

Tomorrow, Together



2026年3月期 3Q業績説明会 (2025年4月-12月)

2026年2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。

今回の子会社における不適切な取引の疑いにより、
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ておりますことを、心より深くお詫び申し上げます。

KDDIグループ全体の信頼を揺るがしかねない重大な事案であると認識し、
経営トップとしての責任を痛感しております。

本事案は広告代理事業における取引に関するものであり、
ビッグローブを含めた通信サービスの提供には一切影響がないことを確認しております。

26.3期3Q業績説明会の位置づけ

- 不適切な取引の疑いに関する特別調査委員会による調査が進行中のため、本事案による財務諸表への影響が未確定、26.3期3Q決算短信の開示時期を延期
- 本日は「3Q業績説明会」として、以下をご説明
 - ・ 本事案に関して、現時点で当社が認識している事実関係と財務影響の概要
 - ・ 本事案以外の、3Q事業進捗と、次の成長に向けた取り組み
- 本日はご説明する26.3期3Q業績や、過年度業績、本事案による財務影響額は、現時点で当社が認識している事実をもとにした参考値。確定値は、特別調査委員会の調査完了後に速やかにご報告
- 3月末を目途に特別調査委員会より調査報告書を受領し、公表予定。その前提で、3Q決算を3月末に公表予定。26.3期本決算も遅滞なく実施予定

26.3期3Q業績説明における重点ポイント

子会社で発生した不適切な取引について

主要な事業基盤の成長（モバイル + 注力領域）

AI時代の成長に向けた取組み

1.子会社で発生した 不適切な取引について

不適切な取引について ①

概要

- 当社連結子会社であるビッグローブ株式会社、および同社子会社であるジー・プラン株式会社(以下、併せて「本件子会社」)の広告代理事業において、本件子会社の社員による不適切な取引が行われていた疑いが判明
- 広告代理事業について、2025年12月に一部代理店からの入金が遅延したことを契機に、売上高等が過大に計上されていた可能性が判明
- 現在、特別調査委員会を設置し詳細調査中

【本件子会社の概要】

ビッグローブ 事業内容	インターネット等のネットワークを利用した 情報サービスの提供、広告代理事業
KDDI 議決権所有割合	100%
ジー・プラン 事業内容	ポイント事業、メディア事業、広告代理事業
KDDI 議決権所有割合	99.99% (間接所有)

【特別調査委員会の設置】

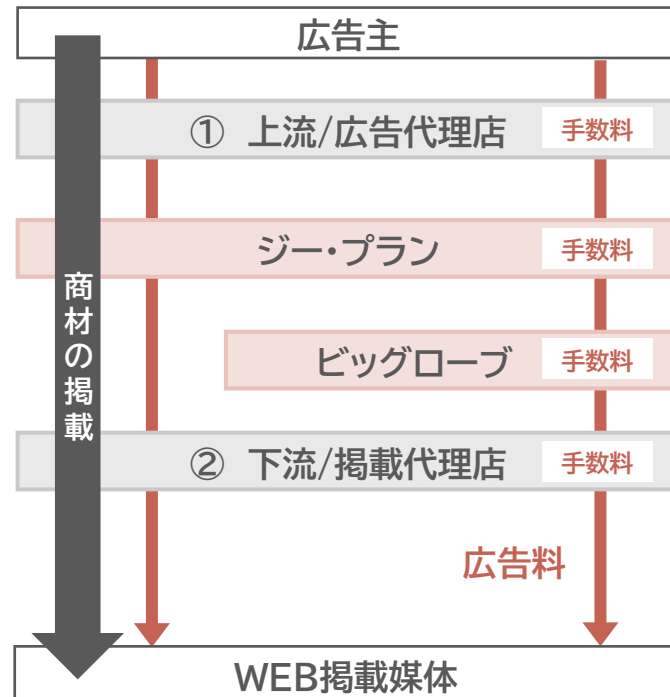
構成	委員長: 名取 俊也 弁護士 (新丸の内総合法律事務所、元最高検検事) 委員 : 辺 誠祐 弁護士 (長島・大野・常松法律事務所) 委員 : 佐藤 保則 公認会計士 (合同会社デロイト トーマツ)
目的	① 本事案の事実関係の解明 ② 本事案による連結財務諸表への影響の有無及び影響額の検討 ③ 本事案に類似する事案の有無の確認 ④ 本事案が生じた原因の分析と再発防止策の提言 ⑤ その他、特別調査委員会が必要と認めた事項

不適切な取引について ②

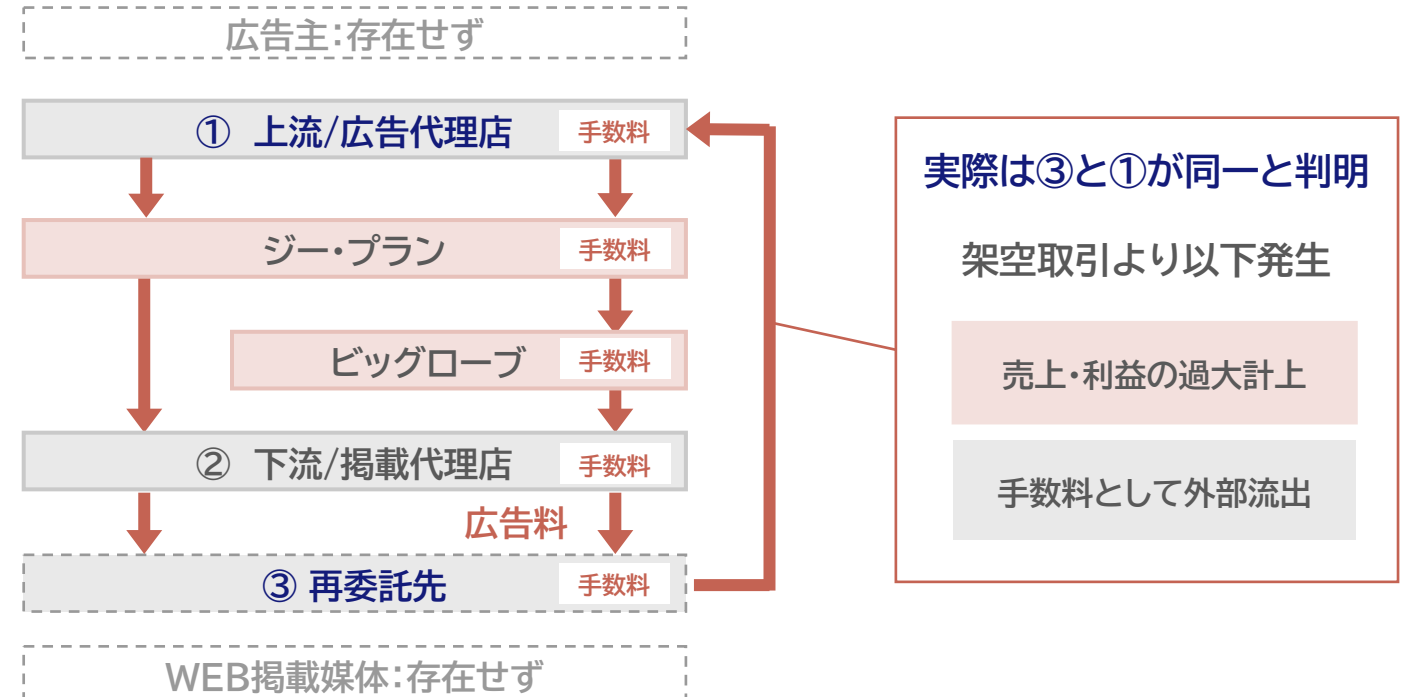
当社 認識事実

- 本件子会社の広告代理事業は、上流/広告代理店と下流/掲載代理店を繋ぐ広告枠の仲介ビジネス
- 2017年頃にジー・プランが広告代理事業として事業開始。その後にビッグローブは、新規事業開拓のために参入
- 社内調査により、本件子会社社員が、広告主が存在しないにも関わらず広告代理事業の架空取引を行い、複数年に渡って架空の売上高等の計上がなされていた疑いを確認
ー 本件子会社が、①上流代理店から受託した架空取引を、②下流代理店を通じて①(③)上流代理店に還流するスキーム

