

第2【事業の状況】

1【業績等の概要】

(1) 業績

<経済概況>

原油価格や海外経済の動向については引き続き留意する必要があるものの、設備投資の増加、企業収益の改善、個人消費の緩やかな増加などにより、景気の回復基調が鮮明になっております。

<業界動向>

携帯電話市場においては、ソフトバンクグループによるボーダフォン株式会社の買収やイー・モバイル株式会社の参入、また昨年10月24日には携帯電話番号ポータビリティ（Mobile Number Portability：MNP）が導入されました。固定通信市場においては、ブロードバンドサービスなどの展開に加え、固定通信と移動通信の融合、あるいは通信と放送の連携など、事業環境が急速に変化していく中で、お客様獲得に向けたサービス競争が新たな局面を迎えております。

<当社の状況>

「戦略とスピード」をキーワードに、急速な環境変化や、多様化するお客様ニーズに、迅速かつ的確に対応するとともに、グループ全体としての持続的な成長に向けて、さらなる業容の拡大を図っております。

当連結会計年度の連結損益状況につきましては、営業収益は3,335,259百万円（前期比9.0%増）、営業利益は344,700百万円（前期比16.2%増）、経常利益は350,923百万円（前期比19.4%増）、当期純利益は186,747百万円（前期比2.0%減）となりました。

営業収益については、移動通信事業がau携帯電話のご契約数の増加により増収となり、固定通信事業も、「KDDIメタルプラス」の拡販や「KDDI Powered Ethernet（KDDIパワードイーサネット）」の増加により増収となりました。

営業利益については、好調な移動通信事業が、固定通信事業の損失を吸収し増益となりました。また、経常利益についても、有利子負債の削減による支払利息の減少等により増益となりました。

当期純利益については、ツーカーの減損損失が対前年比で64,676百万円減少（当期39,586百万円計上）したことにより税金等調整前当期純利益が増益となる一方、前年の株式会社パワードコムとの合併に伴う法人税等及び法人税等調整額の軽減効果がなくなったことから減益となりました。

セグメント別の状況

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

（固定通信事業）

「KDDIメタルプラス」の拡販による音声系収入の増収、および「KDDI Powered Ethernet（KDDIパワードイーサネット）」によるデータ系収入の増収などにより、当連結会計年度における営業収益は714,350百万円（前期比15.3%増）、営業損失は49,036百万円（前期比12,272百万円改善）となりました。

<FTTH>

- ・お客様に最高水準の情報通信サービスを提供することを目的に、東京電力株式会社（以下、東京電力）の光ネットワーク・カンパニーが扱っていたFTTH等の事業を本年1月1日に当社に統合いたしました。また、東京電力との包括提携合意等に基づき、以下の取り組みを行いました。

サービス名等	主なサービス内容等	開始時期
「ひかりone」の提供プロバイダーの拡大	東京電力とのFTTH事業における統合サービス「ひかりone」を「@nifty」「BIGLOBE」等に対して順次拡大し、提供プロバイダーは当期末で7社となりました。	平成18年7月以降順次
「高速PLC※モデム」の提供開始	「ひかりone ホーム」において高速インターネットサービスを宅内のどこでもご利用いただけるよう、宅内の電力線を利用した「高速PLC※モデム」とテレビ用の同軸回線を利用した「同軸ケーブルモデム」の提供を開始いたしました。	(PLCモデム) 平成18年12月 (同軸モデム) 平成19年1月

※Power Line Communicationsの略：電力線を通信回線として利用する技術です。

<メタルプラス/ケーブルプラス>

- ・「KDDIメタルプラス」のご契約数が、当連結会計年度末で2,813千契約となりました。
- ・CATVのネットワークと当社のCDN※を利用した電話サービス「ケーブルプラス電話」について、「テブコケーブルテレビ」「イツココミュニケーションズ」等提携するCATV局を順次拡大し、当期末時点で提携CATV局が25社となりました。

※Content Delivery Networkの略：IP技術、大容量回線等を活用し、映像・音声等の配信に適したコンテンツ配信網です。

<ネットワークソリューション>

- ・法人のお客様向けに以下の取り組みを行いました。

サービス名等	主なサービス内容等	開始時期
株式会社KDDI&BTグローバルソリューションズ の設立	企業向けグローバルアウトソーシング事業を日本で展開することを目的として、当社と英国の大手通信事業者 British Telecommunications plc (ブリティッシュ・テレコミュニケーションズ・ピーエルシー) は、新会社を設立いたしました。	平成18年 8月 (設立時期)
ユニアデックス株式会社との提携	当社とユニアデックスがそれぞれの分野で持つ強みを活かし、通信ネットワークからICT※環境の設計構築/保守運用までをワンストップで行なうICTソリューションサービスを開始いたしました。	平成19年 4月

※Information and Communication Technologyの略：情報や通信に関する技術の総称です。

<その他>

- ・ロシア最大の長距離通信事業者であるRostelecom (以下、ロステレコム) と、日本～ロシア間光海底ケーブル (Russia-Japan Cable Network：以下、RJCN) の建設保守協定を昨年11月に締結いたしました。RJCNは、日本～ロシア間では初めての大容量 (640Gbps) 光海底ケーブルネットワークで、ロステレコムが所有する大容量のロシア横断光波長多重ネットワークと結ばれ、日本からロシア、欧州間の最短ルートとして、平成20年1月～3月に運用開始を予定しております。これにより、さらに高品質で信頼性の高いサービスを提供してまいります。

(移動通信事業)

a u携帯電話では高品質なネットワークインフラをベースとし、端末、料金、コンテンツなどを合わせた総合的な商品力がお客様に高い評価をいただき、好調に推移いたしました。この結果、当連結会計年度における営業収益は2,677,445百万円 (前期比6.7%増)、営業利益は385,688百万円 (前期比8.8%増) となりました。

