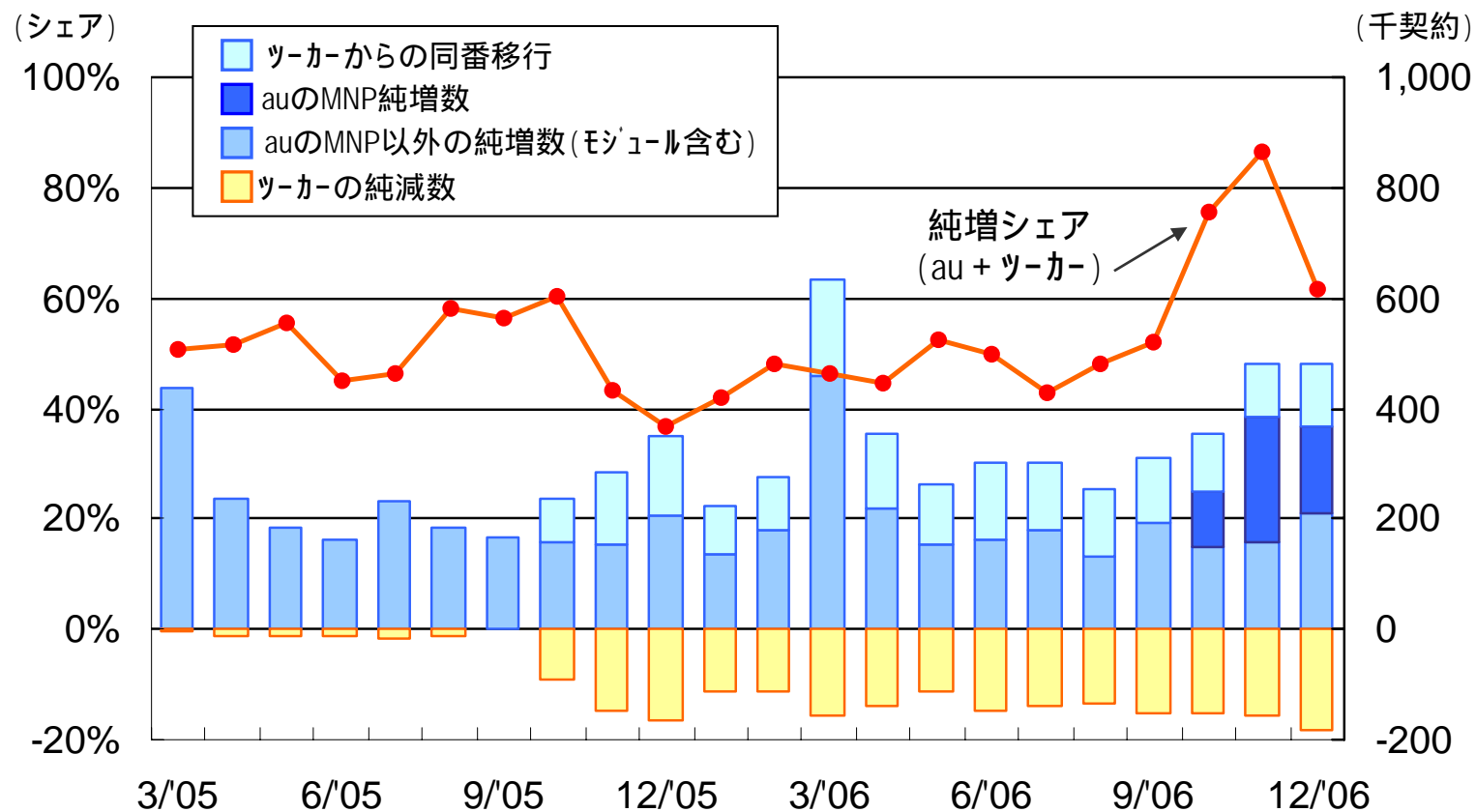


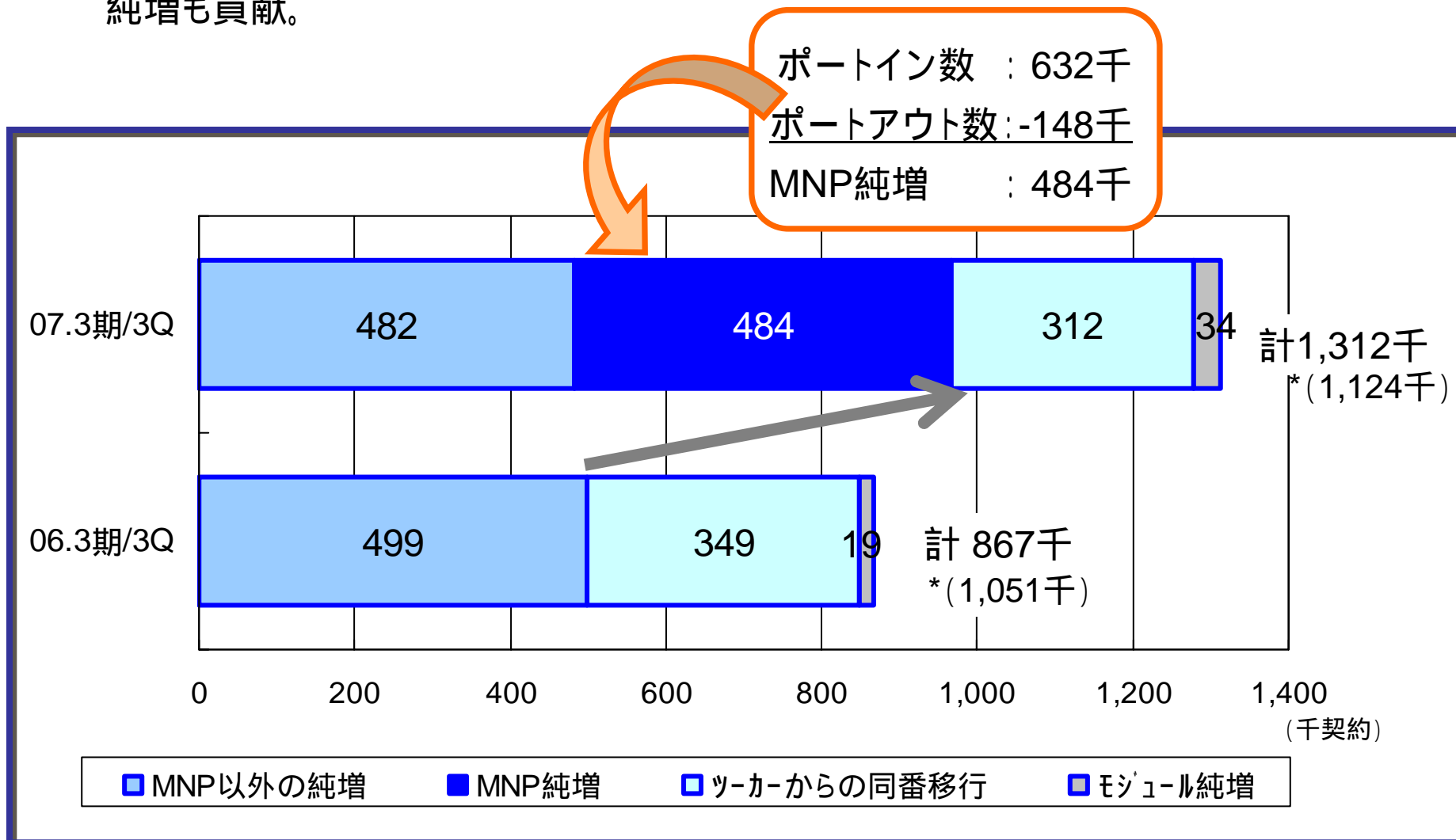
1.1. KDDI (au + ツーカー) の純増



	06.3期/通期	07.3期/3Q
純増シェア	<48.1%> (au: 65.8%、ツーカー: -17.7%)	<73.3%> (au: 116.8%、ツーカー: -43.5%)
累計シェア	<27.7%> (au: 24.7%、ツーカー: 3.0%)	<28.7%> (au: 27.2%、ツーカー: 1.5%)

