

2024 年度第 1 四半期決算決算説明会

概要

日時：2024 年 7 月 31 日（水）15：30～16：30

スピーカー：株式会社 WOWOW 代表取締役 社長執行役員 山本 均（以下、山本）

取締役 専務執行役員 尾上 純一（以下、尾上）

取締役 専務執行役員 井原 多美（以下、井原）

内容

司会：本日はお忙しい中、WOWOW、2024 年度第 1 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。本日はこちらの会場の実施に加え、オンラインでも配信しております。説明会の内容と質疑応答に関しましては、外部機関を通じて弊社コーポレートサイトに掲載されますので、ご了承ください。

説明会の資料につきまして、会場にお越しの皆さまにはお配りしている資料、オンラインでご参加の方は、弊社コーポレートサイトから「IR 情報」、「IR 資料室」の順に進んでいただいた先にございます、「決算説明会資料」のページにアップされておりますので、そちらをご覧ください。最後に質疑応答の時間を設けております。会場、配信、どちらからでもご質問いただけます。

それでは、本日の出席者をご案内させていただきます。代表取締役 社長執行役員 山本均。取締役 専務執行役員 尾上純一。取締役 専務執行役員 井原多美。初めに、2024 年度第 1 四半期決算ハイライトをご説明いたします。山本社長、よろしくお願いいたします。

2024年度第1四半期決算 ハイライト①

WOWOW

加入

- 新サービス「WOWSPO」、「UEFAチャンピオンズリーグ」「UEFA EURO 2024™ サッカー欧州選手権」などが好評を得たことにより新規加入件数は増加。一方、目的番組終了などにより解約件数も増加
- 正味加入件数は純減するも、前年同期比で良化

(単位:千件)

	2023年度1Q	2024年度1Q	前年同期差	前年同期比
新規加入件数	158	198	40	125.4%
解約件数	205	238	33	116.2%
正味加入件数	△47	△40	7	—
累計正味加入件数	2,513	2,427	△86	96.6%

©2024 WOWOW INC. | 3

山本：本日はお暑い中お集まりいただき、ありがとうございます。ウェブで参加の方もありがとうございます。代表取締役 社長執行役員の山本でございます。

それでは、2024年度第1四半期のハイライトについて、私からご説明させていただきます。

スライド3ページをご覧ください。

2024年度第1四半期の新規加入件数は19万8千件、解約件数は23万8千件、正味加入件数は4万件的純減となっております。

新サービス「WOWSPO」の開始や、サッカーなどのスポーツコンテンツが好評を得たことで、前年同期比で新規加入件数が増加した一方、目的番組終了などにより解約件数も増加しております。

結果、正味加入件数はマイナス4万件と、前年同期比で7千件良化し、累計正味加入件数は242万7千件となっております。

収支（連結）

- 売上高は前年同期と比べ「会員収入」が減少したものの、映画事業等の「その他収入」が増加したこと等により増収
- 経常利益は、ラ・リーガなどの大型コンテンツの放送・配信が減少したことなどにより、番組費が減少し、増益に

(単位:百万円)

	2023年度1Q	2024年度1Q	前年同期差	前年同期比
売上高	18,314	18,791	476	102.6%
経常利益	732	1,653	921	225.9%

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2024 WOWOW INC. | 4

スライド4ページ、収支のハイライトです。

売上高は、前年同期と比べ会員収入が減少したものの、映画事業などのその他収入が増加したことにより、増収となりました。

経常利益は、前年同期にあったラ・リーガなどの大型コンテンツの放送・配信がなかったことなどにより、番組費が減少し、増益となっております。

「人生をWOWで満たし、 夢中で生きる大人を増やす」

成熟社会において大人がいつまでも若々しく生き続けるように、
大人の日常に、刺激的なエンターテインメントを届け、
人生にWOWをもたらし、WOWで満たしていくことが、
夢中で生きる大人を増やすことにつながる。
世の中を元気にする。
それがWOWOWの社会における存在意義である

©2024 WOWOW INC. | 5

スライド5ページです。

当社は今年5月にパーパスを制定いたしました。

今、世の中は加速度的に変化しており、日本の人口も50歳以上が半数を超えていくという、これまでに経験したことない時代に突入しております。そして、エンターテインメントの世界も大きく変わってきております。

そのような中、社会的な存在価値として、「人生をWOWで満たし、夢中で生きる大人を増やす」というパーパスを掲げ、当社は一歩前に踏み出したいと考えております。

大人の日常に刺激的なエンターテインメントを届け、人生にWOWをもたらし、WOWで満たしていくことで、夢中で生きる「大人」を増やすことにつながると信じています。

2024年度はパーパスを掲げて、スピーディーに行動する年としたいと思っております。

厳しい環境下だからこそ、これまでにない数多くの挑戦をしてまいります。

企業に求められる人権尊重の責任に対する意識を高め、多様性を尊重する企業文化を醸成すべく、
WOWOWグループにおける
「人権およびDEIに関する方針」を2024年6月に策定

