

2019 年度決算説明会（電話会議）

概要

日時：2020 年 5 月 15 日（金） 15：30～16：30

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）

電話会議の内容

司会：皆様お待たせいたしました。定刻になりましたので、株式会社 WOWOW 2019 年度決算説明会テレフォンカンファレンスを開催させていただきます。お忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます。

なお、本日の説明でお話し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。

また、テレフォンカンファレンスで使用します決算説明資料は、IR サイト、決算説明会資料のページに掲載しておりますのでご覧ください。

本日のテレフォンカンファレンスには、代表取締役社長、田中晃、取締役副社長、黒水則顯、取締役 IR 経理担当、尾上純一が参加しております。

では、社長の田中より、2019 年度決算ハイライトのご説明をさせていただきます。

田中：田中でございます。本日はありがとうございます。

新型コロナウイルスの影響も、まだまだ大変厳しい状況が続いていると認識をしております。当社の事業活動への影響は後ほどご説明いたしますけれども、まずは、医療従事者の方々や生活インフラを支えている方々に、深く感謝を申し上げたいと思います。

2019年度決算 ハイライト①

正味加入件数は14期振りの純減に

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
- 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に加え、新型コロナウイルス感染症の影響により、2月、3月放送予定のスポーツや音楽ライブが延期・中止になったことなどから、正味加入件数は厳しい結果に

(単位：千件)

	2018年度実績	2019年度実績	前期比
新規加入件数	660	564	85.4%
解約件数	635	611	96.1%
正味加入件数	25	△47	—
累計正味加入件数	2,901	2,855	98.4%

それではさっそくではございますけれども、2019年度決算のハイライトを説明いたします。資料をご覧くださいながら聞いていただければと思います。2ページです。

加入についてですが、当期の新規加入件数は56万4千件、解約件数は61万1千件、正味加入件数は4万7千件の純減となりました。

ボクシングやテニス、音楽ライブなどが新規加入を牽引いたしました。前期と比べ新規加入件数は減少しておりますけれども、これは、大坂なおみ選手の全米オープンテニス優勝などによりまして、前期は10万件を超える新規加入があったことの差でございます。

当期は動画配信サービスの普及により、お客様の視聴の選択肢が増えていることとか、昨今の新型コロナウイルス感染症の影響により、2月、3月放送・配信予定のスポーツや音楽ライブなどが次々と延期・中止となったことなどから、正味加入件数は14期ぶりに純減という、厳しい結果になりました。

2019年度決算 ハイライト②

前期と比べ減収、経常利益は増益に

収支(連結)

- 売上高は視聴料収入の減少等より、前期と比べ減収
- 経常利益は番組費の減少等により、前期と比べ増益に
- 特別損失に投資有価証券評価損等1,229百万円を計上

(単位：百万円)

	2018年度実績	2019年度実績	前期比
売上高	82,623	82,450	99.8%
営業利益	6,779	8,489	125.2%
経常利益	7,531	9,225	122.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,182	5,072	97.9%

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。

続きまして次のページ、収支にまいります。連結です。3ページをご覧ください。

売上高は、前期と比べて視聴料収入などが減少したことにより、1億72百万円の減収となりました。経常利益は、番組費の減少などによって、16億94百万円の増益となりました。

特別損失に投資有価証券評価損など12億29百万円を計上したことなどによりまして、当期純利益は前期と比べ減益となりました。

配当でございます。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。

それでは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 加入状況

(単位：千件)

	2018年度	2019年度	前期比較	
			前期差	前期比
新規加入件数	660	564	△96	85.4%
解約件数	635	611	△24	96.1%
正味加入件数	25	△47	△72	—
累計正味加入件数	2,901	2,855	△47	98.4%
内) 複数契約*1	415	410	△5	98.7%
内) 宿泊施設契約*2	64	70	6	109.6%

*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：10 ページの主要な連結決算会社の収支状況まで、私からご説明させていただきます。

スライド 4 ページ、まず加入状況でございます。

当期の新規加入件数は 56 万 4 千件、前期と比べ 9 万 6 千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牽引しましたが、前期と比べ、大幅に減少しております。

