

Spark Your Journey



KDDI IR Day 2026 プレゼンテーション

2026年9月15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



KDDI IR Day 2026

Part 1

中期経営戦略の進捗

「デジタルベルト」がもたらす価値

松田 浩路
代表取締役社長 CEO



Part 2

ビジネスグロース戦略

AIインテグレーション

コネクティビティDC

細井 浩昭
取締役執行役員常務
ビジネスコア事業本部長



木村 隆
執行役員
ビジネスグロース事業本部長



Part 1

中期経営戦略の進捗

進捗ポイント

27.3期1Qは各セグメントで計画を上回る進捗。中期に向け様々な選択肢を検討

－ 中期経営戦略 (27.3期-29.3期) －

【ベース/オーガニック】

連結営業利益(調整後)
CAGR 5.0%成長

- ・ テレコムコア：CAGR 3%成長
- ・ パーソナルグロース：CAGR 10%成長
- ・ ビジネスグロース：CAGR 20%成長

【+ α】

**1兆円の成長投資・
機動的な自己株式取得**

- ・ CAPEXコントロール
- ・ レバレッジ活用
- ・ 規律ある成長投資とポートフォリオ見直し
- ・ ROE/ROICスプレッド維持向上
- ・ 配当性向40%超
- ・ 安定増配ベース、機動的な自己株式取得

主な進展

- モバイル通信収入の安定構造化
- 楽天ローミング収入アップサイド
(27.3期下期以降)
- ダイベストメントによる投資原資の捻出と
筋肉質な事業構造化の進展
- 成長投資の検討体制強化とパイプライン拡充

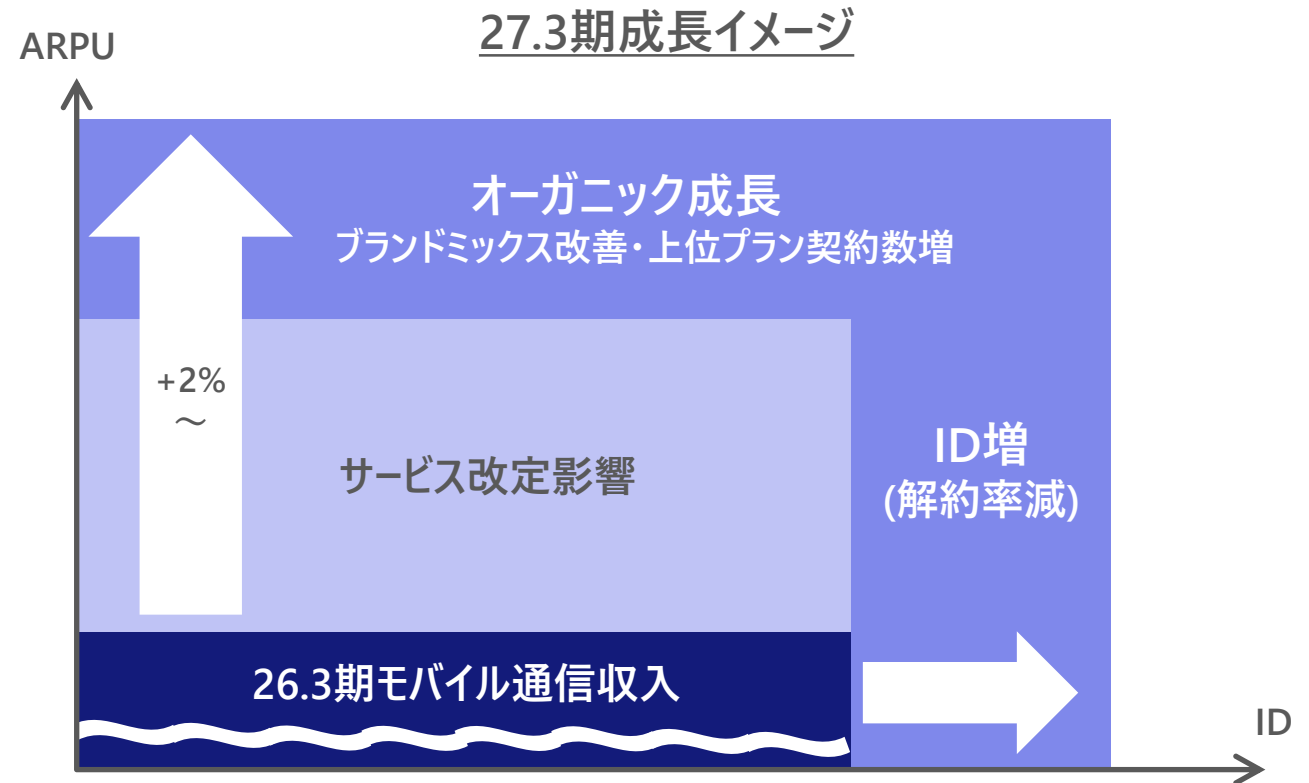
テレコムコア中期成長に向けて

オーガニック成長やID増も順調に進展、モバイル通信収入は安定成長フェーズ

－ 27.3期1Q実績 －

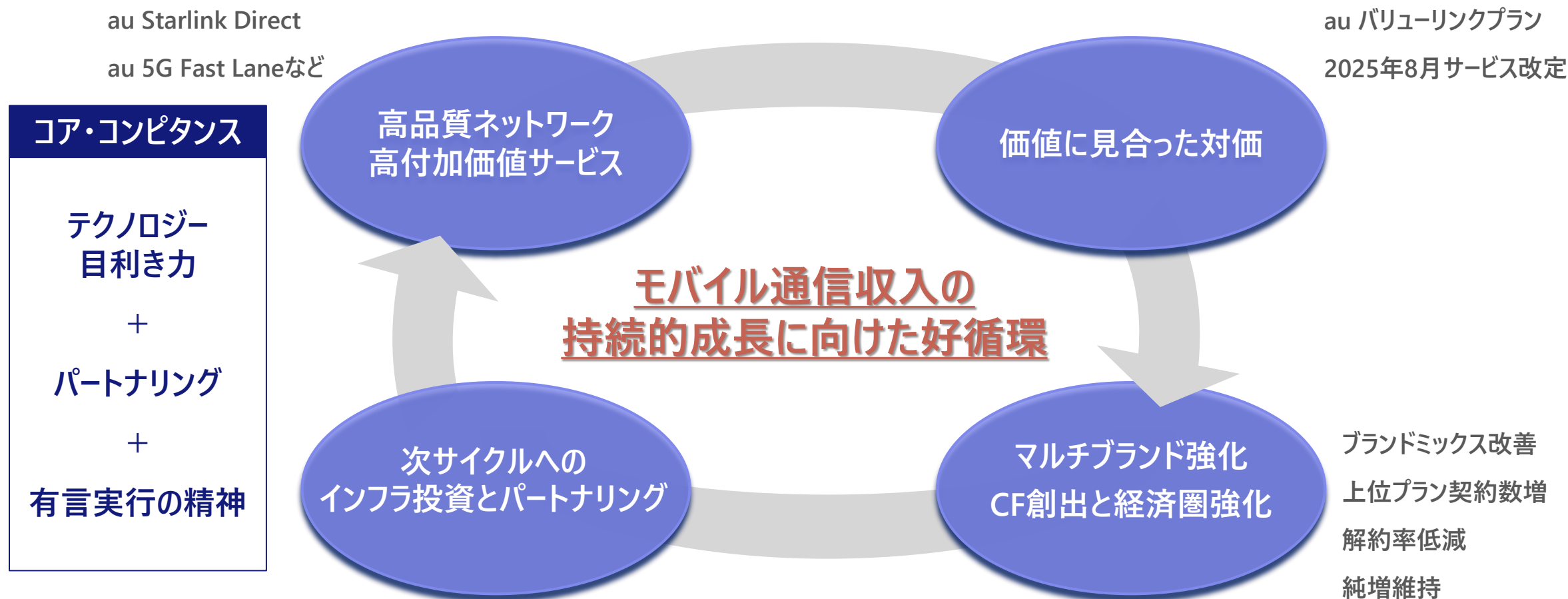
- モバイル通信収入
4,915億円 (YOY+4.6%)
- モバイルARPU
4,400円 (YOY+3.8%)
- スマートフォン稼働数
3,330万 (YOY+39万)
- スマートフォン解約率
1.17% (YOY▲0.06pt)

モバイル通信収入の安定構造



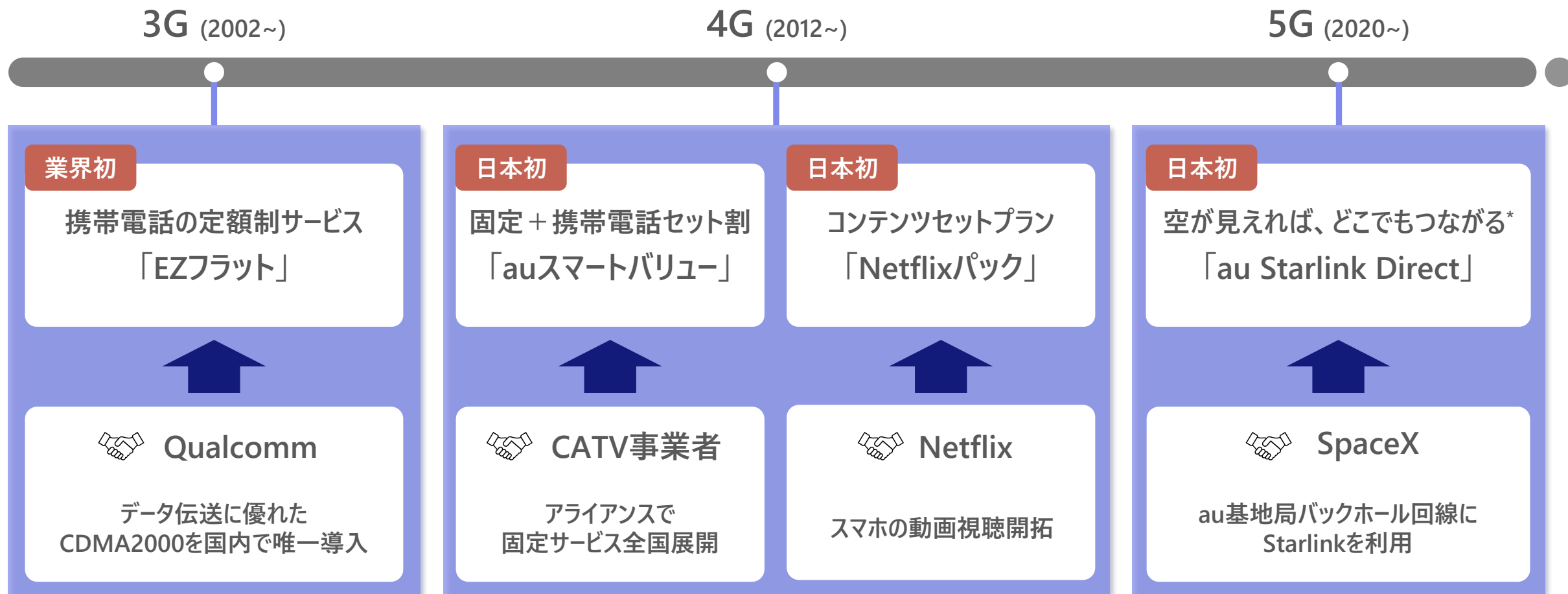
KDDIならではの勝ちパターン

業界の「ファーストムーバー」としての価値づくりにより、成長の好循環が稼働



コア・コンピタンス

時代を先読み、目利き力とパートナーリングによる価値づくりのファーストムーバー



注) 業界初 (国内携帯電話業界初)、日本初はKDDI調べ * サービスエリア：日本国内 (領海・接続水域、フェリー航路を含む) のau 5G/4G LTEのエリア外。対象機種にて、一部アプリのデータ通信が可能。音声通話は未対応 (2026年9月時点)。衛星捕捉時、留守番・着信転送等利用不可。利用環境により接続が制限される場合あり

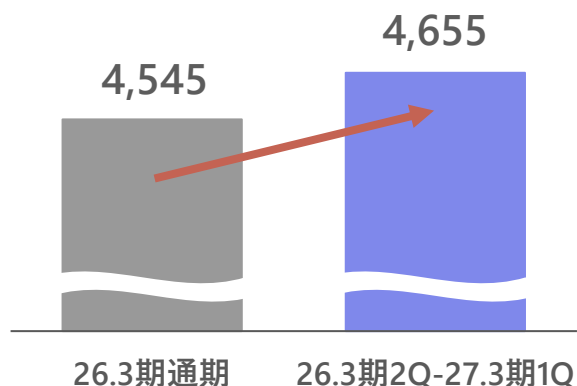
成長投資

キャピタルアロケーションに則り、CF最大化と成長投資パイプラインを着実に構築

成長を支えるキャッシュ創出力強化

基礎FCF^{*1}

YOY+109億円 (+2.4%)



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)

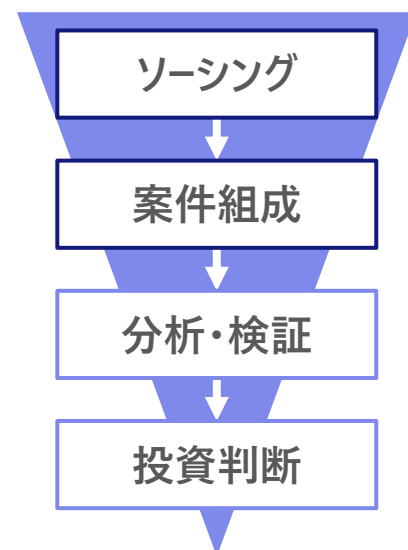
営業CFマージン
(26.3期通期 対 26.3期2Q-27.3期1Q)
21.6% (±0.0pt)



