

2018 年度第 2 四半期決算説明会

概要

日時：2018 年 10 月 31 日（水） 16：30～17：30

場所：東京都港区赤坂 5-2-20 赤坂パークビル 21F

スピーカー：株式会社 WOWOW 代表取締役社長 田中 晃

株式会社 WOWOW 取締役副社長 黒水 則顯

登壇

司会：それでは定刻になりましたので、株式会社 WOWOW、2018 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、ご出席いただき、誠にありがとうございます。

初めに本日の登壇者をご紹介します。皆さま方から向かって左側から代表取締役社長、田中晃でございます。取締役副社長、黒水則顯でございます。

それでは、社長の田中より、2018 年度第 2 四半期決算ハイライトのご説明をさせていただきます。よろしくお願いいいたします。

2018年度第2四半期決算 ハイライト

累計正味加入件数293万4千件は過去最高。収支は増収減益に

加入

- 大坂なおみ選手が日本人初のグランドスラム優勝となった「全米オープンテニス」や「安室奈美恵」のファイナルツアー福岡公演、「東方神起」の日産スタジアムでのライブなどが新規加入に貢献
- 9月単月で新規加入が10万件超。単月で10万件を超えたのは、錦織圭選手が2014年9月に「全米オープンテニス」で準優勝した月以来

(単位:千件)

	2017年度2Q	2018年度2Q	前年同期差	前年同期比
新規加入件数	242	347	105	143.1%
解約件数	247	290	43	117.5%
正味加入件数	△4	57	61	-

収支(連結)

- 売上高は累計正味加入件数が増加したこと等より、前年同期と比べ増収
- 経常利益は前年同期に比べ大型コンテンツへの費用投下等を行なったため、減益に

(単位:百万円)

	2017年度2Q	2018年度2Q	前年同期差	前年同期比
売上高	40,204	40,684	479	101.2%
営業利益	5,824	4,155	△1,668	71.4%
経常利益	6,211	4,454	△1,756	71.7%

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

田中：本日はお忙しい中、お越しいただきまして、ありがとうございます。それでは2018年度の第2四半期の決算についてご説明申し上げます。私からは簡単なハイライトだけ申し上げて、詳細はこの後、黒水から説明をいたします。

お手元の資料、あるいは前方のスライドを見ていただければと思いますが、新規加入件数が34万7,000、解約件数が29万、よって正味加入件数が5万7,000の純増となりました。累計正味加入件数は293万4,000ということで、これは過去最高の数字を達成することができております。

要因といたしましては、大坂なおみ選手が初優勝し、錦織選手も大活躍をした全米オープンテニス、これを筆頭にしまして、その後、続けて放送いたしました大坂なおみ選手が出場した東レ パシフィックオープンテニス、これは今年から放送したんですけども、そういったテニスが新規加入を牽引いたしました。

それから、上半期全体で申し上げますと、安室奈美恵あるいは東方神起といった大型の音楽ライブコンテンツも、新規加入を牽引いたしました。

なお、全米オープンテニスのあった9月単月での新規加入は10万件を超えまして、この単月で10万を超えたというのは、振り返ると2014年9月、全米オープンテニスで錦織圭選手が決勝までいって、準優勝になりましたけども、その2014年9月以来でございました。たくさんのお客様に入っていただくことができました。

WOWOW

その結果、収支、連結でございますが、売上高が406億8,400万。これは前年差で4億7,900万の増収でございます。経常利益は44億5,400万、これは前年差で17億5,600万の減益でございます。売上高は累計正味加入件数の増加等によりまして増収でございますが、利益のほうは、さっきも申し上げましたけれども、大型コンテンツへの費用投下、戦略的な費用投下を行ったために減益になっております。

では、数字の詳細につきまして、黒水より説明申し上げます。

2018年度第2四半期 加入状況

(単位：千件)

	2017年度2Q	2018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	242	347	105	143.1%
解約件数	247	290	43	117.5%
正味加入件数	△4	57	61	—
累計正味加入件数	2,819	2,934	115	104.1%
内) 複数契約*1	420	418	△2	99.5%
内) 宿泊施設契約*2	13	62	48	466.2%

