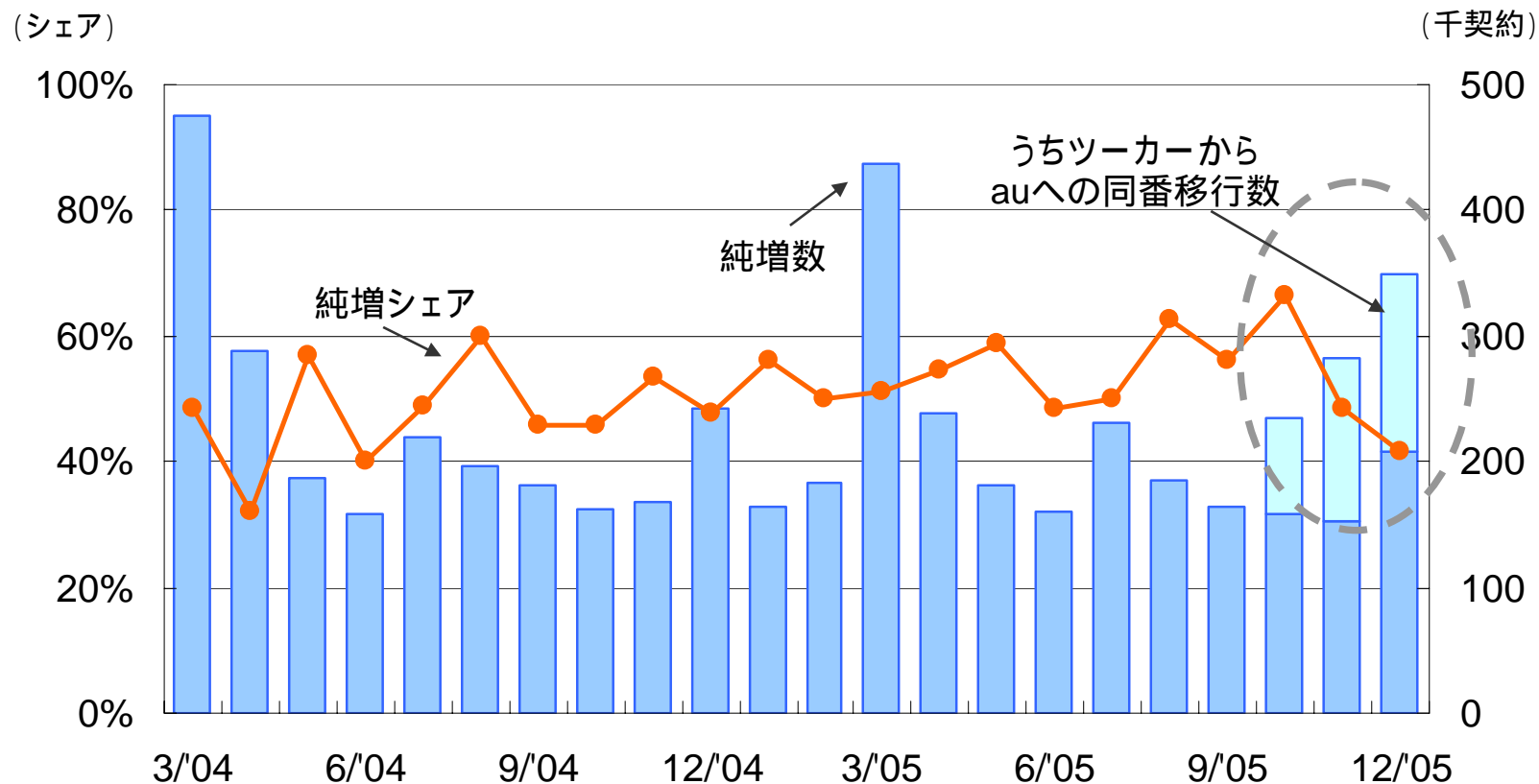


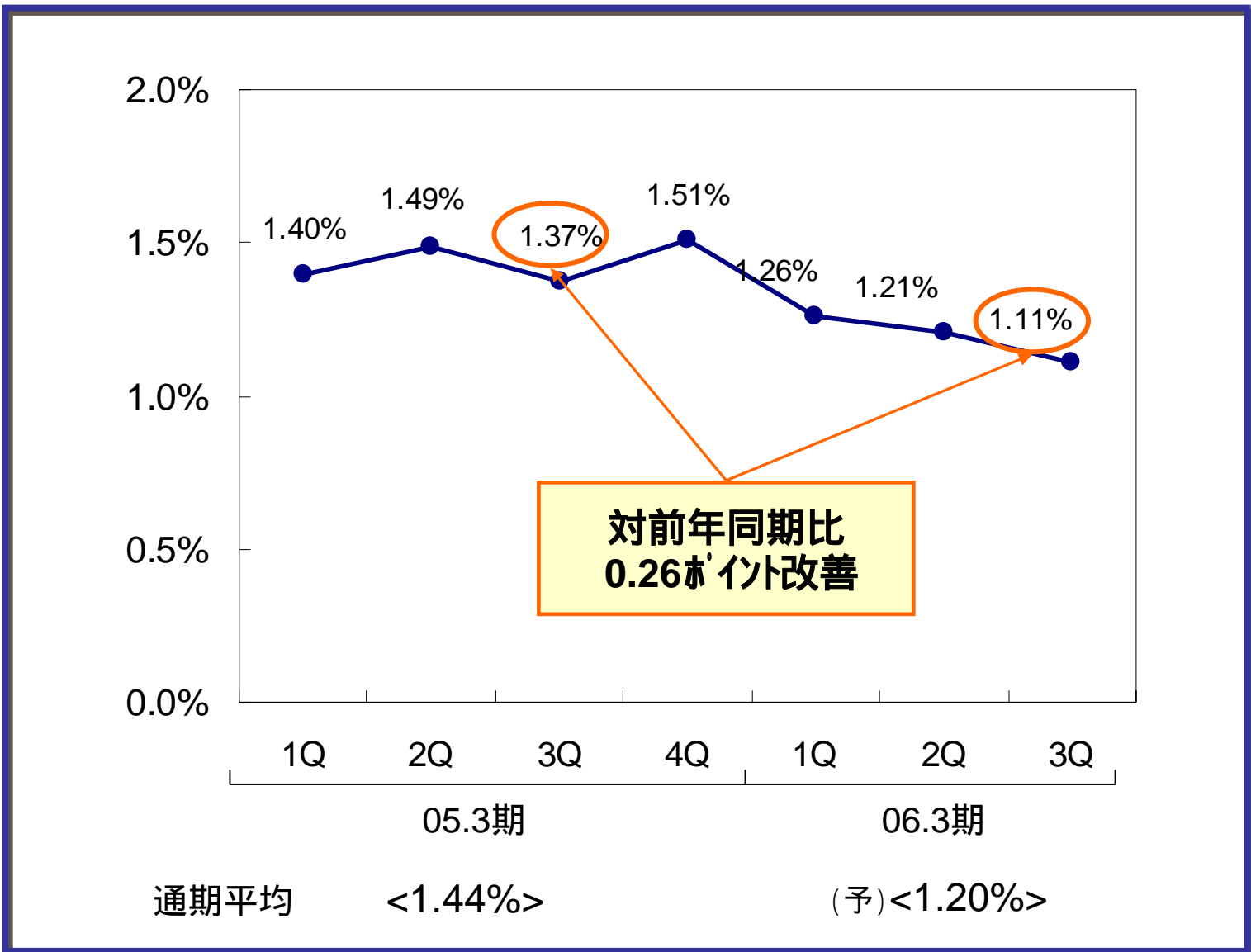
1.1. 純増



*グラフ上、純増シェアはツーカーの影響を除外

| | 05.3期/通期 | 06.3期/1-3Q累計 |
|-------|----------|--------------|
| 純増シェア | <50.4%> | <63.8%> |
| 累計シェア | <22.5%> | <23.9%> |

