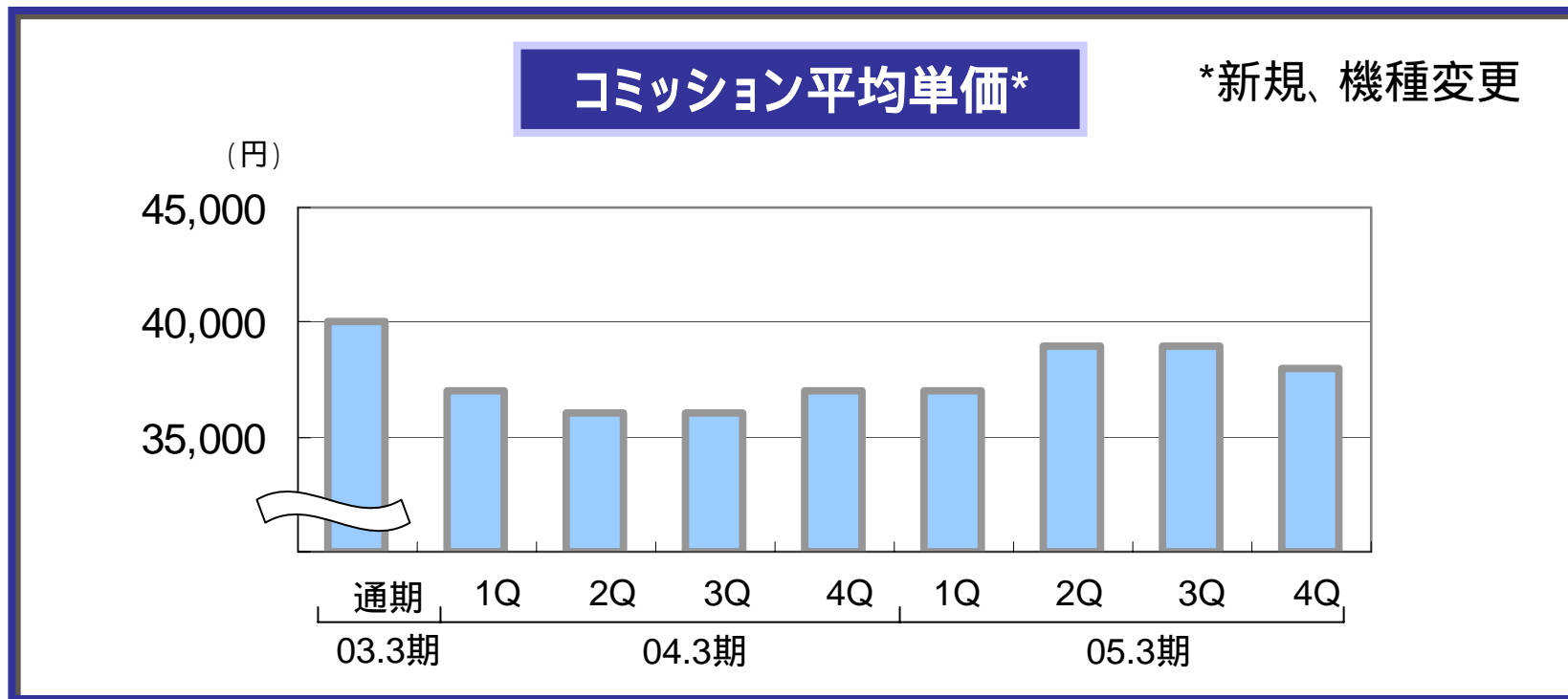


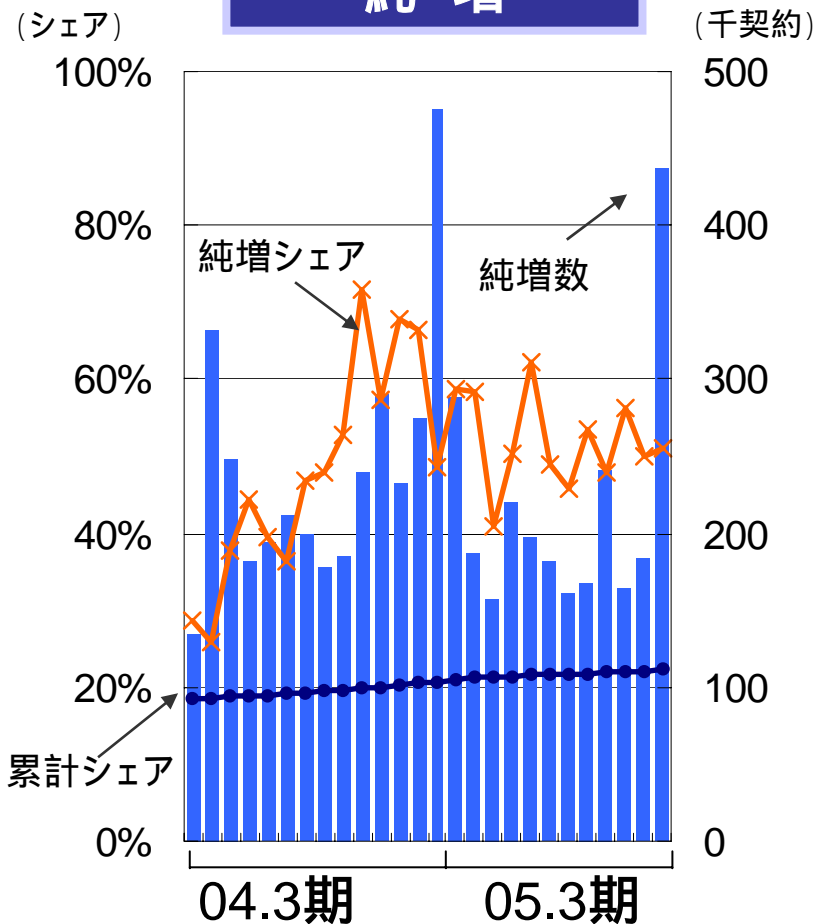
1.1. 販売コミッション



	03.3期	04.3期				05.3期				06.3期 予想		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q			
販売コミッション総額 (億円)	4,050	900	900	920	1,120	3,840	940	1,140	1,120	1,240	4,440	4,570
コミッション平均単価 (円)	40,000	37,000	36,000	36,000	37,000	36,000	37,000	39,000	39,000	38,000	38,000	38,000
販売台数 (万台)	1,010	241	249	259	307	1,057	255	293	287	323	1,159	1,210

