

2023 年度第 2 四半期決算説明会

概要

日時：2023 年 10 月 31 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 副社長執行役員 山本 均（以下、山本）
取締役 専務執行役員 井原 多美（以下、井原）
専務執行役員 田代 秀樹（以下、田代）
取締役 常務執行役員 尾上 純一（以下、尾上）
執行役員 横山 誠一（以下、横山）

内容

司会：それでは、定刻になりましたので、株式会社WOWOW、2023 年度第 2 四半期決算説明会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ましては、外部機関を通じて弊社コーポレートサイトに全文書き起こしが掲載されますのでご了承ください。

また、説明会で使用する資料は、弊社 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。弊社からの説明の後、ご質問をお受付させていただきます。

では、本日の出席者をご案内させていただきます。代表取締役社長執行役員、田中晃。取締役副社長執行役員、山本均。取締役専務執行役員、井原多美。専務執行役員、田代秀樹。取締役常務執行役員、尾上純一。執行役員、横山誠一。

それでは、田中より 2023 年度第 2 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。

2023年度第2四半期決算 ハイライト①

加入

- サッカーやテニスなどが好評を得たことなどにより、新規加入は前年同期と比べ増加。しかし、配信サービスとの競争激化などにより、解約件数が増加。結果として正味加入件数は純減。
- サッカーシーズンパスを発売し、新たな顧客を開拓

(単位:千件)

	2022年度2Q	2023年度2Q	前年同期差	前年同期比
新規加入件数	282	296	15	105.2%
解約件数	342	380	38	111.1%
正味加入件数	△61	△84	△23	—
累計正味加入件数	2,620	2,476	△144	94.5%
「UEFAチャンピオンズリーグ UEFAヨーロッパリーグ - 2023-24シーズンパス -」※		11	—	—

※シーズンパスの件数は、加入件数には含まれません

©2023 WOWOW INC. | 3

田中：田中でございます。本日は決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

それでは第2四半期決算のハイライトをご説明いたします。資料は、スライドにあります3ページをご覧ください。

新規加入はサッカーのチャンピオンズリーグ、ヨーロッパリーグなどのスポーツコンテンツやStray Kids、東方神起、SUMMER SONICなどの音楽ライブが好評を得たことに加えまして、今期、強化しておりますデジタルマーケティング施策が功を奏したことなどにより、前年同期と比べ増加しました。

しかしながら、解約件数も増加しまして、結果として正味加入件数は純減となりました。

2023年度第2四半期の新規加入件数は29万6千件、解約件数は38万件。正味加入件数は8万4千件の純減となりました。

また、WOWOWオンデマンドPPVを9月に開始しました。限定販売しましたサッカーのシーズンパスは、お客様から好評をいただき、完売となりました。このシーズンパスの発売により、たくさんの新しいお客様にご加入をいただきました。新しい商品サービスとして手応えを感じております。

収支（連結）

- 売上高は前年同期と比べ会員収入が減少したこと等により減収
- 経常利益は、為替差損益が改善したものの、売上高の減少による利益減等の影響により、減益に

(単位:百万円)

	2022年度2Q	2023年度2Q	前年同期差	前年同期比
売上高	38,463	36,614	△1,848	95.2%
経常利益	2,065	1,467	△598	71.0%

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2023 WOWOW INC. | 4

スライド4ページ、収支のハイライトでございます。

売上高は前年同期と比べ、会員収入が減少したことなどによりまして減収となりました。経常利益は、為替差損益が改善したものの、売上高の減少による利益減の影響等により減益となりました。

業績予想の修正について

(単位:千件)

	2023年度 当初計画	2023年度 修正計画	内訳	
			2023年度2Q 実績	2023年度下期 計画
正味加入件数	—	△80	△84	4
累計正味加入件数	2,560	2,480	2,476	2,480

(単位:百万円)

	2023年度 当初計画	2023年度 修正計画	当初計画比較	
			当初計画差	当初計画比
売上高	75,400	75,500	100	100.1%
経常利益	2,500	1,600	△900	64.0%

©2023 WOWOW INC. | 5

スライド5ページ、業績予想の修正についてのご説明です。

会員数につきましては、上期までの実績を踏まえまして、2023年度の正味加入件数を当初計画のプラスマイナスゼロからマイナス8万件に修正をいたしました。ただし、下期は純増に転じる計画です。

また売上高は、会員収入の減少などを見込むものの、WOWOWコミュニケーションズが買収したフロストインターナショナルコーポレーションの売上高が下期より連結されることなどによって、当初計画と比べて増収となる見込みです。

