

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

① 業績等の概要

■業界動向

日本の情報通信市場は、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、LTEによる通信ネットワークの高速化が進む一方で、サービスや端末等における同質化が進んでおります。

スマートフォンが普及する中で、通信事業者各社はお客様のニーズに合わせた多様な新料金プランを導入、さらにMVNO事業者の新規参入が相次ぐ等、今後のスマートフォン移行対象となるレイトマジョリティ層の開拓をめぐるの、移動通信分野における競争環境は新たな局面を迎えております。

また、NTTグループによる「光卸化」の表明、「固定・移動のセット（バンドル）割引」への言及等、情報通信市場全般の競争環境の変化が予想されます。

■当社の状況

- ・当社は、新たな成長ステージを目指して、通信料収入と付加価値売上の拡大をベースとした事業成長を図ってまいります。そのために、ネットワーク・端末・サービス・サポート・料金等あらゆる面で「auらしさ」を磨き上げ、差別化を強化することで競争環境の変化に対応してまいります。また国内の事業成長だけでなく、グローバル分野におきましても、新たな成長機会へのチャレンジに取り組んでまいります。
- ・基盤となるネットワークの強化としては、LTEの次世代高速通信規格「LTE-Advanced」の技術であるキャリアアグリゲーション（以下「CA」）を日本で初めて^{*1}導入しました。CAは、複数の周波数帯で同時にLTEのデータ通信を可能とするもので、導入時点では受信最大150Mbps^{*2}の通信速度を実現します。なお、受信最大速度150Mbps対応の基地局は、CA導入時点で約2,500局（2.1GHz帯単一バンドでの提供含む）、2015年3月末には一気に全国約20,000局に拡大していきます。また、対応端末の販売も順次開始しております。
- ・料金面においては、多様なお客様のニーズにお応えし、国内音声通話定額プランと6つの容量から選べるデータ通信料定額サービスを組み合わせた新料金「カケホとデジラ」及び0.5GBから購入できる「データチャージ」の提供を本年8月13日より開始いたします。また、本年12月には、国内通信事業者として初めて^{*1}家族間でデータ容量を贈れる「データギフト」の提供を予定しております。
- ・新たな取り組みとして、本年5月21日に、「au WALLET」の提供を開始しております。au WALLETは、auの認証キーである「au ID」に、リアル店舗でも利用可能な決済機能を追加することで、ネットとリアルを融合し、日常をより便利にスマートに変えていく新しいサービスです。また、「au WALLET カード」をご利用いただくことで「WALLETポイント」が貯まります。

今後、便利にご利用いただける環境の構築及び多くのパートナー様との協力により、au WALLETをベースとした新たな「経済圏」を確立し、新たな成長機会としてまいります。

- ・さらにグローバル分野においては、本年7月16日、経済的に急速に発展・成長しており、今後大きな需要の増加が期待できるミャンマー連邦共和国（以下「ミャンマー」）での通信事業への参入を決定しました。総合通信事業者として国内外で培った経験や技術力を生かし、ミャンマーの経済や産業の発展及び国民生活の向上に貢献していくことを目指します。

※1 他社公開情報に基づく自社調べ。

※2 ご利用地域やご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。お客様のご利用環境、回線の状況等により低下する場合があります。

■連結業績

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第1四半期 連結累計期間 自平成25年4月1日 至平成25年6月30日	当第1四半期 連結累計期間 自平成26年4月1日 至平成26年6月30日	比較増減	増減率 (%)
営業収益	1,002,423	1,020,551	18,128	1.8
営業費用	823,771	825,760	1,989	0.2
営業利益	178,652	194,791	16,138	9.0
営業外損益(△損失)	3,267	△86	△3,353	—
経常利益	181,919	194,704	12,785	7.0
特別損益(△損失)	△31,609	—	31,609	—
税金等調整前四半期純利益	150,310	194,704	44,394	29.5
法人税等	73,404	73,879	475	0.6
少数株主損益調整前四半期純利益	76,905	120,824	43,919	57.1
少数株主利益	8,730	7,310	△1,420	△16.3
四半期純利益	68,174	113,514	45,339	66.5

