

2021 年度第 1 四半期決算説明会（電話会議）

概要

日時：2021 年 7 月 30 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）

取締役 執行役員 山本 均（以下、山本）

取締役 執行役員 尾上 純一（以下、尾上）

取締役 執行役員 郡司 誠致（以下、郡司）

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、2021 年度第 1 四半期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、取締役執行役員、山本均、取締役執行役員、尾上純一、取締役執行役員、郡司誠致が参加しております。

それでは、田中より、2021 年度第 1 四半期決算ハイライトをご説明いたします。田中社長、よろしく願いいたします。

2021年度第1四半期決算 ハイライト

第1四半期としては開局以来過去最高の新規加入件数を獲得

加入

- サッカー、ボクシング、テニス、ゴルフなどのスポーツコンテンツが盛り上がりを見せたことに加え、若年層（20代～30代）のお客さまの配信経由での新規加入が増えたことなどにより、第1四半期としては開局以来過去最高となる新規加入件数を獲得
- 第1四半期の新規加入件数の約3割が配信経由

(単位：千件)

	2020年度1Q	2021年度1Q	前年同期差	前年同期比
新規加入件数	100	215	115	214.6%
解約件数	180	177	△3	98.5%
正味加入件数	△80	38	118	—

収支(連結)

- 売上高は前年同期と比べ有料放送収入が減少したものの、子会社の外部売上高増加に伴い、増収
- 大型スポーツ番組への戦略的な費用投下等により、経常損失に

(単位：百万円)

	2020年度1Q	2021年度1Q	前年同期差	前年同期比
売上高	19,640	19,968	328	101.7%
営業利益	4,262	△418	△4,680	—
経常利益	4,408	△322	△4,731	—

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

田中：田中でございます。

皆さん本日は、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、2021年度第1四半期の決算ハイライトをご説明します。

スライドの2ページをご覧ください。

まず加入についてですが、当第1四半期の新規加入件数は21万5千件、解約件数は17万7千件、正味加入件数は3万8千件の純増となりました。

当第1四半期はサッカーのヨーロッパ選手権、あるいはチャンピオンズリーグ、ボクシングの井上尚弥の試合、テニスのグランドスラム、さらに笹生選手が優勝したゴルフの全米女子オープンなど、スポーツイベントが大きな盛り上がりを見せたことに加えまして、若年層、20代から30代のお客さまの配信経由での新規加入が増えたことなどにより、第1四半期としましては、開局以来最高の新規加入件数を獲得することができました。

なお、第1四半期では、新規加入件数のうち、約3割が配信経由の加入でございました。また、放送経由での新規加入者は、40代以上のお客さまが75%で、配信経由での新規加入のほうは30代以

WOWOW

下のお客様が75%と対照的な結果となりました。

収支(連結)でございます。

売上高は、前年同期と比べ有料放送収入が減少したものの、子会社の外部売上高の増加などにより、3億28百万円の増収となりました。しかしながら、大型スポーツ番組への戦略的な費用投下等により、経常損失となりました。

それでは、数字の詳細につきましては、経理担当の尾上がご説明いたします。

2021年度第1四半期 加入状況

(単位：千件)

	2020年度1Q	2021年度1Q	前年同期比較	
			前年同期差	前年同期比
新規加入件数	100	215	115	214.6%
解約件数	180	177	△3	98.5%
正味加入件数	△80	38	118	—
累計正味加入件数	2,775	2,829	54	102.0%
内) 複数契約*1	403	393	△11	97.4%
内) 宿泊施設契約*2	71	75	4	106.3%

*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：10ページの主要な連結決算会社の収支状況まで、尾上がご説明させていただきます。

