

2001/03/27

2001年3月26日 日本テレビ氏家社長定例社長会見＜要旨＞

質問：最近のメディア規制の動きに対し、何か新しいことは。

氏家社長：

いや、別に新しいことは無くて今までの延長戦上なんですけど。要するにテレビ番組の向上ということは、一つでも我々は考えていかなければいけないことですから。そういう前提に立ちまして、今後多角的に青少年問題とか番組向上に関する問題とかをやっていきたい。

質問：マスコミ集中排除の緩和について。

氏家社長：

それは、広瀬民放連副会長の言っている通りだと思うんですよね。緩和をしていかないと、これから競争が激しくなるから地方局がもたなくなるだろうという趣旨のことを言っているんですね。今のままでキ一局っていうのは助けられない訳なんですよ。なぜなら経営が全然違うんだから。不必要なこと、法的に許可されていないような援助をやつたとしますね、我々が。地方局がちょっとおかしくなっているから、それを援助しようとやってやつてると、恐らく代表訴訟の恐れが出てくると思う。今のままで行くと、何でキ一局に損害を与えるんだ、それほどの必要があるのか、っていう代表訴訟やられたらどこも対抗できないと思います。

ところが、これは子会社だつぶれちゃ困るんだって、だから助けたんだって言えば、それで充分に対抗条件になりうるだろうと。こういう風な配慮があるんじゃないかと思うんですね、広瀬発言の中には。

質問：青少年環境対策基本法の行方は。

氏家社長：

ちょっとよくわからないんです。とにかく国会の動きっていうのが極めて流動的っていうか、変化に富みすぎて今までの理解の範囲を超えたようなところもありますからね。国会がどう動くかということは別として、そういう動きがあることに対応して、肃々と私共としての対策をすすめていくと、こうら感じでいくべきであると思ってますね。

質問：集中排除の件なんですけれども、具体的にどういうふうに、どこまでやるのか。

氏家社長：

その点はこのあいだ広瀬君が発言した研究会でも、近く地方局の社長さん方もお呼びしてね、話を聞かれるということだそうですが、我々の内部でもそれと平行して意見のまとめを進めて行きたいなと思いますが。あんまり我々の方で先行するっていうのもですね、全体のバランスがよくなかなって感じがしておりますので研究会とパラレルに進めて行こうかなというふうに考えています。

質問：地方局の統合の考え方？

氏家社長：

純粋に理屈だけ考えれば2つありますよね。1県4波がひとつにまとまっちゃうっていうのと、ネットワークごとに他県の系列を地域的に、広域化しながら強化していくというやり方と2つあると思うんですけどね。私なんかが考えているのは、今まで競争していたところが一つにまとまるというのは、かなり難しい面があるんじゃないかということが一つと、一つにまとまった場合はね、余計過剰人員問題が起こって来はしないかなという感じがいたしますよね。

質問：NHKの業務内容肥大化問題について

氏家社長：

やっぱりね、私は民放連でやってきましたようにですね、あまり肥大化させるというのは非常によくない。公共って名前でもってNHKの私利私欲を計っているんじゃないのかということになるんですね。海老沢NHK会長もああいう人だし、話し合って行こうって形になってますよ。今後とも話し合って落ちつくところは…力ずく同士でやったってしょうがないんで。話し合いで落ち着けるところを決めて行くと。どちらのが一番合理的な結論になるんじゃないですか。そうすればお互いが納得づくでできますからね、いろんなこと。

質問 話し合いというのは、氏家さんと海老沢さんの間で、そういうなんなくこう…

氏家社長：

それだけでは出来ないと思いますね、新聞協会長なんかも入らないって感じじゃな

いかな。

質問：(平成11年3月にCM不正取引ということで)静岡第一テレビが日テレ系列に復帰したことなんですが、これについて。

氏家社長：

あれはね、去年の暮迄、3ヶ月ごとに郵政省に報告を出す義務があった訳ですね。ああいうことをやったんで。しかしその後非常に良くやっているということで、正常に戻つたっていうんで、去年の暮に3ヶ月ごとの報告義務がなくなったんですね。

静岡の民放の内部でデジタル化をぜひ一つ早めたいと、前倒ししたいという意見があるんですよ、今。その時にどうしてもNHKと一緒にやらないと、NHKもまいっちゃうんですね。静岡の場合も実は、NHKの静岡の支社と一緒にやってくれるように話しを進めてくれるように頼んでくれっていう話しがあります。私がまあ、話したことがあるんです海老沢君に。そうしたら、海老沢君がそりゃいいことだって言うんで、静岡の方に話をして。また地元のNHKの支社長と話してたんですが、うちの局、SDTだけ外っかわにありますとね、話をダブルでしなければいけない訳ですよね、それもちょっと具合が悪いと。

僕は、前倒しがいいか悪いか疑問に思ってるところもあるんです。静岡は体力があるから前倒しでやろうと思っても出来ますけど、いったん前倒しだってことになるとね、それが流れになっちゃってね。多少力が無くても、今、岡山や広島にもその流れが若干、空気としてあるっていう話を報告受けてますけどね。ドミノ現象的に前倒しという雰囲気が起こってきたらね、困るんですね、資金的に言つても。だから私自身は必ずしもそんな風には思いませんけど、そこまでは想像しなかったけど、静岡さんみたいに考えるところが出てきても不思議は無いなって出てきて始めて感じましたね。だからね、そんなようなことで、今回SDTは入れることにしたんですけどね。

