2026年2月12日

各　位

会 社 名　　株式会社テレビ朝日ホールディングス
代表者名　　代表取締役会長　早河　　洋
（コード：9409、東証プライム市場）
問合せ先　　取締役　角南　源五
（TEL：03-6406-1115）

新経営計画（2026-2029）の策定に関するお知らせ

当社は、経営計画「START UP テレ朝!! 経営計画 2026-2029」を策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

本年度を最終年度とする経営計画「BREAKOUT STATION！新しい時代のテレビ朝日 経営計画 2023-2025」の成果を踏まえ、これまでの延長ではない革新的な成長と企業価値向上を実現するため、2026年4月から始まる新しい経営計画「START UP テレ朝!! 経営計画 2026-2029」をとりまとめました。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

なお、本経営計画は当社ホームページ（https://www.tv-asahihd.co.jp/IR/）にも掲載しております。

以　上

“イノベーション” ⇒ 新しい価値の創造

START UP テレ朝!!

経営計画 2026-2029

2026年2月12日

tv asahi
テレビ朝日ホールディングス

目 次

経営計画2026-2029

2029年度 = 開局70周年に向けたステップ ･･･P3
経営計画2026-2029 目指す姿 ･･･P4
定量目標 ･･･P5
新拠点「東京ドリームパーク」開業 ･･･P6
5つのキーストラテジー ･･･P7
経営計画を支える事業基盤 ･･･P8
キャピタル・アロケーション ･･･P9

経営計画2026-2029 （詳細）

経営計画2026-2029 サマリー ･･･P11
経営計画2026-2029 概念図 ･･･P12
TDP あらたな多目的エンタテイメント空間 ･･･P13
TDP リアルイベント業界トップレベルへ ･･･P14
IP① 地上波 24時間視聴率トップレベル ･･･P15
IP② 地上波 深夜帯改革“アフタープライム大作戦” ･･･P16
IP③ アニメIP倍増計画 ･･･P17
IP④ 配信戦略（プラットフォーム別） ･･･P18
IP⑤ セールス戦略（地上波・TVer） ･･･P19
IP⑥ グローバル戦略（海外IP展開） ･･･P20
ABEMA アライアンス強化 ･･･P21
CVC 成長加速・新たな事業創出の戦略投資 ･･･P22
AI イノベーション生み出すために ･･･P23
人事戦略 “START UP テレ朝!!”を支える人財基盤強化 ･･･P24
サステナビリティ 基本姿勢と重点テーマ ･･･P25
サステナビリティ 持続可能な社会に向けた取り組み ･･･P26
財務戦略 配当方針の変更 ･･･P27

（参考）経営計画振り返り、セグメント変更 ･･･P28-P30

2029年度 ＝ 開局70周年に向けたステップ

これまでの延長線ではなく、革新的な成長に向けた“イノベーション” 挑戦 の4年間

【360°戦略】

連結売上高 2,645億円
営業利益 144億円
ROE 3.5%

連結売上高 3,360億円
営業利益 240億円
ROE 6.2%(見込)

視聴率3冠獲得

TDP完成へ！

連結売上高 4,000億円
営業利益 330億円
ROE 7%台
※2030年代早期に8%

“イノベーション”の4年間

“いま”を超える挑戦

開局70周年

2020 2023 2025 2026 2029 年度

テレビ朝日 360° → START UP テレ朝!!

経営計画2026-2029 目指す姿

2つのステージ ～ 縦横無尽に事業展開、イノベーション と大きな成長を実現

“イノベーション” ⇒ 新しい価値の創造

START UP テレ朝!!

2年連続“視聴率3冠”
コンテンツ制作力と圧倒的リーチ力

有明の一大拠点
リアルイベント&新たなIP開発

コンテンツファースト で“IP開発”で トップ！ “イベント”で トップ！
～ そして、グローバル展開へ～

定量目標

強い「コンテンツ・IP」の**創出・価値最大化**、新拠点「TDP」でイノベーションを起こし**成長実現**

（単位：億円）	2025年度（参考値）	2029年度（目標）
連結売上高	**3,360**	**4,000**
メディア・コンテンツ	3,070	3,475
TDP・イベント	250	460
その他	40	65
営業利益	**240**	**330**
メディア・コンテンツ	232	280
TDP・イベント	—	40
その他	8	10
経常利益	**320**	**430**
親会社株主に帰属する当期純利益	**280**	**380**
ROE（自己資本利益率）	6.2%	7%台

※従来「テレビ放送」「インターネット」「ショッピング」としていた報告セグメント等を「メディア・コンテンツ」セグメントとして集約しました。

また、従来のシアター・イベント、音楽出版事業に、新たにTDPをくわえて「TDP・イベント」セグメントとしました。

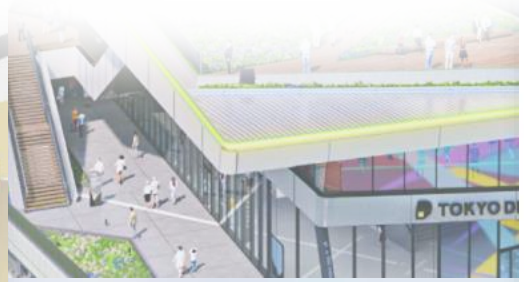
ROE7%台、PBR1倍へ（ROE：2030年代**早期に8%**）

新拠点「東京ドリームパーク」開業

TDPを軸に新たなイノベーションと大きな成長を加速

TOKYO DREAM PARK

新たなイノベーション拠点
あらゆるエンタメを展開！



５つのキーストラテジー

「START UP テレ朝!!」を実現する5つのキーストラテジーを設定

東京ドリームパーク TDP

新たな“事業拠点”構築

- テレ朝IP～戦略的展開
- 有明エリアの賑わい創出
  新たな収益の柱に
- 大型イベント開発で
  業界トップレベルの業績

IP

魅力的な“IP創出”

- 【地上波】視聴率トップ！
- 【アニメ】IP倍増へ
  制作体制強化
- 【配信】PF別 価値最大化
- 【セールス】ソリューション
  施策強化等で増収
- 【グローバル】
  北米・インド等 海外IP展開

