

スカパーJSATグループ
2010年度決算及び中期経営計画説明会

2011年5月12日(木)
株式会社スカパーJSATホールディングス

第一部：
2010年度決算概況

連結業績ハイライト

営業収益は2期ぶりの増収

連結(単位:百万円)

	2009年度実績	2010年度実績	前年度比
営業収益	141,068	141,850	100.6%
営業利益	15,093	13,503	89.5%
経常利益	13,472	12,394	92.0%
当期純利益	14,223	4,421	31.1%
EBITDA *1	41,702	35,256	84.5%

*1 EBITDA = (当期純利益) + (税金費用) + (支払利息) + (減価償却費)

新規加入件数58万件は過去最高

		2009年度実績	2010年度実績
新規加入件数 ^{*1}		54.7万件	58.0万件
純増数 ^{*1}		2.2万件	3.8万件
累計加入件数 ^{*1}		368.8万件	372.5万件
ARPU ^{*2}	Gross ARPU	3,247円	3,236円
	Net ARPU	1,401円	1,489円
SAC (単価)		36,120円	34,839円
ハイビジョン化率 ^{*3}		6.1%	19.2%

*1 2009年度の加入件数からは、ケーブルテレビ足立の件数を除いています。

*2 ARPUはスカパー！3サービスをまとめて算出しています。

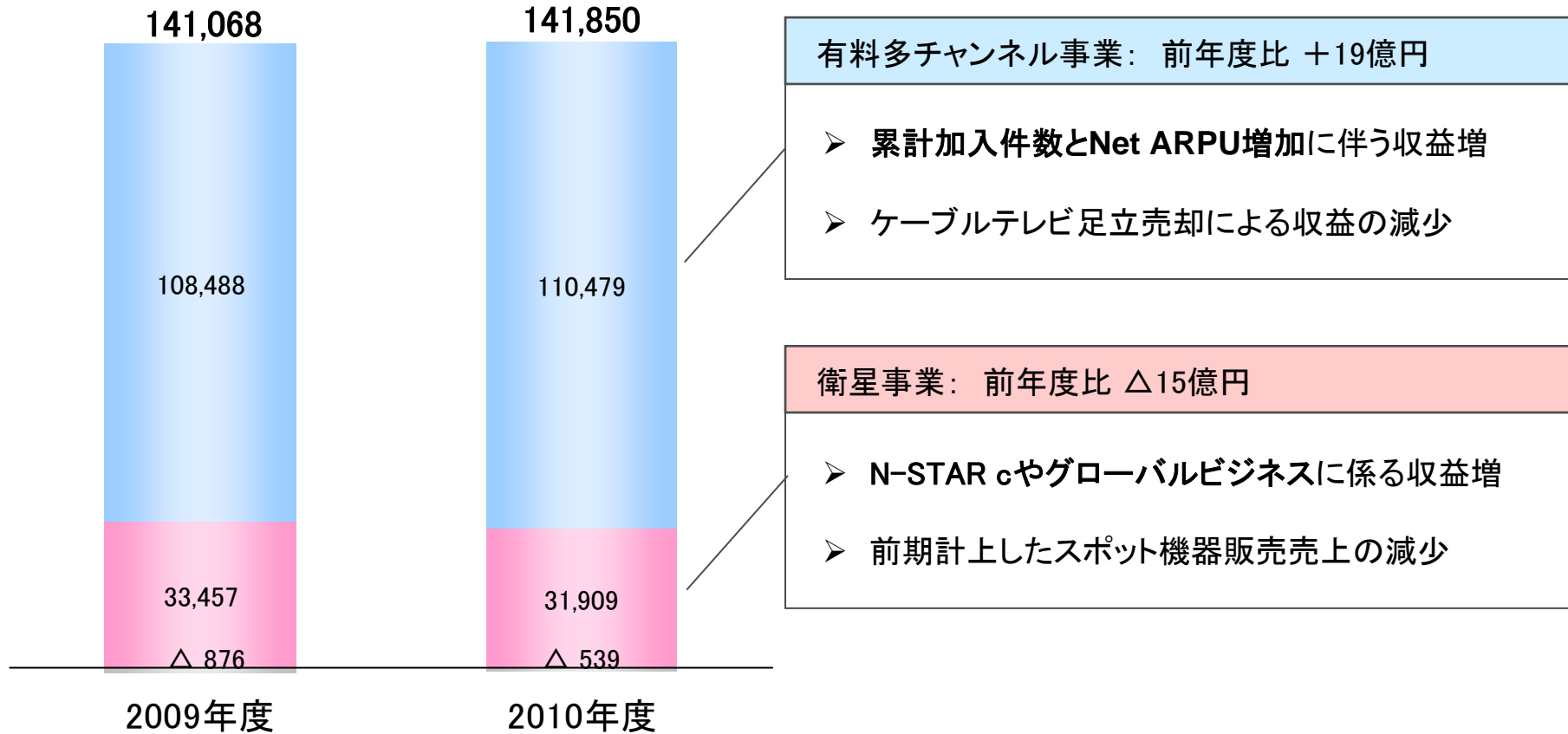
Gross ARPU: 従来の視聴料ベース単価、Net ARPU: 当社売上ベース単価(当社売上となる視聴料又は手数料ベースの単価)

*3 ハイビジョン化率: (スカパー！HD累計加入件数) ÷ (スカパー！SD+スカパー！HD累計加入件数)

連結業績解説

累計加入件数の増加とARPU増加が寄与

連結・セグメント別(単位:百万円)



