

第2【事業の状況】

1【事業等のリスク】

当第1四半期連結累計期間において、新たな事業等のリスクの発生、または、前事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについての重要な変更はありません。

2【経営上の重要な契約等】

当第1四半期連結会計期間において、経営上の重要な契約等の決定又は締結等はありません。

3【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中の将来に関する事項は、当四半期連結会計期間の末日現在において当社グループ（当社及び当社の関係会社）が判断したものであります。

(1) 業績の状況

経済概況

世界経済は、欧州債務問題も小康状態にあり、雇用環境や住宅市場の改善を背景に先進国の中でいち早く回復軌道に乗った米国が景気を下支えするかたちで緩やかな回復局面に入りつつあります。しかしながら、これまで経済成長の牽引役であった新興国の勢いに陰りが見られる等、回復の足取りは必ずしも強いとは言えず、今後の米国の金融緩和縮小を含め、世界経済の動向については引き続き注視していく必要があります。

わが国経済は、政権交代に伴う金融緩和を背景に、足下は消費者物価の下落圧力が和らぐ等、デフレ脱却・経済成長に向けて緩やかな回復の動きが見られます。

業界動向

移动通信市場においては、スマートフォンの普及やタブレット端末等のデバイスの多様化、音楽・映像・電子書籍等を中心としたコンテンツサービスの広がり、各種キャンペーンによる料金施策など、お客様獲得に向けた競争が一段と激しさを増しております。また、スマートフォンの普及に伴うモバイルトラフィックの増加に対応し、新たな周波数帯の割り当てによる競争環境の変化とともに、次世代高速通信規格であるLTE(Long Term Evolution)での本格的な競争も始まっております。

一方、固定通信市場においても、移动通信との融合型サービスの進展に加え、通信と放送の融合が進展しつつあり、サービス競争が新たな局面を迎えております。

当社の状況

- ・当社が掲げる「もっと身近に」「もっといろんな価値を」「もっとグローバルへ」という「3つの事業ビジョン」の実現に向けて、その中長期戦略である3M戦略及びグローバル戦略を着実に遂行しております。

昨年1月に3M戦略第1弾として「スマートパスポート構想」を発表し、オープンインターネットの世界をシンプルかつシームレスに、安心してお使いいただける世界を提供してまいりました。

また、本年5月には、3Mの世界をもっと日常の生活に溶け込むサービスへと進化させる、3M戦略第2弾「スマートリレーションズ構想」を発表いたしました。「スマートリレーションズ構想」とは、スマートフォンとリアルな生活のつながりを強化し、日常をよりシンプルに驚きのあるものに変えていくサービスイノベーション構想です。今後もスマートフォンを“持つ”から“使いこなす”ための様々な提案を行ってまいります。

- ・当社と、住友商事株式会社及び当社が同数の議決権を保有する会社とは、当社及び住友商事株式会社が昨年10月24日に締結した株式会社ジュピターテレコム（以下「J:COM」）の共同運営に関する株主間契約に基づき、共同でJ:COMが発行する普通株式及び新株予約権の全てを対象とした公開買付けを実施いたしました。本年4月10日に公開買付けが終了し、4月17日付でJ:COMは当社の連結子会社となりました。なお、J:COMの普通株式は、JASDAQ市場スタンダードの上場廃止基準に該当するため、7月30日をもって上場廃止となりました。
- ・本年6月27日に、日本をハブとしてシンガポールなど東南アジアのデータセンターと米国西海岸のデータセンターとの間を最短ルートで接続し、インターネット時代に即した大容量通信を実現する光海底ケーブル「South-East Asia Japan Cable」の運用を開始いたしました。これにより、アジア圏において高精細映像を含む超高速インターネットやイントラネット需要に対応し、大容量かつ広帯域を必要とする通信を快適にご利用いただけるようになります。また、7月1日にはKDDIグローバルネットワークの運用センターとして、ベトナムの現地法人であるKDDIベトナムの配下に、「ホーチミン・グローバルネットワークオペレーションセンター」を開設し、更に高品質なグローバルネットワークサービスを提供しております。

