

2018 年度決算説明会

概要

日時：2019年5月15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

※質疑応答には同日に開催したマスコミ向けの決算発表会見の内容も含めております。

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。

なお、本日の説明会で話した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WEBサイトに掲載されますのでご了承ください。

初めに、本日の出席者をご紹介します。皆様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年度決算ハイライトのご説明をさせていただきます。社長、よろしく願いいたします。

2018年度決算 ハイライト①

13期連続の正味加入件数純増を達成

加入

- 累計正味加入件数は2,901千件となり、年度末としては過去最高に
- 大坂なおみ選手がグランドスラム2大会連続優勝を達成したことが話題となったテニスや、「安室奈美恵」、「東方神起」、「B'z」のライブなどが新規加入に貢献
- 2018年12月から「ネット同時配信」を開始。2019年2月からは「Paravi WOWOWプラン」がスタート

(単位：千件)

	2017年度実績	2018年度実績	前期比
新規加入件数	591	660	111.8%
解約件数	537	635	118.2%
正味加入件数	53	25	47.1%
累計正味加入件数	2,876	2,901	100.9%

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。私から2018年度決算のハイライトをご説明申し上げます。手元の資料、あるいは前方の画面をご覧ください。

加入、解約の数字でございます。新規加入件数は66万件、解約件数が63万5,000件。正味加入件数が2万5,000件となりまして、累計正味加入件数は290万1,000件となりました。13期連続の正味加入件数純増となりまして、累計正味加入件数は年度末としましては過去最高を記録することができました。

大坂なおみ選手がグランドスラム2大会連続優勝を達成したテニス、それから安室奈美恵、東方神起、B'zなどの大型の音楽ライブ中継等が新規加入に貢献いたしました。

またハイライトとしまして、中期経営計画で掲げていたネット同時配信。これを2018年12月から開始いたしました。そして2019年2月からはプラットフォームのParavi上でWOWOWプランがスタートし、ネット上の手続のみで同時配信の視聴が可能となりました。

2018年度決算 ハイライト②

前期と比べ増収減益に。売上高は過去最高を更新

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、前期と比べ増収
- 経常利益は、戦略的なコンテンツ強化による番組費の増加等により、前期に比べ減益に

(単位：百万円)

	2017年度実績	2018年度実績	前期比
売上高	81,574	82,623	101.3%
営業利益	9,875	6,779	68.6%
経常利益	10,698	7,531	70.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,360	5,182	70.4%

配当

- 1株当たり期末配当金は当初予想通り80円

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

続いて収支、連結でございます。収支は前期と比べまして増収減益、売上高は過去最高を更新いたしました。売上高 826 億 2,300 万円、有料放送収入の増加等により、前期と比べ 10 億 4,900 万円の増収となりました。

経常利益は 75 億 3,100 万円、これは戦略的なコンテンツ強化による番組費の増加等により、前期と比べまして 31 億 6,700 万円の減益となりました。

それから最下段にあたります配当。1株当たり期末配当金は、当初予想どおり 80 円となりました。数字の詳細につきましては、副社長の黒水がこの後、ご説明いたします。

2018年度 加入状況

(単位：千件)

	2017年度	2018年度	前期比較	
			前期差	前期比
新規加入件数	591	660	70	111.8%
解約件数	537	635	98	118.2%
正味加入件数	53	25	△28	47.1%
累計正味加入件数	2,876	2,901	25	100.9%
内) 複数契約*1	417	415	△2	99.5%
内) 宿泊施設契約*2	61	64	4	105.8%

