

2026年3月期第3四半期業績説明会

(業績ハイライト・質疑応答)

日時	2026年2月6日(金)16:00-17:40(プレゼンテーション) 19:00-19:45(アナリスト・投資家向け質疑応答)
場所	KDDI 本社よりオンライン配信
登壇者	代表取締役社長 CEO 松田 浩路 代表取締役執行役員副社長 ビジネス事業本部長 桑原 康明 取締役執行役員専務 CFO コーポレート統括本部長 最勝寺 奈苗 取締役執行役員専務 パーソナル事業本部長 竹澤 浩 取締役執行役員常務 CSO 兼 CDO 経営戦略本部長 勝木 朋彦 執行役員 コーポレート統括本部 経営管理本部長 明田 健司

本資料で記載している26.3期3Q連結業績および過年度業績等については、当社連結子会社における不適切な取引に関して、当社が現時点で認識している事実および連結財務諸表への影響を考慮した参考値であり、現在継続している特別調査委員会による調査結果や会計監査人の監査結果等により、修正される可能性があります。

業績ハイライト

業績説明会の模様

- 「26.3期3Q連結業績」について、連結子会社における不適切取引の疑いに関する特別調査委員会の調査継続に伴い、決算短信の開示を延期いたしましたが、当社が認識している事実や事業進捗を適時にお伝えするため、業績説明会を開催しました。
- なお、数値は2/6時点での参考値であり、調査結果等により修正される可能性があります。

1. 子会社で発生した不適切な取引について

- 不適切な取引の疑いについて、特別調査委員会を設置し詳細精査中
- 影響額は、架空取引に伴う売上/利益の取消しと、外部流出額の引当等を想定。
外部流出分については回収に努める
<現時点で当社の認識している範囲での業績影響>

①売上高影響

(単位:億円)	24.3期以前	25.3期	26.3期	合計
計上売上の取消	▲約 960	▲約 820	▲約 680	▲約 2,460

②営業利益影響

(単位:億円)	24.3期以前	25.3期	26.3期	合計
計上利益の取消	▲約 80	▲約 170	▲約 250	▲約 500
外部流出額引当	▲約 50	▲約 110	▲約 170	▲約 330

※2026年1月14日までの社内監査チームの調査を踏まえ、精査を行った金額。2018年3月期以降の本件子会社の広告代理事業の

全取引を架空取引として影響額を算出

※売上高には総額表示による売上計上及び純額表示による売上計上のいずれも含まれており、事業年度によりその割合は異なる

※計上利益の取消は、架空取引に基づく売上と売上原価を取消したことによる営業利益の変動。26.3期3Qに発生した架空取引についても、売上と売上原価に基づく額を参考値として影響額に含めて計上。

※ 外部流出額引当は、架空取引に伴い代理店手数料として外部に流出した資金に対するものであり、計上時期の変更可能性あり

※上記以外に減損等の損失発生可能性があり、営業利益、親会社の所有者に帰属する当期利益に影響を与える可能性あり(過年度含む)

- 2026年3月末日途に調査報告書を受領し、公表予定
- 調査結果踏まえ、過年度決算修正および26.3期3Q決算を3月末に公表予定。
26.3期本決算は遅延なく公表予定
- 2026年3月期の配当予想の修正はなし

2. 26.3期3Q連結業績(参考値) ※架空取引に関する修正反映後。外部流出額引当前

- 主力事業をはじめとする業績は順調に推移
- 売上高は4兆4,718億円、YOYプラス3.8%
- 営業利益は8,713億円、YOYプラス2.0%
- 当期利益は5,540億円、YOYプラス5.3%

3. 26.3 期トピックス

- モバイル: 価値づくりによる ARPU 成長と、ご契約長期化による解約率低下に拘り、構造変革が着実に進展
- 金融: 主にクレカ事業が増益を牽引し二桁成長
- ビジネスセグメント: モバイル、IoT、DC が増益を牽引。
課題の BPO/SI 関連事業は増益にターンアラウンド

4. AI 時代の成長に向けて

- AI 社会実装に向けて、AI デジタルベルト/AI 開発基盤に係る取組みが進展
- 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始動

質疑応答

質問者 1

Q. 不適切な取引による影響は、どのセグメントのどの売上に反映されるのか。また、調査委員会が終了し、今期に引当の計上が終われば、来期以降には影響は出ないと考えてよいか。

A. ビッグローブおよび同社子会社であるジー・プランの広告代理事業に関するものであり、パーソナルセグメントのその他収入に影響がある。引当については、今期に約 170 億円を計上予定であり、来期以降に影響はない。

Q. 2Q の決算説明会で、次期中期経営計画における規律ある成長投資および事業ポートフォリオの見直しについて、M&A も含めて成長していく見通しを示された。不適切な取引を受けて、投資判断の慎重化や、次期中期経営計画の発表の遅延など影響はあるか。

A. 今回の事案について、特別調査委員会の調査が継続中であるが、今後のキャッシュフロー創出に大きな影響はなく、方針の変更はない。

質問者 2

Q. 不適切な取引の外部流出額引当は合計 330 億円あると認識しているが、各期に分けて計上するのか、今期一括で計上するのか。

A. 資料に記載の通り、各年度に分けて計上を行う予定。累計約 330 億円であり、今

期の影響は約 170 億円となる。

Q. ビジネスセグメントの 3Q 増益要因は何か。上期の遅れをどのようにキャッチアップしたのか、また 4Q の見通しはどうなるのか教えてほしい。

また、KDDI アイレットについて、3,000 名という人員規模は事業成長に合わせて増やしていくと理解しているが、人件費だけで 300 億円を超える規模になり、固定費を含めると相当な規模になるだろう。現在、AI ビジネスでそれだけの規模の売上のある会社は少ないと思うが、AI に特化した会社なのか。DX や法人向けサービスも含めたものなのか、どのような会社を目指しているのか。

