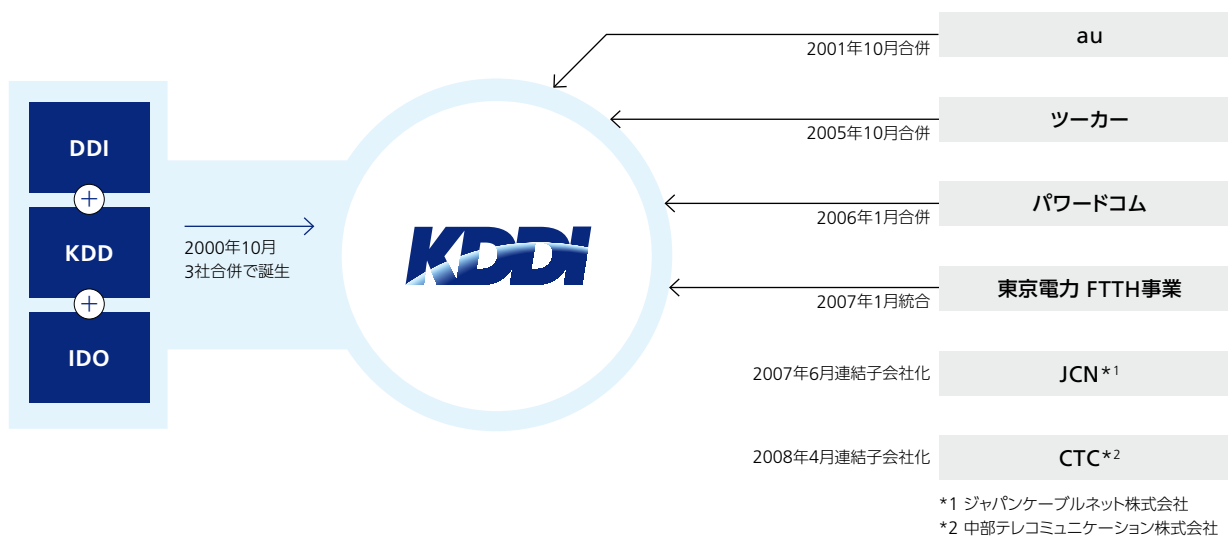


# KDDIを知るための3つのステップ

KDDIがどのように基盤事業の立て直しを図り、そしてその先に描く企業像に向けてどのようなアクションを起こしていくのかをご理解いただくために、まずはKDDIの成り立ち、通信事業者としての強み、業界におけるポジションについてお話しします。

## STEP 1 歴史

### 合併などを通じて、総合通信事業者としての成長基盤を確立



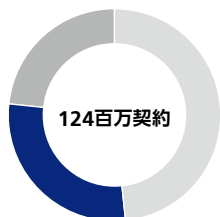
2000年10月、長距離通信の第二電電株式会社 (DDI)、国際通信のKDD株式会社、日本移動通信株式会社 (IDO) の3社合併により発足したKDDIは、移動通信、固定通信の両事業領域でM&Aなどを通じて事業基盤の拡充を進めてきました。その結果、移動通信と固定通信を1社で併せ持つ国内唯一の総合通信事業者として、成長基盤を確立しています。

## STEP 3 ポジション

### 移動通信・固定通信ともに、NTTグループに次ぐシェアを確保

携帯電話累計契約数シェア\*

(2012年3月末)

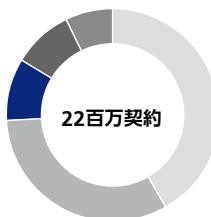


NTTドコモ	48.4%
<b>KDDI (au)</b>	<b>28.3%</b>
ソフトバンクモバイル	23.3%

出所：電気通信事業者協会資料を基に当社作成。  
\* NTTドコモ、ソフトバンクモバイル、当社による3社間のシェア。

FTTH累計契約数シェア

(2012年3月末)



NTT東日本	41.9%
NTT西日本	32.3%
<b>KDDI</b>	<b>9.5%</b>
電力系事業者	9.0%
その他	7.3%

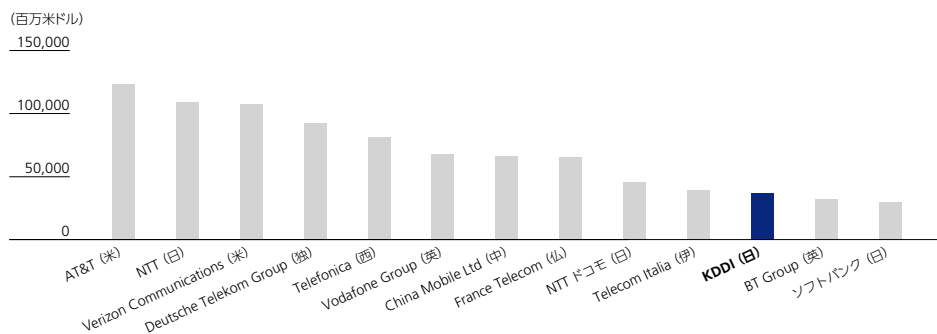
出所：総務省資料を基に当社作成。

STEP 2 強み

移動通信と固定通信をKDDIグループで総合的に提供



世界の主要電気通信事業者営業収益比較



出所：電気通信事業者協会「テレコムデータブック2011」を基に当社作成。

- 当社の事業規模をイメージいただくために作成したものです。
- 決算期は2010年3月期で、米・独・仏・伊・西は2009年1月1日～2009年12月31日、英・日は2009年4月1日～2010年3月31日の決算です。
- KDDIとソフトバンクは、日本会計基準での売上高をドル換算しています。