

Ubiquitous Solution Company

アニュアルレポート 2009

2009年3月期業績報告書



KDDIならではの 新たな価値創造へのチャレンジ

当社は、あらゆるサービスにおけるお客様満足度No.1に挑戦するとともに、持続的に成長することを目指しています。持続的な成長を遂げていくため、事業基盤の強化を図りつつ、KDDIならではの新たな価値創造へのチャレンジが必要と考えています。

このレポートを通じて、当社ビジネスへの理解を深めていただくとともに、新たな価値創造にチャレンジし、企業価値の向上を目指す当社の成長可能性を感じていただければ幸いです。



表紙について

アニュアルレポート2009のテーマである「KDDIならではの新たな価値創造へのチャレンジ」をイメージしたもので、「新たな高付加価値サービスをお客様へ発信していく」という当社の企業姿勢を表現しています。

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及び為替レート、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及びグループ会社が「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。

目次

	2 市場環境分析
	6 財務ハイライト
 8	8 マネジメントメッセージ 8期連続の増益で、過去最高益を更新。 収益構造が変わる今こそ、持続的な成長に向けて、事業基盤の強化を図りつつ、「新たな価値創造」に果敢にチャレンジしてまいります。 8 株主ならびに投資家の皆様へ 10 社長インタビュー
 16	16 特集 KDDIならではの新たな価値創造へのチャレンジ KDDIでは、持続的成長を遂げていくため、既存事業の強化に加え、情報通信を核とした新たな高付加価値事業の創出を図っていきます。 17 iida 22 じぶん銀行 23 UQコミュニケーションズ
 26 40 50	24 事業概況 24 事業概況一覧 26 移動通信事業 40 固定通信事業 50 その他事業
 52	52 コーポレート・ガバナンス
 68	68 財務セクション
	111 会社情報
	111 組織図
	112 KDDIグループ主要子会社
	113 KDDIの歩み
	114 株式情報
	115 会社概要

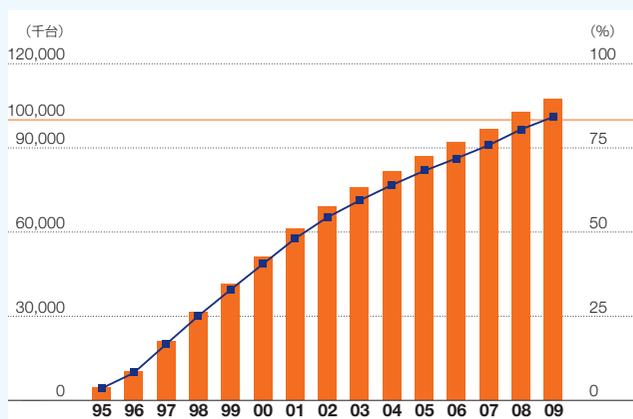
移動通信

日本のコンシューマ向け携帯電話市場が成熟期を迎える中、通信料・端末価格分離プランの浸透と景気後退の影響により端末販売台数は大幅に減少。お客様獲得に向けたサービス競争は激しさを増す。

日本のコンシューマ向け携帯電話市場の成熟化

日本の携帯電話の累計契約数は、2007年末には1億台を突破し、人口普及率は80%を超える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向け市場においては、契約数の増加ペースは徐々に鈍化傾向にあり成熟期を迎えています。一方、通信モジュールや中・小規模を中心とした法人市場については、今後も成長が期待できるものと見ています。

国内携帯電話累計稼働台数／人口普及率



■ 累計稼働台数 — 人口普及率

出所：総務省、(社)電気通信事業者協会

(注) 累計稼働台数は3月31日に終了した各年度末、人口普及率は各年度10月1日時点数値

通信料・端末価格分離プランの浸透による端末販売台数の大幅な減少

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、移動通信事業者は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これまでの販売スキームに加えて、「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。2008年度においては、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り、従来のビジネスモデルが大きく変化しました。

au買い方セレクト

(料金は税込)

au買い方セレクト コース名	シンプルコース	フルサポートコース
購入サポート(端末補助金)	なし	あり(21,000円)
端末利用期間契約	なし(分割払いの支払いは必要)	2年
料金プラン	プランSSシンプル~LLシンプル他	プランSS~LL他
月額基本料*最安プランSSの場合	980円/月(無料通話1,050円)	1,890円/月(無料通話1,050円)
分割払い	あり(12回/18回/24回)	なし

*「誰でも割」ご契約時の基本料金。

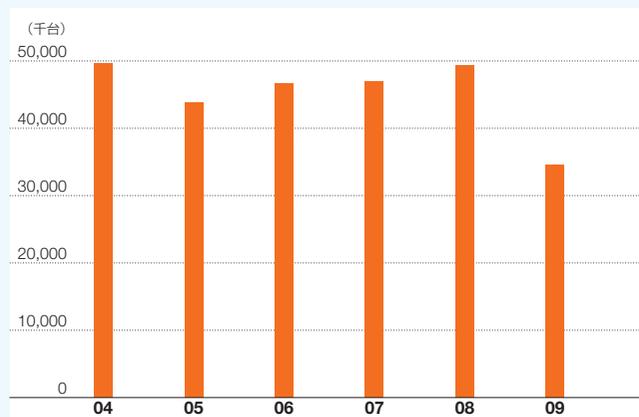
お客様が新販売スキームにより携帯電話端末を購入される場合には、原則、通信事業者による販売代理店への端末販売奨励金が支払われなくなることから、従来型スキームとの比較において、端末購入価格が上昇する結果となりました。

これに加えて、2008年度は景気後退の影響もあり、お客様の端末購入の買い控えや既存端末の保有期間の長期化が顕在化した結果、日本の端末販売台数は前年度比で約30%と大幅に減少しました。当社においても、販売台数は前年度比で32%減少し、またこれに伴い、特に上半期においては、端末メーカーへの発注済端末数と販売台数との乖離が生じたことから、端末在庫が高水準になりました。

2008年度の日本の端末販売台数が前年度比で大幅に減少する中、複数年契約型サービスの浸透や、新販売スキームによる端末購入時の割賦支払い選択率の増加もあり、通信事業者各社の解約率や機種変更率は前年度比で低下傾向にあり、日本の携帯電話市場の流動性は大きく低下しています。

また、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、低下していくこととなります。

携帯電話国内出荷台数実績



(3月31日に終了した各年度)
出所：(社)電子情報技術産業協会

景気後退の影響

100年に1度と言われる世界的な景気後退の中、2008年度の日本経済は非常に厳しい環境下にありました。移动通信事業に与える影響としては、通信料・端末価格分離プランによる端末販売価格の上昇が嫌気されたことから、端末販売台数の大幅減を招く一因となったと見ています。一方、ARPUへの影響については、当社においては、特にコンシューマ向

け市場を中心に音声通信・データ通信ともに景気後退による大きな変化は見られていません。その一方で、一部法人向け市場においては、既存顧客における未利用端末の解約や、新規案件の規模縮小・延期・見送りなど、景気後退の影響が少なからず発生しています。

コンテンツ・メディア市場

コンテンツ・メディア市場は、データ通信料金の定額制の拡がりや3Gネットワークの進展により、これらを活かした高速かつ大容量のコンテンツ提供が可能となり、着実に伸びています。また、従来のダウンロード型コンテンツに加え、SNS*などユーザ発信型のコンテンツやYouTubeなどの動画配信サービスの携帯電話での利用が拡大しています。

なお、携帯電話で利用可能なサイトには役立つ情報が多数存在する一方で、詐欺まがいの「悪質サイト」や18歳未満の青少年には提供が禁止されている「出会い系サイト」、「成人向けのサイト」も存在しています。これに対して、2009年4

月から「青少年が安全に安心してインターネットを利用できる環境の整備等に関する法律(青少年インターネット環境整備法)」が施行され、18歳未満の青少年に携帯電話・PHSを販売するときは、保護者の申出がない限り、インターネット上の有害情報の閲覧を制限するフィルタリングサービスを設定することになるなど、行政、電気通信事業者、コンテンツプロバイダーなどを中心に、青少年における「有害サイトアクセス制限サービス」(以下、フィルタリングサービス)の普及促進に向けた取り組みが進められています。

*SNS: Social Network Service
(注) YouTubeは、YouTube, INC. の登録商標です。

固定通信

中継系ビジネスからアクセス回線ビジネスへの転換が進み、「直収化」「IP化」「ブロードバンド化」のトレンドが継続

FTTHがブロードバンド市場の牽引役に

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」への転換期にあります。

20年ほど前に固定電話事業に中継系の電話事業者が参入したときの状況は、アクセス回線を保有するNTTへの支払を差し引いてもお客様の支払額の9割超が手取り収入となりました。しかしながら、IP化が進む現在においては状況が一変し、アクセス回線への支払がお客様の支払額の4分の3程度を占めるようになり、手取り収入の割合が激減しています。

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重要になってきています。

成長を続けているブロードバンドサービス市場においては、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、2009年3月末で3,033万契約になりました。また、FTTHサービスにおいて、FTTH提供事業者間における料金競争や、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」により商品力が強化されたことで、ADSLからFTTHへの移行が進み、2008年6月にはFTTHの契約数がADSLの契約数を上回りました。

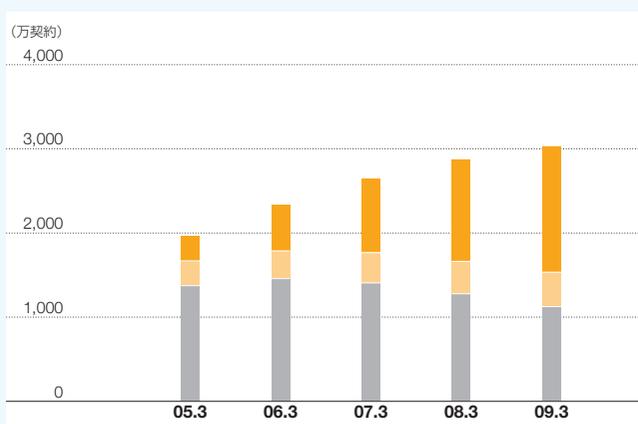
ただし、動画配信サイトや大容量のデータダウンロードなどを利用されないお客様の中には、ADSLサービスで十分満足されるお客様もあり、FTTHサービス契約数の伸張率は鈍化しています。

また、本来FTTHサービスの特長であり、ARPU拡大の要素でもある高速・高品質な特性を活かした映像サービスについては、著作権法上の問題などにより、本格的に立ち上がっているとは言えない状況です。

一方、インターネット接続では、電話局から家庭までの区間でEthernetのフレームをそのまま送受信することを可能とする技術開発により、上り／下りともに最大1Gbpsの通信速度を実現するサービスが注目されています。

このような状況において、当社では、2008年4月に中部テレコミュニケーション株式会社(以下、「CTC」)を連結子会社化することで顧客基盤を拡大し、2009年3月末のFTTH契約数は前年度比54.8%増の109万9千契約となりました。

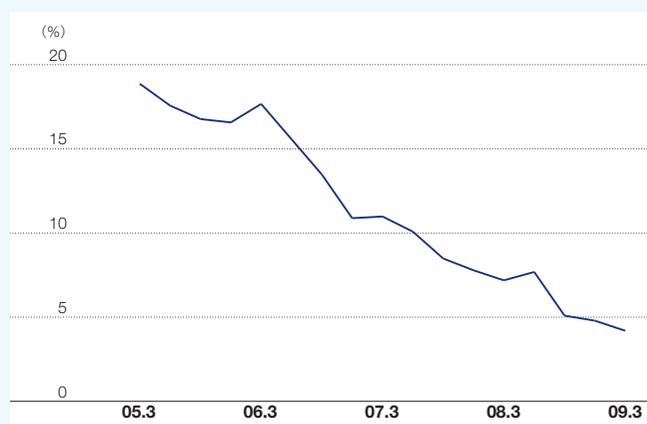
国内ブロードバンドサービス契約数



■ FTTH ■ CATV ■ ADSL

出所：総務省報道資料「ブロードバンドサービスの契約数等(2009年6月19日)」

国内FTTHサービス契約数の伸長率



加入電話からIP電話へのシフトが進む

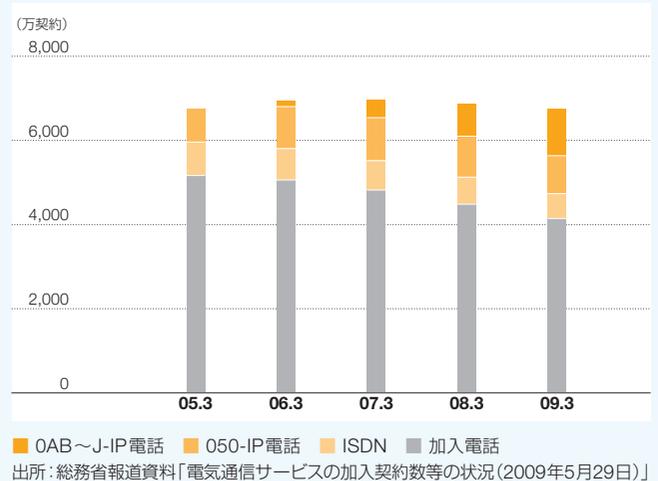
固定電話サービス市場(加入電話、ISDN、IP電話を合わせた固定電話全体)においては、携帯電話の普及の影響もあり、2009年3月末で前年同期比1.8%減の6,752万契約と、引き続き減少傾向を示しています。

このうち、加入電話とISDNの契約数の合計は前年同期比7.7%減の4,730万契約と、契約数のピークであった1997年度末の6,285万契約と比べて、24.7%の減少となっています。

減少する固定電話サービスの中で、IP電話は増加傾向にあり、特にFTTHやCATVをアクセス回線に使った0AB-J系および050系IP電話は前年同期比15.3%増の2,022万件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「ひかりone電話」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9.9%となっています。

国内固定電話サービスの契約数



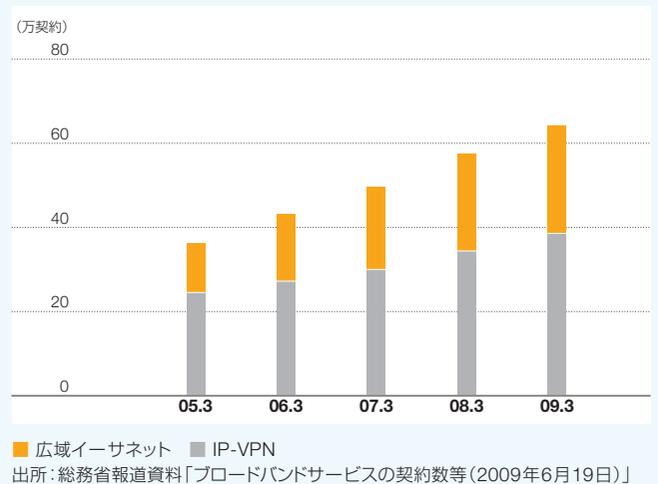
景気後退の影響

わが国の経済が厳しい環境にある中で、コンシューマ向け市場における景気後退の影響としては、消費者の節約志向の強まりもあり、ADSLからFTTHへの移行速度が鈍化することによるFTTHサービス契約数の伸長率低下や、FTTHを利用した多チャンネル放送・VODなどの映像サービス拡大の遅延など、一部影響が出ています。

また、法人向け市場においても、足元の状況としては景気後退による企業の通信費削減や社内拠点の縮小などの影響を受け、一時的に顧客単価の減少や解約の動きが出ています。

一方で、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。

国内VPNサービスの契約数



財務ハイライト

3月31日に終了した各年度

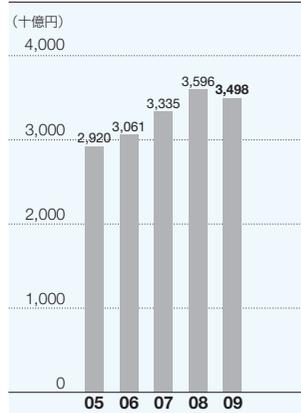
					百万円	百万米ドル*1
	2005	2006	2007	2008	2009	2009
営業収益	¥ 2,920,039	¥ 3,060,814	¥ 3,335,260	¥ 3,596,284	¥ 3,497,509	\$ 35,605
営業利益	296,176	296,596	344,701	400,452	443,207	4,512
税金等調整前当期純利益	293,531	180,606	309,074	379,205	394,863	4,020
当期純利益	200,592	190,569	186,747	217,786	222,736	2,267
設備投資(支払)	342,391	414,726	438,463	517,002	575,072	5,854
<期末>						
総資産	2,472,322	2,500,865	2,803,240	2,879,275	3,429,133	34,909
有利子負債残高	864,627	770,692	620,471	571,945	874,951	8,907
純資産(旧株主資本)*2	1,162,192	1,295,531	1,537,114	1,715,731	1,881,329	19,152
1株当たり情報(円及び米ドル)						
当期純利益	47,612	45,056	42,505	48,810	49,973	509
配当金	6,900	8,000	9,500	10,500	11,000	112

*1米ドル金額は、便宜上、1ドル=98.23円(2009年3月31日実勢レート)にて換算しています。

*22007年3月期より、純資産(株主資本+新株予約権+少数株主持分)を表記。

営業収益

-2.7%
3兆4,975億円
6期ぶり減収



営業利益/利益率

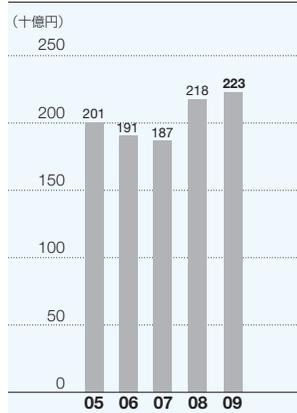
+10.7%
4,432億円
8期連続の増益



■ 営業利益 — 利益率

当期純利益

+2.3%
2,227億円
過去最高を記録

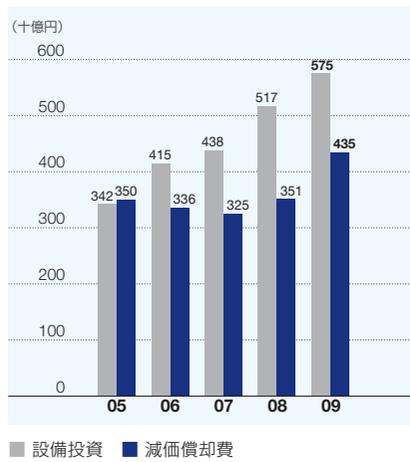


1株当たり配当金

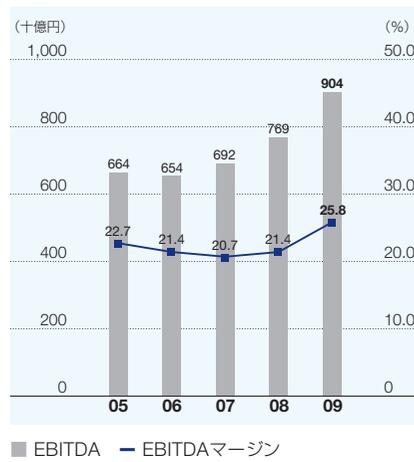
+500円
年間配当金11,000円
7期連続の増配



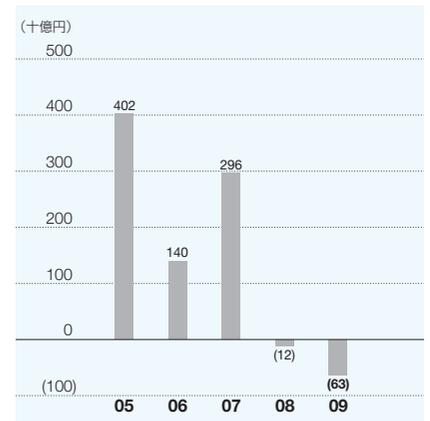
設備投資／減価償却費



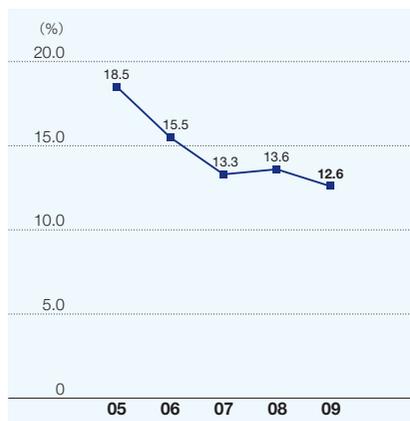
EBITDA／EBITDAマージン



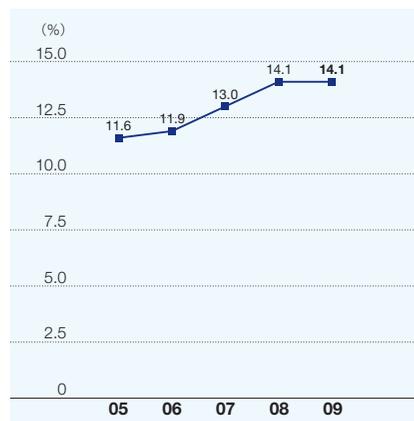
フリー・キャッシュ・フロー



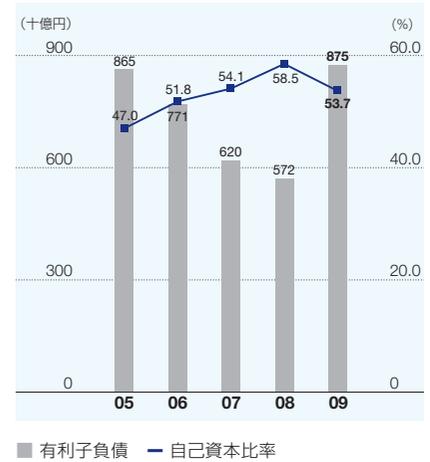
自己資本当期純利益率(ROE)



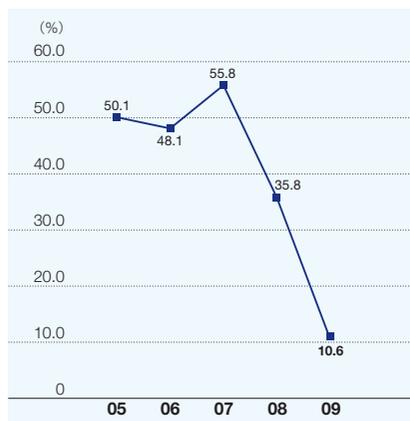
総資産営業利益率(ROA)



有利子負債／自己資本比率



移動通信*の純増シェア



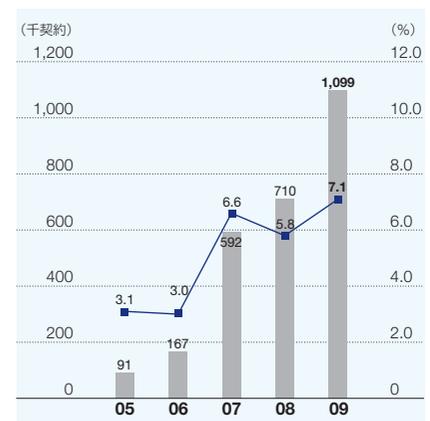
*au+ツーカーの合計

移動通信*の累計契約数／シェア



*au+ツーカーの合計

FTTHの累計契約数／シェア



*総務省報道資料を基に当社作成

株主ならびに投資家の皆様へ



**8期連続の増益で、過去最高益を更新。
収益構造が大きく変わる今こそ、持続的な成長に向けて、
事業基盤の強化を図りつつ、「新たな価値創造」に果敢に
チャレンジしてまいります。**

米国のサブプライム問題に端を発した世界同時不況により、わが国も例外ではなく景気は深刻な状態にあります。そうした中で2008年度の当社の連結業績は、営業収益は減収となったものの、8期連続の営業増益を達成することができました。

移动通信市場においては、個人向け携帯電話市場の成熟と、通信料と端末価格の分離プランの浸透により端末販売台数の減少が顕著となる中、お客様獲得に向けた競争は激しさを増しており、これまでの収益構造が大きく変わる節目の年であったといえます。このような状況に対し、当社は、多様なお客様ニーズに対応した魅力ある商品・サービスの的確な投入により、好循環の事業サイクルを実現させるとともに、これまでも増してお客様満足度の向上に努めることが肝要と認識しています。

一方、固定通信事業においては、「IP化」「ブロードバンド化」への転換期にあり、自社でアクセス回線を提供する「直収化」を進め、コスト削減を図りつつ新たな収益源の確保に向けた取り組みを強化しています。

今や収益構造のみならず、日々の技術進化を伴って通信市場の構造自体が大きな転換期を迎えようとしています。市場の変化を先取りしたKDDI自らの変革こそが、新たな価値を創造し、より一層皆様のご期待にお応えすることに他ならないと確信し、果敢にチャレンジしてまいります。

株主ならびに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。

2009年7月

小野寺 正

代表取締役社長兼会長
小野寺 正

社長インタビュー

2008年度の市場環境や業績評価、中期的な成長戦略、今後の方向性についてお答えします。

1. 市場環境
2. 前年度業績評価
3. 中期的成長戦略
4. 業績見通し
5. 設備投資
6. 株主還元および資本政策

1. 市場環境

Q. 世界的な景気後退が2008年度および2009年度の業績に及ぼす影響についてお聞かせください。また、端末販売台数の減少には、景気動向が影響しているのでしょうか？

A. 景気後退は、法人向けビジネスには影響があると思っておりますが、連結業績への影響は小さいと見ています。

一般的に、当社のような電気通信事業は、比較的景気の影響を受けにくい業種と言われています。事実、景気後退が顕在化した2008年度下期に関しても、業績動向を見る限り、深刻な打撃は受けていないと捉えています。2009年度に入ってから、移動通信の法人向け市場において、新規の引き合いが少なくなるなど一部影響が出てきていますが、当社業績に及ぼす影響は限定的と見ています。

コンシューマ向けの端末販売台数が対前年度比で大幅に減少したことについては、単純に景気の影響と見ることは難しいと思っています。むしろ、2007年度から導入された通信用料・端末価格分離プランの浸透による影響が大きく、また、お客様が1台の端末を大事に使おうということもあり、2007年度まで2年前後であった端末の平均保有期間が、2008年度には約3年にまで長期化しています。

従って、当社としては、端末需要の減少、流動性の低下を克服する競争優位性の確立と、市場の活性化に向けた行動が大切であると思っています。

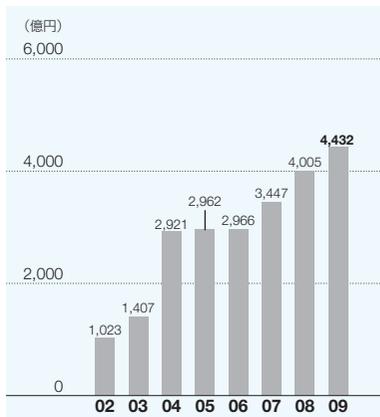
2. 前年度業績評価

Q. 2008年度の業績を振り返って、移動通信事業においては、相対的に他社との競争力が低下しているように感じられますが、どのような認識をお聞かせください。

A. 8期連続の増益となりましたが、増益の内容を見ると、当社の課題が明確になった1年であると思っています。

2008年度の業績は、連結営業収益が3兆4,975億円(前年度比2.7%減)、営業利益は4,432億円(前年度比10.7%増)の減収増益となりましたが、増益要因については、全てが良い意味での増益とはなっていないと認識しています。今

連結営業利益の推移



(3月31日に終了した各年度)

回の増益は、端末販売台数の大幅な減少に伴って、販売コストが減少した影響が大きく、当社の競争力に基づくものではないと考えているからです。

この1年、特に携帯電話端末における当社の商品競争力が相対的に弱かったと認識しています。これは、端末調達コストの低減や開発期間短縮を目的に開発したソフトウェア領域の共通プラットフォーム「KDDI統合プラットフォーム(KCP+)」の完成が遅れ、機能や性能面で十分な端末をタイムリーに発売できなかったことが主な要因です。しかし、2008年度から商品力の回復を最優先課題として取り組んできた結果、2009年春モデル以降の端末については、性能・パフォーマンス面で課題を克服しており、商品力は確実に回復してきていると考えています。また、これまで当社がお客様から評価されていた「先進性」などの当社の優位性について、2008年度はお客様に十分アピールが出来なかったのではないかと考えています。この点を踏まえ、2009年度には携帯電話の新ブランド「iida」の発表など、当社の総合力や先進性を積極的に訴求し、お客様に対するイメージアップに取り組んでいます。



3. 中期的成長戦略

Q. 中期目標「チャレンジ2010」における営業収益および営業利益目標を取り下げられましたが、その背景について教えてください。また、新たな目標設定については、どのようにお考えでしょうか？

A. 2010年度の連結営業収益4兆円、連結営業利益6,000億円の目標は取り下げましたが、固定通信事業の黒字化には責任を持って取り組んでいきます。

2008年度において、移動通信事業は前年度比減収となりましたが、中期目標策定時には、この落ち込みは全く想定していませんでした。この背景には、行政当局が打ち出した通信料と端末価格の分離プランを、通信各社が導入した影響があります。従来のビジネスモデルであれば増収は十分可能であると見ていましたが、この影響により、2010年度のターゲットであった連結営業収益4兆円、連結営業利益6,000億円の達成は極めて困難であると判断しました。

ただし、2010年度の固定通信事業の黒字化については、責任を持って取り組んでいきます。黒字化にあたっては、具体的には、2つの大きな要素があると思っています。ひとつ目は、FTTHの契約者を拡大し、売上を増加させることによってFTTHの赤字幅を縮小させます。ふたつ目は、コスト削減です。過去の合

社長インタビュー



併の影響もあり、重複運用しているネットワークインフラの整理などを通じて、運用・保守を含むインフラコストの削減を進めます。基本的に、FTTH事業以外は黒字化しており、FTTH事業の採算向上とインフラコストの削減により、固定通信事業全体で黒字化することは十分に可能だと考えています。

また、新たな目標設定については、当社が発足10周年を迎える2010年10月に向けて、現在社内で中長期的な事業の方向性や経営計画を検討しています。どのような形になるか現時点では未定ですが、皆様にもお伝えしたいと考えています。

Q. 今後の持続的成長を実現する、中長期的な成長戦略について教えてください。

A. 固定通信の黒字化に加え、新規ビジネスの推進、コンテンツビジネスの強化、海外事業展開など新たな価値創造が重要だと考えています。

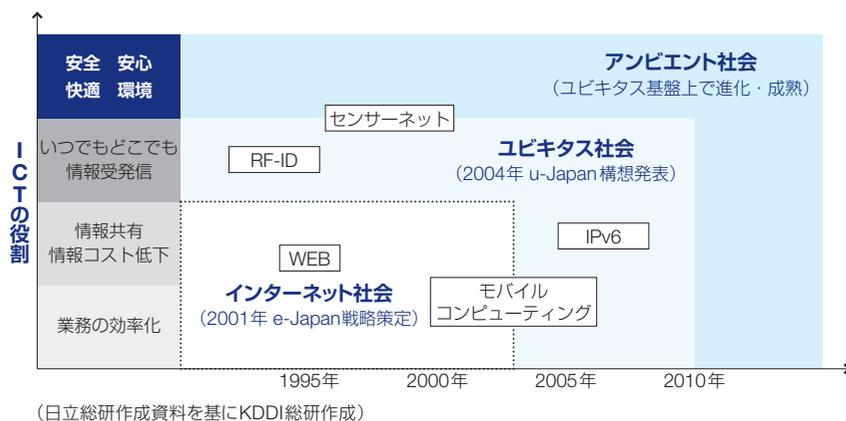
中長期的に考えますと、これまで成長を牽引してきた電気通信事業の収益に頼るだけではなく、通信以外の収益を伸ばしていかなければならないと考えています。具体的には、UQコミュニケーションズやじぶん銀行、さらには電気通信の周辺事業領域における全く新たなビジネスへの取り組み強化や、既存ビジネスの中で成長率が高いコンテンツビジネス、さらに海外におけるSI事業やデータセンター事業などの拡大を推進していきます。

Q. 今後、KDDIが目指していく方向性とはどのようなものでしょうか？

A. 来るべき「アンビエント社会」において、利用シーンを創造すべく、新しい価値・スタイルの提案を通じてビジネスチャンスを生み出していきます。

「アンビエント」とは、普段あまり聞くことのない言葉かもしれませんが、「周辺の、取り巻く」という、環境を意識した意味を持っています。ユビキタス社会が、「いつでも、どこでも、誰でも」、お客さま自身がネットワークに接続する環境を作り上げる社会であるのに対して、その先にあるアンビエント社会とは、「今だけ、ここだけ、あなただけ」のサービスをユビキタスネットワーク上で実現するものであり、お客様の活動を支援し、安全・安心・快適で、環境にやさしい社会ということになります。アンビエント社会において、通信事業者に求められるのは、それぞれのお客様に合った「利用シーンを創造」していくことだと考えます。当社はこれまでも、まさに利用シーンの創造を通じて、新しい価値やライフスタイル

を提案してきました。当社が、アンビエント社会の到来に向けて果たすべき重要な役割は、「生活者の利用シーンを創造する」という視点で総合的に取り組んでいくことだと考えています。



