WOWOW

2025 年度決算説明会

概要

日時：2026 年 5 月 15 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）
常務執行役員　口垣内徹（以下、口垣内）

内容

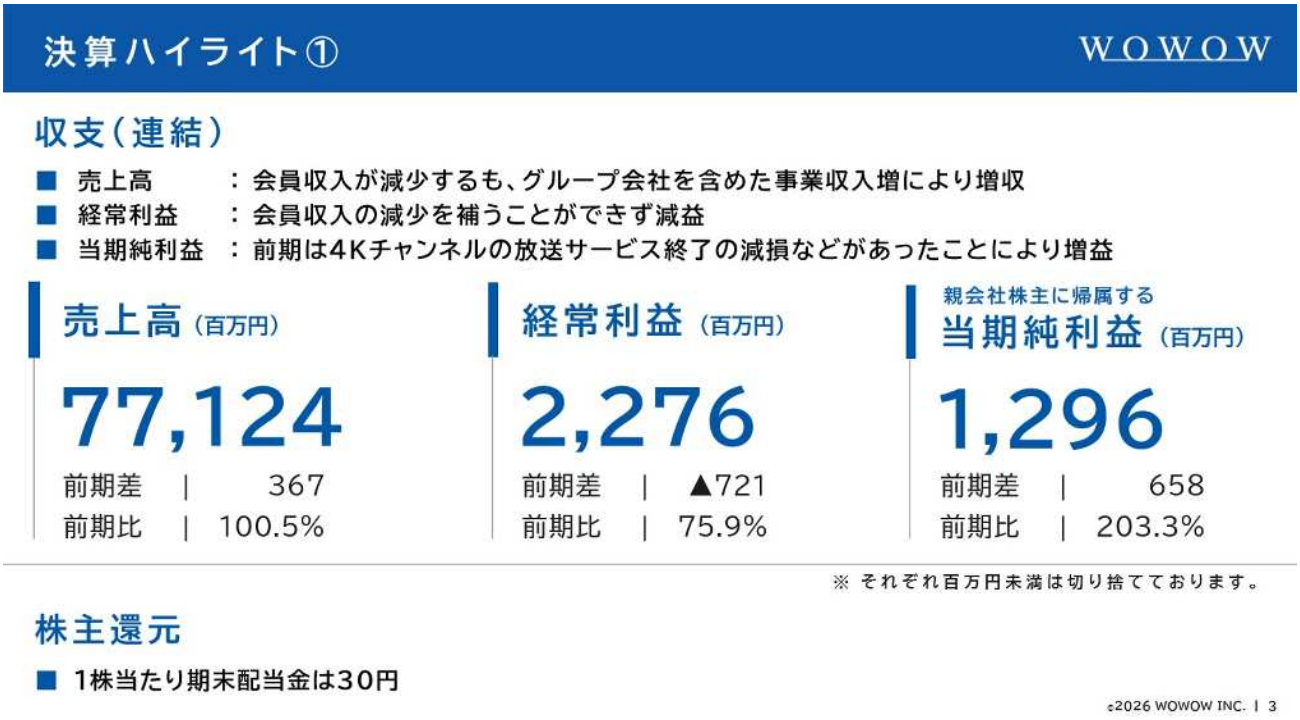
司会：本日はお忙しい中、WOWOW2025 年度決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

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、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、常務執行役員　口垣内徹。

それでは初めに、2025 年度決算ハイライトをご説明いたします。

山本社長、お願いいたします。



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 ページとなります。

売上高は会員収入の減少などがありましたが、グループ会社を含めた事業収入の増加などにより、増収となりました。

経常利益は、事業収入の増加はありましたが、会員収入の減少を補うことができず、減益となっております。

当期純利益は、前期は 4K チャンネルの放送サービス終了の減損などがあったことなどにより、今期は増益となっております。

株主還元は、本日の取締役会で決議いたしましたが、

1 株当たりの期末配当金は、当初の計画どおり 30 円といたします。



スライド 4 ページ、加入のハイライトです。
2025 年度の新規加入件数は 57 万 1 千件、解約件数は 76 万 4 千件となりました。

連続ドラマ「北方謙三　水滸伝」や、音楽コンテンツ、スポーツコンテンツなどが好評を得たことで、新規加入獲得につながりましたが、前期は WOWSPO の開始や、
連続ドラマ W「連続ドラマ W　ゴールデンカムイ ―北海道刺青囚人争奪編―」など好影響を与える要因もあり、今期の新規加入件数は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ありましたが、解約件数は前期と比べて良化しております。
結果、正味加入件数はマイナス 19 万 3 千件、累計正味加入件数は 216 万 7 千件となりました。

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

収支状況（連結）

WOWOW

（単位:百万円）

	2024年度		2025年度		前期比較	
	実績	収入比	実績	収入比	前期差	前期比
売上高	76,757	100.0%	77,124	100.0%	367	100.5%
営業利益	2,036	2.7%	1,475	1.9%	▲561	72.4%
経常利益	2,997	3.9%	2,276	3.0%	▲721	75.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	637	0.8%	1,296	1.7%	658	203.3%

※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。

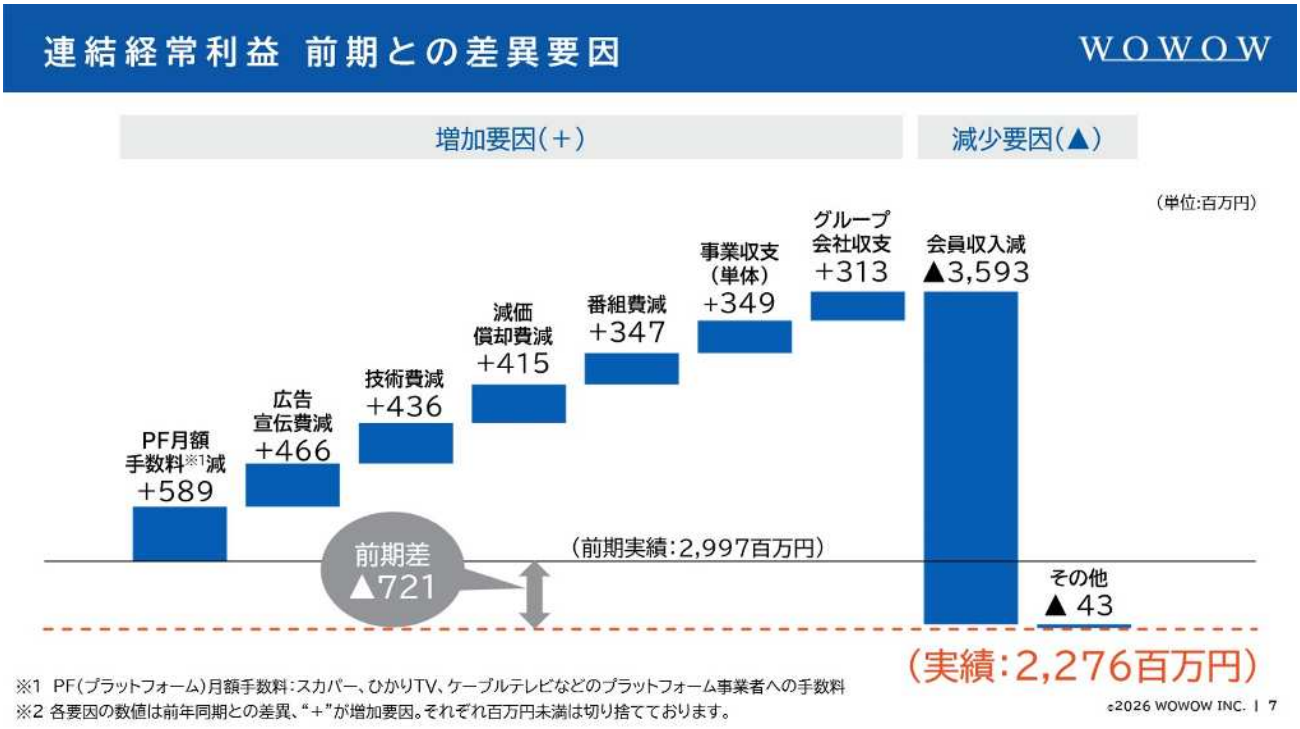
©2026 WOWOW INC.

