



## 日本 BS 放送株式会社

2026 年 8 月期 第 2 四半期 決算説明会

2026 年 4 月 23 日 16 時～17 時 開催

[登壇者] 代表取締役社長 玉井 忠幸

取締役 松友 大輔

# 日本BS放送株式会社

## 2026年8月期 第2四半期 決算説明会

2026年4月23日



© Nippon BS Broadcasting Corporation.

**玉井**：本日は、日本BS放送株式会社、2026年8月期第2四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。社長の玉井でございます。

当社を取り巻く経営環境は、放送業界における大きな変革の中にあり、放送を軸としながらも、将来に向けた事業基盤のさらなる強化は重要な経営課題です。

そうした中、足元の業績につきましては、通販市況の低迷など、まだまだ課題はございますが、今期より戦略的に取り組んでいるコンテンツへの投資拡大については、アニメ、配信、イベントといった領域で一定の成果を実感しております。

業界の大きな転換期の中で、当社においては、透明性の高い情報開示と市場との積極的な対話を通じて、弊社事業へのご理解を一層深めていただけるよう取り組んでまいります。

どうぞよろしくお願いいたします。

I	2026年8月期 第2四半期業績	P3
II	2026年8月期 計画(連結・個別)	P11
III	今後の施策	P14
IV	株主還元	P21
	(ご参考)	P25

本日は、ご覧いただいておりますスライドの項目に沿ってお話させていただきます。

I	2026年8月期 第2四半期業績	P3
II	2026年8月期 計画(連結・個別)	P11
III	今後の施策	P14
IV	株主還元	P21
	(ご参考)	P25

まずは2026年8月期第2四半期の業績につきまして、経営企画局担当取締役の松友よりご説明いたします。

## 2026年8月期 第2四半期（個別）

売上高 **5,499**百万円（前年同期比 0.6%減）営業利益 **882**百万円（前年同期比26.0%減）

## 2026年8月期 第2四半期（連結）

売上高 **5,834**百万円（前年同期比 0.9%減）営業利益 **849**百万円（前年同期比26.7%減）

## ■ 減収減益

■ 通販関連の売上が伸び悩み、放送収入は減収も、その他収入は、配信やアニメを中心に好調を維持し、第2四半期時点の売上高は過去最高を記録。

■ 今期は、コンテンツへの投資を強化する方針のもと、番組制作費に大きくコストをかけているため、営業利益は前期比減益となるも、概ね計画通りの進捗。

松友：経営企画局担当の松友です。

まず、2026年8月期 第2四半期決算のトピックスについてご説明いたします。

2026年8月期 第2四半期は、連結・個別ともに減収減益となりました。通販クライアントからの売上が伸び悩み、放送収入が減収となったことが主な要因です。

一方で、今期の重点課題として取り組んでいる周辺事業については、配信、アニメを中心に好調で、それらを含む、その他収入は、第2四半期時点で過去最高の売上となりました。

今期は、コンテンツへの投資を強化する方針のもと、番組制作費に大きくコストをかけておりますため、営業利益は前期比で減益ですが、計画に対しては概ね想定通り進捗しております。

2026年8月期 第2四半期（中間期）業績 損益計算書の概要（個別）

2026年8月期 第2四半期（個別）

売上高 **5,499**百万円（前年同期比0.6%減↓）

営業利益 **882**百万円（前年同期比26.0%減↓）

	2025年8月期 第2四半期 累計	2026年8月期 第2四半期累計						主な変動要因（前年同期比）
		実績	前年同期比	増減額	計画	計画比	増減額	
売上高	5,534 (100.0%)	5,499 (100.0%)	△0.6%	△34	5,751 (100.0%)	△4.4%	△251	・タイム収入の減少・・・△135百万円 ・スポット収入の減少・・・△42百万円 ・その他収入の増加・・・+143百万円
売上原価	2,735 (49.4%)	2,987 (54.3%)	9.2%	252	-	-	-	（段階利益） 売上原価の増加
売上総利益	2,799 (50.6%)	2,511 (45.7%)	△10.3%	△287	-	-	-	
販管費	1,606 (29.0%)	1,629 (29.6%)	1.4%	23	-	-	-	＜利益減少の具体的要因＞ 【売上原価】 ・放送事業収入の最大化及びその他 事業収入の拡大に向けたコンテンツ への投資推進
営業利益	1,192 (21.6%)	882 (16.0%)	△26.0%	△310	888 (15.5%)	△0.8%	△6	【販管費】 ・視聴者接点拡大のための新聞・ WEB広告を中心とした宣伝活動の 強化
経常利益	1,208 (21.8%)	911 (16.6%)	△24.6%	△297	914 (15.9%)	△0.4%	△3	
中間純利益	836 (15.1%)	630 (11.5%)	△24.6%	△205	632 (11.0%)	△0.4%	△2	

では、個別と連結の業績について、それぞれご説明いたします。

まずは当社 BS11、個別業績についてです。

売上高は、放送収入の伸び悩みが影響し、54億9,900万円、前期比3,400万円の減収。計画に対しては2億5,100万円の未達となりました。

営業利益は、投資拡大に伴うコスト増もあり、8億8,200万円、前期比3億1,000万円の減益ですが、概ね計画通りの数字となっております。

## 売上区分別実績（個別）

BS11日本BS放送

(単位:百万円、下段は構成比)

	2025年8月期 第2四半期累計	2026年8月期 第2四半期累計					
		実績	前年同期比	増減額	計画	計画比	増減額
売上高	5,534 (100.0%)	5,499 (100.0%)	△0.6%	△34	5,751 (100.0%)	△4.4%	△251
タイム収入	4,010 (72.5%)	3,875 (70.5%)	△3.4%	△135	4,091 (71.2%)	△5.3%	△215
スポット収入	1,109 (20.1%)	1,067 (19.4%)	△3.8%	△42	1,139 (19.8%)	△6.3%	△71
その他	413 (7.5%)	556 (10.1%)	34.6%	143	520 (9.0%)	7.0%	36

### 主な増減要因(前年対比)

- タイム収入  
引き続き公営競技が好調も、ショッピングカテゴリーの売上が伸び悩み、前年同期比△3.4%
- スポット収入  
純広スポットは増加基調を維持するも、通販スポットの売上減により、前年同期比△3.8%
- その他  
アニメ製作委員会からの出資配当収入が好調だったほか、オリジナル配信プラットフォーム「BS11+」やTVer等の配信事業収入も引き続き堅調に推移し、前年同期比+34.6%

© Nippon BS Broadcasting Corporation.

