

## 2020 年度決算説明会（電話会議）

### 概要

---

日時：2021 年 5 月 14 日（金） 15：30～16：30

スピーカー：株式会社 WOWOW 代表取締役 社長執行役員 田中 晃（以下、田中）

代表取締役 副社長執行役員 黒水 則顯（以下、黒水）

取締役 執行役員 尾上 純一（以下、尾上）

### 電話会議の内容

---

司会：それでは、定刻になりましたので、株式会社WOWOW 2020 年度決算発表を開催させていただきます。本日はお忙しい中、ご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日の説明会の内容と質疑応答に関しては、外部機関を通じて、全文配信、および弊社コーポレートサイトに掲載されますので、ご了承ください。

また、テレフォンカンファレンスで使用する資料は、当社 IR サイト、決算説明会資料のページに掲載しておりますので、ご覧ください。

本日のテレフォンカンファレンスには、代表取締役社長執行役員 田中晃、代表取締役副社長執行役員 黒水則顯、取締役執行役員、経理担当 尾上純一が参加しております。

それでは、田中より、2020 年度決算ハイライトをご説明いたします。田中社長、よろしくお願いいたします。

## 2020年度決算 ハイライト①

正味加入件数は前期と比べ純減も、第2四半期以降改善傾向に

### 加入

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、スポーツ・音楽イベントの延期・中止が相次いだことにより、第1四半期の正味加入件数は大幅減と苦戦。
- 第2四半期以降、大坂なおみ選手が二度目の優勝を成し遂げた「全米オープンテニス」「全豪オープンテニス」や、「LPGA全米女子オープン」、「UEFAチャンピオンズリーグ」等のスポーツコンテンツのほか、開局30周年記念「連続ドラマW コールドケース3～真実の扉～」等が新規加入を牽引したことなどにより、正味加入件数は改善傾向に転じた。

(単位：千件)

	2019年度実績	2020年度実績	前期比
新規加入件数	564	542	96.2%
解約件数	611	606	99.2%
正味加入件数	△47	△63	—
累計正味加入件数	2,855	2,791	97.8%

田中：田中でございます。本日はテレフォンカンファレンスにご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、2020年度決算のハイライトを私が説明いたします。

スライド2ページをご覧ください。

まず、加入についてです。2020年度の新規加入件数は54万2千件、解約件数は60万6千件、正味加入件数は6万3千件の純減となりました。新型コロナウイルス感染症の影響によって、スポーツや音楽ライブなどが中止となったことから、第1四半期は正味加入件数が大幅なマイナスとなり、苦戦いたしました。

第2四半期以降は、大坂なおみ選手が2度目の優勝を成し遂げた全米オープンテニス、あるいは全豪オープンテニス、また、UEFAチャンピオンズリーグなどスポーツコンテンツ、さらには開局30周年記念ドラマなどの作品が新規加入を牽引いたしました。

結果としては、年度の正味加入件数は純減となってしまいましたけれども、第2四半期以降の正味加入件数は改善傾向となっております。

## 2020年度決算 ハイライト②

### 前期と比べ減収減益に

#### 収支(連結)

- 売上高は有料放送収入の減少等より、前期と比べ減収
- 経常利益については、番組費が減少しているものの、売上高の減少に加え、WOWOWオンデマンドや4K放送開始に伴う関連コストが増加していること等により、前期と比べ減益に
- 特別損失に減損損失約21億円を計上

(単位：百万円)

	2019年度実績	2020年度実績	前期比
売上高	82,450	79,165	96.0%
営業利益	8,489	6,789	80.0%
経常利益	9,225	6,934	75.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,072	2,942	58.0%

#### 配当

- 1株当たり期末配当金：80円

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

スライド3ページ、連結の収支についてです。

売上高は、前期と比べ有料放送収入が減少したことなどにより、減収となりました。経常利益は、番組費が減少しているものの、売上高の減少に加えてWOWOWオンデマンドや、4K放送開始に伴う関連コストが増加していることなどによりまして、減益となりました。

また、4月30日に適時開示いたしました。減損損失約21億円を計上したことなどによりまして、当期純利益は前期と比べ、減益となりました。

配当についてです。1株当たり期末配当金は、当初の予想どおり80円といたします。

それでは、数字の詳細につきまして、経理担当の尾上がご説明いたします。

## 2020年度 加入状況

(単位：千件)

	2019年度	2020年度	前期比較	
			前期差	前期比
新規加入件数	564	542	△22	96.2%
解約件数	611	606	△5	99.2%
正味加入件数	△47	△63	△17	—
累計正味加入件数	2,855	2,791	△63	97.8%
内) 複数契約*1	410	397	△13	96.9%
内) 宿泊施設契約*2	70	75	5	107.0%