尾上：この４月より経営管理に加えまして、経営戦略を統括しております尾上です。
引き続き、IR も担当してまいります。どうぞよろしくお願いいたします。

まずスライド 6 ページ、連結の収支状況です。
売上高は 771 億 2,400 万円、3 億 6,700 万円の増収となりました。
会員収入は減少しましたが、グループ会社を含めた事業収入の増加により、
増収となっております。

経常利益は 22 億 7,600 万円、7 億 2,100 万円の減益となりました。
会員収入の減少により減益となりましたが、4K チャンネルの放送サービス終了に伴う関連費用の減少などもあり、効率的な投下による費用削減に取り組みました。

一方、当期純利益は 12 億 9,600 万円と、6 億 5,800 万円の増益となりました。
投資有価証券評価損 2 億 4,900 万円など減益要因はありましたが、
前期は 4K チャンネルの放送サービス終了などの減損損失に伴う特別損失を 25 億 6,000 万円計上していたことなどにより、増益となっております。



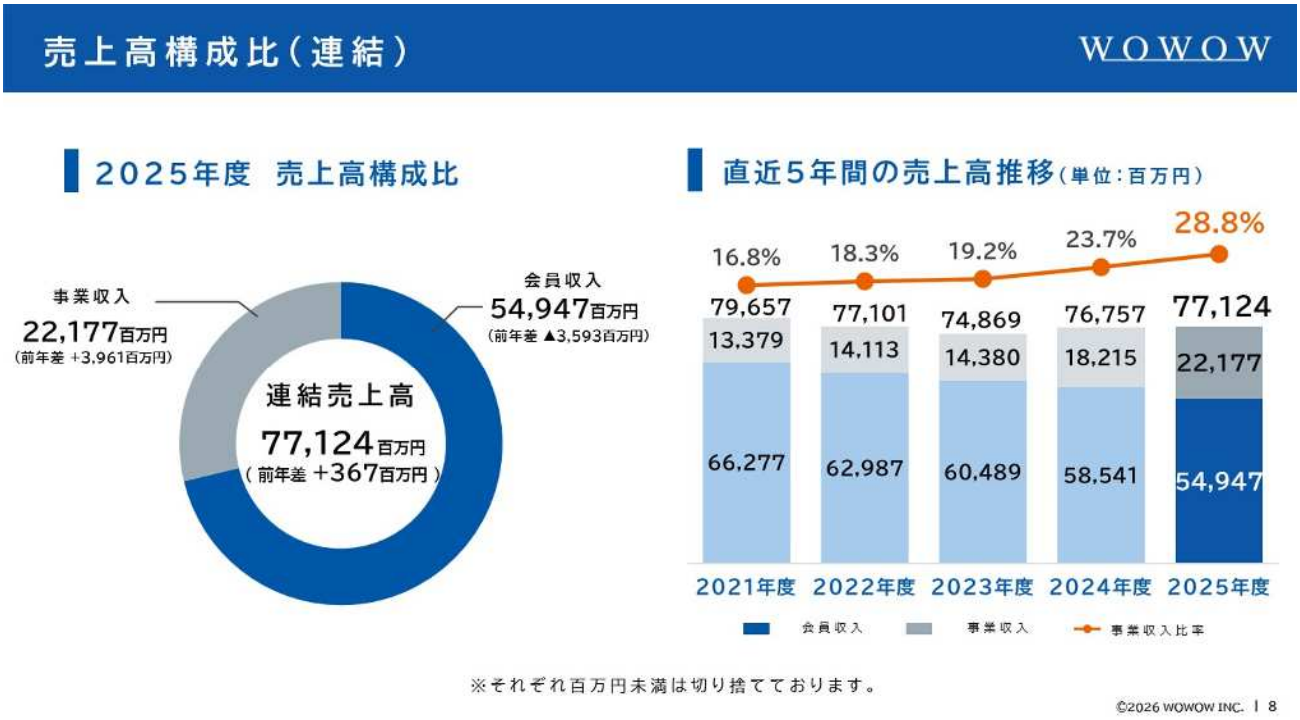
スライド 7 ページ、連結経常利益の差異要因です。
左側が利益の増加要因、右側が減少要因となります。

まず、増加要因です。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、会員件数の減少などにより、5 億 89 百万円減少しております。

広告宣伝費は、効率的な投下により 4 億 66 百万円減少、4K チャンネルの放送サービスの終了などにより技術費は 4 億 36 百万円、減価償却費は 4 億 15 百万円、それぞれ減少しております。また、番組費が 3 億 47 百万円減少しております。

単体の事業収支は 3 億 49 百万円の増加、グループ会社収支は、WOWOWコミュニケーションズが 2024 年 10 月に買収しました株式会社 CINRA が、通年で寄与したことなどにより、3 億 13 百万円増加しております。

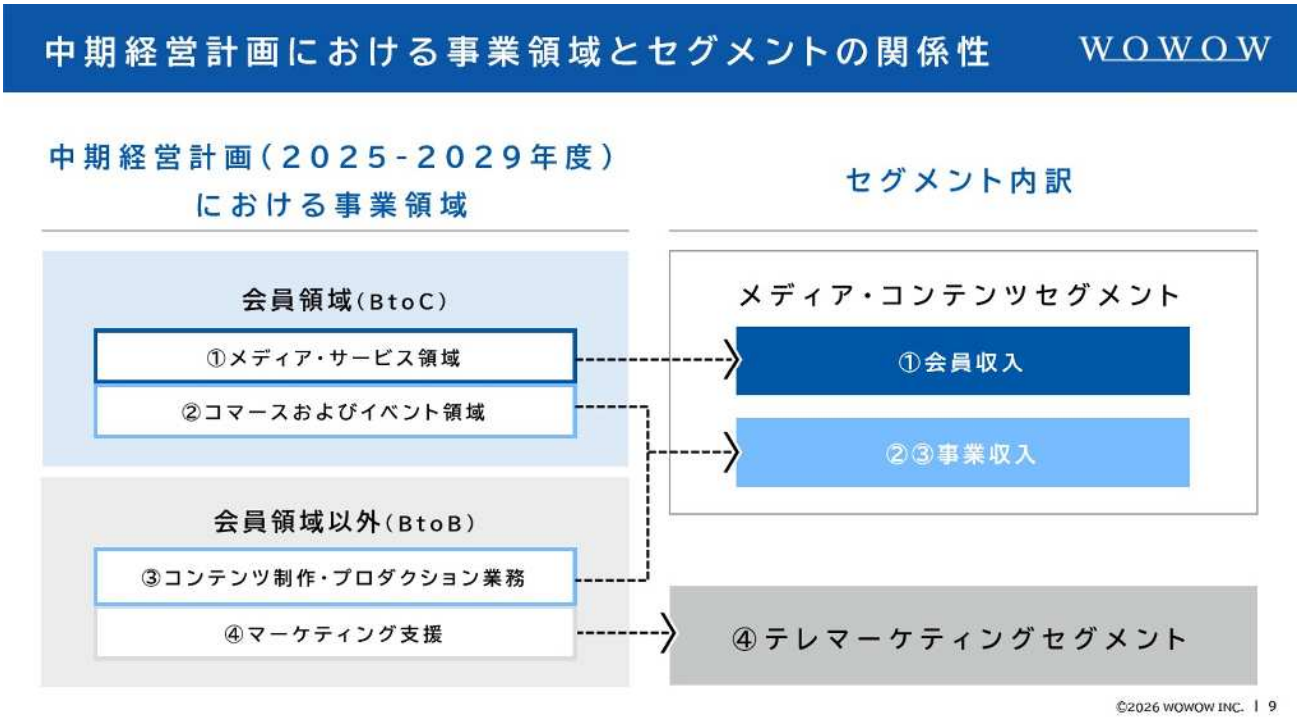
次に減少要因です。会員収入が 35 億 93 百万円減少しております。その他、システム費などの増加により 43 百万円減少しております。以上の結果、7 億 21 百万円の減益となりました。



スライド 8 ページ、売上高構成比の推移です。当社は事業の多層化を推進することで、加入件数の増減に左右されない事業構造の変革を目指しておりますが、会員収入とそれ以外の事業収入の構成比について、ご説明をいたします。

