



2026年3月期決算

(2025年4月-2026年3月)

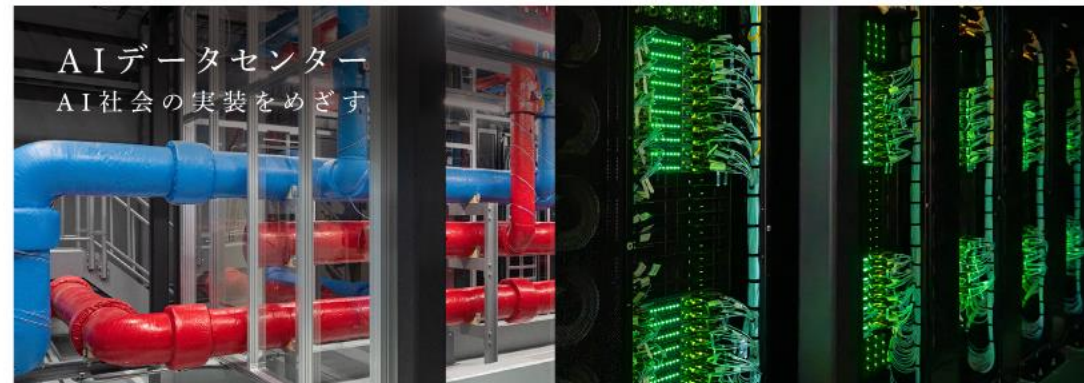
2026年5月12日

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



連結業績ハイライト

増収増益。事業成長による実力値で中期目標達成

	25.3期	26.3期	増減率
売上高	58,355億円	60,719億円	+4.1%
営業利益 (実力値)	10,980億円	11,643億円	+6.0%
当期利益* (実力値)	6,659億円	7,567億円	+13.6%

《中期目標》

19.3期対比EPS1.5倍
(194.38円)

↓

当期利益水準
7,480億円

※事業成長による実力値：下記影響を除く

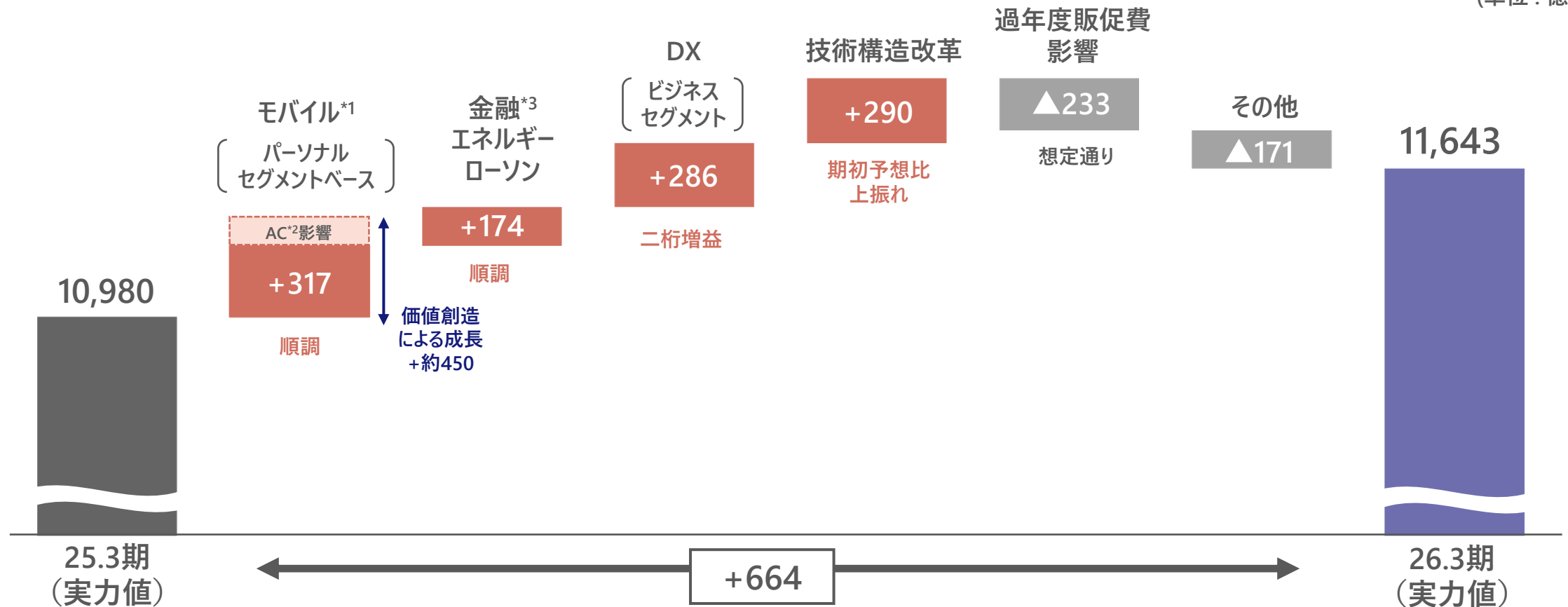
【営業利益】 ①架空循環取引に伴う外部流出額（25.3期：105億円、26.3期：171億円）、②契約コスト減損（26.3期：482億円）

