

2023 年度決算説明会

概要

日時：2024 年 5 月 15 日（水） 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 山本 均（以下、山本）
取締役 専務執行役員 井原 多美（以下、井原）
取締役 専務執行役員 尾上 純一（以下、尾上）

内容

司会：本日はお忙しい中、株式会社 WOWOW、2023 年度決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日は、こちらの会場に加え、オンラインでも配信しております。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。

説明会の資料につきまして、会場にお越しの皆さまにはお配りしている資料、オンラインでご参加の方は弊社コーポレートサイトから、IR 情報、IR 資料室の順に進んでいただいた先にご覧いただけます、決算説明会資料のページにアップされている資料をご覧ください。

最後に質疑応答の時間を設けております。会場、配信どちらからでもご質問いただけます。

それでは、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、山本均。取締役 専務執行役員、井原多美。取締役 専務執行役員、尾上純一。

初めに、2023 年度決算ハイライトをご説明いたします。山本社長、よろしくお願いいたします。

2023年度決算 ハイライト①

加入

- 新規加入件数はスポーツや音楽ライブ等がけん引し、前期比で増加。解約件数は目的番組など終了などにより増加。
- 2023年度下期の正味加入件数はマイナス9千件となったが、前年同期と比べ大幅に改善
- 「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 -」などをWOWOWオンデマンドPPVで販売

	2022年度	2023年度	前期差	2022年度下期	2023年度下期	前年同期差
新規加入件数	551	626	75	270	330	60
解約件数	672	718	46	330	338	8
正味加入件数	△121	△92	28	△60	△9	52
累計正味加入件数	2,560	2,467	△92			

(単位:千件)

©2024 WOWOW INC. | 3

山本：4月1日より代表取締役 社長執行役員に就任しました、山本でございます。本日は決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

それでは、2023年度決算のハイライトをご説明いたします。

スライド3ページをご覧ください。

2023年度は、スポーツや音楽ライブなどが好評を得たことなどにより、新規加入件数は前期と比べ約7万件増加いたしました。一方、目的番組終了による解約などにより、解約件数は増加しました。

しかしながら、新規加入件数の増加の影響等により、正味加入件数は前期と比べ2万8千件の改善をしております。なお、下期の正味加入件数はマイナス9千件と、プラスとはならなかったものの、前年同期の正味加入件数マイナス6万件と比べまして大幅に改善しております。

2023年度決算 ハイライト②

収支（連結）

- 売上高は前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、広告宣伝費や番組費が減少したものの、売上高の減少による利益減の影響等により、減益に

(単位:百万円)

	2022年度	2023年度	前期差	前期比
売上高	77,101	74,869	△2,231	97.1%
経常利益	3,547	2,057	△1,489	58.0%

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

株主還元

- 1株当たり期末配当金は30円※（予定）

※ 2023年度の期末配当は、2024年5月17日に開催の当社取締役会に付議予定

©2024 WOWOW INC. | 4

スライド4ページ、収支のハイライトです。

売上高は、前期と比べ会員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、広告宣伝費や番組費が減少したものの、売上高の減少による利益減の影響等により、減益となっております。

株主還元です。1株当たり期末配当金は、当初の予想どおり30円とする予定でございます。5月17日開催の当社取締役会にて付議予定でございます。

数字の詳細につきましては、経営管理・経理統括の尾上よりご説明いたします。

2023年度決算 加入状況

WOWOW

(単位:千件)

	2022年度	2023年度	前期比較	
			前期差	前期比
新規加入件数	551	626	75	113.5%
解約件数	672	718	46	106.9%
正味加入件数	△121	△92	28	—
累計正味加入件数	2,560	2,467	△92	96.4%
内) 複数契約*1	357	337	△19	94.6%
内) 宿泊施設契約*2	81	85	3	104.1%

※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

©2024 WOWOW INC. | 6

尾上：経営管理・経理統括の尾上です。IRを担当しております。どうぞよろしくお願いいたします。

まずスライド6ページ、加入状況です。

新規加入件数は62万6千件。サッカーのチャンピオンズリーグなどのスポーツ、B'zやKis-My-Ft2などの音楽ライブ、3シーズンにわたる大型ドラマシリーズ「連続ドラマW フィクサー」などが好評を得て、前期と比べ7万5千件の増加となりました。

解約件数は71万8千件。配信サービスとの競争激化に加え、目的番組終了による解約などが増えたことなどにより、4万6千件増加いたしました。

結果、正味加入件数は9万2千件の純減、累計正味加入件数は246万7千件となりました。正味加入件数は純減となりましたが、前期と比べ2万8千件改善しております。

特に下期においては、バスケットボールのNBAやParamount+の開始などにより、10月から12月の正味加入件数はプラスとなりました。下期トータルでは、先ほどご説明したとおり、若干のマイナスと計画を下回りましたが、改善の兆しが見えてきております。

また、こちらの数値には含まれておりませんが、チャンピオンズリーグのシーズンパスなどをWOWOWオンデマンドPPVで販売しており、WOWOWをお楽しみいただくお客さまの数は、この下期で実質増加をしております。

2023年度決算 収支状況（連結）

WOWOW

(単位:百万円)

	2022年度		2023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	77,101	100.0%	74,869	100.0%	△2,231	97.1%
営業利益	3,225	4.2%	1,450	1.9%	△1,775	45.0%
経常利益	3,547	4.6%	2,057	2.7%	△1,489	58.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,398	3.1%	1,092	1.5%	△1,306	45.5%

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2024 WOWOW INC. | 7

スライド7ページ、連結の収支状況です。

前期と比べ減収減益となりました。売上高は748億69百万円、22億31百万円の減収、経常利益は20億57百万円、14億89百万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を1億1百万円計上しております。

