



3月石原社長定例記者会見概要

3月26日午後3時から、石原社長による定例記者会見が、放送センター20階役員大会議室で開かれました。概要は以下のとおりです。

<編成関連>

下半期の視聴率状況は、ここまで、全日、ゴールデン、プライムとも、残念ながら、前年度下半期の平均をやや下回っている。ただ、今年度を通して見ると、ゴールデンについては、前年度をやや上回り、プライムは前年度並みとなっている。何とか、残りの期間で視聴率を上げ、最終的に前年度を上回る形で4月を迎えたい。先週末2夜連続で放送した、のべ5時間の大型ドラマ『リーダーズ』は、土曜日が13.7%、日曜日が15.4%という高い視聴率を記録し、内容的にも各方面から高い評価を頂いた。戦前から戦後にかけて、国産自動車づくりに賭けた人々の生き様を描いたオリジナルドラマで、トヨタ自動車さんに全面協力を頂いた。こうした良質の骨太な作品は、まさにTBSが得意とするところなので、今後もTBSらしい作品を作っていきたい。4月改編の柱である朝の二つの情報系ベルト番組がいよいよ来週月曜日からスタートするので大いに期待している。

また、ゴルフ世界最高の舞台『マスターズ』を、今年も4月10日(木)から、14日(月)まで放送する。今年から、放送枠のすべてをライブ枠に変更し、特に最終日は、日曜日の夜から翌朝にかけて、8時間連続放送する。5日間で合計24時間の長時間放送となる。WEBでライブ中継も実施するので、是非ご覧いただきたい。

<営業関連>

去年2013年(暦年)のテレビ広告費はプラス0.9%と2年連続で前年実績を上回ったが、このような環境の中、当社の2013年度のテレビ営業収入の見通しは、タイムで前年を下回るものの、スポットは前年を上回り、総収入は前年並みの見通し。ネットタイムについては、レギュラー番組がほぼ前年並みで推移したが、単発セールスでは上期に『世界陸上モスクワ大会』、下期には『ソチ・オリンピック』と大型ドラマ『リーダーズ』が大きく売上に寄与した。しかし、大型スポーツ単発番組が多かった2012年度実績には及ばず、通期で97%程度となる見込み。ローカルタイムについては上期が好調で、通期では前年比105%程度となる見込み。スポットについては、下期では12月を除くすべての月で前年を上回りそうで、通期でも前年比102%程度と前年実績を上回る見込み。

2014年度上期の業績見通しだが、ネットタイムについては改編作業が終了し、レギュラーベースで2013年度下期並みの売上を確保できた。ローカルタイムについては、深夜枠を中心に改編作業が終了し、レギュラーの売上は2013年度下期を上回る見込み。スポットは、4月は各スポンサーとも消費税増税の影響を様子見しているような状況で、キャンペ

ーン等も5月以降にずらしているようだ。スポットについては、4月から6月の第1四半期の動向を注意深く見守っていく必要がある。

<事業関連>

「オペラ座の怪人」の10年後を描いたミュージカル「ラブネバーダイ」は、8万枚のチケットを完売した。展覧会では、4月4日(金)から、渋谷のBunkamura ザ・ミュージアムで「ミラノ ポルディ・ペッツォーリ美術館 華麗なる貴族コレクション」展を開催する。ヨーロッパで最も優雅な邸宅美術館と言われているこの美術館の代表的な作品《貴婦人の肖像》や、ボッティチェッリの《死せるキリストへの哀悼》などコレクション81点を紹介する。国立科学博物館では、3月15日(土)から特別展「医は仁術」を開いている。「解体新書」から「iPS 細胞の実物展示」まで、江戸から未来へと俯瞰する医学の総合的な展示となっている。音声ガイドのナレーションは、連続ドラマ『JIN-仁-』で主演した大沢たかおさんをお願いしている。

赤坂サカスの今年の春は、お子さんのいる女性社員たちの企画で、「ママサカス」と題し親子で思いきり、遊び、学べるイベントを3月21日から開催している。初日から3日間で7万7000人が来場するなど好評だ。春の新番組ブースや子どもたちが楽しめるアトラクションや体験教室など盛りだくさんで、4月6日まで開催する。

<ラジオ関連> TBSR&C 入江社長

編成関連:2月の首都圏ラジオ個人聴取率調査の結果、TBSラジオは今年度6回の調査すべてで首位を獲得し、年度平均も前年を上回った。TBSラジオがターゲットとする40代男性が狙い通り増えている手ごたえはある。

営業関連:タイムの落ち込みをスポットが補うも前年はなかなかクリアできない状況が続いている。一方で放送外収入は伸びているが、トータルの着地は前年に届かない見込み。また営業利益ベースでは費用削減が奏功して前年クリアの見込みである。

事業関連:深夜放送『パックインミュージック』関連での「特番」「イベント」「CD出版」を展開。15,000円のCDセットが1,000セットを超える売り上げになっている。編成・営業・事業が連携して成果を出すという試みは今後も継続していきたい。

以上