1.2. 純増と解約率

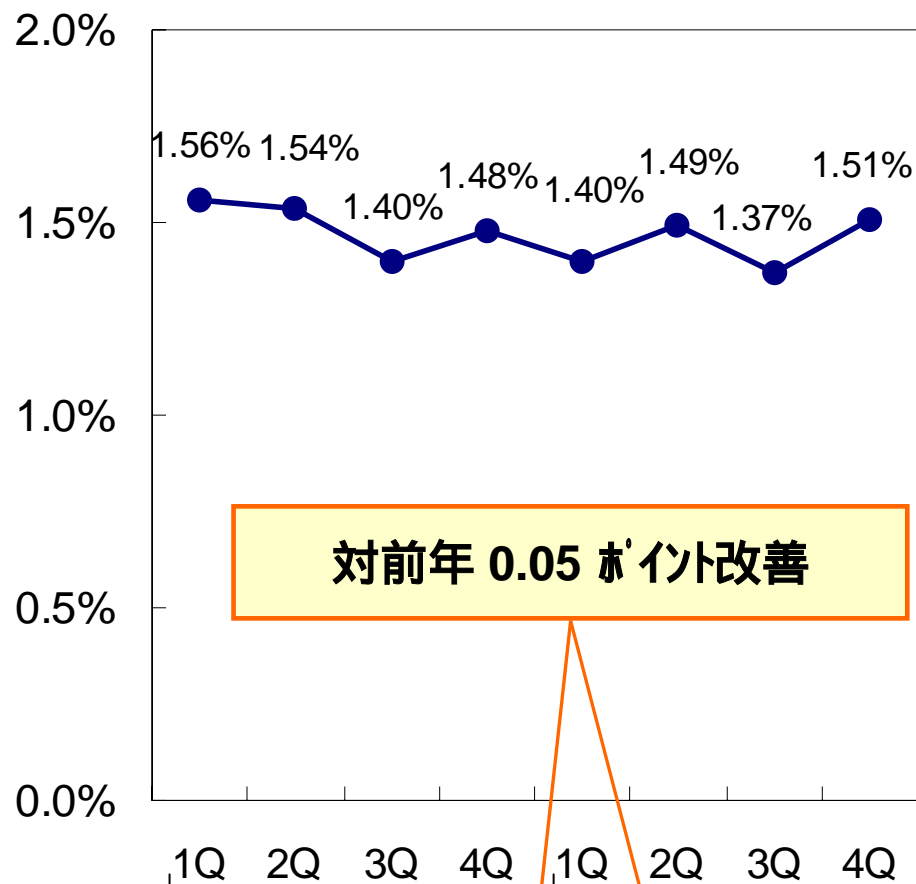
純増



純増シェア <49.6%> <50.4%>

累計シェア <20.8%> <22.5%>

解約率



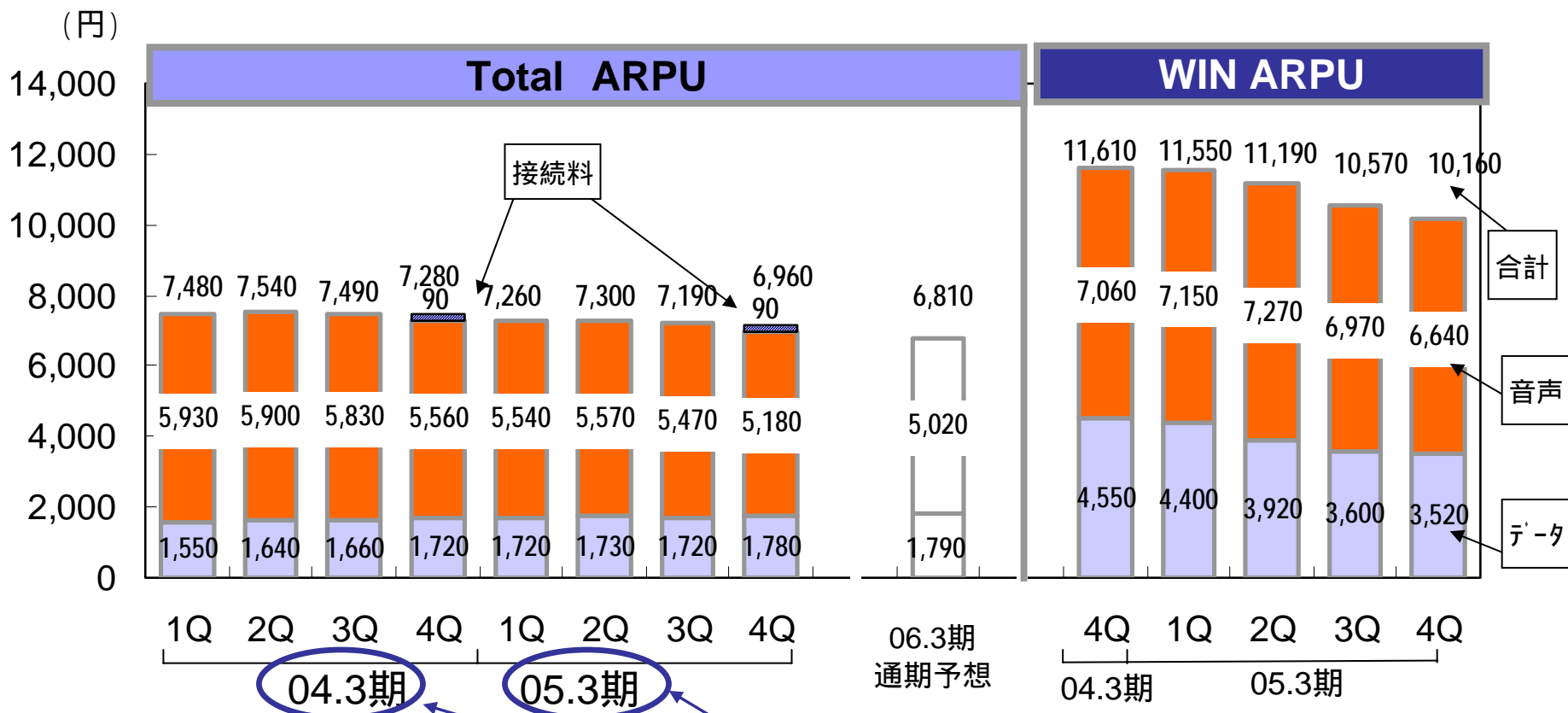
対前年 0.05 ポイント改善

通期平均 <1.49%>

<1.44%>

(注) 解約率はモジュール系を除く。

1.3. ARPUの推移



通期平均	<7,440円>	<7,170円>
うち 音声	<5,800円>	<5,430円>
データ	<1,640円>	<1,740円>

対前年		
合計	270円	(3.6%)
音声	370円	(6.4%)
データ	+ 100円	(+ 6.1%)

