



日本 BS 放送株式会社

2026 年 8 月期 決算説明会

2026 年 10 月 22 日 16 時～17 時 開催

[登壇者] 代表取締役社長 玉井 忠幸

取締役 阿久井 香織

日本BS放送株式会社

2026年8月期 決算説明会

2026年10月22日



© Nippon BS Broadcasting Corporation.

玉井：本日は、日本 BS 放送株式会社、2026 年 8 月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。社長の玉井です。

I	会社概要・事業内容	P3
II	2026年8月期 決算業績	P11
III	2027年8月期 計画(連結・個別)	P18
IV	重点施策・主な取組み	P21
V	株主還元	P27
	(ご参考)	P30

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	会社概要・事業内容	P3
II	2026年8月期 決算業績	P11
III	2027年8月期 計画(連結・個別)	P18
IV	重点施策・主な取組み	P21
V	株主還元	P27
	(ご参考)	P30

まずは会社の基本情報について説明いたします。

会社概要

BS11日本BS放送

2027年に開局20周年を迎える、全国無料のBSテレビ局です。

会社概要	
本社	東京都千代田区神田駿河台二丁目5番地
事業内容	全国無料のBSハイビジョン放送“BS11”チャンネルの運営
代表者	代表取締役会長 齋藤 知久 代表取締役社長 玉井 忠幸
設立	1999年8月
資本金	41億9千万円（2026年8月31日現在）
従業員数	133名(連結)（2026年8月31日現在）

沿革	
1999年8月	株式会社ビックカメラにより、衛星放送の番組及び普及に関する調査研究を目的として設立
2000年12月	BSデジタルデータ放送開始
2007年12月	BSデジタルハイビジョン放送(BS11)開始
2010年4月	一般社団法人日本民間放送連盟に入会
2014年3月	東京証券取引所市場第2部へ上場
2015年3月	東京証券取引所市場第1部へ上場
2018年1月	理論社・国土社の株式を100%取得し完全子会社化
2022年4月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行



© Nippon BS Broadcasting Corporation.

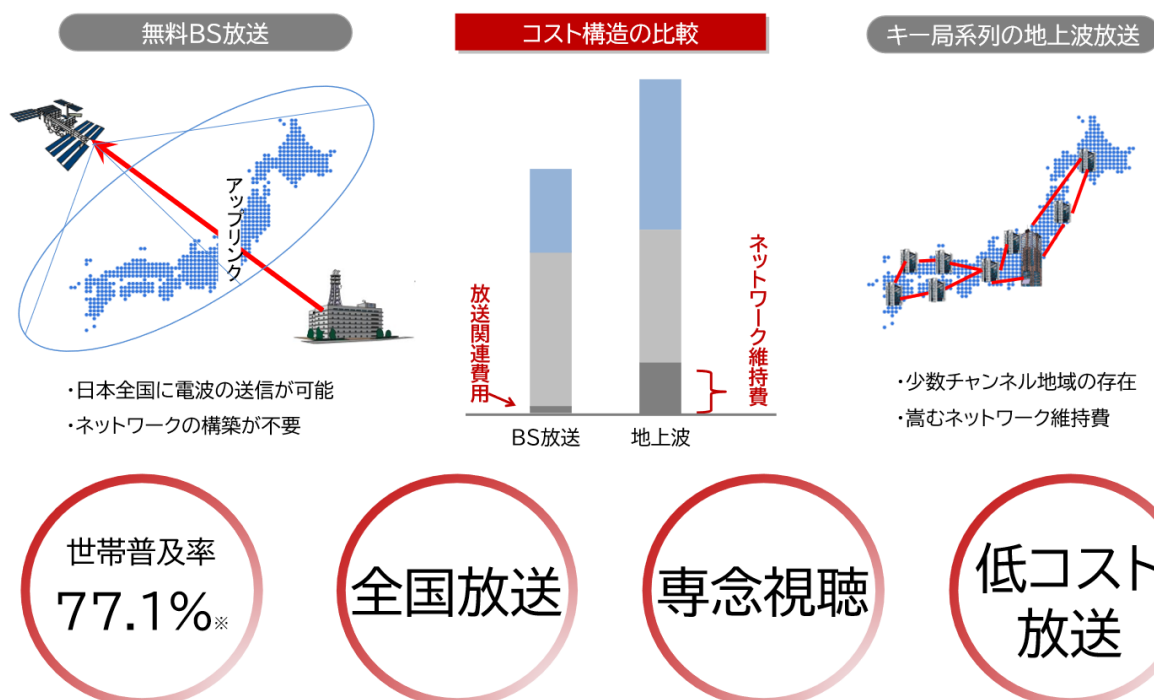
3

当社は 1999 年に設立された、全国無料放送の BS テレビ局です。

2007 年から衛星放送を開始し、来年 2027 年には開局 20 周年を迎えます。

2014 年 3 月に東京証券取引所市場第 2 部に上場、現在は東京証券取引所スタンダード市場に所属しています。

✓ 地上波放送とコスト構造が異なり、全国一波、低コストで放送可能



※2019年6月・12月「BS民放6社・ビデオリサーチ調査」2回分の平均値

© Nippon BS Broadcasting Corporation.

4

BS 放送は、衛星を通じて全国のご家庭に番組をお届けするメディアです。全世帯の 7 割以上で視聴できる環境が整っており、BS11 は全国の視聴者に向けて幅広く情報やエンターテインメントをお届けしています。

BS 放送の大きな特徴は、比較的効率的なコストで全国に放送できる点です。地上波のような大規模な送信網を必要とせず、全国の視聴者に番組をお届けすることができます。

BS11の強み・特長

- ①家電量販店**ビックカメラ**を親会社に持つため、
番組・CMの放送等に加えて、
消費者へのダイレクトなコンタクトポイントが持てる！
- ②独立系だからこそ**自由なコンテンツ制作・展開**が可能！
- ③『**ドラマ**』・『**アニメ**』・『**競馬**』など
多岐にわたるラインアップ編成により、
幅広い年齢の視聴者層が存在！

当社の強みについて説明いたします。

まず一つ目。ビックカメラグループの一員であり、全国の店舗網を活用できる点が大きな特徴です。他のBS局がテレビ放送やCMの提供にとどまる中、ビックカメラ、コジマ、ソフマップなど、全国のグループ店舗と連携し、実際の売場や消費者との接点を活用した提案を行うことができます。そのため、広告主に対して商品の販売促進や、消費者に直接、商品内容やブランド認知の向上まで含めた付加価値の高いプロモーションを提供できる点が当社ならではの強みです。