\*1 同一契約者による2契約目と3契約目のデジタル契約に割引制度を適用（月額2,530円の視聴料金を990円に割引。金額は税込）

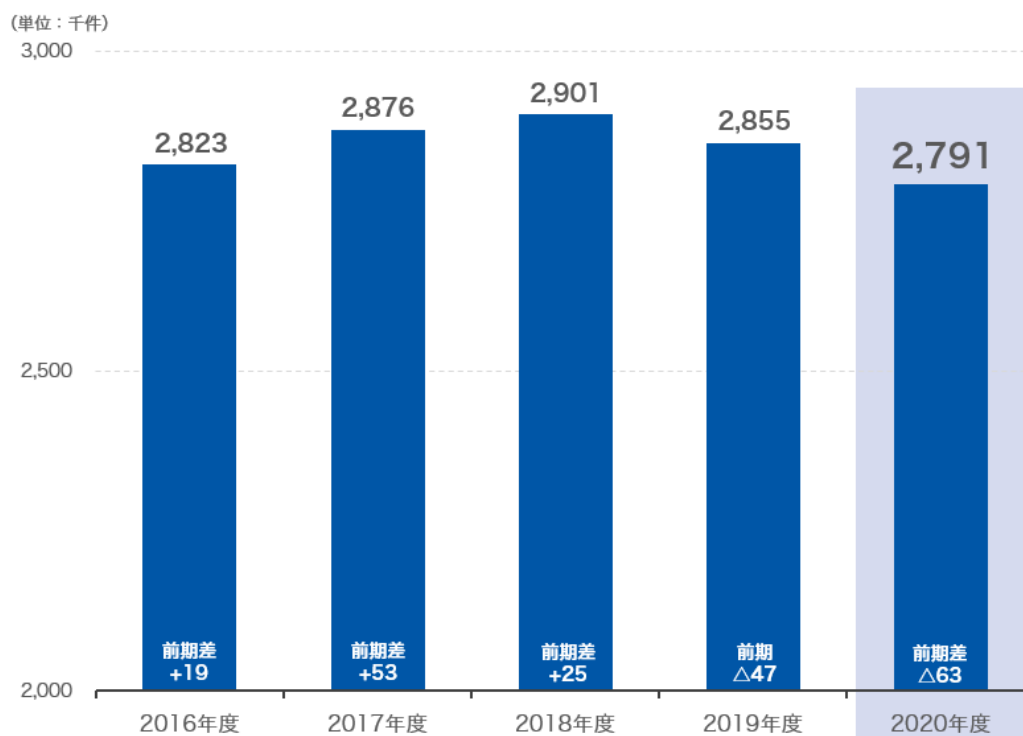
\*2 宿泊施設の客室で視聴するための宿泊施設事業者との個別契約

尾上：11 ページの主要な連結決算の収支状況まで、尾上がご説明させていただきます。

まず、スライド4 ページ、2020 年度の加入状況です。

新規加入件数は54万2千件、前期と比べ2万2千件の減少となりました。また、解約件数は60万6千件、前期と比べ5千件の減少、正味加入件数は6万3千件の純減、前期と比べ1万7千件の減少、累計正味加入件数は279万1千件、前期と比べ6万3千件の減少となりました。

## 累計正味加入件数の推移



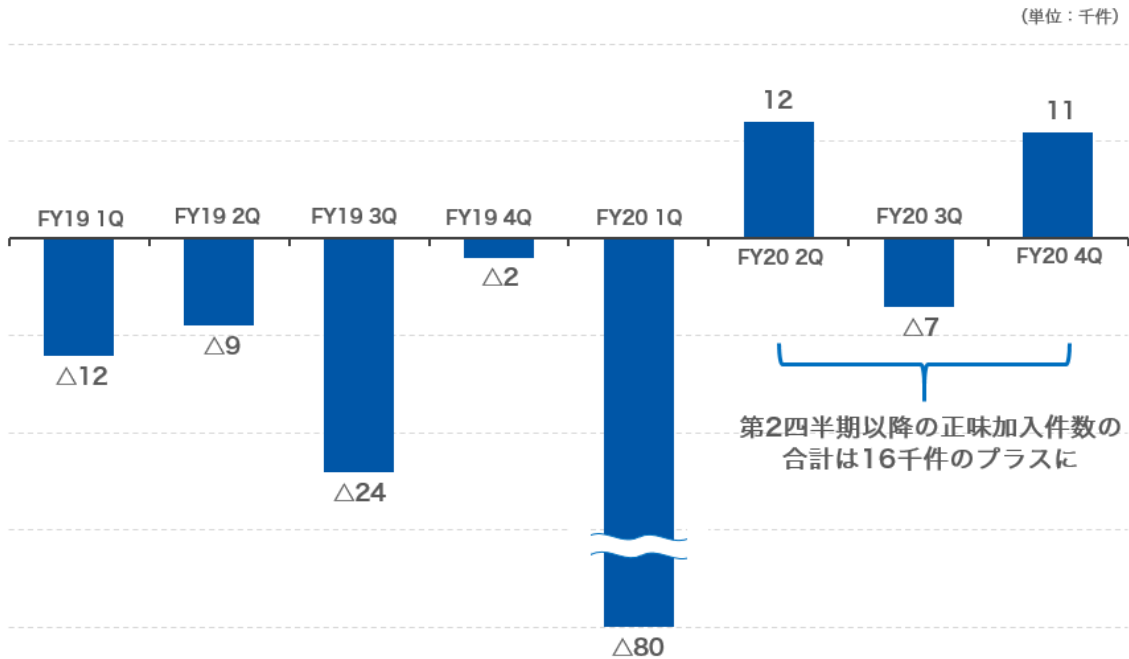
スライド 5 ページです。

2016 年度からの累計正味加入件数の推移となります。

先ほどご説明したとおり、2020 年度の正味加入件数は 6 万 3 千件の純減となり、2 期連続の純減と厳しい結果となりました。

## 正味加入件数の推移（四半期推移）

第2四半期以降の正味加入件数は前年同期と比べ増加傾向に



スライド 6 ページです。

正味加入件数の前期からの四半期ごとの推移となります。

2020 年度の第 1 四半期は、新型コロナウイルス感染症によるスポーツや音楽ライブの延期、中止の影響により、正味加入件数は大幅なマイナスとなりましたが、第 2 四半期以降、スポーツや音楽ライブの再開に伴い、正味加入件数は回復傾向となっております。

第 4 四半期には、1 月にオンデマンドサービスを一新したWOWOWオンデマンドをスタート、BS視聴環境がなくても WEB 上で加入、配信サービスが利用できるよう、利便性の向上を図りました。

加えて、配信コンテンツの強化や、新たなサッカーコンテンツ、UEFA チャンピオンズリーグの放送・配信を開始しました。結果、年間トータルでは純減となりましたが、第 2 四半期以降の正味加入件数の合計は 1 万 6 千件のプラスとなっており、前期と比べても、増加傾向に転じております。

## 2020年度 収支状況

(単位：百万円)

		2019年度		2020年度		前期比較	
		実績	収入比	実績	収入比	前期差	前期比
連結	売上高	82,450	100.0%	79,165	100.0%	△3,285	96.0%
	営業利益	8,489	10.3%	6,789	8.6%	△1,699	80.0%
	経常利益	9,225	11.2%	6,934	8.8%	△2,291	75.2%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	5,072	6.2%	2,942	3.7%	△2,129	58.0%

単体	売上高	72,489	100.0%	69,888	100.0%	△2,601	96.4%
	営業利益	7,932	10.9%	6,475	9.3%	△1,457	81.6%
	経常利益	8,580	11.8%	6,611	9.5%	△1,968	77.1%
	当期純利益	4,613	6.4%	2,783	4.0%	△1,830	60.3%

