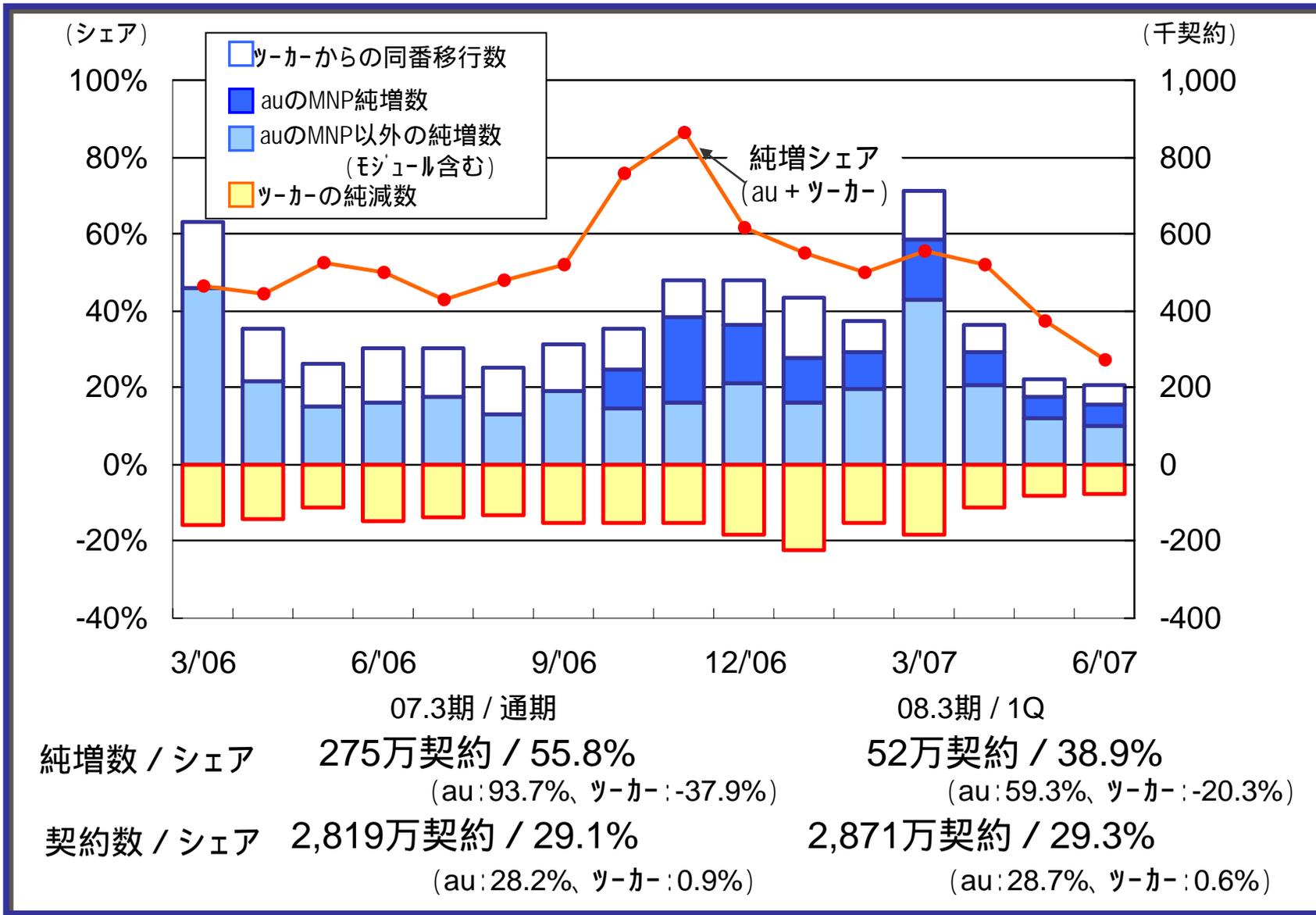


1.1. KDDI (au + ツーカー) の純増

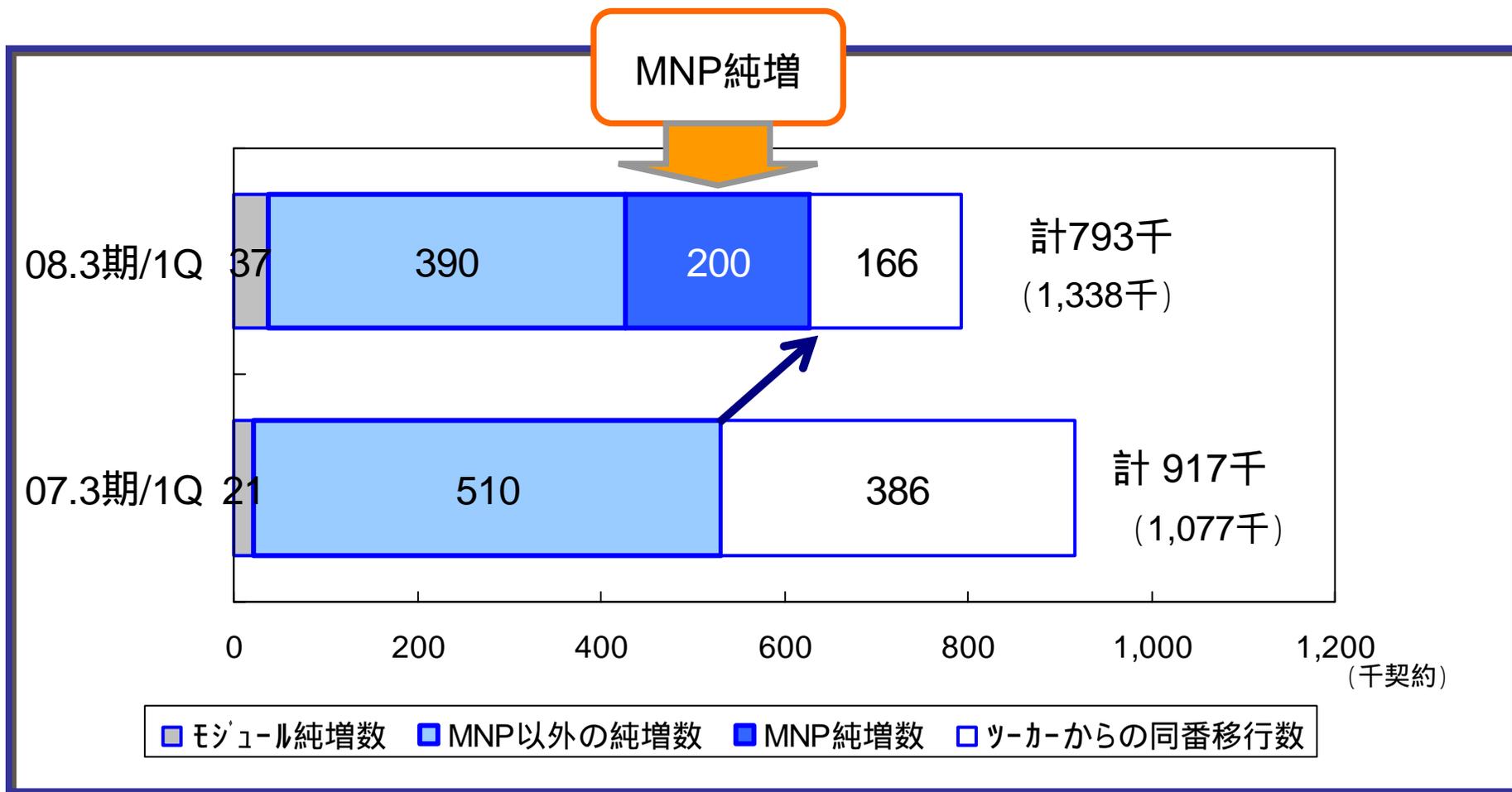


(注) イー・モバイルの契約数については四半期開示のため、月次のグラフには含まないが、1Qのシェアには含める。

1.2. auの1Q純増内訳(前年比較)

