち上げた新ブランド「iida」において、「G9」、「lotta」などの端末8機種と、ライフスタイルを演出する多彩な「LIFESTYLE PRODUCTS」機器20点を販売いたしました。

機能アプローチ：継続強化



感性アプローチ：NEW



auのスマートフォン「IS01」

Android™搭載スマートブック「IS01」は、5.0インチ大画面液晶タッチパネル、フルキーボードを搭載したスマートブックです。新たに開発した使いやすいauのオリジナルUIを搭載し、カード型メニューやタスク管理機能などにより、今までのスマートフォンにはない使いやすさを実現しています。また、従来の携帯電話に慣れ親しんだお客様でも快適にお使いいただけるよう、日本の携帯電話の定番機能であるワンセグや赤外線通信機能を搭載しています。さらに、2010年8月下旬以降にアップデートにより、Eメール(~@ezweb.ne.jp)やデコレーションメールにも対応する予定です。



IS01

au one Market—スマートフォンに対応した日本向けに最適化したアプリマーケット

グローバルマーケットであるAndroidマーケット™*では、世界中のアプリを入手できる環境がある一方で、外国語のままのアプリも多く、検索しづらいなど日本国内のお客様のきめ細やかなニーズには対応しきれていません。

「au one Market」では、お客様に対するセキュリティを確保した上で、日本語に対応したアプリを日本語で分かりやすく説明したり、日本のお客様にとって馴染み深いキャリア課金を採用するほか、「au one ナビワーク」「LISMO!」といったau携帯向けサービスのAndroid™版や、auのAndroid™端末用にチューニングした「セカイカメラ」など、Android™向けに最適化したアプリケーションを提供するなど、Androidマーケット™と併存させつつ、日本のお客様に特化したアプリケーションマーケットプレイスとして国内ユーザーのニーズに応えていきます。



画像イメージ

*「Android」、「Androidマーケット」は、Google Inc.の商標です。

● 事業概況—移動通信事業

2009年度の主な取り組みと今後の方針

なお、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携帯電話におけるソフトウェアを共通化し、開発期間の短縮およびコストダウンを図る「KCP+(KDDI統合プラットフォーム)」は、本年度投入した機種のうち20機種に採用され、端末コスト低減にも効果を発揮しました。

また、2010年度夏モデルにおいては、新CPUをベースにKCP+の資産を完全移植し処理速度を大幅に向上させたKCP3.0搭載機種を新たに投入しました。今後はMulti-carrier Rev.Aへの対応などを含めて継続的に進化させていく予定です。

さらに、拡大するスマートフォン市場において、auとしては初め

てのAndroid™*1搭載スマートブックとなる「IS01」と、Windows®*2 phone「IS02」を2010年6月に発売しました。特に「IS01」は、独自のユーザインタフェースと日本のユーザを意識したワンセグや赤外線通信機能などをスマートフォンに具備させることにより、auの独自性を強く打ち出しています。これによりauが発売したスマートフォンは全3機種となり、今後もラインナップ強化に努めていきます。

また、同じく2010年6月には、au初のデジタルフォトフレーム「PHOTO-U SP01」も発売を開始しました。

*1 「Android」は、Google Inc.の商標です。

*2 「Windows」は、米国Microsoft Corporationの、米国、日本およびその他の国における登録商標または商標です。

2010年夏モデル



beskey

使いやすさで選べる3つのセレクトキーパッドでメールも打ちやすい。自分に合った使い心地にLEDイルミネーションの美しさと、安心の防水をプラス。



SA002

世界初防水スライドケータイ。選べる楽しさ7色展開。カメラも充実のスリムボディ。



EXILIMケータイ CA005

プリント画質の高速連写や超解像3倍デジタルズームにより本格的に。使いやすいスリムボディの防水モデル。



Cyber-shot™ケータイ S003

世界初防水スライドケータイ。12.1メガ高画質に、PLASMAフラッシュ™を搭載。スマイルシャッターで笑顔を逃さない。



AQUOS SHOT SH008

Wi-Fi&防水対応で快適インターネット。高感度12.1メガCCDカメラで撮った写真を、タッチ操作と写真加工で楽しくブログアップできる。



REGZA Phone T004

操作感がより快適に。モバイルレグザエンジンによるクリアな映像美。12.2メガカメラ搭載防水モデル。



BRAVIA® Phone S004

操作感がより快適に。見やすくなった防水デュアルオープンで、〈BRAVIA〉のなめらかな映像が楽しめる。



SOLAR PHONE SH007

ソーラーパネルの発電効率がアップ。防水機能と「フィールドロケター」で太陽の下、アクティブに楽しめる。

※「EXILIMケータイ」は、カンオ計算機株式会社の登録商標です。

※「Cyber-shot」「BRAVIA」「ブラビア」は、ソニー株式会社の商標または登録商標です。

※「PLASMAフラッシュ」は、ソニー・エリクソン・モバイルコミュニケーションズ株式会社の商標です。

※「AQUOS」、「AQUOS SHOT」は、シャープ株式会社の登録商標です。

※「REGZA」、「レグザ」は、株式会社東芝の登録商標です。

料金

魅力ある新たな料金サービスを相次いで導入

2008年6月のシンプルコースにおける分割払いの開始以降、端末販売時に占めるシンプルコースの選択比率は上昇し、2009年度は89%となりました。また、これにより2009年度末の全契約者におけるシンプルコースの累計契約率は41%となりました。

新たな料金サービスとして、2009年8月より、定額料金でお客様が指定する3件までのau携帯電話への国内通話料が24時間無料になる通話料割引サービス「指定通話定額(ガンガントーク)」と、定額制サービス加入への敷居を下げ、データ通信利用の裾野を広げることをねらいとしたパケット通信料定額サービス「ダブル定額スーパーライト」の提供を開始しました。

また、2009年11月より、「EZ WINコース」とあわせてご契約いただくと、「ガンガンメール」として送受信相手や写真・動画の添付の有無にかかわらず、au携帯電話でのEメールが無料でご利用いただける新料金プラン「プランEシンプル」および「プランE」の提供を展開したほか、2010年2月9日～5月9日(受付期間)には学生とその家族を対象とする割引キャンペーン「ガンガン学割」を展開するなど、競争力ある新たな料金サービスを打ち出しました。

サービス・コンテンツ

お客様のライフスタイルに着目したコンテンツ戦略を積極推進

シンプルコースへの移行に伴う音声ARPUの下落が進む中で、サービス・コンテンツの充実によるデータARPU向上が戦略上極めて重要になるとともに、通信トラフィックに依存しない多様なビジネスモデルの開発が急務となっています。

このようなデータARPUの向上および非通信トラフィック収入の開拓を目的として、当社はコンテンツ利用料の回収代行、広告、Eコマース(EC)、協業コンテンツの提供などによるコンテンツ・メディア事業を展開しており、2009年度の売上は、前年度比31%増の586億円と、年々拡大を続けています。

当社のコンテンツ・メディア戦略は、一貫してお客様のライフスタイルに着目し、新たな提案を行ってきました。また、常に身近にある携帯電話ならではのサービス提供を目指しており、特に音楽・映像・スポーツ・書籍の4分野に焦点を当て、ブランド力や良質なコンテンツを有する企業との連携によるコンテンツ・プラットフォーム戦略を推進しています。

本年度は、音楽・映像サービス「LISMO!」において、従来の「音楽」「映像」に加え、新たに「書籍」に関連するコンテンツを統合し、総合エンターテインメントブランドとしてリニューアルしたほか、魅力的な映像コンテンツ提供のため、au携帯電話において、最大10MBのファイルサイズの映像配信を開始しました。

また、「スポーツ」への取り組みとしては、スポーツサポートサービス「au Smart Sports」を展開しており、会員数は2010年7月に200万人を突破し順調に推移しています。

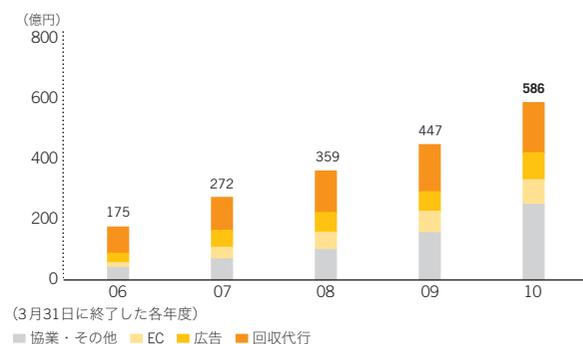
また、当社が回収代行を行う「着うた®」*1や「着うたフル®」*1の音楽、ゲーム、電子書籍などのデジタルコンテンツの拡大に加えて、当社がグリー株式会社との協業コンテンツとして提供するモバイルSNSサービス「au one GREE」は、2010年3月末時点で会員数が742万となり、新たな成長領域においても順調に事業を拡大しています。

さらに、2010年6月に開設した「au one Market」では、Androidマーケット™*2との連携を図りながらアプリマーケットを拡大し、データ通信の利用を促進していきます。

*1 「着うた®」「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または商標です。

*2 「Androidマーケット」は、Google Inc.の商標です。

コンテンツ・メディア事業の売上高



●事業概況—移動通信事業

2009年度の主な取り組みと今後の方針

法人向けモバイルビジネス

先進のモバイルソリューションを提供

当社では、コンシューマ向け市場の成長が緩やかになる中で、今後も市場の拡大が期待できる法人向けモバイルビジネスにも積極的に取り組んでいます。大規模法人向けには携帯電話を使ってお客様の業務を改善・強化するモバイルソリューションを提供するほか、中・小規模法人市場におけるモバイル需要の高まりを受けて、中・小規模法人向けの販売体制構築、商品・マーケティング戦略を推進しています。

当社のモバイルソリューションの評価として、企業向け内線サービス「KDDIビジネスコールダイレクト」が「MM総研大賞*1 2009」の次世代ネットワーク製品・サービス部門FMCサービス分野において最優秀賞を受賞したほか、「ASP・SaaS*2・ICTアウトソー

シングアワード2010*3」において、Business Port Support Program が、PaaS*2 分野でグランプリを受賞しました。

*1 「MM総研大賞」は、IT市場専門調査会社である株式会社MM総研が、IT分野で積極的に新商品、新市場の開拓に取り組んでいる企業を表彰する制度です。2004年に創設され、今年が6回目となります。

*2 SaaS : 「Software as a Service」の略称、PaaS : 「Platform as a Service」の略称。

*3 「ASP・SaaS・ICTアウトソーシングアワード2010」は、日本国内でもっとも優秀かつ社会に有益なASP・SaaS・ICTアウトソーシングを実現しているアプリケーション・コンテンツ提供などのネットワークを活用したICTサービス全般について表彰するものです。

新たな収益基盤に向けた取り組み

じぶん銀行、UQコミュニケーションズの取り組み状況

日本のコンシューマ向け携帯電話市場が成熟化し、契約数の増加ペースが徐々に鈍化する傾向にある中で、当社では携帯電話をコアとした周辺領域に事業を拡大し、トラフィックに依存しない収益基盤の構築に取り組んでいます。

au Smart Sports

「au Smart Sports」は、au携帯電話のアプリ、EZwebサイトとPCサイトにおいて、ランニング・エクササイズ・ゴルフなどスポーツ時のサポートや摂取カロリー・体重のコントロールなど、「スポーツ」と「日常の健康管理」の両面からお客様の自分磨きを支援する総合サービスです。

2008年1月に提供を開始した「au Smart Sports Run&Walk」は、スポーツの基礎でもあるランニングやウォーキング時のコースや消費カロリーなどが確認でき、トレーニング結果をEZwebサイトとPCサイトで管理できるサービスです。

また2008年11月には、目標を設定することにより、スポーツや食事のアドバイスを通してお客様の目標達成をサポートするヘルスケアサービス「Karada Manager」の提供を開始しました。

さらに2009年5月には、100種類のエクササイズなどがいつでも実践できる「Fitness」と、目標に合わせたレッスンやコンテンツをする「Golf」の提供を開始しました。

今後もKDDIは、「au Smart Sports」のさまざまな取り組みを通して、お客様に新しいスポーツライフスタイルをご提案します。

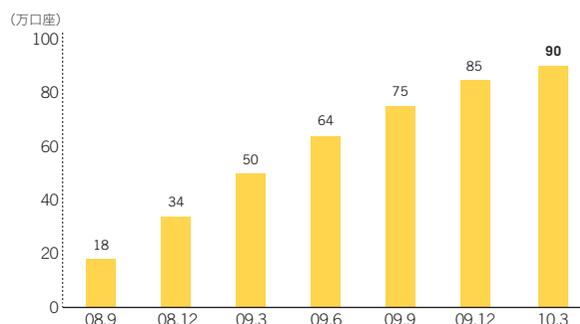
The image displays the 'au Smart Sports' ecosystem. On the left, a woman in a red athletic top and black leggings is running. To her right, four mobile application screens are shown, each with a red lightning bolt logo and the service name: 'Fitness' (showing a person on a balance ball), 'Golf' (showing a golfer), 'Run & Walk' (showing a map and running stats), and 'Karada Manager' (showing a bar chart). A central 'au Smart Sports' logo is connected to each of these screens by dotted lines.

その一つとして金融事業への取り組みが挙げられます。2008年6月、当社と株式会社三菱東京UFJ銀行が共同で設立した株式会社じぶん銀行は、国民が一人一台所有と言われる携帯電話を通じて、質の高い金融・決済サービスを提供することで、お客様にとって最も身近な銀行となることを経営目標としており、2010年5月には口座数が100万口座を突破しました。2008年7月の開業以来、2年足らずでの100万口座到達は、インターネット専門銀行の中では最速となります。今年度も、当社と株式会社三菱東京UFJ銀行との協働により各種プロモーションを積極的に展開することで、事業採算上の早期の単年度黒字化を目指します。また、銀行ビジネスに加え、2010年2月にはモバイルを主体とする新たなコンセプトの損害保険事業の展開を目指し、あいおい損害保険株式会社と共同で準備会社を設立し、事業免許の取得および事業開始に必要な準備業務を開始しています。

一方、2007年8月に設立したUQコミュニケーションズ株式会社は、「広帯域/大容量・高速移動性・常時接続」を特長とする世界標準規格の通信技術であるモバイルWiMAXの全国展開を行う国内唯一の通信事業者として、真のモバイルブロードバンド社会を実現するための重要な通信インフラの整備を進めるとともに、新たな市場創造、価値創造に取り組んでいます。2009年7月の商用サービス開始以降、順調に事業を拡大しており、今年度は累計基地局数15,000局、累計契約数80万契約を目指すほか、2012年度には単年度黒字化を見込んでいます。

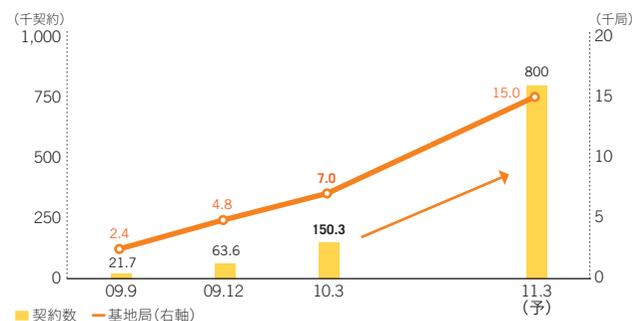
じぶん銀行

じぶん銀行口座数



UQ WiMAX

モバイルWiMAXの基地局と契約数



「MCPC award」において当社お客様が5年連続でグランプリを受賞

モバイルコンピューティングの導入により高度なシステムを構築し、顕著な成果を上げているユーザや団体・自治体の事例を表彰する「MCPC award 2010」において、岡山県警察本部様の「警察統合情報システム(PITシステム)」がグランプリ、ならびに総務大臣賞、モバイルパブリック賞を受賞しました。今回グランプリに輝いた「警察統合情報システム」は、すべての警察官が持つGPS搭載のビジネスau携帯電話「E03CA」が、警察の巨大なIT・通信基盤上で連携することによって、最前線の警察活動を大きく機動化・精強化したシステムです。auを利用したお客様のモバイルソリューションのグランプリ受賞は、5年連続となります。

「MCPC award」グランプリ受賞

2010年	岡山県警察本部様	「警察統合情報システム(PITシステム)」
2009年	九州電力株式会社様	「配電ケータイモバイルシステム」
2008年	総合警備保障株式会社様	「隊員指令システム」
2007年	いすゞ自動車株式会社様	「みまもりくんオンラインサービス」
2006年	ヤマト運輸株式会社様	「荷物情報リアルタイムシステム」



事業概況—固定通信事業

2009年度の業績概況

減収ながら営業損益は着実な改善傾向に

KDDIグループは、市内・長距離・国際などの音声通信サービスや、ブロードバンドでのインターネット接続サービスを含めたデータ通信サービス、ケーブルテレビサービス、法人のお客様向けのソリューションサービスやデータセンターサービスなど、固定通信事業を展開しています。

2009年度の営業収益は、FTTH事業の推進に伴う契約者数の増加や、JCN関東・川越ケーブルテレビなどが新たに当社グループに加わるなどの増収要因はあったものの、音声系サービスの減収や固定系海外子会社の円高影響などにより、前年度比1.1%減の8,392億円となりました。

また、営業利益は、当社単体におけるFTTH事業の収支改善、アクセスチャージなどの営業費用の減少に加え、中部テレコミュニケーション株式会社(CTC)などの連結子会社の業績改善に伴い、固定通信事業全体の営業損失は442億円と、前年度比で123億円改善しました。

2010年度については、連結子会社の増加やFTTH事業の顧客基盤拡大により、営業収益は前年度比12.0%増の9,400億円、営業利益はFTTH事業の顧客基盤拡大を中心とする営業収益の増加と前期に実施したネットワークスリム化などに伴うコスト削減効果、および連結子会社の利益拡大により、営業利益ベースでの黒字化を目指します。

事業内容

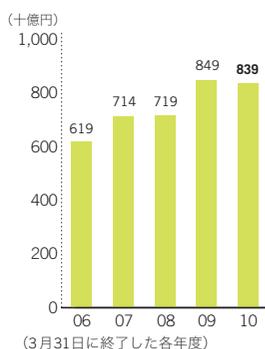
主要なサービス

市内・長距離・国際通信サービス、インターネットサービス、ソリューションサービス、データセンターサービス、ケーブルテレビなど

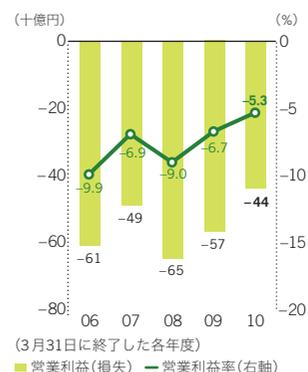
主要なグループ会社

当社、(株)KDDIテクニカルエンジニアリングサービス、JCNグループ、CTCほか

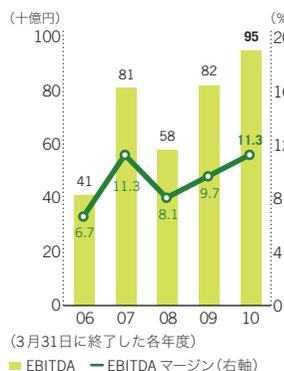
営業収益



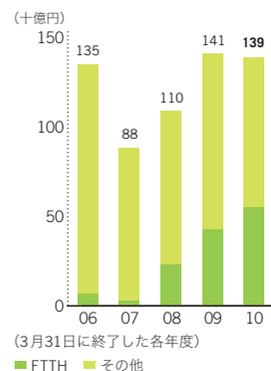
営業利益(損失)/営業利益率



EBITDA/EBITDA マージン



設備投資



ネットワークスリム化とは

当社の固定系ネットワークは、2000年以降相次ぐ合併により重複・複雑化し、収益構造の変化に機動的に対応できない状況となりました。また、固定系ネットワークは、固定系サービスだけではなく、移動通信の基幹ネットワークをも担う全事業を支えるネットワークであり、事業基盤強化の観点から抜本的な改革によるネットワークコスト削減が急務となっていました。そこで、2009年度にコアネットワークおよびメトロアクセスネットワークについて、稼働率の低い局舎と伝送路を対象にスリム化を実施しました。今後もネットワーク拠点の集約および局舎と伝送路のスリム化を継続して推進することで、固定通信事業の採算性の向上および持続的な成長に繋げていきます。

アクセス回線ビジネスの取り組み強化

固定系アクセス回線数の順調な増加

「アクセス回線」とは当社の基幹ネットワークとお客様のご家庭やオフィスとを繋ぐ回線のことです。電話の通話料が収入の中心だった時代とは異なり、現在はアクセス回線と、その回線に乗せるサービスを提供することによって得られる収入へと軸が移っています。当社で言えば、「auひかり」サービスでお客様のお宅に引き込む光ファイバーが「アクセス回線」であり、そこで提供される最大1Gbpsのインターネット接続が「乗せるサービス」の例になります。このアクセス回線ビジネスからの収入を増やしていくため、東京電力、中部電力といった電力系の通信会社やケーブルテレビ会社のM&Aを進め、当社グループ企業のお客様基盤を着実に拡大してきました。2009年度末の固定系アクセス回線数は、594万契約となり、順調に増加しています。

FTTH

「ギガ得プラン」を主力に顧客基盤を拡大

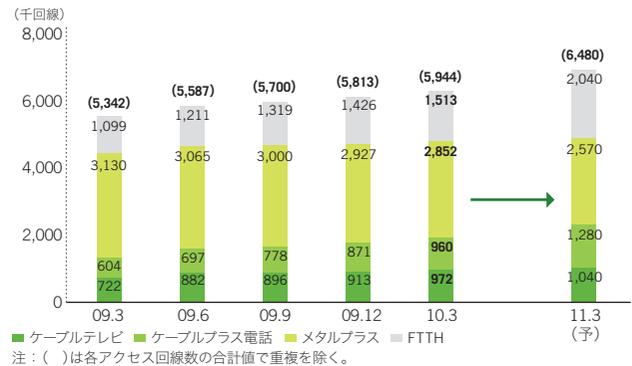
FTTHでは「電話」「インターネット」「映像」のトリプルプレイサービスを提供しています。

当社は首都圏に約1,173万世帯、中部圏に約280万世帯にアクセス可能なFTTHネットワークを保有しており、主に戸建て向けのサービスを提供しています。その他の全国主要都市では、NTTの回線を利用して主に集合住宅向けにサービスを提供しています。2010年1月1日から、固定通信サービスと移動体通信サービスのさらなる連携強化を目指すべく、光ファイバーサービスの名称を「auひかり」に変更しました。

商品面では、2年間の継続利用を条件にネット+電話で月額基本料5,985円(税込)という業界最安水準の低廉な料金で上り/下りともに最大1Gbps(ベストエフォート)の超高速通信を実現する「ギガ得プラン」を主力サービスとして展開しており、2010年1月からは、低層集合住宅にお住まいのお客様向けに、ADSLと同水準の低料金で上り/下りともに最大1Gbps(ベストエフォート)の高速通信を実現する「auひかり マンションミニ ギガ」を関東エリアで提供開始しました。

また、「auひかり ホーム」について、2010年1月に栃木県、宮城県においてサービスの提供を開始するとともに、北海道地域においてサービス提供エリアを拡大しました。また4月には石川県においてもサービス提供を開始し、北海道、東北地方の宮城県、北陸地方の石川県、関東地方の1都7県でご利用いただけるようになりました。さらに、2010年3月から沖縄県内において、沖縄セル