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

年間配当	80円/株	80円/株	—	100.0%
------	-------	-------	---	--------

スライド7ページです。

連結の収支状況をご説明します。

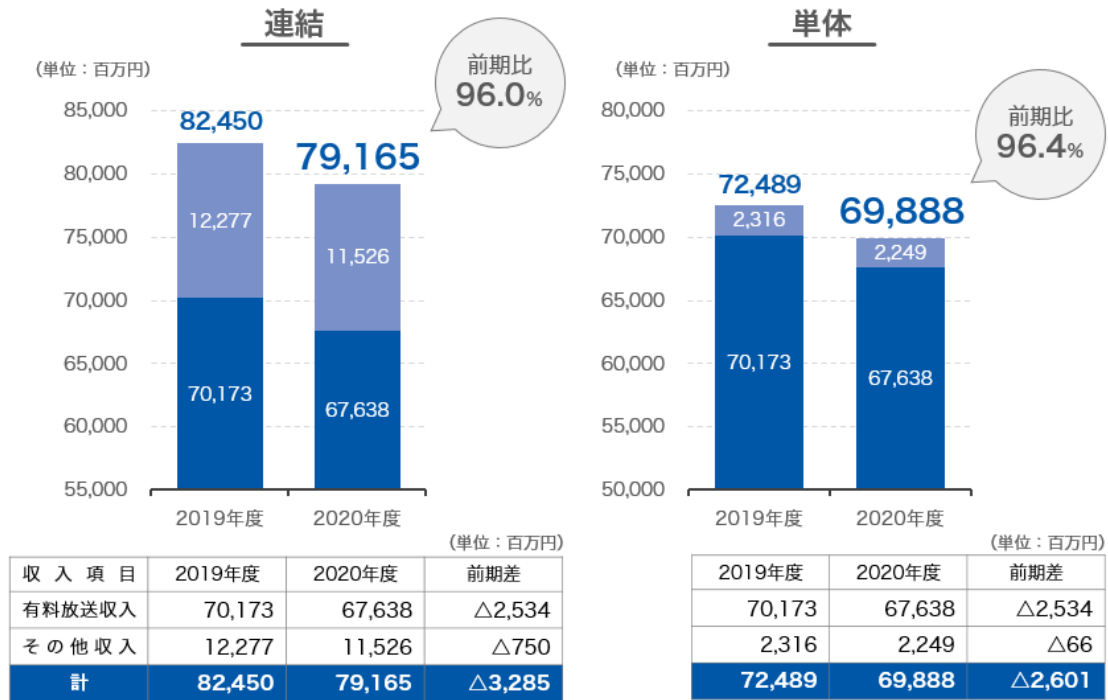
当期は前期と比べ減収減益となりました。売上高は791億65百万円、前期に比べ32億85百万円の減収、経常利益は69億34百万円、前期に比べ22億91百万円の減益、当期純利益は29億42百万円、前期に比べ21億29百万円の減益となりました。

なお、非連結子会社であるアクトビラに関連して、営業外損失に貸倒引当金繰入額3億53百万円、特別損失に関係会社株式評価損1億77百万円を計上しております。

また、連結子会社であるWOWOWプラスにおける一部の事業において、当初想定していた収益が見込めなくなったため、無形固定資産及びのれん等の減損処理を実施したことから、特別損失に減損損失21億31百万円を計上しております。

売上高、経常利益の前期と差異要因については、8ページ以降でご説明いたします。

## 売上高 前期対比



それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

スライド 8 ページです。

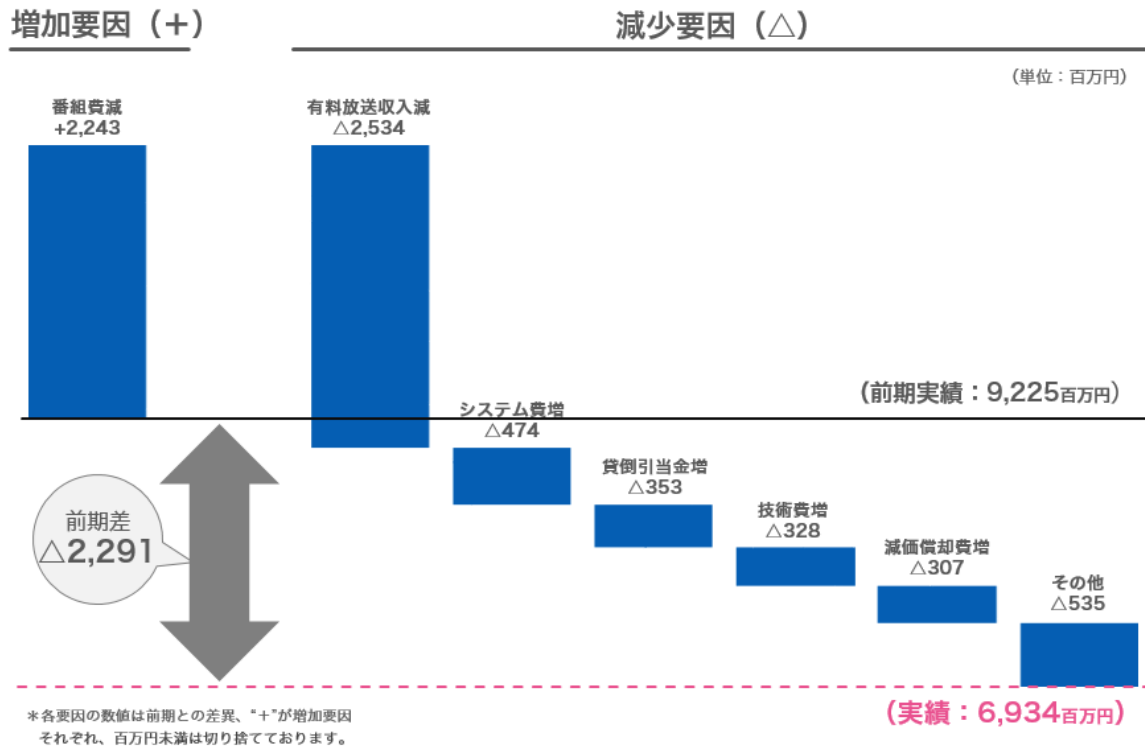
連結と単体の売上高の前期対比となります。

左側の連結売上高をご説明いたします。連結売上高は、前期と比べ 32 億 85 百万円の減収となりました。その内訳として、有料放送収入は、前期と比べ累計正味加入件数が減少したことにより、25 億 34 百万円の減収になりました。その他収入は、WOWOW 単体でのイベント収入や、連結子会社のグループ外への売上などが含まれております。

