

2019 年度第 2 四半期決算説明会

概要

日時：2019 年 10 月 31 日（木）15：30～16：30

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（以下、田中）

取締役副社長 黒水 則顯（以下、黒水）

取締役 尾上 純一（以下、尾上）

登壇

司会：それでは定刻になりましたので、株式会社 WOWOW、2019 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。

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、および弊社ウェブ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。取締役、IR 経理担当、尾上純一でございます。

それでは社長の田中より、2019 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。

2019年度第2四半期決算 ハイライト

正味加入件数は21千件の純減だが、収支は増収増益に

加入

- 井上尚弥選手のボクシング世界タイトルマッチやテニス、サザンオールスターズ40周年ライブ、連続ドラマW「ミラー・ツインズ Season2」などが新規加入を牽引
- 昨年9月、大坂なおみ選手の「全米オープンテニス」優勝により、10万件を超える新規加入があったため、前年同期と比べ新規加入件数は減少

(単位：千件)

	2018年度2Q	2019年度2Q	前年同期差	前年同期比
新規加入件数	347	282	△65	81.3%
解約件数	290	303	13	104.5%
正味加入件数	57	△21	△78	-

収支(連結)

- 売上高は前年同期と比べ視聴料収入が増加したこと等により、増収
- 経常利益は増収要因等により、前年同期と比べ増益に

(単位：百万円)

	2018年度2Q	2019年度2Q	前年同期差	前年同期比
売上高	40,684	41,070	386	100.9%
営業利益	4,155	4,589	433	110.4%
経常利益	4,454	4,955	500	111.2%

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

田中：改めまして、お忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。田中でございます。私のほうからは簡単にハイライトを申し上げて、詳細はその後、IR 経理担当の尾上がご説明差し上げます。お手元の資料、あるいは前方のスライドを見ていただいて、まず加入件数でございますけども。第2四半期トータルで新規加入が28万2,000件、解約件数が30万3,000件ということで、正味加入件数が2万1,000件の純減となりました。加入の要因等々はここにも資料にありますように、ボクシングの井上尚弥選手とか、もろもろいくつかありますが。特に前年同期差が大変大きくなっていることに気がつかれると思いますけども、これは昨年9月、全米オープンのテニスで、大坂なおみ選手があ感動的な優勝をして。そんなことがあって、昨年は10万件を超える新規加入があったことが、今年との大きな違いでございます。続きまして収支、連結でございますけども。売上高、これは前年同期と比べまして視聴料収入の増加等々によりまして3億8,600万円の増収でございます。経常利益は増収要因等によりまして5億円の増益となっております。増収増益ということで上期を終えております。数字の詳細につきまして、この後IR 経理担当の尾上より説明いたします。

尾上：それでは9ページの連結決算会社の収支状況まで、私のほうからご説明させていただきます。

2019年度第2四半期 加入状況

(単位：千件)

	2018年度2Q	2019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	347	282	△65	81.3%
解約件数	290	303	13	104.5%
正味加入件数	57	△21	△78	—
累計正味加入件数	2,934	2,881	△53	98.2%
内) 複数契約*1	418	413	△5	98.8%
内) 宿泊施設契約*2	62	68	6	110.4%