減損損失は、WOWOWオンデマンドのコンテンツ管理のシステムを開発しておりましたが、開発後に開始されたクラウドサービスを利用するほうが経済的なメリットがあったということで、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)



※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)



©2024 WOWOW INC. | 8

スライド 8 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。主にお客さま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、イベント事業や、連結子会社のWOWOWプラスのホテル事業が好調だったことなどによりその他収入は増収となったものの、加入件数の減少により会員収入が減収となったことなどから、16億78百万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、12億7百万円の減益となっております。

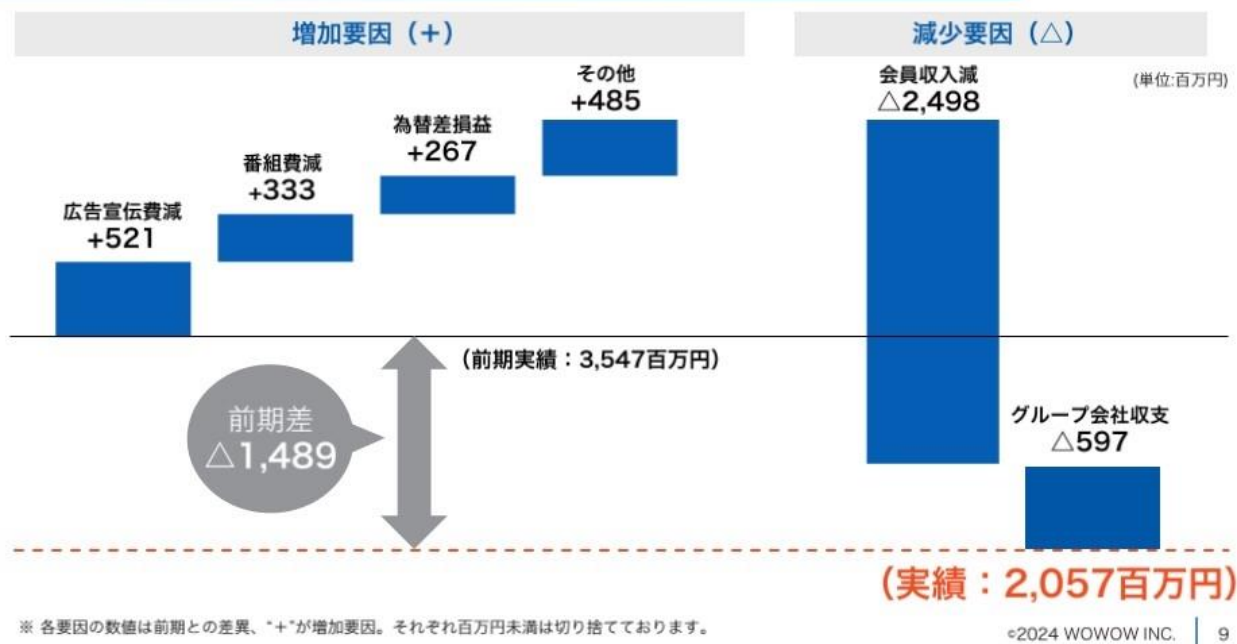
次に、テレマーケティングセグメントです。連結子会社のWOWOWコミュニケーションズにおける事業となります。

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、売上高は前期と比べ7億28百万円の減収となりました。

営業利益は、売上高の減少に加え、昨年8月に実施しました、フロストインターナショナルコーポレーション社の買収の取得費用を計上したことなどにより、5億67百万円の減益となりました。

連結経常利益 前期との差異要因

WOWOW



スライド 9 ページ、連結経常利益の差異要因です。左側が利益の増加要因、右側が減少要因となります。

まず、増加要因です。

広告宣伝費が前期と比べ 5 億 21 百万円減少しております。主にテレビ CM の減少によるものです。

番組費が 3 億 33 百万円減少しております。詳細は次のページでご説明いたします。

為替差損益が、前期と比べ 2 億 67 百万円改善しました。前期は急激に円安に振れたため、既に計上しておりました外貨建買掛金の評価損が発生し、為替差損を計上したことが要因となっております。