固定系アクセス回線数

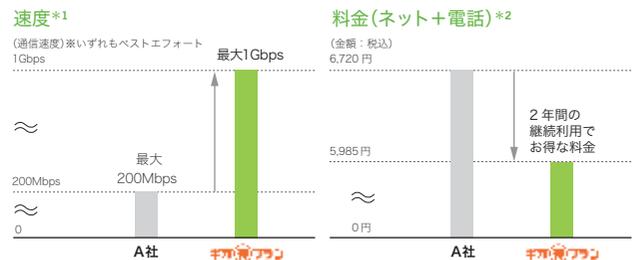


ラー電話株式会社が沖縄通信ネットワーク株式会社 (OTNet) を2010年1月に連結子会社化し、光ファイバー回線を利用した高速インターネット・電話サービス「au ひかり ちゅら」を開始しました。

2009年度末のFTTH契約数は、前年度末比41万増の151万契約となり、2009年度の売上は「音声」「インターネット」「映像」を合わせて780億円、ARPUは4,460円となりました。事業採算については、インフラの維持コストに加え、新たな顧客獲得コストが先行しているため赤字が続いており、固定通信事業全体の赤字の主要因となっています。



ギガ得プランの特長 (2010年3月31日現在)



- *1 ホーム(戸建て)向け速度。なお、利用するパソコンの性能などにより速度は変化する。
 *2 ホーム(戸建て)向け料金。「ギガ得プラン」は口座振替・クレジットカード割引適用で、プロバイダーを au one net にした場合の料金。
 A社料金は戸建て向けでプロバイダーを OCN にした場合の料金。

●事業概況—固定通信事業

アクセス回線ビジネスの取り組み強化

CATV

JCNおよび提携局の拡大で固定電話サービスを強化

ケーブルプラス電話はCATV各社の回線設備（同軸ケーブル）と当社の中継網を活用し、CATV各社が提供する固定電話サービスです。当社はCATV会社に対して「ケーブルプラス電話」を提供し、CATV各社が「多チャンネル放送」「インターネット」「電話」による本格的なトリプルプレイサービスを提供できる体制を支援しています。当社にとっても、ケーブルプラス電話は新たに電話基本料収入が見込めるサービスであり、2009年度末の「ケーブルプラス電話」の提携CATV局は前年度末比25局増の95局、契約数は前年度末比35万回線増の96万回線となりました。

また、当社連結子会社であるJCNグループでは2009年4月1日からJCN関東、川越ケーブルビジョンが、2010年2月からケーブルテレビ足立がグループに加わり、2009年度末の傘下のCATV局は18局、契約数は前年度末比25万契約増の97万契約となりました。

また、2010年2月には、Liberty Global Japan II, LLC、Liberty Japan, LLCおよびLiberty Jupiter, LLCの3社の持分のすべてを3,617億円で取得することで、Liberty Global, Inc.グループの株式会社ジュピターテレコム（以下「J:COM」）に対する出資関係（30.9%*を出資）を承継し、J:COMが持分法適用関連会社となりました。今後、J:COMと当社が戦略的なパートナーシップを構築して、ケーブルテレビ業界の発展に努めるとともに、ケーブルテレビのお客様に対して、総合通信キャリアとして当社グループの幅広い魅力的なサービスの提供ができるように努めてまいります。また、J:COMの既存株主と協調しながら、J:COMの企業価値の向上をサポートしていきます。

* 2010年3月31日現在のJ:COM自己株式を除く総議決権数に基づいて算出しています。

メタルプラス

2009年度末の契約数は前期末比約9%減と漸減傾向に

メタルプラスは当社が提供する直収型固定電話サービスです。NTTに代わって当社が電話回線を提供するため、従来の通話料収入に加えて、電話基本料も新たに当社の収入となります。メタルプラスは「電話のみで十分」というお客様をターゲットとしたサービスですが、インターネットを利用される方には、ADSLまたはダイヤルアップによるサービスも提供しています。

2009年度末のメタルプラス契約数は前年度末比27万減の285万契約となりました。営業収益は「音声」「インターネット」を合わせて1,190億円、ARPUは3,300円となりました。

FMBC

固定通信サービスと携帯電話サービスの連携を強化

当社は固定通信と移動通信を提供する総合通信事業者としての強みを活かし、2009年度末で携帯電話サービスの3,187万契約をベースにFMBC(Fixed Mobile and Broadcasting Convergence)サービスを推進しています。

取り組みの一環として、2009年11月からNTT加入電話経由でKDDIのマイラインをご利用のお客様が、au携帯電話からご自宅への通話や、ご自宅から携帯電話・固定電話などへの通話をお得な料金でご利用いただける新サービス「auまとめライン」の提供を開始しました。

営業面においては、auショップにおけるクロスセルを推進するほか、2010年1月からのキャンペーン期間中に「auひかり」を新規でご契約し、au携帯電話との「KDDIまとめて請求」をお申し込みいただいたお客様に、au携帯電話の月額基本使用料から最大12ヶ月間、月390円（税込）を割引くキャンペーンを実施しました。

今後も、お客様に固定通信サービスと携帯電話サービスをまとめて便利にご利用いただけるよう、「auひかり」とau携帯電話サービスの連携を強化していきます。

「auまとめライン」



グローバルICT

法人顧客のグローバルな通信ニーズをワンストップで解決

法人向け固定通信市場において、企業が効率的なリソース配分を行うために情報システム部門のアウトソーシング化を推進する中で、当社は固定とモバイル双方のインフラを持つ強みを活かし、ワンストップで提供する体制の構築を強化しています。

法人のお客様の海外進出に際しては、通信ネットワークの構築から運用、保守を含め、さまざまなICTニーズにお応えすべく、世界25ヶ国、57都市、87拠点（2010年5月30日現在）のグローバルな体制を構築しています。また、ネットワークだけでなく、データセンター、セキュリティサービス、工場の立ち上げに関わるLAN構築といった、幅広い周辺領域を含んだICTソリューションサービスのワンストップ提供を通じて、お客様のビジネスを支えています。

データセンター事業(TELEHOUSE)

グローバルなサービス体制構築を積極的に推進

データセンター事業については、国内外において安心してご利用いただける高スペックなデータセンターサービスを「TELEHOUSE（テレハウス）」というブランド名で、国内21サイト、海外16サイトの合計37サイト（そのほか、TELEHOUSE以外で7サイト）で展開しています。

ロンドンやニューヨーク、ロサンゼルスなどのサイトは国際インターネット・エクスチェンジとしての機能を果たしており、ロンドンではヨーロッパの、ニューヨークではアメリカ東海岸の公衆イン

ターネットトラフィックのそれぞれ半分以上が、TELEHOUSEのインターネット・エクスチェンジを經由しています。

2009年度の取り組みとしては、2009年12月に日系通信事業者としてはアフリカ地域で初めてとなるデータセンター「TELEHOUSE CAPE TOWN」を南アフリカ共和国のケープタウンにおいて開設したほか、2010年3月にはベトナムのハノイにおいて、「TELEHOUSE HANOI」を開設するなど、経済成長の期待が高い新興国においてサービス提供を開始しました。

クラウドサービス

「KDDIクラウドサーバサービス」を本格始動

国内データセンター内に構築したクラウド・コンピューティング環境に、ファイアウォール、ロードバランサーから、Web、OSなどの主要アプリケーションを組み込んだ、次世代IT基盤「KDDIクラウドサーバサービス」を2009年6月から提供しています。本サービスは、当社の国内データセンターに仮想プライベートデータセンターを構築し、パーチャルにシステムを構築できるPaaS型ソリューションサービスで、お客様は利用したい機能を選択することができ、複雑なシステムを柔軟かつ迅速に拡張・縮小することが可能となります。

データセンター事業は海外事業の中でも売上、利益ともに順調に成長しており、今後さらに東南アジア地域などの新興国にも拡張していく予定です。

海外事業の拡大

当社の今後の成長戦略として海外事業の拡大を位置づけています。具体的には、従来型の「グローバルネットワークサービス」+「データセンター」+「海外の域内サービス（米国、欧州など）」+「海外SI」のICTプラットフォームをワンストップで提供する「グローバルICTソリューションサービス」の推進、インターネット新興国におけるWiMAX事業の展開（バングラデシュでのbracNetへの出資）、移民をターゲットとした携帯電話事業（米国でのMVNO2社への出資）をはじめとするBOP（Base of the Pyramid）ビジネスなど、全く新しいグローバル事業の開拓にも果敢にチャレンジしています。

2009年度 新規海外子会社・関連会社一覧

社名	DMX Technologies Group Limited	Locus Telecommunications, Inc.	Total Call International, Inc.	bracNet (BRAC BD Mail Networks Limited)
所在地	香港 （登記上の本社はバミューダ）	米国 ニュージャージー州	米国 カリフォルニア州	バングラデシュ・ダッカ
事業概要	通信事業者、企業顧客向けのシステムインテグレーション事業および放送事業者、通信事業者向けのデジタルメディアソリューション事業	MVNO事業、 コーリングカード事業、 ほか	MVNO事業、 コーリングカード事業、 ほか	インターネット 接続サービス事業
KDDI出資比率	51.68%	51%	51%	50%
2009年売上規模	165億円	191億円	107億円	—

● 事業概況—その他事業

2009年度の業績概況

その他事業については、KDDIグループ全体の競争力を強化するため、今後の成長が見込まれる事業分野を重点的に強化しています。

2009年度は主にコールセンター事業およびコンテンツ事業などにおける事業拡大により、営業収益は前年度比54.2%増の1,122億円、営業利益は35億円となりました。

事業内容

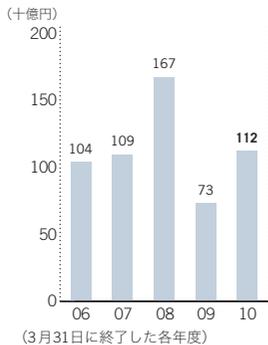
主要なサービス

コールセンター事業、コンテンツ事業、研究・先端開発、その他携帯電話サービスなど

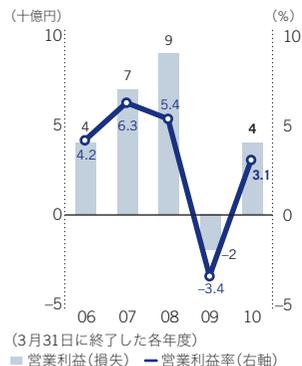
主要なグループ会社

(株)KDDIエボルバ、(株)mediba ほか

営業収益



営業利益(損失)／営業利益率



研究開発

コンピュータやIT機器が不可欠な社会となる中で、KDDIは情報通信技術が社会に自然に溶け込み、お客様が意識せずとも、安心・安全・快適なコミュニケーションが可能な社会の実現に資する研究開発を積み重ねています。

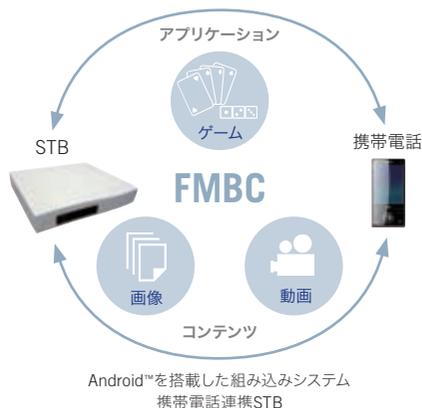
埼玉県ふじみ野市にあるKDDI研究所は当社の研究開発拠点として、固定通信・移動通信から放送までを融合・連携したFMBC (Fixed Mobile and Broadcast Convergence) 環境に対応した研究開発体制を整え、長期的かつ広範な視点に立った要素技術、基礎技術に力を注ぐ一方で、「高度でありながら、より使いやすい身近な技術」の実現を目指した最先端の研究テーマにも取り組み、毎年数多くの研究開発成果をあげています。

また、技術開発拠点として東京都千代田区にある当社本社内にKDDI研究所開発センターを設置し、コア技術の差別化とコスト削減の両立といった課題に挑戦しながら、2、3年後の実用化を前提とした多様な技術開発に取り組んでいます。

この2つの拠点を中心とした研究開発・技術開発活動の結果、2010年3月期には、研究員1人あたり1件以上の特許出願を達成しました。加えて、当社にとって重要な将来技術の動向把握・研究課題抽出などを目的として、国内外の研究機関との共同・委託研究や国際学会会議活動へ参加するほか、標準化活動にも積極的に取り組んでいます。

一方、研究開発体制については、事業部門のみならず運用・建設部門における研究開発ニーズ・技術開発ニーズと、KDDI研究所における研究開発成果・技術開発成果のマッチング、さらには、KDDI研究所での開発プロジェクトの立ち上げ時に、移動/固定の各事業部門との方向性やゴールを共有するためのマッチング活動を行っており、より便利で面白くご満足いただけるサービスをKDDIグループ全体として実現すべく、社内連携を推進しています。

Android™*をベースとしたSTB(Set Top Box)の開発



KDDI研究所は、米Google社の携帯電話プラットフォームAndroid™をベースとしたSTBおよび、STB用アプリケーションを開発しました。

携帯電話プラットフォームと同じプラットフォームをSTBに採用することで、携帯電話とSTB上で同じコンテンツやアプリケーションを利用することが可能となり、これにより開発コストの低減、リードタイムの短縮が可能となりました。

今回試作されたSTBにはIPTVフォーラム技術仕様準拠のビデオオンデマンド受信機能、IPマルチキャスト放送受信機能を搭載しました。加えてTransferJet™を組み込み、携帯電話とSTB間での大容量ファイルの高速転送を実現しています。

また、STB用アプリケーションとして、携帯着信を基にSTB間のコンテンツ転送・共有を行う「携帯電話・STB連動アプリケーション」や、家庭内にあるさまざまな機器のログを収集し、携帯電話やSTBに有用な情報を表示する「家庭内ログ活用アプリケーション」を試作し、開発の容易さを実証するとともに、STBと携帯電話間のシームレスな連携を実現しました。

* 「Android」は、Google Inc.の商標です。

Being KDDI, Being More **INSPIRED**

KDDIは、すべてのステークホルダーを「お客様」と捉えています。お客様の声は価値創造の源泉であり、お客様のご支持は持続的な発展を支える基盤です。これからもお客様を見つめ続けていきます。感性を研ぎ澄ませながら。



コーポレート・ガバナンス

役員

2010年6月17日現在

取締役



おの たらし
小野寺 正
代表取締役社長兼会長
'97.6 当社代表取締役副社長
'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(現任)



ありとみ かんいちろう
有富 寛一郎
代表取締役副会長
'09.8 当社特別顧問
'10.6 当社代表取締役副会長(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)



たなか たかし
田中 孝司
代表取締役執行役員専務
'07.6 当社取締役執行役員専務
'10.4 当社ソリューション事業本部担当兼
コンシューマ事業本部担当兼商品開
発統括本部担当(現任)
'10.6 当社代表取締役執行役員専務(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専務
'10.4 当社グループ戦略統括本部長(現任)
'10.6 当社代表取締役執行役員専務(現任)



しまたに よしはる
嶋谷 吉治
取締役執行役員専務
'03.4 当社執行役員
'09.6 当社取締役執行役員専務(現任)
'10.4 当社技術統括本部長兼運用統括本部
担当兼建設統括本部担当(現任)



いのうえ まさひろ
井上 正廣
取締役執行役員専務
'05.1 当社執行役員専務
'10.4 当社商品開発統括本部長(現任)
'10.6 当社取締役執行役員専務(現任)



いしかわ ゆうぞう
石川 雄三
取締役執行役員専務
'01.6 当社執行役員
'09.4 当社ソリューション事業本部長(現任)
'10.6 当社取締役執行役員専務(現任)



ゆあさ ひでお
湯浅 英雄
取締役執行役員専務
'03.4 当社執行役員
'10.4 当社コンシューマ事業本部長(現任)
'10.6 当社取締役執行役員専務(現任)



ならたに ひるむ
奈良谷 弘
取締役執行役員専務
'03.5 当社執行役員
'10.4 当社渉外・マーケティング統括本部長
(現任)
'10.6 当社取締役執行役員専務(現任)



かわむら まこと
川村 誠*1
取締役
'05.6 京セラ株式会社代表取締役社長
'09.4 同社代表取締役会長(現任)
'09.6 当社取締役(現任)



ささき しんいち
佐々木 眞一*1
取締役
'05.6 トヨタ自動車株式会社専務取締役
'09.6 当社取締役(現任)
トヨタ自動車株式会社代表取締役
副社長(現任)



かつまた つねひさ
勝俣 恒久*1
取締役
'02.10 東京電力株式会社代表取締役社長
'06. 6 当社取締役(現任)
'08. 6 東京電力株式会社代表取締役会長
(現任)

監査役

常勤監査役

いき まさたか
吉岐 雅隆

さんべい よしなり
三瓶 美成

よしなが まさゆき
吉永 昌幸*2

*1 社外取締役

*2 社外監査役

取締役勝俣恒久氏および常勤監査役吉永昌幸氏は、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。

監査役

にしかわ よしひこ
西川 美彦*2

わたなべ かつあき
渡辺 捷昭*2

基本理念

KDDIは、2000年10月にDDI、KDD、IDOの3社が合併し、移動通信から固定通信まであらゆる通信サービスを提供する総合通信事業者として発足しました。国内の電気通信市場の競争が激しさを増すなか、3社の資産、人財、技術力を融合させ、より高品質で利便性の高い、革新的な情報通信サービスを提供することで、社会からの期待に応え、社会とともに持続的に成長する企業への変革を目指しました。

発足時には、合併のシナジー効果を最大限に発揮させるために、異なる企業文化をもつ社員に共通の価値観を醸成することが何よりも必要と考え「KDDIフィロソフィ」を策定しました。これは、一般的には「企業理念」や「社訓」に相当するもので、全社員が自らの行動を律するための規範として、その徹底を図りました。以来、16社の企業が統合し、多様性を備え持った企業に成長しましたが、「KDDIフィロソフィ」のもと、常にお客様の視点で考え、新たな価値を創造することに挑戦し続けています。

KDDIフィロソフィの基本理念

お客さまの満足と信頼の確保

お客さまの期待に応える価値あるサービスを提供します。

従業員の幸せ、活力ある企業

すべての従業員が働きがいを持てる活力ある企業であり続けます。

株主さま、お取引先さまなどの信頼

株主さま、お取引先さまなど、関係するすべてのの方々の信頼に応えます。

社会の発展

豊かなコミュニケーションによる国際社会の発展に貢献します。

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

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

業務の執行につきましては、執行役員制度（2001年6月導入）により権限の委譲と責任体制の明確化を図り、有効かつ効率的に業務を遂行しています。また、迅速な経営判断を目指して、社内意思決定フローのシステム化も推進しています。

株主総会につきましては、招集通知の早期発送や集中日を回避した開催日の設定のほか、議決権プラットフォームによるPCおよび携帯電話からの議決権行使も受け付けており、株主総会の活性化と議決権行使の円滑化を積極的に推進しています。

取締役会は、社外取締役を含む取締役で構成し、法令などに定める重要事項の決定を行うとともに取締役などの適正な職務執行が図られるよう監督しています。取締役会付議事項のほか、業務執行に係る重要事項については、取締役、執行役員にて構成される経営会議において決定しています。また、取締役会は執行役員を選任・解任する権利を有しています。

監査役は、取締役会に出席するほか、社内主要会議に出席しています。取締役会および内部監査部門は、監査役の職務遂行

に必要な情報を適宜・適時提供するとともに、意見交換を行い、連携を図ります。また、定例的に会計監査人から会計監査の年度計画および会計監査の状況およびその結果について報告を聴取するほか、必要に応じ適宜意見交換を実施しています。そのほか、監査役の職務を補助するための監査役室を2006年に設置しており、それに従事する使用人の人事については、監査役の意見を聴取しています。

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

その他の機関としては、コンプライアンス関連事項の審議決定機関である「企業倫理委員会」や、開示情報の審議機関である「ディスクロージャー委員会」を設置しています。グループ各社の管理についてもシステム・体制などさまざまな面で連携し、KDDIグループ全体としてガバナンス強化を図っています。

当社のコーポレート・ガバナンス体制は次ページの通りです。

リスクマネジメント

当社は、取締役などで構成される各種会議およびリスク管理情報を定期的に洗い出し、これを一元的に管理するリスクマネジメント本部を中核として、すべての部門、役職員が連携して、社内関連規程に基づき、当社グループのリスクを適切に管理し、経営目標の適正かつ効率的な達成に取り組んでいます。

それらの遂行にあたっては、当社グループで任命された「内部統制責任者」が中心となり、自律的に推進しています。

リスクマネジメント体制

- (1) 経営戦略などに係る会議体において、当社グループの持続的な成長を図るべく、ビジネスリスクの分析および事業の優先順位付けを厳正に行い、適切な経営戦略や経営計画を策定しています。その実現のため、業績管理に係る会議体において、月次でビジネスリスクを監視し、業績管理の徹底を図っています。
- (2) TCS（トータル・カスタマー・サティスファクション「Total Customer Satisfaction」）に係る会議体において、月次でTCS活動の評価・改善を図り、お客様ニーズや苦情へ迅速かつ適切に対応するよう努めています。また、製品安全に係る諸法令を遵守し、お客様に安心、安全で高品質な製品・サービスを提供するよう努めるとともに、お客様へのわかりやすい情報の提供と適正な表示を行うよう努めています。
- (3) 当社グループの広報・IR活動のさらなる充実に向け、当社グループの経営の透明性を確保し、すべてのステークホルダーから理解と信頼を得るよう努めています。
当社グループを取り巻くビジネスリスクについては、情報開示に係る会議体において、公正に洗い出し、適時、適正に開示するよう努めています。
- (4) 会社事業に重大かつ長期にわたり影響を与える事項については、事業中断などのリスクを可能な限り低減するための対応策を検討し、事業継続計画(BCP)を策定するよう努めています。

業務品質向上の推進体制

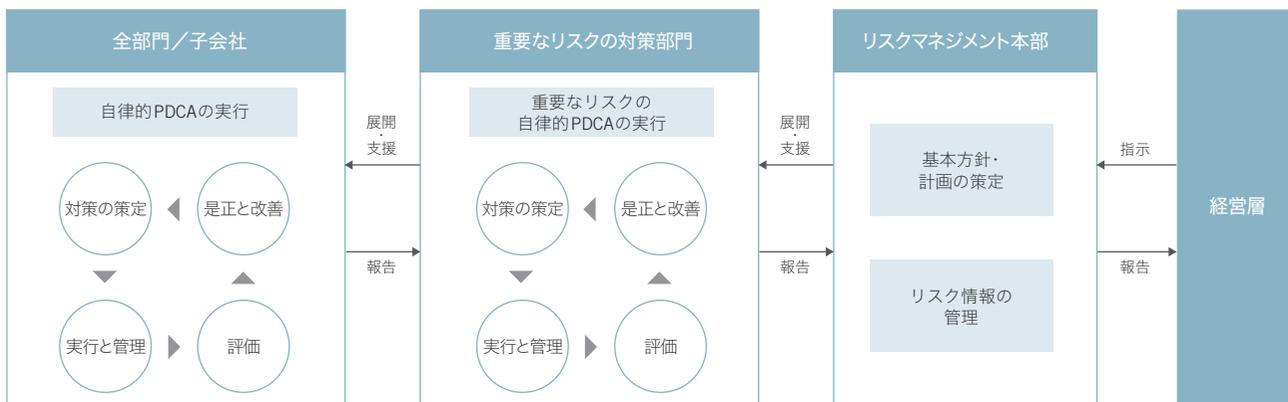
- (1) 財務報告に係る内部統制については、当社グループの全社的な内部統制の状況や重要な業務プロセスについて、評価・改善を行い、一層の信頼性向上に努めています。
- (2) 業務の有効性、効率性の向上や資産の適正な取得・保管・処分など、当社グループの業務品質向上のために必要な体制の整備、充実を図っています。