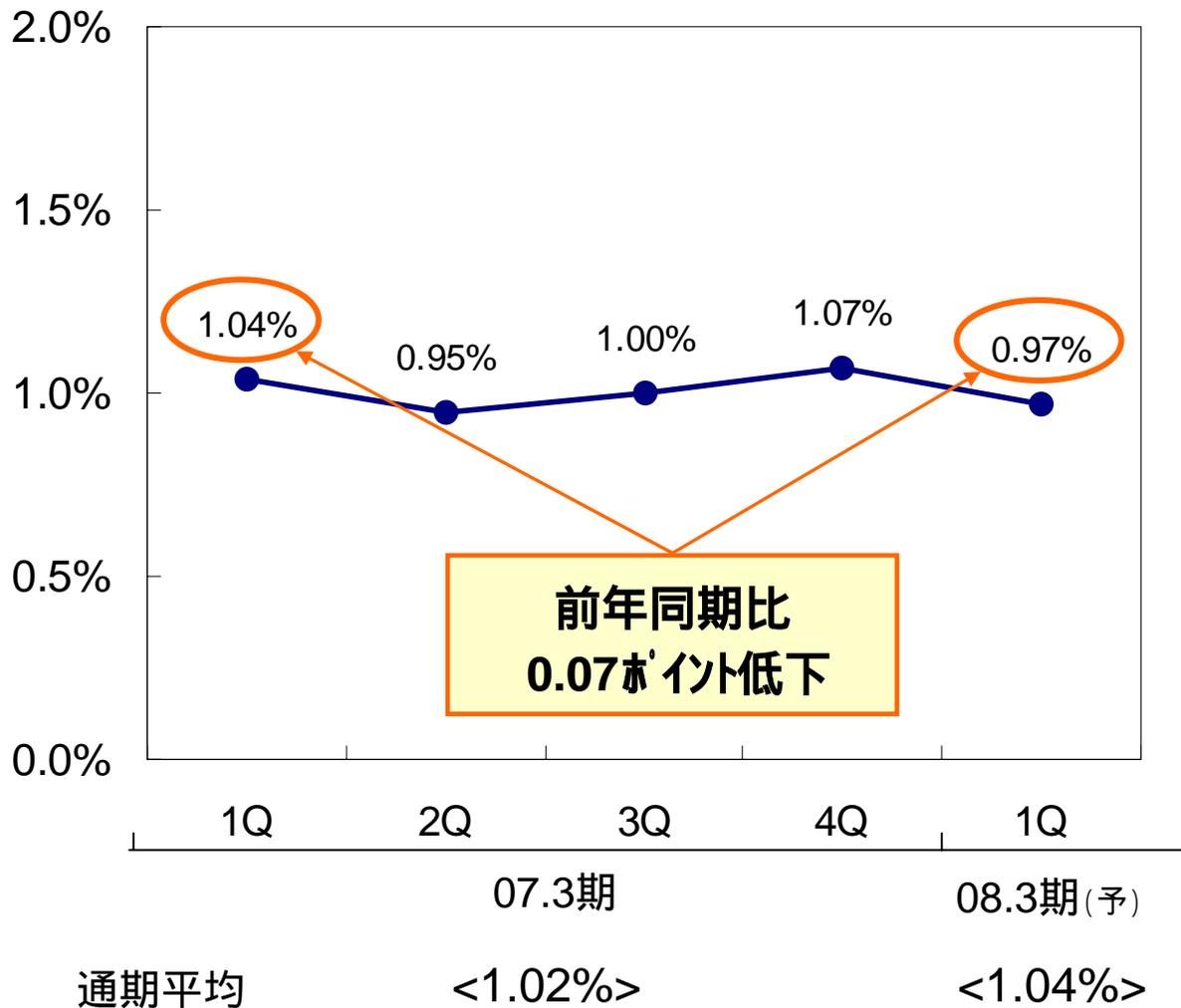
MNPによる純増数累計(2006年10月24日～)は、2007年6月に100万契約を突破。
 (KDDI:+1,008千、au:+1,054千、ツーカー:-46千)

