

2012 年度第 1 四半期決算の概要 質疑応答

Q WOWOW メンバーズオンデマンドの利用率や効果等について教えてください。

A 7月2日のサービス開始から約1カ月が経過、お客さまからはご好評をいただいております。しかしながら、スタートしたばかりなので、現在、その効果等については精査中です。まずは既存のお客さまの当社番組への接触率向上を目指し、その結果として解約防止につなげていきたいと考えております。

Q 第1四半期（4月～6月）と比較した第2四半期（7月～9月）の番組費、広告宣伝費の見方を教えてください。また、通期の番組費は計画数値と乖離する見込みはありますか？

A 第1四半期と比較して、第2四半期は大型番組がなくなるため番組費は下がります。広告宣伝費も下回る計画です。また、通期の番組費については、為替の影響により計画と差異が出る可能性はありますが、現時点では、計画通りの数値を見込んでおります。

Q ライフスタイルの変化でテレビの視聴時間は減少していると思われませんが、競争環境の激化もある中、WOWOW の加入件数が伸びているのは何故ですか？

A 我々は提案型のメディアです。差別化したコンテンツをどう出していけるかが鍵となります。他チャンネルに満足していない「大人の視聴者」に、フルハイビジョン・3チャンネルで提供する番組が、他とは一線を画したものと受け取られているためと捉えています。

Q 今後の減価償却費のトレンドを教えてください。

A 単体の数字で申し上げますと、今年度は5月15日に発表した計画25億円のままで変更ありません。来年度以降、制作設備の更新等を予定しておりますが、投資を分散し、複数年かけて実行していきたいと思っております。減価償却費の目安としては、償却が終了する資産等もありますので、20億円台を見込んでいます。

2012 年度第 1 四半期決算の概要 質疑応答

Q 通期の加入計画を達成するうえでの懸念事項は？

A 第 1 四半期ではプロモーション戦略がうまくいったこともあり、加入件数は少し上振れています。しかしながら、想定以上に加入件数が獲得できたときは、反動が予想されますので、その影響を注視しています。

Q 御社は料金体系の変更は計画していますか？

A 当社は例えば単チャンネルで安く売るといった方向性ではなく、フルハイビジョン・3チャンネルに「WOWOW メンバーズオンデマンド」のような付加価値を加えて提供していく考えであるため、現時点では料金体系の変更は考えておりません。

以上