- ・昨年末から本年5月末に発生した一連の通信障害について、再発防止策として、「スマートフォン／4G時代に見合った“機能安全（フェールセーフ）の確立」」を基本方針とし、田中代表取締役社長を本部長とする全社横断的な「LTE基盤強化対策本部」を設置いたしました。この本部の指揮のもと、機能安全を確立するために、全社をあげて抜本的な改善を進め、お客様に安心してご利用いただける通信ネットワークを提供してまいります。

① 業績等の概要

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	平成25年3月期 自平成24年4月1日 至平成24年6月30日	平成26年3月期 自平成25年4月1日 至平成25年6月30日	比較増減	比較増減 (%)
営業収益	861,615	1,002,423	140,808	16.3
営業費用	767,403	823,771	56,367	7.3
営業利益	94,211	178,652	84,441	89.6
営業外損益(△損失)	△4,024	3,267	7,291	—
経常利益	90,186	181,919	91,732	101.7
特別損益(△損失)	—	△31,609	△31,609	—
税金等調整前四半期純利益	90,186	150,310	60,123	66.7
法人税等	37,283	73,404	36,120	96.9
少数株主損益調整前四半期純利益	52,902	76,905	24,002	45.4
少数株主利益	1,611	8,730	7,118	441.6
四半期純利益	51,291	68,174	16,883	32.9

当第1四半期連結累計期間の営業収益は、auスマートバリューをご利用のお客様が着実に増加し、スマートフォンシフトが進んだことに伴うデータ通信料収入の増加、及びJ:COMの連結子会社化による収益増により、1,002,423百万円（前年同期比16.3%増）となりました。

営業費用は、前年同期に発生していた旧800MHz帯サービス終了による携帯端末移行関連費用（ポイント費用、作業委託費等）は減少したものの、J:COMの連結子会社化に伴う費用増等により、823,771百万円（同 7.3%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、178,652百万円（同 89.6%増）となりました。

経常利益は、持分法適用関連会社の収支改善等により、181,919百万円（同 101.7%増）となりました。

四半期純利益は、J:COM株式追加取得による段階取得に係る差損が特別損失として発生しましたが、68,174百万円（同 32.9%増）となりました。

<参考>主なサービスの契約数

(単位)	平成25年3月期				平成26年 3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
au契約数 *1 (千契約)	35,675	36,110	36,817	37,709	38,378
(参考) UQ WiMAX (千契約)	2,906	3,624	3,929	4,084	4,222
FTTH契約数 (千契約)	2,439	2,607	2,757	2,870	2,997
ケーブルプラス電話契約数 (千契約)	2,295	2,481	2,679	2,851	3,040
ケーブルテレビ契約数 *2 (千契約)	1,159	1,180	1,235	1,238	5,031

*1 通信モジュールサービスの契約数を含む

*2 総加入世帯数（放送、インターネット、電話のうち、一つでも契約のある世帯数）

平成25年3月期：JCN、平成26年3月期：JCN + J:COM

<参考>

- ・「ケーブルプラス電話」は、提携するCATV事業者を順次拡大し、本年6月末時点において、提携CATV事業者95社180局となりました。
- ・ケーブルテレビ事業を行っている連結子会社については、本年6月末時点において、JCNグループは首都圏を中心に、熊本局を含めCATV20局を展開しており、J:COMグループは札幌、仙台、関東、関西、九州エリアの50局を通じてケーブルテレビ、高速インターネット接続、電話等のサービスを提供しております。

② セグメント別の状況

(パーソナル)

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	平成25年3月期 自平成24年4月1日 至平成24年6月30日	平成26年3月期 自平成25年4月1日 至平成25年6月30日	比較増減	比較増減(%)
営業収益	665,779	784,569	118,790	17.8
営業費用	600,713	649,353	48,640	8.1
営業利益	65,065	135,215	70,150	107.8

