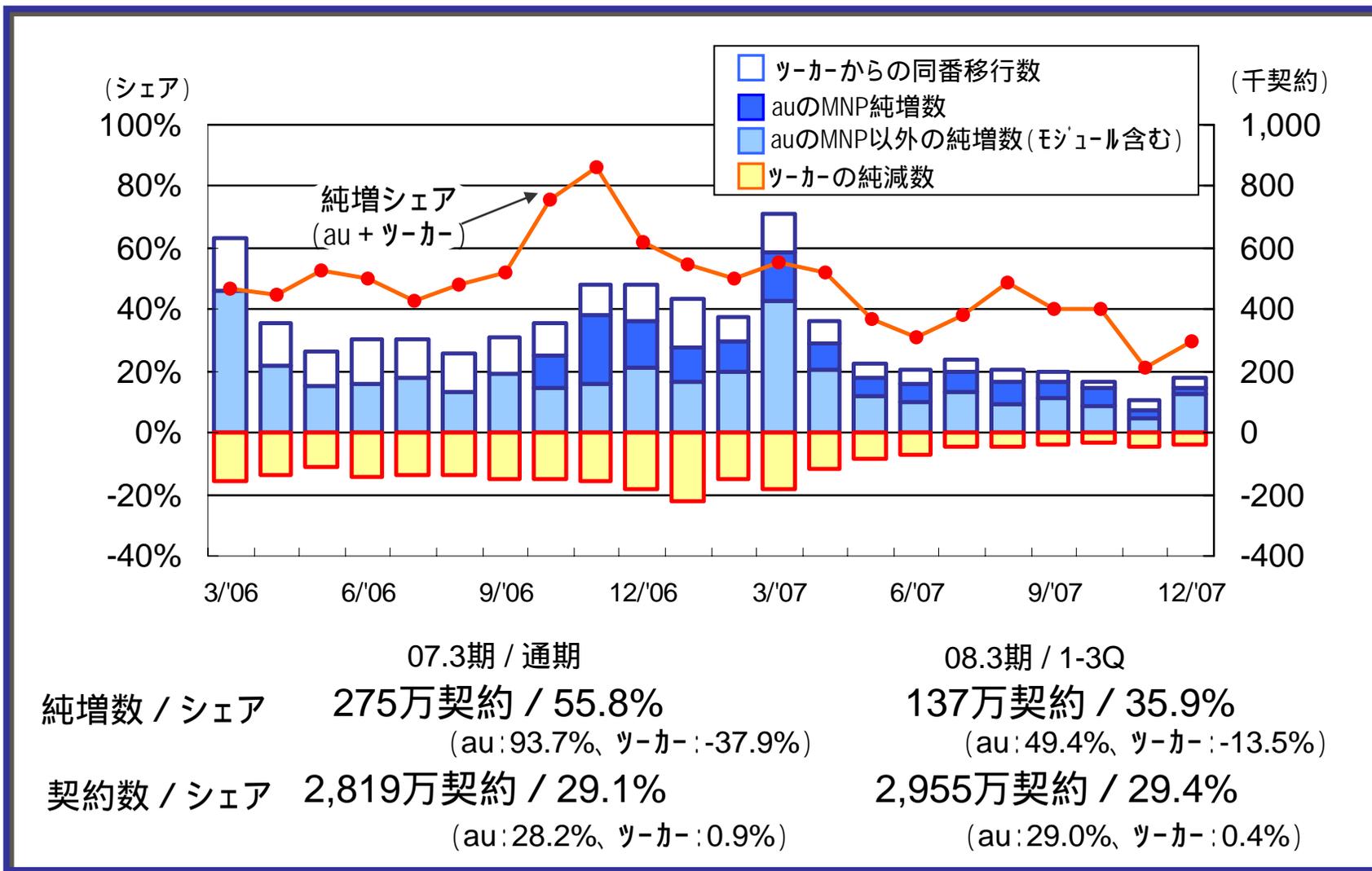


1.1. KDDI (au + ツーカー) の純増

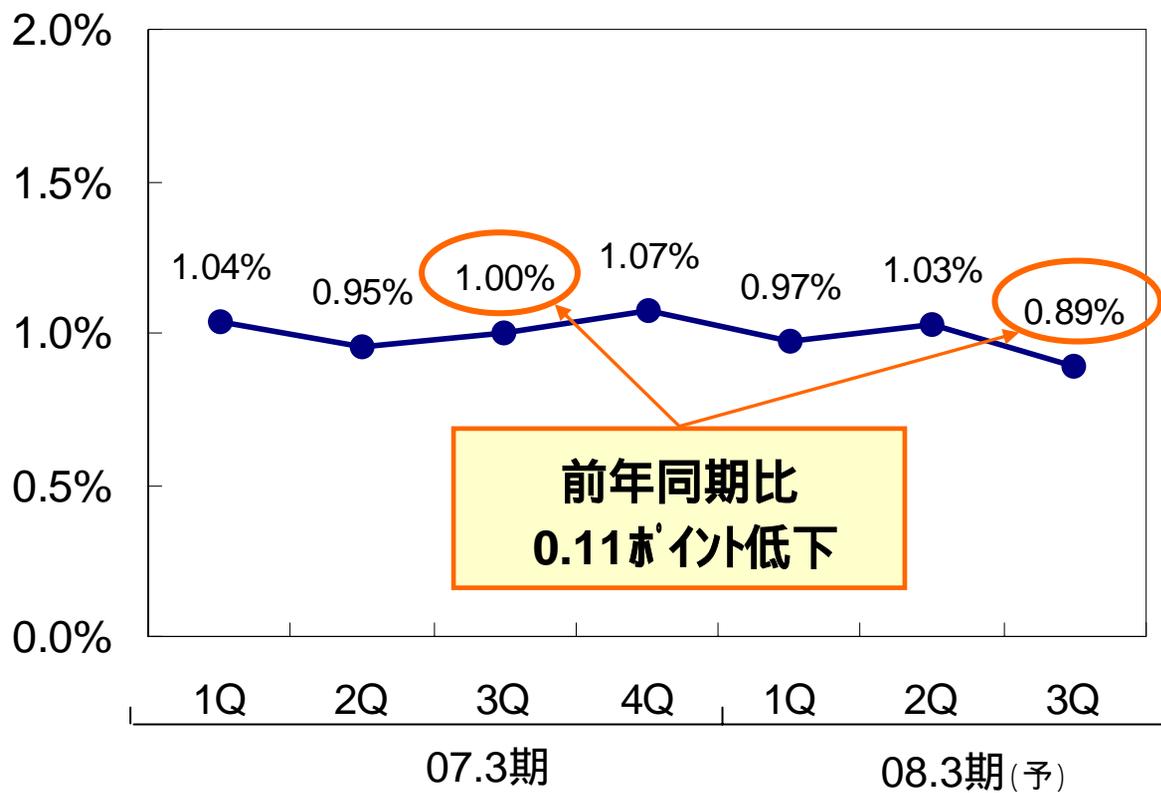
1-3Qの純増数は137万で、auの期末目標3,000万契約に向け、堅調に推移。