*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2,300円の視聴料金を900円に割引。金額は税抜き）

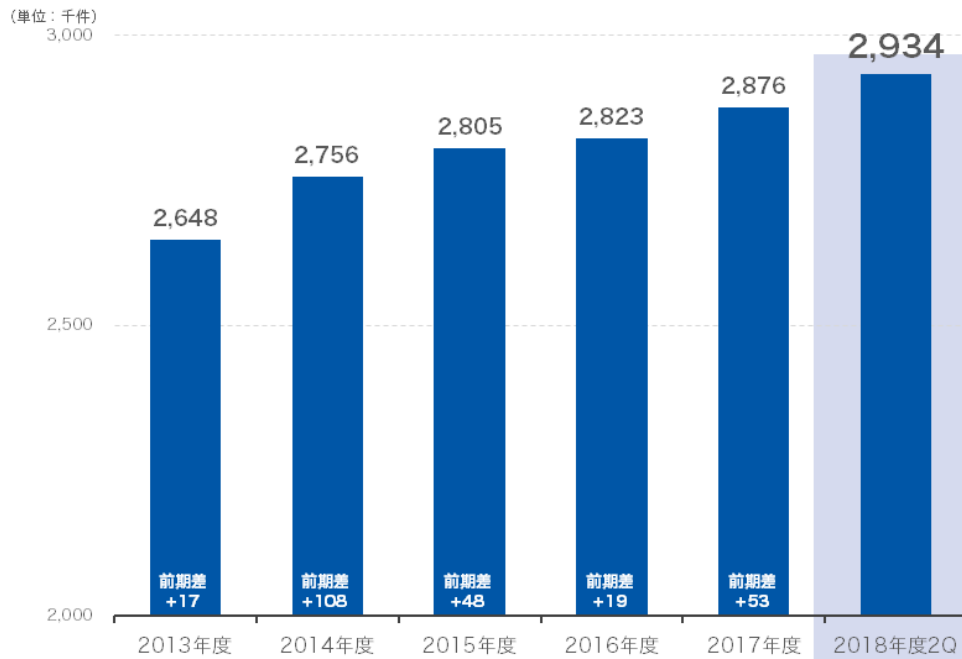
*2 宿泊施設の客室で視聴するための宿泊施設事業者との個別契約

黒水：それでは続きまして、私のほうから数字の詳細をご説明申し上げます。3ページから9ページまで、私がこれからご説明を申し上げます。

まず3ページでございます。2018年度第2四半期加入状況。田中の話と多少重複するところもでございます。まずは18年度の、この新規加入の部分でございます。先ほど話がありましたように、第2クォーターまでで34万7,000件の新規の加入がございました。続いて解約が29万の解約ということで、正味5万7,000でございます。

前年の同期差でございますけれども、新規加入においては前年同期と比べまして10万5,000の増、解約は4万3,000の増でございます。差引、正味対前年、前年はマイナス4,000でございましたので、6万1,000の増というかたちになります。累計正味加入件数は293万4,000ということで、11万5,000の増というかたちが第2四半期の加入の状況でございます。

累計正味加入件数の推移



続きまして、累計正味加入件数の推移でございます。先ほど申しましたように、18年度第2四半期は293万4,000でございます。この表、2013年からになっておりますけれども、さかのぼって2006年度から2017年度まで、12期連続、正味加入件数純増というかたちで進んでおります。ここでは13年からの数字をプロットしております。過去12期連続というかたちであるということでございます。293万4,000というのは過去最高の数字になります。