当期は新型コロナウイルス感染症の影響により、前期と比べイベント収入が減少したことや、テレマーケティング業務において、グループ外向けの売上高が減少したことなどにより、7 億 50 百万円の減収となりました。



## 連結経常利益 前期との差異要因



スライド 9 ページです。

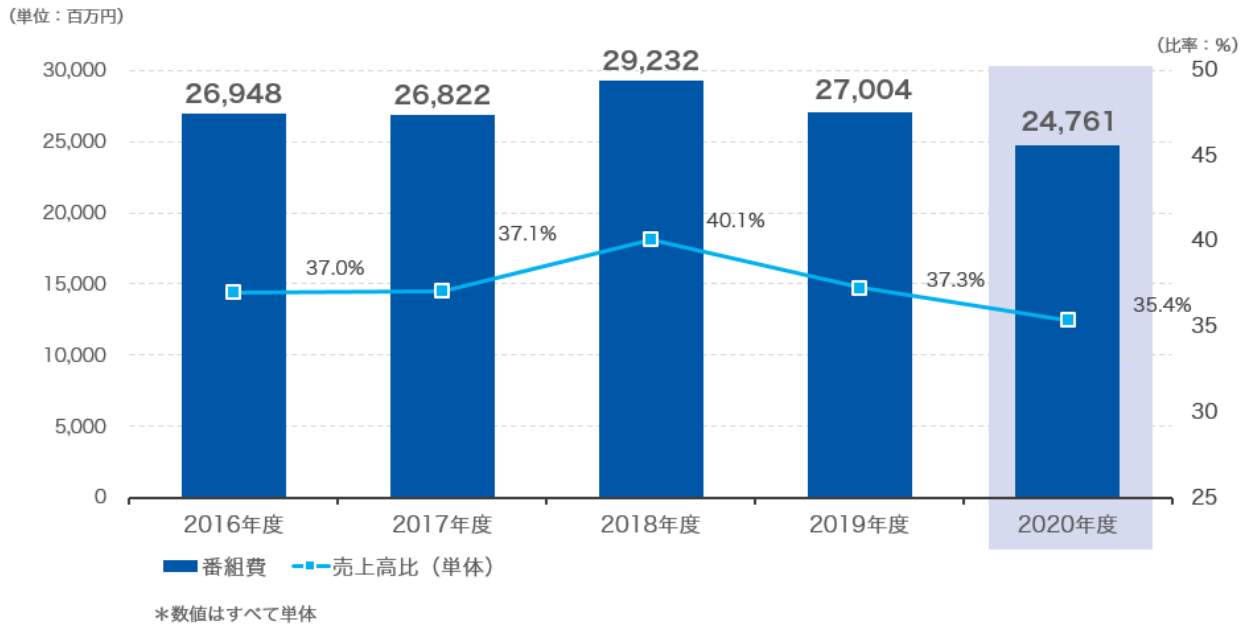
連結経常利益の差異要因となります。左側部分が利益の増加要因、右側が利益の減少要因となります。

まず、増加要因です。番組費が前期に比べ 22 億 43 百万円減少しております。詳細は次ページでご説明いたします。次に、減少要因です。有料放送収入が 25 億 34 百万円減少しました。前期と比べ、累計正味加入件数が減少したことによります。WOWOW オンデマンド開始等により、システム費が 4 億 74 百万円増加いたしました。

また、非連結子会社、アクトビラ社への貸付金に対する貸倒引当金繰入額、3 億 53 百万円を計上しております。4K 放送開始等により、技術費が 3 億 28 百万円、減価償却費が 3 億 7 百万円増加しております。その他は連結会社収支の悪化や、持分法利益の減少等によるものです。結果、連結経常利益は 22 億 91 百万円の減益となりました。

## 番組費の推移

スポーツイベントや音楽ライブの中止等により、番組費は前期と比べ減少



それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

スライド 10 ページです。

番組費の推移となります。

新型コロナウイルス感染症の影響により、放送する映画の新作タイトルが減少したこと、スポーツイベントや音楽ライブが中止となったこと等により、番組費は前期と比べ、22億43百万円の減少となりました。

## 主要な連結決算会社の収支状況

### ■WOWOWコミュニケーションズ (テレマーケティング)

(単位：百万円)

	2019年度		2020年度		前期比較	
	実績	収入比	実績	収入比	前期差	前期比
売上高	9,067	100.0%	9,413	100.0%	346	103.8%
営業利益	266	2.9%	243	2.6%	△23	91.2%
経常利益	271	3.0%	319	3.4%	48	117.7%
当期純利益	177	2.0%	196	2.1%	19	111.0%

\*WOWOWコミュニケーションズ単体の数値です。

### ■WOWOWプラス (放送)

売上高	5,233	100.0%	5,067	100.0%	△165	96.8%
営業利益	220	4.2%	206	4.1%	△13	93.9%
経常利益	220	4.2%	208	4.1%	△12	94.5%
当期純利益	156	3.0%	162	3.2%	6	104.0%

\*WOWOWプラス単体の数値です。

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

スライド 11 ページ、主要な連結子会社の収支状況です。

WOWOWコミュニケーションズは、テレマーケティングを行っている会社です。新型コロナウイルス感染症の影響に伴い、グループ外部向けの業務が減少しましたが、WOWOW向け業務の増加により、売上高は94億13百万円と、前期に比べ3億46百万円の増収となりました。

一方、費用面において当該感染症対策関連費の発生等があったものの、雇用調整助成金の営業外収益に計上したことなどにより、経常利益は3億19百万円と前期に比べ、48百万円の増益となりました。

