



【参考資料】

本資料は2007年7月24日(米国時間)にAT&Tが発表したリリースの抄訳です。
この件に関するお問い合わせは、フライシュマン・ヒラード・ジャパン株式会社・日本 AT&T 広報担当 Tel:03-3524-4633 Fax:03-3524-4602
までお願いいたします。リリース原文は、<http://www.att.com/gen/press-room?pid=4800&cdvn=news&newsarticleid=24132> に掲載されていま
す。

2007年7月27日

AT&T、2007年第2四半期の業績を発表

～携帯事業の成長の加速、地域電話事業の堅調な業績、および
企業向け事業の売上動向の著しい改善が好業績を牽引～

- 希薄化後1株当たり利益は前年同期の0.46ドルから0.47ドルに増加
- 希薄化調整後1株当たり利益は前年同期の0.58ドルから0.70ドルに増加
- 携帯サービスの加入者純増は150万件で、加入者総数は6370万件に。携帯の加入者解約率はさらに低下して全体で1.6%、ポストペイドで1.2%に
- 携帯サービス売上高は14.9%、携帯データ・サービス売上高は66.9%の増加。サービスARPU(ユーザー1人当たりの平均売上高)は3.6%の増加
- IPベースのデータ・サービスの成長の加速により、企業顧客向けの売上動向が大幅に改善
- 衛星TVサービスおよびAT&T U-verseSMビデオ・サービスの加入者数の純増は20万件。U-verseの加入者数は第1四半期末の1万3,000件から急増し、6月末現在で5万1,000件に

【2007年7月24日 米国テキサス州サンアントニオ発】 AT&T Inc. (NYSE:T) は本日、2007年第2四半期の業績を発表しました。第2四半期は、売上高の成長と引き続き順調な合併統合の進捗により、調整後1株当たり利益で9四半期連続の2桁成長を記録しました。企業向け事業の売上動向が大幅に改善するとともに、携帯事業およびIP(インターネットプロトコル)ベースのサービスの成長が加速し、この好業績を牽引しました。

AT&Tは6,370万人の加入者を擁する米国の携帯業界のリーダーであると同時に、ビジネス向け通信サービスにおける世界有数のプロバイダーとして、高品質ネットワークと数々の先進的サービスを提供しています。

AT&T の第 2 四半期の希薄化後 1 株当たり利益は、前年同期の 0.46 ドルから増加して 0.47 ドルとなりました。主要な企業買収による関連費用および会計上の影響を除く調整後 1 株当たり利益は、前年同期の調整後 1 株当たり利益 0.58 ドルから 20.7% 増の 0.70 ドルとなりました。

AT&T 会長兼 CEO のランドール・スティーブソン (Randall Stephenson) は、「AT&T は携帯および IP ベースのサービスにおいて強固な成長基盤を持っており、第 2 四半期は主要分野において上向きの成長軌道を描くことができました。携帯事業の売上高成長は 4 四半期連続して加速しています。またビデオ・サービスの U-verse は、めざましい成長を開始したところです。そして AT&T が莫大な資産と大きな成長の可能性を有する企業向けサービスの売上高は、さらなる成長に向けたいっそうの拡大を実現しました」と述べています。

また、スティーブソンは、「『モビリティ』は AT&T にとって重要な成長エンジンです。アップル社と共同で立ち上げた画期的な新製品 iPhone により、携帯の使用においてお客様の期待できるサービスが一変しました。発売当初の反響は過去に例をみないもので、7 月の売上も堅調に推移しています。また、6 月 29 日に当社はドブソン・コミュニケーションズ (Dobson Communications) の買収を発表しました。これにより、地方や郊外の主要エリアでの携帯のサービス提供範囲がさらに拡張されます」と述べています。

さらに、スティーブソンは、「AT&T のゴールは、イノベーションをリードし、当社のすべてのビジネス分野において持続可能な成長を推し進めることです。当社は素晴らしい勢いをもって今年後半を迎えています。また、当社の資産は長期的にも有利な立場にあります。当社のこれからのさまざまな機会を、私は楽しみにしています」と述べています。

