

2013年1月7日

株式会社スカパーJSATホールディングス

### 弊社社長の年頭訓示について

弊社社長、高田真治は、本日の仕事始めにあたり、グループ社員全員に対して次のように訓示を行いました。

#### 株式会社スカパーJSATホールディングス 代表取締役社長 高田真治の訓示（要旨）

安倍新政権へのご祝儀相場もあって楽観的な予測、論調が躍っているが、実体はまだ何も変わっているわけではなく、冷静に構えてしっかりと脇をしめながら打つべき手を打っていかねばならない。

早速来年度の計画作業に入るが、本年は以下を重点テーマとして取り組んでほしい。

#### 第1は、「プレミアム」サービスのバリュー確立

東経124度・128度の衛星を用いた「プレミアムサービス」は、当社の有料多チャンネル事業、宇宙・衛星事業の両部門の収益基盤に関わるだけでなく、有料放送業界全体に関わる最重要テーマとして、「プレミアムサービス」のMPEG2からH.264への移行を早期に完了するプログラムを控えており、確実に進めなくてはならない。一定レベル以上の加入数を維持し、さらに反転攻勢へ向けた「プレミアム」にふさわしいバリュー再構築をやり遂げなければならない。MPEG2終了へ向け最終のフェーズに入っていくが、よりクオリティの高いサービスへのご案内ではあるものの、多くのお客様に強くお願いする施策であるという相当の緊張感を全社で共有しなければならない。

#### 第2は、成長軌道へ、新規事業を確実に創る

昨年のインドネシアの衛星放送事業者へのトランスポンダの販売は先見性あるフリート戦略と営業活動の成果だったが、本年は国内放送コンテンツの海外展開が確実に前へ踏み出すことになる。まずオールジャパンでのチャンネルオペレーションがスタートすることになるが、コンテンツホルダー各社の収益拡大に貢献するとともに、当社収益を獲得できるモデルを創りださなければならない。

「放送の高度化」をテーマに総務省で行われている検討会は「4K/8K」本放送へ向けてのロードマップを策定する。テレビの大画面化が進むなか、官民あげて取り組む次世代の高画質放送において、当社の衛星、放送、技術・運用のあらゆる経営資源の活用による新規需要開拓を実現しよう。

宇宙・衛星事業においては、官公庁系のプロジェクトで確実にポジション獲得していくこと。さらにチリなどへの衛星利用の防災パッケージ輸出についても、受注と商圏拡大を追求していく。トランスポンダの販売だけでなく、すでに取り組んでいる災害対策・BCPなどソリューション営業を拡大していく。グローバル事業については、成長地域を攻める新たなアライアンスを推進して拡大を目指す。

### 第3は、新たな戦略的マーケティング開発・導入

日々変化する事業環境の中では、人々の欲求をより早く正確に把握し、将来動向を予測し、これをベースに商品やサービスを創り続け、収益化する能力に長けた企業が生き残る。有料放送においても、既存の視聴データや加入者動向といった単純データだけでは、様々なメディアで情報収集しエンターテインメントを楽しむ「お客様」は把握できない。我々が知り、提案する対象は、多様なライフスタイルや感性をもち変化する視聴者であり生活者である。クラウドの進展によって、我々が直面している課題に対し、ビッグデータの中から仮説を立てて、解決策をひねり出すことが可能になった。本年、新顧客管理システムを導入するこの機に、新たな戦略的マーケティング手法の開発によって「スカパー！」の成長を創りあげなければならない。

以上