

2025 年度第 2 四半期（中間期）決算説明会

概要

日時：2025 年 10 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、WOWOW 2025 年度第 2 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、記録用として録音・録画されておりますことをご承知おきください。また、外部機関および弊社コーポレートサイトに、全文書き起こしを掲載いたします。あらかじめご了承ください。

説明会の資料につきまして、会場にお越しの皆さまは、お配りしている資料を、またオンラインでご参加の方は、弊社コーポレートサイトの IR 情報、IR 資料室の先にご覧いただけます、決算説明会資料にアップされております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。

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。

はじめに、2025 年度第 2 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。

収支（連結）

- 売上高は、「会員収入」の減少はあったもののグループ会社の売上増等により増収
- 経常利益は、売上高の増加に加え、費用の減少等により増益

(単位:百万円)

	2024年度2Q	2025年度2Q	前年同期差	前年同期比
売上高	37,361	37,566	204	100.5%
経常利益	1,605	2,141	536	133.4%

※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：代表取締役社長執行役員の山本でございます。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。

2025年度第2四半期のハイライトについてご説明いたします。

スライド3ページ、収支のハイライトです。

売上高は、会員収入の減少などがあったものの、グループ会社の売上の増加などにより、増収となりました。

経常利益は、売上の増加に加え、費用の減少等により、増益となっております。

加入

- 「SUMMER SONIC 2025」やMrs. GREEN APPLEなどの音楽コンテンツなどが好評を得たが、前年同期は「WOWSPO」の開始や「UEFA EURO 2024™ サッカー欧州選手権」の放送・配信があったことなどで、新規加入件数は減少
- 正味加入件数は純減するも、前年同期比で良化

(単位:千件)

	2024年度2Q	2025年度2Q	前年同期差	前年同期比
新規加入件数	363	344	△19	94.8%
解約件数	429	405	△24	94.5%
正味加入件数	△66	△61	5	—
累計正味加入件数	2,401	2,299	△103	95.7%

©2025 WOWOW INC. | 4

スライド 4 ページ、加入のハイライトです。

2025 年度第 2 四半期における、新規加入件数は 34 万 4 千件、解約件数は 40 万 5 千件となりました。

音楽コンテンツなどが好評を得て、新規加入獲得に繋がったものの、前年同期は WOWSPO の開始や UEFA EURO 2024 の放送・配信といった、好影響を与える要因もあり、新規加入件数は減少いたしました。

一方、目的番組終了などによる解約があったものの、解約件数は前年同期と比べ、良化しております。

結果、正味加入件数はマイナス 6 万 1 千件と、前年同期比で 5 千件良化し、累計正味加入件数は 229 万 9 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。

2025年度第2四半期（中間期）決算 収支状況（連結）

WOWOW

(単位:百万円)

	2024年度2Q		2025年度2Q		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	37,361	100.0%	37,566	100.0%	204	100.5%
営業利益	1,212	3.2%	1,631	4.3%	419	134.6%
経常利益	1,605	4.3%	2,141	5.7%	536	133.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	△179	—	1,447	3.9%	1,627	—

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

※前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、前連結会計年度における当該連結子会社は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、経理統括の尾上です。IRを担当しております。スライド13ページの配当計画まで、私がお説明させていただきます。

