

## 2011 年度第 2 四半期決算 質疑応答

Q

第 2 四半期における解約減少の要因について、構造的な変化があればお聞かせください。

A

BS デジタル放送開始以降、毎年 10 万件を超える解約があったアナログ放送が第 1 四半期で終了したこと、そして第 2 四半期では、音楽を中心とした番組の充実やフルハイビジョン・3チャンネル化への期待をいただいたことが大きな要因と考えています。

加えて、営業戦略の転換が挙げられます。視聴料割引等の価格特典によって多数加入されても、特典期間終了とともに解約されるケースも多く、この「大量加入・大量解約」の構図は経営的にも大きな負担となっていました。今年度からは、短期間で解約となるような価格訴求による加入促進を止め、番組を前面に訴求し視聴継続につながる加入促進を進めており、戦略転換の成果が表れ始めていると考えています。さらに、3チャンネルとなり圧倒的なボリュームの「上質なコンテンツ」を提供できるようになった WOWOW という「ブランド」そのものを訴求し、より長く加入し続けていただけるよう推進してまいります。

Q

この 10 月から BS チャンネルが増えたことによるメリットや、他社の新規参入による影響などはどのように考えていますか？

A

10 月 1 日より、BS は新たに 12 チャンネルが加わって 24 チャンネルに、来年春にはさらに 7 チャンネル加わって 31 チャンネルとなります。

その中で、この 10 月から 12 年度までについては、BS に大きく注目が集まるという点において、新規参入は当社にとってプラスになると考えています。その後は競争が激しくなると思いますが、これまで以上にコンテンツの充実を図るとともに、この 20 年間で蓄積したノウハウを活かし、No.1 のプレミアム・ペイチャンネルとしてさらに発展していきたいと考えています。

Q

通期修正計画で、新規加入件数が当初予想より少ない理由をお聞かせください。

A

今年度より、「大量加入・大量解約」という構図から脱却するため、価格割引による加入促進ではなく、WOWOW のコンテンツをより知っていただいでご加入いただける方を増やす取組みを進めています。この流れの中で、上期の実績を踏まえて通期を見通し、下期の新規加入計画と解約計画をそれぞれ見直しております。

## 2011 年度第 2 四半期決算 質疑応答

**Q** 番組費について、当初の想定では対売上高比率で約 40%とのことですが、業績予想修正で売上高を上方修正したことに伴い、下期の番組費も増加するのでしょうか？

**A** 番組費の予実管理にあたっては、売上比率に連動するのではなく、あくまで実額で行っています。したがって、業績予想修正に伴う下期番組費の増加はなく、最終的に売上高により比率は変動していきます。

**Q** Web への取組みについて、今後の展開をお聞かせください。

**A** 先に実施した「WOWOW 大開局祭」においても、ソーシャルビューイングやインターネット動画生中継など、Web を使った新たな取組みを行い、各方面から大きな評価をいただきました。それが加入に直結しただけでなく、Web からの加入件数がカスタマーセンターへの電話による加入件数を上回るなどの結果となり、効率面でもプラスに働いています。これらの実績も踏まえ、Web への取組みについては、新規加入の窓口としてはもちろん、未加入者に向けたプロモーションツールとして、また加入者のみならず WOWOW にアクセスしていただいた方々とのあらゆるコミュニケーションを活性化させるためのツールとして、さらなる仕掛けを行っていきます。

以上