

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

株式会社スカパーJSAT ホールディングス (9412)

開催日：2024年9月8日(日)

説明者：広報・IR部長 小松 大実 氏

1. スカパーJSAT 概要

- 当社は東証プライム市場に上場しています。現在、所有者別株式分布では、個人株主さまが8.68%を占めています。新NISAも始まっており、当社の成長戦略を長期的に支えていただけるパートナーとして、個人投資家の皆さまへの働きかけにも今後、力を入れていきたいと考えています。
- 「衛星放送のスカパー！」というイメージを持たれている方が多いのではないかと思います。実は、スカパーJSATは、宇宙実業社として約30年にわたり、宇宙事業とメディア事業の両輪でビジネスを展開してきました。芦田愛菜さんを起用した当社の企業CMをご覧ください。
- 当社の歩みについて。1985年に宇宙事業が先に立ち上がりました。この年は、電気通信が自由化され、電気通信事業が民間に開放されました。その中でさまざまな通信会社が設立されて現在に至っています。この時、衛星通信事業を行う会社が3社誕生しました。この3社が当社の源流となります。1989年に日本で最初の民間通信衛星を打ち上げ、そこから35年がたちました。その間に、衛星の数は35機、累積の運用年数にすると350年以上の衛星運用の実績があります。
その後、衛星通信サービスの利用の1つの形態として、衛星放送サービスが登場しました。メディア事業の始まりです。日本デジタル放送サービス株式会社が1996年に最初のCSデジタル放送である「パーフェクTV!サービス」を開始しました。宇宙事業のJSAT株式会社と、メディア事業の株式会社スカイパーフェクト・コミュニケーションズはそれぞれ東証一部に上場していましたが、この2社が2007年に経営統合し、東証一部に上場し、現在のスカパーJSAT株式会社になりました。宇宙事業もメディア事業も、市場をゼロからつくり上げてきたことがお分かりいただけると思います。
- 上場会社の株式会社スカパーJSATホールディングスがあり、その傘下に中核事業会社として100%子会社のスカパーJSAT株式会社があります。これを中心として、その他のグループ会社を加え、宇宙事業とメディア事業を展開しています。メディア事業は「スカパー!」、宇宙事業は「JSAT」というブランドで事業を展開しています。
- 2023年度通期業績は、営業収益が1,218億円、営業利益が265億円、当期純利益は177億円でした。売り上げは、宇宙事業とメディア事業がそれぞれ半分を占め、600億円規模となっています。利益は、宇宙事業の割合が高くなっています。昨年度は、当期純利益の8割以上が宇宙事業からのものでした。

2. 宇宙事業

- ・ 現在、当社が保有している衛星を示した衛星フリード図から、インド洋の上空から日本、太平洋、北米の上空にかけて、17機の静止衛星を保有しているのがお分かりいただけたと思います。主に「スカパー！」の衛星放送で使っている衛星が4機あります。それ以外は、国内外の衛星通信サービスでご利用いただいています。中には、他社と共同で保有している衛星もあります。また、最新技術を搭載した大型の大容量通信衛星など、お客様の用途やニーズに合わせて、さまざまなタイプの衛星を保有しています。
- ・ 今後打ち上げを予定している衛星「Superbird-9」と「JSAT-31」は、これまでの衛星と若干異なります。衛星を打ち上げ、宇宙に行った後に、衛星から照射するビームのエリアや周波数等を変更することが可能な、柔軟性の高いデジタル衛星となっています。飛行機や船舶など移動体通信の需要や、東南アジアで伸びている大きな通信事業に対応するために、競争力の高い衛星を調達することを決定しています。
- ・ 衛星の調達から運用までを紹介します。事業側では、需要や市場の予測を検討し、どのエリアに向けて、どのような周波数を搭載して、サービスを提供するのかを検討し、衛星の仕様を決めます。衛星メーカー各社に衛星仕様の提案要請を行い、この中からメーカーを選定します。代表的な衛星メーカーは、米国のボーイング社やロッキード・マーティン社、欧州のエアバス社などです。
- ・ 衛星1機当たりの調達額は、規模等によりますが、200億円から500億円の範囲です。この金額は、衛星本体の製造等に係る費用に加え、打ち上げの費用や、打ち上げ失敗や初期不良等の可能性に備えた保険料も含めた総額の投資額です。無事に衛星が打ち上げられれば、軌道上で性能の試験等を行い、正常に動作していることを確認した後に、衛星の運用・サービスを開始します。衛星の設計寿命は、15年程度が標準的です。運用が開始された後に、設計寿命の期間は定額法で減価償却を行います。
- ・ 静止衛星の特徴は主に4つあります。衛星1機で地球のほぼ3分の1をカバーできる「広域性」、映像やデータを多数のエリアに一斉に送信できる「同報性」、飛行機や船舶など移動する相手に対してどこからでも通信回線を提供できる「柔軟性」、地上で災害等が発生した場合でも宇宙にある衛星は影響を受けないことから、災害に強い「耐災害性」が挙げられます。