Q. 日本の携帯電話の累計契約数が1億台を超え、社会的影響が大きくなる中、携帯電話の安全な利用促進や環境対策への対応についてお聞かせください。

A. お客様への啓発活動、リサイクルをはじめとした環境活動など、積極的に取り組んでいます。

携帯電話の普及に伴い、未成年者による有害サイトへのアクセスなど、当初想定していなかった使われ方も目に付くようになりました。これは携帯電話の有用性の裏側にある負の部分ですが、私は正しい使い方や何が問題になるかということをお客様にしっかりとご理解いただくことが一番大事なことだと思っています。そのため当社では、携帯電話教室の開催などを通じた啓発活動に取り組んでおり、2009年度はさらに開催回数を増やしていきます。また、携帯電話経由でのインターネットサイトへのアクセスについても、フィルタリングサービスを通じ、青少年の方に対して安全・安心な環境を提供しています。今後は、サイト制作者側との情報共有などを通じ、さらなる環境整備に努めてまいります。

当社は、環境対応についても積極的に取り組んでおり、他社を含む使用済み携帯電話端末を回収し、リサイクルを行っています。またリサイクル時における携帯電話の分解作業は、障がい者の方々の雇用促進を目的に設立した「KDDIチャレンジド」にて行っています。さらにモバイルコンテンツの提供を通じて、2008年11月から開始した「au Smart Sports 屋久島Walk」や2009年2月から開始した「Green Road Project」など、お客様参加型の環境保全活動キャンペーンを積極的に実施しています。

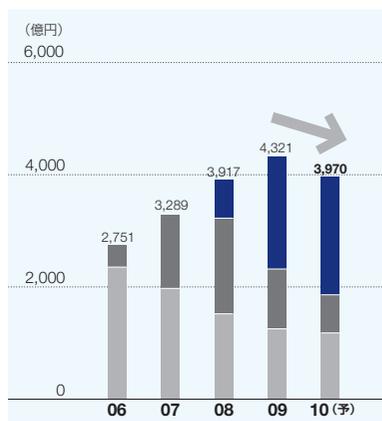
社長インタビュー

業績見通し(連結)

営業収益 (億円)		
2009	2010(予)	増減率(%)
34,975	34,800	△0.5

営業利益 (億円)		
2009	2010(予)	増減率(%)
4,432	4,700	6.0

移動通信事業における設備投資の推移



(3月31日に終了した各年度)

■ 新800MHz帯 ■ 2GHz帯 ■ その他

4. 業績見通し

Q. 2009年度の業績見通しおよびその前提について、他社との競争力比較をふまえて教えてください。

A. 商品力の強化も十分進んでおり、9期連続の営業増益を見込んでいます。

2009年度は、営業収益3兆4,800億円(当年度比0.5%減)、営業利益4,700億円(当年度比6.0%増)、当期純利益2,550億円(当年度比14.5%増)を見込んでいます(事業別内訳や前提条件などは、事業概況一覧の25ページをご参照ください)。

事業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るとともに、グループのさらなる発展に向けた取り組みを加速します。そして、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。新しいことに積極的にチャレンジしていくことを通じて、社内に活気が溢れると同時に、社外に対してもKDDIの元気なイメージをお伝えしていきたいと思っています。

5. 設備投資

Q. 2007年度、2008年度と設備投資は増加しましたが、今後はどのように推移していくのでしょうか?

A. 設備投資は、2008年度でピークアウトしたと考えています。

現在、当社がメインで使用している800MHz帯の周波数が、政府の方針により2012年7月までに新たな周波数帯に再編されることに伴う設備投資が発生しているため、移動通信事業の設備投資が高水準となっています。しかし、設備投資は2008年度でピークアウトしたと見ており、2009年度は連結ベースで前年度比6.1%減の5,400億円を見込んでいます。800MHz帯の周波数再編に係わる設備投資も、2011年度には全て終了する予定であり、今後は低減していくと考えています。

また、減価償却費については、設備投資のピークアウトが2008年度となることから、2009年度もしくは2010年度がピークになると考えています。

6. 株主還元および資本政策

Q. 2008年度は、競合他社が配当性向を引き上げましたが、KDDIの株主還元についての考え方をお聞かせください。

A. 5年後には、配当性向25%～30%を視野に入れて、着実に引き上げたいと考えています。

当社は、2000年のDDI・KDD・IDOの3社合併当初は、有利子負債の削減が優先経営課題であり、また移動通信事業を中心に成長性も高かったことから、配当性向は20%以上を目標としていました。一方、近年は800MHz帯の周波数再編もあり、設備投資が高水準となっていたことから配当性向は据え置いておりましたが、着実な業績拡大に合わせて毎年度増配を実現してきました。

2008年度は、証券化していた4ビルの買い戻しや移動通信事業における割賦販売制度の導入による割賦債権の増加に伴い、フリー・キャッシュ・フローは632億円の赤字になりました。そのため、配当については、前年度比500円増の年間11,000円、連結配当性向は22.0%となりました。

当社は、株主還元策としては、配当を中心に考えておりますが、現状の配当性向水準については、必ずしも十分であるとは認識しておりません。固定通信事業の採算改善もあり、2009年度もしくは2010年度にはフリー・キャッシュ・フローの水準も安定し、配当性向を見直す素地ができると見えています。5年後には、配当性向25%～30%を視野に入れて、着実に引き上げたいと考えています。



1株当たり配当金／配当性向



(3月31日に終了した各年度)

■ 1株当たり配当金 — 配当性向

The Challenge for New Value Creation

特集

KDDIならではの 新たな価値創造へのチャレンジ

KDDIでは、持続的成長を遂げていくため、既存事業の強化に加え、情報通信を核とした新たな高付加価値事業の創出を図っていきます。



iida

「au design project」での取り組みを発展・拡大させ、外部デザイナーとコラボレートし、お客様の暮らしをデザインする新ブランド「iida（イーダ）」。このiida誕生の背景やその狙い、ブランドコンセプト、今後の展開についてご紹介します。

iida → P.17

じぶん銀行

2008年7月にサービスを開始した「株式会社じぶん銀行」の、現在の事業運営状況や今後の方向性についてご紹介します。

じぶん銀行 → P.22

UQコミュニケーションズ

2009年7月に商用サービスを開始した「UQコミュニケーションズ株式会社」の、現在の事業運営状況や今後の方向性についてご紹介します。

UQ
WiMAX → P.23

iida

新ブランドiidaを形成する4つのエレメント

- innovation ほんの小さなひらめきでも、毎日を一変させる進化のきっかけになる。
- imagination 作り手の想像力は、持つ人の想像力に負けていないか。
- design 人をしあわせにできるカタチだけが、いいデザインである。
- art いちばん身近なものにこそ、作品という概念を。

ブランドテーマ

LIFE > PHONE

課題と取り組み

KDDIではこれまで、移動通信事業が会社全体を牽引するかたちで業績を伸長させてきました。しかし2008年度は、KDDI統合プラットフォームの完成が遅れ、機能や性能面で十分な端末をタイムリーに発売できないなど、携帯電話端末の商品競争力が相対的に弱かったことから、さらなる魅力のある商品の投入が喫緊の課題となりました。

また、コンシューマ向けにおいては成熟し飽和しつつあるといわれる携帯電話市場において今後の成長を期すためには、端末調達コストの低減を図るとともに、現状の販売チャンネルだけに依存しない新たな商流へのチャレンジも重要になっていきます。さらに、KDDI発足から間もなく10年を迎える今こそ、いわゆる“大企業病”に陥ることなく、これからの10年を見据えて組織を活性化し、新たな価値創造にチャレンジする気概を社員各自がもてる企業風土づくりを進める必要があります。

これらの課題に対する取り組みのひとつとして、KDDIは新ブランド「iida」を立ち上げました。

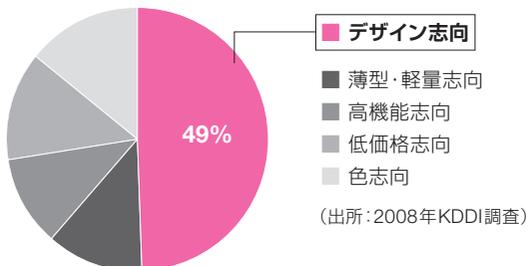
「iida」がもたらすもの

これまでKDDIは「au design project」の取り組みなどを通して、魅力的なデザインの携帯電話を提案してきました。この取り組みを発展・拡大させ、外部デザイナーとのコラボレーションにより、お客さまの暮らしをデザインする商品を作り出す、それが新ブランドの基本コンセプトです。「iida」というブランド名は、このコンセプトを具現化する「innovation」、「imagination」、「design」、「art」の4つのエレメントの頭文字を取ったものであり、ブランドのテーマは「LIFE>PHONE」、主語は携帯電話ではなく暮らしです。

既存のauブランドは「先進性重視」「ライフスタイル重視」「価格重視」などのお客さまの要求に対して、それぞれにふさわしい機能を持ったラインナップの提供を今後も継続強化していきます。一方、新ブランドの「iida」は、この戦略モデルをプラットフォームとして活用しながら、機能よりもデザインの上質感や心地よさといった感性を重視するお客さまに向けた携帯電話および周辺アイテムの商品化に取り組んでいきます。そして、これらの両ブランドを合わせた商品ラインナップ全体でバランスをとり、商品調達コストの低減を図っていく考えです。また、「iida」の販売チャンネルに関しては、auショップや量販店といった既存チャンネルに加えて、それぞれのモデルの特性に合わせた新たな商流の開拓にもチャレンジしていきます。

「iida」の取り組みは、既存の枠組みをうまく活用し、新しいビジネスモデルを仮想的に作り出していくという意味で社内MVNOと位置づけられ、KDDIに新たな活力と好循環の事業サイクルを生み出すと期待されています。

お客様の求めている携帯電話



開発者インタビュー



アートとプロダクトが融合する、 これまでの常識を突き抜けた存在として Art Editionsは誕生しました。

砂原 哲

サービス・プロダクト企画本部 プロダクト企画部 コンセプト企画グループ 課長補佐

草間彌生氏との出会い

「au design project」から新ブランド「iida」へ。その第一歩を踏み出すにあたって、わたしたちは「iida」のみならずKDDIにとってのフラッグシップといえる作品をお客様に届けたいと考えていました。それは、この国のデザイン文化に貢献するという高い志と、企業として取り組むにふさわしい価値があるものでなければなりません。

わたしたちが目にしたのは、ひとりの前衛芸術家。長年ユニークな表現活動を展開し、国際的にも高い評価を受けている草間彌生氏です。独特の水玉モチーフと鮮烈な色彩の世界を“カワイイ”という不思議な魅力へと昇華させた草間氏の作品こそ、わたしたちが求めているものだと思感したのです。アートとプロダクトの融合による新しい価値創造、その素晴らしさを携帯電話会社として提案していきたいと草間氏にお伝えし、こころよくコラボレーションを引き受けていただくことができました。

新しいアートのかたち

新ブランド「iida」が手がける最初のArt Editionsモデルは、世界的な前衛芸術家の草間彌生氏による、アートとしての携帯電話。草間氏が携帯電話をテーマに制作した作品を原型として、携帯電話としての品質や機能性を損なうことなく、作品としてのクオリティーと存在感をより確かなものにするのがわたしたちの役割です。たとえばボディに描かれた水玉

模様ひとつをとっても、熟練技術者による細密な手作業や高度な印刷技術が駆使されています。また、従来の携帯電話の常識ではありえなかったユニークな形状でありながら、携帯電話メーカーの手で国内外の厳しい品質基準をきちんとクリアしたプロダクトへとまとめ上げられています。このプロジェクトはまさに新たなものづくりへの挑戦であり、その行為自体が新しいアートのかたちともいえるでしょう。

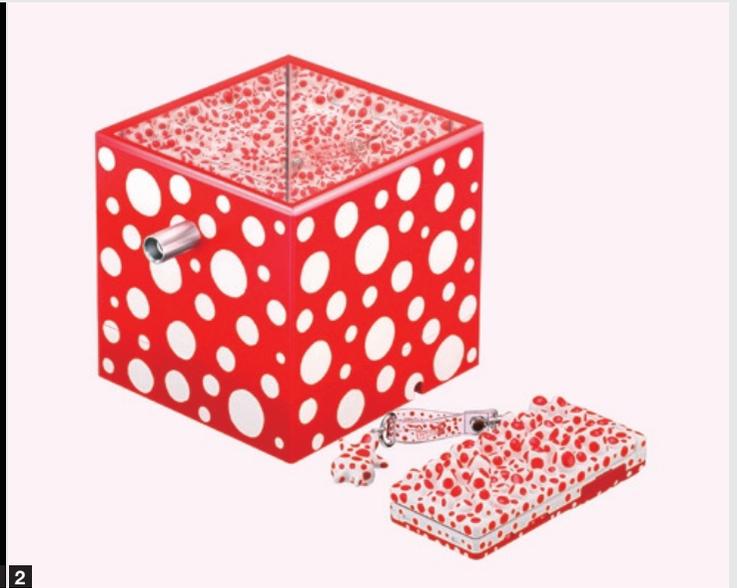
今までにないジャンルの創出

「携帯電話をアートに一変させる試み、アートの感動を、そして人生の素晴らしさを」という草間彌生氏とわたしたちの思いが結実したArt Editions YAYOI KUSAMAの3作品は、2009年4月、新ブランド「iida」の発表時に披露されました。アートとしての携帯電話、という今までにないジャンルの創出はさまざまな反響を生み、その後のブランド認知に関する調査でもArt Editionsの存在が大きく寄与していることがわかりました。

「iida」のラインナップは、Art Editionsとともに発表されたG9、misoraの各モデルと周辺アイテムで構成され、ライフスタイルブランドとしての広がりをもっています。今後は、プロダクトデザイナー、アーティスト、有名、無名といった境界を超えてさまざまなクリエイターが参加できる創造的なデザインのプラットフォームとしても「iida」を進化させていきたいと考えています。



1 2
3 4



1 G9(ジーナイン)

プロダクトデザイナー・岩崎一郎氏による、上質なデザイン。道具としての上質感と使い心地を追求した、世界で使える、iidaファーストモデル。

2 ドッツ・オブセッション、水玉で幸福いっぱい

携帯電話と箱型の置き台がセットとなった作品。箱の中には、ドットと突起に埋め尽くされた携帯電話が入っています。「Infinity Mirror Room—Phalli's Field」(1965年)の世界を見事に再現。

3 misora(ミソラ)

過剰な装飾は一切やめて、持ちやすく、使いやすいデザインを追求することで、人に寄り添うカタチが生まれました。

4 MOBILE PICO PROJECTOR(モバイルピコプロジェクター)

ワンセグやケータイカメラで撮影した画像などを複数の人と共有できる超小型プロジェクター。「G9」とほぼ同じ、画期的なモバイルサイズを実現。

開発者インタビュー



iidaブランドの成功が
auブランドの競争力へとつながる、
それがわたしたちの狙いです。

藤間 良太

サービス・プロダクト企画本部 プロダクト企画部 コンセプト企画グループ 課長補佐

社内MVNOという位置づけ

2009年4月から順次発売を開始した新ブランド「iida」の携帯電話は、おかげさまで順調な滑り出しを見せています。「au design project」から引き続き「iida」でのコラボレーションに参加していただいたプロダクトデザイナー・岩崎一郎氏の作品G9(ジーナイン)は、その美しい上質なデザインが、周辺アイテムの超小型プロジェクターMOBILE PICO PROJECTORとともに大きな話題となりました。そして調査によると、G9をはじめ「iida」の健闘がauブランドのイメージアップにもつながっていることがわかりました。まさに狙い通りの結果でした。

KDDIにとって「iida」の位置づけは、社内MVNOといわれるように、auの資源をうまく活用しながら、auとは異なるアプローチで新しい市場を開拓することです。そのために既存の販売チャンネルに専用什器を設置する一方で、「iida」独自のコンテンツやサービスの投入、美術ギャラリーでのArt Editionsの展開、周辺アイテムのWeb販売など新たな商流へのチャレンジも積極的に進めています。

暮らしをデザインする商品

新ブランド「iida」はお客様の暮らしをデザインする「LIFE > PHONE」がテーマです。たとえば、キッチンをはじめ暮らしのデザインに深く関わってきた迎義孝氏がプロデュースした作品misora(ミソラ)は、お客様のライフスタイルにスッ

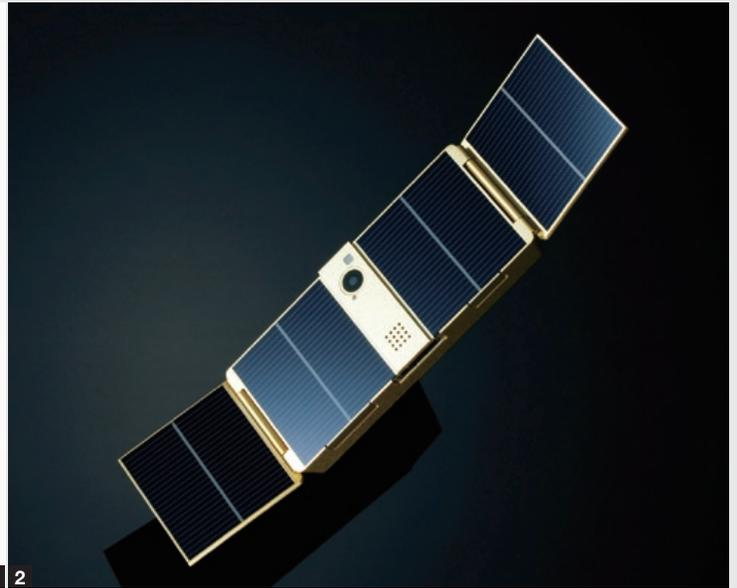
と溶け込むことのできるシンプルで心地よいデザインを実現しています。これも先の調査で、「iida」ブランドの魅力を伝えるプロダクトとしてふさわしいとの好感触を得ています。また、若手プロダクトデザイナーの海山俊亮氏とのコラボレーションによるAC Adapter MIDORIは、充電器は黒という常識を覆す観葉植物のようなデザインが注目され、出荷後まもなく限定2万個を完売しました。こうして着実に、「iida」はライフスタイルを創造するブランドとして、携帯電話と周辺アイテムの新しい市場を開拓しつつあります。

アプローチの違いが生む相乗効果

KDDIでは今後、「iida」ブランドの携帯電話に関して、積極的にラインナップを増やしていく計画です。テクノロジーに関しては目まぐるしく進化するスピーディな世界ですが、革新的な技術をいち早く採用するのは、auブランドこそがふさわしいと考えています。「iida」ではソーラー携帯電話のコンセプトモデルも発表していますが、それはあくまで、ソーラーパネルを翼のように広げて充電するさまが美しいからです。そうした感性や遊び心に響く商品を、携帯電話や周辺アイテムに限定することなく、さまざまなかたちでお客様の暮らしへおとどけたいのです。auと「iida」のそうしたアプローチの違いが相乗効果を生み出し、ひいてはauの競争力向上につながっていくことこそ、わたしたちの狙いです。今後の「iida」がどのような広がりを見せるか、どうぞ期待してください。



1 2
3 4



1 ガッキト ケータイ

「オンガク スル ケータイ / ケータイ スル ガッキ」をコンセプトに、楽器と携帯電話が融合した時に生まれる、エモーショナルな感覚をデザイン。

2 SOLAR PHONE CONCEPTS

ソーラーパネルを搭載したコンセプトモデル。太陽エネルギーを使って携帯電話を充電する、というアクションそのものを楽しむことがコンセプト。

3 PLY

PLYとは、「積層」を意味する言葉。デザイン、携帯電話が重ねてきた歴史にどんな未来をデザインし、重ねていくのか?そんなイメージから生まれたコンセプトモデル。

4 AC Adapter MIDORI

周辺機器という言葉で呼ばれてきたものが、生活の主役に。これも、LIFESTYLE PRODUCTSとして、iidaが実現する新しい可能性のひとつです。

じぶん銀行

じぶん銀行による新たなライフスタイルの提案

じぶん銀行は、携帯電話にビルトインされたお客様専用の銀行。いつでもどこでも誰でも利用いただける銀行として、利便性と安全性の両立のもとに、お客様に新しいライフスタイルを提供してまいります。



じぶん銀行の特長

2008年6月、KDDI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するといわれる携帯電話を通じて、質の高い金融・決済サービスをご提供することにより、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います。auの約3千万人のご契約者と、三菱東京UFJ銀行の約4千万人のお客様をベースとして、身近でかつ多彩なサービスを利用できる携帯電話の特性を最大限活かしたサービスを提供しています。

現在の事業運営状況

じぶん銀行は、2008年7月にお客様向けサービスを開始し、2009年4月4日時点で、口座数50万件、預金残高731億円となりました。

開業以降、円預金・振込・ATMなどの基本機能に加えて、「クイック口座開設」「じぶん通帳(アプリ)」「ケータイ番号振込」「じぶん銀行決済」「電子マネーチャージ」「メール通知サービス」「じぶんローン」など、携帯電話の機能をフルに活用した、じぶん

銀行ならではのサービスを提供しています。さらに2009年4月には自動車保険商品の取り扱い、5月からは外貨普通預金の新サービスを開始しています。

今後の方向性

じぶん銀行は、今後もお客様により楽しく便利にご利用いただくために、サービスラインナップの充実に取り組んでまいります。また、KDDIと三菱東京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し、2010年度(3期目)には240万口座、預金量1兆円の実現を目指します。

KDDIにとっての新たな価値

au携帯電話のメインメニューからじぶん通帳(アプリ)がワンタッチで起動できるほか、「ケータイ番号振込」やセキュリティの高い「au情報リンク」などの魅力的なサービスをauユーザにご提供しています。

これにより、auユーザの「じぶん銀行」を活用した通信の活性化や商取引の拡大が見込まれるとともに、auの魅力向上に貢献し、新たな付加価値を加えていきます。

じぶん銀行のサービス利用イメージ



会社概要

社名: 株式会社じぶん銀行
 代表者: 代表取締役社長 戸原 健夫
 設立: 2008年6月17日
 主要株主: KDDI株式会社 (50%)
 (出資比率) 株式会社三菱東京UFJ銀行 (50%)
 資本金: 200億円
 URL: <http://www.jibunbank.co.jp/pc/>

モバイルWiMAXが新たな市場を切り拓く

UQコミュニケーションズ株式会社(以下、UQ)は、WiMAXネットワークを通じて、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提供に取り組み、さまざまな業種、業界の皆様と協力しながら新たな市場創出、価値創造を通じて、皆様の生活をより便利にかつ豊かにしてまいります。



モバイルWiMAXの特長

モバイルWiMAX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り、世界的にサービス提供に向けたインフラ整備、端末開発が進んでいます。日本では、UQが全国展開を行う国内唯一のモバイルWiMAX通信事業者として、事業を推進しています。

High Speed (広帯域／大容量)	下り最大40Mbps、上り最大10Mbps。
Mobility (高速移動性)	時速200km*の高速移動中でも利用可能。 *モバイルWiMAX標準仕様では120km/h、フェーシングシミュレーター評価で200km/h移動環境下で可用性確認
Always On (常時接続)	ダイヤルアップの煩わしさから開放され、新たな利用形態も出現。
Global Standard (世界標準規格)	ローコストでの端末開発が可能。各種端末を海外でもそのまま利用できる環境を実現。
OTA (Over The Air)	WiMAX電波を経由したオンライン契約を実現。これにより従来のような販売店での加入手続きが不要に。

現在の事業運営状況

UQは2009年2月26日より高速モバイルデータ通信「UQ WiMAX」のサービスを東京23区、横浜市、川崎市の一部で開始しました。6月末までをトライアル期間とし、6,000名のモニター様からご意見などを伺い、サービス品質の向上に努めました。また当初計画通り7月1日からは首都圏に加えてサービスエリアを名古屋、大阪、京都、神戸に広げ有料サービスを開始し、2009年度中に全国政令指定都市に拡大する予定です。

今後の方向性

UQ WiMAXサービスをご利用いただくには、お客様のPCにUQデータ通信カードを差し込んでいただくご利用形態に加え、2009年7月以降にはWiMAXモジュールを搭載したPCが

登場します。また、将来的にはカメラやポータブルゲーム機をはじめ、さまざまな機器にWiMAXモジュールが搭載され、WiMAXの世界がPCから新たな領域に広がる見込みです。

また、UQはMNO*1としてオープンなネットワークの構築を進めており、WiMAXネットワークをMVNO*2やさまざまな業界のパートナー様に開放することにより、これまでにない多彩な端末やサービスが提供されるなど、新たな市場・価値を創出していきます。

*1 Mobile Network Operator (移動体通信事業者)

*2 Mobile Virtual Network Operator (仮想移動体サービス事業者)

KDDIにとっての新たな価値

KDDIはUQの筆頭株主として、これまで培ってきた技術・事業ノウハウを活かし、UQの設備構築と事業運営を全面的にサポートしています。また、お客様の利便性・満足度の向上に寄与すべく、最新の通信技術であるWiMAXサービスをKDDIサービスのラインナップに取り入れることで、KDDIが提供するソリューションサービスの幅を広げることも検討しています。

会社概要

社名:	UQコミュニケーションズ株式会社	
代表者:	代表取締役社長 田中 孝司	
設立:	2007年8月29日	
主要株主:	KDDI株式会社	(32.26%)
(議決権比率)	Intel Capital Corporation	(17.65%)
	東日本旅客鉄道株式会社	(17.65%)
	京セラ株式会社	(17.65%)
	株式会社大和証券グループ本社	(9.80%)
	株式会社三菱東京UFJ銀行	(5.00%)
資本金:	470億円	
URL:	http://www.uqwimax.jp/	

事業概況一覧

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を行っています。

→ P.26

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を行っています。

→ P.40

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を行っています。

→ P.50

2008年度実績

営業収益 **2兆7,192億円 (▲5.0%)**

営業利益 **5,015億円 (+10.2%)**

2008年度の移動通信事業は、主に端末販売台数の大幅な減少により営業収益は5.0%減の2兆7,192億円、営業利益は同じく端末販売台数の減少に加えて、通信料と端末価格を分離させた料金プラン(シンプルコース)への移行による販売手数料の減少などもあり10.2%増の5,015億円となりました。

営業収益 **8,487億円 (+18.1%)**

営業利益 **▲566億円 (—)**

2008年度の固定通信事業は、2008年4月にCTCを連結子会社としたことに加え、JCNグループと海外固定系子会社などをその他事業から固定通信事業へ区分変更したことなどにより、営業収益は前年度比18.1%増の8,487億円となりました。また営業利益は、FTTH事業の推進に伴う関連費用の増加はあったものの、メタルプラス事業の収支改善などにより前年度比81億円赤字が縮小し、▲566億円となりました。

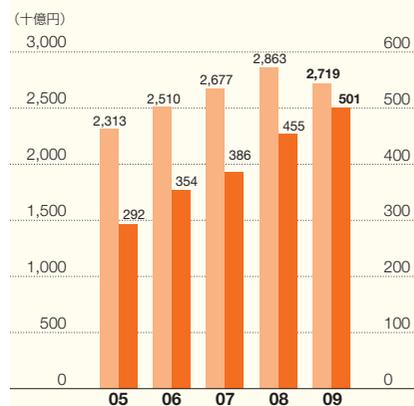
営業収益 **728億円 (▲56.5%)**

営業利益 **▲25億円 (—)**

2008年度のその他事業は、JCNグループと海外固定系子会社などをその他事業から固定通信事業へ区分変更したことなどにより、営業収益は前年度比56.5%減の728億円、営業利益は▲25億円となりました。

2009年度見通し

営業収益／営業利益



(3月31日に終了した各年度)

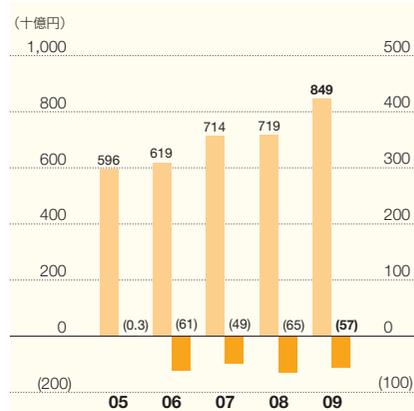
■ 営業収益 ■ 営業利益

営業収益 **2兆6,500億円 (▲2.5%)**

営業利益 **5,100億円 (+1.7%)**

2009年度の移動通信事業は、シンプルコースへの移行拡大などによる総合ARPUの減少や端末販売台数の減少などにより営業収益は2.5%減の2兆6,500億円、営業利益はシンプルコースへの移行拡大や端末販売台数の減少による販売手数料の減少などにより1.7%増の5,100億円を見込んでいます。

営業収益／営業利益



(3月31日に終了した各年度)

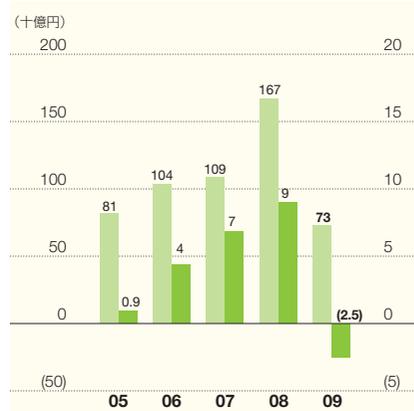
■ 営業収益 ■ 営業利益

営業収益 **8,800億円 (+3.7%)**

営業利益 **▲400億円 (—)**

2009年度の固定通信事業は、FTTH事業の推進に伴う契約者数の増加などにより営業収益は3.7%増の8,800億円、営業利益は前年度に実施したFTTH事業設備の減損損失などに伴う減価償却費の減少などにより、赤字が166億円縮小となる、▲400億円を見込んでいます。

営業収益／営業利益



(3月31日に終了した各年度)

■ 営業収益 ■ 営業利益

営業収益 **1,000億円 (+37.4%)**

営業利益 **30億円 (—)**

2009年度のおの他事業は、連結子会社の事業拡大などにより、営業収益は前年度比37.4%増の1,000億円、営業利益は30億円を見込んでいます。

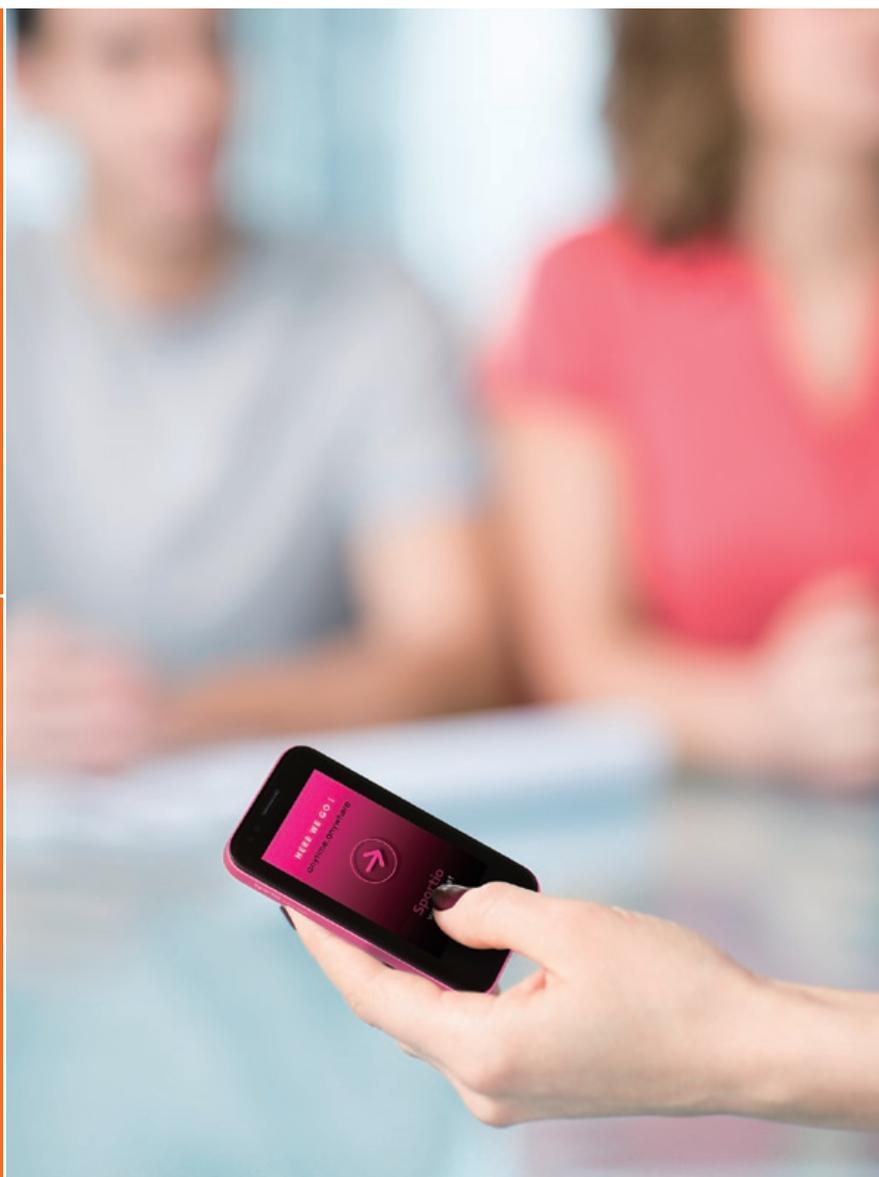
移動通信事業

総合的な商品力強化により
お客様のさらなる満足度の向上を目指す

2008年度の事業概況	27
総合的な商品力強化に向けた取り組み	29
法人向けモバイルビジネス	34
今後の成長に向けて	35
競争力のある端末の開発強化と 調達コストの低減	36
法人向け市場の積極的開拓による 契約者成長	37
移動通信市場データ	38

