

## 2003年9月29日 日本テレビ 定例会長社長記者会見

### ( 要旨 )

#### 1 . 汐留移転の感想

記者：本社移転されて汐留の移転のご感想、あるいはそれに伴っての体制づくりみたいなものがあればお願いします。

氏家齊一郎 CEO 会長：

スタジオを取り込んだから、各階が同じ形になっていないので、一度回ったぐらいだと、道に迷うね。行き止まりもあるので、非常に複雑性が増したかなという感じが第1点。

それから新社屋建設によって、かなり経常経費が上がります。だから極端なことを言えばここに引っ越してこなければ、100億以上のプラスが出ます。しかし、新しいデジタル対応ということを考えると、麹町では、ほとんど何もできない。そういう意味で、ここはちょっと迷路的なところもあるけれど機能的で、今後のわが社の発展のためには、非常にプラスだったなという感じを今、思っています。

萩原敏雄 COO 社長：

今、会長が申し上げた通り、ビルそのものは非常に機能的で、なおかつ決して贅を尽くしておりませんので、利便性にも長けています。一番大きな点は、やっぱりライバル局がいずれもお台場であったり、赤坂であったり、六本木であったりという中で、こういう新しい一種の盛り場にドンと居を構えることができたことは、イメージ的にも非常にいいだろうということであります。

ただ、我々は本当に小さな麹町のビルから、入社当時より過ごしてきただけに、こういう高層ビルに入りますと、ただ、ウロウロするばかりです。一番気をつけなければいけないのは、横社会というか、横の連絡で済んでいたコミュニケーションが、縦のコミュニケーションになることが、案外慣れるまで大変なのかなという感じを思っています。

もう1つは、立派なビルに入って、しかも高層ビルで上のほうから見下ろすような感じで人々と接すると、一番大切なテレビにとって基本になるべき庶民感覚みたいなものが失われてしまうということがあったら大変です。その点は十分注意をしていかなければいけないなと思っています。

#### 2 . 汐留でのイベント展開について

記者：こちらに移転されてきてイベントも展開されているようですが、詳しくお願いします。

萩原社長：日本テレビのイメージアップということも含めて、夏休み開始から周辺で色々なイベントを展開してまいりました。お蔭様でかなりの方に来ていただいて、直営店をはじめ、テナントショップ等も盛況を極めております。夏休みが終わり一段落はしましたが、これからも折に触れてこの周辺でいろんなイベントを展開していきたいと考えています。

10月1日付で、仮称ですが、日レイイベント委員会を設立いたします。委員長は私でございますけれども、土屋コンテンツ事業推進部長を代表幹事にいたしまして、委員会を立ち上げます。これもただの委員会プロジェクトということではなくて、会社の組織として経営戦略局のなかに日レイイベント委員会事務局を正式に組織として発足させました。その事務局長に土屋を据えるということです。

何をするかということ、とにかく有料であれ無料であれ、目的がスポンサーのニーズに応えたものであれ、あるいはこの汐留街区全体の活性化、あるいは日本テレビの周辺にお客さんに来ていただくと、いろんな目的、方法があろうかと思えますけれども、いわゆるイベントと名の付くものに関しては、すべてここで発想し、ここで企画を練り上げて展開していくというための委員会です。今まででも色々なプロジェクトはできておりましたが、こういう形で会社の組織のなかに委員会と事務局を作って、すべて展開していくという考え方は初めてです。

当面目標にしておりますのはクリスマスです。クリスマスにこの日本テレビの周辺を中心として、ただ日本テレビに限らず、この街全体をシオサイドといいます。この街区全体を盛り上げるための大イベントを日本テレビだけではなく、この街区の方々と一緒にやっていこうと考えております。

### **3. 10月改編の目玉**

記者：ちょうど10月の改編になりましたけれども、考え方、目玉の番組等についてお願いいたします。

萩原社長：改編期というのは、まず1つは低視聴率枠の強化ということでありまして、私どもの低視聴率枠というのは木曜の7時、金曜の8時、それとドラマ3枠というのが当面放っておけない枠だと思います。

