

第2【事業の状況】

1【業績等の概要】

(1) 業績

当連結会計年度におけるわが国の経済は、設備投資の増加、企業収益の改善、個人消費の持ち直しなどにより、回復基調が続いております。

この間電気通信業界では、ブロードバンドサービス市場が成長を続け、個人携帯電話市場が成熟する中で、固定通信市場における直収型サービスの提供や、携帯電話市場における第3世代携帯電話での新サービス・新料金メニューの導入、新規事業者の参入決定など、事業者間のお客様獲得に向けた競争が新たな局面を迎えております。

このような情勢のもと、当社グループにおきましては、「戦略とスピード」を主眼に、急速な環境変化に迅速かつ的確に対応するとともに、グループ全体としての持続的な成長を目指し、さらなる業績の向上を図ってまいりました。

昨年10月には、携帯電話市場における今後のさらなる競争激化や急速な環境変化に対応するため、当社は株式会社ツーカーセルラー東京、株式会社ツーカーセルラー東海及び株式会社ツーカーホン関西を吸収合併いたしました。

また、東京電力株式会社と通信事業において包括提携することとし、当社と株式会社パワードコムとの合併（本年1月実施）及び当社と東京電力株式会社とのFTTH事業における統合サービスとして「KDDI&TEPCO光キャンペーンプラン」^{※1}の提供（昨年11月開始）を実施いたしました。

また、本年3月には、将来のブロードバンドサービス事業の展開を見据えた顧客基盤拡大の観点から、ジャパンケーブルネットホールディングス株式会社及びジャパンケーブルネット株式会社の株式を取得するなど、激化する競争市場で勝ち抜くための事業基盤の強化を図ってまいりました。

当連結会計年度の損益状況につきましては、営業収益は3,060,814百万円（前期比4.8%増）、営業利益は296,596百万円（前期比0.1%増）、経常利益は294,001百万円（前期比2.7%増）、当期純利益は190,569百万円（前期比5.0%減）となりました。

営業収益は、移動通信事業で第3世代携帯電話のご契約数の順調な増加や株式会社パワードコムとの合併により、平成16年10月のPHS事業譲渡による減収分を吸収し、対前期比で140,775百万円の増収となりました。経常利益につきましては、有利子負債の削減による利息支払いの減少等により、対前期比で7,657百万円の増益となりました。

当期純利益につきましては、ツーカーのPDC設備等の減損損失114,295百万円の計上により、株式会社パワードコムとの合併に伴う繰越欠損金引継ぎによる法人税等及び法人税等調整額の軽減がありました。対前期比で10,022百万円の減益となりました。

※1 平成18年6月1日より「KDDI&TEPCO光キャンペーンプラン」は「ひかりone」にサービス名称を変更いたしました。

セグメント別の状況

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

なお、当連結会計年度から事業の種類別セグメントを変更しております。また、前年同期比較にあたっては、前連結会計年度分を変更後の区分に組み替えて行っております。

（固定通信事業）

昨年5月から、国内の通信事業者で初めて、個人のお客様向けの固定通信サービス（KDDIメタルプラス、KDDI光プラス^{※1}、DION、マイライン等）と移動通信サービス（au携帯電話）の料金請求を1つにまとめるサービス「KDDIまとめて請求」の提供を開始いたしました。「KDDIまとめて請求」では、「KDDIメタルプラス（ご家庭用）」、「KDDI光プラス」^{※1}のご契約ごとの月額基本料金の割引を提供いたしておりましたが、昨年11月からは、「DION」、「マイライン」等をご利用のお客様に対しても新たに割引を開始するとともに、全国のauショップ等でお申込みの受付を開始いたしました。

「KDDIメタルプラス」では、昨年11月から、法人のお客様向けにISDN基本インターフェイスの通話モードを提供し、1回線で2チャンネル分の通話が可能となる「メタルプラス電話（事業所用）BRI」を開始いたしました。

なお、「KDDIメタルプラス」の拡販により、当期末で開通数が1,799千回線となりました。

法人のお客様向けサービスでは、本年1月、当社は、広域イーサネットサービス市場においてトップシェアを誇る株式会社パワードコムと合併いたしました。今後、法人固定データ通信分野で拡大が想定される広域イーサネッ

トサービス市場において、「KDDI Powered Ethernet (KDDIパワードイーサネット)」を主力サービスと位置付け、株式会社パワードコムが強みであった、高品質なサービス、サポート体制などを最大限に生かし、さらなるサービス利便性に基づく、お客様満足度の向上に努めてまいります。

また、企業における情報セキュリティの重要性がますます高まるなか、法人向けインターネット接続サービス「KDDIインターネット」において、昨年10月には、多彩なセキュリティ機能と個人情報賠償責任補償制度を備えたサービス「KDDIセキュアライン」を開始し、本年3月には、企業の機密情報を社外と安全に交換するサービス「KDDIセキュアシェア」並びに、リモートアクセス環境におけるクライアントPCの検疫を行うサービス「KDDIセキュアコンタクト」などのネットワークセキュリティサービスを導入し、安全で快適な法人向けネットワークサービスの提供に努めてまいりました。

当社の連結子会社の株式会社KDDIネットワーク&ソリューションズでは、法人のお客様が求める幅広いソリューションのニーズにお応えできる体制を整えるとともに、これまで、日本国外の利用に限定していたイリジウムサービスについて、昨年6月から、日本国内でのサービス提供を開始いたしました。今回の国内サービス開始により、国内でも自然災害などの緊急時の通信手段や、携帯電話では通話ができない地域での通信手段としてご利用いただくことが可能となりました。

このように、お客様満足度の向上に向け積極的な営業活動を推進し、「KDDIメタルプラス」の積極的な拡販、さらには株式会社パワードコムとの合併により、当連結会計年度の固定通信事業の売上高は619,314百万円（前期比3.9%増）となり、営業損失は、61,308百万円（前期は営業損失309百万円）となりました。

※1 平成18年6月1日より「KDDI光プラス」は「ひかりone」にサービス名称を変更いたしました。

(移動通信事業)

平成17年10月の当社とツーカーグループ3社との合併に伴い、当下半期から「au事業」と「ツーカー事業」を統合し、「移動通信事業」に変更いたしました。

携帯電話端末では、GPSが進化した単位置確認サービス「安心ナビ」搭載モデルや、世界初地上デジタルテレビ放送の移動体向けサービス「ワンセグ」※1対応モデルのほか、最新ラインナップとして、業界初の総合音楽サービス「au LISTEN MOBILE SERVICE (au リッスンモバイルサービス)」(略称: LISMO (リスモ))に対応する日本初の4GB大容量HDD搭載モデルやau design projectの第5弾モデル「neon (ネオン)」をはじめ、「EZ FeliCa」※2、「モバイルSuica」※3などのサービスにも対応する多彩な機種を本年1月下旬より、順次発売いたしました。

なお、年間で32機種を発売し、お客様のご要望の多様化にお応えいたしました。

料金面では、昨年5月に、「CDMA 1X WIN」において、リッチなコンテンツをさらに多くのお客様に気軽にかつ安心してお楽しみいただくため、月額1,000円(税込1,050円)から始まるパケット通信料定額サービス「ダブル定額ライト」を導入いたしました。

昨年11月から本年2月にかけては、「CDMA 1X WIN」の各料金プラン及び「年割」を、お客様によりご利用しやすく、より長くご利用いただくための改定を実施いたしました。

また、昨年11月に、「CDMA 1X」において、小・中学生及び60歳以上のお客様に基本使用料1,500円(税込1,575円)※4でご利用いただける「家族割 ワイドサポート」を導入し、「家族割」を幅広い世代にまたがってご契約いただきやすくなることに合わせて、「家族割」適用回線数の上限を従来の6回線から10回線に拡大いたしました。

さらに、本年2月より、「CDMA 1X」及び「CDMA 1X WIN」において、2年間の継続利用を条件に、単回線でご契約いただいても、月々の基本使用料を「家族割」と「年割」を併せてご契約いただいている場合と同じ割引率でご利用いただける「MY割」を導入するなど、料金メニューの充実にも努めてまいりました。