Sportio water beat

ワークアウトやゴルフなどスポーツを楽しむ機能が搭載され、「au Smart Sports」全メニューに対応した戦略モデル。携帯性に優れたコンパクトなラウンドフォルムと、スポーツ&タウンユースに映える鮮やかなカラーを採用。画面上で操作できるタッチパネル、操作をアシストするサイドカーソルキーで使いやすさも追求しています。



端末販売台数が前年度比較で大幅に減少する中、お客様獲得に向けた競争は一段と激化

au 端末販売台数



(3月31日に終了した各年度)

2008年度の事業概況

移動通信事業の2008年度の営業収益は、前年度比5.0%減の2兆7,192億円、営業利益は10.2%増の5,015億円と、減収増益となりました。当期純利益につきましては、営業利益の増加はあるものの、周波数再編により2012年7月以降使用を停止する現行800MHz帯設備を減損損失として435億円を営業外費用に計上したこともあり、前年度比2.5%増の2,731億円となりました。

■ 契約数

2008年度末における当社の累計契約数は3,084万契約(前年度比1.7%増)、累計シェアは28.7%となりました。

このうち、第3世代携帯の契約数は3,053万契約と、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CDMA 1X WIN(以下、WIN)の契約数は2,272万契約と、契約者全体の74%にまで上昇しています。

■ 解約率

解約率は、複数年契約型サービスや新販売スキーム(シンプルコース)の浸透、また景気後退による影響もあり、2008年度通期で0.76%と、前年度比0.19ポイント低下しました。

■ 販売台数・端末在庫

販売台数は、通信料・端末価格分離プランの浸透の影響により、前年度比31.7%減の1,081万台となりました。

また、2008年度末時点での端末在庫数は、評価減済の端末36万台を含め合計169万台となり、前年度と比べ29%(39万台)増加しました。大幅な販売台数の減少により、特に上半期において端末メーカーへの発注済端末台数と、実際の販売台数との乖離が生じたことから、端末在庫が高水準になりました。

端末在庫圧縮を目的として、当該機種種の代理店販売手数料単価を引き上げたほか、余剰在庫については、一部端末評価減・廃棄を行い、2008年度に計上した評価減・廃棄損の合計額は257億円となりました。さらに、端末メーカーに対する販売市場に見合った発注規模への調整も行い、2009年度の在庫水準適正化に向けておおむね目処がついたものと認識しています。

移動通信事業

■ 販売手数料

2008年度の販売手数料単価は、前年度比5%増の39,000円でした。2007年11月のau買い方セレクト導入と同時に実施した「端末卸売価格の見直し」による卸売価格の上昇に合わせて、販売代理店およびお客様への影響を考慮し激変緩和措置を講じたことにより、従来ベースとの比較において、販売手数料単価は上昇しています。さらに、シンプルコースの構成比率上昇に伴う販売手数料単価の低減は進んだものの、端末販売市場の大幅縮小に伴う端末在庫の調整や、高性能搭載モデルの構成比率が増加したことによる端末調達単価上昇の影響も、販売手数料単価が上昇した要因として挙げられます。

■ ARPU

2008年度の総合ARPUは、前年度比7.3%減の5,800円でした。うち、音声ARPUは「誰でも割」や「家族間通話無料」など料金施策の浸透や、課金ベースでのMOUの減少などの影響により、前年度比13.1%減の3,590円、データARPUはハイエンドのWIN契約者の割合が順調に増加したことなどにより前年度比3.8%増の2,210円でした。

移動通信事業において、これまで第3世代ネットワークインフラの強みに加えて、携帯電話端末、料金、サービス・コンテンツの総合的な商品力の強化により、競合他社との差別化を図ってきました。お客様に選ばれ続けるためにすべきことは、顧客満足度を高めるために、この4つの項目で地道な努力を一つひとつ積み重ねていくことだと考えています。おかげさまで、auは2008年に3年連続で、携帯電話サービス顧客総合満足度1位*の評価を受けました。着実な実績を出すことができたのも、これまでの地道な取り組みがお客様に評価された結果だと考えています。

*出所：J.D.パワー アジア・パシフィック 2006～2008年日本携帯電話サービス顧客満足度調査SM
2008年は、沖縄を加えた日本全国10地区で調査を実施。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。

総合的な商品力強化に向けた取り組み

KDDIは、ネットワーク、端末、料金、サービス・コンテンツの4項目における総合的な商品力の強化により、お客様の満足度向上を目指しています。ここからは、2008年度の取り組み状況をご紹介します。



EV-DO Rev. Aの整備・拡充、800MHz帯周波数再編への対応に加え、次世代システムの方針を決定

*CDMA2000 1xEV-DO方式

EV-DOは、データ通信専用の技術のため、高速・大容量のデータ通信に適したシステムであり、EV-DOの導入により、KDDIはビット当たりの通信コストを大幅に引き下げることができました。EV-DOならではのインフラの強みをベースに、KDDIはEZ「着うたフル®」や「ダブル定額ライト」など、他社に先駆け、次々と魅力的なサービスや料金プランを導入してきました。

ネットワーク

KDDI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、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、2009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ました。EV-DO Rev. Aでは、下り速度は最大3.1Mbps、上り速度についても最大1.8Mbpsへと向上しています。

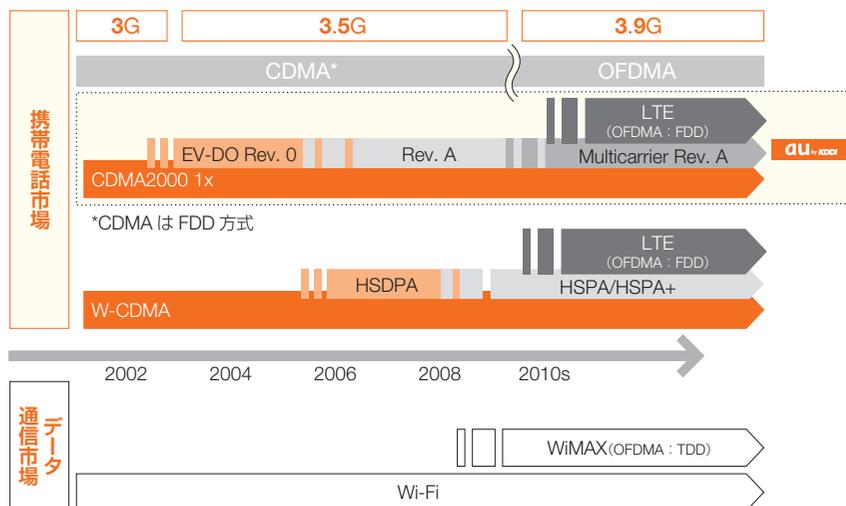
ご契約数の増加やデータ通信需要の増加に対応したエリア整備・拡充による通話品質の向上に加えて、800MHz帯の周波数再編を見据え、2GHz帯への容量拡張と同時に、新たに割り当てられる新800MHz帯の整備を進めています。

800MHz帯の再編とは、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帯のカバ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。

移動通信事業

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、2009年3月末時点で約1,570万台、おおよそau全体の50%がトライバンド対応機となっています。3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の全てのお客様がトライバンド対応機を利用されているように、対応端末の提供を推進していきます。

また、足元の旺盛なデータ通信トラフィックへの対応と、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ました。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べく、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Multicarrier Rev. Aの導入を予定しています。



(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

お客様の多様なライフスタイルをサポートする幅広いラインナップ



Walkman® Phone
Premier³
by Sony Ericsson



EXILIM ケータイ W63CA
by CASIO



Cyber-shot™ ケータイ
S001
by Sony Ericsson

お客様の多様なライフスタイルにお応えするために、より高音質なサウンドが楽しめる「Walkman®Phone」、8.1メガカメラ搭載で美しく撮った画像を有機ELディスプレイで存分に楽しめる「EXILIMケータイ」、「Cyber-shot™ケータイ」、世界初の3D表示で映像・ゲームが楽しめる「Wooケータイ」、スポーツライフに対応した「Sportio」などを発売し、auの端末ラインナップにおいて先進性の再構築を行いました。

さらに、シニア層に向けた「簡単ケータイ」、ジュニア層に向けた「安心ジュニアケータイ」など使いやすさや安心・安全を追求したモデルを発売し、2008年度は幅広いラインナップ全36機種(法人モデル含む)を発売しました。



**通信料・端末価格分離プランの浸透
と、FMC*サービスによる差別化**

* FMC: Fixed and Mobile Convergence

また、さらなる端末コストの低減や開発期間の短縮に向けて、従来のプラットフォームにおける共通化領域を拡大した「KDDI統合プラットフォーム(KCP+)」への取り組みについては、2007年10月の構築完了後も、操作性や機能面でのパフォーマンス改善に努め、2008年度には、KCP+搭載端末を21機種発売しました。

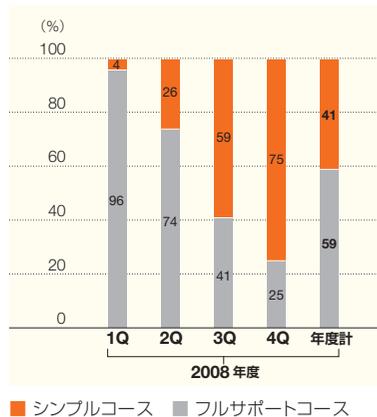
その結果、機能追加や高機能化に加え、端末メーカーへの発注数量削減により端末調達コストが上昇する局面にある中、コストの低減や開発期間の短縮などにおいて効果を発揮しています。

(注)「Walkman」、「Cyber-shot」はソニー株式会社の登録商標または商標です。
「EXILIM」はカシオ計算機株式会社の登録商標です。
「Wooo」は株式会社日立製作所の登録商標です。

料金

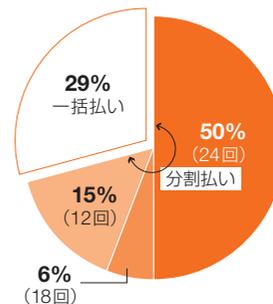
2007年11月に提供を開始した「au買い方セレクト」の「シンプルコース」において、2008年6月より分割払いでも携帯電話端末をご購入いただけるプランを追加しました。月額基本使用料が最安の「プランSSシンプル」においては、「誰でも割」のご利用により月額基本使用料980円(税込)で無料通話を1,050円(税込)分ご利用いただけるなど、大変お得な料金となりました。2008年度のお客様の端末購入における「au買い方セレクト」の選択状況は、「フルサポートコース」が59%、「シンプルコース」が41%となりました。特に、「シンプルコース」における新プラン導入以後は、「シンプルコース」の選択比率が上昇し、2008年度第4四半期における選択率は75%となっています。

総販売台数に対するコース選択状況

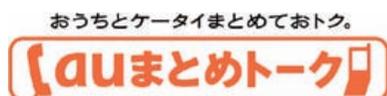


「シンプルコース」での支払方法

(2008年度通期平均)

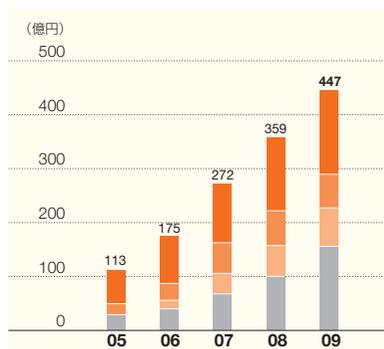


移動通信事業



音楽・映像・スポーツへの取り組みを強化

コンテンツ・メディア事業の売上高



(3月31日に終了した各年度)

■ 回収代行 ■ 広告 ■ EC ■ 協業・その他

(注) 広告売上は、2007および2008年度に会計処理の変更有。

新たなサービスとして、1社で移動通信サービスと固定通信サービスの両方を提供するKDDIの特長を最大限活用し、お客様への利便性向上とともに、当社の収益性を念頭においた本格的なFMCサービス「auまとめトーク」を2008年8月より提供開始しました。

「auまとめトーク」は、「KDDIまとめて請求」にご加入のご自宅の「auおうち電話」からau携帯電話および「auおうち電話」への国内通話料が24時間無料になるとともに、「au→自宅割」の対象のご自宅が「auおうち電話」であれば、au携帯電話からご自宅への国内通話が24時間無料となるサービスです。

「auまとめトーク」による通話無料と2008年3月開始の「家族割」+「誰でも割」による家族間通話無料を組み合わせることで、当社の電話サービスを一層便利にご利用いただけるようになりました。これにより、auのお客様へのKDDI固定通信サービスの利用促進を目指しています。

また、お客様のデータ通信利用の高まりを受けて、EV-DOのコスト優位性を活かし、多くのお客様がリッチなコンテンツを気軽に利用出来るように、月額1,050円(税込)から始まる「ダブル定額ライト」を他社に先駆けて導入しており、従来はそれほどデータ通信をご利用にならなかった既存のお客様や、新規でご加入いただいたお客様を新たに定額制に取り込むことに成功しています。WINのご契約者のうち、2009年3月末時点で「ダブル定額」と合わせて72%のお客様にパケット定額サービスをご利用いただいています。

サービス・コンテンツ

コンテンツ利用料の回収代行、広告、Eコマース(EC)、協業コンテンツといった当社のコンテンツ・メディア事業における2008年度の売上は前年度比25%増の447億円となり、5年前と比べると4倍にまで拡大しています。

当社が回収代行を行う「EZ着うた®」や「EZ着うたフル®」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、2009年5月に会員数が500万人を突破するなど、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。

当社は、お客様のライフスタイルに着目した、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、2008年度は、音楽、映像、スポーツへの取り組みを強化しています。



au BOX

音楽や映像への取り組みとして、音楽・映像が簡単に楽しめるケータイ専用アミューズメント・ボックス「au BOX」のレンタルを2008年11月より開始しました。お客様のCDやDVD、au携帯電話にダウンロードした「EZ着うたフル®」を、「au BOX」により簡単に再生できるほか、PCを必要とせず「au BOX」からau携帯電話への転送により、これまでの「EZ着うたフル®」と同様に、外出先でもau携帯電話によりCDやDVDコンテンツが楽しめます。また音楽において、さらに高音質で音楽を楽しみたいというお客様のニーズに応えるため、AAC320kbpsの高ビットレートを実現する「EZ着うたフルプラス™」を2008年12月から開始しました。

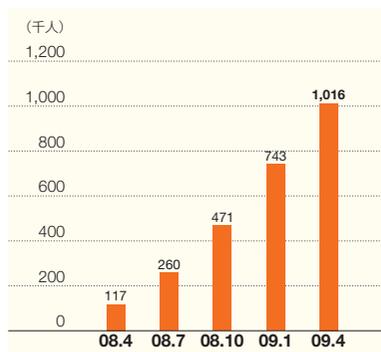
スポーツへの取り組みとしては、スポーツを通じお客様の自分磨きを支援する総合サービス「au Smart Sports」において、スポーツや食事のアドバイスを通してお客様の目標達成をサポートするヘルスケアサービス「Karada Manager」を2008年11月より提供開始しました。2007年12月に提供を開始した「Run & Walk」を含め、2009年4月には「au Smart Sports」の登録会員数が100万人を突破しました。

(注)「EZ着うた」、「EZ着うたフル」、「EZ着うたフルプラス」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。

また、青少年の方に、常に安心・安全な環境で楽しくEZwebをご利用いただくため、青少年にふさわしくないサイトの閲覧を制限し有害情報へのアクセスをブロックするフィルタリングとして「EZ安心アクセスサービス」を提供しています。「青少年インターネット環境整備法」が施行される中、今後も通信事業者として青少年の安心・安全な利用環境の提供と啓蒙活動を促進していきます。

au Smart Sports

「au Smart Sports」会員数の推移



Run & Walk



- 専門家のアドバイスを参考にできる
- コース・距離・速度・消費カロリーがわかる
- 音楽に合わせてステップ! BEAT RUN

Karada Manager



- ダイエット等の目標達成までをナビゲート
- 毎日の食事と体の変化を記録
- 摂取カロリー・消費カロリーをアドバイス

移動通信事業

企業規模に応じた販売・商品戦略を構築・推進

「MCPC award」において当社お客様が4年連続でグランプリを受賞

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」

法人向けモバイルビジネス

KDDI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。KDDIは、大規模法人向けに、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。

2008年度は、世界的な景気後退の影響により、当社提案案件の導入延期や、お客様の余剰端末の解約などが一部見られたものの、「単なる端末販売」から「お客様企業の業務効率化」および「トータルコスト削減」に即したソリューションの提供を通じて、販売数の増加とともにお客様端末の解約防止を図っています。

大規模法人向けには、ソリューション提案力・通信エリア・法人専用端末ラインナップ・通信品質等の総合力で強みを発揮し、順調にお客様の数を拡大しました。

当社のモバイルソリューションの評価として、「MCPC(モバイルコンピューティング推進コンソーシアム)award 2009」で、九州電力株式会社様の「配電ケータイモバイルシステム」がグランプリ(大賞)／総務大臣賞／モバイルテクノロジー賞を受賞しました。2008年の総合警備保障株式会社様の「隊員指令システム」、2007年のいすゞ自動車株式会社様の「みまもりくんオンラインサービス」、2006年のヤマト運輸株式会社様の「荷物情報リアルタイムシステム」に続き、4年連続でグランプリ(大賞)を受賞しており、お客様ニーズに合致した技術力が高い評価を受けています。

中・小規模法人向けには、訪問営業をベースとする法人代理店の育成・強化、auショップとの連携強化、ダイレクトマーケティング・テレマーケティング・Webの積極的活用などを通じ、販売を強化しています。

法人市場への取り組み

セグメント	営業体制		競合要素	当社の取り組み
大・中規模法人 (従業員数100人超)	ソリューション 提案型営業	直販営業	ソリューション 提案力	<ul style="list-style-type: none"> ■ お客様ニーズに最適なソリューションの提供拡大 (MCPC award 2009にも多数入賞) ■ KDDIビジネスコールダイレクトによる本格的なFMC提供 ■ 法人専用端末(E05SH)による市場拡大
小規模法人 (従業員数10人超)	法人専従者による プッシュ型営業	法人代理店		
小規模法人 (従業員数10人未満)	プル型施策の 本格化	auショップ		
			モバイル+固定 FMC営業	<ul style="list-style-type: none"> 〈サービス〉 ■ 「auケータイ着信割引」の割引率改定 割引率 15%⇒50% 〈販売チャネル〉 ■ auショップでの販売強化 〈プロモーション〉 ■ TV、新聞等の広告でショップ誘導促進



E30HT



E05SH

au 3,084万契約者をベースに、お客様の多様なニーズに対応したKDDIならではの端末・サービスのタイムリーな投入による商品力の強化により、競争力の強化を図る

***安心ケータイサポート**

端末の5年保証(無料会員3年)、端末修理代金の割引、水濡れ・全損時のリニューアル端末の割引などが受けられるサービス。
サービス料金:月額315円

また、販売対象となる商品についても、2009年1月に、同一法人名義のau携帯電話を1台以上所有しているお客様について、KDDI電話*およびNTT加入電話から全てのau携帯電話への通話料を割り引く「auケータイ着信割引」の割引率を15%から50%へ改定したほか、2009年4月には、同一法人のお客様においてあらかじめグループに登録したau携帯電話およびKDDI電話の間で、内線番号による国内通話を定額料金で提供する本格的FMCサービス「KDDIビジネスコールダイレクト」を提供するなど、お客様ニーズに合わせ充実を図っています。

*KDDI電話:KDDIメタルプラス(事業者用)、KDDI光ダイレクト、KDDI光ダイレクトover Powered Ethernet、KDDI-IPフォン

法人のお客様に向けた端末として、防水やセキュリティなどの基本性能に加えSDIOカード*によりPHSやWi-Fiを利用した内線サービスが利用可能な「E05SH」(2009年4月発売)や、当社初のスマートフォン「E30HT」(2009年5月発売)を発売しており、今後もラインナップの強化を図ります。

*SDIOカード:Secure Digital Input/Output カード

SDメモリーカードと同じ端子のカードスロットを拡張カードに利用する規格

今後の成長に向けて

KDDIが2007年4月に発表した「チャレンジ2010」については、通信料・端末価格の分離プラン導入によるビジネスモデルの変更や、その後の激的な市場環境変化により見直しを行った結果、連結売上4兆円、営業利益6,000億円の実現は難しいと認識しています。一方で、現在、連結売上高の4分の3を占め、営業利益面でも連結業績を牽引している移動通信事業が、今後も引き続き業績の牽引役になると見えています。2009年3月末時点で3,084万のau契約者をベースに、「KDDIならではの新たな価値創造」により次の成長にチャレンジしていきます。

市場の流動率が低下する環境下において、コンシューマ市場においては、お客様の多様なニーズに対応した端末やサービスのタイムリーな開発・提供を通じて競争力を強化するとともに、auショップを中心にユーザ対応力の向上を通じ販売力を強化します。また、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への積極展開を通じて、累計契約シェア30%を目指し、契約数の拡大を実現します。

また、シンプルコースの浸透などにより音声ARPUの低下傾向が続く中、魅力あるコンテンツサービスの提供やデータ定額制の裾野拡大を通じて、データARPUを伸ばしていくほか、コンテンツビジネスの拡大や、お客様の端末保有期間の長期化に対応し会員数が大幅に伸びている「安心ケータイサポート*」など、お客様ニーズに合致したサービスの提供を通じて、従来の通信料金以外の収入拡大を図ります。

移動通信事業

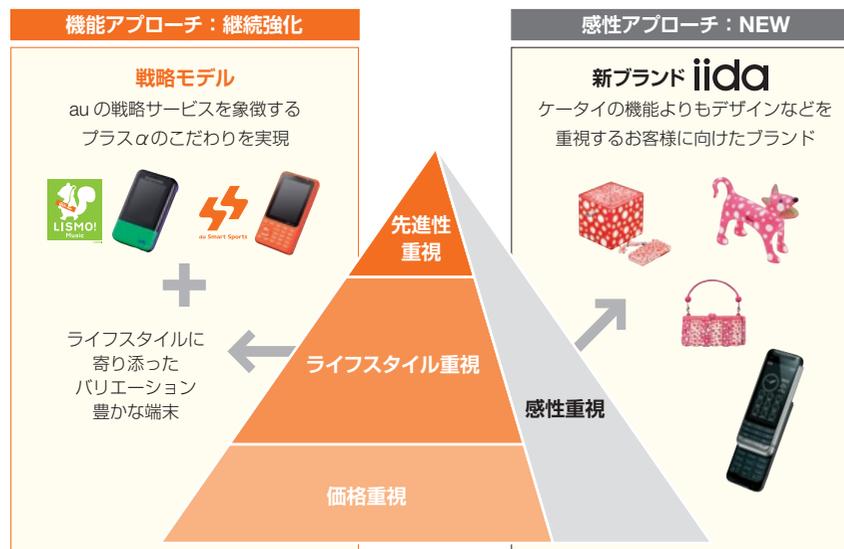
同時に、端末調達単価の低減と競争環境を注視しつつ、シンプルコースを中心とした顧客獲得費用の低減を図ることで、より一層利益を重視した事業運営を進めていきます。

今後の端末の競争力強化に向けた取り組み、契約者成長ドライバとなる法人向け市場への取り組みについて紹介します。

競争力のある端末の開発強化と調達コストの低減

お客様の端末に対する価値観が多様化し、「先進性重視」、「ライフスタイル重視」、「価格重視」の分化が鮮明になる一方で、これら3つの層に加えて、「感性、デザイン」に新たな価値を求める層が顕在化してきました。こうした価値観の多様化に対し、2009年度にはauの戦略サービスに対応する機能特化型端末などの提供により、「先進性の追求」と「ラインナップの多様化」を進めました。また新たに顕在化した「感性、デザイン」に価値を求める層に注目し、2009年4月に新ブランド「iida（イーダ）」を立ち上げ、これまで「au design project」で培った経験を基にお客様層の拡大を進めていきます。

魅力的な端末の開発・提供と合わせて、KCP+搭載端末の拡大によるコスト低減や、高機能を必要としない「低価格支持層」に向けて、新ブランドにおけるデザインなど付加価値を付けた比較的廉価な端末の提供などを通じて、調達コストの低減も図っていきます。このような取り組みを通じて、ブランド力の向上と、とりわけ急務であった端末の競争力を高めていきます。



法人向け市場の積極的開拓による契約者成長

従来より、法人向け市場では、大規模法人層のニーズが顕在化しており、当社はモバイルソリューションの提供力・エリア・通信品質を強みに市場シェアを伸ばし、現在では個人市場でのシェアとほぼ同等まで拡大しています。近年、さらに中・小規模法人層においても、携帯電話の業務利用が拡大しており、法人向け市場におけるシェア拡大のため、中・小規模法人向けの商品開発・販路開拓に注力しています。

また、移動通信と固定通信を一元的に提供可能であるKDDIの強みを最大限発揮するため、2009年4月1日付けの組織改編により、これまで移動通信と固定通信に分離していた営業体制を統合し、新たに顧客規模別に再編しました。これにより、大規模法人層のみならず、伸長著しい中・小規模法人市場へのリーチを強化・拡大し、さらなる契約者の拡大を図ります。

お客様の満足度向上と移動通信事業の持続的成長に向けて、新たな価値創造に果敢にチャレンジします

2008年度は、通信料・端末価格分離プランへの移行が進んだ影響もあり、端末販売台数が大幅に減少するなど大きく市場環境が変化した1年でした。また、KDDI統合プラットフォーム(KCP+)の完成が遅れ、魅力ある端末をタイムリーに発売できなかったことで、当社の競争力低下を招いた場面もありました。その一方で、当社だからこそできる「auまとめトーク」や「auBOX」などのFMBC型サービスを開発・投入し、auのお客様に対する満足度の向上と当社の固定系サービスのクロスセルにおいて、一定の成果が出せたものと考えています。

現在KCP+のパフォーマンスは大きく改善しており、お客様ニーズにあった戦略的な端末開発とともに、新たに立ち上げた「iida」ブランドを通じて、これまで以上に魅力的な端末・サービスを積極的にお客様に提供しています。

シンプルコースへの移行拡大もあり、総合ARPUは減少傾向にありますが、今後も魅力的なコンテンツや2009年4月に50万口座を突破した「じぶん銀行」による各種決済など新サービスの提供、「iida」で展開中の携帯電話の周辺商材の販売など、非通信系売上への拡大を実現していきます。これからのauに是非ともご期待ください。



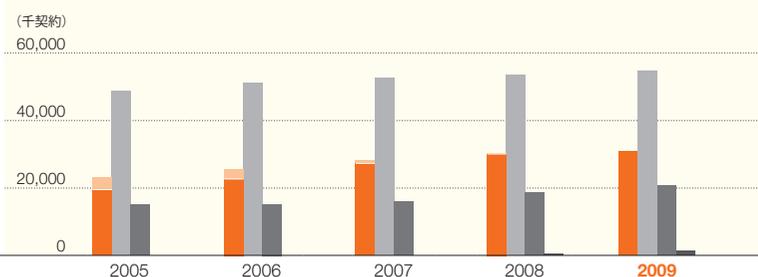
高橋 誠

取締役執行役員常務
コンシューマ商品統括本部長

移動通信事業

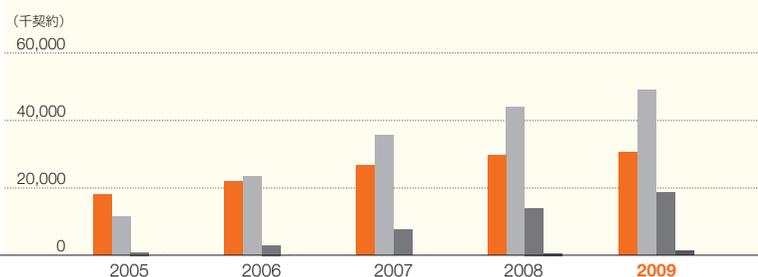
移動通信市場データ 3月31日に終了した各年度

累計契約数



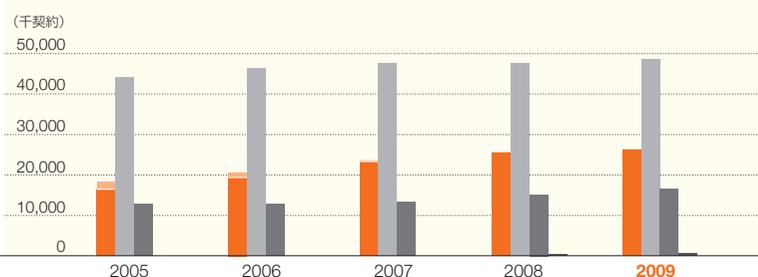
	2005	2006	2007	2008	2009
KDDI	23,132	25,439	28,189	30,339	30,843
■ au	19,542	22,699	27,317	30,105	—
■ ツーカー	3,590	2,739	872	234	—
■ NTTドコモ	48,825	51,144	52,621	53,388	54,601
■ ソフトバンクモバイル	15,041	15,210	15,909	18,586	20,633
■ イー・モバイル	—	—	—	412	1,410
合計	86,998	91,792	96,718	102,725	107,487

3G契約状況



	2005	2006	2007	2008	2009
■ 1X+WIN (au)	17,935	21,828	26,720	29,689	30,527
■ FOMA (NTTドコモ)	11,501	23,463	35,530	43,949	49,040
■ SoftBank 3G (ソフトバンクモバイル)	917	3,038	7,660	14,007	18,654
■ イー・モバイル	—	—	—	412	1,410

モバイル・インターネット接続の契約推移

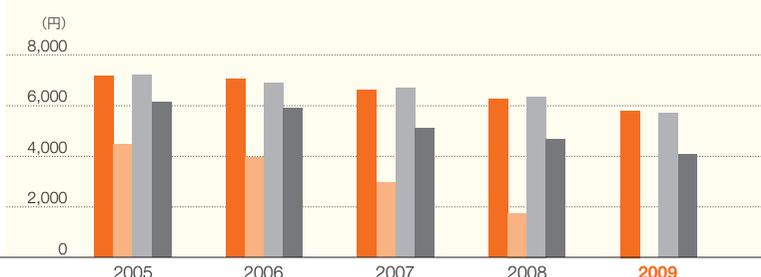


	2005	2006	2007	2008	2009
EZweb	18,259	20,523	23,533	25,512	26,190
■ au	16,469	19,390	23,322	25,505	—
■ ツーカー	1,790	1,133	211	8	—
■ iモード (NTTドコモ)	44,021	46,360	47,574	47,993	48,474
■ Yahoo!ケータイ (ソフトバンクモバイル)	12,874	12,875	13,265	15,171	16,465
■ EMnet (イー・モバイル)	—	—	—	10	55

出所: 各社資料、(社)電気通信事業者協会 (TCA)

ARPU

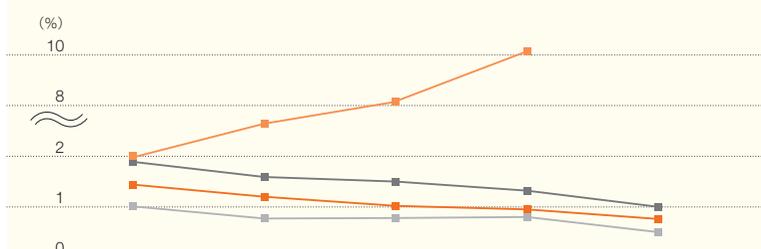
(Average Revenue Per Unit / 1契約当たりの月間平均収入)



	2005	2006	2007	2008	2009
■ au	7,170	7,040	6,610	6,260	5,800
■ うちデータARPU	1,740	1,890	2,020	2,130	2,210
■ ツーカー	4,470	3,960	2,960	1,750	—
■ NTTドコモ	7,200	6,910	6,700	6,360	5,710
■ うちデータARPU	1,870	1,880	2,010	2,200	2,380
■ ソフトバンクモバイル*	6,150	5,890	5,120	4,660	4,070
■ うちデータARPU*	—	—	—	1,490	1,740

*2007年3月期以降のARPUは、四半期実績の平均。

解約率

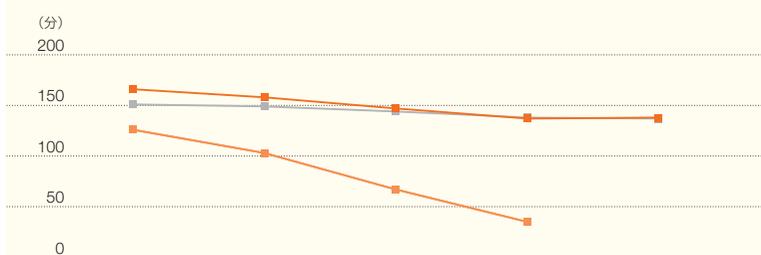


	2005	2006	2007	2008	2009
— au	1.44	1.20	1.02	0.95	0.76
— ツーカー	2.00	3.60	8.20	10.2	—
— NTTドコモ	1.01	0.77	0.78	0.80	0.50
— ソフトバンクモバイル*	1.89	1.59	1.50	1.32	1.00