まず、スライド3ページ、加入状況です。

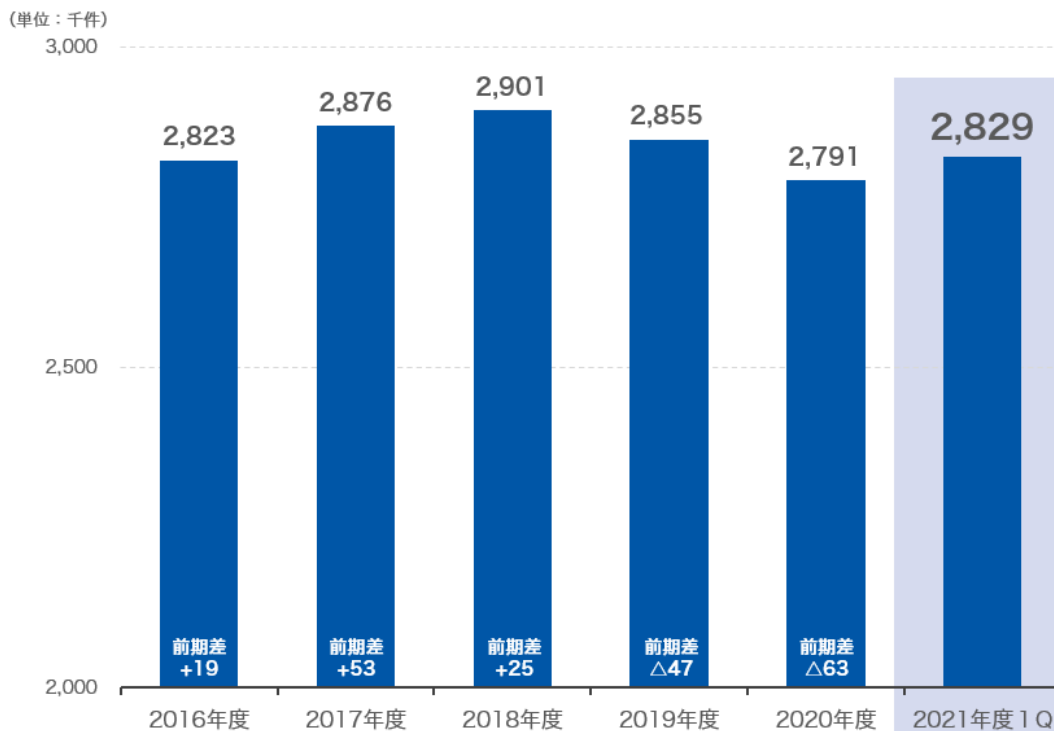
新規加入件数は21万5千件、前年同期と比べ、11万5千件の増加となりました。また、解約件数は17万7千件、前年同期と比べ3千件の減少。

結果、正味加入件数は3万8千件の純増、前年同期と比べ11万8千件の増加。

累計正味加入件数は282万9千件、前年同期と比べ5万4千件の増加となりました。

なお、前年同期は新型コロナウイルス感染症によるスポーツなどのライブコンテンツの延期、中止の影響により新規加入件数が減少。結果、正味加入件数が大幅なマイナスとなっております。