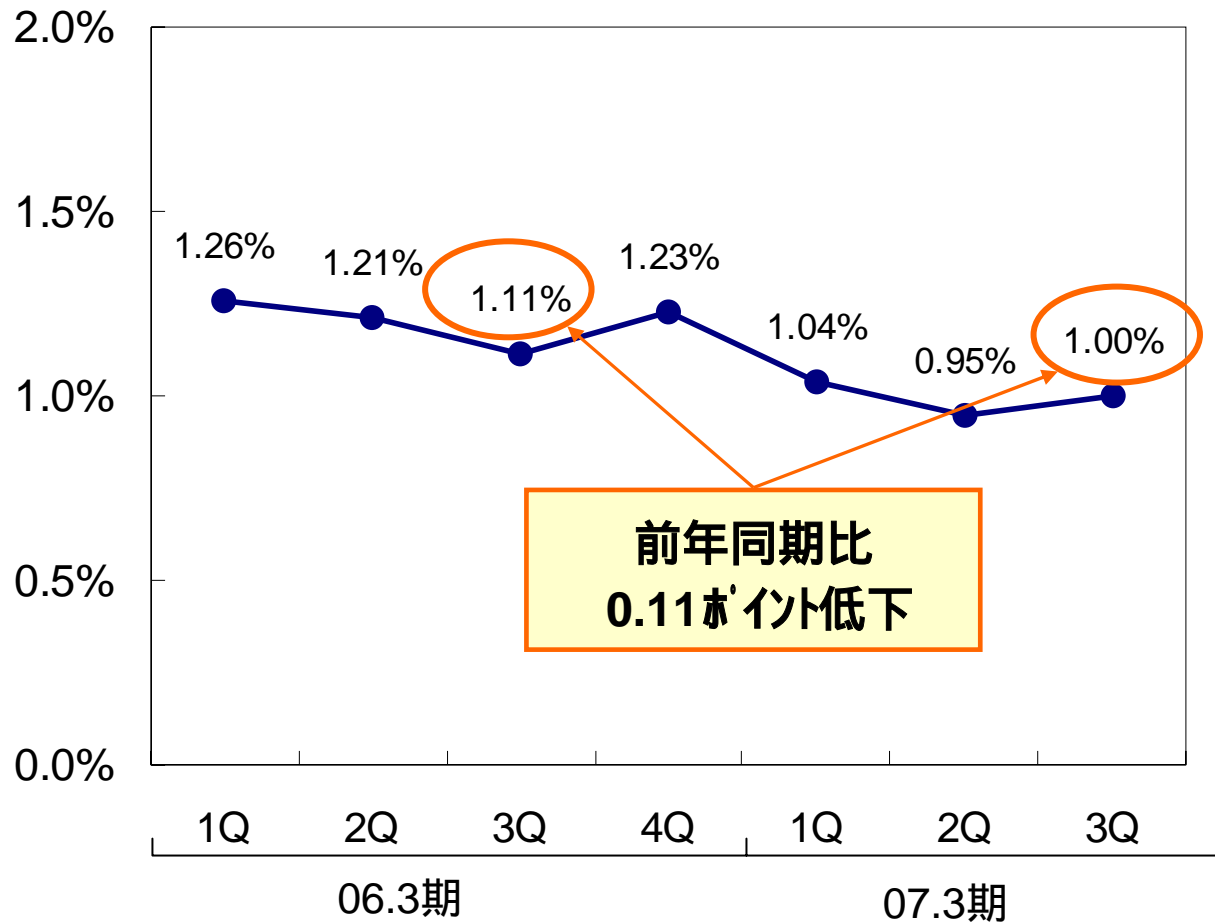
1.2. auの純増数内訳(3Q実績の前年比較)

