



# 2025年3月期 2Q決算 (2024年4月- 9月)

2024年11月1日  
KDDI株式会社  
代表取締役社長 CEO 高橋 誠

「つなぐチカラ」を進化させ、  
誰もが思いを実現できる社会をつくる。

 KDDI VISION 2030



# Index

1. 25.3期上期連結業績
2. パーソナルセグメント
3. ビジネスセグメント
4. 経営基盤強化

Appendix

# 1.25.3期上期連結業績

# 連結業績ハイライト

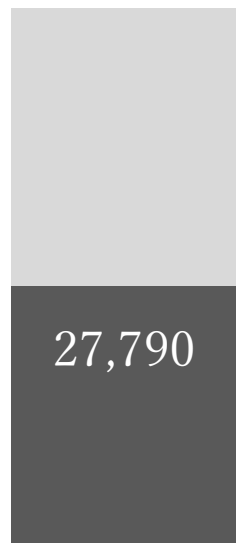
増収増益。通期予想に対し、順調に進捗

## 売上高

(単位：億円)

57,540

57,700(予)



YOY  
+2.8%

28,557

進捗率  
49.5%

24.3期上期

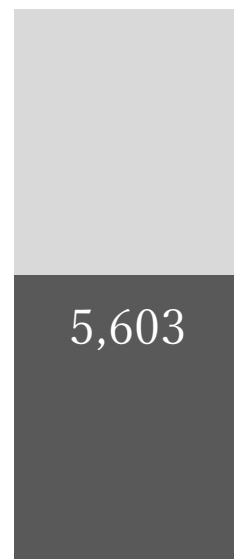
25.3期上期

## 営業利益

(単位：億円)

10,806\*

11,100(予)