電気通信事業者としての体制

- (1) 通信の秘密は、これを保護することが当社グループの企業経営の根幹であり、これを遵守するよう努めています。
- (2) お客様情報などの漏洩の防止、電気通信サービス用ネットワークへのサイバーテロの防護など会社の全情報資産の管理については、情報セキュリティに関する会議体などにおいて、その施策を策定し、役職員が連携して情報セキュリティの確保を図るよう努めています。
- (3) 重大な事故・障害、大規模災害などによる通信サービスの停止、中断などのリスクを可能な限り低減するため、ネットワークの信頼性向上とサービス停止の防止施策を実施できるよう努めています。

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

KDDIグループのリスク管理体制図



コンプライアンスについての考え方

当社は、電気通信事業法で定められている「通信の秘密」を厳守することをはじめ、法令遵守は企業経営の根幹と考え、コンプライアンスの体制の整備と強化を進めています。また、全従業員が常に高い倫理観を維持し、適正な職務の執行を図るため、コンプライアンスに関する意識の向上に努めており、2003年1月には企業活動を行う上で守るべき基本原則を掲げた「KDDI行動指針」を制定しました。

コンプライアンス推進体制

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



コンプライアンス教育・研修・啓発

従来の管理職研修および従業員ローテーション研修におけるコンプライアンス講座、ならびに全従業員を対象としたeラーニングによる教育に加え、2008年4月から、新入社員研修においても、コンプライアンス講座による教育を開始しています。

主な研修実績

	2009年度実績
一般従業員向け研修	約700名
管理職・ライン長研修	約1,300名
新入社員研修	約300名
eラーニング	約19,000名

企業倫理ヘルプライン

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

KDDIグループ会社のコンプライアンス体制整備

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



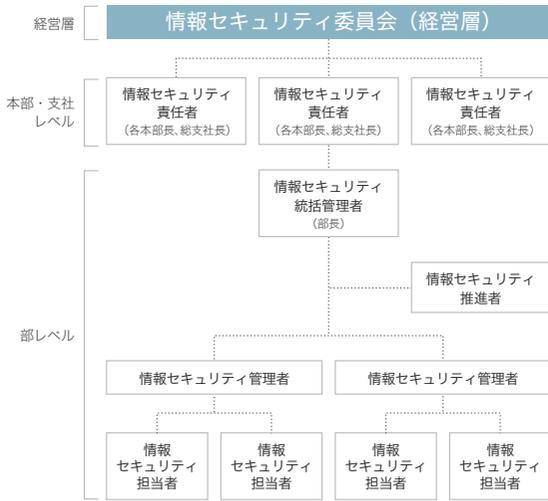
有富 寛一郎
代表取締役副会長
KDDIグループ企業倫理委員会委員長

当社では、「心を高める」という社是のもと、自らの行動を律するための規範としての「KDDIフィロソフィ」を掲げ、これを企業活動の中で実践する道標として、「KDDI行動指針」を策定しております。また、全役員・全従業員が高い倫理観と遵法精神に基づく行動をとることにより、お客様や社会から厚い信頼と高い評価を得られる企業となるよう取り組んでおります。このため平素から、全役員・全従業員に対し、フィロソフィ・行動指針をベースとした教育・研修・啓発活動を組織的継続的に行うことでコンプライアンス意識の浸透を図りますとともに更に強固なコンプライアンス体制の整備・確立に努めてまいります。

情報セキュリティ

当社では、経営層および営業・技術・コーポレート部門長を委員とする「情報セキュリティ委員会」を運営し、全社の情報セキュリティ管理状況を的確に把握するとともに、必要に応じて情報セキュリティ強化のための各種施策をグループ全体へ迅速に展開できる体制を整備しています。

セキュリティ管理体制図



当社は、電気通信サービスを安全に安定して提供する企業としてお客様情報および会社の機密情報を厳格に取り扱うとともに、様々な側面から情報セキュリティ強化のための施策を継続的に実施しています。

2009年度は、4月に社内全部署へ拡大したISMS認証の維持活動を中心に、情報セキュリティの継続的改善を進めてきました。人的対策としては、情報セキュリティの強化月間を設け、eラーニング・セルフチェックに加え、グループ討議を行い、従業員の意識向上に注力しました。技術的な対策としては、作業ミスを予防するためのメールソフトや業務用システムの改修に加え、お客様情報をより安全に取り扱うことができるよう対策を施した

OA環境の整備、社外から社内ネットワークに安全にアクセスし、業務用システムの利用が可能となるリモートアクセス環境の整備等を行いました。また、事業用電気通信設備に対しても、不正アクセスに繋がる新たな脆弱性やウイルス感染等の脅威に関する情報を収集し、必要な対策を実施しています。

2009年度のKDDIグループ子会社の情報セキュリティの取り組みとして、沖縄セルラー電話(株)、(株)KDDIテクニカルエンジニアリングサービス、(株)KDDI総研がISMS認証を取得、中部テレコミュニケーション(株)がプライバシーマークを取得し、情報セキュリティ・個人情報保護の継続的改善のしくみを構築しています。

今後も、マネジメントシステムの継続的改善の枠組みを活用し、KDDIグループ全体で情報セキュリティの強化に取り組んでまいります。

当社が取得したISMS認証

登録番号	組織名	初回登録日
IS 76406	渋谷データセンター	2003年 7月 4日
IS 85329	情報システム本部	2004年 9月28日
IS 88665	江東テクニカルセンター	2004年12月13日
IS 95253	KDDI株式会社*1	2005年 6月 7日
IS 94986	大手町テクニカルセンター	2005年 7月11日
IS 500630	ネットワークオペレーションセンター	2006年 4月18日
IS 506507	大阪テクニカルセンター	2006年10月27日
IS 507482	セキュリティ・オペレーション・センター	2006年10月27日
IS 521724	サービス運用本部	2007年10月22日
IS 537749	FMBCオペレーションセンター	2008年 9月30日
IS 544901	KDDI株式会社*2	2009年 4月10日

*1 コーポレート・顧客サポート・建設・技術・営業各部門、および(財)国際電信電話共済会、KDDI健康保険組合、KDDI企業年金基金、(株)KDDI総研

*2 運用統括本部設備運用本部・サービス運用本部、および日本通信エンジニアリングサービス(株)



嶋谷 吉治

取締役執行役員常務

情報セキュリティ委員会委員長

当社は、電気通信事業者として、お客様に安心・安全な情報通信サービスをご利用いただけるよう、全社を挙げて情報セキュリティの強化に取り組んでおります。事業用電気通信設備に対する外部からのセキュリティ脅威については、24時間体制で監視を行い、適宜必要な対処を行っております。また、通信の秘密やお客様の情報などの重要な情報の保護については、全従業員・委託先を含め、グループ全体で取り扱い手順の遵守・徹底に努めております。

情報セキュリティを確保するためには、従業員一人一人の意識向上が不可欠となるため、2009年4月に社内全部門で取得したISMS認証の枠組みを活用し、各職場における継続的な改善活動にも力を入れております。

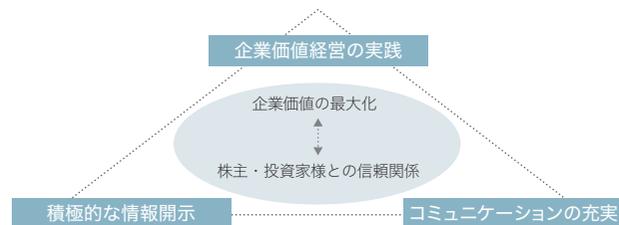
情報セキュリティの活動は、日常業務に根付かせて、永続的に取り組んでいく必要があります。情報セキュリティ委員会の活動を核として、必要な対策を機動的に実施し、改善のためのPDCAサイクルを継続的に回すことによって、当社の情報セキュリティをより強固なものにしてまいります。

情報開示とIR

当社は、投資判断に影響を与える会社情報については、金融商品取引法などに則り、株主・投資家の皆様に分かりやすい形で、適時かつ公平な情報の開示を継続的に行っています。また、「IR基本方針」をホームページ上で公開し、IR活動についての基本的な考え方や情報開示の体制などを説明しています。特に、決算期に開示する決算情報については、「ディスクロージャー委員会」を設けて、集中的に審議を行い、経営の透明性の向上と適切な情報提供に取り組んでいます。また、株主・投資家の皆さまよりいただいたご意見については、経営層のみならず、社内にも幅広く情報共有し、事業戦略、経営戦略上の貴重なご意見として参考にしています。

IR基本方針

当社のIRは、常に積極的かつ充実した対話を継続することで、株主・投資家さまの満足度向上を図り、当社の経営に対する信頼性を高めることを目的としています。



IR活動指針

当社は、以下の活動指針に基づいたIRを実施することで、株主・投資家様との長期的な信頼関係を構築し、企業価値の最大化を図っています。

活動指針3カ条

- 開かれたIRを目指します

誠実かつ公平な情報開示により、株主・投資家さまに対する説明責任を全うするとともに、双方向性を重視し、株主・投資家さまとの対話を大切にします。

- 能動的なIRを実施します

常に新しい発想でIRを展開することで、より多くの皆様にKDDIを知っていただくとともに、さらなる理解促進に努めます。

- 組織的なIRを展開します

経営トップのリーダーシップのもと、グループ企業を含めた全役職員が、企業価値向上の担い手として組織的なIRを行います。

2009年度のIR活動

コミュニケーションの充実

経営陣から当社業績を直接説明する場として、決算説明会を四半期ごとに開催しているほか、国内外の投資家の皆さまとの個別ミーティングやスモールミーティングの実施、証券会社主催の各種カンファレンスや個人投資家向けセミナーへの参加など、コミュニケーションの充実に取り組みました。

また、株主・投資家さまの声をタイムリーに経営にフィードバックしました。

IRツールの充実・外部機関からの評価

決算説明会や株主総会の模様をホームページにて動画配信しており、同じ内容を英語でもご覧いただけるようご用意しています。また、決算短信などの各種決算資料のホームページへの掲載、メールマガジン、モバイルIRサイトなど、さまざまなIRツールを通じた、積極的な情報開示を推進しています。

当社のIR活動の成果として、2009年度は、大和インベスター・リレーションズ株式会社の「2009年インターネットIR・ベスト企業賞」に5年連続で選ばれたほか、日興アイ・アール株式会社の「2009年度全上場企業ホームページ充実度ランキング」において「総合ランキング」で3位、「情報・通信業」においては2位に選ばれ、高い評価をいただくことができました。

また、2010年4月現在、日本国内の代表的なSRI*1インデックスである「モーニングスター社会的責任投資株価指数」*2にも組み入れられています。

*1 社会的責任投資(Socially Responsible Investment)。

*2 モーニングスター株式会社が国内上場企業のなかから社会性に優れた企業と評価する150社を選定し、その株価を指標化した国内初の社会的責任投資株価指数。



IRコンタクト先

〒102-8460

東京都千代田区飯田橋3-10-10 ガーデンエアタワー

コーポレート統括本部 経営管理本部 IR室

Tel: 03-3347-0077(代表) Email: kddi-ir@kddi.com

内部統制 – 企業クオリティ向上への取り組み –

当社は、会社法第362条第5項の規定に基づき、2006年4月19日および2008年1月25日、2010年3月11日開催の取締役会において、取締役の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するため、「内部統制システム構築の基本方針」を決議し、公表しております。

本基本方針に基づき、会社業務の執行の公正性、透明性および効率性を確保すべく、実効性のある内部統制システムの構築に取り組み、企業クオリティの向上を図っております。

内部統制報告制度への対応

2008年度から適用された金融商品取引法に基づく内部統制報告制度への対応としては、専門担当組織として内部統制部を設置し、財務報告の信頼性を確保すべくKDDI本体および主要なグループ子会社の内部統制システムの構築を行い、内部統制評価を実施しました。評価結果については内部統制報告書としてとりまとめ、2010年6月に内閣総理大臣に提出し、投資家の皆様に開示しております。

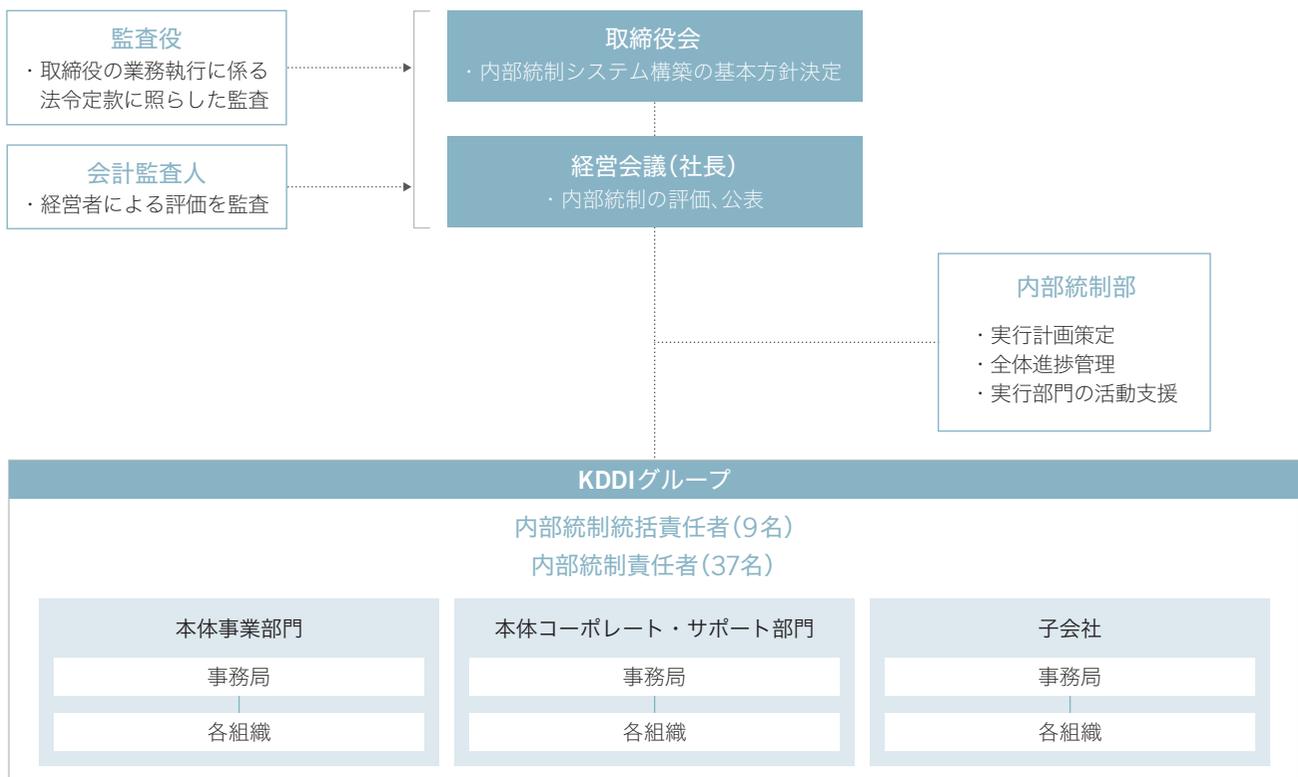
企業クオリティ向上を目指した「業務品質向上」への取り組み

当社は、内部統制報告制度への対応は企業クオリティ向上への通過点と位置づけ、同制度への対応を契機に設置した内部統制部を全社活動の推進事務局として、業務の効率化、標準化を図りながら、業務の質を高め、付加価値拡大を図る、全社をあげた「業務品質向上」にも取り組んでいます。

2010年度からはKDDI本体および主要グループ子会社に計37名の「内部統制責任者」を、さらに、それを統括する9名の「内部統制統括責任者」を任命し、この責任体制の下ですべての組織が内部統制システムの整備・運用に加え、「業務品質向上」の推進を図ります。

また、全従業員に対し、内部統制の理解を深めるため定期的に集合研修やeラーニングを実施しています。

内部統制活動の推進体制



● CSR – 事業活動を通じて、安心・安全で持続可能な社会の実現に貢献する –

TCSを核としたKDDIのCSR

社会基盤の一端を担う総合通信事業者である当社は、情報通信サービスの提供により、あらゆる社会活動と深く関わっています。KDDIでは、サービスのご利用者、お取引先、社員、株主・投資家、行政機関など、当社に関わるすべてのステークホルダーを「お客様」ととらえ、お客様のご満足を追求する活動、TCSを推進しています。

すべての役員、社員一人ひとりにいたる全員が、自分にとってのTCSを意識し、日々の業務を実践していくことが、KDDIが社会の期待に応え、社会的責任を果たすKDDIのCSRと考えています。



KDDIのCSR重要課題

2008年度に社会的関心の特に高いテーマであるとともに、社会とともにKDDIが持続的成長を実現するために、特に重視すべきテーマである4つの課題を選定しました。ステークホルダーの皆さまや有識者の方からご意見を伺い、課題解決に向けた取り組みを推進しています。

重要課題1 安心・安全な情報通信社会の実現

2005年度から「KDDIケータイ教室」を実施し、2009年度は1,190回、累計2,180回実施しています。「KDDIケータイ教室」は、「誰もが安心・安全にご利用いただくためのお手伝いをする」という考えのもと、全国の小学校、中学校、高等学校などへ社員を講師として派遣し、実施しています。

また、2010年3月には、子どもたちの情報通信利用の現状をテーマとしたシンポジウムを開催し、保護者・教職員の方から課題解決に向けたご意見をいただくなど、ステークホルダーの方々との積極的なコミュニケーションを図りました。

そのほか、子どもの安全と保護者の安心を追求したau携帯電話「mamorino(マモリーノ)」の開発や、18歳未満のすべてのお客様に、フィルタリングサービス「EZ安心アクセスサービス」を導入するなど、安心・安全にご利用いただける環境づくりも積極的に行っています。



KDDIケータイ教室の様様



2010年3月に実施した
シンポジウム2010

重要課題2 安定した情報通信サービスの提供

当社は、ライフラインである情報通信サービスに携わる企業として、お客様に常に安定したサービスを提供することが事業を通じた最大の責務と認識しています。このため、災害発生を想定した訓練の実施、衛星通信機能を備えた車載型無線基地局の配備など、ネットワークに障害が発生した際にも継続的にサービスを提供できるよう努めています。

また、2009年10月から通信環境を改善するため「au電波調査」サービスを開始し、個人宅の電波調査や、状況に応じて屋外の電波を増幅させ、屋内へ中継する「auレピータ」を用いたエリア改善を行うなど、お客様一人ひとりにあった快適な通信環境サービスの提供に努めています。



電波状況を調査し、通信エリア改善を行う個人宅訪問サービス



auレピータ

重要課題3 地球環境保全への取り組み

KDDIでは、地球環境保護を推進することがグローバル企業としての重要な責務であると考え、より環境に配慮した活動を実施しています。2009年度は、通信設備の省エネ化対策として、太陽光パネルで発電した電力、蓄電池に充電した電力、商用電力の3つを制御し効率的に携帯電話基地局に供給することで、CO₂排出量を削減する「トライブリッド方式電力制御技術」のau携帯電話基地局を開発しました。2009年12月に試験運用を開始し、設置方式や供給電力制御の最適化などの検証を重ね、本格導入を目指しています。

また、2009年度から環境会計を導入し、環境マネジメントの質的向上を図っています。

そのほか、ICT（情報通信技術）の利活用により、社会全体の環境負荷低減を図る「Green by ICT」の取り組みの一環として、製品やサービスの製造・使用・廃棄あるいは再使用にいたるすべての段階を通して排出されるCO₂の量を評価する「LCA（ライフサイクルアセスメント）」を2008年度から導入し、環境負荷の定量的な把握に努めています。

「トライブリッド方式電力制御技術」を採用したau携帯電話基地局



重要課題4 多様な人財の育成による活力ある企業の実現

KDDIでは、ダイバーシティ推進を持続的な企業成長のための経営戦略の一つととらえ、積極的に取り組んでいます。

育児や介護と仕事の両立支援、休暇・休職制度、勤務時間制度などの充実を図り、2009年7月に次世代育成支援認定マーク（愛称：くるみん）を取得しました。また、2009年9月には男性社員を対象に、父親としての子育ての関わり方やワーク・ライフ・バランスの重要性を知る講座「Kパパ応援セミナー」を開催するなど、全社員へのワーク・ライフ・バランスへの理解促進に努めています。

このほか、障がい者や高齢者雇用の推進、社員の国内外での活躍をサポートする人財育成制度や研修制度の導入など、社員一人ひとりが生き生きと活躍できる職場環境の整備に取り組んでいます。



障がい者の雇用機会と職域拡大を図るために設立した特例子会社KDDIチャレンジド



次世代育成支援認定マーク「くるみん」

社会貢献活動

社員参加型の社会貢献活動「+αプロジェクト」

「+αプロジェクト」は、KDDIオリジナルの社員参加型の社会貢献プロジェクトです。2010年3月現在、全国約4,200名の社員がプロジェクトに参加しています。メンバーが社内外で行った社会貢献活動に対しポイントを付与し、積み立てられたポイントを金額に換算して、メンバーが推薦する慈善団体などにKDDIが寄付をするしくみです。2009年度に積み立てられたポイント約370万円は、「国際連合世界食糧計画WFP協会」など14の慈善団体に寄付しました。

そのほか、ペットボトルのキャップの売却益をワクチン購入代として寄付する「エコキャップ運動」へも参加し、2009年度は約5,200本のワクチンに相当する420万個を超えるエコキャップを回収しました。



メンバーが制作した「+αプロジェクト」ロゴマーク

KDDI財団を通じた社会貢献事業

2009年10月に、新たに「財団法人KDDI財団」が発足しました。同財団はICT（情報通信技術）の恩恵を社会に還元するとともに、ICTによる世界の調和ある健全な発展と、社会、経済、文化の進展に寄与する社会貢献活動を推進しています。

2009年度は、大学・研究機関への研究助成、外国人留学生への奨学金支給、NGO・NPOの活動支援など、総額約8千万円の助成・援助を実施しました。また、途上国支援の一環で、途上国からの研修生への技術研修、途上国の通信事情改善のためのプロジェクト推進、さらに、途上国の将来を担う子供たちの教育支援を目的にチャリティコンサートを開催し、その収益金でカンボジアに学校を建設するなど、幅広い活動を推進しています。



チャリティコンサート
クラシック2010

財務セクション

CONTENTS

60	5年間の要約財務データ
61	セグメント情報
62	財政状態および経営成績に関するFAQ
64	財政状態および経営成績の分析
77	事業等のリスク
80	連結貸借対照表
82	連結損益計算書
83	連結株主資本等変動計算書
85	連結キャッシュ・フロー計算書
86	連結財務諸表注記
104	公認会計士の監査報告書

