

## 第2【事業の状況】

### 1【業績等の概要】

#### (1) 業績

##### 概況

###### (経済概況)

世界経済はいち早く回復軌道に乗った米国が堅調に推移し、欧州も持ち直しの兆しが見られる等、先進国では明るさが見え始めていますが、これまで経済成長の牽引役であった中国や新興国の勢いには陰りが見られ、回復の足取りは必ずしも強いとは言えません。今後も米国の金融緩和縮小の影響やウクライナ等の地政学上のリスクを含め、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。

わが国経済においては消費税増税の影響をはじめ不透明な面はありますが、円安・株高を背景に企業収益や個人消費の改善が見られる等、アベノミクスの下、デフレ脱却・経済成長に向けて緩やかな回復が続いています。

###### (業界動向)

日本の情報通信市場においては、従来型の携帯端末からスマートフォンやタブレット端末といった「スマートデバイス」への急速なシフトと通信ネットワークにおけるLTE (Long Term Evolution) による高速化が進み、多様なサービスを様々な端末や場所で快適にご利用いただける環境が整いつつあります。移动通信分野における競争軸はLTEによる高速ネットワークを基盤に、サービス等も含めた、通信事業者としての総合力にシフトしてきております。

また、固定通信分野でもFTTH・CATVインターネット等の高速インターネットが普及する等、モバイル・固定共にブロードバンド市場が拡大しております。

###### (当社の状況)

- ・当社は、モバイルと固定の両方のネットワークを生かした「3M戦略（マルチネットワーク、マルチデバイス、マルチユース）」を事業戦略の中核に据え、その本格展開に取り組み、お客様満足度の向上と収益の最大化を図っております。当期は、本格的な事業成長に向けた新たなステージの初年度として、「3M戦略の推進および深化」と「グローバル戦略の推進」に取り組んでまいりました。
- ・お客さま基盤においては、当社と沖縄セルラー電話株式会社をあわせたau携帯電話の契約数が、本年2月に4,000万を突破、「auスマートパス」の会員数も本年3月に1,000万会員を突破する等、着実に拡大しております。
- ・さらに、昨年4月には日本最大のケーブルテレビ事業者である株式会社ジュビターテレコム（以下「J:COM」）を連結子会社とし、同12月には、当社の連結子会社であるジャパンケーブルネット株式会社（以下「JCN」）をJ:COMの子会社といたしました。本年4月1日にはJ:COMとJCNの合併を実施し、当社グループのケーブルテレビ事業及び3M戦略のさらなる強化を図っております。
- ・また、主力の移动通信分野においては、高速通信サービス「au 4G LTE」を提供しております。ベースとなる800MHz帯<sup>※1</sup>のサービスエリアが、平成24年9月のサービス開始から約1年半の本年3月に実人口カバー率<sup>※2</sup>99%をいち早く達成する等、通信インフラ基盤の充実も図ってまいりました。
- ・グローバル分野においては、データセンターを核とした事業モデルのさらなる強化を図っております。
- ・新たな成長ステージに向けては、本年2月に、お客さま基盤を活用した新たなO2O (Online to Offline) 事業に繋がる「au WALLET構想」を発表し、本年5月より、本構想を具現化した「au WALLET」サービスの提供を開始いたしました。

※1 受信最大速度75Mbps、送信最大速度25Mbpsとなります。なお、利用地域や利用端末によって最大通信速度が異なります。また、通信速度は技術規格上の最大値であり、実使用速度を示すものではありません。お客さまの利用環境、回線の状況などにより低下する場合があります。

※2 「実人口カバー率」とは、全国を500m四方に区分けしたメッシュのうち、当社サービスエリアに該当するメッシュに含まれる人口の総人口に対する比率となります。

## ■連結業績

(単位：百万円)

	前連結会計年度	当連結会計年度	比較増減	増減率 (%)
	自平成24年4月1日 至平成25年3月31日	自平成25年4月1日 至平成26年3月31日		
営業収益	3,662,288	4,333,628	671,339	18.3
営業費用	3,149,619	3,670,383	520,763	16.5
営業利益	512,669	663,245	150,575	29.4
営業外損益(△損失)	1,752	△357	△2,110	—
経常利益	514,421	662,887	148,465	28.9
特別損益(△損失)	△102,709	△42,258	60,451	—
税金等調整前当期純利益	411,711	620,628	208,917	50.7
法人税等	162,247	264,771	102,523	63.2
少数株主損益調整前当期純利益	249,464	355,857	106,393	42.6
少数株主利益	7,994	33,819	25,824	323.0
当期純利益	241,469	322,038	80,568	33.4

当期の営業収益は、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、端末販売収入の増加、及び株式会社ジュピターテレコム（以下「J:COM」）の連結子会社化による収益増により、4,333,628百万円（前年同期比18.3%増）となりました。

営業費用は、前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）が減少したものの、競争激化による販売手数料の増加、スマートフォンシフトに伴う端末調達費用の増加、及びJ:COMの連結子会社化に伴う費用増等により、3,670,383百万円（同 16.5%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、663,245百万円（同 29.4%増）となりました。

経常利益は、持分法投資損失計上の影響等により、662,887百万円（同 28.9%増）となりました。

特別損失の計上が、前期は、旧800MHz帯設備の使用停止に伴う減損損失及び固定資産除却損等の104,860百万円に対し、当期は、J:COM株式追加取得による段階取得に係る差損等の50,347百万円と大きく減少したため、当期純利益は、322,038百万円（同 33.4%増）となりました。

### < 参考 > 主なサービスの契約数

累計契約数 (単位)	平成25年3月期				平成26年3月期			
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
au契約数 *1 (千契約)	35,675	36,110	36,817	37,709	38,378	39,045	39,617	40,522
(参考) UQ WiMAX (千契約)	2,906	3,624	3,929	4,084	4,222	4,275	4,157	4,014
FTTH契約数 (千契約)	2,439	2,607	2,757	2,870	2,997	3,092	3,165	3,236
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	3,202	3,362	3,494
ケーブルテレビ契約数 *2 *3 (千契約)	1,159	1,180	1,235	1,238	4,956	4,980	5,011	4,996

\*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）

\*3 平成25年3月期：JCN、平成26年3月期：J:COM + JCN

昨年12月のJ:COMによるJCN連結化に伴い、算出方法を改訂。本年実績値より、新定義値に修正。

### < 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3月末時点において、提携CATV事業者105社194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のJ:COMグループは、本年3月末時点において、札幌、仙台、関東、関西、九州エリアの70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。

## パーソナルセグメント

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、家庭内でインターネット、電話、ビデオ・チャンネル（TVサービス）が快適に利用できる「auひかり」ブランドのFTTHサービス、CATVサービスの提供等を行っております。

当期は、「au 4G LTE」対応端末のラインナップ強化・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、モバイル、FTTH・CATVサービスの拡販と提携事業者の拡大、サービス拡充等、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まいりました。

パーソナルセグメントにおける、当期の業績概要等は以下のとおりです。

### ■業績

（単位：百万円）

	前連結会計年度 自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日	当連結会計年度 自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日	比較増減	増減率 (%)
営業収益	2,837,964	3,367,850	529,885	18.7
営業費用	2,459,361	2,860,666	401,305	16.3
営業利益	378,603	507,183	128,580	34.0