*2007年3月期以降の解約率は、四半期実績の平均。

MOU

(Minutes Of Use / 1契約当たりの月間平均通話時間)



	2005	2006	2007	2008	2009
— au	166	158	147	137	138
— ツーカー	126	103	67	35	—
— NTTドコモ	151	149	144	138	137
— ソフトバンクモバイル	—	—	—	—	—

固定通信事業

アクセス回線ビジネスへの 取り組みを軸に事業基盤を強化

2008年度の事業概況	41
IP時代におけるアクセス回線 ビジネスへの転換	41
コンシューマ向けFMBCサービスの 推進	44
法人ICTビジネスの取り組み	45
今後の戦略	46
固定通信市場データ	49

ひかりone

ネットも映像も快適に楽しめる、auの光ファイバーサービス「ひかりone」。「インターネット」「電話」「TV」の3つのサービスを光ファイバー1本でまとめて提供するトリプルプレイサービスが特長です。ギガ得プランを開始以降、ひかりone全体の顧客獲得は着実に増加しています。



CTC 2008年度実績

営業収益	392億円
営業利益	▲71億円

JCN 2008年度実績

営業収益	578億円
営業利益	51億円

商品力の強化と顧客基盤の拡大

アクセス回線ビジネスへの取り組み

2003年 10月
ひかりone(旧光プラス)サービス開始

2005年 2月
メタルプラスサービス開始

2005年 10月
ケーブルプラス電話サービス開始

2006年 1月
東京電力子会社パワードコム合併

2007年 1月
東京電力の光ファイバ事業統合

2007年 6月
JCNグループ(CATV)の連結子会社化

2008年 4月
中部電力子会社(CTC)の連結子会社化

2008年度の事業概況

固定通信事業では、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などの各種固定通信サービスを、コンシューマならびに法人のお客様に提供しています。

2008年度の営業収益は、前年度比18.1%増の8,487億円となりました。引き続き音声系サービスの減収が続いているものの、2008年4月にCTCを連結子会社としたことや、JCNグループと海外固定系子会社などを固定通信事業へ区分変更したことなどの影響もあり、2005年度から4期連続の増収となっています。損益面では、電話などのレガシー系サービスの売上減やFTTH事業の推進に伴うコスト増の影響はあるものの、メタルプラスの黒字化などにより、固定通信事業全体の営業損失は566億円と、前年度比で81億円改善しています。

「直収化」「IP化」「ブロードバンド化」への転換期において、当社は従来の電話サービスから、FTTH、直収電話(メタルプラス・ケーブルプラス電話)、ケーブルテレビ(以下、CATV)によるアクセス回線ビジネスへの取り組みを戦略的に進めています。2008年度末の固定系アクセス回線数は、期初目標としていた530万契約を上回り、534万契約となりました。

IP時代におけるアクセス回線ビジネスへの転換

■ FTTH

FTTHは「ひかりone」というサービス名称で、「電話」「インターネット」「映像」のトリプルプレイサービスを提供しています。当社は2007年1月の東京電力の光ファイバ事業統合と2008年4月のCTCの連結子会社化により、現在、首都圏に約1,050万世帯、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の回線を利用してマンションなどの大規模集合住宅向けにサービスを提供しています。

2008年度は商品力の強化を図るとともに、提供エリアの拡大や販路の見直しに取り組みました。

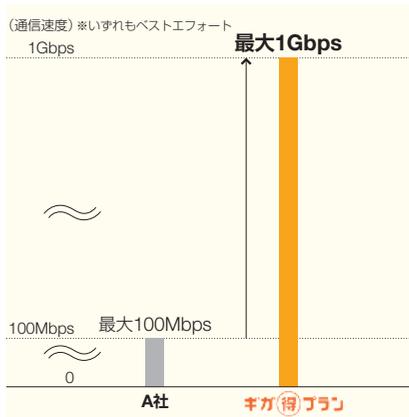
商品面では、「ひかりoneホーム」を刷新し、2年間の継続利用を条件にネット+電話で月額基本料5,985円(税込)という業界最安水準の低廉な料金で上り/下りともに最大1Gbps(ベストエフォート)の超高速通信を実現する「ギガ得プラン」を2008年10月1日から、関東エリアと北海道の一部エリアで提供開始しました。家庭向け1Gbpsサービスは、東日本地域では初のサービスとなります。

固定通信事業

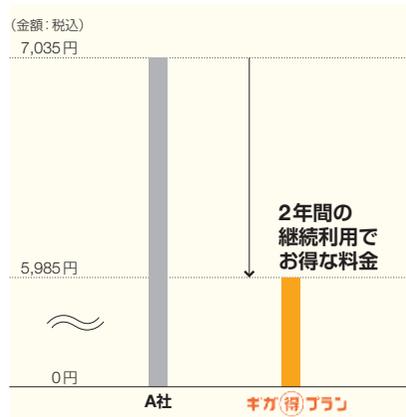
「ギガ得プラン」では、フルモデルチェンジした宅内機器「ギガホームゲートウェイ」の提供により、最大1Gbpsの高速通信に加え、ゲーム機やネットワーク対応のAV機器との連携を図ることが可能となり、ご家庭で簡単にデータファイルを共有できるなど、便利にご利用いただけるようになりました。

ギガ得プランの特長

速度*1



料金(ネット+電話)*2



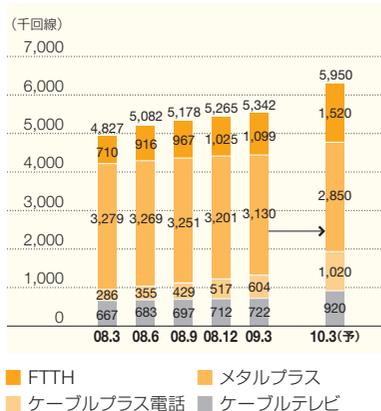
*1 ホーム(戸建て)向け速度。なお、利用するパソコンの性能等により速度は変化する。

*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。

販路の見直しとクロスセル強化

固定系アクセス回線数



営業面では、販路について従来の量販店を中心とした販売から、訪問販売やテレマーケティングによる販売への移行を進めており、加えてauショップにおいて2008年8月に開始した「auまとめトーク」の拡販を中心に固定通信サービスの販売を行うなど、販売コストの抑制とともに携帯電話サービスの顧客基盤を活かしたクロスセルにも取り組んでいます。

2008年度末のFTTH契約数は、CTCを連結子会社化したことによる上積みもあり、前年度末比38万9千増の109万9千となりました。売上高は「音声」「インターネット」「映像」を合わせて547億円、ARPUは4,690円となりました。損益面では、顧客獲得コストに加えて販売体制構築のためのコストもあり、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。

顧客基盤の拡大による黒字化の達成

■ メタルプラス

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。

2008年度末のメタルプラス契約数は前年度末比14万9千減の313万契約となりました。このうち2割強のお客様がADSLとセットで利用されています。

売上高は「音声」「インターネット」を合わせて1,307億円、ARPUは3,370円となりました。損益面では、目標の300万契約を突破したことで採算改善がさらに進み、2008年度は黒字化を達成しました。

ケーブルプラス電話の提携先拡大

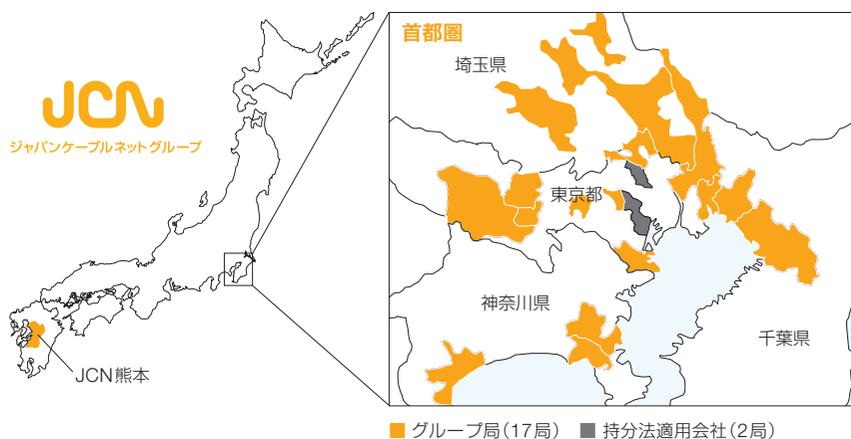
■ CATV

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、「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す。2008年度末の「ケーブルプラス電話」の提携CATV局は70局、契約数は60万4千回線となりました。今後もCATV会社との提携を進め、顧客基盤の拡大に取り組んでいきます。

JCNグループによるCATV契約数の拡大

また、2007年6月に日本第2位のMSO(Multiple System Operator)であるJCNグループが当社連結子会社となり、2008年度末では首都圏を中心にCATV15局*を展開し、契約数は72万2千契約となりました。2009年2月には

JCNグループネットワーク (2009年4月現在)



固定通信事業

固定と移動の融合サービスの展開

JCN加入者用のポータル機能を搭載した「JCNケータイ」の販売を開始し、「多チャンネル放送」「高速インターネット」「電話」のトリプルプレイとau携帯との連携を強化し、クワトロプレイサービスの充実化を図るとともに、顧客基盤の拡大に取り組んでいます。

* 2009年4月1日付で2局追加され、17局となりました。

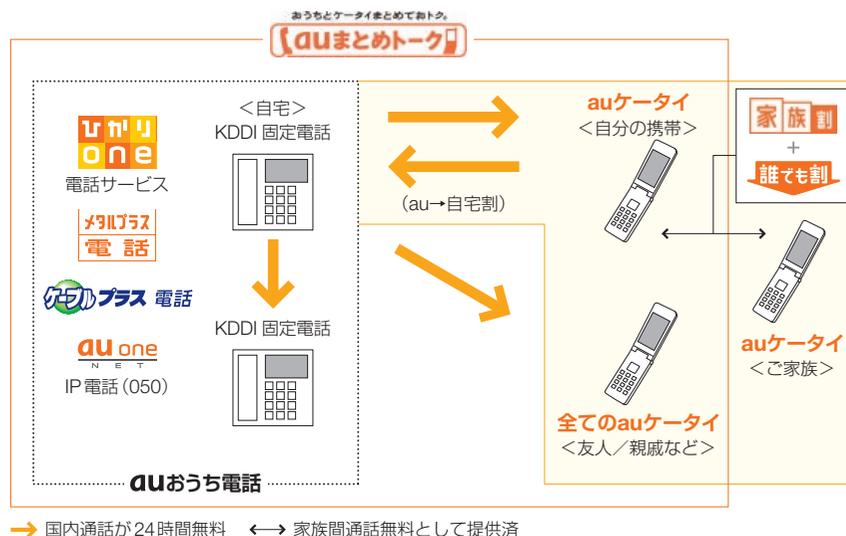
【コンシューマ向けFMBCサービスの推進】

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、2008年度末で携帯電話サービスの3,084万契約をベースに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、2008年8月1日からは、固定通信と移動通信の本格的な融合サービスである「auまとめトーク」を開始しました。「auまとめトーク」は「KDDIまとめて請求」にご加入のご自宅の「auおうち電話」からau携帯電話、及び「auおうち電話」への国内通話料を24時間無料とするとともに、「au→自宅割」の対象のご自宅が「auおうち電話」であれば、au携帯電話からご自宅への国内通話が24時間無料となるサービスです。

「auまとめトーク」は、2008年3月から提供しているauの「家族割」+「誰でも割」による家族間無料を組み合わせることで、auケータイとKDDI固定電話の活用シーンが一段と広がります。

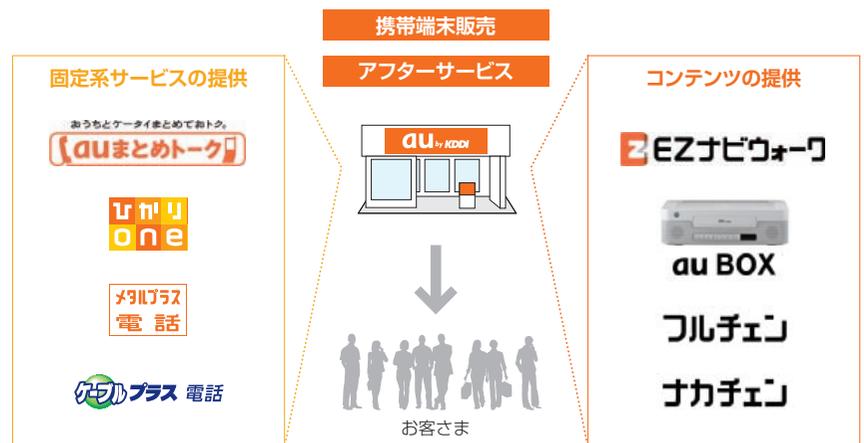
auまとめトークの特長



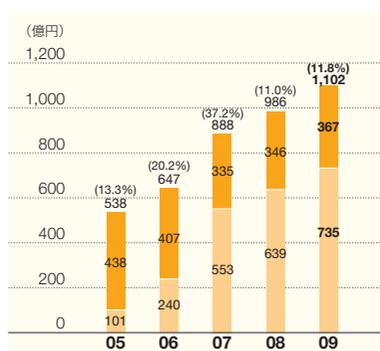
auショップの販売力強化

また、営業面においては、auショップでのクロスセルを推進しています。従来のauショップは、主に携帯端末の販売と、端末修理などのアフターサービスといった移动通信事業に特化した販売拠点でしたが、2008年度からは、これらの軸となる業務に加え、店頭でのFTTH等の固定系サービスや、コンテンツの取次ぎなど、多様な商材を提供し、当社のFMBCを販売面から推進する拠点へと整備を進めています。

auショップでのFMBCの取り組み



VPNサービスの売上



(3月31日に終了した各年度)
 ■ IP-VPN ■ 広域イーサネット
 *()は前年度比

ワンストップ戦略の推進

「TELEHOUSE」ブランドへの統合

法人ICTビジネスの取り組み

法人ビジネスのうち、広域イーサネットなどのVPNサービスは今後の成長が期待されている分野であり、同サービスでのリーディングカンパニーであった株式会社パワードコムとの合併効果が着実に表れています。VPNサービスの2008年度売上高は前年度比11.8%増の1,102億円と、年率2桁の伸びを維持しています。

当社のお客様である日系企業においては、海外生産比率・海外売上比率の上昇に伴う世界規模での分業・海外拠点の拡大が進んでおり、これに伴い日本本社と海外拠点間のデータトラフィックの増大により、広帯域かつ低コストのサービスが求められています。このような背景を受け、お客様のニーズに対応した光海底ケーブルの建設や、世界各地における域内ネットワークの拡充を進め、お客様がグローバルにICTソリューションをワンストップでご利用いただける体制を強化しています。

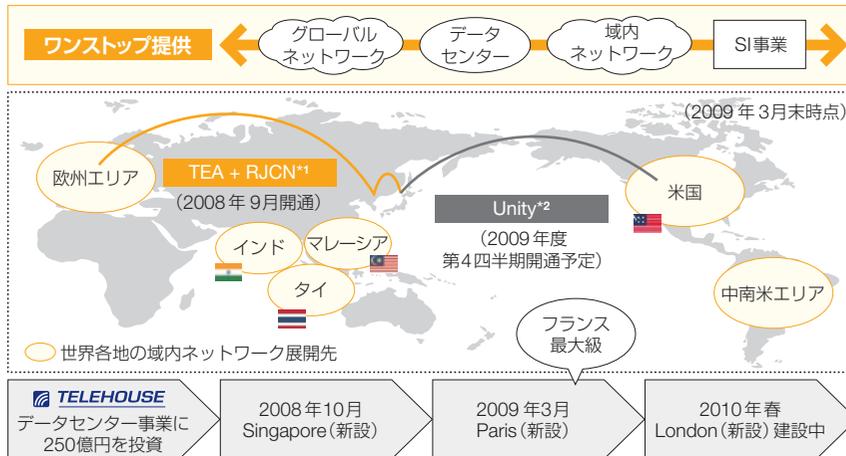
なかでも、お客様のネットワーク設備をお預かりするデータセンター事業は、2008年10月に、日本国内および海外で広く展開するデータセンターのブランドを「TELEHOUSE (テレハウス)」に統合し、どの地域でも安心してご利用いただける高スペックなデータセンターサービスを提供しています。

固定通信事業

お客様の海外進出をサポートする拠点も、世界48都市、63拠点*に展開しており、今後も、ネットワーク、データセンター、システムインテグレーション(SI)をワンストップで提供できる当社の強みを活かし、グローバル事業の拡大を図っていきます。

* 2009年3月末現在

グローバルICTの強化



*1Transit Europe Asia: Rostelecom社が所有する大容量の光波長多重ネットワーク。Russia-Japan Cable Network: Rostelecom社と共同建設した日露間光海底ケーブル。TEAとRJCNのシームレスな接続によって日欧間の最短ルート実現。
*2日米間を結ぶ光海底ケーブル。

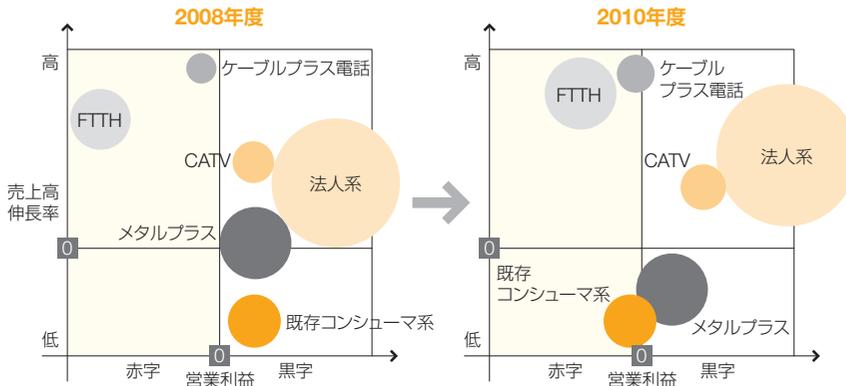
今後の戦略

2010年度の固定通信事業黒字化を目指す

日本の固定通信事業が、現在、従来のレガシー系サービスから、「直収化」「IP化」「ブロードバンド化」へ向けた大きな転換期にある中で、当社においても、次の成長フェーズに向け、アクセス回線ビジネスを推進していきます。

現在、固定通信事業の赤字の主な要因はFTTHにおける顧客基盤拡大にかかるコスト負担によるものですが、まずはFTTHの顧客基盤拡大による増収を図り、

固定通信事業のポートフォリオ (円の大きさは売上高のイメージを表す。)



これに加え、その他の固定系サービスの黒字によってFTTHの赤字を吸収し、さらには固定費削減の取り組みを行うことで、2010年度における固定通信事業全体の黒字化を目指します。

次に当社の固定通信事業の今後の取り組みについてご紹介します。

FTTHのサービス展開

2007年1月の東京電力の光ファイバ事業統合と2008年4月のCTCの連結子会社化により、首都圏／中部圏では自前でのアクセス回線設置による柔軟な事業展開が可能となりました。首都圏／中部圏を中心に、商品力強化とコスト抑制の双方を推進することで、採算改善を目指します。

商品面については、ご好評いただいている「ギガ得プラン」を柱として、首都圏・札幌地区において販売を進めるとともに、FTTHサービスの特長である映像サービスにおいて、現在約5,000本のVODサービスや、全45チャンネルの多チャンネル放送の内容をさらに充実させるべく、多くの事業者と交渉を継続するとともに、ハイビジョン映像が楽しめるような環境の実現に向けて、技術開発を進めています。

また、販売面については引き続き、テレマーケティング、訪問販売、auショップの販路拡大を進め、販売力強化と販売コストの抑制を図りつつ「ギガ得プラン」を中心に、顧客基盤の拡大に努めていきます。

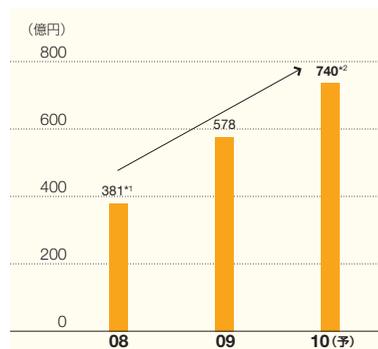
CATVの顧客基盤拡大

首都圏を中心に拡大している当社子会社のJCNグループの2008年度の営業収益は578億円となりました。2009年度には740億円と、約1.3倍に拡大する見込みです。

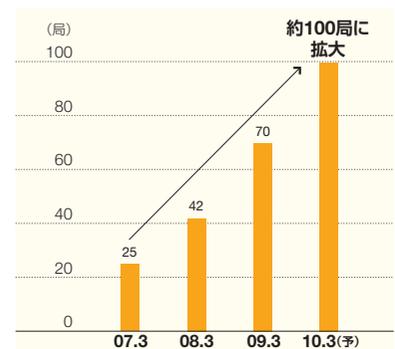
また、ケーブルプラス電話の提携局は、2007年3月末の25局から順調に増加しており、2010年3月末では約100局を見込んでいます。

今後もFTTHに加えてケーブルテレビも固定系アクセス網の一つとして、顧客基盤の拡大を図っていきます。

JCNグループの売上高



ケーブルプラス電話の提携局拡大



*1KDDIの連結子会社化後の9ヶ月分の売上高。

*22009年4月に株式を取得し連結子会社となったJCN関東・川越ケーブルビジョンを含む。

固定通信事業

ワンストップ戦略の推進

法人ビジネスの強化

法人向け固定通信事業の拡大には、「法人モバイルと組み合わせたFMCサービス」、「周辺領域への拡大」などが必要と見ています。また、従来より定評のある「高品質なネットワーク」や「安心で便利なICTサービス」を組み合わせ、お客様の立場に立った最適なICTソリューションをワンストップで提供することで、お客様のビジネス拡大をサポートしていきます。

また、法人向けサービスにおいては、業務の効率化やコスト削減、内部統制や災害対策・事業継続対策などを背景に、「自社所有」から「サービス利用」へICTをアウトソーシングする流れが継続しており、分散したサーバーや企業ネットワークの統合など、ICT資産のデータセンターへの集約に注目が集まっています。このように今後も需要の拡大が見込まれる国内外におけるデータセンター事業について、特に海外では、2008年から2010年の3年間に250億円の投資を行い、総床面積を7万㎡から10万㎡に拡大する予定です。

このように、ネットワークを核として、固定通信から移動通信、大規模法人から中・小規模法人、国内から海外を含めて顧客基盤の拡大を図ることで、ICTソリューションをワンストップで提供する体制を目指します。

法人分野では、ICTをワンストップで提供する オールラウンドプレイヤーを目指します

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、固定、モバイル、ICTソリューションをワンストップで提供する体制の構築を強化しています。中でもモバイルを軸としたソリューションサービスにおいては、「MCPC award」において当社のお客様が4年連続でグランプリを受賞しており、FMCサービスへの取り組みが着実に結果に結びついています。

また、アウトソーシングニーズは大規模法人のみならず中・小規模法人においても高まっており、2009年4月にお客様の規模に応じた組織体制に変更し、中・小規模法人のお客様の本格的な開拓に向けて取り組みを進めています。

今後も、国内の固定通信・移動通信に加え、海外におけるネットワーク、データセンター、SI事業といった固定通信サービス、さらに周辺領域を含めたソリューションをワンストップで提供する、オールラウンドプレイヤーを目指していきます。

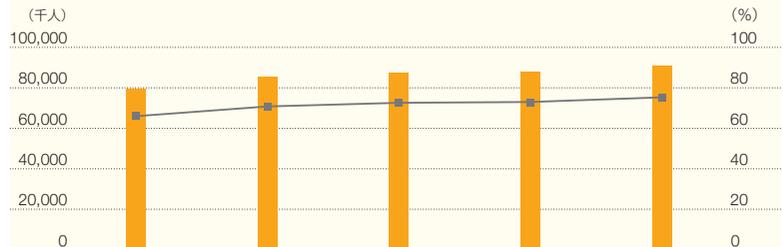


田中 孝司

取締役執行役員常務
ソリューション事業部門担当

固定通信市場データ

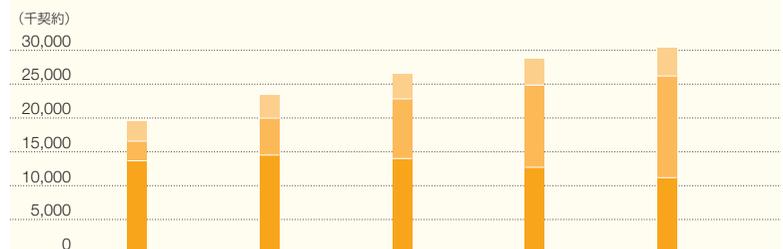
インターネット普及率



(12月31日に終了した各年度)

	2004	2005	2006	2007	2008
■ 利用者数	79,480	85,290	87,540	88,110	90,910
- 人口普及率	66.0%	70.8%	72.6%	73.0%	75.3%

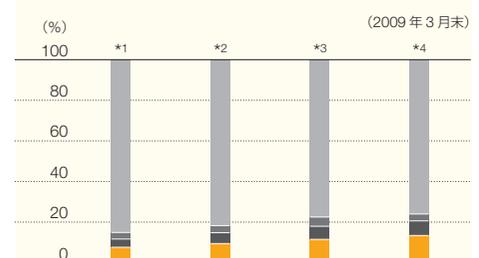
ブロードバンド普及状況の推移



(3月31日に終了した各年度)

	2005	2006	2007	2008	2009
■ ADSL契約数	13,676	14,518	14,013	12,711	11,184
■ FTTH契約数	2,889	5,448	8,794	12,153	15,017
■ CATV契約数	2,961	3,310	3,607	3,874	4,111
合計	19,533	23,285	26,427	28,738	30,312

事業者別マイラインシェア



(3月31日に終了した各年度)

	2007				2008				2009			
	市内	県内市外	県外	国際	市内	県内市外	県外	国際	市内*1	県内市外*2	県外*3	国際*4
■ KDDI	9.1%	11.3%	14.1%	16.5%	8.3%	10.3%	12.7%	14.8%	7.6%	9.4%	11.5%	13.4%
■ ソフトバンクテレコム	5.0%	6.7%	8.3%	9.3%	4.4%	5.9%	7.1%	8.0%	4.0%	5.4%	6.4%	7.2%
■ その他事業者 合計	4.2%	4.7%	5.9%	4.6%	3.5%	4.1%	5.2%	4.1%	3.2%	3.6%	4.6%	3.5%
■ NTT	81.8%	77.2%	71.7%	69.5%	83.8%	79.7%	75.0%	73.1%	85.2%	81.6%	77.5%	75.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

出所：総務省、マイライン事業者協議会

その他事業

2008年度の事業概況

その他の事業については、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。2008年度よりJCNグループと海外固定系子会社などを固定通信事業へ区分変更したことなどにより、2008年度の営業収益は前年度比56.5%減の728億円、営業損失は25億円となりました。

その他事業における、主要なサービス・グループ企業

主要なサービス	主要なグループ企業
・コールセンター事業	・(株)KDDIエボルバ
・コンテンツ事業	・(株)mediba
・研究・先端開発	・(株)KDDI研究所
・その他携帯電話サービス等	・HOLA PARAGUAY S.A.

2008年度の事業概況 50

研究開発 51

(株)KDDI研究所(埼玉県ふじみ野市)

KDDIグループの研究開発の中核として、新たな情報通信技術の調査・研究開発、コンサルティングなどを行うKDDI研究所。固定通信と移動通信、放送との連携を考えたFMBC、次世代ネットワークや超高速無線伝送技術、セキュリティ、アプリケーションなど、幅広いテーマで世界トップレベルの情報通信技術の研究開発を進めています。



研究開発

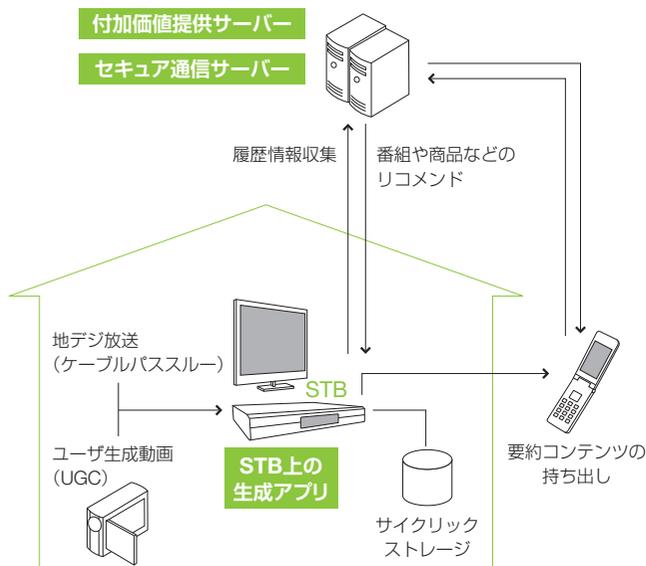
地デジ放送番組を短時間で視聴可能な 要約コンテンツ生成技術の開発

当社は、地デジ放送番組から短時間で視聴可能な要約コンテンツを自動生成する技術を開発しました。字幕と静止画像を組にしてページを次々とめくりながらコンテンツを視聴できるため、読み進める速さも自在にコントロール可能です。例えば30分間のニュース番組をおよそ10分程度で視聴することが可能で、手軽に「早見」することができます。また、コンテンツサイズは小さく携帯電話でも余裕を持って格納できます。

KDDI研究所の独自の技術により、放送で受信した字幕データを読みやすい長さに整形したり、字幕内容に対応した適切な静止画像を表示させます。こうした技術によって、高品質かつ軽量の要約コンテンツが世界で初めて自動生成できるようになりました。

開発した技術を使うと、地上デジタル放送が受信可能なケーブルテレビやIPネットワーク接続用のセットトップボックス(STB)で録画したニュースやバラエティなどの番組を、携帯電話に持ち出し、空き時間に楽しむことが出来るようになります。今後は、ワンセグ受信の携帯電話への実装ならびに表示や操作性の改善に向けての検討を進める予定です。

要約コンテンツの利用イメージ



実空間透視ケータイ

当社は、「実空間透視ケータイ」と呼ぶ、携帯電話を用いたモバイルAR (Augmented Reality: 拡張現実) アプリケーションを開発しました。

実空間透視ケータイは、「実空間上に存在するモノや人を直感的に把握すること」を目標としており、その実現手段として、①端末の姿勢に連動した直感的ヒューマンインターフェース、②ユーザの移動状態自動推定方式、の2つの要素技術を備えています。

端末の姿勢に連動した直感的ヒューマンインターフェースでは、携帯電話に搭載された6軸センサ(3軸加速度+3軸地磁気)を用いて端末の姿勢を計測することにより、端末をかざした方向に存在するモノや人の位置関係を、直感的に画面に提示することができます。また、従来の地図サービスなどと異なり、画面内に道路地図を表示せず、モノや人のみを表示することにより、処理の高速化や視認性向上を可能としました。

ユーザの移動状態自動推定方式では、携帯電話に搭載されている加速度センサ、マイク、GPSを用いて、端末保持者の7種類の移動状態(走行、歩行、自転車、停止、電車、自動車、バス)を、80%以上の精度で自動的に推定できます。専用デバイスが必要な従来方式と異なり、すでに携帯電話に搭載されているセンサを複合的に用いることにより、実用的な技術の構築を可能としました。

これら2つの技術は、どちらもセンサデータを用い、その加工、変換によって、ユーザにとって有用な情報を生成するという点(センサデータマイニング技術)で共通しています。当社は今後、本技術を確認することによって、様々なサービスを提供し、アンビエント社会の具現化を推進する予定です。



コーポレート・ガバナンス

目次	
基本理念	53
役員	54
コーポレート・ガバナンス	55
内部統制	61
CSR	62
事業等のリスク	64



基本理念

KDDIの基本理念

当社は、以下の4つの基本理念を希求して、企業活動を進めています。

- **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。**
- **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、関係するすべての方々の信頼に応えます。**
- **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。**

TCS (Total Customer Satisfaction: トータル・カスタマー・サティスファクション)

当社では、お客様のために最善を尽くすというビジネスの原点に立ち、お客様との長期にわたる安定的な信頼関係を確かなものとするため、経営トップから社員一人ひとりに至るまでお客様満足度の向上に取り組むTCS (Total Customer Satisfaction)を全社活動として展開しています。

TCSは、ご利用者であるお客様のご満足を最大化していくことを目的に、お客様とのあらゆる接点で改善強化を進める

と共に、すべての部門の業務はご利用者に提供する商品・サービスに連なるものにとらえ、あらゆるプロセスでお客様の視点に立った見直しを行い、ご利用者のみならず、すべてのステークホルダーを対象として満足度の向上に取り組もうという活動です。

KDDI CSポリシー

TCSの推進にあたっては、「お客様第一主義」に徹した企業体質への転換を進めるため、社内共通の基本的な指針として、「KDDI CSポリシー」を制定しています。

このポリシーに基づき、すべての部門で、お客様満足度の向上のために、各組織が果たすべき使命・役割を「CSミッションステートメント」(本部)、「CSプロミスステートメント」(部・室)

として明文化。各ステートメントに照らして、お客様満足に向けたアクションプランを計画・実行・検証・改善していくマネジメントサイクルを循環させ、今後もますます高まるお客様のご期待にお応えできるよう、常にお客様の視点に立った判断・行動がなされる組織風土への変革を進めています。

