

2019 年度第 3 四半期決算説明会

概要

日時：2020 年 1 月 31 日（金） 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3四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ましては、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。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 3 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3四半期決算 ハイライト

正味加入件数は45千件の純減だが、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や氣志團万博などの音楽ライブ、連続ドラマW「ミラー・ツインズ Season2」などが新規加入を牽引
- 前年同期は大坂なおみ選手の「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
- 有料動画配信サービスの普及によりお客さまの視聴の選択肢が増えていることなどから、正味加入件数は厳しい結果に

(単位：千件)

	2018年度3Q	2019年度3Q	前年同期差	前年同期比
新規加入件数	489	402	△87	82.2%
解約件数	465	447	△18	96.2%
正味加入件数	25	△45	△69	-

収支(連結)

- 売上高は前年同期と比べ子会社の外部売上高が増加したこと等により、増収
- 経常利益は番組費の減少等により、前年同期と比べ増益に

(単位：百万円)

	2018年度3Q	2019年度3Q	前年同期差	前年同期比
売上高	61,378	61,640	261	100.4%
営業利益	6,764	7,755	991	114.7%
経常利益	7,315	8,218	902	112.3%

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

田中：今日は大変お忙しい中お越しいただきまして、誠にありがとうございます。私から2019年度第3四半期、昨年末までのハイライトご説明いたします。お手元の資料、あるいは正面のスライドを見ていただきまして、まず加入でございます。こちらにありますように新規加入件数が402千件、解約が447千件ということで正味加入件数は45千件の純減となりました。

この第3四半期はここにありますように井上尚弥選手のボクシングとかサザンオールスターズ等々の音楽ライブ、あるいは連続ドラマW等々が新規加入を牽引いたしました。前年同期差でいいますと新規加入件数がかなり減少していますが、これは昨年、全米オープンテニスで大坂なおみ選手が優勝して10万件を超える新規加入があった、その差に当たります。

前年同期でいきますとこのような特殊要因はございますが、とはいえ正味加入件数は純減で厳しい結果となりました。この要因といたしましては、やはり有料動画配信サービスの普及によってお客様の視聴の選択肢、コンテンツを視聴する選択肢が大幅に増えていることは間違いなく影響を受けております。続きまして下段の収支(連結)でございますが、売上高は前年同期と比べまして子会社の外部売上高が増加したこと等によりまして、261百万円の増収となりました。経常利益は番組費の減少等々ありまして、902百万円の増益となりました。

数字の詳細につきましてIR 経理担当の尾上がご説明いたします。

2019年度第3四半期 加入状況

(単位：千件)

	2018年度3Q	2019年度3Q	前年同期比較	
			前年同期差	前年同期比
新規加入件数	489	402	△87	82.2%
解約件数	465	447	△18	96.2%
正味加入件数	25	△45	△69	—
累計正味加入件数	2,901	2,857	△44	98.5%
内) 複数契約*1	417	411	△6	98.6%
内) 宿泊施設契約*2	63	69	6	109.5%

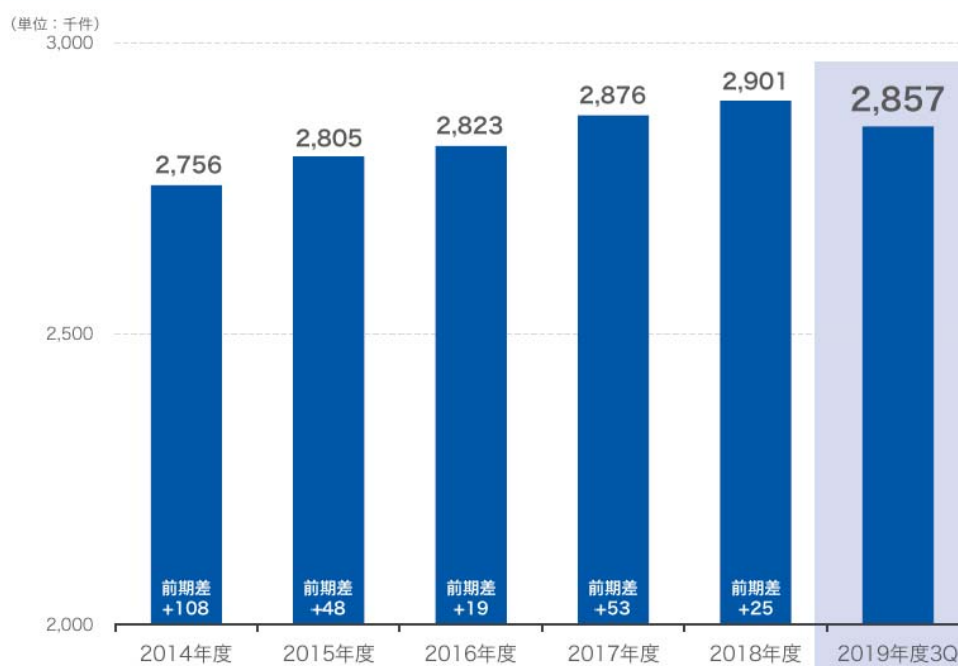
*1 同一契約者による2契約目と3契約目のデジタル契約に割引制度を適用（月額2,300円の視聴料金を900円に割引。金額は税抜き）

