

## 2011 年度決算及び 2012 年度事業計画の概要 質疑応答

**Q** WOWOW メンバーズオンデマンドサービスの開始により解約防止を目指すとのことですが、具体的にはどのような効果が得られるとお考えですか？

**A** まずは加入者の方にこれまで以上に WOWOW の番組に接していただくことを最大の目的と考えています。当面は対象端末をお持ちの加入者の番組への総接触率を 1 割アップさせるということを目指していきます。

今、TV 放送サービスの楽しみ方は「TV 単体」から「TV&Web」へ変化していると考えております。ご家族皆さまで TV を通じて楽しんでいただく放送サービスに、ご家族お一人お一人がスマートフォンやタブレットでも楽しんでいただけるオンデマンドサービスを加えることで、番組への接触機会向上による解約防止を目指していきます。

**Q** WOWOW メンバーズオンデマンド開始に伴う費用はどれくらいの規模を見込んでいますか？

**A** 具体的な金額は回答を控えさせていただきますが、必要な設備投資や番組の権利処理費用などは、収支に大きく影響を与えない範囲でサービスを開始します。

**Q** サービス開始当初はスマートフォン・タブレットのみ対象とのことですが、パソコンやスマート TV などへは今後対応の予定がありますか？

**A** 当社で把握している加入者のスマートフォン・タブレット所有率、余暇の過ごし方などを総合的に勘案し、加入者の方々の接触向上が最も見込めると考えられるスマートフォン・タブレットからサービスを開始いたしますが、パソコンやスマート TV などへの対応についても今後検討してまいります。

**Q** 2011 年度の加入件数が計画値に届かなかった理由は、アナログからデジタルへの移行が足りなかったからか、プロモーションが不十分だったか、どちらの要因が大きいですか？

**A** アナログ放送終了に伴う解約件数は想定より多かったが、フルハイビジョン・3チャンネルへの期待から、10月の3チャンネル開局時には、想定した加入件数まで回復することができました。しかし、更なる加入増を見据えた3チャンネル開局後、特に第4四半期で新規獲得に向けたプロモーションが効果的でなかったと認識しており、この要因をしっかりと分析し、2012年度の取組みに活かしていく所存です。

## 2011 年度決算及び 2012 年度事業計画の概要 質疑応答

**Q** 2011 年度は番組費及び広告宣伝費が前年に比べ増加していますが、2012 年度はどれくらいを見込んでいますか？

**A** 2011 年度下期は当初からの想定通り、フルハイビジョン・3チャンネルスタートに伴うコンテンツ強化、プロモーションに費用を投下しました。

2012 年度の番組費は、3チャンネルを年間通して展開すること、4年に1度の「UEFA EURO 2012™」を放送することなどから増加し、売上高（単体）に対する番組費の割合は約 40%と想定しております。既に発表しております 2014 年度までの中期経営計画でも、売上高に対する番組費の割合は 2012 年度がピークになると想定しています。

対して広告宣伝費は、3チャンネル開局周知に伴う費用投下があった前年度に比べ減少する見込みです。

**Q** 2012 年度事業計画達成に向けて、「3つのチャンネルの認知を徹底する」とのことですが、狙うターゲット層や、検討している具体的な施策があれば教えてください。

**A** 「プライム」「ライブ」「シネマ」の3つのチャンネルを周知するため、フルハイビジョン・3チャンネル開局に合わせて十分なプロモーションを行ってきたつもりでしたが、加入件数の結果からも取組みが甘かったのではないかと考えています。

WOWOW加入者のメインとなるのは 40 代から 60 代前半の方々ですが、番組や特集によっては訴求すべきターゲット層やアプローチ手法も異なります。

3つのチャンネルが持つ特性を明確に打ち出し、各番組とともにお客さまに伝えていくために、2012 年度はあらゆる角度からマーケティングを行い、効果的なプロモーションを検討していきます。

以上