累計正味加入件数の推移



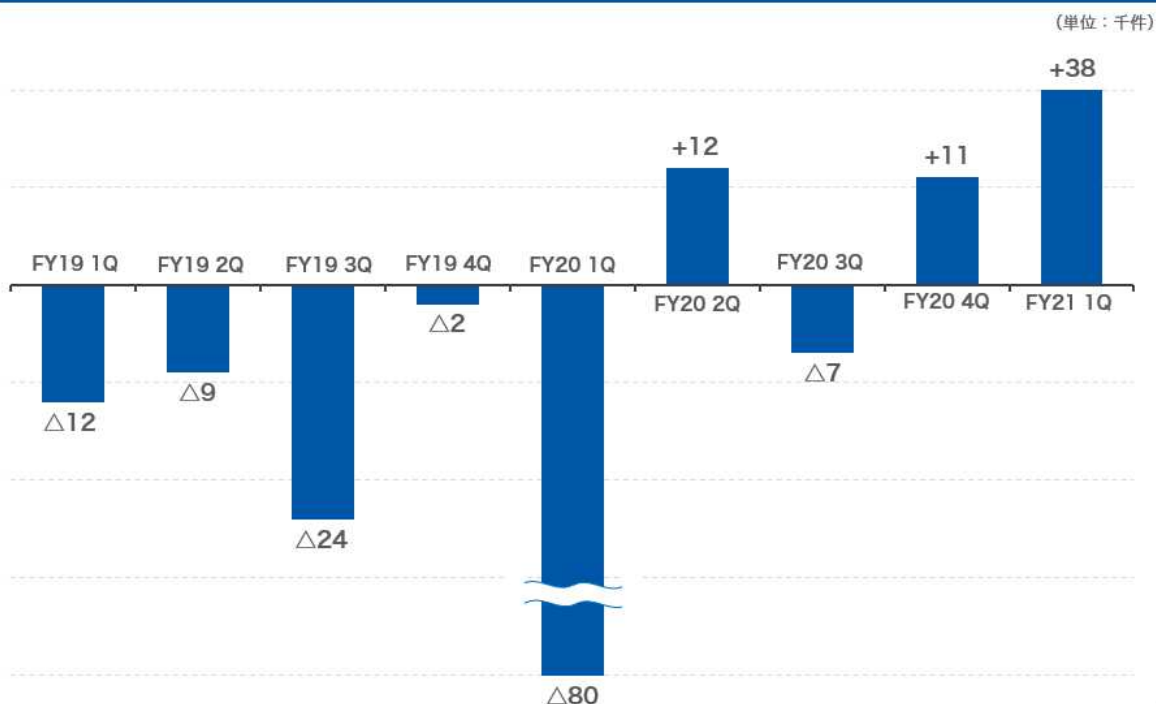
スライド 4 ページです。

2016 年度からの累計正味加入件数の推移となります。

2021 年度は、正味加入件数 2 万件的純増を目指してまいります。

正味加入件数の推移（四半期推移）

正味加入件数は2四半期連続のプラスに



スライド 5 ページです。

2019 年度からの四半期ごとの正味加入件数の推移です。当第 1 四半期の正味加入件数は、2 四半期連続の純増となりました。ご覧の通り、2020 年度第 1 四半期までは純減が続いておりました。先ほどご説明した通り、特に 2020 年度第 1 四半期は新型コロナウイルス感染症の影響により、正味加入件数は大幅な純減となりました。

翌第 2 四半期以降、スポーツなどのライブコンテンツが再開し、オンデマンドサービスを一新した WOWOW オンデマンドのスタートや、配信経由での加入受付の導入、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、正味加入件数は回復傾向となっております。

そして、2021 年度第 1 四半期の正味加入件数は、先ほどご説明した通り、大幅な純増となりました。

2021年度第1四半期 収支状況

(単位：百万円)

		2020年度1Q		2021年度1Q		前年同期比較	
		実績	収入比	実績	収入比	前年同期差	前年同期比
連結	売上高	19,640	100.0%	19,968	100.0%	328	101.7%
	営業利益	4,262	21.7%	△418	△2.1%	△4,680	—
	経常利益	4,408	22.4%	△322	△1.6%	△4,731	—
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,065	15.6%	△185	△0.9%	△3,250	—

単体	売上高	17,429	100.0%	17,436	100.0%	7	100.0%
	営業利益	4,336	24.9%	△783	△4.5%	△5,119	—
	経常利益	4,694	26.9%	△438	△2.5%	△5,133	—
	四半期純利益	3,328	19.1%	△180	△1.0%	△3,508	—