【事業概要】

- ・ 宇宙事業は大きく分けて、通信関連事業とスペースインテリジェンス事業の2つがあります。通信関連事業は主に3つの柱から成り立っています。1つ目は、収益の48%を占める「国内衛星通信」です。2つ目が「グローバル・モバイル」で、売り上げの27%を占めています。3つ目が衛星放送「スカパー！」で使っている「国内衛星放送」です。
- ・ 国内衛星通信分野について。当社では衛星による堅固な通信基盤を提供しています。1つ目は、地上で発生した災害の影響を受けない衛星の特徴を評価いただき、政府や官公庁、電気やガスなどのインフラ企業を中心に、広い範囲で堅牢な通信ネットワークとし

て活用いただいています。2つ目は、携帯キャリア向け携帯基地局バックホール回線です。携帯キャリア各社の通信基盤の拡張や維持に活用いただいています。3つ目は、衛星運用管制等の受託サービスです。当社の衛星管制センターは、24時間365日、絶え間なくサービスを提供しています。35年におよぶ通信衛星の調達や運用実績を評価いただき、防衛省やJAXAなど国の機関からも、衛星関連の設備調達や衛星運用を請け負っています。

- ・ グローバル・モバイル分野について。海外市場では、昨年10月にサービス提供を開始したHorizons-4を加え、世界第2の米国インテルサット社との共同衛星を5機保有しています。北米・太平洋をカバーする体制です。移動体向け通信サービス事業では、地上からの電波が届きにくい航空機や船舶等でも通信需要が拡大しています。大容量の新しい衛星2機により、これらの需要を獲得したいと考えています。皆さまも、飛行機でお出かけの際に、機内のWi-Fiをご利用されるかと思います。知らず知らずのうちに、当社の衛星通信サービスをご利用いただいているかもしれません。
- ・ 今後、成長が期待されているスペースインテリジェンス事業について。昨今ニュース等で衛星画像をご覧になる機会が増えていると思います。地球を周回する地球観測衛星から撮像された衛星画像は、昨今の地政学リスクの高まりなどから、急速に需要が増加しています。当社は今のところ、地球観測衛星自体は保有していませんが、米国業界大手事業者との連携や、国内の有力企業である株式会社QPS研究所への出資・提携等を通じて、光学衛星やSAR衛星など複数の地球観測データを調達することができます。調達した画像データを活用し、当社が開発した独自の分析処理を用いて、官公庁やインフラ企業などのお客さまへ、重要な意思決定を支援するためのソリューションを提供しています。
- ・ 長年の衛星通信サービスで培ってきたお客さまとの信頼関係や販路を活用できるのも、当社の強みとなっています。パートナーシップを通じて、衛星製造・オペレーションから、画像解析まで関与するという、現在、業界の中でもユニークな立ち位置にいます。今後も積極的な営業活動により、この事業を確実に拡大したいと思っています。
- ・ 画像解析にも注力しています。衛星画像から新たな価値を生み出します。例えば、一般的なアルゴリズムを用いると、衛星から得られたデータから浸水等が発生している場所を特定する分析を行うのに、お客さまに情報提供するまでに通常、2時間以上かかります。これを短縮したいと考え、当社ではわずか10分で浸水情報を提供することが今、可能になっています。一刻を争うような災害の発生時に、衛星から得られたデータを活用して、災害状況を把握するデータを迅速に提供することが可能になります。
- ・ 以前、博多駅付近で道路が陥没する事故がありました。その後、このエリアの地盤の衛星データを解析したところ、陥没した箇所は、事故の発生前から沈下傾向があったことが判明しています。このように災害や事故の予測等にも衛星データは活用することができます。この件をきっかけに、企業や自治体で防災意識が高まり、導入いただいた事例