(注1) 各4QはAC (Access Charge) 精算後のARPU。
 (注2) WINのARPUは1ヶ月フル稼働ベースのユーザーを対象に算出。

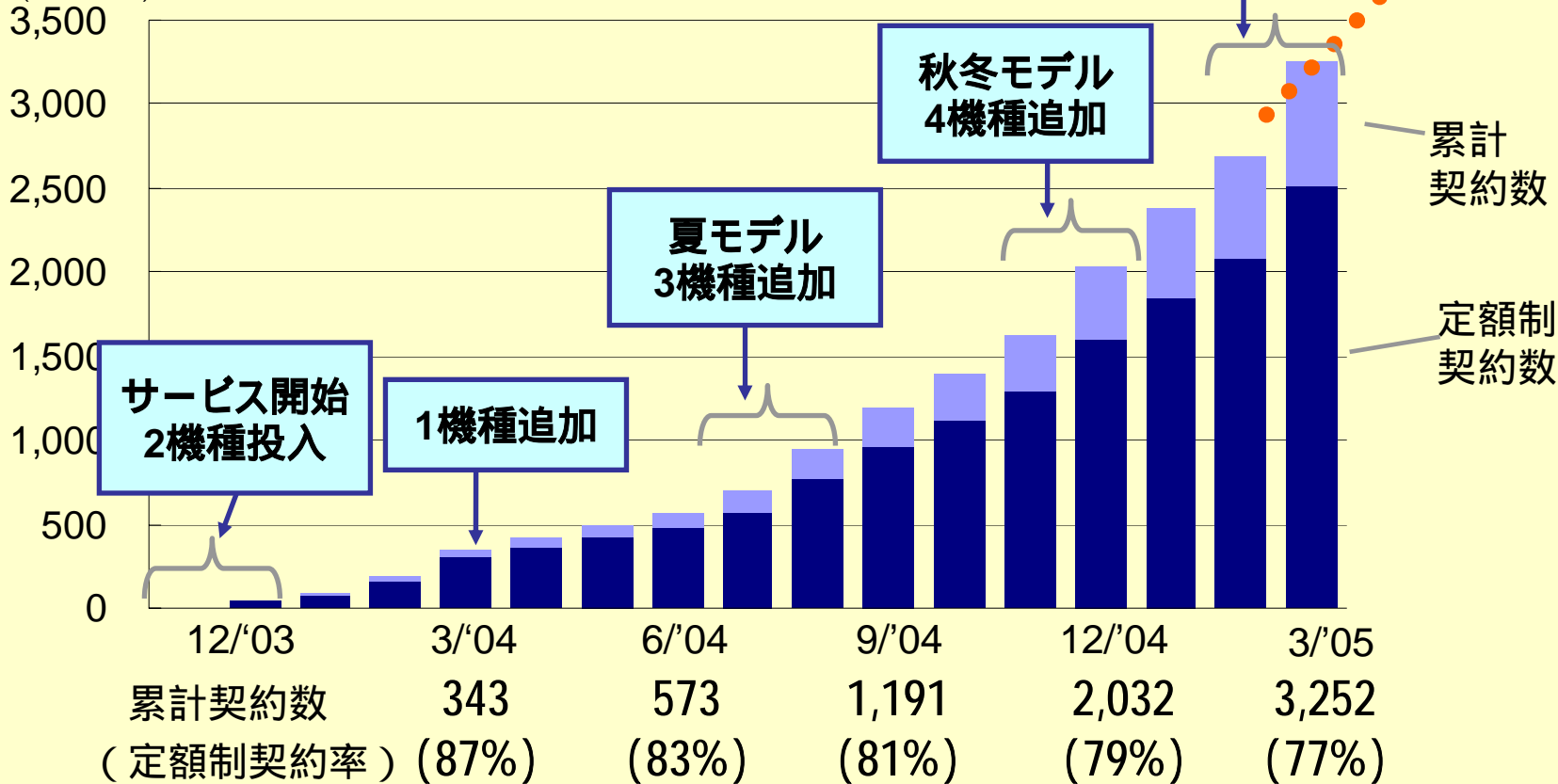
05.3期の夏のWIN拡販以降、契約者増加が加速し、3月末325万突破

WINの端末ラインアップ充実により、06.3期のWINの販売比率は約半分に上昇見込み

WIN及び定額制契約者の伸び

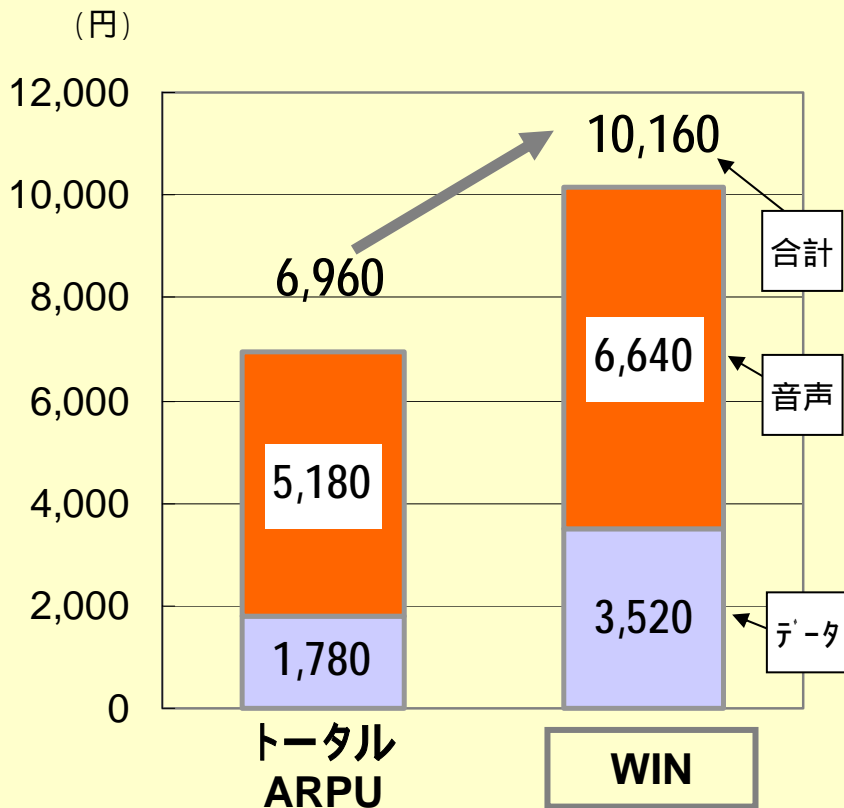
06.3期末目標
約766万

(千契約)



