

2024 年度決算説明会

概要

日時：2025 年 5 月 15 日（木）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全文書き起こしが掲載されますので、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を、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のアップされている資料をご覧ください。

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 年度決算ハイライトをご説明いたします。山本社長よりしくお願いします。

2024年度決算 ハイライト①

WOWOW

収支（連結）

- 売上高は前期と比べ「会員収入」が減少したものの、映画事業などの「その他収入」やグループ会社の売上が増加したことにより増収
- 経常利益は、売上高の増加に加え、広告宣伝費などの費用の減少により増益
- 当期純利益は、減損損失の計上などにより減益

	2023年度	2024年度	前期差	前期比
売上高	74,869	76,757	1,887	102.5%
経常利益	2,057	2,997	939	145.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,092	637	△454	58.4%

(単位:百万円)

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

株主還元

- 1株当たり期末配当金は30円※（予定）

※ 2024年度の期末配当は、2025年5月16日に開催の当社取締役会に付議予定

©2025 WOWOW INC. | 3

山本：山本でございます。本日はお忙しい中、決算発表会にご参加いただき、誠にありがとうございます。それでは、私から2024年度決算のハイライトについてご説明いたします。

お手元の資料、スライド3ページをご覧ください。収支のハイライトです。

売上高は767億57百万円、経常利益は29億97百万円、当期純利益は6億37百万円となりました。

売上高は、前期と比べ、会員収入が減少したものの、その他収入やグループ会社の売上増加により、増収となりました。経常利益は、費用を効果的に投下したことで、増益となっております。

当期純利益は、経常利益までの増益要因はあったものの、後ほど尾上よりご説明する減損損失などの計上により、減益となっております。

株主還元でございます。1株当たりの期末配当金は、当初の予想通り30円とする予定です。明日開催の当社取締役会にて付議予定でございます。

2024年度決算 ハイライト②

加入

- 新サービス「WOWSPO」、「連続ドラマW ゴールデンカムイ ー北海道刺青囚人争奪編ー」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

(単位:千件)

	2023年度	2024年度	前期差	前期比
新規加入件数	626	705	79	112.6%
解約件数	718	812	94	113.0%
正味加入件数	△92	△107	△15	—
累計正味加入件数	2,467	2,360	△107	95.6%

©2025 WOWOW INC. | 4

スライド4 ページ、加入のハイライトです。

2024 年度の新規加入件数は70 万 5 千件、解約件数は81 万 2 千件、正味加入件数は10 万 7 千件の純減となっております。

新サービス WOWSPO の開始、「連続ドラマW ゴールデンカムイ ー北海道刺青囚人争奪編ー」などが好評を得たことにより、前期比で新規加入件数が増加。一方、目的番組終了などにより、解約件数も増加いたしました。結果、正味加入件数は10 万 7 千件のマイナスとなり、累計正味加入件数につきましては236 万件となっております。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年度決算 収支状況（連結）

WOWOW

	2023年度		2024年度		前期比較 (単位:百万円)	
	実績	収入比	実績	収入比	前期差	前期比
売上高	74,869	100.0%	76,757	100.0%	1,887	102.5%
営業利益	1,450	1.9%	2,036	2.7%	585	140.4%
経常利益	2,057	2.7%	2,997	3.9%	939	145.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,092	1.5%	637	0.8%	△454	58.4%

※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。 ©2025 WOWOW INC.

6

尾上：経営管理・経理を統括しております、尾上と申します。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。

スライドの6ページです。連結の収支状況をご説明いたします。

売上高は767億57百万円、18億87百万円の増収。経常利益は29億97百万円、9億39百万円の増益。当期純利益は6億37百万円、4億54百万円の減益となりました。

売上高は、会員収入が減少したものの、映画事業や番組販売などその他収入の増加や、グループ会社の売上が増加したことにより、増収となりました。

経常利益は、増収に伴う利益の増加に加え、広告宣伝費などを効果的に投下したことによる費用の減少などにより、増益となりました。

一方、当期純利益は、特別損失の計上により減益となっております。

特別利益および特別損失の内訳

WOWOW
(単位:百万円)

	実績	主な要因
特別利益	382	
固定資産売却益	0	
投資有価証券売却益	381	・ 上場有価証券 1 銘柄売却
特別損失	2,560	
固定資産除却損	32	
減損損失	2,355	・ 4Kチャンネルの放送サービス終了 1,061百万円 ・ コンテンツ情報管理システムの開発中止 708百万円 ・ フロストインターナショナルコーポレーションのれんおよび無形固定資産 586百万円
投資有価証券評価損	172	・ TNLメディアジーンの株式評価損

©2025 WOWOW INC. | 7

スライド 7 ページ、特別利益および特別損失の内訳です。

特別利益は、上場有価証券 1 銘柄の売却による、投資有価証券売却益を計上。固定資産売却益と合わせて、3 億 82 百万円となっております。

一方、特別損失は、減損損失 23 億 55 百万円と、投資有価証券評価損 1 億 72 百万円を計上したことにより、25 億 60 百万円となっております。

減損損失は、第 2 四半期決算でご説明した、4K チャンネルの放送サービス終了による固定資産など、また、コンテンツ情報統合管理システムの開発中止によるシステム開発費の減損に加え、連結子会社のWOWOWコミュニケーションズが前期に買収した、フロストインターナショナルコーポレーション社の、のれんおよび無形固定資産を減損したことによるものです。