当第1四半期連結累計期間の営業収益は、販売台数の減少により端末販売収入が減少したものの、au累計契約数の増加やスマートフォン浸透率上昇によるデータ通信料収入の増加、及び海外子会社収益の増加により、1,020,551百万円（前年同期比 1.8%増）となりました。

営業費用は、販売手数料や端末調達費用が減少したものの、通信設備使用料等が増加し、825,760百万円（同 0.2%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、194,791百万円（同 9.0%増）となりました。

経常利益は、為替差損益の影響により、194,704百万円（同 7.0%増）となりました。

四半期純利益は、前期に、株式会社ジュピターテレコム（以下「J:COM」）株式追加取得による段階取得に係る差損38,436百万円を計上しましたが、当期は特別損失がなかったため、113,514百万円（同 66.5%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26年3月期				平成27年 3月期
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末
au契約数 (千契約)	38,378	39,045	39,617	40,522	41,016
(参考) UQ WiMAX (千契約)	4,222	4,275	4,157	4,014	4,153
FTTH契約数 (千契約)	2,997	3,092	3,165	3,236	3,240
ケーブルプラス電話契約数 (千契約)	3,040	3,202	3,362	3,494	3,638
ケーブルテレビ契約数※ (千契約)	4,956	4,980	5,011	4,996	5,021

※ 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）

< 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110社205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6月末時点において、札幌、仙台、関東、関西、九州エリアの74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サービスや、CATVサービスの提供等を行っております。

当期は、「au 4G LTE」のサービス利用者拡大に向けて、CA対応端末のラインナップ強化及び、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、更に、ネットとリアル融合サービス「au WALLET」の提供、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諸施策に取り組んでおります。

パーソナルセグメントにおける、当第1四半期の業績概要等は以下のとおりです。

■業績

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第1四半期 連結累計期間 自平成25年4月1日 至平成25年6月30日	当第1四半期 連結累計期間 自平成26年4月1日 至平成26年6月30日	比較増減	増減率 (%)
営業収益	784,569	780,617	△3,952	△0.5
営業費用	649,353	624,753	△24,600	△3.8
営業利益	135,215	155,864	20,648	15.3

当第1四半期連結累計期間の営業収益は、au累計契約数の増加やスマートフォン浸透率上昇により、データ通信料収入が増加したものの、販売台数の減少により端末販売収入が減少し、780,617百万円（前年同期比0.5%減）となりました。

営業費用は、販売手数料、ポイント費用の減少及び端末調達費用が減少し、624,753百万円（同3.8%減）となりました。

以上の結果、営業利益は、155,864百万円（同15.3%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>

auスマートバリュー

当第1四半期末の累計の「auスマートバリュー」ご利用のau契約数は7,590千、世帯数は3,840千となりました。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、対象事業者は当第1四半期末で、FTTHが7社（当社含む）、CATVが129社223局（STNetの提携CATV23社23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

当第1四半期のau純増数*は367千となりました。

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。

※ 新規契約数から解約数を差し引いた契約数

au解約率

当第1四半期の解約率は0.54%と、低水準で推移しました。

au通信ARPU

当第1四半期のau通信ARPUは、前年同期から70円増加の4,220円となり、前年第4四半期に達成した前年同期比反転を維持し、順調に推移しております。

- ・音声ARPUは、前年同期から90円減少の1,840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、前年同期から290円増加の3,410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130円拡大の1,030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

当第1四半期のau端末販売台数は、1,830千となりました。

[固定]