もあります。

【成長性について ～宇宙事業～】

- ・ 全世界の衛星通信市場規模を予測したグラフでは、2032年には市場規模が約4兆円まで伸びる見込みが示されています。用途別では、ブロードバンド接続、企業内通信、航空・船舶、安全保障などの分野の需要が拡大すると予測されています。このような旺盛な需要を取り込み、通信関連事業を成長させます。
- ・ 昨今、国際情勢が緊迫化している中、安全保障領域における宇宙空間の重要性も一層の高まりを見せています。2024年度の宇宙関連予算は、総額で8,945億円になっています。宇宙ビジネスの支援を目的とした宇宙戦略基金は、今後10年間で1兆円と毎年増額されます。当社としても、これまでの宇宙事業の実績に基づき、安全保障領域でも積極的な提案を行い、わが国の安全保障に貢献するとともに、成長の機会にしていきたいと考えています。
- ・ 具体的には、通信分野の取り組みに加えて、低軌道衛星から得られた地球観測データを活用した非通信分野に特に力を入れていきます。安全保障領域における2030年度の売り上げ目標は、約150億円を目指しています。
- ・ 最近、注目されている日本初の宇宙スタートアップである株式会社QPS研究所に出資し、連携を強化しています。QPS研究所はSAR衛星の打ち上げや画像撮影、衛星開発などを手がけています。一方で、当社は画像分析したデータの提供など、販売活動に力を入れています。QPS研究所が持つ高い技術と、官公庁やインフラ企業などへの販売チャンネルを持っている当社の強みを組み合わせ、より一層お客さまのご要望に迅速に対応し、収益の拡大を図ります。
- ・ 今年1月、レーザーによる宇宙ごみ除去システムの新会社、株式会社Orbital Lasersを設立しました。打ち上げロケットの残骸や、適切な処理ができないまま宇宙に漂っている衛星などの宇宙ごみは、スペースデブリと呼ばれ、国際的な問題となっています。Orbital Lasers社は、理化学研究所との共同研究を終えて、民間企業で世界初の商用利用に向けたレーザーを用いたスペースデブリ除去事業と、同じ技術を活用した衛星ライダー事業の実用化に向けて今、取り組んでいます。

3. メディア事業

【事業概要】

- ・ メディア事業の収益は、「放送」「光アライアンス」「メディアソリューション等」を3つの柱としています。全体の営業収益のうち、放送が64%、光アライアンスが14%、メディアソリューション等は22%を占めています。
- ・ 放送配信事業には、「スカパー!」「スカパー!プレミアムサービス」「スカパー!プレミアムサービス光」の3つのサービスがあります。インターネット経由でもご覧いただける動画配信サービスも2種類あります。「SPOOX (スプークス)」はスカパー!サ

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

ービスに加入されていない方でも利用可能な配信サービスです。もう一つは、「スカパー！番組配信」サービスです。これは放送サービスの加入者向けに提供しているものです。チャンネル数や受信環境、伝送路に応じた、お客さまに合ったサービスを提供しています。

- ・ 「スカパー！」のビジネスモデルは、一言で言うと、放送のプラットフォーマーです。「スカパー！」のサービスはプロ野球などのスポーツ、映画、音楽、釣りや将棋など、多様なジャンルを140チャンネルで放送しています。これらのチャンネルを運用する放送事業者と、放送をご覧になる274万件の加入者の皆さまとの間で、放送プラットフォームの役割を担っています。具体的には、放送事業者から受け取った番組をメディアセンターから送出、またコールセンターでお客さまの加入受付やお問い合わせ等への対応を行います。そして、お客さまへの請求や収納を行い、広告宣伝・プロモーションなどの役割を担っています。
- ・ 光アライアンス事業では、光ファイバーを使った映像送信サービスを行っています。エリアごとに受信拠点に集められた地上波やBS放送、ラジオ、「スカパー！」の映像データなどをいったん集約し、インターネット回線として利用されている光ファイバーの一部を使い、まとめて各ご家庭へお届けするサービスです。提供エリアは毎年順調に広がっており、現在37都道府県、世帯カバー率は77%まで拡大しています。接続世帯数は約279万世帯を達成しています。今後のさらなる伸びを期待しています。
- ・ メディアソリューションサービスは、24時間365日、絶え間なく放送を提供しているスカパー！サービスを支える放送センターのスタジオや放送配信設備、これまで培ってきた技術的なノウハウ等の既存のアセットを活用して、大手の配信プラットフォームから番組の中継伝送や番組制作などを受注しています。お客さまの課題を解決するB to Bのサービスを支えています。