1.2. 解約率

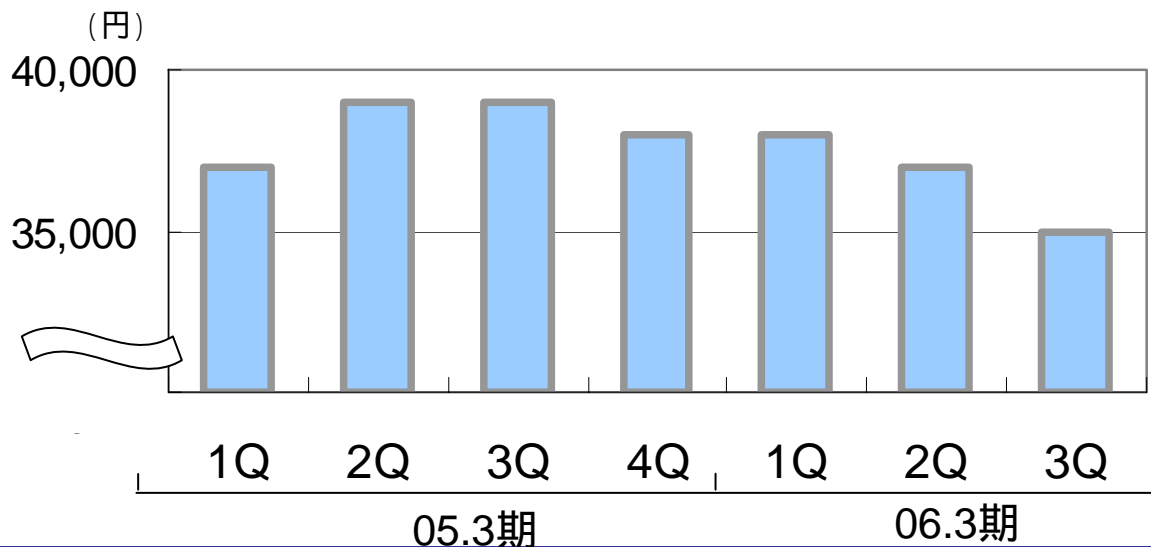


(注) 解約率はモジュール系を除く。

1.3. 販売コミッション

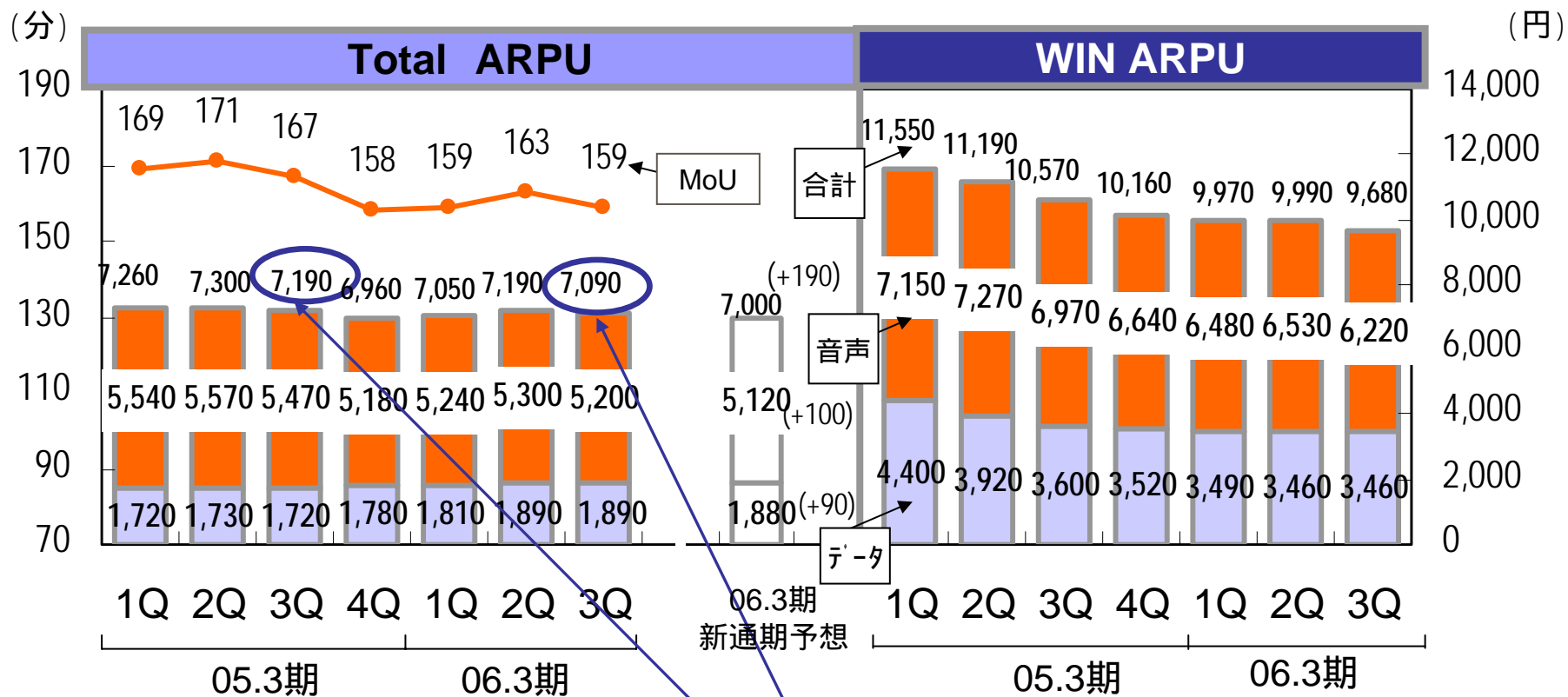
コミッション平均単価*

*新規、機種変更



| | 05.3期 | | | | | 06.3期(予) | | | 今回予想 | 06.3期 前回予想 |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|---------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | | 1Q | 2Q | 3Q | | |