■ 有料多チャンネル事業

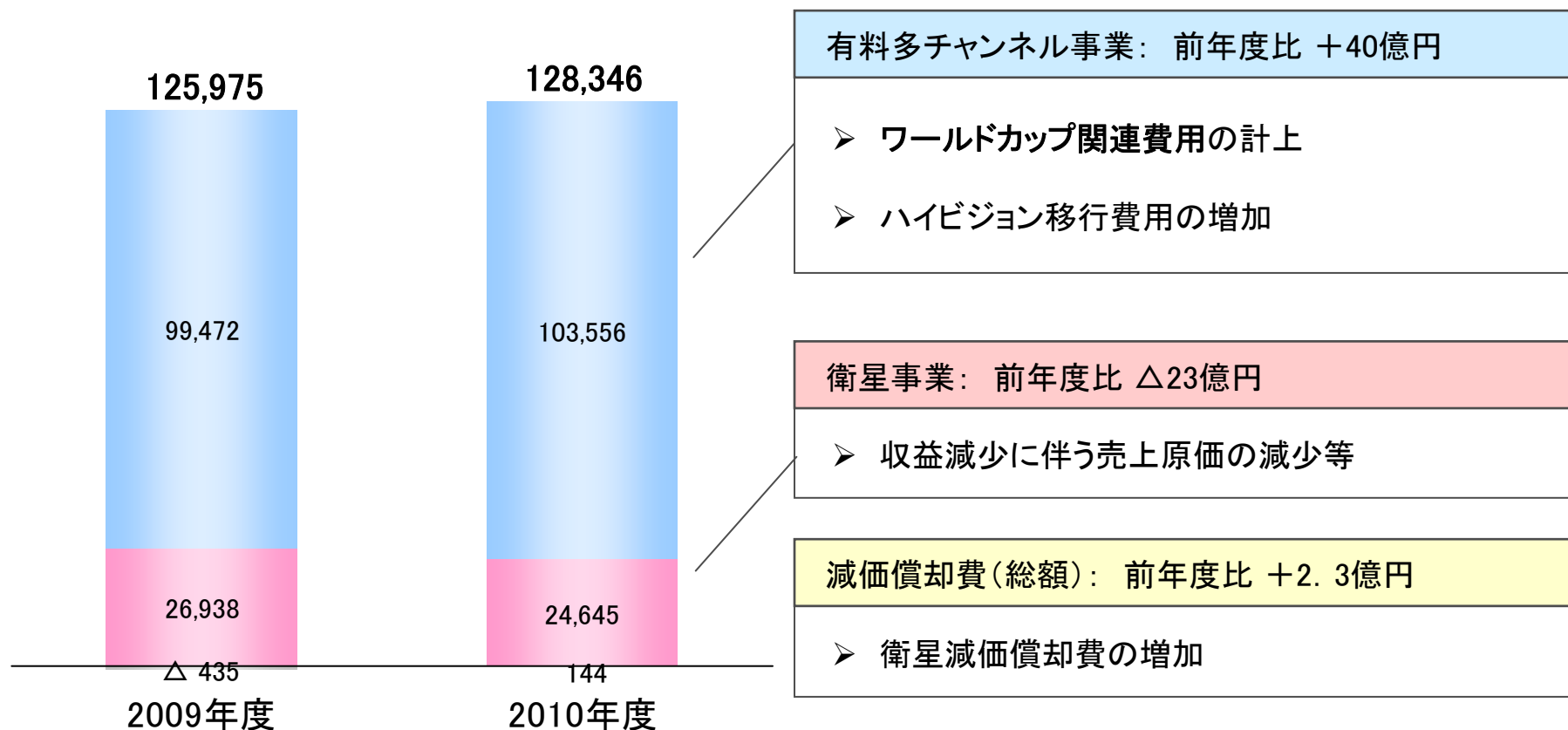
■ 衛星事業

■ 消去又は全社

* 合計額は、連結消去・調整後の数値。

2010年度はワールドカップ関連費用を計上

連結・セグメント別(単位:百万円)



■ 有料多チャンネル事業

■ 衛星事業

■ 消去又は全社

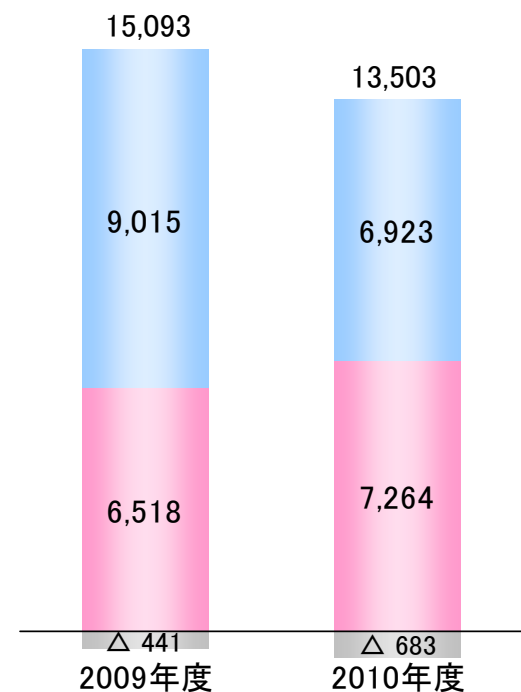
* 合計額は、連結消去・調整後の数値。

営業利益、経常利益、当期純利益、EBITDA

当期純利益の減少幅がEBITDAに影響

営業利益

連結(単位:百万円)

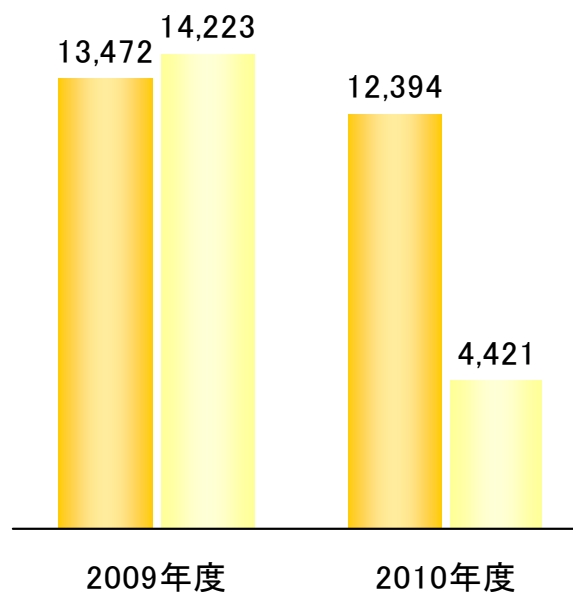


- 有料多チャンネル事業
- 衛星事業
- 消去及び全社

* 合計額は、連結消去・調整後の数値。

経常利益、当期純利益

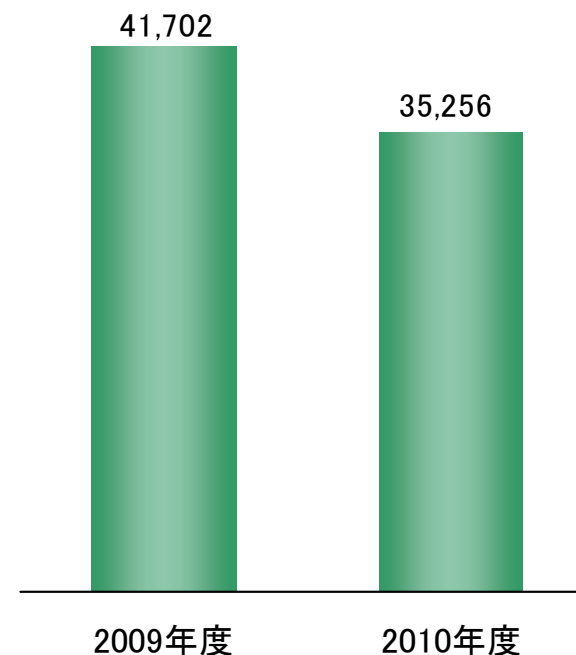
連結(単位:百万円)