- MNP開始当初の傾向としては、MNPによる純増に加え、一定規模のMNP以外の純増も貢献。



(注) ()は市場全体の純増数。

1.3. auの解約率



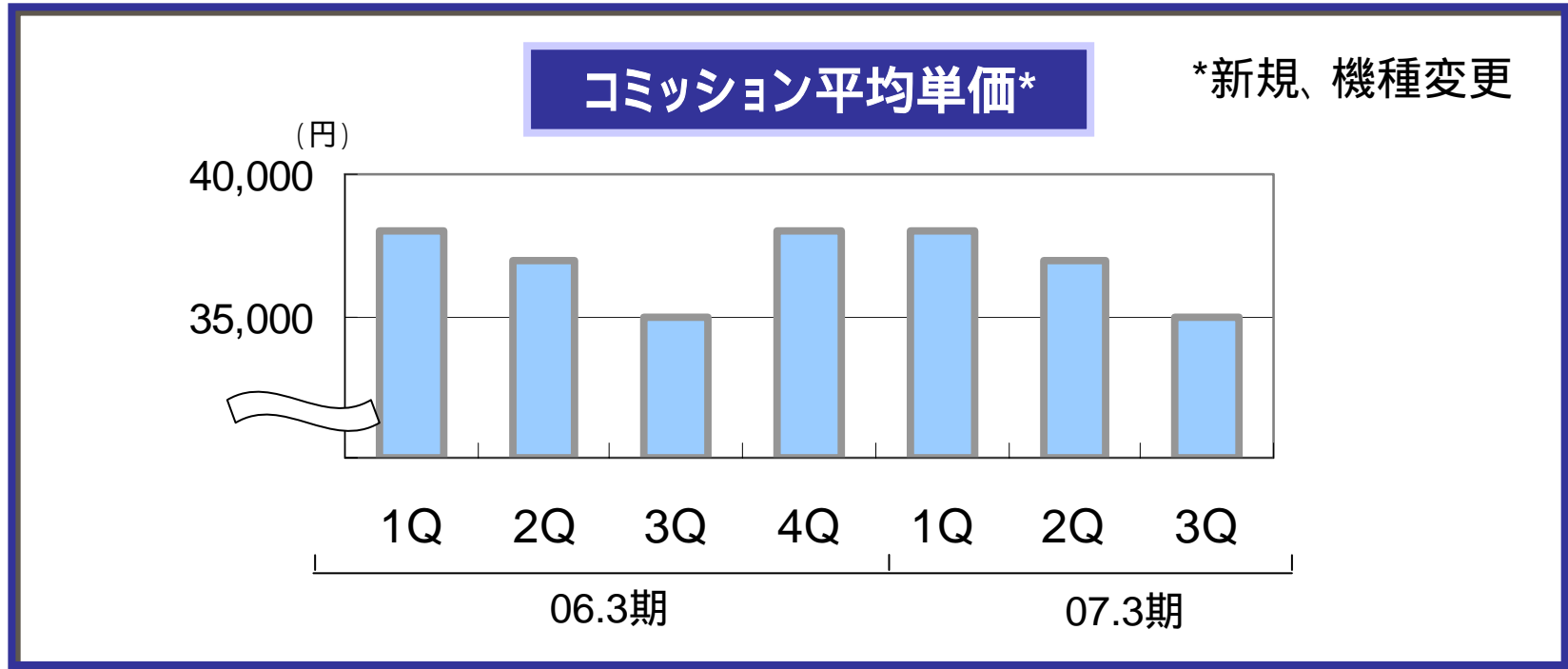
通期平均 <1.20%>

期初予想 <1.39%>

今回予想 <1.07%>

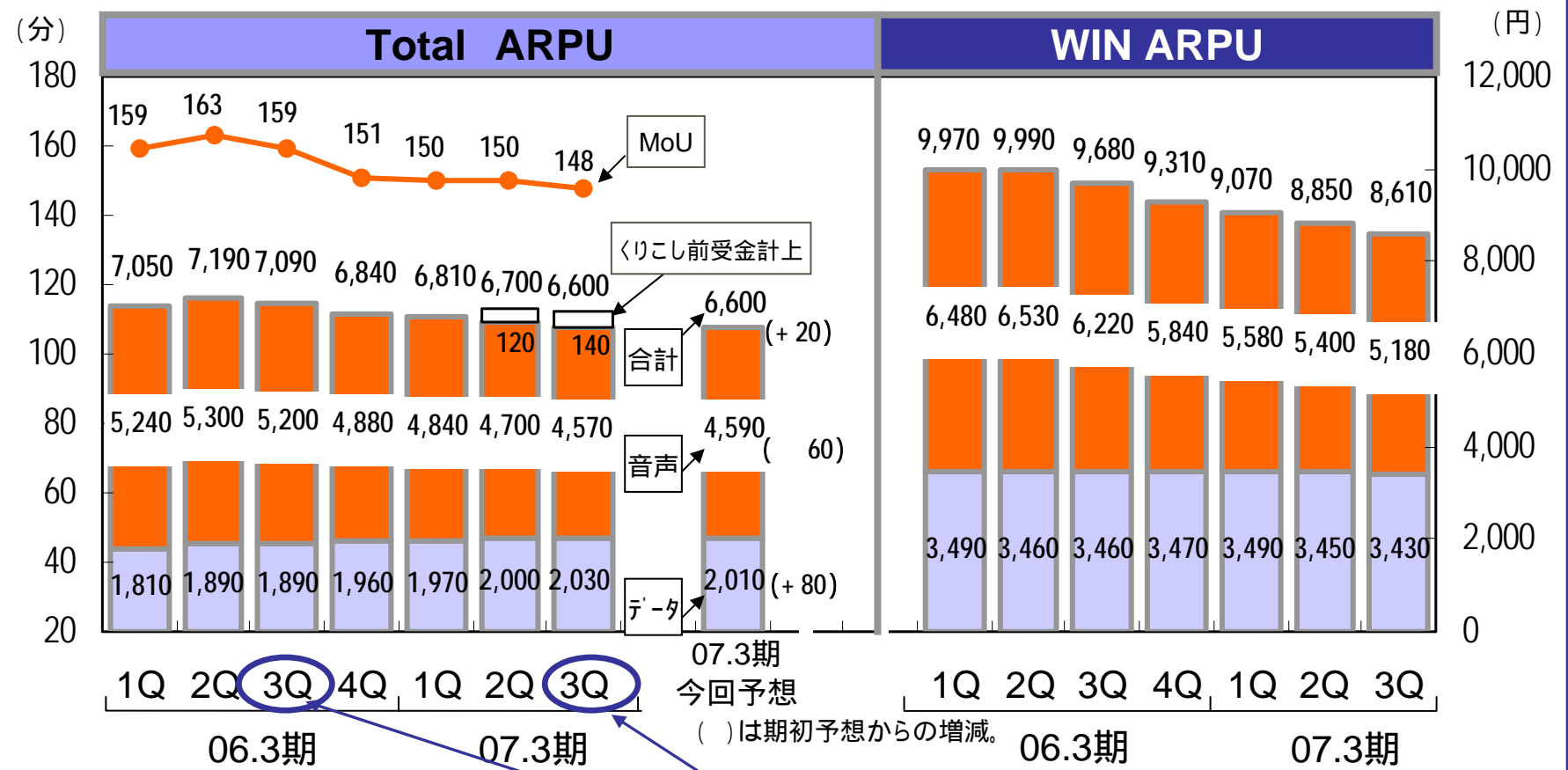
(注) 解約率はモジュール系を除く。

1.4. auの販売コミッション



	06.3期					07.3期(予)				07.3期 期初予想
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	今回予想	
販売コミッション総額 (億円)	1,020	1,190	1,190	1,520	4,920	1,240	1,290	1,450	5,730	5,510
コミッション平均単価(円)	38,000	37,000	35,000	38,000	37,000	38,000	37,000	35,000	37,000	37,000
販売台数(万台)	270	322	337	396	1,325	327	352	411	1,569	1,492

1.5. auのARPUの推移



通期平均

合計	<7,040円>	<6,600円>	(440円)
うち 音声	<5,150円>	<4,590円>	(560円)
データ	<1,890円>	<2,010円>	(+ 120円)

前年同期比

合計	490円 (6.9%)
音声	630円 (12.1%)
データ	+ 140円 (+ 7.4%)