2025 年度の連結売上高は 3 億 67 百万円増収の 771 億 24 百万円となりましたが、これは会員収入の減少を、事業収入の増収により補ったことによるものです。

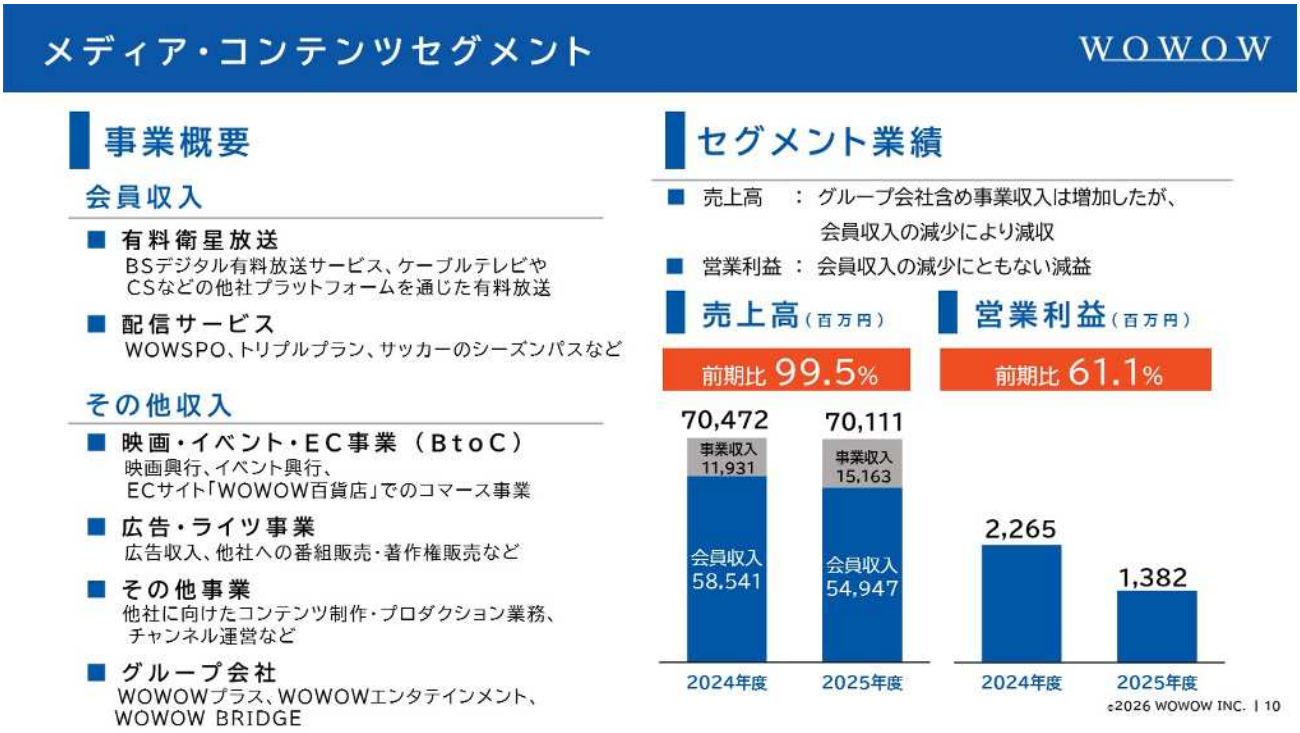
5 年間の推移で見てみますと、2021 年度は売上に対する事業収入の比率は 16.8%でしたが、年々比率が高まり、2025 年度時点で 28.8%と、全体の約 3 割を占めるまでになりました。事業の多層化による収支構造の変革は進んでおります。



スライド９ページでは、昨年発表させていただいた中期経営計画における、事業領域とセグメントの相関についてご説明をいたします。

本計画における事業領域は、図の① 放送配信のメディア・サービス、② EC を中心としたコマースおよびイベントなどのサービスを展開する会員領域と、③コンテンツ制作・プロダクション業務、④マーケティング支援を統括する会員領域以外の、二つの領域となっております。

メディア・コンテンツセグメントにおいては、①が放送配信サービスの利用でお客さまからいただく会員収入、②および③が事業収入となります。④はテレマーケティングセグメントとしてご報告をしております。



スライド 10 ページ、メディア・コンテンツセグメントの状況です。こちらは先ほどご説明したとおり、会員収入とそれ以外の事業収入により構成されております。

事業収入の内容についてもう少し細かくご説明いたしますと、映画やイベントといった興行、EC サイト「WOWOW百貨店」のコマース事業から成る BtoC 向けの事業。

また、広告収入や他社へのコンテンツ販売などの広告・ライツ事業。他社に向けたプロダクション事業などからなるその他の事業。WOWOWプラス、WOWOWエンタテインメント、WOWOW BRIDGE のグループ会社の事業から構成をされています。

売上高は、先ほどご説明いたしましたWOWOW単体およびグループ会社の事業収入が増加しましたが、会員収入の減少をカバーできず、3 億 61 百万円の減収となりました。営業利益も会員収入の減少により、8 億 82 百万円の減益となっております。



売上高内訳（単体）

WOWOW

（単位:百万円）

	2024年度	2025年度	前期差	前期比
会員収入	58,541	54,947	▲3,593	93.9%
事業収入	5,116	8,286	3,170	162.0%
映画・イベント・EC事業（BtoC）	2,153	3,868	1,715	179.7%
広告・ライツ事業（BtoB）	1,971	2,365	393	120.0%
その他事業（BtoB）※	992	2,054	1,062	207.0%
合計	63,657	63,233	▲423	99.3%

※ コンテンツ制作・プロダクション業務など

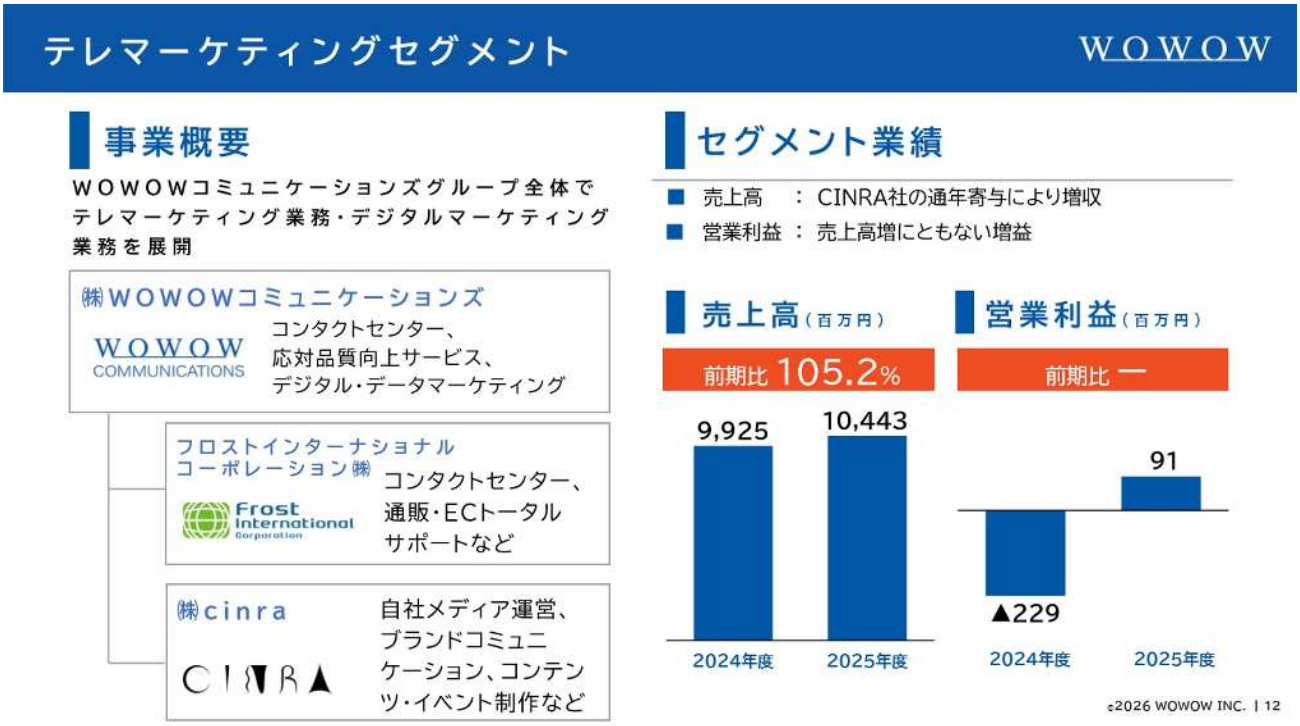
©2026 WOWOW INC.