- 経常利益
- 当期純利益

EBITDA *

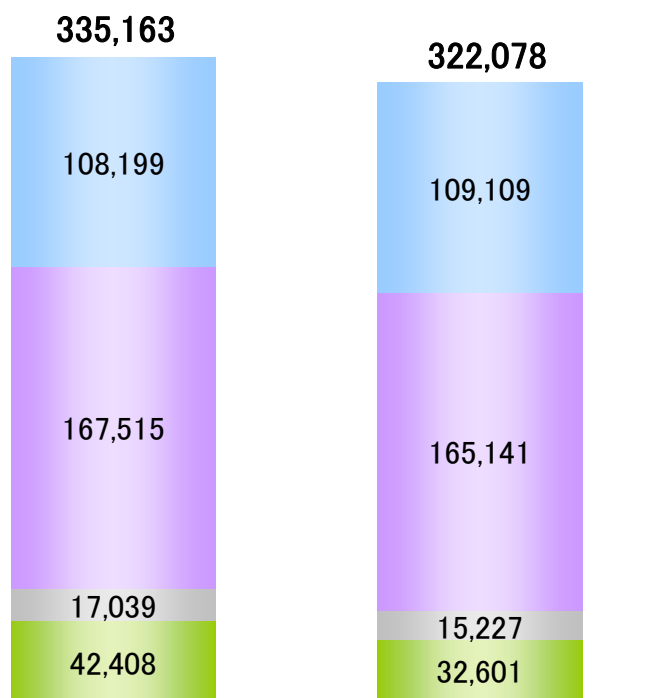
連結(単位:百万円)



* EBITDA = (当期純利益) + (税金費用)
+ (支払利息) + (減価償却費)

安定した財務基盤を維持 自己資本比率 55.9%

連結(単位:百万円)

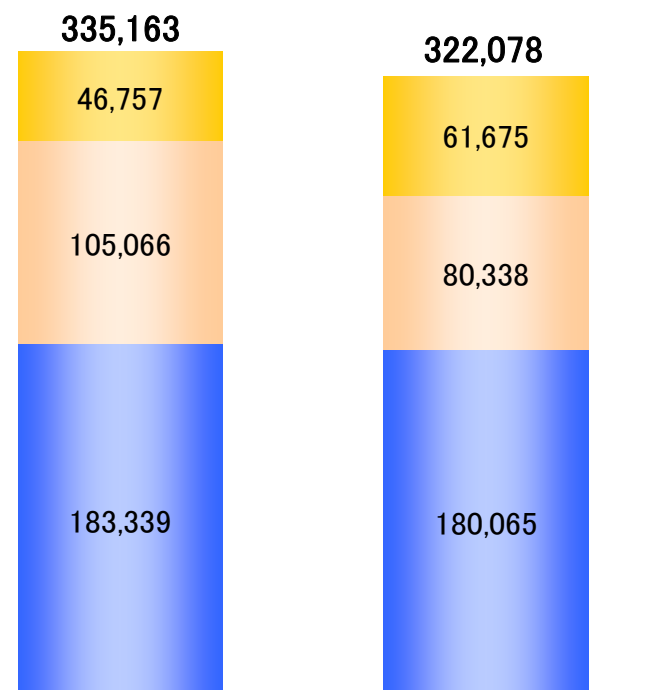


2009年度末

2010年度末

- 流動資産
- 有形固定資産
- 無形固定資産
- 投資その他の資産

連結(単位:百万円)



2009年度末

2010年度末

- 流動負債
- 固定負債
- 純資産

堅調な営業キャッシュフロー

連結(単位:百万円)

	2009年度	2010年度
営業活動によるキャッシュ・フロー	39,340	38,956
投資活動によるキャッシュ・フロー	△23,886	△28,595
財務活動によるキャッシュ・フロー	10,835	△17,302
現金及び現金同等物の期末残高 (A)	66,727	59,499
有利子負債期末残高 *1 (B)	107,510	91,692
純有利子負債期末残高 (B) - (A)	40,783	32,192
設備投資額	29,709	18,757
フリー・キャッシュ・フロー *2	9,631	20,199

*1 借入金＋無担保社債期末残高

*2 フリー・キャッシュ・フロー＝(営業活動によるキャッシュ・フロー)－(設備投資額)

主要子会社別業績概要

子会社業績は堅調に推移

(単位:百万円)

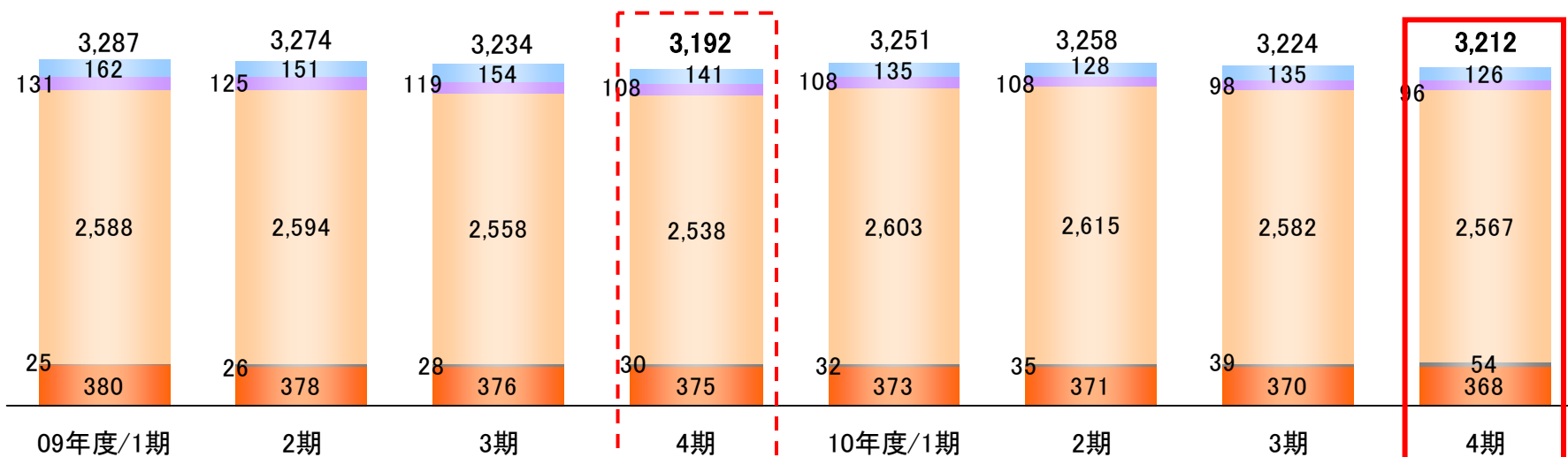
		スカパー JSAT	スカパー・ カスタマー リレーション ズ	スカパー・ ブロード キャスト ィング	オプティ キャスト	衛星 ネットワーク	JSAT International Inc.
事業内容		放送プラット フォーム、 衛星通信	顧客管理	放送事業	光ファイバを 利用した 映像配信	衛星通信 回線再販等	衛星通信 回線販売
保有割合(%)		100	100	100	100	92	100
営業収益	2009年度	122,459	18,012	13,300	10,632	4,061	2,379
	2010年度	121,770	17,596	23,388	9,355	5,019	2,183
営業利益	2009年度	16,224	196	△356	△734	309	750
	2010年度	12,617	297	259	819	427	822
経常利益	2009年度	16,029	199	△349	△799	306	749
	2010年度	12,023	315	260	734	396	825