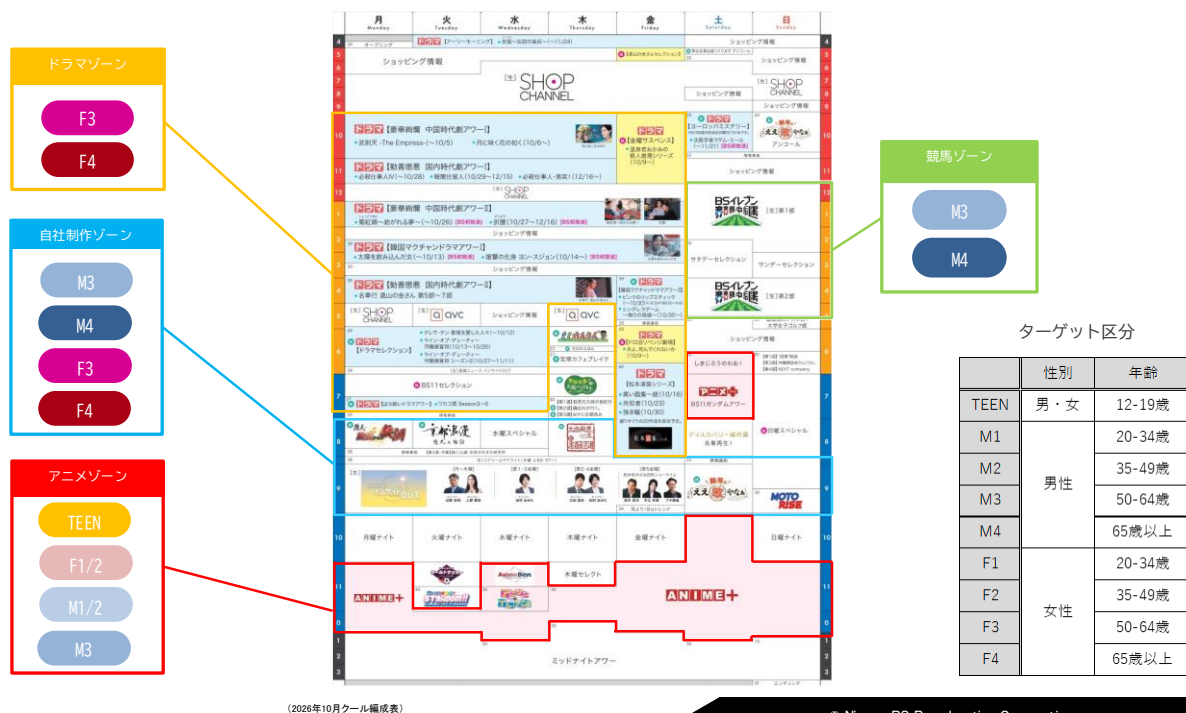
二つ目は、地上波キー局の系列に属さない独立放送局であるということです。系列の枠組みにとらわれることなく、視聴者のニーズや市場環境の変化に合わせて柔軟に番組を編成できることが大きな特徴です。また、他局との連携や共同制作なども機動的に進めることができるため、魅力的なコンテンツの開発や新たな事業機会の創出につながっています。

三つ目は、多彩なコンテンツラインナップです。ドラマ、アニメ、競馬など幅広いジャンルを展開することで、若年層からシニア層まで多様な視聴者を獲得しています。この幅広い視聴者基盤が広告価値の向上につながるとともに、配信やイベントなど、新たな収益機会の創出を支える当社の競争力となっています。

タイムテーブル

BS11 日本BS放送

BS11では曜日・時間帯ごとに視聴者ニーズに応える編成を実施
そのため、他民放BS局と比較しても**幅広い年齢層の視聴者**が存在する



6

10月クールのタイムテーブルで具体的にご説明いたします。

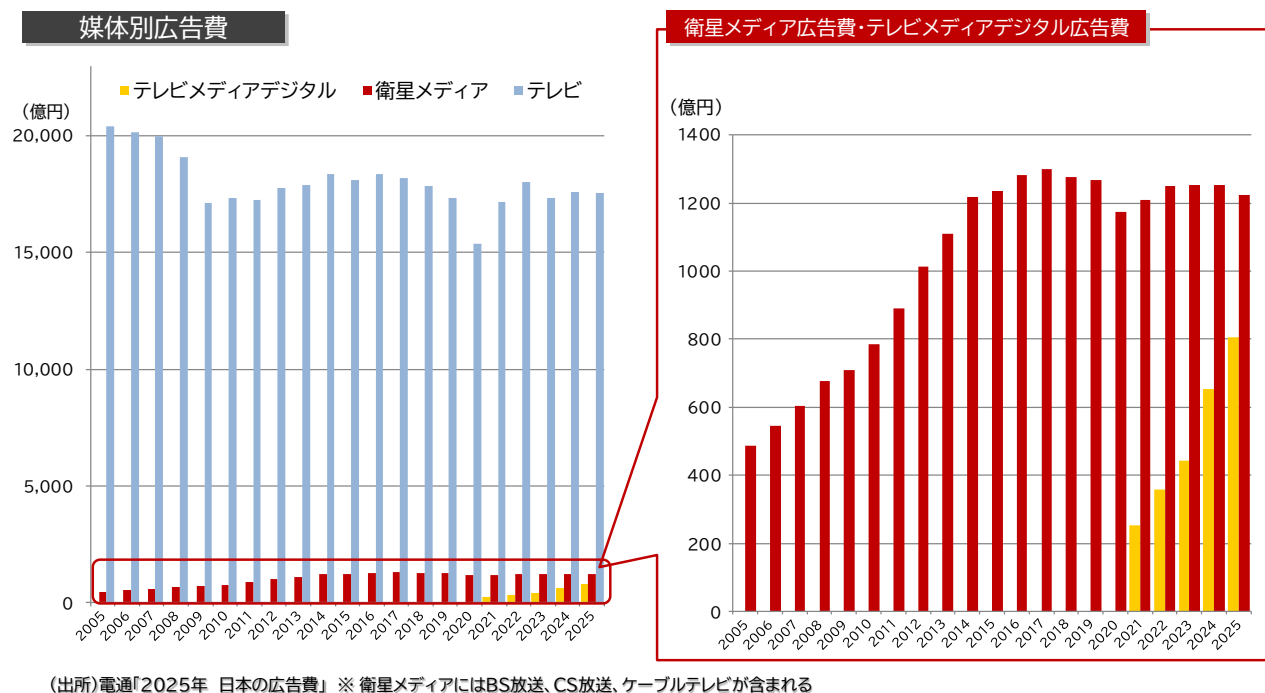
当社は、時間帯ごとに異なる視聴者ニーズを捉えた編成を行っています。

平日の日中帯には、主に主婦層を中心とした女性視聴者層をメインターゲットに、中国時代劇や韓国ドラマ、国内時代劇などのドラマゾーンを編成し、土日の日中帯は、主に男性視聴者層を想定した競馬の生中継を編成しています。ゴールデン、プライム帯と言われる夜の時間帯は、自社制作の報道番組や趣味性の高いさまざまな番組を編成し、深夜には業界トップクラスの良質なアニメコンテンツを放送しています。

このように時間帯ごとの視聴者ニーズに合わせた編成を行うことで、幅広い層の視聴者に多彩な情報をお届けし、好評を得ています。個々の番組については、説明の最後に VTR でご紹介いたします。

ビックカメラグループだからこそ企画や提案、コンテンツの自由な制作と編成、ドラマや競馬、アニメといった支持の厚い多彩な番組。これら三つの強みのもと、多くの広告主や視聴者の皆様から支持をいただき、信頼されるテレビ局へと成長してまいりました。

2020年のコロナ禍からの回復を経て、市場は概ね横ばいで推移



© Nippon BS Broadcasting Corporation.