<全般>

- ・a u携帯電話のご契約数が順調に増加したことにより、当連結会計年度の純増シェアで業界トップを達成いたしました。携帯電話契約数全体では28,188千契約となりました。

また、昨年10月24日から導入されたMNPの利用による携帯電話の純増数は当連結会計年度末で816千契約 (a u携帯電話：853千契約、ツーカー携帯電話：△37千契約) となりました。

- ・顧客満足度調査会社のJ. D. パワー アジア・パシフィック社が実施した「2006年日本携帯電話 サービス顧客満足度調査」において、auが全国9地域の全てで1位を獲得いたしました。全地域で1位を獲得したのは今回が初めてになります。

※この調査は携帯電話の個人利用者を対象に「通信品質・エリア」「電話機」「企業イメージ」「非音声機能・サービス」「各種費用」「顧客対応力」の6つのファクターで満足度を測定したものです。

※沖縄県を除く全国を9地区に分けて実施し全地区で1位になった結果。各地区在住の携帯電話利用者計7,500名からの回答による。www.jdpower.co.jp

<携帯電話端末>

- ・「音楽」と「デザイン」に加え「映像」へのこだわりを強化し、「ワンセグ」※や携帯電話初の「デジタルラジオ」に対応したモデルや「au design project」モデルなど、多様化するお客様の嗜好やライフスタイルに合わせて最適の機種をお選びいただけるように、年間で43機種※ (昨年度33機種) を順次販売いたしました。

「au design project」ではこれまで発表した4モデルが本年1月にニューヨーク近代美術館のコレクションに選定されました。また、ワンセグ対応のa u携帯電話契約数が本年2月23日に200万契約を突破いたしました。

※「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。

※年間販売機種数は当連結会計年度より法人向け販売機種数も含めて記載しております。

<料金サービス>

- ・a u携帯電話の料金プランの余った無料通話を、いつまでも繰り越して無駄なくご利用いただける「無期限くりこし」を昨年8月から導入するなど、料金メニューの充実に向けてまいりました。

※くりこしできる金額は、料金プランごとの「くりこし可能上限額」の範囲内となります。

<コンテンツサービス>

- 以下の提携を行い、コンテンツサービスの充実に努めました。

提携先	主なサービス内容等	開始時期
Google Inc. との提携	a u 携帯電話のインターネットサービス「EZweb」において、日本で初めてGoogleの検索エンジンを導入し、情報の検索機能などが向上いたしました。	平成18年7月
グリー株式会社との提携	携帯電話で本格的なソーシャルネットワークサービス（SNS※）機能が利用できるモバイルSNS「EZ GREE（イージーグリー）」の提供を開始し、本年3月14日には会員数が50万人を突破いたしました。	平成18年11月

※共通の趣味や仕事を持つ者同士が集まり、意見を交換しあったり知り合いを紹介しあったりすることで、新たな人脈作りやコミュニティの形成につながるWebサイト、あるいはそうしたWebサイトを提供するサービスです。

- ケータイ音楽ライブの更なる充実を目指し、総合音楽サービス「LISMO（リスモ）」において、以下のサービスを提供開始いたしました

サービス名	主なサービス内容等	開始時期
「LISMO Music Store（リスモミュージックストア）」	着うたフル®※のPC配信サイトを開設いたしました。	平成18年5月
LISMO「ビデオクリップ」	J-POPアーティストなどの高画質な音楽映像をお楽しみいただけるサービスを提供開始いたしました。	平成18年12月
総合音楽検索サービス「LISMO Music Search（リスモミュージックサーチ）」	「うたって検索」※や「聴かせて検索」※など、さまざまな方法で、目的の音楽やアーティスト情報を探し出せるサービスを提供開始いたしました。	平成19年2月

※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。

※「うたって検索」は、携帯電話に向かって鼻歌を歌うと、最も近い楽曲を最大10曲まで表示する検索サービスです。

※「聴かせて検索」は、街中で聴こえる音楽やTVで流れるBGMなどを携帯電話に聴かせると当該楽曲を表示する検索サービスです。

- その他の取り組みとして、昨年4月26日に当社と株式会社三菱東京UFJ銀行との間で、携帯電話の特長を最大限に活用したモバイルネット金融事業を推進することで合意し、本邦初のモバイルネット銀行（以下、新銀行）を共同で設立する予定であります。

現在、共同設立したモバイルネットバンク設立調査株式会社において、新銀行設立に向けたシステム基盤構築やサービス企画など各種準備を実施中であり、今後 a u 携帯電話をご利用のお客様に便利な金融サービスの提供を目指してまいります。

<モバイルソリューション>

- 法人のお客様向けに以下のサービス・端末を提供開始いたしました。

サービス・端末名	主なサービス内容等	開始時期
無線LAN対応ケータイ「E02SA」	a u 初の無線LAN対応携帯電話として、VoIPによる内線電話と a u 携帯電話を1台で実現いたしました。	平成18年7月
「OFFICE FREEDOM（オフィスフリーダム）」	「E02SA」を利用して構築される内線ソリューションの総称。機器ベンダーなどのパートナー企業との協業により提供開始いたしました。	平成18年7月
イントラ接続型「WIN DATA CARD定額サービス」	PCから a u データ通信専用カード「W01K」を使用して、企業のイントラネットへ接続するパケット通信料金定額サービスを提供開始いたしました。	平成18年8月
「ビジネス通話定額」	同一名義で契約する a u 携帯電話をあらかじめグループ登録することで、一定時間までのグループ内の a u 携帯電話相互通話を定額とするサービスを提供開始いたしました。	平成18年11月
タフなビジネスケータイ「E03CA」	長時間の通話が可能となる大容量バッテリーの標準搭載に加え、セキュリティ機能を強化し、さらに耐久性・耐水性を備えた端末を販売開始いたしました。	平成18年12月