その他は、ケーブルテレビなどのプラットフォームに支払う手数料などの減少が主な要因です。

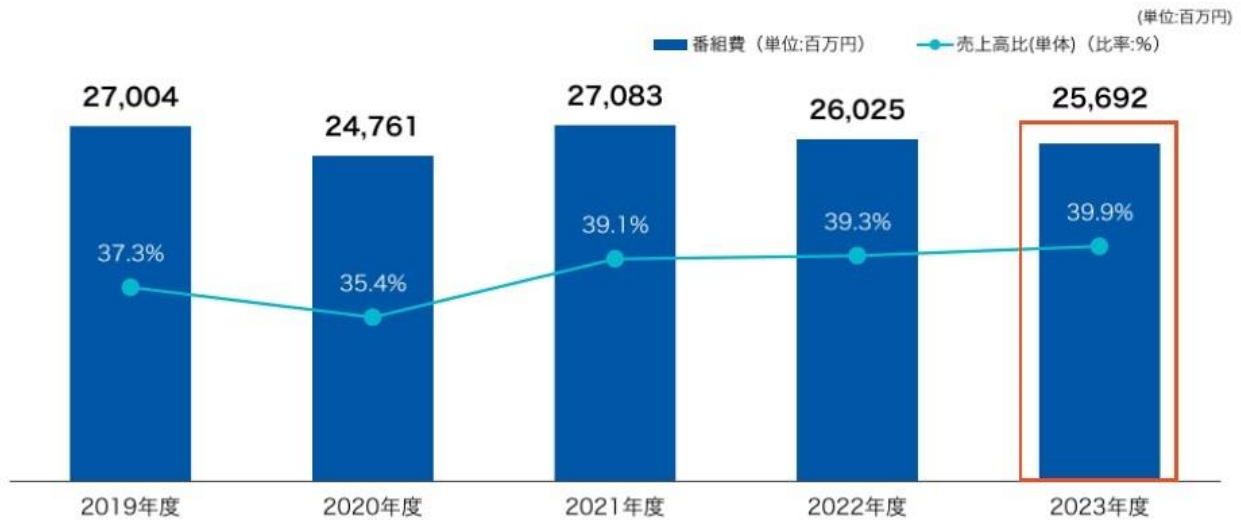
次に、減少要因です。

会員収入は、24 億 98 百万円減少しております。

グループ会社収支は、5 億 97 百万円悪化をしております。テレマーケティングセグメントでの利益減が主な要因です。

結果、これらの要因により、14 億 89 百万円の減益となりました。

番組費の推移



※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。

©2024 WOWOW INC. | 10

スライド 10 ページ、番組費の推移です。

当期は、下期に新たなコンテンツとして、NBA の放送・配信や Paramount+ の配信を開始しましたが、前期は、オリジナルドラマ「TOKYO VICE」やサッカーのラ・リーガなどの大型コンテンツの放送・配信があったため、前期と比べ 3 億 33 百万円減少しております。

なお、下期に当初計画よりも積極的に番組費を増加させ、会員獲得を行なう計画でした。見込んでいた一部のスポーツコンテンツの放送・配信がなかったことなどにより、年間の見込みより若干減少しておりますが、ほぼ想定どおりの番組費の投下となっており、下期の加入状況の改善につながったと考えております。

国内外の企業等を対象とした投資実績

既存事業の強化や新規事業創出等を目的に、国内外の企業やベンチャーファンド等を対象とした投資を2023年3月より開始

開始以降の主な投資実績	概要
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	・事業概要：コールセンター事業、ダイレクトマーケティング事業
株式会社PLAY	・事業概要：動画ソリューション事業
株式会社アルファコード	・事業概要：VR/MR LIVE映像配信事業など
ZAICO PTE. LTD.	・事業概要：電子チケット販売プラットフォーム「ZAICO」の運営など
DIMENSION2号投資事業有限責任組合	・ファンド規模：10,150百万円 ・投資対象領域：デジタル、DX、ヘルスケア（バイオを除く）、Deep Tech
Samurai Incubate Fund 7号投資事業有限責任組合	・ファンド規模：6,070百万円 ・投資対象領域：エンターテインメント、IT、素材・化学、ヘルスケア

スライド 11 ページ、投資実績です。

2023年3月より、既存事業の強化や新規事業の創出を目的に、国内外の企業やベンチャーファンド等を対象とした投資を開始いたしました。開始して以降、連結子会社のWOWOWコミュニケーションズによるフロスト社の買収など、ベンチャーファンドへの出資も含め、合計7社への投資を実行いたしました。

今後も、当社グループの成長に資する企業等への投資を引き続き検討してまいります。

私からのご説明は以上となります。

司会：続きまして、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」、および「2024年度事業計画の概要」について、山本よりご説明いたします。

現状分析 - 資本収益性と市場評価について -

WOWOW

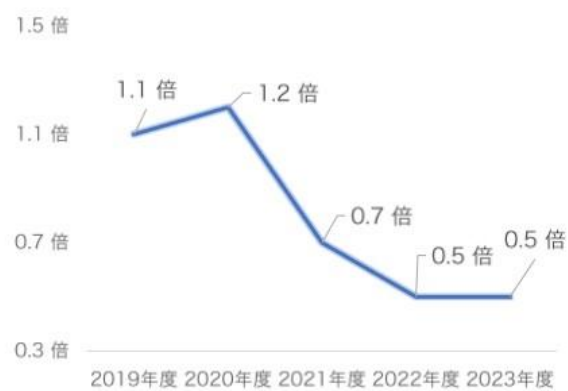
2018年度まで13期連続で会員数が増加し、着実な利益成長と自己資本利益率（ROE）8%以上のリターンを実現していた。しかしながら、現在は資本コスト※を上回るROEを達成しておらず、株価純資産倍率（PBR）は1倍を割り込んでいる。

ROE推移（2019年度～2023年度）



※ 当社は株主資本コスト（CAPM：資本資産評価モデル）を採用

PBR推移（2019年度～2023年度）



©2024 WOWOW INC. | 13

山本：スライド13ページをご覧ください。まず、4月26日に発表いたしました、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についてご説明いたします。

当社は、2018年度まで、13期連続で会員数が増加し、着実な利益成長と自己資本利益率（ROE）8%以上のリターンを実現するとともに、株価純資産倍率（PBR）についても、2020年度まで1倍を上回る状況が続いておりました。

しかしながら、近年、配信サービスとの競争激化などの外部環境の急激な変化により、5期連続で会員数を減らし、2023年度も減収減益となっております。

それに伴いまして、2023年度末において資本コストを上回るROEを達成できておらず、さらに利益計上による自己資本の積み上がりなども要因となり、PBR1倍を上回っておりません。

なお、当社は資本コストを算定する指標として、株主資本コスト（CAPM）を採用しております。その数字は6%程度と推計しております。

具体的な取り組みについて

成長戦略や財務戦略などを実行し、ROEの向上、PBRの改善を目指す

成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● メディア・サービス（放送・配信サービス）における構造改革 ● 新サービスの開発による、新たな収益の創出 ● DXの推進およびコスト構造の見直しによる生産性の向上
財務戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 有利子負債の活用も視野に入れた、投資の推進 ● 政策保有株式の縮減 ● 安定的な配当を継続
非財務戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 持続可能な成長を支えるための人的資本投資の拡充 ● SDGsやDEI※を意識したサステナビリティ経営を強化
IRの強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 決算説明会やIRミーティング等、株主・投資家との対話の機会を拡充 ● 英文開示の拡充

