

2022年社長年頭訓示

弊社 代表取締役 社長執行役員・田中晃が、本日、2022年の仕事始めにあたり、社内への年頭訓示を行ないました。

2022年 年頭訓示 要旨

「覚悟と決意」

昨年は怒涛の1年でした。1月に「WOWOWオンデマンド(以下WOD)」をローンチし、3月には「WOWOW 4K」を開局。5月には「10年戦略」と「中期経営計画」を表明。そして「EURO」があり、東京2020パラリンピックでは車いすバスケットボールで社員3人が大活躍し銀メダルに輝きました。会員数は、第一四半期として開局以来最高の新規加入を獲得する一方、現時点での正味加入件数は大幅な純減となっています。そんな中、東京証券取引所の市場区分の見直しに関してはプライム市場に手を挙げ、引き続きトップ市場にふさわしい企業として、責任と役割を果たしていきたいと思えます。

今日、あらゆる既存産業が構造変化の真ただ中にいます。動画配信産業のワールドワイドな競争は苛烈さを増しており、ネット上の無料コンテンツがユーザーのニーズにヒットしています。一方、コロナ禍で、あらためてエンターテインメントの重要性が再認識されました。WOWOWの役割はいささかも小さくなってはいません。そのような環境下で、私たちは「覚悟と決意」を新たにしたいと思えます。

「10年戦略」と「中期経営計画」は、これからのありたい姿を表現したWOWOWの「覚悟と決意」です。エンターテインメントを通じて、人々の生活が楽しくなる。人生が豊かになる。そのお手伝いをする。一緒にエンターテインメント文化を育てていく。そのように「決意」しました。そして、徹頭徹尾「WOWOWの強み」を生かすことでしか、「10年戦略WOWOWループ」は回せません。その強みは三つあると考えます。

一つ目は、WOWOWのコンテンツに対するお客さまの信頼です。それは「お金を払ってでも見る価値がある」とお客さまが判断する「WOWOWクオリティ」への信頼であり、送り手の私たちが判断するコンテンツ価値ではありません。二つ目の強みは、その信頼によって築いた会員資産です。これも単に会員の総数ではなく、毎月2,530円もの会費を払い続けてくださるお客さまの熱量の総和だといえます。「WOWOWクオリティ」が劣化したら、会員資産も崩壊します。「中期経営計画」で目指す「コンテンツ・コミュニティ」とは、コンテンツに対する熱量の高いお客さまを、インタラクティブにパーソナルにつないで新しいコンテンツ体験価値を提供

しようという試みです。お客さまのWOWOW体験価値が高まり、その結果として長期契約と新しいビジネスが生まれることを目指しています。

三つ目の強みは、皆さんの「コンテンツ愛」です。作る人、伝える人、支える人、エンタメが好きな皆さんの「コンテンツ愛」が、「WOWOWクオリティ」を生み、コミュニティを作り、WOWOWの会員価値を高めまします。皆さんの熱量が、会員、クリエイター、多様なステークホルダーを刺激して、一緒にエンターテインメント文化を育むと信じています。コンテンツに対するお客さまからの信頼と、お客さまのコンテンツへの熱量、そして皆さんのコンテンツ愛。これらの強みで「10年戦略WOWOWループ」を回し、「中期経営計画」を前進させる。それが「覚悟と決意」です。

そして、「中期経営計画」では「徹底的な顧客視点」を掲げています。今私たちは「コンテンツ・コミュニティ業」へと変革しようとしています。WODを契機に会員の層を拡張し、コミュニティサービスを開発しています。何が正しいか迷ったとき、お客さま、生活者に聞いてみませんか？私たちの事業環境は、まだまだ変化します。この激動の時代に、あらためて会員ビジネスの原点に立ち返り、「お客さま視点」を、WOWOWの「覚悟と決意」のよって立つところとしたいと思います。

長期ビジョン「10年戦略」及び「中期経営計画(2021-2025年度)」の策定について (2021.05.14)

<https://corporate.wowow.co.jp/news/tdnet/3944.html>

報道関連・IR関連のお問い合わせ

人事総務局広報・IR部 TEL:03-4330-8080

E-mail:corp.support@wowow.co.jp