YOY  
+2.3%

5,731

進捗率  
51.6%

24.3期上期

25.3期上期

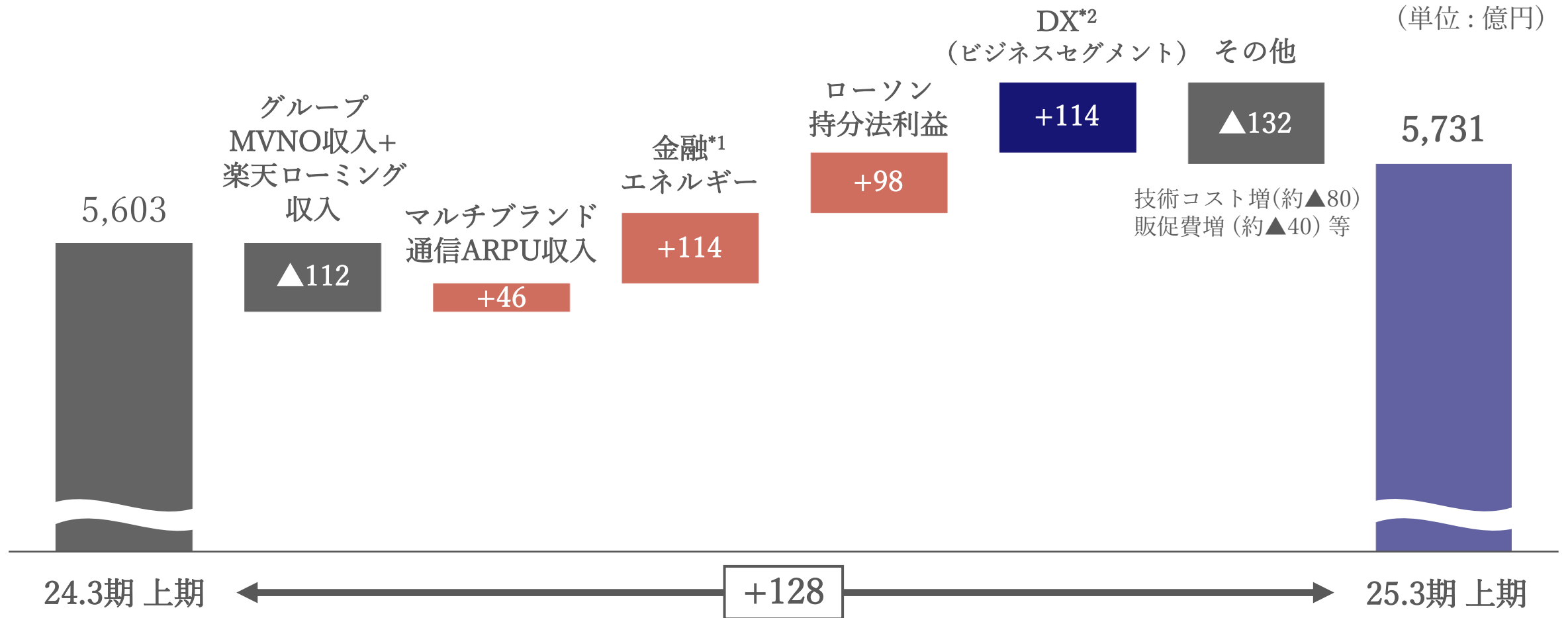
## 上期業績のポイント

- 通信ARPU収入が継続増収
- DX（ビジネスセグメント）  
営業利益が二桁成長
- 金融・エネルギー事業も増益

\* ミャンマー通信事業リース債権引当、低稼働通信設備の減損・撤去引当等の一時的影響を除く

# 連結営業利益 増減要因

通信ARPU収入やDXなどの主要事業が順調に成長

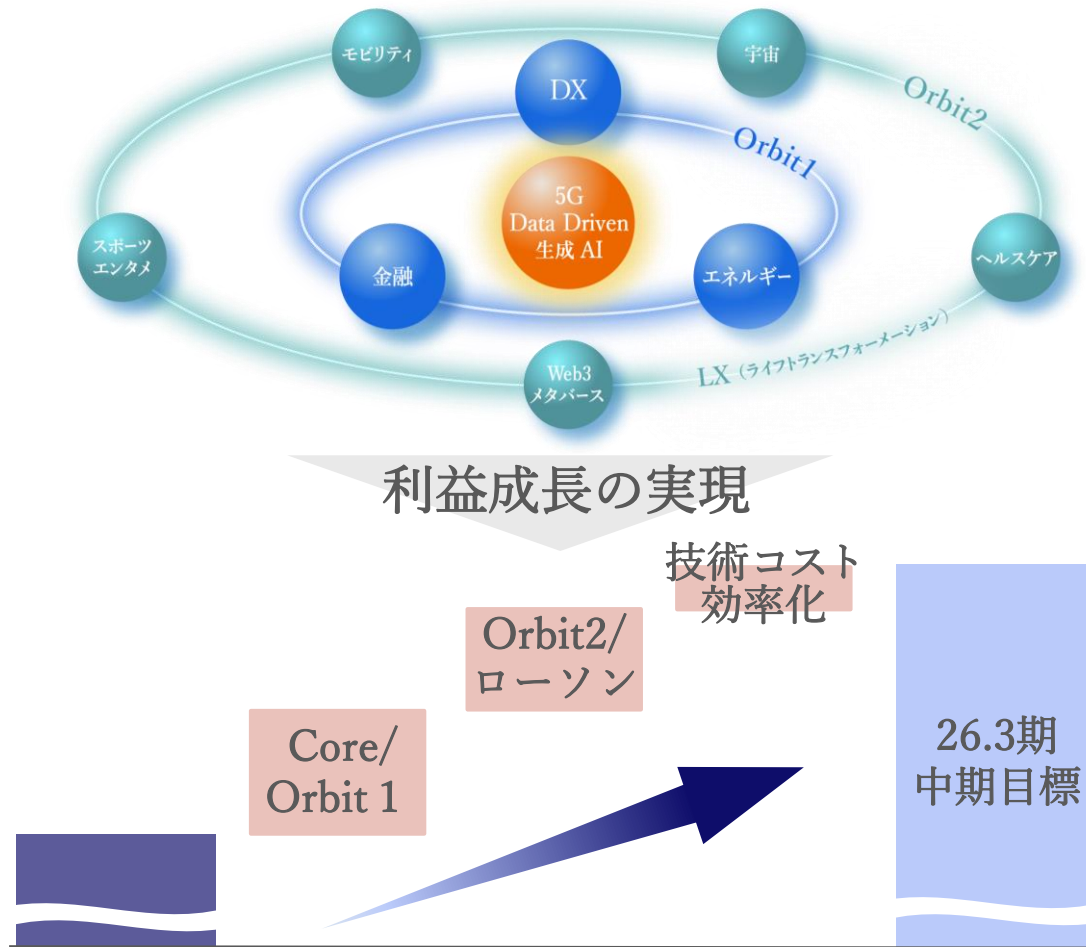


\*1 auフィナンシャルホールディングス (IFRSベース)

\*2 25.3期より一部事業部門を変更したことに伴い、24.3期上期実績も組替後の数値にて計算。以後、ビジネスセグメントの数値は組替後数値で記載

# 中期成長に向けて

サテライトグロース戦略を推進、主要事業と新事業領域の成長を目指す



## 【Core / Orbit1】

### 柱となる事業の成長トレンド継続

- ARPU収入の持続的成長
- DXをはじめとした、注力領域成長

## 【Orbit2 / ローソン】

### 新たな事業領域の利益顕在化

- ドローンやStarlinkなどの収益基盤確立
- ローソンの取込み利益拡大

## 2. パーソナルセグメント

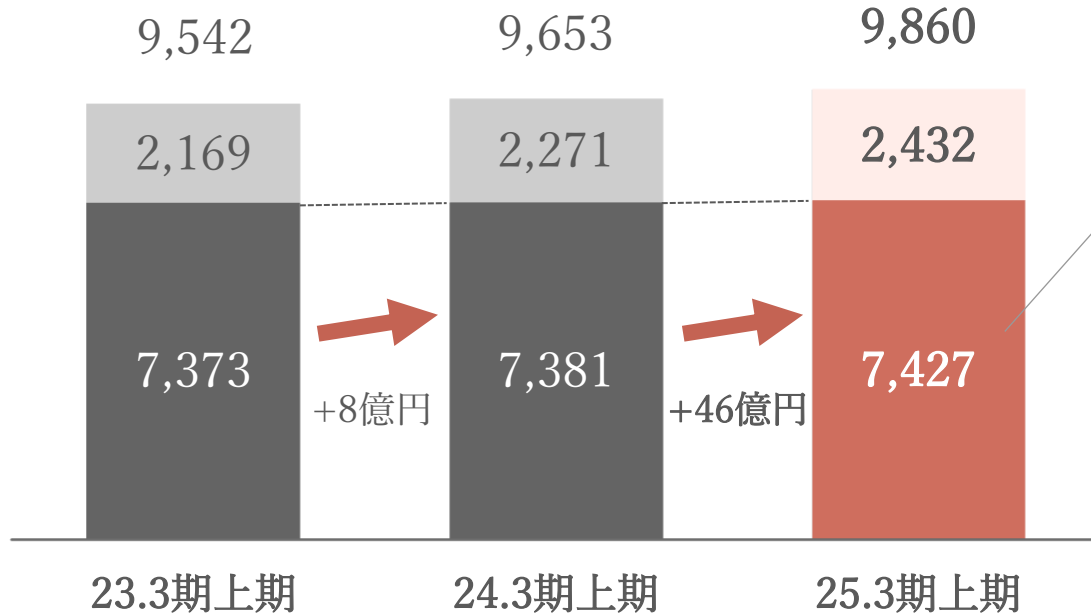
# ARPU収入

総合ARPU収入が拡大。ブランド別ARPUやau移行数も順調に推移

## 総合ARPU収入

通信・付加価値ともに成長

■ 通信 ■ 付加価値 (単位：億円)