*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

尾上：それでは9ページの主要な連結会社の収支状況まで私からご説明させていただきます。まず加入状況でございます。新規加入件数は402千件、前年同期に比べて87千件の減少となりました。また、解約件数は447千件、前年に比べまして18千件の減少。差し引き正味加入件数は45千件の純減、前年同期に比べまして69千件の減少となりました。

また、累計正味加入件数は2,857千件、前年同期に比べまして44千件の減少となりました。先ほどの田中の説明のとおり、正味加入件数、また累計加入件数が前年同期に比べて減少しているという大変厳しい結果になってございます。

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でございます。2006年度から昨年度まで13期連続の純増となっております。

2019年度第3四半期 収支状況

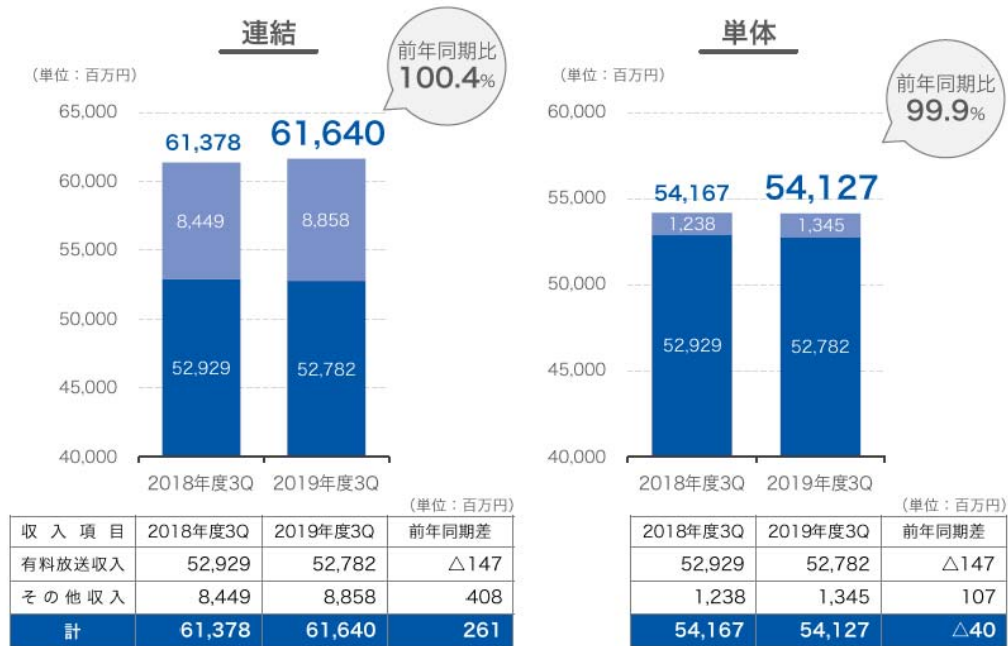
(単位：百万円)

		2018年度3Q		2019年度3Q		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	61,378	100.0%	61,640	100.0%	261	100.4%
	営業利益	6,764	11.0%	7,755	12.6%	991	114.7%
	経常利益	7,315	11.9%	8,218	13.3%	902	112.3%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	5,006	8.2%	5,719	9.3%	712	114.2%
単 体	売上高	54,167	100.0%	54,127	100.0%	△40	99.9%
	営業利益	6,343	11.7%	7,286	13.5%	943	114.9%
	経常利益	7,025	13.0%	7,838	14.5%	812	111.6%
	四半期純利益	4,867	9.0%	5,482	10.1%	615	112.6%

それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

収支状況になります。連結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61,640百万円、前年同期に比べて261百万円の増収、経常利益は8,218百万円、前年同期に比べて902百万円の増益となりました。

売上高 前年同期対比

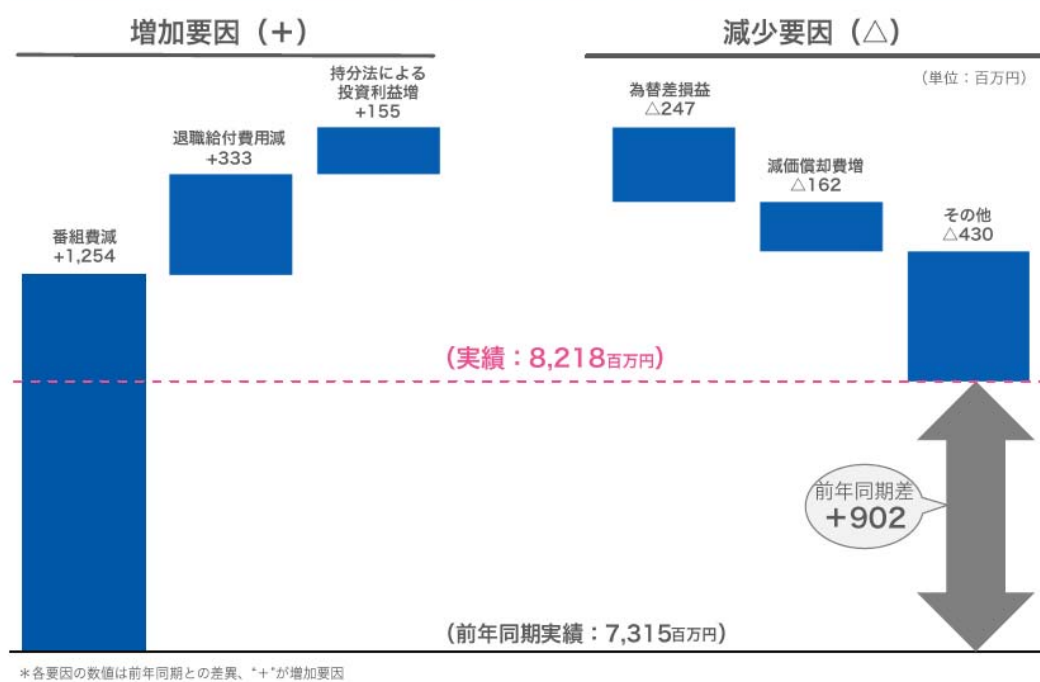


それぞれ、百万円未満は切り捨てております。

差異の要因につきましては次のページ以降でご説明させていただきます。売上高の前年同期の対比となります。左側の連結の売上高をご説明いたします。前年同期と比べて261百万円の増収となりました。

その内訳でございます。グラフの下の部分、有料放送収入は前年同期と比べまして加入件数が減少したことにより147百万円の減収となりました。その他収入はWOWOW単体でのイベント収入など付帯事業収入の増加に加えまして、連結子会社のグループ外での売上が増加したことなどによりまして前年同期と比べて408百万円の増収となっております。

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となります。左側の部分が利益の増加要因、右側が減少要因となります。まず、主な増加要因でございますが、番組費が1,254百万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。

退職給付費用が333百万円減少しております。前年同期は退職給付の計算方法を簡便法から原則法に変更したため一時費用の計上がございました。今年度はその発生がないことでの差異となっております。持分法による投資利益増155百万円、こちらは持分法適用会社である放送衛星システム社の利益増によるものです。

続いて、主な減少要因です。為替差損益が前年に比べまして247百万円減少しております。また、減価償却費は前年に比べまして162百万円増加しております。本年12月開始予定のBS4K放送開始に向けた体制を整えるため、放送センターの一部建替えを前年実施したことの影響などによりまして、減価償却費が増加いたしました。その他430百万円ほどの減で視聴料収入の減少、また先ほど申し上げた放送センターの建替えによります付帯費用の増加、またWOWOWメンバーズオンデマンド関連の費用の増ということでシステム費等の増加がこの中に含まれております。