経常利益は減益の計画です。これは、下期の会員数をプラスにするための戦略的な番組費の投下によるものです。NBA、Paramount+、大型音楽ライブなど、当初計画を上回る番組費を投下します。

このあとコンテンツ施策をご紹介しますけれども、まずは第2四半期数字の詳細を、経営管理統括の尾上からご説明をいたします。

2023年度第2四半期決算 加入状況

WOWOW

(単位:千件)

	2022年度2Q	2023年度2Q	前年同期比較	
			前年同期差	前年同期比
新規加入件数	282	296	15	105.2%
解約件数	342	380	38	111.1%
正味加入件数	△61	△84	△23	—
累計正味加入件数	2,620	2,476	△144	94.5%
内) 複数契約*1	368	346	△23	93.8%
内) 宿泊施設契約*2	80	83	3	104.1%
「UEFAチャンピオンズリーグ UEFAヨーロッパリーグ - 2023-24シーズンパス -」*3		11	—	—

※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

※3 シーズンパスの件数は、加入件数には含まれません

©2023 WOWOW INC. | 7

尾上：経営管理統括を担当しております尾上です。よろしくお願いたします。14ページの配当計画まで私が説明させていただきます。

まず、スライド7ページ、加入状況です。

第2四半期の新規加入件数は29万6千件、前年同期と比べ1万5千件の増加。解約件数は38万件、前年同期に比べ3万8千件の増加。

新規加入はほぼ想定通りに獲得できましたが、配信サービスとの競争の激化に加え、目的番組終了などによる解約が増えたことなどにより解約件数は当初の想定よりも増加いたしました。

結果、正味加入件数は8万4千件の純減。前年同期に比べ2万3千件の減少。累計正味加入件数は247万6千件と、前年同期に比べ14万4千件の減少となりました。

なお、先ほどご説明いたしました、新たな取り組みとしてサッカーのシーズンパスを販売いたしました。ただいまご説明した加入件数に加えて、WOWOWをお楽しみいただいているお客様が1万1千件いらっしゃいます。

2023年度第2四半期決算 収支状況（連結）

(単位:百万円)

	2022年度2Q		2023年度2Q		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	38,463	100.0%	36,614	100.0%	△1,848	95.2%
営業利益	2,131	5.5%	1,039	2.8%	△1,091	48.8%
経常利益	2,065	5.4%	1,467	4.0%	△598	71.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,333	3.5%	720	2.0%	△613	54.0%

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2023 WOWOW INC. | 8

スライド 8 ページ、連結の収支状況です。

前年同期と比べ減収減益となりました。売上高は 366 億 14 百万円。18 億 48 百万円の減収。経常利益は 14 億 67 百万円。5 億 98 百万円の減益となりました。また、特別損失として減損損失 70 百万円。投資有価証券評価損 1 億 1 百万円を計上しております。

減損損失は、WOWOWオンデマンドのコンテンツ管理システムを開発していましたが、開発後に開始したクラウドサービスを利用する方に経済的メリット等があったため、開発を中止したことによるものです。また、投資有価証券評価損は出資している会社の業績を踏まえ、減損処理をしたことによるものです。

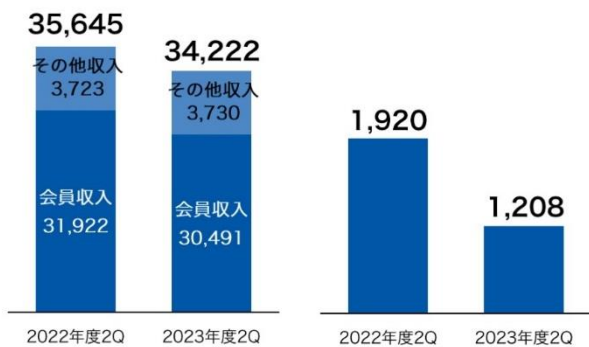
セグメント別連結売上高/営業利益対比

WOWOW

メディア・コンテンツ

(単位:百万円)