5

売上高と主要な費用の詳細についてご説明いたします。

まず、売上高についてです。

タイム収入は、引き続き、競馬中継などの公営競技のセールスが好調でしたが、ショッピングカテゴリーが落ち込み、売上高は38億7,500万円となりました。

スポット収入も、通販関連の回復が鈍く、10億6,700万円と減収となりましたが、コンテンツの充実や番組編成の工夫が功を奏し、純広スポットは好調に推移しております。

その他収入については、アニメや配信の成長が寄与し、前期比34.6%増の5億5,600万円まで伸びております。計画に対しても順調で、第2四半期時点の売上高は過去最高となります。今期取り組んでいるコンテンツへの投資強化の効果もあり、アニメ製作委員会からの出資配当収入が好調だったほか、当社オリジナルの配信プラットフォーム「BS11+」やTVerなどから得られる配信事業収入も着実に数字を伸ばしました。

## 主要費用項目実績（個別）

BS11日本BS放送

(単位:百万円、下段は売上比)

	2025年8月期 第2四半期累計	2026年8月期 第2四半期累計			主要な増減要因
		実績	前年同期比	前年増減額	
番組関連費用(原価)	1,682 (30.4%)	1,955 (35.6%)	16.3%	273	
番組購入費	194 (3.5%)	146 (2.7%)	△24.4%	△47	・ドラマコンテンツの編成戦略の一環として 行った調達コンテンツの見直しによる費用減
番組制作費	1,487 (26.9%)	1,808 (32.9%)	21.6%	320	・既存コンテンツの強化及び新規コンテンツの開発 ・IPを起点としたコンテンツの運用・開発 ・良質なアニメコンテンツの確保
放送関連費用(原価)	274 (5.0%)	265 (4.8%)	△3.5%	△9	
放送委託費	243 (4.4%)	235 (4.3%)	△3.5%	△8	
技術費	31 (0.6%)	30 (0.5%)	△3.0%	△0	
広告関連費用(販管費)	327 (5.9%)	374 (6.8%)	14.3%	47	
広告宣伝費	301 (5.5%)	348 (6.3%)	15.6%	47	・視聴者接点の拡大に向けた新聞・WEB広告を 中心とした宣伝活動の強化
販売促進費	26 (0.5%)	26 (0.5%)	－%	－	

© Nippon BS Broadcasting Corporation.

6

続いて、費用についてです。

番組関連費用は19億5,500万円で、前期比16.3%増加いたしました。

戦略的にコンテンツへの投資を拡大する今期の方針のもと、番組制作費は上期3億2,000万円コストを増やし、新番組の開発、既存番組の内容強化など、その他獲得競争が年々激化しているアニメにおいて、良質な作品の確保に取り組みました。

一方で番組購入費は、編成戦略の一環として調達コンテンツを見直してありまして、費用は前期比4,700万円減少しました。

衛星利用料を含む放送関連費用は2億6,500万円、前期比3.5%減少しています。

広告関連費用は3億7,400万円、前期比14.3%の費用増加となりました。コンテンツへの投資拡大の効果を最大限引き出すべく、新聞やWebをはじめとした宣伝活動を強化しております。

## 貸借対照表の概要（個別）

	2025年8月期末	2026年8月期		
		第2四半期末	前年増減額	主な増減要因
流動資産	16,725 (63.3%)	16,615 (63.5%)	△110	
固定資産	9,681 (36.7%)	9,550 (36.5%)	△131	・機械装置減価償却累計額の増加 △117百万円
資産合計	26,407 (100.0%)	26,166 (100.0%)	△241	
流動負債	1,912 (7.2%)	1,573 (6.0%)	△339	・買掛金の減少 △85百万円 ・未払消費税等の減少 △70百万円 ・未払費用の減少 △79百万円
固定負債	128 (0.5%)	129 (0.5%)	1	
負債合計	2,040 (7.7%)	1,703 (6.5%)	△337	
純資産合計	24,366 (92.3%)	24,462 (93.5%)	96	・利益剰余金の増加 +96百万円
負債・純資産合計	26,407 (100.0%)	26,166 (100.0%)	△241	

個別の貸借対照表はご覧のとおりです。

資産合計は、261 億 6,600 万円。

純資産合計は、利益剰余金の計上で、244 億 6,200 万円となりました。

2026年8月期 第2四半期（中間期）業績 損益計算書の概要（連結）



2026年8月期 第2四半期（連結）

売上高 **5,834**百万円（前年同期比0.9%減 ↓）

営業利益 **849**百万円（前年同期比26.7%減 ↓）

	2025年8月期 第2四半期 累計	2026年8月期 第2四半期累計						主な増減要因（前年同期比）
		実績	前年同期比	増減額	計画	計画比	増減額	
売上高	5,889 (100.0%)	5,834 (100.0%)	△0.9%	△55	6,079 (100.0%)	△4.0%	△244	（売上高） ・放送事業収入 ……△177百万円 ・その他収入 ……+143百万円 ・その他収入（子会社） ……△20百万円 （売上原価） ・番組購入費……△47百万円 ・番組制作費……+320百万円 ・減価償却費……△42百万円 （販管費） ・広告宣伝費……+51百万円
売上原価	2,942 (50.0%)	3,169 (54.3%)	7.7%	226	—	—	—	
売上総利益	2,947 (50.0%)	2,665 (45.7%)	△9.6%	△282	—	—	—	
販管費	1,788 (30.4%)	1,816 (31.1%)	1.5%	27	—	—	—	
営業利益	1,159 (19.7%)	849 (14.6%)	△26.7%	△309	830 (13.7%)	2.3%	19	
経常利益	1,174 (19.9%)	876 (15.0%)	△25.3%	△297	858 (14.1%)	2.2%	18	
親会社株主に帰属 する中間純利益	801 (13.6%)	596 (10.2%)	△25.7%	△205	576 (9.5%)	3.5%	20	

