

2025 年度第 3 四半期決算説明会

概要

日時：2026 年 1 月 30 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、WOWOW2025 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、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します。あらかじめご了承ください。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。

はじめに、2025 年度第 3 四半期決算ハイライトをご説明します。

山本社長、よろしく申し上げます。

収支（連結）

- 売上高：「会員収入」が減少するも、イベントなどの事業収入やグループ会社の売上増などにより増収
- 経常利益：売上高の増加に加え、番組費などの費用の減少により増益

(単位:百万円)

	2024年度3Q	2025年度3Q	前年同期差	前年同期比
売上高	56,444	57,126	681	101.2%
経常利益	2,201	4,666	2,464	211.9%

※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2026 WOWOW INC. | 3

山本：代表取締役社長執行役員の山本です。

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。

それでは2025年度第3四半期のハイライトについてご説明させていただきます。

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りましたが、イベントなどの会員収入以外の事業収入や、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、番組費などの費用の減少により増益となっております。

加入

- 新規加入件数：スポーツや音楽などのコンテンツが好評を得たが、「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」といった大型コンテンツの放送・配信があり、前年同期比で減少

- 解約件数：前年同期比で良化したが、正味加入件数は純減 (単位:千件)

	2024年度3Q	2025年度3Q	前年同期差	前年同期比
新規加入件数	539	445	△95	82.4%
解約件数	606	592	△13	97.8%
正味加入件数	△66	△148	△81	—
累計正味加入件数	2,401	2,212	△189	92.1%

©2026 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3四半期の新規加入件数は、44万5千件。解約件数は59万2千件となりました。

スポーツや音楽などのコンテンツが好評を得て、新規加入獲得につながりましたが、前年同期には「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、加入獲得に貢献する大型コンテンツの放送・配信がございました。その結果、第3四半期時点の新規加入件数は、前年同期比で減少となっております。

一方、目的番組終了などによる解約がございましたが、解約件数は前年同期比で良化しました。結果、正味加入件数はマイナス14万8千件、累計正味加入件数は221万2千件となっております。

超大作オリジナルドラマの制作、人気スポーツコンテンツのさらなる充実、
音楽ライブコンテンツの大幅な拡充に向けた取り組みを実施



©2026 WOWOW INC. | 5

スライド 5 ページです。

当社は昨年 11 月に NTT ドコモとのコンテンツ分野における業務提携契約を締結しました。

この提携は両社の強みを掛け合わせ、コンテンツの共同制作・共同調達・相互提供により、映像事業の成長を加速させること、そしてお客さまへの提供価値を最大化することを目的としております。

具体的にはオリジナルドラマ、スポーツ、音楽ライブといったエンターテインメントの領域で、これまでにはない魅力的な体験を創出し、日本のエンターテインメントの可能性をさらに切り開いてまいります。今後の展開にぜひご期待ください。

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します。

2025年度第3四半期決算 収支状況（連結）

WOWOW

(単位:百万円)

	2024年度3Q		2025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	56,444	100.0%	57,126	100.0%	681	101.2%
営業利益	1,497	2.7%	3,972	7.0%	2,475	265.3%
経常利益	2,201	3.9%	4,666	8.2%	2,464	211.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	689	1.2%	3,205	5.6%	2,516	465.1%

※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。

©2026 WOWOW INC.

7

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7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571億26百万円で6億81百万円の増収。経常利益は46億66百万円で24億64百万円の増益となりました。

