



2027年3月期 1Q決算 (2026年4月-6月)

2026年8月7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



このたびの令和8年熊本地震により
被災された皆さま、そのご家族の方々に心よりお見舞い申し上げます。

KDDIグループは
被災地の復興に向けて、引き続き全力で取り組んでまいります。

本日の重点ポイント

27.3期1Q 連結業績

27.3期 注力ポイント

ガバナンス強化の取組み

“Power-to-Connect 2028”の進捗

27.3期1Q 連結業績

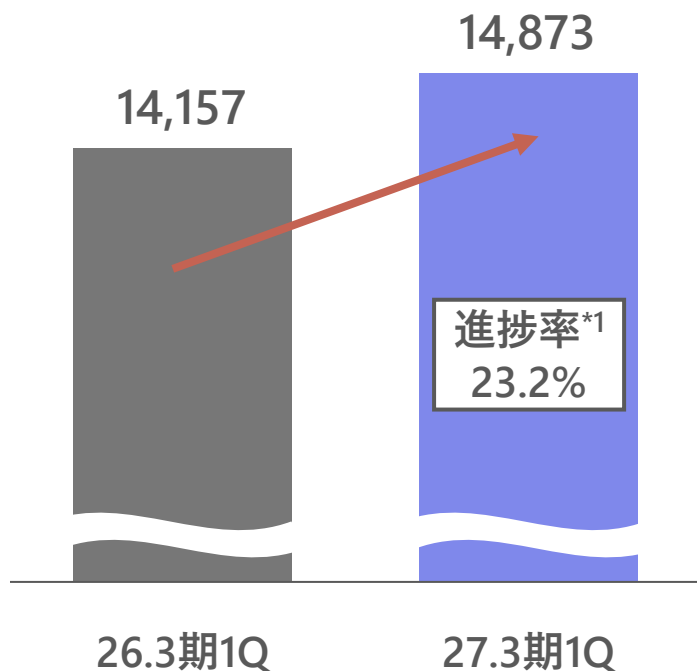
連結業績ハイライト

増収増益。通期予想に対し、好調な滑り出し

売上高

(単位：億円)

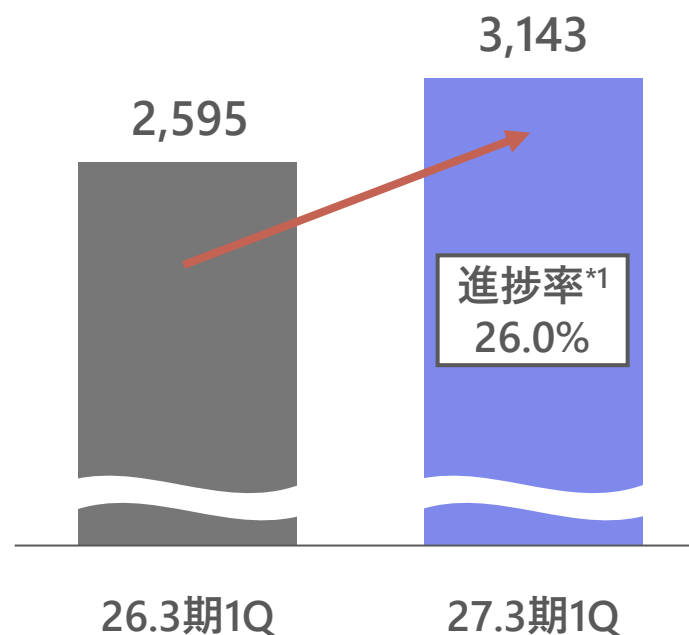
YOY+5.1%



調整後営業利益

(単位：億円)

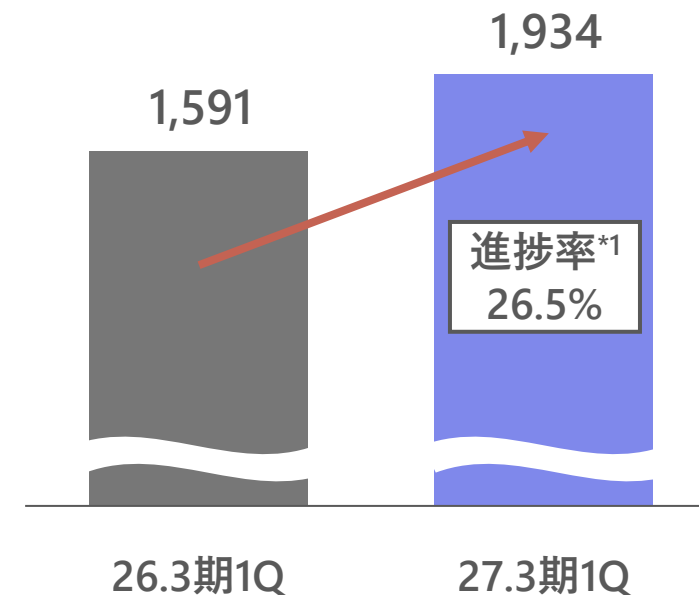
YOY+21.1%



調整後当期利益*2

(単位：億円)

YOY+21.6%



注) 調整後利益は非経常的な損益およびポートフォリオ見直しに伴う一時損益を除外した利益 *1 通期予想に対する進捗率 *2 親会社の所有者に帰属する調整後当期利益

セグメント売上高

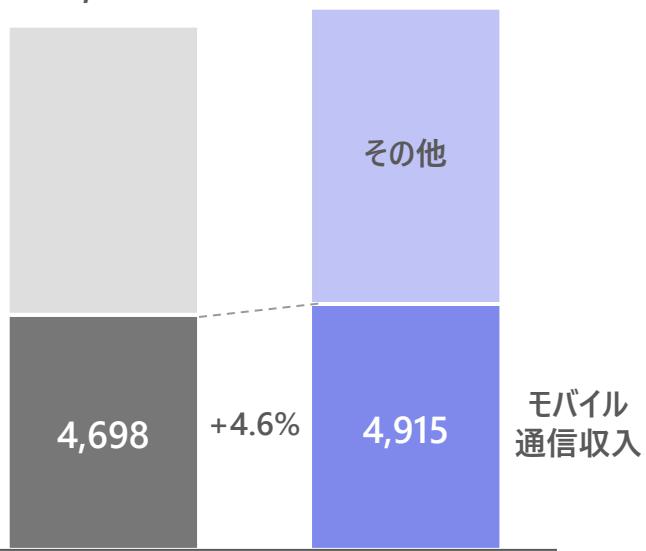
全セグメント増収。モバイル通信収入をはじめ、主要なグロース領域も成長

テレコムコア

(単位：億円)

YOY+3.4%

10,479 → 10,837



26.3期1Q

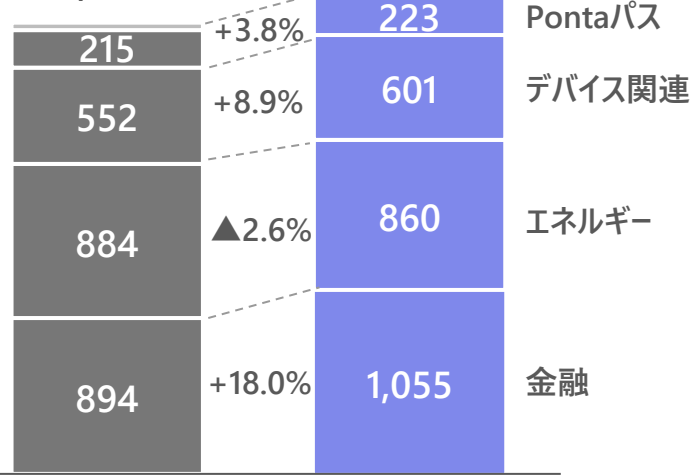
27.3期1Q

パーソナルグロース

(単位：億円)