A. 質問の 1 つ目について、3Q 単独で売上が 12.5%増、利益が 7.7%増となった。ベースのモバイルが好調であることに加え、グロース領域である IoT とデータセンターが順調に推移している。また上期に低調だった BPO 事業や SI 関連事業が利益ベースでターンアラウンドしたことが大きく寄与し、好調に推移。

また、KDDI アイレットは、KDDI の AI インフラを活用でき、ソブリン性のあるクラウドや AI を国内で運用できることが強みであり、通信とセットにした開発ができることが特徴である。また、KDDI アイレットに統合されるフライウィール社が持つ、企業内外のデータを AI Ready 化する能力も活用する。

人員に関しては、既存の 1,700 名に加え、KDDI から営業や SE が 100 名程度出向し案件を創出する体制を取る。売上のベースは現在のアイレット社が展開しているクラウド事業であり、その土台に AI 開発の部分を積み上げていく。

質問者 3

Q. 既存事業は非常に好調ということだが、不適切な取引が来期の業績に影響が出ないか、また次期中期経営戦略における事業投資を控えるなどマイナスの影響は出ないのか。

A. 今後のキャッシュ・フロー創出に大きな影響はなく、来期からの方針にも影響を与えない。

Q. KDDI アイレットを中心とした AI 戦略について、ソフトバンクが過去に発表した分散計算基盤構想やソブリンクラウドに似ているように見える。ソフトバンクとの違いや、KDDI 独自の強み・効率性はどこにあるか。

また、経済産業省による LLM 基盤や、総務省による衛星との直接通信への助成金など報道されているが、これらが競争環境に与える影響をどう考えるか。

A. AI 時代において AI の処理を分散させていくという大きなトレンドについては、各社同じ方向を向いていると認識。そうした中で、電力消費を考慮したデータセンターや通信局舎を配備し、それらを高速ネットワークで繋ぐことが我々の強み。AI 時代には遅延時間やレスポンス時間が重要となるため、日本全国のネットワーク設計の工夫が各社の腕の見せ所になってくる。国の取り組みについても、当社もしっかりと取り組んで行きたいと考えている。Starlink での先行ノウハウも蓄積しており、国が必要とする方向性に合わせて貢献していきたい。

フィジカル AI 時代において、各企業がお持ちのデータをどのように AI で処理できるようにしていくかが日本の勝ち筋であると言われているため、当社も新たな AI 事業会社の力を活かして早期にそのケイパビリティを確立し、国の取り組みにも協力していきたい。

質問者 4

Q. KDDI アイレットについて、現在の 1,700 名から 3,000 名規模にしていくという理解で良いか。追加される人材は新規採用によるものか、既存の人材の教育をするのか。

A. 3,000 名には、エンジニアだけでなく営業やコンサルティング要員も含まれている。既存のネットワークエンジニアや IT、クラウドのエンジニアを AI 時代向けにリスキルやアドスキルすることを含めて検討している。KDDI Digital Divergence Holdings 傘下の子会社を全て KDDI アイレットの配下に置くことで、全体で 1,700 名体制となる。

Q. 通信事業について、NTTドコモの決算説明では競争環境の激化や獲得コストの投入について言及があったが、KDDI から見て競争環境に変化はあるか。獲得効率の推移も含めて教えてほしい。

A. ID 獲得については、2Q 決算でお示した通り多面的に捉えており、販促費だけでなくエリア品質やサービス、魅力的なプランの拡充を通じた競争を重視している。販促費だけに頼るのではなく、サービスを磨き上げ、お客様に長くお使い頂ける構成を目指している。販促費に関しては前年比フラットであり、バランスの取れたオペレーションができていると認識している。

質問者 5

Q. 不適切な取引について、来期には引当金のマイナス影響やキャッシュ・フローへの影響も問題ないとのことだが、内部統制強化に関するコストや、広告代理店事業以外のビジネスへのマイナス影響など、来期の利益を組み立てる上で大きな懸念はな

いという認識でよいか。

A. 今回の事案は広告代理事業で発生したものであるが、次期中期経営戦略を牽引していくのは通信や金融、DX、エネルギーの領域となる。ガバナンスや内部統制の強化は徹底して行っていくが、来期以降の業績に影響を与えるとは考えていない。

Q. 来期以降の株主還元の考え方について、大株主による株式売却への対応は来期以降も継続していくと思うが、今年度のように自社株買いですべて受け切る考えか、もしくは成長投資を優先するのか、現時点での考え方を教えて欲しい。

A. 大株主様とは引き続き対話を続けているが、どういう形で対応するかは次期中期経営計画におけるキャピタルアロケーションの方針に関わるため、発表までお待ちいただきたい。

質問者 6

Q. 今回の不適切な取引が発生したビッグローブおよびジー・プラン以外に、他の子会社やグループ会社についても、同様の事案がないか調査しているか。

A. 特別調査委員会の調査と並行して、全社的な点検を実施している。類似事案の有無、取引の急激な拡大、共通の取引先の有無などをグループ全社で確認しており、現時点で同様の事案は認識していない。

Q. 外部に流出した資金の回収可能性は、外部の会社が不正に共謀していたのか、あるいは知らずに加担していたのか、現時点で把握している内容を教えてほしい。

A. 複数の代理店が存在し、一部の代理店間では一定の連携があった疑いは認識しているが、当社の認識の正確性も含めて、特別調査委員会において調査を進めている状況である。