*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）

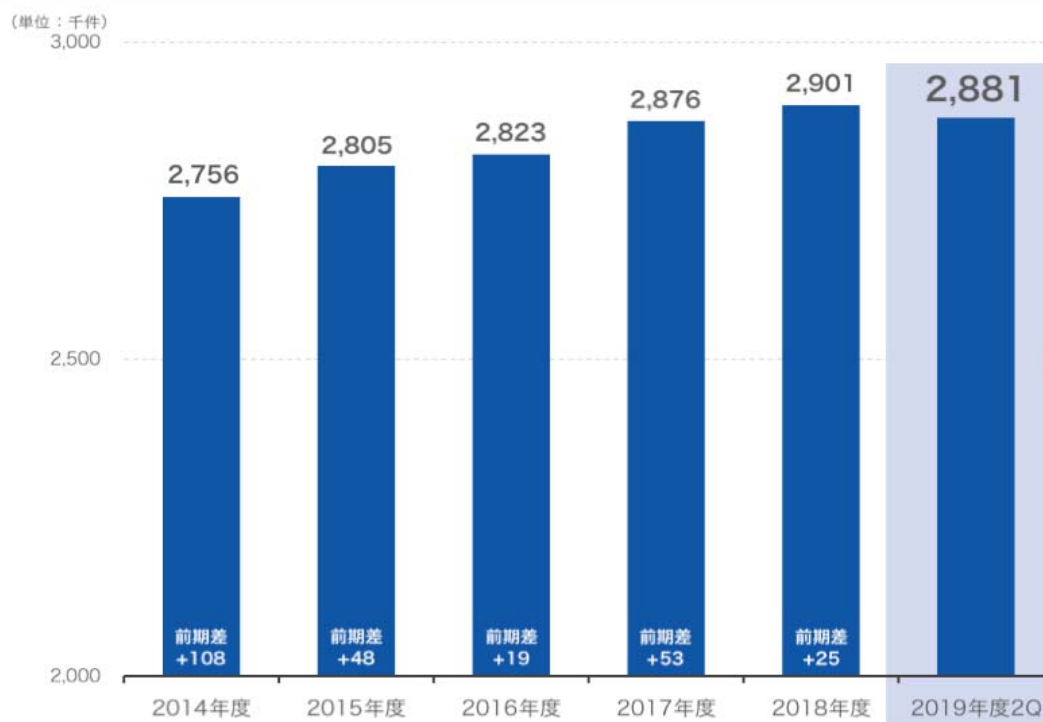
*2 宿泊施設の客室で視聴するための宿泊施設事業者との個別契約

まず加入状況でございます。この第2四半期の新規加入件数は28万2,000件、前年同期に比べまして6万5,000件の減少となりました。ボクシングやテニス等のスポーツコンテンツが新規加入をけん引いたしましたが、前年同期に比べて大幅に減少しております。

先ほど、社長の田中がご説明いたしましたが、前年同期、9月には全米オープンテニス、大坂選手の優勝によりまして、一月で10万件を超える加入があったといったことが差異の要因となります。

また解約件数は30万3,000件、前年同期に比べて1万3,000件の増加。結果、正味加入件数は2万1,000件の純減、前年同期と比べて7万8,000件の減少となりました。累計正味加入件数は288万1,000件、前年同期と比べまして5万3,000件の減少となっております。

累計正味加入件数の推移



こちらは2014年度からの累計正味加入件数の推移となります。そちらより前、2006年度から2018年度までは13期連続の純増となっております。

2019年度第2四半期 収支状況

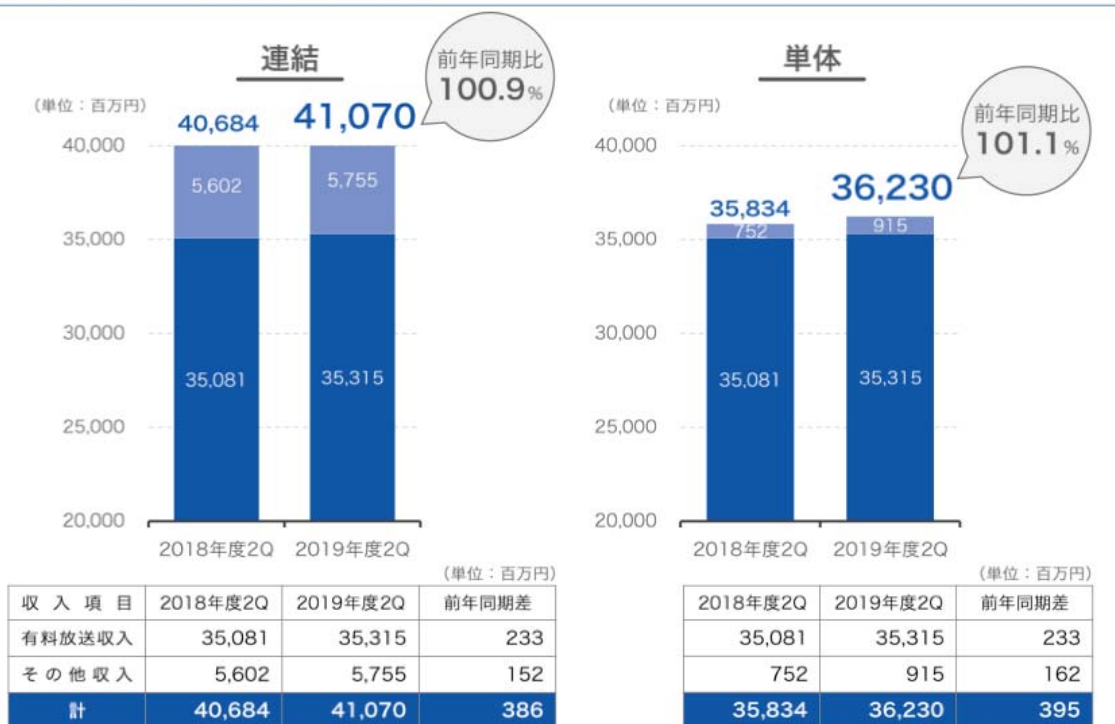
(単位：百万円)

