

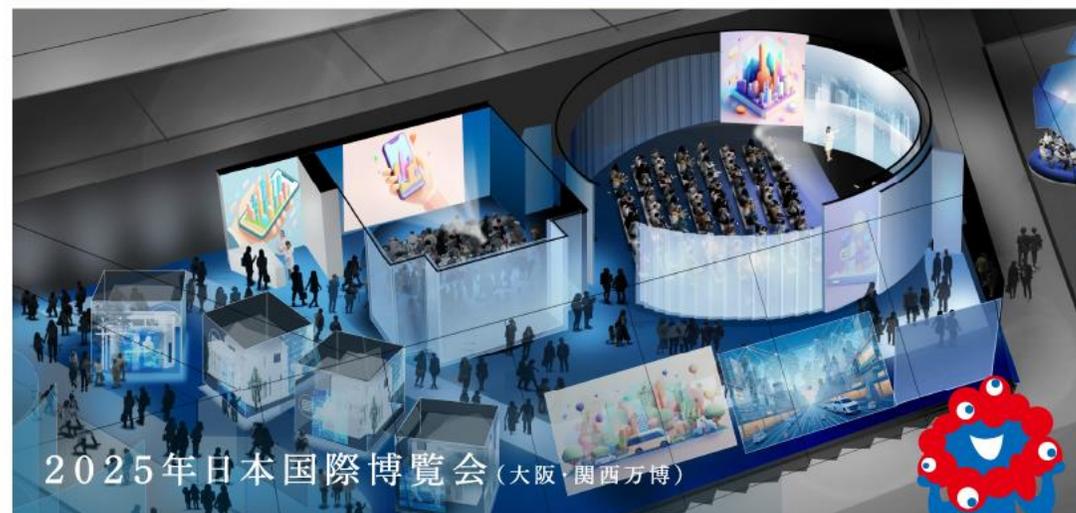


# 2025年3月期 3Q決算 (2024年4月-12月)

2025年2月5日  
KDDI株式会社

「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



大阪・関西万博公式キャラクター  
ミヤクミヤク  
©Expo 2025

# Index

1. 25.3期3Q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. つなぐチカラの進化

Appendix

# 1 . 25.3期3Q連結業績

# 連結業績ハイライト

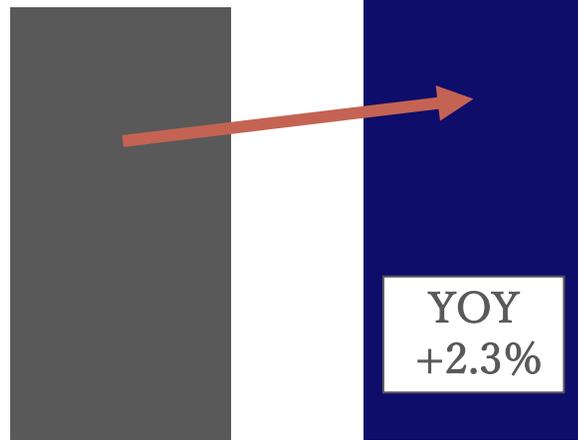
通期予想に対し、順調に進捗

## 売上高

(単位：億円)

25.3期通期予想  
進捗率75.6%

42,655      43,642



24.3期1-3Q

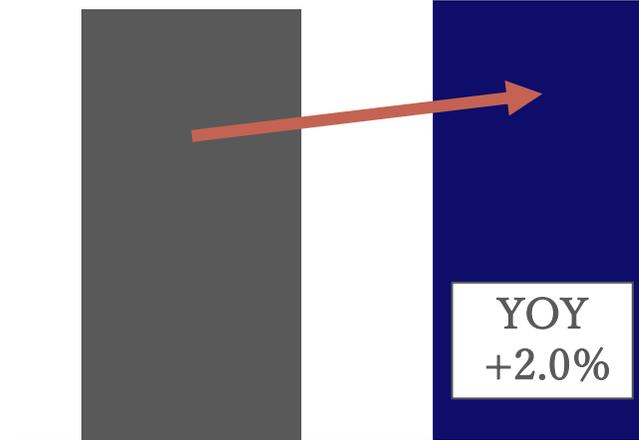
25.3期1-3Q

## 営業利益

(単位：億円)

進捗率77.9%

8,477      8,646



24.3期1-3Q

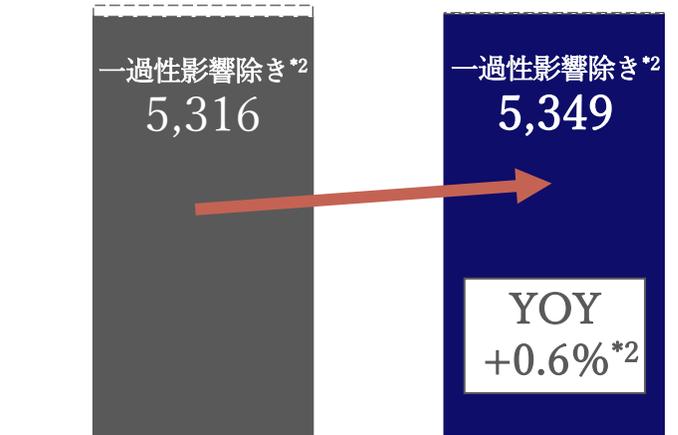
25.3期1-3Q

## 当期利益<sup>\*1</sup>

(単位：億円)

