



2008年6月24日

スカパーJSAT株式会社

スカパーJSATグループ 中期経営計画（2008～2012年度）「Quality for Value」の策定について

スカパーJSAT株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：仁藤 雅夫、以下スカパーJSAT）は、2007年3月に発表した「中期経営計画（2007～2011年度）」をこの度見直し、新たに中期経営計画（2008～2012年度）「Quality for Value」を策定しましたのでお知らせします。

記

1. 策定の背景

ジェイサット株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 執行役員社長：磯崎 澄、以下JSAT）と株式会社スカパーフェクト・コミュニケーションズ（本社：東京都港区、代表取締役 執行役員社長：仁藤 雅夫、以下スカパーフェクトTV）は、2007年4月に両社の経営を統合し、スカパーJSATを設立しました。スカパーJSATは、2008年3月末、JSATと同じ衛星通信事業者である宇宙通信株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：永井 裕、以下宇宙通信）の株式を取得、子会社化したことで、衛星事業の水平統合による積極的な展開が可能になり、安定的な利益の創出をもって、グループ全体を見渡した経営資源の戦略的な配分が可能になりました。また、「スカパー！」のハイビジョン化では、経営統合により、各放送事業者の初期投資を軽減するビジネスモデルが実現可能になるなど、多くのチャンネルのハイビジョン化を一気に進めやすい環境になりました。

一方で、2011年7月に迫る放送の完全デジタル化や光ファイバー網の整備による通信のブロードバンド化等により、グループを取り巻くメディア間の競争は激しさを増しており、通信と放送の融合や連携は、現在、様々な形で進んでいます。

このような状況から、スカパーJSATグループは、設立後のメディア環境の急速な変化と今後の競争力強化に実現するため、従来の中期経営計画を見直し、新たに中期経営計画（2008～2012年度）「Quality for Value」を策定したものです。

スカパーJSATは、中期経営計画の見直しにあたって、グループ理念を「当社グループは、放送と通信という、公共性の高いサービスを提供する企業グループとして、その社会的責任を強く認識し、法令・倫理を遵守しつつ、常にパイオニア精神を持ってサービスの向上を図り、豊かな社会生活の創造に貢献する。」と定め、衛星事業の安定したキャッシュフローを基盤に、有料多チャンネル事業の更なる拡大戦略に積極的に取り組み、グループとしての成長を達成することを目標としています。

2. 具体的施策

中期経営計画(2008~2012年度)「Quality for Value」での具体的施策は次の通りです。

(1) 有料多チャンネル事業

(a) 商品力の強化

「スカパー！」サービスにおいては、2008年10月より、新しい受信機によるハイビジョン放送を当初12チャンネル程度で開始し、来年秋には、チャンネル数を50チャンネル程度追加、合計62チャンネル程度まで拡大する予定です。今後、さらに使用できる衛星中継器を増やすことにより、最終的には100チャンネルを超えるラインナップまで拡大し、世界に冠たる多チャンネルハイビジョン放送会社を目指す予定です。

「e2 by スカパー！」については、2008年5月30日付けで総務省より発表された「平成23年以降に開始される予定の新たなBSデジタル放送に係わる委託放送業務の認定に関する基本方針(案)」において、今後BSデジタル放送および東経110度CSデジタル放送が「東経110度衛星デジタル放送(仮称)」として統合され、普及政策が一体化する方針が示されたことから、新たなBS帯域への参入を通じてハイビジョン放送の拡大を推進し、2015年頃を目処に「スカパー！」、「e2 by スカパー！」、「スカパー！光」の3サービス全体で600万加入を目指します。

コンテンツについては、二大スポーツ(プロ野球、J1/J2リーグ)の全試合生中継に加えて、独自コンテンツの開発・育成を行います。また、各放送事業者と連携したプラットフォーム全体の編成強化や、主体性と機動性をもったパック・セットの組成を積極的に行います。このため、スカイパーフェクTVの子会社である株式会社ペイ・パー・ビュー・ジャパンを株式会社スカパー・ブロードキャスティングと改称し、戦略的な役務放送事業者とします。