| 販売コミッション総額 (億円) | 940 | 1,140 | 1,120 | 1,240 | 4,440 | 1,020 | 1,190 | 1,190 | 4,880 | 4,570 |
| コミッション平均単価(円) | 37,000 | 39,000 | 39,000 | 38,000 | 38,000 | 38,000 | 37,000 | 35,000 | 37,000 | 38,000 |
| 販売台数(万台) | 255 | 293 | 287 | 323 | 1,159 | 270 | 322 | 337 | 1,312 | 1,210 |

1.4. ARPUの推移



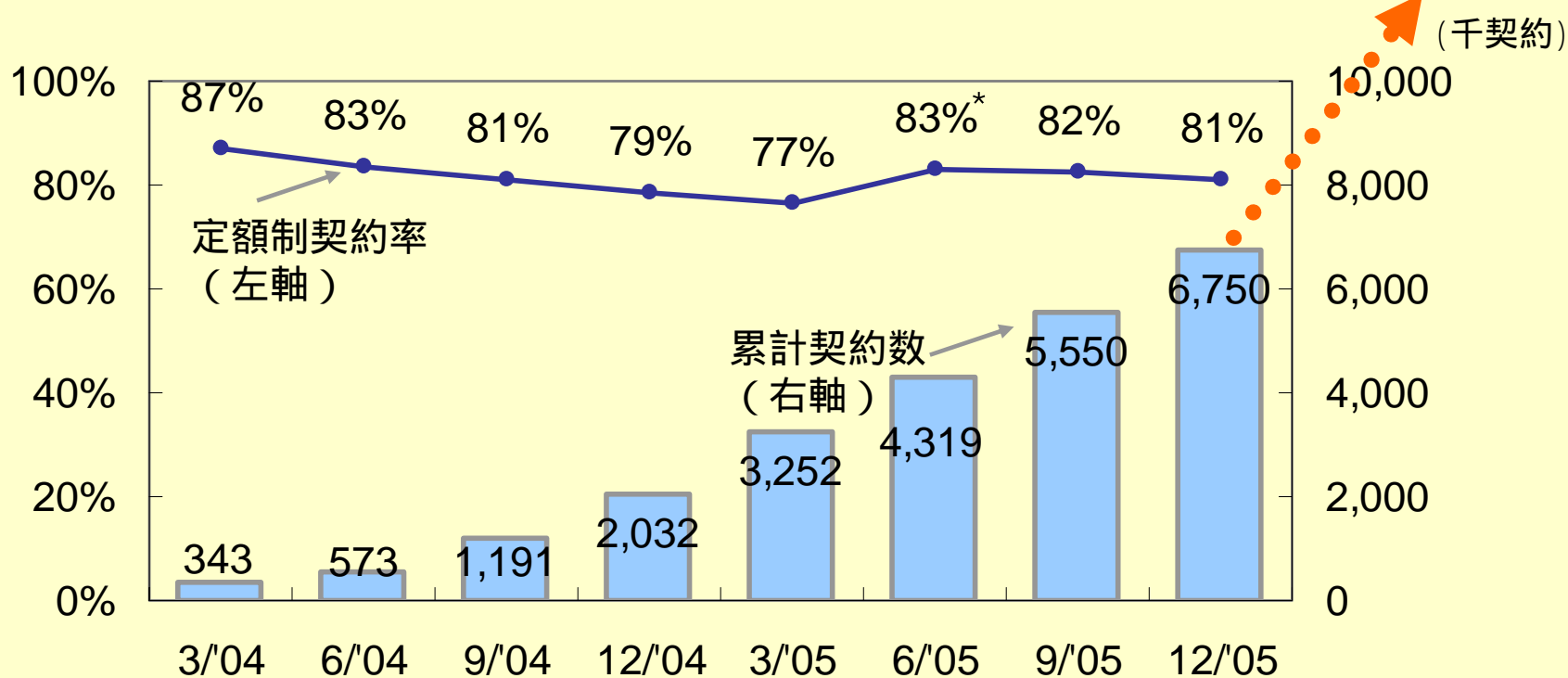
通期平均 <7,170円>
うち 音声 <5,430円>
データ <1,740円>