想定していた取引



社内調査で判明した架空取引概要



不適切な取引について ③

広告代理事業における架空取引で発生した業績影響（現時点における認識）

【売上高影響】 24.3期以前 25.3期 26.3期 合計 （単位：億円）

①計上売上取消し*1	▲約960	▲約820	▲約680	▲約2,460
------------	-------	-------	-------	---------

【営業利益影響】

①計上利益取消し*2	▲約80	▲約170	▲約250	▲約500
------------	------	-------	-------	-------

②外部流出額引当*3	▲約50	▲約110	▲約170	▲約330 → 架空取引に伴う外部流出分。回収に努める
------------	------	-------	-------	-----------------------------

※減損等の損失発生可能性あり（過年度含む）

業績
影響額

今後の
対応

- 特別調査委員会にて調査継続、2026年3月末を目途に調査報告書を受領、公表予定
- 調査結果を踏まえた、過年度決算修正および26.3期3Q決算の公表（3月末予定）
- 26.3期本決算は遅滞なく実施予定
- グループガバナンスの見直しと強化、再発防止策の検討

注)2026年1月14日までの社内調査チームの調査を踏まえ、精査を行った金額。2018年3月期以降のビッグロブ、ジー・プラン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。業績影響については、特別調査委員会による調査が継続しているため、調査結果および会計監査人による監査結果等を受けて修正される可能性があります

*1 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ります *2 架空取引に伴う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しています *3 計上時期の変更可能性あり

今後の対応に向けた決意

特別調査委員会に全面的に協力し、事実関係の徹底的な解明、原因の分析に引き続き最善を尽くし、当社グループの信頼確保のための対応を私自身がリーダーシップをもって主体的に取り組んでまいります。

当社は一人ひとりが共有すべき価値観、行動規範であるKDDIフィロソフィを掲げています。

公明正大にガラス張りの中で仕事を進められる仕組みづくりとフィロソフィの理念をグループ全体に行き渡らせ、実践することで人間力と倫理観を高める風土を率先して作ってまいります。

ガバナンスを強固にする経営基盤強化に加え、事業成長との両輪で持続的成長に向けた事業運営を進めてまいります。

2. 26.3期3Q 連結業績(参考値)

連結業績ハイライト(参考値)

主力事業をはじめとする業績は順調に推移

連結業績 (架空取引に関する修正反映後)

(単位：億円)

業績比較		25.3期1-3Q	26.3期1-3Q	増減率
	売上高	43,085	44,718	+3.8%
	営業利益	8,539	8,713	+2.0%
	当期利益*	5,259	5,540	+5.3%

+) 架空取引に伴う外部流出額引当後

(単位：億円)

	25.3期1-3Q	26.3期1-3Q
売上高	43,085	44,718
営業利益	8,465	8,543
当期利益	5,185	5,369

修正額	計上売上取消し	▲約560	▲約680
	計上利益取消し	▲約110	▲約250

※左記に加え、架空取引に伴う外部流出額の引当実施

▲約70	▲約170
------	-------

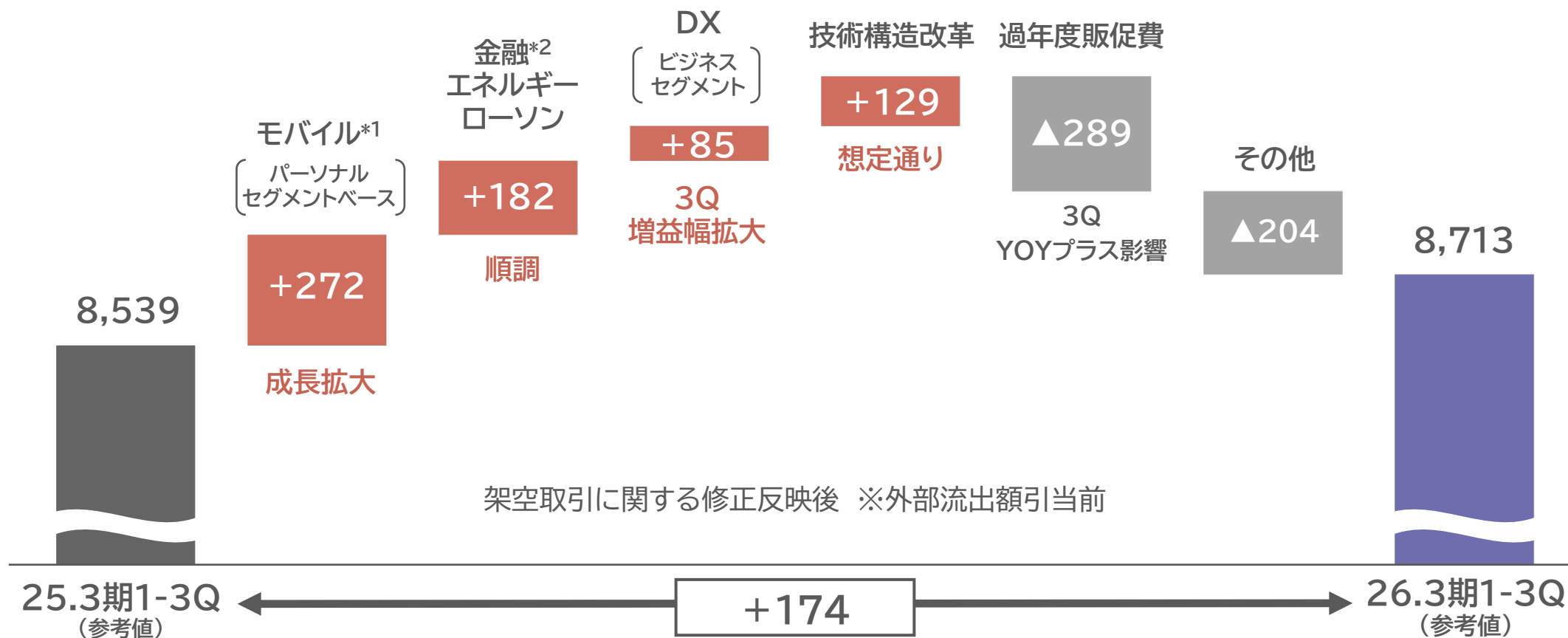
上記の25.3期および26.3期の数値については、当社子会社における不適切な取引に関する現時点で当社が認識している事実を踏まえた参考数値となります。各期の業績数値は不適切な取引に関する影響額を差し引いています。現在継続している特別調査委員会による調査結果や会計監査人の監査結果等により、修正される可能性があります。

* 親会社の所有者に帰属する当期利益。税金・税効果等の影響については現時点では含まず

1-3Q累計 連結営業利益 増減要因(参考値)

モバイル収入の成長が拡大し、金融・DXも堅調に推移

(単位：億円)

