Spark Your Journey

KDDI

2027年3月期
2Q決算
（2026年4月-9月）

2026年11月6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







本日の重点ポイント

27.3期上期 連結業績

各セグメント業績

“Power-to-Connect 2028”の進捗

27.3期上期 連結業績

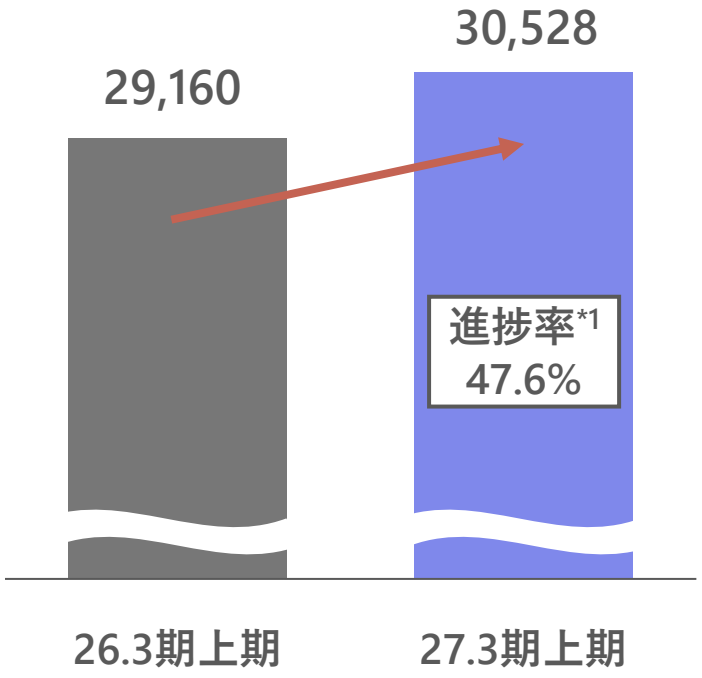
連結業績ハイライト

売上高・利益ともに、期初計画を上回る順調な進捗

売上高

（単位：億円）

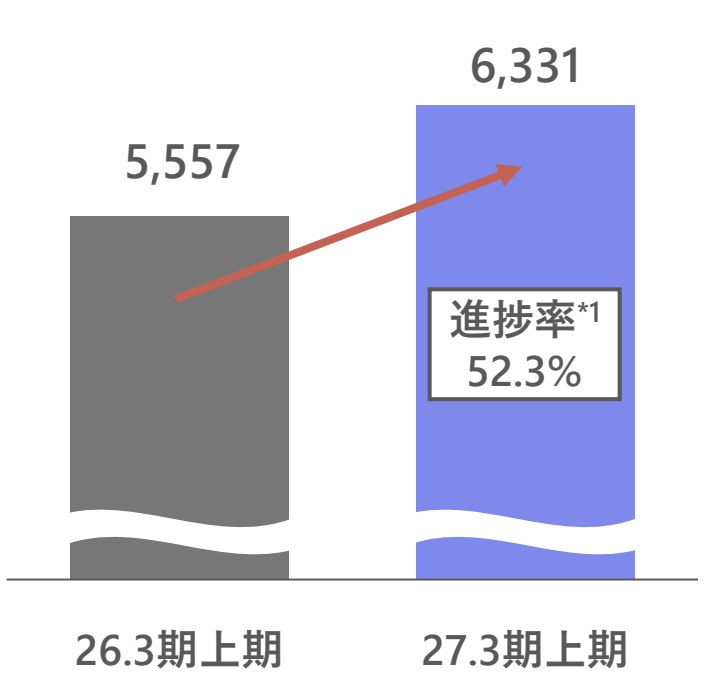
YOY+4.7%



調整後営業利益

（単位：億円）

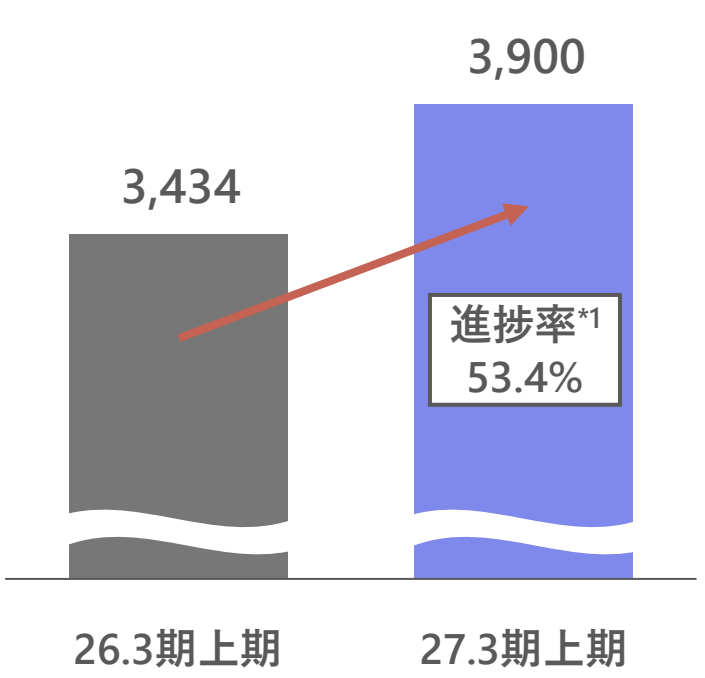
YOY+13.9%



調整後当期利益*2

（単位：億円）

YOY+13.6%



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 2026年5月に発表した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