進捗率77.8%

5,455      5,365



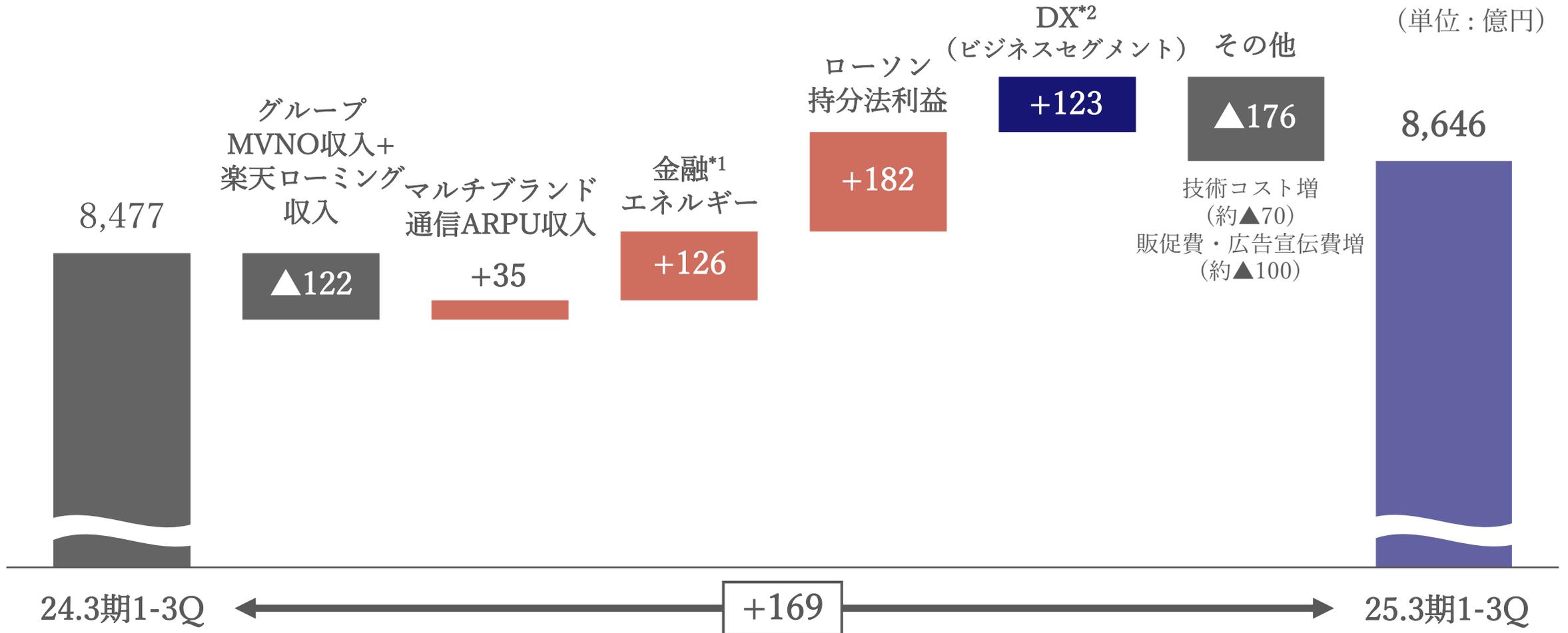
24.3期1-3Q

25.3期1-3Q

\*1 親会社の所有者に帰属する当期利益   \*2 子会社・関連会社の組織再編等に係る一過性影響

# 連結営業利益 増減要因

主要事業の着実な成長と、ローソンの業績好調により増益



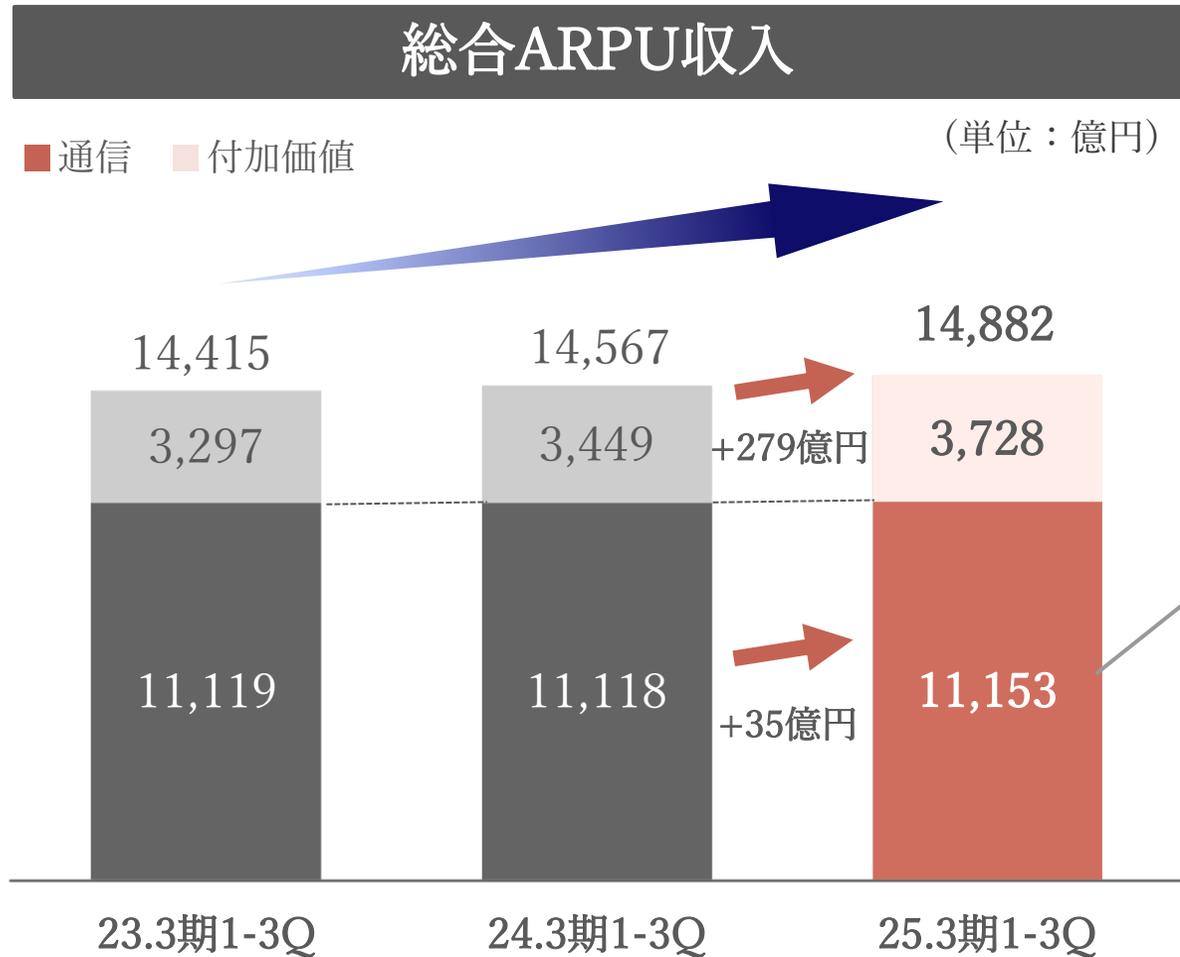
\*1 auフィナンシャルホールディングス (IFRSベース)