当第1四半期連結累計期間の営業収益は、auスマートバリューご利用のお客様が着実に増加し、スマートフォンシフトが進んだことに伴うデータ通信料収入の増加、及びJ:COMの連結子会社化による収益増により、784,569百万円（前年同期比17.8%増）となりました。

営業費用は、前年同期に発生していた旧800MHz帯サービス終了による携帯端末移行関連費用（ポイント費用、作業委託費等）は減少したものの、J:COMの連結子会社化に伴う費用増等により、649,353百万円（同 8.1%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、135,215百万円（同 107.8%増）となりました。

パーソナルセグメントでは、個人のお客様を対象に、モバイル・固定通信サービスを提供しています。主に「au」ブランドのモバイル通信サービスの提供・携帯端末の販売に加え、固定通信では、「auひかり」ブランドのFTTHサービス、CATVサービスの提供などを行っております。

今期は「4G LTE」対応端末の展開・同サービス利用者の拡大に加え、3M戦略に基づく「auスマートバリュー」を軸にしたFTTHサービスの拡販と提携事業者の拡大、サービス拡充など、お客様がより快適に・より便利に・より安心して当社サービスをご利用いただけるよう取り組んでおります。

< 3M戦略をはじめとする主要な取り組み >

[auスマートバリュー]

本年6月末時点で「auスマートバリュー」ご利用のau契約数は463万、世帯数は249万となりました。

また、「auスマートバリュー」の対象となる提携事業者を順次拡大しており、本年6月末時点で、FTTHが5社（KDDIグループ3社含む）、CATVが106社189局（STNetの提携CATV22社22局を含む）となりました。

< 当第1四半期の事業状況 >

■モバイル

[au純増数・MNP純増数]

当第1四半期のau純増数^{※1}は66万8,800^{※2}となりました。また、MNP純増数^{※3}は24万1,400^{※2}となり、21ヶ月間^{※4}連続NO.1となりました。これは、主に「auスマートバリュー」を契機とするスマートフォンの新規契約増加に加え、解約率が低水準で推移したことによるものです。

※1 新規契約数から解約数を差し引いた契約数

※2 パーソナル・ビジネスの合計台数

※3 Mobile Number Portability（携帯電話番号ポータビリティ）を利用した数の入りと出の差

※4 平成23年10月から平成25年6月までの21ヶ月間

[au解約率]

当第1四半期の解約率は0.56%と、第1四半期としてはこれまでで最も低い水準となり、また、前年度に引き続き業界随一の低水準を維持しています。

[au通信ARPU^{※1}]

当第1四半期のau通信ARPUは、前年同期から130円減少の4,110円となりました。

- ・音声ARPUは、前年同期から150円減少の1,890円となりました。主な減少要因はMOU^{※2}の減少、アクセスチャージの値下げ影響、料金の安いシンプルコースへの移行によるものです。
- ・データARPUは、前年同期から390円増加の3,110円となりました。主な増加要因はデータARPUの高いスマートフォンの契約が引き続き増加したことによるものです。
- ・割引適用額は、前年同期から370円拡大の890円となりました。主な要因はスマートフォンの販売拡大に伴う毎月割の浸透によるものです。

なお、今期は第4四半期内において、月次ベースでのau通信ARPUが前年同期比で反転することを目標としており、順調に推移しております。

※1 Average Revenue Per Unit : 1契約あたりの月間平均収入
 ※2 Minutes of Use : 通信サービス1契約あたりの平均通話時間

[au端末販売台数]

当第1四半期のau端末販売台数は、前年同期から13.5%減の237万となりました。

主な減少要因は、前第1四半期に発生した800MHz帯周波数再編に伴う新周波数帯対応端末への移行が昨年7月に完了したことを受けて、機種変更台数が大幅に減少したためです。

■固定

[FTTH契約数]