FTTH契約数

当第1四半期末の累計のFTTH契約数は、前連結会計年度末から33千増加し、累計3,221千となりました。

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>

- ・当第1四半期は、国内外の定番人気モデルや、auだけのオリジナルブランドモデル等、Android™スマートフォンを4機種発売しました。これらは、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）への対応に加え、受信最大150Mbpsを実現したCAと受信最大110Mbpsの高速通信が可能な「WiMAX 2+」の両方に対応したほか、3日以上※1の実使用時間を実現する大容量バッテリーを搭載することで、より快適なサービスを提供しております。
- ・au WALLETは、プリペイド型の「au WALLETカード」を利用し、コンビニエンスストア、ドラッグストア、飲食店、衣料品店、アミューズメント施設、ネットショッピング等、世界約3,810万のMasterCard®加盟店や国内約2,000社のWebMoney加盟店のお買い物にご利用いただけるサービスです。既に300万件以上※2の申込みがあり、様々なシーンでご活用いただいております。また、ご利用に応じてポイントが貯まり、ネットショッピングやauの通信料金※3、携帯端末の購入代金としてご利用いただけるほか、au WALLET カードにポイントをチャージすることでお買い物にもご利用いただけます。

※1 スマートフォン1日の使用時間目安約180分（ブラウザ等約42分、メールや電話約30分、ゲームや動画&音楽約72分、その他約36分の合計時間「マクロミル調べ」）を当社基準の電池消費量（静止時）の算出方法において計測した電池の持ち時間。お客様のご利用環境や通信環境により、使用可能時間は異なります。

※2 本年6月30日時点での申込み数。

※3 auの通信料金への充当は、本年8月以降開始予定です。

< 参考 > 主な事業データ (パーソナル)

[モバイル]

累計契約数		平成26年3月期					平成27年 3月期	
		1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	通期	1Q末	
au契約数		(千契約)	32,717	33,206	33,582	34,131	-	34,498
auスマート バリュー	au契約数	(千契約)	4,630	5,400	6,110	7,050	-	7,590
	世帯数 ※1	(千世帯)	2,490	2,860	3,210	3,580	-	3,840

各種指標		平成26年3月期					平成27年 3月期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	
au通信ARPU		(円)	4,150	4,220	4,240	4,160	4,200	4,220
音声ARPU (割引前)		(円)	1,930	1,960	1,950	1,820	1,920	1,840
データARPU (割引前)		(円)	3,120	3,190	3,240	3,320	3,220	3,410
割引適用額		(円)	△900	△930	△950	△980	△940	△1,030
au解約率		(%)	0.54	0.65	0.67	1.18	0.76	0.54
au端末販売台数		※3 (千台)	2,290	2,520	2,690	3,230	10,750	1,830
うちスマート フォン		(千台)	1,820	1,980	2,120	2,630	8,550	1,380
au端末出荷台数		※4 (千台)	2,120	2,410	3,070	2,930	10,540	1,660

[固定]

累計契約数		平成26年3月期					平成27年 3月期	
		1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	通期	1Q末	
FTTH契約数		※5 (千契約)	2,950	3,045	3,117	3,188	-	3,221
ケーブルプラス 電話契約数		(千契約)	3,040	3,202	3,362	3,494	-	3,638
ケーブルテレビ 契約数		※6 (千契約)	4,956	4,980	5,011	4,996	-	5,021

※1 KDDIグループ各社、固定系提携事業者の合計

※2 平成27年3月期より、au通信ARPU、au解約率、au端末販売台数、au端末出荷台数の定義を改訂あわせて平成26年3月期の数値も新定義値に修正

算定対象：[改訂前] タブレット、モジュールを除くモバイル累計契約数

[改訂後] データ専用端末、タブレット、モジュールを除くモバイル累計契約数

※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)

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・決済等の付加価値サービス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、「auスマートパス」と「au WALLET」の連携を通し、ネットとリアルの循環から生まれる新たなバリューチェーンにより、「ID×ARPU」の拡大に貢献してまいります。