\*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1-3Q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

## 2. パーソナルセグメント

# 総合ARPU収入

通信・付加価値ARPU収入ともに順調に増収



## 通信ARPU収入の見通し (4Q)

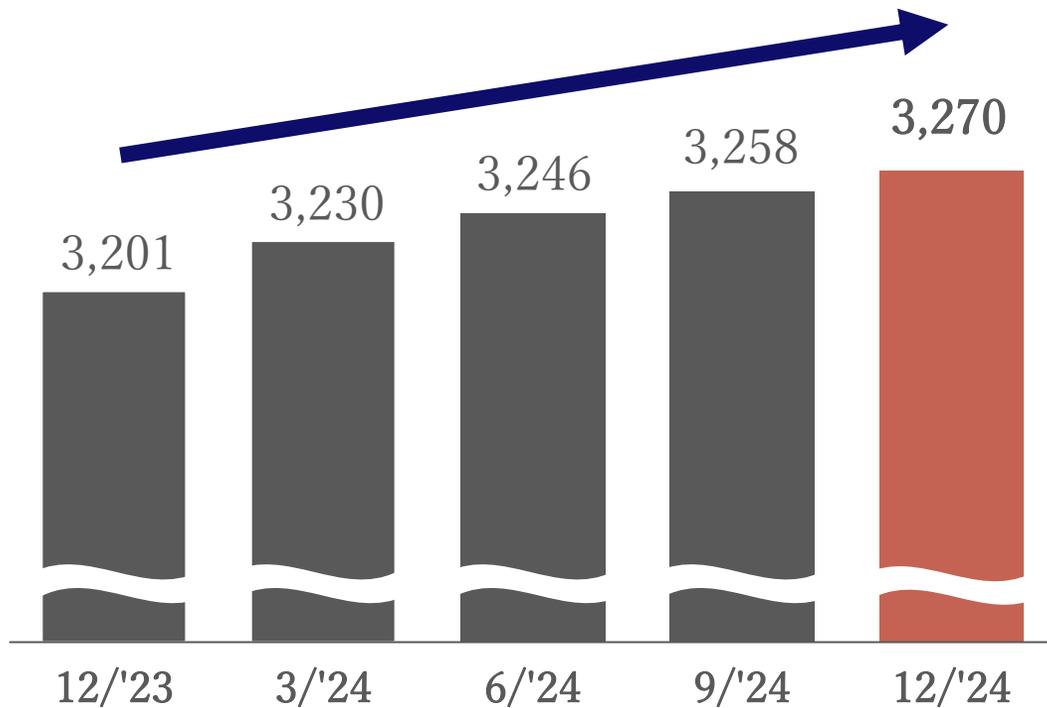
- YOY増収見込み
- UQ mobile新プランなどにより  
モメンタム回復
- ブランド別ARPUの上昇トレンド継続  
「auマネ活プラン+」効果顕在化

# スマホ稼働数 / 解約率

スマホ稼働数は増加。au解約率は競争激化の中でも低水準を維持

## スマートフォン稼働数\*

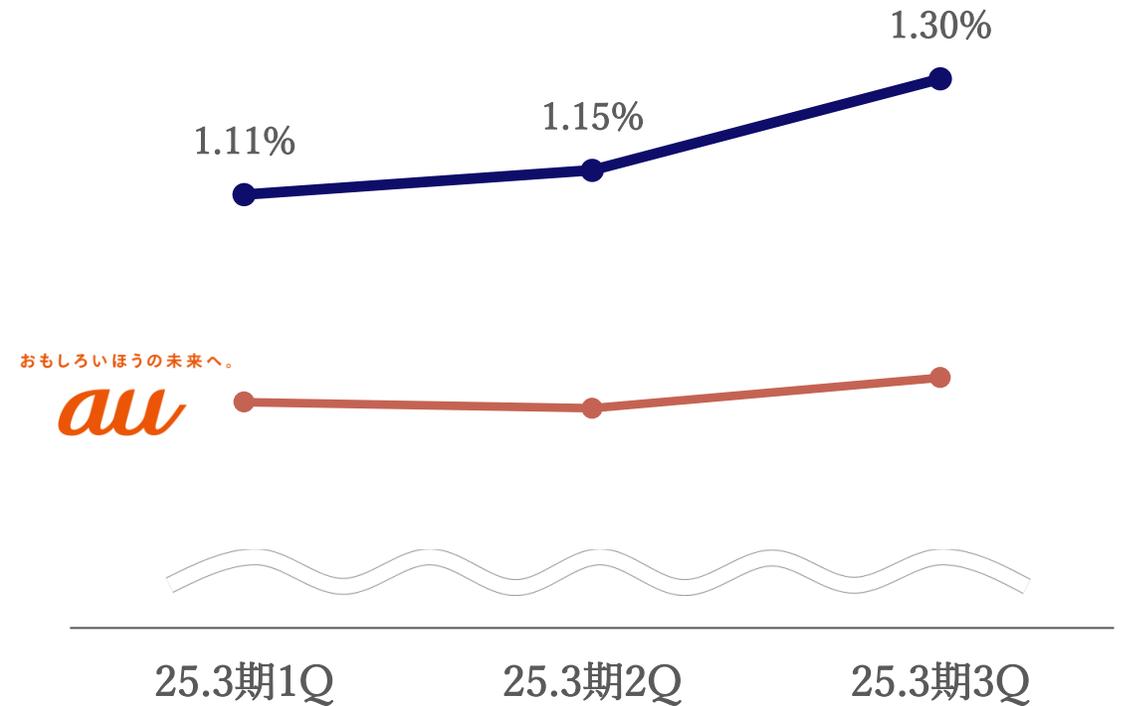
(単位：万契約)