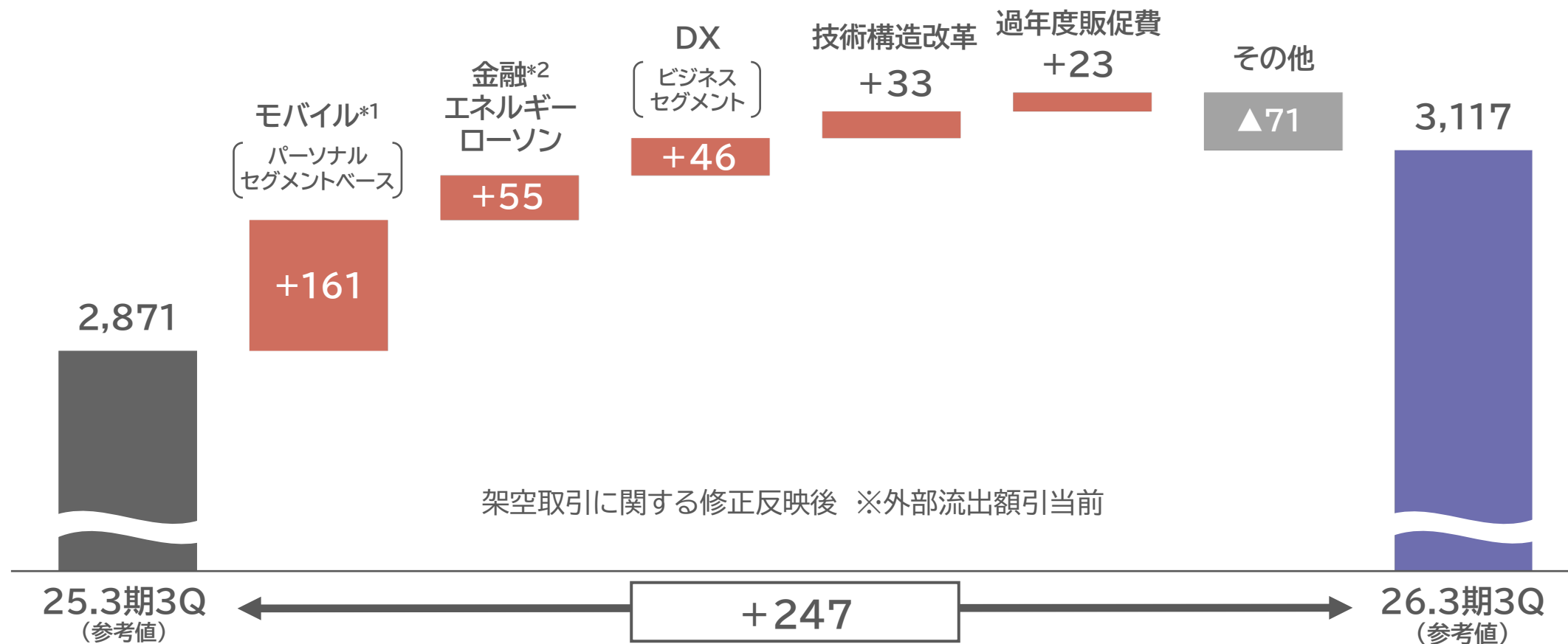


上記の25.3期および26.3期の数値については、当社子会社における不適切な取引に関する現時点で当社が認識している事実を踏まえた参考数値となります。各期の業績数値は不適切な取引に関する影響額を差し引いています。現在継続している特別調査委員会による調査結果や会計監査人の監査結果等により、修正される可能性があります。

3Q単独 連結営業利益 増減要因(参考値)

各事業領域の成長に加え、過年度販促費のマイナス影響も収束

(単位：億円)



上記の25.3期および26.3期の数値については、当社子会社における不適切な取引に関する現時点で当社が認識している事実を踏まえた参考数値となります。各期の業績数値は不適切な取引に関する影響額を差し引いています。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。

3. 26.3期トピックス

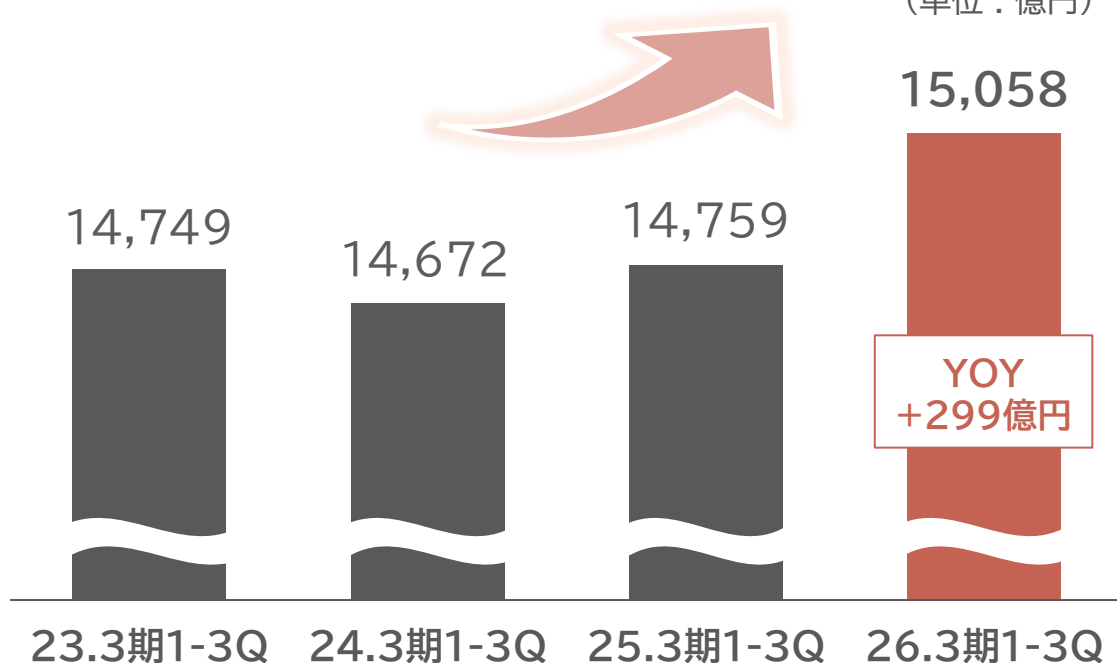
モバイル収入の成長

構造変革が着実に進展、持続的成長の柱となる安定事業基盤を構築

モバイル収入*1 (パーソナルセグメントベース)

24.3期に底打ち、26.3期には成長加速

(単位：億円)



構造変革の進展

過当な販促競争から、LTV*2重視の取組みを推進

- LTV最大化に向けた価値提供の好循環
- マルチブランド再設計

筋肉質な
事業基盤

価値づくりによるARPU成長
×
ご契約長期化による解約率低下

*1 通信料収入(データ関連、基本料・音声関連、各種割引額)、端末補償サービス収入等、コンテンツ収入等の合算値。金融・エネルギー収入は含まず。26.3期よりモバイルKPIを変更、合わせてモバイル収入の定義も変更

*2 LTV (Life Time Value)

構造変革のポイント

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る



*「つながる体感」とは、Opensignal社による「一貫した品質」及び「信頼性エクスペリエンス」評価などに基づき、au回線を通じて、ネットワークに接続した際にお客様にとってより快適で安定したサポートを実現することを指す。Opensignalアワード -日本: モバイル・ネットワーク体感レポート 2025年10月(国内主要MNO4社比較)において。2025年7月11日～10月8日の期間に記録されたモバイル測定値の独自分析に基づく

© 2025 Opensignal Limited.

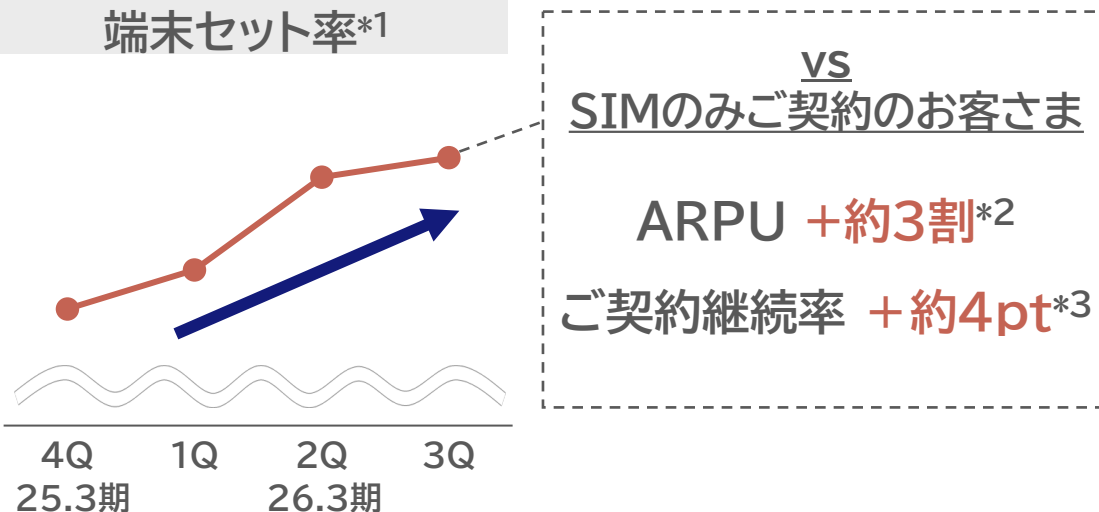
ご加入時の価値提供

LTV最大化に向け、魅力的な端末、料金や付加価値サービスをご提案

端末セット販売の推進

お客さまにとって最適な端末をセットでご提案

UQ mobile
端末セット率*1



料金とサービスの差別化

金融

auバリューリンク マネ活2
累計契約者数 **175万人**突破*4
(auマネ活系プラン合計)