補足資料

ARPU

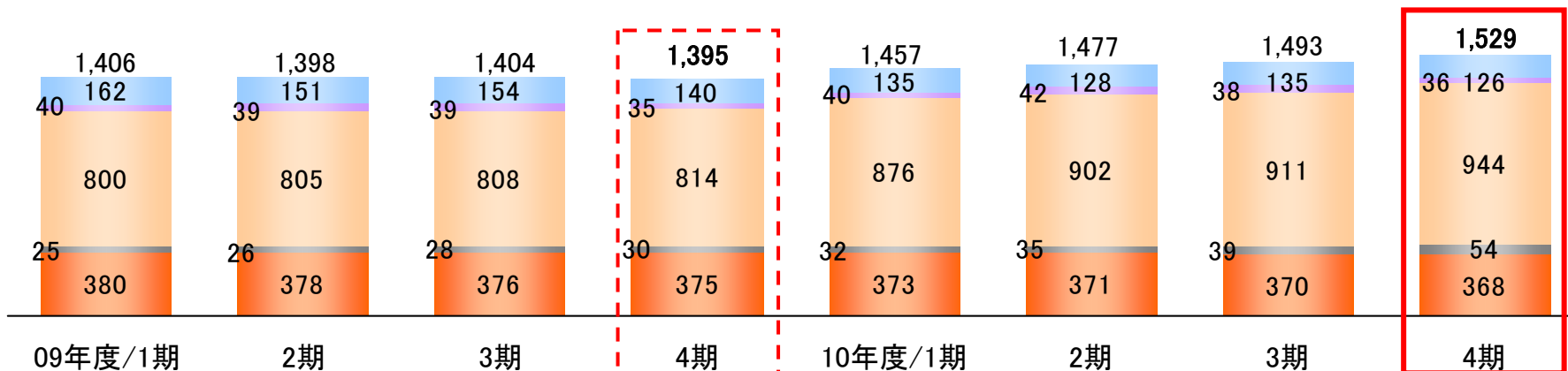
Gross ARPU

(単位:円)



Net ARPU

(単位:円)



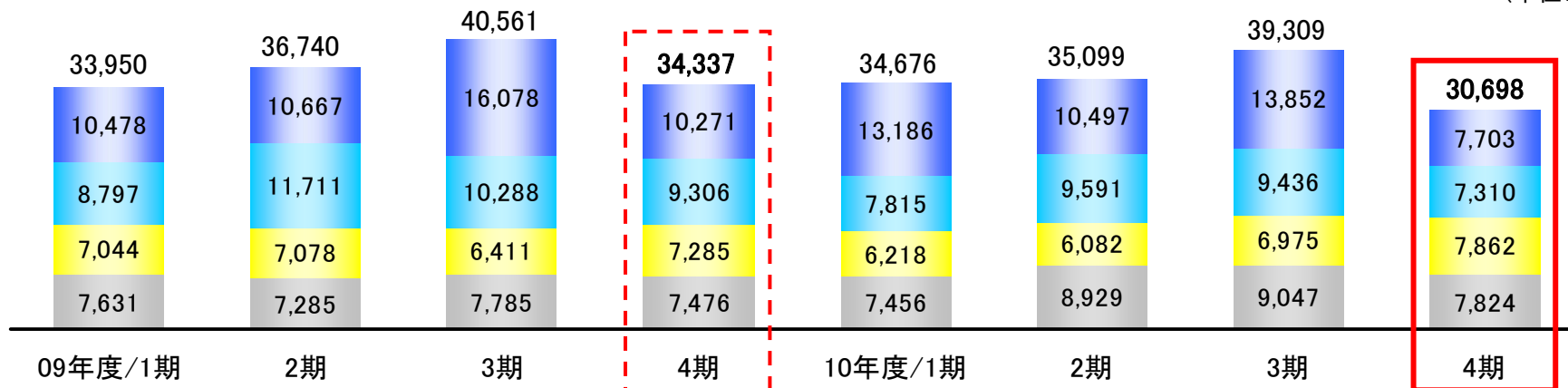
■ 基本料/件
 ■ レンタル会費/件
 ■ フラット視聴料/件
 ■ PPV視聴料/件
 ■ 自主コンテンツ収入/件

* ARPUはスカパー！3サービスをまとめて算出しています。

Gross ARPU: 従来の視聴料ベース単価、Net ARPU: 当社売上ベース単価(当社売上となる視聴料又は手数料ベースの単価)

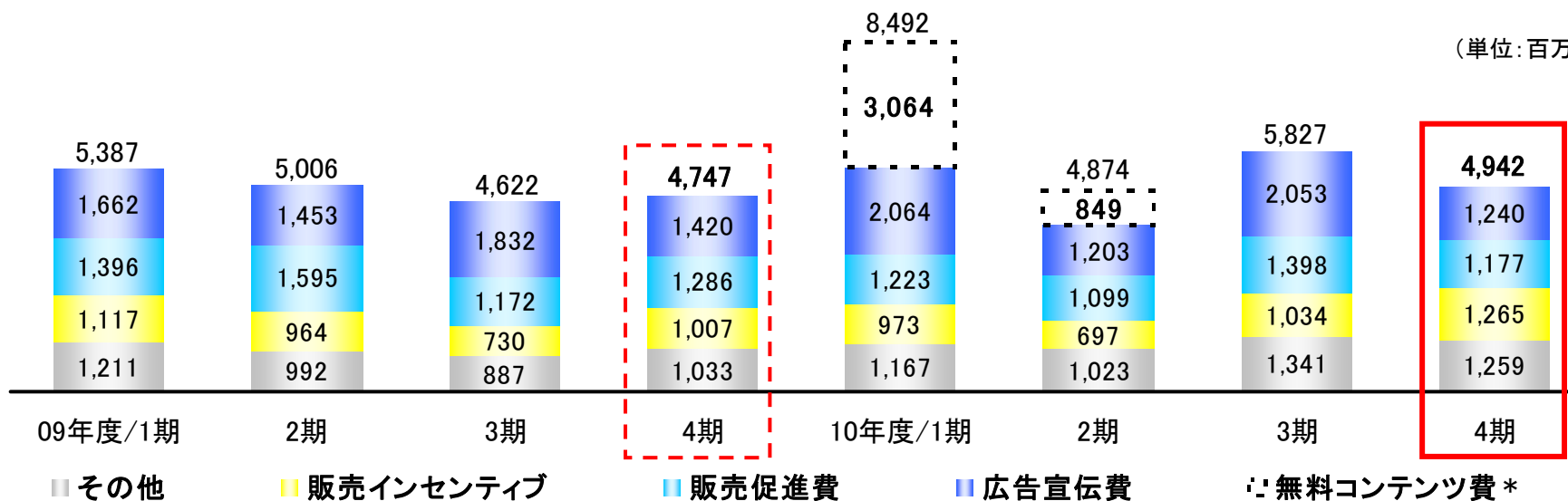
SAC 単価

(単位:円)



