

各 位

平成16年5月21日
東京都港区元赤坂一丁目5番8号
株式会社 WOWOW
代表取締役社長 廣瀬 敏雄
(コード番号:4839)
問合わせ先 IR広報局 井手 洋一
TEL03(5414)8090

中期経営計画(2004～2006年度)について

当社は、このたび2004年度から2006年度までの中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

中期経営計画(2004～2006年度)について

【事業環境と中期ビジョン】

当社は、日本における民間初の衛星放送事業者として、1991年4月の本放送開始以来、有料放送事業の普及に先駆的役割を担ってまいりました。

2003年12月の地上デジタル放送の開始により、本格的デジタル放送時代を迎え、当社を取り巻く事業環境も急速に変化しています。BS/東経110度CS/地上の3波共用の薄型テレビの登場により、デジタル放送の受信環境が普及拡大していくとともに、東経110度衛星を軸にBS/CSのシームレスなサービスの提供も可能となってまいります。

一方、このようなデジタル化の進展のなかで、放送と通信の融合も加速化し、ブロードバンドによるコンテンツ配信事業など様々なビジネスモデルが登場してくるものと予測されます。

当社は、日本における有料放送事業のリーディング・カンパニーとして、このようなデジタル化の波を追い風に、BS放送事業を中核としながら、着実な収益性、成長性を確保できる経営体質を確立してまいります。

また、開局以来培ってきた良質のエンターテインメント番組の制作・調達力と、顧客サービスや顧客管理のノウハウを結集し、新しい事業にも積極的に取り組んでまいります。

WOWOWの3年後に目指すビジョン

「エンターテインメント・デジタルコンテンツ・プロバイダー」への進化

- ・ デジタル化の進展に伴う事業環境の変化に対応していくために、BS放送事業を中核としながらも、サーバー型放送、CS放送、ブロードバンド、パッケージメディア、イベントなど、あらゆるメディアを通して、エンターテインメントの“驚きと感動”を提供できる企業に進化してまいります。
- ・ 現在の加入者 = 視聴者という概念から、加入者 = 会員という発想に転換し、放送によるコンテンツ提供だけでなく、会員だけが享受できる特典やサービスを開発し、会員ビジネスの創出も目指してまいります。

【数値目標】

2004年度は、安定的な収益性と成長性を確立するための「タメ」をつくる年としています。

2004年度は、累計加入者2万名減の2,465千名を見込んでいますが、着実な収益を確保するために、デジタルへの転換を加速するとともに、番組費、加入者獲得費を含めた収支構造の改革を図ってまいります。

中期経営計画最終年度(2006年度)末には、累計加入者数 2,540千名を計画しており、デジタルへの移行の進展により、内デジタル加入者が1,240千名と、アナログ加入者とほぼ同じシェアへ拡大するものと見込んでいます。

また、業績目標については、2006年度、連結で営業収益72,000百万円、営業利益7,400百万円、経常利益7,500百万円、当期純利益5,400百万円の実現を目指します。

中期加入計画(2004～2006年度目標) (千名)

| | 2003年度実績 | 2004年度 | 2005年度 | 2006年度 |
|------------|----------|--------|--------|--------|
| 累計加入 | 2,485 | 2,465 | 2,490 | 2,540 |
| (内、アナログ加入) | 2,080 | 1,842 | 1,590 | 1,300 |
| (内、デジタル加入) | 405 | 623 | 900 | 1,240 |
| デジタル比率 | 16.3% | 25.3% | 36.1% | 48.8% |

(連結) (百万円)

| | 2003年度実績 | 2004年度 | 2005年度 | 2006年度 |
|-------|----------|--------|--------|--------|
| 営業収益 | 61,610 | 63,000 | 67,000 | 72,000 |
| 営業利益 | 486 | 1,900 | 4,800 | 7,400 |
| 経常利益 | 272 | 2,100 | 5,000 | 7,500 |
| 当期純利益 | 1,072 | 2,150 | 4,900 | 5,400 |

(単体) (百万円)

| | 2003年度実績 | 2004年度 | 2005年度 | 2006年度 |
|-------|----------|--------|--------|--------|
| 営業収益 | 60,539 | 62,000 | 66,000 | 71,000 |
| 営業利益 | 27 | 1,850 | 4,700 | 7,100 |
| 経常利益 | 373 | 1,900 | 4,700 | 7,100 |
| 当期純利益 | 2,737 | 2,000 | 4,600 | 5,000 |