銀行・カード特典を魅力化

Pontaパス

Pontaパス ©Ponta

純増+約35万会員*5
おトクな特典、コンテンツ拡充

エンタメ

NETFLIX

お申込み数 前月比 **約9倍***6
需要期に追加料金なし*7でご提供

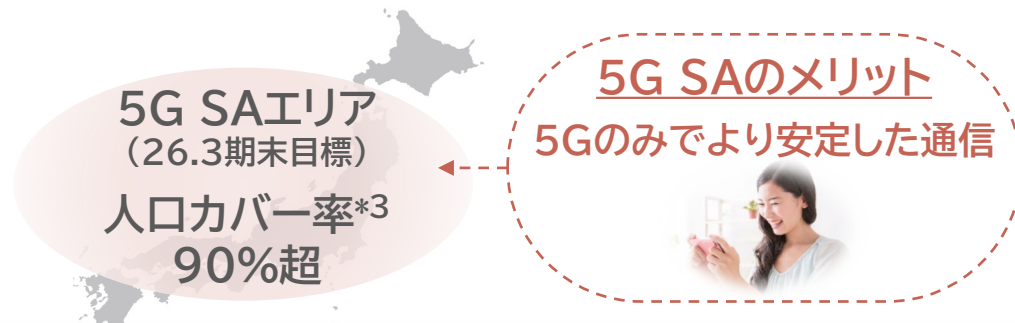
*1 UQ mobileに新規加入されたお客さまのうち、端末とセットでご契約したお客さまの割合 *2 au/UQ mobileへ他社からご加入されたお客さまを対象とした2025年6月実績 *3 au/UQ mobileへ2025年5月に他社からご加入されたお客さまの4ヶ月後の契約継続率 *4 auマネ活プラン、auマネ活プラン+、auマネ活バリューリンクプラン、auバリューリンク マネ活2の2025年12月時点合計 *5 Pontaパスライト、menuスマートパスを除く。2025年10月～12月の集計値 *6 2025年12月 *7 au/UQ mobileからNetflix広告つきスタンダードに新規加入後、2026年4月ご利用分まで対象。ご利用開始月の翌月と翌々月に合計890円のお支払いが必要、ご利用月の翌々月請求分から割引

つながる体感価値の磨き上げ

品質向上・エリア拡大により、つながる体感*1No.1の提供価値を強化

業界トップクラスの5G SAエリアへ*2

安定してつながる安心を多くのお客さまに

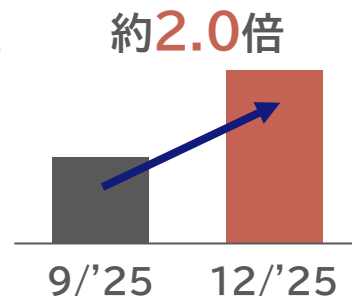


5G SAご契約者さま向けのサービス

au 5G Fast Lane *4 約2.0倍

累計利用者数 **150万人突破**

(2026年1月時点)



au Starlink Direct*5の拡大

2025年4月開始後、接続数/対応機種/エリア大幅拡大

接続数

約350万人*6

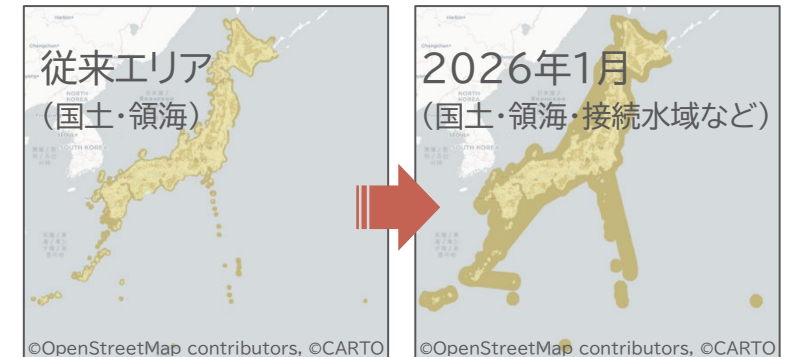
対応機種

80機種 1,000万台超*6

万が一のときにも
つながる安心(例)



2026年1月 国内接続エリア2倍に拡大
2026年3月 米国ローミング開始予定



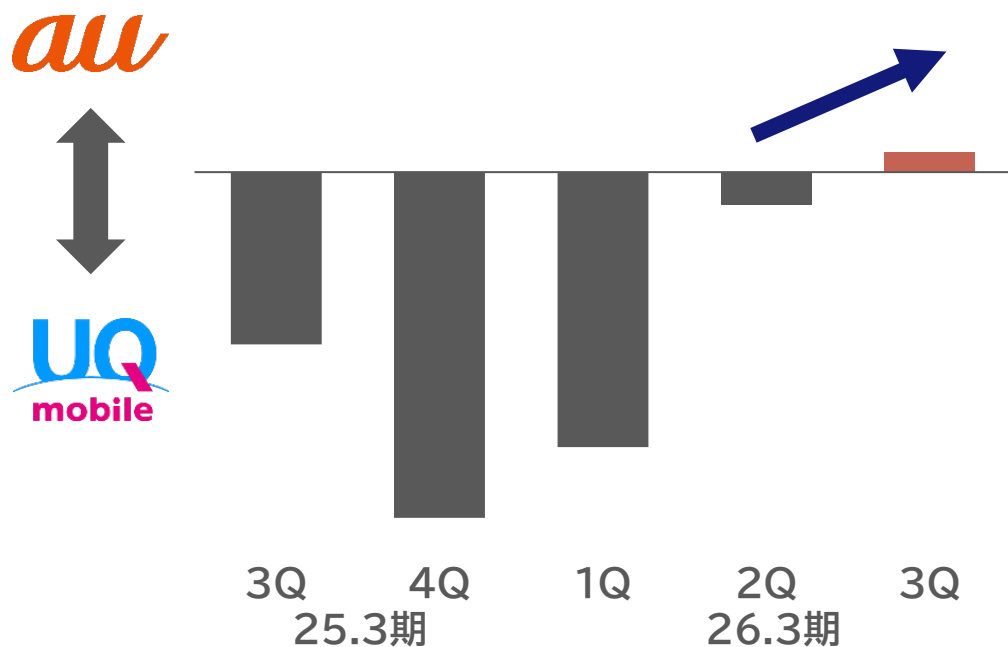
*1 「つながる体感」とは、Opensignal社による「一貫した品質」及び「信頼性エクスペリエンス」評価などに基づき、au回線を通じて、ネットワークに接続した際にお客様にとってより快適で安定したサポートを実現することを指す。Opensignalアワード-日本: モバイル・ネットワーク体感レポート 2025年10月(国内主要MNO4社比較)において。2025年7月11日~10月8日の期間に記録されたモバイル測定値の独自分析に基づく© 2025 Opensignal Limited. *2 他社のSAエリアは、KDDI独自の分析による想定。2026年2月時点 *3 「人口カバー率」は国勢調査に用いられる約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 *4 対象プランで5G SA契約/au 5GSA対応の対象スマートフォンが必要。環境によりau 5G Fast Laneによる効果が体感し難い場合あり *5 サービスエリア: 日本国(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、iOSメッセージアプリ/Googleメッセージアプリ上でテキストメッセージ送受信可能(写真・動画・電子ファイル添付可能【一部機種を除く】)。対象機種にて一部アプリ(YAMAPなど複数アプリ)のデータ通信が可能。音声通話は未対応(2026年2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 *6 2026年2月時点。接続数はユニークユーザー数