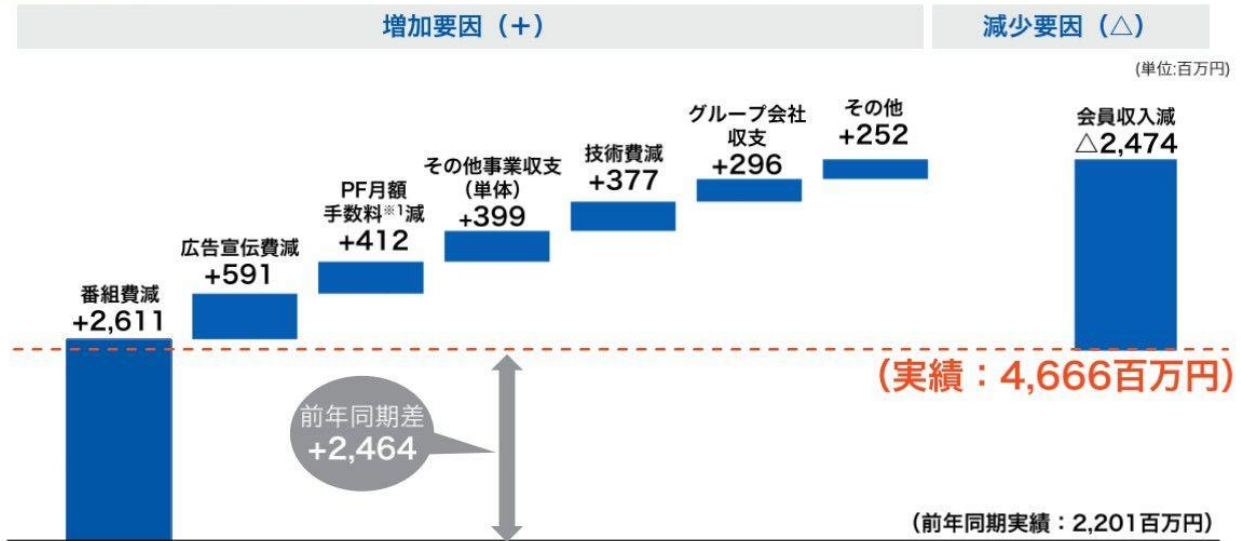
売上高は、会員収入は減少しましたが、会員収入以外の事業収入やグループ会社の売上が増加したことにより、増収となりました。

経常利益は売上の増加に加え、番組費の減少や4K放送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。

また四半期純利益は、32億5百万円と25億16百万円の増益となりました。経常利益の増加に加え、前年同期は4K放送の終了などに伴う減損損失など、特別損失として17億73百万円計上し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

WOWOW



※1 PF (プラットフォーム) 月額手数料: スカパー、ひかりTV、ケーブルテレビなどのプラットフォーム事業者への手数料
 ※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。

©2026 WOWOW INC. | 8

スライド 8 ページ、連結経常利益の差異要因です。

左側部分が利益の増加要因、右側部分が減少要因となります。

まず増加要因です。番組費は 26 億 11 百万円減少。詳細はこの後にご説明します。

広告宣伝費は効果的な投下により、5 億 91 百万円減少。

プラットフォーム月額手数料は、プラットフォーム事業者への手数料ですが、加入件数の減少などにより 4 億 12 百万円減少しております。

単体のその他事業収支は、イベント事業やプロダクション事業が好調だったことなどにより、3 億 99 百万円増加しました。

技術費は 4K 放送の終了などにより、3 億 77 百万円減少しております。

グループ会社収支は、WOWOWコミュニケーションズの売上の増加や、同社が 2024 年 10 月に買収した株式会社 cinra が加わったことなどにより、2 億 96 百万円増加しました。

その他は 4K 放送の終了などに伴う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 24 億 74 百万円減少しております。

以上の結果、24 億 64 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)



©2026 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。

売上高は会員収入以外の事業収入など、その他収入は増加しましたが、会員収入の減少をカバーできず、3億2百万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より減少したことなどにより、22億46百万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、6億48百万円の増収となりました。

営業利益は売上の増加により2億30百万円の増益となっております。

2025年度第3四半期決算 加入状況

WOWOW

(単位:千件)

	2024年度3Q	2025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	539	445	△95	82.4%
解約件数	606	592	△13	97.8%
正味加入件数	△66	△148	△81	—
累計正味加入件数	2,401	2,212	△189	92.1%
内) 複数契約*1	320	295	△25	92.1%
内) 宿泊施設契約*2	88	91	2	102.7%