バリューセグメントにおける、当第1四半期の業績概要等は以下のとおりです。

■業績

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第1四半期 連結累計期間 自 平成25年4月1日 至 平成25年6月30日	当第1四半期 連結累計期間 自 平成26年4月1日 至 平成26年6月30日	比較増減	増減率 (%)
営業収益	49,079	54,496	5,417	11.0
営業費用	35,470	39,309	3,838	10.8
営業利益	13,608	15,187	1,578	11.6

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、ビデオパス、うたパス、ブックパスの会員数が増加し、54,496百万円（前年同期比 11.0%増）となりました。

営業費用は、auスマートパスのサービス充実に向けたコンテンツ・会員特典の拡充等により、39,309百万円（同 10.8%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、15,187百万円（同 11.6%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

当第1四半期末の「auスマートパス」会員数は、前連結会計年度末から45万人増加の1,070万人となりました。

「auスマートパス」と「au WALLET」を合わせてご利用いただくことで、クーポン等の会員特典と決済によるポイント還元をダブルで提供する取り組みを開始しました。

<主要な事業指標等の進捗>

付加価値ARPU*

当第1四半期の付加価値ARPUは、前年同期から30円増加の300円となりました。

主な増加要因はauスマートパスをはじめとする有料サービスの会員が順調に拡大したことによるものです。

<事業トピックス>

- ・本年6月5日より、当社が提供するEコマースサービス「auショッピングモール」で「au WALLET」サービスをご利用されるお客様がよりおトクにお買い物を楽しめるよう、WALLETポイントプログラムを開始しました。また同日にauショッピングモール内にて、食品・飲料・日用品を最安値でお客様にお届けすることに努める「EVERY MART」を新設しました。
- ・本年6月30日より、株式会社KADOKAWAの協力により、アニメ見放題やアニメに関する様々な情報コンテンツが楽しめる「アニメパス」の提供を開始しました。「アニメパス」は、約500作品7,000話のアニメ動画から、好きな声優やジャンル等様々な切り口で、お好みの作品を検索して視聴できる月額制のアニメ見放題サービスです。今後、コンテンツプロバイダー各社との連携を強化し、順次作品数を拡大してまいります。

< 参考 > 主な事業データ (バリュー)

累計契約数 (単位)	平成26年3月期					平成27年 3月期
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	通期	1Q末
auスマートパス 会員数 (千会員)	6,820	7,990	8,880	10,250	-	10,700

各種指標 (単位)	平成26年3月期					平成27年 3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
付加価値 ARPU※ (円)	270	290	300	350	300	300

※ 付加価値ARPUの対象は、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
平成27年3月期より、付加価値ARPUの定義を改訂
あわせて平成26年3月期の数値も新定義値に修正
算定対象：[改訂前]タブレット、モジュールを除くモバイル累計契約数
[改訂後]データ専用端末、タブレット、モジュールを除くモバイル累計契約数

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す。

ビジネスセグメントにおける、当第1四半期の業績概要等は以下のとおりです。

■業績

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第1四半期 連結累計期間 自 平成25年4月1日 至 平成25年6月30日	当第1四半期 連結累計期間 自 平成26年4月1日 至 平成26年6月30日	比較増減	増減率 (%)
営業収益	157,742	161,882	4,140	2.6
営業費用	132,248	142,224	9,976	7.5
営業利益	25,493	19,658	△5,835	△22.9

当第1四半期連結累計期間の営業収益は、固定系通信料収入が減少したものの、クラウドやITアウトソース等のソリューション売上や端末販売収入が増加し、161,882百万円（前年同期比2.6%増）となりました。

営業費用は、端末調達費用やソリューション売上原価、販売手数料等が増加し、142,224百万円（同7.5%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、19,658百万円（同22.9%減）となりました。

■事業状況

<主要な取り組み>

- 法人のお客様が抱えている業務効率化やセキュリティ強化、ITコスト削減といったさまざまな経営課題を解決するとともに、先進的なワークスタイルの実現をサポートするため、幅広くクラウド型サービスのラインナップの拡充に努めております。これらクラウドとスマートデバイス、ネットワークをシームレスかつ安全に、ワンストップでご提供する、ソリューション提案を一層強化してまいります。
- 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では、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>

