



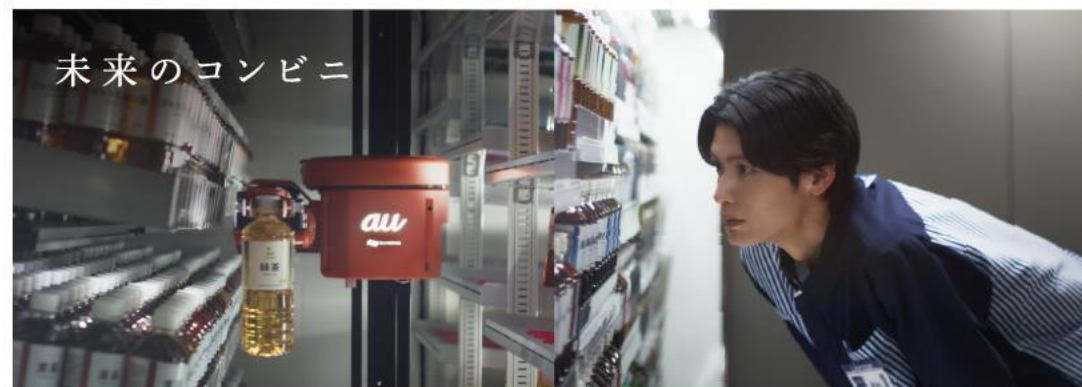
2025年3月期決算 (2024年4月-2025年3月)

2025年5月14日

KDDI株式会社
代表取締役社長 CEO
松田 浩路

「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. 目指す姿
2. 25.3期業績
3. 26.3期見通し
4. 未来への取組み

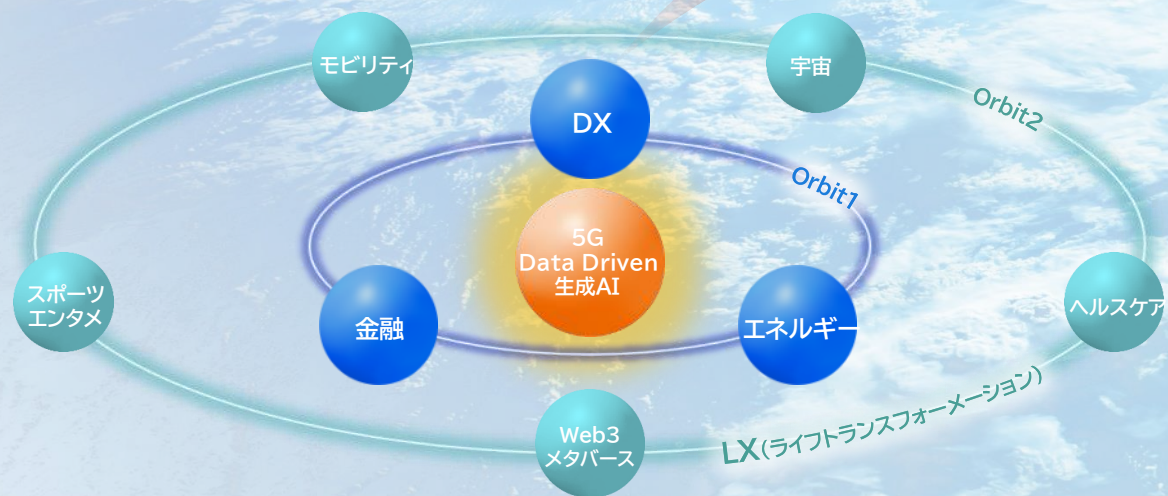
Appendix

1. 目指す姿

サテライトグロース戦略の進化

5G通信・デジタルデータ・AIの融合による
トランスフォーメーション加速

次の成長



現・中期経営戦略

「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

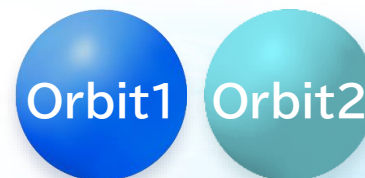
Tomorrow, Together
KDDI



次の成長に向けたこだわり

デジタルデータ×AIによる
新たな価値創出

各事業ドメインへの適用を通じ
ポートフォリオを強化



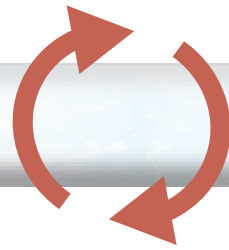
つなぐチカラの進化

土台となる通信ネットワークを
KDDIの強固な競争基盤に



“つなぐチカラを新たな次元にアップグレード”

デジタルデータ×AIによる
新たな価値創出



つなぐチカラの進化



5Gネットワーク

KDDIの優位性を堅持し、高品質の5Gネットワーク・エリアを構築

国内最多*1

5万局超のSub6/ミリ波基地局



つながる体感
世界評価

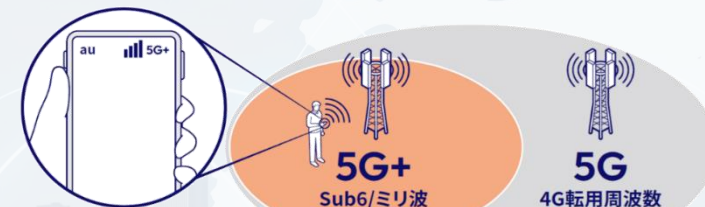
No.1



「つながる体感」とは、Opensignal社の「信頼性エクスペリエンス」評価等に基づき、au回線でネットワーク接続した際にお客様に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ウェブサイトへ。41カ国、142MNO比較。データ提供期間2024年7月1日～12月27日
©Opensignal Limited.

国内初

快適な5G通信を可視化*2



新たな価値

混雑時でも、より快適につながる*3
“au 5G Fast Lane”

au 5G
Fast Lane

相対的に多くの
無線リソースを割当て



一般の
お客さま

*1 国内MNO4キャリア比較。2025年4月18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 2025年4月3日から「Xiaomi 14T」より対応開始、以降は準備が整い次第、順次対応 *3 対象プランで5G SA契約/au 5GSA対応の対象スマートフォンが必要。環境によりau 5G Fast Laneによる効果が体感し難い場合あり

通信のギアを加速

さらなる競争優位性・ブランド差異化の「価値」として訴求

日本全国をカバーする、衛星とスマホの直接通信サービスを開始

空が見えれば、どこでもつながる^{*1}

au Starlink Direct

1日最大
約4万人
がご利用^{*2}

対応機種
63機種
800万台以上
に拡大^{*3}

^{*1} 対象機種にて、iOSメッセージ/Googleメッセージアプリ上でのテキストメッセージ送受信、位置情報送信、AIチャット機能を先行して提供開始。音声通話とインターネット通信は未対応(2025年4月時点)

^{*2} 2025年4月10日～5月6日での1日あたりの最大ユニーク回線数 ^{*3} 2025年6月以降

※衛星捕捉時にはお留守電サービスEX・着信転送サービス・ナンバーシェア(スマートウォッチ)での着信機能をご利用いただけません。

※衛星捕捉まで時間を要する場合や、一時的に停波する場合があります。 ※ご利用環境等により、接続が制限される場合があります。 また、一部地域においては接続されない場合があります。

マルチブランド戦略の進化

共通の高品質ネットワークに加え、auは新たなネットワーク価値で差異化

おもしろいほうの未来へ。

au

安心・使い放題

- 通信とセットの付加価値サービス
- 新たなネットワーク価値

au Starlink Direct
au 5G Fast Lane
au 海外放題 ...

シンプルを、みんなに。

UQ mobile

シンプルでおトク

君にピッタリの自由へ、一緒に。

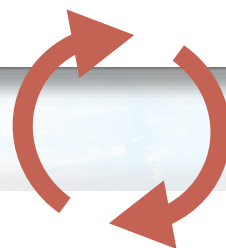
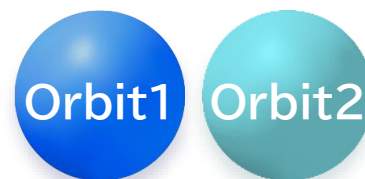
povo

パートナーと
新たな体験価値

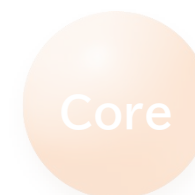
ずっと、
もっと、
つながる。

マルチブランド共通の高品質ネットワーク

デジタルデータ×AIによる 新たな価値創出



つなぐチカラの進化



DX浸透加速化の好機

通信であらゆる産業のデジタルデータとAIをつなぎ、最適な価値を提供



注) 法人のお客さま数は2025年1月時点、それ以外は2025年3月時点。ローソンは有効数字3桁、それ以外は有効数字2桁で四捨五入 * auショップとUQスポットの合算