【当期利益】 ①架空循環取引に伴う外部流出額（25.3期：105億円、26.3期：171億円）、②契約コスト減損（26.3期：325億円）

連結営業利益 増減要因

モバイル収入の成長に加えて、各事業領域も堅調に推移

(単位：億円)



※事業成長による実力値：下記影響を除く

①架空循環取引に伴う外部流出額 (25.3期：105億円、26.3期：171億円)、②契約コスト減損 (26.3期：482億円)

*1 管理上の利益ベース *2 AC(アクセスチャージ) *3 auフィナンシャルホールディングス (IFRSベース)

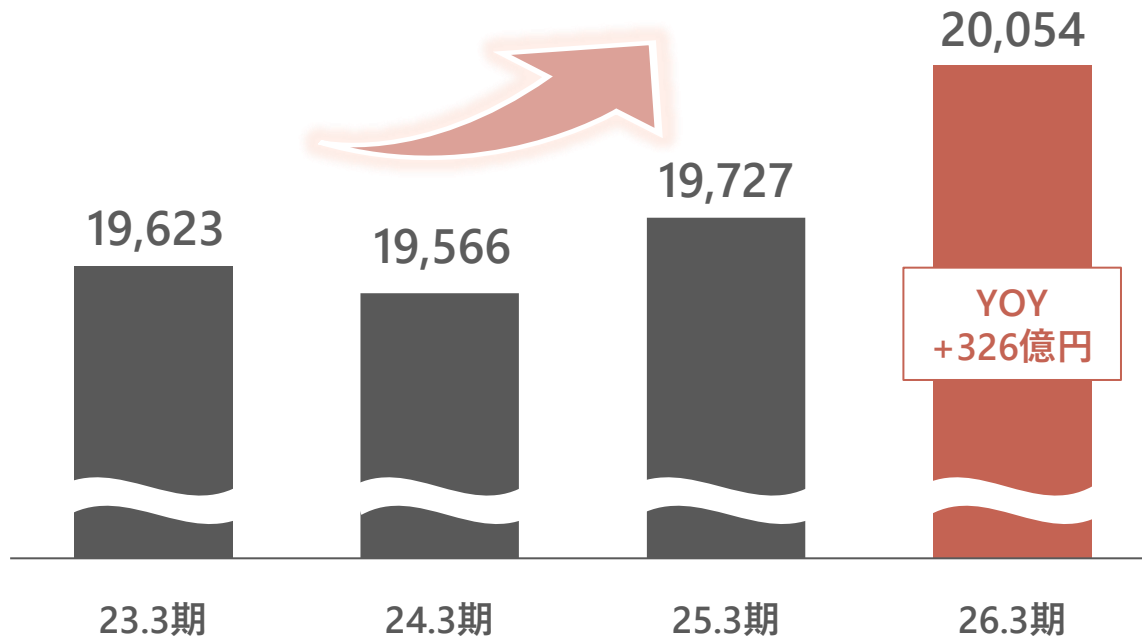
モバイル構造変革の進展

LTV重視・価値創出への構造変革が奏功、モバイル収入が大きく成長

モバイル収入^{*1} (パーソナルセグメントベース)

(単位：億円)

期初予想を上回り大幅増収 (AC^{*2}影響除きでYOY+約500億円)



- 他社に先駆けた価値創出 -

つながる体感^{*3}No.1



au Starlink Direct^{*4}

接続数 **400**万人突破^{*5}

au 5G Fast Lane^{*6}

累計利用者数 約**250**万人^{*7}

モバイルARPU

26.3期 **4,440**円
(YOY+100円)

