

感動を生む。想いをつなぐ。
The Entertainmentmedia Company

J:COM

アニュアルレポート2011

2011年12月期

T
R
A
N
S
F
O
R
M
A
T
I
O
N

R
A
N
S
F
O
R
M
A
T
I
O
N

A
N
S
F
O
R
M
A
T
I
O
N

N
S
F
O
R
M
A
T
I
O
N

S
F
O
R
M
A
T
I
O
N

F
O
R
M
A
T
I
O
N

O
R
M
A
T
I
O
N

M
A
T
I
O
N

A
T
I
O
N

T
I
O
N

次なる成長に向けて

J:COMが中長期的に目指す企業像

Where is J:COM headed for ?

<製作趣旨>

本アニュアルレポートは、当社を取り巻く市場環境、当社の事業内容、優位性、足跡に加え、現在抱えている課題やこれからの成長戦略などについて、幅広い読者層にわかりやすくご説明することを主眼に編集しています。また、機関投資家及びアナリストの調査・分析にも供することができるよう、年度データのみならず、四半期データについても掲載しています。より詳細な業績数値を掲載したファクトブックと併せてご利用いただければ幸いです。

最も愛されるサービスを、 もっと幅広い生活場面で

株式会社ジュピターテレコム (J:COM) は、地域社会にしっかりと根を下ろし、地域の皆様の潜在ニーズを迅速に吸収し具現化させた先進サービスを、きめ細かなサポートやアフターフォローとともにお届けすることで高成長を実現し、日本で最大級の放送・通信の複合サービス企業となりました。

しかし、J:COMが目指すものはまだ先にあります。

これまで築き上げてきた膨大な「お客様基盤」と高度な「インフラ・技術基盤」の上に、「地域密着」という大手通信事業者にはない強みを融合することで、

①時間と場所を選ばず、「いつでも、どこでも」利用できる、

より利便性の高い放送・通信サービスを開発し提供すること、更には、

②放送・通信のインフラ・技術基盤を活用し、「生活・消費」、「健康・医療」など様々な領域で、地域の皆様の生活を支援する新たなサービスを発掘していくなど、

次への挑戦をすでにスタートさせています。

J:COMは、便利で豊かな地域社会を実現する

「生活支援企業 (コミュニティーサービスパートナー)」へと進化していくことで、

更なる成長を持続的に果たせる企業集団づくりを目指しています。

T R A N S F O R M A T I O N

Contents

3	J:COMのプロフィール	J:COMの「事業内容と特徴」、「業界内での位置付け」などをご紹介します。
4	フラッシュバック J:COM	J:COMの会社設立以来の成長の軌跡を、重要な戦略展開、業績・営業指標の推移によってレビューしています。
12	株主・投資家の皆様へ	<p>市場ニーズや競争条件が大きく変化している中で、J:COMの「業績拡大は続くのか」、「今後の株主還元策は」など、様々な株主・投資家の皆様のご懸念・ご関心に対し、弊社代表取締役社長の森修一が、一問一答でお答えしています。</p> 
24	特集 Transformation 一次なる成長に向けて	J:COMが厳しい競争環境下を勝ち残り、更なる持続的な成長を果たすために重要な3つの戦略に焦点をあてて、詳細な解説を加えています。
25	特集1 「総合メディア事業グループ」としての価値向上	
27	特集2 アライアンスの更なる深掘	
28	特集3 新規事業領域への展開 ～ J:COM Everywhere 構想～	
29	特集4 幹部社員が語る	「顧客満足度向上への取り組み」と「J:COMの技術戦略」について、J:COMの中堅幹部社員に対してインタビューを行っています。
31	営業概況	市場環境の変遷について分析・解説した上で、ケーブルテレビ事業の各サービスに関する2011年度の実績のレビューと、持続的成長に向けた3サービス及びメディア事業における個々の戦略・取り組みをご紹介します。
32	市場環境とJ:COMの位置付け	
34	ケーブルテレビ事業	
36	ケーブルテレビサービス「J:COM TV」	
38	高速インターネット接続サービス「J:COM NET」	
39	電話サービス「J:COM PHONE」	
40	メディア事業	
41	経営管理体制とCSR活動他	
42	コーポレート・ガバナンス	
45	コンプライアンス体制	
47	企業の社会的責任 (CSR)	
50	IR活動	
51	組織図及び企業理念・行動指針	
52	取締役及び監査役	
53	財務情報及び独立監査人の監査報告書	
86	その他情報	
86	グループ会社一覧	
87	会社情報	