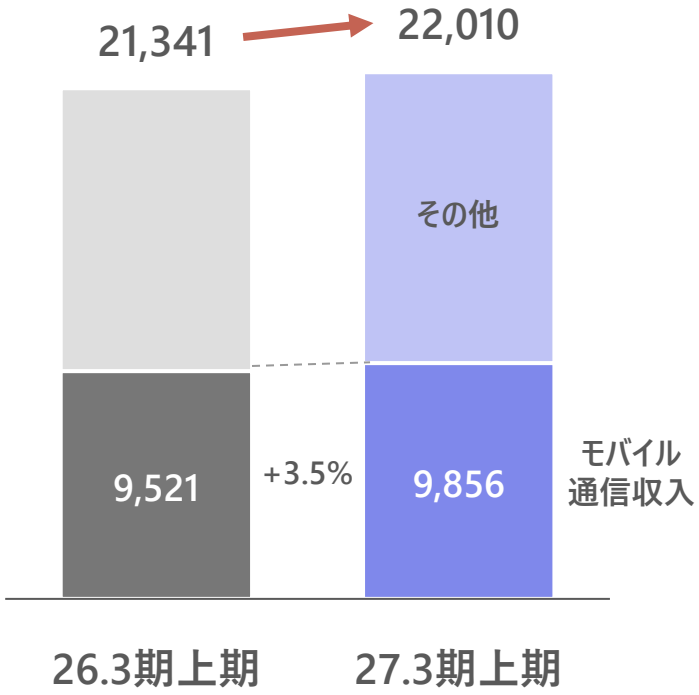
セグメント売上高

各セグメントで中期成長をけん引する主要事業が順調に拡大

テレコムコア

（単位：億円）

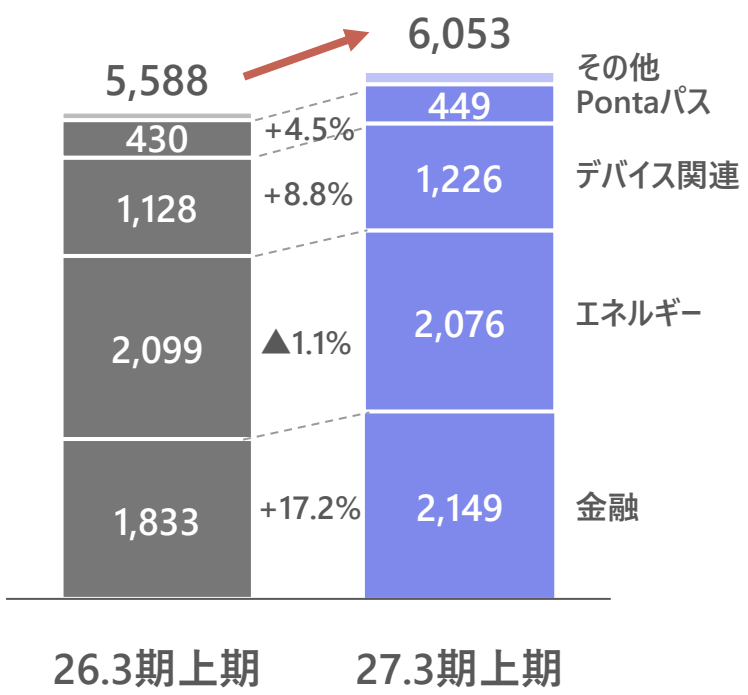
YOY+3.1%



パーソナルグロース

（単位：億円）

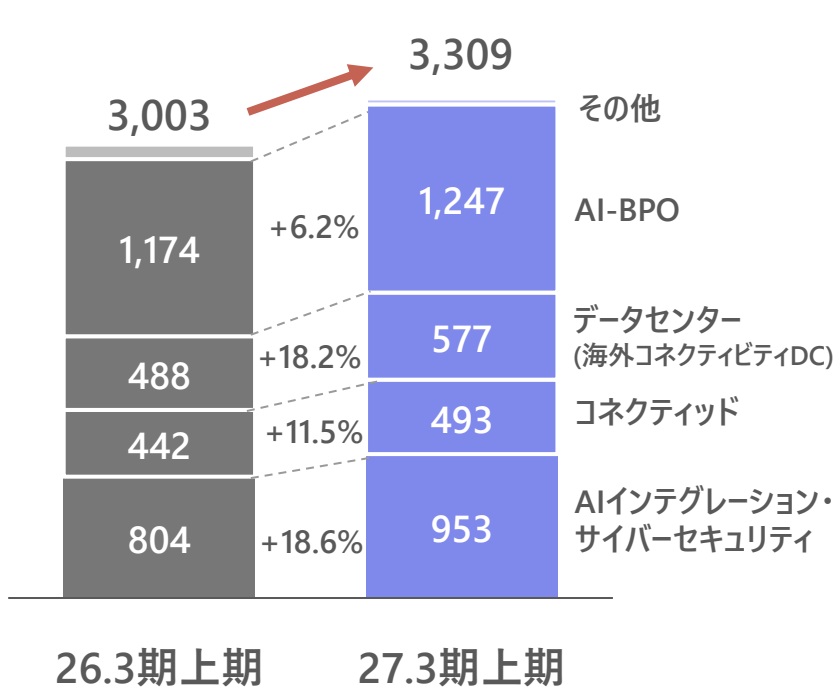
YOY+8.3%



ビジネスグロース

（単位：億円）

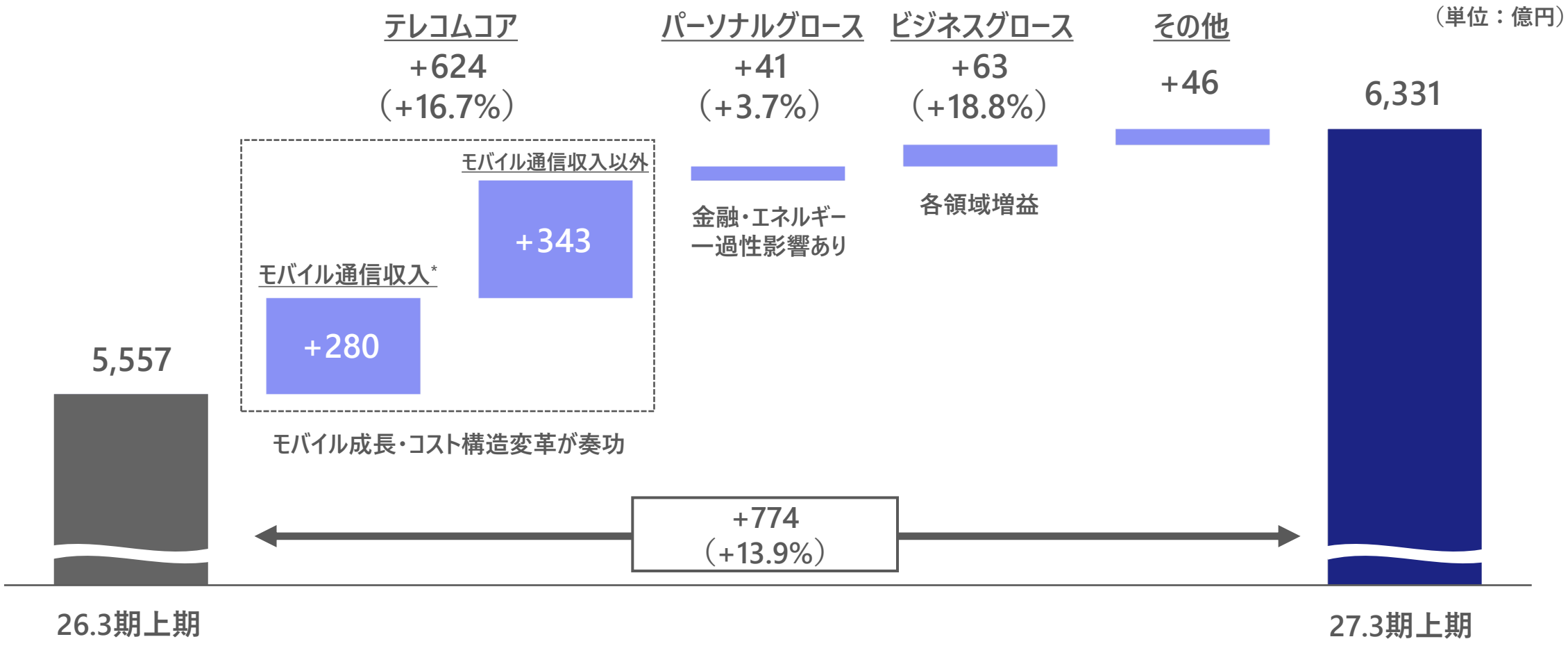
YOY+10.2%



調整後営業利益 増減要因

テレコムコアに加え、ビジネスグロースも高成長を実現

（単位：億円）



注) 本ページ以降、別途注釈がある場合を除き、利益は調整後ベース * 管理上の利益ベース

テレコムコア

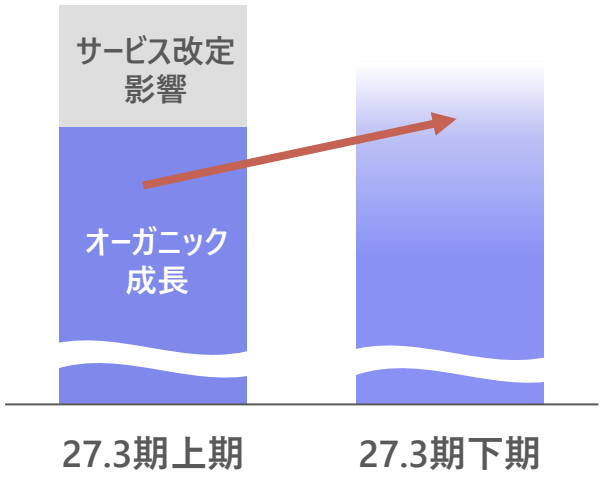
成長構造の安定化

業界の先駆者として取組んだ、モバイル持続的成長とコスト構造変革が結実

モバイル通信収入のオーガニック成長

モバイル通信収入
（YOY）

+335億円

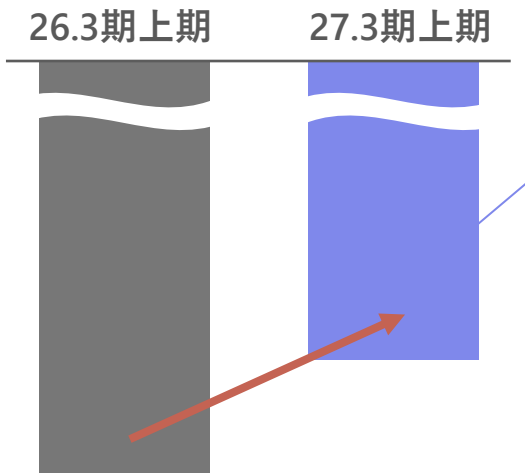


- 解約率低減によるID増
- ブランドミックス改善
(au, UQ mobile)
- 上位プラン契約数増

＋

コスト構造変革

モバイル通信収入以外*
（YOY）



+343億円

変革効果が大きく貢献

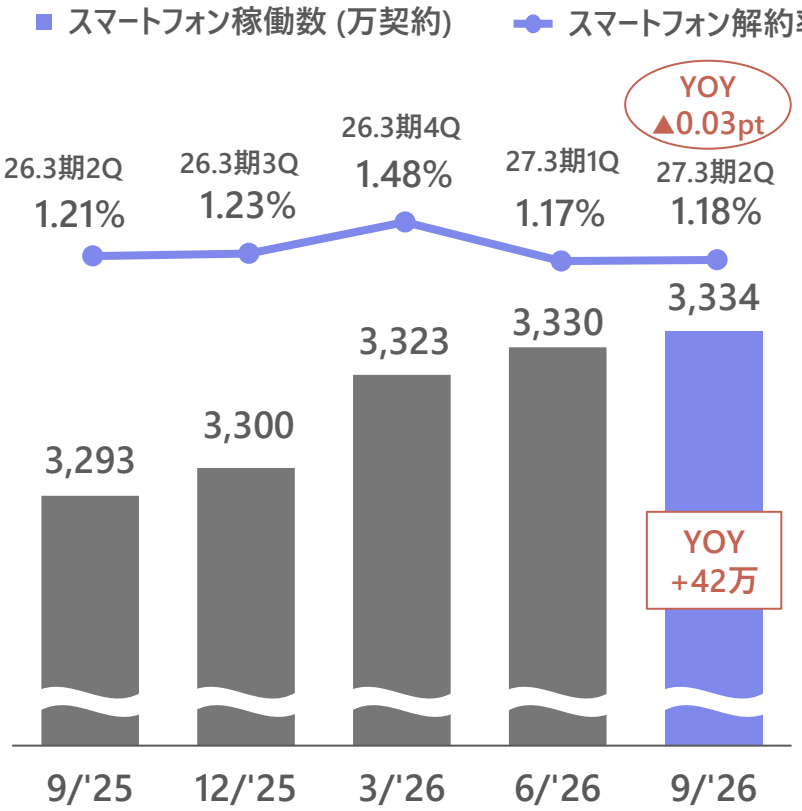
- LTV重視のコストコントロール
＋
- 販売戦略見直しに伴う
会計処理変更影響
  - +）契約コスト償却負担減
  - −）短期解約者に係る一時金

