

2024 年度第 3 四半期決算説明会

概要

日時：2025 年 1 月 31 日（金） 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、WOWOW2024 年度第 3 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覧いただけます。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 年度第 3 四半期決算ハイライトをご説明いたします。山本社長よろしく申し上げます。

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、番組費の増加などにより減益

(単位:百万円)

| | 2023年度3Q | 2024年度3Q | 前年同期差 | 前年同期比 |
|------|----------|----------|-------|--------|
| 売上高 | 55,334 | 56,444 | 1,110 | 102.0% |
| 経常利益 | 2,983 | 2,201 | △782 | 73.8% |

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2025 WOWOW INC. | 3

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す。それでは2024年度第3四半期のハイライトについてご説明をさせていただきます。

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564億44百万円、経常利益は22億1百万円となりました。

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、増収となっております。

経常利益は番組費の増加などにより、減益となりました。

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一」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3Q | 2024年度3Q | 前年同期差 | 前年同期比 |
|----------|----------|----------|-------|--------|
| 新規加入件数 | 462 | 539 | 77 | 116.7% |
| 解約件数 | 543 | 606 | 62 | 111.5% |
| 正味加入件数 | △81 | △66 | 15 | — |
| 累計正味加入件数 | 2,479 | 2,401 | △78 | 96.9% |

©2025 WOWOW INC. | 4

スライド4ページ、加入のハイライトです。

2024年度第3四半期の新規加入件数は53万9千件、解約件数は60万6千件、正味加入件数は6万6千件の純減となりました。

新サービスWOWSPOの開始や、「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一」などが好評を得たことで、前年同期比で新規加入件数が増加をしております。

一方、目的番組終了などにより、解約件数も増加となっております。

結果、正味加入件数はマイナス6万6千件となっておりますが、前年同期比で1万5千件良化しております。累計正味加入件数につきましては、240万1千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年度第3四半期決算 収支状況（連結）

WOWOW

(単位:百万円)

| | 2023年度3Q | | 2024年度3Q | | 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 | 55,334 | 100.0% | 56,444 | 100.0% | 1,110 | 102.0% |
| 営業利益 | 2,424 | 4.4% | 1,497 | 2.7% | △926 | 61.8% |
| 経常利益 | 2,983 | 5.4% | 2,201 | 3.9% | △782 | 73.8% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 1,757 | 3.2% | 689 | 1.2% | △1,068 | 39.2% |

※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、経理統括の尾上と申します。IRを担当しております。どうぞよろしくお願いたします。スライド6ページ連結の収支状況です。

売上高は564億44百万円、11億10百万円の増収、経常利益は22億1百万円、7億82百万円の減益となりました。

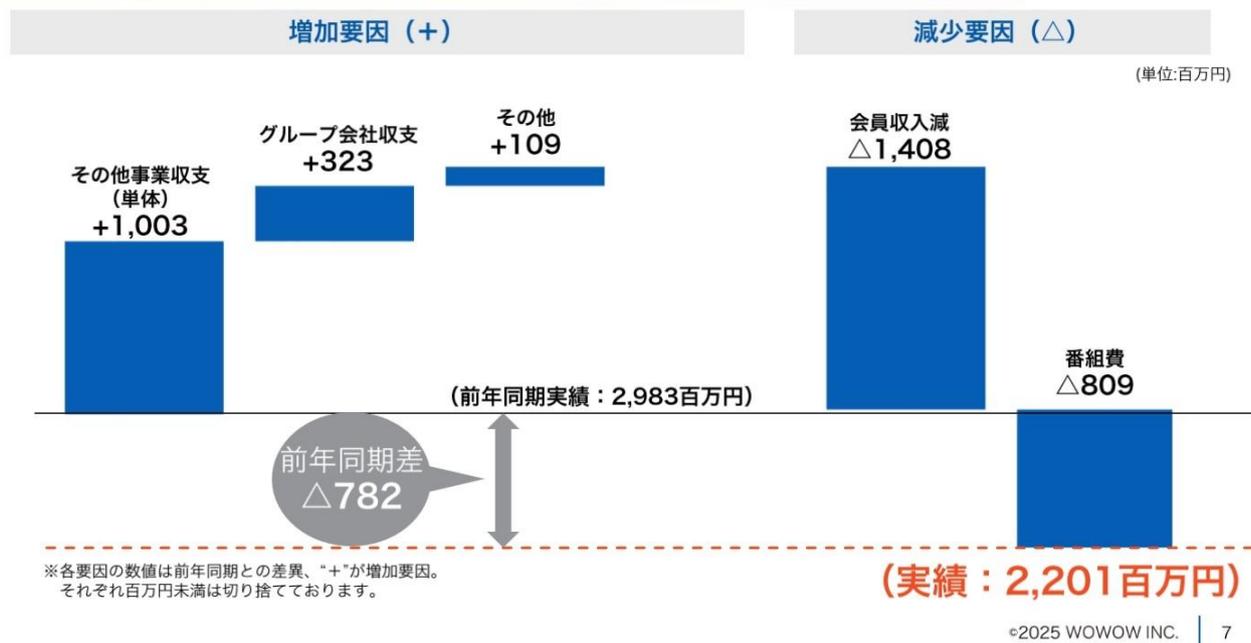
売上高は、加入者数の減少により会員収入が減少したものの、映画事業や番組販売など、その他収入の増加やグループ会社の売上が増加したことにより、増収となりました。経常利益は、増収に伴う利益の増加はあったものの、番組費などの費用が増加したことにより減益となりました。

