

2018年2月20日

2017年度第3四半期決算&中期経営計画説明会 質疑応答

当社説明者：代表取締役社長 脇阪聰史

常務取締役 沖中進、常務取締役 山本晋也

以下は、説明会における主な質疑応答を取りまとめたものです。

Q1) キー局で新視聴率指標が導入されるが、この点で影響・変化はあるか

A1) 関西でも来年導入との話もある。将来的に導入は間違いないので、個人全体と録画という視聴率になることで、変化も出てくると考えている。当社ではU49（4～49才を対象とする個人視聴率）という指標を用いて、世帯視聴率に加えて意識するように、一層個人視聴への意識を変えていく取り組みを既に始めている。

中計達成のためにも、スポットの地区投下が伸びないという前提の中、当社としてはシェア争いで勝てなければ中計達成も無いと考える。そのためにも個人視聴率を獲得しなければならないと考えている。

Q2) 自社株買いは検討しているか。投資額 200 億円について、設備投資・配当性向との兼ね合いは

A2) 配当性向 30%は必ず達成したい。自社株買いは選択肢の一つ。設備投資は毎年一定額が継続して必要になる。投資額については、全て自前というわけにはいかないで、借入れなど何らかの形で調達をと考えている。

Q3) 投資について、少数出資によるリターンを得るなど純粋投資ということも考えるか

A3) イグジットして、財務リターンと得るという点では CVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）が担っている。

Q4) 番組制作費を増加するなどの強化方針はあるのか

A4) 成長ビジョンを描く上で、制作費の増加は考えている。スポット収入の増加を意識した投資になる。また動画配信の強化への投資も考えている。

Q5) ROE について、もし目標値や基準があれば

A5) ROE は非常に重要な数値と考えているが、資本政策にも関わることも有り、目標数値を具体的に説明は出来ないが、5%は必達と考えている。

Q6) 今後の人員体制はどのように考えているのか

A6) 放送事業について、効率的な人員配置を意識し、グループ全体での人員強化を考えている。また海外事業など成長領域では人員強化を考えていく。

Q7) 大阪がインバウンドで活況だが、地元企業として何か施策は

A7) 大阪は昨年に年間 1100 万人の来訪者がおり、活況であるが、収益確保はなかなか難しいので、色々なパートナーとアライアンスを組むなど、検討していかなければならない。

以上