

1.2. 2007年3月期下期の課題

1 持続的成長に向けた確固たる土台づくりを行うべく、引続き顧客獲得を強化。

- ブランド力強化とお客様満足度の向上、コンプライアンスの徹底。
- 「KDDIの強み」を発揮すべく、FMBC型サービスの開発。

(注) Fixed Mobile & Broadcast Convergence

2 移動通信事業 (au + ツーカー)

- 商品競争力の向上により、MNPで、リテンション + 顧客獲得を強化。
「お客様に選ばれ続けるau」を目指す。
- BCMCS (マルチキャスト、06年9月)、Rev.A (06年12月予定) の投入により、
引続きインフラの強みをベースとした端末・料金・コンテンツの競争優位を堅持。
- ツーカーユーザのauへの円滑な移行を促進。
- モバイルソリューション: 商品開発力強化とソリューションとのセット販売推進により
MNPでの顧客獲得を強化。

3 固定通信事業

- 直収化・IP化・ブロードバンド化を軸に今後のFMBC展開に向けて事業基盤を強化。
- メタルプラスの拡販と採算改善。
- 東京電力とのFTTH事業統合サービスの円滑な立ち上げ。