(ご参考) WOWOWグループにおける「人権およびDEIに関する方針」
<https://corporate.wowow.co.jp/society/humanrights/>

©2024 WOWOW INC. | 6

スライド6ページです。

お手元にリリースをお配りしておりますが、サステナビリティ経営の強化を図るため、当社はWOWOWグループにおける「人権およびDEIに関する方針」を6月に策定いたしました。

本方針では、人権尊重の責任を果たす決意に加え、本業を通して多様性が育まれる社会に寄与することを表明しております。

人権においては、当社グループでは、事業活動においてステークホルダーに対して人権尊重の責任を果たすため、国際規範や法令の遵守、人権リスクの継続的な評価、人権に対する負の影響が明らかになった場合は適切な手段で是正・救済に取り組みます。

また、DEIにおいては、当社グループの従業員やビジネスパートナーをはじめ、事業活動に関わる多様な個人が、互いの個を尊重しながら、安心して生き生きと自分らしく活躍できてこそ、お客さまに対して新たな価値をお届けできると考え、DEIが浸透した企業文化の醸成に取り組んでまいります。

次に、決算の数字の詳細につきましては、経営管理、経理統括の尾上よりご説明いたします。

2024年度第1四半期決算 加入状況

WOWOW

(単位:千件)

	2023年度1Q	2024年度1Q	前年同期比較	
			前年同期差	前年同期比
新規加入件数	158	198	40	125.4%
解約件数	205	238	33	116.2%
正味加入件数	△47	△40	7	—
累計正味加入件数	2,513	2,427	△86	96.6%
内) 複数契約*1	350	329	△21	94.1%
内) 宿泊施設契約*2	82	87	5	106.2%

※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2,530円の視聴料金を990円に割引。金額は税込)

※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

©2024 WOWOW INC. | 8

尾上: 経営管理、経理統括の尾上です。IRを担当しております。どうぞよろしくお願いいたします。

まずスライド8ページ、加入状況です。

新規加入件数は19万8千件。4月に開始しました新サービス「WOWSPO」より、これまでWOWOWにご加入いただけなかった若年層が多く加入したことや、「UEFA チャンピオンズリーグ」2024-25、「UEFA EURO 2024™ サッカー欧州選手権」などのサッカーコンテンツが好評を博したことなどにより、前年同期と比べ4万件の増加となりました。

解約件数は23万8千件。サッカーコンテンツなどの目的番組終了による解約が増えたことなどにより、前年同期に比べ3万3千件の増加となりました。

結果、正味加入件数は4万件の減少。累計正味加入件数は242万7千件と、前年同期に比べ8万6千件の減少となりました。なお、正味加入件数はマイナスではありますが、前年同期と比べ7千件良化をしております。

また、こちらの数字には含まれませんが、6月にEURO2024と、チャンピオンズリーグ・ヨーロッパリーグを合わせたシーズンパスを、WOWOWオンデマンドPPVで販売しており、WOWOWをお楽しみいただいているお客さまの数はこの数字以上に良化をしております。

2024年度第1四半期決算 収支状況（連結）

WOWOW

(単位:百万円)

	2023年度1Q		2024年度1Q		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	18,314	100.0%	18,791	100.0%	476	102.6%
営業利益	531	2.9%	1,398	7.4%	866	262.9%
経常利益	732	4.0%	1,653	8.8%	921	225.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	451	2.5%	1,107	5.9%	655	245.0%

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

※当連結会計年度は連結子会社であるフロストインターナショナルコーポレーション株式会社の決算日を12月31日から当社の連結決算日と同じ3月31日に変更いたしました。そのため、当該連結子会社は15カ月（2024年1月1日～2025年3月31日）を連結対象期間とした変則決算となっております。

©2024 WOWOW INC. | 9

スライド9ページ、連結の収支状況です。

前年同期と比べ、増収増益となりました。

売上高は187億91百万円、4億76百万円の増収。経常利益は16億53百万円、9億21百万円の増益となりました。売上高は、加入件数の減少により会員収入が減少したものの、1月に公開しました、『ゴールデンカムイ』のヒットによる映画事業の売上高の増加や、グループ会社の売上高が増加したことなどにより、増収となりました。

また、経常利益は、増収の理由に加え、前年同期と比べ大型コンテンツの放送・配信がなかったことなどにより、増益となっております。

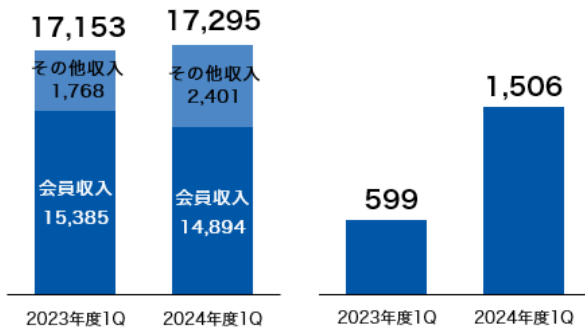
セグメント別連結売上高/営業利益対比

WOWOW

メディア・コンテンツ

(単位:百万円)