*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

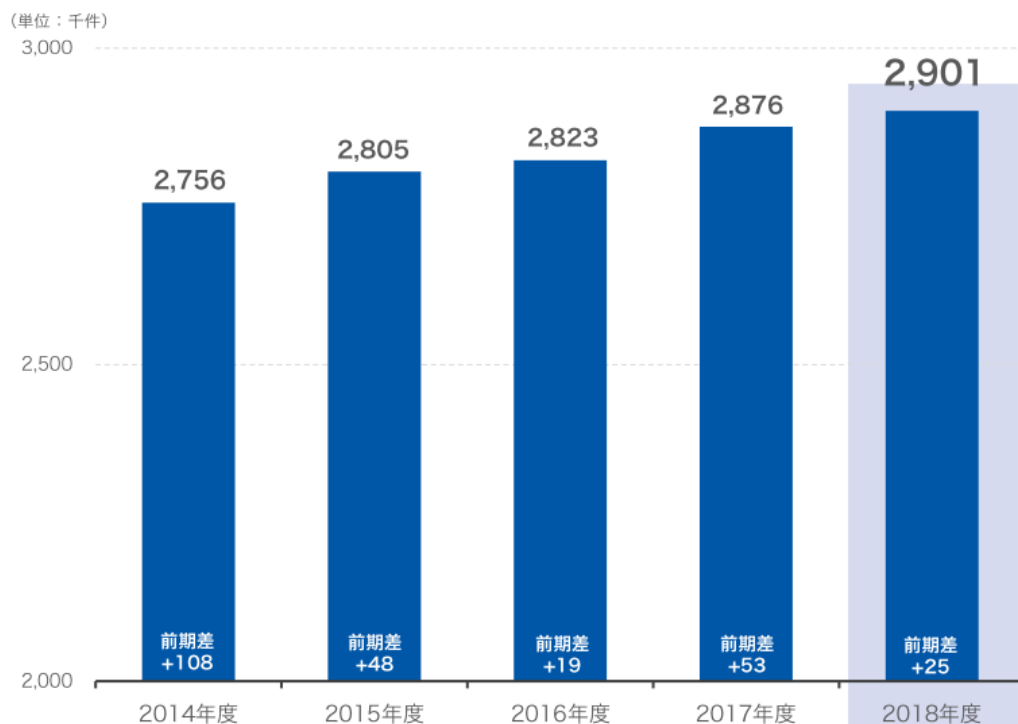
黒水：それでは私のほうから、詳細の説明をさせていただきます。数字のご説明ですけど、ちょっと数字がだぶるところもございますが、ご了承ください。

まず2018年度の加入状況でございます。前期との差を中心に説明申し上げます。2018年度の新規加入件数は66万件、前期と比べ7万件的増加をいたしております。全米オープンテニス、全豪オープンテニス。大坂なおみ選手の大活躍がありました。このほか安室奈美恵、それから東方神起、B'zのライブと、こうしたコンテンツが新規加入をけん引しております。

解約は63万5,000件、前期と比べ9万8,000件の増でございます。

正味加入件数は2万5,000件の純増。前期と比べて2万8,000件の減少となりました。累計正味加入件数は290万1,000件、前期と比べ2万5,000件の増加となっております。

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。このグラフには2014年度から18年度の数字がプロットしてございますけれども、累計正味加入件数は2006年度から2018年度まで、13期連続正味加入件数純増を達成しております。

2018年度 収支状況

(単位：百万円)

		2017年度		2018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	81,574	100.0%	82,623	100.0%	1,049	101.3%
	営業利益	9,875	12.1%	6,779	8.2%	△3,096	68.6%
	経常利益	10,698	13.1%	7,531	9.1%	△3,167	70.4%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	7,360	9.0%	5,182	6.3%	△2,177	70.4%