WOWOWプラスは、放送事業を行っている会社です。CS110度やケーブルテレビなどで、WOWOWプラスチャンネルと歌謡ポップスチャンネルのベーシック系チャンネルを展開しています。売上高は50億67百万円、経常利益は2億8百万円となりました。

昨年12月に映画、ドラマをお届けしていたシネフィルWOWOWをWOWOWプラスにチャンネル名を変更、映画、ドラマに加え音楽、スポーツ、ステージといったジャンルを拡充し、チャンネルのリブランディングを行いました。

# WOWOW

また、コンテンツの調達、編成などの効率的な運用を目指して、WOWOWプラスチャンネルのBS放送事業をWOWOWに承継しております。結果、事業承継による売上高の減少、同チャンネルのリブランドに際した番組費や販促費等の増加により、前期と比べ減収、減益となりました。

私からの説明は以上となります。

司会：続きまして、長期ビジョン「10年戦略」及び「中期経営計画（2021-2025年度）」について、田中よりご説明いたします。

田中社長、よろしくお願いいたします。

## 長期ビジョン「10年戦略」

### 【基本方針】

社会に特別な価値を提供する存在となり、持続的な成長を実現する

### 【10年戦略】

「コンテンツ → コミュニティ → カルチャー」

コンテンツがコミュニティを生み、コミュニティが文化を創る。  
WOWOWは、このすべてに自覚的に取り組む企業となる。  
次の10年WOWOWは、このループを力強く回す。

WOWOWらしさとは、このループそのものであり、  
WOWOWの存在意義は、このループの発展であり、  
WOWOWが実現する未来は、  
このループが生み出す豊かなエンターテインメント文化である。

WOWOWの10年戦略とは、このループそのものである。

田中：それでは、スライドの13ページをご覧ください。

現在、当社を取り巻く事業環境は、動画配信を中心とした新たなサービスの登場や、それに伴う生活者のコンテンツ接触スタイルの多様化により、年々競争が激化しております。

また、新型コロナウイルス感染症の影響によって、国内外のイベントの延期、中止、規模縮小などエンターテインメント業界は深刻な打撃を受けております。同時に、エンターテインメントの価値が再認識されて、そのニーズが一層高まっているとも言えます。

このような事業環境の変化を踏まえ、中長期的な成長を実現するために、長期ビジョン「10年戦略」と「中期経営計画（2021-2025年度）」を策定いたしました。

その基本方針を、「社会に特別な価値を提供する存在となり、持続的な成長を実現する」としました。

「社会に特別な価値を提供する存在となり、持続的な成長を実現する」。

コンテンツがコミュニティを生み、コミュニティが文化を創る。WOWOWは、このすべてに自覚的に取り組む企業となる。次の10年WOWOWは、このループを力強く回す。

# WOWOW

WOWOWらしさとは、このループそのものであり、WOWOWの存在意義は、このループの発展であり、WOWOWが実現する未来は、このループが生み出す豊かなエンターテインメント文化である。

WOWOWの10年戦略とは、このループそのものである。

## 10年戦略ステートメント

---

### つくる、つなげる、はぐくむ

すばらしいコンテンツは、熱いファンをつくる。  
その熱量がつながることで、コミュニティが生まれる。  
そこに集う才能が刺激し合い、また新たな表現が生まれ、  
やがて文化が育まれる。

企業が作ったコンテンツを一方向的に届けるだけの時代は終わった。  
共に参加し、共に応援し、共に楽しむ。

WOWOWは、ファンとクリエイターが集う最高のステージを提供し、  
エンターテインメント文化を加速させるエンジンとなります。

スライド 14 ページです。

こちらが 10 年戦略のステートメントとなります。

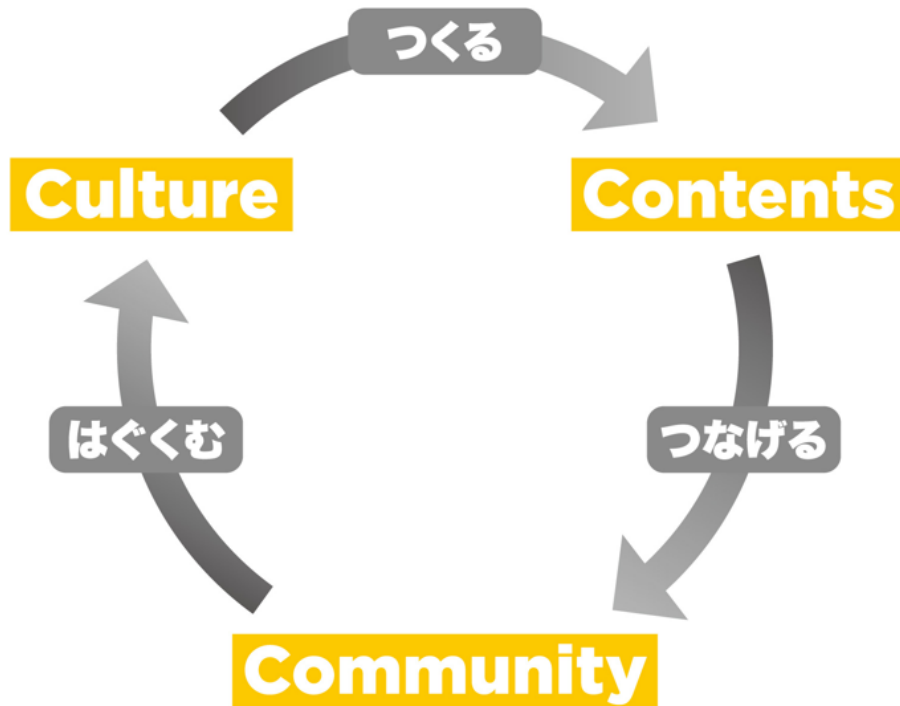
「つくる、つなげる、はぐくむ」。

すばらしいコンテンツは、熱いファンをつくる。その熱量がつながることで、コミュニティが生まれる。そこに集う才能が刺激し合い、また新たな表現が生まれ、やがて文化が育まれる。

企業が作ったコンテンツを一方向的に届けるだけの時代は終わった。共に参加し、共に応援し、共に楽しむ。

WOWOWは、ファンとクリエイターが集う最高のステージを提供し、エンターテインメント文化を加速させるエンジンとなります。

## 10年戦略WOWOWループ



15 ページです。

10年戦略の考え方を図にしたものが、こちらになります。これを「10年戦略WOWOWループ」と名付けました。このループを回していくことで、社会に特別な価値を提供する存在となり、持続的に成長していくことを目指します。