役員

2009年6月18日現在

取締役



天野 定功
代表取締役副会長



小野寺 正
代表取締役社長兼会長



長尾 哲
代表取締役執行役員副社長
経営管理担当
渉外・広報担当
子会社担当



両角 寛文
取締役執行役員専務
総務・人事担当
経営戦略担当



田中 孝司
取締役執行役員常務
ソリューション事業部門担当



高橋 誠
取締役執行役員常務
コンシューマ商品統括本部長



嶋谷 吉治
取締役執行役員常務
技術部門担当



川村 誠*



佐々木 眞一*



勝俣 恒久*

監査役

常勤監査役
祢津 信夫
大島 進
吉永 昌幸**

監査役
西川 美彦**
渡辺 捷昭**

* 社外取締役
** 社外監査役

コーポレート・ガバナンス

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。

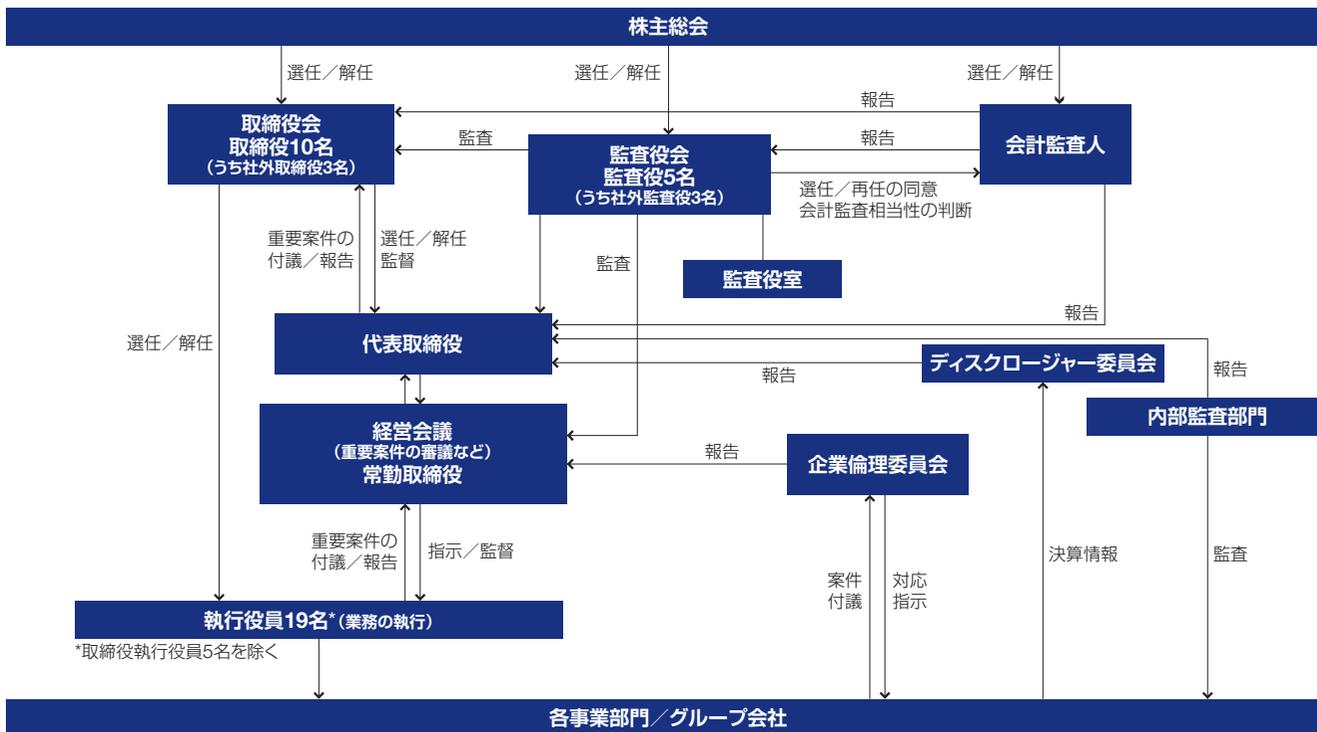
内部監査につきましては、当社グループの業務全般を対象に実施しており、内部統制体制の適切性や有効性を定期的に検証しています。内部監査結果は問題点の改善・是正に関する提言を付して代表取締役社長に報告するほか、監査役に報告を行います。

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図の通りです。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス体制図



(2009年6月18日現在)

取締役および監査役の報酬等の額

		人数(名)	報酬等の額(百万円)
取締役	社外取締役	3	22.5
	上記を除く取締役	8	361.2
監査役	社外監査役	4	35.1
	上記を除く監査役	2	48.1

- (注) 1. 上記の社外監査役の支給人員には、2008年6月19日開催の第24期定時株主総会の終結の時をもって退任した監査役1名を含んでいます。
2. 取締役の報酬限度額は、2001年6月26日開催の第17期定時株主総会において月額4,000万円以内(ただし、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まない。)と決議いただいています。また、当該取締役報酬額とは別枠として、2006年6月15日開催の第22期定時株主総会において、ストックオプションとして取締役に発行する新株予約権に関する報酬額として月額4,000万円以内と決議いただいています。
3. 監査役報酬限度額は、2000年6月28日開催の第16期定時株主総会において月額700万円以内と決議いただいています。
4. 報酬等の額には、2009年6月18日開催の第25期定時株主総会において決議いただいた以下の役員賞与が含まれています。
- | | | |
|-----|-----|--------------------------|
| 取締役 | 11名 | 8,020万円(うち社外取締役3名 750万円) |
| 監査役 | 5名 | 1,925万円(うち社外監査役3名 975万円) |
5. 取締役の報酬等の額には、ストックオプションとして2006年7月21日開催の取締役会決議により、取締役7名に付与した新株予約権および2007年7月23日開催の取締役会決議により、取締役8名に付与した新株予約権ならびに2008年7月22日開催の取締役会決議により、取締役8名に付与した新株予約権の額が含まれています。
6. 前記以外に2004年6月24日開催の第20期定時株主総会において、役員退職慰労金制度廃止に伴う取締役および監査役に対する退職慰労金精算支給を決議いただいています。同決議により、2009年6月18日開催の第25期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役2名に対し2,543万円を支払いました。

社外取締役・社外監査役の主な活動に関する事項

取締役

- ・ 取締役中村昇氏は、取締役会は8回開催中5回出席しています。
- ・ 取締役奥田碩氏は、取締役会は8回開催中8回出席しています。
- ・ 取締役勝俣恒久氏は、取締役会は8回開催中6回出席しています。

※ 取締役会に出席いただけない場合には、取締役会の議事の内容等について、適宜報告するとともに、当社の経営について、ご意見・アドバイスを伺っています。

監査役

- ・ 監査役吉永昌幸氏は、2008年6月19日就任以降、取締役会は7回開催中7回出席し、監査役会は7回開催中7回出席しています。
- ・ 監査役明石靖夫氏は、取締役会は8回開催中8回出席し、監査役会は8回開催中8回出席しています。
- ・ 監査役渡辺捷昭氏は、取締役会は8回開催中7回出席し、監査役会は8回開催中7回出席しています。

※ 社外監査役は、監査役会が定めた監査方針および計画に基づき監査業務を行っています。また、監査役会において各監査役の監査の方法ならびにその結果について報告を受け協議するほか、取締役会に出席し適宜意見を表明しています。

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部門(リスクマネジメント本部)を中核とし、全ての部門、役職員が連携して、社内関連規定に基づき、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。

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) 全てのステークホルダーをお客様ととらえ、役職員全員で、その満足度の向上を目指すTCS活動に取り組んでいます。その推進のため、TCS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ています。製品・サービスの提供にあたっては、お客様が適切に製品・サービスを選択し利用できるよう、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。

これらの全社を挙げての取り組みにより、当社グループの活動全体に対する支持と信頼を獲得し、お客様満足度の向上と顧客基盤の強化・拡大を達成していきます。
- (3) 財務報告の信頼性向上に係る内部統制システムの整備・充実を図っています。(詳細は61ページ)
- (4) 当社グループの広報・IR活動のさらなる充実を努め、当社グループの経営の透明性を確保し、全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。(詳細は60ページ)

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。さらに当社グループの社会的責任に係る事項について、環境への取り組みや社会的貢献などを含め、CSRを推進する部門を中心に、CSR報告書を作成し、開示しています。(詳細は62～63ページ)

- (5) 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。

電気通信事業者としての体制

- (1) 通信の秘密の保護
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、これを厳守するよう努めています。
- (2) 情報セキュリティ
お客様情報等の漏洩の防止、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) 災害時などにおけるネットワークおよびサービスの復旧
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。

コーポレート・ガバナンス

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。

主な研修の実績

	2008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
新人研修	約200名
eラーニング	約12,000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。



天野 定功

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、全役員・全従業員が「人間として、また企業人として何が正しいか」を常に探求し、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。

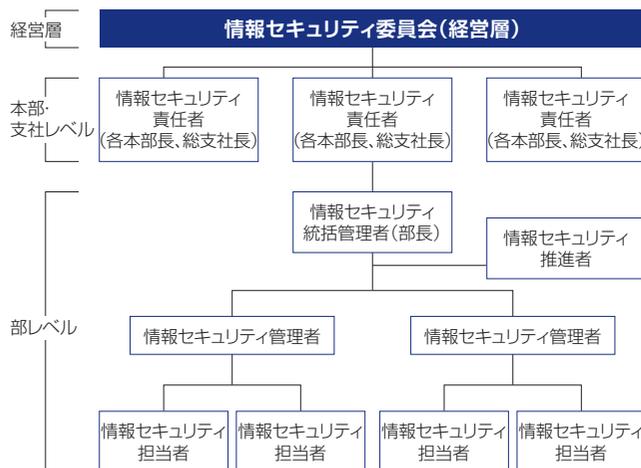
また、高い倫理観と遵法精神に基づく行動をとることにより、お客様や社会から厚い信頼と高い評価を得られる企業となるよう取り組んでおります。

このため平素から、全役員・全従業員に対し、行動指針など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(下図参照)。

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。

2008年度は、ビル入館ゲートや監視カメラの設置箇所拡大等の物理的対策、ヒューマンエラーを防止するためのシステム改修やツール類導入などの技術的対策、実際の事故事例

を取り上げたeラーニングの実施などの人的対策を実施しました。また事業用電気通信設備を中心に、設計・開発段階から情報セキュリティを確保するための取り組みを前年度に継続して実施しました。加えて、管理面の強化を目的として、「全社でのISMS認証取得」を目標に、ISMS認証の新規取得および認証登録範囲の拡大を進めてきましたが、2009年4月に社内全部署でのISMS認証取得を達成しました。

今後は、全社で構築したISMSの枠組みを積極的に活用し、各種施策の実施状況や有効性を評価し、情報セキュリティの一層の改善を進めるとともに、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いきます。

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 512595	ビルディングサポートセンター	2007年3月16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

*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います。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、適宜必要な対応を行っております。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。

更に情報セキュリティレベル向上のため、2009年4月に社内全部門で取得しましたISMS認証をベースとして、継続的な改善活動にも注力しています。

情報セキュリティ活動に終わりはありません。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するPDCAサイクルを回すことによって、当社の情報セキュリティをより一層強固なものにしていきます。

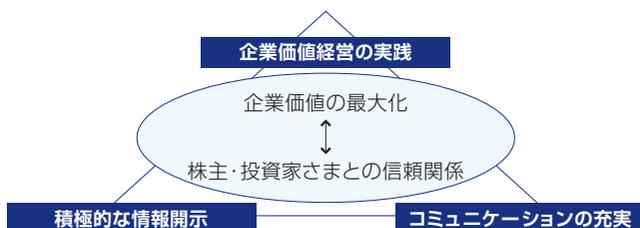
コーポレート・ガバナンス

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、金融商品取引法および東京証券取引所が定める「有価証券上場規程」などに則り、株主・投資家の皆さま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・投資家さま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、より多くの皆さまに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。

2008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。



個人投資家イベントでのミニセミナーの風景

IRツールの充実

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、様々な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、特に経営陣のIRへの積極的な取り組みが評価され、2003年度から6年連続で「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」の通信部門第1位に選定されています。



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

渉外・広報本部 IR室

Tel: 03-6678-0692 Fax: 03-6678-0305

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日及び2008年1月25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、公表しています。

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います。

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、2009年6月に内閣総理大臣に提出し、EDINETおよび当社ホームページ上で投資家の皆様に開示しています。

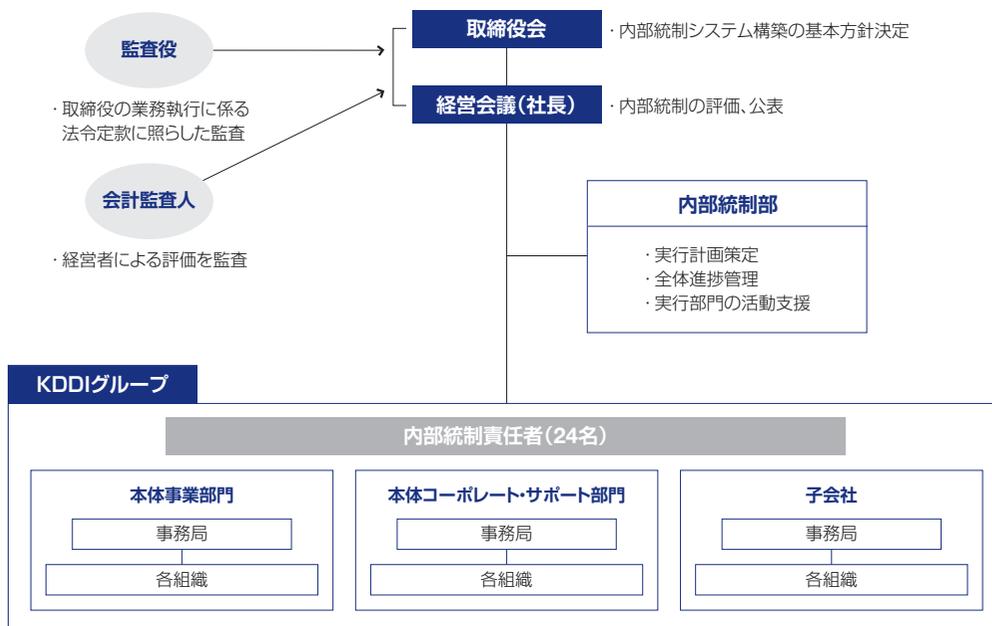
企業クオリティ向上を目指した「業務品質向上」への取り組み

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、全社を挙げた「業務品質向上」にも取り組んでいます。

2009年度からはKDDI本体および主要グループ子会社に計24名の「内部統制責任者」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

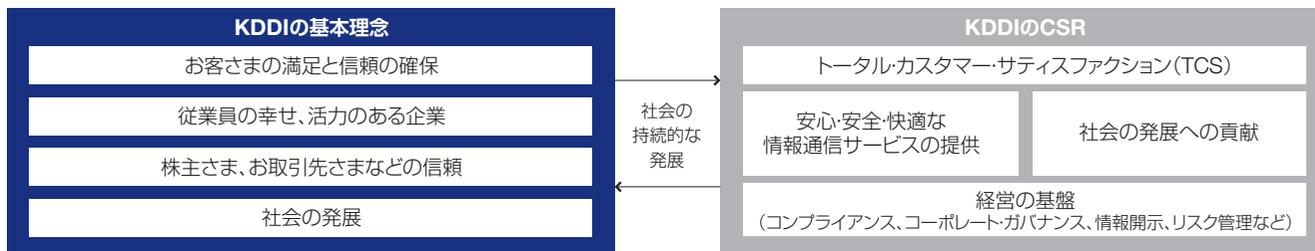
～情報通信を通じて、安心・安全で持続可能な社会の実現に貢献する～

KDDIのCSR

社会のライフライン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って、あらゆる社会活動を支えるとともに、私たちの事業が社会へ与える影響の大きさを自

覚し、一人ひとりの社員が、日々の業務の中で、基本理念を着実に実践する企業活動そのものが、KDDIのCSRと考えています。

KDDIの基本理念とCSR



CSR活動の基盤はTCS

当社は、当社サービスのご利用者にとどまらず、お取引先、従業員、株主・投資家、行政機関、地域社会など全てのステークホルダーを「お客さま」ととらえ、お客さまのご満足を追求するTCS(53ページ参照)を従来から推進していま

す。このTCSの考え方に基づいて、経営トップから社員一人ひとりにいたる全員が、全てのステークホルダーのご満足向上に取り組むことが、KDDIのCSR活動の基盤につながると考えています。

KDDIのCSR重要課題

情報通信サービスの発展により、人びとの生活や経済活動において利便性が向上する一方で、情報判断能力が培われていない青少年が携帯電話やインターネットをきっかけにトラブルに巻き込まれるなど、情報通信を取り巻く社会的な課題が存在します。

2008年度において、当社を取り巻く多くの社会的課題の中から、特に注力して取り組むべき4つの重要課題を設定し、全社でCSR活動を推進しています。

重要課題1 安心・安全な情報通信社会の実現

青少年をケータイのトラブルから守り、正しい使い方を啓発する「KDDIケータイ教室」を全国の小学校、中学校、高等学校で開催し、2009年4月現在、延べ開催数は1,000回に達しました。ケータイ教室では、社員を積極的に講師として全国の学校に派遣し、多くの社員が講師活動を通じて、通信事業がもたらす社会への影響を認識し、安心・安全な商品やサービスの提供に活かしています。

また、青少年のお客さまにインターネットをより安心・安全にご利用いただくために、au携帯電話におけるフィルタリングサービス「EZ安心アクセスサービス」に加え、インターネット接続サービス「au one net」でも「au one net安心アクセスサービス」を新たにリリースし、積極的に利用を促進しています。



KDDIケータイ教室の様相

重要課題2 安定した情報通信サービスの提供

当社は、社会のライフラインである情報通信サービスを提供する企業として、お客さまに常に安定的にサービスを提供することが事業を通じての最大の責務と認識しています。

特に、災害発生時には安否確認や救助活動のために情報通信は重要な役割を担うため、災害に備えた通信ネットワークや設備の構築を行っています。また、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衛星通信機能を備えた車載型無線基地局などを配備しています。

また、災害発生時には、社長を本部長とする対策本部を直ちに設置し、情報通信サービスの確保・早期復旧に向けた情報把握と復旧作業を被災地と連携しながら迅速に実施する体制を整えています。



2009年1月に実施した災害対策訓練の様相

重要課題3 地球環境保全への取り組み

当社では2003年3月に「KDDI環境憲章」を制定、2007年1月に第1期中期環境保全計画で掲げた環境マネジメントシステム体制を構築しました。2007年7月には、温室効果ガス排出量の削減、廃棄物削減・リサイクルの推進、環境マネジメントの質的向上を目標とした「第2期中期環境保全計画」を策定し、環境保全活動に全社で取り組んでいます。また、当社が提供する情報通信サービスが社会のCO₂削減に貢献するとの研究結果のもと、新たな取り組みの検討を開始しています。

第2期中期環境保全計画

① 地球温暖化対策	2011年に想定されるエネルギー使用量を16%削減し、温室効果ガス排出量(CO ₂ 換算)を152万tとする。
② 廃棄物削減・リサイクル推進	■ 携帯電話、撤去通信設備などの再資源化率を99%以上とする。 ■ オフィス廃棄物の削減・分別を徹底するとともに、再資源化率を70%以上とする。
③ 環境マネジメントの質的向上	■ コンプライアンスの評価・内部監査の充実 ■ 社内の環境教育・啓発活動の充実

重点課題4 多様な人財の育成による活力ある企業の実現

日本社会が少子高齢化という問題を抱える中、当社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、2008年4月に「ダイバーシティ推進室」を設置しました。外的な違いや内面の違いなど一人ひとりの個性を活かして、能力を十分発揮できる組織・環境を目指しています。

2008年度は、障がい者の採用活動を積極的に進めるとともに、さらなる雇用機会と職域の拡大を図るため、2008年4月に新会社「KDDIチャレンジド」を設立、同年10月には特例子会社の認定を取得しました。

このほか、女性社員の活躍推進、高齢者雇用の促進、ワークライフバランスの推進などにも積極的に取り組んでいます。



KDDIチャレンジドの事業のひとつ、リサイクルのための携帯電話分解の作業

社会貢献活動

社員参加型の社会貢献活動「+α(プラスアルファ)プロジェクト」

「+αプロジェクト」は、KDDI独自の社員参加型社会貢献プロジェクトです。2009年3月現在、全国約2,800名の社員がプロジェクトメンバーに登録し、メンバーが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、メンバーが推薦する慈善団体等に寄付をする仕組みです。2008年度に積み立てたポイント約500万円は、「難民支援協会」ほか、9つの慈善団体に寄付しました。



社内カフェテリアで開催したチャリティーバザー

歴史ある国際協力活動

当社は1957年に海外研修員の受け入れをはじめてから、50年以上にわたり国際協力活動に取り組んでいます。現在は、長年培ってきた情報通信技術分野における知識や技術力を活かし、開発途上の通信事情の改善やデジタル・デバイドの解消に向けてのパイロットプロジェクトの実施、技術専門家の派遣、海外研修生の受け入れを行うほか、KDDIホームページに開設したクリック募金「キボウのケラ」により、カンボジアの学校や孤児院に、パソコン、辞書、絵本などを寄贈しています。



SanlongKECスクールの生徒たち(カンボジア、Sanlong村)

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ます。

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ご注意ください。

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・事故等
4. 電気通信に関する法規制、政策決定等
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、各社において通信料と端末価格を分離させた料金プランが主流となり、端末販売価格の上昇、複数年契約型サービスの浸透に加えて、足元の景況感の悪化により前年度比較で端末販売台数が大幅に減少しています。一方、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・映像等のコンテンツサービスの提供等により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、通信料と端末価格を分離した料金プラン「シンプルコース」を改定し、端末の購入代金の分割払いを導入するとともに、お客様の多様なニーズに合わせた充実した端末ラインナップの開発、新たなコンテンツの提供等、サービス内容の拡充とお客様満足度の向上に努めていますが、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契約当たりの月間平均収入（ARPU）の低下、販売手数料やお客維持コストの増大
*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等がお客様の満足度を維持できるかどうか
- 他の事業者と比較して、常により魅力のある端末やコンテンツを提供できるかどうか
- 端末の高機能化等に伴う端末価格の上昇、販売手数料の増加
- 迷惑メール等の不適正利用によるお客様の満足度の低下や防止対応コストの増加

- 新周波数対応による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

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が進展しつつあり、事業環境が急速に変化していく中で、サービス競争が新たな局面を迎えています。

当社グループは、FTTHサービスの推販等によるアクセス回線の拡大に注力するとともに、法人のお客様向けソリューションサービスの拡充とお客様満足度の向上に努めていますが、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契約当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
- 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等がお客様の満足度を維持できるかどうか
- 他の事業者と比較して、常により魅力のあるコンテンツを提供できるかどうか

- 迷惑メール等の不適正利用によるお客様の満足度の低下や防止対応コストの増加
- IP電話の普及等による固定電話市場の縮小
- NTT接続料金の値上げの可能性
- 通信と放送の連携、移動通信と固定通信の融合等の事業環境の変化に伴う競争の激化

2. 通信の秘密および個人情報・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的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、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。

事業等のリスク

3. 自然災害・事故等

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システムおよび通信機器等に依存しています。当社グループは自然災害・事故等によるサービスの停止、中断等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
- 通信機器等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も、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。

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および完全資本分離、アクセス部門の分離等の抜本的措置の必要性を訴えています。

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います。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および経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

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
- 事業者間接続料金の算定方式、会計制度の見直し
- 指定電気通信設備制度の見直し(規制強化)
- ユニバーサルサービス制度の見直し
- MVNO等による移動通信事業への新規事業者参入
- 有害サイトの増加等によるモバイルインターネットに対する規制
- 携帯電話の利用に対する規制
- NTT東・西、NTTグループの事業の在り方に関するルール整備
- 電波の健康への影響

固定通信事業

- 指定電気通信設備制度の見直し(光ファイバ等の設備開放ルール)
- 事業者間接続料金の算定方式、会計制度の見直し
- ユニバーサルサービス制度の見直し
- 有害サイトの増加等によるインターネットに対する規制
- NTT東・西の次世代ネットワークに関する接続ルールの整備
- NTT東・西、NTTグループの事業の在り方に関するルール整備

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、金融等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等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、なお、連結子会社の一部においては確定拠出年金制度を設けています。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、現行800MHz帯設備、ひかりoneホーム100設備等について減損損失を計上しています。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

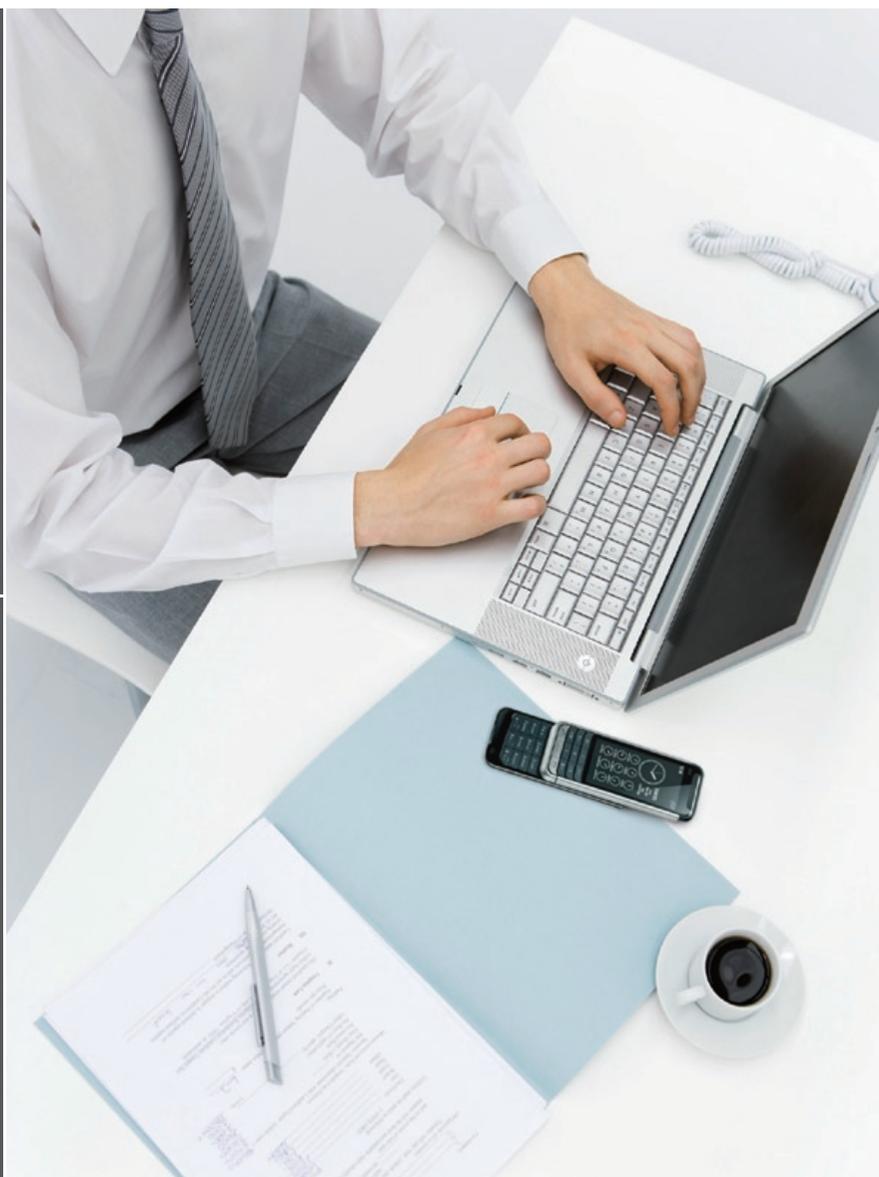
国内外における電気通信業界の再編は、当社グループの財政状態および業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

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。

財務セクション

目次

担当取締役からのメッセージ	69
5年間の要約財務データ	70
セグメント情報	71
財政状態および経営成績の分析	72
連結貸借対照表	86
連結損益計算書	88
連結株主資本等変動計算書	89
連結キャッシュ・フロー計算書	91
連結財務諸表注記	92
公認会計士の監査報告書	110



担当取締役からのメッセージ



代表取締役 執行役員副社長
長尾 哲

当社は、会社法・金融商品取引法および東京証券取引所の規則などに基づき、適正な財務報告書を作成し、四半期または適時に、適切な情報開示をしています。

決算期に開示する決算情報については、より積極的で的確な情報開示を行うため、都度、社内の「ディスクロージャー委員会」を開き、情報の精査、審議、認識の共有化を図っています。同委員会での承認後、経営会議および取締役会への付議・承認を経て、東京証券取引所の「有価証券上場規程」などに則り開示しています。また、経営監視の一環として、当社監査役による取締役の職務執行状況の監査を行っています。
(注)体制につきましては、56ページのコーポレート・ガバナンス体制図を参照ください。

また、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、専門担当組織を設置し、当社本体および主要グループ子会社の内部統制システムの構築および内部統制評価を実施し、2009年6月に内部統制報告書を内閣総理大臣に提出しています。

当社グループは、2000年の第二電電(株)・KDD(株)・日本移動通信(株)の3社合併による設立後も、(株)エーユー、ツーカーグループ3社、(株)パワードコムとの合併、東京電力(株)

ネットワークカンパニーの事業統合、JCNグループや中部テレコミュニケーション(株)の連結子会社化などを重ねてきており、それぞれの多彩な事業ノウハウや企業文化が触発し合い融合する中で、常に新たなことに挑戦する風土を形成しつつ、事業ドメインの発展拡張を進めています。

さらに、今後の経営環境変化に加えて、企業会計基準の国際化や内部統制システムの運用に対応し、さらなる経営の透明化、高度化を図るため、2008年4月にグループ会社全体の会計原則を統合、体系化した「KDDI Group Accounting Practice(以下「KGAP」)を制定、運用しています。「KGAP」の運用を通じて、高品質かつ分かりやすい財務報告を経営層とステークホルダーに持続的に提供していきたいと考えています。

このように、連結ガバナンスの向上に努めるとともに、当社グループの企業活動の実態を正確に把握していただくため、適切な財務報告の作成と、タイムリーに有益な情報を開示、提供することにより、株主、投資家の皆様のご期待に添えてまいります。

今後とも、よろしくご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

5年間の要約財務データ

3月31日に終了した各年度

KDDI連結	百万円				百万米ドル ^{*1}	
	2005	2006	2007	2008	2009	2009
営業収益	¥ 2,920,039	¥ 3,060,814	¥ 3,335,260	¥ 3,596,284	¥ 3,497,509	\$ 35,605
電気通信事業営業収益	2,300,566	2,398,526	2,592,882	2,749,897	2,720,675	27,697
附帯事業営業収益	619,473	662,288	742,378	846,387	776,834	7,908
営業利益	296,176	296,596	344,701	400,452	443,207	4,512
当期純利益	200,592	190,569	186,747	217,786	222,736	2,267
EBITDA	664,255	654,409	691,699	769,209	904,030	9,203
売上高営業利益率	10.1%	9.7%	10.3%	11.1%	12.7%	12.7%
EBITDAマージン	22.7%	21.4%	20.7%	21.4%	25.8%	25.8%
総資産	2,472,322	2,500,865	2,803,240	2,879,275	3,429,133	34,909
有利子負債残高	864,627	770,692	620,471	571,945	874,951	8,907
純資産(旧株主資本)^{*2}	1,162,192	1,295,531	1,537,114	1,715,731	1,881,329	19,152
営業活動によるキャッシュ・フロー	538,676	575,531	738,703	545,234	712,231	7,251
投資活動によるキャッシュ・フロー	(136,508)	(435,923)	(442,218)	(557,688)	(775,470)	(7,894)
フリー・キャッシュ・フロー	402,167	139,608	296,485	(12,454)	(63,240)	(644)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(376,058)	(256,935)	(258,919)	(104,410)	191,490	1,949
1株当たり情報(円及び米ドル):						
当期純利益	47,612	45,056	42,505	48,810	49,973	509
潜在株式調整後当期純利益	47,571	45,025	42,495	48,807	—	—
配当金	6,900	8,000	9,500	10,500	11,000	112
純資産(旧株主資本)	278,170	296,383	339,806	377,278	413,339	4,208

*1 米ドル金額は、便宜上、1ドル=98.23円(2009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+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

自己資本比率(%)	47.0	51.8	54.1	58.5	53.7
D/Eレシオ(倍)	0.74	0.59	0.41	0.34	0.48
自己資本当期純利益率(%)	18.5	15.5	13.3	13.6	12.6
総資産営業利益率(%)	11.6	11.9	13.0	14.1	14.1
総資産回転率(倍)	1.1	1.2	1.3	1.3	1.1
自己資本回転率(倍)	2.7	2.5	2.4	2.2	2.0
流動比率(%)	114.0	103.6	88.0	107.4	122.5
固定比率(%)	153.6	145.4	136.4	132.3	139.0
固定長期適合比率(%)	96.2	99.8	106.2	99.4	95.5
手元流動性(倍)	0.9	0.6	0.7	0.3	0.7
インタレストカバレッジレシオ(倍)	24.2	35.2	59.4	52.7	60.6
配当性向(%)	21.2	20.8	22.4	21.5	22.0