コンテンツサービスでは、昨年9月に「CDMA 1X WIN」端末において、業界初の助手席向けカーナビゲーションサービス「EZ助手席ナビ」の提供を開始いたしました。既に多くのお客様からご好評をいただいている歩行者向けナビゲーションサービス「EZナビウォーク」の技術などをベースに自動車向けに最適化することで、自動車の走行中にもナビゲーションサービスのご利用が可能になりました。

また、音楽サービスとして既に多くのお客様にお楽しみいただいているEZ「着うた®」※5、EZ「着うたフル®」※5に続いて、au携帯電話とPCがシームレスに連携する業界初の総合音楽サービス「au LISTEN MOBILE SERVICE (au リッスンモバイルサービス)」(略称: LISMO (リスモ))の提供を本年1月下旬より順次開始し、高反響をいただいております。

「LISMO (リスモ)」では、対応機種同士で音楽のプレイリストを交換できる音楽コミュニケーション機能「うたとも™」※6などをご利用いただける「au Music Player (au ミュージックプレーヤー)」により、携帯電話1つでユーザー同士が音楽をすすめあうなど、インタラクティブに音楽をお楽しみいただくことや、PC音楽管理ソフト

「au Music Port (auミュージックポート)」により、a u携帯電話とPCで音楽を共有することが可能となり、音楽をより身近にご利用いただける環境を実現します。

さらに本年2月には、a u携帯電話のインターネットサービス「EZweb」上に新店する複数の店舗のさまざまな商品を簡単に検索し、まとめてご購入いただけるeショッピングモールサイト「au Shopping Mall (auショッピングモール)」を開設し、携帯電話においてますます簡単・便利にショッピングがお楽しみいただけるようになりました。

法人向け携帯電話ソリューションサービスでは、昨年12月に、セキュリティ強化や業務効率の向上などのニーズに対応したサービス「ビジネス便利パック」に、ビジネス伝言板機能などの新機能を追加いたしました。また、本年3月には、長時間の外出でも電池切れしない大容量バッテリーと、リモートでのデータ削除や端末のロックなどのセキュリティ機能を盛り込んだ法人向けa u携帯電話「B01K」を発売するなど、さらなるサービスの充実に努めました。

また、昨年10月には、当社とツーカーグループ3社との合併に伴い、ツーカー携帯電話をご利用のお客様がa u携帯電話へのご契約変更をご希望される場合に、現在お使いの電話番号を変更せずに、また、ツーカーでのご利用期間・ポイントを引き継いでのa u携帯電話へのご契約変更を可能といたしました。

さらに、本年2月より、同一電話番号でのご契約変更受付時に、EZwebのEメールアドレスの同一アドレスでの引継ぎを開始いたしました。

この結果、当期末におけるa u・ツーカー携帯電話のご契約数は25,438千契約(前期比10.0%増)となりました。内訳は、a u携帯電話^{※7}のご契約数は22,699千契約(前期比16.2%増)となり、この内「CDMA 1X」及び「CDMA 1X WIN」についてはご契約数が21,828千契約と好調に推移いたしました。

また、ツーカー携帯電話のご契約数はa u携帯電話へのご契約変更などにより2,739千契約(前期比23.7%減)となっております。

これにより、当連結会計年度の移動通信事業の売上高は、2,510,394百万円(前期比8.6%増)となり、営業利益は、354,439百万円(前期比21.3%増)となりました。

※1 「ワンセグ」は社団法人地上デジタル放送推進協会の商標です。

※2 「FeliCa」はソニー株式会社が開発した非接触式ICカードの技術方式です。「FeliCa」はソニー株式会社の登録商標です。

※3 「Suica」「モバイルSuica」は東日本旅客鉄道株式会社の登録商標です。

※4 a uご加入月から3ヶ月以内の場合は2,000円(税込2,100円)となります。

※5 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です。

※6 うたとも[™]は、ソニー株式会社の商標です。

※7 a u携帯電話のご契約数には、通信モジュールサービスのご契約数も含まれております。

(その他事業)

その他のグループ会社につきましては、情報通信市場の急速な環境変化に迅速かつ的確に対応し、当社グループ全体の競争力を強化するため、グループ会社間における業務の集約による経営資源の効率化を図るとともに、今後の成長が見込まれる事業分野を強化してまいりました。

この結果、当連結会計年度の売上高は、103,503百万円(前期比27.2%増)となり、営業利益は、4,381百万円(前期比360.7%増)となりました。

(2) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物は、前連結会計年度末と比べ71,528百万円減少し、当連結会計年度末には151,003百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度比較して36,855百万円増加し、575,531百万円の収入となりました。この増加は主に、仕入債務が増加したことによるものであります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して299,415百万円減少し、435,923百万円の支出となりました。この減少は主に、前連結会計年度にPHS事業譲渡による収入206,233百万円があったこと及び設備投資が前連結会計年度と比較して増加したことによるものであります。設備投資の主な内訳として、a u事業においては、通話品質向上のための無線基地局及び交換系設備の整備、固定通信事業においては、「KDDIメタルプラス」サービスの設備の新設等であります。

この結果、フリー・キャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して262,559百万円減少し、139,607百万円となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して119,122百万円増加し、256,935百万円の支出となりました。主な支出は、有利子負債の返済、配当金の支払であります。

(注) フリー・キャッシュ・フローは「営業活動によるキャッシュ・フロー」と「投資活動によるキャッシュ・フロー」の合計であります。

(参考情報)

提出会社の第22期の基礎的電気通信役務損益明細表は、次のとおりであります。

| 役務の種類 | 営業収益 (百万円) | 営業費用 (百万円) | 営業利益 (百万円) | 摘要 |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|---|
| 基礎的電気通信役務 | 31,337 | 71,822 | △40,485 | |
| 基礎的電気通信役務以外の電気通信役務 | 2,237,736 | 1,929,712 | 308,023 | ※電報(再掲、百万円) 営業収益 19 営業費用 73 営業利益 △54 |
| 計 | 2,269,073 | 2,001,535 | 267,538 | |

(注) 基礎的電気通信役務損益明細表は、電気通信事業会計規則(昭和60年郵政省令第26号)第5条及び同附則第2項、第3項に基づき記載するものであります。なお、平成16年3月22日の改正により、役務別損益明細表、音声伝送役務損益明細表及び専用役務損益明細表は、第21期より作成しておりません。

2【営業実績】

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

| 事業の種類別セグメントの名称 | 金額(百万円) | 前期比(%) |
|----------------|-----------|--------|
| 固定通信 | 619,314 | 3.9 |
| 移動通信 | 2,510,394 | 8.6 |
| その他 | 103,503 | 27.2 |
| セグメント間の内部売上高 | △172,397 | — |
| 合計 | 3,060,814 | 4.8 |

- (注) 1 金額は外部顧客に対する売上高とセグメント間の内部売上高の合計であります。
- 2 当連結会計年度から事業の種類別セグメントを変更したため、前期比較にあたっては前連結会計年度分を変更後の区分に組み替えて、行っております。なお、前連結会計年度の「PHS」は、平成16年10月に事業の全部を売却したため当連結会計年度より消滅しております。
- 3 所在地別セグメントの営業実績は、全セグメントの売上高の合計及び全セグメントの資産の金額の合計額に占める「本邦」の割合がいずれも90%を超えているため、記載を省略しております。
- 4 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

3【対処すべき課題】

わが国の経済は、原油価格の動向については引き続き留意する必要があるものの、企業部門の好調さが家計部門へ波及しており、景気回復は着実に進行すると思われまます。

電気通信業界におきましては、移動通信市場では、モバイル・ナンバー・ポータビリティ（MNP）の導入や新規事業者の参入、地上デジタルテレビ放送の移動体向けサービス「ワンセグ」の開始による通信と放送の融合など新たな競争局面を迎えるとともに、固定通信市場におきましても、法人のお客様向けサービスでは価格競争等の激化や、個人のお客様向けサービスでは、FTTHサービスの普及によるお客様獲得に向けた新たな展開が予想されます。