© Nippon BS Broadcasting Corporation.

8

続きまして、連結業績についてです。

売上高は58億3,400万円、前期比5,500万円の減収。営業利益は8億4,900万円、前期比3億900万円の減益。経常利益は8億7,600万円、前期比2億9,700万円の減益。親会社株主に帰属する中間純利益は5億9,600万円、前期比2億500万円の減益となりました。

各段階利益については、概ね計画通りに進んでおります。

その他詳細はご覧の通りでございます。

当社グループ会社である理論社、国土社の二つの子会社につきましては、一部書籍の売上が順調なほか、各種コンクールへの入選作品も出るなど、引き続き魅力的な児童書籍の開発に取り組んでおります。下期にかけては、学校や図書館などの教育機関向けの販売に注力し、売上のさらなる積み上げに取り組んでまいります。

# 貸借対照表/キャッシュ・フロー計算書の概要（連結）

貸借対照表		(単位:百万円、下段は構成比)		キャッシュ・フロー計算書		(単位:百万円)		
		2025年8月期末	2026年8月期			2025年8月期	2026年8月期	
			第2四半期末	前年増減額			第2四半期累計	第2四半期累計
流動資産		17,223	16,999	△223	営業キャッシュ・フロー	993	527	
	(64.0%)	(64.0%)	(64.0%)		税金等調整前中間純利益	1,174	876	
固定資産		9,675	9,543	△131	減価償却費	235	190	
	(36.0%)	(36.0%)	(36.0%)		売上債権の増減額(△は増加)	325	175	
資産合計		26,898	26,543	△355	仕入債務の増減額(△は減少)	△71	△101	
	(100.0%)	(100.0%)	(100.0%)		未払金の増減額(△は減少)	△84	△80	
流動負債		2,342	1,925	△417	未払費用の増減額(△は減少)	△31	△79	
	(8.7%)	(7.2%)	(7.2%)		未払消費税等の増減額(△は減少)	△145	△72	
固定負債		129	130	0	法人税等の支払額	△346	△349	
	(0.5%)	(0.5%)	(0.5%)		投資キャッシュ・フロー	△2,006	1,057	
負債合計		2,472	2,055	△416	定期預金の預入による支出	△1,000	—	
	(9.2%)	(7.7%)	(7.7%)		定期預金の払戻による収入	—	1,000	
純資産合計		24,426	24,487	61	有価証券の償還による収入	—	100	
	(90.8%)	(92.3%)	(92.3%)		投資有価証券の取得による支出	△995	—	
負債・純資産合計		26,898	26,543	△355	財務キャッシュ・フロー	△535	△514	
	(100.0%)	(100.0%)	(100.0%)		配当金の支払額	△534	△534	
					現金及び現金同等物の増減額	△1,547	1,069	
					現金及び現金同等物の期首残高	6,152	2,988	
					現金及び現金同等物の中間期末残高	4,604	4,057	

連結の貸借対照表はご覧のとおりです。

資料右側、キャッシュ・フローの状況についてご説明いたします。

営業キャッシュ・フローは、中間純利益の積み上げにより、5億2,700万円のキャッシュ・インとなりました。

投資キャッシュ・フローは、10億5,700万円のキャッシュ・インとなりました。有価証券1億円が償還を迎えたほか、定期預金10億円も満期を迎えました。

財務キャッシュ・フローは、2025年8月期の配当金の支払いにより、5億1,400万円のキャッシュ・アウトとなりました。

I	2026年8月期 第2四半期業績	P3
II	2026年8月期 計画(連結・個別)	P11
III	今後の施策	P14
IV	株主還元	P21
	(ご参考)	P25

続きまして、2026年8月期 通期計画についてご説明いたします。

売上高は12,576百万円(前期比6.5%増)、営業利益は1,804百万円(前期比6.6%減)、  
親会社株主に帰属する当期純利益は1,306百万円(前期比2.9%減)を計画

(単位:百万円、下段は売上比)

	2025年8月期		2026年8月期				
	第2四半期 累計	通期	第2四半期累計		通期計画		
			実績	前期比	計画	前期比	増減額
売上高	5,889 (100.0%)	11,812 (100.0%)	5,834 (100.0%)	△0.9%	12,576 (100.0%)	6.5%	763
営業利益	1,159 (19.7%)	1,932 (16.4%)	849 (14.6%)	△26.7%	1,804 (14.3%)	△6.6%	△128
経常利益	1,174 (19.9%)	1,985 (16.8%)	876 (15.0%)	△25.3%	1,888 (15.0%)	△4.9%	△97
親会社株主に帰属 する当期純利益	801 (13.6%)	1,345 (11.4%)	596 (10.2%)	△25.7%	1,306 (10.4%)	△2.9%	△39

© Nippon BS Broadcasting Corporation.