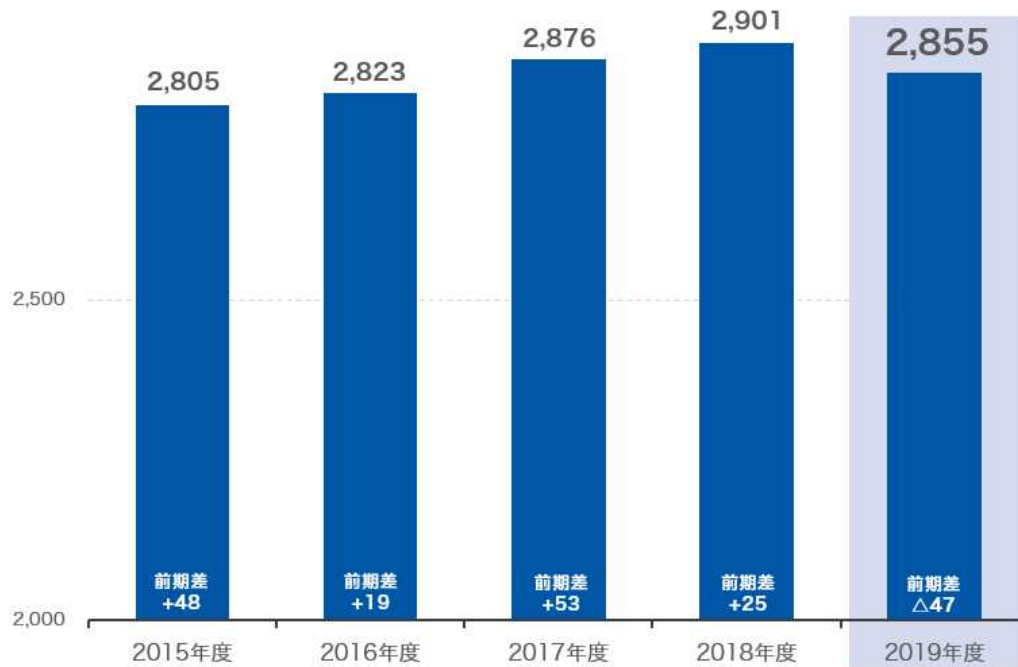
先ほど田中がご説明いたしました但、前期は 9 月に大坂なおみ選手が全米オープンテニスで優勝したことにより、10 万件を超える新規加入があったことなどが要因となります。また解約件数は 61 万 1 千件、前期と比べ 2 万 4 千件の減少。

結果、正味加入件数は 4 万 7 千件の純減、前期と比べ 7 万 2 千件の減少。累計正味加入件数は 285 万 5 千件となりました。

以上のとおり、正味加入件数が純減という厳しい結果となりました。

累計正味加入件数の推移

(単位：千件)
3,000



スライド 5 ページです。2015 年度からの累計正味加入件数の推移となります。

累計正味加入件数は、2006 年度から 2018 年度まで 13 期連続の純増が続いておりましたが、2019 年度は、正味加入件数が 4 万 7 千件と純減となり、14 期ぶりの純減となりました。

2019年度 収支状況

(単位：百万円)

		2018年度		2019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	82,623	100.0%	82,450	100.0%	△172	99.8%
	営業利益	6,779	8.2%	8,489	10.3%	1,710	125.2%
	経常利益	7,531	9.1%	9,225	11.2%	1,694	122.5%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	5,182	6.3%	5,072	6.2%	△110	97.9%

単 体	売上高	72,951	100.0%	72,489	100.0%	△461	99.4%
	営業利益	6,237	8.6%	7,932	10.9%	1,695	127.2%
	経常利益	7,048	9.7%	8,580	11.8%	1,531	121.7%
	当期純利益	4,883	6.7%	4,613	6.4%	△269	94.5%