- 法人のお客様向けに、SDN^{※1}技術を活用した新しい広域ネットワークサービス「KDDI Wide Area Virtual Switch 2」（以下「KDDI WVS 2」）の提供を本年9月より開始いたします。KDDI WVS 2は、クラウドを安心・安全かつ便利にご利用いただけるよう、セキュリティ機能やインターネット接続帯域をお客様が自由に設定できる機能を備えた次世代の広域ネットワークサービスです。さらに、世界初^{※2}となるクラウド型のイントラネットファイアウォール機能により、異なる企業間での閉域ネットワークを利用する場合にも、安心・安全な社内セキュリティを確保することが可能となります。KDDI WVS 2により、お客様のネットワークやセキュリティ運用負荷を大幅に軽減するとともに、ビジネスのスピードアップとコスト削減に大きく貢献してまいります。

※1 Software-Defined Networkingの略。ソフトウェアで分散した機器を統合制御する事で、ネットワークへ柔軟さや付加価値を追加するための技術。

※2 本年6月12日時点自社調べ。SDN技術をイントラネット通信に適用することが世界初になります。イントラネット内のセキュリティクラウドに関する特許出願中。

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、米国でのMVNO事業等や新興国における携帯電話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、ICT事業・コンシューマ事業ともに事業規模の拡大を加速しております。

グローバルセグメントにおける、当第1四半期の業績概要等は以下のとおりです。

■業績

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第1四半期 連結累計期間 自平成25年4月1日 至平成25年6月30日	当第1四半期 連結累計期間 自平成26年4月1日 至平成26年6月30日	比較増減	増減率 (%)
営業収益	58,678	66,659	7,980	13.6
営業費用	56,450	63,981	7,531	13.3
営業利益	2,228	2,677	449	20.2

当第1四半期連結累計期間の営業収益は、Locus Telecommunications, Inc.のMVNO事業の増収、TELEHOUSE International Corporation of Europe Ltd.のデータセンター事業の増収等により、営業収益は66,659百万円（前年同期比13.6%増）となりました。

営業費用は、収益増加に伴う海外通信事業者への通信設備使用料が増加し、63,981百万円（同13.3%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、2,677百万円（同20.2%増）となりました。

■事業状況

<グローバル戦略への取り組み>

- ・当社と住友商事株式会社（以下「住友商事」）は、ミャンマー政府より当社の技術力・住友商事の国際事業経験を高く評価され、本年7月16日、ミャンマー国営郵便・電気通信事業体（MPT）と当社/住友商事の合弁会社であるKDDI Summit Global Myanmar Co., Ltd.との間で、「共同事業運営契約」を締結しました。

ミャンマーは民主化政策により経済的に急速に発展・成長している一方、現状携帯電話の普及率は、未だ10%程度と世界的に見ても極めて低い状況にあります。また、タイとほぼ同規模の人口約6,500万人という大きな市場であることから、今後、普及率の拡大に伴い、非常に大きな成長が見込まれております。当社はこれまで国内・国外で培ったノウハウでミャンマーの成長に寄与するとともに事業を拡大してまいります。

- ・英国ロンドン市内Docklandsエリアに総床面積23,000㎡を有するデータセンター「TELEHOUSE LONDON Docklands North Two(以下「North Two」)」を建設することを、本年7月に決定いたしました。North Two開設により既存の4棟(North, East, West, Metro)を含む総床面積の合計は約73,000㎡となり、TELEHOUSEデータセンターは、全世界で13地域、24都市、43拠点、総床面積合計は約365,000㎡となります。

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では、昨年10月31日より提供を開始した下り最大110Mbpsの超高速モバイルブロードバンドサービス「WiMAX 2+」のエリアを、東名阪に加え当第1四半期末には札幌、仙台、広島、福岡等にも拡大しており、さらに利便性が向上しております。当期は、「WiMAX 2+」に対応した新しいモバイルルーター「Wi-Fi WALKER WiMAX 2+ NAD11」を、本年6月20日より販売を開始しております。また、当社よりWiMAX 2+搭載のスマートフォンを本年5月15日*より順次発売しており、今後の更なる契約数増が見込まれます。