11

2026年8月期の計画につきましては、変更はございません。

今期は、放送事業収入の回復と、IPコンテンツやアニメに対し戦略的に投資を拡大し、周辺事業も強化する計画でございます。売上高は125億7,600万円、前期比6.5%増と、前期からの大きな成長を目指しております。

一方、営業利益は、コンテンツへの投資拡大に一段とギアを上げているため、18億400万円、前期比6.6%減と一時的に落ち込みますが、これらの投資が今後のさらなる業績拡大への布石になると考えております。

経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、ご覧のとおりでございます。

## 2026年8月期 通期計画（個別）

売上高は11,800百万円(前期比6.9%増)、営業利益は1,800百万円(前期比9.5%減)、  
当期純利益は1,305百万円を計画(前期比7.7%減)

(単位:百万円、下段は売上比)

	2025年8月期		2026年8月期				
	第2四半期 累計	通期	第2四半期累計		通期計画		
			実績	前期比	計画	前期比	増減額
売上高	5,534 (100.0%)	11,039 (100.0%)	5,499 (100.0%)	△0.6%	11,800 (100.0%)	6.9%	760
タイム収入	4,010 (72.5%)	8,155 (73.9%)	3,875 (70.5%)	△3.4%	8,287 (70.2%)	1.6%	132
スポット収入	1,109 (20.1%)	2,038 (18.5%)	1,067 (19.4%)	△3.8%	2,263 (19.2%)	11.1%	225
その他	413 (7.5%)	845 (7.6%)	556 (10.1%)	34.6%	1,249 (10.6%)	47.7%	403
営業利益	1,192 (21.6%)	1,988 (18.0%)	882 (16.0%)	△26.0%	1,800 (15.3%)	△9.5%	△188
経常利益	1,208 (21.8%)	2,043 (18.5%)	911 (16.6%)	△24.6%	1,886 (16.0%)	△7.7%	△157
当期純利益	836 (15.1%)	1,413 (12.8%)	630 (11.5%)	△24.6%	1,305 (11.1%)	△7.7%	△108

当社 BS11 個別の通期計画はご覧のとおりになります。

こちらも当初の計画からの変更はございません。

以上、決算業績と通期計画についてご説明いたしました。

I	2026年8月期 第2四半期業績	P3
II	2026年8月期 計画(連結・個別)	P11
III	今後の施策	P14
IV	株主還元	P21
	(ご参考)	P25

玉井：それでは、今後の重点施策、および主な取り組みについてご説明いたします。

Value

## I. 放送事業収入の最大化

タイムテーブルの戦略的強化、視聴者ニーズの分析徹底

Value

## II. 独自IPコンテンツの開発加速

IPの積極活用による多面的な事業展開、コラボレーション施策の推進

Value

## III. アニメビジネスの収益基盤拡充

良質なアニメコンテンツの確保、新規事業の推進

Value

## IV. 企業価値向上のための戦略的投資

新たな領域への投資機会の追求、持続的成長を実現する環境構築

今期は、重点施策「Value 4」として、ご覧の四つを掲げております。

「放送事業収入の最大化」、「独自IPコンテンツの開発加速」、「アニメビジネスの収益基盤拡充」、「企業価値向上のための戦略的投資」です。

# Value I. 放送事業収入の最大化

## ● 媒体価値向上に資するジャンルの更なる強化

**NEW**



ゴルフ  
毎週日曜 午後5時30分～6時00分

**NEW**



ゴルフ  
不定期放送



音楽



報道



園芸



歴史

## ● 編成の要となる人気の時代劇やサスペンスコンテンツも放送

国内時代劇



毎週月～木曜 午後3時59分～5時00分

サスペンス



毎週金曜 午後6時45分～8時58分

中国時代劇



2011年放送

蘭王 2013年放送



2013年放送

韓国ドラマ



2012年放送

ヨーロッパミステリー



2011年放送

一つ目の「放送事業収入の最大化」についてです。

新番組の開発や既存番組の内容強化、人気のドラマ作品の調達など、タイムテーブル全体の強化を通じて、売上の9割を占める放送事業収入の早期回復、さらなる成長の実現を目指します。

具体的には、上期は、看板報道番組『報道ライブ インサイド OUT』において、7年ぶりとなる番組のリニューアルに取り組みました。50代前半のメインキャスターを新たに迎え、より機動的な報道番組として、日々動きのある政治や国際情勢に対応しています。

さらに、当社のフラッグシップコンテンツの一つである大人の歌謡トーク番組『鶴瓶のええ歌やな』についてはキャスティングのさらなる充実を、また本格園芸番組『黒谷友香、お庭つくります』については、来年、横浜で国際園芸博覧会の開催が控えており、徐々に盛り上がりを見せている園芸業界と連動し、イベント出展を積極的に行うなど、番組認知の拡大を図っています。

# Value I. 放送事業収入の最大化

## ● 媒体価値向上に資するジャンルの更なる強化

**NEW**



飯島茜のアカネ式！大学女子ゴルフ部  
お楽しみながら、レッスンもできる  
毎週日曜 午後5時30分

ゴルフ  
毎週日曜 午後5時30分～6時00分

**NEW**



マイナビ  
Next Heroine GOLF TOUR  
produced by ALBA

ゴルフ  
不定期放送



音楽  
国産のええ歌  
毎週月～金 午後8時



報道  
インサイドOUT  
毎週月～金 午後9時



園芸  
黒谷友香のお庭つりま  
毎週土曜 午後10時



歴史  
人の縁の交差点に学ぶ  
戦国武将の争い  
毎週土曜 午後9時

## ● 編成の要となる人気の時代劇やサスペンスコンテンツも放送

国内時代劇



名奉行 遠山の金さん  
毎週月～木曜 午後3時59分～5時00分

サスペンス



松本清張シリーズ  
毎週金曜 午後6時45分～8時58分

中国時代劇



宮廷女官 若曦  
© 2011 上海 龍華影業有限公司 All Rights Reserved.  
中国時代劇



蘭王  
© 2013 Polyplex Entertainment Group All Rights Reserved. 上海 龍華影業有限公司  
中国時代劇

韓国ドラマ



テオの七夜  
Licensed by KBS Media Co. © 2012 KBS. All rights reserved.

