

2025 年 5 月 19 日

## ■ 2025 年 3 月期決算説明会 質疑応答要旨

### 《テレビ広告収入》 広告市況について

- ① 広告市況の前提について、競合と比較しても意欲的な広告収入前提との印象だが、市況見通しをどのように見ているか、また、競合比でテレビ広告収入が好調に推移する背景について、教えてほしい。  
また、フジテレビへの出稿が止まっていることによる影響も教えてほしい。

- 市況についての考え方として、基本的には順調に推移するという見地に立っている。特に、上期については、ポジティブな展開をするというのが大前提。その理由は、まず、昨年 8 月以降、東京地区の広告市況が順調に回復してきているという実態があるし、それについてくる形で価格も持続的に上昇してきていることから、広告需要は底堅いという判断に至っている。これを裏付けるように、4 月の改編セールスも非常に順調に進んでいる。コロナ以降では最高の出来である。
- 今年度に入ってもタイム、スポット共に価格の上昇が顕著に現れており、このペースでいけば、年度を通じて需要は底堅いように感じる。業種別でもバランスがとれており、特段の偏りがある状況ではなく、リスクも少ないと考えている。
- 他局に比べ予算を強気に打ち出している理由は、基本的に視聴率に起因する。2024 年度を通して、視聴率が安定して高い水準で維持したことと、目下の CM の需要がうまくかみ合っていることから、当社にとっては有利な格好になっている。今年度の取引は、昨年度の視聴率実績を基本にしながら、直近の市況状況を勘案して条件を決めていく訳だが、昨年度から今日に至るまで、当社は安定した視聴数字を保っているため、企業のマーケティングプランに組み込まれやすくなっている。
- 参考までだが、4 月、5 月の足元の取引価格は引き続き上昇しており、売上についても前年対比では、二桁を伺う展開となっている。
- 最後に、フジテレビの状況の影響についてだが、確かに特需状態を生んでいるが、その最大の影響というのは売上高の面ではなく、レギュラーの番組セールスや広告発注のスピードにあると見ている。レギュラーの番組の買い付けで、フジテレビの代わりに他局の番組を買い付けるという事象が発生しており、当社もその恩恵に与かっている部分がある。また、広告の取引のスピードが上がることによって、豊富な CM 在庫を保有する当社にとっては、条件交渉において有利になっ

ているのも大きな効果だ。2Q は他局のスポーツ編成があるため、今の広告在庫の不足状況がさらに強まるとみている。これを踏まえると、フジテレビの状況、そして東京地区におけるスポーツ単発の編成ということで、当社にとってはポジティブな展開になるのではないかと、というのが上期の見方だ。

#### 《テレビ広告収入》 今期のタイム収入の計画について

② 今期の計画の前提として、地上波広告収入のタイムは+1.0%とのことだが、レギュラー番組が好調なことを勘案すると、低い計画と見受ける。大型単発番組の反動をどのように織り込んでいるのか、今期の計画に織り込んでいない大型案件などがあるのかなど、確認したい。

- 名目数字でみると101%。実額にすると+8億円という予算設計になっているが、反動減というのがあり、これを織り込んだ上でプラス8億円だ。事実上は、プラスマイナスの増減を勘案すると+21億円、102.6%の計画と認識している。
- また、今後の単発について、当社は今年度の大型単発としてはミラノのオリンピックとWBCがあるが、これらの見込みについては、まだ編成の枠が決まっていないため、ミニマムの水準で予算の中に入れている。また、今後単発で生じる、スポーツ物件や単発の持ち込み等については、現在織り込んでいないので、実際に編成が発生するとこれらが増収要因になる。

#### 《番組制作について》

③ ドラマシリーズで、「ドクターX」、「科捜研の女」が終了、さらに「特捜9」も最終シーズンと人気シリーズが終わっている。出演者、関係者のご都合などもあると思うが、番組作りの方向性などにも変化があるのか。

- 「科捜研の女」については、現時点で終了のリリースはしていない。
- 「ドクターX」は2012年からスタート、「特捜9」は前身の「警視庁捜査一課9係」が2006年からスタートし、それぞれシリーズものとして大変ご好評いただいていた。長きにわたって放送し、一つの節目を迎えたものと考えている。
- 番組作りに関して、方向性は全く変えていない。引き続き、幅広い世代の方々に楽しんでいただける作品を少しでも多く届けるため、「オールターゲット戦略」を進めていく。
- また、今後は世界のOTT等含めて競争がますます激化していく。初期設定の段階から、映画化やグローバル展開を視野に企画・脚本・役者・制作費等を設計し、大型作品にも積極的に挑戦したいと考えている。