当第1四半期のFTTH契約数は、前期末から12.8万増加し、累計295万となりました。

主な増加要因は「auスマートバリュー」への契約を契機とする新規契約増加と解約抑止効果によるものです。

- ・本年5月に、昨年来推進してまいりました3M戦略第1弾「スマートパスポート構想」に続き、今後の一層のスマートフォン利用層の拡大に対応し、誰もがスマートフォンを使いこなせる環境を目指す3M戦略第2弾「スマートリレーションズ構想」を発表いたしました。実現するための具体的なサービスとして、会員制サポートサービス「auスマートサポート」の提供を本年6月6日より開始いたしました。本サービスでは、専任チームが24時間365日、スマートフォンの初期設定方法や新しい使い方までご提案・ご対応する「auスマートサポートセンター」や、お客様のご自宅に直接伺いauスマートフォンについてご説明する「スマホ訪問サポート」、スマートフォンをご購入する前のさまざまなご不安を取り除くための「スマホお試しレンタル」など、各種会員特典をご提供しております。これによりお客様との接点を強化し、更なるビジネスの拡大を図ってまいります。

<参考>主な事業データ (パーソナル)

		平成25年3月期					平成26年
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
	(単位)						
auスマートバリュー	au契約数 (千契約)	1,330	2,000	2,850	3,860	-	4,630
	世帯数 *1 (千世帯)	820	1,200	1,660	2,120	-	2,490
au契約数	*2 (千契約)	30,580	30,947	31,516	32,189	-	32,717
au解約率	(%)	0.61	0.65	0.58	0.67	0.63	0.56
au通信ARPU	(円)	4,240	4,240	4,220	4,030	4,180	4,110
音声ARPU (割引前)	(円)	2,040	2,030	2,020	1,830	1,980	1,890
データARPU (割引前)	(円)	2,720	2,790	2,880	3,000	2,850	3,110
割引適用額	(円)	△520	△580	△680	△800	△650	△890
au端末販売台数	*3 (千台)	2,740	2,620	2,830	2,880	11,080	2,370
うちスマートフォン	(千台)	1,670	1,810	2,300	2,340	8,110	1,820
au端末出荷台数	*4 (千台)	2,560	2,410	2,970	2,720	10,660	2,220
FTTH契約数	*5 (千契約)	2,394	2,561	2,711	2,822	-	2,950
ケーブルプラス電話契約数	(千契約)	2,295	2,481	2,679	2,851	-	3,040
ケーブルテレビ契約数	*6 (千契約)	1,159	1,180	1,235	1,238	-	5,031

*1 KDDIグループ各社、固定系提携事業者の合計

*2 通信モジュールサービスの契約数を含む

*3 お客様への販売台数(新規+機種変更)

*4 KDDIから販売代理店への出荷(販売)台数

*5 auひかり(auひかりビジネス含まず)、コミュファ光、auひかりちゅら、ひかりふるの合計数

*6 総加入世帯数(放送、インターネット、電話のうち、一つでも契約のある世帯数)

平成25年3月期: JCN、平成26年3月期: JCN + J:COM

(バリュー)

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	平成25年3月期 自平成24年4月1日 至平成24年6月30日	平成26年3月期 自平成25年4月1日 至平成25年6月30日	比較増減	比較増減 (%)
営業収益	34,721	49,079	14,358	41.4
営業費用	24,634	35,470	10,836	44.0
営業利益	10,086	13,608	3,522	34.9

当第1四半期連結累計期間の営業収益は、auスマートパス会員数が順調に増加したこと、またJ:COMの連結子会社化により同社の番組配信等収入が加わったこと等により、49,079百万円（前年同期比41.4%増）となりました。

営業費用は、J:COMの連結子会社化に伴う売上原価等の費用増等により、35,470百万円（同 44.0%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、13,608百万円（同 34.9%増）となりました。

バリューセグメントでは、個人のお客様を対象に、コンテンツサービス・決済サービスなどを提供するとともに、マルチデバイス・マルチネットワークへの取り組みも強化し、付加価値サービスをより快適にご利用いただける環境を整えております。

今期は「auスマートパス」を始めとする多彩なコンテンツサービスを、マルチデバイス・マルチOSで展開することで3M戦略を実現するとともに、お客様との接点を拡大して付加価値ARPUの最大化を図ってまいります。

< 3M戦略をはじめとする主要な取り組み >

[auスマートパス]

