

2022年11月10日

11月会長定例記者会見

発表項目①「天気・防災手話CG」の試験提供開始

(前田会長)先日公表した経営計画の修正案でNHKは、「安全・安心を支える」と「あまねく伝える」という 2 つの取り組みを強化することを発表しました。今日はこの方針を実践する新たなユニバーサルサービスについてご紹介します。聴覚に障害がある方々のための手話のサービスは、NHKがこれまでも力を入れてきた分野です。NHK放送技術研究所では、自動の手話サービスの技術を開発してきました。先月からこの技術を活用して、災害情報や気象情報の手話を自動で作成しホームページ上でお伝えする手話CGの試験提供を始めました。公共メディアとして長年手話ニュースを放送してきたNHKには、手話に関する知見が蓄積されております。加えて今後はAIなど最先端の技術を活用して、ユニバーサルサービスに一層取り組んでいきたいと考えています。

(担当者)気象災害情報の手話CGは、インターネットのホームページ「天気・防災手話CG」で見ることができます。先月 14 日、気象庁が東京都に土砂災害警戒情報を発表した際、配信した動画では、字幕は一部 2 行で表示をしていましたが、利用者から手話とかぶらないようにしてほしいという要望があったために、字幕を 1 行に変更しました。このようにユーザーのご意見を踏まえて、改良しながら試験提供を続けています。ホームページでは、普段は全国各地の天気を手話CGで提供しています。例えば東京都、東京地方を選択すると、気象庁から発表されている現時点の気象情報が手話で表現されます。この手話CGは気象や災害のデータを受け取り、手話の動作を表現する動きのデータを組み合わせて、CGアニメーションを自動で生成しています。大雨や津波など災害に関する情報が発表された際、この手話CGによって、聴覚に障害がある方にこれまで以上にきめ細かく警戒や避難を促すことにつながる一歩だと考えています。またホームページには、およそ 7000 語の単語の手話CGを評価していただくページも設けております。手話の表現、CGキャラクターの表情など、手話を用いる皆様の声をいただきながら常に改善を図り、来年 4 月からの本格サービスを目指しています。同じ手話CGの技術を活用したユニバーサルサービスの

取り組みは、NHKグループ全体で進めています。NHKエンタープライズとNHKグローバルメディアサービスでは、鉄道や空港など公共交通機関でのサービス展開も検討しています。

現在は気象・災害などの分野で先行して実現している手話CGですが、将来的には様々な内容の手話CGコンテンツの制作を支援できるようにしていきたいと考えています。日本語の文章を入力するとAIが手話表現に翻訳してCGアニメーションを生成する技術の研究開発を進めています。研究開発には E テレで放送している「NHK手話ニュース」で長年蓄積したデータを活用しています。こうした手話CGは来週 11 月 16 日から 18 日、幕張メッセで開かれるメディア総合イベント「Inter BEE 2022」で展示する予定です。報道資料も配布していますので、ご興味があれば是非お越しください。今後もあまねく伝えるという使命を果たすため、ユニバーサルサービスのたゆまぬ改良・改善を続けてまいります。

(記者)試験提供と本格サービスでは何か変わるのか。

(担当者)災害に備えて、いち早くまずサービス展開したいという思いで、試験提供を開始しました。試験提供としているのは、皆様の意見を聞きながら常に改善を図るためです。来年 4 月には皆様に満足していただけるような形にしたいと思っています。

(記者)試験提供と本格サービスとで、一区切りつける必要はあるのか。

(担当者)災害というデリケートな情報を扱っていますので、慎重に進めています。

(記者)例えば特別警報とかいわゆる生命の危機が迫っている時に、能動的に見に行かないといけないところを改善したほうがいいと思うが、何か考えているか。

(担当者)現在聴覚障害者の団体の皆様にもご協力をいただいて、アクセシビリティの観点からもご意見を伺うことにしています。そうしたご意見を踏まえながら、こういった形で提供するのが一番届くのか検討していきたいと思っています。