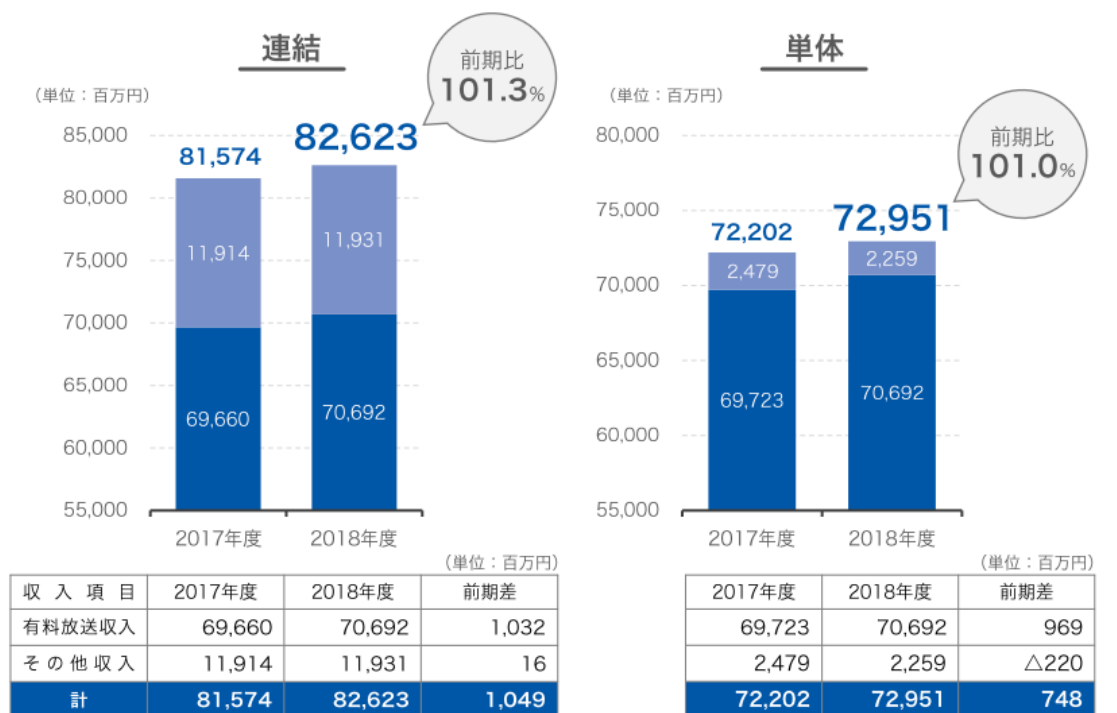
単 体	売上高	72,202	100.0%	72,951	100.0%	748	101.0%
	営業利益	9,588	13.3%	6,237	8.6%	△3,350	65.1%
	経常利益	10,205	14.1%	7,048	9.7%	△3,157	69.1%
	当期純利益	7,025	9.7%	4,883	6.7%	△2,141	69.5%

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%
------	-------	-------	---	--------

続きまして2018年度の収支状況でございます。上段連結の収支状況をご説明申し上げます。2018年度は前期に比べ、増収減益となりました。売上高でございますけれども、826億2,300万。前期に比べ、10億4,900万円の増収となりました。経常利益は75億3,100万円、前期に比べ31億6,700万円の減益となりました。詳細は次のページ以降でご説明いたします。

売上高 前期対比



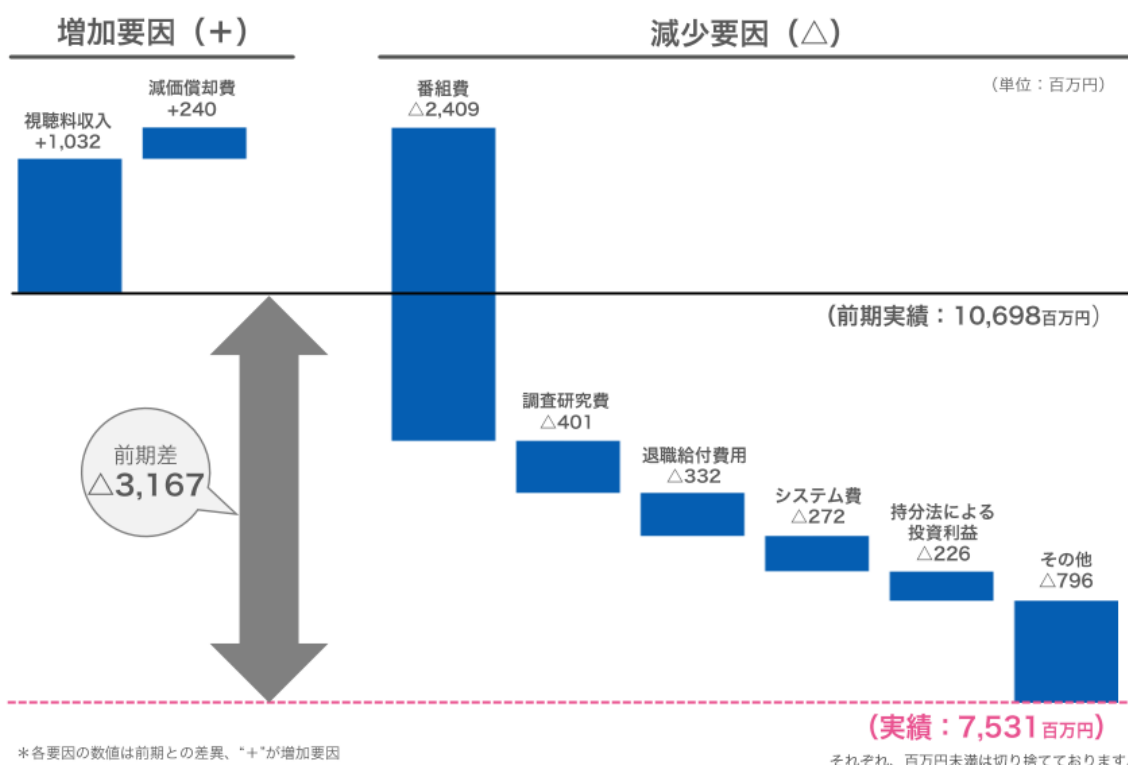
それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