売上高の急成長

AT&T の 2007 年第 2 四半期の売上高は、AT&T によるベルサウス社 (BellSouth Corporation) の買収と、それに伴う携帯事業の業績連結による影響を除くと、前年同期の 158 億ドルから増加して 295 億ドルとなりました。

AT&T ではさらに詳しい業績比較を行うための基準として、過去の会計報告に加えて AT&T、ベルサウス、およびシンギュラー・ワイヤレス (Cingular Wireless) の全会計期間を通じた売上高を合算した業績試算をご提供しています。この基準を採用すると、AT&T の第 2 四半期の売上高は前年同期から

2%増の 298 億ドルとなります。この増加率は、第 1 四半期における対前年の売上高成長試算値 1.7% および、2006 年第 4 四半期における同様の試算値 1.3%を上回る上昇となっています。

こうした売上高成長におけるめざましい上昇は、携帯事業の売上において 2 桁の増加率を達成したことと、企業向けサービスのビジネス動向が大幅に改善されたことを反映するものです。それに加え、AT&T の地域電話事業による売上高は引き続き堅調な成長を遂げており、地域消費者の売上高は消費者接続回線の総数の伸びを反映して穏やかに上昇、また電話帳出版および関連広告サービスの売上高は安定していました。こうした業績は、最近の四半期動向に基づいて予想されていたホールセールおよび全国的な一般販売分野の不振を、補って余りあるものでした。

調整後 1 株当たり利益は引き続き順調な伸び

AT&T の 2007 年第 2 四半期の純利益は、前年同期の 18 億ドルから増加して 29 億ドルとなりました。また、希薄化後 1 株当たり利益は前年同期の 0.46 ドルから増加して 0.47 ドルとなりました。

会計報告ベースで比較すると、2007 年第 2 四半期の営業費用は前年同期の 132 億ドルから増加して 245 億ドルとなりました。また、営業利益は前年同期の 26 億ドルから 49 億ドルに増加しました。営業利益率は会計報告ベースで前年同期の 16.5%から 16.8%に増加しています。

主要な企業買収による関連費用および会計上の影響を除外した第 2 四半期の調整後利益は、前年同期の 23 億ドル（希薄化後 1 株当たり 0.58 ドル）から増加して 43 億ドル（希薄化後 1 株当たり 0.70 ドル）になりました。第 2 四半期の調整後 1 株当たり利益は売上動向の改善と合併の相乗効果を実現するための確固とした取り組みを反映していることに加え、州税法の変更による 1 セント相当の利益と非戦略的資産の売却による 1 セント相当の利益が加算されています。

2007 年第 2 四半期の調整後営業利益は前年同期の 30 億ドルから増加して 71 億ドルとなりました。また調整後営業利益率は前年同期の 19.0%から増加して 23.9%となりました。AT&T は、2007 年通年の調整後営業利益率が 23%～24%の範囲になるとの見通しを先日発表しましたが、当社の事業は引き続きこの見通しの上限を実現できる見込みです。

先進的なテレビおよび高速インターネット・サービスを提供する U-verse 事業の経費は、引き続き従来の見通しに沿ったものになっています。合併統合における主要な取り組みは引き続き予定通りに進行しており、合併による相乗効果も当社の当初の見通しを上回っています。ベルサウスと AT&T Corp.