YOY+8.6%

2,587 → 2,808



26.3期1Q

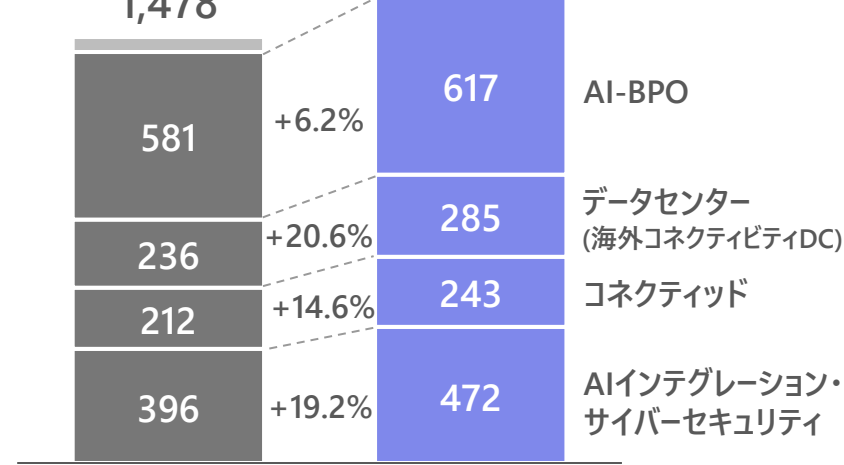
27.3期1Q

ビジネスグロース

(単位：億円)

YOY+11.7%

1,478 → 1,652

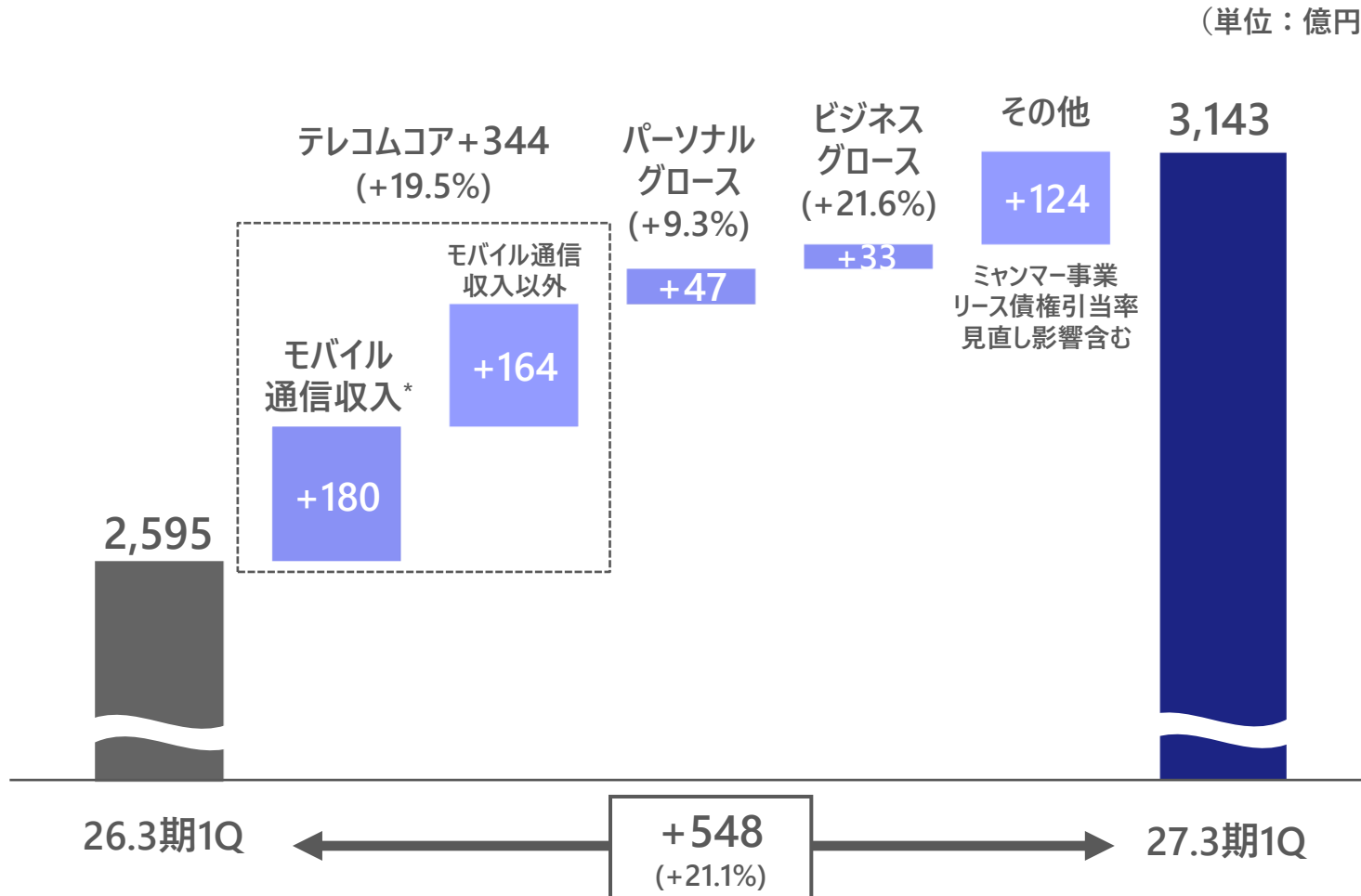


26.3期1Q

27.3期1Q

調整後営業利益 増減要因

モバイル通信収入が増益牽引。グロス領域も通期2桁成長に向け順調に進展



通期業績のポイント

**調整後営業利益は
引続き通期予想12,100億円を目指す**

< 上期 >

サービス改定効果はじめ、テレコムコアが増益牽引。グロス領域も順調スタート

< 下期 >

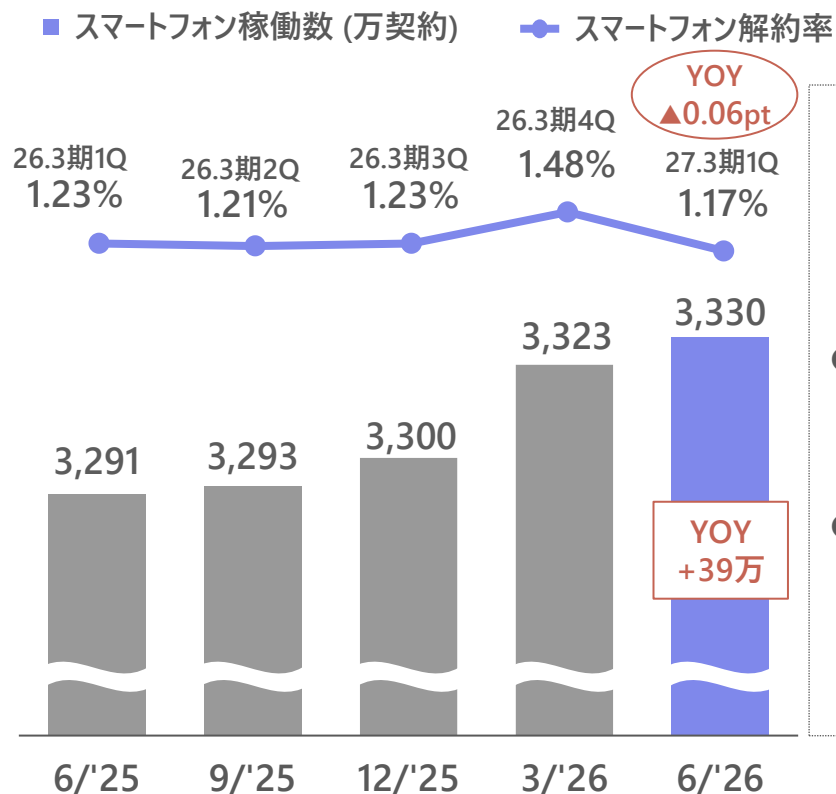
グロス領域の成長加速
中期成長を見据えた戦略的コスト投下

モバイル構造変革の進展

変革効果の発現

他社に先駆けて実施したLTV重視の取組みが奏功、重要KPIが着実に良化

モメンタム（ID・解約率）

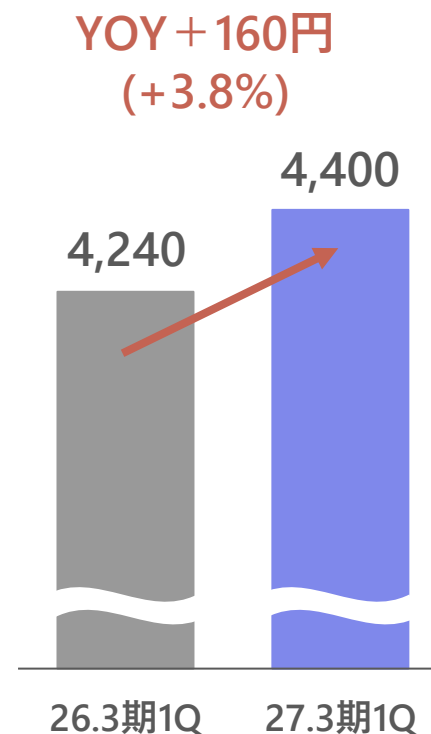


ポイント

- 構造変革の進展により解約率が低減
- 若年層需要を捉え、他社からの加入拡大

モバイルARPU

(単位：円)



