

2014年6月20日（金）  
 ジュピターショッピングチャンネル株式会社

## 2013年度売上実績 1,328億円 ～創業以来17期連続の増収を達成～

日本最大、24時間365日生放送のショッピング専門チャンネル「ショッピングチャンネル」（ジュピターショッピングチャンネル株式会社、代表取締役社長：篠原淳史、所在地：東京都中央区）では、2013年度（2013年4月～2014年3月）の売上高が対前年比4.4%増の1,328億円となり、創業以来17期連続増収を達成しました。

ショッピングチャンネルでは、2012年度から始まる新中期経営計画（5カ年計画）を策定し、①さらなる商品力・番組力・オペレーション力の強化による収益基盤の拡充、②顧客基盤の維持・拡大、③インターネット販売の強化・拡大、④海外市場への新規事業展開の4点を重点施策として取り組んでまいりました。

その結果、2013年度は、以下の成果により、成長を継続することができました：

- ①さらなる商品力・番組力・オペレーション力の強化による収益基盤の拡充 および
- ②顧客基盤の維持・拡大

開局17周年を迎えた2013年11月1日には1日あたり売上高の過去最高記録を更新（約14億円）し、また、10月4日には、「内モンゴル産 カシミア100%マフラー」が1日あたりの販売個数記録を塗り替える（6.3万本）など、商品・番組・オペレーションの強みを発揮し、多くの顧客の支持を得ることができました。

- ③インターネット販売の強化・拡大

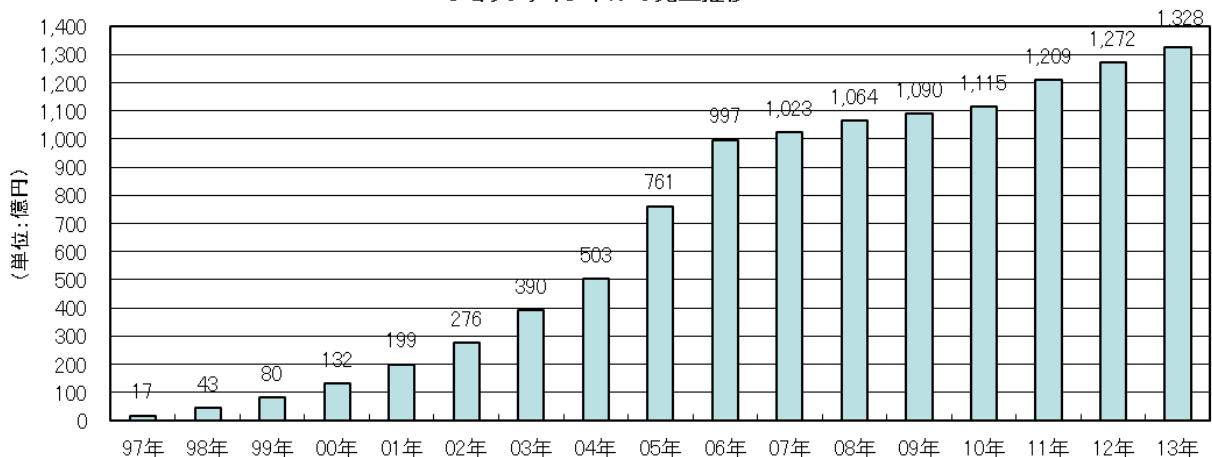
インターネットサイトのリニューアル、スマートフォン向けのサイト表示の最適化や、iPhoneおよびAndroid向けの公式アプリの提供を開始しました。テレビ放送との融合を図りながら、24時間いつでもどこでもショッピングチャンネルを楽しめるオムニチャンネル化を進めています。

- ④海外市場への新規事業展開

住友商事および現地の有力パートナーと合併で設立したショップ・グローバル・タイランドが、2013年11月よりタイにて生放送を取り入れたショッピング専門チャンネルの放送を開始しました。放送時間、視聴可能世帯数、売上および顧客数を拡大中です。

2014年度は、引き続き商品力・番組力・オペレーション力の強化に取り組むとともに、顧客基盤の維持・拡大策の中では特に認知度の向上と新規顧客の獲得を目指し、6月から初めての地上波TV CMの放映を開始しました。あわせて、テレビと連動したインターネットサイトのさらなる強化、タイ事業の推進、新たな海外事業展開先の検討などを進め、中期経営計画をさらに力強く推進してまいります。

ショッピングチャンネルの売上推移



※2007年度までは12月決算。2008年度より決算期を変更し、3月決算に。2008年1月～2009年3月の15カ月決算では1,317億円。