スライド 11 ページ、WOWOW単体の売上高の内訳になります。会員収入が 35 億 93 百万円の減収となりましたが、事業収入が 31 億 70 百万円の増収となったことで、4 億 23 百万円の減収にとどまっています。

映画・イベント・EC 事業では、ATEEZ や WESSION など、イベント事業が好調だったことなどにより、17 億 15 百万円の増収となりました。

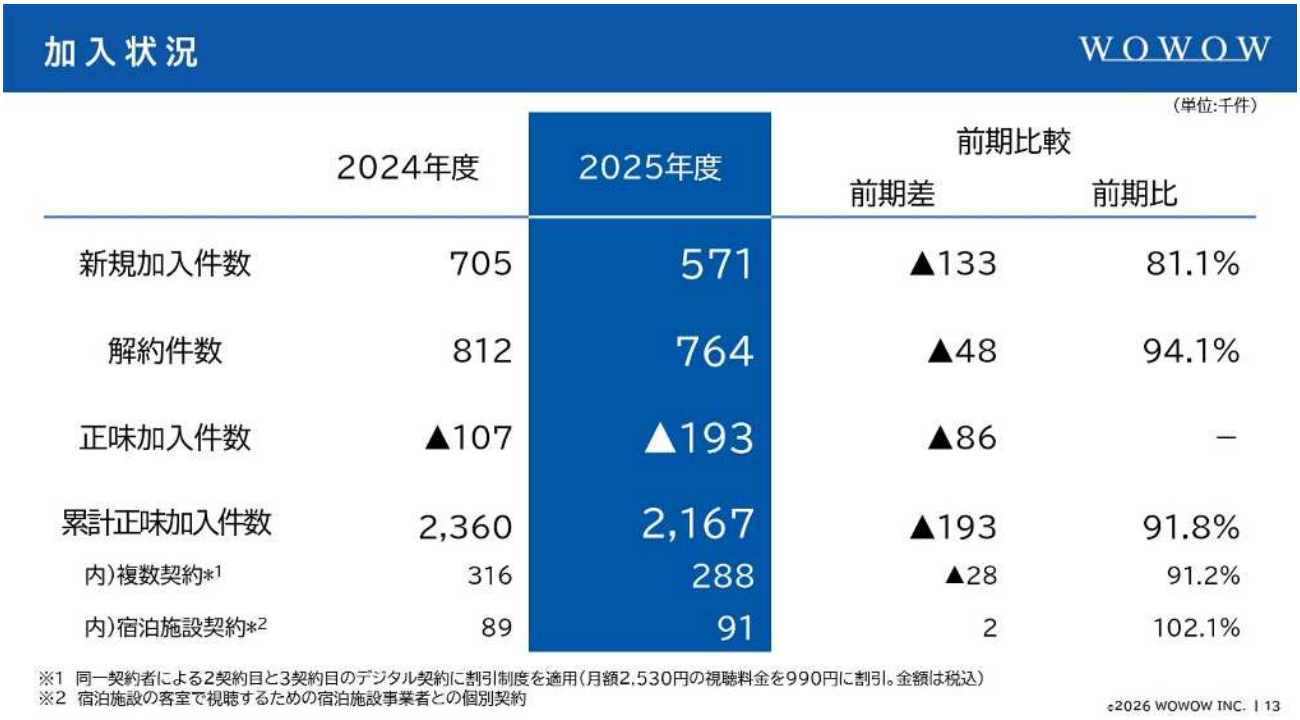
広告・ライツ事業では、音楽、スポーツ、オリジナルコンテンツの番組販売が好調だったことなどにより、3 億 93 百万円の増収となっております。

その他事業では、映画やドラマなど、プロダクション事業の立ち上げなどにより、10 億 62 百万円の増収となっております。



スライド 12 ページ、テレマーケティングセグメントの状況です。こちらは 2023 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社、2024 年に買収した CINRA 社を含むWOWOWコミュニケーションズグループの事業となります。

売上高は、今期より通年で CINRA 社の売上が加わったことなどにより、5 億 17 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、3 億 21 百万円の増益となっております。



加入状況

WOWOW

（単位:千件）

	2024年度	2025年度	前期比較 前期差	前期比較 前期比
新規加入件数	705	571	▲133	81.1%
解約件数	812	764	▲48	94.1%
正味加入件数	▲107	▲193	▲86	－
累計正味加入件数	2,360	2,167	▲193	91.8%
内)複数契約*1	316	288	▲28	91.2%
内)宿泊施設契約*2	89	91	2	102.1%

※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

©2026 WOWOW INC. 13

スライド 13 ページ、加入状況です。新規加入件数は 57 万 1 千件、前期と比べ 13 万 3 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、サッカーやラグビーなどのスポーツコンテンツ、連続ドラマ「北方謙三　水滸伝」などが好評を得たことで、新規加入獲得につながっております。一方で、前期は 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、連続ドラマ W　「ゴールデンカムイ ―北海道刺青囚人争奪編―」など増加の要因があったことにより、前期と比べて減少しております。

解約件数は 76 万 4 千件、4 万 8 千件の減少。目的番組の終了による解約がありましたが、前期に比べて良化しております。結果、正味加入件数は 19 万 3 千件の減少、累計正味加入件数は 216 万 7 千件となりました。

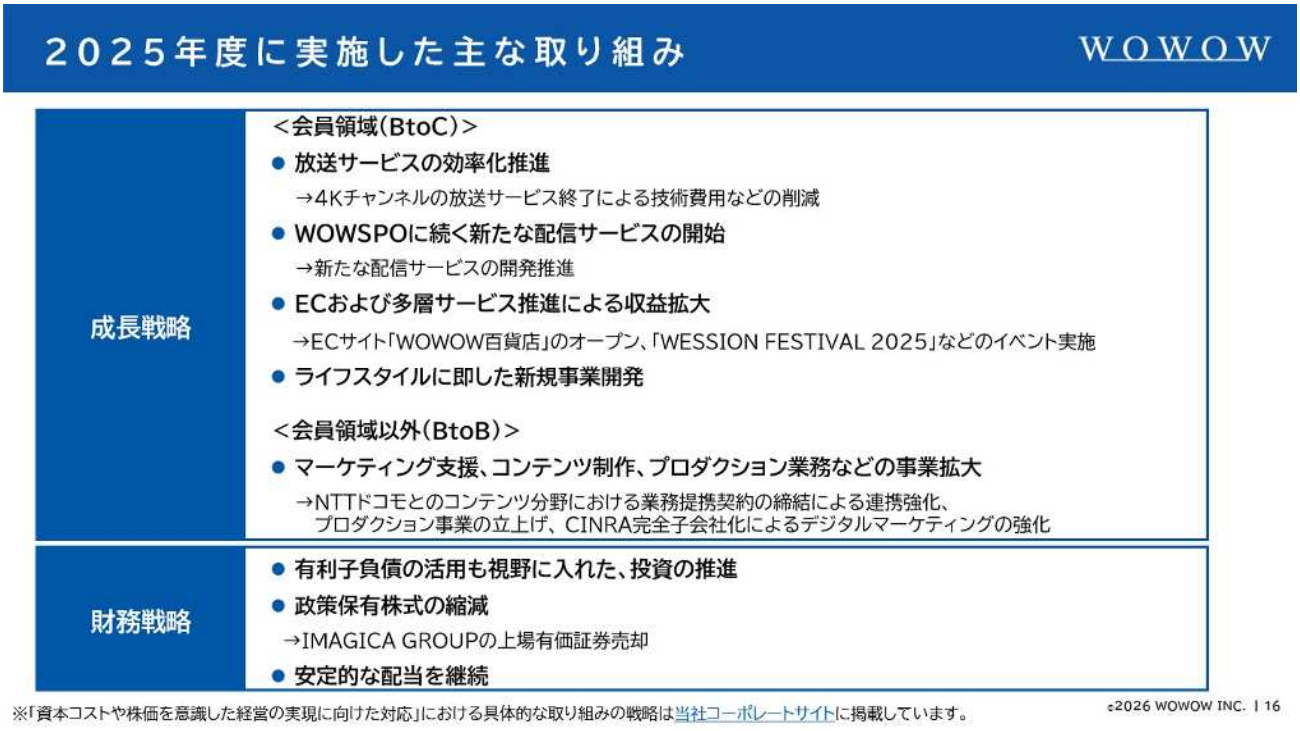
また、サッカーのチャンピオンズリーグ、ヨーロッパリーグのシーズンパスを、今シーズンもWOWOWオンデマンド PPV で販売しております。こちらの数値には含まれておりませんが、前期よりも販売数は増加をしております。