このような状況の中、当社は、今後の成長を支える収益基盤を確立すべく、事業環境の変化に迅速に対応するとともに、常にお客様のニーズを反映した事業展開を行ってまいります。

また、昨年4月の個人情報保護法の全面施行により、お客様情報の管理について一層厳格な保護が求められており、当社は、情報管理・コンプライアンスを徹底するため、体制の整備強化を推進してまいります。

さらに、従来より取り組んでおります、お客様をはじめとするあらゆるステークホルダーの満足度を高めるTCS（トータル・カスタマー・サティスファクション）活動を一層推進することにより、企業価値のさらなる増大、ブランド力の向上に努めてまいります。

移動通信事業におきましては、「CDMA 1X WIN」のさらなる拡販やお客様がご利用しやすい料金プラン・割引サービスの提供により、今まで以上に快適なモバイル環境の提供に努め、ビジネス領域の拡大を目指してまいります。

固定通信事業におきましては、従来からの「KDDIメタルプラス」・「KDDI光プラス」※1・「KDDI光ダイレクト」などの直取型サービスの提供に加え、東京電力株式会社とのFTTH事業における統合サービスの拡充及びCATV会社との連携等を進め、顧客基盤のさらなる拡大を目指してまいります。

今後も当社は、「お客様重視」の徹底を基本とし、皆様の信頼と満足にお応えする高品質で利便性に富んだ付加価値の高いサービスを提供する「ユビキタス・ソリューション・カンパニー」を目指し、鋭意努力してまいります。

※1 平成18年6月1日より「KDDI光プラス」は「ひかりone」にサービス名称を変更いたしました。

4【事業等のリスク】

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

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

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

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

(1)他の事業者や他の技術との競争、市場の急激な変化

(移動通信事業)

※当社が株式会社ツーカーセラー東京、株式会社ツーカーセラー東海及び株式会社ツーカーホン関西を吸収合併したことに伴い、「au事業」と「ツーカー事業」を統合して名称を変更しております。

当社グループは第3世代携帯電話(3G)サービスとして、2002年4月より「CDMA 1X」を、2003年11月より「CDMA 1X WIN」を展開しております。当期は世界初「ワンセグ」対応モデルの新端末等を発売し、業界初の総合音楽サービス「au LISTEN MOBILE SERVICE (au リッスンモバイルサービス)」(略称:LISMO=リスモ)の提供を開始するなど、ラインナップを充実してお客様のご要望の多様化にお応えしております。

このようにサービスの拡充とお客様満足度の向上に努めておりますが、他の移動通信事業者や他の技術との競争、市場の急激な変化により、主に以下の事項に不確実性が存在し、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

- ・当社グループの期待通りの需要が存在するかどうか
- ・当社グループの期待通りに契約数を維持拡大できるかどうか
- ・競争激化に伴う料金値下げによる1契約あたりの月間平均収入(ARPU)の低下、コミッションやお客様維持コストの増大 ※ARPU: Average Revenue Per Unit
- ・契約者のサービス利用頻度が下がることによるARPUの低下
- ・想定外の事態が発生した場合であってもネットワークの品質、容量がお客様の満足度を維持できるかどうか
- ・他の事業者と比較して、常により魅力のある端末やコンテンツを提供できるかどうか
- ・端末の高機能化等に伴う端末価格の上昇、コミッションの増加
- ・迷惑メール等の不適正利用によるお客様の満足度の低下や防止対応コストの増加
- ・2ギガヘルツ(GHz)帯(無線周波数帯)のネットワークコストの増加
- ・新たな高速データ無線技術による競争激化
- ・通信方式、端末、ネットワーク、ソフトウェア等における特定技術への依存による影響
- ・通信と放送の融合、移動通信と固定通信の融合等の事業環境の変化に伴う競争の激化

(固定通信事業)

当社グループは個人のお客様向けに従来の「マイライン」や「DION(ADSL)」に加え、「KDDIメタルプラス(IP電話、ADSL)」、「KDDI光プラス^{※1}(FTTH)」など直収型サービスの拡販を図っております。法人のお客様向けでは、東京電力グループとの通信事業における包括提携に基づき、2006年1月に株式会社パワードコムと合併し、成長が続く広域イーサーネットサービス市場において「KDDI Powered Ethernet」を積極的に展開しております。

また、東京電力株式会社との連携によるFTTH事業における統合サービスの推進、ジャパンケーブルネットワーク株式会社(JCN)等への出資等、将来のブロードバンドサービス事業の展開を見据えた事業基盤の強化を図っております。

※1 平成18年6月1日より「KDDI光プラス」は「ひかりone」にサービス名称を変更いたしました。

このようにサービスの拡充とお客様満足度の向上に努めておりますが、他の固定通信事業者、ADSL事業者、CATV事業者等との競合、市場の急激な変化により、主に以下の不確実性が存在し、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

- ・当社グループの期待通りの需要が存在するかどうか
- ・当社グループの期待通りに契約数を維持拡大できるかどうか
- ・競争激化に伴う料金値下げによるARPUの低下、コミッションやお客様維持コストの増大

- ・契約者のサービス利用頻度が下がることによるARPUの低下
- ・想定外の事態が発生した場合であってもネットワークの品質、容量がお客様の満足度を維持できるかどうか
- ・他の事業者と比較して、常により魅力のあるコンテンツを提供できるかどうか
- ・迷惑メール等の不適正利用によるお客様の満足度の低下や防止対応コストの増加
- ・IP電話の普及等による固定電話市場の縮小
- ・NTT接続料金の値上げの可能性
- ・通信と放送の融合、移動通信と固定通信の融合等の事業環境の変化に伴う競争の激化

(2) 通信の秘密及び個人情報・顧客情報の保護

当社は電気通信事業者として通信の秘密の保護を遵守するとともに、個人情報・顧客情報保護に関して、リスク管理本部ならびに情報セキュリティ委員会を設置して内部からの情報漏洩防止、及び外部ネットワークからの不正侵入の防止に関わる全社対応策の策定及び実施に取り組んでおります。

また、個人情報・顧客情報を管理している情報システムの利用制限、利用監視の強化、「KDDI行動指針」の制定、「KDDIプライバシーポリシー」の制定、「顧客情報保護ハンドブック」の配布、企業倫理委員会の設置等、KDDIグループとしてコンプライアンス体制の強化に取り組んでおります。さらに、社内データの持ち出しや業務パソコンから外部メモリーへのコピーの禁止等、セキュリティに関する規定の策定、教育、管理の徹底をすることにより、通信の秘密及び個人情報・顧客情報の保護に全社をあげて取り組んでおりますが、将来において情報の漏洩が発生しないという保証はありません。情報の漏洩が発生した場合、当社グループのブランドイメージや信頼性の失墜、莫大な補償を伴う可能性があり、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。また、将来的に個人情報・顧客情報保護体制の整備のため、更なるコストが増加する可能性があります。

(3) 電気通信に関する法規制、政策決定等

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

なお、当社は、光・IP時代におけるNTTグループの在り方について、電気通信の自由化の趣旨に立ち返り、市場における公正競争を有効に機能させるため、「通信・放送の在り方に関する懇談会」や「IP化の進展に対応した競争ルール」の在り方に関する懇談会」等において、NTTグループの持株会社体制の廃止及び完全資本分離、アクセス部門の分離等の抜本的措置の必要性を訴えております。

当社の要望を実現するためには、NTT法（日本電信電話株式会社等に関する法律）等の改正が必要となることから、当面の措置として、NTTグループ内の現状における人、物、金、情報の共有を遮断する厳正なファイアウォールを定め、ルール化すべきと訴えております。これらの取り組みに関わらず、NTTグループ全体としての市場支配力が強化された場合、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を与える可能性があります。

電気通信に関する法律、規制の改廃または政策決定等の観点で、主に以下の不確実性が存在し、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(移動通信事業)