ブランド別通信ARPU

UQ mobile→au移行数

おもしろいほうの未来へ。

au

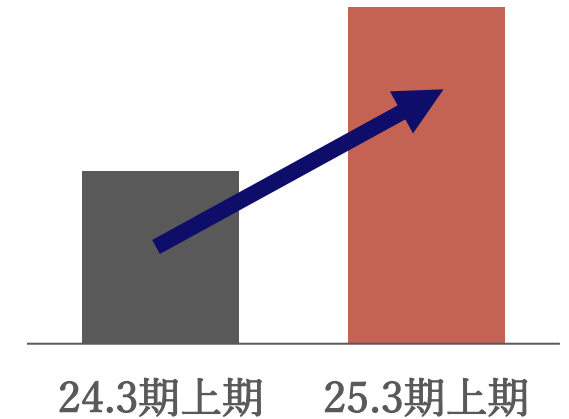
上期YOY 約+3%

シンプルを、みんなに。

UQ mobile

上期YOY 約+7%

約2.0倍



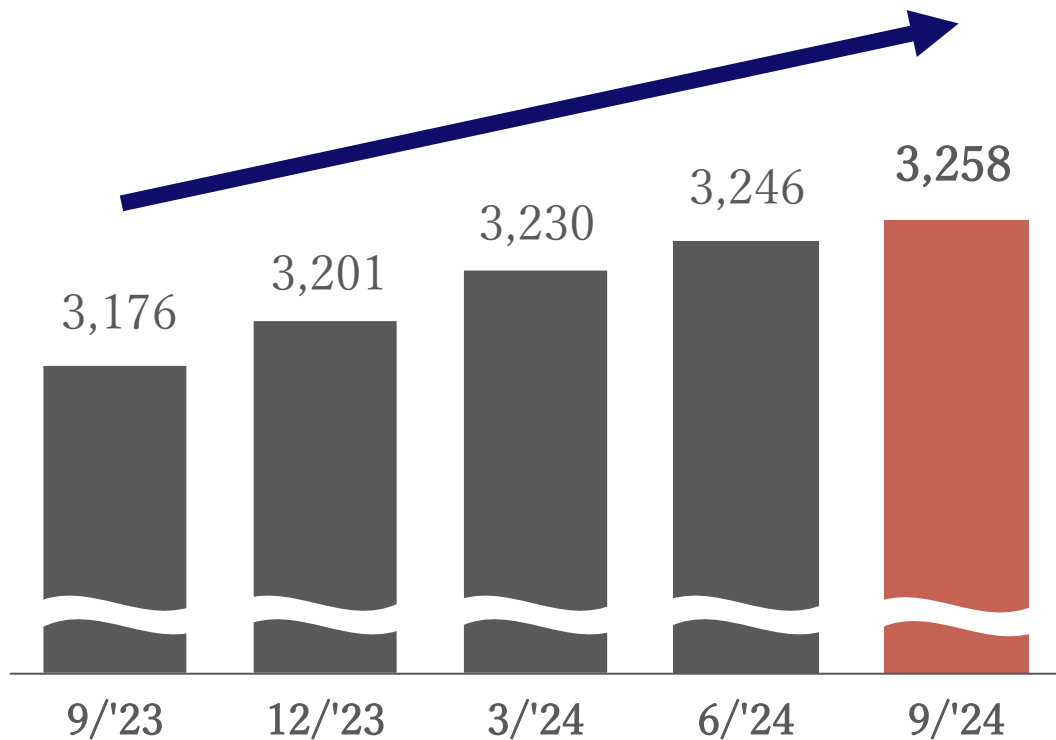


# スマホ稼働数 / au解約率

ARPU成長に貢献するスマホ稼働数が増加、au解約率も低下

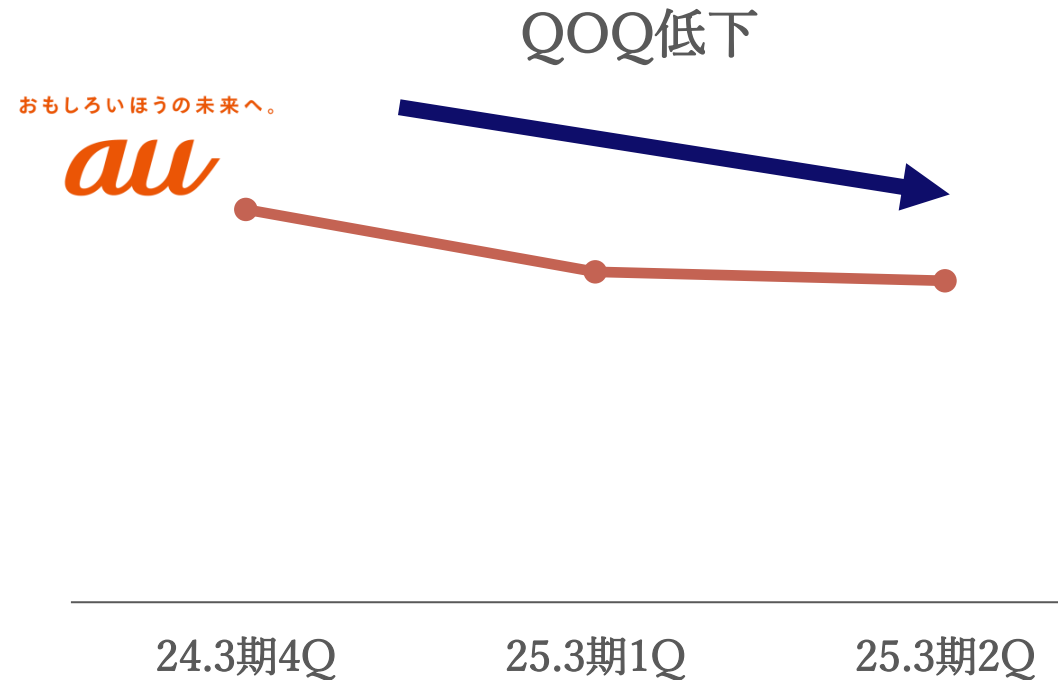
## スマートフォン稼働数\*

(単位：万)



\* 法人契約含む

## au解約率



# 総合ARPU収入の最大化

お客さま基盤拡大と付加価値創出に向けた取組みを推進



トピックス

ローソン連携の本格始動

**LAWSON**

つながる体感\* No.1ネットワークと  
競争力ある料金プラン



au UQ mobile povo

\* 「つながる体感」とは、Opensignal社による「一貫した品質」および「信頼性エクスペリエンス」評価などに基づき、au回線を通じて、ネットワークに接続した際にお客さまにとってより快適で安定したサポートを実現することを指します。詳細はOpensignalウェブサイトをご覧ください。© 2024 Opensignal Limited.

# モメンタム強化に向けて

マルチブランド戦略と高品質ネットワークで、KDDIの魅力を訴求

おもしろいほうの未来へ。

au

通信とセットの  
付加価値サービス

シンプルを、みんなに。

UQ mobile

おトクな料金プラン

君にピッタリの自由へ、一緒に。

povo

パートナーとともに  
新たな体験価値

ずっと、  
もっと、  
つながるぞ。

つながる体感\*No.1の  
ネットワーク

2024年10月

Opensignal社

「一貫性」&「信頼性」部門

1位

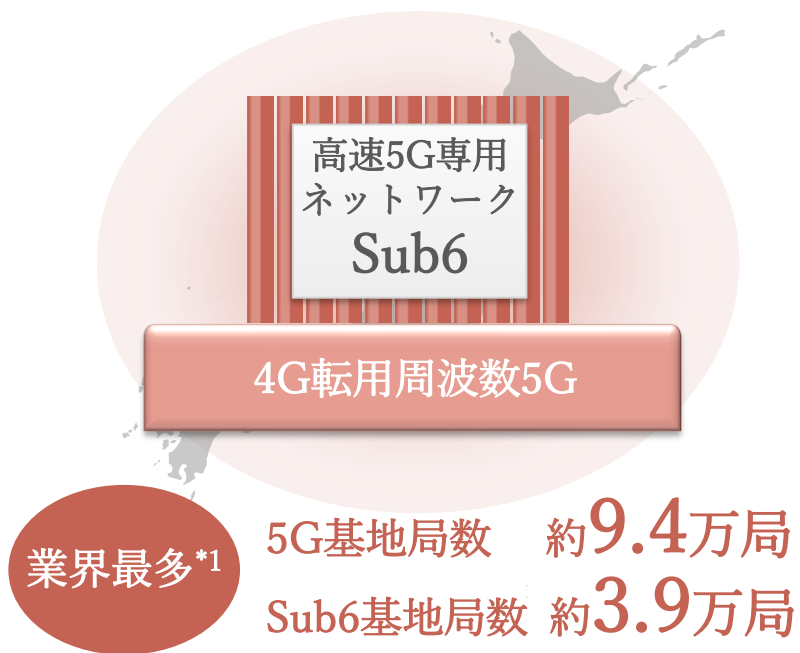
\* 「つながる体感」とは、Opensignal社による「一貫した品質」および「信頼性エクスペリエンス」評価などに基づき、au回線を通じて、ネットワークに接続した際にお客さまにとってより快適で安定したサポートを実現することを指します。詳細はOpensignalウェブサイトをご覧ください。© 2024 Opensignal Limited.