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

配当性向=年間配当金÷当期純利益

(「アニュアルレポート2009」より、計算方法を変更しています。)

(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
	2005	2006	2007	2008	2009	2009
移動通信事業						
営業収益	¥ 2,312,537	¥ 2,510,395	¥ 2,677,445	¥ 2,862,599	¥ 2,719,211	\$ 27,682
グループ外売上	2,293,525	2,484,202	2,662,550	2,851,679	2,708,005	27,568
電気通信事業	1,751,053	1,903,427	2,017,516	2,149,208	2,100,289	21,381
附帯事業	542,473	580,775	645,034	702,471	607,716	6,187
セグメント間売上	19,012	26,193	14,895	10,920	11,206	114
営業利益	292,251	354,439	385,689	455,044	501,461	5,105
当期純利益	171,698	145,303	209,458	266,472	273,120	2,780
フリー・キャッシュ・フロー	190,636	266,178	294,838	82,414	179,968	1,832
EBITDA	548,859	605,172	598,134	692,239	821,881	8,367
売上高営業利益率	12.6%	14.1%	14.4%	15.9%	18.4%	18.4%
EBITDAマージン	23.7%	24.1%	22.3%	24.2%	30.2%	30.2%

					百万円	百万米ドル*1
	2005	2006	2007	2008	2009	2009
固定通信事業						
営業収益	¥ 596,041	¥ 619,314	¥ 714,350	¥ 718,646	¥ 848,712	\$ 8,640
グループ外売上	494,729	518,716	610,364	629,647	759,313	7,730
電気通信事業	451,632	470,391	548,675	565,331	618,972	6,301
附帯事業	43,096	48,325	61,690	64,316	140,341	1,429
セグメント間売上	101,312	100,598	103,986	88,999	89,399	910
営業利益(損失)	(310)	(61,309)	(49,036)	(64,668)	(56,560)	(576)
当期純利益(損失)	(4,413)	26,362	(23,448)	(51,731)	(43,072)	(438)
フリー・キャッシュ・フロー	(3,066)	(102,317)	6,303	(53,897)	(40,744)	(415)
EBITDA	87,494	41,451	80,890	58,129	82,301	838
売上高営業利益率	(0.1%)	(9.9%)	(6.9%)	(9.0%)	(6.7%)	(6.7%)
EBITDAマージン	14.7%	6.7%	11.3%	8.1%	9.7%	9.7%

					百万円	百万米ドル*1
	2005	2006	2007	2008	2009	2009
その他事業						
営業収益	¥ 81,381	¥ 103,504	¥ 108,704	¥ 167,159	¥ 72,777	\$ 741
グループ外売上	46,399	57,896	62,345	114,958	30,191	307
セグメント間売上	34,982	45,607	46,359	52,201	42,586	434
営業利益	951	4,381	6,858	9,015	(2,476)	(25)
当期純利益(損失)	1,565	34,861	3,571	1,247	(3,543)	(36)
売上高営業利益率	1.2%	4.2%	6.3%	5.4%	(3.4%)	(3.4%)

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。

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60社並びに関連会社17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、2009年3月末現在の国内シェアは28.7%と第2位のシェアを有し、3,084万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、当連結会計年度より、従来その他事業としていたケーブルテレビ事業、海外固定通信事業、およびその関連サービスを固定通信事業に変更しました。また、2008年4月に中部テレコミュニケーション株式会社(以下「CTC」)を連結子会社化しました。固定通信事業のサービスとしては、高音質のIP電話サービス「メタルプラス」などの音声サービス、当社が提供するFTTHサービス「ひかりone」、CTC

が提供するFTTHサービス「コミュファ光」などのブロードバンドインターネット接続サービス、当社連結子会社のJCNグループが提供する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、2009年3月末現在、534万回線のご契約をいただいています。また、法人のお客様には最高水準のイーサネット「KDDI Powered Ethernet」、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。

*アクセス回線…FTTH、直収電話(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。

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並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。

(参考)連結範囲

- ・ 連結子会社60社 (前期比1社増加 増加:3社 減少:2社)
- ・ 持分法適用会社15社 (前期比1社増加 増加:1社)

KDDIグループの事業内容

2009年3月末現在

事業区分	主要サービス	主なグループ会社
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	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
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	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他
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	(株)KDDIエボルバ、(株)mediba他

(b)電気通信業界の状況と当社グループの対応

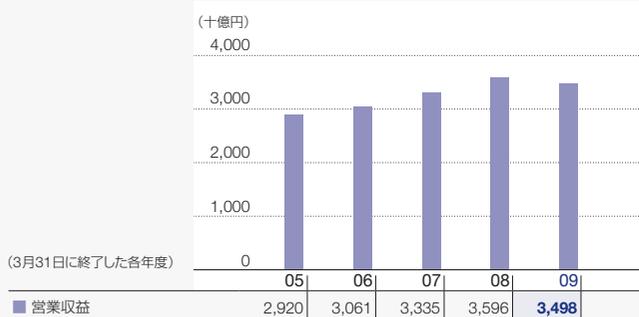
移動通信市場においては、通信事業者各社において通信料と端末価格を分離した料金プランが主流となり、端末価格の上昇、複数年契約型サービスの浸透に加えて、足元の景気後退の影響もあり、端末販売台数が大幅に減少しています。一方、低廉な料金サービスの提供、多種・多様な携帯電話端末、音楽・映像などコンテンツサービスの提供などにより、お客様獲得に向けた競争が一段と激しさを増しています。また、固定通信市場においてはブロードバンドサービスなどの展開に加え、固定通信と移動通信の融合、あるいは通信と放送の連携が進展しつつあり、事業環境が急速に変化していく中で、サービス競争が新たな局面を迎えています。

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通信料と端末価格を分離した料金プラン「シンプルコース」を改定し、端末購入代金の分割払いを導入するとともに、充実した端末ラインナップの開発、新たなコンテンツの提供など、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、FTTHサービスの推販などによるアクセス回線の拡大に注力するとともに、法人のお客様への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3兆4,975億円、対前期988億円減、前期比で2.7%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期比で増加したものの、通信料と端末価格を分離させた料金プランが主流となり端末価格が上昇した結果、端末販売台数および端末販売収入が減少したことに加えて、低廉な料金プランや料金割引サービスの拡充に伴う電気通信事業収入の減少などにより、減収となりました。固定通信事業については、CTCを連結子会社としたこと、JCNグループと海外固定系子会社などをその他事業から固定通信事業へ区分変更したことなどにより、増収となりました。

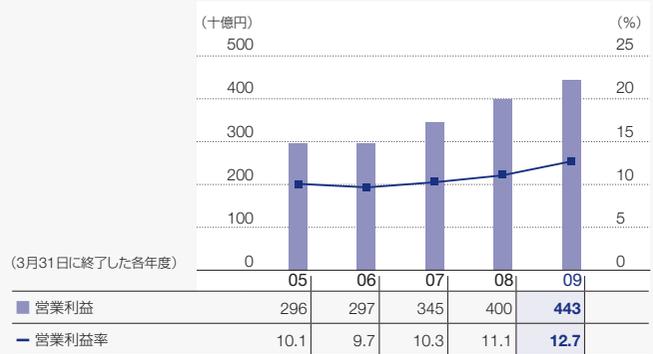
営業収益:連結



営業費用は3兆543億円、対前期1,415億円減、前期比では4.4%減少しました。移動通信事業については、端末販売台数減による端末販売原価および販売奨励金の減少などにより減少しています。一方、固定通信事業については、営業収益同様、CTCの連結子会社化、JCNグループと海外固定系子会社などをその他事業から固定通信事業へ区分変更したことなどにより増加しています。

以上の結果、営業利益は4,432億円、対前期428億円増、前期比10.7%の増益となりました。

営業利益および利益率:連結



営業外費用(収益)は483億円となり、対前期では271億円費用が増加しています。これは、匿名組合契約終了に伴う配当金363億円の収益計上があったものの、支払利息の増加および持分法投資損失の増加に加え、減損損失が対前期468億円増加、米国において顕在化したサブプライム問題に端を発した世界的金融市場の混乱により、投資有価証券評価損が51億円増加したことによるものです。

これにより、税金等調整前当期純利益は、3,949億円、対前期157億円増、前期比4.1%の増益となりました。税金費用等の計上につきましては、法人税、住民税および事業税2,009億円、法人税等調整額△306億円を計上し、法人税、住民税および事業税と法人税等調整額をあわせた対前期比では126億円増加となりました。

少数株主利益は、少数株主に帰属する利益が18億円、対前期19億円利益が減少しました。

これらの結果、当期純利益は2,227億円、対前期50億円増、前期比2.3%の増益となりました。

財政状態および経営成績の分析

連結損益計算書(要約)

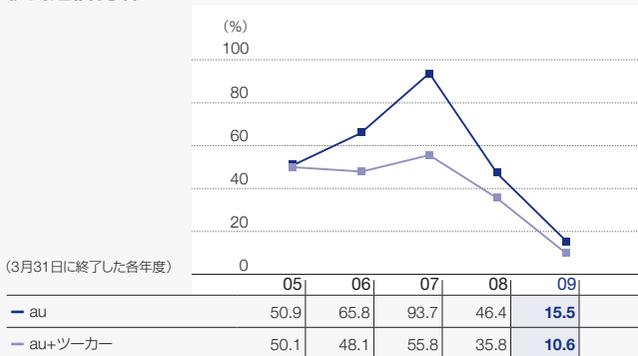
	2008.3	2009.3	増減	増減率(%)
営業収益	35,963	34,975	△988	△2.7
営業費用	31,958	30,543	△1,415	△4.4
営業利益	4,005	4,432	428	10.7
営業外費用	212	483	271	127.5
税金等調整前当期純利益	3,792	3,949	157	4.1
法人税、住民税及び事業税	1,432	2,009	577	40.3
法人税等調整額	145	△306	△451	—
少数株主利益	37	18	△19	△51.4
当期純利益	2,178	2,227	50	2.3

■ 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、ネットワーク、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



ネットワーク

当社は、CDMA 1X 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、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、2009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ました。EV-DO Rev. Aでは、下り速度は最大3.1Mbps、上り速度についても最大1.8Mbpsへと向上します。EV-DO Rev. Aの展開により、競争力の根幹であるインフラ面でさらなる充実を図っています。また、足元の旺盛なデータ通信トラフィックへの対応と、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ました。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Multicarrier 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

お客様の多様なライフスタイルにお応えするために、2008年度は幅広いラインナップを36機種(法人モデル含む)発売しました。

- ・ より高音質サウンドが楽しめる「Walkman®Phone」
- ・ 美しく撮った画像を大画面ディスプレイで存分に楽しめる「EXILIMケータイ」「Cyber-shot™ケータイ」「Wooケータイ」「AQUOSケータイ」
- ・ 「Sportio」などの「au Smart Sports」対応モデル
- ・ 上質なデザインと使いやすさを追求した大人のための携帯電話「URBANO」
- ・ 携帯電話の外と中をまるごとチェンジ可能な「フルチェンケータイ」や各種コラボレーションモデルなど多彩なデザインモデル
- ・ シニア層に向けた「簡単ケータイ」、ジュニア層に向けた「安心ジュニアケータイ」

また、さらなる端末コストの低減や開発期間の短縮に向けて、従来のプラットフォームにおける共通化領域を拡大した「KDDI統合プラットフォーム(KCP+)」への取り組みについては、操作性や機能面でのパフォーマンス改善に努め、2008年度には、KCP+搭載端末を21機種発売しました。その結果、機能追加や高機能化に加え、コストの低減や開発期間の短縮などにおいて効果を発揮しています。

*「Walkman」、「Cyber-shot」はソニー株式会社の登録商標または商標です。

*「EXILIM」はカシオ計算機株式会社の登録商標です。

*「Woo」は株式会社日立製作所の登録商標です。

*「AQUOSケータイ」は、シャープ株式会社の登録商標です。

料金

- ・「シンプルコース」の拡充(2008年6月)

2007年11月に提供を開始した「au買い方セレクト」の「シンプルコース」において、2008年6月より分割払いでも携帯電話端末をご購入いただけるプランを追加しました。

さらに、個人のお客様向けには、「シンプルコース」向けに7つの料金プランを追加し、特に月々の基本料金が最安の「プランSSシンプル」では、「誰でも割」のご利用により月々の基本使用料980円(税込)で無料通話を1,050円(税込)分ご利用いただけるなど、大変お得な料金プランとしました。2008年度のお客様の端末購入における、au買い方セレクトの選択状況は、フルサポートコースが59%、シンプルコースが41%となりました。特に、シンプルコースにおける新プラン導入以後は、シンプルコースの選択比率が上昇し、2008年度第4四半期における選択率は75%となっています。

サービス・コンテンツ

- ・パソコンをお持ちでなくてもブロードバンドのインターネット環境に接続し、「mora for LISMO」や「LISMO Video Store」で購入いただいた楽曲やビデオの再生やau携帯電話でダウンロードしたEZ「着うたフル®」の再生、CDやDVDの再生が可能なケータイ専用アミューズメント・ボックス「au BOX」のレンタルを315円(税込)／月で2008年11月より開始しました。
- ・高音質で音楽を楽しみたいというお客様のニーズにお応えすべく、AAC 320kbpsの高ビットレートの音楽サービス、EZ「着うたフルプラス™」を2008年12月より開始しました。
- ・スポーツサポートサービス「au Smart Sports」においては、ヘルスケアサービス「Karada Manager」を2008年11月より提供を開始し、またお客様参加型の環境保全活動キャンペーン「au Smart Sports屋久島Walk」「Green Road Project」を実施し、スポーツライフをより楽しく、より豊かにする活動を行っています。「au Smart Sports」は2009年4月には累計で100万契約を突破しました。

*「mora」は、株式会社レーベルゲートの商標です。

*「着うたフル」「着うたフルプラス」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又は商標です。

法人向けサービス

市場の成長が続く法人向けモバイルビジネスにも積極的に取り組んでおり、大・中規模法人向けには、ソリューション提案力・通信エリア・法人専用端末ラインナップ・通信品質などの総合力で強みを発揮し、順調にお客様基盤を拡大しました。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。

<主な法人向け新サービス>

- ・「auケータイ着信割引」の拡充(2009年1月)

法人のお客様向けには、2008年2月より提供している「auケータイ着信割引*」の割引率を2009年1月より15%から50%に変更しました。固定と移動体の通信サービスをKDDIトータルでご利用いただくことで、さらにお得なサービスとしました。

*KDDIメタルプラス(事業所用)及びNTT加入電話(「まる得ライトプラス」にお申込いただいているNTT加入電話からau携帯電話への0077発信通話)からau携帯電話に通話した際に、同一法人名義のau携帯電話を所有していれば、全てのau携帯電話への通話料を割引くサービス。

- ・「KDDIビジネスコールダイレクト*」の提供(2009年4月)

同一法人のお客様において、あらかじめグループに登録したau携帯電話およびKDDI電話の間で、内線番号による国内通話を定額料金で提供する本格的FMC(Fixed and Mobile Convergence)サービスを開始しました。これにより、多くの法人のお客様の要望である「社内電話システムにおける携帯電話の活用」と「固定電話と携帯電話間を含めた通信コスト削減」を同時に実現します。

*KDDI電話とは、KDDIメタルプラス(事業所用)、KDDI光ダイレクト、KDDI光ダイレクト over Powered Ethernet、KDDI-IPフォンに限ります。マイラインサービス(マイライン・マイラインプラス)は対象外です。また、KDDIメタルプラス(事業所用)発信、KDDI電話着信は定額対象外となります。ただし、別途ビジネス通話定額(KDDI電話間)のご契約により定額になります。

- ・「MCPC award 2009*」において、九州電力株式会社様の「配電ケータイモバイルシステム」がグランプリ(大賞)／総務大臣賞／モバイルテクノロジー賞を受賞しました。これにより、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、4年連続となります。

*「MCPC award 2009」は、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企業や団体・自治体の事例を広く募集し、紹介しています。

営業収益

当連結会計年度の営業収益は2兆7,192億円と、対前期1,434億円、前期比5.0%の減収となりました。主に以下の要因が挙げられます。

営業収益：移動通信事業



財政状態および経営成績の分析

(参考)累計契約数*

	(万契約)		純増数**
	2008.3	2009.3	
au	3,011	3,084	74
内モジュール系	81	92	11
CDMA 1X WIN (EV-DO)	1,970	2,272	303
CDMA 1X	999	781	△219
cdmaOne	42	32	△10
ツーカー (PDC)	23	—	△23
合計	3,034	3,084	50

*各期末時点の契約数

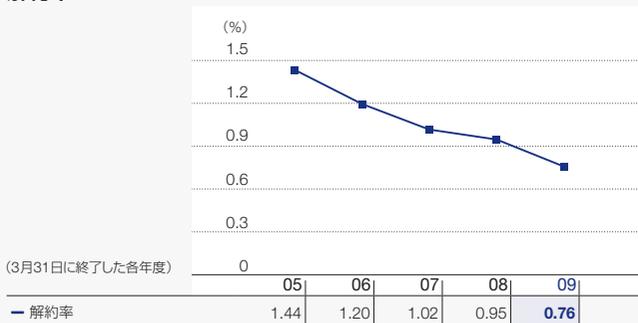
**純増数=新規契約数-解約数

累計契約数の増加及び解約率の低下

2009年3月末の累計契約数は3,084万契約、累計シェアは28.7%となりました。累計契約数は前期比50万契約の増加となっておりますが、分離プラン導入などの影響により、市場の流動性が低下するなど、新規市場全体が縮小傾向にあること、また、ツーカーサービス終了に伴い23万契約純減していることも影響し、純増数は前期比164万契約の減少となっています。

また、解約率につきましては、2年間の継続利用を条件に、ご契約時点から月々の基本使用料が50%割引となる「誰でも割」などの浸透により、0.76%と前期比0.19ポイント低下しました。

解約率



ARPU (1契約あたりの月間平均収入)の減少

「誰でも割」「家族割」など各種割引サービスの浸透、携帯電話購入時において「シンプルコース」を選択されるお客様の増加に伴い、音声ARPUは前期比13.1%減の3,590円となりました。データARPUについては、「ダブル定額」など定額サービス契約数の増加に伴い、増加率は低下しているものの前期比

au ARPU*

	(円)		増減
	2008.3	2009.3	
総合ARPU	6,260	5,800	△460
音声ARPU	4,130	3,590	△540
データARPU	2,130	2,210	80

*各期における平均ARPU

3.8%増の2,210円となりました。結果、総合ARPUは7.3%減の5,800円となりました。

携帯電話端末販売収入の減少

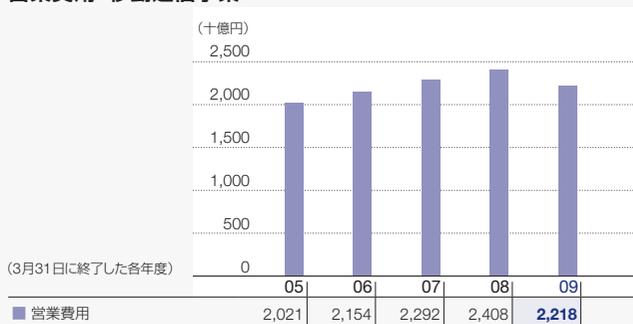
携帯電話事業者各社において、通信料と端末価格を分離させたプランが主流となり、端末価格が上昇したことにより、端末販売台数が大幅に減少しました。当社においても、端末販売台数が前期比32%減少し、端末販売収入が減少しています。

累計契約者数の増加及び解約率の低下は、収益増加の要因となるものですが、ARPUの低下および端末販売収入の減少による収益減少要因が大きく、前期比減収となっています。

営業費用

当連結会計年度の営業費用は、2兆2,178億円、対前期1,898億円、前期比7.9%減少しました。主に以下の要因が挙げられます。

営業費用:移動通信事業



うち、WIN利用者ARPU*

	(円)		増減
	2008.3	2009.3	
総合ARPU	7,790	6,950	△840
音声ARPU	4,590	3,930	△660
データARPU	3,200	3,020	△180

携帯電話端末販売原価の減少

端末販売原価については、販売収益同様に端末販売台数の大幅な減少により、大きく減少しています。なお、端末平均調達コストについては、KCP+搭載端末の増加によるコスト低減効果はあるものの、機能追加や高機能化に加え、端末メーカーへの発注数量削減により端末調達コストが上昇したことから、前期比3,000円増の41,000円となりました。

販売一時金総額の減少

お客様のご契約に伴い、販売代理店に対して支払う販売一時金については、主に携帯電話端末販売台数の大幅な減少に伴い、大きく減少しています。当連結会計年度の携帯電話端末販売一時金の総額は4,250億円、前期比1,610億円減少しました。一方で、販売一時金単価は、前期比2,000増の39,000円でした。2007年11月のau買い方セレクト導入と同時に実施した「端末卸売価格の見直し」による卸売価格の上昇に合わせて、販売代理店およびお客様への影響を考慮し激変緩和措置を講じたことにより、従来ベースとの比較において販売一時金単価は上昇しています。さらに、シンプルコースの構成比率上昇により販売手数料単価の低減は進んだものの、端末販売市場の大幅縮小に伴う端末在庫の調整や、高機能搭載モデルの構成比率が増加したことによる端末調達単価上昇の影響も、販売手数料単価が増加した要因として挙げられます。

減価償却費の増加

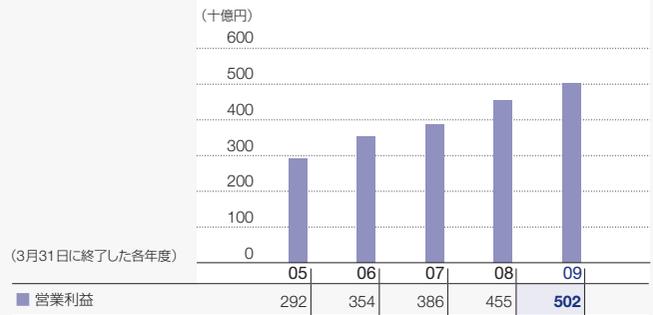
ご契約者の増加、通話品質の向上、およびEV-DO Rev. A サービスエリアの拡充に伴う2GHz帯周波数における整備と同時に、800MHz帯周波数の再編を見据え新たに割り当てられる新800MHz帯の整備により、無線基地局および交換局設備などの新設・増設を実施しました。また、当連結会計年度より、2008年度法人税法改正において機械設備の法定耐用年数が6年から9年に変更されたことを契機に減価償却方法を定額法から定率法に変更しました*。さらに、2012年7月以降使用を停止する現行800MHz帯設備については、減価償却方法を4年定率法に変更しました。これらにより、減価償却費は前期比で773億円増加しています。

*減価償却方法の変更、耐用年数の見直しについては、重要な会計方針および見積り—固定資産の償却方法および耐用年数(85ページ)をご参照ください。

営業利益

移動通信事業の営業利益については、5,015億円、対前期464億円、前期比10.2%の増益となり、連結営業利益を牽引しています。

営業利益：移動通信事業



(b) 固定通信事業

固定通信事業では、IP化・ブロードバンド化が急速に進展する中、FTTHサービスや高品質IP電話サービス「メタルプラス」などの月々の基本料収入が見込まれるアクセス回線への取り組みを強化し、顧客基盤の拡大を図るとともに、法人のお客様向けソリューションサービスの拡販に努めました。また、2008年4月にCTCを連結子会社とし、中部地区におけるFTTHサービス、法人のお客様向けイーサネットサービスの拡販に努めました。なお、当連結会計年度より上記CTCに加え、前期までその他事業に区分していたJCNグループおよび海外固定系子会社などを固定通信事業に区分変更しました。

アクセス回線の拡販

- ・FTTHサービスについては、当社が提供する「ひかりone」、CTCが提供する「コミュファ光」の2008年度末のご契約数が、1,099千契約となりました。
- ・「メタルプラス」については、2008年度末のご契約数が、3,130千契約となりました。
- ・ケーブルテレビ会社のネットワークと当社のCDN*を利用した電話サービス「ケーブルプラス電話」については、提携するCATV局を順次拡大し、2008年度末時点の提携CATV局が70社、またご契約数が604千契約となりました。

*Content Delivery Networkの略：IP技術、大容量回線などを活用し、映像・音声などの配信に適したコンテンツ配信網。

- ・当社連結子会社のCATV会社ジャパンケーブルネット株式会社の傘下局数が15局、また契約数*が722千契約に拡大しました。

*放送、インターネット、電話のうち、1つでも契約のある世帯数。

財政状態および経営成績の分析

(参考)累計契約数*

			(万契約)
	2008.3	2009.3	純増数**
FTTH	71	110	39
メタルプラス	328	313	△15
ケーブルプラス電話	29	60	32
ケーブルテレビ	67	72	6
(再掲)固定系アクセス回線	483	534	52

*各期末時点の契約数

**純増数=新規契約数-解約数

FTTHサービス

・「ギガ得プラン」の提供開始

FTTHサービス「ひかりoneホーム」を刷新し、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」の提供を、2008年10月より開始しました。同時に、サービス提供エリアを北海道エリア(札幌市、北広島市、江別市、石狩市の一部)に拡大しました。

料金サービス

・「auまとめトーク」の提供開始

本格的なFMCサービス「auまとめトーク」の提供を、2008年8月より開始しました。

「auまとめトーク」は、「KDDIまとめて請求」にご加入のご自宅の「auおうち電話*」からau携帯電話および「auおうち電話」への国内通話料を24時間無料とするとともに、「au→自宅割」の対象のご自宅が「auおうち電話」であればau携帯電話からご自宅への国内通話が24時間無料となるサービスです。

*「ひかりone電話サービス」「メタルプラス電話サービス」「ADSL one電話サービス」「ケーブルプラス電話」「au one netの050番号サービス(KDDI-IP電話)」「コミュファ光電話」の総称。

なお、2009年3月からは、本サービスの適用対象にCTCが提供する「コミュファ光電話」を追加しました。これにより、「コミュファ光電話」にご契約いただいたお客様とKDDI固定電話およびau携帯電話との国内通話料およびau携帯電話からご自宅の「コミュファ光電話」への国内通話料が無料になります。

法人向けサービス

・日本～ロシア間光海底ケーブル(Russia-Japan Cable Network:以下、「RJCN」)の運用開始

ロシア最大の長距離通信事業者であるRostelecom(ロステレコム)と共同で、大容量(640Gbps)、南北2ルート構成により一方に障害が起こっても瞬時に自動復旧を行う機能を有する信頼性の高い光海底ケーブル「RJCN」の運用を、2008年9月に開始しました。当社はロステレコムが所有するロシア

横断光ファイバネットワークと接続し、日本～欧州間を最短ルートで結びます。これにより、伝送遅延が約30%～50%程度改善され*、高品質で信頼性の高いサービスの提供が可能となりました。

*KDDIのバックボーンネットワークにおける比較

・データセンター事業の拡大

日本国内および海外で広く展開するデータセンターのブランドを2008年10月より「TELEHOUSE(テレハウス)」に統合しました。「TELEHOUSE」ブランドのデータセンター事業は1989年より欧米で開始しており、高い品質と信頼性により、海外では高い評価を得ています。本ブランドの統合に合わせて、スペックの標準化を図り、どの地域でも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提供します。国内では、名古屋市に2拠点目のデータセンターとして「TELEHOUSE名古屋 栄」を新設し、2009年9月よりサービス提供を開始します。海外では、フランスにおいて、同国内最大規模となる3拠点目のデータセンター「TELEHOUSE PARIS Magny(テレハウス パリ マニ)」を新設し、2009年3月よりサービス提供を開始しました。また韓国ソウルのデータセンターを、2009年4月より「TELEHOUSE SEOUL(テレハウス ソウル)」に改称し、「TELEHOUSE」の品質ガイドラインに従った高品質なデータセンターサービスを提供しています。

営業収益

当連結会計年度の営業収益は8,487億円、対前期1,301億円増、前期比18.1%の増収となりました。主に以下の要因が挙げられます。

営業収益：固定通信事業



・CTCの連結子会社化による影響

中部地区における法人のお客様向けサービスの強化、個人のお客様向けFTTHサービスの強化を目的とし、2008年4月にCTCを連結子会社としました。連結子会社化に伴い、顧客などの事業基盤が当社グループに新たに加わったことから、増収の要因となりました。

・事業区分変更の影響

当社グループでは、固定通信事業における戦略およびその範囲を明確化するため、従来「その他事業」として区分していたケーブルテレビ事業、その他固定通信サービス、海外固定通信事業およびその関連サービスを「固定通信事業」に変更しました。

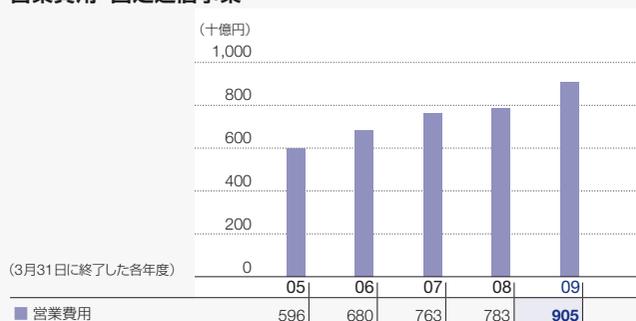
この区分変更により、「固定通信事業」に区分される会社数が増加したため、増収の要因となりました。

なお、前連結会計年度において、変更後の事業区分によった場合の営業収益は7,990億円となります。

営業費用

当連結会計年度の営業費用は9,053億円、対前期1,220億円、前期比15.6%の増加となりました。主に以下の要因が挙げられます。

営業費用：固定通信事業



・CTC連結子会社化による影響

営業収益同様、連結子会社化により各種費用が増加しました。

・事業区分変更による影響

営業収益同様、「固定通信事業」に区分される会社数が増加したため、人件費・減価償却費などの各種費用が増加しました。

上記の通り、当社グループ連結ベースでは「固定通信事業」に区分される会社数の増加に伴い費用が増加していますが、KDDI単体では以下の費用が減少しました。

・減価償却費

機械設備における耐用年数は、2008年度法人税法改正において法定耐用年数が6年から9年へと変更されたことを契機に、当連結会計年度より耐用年数の見直しを行った*結果、減価償却費が減少しました。

*耐用年数の見直しについては、重要な会計方針および見積りー固定資産の償却方法および耐用年数(85ページ)をご参照ください。

・販売手数料

FTTHについては、拡販期にあり契約獲得数は増加しているものの、auショップなどを活用した販売チャネルの見直しにより販売手数料単価を抑制しています。また、メタルプラスについては、サービス採算が黒字化し契約数を維持するフェーズに入っていることから、契約獲得数が減少しており、販売手数料総額は前期よりもわずかに減少しました。

なお、前連結会計年度において、変更後の事業区分によった場合の営業費用は8,570億円となります。

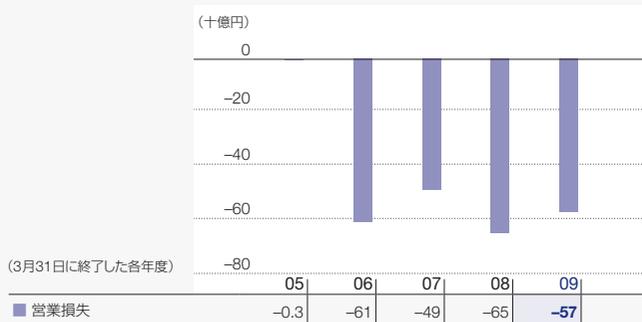
財政状態および経営成績の分析

営業利益(損失)

固定通信事業の営業損益は、FTTHの拡販などに伴い営業損失566億円となりました。事業区分変更の影響や、販売手数料などの費用減少に努めた結果、損失幅は前期比81億円縮小しています。

なお、前連結会計年度において、変更後の事業区分による場合の営業損失は580億円となります。

営業損失: 固定通信事業



(c) その他事業

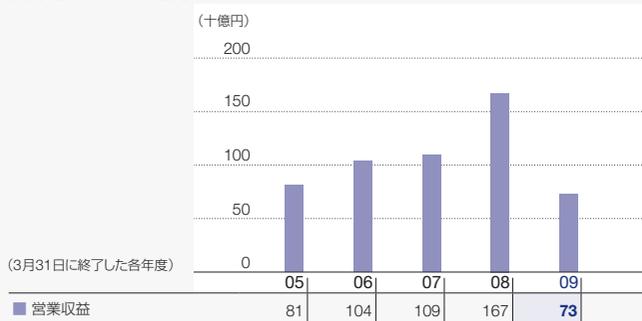
その他事業については、当社グループ全体の競争力を強化するため、今後の成長が見込まれる事業分野を、重点的に強化してきました。