ヨーロッパミステリー



ヴェラ  
© The Studier Limited 2012

4月から放送のレギュラー番組『飯島茜のアカネ式！大学女子ゴルフ部』も、BS視聴者に人気のゴルフをテーマとした自社制作番組です。同じく放送をスタートした『マイナビネクストヒロインゴルフツアー2026』と合わせてゴルフジャンルの強化を図るほか、新しいコンテンツの資産として価値を高めていきます。

放送収入の拡大に向け、購入番組の充実も図ります。

上期から放送している時代劇『必殺仕事人』シリーズは、1話完結型の鉄板シリーズとして、安定的な視聴習慣の獲得に寄与しています。下期はこの必殺シリーズに加え、時代劇や国内ドラマのさらなる充実を目指し、『名奉行 遠山の金さん』、『松本清張シリーズ』の放送を開始しました。

中国や韓国などのアジアドラマ、ヨーロッパミステリーと合わせて、購入番組のラインアップをより一層厚くしていきます。ドラマ好きの主婦層を中心に、BS11のドラマを継続的に選んでいただくことで、同じ層を顧客とする通販クライアントのスポットCM出稿の増加へとつなげていきます。

# Value II. 独自IPコンテンツの開発加速

## ● IPの成長領域である配信の強化

各配信サイトにおける配信事業収入は前年より堅調に推移



どこでもBS11を楽しめる環境の整備－配信ラインアップの充実－



配信コンテンツ拡充による「BS11+」魅力向上



『宝塚カフェブレイク+(プラス)』

同時期よりテレビ放送を行っている『宝塚カフェブレイク』番組内の、タカラジェンヌのインタビューのノーカット版や未公開トーク映像など、ここでしか見られない映像盛りだくさんの配信コンテンツ。

## ● コンテンツのIPを軸に収益の多角化を実現



グループ会社 株式会社原作の児童書籍『雨上がりのスカイツリー』のドラマ化を実現。上映イベントや放送、配信等、多面的に展開する。

## ● 番組ファンの基盤形成・拡大に向けたイベント施策



太田和彦のふらり旅 新・居酒屋百選 presents 第1回『太田和彦と呑もう会』in 新潟県・長岡  
番組で訪れた名店にて、出演者の太田和彦さんと地酒や料理を楽しむ地方イベント。



『村井美樹と伊東潤のお城活TV』SPイベント  
人気歴史番組『偉人・敗北からの教訓』出演者の歴史作家・伊東潤さんと、小田原城の魅力や歴史と一緒に学べるツアーイベント。

二つ目は「独自 IP コンテンツの開発加速」です。

視聴デバイスの発達やデジタル空間の発展など、技術の進歩で放送を取り巻く経営環境は日々大きく変化しています。従来の、番組を放送して終了ではなく、配信やイベント、商品化など、コンテンツの IP を軸に積極的に収益機会を広げ、IP そのものの価値を最大化していくことは重要な経営課題です。

BS11 で放送した番組は、当社オリジナルの配信サイト「BS11+」や TVer、YouTube など、幅広いプラットフォームで配信しております。

資料左上のグラフは、第 1 四半期と第 2 四半期の配信事業収入について前年と比較したグラフで、それぞれ 300%、200%以上の成長を見せています。

さらに、番組関連イベント、自社通販サイト「BS11 SHOP」、「BS11 産直通販」など、放送コンテンツをマルチに展開するための基盤も広げています。

# Value II. 独自IPコンテンツの開発加速

## ● IPの成長領域である配信の強化

各配信サイトにおける配信事業収入は前年より堅調に推移



どこでもBS11を楽しめる環境の整備 - 配信ラインアップの充実 -



配信コンテンツ拡充による「BS11+」魅力向上



『宝塚カフェブレイク+(プラス)』

同時期よりテレビ放送を行っている『宝塚カフェブレイク』番組内の、タカラジェンヌのインタビューのノーカット版や未公開トーク映像など、ここでしか見られない映像盛りだくさんの配信コンテンツ。

## ● コンテンツのIPを軸に収益の多角化を実現



グループ会社 株式会社原作の児童書籍『雨上がりのスカイツリー』のドラマ化を実現。上映イベントや放送、配信等、多面的に展開する。

## ● 番組ファンの基盤形成・拡大に向けたイベント施策



太田和彦のふらり旅 新・居酒屋百選 presents 第1回『太田和彦と呑もう会』in 新潟県・長岡  
番組で訪れた名店にて、出演者の太田和彦さんと地酒や料理を楽しむ地方イベント。



『村井美樹と伊東潤のお城活TV』SPイベント  
人気歴史番組『偉人・敗北からの教訓』出演者の歴史作家・伊東潤さんと、小田原城の魅力や歴史と一緒に学べるツアーイベント。

その一つとして、企画制作段階からマルチ展開を念頭に、著作権など各種の知的財産を意識したコンテンツ制作にも取り組んでいます。

ドラマ『雨上がりのスカイツリー』は、当社グループ、国土社の児童書籍を原作に、コンテンツの権利全般を自社で保有し、IPとして中長期的に活用していくことを意識したコンテンツです。

ちょうど昨日4月22日(水)に放送を終えたばかりですが、放送に先立って完成披露試写会やU-NEXTでの先行配信を行っており、今後はTVerや「BS11+」など、各種配信サイトにて見逃し・アーカイブ配信を順次実施していく予定です。