スライド6ページ、連結の収支状況です。

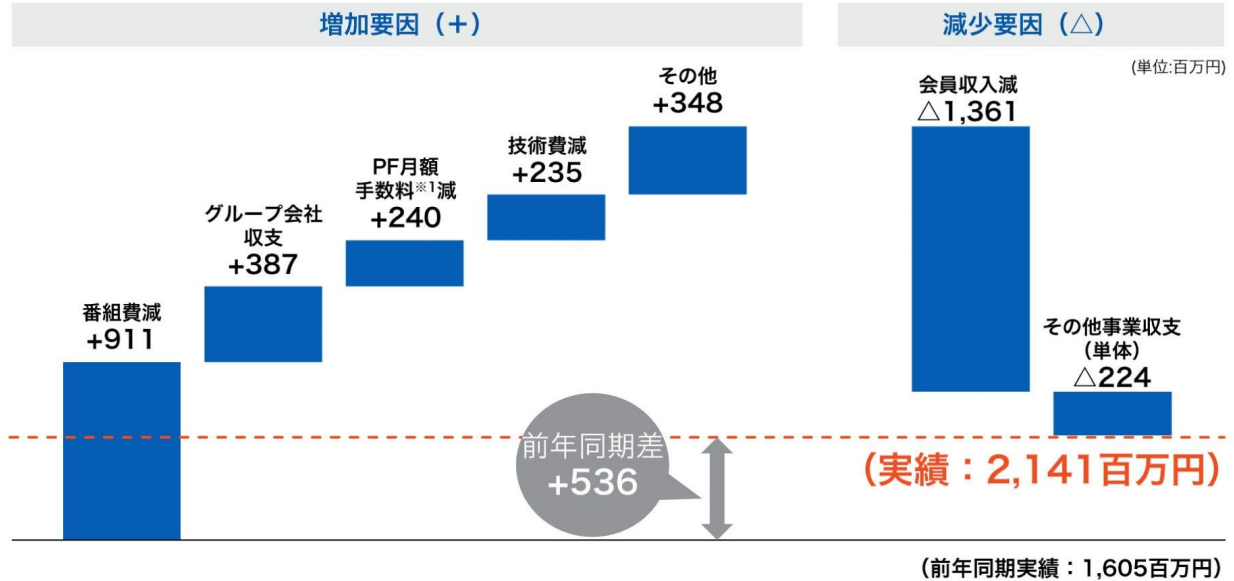
前年同期と比べ、増収増益となりました。売上高は375億66百万円、2億4百万円の増収。経常利益は21億41百万円、5億36百万円の増益となりました。

売上高は、会員収入が減少したものの、会員収入以外の事業収入やグループ会社の売上が増加したことなどにより、増収となりました。

経常利益は、売上の増加に加え、番組費の減少や4K終了に伴う関連費用の減少などにより、増益となりました。

また、中間純利益は14億47百万円と、16億27百万円の増益となりました。前年同期は、4K放送終了に伴う減損損失など、特別損失として17億70百万円、計上していたことによるものです。

連結経常利益 前年同期との差異要因



※1 PF (プラットフォーム) 月額手数料: ケーブルテレビ局等の再送信に係る費用
 ※2 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。

©2025 WOWOW INC. | 7

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、右側が利益の減少要因となります。

まず、増加要因です。

番組費は 9 億 11 百万円減少しました。詳細はこの後にご説明いたします。

グループ会社収支は、連結子会社の WOWOW コミュニケーションズの売上高の増加や、同社が昨年 10 月に買収した CINRA 社が加わったことなどにより、3 億 87 百万円増加しました。

PF (プラットフォーム) 月額手数料は、ケーブルテレビ局等の再送信にかかる費用ですが、加入者数の減少などにより、2 億 40 百万円減少しました。

技術費は、4K 放送の終了などにより、2 億 35 百万円減少しました。その他は、4K 放送の終了による、減価償却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 13 億 61 百万円減少しております。また、その他事業収支は 2 億 24 百万円減少しました。前年同期に、映画ゴールデンカムイの売上があったことなどによるものです。