売上高	営業利益
前年同期比 96.0%	前年同期比 62.9%

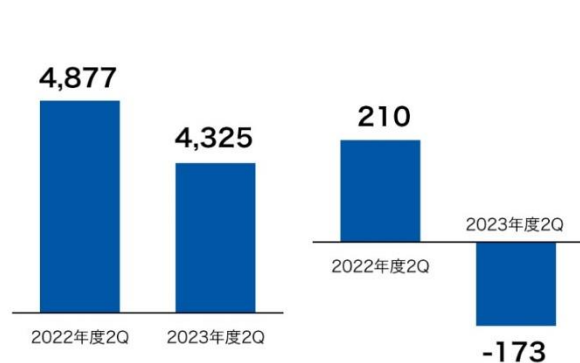


※それぞれ百万円未満は切り捨てております。
※各セグメントの金額は、セグメント間取引を含んでおります。

テレマーケティング

(単位:百万円)

売上高	営業利益
前年同期比 88.7%	前年同期比 -



©2023 WOWOW INC. | 9

スライド9ページ、セグメント別の状況です。

まず、メディア・コンテンツセグメントです。主にお客様からの視聴料である会員収入が売上高の多くを占めております。

売上高は、加入者数の減少により、会員収入が前年同期と比べ14億30百万円の減少となったことなどから、14億23百万円の減収となりました。

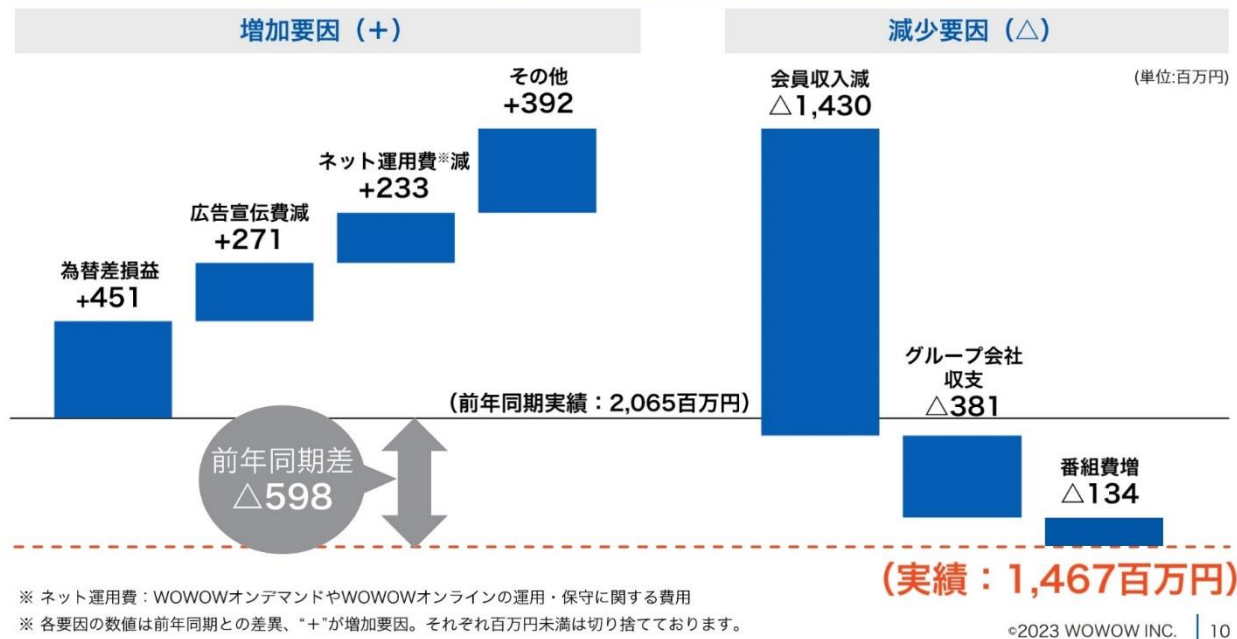
営業利益は売上高の減少などにより7億11百万円の減益となりました。

次に、テレマーケティングセグメントです。連結子会社のWOWOWコミュニケーションズにおける事業となります。

グループ外のテレマーケティング業務が減少したことなどにより、売上高は前年同期と比べ5億51百万円の減収となりました。

営業利益はグループ外の売上の減少に加え、8月に実施したフロストインターナショナルコーポレーションの買収による取得費用81百万円を計上したことなどにより3億84百万円の減益となりました。

連結経常利益 前年同期との差異要因



スライド 10 ページ、連結経常利益の差異要因です。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。

為替差損益が前年同期と比べ 4 億 51 百万円改善いたしました。前年同期は急激に円安に振れたため、年度末に計上していた外貨建て買掛金の評価損が発生し、為替差損を計上いたしましたが、当第 2 四半期は為替差益の計上となったことによるものです。