売上高の前期の対比でございます。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申し上げます。

連結売上高は前期と比べ、10億4,900万円の増収となりました。その内訳として濃い青い部分、有料放送収入。これは累計正味加入件数の増加等によりまして、前期と比べ10億3,200万の増加となっております。この部分です。

薄い青色の部分でありますその他収入でございますけれども、子会社の外部売上やイベントの収益など、収入などが含まれております。その他収入は単体では減収となっておりますけれども、子会社のWOWOWコミュニケーションズにおきまして、既存の外部顧客からテレマーケティングの業務の受注などの増加によりまして、前期と比べ1,600万円の増加となって、増収となっております。

連結経常利益 前期との差異要因



続きまして連結経常利益、前期との差異要因のご説明でございます。左側が増加要因、右側が減少要因というかたちになっております。

まず左側の主な増加要因でございますけれども、2点でございます。視聴料収入による収入増、これが10億3,200万という数字でございます。それから減価償却費の減、2億4,000万が増加要因になっております。放送設備の減価償却費の減少の影響が出ております。

右のほうの主な減少要因でございます。一番大きなものはご覧のように、この番組費。ここが24億900万円。大型番組に費用投下をしたということでございます。

それからその次が調査研究費。これは4億100万円。全米オープンテニス放送に合わせてデータ放送と、アクトビラのシステムを活用しましたテレビ向けのライブ配信サービス。これを開始する等のサービスのさらなる高度化。ここに費用をかけております。

それから三つ目が退職給付金。これは3億3,200万でございます。退職給付の計算方法、従来まで簡便法を採ってございましたけれども、対象従業員が300人を超えたところから、今期より原則法に変更しております。その費用増がこの部分でございます。

