

2【事業の内容】

当第3四半期連結累計期間において、当社グループ（当社及び当社の関係会社）が営む事業の内容について、重要な変更はありません。

また、主要な関係会社の異動は、以下のとおりであります。

「パーソナル」及び「バリュー」セグメント

当社は、第1四半期連結会計期間において、株式会社ジュピターテレコム株式を公開買付けにより追加取得し、実質支配力基準により、株式会社ジュピターテレコム及び同社の子会社19社を連結子会社といたしました。

第2【事業の状況】

1【事業等のリスク】

当第3四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3四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、インターネットやデジタルコンテンツが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。

スマートデバイスへのシフトは、通信料収入の増収やサービス・コンテンツによる通信料以外の収入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や料金・サービス面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。

■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併せ持つ強みを生かした「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。当連結会計年度は、本格的な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」に取り組んでおります。
- ・3M戦略として、スマートフォンと固定通信のセット割引である「auスマートバリュー」による顧客基盤の拡大、強化を図るとともに、定額でアプリが使い放題となる「auスマートパス」による付加価値ARPUの向上を目指してまいりました。

また、昨年5月以降、スマートフォンのユーザー層拡大に繋がる「auスマートサポート」や「auスマートパス」の拡充等により、お客様満足度の向上を図り、更なる顧客基盤の拡大とARPUの向上を目指しております。

- ・主力の移動通信分野において、どこでも超高速でつながるこだわりの通信サービス「au 4G LTE」を、ベースバンドである800MHz帯に加え、2.1GHz帯、1.5GHz帯の3つの帯域において提供しております。

「au 4G LTE」のベースとなる800MHz帯は、モバイル通信に最適な電波特性を持つことからプラチナバンドと呼ばれており、その電波特性を生かして、快適なLTE環境を提供しております。同時に、日常の「つながってほしいのにつながりにくい」場面も徹底調査し、きめ細かく対策しております。また、通信速度についても日本全国で受信最大75Mbps※1でご利用いただけます。2.1GHz帯においては、受信最大150Mbps※1となるサービスも提供してまいります。なお、エリアについては当連結会計年度末に800MHz帯 LTEの実人口カバー率99%を予定しておりますが、昨年12月末時点ではカバー率98.7%となっており、予定達成に向けて順調に推移しております。また、海外でも韓国、香港、シンガポール、アメリカに続き、国内キャリアとして初めてフランスでLTEによる国際ローミングの提供を開始しております。

このように、LTEネットワークの強みをベースに、端末・料金・サービス・サポートを含めた「au 4G LTE」の総合力強化を進めております。

- ・昨年12月2日に、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」）※2の全株式を、当社の連結子会社である株式会社ジュピターテレコム（以下「J:COM」）に譲渡し、JCNをJ:COMの子会社といたしました。現在、本年4月を目途としてJ:COMとJCNの合併準備を進めております。本合併により、当社グループのケーブルテレビ事業及び3M戦略の更なる強化を図ってまいります。
- ・クリーンで安全な再生可能エネルギーの普及・拡大により、環境負荷軽減に貢献するため、メガソーラープロジェクトを開始しております。CO2排出量削減への寄与を通じ、多くの電力を利用する通信事業者としての責務を果たすとともに、災害等に対応し得る多様な電源調達の確保を目指してまいります。昨年11月18日には、旧北浦受信所跡地（茨城県行方市）において、当社初となるメガソーラーシステムの稼働を開始いたしました。本年1月24日には、KDDI八俣送信所隣接地で発電を開始しており、本年度中にはKDDI小山ネットワークセンターでも稼働開始予定です。

※1 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 昨年11月1日付でジャパンケーブルネットホールディングス株式会社を存続会社、ジャパンケーブルネット株式会社を消滅会社とする合併を実施し、社名をジャパンケーブルネット株式会社に変更しております。