## 《インターネット事業》

④ TVer などを中心とした配信広告収入の強い売上成長の持続性について、業界もしくはテレビ朝日としてどのような取り組みを行い、TVer をさらに魅力的な広告媒体として成長させていく戦略なのか、教えてほしい。

- 2024 年度のデジタル広告関連収入の 85.9 億円という数字はテレビ朝日単体の売上であり、当社の特徴である連結子会社 UltraImpression の TVer 広告配信によるプラットフォーム利用料などは含まれていない。従って、連結ベースだとさらに高い数字になる。
- また、再生数の伸び以上に収入が伸びている。これは市況の影響もあるが、当社セールスプロモーション局や UltraImpression の営業努力も大きい。
- 25 年度以降は TVer 全体の成長のために、「広告在庫」をさらに増やしていくことに尽きる。そのためには、「利用者数」、「利用頻度」、そして「利用時間」の 3 つをそれぞれ増やしていくことに尽きると考えている。
- そのために TVer 社が今取り組んでいることは、配信コンテンツのジャンルを増やしたり、UI/UX の使い勝手を日々改善していく努力を今期も続けていくことだ。
- 一方、当社としても、コンテンツ面でドラマはクール毎の浮き沈みがあるため、年間を通して安定して再生されるバラエティの強化や、ドラマの端境期へのアーカイブ作品の戦略的な提供などを進めていきたい。
- また、SNS やデジタルを活用したマーケティングを強化し、当社コンテンツにたどり着きやすくすることも必要だと考えている。さらに YouTube というライバルはあるが、広告単価をできるだけ上げていきたいとも考えている。

## 《その他事業》

⑤ 今期の「その他事業」が大幅な減益計画となっているが、その理由を教えてください。また、上振れが期待できるような案件はあるのか。

- 今期における「その他事業」の収支見通しは、前期比で売上高が△1,330 百万円、利益面で△642 百万円で置いている。
- その理由は冒頭の「その他事業」の説明でもあった通り、前期の音楽出版・イベント・出資映画など各ジャンルでそれぞれ想定を上回る増収を記録し、これらの反動減を見込んでいるためだ。2024 年度「その他事業」の売上は前期比で+6,173 百万円という、非常に大幅な増収を記録している。
- この大幅増収の要因を具体的に説明すると、音楽出版においてはテレビ朝日ミュージックがマネジメントをしているケツメイシや平井大、新しい学校のリーダーズな

どのミュージシャンのツアーが 2024 年度に集中開催され、グッズ販売などを含めて大幅な増収増益を記録したことが 1 つの理由である。

- もう 1 つは、イベントで数年にわたって準備作業をしてきた案件などを含め、テレビ朝日開局 65 周年記念イベントが年間を通して期待通り成果を残してくれた。加えて、「蜷川実花展 with EiM:彼岸の光、此岸の影」、朝日新聞社との共同開催による「坂本龍一 | 音を視る 時を聴く」の 2 つの展示会が想定を大幅に上回る大ヒットになった。これらが大きく増収増益に寄与した。
- 各ミュージシャンのツアーや周年イベントは毎年開催とはいかないため、今期の「その他事業」の見通しは、前期比で減収減益で見ている。
- ただし、出資映画では、「映画クレヨンしんちゃん」が 24 年度ではシリーズ最高の興行収入を記録し、「映画ドラえもん」の最新作も前作以上の成績を残している。これらの毎年の恒例物を今年度も成功させることで、想定以上の増収を図っていきたいと考えている。
- イベントに関しても、最近手ごたえを感じている、番組とリアルイベントやネット配信を融合させたイベント、いわゆる当社独自の番組連動型イベントを今後より一層、積極的に実施していくことなどで、今期の「その他事業」の増収増益を図っていききたい。

#### 《東京ドリームパーク》

⑥ 東京ドリームパーク開業が目前に迫ってきており、非常に楽しみだ。現時点で見込んでいる設備投資の総額や、開業後に想定されている収益見通しについて、共有できる情報や考え方をお聞きたい。

- 東京ドリームパークは、現在順調に建設が進んでおり、先日は役員の見学会も実施した。投資額等については、昨今の経済情勢として建築資材の高騰、円安、建設業界の労働環境問題など厳しい状況にあるが、建設コストは当社経営計画の戦略投資枠 500 億円の中で対応できる予定である。
- 開業は来年春を予定しており、業績へのインパクトは 2026 年度からとなる。
- まもなく開始される 2026 年からの経営計画の議論の中で、事業計画をより具体的に検討し、業績へのインパクトを精査していく予定だ。
- 多目的ホールと劇場の演目に関して、予約は目下順調に進んでおり、年内には概要が確定する見込みだ。然るべき時期に、より詳しい説明をさせて頂く。