そこにそれぞれ新しい番組を始めました。特に金曜の8時の「謎を解け！まさかのミステリー」という番組は、今まで特番で2回放送、7月放送時は23%を取ったソフトで、島田紳助さんが司会です。今まで「¥マネーの虎」をこの枠で放送しておりましたが、倍増を期待したいということです。ちなみに「¥マネーの虎」も非常に貴重な企画ですので、いわゆる別バラ枠の月曜日、11時台して元へ戻して深夜番組として、もう1回再生をしたいと思っております。

木曜の7時は、「トナリの悩みの解決人」です。恋の悩み、家族の悩みをスターが直々に行って解決していく番組となっています。これは氷川きよしがレギュラーでこういう番組に出演するというのがミソかなという感じです。

それからドラマですが、各局ともに試行錯誤が多いと思います。10月の我々は、どちらかというあまりトレンドリーでない感じの企画本位、しかも月曜日は竹中直人さん、水曜日は浅野温子さん、三上博史さんといったいわゆる演技派、実力派で企画します。土曜日も若手ではありますが観月ありささんが日本テレビでは初主演で、初めての母親役、しかもシングルマザーの設定です。

それからもう1つは、「きょうの出来事」のキャスター、これは今日スタートですが、井田由美アナウンサーが勇退をいたしまして、報道局の記者であります小栗泉キャスターと、フリージャーナリストの山本美香さんに代わります。これも新しいニュースということで期待をしています。

#### **4．連続四冠王の見通しと最近の視聴率動向分析**

もう1つは、10月の段階で、多分10年連続の年間の四冠王というのは大丈夫だろうと思います。そこで、来年の4月に思いきった構造改革をやろうと、既に新しい編成局の新体制がそれを進めております。

10年前、94年に私共がフジテレビから三冠王を取ったときに、やはり大きな構造改革を実行しました。それ以来、その構造が大体今日まで続いておりますので、その辺を思いきって見直していきます。その狙いは、もちろん永久四冠王を続けるための視聴率の戦略的な編成ということもありますが、もう1つは最近話題になっておりますいわゆる収益力のある編成も、1つのテーマとして構造改革に充てたいと考えております。視聴率をとにかく取れば、それですぐ収入につながるというほど生易しい時代ではなくなっておりますので、やはりいろんな意味での収益力というものを考えた編成にしていきたいと考えています。

ちなみに、4月から9月の上半期に関しては、10年連続で上半期の四冠は達成をいたしました。ちょっと後半追い上げられましたが、すんなり取れたということで、下半期、年間は追い上げられても大丈夫だと思います。年度、あるいは来年の年間というものに向かって、いろんな試みをしていきたいというのが10月編成です。

記者：10月改編でNHKが、2時から5時までの間、生放送の大型ワイド番組を始めます。これについてどう受け止められていらっしゃるのかという点と、日本テレビが、この半年間実践されて、実際に生放送についての手応えは？

萩原社長：NHKに限らず、どこも多分そういう方向に行くだろうということは予想されます。ただ、全部の局にそれができるかというと、なかなかそうも

いけないと思います。私どもは「ズームイン朝」をはじめとして、いろいろなワイドショーで培ってきたノウハウがあります。そういうノウハウを持っていない局が14時間半もぶっ通しで生放送をやるというようなことは、一朝一夕ではなかなかできないと思います。

しかし、今後、ことに地上波はそういう傾向になっていくだろうということは予想されますから、NHKが生番組にしたことは、これは当然のこととして受け止めて、もし勝負をするのであれば勝たなければならないと思います。

