



2013年7月1日（月）
ジュピターショッピングチャンネル株式会社

2012年度売上実績 1,272億円 ～創業以来16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、2012年度（2012年4月～2013年3月）の売上高が対前年比5.2%増の1,272億円となり、創業以来16期連続増収を達成しました。

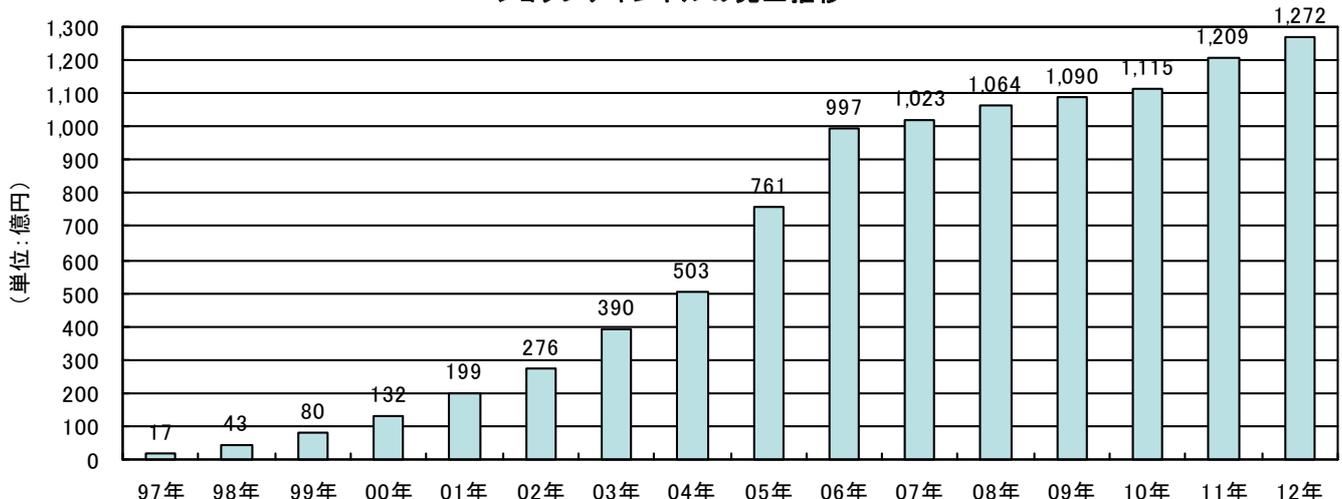
ショッピングチャンネルでは、2012年4月から、新カンパニータグライン「心おどる、瞬間を。」を制定しました。お客様が、ショッピングチャンネルの番組をご覧になったとき、商品に出会ったとき、触れたとき—それぞれの瞬間、瞬間に、お客様の期待を超える喜びと感動をお届けしたい、という思いを込めた言葉です。さらに、2012年度から始まる新中期経営計画（5カ年計画）を策定し、①さらなる商品力・番組力・オペレーション力の強化による収益基盤の拡充、②顧客基盤の維持・拡大、③インターネット販売の強化・拡大、④海外（アジア）市場への新規事業展開の4点を重点施策として取り組んでまいりました。

その結果、開局16周年を迎えた2012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し（約13億円）、また、同11月23日には人気商品「黄金松前漬」が1日あたりの販売個数記録を塗り替える（5.4万セット）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。インターネット販売の強化・拡大では、2012年9月からインターネット限定のLIVE動画企画「トルトコミテ」を開始。漁の様子を生中継し、その場でとれた魚を販売するという画期的な企画と高鮮度な商品で、売上・ファン数ともに順調に増やしています。

そして海外展開については、2013年2月にタイにて、住友商事および現地の有力パートナーと合併でショッピング・グローバル・タイランドを設立。今夏にバンコク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する予定です。

2013年度は、昨年策定した新中期経営計画をベースにした「新成長プラン」をスタート。上記①～④の重点施策をさらに力強く推進するとともに、より一層、お客様に「心おどる、瞬間」を届けていくことを目指します。

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。