1.6. WINの状況

ダブル定額(ライト)は幅広い層を定額制に取り込み、12月末の
 パケット定額制の契約率は78%と高水準。



WIN契約者の伸び

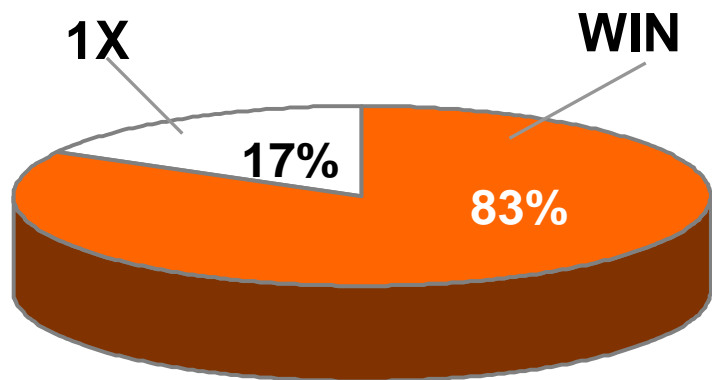


2. MNPの初期状況

MNPポートインユーザはWIN端末の割合が83%で、WINのうちパケット定額制の契約率も80%と高い。

MNPポートインユーザのARPUはau平均に比べ、1,300円程度高い。

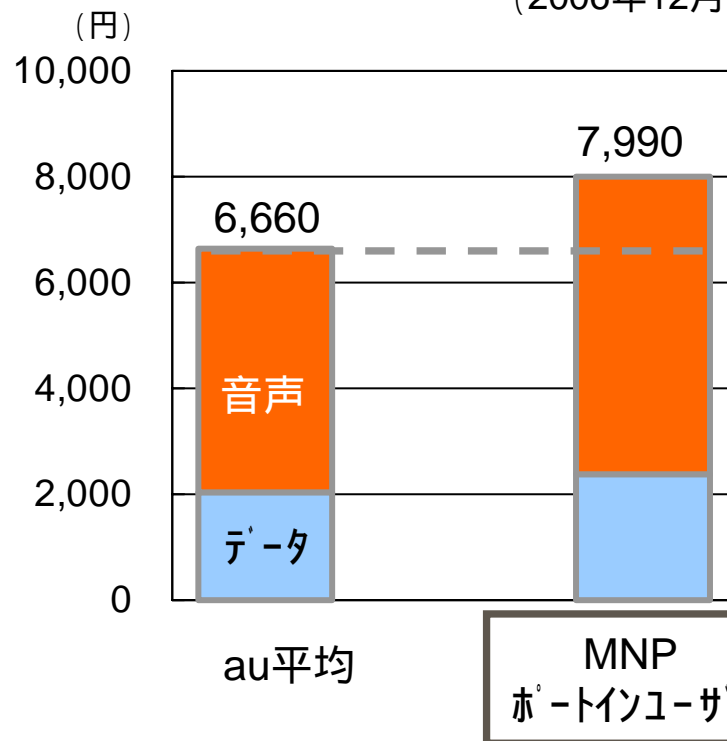
システム別



(注) 07.3期 / 3QのMNPポートインユーザの単純累計の割合。

ARPU比較

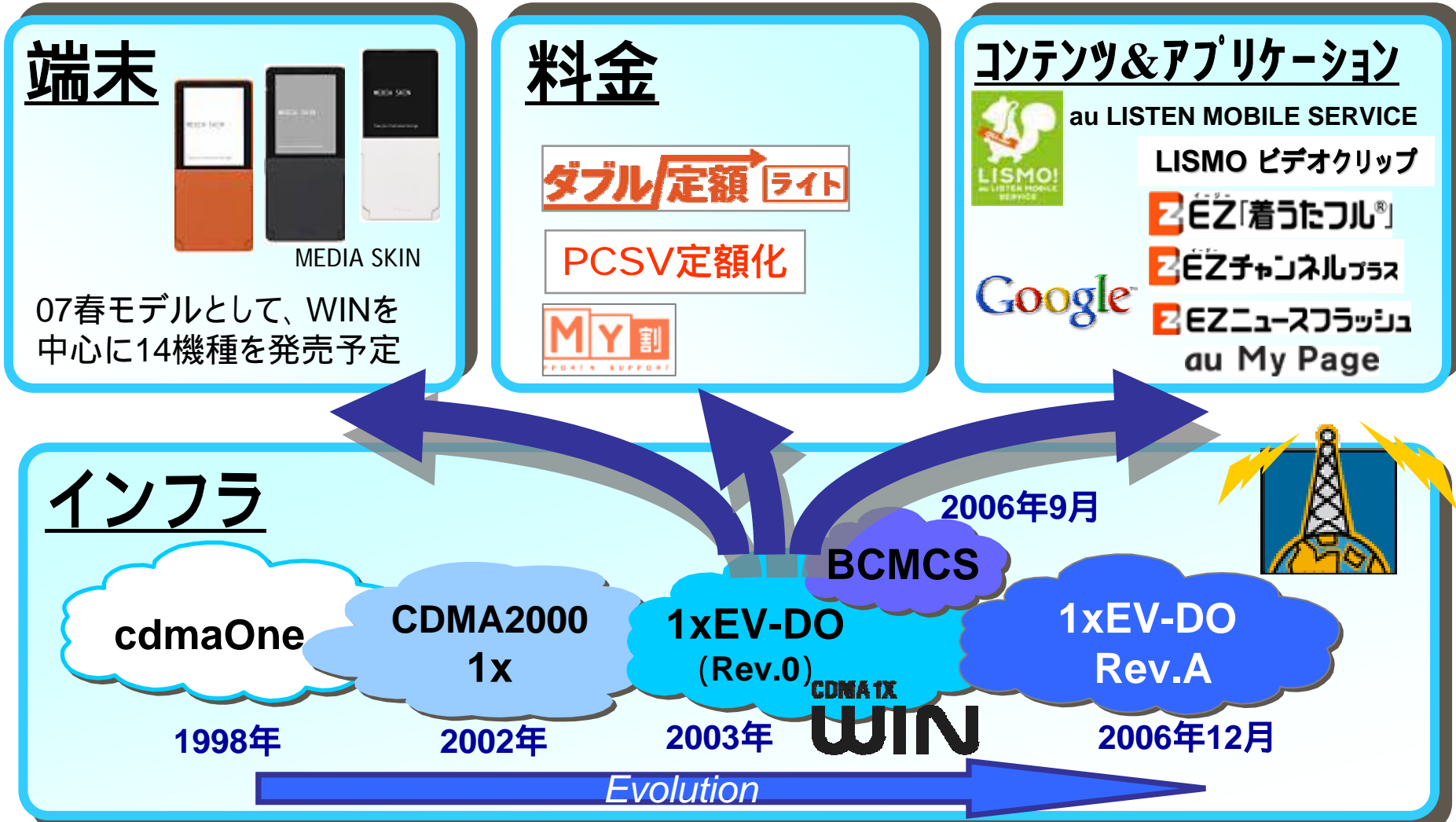
(2006年12月単月)



(注) 対象はMNP10-11月のポートインユーザ。

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。