の合併統合による今年前半の経費節減効果は 19 億ドルにのびますが、これは資本金の約 3 分の 1、経費の約 3 分の 2 に相当します。AT&T では引き続き、こうした合併による経費の相乗効果が 2007 年通年で 30 億ドル以上にのびると予測しており、さらに 2008 年には 50 億ドル以上にまで増大する見込みです。

予定より前倒して自社株買い戻し計画を完了

第 2 四半期に AT&T は自社株 9,800 万株を 39 億ドルで買い戻し、第 2 四半期末時点での株式発行数は 61 億株となりました。AT&T は、2007 年末までに 100 億ドルの自社株買い戻しを完了する計画を 2006 年 3 月に発表しました。当社はその 100 億ドルという目標を、予定より早い 7 月初旬に達成しました。そのほかに約 1 億 2,500 万株の買い戻しが承認されており、2007 年後半も引き続き、買い戻しを実施していく予定です。こうした自社株買い戻しの時期および内容は、市況および関連証券法によって変更する場合があります。

第 2 四半期の事業ハイライト

携帯部門

AT&T は米国最大のデジタル音声およびデータの携帯ネットワークを運用しているほか、世界中のローミング提携を通じて米国の携帯通信会社では最大のグローバルな存在感を示しています。堅調な加入者増とデータ・サービスの伸びに牽引され、第 2 四半期における AT&T の携帯事業の成長は加速しました。

- 第 2 四半期における携帯サービス売上高は前年同期比 14.9% 増の 95 億ドルとなりました。携帯端末およびアクセサリーの販売による売上を加えた携帯部門の総売上高は、前年同期比 12.7% 増の 104 億ドルになり、これにより、AT&T の携帯部門売上高は 4 四半期連続して成長率の向上を達成しました。
- 携帯データ・サービスの売上高は第 2 四半期に前年同期比 66.9% 増の 17 億ドルとなりました。これは、メッセージング、ダウンロード、メディアのバンドル、ノート PC 接続、スマートフォン接続、および企業向けの垂直統合型ソリューションの増加など、コンシューマー向けと企業向け両方のデータ・サービス利用の堅調な拡大が寄与したものです。AT&T の携帯事業は第 2 四半期末時点で 3,700 万件近くのデータ・サービス顧客を有し、年間で 39% の増加となっています。第 2 四半期に送信されたマルチメディア・メッセージは 2 億 7,700 万件、テキスト・メッセージはおよそ 180 億件にのび、いずれも前年同期と比較すると 2 倍以上増加しています。

- データ・サービスの堅調な拡大に後押しされ、携帯サービスの ARPU（ユーザー1人当たりの平均売上高）は、過去数年で最高の対前年比成長を達成しました。第2四半期の ARPU 合計は前年同期比 3.6%増の 50.63 ドルとなりました。またポストペイドの ARPU の伸びはさらに好調で、約 6%増となっています。
- 第2四半期における携帯サービスの加入者純増は 150 万件で、加入者総数は年間で 640 万件増加の 6,370 万件となっています。第2四半期の加入者純増は第1半期のそれと比較すると 22%以上の増加となっており、前年同期と同様の傾向を示しています。第2四半期におけるポストペイドの純増は前期から 34%以上拡大し、91 万 2,000 件となりました。
- アップルの iPhone の売上は堅調を維持しています。発売日の 6 月 29 日から四半期末までの 2 日足らずの間で、14 万 6,000 件の iPhone 加入者のサービスを開始し、そのうち 40%以上は新規加入者でした。iPhone の販売は 7 月も引き続き好調で、ストア来店者数は過去の最高水準を上回るものとなりました。
- AT&T の携帯ネットワークの広域にわたる優れたサービス提供と魅力的な携帯端末の品揃えに支えられ、第2四半期における携帯サービスの加入者解約率はさらに改善されました。第2四半期におけるポストペイドの月間加入者平均解約率は前年同期の 1.5%、および前期の 1.3%から低下し、1.2%となりました。またプリペイドおよび再販を含む携帯サービス全体の加入者解約率は前年同期および前期の 1.7%から低下し、1.6%となりました。
- 第2四半期における携帯事業の営業利益は、売上増、合併に向けたさまざまな施策の順調な遂行、そして継続的な経営改善に後押しされ、好調な成長を遂げました。第2四半期の会計報告ベースの営業経費は前年同期比 7.1%増の 88 億ドルで、営業利益は前年同期の 10 億ドルから 57.7%増の 16 億ドルとなりました。第2四半期の携帯事業における合併関連費用を除いた営業経費は前年同期比 1.3%増の 78 億ドル、同じく営業利益は前年同期の 15 億ドルから 70.6%増の 26 億ドルとなりました。
- 第2四半期における携帯事業の営業利益率は、会計報告ベースで前年同期の 11.0%から増加して 15.4%となりました。また、第2四半期の携帯事業における合併関連費用調整前の営業利益率は、前年同期の 16.4%から 24.9%に増加しました。
- AT&T の携帯事業の第2四半期における調整前 OIBDA サービス利益率は、前年同期の 31.6%から 35.8%に増加しました。また、合併関連費用を除いた第2四半期の携帯事業の OIBDA サービス利益率は、前年同期の 32.6%から増加して 37.5%となりました。2007 年第1四半期と