スマートフォン稼働数

2026年3月末 **3,323**万契約
(YOY+36万)

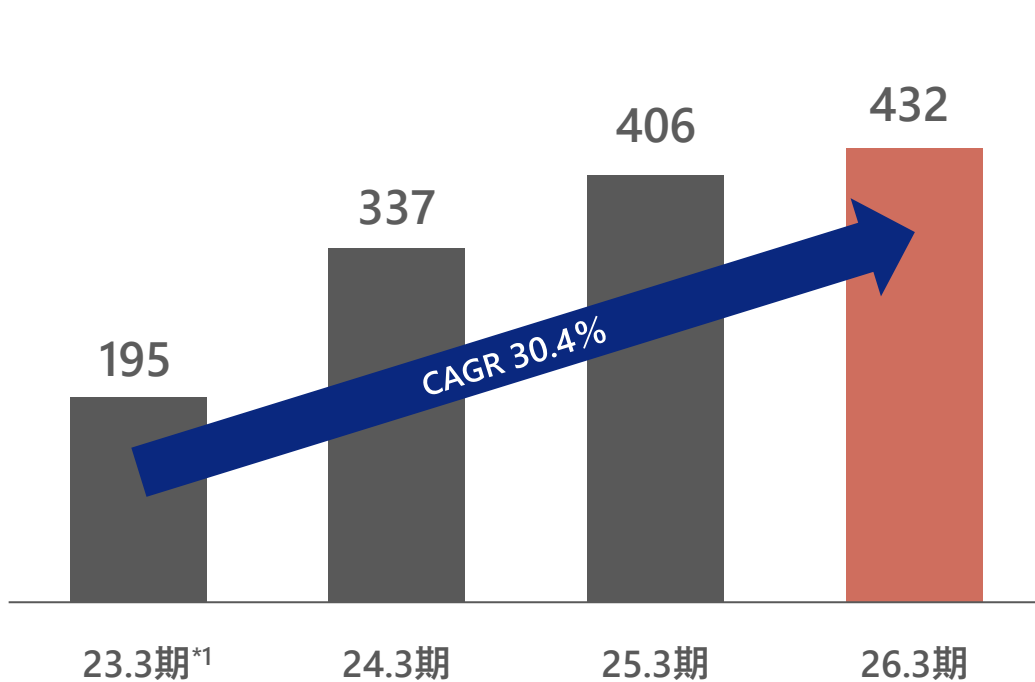
^{*1} 通信料収入 (データ関連、基本料・音声関連、各種割引額)、端末補償サービス収入等、コンテンツ収入等の合算値。金融・エネルギー収入は含まず。26.3期よりモバイルKPIを変更、合わせてモバイル収入の定義も変更 ^{*2} AC (アクセスチャージ) ^{*3} Opensignalアワード - つながる体感とは、日本による「一貫した品質」と「信頼性エクスペリエンス」などの直近評価に基づく(2026年4月) 国内主要MNO4社比 詳しくはWebへ ^{*4} サービスエリア：日本国(領海・接続水域、フェリー・航路を含む)のau 5G/4G LTEのエリア外。対応機種にて、一部アプリのデータ通信が可能。音声通話は未対応 (2026年4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 ^{*5} 2026年4月時点。接続数はユニークユーザー数 ^{*6} 対象プランで5G SA契約/au 5G SA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 ^{*7} 2026年3月末時点