# Value II. 独自IPコンテンツの開発加速

## ● IPの成長領域である配信の強化

各配信サイトにおける配信事業収入は前年より堅調に推移



どこでもBS11を楽しめる環境の整備－配信ラインアップの充実－



配信コンテンツ拡充による「BS11+」魅力向上



『宝塚カフェブレイク+(プラス)』

同時期よりテレビ放送を行っている『宝塚カフェブレイク』番組内の、タカラジェンヌのインタビューのノーカット版や未公開トーク映像など、ここでしか見られない映像盛りだくさんの配信コンテンツ。

## ● コンテンツのIPを軸に収益の多角化を実現



グループ会社 株式会社原作の児童書籍『雨上がりのスカイツリー』のドラマ化を実現。上映イベントや放送、配信等、多面的に展開する。

## ● 番組ファンの基盤形成・拡大に向けたイベント施策



太田和彦のふらり旅 新・居酒屋百選 presents 第1回『太田和彦と呑もう会』in 新潟県・長岡  
番組で訪れた名店にて、出演者の太田和彦さんと地酒や料理を楽しむ地方イベント。



『村井美樹と伊東潤のお城活TV』SPイベント  
人気歴史番組『偉人・敗北からの教訓』出演者の歴史作家・伊東潤さんと、小田原城の魅力や歴史と一緒に学べるツアーイベント。

既存の自社制作番組についても同様です。

『偉人・敗北からの教訓』や『太田和彦のふらり旅 新・居酒屋百選』といったコアファンを多く抱えるレギュラー番組において、スピンアウトコンテンツの配信やツアーイベント、トークイベントといった事業にも取り組んでいます。

また、下期は他社との協業によるイベント規模拡大も一つのテーマとして捉えております。

当社がIPとして保有しているコンテンツについては、配信、イベント、商品化など、先ほど申し上げた多様なチャンネルを通じて、そのコンテンツの価値の向上と収益機会の獲得に努めてまいります。

# Value Ⅲ. アニメビジネスの収益基盤拡充

● 業界屈指の毎クール約40タイトルの良質なアニメ関連番組を放送

NEW

転生したら  
スライム  
だった件 第4期



『転生したらスライムだった件 第4期』

毎週土曜 よる10時00分～

原作はシリーズ累計発行部数5,600万部を誇る、なろう系を代表する人気異世界ファンタジー『転生したらスライムだった件』、通称『転スラ』の第4期を放送。



● 更なる成長に向けた取組みを加速



前期より取組む株式会社 株式会社 協業施策。BS11にて放送した人気のアニメ作品をオリジナルグッズ化。前期及び今期に放送した複数作品のグッズ化し、オンラインくじとして販売。

※企画ラインアップ(一部)



BS11放送アニメ作品のポップアップストア

アニメ・ゲーム・キャラクターなどのIPを活用して、グッズやイベント、サービスを展開する株A3と、BS11で放送したアニメ作品をグッズ化し、ポップアップストア形式で販売する企画を展開。

三つ目は「アニメビジネスの収益基盤拡充」です。

開局来、当社はアニメコンテンツや周辺ビジネスに力を入れており、視聴者のみならず、業界関係者や取引先からも高い評価を得ております。

特に放送では、毎クールおよそ40タイトルのアニメ関連番組を編成しており、話題の人気作から過去の名作まで、国内有数のアニメ編成規模を実現しています。アニメのBS11として知ってくださっている視聴者も多く、確実に当社の強みとして定着しています。

事業としての成長は、売上面にも反映されています。

前期、アニメ関連事業の収益は、放送収入と製作委員会からの出資配当収入を合わせ、総売上の10%を超える規模へと大きく成長しました。今後についても、良質な作品の確保に引き続き努めることで、長期的に成長していくことを期待しています。



## Ⅲ. アニメビジネスの収益基盤拡充

### ● 業界屈指の毎クール約40タイトルの良質なアニメ関連番組を放送

NEW

転生したら  
スライム  
だった件 第4期



『転生したらスライムだった件 第4期』

毎週土曜 よる10時00分～

原作はシリーズ累計発行部数5,600万部を誇る、なろう系を代表する人気異世界ファンタジー『転生したらスライムだった件』、通称『転スラ』の第4期を放送。



### ● 更なる成長に向けた取組みを加速



前期より取組む株式会社寿屋との協業施策。BS11にて放送した人気のアニメ作品をオリジナルグッズ化。前期及び今期に放送した複数作品のグッズ化し、オンラインくじとして販売。

※企画ラインアップ(一部)



BS11放送アニメ作品のポップアップストア

アニメ・ゲーム・キャラクターなどのIPを活用して、グッズやイベント、サービスを展開する株A3と、BS11で放送したアニメ作品をグッズ化し、ポップアップストア形式で販売する企画を展開。

また、外部環境も好調で、国内、そして世界のアニメ市場は飛躍的に拡大を続けており、今後も大きく成長していくことが見込まれます。

こうした成長の流れを確実に取り込み、事業の一層の拡大へつなげるためにアニメへの投資を継続し、放送のみならず、配信、商品化、イベントなど事業展開を促進し、収益機会の最大化を実現してまいります。