質問：2000年度の決算の、大雑把な見通しについて。

氏家社長：

たぶん630億くらいかな。経常がね。税抜き後で330億。去年が322億か、だから去年より増えますけどね。もうちょっと多いかと思いましたけど、落しましたからね、いろんなものを。320~330億くらいだと思います。去年の場合はね、新宿の土地売ったやつが90億近くプラスとして出てきますけど、差し引いてもなおかつプラスとして上がってきてますから、今年は良かったと思いますね、そういう意味では。

質問：330億というのは連結ですか？

氏家社長：

単体です。

質問：当社利益というあれですか？

氏家社長：

当社です。税引きの利益が330億くらいだろうと思っています。

質問：来年度はもっといいですか

氏家社長：

今のところ6月までは、結構衰えてはいないと言ってますね、CM需要は。これだけはその後の景気の動き方見なくちゃわかりませんからなんとも言えないんですけど、まあ、最初の四半期は、まあまあ今期並にいけるかなって感じはとりますけどね。

質問：株式会社シーエス日本」の創立について。

久保メディア戦略局長：

10月放送予定と申請書にも書かせていただきました。それで認定をいただいた後開始予定日なんですが、現実にはなかなか難しいんじゃないかなというふうに思っています。

質問：ワンテン企画というのは？

久保局長：

3月の上旬までには社名の検討に入るということを申し上げましたけども、現在ある特定の社名に絞りまして、すでにその社名が登録されてないかどうかを調査中です。

それでいつ事業会社化か、ということですが年度末内、3月末までにこれこれこういうスケジュールで事業会社化しますということは発表できないんじゃないかなと思います。つまり、すこし遅れて4月にずれ込む。

質問：サービス内容なんかはまだ？

久保局長：

それぞれの関係の方には料金表もお持ちして、「こういうことでいかがでしょうか」というビジネストークは始めさせていただきます。ただ、なんといっても企画会社の段階でそういう話をさせていただいている訳ですから、お話をさせていただいているお客様から言えば、いつ事業会社化されるんですかという質問になるんです。丁度見合いですね、しかし実際にはビジネスの話はどんどんすすめています。

質問：BSデジタル放送、4月改編で目玉になるような番組はありますか？

漆戸 BS 日テレ社長：

4月からBS日テレでは「速報！デジナマ巨人（ジャイアンツ）」ということで、月曜～土曜までが22時から22時54分、日曜日は23時から23時54分というかたちで、ジャイアンツの当日の東京ドームの試合の速報をダイジェストで放送します。というのが4月のBS日テレの大目玉番組になりそうです。

また、セールス上も大変目玉になっておりまして、こういっては何ですが他局が4月以降にそう新しい番組が無いという状況の中、BS日テレはジャイアンツ戦が目玉になっています。

質問：日本テレビの4月改編を目前にして、7年連続年度4冠王は確実ということなんでしょうけども、改めまして社長の方から何か。

氏家社長：

4月からジャイアンツ戦が始まるがますますファンのサービスをやらなきゃいけないということを新聞社の方の社長と話し合って、向こうとこっちで徹底的にやることになった。

要するに、アメリカ的なサービス。ヨーロッパでもそうですよ。そういうのが無ければなかなかプロっていうのはいかない訳だよ。我々としては今年から色々、新聞社も、ジャイアンツ懸賞みたいのバーッとやるんだよね。ジャイアンツのためのやつを今、やり始めているんだ。我々もジャイアンツのための大懸賞をやりますよ。で、それがね、今のところ番組の中でもいろいろやってますけどね、お問い合わせがM3～M2を中心になるかと思ったら、F2以下が多いんですね。

萩原専務：

女性が多いんですね。

氏家社長：

非常にうれしかったのは、女性層に広げていきたいから、女性がたくさん来てくれたというは非常にありがたいことで、さらに徹底的にファンサービスをやって行こうと今年は。そういう意味でのまったくの新世紀だから。直接視聴率には関係無いけど、そのことが結果的に視聴率に跳ね返るというのが私の基本的な考え方だね。今だって強いよ、ジャイアンツのレーティングは。これは兼ねがねよくお話しするように、1年間のゴールデンタイムは1100時間くらいだけど、そのうちの17~18%はジャイアンツ戦だからね。それで、20%取るんだからね。

質問：PTA全国協議会とのトップ会談というのがあったんですけど、その感想を。

氏家社長：

今までPTAさんが接触してこられて我々の方でも応対したんですけども、ここ20年くらい、いわゆるトップ同士で会ったってことは無いのね。これはね、意志疎通させておかないと、きっと意志を疎通させておかないとまずいかなと思いましてね。今回会って、これを定期会にします。いろいろお互い意見を聞こうということにしたわけなんですよ。

質問：ジャイアンツ戦の視聴率について。

氏家社長：

平均して22~23%とれればいいかなというのが今の感じで。そういう意味で言うと去年は19.5%だったけど、いろんな条件が重なれば19.5%くらいになるけど、20%越していれば、これは別段、視聴率的には心配するものでもないし、そういう点ではまだ何とも思っていないけど、危機だとは思っていませんよ、まだまだ。

だから少なくとも我々の今考えているところは、そのへんの視聴率を維持していけばいいとそういうことです。これは、今年でもやれると思うんですけど、何もしないでもやれると思うんですけど、プロ野球とかプロスポーツとファンとの関係を密接にしていくというのは世界の流れですから、日本の野球界が遅れているというのもよくないです。断固そっちの方に進むべきだということは、その結果として視聴率も悠々として安全圏を保てるだろうと、こういう考え方をしてるんです。

以上