SAC 総額

(単位:百万円)

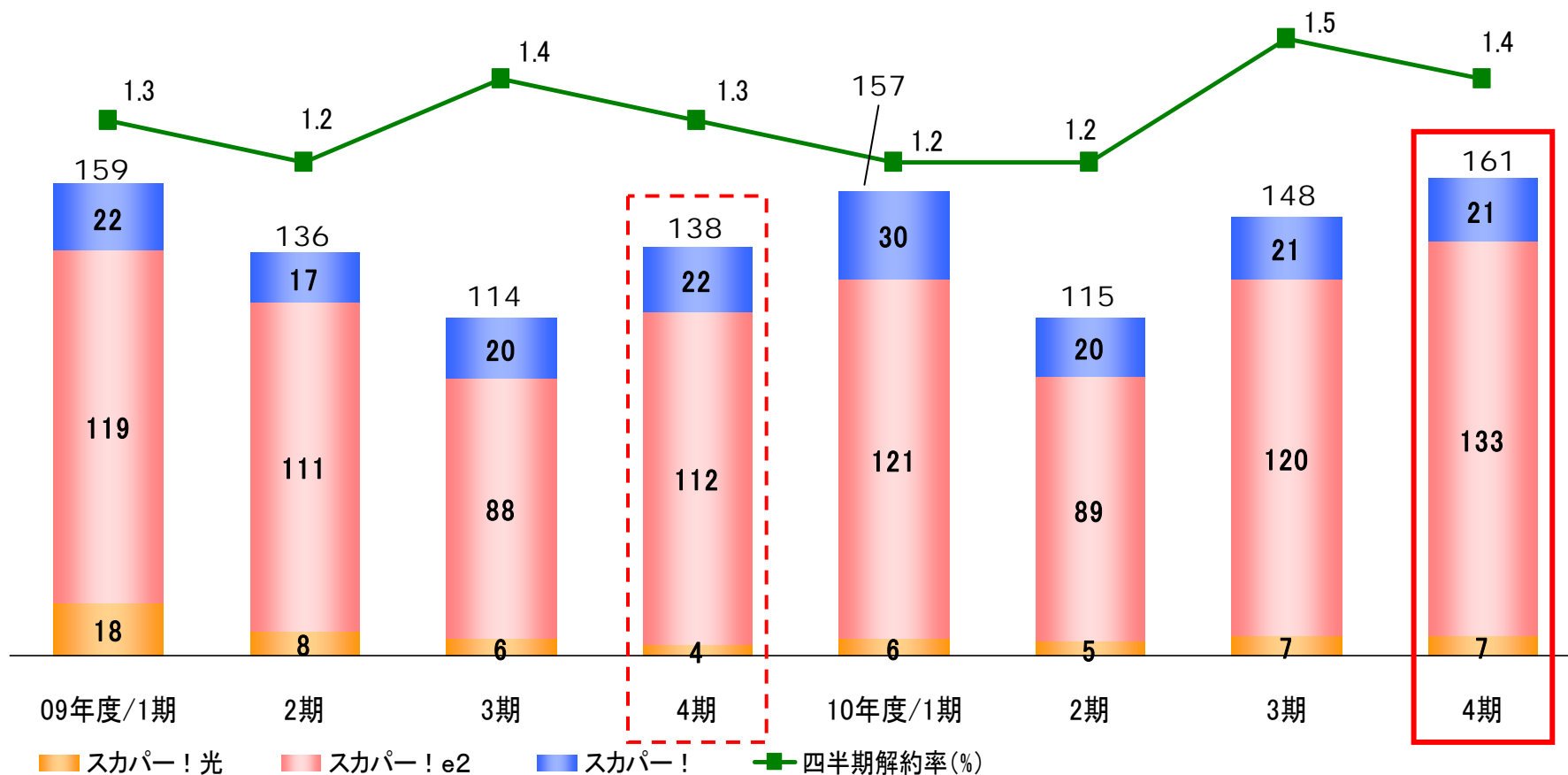


* ワールドカップ関連の放映権料、制作費、販促費等。

新規加入件数と解約率の推移

新規加入件数(単位:千件)

四半期解約率*(単位:%)






* 四半期解約率は対象月の平均月次解約率。

2011年度通期業績見通し

連結(単位:百万円)

	2010年度実績	2011年度計画
営業収益	141,850	151,000
営業利益	13,503	14,000
経常利益	12,394	13,200
当期純利益	4,421	7,000
1株当たり配当金(円)	1,200	1,200

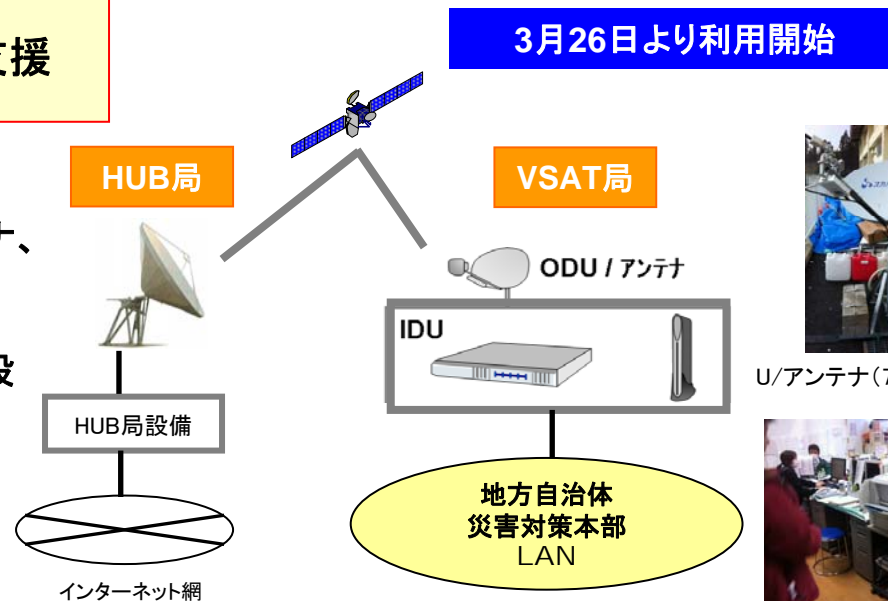
新規加入件数	58.0万件	60.8万件
	9.3万件	11.5万件
	46.3万件	47.3万件
	2.5万件	2.0万件
純増数	3.8万件	5.3万件
年次解約率 *1	16.3%	16.4%
累計加入件数	372.5万件	377.8万件

