

Kinerja keuangan dan operasional MSKY positif dengan pertumbuhan pelanggan yang stabil year-on-year; pangsa pasar MSKY telah mencapai 75%

MSKY's Positive financial and operational performance with stable year-on-year subscriber growth; MSKY's market share reached 75%

Jakarta, Indonesia – 31 Maret 2015

Jakarta, Indonesia – 31 March 2015

Hari ini PT MNC Sky Vision Tbk. (“MSKY” atau “Perseroan”) melaporkan kinerja keuangan untuk tahun buku yang berakhir pada 31 Desember 2014.

Today, PT MNC Sky Vision Tbk (“MSKY” or “the Company”) has reported its financial results for the financial year ending in 31st December 2014.

Atas kinerja yang telah dicapai pada tahun 2014, Direktur Utama Rudy Tanoesoedibjo mengatakan:

President Director Rudy Tanoesoedibjo commented on the 2014 performance:

“Tahun 2014 merupakan tahun yang sangat dinamis dan penuh tantangan dalam bisnis TV-berbayar. Kompetisi yang semakin ketat dan pemain-pemain baru yang agresif mewarnai perjalanan kami di tahun ini. Namun demikian, kami dapat berbangga diri karena sebagai pemimpin dalam bisnis TV-berbayar, kami tetap dapat mempertahankan keunggulan kami dan bahkan meningkatkan pangsa pasar kami sampai 75%, hal ini dikarenakan beberapa pesaing masih mengalami penurunan pelanggan.

“2014 has been a year full of challenges in the pay-TV business. Aggressive new players shed new colors and disrupted our journey. Even so, we are proud to say that as the industry leader of pay-TV business, we managed to maintain our leading position and even increased our market share to 75%, as several existing competitors experienced significant loss in subscribers.

“Lebih dari 10 tahun, kami melihat pendatang baru datang dan pergi. Masing-masing telah melakukan strategi yang sama dengan memberikan harga secara agresif, dan masing-masing telah gagal. Sementara strategi bisnis Perseroan kami dibangun di atas pondasi yang kuat, dengan lebih dari 20 tahun berpengalaman pada bisnis TV berbayar dan telah melakukan penelitian yang luas terhadap apa yang pelanggan inginkan. Peningkatan pada pangsa pasar yang terjadi belakangan ini adalah sebuah contoh dari kompetitif unggulan yang dimiliki oleh MSKY : Kami masih mengalami pelambatan pertumbuhan dari sebelumnya dan pangsa pasar kompetitor kami menurun. Kedepannya, kami akan menjaga strategi kami yang fokus terhadap pelanggan, sambil terus beradaptasi dengan tren pelanggan yang selalu dinamis.

“Over the past 10 years, we have seen new entrants come and go. Each has implemented the same aggressive pricing strategy, and each has failed. Meanwhile our Company business strategy is rock solid, built on our 20 years of experience in the pay-TV business and drawing on extensive research into what our customers want. This latest increase in our market share is an example of MSKY's increasing competitive edge: we are still experiencing growth, albeit slower growth than before, whereas our competitors' market share has declined. Going forward, we will maintain our customer-oriented strategy, while continuously adapting to ever-dynamic subscriber trends.

“Saya optimis mengenai pandangan Perseroan di tahun mendatang. Kami menargetkan peningkatan pada pertumbuhan pendapatan sebesar 15%, dimana kami juga berharap untuk menjaga EBITDA margin sebesar 40%. Sebagai pemimpin pangsa pasar dari TV berbayar, kami memiliki keunggulan kompetitif, yaitu rendahnya biaya pelanggan pada

“I am cautiously optimistic about the Company's outlook for the coming year. We are targeting an increase in revenue growth of 15%, while we also hope to maintain an EBITDA margin of around 40%. As the current pay-TV market leader we hold significant competitive advantages, which include very low subscriber fee payments to content

KINERJA KEUANGAN FY 2014 FINANCIAL PERFORMANCE as of FY 2014

konten provider serta nilai tukar dollar yang terpatok. Keunggulan ini memungkinkan Perseroan untuk mengelola biaya dan margin profitabilitas pada tahun mendatang.”

Hasil Laporan Keuangan

Total pendapatan pada tahun 2014 tercatat sebesar Rp 3,28 triliun, meningkat dari Rp 3,02 triliun atau peningkatan YoY sebesar 9%. Peningkatan ini berasal dari pertumbuhan pelanggan sebesar 10%.