## 《設備投資額について》

⑦ 前期の設備投資 359 億円の内訳を教えてください。今期は 184 億円に減少する計画だが、当面はこのくらいの水準で推移すると考えていいか。

- 前期の設備投資額 359 億円は、コンテンツの核となる安定的な放送の継続のための諸設備、番組の収録に使用するファイルサーバーの更新や、BS マルチ放送対応などに加えて、有明地区で建設が進んでいる東京ドリームパークの開発費が含まれている。
- 今期の設備投資額は、東京ドリームパークの設備投資が落ち着くこともあり、前期より大幅減の 184 億円を予定している。
- 今後については、来年度以降、放送システムの更新などの投資案件が続くが、更新時期や要件の見直しなどを通して投資額の抑制を継続的に実施していく方針だ。100 億円規模を一つの基準として考えたいと思っている。

## 《株主還元》

⑧ 同業他社は総還元性向の導入など、安定配当だけではなく業績成長の効果を還元として株主とシェアする方向を強めている。「総還元性向」や「安定配当＋業績連動」の還元を目指す考えはあるか。

また、先日の株式の売出しで流動株式比率が高まったことで今後も機動的・継続的な自己株取得を期待していいか。今期は、配当計画と自己株計画で総還元性向 35%位だが、総還元性向も一つの目安か。

- 当社の配当方針は、現状、継続的な成長に主眼をおいた安定的な普通配当に加えて、記念すべき節目における記念配当や、業績動向に応じての特別配当を都度検討して、株主還元の強化に努めている。
- 普通配当金は、今年度 10 円を増配して 60 円とした。これをベースに、記念配当や特別配当を都度検討していくことになる。
- 自己株式の取得については、4 月 14 日に発表した「株式の売出し」の実施で、株式流動性の向上と、機動的な自己株式取得を可能にするための基盤の構築を図ることができた。今後も、市場の動向なども考慮しながら、自己株式取得のタイミングを計っていく。
- 配当金と自己株式取得を合わせ、今期の総還元性向は 35%ほどを見込んでい。「総還元性向」や「業績連動の還元」は、株主還元の検討の際、一つの参考水準としており、今後の還元方針については、事業環境や株式市場の動向なども踏まえて検討を進める。

## 《資本政策》

⑨ 4月に株主の株式売却や自社株買いの公表等、資本政策面で多くの動きがあったが、主要株主との関係性を含めた資本提携の戦略に変化はあるのか、また、今後の方向性はこういったものになっていくのか。

- 今回の株式の売出しの目的は、公表している通り、当社株式の流動性向上およびに機動的な自己株式取得を可能にするための基盤の構築にある。実際、流通株式は40%近くまで上昇することになる。
- 一方、売出しの一社である主要株主の朝日新聞社との関係は変わらず、引き続き密接な関係にあり、特に、報道・情報面での活動において、しっかりした協力関係を築いている。今後も、両社間の協力関係はお互いの企業価値向上に貢献するものであると考えている。

## 《次期中期経営計画について》

⑩ 今期が中計最終年度になるが、次の中期経営計画の柱を聞かせてほしい。また、発表の時期は前回同様3月頃となるか。

- 2026年度からの経営計画の本格的な議論はこの夏から開始しようと考えている。
- 今の経営計画では、視聴率・業績共に大きな成果を挙げている。テレビを取り巻く時代の流れや技術革新などは加速度的に進化しており、今の成果に甘んじることなく、次の新しい時代に対応できる斬新で力強い計画を設計していくつもりだ。
- 好業績をもたらしたタイムテーブルのさらなる視聴率強化がポイントだと思う。特に深夜の「バラバラ大作戦」の制作で、成長著しい若い作り手をゴールデンタイムに積極的に登用したいと考えている。
- もう一つは、IPアニメビジネス。これまで進めてきた優れたIPを所有する出版社との関係強化をさらに進化させ、パートナー企業全てと密接に連携し、タイムテーブルやイベントに積極的に具体化していく。
- 次の経営計画の策定にあたっては、社内各層の議論はもちろん、外部の知見、若手との意見交換、女性社員の考えなどを総合的に集約し、時代にマッチした内容を作り上げていきたいと考えている。然るべきタイミングで、説明させて頂ければと思う。

### 《ガバナンスについて》

⑪ 朝日新聞社が御社の保有株式の一部を売却されたことを踏まえて、事業面では密接に連携を深めていくという方向は変わらないと思うが、議決権比率の面において、一定の独立性が高まる契機になる可能性があるのかなど、ガバナンス面でどのような変化や意義を見込んでいるのか、教えてほしい。