なお、前期「その他事業」に区分していましたがケーブルテレビ事業、海外固定通信事業およびその関連サービスを「固定通信事業」に変更しました。

営業収益

当連結会計年度の営業収益は、728億円、対前期944億円、前期比56.5%の減収となりました。

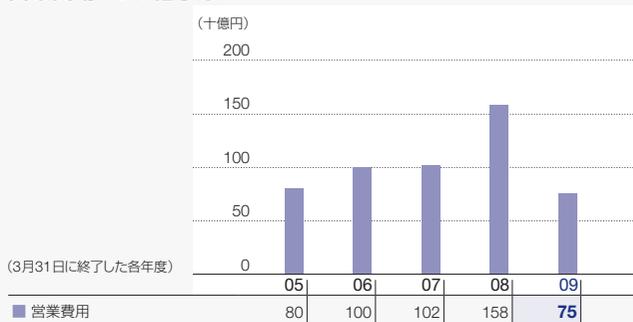
営業収益: その他事業



営業費用

当連結会計年度の営業費用は、753億円、対前期829億円、前期比52.4%の減少となりました。

営業費用: その他事業

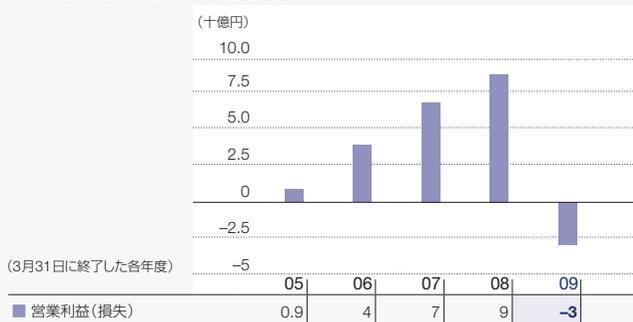


営業利益(損失)

その他事業の営業損益は、営業損失25億円、対前期115億円の損失増となりました。

その他事業における業績の減少要因は、上記いずれも主に事業区分変更の影響となっています。なお、前連結会計年度において、変更後の事業区分による場合の営業収益は661億円、営業費用は636億円、営業利益は25億円となります。

営業利益(損失): その他事業



(注)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483億円の損失となり、対前期271億円費用が増加しました。主に以下の要因が挙げられます。

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8,750億円、対前期末で3,030億円増加しました。これに伴い、当連結会計年度の支払利息は120億円、対前期20億円増加しました。

持分法による投資損益

持分法による投資損益は22億円の損失となり、対前期44億円損失が増加しました。これはUQコミュニケーションズ株式会社および株式会社じぶん銀行が当連結会計年度よりサービスを開始し、事業立ち上げに関わる費用が発生したことによるものです。

(参考)

・UQコミュニケーションズ株式会社

当社とIntel Capital Corporation、東日本旅客鉄道株式会社、京セラ株式会社、株式会社大和証券グループ本社および株式会社三菱東京UFJ銀行が、モバイルWiMAX技術を用いた2.5GHz広帯域移動無線アクセスシステム(BWA)の特定基地局開設計画の認定取得を目的に設立し、2008年7月に電気通信事業法に基づく電気通信事業の登録を受け、2009年2月、「UQ WiMAX」事業を東京23区・横浜市・川崎市の一部で開始しました。

・株式会社じぶん銀行

当社と株式会社三菱東京UFJ銀行が共同で設立し、2008年7月より、お客様向けサービスを開始しました。口座数は2009年4月に50万口座を達成しました。

匿名組合契約終了に伴う配当金

2001年9月に実施した土地建物等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1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、営業外収益に計上しました。

減損損失、固定資産除却損の状況

当連結会計年度の減損損失は680億円となり、対前期では468億円損失が増加しました。また、当連結会計年度の固定資産除却損は91億円となり、対前期では16億円損失が増加しました。

(当連結会計年度)

・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。

【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として91億円を計上しました。

(前連結会計年度)

・減損損失212億円

【国内伝送路遊休資産等の減損】

国内伝送路等の一部を含む稼働率が低下している資産について、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額187億円を減損損失として計上しました。

・固定資産除却損75億円

ツーカー携帯電話サービス終了(2008年3月末)に伴い、周波数帯を返還したことに伴う設備除却損および撤去費として75億円を計上しました。

■ 法人税、住民税およ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、住民税および事業税は2,009億円、法人税等調整額は△306億円を計上し、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期比較では126億円増加しました。この主な要因は、課税所得の増加により法人税、住民税および事業税が577億円増加する一方、固定資産減損損失による償却超過額など税務否認一時差異の増加に伴い、法人税等調整額が451億円減少したことなどです。

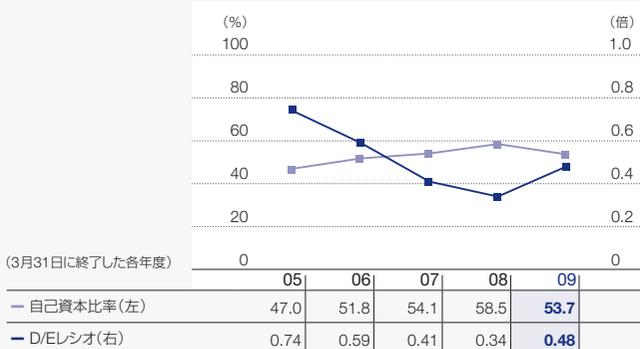
財政状態および経営成績の分析

設備投資および資産の状況

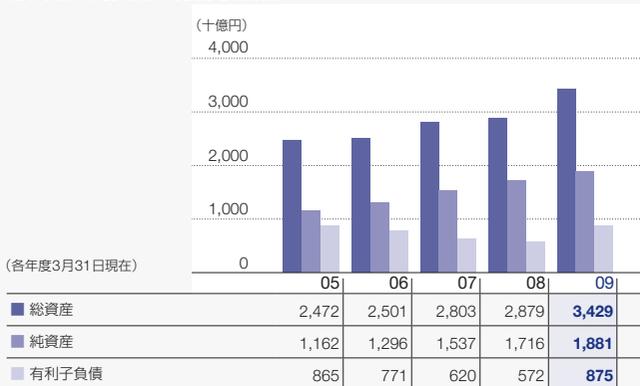
■ 資産の状況

2009年3月期末の連結の総資産は3兆4,291億円、前期比5,499億円増加、純資産は1兆8,813億円、前期比1,656億円増となりました。これに伴い、自己資本比率は53.7%、前期比4.8ポイント減少しました。資産の増加の主な要因は、設備投資による有形、無形固定資産の増加に加え、証券化していた新宿ビル・大手町ビル・名古屋ビル・大阪ビルの信託受益権取得に伴う有形固定資産の増加、CTCの連結子会社化による有形、無形固定資産の増加によるものです。負債の増加の主な要因は、長期および短期借入れおよび社債発行などによるものです。

自己資本比率およびD/Eレシオ



総資産、純資産、有利子負債



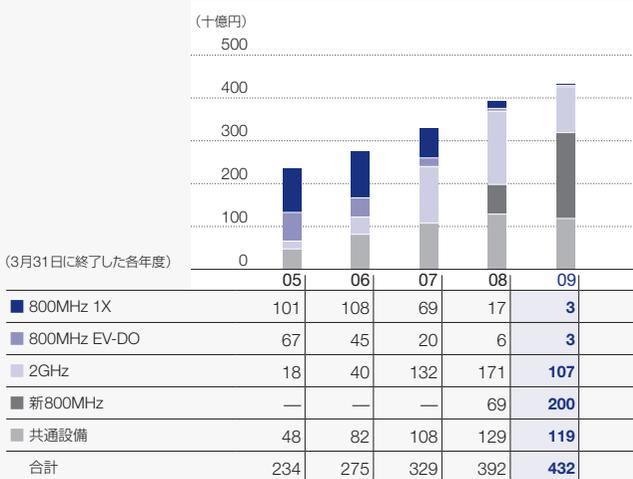
■ 設備投資の状況

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帯の整備を本格化し、無線基地局及び交換局設備等の新設・増設を行いました。また、CDMA 1X WIN契約者・データ定額制加入者の増加および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。

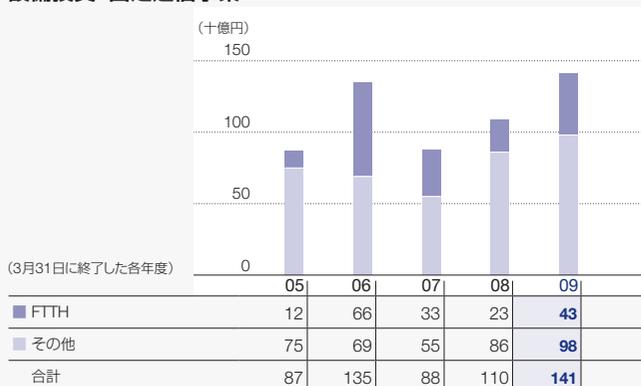
設備投資: 移動通信事業



(b) 固定通信事業

コンシューマ向けにおいては、ひかりone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。また、法人向けにおいては、IP-VPNサービス、広域イーサネットサービスの需要増への対応やKDDI Wide Area Virtual Switchなどの新サービス提供による商品力強化に伴い、設備の増設を行いました。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。

- 移動通信事業については、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、法人のお客様向けには、移動通信と固定通信を融合したサービスの提供を進め、お客様の利便性向上に努めます。
- 固定通信事業については、FTTHサービス「ひかりone」「コミュファ光」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、顧客基盤のさらなる拡大とお客様の利便性向上に努めます。また、法人のお客様向けには、データセンターをコアとして、ネットワークサービス・IT機器などの提供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。

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

キャッシュ・フロー（要約）

	2008.3	2009.3	増減
営業活動CF	5,452	7,122	1,670
投資活動CF	△5,577	△7,755	△2,178
FCF	△125	△632	△508
財務活動CF	△1,044	1,915	2,959
現金・現金同等物残高 (手元流動性)	755	2,003	1,248

(a) 営業活動によるキャッシュ・フロー

7,122億円の収入 対前期1,670億円収入増

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1,670億円増加し、7,122億円の収入となりました。この主な要因は、移動通信事業における分割払い導入などに伴い売上債権が増加したものの、減価償却費および減損損失の増加ならびに前々連結会計年度末が休日であったことによるものです。

(b) 投資活動によるキャッシュ・フロー

7,755億円の支出 対前期2,178億円支出増

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2,178億円支出増の7,755億円の支出となりました。主な支出の増加要因は、株式会社セントラル・タワー・エステートからの信託受益権の取得による支出2,071億円および設備投資の増加などによるものです。

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

財政状態および経営成績の分析

(c)フリー・キャッシュ・フロー

△632億円 対前期508億円減

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508億円減少し△632億円となりました。

(d)財務活動によるキャッシュ・フロー

1,915億円の収入 対前期2,959億円収入増

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2,959億円収入増の1,915億円の収入となりました。主な要因は長期および短期借入れならびに社債発行などによるものです。

■ 流動性

当連結会計年度末における当社グループの現金および現金同等物の残高は2,003億円と、前連結会計年度末755億円と比較して1,248億円増加しました。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・社債償還資金と設備投資資金の一部に充当するため、社債発行により1,200億円、金融機関より2,500億円の資金調達を実施しました。その他の所要資金については、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800億円増加の3,278億円、借入金残高は2,134億円増加の5,373億円、リース債務残高は98億円となりました。

■ 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	3,278	198	830	1,550	700
金融機関借入	5,373	1,192	1,558	1,922	700
その他	1	1	0	0	—
リース債務	98	24	48	25	0
合計	8,750	1,415	2,437	3,498	1,400

■ 為替リスク

当社グループは、外貨建ての営業取引、海外投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。

■ 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について親会社が一括で管理を行い、これによる資金需要については親会社から子会社へ貸付ける体制を整備することにより、ファイナンスコストの抑制に努めています。

これらの結果、当連結会計年度末の連結有利子負債残高8,750億円における直接調達と間接調達の比率は37%:63%、親会社における調達比率は96%となりました。

なお、当社の格付については、2008年3月に格付投資情報センターより長期優先債務付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63億円となりました。

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。

■ 固定資産の償却方法及び耐用年数

当連結会計年度において、移動体通信事業の機械設備の償却方法変更および、主として機械設備における耐用年数の見直しを行いました。

移動体通信事業の機械設備の償却方法は、当連結会計年度より定額法から定率法へと変更しました。この変更は、固定通信事業と移動通信事業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、および放送との連携）による最適かつ最先端の通信環境の提供を目指して、固定通信事業と移動通信事業との減価償却方法を統一したものです。

機械設備における耐用年数は、2008年度法人税法改正において法定耐用年数が6年から9年へと変更されました。それを受けて該当設備の使用環境、技術進歩などを総合的に考慮した結果、当社グループにおいても耐用年数の見直しを実施しました。

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います。

前連結会計年度においては、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187億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見込価額により測定しました。また一部の子会社の遊休資産などについても25億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設備については、「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。

■ 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及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上、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、将来にわたって定期的に認識されるため、将来期間において認識される退職給付費用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。

連結貸借対照表

KDDI株式会社および子会社

2008年および2009年3月期末	単位:百万円		(注1) 単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
資産			
流動資産			
現金及び預金、有価証券	¥ 75,546	¥ 200,311	\$ 2,039
受取手形及び売掛金、未収入金	453,382	513,396	5,226
貸倒引当金(流動)	(14,004)	(14,433)	(147)
貯蔵品	61,911	77,394	788
繰延税金資産(流動)(注13)	52,197	72,001	733
その他の流動資産	23,270	21,569	220
	652,302	870,238	8,859
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	3,224,658	3,628,310	36,937
建物、構築物	516,754	579,465	5,899
機械及び装置、車両、工具器具備品	140,497	145,211	1,478
土地	52,987	241,984	2,464
建設仮勘定	130,151	113,871	1,159
その他の有形固定資産	1,563	10,780	110
	4,066,610	4,719,621	48,047
減価償却累計額	(2,449,079)	(2,767,559)	(28,175)
	1,617,531	1,952,062	19,872
投資等及び無形固定資産			
投資有価証券(注6)	46,044	40,567	413
敷金及び保証金	39,891	39,623	403
無形固定資産	254,100	249,189	2,537
のれん	68,501	62,872	640
繰延税金資産(固定)(注13)	99,925	111,400	1,134
関係会社株式、その他の投資及びその他の資産	111,424	114,325	1,164
貸倒引当金(固定)	(10,443)	(11,143)	(113)
	609,442	606,833	6,178
資産合計	¥ 2,879,275	¥ 3,429,133	\$ 34,909

連結財務諸表注記をご参照ください。

2008年および2009年3月期末	単位:百万円		(注1) 単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
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)	¥ 99,207	¥ 141,661	\$ 1,442
支払手形及び買掛金、未払金	318,494	327,416	3,333
未払法人税等	77,804	117,887	1,200
未払費用	10,733	12,919	132
賞与引当金	19,232	18,584	189
その他の流動負債	81,658	91,649	933
	607,128	710,116	7,229
固定負債			
長期借入金(注7)	264,855	418,084	4,256
社債(注7)	207,768	307,753	3,133
ポイント引当金	43,055	62,656	638
退職給付引当金、その他の固定負債(注7,14)	40,738	49,195	501
	556,416	837,688	8,528
負債合計	1,163,544	1,547,804	15,757
偶発債務(注8)			
純資産(注11)			
資本金:			
授權株式数			
2008年3月31日現在	—	7,000,000株	
2009年3月31日現在	—	7,000,000株	
発行済株式総数			
2008年3月31日現在	—	4,484,818.86株	
2009年3月31日現在	—	4,484,818.00株	
資本剰余金	141,852	141,852	1,444
利益剰余金	367,267	367,092	3,737
自己株式:	1,173,826	1,347,637	13,719
自己株式数			
2008年3月31日現在	—	23,032.89株	
2009年3月31日現在	—	30,705.00株	
株主資本合計	(20,625)	(25,245)	(257)
	1,662,320	1,831,336	18,643
その他有価証券評価差額金	18,571	18,529	189
為替換算調整勘定	2,443	(8,805)	(90)
評価・換算差額等合計	21,014	9,724	99
新株予約権	495	991	10
少数株主持分	31,902	39,278	400
純資産合計	1,715,731	1,881,329	19,152
負債・純資産合計	¥ 2,879,275	¥ 3,429,133	\$ 34,909

連結損益計算書

KDDI株式会社および子会社

2008年および2009年3月期	単位:百万円		(注1) 単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
営業収益:			
電気通信事業営業収益	¥ 2,749,897	¥ 2,720,675	\$ 27,697
附帯事業営業収益	846,387	776,834	7,908
営業収益計	3,596,284	3,497,509	35,605
営業費用:			
営業費	1,259,845	705,927	7,186
減価償却費	337,941	417,805	4,253
通信設備使用料	453,686	433,938	4,418
附帯事業営業費用	774,670	1,065,032	10,842
その他	369,690	431,600	4,394
営業費用計	3,195,832	3,054,302	31,093
営業利益	400,452	443,207	4,512
営業外費用(収益):			
支払利息	10,010	11,960	122
受取利息	(1,189)	(1,036)	(11)
投資有価証券評価損	157	5,269	54
固定資産売却損益	—	(538)	(6)
関係会社株式売却益	(209)	—	—
持分法による投資損益	(2,110)	2,248	23
償却債権取立益	(353)	(271)	(3)
匿名組合投資利益	(7,899)	(7,212)	(74)
匿名組合契約終了に伴う配当金	—	(36,284)	(369)
固定資産除却損	7,544	9,099	93
減損損失(注9)	21,230	68,046	693
その他営業外損益	(5,934)	(2,937)	(30)
営業外費用計	21,247	48,344	492
税金等調整前当期純利益	379,205	394,863	4,020
法人税等:			
当年度分	143,221	200,896	2,045
繰延税額	14,491	(30,572)	(311)
法人税等計	157,712	170,324	1,734
少数株主利益	3,707	1,803	19
当期純利益	¥ 217,786	¥ 222,736	\$ 2,267

2008年および2009年3月期	単位:円		(注1) 単位:米ドル
	2008	2009	2009
1株当たり情報:			
当期純利益	¥ 48,810	¥ 49,973	\$ 508.74
潜在株式調整後当期純利益	48,807	—	—
配当金額	10,500	11,000	111.98

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

2008年および2009年3月期	単位:百万円		(注1) 単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
株主資本			
資本金			
前期末残高	¥ 141,852	¥ 141,852	\$ 1,444
当期変動額			
当期変動額合計	—	—	—
当期末残高	141,852	141,852	1,444
資本剰余金			
前期末残高	367,272	367,267	3,739
当期変動額			
自己株式の処分	(5)	(174)	(2)
自己株式の消却		(1)	(0)
当期変動額合計	(5)	(175)	(2)
当期末残高	367,267	367,092	3,737
利益剰余金			
前期末残高	1,000,662	1,173,826	11,950
在外子会社の会計処理の変更に伴う増減		131	1
当期変動額			
剰余金の配当(注11)	(44,620)	(49,057)	(499)
当期純利益	217,786	222,736	2,267
連結範囲の変動	(2)	—	—
当期変動額合計	173,164	173,679	1,768
当期末残高	1,173,826	1,347,637	13,719
自己株式			
前期末残高	(20,310)	(20,625)	(210)
当期変動額			
自己株式の取得	(354)	(5,260)	(54)
自己株式の処分	39	640	7
自己株式の消却		1	0
当期変動額合計	(315)	(4,619)	(47)
当期末残高	(20,625)	(25,245)	(257)
株主資本			
前期末残高	1,489,476	1,662,320	16,923
在外子会社の会計処理の変更に伴う増減		131	1
当期変動額			
剰余金の配当(注11)	(44,620)	(49,057)	(499)
当期純利益	217,786	222,736	2,267
自己株式の取得	(354)	(5,260)	(54)
自己株式の処分	34	466	5
連結範囲の変動	(2)	—	—
当期変動額合計	172,844	168,885	1,719
当期末残高	¥ 1,662,320	¥ 1,831,336	\$ 18,643

連結株主資本等変動計算書

2008年および2009年3月期	単位:百万円		(注1) 単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
評価・換算差額等			
その他有価証券評価差額金			
前期末残高	¥ 22,322	¥ 18,571	\$ 189
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	(3,751)	(41)	(0)
当期変動額合計	(3,751)	(41)	(0)
当期末残高	18,571	18,530	189
為替換算調整勘定			
前期末残高	4,467	2,443	25
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	(2,024)	(11,249)	(115)
当期変動額合計	(2,024)	(11,249)	(115)
当期末残高	2,443	(8,806)	(90)
評価・換算差額等合計			
前期末残高	26,789	21,014	214
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	(5,775)	(11,290)	(115)
当期変動額合計	(5,775)	(11,290)	(115)
当期末残高	21,014	9,724	99
新株予約権			
前期末残高	137	495	5
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	358	496	5
当期変動額合計	358	496	5
当期末残高	495	991	10
少数株主持分			
前期末残高	20,712	31,902	324
当期変動額			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	11,190	7,376	76
当期変動額合計	11,190	7,376	76
当期末残高	31,902	39,278	400
純資産合計			
前期末残高	1,537,114	1,715,731	17,466
在外子会社の会計処理の変更に伴う増減		131	1
当期変動額			
剰余金の配当(注11)	(44,620)	(49,057)	(499)
当期純利益	217,786	222,736	2,267
自己株式の取得	(354)	(5,260)	(54)
自己株式の処分	34	466	5
連結範囲の変動	(2)	—	—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	5,773	(3,418)	(34)
当期変動額合計	178,617	165,467	1,685
当期末残高	¥ 1,715,731	¥ 1,881,329	\$ 19,152

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

2008年および2009年3月期	単位:百万円		(注1) 単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
I 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	¥ 379,205	¥ 394,863	\$ 4,020
減価償却費	351,269	434,623	4,424
減損損失	21,230	68,046	693
のれん及び負ののれん償却額	8,225	9,735	99
固定資産売却損益	(24)	(514)	(5)
固定資産除却損	17,828	26,200	267
匿名組合契約終了に伴う配当金	—	(36,284)	(369)
貸倒引当金の増加額	25	1,439	15
退職給付引当金の減少額	(551)	(773)	(8)
受取利息及び受取配当金	(2,353)	(2,495)	(25)
支払利息	10,010	11,961	122
持分法による投資損益	(2,110)	2,248	23
関係会社株式売却損益	(209)	—	—
投資有価証券評価損益	157	5,269	54
ポイント引当金の増加額	12,376	19,601	199
資産及び負債の増減			
前払年金費用の(増加額)又は減少額	(5,395)	48	0
売上債権の(増加額)又は減少額	8,580	(60,918)	(620)
たな卸資産の増加額	(8,397)	(13,109)	(134)
仕入債務の増加額又は(減少額)	(62,138)	(13,951)	(142)
未払金の増加額又は(減少額)	(36,900)	19,337	197
未払費用の増加額又は(減少額)	(754)	1,034	10
前受金の増加額	23,218	10,617	108
その他	4,534	4,338	44
(小計)	717,856	881,315	8,972
利息及び配当金の受取額	4,065	4,339	44
利息の支払額	(10,334)	(11,747)	(119)
法人税等の支払額	(166,353)	(161,676)	(1,646)
営業活動によるキャッシュ・フロー	545,234	712,231	7,251
II 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	(384,712)	(466,269)	(4,746)
信託受益権の取得による支出(注5)	—	(207,057)	(2,108)
有形固定資産の売却による収入	881	1,490	15
無形固定資産の取得による支出	(115,345)	(81,712)	(832)
投資有価証券の取得による支出	(1,089)	(100)	(1)
投資有価証券の売却による収入	135	131	1
関係会社株式の取得による支出	(13,749)	(5,228)	(53)
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)	(23,426)	(36,028)	(367)
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	461
長期前払費用の取得による支出	(15,424)	(26,290)	(267)
その他	(4,959)	309	3
投資活動によるキャッシュ・フロー	(557,688)	(775,470)	(7,894)
III 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	1,280	76,629	780
長期借入れによる収入	118,125	170,000	1,731
長期借入金の返済による支出	(168,336)	(79,049)	(805)
社債の発行による収入	80,000	120,000	1,222
社債の償還による支出	(90,000)	(40,000)	(407)
自己株式の取得による支出	(354)	(5,260)	(54)
配当金の支払額	(45,570)	(50,006)	(509)
少数株主からの払込みによる収入	660	—	—
その他	(215)	(824)	(9)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(104,410)	191,490	1,949
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	(244)	(3,486)	(36)
V 現金及び現金同等物の増加額又は(減少額)	(117,108)	124,765	1,270
VI 現金及び現金同等物の期首残高	192,654	75,546	769
VII 現金及び現金同等物の期末残高	¥ 75,546	¥ 200,311	\$ 2,039

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. 2009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会社法と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。

2009年3月期の当社の連結財務諸表は、連結子会社60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エボルバ、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。

2009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2社増加
 - 中部テレコミュニケーション(株)
 - ネットワーク・サポート・サービス(株)
- 新規設立により1社増加
 - (株)KDDIチャレンジド

除外(連結)

- 吸収合併により1社減少
 - (株)KDDIネットワーク&ソリューションズ
- 会社清算により1社減少
 - (株)ユビキタス・コア

新規(持分法適用)

- 新規設立により1社増加
 - (株)A-Sketch

勘定科目の組替え再表示:

特定の過年度の金額は、2009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、2009年3月31日の実勢為替レートである1米ドル=98.23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、企業集団は、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2社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。2009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

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： 2年～17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： 2年～65年

(会計方針の変更)

当社及び沖縄セルラー電話(株)においては、移動通信事業の機械設備の減価償却方法について定額法を採用しておりましたが、当連結会計年度(自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)より定率法に変更しております。

この変更は、固定通信事業と移動通信事業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していることから、固定通信事業と移動通信事業との減価償却方法を統一したものであります。

連結財務諸表注記

また、お客様ニーズの高度化に起因する激しい技術開発競争により、同業他社に対抗した更新設備が必要不可欠であることから、経済的陳腐化の加速に対応した償却方法である定率法に変更することにより、費用の期間配分の適正化を図るために行うものであります。

この結果、従来と同一の基準によった場合と比べて当連結会計年度の「減価償却費」は59,766百万円増加し、「営業利益」及び「税金等調整前当期純利益」はそれぞれ同額減少し、「当期純利益」は35,319百万円減少しております。

なお、セグメント情報に与える影響については、当該箇所に記載しております。

(追加情報)

当社及び国内連結子会社の主として機械設備については、2008年度の法人税法改正を契機に、当連結会計年度(自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)より耐用年数の見直しを行っております。

この見直しは予想される資産の使用期間、類似資産における経験、定められた法律や規則に基づくほか、予測される技術上およびその他の変化を考慮して決定されたものであります。

この結果、従来と同一の基準によった場合と比べて当連結会計年度の「減価償却費」は58,540百万円減少し、「営業利益」及び「税金等調整前当期純利益」はそれぞれ同額増加し、「当期純利益」は34,707百万円増加しております。

なお、セグメント情報に与える影響については、当該箇所に記載しております。

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。

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。

(会計方針の変更)

所有権移転外ファイナンス・リース取引については、従来、賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっておりましたが、当連結会計年度(自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)より、「リース取引に関する会計基準」(企業会計基準委員会 企業会計基準第13号 2007年3月30日改正)及び「リース取引に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準委員会 企業会計基準適用指針第16号 2007年3月30日改正)を適用し、通常の売買取引に係る会計処理によっております。これに伴う当連結会計年度の「営業利益」、「税金等調整前当期純利益」及び「当期純利益」に与える影響は軽微であります。

k. のれんの償却

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については、発生時の費用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。

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。

連結財務諸表注記

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

(連結財務諸表作成における在外子会社の会計処理に関する当面の取扱い)

当連結会計年度(自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)より、「連結財務諸表作成における在外子会社の会計処理に関する当面の取扱い」(実務対応報告第18号 2006年5月17日)を適用し、連結決算上必要な修正を行っております。

これに伴う当連結会計年度の「営業利益」、「税金等調整前当期純利益」及び「当期純利益」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)

電気通信事業会計規則の改正に伴い、従来、「営業費」に含めておりました端末販売にかかる販売奨励金等について、当連結会計年度(自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)より「附帯事業営業費用」に含めることとしました。これに伴い、「営業費」は397,990百万円(4,052百万米ドル)減少し、「附帯事業営業費用」は同額増加しております。「営業利益」、「税金等調整前当期純利益」及び「当期純利益」に与える影響はありません。

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

株式の取得により新たに中部テレコミュニケーション(株)(以下「CTC」)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株式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。

	単位:百万円	単位:百万米ドル
	2009	2009
固定資産	¥ 90,236	\$ 919
流動資産	6,974	71
のれん	4,163	42
固定負債	(40,533)	(413)
流動負債	(15,247)	(155)
少数株主持分	(8,081)	(82)
CTC株式の取得価額	¥ 37,512	\$ 382
CTC株式の取得に係る仮払金	(435)	(4)
CTC現金及び現金同等物	(1,049)	(11)
CTC取得のための支出	¥ 36,028	\$ 367

* 議決権の所有割合

中部テレコミュニケーション(株) 80.5%

* 株式取得日 2008年4月1日

5. 信託受益権の取得により、所有権が移転した資産の内訳

取得した信託受益権については、不動産信託契約を終了したことに伴い消滅し、信託されていた資産の所有権は当社に移転しています。

なお、当該取得資産については、連結貸借対照表において固定資産の機械設備等に260百万円(3百万米ドル)、建物・構築物に17,407百万円(177百万米ドル)、機械及び装置等に114百万円(1百万米ドル)、土地に189,276百万円(1,927百万米ドル)計上しています。

6. 有価証券の時価情報

2008年3月期末及び2009年3月期末での時価のある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。

満期保有目的の債券で時価のあるもの

該当事項はありません。

その他の有価証券で時価のあるもの

	単位：百万円			単位：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)
	2008			2009			2009		
連結貸借対照表計上額が 取得原価を超えるもの	¥ 4,237	¥ 35,722	¥ 31,484	¥ 2,652	¥ 34,244	¥ 31,591	\$ 27	\$ 349	\$ 321
連結貸借対照表計上額が 取得原価を超えないもの	654	500	(154)	1,496	1,086	(409)	15	11	(4)
合計	¥ 4,891	¥ 36,222	¥ 31,330	¥ 4,148	¥ 35,330	¥ 31,182	\$ 42	\$ 360	\$ 317

当連結会計年度中に売却したその他有価証券

	単位：百万円			単位：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
	2008			2009			2009		
売却したその他有価証券	¥ 123	¥ 96	¥ 2	¥ 40	¥ 21	¥ 8	\$ 0	\$ 0	\$ 0

時価評価されていない有価証券

	単位：百万円		単位：百万米ドル	
	連結貸借対照表計上額	連結貸借対照表計上額	連結貸借対照表計上額	連結貸借対照表計上額
	2008		2009	
その他有価証券				
非上場株式	¥ 9,823	¥ 5,237	\$ 53	
譲渡性預金	3,000	49,000	499	
コマーシャルペーパー	—	57,964	590	
債券	227	—	—	
合計	¥ 13,050	¥ 112,201	\$ 1,142	

連結財務諸表注記

7. 短期借入金と長期負債

2008年3月期末及び2009年3月期末における短期銀行借入金は、それぞれ5,666百万円、80,951百万円(824百万米ドル)です。

また、2008年3月期及び2009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6.34%、1.03%でした。

2008年3月期末及び2009年3月期末における長期負債は以下のとおりです。

	単位:百万円		単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
2009年から2019年までが満期である無担保社債で 年利が0.76%から2.30%までのもの	¥ 207,968	¥ 287,953	\$ 2,932
2010年から2018年までが満期である一般担保付社債で 年利が2.70%から3.20%までのもの*	39,800	39,800	405
社債総額	¥ 247,768	¥ 327,753	\$ 3,337
銀行借入金			
最長2019年満期 平均金利は1.42%	¥ 318,241	¥ 456,383	\$ 4,646
その他有利子負債	271	9,864	100
	¥ 318,512	¥ 466,247	\$ 4,746
社債総額、銀行借入およびその他有利子負債	¥ 566,280	¥ 794,000	\$ 8,083
1年以内満期のもの	93,529	60,596	617
	¥ 472,751	¥ 733,404	\$ 7,466

* 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。

2009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	単位:百万円		単位:百万米ドル
	2009	2009	2009
2009年	¥ 60,596		\$ 617
2010年	108,932		1,109
2011年	134,742		1,372
2012年	179,024		1,822
2013年以降	310,753		3,164
	¥ 794,047		\$ 8,084

8. 偶発債務

2008年3月期末及び2009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。

	単位:百万円		単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
当社の債務保証			
ケーブルシステム供給契約に関する偶発債務	¥ 10,597	¥ 4,958	\$ 50
マイネックス(株)清算に伴う偶発債務	578	567	6
KDDIアメリカ等の事務所等賃貸契約	555	459	5
北ケーブルネットワーク(株)の借入金	—	329	3
	¥ 11,730	¥ 6,313	\$ 64

9. 減損損失

2008年3月期及び2009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。

	2008	単位:百万円	単位:百万米ドル
		2009	2009
KDDI(株)他 現行800MHz帯設備	¥ —	¥ 43,539	\$ 443
KDDI(株) ひかりoneホーム100設備	—	18,518	189
KDDI(株) 遊休資産等	18,728	1,645	17
連結子会社 事業用資産等	—	4,344	44
連結子会社 通信設備遊休資産等	2,502	—	—

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。

当連結会計年度において、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、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。

現行800MHz帯設備に係る資産グループについては、現行800MHz帯に対応した端末が減少し、設備稼働が減少傾向にあること等から、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43,539百万円(443百万米ドル)として計上しております。その内訳は、機械設備等43,503百万円(443百万米ドル)、その他36百万円(0百万米ドル)であります。