発表項目②「NHK歳末たすけあい 海外たすけあい」

(前田会長)2022 年度のNHK歳末たすけあい、NHK海外たすけあいにつきましてご説明します。今年も残すところあと 2 か月ほどとなりま

した。国内ではコロナ禍が人々の生活に引き続き影を落としています。一方、海外では紛争や自然災害が相次いでいます。こうした中、NHKは今年度も共同募金会や日本赤十字社と協力して、NHK歳末たすけあい、NHK海外たすけあいを実施いたします。海外たすけあいにつきましては今回「誰も取り残さない。紛争からも飢餓からも。」をテーマに掲げます。特にロシアによるウクライナ侵攻による深刻な人道危機、またこれに伴うアフリカでの食糧危機などに焦点を当てます。人道危機が長期化している中東地域やバングラデシュでの支援活動も継続し、地域社会の自助、共助を育む支援に取り組みます。

NHK歳末たすけあいは、国内の福祉施設やコロナ禍で不安を抱える方だけでなく、ウクライナから日本に避難してきた人々に対する支援にも使われます。今年から実施要綱に、外国にルーツがある人々への支援にも考慮するという項目が加わり、支援が可能となりました。受付の期間は12月1日から25日までです。昨年度は歳末・海外を合わせて13億円を超える寄付をしていただきました。今年も皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

その他の質問

(記者)受信料値下げについて、10月14日に寺田総務大臣は「これで打ち止めと我々は考えていない」と発言したが、どう受け止めているか。

(前田会長)直接大臣からお聞きしたわけではないですが、受信料値下げの仕組みについて、今回の放送法改正によりまして、剰余金がたまった場合、基本的には受信料引き下げのための原資にすることをお約束しています。今回の値下げは大幅な値下げになりますが、その先も経営努力をして剰余金が出るような状態になれば、また下げることがあるということで、打ち止めとかそういうことを私どもは言った覚えもありませんし、仕組みとしてもそのようになっているということです。

(記者)受信料の値下げを発表してから約1か月たち、意見募集(パブリックコメント)も行われたが、世間の反応をどのように受けとめているか。

(前田会長)パブリックコメントは経営委員会で今、取りまとめている

いていて、まだ全体をお聞きしてないので、ちょっとお答えしづらいです。

(記者)経営計画に関連して、2027 年度には収支均衡を目指し、事業規模を 1000 億規模で削減していかなければいけないが、どのような支出の削減を考えているか。

(前田会長)特別に考えていることはなく、制作コストを下げるということです。人件費の割合はそれほど高くありません。私が見る限りでも、民間と比べてもそんなに高いわけではありませんので、人件費を下げて費用を捻出するというよりも、制作費を下げるほうが合理的だと私は考えています。職員のモラルの問題もあるので、人件費を下げればよいということにはならないと思います。番組の作り方を変えていかないと今までと同じような形でやっていたらコストは下がりませんので、そこを徹底していくということです。一方で質を落としますと視聴者は離れますので、その点については矛盾した要求を二つ満足させるような改革が必要になり、結構大変だと私は思います。

(記者)NHKの収支の原則は本来ならば総括原価方式で、常に収支均衡を目指すというのが、NHKの財務のあり方だと考える。公共メディアとして、NHKが放送すべき番組や業務の範囲をはっきりさせることによって、「スリムで強靱」ということが実現すると思うが、会長はどういうイメージを持っているか。

(前田会長)今の中期経営計画を作った時に、「新しいNHKらしさの追求」を掲げています。NHKでしかできない番組を作る。要するに民放の真似をしない、視聴率第一でやらない、番組の作り方もジャンル別で管理する、原価管理もする、それから質的な指標も新たに入れるなど、民放でやっていないことをNHKでやってきて、2 年目に入りかなり成果が出ています。総括原価方式で収支均衡させるわけですから、これまでは収入が増えたら増えた分だけ番組を一生懸命作り、プロスポーツの中継を含めていろんなことを放送してきましたが、それが本当にNHKに求められていることなのか、原点に戻ってもう一回作り変えたのが今の中期経営計画ですので、そういう意味では過去と一回切断したということなんです。ですから本当にNHKは必要なのか、NHKらしさって何なのか、公共の中身は何なんだというところを、もう一回突