ABEMA

連携強化！

- 当社独自～サイバーエージェントとの共同事業
- 開局10周年 連携強化
- コンテンツ相互補完強
- データ基盤統合・活用　等

ABEMA TV for the Future

二人組合 CVC

START UPを取り込む

- 既存事業の「成長」加速と
  新領域の探索を行う
- 合計30社程度に投資
- 【成長投資】1,000億円の
  投資枠でM&Aも実施

EX INNOVATION FUND

AI

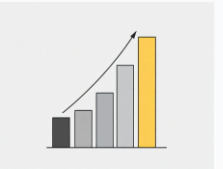
イノベーションを生み出す

- AI活用 ⇒「コンテンツ開発」&「ビジネス開発」で新たな収益構造を創出
- AI活用で生まれた“経営資源”をクリエイティブ領域に集中投下
- 新組織「AIクリエイティブスタジオ」を新設し、取り組みを加速

経営計画を支える事業基盤

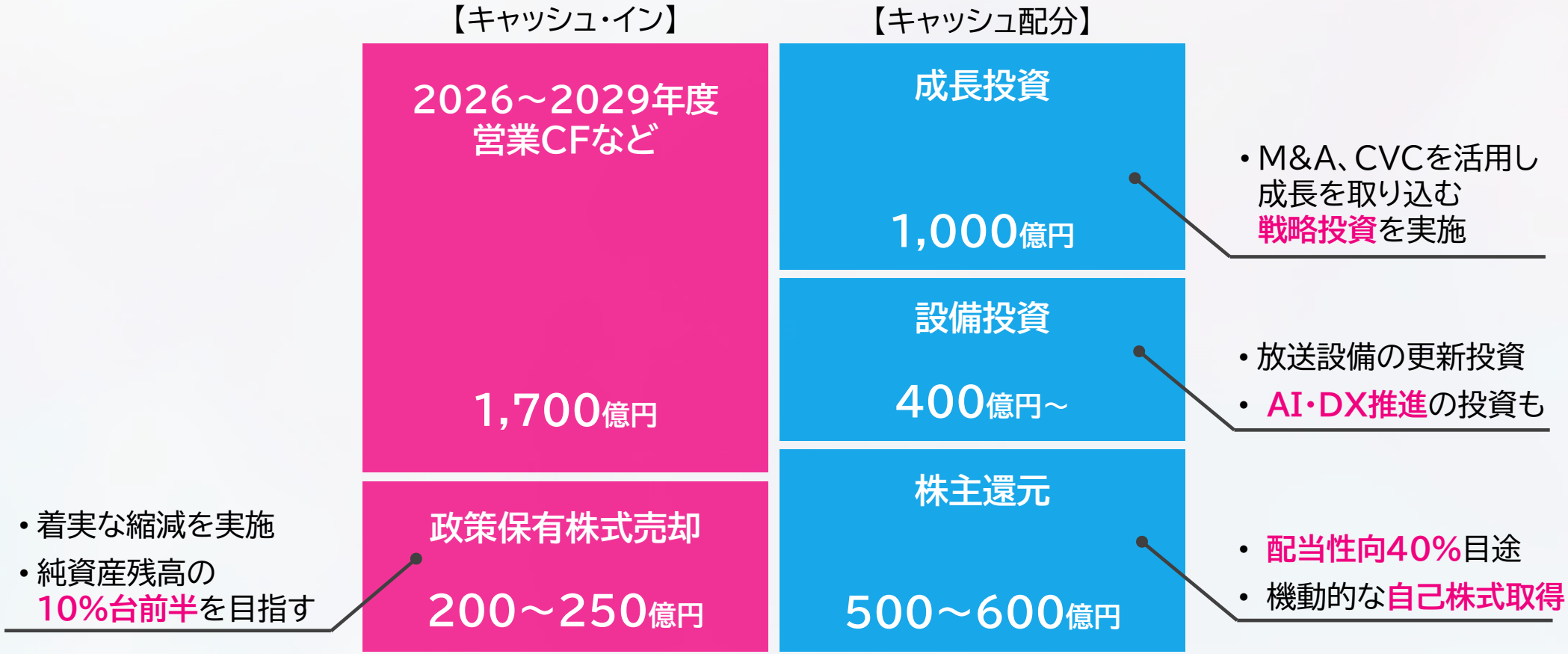
「START UP テレ朝!!」を支える3つの基盤戦略

人事戦略	クリエイティブを支える人財基盤強化	• 【採用】ヒットを生み出す人財採用強化（積極的な経験者採用） • 人事制度改定（エンゲージメント向上）による人財基盤強化 • 【DEI】多様な人財が活躍できる職場環境の実現
サステナビリティ	持続可能な社会と“事業成長”の両立	• 【人権尊重】重要テーマとして取り組みを一層強化（モニタリングなど） • 【コンプライアンス】セミナーなど時勢課題に適切に対応 • 【ガバナンス】時代に即したリスク管理体制を構築 • 【気候変動対応】温室効果ガス排出量を段階的に算出・開示
財務戦略	資本効率向上 株主還元強化	• 【戦略投資枠】4年間で1,000億円の成長投資を実施（コンテンツ・IP領域等） • 【配当方針】安定配当から“配当性向40%”に変更 • 【自己株式】機動的な自社株式の取得を明示



キャピタル・アロケーション

政策保有株式を着実に縮減し、配当性向40%を目途に**株主還元を強化**
経営計画期間に生み出すキャッシュ・フローで成長投資を実施し、着実な**企業価値向上**を目指す