AIマーケット

お客さまがAIサービスを利用しやすい環境をパートナーとともに創出

スマホ
初期

auスマートパス*1

アプリ浸透に貢献
会員数1,500万超まで拡大*2

生成AI
初期

AIマーケット構想

AIサービスの提供パートナーを集め
お客さまが自分に合ったAIサービスに出合える場を提供



サービス開始時
500以上のアプリ取り放題*3

自分に合った
コーデを提案して

スケジュールに合った
旅行プランを提案して

AIパートナー

AIパートナー

AI



オペレーティングモデル変革

蓄積したナレッジを活かし、お客さま体験向上や省人化・効率化を実現

— リテール —

WAKONX

Real × Tech Convenience



買い物体験のアップデート

— ロジスティクス —



— BPO —



省人化や効率化に貢献

大阪堺AIデータセンター

パートナーとともにデジタルデータ×AIを支えるインフラを構築

2025年4月 シャープ堺工場 売買契約締結



AIマーケット

KDDI

Google Cloud

◆ Gemini 26.3期実装予定

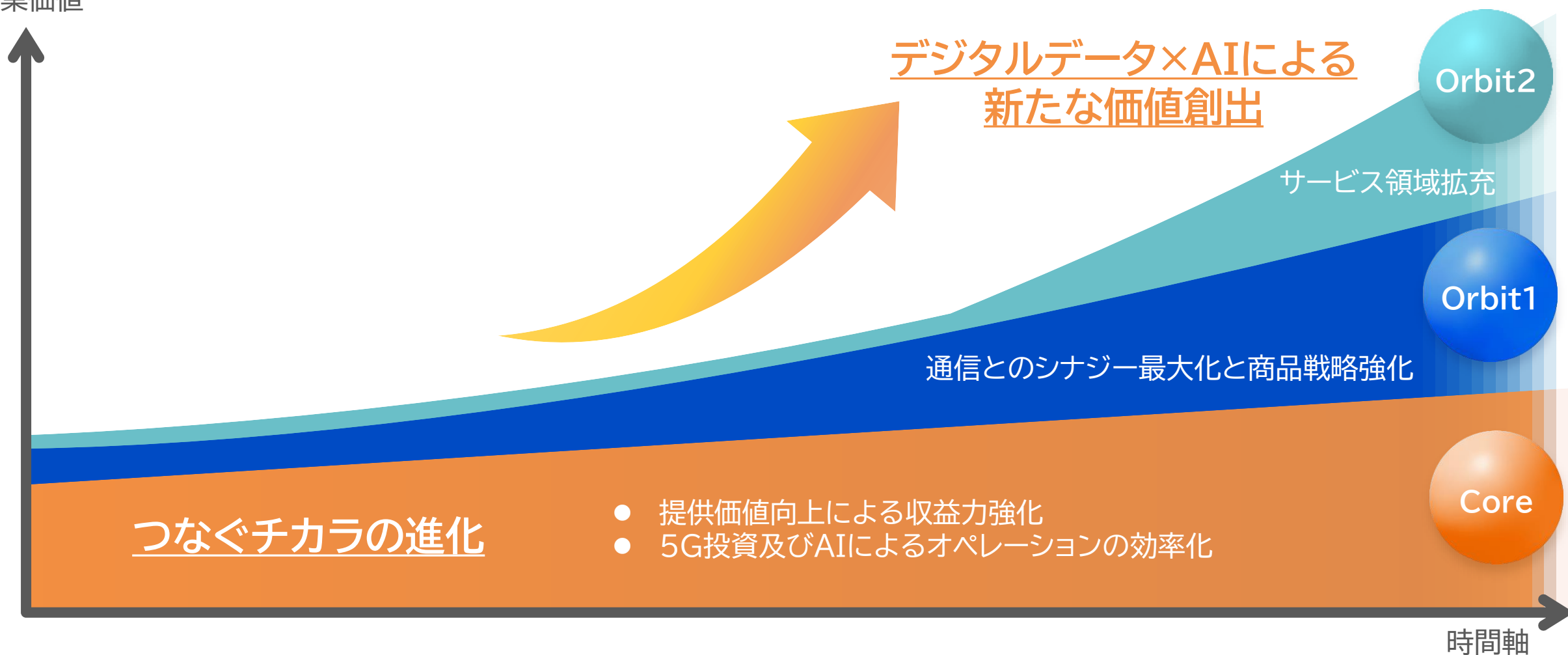
AI データセンター



企業価値の最大化

サテライトグロース戦略を推進、事業成長と企業価値最大化を目指す

企業価値



「夢中に 挑戦できる会社」

挑戦1

未来をつくる
仲間とつながる。

挑戦2

つなぐチカラを
世界に広める。

挑戦3

お客さまの今と
これからにつながる。

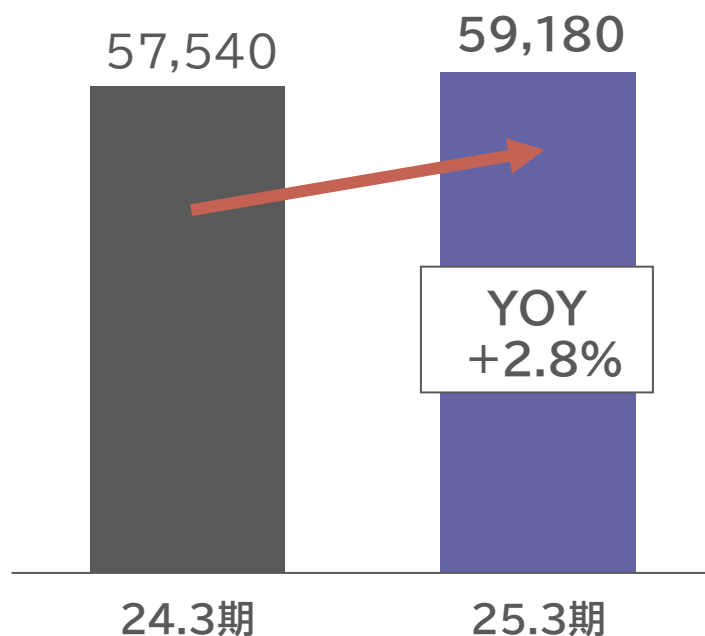
2. 25.3期業績

25.3期 連結業績ハイライト

増収増益。中期経営戦略の最終年度に向けて順調に進捗

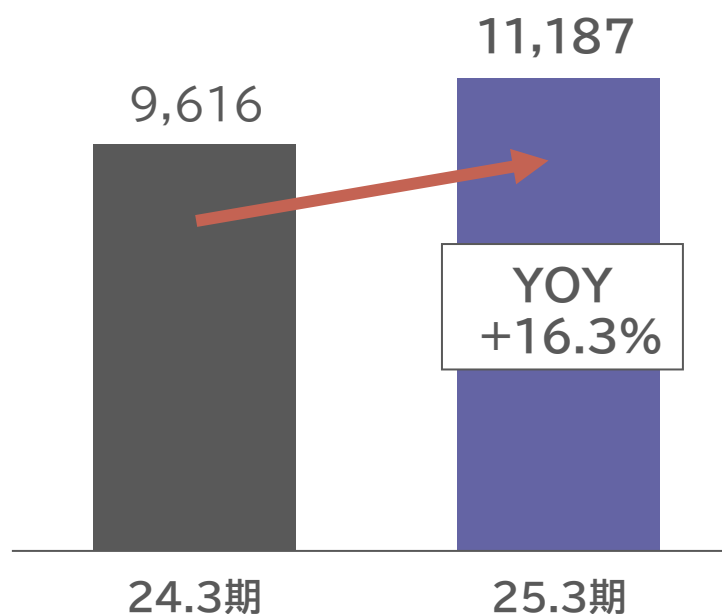
売上高

(単位：億円)



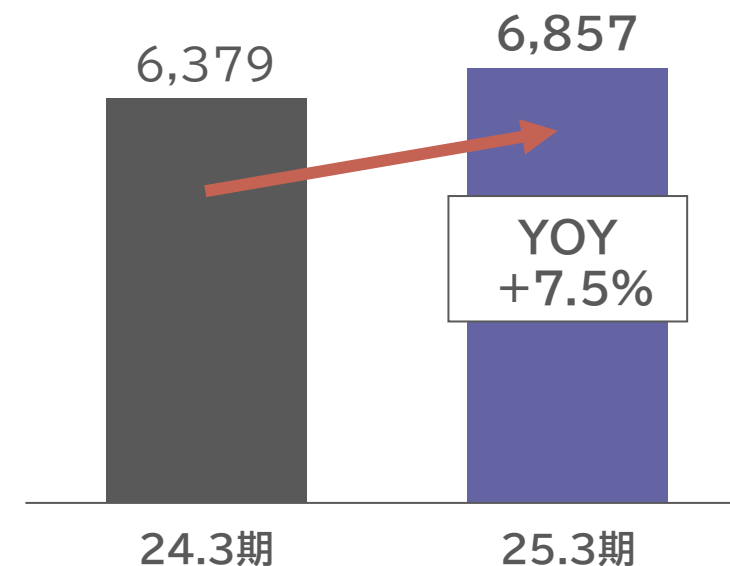
営業利益

(単位：億円)