の比較では、OIBDA サービス利益率は調整前で 170 ベーシス・ポイント（1.7%）、合併関連費用を除外すると 140 ベーシス・ポイント（1.4%）、それぞれ減少しています。これは携帯端末の値引き、売上品構成に占める先進的携帯端末の割合の上昇、そしてアップルの iPhone の発売（6 月 29 日）に備えた経費を含む、顧客獲得経費の上昇を反映したものです。AT&T は 2008 年通年の携帯事業の調整後 平均 OIBDA サービス利益率が 40% 台前半になると予測しています。（OIBDA サービス利益率とは、減価償却前の営業利益をサービス総売上高で割ったものです）。

固定電話

2007 年第 2 四半期の固定電話部門の業績には、企業向け事業における売上動向の目覚ましい改善、地域電話事業の好業績の継続、そして U-verse ビデオ・サービスの加入者の急増が寄与しました。第 2 四半期の固定電話部門のハイライトは、AT&T およびベルサウスの全期間の業績を合算した試算ベースの売上高および数量比較に基づいており、現在も進行中の、AT&T のカスタマ・リレーションシップ・マネジメントへの顧客カテゴリーの統合が含まれています。

- 第 2 四半期の企業向け事業の売上高動向は、2 桁成長を示した好調な IP データ・サービス売上が追い風となり、大幅に改善されました。企業顧客向けの総売上高は前期比 2.0% 増、前年同期比 2.1% 減の 48 億ドルとなりました。これは、前期比 4.1% 減、前年同期比 4.0% 減という第 1 四半期の業績不振を好転させるものです。CPE（顧客宅内機器）による売上高と、買収および売却した事業による業績を除外すると、第 2 四半期の契約済顧客に対する提供サービス拡大による売上高は前期比 1.9% 増、前年同期比 0.9% 減となりました。なお、第 1 四半期における同様の売上高は、前期比 1.6% 減、前年同期比 3.1% 減でした。企業向け事業の 49% を構成するデータ・サービスの売上高は、前期比 2.7% 増、前年同期比 2.5% 増と成長しました。
- 地域電話事業による売上は、音声とデータの両方のサービスが成長し、前年同期比で 4.5% 増となりました。中小企業のお客様に対する地域電話事業売上高は、第 1 四半期における対前年比成長と傾向を同じくし、6% 以上の増加となりました。地域音声電話事業の売上高はアクセス回線の増加、ARPU の改善、および加入者解約率の低下により、1 桁台前半の成長となりました。地域電話事業の 29% を占める企業向けデータ・サービスの売上高は、ブロードバンド、マネージド・インターネット、イーサネット、および VPN サービスの伸びに支えられ、1 桁台後半の成長を遂げました。