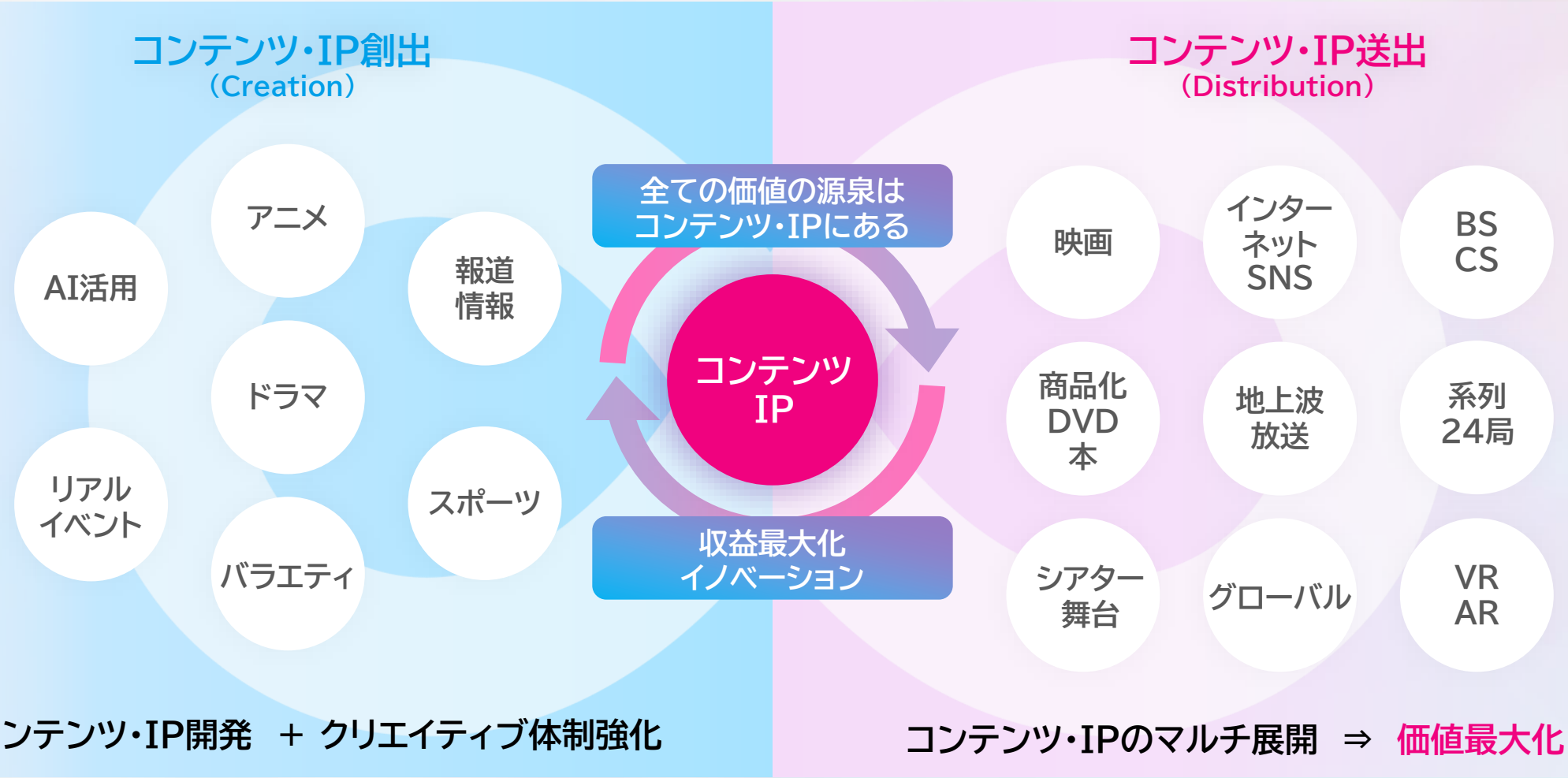
経営計画2026-2029（詳細）

経営計画2026-2029 サマリー

企業使命	より魅力的かつ社会から求められる情報やコンテンツを提供し 夢や希望を持ち続けられる社会の実現に貢献します
目指す姿	START UP テレ朝!! コンテンツファーストで地上波中心に“IP開発”でトップ！、“イベント”でトップ！ ～ そして、グローバル展開へ ～
定量目標	連結売上高4,000億円、営業利益330億円、経常利益430億円、当期純利益380億円 ROE目標：7%台（2030年代早期に8%）
成長戦略	5つの重点領域（キーストラテジー） 東京ドリームパーク TDP / IP / ABEMA / 二人組合 CVC / AI
事業基盤	人事戦略（クリエイティブ人財獲得・育成） サステナビリティ（人権・ガバナンス） 財務戦略（資本効率向上・株主還元強化）

経営計画2026-2029 概念図

「コンテンツ・IP」を軸に“収益最大化”＆“イノベーション”を目指す



コンテンツ・IP開発　＋　クリエイティブ体制強化

コンテンツ・IPのマルチ展開　⇒　価値最大化

TDP あらたな多目的エンタテイメント空間

「東京ドリームパーク」を一大イノベーション拠点に
イベントや当社IPを戦略的に展開し、新たな“事業拠点”を構築

複合型・多目的エンターテインメント空間

施策①

テレ朝IPを展開し、多くの人が訪れる“IPの聖地”へ

アニメ
マンガ
ドラマ
番組
イベント
ABEMA
アイドル

ジャパンカルチャー
発信基地！

施策②

周辺施設や企業とも連携し
有明エリア全体の賑わい創出

人気IPイベントの国内、
グローバル巡回展を模索

イノベーション拠点として新たな収益の柱を確立

チケット収入
貸館収入
営業協賛収入
ファンダムビジネス
IP二次利用収入（物販・巡回・海外展開）
新規事業開発

TDP リアルイベント業界トップレベルへ

開局70周年に向け大型イベント開発、音楽イベント強化を推進
リアルイベントで、テレビ業界での売上トップレベル

施策①

2026 → 2028 → 開局70周年 2029 年度

TDP集客のため
有明周辺イベントを
中心に展開

EXシアター有明
こけら落とし公演

各年度
大型イベント開発

大型イベント開発

- **大型音楽フェス**
  東京ドームクラスでの開催
- **ドラマの舞台化**
  国内・海外巡回
- **大型展覧会やイベント**
  番組イベントのアリーナ開催等
- **その他**
  海外からビッグアーティスト・
  舞台を招聘