なお、為替差益4億19百万円を営業外収益に計上しております。また、第2四半期の決算発表でご説明しました当社保有の上場有価証券1銘柄の売却を実施し、投資有価証券売却益を3億81百万円計上しております。

一方、4K放送サービス終了、およびコンテンツ情報統合管理システムの開発中止による減損損失17億44百万円を第2四半期に計上しております。結果、四半期純利益は6億89百万円、10億68百万円の減益となりました。

連結経常利益 前年同期との差異要因

WOWOW



スライド7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。その他事業収支が10億3百万円増加いたしました。映画事業や番組販売などの売上が増加したことによるものです。

グループ会社の収支は、連結子会社のグループ外の売上が増加したことなどにより、3億23百万円増加いたしました。

その他は、費用を効率的に投下した広告宣伝費の減少などによるものです。

次に減少要因です。会員収入が14億8百万円減少しております。なお、前年同期は、会員収入の減少が19億73百万円となっており、減少幅は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、加入件数に含まれないサッカーのシーズンパスの売上が加わったことによるものです。

WOWSPOの開始を始め、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。また番組費が8億9百万円増加しております。結果、7億82百万円の減益となりました。

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)



※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)



©2025 WOWOW INC. | 8

スライド 8 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、6億6百万円の増収となりました。営業利益は会員収入の減少や番組費の増加などにより、9億56百万円の減益となりました。

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が減少したものの、昨年度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の売上が加わったことにより、3億51百万円の増収となりました。営業利益は売上の増加などに伴い30百万円の増益となっております。

2024年度第3四半期決算 加入状況

WOWOW

(単位:千件)

| | 2023年度3Q | 2024年度3Q | 前年同期比較 | |
|-------------|----------|----------|--------|--------|
| | | | 前年同期差 | 前年同期比 |
| 新規加入件数 | 462 | 539 | 77 | 116.7% |
| 解約件数 | 543 | 606 | 62 | 111.5% |
| 正味加入件数 | △81 | △66 | 15 | — |
| 累計正味加入件数 | 2,479 | 2,401 | △78 | 96.9% |
| 内) 複数契約*1 | 341 | 320 | △20 | 94.0% |
| 内) 宿泊施設契約*2 | 84 | 88 | 4 | 105.1% |

※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. | 9

スライド9ページ、加入状況です。

新規加入件数は、53万9千件、「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一」や「WOWOW presents WEST. 10th Anniversary Live “W”」など音楽コンテンツが好評を得たこと、また4月より開始した新サービスのWOWSPOにより、これまではWOWOWにご加入いただけなかった若年層の方々が多く加入したことなどにより前年同期と比べ、7万7千件の増加となりました。

解約件数は60万6千件、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比で6万2千件の増加となりました。結果、正味加入件数は6万6千件の減少、累計正味加入件数は240万1千件と前年同期に比べ、7万8千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、1万5千件良化をしております。