【成長性について ～メディア事業～】

- ・ コネクテッドTVサービスは、テレビにつなぐだけで多彩な動画配信サービスを楽しめる専門のデバイスである「スカパー！+（プラス）ネットスティック」を自社開発しました。本格サービスの開始に向けて、この10月よりモニター向けサービスの提供を開始します。さまざまな動画配信サービスのコンテンツを横断的に表示し、個別のアプリを起動させずに視聴可能となります。動画配信にこれまでにない操作性を提供します。ユーザーの視聴データやコンテンツデータを集積し、番組レコメンドによる顧客体験向上や、その他にもユーザー向け広告配信プラットフォームとして、デジタルマーケティング分野にも進出しようと考えています。
- ・ 今年4月には、株式会社スカパー・ピクチャーズを設立しました。アニメ作品の第1弾として、「チ。ー地球の運動についてー」がNHK総合テレビにて10月5日より放送予定です。また、ネットフリックスでの世界配信や、ABEMAでの無料配信も決定しています。本作品は地動説を証明することに、自らの信念と命をかけた者たちの物語で、

豪華声優陣にもご注目ください。ぜひ放送を楽しみにしていただければと思います。現在、アニメ作品をさらに3つ、製作着工中です。伊藤忠グループとも連携し、グローバルなIPビジネスとして国外への展開も目指します。ぜひ「チ。」をご覧ください、スカパー・ピクチャーズにご期待いただければと思います。

4. 株主還元

- ・ 2022年度より5年間で400億円の株主還元を行う計画です。2023年度は期末配当額を期初計画から1円増配し、年間配当額を21円としました。2024年度も引き続き、基礎収益力の向上を図りつつ、中間・期末配当を1株当たりそれぞれ11円として、年間22円の配当を計画しています。配当の他、自社株買いも機動的に行う計画です。将来に向けた成長投資と株主還元の拡充の両立を図りたいと思っています。
- ・ 株価は、現在890円前後の水準で推移しています。株主の皆さまのご期待に応えられるよう、これからも尽力していきたくと思っています。

5. 質疑応答

Q1. 宇宙事業とメディア事業、それぞれの競合会社はどこになりますか。競合と比べた貴社の優位性はどのようなところにありますか。

A1. 当社は衛星事業者としてアジアでは最大規模になります。また、国内では唯一の商用衛星オペレーターです。世界的にはルクセンブルクに拠点を置くSES社や、アメリカにあるインテルサット社 (Intelsat)、フランスのユーテルサット社 (Eutelsat)、カナダのテレサット社 (Telesat) に続く、第5位という位置づけです。

衛星はカバーするエリアにより、ある程度住み分けされています。当社は今後も旺盛な需要が見込まれている東南アジアをカバーする衛星を多く保有しています。今後ともこの需要を獲得していくべく、シンガポールとジャカルタに営業拠点を置き、こちらを中心に販売活動を行っています。

国内では、昨年からはスペースX社のスターリンクも取り扱っています。スターリンクは、個人など比較的小規模のお客さまを対象にしたものです。当社のお客さまは、災害の発生時に必ず接続ができる広域通信サービスを必要とされている、公共性の高いお客さまが多いです。そのため、現状ではお客さまの直接的な取り合いにはなっていません。ただし、競合にはなります。競合とはいえ、当社のお客さまから要望があれば、ご提供できるように、サービスのラインナップとしてはそろえています。

また一方、メディア事業について、当社の強みは、他社にはまねのできない衛星回線という伝送路を持っている点です。災害に強い衛星放送とは、災害大国である日本で決して欠かれないインフラであると考えています。加えて、光回線やインターネット回線を使って、多彩な伝送路へコンテンツを届けられる唯一の企業であることも強みです。

また、各チャンネルの運営をされている事業者とは、長年の信頼関係があります。番組

の編成や、商品の組成、キャンペーンなどは、各チャンネルと協力して行っています。競合は、資金力の豊富な動画配信事業者です。コンテンツやお客さまの取り合いがあり、厳しい状況が続いています。今もなお 270 万の顧客基盤があり、こちらから確実なキャッシュフローが創出されています。コストコントロールをしっかりと行い、筋肉質なサービス・企業になり、安定した利益を確保したいと思っています。