なお、上記に加え、本年4月1日より同一法人名義で2～10回線をご契約するお客様を対象に、a u 携帯電話の月々の基本料および同一グループ内の通話料が割引となる「法人割」を導入しました。

<その他>

・ツーカー携帯電話サービスは、平成20年3月31日をもって終了することといたしました。

(その他の事業)

その他のグループ会社につきましては、当社グループ全体の競争力を強化するため、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とともに、今後の成長が見込まれる業務分野を重点的に強化してまいりました。

この結果、当連結会計年度における営業収益につきましては108,703百万円（前期比5.0%増）、営業利益につきましては6,857百万円（前期比56.5%増）となりました。

(2) キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは前連結会計年度に比べ163,172百万円増加し、738,703百万円の収入となりました。この主な要因は、利益の増加に加え、法人税等の支払減 55,071百万円、当連結会計年度末が休日のため支払いが来期にずれ込む影響等であります。

投資活動によるキャッシュ・フローは前連結会計年度に比べ6,294百万円減少し、442,218百万円の支出となりました。投資活動によるキャッシュ・フローの支出に関しては、その大部分が設備投資であり、当社グループではお客様にご満足いただけるサービスの提供とネットワークの信頼性向上を目的に効率的に投資しております。

以上の結果、フリー・キャッシュ・フローは前連結会計年度に比べ156,877百万円増加し、296,485百万円となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは前連結会計年度に比べ1,984百万円減少し、258,919百万円の支出となりました。主な支出は、有利子負債の返済、自己株式の取得、配当金の支払であります。

現金及び現金同等物の期末残高は前連結会計年度末に比べ41,651百万円増加し、192,654百万円となりました。

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

(参考情報)

提出会社の第23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	39,500	69,143	△29,642	
基礎的電気通信役務以外の電気通信役務	2,498,025	2,169,643	328,381	※電報（再掲、百万円） 営業収益 18 営業費用 58 営業利益 △40
計	2,537,526	2,238,787	298,739	

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

2【営業実績】

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

事業の種類別セグメントの名称	金額（百万円）	前期比（％）
固定通信	714,350	15.3
移動通信	2,677,445	6.7
その他	108,703	5.0
セグメント間の内部売上高	△165,239	—
合計	3,335,259	9.0

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

3【対処すべき課題】

<全般>

当社は、固定通信と移動通信の両方を一社に併せ持つ総合通信会社である優位性をより一層活かすべく、本年4月1日付で大幅な組織変更を行う等、FMBC※(固定通信・移動通信の融合、及び放送との連携)による最適かつ最先端の通信環境の提供を目指すとともに、常に多様化するお客様のニーズを把握した事業展開を行ってまいります。

※Fixed Mobile and Broadcast Convergenceの略です。

<移動通信事業>

MNPによる一層のお客様獲得に向けて、魅力ある携帯端末・新サービス・新コンテンツを提供し、「CDMA 1X WIN」のさらなる拡販により、今まで以上に快適なモバイル環境のご提供に努めるとともに、ビジネス領域の拡大を目指してまいります。

<固定通信事業>

従来からの「KDDIメタルプラス」・「KDDI光ダイレクト」などの直収型サービスの提供に加え、本年1月に東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニーが扱っていたFTTH等を事業統合して「ひかりone」の拡販、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。

<その他>

昨年6月に判明いたしました当社が提供するインターネット接続サービス「DION」の平成15年12月時点におけるお客様情報の一部外部流出、また本年1月に判明いたしましたauのお客様情報の一部を記録した光磁気ディスクの紛失につきましては、お客様をはじめ、関係各位に対し多大なご迷惑、ご心配をおかけいたしましたことを、深くお詫び申し上げます。

当社はこの事態を真摯に受けとめ、再発防止策として全社的な情報セキュリティの再点検を実施し、お客様の信頼回復に全社一丸となって取り組んでおります。

当社は、数多くのお客様情報をお預かりする通信事業者として、通信の秘密および個人情報・顧客情報の保護を経営の最重要課題として改めて認識し対処してまいります。

また、情報管理・コンプライアンスを徹底し、リスク管理体制の整備強化を推進してまいります。

全てのステークホルダーの皆様の満足度を高めるTCS(トータル・カスタマー・サティスファクション)活動を一層推進することにより、企業価値のさらなる向上、ブランド力の強化に努めてまいります。

<中期的目標>

当社グループでは、2005年度(平成17年度)より、持続的な成長に向けて、「戦略とスピード」を事業運営のキーワードとし、顧客基盤拡大による売上成長と、売上成長を伴った利益成長を目指してまいりました。

このたび、今後の当社グループのさらなる飛躍に向けて、中期的目標として「チャレンジ2010」を策定いたしました。2010年度(平成22年度)に向けて、連結業績で営業収益4兆円、営業利益6,000億円を達成すべく、「あらゆるサービスにおけるお客様満足度NO.1」を目指し「量的拡大」と「質的向上」の両立による持続的成長を図ってまいります。