(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、1-3Qのシェアには含める。

1.2. auの解約率

3Qの解約率は0.89%と、前年同期比0.11ポイント低下。

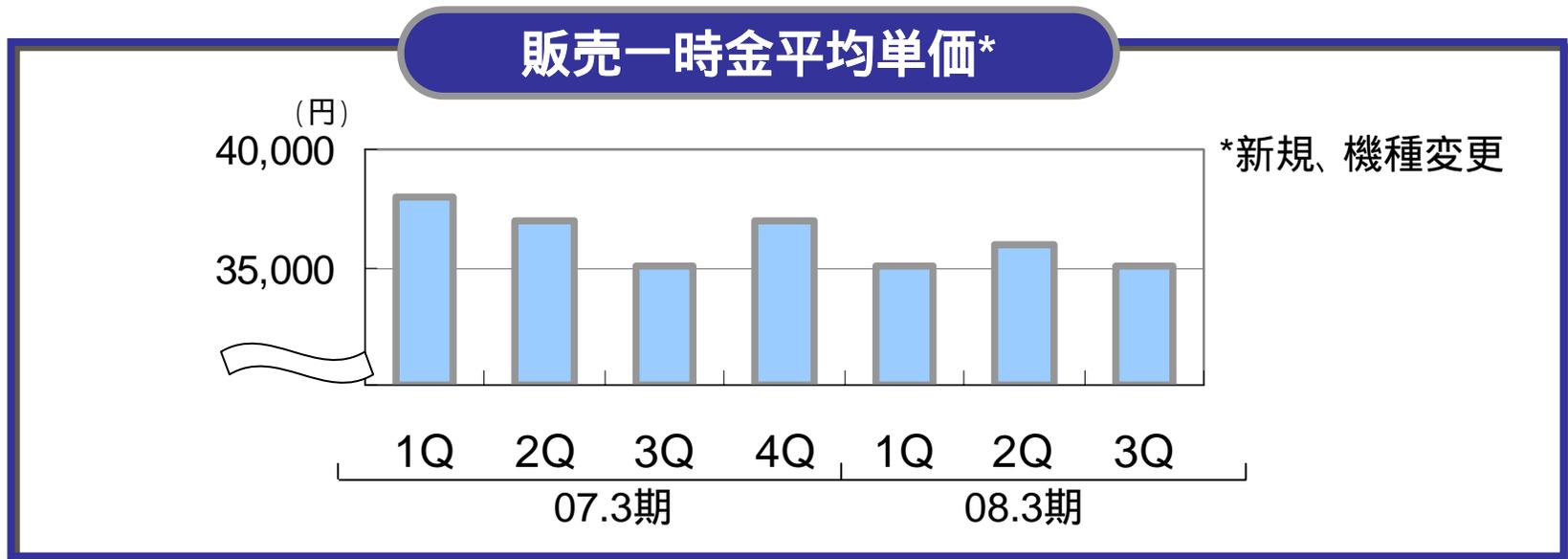


通期平均	<1.02%>	今回予想	<1.00%>
		期初予想	<1.04%>

(注) 解約率はモジュール系を除く。

1.3. auの販売一時金

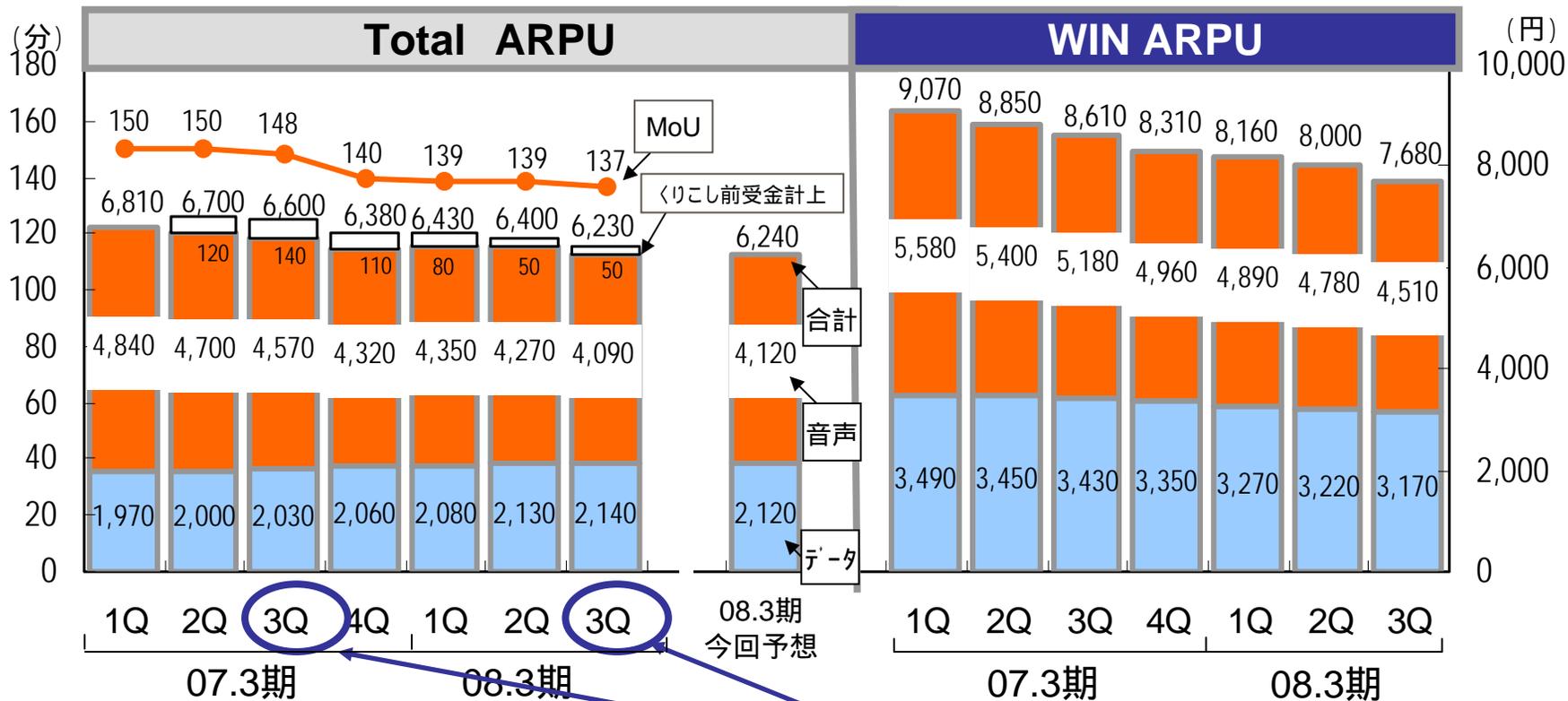
3Qの販売一時金平均単価は、2Qに比べ低下し、35,000円。