Q2. 人工衛星の設計寿命が 15 年程度とのことですが、寿命が尽きた人工衛星はどうなるのでしょうか。地球に落ちてくるのでしょうか。

A2. 衛星の造りによっても異なりますが、最近、当社が調達している人工衛星の標準的な設計寿命は 15 年としています。15 年とは、最低 15 年は使えるという設計です。実際には、衛星に搭載している燃料の残り具合により、15 年を超えて 20 年運用可能な衛星もあります。衛星はできるだけ長く使うほうが、事業的にも有利です。効率的な運用を行い、無駄な燃料を使わず、搭載している機器のコントロールもできるだけ負荷を少なくし、長く使える衛星運用を目指しています。

低軌道の衛星は、運用終了後、大気圏に再突入して、燃え尽きることもありますが、静止衛星の場合は、運用が終了しても地球に落ちてくることはありません。それは、静止衛星は地球からはるか遠いところにあり、地球に再度戻ってくることはないからです。運用を終了した静止衛星は、国際機関のガイドラインにのっとり、適切に処理します。墓場軌道と呼ばれていますが、今後上がる静止衛星の邪魔をしない軌道に移動させて、投棄します。

最後は、燃料がなくなって寿命が尽きるのですが、燃料がなくなる前に、国際機関で定められたガイドラインに沿って、静止衛星から適切な高度差を持たせることで、静止衛星よりも高い外側の軌道位置に離脱させます。そうすることで、将来の衛星の邪魔をすることなく、デブリにならずに、地球に落ちてくることもない形で運用を終了させます。

Q3. 為替レートの変動は、業績にどの程度影響がありますか。円安と円高、どちらが有利でしょうか。

A3. 為替の影響があるのは、宇宙事業のグローバル・モバイル分野です。ドル建てで取引を行っているためです。衛星や放映権の調達でも、ドル建て・ユーロ建ての取引がありますが、支払いの額や時期の見込みが立っているため、為替予約等により、あらかじめ変動による影響を抑制する対応が可能です。

円安のほうがグローバル・モバイルの分野の収入に対して有利に働きます。為替感応度は、1 円当たり、営業利益ベースで 7,000 万円程度の変動が出る程度です。昨年度は、円安で推移したため、プラスに働きました。

Q4. 御社の女性従業員比率や、女性管理職比率、ならびに外国人社員の比率を教えてください

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

い。

A4. 9名の取締役のうち、女性取締役は2名です。また、主要な事業会社であるスカパーJSAT株式会社でも、2024年3月末時点での実績は、314名の正社員管理職のうち、女性管理職は34名で、全体の10.8%を占めます。そのうち、部長以上を務めている者は5名です。現在の正社員の男女構成比は、男性76%、女性24%となっています。2030年の目標を「女性管理職の比率を、その時点の男女構成比率相当とすること」としています。そのための主な取り組みとして、在宅勤務やテレワーク等を含めた働きやすい環境の整備や、内発的動機づけのセミナー、女性取締役と現場の女性ライン管理職との対話の機会創出、育休復職後のキャリア面談等を行っています。キャリア形成の意識の醸成などに取り組んでいます。

現在、国籍による従業員の管理を行っていないため、外国人社員の比率は把握していません。海外拠点として、インドネシアやシンガポール、アメリカに現地法人があります。そこでは、それぞれ数名ずつ現地採用のスタッフがいます。

Q5. ロケットの打ち上げが失敗した場合、その損失負担はどのようなのでしょうか。

A5. 衛星はロケットを使い、宇宙に運ぶ必要があります。皆さんもご存じのとおり、ロケットには時々失敗があります。当社は万一の打ち上げ失敗に備えて、保険に加入しています。衛星の取得価額には、衛星の製造費や打ち上げサービス費用に加えて、この保険料も含まれています。サービス面では、打ち上げに失敗した衛星でご利用いただく予定だったサービスは、他の衛星や予備の衛星を利用して、サービスの補完を行います。しかし、全てがカバーできるわけではありません。保険は衛星の調達コストをカバーしてくれるものですが、サービスができなかった逸失利益はカバーされません。

Q6. 個人投資家へ最もアピールしたい点を教えてください。

A6. 当社は、衛星放送の「スカパー！」のイメージが強いと思いますが、宇宙事業が利益の8割以上を占めている宇宙実業社です。昨今、宇宙産業は注目されています。当社は30年以上にわたり、宇宙をフィールドにビジネスを行っている老舗です。国の予算も拡大しており、追い風が吹いています。これまで以上に、社会に対する安心・安全をお届けするサービスを通じて、当社の企業価値を向上させたいと考えています。個人投資家の皆さまにも、応援していただければ幸いです。