2018年度第2四半期 収支状況

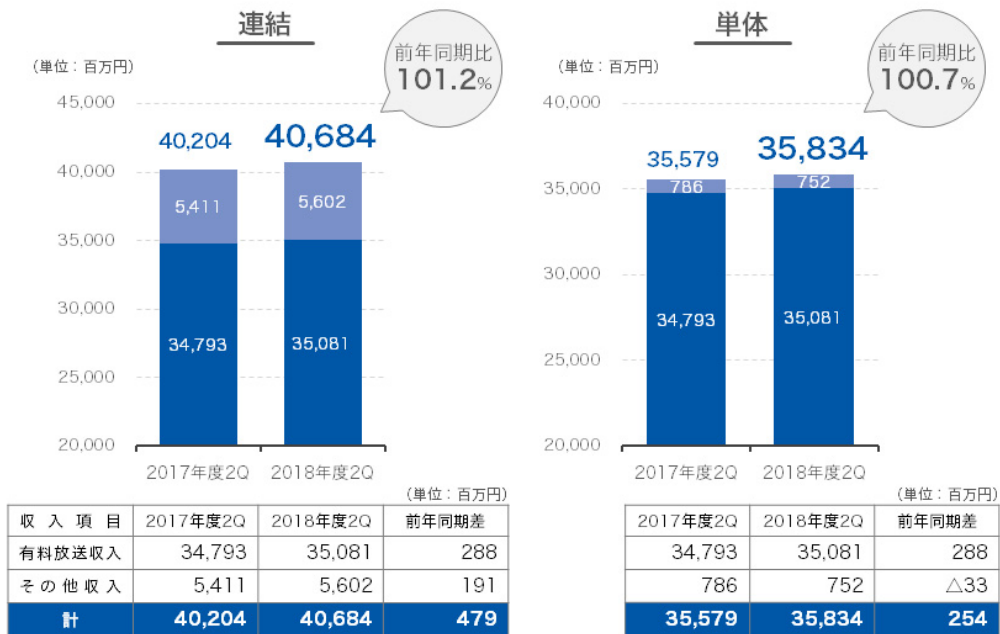
(単位：百万円)

		2017年度2Q		2018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
連 結	売上高	40,204	100.0%	40,684	100.0%	479	101.2%
	営業利益	5,824	14.5%	4,155	10.2%	△1,668	71.4%
	経常利益	6,211	15.4%	4,454	10.9%	△1,756	71.7%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,285	10.7%	3,064	7.5%	△1,220	71.5%
単 体	売上高	35,579	100.0%	35,834	100.0%	254	100.7%
	営業利益	5,632	15.8%	3,869	10.8%	△1,762	68.7%
	経常利益	5,939	16.7%	4,319	12.1%	△1,619	72.7%
	四半期純利益	4,100	11.5%	3,016	8.4%	△1,083	73.6%

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

続きまして、2018年度第2四半期の収支の状況でございます。上段の連結を中心にご説明申し上げます。売上高でございますけれども、406億8,400万ということで、前年同期差4億7,900万になります。営業利益が41億5,500万、前年同期と比べまして16億6,800万。経常利益も同様に、44億5,400万の実績に対して17億5,600万の減益でございます。このへんは、戦略的にコンテンツの部分の強化を図ったということの結果でございます。四半期純利益は30億6,400万、12億2,000万の対前年度差が出ているということでございます。詳細は次のページ以降でご説明申し上げます。