売上高	営業利益
前年同期比 100.8%	前年同期比 251.2%

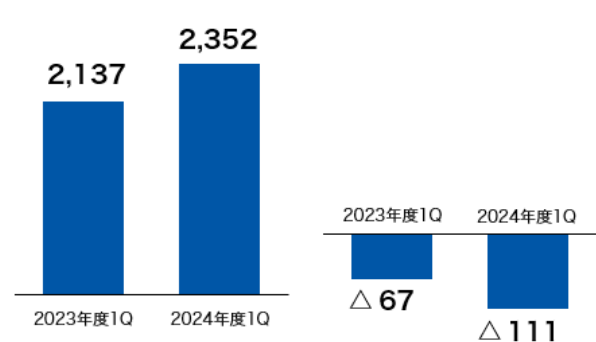


※それぞれ百万円未満は切り捨てております。
※各セグメントの金額は、セグメント間取引を含んでおります。

テレマーケティング

(単位:百万円)

売上高	営業利益
前年同期比 110.1%	前年同期比 —



©2024 WOWOW INC. | 10

スライド 10 ページ、セグメント別の状況です。

まず、メディア・コンテンツセグメントです。主にお客さまからの視聴料である会員収入が売上高の多くを占めております。

売上高は、会員収入が前年同期と比べ4億90百万円の減少となったものの、その他収入において、映画事業や子会社の外部売上高が増加したことなどにより、1億42百万円の増収となりました。

営業利益は、増収の理由に加え、番組費の減少などにより、9億6百万円の増益となっております。

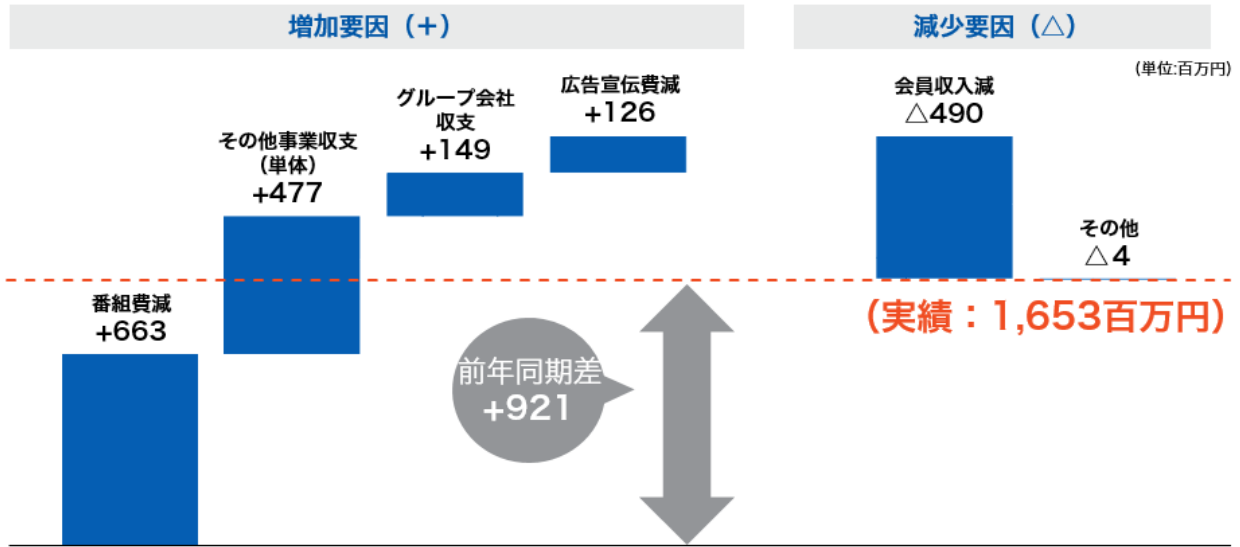
次に、テレマーケティングセグメントです。連結子会社のWOWOWコミュニケーションズにおける事業となります。

外部顧客のテレマーケティング業務等の売上高が減少したものの、昨年度に買収いたしましたフロストインターナショナルコーポレーションの売上高が加わったことにより、2億14百万円の増収となりました。

営業利益は、外部顧客からの売上減による利益減をフロスト社の利益ではカバーできず、44百万円の減益となっております。

連結経常利益 前年同期との差異要因

WOWOW



※各要因の数値は前年同期との差異、「+」が増加要因。
それぞれ百万円未満は切り捨てております。

(前年同期実績: 732百万円)

©2024 WOWOW INC. | 11

スライド 11 ページ、連結経常利益の差異要因です。

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。

まず増加要因です。

番組費が 6 億 63 百万円減少しております。詳細は次ページでご説明いたします。

その他事業収支（単体）、こちらは 4 億 77 百万円の増加となっております。映画事業の売上高が増加したことなどによるものです。

グループ会社の収支は、連結子会社のグループ外の売上高が増加したことなどにより、1 億 49 百万円増加いたしました。また、広告宣伝費が 1 億 26 百万円減少しております。