■連結業績

第3四半期連結累計期間

(単位：百万円)

| | 平成25年3月期 第3四半期 自平成24年4月1日 至平成24年12月31日 | 平成26年3月期 第3四半期 自平成25年4月1日 至平成25年12月31日 | 比較増減 | 増減率 (%) |
|-----------------|---|---|---------|------------|
| 営業収益 | 2,710,577 | 3,179,899 | 469,322 | 17.3 |
| 営業費用 | 2,315,003 | 2,646,650 | 331,646 | 14.3 |
| 営業利益 | 395,573 | 533,248 | 137,675 | 34.8 |
| 営業外損益(△損失) | △1,618 | 5,342 | 6,960 | — |
| 経常利益 | 393,955 | 538,591 | 144,635 | 36.7 |
| 特別損益(△損失) | △87,693 | △32,110 | 55,583 | — |
| 税金等調整前四半期純利益 | 306,261 | 506,481 | 200,219 | 65.4 |
| 法人税等 | 120,281 | 212,011 | 91,730 | 76.3 |
| 少数株主損益調整前四半期純利益 | 185,980 | 294,469 | 108,489 | 58.3 |
| 少数株主利益 | 5,732 | 25,815 | 20,083 | 350.3 |
| 四半期純利益 | 180,247 | 268,653 | 88,406 | 49.0 |

当第3四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、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、3,179,899百万円(前年同期比17.3%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)は減少したものの、スマートフォンシフトに伴う販売手数料、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、2,646,650百万円(同14.3%増)となりました。

以上の結果、営業利益は、533,248百万円(同34.8%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や円安の影響等により、538,591百万円(同36.7%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88,819百万円に対し、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39,542百万円と大きく減少したため、当第3四半期連結累計期間の四半期純利益は、268,653百万円(同49.0%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 |
| au契約数 *1 (千契約) | 35,675 | 36,110 | 36,817 | 37,709 | 38,378 | 39,045 | 39,617 |
| (参考) UQ WiMAX (千契約) | 2,906 | 3,624 | 3,929 | 4,084 | 4,222 | 4,275 | 4,157 |
| FTTH契約数 (千契約) | 2,439 | 2,607 | 2,757 | 2,870 | 2,997 | 3,092 | 3,165 |
| 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 |
| ケーブルテレビ契約数 *2、3 (千契約) | 1,159 | 1,180 | 1,235 | 1,238 | 5,031 | 5,057 | 5,090 |

*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

< 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、昨年12月末時点において、提携CATV事業者100社189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、昨年12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。

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、CATVサービスの提供などを行っております。

今期は、「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。

パーソナルセグメントにおける、当第3四半期の業績概要等は以下のとおりです。

■業績

第3四半期連結累計期間

(単位：百万円)

| | 平成25年3月期 第3四半期 自平成24年4月1日 至平成24年12月31日 | 平成26年3月期 第3四半期 自平成25年4月1日 至平成25年12月31日 | 比較増減 | 増減率 (%) |
|------|---|---|---------|------------|
| 営業収益 | 2,107,683 | 2,489,638 | 381,954 | 18.1 |
| 営業費用 | 1,815,869 | 2,084,248 | 268,379 | 14.8 |
| 営業利益 | 291,813 | 405,389 | 113,575 | 38.9 |

当第3四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、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、2,489,638百万円（前年同期比18.1%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）は減少したものの、スマートフォンシフトに伴う販売手数料、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、2,084,248百万円（同 14.8%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、405,389百万円（同 38.9%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3四半期までの累計の「auスマートバリュー」ご利用のau契約数は6,110千、世帯数は3,210千となりました。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、対象事業者は昨年12月末時点で、FTTHが7社（当社含む）、CATVが121社209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

当第3四半期のau純増数※1は572千※2となりました。また、MNP純増数※3は184千※2となり、27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 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25年12月までの27ヶ月間

au解約率

当第3四半期の解約率は0.71%と、引き続き業界随一の低水準を維持しています。

au通信ARPU

当第3四半期のau通信ARPUは、前年同期から30円減少の4,190円となり、第1四半期の130円減少、第2四半期の60円減少（前年同期比）と減少幅が縮小しております。今期は第4四半期において、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。

- ・音声ARPUは、前年同期から130円減少の1,890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350円増加の3,230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250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

当第3四半期のau端末販売台数は、前年同期から1.41%減の2,790千となりました。

[固定]