ポイント

- auバリューリンクプランやコミコミプランバリューの契約者数が順調に拡大しARPUが伸長

「価値競争」へのこだわり

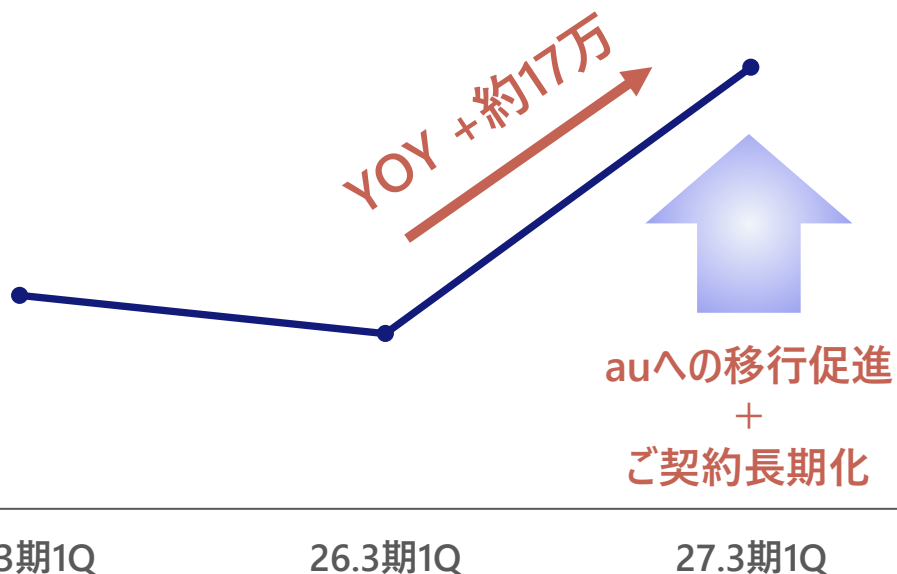
マルチブランドの機能強化で、ID競争力の確保と長期的な基盤構造へ



あらゆる場所でつながる安心をお届けし、選ばれ続ける魅力的なメインブランドへ

ブランド間移行の改善

「UQ mobile→au」移行数 − 「au→UQ mobile」移行数



つながる安心の強化

5G SAエリアの拡大

人口カバー率*1 **90%超**
(2026年3月末時点)

au 5G Fast Lane*2

累計利用者数
310万人突破*3

au Starlink Direct*4の先行優位性

海外ローミング

アメリカ・カナダで利用可能
4か国に拡大予定(年内)

au Starlink Direct SOS*5

24時間365日、圏外からの
SOS情報を代理で通報
(2026年5月28日提供開始)

*1 「人口カバー率」は国勢調査に用いられる約500m区画において、50%以上の場所で通信可能なエリアを基に算出 *2 対象プランで5G SA契約/au 5G SA対応の対象スマートフォンが必要 *3 2026年7月14日時点

*4 対応機種にて、一部アプリのデータ通信が可能。音声通話は未対応 (2026年8月時点) *5 対応アプリとメッセージアプリが必要。アプリのメンテナンス等によっては利用不可の時間帯あり

シンプルを、みんなに。

お客さまニーズの高い中容量帯に金融サービスをセットし、商品力を強化

UQコミコミおトク割 (35GB/月)

シンプルでおトク

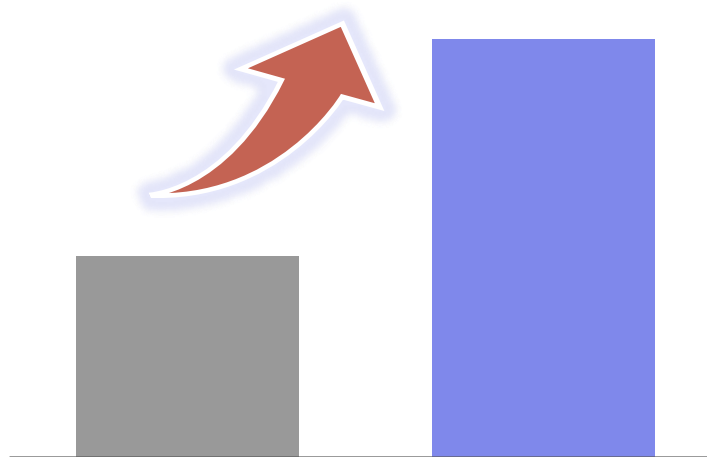


クレカ特典強化
(au PAY ゴールドカード)

2026年6月25日より提供開始

コミコミプランバリュー選択数

約2.1倍^{*1}

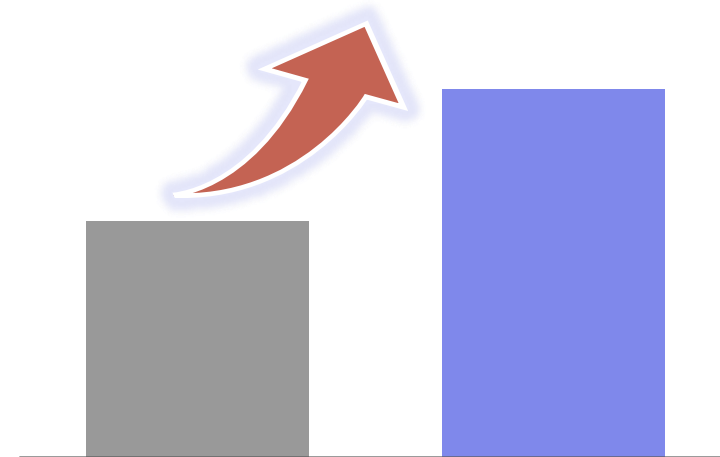


開始前

開始後

au PAY ゴールドカード選択率

約1.6倍^{*2}



開始前

開始後

注) 施策開始前：2026年6月19日～21日、施策開始後：2026年6月26日～28日 *1 施策開始前と開始後でUQ mobile新規加入者のうちコミコミプランバリューを選択したお客さまの数を比較