より筋肉質な事業基盤に：ARPU向上

ブランド間移行も改善し、価値づくりによるARPU成長が進展

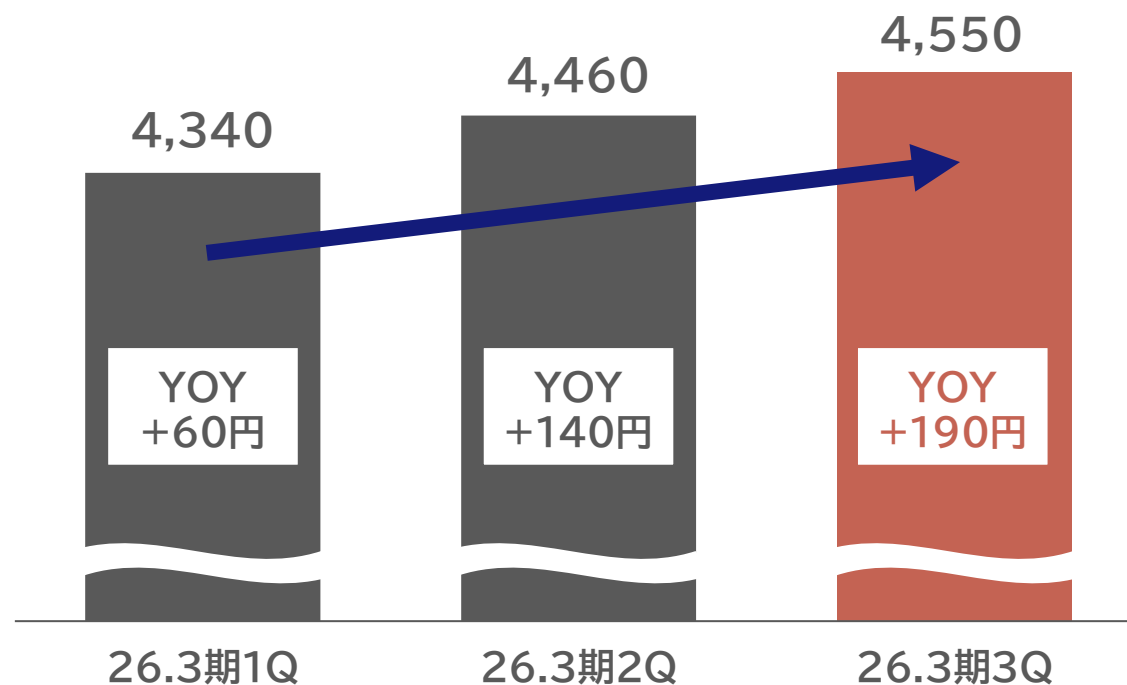
ブランド間移行の改善

Q単位でUQ mobile→au移行が
au→UQ mobile移行に対してプラス反転



モバイルARPU*

(単位：円)



より筋肉質な事業基盤に：解約率低下

ご契約長期化の傾向が顕在化。モメンタムは良好

ご契約の長期化

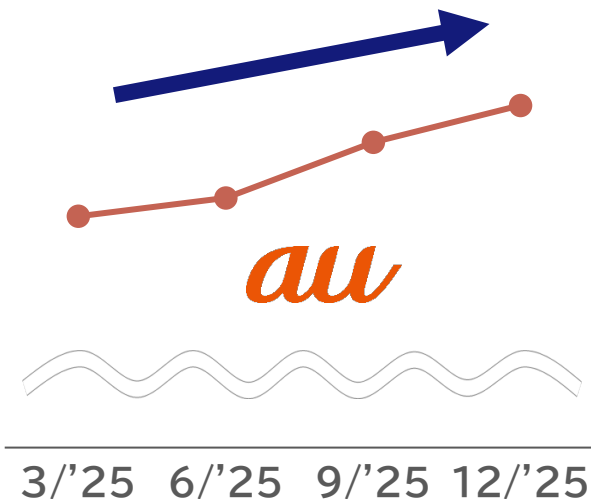
取組みが奏功し、利用継続率が向上

端末セット販売推進

付加価値サービス
差別化

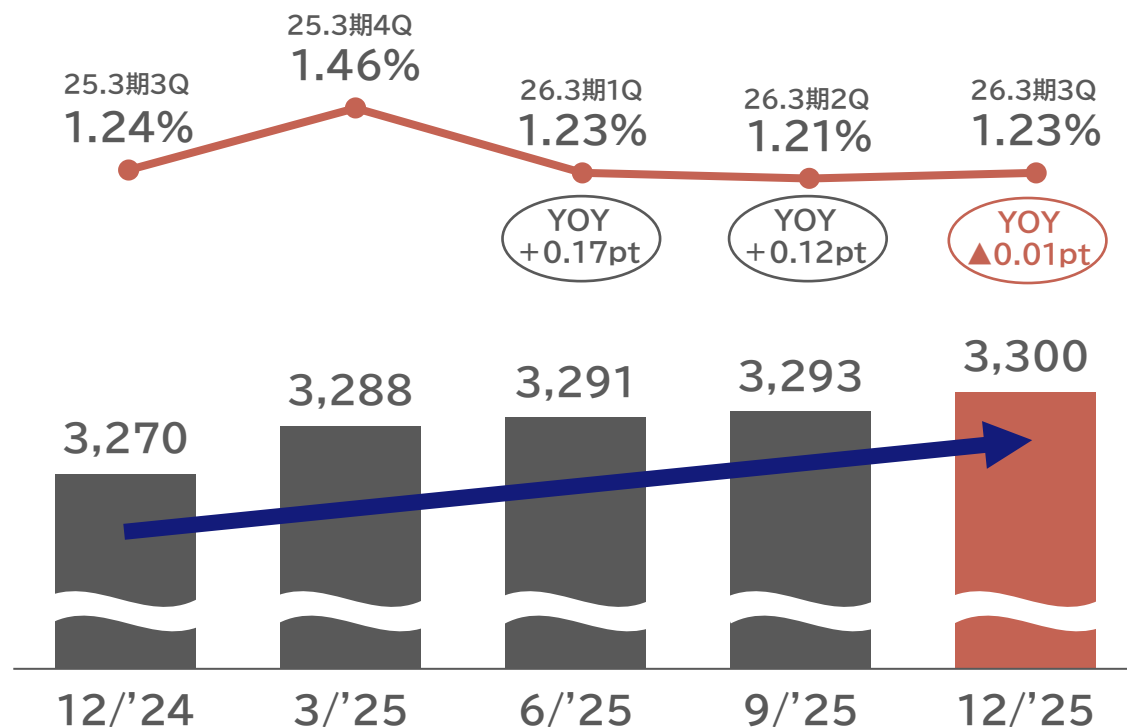
つながる体感*1
No.1

auご利用継続率*2



モメンタム(ID・解約率)*3

■ スマートフォン稼働数(万契約) ● スマートフォン解約率



*1「つながる体感」とは、Opensignal社による「一貫した品質」及び「信頼性エクスペリエンス」評価などに基づき、au回線を通じて、ネットワークに接続した際にお客様にとってより快適で安定したサポートを実現することを指す。Opensignalアワード -日本：モバイル・ネットワーク体感レポート 2025年10月(国内主要MNO4社比較)において。2025年7月11日～10月8日の期間に記録されたモバイル測定値の独自分析に基づく

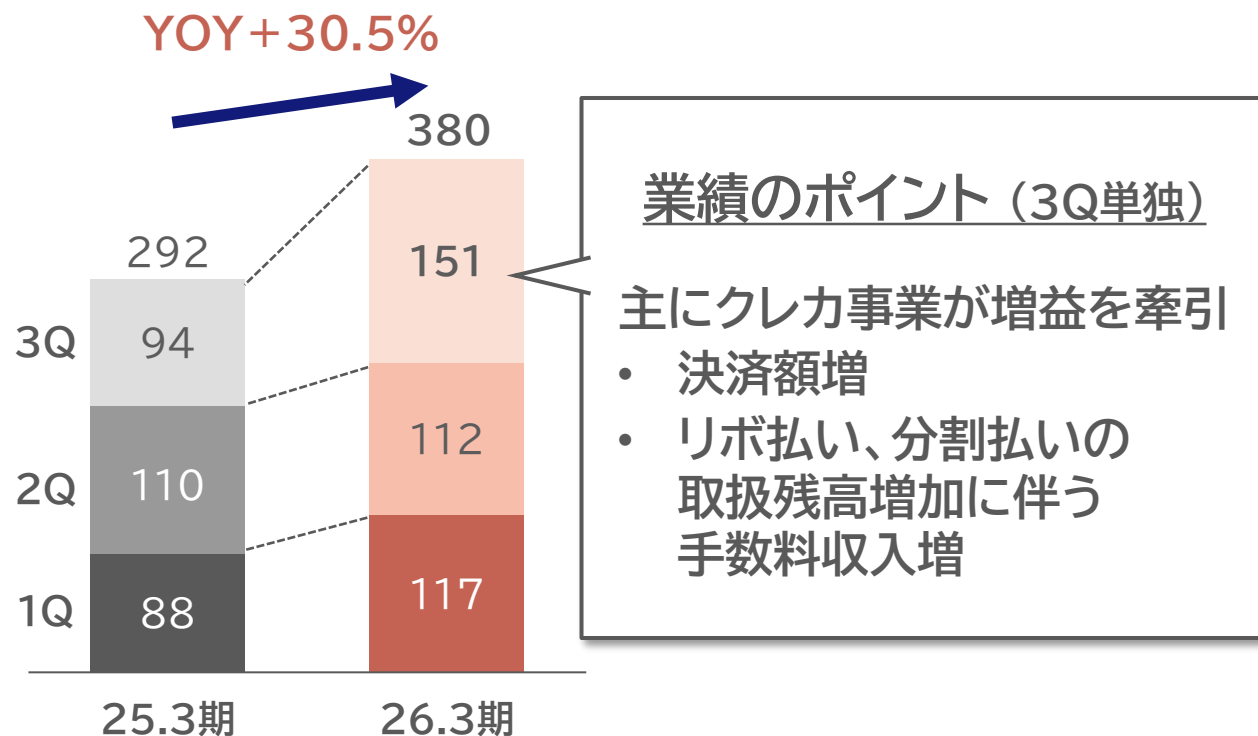
© 2025 Opensignal Limited. *2 前月にauへ新規加入されたお客さまのうち、ご利用が確認できているお客さまの割合 *3 パーソナルセグメント・ビジネスセグメント合算値