将来に関する記述

本アニュアルレポートは、将来の事象または当社の将来の財務実績に関して、当社経営陣が意図するところ、思うところまたは現時点において予想するところを含んでいます。こうした記述は、既知または未知のリスクや不確実性等を含んでおり、こうした要因のために、かかる記述により明示され、または暗に示唆された将来の実績、活動水準、業績または成果が、実際の当社またはその業界の実績、活動水準、業績または成果と、著しく異なる結果となる可能性があります。当社は、将来に関する記述中の予想が合理的であると考えていますが、こうした予想が正確であると保証するものではなく、また、当社の将来の業績、活動水準、実績または成果についても保証するものではありません。当社は、新情報の取得、将来の事象の発生その他原因のいかんを問わず、本アニュアルレポートに含まれる将来に関する記述を最新情報に更新し、あるいはその記述を変更することを公表する一切の義務を負うものではありません。

*2012年度より、新定義に基づく加入世帯数及びARPUを採用していますが、本レポートに記載のこれらの数値は全て旧定義に基づくものです。

J:COMのプロフィール

どんな事業を行っている企業ですか？

J:COM (株式会社ジュピターテレコム(当社) 及び傘下のグループ会社) は、「ケーブルテレビ事業」と「メディア事業」という、多チャンネルサービス等を配信するプラットフォームとコンテンツを併せ持つ国内唯一の総合メディア企業グループです。ケーブルテレビ事業では、映像サービス(ケーブルテレビサービス)に、高速インターネット接続、電話を加えた「放送・通信の複合サービス」を業界に先駆けて提供し、現在、札幌、仙台、関東、関西、九州の5つの大都市圏の366万世帯*のお客様にそれら3つのサービスを提供しています。一方、メディア事業では、映画やドラマ、スポーツ、ドキュメンタリーなど、多チャンネル市場に欠かすことのできない17の専門チャンネルを送り出しています。

* 2011年12月末時点でJ:COMが提供するサービスのいずれかひとつ以上に加入している世帯数(総加入世帯数)です。

放送・通信の複合サービスを5つの大都市圏で提供



事業の運営方式はどのようになっていますか？

■ ケーブルテレビ事業

当社傘下のケーブルテレビ局を当社が統括するという統括運営方式を採用しています。これによって、番組購入費用や設備機器の調達などの面で「規模の経済」を活かした効率的な事業運営が可能となります。

■ メディア事業

当社のメディア事業部門を通じて、ケーブルテレビはもちろん、衛星放送、IPマルチキャスト放送などでもご覧いただける合計12社、17のチャンネルに対して出資や運営・管理を行っています。

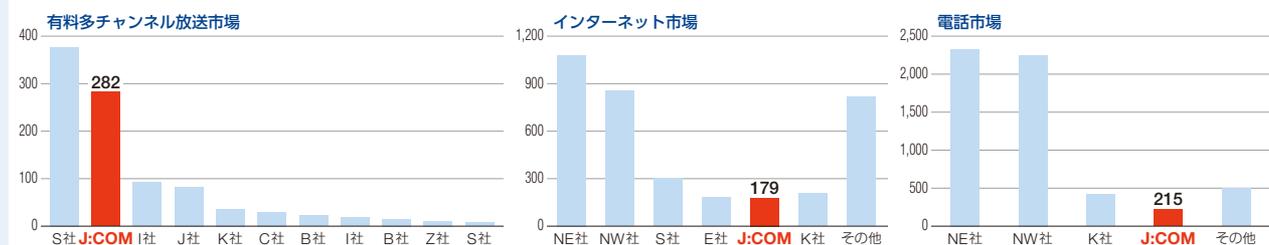
業界内での位置付けはどのようになっていますか？

J:COMは、有料多チャンネル放送市場全体では、加入世帯数で23%のシェアを、また、有料ケーブルテレビ市場において、同37%のシェアを有しています。ちなみに、ケーブルテレビ事業では、有料多チャンネル放送に加えて、日本最大のVODサービス(「J:COM オン デマンド」)も提供しています。一方のメディア事業では、国内最大