* テレコムコアセグメント営業利益－モバイル通信収入営業利益

ID・解約率

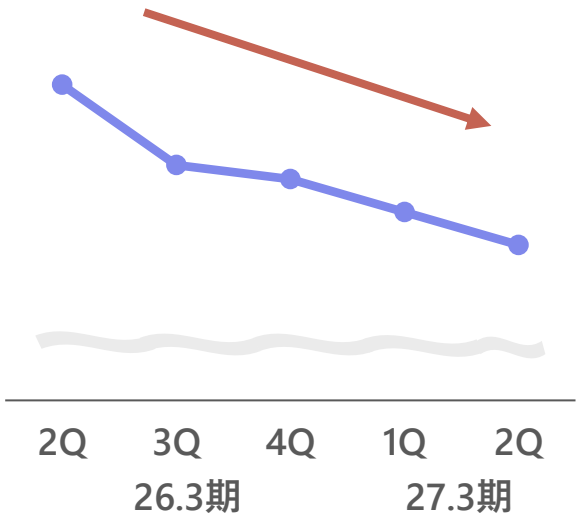
構造変革とLTV重視の戦略が奏功し、強固なお客さま基盤を構築

モメンタム（ID・解約率）



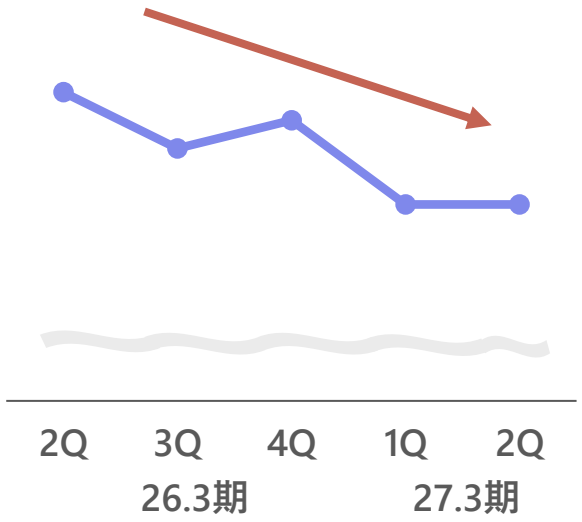
au・UQ mobile 短期解約率*

高LTV化の取組み進展



povo 解約率

トッピングが多様なお客さまにフィット



注）LTV (Life Time Value)　* パーソナル稼働における新規加入から1年以内の解約率（MNP除く）

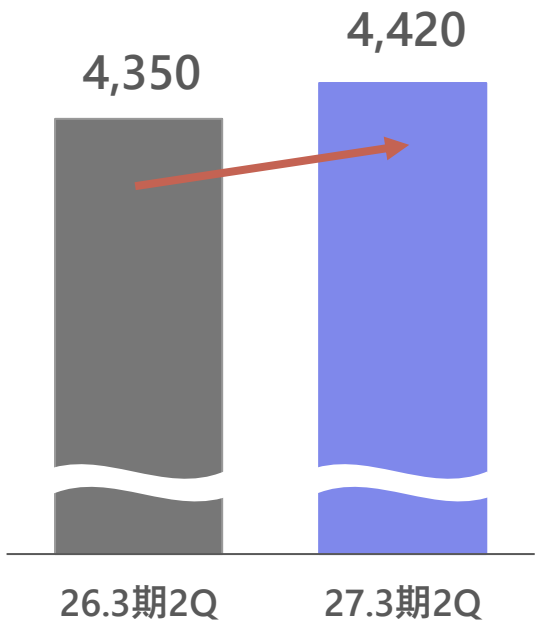
モバイルARPU

ブランド間移行改善と上位プランの浸透により、ARPU成長が継続

モバイルARPU

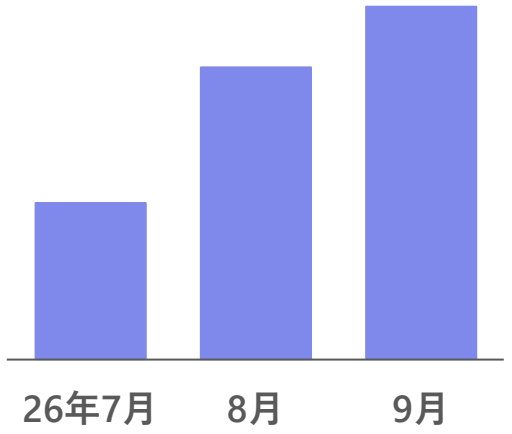
(単位：円)

YOY＋70円（+1.6%）



au⇔UQ mobile ブランド間移行改善

auへの移行純増*が継続



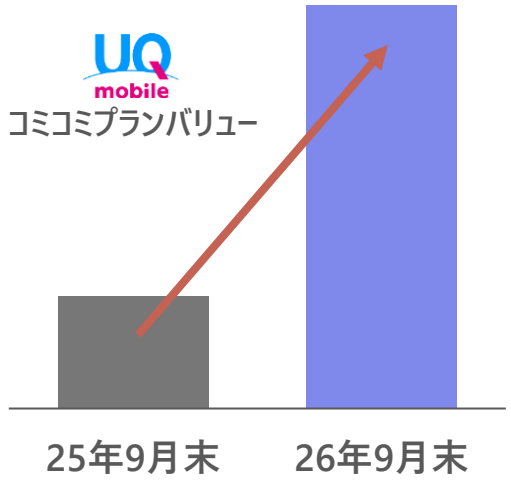
上位プランの浸透

auバリューリンクプラン＋コミコミプランバリュー契約者数

400万人超

auバリューリンクプラン

UQ mobile コミコミプランバリュー



「AI×人の温かみ」による
お客さま接点・営業力強化





*「UQ mobile→au移行」が「au→UQ mobile移行」に対してプラス

価値づくり ①通信サービス

業界に先駆けて導入したサービスを進化、KDDIならではの優位性を発揮

国内初*1 大容量光回線＋高速5G

国内初*2 2012 auスマートバリュー → NEW

「au ひかりプラス」提供

au ひかり　au ひかりプラス　au 5G

固定×モバイルで、開通期間の縮小・災害時安心を強化

「申込後もすぐに使える」「移転時持ち運び」の価値提供

▼

加入促進＋解約率低減へ

アジア初*3 次世代衛星通信

国内初*4 2021 業務提携 → 国内初*4 2025 au Starlink Direct → 国内初*4 2026 海外ローミング → NEW

「Starlink Mobile V2」サービス提供契約締結



圏外エリアで
高速通信と音声通話が可能に*5

2027年内提供を目指す

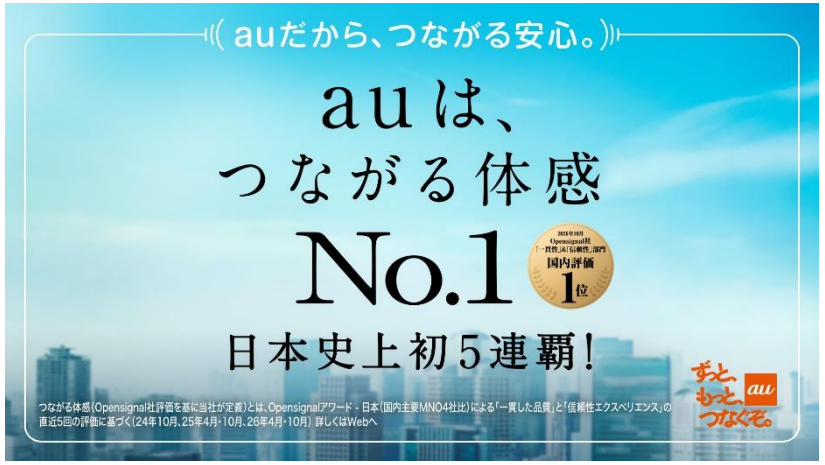
*1 国内主要通信事業者が提供する個人向け固定インターネットサービスにおいて、光回線の開通状況に連動して、同一サービス内でモバイル回線から光回線へネットワークおよびご利用料金を自動的に切り替えるサービスとして。2026年9月4日時点、KDDI調べ。 *2 国内MNO4社比、KDDI調べ *3 2026年9月15日時点、KDDI調べ *4 国内MNO4社比、KDDI調べ *5 2026年11月時点では対応機種にて一部アプリのデータ通信が可能、音声通話は未対応