スライド 14 ページ、番組費の推移です。
2025 年度は、音楽コンテンツや、連続ドラマ「北方謙三　水滸伝」などオリジナルコンテンツの放送配信を強化しましたが、前期には連続ドラマ W　「ゴールデンカムイ ―北海道刺青囚人争奪編―」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、番組費は前期に比べ 3 億 4,700 万円減少しております。

私からの説明は以上となります。

司会：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 2026 年度事業計画の概要につきまして、山本よりご説明いたします。



山本：よろしくお願いします。

スライド 16 ページとなります。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、ご説明をさせていただきます。

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、2025 年度は中期経営計画に掲げた成長戦略を中心に、さまざまな取り組みを行ってまいりました。

成長戦略では、4K チャンネルの放送サービス終了に伴う技術費用の削減など、放送サービスの効率化を推進いたしました。また新たな配信サービスでは、2026 年度の立ち上げに向け、準備を進めてまいりました。

EC および多層サービス推進による収益拡大では、EC サイト「WOWOW百貨店」のオープンに加え、イベントでは、WESSION FESTIVAL 2025 や ATEEZ のコンサートを開催いたしました。

会員領域以外では、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いたしました。また、プロダクション事業の拡大やグループ会社でのデジタルマーケティング事業の強化を行ってまいりました。

財務戦略では、IMAGICA GROUP の政策保有株式売却などを実施しました。
そのほか、非財務戦略や IR の強化にも取り組んでまいりました。



スライド 17 ページです。資本収益性と市場評価における現状分析でございます。

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ております。
2025 年度時点の資本コストは、国債利回りの上昇などを背景に 7%と認識しておりますが、
過去 5 年間の平均値を踏まえ、当社の株主資本コストは 6%程度と推計しております。

2025 年度においては、先ほどご説明のとおり、さまざまな取り組みを実施いたしましたが、
会員数の減少による利益の減少傾向を止められなかったことなどにより、
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 についても 1 倍を上回ることはできませんでした。

2026 年度においては、引き続き、この後ご説明いたします中期経営計画に則った重点戦略を実施するほか、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。



スライド 19 ページ。
改めてとなりますが、当社が昨年 5 月に公表いたしました中期経営計画で目指す世界観について、ご説明をさせていただきます。

パーパスに掲げた、「夢中で生きる大人を増やす」ことを念頭に、会員の日常に夢中を提供すべく、新たなデジタル基盤を構築してまいります。新たな配信サービスや EC など、さまざまなサービスの提供を通じ、新会員ビジネスを展開していきたいと考えております。



スライド 20 ページ。
中期経営計画 2 年目となる 2026 年度は、放送事業において想定を超える縮小という現実を直視し、新たな配信サービスの立ち上げと、コンテンツ多層化による収益拡大の 2 軸へと経営資源を集中させます。既存の放送サブスクリプションモデルからの脱却を図り、次世代のハイブリッド型事業構造への転換を強力に推進してまいります。

具体的には、5 つの重点戦略に取り組んでまいります。

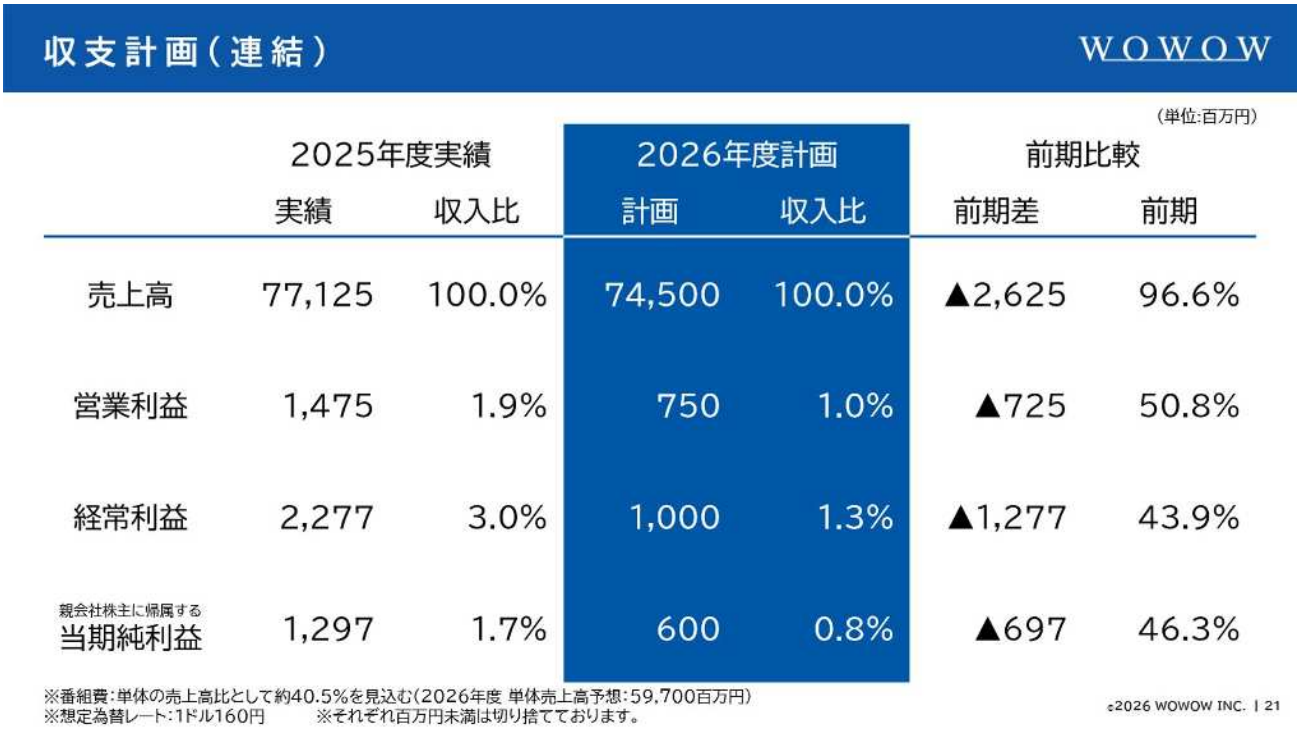
1 つ目は、新たな配信サービスの立ち上げとデジタル基盤の確立です。新サービスへのマーケティング投資の集中と、デジタル領域での顧客獲得の最大化を目指してまいります。

2 つ目の重点戦略は、コンテンツ多層化による事業収入の創出です。自社プラットフォームでのコンテンツの放送・配信にとどまらず、コンテンツの外部販売や広告事業の強化を進めてまいります。