\* 法人契約含む

## 解約率

● マルチブランド ● au

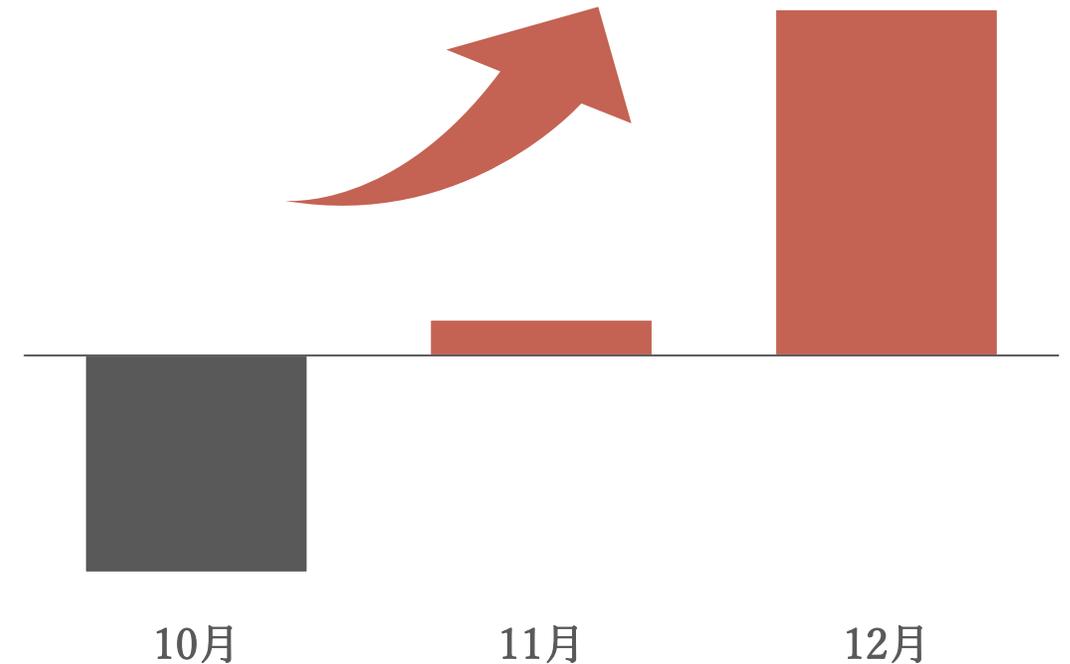


# モメンタム

マルチブランドで新プラン導入。24年11月以降、モメンタムを回復

マルチブランドID 月次純増数

新プラン導入以降でプラス転換



24年12月～

おもしろいほうの未来へ。

au

auマネ活プラン+

使い放題プラン+金融特典

24年11月～

シンプルを、みんなに。

UQ mobile

コミコミプラン+

30GB+3GB\*/月 税込 3,278円

24年12月～

君にピッタリの自由へ、一緒に。

povo

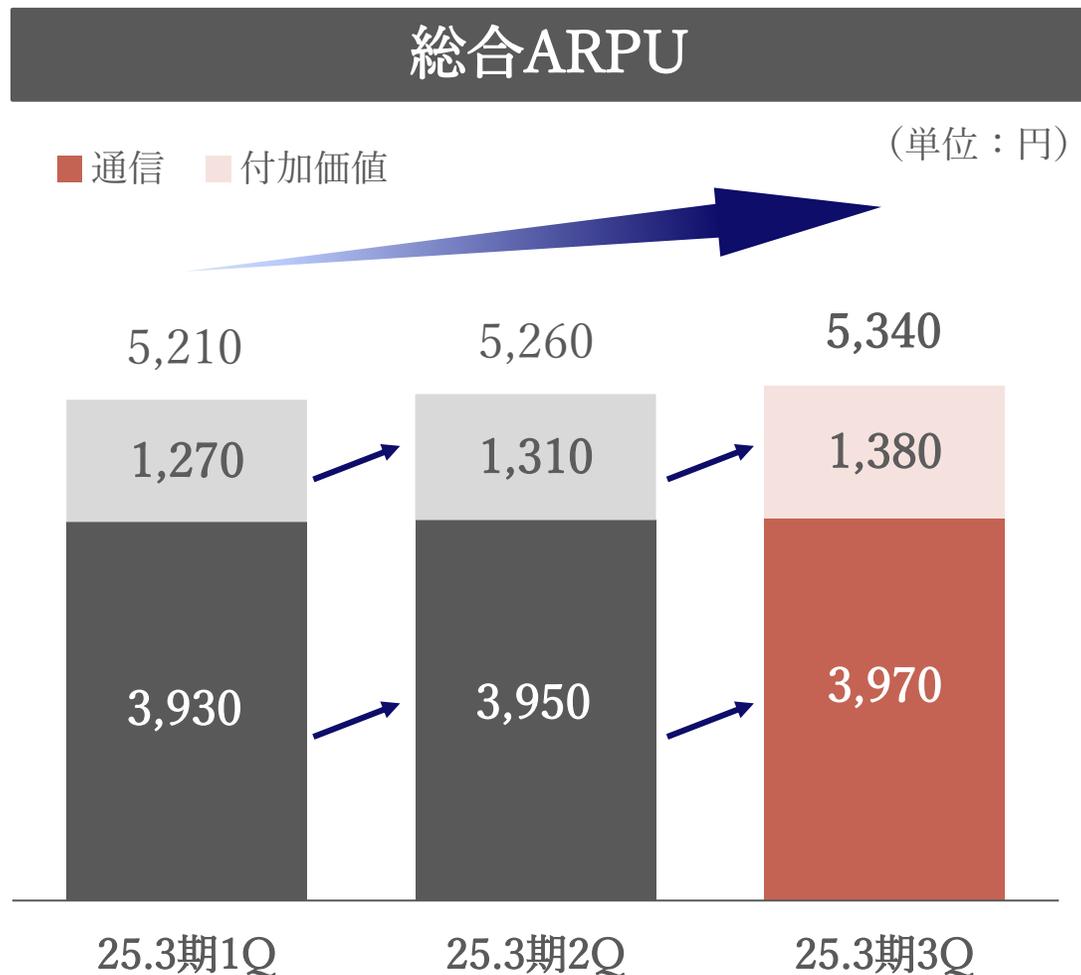
新トッピング

30GB (30日間) 税込2,780円

\* 10%データ増量特典。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。

# 総合ARPU

通信・付加価値ともに増加トレンドを維持



## 付加価値ARPU (3Q)



au じぶん銀行



金融・決済  
YOY +15.6%

## ブランド別通信ARPU (3Q)

おもしろいほうの未来へ。  
au  
YOY +2.1%

シンプルを、みんなに。  
UQ  
mobile  
YOY +3.3%

## UQ mobile→au移行数 (3Q)

YOY 1.5倍

さらなる成長に向けた取組みも推進

# 通信×金融

魅力的なセットプランの提供で、通信と金融のシナジーを発揮

## KDDIの成長

使い放題比率向上＋付加価値サービス利用増

### auマネ活プラン+

好評のセットプランをさらに魅力化

使い放題MAX

金融特典



Pontaポイントが  
一番たまる\*1



©Ponta

au じぶん銀行

累計契約者数140万人突破\*2

## auフィナンシャルグループの成長

お客さま基盤拡大＋利用頻度向上\*3

au PAY カード  
ゴールドカード  
保有比率

6.4倍

au PAY  
決済単価

1.2倍

au じぶん銀行  
預金残高

1.4倍

auマネ活プラン vs その他MAXプラン

「auマネ活プラン+」でさらに成長加速

\*1 当社料金プラン内比較。au PAYカードで決済・当社指定のクレカ積立、au PAY決済利用時の比較。24年10月自社調べ \*2 24年11月時点実績

\*3 au PAYゴールドカード比率・auじぶん銀行預金残高は24年9月時点。au PAYの決済単価は24年7月時点

# 通信×コンビニ

連携施策を推進し、KDDIとローソンの成長をともに実現

## KDDIの成長

付加価値ARPU収入増＋通信のお客さま基盤拡大