こうした中、同社は、本年6月にCS（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・パシフィックの「2014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、2013年度に続いて、2年連続で顧客満足度第1位を受賞いたしました。

※ 「WiMAX 2+」への対応は5月21日実施のケータイアップデート後となっております。

< 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、当社、沖縄セルラー電話株式会社と連携し、auをご契約のお客様を対象とした便利でお得な口座特典プログラム、「プレミアムバンク for au」の提供を、本年5月21日より開始しました。

「プレミアムバンク for au」は、ATM利用手数料の無料化、他行宛振込手数料の無料化、「au WALLET」へのチャージ5%増額（本年12月末迄）等、便利でお得な複数の金融サービスを提供する口座特典プログラムです。

今後もじぶん銀行は、便利でお得なサービスの提供を通じて、お客様にとって「最も魅力的な銀行」を目指してまいります。

※1 「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。

※2 「Android」は、Google Inc.の商標または登録商標です。

※3 「Wi-Fi」は、Wi-Fi Allianceの登録商標です。

※4 その他の社名及び商品名は、それぞれ各社の登録商標または商標です。

(2) 財政状態及びキャッシュ・フローの状況

① 財政状態

(単位：百万円)

	前連結会計年度 平成26年3月31日	当第1四半期 連結会計期間 平成26年6月30日	比較増減	増減率 (%)
固 定 資 産	3,400,157	3,396,340	△3,817	△0.1
流 動 資 産	1,545,599	1,489,137	△56,461	△3.7
資 産 合 計	4,945,756	4,885,477	△60,278	△1.2
固 定 負 債	979,830	983,878	4,047	0.4
流 動 負 債	1,048,936	940,383	△108,553	△10.3
負 債 合 計	2,028,767	1,924,261	△104,505	△5.2
純 資 産 合 計	2,916,989	2,961,216	44,226	1.5

(資産)

総資産は、前払費用が増加したものの、現金及び預金、売掛金が減少したことにより、前連結会計年度末と比較し、60,278百万円減少し、4,885,477百万円となりました。

(負債)

負債は、未払金や未払法人税等が減少したことにより、前連結会計年度末と比較し、104,505百万円減少し、1,924,261百万円となりました。

(純資産)

純資産は、利益剰余金の増加等により、2,961,216百万円となりました。

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56.6%に上昇しました。

② キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	前第1四半期 連結累計期間	当第1四半期 連結累計期間	比較増減
	自 平成25年4月1日 至 平成25年6月30日	自 平成26年4月1日 自 平成26年6月30日	
営業活動によるキャッシュ・フロー	134,465	143,751	9,286
投資活動によるキャッシュ・フロー	△79,465	△151,064	△71,599
フリー・キャッシュ・フロー ※	54,999	△7,313	△62,313
財務活動によるキャッシュ・フロー	24,477	△42,386	△66,864
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,280	△650	△1,930
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	80,757	△50,350	△131,108
現金及び現金同等物の期首残高	87,288	212,530	125,241
現金及び現金同等物の期末残高	168,046	162,179	△5,866

※ 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194,704百万円、減価償却費117,032百万円及び法人税等の支払131,413百万円等により143,751百万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93,629百万円、無形固定資産の取得による支出36,220百万円、長期前払費用の取得による支出16,806百万円等により151,064百万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、長期借入れによる収入55,000百万円、短期借入れによる収入37,993百万円、配当金の支払57,865百万円、社債の償還による支出40,000百万円、長期借入金の返済による支出25,421百万円等により、42,386百万円の支出となりました。

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、50,350百万円減少し、162,179百万円となりました。

(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、5,710百万円であります。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。

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等を一般的に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等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。モバイルアプリ等インターネット（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。