課題への対処：金融

二桁成長。次の成長に向けた基盤が拡大

営業利益（auフィナンシャルホールディングス）

（単位：億円）



- 3Qトピックス -

銀行

課題となっていた預金調達力が着実に向上

個人預金残高*1

YOY **1.3倍**
継続的に拡大

プラン特典強化
銀証連携拡大

クレジットカード

ゴールドカード会員数が順調に拡大

au PAY カード会員*2
1,063万会員
(YOY +6.2%)

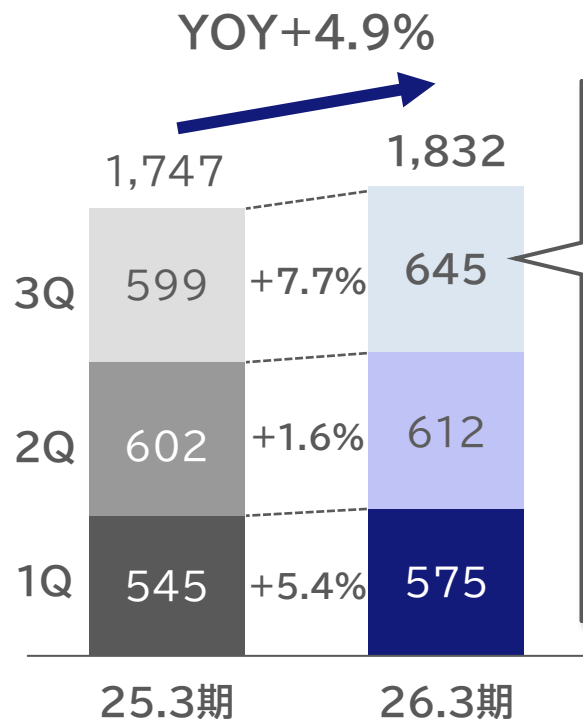
うち、ゴールド会員*2
183万会員
(YOY +24.5%)

課題への対処：ビジネスセグメント

各事業領域が成長、Q単独での成長率も着実に増加

営業利益

(単位：億円)



業績のポイント (3Q単独)

- モバイル/IoT/DCが増益牽引
- 課題のBPO/SI関連事業は増益にターンアラウンド
- 新規商材は受注環境良好。順調に成長中

- 3Qトピックス -

主力サービス

モバイル収入*1

3Q 636億円

YOY+約11%

IoT関連サービス

3Q売上550億円

YOY+約28%

IoT累計回線数(ソラコム含む)

6,600万回線突破*2 (YOY+約19%)

新規商材

ファシリティソリューション

3Q売上YOY 約2.2倍

Starlink/ドローン

3Q売上YOY 約1.6倍

KDDI Smart Space Design

高輪新本社の見学 約380社。うち、案件創出 約40件*3

リアル×テクノロジー

パートナーとともに、テクノロジーで地域のお客さまの課題を解決

安心して暮らせる街づくり(大阪府池田市)

ローソン×KDDI

市民サービス向上や行政DX化を推進



ハッピー・ローソントウン構想実現に向け、
新店舗開店(2026年夏)

安全な災害報道体制の構築(石川県)