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

スライドの6ページです。連結の収支状況をご説明します。

当四半期は前年同期と比べ増収減益となりました。

売上高は199億68百万円、前年同期に比べ3億28百万円の増収。経常利益はマイナス3億22百万円、前年同期に比べ47億31百万円の減益となりました。

前年同期との差異要因については、次ページ以降で説明いたします。

売上高 前年同期対比



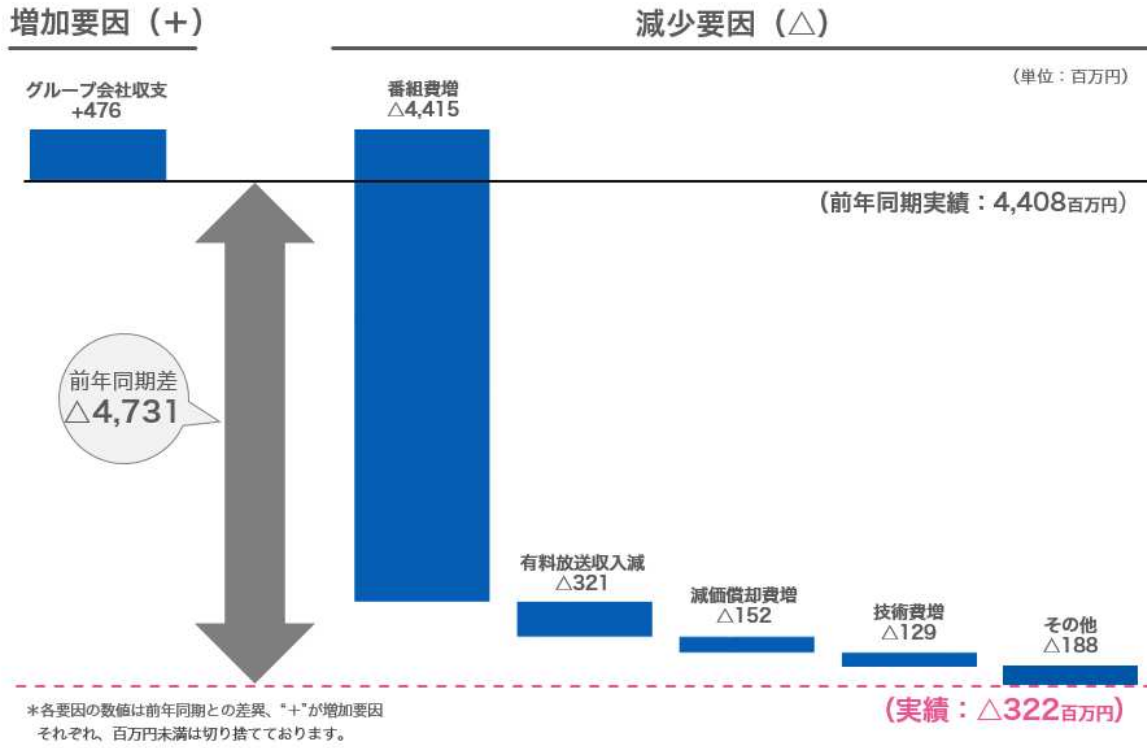
それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

スライド7ページです。売上高の前年同期対比となります。

左側の連結売上高をご説明いたします。連結売上高は、前年同期と比べ3億28百万円の増収になりました。その内訳として、有料放送収入は3億21百万円の減収になりました。売上対象期間の累計正味加入件数が、前年同期に比べ減少したことなどによるものです。

その他収入は、WOWOW単体での付帯事業収入に加えて、連結子会社のグループ外の売上などが含まれております。当第1四半期は、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が増加したことなどにより、6億50百万円の増収となりました。

連結経常利益 前年同期との差異要因



スライド 8 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。テレマーケティング業務と子会社のグループ外の売上が、前年同期と比べ増加したことなどにより、前年同期と比べ、グループ会社の収支が増益となりました。

次に、減少要因です。番組費が前年同期に比べ 44 億 15 百万円増加しています。詳細は次ページでご説明いたします。有料放送収入が 3 億 21 百万円減少しております。また、本年 3 月に 4K 放送を開始しましたが、関連の費用として減価償却費が 1 億 52 百万円、技術費が 1 億 29 百万円増加しております。

その他、コミュニティ施策の実施などにより 1 億 88 百万円の利益減少要因がございます。

結果、47 億 31 百万円の減益となりました。

番組費の推移

大型スポーツコンテンツの放送・配信等により、番組費は前年同期と比べ増加

(単位：百万円)



*数値はすべて単体

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

スライド 9 ページ、番組費の推移となります。

前年同期は、新型コロナウイルス感染症の影響により、スポーツイベントが延期、中止となったことなどにより番組費は大幅に減少しましたが、当第1四半期は、これまで放送・配信してきたテニスのグランドスラム大会などに加え、サッカー欧州選手権やチャンピオンズリーグなどの大型スポーツコンテンツの放送・配信を行ったことなどにより、前年同期と比べ 44 億 15 百万円増加しました。

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)