- ・モバイル・ナンバー・ポータビリティ（MNP）の導入 ※MNP：Mobile Number Portability
- ・相対契約化（サービス提供条件の原則自由化）
- ・事業者間接続料金の算定方式の変更
- ・ユニバーサルサービス基金制度
- ・ワイヤレスブロードバンドサービス等の事業化に向けた周波数割当て
- ・移動通信事業への新規事業者参入
- ・電波の健康への影響
- ・コンテンツサービス利用に対する規制
- ・モバイルインターネットに対する規制
- ・携帯電話の不適正利用に対する規制

(固定通信事業)

- ・光ファイバー・FTTHの開放政策
- ・相対契約化（サービス提供条件の原則自由化）
- ・事業者間接続料金の算定方式の変更

- ・ユニバーサルサービス基金制度
- ・コンテンツサービスの利用に対する規制
- ・インターネットに対する規制
- ・IPマルチキャスト放送での地上波放送等の同時再送信に関する著作権法上の位置付け

(4) 自然災害等によるシステム障害

当社グループは音声通信、データ通信等のサービスを提供するために国内外の通信ネットワークに依存しております。システムトラブルその他不測の事態によりサービスの一時的な停止、大規模な誤請求や誤課金が発生する可能性は否定できません。

また、当社グループのシステムがダウンした場合、サービスの提供が一時的または長期的に停止し、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社のシステムがダウンする主な事由として以下のものが考えられます。

- ・コンピューターウィルス、サイバーアタック
- ・システムのハード、ソフトの不具合
- ・電力不足、停電
- ・地震、台風、洪水等の自然災害
- ・戦争、テロ、事故その他不測の事態

(5) 訴訟・特許

当社グループの商品、技術またはサービスに関して、知的財産権を含む各種権利等の侵害を理由とする訴訟が提訴され、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(6) 人材の確保・育成

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

(7) 公的規制

当社グループは、事業展開する各国において、事業・投資の許可、国家安全保障、さまざまな政府規制の適用を受けております。また、通商、独占禁止法、特許、消費者、租税、為替、環境、リサイクル関連、労働等の法規制の適用を受けております。これらの規制を遵守できなかった場合、当社グループの活動が制限され、コストの増加につながる可能性があります。

(8) 年金債務

当社は合併に伴い、年金制度の統合を行ってまいりました。その統合を行う過程で、厚生年金基金の代行返上と年金給付利率見直しによる年金債務の圧縮を行うとともに、債権債務の将来予測に基づく資産運用方針、運用機関の見直しを行っております。

今後、当社グループの年金資産の運用利回り低下により年金資産の時価が下落した場合、または、退職給付債務を計算する上での前提条件（割引率、人員構成、昇給率等）が大幅に変更になった場合に損失が発生する可能性があります。

(9) 減損会計

当社グループは、当連結会計年度において、主に、ツーカー携帯電話サービスに係る資産グループについて減損損失を計上しております。なお、将来において、保有する固定資産等の使用状況等によってはさらに損失が発生する可能性があります。

(10) 電気通信業界の再編

国内外における電気通信業界の再編は、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。また、将来的に当社グループにおいて事業の再編を行う可能性もありますが、この再編が当社グループに好影響を与えるかどうかの保証はありません。

なお、当社は2005年10月に連結子会社であるツーカー3社と合併しております。また、東京電力株式会社との通信事業における包括提携に基づき、2006年1月に株式会社パワードコムと合併するとともにFTTH事業における統合サービスの提供に向けて合意しております。これらの事業再編が将来において当社グループの財政状態及び業績に好影響を与えるかどうかの保証はありません。

5【経営上の重要な契約等】

当連結会計年度において、新たに締結した重要な契約等は次のとおりであります。

(当社と株式会社パワードコムとの合併)

当社は、平成17年10月13日に東京電力株式会社、及び株式会社パワードコム（以下、パワードコムという）との間で締結いたしました「基本合意書」に基づき、当社は、平成17年11月8日に「合併契約書」を締結し、平成18年1月1日、パワードコムと合併いたしました。

1. 合併の概要

(1) 合併の目的

パワードコムは、競争環境が激しい法人固定データ通信市場において、今後大幅な拡大が想定される広域イーサネットサービス市場のトップシェアを誇るリーディングカンパニーです。

また、KDDIは、総合通信事業者として固定、国際から携帯電話に至るまで法人のお客様のニーズにお応えする体制を整えており、合併により更なるサービス利便性の向上に基づくお客様満足度の向上に努めていきます。

(2) 合併の日程

| | |
|------|-----------|
| 合併期日 | 平成18年1月1日 |
| 合併登記 | 平成18年1月4日 |

(3) 合併の方式

当社を存続会社とする吸収合併方式とし、パワードコムは解散いたします。

(4) 合併比率

①株式の割り当て比率

パワードコムの株式1株に対して、当社の株式0.0320株を割り当て交付いたします。ただし、当社の保有するパワードコムの株式9,897.34株については、合併に際し当社の株式を割り当てないものといたします。

また、パワードコムが保有する自己株式についても、今回、割り当てを行わないものといたします。

②合併により発行する新株式数

| | |
|-------|-------------|
| 普通株式 | 186,376.48株 |
| 株券交付日 | 平成18年2月20日 |
| 配当起算日 | 平成17年10月1日 |

(5) 合併交付金

合併に際して、合併交付金の支払いは行わないものといたします。

(6) 合併により増加すべき資本金及び準備金等

資本金、利益準備金及び任意積立金その他の留保利益については増加いたしません。資本準備金は、1,486百万円増加いたしました。

(7) パワードコムから引き継いだ資産及び負債

| 科目 | 金額（百万円） | 科目 | 金額（百万円） |
|------------|---------|--------|---------|
| 固定資産 | 92,998 | 固定負債 | 105,047 |
| 電気通信事業固定資産 | 85,482 | 流動負債 | 54,412 |
| 有形固定資産 | 82,515 | | |
| 無形固定資産 | 2,967 | | |
| 投資その他の資産 | 7,515 | | |
| 流動資産 | 67,948 | 負債合計 | 159,460 |
| 資産合計 | 160,947 | 差引正味財産 | 1,486 |

6 【研究開発活動】

当社グループでは、「ユビキタス・ソリューション・カンパニー」をめざして、ブロードバンドインフラ・アクセス技術、新世代移動通信技術、ユビキタス技術、セキュリティ技術、マルチメディア・アプリケーション技術を重点技術分野とし、短期と長期のバランスに配慮した研究開発を進めました。

当連結会計年度における研究開発費は、15,336百万円であります。

なお、主な研究開発活動の内容は、次のとおりであります。

1. ブロードバンドインフラ・アクセス技術

「KDDI光プラス」^{※1}サービスのより一層の普及を図るため、光インフラ技術として、次世代イーサネットである100GbEの実現や160Gbit/s光信号による波長多重伝送のコアネットワーク導入を目指した超高速光伝送技術の研究開発を推進しました。

※1 平成18年6月1日より「KDDI光プラス」は「ひかりone」にサービス名称を変更いたしました。

さらに、ブロードバンド時代に要求される大容量かつ信頼性の高いコアネットワークの実現を目指し、GMPLS (Generalized Multi-Protocol Label Switching) 技術を利用した波長パス光ネットワークに関する研究開発を進めました。障害の時でも高速にパスを切り替える機能を検証し、従来のIP/MPLSネットワークを効率的にGMPLSネットワークに統合できる技術を確立しました。

2. 新世代移動通信技術

「ウルトラ3G」コンセプトで中核となる新しい無線方式、無線リソースの利用効率を大幅に向上させる技術、異なる無線システムを切り替えながらシームレスにサービスを提供する技術、サービスエリアを拡大する技術等、将来の移動通信の核となる研究開発を進めました。

特に、無線コア技術については、従来のCDMA方式の性能を大幅に向上させるマルチキャリア系無線方式のうち、典型的な2方式であるOFDMとMC-CDM (マルチキャリア符号拡散多重) の長所を併せ持つ新世代移動通信向け高速移動無線方式を考案しました。