広告宣伝費は前年同期と比べ 2 億 71 百万円減少いたしました。主にテレビ CM の減少などによるものです。

ネット運用費はWOWOWオンデマンドなどの運用・保守に関する費用です。前年同期にオンデマンドのアプリの刷新に関わる費用があったため減少しております。

その他は、ケーブルテレビなどに支払う手数料や販売促進費などの減少が主な要因です。

次に減少要因です。

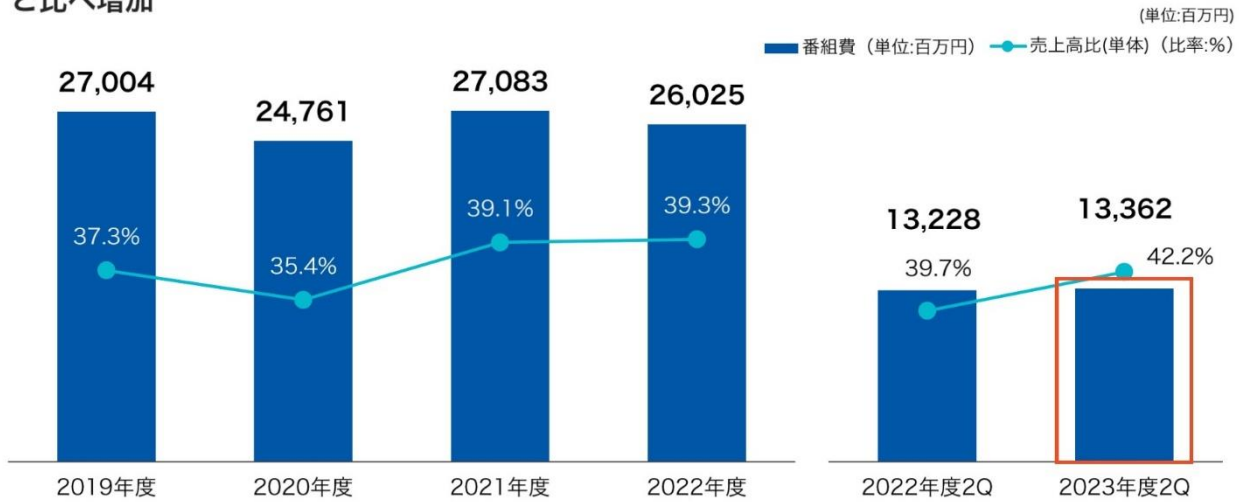
会員収入が 14 億 30 百万円の減少となりました。またグループ外収支は 3 億 81 百万円悪化いたしました。テレマーケティングセグメントにおいて、グループ外の業務が減少したことに加え、先ほどご説明した企業買収の取得費用 81 百万円を計上したことなどによるものです。

番組費は 1 億 3,40 百万円増加しております。詳細は次ページでご説明いたします。

番組費の推移

WOWOW

ハリウッドメジャー映画のヒット作を多く放送・配信したことなどにより、番組費は前年同期と比べ増加



※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。

©2023 WOWOW INC. | 11

スライド 11 ページ、番組費の推移です。

当第 2 四半期は、ハリウッドメジャー映画のヒット作を多く放送・配信したことや、音楽番組を強化したことなどにより、前年同期と比べ 1 億 34 百万円、番組費が増加いたしました。

2023年度 加入計画（2023年10月31日公表値）

WOWOW

(単位:千件)

	2022年度 実績	2023年度 当初計画	2023年度 修正計画	内訳		当初 計画差	前期差
				2023年度 2Q実績	2023年度 下期計画		
新規加入件数	551	650	640	296	344	△10	89
解約件数	672	650	720	380	340	70	48
正味加入件数	△121	－	△80	△84	4	△80	41
累計正味加入 件数	2,560	2,560	2,480	2,476	2,480	△80	△80

©2023 WOWOW INC. | 12

スライド 12 ページ、2023 年度加入計画です。

年間の正味加入件数を当初計画のプラスマイナスゼロからマイナス 8 万件といたします。

配信サービスの競争激化や目的番組終了による解約が増加したことの影響は大きく、年度での当初計画の達成は見込めないと判断いたしまして、加入計画を修正いたしました。

しかしながら、下期は後ほどご説明いたしますが、NBA バasketボールや Paramount+などの新たなコンテンツやサービスを積極的に拡充することや様々な施策を実行いたします。第 2 四半期と比べ、新規、解約とも数字を良化させ、正味加入件数をプラスに転ずる計画としております。