	2020年度1Q		2021年度1Q		前年同期比較	
	実績	収入比	実績	収入比	前年同期差	前年同期比
売上高	2,035	100.0%	2,443	100.0%	407	120.0%
営業利益	△28	△1.4%	199	8.2%	228	—
経常利益	△28	△1.4%	217	8.9%	245	—
四半期純利益	△20	△1.0%	148	6.1%	168	—

*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	1,352	100.0%	1,261	100.0%	△90	93.3%
営業利益	74	5.5%	101	8.1%	26	135.8%
経常利益	75	5.6%	102	8.1%	27	136.2%
四半期純利益	56	4.2%	83	6.6%	26	147.9%

*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 10 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。売上高は 24 億 43 百万円、経常利益は 2 億 17 百万円となりました。外部顧客からのテレマーケティング業務等、グループ外の売上が前年同期と比べ増加したことなどにより、増収増益となりました。

WOWOWプラスは、放送事業を行っている会社です。BS および CS110 度、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。また、同社はホテルでの番組配信サービスや設備導入も手がけております。

売上高は 12 億 61 百万円、経常利益は 1 億 2 百万円となりました。売上高は、ホテル事業における新規案件の受注の減少などにより減収に。また、経常利益は番組関連コストの減少や広告売上の増加などにより増益となりました。

私からの説明は、以上となります。

司会：それでは続きまして、2021 年度の業績見通しについて、社長の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。

「UEFAチャンピオンズリーグ」2021-22シーズンの放送・配信が決定

	<p>「UEFAチャンピオンズリーグ」 2021-22シーズン</p> <p>9月14日(火)開幕、 2022年5月28日(土)の決勝まで独占生中継 及びWOWOWオンデマンドで独占ライブ配信</p> <p>グループステージ～ 決勝まで全125試合を 独占ライブ配信!</p>	 <p>「スペインサッカー ラ・リーガ」 2021-22シーズン</p> <p>8月13日(金)開幕予定! 毎節最大5試合を生中継</p>
 <p>全米オープンテニス 8月30日(月)～9月13日(月) 連日独占生中継【第1日無料放送】</p>	 <p>畑岡・渋野・笹生 出場! メジャー 全英AIG女子オープン 8月19日(木)～8月22日(日)</p>	 <p>生中継! エキサイトマッチSP 「パッキャオ vs スpens」 WBC・IBF世界ウェルター級タイトルマッチ マニー・パッキャオ vs エロール・spens 8月22日(日)</p>

田中：スライドの12ページをご覧ください。まずは、コンテンツについてです。

第2四半期以降も、引き続き強力なスポーツコンテンツを揃えて、お客様に訴求していきます。

特にサッカーでは、UEFAチャンピオンズリーグの新シーズンの独占放送と配信が決定いたしました。現地時間、9月14日の火曜日に開幕するグループステージから、2022年の5月28日の決勝まで、全125試合をWOWOWオンデマンドで独占ライブ配信いたします。

それに先立って、8月11日開催されるUEFAスーパーカップ、チャンピオンズリーグの出場権をかけたプレーオフの様もお届けします。

UEFAチャンピオンズリーグは、前シーズンは決勝トーナメントからの放送・配信でしたが、次のシーズンはグループステージからの放送・配信となります。

コミュニティの取り組みについて

お客さまとの関係を双方向のコミュニケーションへと変え、その対話の中で、さまざまなサービスを開発・提供

		
<p>WOWOWサッカーアリーナ</p> <p>「UEFA EURO2020TM サッカー欧州選手権」のベストゴールや名シーンをファンの方々と一緒に振り返る特別企画「アフターパーティー」を7月17日(土)に実施</p>	<p>WOWOWテニスワールド</p> <p>7月11日(日)にウィンブルドン観戦会&大会振り返りを実施。解説者の村上武資さん、鈴木貴男さんが副音声で参加し、ファンの質問に答えながら近い距離感で決勝を盛り上げた。</p>	<p>エキサイトマッチファンクラブ</p> <p>7月31日(土)、井上尚弥選手が6月のラスベガス防衛戦を振り返る番組に生出演。番組終了後にファンと交流できるオンラインイベントを開催予定。</p>