		2018年度2Q		2019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	40,684	100.0%	41,070	100.0%	386	100.9%
	営業利益	4,155	10.2%	4,589	11.2%	433	110.4%
	経常利益	4,454	10.9%	4,955	12.1%	500	111.2%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,064	7.5%	3,460	8.4%	395	112.9%
単体	売上高	35,834	100.0%	36,230	100.0%	395	101.1%
	営業利益	3,869	10.8%	4,289	11.8%	419	110.8%
	経常利益	4,319	12.1%	4,790	13.2%	470	110.9%
	四半期純利益	3,016	8.4%	3,373	9.3%	356	111.8%

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

収支状況です。表の上側、連結での収支状況をご説明いたします。前年同期と比べまして増収増益となりました。売上高は410億7,000万円、前年同期に比べて3億8,600万円の増収。経常利益は49億5,500万円、前年同期に比べて5億円の増益となりました。売上と経常利益の差異につきましては、次にご説明させていただきます。

売上高 前年同期対比

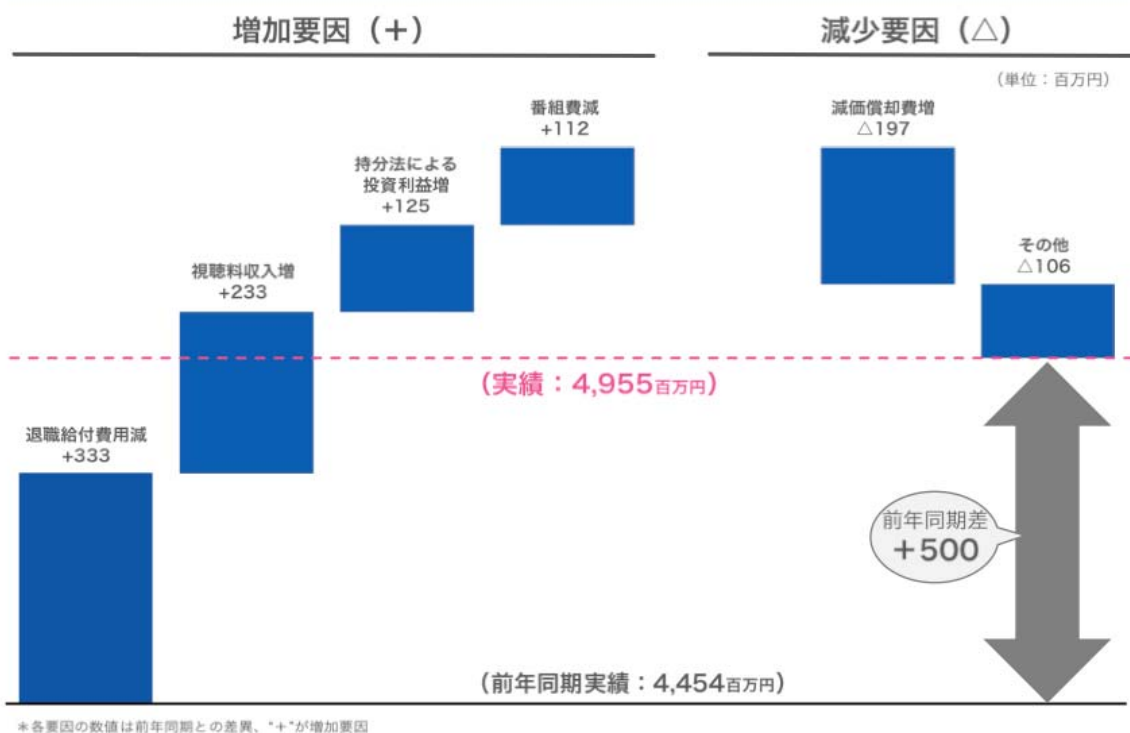


それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

まず売上高の差異でございます。左側の連結の売上高をご説明いたします。前年同期と比べまして3億8,600万円の増収となりました。その内訳としまして表の上側の部分、グラフの下の濃い青色部分でございますが、こちらは有料放送収入、視聴料収入でございます。前年同期と比べまして累計正味加入件数が平均して多かったことによりまして、2億3,300万円の増収となりました。

表の下、グラフの薄い青色の部分でございます。こちらはその他収入でございますが、WOWOW単体でのイベント収入などの付帯事業収入に加えまして、連結子会社のグループ外の売上が含まれております。この、その他収入は主にイベント収入等が前年に比べて増加したことによりまして、1億5,200万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



連結経常利益の差異要因になります。左側が利益の増加要因、右側が利益の減少要因となります。まず主な増加要因でございます。退職給付費用が3億3,300万円減少しております。前年同期、退職給付の計算方法を簡便法から原則法に変更したことによりまして、一時費用の計上がございました。今期はその発生がないということで、差異が発生しております。