注力領域

金融事業、DXともに二桁成長を達成

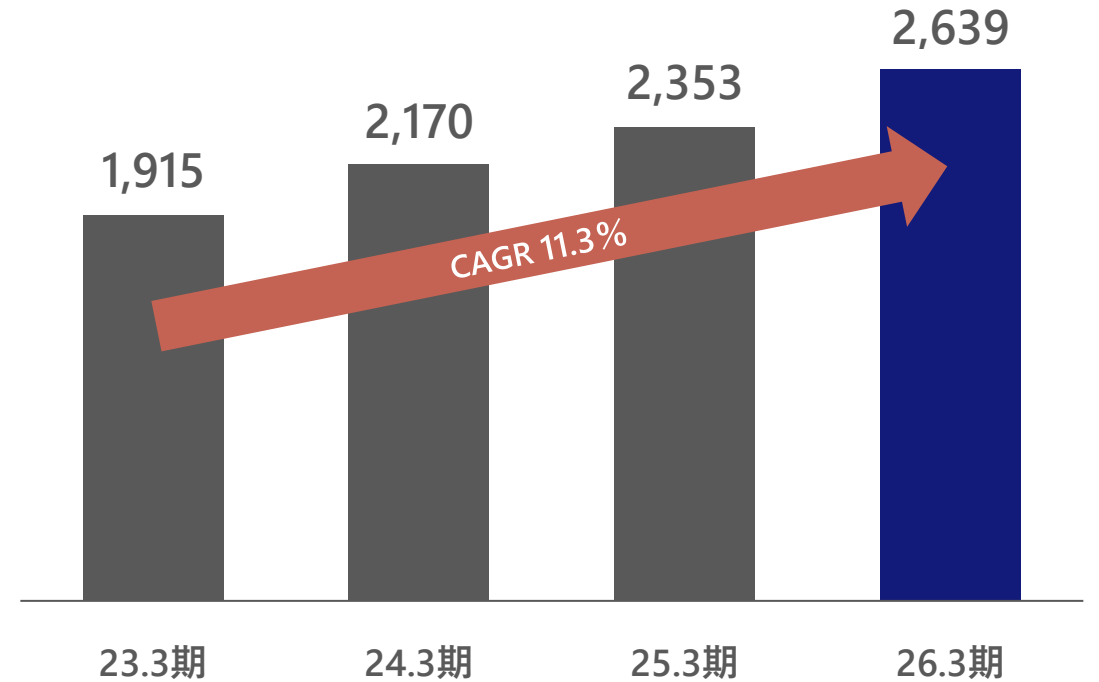
金融事業（auフィナンシャルホールディングス） 営業利益

(単位：億円)



DX（ビジネスセグメント） 営業利益^{*2}

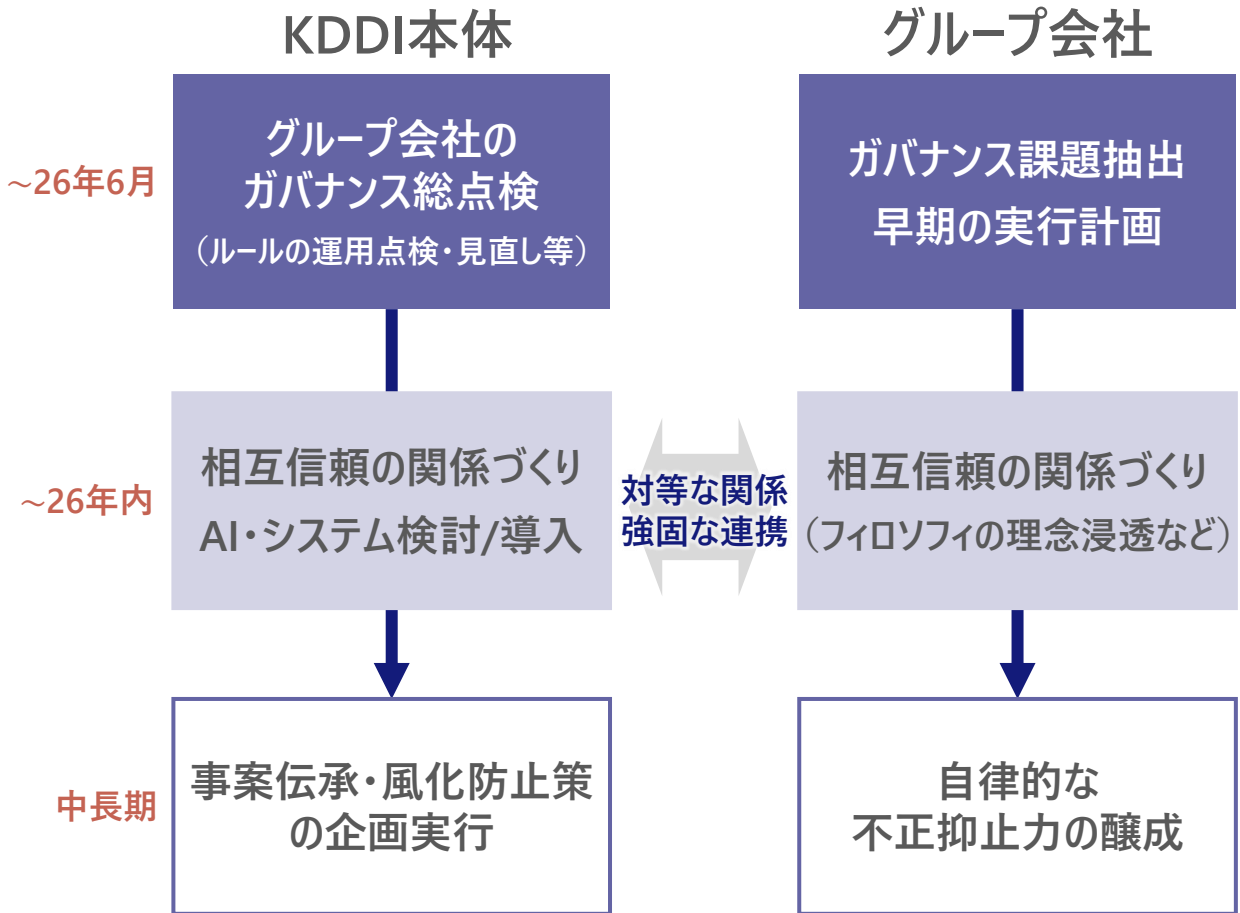
(単位：億円)