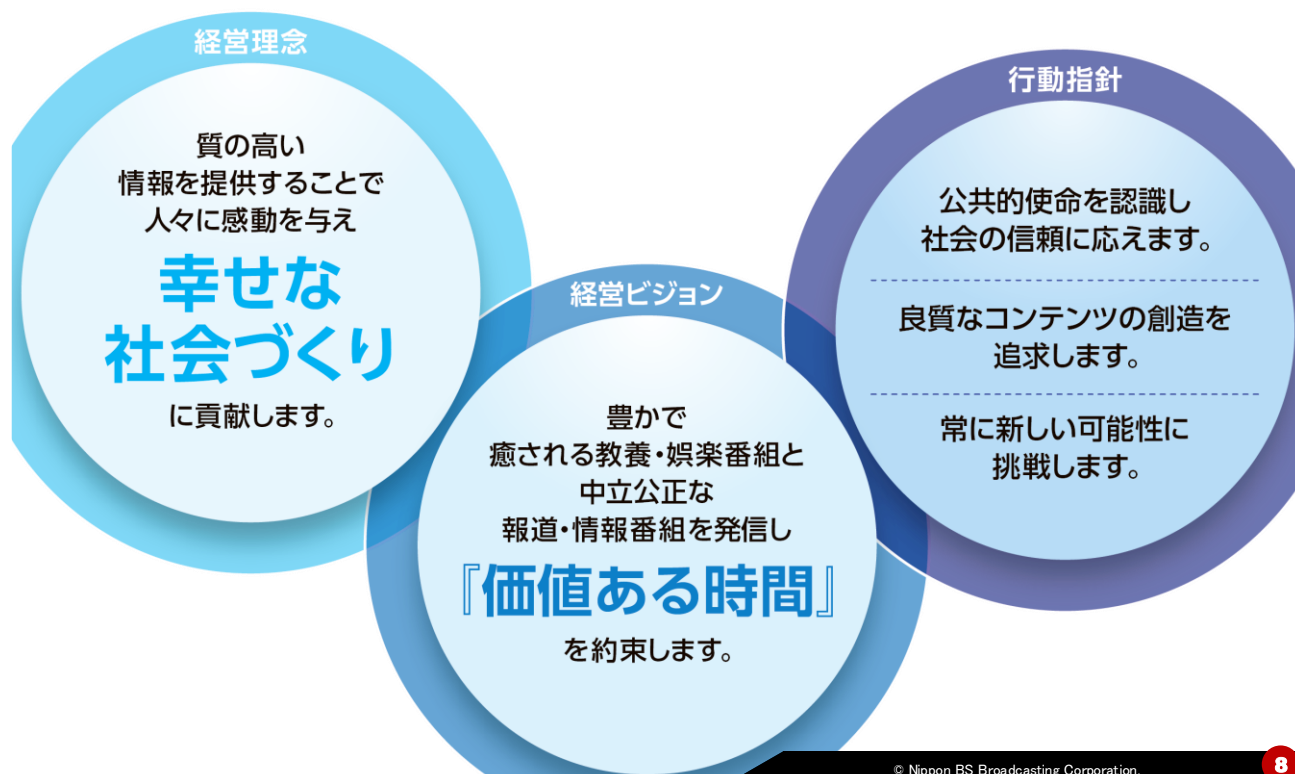
7

次に市場環境について説明いたします。

ご覧の左側の青いグラフは、テレビ広告全体の市場推移です。右側の赤いグラフが、私どものBSにCSを加えた衛星メディア全体の広告費の推移です。

新型コロナウイルスが発生した2020年は、地上波放送・衛星放送ともに市況が大きく落ち込みましたが、2021年以降は回復傾向にあり、多くの広告主に支持をいただいています。

また、右側の黄色のグラフは、TVerをはじめとしたテレビ以外のコンテンツを配信する動画配信プラットフォームの広告費の推移です。こちらは近年需要が大きく拡大しており、当社も重点的に取り組む成長領域の一つとしています。



当社の経営理念を紹介します。

「質の高い情報を提供することで人々に感動を与え、幸せな社会づくりに貢献します」を経営理念に、「豊かで癒される教養・娯楽番組と中立公正な報道・情報番組を発信し、価値ある時間を約束します」という経営ビジョンのもと、番組の制作や放送を行っています。公共の電波を扱う企業として、皆様に正しく正確な情報やわくわくするような番組をお届けしています。

理論社・国土社との取組み

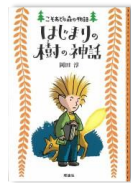
グループ会社（株）理論社・（株）国土社と協業し、映像コンテンツを制作、放送や配信で積極的に展開。

株式会社理論社

1947年創業 書籍・雑誌等の編集、制作、出版及び販売



図書館員がえらぶ
選書センター大賞
2024
大賞 総合第1位



劇団四季ファミリー
ミュージカル
採用作品

株式会社国土社

1937年創業 主に児童図書・教育図書の刊行



第70回青少年読書感想文
全国コンクール
小学校高学年の部
課題図書



協業ドラマ
『雨上がりのスカイツリー』
原作作品

協業制作コンテンツ(一部抜粋)



番組や配信限定コンテンツ等、コンテンツ制作で連携

連結子会社についても説明いたします。

児童書や教育図書を中心とした書籍の出版を行っている株式会社理論社、株式会社国土社です。

両社は、夏の課題図書、つまり推薦図書に選出されるなど、児童書籍の分野で確かな実績を積み上げています。当社は、両社の IP を活かした良質な映像コンテンツの制作を積極的に推進しています。

前期は、国土社で刊行している児童書籍『雨上がりのスカイツリー』のドラマ化に取り組みました。俳優の上地雄輔さん、美山加恋さんらをキャストに迎え、U-NEXT や TVer での配信、テレビ放送でお届けしたほか、ドラマのキャストを交えた上映会イベントも行いました。