本年6月末で、auスマートパス会員数は前期末から108万増の682万となりました。

auスマートパスは、「スマートリレーションズ構想」で掲げる「スマートフォンとリアルな生活のリレーション強化」を実現するため、「毎日をSimple&Luckyに」をコンセプトに、サービス内容も大幅に進化しております。

当第1四半期においては、びあ株式会社との提携により、会員限定のイベント招待や先行チケット予約など、リアルな生活に役立つコンテンツを拡充していくとともに、本年6月6日より開始したタイムライン形式での情報表示により、該当するコンテンツがいち早く、見つけやすくなっております。また、「auスマパス総会」の開始により、お客様のご意見を集め、その結果を加味したサービス改善を随時実施してまいります。

< 当第1四半期の事業状況 >

[付加価値ARPU*]

当第1四半期の付加価値ARPUは、前年同期から10円増加の260円となりました。

主な増加要因は、auスマートパスを中心としたコンテンツサービスの会員が順調に拡大したことに加え、5月のiOS版auスマートパスの有料化効果によるものです。

- ・本年6月1日よりauスマートフォン向け聴き放題音楽配信サービス「LISMO unlimited powered by レコチョク」を、「KKBOX」へリニューアルし、PC・タブレットへも対応いたしました。

「KKBOX」は、当社子会社であるKKBOX Inc.により台湾、香港、シンガポール、マレーシアにて提供され、多くのお客様にご利用いただいている聴き放題音楽配信サービスです。日本向けサービスのブランド統一により、アジア最大級の音楽プラットフォームとなります。

<参考>主な事業データ (バリュー)

(単位)	平成25年3月期					平成26年 3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
auスマートパス 会員数 (千会員)	1,470	2,430	3,980	5,740	-	6,820
付加価値 ARPU * (円)	250	240	240	250	250	260

* 付加価値ARPU = バリューセグメントの「自社・協業サービス + 決済手数料 + 広告」売上
 ÷ パーソナルセグメントのau累計契約数 (モジュールを除く期中平均残高)

(ビジネス)

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	平成25年3月期 自平成24年4月1日 至平成24年6月30日	平成26年3月期 自平成25年4月1日 至平成25年6月30日	比較増減	比較増減 (%)
営業収益	156,297	157,742	1,444	0.9
営業費用	141,115	132,248	△8,866	△6.3
営業利益	15,182	25,493	10,311	67.9

当第1四半期連結累計期間の営業収益は、固定系通信料収入の減少はあったものの、スマートフォンやタブレット端末の拡販によりデータ通信料収入等が増加したため、157,742百万円（前年同期比0.9%増）となりました。

営業費用は、前年同期に発生していた旧800MHz帯サービス終了による携帯端末移行関連費用（端末販売原価、販売手数料等）が減少したため、132,248百万円（同 6.3%減）となりました。

以上の結果、営業利益は、25,493百万円（同 67.9%増）となりました。

ビジネスセグメントでは、大企業から中小企業まで幅広い法人のお客様を対象に、スマートフォン・タブレットなどのモバイル端末から、ネットワーク・アプリケーションまでをシームレスに統合するクラウドソリューションを提案いたします。

今期は法人3M戦略を積極的に推進し、お客様基盤の拡大に努めております。特に、中小企業のお客様へのサービス拡充、営業体制の強化に力を入れております。また、法人のお客様の海外進出における多種多様なニーズにお応えするサービスの拡充にも努めております。