施策②

収益率の高い音楽フェスの動員数拡大

テレビ朝日の“4大音楽フェス”強化

tv asahi DREAM FESTIVAL 2025
TOKYO & OSAKA METROCK2026 METROPOLITAN ROCK FESTIVAL
The Performance
The MusiQuest

- 全社横断的な音楽ビジネスに
  関するプロジェクトを立ち上げ
- 音楽番組やビジネス戦略の確立

ＩＰ①　ＩＰ開発を通じて 地上波24時間視聴率トップレベル

視聴率トップを取り続け、全てのジャンルで強いコンテンツ・IPを大量創出

報道	ドラマ	バラエティ	スポーツ
5つのベルト番組 好調を堅持 信頼性向上に 向けた体制強化 ドローンポート活用等	ドラマ枠 ブランド戦略明確化 東映と連携強化 ドラマから映画へ	“テレ朝ならでは”の 看板番組を 企画・開発	スポーツ権利市場の 変容に対応 アーバンスポーツ 拡大
2029年目標 全ベルト番組で 個人全体視聴率 横並びトップクラス 達成	2029年目標 ヒット映画に繋がる シリーズドラマ開発 開局70周年期間 超大型ドラマ編成 映画：興収50億円を目指す	2029年目標 ゴールデン帯各曜日 個人全体視聴率 トップ獲得番組を出す G帯トップ堅持	2029年目標 新ジャンル等スポーツ 実現＆ヒットを目指す バスケ・プロレス・ スケボー・ブレイキンなど スポーツIP開発

制作コスト・
人材の適正化

系列24局

日本全国にコンテンツを届けるためにネットワーク基盤の強靭化を図り、
各局・各エリアで視聴率トップを獲得する

ＩＰ②　地上波 深夜帯改革“アフタープライム大作戦”

23時15分以降、収益性＆IP開発に力点をおいた戦略コンテンツをラインナップ

アニメ	スポーツ	音楽	ドラマ	バラエティ
深夜アニメ枠数の拡大 ショートアニメを含め枠数増 大手出版社との戦略的アライアンス強化	**アーバンスポーツ強化** 学生アスリート支援 競技団体との関係強化 イベント興行化・アニメ化など新IP開発	**IP開発強力に推進** 音楽IPの創出 アニメとの連動 テレビ朝日ミュージックと連動	**海外展開を見据えたドラマ開発** 深夜時代劇など具体的なKPI設定 グローバル展開	**収支や利益率重視** イベント連動や事業化できる番組を優先的に編成

深夜枠制作予算の選択と集中

グローバル展開・新規事業を見据えた作品に制作費を優先配分
その他は、企画・アイディア・クリエイター育成重視

深夜帯コンテンツIPへの評価指標の変更

プライム2視聴率
※2025年度で運用終了

- 配信再生数
- 番組収支
- IP力（当社独自の指標）

ＩＰ③　アニメIP倍増計画

IP垂直統合型の組織づくりで、世界で戦えるプロフェッショナル集団へ
アニメIP展開数2倍、アニメ事業収支1.5倍

アニメIP垂直統合型の組織づくり

企画開発

テレ朝の強みを活かすIP開発

スポーツ・音楽・ライブイベントなどオリジナルIP開発

大手出版社など強力パートナーとの連携強化

出資

事業幹事比率アップ

IP二次展開主体的に実施

グローバル展開、商品化などの窓口を獲得

制作

製作スタジオとの連携強化

東映アニメーション・シンエイ動画などと連携

CVCなど活用し単純受発注以上の関係性強化

IP展開

組織再編を含むプロデュース力の強化

製作力・事業力・グローバル力・宣伝力強化

グループ会社も含めたアニメ人材育成

アニメIP展開数2倍に

事業幹事作品を増やす

アニメ事業収支1.5倍に

ＩＰ④　配信戦略（プラットフォーム別）

良質なコンテンツ・IPを、国内外のプラットフォームに戦略的に配信、価値最大化

ABEMA

開局10周年 あらゆる分野の連携強化

・コンテンツの海外展開
・IPの共同開発や共同調達
・イベント連携、共同ビジネス創出

TELASA

“尖った”ブランド化！ファン層囲い込み

・KDDIとの連携強化
・若年層、ニッチジャンルに集中投資、差別化
・推し活層に向けた「独自コンテンツ」強化

TVer

地上波＋TVerで
圧倒的なコンテンツリーチ力を確立

・再生回数やシェアのベースアップ
・ターゲットが明確なコンテンツ開発
・ショート動画や縦型コンテンツ活用

グローバル配信プラットフォーム

・戦略的な番販を継続
・大型コンテンツの共同制作、グローバル展開

YouTube「動画、はじめてみました」「ANNnewsCH」

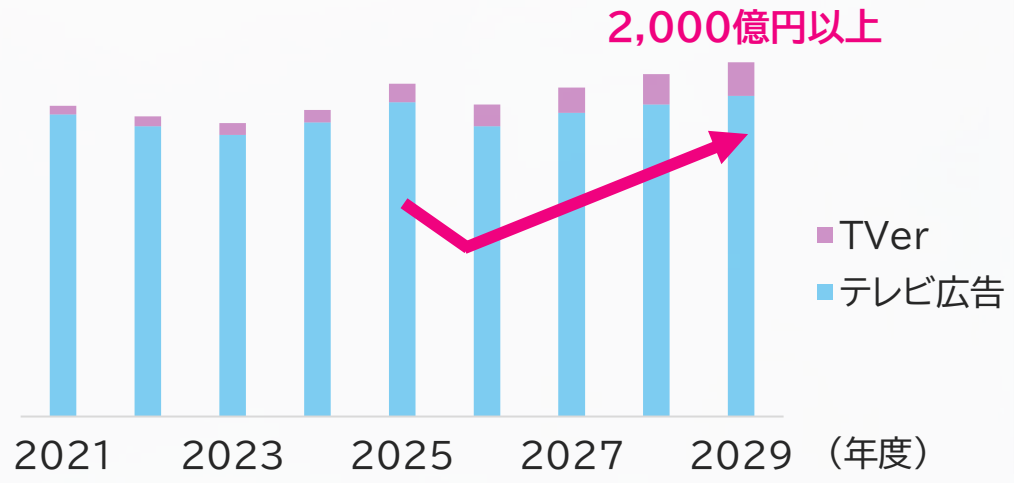
・様々なトライアルに活用し、増収に貢献
・「ANNnewsCH」登録者数700万を目指す！（現行：480万超）