今後もこうした各社の強みを活かしたグループ間の取組みを通じて、BS11 グループならではの魅力ある IP の開発を進めます。

I	会社概要・事業内容	P3
II	2026年8月期 決算業績	P11
III	2027年8月期 計画(連結・個別)	P18
IV	重点施策・主な取組み	P21
V	株主還元	P27
	(ご参考)	P30

26年8月期の業績の振り返り、27年8月期の計画につきましては、経営戦略局担当の取締役阿久井より、説明いたします。

2026年8月期 総括(個別)

売上高 **11,144**百万円(前期比 1.0%増 ↑)営業利益 **1,821**百万円(前期比 8.4%減 ↓)

	2025年 8月期	2026年8月期						(単位:百万円、下段は構成比)
		実績	前期比	増減額	計画	計画比	増減額	
売上高	11,039 (100.0%)	11,144 (100.0%)	1.0%	105	11,800 (100.0%)	△5.6%	△655	・タイム収入の減少・・・△271百万円 ・スポット収入の増加・・・+67百万円 ・その他収入の増加・・・+309百万円
売上原価	5,727 (51.9%)	5,958 (53.5%)	4.0%	230	—	—	—	(段階利益) ・売上原価の増加 ・販管費の増加
売上総利益	5,311 (48.1%)	5,186 (46.5%)	△2.4%	△125	—	—	—	
販管費	3,322 (30.1%)	3,364 (30.2%)	1.3%	41	—	—	—	【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	1,988 (18.0%)	1,821 (16.3%)	△8.4%	△166	1,800 (15.3%)	1.2%	21	
経常利益	2,043 (18.5%)	1,924 (17.3%)	△5.8%	△119	1,886 (16.0%)	2.0%	38	【販管費】 ・視聴者接点拡大のための新聞広告 を中心とした宣伝活動の強化
当期純利益	1,413 (12.8%)	1,359 (12.2%)	△3.9%	△54	1,305 (11.1%)	4.2%	54	

© Nippon BS Broadcasting Corporation.

11

阿久井：経営戦略局担当の阿久井です。

まず個別業績についてご説明します。

売上高は111億4,400万円、前期比1億500万円の増収。計画に対しては6億5,500万円の未達でした。

営業利益は18億2,100万円、前期比1億6,600万円の減益でしたが、計画に対しては2,100万円上回る結果となりました。減益については、コンテンツの強化やイベント、プロモーションなど、将来の成長につながる取組みに積極的に投資したことが主な要因です。将来に向けた投資を進めながらも、費用の効率化や収益性の向上にも継続して取り組み、利益水準の確保に努めました。

売上区分別実績（個別）

	2025年8月期	2026年8月期				
		実績	増減額	前期比	計画	計画比
売上高	11,039 (100.0%)	11,144 (100.0%)	105	1.0%	11,800 (100.0%)	△5.6%
タイム収入	8,155 (73.9%)	7,883 (70.7%)	△271	△3.3%	8,287 (70.2%)	△4.9%
スポット収入	2,038 (18.5%)	2,105 (18.9%)	67	3.3%	2,263 (19.2%)	△7.0%
その他	845 (7.6%)	1,155 (10.4%)	309	36.6%	1,249 (10.6%)	△7.5%

主な増減要因(前期比)

- タイム収入
スポーツカテゴリーの充実による特番セールスが好調だったが、ショッピングカテゴリーが伸び悩み、前期比△3.3%
- スポット収入
コンテンツの強化・拡充や、日中帯ドラマを軸とした編成戦略の強化等により、純広スポット、通販スポットともに前年を超え前期比+3.3%
- その他
TVerをはじめとした配信事業収入やアニメ製作委員会からの出資配当収入、イベント事業収入の好調により、前期比△6.6%

続いて、売上高と主な費用項目の詳細についてご説明します。

まず売上高です。

タイム収入は、ゴルフ番組をはじめとしたスポーツカテゴリーの充実などで特別番組のセールスが好調でしたが、ショッピングカテゴリーで厳しい状況が続きました。この結果、タイム収入は前期比 3.3%減の 78 億 8,300 万円となりました。

スポット収入は、平日の日中帯に国内時代劇を積極的に編成するなど、視聴者ニーズを意識した番組編成に取り組んだ結果、新たな広告主の獲得や既存の広告主からの出稿拡大につながりました。また、視聴率の向上にも一定の成果が見られました。この結果、スポット収入は前期比約 6,700 万円増収の 21 億 500 万円となり、純広スポット、通販スポットともに前年を上回りました。

その他収入は、当社が注力している配信・イベント・アニメ関連事業が順調に成長しました。TVer を中心とした配信収入に加え、アニメ制作委員会からの配当収入やイベント収入も拡大しています。これらにより、売上は大きく伸び、前期比 36.6%増収の 11 億 5,500 万円となりました。その他収入の売上額としては過去最高で、売上高全体に占める割合も 10%を超え、当社の新たな収益の柱として着実に成長しています。

主要費用項目実績（個別）

	2025年 8月期	2026年8月期 (単位:百万円、下段は売上比)			
		実績	前期比	増減額	主要な増減要因
番組関連費用(原価)	3,724 (33.7%)	4,012 (36.0%)	7.7%	288	
番組購入費	406 (3.7%)	353 (3.2%)	△13.2%	△53	・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	3,317 (30.1%)	3,659 (32.8%)	10.3%	341	・既存コンテンツの強化及び新規コンテンツの開発 ・良質なアニメコンテンツの確保 ・イベント施策の充実
放送関連費用(原価)	550 (5.0%)	537 (4.8%)	△2.4%	△12	
放送委託費	487 (4.4%)	468 (4.2%)	△4.0%	△19	
技術費	62 (0.6%)	69 (0.6%)	10.1%	6	
広告関連費用(販管費)	734 (6.7%)	775 (7.0%)	5.6%	41	
広告宣伝費	690 (6.3%)	731 (6.6%)	6.0%	41	・視聴者接点の拡大に向けた新聞広告を中心とした 宣伝活動の強化
販売促進費	43 (0.4%)	44 (0.4%)	0.2%	0	

続いて、費用についてご説明します。

番組関連費用は 40 億 1,200 万円となり、前期比 7.7%増加しました。

番組購入費は、ドラマ編成の見直しにより 5,300 万円減少しましたが、その一方で番組やアニメ作品への投資を拡大しました。また、配信やイベントなど、放送周辺事業の成長に向けた取組みや、新規事業への投資も積極的に進めています。将来の収益拡大につながる分野へ重点的に投資したことから、番組制作費は前期を上回る水準となりました。