対前年同期比
合計 100円 (1.4%)
音声 270円 (4.9%)
データ + 170円 (+9.9%)

2. WINの状況(1)

05.5月のダブル定額ライト開始により、さらに幅広い層を定額制に取り込みつつある。

WIN及び定額制契約者の伸び

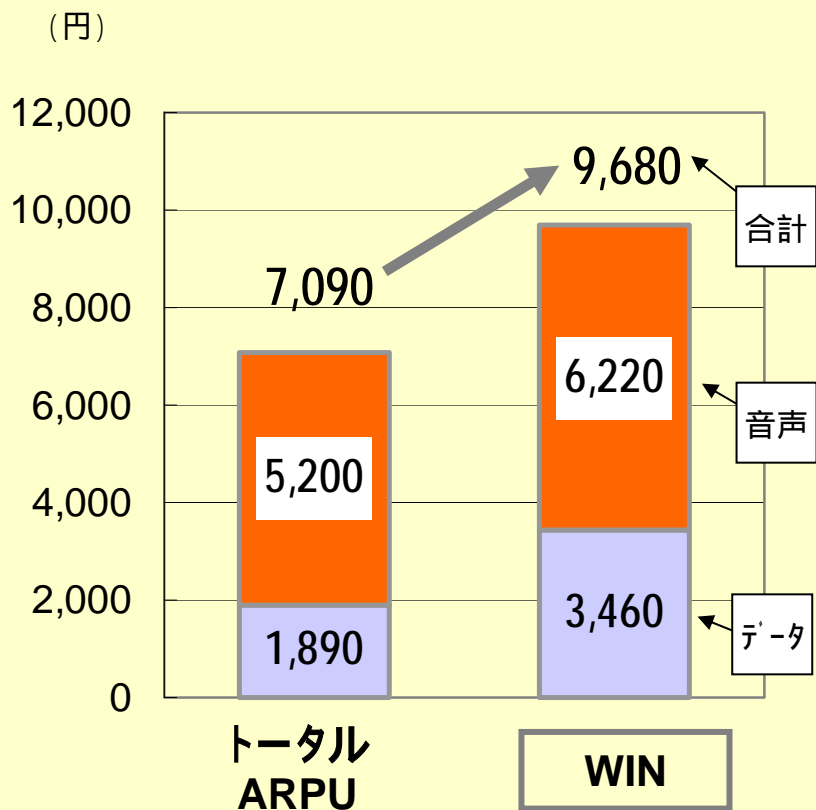


(注)ダブル定額ライト開始に伴い、05.6月末以降の定額制契約率は、ダブル定額ライトを含む。
05.3月末の旧パケ割WIN契約率(05.5月以降自動的にダブル定額ライトに移行)は6%。