新規IP開発　KDDIやグローバルPFと連携し、縦型ショート動画での新たなIP開発

ＩＰ⑤　セールス戦略（地上波・ＴＶer）

広告市況はマイナス成長が予想されるなか、従来のドラマや番組と連動した企画に加え、
新たにTDPやAIを活用しながら、テレビ朝日独自のソリューション施策を通して、
シェアアップを目指す

売上イメージ



ソリューション施策

アドバタイザーの課題に対応する
コンテンツ施策やセールス手法を
さらに進化

- ドラマ連動施策
- TDP連動
- 広告商品開発
- スポーツ連動施策
- ABEMA連携
- AI活用

タイム

価格の底上げ
を目指す

スポット

トップレベル
を目指す

TVer

売上倍増
を目指す

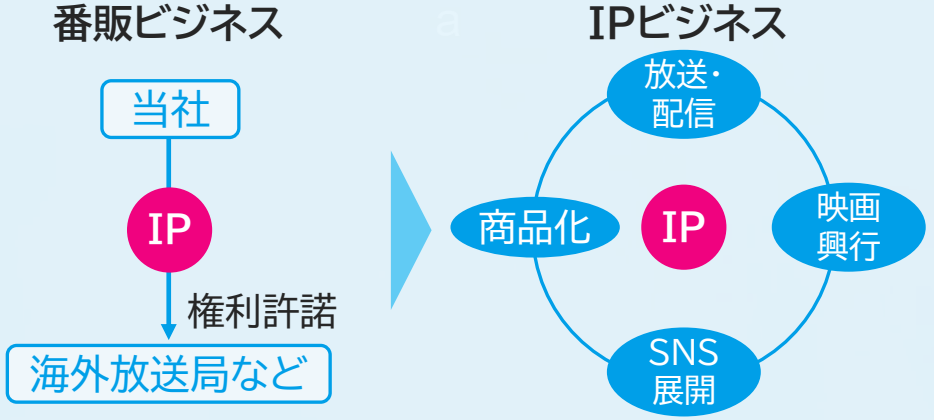
ＩＰ⑥　グローバル戦略（海外ＩＰ展開）

“ライセンスアウト型”の海外番販から、IPを軸にしたビジネスへのシフトを加速・強化
既存の海外ビジネス拠点の見直しや、新たな海外拠点の設置を検討

インドIP事業の本格展開

・「ドラえもん」「クレヨンしんちゃん」が既に
インドで高い認知度を獲得

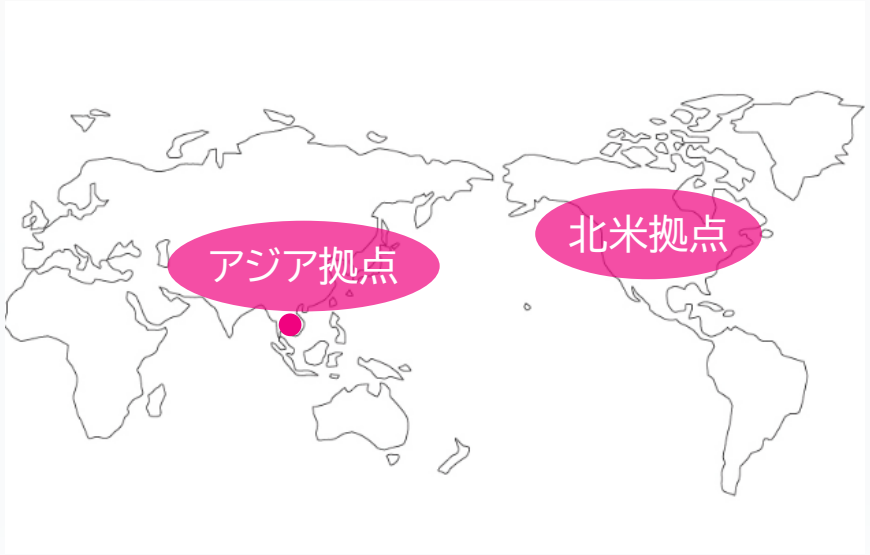
・従来の海外番販からIPを軸にした
ビジネスへシフト



海外拠点の見直し・新設検討

・アニメグローバルビジネス推進と
全世界向けIPの開発・展開を目的とした
新たな海外拠点開設を検討

・アジアにおけるビジネス拠点の見直し・検討



ABEMA　アライアンス強化

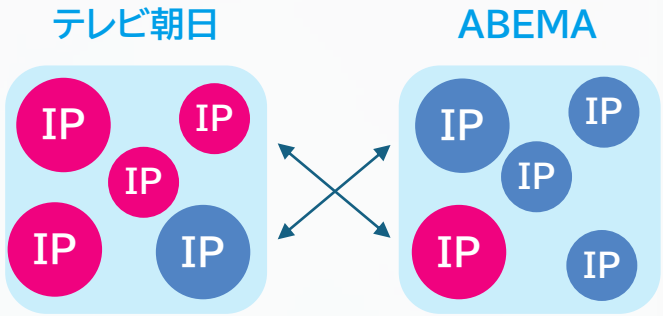
テレビ朝日【リニア】× ABEMA【デジタル】のハイブリッドモデルの連携を更に強化