2023年度 収支計画(連結) (2023年10月31日公表値)

WOWOW

(単位:百万円)

	2022年度 実績	2023年度当初計画		2023年度修正計画		当初 計画差	当初 計画比	前期差	前期比
		計画	収入比	計画	収入比				
売上高	77,101	75,400	100.0%	75,500	100.0%	100	100.1%	△1,601	97.9%
営業利益	3,225	1,800	2.4%	900	1.2%	△900	50.0%	△2,325	27.9%
経常利益	3,547	2,500	3.3%	1,600	2.1%	△900	64.0%	△1,947	45.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,398	1,600	2.1%	700	0.9%	△900	43.8%	△1,698	29.2%

※番組費：単体の売上高比として約40%を見込む（2023年度 単体売上高予想：64,400百万円）
※想定為替レート：1ドル150円 ※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2023 WOWOW INC. | 13

スライド 13 ページ、23 年度収支計画です。

加入計画の修正に合わせて収支計画も修正いたしました。

売上高は加入計画の修正により会員収入の減少などを見込むものの、WOWOWコミュニケーションズが買収いたしましたフロストインターナショナルコーポレーションの売上が下期より連結されることなどにより、当初計画と比べ1億円の増加となる見込みです。

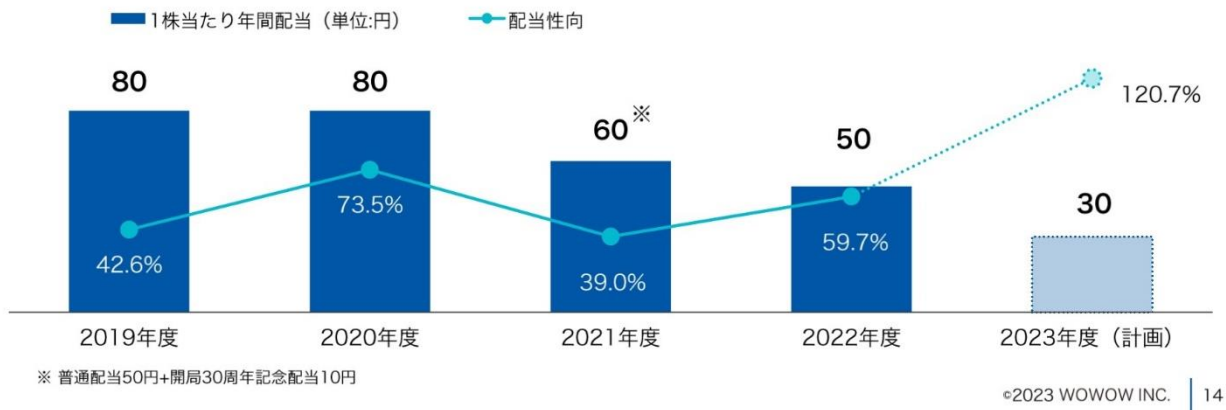
経常利益につきましては、徹底的な業務の見直しによるコストの削減に努めますが、会員収入の減少による利益減や、先ほどご説明いたしました NBA や Paramount+ など新たなコンテンツやサービスを積極的に拡充することにより番組費などが増加することなどにより、当初計画と比べ9億円の減少となる見込みです。

2023年度 配当計画 (2023年10月31日公表値)