当期利益*

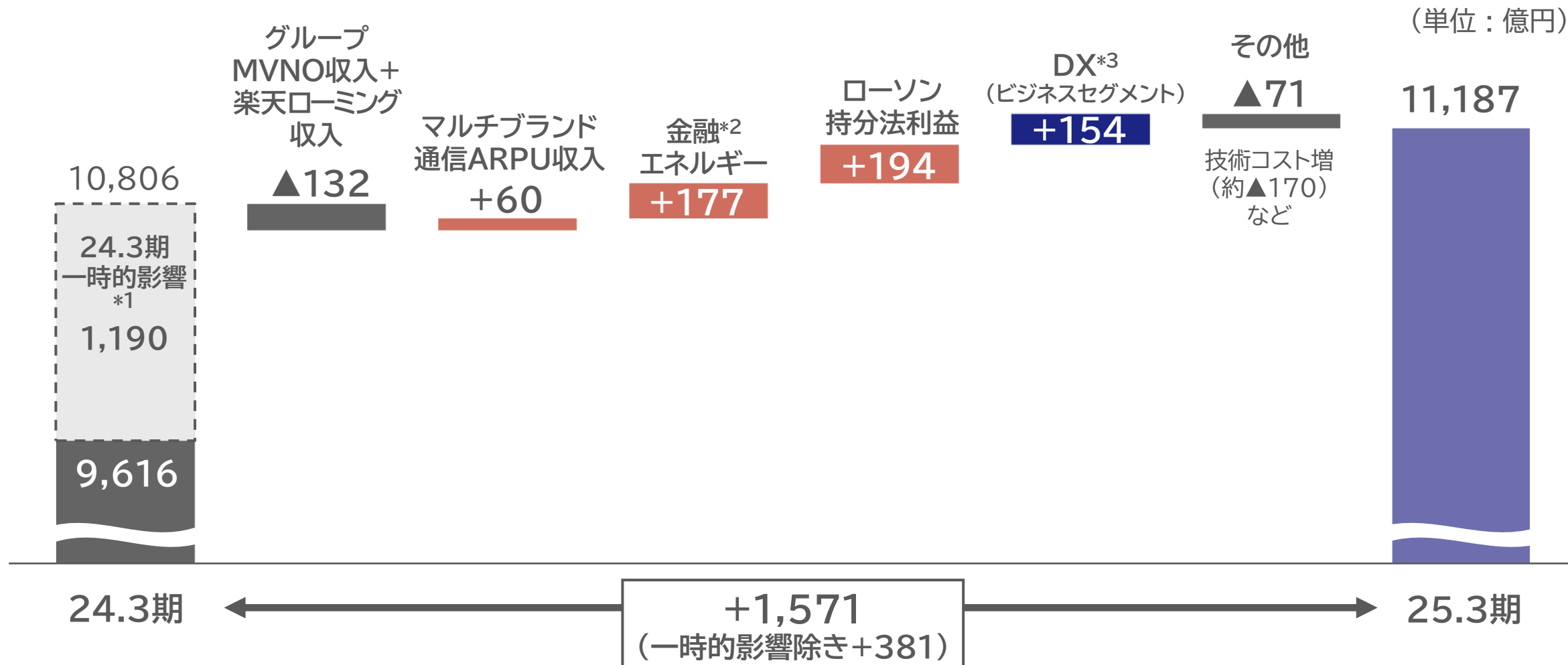
(単位：億円)



* 親会社の所有者に帰属する当期利益

25.3期 連結営業利益 増減要因

通信ARPU収入はじめ、注力領域が順調に成長。ローソン業績も好調



*1 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 *2 auフィナンシャルホールディングス(IFRSベース) *3 24.3期一時的影響を考慮して算出

25.3期 振り返り

主要事業の成長と株主還元を両立

主要事業の成長

5G通信

通信ARPU収入 YOY+60億円
増収基調を継続

金融 エネルギー

YOY二桁増益、順調に成長
通信との連携により顧客基盤拡大

ローソン

業績好調、194億円の利益貢献
Pontaパスなどシナジーが顕在化

DX

YOY+7.4%増益
グロース領域YOY二桁増収と成長を牽引

株主還元

機動的な自己株式の取得

25.3期 取得総額 4,000億円

- ・ 5月-10月:3,000億円
- ・ 11月-3月:1,000億円

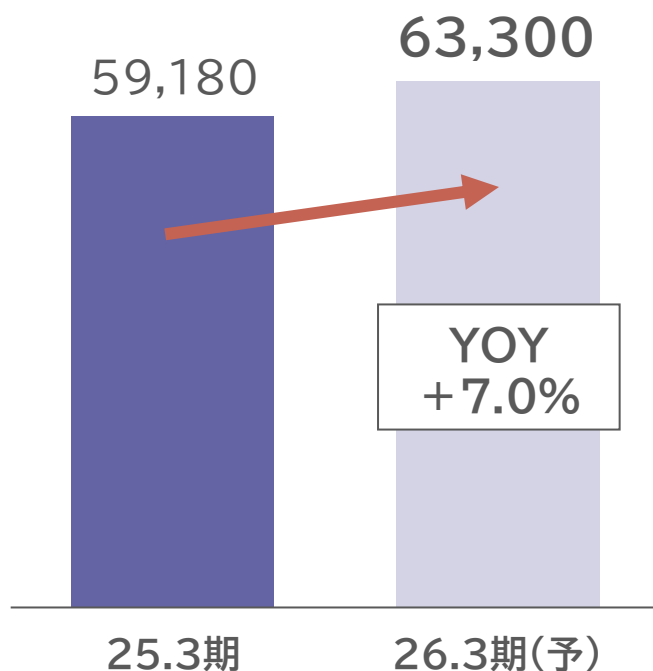
3. 26.3期見通し

26.3期 連結業績予想

サテライトグロース戦略を推進し、増収増益を目指す

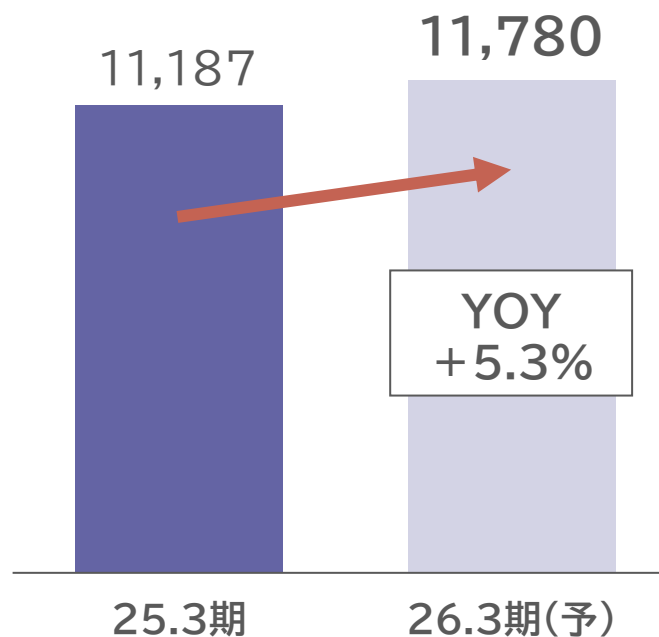
売上高

(単位：億円)



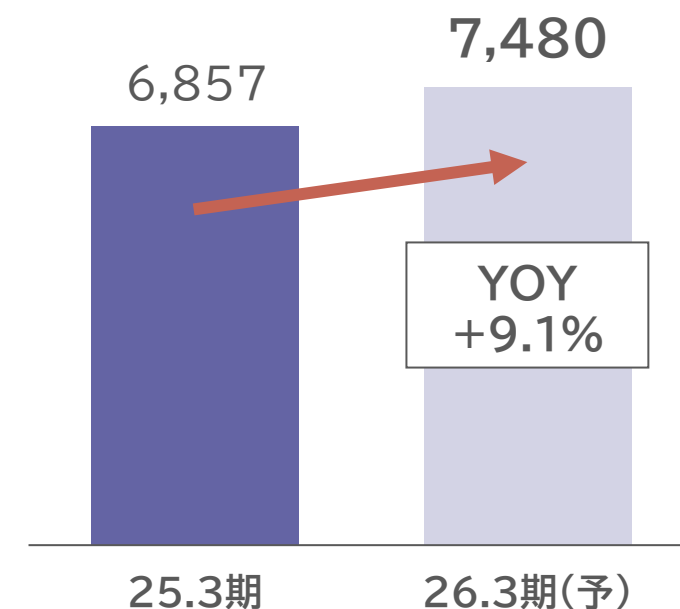
営業利益

(単位：億円)



当期利益*

(単位：億円)



