

2014 年度第 2 四半期決算の概要 質疑応答

Q 10月に入ってからの足元の加入状況について教えてください。

A 現時点（10月30日）では、具体的な数字は公表できません。しかしながら、過去の経験を踏まえ、大きく加入件数が増加した月の翌月以降は、反動で解約件数が増える傾向となりますが、想定よりは解約を抑えることができていると捉えています。

Q 今期の解約防止の取り組みについて教えてください。

A 9月にテニス目的で加入した方の約8割は、初めてWOWOWに加入したお客さまです。6月の「MOZU」の時も、新規のお客さまが多かったため、番組の紹介を掲載した冊子を新規のお客さまに配布するなど、WOWOWには様々な番組があることを知っていただくための施策を行ってきました。9月に加入したお客さまにも同様の取り組みを行っています。

Q 計画通り7万件の正味加入件数純増達成となると、来年度も増収増益が続きますか？

A 今年度7万件の純増となった場合、増収となる見込みです。一方、利益面では外部環境等の要因を検証し、慎重に数字を策定していきます。

Q 子会社のWOWOW コミュニケーションズは増収増益となりましたが、その要因は何ですか？

A 厳しい経済環境は続いていますが、今年度は既存顧客からの受注が前年同期よりも増加したことが挙げられます。また、前年同期には通信設備の移管費用が発生したことも、第2四半期の増益の理由となります。

以上