(注) PCSV: PC site viewer

(参考) au design projectの4モデルがMoMAのコレクションに

「INFOBAR」、「talby」、「neon」の3製品と「MEDIA SKIN」のコンセプトモデルが
ニューヨーク近代美術館 (MoMA) のコレクションに選定



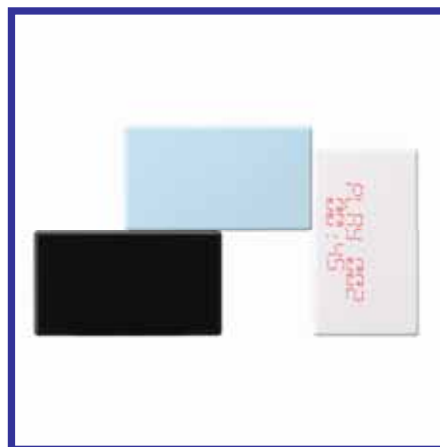
INFOBAR
(2003)

深澤直人氏



talby
(2004)

マーク・ニューソン氏



neon
(2006)

深澤直人氏



MEDIA SKIN concept
(2005)

吉岡徳仁氏

(注) ()は製品については発売時期、コンセプトモデルは発表時期。

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3Qに31万、累計で177万(2005年10月～)とスムーズに進捗しており、2008年3月末にサービス終了予定。

ツーカーの契約数推移