2. WINの状況(2)

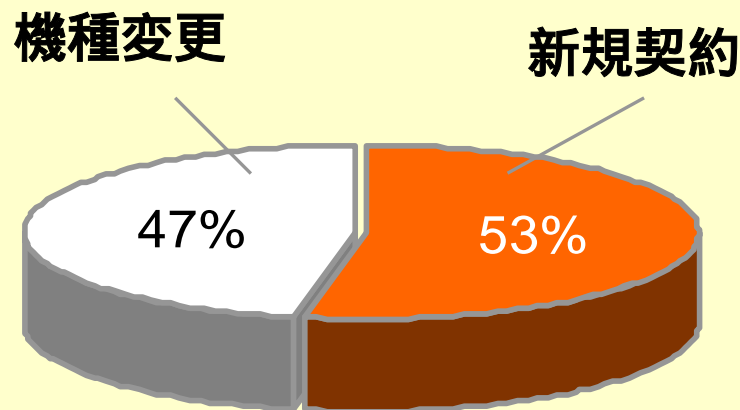
新規契約の割合は約半分と、WINにより引続き他社ハイエンド層を獲得。

ARPU



(注) 06.3期 / 3QのARPU。

WINの契約者構成比

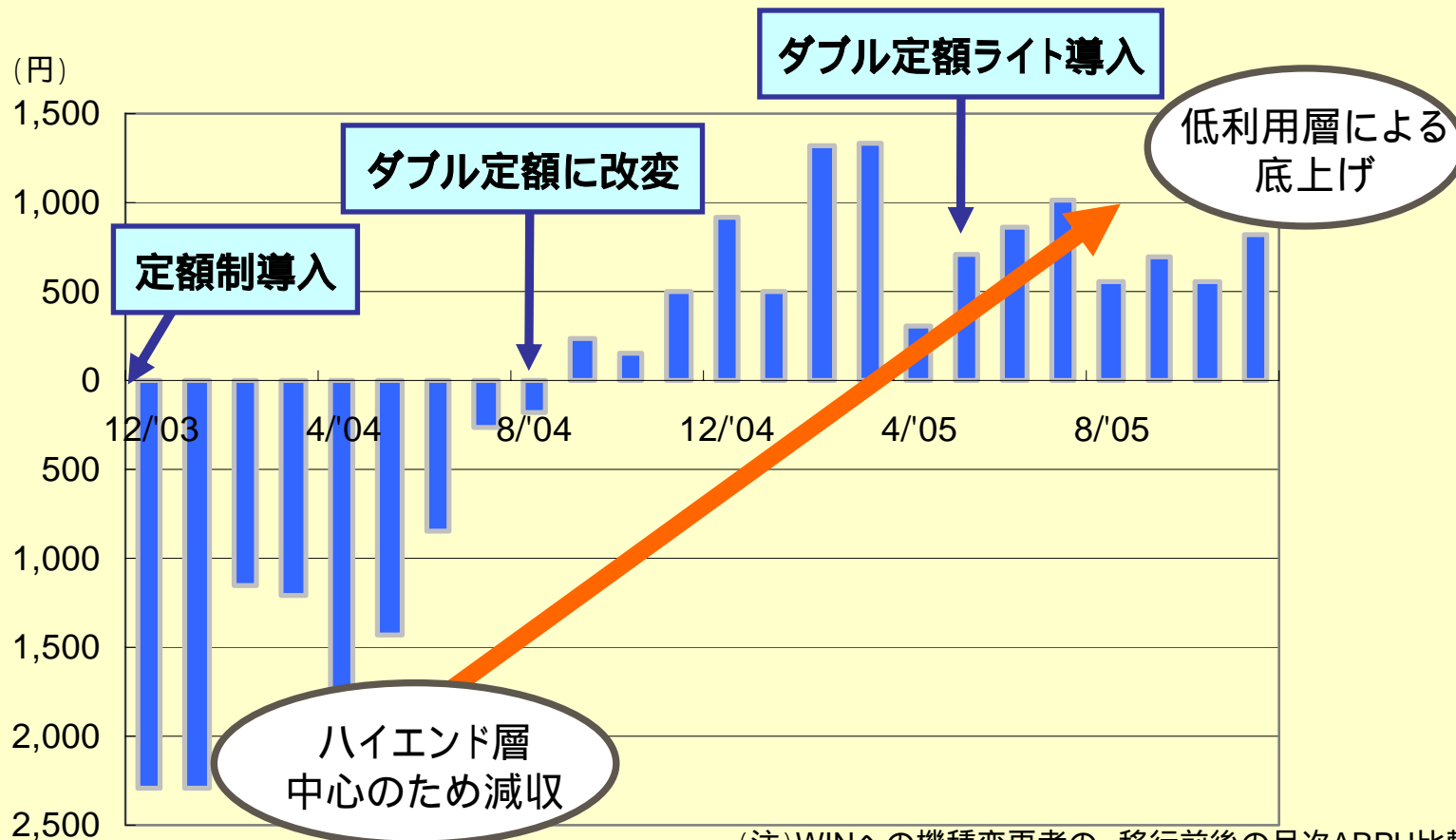


(注) 06.3期 / 3Qの契約者の単純累計の割合。

2. WINの状況(3)

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。

3. 総合的な商品力の強化

伝送能力、コスト競争力等インフラの強みにより、端末、料金、コンテンツの総合的な商品力強化による差別化を図る。

端末



料金

ダブル定額

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