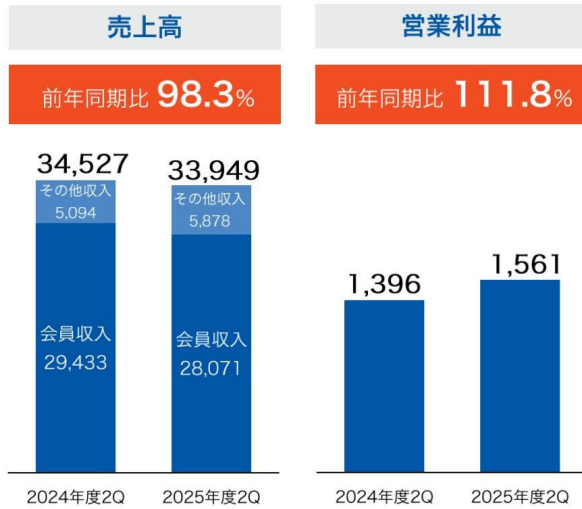
結果、5 億 36 百万円の増益となりました。

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

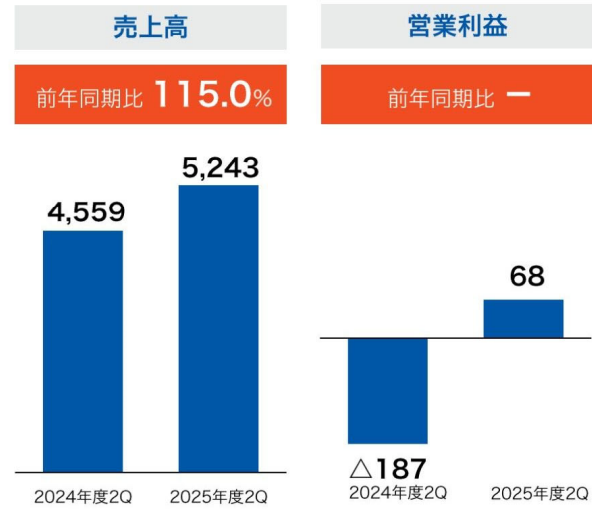
(単位:百万円)



※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、会員収入以外の事業収入や、WOWOW BRIDGE などグループ会社の売上増加などに伴い、その他収入は増加したものの、会員収入の減少をカバーできず、5 億 77 百万円の減収となりました。

営業利益は、番組費などの費用が、前年同期に比べて減少したことなどにより、1 億 64 百万円の増益となりました。

次に、テレマーケティングセグメントです。

WOWOW コミュニケーションズにおける事業となります。

売上高は、テレマーケティング業務の売上増や、CINRA 社の売上が加わったことなどにより、6 億 83 百万円の増収となりました。

営業利益は、売上の増加に伴い、2 億 55 百万円の増益となりました。

2025年度第2四半期（中間期）決算 加入状況

WOWOW

(単位:千件)

	2024年度2Q	2025年度2Q	前年同期比較	
			前年同期差	前年同期比
新規加入件数	363	344	△19	94.8%
解約件数	429	405	△24	94.5%
正味加入件数	△66	△61	5	—
累計正味加入件数	2,401	2,299	△103	95.7%
内) 複数契約*1	327	304	△23	93.0%
内) 宿泊施設契約*2	88	90	2	102.8%

※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、加入の状況です。

新規加入件数は 34 万 4 千件、前年同期と比べ、1 万 9 千件の減少となりました。SUMMER SONIC 2025 や Mrs. GREEN APPLE などの、音楽コンテンツが好評を得たことが、新規加入獲得に繋がりました。一方で、前年同期は、4 月より WOWSPO を開始したことや、UEFA EURO 2024™ サッカー欧州選手権の放送・配信など、増加要因があったことにより、新規加入件数は減少いたしました。

解約件数は 40 万 5 千件、前年同期に比べ、2 万 4 千件の減少。目的番組終了による解約があったものの、前年同期に比べ、解約件数は良化いたしました。

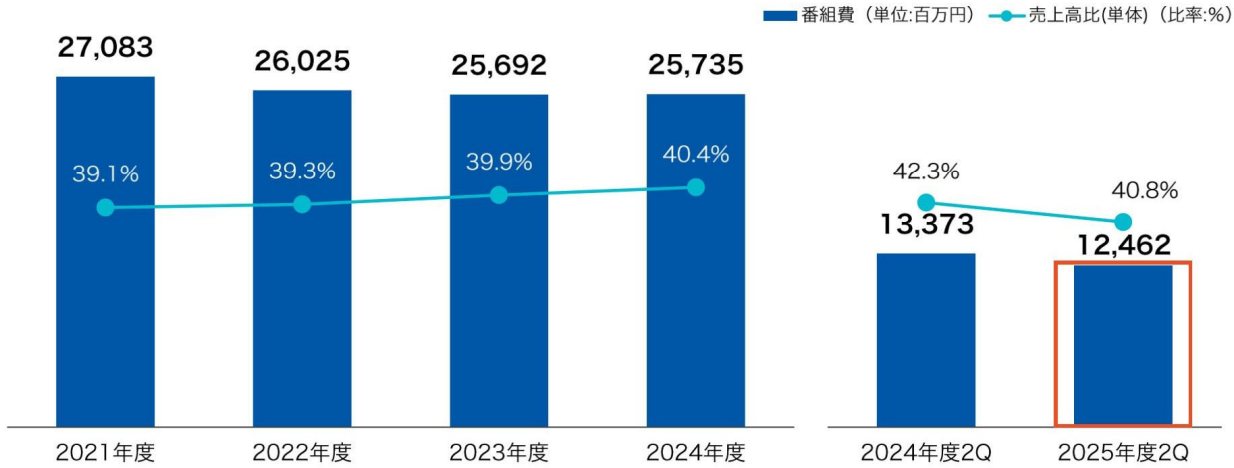
結果、正味加入件数はマイナス 6 万 1 千件。累計正味加入件数は 229 万 9 千件となりました。正味加入件数は、マイナスではありますが、前年同期と比べ 5 千件良化をしております。

