

1.2. 2008年3月期下期の課題

- 1** 「チャレンジ2010」元年として、あらゆるサービスにおける「お客様満足度No.1」へ挑戦し、「持続的成長」を目指す。

 - 中期的増収増益体制実現に向けて既存事業基盤の強化と事業領域拡大への取り組み。
 - FMBC/FMCのさらなる促進を図るべく、営業組織体制を見直し(10月1日)。
 - ・コンシューマ向け: auブランド資産の活用。
 - ・法人向け: KNSLの事業統合による中小法人への営業強化。

- 2** 移動通信事業 (au + ツーカー)

 - お客様ニーズに合わせた新購入方法「au買い方セレクト」の提供。
 - 総合的商品力(インフラ / 端末 / 料金 / コンテンツ)のさらなる充実により、「お客様満足度No.1」を堅持。
 - 今期中に3,000万契約 / シェア 30 %を達成すべく、引き続き顧客獲得を強化。
 - ツーカーユーザのauへの移行促進と2008年3月末サービスの円滑な終了。

- 3** 固定通信事業

 - メタルプラスの安定的黒字化に向け、期末累計開通目標 320万契約。
 - 中長期的に首都圏の提供エリアでシェア30%に向け、「ひかりone」(FTTH)の推販。

- 4** 2.5GHz帯の周波数割り当て(モバイルWiMAX)に向けた取り組み(申請:10月11日)。