また、これらの数値には含まれておりませんがチャンピオンズリーグなどをご覧いただけるサッカーのシーズンパスをWOWOWオンデマンドペイパービューで販売しており、WOWOWをお楽しみいただくお客さまの数は、この数字以上に良化をしております。なお、サッカーのシーズンパスは昨年9月にも前期シーズンで販売しておりますが、その販売数は前年同期に比べて増加をしております。

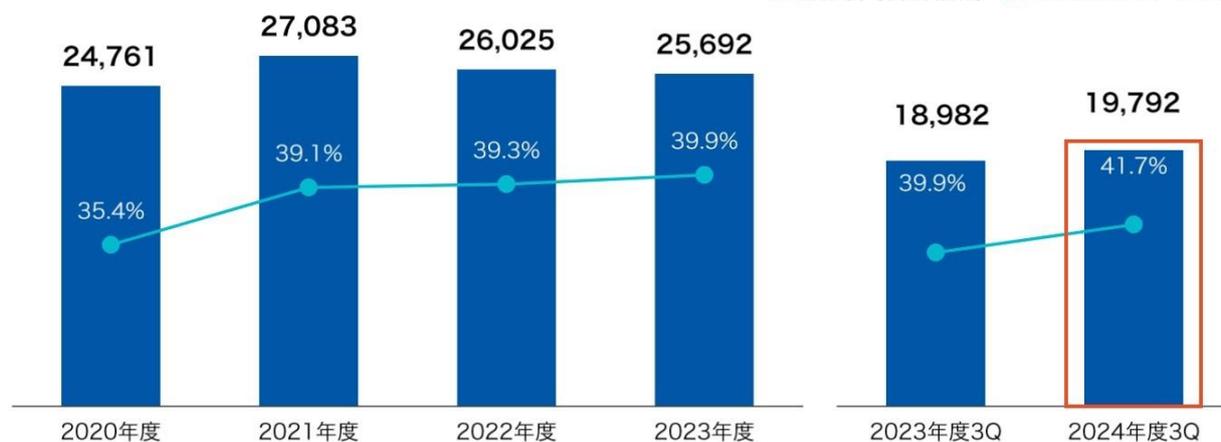
番組費の推移

WOWOW

「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」の放送・配信や Paramount+の通年での配信により、番組費は前年同期と比べ増加

(単位:百万円)

■ 番組費 (単位:百万円) ● 売上高比(単体) (比率:%)



※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. | 10

スライド 10 ページ、番組費の推移です。

「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」の放送・配信や、昨年 12 月より開始した Paramount+の費用が今年度では通年で計上されることなどにより、197 億 92 百万円と前年同期に比べ、8 億 9 百万円増加いたしました。

Scrum Ventures LLCが組成したファンド 「Scrum Sports & Entertainment Fund I, LP」への出資を実施



| | |
|--------|--|
| 名称 | 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 |
| 運用期間 | 10年 |
| 主な出資者 | SBIグループ、㈱オリエンタルランド・イノベーションズ、 ㈱QRインベストメント (北國フィナンシャルホールディングスグループ)、 コーエーテクモグループ、㈱ジャパネットホールディングス、 Sumitomo Corporation of Americas、 セガサミーホールディングス㈱、 ㈱テレビ朝日ホールディングス、TOHO Global㈱、 日本テレビホールディングス㈱、久金属工業㈱、 三井住友信託銀行㈱、㈱三菱UFJ銀行等 |

©2025 WOWOW INC. | 11

スライド 11 ページ、投資実績についてです。

当社グループは、中長期的な成長の実現を目指すため、2023年3月より、既存事業の強化や新規事業創出等を目的とした投資を開始しており、これまでも事業会社やベンチャーキャピタルファンドへの投資を実施しております。

このたび、Scrum Ventures LLC が組成したファンドへの出資を実施いたしました。このファンドは、スポーツ・エンターテインメント領域に特化した投資を行っており、運用収益の享受以外にも、スポーツコンテンツを放送・配信している当社グループの中長期的な成長に資する協業先の開拓や、知見の獲得などができると期待をしております。