## 中期経営計画(2021-2025年度)

### 会員事業構造の再設計 「映像メディア業」から「コンテンツ・コミュニティ業」へ



16 ページです。

この10年戦略をもとに、中期経営計画では会員事業構造を再設計して、従来の映像メディア業からコンテンツ・コミュニティ業へ変革をしていくことを目指します。お客様との関係を、WOWOWからの一方向の発信から、双方向のコミュニケーションへと変え、ファンと対話する中で、さまざまなサービスを開発、提供してまいります。

コンテンツを核に放送、配信での視聴体験を提供する「メディア・サービス」、これに加えて参加、応援といった新たなコンテンツ価値を提供する「コミュニティ・サービス」。そして、コンテンツ体験の幅を広げる「エンターテインメント・サービス」。この三つの事業領域で顧客体験価値を向上させ、お客様と長期的な関係構築を行ってまいりたいと思っております。

## 重点取り組み

顧客体験価値の向上を実現するために、徹底した顧客視点でサービス改革を行なう

<b>1.コンテンツ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ フラッグシップとなる大型オリジナルコンテンツの開発</li> <li>■ スポーツ、音楽などのライブエンターテインメントの独占性の強化</li> <li>■ 優れたクリエイター、外部パートナーと協業し、ファンを生むコンテンツの開発</li> </ul>
<b>2.メディア・サービスの 変革</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 加入継続率向上のための施策の拡充</li> <li>■ 配信サービスの強化（UI/UXの改良、コンテンツの充実等）</li> <li>■ フィードバックループによるサービス改善</li> </ul>
<b>3.コミュニティ・サービスの 拡充</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 視聴だけでなく、参加・応援を促すコミュニティの拡充</li> <li>■ ファン同士、ファンとクリエイター、パートナーをつなぎ、一緒につくり、一緒に楽しめる場の開発</li> </ul>
<b>4.エンターテインメント・ サービスの進化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オリジナルコンテンツのイベント展開や、映画、ドラマ連動型のコンテンツ開発</li> <li>■ 地方創生事業など新規事業開発</li> </ul>

17 ページです。

5年とした中期経営計画の前半3年を、劇的に変革が必要な期間と定めて、徹底的な顧客視点によるサービス改革に注力してまいります。重点取り組みは四つでございます。

まず、「コンテンツ」。「フラッグシップとなる大型オリジナルコンテンツの開発」、「スポーツ、音楽などのライブエンターテインメントの独占性の強化」、「優れたクリエイター、外部パートナーと協業し、ファンを生むコンテンツの開発」に取り組み、今まで放送・配信における番組に留まるのではなく、三つの事業領域にまたがって展開します。

「メディア・サービスの変革」では、新規加入獲得に加えて、加入継続率向上のための積極的な施策を行ってまいります。WOWOWオンデマンドのUI/UXの改良、配信コンテンツの充実など、常にお客様の声をサービス改善に反映させながら、お客様の利便性や満足度を向上させてまいります。

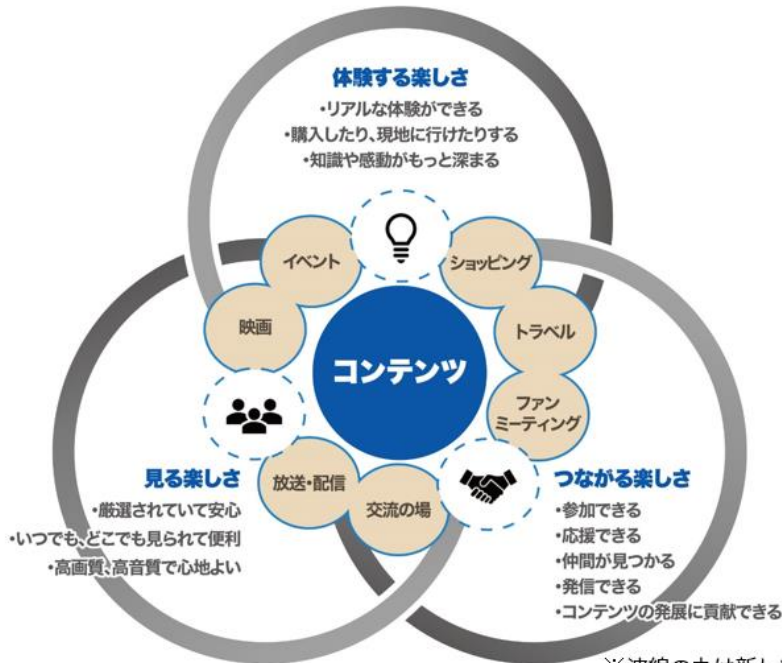
「コミュニティ・サービスの拡充」では、視聴だけでなく、参加・応援を促すコミュニティを展開し、ファン同士、ファンとクリエイター、パートナーをつなぎ、一緒につくり、一緒に楽しめる場を提供してまいります。

# WOWOW

そして、「エンターテインメント・サービスの進化」では、イベント、映画事業を重点ジャンルとして、オリジナルコンテンツのイベント展開や、映画、ドラマ連動型のコンテンツ開発など、規模の拡大を目指します。また、これまで培ってきたコンテンツ調達力や企画力を生かして、地方自治体などとの協業した地方創生事業など、新規事業開発に積極的に取り組んでまいります。

## 中期経営計画(2021-2025年度)で実現するWOWOWの世界観

コンテンツのことがもっと好きになる。毎日の生活がもっと楽しくなる。  
人生がもっと豊かになる。



18 ページです。

中期経営計画で実現するWOWOWの世界観は、メディア・サービスを通じて見る楽しさを、コミュニティ・サービスを通じてつながる楽しさを、エンターテインメントを通じて体験する楽しさを、お客様に感じていただき、これからも広がり続ける。

WOWOWが提供するエンターテインメントの世界に浸っていただくことで、コンテンツのことがもっと好きになる。毎日の生活がもっと楽しくなる。そして、人生がもっと豊かになる。お客様には、そんな価値を提供してまいりたいと思っています。