※ 「Diversity（ダイバーシティ：多様性）」 「Equity（エクイティ：公平性）」 「Inclusion（インクルージョン：包摂性）」

©2024 WOWOW INC. | 14

スライド 14 ページをご覧ください。

このような現状分析を踏まえまして、当社は中長期的な成長に向けた収益構造の転換を早期に実現するため、成長戦略、財務戦略、非財務戦略、IRの強化の4点に取り組んでまいります。

成長戦略におきましては、メディア・サービスにおける構造改革、新サービスの開発による、新たな収益の創出などを行なうことで、収益力の強化を図ってまいります。

財務戦略におきましては、有利子負債の活用も視野に入れ、投資を推進していくほか、政策保有株式の縮減も行い、資本効率の向上を図ります。また、株主還元につきましては、減収減益の状況においても、安定的な配当を継続していく考えでございます。

そして、持続的な成長を支えるための人的資本投資の拡充や、サステナビリティ経営を強化するほか、投資家との対話の機会の拡充、開示資料の充実など、IRの強化も図ってまいります。

これらの取り組みを実行することでROEを向上させ、PBRの改善を目指してまいります。

<p>1.メディア・サービス (放送・配信サービス) における構造改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● コンテンツにおいては、収益性や多層的な活用を意識した投下を実行 ● 外部企業と連携し、WOWOWの新規バックサービスを提供促進 ● リピーターマーケティング強化による宣伝費の効率的な費用投下
<p>2.新たな収益の創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● オリジナルコンテンツを軸とした海外事業の展開拡大 ● 音楽・スポーツコンテンツを中心に、多層サービスを開発・提供 ● 新規ビジネス構築に寄与する外部企業との協業をグループ全体で推進
<p>3.DX/投資の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● DXの推進およびコスト構造見直しによる生産性向上 ● 会員事業の強化や新規事業創出等を目的とした投資を継続

©2024 WOWOW INC. | 16

スライド 16 ページをご覧ください。2024 年度の重点戦略についてご説明いたします。

当社が置かれている厳しい競争環境のもと、収益力の強化を目指すためには、メディア・サービスにおける構造改革、新たな収益の創出などに着手することが急務であると考えております。

メディア・サービスにおける構造改革におきましては、個々のコンテンツの収益性や多層的な活用を意識した投下を実行してまいります。また、外部企業と連携し、WOWOWのコンテンツをまとめた新規バックサービスを拡大する方針です。

4月からは、当社が配信するスポーツコンテンツを視聴できる新サービス「WOW SPO」をABEMAで提供開始いたしました。それにより、4月単月の正味加入件数は、2003年以来、21年ぶりにプラスとなりました。

さらに、過去に当社に加入したことがある顧客の行動データをもとに、リピーターマーケティングを強化することで、宣伝費を効率的に投下すると同時に、新規加入などにつなげてまいります。

新たな収益の創出におきましては、オリジナルコンテンツを軸とした海外事業展開を拡大してまいります。4月にアメリカのMaxと共同制作した「TOKYO VICE Season 2」を放送・配信しております。7月には、当社とソニー・ピクチャーズ、アメリカのアニメ配信大手クランチロールの3社共同で、大型のアニメ制作プロジェクト「ばいばい、アース」が控えております。

さらに、音楽スポーツコンテンツを中心に多層サービスを開発・提供することや、新規ビジネス構築に寄与する外部企業との協業をグループ全体で推進してまいります。

WOWOW

DX/投資の推進におきましては、DXの推進およびコスト構造の見直しにより、生産性を向上させ、経営基盤の強化を図るとともに、会員事業の強化や新規事業創出等を目的とした投資を引き続き行ってまいります。

2024年度 加入計画

(単位:千件)

	2023年度 実績	2024年度 計画	前期比較	
			前期差	前期比
正味加入件数	△92	—	92	—
累計正味加入件数	2,467	2,467	—	100.0%

©2024 WOWOW INC. | 17

スライド 17 ページ、2024 年度、加入計画でございます。

2024 年度の重点戦略をもとにした加入計画は、正味加入件数はプラスマイナスゼロ、累計正味加入件数は 246 万 7 千件となります。

2023 年度下期に正味加入件数が大幅に改善した流れを維持すべく、今期は、映画『ゴールデンカムイ』の連続ドラマ化、「WOW S P O」の開始、リピーターマーケティングの実施、さらにWOWOWオンデマンド専用コンテンツを活用した利用継続を図ることなどにより、マイナストレンドからの脱却を目指します。

なお、App Store 経由での契約や、「WOW S P O」をはじめとした、さまざまな外部プラットフォームでのサービス提供が増え、加入・解約の判定時期など管理形態も多様化してきたため、今期より、新規加入、解約件数の計画値の公表は行わないことといたしました。ご理解願えれば幸いです。

2024年度 収支計画(連結)

(単位:百万円)

	2023年度実績		2024年度計画		前期比較	
	実績	収入比	計画	収入比	前期差	前期
売上高	74,869	100.0%	74,700	100.0%	△169	99.8%
営業利益	1,450	1.9%	700	0.9%	△750	48.3%
経常利益	2,057	2.7%	1,500	2.0%	△557	72.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,092	1.5%	1,000	1.3%	△92	91.5%