具体的な取り組みはこれからになりますが、出資先の技術やサービスを基にしたスポーツや会員ビジネス領域での協業を検討してまいります。

2024年度 加入計画

(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% |

©2025 WOWOW INC. | 12

スライド 12 ページ、2024 年度の加入計画です。

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、当初の計画から変更はございません。

第 3 四半期時点の正味加入件数はマイナス 6 万 6 千件となっておりますが、Prime Video のサブスクリプションで提供を開始した WOWSPO や、チャンピオンズリーグの決勝トーナメント開幕などによる加入増を見込んでおり、計画の達成を目指してまいります。

また後ほどご説明いたしますが、コンテンツを軸としたさまざまなサービスの展開に取り組んでおり、会員収入以外の収入を増加することで、売上計画の達成を目指してまいります。

2024年度 収支計画(連結) (2024年10月31日公表値)

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% | 75,600 | 100.0% | 730 | 101.0% |
| 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% | 0 | 0.0% | △1,092 | — |

※番組費：単体の売上高比として約40%を見込む(2024年度 単体売上高予想：63,200百万円)

※想定為替レート：1ドル150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日に変更し、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る。

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2025 WOWOW INC. | 13

スライド 13 ページ、収支計画です。

こちらは昨年10月の公表値から変更はございません。売上高は756億円、経常利益は15億円を目指してまいります。なお、経常利益は第3四半期の時点で計画を上回っておりますが、この第4四半期に年度計画の達成、および来期以降の成長に向けた費用投下などを行なっていく予定です。

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

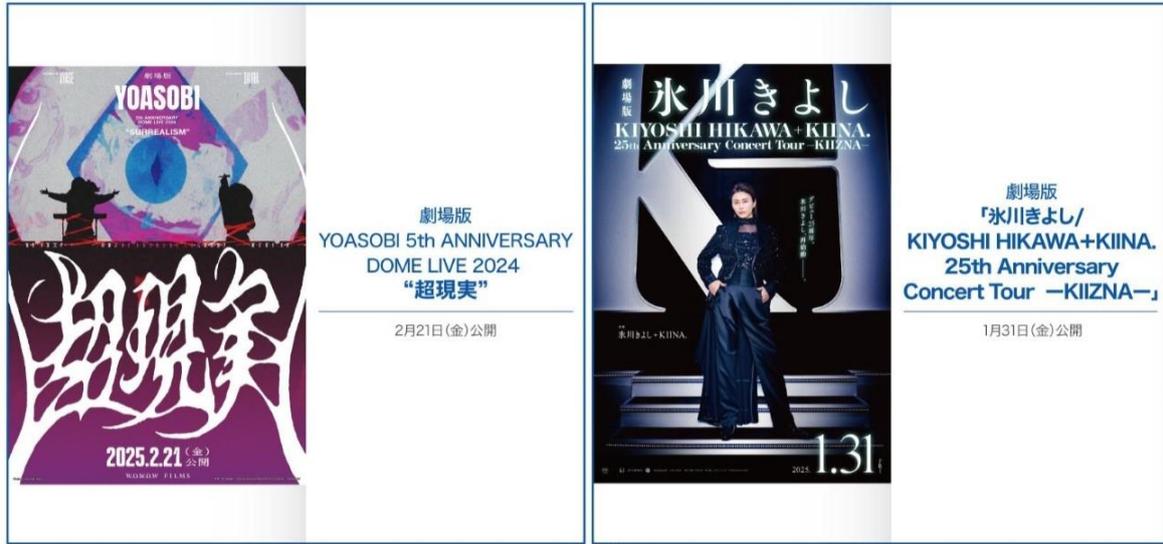


スライド 14 ページ、配当計画です。

当初計画から変更はございません。1株当たりの配当30円を計画しております。株主還元については当社もその重要性を認識しているため、減益の状況下においても継続して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



©2025 WOWOW INC. | 16

井原：こんにちは、事業戦略統括の井原です。私からは、収益向上に向けた取り組みについてご説明をさせていただきます。

まずはスライド 16 ページをご覧ください。

音楽を軸とした多層化展開です。第 4 四半期は YOASOBI と氷川きよしの音楽ライブが劇場公開されます。

昨年 11 月に WOWOW 自らが、WEST. と組んで作った番組を劇場版として再構成し、自社配給をしました。その中で興行収入が初週第 1 位を獲得と非常に業界でも話題になる結果を残すことができました。