3 つ目は、コスト構造改革です。費用構造の見直しと、固定費の削減を進めてまいります。

4 つ目は、AI・DX 活用による生産性向上です。こちらを全社的に推進することで、事業基盤をさらに強化してまいります。

5 つ目は、グループ各社の収益基盤の再構築です。グループ外の売上を推進することで、WOWOWグループ全体の収益の向上を目指してまいります。



収支計画（連結）

WOWOW

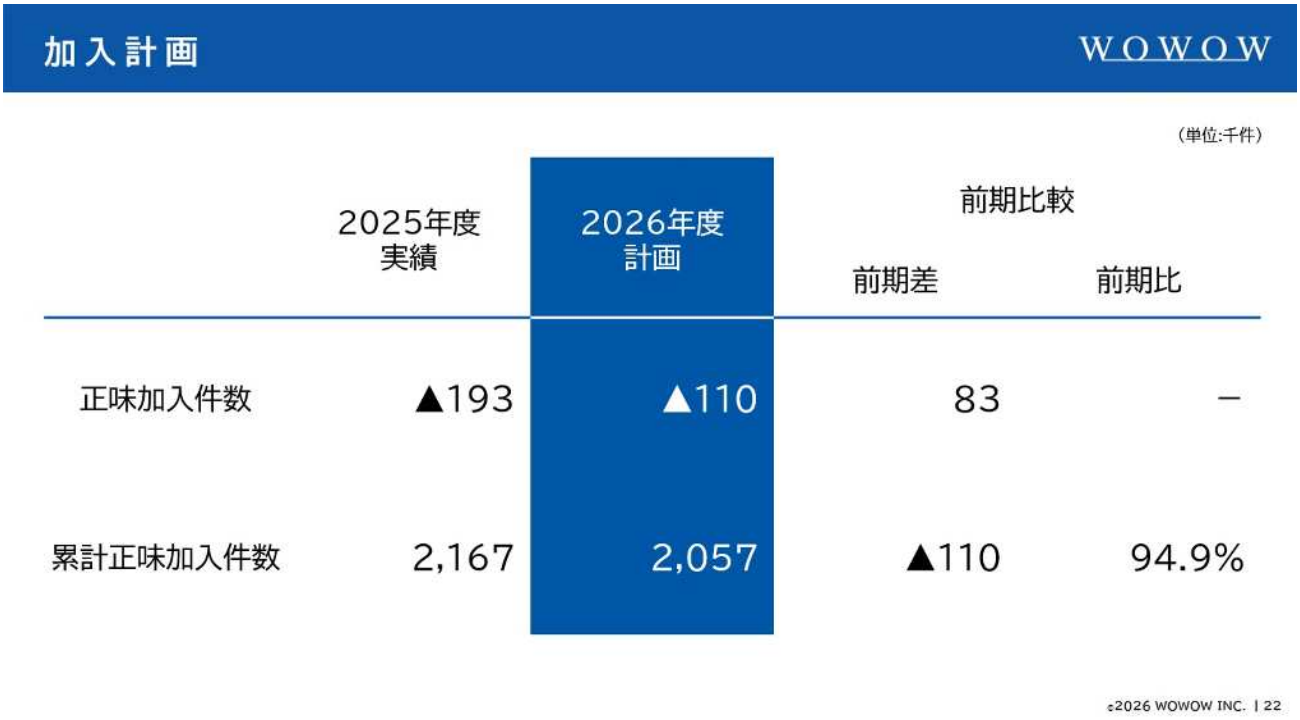
（単位:百万円）

	2025年度実績		2026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	77,125	100.0%	74,500	100.0%	▲2,625	96.6%
営業利益	1,475	1.9%	750	1.0%	▲725	50.8%
経常利益	2,277	3.0%	1,000	1.3%	▲1,277	43.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,297	1.7%	600	0.8%	▲697	46.3%

※番組費:単体の売上高比として約40.5%を見込む（2026年度 単体売上高予想:59,700百万円）
※想定為替レート:1ドル160円　　※それぞれ百万円未満は切り捨てております。

©2026 WOWOW INC.

スライド 21 ページ、2026 年度収支計画です。
売上高は、事業の多層化による売上の増加がございますが、会員収入の減少を想定しており、
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、全社的なコスト構造改革による費用減を見込んでおりますが、
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。

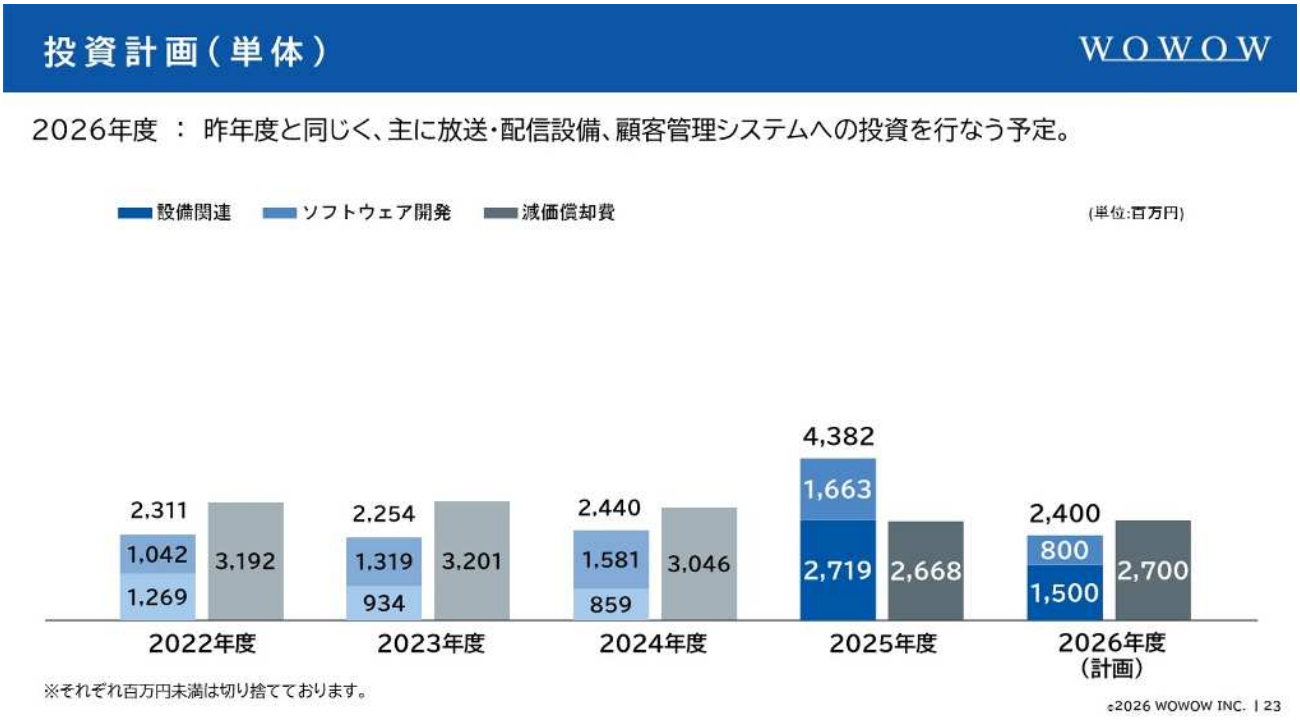


スライド 22 ページ、2026 年度加入計画です。

加入計画は、正味加入件数マイナス 11 万件、累計正味加入件数 205 万 7,000 件となります。
正味加入件数は、新たな配信サービスの開始による加入獲得を一定数見込んでおりますが、
前期と比べ 8 万 3,000 件良化する計画となっております。