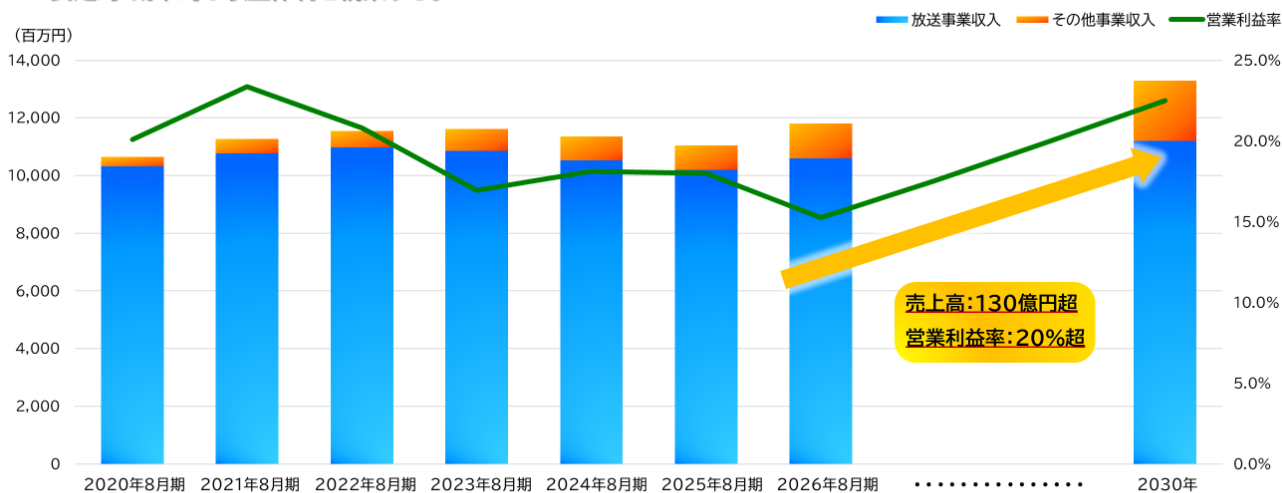
一例として、株式会社寿屋様との取り組みをご紹介します。

当社が出資・放送したアニメ作品について、オリジナルのグッズを企画・製作し、ネット上でオンラインくじとして販売する取り組みを始めています。前期に1作品、今期はこれまでに4作品を展開しています。売れ行きも順調で、今後も継続的に展開していく計画です。このほか、アニメ関連の新規事業として、ポップアップストア形式でのグッズ販売の取り組みも予定しています。

## Value IV. 企業価値向上のための戦略的投資

### ● 事業の多角化により収益力を強化

放送を軸としたコンテンツの多角的な展開を促進し、売上高130億円超・営業利益率20%超の達成に向けた、安定的・効率的な収益体制を構築する。



© Nippon BS Broadcasting Corporation.

18

四つ目は「企業価値向上のための戦略的投資」です。

こちらのグラフは、2025年8月期までの当社個別の実績推移と、2026年8月期の計画値、そして2030年にかけての売上高と営業利益率の目標です。

持続的な成長の実現に向け、IP やアニメといったコンテンツ投資のほか、AI などの先端技術を活用し、生産性を上げるための投資、人を大切にし、人を育てるための投資など、戦略的な投資を一層強化してまいります。

売上の飛躍的な成長を実現し、売上高は130億円超を目指すとともに、コスト効率の向上、収益基盤の強化を通じて、かつての営業利益率20%超に達する筋肉質な経営体質の実現も目指します。

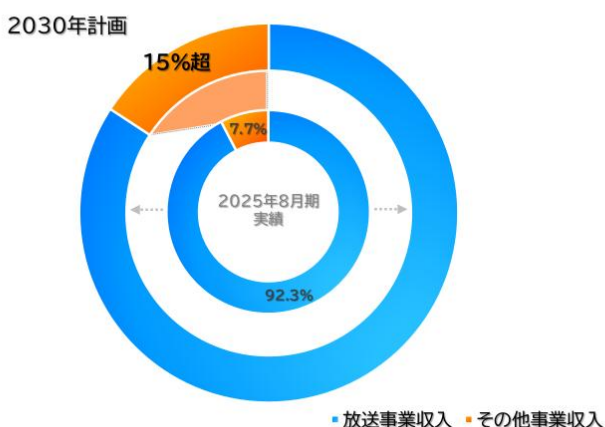
Value

## IV. 企業価値向上のための戦略的投資

## ● M&amp;Aや資本業務提携等の他社とのアライアンス締結の検討

収益の柱である放送事業を拡大し、アニメや配信をはじめとした成長事業分野や新規事業分野を強化することによる中長期的な企業価値の向上に取り組む。

## ■ 売上高全体に占める放送事業収入・その他事業収入のシェア率



## ■ その他事業収入 売上高推移(半期別)



また、中長期の目標に向け、収益構造の改革にも取り組みます。

具体的には、2030年にかけて、配信やアニメ、イベントをはじめとしたその他収入の売上高全体に占めるシェアを、現在の7%台から15%超まで引き上げていく計画です。

周辺事業への取り組みを始めて以来、売上は順調に成長しており、今期も第2四半期の売上として過去最高を記録しています。毎年電通が公表している「日本の広告費」をはじめとした外部調査でも、TVerなどの無料配信サービスの広告費を含むテレビデジタルの広告市場の成長は顕著です。

今期は、収益構造の改革に向けたスタートの1年として、将来の持続的な成長を実現するための先行投資を進めていきます。

以上、重点施策「Value 4」の推進を通じて持続的な成長を実現するとともに、目標の達成に努めてまいります。

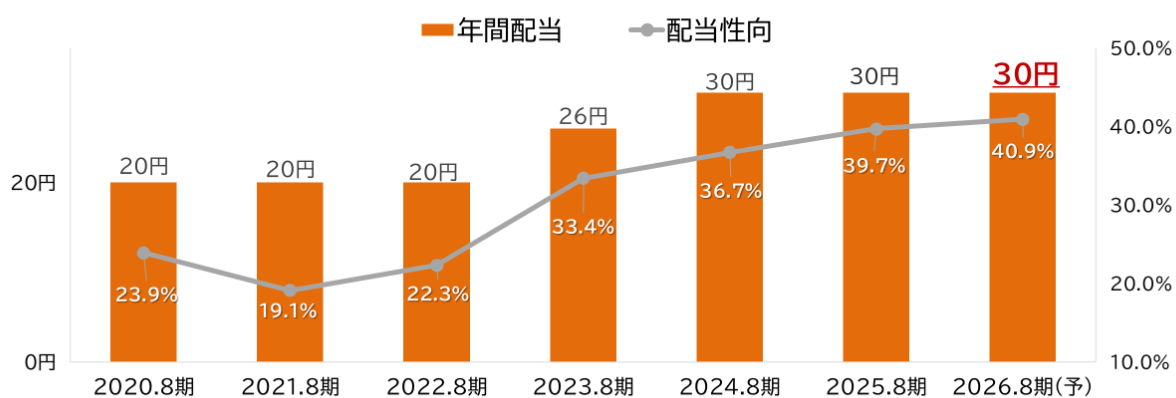
I	2026年8月期 第2四半期業績	P3
II	2026年8月期 計画(連結・個別)	P11
III	今後の施策	P14
IV	株主還元	P21
	(ご参考)	P25