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

スライド 6 ページ、連結の収支状況です。上段の連結の収支状況を説明します。

当期は前期と比べ減収、経常利益は増益となりました。

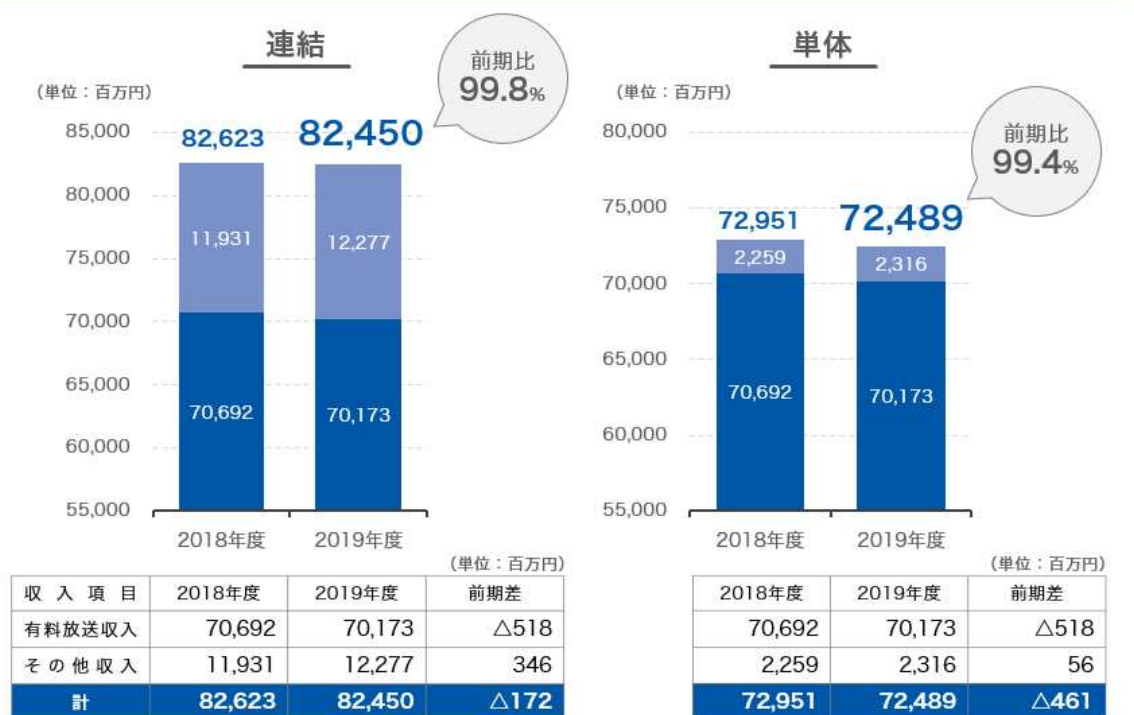
売上高は 824 億 50 百万円、前期に比べ 1 億 72 百万円の減収。

経常利益は 92 億 25 百万円、前期に比べ 16 億 94 百万円の増益となりました。

また、特別損失に投資有価証券評価損など 12 億 29 百万円を計上しました。出資先でありますプレミアム・プラットフォーム・ジャパン社で、投資有価証券評価損 6 億 34 百万円、また、非連結子会社であるアクトビラ社の関係会社株式評価損、5 億 85 百万円を計上いたしました。

結果、当期純利益は、前期と比べ 1 億 10 百万円の減益となりました。売上高、経常利益の前期との差異要因は、次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。

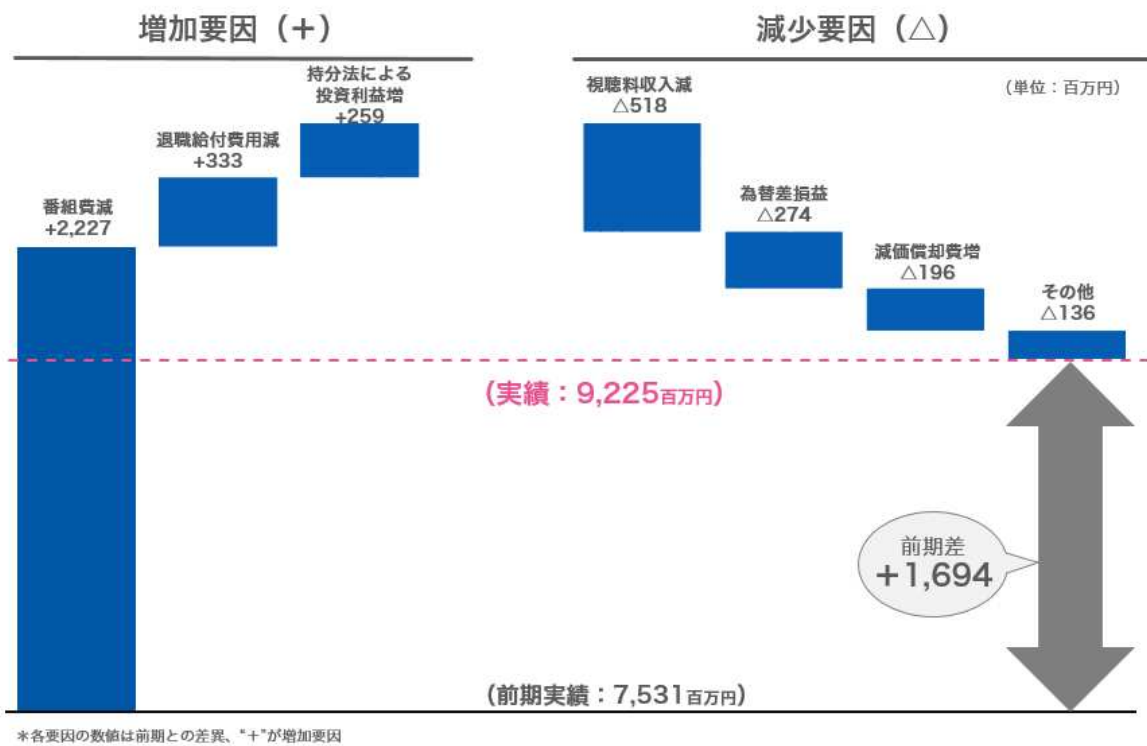
スライド7ページ、売上高の前期対比となります。左側の連結売上高をご説明いたします。