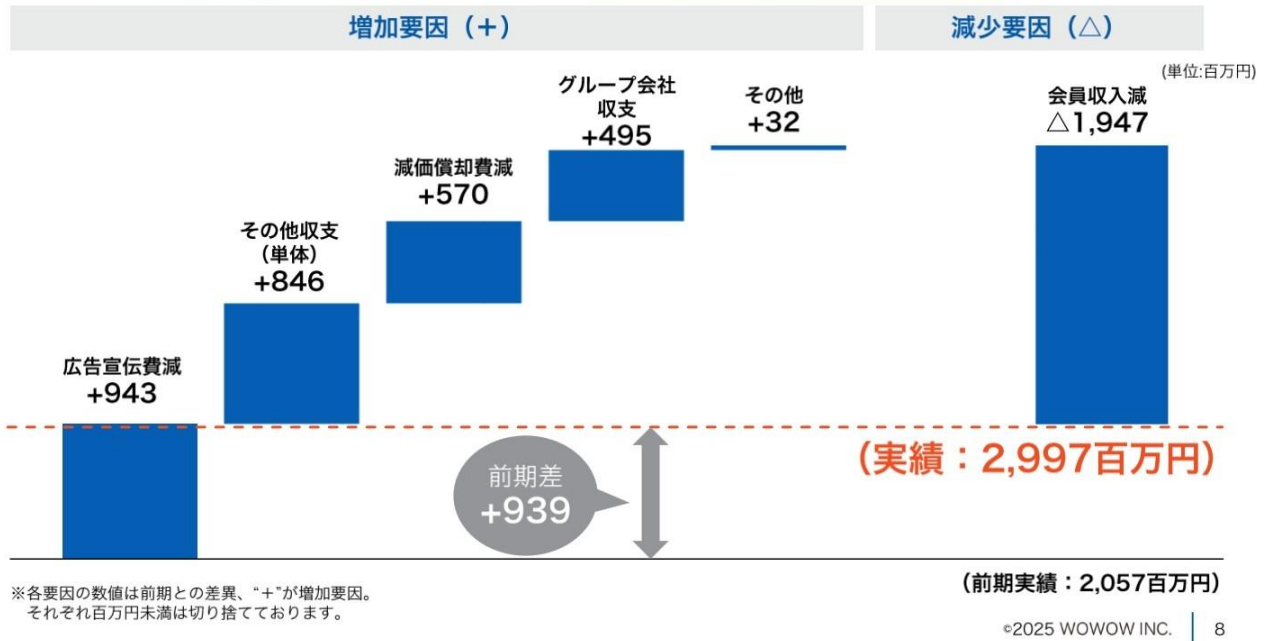
これは、買収時に想定した利益水準を下回ったことによるものですが、WOWOW コミュニケーションズのリソースの活用などにより、収益改善に取り組んでおります。

また、投資有価証券評価損は、昨年株式を取得した TNL メディアジーン社の株式評価損などによるものです。同社はナスダックに上場しており、株価の低下により、評価損の計上となりました。

なお、株価は、株式市場の状況もあり低迷しておりますが、同社の業績や当社との業務提携の推進は、株式取得時の想定通りに進捗をしております。

連結経常利益 前期との差異要因

WOWOW



スライド 8 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、右側が減少要因となります。

まず、増加要因です。

広告宣伝費は、効果効率的な費用投下をしたことにより、9 億 43 百万円減少いたしました。その他収支は 8 億 46 百万円の増加となりました。映画事業や番組販売などが増収となったことによるものです。

減価償却費は、第 2 四半期において、4K チャンネルの放送サービス終了に伴い、固定資産を減損損失したことなどにより、5 億 70 百万円減少いたしました。グループ会社収支は、連結子会社の売上が増加したことなどにより、4 億 95 百万円増加いたしました。

次に、減少要因です。

会員収入が 19 億 47 百万円減少しております。なお、前期は会員収入の減少が 24 億 98 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、今期 WOWSPO を開始したことや、サッカーシーズンパスの売上増などによるものです。こうした新サービスの導入が、功を奏した結果と捉えております。

以上の結果、9 億 39 百万円の増益となりました。

セグメント別連結売上高/営業利益対比

WOWOW

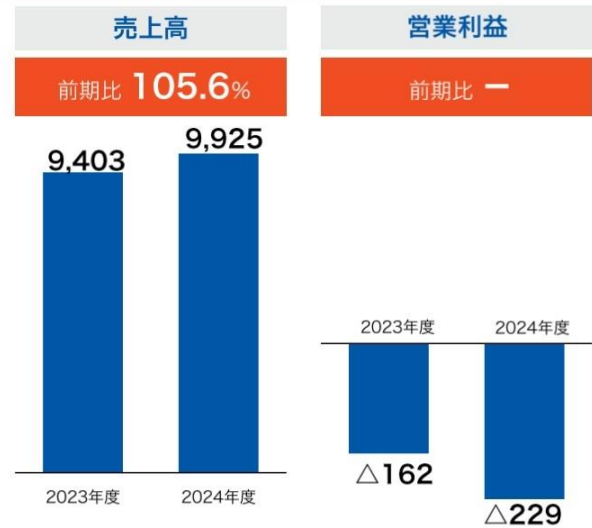
メディア・コンテンツ

(単位:百万円)



テレマーケティング

(単位:百万円)



©2025 WOWOW INC.

9

スライド 9 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。お客さまからいただく会員収入が、売上高の多くを占めております。

売上高は、会員収入が減少となったものの、映画事業や番組販売、連結子会社のグループ外への売上など、その他収入が増加したことにより、7 億 99 百万円の増収となりました。

営業利益は、売上高の増加などにより、6 億 51 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。

前期に買収したフロストインターナショナルコーポレーション社や、今期に買収した CINRA 社の売上加わったことなどにより、5 億 21 百万円の増収となりました。

営業利益は、CINRA 社買収の取得費用を計上したことなどにより、66 百万円の減益となっております。

2024年度決算 加入状況

WOWOW

(単位:千件)

	2023年度	2024年度	前期比較	
			前期差	前期比
新規加入件数	626	705	79	112.6%
解約件数	718	812	94	113.0%
正味加入件数	△92	△107	△15	—
累計正味加入件数	2,467	2,360	△107	95.6%
内) 複数契約*1	337	316	△22	93.6%
内) 宿泊施設契約*2	85	89	4	105.3%

※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

©2025 WOWOW INC. | 10

スライド 10 ページ、加入状況です。

新規加入件数は70万5千件。ABEMAやPrime Videoのサブスクリプションで新サービスWOWSPOを開始したこと、「連続ドラマW ゴールデンカムイ 北海道刺青囚人争奪編」、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のスポーツコンテンツ、WESTなどの音楽ライブなどにより、前期と比べ、7万9千件の増加となりました。