### 連携施策①



24年10月開始

- ローソン特典強化
- 新規獲得数：QOQ+約20%\*1
- 他キャリアユーザー加入増

### 連携施策②



povo  
Data Oasis

24年11月開始

- 延べ10万人、9割超\*2のローソンでご利用
- ローソン全店でeSIM販売開始予定(24年度内)

## ローソンの成長

送客による日販拡大に貢献



- 平均日販\*3：YOY+3.4%
- Pontaパスからの送客数：約2倍\*4

(注) Pontaパスは月額548円(税込)

\*1 25.3期3Q実績 \*2 24年12月度利用店舗数 \*3 25.2期1-3Q、既存店のみ \*4 ローソン特典利用数(25.3期3Q)。Pontaパス開始前のauスマートパスプレミアム(2Q)と比較

# ネットワーク強化

通信品質No.1にこだわり、品質向上とエリア拡大の取組みを推進



Opensignal社ユーザー体感評価

つながる体感\*1No.1

## さらなる品質向上

Sub6基地局全域で5G SAを提供  
快適な通信エリアを拡大



国内最多\*2  
Sub6基地局数  
(約3.9万局)

Sub6基地局全域で  
SAサービス提供\*3  
(24年11月末～)

## 衛星とスマホの直接通信

サービス提供に向け準備完了  
今春より対応機種を拡大、本格開始予定\*4



商用免許認可取得

\*1 「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

\*2 国内MNO4キャリア比較。2025年1月10日時点で総務省無線局等情報検索で閲覧できる免許数 \*3 エリア内であってもお客さまのご利用環境、回線の状況等によりSub6がご利用いただけない場合があります。

\*4 サービス提供に関しては、詳細が決まり次第ご案内予定

# 金融事業

お客さま基盤が順調に拡大。さらなる成長に向けAI活用の取組みを推進



au じぶん銀行

住宅ローン融資累計実行額  
ネット銀行最速\* 5兆円突破

\* 24年10月16日時点、au じぶん銀行調べ

## MUFGとの連携深化

AI活用・リモート接客分野で協働、お客さま接点を高度化



sakana.ai

Next Step  
(協業2.0)



ELYZA

金融特化LLM開発

お客さま対応と  
サービス提案力の強化

次世代リモート接客  
プラットフォーム

コンビニなどを活用  
金融サービスの接点拡大

# 3. ビジネスセグメント

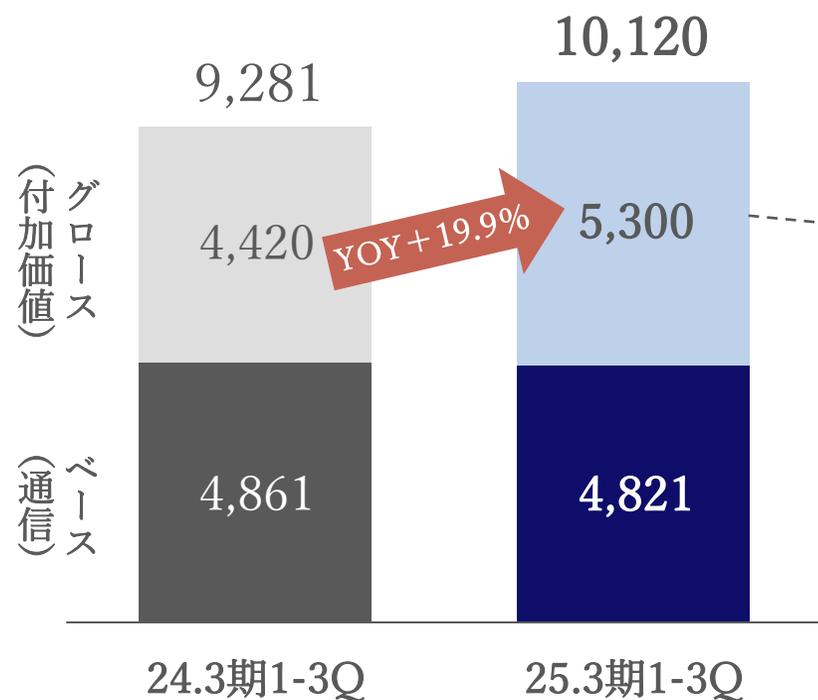
# ビジネスセグメントの成長

グロース領域が成長を牽引、IoT関連サービスが順調に拡大

## 連結売上高

(単位：億円)