また UEFA チャンピオンズリーグと UEFA ヨーロッパリーグのシーズンパスを、今シーズンも WOWOW オンデマンド PPV で販売しております。こちらの数値には含まれておりませんが、前年同期よりも販売数が増加しており、WOWOW をお楽しみいただくお客さまの数は、この数以上に良化をしております。

番組費の推移

前年同期は「TOKYO VICE Season2」や「UEFA EURO 2024™ サッカー欧州選手権」などの大型コンテンツを放送・配信

(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. | 10

スライド 10 ページ、番組費の推移です。

音楽コンテンツの放送・配信を強化しましたが、前年同期には TOKYO VICE Season2 や UEFA EURO 2024™ サッカー欧州選手権などの、大型コンテンツの放送・配信があったことなどにより、番組費は前年同期と比べ、9 億 11 百万円減少しております。

2025年度 収支計画(連結)

(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. | 11

スライド 11 ページ、2025 年度収支計画です。

5月の公表値から、変更はございません。売上高 766 億円、経常利益 15 億円を目指してまいります。

第 2 四半期の時点で、各利益が年間の計画を上回っておりますが、第 2 四半期までに計画していた番組費などの一部費用が、第 3 四半期以降にずれ込んだことなどによるものです。

年度計画の達成および来期以降の成長に向けた費用増加を予定しているため、期初計画より変更はございません。

2025年度 加入計画

(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. | 12

スライド 12 ページ、2025 年度加入計画です。

加入計画は、正味加入件数マイナス 10 万件、累計正味加入件数 226 万件と、こちらも 5 月の公表値から変更はございません。

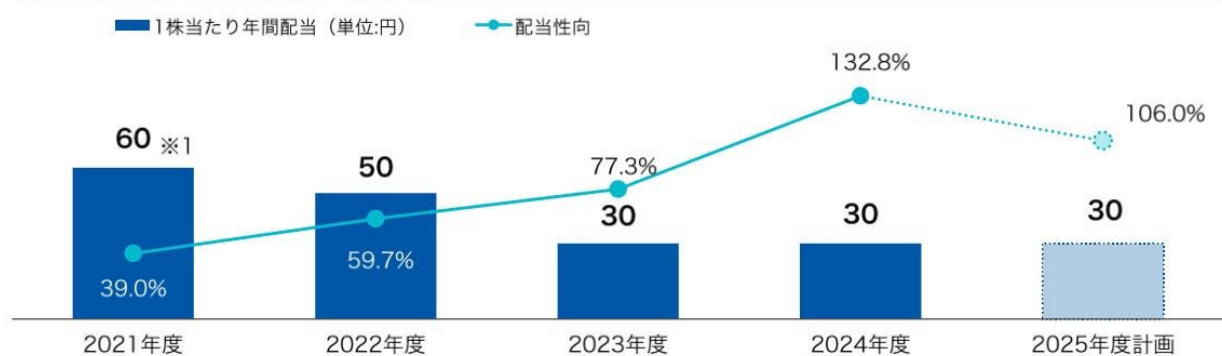
正味加入件数マイナスの計画となっておりますが、コンテンツと連動した事業の多層化による収益増を図ることで、加入者の増減に影響されない収支構造への転換を目指してまいります。

2025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

©2025 WOWOW INC. | 13

スライド 13 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。こちらも、当初の公表値から変更はございません。

私からの説明は、以上となります。

オリジナルドラマを放送・配信

WOWOW



連続ドラマW シャドウワーク

11月23日(日・祝)スタート [全5話]

©佐野広実/講談社 ©2025 WOWOW



連続ドラマW 池井戸潤スペシャル 「かばん屋の相続」

12月27日(土)、28日(日) [全4話]