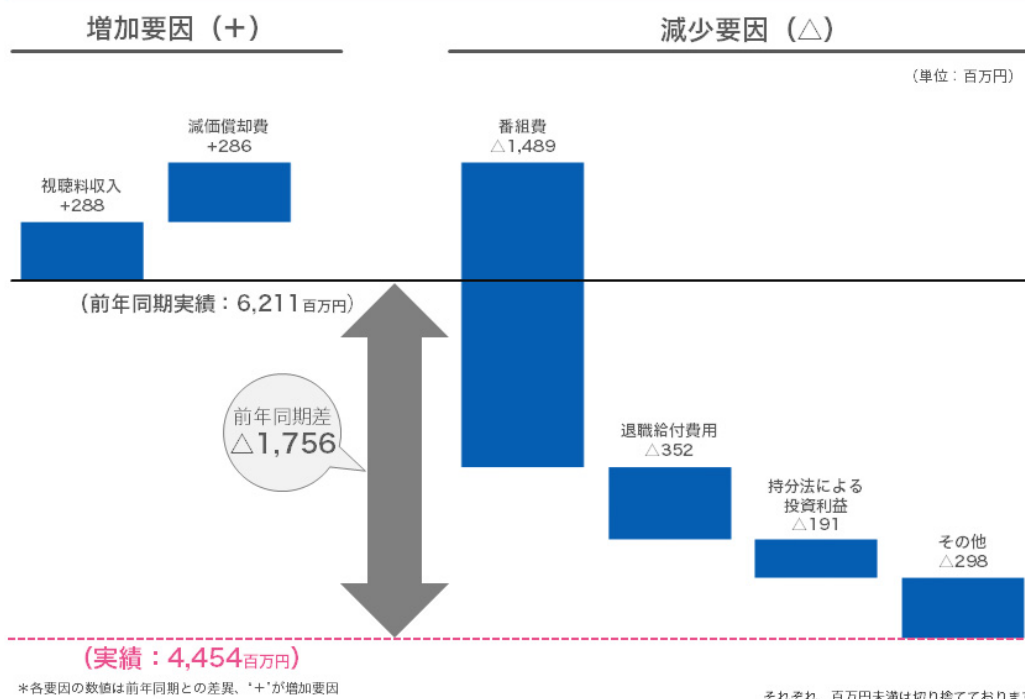
売上高 前年同期対比



それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

売上高の前年同期対比でございます。左側の連結をご覧ください。この部分、売上の部分は2018年度第2四半期。前年同期に比べまして、4億7,900万増加しております。その内訳でございますけれども、下の濃い青色部分、これが有料放送収入となります。2億8,800の増でございます。上の薄いブルーのところでございますけれども、その他収入、子会社の外部売上やイベント収入などが含まれております。ここの部分は1億9,100万の増収というかたちになっております。主に、その他の収入のところは、連結子会社のWOWOWコミュニケーションズにおいて、既存外部顧客からのテレマーケティングの受注の増などが寄与した数字になっております。

連結経常利益 前年同期との差異要因



続いて連結経常利益、前年同期との差異要因でございます。ここでございますように、17億5,600万の差異が生じております。左側が増加要因、右側が減少要因でございます。増加要因のところは、一つは視聴料収入の増、2億8,800万の増でございます。

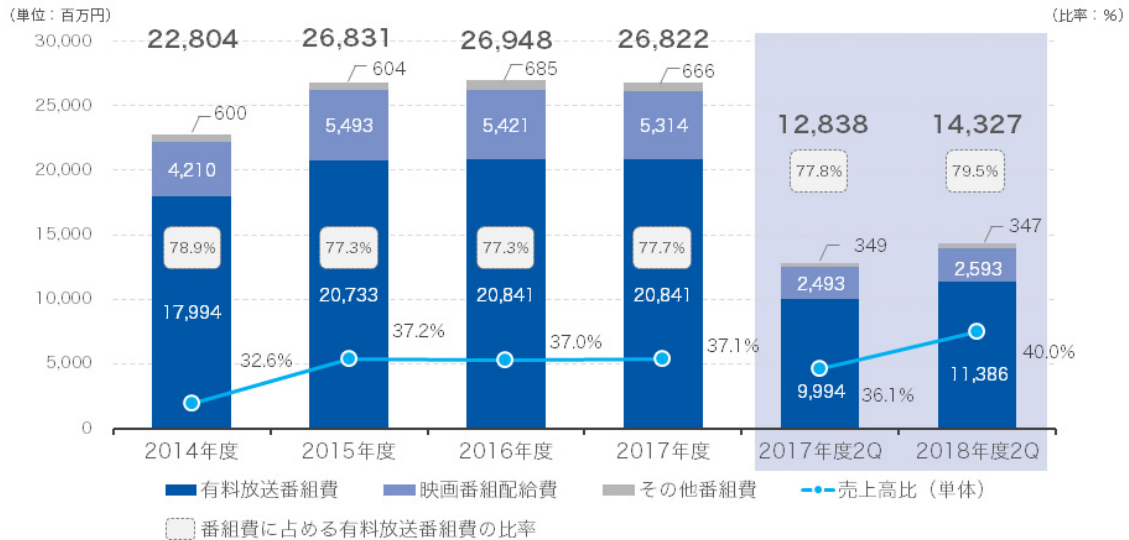
続いて減価償却費の部分が減りましたので、この部分が2億8,600万、減少しているといったところでございます。右側の減少要因ですが、なんととっても番組費の増加と。14億8,900万でございますけれども、これは戦略的に今年度、番組の強化費で増額をしている部分になります。