“テレ朝・ABEMA連携”のブランド価値最大化

コンテンツの相互補完・流通強化

互いのヒットIPを
双方で展開するモデル確立

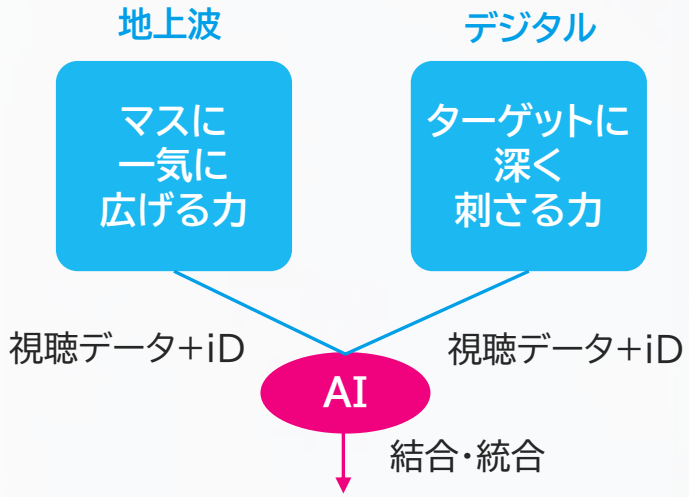
報道・スポーツで
相互展開を深化



ヒットIPを双方で展開

データ基盤の統合と活用

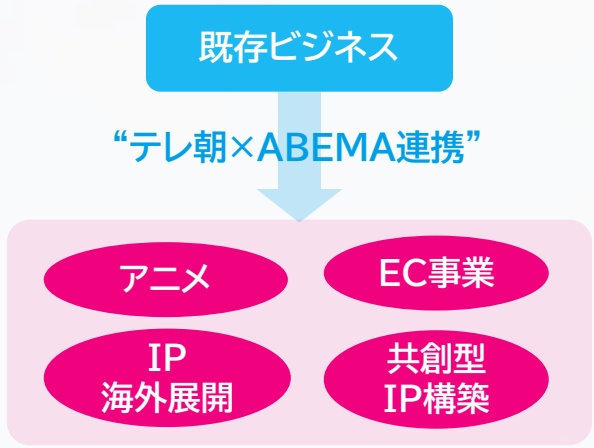
新しい広告システムを開発



強力なターゲティング能力

次世代収益モデルの共同開発

先進的な技術を持つ
ABEMAと共に
革新的な事業に挑戦



新領域への挑戦

CVC　成長加速・新たな事業創出の戦略投資

2025年7月に組成した「二人組合CVC」により、テレビ朝日グループのイノベーション促進!

既存事業の【成長加速】

投資先との共創・成長支援を通じて

・スタートアップ企業の成長の取り込み
・グループ事業のシナジー創出
・経営人材の育成　など

新領域の【探索】

スタートアップ投資を通じて

・革新や新機軸を創造
・新領域の技術や知見の獲得
・戦略的なネットワーク構築　など

【現状投資先】

合計30社ほどに出資予定

SAMANSA
短編映画配信プラットフォーム
SAMANSA

CELLORB
eスポーツ関連事業
CELLORB

HIKE
アニメスタジオ・イベント制作
HIKE Holdings

成長投資

CVCでのスタートアップ投資に加え、成長のための投資活動を加速させるため、戦略投資も実施

AI　イノベーション生み出すために

AIクリエイター集団 “AIクリエイティブスタジオ”の新設
AI活用による「コンテンツ開発」&「ビジネス開発」で新たな収益を創出

施策①　4年間で全社の**年間業務時間 15万時間** 削減

膨大な制作・ルーティン作業

・ムダな定型作業の洗い出し　・AIツールの開発・導入

作業スピードアップ ・ コスト効率化

・社内リテラシー向上
・AIエンジニアの増強

AIによって生み出されたリソース

集中投下

人間にしか生み出せない
共感や感動を生むクリエイティビティ

施策②　AIクリエイター集団
“AIクリエイティブスタジオ”新設

- 番組「AI大作戦」を制作し、
  テレビ朝日及びテレビ朝日グループのクリエイターの育成、
  一般のAIクリエイター発掘を実施
- 生成AIによるアニメ・ドラマ・CMなどコンテンツ創出
- 新たなテレビの楽しみ方提示（AIロボットなど最新技術活用）
- ヒットIPを生み出し多角的事業展開

施策③　データドリブンの
“AIビジネス・コンテンツ”開発

- 社内横断の「AI活用ビジネス開発チーム」を組成
- 視聴データやテレ朝iDを分析し、新たな“収益モデル”構築
- テレ朝iDの目標数 700万iD（2026年1月時点：380万iD）
- UGC（ユーザー生成コンテンツ）を活用したファンダムビジネス展開
- 地上波・デジタルのデータ統合の広告システム開発

人事戦略 “START UP テレ朝!!”を支える人財基盤強化

TDPの成功・新たなIP創出・グローバル展開等を成功させる人事戦略の実施
新たな戦略の実現に向けて、ヒットメーカープロフェッショナル人財を積極的に採用・育成する

採用	ヒットを生み出す人財採用 経験者積極採用＋専門性向上	
育成配置	制作と管理部門をまたぐ人事ローテーション 重点領域への人財配置 経営を担える骨太な人財を育成	
DEI	多様な人財が活躍できる職場環境の実現 女性活躍・ライフステージに応じた支援推進	

人事制度改定

多様なキャリアを実現する制度設計 高い専門性を持つ人財を処遇 多様なキャリア 選択肢を整備	マネジメント人財昇格基準の明確化 管理職への昇格時 研修必須化、昇格条件検討	すべての社員のモチベーション・エンゲージメント向上 新たな研修プログラムの検討 リスキリング・越境研修・理系女子支援