財務セクション

5年間の要約財務データ

3月31日に終了した各年度

	百万円				百万米ドル*1	
KDDI連結	2006	2007	2008	2009	2010	2010
営業収益	¥3,060,814	¥3,335,260	¥3,596,284	¥3,497,509	¥3,442,147	\$36,996
電気通信事業営業収益	2,398,526	2,592,882	2,749,897	2,720,675	2,606,165	28,011
附帯事業営業収益	662,288	742,378	846,387	776,834	835,982	8,985
営業利益	296,596	344,701	400,452	443,207	443,862	4,771
当期純利益	190,569	186,747	217,786	222,736	212,764	2,287
EBITDA	654,409	691,699	769,209	904,030	927,253	9,966
売上高営業利益率	9.7%	10.3%	11.1%	12.7%	12.9%	12.9%
EBITDAマージン	21.4%	20.7%	21.4%	25.8%	26.9%	26.9%
総資産	2,500,865	2,803,240	2,879,275	3,429,133	3,819,537	41,053
有利子負債残高	770,692	620,471	571,945	874,951	1,096,778	11,788
純資産(旧株主資本)*2	1,295,531	1,537,114	1,715,731	1,881,329	2,078,451	22,339
営業活動によるキャッシュ・フロー	575,531	738,703	545,234	712,231	739,992	7,953
投資活動によるキャッシュ・フロー	(435,923)	(442,218)	(557,688)	(775,470)	(924,442)	(9,935)
フリー・キャッシュ・フロー	139,608	296,485	(12,454)	(63,240)	(184,450)	(1,982)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(256,935)	(258,919)	(104,410)	191,490	149,239	1,604
1株当たり情報(円及び米ドル):						
当期純利益	45,056	42,505	48,810	49,973	47,768	513
潜在株式調整後当期純利益	45,025	42,495	48,807	—	—	—
配当金	8,000	9,500	10,500	11,000	13,000	140
純資産(旧株主資本)	296,383	339,806	377,278	413,339	453,003	4,869

*1 米ドル金額は、便宜上、1ドル=93.04円(2010年3月31日実勢レート)にて換算しています。

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

主な経営指標	2006	2007	2008	2009	2010
自己資本比率(%)	51.8	54.1	58.5	53.7	52.8
D/Eレシオ(倍)	0.59	0.41	0.34	0.48	0.54
自己資本当期純利益率(%)	15.5	13.3	13.6	12.6	11.0
総資産営業利益率(%)	11.9	13.0	14.1	14.1	12.2
総資産回転率(倍)	1.2	1.3	1.3	1.1	0.9
自己資本回転率(倍)	2.5	2.4	2.2	2.0	1.8
流動比率(%)	103.6	88.0	107.4	122.5	118.0
固定比率(%)	145.4	136.4	132.3	139.0	146.2
固定長期適合比率(%)	99.8	106.2	99.4	95.5	97.6
手元流動性(倍)	0.6	0.7	0.3	0.7	0.6
インタレストカバレッジレシオ(倍)	35.2	59.4	52.7	60.6	59.7
配当性向(%)	20.8	22.4	21.5	22.0	27.2

自己資本比率=自己資本(期末)÷総資産(期末)

D/Eレシオ=有利子負債残高(期末)÷自己資本(期末)

自己資本当期純利益率=当期純利益÷期首・期末平均自己資本

総資産営業利益率=営業利益÷期首・期末平均総資産

総資産回転率=営業収益÷期首・期末平均総資産

自己資本回転率=営業収益÷期首・期末平均自己資本

流動比率=流動資産(期末)÷流動負債(期末)

固定比率=固定資産(期末)÷自己資本(期末)

固定長期適合比率=固定資産(期末)÷(自己資本(期末)+固定負債(期末))

手元流動性=手元流動性(現金及び預金、有価証券)÷(営業収益+12)

インタレストカバレッジレシオ=営業キャッシュ・フロー÷利払い(「アニュアルレポート2009」より、計算方法を変更しています。)

配当性向=年間配当金÷当期純利益(2006年3月期までは単体、2007年3月期より連結の配当性向を記載しています。)

(注)自己資本=純資産-新株予約権-少数株主持分

セグメント情報

3月31日に終了した各年度

	百万円				百万米ドル*1	
	2006	2007	2008	2009	2010	2010
移動通信事業						
営業収益	¥2,510,395	¥2,677,445	¥2,862,599	¥2,719,211	¥2,650,135	\$28,484
グループ外売上	2,484,202	2,662,550	2,851,679	2,708,005	2,637,806	28,351
電気通信事業	1,903,427	2,017,516	2,149,208	2,100,289	2,004,921	21,549
附帯事業	580,775	645,034	702,471	607,716	632,886	6,802
セグメント間売上	26,193	14,895	10,920	11,206	12,329	133
営業利益	354,439	385,689	455,044	501,461	483,742	5,199
当期純利益	145,303	209,458	266,472	273,120	293,175	3,151
フリー・キャッシュ・フロー	266,178	294,838	82,414	179,968	276,493	2,972
EBITDA	605,172	598,134	692,239	821,881	826,834	8,887
売上高営業利益率	14.1%	14.4%	15.9%	18.4%	18.3%	18.3%
EBITDAマージン	24.1%	22.3%	24.2%	30.2%	31.2%	31.2%

	2006	2007	2008	2009	2010	2010
固定通信事業						
営業収益	¥619,314	¥714,350	¥718,646	¥848,712	¥839,178	\$9,020
グループ外売上	518,716	610,364	629,647	759,313	751,196	8,074
電気通信事業	470,391	548,675	565,331	618,972	600,135	6,450
附帯事業	48,325	61,690	64,316	140,341	151,060	1,624
セグメント間売上	100,598	103,986	88,999	89,399	87,982	946
営業利益(損失)	(61,309)	(49,036)	(64,668)	(56,560)	(44,217)	(475)
当期純利益(損失)	26,362	(23,448)	(51,731)	(43,072)	(68,383)	(735)
フリー・キャッシュ・フロー	(102,317)	6,303	(53,897)	(40,744)	(75,673)	(813)
EBITDA	41,451	80,890	58,129	82,301	94,669	1,018
売上高営業利益率	(9.9%)	(6.9%)	(9.0%)	(6.7%)	(5.3%)	(5.3%)
EBITDAマージン	6.7%	11.3%	8.1%	9.7%	11.3%	11.3%

	2006	2007	2008	2009	2010	2010
その他事業						
営業収益	¥103,504	¥108,704	¥167,159	¥72,777	¥112,247	\$1,206
グループ外売上	57,896	62,345	114,958	30,191	53,145	571
セグメント間売上	45,607	46,359	52,201	42,586	59,102	635
営業利益(損失)	4,381	6,858	9,015	(2,476)	3,505	38
当期純利益(損失)	34,861	3,571	1,247	(3,543)	1,234	13
売上高営業利益率	4.2%	6.3%	5.4%	(3.4%)	3.1%	3.1%

財政状態および経営成績に関するFAQ

ここでは株主・投資家の皆様の利便性を考慮し、「財政状態および経営成績の分析」のなかで、皆様より頻繁に頂戴するご質問をFAQ（よくある質問）として集約しました。ご利用いただければ幸いです。

Q1

2009年度の営業利益実績が会社の当初計画を下回った要因は？

2009年度営業利益

(単位：億円)

	①会社当初計画	②実績	③差異 (②-①)
連結	4,700	4,439	△261
移動通信事業	5,100	4,837	△263
固定通信事業	△400	△442	△42

移動通信事業において、①端末販売台数が新規契約を中心に当初計画を20万台超過したことにより、販売手数料など関連費用が増加したこと、②当初計画に見込んでいなかった端末評価減・廃棄損が発生したこと、などにより当初計画を263億円下回りました。

固定通信事業において、①景気悪化の影響もあり国際電話などレガシー系音声収入が会社計画を下回ったこと、②為替影響による海外連結子会社利益の減少などにより、当初計画を42億円下回りました。

Q2

2009年度のau ARPUが大きく低下した要因は？

au ARPU 内訳

(単位：円)

	①08年度実績	②09年度実績	③差異 (②-①)
総合ARPU	5,800	5,410	△390
音声ARPU	3,590	3,150	△440
データARPU	2,210	2,260	+50

音声ARPUの対前年度での下落(△440円)要因は、シンプルコース契約者の増加影響が最大となっており、続いて携帯電話事業者間のアクセスチャージの遡及精算の影響、期中に導入した指定通話定額の影響などです。また、データARPUの対前年度での上昇(+50円)要因としては、「ダブル定額スーパーライト」「ガンガンメール」のサービス導入による定額サービス契約者の裾野拡大、ライフスタイルや年齢などお客様層毎にマッチしたコンテンツ・サービスの提供やauショップなど当社販路を活用した利用促進などです。

Q3

2009年度のauの販売手数料単価の減少要因と今後の見通しは？

au 販売手数料平均単価

(単位：円)

	08年度実績	09年度				10年度見通し	
		1Q	2Q	3Q	4Q		通期実績
販売手数料平均単価	39,000	41,000	44,000	30,000	30,000	36,000	29,000

09年度上期は、旧モデル端末の在庫調整と新料金サービスの導入に併せた拡販施策のため、販売手数料を短期集中的に投入したことから高水準となりました。一方、下期は、端末商品力の向上に加え、端末調達単価の低減効果や端末在庫のコントロールなどにより販売手数料の抑制を図ったことから、当初計画の36,000円を達成しました。2010年度はさらなる商品力の向上や端末調達単価の低減により、09年度比7,000円減の29,000円を計画しています。

Q4

固定通信事業のネットワーク
スリム化に伴う減損損失規模、
および来期業績への影響は？
来期以降の費用計上のイメージは？

09年度は、ネットワークスリム化に伴う事業構造改革費用として481億円（連結）を特別損失に計上しました。スリム化に伴うコスト削減効果については、10年度で約180億円を見込んでいます。また、10年度以降も局舎や伝送路の整理・統合を順次実施する予定であり、関連コストとしては、10年度～15年度の累計で約180億円規模を見込んでいます。

Q5

今後の設備投資水準は？

設備投資は既にピークアウトしており、現在移動通信事業において大きな割合を占める800MHz帯周波数再編の関連投資についても、2012年に対応を完了する予定です。また2012年にサービス開始予定のLTE関連投資については、2010年度～2014年度末までの累計投資額として総務省申請ベースで5,150億円規模を見込んでいます。なお、LTE投資期間における各年度の投資水準は、2008年度の過去最高水準（連結5,751億円）を上回る予定はありません。

Q6

今期の営業利益見通しの前提は？

営業利益

(単位：億円)

	09年度実績	10年度見通し		
		増減	前年度比	
連結	4,439	4,450	+11	+0.3%
移動通信事業	4,837	4,300	△537	△11.1%
固定通信事業	△442	100	+542	—

移動通信事業：対前年度 △537億円

シンプルコースへの移行に伴う電気通信事業売上の減少（△1,149億円）が継続する中で、販売手数料の削減（△620億円）は図るものの、800MHz帯の周波数再編に伴うコスト増が響き、営業利益は前年度比△11.1%、△537億円と減益を見込んでいます。

固定通信事業：対前年度 +542億円

①海外を含む連結対象子会社の増加、②KDDI単体のFTTH事業（auひかり）の顧客基盤拡大を中心にKDDI単体の営業収益が増加すること（+189億円）に加え、③前期実施したネットワークスリム化などに伴うコスト削減効果（△195億円）、④CTC、JCN、海外子会社の利益拡大（+117億円）などから+542億円と大幅増益を見込んでおり、営業利益ベースでの黒字化を予定しています。

Q7

2009年度および2010年度の
UQコミュニケーションズおよび
じぶん銀行の連結影響は？

09年度のUQコミュニケーションズ（当社議決権比率：32.3%）に対する当社の持分法投資損益は、92億円の損失となり、10年度については、エリア整備の強化にともなう設備投資の増加により損失額は拡大する見通しです。じぶん銀行（当社出資比率：50.0%）に対する当社の持分法投資損益は、34億円の損失となり、10年度については、早期の単年度黒字化に向け損失規模の縮小を目指しています。

Q8

J:COMの2010年度業績見通し
への影響額は？

2010年度については、当社出資持分相当（33.3%）の取込持分利益80億円、のれん償却相当額110億円との合計で、30億円の持分法投資損失を見込んでいます。なお、2010年3月31日をJ:COM株式のみなし取得日としていることから、当社の2010年度業績見通しには、J:COMの4月～12月分の業績見通し影響額を反映しています。

また、株式取得に伴い発生したのれん相当額は、約2,900億円（2010年4月23日時点概算）であり、償却期間は20年、単年度の償却額は145億円となる見通しです。

財政状態および経営成績の分析

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

当連結会計年度の財政状態および経営成績の分析は、以下のとおりです。なお、本稿に記載した予想、予見、見込み、見通し、方針、所感など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. 当連結会計年度の経営成績の分析

● 概観

(a) 当社グループの状況

当社グループは、当社および連結子会社97社ならびに関連会社21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す。

移動通信事業においては、au携帯電話サービスを提供しており、2010年3月末現在の国内シェアは28.4%と第2位のシェアを有し、3,187万のお客様にご契約いただいています。

固定通信事業においては、「メタルプラス」などの音声サービス、「auひかり」「コミュファ光」などのブロードバンドでのインターネット接続サービス、ケーブルテレビサービスなどの各種固定通信サービスを提供しています。なお、アクセス回線*数については、2010年3月末現在、594万回線のご契約をいただいています。また、法人のお客様には新型ネットワークサービス「KDDI Wide Area Virtual Switch」、グローバルデータセンター「TELEHOUSE」をはじめとした各種ICTソリューションサービスを提供しています。

その他事業においては、コールセンター事業、コンテンツ事業などを行っており、当社グループにおけるサービス向上ならびにグループ事業の連携強化のための各種サービスを展開しています。

* FTTH、直取電話(メタルプラス、ケーブルプラス電話)、ケーブルテレビのアクセス回線で重複を除く。

(b) 電気通信業界の状況と当社グループの対応

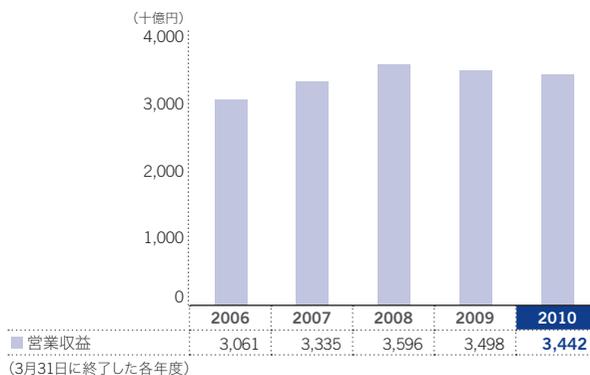
移動通信市場においては、低廉な料金サービスの提供、多種・多様な携帯電話端末、音楽・映像・電子書籍などのコンテンツサービスの提供などを通じ、お客様獲得に向けた競争が一段と激しさを増しています。また、固定通信市場においてはFTTHサービスを中心としたブロードバンドサービスなどの展開に加え、固定通信と移動通信、あるいは通信と放送の融合が進展しつつあり、サービス競争が新たな局面を迎えています。

このような情勢のもと、当社グループは、移動通信事業においては多様なお客様ニーズに対応した端末の開発・販売、新料金プランの開発・提供などに加えて、新ブランド「iida」を含め、個人・法人のお客様に向けたサービス内容の拡充に努めました。また、固定通信事業においては、お客様にご利用いただきやすいサービス内容の拡充と、FTTHサービスを中心とするアクセス回線の拡大に努めるとともに、法人のお客様向けには海外拠点の拡充によるお客様の海外事業展開の支援体制強化やソリューションサービスの拡充に努めました。

● 概況

当連結会計年度における営業収益は3兆4,421億円、対前年度554億円減、対前年度比で1.6%の減収となりました。移動通信事業については、累計契約者数は対前年度比で増加したものの、シンプルコースの浸透による音声ARPU(1契約当たりの月間平均収入)の減少や端末販売単価の低下などにより減収となりました。固定通信事業については、当社および中部テレコミュニケーション株式会社におけるFTTHサービスの拡販や連結子会社であるジャパンケーブルネットグループのCATV局拡大などによる増収の一方、当社音声系サービスにおける減収が大きく、当社グループ全体では減収となりました。

営業収益：連結



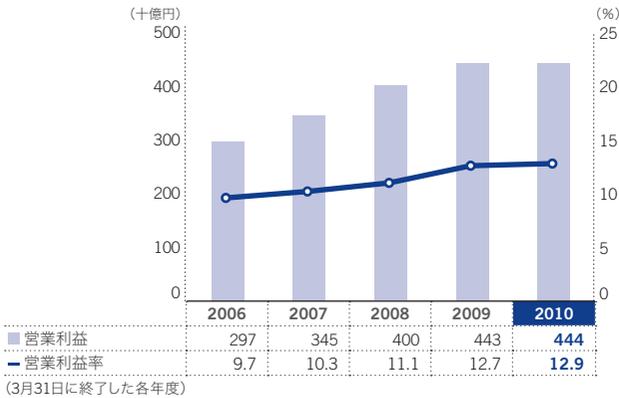
連結損益計算書(要約)

	2009	2010	増減	増減率 (%)
(3月31日に終了した各年度)				
営業収益	34,975	34,421	△554	△1.6
営業費用	30,543	29,983	△560	△1.8
営業利益	4,432	4,439	7	0.1
営業外費用	483	752	269	55.6
税金等調整前当期純利益	3,949	3,686	△262	△6.6
法人税、住民税及び事業税	2,009	1,483	△526	△26.2
法人税等調整額	△306	19	325	—
少数株主利益	18	57	39	213.5
当期純利益	2,227	2,128	△100	△4.5

営業費用は2兆9,983億円、対前年度560億円減、対前年度比では1.8%減少となりました。移動通信事業については、機種変更時の販売奨励金単価や1台当たりの端末販売原価の減少などにより減少しました。固定通信事業については、アクセスチャージや通信設備使用料の減少などにより減少しました。

以上の結果、営業利益は4,439億円、対前年度7億円増、対前年度比0.1%の増益と前年度並みとなりました。

営業利益および利益率：連結

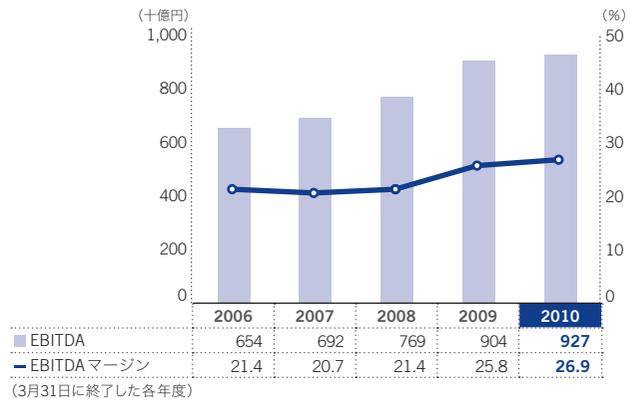


営業外費用(収益)は752億円となり、対前年度では269億円費用が増加しました。これは、当期の持分法投資損失の増加に加えて、前年度は匿名組合契約終了に伴う配当金363億円を収益計上したことが主な要因です。

これにより、税金等調整前当期純利益は3,686億円、対前年度262億円減、対前年度比6.6%の減益となりました。税金費用などの計上については、法人税、住民税及び事業税1,483億円、法人税等調整額19億円を計上し、法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額をあわせた前年度比では201億円減少しました。

少数株主利益は少数株主に帰属する利益が57億円、前年度比39億円利益が増加しました。これらの結果、当期純利益は2,128億円、対前年度100億円減、対前年度比4.5%の減益となりました。

EBITDA および EBITDA マージン：連結

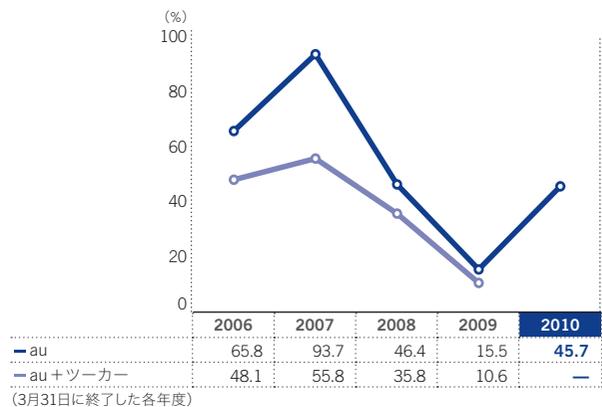


● セグメント別の状況

(a) 移動通信事業

移動通信事業では、au携帯電話サービスとして、インフラ、携帯電話端末、料金サービス、コンテンツなどの総合的な商品力の向上に努めてきました。

移動通信純増シェア



財政状態および経営成績の分析

参考：累計契約数

(各年度3月31日現在)	2009*1	2010*1	純増数*2
au合計	3,084	3,187	103
内モジュール系	(92)	(109)	(16)
CDMA 1X WIN (EV-DO)	2,272	2,617	345
CDMA 1X	781	545	△235
cdmaOne	32	25	△7

*1 各期末時点の契約数

*2 純増数＝新規契約数－解約数

・インフラ

CDMA2000 1xEV-DO Rev.A方式のサービスエリアの拡充、通話品質の向上のため設備の増強を行い、お客様満足度の向上を図ってきました。また、2012年7月までに予定されている800MHz帯の周波数再編や、ご契約者数およびデータ通信需要の増加を見据え、新たに割り当てられる新800MHz帯のエリア拡大を積極的に進めるとともに、2GHz帯の容量拡張を進めてまいりました。また、旺盛なデータ通信トラフィックに対する今後の対応と、効率的な設備投資の両立を目的として、2012年のサービス提供を視野にLTE方式による3.9Gシステムの導入を決定しています。さらに、LTE導入に至るまでのお客様の高速データ通信ニーズにお応えするため、2010年度後半には、既存のEV-DO Rev. A設備のソフトウェアのアップグレードにより、下り最大9.3Mbpsへの高速化を実現するMulti-carrier Rev. Aの導入を予定しており、さらなるお客様満足度の向上を図ります。

・携帯電話端末

au携帯電話端末では、お客様のさまざまなライフスタイルにお応えすべく、音楽や映像、カメラといった機能にこだわったモデル、読書やスポーツシーンを意識したモデル、使い易さや安心・安全を追求したモデル、「iida」ブランドのようなデザインを重視したモデルといった幅広いラインナップを、年間で29機種販売しました。

なお、拡大するスマートフォン市場への取り組みとして、auとしては初めてとなるAndroid™*1搭載スマートブック「IS01」と、Windows®*2phone「IS02」を2010年6月に発売しました。特に「IS01」は、独自のユーザインターフェースと日本のユーザを意識した機能で、auの独自性を強く打ち出したモデルとなっています。

また、お客様の2台目保有を促すような取り組みとして、au初のデジタルフォトフレーム型端末「PHOTO-U SP01」についても2010年6月に発売いたしました。

*1 「Android」は、Google Inc.の商標です。

*2 「Windows®」は、米国Microsoft Corporationの、米国、日本およびその他の国における登録商標または商標です。

・料金サービス

新たな料金サービスとして、月額390円(税込)でお客様が指定する3件までのau携帯電話への国内通話料が24時間無料となる通話料割引サービス「指定通話定額」、月額390円(税込)から始まるパケット通話料定額サービス「ダブル定額スーパーライト」の提供を開始しました。また、「EZ WINコース」と併せてご契約いただくと、「ガンガンメール」として送受信相手や写真・動画の添付の有無にかかわらず、au携帯電話でのEメールが無料でご利用いただける「プランEシンプル」および「プランE」の提供を開始しました。

・コンテンツ

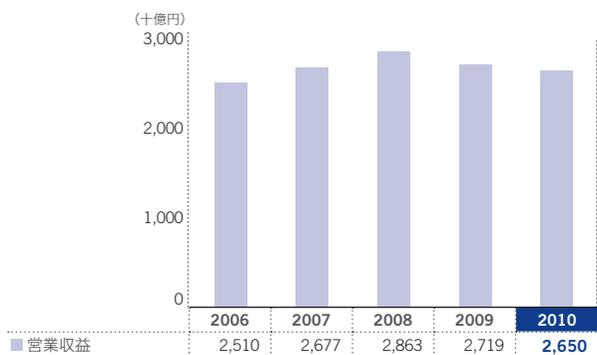
auの音楽・映像サービス「LISMO!」について、従来の「音楽」「映像」に加え、新たに「書籍」に関連するコンテンツを統合し、総合エンターテインメントブランドとしてリニューアルしました。これにあわせ、「音楽」「映像」「書籍」の情報を横断的に検索できる機能や、複数のコンテンツをまとめてダウンロードできるサービス等の提供を開始しました。