そのほか、退職給付費用、これが3億5,200万増えていると。これは退職給付費用の計算方法、当社は対象社員の人数が300名を超えましたところから、これまでの簡便法から原則法に変えたといったところでのコストの増がここに出ております。

それと1億9,100万、これは持分法による投資利益の部分の減でございます。そして、その他、2億9,800万円のコスト増になっておりますけれども、これはアクトビラと協力いたしまして、テレビのテレビ向けライブ配信サービスを開始しておりますことと、サービスのさらなる高度化に向けたさまざまな実証実験。例えばセリーヌ・ディオンの来日公演を、テレビ向けの4Kサイマル配信を行う実証実験を行っております。こういったもののコストが、この中に含まれているといったところであります。

番組費の推移

大型コンテンツに費用投下等を行なったため、番組費は前年同期に比べ増加



*有料放送番組費：オリジナルドラマ、映画（ハリウッドメジャー以外）、スポーツ、音楽など
 映画番組配給費：ハリウッドメジャーの映画 その他番組費：データ放送など

*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。

これは番組費の推移でございます。番組費の推移、過去の14年、15年、16年とございます。この第2四半期のところに関しましては、対前年との比較で、全体で14億8,900万増えております。この濃い青い部分、これが有料放送番組費でございます。この部分が13億9,200万の増。上の薄いブルーのところ、これは映画の番組配給費でございます。主にハリウッドメジャースタジオから購入する映画のコスト等になりますが、この部分が、為替等の影響もありまして、9,900万増えているといったところでございます。

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）

	2017年度2Q		2018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	3,580	100.0%	4,262	100.0%	681	119.0%
営業利益	36	1.0%	152	3.6%	115	415.0%
経常利益	36	1.0%	152	3.6%	115	413.6%
四半期純利益	24	0.7%	93	2.2%	68	378.0%

*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	2,560	100.0%	2,562	100.0%	2	100.1%
営業利益	143	5.6%	97	3.8%	△46	67.8%
経常利益	142	5.6%	97	3.8%	△45	68.2%
四半期純利益	70	2.7%	77	3.0%	6	109.5%

*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。

これは主要な連結決算会社の収支状況でございます。まず WOWOW コミュニケーションズ。テレマーケティングの会社でございますが、2018 年度第 2 四半期、売上が 42 億 6,200 万、対前年で 6 億 8,100 万増加しております。営業利益、経常利益とも、1 億 5,200 万といったところで、1 億 1,500 万の増。第 2 四半期、9,300 万の当期純利益、6,800 万の増というかたちの比較になります。

下が WOWOW プラス、放送の分野になりますけれども、売上高が 25 億 6,200 万、対前年比はほとんど同じでございます。営業利益は番組制作費の増加等々がありまして、実績は 9,700 万、前年同期から 4,600 万の減、経常利益も同様でございます。四半期純利益は 7,700 万、対前年 600 万の増になっております。

以上が私からの皆さんへのご説明でございます。ありがとうございます。

司会： それでは、これから放送する番組をまとめたビデオを上映いたしますので、前方のスクリーンをご覧ください。

それでは引き続きまして、2018 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。よろしくお願いたします。

オリジナルコンテンツ及び主要ジャンルの強化①

テニスコンテンツが充実



生中継!
日清食品ドリームテニスNAGOYA
11月25日(日)