*1 23.3期は会計処理変更の影響を除く *2 24.3期は25.3期のセグメント変更、23.3期は24.3期のセグメント変更による組替後の数値

グループガバナンス体制強化に向けた取組み

グループ全体で実効性ある取組みを強固な連携をもって実施



現在*までに実施した内容

総点検100%実施。課題改善・ルール化実行は6月末完了を目指す

- ・ 財務3表確認会議の新設、PL予実管理とBS・CF確認強化
- ・ 取引先管理やグループファイナンス承認管理ルール見直し
- ・ 見直し後の新運用によるモニタリングを開始
- ・ グループ会社での再発防止策推進会議を設置、取組みを推進

心理的安全性とコミュニケーションの「質」と「量」向上

- ・ 27.3期上期に当社戦略子会社（14社）への経営トップ訪問を計画。うち、2社訪問済*
- ・ KDDIとグループ会社経営トップを集めての“対話セッション”を計画



AI・システムによるガバナンス強化と業務効率化の両立

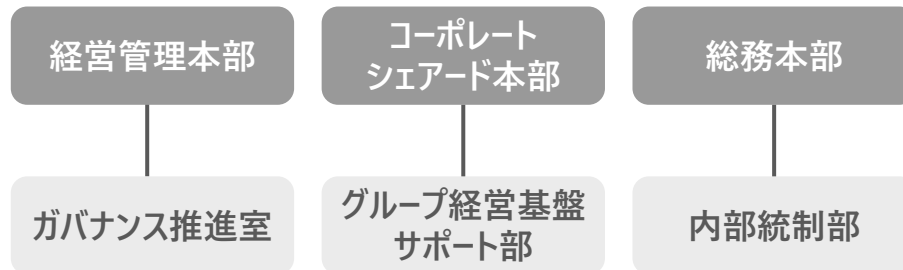
- ・ AIによる財務データのアラート機能や与信チェック機能を27.3期上期から順次導入

強靱で一体感のある企業グループへ

分散していたガバナンス関連の機能・部門を集約、強化した新組織を設置

従前

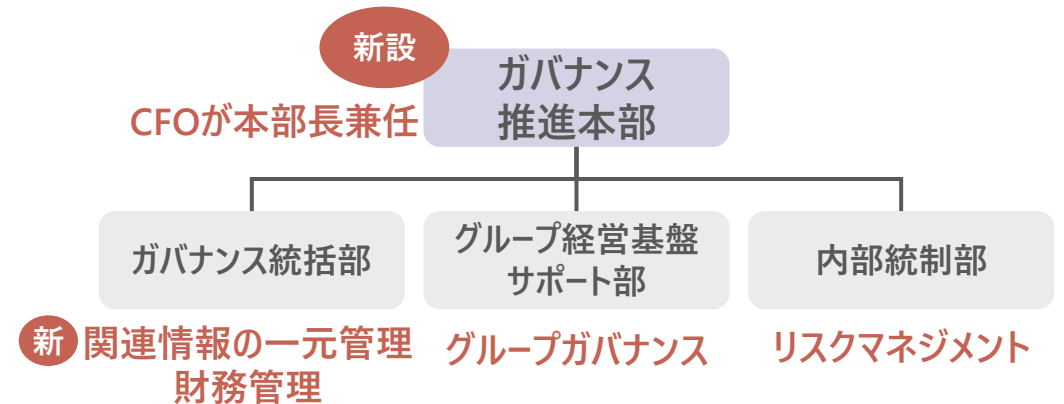
DMX事案時に整備したグループ管理体制が
環境変化に伴い、機能分散



コーポレート
部門
(2線)