また、移動環境におけるブロードバンドマルチメディアサービスを低廉な料金で提供する目的で、モバイルWiMAXの技術開発を推進しています。2006年2月には、開発を進めているモバイルWiMAXとウルトラ3Gを目指し開発を進めているIPv6コアネットワーク、MMD (Multi-Media Domain) の次世代ネットワークの実証システムに第3世代移動通信システムなどを総合的に連携させて、『ウルトラ3G・ショーケース』と題して、モバイルWiMAXやウルトラ3Gで実現する次世代通信サービスに関する公開実証実験を実施しました。

3. ユビキタス技術

ユビキタス環境において大規模かつ複雑化するサービス、ネットワークおよび端末に関する研究開発として、端末上の各種設定を自動化する技術の研究開発を推進しました。

ヒューマンマシンインターフェース (HMI) 技術の高度化を目標として、五感通信技術、拡張現実感 (Augmented Reality : AR) 技術等の研究開発に取り組みました。また、利用者の好みに応じたホームページダイジェスト生成技術を考案し、パソコン用に作られたホームページを携帯電話の小さいディスプレイでも見易いように表示する携帯向け描写機能を実装評価しました。

一方、携帯端末のさらなる高度化・魅力向上を目指して、携帯電話への燃料電池やRFID (電子タグ) の機能実装を進めています。燃料電池については、端末内蔵型の携帯電話を試作しました。燃料流通などの課題はありますが、使いやすい次世代電池の一つとして、早期の商用化を目指していきます。RFIDについては、電子タグの読み取り機能を搭載した携帯電話の試作機を開発し、メーカーや産業界、研究機関と協力し、ビジネスユースやコンシューマ向けなど様々な電子タグ利用サービスの実証実験を展開しました。今後も、実用化に向けて、ビジネスモデルの検証やノウハウの蓄積を進めていきます。

4. セキュリティ技術

暗号の設計・評価技術、脆弱性のない安全なプロトコルを設計・評価する技術、著作権管理技術等の研究開発を推進しました。特に、暗号設計に関しては、PCに比べて処理能力の低い携帯端末上においても高速に処理が可能な新しいストリーム暗号“K2”を九州大学と共同で開発しました。軽量・高速な暗号であるため、「ワンセグ」のようなマルチメディアコンテンツを、携帯電話上でリアルタイムに復号しつつ再生することができます。

コンテンツのセキュリティ技術として、動画像電子透かしを圧縮データ上で編集（消去、書換）する技術を世界で初めて開発しました。また、オーディオ向けの電子透かし、コンテンツの再生品質を動的に制御するスクランブル技術、デジタルコンテンツの複数世代のコピー防止方式等の研究開発に取り組みました。

5. マルチメディア・アプリケーション技術

携帯電話の音声品質向上、特に、聞き取りやすい音声に改善する技術、音声操作端末の実現を目的とした音声認識技術の研究開発を推進しました。また、分散音声認識技術の研究開発により、「声de入力」機能が搭載されました。携帯電話向けPC連携ソフト「au Music Port」の要素技術モジュールを開発しました。これにより、音楽配信サービス「LISMO」がサービスインされました。

「KDDI光プラスTV」の各拠点での配信映像品質を中央から効率よく遠隔監視する画質自動監視システム「SoftDigivits」を実用化し、商用導入されました。また、ハイビジョンコンテンツを瞬断なく配信できるIPマルチキャスト技術の世界で初めて開発し、商用回線を用いた実験により性能を実証しました。

ユーザの嗜好や履歴に応じたコンテンツを収集・推薦・配信できるコンテンツのレコメンド技術の研究開発を進めました。また、次世代のレコメンドサービスを目指して、ユーザのプロファイルおよび状況・気分を考慮した映画を推薦できるプロトタイプシステムを構築しました。

7【財政状態及び経営成績の分析】

(1) 重要な会計方針及び見積り

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

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

① 固定資産の耐用年数

固定資産の耐用年数については適正に見積っております。2004年3月期において、最近の通信事業を取り巻く急速な市場・環境変化に対応するため、光海底ケーブルの耐用年数の短縮を実施しましたが、現時点では新たに固定資産の耐用年数を短縮する必要のあるものではありません。しかし、今後、想定される以上に市場・環境及び技術上の変化が急速に進展した場合、あるいは、新たな法律や規制が制定された場合には、耐用年数を短縮する必要があるかもしれません。

② 固定資産の減損

減損損失の算定にあたっては、他の資産又は資産グループのキャッシュ・フローから独立したキャッシュ・フローを生み出す最小の単位によって資産のグループ化を行っております。その結果、当連結会計年度において、ツーカー携帯電話サービスに係る資産（PDC設備等）について1,042億円、国内伝送路等の一部を含む遊休資産について99億円を減損損失として特別損失に計上しております。

③ 繰延税金資産

帳簿上の資産・負債の計上額と税務申告書上の価額との一時的差異に関して法定実効税率に基づき繰延税金資産及び負債を計上しております。また、将来の実現可能性を考慮して、繰延税金資産に対して評価性引当金を計上しております。評価性引当金の必要性を評価するに当たっては、予想される将来の課税所得水準及び利用可能なタックスプランニングを考慮しております。なお、株式会社パワードコムとの合併により引継いだ税務上の繰越欠損金及び一時差異についても、将来の実現可能性を考慮し計上しております。

④ 年金給付費用、債務

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

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

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

(2) 当連結会計年度の経営成績の分析

(概 観)

電気通信業界では、ブロードバンドサービス市場が成長を続け、個人携帯電話市場が成熟する中で、固定通信市場における直取型サービスの提供や、携帯電話市場における第3世代携帯電話での新サービス・新料金メニューの導入、新規事業者の参入決定など、事業者間のお客様獲得に向けた競争が新たな局面を迎えております。

このような情勢のもと、当社グループは、「戦略とスピード」を主眼に、急速な環境変化に迅速かつ的確に対応するとともに、グループ全体としての持続的な成長とさらなる業績の向上を目指し、激化する競争市場で勝ち抜くための事業基盤の強化を図ってまいりました。

(移動通信市場における対応)

- ・競合他社との今後想定される競争激化、急速な環境変化への対応
株式会社ツーカーセルラー東京、株式会社ツーカーセルラー東海及び株式会社ツーカーホン関西を当社に吸収合併
(昨年10月)

(固定通信市場における対応)

- ・東京電力株式会社と通信事業における包括提携 (昨年10月)
- ・当社と東京電力株式会社とのFTTH事業における統合サービス「KDDI&TEPCO光キャンペーンプラン」の提供実施 (昨年11月開始)
- ・当社と株式会社パワードコムとの合併 (本年1月)
- ・将来のブロードバンドサービス事業の展開を見据えた顧客基盤拡大
ジャパンケーブルネットホールディングス株式会社及びジャパンケーブルネット株式会社の株式取得 (本年3月)

(概況)

当連結会計年度における営業収益は3兆608億円、対前期1,407億円増、対前期比では4.8%の増収となりました。当期は、平成16年10月のPHS事業譲渡による減収要因(868億円減)があったものの、移動通信事業における第3世代携帯電話「CDMA 1X WIN」の拡販等により全体の年間純増シェア48.1%を達成するなど、引続き移動通信事業の好調が主な増収要因であります。また、固定通信事業においても「KDDIメタルプラス」の積極的な拡販並びに株式会社パワードコムとの合併(本年1月)により増収となりました。

営業費用は2兆7,642億円、対前期1,403億円増、対前期比では5.3%増加しました。これは、「CDMA 1X WIN」の拡販や「KDDIメタルプラス」などの積極的な拡販を実施したことが主な要因であります。以上の結果、営業利益は2,965億円と、対前期4億円、対前期比0.1%の増益となりました。

営業外損益の純額は25億円の損失ではありますが、対前期では72億円損失が減少しております。これは、有利子負債の削減が着実に進展し、支払利息の減少が主な要因であります。これにより、経常利益は2,940億円、対前期76億円の増益となりました。

特別損益の純額は1,133億円の損失で、対前期1,205億円損失が増加しました。これは、当連結会計年度でツーカーのPDC設備等の減損損失1,142億円を特別損失として計上したことが主な要因であります。