男子テニス
Nitto ATPファイナルズ
11月11日(日)~11月18日(日)
[WOWOWメンバーズオンデマンド限定配信]

新作ドラマがスタート



連続ドラマW
パンドラIV AI戦争
11月11日(日)スタート(全6話)[第1話無料放送]

大型ドキュメンタリーシリーズのシーズン3がスタート



IPC & WOWOW
パラリンピックドキュメンタリーシリーズ
WHO I AM
10月25日(木)スタート(シーズン3、全8回)
[第1回無料放送]

「WHO I AM」シーズン2が、第46回国際エミー賞のドキュメンタリー番組部門にノミネート。ドキュメンタリー番組部門へのノミネートはWOWOWの番組としては今回が初。

孤高のメス

連続ドラマW
孤高のメス
2019年1月放送決定

田中：まず、今VTRで紹介しました、この先の注目のコンテンツ等々の補足等を先にさせていただきます。VTRにもありましたけれども、テニスのコンテンツを、またそろえております。継続的に、あるいはこの秋、新たにWOWOWに入っていたいただいたお客様の中でテニスファン、テニスが見たくて入っていたいただいたお客様がたくさんいらっしゃいます。メジャートーナメントは1月の前後までありませんけれども、この間でも、今VTRで紹介した大会のほかに、ドキュメンタリーを何本も計画しております。世界のトップテニスプレーヤーのフェデラー、ナダル、あるいはセリーナ・ウィリアムズ、それから、もちろん日本の大坂なおみ、錦織圭、国枝慎吾、上地結衣といった選手のドキュメンタリーを放送する予定でございます。

それから、VTRにもWHO I AM、ドキュメンタリーシリーズのシーズン3が始まったことをご紹介させていただきましたけれども、手前ごとではございますけれども、昨年放送したシーズン2のシリーズ全体が、第46回国際エミー賞のドキュメンタリー番組部門にノミネートされました。ドキュメンタリー番組部門のノミネートは、WOWOWとして初めてでございます。このWHO I AMの取り組みが3年目を迎えたわけですけれども、パラアスリートの魅力、あるいはパラスポーツのすばさみみたいなことが、このWHO I AMを通じて世界の方に理解をいただけていることに対して、率直にうれしく思っております。受賞作発表および授賞式は、11月19日、現地時間でございますけれども、ニューヨークで行われることになっておりますので、楽しみにしているところでございます。

オリジナルコンテンツ及び主要ジャンルの強化②

♪ 大型アーティストのライブを放送



**B'z
LIVE-GYM
Pleasure 2018
-HINOTORI-**
11月24日(土)

ベスト選曲ツアー最終日・
味の素スタジアム公演を
WOWOWで独占放送。
B'zのライブがテレビで
放送されるのは、今回が初めて。



**X JAPAN Live 日本公演 2018
~紅に染まった夜~ Makuhari Messe 3Days**
11月10日(土)



**生中継!
YOSHIKI CLASSICAL 2018 ~紫に染まった夜~
YOSHIKI with Philharmonic Orchestra**
11月15日(木)

👉 主催イベントが続々



ディズニー・ブロードウェイ・ヒッツ
公演日程:2019年1月31日(木)、2月1日(金)
会場:パシフィコ横浜 国立大ホール



新日本製菓 presents **SONGS & FRIENDS**
小坂忠「ほうろう」
日程:11月26日(月)
会場:東京国際フォーラム ホールA

それから、番組ではございませんが、今日は一つ、当社が主催するイベントの紹介をさせていただきたいと思います。このスライド画面の右上に、ディズニー・ブロードウェイ・ヒッツというのがありますけれども、このイベントでございます。

WOWOW はこれまでも、放送と連動した WOWOW らしいイベントを主催してきております。例えば、SONGS&FRIENDS と題した恒例のイベント、そのほかにもトニー賞コンサートとかマシュー・モリソンのコンサートといった、日本ではなかなかお目にかかれない、世界のトップアーティストのライブコンサートを行ってまいりました。