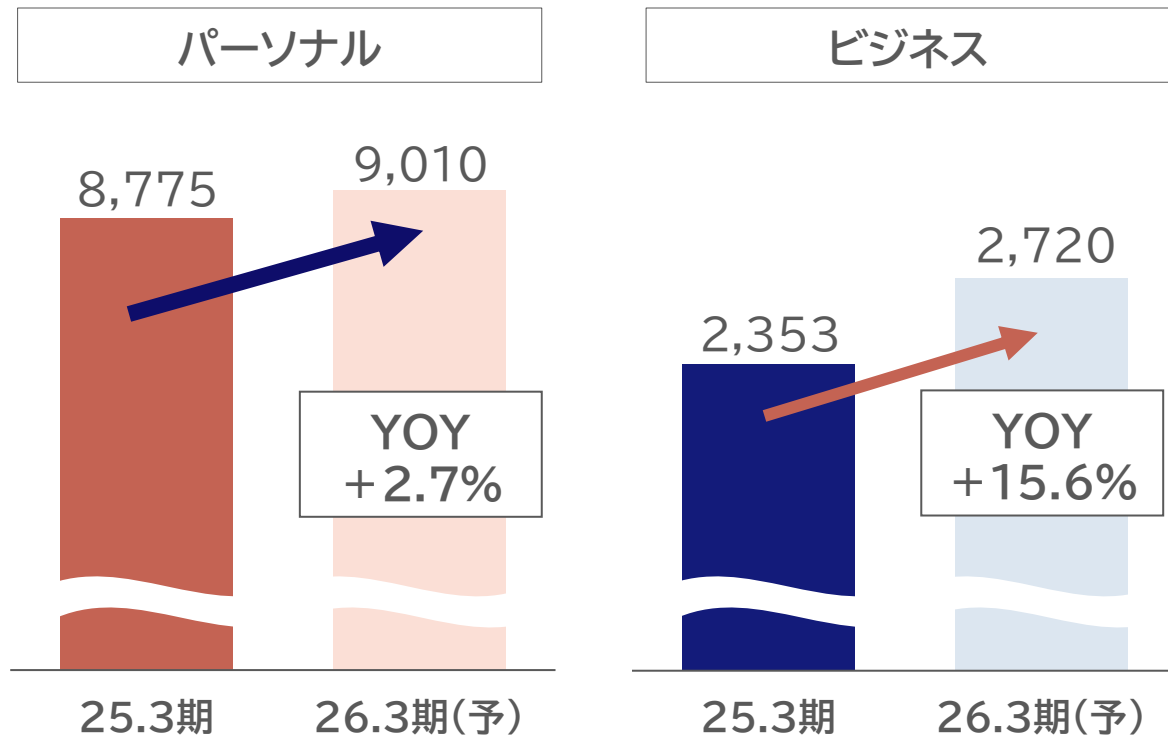
* 親会社の所有者に帰属する当期利益

26.3期 営業利益のポイント

モバイル収入増やDX成長等を中心に、各セグメント増益を目指す

セグメント営業利益

(単位：億円)



主要な増減要因

- 増加(+) ● 高付加価値化によるモバイル収入*増
● 金融・エネルギー・ローソンの成長
● グロース領域を中心としたDX成長
● 技術構造改革による効果
-
- 減少(▲) ● 楽天ローミング収入の減少
● パートナーへの還元
(販売代理店・建設会社など)

注) 26.3期より、一部事業部門のセグメントを「パーソナルセグメント」「その他」から「ビジネスセグメント」へ変更。これに伴い、25.3期について、組替後の数値に変更(監査前の参考値)

* サービス改定に伴う26.3期からの新定義。対象: au、UQ mobile、povoの通信料収入・補償収入・コンテンツ収入等

パーソナルセグメント

お客さまの「つながる体感」価値を進化。LTV向上による事業成長へ

高品質の通信 + 新たな価値創造



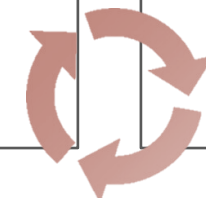
———— LTV*4向上 ————

「つながる体感」
価値を向上・進化

収入最大化

お客さまの
今とこれからにつながる

お取引長期化
(解約率改善)



通信 + 付加価値のさらなる成長

- ☒ モバイル収入増
- ☒ 金融・エネルギー・ローソン等の事業成長

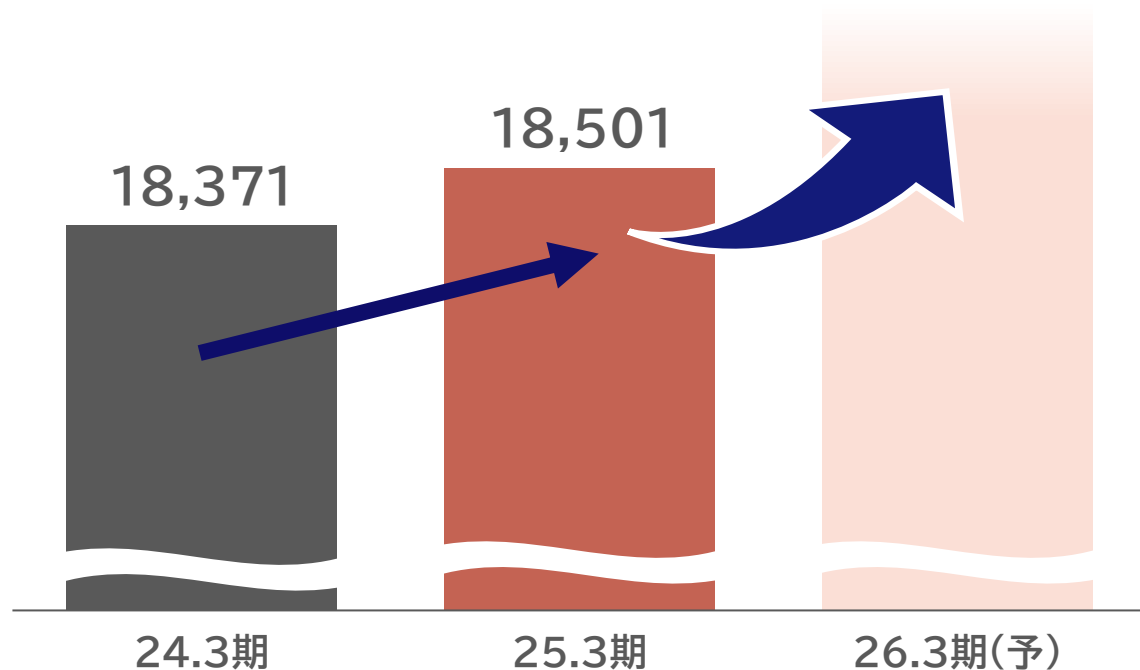
*1 「つながる体感」とは、Opensignal社の「信頼性エクスペリエンス」評価等に基づき、au回線でネットワーク接続した際にお客様により快適で安定したサポートを実現することを指します。詳細はOpensignalウェブサイトへ。41カ国、142MNO比較。データ提供期間2024年7月1日～12月27日 ©Opensignal Limited. *2 対象プランで 5G SA契約/au 5GSA対応の対象スマートフォンが必要。環境によりau 5G Fast Laneによる効果が体感し難い場合あり *3 一定期間内(24時間単位)に大量のデータ通信があった場合、通信速度を制限することがあります *4 LTV(Life Time Value)

モバイル収入

通信・付加価値一体での価値提供による売上成長

モバイル収入

(単位：億円)



KDDIならではの提供価値による マルチブランドの競争力向上

- サービス改定でマルチブランド戦略を再設計
- au魅力化による、au解約率改善とブランド間移行のフラット化を目指す



- Pontaパス魅力化、ローソン連携の加速

使い放題で、安心 au

シンプルな構成で自由にお選びいただけるプランを提供

料金プラン

NEW **auバリューリンクプラン** 2025年6月受付開始

au Starlink Direct	au 5G Fast Lane *1	au 海外放題*2 (15日分/月)	サブスク ぷらす ポイント 20%	 ©Ponta	税込 8,008 円/月*4
データ使い放題*3					

リニューアル **使い放題MAX+** 2025年8月改定

au Starlink Direct	au 5G Fast Lane *1	au 海外放題*2 (15日分/月)	サブスク ぷらす ポイント 20%	税込 7,788 円/月*4
データ使い放題*3				

選べるバリュー①
「金融」

選べるバリュー②
「エンタメ」

+

auマネ活

+

Netflixパック (P)

with Amazonプライム

ALL STAR パック

ドラマ・バラエティ パック

DAZNパック

*1 2025年7月開始予定 *2 au海外放題は一定期間内(24時間単位)に大量データ通信の場合、通信速度制限の場合あり

*3 200GB/月超の場合通常利用に影響のない範囲(最大5Mbps)で制限。テザリング上限あり。混雑時など通信速度制限の場合あり *4 各種割引・条件適用前

シンプルをみんなに UQ mobile

ギガ増量、オトクもセットにした2プラン構成に集約

NEW コミコミプランバリュー

データ容量 35GB/月

コミコミプラン+より
5GB増量

1回10分以内
国内通話
かけ放題*1

サブスク
ぷらす
ポイント
20%


©Ponta

税込 3,828 円

NEW トクトクプラン2

データ容量 30GB/月

トクトクプランより
15GB増量

5GB以下の
場合は
自動割引

サブスク
ぷらす
ポイント
20%

	<u>30GB</u>	<u>5GB以下</u>
月額料金	税込 4,048 円	税込 2,948 円
各種割引適用後*2	税込 2,728 円	税込 1,628 円

2025年6月受付開始

au Starlink Direct専用SIM/eSIMご利用料金*3

税込 1,650 円/月 → 税込 550 円/月

*1 一部通話は対象外 *2 各種割引は自宅セット割とau PAYカードお支払い割の合算。対象のインターネット(解除料要)等契約と料金別途必要 *3 SIM申込(別途料金)と専用プラン申込が必要