前期と比べ、1億72百万円の減収となりました。

グラフの下の部分、有料放送収入は、前期と比べ累計正味加入件数が減少したことにより、5億18百万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て、連結子会社のグループ外への売上などが増加したことにより、前期と比べ3億46百万円の増収となりました。

連結経常利益 前期との差異要因



スライド 8 ページ、連結経常利益の差異要因となります。左側部分が利益の増加要因、右側が利益の減少要因となります。

主な増加要因ですが、番組費が 22 億 27 百万円の減少。詳細は次ページでご説明いたします。退職給付費用が 3 億 33 百万円減少いたしました。前期は、退職給付の計算方法を簡便法から原則法に変更したことによりまして、一時費用の計上がありました。今期はその発生がないことがその要因でございます。持分法による投資利益が増加しておりまして、2 億 59 百万円です。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。

主な減少要因です。視聴料収入が 5 億 18 百万円減少しております。前期と比べ、累計正味加入件数が減少していることによるものです。為替差損益が 2 億 74 百万円減少しております。

また、減価償却費が前期に比べ 1 億 96 百万円増加しております。本年 12 月開始予定の 4K 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て替えを前期に実施した影響などにより、減価償却費が増加しました。その他 1 億 36 百万円増加しておりますが、放送センターの建て替えによる社屋管理費の増加などが主な要因となっております。

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。

スライド 9 ページ、番組費の推移となります。番組費は、前期と比べ 22 億 27 百万円の減少となりました。

番組費の主な内訳としてグラフ下、濃い青色部分であります有料放送番組費は、ハリウッドメジャー以外の番組の費用となります。前期は、安室奈美恵等の大型音楽番組がありましたが、当期は同規模の番組がなかったこと。また、新型コロナウイルス感染症の影響により、番組の放送・配信の延期・中止があったことなどにより、前期と比べ 16 億 67 百万円の減少となりました。

グラフ中段、薄い青い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の費用となります。主に番組タイトルの差により、前期と比べ 3 億 87 百万円の減少となりました。

その他番組費はデータ放送などの費用となります。前期と比べ 1 億 73 百万円の減少となりました。

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)

	2018年度		2019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	8,917	100.0%	9,067	100.0%	149	101.7%
営業利益	358	4.0%	266	2.9%	△92	74.3%
経常利益	369	4.1%	271	3.0%	△98	73.4%
当期純利益	244	2.7%	177	2.0%	△67	72.4%

*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	5,060	100.0%	5,233	100.0%	172	103.4%
営業利益	177	3.5%	220	4.2%	42	123.9%
経常利益	178	3.5%	220	4.2%	42	123.5%
当期純利益	135	2.7%	156	3.0%	21	115.5%

*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。

スライド 10 ページ、主要な連結会社の収支状況です。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す。売上高は 90 億 67 百万円、経常利益は 2 億 71 百万円となりました。既存外部顧客からの新規受注業務にかかる初期投資費用の発生等があり、減益となりました。

WOWOW プラスです。BS および 110 度 CS、ケーブルテレビなどで、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 52 億 33 百万円、経常利益は 2 億 20 百万円となりました。放送事業収入の増加などにより、増収増益となりました。

私からの説明は以上となります。

司会：それでは引き続きまして、2020 年度の事業計画について、社長の田中より説明させていただきます。

新型コロナウイルス感染症による影響について

- 2020年度上期に放送・配信を予定していた大型スポーツ番組（UEFA EURO 2020™ サッカー欧州選手権、全仏オープンテニス、ウィンブルドンテニス、ボクシング世界タイトルマッチ等）や音楽ライブは延期・中止、さらにオリジナルコンテンツの制作が一時中断、当社主催の事業イベントも延期・中止など、当社の事業に大きな影響がでている。
- 2020年度の業績予想は、本年8月以降に事業活動が徐々に正常化する仮定のもとに算出しています。なお、世界の新型コロナウイルス感染症の収束状況によって業績予想の修正が必要となる場合には、速やかに開示します。

田中：では、2020年度の事業計画の概要でございますけれども、その前にまず、新型コロナウイルス感染症による影響について少し説明をいたします。スライド 12 ページでございます。