当期の営業収益は、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、端末販売収入の増加、及びJ:COMの連結子会社化による収益増により、3,367,850百万円（前年同期比18.7%増）となりました。

営業費用は、前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）が減少したものの、競争激化による販売手数料の増加、スマートフォンシフトに伴う端末調達費用の増加、及びJ:COMの連結子会社化に伴う費用増等により、2,860,666百万円（同 16.3%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、507,183百万円（同 34.0%増）となりました。

### ■事業状況

#### <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

当期末までの累計の「auスマートバリュー」ご利用のau契約数は7,050千、世帯数は3,580千となりました。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、対象事業者は当期末時点で、FTTHが7社（当社含む）、CATVが125社213局（STNetの提携CATV22社22局を含む）となりました。

#### <主要な業績指標等の進捗>

##### [モバイル]

##### au純増数・MNP純増数

当期のau純増数<sup>※1</sup>は2,813千<sup>※2</sup>となりました。また、MNP純増数<sup>※3</sup>は835千<sup>※2</sup>となり、30ヶ月間<sup>※4</sup>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 パーソナルセグメント・ビジネスセグメントの合計台数

※3 MNP（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26年3月までの30ヶ月間

## au解約率

当期の解約率は0.79%となりました。

## au通信ARPU

当期のau通信ARPUは、前期から30円減少の4,150円となり、第4四半期では前年同期比反転とする90円の増加となりました。

- ・音声ARPUは、前期から110円減少の1,870円となりました。主な減少要因は低料金プランへの移行に伴う基本料収入の減少、アクセスチャージの値下げ影響によるものです。
- ・データARPUは、前期から360円増加の3,210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、前期から280円拡大の930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。

## au端末販売台数

当期のau端末販売台数は、前期から0.4%増の11,120千となりました。

## [固定]

### FTTH契約数

当期末までの累計のFTTH契約数は、前期末から366千増加し、累計3,188千となりました。

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。

## <事業トピックス>

- ・当期はiPhone5s/5c、auだけのオリジナルブランドモデル、国内外の人気モデル等を揃えたAndroid™スマートフォンの14機種に加えて、auケータイやタブレット、Wi-Fiルーター等を含み、パリエーション豊かな通信機器を順次発売いたしました。当期に新たに発売したスマートフォンは全端末が、広いエリアで超高速かつ、つながりやすい800MHz帯LTE（4G LTEプラチナバンド）に対応したものとなっており、より快適なサービスをお客様に提供しております。
- ・昨年12月より、「auスマートバリュー」を強化し、単身世帯のお客様も、auスマートフォンをお得にご利用いただける「auスマートバリュー mine」の提供を開始いたしました。本サービスは、超高速通信「WiMAX2+」に対応したWi-Fiルーターとauスマートフォンをセットでご契約いただくことで、ご利用料金を割引くサービスです。また、本年3月1日より、「auスマートバリュー」の適用条件を拡大し、J:COM又はJCNの「インターネット」及び「テレビサービス」をご契約のお客様も適用対象といたしました。
- ・株式会社J.D. パワー アジア・パシフィックによる「2013年日本携帯電話サービス顧客満足度調査<sup>SM</sup>」※において、2012年度に引き続き2年連続で総合満足度第1位を受賞いたしました。  
※ 本調査は、全国の携帯電話の個人利用者を対象に、「電話機」「提供サービス」「通話品質・エリア」「各種費用」「電話機購入経験」「アフターサービス対応」の6つのファクターの評価に基づき、携帯電話サービスの満足度を明らかにするものです。
- ・昨年4月にオープンしましたKDDI直営店「au OSAKA」（大阪府北区）に引き続き、本年2月には、九州初となる「au FUKUOKA」を福岡市内の中心地である天神西通り沿いにオープンしました。KDDIデザインスタジオ（東京・原宿）、「au NAGOYA」（名古屋市中区）と併せ、KDDI直営店は4店舗となりました。

< 参考 > 主な事業データ (パーソナル)

[モバイル]

累計契約数		(単位)	平成25年3月期					平成26年3月期				
			1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	通期	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	通期
au契約数		*1 (千契約)	30,580	30,947	31,516	32,189	-	32,717	33,206	33,582	34,131	-
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	5,400	6,110	7,050	-
	世帯数	*2 (千世帯)	820	1,200	1,660	2,120	-	2,490	2,860	3,210	3,580	-

各種指標		(単位)	平成25年3月期					平成26年3月期				
			1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
au通信ARPU		(円)	4,240	4,240	4,220	4,030	4,180	4,110	4,180	4,190	4,120	4,150
音声ARPU (割引前)		(円)	2,040	2,030	2,020	1,830	1,980	1,890	1,920	1,890	1,770	1,870
データARPU (割引前)		(円)	2,720	2,790	2,880	3,000	2,850	3,110	3,180	3,230	3,310	3,210
割引適用額		(円)	△520	△580	△680	△800	△650	△890	△920	△930	△960	△930
au解約率		(%)	0.61	0.65	0.58	0.67	0.63	0.56	0.67	0.71	1.21	0.79
au端末販売台数		*3 (千台)	2,740	2,620	2,830	2,880	11,080	2,370	2,630	2,790	3,330	11,120
うちスマート フォン		(千台)	1,670	1,810	2,300	2,340	8,110	1,820	1,980	2,120	2,630	8,550
au端末出荷台数		*4 (千台)	2,560	2,410	2,970	2,720	10,660	2,220	2,520	3,180	3,030	10,940

[固定]

累計契約数		(単位)	平成25年3月期					平成26年3月期				
			1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	通期	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	通期
FTTH契約数		*5 (千契約)	2,394	2,561	2,711	2,822	-	2,950	3,045	3,117	3,188	-
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	3,202	3,362	3,494	-
ケーブルテレビ 契約数		*6 (千契約) *7	1,159	1,180	1,235	1,238	-	4,956	4,980	5,011	4,996	-

\*1 通信モジュールサービスの契約数を含む

\*2 KDDIグループ各社、固定系提携事業者の合計

\*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)

\*7 平成25年3月期: JCN、平成26年3月期: J:COM + JCN

昨年12月のJ:COMによるJCN連結化に伴い、算出方法を改訂。本年実績値より、新定義値に修正。

## バリューセグメント

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・決済サービス等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。

当期は、3M戦略第2弾「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、「いろんなラッキーがやってくる」をコンセプトに、auスマートパスのサービス内容を拡充いたしました。

バリューセグメントにおける、当期の業績概要等は以下のとおりです。

## 業績

(単位：百万円)

	前連結会計年度	当連結会計年度	比較増減	増減率 (%)
	自平成24年4月1日 至平成25年3月31日	自平成25年4月1日 至平成26年3月31日		
営業収益	141,898	212,522	70,623	49.8
営業費用	100,010	160,915	60,904	60.9
営業利益	41,887	51,607	9,719	23.2

当期の営業収益は、auスマートパス、ビデオパス、うたパス、ブックパスの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、212,522百万円（前年同期比49.8%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、160,915百万円（同60.9%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、51,607百万円（同23.2%増）となりました。

## 事業状況

### <3M戦略をはじめとする主要な取り組み>

#### auスマートパス

auスマートフォン向けサービス「auスマートパス」は、3M戦略第2弾「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」を目指し、当第4四半期においてもサービスラインアップ拡充に取り組んでまいりました。