*2 コミコミプランバリュー契約時におけるau PAY カード申込者のうちのゴールドカード選択率を比較

通信品質とニーズに応える柔軟なサービス設計で、様々なお客さまにアプローチ



高品質なau回線*1

思う存分使いたい

もしもの備えに

お客さまの声に応える柔軟なサービス設計



新トッピング



ローソンで購入

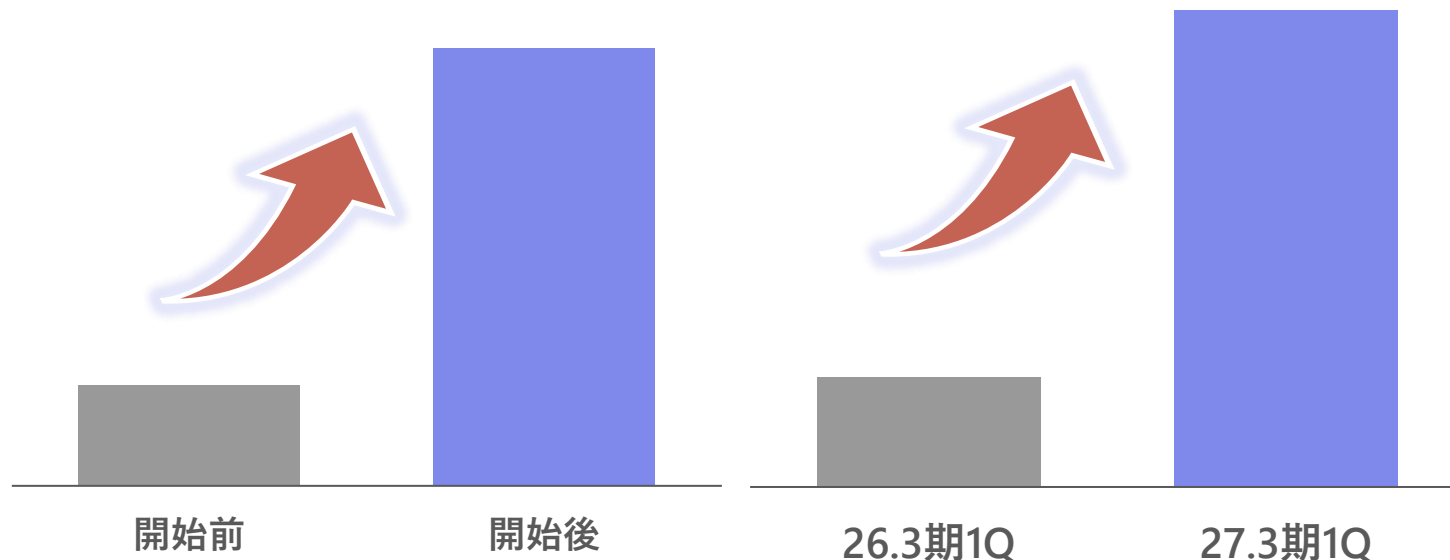
他社からのお乗り換え

新トッピング開始後

約4.4倍*2

ギガチャージカード販売枚数

約4.3倍



*1 povoはau 5G Fast Laneと5G SA非対応。契約プランによる通信制限（データ容量超過時など）を除き、auと同じ通信仕様

*2 データ使い放題（24時間）10回分プレゼント、サブストッピング（0.5GB/月）の提供開始前後（2026年6月7日～18日、2026年6月19日～30日）のpovo MNP新規加入数を比較

グロース領域の27.3期注力ポイント

成長実現に向けて

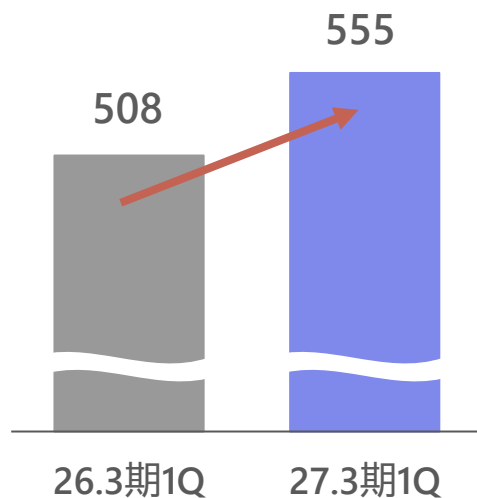
パーソナル・ビジネスともに順調に進捗、通期予想に向けた取組みを明確化

パーソナルグロス 営業利益

(単位：億円)

5領域*1とも順調に推移

YOY+47億円
(+9.3%)



通期注力ポイント

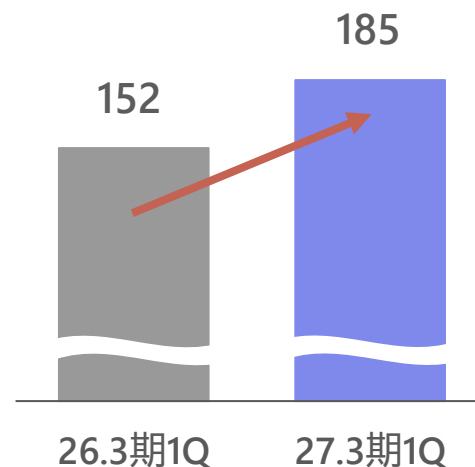
- 金融事業は減益も想定通り。ゴールドカード基盤拡充と預金増強
- ローソンとともに、先行するコンビニ×通信の価値づくり強化

ビジネスグロス 営業利益

(単位：億円)

5領域*2とも増収増益

YOY+33億円
(+21.6%)



通期注力ポイント

- AIインテグレーション立上がり順調。クラウド基盤拡大に注力
- AI推論需要の拡大を捉えた海外コネクティビティDC拡張

金融事業

主力のクレカ・銀行は着実に成長。ゴールドカード基盤拡充と預金増強に注力

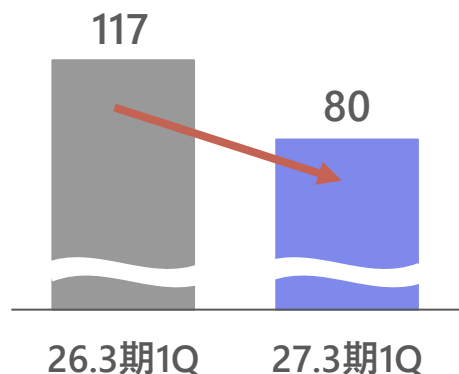
クレカ・銀行の事業基盤成長

営業利益*1

(auフィナンシャルホールディングス)

(単位：億円)

YOY▲37億円



- 1Q減益は想定通り
- 預金増強と時価評価損影響

主力事業の重要KPIが拡大

クレジットカード

au PAY ゴールドカード会員数
207万会員*2 (YOY+46万)

銀行

auじぶん銀行 預金残高
YOY 1.2倍*2

さらなる強化に向けた施策推進

ゴールドカード基盤拡充

UQ mobile新プランによる
加入促進



「UQコミコミおトク割」
ゴールドカード特典強化

au PAY アプリ動線創出

アプリからカード即時発行 &
オートチャージのカード設定



2026年7月開始後
アプリ動線の発行数 約1.2倍*3
オートチャージ利用率+約2割*4

*1 IFRSベース *2 2026年6月末時点 *3 2026年6月1日～17日 (au PAYアプリからの通常の発行数) と7月1日～17日 (au PAYアプリからの即時発行数を加えた発行数) の実績を比較

*4 2026年6月1日～17日と7月1日～17日のカード入会後のオートチャージ利用率の実績を比較

デバイス / ローソン・Pontaパス

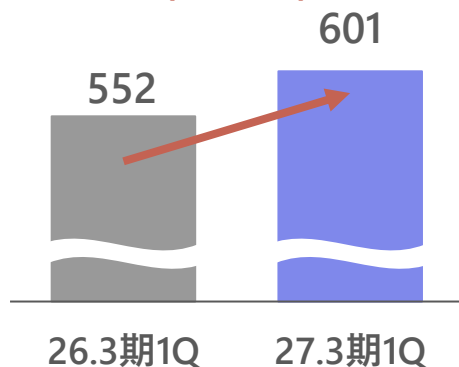
LTVに資する事業基盤が拡充。ローソンとの連携を強化し、優位性を構築

LTV最大化に欠かせない事業基盤

(単位：億円)

デバイス関連収入

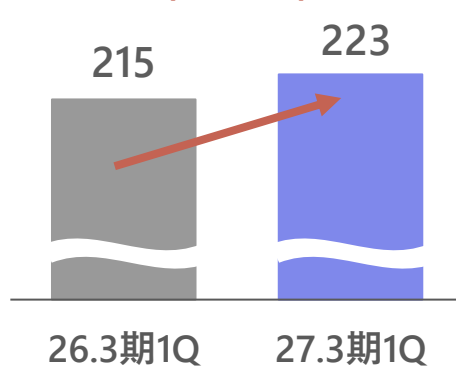
YOY+49億円
(+8.9%)



- 修理・補償サービス、スマホ周辺商品の販売伸長
- AI関連の新商品拡充

Pontaパス収入

YOY+8億円
(+3.8%)



- Pontaパス会員数 1,559万(YOY+67万)
- アクティブ率も向上

コンビニ×通信の優位性構築



リアル店舗での実証の積み重ね。高輪実験店舗も1周年

クーポン魅力化

実績や現場の声を反映
特典アップデート

データ×店舗運営

PoCで店舗支援
出店戦略に活用予定

モバイルアクセサリ 店頭販売

ローソン店舗での
販売トライアルが好調

データ活用や現場の声をもとに、提供価値をアップデート

AIインテグレーションの成長機会

セキュアなクラウド環境はAI実装の前提条件。強みを活かし、実装支援を加速



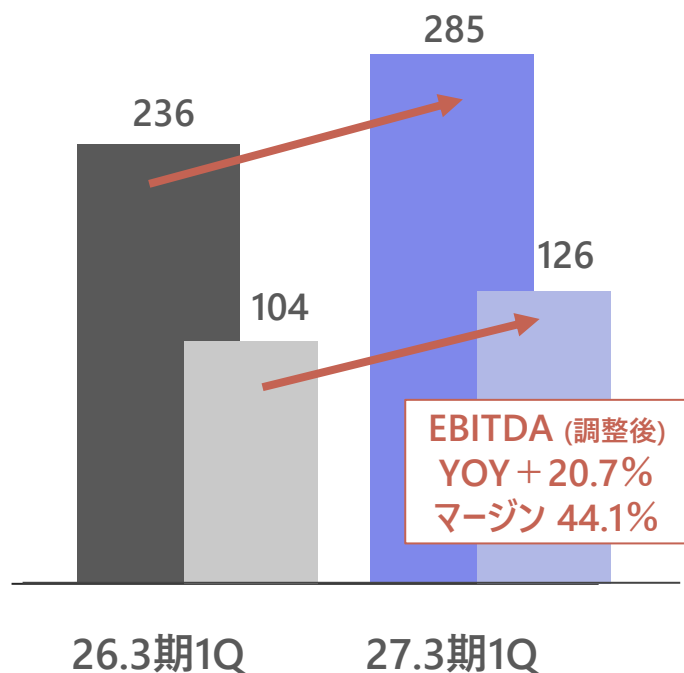
コネクティビティDC

AI推論ニーズにコネクティビティ価値が合致。中長期の成長を視野に積極拡張

売上高・EBITDA

順調な事業成長 + 高収益構造

(単位：億円)