連続ドラマ 「北方謙三 水滸伝」

2026年2月15日(日)スタート

©2025 WOWOW INC. | 15

井原：皆さま、こんにちは。会員事業を統括しております、井原と申します。

スライド 15 ページ、今後の注目番組についてです。

先ほど VTR でも紹介した通り、11月に4週連続ラグビーの日本代表戦を放送・配信するほか、11月以降は WOWOW の制作力を生かしたオリジナルドラマが充実しております。

11月23日より、多部未華子主演「連続ドラマW シャドウワーク」を放送・配信いたします。佐野広実の同名小説が原作となり、桜井ユキや寺島しのぶらを迎えて、夫からのドメスティックバイオレンスの被害に苦しむ妻たちが、生きるためにたどり着いた、究極のシスターフッドを描くミステリーとなります。

12月27日、28日と二夜に渡り、連続ドラマW 池井戸潤スペシャル「かばん屋の相続」を放送・配信いたします。「空飛ぶタイヤ」「下町ロケット」など、連続ドラマWの歴史を幾度となく彩ってきた、池井戸潤の短編4編をドラマ化したものです。

また、2026年2月15日放送・配信の、当社のフラッグシップコンテンツとなる連続ドラマ「北方謙三 水滸伝」も、着々と準備が進んでおります。主演の織田裕二や反町隆史、亀梨和也など、豪華キャストの本編映像を使用した特報が大きな反響を呼んだほか、楊志役を満島真之介、済仁美役を波瑠が演じることを先日発表し、話題となりました。今後も、続々と情報を発表していく予定ですので、ぜひご期待ください。



**WIND BREAKER /
ウィンドブレイカー**

12月5日 (金) 公開

©にいさとる / 講談社 © 2025 'WIND BREAKER' 製作委員会



**ゴールデンカムイ
網走監獄襲撃編**

2026年3月13日 (金) 公開

©野田サトル / 集英社 © 2026映画「ゴールデンカムイ」製作委員会

©2025 WOWOW INC. | 16

スライド 16 ページです。放送・配信サービス以外における収益向上を目指し、当社の劇場用映画レーベル「WOWOW FILMS」での映画制作も進んでおります。

12月5日より、連載からわずか4年で世界累計発行部数1,000万部を突破した大ヒット漫画「WIND BREAKER」の実写映画を公開いたします。日本アカデミー賞優秀主演男優賞を受賞した水上恒司や、本格演技に初挑戦となるBE:FIRSTのJUNONを始め、多方面で活躍する若手俳優陣が集結した作品となります。

また、2026年3月より、ついにゴールデンカムイの最新作が公開されます。2024年1月に公開した第一作は、観客動員数200万人、興行収入約30億円と、「WOWOW FILMS」史上、最大のヒットとなり、続編となるドラマ版もWOWOWオリジナルドラマ史上、最大規模の視聴数と加入件数を記録し、大きな成果を上げました。映画版の第2弾となる『ゴールデンカムイ 網走監獄襲撃編』に、ぜひご期待ください。

トリプルプラン開始

3デバイスまで同時視聴可能！「トリプルプラン」サービス提供開始

WOWOWオンデマンドでの
同時視聴
3台

放送視聴・録画のため
B-CAS/ACAS番号登録
3枚

時間もデバイスも、自由に。
「誰かが見ているから見られない」は、もう終わり。家族が同時に楽しめる。

場所を選ばず、楽しめる。
リビングでも寝室でも。
あなたのいる場所が
いつでもWOWOWの特等席。

「見たい」を、あきらめない。
「録画しながら別番組を視聴」も
「重なる試合の同時観戦」も。
もう何もあきらめない。

©2025 WOWOW INC. | 17

スライド 17 ページ、トリプルプランについてです。

既存事業であるメディアサービスの利便性向上を目指し、10月より最大3台のデバイスで同時にコンテンツを視聴できるお得な新しい料金プラン「トリプルプラン」の提供を開始いたしました。

WOWOW オンデマンドは、最大3台のデバイスで同時にストリーミング再生可能になるほか、テレビやレコーダーで利用できるB-CAS/ACASカードを3枚まで登録できます。

ご家族それぞれでエンターテインメントを楽しみながら、お客さまのニーズにお応えする、新しいプランとなります。また、月額プランに加え、実質1カ月分お得になる年額プランをご用意することで、より多くのお客さまに、継続してWOWOWをご利用いただければと考えております。