最終的には興行収入は 5 億円を超える大ヒットとなったということで、これらはそれに続く取り組みで、今後もこのような試みを続けていきます。

収益向上に向けた取り組み②



WOWSPO

WOWOWが厳選した
世界最高峰のスポーツをお届け

サッカー・Gettyimages、テニス・Gettyimages、ラグビー・アフロ、ボクシング・Getty Images (C) MAOKI FUKUDA

WOWSPO

Prime Videoのサブスクリプションで「WOWSPO」提供開始

※月額料金:1,980円(税込)
※「WOWSPO(Prime Videoのサブスクリプション)」は「WOWSPO(ABEMAで提供)」や「WOWOW」とは提供番組やサービス内容が異なります。
※「WOWSPO(Prime Videoのサブスクリプション)」はWOWOWオンデマンドからはご利用いただけません。Prime Videoのサブスクリプションから登録・視聴いただけます。





期間限定販売中

2024-25 決勝トーナメントパス

「UEFAチャンピオンズリーグ」2024-25シーズン、
「UEFAヨーロッパリーグ」2024-25シーズン
決勝トーナメント開幕

2月12日(水)～

CL・EL 2024-25決勝トーナメントパス

・金額:7,480円(税込)
・販売期間:2025年1月31日(金)～2025年2月28日(金)

©2025 WOWOW INC. | 17

そしてスライド 17 ページ、スポーツでの収益向上に向けた取り組みについてです。

2024年度の重点戦略として、メディア・サービス構造改革を挙げ、月額2,300円の放送・配信サービスの単一商品だけではなく、さまざまな切り口での商品展開に取り組んでおります。WOWOWが配信しているスポーツコンテンツを外部プラットフォームでも視聴できるWOWSPOが、Prime Videoのサブスクリプションで昨年12月より提供開始しました。

第1弾としてWOWSPOを開始したABEMAでは、WOWOW単体ではなかなかリーチしづらい若年層の獲得に成功いたしました。第2弾として知名度が高く、規模が大きいPrime Videoでサービスを開始するということで、さらなる新規会員の獲得を目指してまいります。

また、「CL・EL 2024-25 決勝トーナメントパス」の販売を本日より開始しております。例年、決勝トーナメント開幕に向けて、加入は増えていく傾向にありますので、決勝トーナメントパスも今後、購入が進んでいくものと期待しております。プロモーションを強化し、認知拡大を図るとともに、より多くのサッカーファンの方々にお得に楽しんでいただきたいと思います。

| | | | |
|---|--|--|---|
|  | <p>生中継！ 第67回グラミー賞授賞式®</p> <p>2月3日(月)</p> |  | <p>連続ドラマW ゴールドサンセット</p> <p>2月23日(日・祝)スタート(全6話)</p> |
|  | <p>第97回アカデミー賞授賞式 (字幕版)</p> <p>3月4日(火) ※WOWOWオンデマンドで配信</p> |  | <p>ジャッカルの日</p> <p>2月22日(土)スタート(全10話)</p> |

©2025 WOWOW INC. | 18

スライド 18 ページ、今後の注目番組についてです。

まず、日本時間 2 月 3 日 9 時より第 67 回グラミー賞授賞式をアメリカロサンゼルスより独占生中継をいたします。日本でのスタジオゲストには、グラミー賞を会場で見ただ経験のある WEST.の小瀧望さんなどを迎えてお届けします。歴代グラミー賞史上で最多受賞、最多ノミネーの記録を持つビヨンセが、主要部門のうち「年間最優秀アルバム」を獲得できるかどうか大きな注目となっております。

また、第 97 回アカデミー賞授賞式は、WOWOWオンデマンドで配信いたします。日本勢 3 作品がノミネートを果たしております。ジャーナリスト伊藤詩織の監督作品、「Black Box Diaries」が、長編ドキュメンタリー賞に日本人監督の映画として初めてノミネートされたほか、日本の公立小学校を舞台にした山崎エマ監督作品「Instruments of a Beating Heart」が短編ドキュメンタリー賞、また、西尾大介監督のフル CG 作品「あめだま」が短編アニメ映画賞にノミネートされております。