講談社とのコラボレーション企画第一弾「進撃の巨人 for auスマートパス」の提供開始や、「auショッピングモール」での会員限定プレミアム・ラッキーセールの実施、ユナイテッド・シネマ株式会社における映画鑑賞料金の割引キャンペーン等、さまざまサービスラインアップや会員特典を拡充した結果、会員数は本年3月17日に1,000万人に到達いたしました。

当期末のauスマートパス会員数は、前期末から451万人増加の1,025万人となっております。

### <主要な事業指標等の進捗>

#### 付加価値ARPU\*

当期の付加価値ARPUは、前期から40円増加の290円となりました。

主な増加要因は、auスマートパス、ビデオパスの会員が順調に拡大したことに加え、昨年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。

## <事業トピックス>

- ・コーポレート・ベンチャー・ファンド「KDDI Open Innovation Fund」は、平成24年2月の設立後、国内外の有望ベンチャー企業計17社への出資を行ってまいりました。当第4四半期においては「スマートフォンでのエンターテインメント分野におけるユーザー接点の拡大」と「新しいユーザー体験の提供」に注力し、アイテムギフト付スマホゲーム総合メディア「ゲームギフト」を提供する株式会社AppBroadCast、及びソーシャル映画レビューサービス「Filmarks」を提供する株式会社つみきへ新たに出資しました。当社は今後も有望企業との提携を積極的に行い、お客さまが最新人気アプリやインターネットサービスをいち早くお楽しみいただける環境を提供してまいります。
- ・情報キュレーションサービス「Gunosy（グノシー）」を提供する株式会社Gunosyへ資本参加し、本年3月14日に業務提携を行いました。当社はGunosyサービスを幅広くお客さまにご利用いただけるよう、様々なサポートを行ってまいります。

## < 参考 > 主な事業データ (バリュー)

累計契約数 (単位)	平成25年3月期					平成26年3月期				
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	通期	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	通期
auスマートパス 会員数 (千会員)	1,470	2,430	3,980	5,740	-	6,820	7,990	8,880	10,250	-

各種指標 (単位)	平成25年3月期					平成26年3月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
付加価値 ARPU* (円)	250	240	240	250	250	260	280	290	330	290

\* 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)

## ビジネスセグメント

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・タブレット等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ご利用いただけるクラウドソリューションを提供しております。

当期は、法人3M戦略を積極的に推進し、お客様基盤の拡大に努め、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ました。

ビジネスセグメントにおける、当期の業績概要等は以下のとおりです。

## 業績

(単位：百万円)

	前連結会計年度 自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日	当連結会計年度 自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日	比較増減	増減率 (%)
営業収益	638,337	674,912	36,574	5.7
営業費用	558,507	588,447	29,940	5.4
営業利益	79,830	86,464	6,633	8.3

当期の営業収益は、固定系通信料収入は減少したものの、スマートフォンやタブレット端末の拡販によるデータ通信料収入、端末販売収入、クラウドやITアウトソース等のソリューション売上の増加等により、674,912百万円（前年同期比5.7%増）となりました。

営業費用は、前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、販売手数料等）が減少したものの、モバイル端末の新規獲得にかかる販売手数料や端末調達費用の増加、ソリューション売上原価等が増加したため、588,447百万円（同 5.4%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、86,464百万円（同 8.3%増）となりました。

## 事業状況

### <3M戦略をはじめとする主要な取り組み>

- ・さまざまな法人のお客様に対し、オフィスや外出先でのビジネスシーンに応じた最適なデバイス、ネットワーク、アプリケーションをシームレスかつ安全にご利用いただけるソリューションサービスを提供しております。また法人3Mサービス「スマートバリュー for Business」等の提供により、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ため、連結子会社の「KDDI まとめてオフィス株式会社」は、昨年4月に、新たに地域会社4社を立ち上げ、地域に密着したサポート体制を全国規模で構築しております。

### <事業トピックス>

- ・昨年11月1日より、「お客様のワークスタイルの変革」を実現するため、クラウド型グループウェアサービス「Google Apps™ for Business」及び「Office 365 with KDDI」の提供を開始いたしました。両サービスともに当社のスマートデバイスと対象となる固定通信サービスを組み合わせることで、「スマートバリュー for Business」が適用され、お得な料金でご利用いただけます。
- ・本年2月28日より、グローバルで高い競争力を持つAmazon Web Services, Inc. が提供するクラウドコンピューティングサービス「アマゾン ウェブ サービス (以下、AWS)」を活用したクラウドサービス「AWS with KDDI」の提供を開始いたしました。「AWS with KDDI」は、システム構築における要件のヒアリングから設計、構築、運用保守（24時間・365日）までをワンストップで提供してまいります。
- ・昨年12月26日に、ネットワークセキュリティ・ソリューション分野でのリーディングカンパニーである株式会社ラックに対する出資比率（間接保有を含む）を5.3%から31.1%とし、法人のお客様向けセキュリティ・ソリューションサービス事業の拡大に向けた、業務提携及び資本提携を強化いたしました。

- 本年2月18日に、オンライン上で業務の受発注が可能な日本最大級のクラウドソーシングサイト「ランサーズ」を提供するランサーズ株式会社と、中小企業の事業拡大やコスト削減等の業務支援を共同で推進していくことに合意いたしました。リアルとネットの融合により、中小企業の起業から事業拡大までを強力的にサポートしてまいります。

## グローバルセグメント

グローバルセグメントでは、法人のお客様へグローバルデータセンター「TELEHOUSE」を核とした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MVNO事業等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。

当期は、当社グループの成長の柱として、これまで当社が国内外で培ってきたノウハウを生かし、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いたしました。

グローバルセグメントにおける、当期の業績概要等は以下のとおりです。

## 業績

(単位：百万円)

	前連結会計年度	当連結会計年度	比較増減	増減率 (%)
	自平成24年4月1日 至平成25年3月31日	自平成25年4月1日 至平成26年3月31日		
営業収益	207,301	263,624	56,323	27.2
営業費用	199,471	252,217	52,745	26.4
営業利益	7,829	11,407	3,577	45.7

当期の営業実績は、TELEHOUSE International Corporation of Europe Ltd.、Locus Telecommunications, Inc.、DMX Technologies Group Limited等の海外グループ会社の収益、利益増により、営業収益は263,624百万円（前年同期比27.2%増）、営業利益は11,407百万円（同 45.7%増）となりました。

## 事業状況

### <グローバル戦略への取り組み>

- 信頼性・サービス品質において、グローバルで高い評価を得ている当社のデータセンター「TELEHOUSE」は、本年3月末現在、日本も含めて13地域・24都市・42拠点（うち海外は12地域15都市24拠点）で展開しております。昨年11月1日には、中国上海で2拠点目となる「TELEHOUSE上海JinQiao（金橋）」の開設及びサービスの提供を開始いたしました。これにより、香港を含むグレーターチャイナ市場における主要3都市（北京、上海、香港）のデータセンター総床面積は約75,000㎡と外資系としては最大級となりました。今後も積極的な拠点拡張を行うとともに、高信頼性・高機能を誇るTELEHOUSEスタンダードに準拠したサービスに加え、お客様のご要望に応じた運用・監視・BCP等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。
- 昨年9月より、アジア・米国・欧州において、クラウド基盤サービス「KDDIクラウドプラットフォームサービス」の提供を開始いたしました。当社TELEHOUSE内に設置され、世界統一の基準で設計及び運用されるクラウドプラットフォームにより、お客様の海外展開に合わせて迅速なシステム構築が可能となります。KDDIグローバルネットワークとTELEHOUSE内のお客様システムを組み合わせた利用も可能です。
- 米国のMVNO事業においては、連結子会社であるLocus社とTotal Call社の販売シナジー効果創出とオペレーション効率を最大化するための取り組みを進めると同時に、携帯電話サービス（Lifeline）の販売促進や、データ定額/低価格プラン等の新規プロダクト立ち上げにより、移民層等へのビジネス拡大を図っております。