解約件数は81万2千件。目的番組終了による解約が増えたことなどにより、9万4千件増加いたしました。

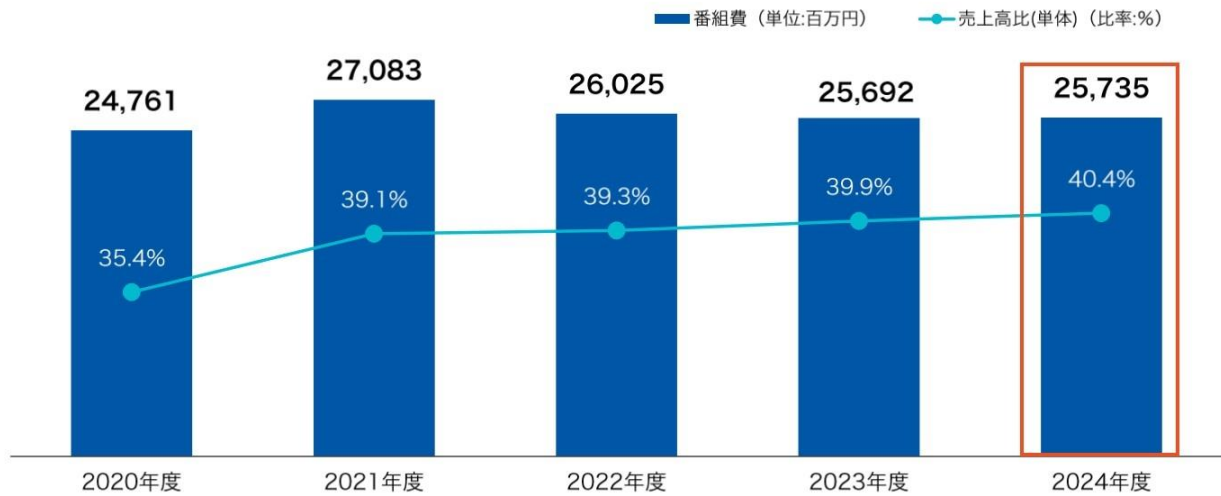
結果、正味加入件数は10万7千件の純減、前期と比べ1万5千件の減少。累計正味加入件数は236万件となりました。

なお、こちらの数値には含まれておりませんが、前期よりWOWOWオンデマンドPPVで販売を開始したUEFAチャンピオンズリーグのシーズンパスは、UEFA EURO 2024™ サッカー欧州選手権とのセット販売を行うなどサービスを拡充しており、前期と比べてその販売数は増加をしております。

番組費の推移

WOWOW

(単位:百万円)



※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。

©2025 WOWOW INC. | 11

スライド 11 ページ、番組費の推移です。

ゴールデンカムイや TOKYO VICE Season2、WEST.のライブといったオリジナルコンテンツや、UEFA EURO 2024™ サッカー欧州選手権の放送・配信など、ラインナップの強化に努めておりますが、番組としては、コンテンツの取捨選択などによる効率的な投下により、前期に比べて 43 百万円の増加と、ほぼ同水準となっております。

国内外の企業等を対象とした投資実績

WOWOW

既存事業の強化や新規事業創出等を目的に、国内外の企業やベンチャーファンド等を対象とした投資を2023年3月より開始
2024年度はグループ全体で3件の投資を実施

2024年度の投資実績	概要
TNLメディアジーン	・ TNLメディアジーンの発行する転換社債を取得し、同社とメディアジーン、インフォバーン3社との協業を開始 ・ 事業領域：EC、広告、イベント事業などを展開
株式会社cinra	・ 連結子会社であるWOWOWコミュニケーションズが全株式を取得 ・ 事業領域：自社メディアの企画運営、Webサイトの広告企画・制作など
Scrum Sports & Entertainment Fund I, LP	・ ファンド規模：約100億円 ・ 投資対象：スポーツ・エンターテインメント関連のスタートアップ

©2025 WOWOW INC. | 12

スライド 12 ページ、投資の実績です。

2023 年 3 月より、既存事業の強化や新規事業創出などを目的に、国内外の企業やベンチャーファンドなどを対象とした投資を開始しております。

2024 年度においては、Web メディア・E コマース・広告・イベントなどの事業を展開する TNL メディアジーン社への出資や、連結子会社の WOWOW コミュニケーションズによる CINRA 社の全株式取得、スポーツエンターテインメント領域に特化したファンドへの LP 出資といった、グループ全体で 3 件の投資を実行いたしております。

今後も、当社グループの成長に資する企業などへの投資を検討してまいります。

私からの説明は以上となります。

司会：それでは、続きまして、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応、および中期経営計画について、山本よりご説明いたします。

2024年度に実施した主な取り組み

WOWOW

成長戦略	● メディア・サービス（放送・配信サービス）における構造改革 →外部プラットフォームと連携し新サービス「WOWSPO」を開始 →4K チャンネル「WOWOW 4K」の放送サービス終了による、不採算事業からの撤退 ● 新サービスの開発による、新たな収益の創出 →音楽・スポーツコンテンツを中心に、多層サービスを開発・提供 →海外作品の日本国内での制作プロダクション業務への参入 ● DXの推進およびコスト構造の見直しによる生産性の向上
財務戦略	● 有利子負債の活用も視野に入れた、投資の推進 →既存事業の強化や新規事業創出等を目的とした投資の実施 ● 政策保有株式の縮減 →上場有価証券1銘柄の売却 ● 安定的な配当を継続 →減益の状況下でも、1株当たり30円の配当継続を計画*
非財務戦略	● 持続可能な成長を支えるための人的資本投資の拡充 ● SDGsやDEIを意識したサステナビリティ経営を強化 →WOWOWグループにおける「人権およびDEIに関する方針」の策定
IRの強化	● 決算説明会やIRミーティング等、株主・投資家との対話の機会を拡充 ● 英文開示の拡充

※ 2024年度の期末配当は、2025年5月16日に開催の当社取締役会に付議予定

©2025 WOWOW INC. | 14

山本：スライド14ページをご覧ください。資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の進捗状況についてご説明いたします。

当社は、中長期的な成長によるROEの向上とPBRの改善を目指し、2024年度は、ご覧の4つの戦略に取り組みました。

成長戦略では、外部プラットフォームと連携し、WOWSPOを開始いたしました。また、不採算事業であった4Kチャンネルの放送サービス終了し、撤退することで、経営資源の選択と集中を進めました。さらに、オリジナルライブの劇場公開や、スポーツコンテンツのライブビューイングなど、多層サービスの開発や提供を行うとともに、WOWOW BRIDGEの設立による、海外作品の、日本国内における制作プロダクション業務への参入をいたしました。