そういったわけで、いろんなノウハウの蓄積等々を含めると、当面NHKに負けるとは思っておりません。

それともう1つは、ローカル生放送で「汐留スタイル！」や「さきどり！Navi」とを作ることによって、地上波ならではの編成ができるということ。もう1つはいわゆるF1、F2対策ということも含めて編成したわけで、ことに「汐留スタイル！」にはその成果は早くも表れております。そういう意味で、生放送化したことは十分成果があったと思います。

## **5. 今季G戦中継の総括と来季の編成見通し**

記者：巨人戦ですが、今年の中継の総括と、それから来期に向けて1時間延長をどうするのかなどのお話をお願いします。

萩原社長：今年の巨人戦中継は、私共の69試合で14.7%、去年は16.7%ですから約2%のダウン。全局平均で14.3%。だから私共のほうが少し良かったということにはなりますが、いずれにしても去年に比べて下がっていることは事実です。ただ、非常に下がったのは、8、9月、特に9月です。そういう意味で言うと、確かにペナントレースの展開が阪神の独走によって、ペナントレースの優勝に対する興味が薄れたことは事実ですが、ことに9月に下がったのは、9連敗とか、それから14対いくつで負けるとか、リードしていた試合を8回に一挙10点取られるとか、そういう1つずつの試合展開に関して、今年はゲーム差以上の視聴者離れみたいなものが起こったのかな、という感じを実は持っております。

残念ながら少なくとも9月の戦いに関しては、いろんな意味でファンを満足させる野球になっていなかったということが、放送をしている私共の立場としては非常に残念だと思っているのは事実です。ぜひ来年は、もちろん優勝してもらいたいのは山々ですが、それだけではなく1つずつの試合でファンをハラハラドキドキさせてほしいという感じを持っております。

1時間延長の成果については、現実には30分延長では入らなかった試合がかなり入っております。最後まで見せたいということは、ある程度叶えられたと思います。しかし8、9月ぐらいの試合ですと、延長してもそのところの数字が落ちてくるという傾向も必ずしも無きにしもあらずです。延長すれば数字が上がるというのは、いい試合をしているということが前提です。この1時間延

長での視聴率の是非に関しては、もう1回考えてみる必要があるかなと考えています。

来年については、今年のデータを全部突き合わせた上で、4月編成の構造改革の一環として、巨人戦ナイターの編成というものを考えていきたいと思います。ですから、現段階では続けるとも続けないとも、まだ断言できる状態ではありません。ただはっきり言えることは、どういう編成をすれば読売グループ、そして日本テレビの目玉商品である巨人戦ナイターの商品価値を維持できるか、と同時に、それを維持することが巨人軍全体の人気回復にどこまで寄与できるかということを前提とした編成を考えていくつもりです。

## **6．今年度上期の収支見通し**

記者：今年度の上期の収支見通しをお願いできますか。

氏家会長：上期の概算は、収入がトータル1,435億ほど、経常利益が130億ほどと予想しています。前年同期が1,520億ほどの総収入があり、経常利益が210億ほどありましたから、収入が減った分だけ経常利益が落ちたという感じです。ということはイコール支出のほうが変わらなかったということにもなります。これは、社是でもある費用対効果の観点から経費の節減を毎年厳しく進めており、一般経費は少しずつ減ってきましたが、今年は引っ越しなどの問題で、臨時経費が増えてしまったので、収入の落ち分だけ経常利益が落ちたという構造になったわけです。

## **7．地上デジタル放送開始に伴うHD化など制作体制について**

記者：12月から地上波デジタル放送が始まりますが、HD化の番組の取り組みについてお願いいたします。

萩原社長：私どもの編成は、プライムタイムを除いてはほとんど生放送というでもいい状態です。この生放送がすべて夕留から放送されるようになれば、必然的にデジタルであり、生放送のニュース、あるいはワイドショー等々の生放送を中心としたHD化ということになると思います。もちろん来年の巨人戦に関してはHDで放送するということになります。ほかのスポーツ中継も生放送を中心としてHD化します。それだけでも相当の面積でHD化できるということです。