## 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、本年2月26日、「WiMAX」のサービス開始から5周年を迎え、5年間で400万を超えるお客様にご利用いただいております。サービスエリアについては、お客様のさらなる利便性向上に向けて、駅や列車内にご利用いただけるよう、地下鉄や全国主要鉄道路線沿線、地下街のエリアも順次拡大しております。当期においては、京王線及び名古屋市営地下鉄全線のエリア化が完了いたしました。

また同社は、一層増大するモバイルブロードバンドの高速化ニーズに応え、より快適で便利な社会を実現すべく、下り最大110Mbpsの超高速モバイルブロードバンドサービス「WiMAX 2+」を、昨年10月31日より提供開始いたしました。サービスエリアについては、当期末で東名阪まで拡大し、今後全国へと拡大していく予定です。

### < 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、昨年7月17日にお客様向けのサービスを開始してから5周年を迎えました。スマートフォンからもご利用いただける店頭外国為替証拠金取引や外貨仕組預金の取扱を開始するなど、着実にサービスを拡大しております。なお、カードローン「じぶんローン」の融資残高は、本年3月19日に300億円を突破いたしました。

昨年11月5日には、スマートフォンを中心としたビジネスモデルが高く評価され、米国の銀行・金融業界団体BAIから「革新的ビジネスモデル特別賞」を日本の銀行で初めて受賞いたしました。今後も、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まいります。

- \* 「4G LTE」のサービス名称は、国際電気通信連合（ITU）がLTEを「4G」と呼称することを認めた声明に準じております。
- \* iPhoneは、Apple Inc.の商標です。
- \* iPhoneの商標は、アイホン株式会社のライセンスに基づき使用されています。
- \* 「Android」、「Google」、「Google Apps」は、Google Inc.の商標または登録商標です。
- \* 「Wi-Fi」は、Wi-Fi Allianceの登録商標です。
- \* 「進撃の巨人」コピーライト：(c) 諫山創/講談社/「進撃の巨人」製作委員会
- \* Office 365は、Microsoftの商標または登録商標です。
- \* アマゾン ウェブ サービス、Amazon Web Services、AWSは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

## (2) キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	前連結会計年度	当連結会計年度	比較増減
	自 平成24年 4月 1日 至 平成25年 3月31日	自 平成25年 4月 1日 至 平成26年 3月31日	
営業活動によるキャッシュ・フロー	523,908	772,207	248,299
投資活動によるキャッシュ・フロー	△472,992	△546,257	△73,264
フリー・キャッシュ・フロー ※	50,915	225,950	175,034
財務活動によるキャッシュ・フロー	△140,249	△105,643	34,606
現金及び現金同等物に係る換算差額	2,430	4,365	1,934
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△86,903	124,671	211,575
現金及び現金同等物の期首残高	174,191	87,288	△86,903
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	569	569
現金及び現金同等物の期末残高	87,288	212,530	125,241

※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、税金等調整前当期純利益620,628百万円、減価償却費470,098百万円、売上債権の増加95,833百万円、及び法人税等の支払221,488百万円等により772,207百万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438,328百万円、無形固定資産の取得による支出70,945百万円、長期前払費用の取得による支出62,688百万円等により546,257百万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、長期借入金の返済による支出142,250百万円、短期借入金の減少による支出119,029百万円、社債の償還による支出90,000百万円、配当金の支払85,886百万円、少数株主への配当金の支払27,345百万円、長期借入による収入350,000百万円等により、105,643百万円の支出となりました。

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175,034百万円増加し、225,950百万円となりました。

以上の結果、当連結会計年度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、125,241百万円増加し、212,530百万円となりました。

## (参考情報)

提出会社の第30期の基礎的電気通信役務損益明細表は、次のとおりであります。

役務の種類	営業収益 (百万円)	営業費用 (百万円)	営業利益 (百万円)	摘要
基礎的電気通信役務	32,393	33,284	△891	※電気通信事業法施行規則（昭和60年郵政省令第25号）第14条第3号に規定する基礎的電気通信役務を提供しております。
基礎的電気通信役務以外の電気通信役務	2,424,863	1,680,095	744,767	※電報（再掲、百万円） 営業収益 7、営業費用 8、営業利益 △0
計	2,457,256	1,713,380	743,876	

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

## 2【営業実績】

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

セグメントの名称	金額（百万円）	前期比（％）
パーソナル	3,367,850	18.7
バリュー	212,522	49.8
ビジネス	674,912	5.7
グローバル	263,624	27.2
その他	150,018	4.0
セグメント間の内部売上高	△335,300	—
合計	4,333,628	18.3

(注) 1. 金額は外部顧客に対する売上高とセグメント間の内部売上高の合計であります。

2. 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

## 3【対処すべき課題】

(競争環境の変化への対応)

移動通信分野においては、通信事業者が独自に端末を開発してきたフィーチャーフォンの時代から、世界各国の通信事業者が共通の端末を扱うスマートフォンの時代に移りつつあります。また、通信規格についても、世界的にLTEを採用する流れとなっています。この結果、通信事業者の端末やネットワークは同質化しつつあり、競争上の差別化は困難になりつつあります。

当社は、これまでも「auスマートバリュー」「auスマートパス」「auスマートサポート」といったサービスを他社に先駆けて導入し、多くのお客様にご満足頂いておりますが、このような環境の下、これまで以上に当社の強みである「3M戦略」に基づいたサービスの充実に努め、「auらしさ」を磨き上げることにより、「au」をお客様から選んで頂けるブランドに高めてまいります。

(ネットワークの強化)

スマートフォン普及に伴う通信トラフィックの増加は著しく、高品質でつながりやすいモバイルネットワークの強化は喫緊の課題となっております。

当社は、屋外基地局の増強に加え、小型基地局等を活用し、屋内や地下鉄・地下街等を含めたきめ細やかなエリア整備を進めるとともに、最新技術の導入による高速化・周波数の有効利用等により、超高速で、強靱かつ低廉なモバイルネットワークを構築してまいります。

一方、基地局の増加に伴い、基地局とコアネットワークをつなぐ固定回線（バックホール）が、高速化・低廉化における重要な要素となっております。当社は、今後も、当社グループが有する高速かつ大容量の光ファイバアクセス網の整備を進め、モバイルネットワークと合わせたICT基盤の強靱化に努めてまいります。

(全般)

当社は、当社グループを取り巻く環境の変化に迅速に対応しながら、持続的な成長及び新たな時代を先導していくために、事業ビジョンとして以下の「3つのコミットメント」を掲げ、その実現を目指してまいります。