※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

©2026 WOWOW INC. | 10

スライド 10 ページ、加入状況です。

新規加入件数は 44 万 5 千件、前年同期と比べ 9 万 5 千件の減少となりました。

サッカーやラグビーなどのスポーツコンテンツ、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ことが、新規加入獲得につながりました。

一方で前年同期は 4 月より WOWSPO を開始したことや、「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・配信など増加要因があったことにより、新規加入件数は減少しました。

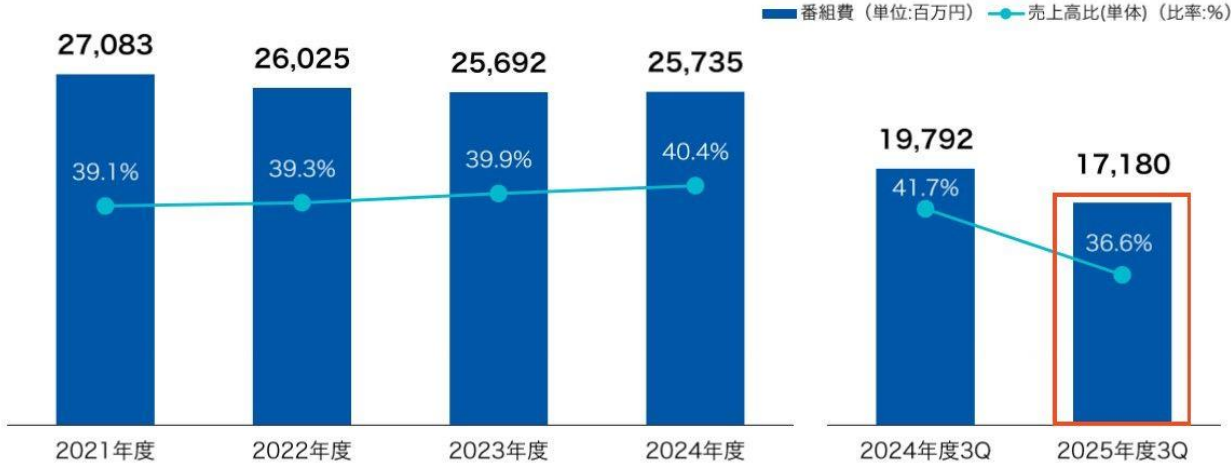
解約件数は 59 万 2 千件。前年同期に比べ 1 万 3 千件の減少。LPGA 女子ゴルフツアーなど、目的番組終了による解約がありましたが、前年同期と比べて解約件数は良化しました。

結果、正味加入件数はマイナス 14 万 8 千件、累計正味加入件数は 221 万 2 千件となりました。また、サッカーの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は増加をしております。

番組費の推移

前年同期は「TOKYO VICE Season2」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ー」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。

©2026 WOWOW INC. | 11

スライド 11 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、前年同期にはサッカーの EURO2024 や、オリジナルドラマ「TOKYO VICE Season2」、「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」などの大型コンテンツの放送・配信があったことなどにより、前年同期と比べ 26 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。

©2026 WOWOW INC. | 12

スライド 12 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。

なお、第 3 四半期の時点で各利益の実績が年度計画を上回っておりますが、
 第 4 四半期は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」や、
 全豪オープンテニス、佳境を迎えるサッカーチャンピオンズリーグ、ヨーロッパリーグなどの
 大型スポーツコンテンツへの番組費の投下に加え、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%

©2026 WOWOW INC. | 13

スライド 13 ページ、加入計画です。

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、5 月の公表値から変更はございません。

第 3 四半期の時点で、正味加入件数がマイナス 14 万 8 千件となっておりますが、LPGA 女子ゴルフツアーの終了などによる解約はある程度想定しており、のちほどご説明するコンテンツのプロモーションを強化し、WOWSPO を含め加入を伸ばすことで、年度計画の達成を目指します。