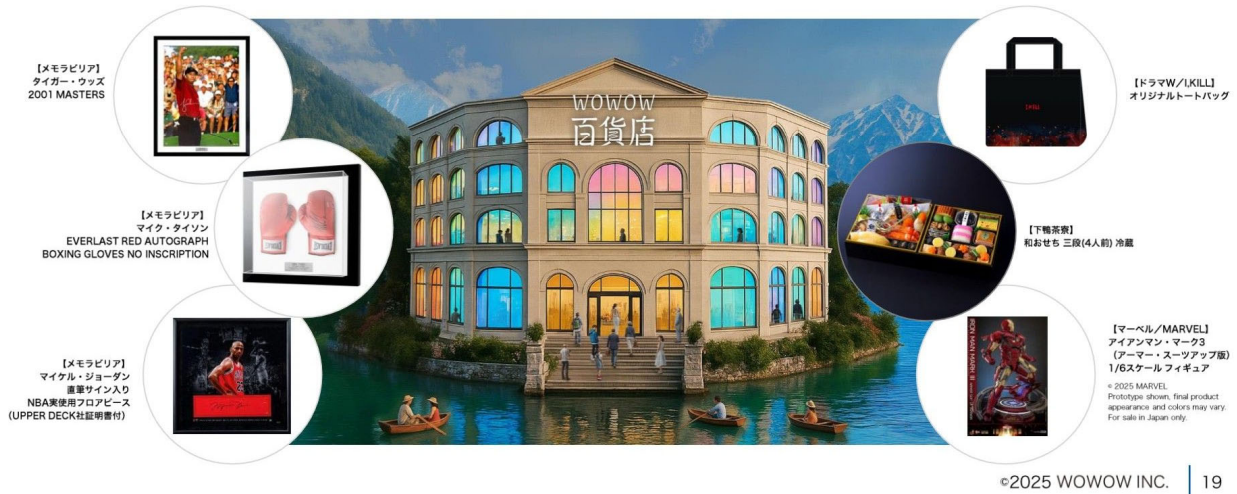
©2025 WOWOW INC. | 18

スライド 18 ページです。ご覧の通り、今年 5 月に発表した中期経営計画では、夢中で生きる大人に向けて、様々な事業を展開してまいります。

今回は、先日オープンした、EC サービスの WOWOW 百貨店と、プレミアムな体験と新規事業から複住旅について、ご紹介いたします。

WOWOW百貨店グランドオープン

コンテンツ連動の限定商品やライフスタイルグッズを展開
WOWOWのWEBアカウントと連携した商品レコメンドも実施



スライド 19 ページ、新しい EC サービス WOWOW 百貨店についてです。

今月 15 日に、WOWOW 百貨店がグランドオープンいたしました。

「人生を楽しむ大人のための百貨店」をストアコンセプトに掲げ、当社が放送・配信するコンテンツに連動した限定商品はもちろん、生活に彩りを添えるライフスタイルグッズを多数、取り揃えております。

今回、スポーツジャンルにおけるスター選手のサイン入り賞品など、高額商品を強化いたしました。マイク・タイソンのサイン入りボクシンググローブなどに反応があり、とても大きな手応えを感じております。

機能面では、WOWOW の Web アカウントと連携することで、お客さまの加入状況や視聴履歴に応じた商品レコメンドも可能になります。

WOWOW 百貨店を通じて、これまでの放送・配信サービスにとどまらず、お客さまに WOWOW のサービスを、より多層的に楽しみいただけるよう取り組んでまいります。

新たな旅行価値の創出を目指し、参加者が地域との関係性を育む
体験型ツーリズム「複住旅」の事業検証を開始



おかえりを作る旅
複住旅
 FUKUJU-TABI by WOWOW



©2025 WOWOW INC. | 20

スライド 20 ページ、複住旅についてです。

新規事業開発とプレミアムな体験を提供するサービスとして、新たな旅行価値の創出を目指し、参加者が地域との関係性を育む体験型ツーリズム、複住旅に関する事業検証を、10月より開始いたしました。

複住旅とは、"観光以上、移住未満"をコンセプトに、地域との緩やかな関係を育む、新しいライフスタイル型の旅です。こちらは WOWOW とイノベーションパートナーズ、日本旅行との共同プロジェクトで、観光地としての魅力にとどまらない、暮らしに近い体験を、旅行商品としてデザインします。