# 高品質ネットワーク

高速・高品質5Gを拡大し、体感品質No.1を実現

## Sub6の最適活用

4G転用周波数とSub6を重ね  
体感品質を重視したエリア展開

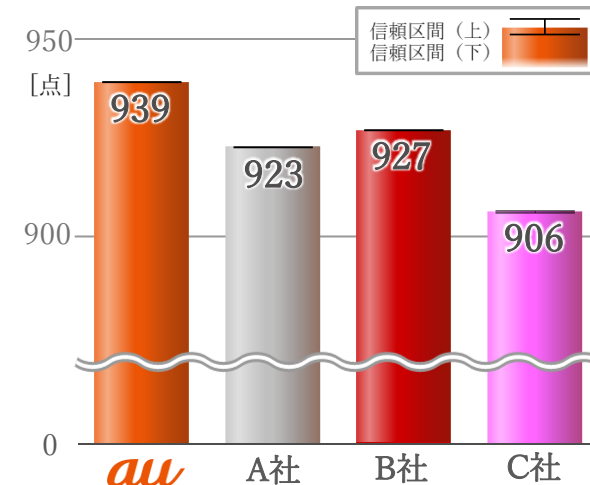


## Opensignal社ユーザー体感評価

「信頼性」をはじめ、18部門中 最多13部門でNo.1獲得\*2



### 信頼性エクスペリエンス\*4



\* Opensignal社データからKDDIがグラフを作成

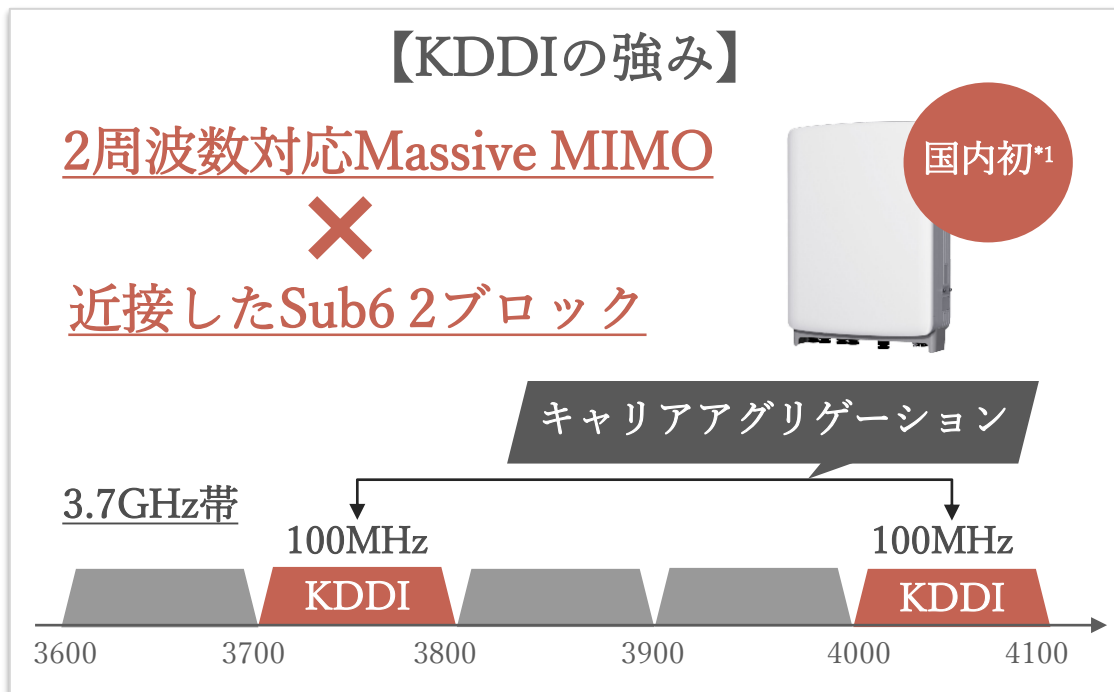
\*1 国内MNO4キャリア比較。2024年6月13日時点で総務省無線局等情報検索で閲覧できる免許数 \*2 2024/7/1~9/28の期間に記録されたモバイル測定値の独自分析に基づく \*3 「つながる体感」とは、Opensignal社による「一貫した品質」および「信頼性エクスペリエンス」評価などに基づき、au回線を通じて、ネットワークに接続した際にお客様にとってより快適で安定したサポートを実現することを指します。Opensignalアワード-日本：モバイル・ネットワーク体感レポート 2024年10月（国内主要MNO4社比較において。）詳細はOpensignalウェブサイトをご覧ください。© 2024 Opensignal Limited. \*4 信頼性エクスペリエンス：通信サービス・プロバイダのネットワークに接続し、タスクを完了する能力を評価する指標

# ネットワークのさらなる強化

KDDIならではの取組みで、品質とエリアを拡充

さらなる体感品質の向上

Sub6の2周波数対応でさらに快適性向上



あらゆるシーンをつなぐ

衛星とスマホの直接通信の実証実験に成功



年内の利用開始を目指し提供準備中\*2

\*1 2024年10月16日時点、KDDI調べ \*2 サービス提供開始時期については、詳細が決まり次第ご案内予定

# UQ mobile / povo

競争力ある新プランと新たな体験でモメンタムを強化

## 新料金プランの提供



料金そのまま30GB超に対応

従来 コミコミプラン

20GB/月 税込 3,278円

NEW コミコミプラン+

30GB+3GB\*1/月 税込 3,278円



1カ月あたり30GBがおトク

360GB (365日間)  
税込26,400円/回

1カ月あたり30GBが

税込2,200円

実質税込1,980円

1年間トッピングデビュー割\*2  
au PAY 残高10%還元

## 新たな体験の提供

povo Data Oasis

ローソンでギガチャージ\*3



年内開始予定

あらゆるキャリアの  
サブ回線に

\*1 10%増量特典。受付終了日未定。ただし、受付終了後も本料金プランを本特典適用時の容量にて提供する場合あり。 \*2 はじめて1年間トッピングご購入の方が対象。トッピング購入の翌月末までに還元。「povo2.0 データ専用」は対象外。 \*3 最大0.1GB (1日1回) ×10回/月

# auの魅力化

通信＋付加価値によるauの魅力化を推進し、リテンション向上へ

**auマネ活プラン**

“マネ活”できて  
データも使い放題\*1

契約者数  
**100万人**  
突破\*2



J.D. パワー  
2024年“スマートフォン金融・決済  
連携プラン顧客満足度No. 1” \*3



\*1 テザリングなど月間データ容量上限あり。混雑時など通信制御を行う場合あり。 \*2 2024年7月29日時点。 \*3 出典：J.D.パワー2024年スマートフォン金融・決済連携プラン顧客満足度調査。携帯電話サービス会社が提供する金融・決済連携料金プランの利用者1,152名からの回答による。 [japan.jdpower.com/awards](http://japan.jdpower.com/awards)