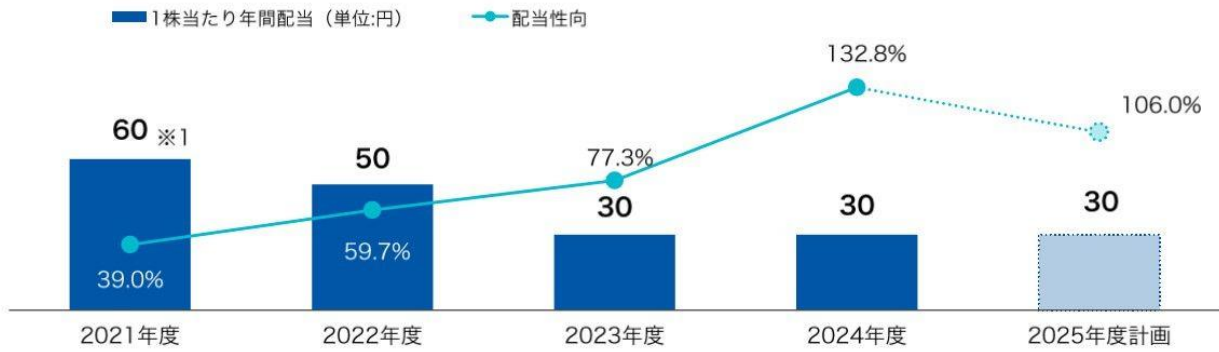
また、正味加入件数マイナスの計画となっておりますが、コンテンツと連動した事業の多層化による収益増を図ることで、加入者の増減に影響されない収支構造への転換を引き続き目指してまいります。

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

©2026 WOWOW INC. | 14

スライド 14 ページ、配当計画です。

1株当たり配当30円とし、こちらも変更はございません。私からのご説明は以上となります。

超大作オリジナルドラマの 共同制作



©北方謙三/集英社 ©2026 WOWOW/NTTドコモ

人気スポーツコンテンツの さらなる充実



音楽ライブコンテンツの大幅な拡充

DREAMS COME TRUE、藤井フミヤ、MISIAなど人気アーティストのコンテンツを数か月連続企画として展開

©2026 WOWOW INC. | 16

井原：皆さま、こんにちは。会員事業戦略を統括しております井原と申します。
よろしく申し上げます。

スライド 16 ページでは冒頭で山本よりご説明しました、NTTドコモとのコンテンツ分野における提携契約について、具体的な取組みを3点ご紹介します。

まずオリジナルドラマなどの共同制作を行ってまいります。

第1弾として、2月より開始する超大作オリジナルドラマ連続ドラマ「北方謙三 水滸伝」を共同制作しており、WOWOWとLeminoの両サービスで放送・配信予定です。さらに、WOWOWのオリジナルドラマシリーズであるドラマWも、Leminoで話題作を順次配信してまいります。

2点目は、人気スポーツコンテンツの充実を図ります。

すでに展開しておりますが、NBAやUEFAチャンピオンズリーグなど、両社が保有するスポーツコンテンツを一部相互提供し、より多くの皆さまに楽しんでいただければと考えており、今後もさまざまな取組みを検討してまいります。

3点目は、音楽ライブコンテンツを大幅に拡充してまいります。

DREAMS COME TRUE、藤井フミヤ、MISIAなどの人気アーティストのコンテンツを、数か月にわたる連続企画としてWOWOWとLeminoでお届けしてまいります。

これらの取組みにより、ドラマ・スポーツ・音楽など、両社のシナジーを生かし、より幅広く大型コンテンツの展開を通じて、お客さまに豊かな映像体験をお届けしてまいります。