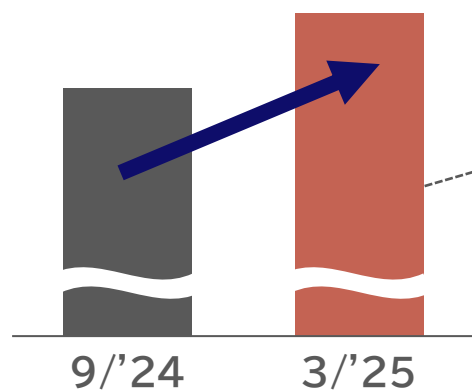
Pontaパス

会員数が順調に拡大。通信・ローソンとの連携強化の取組みを推進

Pontaパス純増数

ローソン連携が奏功、順調に会員増加

2024年10月開始後
純増+21万会員*1



26.3期純増+100万会員*1を目指す

特典利用ユーザー

延べ2,500万超*2

ウィークリー LAWSON Pontaパス
ゲスト

通信・ローソンとの連携強化

通信とのセットプラン

おもしろいほうの未来へ。

au

auバリューリンクプラン
auマネ活バリューリンクプラン

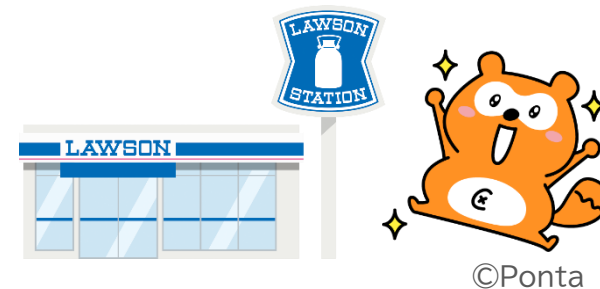
シンプルを、みんなに。

UQ mobile

コミコミプランバリュー

2025年6月3日受付開始

ローソン連携強化



特典・イベント強化

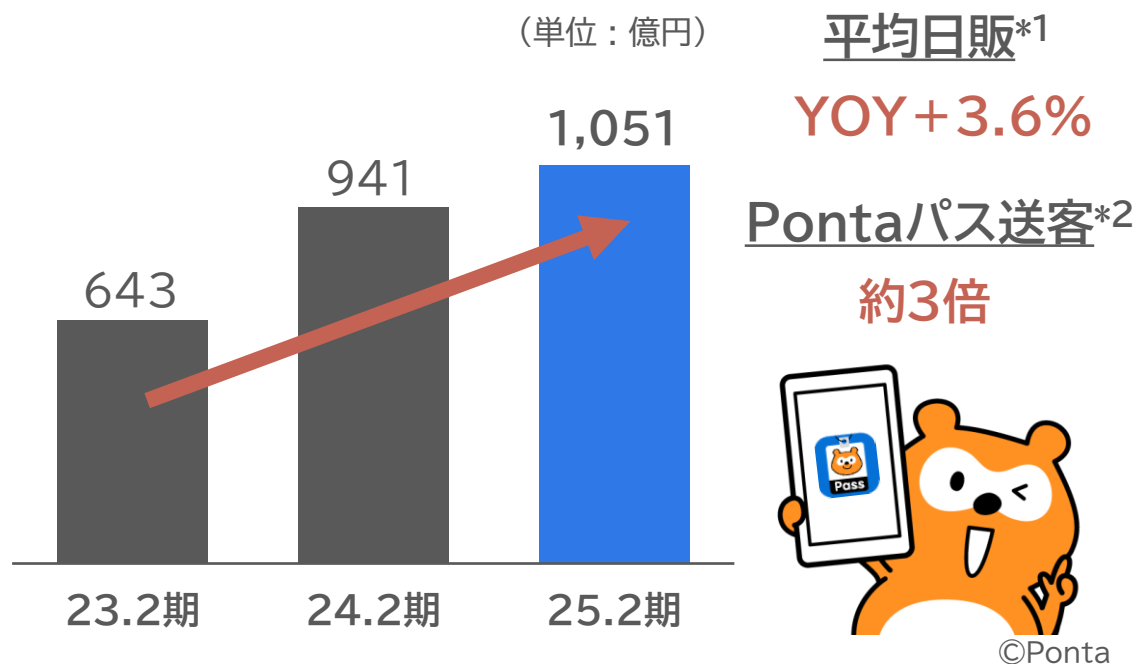
ローソン店頭で加入促進
おトクなキャンペーン開催

ローソン

創立50周年を迎え、次の成長を目指すローソンをテクノロジーで支援

事業利益

業績好調推移。KDDI連携も貢献



ローソングループ Challenge2030

次の成長実現に向け、テクノロジーで支援

国内CVS*3日販
30%UP店舗オペレーション
30%削減オーナー 一人当たり
加盟店利益
2倍事業利益・当期利益
2倍 Pontaパスpovo
DataOasis

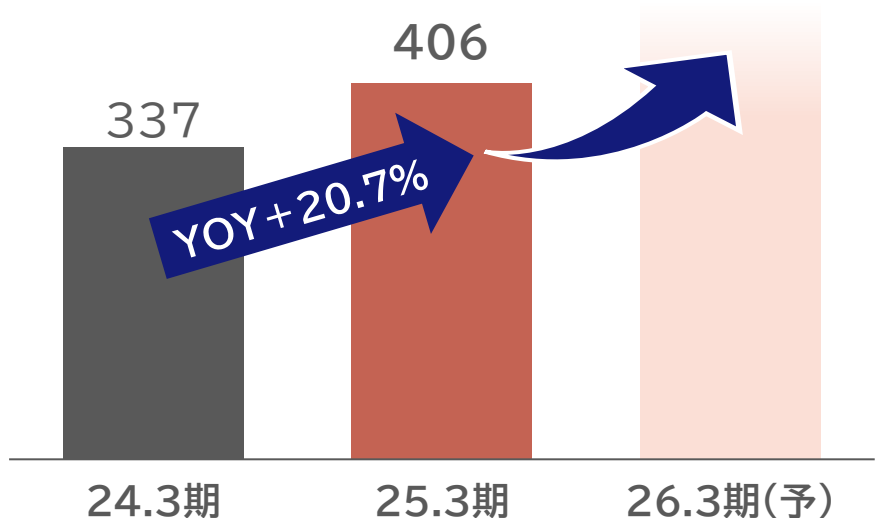
金融事業

さらなる成長に向け、通信との連携を強化。顧客基盤をさらに拡大

営業利益

引き続き二桁成長を目指す

(単位：億円)



通信とのセットプランによる基盤拡大

auマネ活プラン+

累計契約者数 **150万人**突破*1 (2025年3月)

auマネ活バリューリンクプラン 新プランで更に加速

au PAYカードセット推進

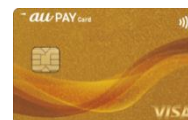


ゴールド会員*2

150万会員突破
(YOY1.3倍)

クロスセルで預金獲得増

クレカ口座振替設定率*3



au
じぶん銀行

1.4倍

ビジネスセグメント

強固な通信を基盤にグロース領域へリソースシフト、高成長を目指す

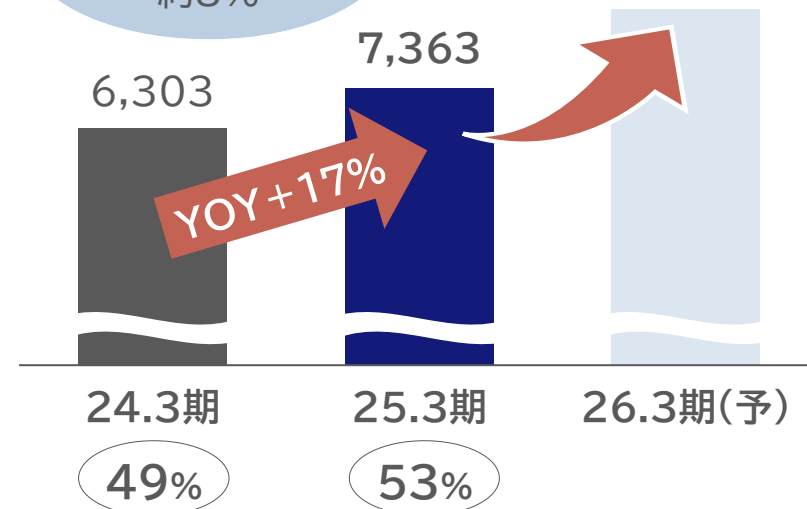


グロース領域売上推移

市場を上回る成長率で事業を拡大

デジタル基盤領域の
市場成長率*
約8%

(単位:億円)