Pada 4Q 2014 sendiri, MSKY membukukan pendapatan sebesar Rp 843 miliar, meningkat sebesar 7% dibandingkan tahun sebelumnya sebesar Rp 790 milyar

EBITDA: EBITDA pada tahun 2014 tercatat sebesar Rp 1,21 triliun meningkat 4% dari Rp 1,26 triliun, dengan EBITDA margin 38%. Penurunan pada EBITDA margin dikarenakan oleh meningkatnya biaya konten akibat terdepresiasi nilai Rupiah terhadap Dollar AS.

EBITDA pada 4Q meningkat sebesar 15% menjadi Rp339 miliar dari Rp296 milyar.

Laba (Rugi) Bersih: Perseroan mencatat rugi bersih sebesar Rp154 miliar pada 2014, peningkatan dibandingkan kerugian sebesar Rp487 milyar pada 2013.

Jumlah Pelanggan, ARPU dan Churn Rate

Total pelanggan MSKY pada akhir Desember 2014 telah mencapai 2,53 juta yang merupakan peningkatan YoY sebesar 10% dari tahun lalu yang sebesar 2,30 juta. Secara keseluruhan, jumlah penambahan bersih pelanggan Perseroan rata-rata sebesar 20.000 pelanggan per bulan, dengan tingkat *churn rate* rata-rata sebesar 1,36% per bulan. ARPU Perseroan sendiri tercatat Rp 101,247 pada akhir 2014.

Saluran Baru

Pada kuartal 4, MSKY mendapatkan 19 saluran baru bertema Asia dari Skynindo, saluran terkenal seperti Haari Drama dan Haari Movie, Phoenix Chinese News, SET Taiwan dan Asia Travel Channels. Dengan penambahan ini, MSKY sekarang memiliki 141 saluran dimana 36 saluran diantaranya adalah eksklusif hanya untuk pelanggan MSKY.

providers as well as a capped USD exchange rate. These advantages will enable the Company to manage its cost and profitability margins in the coming year.”

Financial results

Total revenue in 2014 was Rp 3.28 trillion, an increase of 9% from last year’s Rp 3.02 trillion. The increase was driven by subscribers growth of 10%.

In the 4Q, MSKY booked revenue of Rp 843 billion, an increase of 7% compared to the previous year of Rp 790 billion.

EBITDA: EBITDA in 2014 was at Rp 1.26 trillion, an increase of 4% from Rp 1.21 trillion, with EBITDA margin of 38%. The decline in EBITDA margins can be attributed to increases in content costs due to Rupiah’s depreciation against the USD.

EBITDA in 4Q increased by 15% to Rp 339 billion from Rp 296 billion.

Net Income (Loss): The Company recorded net loss of Rp 154 billion in 2014, an improvement compared to the net loss of Rp 487 billion in 2013.

Subscriber numbers, ARPU and churn rate

MSKY’s total subscribers as of December 2014 reached 2.53 million, representing a 10% YoY increase from last year’s 2.30 million. Overall, the Company’s subscriber net adds averaged 20,000 subscribers per month, with average monthly churn rate at 1.36%. The Company’s ARPU was recorded at Rp 101,247 per end of 2014.

New channels

In 4Q 2014, MSKY secured 19 Asian themed channels from Skynindo, notable channels include Haari Drama and Haari Movie, Phoenix Chinese News, SET Taiwan and Asia Travel Channels. With the new additions, MSKY now has a total of 141 channels of which 36 channels are exclusive only to its subscribers.

KINERJA KEUANGAN FY 2014 FINANCIAL PERFORMANCE as of FY 2014

Selanjutnya, MSKY baru-baru ini juga meluncurkan Indovision Anywhere, layanan yang memungkinkan pelanggan Indovision untuk menikmati *live streaming* dimana saja melalui *smartphone* atau *tablet* mereka

Menangani Pembajakan TV Berbayar.

Pada tahun-tahun sebelumnya pertumbuhan pelanggan MSKY secara tahunan selalu melebihi 20%, namun pada tahun 2014, basis pelanggan bertumbuh hanya sebesar 10%. Perlambatan yang terjadi dikarenakan beberapa *one-off event* yang tidak mungkin diulang dalam tahun – tahun mendatang. Tahun 2014 dimulai dengan lambat dikarenakan oleh bencana alam yang menimpa Negara kami. Pada bulan Juni Piala Dunia mempengaruhi keseluruhan pertumbuhan operasional kami, dimana beberapa pelanggan memilih competitor kami yang menawarkan tayangan Piala Dunia.