価値づくり ②通信品質

価値競争の土台となる「つながる安心」を強みに、モバイルの事業基盤が成長

マルチブランドを支える通信品質

Opensignal社の通信体感分析
最多受賞の5連覇*1



通信品質改善

混雑エリアの
パケ止まり率*2

10月以降
約3割減

（横浜市・福岡市の一部）

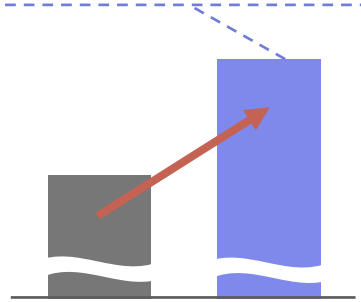
法人モバイル伸長

MNP純増数 **約1.5倍**

受注事例：総合建設業A社

高い通話品質・
Starlink Directを体感

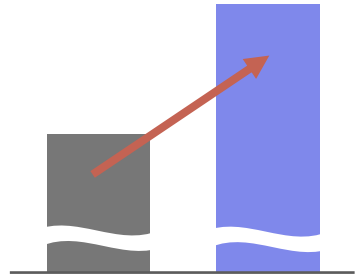




povo好調

26年9月vs10月

純増数*3 **+約30%**



*1 Opensignalアワード - 日本（国内主要MNO4社比）の直近5回の評価に基づく（24年10月、25年4月・10月、26年4月・10月）　*2 パケ止まり率：通信混雑時に十分なデータ通信品質（Web接続時間2.5秒を安定的に満たすためのレスポンスタイム500ms以内の通信）を確保できなかったお客さまの割合を評価。2026年9月24日～10月15日の横浜市と福岡市の一部混雑エリアの実績　*3 2026年10月1日～25日までのpovo1.0,2.0合算の実績を前月と比較

AI × ネットワーク

エリア品質最適化にAIをフル活用し、高品質ネットワークを構築

「創る」
AI駆動開発でエリア構築を加速



従来比3倍以上の速度で開発*1

「磨く」
自律的な通信品質の最適化



上り通信の混雑時速度60%向上*2

「守る」
スマートオペレーションの進化



1/10以下の時間で原因を特定

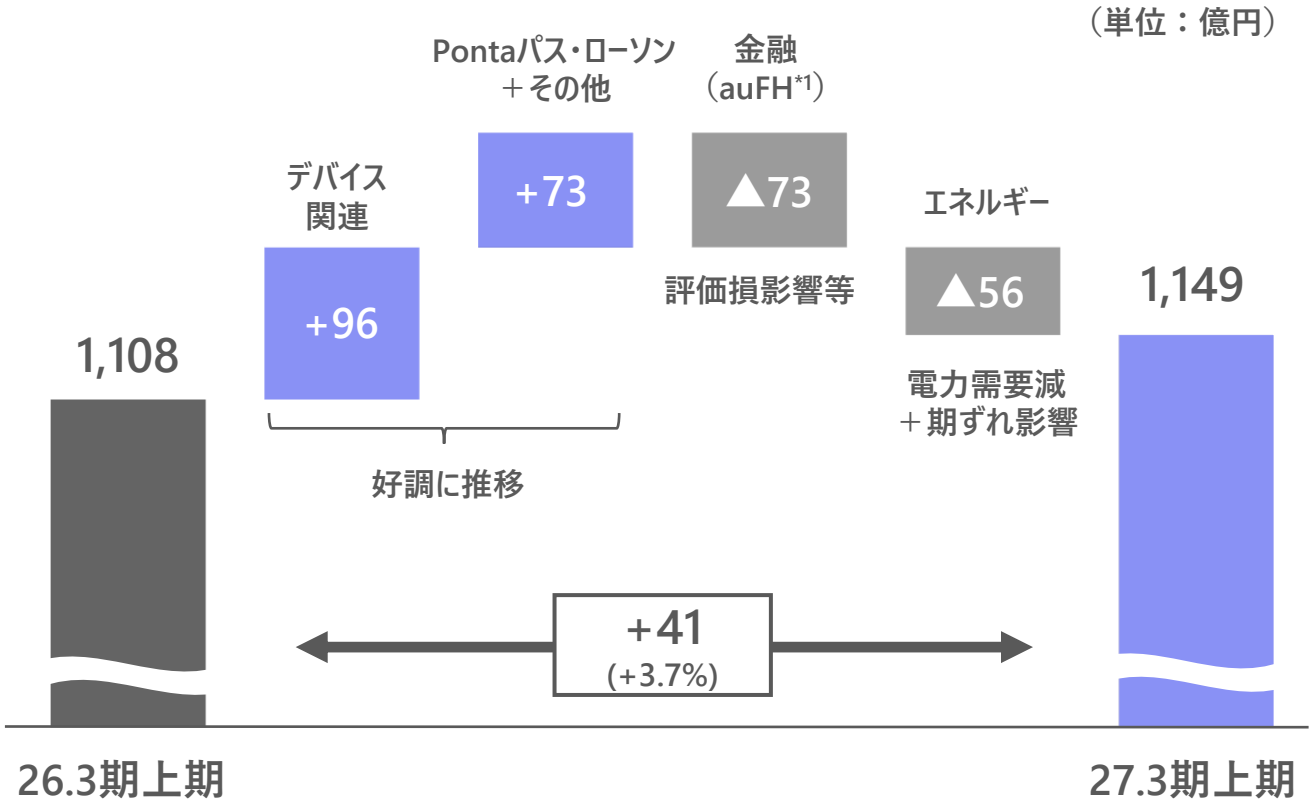
*1 基地局制御に関するアプリケーション開発実績より、当社調べ。　*2 出典：2026年10月14日 当社トピックス「「分散型AI」による混雑状況の時間変化に合わせた自律的な通信エリアの最適化に成功」より
*3 出典：2026年2月19日 当社ニュースリリース「障害原因を即時に特定する「復旧支援AIエージェント」の運用開始」より

グロース領域

事業進捗

デバイス関連等が増益けん引。金融・エネルギーは減益も、主要KPIは順調

営業利益　増減要因



主要KPI*2

Pontaパス・ローソン

- Pontaパス会員数：QOQ+19万
- ローソン事業利益　：YOY+7.7%

金融

- 個人預金残高　：YOY1.3倍
- au PAYゴールドカード会員数　：YOY1.3倍
  同 決済取扱高　：YOY1.3倍

エネルギー

- auでんき等契約数：QOQ+3.0万

*1 auフィナンシャルホールディングス（調整後利益ベース）　*2 ローソン事業利益は2026年3月-8月、au PAYゴールドカード決済取扱高は27.3期上期、その他は2026年9月末時点