	07.3期				5,680	08.3期(予)				5,650	08.3期 期初予想
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	今回予想		
販売一時金総額 (億円)	1,240	1,290	1,450	1,700		1,240	1,490	1,300	5,650	5,650	
販売一時金平均単価(円)	38,000	37,000	35,000	37,000	37,000	35,000	36,000	35,000	36,000	36,000	
販売台数(万台)	327	352	411	465	1,555	353	408	370	1,570	1,570	

1.4. auのARPUの推移

ARPUの高いWINの契約数割合の上昇により、全体のARPUを下支え。



通期平均	07.3期	08.3期(予)	
		期初予想	今回予想
合計	6,610円	6,150円	6,240円
うち 音声	4,590円	4,100円	4,120円
データ	2,020円	2,050円	2,120円

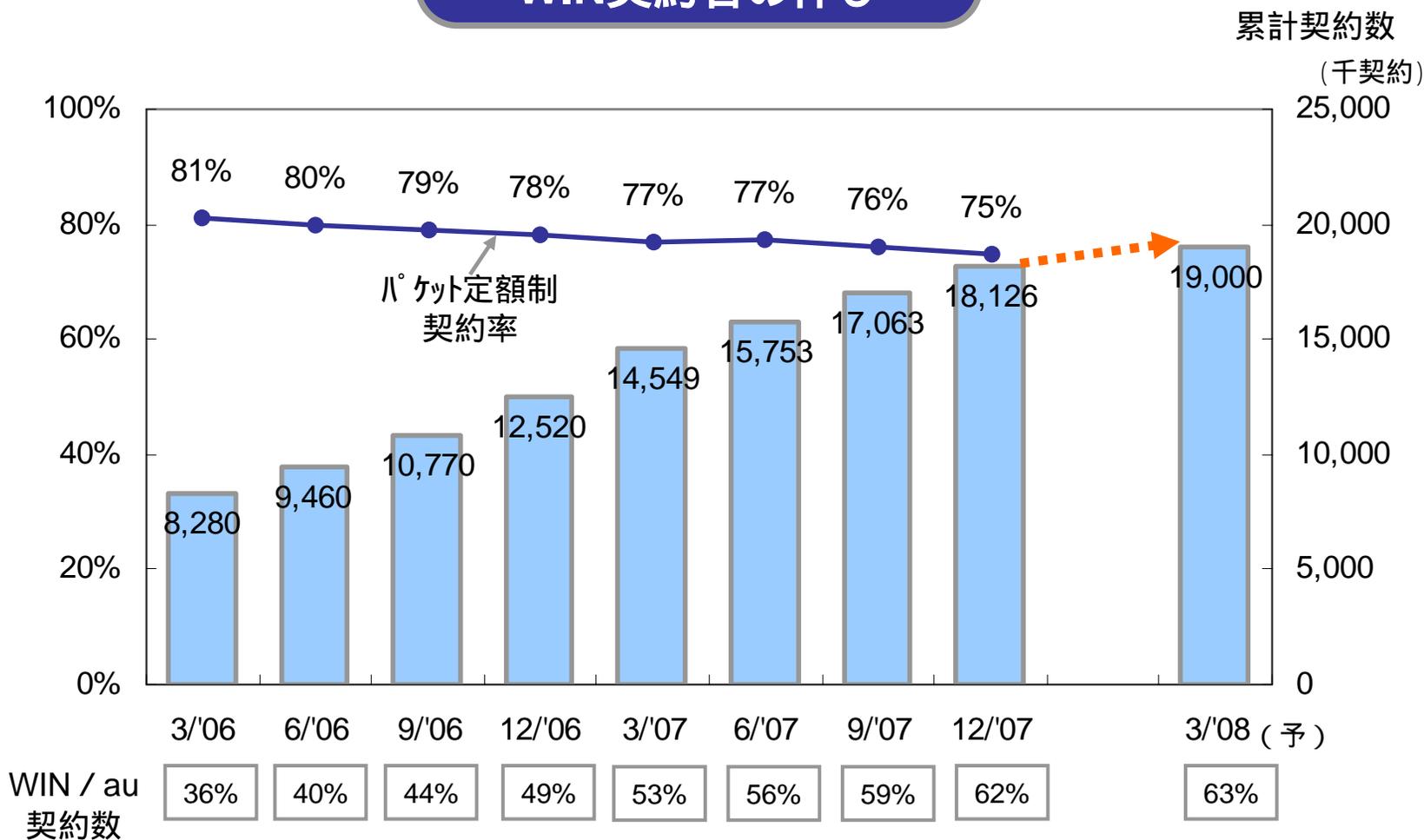
前年同期比	
合計	370円 (5.6%)
うち 音声	480円 (10.5%)
データ	+ 110円 (+ 5.4%)