4【事業等のリスク】

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

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

なお、当社は、これらのリスクによる問題発生の可能性を認識した上で、発生の回避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「音楽」と「デザイン」に加え「映像」へのこだわりを強化し、「ワンセグ」や携帯電話初の「デジタルラジオ」に対応したモデルや「au design project」モデルなど、多様化するお客様の嗜好やライフスタイルに合わせて最適の機種をお選びいただけるように、年間43機種を順次販売いたしました。また、「無期限くりこし」を2006年8月から導入するなど、料金メニューの充実にも努めてまいりました。さらに、ケータイ音楽ライフの更なる充実を目指し、総合音楽サービス「LISMO(リスモ)」において、「LISMO Music Store」、「LISMOビデオクリップ」、「LISMO Music Search」を提供開始いたしました。

このようにサービスの拡充とお客様満足度の向上に努めた結果、au携帯電話のご契約数が順調に増加したことにより、当期の純増シェアで業界トップを達成しておりますが、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、販売コミッションやお客様維持コストの増大 ※ARPU: Average Revenue Per Unit
- ・契約者のサービス利用頻度が下がることによるARPUの低下
- ・想定外の事態が発生した場合であってもネットワークの品質、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、販売コミッションの増加
- ・迷惑メール等の不適正利用によるお客様の満足度の低下や防止対応コストの増加
- ・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
- ・通信と放送の連携、移動通信と固定通信の融合等の事業環境の変化に伴う競争激化

(固定通信事業)

当社グループは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 Powerd Ethernet(KDDIパワードイーサーネット)」、「ひかりone」など直収型サービスの拡販を図っております。

東京電力株式会社との通信事業における包括提携に基づき、2006年1月に株式会社パワードコムと合併し、また、2007年1月に東京電力株式会社の光ネットワークカンパニーが事業展開するFTTH等の事業を統合し、将来のブロードバンドサービス事業の展開を見据えた事業基盤の強化を図っております。

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

- ・当社グループの期待通りの需要が存在するかどうか
- ・当社グループの期待通りに契約数を維持拡大できるかどうか
- ・競争激化に伴う料金値下げによるARPUの低下、販売コミッションやお客様維持コストの増大
- ・契約者のサービス利用頻度が下がることによるARPUの低下

- ・想定外の事態が発生した場合であってもネットワークの品質、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
- ・通信と放送の連携、移動通信と固定通信の融合等の事業環境の変化に伴う競争の激化

(2) 通信の秘密及び個人情報・顧客情報の保護

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

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

(3) 電気通信に関する法規制、政策決定等

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

なお、当社は、光・IP時代におけるNTTグループの在り方について、電気通信の自由化の趣旨に立ち返り、市場における公正競争を有効に機能させるため、競争ルールに関する様々な研究会や意見募集等を通じてNTTグループの持株会社体制の廃止及び完全資本分離、アクセス部門の分離等の抜本的措置の必要性を訴えております。

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

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

（移動通信事業）

- ・モバイルビジネスモデルの見直し
- ・事業者間接続料金の算定方式、会計制度の見直し
- ・指定電気通信設備制度の見直し（規制強化）
- ・ユニバーサルサービス基金制度の見直し
- ・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
- ・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
- ・携帯電話端末の本体及びその充電器（アダプターを含む）の製品事故

（固定通信事業）

- ・指定電気通信設備制度の見直し（光ファイバ等の設備開放ルール）
- ・事業者間接続料金の算定方式、会計制度の見直し

- ・ユニバーサルサービス基金制度の見直し
- ・インターネットに対する規制
- ・NTT東・西の次世代ネットワークに関する接続ルールの整備
- ・NTT東・西、NTTグループの事業の在り方に関するルール整備
- ・通信機器の本体及びその充電器（アダプターを含む）の製品事故

(4) 自然災害等によるシステム障害

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

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

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

(5) 訴訟・特許

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

(6) 人材の確保・育成

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

(7) 公的規制

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

(8) 年金債務

当社グループは合併に伴い、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、退職給付債務の将来予測に基づく資産運用方針、運用機関の見直しを行っております。

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、ソ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及び当社グループの事業再編

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

なお、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あたり2007年1月に東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニーが事業展開するFTTH等の事業を統合しております。

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。

- ・当社と東京電力株式会社との会社分割契約

当社は、平成18年10月12日開催の取締役会において、平成19年1月1日を期して、東京電力株式会社の社内カンパニーである光ネットワーク・カンパニーに係る事業を会社分割により当社に継承することを決議し、同日「会社分割契約書」を締結いたしました。

本件の詳細は、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 注記事項(企業結合等関係)」及び「第5 経理の状況 2 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項(企業結合等関係)」に記載しております。

また、当連結会計年度後に次の経営上の重要な契約を行っております。

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

平成19年4月24日開催の取締役会において、富士通株式会社が保有するジャパンケーブルネットホールディングス株式会社およびジャパンケーブルネット株式会社の株式を取得することを決議し、同日株式譲渡契約を締結いたしました。

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

6 【研究開発活動】

当社グループでは、「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。

この結果、当連結会計年度における研究開発費の総額は、15,385百万円であります。

なお、主な研究開発活動の内容は、次のとおりです。

1. ブロードバンドインフラ・アクセス技術

「ひかりone」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やFTTHの足回りとなるGE-PONの10倍の伝送能力を有する10GE-PONの研究開発を推進し、国際標準化機関であるIEEE802.3で積極的な標準化活動を展開しました。

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。MPLS/GMPLS装置を統合的に管理するプロトタイプシステムの検証試験を行い、障害時の切り替え動作等が正常に行われることを確認しました。また、光・IP統合ネットワーク (GMPLS/MPLS) の制御・運用・管理技術の研究開発を推進し、GMPLSボーダルータによりIP/MPLSネットワークと伝送ネットワークを統合的に制御・運用する手法を開発しました。