2020年度は、東京オリンピックが行われてスポーツが大変盛り上がる1年となる、そのような見込みでございましたけれども、新型コロナウイルスの影響により、世界中のスポーツイベントが軒並み延期・中止となっております。当社でも、上期に放送を予定しておりましたEURO サッカーヨーロッパ選手権は1年延期となり、全仏オープンテニスは、5月放送予定が9月に延期になっております。そしてウィンブルドンテニスは中止となりました。さらに、数多くの音楽ライブも中止となり、また自社制作であるオリジナルドラマの制作も、一時中断をしているところでございます。また、当社主催の事業イベントも延期・中止が余儀なくされております。全体含めまして、当社の事業に大きな影響を及ぼしております。

これから説明いたします、2020年度の事業計画と業績予想については、本年8月以降に事業活動が徐々に正常化するというその仮定のもと、前提のもとに算出しております。なお、世界の新型コロナウイルスの収束状況によっては、当然いろいろなイベントの復活がいつになるか、いずれも予想されますので、業績予想の修正が必要となる場合には、速やかに開示をしたいと思っております。

2020年度事業計画の概要

「放送」「配信」のコンテンツとインフラに戦略的投資を行ない、事業基盤の強化をすることで新たな成長を目指す

1 徹底的なコンテンツの差別化

- ▶ 「放送」、「配信」それぞれの特性を活かした、WOWOWならではのコンテンツを提供
- ▶ クリエイター、アーティストとともに生み出す、希少性、独占性の高いオリジナルコンテンツの開発

2 デジタルサービスの拡充

- ▶ お客さまの利便性向上のため、「WOWOWメンバーズオンデマンド」サービスの拡充
- ▶ スマートデバイスを軸にした、複合的なサービスをワンストップで利用できる新たな会員サービスの開発

3 放送の高度化への対応

- ▶ 既存3チャンネルに加え、BS4K放送1チャンネルを12月に開始予定

それでは、スライドの13ページをご覧ください。現在、動画配信サービスの台頭をはじめとする競争の激化に加えまして、この新型コロナウイルス感染症の影響により、国内外のイベントの相次ぐ延期・中止、エンターテインメントの影響、この甚大なるものは今、説明したとおりでございます。

このような環境の下、上期は権利元、クリエイター、アーティストなどとタグを組みながら、WOWOWができる発信に全力で取り組み、加入の維持を図ってまいります。一方、下期はコンテンツの強化に加えまして、BS4K放送の開始、配信サービスのさらなる拡充などなど、戦略的な費用の投下、積極的な投資を行うことで巻き返しを図ってまいります。

2020年度の事業計画の骨子は三つ挙げられます。

1つ目は徹底的なコンテンツの差別化。WOWOWが有する放送、配信という二つのサービス基盤を最大限に活かし、WOWOWにしかできない、WOWOWでしか見られないといった、WOWOWならではのエンターテインメントをお客様に提供してまいります。そのためには、何と云ってもオリジナルコンテンツを中心とする、差別化された、希少性、独占性の高いコンテンツの開発に取り組

WOWOW

む必要があると認識しております。

2つ目はデジタルサービスの拡充です。B-CASカードを登録せずに加入、試聴できるようにするほか、WOWOWメンバーズオンデマンドで試聴可能なコンテンツの充実などに取り組んでまいります。また、スマートフォンやタブレットでの利用を中心に据えた、複合的なサービスをワンストップで体験できる、そんな新たな会員サービスの開発にも取り組んでまいります。

3番目としまして、放送の高度化への対応でございます。中核サービスとして取り組んでいる、放送サービスのさらなる充実を図るために、BS4K放送を12月に開始する予定で準備を進めております。サービスの詳細につきましては、決まり次第公表させていただきます。

徹底的なコンテンツの差別化

📺 オリジナルドラマが充実



連続ドラマW
太陽は動かない
—THE ECLIPSE—
5月24日(日)スタート(全6話)[第1話無料放送]



連続ドラマW
大江戸グレートジャーニー
～ザ・お伊勢参り～
6月6日(土)スタート(全6話)[第1話無料放送]

🎵 大型アーティストのライブを放送



GLAY ARENA TOUR 2019-2020
DEMOCRACY 25TH
HOTEL GLAY THE SUITE ROOM
5月24日(日)



L'Arc~en~Ciel
「ARENA TOUR MMXX」
6月27日(土)

🎵 緊急無料放送を実施



サザンオールスターズ・桑田佳祐
スペシャルDAY
12時間無料放送!
6月6日(土)

サザンオールスターズ オフィシャルサイト
特別企画「Keep Smilin'
～出来ることから「ちょっとずつ～」の一端として、
12時間にわたり無料放送を実施します。
サザンオールスターズや桑田佳祐の
これまで多くのファンを
熱狂に包んだライブ映像を、一挙無料放送。
6月6日は、おうちでスペシャルな一日を!