他に、現在考えておりますのは、「金曜ロードショー」、放送送出としてHDで

放送。それから制作そのもののHD化ということで、「火曜サスペンス劇場」の何本かに関して、HDにしたほうがより効果的であろうという作品に関しては、HD収録をすることはあり得ると思います。その他の番組に関しては、今のところもう少し全体の推移を見ながら対応していきたいと考えております。

記者：火サスのHD化というのは具体的な作品名や、シリーズの候補はあるのですか。

萩原社長：今のところはまだありませんが、例えば小京都シリーズなどのように、地方の観光的要素を含めたシリーズが何本かありますので、そのあたりが一番向いていると思いますし、その辺から入っていく可能性が高いです。

火サス以外に、例えば「スーパーテレビ・情報最前線」などのドキュメンタリーのなかで、HD化にすることによってより効果があると思われる企画をHDで制作することはあり得ると思います。

記者：マルチビューについてはいかがでしょうか？

氏家会長：技術的には研究はしていますが、ディレクターの作り方の基本についても気持ちから改革しないといけないでしょう。ですから私は、業界全体がそちらの方向に急速に動くのではないかなという気がしています。デジタル化は地方では2006年からですが、どうせ2006年からなら早く対応してしまおうという気分が少しずつ盛り上がっている気がします。皆なかなか踏み切れないうちという状況ではないでしょうか？ただ、民放連会長を長年してきた経験から、2、3社が踏み切ってくると、雪崩打って起こるのではと私は予測しています。ですからこれは、本当に創業的な苦しみになると感じています。

萩原社長：技術的な開発は進んでおり、いつでもできると思います。ただ、問題は視聴者のニーズ、あるいはそれが収益力にどのぐらい反映してくるかということです。

やはり若いクリエイターが、デジタル化の技術をどれだけ使いこなせるかがこれからの勝負になると思います。こちらの研究は怠りないですが、やはり色々な意味での普及がされていかないと、実際の番組として放送するには、どこかできっかけが必要になってくるのではないかと思います。

記者：セントラルキャスティングの問題はいかがですか？

氏家会長：うちのネットワークのなかでは、苦しさの度合いが若干違うとして

も、大体いけると思います。

セントラルキャスティングは今後やります。ただ、これは2008年までNTTとの契約があり、早くやろうかとも考えましたが、NTTコミュニケーションとの関係もあり、契約の更新時期の前までにやろうと。それなら民放各社も各系列もその間に研究が進められるだろうと思っています。

## **8．TVショッピングの放送表現についての公取委の要請を受けての対応**

記者：先週テレビショッピングの問題につきまして、公取委から民放連を含む4団体に、要請があったようですが、基本的には民放連対応になると思いますが、日本テレビとしての考え、各社の対応をお聞かせください。

萩原社長：日本テレビはテレビショッピングに関するガイドラインを2003年6月10日に改訂版をつくり、それに則って制作しています。このテレビショッピングに関するガイドラインは、いろいろな関連の法規、それから民放連の放送基準、日本通信販売協会等々の条件を満たしているのは当然のことですが、おそらくテレビ局各社のガイドラインのなかで最も厳格であろうと考えております。したがって、当然のことですが、言葉における表現や商品の取り扱い等々については、厳重なチェック体制をひいております。

例えば外部の通販専門会社、制作等々のものに関しても、日本テレビの担当社員が収録や編集に必ず立ち会って、表現に問題があった場合には指摘して直してもらうというような、かなり細かなチェックをしております。今回の公取の要請に関しては、現時点でも十分応えられると思っておりますが、さらに今後これを徹底し、シビアにやっていかなければいけないとは思っております。