のスポーツ専門チャンネル「J SPORTS」(視聴可能世帯数749万世帯)のほか、映画、ドラマ、経済ニュースなどの各ジャンルにおいて欠かすことのできない人気の高い専門チャンネルを傘下に抱え、国内最大級のメディア事業を展開しています。

各市場における事業者別加入世帯数

(単位: 万世帯)



出所: 「放送ジャーナル」(2011年12月号)、当社公表数値

総務省報道資料「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表 平成23年度第2四半期(9月末)」また、各社契約数は上記公表資料を基に当社算出

フラッシュバック J:COM

J:COMの設立以来の成長の軌跡について、 ポイントを教えてください。

J:COMは1995年の設立以来、16年連続の増収を果たし、また営業利益は黒字転換した2003年度以降、8年連続で最高益を更新しています。ジャスダック証券取引所（現：大阪証券取引所ジャスダック市場）に上場を果たした2005年度と比較し、2011年度の営業収益は2.0倍、営業利益は2.9倍に、また年度末時点の総加入世帯数及び合計サービス提供数（RGU合計）は、それぞれ、1.8倍、2.0倍となりました。

（詳細は7ページを参照）

J:COMの高成長を支えた原動力は 何でしょうか。

地域に密着したきめの細かい営業やアフターサービス体制の下、こんなものが欲しかったとお客様に言っていただける「先進的なサービス」を相次いで提供してきたことや、コンテンツの充実に努めてきたことに加え、ケーブルテレビ業界における圧倒的な資本力を活かして「友好的なM&A」を積極的に推進することにより、営業エリアを拡大してきたことなどが挙げられます。また最近では、2010年2月に当社に資本参加したKDDI株式会社との間の業務連携において、通信事業の一層の強化やクロスセル・プロモーションなどで大きな効果が出始めています。

（詳細は5～6ページを参照）



J:COMの成長の推移

～上場年度(2005年度)と直近年度(2011年度)の比較～

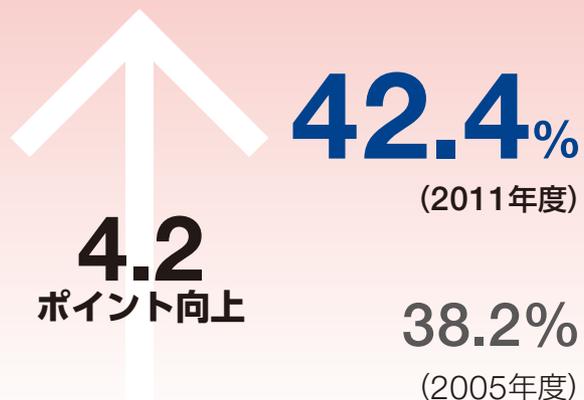
営業収益



営業利益



EBITDAマージン



ホームパス*

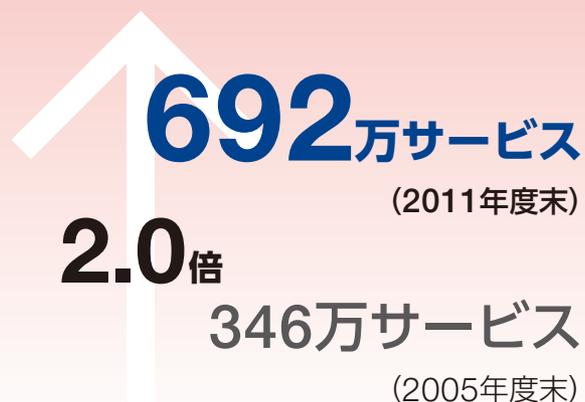


*ネットワークが敷設済みで、サービスの提供が可能な世帯数

総加入世帯数



合計サービス提供数(RGU*合計)



