

# 特別調査委員会の調査結果に関する説明会

## (第3四半期決算および2026年3月期業績説明会)

日時	2026年3月31日(火) 16:00-19:00 第1部 第2部
場所	ベルサール六本木よりオンライン配信
登壇者	第1部 新丸の内総合法律事務所 弁護士 名取 俊也 長島・大野・常松法律事務所 弁護士 辺 誠祐 合同会社デロイトトーマツ 公認会計士 佐藤 保則  第2部 新丸の内総合法律事務所 弁護士 名取 俊也 長島・大野・常松法律事務所 弁護士 辺 誠祐 代表取締役社長 CEO 松田 浩路 取締役執行役員専務 CFO 最勝寺 奈苗

### 説明会の模様

#### 第1部 特別調査委員会による調査結果について

●1月14日にKDDIから、ビッグロブおよびジー・プランにおける架空循環取引に係る調査を委託された特別調査委員会による2カ月半にわたる調査結果について、特別調査委員会より説明がありました。調査の結果判明した事実関係、架空循環取引の概要、経緯、手口、不正発覚を免れるための対応および関与者についてご説明いただきました。

●会計上の影響額について、以下のとおり、ご説明いただきました。

(単位：億円)	訂正されるべき売上高	訂正されるべき売上総利益	外部流出額
2023年3月期以前	▲417	▲24	▲17
2024年3月期	▲543	▲56	▲37
2025年3月期	▲824	▲169	▲105
2026年3月期 第3四半期累計	▲676	▲250	▲171
合計	▲2,461	▲499	▲329

●ビッグロブおよびジー・プランに対する、広告代理事業を行なう企業としての問題の指摘と再発防止策の提言、ならびにKDDIおよびビッグロブに対する、子会社管理体制に係る問題の指摘と再発防止策の提言が説明されました。

●最後に、特別調査委員会よりKDDIに対して、経営陣自らが先頭に立ち、グループ各社の管理体制に応じた実効性のある再発防止策を策定の上、着実に実行していくことを強く期待する旨が表明されました。

#### 第2部 特別調査委員会の調査結果を受けた今後の取組み

## 1. 調査報告書を受けて

- 冒頭、松田社長より、今回の子会社における不適切な取引により、お客さま、お取引先さま、株主の皆さま、従業員をはじめとする多くの関係者の皆さまに多大なるご迷惑とご心配をおかけしたことについてお詫び申し上げます。
- 続いて、調査報告書を受けての業績影響、人事対応および再発防止策・ガバナンスの強化の取組みについて、説明いたしました。
- 本事案による業績影響額が確定しました。
  - 売上高は、架空循環取引に伴う計上売上の取消しとして累計で2,461億円
  - 営業利益は、計上利益の取消しとして499億円。外部流出額として329億円
  - 過年度の各年度の損益が修正されたため、ビッグロブ買収時に計上したのれんおよび識別可能無形資産について減損テストをやり直し、その結果、2023年3月期～2025年3月期の3か年にわたり累計で減損損失646億円を過年度に計上
  - その他、減損による償却費影響や、税金・税効果の影響などを反映し、営業利益影響全体で、累計でマイナス1,508億円
  - 当期利益影響としては、累計でマイナス1,290億円
- KDDI、ビッグロブおよびジー・プランにおける人事上の措置を実施し経営責任を明確化しました。
- KDDI、ビッグロブおよびジー・プランにおける課題の所在および再発防止について説明しました。
- 再発防止に加えて、強固なグループガバナンス構築に向けた更なる体制強化に向けた取組みについての決意を表明いたしました。社長CEOを筆頭とするグループガバナンス対策強化会議を新設し、グループ会社との関係性を含めて実効的な仕組みを検討・推進していく旨をご説明いたしました。