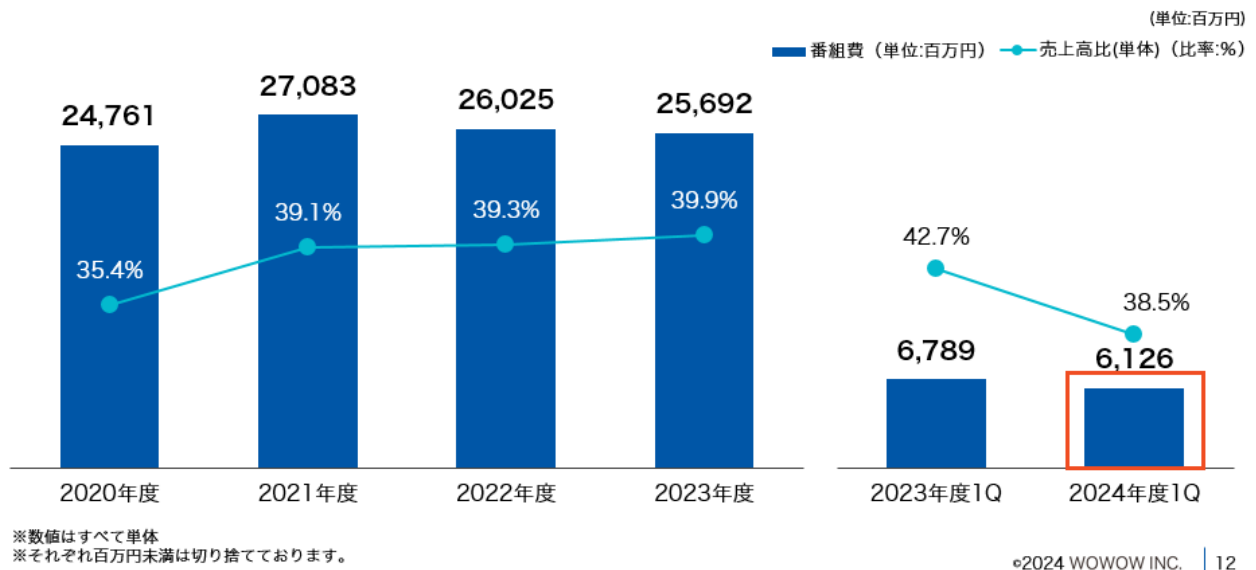
次に、減少要因です。

会員収入が 4 億 90 百万円減少しております。なお、前年同期では会員収入の減少が 7 億 57 百万円となっており、減少幅が少なくなっております。これは、正味加入件数の減少幅の改善に加え、加入件数には含まれないサッカーのシーズンパスの売上高が加わったことによるものです。「WOW SPO」の開始を含め、新しいサービスの導入が功を奏した結果と捉えております。

番組費の推移

WOWOW

前年同期はラ・リーガなどの大型コンテンツを放送・配信



スライド 12 ページ、番組費の推移です。

当第1四半期は、前年同期にあったラ・リーガや、音楽ライブなどの大型コンテンツの放送・配信がなかったことなどにより、前年同期に比べ6億63百万円減少しております。

2024年度 加入計画

WOWOW

(単位:千件)

	2023年度 実績	2024年度 計画	前期比較	
			前期差	前期比
正味加入件数	△92	—	92	—
累計正味加入件数	2,467	2,467	—	100.0%

©2024 WOWOW INC. | 13

スライド 13 ページ、2024 年度の加入計画になります。

加入計画は、正味加入件数プラスマイナスゼロ、累計正味加入件数 246 万 7 千件と、今年 5 月の公表値から変更はございません。

第 1 四半期時点で正味加入件数がマイナス 4 万件となっておりますが、スポーツコンテンツのシーズン終了による解約はある程度想定しておりまして、新シーズンの開幕などにより解約されたお客さまが徐々に戻ってくれることを見込んでおります。また、後ほどご説明する今後のさまざまな取り組みによって改善を図ってまいります。

2024年度 収支計画(連結)

WOWOW

(単位:百万円)

	2023年度実績		2024年度計画		前期比較	
	実績	収入比	計画	収入比	前期差	前期
売上高	74,869	100.0%	74,700	100.0%	△169	99.8%
営業利益	1,450	1.9%	700	0.9%	△750	48.3%
経常利益	2,057	2.7%	1,500	2.0%	△557	72.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,092	1.5%	1,000	1.3%	△92	91.5%

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

※番組費：単体の売上高比として約40.0%を見込む（2024年度 単体売上高予想：63,600百万円）

※想定為替レート：1ドル155円

※当連結会計年度は連結子会社であるフロストインターナショナルコーポレーション株式会社の決算日を12月31日から当社の連結決算日と同じ3月31日に変更いたしました。そのため、当該連結子会社は15ヵ月（2024年1月1日～2025年3月31日）を連結対象期間とした変則決算となっております。

©2024 WOWOW INC. | 14

スライド 14 ページ、収支計画です。

2024 年度の収支計画は減収減益を見込んでおります。

こちらも5月の公表値から変更はございません。売上高は、昨年8月に買収したフロスト社が通期で寄与することなどにより、テレマーケティングセグメントが増収となるものの、会員収入が減少することなどにより、前期と比べ減収となる見込みです。