ダイベストメント (27.3期1Q決算時点)
合計11件 約1,500億円のキャッシュ創出^{*2}

成長投資に向けた新体制構築

← パイプライン拡充 →



投資機会の発掘力強化

各事業やCVC部門から専門人財を集結
全社横断で国内外の幅広い案件候補を探索

資本配分のマネジメント強化

CEO以下の執行サイドと取締役会
2レイヤーによる投資判断と監督体制を再構築

将来の+α成長に資する投資を実行

Part 1

「デジタルベルト」がもたらす価値

AI前提社会

「AIを使う時代」ではなく、「AIが当たり前になる時代」へ

AIで効率化が進み
事業への付加価値創造
が促進される社会



長期的にはコモディティ化

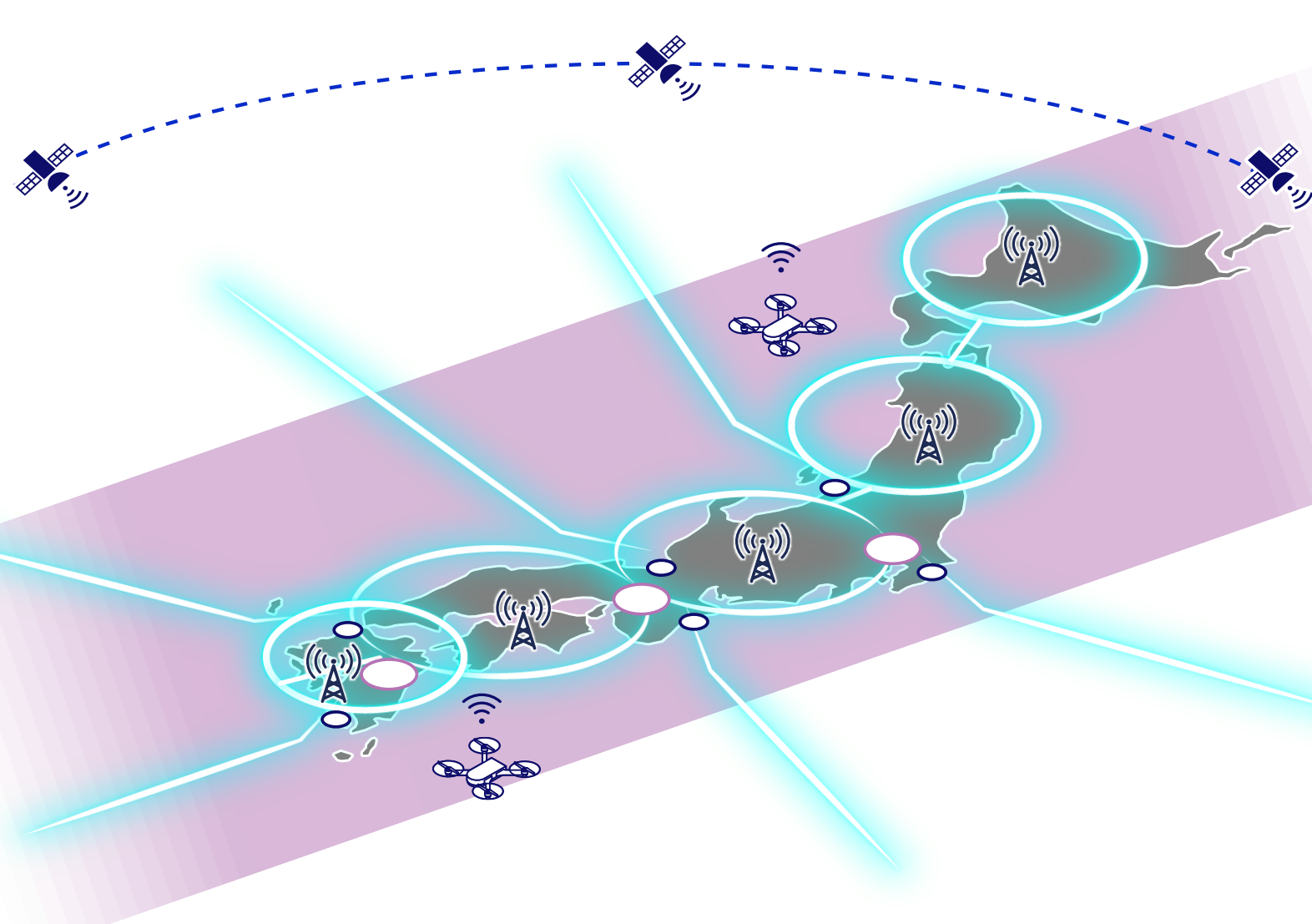


AI浸透を前提に
“AIで壊されにくい価値”
が競争優位となる社会



「デジタルベルト」構想

陸・海・空の通信基盤を一体化し、強靱な社会インフラを構築



陸 全国通信網 + AI基盤



海 海底ケーブル・陸揚げ局



空 衛星通信・ドローン



選ばれるアセットへの磨き上げ

AI産業とともに発展する、日本の社会基盤へ



通信基盤 + AI基盤

陸

全国通信網
(モバイル・固定網)

海

海底ケーブル

空

衛星地上局

全国通信網 + AI基盤

AI基盤が全国通信網と融合し、新たな価値を提供

基地局の活用



6G時代には
約**10万**カ所を
センシング拠点へ

既存資産活用による早期稼働



大阪堺センター



宮崎田野センター



小山センター

東名阪での拡大

需要の高い都市部に展開



東京
(多摩+23区内)



東海
(新拠点)



関西
(新拠点)