- 地域コンシューマーの売上高は、94万6,000件の地域コンシューマー接続回線（小売アクセス回線、高速インターネット回線およびビデオ接続）の純増に後押しされ、対前年比で0.4%増加しました。これは高速インターネットおよびビデオ・サービスによる成長を反映しており、従来型のアクセス回線の純減を相殺する以上の効果がありました。コンシューマー向け主回線は第2四半期に19万3,000件の減少となっていますが、前年同期は試算ベースで52万8,000件減少しています。これらは全国での一般販売がホールセールから移行していることなどを反映しています。こうした移行を除くと、AT&Tのサービス提供範囲でケーブル電話によるサービスが30%近く増加したにもかかわらず、コンシューマー向け交換アクセス回線の総数の変化は全般的に前年の業績と同様の傾向を示しています。
- AT&Tのビデオ事業は、第2四半期に堅調な伸びを記録しました。U-verse サービスは現在、23の主要都市圏における地域で利用可能となっており、サービス販売および端末設置は大幅に加速しました。第2四半期末時点のU-verse ビデオ・サービスの加入者数は、3カ月前の1万3,000件から増加して5万1,000件になりました。AT&T U-verse およびバンドル衛星TV サービスを含めたビデオ接続件数は、第2四半期に20万件増加して、190万件になりました。第2四半期末時点では、コンシューマー主回線の5.9%でAT&Tのビデオ・ソリューションが利用されており、前年に比べ3.8%の増加となっています。
- DSL、AT&T U-verse 高速インターネットおよび衛星ブロードバンド・サービスを含むAT&Tの高速インターネット接続は、学年度末に伴う契約解除という季節特有の影響を反映して、第2四半期は40万件の増加に留まりました。コンシューマーおよび企業向け高速インターネット接続は第2四半期末の時点で1,330万件となり、試算ベースで年間220万件の増加（20.0%増）を示しています。地域電話事業においては、コンシューマー向け主回線の35.0%でAT&Tのブロードバンド・サービスが利用されており、前年の27.8%から拡大しました。

調整済み業績および業績試算に関する追加資料

2006年第2四半期決算には、AT&Tが2006年12月29日に買収したベルサウス社、および同社買収以前、業績を合併会社の一部として計上していたシンギュラー・ワイヤレス社両社の売上高および経費が含まれていません。AT&Tでは投資家の皆様に対してさらに詳細な業績比較情報をお伝えするため、過去の会計報告に加えて2005年および2006年の業績試算を補足資料としてご提供しています。これらの業績試算値は、AT&T、ベルサウス、およびシンギュラー・ワイヤレスの全期間の売上高を結合したものです。業績試算はWebサイトwww.att.com/investor.relationsでご覧いただけます。

第 2 四半期の調整後利益は下記の項目を除外しています。

1. AT&T によるベルサウス社の買収（2006 年）、AT&T Corp.の買収（2005 年）、そしてシンギュラー・ワイヤレスによる AT&T ワイヤレス（AT&T Wireless）の買収（2004 年）に伴って発生した、統合および償却のための税引前費用、合計 20 億ドル（1 株当たり 0.21 ドル）。
2. 電話帳出版および関連広告サービス部門の繰り延べ売上高と関連経費における合併関連のパーチェス法会計処理に由来する、1 億 8,700 万ドルの営業利益減（1 株当たり 0.02 ドル）。

なお、2006 年第 2 四半期の調整後業績は、統合に関連した税引前費用 6 億 9700 万ドル（希薄化後 1 株当たり 0.12 ドル）を除外しています。

2007 年の電話帳出版および関連広告サービス部門の業績は、ベルサウス社買収の影響を受けています。AT&T による買収までは、ベルサウスでは、印刷版の電話帳広告の売上高および経費を、通常 12 カ月の電話帳ライフサイクルにわたって償却していました。パーチェス法の会計ルールに従い、買収完了前に提供された全ての電話帳に対するベルサウスの繰り延べ売上高および経費は、連結業績から除外されています。このパーチェス法の会計処理に基づく償却の除外によって、2007 年については、買収前のベルサウスの電話帳事業の連結売上高、経費、および純利益は減少しますが、この調整は営業活動による現金収入には影響を及ぼしません。このような調整により、第 2 四半期の連結売上高が 3 億 600 万ドル減少し、連結営業経費も 1 億 1,900 万ドル減少しています。