財務戦略では、先ほど尾上よりご説明した、投資案件の実施や政策保有株式の縮減、減益の状況下でも安定的な配当の継続を計画しました。

非財務戦略では、WOWOWグループにおける、「人権およびDEIに関する方針」の策定などを実施しております。

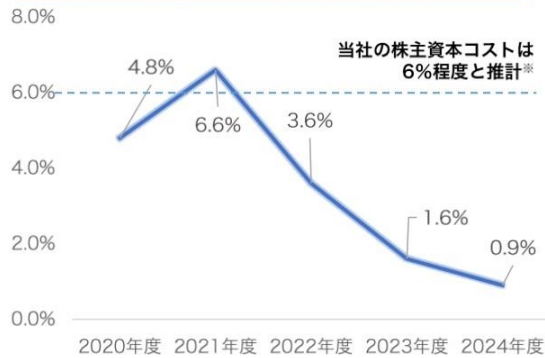
IRの強化では、決算説明会の開催やIRミーティングを通じて、株主・投資家との対話の機会を拡充するとともに、2025年4月から義務化された英文の同時開示を前倒しで実行しております。

現状分析 - 資本収益性と市場評価について -

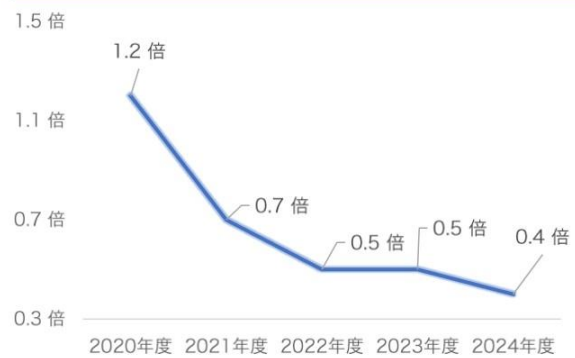
WOWOW

2024年度では、成長戦略等の取り組みを実施したものの、競争激化による会員数減少や特別損失計上による利益減少等が要因となり、現在は資本コスト※を上回るROEを達成していない。
PBRは、株価の低迷等により、1倍を割り込んでいる。

自己資本利益率（ROE）推移



株価純資産倍率（PBR）推移



※ 当社は株主資本コスト（CAPM：資本資産評価モデル）を採用。2024年度までの実績をもとに算出。

©2024 WOWOW INC. | 15

スライド 15 ページをご覧ください。資本収益性と市場評価における現状分析です。

当社は、資本コストを算定する指標として、株主資本コストを採用し、その数字は6%程度と推計をしております。

2024年度においては、先ほどご説明した様々な取り組みを実施したものの、会員数の減少や特別損失の計上による利益減少などにより、資本コストを上回るROEを達成できておりません。

また、業績の停滞に伴う株価の低迷などにより、PBRにつきましても、1倍を上回ることはできません。

2025年度においては、成長戦略として、このあとご説明する、中期経営計画における重点戦略を実施する他、引き続き、財務戦略・非財務戦略・IRの強化といった取り組みを実行することで、ROEの向上とPBRの改善を目指してまいります。

中期経営計画（2025-2029年度）の位置づけ

WOWOW



©2025 WOWOW INC. | 17

スライド 17 ページをご覧ください。中期経営計画について説明をさせていただきます。

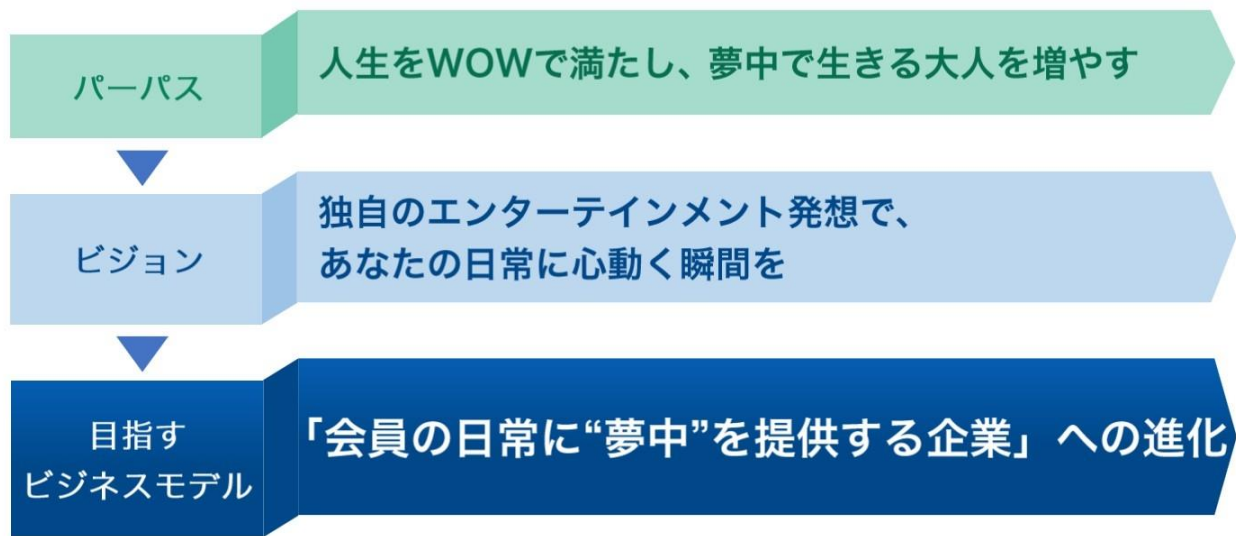
まず、今回発表する中期経営計画の位置付けについてご説明いたします。

昨年、社長に就任し、前中期経営計画に沿った施策として、大型オリジナルコンテンツの開発や、WOWOW オンデマンドの改良とコンテンツの拡充、さらには WOVSPPO などの新サービスやオリジナルコンテンツの劇場公開、および展覧会の開催など、様々な取り組みを行い、一部において手応えを感じております。

この成長の芽を大きくし、収益構造の転換を早期に実現させるべく、新たな中期経営計画を策定いたしました。

当社の目指す姿

WOWOW



©2025 WOWOW INC. | 18

スライド 18 ページです。本中期経営計画における、当社の目指す姿についてご説明いたします。

当社は昨年 5 月に「人生を WOW で満たし、夢中で生きる大人を増やす」というパーパスを策定いたしました。

これを踏まえ、新たに作成したビジョンは「独自のエンターテインメント発想で、あなたの日常に心を動く瞬間を」といたしました。

これは、当社が 30 年以上にわたり培ったエンターテインメントの領域をさらに広げ、人々のライフスタイルを彩るサービスを提供し、感動や驚きなど心動く瞬間を日常のあらゆる場面を通じ提供するという思いから、策定をいたしました。