これにより、税金等調整前当期純利益は1,806億円と、対前期1,129億円の減益となりました。税金等については、法人税、住民税及び事業税611億円、法人税等調整額△745億円を計上し、法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額をあわせた対前年比較では1,015億円減少いたしました。この主な要因は、株式会社パワードコムとの合併により繰越欠損金及び税務否認額を引継いだことに伴い650億円減少したことによるものであります。

少数株主損益は少数株主に帰属する利益が34億円、対前期13億円の減少となった結果、当期純利益は1,905億円、対前期100億円の減益となりました。

(セグメント別の状況)

① 営業収益

(移動通信事業)

平成17年10月の当社とツーカーグループ3社との合併に伴い、当連結会計年度より「au事業」と「ツーカー事業」を統合し、「移動通信事業」に変更いたしました。

移動通信事業では、第3世代携帯電話を主軸としたインフラの強みを活かし、携帯電話端末、料金体系、コンテンツ等の総合的な商品力強化により競合他社との差別化を図ってまいりました。

- ・世界初「ワンセグ」対応モデルやau design projectモデル「neon(ネオン)」など多彩な新端末を発売し、ラインナップを充実
 - ・au携帯電話端末では、お客様のご要望の多様化に対応した多彩な機種(年間で32機種)を発売し、ラインナップの充実に努めました。
- ・GPSが進化した簡単位置確認サービス「安心ナビ」搭載モデル
- ・世界初地上デジタルテレビ放送の移動体向けサービス「ワンセグ」対応モデル
- ・業界初の総合音楽サービス「au LISTEN MOBILE SERVICE」(略称: LISMO(リスモ))に対応する日本初の4GB大容量HDD搭載モデル
- ・au design projectの第5弾モデル「neon(ネオン)」
- ・「EZ FeliCa」、「モバイルSuica」などのサービスにも対応する機種等を発売。

- ・業界初の総合音楽サービス「au LISTEN MOBILE SERVICE (au リッスンモバイルサービス)」（略称: LISMO (リスモ)) の提供開始
EZ「着うた®」、EZ「着うたフル®」に続く新たな音楽サービスとして、au携帯電話とPCがシームレスに連携する業界初の総合音楽サービス「LISMO (リスモ)」の提供を開始しました。このサービスにより音楽をより身近にご利用いただける環境を実現します。
また、本年2月には、eショッピングモールサイト「au Shopping Mall (au ショッピングモール)」を開設し、au携帯電話のインターネットサービス「EZweb」上に出店する複数の店舗のさまざまな商品を簡単に検索し、まとめてご購入いただけるサービスの提供を開始しました。
 - ・「ダブル定額ライト」、「家族割 ワイドサポート」、「MY割」の導入など、料金プラン・割引サービスを充実
 - ・「ダブル定額ライト」導入 (2005年5月)
「CDMA 1X WIN」では、リッチなコンテンツをさらに多くのお客様に気軽にかつ安心してお楽しみいただくため、月額1,000円 (税込1,050円) から始まるパケット通信料定額サービスを導入いたしました。
 - ・「家族割 ワイドサポート」導入 (2005年11月)
「CDMA 1X」では、小・中学生及び60歳以上のお客様に基本使用料1,500円 (税込1,575円) ※でご利用いただき、「家族割」を幅広い世代にまたがってご契約いただきやすくなることに合わせて、「家族割」適用回線数の上限を従来の6回線から10回線に拡大いたしました。
※auご加入月から3ヶ月以内の場合は2,000円 (税込2,100円) となります。
 - ・「MY割」導入 (2006年2月)
「CDMA 1X」及び「CDMA 1X WIN」では、2年間の継続利用を条件に、単独回線でご契約いただいても、月々の基本使用料を「家族割」と「年割」を併せてご契約いただいている場合と同じ割引率でご利用いただけるなど、料金メニューの充実に努めてまいりました。
 - ・法人向け携帯電話ソリューションサービス
2004年11月に法人向けのサービス「OFFICE WISE」を開始後、昨年12月には、セキュリティ強化や業務効率の向上などのニーズに対応したサービス「ビジネス便利パック」に、ビジネス伝言板機能などの新機能を追加いたしました。また、本年3月には、長時間の外出でも電池切れしない大容量バッテリーと、リモートでのデータ削除や端末のロックなどのセキュリティ機能を盛り込んだ法人向けau携帯電話「B01K」を発売するなど、さらなるサービスの充実に努めました。
 - ・ツーカー携帯電話から a u 携帯電話への同一電話番号でのご契約変更受付開始
当社とツーカーグループ3社との合併に伴い、ツーカー携帯電話をご利用のお客様が a u 携帯電話へのご契約変更をご希望される場合に、ツーカーのご利用期間・ポイントを引き継いだまま同一番号で a u 携帯電話へ契約変更を可能とし、さらには、本年2月より、同一電話番号でのご契約変更受付時に、EZwebのEメールアドレスの同一アドレスの引継ぎも開始いたしました。
これまで、当社は、お客様の多様なニーズにお応えすべく、au携帯電話サービスおよびツーカー携帯電話サービスを提供してまいりましたが、ツーカー携帯電話サービスの新規ご契約者が大幅に減少していることや同一電話番号・同一Eメールアドレスでのau携帯電話サービスへのご契約変更も下期に71万契約と着実に進んでいることを受け、ツーカー携帯電話サービスを本年6月30日をもって新規受付を終了することといたしました。今後はau携帯電話サービスでのさらなる顧客満足度の向上を図っていきます。なお、今後、お客様のご利用状況などを踏まえ、ツーカー携帯電話サービスの終了について検討してまいります。
- このように、第3世代携帯電話を主軸とした総合的な商品競争力の向上に努めた結果、当連結会計年度の営業収益は2兆5,103億円と、対前期1,978億円の増収となりました。
- この要因として以下の要因が挙げられます。

・ご契約数の純増

本年3月末の累計契約数は2,543万契約、累計シェア27.7%となりました。年間純増数については、230万契約増加（純増シェア48.1%）し、営業収益の大幅な増収要因となりました。

参考）累計契約数（単位：万契約）

| | 2005年3月期 | 2006年3月期 | 純増数 | 純増シェア (%) |
|------------|----------|----------|------|--------------|
| a u | 1,954 | 2,269 | 315 | 65.8 |
| (内モジュール系) | (48) | (58) | (10) | |
| CDMA1X WIN | 325 | 828 | 502 | |
| CDMA1X | 1,468 | 1,354 | △113 | |
| CdmaOne | 160 | 87 | △73 | |
| ツーカー PDC | 358 | 273 | △85 | △17.7 |
| 合計 | 2,313 | 2,543 | 230 | 48.1 |

※純増数＝新規契約数－解約数

しかしながら、本年秋にはモバイル・ナンバー・ポータビリティ（MNP）が導入されるなど他社も第3世代携帯電話のシェア拡大に向け攻勢が激しくなると予想されるため、当社グループとしても更なる商品総合力の向上に努めてまいります。

・「CDMA 1X WIN」の拡販による効果

携帯電話端末のラインナップの充実やコンテンツの拡充などにより、「CDMA 1X WIN」契約数の増加が加速し、本年3月末のご契約数は828万契約（対前期比502万契約増）と着実に増加し、全体の契約者数の約1/3に達しました。料金面についても、「ダブル定額」、「ダブル定額ライト」の導入によりパケット通信料を気にすることなくご利用いただけるなどメニューも充実し、定額制契約率は81%と引続き高い水準を維持しております。このように、「CDMA 1X WIN」のご契約数、構成比率の増加がARPUの高いお客様層の拡大に繋がり、営業収益全体の底上げ効果となってあらわれております。なお、当連結会計年度の総合ARPU（音声ARPUとデータARPUの合計）は7,040円となり、対前期では130円減少しておりますが、うちデータARPUは1,890円、対前期150円の増加となり順調に上昇しております。

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

・解約率の改善

お客様に魅力あるサービス・商品（端末、コンテンツ、アプリケーション、料金等）の提供、ブランド力の向上により、お客様の解約率（a u）は前期の1.44%から当期1.20%と大幅に改善しております。