そしてその下、システム費の増が2億7,200万。ネット同時配信の開始に伴いまして、WOWOWメンバーズオンデマンドの関連のコストが増加いたしました。

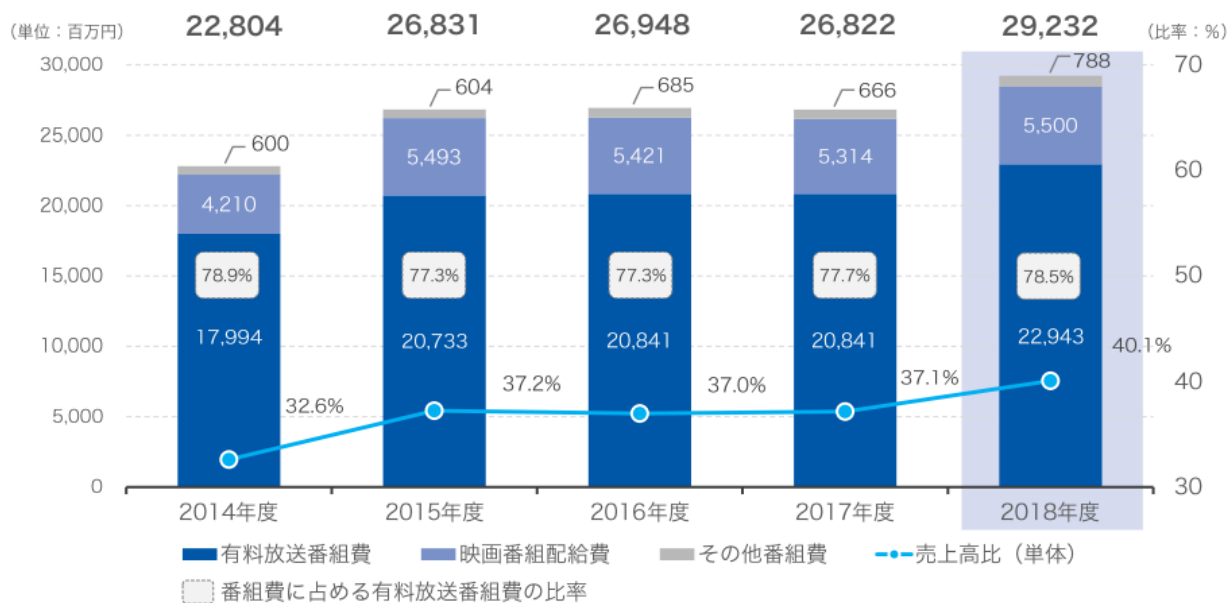
WOWOW

そしてその次が持分法による投資利益、これが2億2,600万減をしております。持分法適用会社であるB-SAT社の利益の減によるものでございます。

最後にその他、これが7億9,600万でございます。4K放送開始に向けた体制を整えるために、放送センターの建屋建物を一部建て替えたことによる社屋管理費の増、ケーブル等の経由の加入者の増といったところの手数料増が含まれております。

番組費の推移

戦略的に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。

次が番組費の推移でございます。戦略的に大型コンテンツに費用投下を行ったのが、2018年度の番組費の増の主な要因でございます。番組費は大型コンテンツに費用投下を行ったために、前期と比べて24億900万円の増加となりました。

番組費の主な内訳として、濃い青い部分でございます。これが有料放送番組費です。ハリウッドメジャー以外の番組費の番組の費用となります。2018年度は戦略的に大型コンテンツ等への費用投下を行ったことにより、前期と比べ21億100万円の増加となりました。

薄い青い部分は映画番組配給費でございます。ハリウッドメジャーから調達する映画の費用となります。2018年度は主に為替の影響等によりまして、前期と比べ1億8,500万円の増加となりました。

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）

	2017年度		2018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	7,709	100.0%	8,917	100.0%	1,207	115.7%
営業利益	136	1.8%	358	4.0%	222	263.4%
経常利益	134	1.7%	369	4.1%	235	275.0%
当期純利益	56	0.7%	244	2.7%	187	431.3%

*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	5,082	100.0%	5,060	100.0%	△22	99.6%
営業利益	195	3.8%	177	3.5%	△17	90.9%
経常利益	195	3.8%	178	3.5%	△16	91.6%
当期純利益	117	2.3%	135	2.7%	18	115.9%

*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。

続いて主な連結決算会社の収支状況でございます。まず上段はテレマーケティングをやっております、WOWOWコミュニケーションズ。2018年度は売上高は89億1,700万円。経常利益は3億6,900万円となりました。既存顧客からのテレマーケティング業務の受注などの増、これがありまして、前期と比べ増収増益となっております。

下段、WOWOWプラスでございます。2018年度の売上高は50億6,000万円。経常利益は1億7,800万円となりました。売上高はほぼ横ばいとなっておりますけれども、経常利益は番組制作費の増加等によりまして、前期と比べ減益となっております。

以上、私のほうからご説明申し上げます。

司会：引き続きまして、2019年度の事業計画について、社長の田中よりご説明させていただきます。

2019年度事業計画の概要

「総合エンターテインメント・メディアグループ」への進化に向けた取り組み

1 徹底的なコンテンツの差別化

- ▶ オリジナルコンテンツの質と量を強化
- ▶ 新規加入獲得や加入維持に資するコンテンツのラインナップ

2 収益拡大施策の推進

- ▶ 新規加入ルートの開発による視聴料収入の増加
- ▶ コンテンツのマルチユースの促進や付帯事業の拡大

3 ICT(情報通信技術)施策の推進

- ▶ 「ネット同時配信」を軸に、WOWOWメンバーズオンデマンドの充実を目指す

4 WOWOWグループとしての成長

- ▶ 業務改革を推進することでグループ経営体制の再構築
- ▶ 働き方改革の推進を通じて、グループ全体でのコミュニケーション改革を進める

田中：続きまして、2019年度事業計画の概要だけ、まず述べて、その後近々の注目コンテンツをVTRで紹介したいと思います。

2019年度も中期経営計画で示した基本戦略を引き続き推進し、「総合エンターテインメント・メディアグループ」の具現化、それに向けて加入件数の増加をベースとした収益基盤を確固たるものにしてまいります。