経常利益につきましては、広告宣伝費等を効率的に投下するなど、費用構造の改善には努めてまいりますが、会員収入の減少や、WOWOWオンデマンド関連費用の増加などにより、前期と比べ減益となる見込みです。

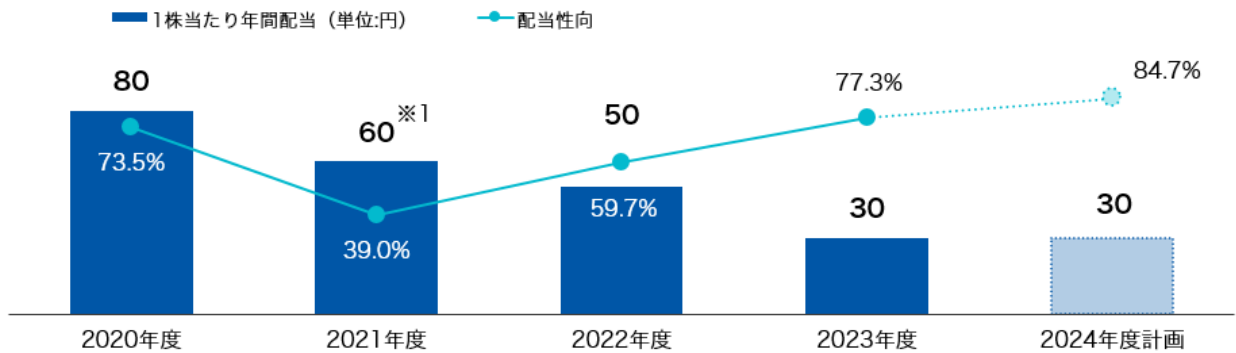
なお、第1四半期で年度計画の経常利益を超えておりますが、音楽ライブやスポーツコンテンツ、オリジナルドラマなど、大型コンテンツの投入を計画しており、年度の収支計画に変更はございません。

2024年度 配当計画

配当方針

各事業年度の業績、財務体質の強化、中長期事業戦略などを総合的に勘案して、内部留保の充実を図りつつ、継続的に安定的な配当を目指す

5カ年配当推移/配当性向



※1 普通配当50円+開局30周年記念配当10円

©2024 WOWOW INC. | 15

スライド 15 ページ、配当計画です。

1株当たり配当 30円を計画しております。こちらも変更はございません。

株主還元につきましては、その重要性を認識しております。減収減益の状況下ではありますが、継続的に安定的な配当を行なう方針を維持しております。

私からの説明は以上となります。

収益向上に向けた取り組み①

WOWOW



©2024 WOWOW INC. | 17

井原：皆さま、こんにちは。事業戦略を統括しております、井原と申します。それでは、私からは、2024年度の重点戦略として掲げました「メディア・サービスの構造改革」と、「新たな利益の創出」の取り組みについてご説明させていただきます。

「メディア・サービスの構造改革」では、WOWOWの売り方にメスを入れ、さまざまな切り口で商品展開を行なっていきます。4月にはABEMAで「WOWSPO」を開始。さらに昨年に引き続き、9月に開幕するチャンピオンズリーグ・ヨーロッパリーグのシーズンパス販売に加えまして、新たにEURO2024とチャンピオンズリーグ・ヨーロッパリーグを合わせたシーズンパスの販売を、期間限定で実施いたしました。こちらのシーズンパスはお客さまから好評いただき、順調な売れ行きとなりました。

また、「新たな収益の創出」においては、コンテンツを軸にして、多層サービスの開発・提供に取り組んでおります。先日行なわれましたEURO2024では、全国のイオンシネマや、英国風PUB「HUB」でのライブビューイングを実施しました。8月15日にも、UEFAスーパーカップのライブビューイングを、イオンシネマ様と取り組んでまいります。

収益向上に向けた取り組み②

WOWOW



©2024 WOWOW INC. | 18

スライド 18 ページになります。

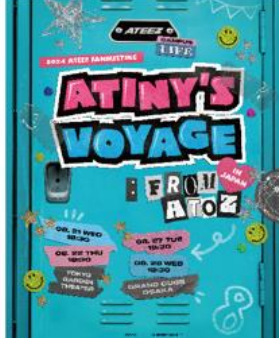
8月に行なわれます全米オープンテニスでは、HIS とのコラボレーション企画で、ホスピタリティパッケージ付きツアーを実施するほか、EC ショップでのグッズ販売など、多層サービスに取り組んでいます。ホスピタリティパッケージツアーでは、普段観客が入れない一部の選手エリアに入れることや、ホスピタリティラウンジの使用ができるなどの特別な体験をご用意しております。

また、先日、古江選手が日本人女子 4 人目のメジャー大会優勝を飾ったエビアン・チャンピオンシップでも、HIS 様とコラボレーションした観戦ツアーを実施いたしました。ツアーに参加したお客さまからは、「最高の観戦ツアー大会となりました」「この瞬間を見れたことがとてもうれしい」というお声を頂きました。そして 11 月にも、LPGA ロッテチャンピオンシップの観戦ツアーを実施します。