EV-DO Rev. Aの導入

au携帯電話のデータ通信専用のインフラであるCDMA2000 1x EV-DO方式の機能拡張したEV-DO Rev. Aを2006年中に導入する予定です。EV-DO Rev. Aでは、データ通信速度が下り3.1Mbps、上り1.8Mbpsに高速化されるとともに、パケット通信の遅延抑制などの品質制御が可能になり、これまでにない新たなサービスの提供を可能にする予定です。

（固定通信事業）

直収化・IP化・ブロードバンド化へ急激にシフトする事業環境のなか、直収型サービスである「KDDIメタルプラス」の拡販を推進し、東京電力株式会社と通信事業における包括提携に基づき、株式会社パワードコムとの合併、FTTH統合サービスの推進など、今後の顧客基盤強化に繋げる展開を推進してまいりました。

・高品質IP電話サービス「KDDIメタルプラス」サービスの拡販

お客様の加入電話回線を当社の高品質IP網に接続することで、低廉かつシンプルな料金体系で固定電話相当の機能を実現した高品質IP電話サービスである「KDDIメタルプラス」の拡販を積極的に展開してまいりました。本年3月末の開通数は180万回線となりました。

- ・高品質IP電話サービス「KDDIメタルプラス」サービスの拡販

お客様の加入電話回線を当社の高品質IP網に接続することで、低廉かつシンプルな料金体系で固定電話相当の機能を実現した高品質IP電話サービスである「KDDIメタルプラス」の拡販を積極的に展開してまいりました。本年3月末の開通数は180万回線となりました。

- ・法人向け広域イーサネットサービスの拡充

法人のお客様向けサービスでは、本年1月、当社は、広域イーサネットサービスを提供している株式会社パワードコムと合併いたしました。今後、法人固定データ通信分野で拡大が想定される広域イーサネットサービス市場において、「KDDI Powered Ethernet (KDDIパワードイーサネット)」を主力サービスと位置付け、株式会社パワードコムの強みであった、高品質なサービス、サポート体制などを最大限に生かし、さらなるサービス利便性に基づく、お客様満足度の向上に努めてまいります。

このように直収化・IP化・ブロードバンド化への急激なシフトに対応する事業活動を展開してまいりました結果、当連結会計年度の営業収益は6,193億円、対前期232億円の増収となりました。この要因として、通信手段が携帯電話・IP電話等へシフトする中で、メタルプラスの拡販を推進したことにより、減少傾向にあった音声系収入が下期より上昇に転じたこと、また、インターネット系サービスの収益の伸びは堅調、さらに株式会社パワードコムの合併に伴い広域イーサネットサービスの収入も増加したことが主な増収要因であります。

- ・東京電力株式会社との通信事業における包括提携合意と統合サービスについて

昨年10月に、当社と東京電力株式会社は通信事業における包括的な提携の合意し、これに基づき検討を重ねてまいりました。本年4月には、当社に東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニーに係る事業を統合する方向で検討する旨の合意書を締結しました。具体的な合意内容は、「2007年1月1日を目途に、当社に東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニーに係る事業を統合することを前提に、今後、光ネットワーク・カンパニーの事業価値算定等を含めた検討を行い、2006年9月末までに結論を得る」というものです。FTTH事業においても、昨年11月から提供している統合サービスを本年6月より本格的に展開します。

当社と東京電力株式会社は、今後、当社への本事業統合を進めることにより、さらなる強固な通信事業グループの実現を目指します。

- ・固定電話網のIP化計画

当社はすでに、「固定電話網のIP化計画」を発表しておりますが、世界に先駆け2007年度までに当社固定電話網を全てIP化する予定です。これにより、「KDDI光プラス」と「KDDIメタルプラス」のバックボーンである当社独自の高品質IP網を拡張し、既存固定電話交換機をソフトスイッチに置き換えることで、諸設備の低コスト化を図るとともに、当社ネットワークへの直収化を推進し、NTT東西への接続料支払いを低減できます。お客様にとっても、高品質なサービスを低廉な料金でご利用することが可能となります。

(PHS事業)

前連結会計年度(2004年10月)にPHS事業を譲渡したことにより、当連結会計年度から「PHS事業」は消滅しております。

なお、前連結会計年度の営業収益(事業譲渡前の中間期における営業収益)868億円が対前期比で減少しております。

(その他事業)

その他事業については、情報通信市場の急速な環境変化に迅速かつ的確に対応し、当社グループ全体の競争力を強化するため、グループ会社間における業務の集約による経営資源の効率化を図るとともに、今後の成長が見込まれる事業分野を強化してまいりました。具体的には、当社の連結子会社である株式会社KDDIエボルバ(コールセンター事業)は、事業の集約及び収益拡大に向け、シーティーシー・クリエイト株式会社(2005年5月)、有限会社ケイエスエス・クリーン(2005年7月)、株式会社ツアーカーサービス(2006年2月)と、それぞれ株式会社エボルバを存続会社として合併しました。

当連結会計年度の営業収益は1,035億円、対前期221億円の増収となりました。

(注) 上記に記載しているセグメント別の営業収益は、外部顧客に対する売上高とセグメント間の内部売上高の合計であります。また、当連結会計年度に、セグメントの事業区分を変更したことにより、対前期比は変更後の数値と比較しております。

② 営業費用

(移動通信事業)

当連結会計年度の営業費用は2兆1,559億円、対前期1,356億円増加しました。主な増加要因は以下のとおりです。

- ・携帯電話端末販売原価の増加

「a u design project」のオリジナルデザイン端末や「CDMA 1X WIN」対応機種ラインナップの充実などにより、新規ご約数の増加や「CDMA 1X WIN」への移行が加速され、au携帯電話端末全体の販売原価が増加いたしました。しかし、携帯電話端末の調達コストについては、端末の高機能化が進む中、開発費等の低減に努めており、1台あたり平均では前期に比べ低下しております。

- ・「CDMA 1X WIN」の拡販、販売コミッションの抑制

お客様のご契約に伴い販売代理店へ販売コミッションを支払っており、当連結会計年度の総額はau一般端末ベースでは4,920億円、対前期で480億円増加いたしました。これは、au携帯電話端末の販売台数（新規販売及び機種変更）が当連結会計年度1,325万台、対前期で166万台の増加によるものであります。しかし、au携帯電話端末のコミッション単価（新規販売及び機種変更）については、1台あたり平均37,000円と、対前期で1,000円減少しております。

その他の主な増加費用は、営業収益の増加に伴うアクセスチャージ、設備の保守及びお客様対応委託費等であり、ます。

(固定通信事業)

当連結会計年度の営業費用は6,806億円と、対前期842億円増加いたしました。主な増加要因は以下のとおりです。

- ・「KDDIメタルプラス」の積極的な拡販によるメタルプラス関連費用の増加

主な費用項目は、コミッション、ドライカップ使用料、NTTに対する業務委託費、その他お客様対応委託費等の増加であります。

- ・設備投資による減価償却費の増加

設備投資については主に「KDDIメタルプラス」サービス向けの新たな投資（メタルプラスのエリア展開等）を計画的に実施し、減価償却費は対前期155億円増加いたしました。

その他の主な増加費用は、営業収益の増加に伴うアクセスチャージ等であります。

(PHS事業)

前連結会計年度の営業費用（事業譲渡前の中間期における営業費用）813億円が対前期で減少しております。

(その他事業)

グループ全体の競争力強化と業務集約による経営資源の効率化及び成長の見込まれる事業分野の強化を行なっております。

当連結会計年度の営業費用は営業収益の増加に伴い991億円と、対前期で186億円の増加となりました。

③ 営業利益

当連結会計年度の営業利益は2,965億円と、対前期4億円の増益となりました。セグメント別では、移動通信事業は営業利益3,544億円、対前期621億円の増益、固定通信事業は営業損失613億円、対前期609億円の減益、その他は営業利益43億円、対前期34億円の増益となりました。（なお、PHS事業は当期セグメント消滅のため前期比で54億円減少）