堺の成功ノウハウを横展開し、迅速に立ち上げ

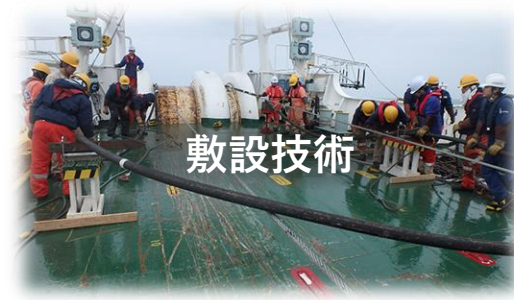
海底ケーブル・陸揚げ局

強靱な国際通信網の構築により、日本の競争力強化に貢献

日本の国際通信の99%が海底ケーブルを経由



敷設～保守までのトータルノウハウ

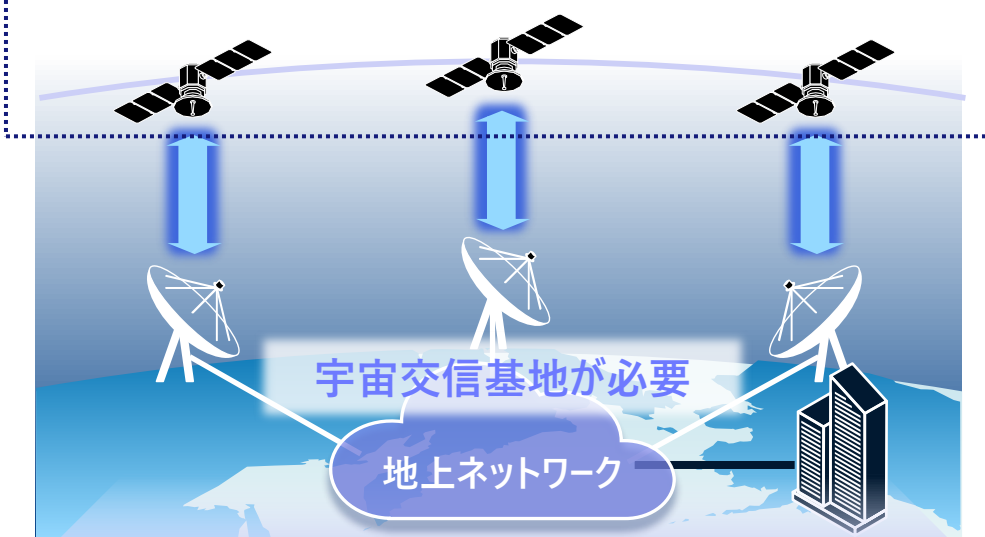


衛星通信・ドローン

立ち上がっていく空のビジネスを、差別化されたアセットで安心・安全に支える

衛星ビジネスを支える地上局の拡充

衛星打ち上げ数 約20倍 (2016年→2025年)*1



日本最大級*2の地上局 (山口) をはじめ
KDDIが保有する地上局の活用

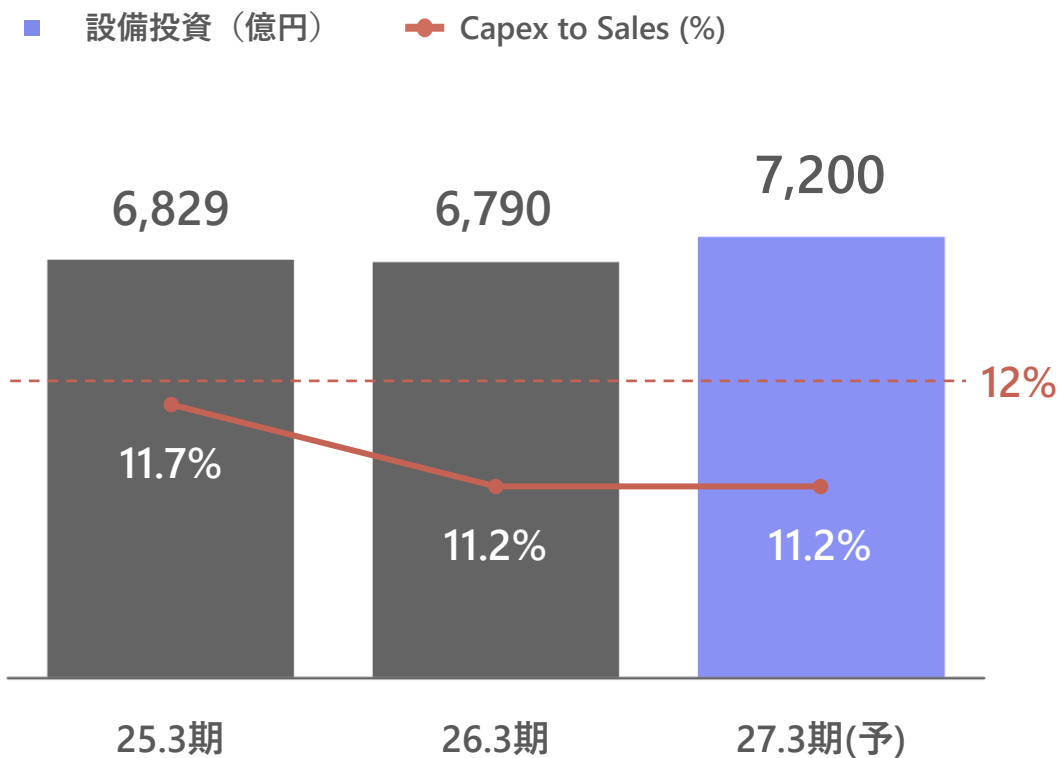
ドローンポートによる新たな社会インフラ基盤



効率的な設備投資

CAPEX to Salesを意識し、基礎FCF創出を最大化

設備投資水準のコントロール



CAPEX to Sales 12%以下を意識
デジタルベルトに向けた投資を積極実施

2.2兆円/3年規模のCAPEXコントロール

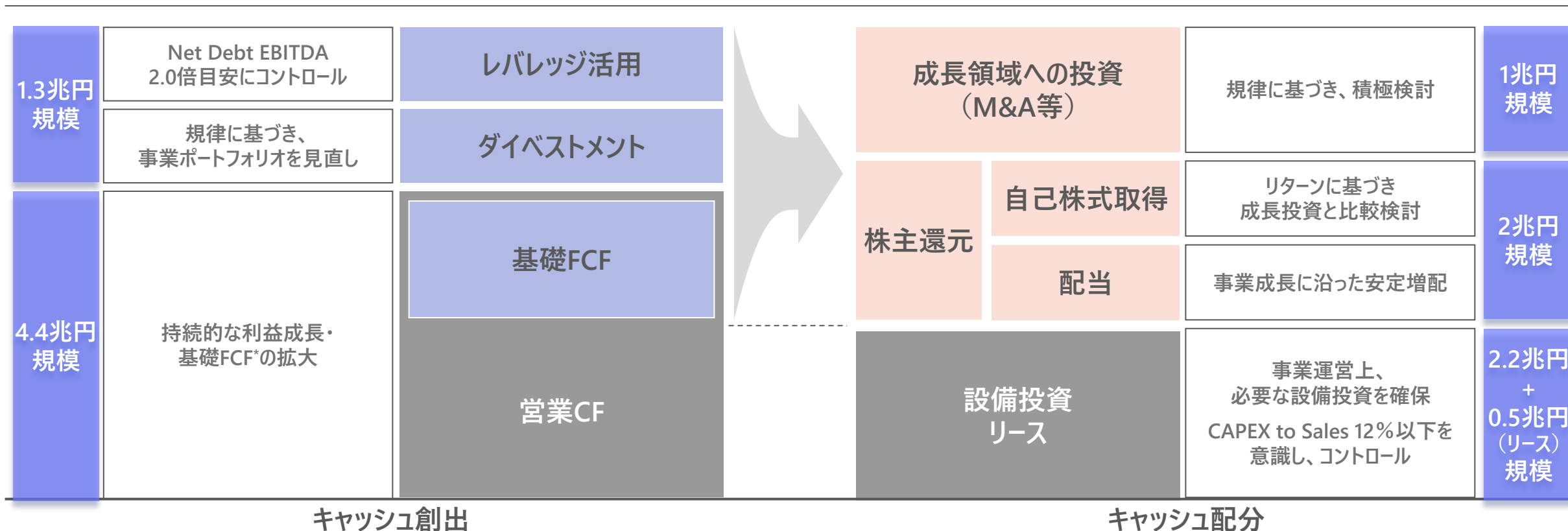
うち、1.2兆円/3年規模のデジタルベルト投資

うち、国内外3,000億円/3年規模のDC投資

キャピタルアロケーション

規律に則った遂行に注力、中期成長における $+\alpha$ を創る

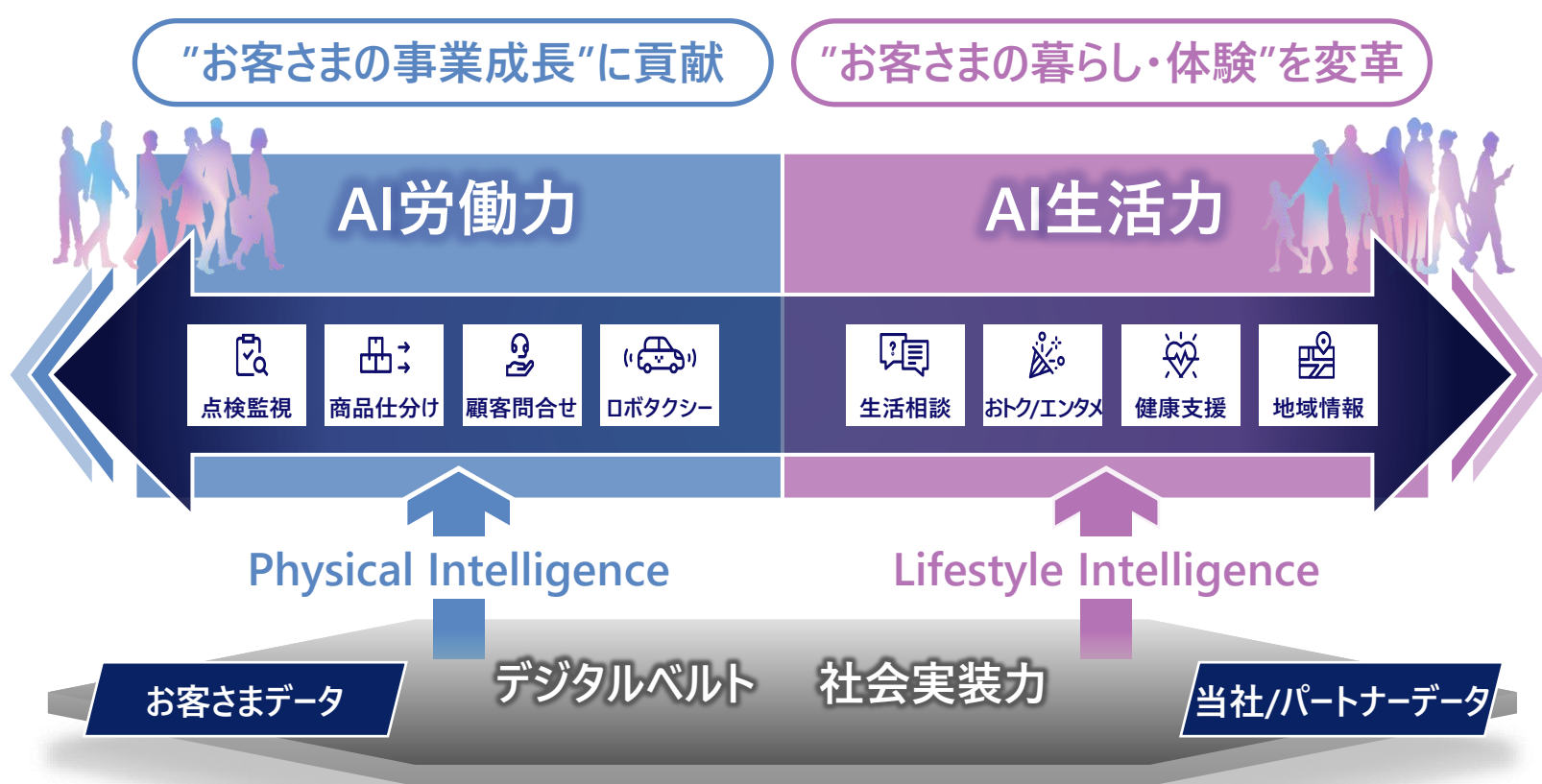
キャピタルアロケーションポリシー（金融事業除き） 27.3期～29.3期



* 基礎FCF = 「営業CF」-「設備投資」-「リース」+「税引後純利息支払額」。キャッシュ配分先の元利返済は上記では記載を省略

AI社会実装に向けて

デジタルベルト上で、AI労働力/AI生活力を支える新事業を創造



このあと
ビジネスグロスご説明

細井 浩昭
取締役執行役員常務
ビジネスコア事業本部長



木村 隆
執行役員
ビジネスグロス事業本部長



Part 2

ビジネスグロース戦略

法人事業の成長軌跡

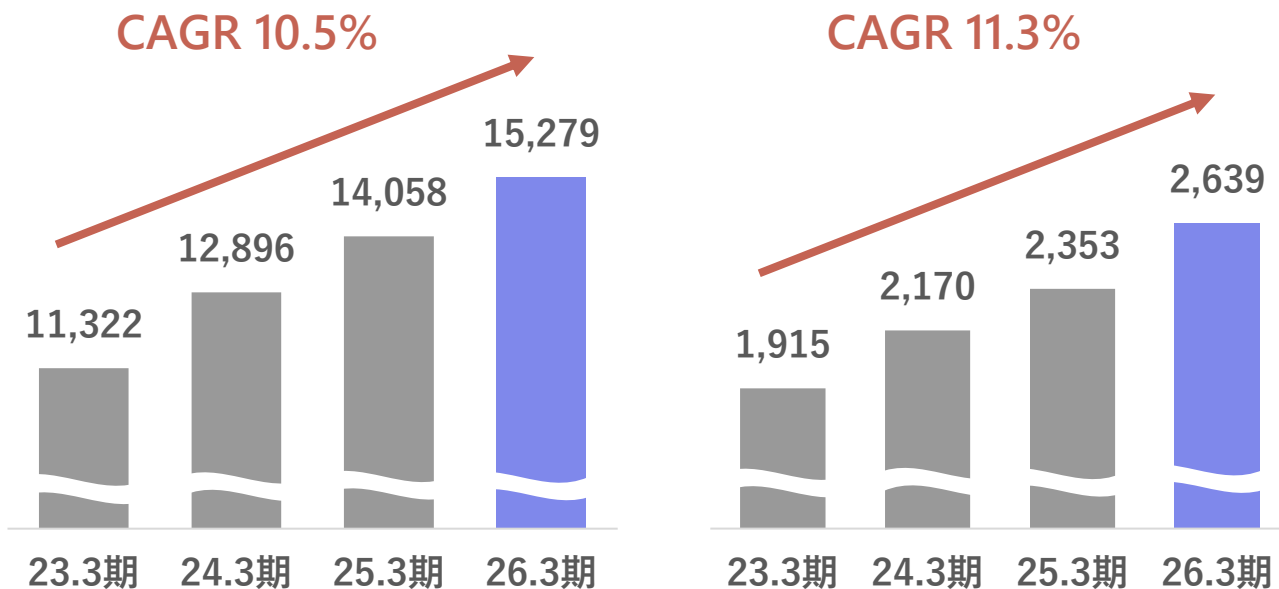
前中期は売上・営業利益ともにCAGR二桁成長

前中計期間（23.3期 - 26.3期）

（単位：億円）

売上高

営業利益



－ 積み上げてきた強み －

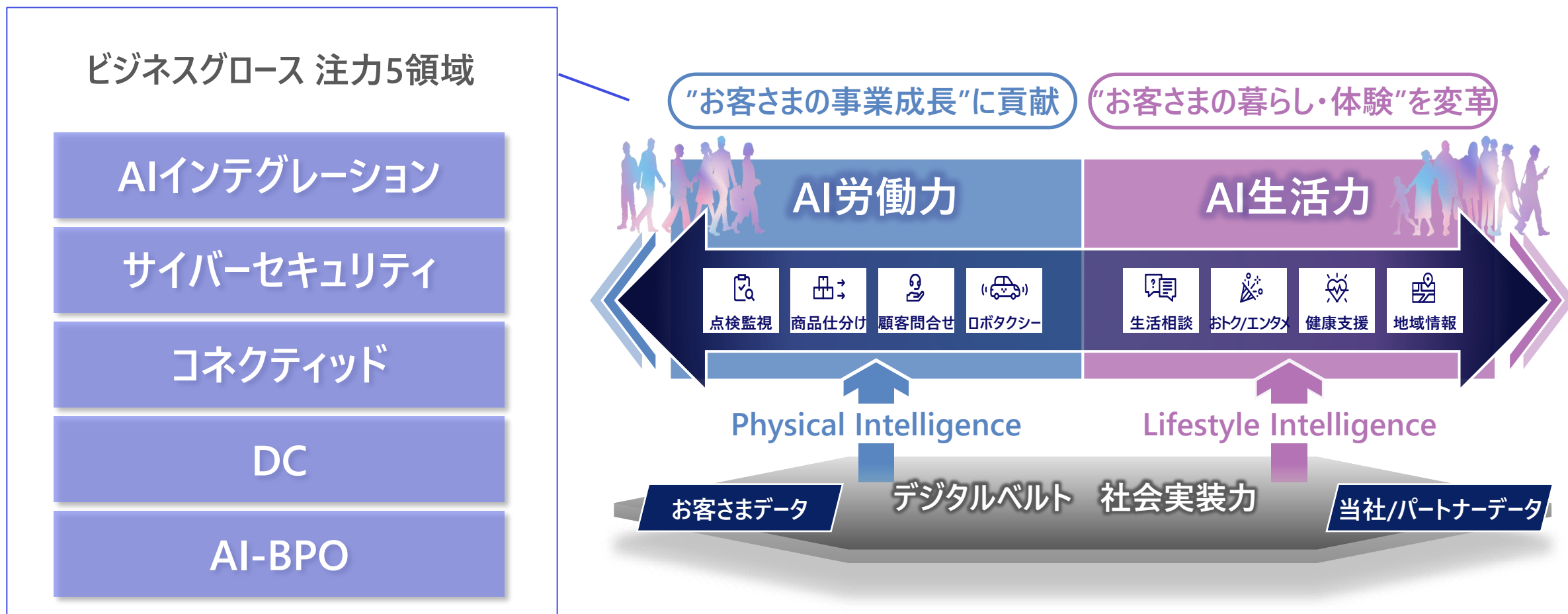
お客さま第一/徹底的にやり抜く力
＋
約40万社のお客さま基盤

グループ会社専門性
(サイバーセキュリティ・DC・BPOなど)

24/365 保守運用体制

「ビジネスグロース」でさらなる成長コミット

お客さま起点の「AI労働力/AI生活力」社会実装に向け、注力5領域を定義



法人事業の持続的成長

通信を磨き・広げ、グロース5領域で価値を創出。AI前提社会の課題解決へ



成長を実現する変革推進

さらなる成長に向け、顕在化した課題に対する実効的な変革を推進

－課題－

グループ・組織連携
の実効性

新領域に対する
リソース・人財不足

社内知見の
外販モデル化



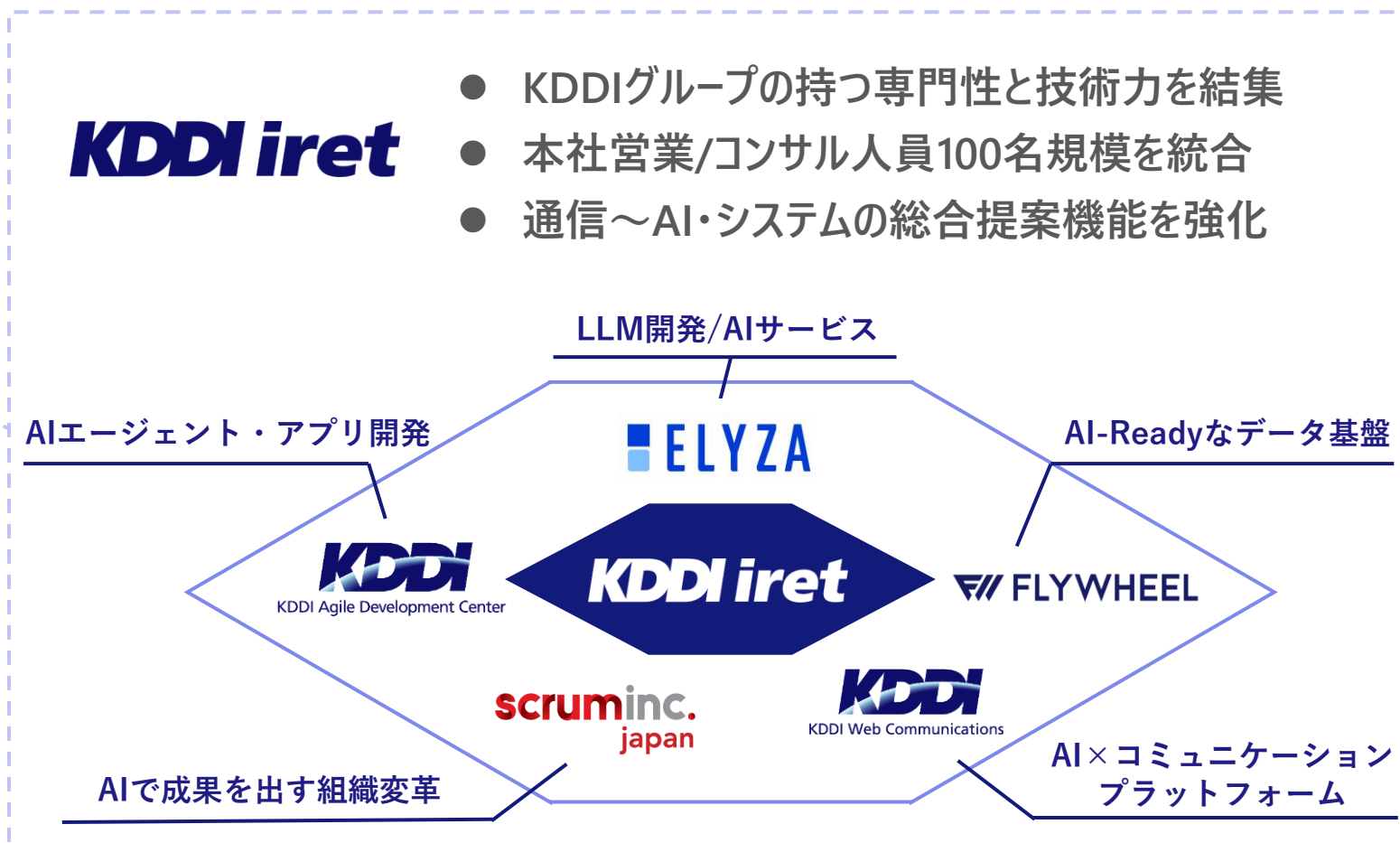
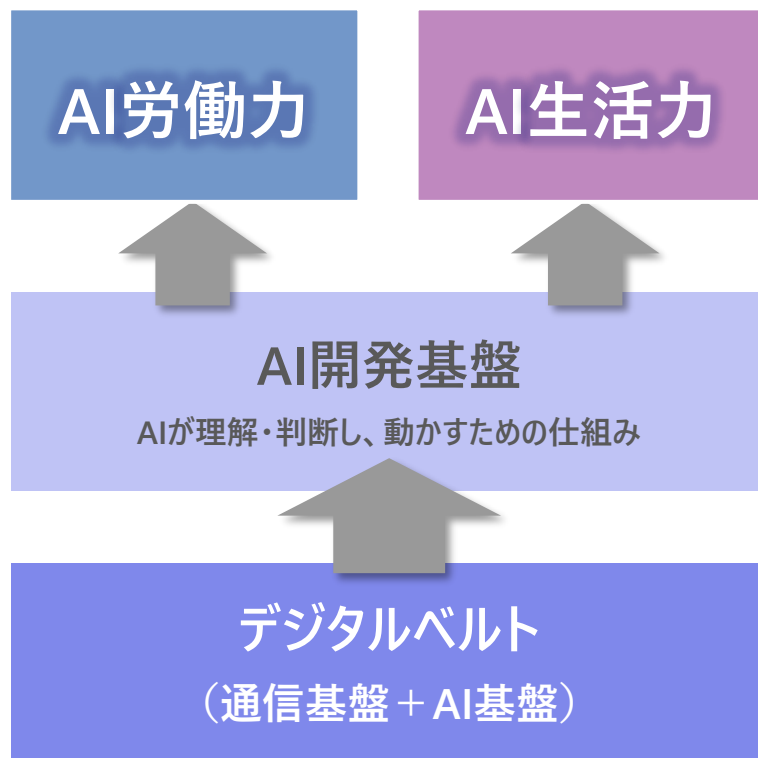
AI社会実装に向けた事業会社立上げ