収益向上に向けた取り組み③

WOWOW

IPを活用したビジネス



**ATEEZ 2024 FANMEETING
<ATINY'S VOYAGE: FROM A TO Z>
IN JAPAN**

<東京> 東京ガーデンシアター
8月21日(水)、8月22日(木)
<大阪> グランキューブ大阪
8月27日(火)、8月28日(水)



**xikers 1st FANMEETING:
roadymap IN JAPAN**

<大阪> Zepp Namba
8月1日(木)、8月2日(金)
<東京> Zepp Haneda
8月4日(日)、8月5日(月)

外部動画配信サービスへの提供拡大



**連続ドラマW
密告はうたう2 警視庁監察ファイル**

8月11日(日・祝)スタート(全8話)【第1話無料放送】
TVerとFODにてシーズン1一挙公開、シーズン2の各話見逃し配信

**連続ドラマW-30
磯部磯兵衛物語〜浮世はつらいよ〜**

7月12日(金)スタート(全10話)【第1話無料放送】
各話放送後、TVerとFODで見逃し配信

©2024 WOWOW INC. | 19

スライド 19 ページになります。

昨年、韓国のボーイズグループ、ATEEZ と xikers と、日本での単独公演の放送・配信権に加え、興行・物販・協賛の利用許諾を取得し、多層サービスの開発に取り組んできております。

8月には、ATEEZ と xikers、それぞれ当社主催で日本初のファンミーティングを開催いたします。ATEEZ は東京・大阪で4日間、延べ約2万人を動員する予定でありまして、チケットは完売する見込みです。また、今後成長が期待されている xikers も、東京と大阪でファンミーティングを開催予定。4日間延べ4千人を動員する予定となっております。

また、オリジナルドラマでは、広告収入による収益向上を目指すために、TVer や FOD など、外部動画配信サービスの活用を積極的に行なってまいります。

映画『ゴールデンカムイ』の続編にあたる
ドラマシリーズ第1弾を2024年秋に放送・配信

WOWOW



©2024 WOWOW INC.

20

スライド 20 ページです。

10月からいよいよ、映画『ゴールデンカムイ』の続編を、連続ドラマWとして放送・配信いたします。映画『ゴールデンカムイ』は観客動員数210万人、興行収入約30億円ということで、WOWOW FILMS 史上最大のヒット作となりました。9月からは、ドラマ放送に先駆けた特別番組を放送・配信。さらにプロモーションを強化するなど、映画をご覧になったお客さまの新規加入獲得を目指してまいります。

人気アーティストの音楽ライブを放送・配信

WOWOW

	4ヶ月連続！NewJeans WOWOW Special 8月12日(月・休)ほか		COMPLEX 東京ドームLIVE 2024 ～日本一心～ 8月3日(土)
	Vaundy WOWOW original live Special 9月7日(土)ほか		SUMMER SONIC 2024 SONICMANIA 8月16日(金) SUMMER SONIC 2024 8月17日(土)、18日(日)

©2024 WOWOW INC. | 21

スライド 21 ページです。

第2四半期は、人気アーティストの最新ライブが充実しております。

世界のミュージックシーンを席巻する韓国の5人組ガールズグループ、NewJeans。8月は日本で初の単独公演となったファンミーティングの模様を、独占放送・配信。4カ月連続で特集いたします。

また、吉川晃司と布袋寅泰によるユニット、COMPLEX が、令和6年能登半島地震の復旧・復興のために開催しました東京ドーム公演を、独占放送・配信。

マルチアーティスト Vaundy とWOWOWのコラボレーションによる二つのオリジナルライブもお届けいたします。そして、日本を代表する都市型フェス、SUMMER SONIC を、昨年に引き続き、独占ライブ配信いたします。

新会社の設立について

2024年7月、新規事業として、海外作品の日本での映画、ドラマ、CM等の制作プロダクション業務に参入

商号	WOWOW BRIDGE合同会社 (英語表記 WOWOW BRIDGE INC.)
事業内容	映画、ドラマ、CM等の制作プロダクション業務
資本金	10百万円
設立	2024年7月17日
出資比率	株式会社WOWOW 100%

©2024 WOWOW INC. | 22

スライド 22 ページをご覧ください。

近年、日本のコンテンツの人気の世界中で非常に高まっていることを背景に、映画やドラマなどのロケーション撮影について、海外から日本への誘致策を官民で推進する動きが出てきております。

そのような状況を当社ではビジネスチャンスと捉え、7月17日に、海外作品の日本国内での映画、ドラマ、CM等の制作プロダクション業務を受託する子会社を新たに設立いたしました。今後、海外の制作会社と連携を強化することで、日本と諸外国との架け橋になりたいという想いを込めて、社名をWOWOW BRIDGEとしました。

当社はこれまで、TOKYO VICEやドキュメンタリー番組など、海外とのコンテンツ制作に数多く取り組んでまいりました。このような過去からのリレーションなどを活かすことにより、新規案件の受注獲得を目指してまいります。

