

普及促進委員会（第181～183回）ご報告用サマリー

3サービス計ICカード数	純増減実績	前年同月	差異
5月ICカード数（実績）	▲10,028	▲13,978	3,950
6月ICカード数（実績）	▲8,155	▲8,723	568
7月ICカード数（実績）	▲14,593	▲18,669	4,076
8月ICカード数（見込）	▲15,100	▲12,025	▲3,075

施策検討WG	親会
◆6月11日：5/27 経営者連絡会報告の内容について	◆第181回（6月14日）※議事録より
<ul style="list-style-type: none"> • 全体的に加入者の減少、普及促進費の減少など純減スパイラルの中で現状踏襲にならざるをえず、消極的な印象も持たれた部分もあるが、ポイントプログラムやドングルなど新しい打ち手も出てきており今後コンテンツと新展開の融合など検討していく必要性が指摘された。 • 今後、データ分析や共同コンテンツの強化など具体的な指摘については今後当WGで積極的に議題にして議論していく予定。 	<p>【放送事業者】【スカパーJSAT】意見交換</p> <ul style="list-style-type: none"> • DAZNのプロ野球商品による影響は、加入件数に対しても大きく出ていない状況、広島戦の取り扱いなどもあり、プロ野球セットは好調に推移している。 • BSスカパー閉局によるコンテンツ共同施策が組みにくくなったが、今回の7メン侍はトライアルとしては好結果に結びついたという認識。 • ツールドフランスの放送と配信コンテンツなど、PFとして、関連コンテンツの横展開ができればよい。

施策検討WG	親会
<p>◆7月22日：スカパー「CTVの進捗」について</p> <ul style="list-style-type: none"> スカパーとしてはまだテスト段階で、まずは放送ユーザーがこのデバイス上でどのような動きをするのかを調べるのが目的。放送事業者としては、将来的にこのデバイスと放送との連携、放送へのアップセルなどについて興味があるところだが、スカパーとしては次の段階と位置付けている。FIRE TVなど他社CTVとの差別化はスカパー番組配信にあるので、スカパーから放送事業者へ改めて番組配信への権利処理の促進、ラインナップ拡充が要望された。 各社からデバイスの機能的な質問が多く聞かれた。UIについては機能的で高い評価をしていたのが印象的。 半年程度モニター調査を継続後改めて当WGで各データを元に意見交換をすることとなった。 	<p>◆第182回（7月25日）※議事録より</p> <p>【スカパーJSAT】</p> <ul style="list-style-type: none"> 下期の施策として、秋口はオリンピック関連、ライブコンテンツの訴求を強化しているが、10月以降の基本プランCP、更に期末の大型コンテンツ投入で加入増を目指している。 放送事業者からのコンテンツ提案については、11月以降で数件、大型コンテンツの提案がある。各コンテンツとの共同プロモーションについて検討しているが、スカパーとしては放送事業者から、より多くのコンテンツ提案を望んでいる状況。 CTV（スカパー！プラス）は10月からモニター開始の予定。スカパー番組配信が他社CTVとの差別化になるので、配信の接点としてユーザーに認められることが重要との認識。今後、ドングルの機能や操作性確認など含め事業者への貸し出しやデモを検討している。
<p>◆8月19日：「web3・スカパー！投票取り組み状況」について</p> <ul style="list-style-type: none"> スカパー！投票は「ファンが決める！」をコンセプトに、新規事業領域で12月からスタートの新しい試み。放送事業者と連携してファンのエンゲージメントを高め、加入者のARPUを上げたい。 まだ事例が少ないので放送事業者としてどのように関わっていくかを具体的にイメージしにくいと同時に、費用や労力を投下した見返りがはっきりしていないことから、仕組みやメリットについての質問が多く見られた。 放送事業が厳しい中で放送事業の顧客維持や新しいマネタイズの可能性は追求するべきという意見は共通していた。放送事業者としてもできる協力はしていきたい。 	<p>◆第183回（8月28日）※議事録より</p> <p>【スカパーJSAT】【放送事業者】意見交換</p> <ul style="list-style-type: none"> お客様のニーズに合致しそうな商品ジャンル(現状アイドル、サッカー、ゴルフ程度)での実証実験レベルで種々模索中のため、フランクにご意見頂戴したい。 現状は取り組み実績が少ないため、今後、タイムリーにコンテンツを盛り上げる補完的な施策として実施できるように取り組みたい。 具体的にどうマネタイズするかも重要。