* 年次解約率は月次解約率の12ヶ月合計。

第二部： 東日本大震災への取り組み

➤ 復旧・復興支援 災害対策本部・避難所支援

- ・当社ExBirdサービスのVSAT端末、自動捕捉アンテナ、固定アンテナ、衛星回線を提供
- ・災害対策本部の通信、被災者の情報収集・連絡手段として活用



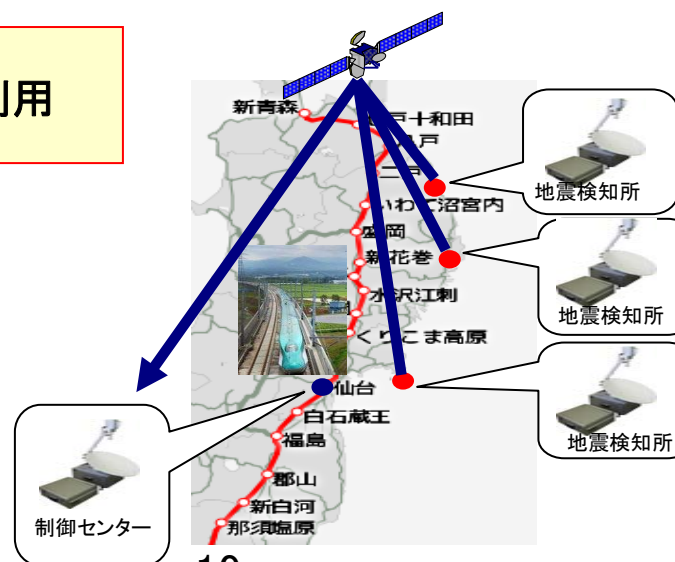
U/アンテナ (74cm相当)



災害対策本部(執務室)

➤ 復旧・復興支援 鉄道会社の利用

- ・復旧した列車の地震対策に活用



➤ 救援・救助支援 衛星携帯電話の提供

3月16日より提供開始

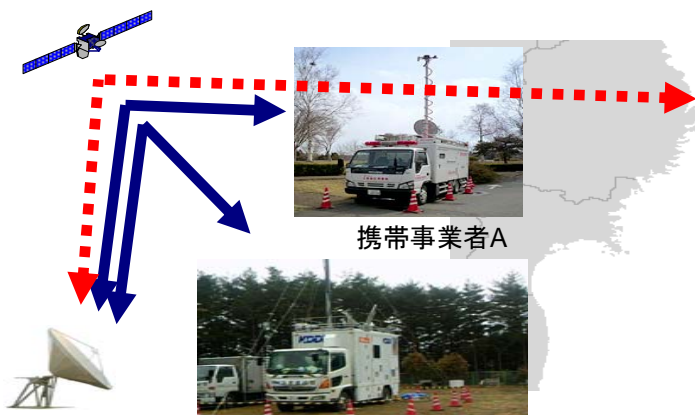
Isat Phone Pro端末

※当社関係会社JSATモバイル提供



➤ 復旧・復興支援 携帯・固定通信事業者の利用

・移動携帯基地局の緊急配備に対応



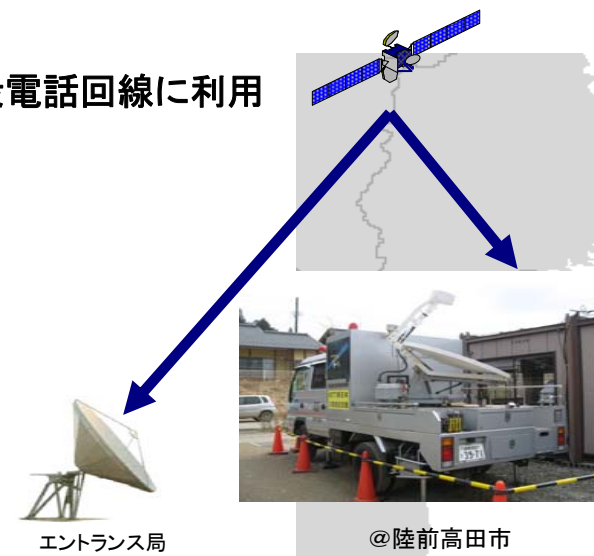
衛星エントランス局 携帯事業者B (Esbird車載局)

携帯事業者A



ExBirdを利用した
基地局(イメージ)

・無料公衆電話回線に利用



エントランス局

@陸前高田市

▶ 有料多チャンネルサービス

- ・Jリーグ チャリティマッチの生中継無料放送
- ・Jリーグ ベガルタ仙台戦のパブリックビューイング開催
- ・避難所におけるプロ野球パブリックビューイングへの支援



©VEGALTA SENDAI

▶ 義援金、視聴料免除

- ・義援金5,000万円の寄付
- ・視聴料免除の実施(3月から)
- ・Jリーグ チャリティマッチ放送権料を義援金として活用
- ・PPV/PPSの購入金額に当社負担額を加え義援金として寄付(6月～8月)

第三部：
中期経営計画（2011～2015年度）

中期計画の骨子

《有料多チャンネル事業》

- 📖 有料多チャンネル事業はデジタルテレビの普及を最大限に利用することが加入件数獲得および競争上優位であることから、新BSを含むスカパー！e2サービスを主軸に加入者拡大を図る。
- 📖 一方、徹底的なコスト構造の変革を行って、ARPU低下に対しても継続的に利益を出せる体質作りを行い、ネット系を含む新たな競争環境下で競争する体力を確保する。

《宇宙・衛星事業》

- 📖 宇宙・衛星事業は、災害対策・BCPに役立つサービスの提供に加え、事業領域の多角化により事業基盤を強化し、また、成長市場のアジア・大洋州を中心に海外オペレータとの連携等により、海外比率を大幅に引き上げる。
- 📖 併せて、衛星フリートの効率化、オペレーションコストの低減など、世界レベルのオペレータと並ぶコスト構造を実現し、グローバルで戦う体制作りを行う。