グループケイパビリティ結集・活用

人財育成強化

AI事業会社の始動

社内外のエンジニア力を結集、AI社会実装の加速に向け事業会社を設立



AI関連実績の積上げ

新たな成長機会を確信する、グループの強みを活かした先進事例が増加

グループケイパビリティの複合案件 (防衛省)

陸上自衛隊の警備をAI映像解析で高度化・省人化*



AI社会実装を支える環境構築 (経産省GENIAC)



大規模学習環境の提供
実環境でのデータ収集・ロボット制御の実証



大規模データの収集、活用技術の開発
現場に適用されたロボット基盤モデルの構築

「AI労働力」の現場実装につなげる

ケイパビリティ強化

グループケイパビリティを結集・活用。人財育成強化と合わせ、新たな価値創出

AI前提社会に向けた機能拡充とさらなる強化

コンサル

AI + 開発・運用

コンサル



KDDI Digital Design

(野村総合研究所との合併)

ARISE
analytics



(アクセンチュアとの合併)

AI



開発・運用



さらなる強化を目指す

専門人財育成・強化に向けた仕組構築

人財ローテーション × 人財育成アカデミー

グロース

5領域の専門性×人間力を向上



人財ローテーション
アドスキル

コア

新規/キャリア採用

セグメント中期目標

AI前提社会における成長を加速。売上・営業利益ともに二桁成長を目指す

ビジネスグロス事業拡大

(単位：億円)

売上高

営業利益

CAGR
二桁成長

6,271

CAGR 20%
+650億円規模

780

26.3期

29.3期 (予)

26.3期

29.3期 (予)

— AIによる成長市場を取込む5領域* —

AIインテグレーション

市場CAGR

国内パブリック
クラウド市場
(2025-2030) 約18%
生成AI市場
(2024-2029) 約38%

サイバーセキュリティ

市場CAGR 約10%
(2026-2028)

NW・ソフトウェアへの
セキュリティサービス

海外コネクティビティDC

市場CAGR 約19%
(2025-2030)

コネクティビティDC

コネクティッド

市場CAGR 約10%
(2026-2028)

IoT通信・周辺サービス

AI-BPO

市場CAGR 約20%
(2026-2028)

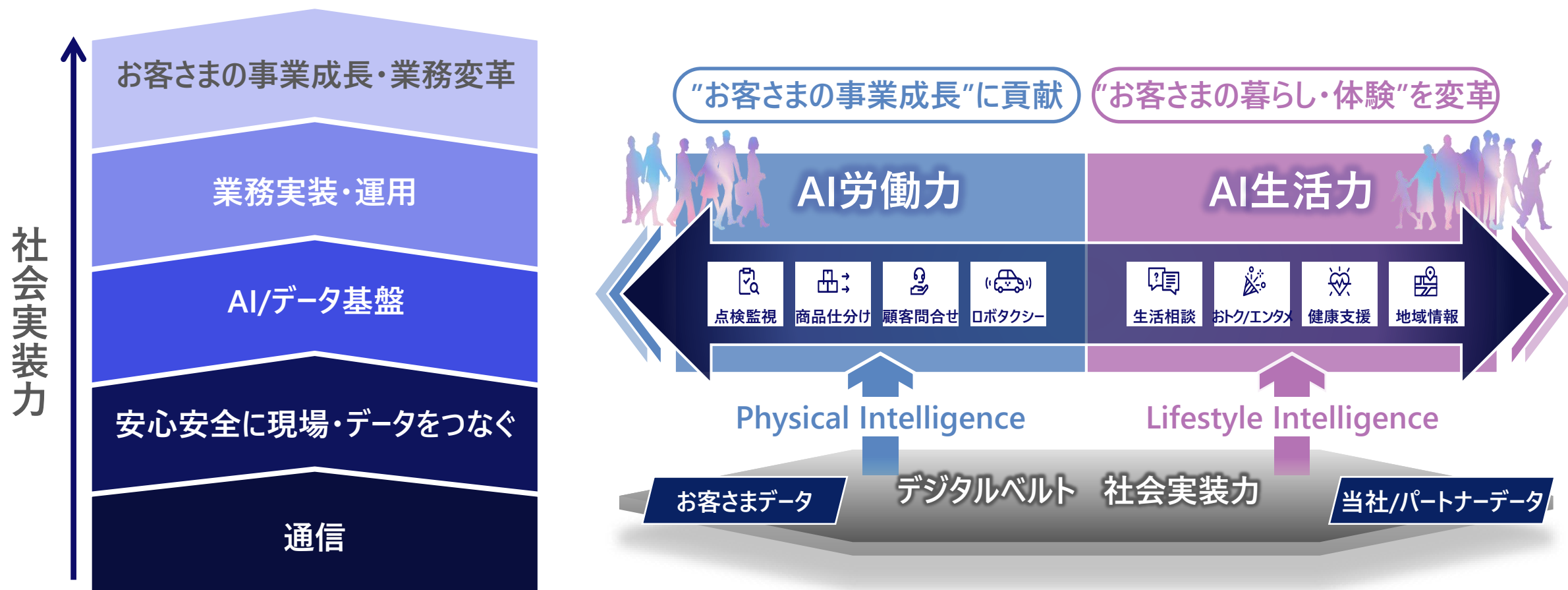
デジタルBPO事業

Part 2

AIインテグレーション

AI前提社会における価値連鎖

AIは単体では価値を生まない
通信やデータ/計算基盤、業務実装・運用がつながり、お客さまの事業価値へ



ビジネスグロース

中期経営戦略では、AI社会実装力を高める5領域の成長に注力

「AI労働力 + AI生活力」 お客様の事業成長・業務変革



社会実装力を高める5領域

コネクティッド



現場・データをつなぐ

安心安全に現場・データをつなぐ

サイバー
セキュリティ



つながったデータを守る

DC



データとAIをつなぐ

AI/データ基盤

AI
インテグレーション



データ×AIで課題解決

業務実装・運用

AI-BPO



データ×AIで業務支援

ビジネスグロース中期目標

現中期で5領域の地力を育て、AI前提社会における成長加速

営業利益成長

(単位：億円)

現中期

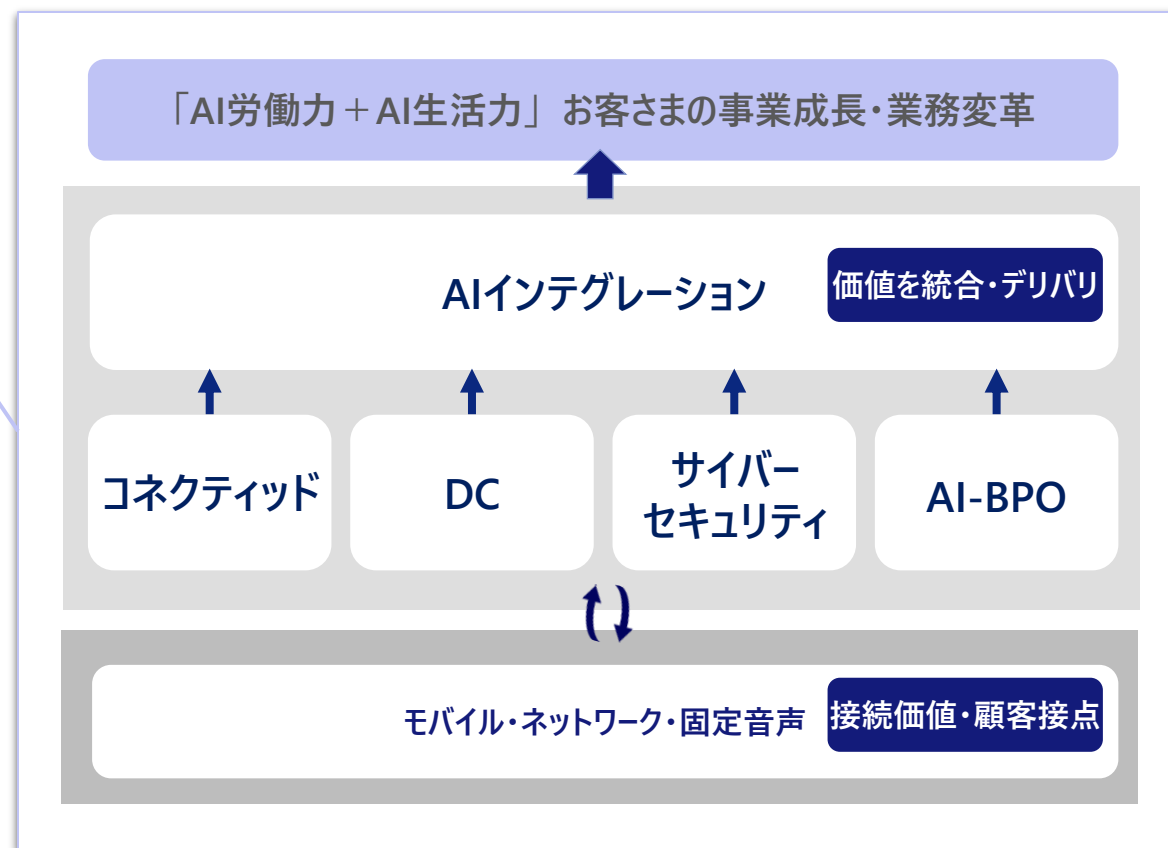
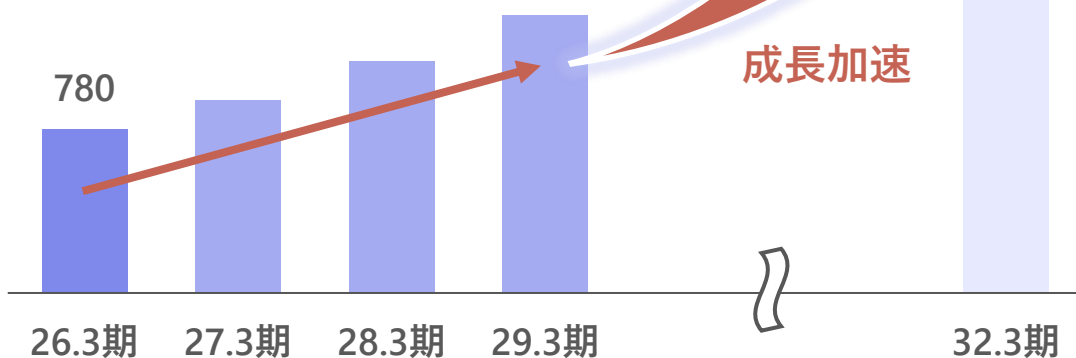
5領域の各領域を成長

次期中期

5領域クロスセル進展

CAGR 20%
+650億円規模

成長加速



AIインテグレーション

クラウド環境構築をベースに、AI活用による効率化・AI実装による事業成長を支援



システム開発工程をAIで効率化

－内製化の支援－



業務やサービスにAIを組込む

－事業における価値創造の支援－



AI利活用に向けたクラウド化の支援

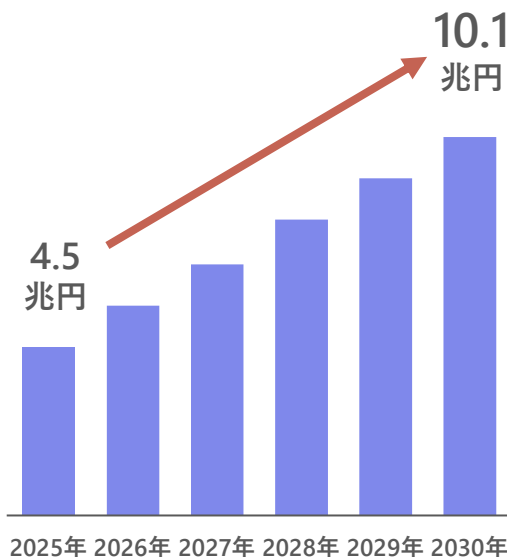
ターゲット市場

既存のクラウド領域の深化とAI/データ活用領域への拡大を企図

AI普及で企業投資が加速

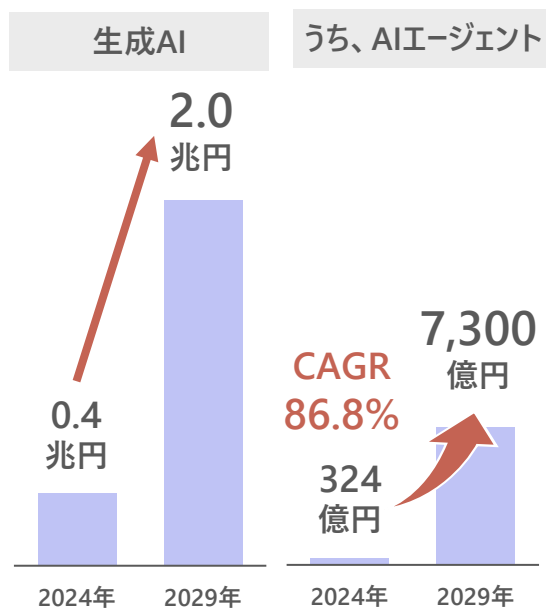
国内パブリッククラウド市場*1

CAGR 17.6% (2025-2030)



生成AI市場*2

CAGR 38.1% (2024-2029)