今日ここでは、このディズニー・ブロードウェイ・ヒッツという、これがどんなものかといいますと、アメリカのボストンシンフォニーホール、それからイギリスのロイヤルアルバートホールで、それぞれ1回ずつしか上演されていない、大変な希少なコンサートでございます、これが来年日本に初上陸ということでございます。

ライオンキングとか美女と野獣、そういったミュージカルの本場、ブロードウェイでディズニーのミュージカルは大ヒットを連発しているわけでございますけれども、そんなディズニーミュージカルの珠玉の作品の数々をご紹介するイベントとなっております、実際に歌うのは、この大ヒットディズニーミュージカルのオリジナルキャストを務めた、そうそうたるブロードウェイスターの4名が来日します。それから日本のゲストシンガーとしても、劇団四季でアラジンとかライオンキン

WOWOW

グの主役を務めた海宝直人さんが出演いたします。

これはミュージカルにも力を入れている当社、そしてディズニーさんとも深くお付き合いをさせていただいている当社が願いをして、ようやく実現した舞台でございますので、ぜひご覧いただきたいし、ご紹介も願いたいと思っている次第でございます。

ネット同時配信サービス開始

12月からの本サービスに先駆けて、10月よりPC・スマートフォン・タブレットで、放送中の番組が視聴できるトライアルサービスがスタート

これからは、3つのサービスすべて合わせたものが、WOWOWです

放送 + ネット同時配信 + オンデマンド
ライブ/見逃し/ライブラリ

全てのサービスがご利用可能

月額 **2,300** 円(税別)

※ネット上でWOWOWに加入し、すぐに3チャンネルのネット同時配信をご覧いただけるサービスを、動画配信プラットフォーム「Paravi」上で開始予定です。

続きまして、ネット同時配信サービスについてでございます。かねてより申し上げておりますように、この10月からネット同時配信をトライアルサービスとして開始いたしました。中期経営計画でも、始めるということを、今年度中にということを申し上げておりましたけれども、そのトライアルを10月1日から始めました。従来のサービスに加えて同時配信、これが加わって、料金は同じ2,300円というサービスになっております。

ちょうど今現在、NHKさんや民放さんが同時配信について議論が続いているところでございますけれども、当社は全国放送でもありますし、それから無料広告ではなく有料放送でもある。そういった利点を生かして、先陣を切ってスタートをしております。

1カ月たったところで、まだトライアルでございますけれども、幸いにして技術的なトラブルもなく進んでおります。順調に進んでいると認識しております。12月1日からは本サービスということで、アウター、外向けにもマーケティングにこのサービスを活用していきたいと、加入につなげていきたいと思っております。

2018年度 加入計画 (2018年5月15日公表値)

(単位：千件)

	2017年度 実績	2018年度 計画	前期比較	
			前期差	前期比
新規加入件数	591	600	9	101.6%
解約件数	537	570	33	106.1%
正味加入件数	53	30	△23	56.4%
累計正味加入件数	2,876	2,906	30	101.0%

18年度、今年度の加入計画でございますけれども、5月の公表値と変更はございません。新規加入60万、解約57万、正味加入件数3万、累計正味加入件数290万6,000件を目指して、下期、取り組んでまいります。

2018年度 収支計画 (2018年5月15日公表値)

(単位：百万円)

		2017年度		2018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	81,574	100.0%	83,300	100.0%	1,725	102.1%
	営業利益	9,875	12.1%	6,600	7.9%	△3,275	66.8%
	経常利益	10,698	13.1%	7,100	8.5%	△3,598	66.4%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	7,360	9.0%	5,000	6.0%	△2,360	67.9%
単 体	売上高	72,202	100.0%	73,000	100.0%	797	101.1%
	営業利益	9,588	13.3%	6,000	8.2%	△3,588	62.6%
	経常利益	10,205	14.1%	6,500	8.9%	△3,705	63.7%
	当期純利益	7,025	9.7%	4,600	6.3%	△2,425	65.5%
年間配当		80円/株		80円/株		-	100.0%

