

2010年度第3四半期決算説明会 質疑応答

Q

今四半期決算と今年度見直しを見ると、今年度第4四半期(1-3月)では赤字になる見通しでしょうか？
また、前年度第4四半期(1-3月)は黒字でしたが、例年第4四半期に費用が増える要因と、今年度さらに費用が増える要因を教えてください。

A

第4四半期(1-3月)では赤字となる計画を立てています。

第4四半期には例年「アカデミー賞」、「グラミー賞」という大型コンテンツがあり、他の四半期より番組費が増える傾向にありますが、今年度はさらに、第4四半期に「ドラマW」を中心にオリジナルコンテンツ投下による費用増や、この7月のアナログ終了を控え、現在まだアナログ契約のままのお客様に、一人でも多く今年度中にデジタルに移行していただくため、「デジタルお試し視聴(※)」をはじめとしたデジタル移行施策にかかる費用も見込んでおり、前年同期より費用が増える見通しです。

「デジタルお試し視聴」については、それほど多くの費用は見込んでいませんが、直接受信での契約ではないお客様については、各プラットフォーム事業者の方々と連携して、デジタルへ移行していただくための施策を実施するにあたり、その費用を見込んでいます。

※デジタルお試し視聴:BSアンテナでアナログWOWOWをご契約中のお客様で、デジタル機器をお持ちのお客様を対象に、デジタルWOWOWを実際に体験していただく施策。

Q

現在残るアナログ契約のお客様の、直接受信と間接受信の割合を教えてください。
また、第3四半期末でのデジタル比率についての評価を教えてください。

A

直接受信とは、当社の放送を直接BSアンテナで受信すること、それ以外を間接受信と社内で区分していますが、割合は、直接受信のお客様が約6割、間接受信のお客様が約4割です。

デジタル比率については、今の時点でもう少し伸ばしておきたかった、と思っております。これは、アナログ契約のお客様に様々な形でアプローチしている中でお声をいただいておりますが、「居間のテレビはデジタルにしたが、現在WOWOWは寝室のアナログテレビで見ており、今後買い換えたときに変更を考える」といった、現時点ではまだデジタルへ変更しなくてもよいと考えておられるお客様が、我々の予想より多くいらっしゃったことが要因と考えています。

そのようなお客様についても、「デジタルお試し視聴」をはじめとした施策で引き続きデジタル契約への移行をお勧めしていきます。

2010年度第3四半期決算説明会 質疑応答

Q 映画投資について、収益面での貢献度はどれほどでしょうか？
また、来年度の「WOWOW FILMS(※)」公開本数の予定や、今後の投資展開のありかたについて、
どのようにお考えですか？

A 映画投資について、現状の収益は若干の赤字となっており、将来への投資として考えています。
これらについては、まずはWOWOWのブランドアップにつながるような映画を製作し世に出していくこと
で、実績を積み上げていき、その結果、これから数年の中で収益に寄与するような形になれば、と考えて
いますので、現状では映画投資で大きく収益をあげることは考えていません。

来年度の公開本数については、現在検討中のため、回答を控えさせていただきます。
また今後の映画投資については、その時々を環境を勘案しながら、投資を増やしていく予定です。

※WOWOW FILMS:徹底して上質にこだわったエンターテインメント性の高い映画を企画・製作し、世界に
送り出すため、2007年に立ち上げた劇場用映画レーベル。

Q ロサンゼルス駐在員事務所について、詳細をお教えてください。

A 中期経営計画でもお伝えしている通り、グローバル展開の足がかりとして、アメリカにおけるコンテンツ
ビジネスの情報収集や、コンテンツの共同制作も視野に入れた各種交渉窓口として、3月業務開始を
目指して準備しています。
人員としては、本社から大勢を派遣することは考えておらず、本社から1名、その他現地でコーディネーター、
アドバイザーなどのスタッフを置く、といった陣容で、小規模でのスタートを予定しています。

Q 2011年10月以降、BSデジタル放送について新たな体制となり、有料放送も数社出てくる中で、競争環境
の変化についてどうお考えですか？

A BS放送についてスポットライトが当たるのは、NHKおよびWOWOWがBSアナログ放送をスタートさせた
1990年前後、BSデジタル放送がスタートした2000年に続いて、今回が3回目となります。
そういう意味で、有料放送を含む新規チャンネルの参入によって、BSデジタル放送が注目を浴びるこの
2011年秋から2012年にかけては、競争というよりは、有料放送業界全体の市場が拡大する好機である
と思います。各チャンネルの皆様とも協力しながら共同でプロモーションを行うなど、業界全体で盛り上げていく
時期であると考えています。
その後、2013年以降に競争が本格化すると思いますが、当社はこれまでの経験を十分に活かしていくこと
で、NO.1プレミアムペイチャンネルとして、競争を勝ち抜いていくことができると考えています。

以上