需要拡大を捉え、SoE・Sol*3領域を拡大

既存領域の深化

AI/データ活用領域へ拡大

クラウド
インテグレーション

SoE
フロント業務システム

営業・バックオフィスAI業務支援
AIカスタマーサポート など

Sol
データ/AI活用

AI行動分析
AIダッシュボードなど

KDDI iret

KDDI
KDDI Agile Development Center

FLYWHEEL

ELYZA

*1 IDC、国内パブリッククラウドサービス市場予測、2026年～2030年、Doc #JPJ53498826、2026年3月 *2 株式会社富士キメラ総研「2026 生成AI/AIエージェントで飛躍するAI市場総調査 市場編」、生成AI市場は、生成AIの企業活用に必要ソフトウェア、システム開発、データ基盤、クラウドやGPUなどのインフラを含めた関連市場全体 *3 SoE（System of Engagement）、Sol（System of Insight）

二つの好機

AIに伴う環境変化で、シェア拡大・新規領域強化に向けた機会が到来

AI活用へ向けたお客さま経営課題

固有データをクラウド上で使える状態へ移行必須

固有データの大半が
オンプレシステム上



オンプレシステムの
固有データクラウドリフト

新たなシステム開発は
クラウド利用前提



ノウハウと実績を有す
クラウド技術者と伴走

開発に係るお客さまニーズ

人月ビジネスと大規模開発重視から変化

人月/リソース投下による
従来のSIer型開発



AI駆動開発による
ライト化・内製開発化
(納期/コスト削減・運用簡素化)

— 約6割の企業が内製開発化を意識* —

(n=953)



■ 完全内製化

■ 内製を増やす

■ 内製・外部委託の混成

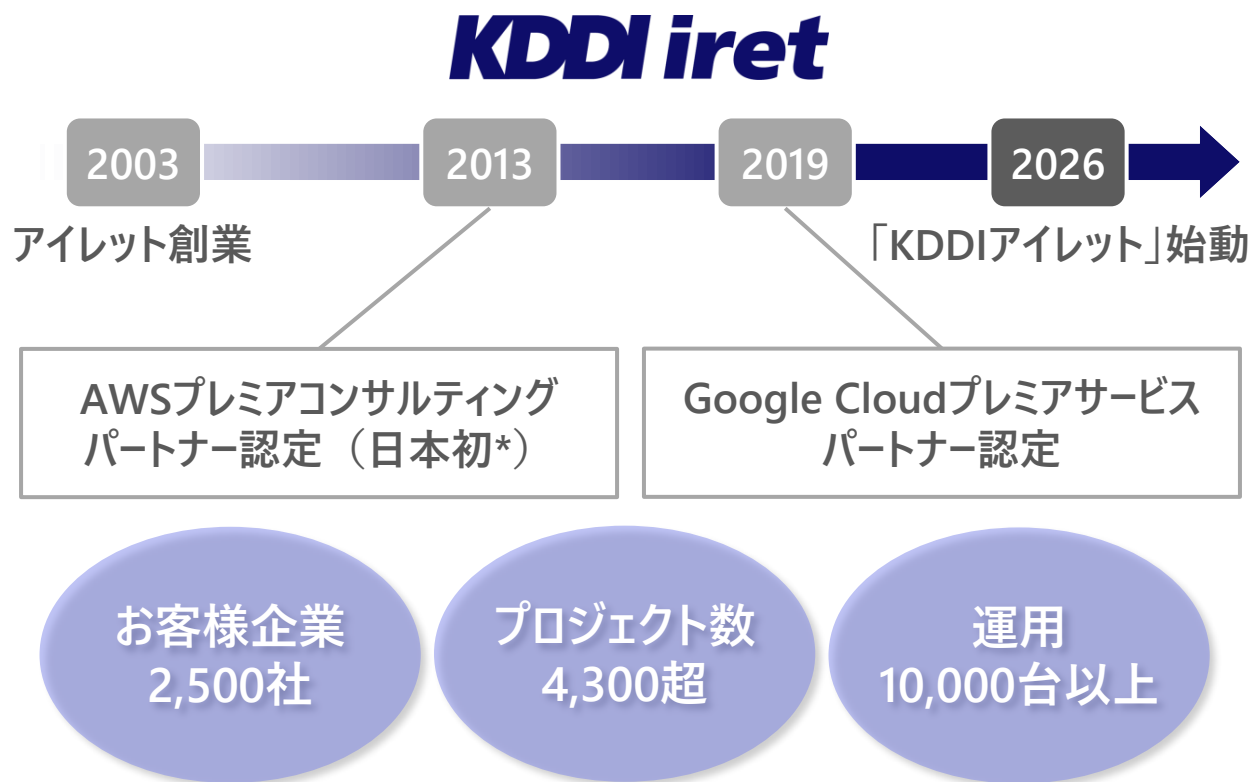
■ 外部委託を増やす

■ 完全外部委託

■ その他

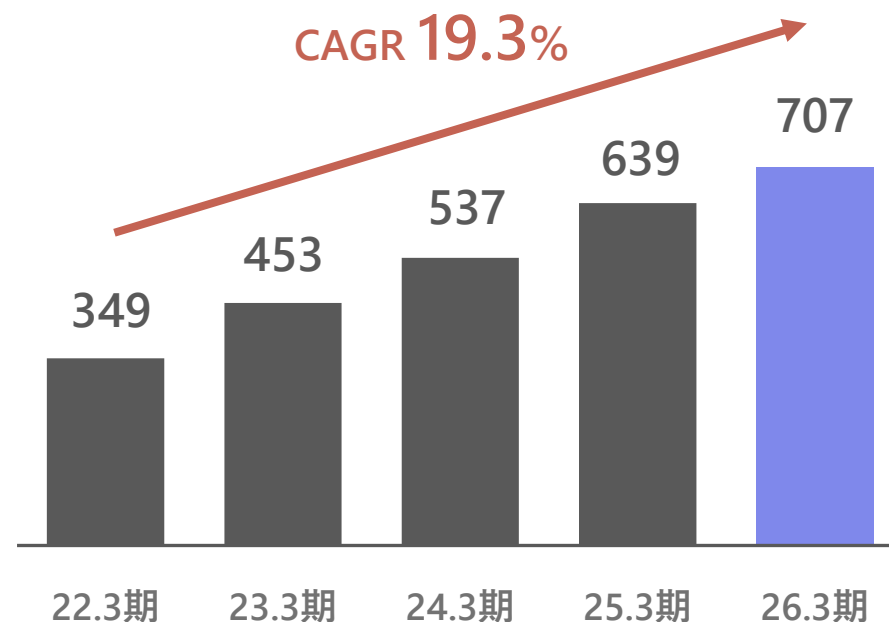
事業推進の中核企業

KDDIアイレットは国内屈指のクラウドインテグレーターとして市場をリード



KDDIアイレット単体 売上高

（単位：億円）



情報系～基幹系に対応できるマルチクラウド対応力で事業成長を実現

* 2013年6月4日にAWS パートナーネットワーク（APN）において、日本初の APN プレミアコンサルティングパートナー（現：AWS プレミアティアサービスパートナー）の1社として認定

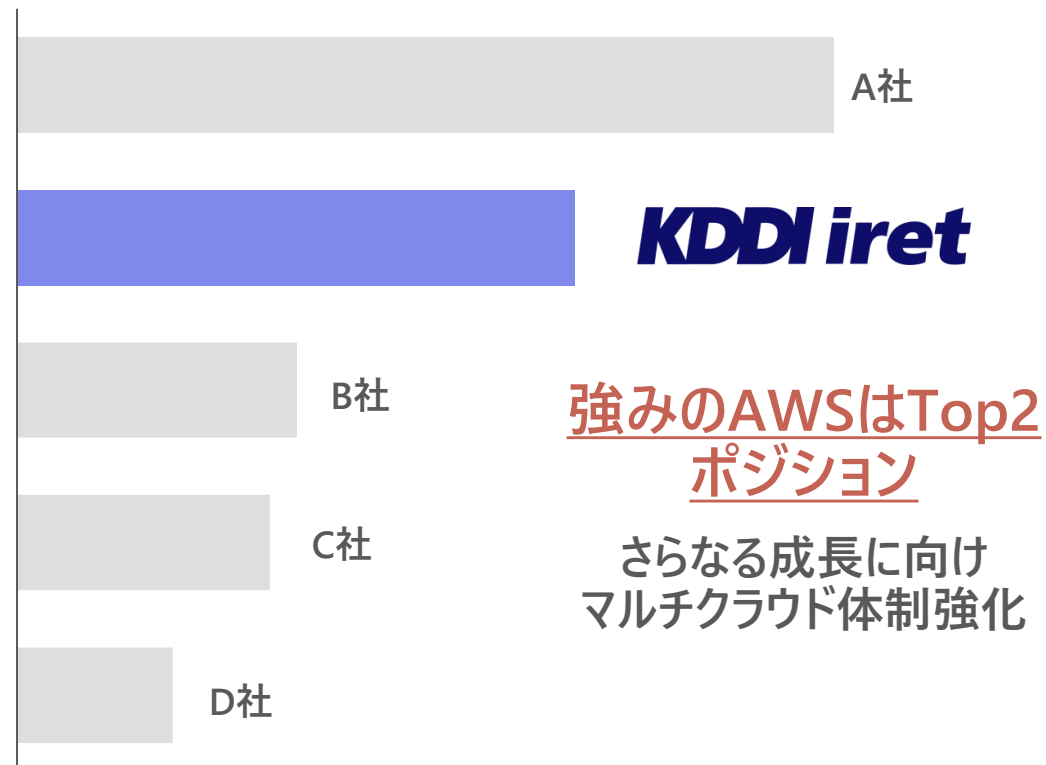
豊富な人財と実績

認定実績トップクラスのマルチクラウド技術で、お客さまのクラウド化を支援

グループのクラウド技術と人財

 	AWSプレミアティア サービスパートナー	AWS 認定資格保有 5,100件超	2026 Japan AWS Top Engineers 15名選出 日本初*1 AWS AIヒーロー
 	Google Cloud プレミアパートナー Co-sell および Services パス において認定取得	Google Cloud 認定資格保有 3,100件超	Google Cloud Partner Top Engineers 2026 33名選出
	Oracle Partner Network Cloud Sell Track	Oracle Japan Award 2026 および Oracle Certification Award 2026受賞	2026 OCI Top Partner Engineers 4名選出

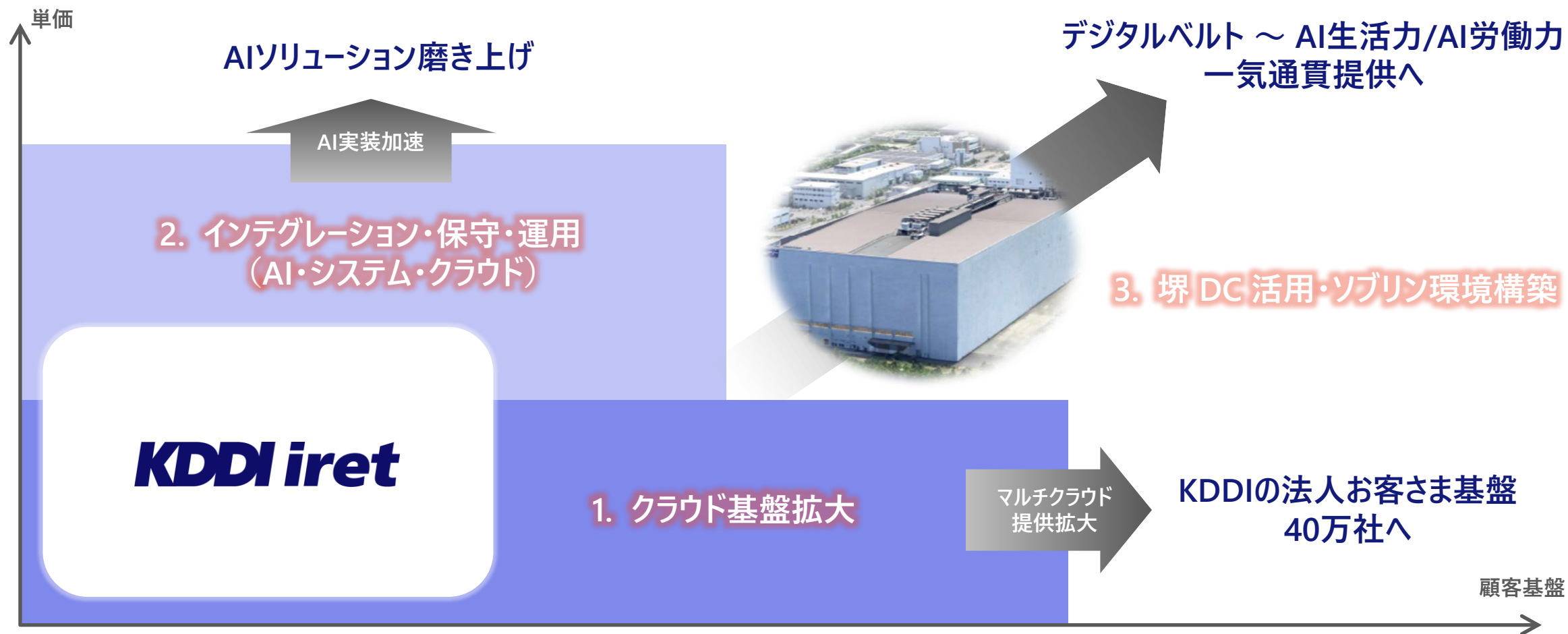
FY25 AWSリセール売上ランキング*2



*1 Amazon Web ServicesのAWS Heroes Programにおける「AWS AI Hero」認定。2025年11月時点で日本初 *2 出所：株式会社富士キメラ総研「2026 クラウドビジネス市場の現状と将来展望 パートナービジネス編」のリセールランキング（2025年度）を基に作成。企業単体ベース（グループ合算なし）