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。

こちらは番組費の推移および第3四半期の前年同期の差異となります。番組費は前年同期に比べまして1,254百万円の減少となりました。番組費の主な内訳といたしまして、濃い青の部分ですが有料放送番組費はハリウッドメジャー以外の番組の費用となります。

前年同期に安室奈美恵等の大型音楽ライブがございましたが、今期は同規模の番組がなかったことなどによりまして前年同期に比べて1,110百万円の減少となっております。

薄い青色の部分であります映画番組配給費は、ハリウッドメジャーから調達する映画番組の費用となります。主に番組のタイトルの違い等によりまして前年同期と比べまして36百万円の減少となっております。

一番上、その他番組費はデータ放送などの費用となります。コストの減少等によりまして、前年に比べまして116百万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3Q		2019年度3Q		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	6,472	100.0%	6,634	100.0%	161	102.5%
営業利益	281	4.3%	181	2.7%	△99	64.7%
経常利益	283	4.4%	186	2.8%	△97	65.7%
四半期純利益	183	2.8%	112	1.7%	△71	61.1%

*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	3,791	100.0%	3,899	100.0%	108	102.9%
営業利益	122	3.2%	187	4.8%	64	152.7%
経常利益	123	3.2%	187	4.8%	64	152.7%
四半期純利益	87	2.3%	155	4.0%	68	178.1%

*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。

主要な連結決算会社の収支状況でございます。WOWOWコミュニケーションズ、こちらはテレマーケティングを行っている会社でございます。売上高は6,634百万円、経常利益は186百万円となっております。既存の外部顧客からのテレマーケティング業務の受注の増加によりまして増収となっておりますが、新規受注業務にかかる初期費用の発生に伴う原価の増加などによりまして減益となっております。

WOWOWプラスでございます。BSおよび110度CS、ケーブルテレビなどベーシック系のチャンネルを展開しております。売上高は3,899百万円、経常利益は187百万円となりました。視聴料収入の増加等によりまして増収増益となっております。

以上ご説明いたしました。

徹底的なコンテンツの差別化①

🏉 生中継を中心にスポーツ番組をお届け



生中継!ラグビー欧州6カ国対抗戦 シックス・ネーションズ

2月1日(土)スタート[開幕戦無料放送]



全豪 オープンテニス

1月20日(月)~2月2日(日)連日生中継



日本代表出場!
ワールドラグビー セブンスシリーズ
7人制ラグビー代表戦- オーストラリア大会
2月3日(月)



LPGA女子ゴルフツアー 2020

1月16日(木)スタート

🎬 オリジナルドラマが続々登場



連続ドラマW パレートの誤算 ~ケースワーカー殺人事件~

3月7日(土)スタート(全5話)[第1話無料放送]



連続ドラマW オペレーションZ ~日本破滅、待たなし~

3月15日(日)スタート(全6話)[第1話無料放送]

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。

田中： まず VTR の補足、コンテンツの補足からさせていただきたいと思います。今年と言うまでもなくオリンピック、パラリンピックが控えておりまして、大変スポーツに注目が集まることは間違いありません。WOWOWも放送するいくつかのスポーツの興奮をしっかりとお届けしていきたいと思っております。

まず、明日から開幕するラグビーのヨーロッパ 6 カ国対抗戦シックス・ネーションズ、いよいよこれが明日の夜から放送始まります。

昨年行われたラグビーワールドカップ日本大会も大変な盛り上がりでございましたが、そこで準優勝したイングランド、それからベスト 4 に入ったウェールズ、それから日本と予選のプールで戦ったスコットランドやアイルランド、それらの国が出場いたします。

さらに、ラグビーでいいますと既に 12 月から放送しておりますが、オリンピック種目、7 人制ラグビー、これを 12 月から放送しておりまして、こちらもお注目いただきたいのは 15 人制のラグビーで大活躍した福岡堅樹選手がニュースに出ておりますようにオリンピック出場を目指して 7 人制に専念することを表明しておりますので、いつから参戦してくるか、それをいつから放送できるか大