衛星利用料を含む放送関連費用は 5 億 3,700 万円、前期比 2.4%減少しました。

広告関連費用は 7 億 7,500 万円、前期比 5.6%増加しました。コンテンツへの投資に加え、その魅力をより多くの方に届けるため、新聞や Web を中心としたプロモーション活動も強化しました。

貸借対照表の概要（個別）

		2025年8月期末	2026年8月期		
			期末	前年増減額	(単位: 百万円、下段は構成比) 主な増減要因
	流動資産	16,725 (63.3%)	16,848 (62.2%)	123	・その他棚卸資産(出資アニメ作品の未放送原価)の増加 +134百万円
	固定資産	9,681 (36.7%)	10,226 (37.8%)	544	・機械装置減価償却累計額の増加 △178百万円 ・投資有価証券の増加 +764百万円
資産合計		26,407 (100.0%)	27,075 (100.0%)	667	
	流動負債	1,912 (7.2%)	1,740 (6.4%)	△172	・未払法人税等の減少 △110百万円 ・未払消費税の減少 △52百万円
	固定負債	128 (0.5%)	143 (0.5%)	15	
負債合計		2,040 (7.7%)	1,883 (7.0%)	△157	
純資産合計		24,366 (92.3%)	25,191 (93.0%)	824	・利益剰余金の増加 +824百万円
負債・純資産合計		26,407 (100.0%)	27,075 (100.0%)	667	

個別の貸借対照表はご覧のとおりです。

資産合計は、270 億 7,500 万円。

純資産合計は、利益剰余金の計上で 251 億 9,100 万円となりました。

2026年8月期 総括(連結)

売上高

11,921百万円(前期比 0.9%増↑)

営業利益

1,769百万円(前期比 8.4%減↓)

	2025年 8月期	2026年8月期						主な変動要因(前期比)
		実績	前期比	増減額	計画	計画比	増減額	
売上高	11,812 (100.0%)	11,921 (100.0%)	0.9%	109	12,576 (100.0%)	△5.2%	△654	(売上高) ・放送事業収入 ……△203百万円 ・その他収入 ……+309百万円 ・その他収入(子会社) ……+3百万円
売上原価	6,184 (52.4%)	6,409 (53.8%)	3.6%	225	—	—	—	(売上原価) ・番組制作費 ……+341百万円 ・減価償却費 ……△72百万円
売上総利益	5,628 (47.6%)	5,512 (46.2%)	△2.1%	△116	—	—	—	
販管費	3,696 (31.3%)	3,742 (31.4%)	1.3%	46	—	—	—	(販管費) ・広告宣伝費 ……+39百万円
営業利益	1,932 (16.4%)	1,769 (14.8%)	△8.4%	△162	1,804 (14.3%)	△1.9%	△34	
経常利益	1,985 (16.8%)	1,868 (15.7%)	△5.9%	△116	1,888 (15.0%)	△1.0%	△19	
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,345 (11.4%)	1,298 (10.9%)	△3.5%	△46	1,306 (10.4%)	△0.6%	△7	

© Nippon BS Broadcasting Corporation.

15

連結業績についてご説明します。

売上高は119億2,100万円、前期比1億900万円の増収。計画に対しては6億5,400万円の未達でした。

営業利益は17億6,900万円、前期比で1億6,200万円の減益で、計画に対しては3,400万円の未達でした。

なお、営業利益が計画を下回った要因である連結子会社の理論社・国土社では、物流費や倉庫保管料の上昇など、物価高騰の影響を受けました。一方で、書籍の販売見通しの精度向上や発行計画の見直しを進めるなど、収益性の改善に向けた取組みを着実に進めています。

貸借対照表/キャッシュ・フロー計算書の概要（連結）

BS11日本BS放送

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
			期末	前年増減額		
資産合計	流動資産	17,223 (64.0%)	17,279 (62.8%)	56	営業キャッシュ・フロー	1,828
	固定資産	9,675 (36.0%)	10,217 (37.2%)	542	税金等調整前当期純利益	1,985
					減価償却費	473
負債合計	流動負債	2,342 (8.7%)	2,163 (7.9%)	△179	棚卸資産の増減額(△は増加)	△87
	固定負債	129 (0.5%)	143 (0.5%)	14	仕入債務の増減額(▲は減少)	130
					未払金の増減額(▲は減少)	28
純資産合計					未払消費税等の増減額(▲は減少)	△122
					法人税等の支払額	△681
					投資キャッシュ・フロー	△4,536
負債・純資産合計					定期預金の払戻による収入	—
					定期預金の預入による支出	△3,000
					有形固定資産の取得による支出	△28
					投資有価証券の取得による支出	△1,498
					有価証券の償還による収入	—
					財務キャッシュ・フロー	△455
					短期借入れによる収入	140
					短期借入金返済による支出	△60
					配当金の支払額	△534
					現金及び現金同等物の増減額	△3,163
					現金及び現金同等物の期首残高	6,152
					現金及び現金同等物の期末残高	2,988

© Nippon BS Broadcasting Corporation.

16

連結の貸借対照表はご覧のとおりです。

キャッシュ・フローの状況についてご説明します。

営業活動によるキャッシュ・フローは、当期純利益を着実に積み上げたことにより、14億1,500万円のプラスとなりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、11億3,100万円のマイナスとなりました。のちほど説明するエフエム東京の株式取得に加え、金利上昇環境を踏まえ、手元資金の価値を維持・向上させるために債券への投資を行ったことによるものです。

また、財務活動によるキャッシュ・フローは、5億1,500万円のマイナスとなりました。これは株主還元方針に基づく配当金の支払いによるものです。

I	会社概要・事業内容	P3
II	2026年8月期 決算業績	P11
III	2027年8月期 計画(連結・個別)	P18
IV	重点施策・主な取組み	P21
V	株主還元	P27
	(ご参考)	P30

続きまして、27年8月期通期計画についてご説明します。

売上高は12,774百万円(前期比7.1%増)、営業利益は2,103百万円(前期比18.9%増)、
親会社株主に帰属する当期純利益は1,541百万円(前期比18.7%増)を計画

(単位:百万円、下段は売上比)

	2026年8月期		2027年8月期				
	第2四半期 累計	通期	第2四半期累計		通期計画		
			計画	前期比	計画	前期比	増減額
売上高	5,834 (100.0%)	11,921 (100.0%)	5,990 (100.0%)	2.7%	12,774 (100.0%)	7.1%	852
営業利益	849 (14.6%)	1,769 (14.8%)	850 (14.2%)	0.1%	2,103 (16.5%)	18.9%	333
経常利益	876 (15.0%)	1,868 (15.7%)	870 (14.5%)	△0.8%	2,262 (17.7%)	21.0%	393
親会社株主に帰属 する当期純利益	596 (10.2%)	1,298 (10.9%)	580 (9.7%)	△2.7%	1,541 (12.1%)	18.7%	242

© Nippon BS Broadcasting Corporation.