※番組費：単体の売上高比として約40.0%を見込む（2024年度 単体売上高予想：63,600百万円）
 ※想定為替レート：1ドル155円 ※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2024 WOWOW INC. | 18

スライド 18 ページ、2024 年度の収支計画でございます。

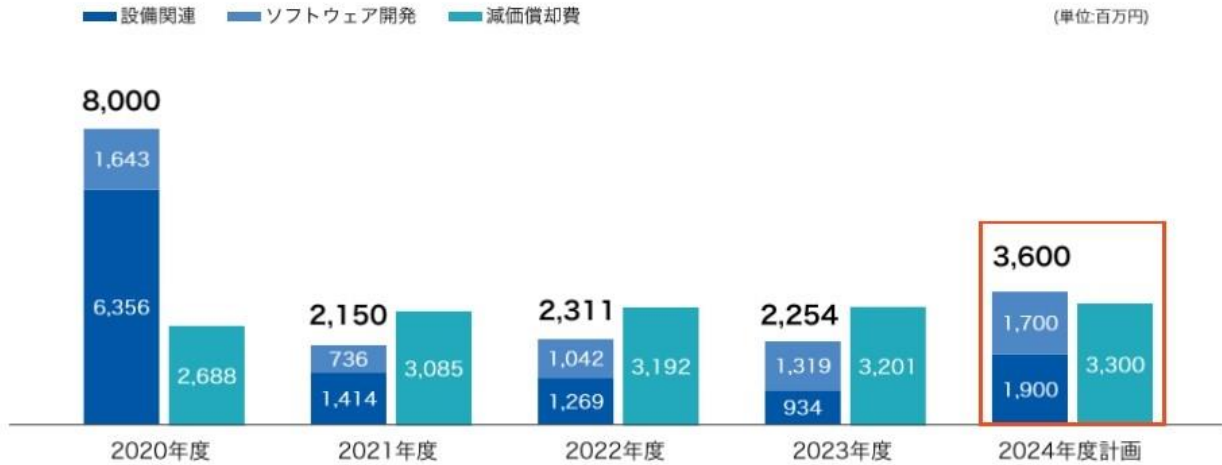
2024 年度の収支計画は、減収減益を見込んでおります。

連結売上高は、昨年 8 月に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が通期で寄与することにより、テレマーケティングセグメントが増収となるものの、会員収入が減少することなどにより、前期と比べ減収となる見込みでございます。

経常利益につきましては、広告宣伝費や番組等を効率的に投下することなどが利益増の要因となるものの、会員収入の減少やWOWOWオンデマンド関連費用の増加などにより、前期と比べ減益となる見込みでございます。

2024年度 投資計画（単体）

2023年度は主に放送・配信設備、顧客管理システムの改修等に投資を実施。2024年度は主に放送・配信設備や、会員ビジネスやDX活用に不可欠なデジタル基盤の強化のために設備投資を行なう予定



※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2024 WOWOW INC. | 19

スライド 19 ページ、2024 年度投資計画でございます。

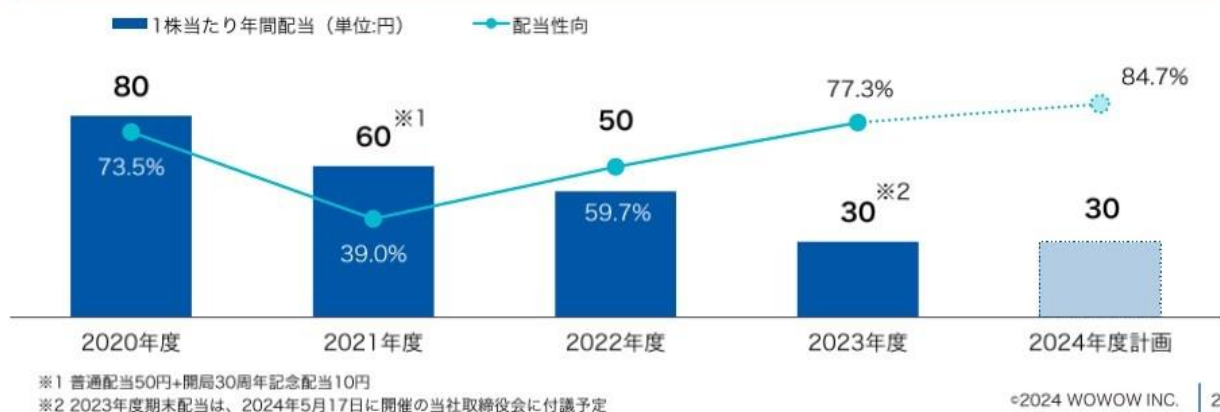
2023 年度は、主に放送・配信設備や顧客管理システムの改修等に投資いたしました。2024 年度の設備投資予定額は 36 億円。主に放送・配信設備や会員ビジネス、DX 活用に不可欠なデジタル基盤強化のため、設備投資を行なう予定でございます。

2024年度 配当計画

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す

5カ年配当推移/配当性向



スライド 20 ページ、2024 年度配当計画でございます。

1 株当たりの配当 30 円を計画しております。

株主還元につきましては、当社もその重要性を認識しているため、減収減益の状況下におきましても、継続的に安定的な配当を行なう方針を維持することといたしました。

私からのご説明は以上となります。

コンテンツを軸に収益を多層化



©2024 WOWOW INC. | 22

井原：こんにちは。4月からWOWOWの事業戦略を統括することになりました、井原と申します。改めまして、よろしくお願いたします。私からは、先ほど山本から説明させていただきました重点戦略におきまして、補足させていただきたいと思ます。