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積極的に推進しました。

特に、無線コア技術について、新世代移動通信の無線方式として有望なマルチキャリア系無線方式であるOFDM (直交波周波数分割多重) の特性を改善する、新しいマルチキャリア無線方式の研究開発を更に進め、国際標準化機関である3GPP2のUMB (Ultra Mobile Broadband) 規格にKDDI考案方式を提案いたしました。

また、2007年度中の実証実験開始を目指し、新しいマルチキャリア無線方式を適用した新世代移動テストベッドの開発を進め、室内レベルの評価試験を開始しました。

さらに、「ウルトラ3G」の主要な無線アクセス方式として、モバイルWiMAXの実用化に向けた取り組みを継続的に実施しています。具体的には、2005年春に開始したモバイルWiMAX実証実験は、基本機能の検証試験に加え、先進技術としてマルチアンテナ技術を適用した検証試験も2006年度に一定の評価を終えました。また、今後広帯域化する無線通信分野で重要となるRF技術分野でも、従来の性能を大幅に上回る高効率増幅器の技術開発を進め、総合電力効率30%程度の基地局用増幅器の試作にも成功しました。2007年度以降は、これらの成果を適用した商用システムの開発を推進すると共に、WiMAXフォーラムやIEEEでの標準化活動により一層の貢献を継続していきます。

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、IPネットワーク上のルーター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。

接続範囲が宅内に限定される情報家電を広域で利用可能とする方式の開発を行い、情報家電とau携帯電話が広域網を介して相互に接続できることを確認しました。

さらに、現在のIPアーキテクチャにとらわれない、Beyond-IPのコンピューティングネットワークのアーキテクチャのあり方に関する先進的な研究開発を進めました。

一方、携帯端末のさらなる高度化を目指して、携帯電話用燃料電池の開発を進め、燃料電池を端末に内蔵した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、メーカーとも連携し、早期の商用化を目指していきます。

また、携帯端末のさらなる魅力向上のため、RFID (電子タグ) の機能実装を進めています。Bluetooth内蔵のau携帯電話に装着して、「ミューチップ※」(日立製作所が開発したRFID)の読み取りを可能とした携帯電話用リーダーを、日立製作所と共同で開発し商用化しました。今後も、RFID技術と携帯電話を融合したソリューションの適用範囲・応用分野の拡大を目指し、多彩なアプリケーションの開発を推進します。

※ ミューチップは日立製作所の日本及びその他の国における商標または登録商標です。

4. セキュリティ技術

ネットワークセキュリティに関して、Web サイトで公開されているホームページファイルを定期的にダウンロードして検査を行う Web 改ざん検知システムを開発し、実用化いたしました。

携帯電話のような PC に比べて処理能力の低い端末上においても、高速に暗号化/復号処理が可能な新しい暗号アルゴリズムであるK Cipher-2（九州大学との共同研究で考案）の研究開発を推進しました。本暗号アルゴリズムは、軽量・高速であるため、「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を可能としました。

また、携帯端末を紛失した場合でも端末内の機密情報が第三者に漏れないようにする情報保護技術をBREW端末に実装し、評価試験により有効性を確認しました。

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や音声で端末を操作する技術の精度向上を目指した音声認識技術の研究開発を推進しました。

分散音声認識技術を適用した音声入力機能「声de入力」は、EZナビウォークの乗換検索や目的地設定などの入力に利用されています。引き続き、一層の音声認識性能の向上と、適用領域の拡大を推進しました。

「ひかりone TVサービス」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」の次世代システムとしてHDTV対応システムの研究開発を進めました。

また、映像関連技術として、ハイクオリティコンテンツ配信のためのデジタルシネマ符号化・伝送技術、将来的な超リアリティ通信に向けた多視点映像メディア等の研究開発を推進しました。

昨年9月よりサービスを開始したEZチャンネルプラスサービスなどで配信される、最新のH.264画像圧縮方式による映像コンテンツを作成するため、2パス方式により高品質で高圧縮なコンテンツを作成するエンコーダを開発し、公式コンテンツプロバイダなどに提供しました。

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推進しました。また、ユーザ嗜好に基づく音楽情報検索技術「にたうた検索」の実用化を目指した検索システムを開発しました。

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おります。

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

① 固定資産の耐用年数

固定資産の耐用年数については適正に見積っております。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変更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、耐用年数を変更する可能性があります。

② 固定資産の減損

減損損失の算定にあたっては、他の資産又は資産グループのキャッシュ・フローから概ね独立したキャッシュ・フローを生み出す最小の単位によって資産のグループ化を行っております。各資産グループの回収可能価額については使用価値により測定しており将来キャッシュ・フローを割り引いて算定しております。ツーカー携帯電話サービスに係る資産については、前連結会計年度において1,042億円を減損損失として計上しておりますが、本サービスは2008年3月末をもって終了することから、当連結会計年度において、本サービスに係る資産395億円を減損損失として計上いたしました。

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額を計上しております。評価性引当額の必要性を評価するに当たっては、予想される将来の課税所得水準及び利用可能なタックスプランニングを考慮しております。

④ 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)

① 当社グループの状況

当社（グループ）は、国内で移動通信と固定通信の両事業を一社で併せ持つ総合通信会社であります。移動通信事業においては、au携帯電話サービスとツーカー携帯電話サービスの2つのブランドをお客様に提供し、2007年3月末現在の国内シェアは両ブランド合計で29.1%と第2位のシェアを有し、2,819万のお客様にご契約いただいております。固定通信事業においては、音声サービス、ブロードバンドでのインターネット接続サービスなど、各種固定通信サービスを個人ならびに法人のお客様に提供しております。直収型の高品質IP電話サービス「KDDIメタルプラス」についてはサービス提供を2005年2月に開始し、2007年3月末現在281万のお客様にご契約いただいております。また、法人のお客様には、「KDDI Powered Ethernet（KDDIパワードイーサネット）」を2006年1月から主力サービスとして展開しております。また、FTTHサービスについては、本年1月に東京電力株式会社のFTTH事業を当社に統合し、2007年3月末現在59万のお客様にご契約いただいております。