18

まず連結の通期計画についてご説明します。

売上高は127億7,400万円、前期比7.1%の増収、営業利益は21億300万円、前期比18.9%の増益を目指します。

売上の大部分を占める放送事業の成長を取り戻すため、視聴者ニーズを捉えた番組編成の強化を継続して進めてまいります。あわせて、主力番組を中心とした営業力の強化に取り組むとともに、新たな収益機会を創出する魅力的なコンテンツの開発を進め、広告収入の拡大と収益基盤の強化を図ってまいります。

また、前年に大きく伸びた配信やイベント、アニメ関連事業についても引き続き積極的な投資を行い、さらなる事業拡大を目指してまいります。特にイベント事業では、独立局ならではのネットワークを活かし、他局との協業も含めた大型案件の取組みを加速させ、収益機会の拡大につなげてまいります。

経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益はご覧のとおりです。

2027年8月期 通期計画（個別）

売上高は12,000百万円（前期比7.7%増）、営業利益は2,100百万円（前期比15.3%増）、
当期純利益は1,540百万円を計画（前期比13.3%増）

（単位：百万円、下段は売上比）

	2026年8月期		2027年8月期				
	第2四半期 累計	通期	第2四半期累計		通期計画		
			計画	前期比	計画	前期比	増減額
売上高	5,499 (100.0%)	11,144 (100.0%)	5,692 (100.0%)	3.5%	12,000 (100.0%)	7.7%	855
タイム収入	3,875 (70.5%)	7,883 (70.7%)	3,912 (68.7%)	1.0%	8,111 (67.6%)	2.9%	227
スポット収入	1,067 (19.4%)	2,105 (18.9%)	1,030 (18.1%)	△3.4%	2,068 (17.2%)	△1.8%	△37
その他	556 (10.1%)	1,155 (10.4%)	749 (13.2%)	34.7%	1,820 (15.2%)	57.6%	664
営業利益	882 (16.0%)	1,821 (16.3%)	890 (15.6%)	0.9%	2,100 (17.5%)	15.3%	278
経常利益	911 (16.6%)	1,924 (17.3%)	913 (16.0%)	0.2%	2,260 (18.8%)	17.4%	335
当期純利益	630 (11.5%)	1,359 (12.2%)	620 (10.9%)	△1.7%	1,540 (12.8%)	13.3%	180

個別の通期計画はご覧のとおりです。

以上、決算業績と通期計画についてご説明しました。

I	会社概要・事業内容	P3
II	2026年8月期 決算業績	P11
III	2027年8月期 計画(連結・個別)	P18
IV	重点施策・主な取組み	P21
V	株主還元	P27
	(ご参考)	P30

玉井：それでは、27年8月期の重点施策および主な取組みについて説明いたします。

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、コンテンツの競争力・収益性の追求

Value

II. 周辺事業の開発・発展

コンテンツIPの戦略的活用、新規事業の推進

Value

III. 企業価値向上のための戦略的投資

持続的成長の実現に資する投資領域の選定・実行

まずは重点施策についてです。

27年8月期は、重点施策「Value 3」として、ご覧の三つの項目を推進してまいります。

放送事業収入の最大化、周辺事業の開発・発展、企業価値向上のための戦略的投資です。

本格的な投資に踏み切った前期は、周辺事業の売上拡大に一定の成果を上げ、今後の収益基盤の強化に向けた確かな手応えを得ることができました。

今期は、こうした前期の成功体験を踏まえ、コンテンツや事業への投資に継続的に取り組み、放送収入の回復、および配信やアニメ、イベントといった周辺事業の収入のさらなる飛躍へとつなげてまいります。

重点施策の各項目について詳しく説明いたします。

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、コンテンツの競争力・収益性の追求

➤ 視聴者ニーズを追求し、番組の放送枠・構成を最適化

番組ごとの視聴者獲得を促進するとともに、各時間帯の視聴者基盤の強化に繋げるべく、番組ラインアップや放送枠、構成の最適化等を継続的に実施。

※2026年10月 タイムテーブル

・レギュラー番組の放送スケジュールを変更



・平日のドラマ放送枠を拡充



© Nippon BS Broadcasting Corporation.

22

一つ目は、放送事業収入の最大化です。

本業の放送事業の回復は喫緊の課題です。ドラマコンテンツのラインナップ強化をはじめ、一定の成果が得られた前期の取組みを継続するとともに、主要な番組について放送枠を大幅にテコ入れするなどタイムテーブルの不断の強化を行い、メディアパワーのさらなる底上げを図ってまいります。

10月の改編では、レギュラー番組「鶴瓶のええ歌やなあ」「黒谷友香、お庭つくります」をはじめとしたイチオシ番組を中心に、放送時間の大幅な変更を行いました。BS視聴者層の視聴習慣や傾向を徹底的に研究し、今後も引き続きより多くの方に視聴いただける柔軟な枠の編成を進めてまいります。

また、昨年強化に取り組んだドラマコンテンツについても、今回の10月改編で放送枠をさらに増やしました。金曜日の午前10時の2時間枠、夕方6時の1時間枠をドラマの放送枠として設定し、国内サスペンスドラマの人気作品を放送しております。

このほか組織の体制も強化します。9月に組織の再編を大きく行い、コンテンツ全般の戦略を担うコンテンツ戦略局、コンテンツの制作と事業展開を担うコンテンツプロデュース局を新設。これまで各部署にあったコンテンツの戦略や制作に関わる機能を集約・再編しました。営業部門について

も三つの部署を一つの部署へ統合しており、セールス活動のさらなる活性化へとつなげてまいります。

Value

Ⅱ. 周辺事業の開発・発展

コンテンツIPの戦略的活用、新規事業の推進

➤ 過去の番組資産の有効活用

過去放送した番組資産について各種権利を整理し、配信をはじめとした二次利用を積極的に推進。



➤ アニメ領域の事業の開発・強化を促進

今後の成長を支える分野としてアニメ領域の事業拡大に引き続き取り組む。



➤ 新たな成長領域の開拓

独立局ならではのネットワークも活かし、イベント事業をはじめ、新規事業領域の取り組みを推進。



© Nippon BS Broadcasting Corporation.