Pembajakan telah menyebar dengan cepat dalam waktu empat tahun terakhir, meningkat dari 1 juta pelanggan menjadi sekitar 4 juta pelanggan pembajakan di tahun ini. Semenjak 3Q 2014, Perseroan telah berusaha keras untuk memberantas pembajakan melalui kerjasama yang erat dengan penegak hukum dan juga melalui pengadilan. Perseroan akan menangkap operator ilegal dan memastikan mereka mendapatkan hukuman yang sesuai.

Perseroran berharap pada paruh kedua tahun 2015, MSKY akan kembali dengan pertumbuhan yang lebih tinggi terutama setelah mengatasi masalah yang dihadapi. Prospek pasar sangat positif, dengan perhitungan 20 juta rumah tangga menengah keatas dan penetrasi pelanggan TV berbayar kurang dari 20%. Terdapat banyak ruang untuk pertumbuhan perseroan kedepannya.

Update Kompetitor

Walaupun investor yakin bahwa pendatang baru meningkatkan kompetisi TV berbayar, Perseroan menolak pandangan tersebut. Dalam menilai

Further, MSKY recently also launched Indovision Anywhere, a service that enables Indovision's subscriber to enjoy live streaming anywhere through their smartphones or tablets.

Tackling pay-TV piracy

In previous years, MSKY's annual subscriber growth has often exceeded 20%, whereas in 2014 the subscriber base grew by only 10%. This slowing can be attributed to a number of one-off events, which are unlikely to be repeated in coming years. The year began slowly, due to the natural disaster that sadly hit the nation. In June, the World Cup affected our operations as a few customers opted for a competitor that offered World Cup coverage.

In addition, piracy has also spread rampantly in the last four years, increasing from 1 million households to an estimated 4 million today. Since 3Q 2014, the Company has been working hard to combat piracy in close cooperation with law enforcement agencies and courts. The Company intends to catch illegal operators and make sure they are jailed under the proper laws.

The Company expects that by the second half of 2015, MSKY will return to much higher growth having dealt with these issues. The market outlook is extremely positive, with the middle class accounting for 20 million households and pay-TV subscriptions at less than 20% penetration. There is a lot of room for further growth.

Competitors Update

While investors believe new entrants have intensified the pay-TV competition, the Company disagrees with this view. In accessing the current

KINERJA KEUANGAN FY 2014
FINANCIAL PERFORMANCE as of FY 2014

keadaan sekarang, Transvision mengalami kesulitan, sementara First Media fokus pada internet berkecepatan tinggi, dan karena itu mereka bukan kompetitor utama kami. AORA dan Orange telah mengalami penurunan pelanggan secara drastis dalam 18 bulan terakhir. Sedangkan Big TV menambah pelanggan melalui program promosi, tetapi pelanggan-pelanggan tersebut membayar dengan sangat sedikit.

Pada 2015, MSKY akan terus bekerja keras untuk tetap menjadi pemimpin industri dan menutup tahun dengan hasil yang memuaskan. Kedepannya, Perseroan akan tetap fokus pada akuisisi pelanggan berkualitas tinggi, menawarkan layanan orientasi pelanggan yang berkualitas baik, fokus pada pengembangan jaringan penjualan yang luas dan terus meningkatkan nilai Perseroan.