ビジネスセグメントにおける売上構成比

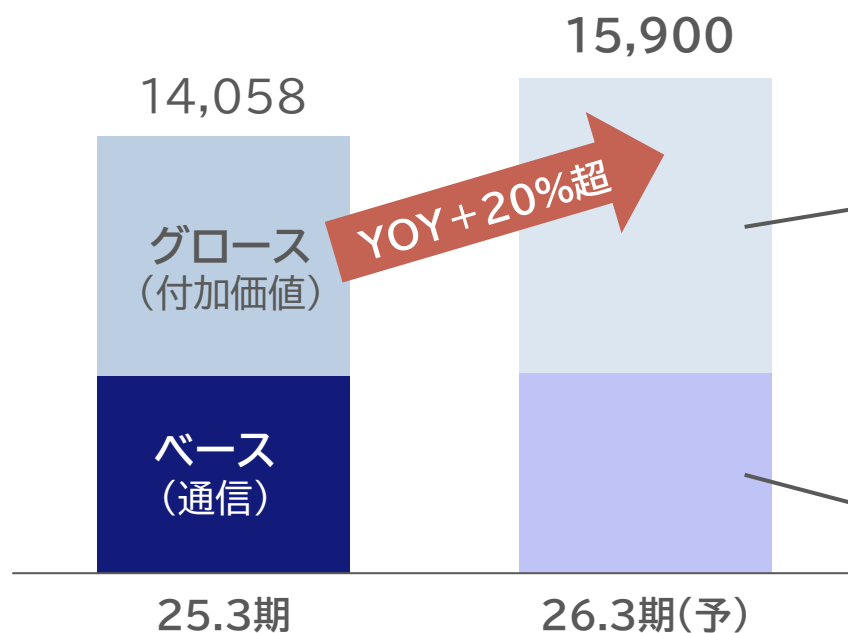
売上成長

グロース領域の提供価値拡大で事業成長を加速、二桁成長へ

売上高

(単位：億円)

グロース領域が成長牽引



主要な成長要因

WAKONX

IoT / DC

- 高利益率で成長を牽引
- IoT+DCは、合計で約500億円の増収

WAKONX

新たな収益基盤

(セキュリティ・ファシリティ・Starlink・ドローン等)

- デジタル需要を取り込み、引き合い堅調
- 合計で約900億円の増収
(25.3期 LAC子会社化影響含む)
- モバイルの高付加価値化により、ベース領域も増収

注) 26.3期より、一部事業部門のセグメントを「パーソナルセグメント」「その他」から「ビジネスセグメント」へ変更。これに伴い、25.3期について、組替後の数値に変更(監査前の参考値)

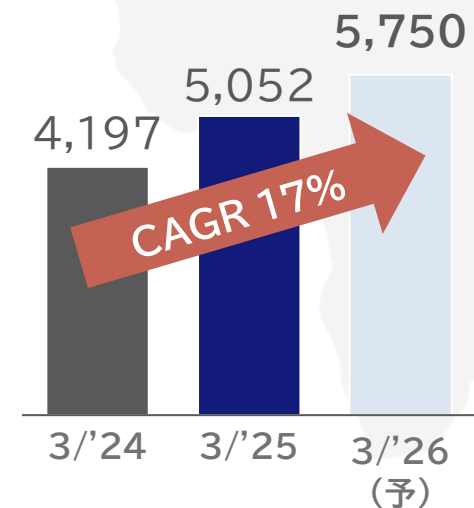
IoT / DC

強みを活かし、高利益率の事業をグローバルで拡大

IoT関連サービス

PC、モビリティ、インフラなど対象領域を拡大

累計回線数
(単位:万)



ConnectIN

5メーカー*1で販売開始



eSIM搭載
PCと通信を一体化

モビリティ



ボート、建機等

インフラ



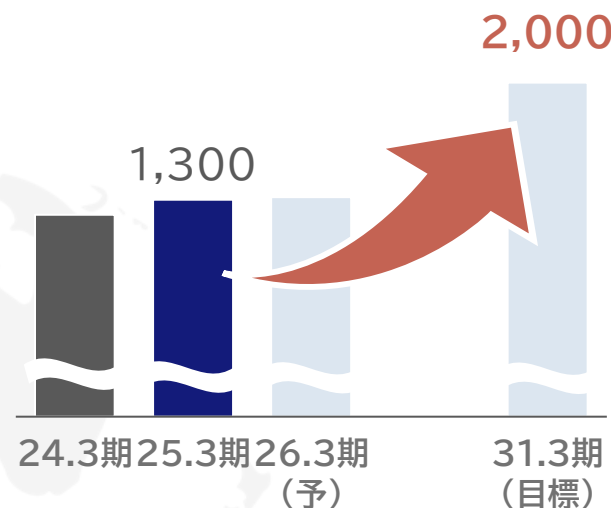
ガス、水道等

データセンター(DC)

コネクティビティDCが各エリアで順調に拡張
タイが開業2年で国内No.1の基盤構築

売上高

(単位:億円)



コネクティビティ実績*2



ロンドン

世界
No.1



パリ

フランス
No.1



トロント

カナダ
No.1



バンコク

タイ
No.1

新たな収益基盤

AI時代を支える新たなソリューション基盤を確立し、事業成長を加速

セキュリティ

国内最大規模のサイバーセキュリティ事業に向け
NECと協業の検討開始



純国産のサイバーセキュリティ基盤を共同構築

ドローン / Starlink

先進技術で社会課題を解決

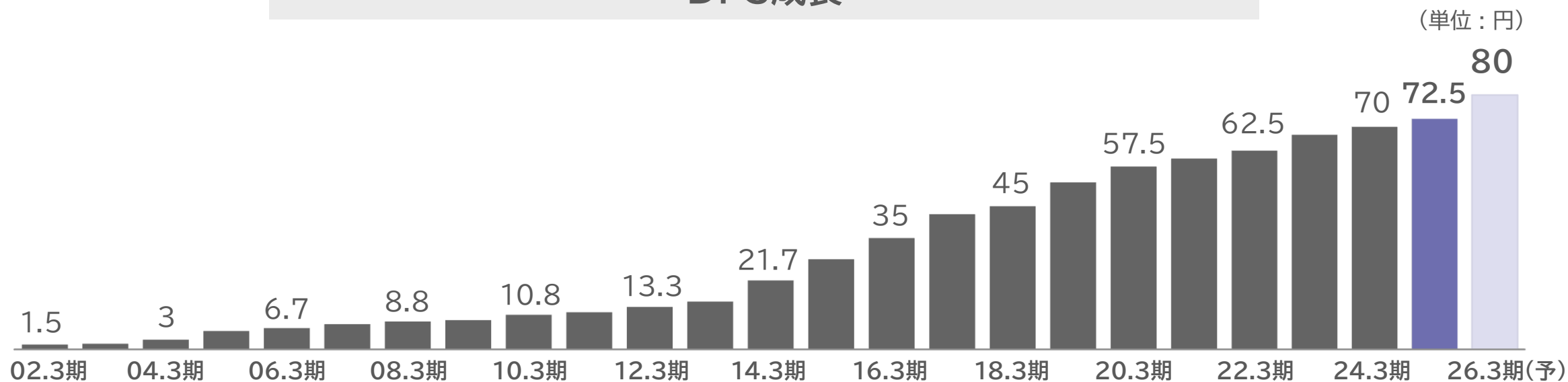


26.3期 収益拡大に貢献

株主還元

- 1株あたり配当金80円(7.5円増)、24期連続DPS成長を目指す
- 発行済株式総数の5%を超える自己株式の消却を決議*
- 総額4,000億円(上限)の自己株式取得(取得期間2025年5月15日~12月23日(予定))
うち3,500億円(上限)の自己株式公開買付けを決議

DPS成長



注) 25.3期、26.3期の1株当たり配当金は予想。2025年4月1日の株式分割(2分割)を反映済み。過去の配当は分割後の1株あたり相当額を記載(小数点第2位を四捨五入)

* 消却後の自己株式比率が5%となるよう自己株式を消却

中期経営戦略

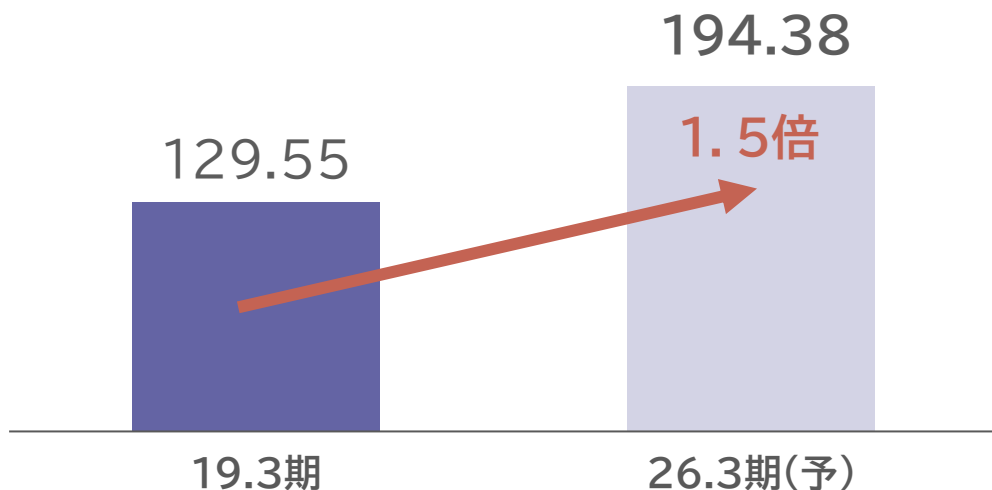
現中期の最終年度。EPS目標達成に向け、事業成長と株主還元を両立

中期EPS目標

26.3期 EPS:194.38円(予)

19.3~26.3期 EPS成長:CAGR6.0%

(単位:円)