ツーカーの同番移行を除いたベースでは、MNPによる純増が前期比で純増数増加に貢献。



(注) ()は市場全体の純増数。

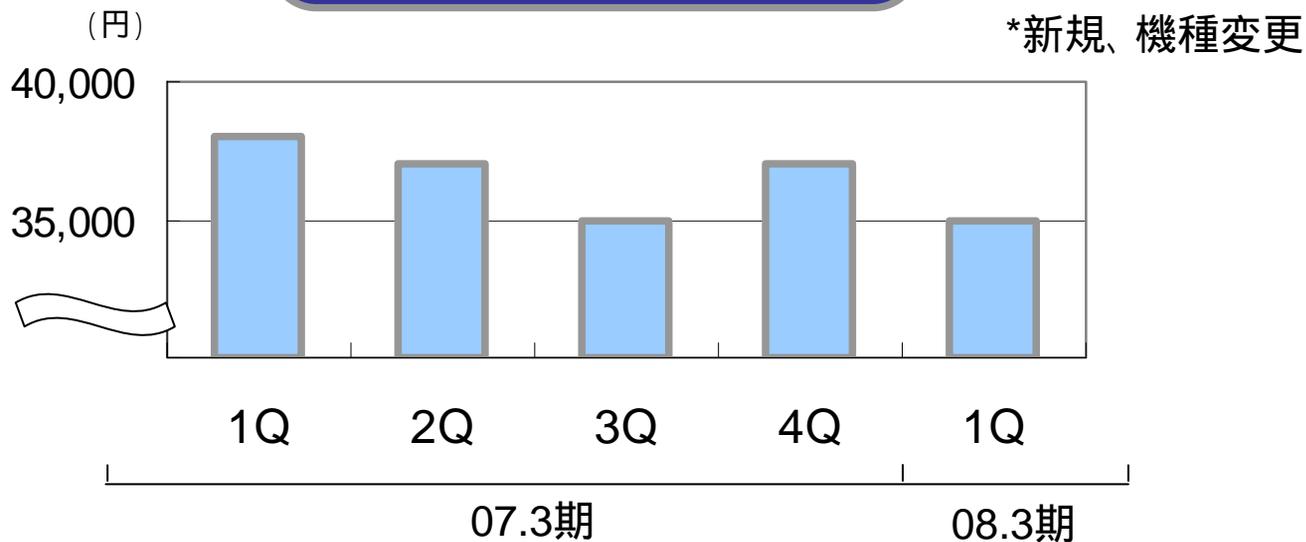
1.3. auの解約率



(注) 解約率はモジュール系を除く。

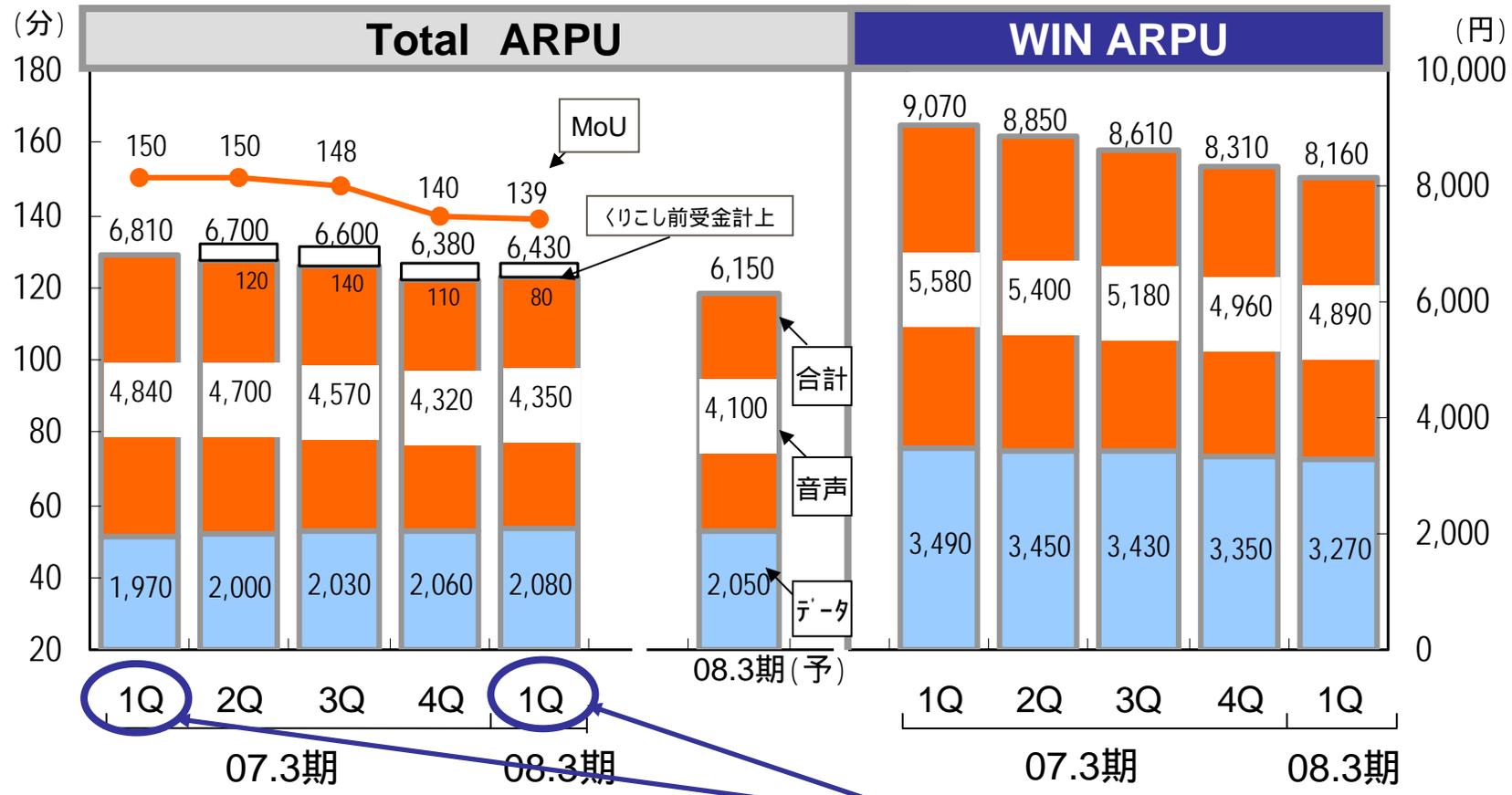
1.4. auの販売コミッション

コミッション平均単価*



	07.3期				5,680	08.3期(予)	
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	
販売コミッション総額 (億円)	1,240	1,290	1,450	1,700	5,680	1,240	5,650
コミッション平均単価(円)	38,000	37,000	35,000	37,000	37,000	35,000	36,000
販売台数(万台)	327	352	411	465	1,555	353	1,570