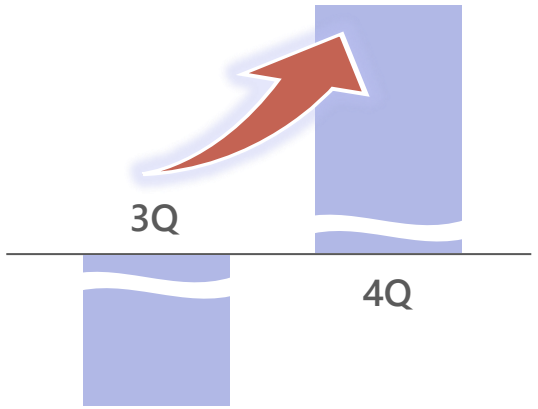
主要領域の取組み

環境変化を捉え、中期成長を確実なものにする施策を明確化

金融事業：増益転換に向けて

27.3期下期利益増減の考え方（YOY）

3Qまで預貸バランス正常化に伴う減益トレンド継続も、4Q増益反転へ

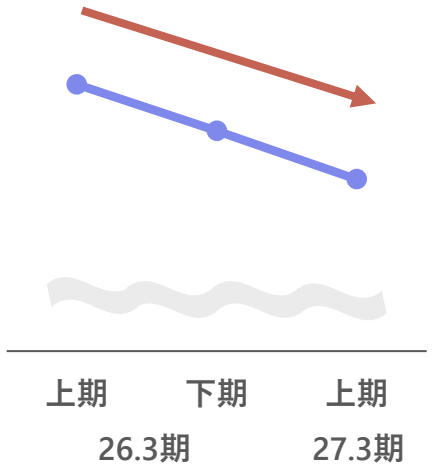


- 金利上昇に伴う住宅ローン金利改定
- ゴールドカード推進強化（オートチャージ設定・ゴールド移行）
- マネ活加入促進

デバイス関連：高価格化を商機へ

修理補償サービス解約率

環境変化を受け、継続利用増



New

故障紛失サポート × Pontaパス



- 事故時の安心に加え無事故時の還元も追加
- 次の機種変更がおトクに

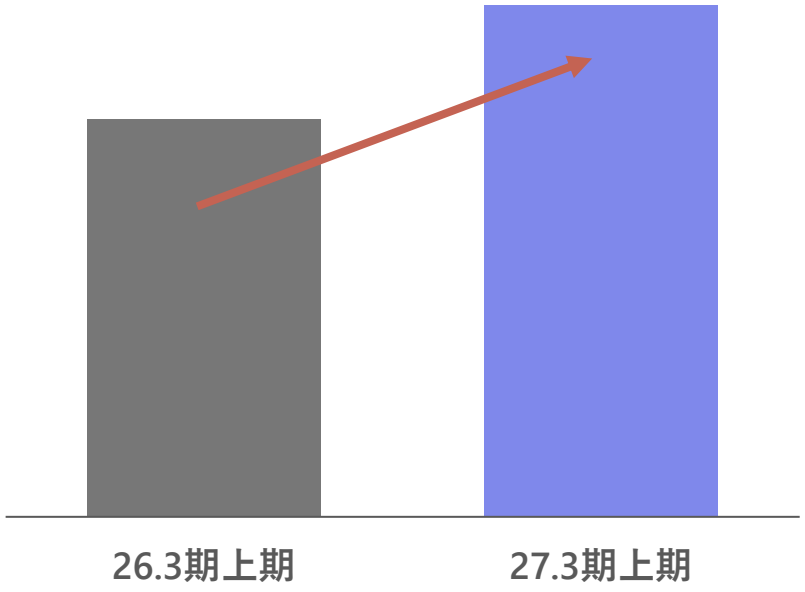
AIインテグレーション

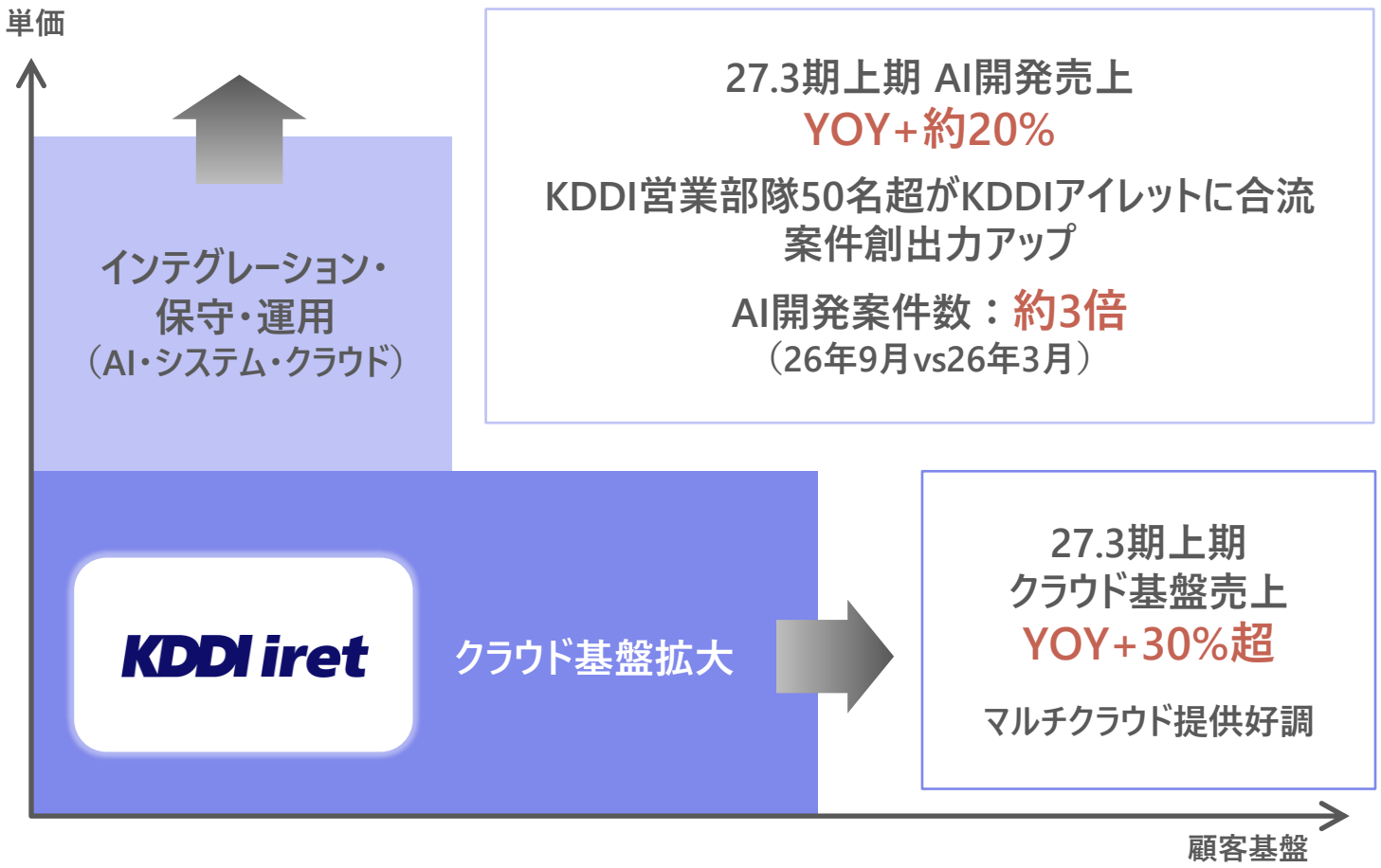
クラウド基盤が好調に拡大。AI活用支援とグループ連携強化でさらなる成長へ

AIインテグレーション売上高

高成長でビジネスグロース成長をけん引

YOY＋約29%





27.3期上期 AI開発売上
YOY+約20%

KDDI営業部隊50名超がKDDIアイレットに合流
案件創出力アップ

AI開発案件数：約3倍
（26年9月vs26年3月）

27.3期上期
クラウド基盤売上
YOY+30%超

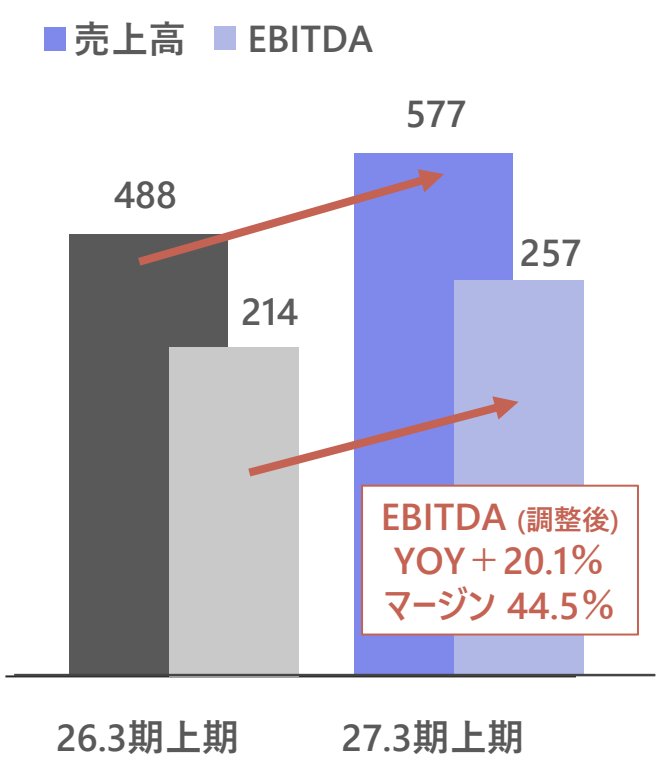
マルチクラウド提供好調

コネクティビティDC

順調に事業成長。拡大するAI推論需要に対し、優位性ある拠点をさらに拡張

AI推論需要を取り込んだ事業成長

(単位：億円)