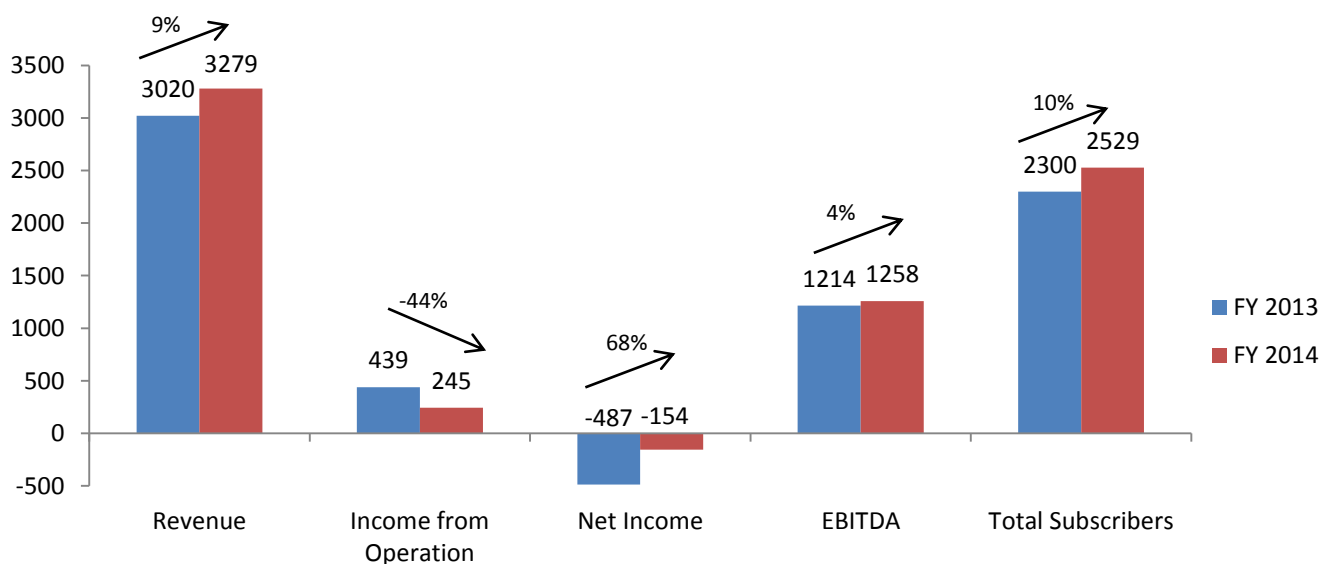
landscape, Transvision continue to struggle, while First Media focuses on high-speed internet, and is therefore not a director competitor. AORA and Orange have suffered massive subscriber losses in the past 18 months. And while Big TV has managed to add subscribers through promotions, those subscribers are actually paying very little.

In 2015, MSKY will continue to work hard to stay ahead of the competition and close the year with satisfactory results. The Company will focus on maintaining acquisition of high quality subscribers, offering excellent subscriber-oriented services, focusing on building a bigger sales network and continuously increasing the Company's value.

**Figure 1: Financial Performance 2014 and 2013 (in billion Rupiah)/
 Kinerja keuangan tahun 2014 dan 2013 (dalam miliar Rupiah)**

(In billion Rupiah)	4Q 2014	4Q 2013	YoY Growth		FY 2014	FY 2013	YoY Growth
Revenues	843	790	7%		3,279	3,020	9%
Operating Expenses	778	715	9%		3,034	2,580	18%
Income from Operation	65	75	-14%		245	439	-44%
Net Income (Loss)	-127	-264	-52%		(154)	(487)	68%
EBITDA	339	296	15%		1,258	1,214	4%
EBITDA Margin	40%	37%			38%	40%	
			YoY Diff				YoY Diff
D&A	274	221	24%		1,013	775	31%
Interest Expense	-112	-210	47%		(266)	(394)	32%
Forex Gain (Loss)	-104	-277	62%		(168)	(636)	74%
Total	-216	-487	56%		578	(255)	327%
Total Subscribers (in 000)					2,529	2,300	10%

**Figure 2: Consolidated Income Statement, Year 2014 and 2013 (in billion Rupiah)/
 Laporan Keuangan Konsolidasi Tahun 2014 dan 2013 (dalam miliar Rupiah)**



For more information, please contact:
 Investor Relations:
Effendi Budiman
ebudiman@indovision.tv

Christian Kurniawan
chkurniawan@indovision.tv

Teddy Pun
teddy.pun@mncgroup.com

PT MNC Sky Vision Tbk
 Wisma Indovision
 Jl.Raya Panjang Blok Z-3
 Jakarta 11520
 Phone: 62-21 582 8555
 Fax: 62-21 582 4202

DISCLAIMER

By accepting this Press Release, you are agreeing to be bound by the restrictions set out below. Any failure to comply with these restrictions may constitute a violation of applicable securities laws.