* Revenue Generating Unitの略

J:COMの戦略展開の歴史

1. 先進サービスの提供とコンテンツの充実による付加価値向上

1999年

日本初のトリプルプレイヤー

会社設立 (1995年) 当時から提供しているケーブルテレビサービスに、電話 (1997年)、高速インターネット接続 (1999年) の各サービスを加え、放送と通信のサービスをまとめて提供する画期的なビジネスモデルを業界に先駆けて実現。



2005年

業界初のVODサービスを開始

「見たい時に、好きな番組を」というお客様ニーズに真っ先に応えたのもJ:COM。当社の「J:COM オン デマンド」は、2010年4月から3Dコンテンツもラインナップに加えて、今では、合計32,900本 (2011年度末) の映像コンテンツを提供する国内最大のVODサービスへと成長。



「J:COM オン デマンド」トップ画面イメージ

2006年

ハードディスク内蔵型セットトップボックス [HDR] の提供を開始

映像をリアルタイムで楽しむだけでなく、撮って好きな時に楽しむ— J:COMはそんな潜在ニーズにもいち早くお応えしました。2010年1月からは高画質での「録画・再生」を可能としたブルーレイ対応の「ブルーレイ HDR」もラインナップに加え、好評を博しています。



「ブルーレイ HDR」



「HDR」



2. M&Aを通じた営業エリアの拡大

主な買収企業一覧

上場 (2005年3月) 以降の買収企業

ホームパス、合計サービス提供数 (RGU合計) は、当時の被買収企業の集計数値

2005年9月

小田急ケーブルビジョン

ホームパス： 330,000
RGU合計： 64,000

2006年9月

ケーブルウエスト

ホームパス： 1,397,700
RGU合計： 466,500

2005年11月

ケーブルテレビ神戸

ホームパス： 180,000
RGU合計： 50,000

2007年

国内唯一の総合メディア企業が誕生

傘下に16チャンネル(当時)を有する国内最大手の番組事業統括会社であった株式会社ジュピターTVと2007年9月に合併し、番組の制作・供給から配信まで一貫したサービスの提供ができる国内唯一の総合メディア企業となりました。その後2009年には、国内最大のスポーツ専門チャンネル「J SPORTS」を運営する株式会社ジェイ・スポーツ・ブロードキャスティング(現 株式会社ジェイ・スポーツ)への出資比率を引き上げ連結子会社化し、メディア事業における優位性を一層強固なものとなりました。



2010年

新テレビサービス「J:COM TV My style」を開始

「J:COM TV My style」は、地上デジタル放送及びBSデジタル放送に、通信系サービスとVODサービスの見放題パックを加えたパッケージ型のサービスです。2011年7月の地上波放送の完全デジタル化に向け、地デジ需要の取り込みに加え、それまでJ:COMがサービスを十分に訴求しきれていなかった若年層及びシニア夫婦世帯を中心に、加入世帯の裾野拡大を目的として導入したサービスです。



2010～2011年

KDDIとの連携による各種施策の展開

2010年2月にはKDDI株式会社が当社に資本参加。以来、「通信事業・商品連携」、「販売協力」などを含む5分野での業務連携を進めてきました。2011年4月からは、KDDIのプラットフォームを利用した新電話サービス「J:COM PHONE プラス」の提供を開始。また、2010年8月に関西で開始した両社のサービスのクロスセルは、その後全エリアに拡大しています。