26.3期 事業成長

- 売上高 63,300億円 (YOY+7.0%)
- 営業利益 11,780億円 (YOY+5.3%)
- 当期利益* 7,480億円 (YOY+9.1%)

26.3期 株主還元

- 1株あたり配当金 80円(7.5円増)
24期連続DPS成長を目指す
- 総額4,000億円(上限)の自己株式取得を決議
うち、3,500億円(上限)の自己株式公開買付け

4. 未来への取組み

ステークホルダーと創る未来

共に成長していくための取組みを継続



大阪・関西万博

子どもたちが未来を考え、自ら行動するためのきっかけを提供

Mirai Theater



Mirai Arcade



スタートアップ支援

日本発ユニコーン企業の創出を促進、パートナーとともに成長

世界を目指すスタートアップ

AI Startup

Robotics
Startup

Mobility
Startup

Deep tech
Startup

コーポレートベンチャーキャピタル

KDDI Open Innovation
Fund

海外ベンチャーファンド

INTERLAGOS

 Carbide
Ventures

産学連携

ATAC
IGPI Group

Tomorrow, Together

KDDI

高輪新本社での共創

「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

未来のコンビニ



ロボットによるサポートサービス



スマートシティ



オープンコラボレーション



未来の実験場

パートナーとともにイノベーションを創出し、好事例を横展開

未来のコンビニ

LAWSON



RLWRLO



スマートシティ



FLYWHEEL



WAKONX 好事例を蓄積

品出しロボット

AIスマホレジ

データダッシュボード

まちアプリ

ロボットサービス

人財ファースト企業への変革

成果創出に向けて挑戦できる環境を整備

働き方アップデート

- 社内外の連携強化、価値創造に挑戦
- メリハリの利いた働き方へシフト

KDDI版ジョブ型人事制度

- 全従業員が安心して働けるよう、ベースアップ実施
- 成果・挑戦、能力に応じてダイレクトに報いることで「プロを創り、育てる」



「夢中に
挑戦できる会社」

サマリー

通信、デジタルデータとAIをつないで新たな価値を創出 夢中に挑戦できる会社に

目指す姿	● 「つなぐチカラの進化」と「デジタルデータ×AIによる新たな価値創出」にこだわる ● サテライトグロース戦略を推進し、事業成長と企業価値の最大化を目指す
連結業績	● 25.3期は、通信ARPU収入はじめ、注力領域が順調に成長。ローソン業績も好調 ● 26.3期は、EPS目標達成に向け、各セグメントの利益成長を目指す パーソナルセグメント：お客さまの期待を超える価値創造に挑戦、LTVを向上 ビジネスセグメント：強固な通信を基盤にグロース領域へリソースシフト
株主還元	● 26.3期DPSは7.5円増の80円。24期連続DPS成長を目指す ● 総額4,000億円(上限)の自己株式取得 うち3,500億円(上限)の自己株式公開買付けを決議
未来への 取組み	● ステークホルダーとともに成長していくための取組みを継続

Appendix

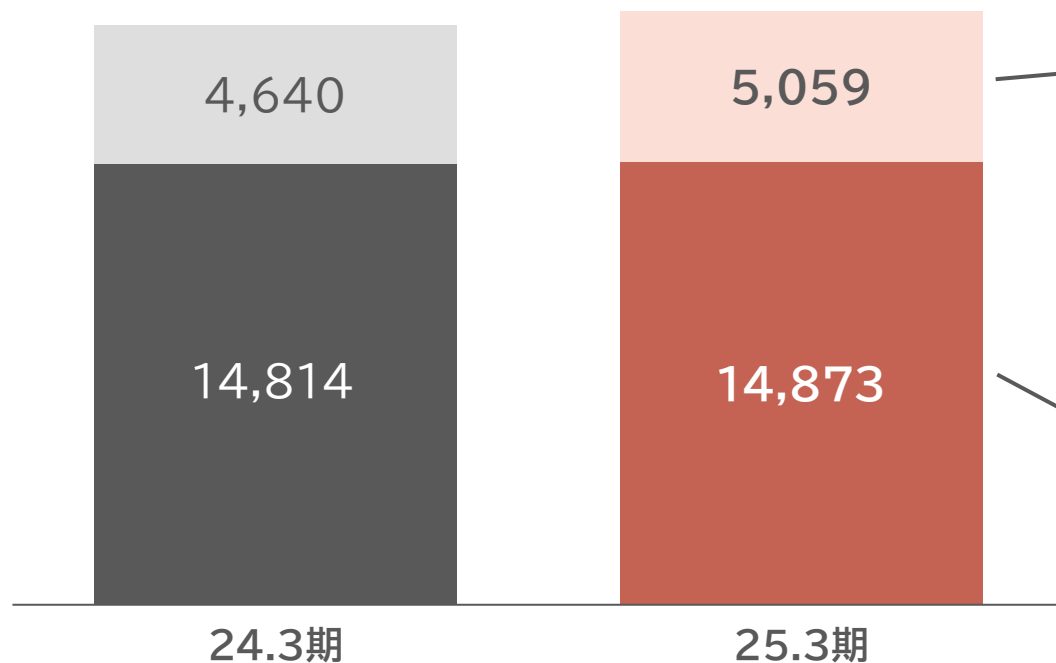
総合ARPU収入(旧定義)

総合ARPU収入

25.3期実績

(単位: 億円)

■ 通信 ■ 付加価値



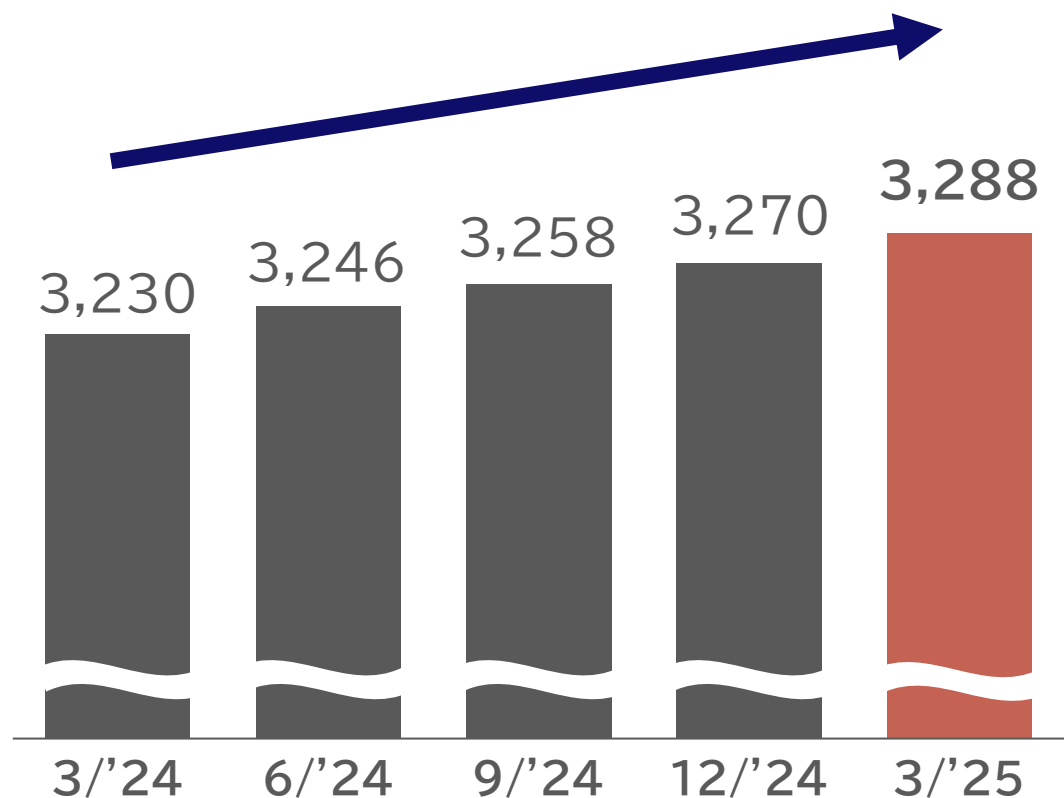
- YOY+約420億円
- 付加価値ARPU1,340円 (YOY+100円)
うち、金融・決済成長 YOY+15.9%

- YOY+約60億円
- UQ mobile→au移行数 YOY1.5倍
- ブランド別ARPU成長
au YOY+3.2%、UQ mobile YOY+4.2%