四つの具体的な課題を掲げております。一つ目が徹底的なコンテンツの差別化。オリジナルコンテンツの質と量を強化することに加え、新規加入獲得や解約抑制に資するコンテンツをラインナップすることで、他社との差別化を図ってまいります。

2番目が収益拡大施策の推進。これまで配信していなかったような新しい、新規加入ルートの開発による視聴料収入の増加や、コンテンツのマルチユースの促進。あるいは付帯事業の拡大を目指していくことで、収益の増加を目指してまいります。

3番目がICT、情報通信技術施策の推進でございます。昨年の12月から開始したネット同時配信、これを軸にWOWOWメンバーズオンデマンドの充実等を目指していくほか、ICTを活用したネット関連施策への取り組みを推進してまいります。

そして4番目がWOWOWグループとしての成長。WOWOWグループとして成長を図るために、

WOWOW

業務改革の推進、これをグループ全体で取り組んでまいります。その上でグループ経営体制の再構築を図るほか、働き方変革を通じてグループ全体でのコミュニケーション、改革を進めてまいります。

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しますので、前方のスクリーンをご覧ください。

徹底的なコンテンツの差別化①

🏆 世界最高峰のスポーツをお届け



全仏オープンテニス

5月26日(日)～6月9日(日)連日生中継

全仏オープンテニス(5月26日～6月9日) 撮影: 伊藤雅之/アサヒカメラ、上原大輔/アサヒカメラ、小川洋一/アサヒカメラ、藤原大輔/アサヒカメラ、Getty Images



井上尚弥・伊藤雅雪参戦! 2週連続 ビッグマッチ生中継

5月19日(日)、26日(日)

🏆 トニー賞授賞式を生中継



生中継!

第73回トニー賞授賞式

6月10日(月)

ナビゲーター: 井上芳雄
スペシャル・ゲスト: 堂本光一

トニー賞直前SP 2019

～僕たちのブロードウェイ物語～
ナビゲーターの井上芳雄とスペシャル・ゲストの堂本光一が
トニー賞授賞式直前のニューヨークを訪れ、
熱気あふれるブロードウェイを紹介する特別番組
5月25日(土)



LPGA女子ゴルフツアー2019

メジャー第2戦! 全米女子オープン
5月31日(金)～6月2日(日)

全米女子オープン(5月31日～6月2日) 撮影: 伊藤雅之/アサヒカメラ、上原大輔/アサヒカメラ、小川洋一/アサヒカメラ、藤原大輔/アサヒカメラ、Getty Images



UEFA U-21 サッカー欧州選手権 2019

～東京五輪 欧州最終予選～

6月16日(日)～30日(日)

UEFA U-21欧州選手権(6月16日～30日) 撮影: 伊藤雅之/アサヒカメラ、上原大輔/アサヒカメラ、小川洋一/アサヒカメラ、藤原大輔/アサヒカメラ、Getty Images

田中：それではVTRの補足をさせていただきたいと思います。

VTRでもご紹介しました、スポーツではなんとといっても大坂なおみ選手や錦織圭選手が出場予定の全仏オープンテニスを5月から。また7月からはウィンブルドンテニスを放送いたします。ぜひご注目ください。

それからボクシング、これもVTRで紹介しましたボクシング期待の星、井上尚弥選手の試合がいよいよ今週の日曜日、朝に迫りました。今回は井上選手と伊藤雅雪選手、二人の日本人王者のビッグマッチを2週連続で生中継いたします。ぜひ今日お集りの皆様にもご覧いただきたいと思います。そのほか、VTRにはご紹介しなかったスポーツを一つ紹介いたします。サッカーです。UEFA U-21、サッカーヨーロッパ選手権2019。これを6月に生中継およびライブ配信いたします。この大会は来年の東京オリンピックのヨーロッパ予選を兼ねております。注目の試合になると思います。全21試合のうち16試合を生中継し、WOWOWメンバーズオンデマンドでは全21試合をライブ配信いたします。