< 3M戦略をはじめとする主要な取り組み >

- 法人のお客様向けにネットワーク、データセンター、アプリケーションまでをシームレスに統合するクラウドソリューション「KDDI MULTI CLOUD」や法人3Mサービス「スマートバリュー for Business」などの提供により、スマートフォンやタブレット端末の拡販と顧客基盤の拡大に努めております。
- 中小企業のお客様のビジネス拡大をより幅広く支援する「KDDI まとめてオフィス株式会社」においては、新たに地域会社4社を立ち上げ、本年4月1日より営業を開始いたしました。
これまでの東名阪エリアに加え、地域に密着した営業・サポート体制を全国で整えて、クラウドやモバイルといった各種通信サービスや、通信・OA機器等の最適なICT環境をご提供することにより、お客様のビジネスの効率化をサポートしてまいります。
また、起業及び経営に関するオンラインでの顧問サービスや、検索連動型広告を活用したマーケティング支援などのトータルサポートにより、お客様のビジネスの最大化に貢献してまいります。
- お客様が海外に展開している産業機械などを、日本にいながら監視や制御ができる「KDDI グローバルM2Mソリューション」を本年5月より開始いたしました。本サービスは、セキュアなネットワークを経由して約200の国・地域でご利用いただけます。

(グローバル)

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	平成25年3月期 自平成24年4月1日 至平成24年6月30日	平成26年3月期 自平成25年4月1日 至平成25年6月30日	比較増減	比較増減 (%)
営業収益	46,282	58,678	12,396	26.8
営業費用	44,898	56,450	11,552	25.7
営業利益	1,384	2,228	844	61.0

当第1四半期連結累計期間の営業実績は、Locus Telecommunications, Inc.、TELEHOUSE International Corporation of Europe Ltd.、CDNetworks Co.,Ltd.等、海外グループ会社の収益、利益増により、営業収益は58,678百万円（前年同期比26.8%増）、営業利益は2,228百万円（同 61.0%増）となりました。

グローバルセグメントでは、データセンター「TELEHOUSE」を核として、法人のお客様にICTソリューションをワンストップで提供するほか、新興国におけるインターネット事業や米国での移民向けMVNO事業などのコンシューマビジネスにも積極的に取り組んでおります。さらに、世界600以上の通信事業者との音声ビジネスを展開しております。

今期は当社成長の柱として、これまで当社が国内外で培ってきたノウハウを活かし、特に急速に発展するアジア地域を中心に事業の拡大を加速しております。

< グローバル戦略 >

- ・信頼性・サービス品質において世界のお客様から高い評価を得ている当社のグローバルデータセンター「TELEHOUSE」事業については、本年6月末現在、日本も含めて13地域・24都市・43拠点（うち海外は12地域15都市25拠点）で展開しております。今後も積極的な拠点拡張を行うとともに、TELEHOUSEグローバルスタンダードに準拠した信頼性の高いサービスに加え、お客様のご要望に応じた運用・監視・BCPなどのソリューションサービスを幅広く提供してまいります。

さらに、システムインテグレーションを始めとするソリューションサービスで高い技術力やノウハウを有するDMX、大容量デジタルコンテンツを高速で配信するネットワーク最適化サービスに強みを持つCDNetworks等の当社グループのケイパビリティを結集し、お客様のグローバルビジネスを強力にサポートしてまいります。

米国におけるMVNO事業については、本年3月までにLocus及びTotal Callの完全子会社化が完了しており、今後はMVNO事業において販売網のシナジー効果創出とオペレーションの効率化に努めてまいります。

③ 主な関連会社等の状況

< UQコミュニケーションズ株式会社 >

当社の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は、顧客満足度に関する調査・コンサルティングの国際的な専門機関である株式会社J.D. パワー アジア・パシフィックが本年6月11日に発表した「2013年日本モバイルデータ通信サービス顧客満足度調査SM」において、UQ WiMAXが顧客満足度第1位となり、WiMAXサービスが高い評価を受けております。

また、サービスエリアについては、駅や列車内でWiMAXサービスがご利用いただけるよう、地下鉄のエリア化や、首都圏、中部圏、関西圏をはじめとした全国主要鉄道路線沿線や地下街のエリア化も順次拡大しております。当期においては、東京メトロ全線でエリア化が完了し、その他京王新線、JR東京駅のキッチンストリート及び黒塚横丁のエリア化が完了いたしました。