テレビ朝日×KDDIスマートドローン

ドローンを活用し、安全・迅速な災害報道へ



全国1,000カ所に展開予定のドローンポートを活用

リアル×テクノロジーによる価値創造の取組みを全国に拡大

経営基盤の強化

グループ全体の成長を支える人財戦略の実現に向けた取組みを推進

人間力と専門性向上に向けた仕組み浸透

KDDIフィロソフィ

KDDI版ジョブ型
人事制度



内発的動機

「夢中に
挑戦できる会社」

人間力



専門性

- KDDIフィロソフィアップデート
- グループ会社へのフィロソフィ浸透活動

- 全30専門領域の専門研修体系完成
- グループ一体でのハイスکیل人財獲得・定着

チャレンジを称え合う



信頼に基づく協働

- 「挑戦」にかかわる人事評価比重アップ

- 高輪本社の活用

コラボレーション促進による組織力強化



4. AI時代の成長に向けて

社会インフラ事業者としての責務

通信＋AI基盤で日本のデジタル社会を支え、産業競争力強化に貢献

企業データを安全に処理するデータ拠点

居抜きによる
効率化

他社に先駆けた
スピード転用

大阪堺DC

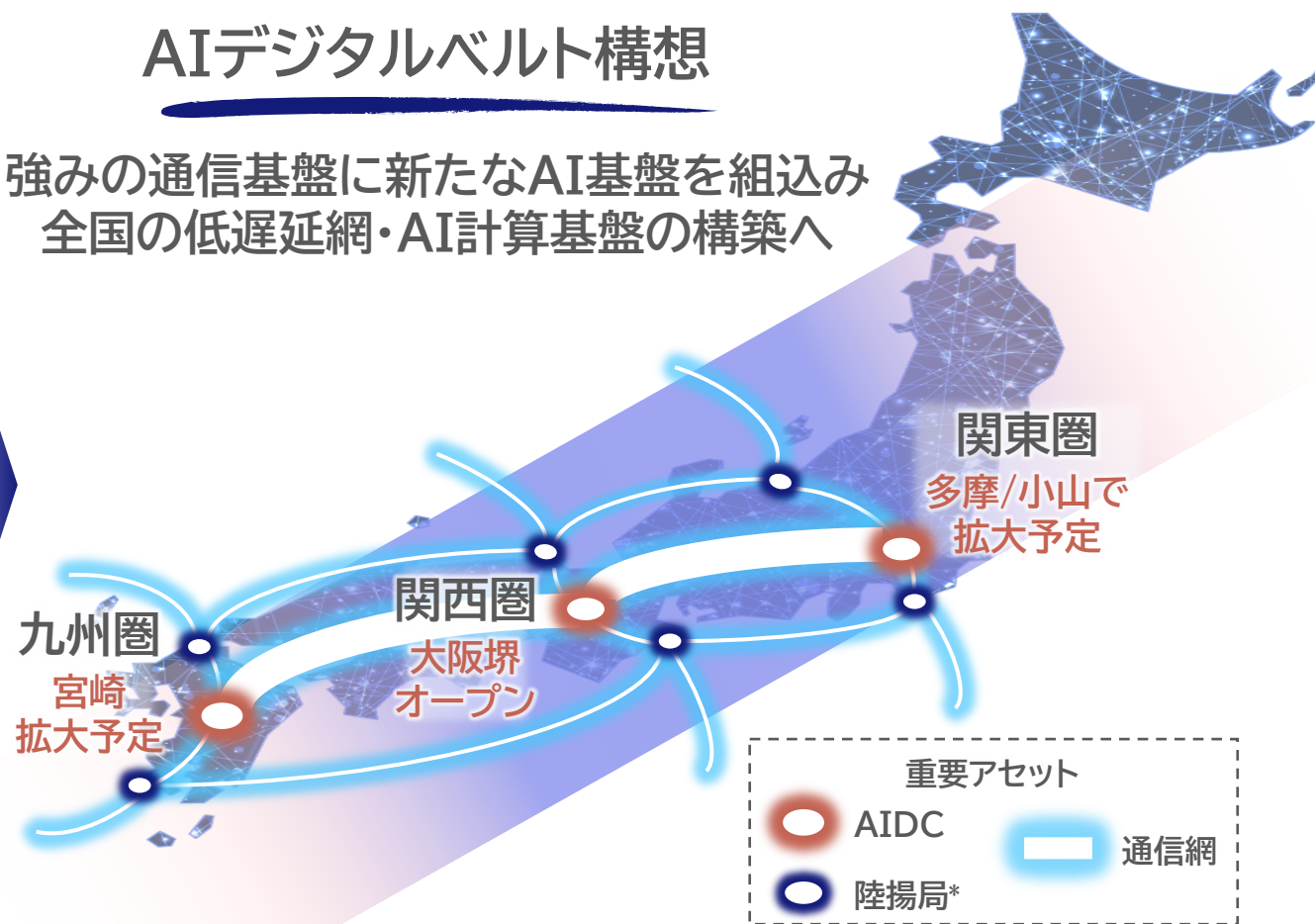
2026年1月に稼働開始

宮崎通信拠点

2026年2月に立ち上げ
今後AIDCに拡大予定

AIデジタルベルト構想

強みの通信基盤に新たなAI基盤を組み込み
全国の低遅延網・AI計算基盤の構築へ



* 海底ケーブルを陸上に引き揚げるための専用施設

AIデジタルベルトの価値向上

全国陸揚局と光海底ケーブルでハブ化を推進、グローバル需要を取込む

全国に分散した陸揚局と国内高速光ネットワーク網を接続



- ・ 関東圏(千倉/直江津)
 - ・ 関西圏(南志摩/京都)
 - ・ 九州圏(日置/福岡)
- など

- ・ 敷設～保守をカバーする
60年以上の実績と365日対応
- ・ ユニバーサルジョイント(光海底ケーブル接続技術)
に係る世界トップクラス*2の技術力を保有

国際光海底ケーブルで
海外AI需要を取込み

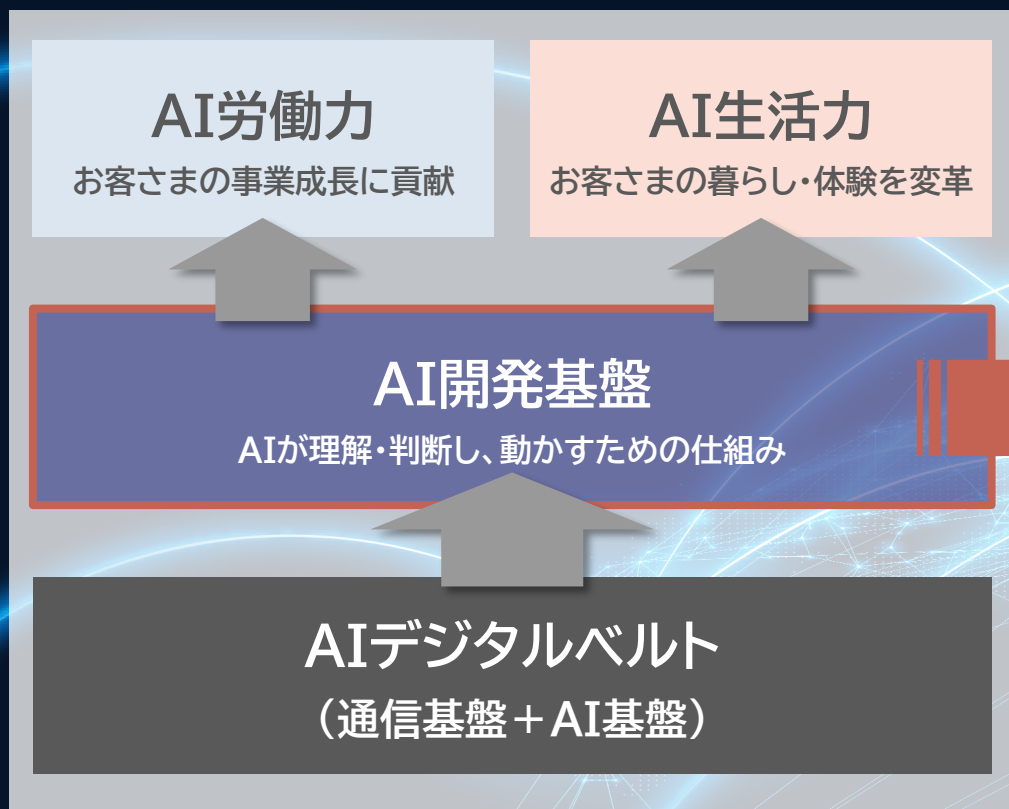
AIDCに近接した陸揚局整備で
AI基盤の低遅延な海外アクセス実現

24時間365日の運用で
国際通信をセキュアに

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始動

- AI社会実装に向けて -



- AIインテグレーション事業会社 -

KDDI iret

- KDDIグループの持つ専門性と技術力を結集
- 本社営業/コンサル人員100名規模を統合
- 通信～AI・システムの総合提案機能を強化

AIエンジニア人財の拡大を図り、
28年度には**3,000名**規模の体制を構築

サマリー

- 不適切な取引の疑いについて、特別調査委員会による調査を継続。
調査と並行し、グループガバナンスの見直しと強化、再発防止策を検討
- 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
- 2026年3月末を目途に特別調査委員会より調査報告書を受領し、公表予定。
調査結果を踏まえ、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。
なお、26.3期本決算は遅滞なく公表予定
- 26.3期3Q業績において、主力事業は順調。モバイル構造変革が着実に進展し、
注力領域含めた事業基盤は堅調に成長
- 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
- 2026年3月期の配当予想の修正はなし

* 業績影響については、特別調査委員会による調査が継続しているため、調査結果および会計監査人による監査結果等を受けて修正される可能性があります

Appendix

不適切な取引の疑いに関する調査経緯

～2025年10月	<ul style="list-style-type: none">ビッグローブ、ジー・プランの広告代理事業の管理体制強化として、社内監査役と内部監査部門により取引の妥当性に関する調査を実施
2025年10月～	<ul style="list-style-type: none">会計監査人の指摘を受け、社内監査役主導で外部の公認会計士を交え、ビッグローブ、ジー・プランの広告代理事業における取引の妥当性について調査を実施
2025年12月中旬	<ul style="list-style-type: none">一部の広告代理店からの入金が遅延したことを契機に、子会社社員からの証言も得て、売上高等が過大に計上されていた具体的疑いを認識外部の弁護士・公認会計士を含む調査チームを組成、追加の調査を実施
2026年1月14日	<ul style="list-style-type: none">調査チームによる調査において、具体的な証言や客観的証拠等を確認、不適切な取引の疑いの確度が高まったと考え、特別調査委員会を設置

業績(参考値)

(単位:億円)

【連結】	25.3期					26.3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	1-3Q 累計
売上高	13,739	14,475	14,872	15,270	58,355	14,157	15,003	15,558	44,718
営業利益	2,743	2,926	2,871	2,478	11,017	2,647	2,949	3,117	8,713

※架空取引に関する修正反映後（外部流出額引当前）

【モバイル収入】

パーソナル セグメント	4,882	4,922	4,955	4,968	19,727	4,905	5,024	5,129	15,058
ビジネス セグメント	547	562	573	586	2,268	600	619	636	1,855

上記の25.3期および26.3期の数値については、当社子会社における不適切な取引に関する現時点で当社が認識している事実を踏まえた参考数値となります。各期の業績数値は不適切な取引に関する影響額を差し引いています。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。

セグメント別業績(参考値)

(単位:億円)

【パーソナル】	25.3期					26.3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	1-3Q 累計
売上高	11,090	11,785	12,163	12,055	47,093	11,348	12,018	12,390	35,755
営業利益	2,176	2,317	2,246	1,868	8,606	2,058	2,319	2,445	6,822

※架空取引に関する修正反映後（外部流出額引当前）

【ビジネス】

売上高	3,347	3,406	3,411	3,893	14,058	3,497	3,680	3,838	11,015
グロース領域	1,803	1,821	1,823	2,267	7,713	1,914	2,072	2,184	6,170
IoT関連サービス	380	410	430	670	1,890	410	480	550	1,440
データセンター	330	320	330	330	1,300	320	340	360	1,010
デジタルBPO	590	560	570	560	2,270	550	550	560	1,660
ベース	1,544	1,586	1,588	1,626	6,345	1,584	1,608	1,654	4,845
営業利益	545	602	599	606	2,353	575	612	645	1,832