グロース領域が順調に成長

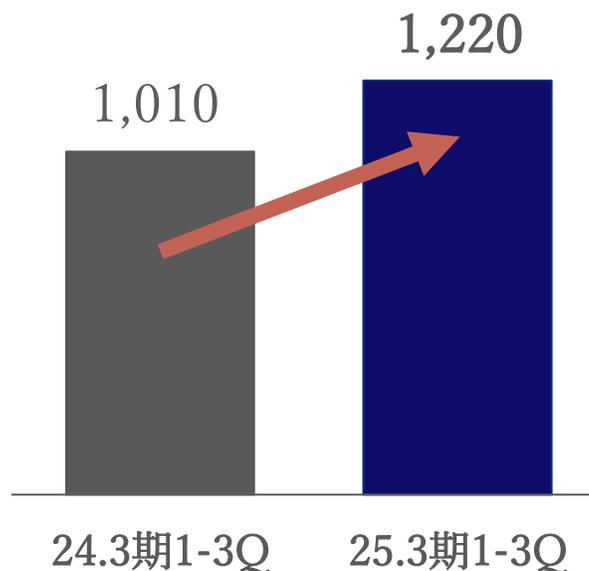


## グロース領域：IoT関連サービス

### 売上高

(単位：億円)

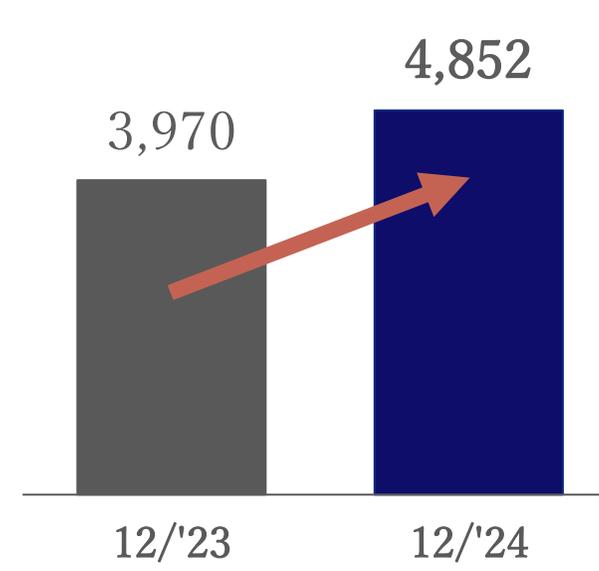
YOY+20.8%



### IoT累計回線数

(単位：万回線)

YOY+22.2%



# WAKONX

— ワコンクロス —

強みを活かし、業界ソリューションやAI活用のスケール化を推進

## 業界ソリューション



通信・AI基盤に運用・セキュリティの価値を重ね、各業界に活用

運用  
(24時間365日)

セキュリティ



通信・AI基盤

## 強みの深化

通信やAIが溶け込む時代のお客さまのデジタル化を支える

### 製品・サービス+通信

パートナーとともにWAKONXの通信基盤拡大



25年1月本格展開  
ビジネスモデル特許取得

第1弾



VAIO

dynabook

DiS

Panasonic  
CONNECT

Lenovo



あらゆる  
製品・サービスへ



強みの24時間365日の運用体制で支援

### セキュリティ+通信

通信との一体化によりセキュリティ事業強化



25年1月TOB完了

業界トップクラスの  
セキュリティ対応力



ネットワークの  
24時間365日運用

シナジーによる価値提供

- ネットワークとのクロスセル
- AIによるサービス高度化

## 業界ソリューション

ファシリティのデジタル化を推進、快適なオフィスやまちの実現に貢献

ファシリティソリューション

グループ連携・パートナーリングで  
内装からICT環境整備までトータル提供



大手EC      製造業  
A社さま    B社さま



など

売上高YOY+50%超で  
順調に成長中

－ 高輪新本社における価値創出 －

「つなぐチカラ」を進化させ、ワクワクする未来を発信し続ける  
Connectable City



スマートシティ・ビルのノウハウ蓄積

## AI活用

### WAKONXを支えるAI基盤の構築とAIサービスの開発が進展

AIサービスの開発

最新GPUの導入



多摩データセンター



堺工場跡地



NVIDIA GB200 NVL72

GPUを活用したAIサービス開発



H100 GPU



データ分析

×

高セキュリティ  
ネットワーク

26.3期本格稼働  
シャープと基本合意締結



Blackwell GPU × 72



Grace CPU × 36

LLM推論

30倍\*

電力効率

25倍\*

\* TTLを50ミリ秒、FTLを5秒、32,768入力/1,024出力、InfiniBandでスケールしたNVIDIA HGX H100と比較した結果、クラスターサイズは32,768。予想されるパフォーマンスは変更される可能性があります

## 4. つなぐチカラの進化

# 未来への取組み

「誰もが思いを実現できる社会」に向け、未来を担う人財育成に注力

## 未来人財の育成



©4v4official

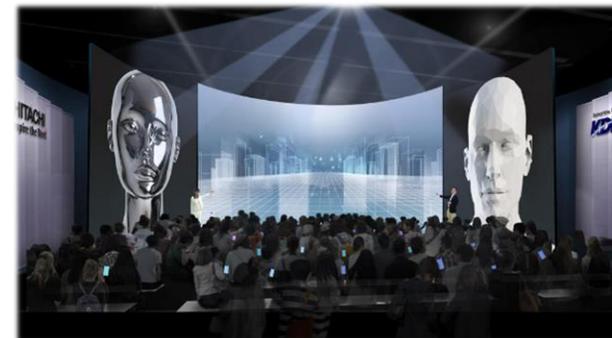


## 大阪・関西万博 (25年4月～)

「未来の都市」パビリオンにて  
来場者が未来を創る体験を提供



©Expo 2025



# MWC Barcelona 2025

AI・リテールテック・モビリティなどを紹介、MWC基調講演にも登壇

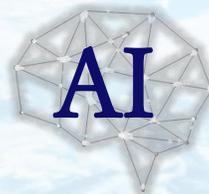
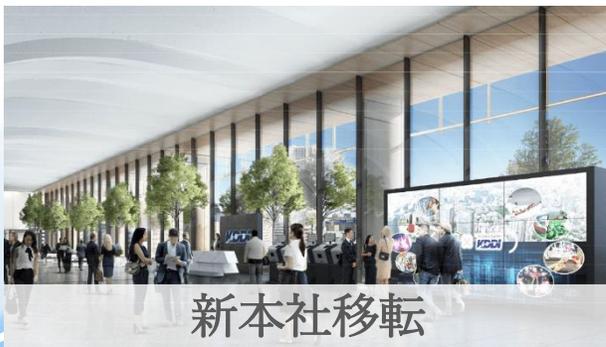