連続ドラマ
北方謙三 水滸伝
KENZO KITAKATA SUIKODEN

「北方謙三 水滸伝」

2月15日(日)スタート 全7話

©北方謙三/集英社 ©2026 WOWOW/NTT FCOM



替天行道 ブックカバー



トートバッグ

©2026 WOWOW INC. | 17

スライド 17 ページです。

いよいよ2月15日より連続ドラマ「北方謙三 水滸伝」が放送・配信されます。

理不尽と戦い、未来を切り開こうとする者たちの生きざまを描いている水滸伝。

Leminoと共同で放送・配信することで、本作品の魅力を多くの方にお届けしたいと思います。

また、多層化の取組みとしてWOWOW百貨店では、オリジナルグッズを販売中です。

本日会場にお越しの皆さまのお手元にお配りしている、メインキャラクターのキューピー以外もさまざまなグッズを展開してまいります。ドラマ内にも登場する主人公の宋江が書き上げた世直しの書である、替天行道をモチーフにした文庫サイズのブックカバーなど、水滸伝の世界観を感じさせるグッズも販売しております。

今後の注目コンテンツについて

WOWOW

 <p>GRAMMY®, GRAMMY Awards® and the gramophone logo are registered trademarks of the Recording Academy® and are used under license. ©2025 The Recording Academy</p>	<p>生中継！ 第68回グラミー賞 授賞式*</p> <p>2月2日(月) 午前9:00</p>	 <p>*AMPAS</p>	<p>第98回アカデミー賞 授賞式 (字幕版)</p> <p>3月16日(月) 午後8:00予定 ※WOWOWオンデマンドで配信</p>
 <p>Getty Images</p>	<p>全豪オープンテニス</p> <p>1月18日(日)～2月2日(月) 連日生中継</p>		<p>欧州サッカー UEFA チャンピオンズリーグ ベスト16</p> <p>3月11日(水)～19日(木) 連日生中継</p>

©2026 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 2 日月曜日より開催される第 68 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します。

また、国宝のノミネートで注目されている、第 98 回アカデミー賞授賞式も、授賞式当日の夜に配信にてお届けします。

スポーツでは、全豪オープンテニスを 15 日間連日生中継でお届けしている最中です。

そしていよいよ明日からは決勝戦。選手たちの熱戦にご注目ください。

チャンピオンズリーグ、ヨーロッパリーグは、ノックアウトフェーズに突入します。

また、「CL・EL 2025-26 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。

例年チャンピオンズリーグ、ヨーロッパリーグが佳境を迎える 2 月以降にかけて加入が増える傾向にあるので、プロモーションを強化し、より多くのサッカーファンにサービスをご利用いただけるよう、認知拡大を図ってまいります。



©2026 WOWOW INC. | 19

スライド 19 ページです。

当社のフラッグシップコンテンツである『ゴールデンカムイ 網走監獄襲撃編』が、
いよいよ 3 月 13 日金曜日に公開されます。

24 年 1 月に公開した映画版は、観客動員 200 万人を超え、興行収入約 30 億円の大ヒットを達成し、当社の幹事映画史上、最大のヒット作となりました。

そして同年 10 月からは、続編の連続ドラマ版をWOWOWにて放送・配信し、最新作となる今作は、ドラマ版のストーリーを受け継ぐ作品となります。

実写化は不可能と言われてきた難攻不落の原作でしたが、第 1 作目の映画公開後、「漫画実写化のお手本となる作品」といった、大絶賛の声で埋め尽くされていました。

最新作は春休みからゴールデンウィークにかけて公開予定ですので、ぜひ多くの皆さまに楽しんでいただき、大ヒットを目指してまいります。会場にお越しの皆さまにはムビチケを配付しておりますので、ぜひこの機会に劇場に足を運んでいただければ幸いです。

ゴールデンカムイなどの映画事業に加えまして、コンサートや EC 事業など、さまざまな取組みを通じて、放送・配信サービス以外における収益向上に取り組んでまいります。私どもからは以上となります。ありがとうございます。

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に移らせていただきます。

質問者 A [Q]：お話ありがとうございます。質問が1点ございます。会員収入が減少したものの、イベントなどの事業収入が売上増により増収となっておりますが、このイベントというのは具体的には「WESSION FESTIVAL 2025」のことなのでしょうか。その辺りをお伺いしたく思います。