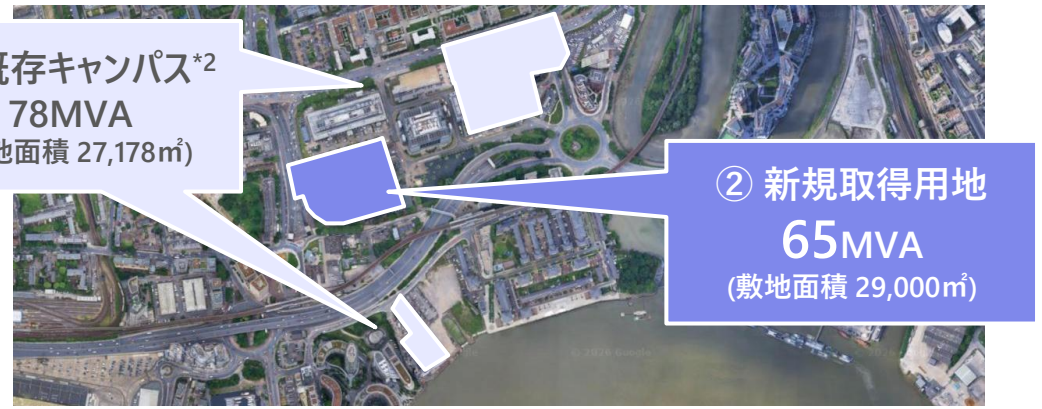


27.3期上期 受注状況



ロンドンDC拡張によるAI需要への対応

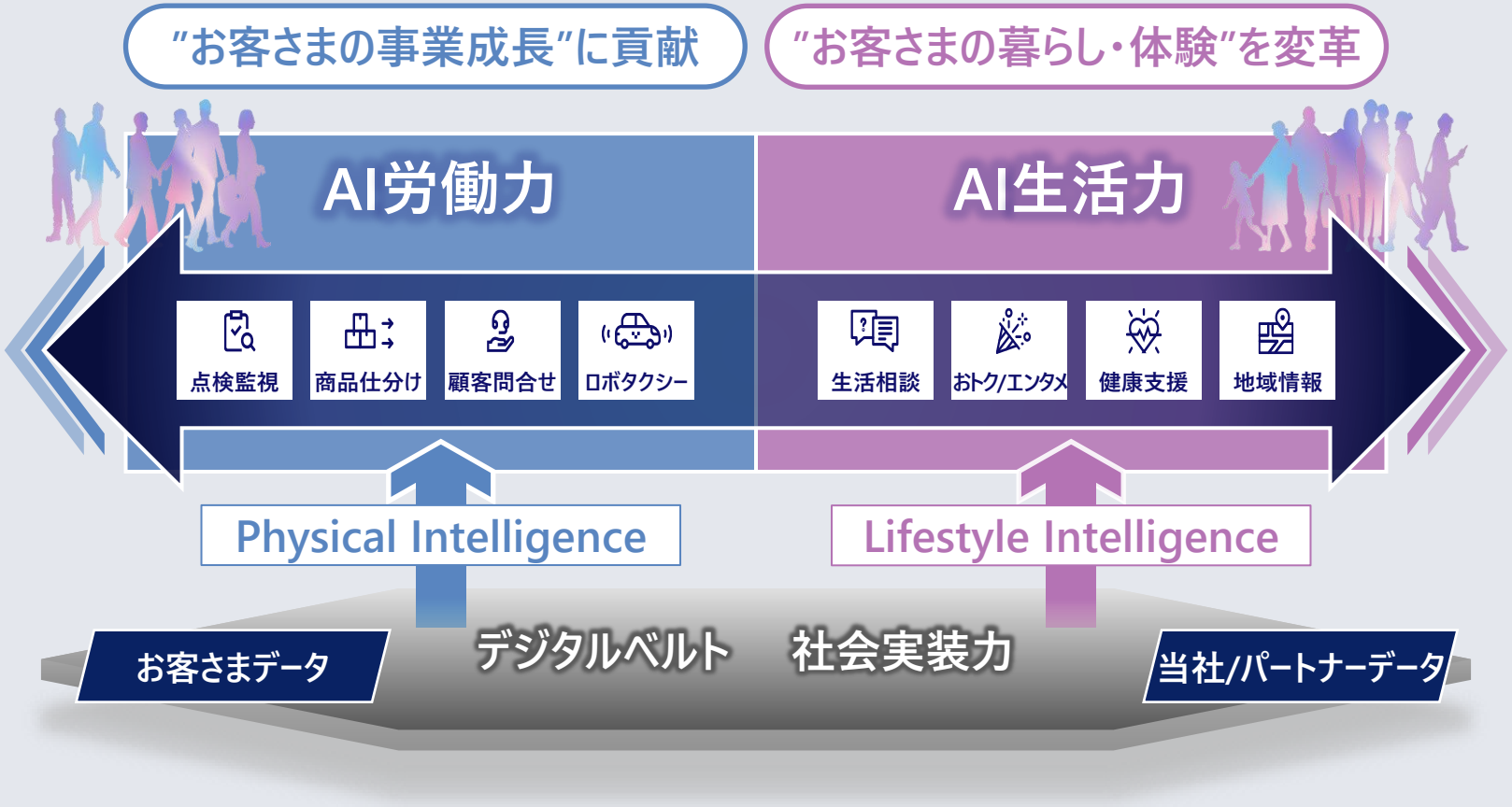
～28.3期	29.3期以降
① 6棟目を開業予定	② 受電容量(MVA)を倍増



世界No.1*3のコネクティビティを有するキャンパス隣接地を確保

注) 実績は海外コネクティビティDCベース　*1 新規受注案件に占めるAI推論用途の割合をMWベースで算出　*2 6棟目除く　*3 PeeringDBより（2026年10月時点）

“Power-to-Connect 2028”の進捗



AI時代のDC戦略

ファシリティの上に付加価値を重ねるモデルで差別化



* 出典：Structure Research 2025 (2025年8月)

堺：AI実装の発進基地

パートナーが集い、2つのエンジンで現場起点の改善サイクルを回す

モデル学習・研究開発

集めたデータでAIを鍛え、改善を高速に回す



豊富な計算資源を活用し
仮想環境でシミュレーション

AI分散処理を模擬できる
ネットワーク環境

次世代GPU「Rubin」を先頭集団として導入

学習成果を
現場へ

堺で動かし、堺で学ぶ

現場データを
AI学習へ

データ収集・社会実装

現場で動かし、データを集め、社会へ実装







ELYZA Robotics

	(FY30目標)
研究開発投資	300億円
フィジカルAI専門人財	300名超
ロボット導入目標	1,000台以上

新会社 ELYZA Robotics
研究開発から社会実装まで一貫して担う

AI労働力・AI生活力

ドローンの社会実装に向け、テクノロジー投資とパートナリングを継続

社会的ニーズに対応

点検

Skydio

24年5月
資本提携契約



暗所＆夜間での自律飛行を
可能にしたAI搭載ドローン



26年8月石川県で
大雨被害の緊急調査

中期ドローンポート1,000台を目指す
（官民連携）

New 配送

Wing

26年10月戦略的
パートナーシップ締結



世界トップクラスの商用運航実績と
自動配送システム

100万回超の実績活用

28.3期中に配送開始
ラストワンマイル高度化

カバレッジの拡充

コンビニ

LAWSON



New 郵便局

日本郵便
（協業検討中）



通信による遠隔操縦で最寄りのAIドローンで駆けつけ
Drone as a Service の実現へ

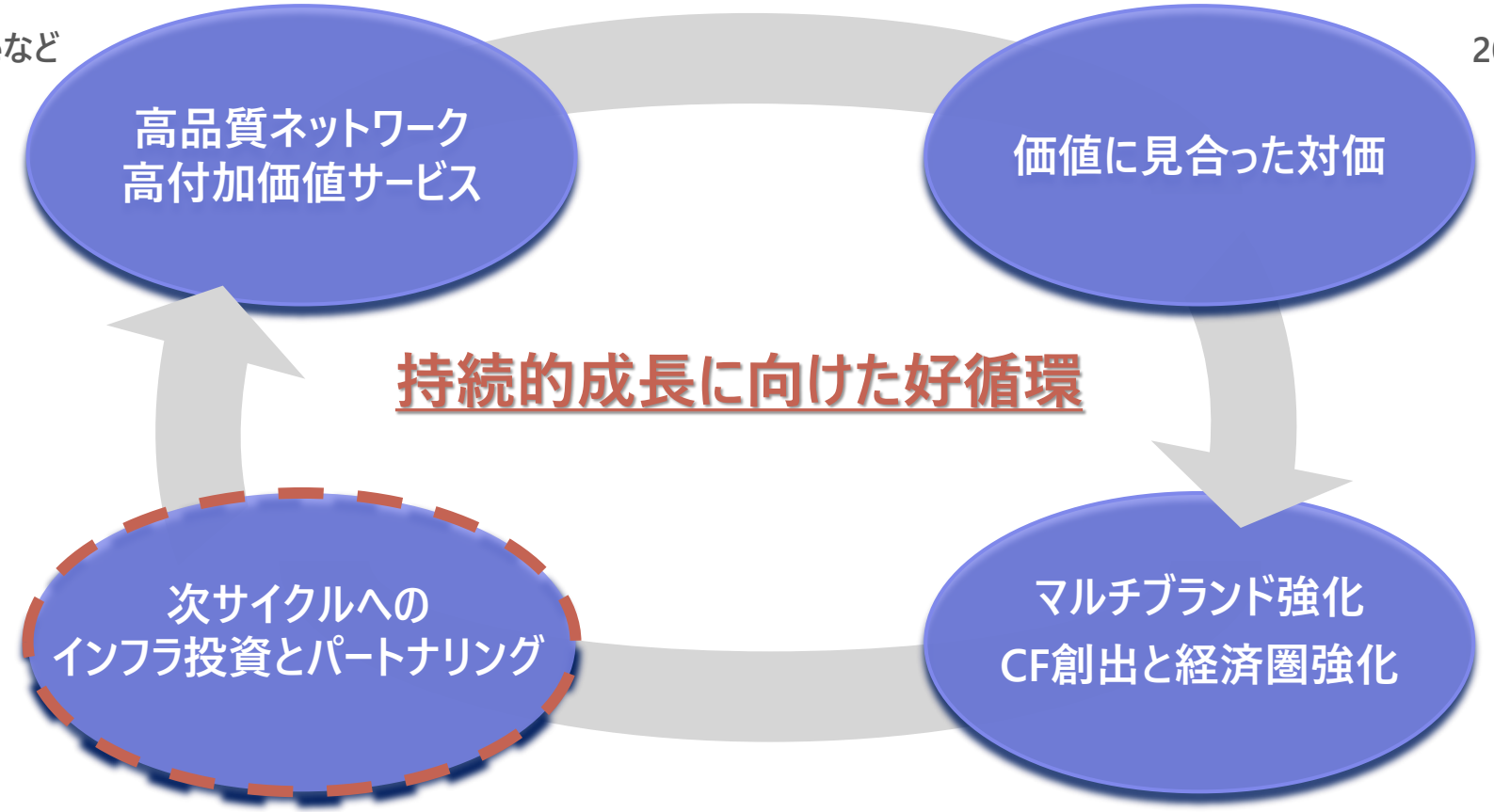
さらなる好循環の創出

「ファーストムーバー」としての価値づくりにより、通信業界の好循環創出をリード

au Starlink Direct
au 5G Fast Laneなど

コア・コンピタンス

テクノロジー
目利き力
＋
パートナリング
＋
有言実行の精神



au バリューリンクプラン
2025年8月サービス改定

ブランドミックス改善
上位プラン契約数増
解約率低減
純増維持

成長投資の体制強化

課題を踏まえ、検討体制を刷新。案件開拓・実行力を強化

Before：投資対象と案件プロセスで分散した推進体制

	ソーシング（案件開拓）	エグゼキューション（実行）
本体出資	事業部	M&A専門部署
スタートアップ出資	スタートアップ連携推進	
課題	実現性を優先。案件少なく、小規模	