1.5. auのARPUの推移



通期平均	07.3期	08.3期(予)
合計	6,610円	6,150円
うち音声	4,590円	4,100円
データ	2,020円	2,050円

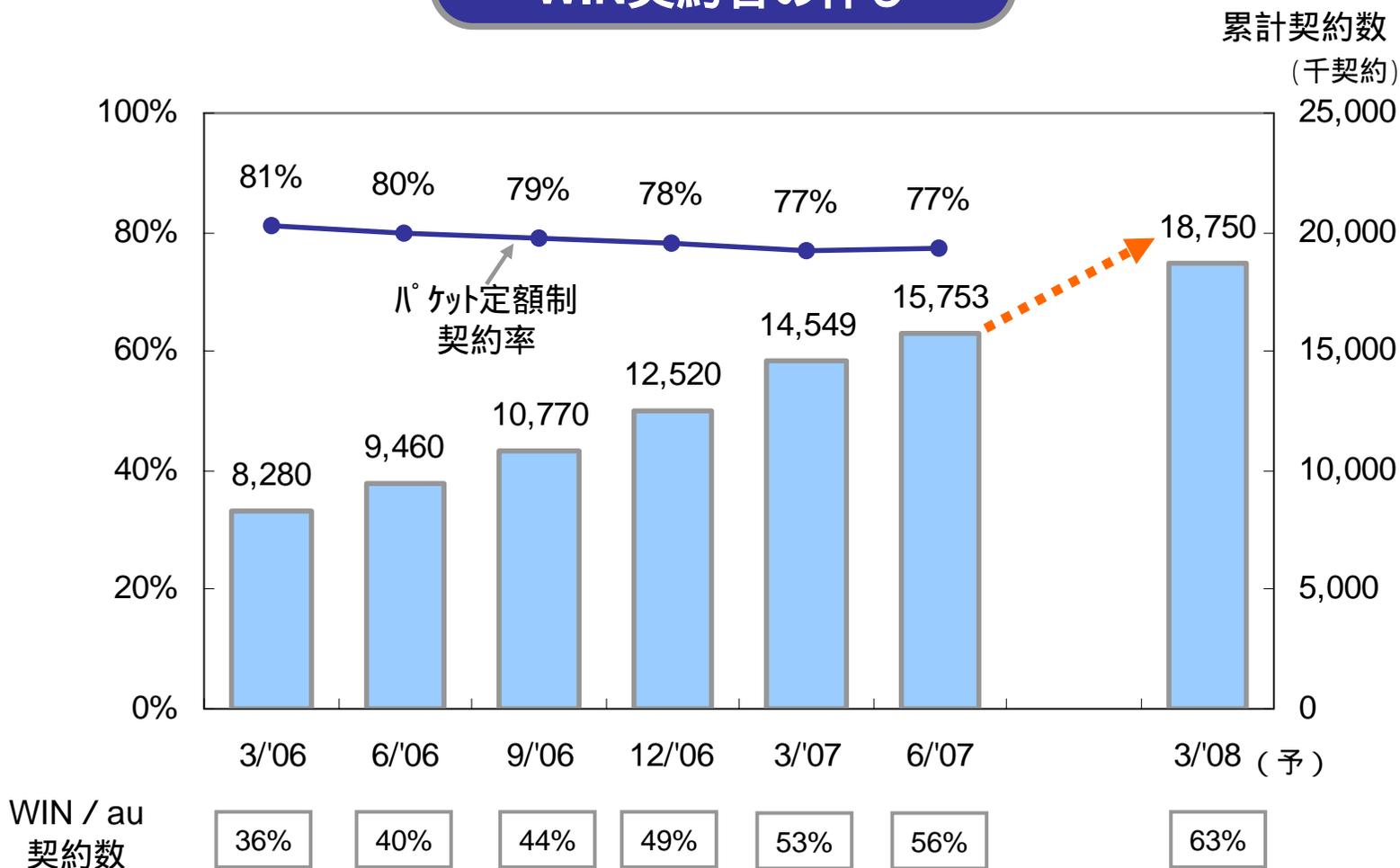
前年同期比	
合計	380円 (5.6%)
うち音声	490円 (10.1%)
データ	+ 110円 (+ 5.6%)

1.6. WINの状況



6月末時点でWINの契約数の割合はau全体の56%に増加、
うち、パケット定額制の契約率は77%と引続き高水準。

WIN契約者の伸び



2. 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



- 07夏モデル15機種を発売
- WIN12機種のうちワンセグ搭載7機種

料金

ダブル定額 ライト

基本使用料、いきなり半額!

誰でも割

コンテンツ&アプリケーション



LISMO

EZ「着うたフル」



EZニュースフラッシュ

au My Page

インフラ

cdmaOne

1998年

CDMA2000
1x

2002年

1xEV-DO
(Rev.0)