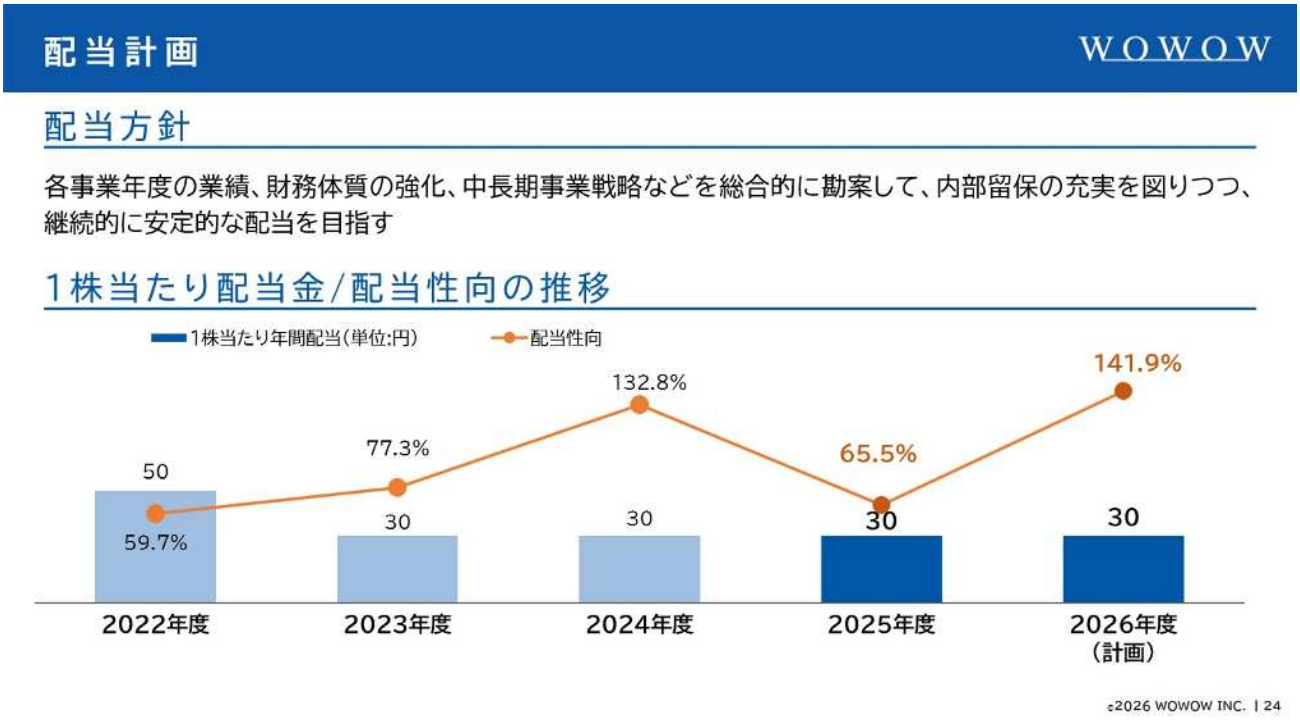
一方で、先ほどご説明のとおり、当社の連結売上高に占める事業収入の割合は約 3 割に達しており、2026 年度も事業の多層化による成長を推進することで、加入者の増減に大きく左右されない収益構造への転換を目指してまいります。

なお、新たな配信サービスや外部プラットフォームでの展開など、配信領域における商品の多様化に伴い、今期より加入件数は、四半期ごとの正味加入件数、累計正味加入件数の実績値を決算発表にてご報告いたします。



スライド 23 ページ、2026 年度投資計画です。

2025 年度は、主に 2K マスターや映像中継車の更新といった放送配信設備や顧客管理システムに投資いたしました。2026 年度の設備投資予定額は 24 億円、主に放送配信設備や顧客管理システムなどに設備投資を行う予定です。



スライド 24 ページ、2026 年度配当計画です。1 株当たりの配当は 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、減収減益の状況下においても継続して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。

私からは以上となります。



口垣内：コンテンツ・クリエイティブ統括の口垣内と申します。本日より決算説明会に登壇させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

今後の当社のラインナップや取り組みについてご説明をさせていただきます。

まず、オリジナルドラマでございます。NTT ドコモとの共同制作でお届けした連続ドラマ「北方謙三　水滸伝」の放送・配信が終わりました。
原作ファンを中心に大きな反響をいただきました。
この度、来年 2027 年に続編の放送・配信を行うことを発表しましたので、
こちらもぜひ引き続きご期待いただければと思っております。

それ以外の作品について、5/15(金)夜スタートのドラフトキングの新作も、
ぜひお楽しみいただければと思います。

そして、新しい取り組みとして、楽天と IP を共同で制作している ALIUS についてご紹介いたします。
WOWOWはドラマで、楽天は R-TOON と言われる縦型の漫画で、この同じ IP を使いお客さまに違う物語を届けていくというような新しい展開をしております。
ぜひこちらもご注目いただければと思います。



続いて、スポーツと音楽についてご紹介いたします。

まず、チャンピオンズリーグです。
こちらは、いよいよ 5 月 31 日に決勝を迎えます。
連覇を目指すパリ・サンジェルマンと、初優勝を狙うアーセナルの対戦が予定されております。
こちらもご注目ください。

そして、ラグビーでは、今年から初めて行われる新しい国際大会「ネーションズチャンピオンシップ」をWOWOWがお届けすることになっております。
こちらは、7 月と 11 月に対戦が行われまして、日本代表も各国の強豪と戦っていく注目の大会になります。
来年のワールドカップに向けて、しっかり日本代表の実力を見ていきたいと思っております。

そしてチャンピオンズリーグとともに、女子チャンピオンズリーグを今年から放送・配信をスタートしております。こちらも、バイエルン・ミュンヘンにいる谷川萌々子さんという選手がいるのですが、近いうちにバロンドールを取るのではないかと言われているようなすごい選手がいますので、ぜひご期待いただければと思います。

そして音楽について、King Gnu 3 カ月連続の特集では、7 月には生放送を予定しております。
NTT ドコモとの共同調達による取り組みとして、MISIA なども併せて大型アーティストの中継や音楽ライブの放送・配信を引き続き行なってまいります。



続いて、EC サイト「WOWOW百貨店」についてです。

これから全仏オープンがスタートしますが、特にテニスの選手が実際に使っているタオルなどが、お客さまからかなり評判を得ております。
これ以外にも、番組と連動したグッズを含めて販売しております。

また、今年はスター・ウォーズの劇場公開がありますので、それに合わせたグッズも、
WOWOW百貨店のほうで取り扱っておりますので、
ぜひこちらもご注目いただければと思います。

そして、有名シェフ監修のグルメ特集も引き続き展開しております。

今後のイベント事業

WOWOW



©2026 WOWOW INC.

続いて、今後のイベント事業についてです。先ほどご紹介したチャンピオンズリーグですが、
こちらも新しい取り組みとしてこの 2~3 年継続して開催しておりますが、
イオンシネマ 37 館でライブビューイングを行います。

夜中に映画館に来ていただいて、好きなチームを応援するというファンの一体感を楽しんでいただく、放送・配信ではできない体験をお届けする企画になっております。

そして、今年で 7 回目を迎える FUJI & SUN にもご注目いただければと思います。
キャンプ場で音楽を聞きながら、素敵な 1 日を過ごしていただける 2 日間のイベントになっております。

2026 年の ATEEZ の活動ということで、久しぶりにファンミーティングを予定しております。
8 月 4 日から 6 日に展開するファンイベントも、ぜひご注目いただければと思います。



また、昨年からプロダクション事業を立ち上げ、WOWOWのコンテンツだけではなく、
他社のコンテンツも制作する取り組みをやっております。

こちらにある NHK 夜ドラ「ミッドナイトタクシー」は、
6 月から放送予定のコンテンツになりますが、
われわれがプロダクション受注をして展開している作品になっております。

そして、Amazon Prime Video でお届けする「クロエマ」という作品です。
6 月 12 日から配信スタートになりますが、こちらもわれわれがプロダクション受注して制作した作品となります。ぜひお楽しみいただければと思います。

最後になりますが、われわれが中期経営計画で掲げている会員領域以外の事業についても、
今後さらなる拡大を目指して、コンテンツを利用しながらトライしていく 1 年にしたいと思っております。今後もよろしくお願いいたします。

質疑応答

司会 [M]：それでは、これから質疑応答に移ります。

質問のある方は、会場ではマイクをお渡しいたします。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。それでは、ご質問をお願いいたします。

質問者Ａ [Q]：よろしくお願いします。2 点伺わせてください。

1 問目が、2026 年度の決算の計画についてです。先ほど利益が減益になる理由のところで、会員収入の減少とおっしゃっていたのですが、もう少し詳しく教えてください。
加入計画の数字を見ると、減少幅が緩やかになっている中で、利益が大きく下がる理由を伺えたらなと思っております。

山本 [M]：尾上からお答えさせていただきます。

尾上 [A]：ご質問ありがとうございます。当社のサブスク事業の会員収入の増減というのは、その時々だけではなく年間に影響してまいります。残念ながら、2025 年度は当初計画に対しても下回った着地となり、前期比で 19 万件の減少からスタートすることになりますので、単純に前年の、例えば上期ベースで比べたときには、会員収入はどうしても減少いたします。

一方、今期も加入計画の減少はいたしますが、10 万件強の減少と緩やかに減少していくので、年間を通すと、トータルでは少しずつ会員収入は前年に対して減少していきます。