インフラ

cdmaOne

1998年

CDMA2000
1x

2002年

1xEV-DO
(Rev.0)

2003年

CDMA 1X

WIN

1xEV-DO
Rev.A

2006年中に導入予定

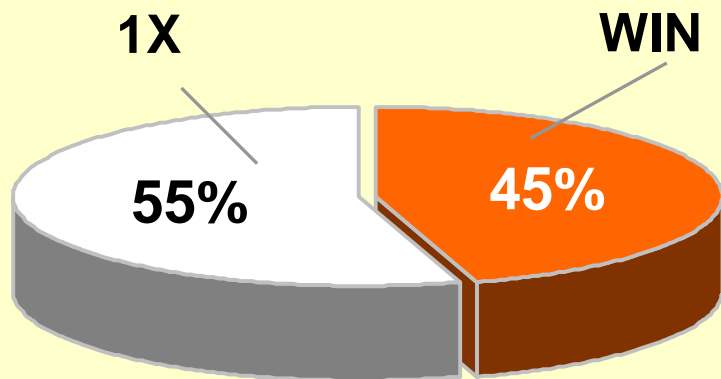
Evolution

4. ツーカーのauへの初期移行状況

MNP導入前であっても、ツーカーユーザのauへの同番移行(ツーカー解約、au新規契約)を可能とし、auへの円滑な移行をサポート。

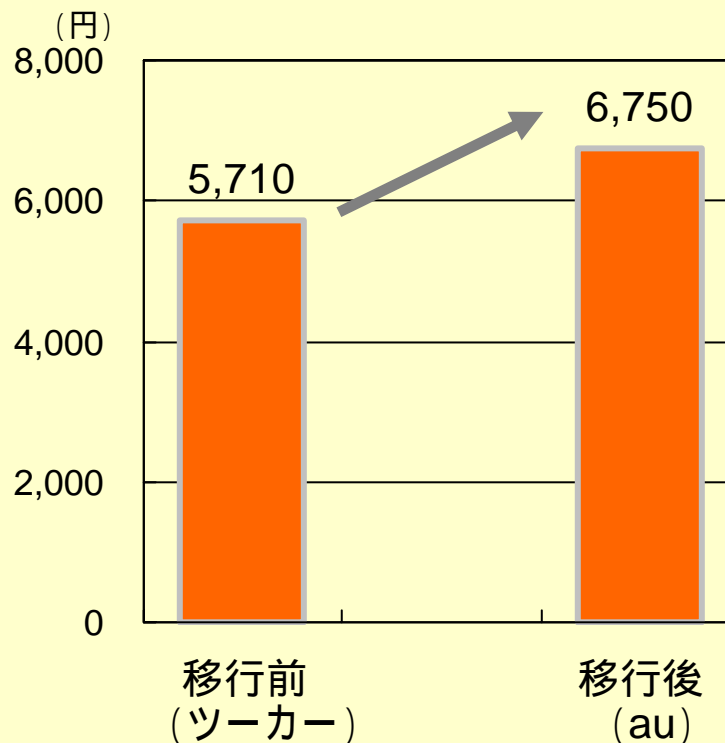
初期移行者については、WINへの移行が約半分、ARPUも上昇。

1XとWINの契約者構成比



(注)06.3期 / 3Q同番移行者の単純累計の割合。

ARPU比較



(注)10-11月同番移行者の移行前後の月次ARPU比較。