さらに新規案件獲得による収益拡大を狙うことに加え、経理管理や労務管理、大規模な撮影体制などのグローバル基準を身に付け、今後、世界に通用する作品を生み出す基礎をつくっていくことを目指しております。

私からの説明は以上となります。ありがとうございます。

質疑応答

司会 [M]：これから、質疑応答に移らせていただきます。

質問のある方は会場でマイクをお渡しいたします。会社名とお名前をご発言の後に、ご質問ください。オンラインでご参加の方は挙手ボタンでお知らせください。電話でご参加の方は、アスタリスク9を入力してください。

それでは、ご質問をお願いいたします。

質問者A [Q]：今日はありがとうございます。2点ほど質問があります。

1点目は番組費についてです。業績は既に会社計画に対してかなり余裕があるように見えております。通期で追加コンテンツの導入を控えているため、予想は据え置いたとご説明いただいたかと思いますが、成長に向けて、今後、四半期ベースで赤字になる番組費の使い方も選択肢として入っていらっしゃるのでしょうか。お考えをお聞かせください。

2つ目は、会員数の動向について教えてください。1Qの実績は、新規加入者数の増加がかなり大きく、施策の効果も出ている一方で、解約数もかなり増加している状況かと思えます。今後の会員の引き留め施策としてはこういった戦略、方向性取られていくのか教えてください。以上2点です。よろしくお願いいたします。

尾上 [A]：ご質問ありがとうございます。1点目につきまして、私からご回答させていただきます。ご指摘いただきました番組費については、当初計画どおりの数値を見込んでおります。

単体の売上高の約40%ということで、ほぼ前年並みの約255億円を投下する予定です。

また、新規加入を獲得するために、戦略的に番組費などを増やす選択肢もあるため、タイミングによっては四半期での赤字は想定しております。しかしながら、当然、新規加入だけではなく、既存のお客さまにしっかり見ていただいて解約を止める。もしくは、先ほど井原からご説明いたしました、コンテンツを基軸にしてさまざまなサービスを展開していく。そういった中で、それぞれのコンテンツにおいてどれだけの収益が得られるかを踏まえて、番組費の投下を考えてまいります。

加えて、当社がこれまで実施してきたコンテンツの投下により、われわれのブランド力を含めた価値なども総合的に加味しながら、コンテンツの投下については検討していきたいと考えております。

以上、ご回答申し上げました。

井原 [A]：それでは、2点目につきまして、私、井原から回答させていただきます。

会員数は、現在、減少傾向にあります。われわれの対策としては、一回入ったお客さまに長く見ていただくために、多層サービスを増やすことにより、会員のメリットも強化していくことも目指しております。動画配信と放送だけではない別の形での会員メリットを考えております。

また、世界レベルの大型コンテンツや、これから始まる連続ドラマ W ゴールデンカムイなど話題になる大型コンテンツを展開することにより、加入メリットをさらに感じていただくことを主に考えております。以上です。

質問者 A [M]：どうもありがとうございました。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問、いかがでしょうか。会場からよろしくお願いします。

質問者 B [Q]：どうも、ご丁寧なご説明、ありがとうございました。2 点お伺いできればと思います。

山本社長にお伺いしたいのですが、4 月に社長になられて、どう変わっていくかを注目しており、まずはパーパスを発表したかと思います。

1 点目の質問としては、現状の巡航速度でいった場合、自然体のWOWOWさんの会員数、売上や利益の実力値は大体どれくらいと考えていますか。

2 点目の質問としては、コロナ前は経常利益で 100 億円出ていた御社ですので、今の利益水準だと寂しいなと見えます。大きなテコ入れといいますか、一段変える施策を打つことをご検討しているかと推察していますが、どんな方向でテコ入れをお考えか、そのセンターピンはどこなのかを、2 つ目の質問としてお伺いできればと思います。よろしくお願いいたします。

山本 [A]：ご質問、ありがとうございます。4 月から社長になりまして、いろいろな手を打っていかないと考えております。それは、5 年連続加入件数が純減をいたしており、減収減益という中で社長になりましたので、どうやってWOWOWをまた成長軌道に戻せるかということで、改革に取り組んでまいりたいと思っております。

売上や利益の規模に関するご質問ですが、ご存じのように、WOWOWは BS 放送という有料放送サービスの会員収入の 1 本足で売上・利益を支えてきたという事業モデルでございます。それが 5 年連続で加入件数が減ってきている中で、当社としては減少傾向を食い止め、プラス転換したいと考えておりますが、今年度の事業計画はプラスマイナスゼロ。まずはマイナストレンドから脱却したいと考えています。

そのための改革として、今までは 2,300 円の放送・配信サービスの単一商品をずっと提供してきま

したが、昨年度から TVOD やシーズンパスのような新しい商品を出し、今年 4 月からは WOW S P O というさらに新しい商品を、外のプラットフォームで販売するなど、商品構造の変革に取り組んでおります。

