



2013年4月1日

株式会社スカパーJSAT ホールディングス
スカパーJSAT 株式会社

2013年度 社長訓示 (要旨)

本日、株式会社スカパーJSAT ホールディングス代表取締役社長及びスカパーJSAT 株式会社 代表取締役執行役員社長 高田真治は、新年度にあたり以下のとおり社内に訓示をいたしましたので、その要旨をお知らせします。

これまで、有料多チャンネル、宇宙・衛星の両事業ともに、将来シナリオを描くにあたって不確実な要素が多くありましたが、前年度の作業によって、かなりクリアに見通せるようになってきており、また克服すべき課題も明確になりましたので、本年は積年の課題を解決し将来の成長への地歩を固める年度になります。

有料多チャンネル事業において、注力すべきことは「商品力の向上」と「お客様とのコミュニケーション強化」に尽きます。つまり、収益基盤の構成要件である加入増・ARPU増そして解約減を達成するために具体的な改善策を着実に実行することが最重要課題です。

「プレミアムサービス」のH.264方式への移行については、2014年5月の完全移行までの1年余の間に最大規模の移行を至上命題とし、東経124度・128度サービスの維持、拡大に邁進するため、新規の加入獲得を実行する「プレミアムサービス推進部」を本日付で新設しました。

総務省の放送高度化検討会で議論されているスーパーハイビジョン「4K・8K」や「スマートTV」化の流れの中では、東経124度・128度サービスの事業性向上を追求します。一方、高画質化と多様なサービスが期待されている東経110度CS左旋についても事業化へのシナリオを明確化しつつ準備を進めたいと思います。

宇宙・衛星事業において、本年度は2機のリプレースを含め数機の新規衛星の調達作業に取り組みます。2015年の年末から2017年、18年にかけてはかつて経験したことのない頻度での衛星の打ち上げを想定しています。

衛星事業はグローバルでの戦いであり、また「規模の論理」が働くビジネスであり、そのためには相当の投資が必要になります。リスクを伴わない確実性だけでは勝負はできません。的確な意思決定をするための情報収集と最適なアライアンスが不可欠となることを意識し、事業を推進したいと思います。

以上