FTTH契約数

当第3四半期までの累計のFTTH契約数は、前連結会計年度末から295千増加し、累計3,117千となりました。

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>

- ・昨年10月より、auだけのオリジナルブランドモデルや、国内外の人気モデルなどを揃えたAndroidスマートフォン6機種に加え、auケータイ2機種を含むバリエーション豊かなau Winter全12機種を順次発売いたしました。なお、au 2014 Springとして、曲面ディスプレイを採用した大画面スマートフォンなど全5機種の発売を予定しております。
- ・昨年12月1日より、「auスマートバリュー」を強化し、単身世帯のお客さまも、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+」に対応したモバイルルーターとauスマートフォンをセットで契約いただくことで、ご利用料金を割引くサービスです。
- ・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SM」※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。

< 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 |
| au契約数 | *1 (千契約) | 30,580 | 30,947 | 31,516 | 32,189 | - | 32,717 | 33,206 | 33,582 |
| うちスマートフォン (千契約) | | 7,209 | 8,527 | 10,168 | 11,862 | - | 13,002 | 13,984 | 14,741 |
| 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 |
| | 世帯数 *2 (千世帯) | 820 | 1,200 | 1,660 | 2,120 | - | 2,490 | 2,860 | 3,210 |

| 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 |
| au通信ARPU | (円) | 4,240 | 4,240 | 4,220 | 4,030 | 4,180 | 4,110 | 4,180 | 4,190 |
| 音声ARPU (割引前) (円) | | 2,040 | 2,030 | 2,020 | 1,830 | 1,980 | 1,890 | 1,920 | 1,890 |
| データARPU (割引前) (円) | | 2,720 | 2,790 | 2,880 | 3,000 | 2,850 | 3,110 | 3,180 | 3,230 |
| 割引適用額 (円) | | △520 | △580 | △680 | △800 | △650 | △890 | △920 | △930 |
| au解約率 | (%) | 0.61 | 0.65 | 0.58 | 0.67 | 0.63 | 0.56 | 0.67 | 0.71 |
| 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 |
| 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 |
| 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 |

[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 |
| FTTH契約数 | *5 (千契約) | 2,394 | 2,561 | 2,711 | 2,822 | - | 2,950 | 3,045 | 3,117 |
| 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 |
| ケーブルテレビ 契約数 | *6 *7 (千契約) | 1,159 | 1,180 | 1,235 | 1,238 | - | 5,031 | 5,057 | 5,090 |

*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：JCN + J:COM

《 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、「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、「いろいろ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しております。

バリューセグメントにおける、当第3四半期の業績概要等は以下のとおりです。

■業績

第3四半期連結累計期間

(単位：百万円)

| | 平成25年3月期 第3四半期 自平成24年4月1日 至平成24年12月31日 | 平成26年3月期 第3四半期 自平成25年4月1日 至平成25年12月31日 | 比較増減 | 増減率 (%) |
|------|---|---|--------|------------|
| 営業収益 | 104,948 | 154,406 | 49,457 | 47.1 |
| 営業費用 | 73,912 | 113,495 | 39,582 | 53.6 |
| 営業利益 | 31,036 | 40,911 | 9,875 | 31.8 |

当第3四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、154,406百万円（前年同期比47.1%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、113,495百万円（同53.6%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、40,911百万円（同31.8%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3四半期までの累計のauスマートパス会員数は、前連結会計年度末から3,140千増加の8,880千となりました。

当第3四半期においては、株式会社三越伊勢丹ホールディングス及び株式会社Origami、株式会社エイチ・アイ・エス、株式会社一休などとの業務提携による各種クーポンの提供や、ザ・ローリング・ストーンズ日本公演の先行予約販売など、さまざまな会員特典を拡充し、auスマートパス タイムラインを通じて情報発信しております。

<主要な事業指標等の進捗>

付加価値ARPU*

当第3四半期の付加価値ARPUは、前年同期から50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、本年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>