以上、戦略目標としての中期計画をお知らせいたしました。なお、経営数値目標については、コロナウイルスによるパンデミックの影響が見通せないことなどと、企業環境に不透明な要素が極めて多いことから、単年ごとに精査して発表してまいります。

司会：続きまして、2021年度事業計画について、田中より説明いたします。よろしくお願いたします。

## 2021年度 加入計画

(単位：千件)

	2020年度 実績	2021年度 計画	前期比較	
			前期差	前期比
新規加入件数	542	730	188	134.6%
解約件数	606	710	104	117.3%
正味加入件数	△63	20	83	—
累計正味加入件数	2,791	2,811	20	100.7%

田中：それでは続けて、2021年度の事業計画について、ご説明いたします。

スライド 20 ページをご覧ください。

2021年度の加入計画は、新規加入件数73万件、解約件数71万件、正味加入件数は2万件、累計正味加入件数は281万1千件を計画しております。

今年度は、当社が独占的に放送配信するスポーツコンテンツが強力です。これにつきましては、後ほど紹介いたします。スポーツコンテンツに加えまして、1月13日にスタートしたWOWOWオンデマンドを本格的に拡充してまいります。

コンテンツの充実化とサービスの改良によって、放送による加入と合わせて、新しいお客様にご加入いただけるものと思っております。さらに、コミュニティ・サービスを拡大して、契約継続、解約抑止につなげて、正味加入件数2万件増を目指しています。

## 2021年度 収支計画

(単位：百万円)

		2020年度		2021年度		前期比較	
		実績	収入比	計画	収入比	前期差	前期比
連結	売上高	79,165	100.0%	79,500	100.0%	334	100.4%
	営業利益	6,789	8.6%	2,900	3.6%	△3,889	42.7%
	経常利益	6,934	8.8%	3,000	3.8%	△3,934	43.3%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	2,942	3.7%	2,000	2.5%	△942	68.0%
単体	売上高	69,888	100.0%	70,600	100.0%	711	101.0%
	営業利益	6,475	9.3%	2,300	3.3%	△4,175	35.5%
	経常利益	6,611	9.5%	2,700	3.8%	△3,911	40.8%
	当期純利益	2,783	4.0%	1,800	2.6%	△983	64.7%
<b>期末配当</b>		80円/株		50円/株		△30	62.5%

(注) 番組費：単体の売上高比として約41.0%を見込む。  
想定為替レート：1ドル110円

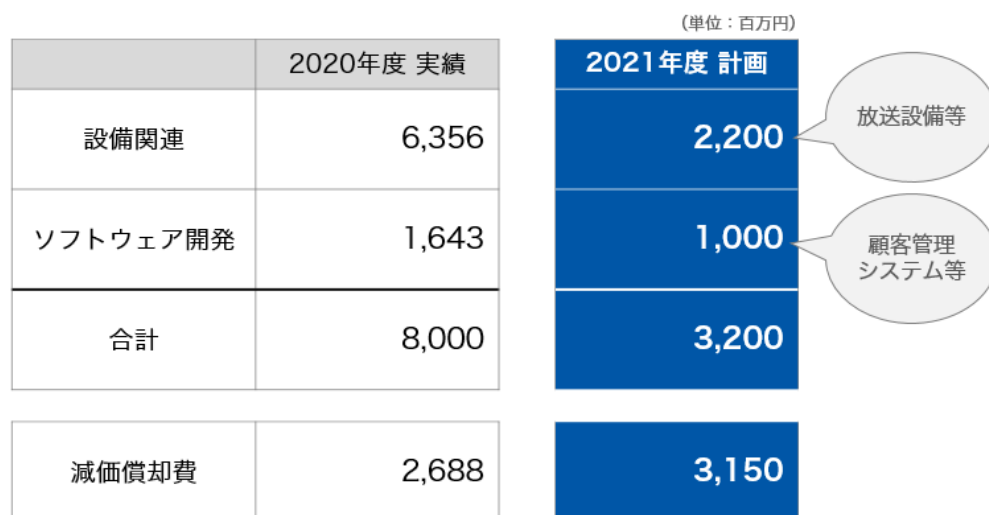
それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

21 ページをご覧ください。

21年度の収支計画は、増収減益を見込んでおります。連結売上高は、視聴料収入やその他収入の増加等により、前期と比べ増収となる見込み。経常利益につきましては、EUROなど大型スポーツイベントの放送配信をすることなどによって、番組費が増加するため、前期と比べ減益となる見込みでございます。

また、1株当たりの期末配当は、前期と比べ、30円減配となる50円を計画しております。

## 2021年度 投資計画（単体）



それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

22 ページです。

20年度は、4K放送関連設備に投資を行ったため、設備投資額が例年よりも多く出ましたが、21年度の投資予定額は、32億円となります。今期は主に放送設備や、顧客管理システム等に投資を行う予定です。



## 2021年度上期の注目スポーツコンテンツ

### スポーツの独占性強化やコミュニティの拡充

	<p><b>UEFA EURO 2020™</b> サッカー欧州選手権</p> <p>6月11日(金)～7月11日(日)</p> <p><b>コミュニティ</b> 「WOWOWサッカーアリーナ」 6月にスタート</p>		<p>生中継!エキサイトマッチSP 「井上尚弥」ラスベガス防衛戦! WBA・IBF世界バンタム級タイトルマッチ 井上尚弥vsマイケル・ダスマリナス</p> <p>6月20日(日)</p> <p><b>コミュニティ</b> 「エキサイトマッチファンクラブ」 6月にスタート</p>
	<p><b>全仏オープンテニス</b></p> <p>5月30日(日)～6月13日(日)</p> <p><b>コミュニティ</b> 「WOWOWテニスワールド」</p>		<p><b>LPGA女子ゴルフツアー</b> 畑岡・渋野 出場!</p> <p><b>全米女子オープン</b></p> <p>6月4日(金)～6日(日)</p> <p><b>KPMG全米女子プロゴルフ選手権</b></p> <p>6月24日(木)～28日(月)</p>