また、お客様に高画質・高音質な映像をお楽しみいただくため、au携帯電話において、最大10MBの高画質ビデオの配信を開始しました。

営業収益

当連結会計年度の営業収益は2兆6,501億円と、対前年度691億円減、対前年度比2.5%の減収となりました。主な減収要因は以下のとおりです。

営業収益：移動通信事業



・ARPU(1契約あたりの月間平均収入)の減少

「シンプルコース」を選択されるお客様の増加や指定通話定額の導入に伴い、音声ARPUは対前年度比12.3%減の3,150円となりました。データARPUについては、WINへの移行促進や「ダブル定額スーパーライト」の導入などによる定額制の裾野拡大により、対前年度比2.3%増の2,260円となりました。結果、総合ARPUは対前年度比6.7%減の5,410円となりました。

au ARPU*

	(円)		
(3月31日に終了した各年度)	2009	2010	増減
総合ARPU	5,800	5,410	△390
音声ARPU	3,590	3,150	△440
データARPU	2,210	2,260	50

*各期における平均ARPU

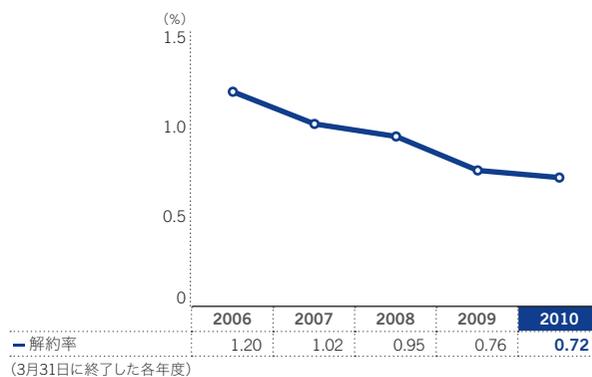
・累計契約数の増加および解約率の低下

2010年3月末の累計契約数は3,187万契約、累計シェアは28.4%となりました。累計契約数は対前年度103万契約の増加、純増数は対前年度で53万契約増加し、純増シェアは21.9%となりました。なお、EZwebにご契約いただいているIP接続ベースでの累計契約数は2,697万契約、対前年度78万契約の増加となり、純増シェアは38.2%となりました。

また、解約率については、複数年契約型サービス「誰でも割」の導入から2年を経過したことによる影響もあり、0.72%と対前年度比0.04ポイントの微減にとどまりました。

累計契約者数の増加および解約率の低下は、収益増加の要因となりますが、ARPUの低下による収益減少要因の影響がこれを上回ったことから、対前年度では減収となりました。

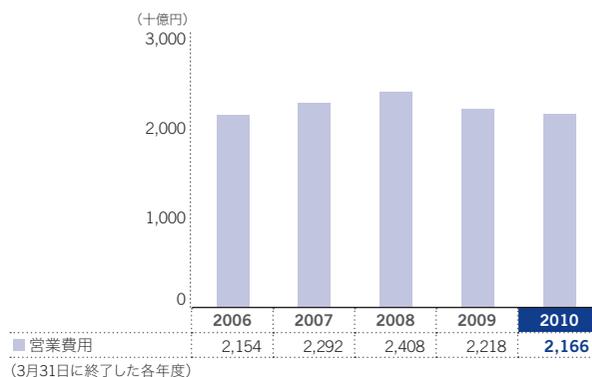
解約率



営業費用

当連結会計年度の営業費用は2兆1,664億円、対前年度514億円減、対前年度比2.3%減少しました。主な減少要因は以下のとおりです。

営業費用：移動通信事業



● 財務セクション

財政状態および経営成績の分析

(参考) 累計契約数*1

(各年度3月31日現在)	2009*1	2010*1	純増数
FTTH	110	151	41
メタルプラス	313	285	△28
ケーブルプラス電話	60	96	36
ケーブルテレビ	72	97	25
固定系アクセス回線*2	534	594	60

*1 各期末時点の契約数

*2 各アクセス回線数の合計値で重複を除く。

・販売手数料総額の減少

お客様のご契約に伴い、販売代理店に販売手数料を支払っており、当連結会計年度の携帯電話端末販売手数料の総額は機種変更台数の減少および販売手数料単価の減少により、3,650億円、対前年度600億円減少しました。なお、携帯電話端末の販売手数料単価（新規販売および機種変更）については、当期秋冬モデル以降、標準機能搭載機種の端末ラインナップが充実したことに伴う端末調達単価の低減などの影響により36,000円と対前年度3,000円減少しました。

・携帯電話端末販売原価の減少

端末販売原価については、販売台数は微増となったものの端末調達単価の低減により、総額は減少しました。なお、端末調達平均単価は38,000円と対前年度3,000円減少しています。

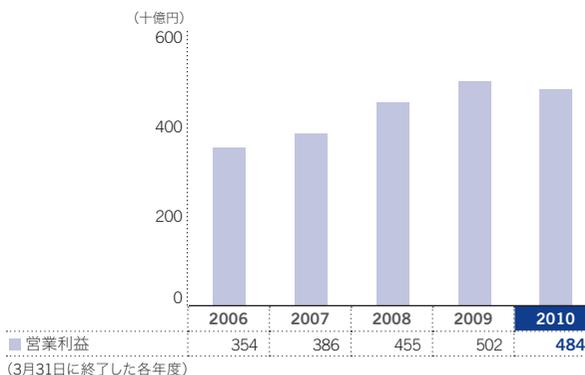
・減価償却費の増加

ご契約者の増加、通話品質の向上およびCDMA2000 1xEV-DO Rev.Aのサービスエリア拡充に加えて、新周波数対応による2GHz帯および新800MHz帯の整備を行ったことによる無線基地局および交換局設備などの新設・増設に伴い、対前年度227億円増加しています。

営業利益

移動通信事業の営業利益については、営業収益の減少が大きく、4,837億円、対前年度177億円減、対前年度比3.5%の減益となりました。

営業利益：移動通信事業



(b) 固定通信事業

固定通信事業においては、FTTHサービスを中心とするアクセス回線の拡大に努めるとともに、法人のお客様向けには、海外拠点の拡充によるお客様の海外事業展開の支援体制強化やソリューションサービスの拡充に努めました。

・アクセス回線の拡大

商品力の向上やサービスエリアの拡大などによりFTTH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を進め、「ケーブルプラス電話」「ケーブルテレビ」を含めたアクセス回線の拡大に努めました。

・FTTHサービス

ポータルサイト「au one」や「auまとめトーク」、「auまとめライン」などのサービスとあわせ、固定通信サービスと移動通信サービスの連携強化に向けて、FTTHサービス「ひかりone」の名称を2010年1月に「auひかり」に変更しました。

・サービスエリアの拡大

戸建て向けのサービス「auひかり ホーム」では新たに栃木県、宮城県においてサービス提供を開始するとともに、北海道地域においてもさらにサービス提供エリアを拡大しました。2010年4月には石川県においてもサービス提供を開始し、北海道、宮城県、石川県、関東地方の1都7県*でご利用いただけるようになりました。また、沖縄セルラー電話株式会社では2010年1月に沖縄通信ネットワーク株式会社(OTNet)を連結子会社化し、沖縄県内において光ファイバー回線を利用した高速インターネット・電話・テレビ(当社提供)サービスをご利用いただける「auひかりちゅら」を2010年3月より提供開始しました。

* 東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県、栃木県、群馬県、山梨県

・料金サービス

「auまとめライン」の提供開始

NTT加入電話をご利用のお客様が、au携帯電話からご自宅、ご自宅から携帯電話・固定電話への通話をお得な料金でご利用いただけるサービスの提供を開始しました。前年度よりサービス提供しています「auまとめトーク」とあわせ、全国どこでも当社が提供する電話サービスを大変お得な料金でご利用いただけるようになりました。

・法人のお客様向けサービス

海外事業強化

お客様の海外事業展開の支援体制強化のため、海外拠点を拡充しました。

アジア地域においては、中国上海に同地域で2社目となる「上海凱迪愛通信技術有限公司」(KDDI SHANGHAI)を設立し、2009年10月に営業開始しました。また、システムインテグレーション事業、デジタルメディア事業を展開している香港のDMXテクノロジー・グループ持株会社DMX Technologies Group Limited社の株式を2009年12月に取得し、連結子会社化することにより、お客様支援体制の強化を図りました。

また、TELEHOUSEブランドで展開しているデータセンター事業においては、日系通信事業者としてアフリカ地域で初のデータセンター「TELEHOUSE CAPE TOWN」をはじめ、南アフリカに「TELEHOUSE JOHANNESBURG」、英国には同地域で4棟目となる「TELEHOUSE LONDON Docklands WEST」を開設し、提供エリアとともにブランドの拡大を図りました。

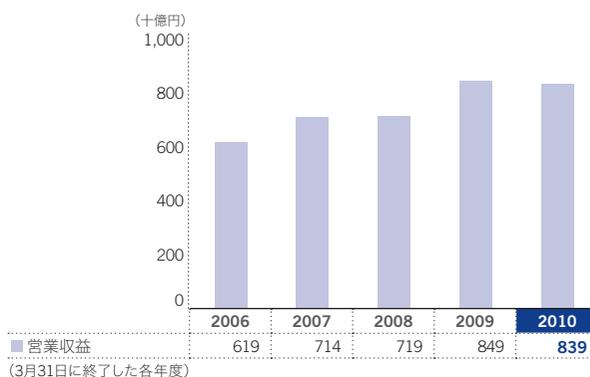
今後成長が見込まれる開発途上国の市場参入を目的とし、パングラデシュのインターネット接続サービス通信事業会社BRAC BD Mail Networks Limited(以下「bracNet」)に対し、同社の主要株主であるデフタ・パートナーズが設立した事業持株会社gNet DEFTA Development Holding, LLCおよびBRAC、ならびbracNetと合意し、2010年1月に出資を完了しました。

また、成長市場である米国の移民向け携帯電話市場への参入を目的とし、当社連結子会社であるKDDI America, Inc.は、2010年1月に米国MVNO事業者であるLocus Telecommunications, Inc.およびTotal Call International, Inc.を連結子会社化しました。

営業収益

当連結会計年度の営業収益は8,392億円、対前年度95億円減、対前年度比1.1%の減収となりました。主な減収要因は以下のとおりです。

営業収益：固定通信事業



・FTTHサービス収益増加

当社および中部テレコミュニケーション株式会社におきまして、FTTHサービスの拡販に努めた結果、同サービスの収益は着実に増加しています。

・ジャパンケーブルネット(JCN)グループ CATV局数増加に伴う収益増加

当連結会計年度において、新たに3局を連結子会社化したことに伴い、収益が増加しました。

● 財務セクション

財政状態および経営成績の分析

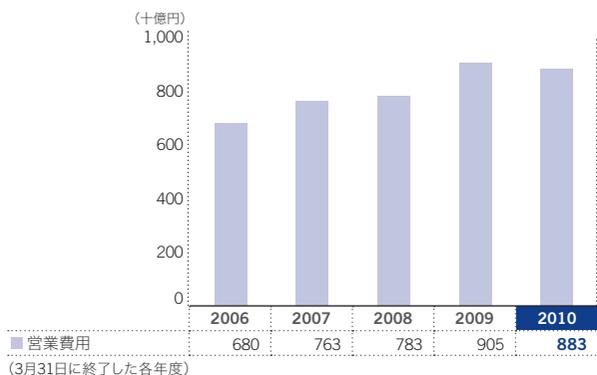
・当社音声系サービス収益減少

音声系サービスの収益は、固定通信事業のサービス形態が音声通信からIP、インターネットへとシフトしているため、減少しています。前記2点の増収効果を上回る減少となっていることから、固定通信事業全体の営業収益は減収となりました。

営業費用

当連結会計年度の営業費用は8,834億円と、対前年度219億円、対前年度比2.4%の減少となりました。主な減少要因は以下のとおりです。

営業費用：固定通信事業



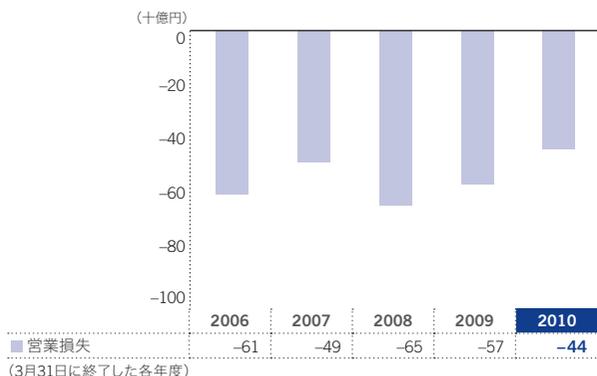
・設備関連費用の減少

音声通信の減少に伴い、アクセスチャージや通信設備使用料といった設備関連費用が減少しました。

営業利益(損失)

固定通信事業の営業損益については、FTTHの獲得推進などに伴い営業損失442億円となりました。アクセスチャージや通信設備使用料などの費用減少に努めた結果、損失幅は対前年度123億円縮小しています。

営業損失：固定通信事業



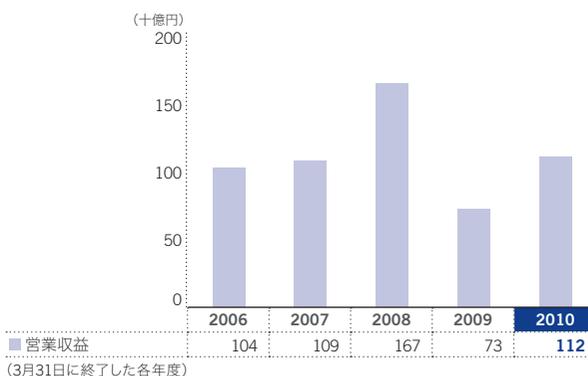
(c) その他事業

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ました。

営業収益

当連結会計年度の営業収益については、1,122億円、対前年度395億円、対前年度比54.2%の増収となりました。

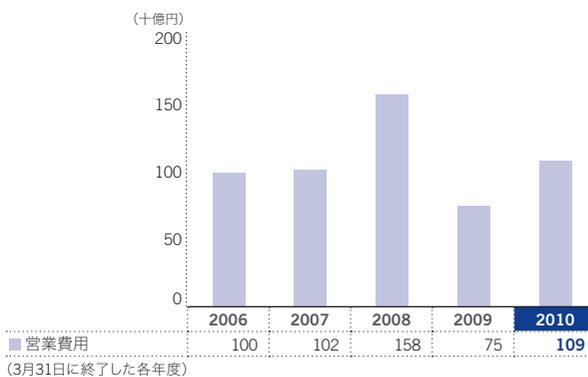
営業収益：その他事業



営業費用

当連結会計年度の営業費用については、1,087億円、対前年度335億円、対前年度比44.5%の増加となりました。

営業費用：その他事業



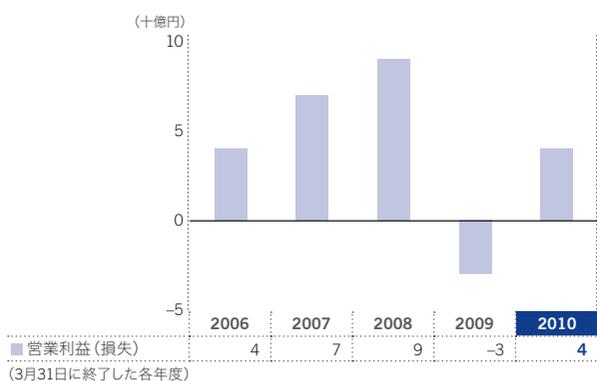
営業利益

その他事業の営業利益については、35億円、対前年度60億円の増益となりました。

その他事業における業績の改善要因は、コールセンター事業およびコンテンツ事業などにおける収支の改善によるものです。

(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す。

営業利益(損失)：その他事業



● 営業外費用(収益)の状況

当連結会計年度の営業外費用(収益)の純額は752億円の損失となり、対前年度269億円費用が増加しました。費用増加の主な要因は以下のとおりです。

・支払利息

当連結会計年度末における当社グループの有利子負債は1兆968億円、対前年度末で2,218億円増加しました。これに伴い当連結会計年度の支払利息は127億円、対前年度7億円増加しました。

・持分法による投資損益

持分法による投資損益は100億円の損失となり、対前年度77億円損失が増加しました。主な増加の要因はUQコミュニケーションズ株式会社において、2009年7月より有料サービスを開始し、エリアを拡大したことに伴い、償却費負担が増加したことによるものです。

・減損損失など

(当連結会計年度)

・事業構造改革費用

固定通信事業のネットワークスリム化(低稼働設備の集約、撤去など)に伴い、稼働率が低下した国内伝送路などの資産について、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額328億円の減損損失および撤去に伴う固定資産除却損152億円、合計481億円を事業構造改革費用として計上しました。

・減損損失

当連結会計年度の減損損失は107億円となり、対前年度573億円損失が減少しました。当連結会計年度の主な内容は、国内伝送路など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103億円を計上したことです。

(前連結会計年度)

・匿名組合契約終了に伴う配当金363億円

2001年9月に実施した土地建物などの証券化に伴って設定・譲渡した信託受益権を、2008年10月に特別目的会社の一つである株式会社セントラル・タワー・エステートから取得したことに伴い、当該特別目的会社を営業者とする匿名組合契約は2008年12月に終了しました。当該匿名組合の出資者である当社は、匿名組合契約終了に伴う配当金363億円を受領し、特別利益に計上しました。

・減損損失680億円

【現行800MHz帯設備の減損】

周波数再編により、2012年7月以降使用を停止する上記設備について、当該設備に対応した携帯電話端末の契約者が減少傾向にあることを受け、当該設備から生み出すキャッシュ・フローの収支管理体制を整備し、収支の把握が実現可能となったことから、同資産グループを独立した資産グループに区分変更しました。当該資産グループについては、対応携帯電話端末の減少に伴い設備稼働が減少傾向にあることなどから、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額435億円を減損損失として計上しました。

財政状態および経営成績の分析

【ひかりoneホーム100設備の減損】

上記設備を使用するサービスの契約者が減少傾向にあることを受け、当該設備から生み出すキャッシュ・フローの収支管理体制を整備し、収支の把握が実現可能となったことから、同資産グループを独立した資産グループに区分変更しました。当該資産グループについては、「ギガ得」プランの導入以降、商品力が低下し、契約者が減少傾向にあることなどから、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額185億円を減損損失として計上しました。

・固定資産除却損91億円

ひかりoneホーム100設備の撤去に伴う固定資産の設備撤去費91億円を特別損失として計上しました。

● 法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額の状況

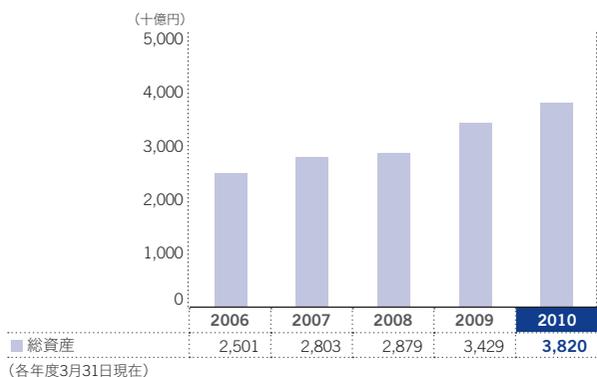
当連結会計年度における法人税、住民税及び事業税は1,483億円、法人税等調整額は19億円を計上し、法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額をあわせて対前年度201億円減少しました。この主な要因は、課税所得の減少によるものです。

2. 設備投資および資産の状況

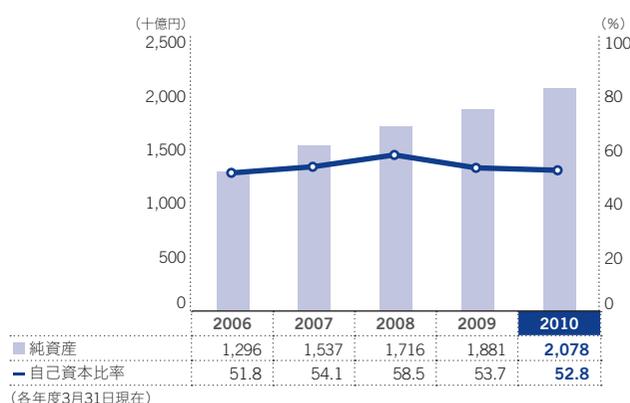
● 資産の状況

2010年3月期末の連結の総資産は3兆8,195億円、対前年度末3,904億円増加、負債は1兆7,411億円、対前年度末1,933億円増加、純資産は2兆785億円、対前年度末1,971億円増加となりました。これに伴い、自己資本比率は52.8%、対前年度末比0.9ポイント減少しました。資産増加の主な要因はLiberty Global Japan II, LLC、Liberty Japan, LLCおよびLiberty Jupiter, LLCの3社の持分のすべてを取得し、Liberty Global, Inc.グループの株式会社ジュピターテレコムに対する出資関係を承継したことにより関係会社株式および投資有価証券が増加したことによるものです。負債増加の主な要因は長期借入れおよび社債発行などによるものです。

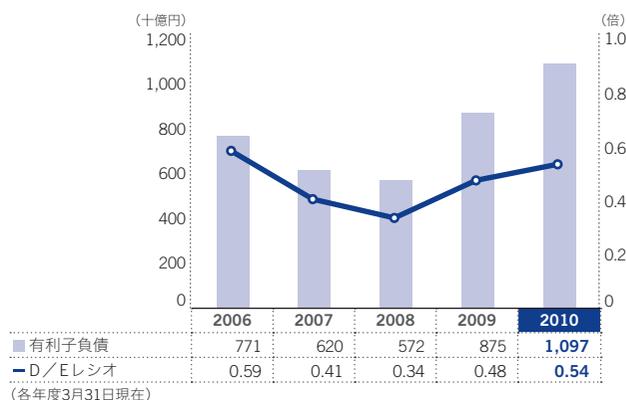
総資産



純資産および自己資本比率



有利子負債および D/E レシオ



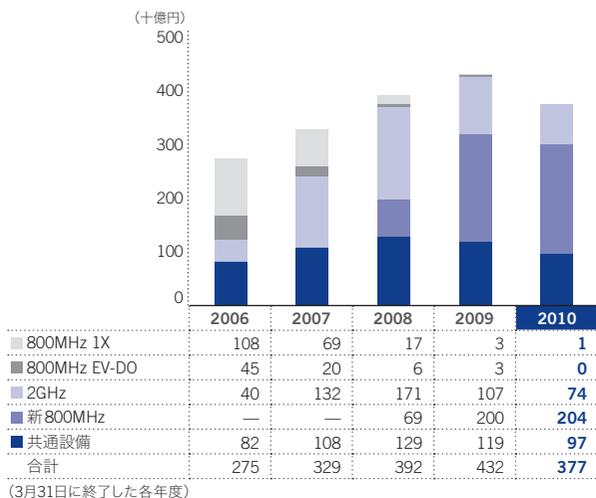
● 設備投資の状況

当社グループではお客様にご満足いただけるサービスの提供と信頼性ならびに通信品質向上を目的に、効率的に設備投資を実施しました。主な事業の種類別セグメントの設備投資の状況は、次のとおりです。