AI浸透に伴うさらなる成長機会

低遅延環境の実現

都市に近接

×

顧客集積

AI推論ニーズに合致

27.3期1Q
トピックス

- フランスやカナダなど複数地域でAI推論・クラウド事業者の受注獲得
- ソブリンAI基盤構築の戦略的提携

 **TELEHOUSE**

仏No.1コネクティビティ*

×

仏有数のソブリンクラウド事業者

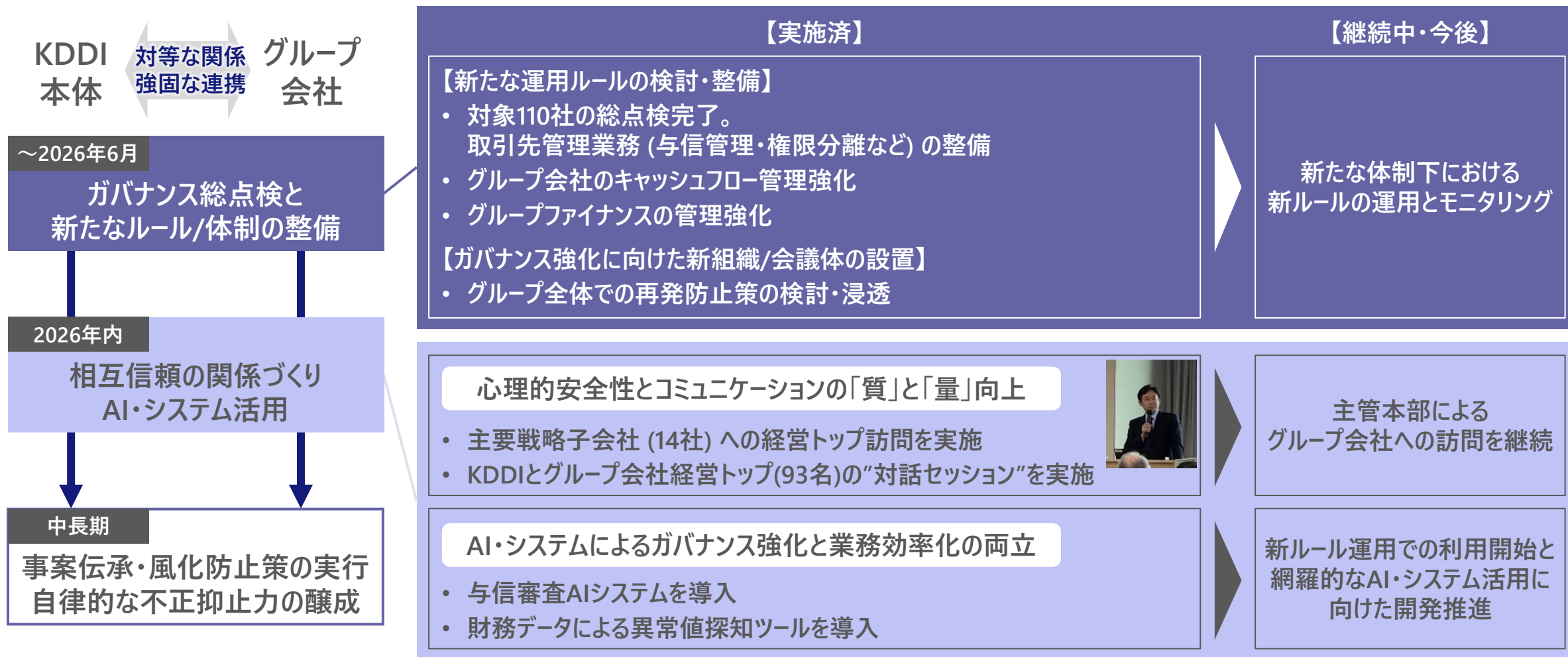
欧州の高まるセキュアな
AI推論環境ニーズに応える



ガバナンス強化の取組み

不適切取引事案を受けて

グループガバナンスの体制強化に向け、再発防止策を全社で実行



不正アクセス事案を受けて

行政指導を厳粛に受け止め、再発防止に全力を尽くす
合わせて、業界横断したセキュリティ水準の向上・啓蒙に取り組む

概要	ISP事業者さまに提供するメールシステムにて不正アクセスが発生し、お客さま情報が漏えいしたことを確認
経緯	● 2026年5月16日：一部事業者さまで不正アクセスが発生 ● 2026年6月17日：本件不正アクセスを確認
原因	第三者製ソフトウェアにてベンダーが認識していない脆弱性を悪用
漏えいした情報	● メールアドレス：1,223万人 ● パスワード：762万人