2003年

BCMCS

2006年9月

1xEV-DO
Rev.A

2006年12月

Evolution

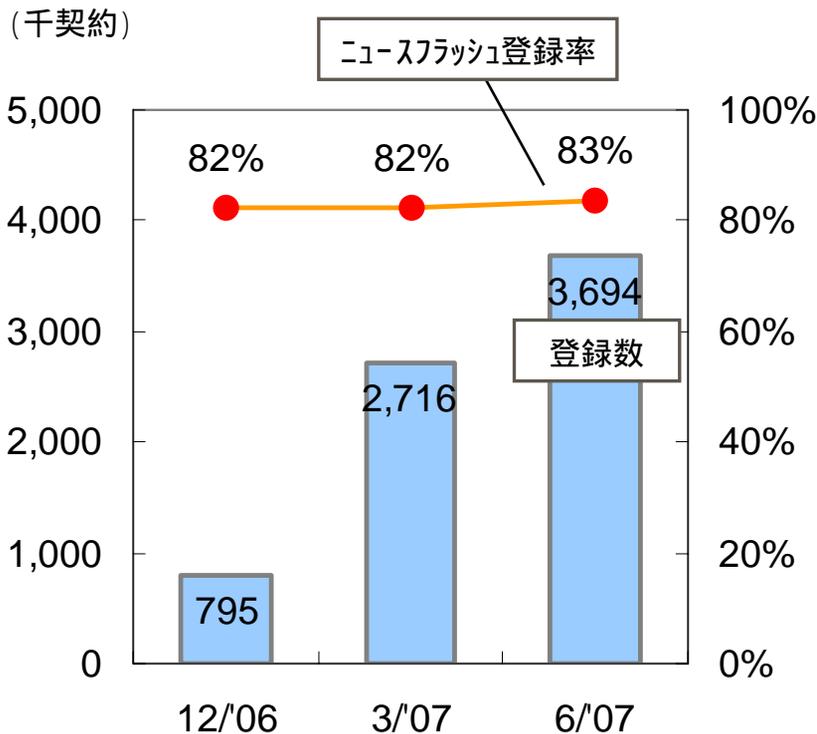


3. コンテンツ利用の拡大

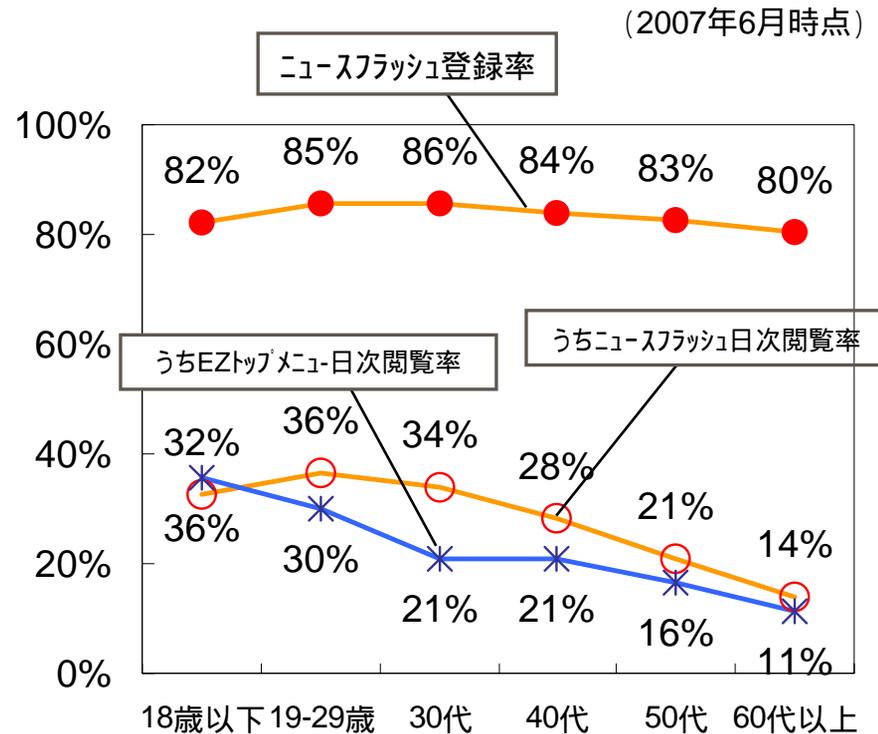
BCMCS*対応に伴い、2006年9月に開始した「EZニュースフラッシュ」は2007年6月末時点で、登録率83%、登録数369万と順調に増加。
*Broadcast Multicast Service

「EZニュースフラッシュ」の登録率は、年代に拘らず、8割台と高い。

「EZニュースフラッシュ」の登録数の伸び



「EZニュースフラッシュ」の年代別登録率



(注)それぞれの登録率は、ニュースフラッシュ対応端末保有者で、かつ、EZweb契約者に対する割合。

4. ツーカー・サービス終了に向けて

ツーカーのauへの同番移行は1Qに17万、累計で230万(2005年10月～)と2008年3月末のサービス終了に向け、スムーズに進捗。

ツーカーの契約数推移