After：一体的・積極的なソーシング活動により、案件を拡大

	ソーシング	エグゼキューション
	事業部 M&A推進部署　スタートアップ連携部署 各部署の強み・専門人財を集結	M&A専門部署
強化ポイント	ソーシング案件の量的・質的拡充	

グループガバナンス強化

「ドライ」と「ウェット」の両輪で不正が起きにくい組織づくりに注力

「ドライ」
ルール・仕組みづくり

＋

「ウェット」
相互の信頼関係づくり

【27.3期 上期】
ルール・仕組み構築、運用中

▼

【今後】
- モニタリング強化
- 事業ポートフォリオ見直し
- 派遣役員在り方見直しなど

12月に改善状況報告書
提出予定

KDDI 本体 ⇔ グループ会社　相互信頼の関係づくり促進

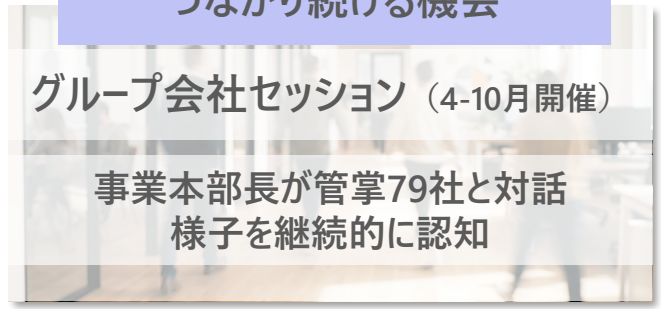
▼

社員の会社への帰属意識/愛着向上

▼

自身への抑止力・自律的な不正抑止

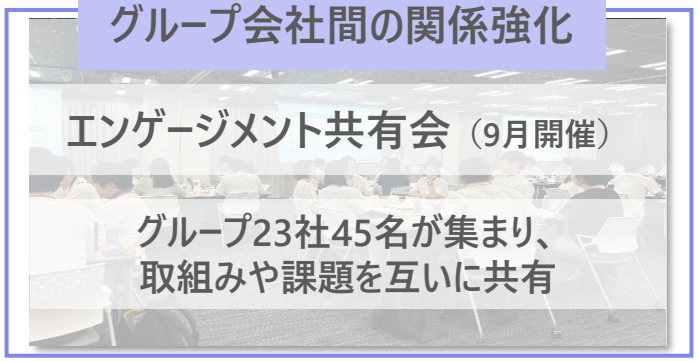
つながり続ける機会



グループ会社セッション（4-10月開催）

事業本部長が管掌79社と対話
様子を継続的に認知

グループ会社間の関係強化



エンゲージメント共有会（9月開催）

グループ23社45名が集まり、
取組みや課題を互いに共有

サイバーセキュリティ対策の取組み

インシデント発生の教訓を活かし、即座に対応できるプロセスを整備

- ☑ 脆弱性対処に伴うサービス停止を躊躇せず、経営判断として実行
- ☑ 侵入を前提とした早期検知と局所化により、被害を最小化

予防・防御	検知	復旧・無害化
• サイバー脅威の観測/分析 • フロンティアAI活用による脆弱性診断 • サーバー間の分離設計*1	• 検知機構*2 の強化により不審な挙動を迅速に察知 • AI-SOC *3による監視の高度化	• 隔離バックアップ*4による早期復旧 • フィッシング対策*5による二次被害防止

*1 マイクロセグメンテーション導入 *2 EDR(Endpoint Detection and Response)導入 *3 SOC(Security Operation Center) *4 本番環境から隔離し、改ざんできない形で保管 *5 メールフィルタリング精度向上等

中期における27.3期進捗

業績・KPI進展は順調。中期のさらなる成長実現に向けた準備を強化

順調な業績・KPI進展

① テレコムコア・ビジネスグロースを中心とした二桁成長

② 楽天ローミングに係る27.3期下期以降の収入顕在化

中期オーガニック成長5％＋α実現に向けて

<u>将来成長に向けて有効活用</u>

- テレコムコア収益構造の安定化
  - 長期利用促進に向けた施策推進
  - お客さま接点拡大に向けたチャネル強化
- グロース成長強化に向けた先行投資
- 外部環境変化への対応

なお、IFRS会計数値と調整後利益の差分(調整対象)はノンキャッシュ中心、将来キャッシュ創出力は順調に成長

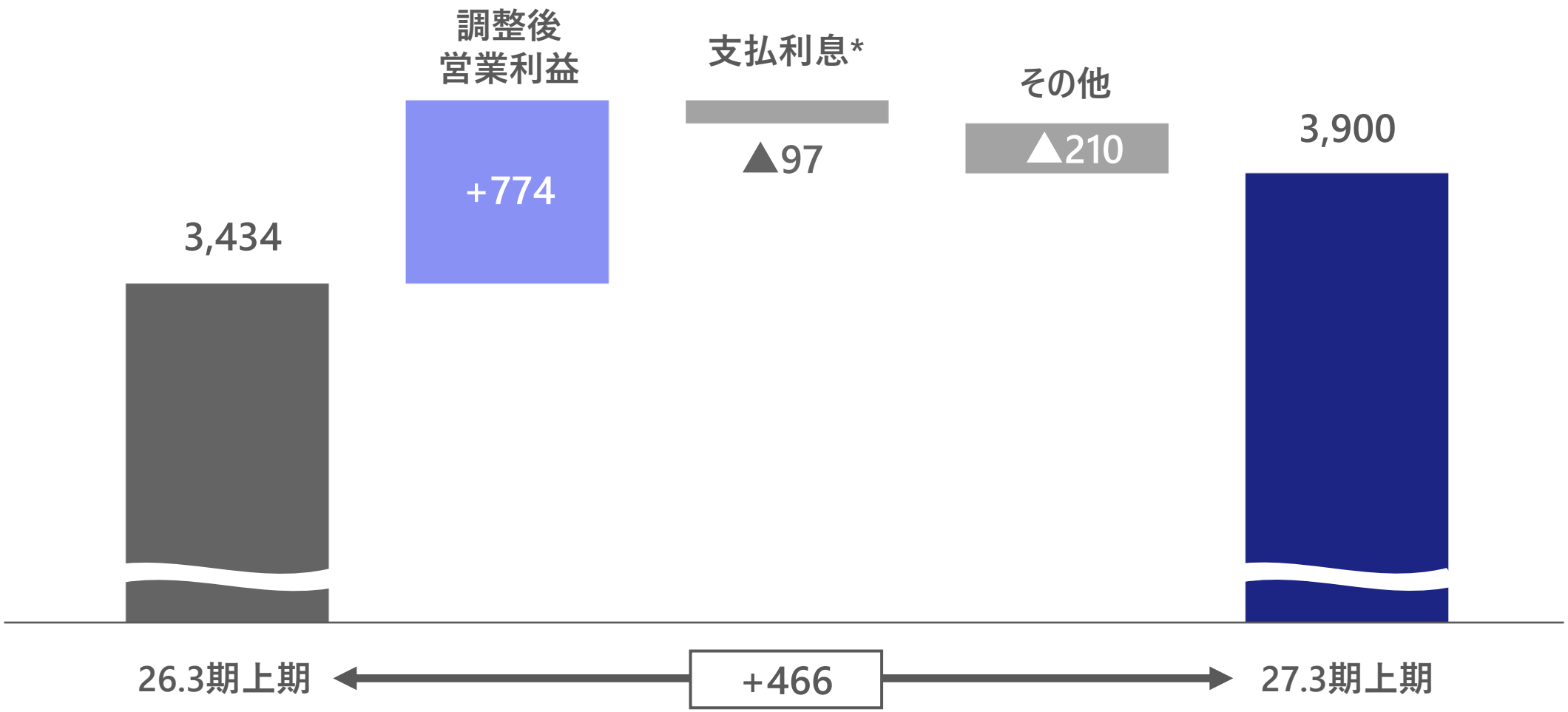
サマリー

27.3期上期 連結業績	● 各セグメント増収増益。テレコムコアを中心に順調に進展し、期初計画を上回る進捗
各セグメント業績	● モバイル持続的成長とコスト構造変革が結実、各KPIが順調に進展 ● パーソナルグロースはデバイス関連等が増益けん引。金融・エネルギーは減益も、主要KPIは順調 ● ビジネスグロースは5領域で増益。AIインテグとコネクティビティDCが堅調に推移
“Power-to-Connect 2028”の進捗	● AI実装現場で使われるDCを目指し、大阪堺をAI実装の発進基地に ● 成長投資の検討体制を刷新、案件開拓・実行力を強化 ● グループガバナンス強化とサイバーセキュリティ対策の取組みが着実に進展
中期における 27.3期進捗	● 業績・KPI進展は順調。中期のさらなる成長実現に向けた準備を強化 ● 27.3期 DPS(中間)は42円、YOY+5.0％。期末に状況を見極めていく