視聴料収入の増につきましては、先ほどご説明したとおりです。持分法による投資利益も増加しておりまして、1億2,500万円増加しております。こちらは放送衛星システム、B-SAT社の利益増によるものです。また番組費が1億1,200万円減少しております。こちらにつきましては、また次ページでご説明いたします。

右側、主な減少要因でございます。減価償却費が1億9,700万円増加しております。こちらは来年度12月開始予定のBS4K放送の開始に備えまして、昨年度、辰巳の放送センターの一部建屋を建て替えております。こちらの建て替えによる減価償却費の増が主な要因となっております。

その他、1億600万円ほど増えております。この中には先ほど申し上げた、放送センター建て替えによりまして社屋管理費の増加などが含まれております。

番組費の推移

番組費はタイトル差等により、前年同期と比べ減少



*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。

番組費の前年との差異でございます。前年同期と比べまして1億1,200万円の減少となりました。番組費の主な内訳としまして、グラフの下の濃い青い部分ですが、こちらはハリウッドメジャー以外の有料放送番組費と呼んでいる費用になります。前年同期に安室奈美恵等の大型の音楽ライブ等がございましたが、今期は同規模の番組がなかったことなどによりまして、5,300万円減少しております。

中ほどの薄い青い部分でございますが、こちらは映画番組配給費でございます。ハリウッドメジャーにお支払いする映画の費用でございますが、主に番組のタイトルの差によりまして1,500万円ほど増加しております。

グラフの一番上の部分、非常に細くて見にくくなっておりますが、こちらはデータ放送などの費用になります。前年に比べて7,400万円の減少となっております。

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）

	2018年度2Q		2019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	4,262	100.0%	4,409	100.0%	147	103.5%
営業利益	152	3.6%	123	2.8%	△29	80.7%
経常利益	152	3.6%	125	2.8%	△27	82.0%
四半期純利益	93	2.2%	83	1.9%	△9	89.5%

*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	2,562	100.0%	2,573	100.0%	11	100.5%
営業利益	97	3.8%	141	5.5%	44	146.1%
経常利益	97	3.8%	142	5.5%	45	146.4%
四半期純利益	77	3.0%	121	4.7%	44	157.3%