複数のセキュリティ問題が顕在化

未知の脆弱性

メールシステムに
旧来の通信規格が混在

AIなどを活用し潜在的
問題を事前チェック

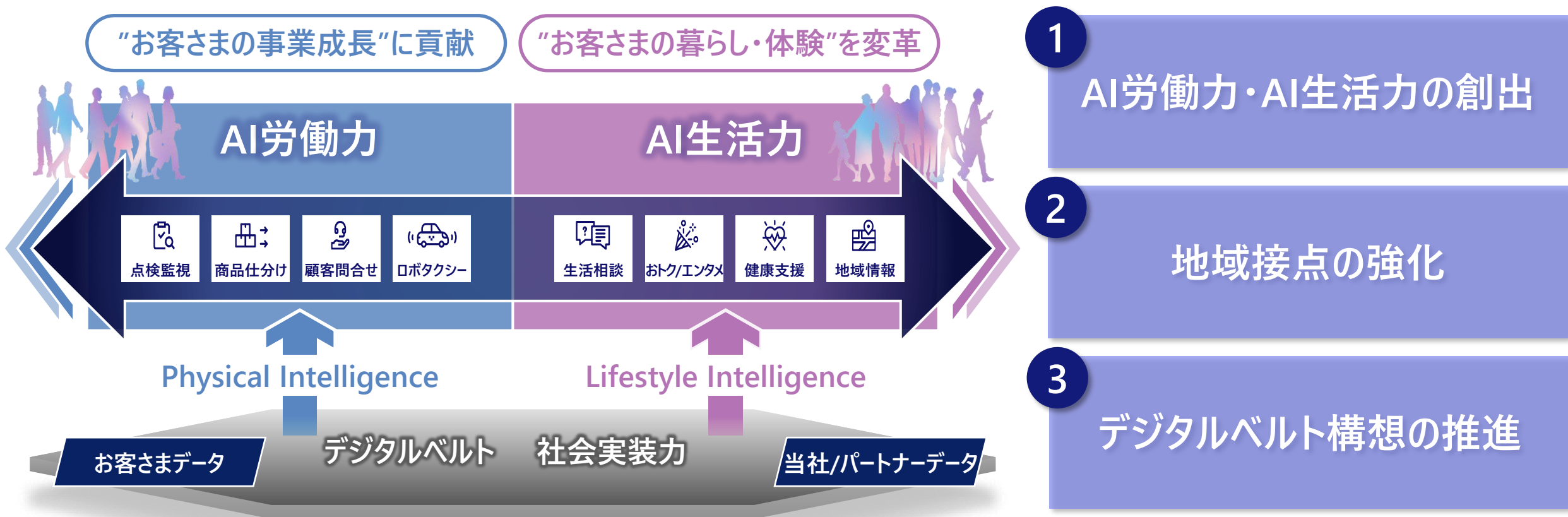
セキュリティ強度の高い
通信規格へ早期移行

インターネット接続を有する重要情報保持システム
の診断を順次実施し、対策を行う

“Power-to-Connect 2028”の進捗

社会実装のフロントランナーへ

お客さま起点での新たな事業の創造に向けた取組みが進捗



AI労働力：営業現場をアシスト

業界が抱える課題をAIで解決、接客・販売により専念できる環境を整備

－ キャリアショップの課題 －

入社後の知識習得での挫折

膨大なマニュアル
情報過多

スタッフ
高離職率

応対品質のバラつき

新人とベテランで
知識幅に乖離

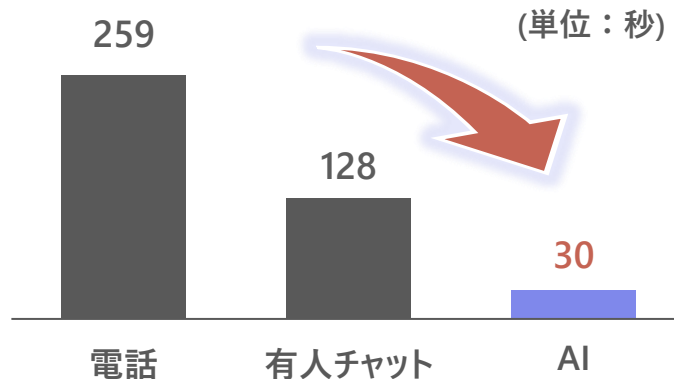
提案力低下



au セールスサポート AI

AIが店舗スタッフの問い合わせに回答
スムーズな接客支援により、働きやすい環境づくりに貢献

回答時間を大幅短縮



月間約20万件の
社内問い合わせ*
半減

2026年7月、auショップ全店舗 (約2,000店) に導入

AI生活力：あなたの成長を後押し

信頼できる情報と対話できるAIサービスで、新たな学び・趣味体験を提供

BUFFMEE

(バフミー)

信頼できる一次情報をもとに回答

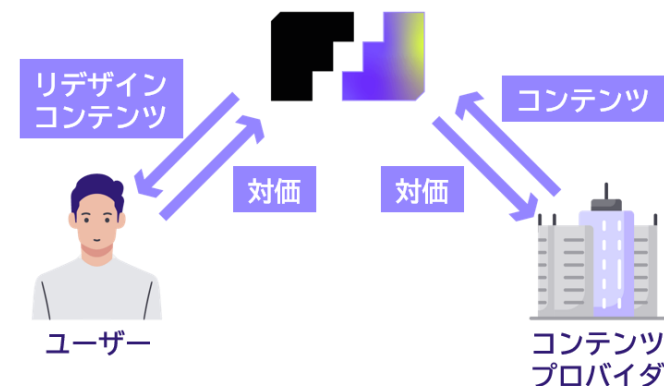
コンテンツプロバイダーとのレベニューシェア



専門的な情報を効率的に探索できるので、
手軽に正しい知識の深掘りができた

利用者 (30代・男性)

利用者を嘘の情報から守る



書籍の価値を信じ再耕できる
そんな未来を一緒に創れるサービスだと感じた

出版社 (ビジネス書籍)

提供者の著作権を守る

+

社会実装に向けた取り組み

リアル×テクノロジーならではの価値創造に向け、地域接点・インフラを強化

地域に根差した課題解決

ローソン × KDDI (ハッピーローソントウン)

店舗を拠点に誰もが安心して楽しく暮らせるまちづくり

全国47都道府県での展開へ 2030年目標 **100**か所

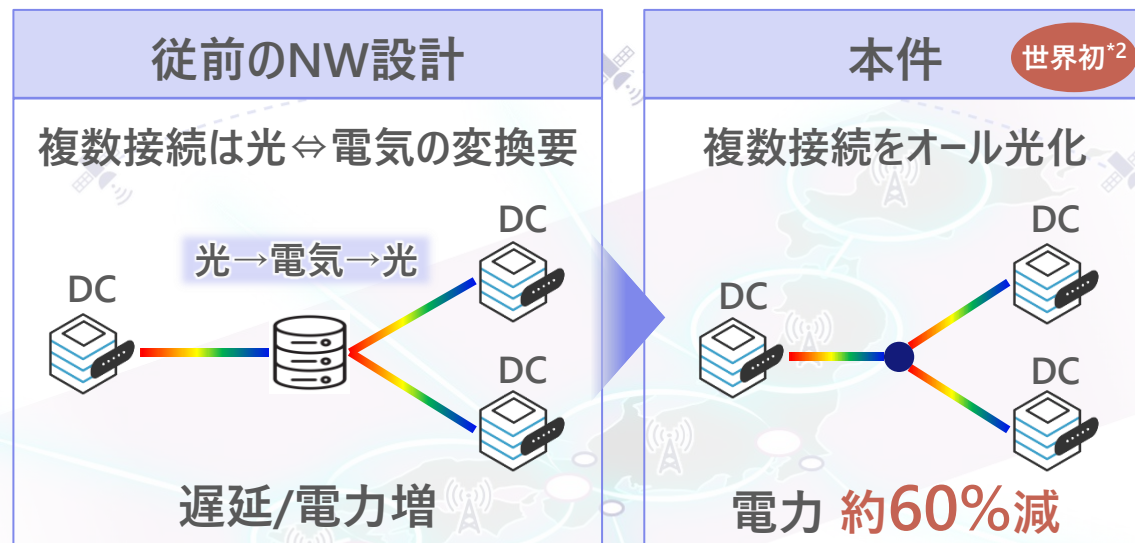


大阪府 池田市 (2026年6月オープン)

2026年8月、東京都日野市オープン

オールフォトニックネットワークの技術開発

商用環境で単一拠点から複数拠点への
APN^{*1}化に成功、国際標準化をリード



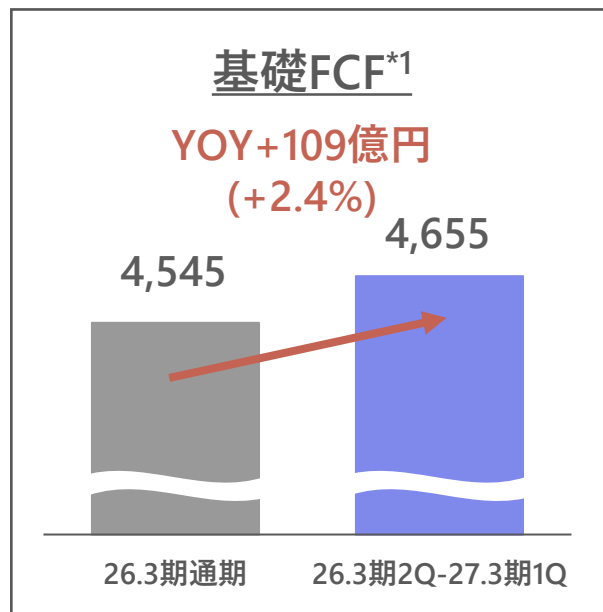
全国各地のDCを低遅延・省電力で接続

「クオリティ」の向上に向けて

キャッシュ創出力が着実に拡大、成長投資に向けたファンダメンタルが強固に

成長を支える安定キャッシュフロー (CF) の強み

基礎FCF創出力が安定成長



基礎FCFマージン
(26.3期通期 対 26.3期2Q-27.3期1Q)

8.0% (+0.1pt)

営業CFマージン
(26.3期通期 対 26.3期2Q-27.3期1Q)

21.6% (±0.0pt)

検討体制を強化し、成長投資のパイプラインを拡充

事業ポートフォリオ見直し

合計11件のダイベストメントを決定、
約1,500億円^{*2}のキャッシュ創出

● 主なダイベストメント案件

社名	売却時期	備考
ライフネット生命	2026年4月	生命保険
Loco Partners	2026年6月	旅行業
Gunosy	2026年8月	ニュース、ゲームメディア
カカクコム	未定	インターネットメディア ※5月に売却意思決定済