## 2. 2026年3月期連結業績

2026年3月期第3四半期決算の確定値および通期業績予想の修正について説明しました。

- 第3四半期連結業績については、主力事業の実績に特段変更はなく増収増益で順調に推移。2月6日の業績説明会からの変更点は、架空循環取引に係る会計処理により、営業利益でプラス24億円、当期利益でプラス86億円となります。
- 2026年3月期連結業績予想値を修正しました。修正の理由は、架空循環取引の影響と、モバイルの競争環境の変化を踏まえた修正の2つとなります。
- 期初予想対比で、売上高はマイナス2,700億円となる6兆600億円。営業利益はマイナス880億円となる1兆900億円。当期利益はマイナス500億円となる6,980億円に修正。
- 利益修正の主要因について、1つ目は架空循環取引の影響として、計上利益の取消しが250億円、外部流出額がマイナス171億円の影響。2つ目は、モバイル競争環境変化を踏まえ、当社はライフタイムバリュー重視の販売戦略にシフトしており、来年度より契約コストの会計処理変更を行なうことを踏まえ、契約コストの減損損失として500億円を計上する影響。

- 今年度は、現中期経営戦略の最終年度であり、増益および一過性の要因を除いた中期 EPS 目標の実質達成にはこだわります。
- 今後について、特別調査委員会にて明らかになった事実を受けとめ、KDDI グループ全体への再発防止策浸透と、ステークホルダーの皆さまからの信頼回復に努めること、架空循環取引にかかる民事上の損害賠償請求を提起し外部流出分の回収に努めること、刑事上の告訴等も検討することを説明しました。
- 5月の2026年3月期本決算および次期中期経営戦略発表は遅滞なく実施いたします。

## 主な質疑応答

---

### 質問者 1

Q. 今期予想値の修正について、営業利益 880 億円、当期利益 500 億円の下方修正と、利益修正の主要因である架空循環取引影響 421 億円、契約コストの減損 500 億円の関係性について説明いただきたい。

A. 架空循環取引影響と契約コストの減損を合計すると 921 億円となるが、その他に期初予想からリカバリーしているものもあり、差し引いて営業利益 880 億円の下方修正となる。また当期利益 500 億円の下方修正は、外部流出額 171 億円と契約コスト減損の当期分によるものとなる。

Q. 今期修正後予想の営業利益 10,900 億円には、今期限りの一過性のコスト等が含まれていると思うが、それを除いた足元の実力ベースの営業利益の水準は。

A. 実力値は当初計画していた EPS 目標を達成し、7,480 億円の当期利益が実現できる水準。そのため営業利益についても一過性要因のコストが含まれているとご理解いただきたい。

### 質問者 2

Q. 今回、過年度の修正が行われているが有価証券報告書は問題なく出せるのか。また監査法人とはどのようなコミュニケーションがされているか。

A. 過年度の修正について、決算短信並びに有価証券報告書の訂正を行っている。これについては十分に監査法人の方で精査をいただき最終的に承認を頂いている内容となる。

Q. 契約コストの減損 500 億円について、上期に説明された過年度販促費の件と同じか。また他社と比べても金額規模が大きいように感じるが、特別な処理を行ったのか、また来期以降は同じような処理は発生しないのか教えてほしい。

A. 過年度販促費の件と今回の内容は性質が異なる。過年度販促費の件で実施したのは、スマホトクするプログラムをご契約いただいたお客様について特典を行使するお客様が増えており、発生する残価の免除費用が増加しているため計上したもの。

今回実施した契約コストの減損は、当社の売り方を変更したことにより、来年

度から会計処理を変えるが、それに伴い、これまでBSに計上していた契約獲得コストを落とすもの。性質が異なるものということで理解してほしい。今回は端末の残価設定によるものではなく、短期解約者への販売促進による販売手数料に関する資産計上を来期から会計処理を変えるという部分となる。

### 質問者 3

---

Q. 短期解約者の契約コスト減損について、対象となる契約数は何万人相当か。

A. 何万人相当かという具体的な数値は開示していないが、基本的には、今までの短期解約者の部分を切り出して今後は資産計上しないという構造となる。

Q. 今回の架空循環取引について、2025年2月に社内で指摘があったということで、2025年3月期本決算の監査でやり切っておけば今期の流出は抑えられたと思うが、例えば独立監査人とか常勤の監査役という監査のプロセスで、代理店に対してどのような監査をされていたのか。

2000年からEZwebを提供しており、ネット広告事業自体には25年間以上の関わりがあったため、代理店や業界の人に聞けば一定のことは分かったかと思うが、監査の状況について教えてほしい。