- 📖 さらにグループ全体での筋肉質化を推進するとともに、事業毎の採算性の追求を強化する。

《有料多チャンネル事業》

- デジタルテレビがほぼ全ての世帯に普及
- 新BS放送の開始
- テレビメーカーによる、新たな付加価値の模索
- ネット・モバイル系での映像配信の更なる発展
- それらに起因する競争の激化、お客様の流動性の高まり
- デバイスの進化スピードが速く、モバイルを中心に端末のライフサイクルが短縮

《宇宙・衛星事業》

- 国内通信における地上系の攻勢
- 防災・災害対策意識の高まり
- 官の衛星利用におけるPFIの導入
- 成長性の高い地域における海外オペレータの活動の活発化
- 移動体におけるブロードバンド環境整備の要請の増加
- 技術革新による衛星キャパシティの急激な向上／大容量衛星の投入による新たなアプリケーションの出現・競争の激化

有料多チャンネル事業の重点項目

■ スカパー！e2を主軸とした新規加入拡大

- ☞ デジタルテレビの普及・新BS開始等の市場環境を踏まえた新たなマーケティング施策の実施
- ☞ NTTとの連携強化によるe2パススルーの拡大
- ☞ BSスカパー！におけるコンテンツ強化および差別化と視聴環境拡大の最大利用

■ スカパー！HD移行促進と顧客規模の維持

- ☞ 2014年度末までを目標としたHD(H. 264方式)への移行促進と、コンテンツ、サービスの多様化の推進
- ☞ セットトップボックスのラインナップ整備・充実

■ ネット・モバイルサービスの開発

- ☞ ネットTV、PC、タブレットへのVOD、動画配信サービスによる付加価値向上と利用者の裾野拡大
- ☞ 番組情報等のメタデータを活用した、視聴者がコンテンツを選びやすい環境の提供

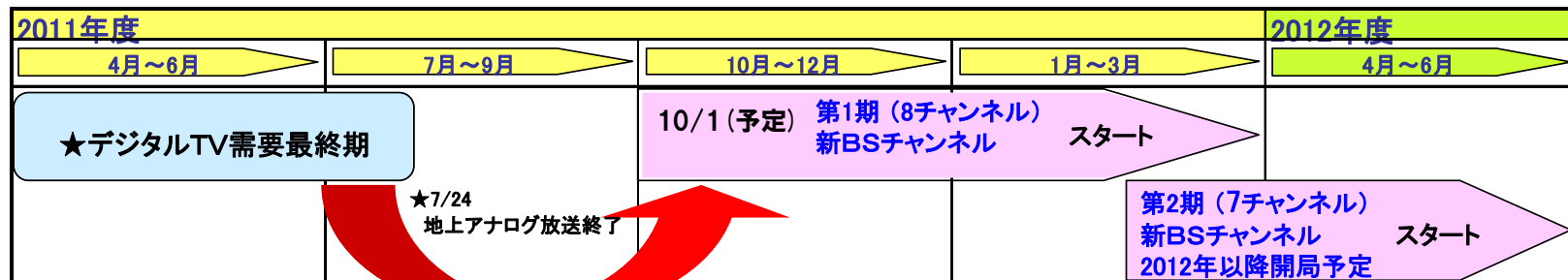
■ お客様視点でのマーケティング

- ☞ データベース・マーケティングの推進
- ☞ 顧客満足プログラムの継続推進

■ コスト構造の抜本的な見直し

- ☞ 顧客管理業務の効率化、放送設備の集約等によるオペレーションコストの構造的な改革
- ☞ 衛星利用の効率化

スカパー！e2の新時代の幕開け



未知の開拓層へ

新BS開始によりスカパー！e2は
新たなステージへ

➤地上アナログ停波に向けた
加入獲得施策

・各種キャンペーン施策の実施

➤新BS開始による
新たなマーケティング戦略の構築

・様々なアプローチを展開

スカパー！サービスの純減に歯止め

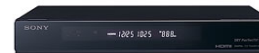
➤ 移行促進施策の充実

商品ラインナップのさらなる拡充

- ・ハイビジョンサービスへ移行しやすい商品の発売(7月)

手軽にハイビジョン環境を提供

- ・HDチューナーレンタル料6ヶ月無料キャンペーン



スカパー！HDチューナー



スカパー！HD DVR

H.264への移行環境を 徹底的に構築

➤ 各種メーカーと連動した スカパー！HDの更なる拡販



➤ 3D専門チャンネルで さらに3D放送の魅力拡大へ

- ・自主制作と放送事業者と連携した魅力ある豊富なコンテンツの拡充
- ・3D番組アーカイブ、VODサービスの開始を予定

お客様との確かな絆を創造

➤新規契約者、長期契約者向けサービスの強化

	重要育成期		期待・優良顧客の維持拡大期
展開時期	加入初月～1ヶ月後	6ヶ月後/12ヶ月後	2年目以降
サービス名	◆ウェルカム・サービス ◆ファーストイヤー・サービス		◆アニバーサリー・サービス
内容	お困り事の解消	視聴提案	絆の構築
対象	スカパー！（プラットフォーム）新規顧客		当該月が加入月に当たる既存顧客