- ・「**もっと身近に**」 当社グループが有する携帯電話、FTTH、CATV、WiMAXなどのネットワークを有機的に結び（マルチネットワーク）、あらゆるデバイス（マルチデバイス）に高速で快適な通信環境と魅力的なコンテンツを提供するとともに、個人の嗜好に細かく対応すること（マルチユース）により、お客様により身近な存在になることを目指してまいります。
- ・「**もっといろんな価値を**」 インターネットに代表されるIP技術の進展により、ICTが関係する領域は、医療、健康、教育、行政、環境等、あらゆる分野に広がっております。こうしたさまざまな企業活動、生活シーンに、より積極的にかかわり、お客様へ多様な価値を提供してまいります。
- ・「**もっとグローバルへ**」 日本では少子化や高齢化が進展し、内需が低迷する中、グローバル化が加速しております。世界を舞台に、各国の文化、社会経済状況に合わせた通信関連事業の展開や新規市場の開拓により、世界各国のICT（情報通信技術）環境整備を積極的に推進してまいります。

これらの事業ビジョン実現のため、お客様が自分の好みに合わせてデバイスを選択し、いつでもどこでも最適なネットワークを通じて、あらゆるコンテンツを楽しんで頂くための「3M（マルチネットワーク、マルチデバイス、マルチユース）戦略」並びに「グローバル戦略」を引き続き推進し、ネットワーク・端末・サービスの充実に努めるとともに、お客様満足度の向上に取り組んでまいります。

#### 4 【事業等のリスク】

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

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

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

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

##### (1) 他の事業者や他の技術との競争、市場の急激な変化

日本の情報通信市場においては、従来型の携帯端末からスマートフォンやタブレット端末といった「スマートデバイス」へのシフトが急速に進んでおります。さらに通信ネットワークはLTE (Long Term Evolution) による高速化が進み、多様なサービスをさまざまな端末や場所で快適にご利用いただける環境が整いつつあります。しかしながら、スマートデバイスへのシフトは、新たな収益機会を生み出す反面、モバイルデータトラフィックの増大を招いており、トラフィックの効率的な収容が事業者共通の課題となっております。また、事業者間での端末の同質化が進む中、移動通信分野における競争軸はLTEによる高速ネットワークを基盤に、サービス等も含めた、通信事業者としての総合力にシフトしてきております。

一方、固定通信分野ではADSLからFTTHへのシフトが進み、CATVのインターネットも含めた固定ブロードバンド市場が拡大しております。

そのような環境の下、パーソナルセグメントにおいては「au 4G LTE」対応端末のラインナップ強化、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、モバイル、FTTH・CATVサービスの拡販と提携事業者の拡大を行い、バリューセグメントでは「auスマートパス」のサービス内容拡充、ビジネスセグメントでは特に中小企業向けサービスの拡充、営業体制の強化、グローバルセグメントでは急速に発展するアジア地域を中心とした事業の拡大といった個人・法人のお客様に向けたサービス内容の拡充に努めておりますが、他の事業者や他の技術との競争、市場の急激な変化により、主に以下の事項に不確実性が存在し、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

- ・当社グループの期待通りの需要が存在するかどうか
- ・当社グループの期待通りに契約数を維持拡大できるかどうか
- ・競争激化に伴う料金値下げによる1契約あたりの月間平均収入（ARPU）の低下、販売コミッションやお客様維持コストの増大
- ・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及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、販売コミッションの増加
- ・迷惑メール、主にスマートフォンのセキュリティ脆弱性がもたらす脅威によるお客様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基地局建設やデータトラフィック急増に伴うネットワークコストの増加
- ・当社の必要に応じた周波数を獲得できるかどうか
- ・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
- ・IP電話の普及等による固定電話市場の縮小
- ・NTT接続料金の値上げの可能性
- ・通信と放送の連携、移動通信と固定通信の融合等の事業環境の変化に伴う競争の激化

## (2) 通信の秘密及び個人情報・顧客情報の保護

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

また、「KDDI行動指針」の制定、「KDDIセキュリティポリシー」及び「KDDIプライバシーポリシー」の制定、「顧客情報保護ハンドブック」の配布、企業倫理委員会の設置等、KDDIグループとしてコンプライアンス体制の強化に取り組んでおります。

さらに、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、アクセスログの保存、社内データの持ち出しや業務パソコンから外部メモリーへのコピーの禁止等、情報漏えい対策を強化しております。

これらの啓発活動として、当社全社員に対しては継続的に通信の秘密及び個人情報・顧客情報の保護に関する教育を行い、また、業務委託先、特に販売店であるauショップに対しても、店舗業務の改善、監査、ならびに教育を徹底し、管理強化を図っております。

ただし、将来において情報の漏洩が発生しないという保証はありません。情報の漏洩が発生した場合、当社グループのブランドイメージや信頼性の失墜、莫大な補償を伴う可能性があり、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。また、将来的に通信の秘密及び個人情報・顧客情報保護体制の整備のため、更なるコストが増加する可能性があります。

## (3) 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及び通信機器等に依存しております。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おります。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るサービスの停止や大規模な誤請求・誤課金、販売代理店の閉鎖や物流の停止に伴う商品・サービスの提供機会損失等が発生した場合、当社グループのブランドイメージや信頼性の失墜、顧客満足度の低下により財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社グループの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。

- ・地震及び津波、台風、洪水等の自然災害やそれに伴う有害物質の飛散等の2次災害
- ・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
- ・コンピューターウイルス、サイバーアタック、ハッキング
- ・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及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社グループのブランドイメージや信頼性に悪影響を与える社会的問題を含め、こうした法規制や政策決定等に対して当社グループは適切に対応していると考えておりますが、将来において適切な対応ができなかった場合には、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、今後の競争政策の在り方について、総務省等における様々な審議会や研究会や意見募集等を通じて、他の電気通信事業者との公正競争を有効に機能させるための措置の必要性を訴えておりますが、この取り組みに関わらず結果として当社の競争優位性が相対的に損なわれた場合にも、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

電気通信に関する法律、規制の改廃または政策決定や当社グループの競争優位性等の観点で、主に以下の不確実性が存在しています。

- ・モバイルビジネスモデルに関するルール
- ・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、禁止行為規制の見直し
- ・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
- ・電波利用ルールの見直し
- ・NTT東・西の次世代ネットワークに関する接続ルール
- ・NTT東・西、NTTグループの事業の在り方に関する規制

- ・消費者保護に関するルールの見直し
- ・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
- ・携帯電話の利用に対する規制
- ・電波の健康への影響に関する規制

#### (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おります。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おります。これらの規制が強化された場合や当社グループ及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及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おりますが、期待通りの効果が出るまで一定の期間を要することがあります。また、将来的に人材投資コストが増加する可能性があります。

#### (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）及び退職一時金制度（社内積立）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及び総合設立型厚生年金基金制度を設けております。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おりますが、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、国内伝送路の一部を含む稼働率が低下している資産等について減損損失を計上しております。なお、将来において、保有する固定資産等の使用状況等によっては、さらに損失が発生する可能性があります。

