

各 位

平成17年5月18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)  
問合せ先 IR広報局長 高見澤尚樹  
TEL03(5414)8090

## 中期経営計画(2005~2007年度)について

弊社はこのたび、昨今の経済情勢ならびに当社業績状況などの動向を踏まえ、昨年度公表いたしました2004年度から2006年度にかけての前中期経営計画を見直すこととし、新たに2005年度から2007年度までの中期計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

詳細は別紙の通りです。

## 中期経営計画(2005～2007年度)について

### 【事業環境と中期ビジョン】

デジタル放送3波共用受信機器は昨年のアテネ五輪により一気に普及しました。2011年に放送終了となる予定のアナログ放送からデジタル放送への流れは、このようなデジタル受信機器の需要拡大が拍車をかける形となり、放送業界における次代の社会インフラとして今後さらに普及していくことが見込まれています。

この確実に起こり且つ力強い変革の流れを、当社にとっての大きな飛躍の機会と捉え、アナログ契約に比して利益率が高いデジタル契約の獲得へより一層注力することで、これまで以上に収益の増加を目指し事業拡大に挑戦してまいります。さらに、本格的なデジタル化の進展にともなう、放送と通信の融合、多チャンネル化によるメディア間の競合などの状況を睨んで、新しい事業への取り組みも推進してまいります。

当社グループは、コンテンツこそWOWOWにとって成長の最大の武器であることを再確認し、中期においてコンテンツの質と幅を飛躍的に向上させることを目標としております。

また、競争が更に激化するデジタル時代を乗り切るため、BS放送事業を中核に置きながら、多様化するコンテンツ伝送経路に提供するコンテンツを制作あるいは提供する「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」へ進化し、その存在感を増していくことを目標としています。

さらに、BSデジタル放送と共用の受信機器の普及により、潜在的な視聴者数が増加している東経110度CSデジタル放送事業、80%を超える世帯普及率を持ち、放送事業の補完的な役割を期待される携帯電話関連事業ならびにインターネット事業等に取り組み、それぞれ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。特に、デジタル放送におけるモア・チャンネル化への取り組み、すでに規格策定の検討が進んでいるサーバー型放送、2001年12月から展開しておりますブロードバンド実証実験などにおけるビジネスモデルの開発に注力いたします。

また、視聴料収入に付加する新たな収入源として、番組の二次使用による著作権事業のほか、広告やイベント事業、ショッピング事業などを推進するとともに、WOWOWの加入者及びその世帯構成員を会員とした新たな会員ビジネスの創出を目指し、収益源の多角構造化を目指します。

こうした企業活動を相互にリンクさせ、融合的事業展開を図ることにより、ブランドイメージ(加入&加入者ロイヤリティ維持)の向上を図るとともに、継続的且つ安定的に収益を計上できる「デジタル時代の総合エンターテインメント企業グループ」として確固たる地位を築いてゆきたいと考えております。

### 中期取り組みの基本方針としては、次の4項目を挙げております

- エンターテインメント・デジタルコンテンツ・プロバイダーとしての進化促進と存在感の増幅を図る
- デジタル加入獲得に大きくシフトし、アナログ営業活動を早期に収斂させる
- モアチャンネル、サーバー型放送等新たなデジタル放送サービスの実現に向けた、デジタル加入促進、早期にアナログ視聴者のデジタル移行促進を図る
- 2004年度に引き続き、利益確保・利益増を確実なものとする

## 【数値目標】

中期ビジョンに基づいた上で、2005年度は市場の拡大したデジタル受信機器に的確に対応するため、デジタル契約の獲得に営業の施策を集中させます。デジタル化への大きな流れに対応し、さらに安定的な収益性と成長性を確立するための年としています。

しかし、今後の経済状況を見ますと、景気も引き続き踊り場的な状況から脱却しておらず、個人消費は上向いてきているものの、雇用が消費を後押ししていないなど、個人消費の持続性については引き続き楽観できない状況となっています。

このような環境下において2005年度は、累計加入者4万3千名減の2,418千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更に図ってまいります。