- ・昨年10月16日より、電子書籍ストア「ブックパス」において、株式会社幻冬舎オリジナル小説の先行独占配信を開始いたしました。

- ・昨年10月29日より、株式会社コロプラと共に、地方自治体や観光協会などを対象に位置情報ビッグデータ※を活用した観光動態調査レポートの提供を開始するとともに、岩手県・宮城県・福島県への本レポートの無償提供を開始いたしました。東日本大震災の被災により大きく変化した人の流れの把握により、各県全域への観光振興に貢献できると考えております。

※ 位置情報ビッグデータとは、KDDIがauスマートフォンユーザーから同意の上取得し、誰の情報であるかわからない形式に加工した位置情報データ及び属性情報（性別・年齢層）のことであります。

- ・昨年11月26日より、キュレーション型定期購入サービス「auおまかせショッピング」の新コースとして、「青山フラワーマーケット」を全国に展開する株式会社パーク・コーポレーションと提携し、フラワーコースの提供を開始いたしました。

< 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 |
| 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 |

| 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 |
| 付加価値 ARPU* (円) | 250 | 240 | 240 | 250 | 250 | 260 | 280 | 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。

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、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。

ビジネスセグメントにおける、当第3四半期の業績概要等は以下のとおりです。

■業績

第3四半期連結累計期間

(単位：百万円)

| | 平成25年3月期 第3四半期 自平成24年4月1日 至平成24年12月31日 | 平成26年3月期 第3四半期 自平成25年4月1日 至平成25年12月31日 | 比較増減 | 増減率 (%) |
|------|---|---|--------|------------|
| 営業収益 | 470,271 | 490,899 | 20,628 | 4.4 |
| 営業費用 | 410,159 | 418,491 | 8,332 | 2.0 |
| 営業利益 | 60,111 | 72,408 | 12,296 | 20.5 |

当第3四半期連結累計期間の営業収益は、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、490,899百万円（前年同期比4.4%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、418,491百万円（同 2.0%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、72,408百万円（同 20.5%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＞

- ・ 様々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、アプリケーションまで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」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」は、お客様に最適なオフィス環境をトータルで営業・サポートする体制を昨年4月から全国で整え、お客様のビジネスの効率化を地域密着でサポートしております。

＜事業トピックス＞

- ・ 株式会社J.D. パワー アジア・パシフィックによる「2013年日本法人向けネットワークサービス顧客満足度調査SM」※の大企業市場において総合満足度第1位を受賞いたしました。

※ 本調査は、全国の従業員数1,000人以上の企業を対象とした大企業市場において、「サービス内容/品質」、「障害・トラブル対応」、「営業・導入対応」、「コスト」の4つのファクターの評価に基づき、法人向けネットワークサービスの満足度を明らかにするものです。

- 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てご契約いただくことで、「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。
- 昨年10月1日より、クラウドや災害対策等で増加しているデータセンター需要の拡大に応えるため、「TELEHOUSE TOKYO Tama」の2期棟のサービス提供を開始いたしました。2期棟は、ラックあたりの利用可能電力を最大10KVAと強化し、高性能かつフレキシブルなコロケーション環境を提供するとともに、地震などの耐災害性に優れた立地、免震システムにより、お客様からの災害対策や事業継続計画のご要望にも対応してまいります。
- 昨年12月に、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。

《 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しております。

グローバルセグメントにおける、当第3四半期の業績概要等は以下のとおりです。

■業績

第3四半期連結累計期間

(単位：百万円)

| | 平成25年3月期 第3四半期 自平成24年4月1日 至平成24年12月31日 | 平成26年3月期 第3四半期 自平成25年4月1日 至平成25年12月31日 | 比較増減 | 増減率 (%) |
|------|---|---|--------|------------|
| 営業収益 | 148,533 | 189,159 | 40,626 | 27.4 |
| 営業費用 | 143,163 | 180,840 | 37,677 | 26.3 |
| 営業利益 | 5,370 | 8,318 | 2,948 | 54.9 |

当第3四半期連結累計期間の営業実績は、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189,159百万円（前年同期比27.4%増）、営業利益は8,318百万円（同 54.9%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、昨年12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、グレーターチャイナにおける主要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、TELEHOUSEの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。