続いて、14 ページをご覧ください。コンテンツにつきまして、若干補足をさせていただきます。

新型コロナウイルスの影響によりまして、上期の番組編成は大変厳しい状況でございますけれども、その中でもクリエイターやアーティストの皆様と一緒に、WOWOW としてできることに取り組んでおります。

一例を申し上げますと、来月 6 日にはサザンオールスターズ、桑田佳祐さんと一緒にスペシャルタッグを組んで、12 時間にわたって無料放送を実施いたします。この WOWOW の無料放送のタイミングで、自宅で過ごすファンのために一緒に何かをやりたい、取り組みましようということで、過去のライブ映像などなど、現在、企画を詰めているところでございます。

そのほかにも、この資料の真ん中、下にあります L'Arc-en-Ciel もそうですけれども、ほかにもアーティストや役者さんがメッセージを発信する場として、WOWOW を選んでくれています。随時リリースしてまいります。

2020年度 加入計画

(単位：千件)

	2019年度 実績	2020年度 計画	前期比較	
			前期差	前期比
新規加入件数	564	630	66	111.7%
解約件数	611	630	19	103.2%
正味加入件数	△47	—	47	—
累計正味加入件数	2,855	2,855	0	100.0%

スライド 15 ページです。2020 年度の加入計画は、新規加入件数 63 万件、解約件数 63 万件、正味加入件数はプラスマイナスゼロということを計画しております。累計正味加入件数は、前期と同じ 285 万 5 千件となります。

繰り返しになりますけれども、上期は新型コロナウイルスの影響によって加入獲得が苦戦すると予想しておりますけれども、下期はスポーツや音楽、オリジナルドラマ等、積極的にコンテンツを投入していくことで、上期で減る見込みの正味加入件数を下期で取り返していきたい。そういう計画でございます。

このコロナウイルスの影響で世の中に暗い影を落としておりますけれども、エンターテインメント企業として今後、人々を楽しませる明るいコンテンツや、明るい話題を提供してまいりたいと思っております。

2020年度 収支計画

(単位：百万円)

		2019年度		2020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	82,450	100.0%	80,700	100.0%	△1,750	97.9%
	営業利益	8,489	10.3%	4,800	5.9%	△3,689	56.5%
	経常利益	9,225	11.2%	5,000	6.2%	△4,225	54.2%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	5,072	6.2%	3,300	4.1%	△1,772	65.1%
単体	売上高	72,489	100.0%	70,500	100.0%	△1,989	97.3%
	営業利益	7,932	10.9%	4,700	6.7%	△3,232	59.3%
	経常利益	8,580	11.8%	5,100	7.2%	△3,480	59.4%
	当期純利益	4,613	6.4%	3,500	5.0%	△1,113	75.9%
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38.0%を見込む。 それぞれ、百万円未満は切り捨てております。
 想定為替レート：1ドル110円

続いて16ページをご覧ください。収支計画でございます。

20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、新型コロナウイルスの影響等により加入獲得が苦戦することで、視聴料収入が減少すると見込んでおり、減収となる見込みです。

経常利益につきましては、BS4K放送開始やデジタルサービスの拡充により、減価償却費、技術費、システム費などが増加することで、減益となる見込みです。

番組費は、単体の売上高に占める割合としては、およそ38.0%を見込んでおります。想定の為替レートは、1ドル110円を見込んでおります。

また、1株当たりの年間配当でございますが、従来どおりの継続的な安定配当を行うという基本方針のもと、前期と同額の80円を計画しております。

2020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。

17 ページ、投資計画についての説明でございます。20 年度は主に、12 月に開始予定の BS4K 放送、それに向けまして設備投資を行う予定でございます。

中期経営計画（2017年度～2020年度）との差について

■中期経営計画 目標未達の理由

- 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
- 子会社とのシナジー効果が想定ほどなかったこと

	中期経営計画 (2020年度目標)	2020年度 事業計画	事業計画比較	
			計画差	計画比
累計正味加入件数 (単位：千件)	3,000	2,855	△145	95.2%
連結売上高 (単位：億円)	925	807	△118	87.2%
連結経常利益 (単位：億円)	100	50	△50	50.0%

2020年度の事業計画は以上のとおりでございますけれども、最後に、2017年5月に公表いたしました中期経営計画、2017年から2020年度、この中期経営計画との差についてご説明をいたします。

2017年に公表しました中期経営計画では、2020年度に累計正味加入件数300万件、連結売上高925億円、連結経常利益100億円を目標に掲げておりました。累計正味加入件数は、2018年度までは目標を達成しておりました。また、連結経常利益は2019年度、昨年度までは目標を超過しておりますが、連結売上高はいずれの目標も下回っております。2020年度の業績予想においては、残念ながら、いずれの目標にも到達できない見込みとなっております。