成長戦略

デジタルベルト ～ AI生活力/AI労働力の一気に通貫提供に向けた取組みを推進



成長に向けた課題対応

KDDIアイレットのケイパビリティの最大限活用と実績積上げが課題



① 営業体制拡充

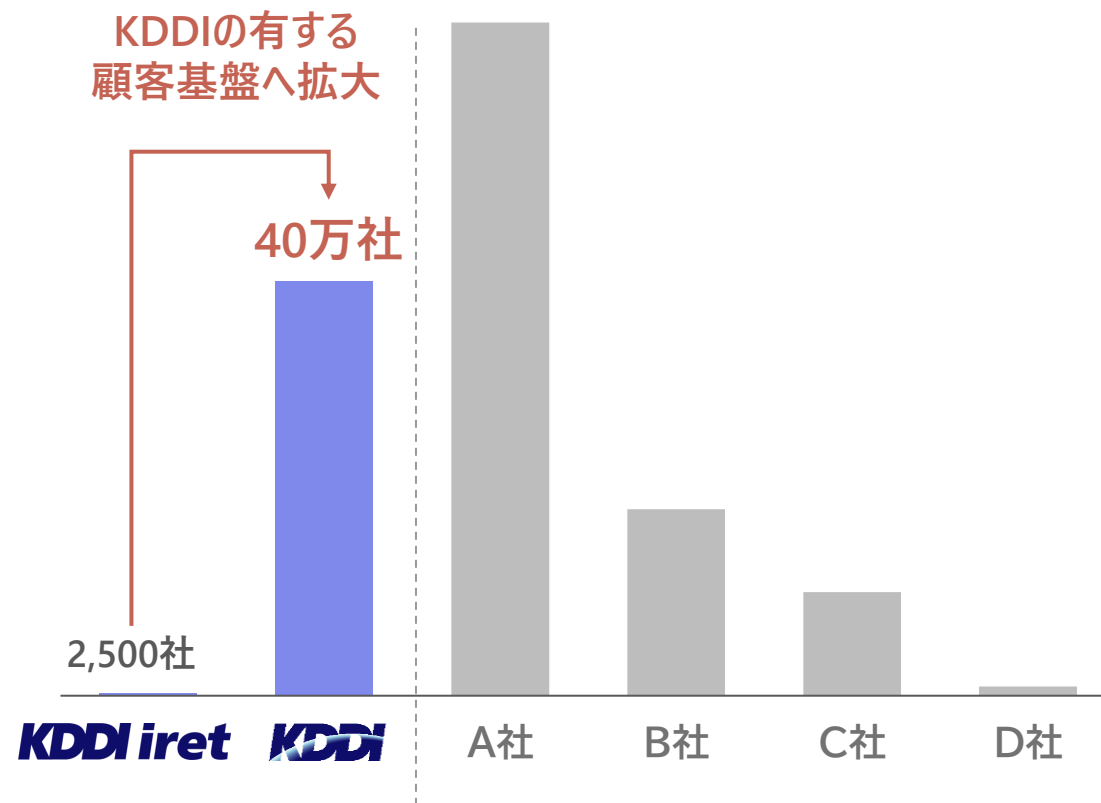
クラウド基盤拡充とインテグレーション機能強化に向け、営業・開発体制を変革

従前：Pull型中心

KDDIと営業連携・Push型へ移行



ITサービス競合と伍する顧客基盤へ拡充*



② 開発実績の積上げ

グループの事業基盤を対象にしたカスタマーゼロ案件の積み重ねで実践力を磨く

クラウドリフト

KDDI基幹系システム対応

- OCI設計・構築支援
- 実行フェーズ管理
PJ全体の品質・効率両立

マルチクラウド・ノウハウ強化

AI活用による業務改善

CRM SaaSサービスのAI化

- 顧客商談・契約・問合せ対応を
一気通貫管理

AI駆動によるスクラッチ開発実績

AIサービス開発

BUFUMEE (バフミー)

- AIエージェント機能・タスクAPI
コンテンツ管理DBなど構築

AI駆動開発で工程効率化

グループ約7万人 + 約40万社/3,000万IDのお客さま基盤をベースにしたAI駆動開発

戦うフィールド

強みが活きる領域の明確化と、フロント営業を軸とした複合提案を強化

今中期は強みが活きるシステム層に注力

案件規模

大
(数十億円～)

中
(数億円規模)

小
(～数千万円)

Slerが強みを持つ大規模システム

超大型・全社基幹刷新/大規模公共システム/長期・複雑なシステム構築など

注力

Slerが戦略的にリーチしない
中規模以下システム

AI実装/データ活用・業務改革/クラウド・セキュリティ/運用など

好事例をパッケージ化、横展開

フロント営業を軸としたクロスセル

企業

お客さまの優先課題

共通
機能

フロント営業が専門機能へ連携

専門
機能

AIインテグレーション

KDDI iret

セキュリティ

LAC

AI-BPO

Altius Link

事例

食品業界：ヘルプデスク刷新(AI-BPO) → オペレータ支援、顧客対応エージェント(AI実装)

採掘業界：通信不感知対策(コネクティッド) → 現場データ活用システム(AIインテグレーション)

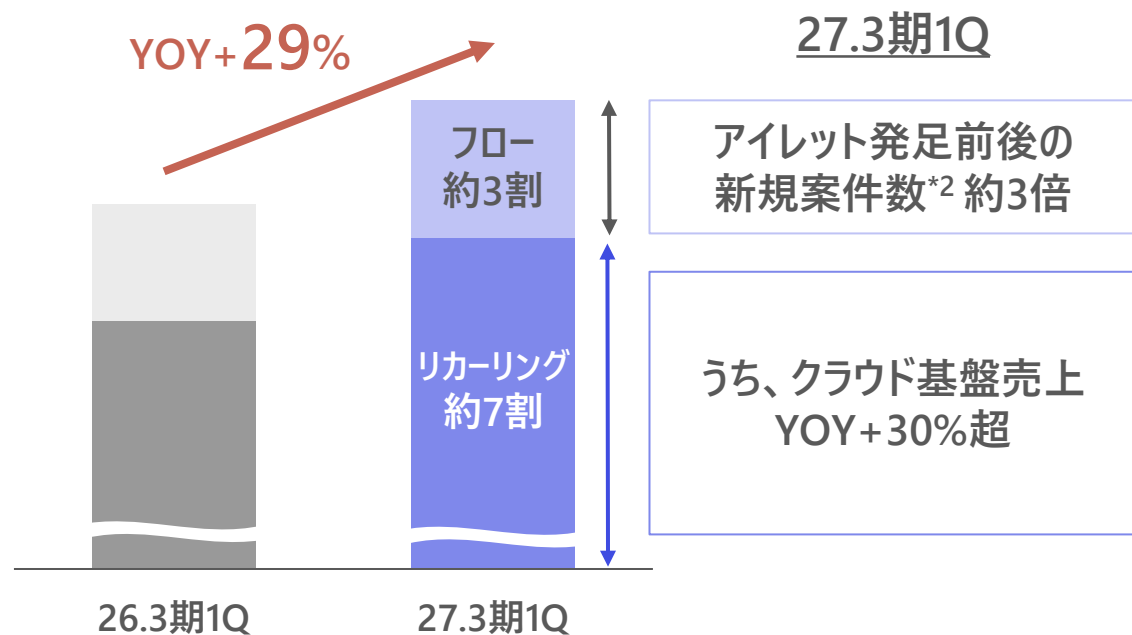
中期に向け順調な滑り出し

クラウド基盤拡大と、成長の糧となる実績積上げが進展

AIインテグレーション売上高

高リカーリング比率の安定構造で事業拡大

■ クラウド基盤(リセール)/運用・保守等 ■ CI/SI等*1



実績積上げ

AI・データ活用

北区様

自治体初生成AI検索を導入

理化学研究所様

医学研究のAI解析クラウド基盤

マルチクラウド導入・運用

東京ガス様

工場IoTデータの
可視化・分析クラウド基盤

コネヒト様
(厚生労働省案件)

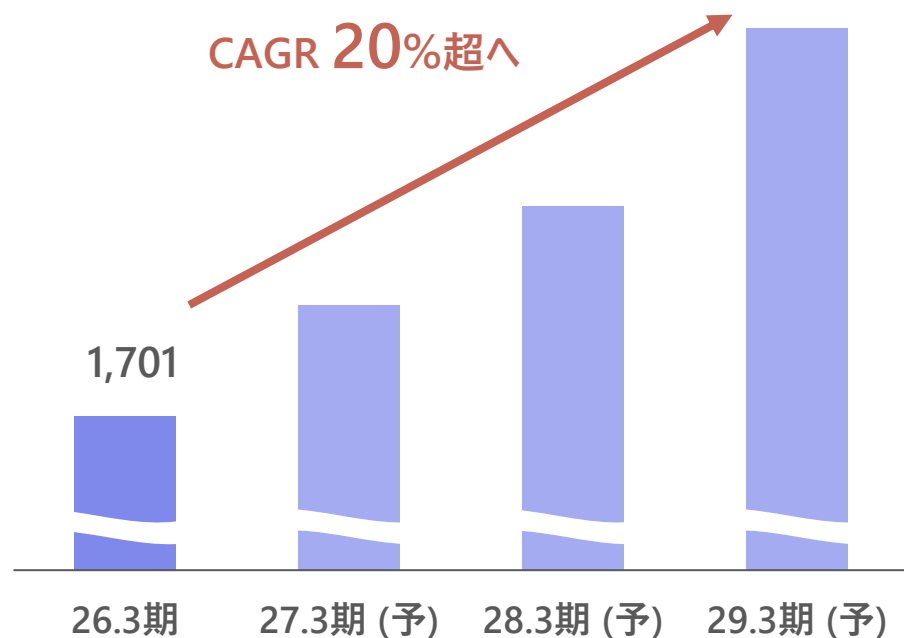
情報提供 Webの
ガバメントクラウド移行

AIインテグレーション事業成長

現中期は事業規模拡大と収益体制を構築、地力を創出。セグメント成長けん引

AIインテグレーション＋サイバーセキュリティ売上高

(単位：億円)