先ほどご覧いただきましたチャンピオンズリーグでは、来シーズンも独占放送・配信することが既に決定しております。来シーズンのチャンピオンズリーグは、出場クラブ数が32から36に増加します。さらに、これまでのグループステージ制が廃止され、出場全36クラブが一つの大きなリーグの中で戦うなど、新たなフォーマットで行われることに注目が高まります。

また、前期において、チャンピオンズリーグは放送・配信することに加えて、シーズンパスや決勝トーナメントパスの販売も実施いたしました。さらに、HUBや快活CLUBと提携するなど、法人契約も展開しました。今シーズンも収益拡大につながる取り組みを推進していきます。

また、今シーズンの決勝戦が行われる、6月2日の午前4時には、映画館のスクリーンで決勝戦を見るライブビューイングも実施いたします。想定以上の予約が既に入っている状況です。今期もいろいろな形でのサッカーの楽しみ方を増やしていきたいと考えております。

また、7月には3社共同の大型アニメ製作プロジェクト「ばいばい、アース」。当社で放送・配信することに加えまして、各配信プラットフォームで配信する予定となっております。さらに、ソニー・ピクチャーズ、クランチロールと提携し、北米、欧州、アジア全域を中心とした200以上の国や地域への海外展開とともに、ゲーム化、グッズ化などの多層展開を目指していきます。

新サービス「WOWSPO」がスタート

WOWOW

WOWOWが配信するスポーツコンテンツを視聴できる新サービス「WOWSPO (ワウスポ)」をABEMAにてサービス開始



※ 「WOWSPO」は「WOWOW」とは提供番組やサービス内容が異なります

※ 配信するコンテンツは上記から変更になる場合があります

※ 「WOWSPO」はWOWOWオンデマンドからはご利用いただけません。ABEMAのアプリまたはブラウザから登録・視聴いただけます

(C) AbemaTV, Inc.

©2024 WOWOW INC.

23

スライド 23 ページです。

スポーツファンにWOWOWとの接触機会を増やすために、UEFA チャンピオンズリーグなど、当社が配信するスポーツコンテンツを視聴できる新サービス「WOWSPO」を開始いたしました。

「WOWSPO」は月額 1,980 円で、厳選した世界最高峰のスポーツを配信で楽しむことができます。4月2日より ABEMA にてサービスを開始しましたが、大変好評を得ておりまして、4月の新規加入件数は、ABEMA での「WOWSPO」を含めて 8 万 9,000 件、前年同期と比べて 2 倍強増加いたしました。

大型オリジナルドラマを展開

WOWOW

	<p>TOKYO VICE Season2</p> <p>4月6日(土)スタート(全10話) [第1話無料放送]</p>	
	<p>WOWOW×テレビ東京 共同製作連続ドラマ ダブルチート 偽りの警官 Season2</p> <p>6月29日(土)放送・配信スタート</p>	

©2024 WOWOW INC. | 24

スライド 24 ページです。

4月からは、世界約120カ国で放送・配信されるなど、大ヒットを記録した超大作ドラマ「TOKYO VICE」のSeason 2を展開しております。今後も、海外事業の拡大を視野に入れた国際共同製作によるコンテンツ開発等を推し進めてまいります。

6月には、WOWOWとテレビ東京の初の共同製作となる「ダブルチート 偽りの警官」、さらに秋には、興行収入約30億、そして観客動員数200万人以上の大ヒットとなりました、映画『ゴールデンカムイ』の続編を連続ドラマWとして放送・配信いたします。



©2024 WOWOW INC. | 25

スライド 25 ページです。

WOWOW FILMS 最新作、2 作品が劇場公開となります。先ほどご覧いただいた、石原さとみさん、出産後の初出演映画作品となります『ミッシング』、そして大泉洋さん演じる、実話を基にしたストーリーになりますが、『ディア・ファミリー』。こちらの2作が劇場公開となります。

今回、会場にお越しの方のみとはなりますが、お手元に『ミッシング』と『ディア・ファミリー』の劇場鑑賞券をお配りいたしております。ぜひ、この機会に劇場に足をお運びいただければ幸いです。

それでは、私どもの説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

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。

それでは、ご質問をお願いいたします。会場の方は挙手を、オンラインでご参加の方は挙手ボタンでお知らせください。

質問者 A [Q]：先ほどご説明のあった重点戦略のことでお伺いします。

一つは、新たな収益の創出において、音楽・スポーツコンテンツを中心に、多層サービスを開発・提供とありますが、これはどういうものを想定されているのでしょうか。

もう一つ、メディア・サービスにおける構造改革で、外部企業と連携して新規のパックサービスというお話がありましたが、これはABEMA以外にもさらに新たな提供をされるというおつもりなののでしょうか。そこの二つをお尋ねします。

井原 [A]：ご質問ありがとうございます。

最初の多層サービスにつきましては、今までWOWOWは、放送と配信でサービスを提供するというにとどまっておりました。しかしながら、今、お話しさせていただきましたように、例えば映画館でコンテンツを楽しんでいただくであるとか、ツアーを計画するであるとか、一つのコンテンツをもとに、今までなかったような多層的な体験をお客さまに提供できる企業体にステージアップしていきたいということが多層サービスの想定している展開となります。

今、ご説明させていただきましたように、例えばチャンピオンズリーグは権利をいくつか取得しております。こちらをベースに、今までわれわれが接触したことがないようなお客さまとのタッチポイントの創出や新たな価値創造、そういったところを展開していくというのが一番大きな狙いとなります。

2番目の外部企業との連携に関しましては、今回はABEMAとの協業になりますけれども、今後も他の配信事業社などとも提携を行なうことによって、WOWOWが持っているコンテンツ、そしてクオリティの高いドラマを含めてですが、さまざまな形でタッチポイントの機会を増やしていくことを進めてまいります。