(a) 移動通信事業

ご契約者の増加・通話品質の向上およびEV-DO Rev. Aのサービスエリアの拡充に伴い2GHz帯周波数における整備を行いました。同時に800MHz帯周波数の再編において新たに割り当てられる新800MHz帯の整備を行い、無線基地局および交換局設備などの新設・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au one GREEなどSNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）など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。

設備投資：移動通信事業



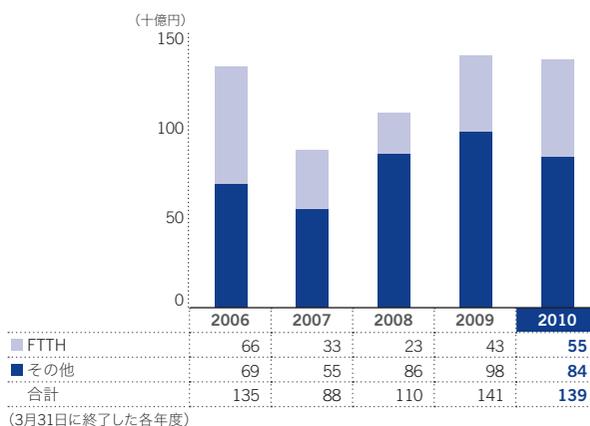
(b) 固定通信事業

個人のお客様向けにおいては、auひかりなどのFTTH事業の展開に伴うネットワークの構築やIP電話関連設備、その他関連設備の新設、増設を行いました。

法人のお客様向けにおいては、IP-VPNサービス、広域イーサネットサービスの需要増およびKDDI Wide Area Virtual Switchなどの新サービスの提供による商品力強化に伴い、関連設備の増設を行いました。

また、伝送路、局舎など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ともに、サービスの信頼性ならびに通信品質向上を目的とした対応を行いました。

設備投資：固定通信事業



今後、当社グループは、会社を取り巻く環境の変化に迅速に対応しながら、持続的な成長に向けて事業基盤の強化を図り、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」にチャレンジしていきます。

移動通信事業においては、より一層のお客様満足度向上に向けて、お客様の多様なニーズに合わせた魅力ある携帯電話端末・新サービス・新コンテンツを開発・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ます。また、法人のお客様向けのサービスにおきましては、移動通信と固定通信を融合したサービスの提供をすすめ、お客様の利便性向上に努めます。

固定通信事業においては、FTTHサービス「auひかり」「コムファ光」「auひかり ちゅら」の販売促進に努めるとともに、ケーブルテレビ会社との連携を進め、「ケーブルプラス電話」「ケーブルテレビ」を含めたアクセス回線のさらなる拡大を目指します。また、法人のお客様については、「会社力、最大化へ。」をスローガンに、データセンターをコアとして、ネットワーク回線やIT機器から高度な運用保守までをワンストップで提供することにより、国内・国際を問わずお客様のビジネスの発展に貢献します。

● 財務セクション

財政状態および経営成績の分析

3. 資本の源泉および資金の流動性に係る情報

キャッシュ・フロー（要約）

	2009	2010	増減
(3月31日に終了した各年度)			(億円)
営業活動CF	7,122	7,400	278
投資活動CF	△7,755	△9,244	△1,490
FCF	△632	△1,844	△1,212
財務活動CF	1,915	1,492	△423
現金・現金同等物残高（手元流動性）	2,003	1,655	△348

● キャッシュ・フロー

(a) 営業活動によるキャッシュ・フロー

7,400億円の収入 対前年度278億円収入増

当連結会計年度の営業活動によるキャッシュ・フローは、7,400億円の収入となりました。この主な内訳は、税金等調整前当期純利益3,686億円、減価償却費4,609億円、事業構造改革費用407億円のプラスおよび法人税等の支払い1,980億円の支出となっています。

(b) 投資活動によるキャッシュ・フロー

9,244億円の支出 対前年度1,490億円支出増

当連結会計年度の投資活動によるキャッシュ・フローは、9,244億円の支出となりました。この主な内訳は、有形・無形固定資産の取得による支出4,945億円および株式会社ジュピターテレコムへの出資関係の承継を目的とした中間持株会社3社持分の取得に係る支出3,625億円(取得諸経費を含む)となっています。

(注) 当期実施した設備投資の主な内容については、「P.73 設備投資の状況」をご参照ください。

(c) フリー・キャッシュ・フロー

△1,844億円 対前年度1,212億円支出増

営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して1,212億円減少し△1,844億円となりました。

(d) 財務活動によるキャッシュ・フロー

1,492億円の収入 対前年度423億円収入減

当連結会計年度の財務活動によるキャッシュ・フローは、1,492億円の収入となりました。この主な内訳は社債および長期借入金によるものとなっています。

● 流動性

当連結会計年度末における当社グループの現金及び現金同等物の残高は1,655億円と、対前年度末2,003億円と比較して348億円減少しました。これらのいわゆる手元流動性残高については、当社の財務状況および金融環境に応じ変動しています。

● 資金需要

当連結会計年度においては、借入金返済・社債償還資金、設備投資資金、投融資資金の一部に充当するため、社債発行により1,500億円、金融機関より1,995億円の資金調達を実施しました。その他の所要資金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対前年度末1,302億円増加の4,579億円、借入金残高は860億円増加の6,233億円、リース債務残高は153億円となりました。

● 為替リスク

当社グループは、外貨建ての営業取引、海外投融資など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および通貨スワップなどを利用し、ヘッジを行う方針です。

● 約定返済

支払期限ごとの債務額

	(億円)				
	償還総額	1年以内	1年超3年以内	3年超5年以内	5年後以降
社債	4,580	830	650	1,750	1,350
金融機関借入	6,234	1,256	2,465	1,594	919
その他	1	1	0	—	—
リース債務	153	44	81	28	0
合計	10,968	2,131	3,196	3,372	2,269

● 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、最適と思われる調達手段を選択することを方針としています。

また、親会社による資金の集中化および効率化についても積極的に進めています。大部分の子会社における資金の過不足を親会社が一括で管理し、資金需要に対しては親会社から貸し付ける体制を整備することにより、ファイナンスコストの抑制に努めています。

これらの結果、当連結会計年度末の連結有利子負債残高1兆967億円における直接調達と間接調達の比率は42%：58%、親会社における調達比率は97%となりました。

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

● 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362億円となりました。

4. 重要な会計方針および見積り

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

● 固定資産の耐用年数および償却方法

固定資産の耐用年数については適正に見積もっています。前連結会計年度においては機械設備の耐用年数変更および移動通信事業の機械設備の償却方法変更(定額法⇒定率法)を行いました。当連結会計年度末時点では新たに耐用年数および償却方法の変更が必要な資産はありません。なお今後については、市場・環境およ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、適正な見積りを実施した上で耐用年数および償却方法を変更する可能性があります。

● 固定資産の減損

減損損失の算定にあたっては、他の資産または資産グループのキャッシュ・フローから概ね独立したキャッシュ・フローを生み出す最小の単位によって資産のグループ化を行っています。

前連結会計年度においては、周波数再編により2012年7月以降使用を停止する現行800MHz帯設備について、対応端末の減少により設備稼働が減少傾向にあることから、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、435億円の減損損失を計上しました。ひかりoneホーム100設備につきましては、「ギガ得」プラン導入以降、商品力が低下し、契約者が減少傾向にあることなどから、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、185億円の減損損失を計上しました。なお、当資産グループの回収可能価額は使用価値により測定しており、将来キャッシュ・フローを2.30%で割り引いて算

● 財務セクション

財政状態および経営成績の分析

定しました。国内伝送路設備などの一部を含む遊休資産については、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、16億円の減損損失を計上しました。なお、当資産グループの回収可能価額は正味売却見込価額により測定しました。また、一部の子会社の事業用資産などについても43億円の減損損失を計上しました。

当連結会計年度においては、事業構造改革費用として固定通信事業のネットワークスリム化(低稼働設備の集約、撤去など)に伴い稼働率が低下した国内伝送路などの資産について、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、328億円の減損損失(事業構造改革費用)を計上しました。国内伝送路設備などの一部を含む稼働率が低下している国内伝送路および遊休資産などについては、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、103億円の減損損失を計上しました。なお、当資産の回収可能価額は正味売却価額により測定しました。また、一部の子会社の事業用資産などについても4億円の減損損失を計上しました。

● 繰延税金資産・負債

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および負債を計上しています。なお、繰延税金資産については、予想される将来の課税所得水準および利用可能なタックスプランニングを考慮のうえ、実現しないと考えられる金額については、評価性引当金を計上しています。

● 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しています。基礎率とは、主に割引率、予定死亡率、予定退職率、予定昇給率などがあります。割引率は国内の長期国債の市場利回りを基礎に算出しており、予定死亡率、予定退職率、予定昇給率は、統計数値に基づいて算出しています。

実際の結果が前提条件と異なる場合、また合併・分割などに伴う制度変更があった場合、その影響は累積され、将来にわたって規則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および退職給付引当金に影響を及ぼします。

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

事業等のリスク

当社グループの事業その他に関するリスクについて、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる主な事項を記載しています。

また、現時点では必ずしもリスクとして認識されない事項についても、投資家の投資判断上、重要であると考えられる事項については、投資家に対する積極的な情報開示の観点から開示しています。

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

本項においては、将来に関する事項が含まれていますが、当該事項は当連結会計年度末現在において判断したものであり、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
2. 通信の秘密および個人情報・顧客情報の保護
3. 自然災害・事故など
4. 電気通信に関する法規制、政策決定など
5. 公的規制

6. 訴訟・特許
7. 人材の確保・育成
8. 退職給付関係
9. 減損会計
10. 電気通信業界の再編および当社グループの事業再編

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

移動通信市場においては、低廉な料金サービスの提供、多種・多様な携帯電話端末、音楽・映像・電子書籍などのコンテンツサービスの提供などを通じ、お客様獲得に向けた競争が一段と激しさを増しています。

当社グループは、多様なお客様ニーズに対応した端末の開発・販売、新料金プランの開発・提供などに加えて、昨年4月に立ち上げた新ブランド「iida」を含め、個人・法人のお客様に向けたサービス内容の拡充に努めていますが、他の移動通信事業者や他の技術との競争、市場の急激な変化により、主に以下の事項に不確実性が存在し、当社グループの財政状態およ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、販売手数料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
- 不測の事態が発生した場合であってもネットワークおよびコンテンツの品質など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
- 端末の高機能化などに伴う端末価格の上昇、販売コミッションの増加

- 迷惑メールなどの不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2GHz帯および新800MHz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、ソフトウェアなどにおける特定技術への依存による影響
- 固定通信、移動通信と放送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

固定通信市場においてはFTTHサービスを中心とした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、あるいは通信と放送の融合が進展しつつあり、サービス競争が新たな局面を迎えています。

当社グループにおいては、お客様にご利用いただきやすいサービス内容の拡充と、FTTHサービスを中心とするアクセス回線の拡大に努めるとともに、法人向けには、海外拠点の拡充によるお客様の海外事業展開の支援体制強化やソリューションサービスの拡充に努めていますが、他の固定通信事業者、ADSL事業者、CATV事業者などとの競合、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およ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

事業等のリスク

- 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
- 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
- 不測の事態が発生した場合であってもネットワークおよびコンテンツの品質など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
- 迷惑メールなど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電話の普及など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などの事業環境の変化に伴う競争の激化

2. 通信の秘密および個人情報・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、リスクマネジメント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、およ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対応策の策定および実施に取り組んでいます。

また、個人情報・顧客情報を管理している情報システムの利用制限、利用監視の強化、「KDDI行動指針」の制定、「KDDIプライバシーポリシー」の制定、「顧客情報保護ハンドブック」の配布、企業倫理委員会の設置など、KDDIグループとしてコンプライアンス体制の強化に取り組んでいます。さらに、社内データの持ち出しや業務パソコンから外部メモリーへのコピーの禁止など、セキュリティに関する規定の策定、教育、管理の徹底を図ることにより、通信の秘密および個人情報・顧客情報の保護に全社をあげて取り組んでいます。将来において情報の漏洩が発生しないという保証はありません。情報の漏洩が発生した場合、当社グループのブランドイメージや信頼性の失墜、莫大な補償を伴う可能性があります。また、当社グループの財政状態およ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および個人情報・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. 自然災害・事故など

当社グループは音声通信、データ通信など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システムおよび通信機器などに依存しています。当社グループは自然災害・事故などによるサービスの停止、中断などのリスクを可能な限り低減するため、ネットワークの信頼性向上とサービス停止の防止対策に取り組んでいます。しかし、ネットワークシステムや通信機器の障害などによりサービスの停止、大規模な誤請求や誤課金が発生した場合、当社グループのブランドイメージや信頼性の失墜により財政状態および業績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社グループのサービスの提供が停止する主な事由として以下のものが考えられます。

- 地震、台風、洪水等の自然災害
- 感染症の流行
- 戦争、テロ、事故その他不測の事態
- 電力不足、停電
- コンピューターウィルス、サイバーアタック
- オペレーションシステムのハード、ソフトの不具合
- 通信機器などの製品やサービスに係る欠陥

4. 電気通信に関する法規制、政策決定など

電気通信に関する法律、規制の改廃または政策決定などが、当社グループの財政状態およ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などに対して当社グループは適切に対応していると考えていますが、将来において適切な対応ができなかった場合には以下の不確実性が存在し、当社グループの財政状態および業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、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さまざまな研究会や意見募集などを通じてNTTグループの持株会社体制の廃止および完全資本分離、アクセス部門の分離などの抜本的措置の必要性を訴えています。これらの取り組みにかかわらずNTTグループ全体としての市場支配力が強化された場合には以下の不確実性が存在し、当社グループの財政状態およ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(SIMロックの解除など)
- 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などによる移動通信事業への新規事業者参入
- 有害サイトの増加など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
- 電波の健康への影響
- 電波利用ルールの見直し

固定通信事業

- 指定電気通信設備制度の見直し
- 事業者間接続料金の算定方式、会計制度の見直し
- ユニバーサルサービス制度の見直し
- 有害サイトの増加など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

5. 公的規制

当社グループは、事業展開する各国において、事業・投資の許可、国家安全保障、さまざまな政府規制の適用を受けています。また、通商、独占禁止法、特許、消費者、租税、為替、環境、労働、金融などの法規制の適用を受けています。これらの規制が強化された場合や当社グループおよび業務委託先などにおいて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。

6. 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など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および業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

7. 人材の確保・育成

当社グループは、技術革新に即応すべく全社をあげて人材育成に注力していますが、期待通りの効果が出るまで一定の期間を要することがあります。また、将来的に人材投資コストが増加する可能性があります。

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)および退職給付信託を設けており、連結子会社の一部においては確定拠出年金制度および連合設立型厚生年金基金制度を設けています。定期的に退職給付債務の将来予測に基づく資産運用方針、運用機関の見直しを行っていますが、今後、当社グループの年金資産の運用利回り低下により年金資産の時価が下落した場合、または、退職給付債務を計算する上で前提条件(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、固定通信事業のネットワークスリム化(低稼働設備の集約、撤去など)に伴い稼働率が低下した国内伝送路などの資産について減損損失として事業構造改革費用(特別損失)に計上しています。なお、将来において、保有する固定資産などの使用状況などによっては、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およ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およ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。

連結貸借対照表

KDDI株式会社および子会社
2009年および2010年3月期末

	2009	(注1)	
		百万円 2010	百万米ドル 2010
資産			
流動資産			
現金及び預金	¥ 94,243	¥ 96,863	\$ 1,041
受取手形及び売掛金、未収入金	513,396	580,826	6,243
有価証券	106,964	70,000	752
貸倒引当金（流動）	(14,433)	(13,709)	(147)
貯蔵品	77,394	49,249	529
繰延税金資産（流動）（注13）	72,001	67,398	724
その他の流動資産	20,673	18,751	202
	870,238	869,378	9,344
有形固定資産（電気&附帯）			
機械設備、空中線設備、端末設備、市内線路設備、市外線路設備、 土木設備、海底線設備	3,628,310	3,719,207	39,974
建物、構築物	579,465	619,358	6,658
機械及び装置、車両、工具器具備品	145,211	157,358	1,691
土地	241,984	241,942	2,600
建設仮勘定	113,871	86,712	932
その他の有形固定資産	10,780	19,271	207
	4,719,621	4,843,848	52,062
減価償却累計額	(2,767,559)	(2,902,801)	(31,200)
	1,952,062	1,941,047	20,862
投資等及び無形固定資産			
投資有価証券（注6）	40,567	93,058	1,000
敷金及び保証金	39,623	38,381	413
無形固定資産	249,189	249,982	2,687
のれん	62,872	72,762	782
繰延税金資産（固定）（注13）	111,400	100,393	1,079
関係会社株式、その他の投資及びその他の資産	114,325	463,112	4,978
貸倒引当金（固定）	(11,143)	(8,576)	(92)
	606,833	1,009,112	10,847
資産合計	¥ 3,429,133	¥ 3,819,537	\$ 41,053

連結財務諸表注記をご参照ください。

	2009	百万円	(注1) 百万米ドル
		2010	2010
負債・純資産			
流動負債			
短期借入金、1年以内に期限到来の固定負債（注7）	¥ 141,661	¥ 213,108	\$ 2,291
支払手形及び買掛金、未払金	327,416	317,072	3,408
未払法人税等	117,887	67,856	729
未払費用	12,919	16,150	174
賞与引当金	18,584	18,976	204
その他の流動負債	91,649	103,765	1,115
	710,116	736,927	7,921
固定負債			
長期借入金（注7）	418,084	497,775	5,350
社債（注7）	307,753	374,969	4,030
ポイント引当金	62,656	78,694	846
退職給付引当金、その他の固定負債（注7、14）	49,195	52,721	567
	837,688	1,004,159	10,793
負債合計	1,547,804	1,741,086	18,714
偶発債務（注8）			
純資産			
資本金：			
授權株式数			
2009年3月31日現在 — 7,000,000株			
2010年3月31日現在 — 7,000,000株			
発行済株式総数			
2009年3月31日現在 — 4,484,818.00株			
2010年3月31日現在 — 4,484,818.00株	141,852	141,852	1,525
資本剰余金	367,092	367,092	3,946
利益剰余金	1,347,637	1,506,952	16,197
自己株式：			
自己株式数			
2009年3月31日現在 — 30,705.00株			
2010年3月31日現在 — 30,705.00株	(25,245)	(25,245)	(272)
株主資本合計	1,831,336	1,990,651	21,396
_{其他有価証券評価差額金}	18,529	34,327	369
_{為替換算調整勘定}	(8,805)	(7,251)	(78)
評価・換算差額等合計	9,724	27,076	291
_{新株予約権}	991	1,606	17
_{少数株主持分}	39,278	59,118	635
純資産合計	1,881,329	2,078,451	22,339
負債・純資産合計	¥3,429,133	¥3,819,537	\$41,053

連結損益計算書

KDDI株式会社および子会社
2009年および2010年3月期

	2009	(注1) 百万米ドル	
		百万円	2010
営業収益：			
電気通信事業営業収益	¥ 2,720,675	¥2,606,165	\$28,011
附帯事業営業収益	776,834	835,982	8,985
営業収益計	3,497,509	3,442,147	36,996
営業費用：			
営業費	705,927	702,117	7,546
減価償却費	417,805	440,291	4,732
通信設備使用料	433,938	402,030	4,321
附帯事業営業費用	1,065,032	1,035,895	11,134
その他	431,600	417,952	4,492
営業費用計	3,054,302	2,998,285	32,225
営業利益	443,207	443,862	4,771
営業外費用(収益)：			
支払利息	11,960	12,688	137
受取利息	(1,036)	(485)	(5)
受取配当金	—	(1,101)	(12)
投資有価証券売却益	—	(1,015)	(11)
投資有価証券評価損	5,269	2,292	25
固定資産売却損益	(538)	(515)	(6)
持分法による投資損失	2,248	9,968	107
償却債権取立益	(271)	—	—
匿名組合投資利益	(7,212)	(898)	(10)
匿名組合契約終了に伴う配当金	(36,284)	—	—
貸倒引当金戻入額	—	(5,309)	(57)
固定資産除却損	9,099	—	—
減損損失(注9)	68,046	10,735	115
事業構造改革費用(注10)	—	48,057	517
その他営業外損益	(2,937)	819	9
営業外費用計	48,344	75,236	809
税金等調整前当期純利益	394,863	368,626	3,962
法人税等：			
当年度分	200,896	148,311	1,594
繰延税額	(30,572)	1,898	20
法人税等計	170,324	150,209	1,614
少数株主利益	1,803	5,653	61
当期純利益	¥ 222,736	¥ 212,764	\$ 2,287

	2009	(注1) 米ドル	
		円	2010
1株当たり情報：			
当期純利益	¥49,973	¥47,768	\$513.41
潜在株式調整後当期純利益	—	—	—
配当金額	11,000	13,000	139.72

連結財務諸表注記をご参照ください。

連結株主資本等変動計算書

KDDI株式会社および子会社
2009年および2010年3月期

	2009	百万円	(注1) 百万米ドル
		2010	2010
株主資本			
資本金			
前期末残高	¥ 141,852	¥ 141,852	\$ 1,525
当期変動額			
当期変動額合計	—	—	—
当期末残高	141,852	141,852	1,525
資本剰余金			
前期末残高	367,267	367,092	3,946
当期変動額			
自己株式の処分	(174)	—	—
自己株式の消却	(1)	—	—
当期変動額合計	(175)	—	—
当期末残高	367,092	367,092	3,946
利益剰余金			
前期末残高	1,173,826	1,347,637	14,484
在外子会社の会計処理の変更に伴う増減	131	—	—
当期変動額			
剰余金の配当	(49,057)	(53,449)	(574)
当期純利益	222,736	212,764	2,287
連結範囲の変動	—	—	—
当期変動額合計	173,679	159,315	1,713
当期末残高	1,347,637	1,506,952	16,197
自己株式			
前期末残高	(20,625)	(25,245)	(272)
当期変動額			
自己株式の取得	(5,260)	—	—
自己株式の処分	640	—	—
自己株式の消却	1	—	—
当期変動額合計	(4,619)	—	—
当期末残高	(25,245)	(25,245)	(272)
株主資本			
前期末残高	1,662,320	1,831,336	19,683
在外子会社の会計処理の変更に伴う増減	131	—	—
当期変動額			
剰余金の配当	(49,057)	(53,449)	(574)
当期純利益	222,736	212,764	2,287
自己株式の取得	(5,260)	—	—
自己株式の処分	466	—	—
連結範囲の変動	—	—	—
当期変動額合計	168,885	159,315	1,713
当期末残高	¥1,831,336	¥1,990,651	\$21,396

連結株主資本等変動計算書

KDDI株式会社および子会社
2009年および2010年3月期

	百万円		(注1) 百万米ドル
	2009	2010	2010
評価・換算差額等			
その他有価証券評価差額金			
前期末残高	¥ 18,571	¥ 18,530	\$ 199
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	(41)	15,797	170
当期変動額合計	(41)	15,797	170
当期末残高	18,530	34,327	369
為替換算調整勘定			
前期末残高	2,443	(8,806)	(95)
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	(11,249)	1,555	17
当期変動額合計	(11,249)	1,555	17
当期末残高	(8,806)	(7,251)	(78)
評価・換算差額等合計			
前期末残高	21,014	9,724	104
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	(11,290)	17,352	187
当期変動額合計	(11,290)	17,352	187
当期末残高	9,724	27,076	291
新株予約権			
前期末残高	495	991	10
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	496	615	7
当期変動額合計	496	615	7
当期末残高	991	1,606	17
少数株主持分			
前期末残高	31,902	39,278	422
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	7,376	19,840	213
当期変動額合計	7,376	19,840	213
当期末残高	39,278	59,118	635
純資産合計			
前期末残高	1,715,731	1,881,329	20,220
在外子会社の会計処理の変更に伴う増減	131	—	—
当期変動額			
剰余金の配当	(49,057)	(53,449)	(574)
当期純利益	222,736	212,764	2,287
自己株式の取得	(5,260)	—	—
自己株式の処分	466	—	—
連結範囲の変動	—	—	—
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	(3,418)	37,807	406
当期変動額合計	165,467	197,122	2,119
当期末残高	¥1,881,329	¥2,078,451	\$22,339