現中期

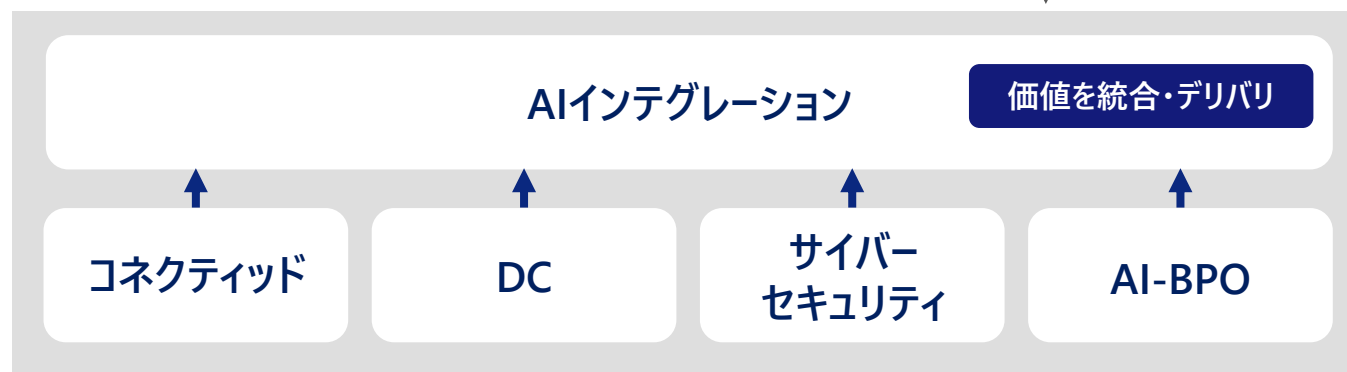
次期中期

事業領域の地力を創出
+200億円超の増益へ

クロスセル進展
さらなる増益加速

AIインテグレーション＋サイバーセキュリティ成長

AIインテグレーションで各領域の価値統合



Part 2

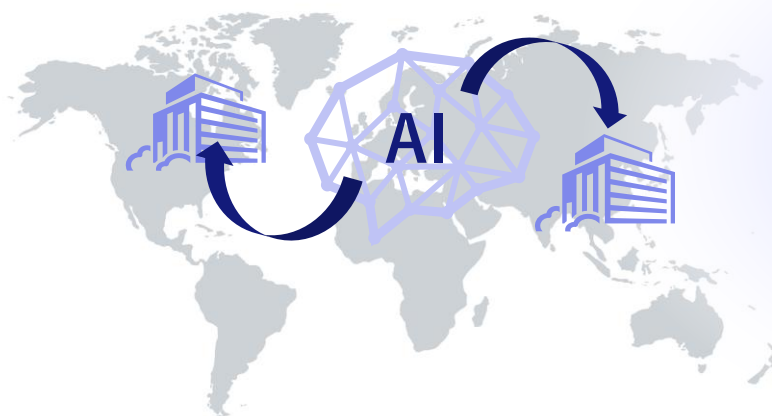
コネクティビティDC

DC戦略

強みのコネクティビティDCをベースに、事業成長とインフラ構築加速を目指す

海外

AI推論需要取込み・DC拡張による成長



戦略の柱

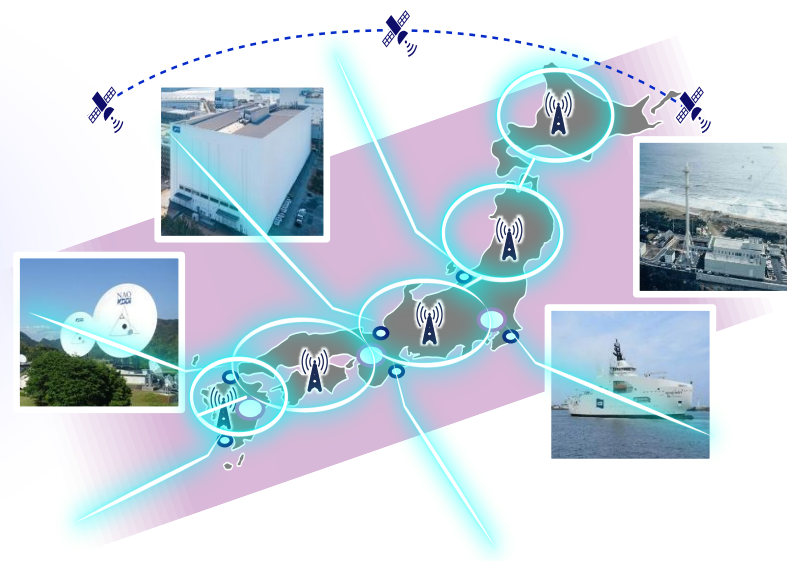
グローバルで培ってきた
コネクティビティDCアセット・ノウハウ



 **TELEHOUSE**

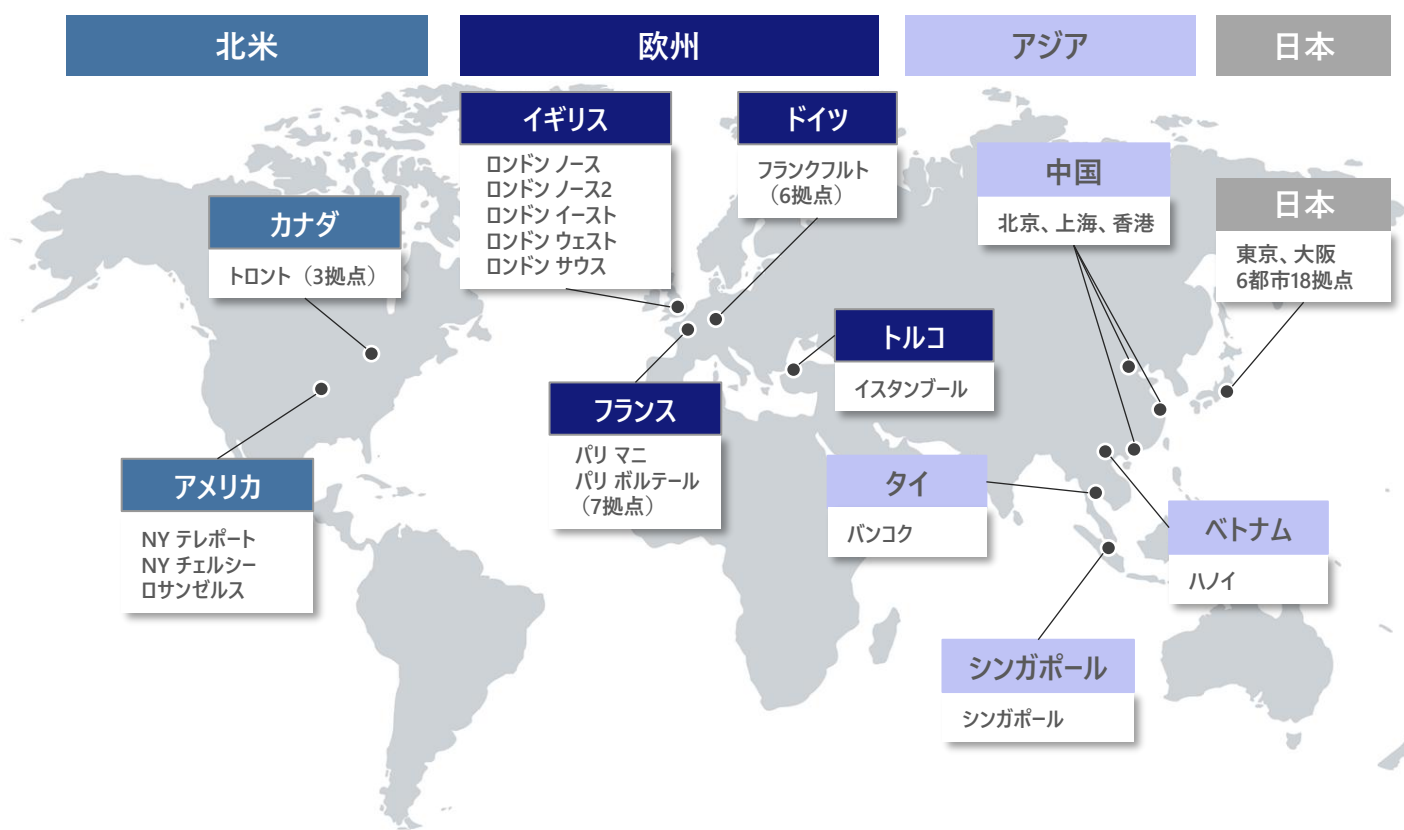
国内

デジタルベルト構築へのノウハウ活用



Telehouse

主要都市でコネクティビティDCを長年運営、確固たるノウハウと実績を保有



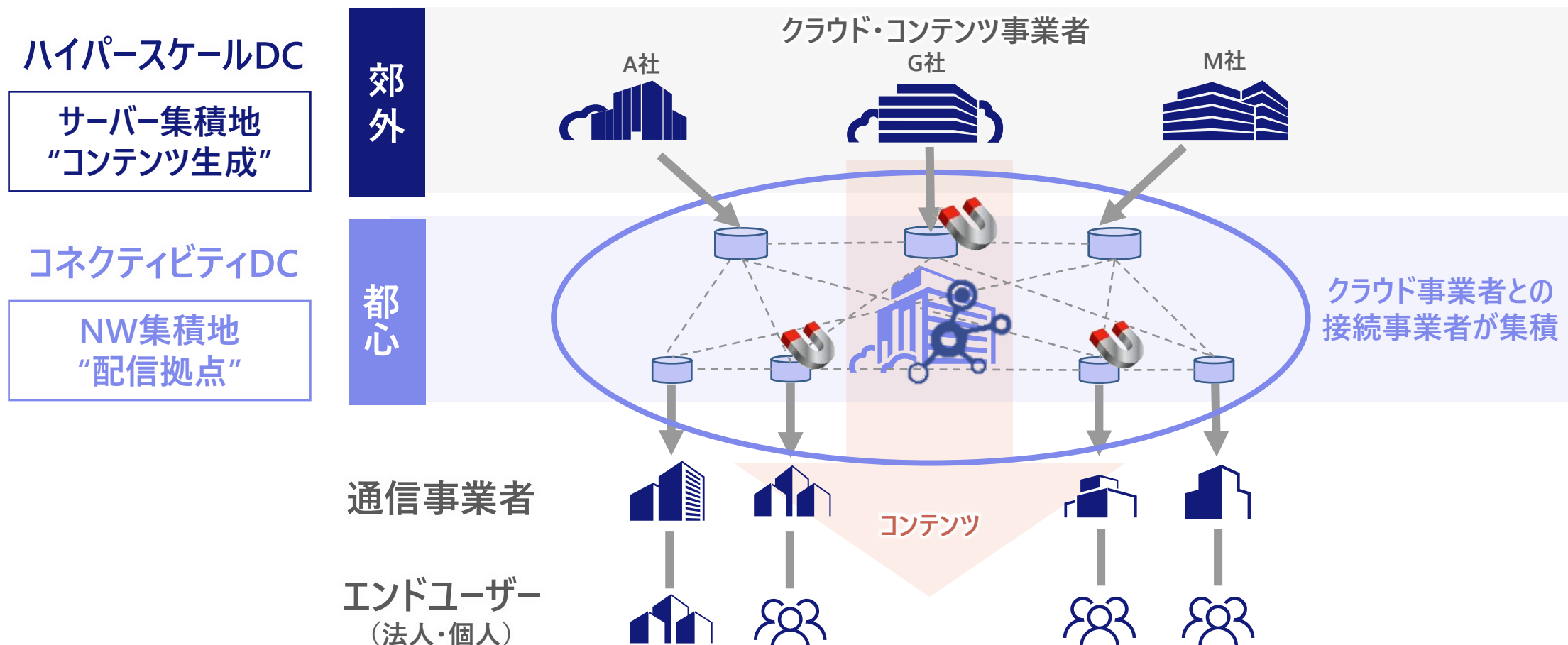
35年超の
コネクティビティDCノウハウと実績

国内外主要都市
45拠点以上に展開

世界約3,000社にサービス提供

コネクティビティDCのポジション

クラウド・コンテンツ事業者と通信事業者をつなぐ相互接続の場を提供



事業モデル比較

ノウハウと実績を活かし、安定・高収益モデルのコネクティビティDCに注力

ハイパースケールDC

コネクティビティDC

投資回収	投資：ハイパースケーラー需要	投資：対象地域の接続需要を分析
	回収：大口の長期契約ベース	回収：多くの顧客を集積
投資規模	大	中
契約単価	低	高
利用期間	契約期間による	長
特徴	<u>大口依存</u>	<u>小口分散で安定</u>
	○：契約期間内のCF予測可 ▲：投資額大	○：収益性高・解約率低 ▲：顧客集積に時間・ノウハウ要（参入障壁高）

 **TELEHOUSE**

35年超のノウハウと実績



Telehouseの強み

都市近郊の立地と顧客集積により、競争優位性ある低遅延環境を実現



① 都市への近接性



② 顧客集積

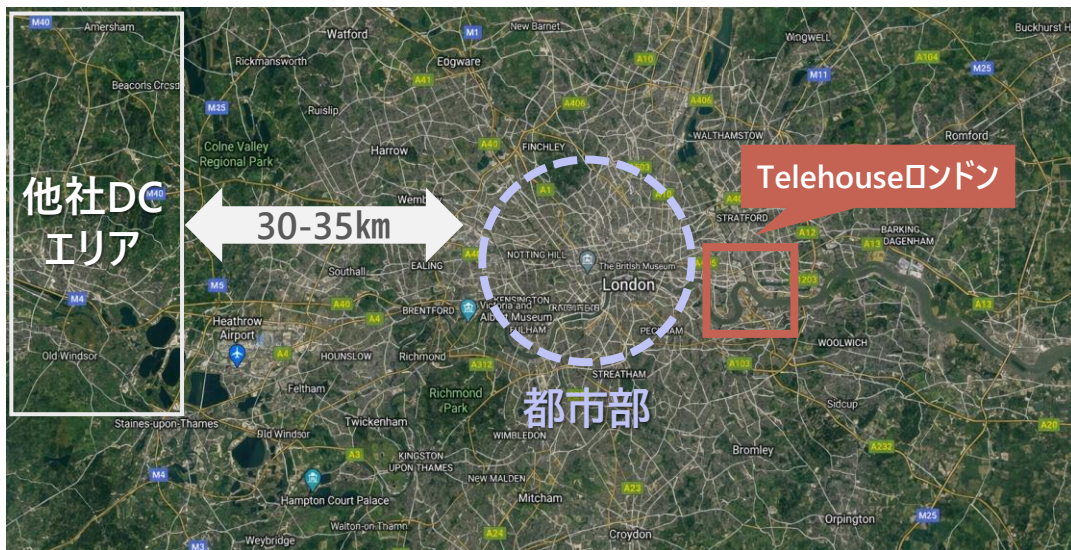
① 都市への近接性

都市近郊の先行者メリットとノウハウを蓄積。優位性ある立地選定で事業拡大

都市部近郊の立地

エンドユーザーに近い都市部近郊にて早期より事業展開

ロンドンでのDC展開



立地選定ノウハウ

低遅延環境におけるコネクティビティ価値にこだわった選定

- ✓ データセンター間距離
- ✓ 複数のファイバールートの確保
- ✓ 培ってきた顧客基盤と交渉力

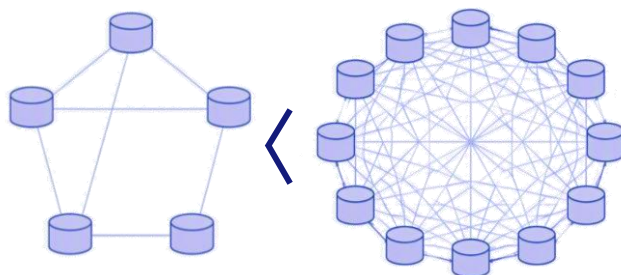


② 顧客集積

ネットワーク効果により顧客集積が加速し、収益力向上と解約低減を実現

顧客集積の加速

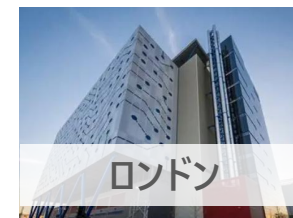
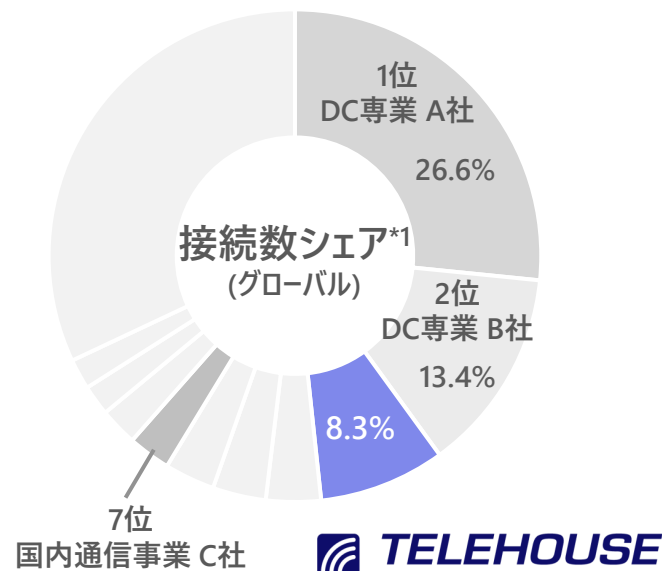
顧客ニーズ
多数の事業者と
低遅延環境での接続



ー ネットワーク効果による顧客集積 ー
高い接続性のDCにさらに事業者が集まる



世界 第3位
通信事業者 第1位



ロンドン

世界No.1*2
1,026社
(1990年開業)



パリ

フランスNo.1*2
410社
(1996年開業)



トロント

カナダNo.1*2
145社
(2023年買収)



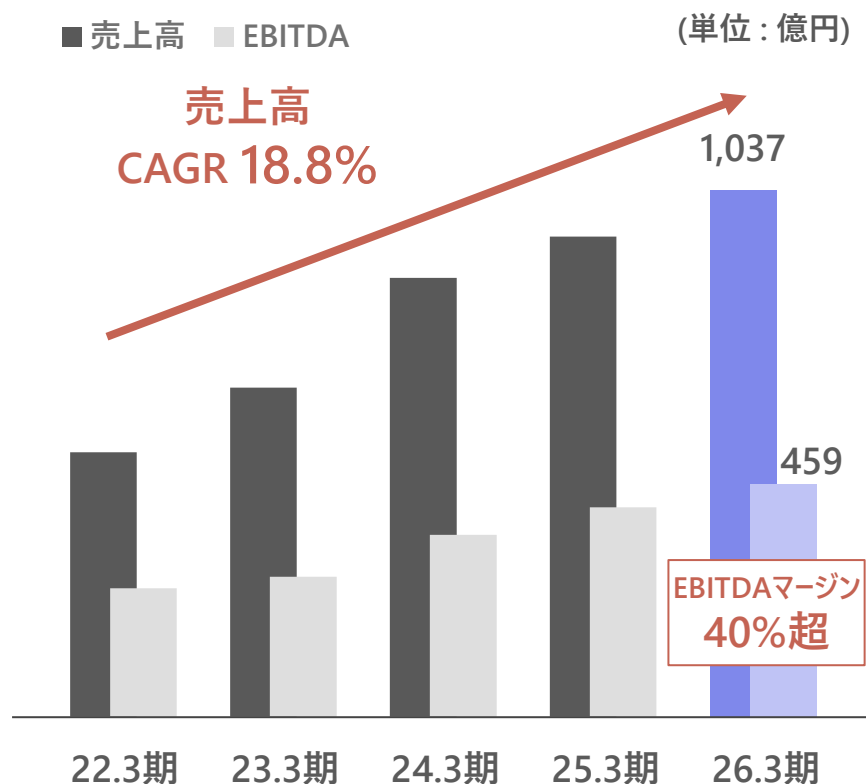
バンコク

タイNo.1*2
61社
(2023年開業)