WOWOW

変楽しみにしているところでございます。

それからラグビー以外にもオリンピックにかかわるものでいきますと、当社が放送するゴルフでオリンピックの出場権をかけて、畑岡選手に続いて渋野選手もその出場権を獲得すべく LPGA に参戦する予定ということも報道されております。

また、テニスの代表もまだ決まっておられませんので、今この全豪オープンにはケガで欠場しておりますが錦織選手も出場権をかけて ATP ツアーに来月 2 月から出場する予定と聞いております。

なお、明日 2 月 1 日は WOWOW のプライムチャンネルで朝の 8 時半から 17 時間にわたって無料放送を行います。この期間の無料放送ということは、明日は全豪オープンテニスの女子の決勝、それから先ほど言いました、いよいよ明日から開幕するラグビーシックス・ネーションズの開幕戦を無料でご覧いただきたいと思っております。また、このプライムチャンネルに加えまして、全く加入していない一般の方がご覧いただける WOWOW オンラインでも一部の番組を除いて同時配信をいたします。何でそんなことをするのかという話もありますが、一人でも多くの方にこの WOWOW の素晴らしいコンテンツに触れていただきたいと思っております。

徹底的なコンテンツの差別化②

🏆 世界最高峰の映画の祭典



生中継! 第92回アカデミー賞 授賞式

2月10日(月)

案内役: ジョン・カビラ、高島彩
 スペシャルゲスト: 中島健人 (Sexy Zone)
 レッドカーベトリポーター: 河北麻友子
 スタジオゲスト: 白石和彌、町山智浩

<関連番組>

中島健人 ハリウッドの風を探して
 3月1日(日)

©2020 WOWOW INC. / K&N Media / GAMP&S

🎵 大型アーティストのライブを放送



EXILE ATSUSHI SPECIAL NIGHT IN OKINAWA

2月2日(日)



氷川きよし スペシャルコンサート2019 ~きよしこの夜 Vol.19~

2月29日(土)



生中継! 福山雅治 30th ANNIVERSARY KICK-OFF LIVE 三十祭!!『序』

3月21日(土)



ONE OK ROCK 3カ月連続 WOWOWスペシャル

3月放送予定 ほか

また、そのほかのコンテンツでいいますと、音楽ライブではVTRでご紹介したATSUSHIのほか、福山雅治のデビュー30周年ライブ、こんなものも計画しております。

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%

お手元の紙の資料でこの後のご説明をいたします。まず、2019年度の加入計画、この後の加入計画でございます。お手元の資料をご覧ください。

先ほども申し上げましたが、第3四半期純減の要因の一つとして有料動画配信サービス等々の普及によってお客様の映像コンテンツの視聴の選択肢が増えていることが要因だと申し上げましたが、やはりその影響はむしろ大きくなっていくわけであります。通期の加入の見込みとしましては現在精査中でございますのでもちろん公表はできませんが、当初の計画の3万件の純増、これに関しては大変厳しい状況であることを受け止めております。

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。

その一方、収支計画でございますが、累計正味加入件数の純減に伴って通期で視聴料収入の減少は覚悟しておりますけれど、コストをしっかりとコントロール、グリップいたしまして利益の見通しは変わらないと見込んでおります。

以上、計画の概要をお知らせ申し上げます。

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点お願いします。

1点目は、1月の年頭訓示とか先日の定例会見でお話があった、「オリジナルコンテンツの強化と新ジャンルの開発」、あと「配信に強い軸」をつくるという二つのお話があったかと思うんですが、こちらもし可能であればもうちょっと具体的に改めて今年の注力点ということでご解説いただければと思います。

あと二つ目、先ほど費用をグリップという話がありましたが、具体的にはこういった費用項目になるのか、またそれは今期で見ればいいのかもかもしれませんが中期で見た場合はその影響が出ないのかというところ、もし可能であればご解説いただければと思います。以上2点、よろしく願いいたします。

田中：私からご回答いたします。まず、年頭の所感あるいは記者会見で申し上げました、今年2020年の重点課題として申し上げている2点でございますが、1点目のオリジナルコンテンツの強化、それから新ジャンルの開発は本当に一丁目一番地といいたいでしょうか、一番最重要課題として掲げております。

具体的には今やっている最中でございますので、もうしばらくしたら具体的なコンテンツも含めましてご紹介できると思っておりますが、今日のところはそこでとどめさせていただきたい。