人財ポリシー

自分の **好き**を、**面白い**を、**変えたい**を、**プロデュース**しきる。

ひとりひとりの得意領域を活かせる“プロデューサー集団”を目指す

サステナビリティ　基本姿勢と重点テーマ

サステナビリティ経営に対する当社の基本姿勢

公共性の高い メディアとしての責任

テレビ局を傘下に持つ
認定放送持株会社として
社会的使命を果たす

マテリアリティに基づく 取り組みの推進

企業使命の実現に向け
「未来に向けた5つの重点テーマ」を
軸に経営を進める

人と社会に寄り添う 経営へと深化

すべての「人」に誠実に向き合い
未来へ信頼をつなぐ企業へ

“未来に向けた5つの重点テーマ”に基づく2026-2029の約束

すべての人が 活躍する 未来の創造

様々な事業を通じ
あらゆる世代に
“学びの場”を提供

人に優しく 共に生きる

人的資本価値最大化を
目指す人事戦略

人権尊重の一層徹底

社員・スタッフを
守る取組を強化

地球の 未来への貢献

再生可能エネルギー
導入率目標の
確実な達成へ

温室効果ガス排出量
の測定・開示

テクノロジーで 新しい未来へ

～AIを利活用して～

業務効率化により
創造性を開放

新しい表現方法や
コンテンツの楽しみ
方を提案

いつまでも 信頼される会社に

迅速・正確な報道と
良質コンテンツ提供

経営情報の積極開示
と透明性向上

リスク管理体制
整備・強化

サステナビリティ　持続可能な社会に向けた取り組み

重点テーマにおける取り組みを一層強化し、持続可能な社会と事業成長を両立

気候変動対応

【2029年度までの取り組み】

脱炭素社会の実現に向けて、
温室効果ガス排出量
（Scope1～3）を
段階的に算出・開示

【2030年度までの達成目標】

①本社電力の再生可能エネルギー比100%に

②本社スタジオ設備・照明の消費電力を50%削減（2020年度比）

人権尊重

あらゆる事業活動は人権尊重の基に成り立つと考え
人権への取り組みを一層強化

【2029年度までの取り組み】

・リスク特定の対象を順次拡大
・テレビ朝日での継続したモニタリング調査とリスク予防策促進
・人権意識を高く持ったコンテンツ制作を一層推進

コンプライアンス

“より深く より広く 社会とつながる　コンプライアンス”

【取り組みの重点項目】

・参加型研修・セミナーで時勢課題に対応
・コンプラリーダーとの連携で全社コンプラ意識醸成
・カスタマーハラスメント方針で社員・スタッフを守る
・行為者への更生プログラムの適用
・安心して相談できる人権窓口の整備・強化

ガバナンス

いつまでも社会から信頼される会社であり続けるために
公共性と自主自律の精神でガバナンス体制を一層強化

・人権尊重と法令・社会規範遵守の徹底
・透明性の向上と適切な経営体制の整備・強化
・民放連指針の適用状況をモニタリングし、積極開示

時代に即したリスク管理体制を構築・強化する

財務戦略　配当方針の変更

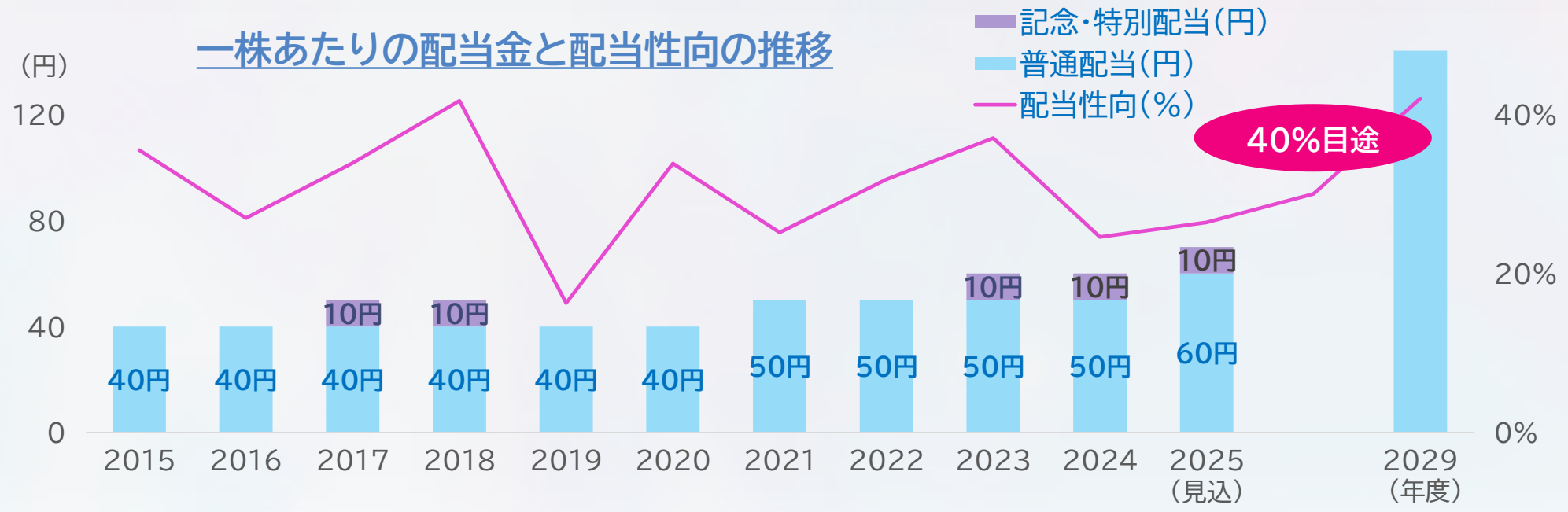
配当の基本方針として新たに配当性向を導入し、株主還元強化を明確化

従来の配当方針

継続的な成長に主眼おいた安定的な普通配当に努めるとともに、
記念配当・特別配当などにより、株主還元に努める

新たな還元方針

業績の大幅な変動等を除き、配当性向40%を目途に安定的な配当を実施
機動的な自己株式の取得も実施し、株主還元の強化に努めていく



（参考） 経営計画2023-2025 大きな成果

2024年 年間・年度／2025年 年間 個人全体・世帯視聴率3冠を達成！
“全ての価値の源泉はコンテンツにある”という基本理念のもと、個別戦略を確実に遂行

“経営計画2023-2025”の個別戦略		2024年度までの成果
Television ① 地上波戦略	最強コンテンツの編成テーブルを完成させ、2025年度までに年間・年度での個人全体視聴率 3冠達成！	TRIPLE CROWNS 開局以来初 個人全体・世帯ともに 年間・年度視聴率3冠
Internet ② インターネット戦略	ABEMA・TELASA・TVerなどでコンテンツのインターネット展開を拡大しマネタイズ・増収を図る	デジタル広告収入TVer 等 前期比＋46.3%
Shopping ③ ショッピング戦略	「販路拡大」と「ヒット商品創出」を両輪に事業規模の拡大に努め、収益性向上を図る	じゅん散歩ーものコンシェルジュー 2年連続 最高売上高記録
MediaCity ④ メディアシティ戦略	東京ドリームパーク（2025年竣工・2026年春開業）等拠点に、自社IPを活用したリアルイベント等で増収を図る	東京ドリームパーク 2026年3月開業
⑤ 新領域開拓	コンテンツを活用した新たなビジネス領域に果敢に挑戦する（アニメ・ゲーム、メタバースなど）	・CVCファンド始動 ・BookLive・壽屋3社協業 ・東映新パートナーシップ構築