事業環境は激変しております。現在、新しい中期経営計画の策定を考えておりますけれども、動画配信サービスの普及拡大により、お客様の視聴の選択肢が劇的に増えています。また、昨今の新型コロナウイルスの世界的な拡大など、当社は非常に厳しい事業環境下にあります。それら外部要因の当社への影響などを検証して、慎重に経営戦略を検討のうえ、策定をしまいたいと思っております。

以上、簡単ではありますが、今年度の事業計画、見通し等についてご説明を申し上げましたが、繰り返しになりますけれども、新型コロナウイルス感染症の影響が世界的に長期化した場合、国内外のイベントがさらに延期、または中止となることが予想されます。当社が放送を予定しているスポーツ、音楽ライブ、ステージ等も放送がなくなる可能性もございます。

これによって競争力のあるコンテンツを調達、または開発できずに、当社の加入件数に影響が生じること考えられます。業績に悪影響を及ぼす可能性があることもご理解をいただき、ご留意願いたいと思います。

以上、私の説明を終わらせていただきます。

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。

それではご質問のある方、よろしくお願いいたします。

質問者 A：田中さん、大変ご苦勞が多い瞬間だと思います。一つ質問ですけども、日本におけるエンタメ業界というのは、なかなかサポートが少なく大変厳しいということも聞いております。

そうすると下期に巻き返したいという戦略を考えた場合に、日本のエンタメ業界がそこまでみんな頑張ってくれるかどうかという心配事がありますが、田中さんたちとしてはどういう連携などをお考えでしょうか。当然、音事協とかいろいろ皆さんとの連携はあるかと思いますが、みんな小さな会社でやられているので、その点がちょっと心配でもあります。

田中：ご参加いただきありがとうございます。昨今の状況の中で、大変精力的に取材活動をされておられて、大変敬意を表したいと思います。

本当にまさしく、たくさんのエンターテインメントに関わる方々が今、大変苦勞しておられます。残念ながらいろんなサポートが後回しというのは、言い方あれですけども、うまく進んでいるとは言えない状況でございます。

その中でアーティスト同士、クリエイター同士が手をつないで、いろんな活動を広げていることも事実でございます。例えば映画のミニシアター・エイド基金などはその例だと思いますし、当社もそういったところに、ささやかながら寄付をさせていただいたりしているところでございます。

これが下期になって、どのように彼らが、あるいはいろんな興行が復活できるかというのは大変心

WOWOW

配であり、かつ期待をしているところでございますけども、できる限りのことをやっています。例えば、小さいながら無観客でもライブコンサートを当社の放送としてやっていただいて、きっちり支援をして、同時にお客様にコンサートを届けるとか、そんなようなことも今、計画を、企画を立てているところでございます。

今、大変小さいWOWOWがどこまでできるというような、大きなことを言える段階にありませんけども、足元のできることから進めていきたいと思っているところでございます。

なかなか答えになっておりませんが、よろしくお願いいたします。

質問者 A：ありがとうございます。

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。

質問者 B：1点ありまして、在宅といいますか外出自粛によって、動画配信事業者とか、一部の事業者は非常に会員数が伸びているという話も聞いております。その中でWOWOWさんが、なぜそれを追い風にできていないのかというところのご見解をお伺いしたいです。

どういった理由で、残念ながら会員数が伸びていないのか。多くの方が外出してなくてテレビが身近にある中で、なぜWOWOWさんを選択されていないと考えるのでしょうか。よろしくお願いいたします。

田中：私、田中がご回答申し上げます。このコロナウイルスの影響が出始めた3月、4月を分析しているところなんですけれども、実は自宅でテレビを見る時間が増えたことによって、その恩恵はWOWOWも受けております。恩恵という言い方は言葉としてふさわしいとは思いませんけれども。

というのは、新規の加入件数は実は3月、4月で前期を上回っております。加入動機も、映画を見たいからとかドラマを見たいからとか、そういったお客様も、前期を上回って新規加入件数は上回っているところでございます。

ですが、長くWOWOWに入ってきてくださっているお客様の中で、テニスを見たいからとか、あるいはボクシング、あるいはサッカーを見たいといった、WOWOWの定番のコンテンツを見たいということで、長く入っていらっしゃるお客様の解約がそれを上回る、新規を上回る数が来ております。結果、残念ながら正味加入が純減となっているところでございます。いかがでしょうか。