それから二つ目の配信に強い軸足をつくることは、これは記者会見等々でも申し上げておりますが、12月を目途に目指して準備をしているところでございますが、CASカードの登録なしでウェブのIDでWOWOWに加入ができるという、加入の入り口を増やそうと今準備をしております。

あくまでも全く新しいOTTサービスを始めるということではなくて、一つの今やっているサービスの加入の入り口を増やしていこうということでございます。

それからコストにつきましては、こういったことといいますと全般ではございますが、一番はやはり製作費、番組費をしっかりとコスト管理をしていくのが金額的には一番大きな要素になっております。

中期的にはオリジナルコンテンツの強化、新ジャンルの開拓に力を入れておりますので、そこは戦

WOWOW

略的な投資も含めてスクラップアンドビルドと言ったほうがいいと思いますが、投資する部分としっかり抑制する部分と両方をしっかりグリップしていくとご理解いただきたいと思います。

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。

質問者 B：2点ございまして、1点目が今期中にスカパーさんと一緒に連携されて事業を始められたというか、お互いに送客をシェアようになったと思うんですが、どれくらい今期影響があったと見ているのか。ちょっと数字としてはなかなか出にくい部分ですけど、どれくらいインパクトがあると想定されているのかというのが1点。

あともう1点が、有料動画配信サービスの普及が正味加入件数の落ち込みの原因だという話で、先ほど「オリジナルコンテンツの強化と新ジャンルの開発」、「配信に強い軸をつくる」と申し上げられていました。その2点によって有料動画配信サービスが隆盛している中でWOWOWさんは加入を伸ばしていくと考えていらっしゃるのか。それともまた別にこの2点に加えてほかにもいろいろ考えていらっしゃるのか、どちらなんでしょうか。

田中：1点目、スカパーとの連携でございますけども、現時点でまだ途中経過でございますし、スカパーさんも発表しておりませんので、スカパーさん経由の数はまだ控えさせていただきますが、それなりの効果をしっかり得ております。

手ごたえはしっかりありますけども、もっといけるだろうと、もっと連携できることが、スカパーさんといいたいでしょうか、スカパーさんを通じてスカパーにのっているほかの放送事業者さんともっと連携できるだろうと思っていますので、これはもっと広げていかなきゃならんと認識しております。

それから、有料動画配信への対策というようなことになるかと思いますが、コンテンツ等々も全部含めてですけども、決してWOWOWに弱みがあるとかそういうふうには考えておりませんので、WOWOWの強みをしっかり活かしていきたいと考えています。

有料動画配信さんは配信だけなわけですが、私どもは放送と配信と両方あるのでこの放送と配信をしっかりとやっていくことは、これは間違いなく強みになるだろうと思っています。

それから、動画配信の入り口を、そういう意味で言うと放送と配信の中の配信の入り口がまだ弱いので、そこはユーザービリティを高めることも深めてサービスは向上させていって、配信においても劣後しないといいたいでしょうか、非常にユーザーフレンドリーな仕組みを12月に向けて構築していきたいということです。

それに加えてオリジナルコンテンツをしっかりとつくっていく、それをつくるに当たってはWOWOWが30年積み上げてきた製作者さんたちとの関係とか権利者団体との良好な関係をより強固にし

WOWOW

てやっていくことでWOWOWの強みを発揮して戦っていけると、そのように思っています。

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。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、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。最後にご質問いただいたことと若干重複するんですが、私どもWOWOWは自分たちが持っているアセット、あるいは強み、それをまだ十分に活かしきっていないと認識しています。

今申し上げましたように放送と配信、この素晴らしい伝送路を持っているにもかかわらず、配信のほうはまだまだユーザーフレンドリーな状況ができていないので、そこはしっかりつくっていくことでこれは間違いなく強みになるだろうと。

それから、これまで築いてきたクリエイターさんや権利元、権利サイドとの関係は間違いなくこれからも良好な関係をつくっていくことでプラスになっていけるだろうと。何よりも285万あるこのアセットをしっかりと、このアセットがあるうちに、加入があるうちにいろんな改革を進めていきたいと思っているところでございますので、何卒引き続きご支援を賜りたいと思います。

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、2019年度第3四半期決算説明会を終了させていただきます。

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