【中期経営計画達成のための施策】

1. 収益性・成長性を確保するための構造改革の推進

(1) アナログからデジタルへの加入者構造改革へ着手

放送のデジタル化の進展を追い風に、アナログ / デジタル併進営業から、加入者当たりの収入の高いデジタル中心に順次シフトしていきます。アナログ加入者にもデジタルWOWOWの魅力を訴求し、解約防止とデジタル移行推進に努めながら、2006年度 デジタル加入のシェア約50%を目指します。

(2) デジタル時代の効率的な加入促進策の推進

家電メーカーや流通とタイアップしたデジタル加入促進策のほか、インターネット、双方向データ放送などを活用した新規ルートによる効率的な加入促進策を積極的に推進してまいります。

(3) 番組費用の構造改革

米映画会社との調達契約の更改に合わせて、調達費用の見直しを図るとともに、他の番組についても費用対効果を勘案した選択と集中により、効率的な費用投下を行ってまいります。

2. 附帯事業の積極推進

放送事業から「エンターテインメント・デジタルコンテンツ・プロバイダー」への進化を目指して、WOWOWでの放送に限らずあらゆるコンテンツ・ビジネスに取り組んでまいります。さらに、「WOWOWクラブ会員」を対象とした新規事業の創出も目指してまいります。

(1) 新たな収入源の確保

視聴料、加入料以外の第三の収入源を確保するために、広告放送事業のほか、番組販売やビデオ・DVD化などの著作権事業、イベント事業、ショッピング事業など多角的な事業開発を推進してまいります。

(2) 新規会員ビジネスの創出

「次期顧客管理システム」の開発と併行して、新しい会員特典やサービスを開発し、WOWOW加入者及び非加入者を対象とした新規会員ビジネスの創出を目指します。

3. 新規事業への取組み

BS放送事業を軸に「放送サービスの多様化」に取り組み、BS放送、CS放送、ブロードバンドによるコンテンツ配信などが互いに発展できるような有機的な連動を図ってまいります。

(1) 東経110度CSデジタル放送への新たな取組み

BS / CSのシームレスなサービスを実現し、BS - WOWOWを中心とした新しい商品を開発することにより市場拡大を図っていきます。さらに東経110度衛星上でのハイビジョン多チャンネル化を目指します。

(2) サーバー型放送への取組み

BS放送のプレミアムサービスとして、放送を使ったオン・デマンド・サービスの実現を目指します。すでに家電メーカーや放送事業者との間で進んでいる規格策定に向けた作業を推進し、2005年：試験放送の開始、2007年：本格サービス開始を目標としております。

(3) ブロードバンドへの取組み

BS - WOWOW放送のIP再送信による新規市場の開拓のほか、インフラを有する通信事業者 / ISPとの連携強化によるWOWOWコンテンツの販路拡大を図り、事業化ベースへの移行を目指します。

4. 番組編成における「Only W」の推進

「エンターテインメント・デジタルコンテンツ・プロバイダー」を目指して、WOWOWならではの強みをさらに強化してまいります。

(1) 「最強の映画編成とスペシャリティ」の強化

WOWOWの基本ジャンルである映画とWOWOWならではの話題性・インパクトがあるスペシャル番組(スポーツ、音楽、演劇、ドラマ等)との総合編成を核としながら、各視聴者層に向けて、わかりやすいバランスのとれた編成を実現してまいります。

(2) デジタルWOWOWの強化

デジタルハイビジョン&5.1 サラウンド放送をこれまで以上に強化し、デジタル時代の先端をいくWOWOWの高画質・高音質をアピールしていきます。

(3) 「オンリーワンWOWOW = Only W」の推進

“「WOWOWらしさ」の訴求と番組クオリティの向上”をスローガンに、「ドラマW」「ライブW」などオリジナル番組のさらなる強化と独自の編成を拡充し、他局にない日本最強オンリーワンのコンテンツ・プロバイダーを目指します。

<本資料における注記事項>

当資料に記載の業績見通しは、現在入手している情報による判断及び仮定に基づいた見通しであり、リスクや不確実性を含んでいます。実際の業績は、様々な要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。実際の業績に影響を与え得る重要な要素には、当社及び当社グループ会社の事業領域を取り巻く経済情勢、市場の動向などが含まれております。ただし、業績に影響を与え得る要素はこれらに限定されるものではありません。