1.5. WINの状況

12月末時点でWINの契約数の割合はau全体の62%に増加、
うち、パケット定額制の契約率は75%と引続き高水準。



WIN契約者の伸び

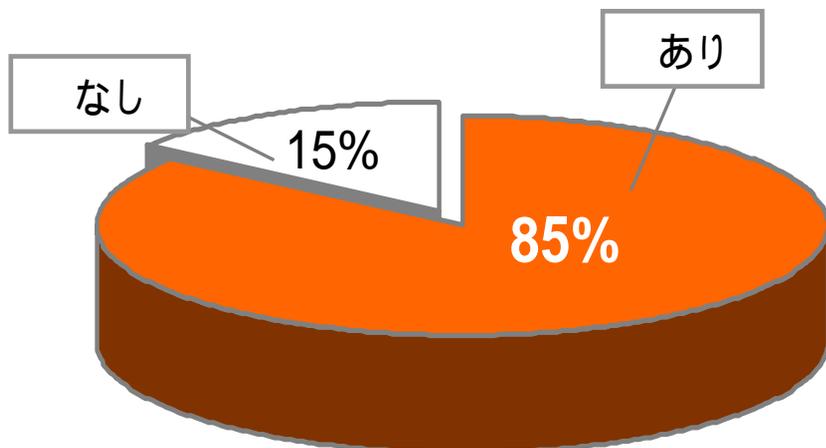


2. 「au買い方セレクト」の初期状況 (1)

新販売スキーム「au買い方セレクト」を開始(11月12日)。開始1ヶ月半であり、評価を下すには時期尚早ではあるが、導入初期においては9割を超えるお客様がフルサポートコースを選択。

8割を超える高い比率でお客様が「安心ケータイサポート」(月額税込:315円)に契約されており、新たな収入機会を創出。

安心ケータイサポートの契約状況



- ・5年保証サービス
- ・修理代金割引サービス
- ・水漏れ・全損時リニューアルサービス
- ・紛失時あんしんサービス
- ・電池パック無料サービス
- ・無事故ポイントバックサービス

(注)フルサポートコース及びシンプルコース契約数合計に対する割合。(対象期間2007.11.12 - 12.31)

(参考)「フルサポートコース」(販売奨励金モデル新スキーム)はケータイをこれまでのように初期負担は少なく購入されたいお客様に、「シンプルコース」(分離モデル)はケータイを買い替えるよりも毎月の利用料金を抑えたいお客様に適したコース。

2. 「au買い方セレクト」の初期状況 (2)

「au買い方セレクト」開始後、新機種待ちと駆け込み需要の反動等もあり、店頭への客足が幾分鈍化。年度末商戦に向け、端末ラインナップの強化と同スキームの理解促進を図る。

初期の
反応

来店されたお客様

フルサポートコースの場合

- ▶ 端末の店頭価格が以前と変わらないことを理解。
- ▶ 端末の契約期間が2年であることについても理解。

来店されないお客様

▶ 新機種待ちで様子見。

- ▶ マスコミ等の情報により端末の店頭価格が一律高くなると誤解。
(駆け込み需要、様子見)

今後の
対応

- ▶ 07秋冬モデルに加え、08春モデルの投入による端末ラインナップの強化。
- ▶ ポイント優遇策等優位性の認知向上に向けた広告、店頭での訴求の強化。

3. 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1-3Qに36万、累計で250万(2005年10月～)。
 2008年3月末のサービス終了に向け、ポストペイドのお客様を中心にauへの同番
 移行またはサービス停止のご了解をいただくべく、訪問・テレマーケティングを行う。

ツーカーの契約数推移