スマホ稼働数 / 解約率

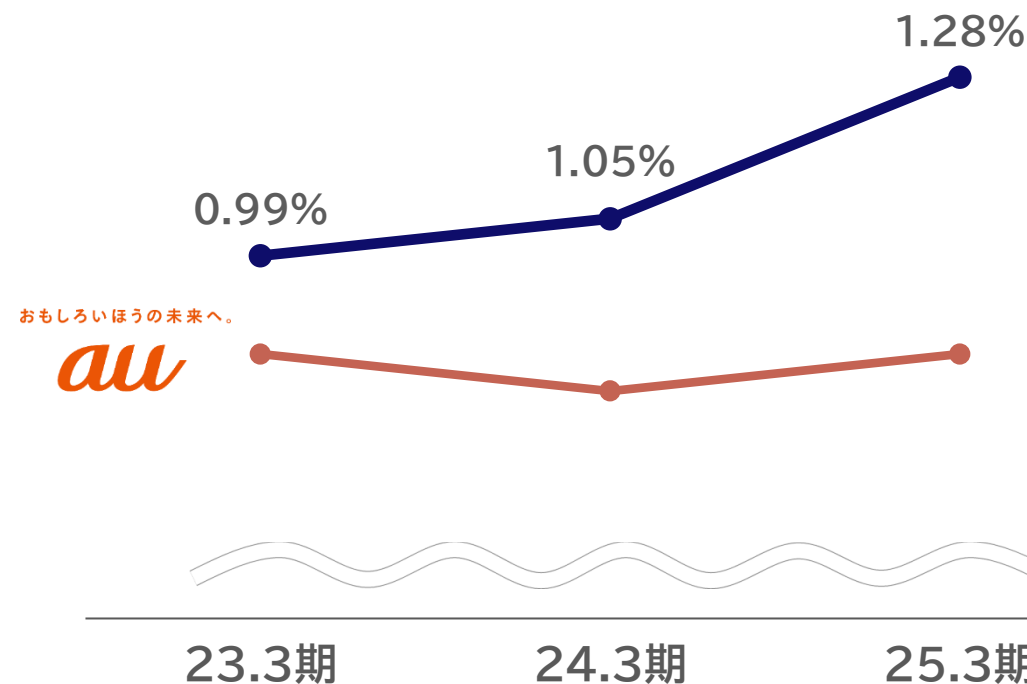
スマートフォン稼働数*

(単位: 万契約)

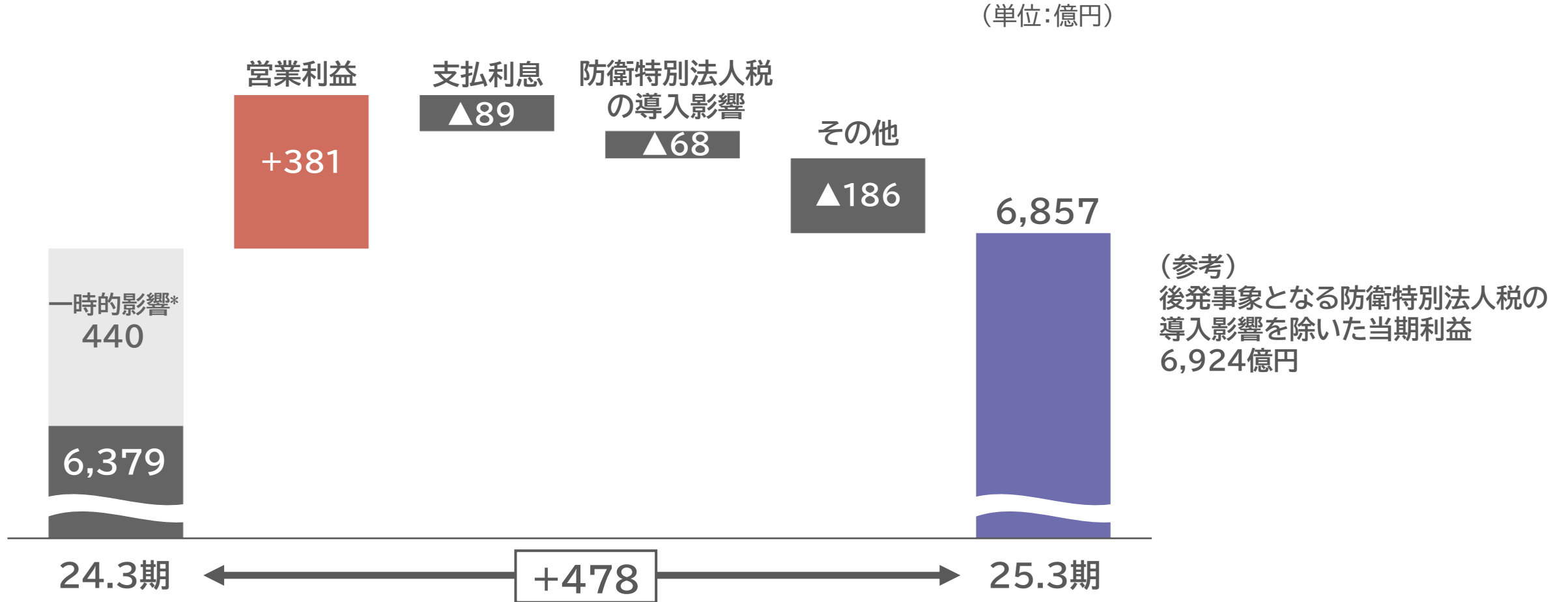


解約率

● マルチブランド ● au



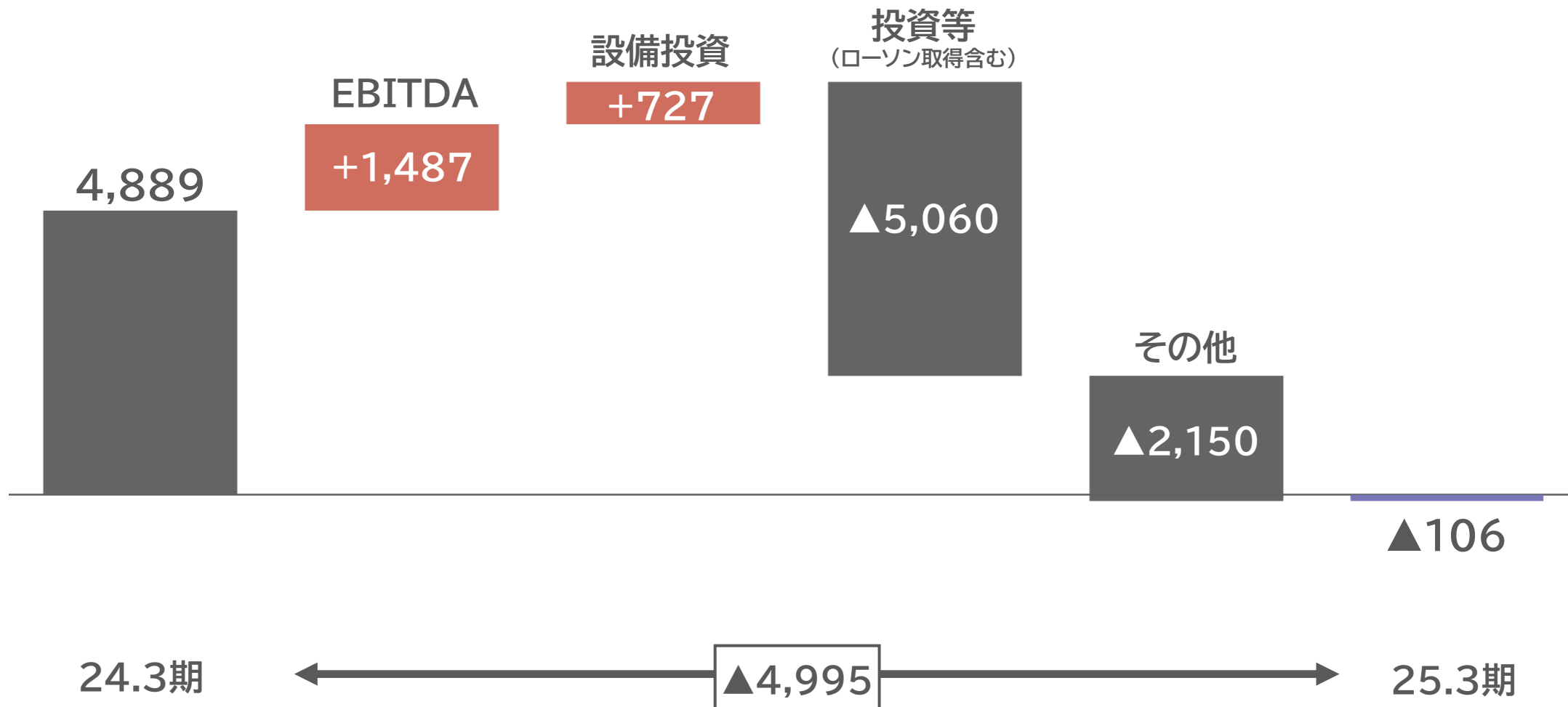
25.3期 当期利益増減要因



注) 親会社の所有者に帰属する当期利益 * 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

25.3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auフィナンシャルホールディングスを差し引いて算出

25.3期 財政状態計算書

(単位：十億円)

有形固定資産 無形資産 使用権資産 4,323.3	有利子負債 2,818.8
	営業債務及びその他の債務 586.2
	その他負債 739.7
のれん 564.5	資本 5,341.9
営業債権及び その他の債権 2,247.1	
現金及び現金同等物 231.9	
その他 2,119.9	

KDDI (auFH除く連結)*
総資産 9.49兆円

(単位：十億円)

現金及び現金同等物 689.3	借入金 1,617.7
有価証券 442.5	
貸出金 5,143.7	預金 4,588.6
その他 1,114.0	
	その他 1,183.2

auフィナンシャルホールディングス (連結)
総資産 7.39兆円



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。