配当方針

各事業年度の業績、財務体質の強化、中長期事業戦略などを総合的に勘案して、内部留保の充実を図りつつ、継続的に安定的な配当を目指しております。

5カ年配当推移/配当性向



スライド 14 ページ、2023 年度配当計画です。

こちらは当初計画から変更はございません。1 株当たり配当 30 円を計画しております。

私からの説明は以上となります。

WOWOWオンデマンドで「Paramount+」を提供開始

WOWOW

「Paramount+」は世界45カ国以上で事業展開。グローバルの会員数は6,100万人を超えているサービス



©2023 WOWOW INC. | 16

田代：コンテンツ・クリエイティブ統括の田代でございます。VTRにもありました、Paramount+と今後の注目番組について、私から説明させていただきます。

スライド 16 ページをご覧ください。

先日発表いたしました、12月から新たにParamount+をWOWOWオンデマンドで提供開始することになりました。

Paramount+は、世界的に急成長を遂げているプレミアムサービスの一つで、世界45カ国で事業展開しており、加入者数は6,100万人を超えています。

CBS、SHOWTIME、パラマウント・ピクチャーズ、MTVなど世界的に有名なブランドや制作スタジオ作品からなるParamountオリジナルシリーズ。

ヒット番組、人気番組、人気映画などの多様なコンテンツをWOWOWオンデマンドサービスを通じ、追加料金無しで視聴することが可能となります。

「Paramount+」は豊富なラインナップ

映画、海外ドラマ、人気アニメなど多彩なラインナップをお届け



「トップガン」 ©2022 Paramount Global 「ティファニーで朝食を」 ©1961 Paramount Pictures Corp. Jurow-Shepherd Productions. All Rights Reserved
 「タルサ・キング」 ©2022 Paramount International 「NCIS: ネイビー犯罪捜査班」 ©2004 ViacomCBS 「パウ・パトロール」 © Viacom International
 「サウスパーク」 ©2011 Comedy Partners 「リンジー・ローハン・ビーチクラブ〜お騒がせ女優が営む海の家〜」 © Viacom International Inc.

©2023 WOWOW INC. | 17

スライド 17 ページをご覧ください。

12月サービス開始時点のラインナップの一部をご紹介します。

映画では『トップガン』、『ミッション：インポッシブル』、『トランスフォーマー』、『ローマの休日』、『ゴースト/ニューヨークの幻』といった、ハリウッド映画の大ヒット作や名作が続々と登場いたします。

海外ドラマでは、シルヴェスター・スタローン主演の新作クライムドラマ、タルサ・キングを独占でお届けする他、「NCIS」シリーズ、「グッド・ワイフ」、「デクスター」、「ツイン・ピークス」など、大ヒットドラマを圧倒的なボリュームで配信いたします。

その他にも、「パウ・パトロール」、「サウスパーク」、「スポンジ・ボブ」といった人気アニメや、全米大ヒット、リアリティ・ショー、ドキュメンタリー、MTVのライブコンテンツなど、多彩かつプレミアムなラインナップが続々と登場いたします。ぜひご期待ください。



バスケットボールリーグNBA 2023-24シーズン

10月25日(水)開幕

- ・毎週7試合ライブ配信、その中から注目の5試合を実況・解説付きで生中継(放送・配信)八村塁(ロサンゼルス・レイカーズ)、渡邊雄太(フェニックス・サンズ)の試合は毎週各1試合を生中継
- ・プレーオフカンファレンス決勝(最大14試合)とNBAファイナル(最大7試合)は全試合生中継
- ・NBAオールスターゲームおよびNBAオールスターサタデーも生中継

フェニックス・サンズ 渡邊雄太選手
「WOWOW NBAアンバサダー」就任

©2023 WOWOW INC. | 18

スライド 18 ページをご覧ください。

6シーズンぶりに世界最高峰のバスケットボールリーグNBAの放送配信がスタートしました。NBAの名門ロサンゼルス・レイカーズに所属する八村塁選手、今シーズンから強豪フェニックス・サンズに移籍した渡邊雄太選手はもちろん、ワールドカップで話題になった世界のスターが集う世界最高峰のバスケットボールリーグNBAを、毎週最大7試合のボリュームでお届けします。

また、渡邊雄太選手とはWOWOW NBAアンバサダー契約を締結しました。今後、WOWOW NBAの顔となる渡邊選手とともにバスケットボールの魅力をお届けいたします。

	 <p>生中継! THE LAST ROCKSTARS The 2nd Tour 2023 "PSYCHO LOVE"</p> <p>11月30日(木)</p>
<p>B'z LIVE-GYM Pleasure 2023 -STARS-</p> <p>11月25日(土)</p> <p>ベスト選曲による5年ぶりの全国ツアー 「B'z LIVE-GYM Pleasure 2023 -STARS-」 ファイナル公演を全曲ノーカットでお届け</p>	 <p>生中継! 矢沢永吉 CONCERT TOUR 2023 「Welcome to Rock'n'Roll」</p> <p>12月14日(木)</p>

©2023 WOWOW INC. | 19

スライド 19 ページをご覧ください。

第3四半期は人気アーティストの最新ライブが充実しております。

B'z 結成 35 周年を記念した特集を 5 月からお届けしていますが、その締めくくりとして、11 月に全国ツアーファイナル公演の様態を全曲ノーカットで独占放送配信いたします。

さらに、YOSHIKI、HYDE、SUGIZO、MIYAVI といった奇跡のメンバーが集結した THE LAST ROCKSTARS のアメリカ、ロサンゼルス公演を独占放送配信で生中継。