旅の目的地が、やがて自分の居場所になる。新しい旅の選択肢をご提案してまいります。

私からは、以上となります。

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に移らせていただきます。

質問者A [Q]：2点伺わせてください。

1点目はWOWOW百貨店についてです。先ほど、高額商品に反応があったというお話があったと思います。まだ開業して日は短いですが、手応えについて、もう少し詳しく教えていただけますと幸いです。その際に、これまであったECサービス「wowshop」との違いや、消費者にどのように訴求されていくか教えてください。

山本 [M]：井原専務よりお答えいたします。

井原 [A]：まだ始まったばかりのサービスですが、既存サービスで200万契約強の会員基盤があるという中で、ECビジネスを始めることに大きなアドバンテージがあると考えています。

また、これまであった「wowshop」との一番大きな違いは、これまではコンテンツと連動した商品単体を販売していましたが、新たに開始した「WOWOW百貨店」では「人生を楽しむ大人のための百貨店」という世界観の中で、選ばれた商品を販売していくことになっております。

先ほども、マイク・タイソン選手のサイン入りグッズが売れました、というお話をしましたが、それ以外にも数十万円単位の高額商品が、サイン入りグッズを中心に売れています。こちらも、メールを配信して、すぐ反応があり、非常に大きな手応えを感じております。

また、「wowshop」との違いに関しては、wowshopでは、コンテンツと連動した商品を中心に展開していましたが、WOWOW百貨店では、世界観に沿った商品を選ぶことで、コンテンツと連動した商品のみならず、普段の生活に少し彩りを与えグレードアップさせるライフスタイルに関係した商品も販売しています。

例えば、お料理道具でも、職人さんが1個1個手作りで作った約7,000~8,000円の卵焼き器を販売しています。そういったものをご提供することによって、新しい人生の楽しみ方をご提案していければいいなと思っております。

また、wowshopとは、取り扱っているSKU数も大きく違います。具体的な数字はお伝えできませんが、比較すると、約3~3.5倍のSKU数を揃え、ショップの棚を充実化していくことを目指しております。

WOWOW

質問者 A [Q]：もう 1 問お願いします。中計に掲げられている、新たな配信サービスについて、現在の進捗とどのような配信サービスをイメージしているか、可能な範囲で教えてください。

山本[A]：現在の WOWOW オンデマンドは、放送とセットのサービス形態を前提にしておりますが、放送と完全に切り離れた独立型の SVOD（定額制の配信サービス）を展開することが大前提となる方針です。

ターゲットは、WOWOW 百貨店と同じ大人世代を想定しています。エンターテインメントを楽しみたいという大人世代に向け、サービスを展開できないかということで、中身は検討中でございます。詳細はまとめ次第、追ってご説明をさせていただきます。

質問者 B [Q]：今期の業績予想ですが、中間期で上方修正しています。

中間期で営業利益は 16 億あるのに対し、通期で 7 億と下期で赤字の計画を立てていますが、かなり保守的で慎重すぎるきらいが、この数字から読み取れる印象です。

先ほどの説明の中では、2Q までの一部費用が 3Q にずれ込んだとありましたが、何の費用がずれ込んだのか、また、下期の予想を変更しなかった理由を教えてください。

加えて、来期以降、どのようなシナリオを考えているのか数字やトレンド等を、可能な範囲で教えていただければと思います。

山本 [M]：尾上専務よりお答えいたします。

尾上[A]：一つ目のご質問につきまして、今期の業績予想ということでございます。

ご指摘いただいた通り、この上期実績と通期計画を比較すると、利益ベースでは、既に上回っています。単純に公表値を差し引きしていただきますと、下期の営業利益は連結で 9 億ほどのマイナス、経常利益ベースでは 6 億強のマイナスになります。一方、売上は、上期よりは増える計画です。

売上は、既にご案内していますが、10 月以降イベント等が好調で、そちらの売上増を見込んでおります。一方、皆さまご承知の通り、イベント事業につきましては、そう大きな利益水準ではないこともあり、利益に対しては、大きな影響はないといったところでございます。

上期から下期に対して、一番大きく増えるコストは、番組費でございます。現在の公表値ベースだと上期と比べて約 12 億増えます。年間を通じて都度コンテンツの調達を行なっておりますが、下期に強化するコンテンツが出てくれば、そこに費用を投下するといったことがございます。