# 金融 / エネルギー

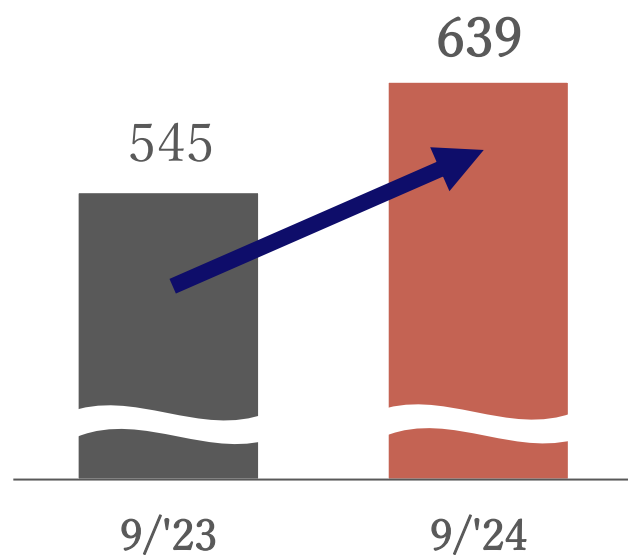
通信とのシナジーにより、付加価値領域のお客さま基盤が順調に拡大

## 金融事業

auじぶん銀行預金口座数

(単位：万)

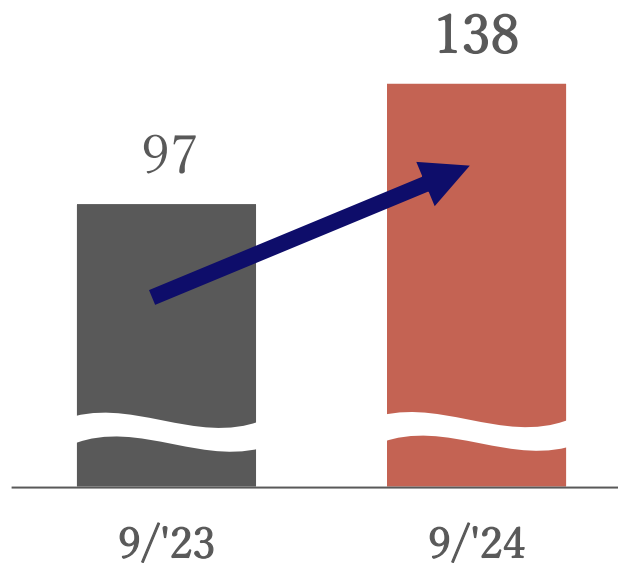
YOY+94万



au PAYゴールドカード会員数

(単位：万)

YOY+41万

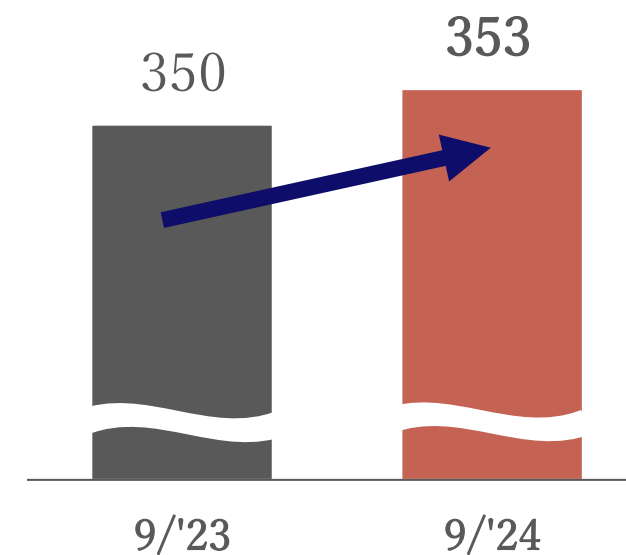


## エネルギー事業

auでんき等契約数

(単位：万)

YOY+3万





# ローソン連携始動

新しいコンビニ体験とDX化により、ローソンの成長を支援

## 新経営体制

三菱商事  
50.0%

KDDI  
50.0%

ローソン

Real×Tech  
Convenience

Ponta  
経済圏拡大

Social  
Impact

## Real×Tech Convenience

データ・AI活用など 



Pontaパス  
povo送客



店舗DX



デリバリー  
よろず相談

送客による日販拡大  
店舗オペレーション30%減 (2030年度)



# お客さま体験価値の向上

総合ARPU収入増とリテンションを目指す

付加価値強化 + Ponta経済圏拡大



## Pontaパス

月額情報料  
548円(税込)

おトクな特典

クーポン・エンタメ

あんしんサービス

端末補償など

ローソンでおトク

週替わりクーポン  
ポイントUP



好調な  
スタート

ローンチ後 アクティブユーザー数 約1.5倍\*

2,000万会員基盤へ

お客さま接点拡大

ご相談内容をお話してください

リモート接客

キャラバンカー



通信・付加価値サービスの提案機会拡大

\* ローソン特典のDAU (Daily Active User数)、10/2~10/20実績。スマートパスプレミアムのDAUと比較

# Social Impact

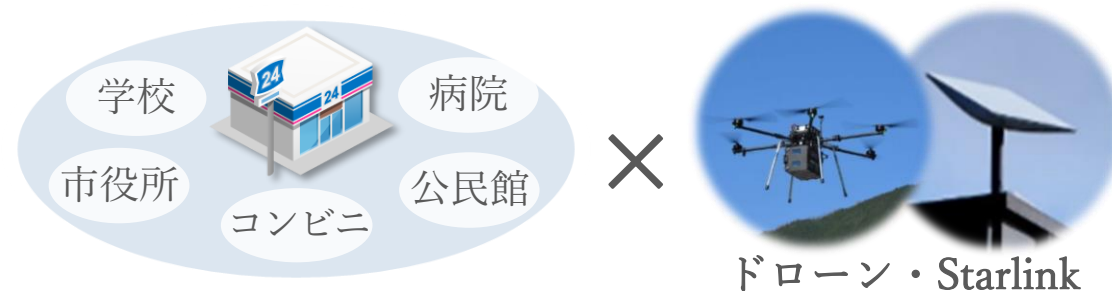
Real × Techと地域の中で、社会課題を解決

## 地域との連携

地域の課題解決に向け、自治体との連携強化



## 石川県との包括連携協定を締結



地域防災拠点にデジタル技術を導入した  
マルチハブの展開

公共サービス

交通

Social Impact  
with Your Town

防災

産業連携

# 3. ビジネスセグメント

# ビジネスセグメント業績

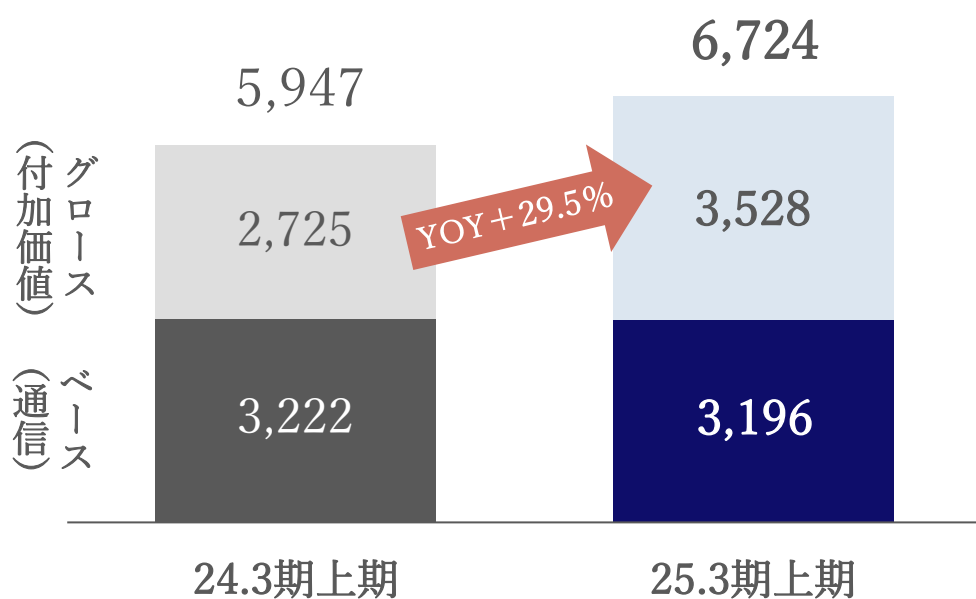
グロース領域が成長を牽引し、順調な進捗

## 売上高

グロース領域が成長を牽引

(単位：億円)