3月3日～6日開催

テーマ 「Life Transformation ～Enhancing the power to connect～」

# KDDI VISION 2030に向けて

「つなぐチカラ」をAIでさらに進化させ、ワクワクする未来を発信

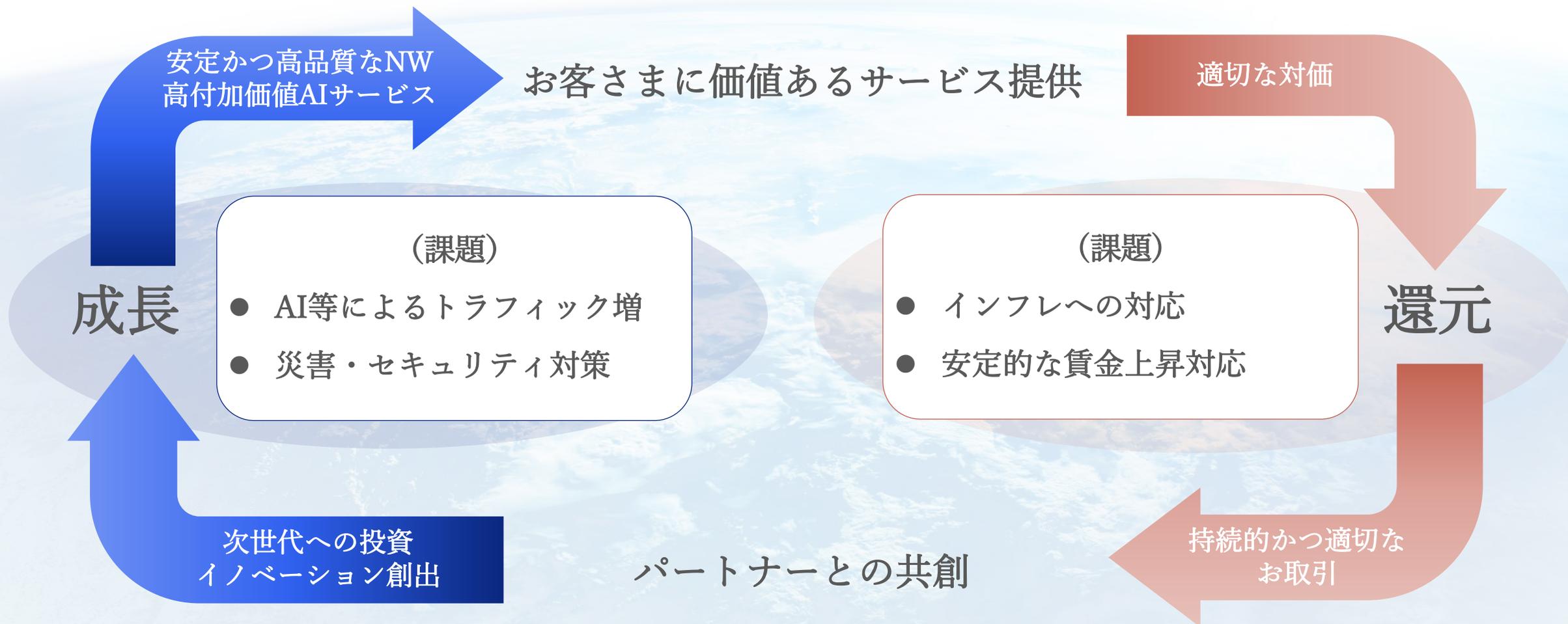


**KDDI VISION 2030**

「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。

# 高付加価値型の経済好循環に向けて

安定かつ高品質な通信・AIサービスを核に  
パートナーとともに持続可能な未来社会の実現に貢献



# サマリー

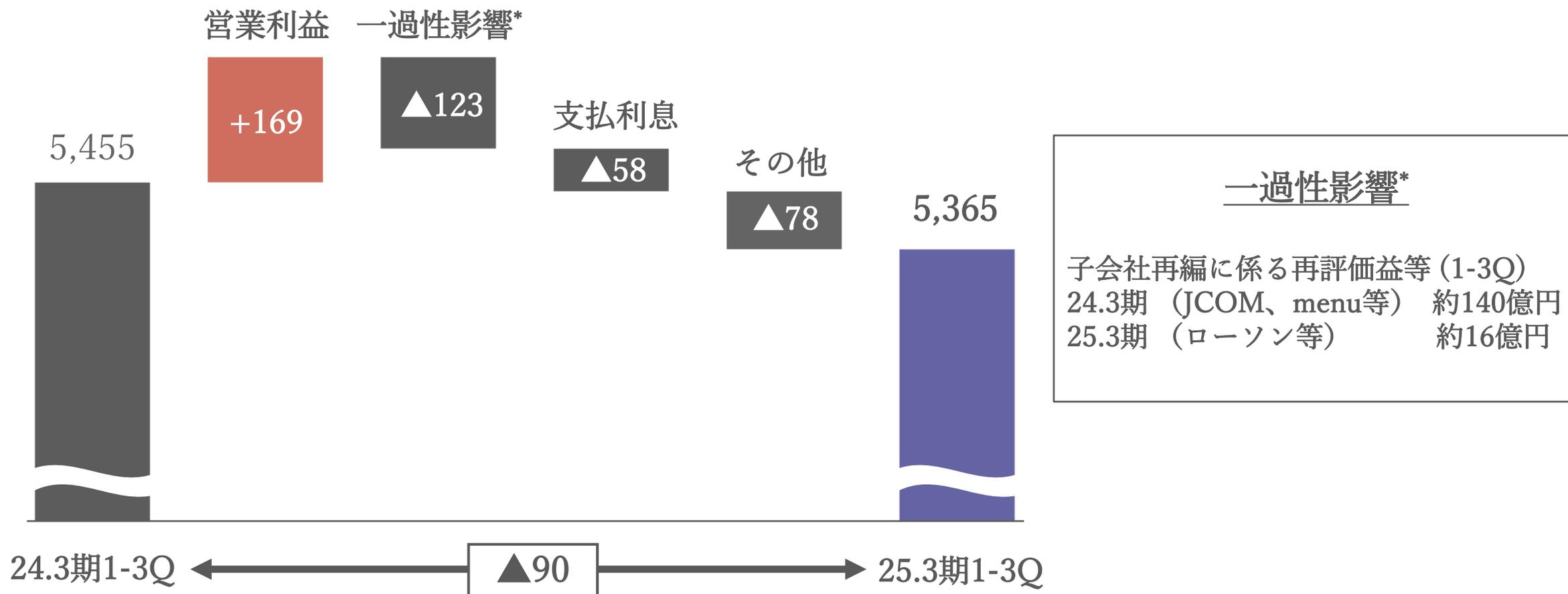
## 持続的成長に向け、各事業の取組みが着実に進展

|                  |  |
|------------------|--|
| <p>連結業績</p>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 通期予想に対し、順調に進捗。主要事業の着実な成長に加え、ローソンが好調</li> </ul>  |
| <p>持続的成長に向けて</p> | <p><u>パーソナルセグメント</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 総合ARPU収入が順調に拡大。<br/>マルチブランドで新プランを導入、通信・付加価値ともに成長</li> <li>● 金融やローソンなど、通信×付加価値の取組みを推進し、シナジーを発揮</li> </ul> <p><u>ビジネスセグメント</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● グロース領域が成長を牽引。<br/>WAKONXを支える通信・AI基盤、運用、セキュリティなどの強みを深化</li> </ul> <p><u>つなぐチカラの進化</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 未来への取組みを強化。パートナーとともに持続可能な未来社会の実現に貢献</li> </ul> |

# Appendix

# 25.3期1-3Q 当期利益増減要因

(単位：億円)



注) 親会社の所有者に帰属する当期利益 \* 子会社・関連会社の組織再編等に係る一過性影響