徹底的なコンテンツの差別化②

👤 オリジナルドラマが充実



WOWOW×東海テレビ 共同製作連続ドラマ
連続ドラマW
ミラー・ツインズ Season2
東海テレビ [BS]・Season1
4月6日(土)スタート(全8話)
W.O.W.O.W: Season2
6月8日(土)スタート(全4話)
【第1話無料放送】

WOWOW×東海テレビ共同製作ドラマ第2弾。
藤ヶ谷太輔が生き別れた双子を、
一人二役で演じるサスペンスドラマ

🎵 大型アーティストのライブを放送



星野源 DOME TOUR 2019
『POP VIRUS』
5月18日(土)



連続ドラマW
神の手
6月23日(日)スタート(全5話)【第1話無料放送】



連続ドラマW
悪党 ~加害者追跡調査~
5月12日(日)スタート(全6話)【第1話無料放送】



LUNA SEA 結成30周年
WOWOWスペシャル
5月29日(水)、6月1日(土)

音楽では紹介いたしました星野源、初の5大ドームツアー。それからLUNA SEAのアニバーサリー公演等を放送いたします。

2019年度 加入計画

(単位：千件)

	2018年度 実績	2019年度 計画	前期比較	
			前期差	前期比
新規加入件数	660	610	△50	92.4%
解約件数	635	580	△55	91.3%
正味加入件数	25	30	5	119.6%
累計正味加入件数	2,901	2,931	30	101.0%

これらの強いコンテンツをシーズン通してご提供していきたいと思っておりますが、これらの戦略をもとにした今期の加入計画は、新規加入件数 61 万件、解約件数 58 万件。正味加入件数 3 万件、累計正味加入件数 293 万 1,000 件となります。14 期連続の正味加入件数純増を目指してまいります。

2019年度 収支計画

(単位：百万円)

		2018年度		2019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	82,623	100.0%	83,500	100.0%	876	101.1%
	営業利益	6,779	8.2%	7,600	9.1%	820	112.1%
	経常利益	7,531	9.1%	8,000	9.6%	468	106.2%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	5,182	6.3%	5,600	6.7%	417	108.0%
単体	売上高	72,951	100.0%	73,400	100.0%	448	100.6%
	営業利益	6,237	8.6%	7,100	9.7%	862	113.8%
	経常利益	7,048	9.7%	7,600	10.4%	551	107.8%
	当期純利益	4,883	6.7%	5,400	7.4%	516	110.6%
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%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。

19年度の収支計画でございます。増収増益を見込んでおります。

連結売上高は視聴料収入の増加等により、増収となる計画でございます。

経常利益につきましては減価償却費が増加、4億1,600万ほど増加いたします。しかし前期に計算方法を変更したことによって計上した退職給付費用、3億3,200万円ございました。これは今期はありませんので。

それに加えてコスト削減、それから効率化の徹底などにより増益となる計画でございます。

番組費は単体の売上高に占める割合として、2018年度と同水準の約40%を見込んでおります。

それから想定為替レートは1ドル115円を見込んでおります。

また1株当たりの年間配当は、継続的な安定配当を行うという基本方針の下、前期と同額の80円を計画しております。

2019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。

最後に投資計画についてご説明いたします。19年度は前期2018年度に引き続き、2020年の12月に放送開始予定のBS4Kに向けて、放送設備の更新、それからネット同時配信サービス、それにかかわる顧客管理システムの改修等に投資を行う予定でございます。

私からの説明は以上です。

質疑応答

司会：私どもからの説明は以上となります。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。

質問者A：先ほどの社長のお話にもありましたが、ネット同時配信についてお聞きしたんですけども。手応えを感じているというお話がありましたが、例えば同時配信を開始してから、ウェブの会員の登録の伸びであるとか、何かそういった具体的な要素では何か、お話しできるところはありますでしょうか。

田中：2018年12月に本サービスを開始して、基本的には放送契約をした方が追加費用なしに、WOWOWメンバーズオンデマンドで同時配信を見ていく、ご視聴を楽しんでいただけるというサービスでスタートしました。そして2019年2月からはParaviというプラットフォーム上でB-CAS契約なしにネットだけでも同時配信を視聴、WOWOWの契約ができるという形でサービスが始まっております。