一方で、減少幅につきましては、今回の計画で、内訳は開示していませんが、昨年度会員収入が 35 億円ほど減ったことに対しては、改善すると見ています。

一方、その他事業収入については、こちらも昨年より成長するということで、売上高全体での減益幅が抑えられているとご理解をいただければと思います。

質問者Ａ [Q]：ありがとうございます。もう 1 問が、新しい配信サービスの検討状況について、現在いつ頃始められる想定なのかを教えてください。

山本 [A]：もうしばらくで発表できそうですので、もう少々お待ちください。

司会 [M]：それでは会場で、ほかにご質問のある方は挙手をお願いします。

質問者 B [Q]：今期の予想について、あらためてお伺いできればと思っております。
上期・下期と分けたときに、下期がより利益が出ない構造になっている中で、どのようなコンテンツの投資が予定されているのか。また、上期も大きく減益となっている中で、どのようなものが予定されているのか。上期・下期の予想について教えていただければと思います。

よろしくお願いいたします。

山本[M]：上期・下期のコンテンツに関するご質問でしょうか。

質問者 B [Q]：特に利益のところで見たときの減益要因について伺いたいです。減益要因はコンテンツだと想定していますが、どのようなコンテンツを予定しているか伺いたいです。

山本 [M]：尾上からお答えさせていただきます。

尾上 [A]：ご質問ありがとうございます。先ほどの会員収入の減少状況と一部かぶりますが、やはり会員収入が、元々昨年からは減少した状態でスタートします。それが、もちろん月次での増減はございますが、一定数減っていくという中で、いわゆる会員収入自体は緩やかに減少しております。

一方、そのことに連動して、コンテンツ費のほうを一気に下げて利益を確保するということではなく、コンテンツは、まだラインナップが確定しておりませんが、上期・下期で大きくコンテンツ費の掛け方が変わるようなことはないかたちで行きます。それで見ていただくと、収入が緩やかに減っていく中で、費用面についてはイーブンということであれば、利益水準は、前の方が良くなる、後ろの方が下がるというかたちになります。

また、付け加えさせていただきますと、今、コンテンツを中心とした多層サービスを展開するということで、もちろんそれを利益に計上する場合もあれば、新たにコンテンツに投下する場合もあるかと思います。さまざまなコンテンツの強化等にも臨機応変に対応してまいりたいと考えております。

質問者 B [Q]：ありがとうございます。最後ですが、昨年来のところで、しっかりコストを踏んでいるというところで理解しています。そこの手応えというか、今年の減り幅については、しっかり将来につながる投資をしているというお話を、もう少し数字で教えていただきたいと思うのですが、いかがでしょうか。

尾上[A]：当社の場合、単純な設備投資のリターンということとは違う収支構造ですので、繰り返しにはなりますが、あくまでもコンテンツを投下することによって、将来にわたって加入を維持しつつ、多層サービスも含めたコンテンツでの収益獲得を目指してまいります。

一方、新たな配信サービスのローンチ等もございますが、当然、そちらの加入や収益といったことも想定しております。コンテンツと多層サービスによって、今までは加入が減る中で収益も大きく減少していましたが、そのレベルを一定のところで押さえて、将来的にはそれを上げていく構造の転換に取り組んでいきます。

もちろん、既存のサービス収益というのも重要な柱ですので、そちらをいかに守りながら、新たなデジタル領域のほうに、費用も含めて投下をしてお客さまの基盤を増やし、単なる OTT サービス、配信サービスの収益だけではない、その他の会員事業のところでの収益獲得をする基盤をしっかり作り上げていく。それを本年度進めてまいりますので、具体的な数字を申し上げられず恐縮ですが、来期以降につなげていきたいと考えております。

質問者 B [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それではご質問のある方、お願いします。

質問者 C [Q]：ご説明ありがとうございました。会員数の開示に関してですが、これまで月次で開示されていたものから少し頻度が変わられたかなと思うのですが、この辺りの背景などあればお伺いできますと幸いです。

山本[A]：先ほどご説明したとおりですが、従来、やはり会員数が売上・利益と大きく連動していました。これからは、われわれはコンテンツの多層化もそうですし、数字として開示しておりませんが TVOD、PPV などの売上も加わり、加入件数に左右されないビジネスモデルに転換していこうという考えもあり、開示については、正味加入件数と累計正味件数を四半期ごとに開示する方式に変えさせていただこうと考えています。

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

質問者 D [Q]：売上高の構成比についてお伺いしたいのですが、今後、会員数増加による売上向上は難しいと考える中で、今後の伸びが期待できる事業収入における投資を増やしていくのではないかと思います。その中で、今後の収益の柱や位置づけ、今後の進め方などをお伺いできればと思います。

山本[A]：われわれはエンターテインメントを核としたビジネスには変わりなく、今までは、良いコンテンツを調達して、放送・配信加入者を増やすビジネスモデルでやってきました。一方で、コンテンツは、今はいろいろな意味で活用の価値があるということは、WOWOWだけではなく、他社でも、IP 開発に取り組まれたり、海外への進出というかたちで語られています。

当社では、われわれなりにアーティストやクリエイターと非常に信頼関係がある中で、コンテンツを核とした新たなビジネス、放送・配信でのサブスク収入ではないビジネスに投資をし、より売上・収益を伸ばしていこうという考えでございます。

決して、エンターテインメントではない領域、例えばフードビジネスのような別の領域に出ていこうということではありません。

いわゆるエンターテインメントに関わるビジネスの中で、よりチャンスがあれば、そこに積極的に投資もしていきたいと考えていますし、全く案件としてはございませんが、M&A についてもその領域で検討を進めていきたいと思っております。

質問者 D [Q]：今後、会員収入と事業収入の割合は、現在は 28.8%の事業収入ですが、いつまでにどのくらいの割合を目指すといった見通しや目標などはあるのでしょうか。

山本[A]：そのような数字は公表しておりませんが、やはり放送加入者が下がっていくトレンドは避けられない中で、やはり事業収入の割合を増やしていきたいという考えに変わりはございません。

質問者 D [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、ほかに会場でご質問はございますか。よろしくお願いします。

質問者 E [Q]：事業収入の中で、映画・イベント・EC 事業の BtoC のところが大きく成長していますが、成長している大きな要因を教えていただければ幸いです。

山本[M]：それでは、口垣内よりお答えいたします。

口垣内[A]：ご質問ありがとうございます。映画では、大型の映画を何本かやらせていただき、その結果が良かったことが要因の 1 つです。EC では、昨年立ち上げたWOWOW百貨店が、これまでやってきた EC サービスを上回ったということもございます。

イベントでは、今までは放送・配信のためのコンテンツ開発が中心でしたが、昨年大きく成果が出た取り組みは、番組を作りつつイベントにつなげる、WEST.と行った「WESSION FESTIVAL 2025」だと考えています。このように、番組とイベントを同時に開発していく取り組みにより、事業収益を上げていくことを、今年度以降もどんどんトライしていきたいと考えています。プロデューサーが単に番組を作る人ではなくなってきているということが一番重要なことだと思っておりますので、ぜひご期待ください。

また、BtoC 以外では、先ほどもご紹介した、昨年度立ち上げたプロダクション事業などが伸長しています。昨年度は NHK から受注したり、今年度は、Amazon プライム、NHK を含めて、展開をどんどん増やしています。また、主幹事でやっている映画についても、プロダクション部分は、まずはWOWOWが担うことにより収益を上げています。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。以上をもちまして質疑応答を終了させていただきます

それでは最後に、山本社長より一言いただきます。

山本：たくさんのご質問、ありがとうございます。

皆さまもご承知の通り、やはり現在、世の中的に放送というものが、OTT 事業者との競争の中で、一つの曲がり角を迎えているのかなと思っています。放送加入者が減少しているトレンドについては、そこを直視して立ち向かう中で、今回の中期計画を考えております。

今年は中期計画の 2 年目になりますので、2 年後、3 年後を目指し、今年はいろいろ種まきも含めたチャレンジしていきたいと思っています。ぜひご期待いただければと思っております。

本日はお忙しい中、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した。

司会 [M]：以上をもちまして、WOWOW2025 年度決算説明会を終了させていただきます。

なお、今後の決算発表につきまして、引き続き、四半期ごとに決算説明資料を開示いたしますが、説明会は半期と通期の年 2 回とさせていただきます。スケジュールにつきましては、追ってホームページほかにてご案内させていただきます。本日はご参加いただき、ありがとうございました。

以上