②電気通信業界の状況と当社グループの対応

携帯電話市場においては、ソフトバンクグループによるボーダフォン株式会社の買収やイー・モバイル株式会社の参入、また2006年10月24日には携帯電話番号ポータビリティ (Mobile Number Portability : MNP) が導入されました。

固定通信市場においては、ブロードバンドサービスなどの展開に加え、固定通信と移動通信の融合、あるいは通信と放送の連携など事業環境が急速に変化していく中で、お客様獲得に向けたサービス競争が新たな局面を迎えております。

このような情勢のもと、当社グループは、「戦略とスピード」をキーワードに、急速な環境変化や、多様化するお客様ニーズに、迅速かつ的確に対応するとともに、グループ全体としての持続的な成長とさらなる業容の拡大を図っており、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。

(携帯電話市場における当社グループの対応)

- ・ MNP制度の導入 (2006年10月24日) を契機に顧客獲得競争が激しくなる中で、着実に顧客基盤を拡大
- ・ Google Inc. との提携、グリー株式会社との提携
- ・ ツーカー携帯電話サービスから a u 携帯電話サービスへの同番移行

(固定通信市場における当社グループの対応)

- ・ 東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニー (FTTH) の事業を本年1月1日に当社に統合し、事業基盤を整備
- ・ CATVのネットワークと当社のCDN※を利用した電話サービス「ケーブルプラス電話」について、「テブコケーブルテレビ」「イツココミュニケーションズ」等提携するCATV局を順次拡大し、当期末時点の提携CATV局25社

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

当連結会計年度における営業収益は3兆3,352億円、対前期2,744億円増、対前期比では9.0%の増収となりました。移動通信事業については、「CDMA 1X WIN」の拡販、MNPの好調な推移により全体の年間純増シェアは55.8%と業界トップを達成し、ご契約数が増加したことにより増収となりました。また、固定通信事業についても、「KDDIメタルプラス」の拡販や株式会社パワードコムとの合併による「KDDI Powered Ethernet (KDDIパワードイーサネット)」が増加したことにより増収となりました。

営業費用は2兆9,905億円、対前期2,263億円増、対前期比では8.2%増加しました。これは、移動通信事業における「CDMA 1X WIN」の拡販、固定通信事業における「KDDIメタルプラス」関連費用や減価償却費の増加が主な要因であります。以上の結果、営業利益は3,447億円と、対前期481億円増、対前期比16.2%の増益となりました。

営業外損益の純額は62億円の利益となり、対前期では88億円利益が増加しております。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3,509億円、対前期569億円の増益となりました。

特別損益の純額は418億円の損失で、対前期715億円損失が減少しました。主な減少要因は、ツーカー携帯電話サービスに係る設備等の減損損失が対前年比で646億円減少 (当連結会計年度は395億円計上) したためであります。これにより、税金等調整前当期純利益は3,090億円と、対前期1,284億円の増益となりました。税金等については、法人税、住民税及び事業税1,333億円、法人税等調整額△149億円を計上し、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1,318億円増加となりました。この主な要因は、利益の増加に伴う課税所得の増加、並びに前連結会計年度に株式会社パワードコムとの合併による繰越欠損金及び税務否認額の引継ぎに伴う税金の軽減効果650億円等の特殊要因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38億円、対前期3億円増加しました。これらの結果、当期純利益は1,867億円、対前期38億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)

移動通信事業では、a u 携帯電話サービスとツーカー携帯電話サービスの2つのブランドをお客様に提供しておりますが、a u 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。

・インフラ：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12月に導入。EV-DO Rev. A導入により、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となり、これまでにない新たなサービスの提供が可能となります。

・携帯電話端末：年間43機種ラインナップ

au携帯電話端末では、多様化するお客様の嗜好やライフスタイルに合わせて最適の機種をお選びいただけるように、年間で43機種（前期33機種）を順次販売し、ラインナップを充実。

- ・「音楽」と「デザイン」に加え「映像」へのこだわりを強化した「ワンセグ」
- ・携帯電話初の「デジタルラジオ」に対応したモデル
- ・「au design project」モデルなど

（注）年間販売機種数は当期より法人向けの販売機種も含めて記載しております。

・コンテンツ

ケータイ音楽ライフの更なる充実を目指し、総合音楽サービス「LISMO（リスモ）」における各種サービスの提供を開始。

- ・「LISMO Music Store（リスモミュージックストア）」
- ・「LISMOビデオクリップ」
- ・総合音楽検索サービス「LISMO Music Search（リスモミュージックサーチ）」

・料金体系

au携帯電話の料金プランの余った無料通話を、いつまでも繰り越して無駄なくご利用いただける「無期限くりこし」を2006年8月から導入するなど、料金メニューを充実。

※くりこしできる金額は、料金プランごとの「くりこし可能上限額」の範囲内となります。

・法人向け携帯電話ソリューションサービス

「OFFICE FREEDOM（オフィスフリーダム）」や「ビジネス通話定額」の開始、タフなビジネスケータイ「E03CA」販売開始など。

・ツーカー携帯電話サービスを2008年3月31日に終了予定

au携帯電話サービスへの移行を促進。

このように、au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2兆6,774億円と、対前期1,670億円の増収となりました。主に以下の要因が挙げられます。