*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。

主な連結決算会社の収支状況です。まず表の上側、WOWOW コミュニケーションズです。テレマーケティング会社を行っている会社となります。売上高は44億900万円、経常利益は1億2,500万円となりました。売上高につきましては既存の外部顧客からの受注増によりまして増加しておりますが、一方、新規受注に際します初期の費用投下等がございまして、原価のほうが増加しております。この期におきましては減益となっております。表の下はWOWOW プラスでございます。BSおよびCS110度とケーブルテレビ等でベーシックのチャンネルを運営している、放送事業を行っている会社でございます。売上高は25億7,300万円、経常利益は1億4,200万円となりました。売上高はほぼ横ばいですが、前年同期に比べまして売上原価が前年に比べて減少したことなどによりまして、経常利益は4,500万円の増益となっております。以上、私からのご報告になります。

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いたしますので、前方のスクリーンをご覧ください。

司会：それでは引き続きまして、2019年度の業績見通しについて、社長の田中よりご説明させていただきます。

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



**渋野日向子出場! LPGA女子ゴルフツアー
スインギング・スカーツLPGA台湾選手権**
10月31日(木)~11月3日(日・祝)連日生中継
[第1日無料放送]

Getty Images, スーパーヘッドライン, 実況中継, パフォーマンス, レポート, フォトグラフ/Getty Images



**男子テニス国別対抗戦
デビスカップ 決勝ラウンド**
11月18日(月)~25日(月)連日生中継

Getty Images, スーパーヘッドライン, 実況中継, パフォーマンス, レポート, フォトグラフ/Getty Images



**スペインサッカー
ラ・リーガ&ラ・リーガ2部**
ラ・リーガ 毎節最大5試合生中継
ラ・リーガ2部 毎節最大3試合放送&配信

Getty Images, ESPN, 実況中継, パフォーマンス, レポート, フォトグラフ/Getty Images



**ラグビー欧州6カ国対抗戦
シックス・ネーションズ**
2020年2月放送予定

Getty Images

📺 オリジナルドラマが続々登場



**連続ドラマW
引き抜き屋
〜ヘッドハンターの流儀〜**
11月16日(土)スタート(全5話)[第1話無料放送]



**連続ドラマW
蝶の力学 殺人分析班**
11月17日(日)スタート(全6話)
[第1話無料放送]

田中：まず VTR の補足をさせていただきます。最初にこの映像をご覧ください。今、台湾で行われております、今 VTR にもありました LPGA の大会でございますけども、スインギング・スカーツ LPGA 台湾選手権。今日からの放送で、WOWOW のライブで放送されています。

この映像は WOWOW メンバーズオンデマンドで今日の 11 時、午前中から配信している、渋野選手に密着しているカメラです。それをずっと 1 番から追いかけていて、今、渋野さんが 15 番ホール終わって 2 アンダー、トップと 4 打差というのが出ております。

なぜ、このタイミングで花しか映っていないのか、とても残念なんですけど。さっきプレーしていたじゃないかっていう感じでございますけども、現場には声が届かないので。私がしゃべっている間に渋野さんが映るかもしれません。そのときは私の話は空耳でぜひご覧になっていただきたい。映りましたね。このようにして国際映像はもちろん放送しているんですけども、WOWOW メンバーズオンデマンドでは彼女のプレーをずっと追いかけているところでございます。

この大会は VTR にもありましたけど、今シーズンの本当に世界のトップの戦いを制したスーパースターたちがそろっています。実際に今、この彼女の組に回っている、向こうに映っている女性は、オーストラリアの選手で、6 月の全米女子プロを制したハナ・グリーン。もう 1 人一緒に回っているのが、今年の全米女子オープンを制したイ・ジョンウン 6。このメンバーで回っているという、

WOWOW

すごい組が今映っているんですけども。という放送を今日から始めております。

これが11月3日、日曜日まで開催されますけども、もう一つポイントとしてはこういった海外の成績がランキングになって、東京オリンピックへの出場権にかかわってくるということも大変楽しみだと思えます。