き詰めた方がいいと思っています。その中で「スリムで強靱」を打ち出した意味は、世帯数が減ってくる時に拡大だけするのはありえないと思いますし、全てのニーズに応えることはできないわけですから、その中でNHKに期待されているものを愚直に応えていくというのが本筋だと思います。今みたいな時代は、いろんなことが一挙に起こって、災害もこれだけ起こって、公共放送がやらなければいけないことはいっぱいあるので、当然優先度が違ってきます。極端なことを言いますと「スポーツは要らない、民間がやるからいいじゃない」と言われたら、ひょっとしたらそうかもしれないというぐらいに一回究極のどこまで考えてみようということの中で今の中期経営計画を作っているの、その中で自ずと答えが出てくると思います。もう1つは先ほど申し上げた通り、放送の質を落としますと視聴者離れが起こりますので、質は落とさないという少し矛盾した課題に挑戦していますので、職員にとっては非常にきついと思いますけれども、これをやらないと私は生き残れないと思いますし、それがNHKに課された使命だと私は思っています。

(記者)この1、2年で始まった番組を見ると、例えば「サタデーウォッチ9」など民放の真似をしているように見える番組も多々見られるが。

(前田会長)今作り変えている最中ですので、いろいろとご批判もあると思いますが、別に真似しているわけではなく、そういうニーズがあるのも事実です。やりながら考えるということです。当然視聴者のご意見を聞いていますので、やった後に「これはNHKらしくない」ということであればやめるということだと思います。試行錯誤をけっこうやっています。時間帯も変えたりして、それが上手くはまるケースとはまらないケースもあります。「夜中にドラマなんかやらなくていい」というご意見もあり、それも一理あると思います。ただ、逆に若い人で全くNHKを見ない人に何も見て頂けないと、永遠にNHKにアクセスしていただけないので、入り口としてそういうものも要るのかもしれないと試行錯誤しています。もう少し時間をいただければと思います。

(正籬副会長)私から一言付け加えさせていただきますが、土曜夜の時間帯にNHKにちゃんとしたニュース番組をやってほしいという声も随分いただきました。それも踏まえて「サタデーウォッチ9」という番組を作っているということです。それでかなり好評意見も来ております。記者さんのようなご意見もあるでしょうし、土曜のあの時間帯にあのよ

うな形のニュース番組が欲しかったという声もあるということをご理解いただきたいなと思います。

(記者)「訪問によらない営業」で営業経費は下がったが、第2四半期の成績を見るとかなり苦戦を強いられている。中期経営計画の修正案では2027年度に収支均衡を目指す見通しだが、この算定根拠は、受信料の支払率を何%で想定しているのか。

(前田会長)支払率80%弱のところ、フラットでシミュレーションしました。つまり、営業努力は入っていません。努力して85%になりますと言ったら、もっときれいな絵を描けますけど、それはむしろ次期中期経営計画の策定の時に足元をもう一回見直してやる方が、より正確になると私は考えましたので、ここはあくまでシミュレーションで、営業努力を含まない形にしてあります。あまり希望的観測を入れてしまうとシミュレーションになりませんので、ややリスクの高いシナリオでシミュレーションしています。

(記者)受信料の値下げの原資に1500億円、民放との協力の拠出に700億円、非常時のための安定のための繰越金500億円ということになると、今の繰越金が2300億円と考えたら、400億円ショートすることになる。次の執行部への大きな宿題になると思うが、見解は。

(前田会長)NHKは特殊法人で資本金がありませんし、配当義務もありませんので、そこはあまり心配していません。収支均衡が唯一の指針ですから、頂いた受信料の範囲内で番組を作るのが原則です。金がないと何もできなくなるということはないです。基本的に受信料は前払いで頂いていますので、資金繰りのシミュレーションすることもないと思います。どうしても足りない場合には起債もできて借金もできるような仕組みになっていますので、経営的にそんなに心配する必要はないと思います。