連結財務諸表注記をご参照ください。

連結キャッシュ・フロー計算書

KDDI株式会社および子会社
2009年および2010年3月期

	百万円		(注1) 百万米ドル
	2009	2010	2010
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	¥ 394,863	¥ 368,626	\$ 3,962
減価償却費	434,623	460,940	4,954
減損損失	68,046	10,735	115
のれん及び負ののれん償却額	9,735	9,040	97
固定資産売却損益	(514)	(486)	(5)
固定資産除却損	26,200	22,451	241
事業構造改革費用	—	40,656	437
匿名組合契約終了に伴う配当金	(36,284)	—	—
貸倒引当金の増加額又は(減少額)	1,439	(3,746)	(40)
退職給付引当金の増加額又は(減少額)	(773)	3	0
受取利息及び受取配当金	(2,495)	(1,586)	(17)
支払利息	11,961	12,688	137
持分法による投資損益	2,248	9,968	107
投資有価証券評価損益	5,269	2,292	25
ポイント引当金の増加額	19,601	16,047	173
資産及び負債の増減			
前払年金費用の減少額	48	3,911	42
売上債権の(増加額)又は減少額	(60,918)	(46,413)	(499)
たな卸資産の(増加額)又は減少額	(13,109)	29,432	316
仕入債務の増加額又は(減少額)	(13,951)	1,216	13
未払金の増加額又は(減少額)	19,337	(3,204)	(34)
未払費用の増加額	1,034	1,327	14
前受金の増加額	10,617	5,892	63
その他	4,338	6,896	74
(小計)	881,315	946,685	10,175
利息及び配当金の受取額	4,339	3,643	39
利息の支払額	(11,747)	(12,385)	(133)
法人税等の支払額	(161,676)	(197,951)	(2,128)
営業活動によるキャッシュ・フロー	712,231	739,992	7,953
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	(466,269)	(393,667)	(4,231)
信託受益権の取得による支出	(207,057)	—	—
有形固定資産の売却による収入	1,490	602	6
無形固定資産の取得による支出	(81,712)	(100,875)	(1,084)
投資有価証券の取得による支出	(100)	(672)	(7)
投資有価証券の売却による収入	131	747	8
関係会社株式の取得による支出	(5,228)	(23,784)	(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(注4)	(36,028)	(387,259)	(4,162)
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	—	2,564	27
匿名組合契約終了に伴う出資金及び配当による収入	45,284	—	—
長期前払費用の取得による支出	(26,290)	(23,937)	(257)
その他	309	1,839	21
投資活動によるキャッシュ・フロー	(775,470)	(924,442)	(9,935)
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の純増減額	76,629	18,966	204
長期借入れによる収入	170,000	99,500	1,070
長期借入金の返済による支出	(79,049)	(41,167)	(442)
社債の発行による収入	120,000	150,000	1,612
社債の償還による支出	(40,000)	(19,800)	(213)
自己株式の取得による支出	(5,260)	—	—
配当金の支払額	(49,058)	(53,447)	(575)
少数株主持分への配当金の支払額	(948)	(1,043)	(11)
その他	(824)	(3,770)	(41)
財務活動によるキャッシュ・フロー	191,490	149,239	1,604
現金及び現金同等物に係る換算差額	(3,486)	377	4
現金及び現金同等物の増加額又は(減少額)	124,765	(34,834)	(374)
現金及び現金同等物の期首残高	75,546	200,311	2,153
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 200,311	¥ 165,477	\$ 1,779

連結財務諸表注記をご参照ください。

連結財務諸表注記

KDDI株式会社および子会社

1 2010年3月期の連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項

連結財務諸表は、国内の開示目的のために作成されました日本の連結財務諸表を基に作成されております。

KDDI株式会社(「当社」)及び国内子会社は日本の金融商品取引法と会社法及び電気通信事業法に従って会計記録を保持しており、日本における一般に公正妥当と認められた会計基準に準拠しております。日本の会計基準は、国際会計基準とは適用や開示の必要項目においていくつか異なっております。海外子会社は、所在する各国における一般に認められた会計基準を採用しております。

当連結財務諸表作成に当たって、海外の読者が理解し易いように、国内の開示目的の為に作成されました連結財務諸表に若干の組替を行っております。

2010年3月期の当社の連結財務諸表は、連結子会社97社により構成されております。主な連結子会社として、沖縄セルラー電話(株)、(株)KDDIテクニカルエンジニアリングサービス、(株)KDDIエポルバ、ジャパンケーブルネット(株)、中部テレコミュニケーション(株)、KDDI America, Inc. などがあります。

2010年3月期における連結範囲の変更は次のとおりです。

新規(連結)

- 株式の取得により36社増加
(株)JCN関東、川越ケーブルビジョン(株)、DMX Technologies Group Limited及び同社の子会社18社、沖縄通信ネットワーク(株)、(株)ケーブルテレビ足立、KDDI International Holdings, LLC、KDDI International Holdings 2, LLC、KDDI International Holdings 3, LLC、KDDI Global Media, LP、Locus Telecommunications, Inc. 及び同社の子会社6社、Total Call International, Inc. 及び同社の子会社1社

- 新規設立により3社増加
上海凱迪迪愛通信技術有限公司、ブロードバンドアクセスエクスチェンジ企画(株)、KDDI Overseas Holdings B.V.

除外(連結)

- 吸収合併により2社減少
ネットワーク・サポート・サービス(株)は中部テレコミュニケーション(株)が吸収合併したため、連結の範囲から除外しております。
また、KDDI KOREA Corporation は Prism Communications Corporationが吸収合併したため、連結の範囲から除外しております。なお、Prism Communications Corporationは社名をKDDI KOREA Corporationに変更いたしました。

また、2010年3月期末での持分法適用の関連会社は18社であり、2010年3月期における変更は次のとおりです。

新規(持分法適用)

- 株式の取得により2社増加
(株)ジュピターテレコム、BRAC BD Mail Networks Limited
- 新規設立により1社増加
モバイル損保設立準備(株)

勘定科目の組替え再表示:

特定の過年度の金額は、2010年3月31日に終了した1年間の表示に合わせて組替えが行われております。

この財務諸表は日本円で表示されておりますが、読者の便宜のために、2010年3月31日の実勢為替レートである1米ドル=93.04円のレートで換算して米ドルでも表示しております。この換算は、日本円表示金額がこのレートまたは他の任意のレートで米ドルに換金できるということを意味するものではありません。

2 重要な会計方針

a. 連結会計と関連会社への投資に関する会計の基礎

この連結財務諸表は、当社と連結子会社の各個別財務諸表から構成されております。

全ての重要な内部取引及び債権債務は相殺消去されております。

関連会社への投資に関する会計では持分法を適用しております。持分法において、当社グループは、関連会社の損益額に対する持分割合相当分を連結損益に加え、同額分を関連会社への投資額に加減算しております。

例外的に、持分法を適用していない関連会社（CJSC Vostoktelecom 他）への投資については、重要な影響を及ぼしていないため原価法を適用しております。

b. 収益の認識

電気通信サービスにおける収益は、主に通信時間に応じたものと定額制のものがあります。製品・システムの販売における収益は、主として出荷により契約上の義務が遂行されることによって認識しております。レンタル等については、契約期間に応じて、もしくはサービスの提供によって収益が認識されます。

c. 現金及び現金同等物

この連結キャッシュ・フロー計算書における現金及び現金同等物は、手許現金、要求払預金及び取得日から3ヶ月以内に満期日が到来する、流動性が高く、容易に換金可能であり、かつ、価値の変動リスクが少ない短期的な投資から構成されております。

d. たな卸資産

たな卸資産は移動平均法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切り下げの方法により算定）を適用しております。

e. 外貨換算方法

外貨建金銭債権債務は、長期・短期に関係なく、連結決算日の直物為替相場によって日本円に換算しております。ここでの換算差額は当期損益として処理しております。

次に、海外連結子会社及び関連会社の全資産・負債は連結決算日の直物為替相場によって日本円に換算しております。2010年3月期の収益及び費用は期中平均レートによって日本円に換算し、換算差額は「純資産の部」における「為替換算調整勘定」及び「少数株主持分」に含めております。

f. 有形固定資産と減価償却方法（リース資産を除く）

有形固定資産は原価法を適用しております。減価償却方法として、当社保有の機械設備に対して定率法を、当社保有の機械設備を除く有形固定資産並びに連結子会社が保有する殆どの減価償却資産に対して定額法を、それぞれ適用しております。主な耐用年数は以下のとおりであります。

機械設備：	9年
市内線路設備、市外線路設備、土木設備、	
海底線設備及び建物：	5年～38年

g. 金融商品

(1) 有価証券

関連会社が発行した株式に対する当社の投資は持分法を適用しております。

その他有価証券のうち時価のあるものは、連結決算日の公正価値により評価し、評価差額は税効果会計を考慮後、純資産の部のその他有価証券評価差額金として直接計上しております。売却原価は移動平均法により算出しております。

その他有価証券で時価のないものは、主として移動平均法による原価法を適用しております。

(2) デリバティブ

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

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

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

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

連結財務諸表注記

h. 研究開発費とソフトウェア

研究開発費は、発生時に一括して費用計上しております。無形固定資産に計上される、自社使用目的のソフトウェアは、利用可能期間(5年)で定額法に基づき償却しております。

i. 所得に関する税金

当社と連結国内子会社の所得に関する税金は、法人税、住民税と事業税から構成されております。当社と連結国内子会社は、税効果会計を適用しております。税効果会計においては、財務会計と税務会計の資産・負債との間に差異がある場合に、当該差異に係わる繰延税金資産及び繰延税金負債が、当該差異の解消が見込まれる会計年度に適用される税率を用いて計算されます。

j. リース資産と減価償却方法

所有権移転外ファイナンス・リース取引にかかるリース資産は、リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法を適用しております。なお、リース取引開始日が2008年3月31日以前の所有権移転外ファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理を引き続き採用しております。

k. のれん及び負ののれんの償却

のれん及び負ののれんは、5年間～20年間で均等償却しております。ただし、当連結会計年度に発生した少額ののれん又は負ののれんについては、発生時の費用又は収益として処理しております。

l. 1株当たり当期純利益

1株当たり当期純利益は、各期中における平均発行済株式数を基準として計算されます。

m. 貸倒引当金

債権等の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。

n. 退職給付引当金

従業員の退職給付に備えるため、当連結会計年度末における退職給付債務、年金資産及び信託資産の見込額に基づき、当連結会計年度末において発生していると認められる額を計上しております。過去勤務債務は、その発生時の従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数(14年)による定額法により費用処理しております。数理計算上の差異は、その発生時の従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数(14年)による定額法により翌連結会計年度から費用処理しております。

(会計方針の変更)

「退職給付に係る会計基準」の一部改正(その3)(企業会計基準第19号 平成20年7月31日)を適用しております。これによる営業利益及び税金等調整前当期純利益に与える影響はありません。

o. ポイント引当金

将来の「auポイントプログラム」等ポイントサービスの利用による費用負担に備えるため、利用実績率に基づき翌連結会計年度以降に利用されると見込まれるポイントに対する所要額を計上しております。

p. 賞与引当金

従業員に対し支給する賞与の支出に充てるため、支給見込額基準により計上しております。

q. 役員賞与引当金

役員に対し支給する役員賞与の支出に充てるため、支給見込額により計上しております。

r. 連結子会社の資産及び負債の評価

連結子会社の資産及び負債については、全面時価評価法により評価を行っております。

3 連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更

(完成工事高及び完成工事原価の計上基準の変更)

請負工事に係る収益の計上基準については、従来、工事完成基準を適用しておりましたが、「工事契約に関する会計基準」(企業会計基準第15号 平成19年12月27日)及び「工事契約に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第18号 平成19年12月27日)を当連結会計年度より適用し、当連結会計年度に着手した工事契約から、当連結会計年度末までの進捗部分について成果の確実性が認められる工事については工事進行基準(工事の進捗率の見積りは主として原価比例法)を、その他の工事については工事完成基準を適用しております。

これによる連結財務諸表に与える影響は軽微であります。

(表示方法の変更)

(連結損益計算書)

- 前連結会計年度において、「その他営業外損益」に含めておりました「受取配当金」は、当連結会計年度より金額的重要性が増したため区分掲記しております。なお、前連結会計年度の「その他営業外損益」に含まれております「受取配当金」は1,459百万円であります。
- 前連結会計年度において、区分掲記しておりました「償却債権取立益」は、当連結会計年度より金額的重要性が乏しくなったため「その他営業外損益」に含めております。なお、当連結会計年度の「その他営業外損益」に含まれております「償却債権取立益」は292百万円であります。

4 株式の取得により新たに連結子会社となった会社の資産及び負債の主な内訳

持分の取得により新たにLiberty Global Japan II, LLC / Liberty Japan, LLC / Liberty Jupiter, LLCを連結したことに伴う連結開始時の資産及び負債の内訳並びに持分の取得価額と取得のための支出(純額)との関係は次のとおりであります。

	百万円	百万米ドル
	2010	2010
固定資産	¥363,106	\$3,903
固定負債	(335)	(4)
流動負債	(227)	(2)
3社持分の取得価額	¥362,544	\$3,897
3社持分の取得に係る仮払金	(9)	0
3社取得の為の支出	¥362,535	\$3,897

* 議決権の所有割合

Liberty Global Japan II, LLC	100.0%
Liberty Japan, LLC	100.0%
Liberty Jupiter, LLC	100.0%

* 株式取得日 2010年2月19日

連結財務諸表注記

5 金融商品関係

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社グループは、主に電気通信事業を行うための設備投資計画等に照らして、必要な資金を銀行借入や社債発行により調達しております。一時的な余資は安全性の高い金融資産で運用し、また、短期的な必要資金は銀行借入により手当てしております。デリバティブ取引は、実需に伴う取引に限定し実施することを原則とし、売買益を目的とするような投機的な取引は一切行わない方針であります。

(2) 金融商品の内容及びそのリスク並びにリスク管理体制

営業債権である受取手形及び売掛金、未収入金は、顧客及び取引先の信用リスクに晒されています。当該リスクに関しては、当社グループ各社の与信管理基準に則り、相手先ごとの期日管理及び残高管理を行うとともに、信用状況を把握する体制としています。

投資有価証券である株式は、市場価格の変動リスクに晒されていますが、それらは業務上の関係を有する企業の株式がほとんどであり、定期的に把握された時価が取締役会に報告されております。

敷金及び保証金は、主に通信設備基地局等の賃貸借契約に伴うものであります。

営業債務である支払手形及び買掛金、未払金、未払費用、未払法人税等は、そのほとんどが1年以内の支払期日です。

これらの、営業債務などの流動負債は、その決済時において流動性リスクに晒されますが、当社グループでは、各社が毎月資金繰計画を見直すなどの方法により、そのリスクを回避しております。

借入金のうち、短期借入金は主に営業取引に係る資金調達であり、長期借入金は主に設備投資及び投融資に係る資金調達です。変動金利の借入金は金利の変動リスクに晒されますが、長期借入を変動金利で実施し、その支払金利の変動リスクを回避して支払利息の固定化を図る場合には、ヘッジの有効性の評価において金利スワップ取引の特例処理の要件を満たしていることを前提に、個別契約ごとに金利スワップ取引をヘッジ手段として利用することを原則としております。

デリバティブ取引は、各社の社内規定及びこれに付随して細目を定める各規定に基づき、財務・経理担当部門が、当該案件毎に権限規定に定める決裁権者による稟議決裁を受け、格付の高い金融機関との間でのみ行うこととしております。

(3) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価には、市場価格に基づく価額のほか、市場価格がない場合には合理的に算定された価額が含まれております。

当該価額の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することがあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

2010年3月31日における連結貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。

なお、時価を把握することが極めて困難と認められるものは、次表には含まれておりません((注)2参照)。

	連結貸借対照表計上額	時価	差額
(1) 現金及び預金	¥ 96,863	¥ 96,863	¥ —
(2) 受取手形及び売掛金、未収入金 貸倒引当金*1	580,826 (13,707)		
(3) 有価証券	567,119	567,119	—
(4) 投資有価証券	70,000	70,000	—
(5) 関係会社株式	89,676	89,676	—
(6) 敷金及び保証金	337,357	246,964	(90,393)
	432	510	78
資産計	¥1,161,447	¥1,071,132	¥(90,315)
(7) 支払手形及び買掛金	317,072	317,072	—
(8) 短期借入金	101,167	101,167	—
(9) 未払費用	16,150	16,150	—
(10) 未払法人税等	67,856	67,856	—
(11) 社債*2	457,967	468,202	10,235
(12) 長期借入金*2	522,229	527,805	5,576
負債計	¥1,482,441	¥1,498,252	¥ 15,811

百万円

百万米ドル

	連結貸借対照表計上額	時価	差額
(1) 現金及び預金	\$ 1,041	\$ 1,041	\$ —
(2) 受取手形及び売掛金、未収入金 貸倒引当金*1	6,242 (147)		
(3) 有価証券	6,095	6,095	—
(4) 投資有価証券	752	752	—
(5) 関係会社株式	964	964	—
(6) 敷金及び保証金	3,626	2,654	(972)
	5	6	1
資産計	\$12,483	\$11,512	\$(971)
(7) 支払手形及び買掛金	3,408	3,408	—
(8) 短期借入金	1,087	1,087	—
(9) 未払費用	174	174	—
(10) 未払法人税等	729	729	—
(11) 社債*2	4,922	5,032	110
(12) 長期借入金*2	5,613	5,673	60
負債計	\$15,933	\$16,103	\$ 170

*1 受取手形及び売掛金に計上している貸倒引当金を控除しております。
*2 1年以内に期限到来の固定負債に含まれている社債及び長期借入金を含めております。

(注) 1. 金融商品の時価の算定方法並びに有価証券に関する事項

(1) 現金及び預金 (2) 受取手形及び売掛金、未収入金 (3) 有価証券
これらは短期間で決済される性格のものであるため、時価は帳簿価額にほぼ等しいと言えることから、当該帳簿価額によっております。なお、受取手形及び売掛金については、信用リスクを個別に把握することが極めて困難なため、貸倒引当金を信用リスクと見做し、それを控除したものを帳簿価額としております。

(4) 投資有価証券 (5) 関係会社株式
これらの時価について、株式は取引所の価格によっております。また、保有目的ごとの有価証券に関する事項については、注記事項「有価証券関係」をご参照下さい。

(6) 敷金及び保証金
これらは市場価格のある会員権及び返済期間が確定している敷金保証金であります。敷金保証金については、合理的と考えられる割引率を用いて時価を算出しておりますが、時価は帳簿価額にほぼ等しいと言えることから、当該帳簿価額によっております。

(7) 支払手形及び買掛金 (8) 短期借入金 (9) 未払費用 (10) 未払法人税等
これらは短期間で決済される性格のものであるため、時価は帳簿価額にほぼ等しいと言えることから、当該帳簿価額によっております。

(11) 社債 (12) 長期借入金
社債の時価については、市場価格を基に算定する方法によっております。長期借入金の時価については、元利金の合計額を同様の新規借入を行った場合に想定される利率で割り引いて算定する方法によっております。但し、変動金利による長期借入金については、金利が一定期間ごとに更改される条件となっているため、時価は帳簿価額にほぼ等しいと言えることから、当該帳簿価額によっております。

(注) 2. 時価を把握することが極めて困難と認められる金融商品の連結貸借対照表計上額

区分	(百万円)	(百万米ドル)
投資有価証券		
非上場株式	¥ 3,382	\$ 36
関係会社株式		
非上場株式	34,811	374
関係会社出資金	183	2
敷金及び保証金	37,949	408

これらについては、市場価格がなく、時価を把握することが極めて困難と認められることから上表には含めておりません。

(注) 3. 金銭債権及び満期のある有価証券の連結決算日後の償還予定額

区分	(百万円)		(百万米ドル)	
	1年以内	1年超	1年以内	1年超
現金及び預金	¥ 96,863	¥ —	\$1,041	\$ —
受取手形及び 売掛金、未収入金	545,575	35,250	5,864	379
有価証券	70,000	—	752	—
投資有価証券 その他有価証券の うち満期が あるもの				
(1) 債券(社債)	899	—	10	—
(2) その他	316	—	3	—
合計	¥713,653	¥35,250	\$7,670	\$379

(注) 4. 社債、長期借入金の連結決算日後の返済予定額
「7. 短期借入金と長期負債」をご参照ください。

(追加情報)

当連結会計年度より、「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 2008年3月10日)及び「金融商品の時価等の開示に関する適用指針」(企業会計基準適用指針第19号 2008年3月10日)を適用しております。

連結財務諸表注記

6 有価証券の時価情報

2009年3月期末及び2010年3月期末での時価のある投資有価証券の連結貸借対照表計上額、時価、評価損益は以下のとおりです。

その他有価証券

		百万円						百万米ドル		
		取得原価	連結貸借対照表計上額	評価益(損)	取得原価	連結貸借対照表計上額	評価益(損)	取得原価	連結貸借対照表計上額	評価益(損)
		2009			2010			2010		
連結貸借対照表計上額が取得原価を超えるもの	株式	¥2,652	¥34,244	¥31,591	¥ 29,002	¥ 87,078	¥58,076	\$ 312	\$ 936	\$624
	社債				891	897	6	10	10	0
	その他				535	551	16	5	5	0
	小計	¥2,652	¥34,244	¥31,591	¥ 30,428	¥ 88,526	¥58,098	\$ 327	\$ 951	\$624
連結貸借対照表計上額が取得原価を超えないもの	株式	¥1,496	¥ 1,086	¥ (409)	¥ 1,214	¥ 908	¥ (306)	\$ 13	\$ 10	\$ (3)
	譲渡性預金				70,000	70,000	—	752	752	—
	その他				262	242	(20)	3	3	0
	小計	¥1,496	¥ 1,086	¥ (409)	¥ 71,476	¥ 71,150	¥ (326)	\$ 768	\$ 765	\$ (3)
合計	¥4,148	¥35,330	¥31,182	¥101,904	¥159,676	¥57,772	\$1,095	\$1,716	\$621	

(注) 非上場株式(連結貸借対照表計上額: 2009年3月期5,236百万円、2010年3月期3,382百万円)については、市場価格がなく、時価を把握することが極めて困難と認められることから、上表「その他有価証券」には含めておりません。

また、2009年3月期には、時価評価されていない有価証券として譲渡性預金(連結貸借対照表計上額: 49,000百万円)、コマーシャルペーパー(連結貸借対照表計上額: 57,964百万円)があり、上表「その他有価証券」には含めておりません。

売却したその他有価証券

		百万円						百万米ドル		
		売却額	総売却益	総売却損	売却額	総売却益	総売却損	売却額	総売却益	総売却損
		2009			2010			2010		
株式		¥40	¥21	¥8	¥1,207	¥1,015	¥0	\$13	\$11	\$0

減損処理を行った投資有価証券

2010年3月期において、投資有価証券について2,292百万円(25百万ドル)減損処理を行っております。なお、減損処理にあたっては、期末における時価が取得原価に比べ著しく下落した場合に、回復可能性を考慮して必要と認められた額について減損処理を行っております。