The information and opinions contained in this Press Release have not been independently verified, and no representation or warranty, expressed or implied, is made as to, and no reliance should be placed on the fairness, accuracy, completeness or correctness of, the information or opinions contained herein. It is not the intention to provide, and you may not rely on this Press Release as providing, a complete or comprehensive analysis of the condition (financial or other), earnings, business affairs, business prospects, properties or results of operations of the company or its subsidiaries. The information and opinions contained in this Press Release are provided as at the date of this presentation and are subject to change without notice. Neither the company (including any of its affiliates, advisors and representatives) nor the underwriters (including any of their respective affiliates, advisors or representatives) shall have any responsibility or liability whatsoever (in negligence or otherwise) for the accuracy or completeness of, or any errors or omissions in, any information or opinions contained herein nor for any loss howsoever arising from any use of this presentation.

In addition, the information contained in this Press Release contains projections and forward-looking statements that reflect the company's current views with respect to future events and financial performance. These views are based on a number of estimates and current assumptions which are subject to business, economic and competitive uncertainties and contingencies as well as various risks and these may change over time and in many cases are outside the control of the company and its directors. No assurance can be given that future events will occur, that projections will be achieved, or that the company's assumptions are correct. Actual results may differ materially from those forecasts and projected.

This Press Release is not and does not constitute or form part of any offer, invitation or recommendation to purchase or subscribe for any securities and no part of it shall form the basis of or be relied upon in connection with any contract, commitment or investment decision in relation thereto.

Any investment in any securities issued by the company or its affiliates should be made solely on the basis of the final offer document issued in respect of such securities.

Dengan menerima Press Release ini, anda dianggap setuju untuk terikat dengan peraturan sebagaimana dijelaskan di bawah ini. Tidak dipatuhinya aturan-aturan ini dapat dianggap sebagai pelanggaran terhadap peraturan mengenai efek yang berlaku.

Informasi dan opini yang tercantum dalam Press Release ini tidak diverifikasi secara independen dan tidak ada satupun yang mewakili atau menjamin, baik dinyatakan secara jelas maupun tersirat, dalam hubungannya dengan keakuratan, kelengkapan atau dapat diandalkannya dari informasi yang terdapat disini. Press Release ini bukan bertujuan untuk menyediakan, dan tidak dapat dianggap sebagai dasar yang menyediakan, analisa yang lengkap dan menyeluruh dari kondisi (baik keuangan ataupun bukan), pendapatan, peristiwa bisnis, prospek bisnis, properti ataupun hasil operasional perusahaan dan anak perusahaan. Informasi dan opini yang terdapat disini diberikan sesuai tanggal yang tertera pada Press Release ini dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan sebelumnya. Baik perusahaan (termasuk afiliasi, penasehat dan perwakilan) maupun penjamin emisi (termasuk afiliasi, penasehat dan perwakilan) tidak memiliki tanggung jawab dan kewajiban (terhadap kelalaian atau sebaliknya) atas keakuratan atau kelengkapan, atau kesalahan maupun kelalaian, dari informasi atau opini yang terdapat disini maupun atas kerugian yang muncul dari penggunaan Press Release ini.

Sebagai tambahan, informasi yang ada dalam materi ini berisi proyeksi dan pernyataan pandangan kedepan (forward-looking) yang merefleksikan pandangan terkini Perusahaan dengan memperhatikan kejadian-kejadian di masa yang akan datang dan kinerja keuangan. Pandangan-pandangan ini didasarkan pada angka estimasi dan asumsi aktual yang menjadi subjek bisnis, ekonomi dan ketidakpastian persaingan dan dapat berubah dari waktu ke waktu dan dalam kasus-kasus tertentu adalah diluar kontrol dari perusahaan dan direktornya. Tidak ada jaminan yang dapat diberikan bahwa kejadian dimasa yang akan datang akan terjadi, atau proyeksi akan dicapai, atau asumsi Perusahaan adalah benar adanya. Hasil yang sesungguhnya dapat berbeda secara materiil dibandingkan dengan yang diperkirakan dan diproyeksikan.

Press Release ini bukan merupakan bagian dari penawaran, undangan atau rekomendasi apapun untuk membeli atau mendaftarkan dari sekuritas manapun dan tidak ada bagian manapun yang merupakan atau berhubungan dengan kontrak, komitmen atau keputusan investasi dari sekuritas manapun.

Investasi apapun di sekuritas manapun yang dilakukan oleh perusahaan atau afliasinya harus dibuat berdasarkan dokumen penawaran final yang dikeluarkan oleh sekuritas tersebut.