上記の他、7件（政策保有株式の売却含む）

一人ひとりを輝かせる
AIの可能性を、現実へ。

[KDDI SUMMIT 2026

10.27 TUE - 28 WED



サマリー

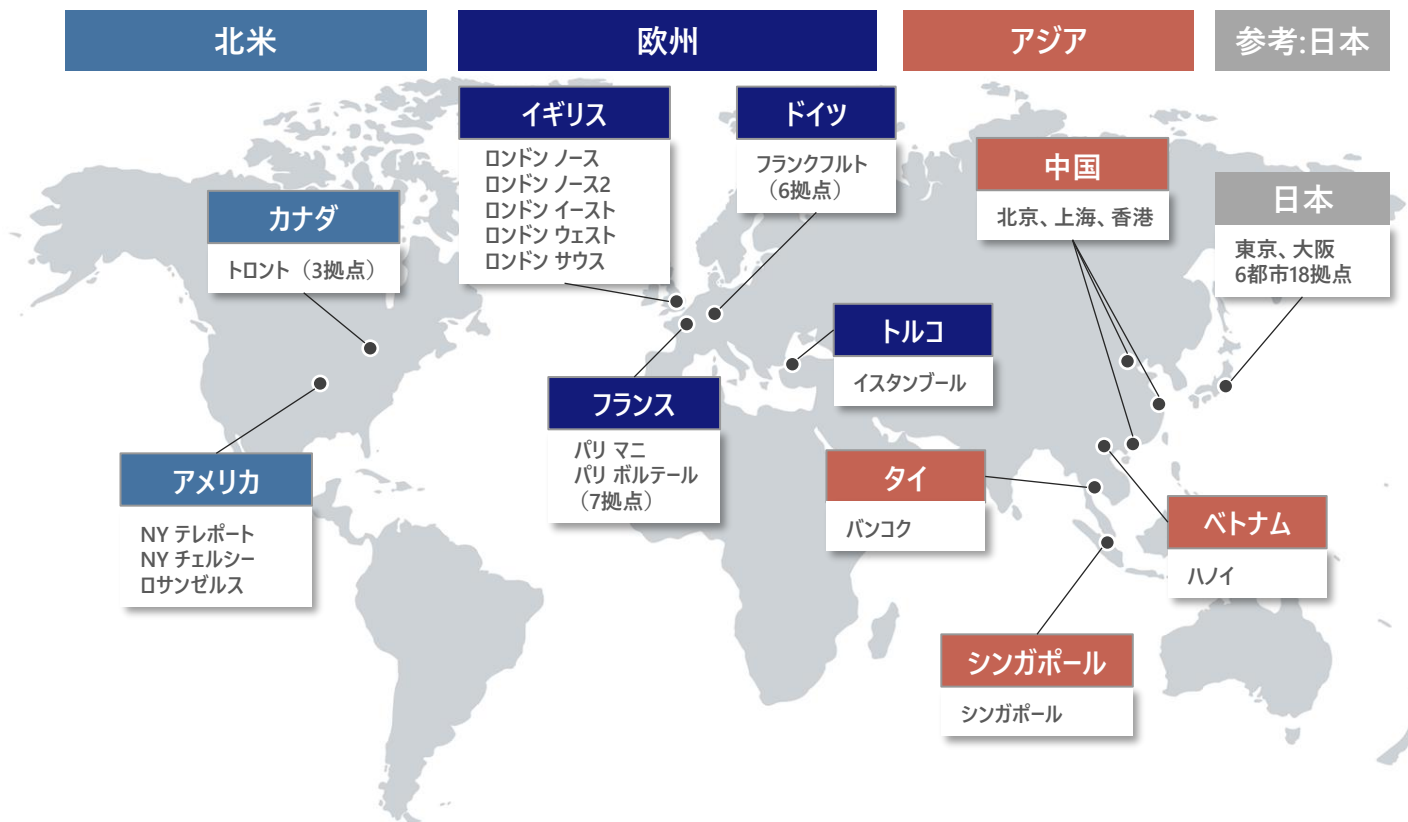
27.3期1Q 連結業績	● モバイル通信収入が増益牽引、グロース領域も通期2桁成長に向け順調に進展
モバイル構造変革の進展 + グロース領域の 27.3期注力ポイント	● LTV重視の取組みが奏功、重要KPIが着実に良化 ● 価値競争にこだわり、マルチブランドをさらに強化。高品質な通信回線をベースに、お客さまのライフスタイルに寄り添い、優位性を発揮 ● グロース領域は順調に進捗。通期予想に向け、各事業の注力取組みを明確化
ガバナンス強化の取組み	● グループガバナンス強化に向け、再発防止策を全社で着実に実行 ● 行政指導を厳粛に受け止め、再発防止に全力を尽くす。合わせて、業界横断したセキュリティ水準の向上・啓蒙に取り組む
“Power-to-Connect 2028” の進捗	● お客さま起点での新たな事業の創造に向けた取組みが進捗 ● 「クオリティ」の向上に向け、規律あるキャピタルアロケーションを遂行

Appendix

データセンター拠点

『Telehouse』ブランドでグローバル展開

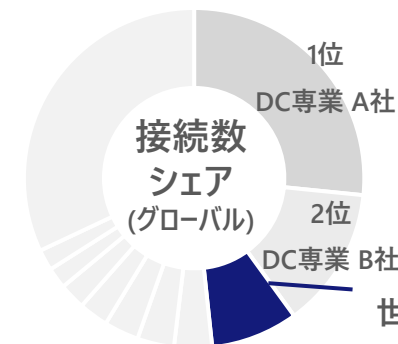
全世界45拠点以上、約3,000社にサービス提供



Telehouseで培ったノウハウと強み

事業者接続数シェア*
世界第3位、通信事業者第1位

都市に近接した立地



主要クラウドと低遅延で
セキュアに接続

TELEHOUSE

サイト拡大

FY2023

ドイツ フランクフルト (5棟目)、パリ マニ (4棟目)、
タイ バンコク (初進出。1棟目)

FY2024

カナダ トロント (M&A。3棟)、イギリス ロンドン (電力増強)

FY2025

パリ マニ (5棟目)

FY2026～

ドイツ フランクフルト (6棟目)
今後、パリ マニ (6棟目)、イギリス ロンドン (6棟目)、
タイ バンコク (2棟目)など、順次拡大予定

不適切取引事案

－ 外部流出の回収に向けて－

	3月末時点	8月7日時点（進捗）
民事手続き	一部の代理店に対し、 仮差押えの申立てをした上で 速やかに損害賠償請求訴訟を提起する	代理店4社に対し、 外部流出額329億円*について損害賠償請求訴訟を提起
刑事手続き	告訴のため警察への相談を開始	引き続き警察による捜査に協力