#### (10) 電気通信業界の再編及び当社グループの事業再編

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

また、将来的に当社グループにおいて事業の再編を行う可能性もありますが、この再編が当社グループに好影響を与えるかどうかの保証はありません。

\* 「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。

## 5 【経営上の重要な契約等】

当連結会計年度において、経営上の重要な契約等の決定又は締結等はありません。

## 6 【研究開発活動】

当社グループは、LTE、Wi-Fi、WiMAX、FTTH、CATVなどを有機的に組み合わせた高品質・高信頼なネットワーク上で、時代を先取りした新しい価値や体験をあらゆるデバイスを通じて提供し、豊かなコミュニケーション社会の実現を目指しております。その実現に向けて、ネットワークインフラ、プラットフォーム、端末・アプリケーションの各重点技術分野において、実用的な研究開発と先端的・長期的な研究開発の両面で、研究開発を進めてまいりました。

この結果、当連結会計年度における研究開発費の総額は、24,086百万円となりました。なお、当社グループの行っております研究開発活動は各セグメントに共通するものであり、各セグメントに関連づけて記載しておりません。

研究開発活動の主なトピックスをご紹介します。

### 1. ネットワークインフラ技術

より高速で大容量な通信を実現する次世代の無線ネットワークや爆発的に増加する通信トラフィックを経済的に収容するデータ通信ネットワークの研究開発を推進しております。

3.5GHz帯を用いた無線ネットワークの構築に向けて、電波伝搬実験を実施しました。7月から9月にかけて、東京23区内で無変調波の電波伝搬実験を実施し、その測定データを用いて、3.5GHz帯小セル局と既存バンド帯マクロ局の併設を想定したエリア構築のシミュレーションを行いました。その後、12月から1月にかけて、栃木県小山市で、マクロ局と小セル局とのハンドオーバー時の通信断時間を最小にするC/U分離技術（制御信号とユーザデータを分離する技術）の検証を目的とした実証実験を行い、ハンドオーバー時に発生する通信断時間をほぼゼロにできることを確認しました。なお、3月にはマスコミ向けの見学会を行い、本技術に関する取り組みをアピールいたしました。

また、マルチコアファイバとマルチコア光増幅器を用いた100Gbit/s信号の201チャンネル×7コア伝送実験（総容量：毎秒140テラビット）を実施し、7,326km伝送に成功しました。実験では、偏波多重直交デュオバイナリ信号<sup>※1</sup>を用いて周波数利用率を高め、伝送効率を4bit/s/Hzと従来の2倍まで向上することに成功しました。さらに最尤系列推定法<sup>※2</sup>をセットで用いることにより受信感度を改善しました。伝送容量の実力を評価する尺度として用いられる、伝送容量と伝送距離の積（容量距離積）については、毎秒1.03エクサビット・キロメートル（エクサは10の18乗）となり、世界で初めて毎秒1エクサビット・キロメートルを超える長距離大容量伝送を実証しました。

※1 偏波多重直交デュオバイナリ信号とは、デジタル信号処理技術を用いて、従来よりも狭い帯域でデータ伝送を可能とする信号形式の一つです。

※2 最尤系列推定法とは、デジタル信号処理技術を用いて、受信したデータから送信した元データを推定する方式であり、信号特性の劣化を防ぎ、受信感度を改善します。

### 2. プラットフォーム技術

タブレット端末の普及や相次ぐウェアラブル端末の新製品発表、また、家庭用エネルギー管理システム（HEMS：Home Energy Management System）の普及のきざしなど、今後、ICTはより多くの生活シーンに浸透していくことが予想されます。そこで、高度なICTサービスを、どなたにも簡単に安心して利活用していただくためのプラットフォーム技術の研究開発に取り組んでおります。

スマートフォンの普及に伴い、利用者の承諾なく利用者情報を外部に送信するスマートフォンアプリの存在が、プライバシー保護の観点から懸念されています。総務省は2012年に「スマートフォンプライバシーイニシアティブ」（以下SPI）を公表し、スマートフォンアプリの開発者に対して、アプリが情報送信機能を備える場合の適切なプライバシーポリシーの開示および利用者の承諾を得ることを求めています。しかし、情報送信を伴うアプリのうち、プライバシーポリシーを開示しているものは25%といった状況にあります。そこで、この問題を改善するため、SPI提唱項目に準拠したプライバシーポリシーの作成を支援するツールを開発し、9月よりKDDI研究所ホームページにて無償公開を開始しました。本ツールの利用により、スマートフォンアプリの開発者は、短時間かつ簡単に正確なプライバシーポリシーを作成することが可能となります。

また、次世代公開鍵暗号技術を対象とした世界的な暗号解読コンテスト「Technische Universität Darmstadt Ideal Lattice Challenge」において、世界記録を達成しました。次世代公開鍵暗号技術の1つである格子暗号では、安全性と実用的な計算速度を両立する最適な次元数（鍵の長さ）を求め多くの研究機関で高速な解読方法の研究が進められています。今回、解読アルゴリズムの高速化並びに並列化に成功し、総当たり方式による計算では数万年かかると言われている格子暗号用の格子の1種を、2週間で解読いたしました。今後、より高速で安全な次世代公開鍵実現に向けた次世代公開鍵実現に向けた研究を推進します。

### 3. 端末・アプリケーション技術

近年のWeb技術である「HTML5」の応用技術や、より多くの方に手軽にICTサービスをご利用いただくためのユーザインタフェース技術など、ICTがもたらす利便性やICTが導く新たなライフスタイルをより多くの方が享受できるよう、端末・アプリケーション技術の研究開発に取り組んでおります。

10月に開催されたITS世界会議に「HTML5インフォテインメント」を出展しました。HTML5技術を活用し、スマートフォン内に取り込まれた目的地などの情報を手間なく車載器に設定できるほか、連携するスマートフォンに応じて車載器をカスタマイズでき、更に運転手のスマートフォンだけでなく助手席のスマートフォンとも簡単に連携することができます。

また、同会議には利用者の関心や趣味・嗜好をスマートフォン上のキャラクターとの対話から抽出し、ナビゲーションに繋げるスマートフォンアプリ「パーソナルアシスタント」も出展しました。利用者の様々な言葉からその意図を抽出する「意図推定」と、抽出された意図に対して対話応答を決定する「対話制御処理」は、処理量の問題でこれまでサーバへのアクセスを必要としていました。本アプリでは、限られた性能のCPU上でも高速に動作させることに成功しました。この結果、キャラクターとの対話から、利用者の関心・趣味嗜好・生活習慣など様々な属性を端末内部に記憶し、対話応答の際に利用者個人に合わせた情報や機器操作環境の提供が可能になります。

また、シニア及びスマートフォン初心者のスマートフォン操作習熟を支援する「スマートフォン基本操作支援技術」を開発し、それを活用して利用者の操作レベルに応じて音声・アニメーション等で適切に支援しながらスマートフォン画面上での地図操作方法などをスムーズに習得できる操作支援アプリ「スマホ道場」のトライアル提供を開始しました。

\* 「Wi-Fi」は、Wi-Fi Alliance®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。

## 7【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

当連結会計年度の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析は、以下のとおりであります。なお、本稿に記載した予想、予見、見込み、見通し、方針、所感等の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において判断したものであり、不確実性を内在、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、ご注意ください。

### (1) 重要な会計方針及び見積り

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

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

#### ①固定資産の耐用年数及び償却方法

固定資産の耐用年数につきましては適正に見積もっております。当連結会計年度末時点では新たに耐用年数及び償却方法の変更が必要な資産はありません。なお、今後、市場、環境及び技術上の変化が急速に進展した場合、あるいは新たな法律や規制が制定された場合には、適正な見積りを実施した上で耐用年数及び償却方法を変更する可能性があります。