スライド 23 ページをご覧ください。

先ほど申し上げました、今年度の中でも、上期の注目スポーツコンテンツを紹介いたします。

1年延期となっていたヨーロッパ最強を決めるサッカーの祭典、「UEFA EURO 2020™ サッカー欧州選手権」を全試合、連日独占生中継、ライブ配信、放送でもオンデマンドでもお伝えいたします。なお、4K放送でも注目試合をたっぷり生中継する予定でございます。

また、ボクシングでは、WBA・IBF世界バンタム級チャンピオンの井上尚弥選手と、IBF世界同級1位のマイケル・ダスマリナス選手との防衛戦を独占生中継とライブ配信をいたします。

それから、テニスでは、昨年中止となったウィンブルドン大会も復活し、4大メジャー大会が揃う予定です。また、LPGAは注目の日本選手が次々とチャレンジしてまいります。

そして、これらサッカー、ボクシングのジャンルにおきましても、全豪オープンテニスで大変な好評を得ましたWOWOWテニスワールドのようなコミュニティを立ち上げます。例えば、EURO開幕に合わせて海外サッカーをテーマにしたコミュニティサイト、「WOWOWサッカーアリーナ」をオープンします。サッカー中継を新たな目線で深く楽しむことができる特別配信や、限定コンテン



# WOWOW

ツを連日発信いたします。

また、ボクシングのコミュニティサイト、「エキサイトマッチファンクラブ」では、SNS やファンクラブサイトをリニューアルするほか、ファンが実況解説者たちと一緒に盛り上がることのできるオンラインイベントなどを行う予定でございます。

以上、ご説明申し上げました。

司会：私どもからのご説明は、以上となります。

## 質疑応答

---

司会：これから、質疑応答に移らせていただきます。

ご質問いかがでしょうか。

質問者 A：ご説明ありがとうございました。

今回の10年戦略と、WOWOWループなど、長期的な経営計画を示していただいたと思うのですが、10年戦略の中で、企業が作ったコンテンツを一方向的に届けるだけの時代は終わったということで、共に参加し応援楽しむということで、あと、WOWOWでContents、Culture、あとCommunityを組み合わせたループの図をちょっと示していただきました。

基本的にコミュニティというか、ファン向けのイベントなどはおやりになっていたと思うのですが、御社の方でコンテンツを作って提供するというモデルから、双方向といいますかコミュニティを組み込んだ事業形態、ビジネスモデルに転換するというので、大きな変化だと思うのですが。コミュニティを組み込んだ新しいサービスに切り替えることで、まず特徴、コミュニティを組み込んだサービスモデルに、このタイミングで転換した狙いと、これによって具体的にどういうことが実現できるのか、改めて、より具体的な情報があればいただければと思います。

以上2点です。よろしくをお願いします。

田中：田中が回答します。

まず、このタイミングでというご質問に関しては、私が付け加えるまでもなく、昨今の事業環境の変化、動画配信サービスの大変な普及によって、映画とか海外ドラマを中心としたパッケージコンテンツが非常に簡便に、お客様は各家庭でご覧になれる試聴環境が大きく変わった。そこがこのタイミングで新しい価値をお客様に提供して、WOWOWに加入してコンテンツを楽しむことの価値を、示さなければならぬのが大きな理由です。

それから、それによって得られることというご質問だったと思うのですが、WOWOWが中期経営計画によって、お客様に提供するWOWOWの世界観という地図を見ていただきたいと思います。この全体が、WOWOWの会員に提供する世界を実現したいと思っています。

もちろん、すべてに一律の開始であるとかいう話ではなくて、WOWOWとコミュニケーションするお客様、つまり会員に、ご提供する私どものサービスがこういった世界を見るだけではなくて、参加したり体験したり、一緒になって何かエンターテインメントを作ったり、あるいはクラウドファン

# WOWOW

ディングをみんなでやって、錦織に次ぐ日本の若い選手を応援したりとか、劇団を応援したりとかもできるでしょうし。

真ん中に空欄といいたいでしょうか、抜けている丸がありますけども、そこはお客様と一緒にあって、お客様がこんなサービスをやるよ、こんなこと始めようよといったことを、一緒に始めていきたい。

それがもしかしたら、スクールかもしれませんし、何か社会貢献活動かもしれません。そんなことも含めて、お客様とインタラクティブな関係の中で、サービスを作っていくたいというのが大きな変化になるかと思っていますし、それがWOWOW会員の継続率向上に、数字的にはつながっていくものと思っています。よろしいでしょうか。

質問者 A：ありがとうございます。すみません、WOWOWの世界観に関して、1点追加質問させていただければと思うのですが。こういった新しい世界観では、これまで御社が提供したものの以外の、例えばショッピングとかトラベルとかが加わってくるかと思うのですが、これは御社単独で実現しようと思っているのか、それとも他社とのコラボレーション、連携を積極的に行って実現していこうという、前者と後者、どちらでしょうか。

田中：単独でやるケースもあるでしょうし、これはお客様にとって一番幸せな生活、幸せなエンターテインメントライフが描けるということが一番大切ですので、どんどん外部と連携をしてお客様の利便性や楽しさを広げていければと思っています。

質問者 A：分かりました。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問いかがでしょうか。以上でよろしいでしょうか。

ご質問がないようですので、ここで終了させていただきます。

では最後に、田中社長、一言お願いいたします。

田中：ご清聴、そして、ご質問ありがとうございました。

本日ご紹介いたしました、長期ビジョンとしての10年戦略と中期経営計画は、現場の局長、部長クラスが中心となって、1年以上にわたって議論に議論を重ねて立案したものです。決してトップダウンではなく、一部の企画部門だけが策定した計画ではありません。その意味で、最前線で戦う現場社員に合致した計画であるということを最後にお伝えしたいと思います。

事業環境が激変する中で、みんなで危機感を共有し、同時にWOWOWの存在意義とゴールを共有しました。そして、これまで30年間続けてきた放送と配信を通じた映像メディア事業から、視聴だけに留まらないコンテンツ・コミュニティ業へと、会員事業を設計し直す決意をしました。

# WOWOW

何分にも新しい試みです。ほとんど施策は緒に就いたばかりです。どうぞ皆様、ご理解をいただくともに、引き続きご支援を賜りたいと存じます。

本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

司会：以上をもちまして、2020年度決算発表を終了させていただきます。

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

以上