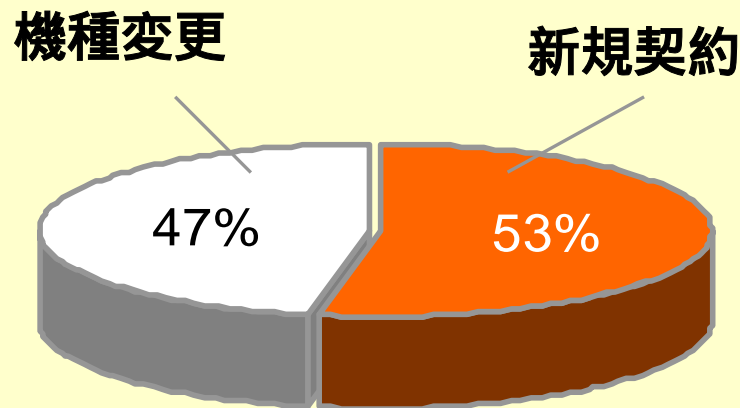
新規契約の割合は約半分と、WINにより引続き他社ハイエンド層を獲得

ARPU



(注) 05.3 / 4QのARPU。

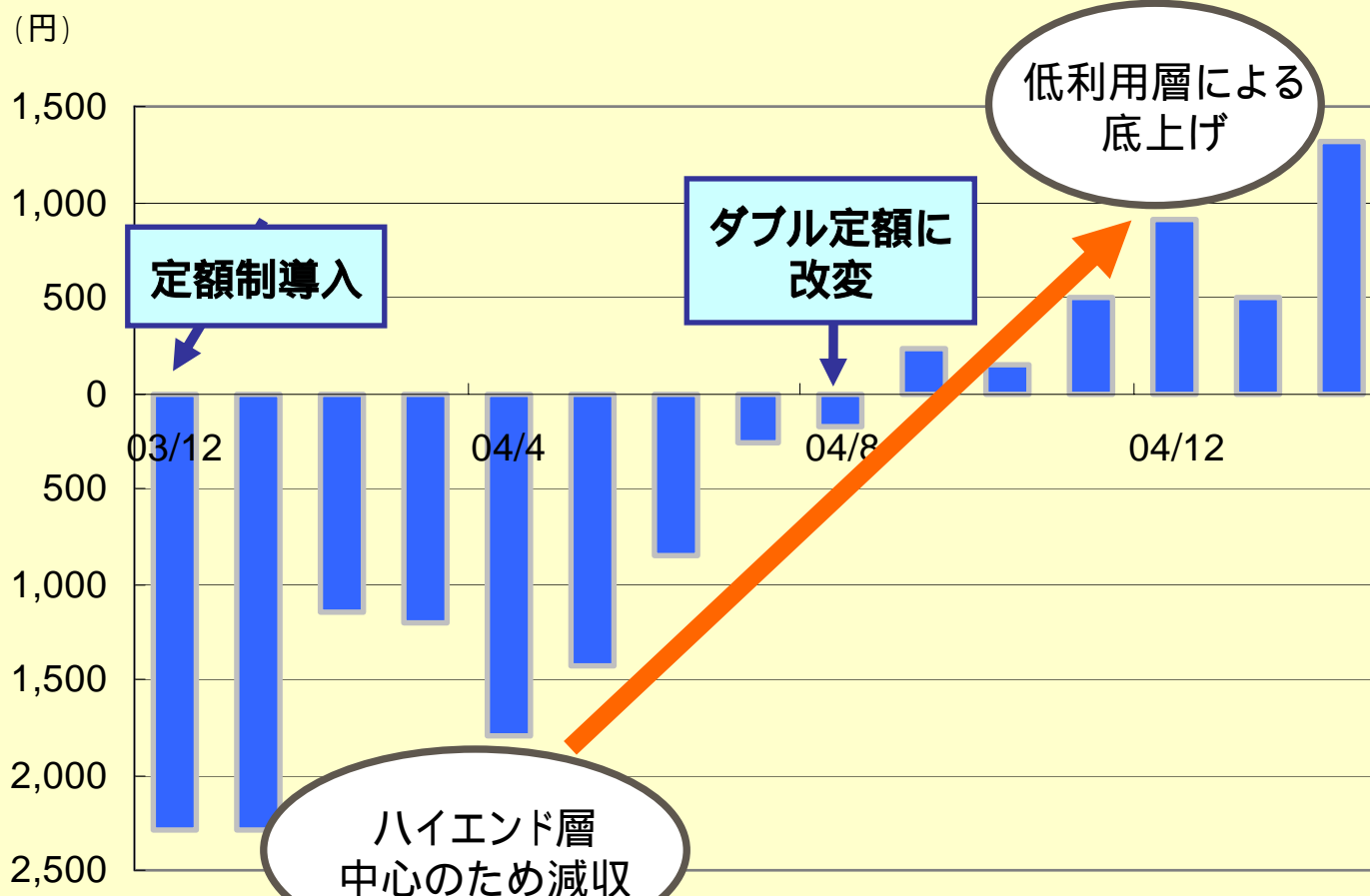
WINの契約者構成比



(注) 05.3 / 4Qの契約者の単純累計の割合。

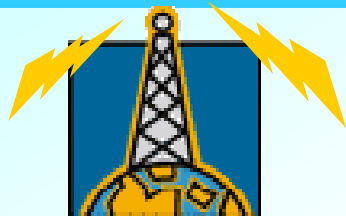
初期はデータハイエンド層の定額制移行による影響が見られたが、ダブル定額導入以降、WINシフト後のARPUが上昇傾向に