上記の25.3期および26.3期の数値については、当社子会社における不適切な取引に関する現時点で当社が認識している事実を踏まえた参考数値となります。各期の業績数値は不適切な取引に関する影響額を差し引いています。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。

主要オペレーションデータ①

連結 / Consolidated basis

累計契約数 Subscriptions		FY2025.3					FY2026.3					26年3月末 予想
		24年6月末 Jun-24	24年9月末 Sep-24	24年12月末 Dec-24		25年3月末 Mar-25	25年6月末 Jun-25	25年9月末 Sep-25	25年12月末 Dec-25		26年3月末 Mar-26	Mar-26 Forecast
累計回線数 subscriptions	(千契約/ Thousand)	86,805	89,004	91,252		93,337	95,440	97,529	99,708			-
主要回線数 Main subscriptions	(千契約/ Thousand)	42,298	42,276	42,251		42,299	42,242	42,195	42,225			-
うち、スマートフォン稼働数 Of smartphone subscriptions	(千契約/ Thousand)	32,461	32,581	32,702		32,877	32,906	32,928	32,999			33,300
IoT累計回線数 IoT Connections	(千回線/ Thousand)	44,507	46,728	49,001		51,038	53,198	55,334	57,483			57,500

各種指標 Indicators		FY2025.3					FY2026.3					FY2026.3
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期 Full-year	1Q	2Q	3Q	4Q	累計 Total	通期予想 Full-year Forecast
モバイルARPU Mobile ARPU	(円/Yen)	4,280	4,320	4,360	4,380	4,340	4,340	4,460	4,550			-
主要回線解約率 Main subscriptions churn rate	(%)	1.13	1.14	1.26	1.50	1.26	1.27	1.25	1.26			-
うち、スマートフォン解約率 Of smartphone churn rate	(%)	1.06	1.09	1.24	1.46	1.21	1.23	1.21	1.23			-
端末出荷台数*1 Number of units shipped	(千台/ Thousand)	1,700	1,890	2,140	1,840	7,570	1,660	1,730	2,040		5,440	-

パーソナルセグメント / Personal Services segment

累計契約数 Subscriptions		FY2025.3					FY2026.3					26年3月末 予想
		24年6月末 Jun-24	24年9月末 Sep-24	24年12月末 Dec-24		25年3月末 Mar-25	25年6月末 Jun-25	25年9月末 Sep-25	25年12月末 Dec-25		26年3月末 Mar-26	Mar-26 Forecast
モバイル Mobile	5G契約浸透率*2 5G Penetration rate	72.5	74.5	76.5		78.4	79.9	81.3	82.8			-
固定 Fixed-line	FTTH等*3 FTTH etc.	7,060	7,155	7,231		7,304	7,545	7,635	7,715			-

注) 定義は26.3期第2四半期 決算詳細資料P.12参照 *1 26.3期1Qの数値遡及修正 *2 5Gがご利用できるプランの契約数の割合

*3 auひかり+コミュファ光+auひかりちゅら(OCT)+ひかりJ+BIGLOBE光+J:COM NET 光+5Gルーター、など

主要オペレーションデータ②

パーソナルセグメント / Personal Services segment

各種指標 Indicators	FY2025.3					FY2026.3					FY2026.3
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 Full-year	1Q	2Q	3Q	4Q	累計 Total	通期予想 Full-year Forecast
決済・金融取扱高*1 Transaction Volume of Settlement/Loan (十億円/ Billions of Yen)	5,097	5,215	5,318	5,812	21,442	5,790	5,553	5,838		17,181	-
各種指標 Indicators	FY2025.3					FY2026.3					26年3月末 予想 Mar-26 Forecast
	24年6月末 Jun-24	24年9月末 Sep-24	24年12月末 Dec-24		25年3月末 Mar-25	25年6月末 Jun-25	25年9月末 Sep-25	25年12月末 Dec-25		26年3月末 Mar-26	
au PAY*2 会員数 + au PAY カード会員数 au PAY members and au PAY Card members (千会員/ Thousand)	45,380	46,210	47,050		47,990	48,760	49,520	50,310			-
うち au PAY カード会員数 Of au PAY Card members (千会員/ Thousand)	9,640	9,840	10,010		10,200	10,320	10,460	10,630			-
うち au PAY ゴールドカード会員数 Of au PAY Gold Card members (千会員/ Thousand)	1,250	1,380	1,470		1,540	1,610	1,720	1,830			-
auじぶん銀行 預金口座数 au Jibun Bank : Savings Accounts (千口座/ Thousand)	6,190	6,390	6,580		6,740	6,890	7,020	7,140			-
auじぶん銀行 ローン商品残高*3 au Jibun Bank : Loan product's balance (十億円/ Billions of Yen)	3,941	4,320	4,615		5,113	5,416	5,552	5,688			-
うち 住宅ローン残高 Of mortgages (十億円/ Billions of Yen)	3,409	3,744	3,991		4,407	4,619	4,681	4,724			-
auでんき等契約数 au Denki, etc. subscriptions (千契約/ Thousand)	3,530	3,530	3,540		3,540	3,550	3,560	3,580			-
Pontaパス*4 Ponta Pass (千会員/ Thousand)	15,150	15,140	15,140		15,160	14,920	15,110	15,360			-

*1 au PAY 決済額(auかんたん決済含む)+au PAY カード 決済額+auじぶん銀行 決済額+ローン実行額 *2 auかんたん決済除く

*3 auじぶん銀行で提供している住宅ローンや目的別ローン等の残高 *4 Pontaパス、Pontaパス ライト、menuスマートパスの合算値

auフィナンシャルホールディングス業績

Unit: 百万円 / Millions of Yen

財務の概要 【IFRS】 Financial Overview	FY2025.3					FY2026.3					FY2026.3
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 Full-year	1Q	2Q	3Q	4Q	累計 Total	通期予想 Full-year Forecast
auフィナンシャルホールディングス 売上高 au Financial Holdings Operating revenue	63,156	66,000	66,474	72,055	267,686	76,672	81,016	90,972		248,660	-
auフィナンシャルホールディングス 営業利益 au Financial Holdings Operating income	8,810	10,969	9,373	11,495	40,647	11,715	11,227	15,091		38,033	-

Unit: 百万円 / Millions of Yen

財務の概要 【IFRS】 Financial Overview	FY2025.3				25年3月末 Mar-25	FY2026.3				26年3月末 Mar-26	26年3月末 予想 Mar-26 Forecast
	24年6月末 Jun-24	24年9月末 Sep-24	24年12月末 Dec-24			25年6月末 Jun-25	25年9月末 Sep-25	25年12月末 Dec-25			
auフィナンシャルホールディングス 資産の部 au Financial Holdings Assets	6,724,225	6,770,862	7,022,946		7,389,560	8,066,090	8,385,892	8,748,783			-
現金及び現金同等物 Cash and cash equivalents	1,250,524	919,516	636,199		689,325	742,022	726,425	556,456			-
有価証券 Securities	451,161	423,294	443,380		442,499	505,537	615,083	726,005			-
貸出金 Loans	3,966,644	4,348,773	4,645,180		5,143,721	5,547,287	5,687,790	6,029,942			-
その他 Others	1,055,896	1,079,278	1,298,186		1,114,016	1,271,245	1,356,593	1,436,381			-
auフィナンシャルホールディングス 負債の部 au Financial Holdings Liabilities	6,367,820	6,403,046	6,651,764		7,080,851	7,749,373	8,060,099	8,418,887			-
借入金 Borrowings for financial business	871,108	1,325,600	1,354,320		1,617,730	2,012,600	1,800,955	1,808,782			-
預金 Deposits	4,528,837	4,277,778	4,344,910		4,588,621	4,801,339	5,230,653	5,393,212			-
その他 Others	967,875	799,668	952,534		874,500	935,433	1,028,491	1,216,894			-
auフィナンシャルホールディングス 資本の部 au Financial Holdings Equity	356,405	367,815	371,182		308,708	316,718	325,793	329,896			-



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。

また、資料で記載している26.3期3Q連結業績や過年度の業績数値、不適切な取引による業績影響額は、当社連結子会社における不適切な取引に関して、現時点で当社が認識している事実を踏まえた参考数値であり、一定の前提及び仮定の下で当社経営陣の判断に基づいて記載している未確定かつ暫定的な情報です。そのため、これらの情報は様々な不確定な要因に左右され、特に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により、資料の内容は大きく修正される可能性があります。