本件後

グループ会社情報を一元管理・評価、風化を防止



出資先管理は一つの部門が対応

出資先管理部門

事業部門
(1線)

1線と2線の間をつなぐ1.5線部門の機能を強化

出資先管理部門



新設
グループ経営
パートナー1部・2部

前中期の振り返り

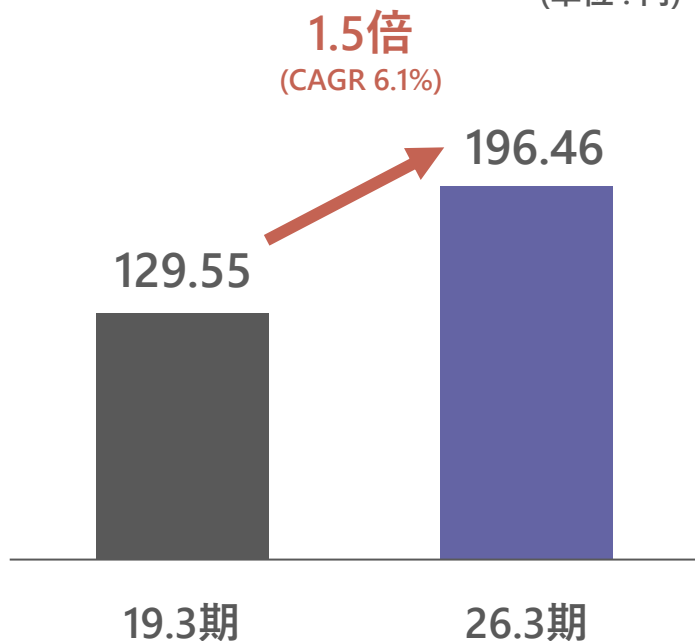
(23.3期-26.3期)

実力値*でEPS目標達成。次期中計に向け事業基盤が着実に成長

中期EPS目標

実力値*で達成
26.3期 EPS：196.46円

(単位：円)



前中期のサマリー

- 事業環境の変化（通信料金値下げ、燃料高騰、ミャンマー政変など）があった中、持続的成長を実現。次の成長に向けた事業基盤を構築
- 通信障害、不適切取引については、再発防止を全社で徹底

インフラ

3G早期停波、5G積極構築にリソース集中し、最高水準のネットワーク構築

モバイル

通信料金値下げ影響あるも、高い通信品質、新たな価値創出やLTV重視の取組みにより増収基調に反転

金融
エネルギー
ローソン

- 金融はCAGR二桁成長達成。通信とシナジーを創出、お客さま基盤拡大
- エネルギーは当初計画比ビハインドも、燃料費変動に強い構造に転換
- ローソンによりお客さま接点が拡大し、価値創出の基盤に