#### ②固定資産の減損

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

前連結会計年度におきましては、周波数再編に伴う旧800MHz帯設備の使用停止にあわせ、当該設備のうちの共用設備について、他周波数帯への転用計画を策定しました。

この結果、転用しないこととなった設備については、将来使用見込みの無い遊休資産に該当することから、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額688億円を減損損失として特別損失に計上いたしました。

また、国内伝送路の一部を含む稼働率が低下している資産及び遊休資産等については、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額100億円を減損損失として特別損失に計上いたしました。その他、一部の子会社においても固定資産等の減損損失16億円を計上いたしました。

当連結会計年度におきましては、国内伝送路の一部を含む稼働率が低下している資産及び遊休資産等について、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額85億円を減損損失として特別損失に計上いたしました。また、一部の子会社においても減損損失1億円を計上いたしました。

#### ③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おります。なお、繰延税金資産につきましては、予想される将来の課税所得水準及び利用可能なタックスプランニングを考慮のうえ、実現しないと考えられる金額につきましては評価性引当金を計上しております。

#### ④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されております。基礎率とは、主に割引率、死亡率、退職率、予想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、死亡率、退職率、予想昇給率は、統計数値に基づいて算出されております。

実際の結果が前提条件と異なる場合、また合併・分割等に伴う制度変更があった場合、その影響は累積され、将来にわたって規則的に認識されるため、将来期間において認識される退職給付費用、退職給付に係る資産および退職給付に係る負債に影響を及ぼします。

## (2) 当連結会計年度の経営成績の分析

### ① 当社グループの状況

当社グループは、当社及び連結子会社152社（国内76社、海外76社）、非連結子会社1社（国内1社）並びに関連会社30社（国内20社、海外10社）により構成されており、「パーソナル事業」、「バリュー事業」、「ビジネス事業」、「グローバル事業」を主な事業としております。関連会社のうち持分法適用会社は28社（国内20社、海外8社）であります。

当社は、モバイルと固定の両方のネットワークを生かした「3M戦略（マルチネットワーク、マルチデバイス、マルチユース）」を事業戦略の中核に据え、その本格展開に取り組み、お客様満足度の向上と収益の最大化を図っております。当期は、本格的な事業成長に向けた新たなステージの初年度として、「3M戦略の推進および深化」と「グローバル戦略の推進」に取り組んでまいりました。

お客さま基盤においては、当社と沖縄セルラー電話株式会社をあわせたau携帯電話の契約数が、本年2月に4,000万を突破、「auスマートパス」の会員数も本年3月に1,000万会員を突破する等、着実に拡大しております。

さらに、昨年4月には日本最大のケーブルテレビ事業者である株式会社ジュピターテレコム（以下「J:COM」）を連結子会社化とし、同12月には、当社の連結子会社であるジャパンケーブルネット株式会社（以下「JCN」）をJ:COMの子会社といたしました。本年4月1日には、J:COMとJCNの合併を実施し、当社グループのケーブルテレビ事業及び3M戦略のさらなる強化を図っております。

また、主力の移動通信分野においては、高速通信サービス「au 4G LTE」を提供しております。ベースとなる800MHz帯<sup>※1</sup>のサービスエリアが、平成24年9月のサービス開始から約1年半の本年3月に実人口カバー率<sup>※2</sup>99%をいち早く達成する等、通信インフラ基盤の充実も図ってまいりました。

グローバル分野においては、データセンターを核とした事業モデルのさらなる強化を図っております。

新たな成長ステージに向けては、本年2月に、お客さま基盤を活用した新たなO2O（Online to Offline）事業に繋がる「au WALLEY構想」を発表し、本年5月より、本構想を具現化した「au WALLEY」サービスの提供を開始いたしました。

※1 受信最大速度75Mbps、送信最大速度25Mbpsとなります。なお、利用地域や利用端末によって最大通信速度が異なります。また、通信速度は技術規格上の最大値であり、実使用速度を示すものではありません。お客さまの利用環境、回線の状況などにより低下する場合があります。

※2 「実人口カバー率」とは、全国を500m四方に区分けしたメッシュのうち、当社サービスエリアに該当するメッシュに含まれる人口の総人口に対する比率となります。

### ② 経営成績の概況

（単位：億円）

	前連結会計年度 自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日	当連結会計年度 自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日	比較増減	増減率 (%)
営業収益	36,622	43,336	6,713	18.3
営業費用	31,496	36,703	5,207	16.5
営業利益	5,126	6,632	1,505	29.4
営業外損益（△損失）	17	△3	△21	-
経常利益	5,144	6,628	1,484	28.9
特別損益（△損失）	△1,027	△422	604	-
税金等調整前当期純利益	4,117	6,206	2,089	50.7
法人税等	1,622	2,647	1,025	63.2
少数株主損益調整前当期純利益	2,494	3,558	1,063	42.6
少数株主利益	79	338	258	323.0
当期純利益	2,414	3,220	805	33.4

#### (営業収益)

営業収益は、auスマートバリューをご利用のお客さまが着実に増加し、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、端末販売収入の増加、及びJ:COMの連結子会社化による収益増により、4兆3,336億円（前年同期比 18.3%増）となりました。

#### (営業費用)

営業費用は、前連結会計年度に発生していた旧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）が減少したものの、競争激化による販売手数料の増加、スマートフォンシフトに伴う端末調達費用の増加、及びJ:COM連結子会社化に伴う費用増等により、3兆6,703億円（同 16.5%増）となりました。

#### (営業利益)

営業利益は、6,632億円（同 29.4%増）となりました。なお、営業利益率は、15.3%（同 1.3ポイント増）となりました。

#### (営業外損益)

営業外収益は、為替差益による増加はあるものの、持分法による投資利益が減少したことにより、197億円（同 5.9%減）となりました。

営業外費用は、前連結会計年度に発生していた支払補償費が減少したものの、持分法による投資損失が増加したことにより、201億円（同 4.5%増）となりました。

#### (経常利益)

経常利益は、6,628億円（同 28.9%増）となりました。なお、経常利益率は、15.3%（同 1.2ポイント増）となりました。

#### (特別損益)

特別利益は、グリー株式会社株式の売却等により、投資有価証券売却益が増加したことが主な要因で、80億円（同 276.1%増）となりました。

特別損失は、当連結会計年度に、J:COM株式追加取得による段階取得に係る差損を計上しましたが、前連結会計年度に発生した旧800MHz帯設備の使用停止に伴う減損損失及び固定資産除却損がなくなったこと等により、503億円（同 52.0%減）となりました。

#### (法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額)

法人税、住民税及び事業税を2,325億円、法人税等調整額を322億円を計上したことにより、法人税等合計は、2,647億円（同 63.2%増）となりました。なお、当連結会計年度における法人税等の負担率は、42.7%となりました。法定実効税率との差異要因については、「第5 経理の状況 1. 連結財務諸表等（税効果会計関係）」をご参照ください。

#### (少数株主利益)

少数株主利益は、J:COMを連結子会社化したこと等により、338億円（同 323.0%増）となりました。

#### (当期純利益)

当期純利益は、3,220億円（同 33.4%増）となりました。なお、当期純利益率は、7.4%（同 0.8ポイント増）となりました。

③資産、負債及び純資産の状況

(単位：億円)