矢沢永吉の通算 150 回目となる記念すべき武道館公演も独占生中継でお届けします。

私からは以上となります。

WOWOWオンデマンドPPVを提供開始等

WOWOWオンデマンドPPVは豊富なラインナップで展開



※「UEFAチャンピオンズリーグ UEFAヨーロッパリーグ - 2023-24シーズンパス -」は販売上限に達したため、ご購入いただけません（金額：11,900円（税込）、視聴可能期間：2024年6月30日（日）午後11:59まで）

新たな販路の拡大

- 9月28日（木）よりAppleのApp Store経由で「WOWOW」のご契約が可能に

©2023 WOWOW INC. | 20

横山：メディア事業統括の横山です。マーケティング施策の強化について、私がお説明をさせていただきます。

スライド 20 ページをご覧ください。

収益機会と付加価値の高いコンテンツ体験を創出するため、WOWOWオンデマンドに、新たにWOWOWオンデマンドPPVを実装し、9月1日からサービス提供を開始いたしました。

サービス提供同日に販売を開始した「UEFAチャンピオンズリーグ UEFAヨーロッパリーグ - シーズンパス -」。こちらは購入したお客様の約4割が、これまでWOWOWに加入したことがない新規のお客様でありました。非常に良い手応えを感じております。

今後は、同様の商品開発を検討していくことに加え、スポーツや音楽ライブなど、他では見られないコンテンツを豊富にラインナップしていく方針です。

また昨年、Amazon Fire TVからWOWOWの加入が可能になったことに続きまして、今年9月28日より、AppleのApp Store経由でWOWOWの契約が可能となりました。

今後もお客様のニーズやライフスタイルに合わせ、様々な取り組みを行ってまいります。

私からのご説明は以上となります。



KQ Entertainment所属のボーイズグループ《xikers》の日本での単独公演について、放送・配信権の取得に加え、興行、物販、協賛の利用許諾も取得。収益拡大を目指す

©2023 WOWOW INC. | 21

井原：事業統括担当の井原です。よろしくお願いいたします。私の方からは、メディア事業以外の活動についてご説明をさせていただきます。

スライド 21 ページをご覧ください。

この度、収益拡大の新たな一手として IP ビジネスの強化を行います。

第一弾として、韓国の芸能事務所 KQ Entertainment に所属するボーイズグループ xikers の日本での単独公演の放送・配信に加え、興行、物販、協賛の利用許諾を取得いたしました。

xikers は最初のミュージックビデオが 22 時間で 1,000 万再生を超えるなど、無限の可能性を持つアーティストです。K-POP 関係者の間では、パフォーマンスとスター性合わせて大きく期待できるグループだと注目を浴びています。今後、日本での活躍をともに盛り上げていきたいと思っております。

シリーズ累計2,500万部突破のベストセラー漫画
「ゴールデンカムイ」を実写映画化

WOWOW



©2023 WOWOW INC. | 22

そして、2つ目となります。スライド 22 ページをご覧ください。

当社が製作主幹事を務めます映画『ゴールデンカムイ』が来年1月19日より全国劇場公開となります。

先ほどのビデオにも、予告編をご覧いただきましたけれども、ゴールデンカムイはシリーズ累計2,500万部突破のベストセラー漫画の待望の実写化となり、日露戦争終結直後の北海道を舞台に、莫大なアイヌの埋蔵金を巡って、一癖も二癖もある個性豊かなキャラクターたちが金塊争奪戦を繰り広げる壮大なサバイバルアクションです。

ゴールデンカムイは、8月30日のキャスト発表リリースで、Twitter 改め X でのインプレッションが4億を超えるという記録を達成しました。ポジティブな反応が80%を超えたこと、それに加えて、しっかりファンベースがいる期待のコンテンツということで、私達も強化、プッシュしていきます。本作、ぜひご期待いただければと思います。

私からの説明は以上となります。

連結子会社のWOWOWコミュニケーションズが「フロストインターナショナルコーポレーション株式会社」を買収



事業内容	コールセンター事業、ダイレクトマーケティング事業
設立	1990年9月17日
資本金	97.5百万円
直近業績 (2022年12月期)	売上高：1,137百万円 経常利益：△0百万円
取得原価	933百万円
取得関連費用	81百万円

©2023 WOWOW INC. | 23

山本：経営戦略統括の山本です。8月に実施いたしましたM&Aについて私からご説明させていただきます。

スライド 23 ページをご覧ください。

当社の連結子会社である株式会社WOWOWコミュニケーションズは、コールセンター事業等を行っているフロストインターナショナルコーポレーションを買収いたしました。今回、フロスト社を当社グループに迎え入れることにより、テレマーケティングセグメントの更なる成長と事業価値の最大化が見込めると判断し、株式取得を決定いたしました。