このようなパーパス・ビジョンのもと、本中期経営計画では、「会員の日常に“夢中”を提供する企業」への進化を目指してまいります。



新たなデジタルプラットフォームを構築し 新会員ビジネスを促進

©2025 WOWOW INC. | 19

スライド 19 ページです。中期経営計画で目指す世界観についてご説明いたします。

パーパスに掲げた「夢中で生きる大人を増やす」を念頭に、会員の日常に夢中を提供すべく、新たなデジタルプラットフォームを構築いたします。このあとご説明する新たな配信サービスやECなど、様々なサービスの提供を通じて、新会員ビジネスを展開していきたいと考えております。

これは、現在ご加入中の会員の方にも楽しんでいただけるサービスとなり、既存のお客さまの満足度向上を目指しつつ、新たな会員の獲得を目指してまいります。

そして、現在の会員の方も、そしてまだ会員でない方も含め、生活者をより深く理解することを目的とし、大人の夢中を研究する、「WOWOW 夢中のトビラボ」を設立いたしました。詳細は、後ほど井原よりご説明いたします。

事業領域

WOWOW



©2025 WOWOW INC. | 20

スライド 20 ページです。

本中期経営計画では、BtoC を中心とした会員領域と、BtoB を中心とした会員領域以外の、二つの領域について、成長を目指してまいります。

会員領域では、放送・配信を展開するメディア・サービス領域、EC や多層サービスなどを展開するコマースおよびイベント領域において、サービスを推進してまいります。

会員領域以外では、当社グループ全体で、マーケティング支援、コンテンツ制作、プロダクション業務を推進してまいります。

会員領域 (BtoC)	メディア・サービス領域 ・放送サービスの効率化推進 ・WOWSPOに続く新たな配信サービスを開始
	コマースおよびイベント領域 ・ECおよび多層サービス推進による収益拡大 ・ライフスタイルに即した新規事業開発
会員領域以外 (BtoB)	マーケティング支援、コンテンツ制作、 プロダクション業務など事業拡大

スライド 21 ページです。中期経営計画における重点戦略についてご説明いたします。

メディア・サービス領域では、放送サービスの効率化の推進と、WOWSPO に続く新たな配信サービスの開始に取り組めます。

コマースおよびイベント領域では、EC および多層サービス推進による収益拡大と、ライフスタイルに即した新規事業の開発に取り組めます。

会員領域以外においては、グループ間の連携を強化し、マーケティング支援、コンテンツ制作、プロダクション業務など、事業の拡大に取り組んでまいります。

重点戦略：会員領域（BtoC）

新たな配信サービス 2026年春 開始予定  外部企業との連携や 柔軟なサービス設計により 配信領域での事業成長を目指す	ECサービスの拡大 2025年秋 開始予定  コンテンツと連動した オリジナルグッズをはじめ エンタメ全般を扱うECサービス	新規事業開発 2026年度以降事業化  夢中で生きる大人の ライフスタイルに即した 新規事業の開発
--	--	---

©2025 WOWOW INC. | 22

スライド 22 ページです。会員領域の重点戦略について、より具体的にご説明いたします。

放送サービスの効率化を徹底しつつ、その原資を、コンテンツの強化やその他の重点戦略に充てることで、当社が持つエンターテインメント・プロデュース力を活かした事業開発を進めてまいります。

まず初めに、2026 年春より、自社プラットフォームにおいて、WOWOW オンデマンドに続く、新たな配信サービスの開始を予定しております。当社が長らく培ったプロデュース力を存分に発揮し、外部との連携を視野に、配信市場での成長を目指す新たなサービスとなります。

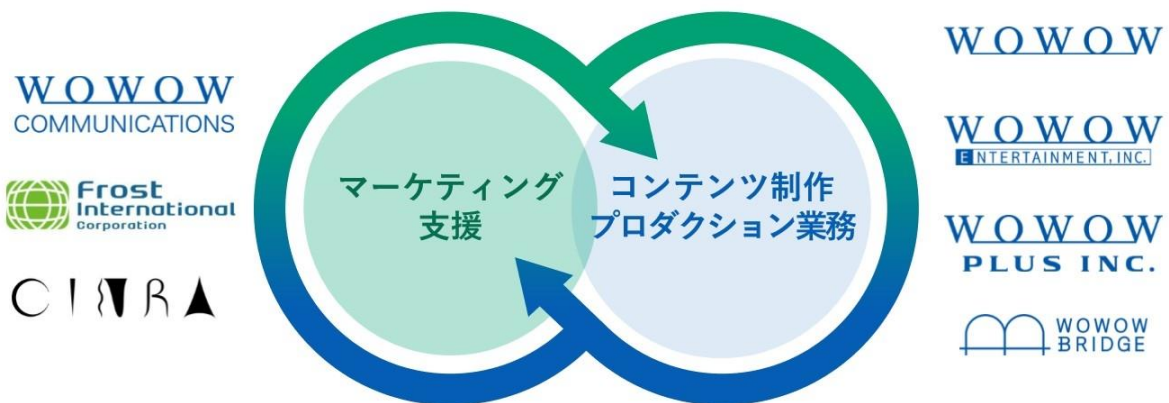
そして 2025 年秋には、エンタメ全般を扱う総合 EC ショップをグランドオープンする予定です。

さらに、新規事業として、夢中で生きる大人に向け、旅・学ぶ・健康・働くといった、ライフスタイルに即した事業の可能性を模索し、2026 年度以降の事業化を目指します。