YOY+13.1%

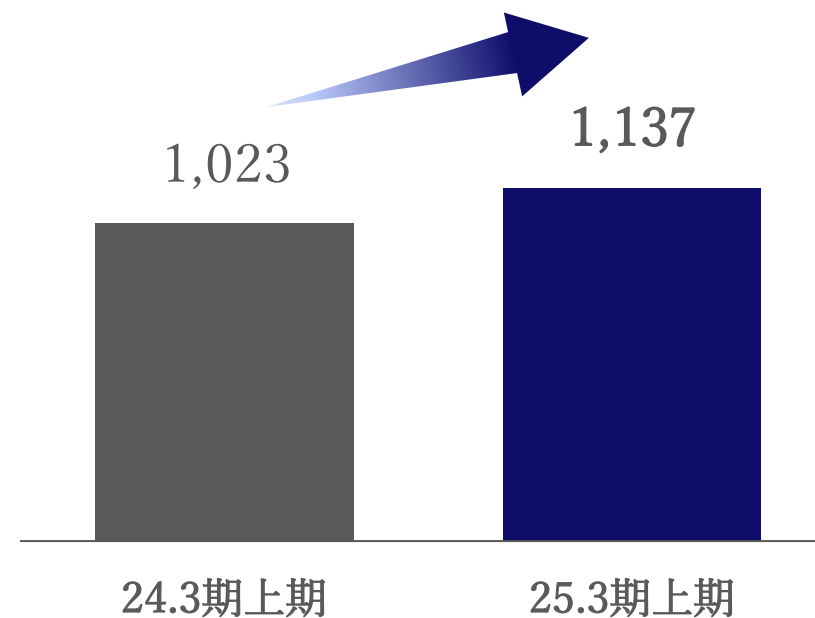


## 営業利益

通期二桁成長に向け、順調に進捗

(単位：億円)

YOY+11.1%



# グロース領域トピックス

高利益率の事業がビジネスセグメントの成長を牽引

## IoT関連サービス

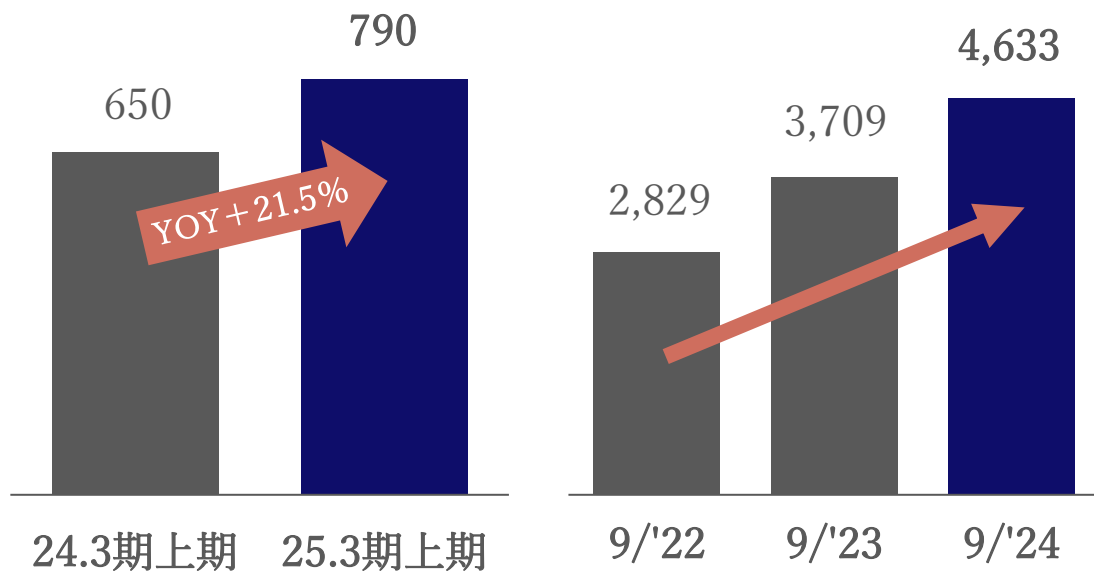
26.3期売上高2,000億円を目指す

売上高

(単位：億円)

IoT累計回線数

(単位：万)

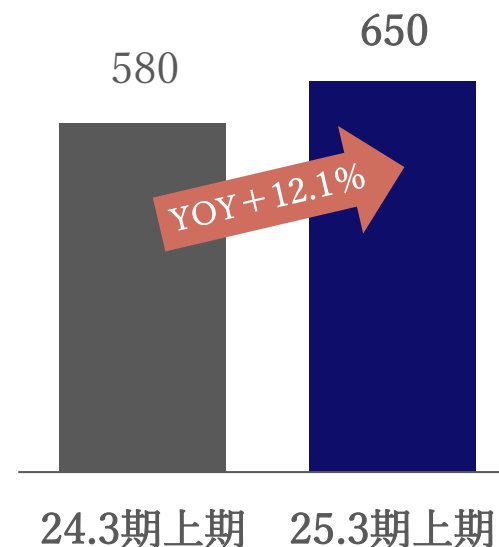


## データセンター

生成AI需要を捉え、国内外で事業拡大

売上高

(単位：億円)





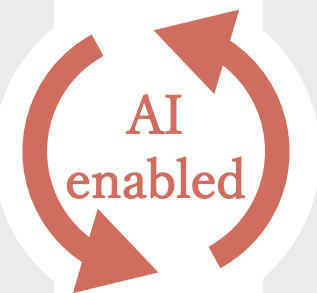
# AIを業界課題解決のインフラとして実装、お客さまのDXを加速

業界課題や社会課題に対して取り組むべきテーマ



**運用・セキュリティ**  
KDDIのネットワーク運用の知見を活用して高度化

**インフラ**  
AIデータセンターや大規模計算基盤を提供



**AIサービス**  
パートナーさまと業務・領域に合わせたサービス提供

**AIモデル**  
スタートアップと共にAIモデルを開発、サービス高度化

# モビリティ

通信・AIが溶け込むモビリティ社会を支える存在へ

AI搭載ドローン

コネクティッドカー

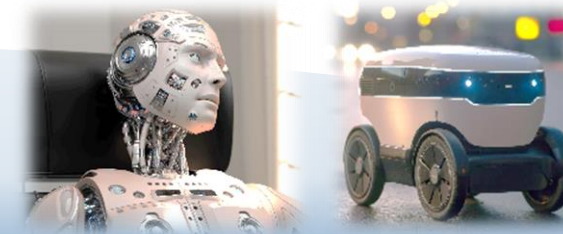
ロボット



3,000万回線超



世界7地域  
(83カ国・地域)