山本 [M]：ご質問ありがとうございます。尾上よりお答えします。

尾上 [A]：ご質問ありがとうございます。昨年10月の「WESSION FESTIVAL 2025」は大変大成功のうちに終わりました。こちらは第4四半期に計上予定でして、今回の第3四半期の実績には含まれていません。上期に実施いたしました「ディズニー・ブロードウェイ・ヒッツ feat. アラン・メンケン supported by ディズニー★JCB カード」等のイベントが増収の要因となっております。以上お答えいたしました。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、次の方ご質問お願いいたします。

質問者 B [Q]：2点ほどお願いします。1点目は、第3四半期までの営業利益が39億円で、通期の営業利益が7億円ということは、この第4四半期だけで32億円のマイナスを見込んでらっしゃるかと思えます。

先ほどの説明だと、水滸伝、全豪オープンテニス、サッカーなどの番組費が集中しているということ、それから来期以降の成長費用を増加するということが主因とのことでした。11ページに番組費の記載がございますが、これが第3四半期までの累計9カ月間で171億円ありますが、第4四半期にどれくらい増えるのか、想定をお聞かせください。

山本[M]：ご質問ありがとうございます。尾上よりお答えいたします。

尾上 [A]：ご質問ありがとうございます。

2025年度の番組費につきましては、25年度の収支計画の脚注に記載しているとおり、単体の売上の42%ほどということで、262億円弱を想定しております。こちらから第3四半期までの番組費を引いた90億円弱を第4四半期の番組費として想定しております。

水滸伝は、WOWOWが総力を挙げて制作をしているものです。個別具体的な金額は差し控えますが、このようなオリジナルコンテンツへの投下に加え、スポーツコンテンツやそのプロモーションを含めて、加入獲得での年度計画の達成を目指します。

WOWOW

一方で、加入全体は昨年度と比べて減少しているため、そちらも第4四半期の赤字幅を増やしているところご理解いただければと思います。以上お答えしました。

質問者 B [Q]：ありがとうございます。あともう一点お願いします。来期以降の収支のトレンドについてです。今期だと7億円で一桁の営業利益ですが、番組費や先行投資の結果、今期を底にして上向きとなるトレンドを目指しているのか、それとも先行投資がまだ来期も続いて利益水準が低いままなのか、来期の収益の傾向・トレンドについてお聞かせください。

尾上[A]：引き続き、尾上からご回答させていただきます。来期の計画につきましては、本年度に発表しました中期経営計画の戦略に基づいて、現在計画を策定中です。当然トップラインの多くを占める会員数を3月末にどの程度に見積もるのかによって来期の収支にも大きく影響いたします。

一方、すでに発表しております新しいSVOD（定額制の配信サービス）、配信上での独立型のサービスの展開、コンテンツも来期以降もNTTドコモとの提携も含めて、さまざまな展開をしていきたいと考えており、一定の費用投下を検討しております。具体的な金額感や、増収・増益のトレンド等は、お答えを差し控えさせていただきます。以上お答えさせさせていただきました。

質問者 B [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。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、お願いします。

山本：あらためまして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。

WOWOWは1991年4月1日に開局しました。

今年は2026年ですので、開局35周年を迎える年です。

今年は先ほどもご紹介したフラッグシップコンテンツである連続ドラマ「北方謙三 水滸伝」、WOWOW FILMS『ゴールデンカムイ 網走監獄襲撃編』の公開ということで、なんとしてもこの2つを大成功させて、良い35周年になるように成功のスタートを切りたいと思っております。皆さまもぜひ映画をご覧いただいてヒットの一躍に貢献していただきたいと思っております。

そのほか、今年はWOWOWの構造変革を進めていくという意味で、新SVODを開始すること、NTTドコモとのコンテンツ提携をより推し進めるという2つの活動を活発にやっていくことで、新たなWOWOWへ向かって進んでいきたいと思っております。

どうか皆様のご支援、ご協力をよろしく申し上げます。本日は誠にありがとうございました。

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