そして、これらの取組みを将来的には連携し、会員の皆さまに当社のデジタルプラットフォームを通じて、様々な”夢中”提供するサービスを構築すべく取り組んでまいります。

重点戦略：会員領域以外（BtoB）

WOWOW



グループ間連携を強化し、シナジー創出による営業の推進

©2025 WOWOW INC. | 23

スライド 23 ページです。会員領域以外の重点戦略について、具体的にご説明いたします。

当社グループには、各社ともに強みとなる領域があり、具体的にはマーケティング支援とコンテンツ制作、プロダクション業務となります。

それらを活かしてシナジーを創出し、売上向上を目指してまいります。プロダクション業務では、すでに大型案件の受注が成立しており、詳細は後ほどご説明いたします。

以上、戦略目標としての中期経営計画をご説明いたしましたが、経営数値目標は、動画配信サービスの台頭によるコンテンツおよび会員獲得の競争激化、業界内における合従連衡の活発化などの外部環境の変化などにより、事業環境に不透明な要素が極めて多いことから、単年ごとに精査のうえ発表することといたしました。

中期経営計画につきましては、以上となります。

「WOWOW 夢中のトビラボ」設立

WOWOW

パーパス実現に向け、広く生活者を理解することを目指す



井原：会員事業戦略統括の井原と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

スライド 25 ページをご覧ください。

先ほど山本からのご説明がありましたけれども、本日、夢中のトビラボという研究所の設立を発表いたしました。

会員の日常に夢中を提供する企業への進化、そしてパーパスである「人生を WOW で満たし、夢中で生きる大人を増やす」の実現に向け、当社が強みとしているエンターテインメント領域にとどまらず、広く生活者を理解することを目的に、大人の夢中を研究してまいります。

なぜ、夢中を研究テーマにしたのかという背景ですが、今まで私も、人生の中でたくさんの素敵な方々と出会ってまいりました。男女問わず、その素敵な方々とお話をして、いろいろ観察をしていると、何か必ず、その人が目をキラキラさせて夢中になる趣味を持っていらっしゃるということを発見いたしました。

そんな、夢中になっている大人たちが増えると、社会全体が元気になり、活性化するという仮説のもと、ウェルビーイングを実現するヒントが夢中にあると考え、大人の夢中を研究テーマに設定いたしました。

この研究から得られた示唆を、事業戦略に反映することはもちろん、同じ関心を持つ企業・研究者の皆さまとの協働も視野に、研究を進めてまいります。なお、近日中に、第1弾となる研究内容の発表を予定しております。

ECサービスの拡大

WOWOW

コンテンツ連動型の商材や、「夢中で生きる大人」をターゲットに
ライフスタイルを提案する商材を展開



2025年秋に新ECサイトをグランドオープン予定
新商品の開発や利用者の拡大を進める

©2025 WOWOW INC. | 26

スライド 26 ページをご覧ください。EC サービスに関するご説明です。

会員領域において、軸となる EC サービスでは、事業拡大に向け、ファンに向けたコンテンツ連動型の商材や、ライフスタイルを提案する商材の拡充を図ってまいります。

コンテンツ連動型商品では、オリジナルコンテンツである、「中島健人 映画の旅人」のグッズや、UEFA チャンピオンズリーグ、全仏オープンテニス、LPGA 女子ゴルフツアー出場選手とのコラボグッズといった、スポーツコンテンツを中心とした商品などを展開しております。

ライフスタイル商材としては、料理時間をたっぷり楽しむ、大人たちに向けたワンランク上の料理道具や、大切な方や自分へのご褒美としたギフト商品を展開しております。

さらに、2025 年秋には、新しい EC サイトを、店舗名・UX・UI、全てを変えて、一新してグランドオープンをする予定であります。グランドオープンに当たり、さらなる新商品の開発や利用者の拡大を努めてまいります。

WOWOWとWEST.の新たなコラボ“WESSION”が始動！
音楽番組、さらに野外フェスの開催も決定



WOWOW×WEST. "WESSION"

6月29日(日)スタート(全5回)

WESSION FESTIVAL 2025
開催日:10月12日(日)、13日(月・祝)
会場:大阪・万博記念公園 東の広場

©2025 WOWOW INC. | 27

そして、スライド 27 ページをご覧ください。多層サービスの推進についてです。

6 月より新番組、WESSION がスタートいたします。こちらは、昨年度、WOWOW とタッグを組んだオリジナルライブが大反響を呼んだ WEST.のレギュラー音楽番組となっており、10 月には、彼らの地元である大阪の万博記念公園で、WEST.初の主催野外フェスの開催も決定しております。

番組とフェスの連動、そして WEST.ならではのフェス飯やグッズ展開も計画しており、昨年度の展開からさらにグレードアップし、多層サービスの象徴ともなるこの取組みに、ぜひご注目ください。



スライド 28 ページ、今後の注目番組です。

オリジナルドラマでは、三谷幸喜が12年ぶりにWOWOWで手がける、完全ワンシーンワンカットドラマシリーズの第3弾となる、ドラマW 三谷幸喜「おい、太宰」を放送・配信いたします。

また、木村文乃と田中樹が主演を務める、群凶と呼ばれる謎の怪物がはびこる、鎖国前夜の日本を舞台に繰り広げられる、歴史スペクタクル兼本格サバイバルスリラーの「連続ドラマW I, KILL」が、いよいよ今週末、5月18日より放送・配信されます。

スポーツコンテンツでは、いよいよ決勝を迎えるUEFAチャンピオンズリーグを独占生中継する他、全国のイオンシネマでライブビューイングも実施いたします。

また、LPGA女子ゴルフツアーでは、日本人選手の活躍が見どころとなる、メジャー第3弾のKPMG全米女子プロゴルフ選手権も放送・配信する他、大会が開催されるテキサスにて、観戦ツアーも実施いたします。

プロダクション事業の拡大

WOWOW

●海外からの受注

「Neuromancer」や「FBI:インターナショナル4<最終章>」における日本国内での撮影を
WOWOW BRIDGEで受注



Neuromancer

2026年よりApple TV+で配信予定

FBI:インターナショナル4<最終章>

WOWOWにて放送・配信中

●国内からの受注

NHK総合にて8月放送予定「八月の声を運ぶ男」の企画と制作プロダクション業務をWOWOWで受注

©2025 WOWOW INC. | 29

そして、スライド 29 ページです。プロダクション業務の推進についてです。

先ほど、会員領域以外における営業の推進でも触れましたが、WOWOW BRIDGE では、海外作品に向けたプロダクション業務の受注が進んでおります。

アメリカの大手スタジオ、スカイダンスが手がけ、Apple TV+で配信予定のドラマ

「Neuromancer」に加え、アメリカでは CBS にて放送、日本では WOWOW で放送・配信中の、ユニバーサルテレビジョン制作のドラマシリーズ「FBI: インターナショナル 4<最終章>」の、日本国内における撮影を請け負いました。