あらゆるモビリティへ、AIによってさらに進化が加速

【KDDIの強み】通信×AIのマネージド

運用・監視

遠隔操作

運行管理

通信（移動/固定/Starlink/Local5G）・回線管理



AIによる  
自動化  
高度化



# リテール

通信・データ・AIの活用により、小売業のDXを実現

高輪新本社 Real × Tech LAWSON 1号店にてノウハウを蓄積

## 新しいコンビニ体験



AIスマホレジ



AIサイネージ



空間演出  
サイネージ

## AIロボティクス店舗支援



飲料品出し  
ロボット



清掃ロボット



オフィス内  
配送ロボット

実践を通じて磨いた価値を、小売業のお客さまに還元

# AIインフラ

通信網とDC事業の知見を活かし、WAKONXを支えるインフラを構築

## AIデータセンター構築

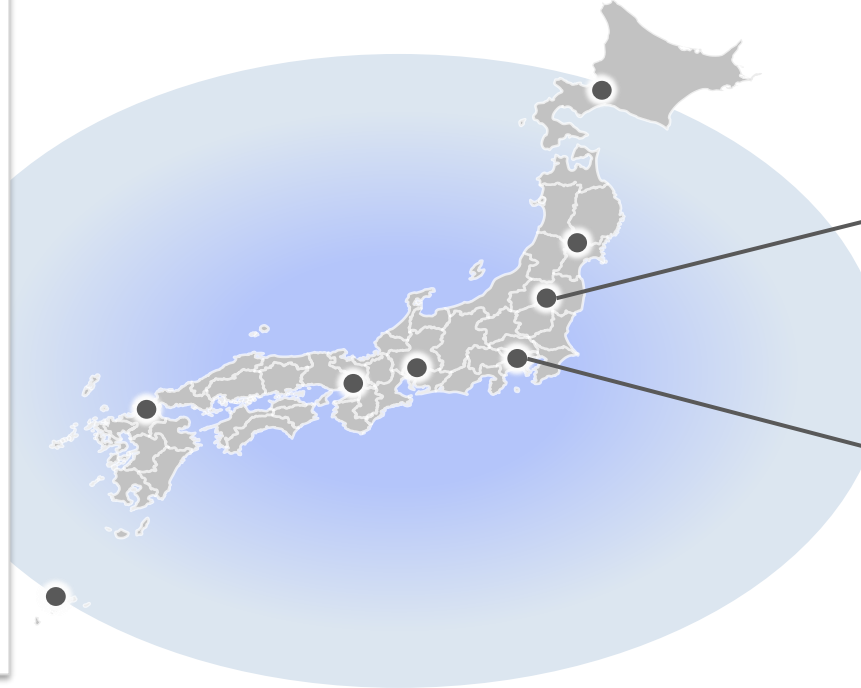
**SHARP**



堺工場跡地

潤沢な電力と広大な敷地を転用  
26.3期の本格稼働を目指す

お客さまに近い場所で  
高速データ処理



## 既存キャンパス活用

**KDDI**

小山DC  
コンテナ型で早期稼働



多摩DC  
キャリア品質の堅牢性

全国 8 拠点

既存アセットを有効活用し、AI基盤を早期に構築

# MWC25 Barcelona

来年3月開催の「MWC25 Barcelona」に出展  
通信・AI、モビリティ、リテールテックなどを展示



## 4. 經營基盤強化

# 人財ファースト企業への変革

持続的成長を支える人財戦略の取組みが進展

KDDI版ジョブ型人事制度の成果が評価され  
政府の人事指針先行事例として選定



キャリア採用

385名  
(10年で約10倍)

プロ人財比率

全30の専門領域において  
約40%に向上

若手経営基幹職\*

283名  
(3年で約3倍)

注) 24.3期実績 \* 40歳未満の経営基幹職 (管理職)

# 持続的成長に向けた資本政策

- 新たな個人投資家層の拡大を目的に、投資単位の引下げを決議
- 1,000億円（上限）の市場買付けによる追加の自己株式取得を決議。  
25.3期の取得総額は4,000億円（上限）

## 株式分割

**分割比率：1対2**

（当社普通株式1株につき、2株の割合をもって分割）

分割基準日    : 2025年3月31日  
効力発生日    : 2025年4月1日

## 自己株式の追加取得（市場買付け）

**取得価額総額 1,000億円（上限）**

取得期間   2024年11月5日～2025年3月24日

# サマリー

## 中期成長に向け、サテライトグロース戦略の取組みが着実に進展

連結業績	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 増収増益。通期予想に対し、順調に進捗</li> </ul>
中期成長に向けて	<p><u>パーソナルセグメント</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 総合ARPU収入が拡大。ブランド別ARPUやau移行数も順調に推移</li> <li>● モメンタム強化に向け、マルチブランド戦略と高品質ネットワークでKDDIならではの魅力を訴求</li> <li>● ローソンとの連携始動。Real×Techの力でSocial Impactを創出</li> </ul> <p><u>ビジネスセグメント</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上・営業利益ともに二桁成長。グロース領域が成長を牽引</li> <li>● WAKONXの取組みと、それを支えるAIインフラの構築を推進</li> </ul>
資本政策	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新たな個人投資家層の拡大を目的に、投資単位の引下げを決議</li> <li>● 1,000億円（上限）の市場買付けによる追加の自己株式取得を決議。25.3期の取得総額は4,000億円（上限）</li> </ul>