- ・米国のMVNO事業においては、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ております。昨年10月、Locus社は、CRM^{※1}で成果を上げている企業や団体を表彰する「2013 CRMベストプラクティス賞」^{※2}の特別賞「大星賞」に選出されました。お客様の声を分析してサービス内容やオペレーションの改善につなげる活動に対して、高い評価を頂きました。

※1 Customer Relationship Management：企業と顧客が長期的な関係を築く経営手法

※2 主催：一般社団法人CRM協議会

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、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「WiMAX2+」を、昨年10月31日より提供開始いたしました。本サービスの対応エリアは、環状7号線内から開始し、当連結会計年度末には東名阪、次連結会計年度末には全国へ拡大する予定です。

WiMAXサービスは、通信料金の安さと速度制限無しといったWiMAXの特徴が、お客様から大きな評価を得ており、株式会社J.D. パワー アジア・パシフィックが昨年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位を受賞後、「RBB TODAYモバイルアワード2013キャリア部門（データ通信）」、「2014年度オリコン顧客満足度ランキングTM（モバイルデータ通信ランキング部門）」のそれぞれにおいて総合顧客満足度第1位を受賞いたしました。さらに、「価格.com プロバイダ満足度ランキング2013（モバイル部門）」において、WiMAXを回線として提供するプロバイダが総合満足度上位3位までを独占し、モバイルインターネット市場においてWiMAXサービスが高い評価を受けております。

< 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、昨年10月15日より外貨仕組預金「外貨ステップアップ定期預金」、同11月10日よりネット受付専用の「三菱東京UFJネット住宅ローン [じぶん銀行専用]」の取扱を開始いたしました。

また昨年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。

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

* Office 365は、Microsoft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。

(2) 財政状態に関する説明

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、758,083百万円増加し、4,843,082百万円となりました。

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、前連結会計年度末と比較し、215,505百万円増加し、1,977,141百万円となりました。

純資産は、利益剰余金の増加や自己株式の減少等により、前連結会計年度末と比較し、542,577百万円増加し、2,865,940百万円となりました。

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54.8%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 第3四半期 自平成24年4月1日 至平成24年12月31日 | 平成26年3月期 第3四半期 自平成25年4月1日 至平成25年12月31日 | 比較増減 |
|---------------------|---|---|---------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 291,345 | 579,102 | 287,756 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △335,159 | △347,157 | △11,997 |
| フリー・キャッシュ・フロー ※ | △43,813 | 231,945 | 275,759 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △36,960 | △114,722 | △77,762 |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | 302 | 2,535 | 2,232 |
| 現金及び現金同等物の増減額(△は減少) | △80,471 | 119,757 | 200,229 |
| 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四半期末残高 | 93,719 | 207,616 | 113,896 |

※ 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506,481百万円、減価償却費347,428百万円、法人税等の支払額196,876百万円等により、579,102百万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281,392百万円、無形固定資産の取得による支出47,505百万円、長期前払費用の取得による支出43,001百万円等により、347,157百万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、短期借入金の減少128,965百万円、長期借入金の増加177,007百万円、社債の償還による支出90,000百万円、配当金の支払額85,314百万円等により、114,722百万円の支出となりました。

以上の結果、当第3四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、120,327百万円増加し、207,616百万円となりました。

(3) 対処すべき課題

当第3四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3四半期連結累計期間における研究開発費の総額は、17,914百万円であります。
なお、当第3四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3四半期連結累計期間において、J:COM及び同社の子会社20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 | 5,763 |
| バリュー | 231 |
| 合計 | 5,994 |

(注) 上記には当第3四半期会計期間においてJ:COMの連結子会社となったJCNの従業員数は含まれておりません。

(6) 主要な設備

当第3四半期連結累計期間において、J:COM及び同社の子会社20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12月31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) | — | 107,140 | 3,365 (46,548) | 13,156 | 191,599 | 315,261 | 5,994 |

- (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。
4. 上記には当第3四半期会計期間においてJ:COMの連結子会社となったJCNの設備の金額および従業員数は含まれておりません。

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。 |
| 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。 |