・ご契約数の純増

本年3月末の累計契約数（au及びツーカー合計）は2,819万契約、累計シェア29.1%（au28.2%、ツーカー0.9%）となりました。年間純増数（au及びツーカー合計）については、275万契約増加（純増シェア55.8%）し、営業収益の大幅な増収要因となりました。最重要課題であったMNPについては、MNP純増数において、auは85.3万契約の増加（内、ポートイン115.0万契約、ポートアウト29.7万契約）、ツーカーは3.7万契約のポートアウトとなり、トータルで81.6万契約の増加と好調に推移し、純増数の上積みにも貢献しました。なお、ツーカーのauへの年間同番移行は143万契約、累計で213万契約（2005年10月～）とスムーズに進捗しております。

参考）累計契約数（単位：万契約）

	2006年3月期	2007年3月期	純増数	純増シェア (%)
au	2,269	2,731	461	93.7
(内モジュール系)	(58)	(69)	(11)	
CDMA 1X WIN	828	1,454	626	
CDMA 1X	1,354	1,217	△137	
cdmaOne	87	59	△27	
ツーカー PDC	273	87	△186	△37.9
合計	2,543	2,819	275	55.8

※純増数＝新規契約数－解約数

- ・「CDMA 1X WIN」の拡販による効果

携帯電話端末のラインナップの充実やコンテンツの拡充などにより、「CDMA 1X WIN」契約数の増加が加速し、本年3月末のご契約数は、1,454万契約（対前期比626万契約増）と着実に増加し、a u全体の契約数の53%に上昇いたしました。料金面についても、「ダブル定額ライト」等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77%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6,610円となり、対前期では430円減少する中で、うちデータARPUは2,020円、対前期130円増加し順調に上昇しております。

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

- ・解約率の低下

お客様に魅力あるサービス・商品（携帯電話端末、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1.20%から当期1.02%と、0.18ポイント低下しております。

（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、昨年1月の株式会社パワードコムとの合併による「KDDI Powered Ethernet」の推進、FTTH事業の統合による事業基盤の強化など、今後の顧客基盤拡大に向けた展開をしております。

- ・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」の拡販を展開しております。本年3月末の契約数は281万契約（対前期101万契約増）となりました。

また、FTTHについては、事業統合による上積みもあり、本年3月末の契約数は59万契約に増加しました。

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おります結果、当連結会計年度の営業収益は7,143億円、対前期950億円の増収となりました。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、音声系収入は着実に増加し、また、インターネット系サービスの収益の伸びも堅調、さらには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。

- ・FTTH事業の統合

本年1月に、当社は東京電力株式会社の光ネットワーク・カンパニーに係るFTTH事業を統合し、光アクセス網の自前化により、今後、各エリアの需要に合わせて柔軟にエリア展開ができるため、効率的・機動的な事業展開が可能となります。中長期的に首都圏の提供エリアでシェア30%を目指しております。

注）FTTH事業統合に係る企業結合の状況については、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 （1）連結財務諸表 注記事項（企業結合等関係）」をご参照ください。

- ・固定電話網のIP化

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IP化する予定です。これにより、「ひかりone」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。

（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おります。

当連結会計年度の営業収益は1,087億円、対前期52億円の増収となりました。

なお、昨年3月に株式取得したジャパンケーブルネット（JCN）グループについても、今後更なる資本投下を予定しており、今後当社グループの新たな事業ドメインに加わっております。

（注）ジャパンケーブルネット（JCN）グループの株式取得（子会社化）については、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 （1）連結財務諸表 注記事項（重要な後発事項）」及び「第5 経理の状況 2 財務諸表等 （1）財務諸表 注記事項（重要な後発事象）」をご参照ください。

（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。

② 営業費用

(移動通信事業)

当連結会計年度の営業費用は2兆2,917億円、対前期1,358億円増加しました。主に以下の増加要因が挙げられます。

・携帯電話端末販売原価の増加

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。しかし、MNPによる新規販売台数の増加に加え、ツーカーのa uへの同番移行、また、累計契約数の増加に伴う機種変更台数の増加により、総調達台数が増加した結果、a u携帯電話端末全体の販売原価が増加いたしました。

※携帯電話統合プラットフォームの構築：KCP (KDDI Common Platform)

携帯電話のソフトウェアの開発におけるコスト競争力強化を目的として、携帯電話統合プラットフォームを構築し、ソフトウェアの共通化により端末コストの低減を図っております。

・販売コミッション総額の増加

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、a u携帯電話端末の販売コミッション単価(新規販売及び機種変更)については、1台あたり平均37,000円で、前期と同水準を維持しております。しかし、当連結会計年度の総額はa u一般端末ベースでは5,680億円、対前期で760億円増加いたしました。これは、a u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1,555万台、対前期で230万台の増加によるものであります。

・減価償却費の減少

a u携帯電話サービスについては、初期CDMA設備の償却が終了し、ツーカー携帯電話サービスについては、前期の減損損失の計上により、前期比で総額約374億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せぬ。

(固定通信事業)

当連結会計年度の営業費用は7,633億円と、対前期827億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」の拡販によるメタルプラス関連費用の増加

主な費用の増加は、ドライカップ使用料、お客様対応委託費等でありませぬ。メタルプラス関連費用はお客様の拡販により増加しましたが、基本料収入等の上積みもあり採算性は改善しております。

・設備投資による減価償却費の増加

前期におけるパワードコム合併に伴う設備の増加や「KDDIメタルプラス」サービス向けの設備投資(メタルプラスのエリア展開等)の実施、本年1月のFTTH事業の統合などにより減価償却費は対前期264億円増加いたしました。