お客様の目線での
コミュニケーション

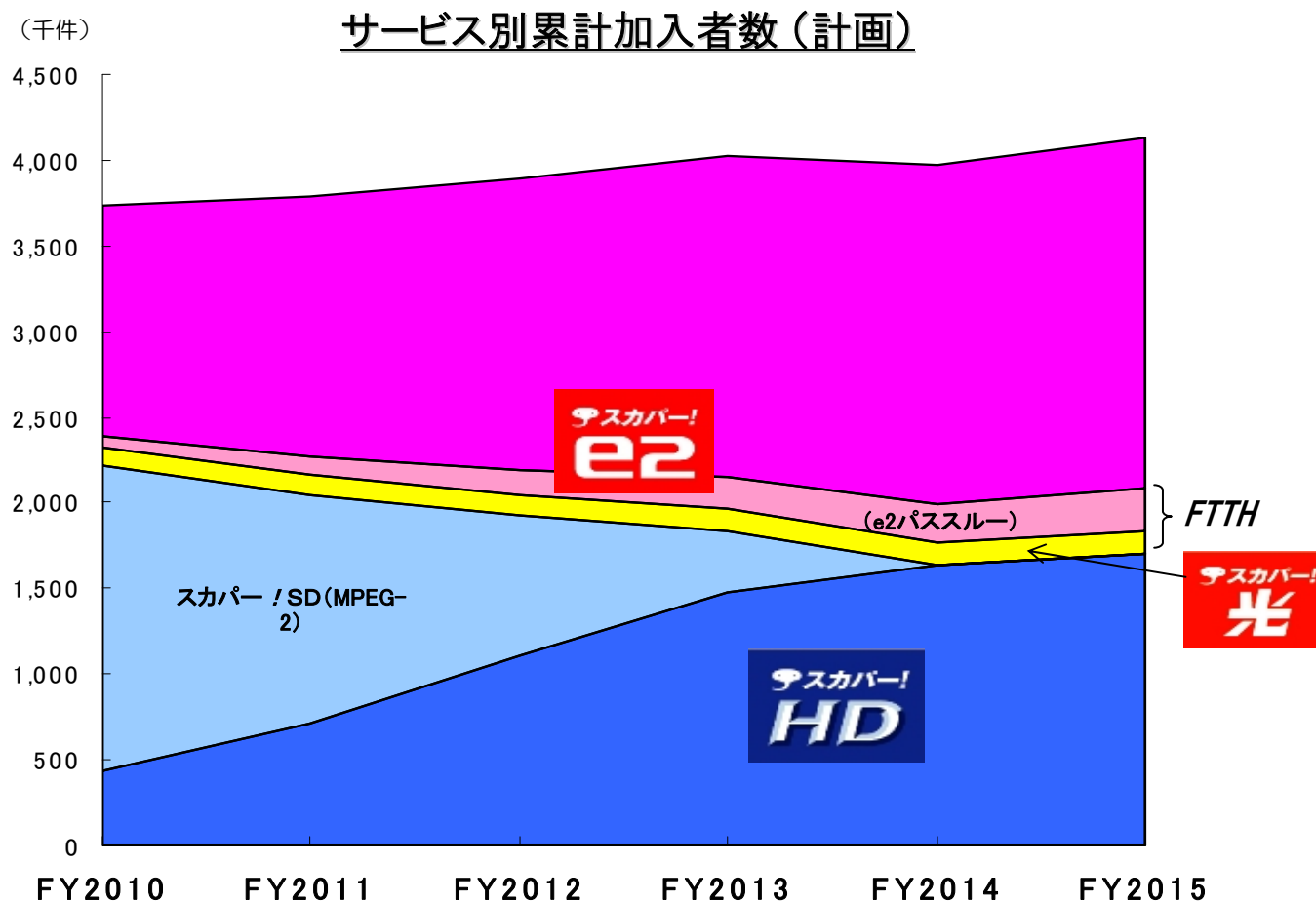
➤コールセンター機能の強化

➤複数台割引/再加入割引の継続

有料多チャンネル事業－4

スカパー！3サービス 加入計画

純増を維持し、更なる有料放送の普及（2015年度末 400万件以上）を目指す



宇宙・衛星事業の重点項目

■ 国内衛星通信事業の基盤強化

- ☞ 災害対策・BCPを中心とした顧客開拓の深化
- ☞ Xバンドミッションの提供継続と新たなスキームへの対応

■ 宇宙ビジネスの推進

- ☞ 宇宙基本法成立後の民活による宇宙利用新分野の衛星運用への取り組み

■ 新規事業領域への積極展開

- ☞ クラウドサービスや時刻配信サービスの拡大
- ☞ 衛星事業周辺のネットワーク関連事業の展開

■ 海外衛星通信事業の拡大

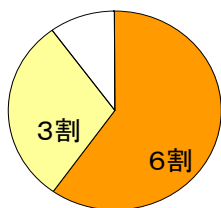
- ☞ アジア・大洋州地域を中心とした販売活動の強化と海外衛星事業者との連携
- ☞ 軌道上衛星の利活用と新規衛星の国際サービス向けリソースの拡大
- ☞ 船舶・航空機等への移動体通信サービスの拡大
- ☞ 宇宙利用途上国への防災アプリケーション構築の主導

■ コスト構造の抜本的な見直し

- ☞ 大手海外オペレータと並ぶレベルの運用コストの実現
- ☞ 需要に応じた衛星フリートの見直し

衛星の強みを活かし安定収益基盤を強化

▶ 公共性/安定性を必要とする顧客層



■ 国内法人向け売上
■ 官公庁向け売上

▶ 国内唯一の衛星通信事業者

「広域性」

「同報性」

「耐災害性」

情報インフラ事業のサービス強化と 新規事業への積極展開

▶ グローバルビジネスの
推進

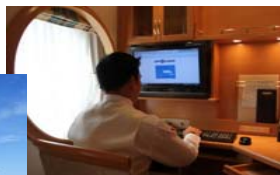
海外比率の引き上げ

▶ OceanBBサービスの展開

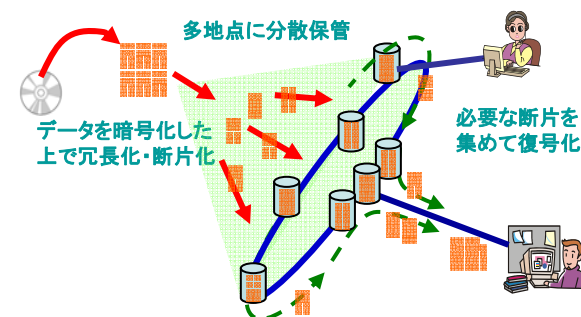
・国内3大商船を中心に本格導入へ
世界主要航路をカバー



にっぽん丸



▶ S*Plex 3クラウド・ストレージ
サービスへの積極展開



2015年度 グループ目標

□ 2015年度グループ連結業績

営業収益 2,000億円以上

営業利益 200億円以上

(⇒ 営業利益率10%以上を確保)

EBITDA 500億円以上

□ 営業収益・営業利益とも継続的な成長を維持する

有料多チャンネル事業は、加入件数400万件以上を達成して、有料放送のリーディングカンパニーとしてのポジションを強化

宇宙・衛星事業は、国内事業基盤を強化し、また、海外事業比率の大幅アップにより、名実ともにアジア・大洋州No.1の地位を確立

将来の見通しに関する記述について

本説明資料に掲載されている予想、戦略、経営方針、目標等のうち、歴史的事実でないものは、将来の見通しに関する記述であり、現在入手可能な情報にもとづく経営者の前提、計画、期待、判断などを基礎としています。これらの将来の見通しに関する記述は、様々なリスクや不確定要因の影響を受けるため、現実の結果が想定から著しく異なる可能性があります。このようなリスクや不確定要因のうち、現在想定しうる主要なものには、以下のようなものが含まれます。なお、リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんのでご留意下さい。

《経営全般に関するリスク》

- 当社グループの事業に係わる法的規制等による事業の制約のリスク
- 顧客情報のセキュリティに関するリスク
- 大規模災害による重大設備障害に関するリスク

《衛星インフラに関するリスク》

- 通信衛星の機能不全や運用能力低下に関するリスク
- 通信衛星調達に関するリスク
- 衛星への保険付保に関するリスク

《有料デジタル多チャンネル放送プラットフォームサービスに関するリスク》

- 加入者獲得、維持に関するリスク
- 放送事業者に関するリスク
- ICカードのセキュリティ等に関するリスク

本資料に関するお問い合わせは、下記担当部までお願い致します。

株式会社スカパーJSATホールディングス
広報・IR部