当連結会計年度において、ひかりoneホーム100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。

ひかりoneホーム100設備に係る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18,518百万円(189百万米ドル)として計上しております。

その内訳は、機械設備等17,088百万円(174百万米ドル)、建物・構築物690百万円(7百万米ドル)、その他740百万円(8百万米ドル)であります。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%で割引いて算定しております。

国内伝送路設備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1,645百万円(17百万米ドル)として計上しております。

その内訳は、機械設備等1,014百万円(10百万米ドル)、建設仮勘定578百万円(6百万米ドル)、その他53百万円(1百万米ドル)であります。

なお、当資産グループ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。

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4,344百万円(44百万米ドル)を計上しております。

その内訳は、機械設備等2,524百万円(26百万米ドル)、建物・構築物589百万円(6百万米ドル)、その他1,231百万円(13百万米ドル)であります。

連結財務諸表注記

10. リース取引

借主側

リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引

2008年3月期末における取得価額相当額(利子を含む)、減価償却累計額相当額、減損損失累計額相当額及び期末残高相当額は以下のとおりです。

	2008				2009			
	取得価額 相当額	減価償却累 計額 相当額	減損損失 累計額 相当額	期末残高相 当額	取得価額 相当額	減価償却 累計額 相当額	減損損失 累計額 相当額	期末残高相 当額
	単位:百万円							
機械設備、工具、器具及び備品、車両	¥ 42,058	¥ 23,853	¥ 646	¥ 17,558	¥—	¥—	¥—	¥—
その他	5,010	2,725	—	2,286	—	—	—	—
	¥ 47,068	¥ 26,578	¥ 646	¥ 19,844	¥—	¥—	¥—	¥—

	2009			
	取得価額 相当額	減価償却累 計額 相当額	減損損失 累計額 相当額	期末残高相 当額
	単位:百万米ドル			
機械設備、工具、器具及び備品、車両	\$—	\$—	\$—	\$—
その他	—	—	—	—
	\$—	\$—	\$—	\$—

* 2009年3月期末における取得価額相当額(利子を含む)、減価償却累計額相当額、減損損失累計額相当額及び期末残高相当額については、重要性がないため記載を省略しております。

2008年3月期末における未経過リース料期末残高相当額等は以下のとおりです。

	単位:百万円		単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
1年以内	¥ 9,434	¥—	\$—
1年超	10,410	—	—
	¥ 19,844	¥—	\$—
リース資産減損勘定の残高	¥ 183	¥—	\$—

* 2009年3月期末における未経過リース料期末残高相当額等については、重要性がないため記載を省略しております。

2008年3月期末における支払リース料、リース資産減損勘定の取崩額及び減価償却費相当額は以下のとおりです。

	単位:百万円		単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
支払リース料	¥ 9,733	¥—	\$—
リース資産減損勘定の取崩額	1,224	—	—
減価償却費相当額	9,733	—	—

減価償却費は、残存価格ゼロで定額法を使ってリース期間で計算

* 2009年3月期末における支払リース料、リース資産減損勘定の取崩額及び減価償却費相当額については、重要性がないため記載を省略しております。

オペレーティング・リース取引

2008年3月期末における中途解約不能なオペレーティング・リース取引の未経過リース料は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：百万米ドル
	2008	2009	2009
1年以内	¥ 12,729	¥ —	\$ —
1年超	10,722	—	—
	¥ 23,451	¥ —	\$ —

* 2009年3月期末における中途解約不能なオペレーティング・リース取引の未経過リース料については、重要性がないため記載を省略しております。

11. 株主資本

会社法では、資本準備金と利益準備金の合計が資本金の25%になるまで、剰余金の配当額の10%を資本準備金又は利益準備金として計上しなければならないと規定しています。また、剰余金の配当については、株主総会（又は一定の条件を満たした場合には取締役会）の決議により、いつでも行うことが可能となりました。

12. 研究開発費

2008年3月期及び2009年3月期における費用計上した研究開発費は、それぞれ19,567百万円、26,963百万円（274百万米ドル）です。

連結財務諸表注記

13. 税効果会計

2009年3月期において繰延税金資産及び繰延税金負債を計算するのに用いる法定実効税率は40.6%です。
2008年3月期末および2009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。

	単位:百万円		単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
繰延税金資産			
減価償却費超過額	¥ 32,643	¥ 45,200	\$ 460
貸倒引当金繰入超過額	11,585	12,990	132
固定資産除却損否認額	2,566	2,061	21
棚卸資産評価損否認額	1,049	6,743	69
減損損失否認額	42,123	44,081	449
退職給付引当金	1,164	1,314	13
賞与引当金	8,397	8,082	82
未払費用否認額	8,764	9,087	93
繰越欠損金	1,507	397	4
未実現利益	2,423	2,352	24
ポイント引当額	17,471	25,428	259
未払事業税	5,884	9,944	101
前受金否認額	18,923	23,989	244
資産調整勘定	14,216	9,477	97
その他	4,831	8,737	89
繰延税金資産小計	173,546	209,882	2,137
評価性引当額	(8,195)	(14,191)	(145)
繰延税金資産合計	¥ 165,351	¥ 195,691	\$ 1,992
繰延税金負債			
特別償却準備金	¥ (1,899)	¥ (1,370)	\$ (14)
その他有価証券評価差額金	(12,688)	(12,644)	(129)
在外関係会社留保利益	(2,290)	(1,229)	(12)
その他	(1,213)	(2,273)	(23)
繰延税金負債合計	¥ (18,090)	¥ (17,516)	\$ (178)
繰延税金資産の純額	¥ 147,261	¥ 178,175	\$ 1,814

2009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	40.6%
(調整)	
交際費等永久に損金に算入されない項目	0.2
住民税均等割額等	0.1
情報基盤強化税制	(0.1)
研究開発税制	(0.2)
のれん償却額	0.9
持分法投資損益による影響額	0.2
繰越欠損金充当額	(0.1)
受取配当金等連結消去による影響額	0.3
評価性引当額	1.6
納税充当金の戻入額	0.2
その他	(0.6)
税効果会計適用後の法人税等の負担率	43.1%

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、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。なお、連結子会社の一部においては、確定拠出年金制度を設けております。

2008年3月期末及び2009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。

	単位：百万円		単位：百万米ドル
	2008	2009	2009
退職給付債務	¥(301,811)	¥(290,774)	\$ (2,960)
年金資産	254,555	209,082	2,129
退職給付信託	8,142	8,079	82
未積立退職給付債務	¥ (39,114)	¥ (73,613)	\$ (749)
未認識過去勤務債務	(3,123)	(2,649)	(27)
未認識数理計算上の差異	47,116	80,994	824
前払年金費用	(22,617)	(22,572)	(230)
退職給付引当金	¥ (17,738)	¥ (17,840)	\$ (182)

2008年3月期及び2009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。

	単位：百万円		単位：百万米ドル
	2008	2009	2009
勤務費用	¥ 10,274	¥ 10,247	\$ 105
利息費用	5,674	5,679	58
期待運用収益	(5,219)	(5,090)	(52)
過去勤務債務の費用処理額	(475)	(475)	(5)
数理計算上の費用処理額	4,020	5,139	52
退職給付費用	¥ 14,274	¥ 15,500	\$ 158

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年数	翌連結会計年度から14年の定額法

連結財務諸表注記

15. ストック・オプション

当社は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、当社取締役、執行役員、理事、従業員、及び完全子会社取締役です。

ストック・オプションの公正な評価の見積方法

2007年、及び2008年に付与されたストック・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。

	単位:円		単位:米ドル
	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	2008年8月第7回 ストック・オプション
株価変動性 ^{*1}	23.772%	26.937%	
予想残存期間 ^{*2}	3年	3年	
予想配当 ^{*3}	¥8,133/株	¥9,333/株	\$95.01/株
無リスク利率 ^{*4}	1.054%	0.812%	

^{*1} 3ヶ年(2004年8月から2007年8月まで、および2005年8月から2008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(2005年3月期から2007年3月期まで、および2006年3月期から2008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

当連結会計年度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います。

①ストック・オプションの数

	単位: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
権利確定前			
期首	4,335	4,964	—
付与	—	—	5,106
失効	17	69	57
権利確定	4,318	—	—
未確定残	—	4,895	5,049
権利確定後			
期首	—	—	—
権利確定	4,318	—	—
権利行使	—	—	—
失効	223	—	—
未行使残	4,095	—	—

②単価および権利行使期間

	単位:円		単位: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	2008年8月第7回 ストック・オプション
権利行使価格	¥ 775,000	¥ 879,000	¥ 649,000	\$ 6,606.94
行使時平均株価	—	—	—	—
公正な評価単価(付与日)	103,462	100,549	106,718	1,086.41
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	

16. セグメント情報

2008年3月期及び2009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。

2008年3月期	単位：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	¥ 2,851,679	¥ 629,647	¥ 114,958	¥ 3,596,284	¥ —	¥ 3,596,284
セグメント間の内部売上高	10,920	88,999	52,201	152,120	(152,120)	—
計	2,862,599	718,646	167,159	3,748,404	(152,120)	3,596,284
営業費用	2,407,555	783,314	158,144	3,349,013	(153,181)	3,195,832
営業利益(損失)	¥ 455,044	¥ (64,668)	¥ 9,015	¥ 399,391	¥ 1,061	¥ 400,452
II 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出:						
資産	¥ 1,676,103	¥ 834,264	¥ 199,880	¥ 2,710,247	¥ 169,028	¥ 2,879,275
減価償却費	228,046	115,021	8,823	351,890	(621)	351,269
減損損失	466	18,386	2,502	21,354	(124)	21,230
資本的支出	373,343	90,313	16,649	480,305	13,365	493,670

2009年3月期	単位：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

2009年3月期	単位：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	\$ 27,568	\$ 7,730	\$ 307	\$ 35,605	\$ —	\$ 35,605
セグメント間の内部売上高	114	910	434	1,458	(1,458)	—
計	27,682	8,640	741	37,063	(1,458)	35,605
営業費用	22,577	9,216	766	32,559	(1,466)	31,093
営業利益(損失)	\$ 5,105	\$ (576)	\$ (25)	\$ 4,504	\$ 8	\$ 4,512
II 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出:						
資産	\$ 20,102	\$ 9,553	\$ 446	\$ 30,101	\$ 4,808	\$ 34,909
減価償却費	3,108	1,302	25	4,435	(10)	4,425
減損損失	444	223	26	693	0	693
資本的支出	4,539	1,366	19	5,924	2,267	8,191

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

連結財務諸表注記

2. 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642,076百万円(6,536百万米ドル)であり、その主なものは提出会社の余資産運用資金、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、当連結会計年度に取得した信託受益権は、不動産信託契約を終了したことに伴い消滅し、信託されていた資産は当社に所有権が移転したため当社の資産となり、管理部門に係る資産として全社資産に含まれております。
3. 会計方針の変更
「連結財務諸表注記2.重要な会計方針」に記載のとおり、当連結会計年度より重要な減価償却資産の減価償却の方法の変更を行っております。この償却方法の変更に伴い、当連結会計年度の減価償却費が移動通信事業において59,766百万円(608百万米ドル)増加し、営業利益が同額減少しております。
4. 耐用年数の変更
「連結財務諸表注記2.重要な会計方針」に記載のとおり、当連結会計年度より耐用年数の延長を行っております。この耐用年数の変更に伴い、当連結会計年度の減価償却費が移動通信事業において44,465百万円(453百万米ドル)、固定通信事業において14,075百万円(143百万米ドル)減少し、営業利益が同額増加しております。
5. 事業区分の変更
事業区分につきましては、従来、「その他」で区分しておりましたケーブルテレビ事業、その他固定通信サービス、その他データセンターサービス及びその関連サービスを「固定通信」に変更いたしました。
* その他固定通信サービス、その他データセンターサービス:海外固定通信事業

当社グループは、固定通信事業における戦略及びその範囲を明確化いたしました。国内においては、固定通信市場のブロードバンド化が進展する事業競争環境下で、今後、メタルプラス、FTTH、ケーブルテレビを含めたアクセス回線ビジネスを展開し、安定的な顧客基盤の拡大を目指すとともに、海外固定通信事業についても、グローバルデータセンター「TELEHOUSE」をコアとして法人グローバルICTソリューションによる海外事業の拡大を目指してまいります。

これに伴い、従来の固定通信事業の範囲について見直しを行い、当連結会計年度より、内部管理上も当該事業戦略と合致した採算管理を採用することといたしました。ディスクロージャーの観点からも内部管理上採用する事業区分と一致させることで当社グループの事業内容をより的確に開示するために、事業区分の変更をいたしました。

また、固定通信事業の範囲変更を契機として、各事業セグメントの担税力をより明確化するため、提出会社の資産の配分方法を変更いたしました。

なお、前連結会計年度において、変更後の事業区分によった場合の事業の種類別セグメント情報は、次のとおりであります。

2008年3月期	単位: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	¥ 2,851,679	¥ 718,348	¥ 26,257	¥ 3,596,284	¥ —	¥ 3,596,284
セグメント間の内部売上高	10,920	80,660	39,861	131,441	(131,441)	—
計	2,862,599	799,008	66,118	3,727,725	(131,441)	3,596,284
営業費用	2,407,555	857,008	63,612	3,328,175	(132,343)	3,195,832
営業利益(損失)	¥ 455,044	¥ (58,000)	¥ 2,506	¥ 399,550	¥ 902	¥ 400,452
II 資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出:						
資産	¥ 1,780,759	¥ 878,266	¥ 44,429	¥ 2,703,454	¥ 175,821	¥ 2,879,275
減価償却費	228,046	122,307	1,495	351,848	(579)	351,269
減損損失	466	18,627	2,261	21,354	(124)	21,230
資本的支出	373,343	103,021	3,925	480,289	13,381	493,670

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

6. 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。
7. 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。

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います。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います。

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います。

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)を行っています。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、2009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います。

2009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9,932百万円(101百万米ドル)、負債総額は9,878百万円(101百万米ドル)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。

(開示対象特別目的会社に関する事項の変更)

当社は、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・エステートから新宿ビル・大手町ビル・名古屋ビル・大阪ビルの土地建物等の信託受益権を取得いたしました。これに伴い、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、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を受領し、匿名組合出資金は2009年3月をもって精算いたしました。

2. 当連結会計年度(自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)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		主な損益	
	単位:百万円	単位:百万米ドル	単位:百万円	単位:百万米ドル
	2009	2009	2009	2009
譲渡した不動産*1	¥ 14,547	\$ 148		
取得した不動産*2	207,057	2,108	分配益	¥ 7,212 \$ 73
長期預り金	38	0	匿名組合契約終了に伴う配当金	36,284 369
匿名組合出資金*3	727	7	支払リース料	10,606 108

*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います。

*2 取得した不動産に係る取引金額は、取得価額によって記載しています。

*3 匿名組合出資金に係る取引金額は、当連結会計年度末における出資額によって記載しています。

連結財務諸表注記

18. 1株当たり情報

	単位:円		単位:米ドル
	2008	2009	2009
1株当たり純資産額	¥ 377,278	¥ 413,339	\$ 4,207.87
1株当たり当期純利益金額	48,810	49,973	508.74
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	48,807	—	—

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。

(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。

	単位:百万円		単位:百万米ドル
	2008	2009	2009
1株当たり当期純利益金額			
当期純利益	¥ 217,786	¥ 222,736	\$ 2,267
普通株主に帰属しない金額	—	—	—
普通株式に係る当期純利益	¥ 217,786	¥ 222,736	\$ 2,267
期中平均株式数(株)	4,461,904	4,457,117	4,457,117
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額			
当期純利益調整額	—	—	—
普通株式増加数(株)	323.87	—	—
(うち新株予約権)	(323.87)	(—)	(—)
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・
オプション」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2009年3月期における剰余金の処分及び、役員賞与の支給は、2009年6月18日に開催されました株主総会で承認されました。

	単位:百万円	単位:百万米ドル
配当金(¥5,500=US\$55.99)	¥24,498	\$249
役員賞与	99	1

- UQコミュニケーションズ株式会社の第三者割当増資引受けについて

当社は、2009年3月13日開催の取締役会において、当社持分法適用関連会社であるUQコミュニケーションズ株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:田中孝司、以下「UQ」といいます。)が第三者割当増資を実行することを、UQ及び当社を除くUQの全ての株主がそれぞれの意思決定機関において承認することを条件として、当該第三者割当増資の一部を引き受けることを決議いたしました。2009年3月30日にかかる条件が成就したことにより、当該第三者割当増資の引受けが正式に確定いたしました。

本件の概要は以下のとおりであります。なお、損益に与える重要な影響はありません。

1. 増資引受けの内容

- (1)株式の名称 UQコミュニケーションズ株式会社 A種優先株式
 (2)引受株式数 304,668株
 (3)払込金額の総額 152.3億円
 (4)優先株式について

項目	内容
1 株式の種類	UQコミュニケーションズ株式会社 A種優先株式
2 払込期間	2009年5月15日～2009年5月21日
3 発行株式数	600,000株
4 1株当たりの発行価額／発行価額の総額	50,000円／300億円
5 資本に組入れない額	1株当たりの発行価額中25,000円
6 議決権	なし
7 配当	普通株式に優先し1株につき500円 不足額は将来に累積する
8 譲渡制限	取締役会での承認が必要

- (5)2016年1月1日現在においてUQの普通株式の上場の申請がされていない等の条件が発生した場合、当社は、本優先株主のうち当社以外の者が、当社に対して、当該本優先株主の有する本優先株式を譲渡する請求を行えば応じる必要があることをUQ及び同社のすべての株主との間で合意しています。

2. UQコミュニケーションズ株式会社概要(2009年3月1日時点)

- (1)設立 2007年8月29日
 (2)本店所在地 東京都港区
 (3)代表取締役社長 田中孝司
 (4)資本金および資本準備金 170億円
 (5)従業員数 208名
 (6)株主構成
- | | |
|---------------------------|--------|
| KDDI株式会社 | 32.26% |
| Intel Capital Corporation | 17.65% |
| 東日本旅客鉄道株式会社 | 17.65% |
| 京セラ株式会社 | 17.65% |
| 株式会社大和証券グループ本社 | 9.80% |
| 株式会社三菱東京UFJ銀行 | 5.00% |
- (小数点第三位で四捨五入して表記しております)

公認会計士の監査報告書

KDDI株式会社及び子会社

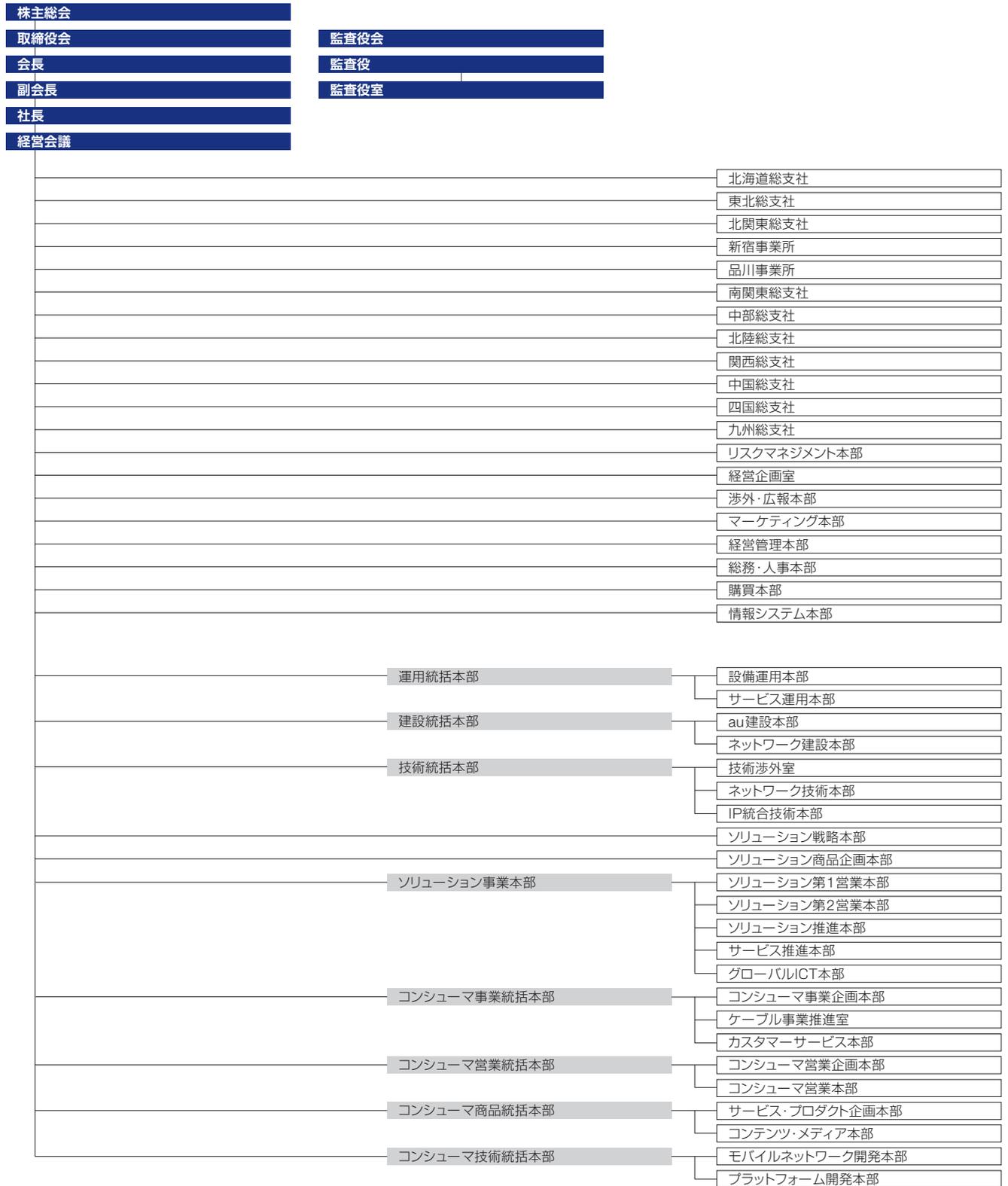
和文アニュアルレポートの作成と監査上の位置付けについて

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。

組織図

2009年6月18日現在



KDDIグループ主要子会社

2009年3月31日現在

移動通信事業

<国内>

会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
沖縄セルラー電話(株)	1991年 6月	¥ 1,415	51.5%	沖縄県におけるauブランドでの携帯電話サービスの提供

固定通信事業

<国内>

会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
中部テレコミュニケーション(株)	1986年 6月	¥ 38,816	80.5%	中部地区における各種固定系電気通信サービス
KMN(株)	1998年 6月	¥ 626	100.0%	ケーブルインターネットおよびその他関連事業
ジャパンケーブルネット ホールディングス(株)	2001年 3月	¥ 32,500	77.0%	ケーブルテレビ局の統括運営
ジャパンケーブルネット(株)	2001年 3月	¥ 34,872	95.4%	ケーブルテレビ局の統括運営
(株)KDDIテクニカル エンジニアリングサービス*	2005年 4月	¥ 1,500	100.0%	通信設備の建設工事・保守および運用支援

*移動通信事業に関する業務も行っています。

<海外>

会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
TELEHOUSE International Corporation of America	1987年 6月	US\$ 45	62.8%	米国におけるデータセンターサービスの提供
Telehouse International Corporation of Europe Ltd.	1987年 6月	£ 47	84.5%	欧州におけるデータセンターサービスの提供
KDDI HONG KONG Limited	1989年 1月	HK\$ 96	100.0%	香港における各種電気通信サービスの提供
KDDI America, Inc.	1989年 7月	US\$ 84	100.0%	米国における各種電気通信サービスの提供
KDDI Europe Limited	1989年 7月	£ 43	100.0%	欧州における各種電気通信サービスの提供
KDDI Singapore Pte Ltd.	1989年 9月	S\$ 10	100.0%	シンガポールにおける各種電気通信サービスの提供
KDDI DEUTSCHLAND GmbH	1992年 4月	EUR 0.6	100.0%	ドイツにおける各種電気通信サービスの提供
KDDI France SAS	1996年 9月	EUR 4	100.0%	フランスにおける各種電気通信サービスの提供
KDDI AUSTRALIA Pty Ltd.	1998年 4月	AU\$ 16	100.0%	オーストラリアにおける各種電気通信サービスの提供
北京凱迪愛通信技術有限公司	2001年 11月	RMB 13	80.0%	中国における通信コンサルティングサービスの提供
KDDI India Pvt, Ltd.	2007年 9月	INR 25	100.0%	インドにおける通信コンサルティングサービスの提供
北京垂太中立数据中心有限公司	2007年 10月	RMB 82	90.0%	北京におけるデータセンターサービスの提供

その他事業

<国内>

会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
(株)KDDIテクノロジー	1988年 8月	¥ 494	100.0%	携帯端末のプラットフォーム開発およびコンサルティング
(株)KDDIエボルバ	1996年 5月	¥ 588	100.0%	コールセンターアウトソーシング、人材派遣など
(株)KDDI研究所	1998年 4月	¥ 2,283	91.7%	情報通信関連の要素技術研究および 研究開発技術を応用した商品の企画・開発など
日本通信 エンジニアリングサービス(株)	1999年 6月	¥ 470	73.6%	高速道路沿いの光ファイバーネットワークの 敷設および保守
(株)mediba	2000年 12月	¥ 1,035	51.0%	ポータルサイトの企画制作・運営・広告事業

<海外>

会社名	設立年月	資本金(百万)	議決権割合	事業内容
HOLA PARAGUAY S.A.	1998年 9月	GS 288,650	70.0%	パラグアイにおける携帯電話サービス

KDDIの歩み

	DDI	IDO	KDD	TWJ	業界全体
1953			設立		
1961			東証2部上場		
1964			INTELSAT加盟 TPC-1サービス開始		
1970			東証1部上場		
1973			国際ダイヤル通話開始		
1976			TPC-2サービス開始		
1977			INMARSAT加盟		
1984	設立			設立	
1985					通信自由化
1987	国内電話サービス開始			国内電話サービス開始	
1988	セルラー各社設立	設立	TPC-3サービス開始		
1989	アナログ携帯電話TACSサービス開始				
1992			TPC-4サービス開始		
1993	東証2部上場				
1994	デジタル携帯電話PDCサービス開始				携帯電話 売り切り制開始
	DDIポケット設立				
1995	ポケット(PHS)サービス開始 東証1部へ指定替え				
1996			TPC-5サービス開始		
1997	DION(現au one net) サービス開始				KDD法廃止
1998	デジタル携帯電話cdmaOneサービス開始		KDD、TWJ 2社合併		
1999	ツーカー3社を連結子会社化		JIHサービス開始		
2000	DDI、KDD、IDO3社合併				
2001	au合併				マイライン開始
2002	3G携帯電話CDMA2000 1xサービス開始				
2003	IP電話サービス開始				
	KDDI光プラスサービス開始				
	3G携帯電話CDMA 1X WINサービス開始				
2004	DDIポケットを事業譲渡				
2005	メタルプラスサービス開始				
	ツーカー3社合併				
2006	株式会社パワードコムを合併 ひかりoneサービス開始(旧KDDI光プラスサービス)				MNP開始
2007	東京電力株式会社のFTTH事業を統合				
	JCNグループを連結子会社化				
2008	ツーカー携帯電話サービス終了				
	CTCを連結子会社化				
	三菱東京UFJ銀行と共同設立のモバイルネットバンク「じぶん銀行」サービス開始				
2009	UQコミュニケーションズの「UQ WiMAX」サービス開始				

- 注記事項 1) TPC (TransPacificCable): 太平洋横断ケーブル
 2) INTELSAT: 国際電気通信衛星機構
 3) INMARSAT: 国際海事衛星機構
 4) TWJ: 日本高速通信株式会社
 5) JIH (Japan Information Highway): 日本列島を環状に取り巻く光海底ケーブル
 6) MNP (Mobile Number Portability): 携帯電話番号ポータビリティ

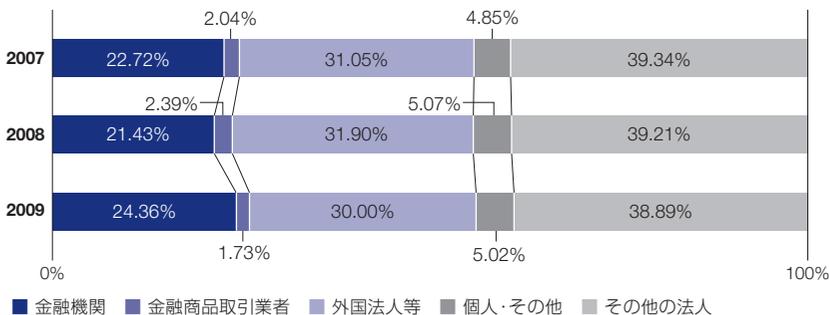
株式情報

発行株式総数等

発行可能株式総数 7,000,000株
 発行済株式総数 4,484,818株
 株主総数 75,428名

所有者別分布状況の推移

(3月31日に終了した各年度)



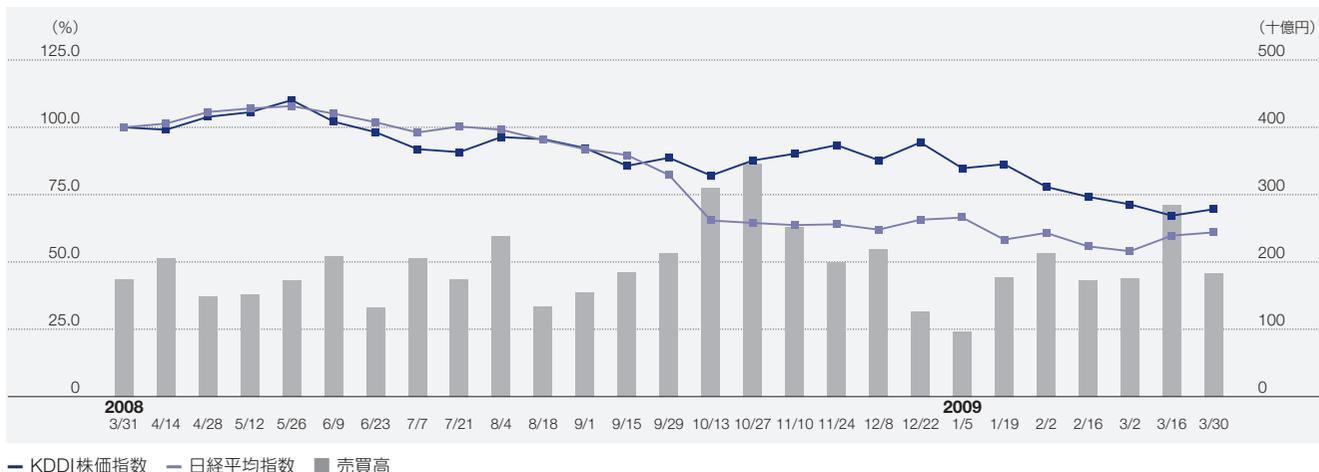
資本金等の推移

	発行済株式総数(株)		資本金(百万円)		資本剰余金(百万円)	
	増減	残高	増減額	残高	増減額	残高
1998年3月3日 1)	100,000.00	2,274,442.00	19,230	72,635	19,230	87,920
2000年9月30日 2)	123,448.00	2,397,890.00	60,002	132,637	60,002	147,922
2000年10月1日 3)	1,345,260.60	3,743,150.60	6,726	139,363	115,780	263,702
2001年3月31日 4)	497,729.78	4,240,880.38	2,489	141,852	40,394	304,096
2001年9月26日 5)	—	4,240,880.38	—	141,852	94	304,190
2006年1月1日 6)	186,376.48	4,427,256.86	—	141,852	1,486	305,676
2007年1月1日 7)	57,562.00	4,484,818.86	—	141,852	61,596	367,272

注:

- 1) 京セラ株式会社に対する有償第三者割当
 発行数: 100,000株
 発行価額: 384,600円
 資本組入額: 192,300円
- 2) トヨタ自動車株式会社に対する有償第三者割当
 発行数: 123,448株
 発行価額: 972,100円
 資本組入額: 486,050円
- 3) KDD株式会社及び日本移动通信株式会社との合併
 合併比率
 第二電電株式会社 : KDD株式会社
 1 : 92.1
- 4) 株式会社エーユーとの株式交換
 株式交換比率
 KDD株式会社 : 株式会社エーユー
 1.000 : 2.015
- 5) 株式会社KDD販売東京中央、株式会社KDD販売西東京、株式会社KDD販売南東京、及び株式会社KDD販売大阪の吸収合併
- 6) 株式会社パスワードコムとの合併による新株式発行
- 7) 東京電力株式会社を分割会社とする吸収分割による割当交付に伴う新株発行

株価推移



会社概要

2009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: 〒102-8460 東京都千代田区飯田橋三丁目10番10号

(本店所在地) 〒163-8003 東京都新宿区西新宿二丁目3番2号

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: 16,967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、様々な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「2008年インターネットIR・ベスト企業賞」、日興アイ・アール株式会社様より「2008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7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 2009」第5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
渉外・広報本部 IR室
Tel: 03-6678-0692 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。

Printed in Japan