④ 営業外損益の純額

当連結会計年度の営業外損益の純額は25億円の損失と、対前期比72億円損失が減少いたしました。この要因として以下のことが挙げられます。

- ・支払利息

当連結会計年度末における当社グループの有利子負債は7,706億円、対前期末で939億円減少しました。これに伴い当連結会計年度の支払利息は156億円、対前期52億円減少いたしました。

- ・持分法による投資損益

持分法による投資損益は22億円の利益となり、対前期比8億円増加いたしました。持分法適用会社で利益を計上した主な会社は、モンゴルにおいて携帯電話サービスを提供しているMOBICOM CORPORATION及びITアウトソーシング・ソリューション、IPサービス、通信エンジニアリング等を提供している京セラコミュニケーションシステム株式会社であります。

⑤ 経常利益

当連結会計年度の経常利益は2,940億円と、対前期76億円の増加となりました。

⑥ 特別損益の純額

当連結会計年度の特別損益の純額は1,133億円の損失となり、対前期1,205億円損失が増加しました。特別損益のうち金額的に重要性のある主な内容は以下のとおりであります。

(当連結会計年度)

- ・債務免除益12億円（特別利益）

連結子会社のケイディディアイ海底ケーブルシステム株式会社の清算終了により、海底ケーブル工事における一部債務に対する債務免除益であります。

- ・減損損失1,142億円（特別損失）

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・フローから独立したキャッシュ・フローを生み出す最小の単位によって資産のグループ化を行っており、その結果、当連結会計年度で計上した減損損失の主な内容は以下のとおりであります。

ツーカー携帯電話サービスに係る資産の減損

ツーカー携帯電話サービスに係る資産（PDC設備等）については、新規ご契約者が大幅に減少していることやau携帯電話サービスへの契約変更が進んでいることを受け、本年6月30日をもって新規受付を終了させていただくこと等から、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1,042億円として特別損失に計上しております。

国内伝送路等の一部を含む遊休資産の減損

国内伝送路等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、当該減少額を減損損失99億円として特別損失に計上しております。

(前連結会計年度)

- ・PHS事業譲渡益276億円（特別利益）

PHS事業の譲渡に伴う事業譲渡収入2,062億円から有利子負債の返済等を控除した残額と連結上のPHS持分純資産額との差額を計上しております。

- ・減損損失234億円（特別損失）

海底ケーブルの一部を含む遊休資産について帳簿価額を回収可能額まで減額し、当該減少額を減損損失として234億円特別損失に計上しております。

⑦ 税金等調整前当期純利益

当連結会計年度の税金等調整前当期純利益は1,806億円と、対前期1,129億円の減益となりました。

⑧ 法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額

当連結会計年度における法人税、住民税及び事業税は611億円、法人税等調整額は△745億円を計上し、法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額をあわせた対前年比較では1,015億円減少いたしました。この主な要因は、株式会社パワードコムとの合併により繰越欠損金及び税務否認額を引継いだことに伴い650億円減少したことによるものであります。

⑨ 少数株主損益

少数株主利益は、主に沖縄セルラー電話株式会社の少数株主に帰属する利益であり、当連結会計年度は34億円となりました。なお、対前期比では13億円減少しておりますが、減少した主な要因は、前期の少数株主利益48億円に、ディーディーアイポケット株式会社の上期分の少数株主利益が含まれているためであります。

⑩ 当期純利益

当連結会計年度の当期純利益は1,905億円と、対前期100億円の減益となりました。

今後、電気通信事業界において、以下の事業環境や競争局面が予想されます。

- ・ 移動通信市場では、モバイル・ナンバー・ポータビリティ（MNP）の導入や新規事業者の参入、地上デジタルテレビ放送の移動体向けサービス「ワンセグ」の開始による通信と放送の融合など。
- ・ 固定通信市場では、法人のお客様向けサービスにおける価格競争等の激化、個人のお客様向けサービスにおけるFTTHサービスの普及によるお客様獲得に向けた新たな展開。

このような状況の中、当社は、今後の成長を支える収益基盤を確立すべく、事業環境の変化に迅速に対応するとともに、常にお客様のニーズを反映した事業展開を行ってまいります。

- ・ 移動通信事業におきましては、「CDMA 1X WIN」のさらなる拡販やお客様がご利用しやすい料金プラン・割引サービスの提供により、今まで以上に快適なモバイル環境の提供に努め、ビジネス領域の拡大を目指してまいります。
- ・ 固定通信事業におきましては、従来からの「KDDIメタルプラス」・「KDDI光プラス」・「KDDI光ダイレクト」などの直収型サービスの提供に加え、東京電力株式会社とのFTTH事業における統合サービスの拡充及びCATV会社との連携等を進め、顧客基盤のさらなる拡大を目指してまいります。

※なお、平成18年6月1日より「KDDI光プラス」及び「KDDI&TEPCO光キャンペーンプラン」は「ひかりone」にサービス名称を変更いたしました。

(3) 資本の源泉及び資金の流動性に係る情報

① キャッシュ・フロー

(営業活動によるキャッシュ・フロー) 5,755億円の収入 対前期368億円収入増

当連結会計年度の営業活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して368億円増加し、5,755億円の収入となりました。この主な要因は、携帯電話端末等の仕入債務の増加等によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー) 4,359億円の支出 対前期2,994億円支出増

当連結会計年度の投資活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して2,994億円支出増加の4,359億円の支出となりました。この主な要因は、前連結会計年度にPHS事業譲渡による収入2,062億円があったこと及び設備投資が前連結会計年度と比較して増加したことによるものであります。設備投資の主な内訳は、移動通信事業においては、「CDMA 1X」及び「CDMA 1X WIN」のサービスエリアの拡充や通話品質向上のための無線基地局及び交換系設備の整備、固定通信事業においては、「KDDIメタルプラス」サービス等の設備の新設等であります。

(フリー・キャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して2,625億円減少し1,396億円となりました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー) 2,569億円の支出 対前期1,191億円支出減

当連結会計年度の財務活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較して1,191億円支出減少の2,569億円の支出となりました。主な減少要因は、有利子負債の減少に伴う約定返済額の減少等によるものであります。

② 流動性

当連結会計年度末における当社グループの現金及び現金同等物の残高は1,510億円と、前連結会計年度末2,225億円と比較して715億円減少しました。これらのいわゆる手元流動性残高につきましては、当社の財務状況及び金融環境に応じ変動しております。

なお、株式会社パワードコムとの合併等による現預金の増加は447億円であります。

③ 資金需要

当連結会計年度におきましては、借入金返済資金に充当するため、昨年9月に第1回無担保社債250億円及び第2回無担保社債250億円を発行いたしました。その他の所要資金につきましては、自己資金及び借入金により賅っており、当連結会計年度末における社債残高は前連結会計年度末比61億円増の3,346億円、借入金残高は974億円減少の4,360億円となりました。

④ 約定返済

支払期限ごとの債務額（単位：億円）

| | 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 | 3,346 | 768 | 1,300 | 828 | 450 |
| 銀行借入 | 4,360 | 1,696 | 2,172 | 326 | 163 |
| その他 | 0 | 0 | — | — | — |
| 合計 | 7,706 | 2,465 | 3,472 | 1,154 | 613 |

⑤ 為替リスク

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

⑥ 財政政策

当社グループは、資金調達に関し、低コストかつ安定的な資金の確保を基本に、財務状況や金融環境に応じ、最も有効と思われる調達手段を選択することを方針としております。

また、親会社による資金の集中化及び効率化についても積極的に進めております。大部分の子会社における資金の過不足について親会社が一括で管理を行い、これによる資金需要については調達力のある親会社が賄い子会社へ貸付ける体制を整備することにより、ファイナンスコストの抑制に努めております。

これらの結果、当連結会計年度末の連結有利子負債残高7,706億円における直接調達と間接調達の比率は43：57、長期資金調達比率（※）は68.01%、親会社における調達比率は99.02%となりました。

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

※社債及び長期借入金を有利子負債で除したものの。

⑦ 偶発債務

当連結会計年度末における第三者に対する債務保証残高は1,128億円であります。