クライアントやターゲット業界等は重複部分がなく、営業活動、運用ノウハウなど、WOWOWコミュニケーションとの相互補完が可能です。

ご説明は以上となります。

質疑応答

司会 [M]：これから質疑応答に移らせていただきます。

質問者 A[Q]：よろしくお願いいたします。

1点だけ、お願いできればと思っております。ハリウッドでストライキが続いているかと思いますが、こちらが貴社に与える影響をご教示いただけますでしょうか。よろしくお願いいたします。

田中[M]：これは、番組担当の田代からお答えをいたします。

田代[A]：具体的な作品名はまだ言えませんけれども、実際に、日本に入ってくる作品が遅れるケースが出ております。とりあえず、今後の先方の展開を注目しながら待っている状況でございます。簡単でございますが、よろしくお願いいたします。

質問者 A[M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。

質問者 B[Q]：会社計画につきまして、修正前のものと修正後の計画を比較した上で、売上高と経常利益の増減要因をご解説いただきたいです。可能であれば、想定されている金額、実額。難しければ、要因ごとの大小のイメージでも結構ですので、ご解説いただけますでしょうか。以上です。

田中[M]：これは、尾上取締役からご回答します。

尾上[A]：はい、ご質問ありがとうございます。尾上よりご回答差し上げます。

連結でご説明を差し上げます。ご指摘の業績修正につきまして、連結の売上高は当初計画に対して1億円の増、利益につきましては、経常利益9億円の減となっております。

こちらの要因でございますが、まず単体の要因といたしましては、加入が計画よりも下振れたこと。これによりまして会員収入の減、また、それに伴う利益の減、これが大きな要因となっております。

一方で、連結におきましては先ほどご説明いたしましたWOWOWコミュニケーションズによりましてフロストインターナショナルコーポレーションの買収によりまして、下期の売上高が連結に計上されることにより、当初計画と比べ1億円の増収となる見込みです。

フロストインターナショナルコーポレーションの売上高への具体的な影響額については避けさせていただきますが、これまでの実績値、資料に載っている数字の約半分程度とだけいただければと思います。

また、WOWOWプラス社含めて連結会社の方も前年で増加している会社もございます。

一方、利益につきましては、徹底的な業務の見直しにより、コスト削減に努めるものの、会員収入の減少による利益減や、下期の正味加入件数をプラスに転ずるために、新規コンテンツを積極的に拡充することで番組費が増加となることなどにより、前回予想と比べ9億円の減益となる見込みです。以上、お答えいたしました。

質問者 B[M]：どうもありがとうございました。

司会[M]：ご質問ありがとうございました。ご質問がないようですので、こちらで終了させていただきます。

それでは、田中社長、最後に一言お願いいたします。

田中[M]：改めまして、本日は決算説明会にご参加いただきましてありがとうございました。最後に私から、先日10月18日にリリースしました業務委託先での個人情報等漏えいについてのご報告をさせていただきます。

既に報道でもご存知だと思いますけれども、当社が過去に実施したテレマーケティングの業務委託先であるNTTマーケティングアクト社において、個人情報等の漏えいの恐れがあることを公表させていただきました。

お客様には大変ご迷惑をおかけし、誠に申し訳ございませんでした。

今回、漏えいした可能性がある情報は、決済情報が含まれていないため、今後もクレジットカードが不正に利用されるといった、金銭的な二次被害が生じる可能性はないと考えております。

今回の件は、6~7年前の事案につきまして、当社の個人情報の保有期間を過ぎております。今回NTTマーケティングアクト社から報告を受けた漏えいの期間のデータと突合ができない状況でございます。ご理解をいただきたいと思っております。

お客様からの昨日までの問い合わせ件数は37件となっております。ここ1週間はお問い合わせも少なくなっている状況でございます。

当社としては、今回の事態を厳粛に受け止めまして、同様の事態を再び発生させないように、業務委託先の監督を含めた個人情報管理体制の一層の強化を図ってまいりたいと思っております。

お客様に対しましては、多大なご迷惑、ご心配をおかけしましたことを、重ねてお詫びを申し上げたいと思っております。

本日は、会見に参加いただきまして誠にありがとうございました。

WOWOW

司会[M]: それでは以上をもちまして、2023年度第2四半期決算説明会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