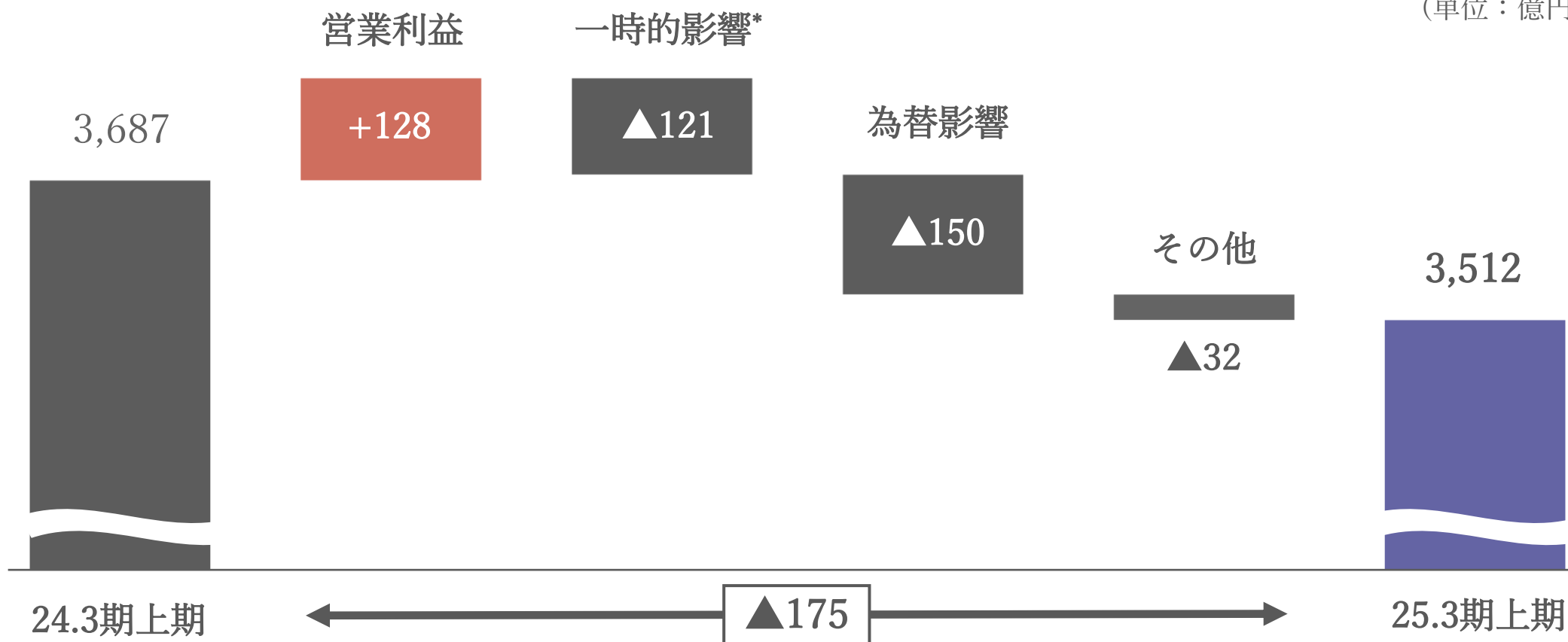
# Appendix



## 25.3期上期 当期利益増減要因

一時的影響や為替影響あるも、通期予想に対し順調に進捗

(単位：億円)



# 財政状態計算書 (2024年9月末)

(単位: 十億円)

有形固定資産 無形資産 使用権資産 4,260.5	有利子負債 2,459.7
	営業債務及びその他の債務 968.7
	金融事業の借入金*2*3 1,311.0
のれん 579.3	
営業債権及び その他の債権 2,728.3	金融事業の預金*3 4,252.8
金融事業の有価証券 423.3	
金融事業の貸出金*3*4 4,351.8	その他負債 1,158.1
現金及び現金同等物 1,134.1	資本 5,658.4
その他 2,331.3	

KDDI (連結)\*1  
総資産 15.81兆円

(単位: 十億円)

現金及び現金同等物 919.5	借入金*2 1,325.6
有価証券 423.3	
貸出金 4,348.8	預金 4,277.8
その他 1,079.3	その他 1,167.5

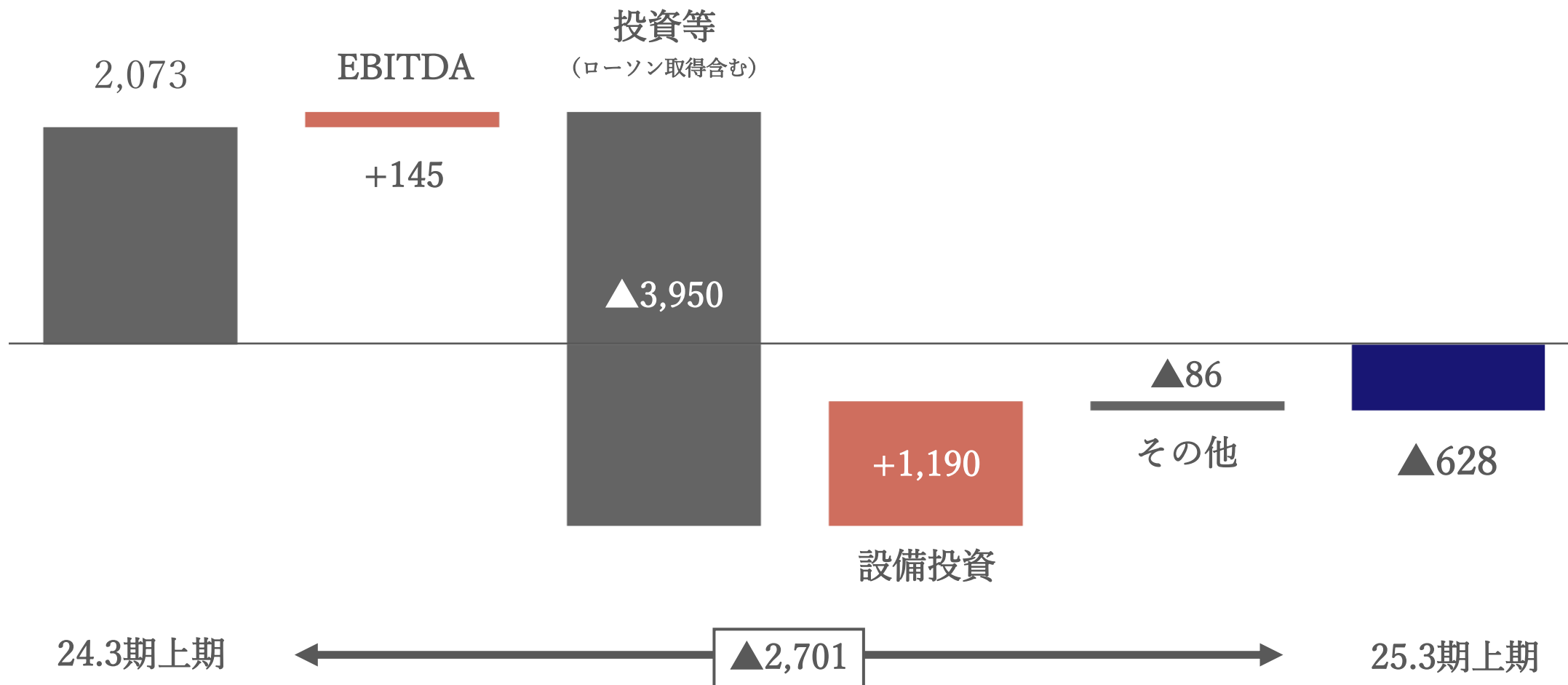
au フィナンシャルホールディングス (連結)\*1  
総資産 6.77兆円

\*1 KDDI (連結)、au フィナンシャルホールディングス (連結)ともにIFRSに準拠した決算数値 \*2 主に適格担保による日本銀行からの借入 \*3 グループ間取引を除く

\*4 au フィナンシャルホールディングス以外のグループ会社分を含む

# 25.3期上期 FCF増減要因

(単位：億円)



注) フリー・キャッシュ・フローは、連結から金融事業 (auフィナンシャルホールディングス) を差し引いて算出



## 免責事項

この配付資料に記載されている業績目標、契約数目標、将来の見通し、戦略、その他の歴史的事実以外の記述はいずれも、当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想または想定に基づく記述であり、これらは国内外の情勢、経済環境、競争状況、法令・規制・制度の制定改廃、政府機関の行為・介入、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。

従って、実際の業績、契約数、戦略などは、この配付資料に記載されている予想または想定とは大きく異なる可能性があります。