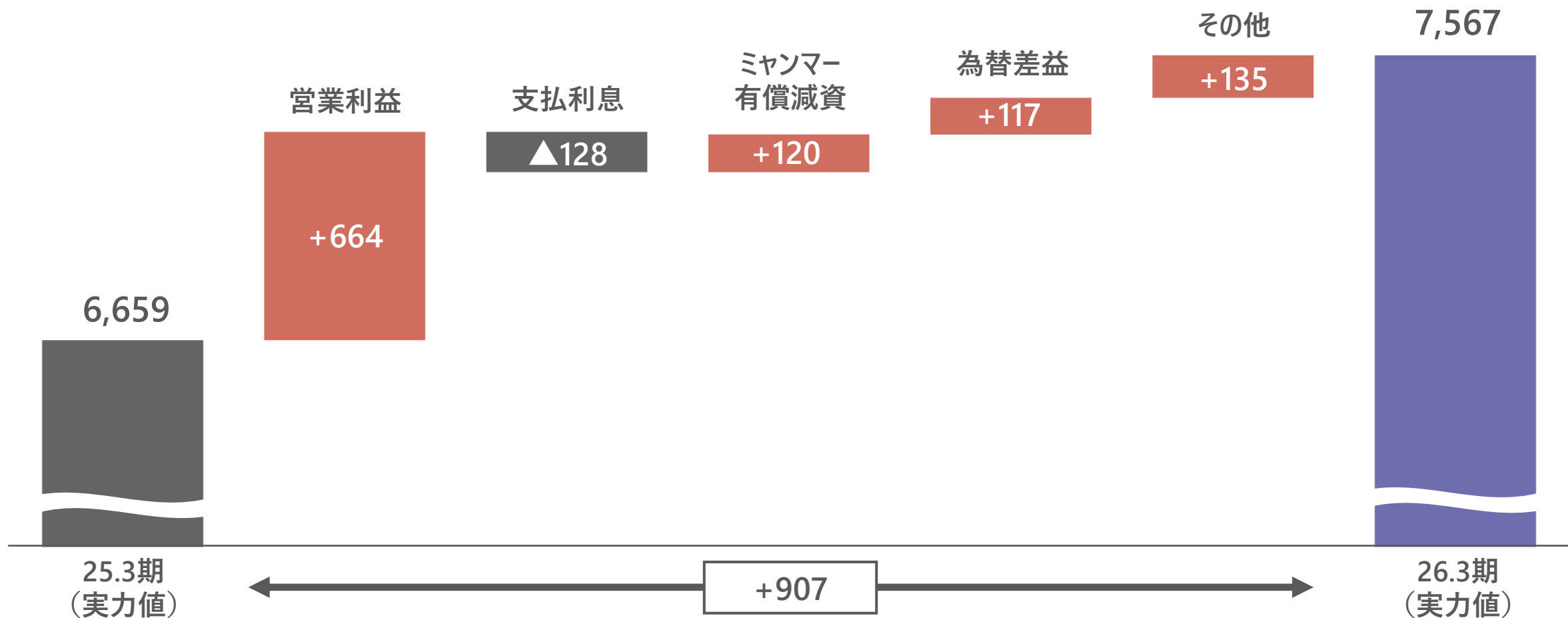
DX

CAGR二桁成長達成。ベース・グロースともに成長。
次の成長に向け、セキュリティや堺AI DCなどのケイパビリティを拡充

Appendix

連結当期利益 増減要因

(単位：億円)