さらに、本木雅弘を主演に迎え、今年 8 月、NHK 総合にて放送予定の戦後 80 年ドラマ「八月の声を運ぶ男」を WOWOW が企画し、制作プロダクション業務を受注するなど、事業展開が着々と進んでおり、さらなる受注獲得に向け、事業を推進してまいります。

私からの説明は、以上となります。

2025年度 収支計画(連結)

WOWOW

(単位:百万円)

	2024年度実績		2025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	76,757	100.0%	76,600	100.0%	△157	99.8%
営業利益	2,036	2.7%	700	0.9%	△1,336	34.4%
経常利益	2,997	3.9%	1,500	2.0%	△1,497	50.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	637	0.8%	800	1.0%	162	125.4%

※番組費：単体の売上高比として約42.0%を見込む（2025年度 単体売上高予想：62,300百万円）
※想定為替レート：1ドル150円 ※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2025 WOWOW INC. | 31

山本：スライド 31 ページとなります。2025 年度の収支計画です。

2025 年度は、先ほど中期経営計画でご説明した、重点戦略に取り組んでいく年となります。

売上高は、昨年 10 月に買収した CINRA 社が通期寄与することや、グループ外売上の増加によりテレマーケティングセグメントが増収すること、事業の多層化による売上の増加があるものの、会員収入が減少することにより、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、マーケティングコストの効率運用による費用の減少や、4K チャンネルの放送サービスに関わる費用の減少があるものの、会員収入の減少により、前期と比べ減益となる見込みです。

当期純利益につきましては、2024 年度に発生していた減損損失などの特別損失がないことにより、増益となる見込みです。

2025年度 加入計画

WOWOW

(単位:千件)

	2024年度 実績	2025年度 計画	前期比較	
			前期差	前期比
正味加入件数	△107	△100	7	—
累計正味加入件数	2,360	2,260	△100	95.8%

©2025 WOWOW INC. | 32

スライド 32 ページ、2025 年度加入計画です。

加入計画は、正味加入件数 10 万件的マイナス、累計正味加入件数 226 万件となっております。正味加入件数は、前期と比べ 7 千件良化するものの、競争環境の激化などにより、マイナスでの着地を見込んでおります。

一方で、事業の多層化による成長を加速させることで、加入者の増減に大きく左右されない収益構造への転換を目指してまいります。

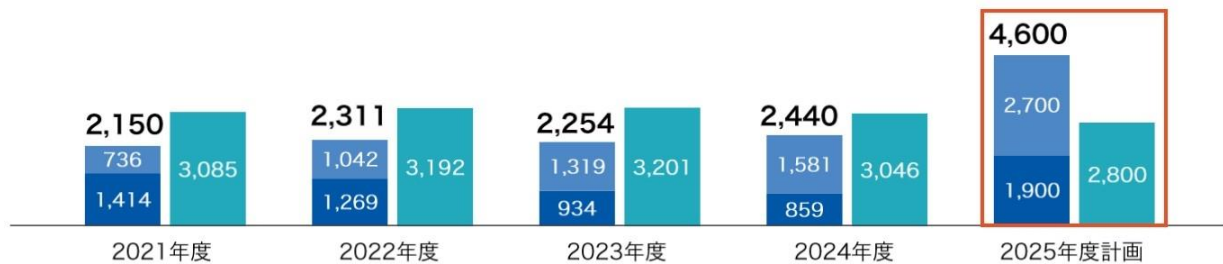
2025年度 投資計画（単体）

WOWOW

2024年度は主に放送・配信設備、顧客管理システムへの投資を実施。2025年度は主に放送・配信設備や、顧客管理システムへの設備投資を行なう予定

■ 設備関連 ■ ソフトウェア開発 ■ 減価償却費

(単位:百万円)



※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2025 WOWOW INC. | 33

スライド 33 ページ、2025 年度投資計画です。

2024 年度は、主に放送・配信設備や顧客管理システムに投資いたしました。

2025 年度の設備投資予定額は 4,600 百万円。主に放送・配信設備や顧客管理システムに設備投資を行う予定でございます。

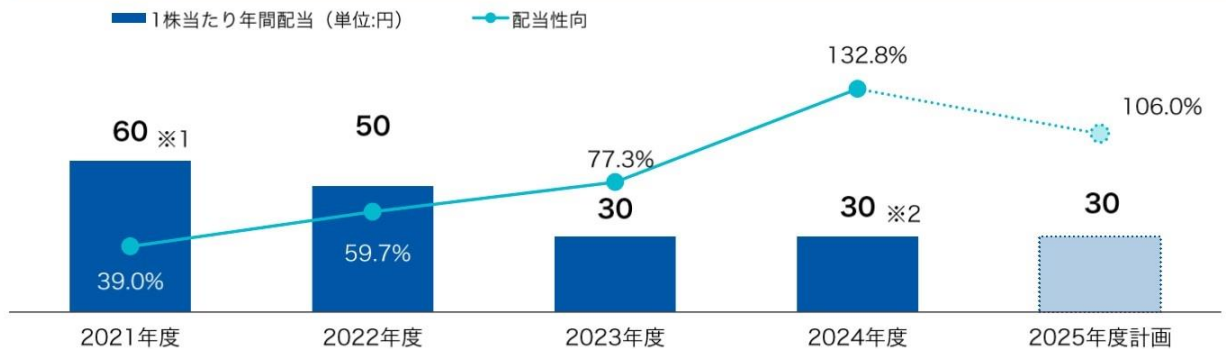
2025年度 配当計画

WOWOW

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

※2 2024年度期末配当は、2025年5月16日に開催の当社取締役会に付議予定

©2025 WOWOW INC. | 34

スライド 34 ページ、2025 年度配当計画です。

1 株当たりの配当 30 円を計画しております。株主還元の強化については、当社もその重要性を認識しているため、継続的に、安定的な配当を行う方針を維持することといたしました。