会員数に関しては、それだけを切り出して発表しておりませんので、数に関してはご勘弁いただきたいと思いますが、全体感を申し上げますと、このサービスを始めたことによって、スマホとかタブレットでWOWOWを楽しむ方々の数と接触時間が増えております。

また、Paravi上で契約をしているお客さまの客層を見ますと、WOWOWの放送の契約をしているお客さまよりも10歳から15歳ぐらい若いお客さまが契約、加入していただいております。これも手応えを感じていることをございます。そんなところでよろしいですか。

司会：ありがとうございます。ほかにご質問ございますでしょうか。

質問者B：3つ、すいません。ご質問がありまして、1つは2018年度第3四半期までの利益と、2018年度の利益の実績はほぼ同じ水準にあります。これはつまり第4四半期（1月～3月）はほとんど利益が出なかったということになると思うんですが、こちらの背景をまずお聞かせください。

2つ目が、2019年度の単体売上高に占める番組費の割合、前期と同水準の約40%というお話だったんですが、2018年度は大型コンテンツがあるということで、2017年度に比べて番組費が大きく増えた形だと思っておりますが、2019年度は大型コンテンツは、どのようなものが挙げられるのか、具体例がありましたらお聞かせください。

最後3つ目ですが、これはネット同時配信も関わると思うんですが、先日、CDN(Content Delivery Network) サービスを提供している会社に新たに出資をされたかと思うんですが、そちら

WOWOW

についての背景等、お話しいただけることがありましたらお聞かせください。以上です。

黒水：1つめのご質問に対する回答は私がお答えします。第4四半期で利益が大きく増えなかった主な理由は、計画通りではございますが、第4四半期に番組費や広告宣伝費に比較的ウェイトがあったということで、利益は第3四半期までとほぼ同水準の数値になったということです。以上でございます。

田中：2番目、3番目は私がお答えします。2番目の番組費は同じ約40%ということで、今年の大規模コンテンツで目玉は何かということですが、先ほど申し上げたコンテンツ以外は、まだ未発表でございますので、内容についてはまた順次発表ができればと思っております。

それから3番目のご質問は、4月にJOCDN株式会社に出資をいたしました。これはJOCDNさん自体がコンテンツ配信のオールジャパンを目指しておられますし、キー局に加えて、われわれも遅ればせながら参画をさせていただいたということで、オールジャパンの一角を担って配信コストの低減化と安定化、それから国内の企業みんなでやっていくんだというような、そんなところと一緒にやって取り組んでまいりたいと思っております。

司会：ご質問のある方、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。最後に田中社長、よろしく申し上げます。

田中：本日はありがとうございました。本日の午前中に取締役会を開催いたしまして、そこで決まりました役員人事内定につきましてというリリースをお手元にお配りしております。例年になく大幅な役員の人事をしております。その背景とねらいについて、最後に私から説明させていただきたいと思っております。

皆様、もうご承知のように、WOWOWを取り巻く事業環境、あるいは有料放送コンテンツ業界が置かれている事業環境の変化は、誠に急激なものでございまして。今後の10年を見据えて成長を維持するために、四つの課題を掲げています。先ほど2019年度、今年度の事業計画概要でご説明した4項目と同様でございます。

その課題を克服するための新しい経営体制のねらいは、その課題となる4項目を克服する。その目的を達成することです。

大きくいいまして3点でございます。一つ目がダイナミックな世代交代と新陳代謝。それによって急速な事業環境変化に柔軟かつスピーディーに対応していく。それが一つ目のねらいでございます。

二つ目は株主でもある地上波局3社と、その連携を強化して、コンテンツの制作力、コンテンツの

WOWOW

展開力。これを大幅に高めてまいりたいと思います。地上波キー局3社との関係は、当社の強みです。そのパイプを最大限に生かしまして、当社の課題であるオリジナルコンテンツの開発、コンテンツのマルチユース展開を推進してまいります。

3番目がグループ企業の強化です。現在、WOWOWコミュニケーションズや、アクトビラの代表取締役社長が、当社WOWOWの取締役を兼務しております。その状況を解消して、各社の代表取締役社長専任とし、グループ各社の成長と強化を図ってまいりたいと思っております。

今年度も引き続き皆様のご支援を賜りたいと思いますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

本日はご出席いただきまして、誠にありがとうございました。

以上