記者：民放連で対応していく等、そういう点では決まっていらっしゃるんですか。

氏家会長：当然やっています。これは民放連のなかの放送倫理審議委員会で、研究しています。公取とも話し合っています。

## **9．その他**

記者：巨人軍の新しい監督が決まったわけですが、その見通しや期待はいかが

でしょうか。

氏家会長：それは大いに期待している。

萩原社長：期待を具体的に申し上げれば、もちろん勝つことがまず前提だと思います。ただ、ジャイアンツの場合は勝てばいいというものでもないし、全部勝つというわけにもいかないでしょうから、仮にペナントレースを逃すようなことがあったとしても、1つずつの試合に関しては全力を挙げて、やはりいい試合をしてほしいと思います。それからプロらしいプレーを見せてほしい。できればファンを惹きつけるような魅力あるスター選手ができてほしいです。それを堀内さんが実現してくれることを期待してやまないと言いたいような気がしますね。

氏家会長：勝つばかりではいけない。愛されて勝たないといけない。ここが難しい。原君の言った巨人愛というのは意味不明なところもあるが、人に愛される巨人という意味で取るならば、それはその通りだろうと思う。やはり来年以降もその方向が、我々としてはジャイアンツに望みたいところ。愛されて勝つ。

萩原社長：やはり毎試合5万人以上のお客が見ている、それからテレビが全国放送されているというのは、ほかの球団にはないものですから、やはりそれに応える必要がありますね。

氏家会長：今年阪神強かったけど、ここ6、7年で4度ほど最下位になっている。つまり弱い。しかし、あれほど愛されている球団も珍しい。つまり愛のほうの方が力よりも強いということだよ。だから勝ったら有頂天になって、川に5,000人から飛び込むという事態が起こったわけでしょう。これはやはり愛されているんですよ。

記者：堀内さんというのは大選手でしょうけれども、ある世代にとっては馴染みが薄い気がしますか？

萩原社長：でも野球やるのは監督じゃないですからね。選手をうまく動かしてくれば、選手に魅力あるプレーをしてもらえばいいわけです。堀内さんは今までのヘッドコーチのキャリアからいっても、いろんなことから考えても十分に期待に応えてもらえる人だとは思いますが。



記者：堀内さんというのは、原さんに比べたら地味な感じになると思うのですが、それによって視聴者が流れるという懸念は？

氏家会長：それはないです。長嶋君は人気があったけれど、実は長嶋君で視聴者がついたということはないのです。

萩原社長：暦年の視聴率を見ると監督によって云々という話はないですね。長嶋さんのときに、そのころの視聴率としては決してよくない視聴率が出た年もあります。それから比較するわけじゃありませんが、例えば藤田監督のときに、この十何年かでは最も高い視聴率を上げた時代です。ですから監督によって云々ということはありませんね。何回も申し上げるようにプレーするのはやはり選手ですから。

記者：フジテレビがこの夏非常に好調で、ドラマとかバラエティーなど、この動きというか、勢いについては？

萩原社長：やっとフジテレビが、10年にして勢いづいてきたなとは思っています。そういう意味で言うと、むしろ我々が足下を脅かされるというような受け止め方ではなくて、よきライバルが出てきてくれたということで、我々がさらに切磋琢磨する上でよかったなと思っています。

ですから「トリビアの泉」のように、今までどちらかといえばバラエティーというのは1年ぐらい待たないとなかなか数字が取れなかったものが、ああいう形でブーンと出てバツと取るということがあるとするならば、まだまだテレビの視聴者が、こちらの企画や制作次第でああいうことがあるということ、残念ながら日本テレビが証明したかったのですが、同じ同業者がそういうことで1つの例を見せてくれたということと言うならば、我々も十分力になると思います。ただそうはいっても、フジテレビは7月非常に強かったのはやっぱりドラマです。しかし、10月ドラマでフジテレビの好調が続くか否かは、何とも言えません。やはりドラマで当たって上げ潮に乗るというのは、きっかけとしてはありますけれども、それが長続きするかどうかに関しては、まだ何とも言えないと思います。

以上