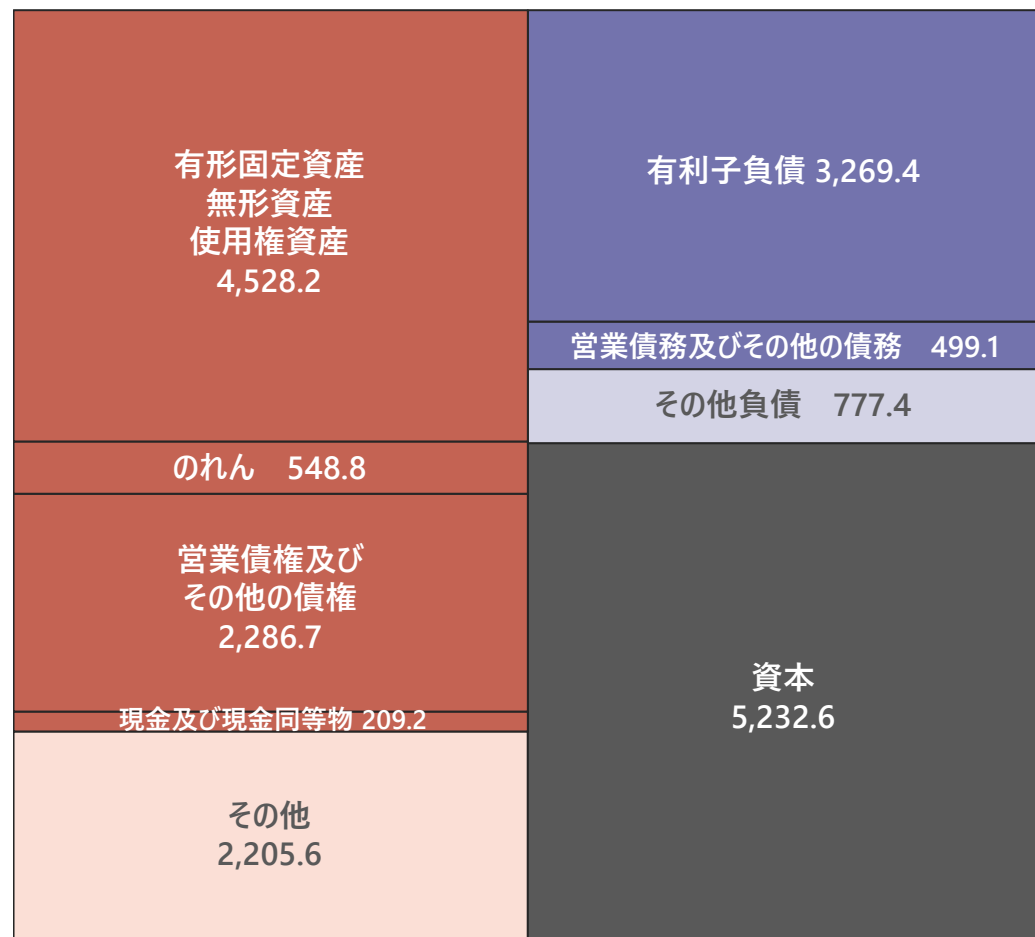
※事業成長による実力値：下記影響を除く

①架空循環取引に伴う外部流出額 (25.3期：105億円、26.3期：171億円)、②契約コスト減損 (26.3期：325億円)

注) 親会社の所有者に帰属する当期利益

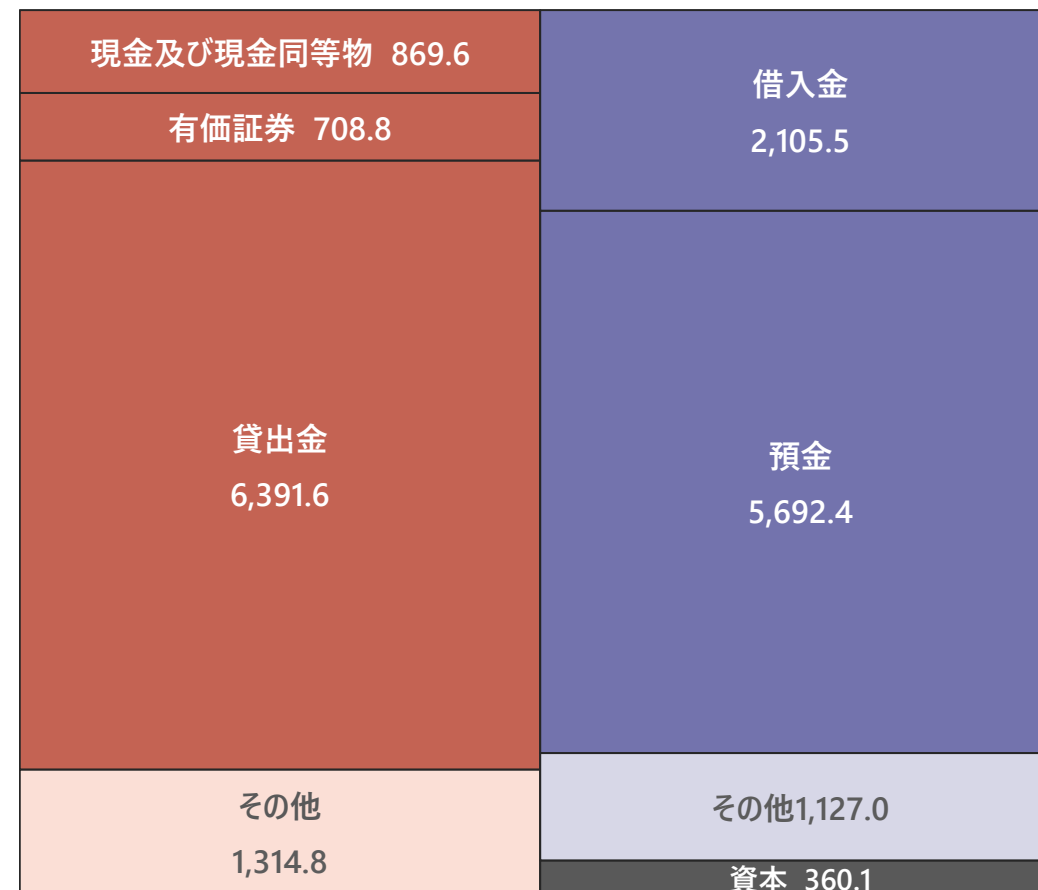
財政状態計算書 (2026年3月末)

(単位：十億円)



KDDI (auFH除く連結)*
総資産 9.78兆円

(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 9.28兆円



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。