1X WINのARPU増減



(注)WINへの機種変更者の、移行前後の月次ARPU比較。

インフラ



- ✓ EV-DOのサービスカバレッジ
05年9月末:人口カバー率99.9%予定
- ✓ EV-DO Rev.A商用開発中

端末



- ラインアップの充実
- WIN販売機種数の割合上昇

ブロードバンドケータイ
CDMA 1X
WIN

料金

04年8月1日~

ダブル/定額

05年5月1日~

ダブル定額ライト

//

~

PCSV定額化

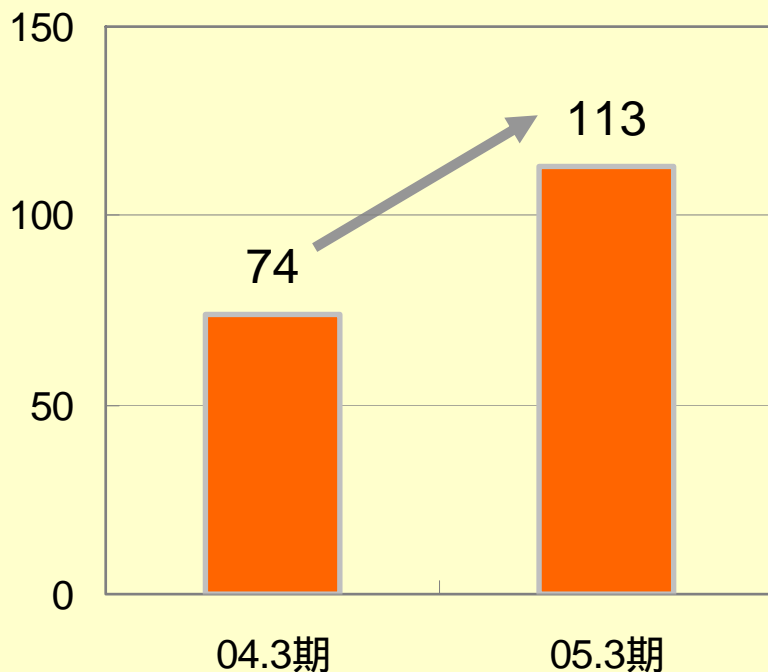
コンテンツ& アプリケーション

- ✓ 04年11月下旬~: EZ「着うたフル™」
- ✓ 05年秋~: FeliCa搭載予定
(06年度以降、FeliCaはWINに標準搭載予定)
- ✓ 05年度~: 放送との連携強化

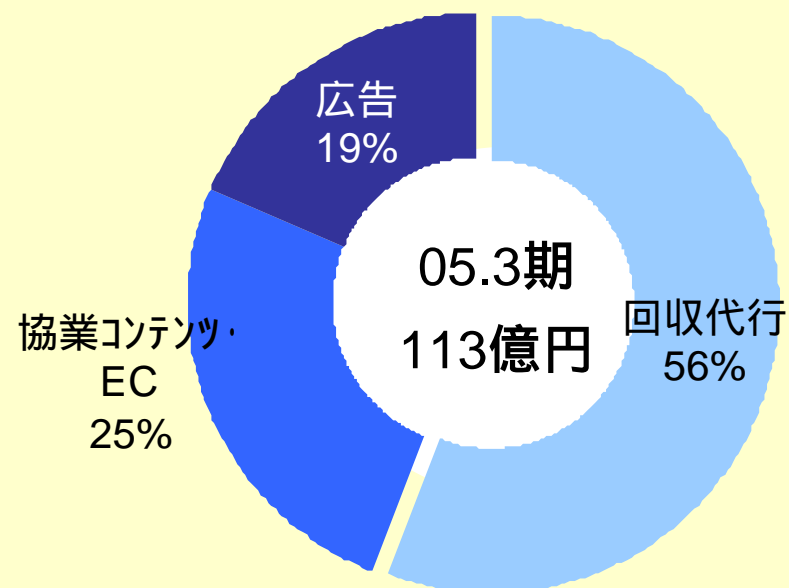
コンテンツ・メディアビジネスの売上が堅調に伸びており、この05.3期に100億円超に
従来の回収代行中心から、協業コンテンツ・EC、広告ビジネスを含めた新たな分野での
成長を目指す

コンテンツ・メディアビジネスの売上高

(億円)