# 財政状態計算書 (2024年12月末)

(単位: 十億円)

|                                    |                      |
|------------------------------------|----------------------|
| 有形固定資産<br>無形資産<br>使用権資産<br>4,314.1 | 有利子負債<br>2,917.3     |
|                                    | 営業債務及びその他の債務 926.3   |
| のれん 580.0                          | 金融事業の借入金*2*3 1,309.3 |
| 営業債権及び<br>その他の債権<br>2,880.3        | 金融事業の預金*3<br>4,319.5 |
| 金融事業の有価証券 443.4                    |                      |
| 金融事業の貸出金*3*4<br>4,648.8            | その他負債 1,132.1        |
| 現金及び現金同等物 866.2                    | 資本<br>5,679.9        |
| その他<br>2,551.6                     |                      |

KDDI (連結)\*1  
総資産 16.28兆円

(単位: 十億円)

|                 |               |
|-----------------|---------------|
| 現金及び現金同等物 636.2 | 借入金*2 1,354.3 |
| 有価証券 443.4      |               |
| 貸出金<br>4,645.2  | 預金<br>4,344.9 |
| その他 1,298.2     | その他 1,323.7   |

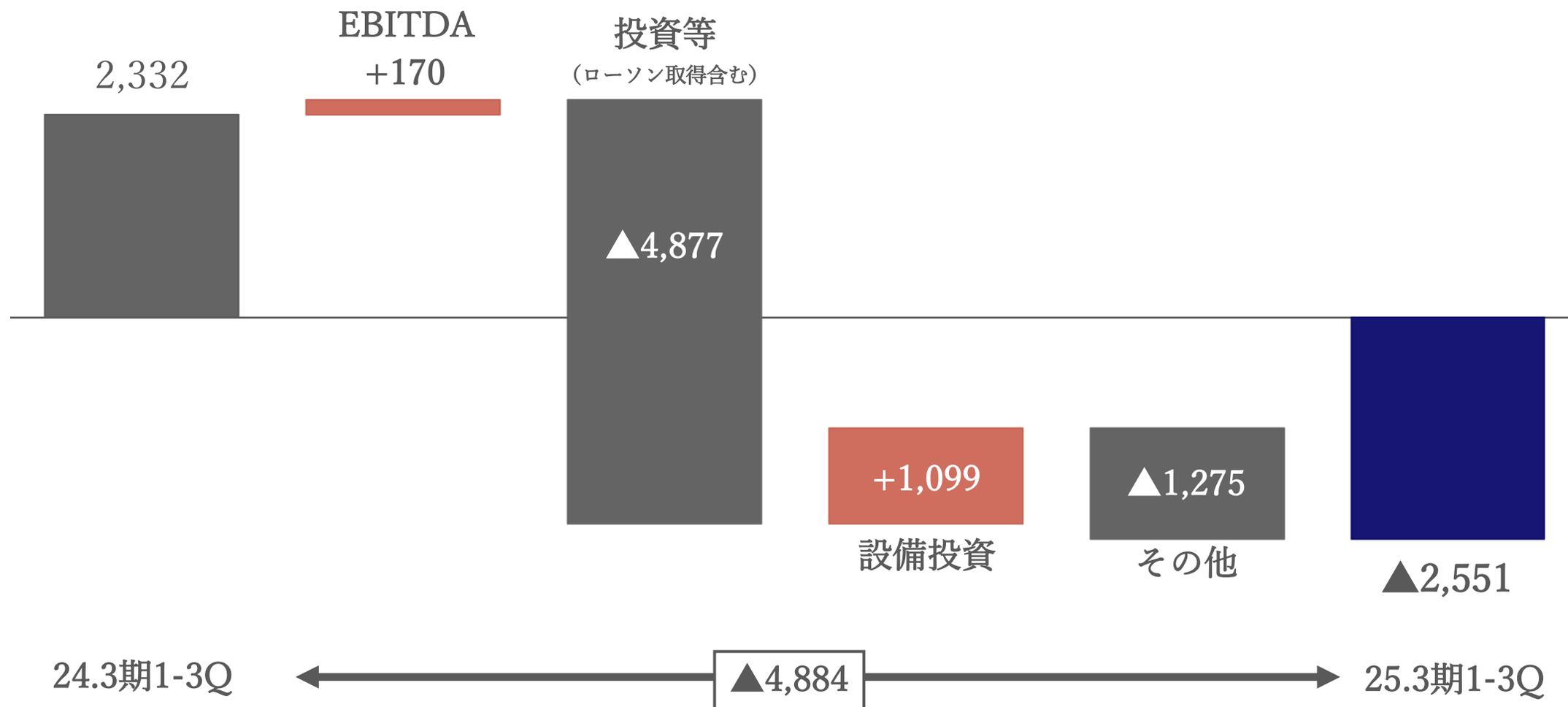
auフィナンシャルホールディングス (連結)\*1  
総資産 7.02兆円

\*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1-3Q 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。