(記者)文春オンライン、月刊文藝春秋、毎日新聞がNHKの経営コンサルタント会社への契約総額が急増していると報じた。毎日新聞の記事では2021年度の契約総額は約35億円で、前年度20年度の約2.6倍に増え、大手コンサルタント5社におよそ9割の契約が集中していたと報じられているが、会長はこの数字を把握していたか。また

受信料で運営する公共放送としてこの契約金額が適切だと考えているか。

(前田会長)私はコンサルをどういう時に使うかについては、基本的には自分の頭で考えてやってほしいと言っています。組織の中で十分な知見がないこととか、システムを新たに作るとか、いろんな制度を作る時、これはプロの方の意見を聞いてやった方が、自分でやってNHKしか通用しないものを作るよりも、汎用性のあるのができるというのが一般論です。そういう意味で、それぞれの部局に必要なコンサル料は使っていていいと認めています。ですから単純に足し算して多いとか少ないとかいうのを議論するのはほとんど意味がないと考えています。

(記者)取材によると、経営委員会などでほとんど議論された形跡はなかったということだが、その理由は何だと考えているか。

(前田会長)必要ないから議論しなかったのではないのでしょうか。例えば交際費とか、チェックすべき項目はちゃんとチェックします。普通の会社でも普通の業務に必要なものを取締役会にわざわざかけるということはしていません。NHKも同じで、コンサル料だけを何かにかけるという会社はないと思います。ですからちょっと指摘がよく分かりません。普通の会社の経営のあり方をご覧いただきたいし、NHKも別に特殊なことやっているわけではありませんので、今までそういう議論をしたこともないですし、その必要もない。会長が権限を持っていますが、それぞれ権限を部局に下ろしていて、そこで異常なことが起こったら当然チェックしますけども、異常でない限りは権限を任せた人にチェックさせるということではないのでしょうか。100万円以上の金額は公開していますので、NHKが何か変なことを隠しているということではないと思います。かなり詳細に出ていると思います。それから大手の契約が多いのは大手がそういう能力があるからで、小さいところにやればいいということでもなくて、必要なところ、能力のあるところに頼むしかないわけですから、結果的に大手に多くなるというのはしかたがないことだと思います。

(記者)総額が膨れ上がっていることに関しては不適切ではないということか。

(前田会長)全くそういうことはないと思います。金額のアップダウンがあり、上ったり下がったりします。必ずしも上がりっぱなしということはないと思います。

(記者)コンサル料について特に問題がないということであれば、きちっとした数字を示してもらえないか。

(前田会長)出す必要があるものとなないものがある、必要ないものまで全部出すということではないと思います。交際費はちゃんと開示したほうがいいと思います。ただ、こうした業務の一部にかかわるもの、例えば新聞社の取材費が今年増えたから、その分だけ開示するということは言わないと思います。NHKの事業規模は 7000 億円弱で、そのうちコンサル料は 30 億円とか 40 億円とかそういう指摘ですが、アップダウンがありますので、それだけをとって正しいとか正しくないとかいう議論はやめたほうがいいと思います。コンサルを頼まないで自力でやったら 10 年かかり、お金は 3 倍かかりますというケースはいっぱいあります。どちらを取るかということです。コンサルを頼むという事は時間をお金で買うわけです。ノウハウを含めて買うわけですから、それだけを取り出して開示するというのは何か変ではないですか。私は銀行でずっと企業内容の開示をやっていましたが、そういう開示の仕方はしたことがないし、求められたこともないです。ですからそれはちょっと違うのではないかと思います。

(記者)NHKの放送文化研究所の研究範囲をもう少し広げれば、外部のコンサルにあまり依存することがないのではないか。

(前田会長)それは完全に間違いだと思います。文研で調査研究はやっています。マーケティングなどの調査研究はやっていますが、システムの研究はやっていませんので、やってない所に発注しても答えは出ません。むしろ外部から買った方が安いのではないのでしょうか。例えば持株会社を作る時に、やっぱり一番新しいデータに基づいていろんな事をやらないと、逆にコストかかってしまうわけですから、そこにお金使っているんです。それは使った方が私は合理的で早いと思っています。使わないで自分で考えろと言ったら、たぶん 2、3 年かかってしまうわけですから。どちらを取るかという話なので、僕はやっぱり進んでいるところにお金を払って助けてもらうというのはありうると思います。今ま