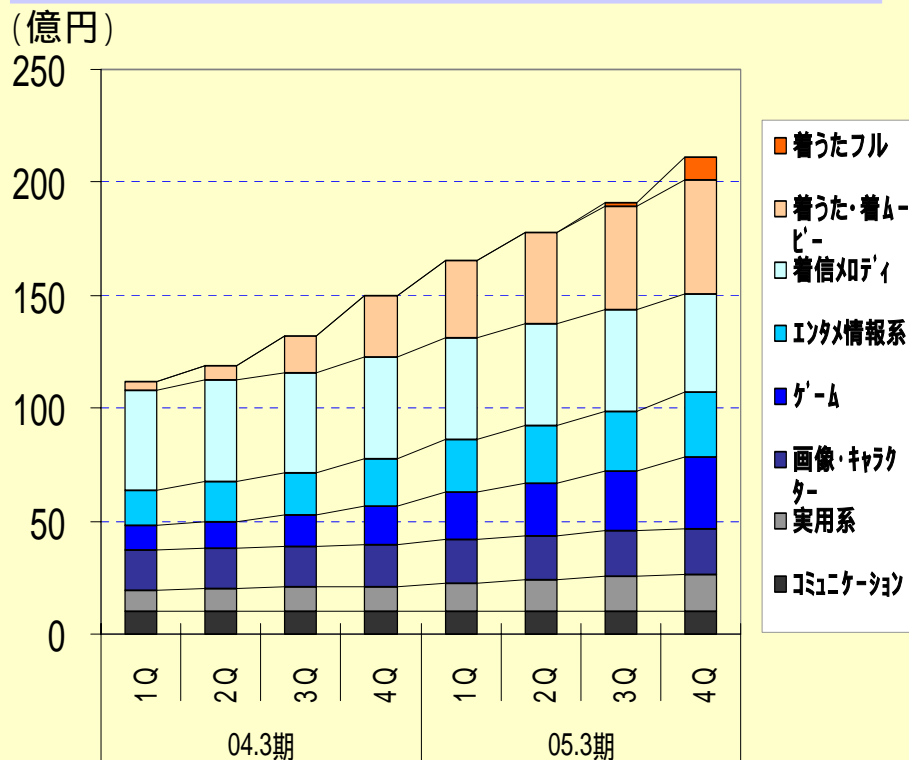
売上構成比



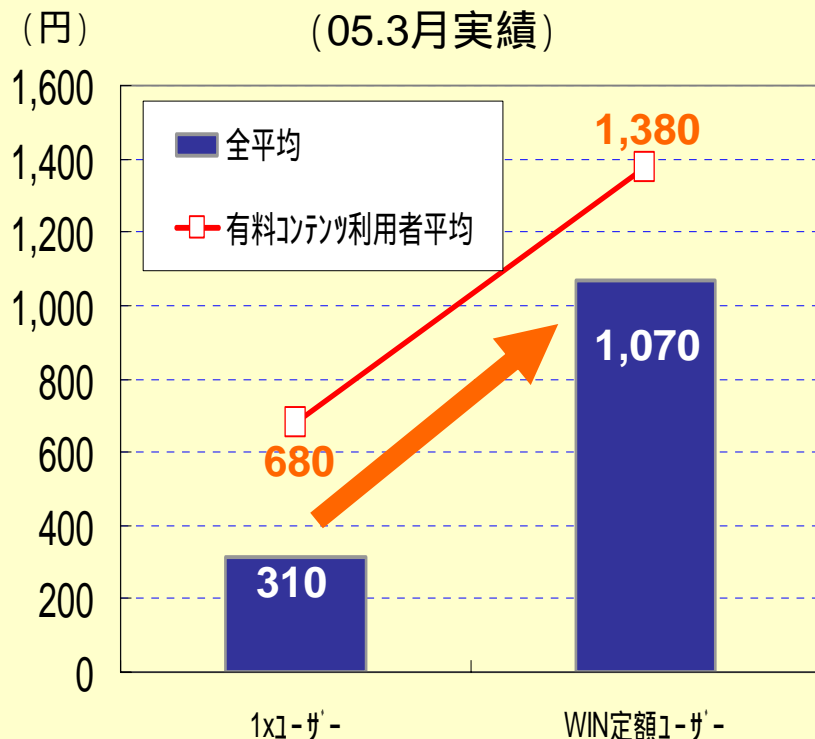
WINにより可能となった音楽、電子書籍などリッチコンテンツの利用増大

WINユーザの有料コンテンツ利用額(コンテンツARPU)は1Xユーザの約3倍の高水準

ジャンル別の有料コンテンツ利用額



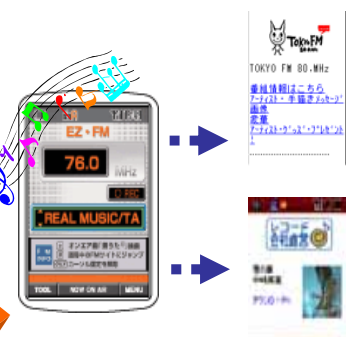
1人当たり有料コンテンツ利用額



(注) 有料コンテンツ利用額はコンテンツ・プロバイターの売上であり、このうち、1割弱が回収代行手数料としてKDDIの売上となる。

ジャンル別ポータル構築によりポータル内での回遊を促進

FMCポータル、通信放送連携型ビジネスの推進によりケータイのメディア価値を増大



広告ビジネスの拡大

物販ビジネスの拡大

au Records

リアル物の販(CD)へ

EZ Music!

音楽
ポータル



au Books

ez Book Land!