7 短期借入金と長期負債

2009年3月期末及び2010年3月期末における短期借入金は、それぞれ80,951百万円、101,167百万円(1,087百万米ドル)です。
また、2009年3月期及び2010年3月期において短期借入金に適用された平均金利はそれぞれ1.03%、0.58%でした。
2009年3月期末及び2010年3月期末における長期負債は以下のとおりです。

	2009	百万円 2010	百万米ドル 2010
無担保国内普通社債 2010年3月期 (利率：年0.713% — 2.046%) (償還期限：2011年3月期 — 2020年3月期)	¥287,953	¥437,967	\$ 4,707
一般担保付社債* 2010年3月期 (利率：年3.20%) (償還期限：2018年3月期)	39,800	20,000	215
社債総額	¥327,753	¥457,967	\$ 4,922
金融機関からの借入金 2010年3月期 (平均金利：1.36%) (償還期限：2011年3月期 — 2021年3月期)	¥456,383	¥522,229	\$ 5,613
その他有利子負債	9,864	15,416	166
小計	¥794,000	¥995,612	\$10,701
控除： 1年以内期限到来分	60,596	111,942	1,203
長期負債 合計	¥733,404	¥883,670	\$9,498

* 当社は、当該社債に対して一般担保として全体の資産を提供しております。

2010年3月期末における長期負債の償還年度は以下のとおりです。

各3月期	百万円 2010	百万米ドル 2010
2011年	¥111,942	\$ 1,203
2012年	137,817	1,481
2013年	181,764	1,954
2014年	172,860	1,858
2015年以降	391,229	4,205
	¥995,612	\$10,701

● 財務セクション

連結財務諸表注記

担保差入資産

2010年3月期末における短期借入金と長期借入金(一年以内期限到来分含む)に対する担保差入資産は以下のとおりです。

	百万円	百万米ドル
	2010	2010
機械設備等	¥1,454	\$16
建物、構築物	216	2
その他の有形固定資産	194	2
投資有価証券	221	2
その他の投資及びその他の資産	119	1
現金及び預金	467	5
受取手形及び売掛金	994	11
貯蔵品	71	1
その他の流動資産	13	0
	¥3,749	\$40

(内、外貨建資産 21百万米ドル)

これら担保差入資産に対応する債務は次のとおりです。

	百万円	百万米ドル
	2010	2010
長期借入金	¥2,388	\$26
1年以内に期限到来の固定負債	477	5
短期借入金	727	8
	¥3,592	\$39

(内、外貨建債務 14百万米ドル)

8 偶発債務

2009年3月期末及び2010年3月期末における当社の偶発債務は以下のとおりです。

	2009	百万円	百万米ドル
		2010	2010
関連会社債務			
ケーブルシステム供給契約に対する偶発債務	¥4,958	¥ 4,652	\$ 50
マイネックス(株)清算に伴う偶発債務	567	537	6
KDDIアメリカ等の事務所等賃貸契約に対する保証	459	356	4
UQコミュニケーションズ(株)他の借入金等に対する保証	329	30,608	329
	¥6,313	¥36,153	\$389

9 減損損失

2009年3月期及び2010年3月期において、主として以下の資産及び、資産グループについて減損損失を計上しております。

	2009	百万円		百万米ドル	
		2010	2010	2010	2010
KDDI(株)他 現行800MHz帯設備	¥43,539	¥ —	\$ —	—	—
KDDI(株) ひかりoneホーム100設備	18,518	—	—	—	—
KDDI(株) 遊休資産等	1,645	227	2	2	2
KDDI(株) 国内伝送路	—	10,096	109	109	109
連結子会社 事業用資産等	4,344	412	4	4	4

当社グループは、減損損失の算定にあたって、他の資産又は資産グループのキャッシュ・フローから概ね独立したキャッシュ・フローを生み出す最小の単位によって資産のグルーピングを行っております。

その結果、当連結会計年度において、上記の国内伝送路等の一部を含む稼働率が低下している国内伝送路及び遊休資産等については、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10,323百万円(111百万米ドル)として特別損失に計上しております。その内訳は、機械設備等8,863百万円(95百万米ドル)、その他1,461百万円(16百万米ドル)であります。

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

また、一部の子会社の事業用資産等についても減損損失412百万円(4百万米ドル)を特別損失として計上しております。その内訳は、機械設備216百万円(2百万米ドル)、無形固定資産102百万円(1百万米ドル)、その他94百万円(1百万米ドル)であります。

連結財務諸表注記

10 事業構造改革費用

事業構造改革費用は、固定通信事業のネットワークスリム化（低稼働設備の集約、撤去等）に係る減損損失32,832百万円（353百万米ドル）及び固定資産除却損15,224百万円（164百万米ドル）であります。

減損損失の内訳は以下の通りです。

	百万円	百万米ドル
	2010	2010
市外線路設備	¥14,831	\$159
市内線路設備	7,965	86
機械設備	6,501	70
海底線設備	3,145	34
その他	390	4
	¥32,832	\$353

固定通信事業のネットワークスリム化（低稼働設備の集約、撤去等）に伴い稼働率が低下した国内伝送路等の資産について、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32,832百万円（353百万米ドル）として事業構造改革費用（特別損失）に計上しております。

なお、当資産の回収可能価額は正味売却価額により測定しておりますが、当資産は売却や他への転用が困難であるため0円としております。

固定資産除却損の内訳は、機械設備3,888百万円（42百万米ドル）、土木設備1,695百万円（18百万米ドル）、その他2,240百万円（24百万米ドル）、撤去費用等7,401百万円（80百万米ドル）であります。

11 リース取引

重要性がないため、記載を省略しております。

12 研究開発費

2009年3月期及び2010年3月期における費用計上した研究開発費は、それぞれ26,963百万円、30,987百万円（333百万米ドル）です。

13 税効果会計

2009年3月期末および2010年3月期末における、繰延税金資産及び繰延税金負債の主な構成要素の分析は以下のとおりです。

	百万円		百万米ドル
	2009	2010	2010
繰延税金資産			
減価償却費超過額	¥ 45,200	¥ 47,567	\$ 511
貸倒引当金繰入超過額	12,990	12,097	130
固定資産除却損否認額	2,061	20,214	217
棚卸資産評価損否認額	6,743	5,382	58
減損損失否認額	44,081	28,401	305
退職給付引当金	1,314	2,815	30
賞与引当金	8,082	8,141	88
未払費用否認額	9,087	3,448	37
繰越欠損金	397	4,321	47
未実現利益	2,352	2,485	27
ポイント引当額	25,428	31,941	343
未払事業税	9,944	5,657	61
前受金否認額	23,989	25,426	273
資産調整勘定	9,477	4,738	51
その他	8,737	8,544	92
繰延税金資産小計	¥209,882	¥211,177	\$2,270
評価性引当額	(14,191)	(14,981)	(161)
繰延税金資産合計	¥195,691	¥196,196	\$2,109
繰延税金負債			
特別償却準備金	¥ (1,370)	¥ (1,341)	\$ (15)
その他有価証券評価差額金	(12,644)	(20,479)	(220)
在外関係会社留保利益	(1,229)	(905)	(10)
その他	(2,273)	(6,821)	(73)
繰延税金負債合計	¥ (17,516)	¥ (29,546)	\$ (318)
繰延税金資産の純額	¥178,175	¥166,650	\$1,791

2010年3月期において、法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との差異の原因となった主な項目別の内訳

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

連結財務諸表注記

14 退職給付

当社及び連結子会社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ます。また、一部の連結子会社は、確定拠出年金制度及び連合設立型厚生年金基金制度を採用しております。2009年3月期末及び2010年3月期末における退職給付債務等の内容は以下のとおりです。

	百万円		百万米ドル
	2009	2010	2010
退職給付債務	¥(290,774)	¥(296,050)	\$(3,182)
年金資産	209,082	239,594	2,576
退職給付信託	8,079	8,161	87
未積立退職給付債務	¥ (73,613)	¥ (48,295)	\$ (519)
未認識過去勤務債務	(2,649)	(1,740)	(19)
未認識数理計算上の差異	80,994	50,145	539
前払年金費用	(22,572)	(18,653)	(200)
退職給付引当金	¥ (17,840)	¥ (18,543)	\$ (199)

2009年3月期及び2010年3月期における退職給付費用の内訳は以下のとおりです。

	百万円		百万米ドル
	2009	2010	2010
勤務費用	¥10,247	¥10,745	\$116
利息費用	5,679	5,798	62
期待運用収益	(5,090)	(4,181)	(45)
会計基準変更時差異の費用処理額	—	14	—
過去勤務債務の費用処理額	(475)	(1,023)	(11)
数理計算上の費用処理額	5,139	8,711	94
退職給付費用	¥15,500	¥20,064	\$216

退職給付債務等の計算基礎は以下のとおりです。

割引率	2.0%
期待運用収益率	2.0%
※退職給付信託に係る期待運用収益率	0%
退職給付見込額の期間配分方法	期間定額基準
過去勤務債務の処理年数	14年
数理計算上の差異の処理方法	翌連結会計年度から 14年の定額法

複数事業主の企業年金について

一部の連結子会社は、複数事業主制度の伊藤忠連合厚生年金基金に加入しており、当該年金基金への要拠出額は退職給付費用として処理しております。

制度全体の積立状況に関する事項(2009年3月31日現在)

	百万円	百万米ドル
年金資産の額	¥ 45,585	\$ 490
年金財政計算上の給付債務の額	70,099	753
差引額*1	¥ (24,514)	\$ (263)

制度全体に占める当社グループの掛金拠出割合

(2008年4月1日～2009年3月31日) 0.17%*2

*1 差引額の主な要因は、年金財政計算上の過去勤務債務残高7,864百万円(85百万米ドル)及び繰越不足金16,650百万円(179百万米ドル)です。本制度における過去勤務債務の償却方法は、期間19年1ヶ月(2009年3月31日)の元利均等償却です。

*2 当社グループの実際の負担割合とは一致しません。

15 ストック・オプション

当社単体は2002年9月よりストック・オプション制度を導入しております。

ストック・オプションの対象者は、当社又は当社子会社等の取締役、執行役員、理事、顧問、監査役又は従業員です。

また、当社連結子会社のDMX Technologies Group Limited においてもストックオプション制度を導入しております。ストックオプションの対象者は、同社又は同社グループ会社の取締役又は従業員です。

なお、2009年3月期及び2010年3月期における連結財務諸表の営業費用への影響額は、それぞれ495百万円、535百万円(6百万米ドル)です。

ストック・オプションの公正な評価の見積方法

2009年3月期及び2010年3月期に付与された当社単体のストック・オプションの公正な評価単価はブラック・ショールズ式により、評価しており、主な基礎数値、および見積方法は以下のとおりです。

	百万円		米ドル
	2008年8月 第7回 ストック・オプション	2009年8月 第8回 ストック・オプション	2009年8月 第8回 ストック・オプション
株価変動性*1	26.937%	34.378%	
予想残存期間*2	3年	3年	
予想配当*3	¥9,333/株	¥10,333/株	\$111.06/株
無リスク利子率*4	0.812%	0.431%	

*1 3ヶ年(2005年8月から2008年8月まで、および2006年8月から2009年8月まで)の株価実績に基づき算定しています。

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

*3 過去3ヶ年(2006年3月期から2008年3月期まで、および2007年3月期から2009年3月期まで)の配当実績によっています。

*4 予想残存期間に対応する期間に対応する国債の利回りです。

ストック・オプションの規模及びその変動状況

2010年3月期において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

①ストック・オプションの数

当社単体

	株			
	2006年8月 第5回 ストック・オプション	2007年8月 第6回 ストック・オプション	2008年8月 第7回 ストック・オプション	2009年8月 第8回 ストック・オプション
権利確定前				
期首	—	4,895	5,049	—
付与	—	—	—	5,189
失効	—	13	17	11
権利確定	—	4,882	—	—
未確定残	—	—	5,032	5,178
権利確定後				
期首	4,095	—	—	—
権利確定	—	4,882	—	—
権利行使	—	—	—	—
失効	112	168	—	—
未行使残	3,983	4,714	—	—

● 財務セクション

連結財務諸表注記

DMX Technologies Group Limited

株

	2003年10月 ストック・オプション	2008年4月 ストック・オプション	2008年11月 ストック・オプション
権利確定前			
期首	—	9,959,790	10,000,000
付与	—	—	—
失効	—	—	—
権利確定	—	—	—
未確定残	—	9,959,790	10,000,000
権利確定後			
期首*	3,305,544	2,572,790	10,000,000
権利確定	—	—	—
権利行使	—	—	—
失効	—	—	—
未行使残	3,305,544	2,572,790	10,000,000

* 期首に記載されている数字は、2010年3月期に連結子会社となりましたDMX Technologies Group Limitedの新規連結時点での残高を記載しております。

②単価および権利行使期間

当社単体

円

米ドル

	2006年8月 第5回 ストック・オプション	2007年8月 第6回 ストック・オプション	2008年8月 第7回 ストック・オプション	2009年8月 第8回 ストック・オプション	2009年8月 第8回 ストック・オプション
権利行使価格	¥775,000	¥879,000	¥649,000	¥539,000	\$5,793.21
行使時平均株価	—	—	—	—	—
公正な評価単価 (付与日)	103,462	100,549	106,718	111,281	1,196.06
権利行使期間	自 2008年10月1日 至 2010年9月30日	自 2009年10月1日 至 2011年9月30日	自 2010年10月1日 至 2012年9月30日	自 2011年10月1日 至 2013年9月30日	

DMX Technologies Group Limited

シンガポールドル

	2003年10月 ストック・オプション	2008年4月 ストック・オプション	2008年11月 ストック・オプション
権利行使価格	SGD 0.6778	SGD 0.2260	SGD 0.0930
行使時平均株価	—	—	—
公正な評価単価 (付与日)	0.7900	0.2500	0.0900
権利行使期間	自 2004年10月2日 至 2013年5月26日	自 2009年4月24日 至 2018年4月26日	自 2009年11月27日 至 2018年11月28日

16 セグメント情報

2009年3月期及び2010年3月期における事業の種類別セグメント情報は以下のとおりです。

2009年3月期							百万円
	移動通信	固定通信	その他	合計	消去又は全社	連結	
I 売上高及び営業利益(損失)：							
外部顧客に対する売上高	¥2,708,005	¥759,313	¥30,191	¥3,497,509	¥ —	¥3,497,509	
セグメント間の内部売上高	11,206	89,399	42,586	143,191	(143,191)	—	
計	2,719,211	848,712	72,777	3,640,700	(143,191)	3,497,509	
営業費用	2,217,750	905,272	75,253	3,198,275	(143,973)	3,054,302	
営業利益(損失)	¥ 501,461	¥ (56,560)	¥ (2,476)	¥ 442,425	¥ 782	¥ 443,207	
II 資産、減価償却費、減損損失及び							
資本的支出：							
資産	¥1,974,649	¥938,402	¥43,773	¥2,956,824	¥472,309	¥3,429,133	
減価償却費	305,307	127,855	2,440	435,602	(979)	434,623	
減損損失	43,615	21,928	2,497	68,040	6	68,046	
資本的支出	445,846	134,224	1,814	581,884	222,757	804,641	

2010年3月期							百万円
	移動通信	固定通信	その他	合計	消去又は全社	連結	
I 売上高及び営業利益(損失)：							
外部顧客に対する売上高	¥2,637,806	¥751,196	¥ 53,145	¥3,442,147	¥ —	¥3,442,147	
セグメント間の内部売上高	12,329	87,982	59,102	159,413	(159,413)	—	
計	2,650,135	839,178	112,247	3,601,560	(159,413)	3,442,147	
営業費用	2,166,393	883,395	108,742	3,158,530	(160,245)	2,998,285	
営業利益(損失)	¥ 483,742	¥ (44,217)	¥ 3,505	¥ 443,030	¥ 832	¥ 443,862	
II 資産、減価償却費、減損損失及び							
資本的支出：							
資産	¥1,987,650	¥990,747	¥ 57,042	¥3,035,439	¥ 784,098	¥3,819,537	
減価償却費	327,985	131,754	2,266	462,005	(1,065)	460,940	
減損損失	78	43,324	164	43,566	1	43,567	
資本的支出	375,877	142,368	2,901	521,146	10,991	532,137	

2010年3月期							百万米ドル
	移動通信	固定通信	その他	合計	消去又は全社	連結	
I 売上高及び営業利益(損失)：							
外部顧客に対する売上高	\$28,351	\$ 8,074	\$ 571	\$36,996	\$ —	\$36,996	
セグメント間の内部売上高	133	946	635	1,713	(1,713)	—	
計	28,484	9,020	1,206	38,709	(1,713)	36,996	
営業費用	23,285	9,495	1,168	33,947	(1,722)	32,225	
営業利益(損失)	\$ 5,199	\$ (475)	\$ 38	\$ 4,762	\$ 9	\$ 4,771	
II 資産、減価償却費、減損損失及び							
資本的支出：							
資産	\$21,363	\$10,649	\$ 613	\$32,625	\$ 8,428	\$41,053	
減価償却費	3,525	1,416	25	4,966	(11)	4,954	
減損損失	1	465	2	468	0	468	
資本的支出	4,040	1,530	31	5,601	118	5,719	

注記：1. 事業区分の方法及び各区分に属する主要なサービス等の名称

事業区分 営業種目

移動通信 携帯電話サービス、携帯電話端末販売、モバイルソリューションサービス

固定通信 市内・長距離・国際通信サービス、インターネットサービス、ソリューションサービス、データセンターサービス、ケーブルテレビ

その他 コールセンター事業、コンテンツ事業、研究・先端開発、その他携帯電話サービス等

2. 減損損失の「固定通信」には、事業構造改革費用として計上した固定通信事業のネットワークスリム化(低稼働設備の集約、撤去等)に係る減損損失32,832百万円(353百万米ドル)が含まれております。

3. 資産のうち、消去又は全社の項目に含めた全社資産の金額は945,976百万円(10,167百万米ドル)であり、その主なものは提出会社の余資運用資金、長期投資資金及び管理部門に係る資産等であります。なお、2010年2月にLiberty Global, Inc.グループが保有する中間持株会社の持分の全てを取得したことに伴い、中間持株会社が保有する株式会社ジュピターテレコムに対する持分(関係会社株式)が増加しております。

4. 全社資産に関わる減価償却において各セグメントへ配賦した金額は移動通信事業が8,614百万円(93百万米ドル)、固定通信事業が7,218百万円(78百万米ドル)となっております。

5. 所在地別セグメント情報は、全セグメントの売上高の合計に占める本国の割合が、90%を超えているため、記載を省略しております。

6. 海外売上高は連結売上高の10%未満であるため、記載を省略しております。

連結財務諸表注記

17 開示対象特別目的会社関係

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

当社は、有利子負債の削減による財務体質の改善を目的として不動産の流動化を実施しております。当該流動化にあたっては特例有限会社である特別目的会社を利用しております。

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

また、当該流動化においては、譲渡した不動産の賃借（リースバック）を行っております。さらに、当社は特別目的会社に対する匿名組合出資金をすべて回収する予定であり、2010年3月末現在において、将来における損失負担の可能性はないと判断しております。

2010年3月末日において取引残高のある特別目的会社は1社あり、当該特別目的会社の直近の決算日における資産総額は9,694百万円（104百万米ドル）、負債総額は9,001百万円（97百万米ドル）です。

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

2. 2010年3月期における特別目的会社との取引金額等

主な取引の金額又は当連結会計年度末残高

	百万円		百万米ドル		主な損益	百万円		百万米ドル	
	2010	2010	2010	2010		2010	2010	2010	2010
譲渡した不動産*1	¥14,547	\$156							
長期未収入金	601	6							
匿名組合出資金*2	727	8			分配益	¥ 898	\$10		
賃借（リースバック）取引	—	—			支払リース料	1,669	18		

*1 譲渡した不動産に係る取引金額は、譲渡時点の譲渡価額によって記載しております。

*2 匿名組合出資金に係る取引金額は、2010年3月期末における出資額によって記載しております。

18 1株当たり情報

	円		米ドル
	2009	2010	2010
1株当たり純資産額	¥413,339	¥453,003	\$4,868.91
1株当たり当期純利益金額	49,973	47,768	513.41
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	希薄化効果を有している潜在株式が存在しないため記載しておりません。		同左

(注) 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	百万円		百万米ドル
	2009	2010	2010
当期純利益	¥ 222,736	¥ 212,764	\$ 2,287
普通株主に帰属しない金額	—	—	—
普通株式に係る当期純利益	222,736	212,764	2,287
期中平均株式数 (株)	4,457,117	4,454,113	4,454,113
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	新株予約権3種類 (新株予約権の数 14,039個)。なお、 新株予約権の概要は 「15.ストック・オブ ション」に記載のと おりであります。	新株予約権4種類 (新株予約権の数 18,907個)。なお、 新株予約権の概要は 「15.ストック・オブ ション」に記載のと おりであります。	—

19 後発事象

取締役会で提案された当社の2010年3月期における剰余金の処分及び、役員賞与の支給は、2010年6月17日に開催されました株主総会で承認されました。

	百万円	百万米ドル
配当金 (¥6,500 = US\$69.86米ドル)	¥28,952	\$311
役員賞与	61	1

公認会計士の監査報告書

KDDI株式会社および子会社

和文アニュアルレポートの作成と監査上の位置付けについて

当社は、海外読者の便宜のために当社の事業概況及び連結財務諸表を含む財務内容を中心としたアニュアルレポートを英文で作成し、皆様に提供しておりますが、アニュアルレポートの開示上の公平性及び充実化の観点から、英文アニュアルレポートを和訳した和文アニュアルレポートも作成し、皆様に提供することとしました。

当社は、英文アニュアルレポートと和文アニュアルレポートとで内容上の重要な相違が生じないように配慮して和文アニュアルレポートを作成しております。なお、和文アニュアルレポート所収の当社連結財務諸表につきましては、海外読者の便宜のために組み替えた監査済英文連結財務諸表の和訳を掲載しており、和訳された英文連結財務諸表の日本語の記載自体は京都監査法人の監査の対象とはなっておりません。

会社概要

2010年3月31日現在

会社名称	KDDI株式会社
設立年月日	1984年6月1日
事業内容	電気通信事業
本社所在地 (本店所在地)	〒102-8460 東京都千代田区飯田橋三丁目10番10号 〒163-8003 東京都新宿区西新宿二丁目3番2号
代表者	代表取締役社長兼会長 小野寺 正
資本金	141,852百万円
従業員数	18,301名(連結ベース)

投資家情報ホームページのご紹介

決算プレゼンテーション資料や動画配信、決算短信、アニュアルレポートなど、さまざまなIR情報を掲載しているほか、簡易情報はケータイ版IRサイトからもご覧いただけます。また、「IRメールマガジン」に登録いただきますと、投資家情報ホームページの更新情報や、auの新端末リリースなどの情報を、Eメールでタイムリーにお届けします。皆様のご登録をお待ちしております。

なお、当ホームページは、大和インベスター・リレーションズ株式会社様より「2009年インターネットIR・ベスト企業賞」に、日興アイ・アール株式会社様より「2009年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング」総合ランキング第3位、および情報・通信業において第2位に、ゴメス・コンサルティング株式会社様より「IRサイト総合ランキング 2010」第6位に選出されました。

IRサイトURL

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

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





KDDI 株式会社

〒102-8460 東京都千代田区飯田橋3-10-10 ガーデンエアタワー
経営管理本部 IR室
Tel : 03-3347-0077(代表) Fax : 03-6678-0305



本冊子は、auショップ等で回収された紙資源をベースにつくられた「KDDI循環再生紙」を使用しています。



本アニュアルレポートは、大豆油インキで印刷しています。