で持株会社を作ったことがないわけですし、まして特殊法人の下に作るとなると、世間的にもほとんどないのをやろうとしているわけですから、そこは使った方が私は合理的だと思います。

(記者)コンサルタント費が膨れ上がっているのは、コストカットの取り組みと逆行しているのではないかという指摘もあったが、見解は。

(前田会長)コストカットをするために必要な経費はありますよね。コンサルもそういうことをやるための費用でもあるわけです。いろんな工夫をしないと下がりません。自分の知恵だけで下げられるのであれば、それは一番いいのですが、必ずしもそうではないと思います。いろんな会社のいろんなコストセーブの仕方とかノウハウがいっぱいありますので、むしろそこは積極的にちゃんと使ったほうが効果が出ると私は確信しています。ですから単純にコンサル料が多い少ないという議論はやめたほうがいいと思います。それでどれぐらいのコスト削減ができたのかというほうにいかないともずいと私は思います。

(記者)Netflixが広告付き視聴プランを始めて、朝ドラなどNHK提供のコンテンツの前後に広告が流れている。NHKのインターネット活用業務の実施基準に抵触する可能性もあるかと思うが、現時点でのNHKの見解は。

(担当者)NetflixのCM付きの定額制サービスにつきましては、詳しい説明をまだ頂けておらず、引き続き説明を求めていきます。NHKの番組のいわゆるビデオオンデマンドサービスへの提供については、定額制の動画配信サービスやコンテンツ単位で購入することのできるサービスを想定し、番組を販売する形で行っています。Netflixについても同様です。いずれにしてもNHKが広告収入を得ることはありません。なおNHK自身がCMをつけているとか、NHKが特定の商品やサービスを推奨しているといった誤解を与えないようにすることも、提供の条件としてインターネット活用業務実施基準に定めております。

(記者)それはNetflixからは事前には聞いてなかったというか、NHKとしては何の許可もしていないまま今こういう状況で進んでいるということか。

(担当者)今申し上げたとおり Netflix からは詳しい説明はまだ頂けておりませんので、引き続き説明を求めていきたいとと思います。

(記者)説明次第では Netflix に番組を提供しない措置を取るのか。

(担当者)これから詳しい説明を求めたうえで、NHKとしてきちんとこちらの方針をお伝えして、やり取りをしていきたいと考えております。

(記者)インターネット活用業務実施基準 35 条 3 項に「有料提供をしているものは以下の条件だと提供はしない」とあり、NHKが広告を出していると誤解を生じさせる恐れがある時は番組を提供しないという規定があるが、現実には誤解を招くような状況が起きているのではないか。

(担当者)ご指摘のとおり、我々としてもNHKの番組にどのようなCMがついているかは確認していますが、相手方からきちんとどういう基準でどういう広告をつけるのかという説明を求めたうえで、基準に沿ってNHKとして適切に判断していきたいと考えています。

(記者)こうした誤解について、会長の見解は。

(前田会長)私も細かいところを知らないのですが、どこにどう抵触したかというのを含めて、事実を調べないとお答えできない。

(記者)NHKが広告収入を得ることはないとのことだが、今までも得ていないし、これからも得ることはないという趣旨か。

(担当者)はい。おっしゃるとおりです。

(記者)先日公表された四半期業務報告で、受信契約の状況が19.8万件のマイナスと想定よりかなり厳しい数字だったが、どのように受け止めているか。

(前田会長)営業のやり方を去年から大幅にチェンジしている最中でして、まだなかなか読み切れません。かつコロナもあって営業活動はそもそもあまりできない状態です。部分的には確かに少しマイナスですけども、10万とか20万単位の話でして、全体何千万の世界でそこ