2006年度にデジタル加入者数がアナログ加入者数を逆転すると見ております。また、今次中期経営計画最終年度(2007年度)には、累計加入者数 2,500千名を計画しており、デジタルへの移行の進展により、内デジタル加入者が1,760千名と、さらにシェアを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、2007年度、連結で営業収益73,300百万円、営業利益7,200百万円、経常利益7,500百万円、当期純利益4,700百万円の実現を目指します。

中期加入計画(2004～2006年度目標)

(千名)

	2004年度実績	2005年度	2006年度	2007年度
累計加入	2,461	2,418	2,440	2,500
(内、アナログ加入)	1,862	1,545	1,140	740
(内、デジタル加入)	559	873	1,300	1,760
デジタル比率	24.4%	36.1%	53.3%	70.4%

(連結)

(百万円)

	2004年度実績	2005年度	2006年度	2007年度
営業収益	63,900	66,900	69,000	73,300
営業利益	3,086	3,200	4,000	7,200
経常利益	2,665	3,000	4,200	7,500
当期利益	2,203	2,700	3,700	4,700

(単体)

(百万円)

	2004年度実績	2005年度	2006年度	2007年度
営業収益	62,508	63,900	65,500	69,200
営業利益	2,599	2,700	3,200	6,300
経常利益	2,343	2,600	3,300	6,400
当期利益	2,030	2,600	3,300	4,100

## 【中期経営計画達成のための施策、課題】

### 番組(コンテンツ)の強化

- 「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」としての進化促進と存在感を醸成する。
  - コンテンツのライツホルダーと同様な立ち位置を確保し、コンテンツの多角的な活用を可能にする。特にオリジナルコンテンツ創出を加速させ、ライツ(著作権)ビジネスの取組みを加速する。
- 番組(コンテンツ)はWOWOWにとって成長(収入増/利益増/知名度/加入者増など)するための最大要素であることを再確認し、「最強の映画編成とスペシャリティ」をより深化させるとともに、今次中期計画で番組の質と幅を向上させることに注力する。
  - WOWOW独自の選択眼の養成と多様な放送サービスの実現、マーケティング手法の革新を通して、最強の映画編成に磨きをかけると共に、新たな番組ジャンルの創出、オリジナル番組の強化を図る。
  - 映画を始めとした番組についてのハイビジョン化率を大幅に向上させる。

### デジタル加入獲得へのシフト

- デジタルに特化した営業施策に重心を移す。
  - デコーダ不要のデジタル受信機器の普及拡大に合わせたデジタル契約営業手法を確立する。
  - デジタル放送を実体験していただく機会を、各代理店と協力しながら展開する。
  - 電器店、CATV などの代理店以外の加入獲得チャンネルを設置すると共に、加入手続きと料金支払方法の簡便化を図る。
- 解約低減に向けての各種顧客サービスを企画開発し、検証の後、実施する。
  - 契約者像に合わせた多様な契約関連サービス。
  - カスタマーセンターを積極的に利用した顧客サービスと新規営業。

### 付帯事業への取り組み

- BS放送を中核としながら、放送波、プログラムガイド、携帯端末などを活用して、従来の広告・事業の強化およびイベント創出、会員への新サービスなどを立ち上げる。
  - メディア・コンテンツ事業
    - ◇ 電波、ガイドに加えネット、携帯端末向け情報など、WOWOWの有する媒体を立体的に組み合わせ、事業を推進する。
    - ◇ オリジナルコンテンツの番組販売を本格的に開始するほか、コンテンツの利用権等を取得し、販売事業を拡大する。
  - ショッピング事業
    - ◇ 会員向けに優待情報を掲載しているWOWOWサイト内“プラスW”を拡充させショッピング機能を付加させるとともに、コンテンツ関連商品を独自開発し提供する。
    - ◇ ダイレクト・メールによるアフィリエイト型ショッピングを2005年度から本格スタートさせる。
  - エンターテインメント事業
    - ◇ コンサートやステージなどWOWOW主催の興行を開催し、会員へ優先提供するなど幅広い事業展開を図る。

以上

#### <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。