スライドの13ページです。コミュニティの取り組みについて。

コンテンツの訴求とともに、コミュニティでの取り組みも強化してまいります。お客様とのインタラクティブな関係の中で、視聴だけでなく、参加、体験、応援を促すサービスを増やして、お客様との長期的な関係構築を行ってまいります。

例えば、WOWOWサッカーアリーナでは、EUROのベストゴールや名シーンをファンの方々と振り返る、アフターパーティーを実施いたしました。

サイト上で、事前にベストゴール、ベストマッチ、ベストプレーヤーなどの目線でサッカーファンにアンケートを実施し、ファンの声を受けて番組化するというインタラクティブな取り組みを展開して、大会の余韻に浸りたい20代や30代のサッカーファンを中心に、多くの投票やメッセージが寄せられました。どれもみんなとても熱いメッセージばかりでした。

また、ボクシングですけれども、明日、井上尚弥選手が6月のビッグマッチの知られざる裏側を、未公開映像を交えながら本人が振り返る番組に生出演いたします。それに加えて、番組終了後には、井上尚弥選手とファンが交流できるオンラインイベントも開催予定です。

東海テレビとの共同製作連続ドラマの放送・配信が決定

<p>准教授・高槻彰良の推察 Season 2</p>	<p>密告はうたう 警視庁監察ファイル</p>	
<p>WOWOW×東海テレビ共同製作連続ドラマ 准教授・高槻彰良の推察 Season1:東海テレビ・フジテレビ系全国ネット 8月7日(土)放送スタート(全8話) Season2:WOWOWプライム・WOWOWオンデマンド 10月10日(日)放送・配信スタート(全8話)</p> <p>異能を持つ准教授と大学生による 謎解きミステリー Hey! Say! JUMP 伊野尾慧 連ドラ単独初主演</p>	<p>連続ドラマW 密告はうたう 警視庁監察ファイル 8月22日(日)スタート(全6話) 【第1話無料放送】</p>  <p>連続ドラマW 黒鳥の湖 7月24日(土)スタート(全5話) 【第1話無料放送】</p>	<p>IPC & WOWOW パラリンピック・ ドキュメンタリーシリーズ WHO I AM シーズン5 8月14日(土)、15日(日)、21日(土)、22日(日) (全8回)【第1回無料放送】</p> <p>世界最高峰のアスリートに迫る WOWOWオリジナル 大型シリーズのクライマックス。 東京パラリンピックで 躍動する顔触れを中心に 世界8カ国8組のアスリートが参戦</p>

スライドの 14 ページです。

ドラマで、東海テレビとの共同製作連続ドラマ第3弾、准教授・高槻彰良の推察、8月に東海テレビ・フジテレビ系全国ネットでスタートする予定です。WOWOWでは、シーズン2として10月に放送・配信いたします。Hey! Say! JUMPの伊野尾慧さんが、WOWOWの連ドラ単独初主演となります。

2021年度 加入計画 (2021年5月14日公表値)

(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%

スライドの 15 ページです。

加入計画、第 1 四半期時点で正味加入件数は 3 万 8 千件と、年度の加入計画 2 万件を超過しておりますが、6 月の大幅な加入増による反動も加味しておりますので、計画は 5 月 14 日の公表値と変更はございません。

2021年度 収支計画 (2021年5月14日公表値)

(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%
期末配当		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。

スライド 16 ページ、収支計画です。

こちらも 5 月 14 日の公表値と変更ございません。

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。

ご質問のある方は、お電話の 01 をプッシュしてください。順番にご案内いたします。ご自身の番になりましたら、ミュート解除の音声が流れますので、会社名とお名前をおっしゃっていただきご発言ください。よろしくお願いいたします。ご質問いかがでしょうか。

質問者 A：お世話になっております。

ちょっと 2 点、お願いいたします。1 点目が配信に関して、こちらの方から加入も増えているというお話があったのですが、継続率について何か方向性があるならお伺いしたいという形で。例えば、既存の今までの衛星放送と比べて継続率が良い、もしくは悪いみたいな方向性があるようであれば、教えていただきたいです。一問一答形式でよろしいですかね。