だけ取り上げてどうこういうことはあまり正しい判断ができないと思います。今年の 4 月から営業のやり方を抜本的に変えていますが、まだ半年ちょっとです。そこでいろんなことを今やろうとしていまして、これが本当に上手く軌道に乗るのは、やはり 1、2 年かかると思います。ですから、それを見てからだと思います。私は元の営業のやり方へ戻すのはやめた方がいいと思いますので、少し時間はかかりますけども、皆さんももう少し見ていただきたい。そのほうがNHKにとってもプラスになると思います。視聴者の方からのクレームを含めて、問題はあったと思いますので、そちらを是正するほうをまず優先しました。その次にしっかりと公平負担をお願いするというスタイルに移行したいと思っています。

(記者)半年間やってみて、課題や見えてきたことはあるか。

(前田会長)受信料の支払率が低い所は、実は都市部です。全国的に見ても都市部です。県の中でも都市部です。高層住宅になっていたり、非常にアクセスしづらい状況になっていたりして、それで営業もしづらい。そこは共通の課題になっていますので、どうやって接触するかというのが課題になります。かなりのツールを開発しましたので、それが出来上がれば私は良くなると思います。何か魔法があってできるわけではありません。営業の基本スタンスをこの下期から「共感・納得の営業活動」と変えました。共感していただいて、納得していただいて払っていただく。受信料制度があるから払ってくださいという単純な話ではなくて、良い番組を作っているから払ってもいいよ、という形にしなければいけないと思います。罰則があるから払ってよといったスタイルに行くと私はダメになると思います。そういう意味で、もう少し時間をいただきたいというのが本音です。

(記者)不動産会社との連携など、関係団体と連携した取り組み状況は。

(正籬副会長)第 2 四半期の受信契約の結果はなかなか難しい状況になっています。ただ、委託法人が減ったということもあり、苦情の件数は非常に減っています。営業経費も計画どおり抑えることができています。引っ越しする際、住所が変わる際に、ワンストップでNHKの受信契約の手続き、住所変更や新規の申し込みもできるよう、公益企業や不動産の業界団体等も含めていろいろご相談して、より低いコストで

様々な手続きの中で簡単にできるように利便性を図っています。これまで委託法人に頼っていたところから、視聴者にとっても利便性のあるものに変えつつあります。システムの改修も必要で、すぐには効果が出てきていないですが、一定の結果は出てきています。視聴者の方々から見て利便性の高い契約のやり方を地道に追求していき、業績にも反映させていければと思っています。ちょっとずつ成果が出てきますので、それをもっと広げていけたらなと思っています。

(記者)先日の経営委員会で中間持株会社について議決し、認可申請をしたと聞いているが、具体的にどのような形の中間持株会社になるのか。

(会長)NHKは特殊法人なので、特殊法人の下にぶら下げるという意味の中間で、それ以上のものではありません。

(記者)どの会社を連結させるのか。

(会長)それについては認可が出た後で発表させていただきたいと思っています。基本的には100%に近いところでないと持株の中に持っていないものですから、そういうのを選んだうえでグルーピングしようとしています。

(記者)阿部渉アナウンサーの不倫報道があり、ラジオ第1放送の番組「マイあさ！」を降板したが受け止めは。

(前田会長)本人から申し出がありましたので、先月31日に朝のラジオ番組を降板いたしました。私からは、これ以上申し上げることはありません。

(記者)勤務時間中だったのではないかという話もあるが、処分などの対応は考えているか。

(前田会長)我々が調べている限りでは、職務規程に違反した事実はないということです。

(記者)10月23日に放送され、会長が出演した経営広報番組「会長ラ

ジオ」で、会長から「本音でいきましょう」という話があり、会長自身が訪問営業を受けた経験も話していたが、このテーマを最初にとりあげた理由や番組の狙いは。

(前田会長)NHKは自分の事を自分で広報するのがすごく下手です。私としては、できるかぎり本当の事を知っていただきたいという思いがあります。その一方で人前でお話するのは得意ではありませんので、すごく嫌だったんですけども、本音でやりましょうと言った意味は、やっぱり本当のことを言わないと伝わらないと思うからです。ですから、ラジオのスタイルで本当の事を言いましょうという番組にしました。テーマごとに15分程度の時間でやってみて、もしそれなりにご理解いただければ何回かやってみたらと思っています。私は、評判悪かったらやめたら、出る人を変えたらと言っています。