

2010年5月14日

各位

会社名 株式会社WOWOW
代表者名 代表取締役社長 和崎 信哉
(コード番号 4839 東証マザーズ)

2014年度までの中期経営計画の概要について

株式会社WOWOWは、経営の基本指針、重点的戦略などを定めた2014年度までの中期経営計画を策定いたしました。

■ 中期経営計画策定の背景について

2008年9月に端を発した“金融危機”を境に世界及び日本の経済環境は一変し、メディア関連企業は広告収入の大幅な減少等により、事業構造の見直しを迫られました。広告放送事業者においては、制作費の削減という苦渋の選択を余儀なくされ、有料放送事業者は加入契約者の獲得に苦慮しているのが現状です。

このような環境下で、2011年完全デジタル化に向けてIPTV等のインフラは整うものの、その成長は当初の予測より、厳しくなることが想定されます。

さらにBSデジタル放送は、新規参入の有料放送事業者が増えることで、コンテンツの調達、加入者獲得などの局面において、激しい競争時代に突入することになります。また経済成長率についても、当面1～2%程度の成長にとどまることが想定されます。

この厳しい環境下において、有料放送のリーディング・カンパニーであり、公共放送・広告放送・有料放送の3元体制の一翼を担う新たなハイビジョン・3チャンネル放送局となるべく、2014年度までの中期経営計画を策定することとしました。

詳細は別紙の通りです。

【問合せ先】 (マスコミ関係) 広報部 TEL03(4330)8080
(IR関係) IR経理部 TEL03(4330)8089

2014年度までの中期経営計画の概要

中期経営計画 指針

WOWOWは新たなハイビジョン・3チャンネル放送局に生まれ変わります

中期経営計画 目標

中期経営計画の目標は次の通りとします。

- 2014年度末累計正味加入件数 285 万件 (2009年度末 249 万件)
 - * 有料放送市場 (契約数) における加入契約率 20.0%の確保
 - * 有料放送市場 2014年度市場推計: 1,425 万契約 (当社推計)
- 2014年度連結売上高 780 億円 (2009年度 655 億円)
 - * 有料放送収入 700 億円、放送外収入 80 億円、経常利益率 10.0%以上の確保

目標達成に向けて

■ コンテンツのさらなる充実

- ・ 他では見られない番組や、オリジナル番組の強化
- ・ 月額視聴料は 2,415 円 (税込み) 据え置き

【コンテンツ指標】

- ・ 世界中の選りすぐりの番組を日本初放送 ⇒年間 1,800 本以上 (*映画を除く)
- ・ オリジナルのドラマ、ドキュメンタリーの製作 ⇒年間 125 本以上
- ・ 洋画から邦画まで世界中の映画を網羅 ⇒年間のファーストラン 800 本以上

■ “選べる” 3チャンネル

- ・ 1チャンネルでは実現できなかった、多くの加入者のリクエストにお応えすることが可能に

■ 3チャンネルすべて、フルハイビジョンで放送

- ・ 総合エンターテインメントチャンネルとして、3チャンネルすべてをフルハイビジョンで放送映像の美しさやライブの臨場感を伝えることができる、高品質のサービスを実現

■ 「加入者とのコミュニケーション」や「新サービス」を積極的に開発

- ・ 自社のカスタマーセンターの運営により、加入者の皆様の声を、番組やサービスへ反映
- ・ 3D放送や、携帯端末などの新しいメディアへのサービスも積極的に取組む

中期経営計画を実現するための戦略

ハイビジョン・3チャンネルの放送局として、中期経営計画を実現するための戦略は次の通りとします。

I: コンテンツ戦略

WOWOWは日本における、コンテンツのターミナル (HUB) となる

～世界中からコンテンツを調達し加入者に届け、またオリジナル番組を世界に発信～

- (1) 番組の量的拡大とオリジナル番組の創造

- (2) コンテンツの魅力の徹底訴求
- (3) コンテンツのマルチユースの徹底
- (4) 海外コンテンツ調達力の強化
- (5) 人材、放送体制の強化

II:メディア戦略

有料放送のリーディング・カンパニーであるために

～有料放送サービスを“核”に周辺サービスを充実～

- (1) 事業の“核”＝有料放送サービス
 - ・ハイビジョン・3チャンネル放送による加入者拡大
- (2) 周辺事業（サービス）の拡大＝映像サービス
 - ・次世代メディアにおけるサービス
 - ・クロスメディアによる加入者拡大
- (3) 新規事業の推進＝次世代サービス
 - ・3D放送の検討、実施と、放送以外の他の映像サービスへの提供

III:CRM戦略

永く見続けていただけるチャンネルへ

～WOWOWと加入者や、加入者同士のコミュニケーションの活性化～

- (1) 新生WOWOWのブランドの確立
- (2) 加入者コミュニケーションの確立
- (3) マーケティング強化による、加入から継続視聴へ繋がる施策の継続検討
- (4) カスタマーセンターの強化

IV:グループ事業戦略

有料放送のプレゼンスの向上へ

～コンテンツ製作力の強化と、有料放送の特性を活かしたグループ全体の成長～

- (1) WOWOWコミュニケーションズ
 - ・有料放送サービスで培った、テレマーケティング業務のノウハウを活用し、グループ外からの売上増を図る
- (2) 大規模イベントの実施
 - ・独自に開催するイベントを実施し、ブランド・イメージの向上、加入者サービスを拡充
- (3) 継続的なアライアンスの検討
 - ・放送事業者、メディア関連企業との番組共同企画
 - ・コンテンツ製作体制強化のための番組制作会社等との連携
 - ・販売強化や、訴求力向上に結びつく、放送事業者、プラットフォーム事業者等との連携

V:グローバル戦略

オリジナルコンテンツ製作を軸にして、世界を視野にブランド展開

～自らコンテンツを作る、世界視点の放送事業者～

- (1) 国際的な「ものづくり」の環境整備
- (2) 人材育成・社内体制の構築

加入計画

(単位：千件)

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
累計正味加入件数	2,500	2,600	2,720	2,785	2,850
正味加入件数	10	100	120	65	65

収支計画

<連結>

(単位：億円)

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
売上高	660	685	735	760	780
経常利益	60	30	40	75	90
経常利益率	9.1%	4.4%	5.4%	9.9%	11.5%

以上

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おります。実際の業績は、様々な要素によりこれら業績見通しとは異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。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とりまく経済情勢、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。