Appendix

調整後当期利益 増減要因

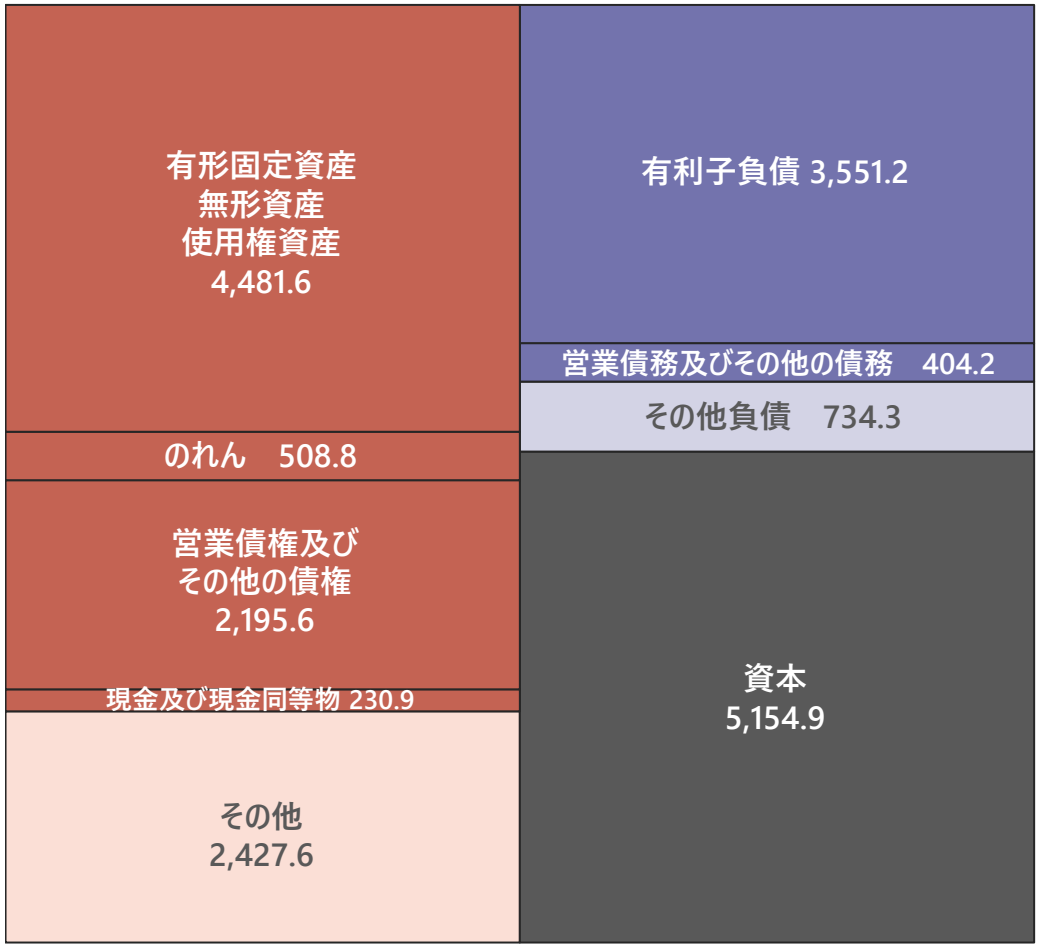
(単位 : 億円)



注) 親会社の所有者に帰属する調整後当期利益　* 税引前

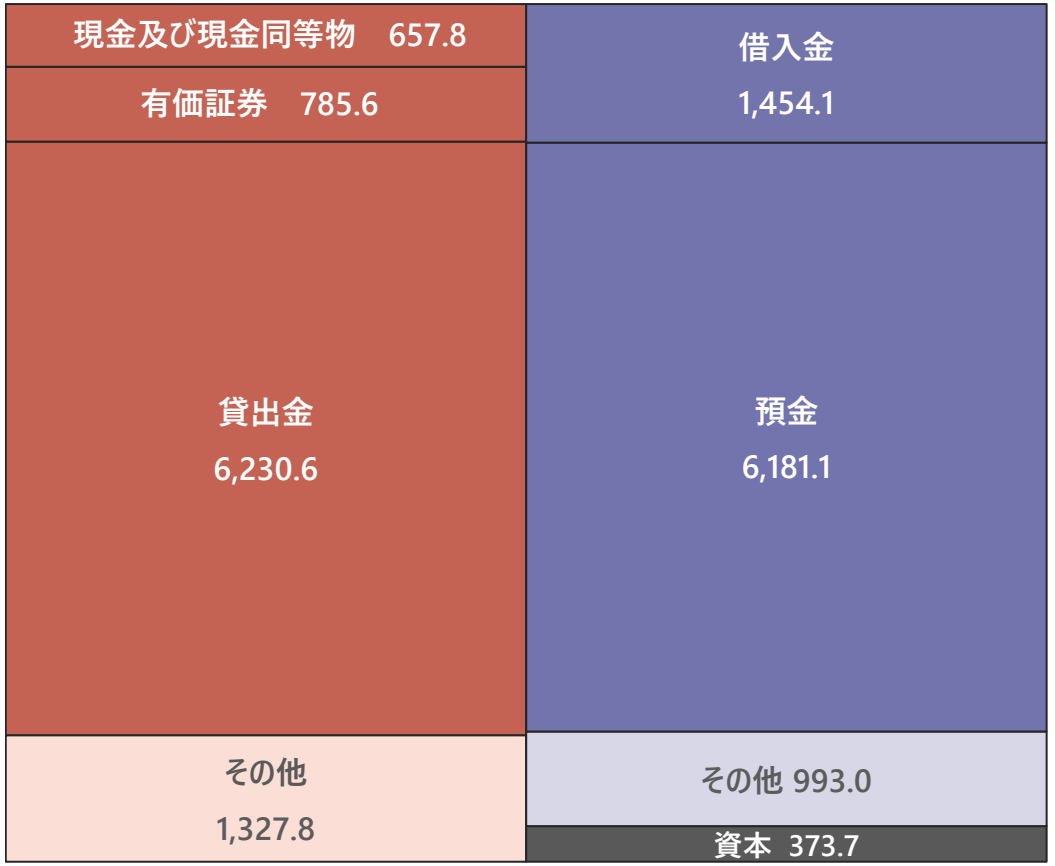
財政状態計算書 (2026年9月末)

(単位：十億円)



KDDI (auFH除く連結)*
総資産　9.84兆円

(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　9.00兆円

注) KDDI、auフィナンシャルホールディングス（auFH）ともにIFRSに準拠した決算数値　* 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

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期上期	27.3期上期	YOY	26.3期上期	27.3期上期	YOY
IFRSベース実績	5,550	5,593	+43	3,599	3,633	+34
イーオン減損	−	+557	+557	−	+471	+471
menu減損	−	+127	+127	−	+99	+99
カカクコム再測定益	−	+0	+0	−	▲349	▲349
その他	+7	+55	+48	▲164	+48	+212
調整額合計	+7	+738	+731	▲164	+268	+432
調整後利益	5,557	6,331	+774	3,434	3,900	+466

調整内容はノンキャッシュ中心、将来のキャッシュ創出力に特段の影響なし
下期にカカクコム売却が実現すれば、当期利益調整額は概ねフラットとなる見込み

事業ポートフォリオ見直し

上期合計13件、約1,500億円*のキャッシュ創出

● 主なダイベストメント案件

社名	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 ※2026年5月に売却意思決定済
menu	2026年9月30日サービス終了 （清算手続き中）	フードデリバリー事業

上記の他、8件（政策保有株式の売却含む）

* 売却未了の案件を含む。最新の提案額からの想定。2026年11月6日時点

グループガバナンス強化の取組み

		取組概要	進捗	今後
ルール・仕組みづくり【ドライ】	ルール	• 購買、与信管理規程等のグループ統一基準導入 • KDDI行動指針改訂	• 全対象会社へ導入完了（7月） • 改訂完了（7月）	• モニタリング強化 • 事業ポートフォリオ見直し • 派遣役員在り方見直し など
	仕組み	• 財務3表確認会の継続実施 • グループファイナンス確認会（新設） • グループガバナンス強化対策会議における全社再発防止策の検討・浸透 • 与信審査AIシステム、財務データ異常値探知ツール	• 計4回実施（7-10月） • 確認会設置後、計7回実施（9-10月） • 計5回実施。風化防止策決定（9月） • 運用開始（8月）	
＋				
相互の信頼関係づくり【ウェット】	対話	• 主要戦略子会社経営トップ訪問 • グループ会社トップ"対話セッション" • 事業本部長の管掌グループ会社セッション • エンゲージメント共有会	• 計13社訪問（4-7月） • 計52社実施（6-7月） • 計79社実施（4-10月） • 23社45名で実施（9月）	グループ内へさらなる浸透 • 各社推進担当セッション • ガバナンス強化月間 など
	研修	• 不正リスク対応の教育コンテンツ	• 全社員受講率100％達成（9月）	

事案伝承・風化防止策の実行、自律的な不正抑止力の醸成（中長期）

Spark Your Journey

KDDI

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。