AT&T は引き続き、償却後の業績によって印刷版電話帳事業を管理していきます。従って、AT&T の損益計算書の電話帳出版および関連広告サービス部門では、償却後の業績を記載しています。2008 年には連結決算および部門別決算の両方で償却会計が反映されることとなります。

損益計算書が示す通り、第 2 四半期の AT&T の電話帳出版および関連広告サービス事業による売上高は 15 億ドル、営業費用は 11 億ドル、そして営業利益は 4 億 2,300 万ドルとなりました。

また、統合に関連した無形資産の償却と統合関連費用を除外すると、第 2 四半期の電話帳出版および関連広告サービス事業の営業経費は 8 億ドル、営業利益は 6 億 7,800 万ドルとなりました。

###

AT&T について

AT&T Inc.は有力な通信事業持株会社のひとつで、AT&T グループ企業、AT&T の事業運営会社は米国内および全世界でそのサービスを提供しています。AT&T の手がける各種の製品・サービスの中でも、IP ベースの企業向け通信サービスは世界でも最先端のものであり、また携帯電話、高速インターネット接続、音声サービスなどで米国内市場をリードしています。米国内では、Yellow Pages や YELLOWPAGES.COM 関連の電話帳出版および広告サービスの分野において国内最大の売上実績を誇る事業者として知られており、通信機器などの分野におけるイノベーターを対象として AT&T ブランドのライセンス提供を行っています。AT&T は、『3 スクリーン統合戦略』の一環として、自社の TV エンターテインメント・オフリングの拡充をはかっています。AT&T Inc.ならびに AT&T グループ企業の提供するサービスの詳細については、www.att.com をご覧ください。

© 2007 AT&T Knowledge Ventures. All rights reserved. AT&T は AT&T Knowledge Ventures の登録商標です。AT&T Inc.の子会社および関連会社は、AT&T ブランドのもとで製品およびサービスを提供しています。この詳細については AT&T ニュースルーム (www.att.com/newsroom) をご参照ください。

将来予測に関する記載についての注意事項

このニュースリリースに記載されている情報には、リスクおよび不確定要素の影響を受ける財務予測およびその他の将来予測に関する記載が含まれており、実際の業績がこれと大幅に異なったものとなる可能性があります。将来的な業績に影響を及ぼす可能性がある要因についての考察は、証券取引委員会への AT&T の提出書類に記載されています。AT&T は、このニュースリリースの記載について、新たな情報またはその他の事項に基づいて更新または改訂する義務を負わないものとします。

このニュースリリースには、GAAP 以外の基準に基づく情報が含まれている可能性があります。GAAP 以外の財務基準と GAAP 財務基準との調整については、AT&T のインベスター・リレーションズの Web サイト (www.att.com/investor.relations) をご参照ください。

財務諸表は以下をご参照ください。過去に発表された試算値との比較は、AT&T のインベスター・リレーションズの Web サイト (www.att.com/investor.relations) をご覧ください。

注記：OIBDA (Operating Income Before Depreciation and Amortization：減価償却前営業利益) は、減価償却費を差し引く前の営業利益 (損失) として定義されます。OIBDA は、GAAP (Generally Accepted Accounting Principles：一般会計原則) に従って減価償却費を除外して算定する「部門営業利益 (損失)」とは異なるものです。OIBDA は債務返済に用いられる現金には影響を及ぼさないため、配給、再投資、またはその他の自由裁量用途で利用可能な資金を反映したものではありません。OIBDA は、GAAP によって確定する営業成績や営業活動によるキャッシュフローを代替する指標ではありません。ここに提示された当社算定による OIBDA は、他社が発表した同様の名称の指標とは異なる場合があります。