(b) お客様サービスの強化と付加価値サービスの提供

「スカパー！」のハイビジョン化にあわせて、スカイパーフェクTVでは、高機能EPGや検索機能をもった次世代高機能受信機の投入を予定しています。さらに、すでに開始している「スカパー！ケータイてれび」のようなネット・モバイルを活用した付加価値サービスの導入と充実を図ります。また、直接受信(DTH)サービスである「スカパー！」と「e2 by スカパー！」のサービス一体化を推進し、お客様に分かりやすく、加入しやすいサービスとして再構築します。

(c) 受信環境の整備

受信環境の整備については、今後、サービスの拡張に応じて、高機能受信機を順次投入する他、「スカパー！」のハイビジョンチューナー内蔵化やデジタル録画への対応など、主要 AV 機器との連携を強化します。また、トリプルビームアンテナ（東経 124 度 / 128 度 / 110 度）の普及促進や家庭内の共聴インフラ整備を進めると共に、複数台での視聴契約を推進します。

また、NTT グループと協力して、FTTH を利用した多チャンネル放送サービス「スカパー！光」の推進や、「スカパー！光」やケーブルテレビでの「e2 by スカパー！」のパススルー方式によるフルデジタル伝送を推進し、DTH 以外の多チャンネル放送の受信環境の整備も進めてまいります。新たな BS 帯域へのプラットフォームの拡大によって、BS 受信世帯もカバーすることが可能になります。

(2) 衛星事業

(a) 衛星事業領域の維持・拡大

「e2 by スカパー！」の加入者が急増していることに伴い、東経 110 度 CS の予備機体制（BS/CS ハイブリッド衛星）の整備や「スカパー！」の予備機体制の構築を行い、高信頼の放送サービス提供体制の効率的な整備を行います。

営業体制の強化や最適化、衛星優位領域での拡販を行い、高信頼・高品質サービス提供によるカスタマーリテンションの徹底を行います。

また、緊急地震速報や津波予報、雷・気象情報などの防災情報をリアルタイムに配信する高度な事業継続計画（BCP）の構築を可能にするサービスや、官公庁・公共企業向けビジネス展開など、社会インフラ関連サービスの普及拡大を推進します。

さらに、グローバル事業の強化、共同衛星案件の推進や、宇宙基本法成立による宇宙ビジネス環境の変化にも柔軟に対応するなど、新規事業の開拓を行います。

(b) 水平統合による効率化

JSAT と宇宙通信の衛星事業における水平統合により、2008 年度から衛星の運営費用や販管費の効率化を実施します。2010 年度までには、衛星管制や回線監視体制の集約や効率化を行い、2011 年度以降は、最適な衛星フリートプランを再構築する予定です。

(3) グループの再編

スカパーJSAT は、中期経営計画で策定した各施策を強力に推進するため、2008 年 10 月を目処に、JSAT、スカイパーフェク TV、宇宙通信の事業会社 3 社を合併して、中核事業会社を設立し、グループの一体経営を進める予定です。グループの再編を通じて、経営の効率化による有料多チャンネル放送の事業基盤を強化し、中期経営計画の達成に向け体制の整備を行います。

3. 数値目標

スカパーJSATグループの目標とする加入件数は、2012年度末時点の「スカパー！」、「e2 by スカパー！」、「スカパー！光」の3サービス合計で430万件（累計個人契約件数）を見込んでいます。また、2012年度におけるスカパーJSATの連結営業収益は、2,000億円、経常利益は300億円、EBITDAは500億円を見込んでいます。なお、新BS帯域への参入については、今後の検討として計画数値には反映していません。

スカパーJSATは、新たに策定した中期経営計画「Quality for Value」に沿って、「有料多チャンネル事業」においては、商品力の強化および付加価値サービスの提供ならびに受信環境の整備によるお客様の満足度向上を通じて、スカパー！をより世の中に浸透させ、有料多チャンネル視聴者を拡大します。「衛星事業」においては、日本の「No.1」かつ実質的に「Only1」の衛星事業者として、高信頼、高品質の多彩なサービスを国内外に提供し、必要不可欠なサービスとして浸透させ、衛星ユーザーの拡大や満足度向上を実現し、“質実剛健”な企業グループを目指してまいります。

ここでの「質」とは、サービス、商品の品質であり、継続的な向上により、お客様の満足度を高めること、「実」とは、質の向上を通じて、収益力を強化し、企業価値を最大化させることを指しています。

以上