ドラマでは、主演 内野聖陽、監督・脚本 大森寿美男で、生きづらさを抱える人々の再生の姿を描いた感動のヒューマンドラマ「連続ドラマW ゴールドサンセット」や、エディ・レッドメイン主演の大人気小説原作のサスペンスアクション「ジャッカルの日」を放送・配信いたします。

私どもからの説明は以上となります。ありがとうございました。

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]：いつもご丁寧なご説明ありがとうございます。

2～3点お伺いさせてください。1点目は、なかなか会員の減少ペースが厳しく見えますが、会員数について、今の御社のコンテンツ力では、巡航速度だと来年以降大体どれぐらいなのか、また、新しい施策によりどれぐらいまで回復させられるか教えてください。

山本 [A]：ご質問にお答えいたします。確かに5年連続で加入者が純減をしているというトレンドの中で、弊社が非常に厳しい状況に置かれているのは事実でございます。

番組につきましては、充実した番組をお届けできていると思っておりますが、なかなか放送だけの加入獲得は、厳しいと考えております。そういう意味では、放送と配信を通じた、あるいはパッケージやWOWSPOを含めた多様な商品展開で加入者を維持してまいりたいと考えております。

来年度以降の計画につきましては、今年5月に事業計画でご説明したいと考えております。以上です。

質問者A [Q]：補足でお伺いしますが、大体今期の着地がボトムとご想定なのか、それとも現在の競争環境だとそうでもない中で、新しい施策をすることで改善をしていくお考えですか。

山本 [A]：もちろん加入というものは、さまざまな要因によって変動いたします。そのような状況下で、われわれが持っているコンテンツや商品を多層的に展開し、いかにお客さまに選んでいただけるかを引き続き探りながら展開していきたいと思っております。

もちろん外部のOTT事業者を含めた事業環境の動きもございしますが、まずはわれわれがコンテンツ力を磨いてお客さまにご支持いただくために、今まで続けてきたWOWOWの存在価値を、コンテンツを通じて今後も発揮していきたいと考えています。

質問者A [Q]：2点目ですが、世の中全体の流れとして、賃上げの流れが今年も続くのかとお見受けします。御社の直近の業績を見ると、厳しい状況に見えるのですが、今年や来年の賃上げに対す

る考え方を教えてください。

山本 [A]：昨年、あと一昨年につきましては、組合との話し合いの中で賃上げを実施しております。今年はまだ組合から要求も届いてない中で、どうしていくかというのは今この時点ではお話しはできませんが、やはりわれわれも社員のマインド、あと世の中の流れを見て優秀な人材を確保するために、総合的に考えて結論を出していきたいと考えています。現時点でお答えできるのはここまででございます。

質問者A [Q]：3点目ですが、もうすぐ社長に就任して1年経ちますが、手ごたえや、就任直後も似た質問した記憶ありますが、どういう方向に事業展開していくのか、センターピンのなところは何か、についてお考えを教えてくださいませんか。

山本 [A]：もしかして前回と同じ発言になってしまうかもしれませんが、WOWOWは1991年に開局して以来、いわゆる単一商品をずっと売ってきたという長い歴史がございます。それが一昨年からはシーズンパックを売り、昨年はWOWSPOという全く新しい商品を売ったということで、商品の多様化がこの2年で一気に進んできたことにつきましては手ごたえを感じております。

われわれがお客さまの側に近づいて選ばれるように商品を作り、お客さまが集っているところでアクセスできる状況を確認し、いわゆる従来のメディア・サービスの構造改革という部分については着手ができたかと考えています。また、コンテンツの多層展開、例えば音楽ライブを、WOWOWで放送してWOWOWの加入者を増やすという展開だけではなくて、劇場でコアなファンを集めて収益を稼ぐという新たな展開も手ごたえを感じております。