次に、配当の状況についてご説明いたします。

## 2026年8月期は、期末配当金 30円を計画

## 配当方針について

- ・ 企業価値の向上や持続的な発展に向け成長を確保する一方で、株主等ステークホルダーの期待に応えられるよう、経営資源の適切な配分を行い、配当性向40%程度を基準として、株主還元の拡充を図っていく方針です。
- ・ 年1回の期末配当を行うことを基本とします。



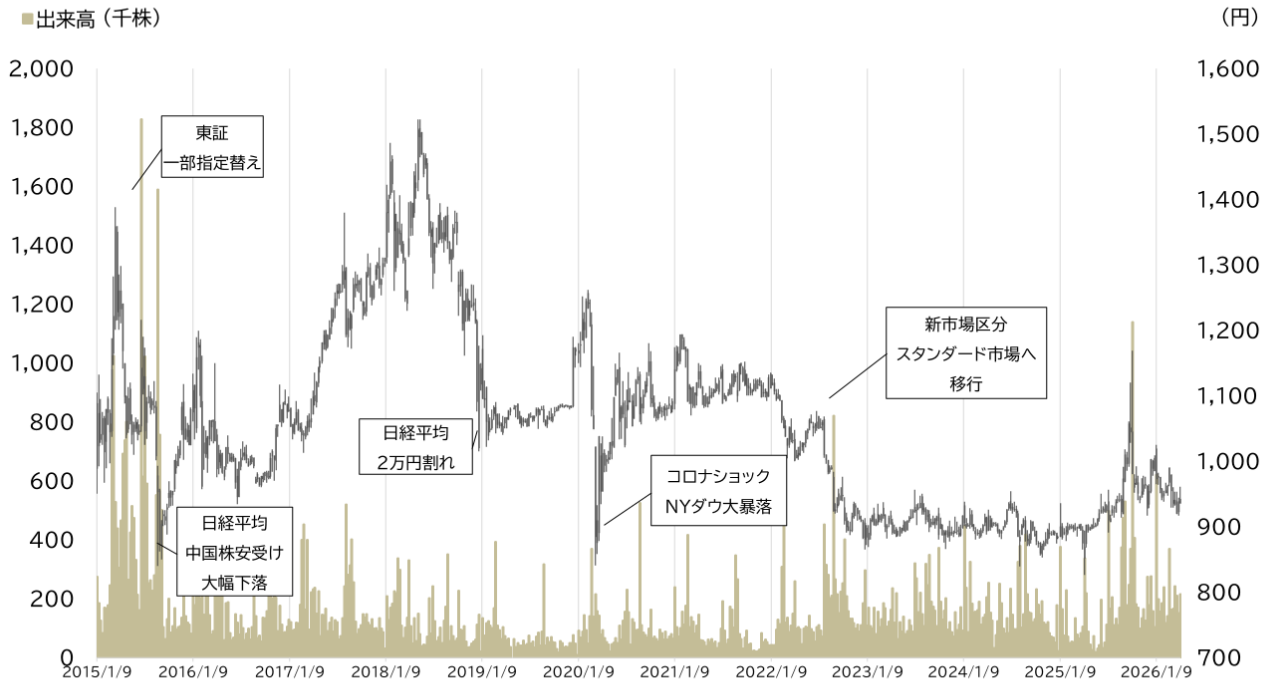
© Nippon BS Broadcasting Corporation.

21

2026年8月期の配当予想に変更はございません。2026年8月期は、期末配当を30円とする計画です。

引き続き株主還元を重視し、配当性向40%程度を基準とします。株主の皆様の期待に応えられるよう、株主還元の維持・強化に努めてまいります。

# 株価推移



株価の推移はご覧のとおりです。

当社では、引き続き業績を上げることで、企業価値の向上に努めてまいります。

# VTR

最後に、下期のイチオシ番組などを映像にまとめておりますので、どうぞご覧ください。

- ❑ 本資料は日本BS放送株式会社(以下、当社)の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- ❑ 本資料には当社の業績、戦略、事業計画などに関する将来的予測を示す記述および資料が記載されております。これらの将来的予測に関する記述および資料は過去の事実ではなく、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予測です。
- ❑ また経済動向、他社との競合状況などの潜在的リスクや不確実な要因も含まれています。その為、実際の業績、事業展開または財務状況は今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、その他の経済・社会・政治情勢などの様々な要因により、記述されている将来予測とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

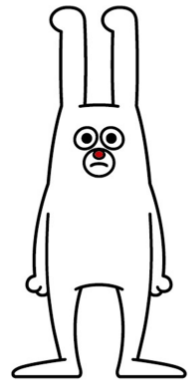
【本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先】

日本BS放送株式会社

経営企画局 経営企画部

TEL 03-3518-1900

URL <https://www.bs11.jp/>



© Nippon BS Broadcasting Corporation.

40

今後も多くの視聴者の皆様に愛される良質な番組の制作・放送に努めてまいります。

以上をもちまして、説明を終了いたします。

ご清聴ありがとうございました。