- 朝日新聞社から、一部、株式の売出しに応じていただいたが、先ほど説明した通り、事業面での連携は全く変わるものではない。
- これまで議決権比率が 25% 超とならないよう、制限があった。株式売出しにより、この制限の 25% よりかなり下がるため、自己株式の取得を機動的に、市場の動向を見ながらおこなっていくことができるということが、一番の主目的だ。

⑫ 配当面でも、従来に比べると柔軟に独自の意思で展開できるようになると捉えてよいか。

- 今回、普通配当を 60 円にし、10 円上げている。先ほども回答したように、これを基準に、今後、記念配当、業績連動について検討をしていく。

### 《取締役の在任期間について》

⑬ 放送業界は、役所の対応やタレントなど、多方面に事業やサプライチェーンが跨っているため、経営のトップの方の在任期間が長期に渡る例がやはり多くある。御社を含めて、各社で様々な判断がされていると認識しているが、長期の体制の利点と課題、それに対する御社の考え方について教えていただきたい。

- 経営のトップが高齢だから駄目だという考えはどうか。テレビ局に限らず、一般企業でも相当な期間、経営トップとして継続的に努力されている方もいらっしゃる。恐らくこうした方々も、企業が成長し良い業績が継続するようになったら、自ずと後継に仕事を託していくのだと思う。

### 《インターネット通期予想について》

⑭ 今期のインターネット事業のご計画について、売上はしっかり二桁伸びる中、利益は横ばいという計画をされていると思うが、この背景、考え方を教えてほしい。

- 売上の方は、デジタル関連広告を中心にして順調に伸びていくと考えている。一方、利益の方は、2024 年度にあった、利益への貢献が高いプラットフォームへのアニメの販売などの反動減があるのと、システム利用料や業務委託などの売上原価の増加、それからもちろん将来の成長を見越した様々な投資ということがあるため、増収、微増益という形だ。
- 利益の方はかなり保守的に見ているので、この数字を上げられるよう、しっかり努力をしていきたい。

### 《アニメ IP の海外展開について》

⑮ 主力 IP といえる「クレヨンしんちゃん」「ドラえもん」について、国内でも近年「クレヨンしんちゃん」の興行収入が連続で過去最高を更新するなど、非常に盛り上がってきている。こうした有力 IP の海外展開について、これまで先ほど説明があった配信権などは好調だと思うが、グッズ販売やその他の一般商材のライセンスアウトなどのビジネスの取り組みについて教えてほしい。

- 確かに「クレヨンしんちゃん」「ドラえもん」は当社の誇るべき IP コンテンツだ。「クレヨンしんちゃん」「ドラえもん」の海外展開について、特に「クレヨンしんちゃん」は今回初めての展開で映画をインドで公開する予定だ。インドでは大人向けの映画は流行っているが、キッズ向けのアニメを映画で公開するのは、かなり珍しいケースであり、今のところ反応は非常に良い。これを機会に、今後、映画や質問にあったグッズ展開を含めた展開をしていきたいと考えている。
- また、「ドラえもん」もいろいろな形で海外展開をすでにしており、1 つはスペインでのテレビ放送の展開で歴史的にもかなり昔から展開をしている。それに加えて、アジア圏で「ドラえもん」のキャラクターを使った巡回展示会を各地で実施しており、非常に手応えを感じる結果を得ている。
- 今後も、しっかりとした形でこの 2 つの大切な IP を有効に海外展開で生かしていくという方針に変更はない。

#### 《資本政策の方針について》

⑩ 中長期の資本政策のリスクへの対処について教えてほしい。他社は積極的な資本政策方針が出された。かなり気が早いのが、仮に今後、他社並みの資本政策をやろうとすると、中長期で主要株主の存在が再度、資本政策のボトルネックになる可能性が高いと考えている。その場合に1社だけでなくおそらく2社の主要株主の調整が必要になってくると思うが、どのように、将来の潜在的リスクに対応されていく方針なのか、およその方向性の示唆をいただきたい。

- 今後の中長期の資本政策については、まさにこれから検討していくところだが、まずは今回、2社から売出しの快諾をいただき、資本政策が実現している。
- 今後については、まず政策保有株式の売却がある。これは、ここ数年、毎年続けているところだが、引き続き売却の方針に変わりはない。それによって、成長戦略、成長分野への戦略投資、安定した放送の設備投資、株主還元等々に使っていく。
- そして、さらに、2社の主要株主の今回と同じような、何か資本政策の必要性があるのではないかということについては、適宜、株主と今後も色々な相談をしていくという方針だ。

以上