何より、新しい展開、特に多層的な展開を生み出そうという意識でコンテンツの開発に乗り出してくれているという意味では、社員の動きが一番手ごたえを感じております。

そういう部分を来年度はさらにスピードアップして進めていきたいと思っております。

質問者A [Q]：質問が多くて恐縮ですが、最後です。メディア周りの事業環境の変化に関して、フジテレビの収益悪化などを巡り、コンテンツの作り方などに影響は出るか、また、御社の大株主でもあるかと思いますが、御社を取り巻く環境の変化に対して、どういうものを見据えていらっしゃいますか。すごくざっくりとした質問で恐縮ですが、最後に質問させていただければと思います。

山本 [A]：もともとわれわれは放送業からスタートし、放送業界というのはいわゆる国内の事業者の戦い、いわゆる衛星放送はスピルオーバー低下の問題がございますので、日本国内のサービスの中での戦いが長い間続いていました。

ただ現在は、もう放送業界だけとの戦いではなくて、グローバルのOTT事業者を含めた戦いにコ

WOWOW

コロナ禍を経て、環境が変化しました。その中で、何としても生き残っていくためにオリジナリティのあるコンテンツの展開や、WOWOWが選ばれる独自のポジションに舵を切っていかなければいけないと考えています。

フジテレビの問題はまたちょっと別の問題でございますので、その部分については特に言及をいたしません。いわゆるサブスク型のビジネスモデルでやってきましたWOWOWは、国内との戦いからグローバルの戦いの中で生き残り戦略を考えているとお考えいただければと思います。

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]：ありがとうございます。収支計画の進捗につきまして教えてください。

ご説明にもあったように、第3四半期時点の着地は既に計画を超過されていて、今後第4四半期では費用投下をされていくというお話だったと思います。外から見ていると少し進捗状況が見えにくく、測りにくいところもありますので、現状の御社の進捗がインラインなのか、少し上振れているのか、はたまた下振れているのか、このあたりのご認識について教えていただきたいのと、もし可能であればその背景についてもご説明いただけますでしょうか。以上です。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。この件につきましては尾上からお答えいたします。

尾上 [A]：お答えいたします。ご質問ありがとうございます。

今お話しいただいたとおり、第3四半期時点では、年度計画を利益ベースで上回っている状況でございます。こちらの要因といたしましては、10月以降、コンテンツの投下もありまして、加入が好調に推移したということ、また加えて先ほどもご説明した映画含めたさまざまな多層的なサービスによって、売上利益を押し上げているといった状況もございます。

一方、第4四半期につきましても加入の計画という意味では、先ほど申し上げたプラスマイナスゼロを目指していくということはお変えておりませんので、そこに向けてさまざまなコストの投下、また加えて、これまでご説明しているところでもございますが、来期以降、例えばeコマースなどの新たなサービスに取り組んでいくために、今期さまざまな調査研究的な活動も含めて、また商品開発等も進めております。

そのような費用投下をしっかりとつつ、年度計画の達成と、来期以降の成長に向けてさまざまな活動をしていくための費用投下を第4四半期で考えているとご理解いただければと思います。

計画ラインの上か下かについては、回答を控えさせていただきます。いずれにいたしましても、来期に

WOWOW

つながるさまざまな取り組みをしっかりとした上で、今期の計画、また先ほどもご質問いただいた加入計画、また加入だけではない収益を上げていくためのさまざまな取り組みや展開を考えておりますので、そのあたりの事前の費用投下等があるということでご理解いただければと思います。

以上、ご回答いたしました。

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。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す。先ほどもございました私、昨年4月1日に社長に就任いたしまして、あっという間に今年度は残り

2カ月となり、この10カ月間本当にあっという間だったなと感じております。

さまざまな手ごたえも出てきております。ある種プラス部分もマイナス部分もございますが、ここまで何らかの手ごたえがある展開できた中で、残りあと2カ月、事業計画の達成に向けて頑張ってもらいたいと考えております。2月、3月は幸いなことに多彩で魅力的なコンテンツがそろっております。特にチャンピオンズリーグは佳境を迎えていくということもございます。

残り2か月もしっかりと手ごたえのある策を打って、年度末までギリギリまで頑張ってもらいたいと思っておりますので、本年も引き続きよろしくお願いいたします。

本日はどうも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3四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