A. ご指摘の通り。ビッグロブの新規事業と見ていたが故に縦のラインでしか認識できていなかった。例えば専門家やグループ内に確認すればアドバイス等も頂けたと思っており、もっと踏み込むべきだったと考えている。

### 質問者 4

---

Q. ビッグロブとジー・プランの広告代理事業は今後継続するのか。一部の報道では撤退との報道もあったが、事実関係について教えてほしい。

A. 広告代理事業については、本件架空循環取引が99.7%であったと調査委員会から説明があった通り、架空取引が主であったということから、同事業については今後再開する予定はない。尚、ビッグロブ全体の売上高に占める本件架空循環取引の割合は累計で約18%となる。99.7%という数字については、あくまでも広告代理事業として2018年3月期からの累計で計算したもののうち、本件架空循環取引の割合が99.7%であるとしてご理解いただきたい。

### 質問者 5

---

Q. 今回の原因の一つに、グループ会社に関する知見が不足していたことが大きいという話があったが、ビッグロブは2010年代に買収した会社だと思うが、そうした過去に買収した会社を含め、グループ内で知見がない事業について今後どのようにチェック・把握するのか。

A. ビッグロブに関しては通信事業の拡充として買収した会社である。知見と関心は表裏一体だと思っており、知見だけでなく、関心を持たないといけなさと考えている。当社はサテライトグロース戦略として通信の周辺事業、例えば金融やでんき、小売といった成長領域については、関心を持って成長させているものであり、今後も知見を蓄えて通信とのシナジーを確立し成長を継続させていく。ただ一方で、通信が本業の中で今回の広告代理事業についてのビ

ジネスモデルやお金の流れ、売上の伸びに対する関心の度合いが少なかった。KDDI から見てもビッグロブの業績の伸びに対する関心を持たなかったことが大きな要因だと考えている。

#### 質問者 6

---

Q. 事業の多角化と今後の成長に関して、新事業を取り込むにあたり今後考慮する点や体制として変更する点があれば教えてほしい。

A. 今回の事案を契機としてしっかり関心を持たなければならないと考えている。これまでも新規事業を立ち上げ、それを成長領域として定義してやってきている。その事業における知見や専門性をしっかり拡充した上で、通信とのシナジーを生んでいくことが当社の基本形だと考えており、今後もしっかりと続けていきたい。その際に、今回の広告代理事業のように関心の度合いが薄い、あるいは理解しにくいものについてはしっかりと補強していかなければならないと考えている。

#### 質問者 7

---

Q. ビッグロブの通信事業は、現状のブランドのまま、そのまま残す予定か。それとも再編の可能性はあるのか。

A. ビッグロブの通信事業については、KDDI としても信頼を置いており、事業としても確立されたものとなっているため、そのままの形で着実に継続していく。一方で今回課題となったガバナンスの強化のため、4月1日からの新体制で、社外取締役として最勝寺が入り、常勤監査役も2名体制に増強する。不足している部分を強化していく。

Q. 新規事業全体において、同様に関心が薄れている場所が無いのか。また不正があるかどうかに関わらず、監査を強めるもしくは関与を強める必要がある場所は無いのか。

A. 今回の事案はグループ全体あるいは事業全体を総点検する良いきっかけになると思っている。一方で、例えばグループ会社に対する管理を強化するのみでは不十分であり、親元の方からいかにしっかり胸襟を開いてコミュニケーションしていくかが大事だと思っている。また、デジタルを提供している会社のため、DX や AI を活用し、その負担や負荷をいかに減らしていくかということにも取り組んでいかなければならない。その上で、事業についても長年継続するなかで、良好な事業もあれば、環境変化が生じた事業もあるため、2Q 決算にてキャピタルアロケーションとしてご説明した通り、リターンに基づいてダイベストメント（事業撤退・見直し）を実施する部分も出てくると認識している。

#### 質問者 8

---

Q. モバイル事業の戦略見直しに関わる会計処理について、来期から適用とのことだが、2月の会見では説明が無かった。方針を変更したタイミングはいつだったのか。

A. 元々戦略見直しの方針にシフトしていくタイミングから考えていたもの。

会計処理は来期から変更するが、これまでのものについては第4四半期に減損しようと考えていた。それを今回の修正のタイミングに合わせて説明させていただいた。

#### **質問者 9**

Q. 通信事業や金融事業など各事業への影響については、2月の発表内容から変更無しということで良いか。

A. ご理解の通り。