徹底的なコンテンツの差別化②

🎵 大型音楽ライブやフェスを放送	🎭 オリジナルドラマと舞台、初の連動企画	🏠 主催イベント
 <p>吉川晃司 35th Anniversary Live TOUR FINAL 11月2日(土)</p>	 <p>WOWOWオリジナルドラマ ワケあって火星に住みました ～エラバレシ4ニン～</p> <p>WOWOWオリジナルドラマと舞台が連動したプロジェクトの制作が決定。オリジナルドラマと舞台の連動企画を手掛けるのは、本プロジェクトが初。</p> <p>■ドラマ 2020年1月放送予定(全6話) 総勢24名のキャストについては随時発表 ※舞台共通キャストは発表済み</p> <p>■舞台 【東京】2020年5月16日(土)～5月24日(日) サンシャイン劇場 【大阪】2020年5月30日(土)、5月31日(日) サンケイホールブリーゼ 出演：三浦翔平、矢本悠馬、崎山つばさ、須賀健太</p>	 <p>ディズニー・ブロードウェイ・ヒッツ</p> <p>2020年1月30日(木)、31日(金) 会場：東京国際フォーラム ホールA</p> <p>2019年に日本初上陸をはたした『ディズニー・ブロードウェイ・ヒッツ』が早くも再演決定</p> <p>世界で大注目を集め、最高レベルのクオリティを誇るブロードウェイスター達の圧倒的な歌唱力が堪能できるスペシャルなコンサート</p>
 <p>気志團万博2019 ～房総ロックンロール 最高びんびん物語～ 11月16日(土)・17日(日)</p>		

それから次に新たな取り組みをちょっとご紹介したいと思います。この中の真ん中の、ワケあって火星に住みました、これはVTRで紹介しておりませんでしたけれども、ドラマと舞台を連動させたオリジナル企画でございます。ドラマの脚本と舞台の演出脚本を、様々なヒット番組を生んでいる、あの鈴木おさむさんが担当いたします。ドラマのWOWOWでの放送のほうは、来年の1月からを予定しております。舞台のほうは5月に東京、サンシャイン劇場と、大阪、サンケイホールブリーゼという2カ所、2地域で舞台を展開しよう。こういった新しい、放送と舞台、ステージを連動した企画を、今、進めております。それからこの右にあるのがディズニー・ブロードウェイ・ヒッツでございますけれども、昨年開催してご記憶の方もいるかもしれません。大盛況を果たしました、あのディズニー・ブロードウェイ・ヒッツ、この再演でございます。これは本場ブロードウェイのスターたちがディズニーミュージカルの名曲の数々を、その卓抜した歌唱力でご披露するという、大変魅力的なステージです。本場のスターたちが、そのときの役者さんたちが来て、パフォーマンスと歌唱力を発揮するという、大変素敵な舞台を今年もWOWOWが招聘いたしました。来年の1月30日、31日、東京国際フォーラムで行います。今日は放送に続いて、このようなオリジナルのイベントを二つ、特にご紹介申し上げました。

収益拡大施策の推進

10月25日(金)よりスカパー!でWOWOW放送提供開始



《概要》

- 放送開始・販売開始：2019年10月25日(金)
- 視聴料金：2,300円/月(税抜)
※別途、基本料(390円/月・税抜)が必要となります

《キャンペーン概要》

- 名称：「スカパー! サッカーセット+WOWOW」
期間限定組み合わせ割引キャンペーン
- 期間：2019年10月25日(金)～2019年12月31日(火)受付分まで
- 適用条件：スカパー! サービスで「スカパー! サッカーセット(2,759円/月・税抜)」と「WOWOW(2,300円/月・税抜)」を両方で契約いただいた方
- 料金：契約翌月から最大3カ月間、2商品あわせて3,635円/月(税抜)

それから続いて、既にリリースしておりますところでございますが、10月25日、先週からスカパー!の主力サービス、スカパー!の110度サービスでWOWOWの放送サービス提供を開始いたしました。それまでスカパー!の別の衛星波、CS124度、128度のほうでは、既に2006年からスカパー!のサービスは提供しておるんですけども、この度はスカパー!のメインサービス、110度BS、CSのほうで先週からサービスを開始いたしました。これによって、特にスカパー!にご加入の約220万のお客様が、ワンストップでカスタマーセンターに、あるいはサイトを通じてWOWOWの視聴もできるということで、簡便な取り組みができると。そしてもう一つ、それに加えてWOWOWが持っているコンテンツとスカパー!上に展開している様々な事業者さん。例えばゴルフネットワークさんだったり、あるいはスポーツ系でいえばJ SPORTSさんだったり、いろいろあるわけでございますけども。そういった事業者さんと連携して、お客様にとって大変有益な、そして便利な、そんな商品をご提供していけるものではないかと思っております。