その他の主な増加費用は、作業委託費等でありませぬ。

(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1,018億円と、対前期で27億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3,447億円と、対前期481億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3,856億円、対前期312億円の増益、固定通信事業は営業損失490億円、対前期122億円損失が縮小、その他は営業利益68億円、対前期24億円の増益となりました。

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62億円の利益と、対前期比88億円利益が増加いたしました。この要因として以下のことが挙げられます。

・支払利息

当連結会計年度末における当社グループの有利子負債は6,204億円、対前期末で1,502億円減少しました。これに伴い当連結会計年度の支払利息は118億円、対前期38億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7億円の利益となり、対前期比15億円減少いたしました。減少した主な要因は、昨年3月に株式を取得したJCNグループの損益を当連結会計年度から持分法により取り込んだことによる影響等でありま
す。なお、持分法適用会社で利益を計上した主な会社は、モンゴルにおいて携帯電話サービスを提供している
MOBICOM CORPORATION及び通信エンジニアリング等を提供している京セラコミュニケーションシステム株式会社等
であります。

⑤ 経常利益

当連結会計年度の経常利益は3,509億円と、対前期569億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418億円の損失となり、対前期では715億円損失が減少いたしました。主な減少
要因は、減損損失の計上が対前期で722億円減少したことによるものであります。なお、特別損益のうち金額的に重
要性のある主な内容は以下のとおりであります。

(当連結会計年度)

・減損損失420億円（特別損失）

ツーカー携帯電話サービスに係る資産の減損

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

(前連結会計年度)

・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結了により、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）

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
a u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、2006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として1,042億円計上してしま
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とし
て99億円計上しております。

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3,090億円と、対前期1,284億円の増益となりました。

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1,333億円、法人税等調整額は△149億円を計上し、法人税、
住民税及び事業税と法人税等調整額を合わせた対前年比較では1,318億円増加いたしました。この主な要因は、利益
の増加に伴う課税所得の増加、並びに前連結会計年度に株式会社パワードコムとの合併による繰越欠損金及び税務否
認額の引継ぎに伴う税金の軽減効果650億円等の特殊要因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38億円、対前期比では3億円増加しております。

⑩ 当期純利益

当連結会計年度の当期純利益は1,867億円と、対前期38億円の減益となりました。

今後、当社は、固定通信と移動通信の両方を一社に併せ持つ総合通信会社である優位性をより一層活かすべく、FMBC※(固定通信・移動通信の融合、及び放送との連携)による最適かつ最先端の通信環境の提供を目指すとともに、常に多様化するお客様のニーズを把握した事業展開を行ってまいります。

※Fixed Mobile and Broadcast Convergenceの略です。

- ・ 移動通信事業におきましては、MNPによる一層のお客様獲得に向けて、魅力ある携帯端末・新サービス・新コンテンツを提供し、「CDMA 1X WIN」のさらなる拡販により、今まで以上に快適なモバイル環境のご提供に努めるとともに、ビジネス領域の拡大を目指してまいります。
- ・ 固定通信事業におきましては、従来からの「KDDIメタルプラス」・「KDDI光ダイレクト」などの直収型サービスの提供に加え、本年1月に東京電力の光ネットワーク・カンパニーが扱っていたFTTH等を事業統合して「ひかりone」の拡販、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。

(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) 7,387億円の収入 対前期1,631億円収入増

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1,631億円増加し、7,387億円の収入となりました。この主な要因は、利益の増加に加え、法人税等の支払減550億円、当連結会計年度末が休日のため支払いが来期にずれ込む影響等であります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー) 4,422億円の支出 対前期62億円支出増

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62億円支出増の4,422億円の支出となりました。投資活動によるキャッシュ・フローの支出に関しては、その大部分が設備投資であり、当社グループではお客様にご満足いただけるサービスの提供とネットワークの信頼性向上を目的に効率的に投資しております。主な内訳は、移動通信事業においては、「CDMA 1X WIN」及び「CDMA 1X」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新設・増設等であり、対前期比較では周波数再編及び累計契約数の増加に伴う容量増に対応するため2GHz帯における設備の投資が増加しました。固定通信事業においては、「KDDIメタルプラス」及び「ひかりone」サービス等の設備の新設・増設等であり、対前期比較では「KDDIメタルプラス」のエリア拡張が前期にひと段落したため減少しました。

(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1,568億円増加し2,964億円となりました。このフリー・キャッシュ・フローを原資として有利子負債の削減を進めてまいりました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー) 2,589億円の支出 対前期19億円支出増

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19億円支出増加の2,589億円の支出となりました。主な増加要因は、配当金の支払及び自己株式の取得による支出増、減少要因は約定返済額の減少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1,926億円と、前連結会計年度末1,510億円と比較して416億円増加しました。これらのいわゆる手元流動性残高につきましては、当社の財務状況及び金融環境に応じ変動しております。

③ 資金需要

当連結会計年度におきましては、借入金返済資金と設備投資資金の一部に充当するため、金融機関より948億円の資金調達を実施いたしました。その他の所要資金につきましては、自己資金により賄っており、当連結会計年度末における社債残高は前連結会計年度末比768億円減少の2,577億円、借入金残高は733億円減少の3,626億円となりました。

④ 約定返済

支払期限ごとの債務額（単位：億円）

	償還総額	1年以内	1年超3年以内	3年超5年以内	5年後以降
社債	2,578	900	598	630	450
金融機関借入	3,626	1,698	817	1,010	100
合計	6,204	2,598	1,415	1,640	550

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6,204億円における直接調達と間接調達の比率は42：58、長期資金調達比率（※）は58.13%、親会社における調達比率は98.81%となりました。

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

※社債及び長期借入金を有利子負債で除したもの。

⑦ 偶発債務

当連結会計年度末における第三者に対する保証債務残高は170億円であります。