	前連結会計年度 平成25年 3月31日	当連結会計年度 平成26年 3月31日	比較増減	増減率 (%)
固定資産	28,341	34,001	5,660	20.0
流動資産	12,508	15,455	2,947	23.6
資産合計	40,849	49,457	8,607	21.1
固定負債	8,844	9,798	953	10.8
流動負債	8,771	10,489	1,717	19.6
負債合計	17,616	20,287	2,671	15.2
純資産合計	23,233	29,169	5,936	25.6

(資産)

固定資産は、設備投資の増加、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、3兆4,001億円(前期末比 20.0%増)となりました。

流動資産は、J:COMの連結子会社化に伴う現預金の増加、携帯端末割賦販売による売掛金の増加等により、1兆5,455億円(同 23.6%増)となりました。

(負債)

固定負債は、転換社債型新株予約権付社債の転換が完了し、当該社債が減少したものの、長期借入金が増加したため、9,798億円(同 10.8%増)となりました。

流動負債は、1年内に期限到来の固定負債の増加、J:COMの連結子会社化に伴う未払金の増加等により、1兆489億円(同 19.6%増)となりました。

(純資産)

純資産は、利益剰余金の増加、転換社債型新株予約権付社債の転換による自己株式の減少等により、2兆9,169億円(同 25.6%増)となりました。

以上の結果、自己資本比率は、前連結会計年度末と同水準の55.1%となりました。

(3) 資本の源泉及び資金の流動性に係る情報

①キャッシュ・フロー

(単位：億円)

	前連結会計年度 自 平成24年 4月 1日 自 平成25年 3月31日	当連結会計年度 自 平成25年 4月 1日 自 平成26年 3月31日	比較増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,239	7,722	2,482
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,729	△5,462	△732
フリー・キャッシュ・フロー ※	509	2,259	1,750
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,402	△1,056	346
現金及び現金同等物に係る換算差額	24	43	19
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△869	1,246	2,115
現金及び現金同等物の期首残高	1,741	872	△869
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	-	5	5
現金及び現金同等物の期末残高	872	2,125	1,252

※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)

営業活動によるキャッシュ・フローは、7,722億円の収入となりました。前連結会計年度と比較し、税金等調整前当期純利益が増加したこと、携帯端末割賦販売による売上債権の増加幅が縮小したこと等により、2,482億円の収入増となりました。

#### (投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動によるキャッシュ・フローは、5,462億円の支出となりました。前連結会計年度と比較し、設備投資が増加したこと等により、732億円の支出増となりました。

#### (フリー・キャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは、前連結会計年度と比較し、1,750億円増加し、2,259億円となりました。

#### (財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動によるキャッシュ・フローは、1,056億円の支出となりました。前連結会計年度と比較し、短期借入金の返済、社債の償還は増加したものの、新たに長期借入金、社債発行での調達が増加したこと等により、346億円の支出減となりました。

以上の結果、当連結会計年度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、1,252億円増加し、2,125億円となりました。

### ②流動性

当連結会計年度末における当社グループの現金及び現金同等物の残高は2,125億円と、前連結会計年度末と比較し、1,252億円増加しました。これらのいわゆる手元流動性残高につきましては、当社の財務状況及び金融環境に応じて変動しております。

### ③資金需要

当連結会計年度におきましては、当連結会計年度末における社債残高は、前連結会計年度末と比較し、2,500億円減少の3,000億円、借入金残高は3,202億円増加の7,339億円、リース債務残高は376億円増加の508億円となりました。

### ④約定返済

支払期限ごとの債務額

(単位：億円)

	償還総額	1年以内	1年超3年以内	3年超5年以内	5年後以降
社債	3,000	950	450	300	1,300
金融機関借入	7,339	2,152	1,189	1,344	2,652
リース債務	508	184	222	79	21
その他	1	0	0	0	0
合計	10,849	3,287	1,863	1,725	3,973

### ⑤為替リスク

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

### ⑥財政政策

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

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

なお、当社の格付については、格付投資情報センターよりAプラスを付与されております。

### ⑦偶発債務

当連結会計年度末における第三者に対する保証債務残高は1,265億円であります。

## 第2 事業の状況 用語解説

ARPU	ARPUとは、Average Revenue Per Unitの略。1契約あたりの月間売上高。音声・データ両サービスにおいて算出。
ADSL	ADSLとは、Asymmetric Digital Subscriber Line（非対称デジタル加入者線）の略。電話の音声伝送には利用しない高い周波数帯を使ってデータ通信を行う。一般の電話に使われている、1対の電話線を使って通信する。Asymmetric（非対称）が示すように上り・下りの速度に違いがある。また局からの距離によりネットワーク品質、速度の減衰が発生する（局から6～7kmが限界といわれている）。
CATV	CATV（ケーブルテレビ）とは、ケーブルテレビ会社が敷設するケーブル（同軸、光ファイバー）を利用してテレビ番組を放送するサービス。地上波テレビ局のチャンネル以外にも、数多くの有料チャンネルが放送されている。また、共同住宅や難視聴対策としても利用される。さらに、CATV用のケーブルを使って、テレビ放送ばかりでなく、インターネットや電話の利用も可能となっている。
FTTH	FTTHとは、Fiber To The Homeの略。通信事業者の設備からお客さま宅までを光ファイバーケーブルでつなぐアクセス方式。本来は「Home」のとおり個人のお客さまを対象としたものであるが、光ファイバーによるアクセス全般を指すこともある。
ICT	ICTとは、Information and Communication Technologies:ICTs（情報通信技術）の略。以前は、ITという言葉が主に使われたが、インターネット時代の昨今では、コンピュータシステムのみならず、さまざまなシステムが通信ネットワークで接続されることによって、多くの付加価値を産み出すことから、「ICT」の語が用いられることが多くなった。
LTE	LTEとは、Long Term Evolutionの略称で、無線通信技術の一つ。LTEは第3世代携帯電話のデータ通信を高度に発展させた技術で、次世代の通信規格であるIMT-Advancedに至る手前の無線通信技術であることから3.9Gとも位置付けられていたが、ITU（国際電気通信連合）が2010年12月にLTEなどを一般的に4Gと呼称することについて認めたため、欧米をはじめとした各国の通信事業者はLTEのサービス名称として4Gの用語を用いている。
MNP	MNPとは、Mobile Number Portabilityの略。契約する電話会社を変更するときに、電話番号をそのまま利用できる制度のこと。
MVNO	MVNOとは、Mobile Virtual Network Operator（仮想移動体サービス事業者）の略。無線通信インフラを他携帯電話事業者などから借り受けてサービスを提供している事業者のこと。
O2O	O2Oとは、Online to Offline（オンライン・ツー・オフライン）の略。モバイルアプリなどインターネット（オンライン）で集客し、実際の店舗（オフライン）へ誘導して商品の購入等を促進する仕組みのこと。
WiMAX	WiMAXとは、Worldwide Interoperability for Microwave Accessの略で、無線通信技術の一つ。無線LANに比べると高速で長い伝送距離のため、加入者回線のラストワンマイル（いわゆる電話線の替わり）として利用することが想定された。その後、移動性を考慮して拡張された802.16e規格はハンドオーバーや高速移動に対応しており、通称モバイルWiMAXと呼ばれている。