2025 年度は、先ほどご報告いたしましたが、中期経営計画にある成長戦略に加え、財務戦略・非財務戦略・IR の強化を引き続き推進してまいります。

私どもからのご説明は、以上となります。

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。

会社名とお名前をご発言の後にご質問ください。それではご質問をお願いいたします。

会場の方は挙手を、オンラインでご参加の方は挙手ボタンでご質問いただけます。

質問者 A [Q]：2025 年度の投資計画が、今年多くなっていますが、具体的に何に投資をするかお伺いしたいです。

尾上 [A]：25 年度の投資計画で一番大きなものは、放送センターにある放送関係のマスターの設備になります。こちら、各局 10 年に 1 回ぐらい大きな投資になるうかと思いますが、そちらの時期に来ています。また、音楽ライブ等の映像制作の中心を担っている中継車も、同様に更新の時期が来ており、そちらへの投資が今年度に大きく出てくるといったのが、主な要因となっております。

質問者 A [Q]：戦略的に何か投資をするというより、10 年に 1 回ぐらいまとまった投資があるということでしょうか。

尾上 [A]：金額が大きな投資としてはそういうことですが、おっしゃられた、新規事業に向けた様々な投資も合わせて実行してまいります。

質問者 A [Q]：わかりました、ありがとうございます。あと、現状の分析のところで、ROE が 0.9%、PBR が 0.4 倍となっており、PBR は 1 倍を割れていますが、今回出された中計では、そのあたりの数字目標はない理解でよろしいでしょうか。また、これをどう高めていくのかお伺いできればと思います。

山本 [A]：特に数字目標は設定しておりませんが、会社の成長により利益を増やし、株価を向上させることを、何よりも先決したいと考え、そのための成長戦略を中期経営計画でお示しました。

ただ、当社を取り巻く環境は大変厳しいことや、2025～2026年度は先行投資を行なっていくこともあり、2027年度以降に浮上し、利益の上昇を目指してまいります。まず、2025～2026年度は、しっかり足元を固め、中期経営計画にある成長戦略につなげていく中で、ROEの向上やPBRの改善を目指してまいります。

質問者A [Q]：27年度以降の浮上とのことですが、利益ベースで上がってくるとは具体的にどのようなことか、お伺いしてもいいですか。

尾上 [A]：中期経営計画については、ご説明した通り、数値目標は2026年度以降出しておりませんが、新たな配信サービスの売上と利益の増加、会員領域で当社のコンテンツ力を活かした、あるいはお客さまのライフスタイルに合わせた、新しいサービスの展開や既存サービスの拡充による売上と利益の増加を考えています。あわせて、それらの当社サービスを基盤としたデジタル上でのプラットフォームの拡大を3～4年かけて行っていきたいと考えております。これらのサービスにより、売上および利益の成長を目指してまいりたいと考えております。

質問者A [Q]：ECサービスの拡大についてご説明いただきましたが、ECサービスの現状の売上規模と今後どう成長してくか教えてください。

また、今年の秋以降の拡大による、売上のインパクトや、利用者や品揃えの目標などあれば、お伺いしたいです。

井原 [A]：ECサービスの具体的な数字は公表していませんが、新しいECサービスのプラットフォームも含めた再立ち上げが、この秋に予定されております。

今年度は、まだ初動にはなりますが、コマース事業そのものは非常に大きなマーケットですので、アグレッシブに動き、長期的な視野を持って売上や事業の成長を目指します。

内容につきましては、コンテンツ連動の商品はもちろん、ライフスタイルに彩りを与え、ライフスタイルそのものの、人生をアップグレードするような、上質な商品展開を考えております。今まで商品のラインナップ、SKU数含めて増加する予定で、店名も含めて変更していきますので、今まで以上にパワーアップした新生スタートを計画しております。

質問者A [Q]：SKU数なども、いつまでにどのぐらい増やすか未定ということでしょうか。

井原 [A]：具体的には公表しておりません。

質問者A [Q]：わかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問ある方、いらっしゃいますでしょうか。

質問者B [Q]：中期経営計画の新しい配信プラットフォームの説明がございましたけれども、別の資料を見ると、いまのWOWOW オンデマンドとWOWSPOに加え、新しいサービスを開始すると書いてあります。となりますと、当面3本柱で進めていきたい、ということによろしいでしょうか。

山本 [A]：おっしゃる通りです。WOWOW オンデマンドは、放送と付随したサービスになります。WOWSPOはスポーツに特化したサービスになります。新しい配信サービスは、やはり「夢中で生きる大人」を増やそうということで、夢中で生きる大人に向けた新しい配信サービスを考えております。

内容については、検討中ですが、来年の春にはローンチをさせたいということで準備中でございます。

質問者B [Q]：まだ今日は詳しくは言えないと思うのですが、要するにシステムデザイン、概念としては、大人を夢中にさせる新サービスをお考えになっているとの理解でよいでしょうか？

山本 [A]：その通りです。

質問者B [Q]：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。他にご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。

質問者 C [Q]：本日はありがとうございます。夢中のトビラボを設立されるということですが、どのような方がこのラボに入ってらっしゃるのか、もう少し具体的に教えていただければと思います。

井原 [A]：夢中のトビラボという研究所は、当社が主導をしてまいりますが、第三者のパートナーさまとの協働も視野に入れています。後日、また詳しい内容はリリースをさせていただきます。

また、定期的にホームページを通じて研究成果を発表させていただく予定で、例えばウェビナーなども計画しております。

質問者 C [M]：ありがとうございます。もう一点、人生後半戦のウェルビーイングをもたらすという一節が書かいてありますが、この人生後半戦とは、どういうところを指していますか。

井原 [A]：人生 100 年時代と言われている中で、どうやって人生を最後まで全うし、生き生きとその人らしく生きていくかを考えたときに、人生後半戦というと、ちょうどその中間地点からその先に、夢中なものを見つけ、目をきらきらさせながら人生を送る人たちを増やしたいと考えております。

質問者 C [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問ございますでしょうか。

それでは、ご質問がないようですので、こちらで終了させていただきます。

最後に山本社長、お願いいたします。

山本：本日は大変お忙しい中、決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

本日、新しい中期経営計画を発表させていただきました。これは、WOWOW が長年にわたって培

WOWOW

ってきたエンターテインメントをプロデュースする力を信じ、その力で新しい事業をやっていこうという決意でございます。

WOWOW を取り巻く環境は、大変厳しい状況でございます。この厳しい状況の中でも、全社一丸となって、われわれの持つ武器であるエンターテインメントをプロデュースする力で戦っていこうという、一つの新しい決意だとお考えいただければと思います。本日はご参加いただきまして、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