< 株式会社じぶん銀行 >

当社の持分法適用関連会社である株式会社じぶん銀行は、本年6月17日に設立5周年を迎えました。今後も引き続き、携帯電話の特性を最大限活用し、「お客さま一人ひとりの銀行」として、利便性と安全性を両立させた質の高い金融サービスを提供することで、お客様にとって満足度No.1の金融機関となることを目指して参ります。提供サービスについては、本年6月10日に店頭外国為替証拠金取引「じぶん銀行FX」の取扱いを開始し、お客様の多様な資産運用ニーズにお応えしたサービスの拡充に努めております。

*「スマートバリュー®」は、イーエムシー株式会社の登録商標です。

* WiMAXは、WiMAXフォーラムの商標または登録商標です。

(2) 財政状態及びキャッシュ・フローの状況

① 財政状態

総資産は、J:COMの連結子会社化に伴う附帯事業固定資産の増加等により、前連結会計年度末と比較し、495,650百万円増加し、4,580,649百万円となりました。

負債は、短期借入金の増加等により、前連結会計年度末と比較し、238,181百万円増加し、1,999,816百万円となりました。

純資産は、J:COMの連結子会社化に伴う少数株主持分の増加、利益剰余金の増加等により、前連結会計年度末と比較し、257,469百万円増加し、2,580,832百万円となりました。

以上の結果、自己資本比率は、前連結会計年度末の55.1%から50.2%となりました。

② キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	平成25年3月期 自平成24年4月1日 至平成24年6月30日	平成26年3月期 自平成25年4月1日 至平成25年6月30日	比較増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△8,590	134,465	143,056
投資活動によるキャッシュ・フロー	△101,089	△79,465	21,624
フリー・キャッシュ・フロー ※	△109,680	54,999	164,680
財務活動によるキャッシュ・フロー	27,302	24,477	△2,824
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,324	1,280	△43
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△81,054	80,757	161,812
現金及び現金同等物の期首残高	174,191	87,288	△86,903
現金及び現金同等物の四半期末残高	93,137	168,046	74,909

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

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前四半期純利益150,310百万円、減価償却費115,143百万円、法人税等の支払額102,579百万円等により、134,465百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出79,194百万円、無形固定資産の取得による支出14,510百万円、投資有価証券の売却による収入16,943百万円等により、79,465百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の増加177,150百万円、長期借入金の返済による支出60,732百万円、社債の償還による支出50,000百万円等により、24,477百万円の収入となりました。

以上の結果、当第1四半期連結累計期間末における現金及び現金同等物の残高は、前連結会計年度末と比較し、80,757百万円増加し、168,046百万円となりました。

(3) 対処すべき課題

当第1四半期連結累計期間において、当社グループが対処すべき課題について重要な変更はありません。

(4) 研究開発活動

当第1四半期連結累計期間における研究開発費の総額は、5,770百万円であります。

なお、当第1四半期連結累計期間において、当社グループの研究開発活動に重要な変更はありません。

(5) 従業員数

当第1四半期連結累計期間において、J:COM及び同社の子会社19社を連結の範囲に含めたことに伴う従業員数の増加は、以下のとおりであります。

セグメントの名称	従業員数 (名)
パーソナル	5,717
バリュー	228
合計	5,945

(注) 従業員数は就業人員 (子会社への出向社員438名は含んでおりません。) です。

(6) 主要な設備

当第1四半期連結累計期間において、J:COM及び同社の子会社19社を連結の範囲に含めたことに伴う主要な設備の増加は、以下のとおりであります。

国内子会社 平成25年6月30日現在

会社名 (所在地)	セグメントの 名称	帳簿価額 (百万円)					従業員数 (名)
		構築物	土地 (面積㎡)	ソフト ウェア	その他	合計	
株式会社ジュピ ターテレコム (東京都千代田区)	—	105,951	3,023 (46,069)	7,515	193,740	310,231	5,945

- (注) 1. 当社グループの主要な設備である通信設備は、各セグメントにおいて共通で使用するものが大半であることから、各セグメントごとの内訳は記載しておりません。
2. 上記金額には消費税等は含まれておりません。
3. 帳簿価額のうち、「その他」の主な内訳は、長期前払費用、リース資産、機械及び装置であります。