書籍
ポータル

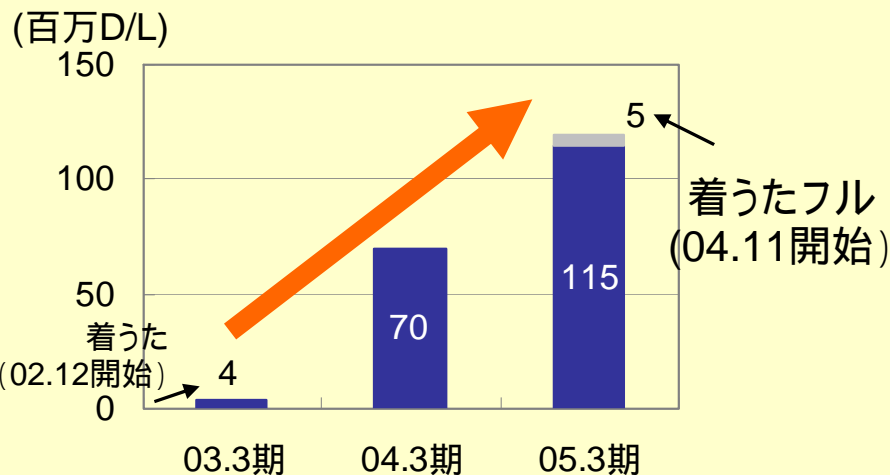
デジタルコンテンツ販売から

ポータル

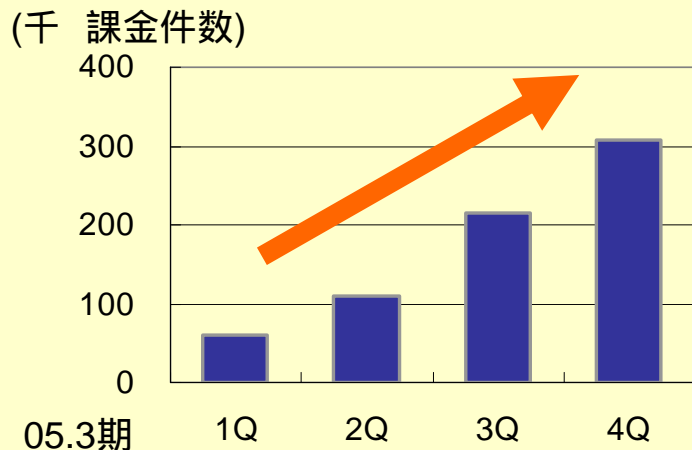
ポータル

ゲーム
ポータル

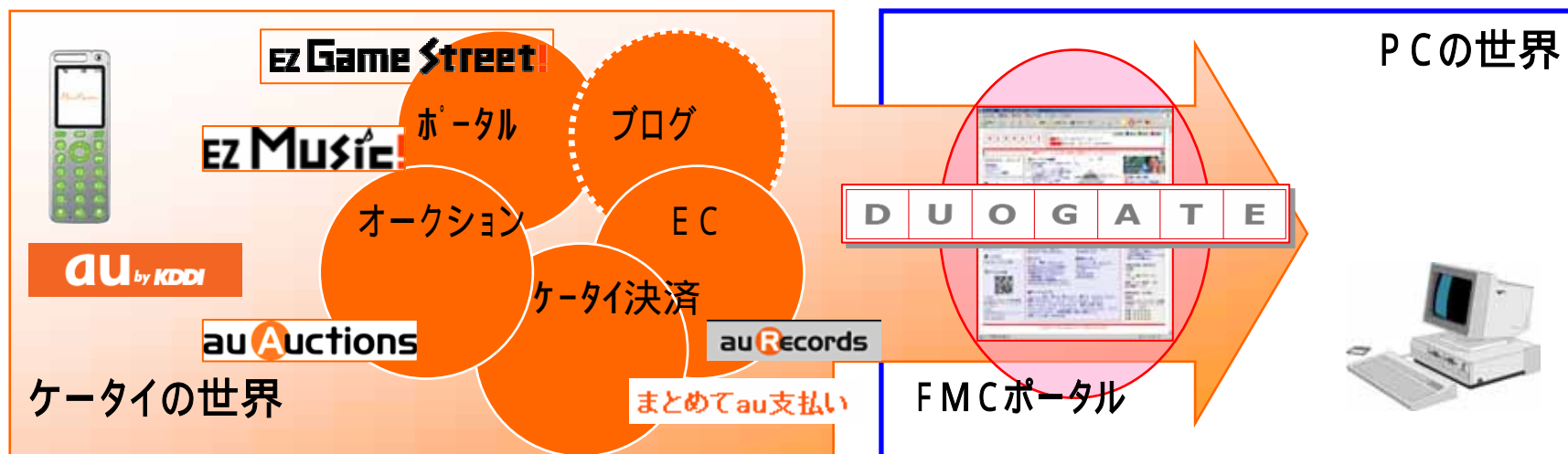
着うた & 着うたフル



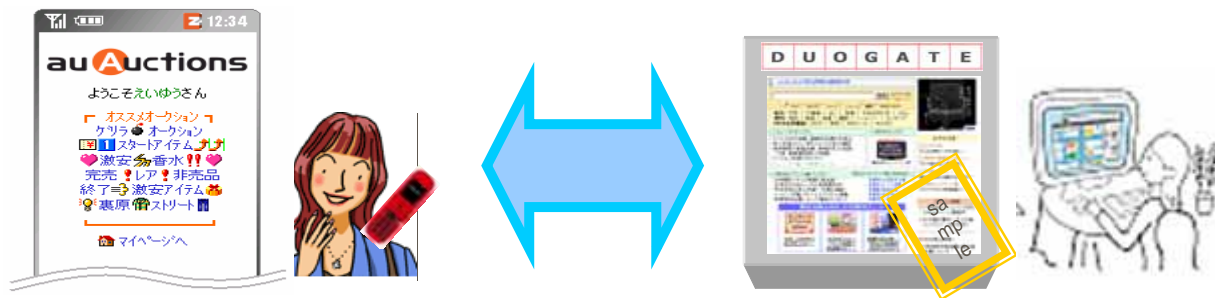
電子書籍



ケータイの長所(移動先で、手軽に、セキュアな決済、etc.)とPCの長所(家で、大きな画面で、etc.)を活かし、ケータイユーザにとって使いやすいポータル、FMCポータルを構築する



(例) PCの大きな画面で商品を確認して、ケータイでいつでもオークションに参加



5. 端末コスト低減への取組み

端末コストの削減

- ターゲットを意識した端末 搭載機能の選定
- 各端末メーカー間でのハードウェアとソフトウェアの共通化

開発費低減の一例

BREWを活用したソフトウェア共通プラットフォームの導入

- 端末開発時の検証工数削減
- アプリケーションベンダーのアプリケーション開発工数軽減
- タイムリーに魅力的なサービス展開が可能

-WIN05年夏モデルから
2社対応予定
-06年度以降
全メーカー対応予定