2019年度 加入計画 (2019年5月15日公表値)

(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%

続きまして加入計画は5月に公表した数値と変更はございません。

2019年度 収支計画 (2019年5月15日公表値)

(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。

それから業績でございますけども、10月25日に第2四半期の連結業績予想の修正を、上方修正させていただきました。当初の公表値に比べまして、経常利益は約17億円の上振れということで、修正させていただきましたけども、これは番組に係る費用の発生等々が第3四半期以降にずれ込むことが確実にになりましたものですから、そのように修正いたしましたのと。それにしたがって通期の業績予想は当初の予想から変更しておりません。

私からは以上でございます。

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。それではご質問のある方、お知らせください。

質問者 A：ご説明ありがとうございました。2点、お願いいたします。

1点目は下期の加入件数についてなのですが、計画達成のためにはおそらく下期で5万強の新規加入の獲得が必要だと考えます。第4クォーター、歴史的に弱い年、しかもマイナスの年が正味加入件数が多いと思いますので、第3クォーターが注目なのかなと思うのですが。改めて正味加入件数を獲得するために、この番組、もしくは注目のポイントについて教えていただければと思います。これが1点目です。

2点目が中長期の話になってしまうんですけども、4K、8Kなどの費用が中長期で発生するかと。こちら、費用の考え方などにつきまして、4K、8Kも含めて中長期でこういったものがあるのか。おさらいとアップデートをお願いできればと思います。

以上、2点よろしくようお願いいたします。

田中：1点目は私から、2点目は尾上からご回答申し上げます。

おっしゃるとおり、上期でマイナス2万でございますので、目標としております純増3万を達成するには、かなり大きな数字を獲得する計画をしております。具体的なというと、いくつかまだ発表できないものもございますけども、1月の全豪オープンとか、それから今ワールドカップで大変な人気になったラグビーを、ここ3シーズン目になりますかね。シックス・ネーションズカップ等々もありますので、そういった毎年やっているものの積み重ねと、今いくつか音楽系の大型のコンテンツを仕込んでいるところでございます。

5万という数字は決して楽ではないし、厳しいものだと認識しておりますけども、そういったコンテンツに合わせて、今回、乗らせていただいたスカパー！さんとのマーケティングの新しい施策等々を、そういった営業施策とコンテンツを合わせて5万を達成していきたいと。そういう計画でございます。

2点目、お願いします。

尾上：当社が来年度予定しております4K放送に係る費用面、どのようになるかというご質問でよろしいでしょうか。

質問者 A：中期、4K、8K を中心にコストで、もしアップデート、もしくはおさらいもお願いできればと思います。

尾上：まだ放送内容ですとか全体像が検討中ということでございまして、具体的な数字はまだお話しできないのですが。こういった費用が想定されるといった一般論も含めましてご説明させていただきたいと思います。

まずはやはりコンテンツを提供する。それが4Kであったり、4Kにアップコンバートするといったことが必要になっておりますので、こういった製作費関係、編集費を含めた部分のコストが見込まれると想定しております。

また、先ほどの決算説明の中でも放送センターの建屋等の建て替え等をお話ししましたが、こちらでも4Kの設備を、そういう設備等を含めて導入するというので、先んじて建屋のほうを建て替えて、それに対応しているといったことございまして。先ほどご説明した社屋管理費、それから減価償却費等というものが増加しているという要因がございます。

また今後、4K放送に対応しました編成関係のシステムであるとか、そういったものにつきましても、送出設備と併せて導入する予定でございますので。こちらは導入して使用が始まれば、減価償却費というものがコストに影響を与えるといったこととなります。以上となります。