(注) 番組費：単体の売上高比として約40.0%を見込む。
想定為替レート：1ドル115円

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

収支計画、連結でございますけれども、これも5月の公表値と変更はございません。今期はかねて申し上げているように、増収・減益の計画でございます。視聴料収入の増加等によって増収となりますが、コンテンツの強化、マーケティング改革に費用投下をするということで、減益を計画しております。以上でございます。

司会：私どもからの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。ご質問のある方は挙手にてお知らせください。係の者がマイクをお持ちいたします。それでは、ご質問のある方、いかがでしょうか。

質問者：何点か質問があるんですけども、まず上期の計画に対して利益が経常利益で6.5億円ほど上振れていますけれども、これについて、期初計画と比べてどうだったのかということの補足、費用投下が遅れているのか、ちょっと何かの集計があったのか、少し補足をお願いします。

黒水：私からお答え申し上げます。上期の利益が膨らんでいる部分に関しましては、下期への期ずれの部分がございます、下期に費用がかさんでくるといったところでございます。その分が上期の部分で、ある意味では上振れの要因になっているといった点が挙げられようかと思えます。

質問者：では次に、加入件数についてですが、9月に非常に増えたということで、数値的には既に通期の目標値を上回っていますが、これについて下期少し剥落していくのか、そうではなく、ある程度、目標値は目標値として、さらに上積みを目指すのか、そのあたりはどのような見通しと取り組みを持っているのか、少し補足をお願いします。

田中：はい。上期はご報告したとおりでございますけれども、下期は上期の加入の反動、つまり解約増も想定しております。それから、下期に計画しているコンテンツの強さ等々を加味しまして、見ていただければ分かりますように、下期は解約のほうが増えるだろうということも見込んでおりますけれども、通期としましては、当初の計画を達成したいと思っております。

質問者：9月に増えた加入者が少し加入を継続すると、業績への貢献は下期にでてくると思うんですけども、そのあたりをどのように思われているのか。今言った剥落していくので、期初想定したところから業績にあまり大きな変化がないのか、それよりは実際、それなりに効果があるのか。それとも計画値は計画値として、少し強めな印象を持っているとか、そのあたりを少し補足お願いします。

黒水：今、田中からの説明にもありましたように、やはり大きな加入の後、多少解約等々が、これまでの歴史といいますか傾向を見ても出てきます。今のところ、当初計画をオーバーしているというところではございますけれども、年度末は目標をしっかりとクリアしていくといったことが肝要かなと思っていますので、そこに焦点を合わせているところでございます。

司会：ほかにご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。いかがでしょうか。それでは、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。

WOWOW

最後に田中社長、一言お願いいたします。

田中：はい。本日はありがとうございました。先ほどネット同時配信サービスについて、ひと月の経過の話をさせていただきました。開始に当たっても申し上げましたけれども、有料放送の世界は外資の動画、有料動画配信の普及等によって、競争環境が激変をしているわけでございます。そんな中で、お客様のライフスタイルの変化とニーズを鑑み、WOWOWも同時配信に着手をしました。テレビでも、スマホ、タブレットでも、リビングでも、個人の部屋でも、外出先でも、いつでもどこでもWOWOWを楽しんでいただく環境を提供するのは、もう時代の流れだと認識しております。

そんな中で、放送事業者であるわが社が同時配信にも出ていくことは、むしろ放送局の強みを生かして、トータルなサービスを提供できるのではないかと考えております。よりよいサービス、よりよい環境を提供することを心がけて、グレードアップしていきたいと考えておりますので、どうぞ引き続きご注目願いたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。

司会：以上をもちまして、2018年度第2四半期決算説明会を終了させていただきます。毎度のご願いになりますが、お手元のアンケートにご記入のご協力をお願いいたします。ご記入後は机の上に置いてお帰りください。また、受付でお渡ししました入館証も、机の上に置いてお帰りください。

本日は決算説明会にご出席いただき、誠にありがとうございました。

以上