先ほど井原から説明いたしました「メディア・サービスの構造改革」という意味では、加入件数が減少している中、これまでの単一商品だけで今の売上・利益規模を守るという発想ではなく、新しい商品でその減少を補っていく形で、今の売上・利益規模をまずは守っていくということを、一つ大きなテーマとしております。

また、2 番目の質問にも連動すると思いますが、映像のサービスによる収入は WOWOW にとってとても重要な収入ですが、映像以外の収入を増やすことで、新たな収益の拡大として、視聴以外のサービスを拡大していきたいと思っております。

その大きな柱の一つに e コマース事業を考えております。ただコマース事業につきましては準備に時間がかかるので、井原を中心に、今年度中に WOWOWらしい e コマース事業を立ち上げたいと思っております。

先ほどご説明した旅行やオフィシャルグッズの販売なども、エンターテインメントのファンがたくさん付いている WOWOW が、エンターテインメントを軸にさまざまな視聴以外のサービスを提供することで、新たな収益の拡大を狙っていききたいと思っております。

WOWOW が 30 年間築き上げてきたコンテンツ制作力を活かし、『ゴールデンカムイ』のような映画制作での収入アップや、WOWOW BRIDGE のような新しいビジネスを展開するなど、今まで WOWOW が築いてきた強みを新たな収益源に転換していくことに、スピード感を持って取り組むことを、本年度、進めていきたいと考えております。長くなりましたが、以上でございます。

質問者 B [Q]：確認ですが、収益を良くしようとすると、コスト構造を変えたほうが手っ取り早いと思いますが、当面は、今までのやり方で売上を回復させるというのを注力し、コスト構造をいじることなどはあまり考えてない、という理解でよろしいですか。

山本 [A]：もちろん、現状のコストを見直す取り組みは常にやっております。一方、WOWOW のビジネスモデルとして、コンテンツ費を簡単に削ると、負のスパイラルになると思いますので、コンテンツ費はきちんと維持しつつサービスを展開していきたいと考えています。また、新規事業を立ち上げるためには投資も必要ですので、新たな収益を拡大するための投資も進めたいと考えております。

質問者 B [Q]：もう一点補足でお伺いします。御社、キャッシュリッチだと思いますが、適切なキャッシュの水準はどれぐらいだとお考えですか。また、投資の使い先の方向感も教えていただければ

と思います。

尾上 [A]：では、尾上からご回答させていただきます。ご覧のとおり、キャッシュは連結で 300 億円弱ぐらいあります。適切な水準は、その時の事業構造の展開により変わってきますが、売上の月商の 2 カ月程度は、さまざまな費用の投下等に対応できるように運転資金として保有はしておきたいと考えております。

また、グループ会社含めて、既存事業の強化や新規事業創出等を目的とした成長投資も行ないます。これは、投資規模は公表しておりませんが、ある一定規模のキャッシュは投資に回したいと考えております。既存事業への投資や株主還元も考慮しつつ、成長投資の部分にも投下をしていくことが将来的な成長につながっていくと考えております。

質問者 B [Q]：方向的には事業に投資するのであって、コンテンツ力が強く、ある程度高くても買うみたいな方向には当面は考えてないということですか。

尾上 [A]：考えていないと言い切るのではなく、当然のことながら、一時的な加入件数の増加を狙うだけではなく、そのコンテンツを中心にして、将来的な利益をどのように取っていくかということもあろうかと思います。

先ほどもご説明しました、韓国のアーティストの権利を取得した上で放送・配信を行ないつつ、さまざまなサービスに投下していくことが一例です。将来の収益に資するようなものが、コンテンツであればコンテンツを選択するかもしれませんし、事業会社との提携とか出資といったところに投下するのが収益に資するのであれば、そちらに投下いたします。その場その場で適切に判断をしていきたいと考えております。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。ほかにご質問ある方、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、こちらで終了をさせていただきます。それでは山本社長、最後に一言、よろしくお願いします。

山本：本日は決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございました。前回の決算説明会の際は、実は EURO 2024™ サッカーヨーロッパ選手権については一言も触れておりませんでした。これは本当に開幕ぎりぎりに権利がまとまったというものでございまして、プログラムガイドにも載せられなかったんですが、急きょ放送・配信いたしました。

ABEMA は全試合無料生中継という形になりましたが、WOWOW のサッカーファンの間では、EURO の放送・配信は大変評判だったということで、非常に手応えも感じております。また、先ほど井原からありましたように、チャンピオンズリーグ・ヨーロッパリーグとのセットバックも非常に好評だったということで、急きょ決まったことではございますが、素早く展開できたという意味

WOWOW

では手応えを感じております。

あと、本日、5月に制定いたしましたパーパス、それと6月に策定いたしましたWOWOWグループにおける「人権およびDEIに関する方針」についてご説明させていただきました。やはりWOWOWが存在する意義やステークホルダーの皆さま、社会からの存在価値、信頼、期待に応えるために、企業として引き続き努力してまいりたいと思っております。どうぞ、ご支援のほど、引き続きよろしくお願いいたします。

本日はありがとうございました。

司会 [M]：以上をもちまして、2024年度第1四半期決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

以上