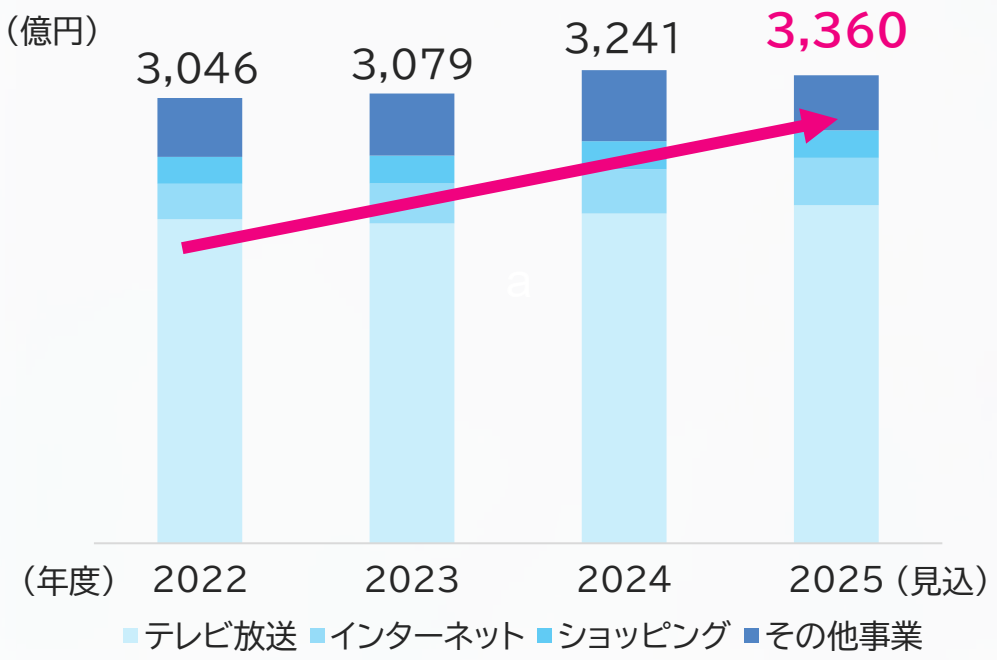
（参考） 経営計画2023-2025 定量目標達成

計画策定時の定量目標も達成し、売上高・段階利益は過去最高レベルとなる見込み

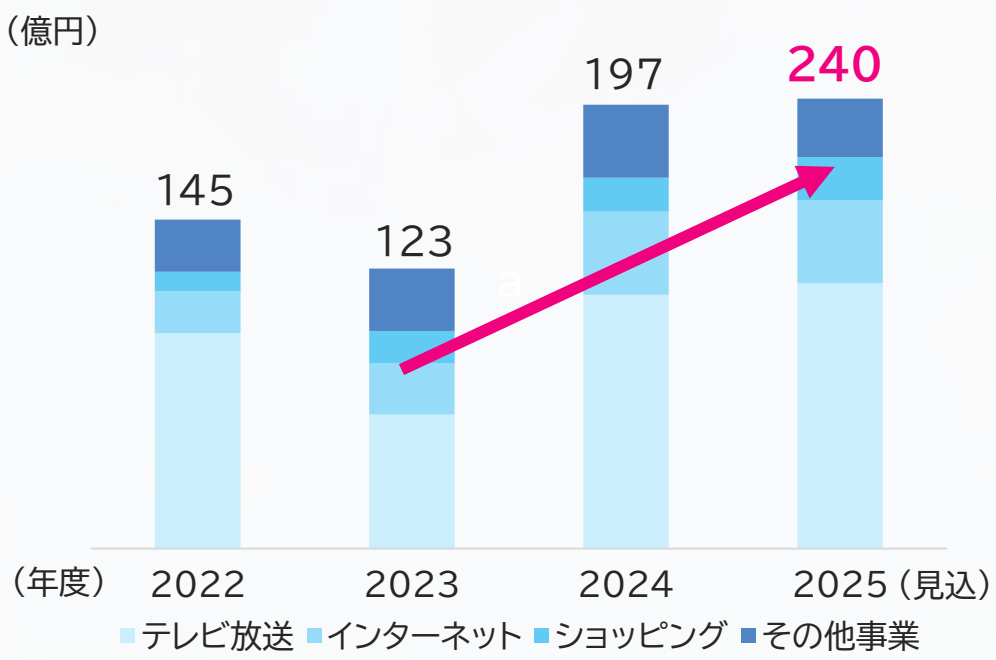
達成

経営計画 2023-2025 定量目標	連結売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
	3,300億円	200億円	250億円	200億円

連結売上高推移



営業利益推移



（参考） 報告セグメント変更

報告セグメントをコンテンツ・IP関連と、TDP・イベント関連の大きな2つのセグメントに変更
マネジメント・アプローチの視点を明確化し、定量目標の着実な進捗管理をおこなう

【旧セグメント】

テレビ放送	インターネット	ショッピング	その他事業			
テレビ放送	インターネット	ショッピング	映画 DVD等	シアター イベント 不動産賃貸	音楽 出版	その他 リース等

【新セグメント】

メディア・コンテンツ				TDP・イベント		その他
テレビ放送	インターネット	ショッピング	映画 DVD等	TDP・シアター イベント 不動産賃貸	音楽 出版	その他 リース等

© tv asahi holdings All Rights Reserved.