23

二つ目は、周辺事業の開発・発展です。

売上が大きく伸びた前期の勢いをさらに加速させ、引き続きコンテンツのIPを起点として二次展開を推進するとともに、今期は独立局ならではのネットワークを活かし、新たな成長領域の開拓も進めます。

IP活用では、現在放送中の番組だけでなく、過去に放送したコンテンツについても権利の整理を進め、配信・イベント・商品化など、多面的な展開を可能にする体制づくりを進めています。

アニメ作品についても同様です。当社はこれまで数多くのアニメ作品を放送してきましたが、その中には、現在も高い価値を持つコンテンツがたくさん存在しています。今期は一般番組に加え、こうした過去に放送・配信したアニメの旧作の活用も検討を進めます。

アニメ事業については、前期、壽屋との競合を本格化し、BS11で放送した作品の商品化の展開に取り組みました。開局以来取り組んできたアニメについては、コアなファンをはじめ、業界関係者やさまざまな方々から評価をいただく機会が増えています。アニメ事業については、これまで培ってきた信頼と実績をもとに、今期も引き続き、放送のみならず商品化やデジタル展開など、その領域を積極的に広げていく方針です。

今期、こうした配信アニメと合わせて、周辺事業の成長の鍵としているのが、イベントや新規事業への取組みです。2026 年 5 月には、協力関係にある FM ラジオ局、エフエム東京との共同企画として、日本武道館で「昭和ゴールデン HITS 100 in Orchestra」を開催しました。当社にとって前例のない規模のイベントでしたが、大型イベントの企画・運営に関わるノウハウを蓄積することができました。

今期は、前期に蓄積したノウハウを活かし、独立局ならではのネットワークを活用した大型イベントへの取組みを加速しています。すでに複数のイベントを開催・予定しており、その一部を資料右側に掲載しています。例えば「スクラップ アンド コーラス」は、Hey! Say! JUMP の八乙女光さんを主演に迎えた舞台ですが、当社として初めて取り組んだ舞台事業となります。東京公演は大変好評をいただき、明日 10 月 23 日から 25 日までの 3 日間で開催を予定している大阪公演にも期待を寄せています。

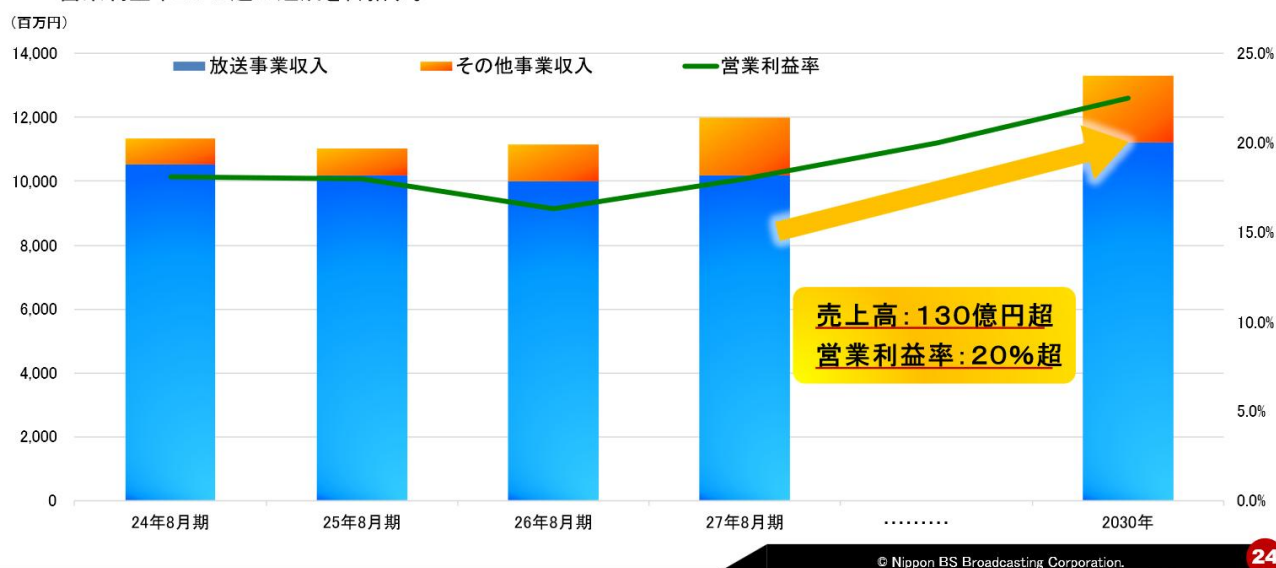
時間の都合上、その他のイベントのご紹介は割愛しますが、今後も有力なパートナーとの連携を進めながら、イベント事業の拡大に積極的に取り組んでまいります。

Value

Ⅲ. 企業価値向上のための戦略的投資

持続的成長の実現に資する投資領域の選定・実行

放送事業を軸に、アニメやデジタルをはじめとした成長領域への投資を維持し、2030年代にかけて売上高130億円超、営業利益率20%超の達成を目指す。



重点施策「Value 3」の三つ目は、企業価値向上のための戦略的投資です。

当社は、2030年に、売上高130億円超、営業利益率20%超の達成を中長期の目標として掲げています。この目標の実現に向け、放送事業の競争力強化に加え、アニメ・デジタル・イベントなどの成長領域への投資を積極的に進めてまいります。

Value

Ⅲ. 企業価値向上のための戦略的投資

持続的成長の実現に資する投資領域の選定・実行

➤ エフエム東京との連携強化

放送収入の最大化、その他収入の規模拡大の実現に向けた注力領域の一つとして、テレビとラジオの垣根を超えた同社との協力関係を通じて、両社の強みを活かした独自IPの共同開発や新規事業展開等に取り組む。

□ コンテンツの共同開発



『うらラジ supported by TOKYO FM』

2025年10月～2026年6月放送

エフエム東京で放送中の人気ラジオ番組の制作現場の裏側をお届けするドキュメンタリー番組。

□ イベント領域での連携



➤ ビックカメラグループとの連携強化

グループシナジーの創出・最大化に向け、通販分野での連携を引き続き強化。



➤ 地方局との連携強化

独立局ならではの強みを活かし、コンテンツをはじめとした事業面での連携を強化・推進。



© Nippon BS Broadcasting Corporation.