質問者 B：はい、ありがとうございます。

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。

質問者 A：13ページ事業計画の中で2番目の、「デジタルサービスの拡充」についてお話をお聞きしたいです。特に、スマートデバイスを軸にしたという点です。

WOWOW

前の質問者の方からもありましたが、衛星の有料っていうのが、なかなか伸びが厳しいっていうのが世界的な状況でもありますが、一方、配信事業者は結構伸びがいいというようなことを考えると、この2番目のデジタルサービスっていうのが今後の生命線かなと思って見たりしていますが、どのようなサービスをイメージされていますか。

田中：はい、私、田中がお答えいたします。おっしゃるとおり、今は Paravi 経由を除いて WOWOW に加入というと、B-CAS カード、あるいは ACAS カードを登録して、テレビから加入をしていくという入り口しか事実上ありません。

ここで書いていることは、スマホから、あるいはタブレットなどからダイレクトに、WOWOW メンバーズオンデマンドに登録、加入をしていただく。つまり CAS カードがなくても WOWOW の会員になるという仕組みを今、作っているところでございます。

1年以上前から WOWOW メンバーズオンデマンドでは、WOWOW の3チャンネルを同時放送、同時配信をしておりますので、WOWOW メンバーズオンデマンドに入っただけで、WOWOW のコンテンツを全部楽しんでいただくことができます。

それに加えて、放送でのコンテンツ以上に、WOWOW メンバーズオンデマンドには、見逃し視聴のコンテンツやアーカイブのコンテンツや、あるいはオリジナルの、ここでしか、WOWOW メンバーズオンデマンド、ネットでしか見られないコンテンツもございます。

あるいはもっと言いますと、テニスの中継等々でやっておりますけれども、放送では1試合しか放送しておりませんが、メンバーズオンデマンドでは同時に行われているほかのコートの実況も、お客様が選んで見ることができるというサービスもやっております。

そのようなサービスの入り口を、放送からしかない入り口ではなくて、統合のアプリを作って、スマホからでも見られるように作るというのが、一番大きな施策の柱でございます。当然、この統合アプリで加入していただければ、ネットの長所を活かして、今言ったほかのコンテンツを楽しめるということだけではなくて、様々な会員サービスに誘導といいたいまいしょうか、楽しんでいただける。そんな提案もこれからしていけるだろうと。そんなイメージでおります。

質問者 A：分かりました。いつからスタートでしょうか。

田中：これは今、準備を進めておまして、当初は年内にはと計画はしておりますが、今現在のこのコロナウイルスの状況で、この設備構築にどれだけ人を集めて準備を進められるかというのが、微妙な状況になっている状況です。

質問者 A：分かりました。でも早いほうがいいですね。こういういいサービスはみんな待っていると思いますので、ぜひ年内と言わずに。

WOWOW

田中：はい。期待しててください。

質問者 A：はい、分かりました。ありがとうございます。

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。よろしいでしょうか。

質問者 A：最後に。BS4K の 1 チャンネルですけども、これの番組の特徴ってというのは何かあるのでしょうか。既存の 3 チャンネルに加えてっていうことは、3 チャンネルでいいコンテンツを持っていくのでしょうか。

田中：基本的には、4K の制作したコンテンツを中心に編成をする計画でございます。現在、開始に向けまして、オリジナルのドラマはすべて 4K で制作しております。また、テニス、あるいは海外サッカーも 4K のコンテンツが送られてきた実績もございますので、基本的には、ピュア 4K のコンテンツをそこに編成していくというのが方針でございます。

質問者 A：分かりました。

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。よろしいでしょうか。それではご質問がないようですので、ここで質疑応答を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：はい。本日は慣れない電話での説明会ということで、大変聞き苦しいところもあったのではないかと考えておりますが、ご了承願いたいと思います。

本日、取締役会におきまして、来月の株主総会にてご承認をいただく議案といたしまして、取締役候補者の内定等を決議いたしました。プレスリリースにあるとおりでございます。常勤取締役につきましては、この新型コロナウイルスの未曾有の影響を前に、経営の防衛を最優先しまして、現取締役を全員再任といたしました。同時にこれも危機管理の一貫としまして、代表権者を 2 名として、候補者を選任いたしているところでございます。

一方で、今日もいろいろご質問いただきました、この新型コロナウイルスの影響以前から激変している競争環境に対して、スピーディーに対応し、今回説明しました事業計画を確実に実行すべく、新しい執行役員体制を整え、人材も登用いたしました。不確実なことの多い 2020 年度ではございますけれども、柔軟かつ機敏に対応してまいりたいと思います。どうぞご理解、ご支援を賜りたいと思います。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 年度決算説明を終了させていただきます。本日はテレフォンカンファレンスにご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

以上