業績・収益性

高収益の事業モデルを確立し、着実な事業成長を実現

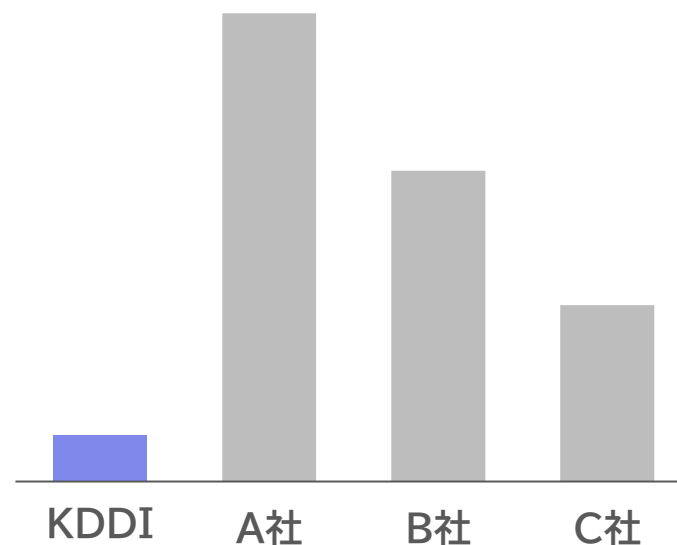
海外コネクティビティDC 業績



競合対比で高い収益性

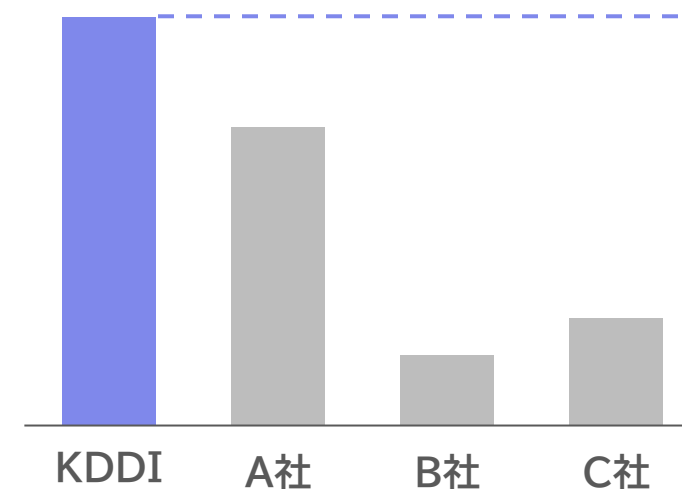
売上規模*

(単位：億円)



MWあたり営業利益*

(単位：億円/MW)

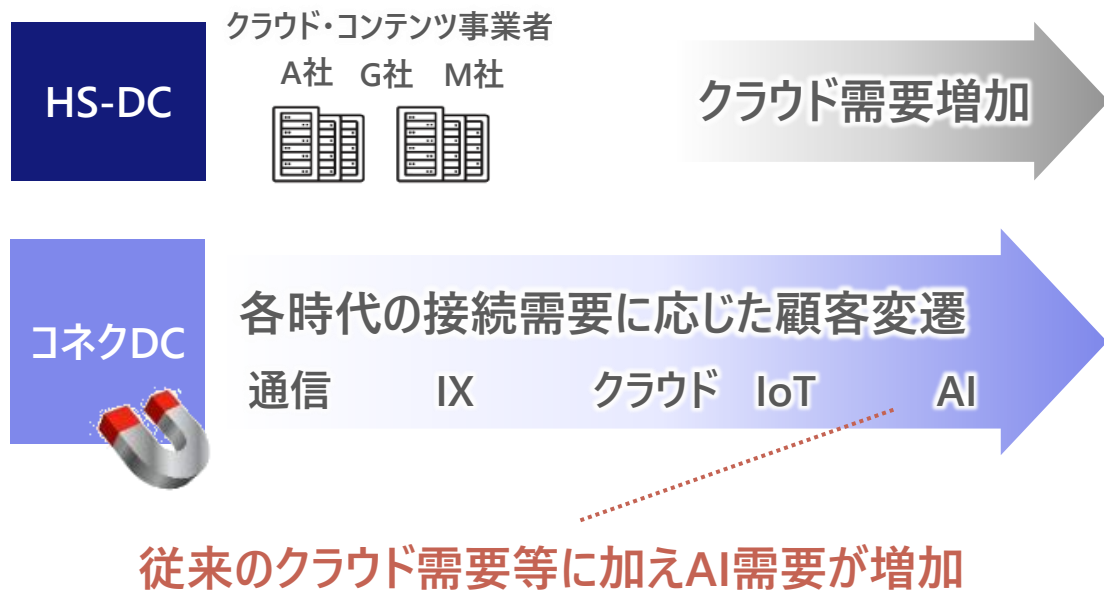


市場の変遷

各時代の顧客に応じた接続需要が変化。市場は今後も拡大を見込む

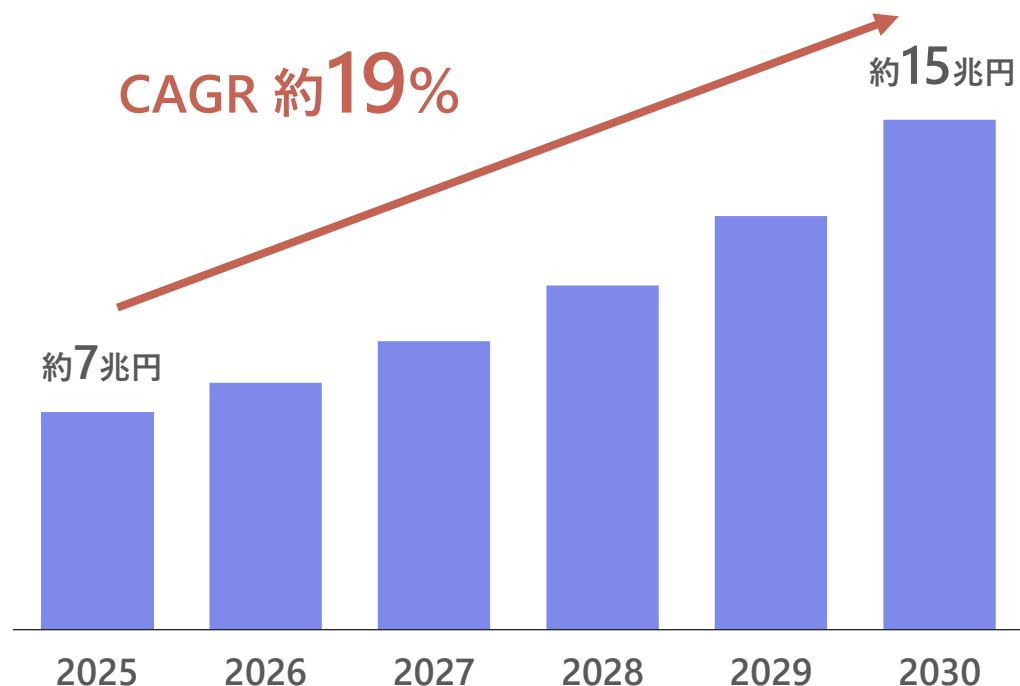
顧客変遷

1990 2000 2010 2020 2030



コネクティビティDC 市場推移*

市場規模は25年から30年にかけて2倍以上に拡大



AI推論需要の拡大

Telehouseの低遅延環境が需要に合致。持続的成長に向け取込みを図る

推論事業者がDCに求める要素

Telehouseの低遅延環境は需要に合致

4つのポイント^{*1}

- ① 場所と電力の確保
- ② 高い相互接続性：クラウド・NWとの接続
- ③ 顧客集積による低レイテンシ
- ④ 推論基盤の分散：推論基盤はエッジ環境で活用

Telehouse
強み

推論需要の取込み

海外コネクティビティDC
27.3期1Q 売上高

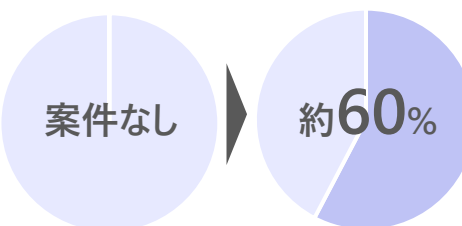
YOY+20.6%

フランスやカナダ等
複数地域で推論受注

新規受注に占める
AI推論用途^{*2}

26.3期1Q

27.3期1Q



推論需要が顕在化

既存＋新規エリア拡張

足元の収益基盤の強化と中長期の成長に向けたDC基盤拡張を推進

既存DCの早期回収・事業成長

次の成長を見据えた拡張・新規エリア進出

前中期開業DCは高稼働継続。今中期のキャッシュ源泉に

タイ・バンコク



接続数*

国内No.1

開業年

2023年

カナダ・トロント



国内No.1

2023年取得

フランス・パリ



国内No.1

2025年
マニ5棟目開業

既存DC拡張（FY26～）

- ドイツ・フランクフルト（6棟目）
- フランス・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

**競争力あるDCを集積
エコシステム形成**

新規エリア進出

フランス・マルセイユ



DC事業成長

リターンを意識した資源投下を実施。AI需要を取込み、持続的成長へ

リターンを意識し、成長エリアへ資源集中

中期設備投資額
(27.3期-29.3期)

国内外
約3,000億円

優位性ある地域で拡張
早期投資回収を目指す

DC事業ポートフォリオ

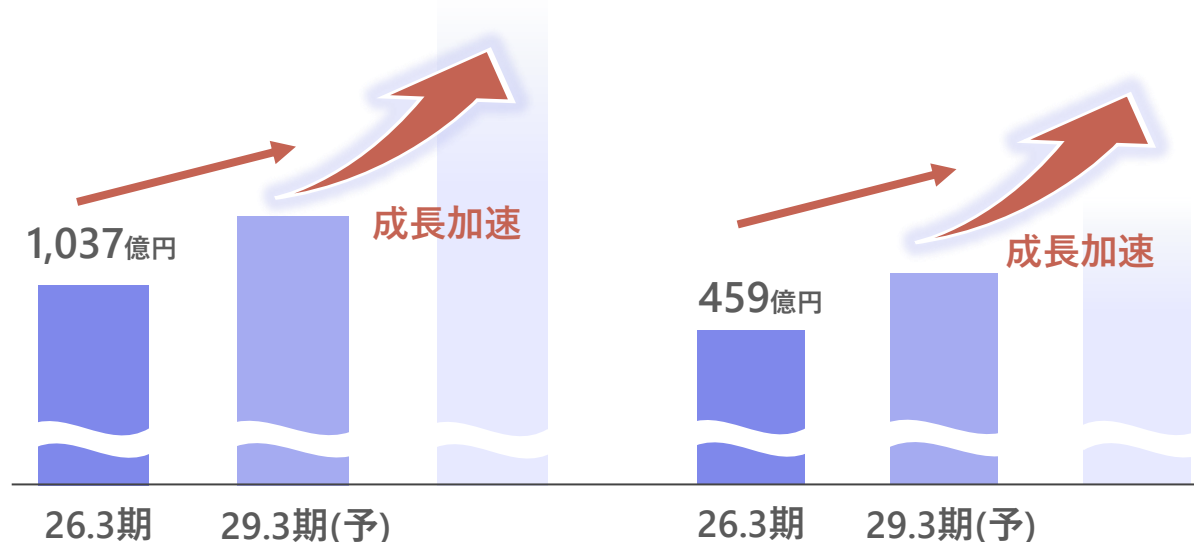
重要指標でアセット整理
成長エリアへ投資集中

海外コネクティビティDC 売上高・EBITDA

売上高・EBITDAともに中期CAGR 二桁成長を目指す

売上高

EBITDA



デジタルベルト構築に向けて

海外で培ったコネクティビティDCノウハウを活用し、AI時代のインフラ構築を加速

海外で培ったTelehouseのノウハウを、デジタルベルト構築にも活用

AI-DC構築の早期化

海外DC

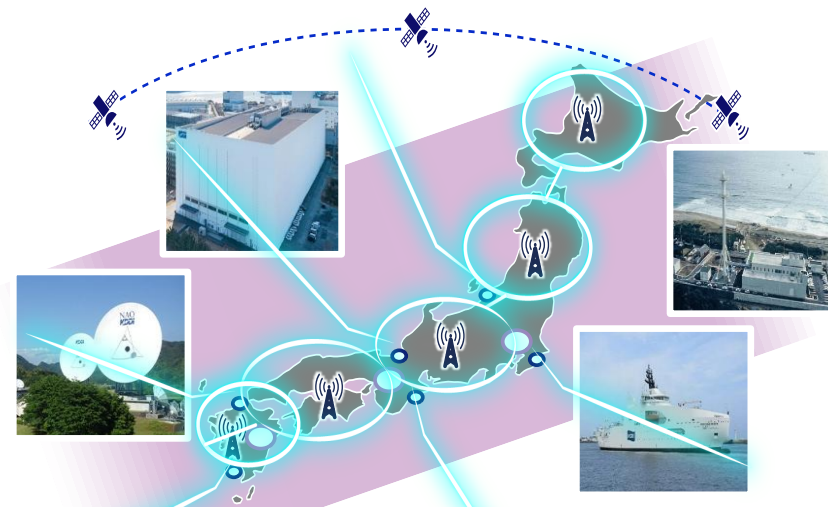
2021年パリにて
銀行建屋をDCに
転用し短期間で開業

大阪堺AI-DC



2026年1月
通常工期の1/3での
早期開業を実現

全国分散されたAI-DCをコネクティビティDCでつなぐ



デジタルベルト構築加速

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。