25

中長期的な成長をさらに加速するため、協力関係にある企業との連携強化にも取り組んでいます。エフエム東京とは、これまでもコンテンツの共同制作や相互のメディア活用を通じて協業を進めてきました。こうしたパートナー企業との連携は、単独では実現が難しい大型コンテンツやイベントの創出につながるものであり、当社の成長戦略を支える重要な取組みとして位置づけています。

資料左下には、これまでの主な取組み事例を掲載しております。

人気ラジオ番組の制作の裏側に迫るドキュメンタリー番組「うらラジ supported by TOKYO FM」の共同制作や、先ほどご紹介した「昭和ゴールデン HITS 100 in Orchestra」、ラジオ番組「JET STREAM」のコンサート企画「JET STREAM LIVE 2026 in 渋谷音楽祭」などのイベントを共同で展開しています。

2024年3月と2026年3月に、エフエム東京の株式取得を通じて、両者の関係はより強固なものとなりました。今後は、ラジオ番組から派生する映像コンテンツの共同開発や、両社の強みを活かした大型イベントの企画・開発など、幅広い分野で連携を深めてまいります。こうした取組みを通じて、放送事業の競争力をさらに高めるとともに、イベントやデジタルなど周辺事業の拡大につなげてまいります。

また、この考え方は、ビックカメラグループとの連携においても同様です。グループ各社との協業を通じて、店舗網や顧客接点、販促力などの経営資源を最大限活用し、新たな事業機会の創出へつなげてまいります。

また、独立局ならではの番組編成の柔軟さを活かし、全国の地方局との連携をさらに促進し、すでに10月より、北海道や兵庫、長野など、番組の供給面で各地方の放送局との連携を進めています。視聴者層や広告主のニーズを的確に捉えながら、当社だからこそ可能な独自性のあるタイムテーブルの構築に引き続き努めてまいります。

27年8月期は、以上三つの重点施策「Value 3」を実行し、売上高・営業利益の計画達成を目指します。

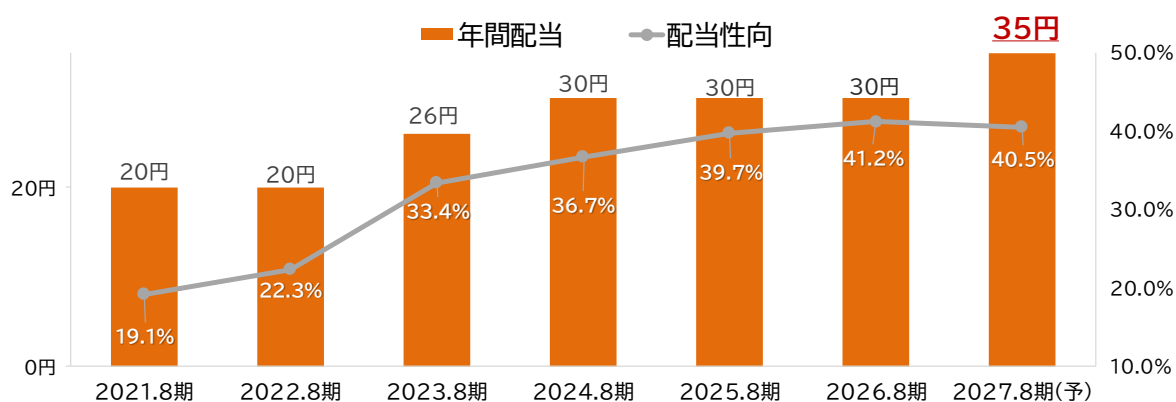
I	会社概要・事業内容	P3
II	2026年8月期 決算業績	P11
III	2027年8月期 計画(連結・個別)	P18
IV	重点施策・主な取組み	P21
V	株主還元	P27
	(ご参考)	P30

続いて株主還元について説明いたします。

2027年8月期は、期末配当金を5円増配し、35.0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。



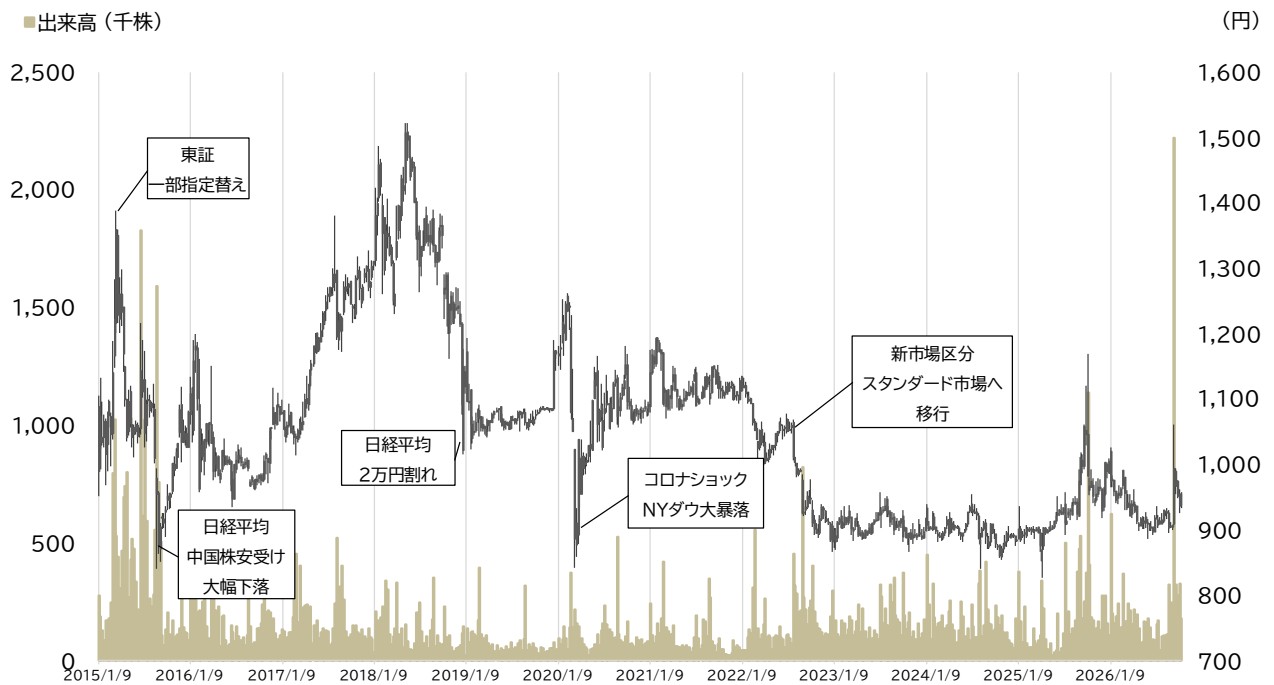
© Nippon BS Broadcasting Corporation.

27

27年8月期の配当金は、増配を計画しています。

具体的には、期末配当金を5円増配し、年間配当を1株35円とする計画です。

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



© Nippon BS Broadcasting Corporation.

28

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、今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。

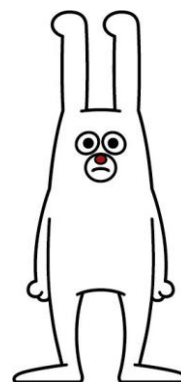
【本資料及び当社RIに関するお問い合わせ先】

日本BS放送株式会社

経営戦略局 経営戦略部

TEL 03-3518-1900

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



© Nippon BS Broadcasting Corporation.

38

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、配信・アニメ・イベントをはじめとした周辺事業への継続的な投資による事業領域の拡大を通じて収益基盤の多様化を進め、持続的な成長と企業価値の向上につなげてまいります。

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。