田中：ご質問ありがとうございます。ただいまの配信についてのご質問は、郡司執行役員より回答いたします。

郡司：郡司でございます。ただいまのご質問、配信経由のお客様の継続率についてでございますが、まだまだ始めたばかりでデータが少ないということで、全体傾向として語ることは難しいのですが、今のところ基本的に配信経由のお客様のほとんどが、サッカーを楽しみにされているお客様という事実がございます。

それに従いまして、サッカーのコンテンツが終了した時点での解約が多く見込まれているところがございます。この点に関しましては、放送経由のお客様とそれほど傾向値に大差はないと、今は分析しているところでございます。以上でございます。

質問者 A：ありがとうございます。もう 1 点、ちょっとそもそも論のところで大変恐縮なのですが、今期大幅な減益の見込みで 1Q は経常でいうと赤字という形なのですが、動画配信が台頭する中で競争力を高めるために、番組費をかなり投入されているわけですが、この水準の番組費の投入を、今期だけではなくて中長期的に見て、いつまで続けていくのか。

仮に例えば、この規模の投入をしないことになるのであれば、どういう基準を持ってそれを終了すると判断されているのか、そもそものところをちょっとお伺いしたいのですが。

田中：これは、私、田中がお答えします。第 1 クォーターの結果はその通りでございます。通期の見通しも書いておりませんので、その通りでございます。

WOWOW

では、今後コンテンツに戦略的な投下をいつまでという話であれば、いつまでと決めているわけではございませんけれども、ただ、中期経営計画の中で、この最初の3年間は勝負の3年と位置づけておりますので、一つにはコンテンツには引き続き戦略的な投下を続けると。

それともう一つ、コンテンツだけではなくて、コミュニティ等々の施策を膨らませることで、コンテンツ1本だけによらない事業の柱を作っていけるよう、その基盤をこの3年で作ってほしいと。そのための投資は引き続きやってほしいと考えております。

質問者 A: 今、御社の傾向で言うと、先ほどのサッカーの話でもコンテンツを楽しみにされて、それが終わると解約されるという、ある種非常に強いコンテンツで会員を集めていらっしゃると思うのですが。一方で、そういう意味で言うと、この水準の規模の投入が終わってしまうと、自然と会員数が下がっていくという可能性も十分考えられるのではないのかと思うのですが。

この3年間で、例えばですけど、コンテンツの戦略投資をし終えたときに、どういうイメージを持っておけばいいのか、どう利益水準を保っていくようなイメージを持っておけばいいのかということなのだと思います。そこはいかがですか。

田中: 通年での番組費の投下で言うと、この第1クォーターのような前年比増は、最初から考えておりません。この第1クォーターに限って言うと、昨年なかったEURO、それから例年にはないアカデミー、昨年なかったチャンピオンズリーグ、あるいは井上戦といった、実に高額なコンテンツが集中した特殊な例でございます。

昨年はむしろそういうものがなく、今年はそれが例年以上に増えているという特殊な第1クォーターだけを比較すれば、突出したレベルのコンテンツ投下になっていますけれども、通年で見ると、一定の利益がきちり出せる範囲の中で、コンテンツ費を投下する方針は何も変えておりません。そのことは、まず前提として理解をしていただきたいと思います。

ただし、例年と同規模のコンテンツではありますけれども、その質はしっかり変えていきたいと思っております。内容的に言えば、より効果的なコンテンツ、よりWOWOWらしい、他にはないコンテンツ。中でもオリジナルのコンテンツに、今まで以上に投下をしていくことも含めて、内容は変えていきますけれども、WOWOWの個性、差別化に繋がるコンテンツには、よりしっかり戦略的な投下をしていきたいと思っております。

ですから、利益水準は、過去に比べてコンテンツ費をより投下するから減っていくという考え方はしておりません。

質問者 A: ありがとうございます。

WOWOW

司会：ありがとうございます。他にご質問いかがでしょうか。以上でよろしいでしょうか。ありがとうございました。こちらで質疑応答を終わらせていただきます。以上をもちまして、2021年度第1四半期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