質問者 A [M]：今のことでもう一つおたずねしてもよいでしょうか。

司会 [M]：はい、どうぞ。

質問者 A [Q]：WOWOWさんのコンテンツを、独占じゃなくて逆に外に出していくということに

WOWOW

なると思うのですけれども、例えば今、ABEMAの「WOW SPO」は少しお値段安くなっていますよね。そういったところで、WOWOW本体への加入が減ってしまうという、いわゆるカニバリゼーションの恐れはないのかどうか、その辺りはどうご覧になっていますか。

井原 [A]：ありがとうございます。

私どももそのようなことがあるのではないかとということで、事前にシミュレーションしております。その結果、もちろん多少のカニバリゼーションは起こるものの、新たなるターゲットにリーチができるという観点では、ABEMAのケースでいうと、プラスになると見込んでおります。今までわれわれのプラットフォームでは取り込めなかったターゲット層に拡大できたということは、このようなやり方は、一つわれわれの勝ち筋としてあるなど、ABEMAとの契約を通じて、今回の「WOW SPO」を通じて実感しております。

質問者 A [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。

ほかにご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

質問者 B [Q]：質問2点と、確認事項が1点ありますので、順番にお願いできればと思います。

1点目の質問ですが、重点戦略に関する質問でございます。1番目のメディア・サービスにおける構造改革の三つ目に、「リピーターマーケティング強化による宣伝費の効率的な費用投下」という文面がございます。リピーターマーケティングというと、単純に考えますと、おやめになってしまったお客さんに再度メールを送るとか、そういったことが考えられるんですが、そういったことではなくて別のアプローチをお考えであれば、お聞かせいただけますでしょうか。よろしく申し上げます。

井原 [A]：ありがとうございます。マーケティングに関しましては、今までは新規獲得するか、そして解約するかといったところで、比較的大がかりなというか、シンプルなことをやっておりました。リピーターを獲得といったところを、あえて戦略的に今までやっていたかというところ、ちょっとそこが弱かったのかなというところで、それを強化することによって、より効率的にマーケティング展開ができるのかなと思っております。

いったん、われわれのサービスを使っていたいただいた、そしてサービスに好感を持っていたいただいたという方に対して、見合ったサービスやコンテンツをご提供することによって、効率的なマーケティングができると思っております。

だからといって、今までやっていた新規の獲得のマーケティングをやらないということではなくて、

WOWOW

今までやっていたことに含めて、既にわれわれのサービスを体験していただいた方に、さらにアプローチをかけることによって、より効果的なマーケティング結果をもたらすのではないかと考えたこととなります。

質問者 B [Q]：いろいろリピーターを獲得するやり方は考えられると思うんですけども、例えばスペシャルオファーを提供するという、例えばリピーターになっていただきたい、これだけ、こういう条件で加入できますよとか、もしくはスポーツ好きだというデータマーケティングが立証されたお客さんに関して「WOW SPO」を提供するとか、そういったこともお考えになっていらっしゃるのでしょうか。

井原 [A]：いろいろアイデアいただきまして、ありがとうございます。お客さまがどのような行動をとっていらっしゃったのか、どのような趣向を持っていらっしゃったのかといったことを理解した上で、よりその方に価値のある情報を提供していきたいと考えております。

質問者 B [Q]：分かりました。では、2点目の質問でございます。こちら重点戦略に関することです。「外部企業と連携し、WOWOWの新規パックサービスを提供促進」と記載があります。先ほどのQ&Aにもあったと思うんですけども。

いろいろお考えをお聞きしたんですけど、もっと広い視点で、こういった外部企業と連携したパックサービスの提供をどんどん出していこうという考えに至った背景をお聞かせいただけますでしょうか。

例えばマーケット戦略において、これまではWOWOW単体で加入者を獲得しようと頑張ってきたんですけども、もう今、そういう時代ではなくて、外部のサービスとうまく組んで進めていったほうが効率的であるといった判断があったりするのでしょうか。

山本 [A]：ご質問ありがとうございます。これは、ステップアップをしているとお考えいただければいいと思います。まずWOWOWオンデマンドで、B-CASカードがなくても加入ができるという動線をつくりました。その次のステップとして、WOWOWオンデマンドの中にTVOD サービスを立ち上げました。いよいよ次は、われわれが持っているコンテンツの権利の部分をしっかり確認した上で、外のプラットフォームにも拡大していこうとしており、放送だけのサービスから進化をしているとご理解いただければと思います。

放送だけの時代においては、3チャンネルのサービスで2,300円というものが一つの商品としてありました。一方、配信は、価格も含め柔軟性があるという意味では、新たな商品を積極的に開発して、新たなプラットフォームと組んでいくということで、今までにないWOWOWの取り組みです。

質問者 B [Q]：ありがとうございます。

WOWOW

最後の確認事項ですが、単純なことですが、今後、御社がご発表される毎月の加入実績ですけれども、そこには当然「WOW SPO」など他のプラットフォームサービス経由で獲得した加入会員も含まれるという解釈でよろしいでしょうか。

山本 [A]：はい、そういう解釈で結構だと思います。ただ、チャンピオンズリーグのシーズンパックみたいなものは、いわゆる月額課金とは違う考え方でございますので、そちらのほうは含まれません。

質問者 B [M]：分かりました。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。ほかにご質問のある方はいかがでしょうか。

質問者 C [Q]：よろしくお願ひいたします。短信のほうを見させていただくと、今期の上期の営業利益がゼロになっていて、下期で稼ぐような形になっているんですけど、ちょっと不勉強でお恥ずかしいんですが、この上・下は何か意味があるんでしょうか。ゼロというのはちょっと驚きではあるんですけども、これはどのように考えればよろしいでしょうか。

