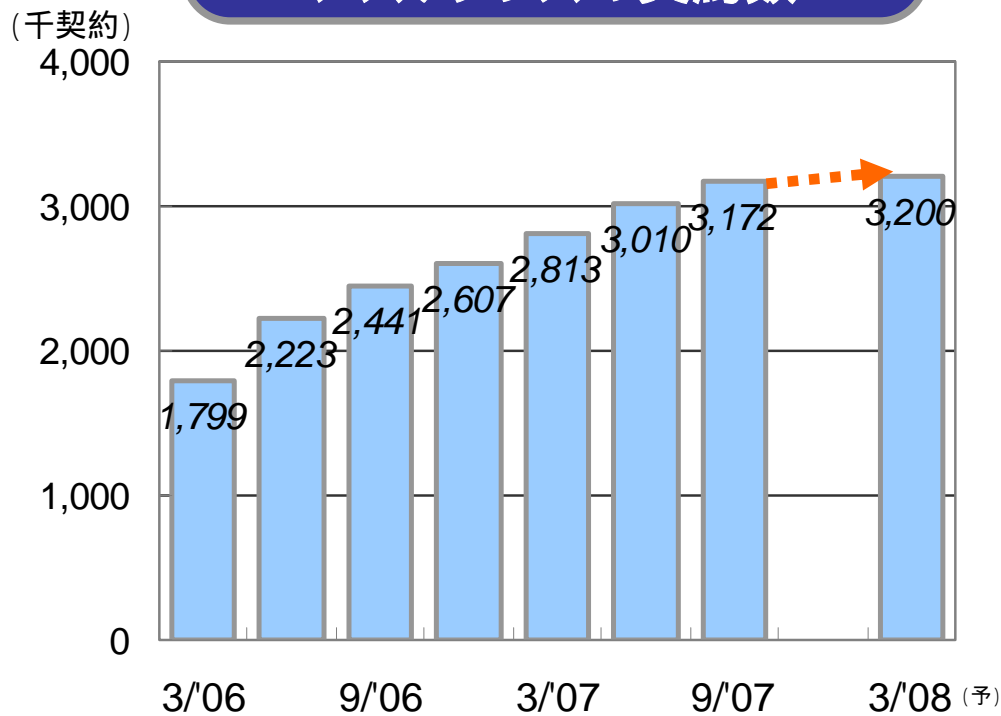


1. メタルプラス

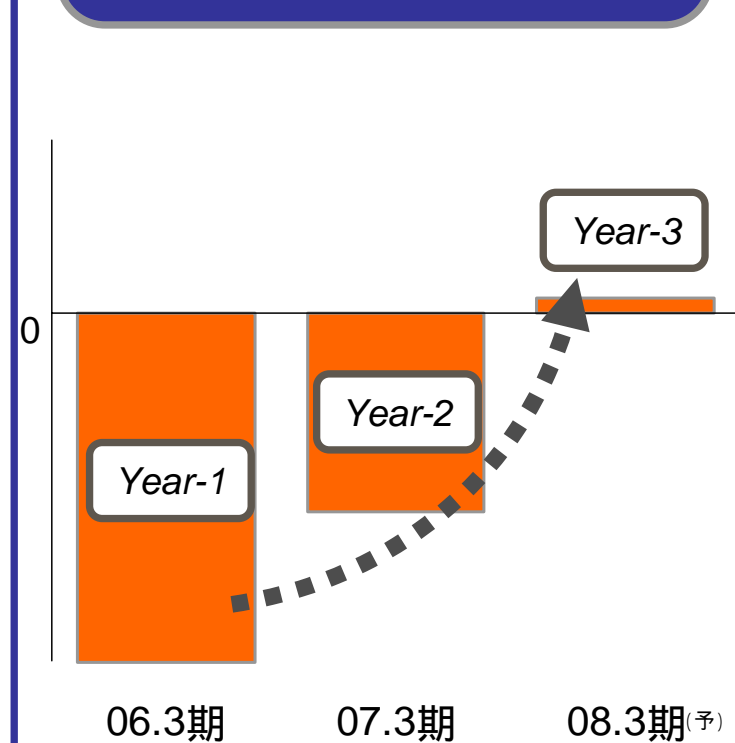
メタルプラスの9月末累計契約数は317万に増加。



メタルプラスの契約数



メタルプラスの営業利益イメージ



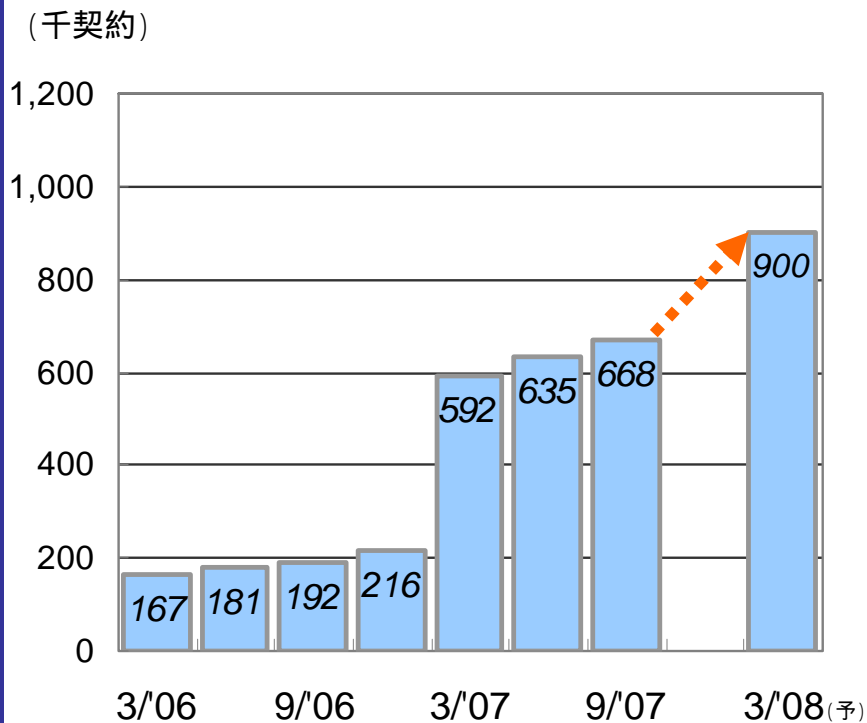
(注) ADSL oneを含む。

2. ひかりone (FTTH) (1)

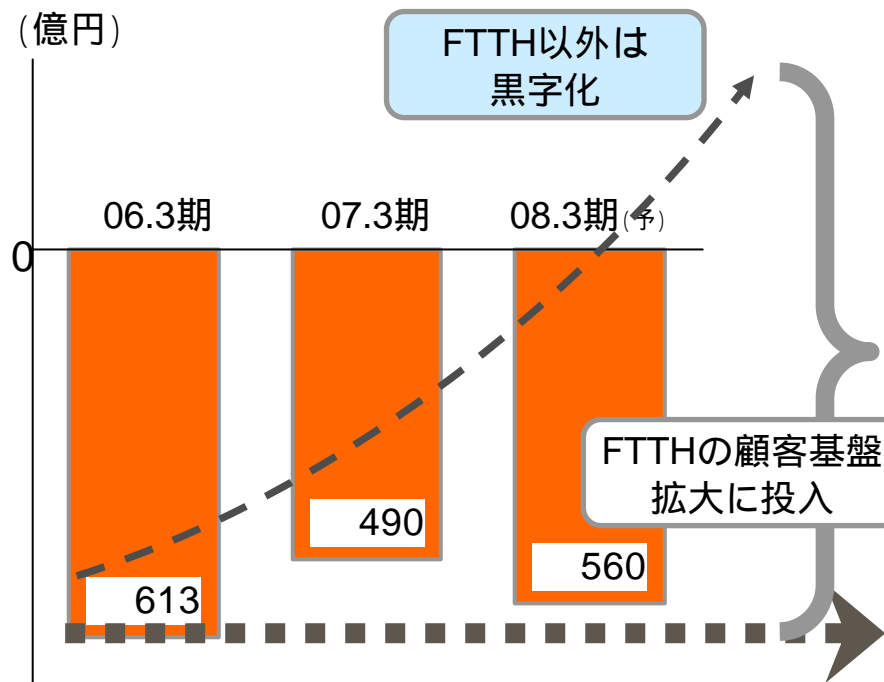


ひかりone (FTTH) の9月末の累計契約数は67万に増加。

ひかりoneの契約数



固定通信事業の営業利益イメージ



2. ひかりone (FTTH) (2)



販路の拡大を含め、営業力の強化を図ると同時に、商品競争力の強化に注力。
下期はマンションの獲得を拡大するとともに、ホームも継続して首都圏で獲得を進める。

| | | |
|-----------------|-------------------------|--------------------|
| コース名 (対象エリア) | ひかりoneマンション (全国主要都市) | ひかりoneホーム (首都圏) |
| 当面の課題 | ▶ 営業力の強化 | ▶ 商品競争力の強化 |

| | | |
|-------------|-----|--|
| 今後の 取り組み | 営業面 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ コンシューマ事業ドメインの販路をフル活用 ▶ マルチISPによる受付体制強化等 ▶ メタルプラスからFTTHへの営業シフト ▶ ディベロッパー営業の強化(ひかりoneマンション) |
| | 商品面 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 市場ニーズを的確に捉えた商品の開発(例:「DVD Burning」) ▶ DIONからau one netにISPのブランドを変更し、au連携強化 |

FTTH事業の営業力及び商品競争力の強化を図るとともに、特にホームについては、首都圏にて成功モデルを確立

(注) DVD Burning :セル(販売用)DVD映像配信サービス。