Q7. 地球温暖化防止への取り組みをご紹介ください。また、事業を通じて貢献できていることがあれば、併せて紹介してください。

A7. 当社グループの国内拠点は、全ての電力を実質再生可能エネルギーに切り替えています。2025年度までに100%の達成を目指しています。また、衛星通信を運用していますが、軌道上の衛星には太陽電池パネルを持っており、その発電による電力で通信サー

ビスを提供しています。そのため、地上の通信サービスに比べて、衛星通信サービスが消費する電力は約 3 分の 1 に低減されています。このような取り組みにより、地球温暖化防止に貢献しています。

また、地上における太陽光発電の発電量を予測するシステム「そらみえーる」を開発しました。太陽光発電のエネルギーの平準化と、効率的な利用に貢献するシステム、仕組みとなっています。他には、次世代のマイクロ風力発電機を開発している株式会社チャレナジーと提携し、通信インフラと新しいエネルギーの組み合わせに取り組んでいます。再生可能エネルギーの供給・活用、通信における省電力化などに貢献しています。

Q8. ここ 2 年、メディア事業の売上高が減少している一方で、営業利益が増えています。その要因は何ですか。

A8. 現在、DAZN や Netflix など動画配信サービスがあります。これらの普及に伴い、加入者の獲得のみならず、コンテンツの獲得でも厳しい事業環境にあります。従って、現在、加入件数は漸減の傾向にあります。それに伴い、メディア事業の営業収益も漸減傾向が続いています。このような状況下でも、利益をしっかりと確保すべく、コスト効率化や事業の選択と集中を行っています。営業利益をしっかりと確保するために、メディア事業の筋肉質化を進めているところです。

実例として、「BS スカパー！」というプロモーション用のチャンネルを閉局しました。また、今年 3 月には、4K 放送のサービスを終了させました。広告宣伝等もテレビ CM を中心にしたものから、インターネットや SNS の活用など、提供しているコンテンツに合った媒体を選択して、最適な施策を選び、コストコントロールを進めています。それらの取り組みにより、ここ 2 年で売上高は漸減していても、営業利益が増えるという結果になっています。

Q9. 利益率が低く、成長余地が小さいメディア事業は売却して、経営資源を宇宙事業に集中したほうが株価にはプラスだと思いますが、御社の考えはどうでしょうか。

A9. 衛星放送サービスは、宇宙事業で提供している通信衛星を使ったサービスです。通信衛星を使ったサービスの中では、放送利用は極めて重要なアプリケーションの 1 つになっています。2023 年度の宇宙事業の営業収益において、その比率は 21% を占めており、衛星放送サービスは、宇宙事業で安定的な収益源として重要なものになっています。従って、当社はメディア事業を、宇宙事業の衛星通信の大きなアプリケーションとして重要なものと考えています。メディア事業だけを切り離すことは、現時点では考えにくい状況です。

Q10. 航空機・船舶向けの Wi-Fi 需要が好調のようですが、今後の成長余地はどれくらいありますか。

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

A10. 当社の衛星回線は、飛行機の機内 Wi-Fi で利用していただいています。機内で Wi-Fi をご利用されますと、そのデータは当社の衛星回線を経由して、当社のセンター局を通じて、地上のインターネットと通信を行う仕組みです。

このサービスは当社が航空会社に直接回線を提供しているわけではありません。間にサービスプロバイダーが入り、彼らを経由したサービス提供になっています。この市場は伸びると想定していましたが、コロナ禍で人の移動が止まってしまい、その際にこのビジネスに相当なダメージがありました。現在、国内線は元の水準に回復しています。国際線はもう少しという状況です。一方で、衛星通信用アンテナを装備した機体が増えています。また、ユーザーの要望に応じて、より速度を速いものにしたたり、より広帯域な通信を提供したりすることが、航空業界で重要になっています。そのため、通信容量を増やす必要があります。衛星回線の容量は、徐々に大容量化を進めていただいています。今後も、データ通信のアプリケーションはますます大容量を要求するものが出てくると思います。乗客の要望も上がっていきます。そういう中で、外とつながる衛星回線の需要もさらに膨らんでいくものと考えています。今後、調達する最新鋭の衛星 2 機により、これらの需要に応えたいと思っています。

以上