質問者 A：ありがとうございました。

司会：ほかにご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。

質問者 B：以前、WOWOW メンbers オンデマンドが若者向けにも、非常に可能性が見えてきているというお話があったように記憶しているんですけども、この辺の状況がどうなっているのかということと。

それに関連することだと思んですけど、先ほど渋谷選手のWOWOW メンbers オンデマンド限定で彼女の映像を見せていたということがあるんですけど、そういった独自のコンテンツみたいなもの、放送と連動させたようなものだと思んですけども、そういうものをやっていく理由であったりとか。今後こういうものを増やしていくのかとか、そういうコンテンツの方針についても伺いたいです。

田中：私から。WOWOW メンbers オンデマンドは、トータルでいけば若者向けということではなくて、オールターゲットにやっております。内容はもうご承知だと思いますけども、昨年の12月から本格的に、放送と同時、3チャンネルの同時配信を始めています。そのコンテンツに加えて、見逃し、キャッチアップのサービス。それから過去の作品、アーカイブも見られます。そしてオリジナルもやっていると。

WOWOW

そういったトータルのサービスで、いわゆる WOWOW のお客様は追加サービス一切なしで、いつでもどこでも持ち運んでいただければ見られるし、先週見逃したのも見られるという、そういうサービスでございます。

その中で若者向けということで期待して取り組んでいることで言いますと、過去の例になりますけれども、結構若い方向けの音楽ライブで、アーティストさんのご了解、あるいはケースによってはアーティストさんの意思もあって、ライブを WOWOW メンバースオンデマンドで先行配信して、何カ月か後に放送でまた改めて編集したものを放送するというのをやっております。これからもアーティストさんと相談して、そういうものを作っていただければいいなと。それが若い方たちに利用しやすいかたちでお届けできたらいいなと思っております。

それから若い方向けに反応があるかということでございますけれども、一つご紹介しておきたいのは Paravi というプラットフォームで、この同時配信をしています。メンバースオンデマンドというよりは同時配信のことでございますけれども、この Paravi 上では B-CAS カードの契約がなくても、ネットの契約だけで WOWOW をご視聴契約できるという、入口としてはそういうかたちになっております。

そのデータの具体的な数字はいえませんが、明らかにそこから入ってくるお客様は若い方たちのパーセンテージが、放送契約で入ってくる方たちよりも圧倒的に多いです。それは、中でも今年の5月にやったボクシングの井上戦とか、そういったところでは顕著にその傾向が出ています。

ですので、やはり配信系が若い方に利用されやすいということが、証明できているんじゃないかと思っています。積極的に WOWOW メンバースオンデマンドは力を入れていきたいと思っています。

司会：ほかにご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。

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、一言お願いいたします。

田中：本日は本当にお忙しい中、ありがとうございました。ここ昨今のテレビの話題の一番といえば、やはりラグビーワールドカップではないかと思えます。今回のラグビーワールドカップ、私どもが参加できていないのは大変悔しいんですが、本当に地上波の民放の日本テレビさん、公共放送の NHK さん、それから有料放送の J SPORTS さん。この3局さんがそれぞれ民放、公共放送、有料という個性を存分に視聴者、社会に発揮して、その結果として今回のワールドカップの人気と言いましょか、盛り上がりが起きているのだと思います。

それは言い換えれば、テレビの力ですよね。テレビの力が存分に示された。テレビあるいは放送と言いましょか。放送の存在価値が存分に発揮されたと思ひまして、放送人の1人としては大変嬉

WOWOW

しく思っております。

その放送の一角を占める WOWOW としても、しっかりとそういったコンテンツを、魅力的なコンテンツを今後も提供していく。それに尽きるということを改めて思う次第でございます。

そんなことを最後に申し上げまして、終わらせていただきたいと思います。本日はありがとうございました。

司会：以上をもちまして、2019 年度第 2 四半期決算説明会を終了させていただきます。

また今回、パラリンピック・ドキュメンタリーシリーズ、WHO I AM が初めて書籍化されました。この WHO I AM の内容はもちろん、放送ではお伝えできなかった制作の舞台裏等を取り上げた書籍をお手元にご用意しております。ぜひお読みいただければと思います。

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