WOWOW

恒常的には、例えば、ある程度の費用の投下をしておりますチャンピオンズリーグ等は、1年通じて放送・配信していないので、シーズン通して6カ月ある下期のところでは、費用の投下が上期に比べて大きくなるといった季節要因等もございます。

加えて、上期は広告宣伝費が昨年度に比べ、ある程度効率的に投下したことで減少していますが、上期に比べ下期は、来期に向けた新サービスのプロモーションも含めて、費用の投下をしていきたいと考えてございます。

来期以降の数字は、公表してないので、具体的な数字のほうは控えさせていただければと思いますが、放送に紐付いた加入としては、2025年度内で10万件減少した状態からスタートになるので、会員収入の増加はなかなか厳しいかと考えています。

一方、ご紹介しております、コンテンツ含めて会員基盤に紐づいた、新たなサービスを投入することで、それを補う以上の収益を上げていきたいと考えています。こういった収益基盤を変えていくことによって、ある程度利益のほうは、しっかり確保していきたいと考えております。

私ども200万以上の会員基盤が収入のベースとなっておりますので、そちらを見ながら来期以降の計画は、これから詰めていくということでございます。

質問者 C [Q]：会員数について教えてください。2Qだけの3カ月を切り取りますと、久しぶりの純増となっており、新規加入件数も多く、解約数も少ない印象を持っています。

その上で、特に何が貢献したのか、また、解約数と解約率の低下についても、1Qの反動減と見たほうがいいのか、もしくは何か御社の取り組みの中で成果が上がっているものがあるのか、このあたりの認識を整理いただきたいです。

山本 [M]：井原専務よりお答えいたします。

井原[A]：2Qで一番大きく貢献したのは、スポーツと音楽です。

音楽に関しましては、Mrs. GREEN APPLEのライブの生中継と過去ライブを中心に、継続的に番組を放送・配信したことで、加入者がそのまま継続する編成をしたことが、非常に大きな要因かと考えております。

サッカーに関しては、CLとELのサッカーパックも順調ではありましたが、SVODである放送・配信のサービスにも、想像以上にお客さまが加入していただいたことが大きな要因です。

もう一つスポーツに関しては、テニスも、全英、全米に続きまして、木下オープンといった形で、連続してテニスの試合を展開しておりますので、加入の継続と解約防止に繋がったと考えてます。

WOWOW

質問者 C [Q]：補足として SVOD の言及がございましたが、純増のところは、この SVOD の貢献が大きいかと考えておいたほうがいいでしょうか。難しいかもしれませんが、もし内訳などあれば教えていただきたいです。

井原[A]：ご想像の通り、内訳をお伝えすることは非常に難しいですが、基本的にご覧いただいている数字は、SVOD の数字の純増になります。

司会 [M]：それでは、以上をもちまして、質疑応答を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：改めまして、本日、決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

ご質問の中にもございましたが、今年 5 月に中期経営計画を発表いたしまして、約 6 カ月が経ちます。中計で掲げた、収益の拡大という目標のもとに今年 10 月から「WOWOW 百貨店」が、いよいよスタートいたしました。

もちろん EC 業界は、レッドオーシャンでございますので、なかなか難しいビジネスではございますが、WOWOW ならではの独自性を生かし、可能性を広げていく、チャレンジングな施策として取り組んでおります。手応えは、先ほど井原からお話しした通り、スタートとしては良いですが、これをどう持続していくかということで、今後いろいろなチャレンジを試していきたいと思っております。

もう一つが、番組から派生した多層展開ということで、WEST.と一緒にやりました WESSION という野外フェスティバルがあります。

こちらは、10 月に 2 日間、大阪の万博記念公園で行いましたイベントでございます。2 日間で 6 万人のチケットは完売ということで、ファンの皆さまにも喜んでいただき、大盛況のうちに幕を閉じました。大きい新しい取り組みという意味では、成功事例として今後もこのような展開を増やしていきたいと思っております。

また、本日、会場にお越しの皆さまには、先ほど井原からご紹介いたしました、12 月 5 日公開の『WIND BREAKER/ウィンドブレイカー』のムビチケをご用意しております。若い世代をターゲットにした映画ですが、もしご興味があれば、ぜひ劇場のほうでご覧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。

WOWOW

司会 [M]：以上をもちまして、決算説明会を終了させていただきます。ありがとうございました。

以上