外部流出額の早期回収、解決に向けて継続対応中

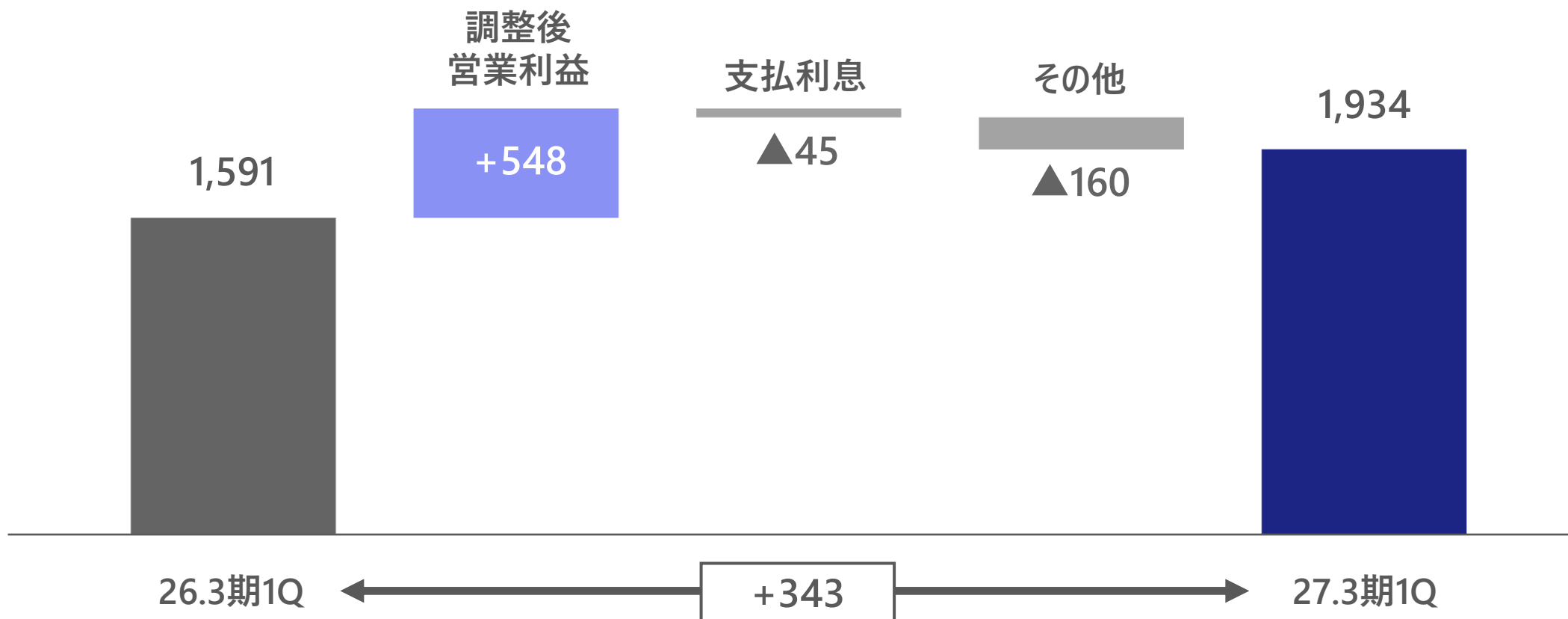
IFRSベース / 調整後利益

(単位：億円)

	営業利益			親会社の所有者に帰属する当期利益		
	26.3期1Q	27.3期1Q	YOY	26.3期1Q	27.3期1Q	YOY
IFRSベース実績	2,595	3,142	+548	1,601	1,955	+354
①非経常的な 損益の除外	—	—	—	—	—	—
②ポートフォリオ見直しに 伴う一時損益の除外	—	+0	+0	▲10	▲20	▲10
調整後利益	2,595	3,143	+548	1,591	1,934	+343

調整後当期利益 増減要因

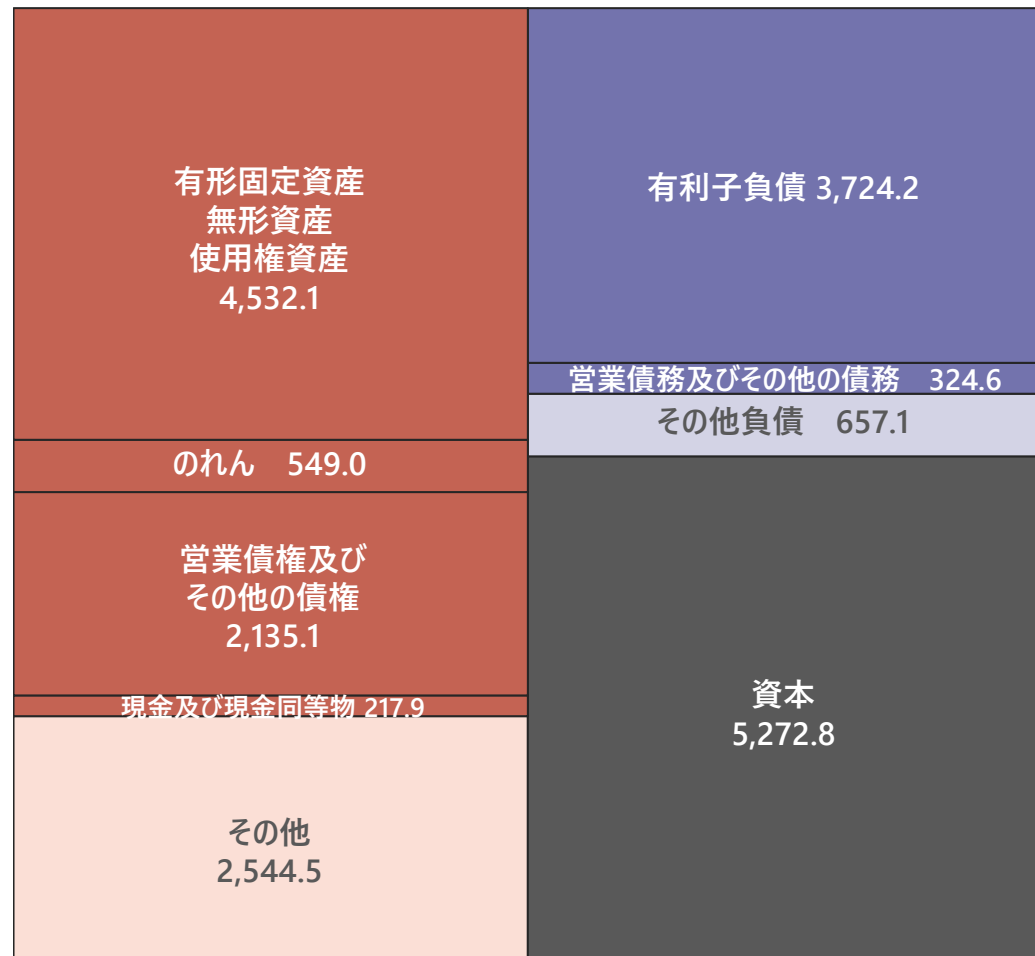
(単位：億円)



注) 親会社の所有者に帰属する調整後当期利益

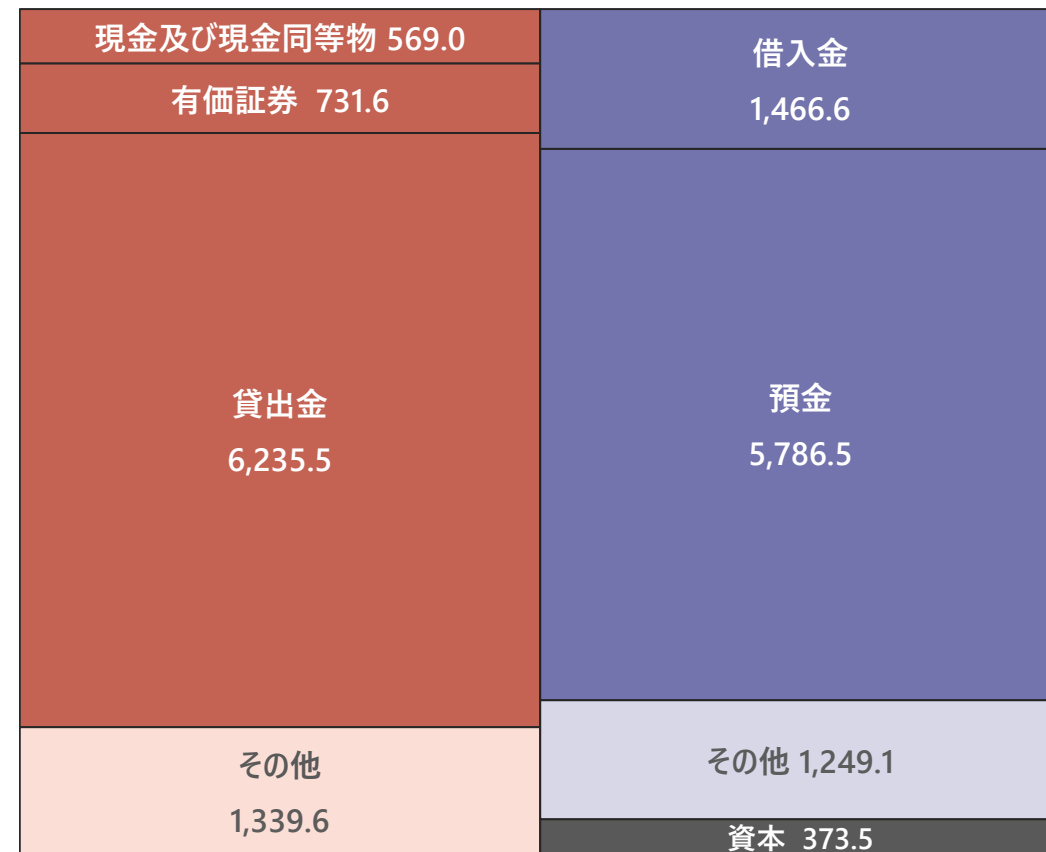
財政状態計算書 (2026年6月末)

(単位：十億円)



KDDI (auFH除く連結)*
総資産 9.98兆円

(単位：十億円)



auフィナンシャルホールディングス (連結)
総資産 8.88兆円

Spark Your Journey



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。