尾上 [A]：それでは、尾上からご説明させていただきます。ご質問ありがとうございます。

この理由としては、主に売上高が上期よりも下期が多いことが利益の差の要因となっております。会員収入においては、上期は下期と比べ、チャンピオンズリーグ終了による影響があること、また、下期においてはゴールデンカムイのドラマによる加入増を見込んでいることなどが、会員収入の差の理由となります。

また、その他収入においても、下期の売上高が上期よりも多くなる見通しです。上期は映画『ゴールデンカムイ』の売上の計上を予定しているものの、下期はイベント事業を多く予定しております。以上お答えいたしました。

質問者 C [Q]：二つ目、これで終わりますけれども、会員数がマイナストrendからの脱出の兆しが見えているみたいのところから、今期の正味加入件数の計画はプラスマイナスゼロと先ほどお話がありました。このプラスマイナスゼロについて、今後、いろいろな施策をやってプラスに持っていくという見通しを立てていらっしゃるのか、いかがでしょうか。

山本 [A]：昨年度の下期に Paramount+ を導入し、WOWOW オンデマンドの利用が上がっていることから、既存のお客さまの満足度が上がってくれば解約も減らしていけるだろうという部分と、新たなスポーツパック等を投入することで、外のプラットフォームから加入を取ってくるという新たなルートによる加入増という部分の二つの効果で、今年度はプラスマイナスゼロを見込んでおります。

質問者 C [M]：承知しました。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。ほかにご質問はいかがでしょうか。

質問者 D [Q]：今、会員は、マイナストrendからの脱却のめどが見えつつあるということでしょうけども、営業利益を見ると、前期がまず半減、それで今期もまた半減となっています。会員数がほぼ横並びで来るにもかかわらず、この半減半減と続く理由を教えてくださいませんか。

尾上 [A]：ご質問ありがとうございます。期末の加入件数だけで見ますとそういう形になりますが、前期の各月で区切った会員数と比べると、今期の見通しは減少するため、会員収入は減る見込みです。当然これまでご承知のとおり、各月で会員数は増減いたします。結局、各月の加入件数の総和といったものが会員収入になりますので、その増減によりまして会員収入が変動いたします。

利益については、広告宣伝費や番組費等を効率的に投下することなどが利益増の要因となりますが、会員収入の減少や、WOWOW オンデマンド関連費用の増加などにより、前期と比べ減益となる見込みです。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問のある方はいかがでしょうか。

質問者 E [Q]：よろしく申し上げます。2024 年度の重点戦略ですけど、16 ページのスライドの一番頭に、「コンテンツにおいては、収益性や多層的な活用を意識した投下を実行」とありますが、もう少し具体的に、何か具体的にご説明いただけますでしょうか。

山本 [A]：WOWOWはオリジナルドラマやスポーツ、音楽が強みとしてお客さまにも認知されておりますし、そういったコンテンツで、加入者を増やしてきたということが、今までの歩みでございます。その強みをもっと生かすために、4 月よりスポーツ事業局、音楽事業局という形で組織変更も行いました。いわゆる放送や配信で視聴していただくだけではなく、持っている権利を最大限利用し、多層的な活用を行なうことで収益を拡大することが狙いです。

コンテンツを軸にイベントを展開し、グッズを世界に売るなど、もっとエンターテインメントにまつわるビジネスを拡大し、そのコンテンツが好きなお客さまに対して映像以外のサービスをもっと積極的に開拓して、ビジネスにつなげていこうという考えです。

一つ、その部分でいいますと、コマース事業についても積極的に開発していきたいと思っておりますので、ある部分、そのコンテンツが好きなファンのお客さまに、より多層的なサービスを展開することによって、一人一人からいただく ARPU を上げていきたいという考え方でございます。

質問者 E [Q]：ありがとうございます。あともう 1 点だけいいですか。「TOKYO VICE」は 120 カ国で放送・配信された、これは Season 1 の話です。そういう場合に、その 120 カ国から WOWO

WOWOW

Wさんに、いわゆる売上と申しますか、お金が入ってきているものなんでしょうか。

山本 [A]：権利関係については詳しくはお話しできないんですが、WOWOWは日本国内の権利を持っているとお考えください。

質問者 E [Q]：今、民放キー局中心に、割と自社コンテンツを日本だけじゃなくて海外にも売りたいということで、総務省を含めて海外展開を今、民放局が力を入れていると聞いているんですけど、そういう、WOWOWさん制作のコンテンツを海外に売るみたいなことは難しいんでしょうか。

山本 [A]：これまでもオリジナルドラマを海外に販売してきた実績はございますが、それを拡大させていくことは、正直そう簡単な話ではないと思います。今期は、国際共同制作によるコンテンツ開発は、「TOKYO VICE」や「ばいばい、アース」を実施いたしますが、将来的にはより拡大させていくことも挑戦したいと考えております。今後、ロサンゼルスに社員を派遣して、国際共同制作の関係性を強化していくなど、積極的に海外に仕掛けていきたいという考えです。

質問者 E [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問はいかがでしょうか。

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、山本社長、最後に一言お願いいたします。

山本 [M]：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。

4月1日より経営体制の若返りを図りました。本日ここにはおりませんが、執行役員も若返りを図っております。

新たなWOWOWの成長に向けた、2024年度はスタートの年と考えております。先ほどご説明したとおり、メディア・サービスにおける構造改革と新たな収益の創出にスピード感を持って取り組んでまいりたいと思います。

引き続き、ご支援のほど、何とぞよろしくお願い申し上げます。本日はありがとうございました。

司会 [M]：以上をもちまして、2023年度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