J:COM PHONE **プラス**

J:COM
WiMAX

2007 2008 300万世帯を突破 2009 2010

2011 350万世帯を突破

2008年12月

メディアッティ・コミュニケーションズ

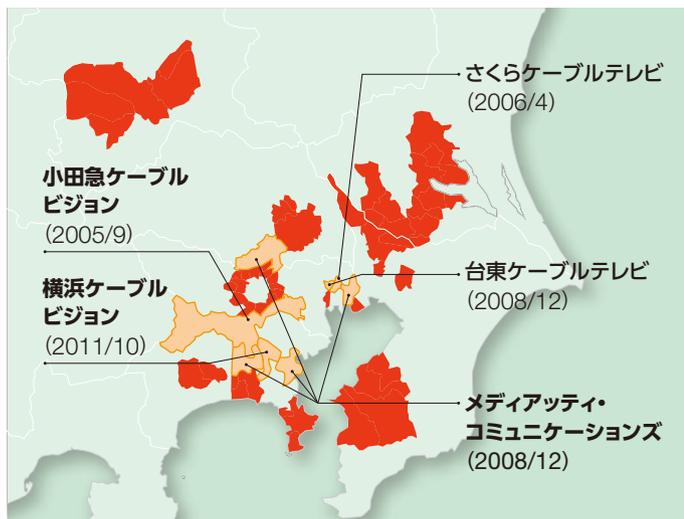
ホームパス：1,216,500
RGU合計：293,700

2011年10月

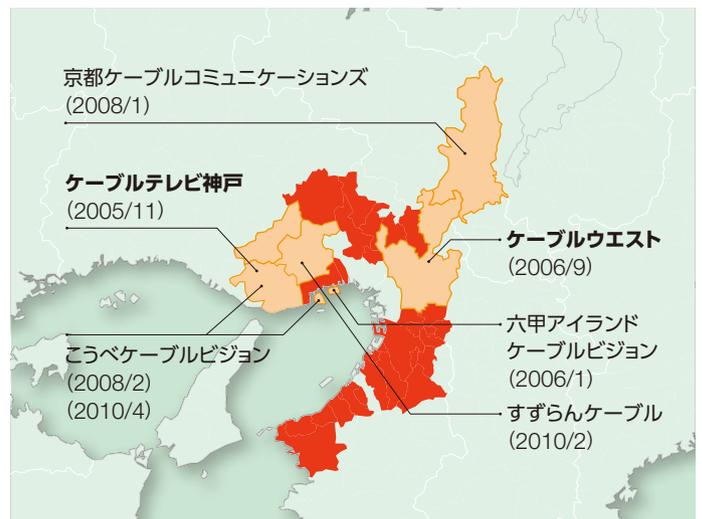
横浜ケーブルビジョン

—東京急行電鉄との共同での買収
ホームパス：260,000
RGU合計：61,000

関東エリア



関西エリア



■ J:COMの営業エリア (2005年3月以前) ■ 買収により拡大した営業エリア

2011年12月期 業績のポイント

- 加入世帯数の増加がARPU^{*1}の低下を吸収し、営業収益及び営業利益はいずれも過去最高を更新
- 営業利益率も過去最高を更新。ROEは前期の特殊要因^{*2}を除いたベースでは上昇傾向を維持
- 借入金の減少が進み、負債資本倍率 (D/Eレシオ)^{*3}は0.25倍まで低下

*1. 加入世帯当たり月次収益

*2. 前期(2010年度)においては、連結子会社 株式会社ジェイ・スポーツ・ブロードキャスティング(現 株式会社ジェイ・スポーツ)の中間持株会社2社の清算に伴って、税金費用が約41億円減少したという特殊要因が発生しています。この影響を除いた実質ベースでの2010年度の当社株主帰属当期純利益は約336億円 (vs. 2011年度 373億円)、ROEは8.6% (vs. 2011年度 8.8%)となります。

*3. 負債は有利子負債(ネット)を使用しています。

営業収益 営業利益



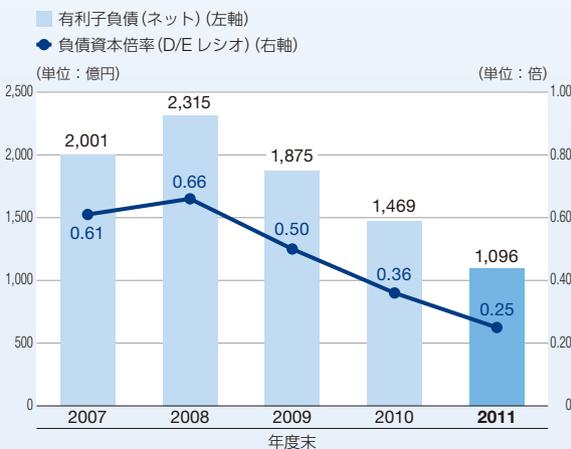
当社株主帰属当期純利益



営業利益率 ROE



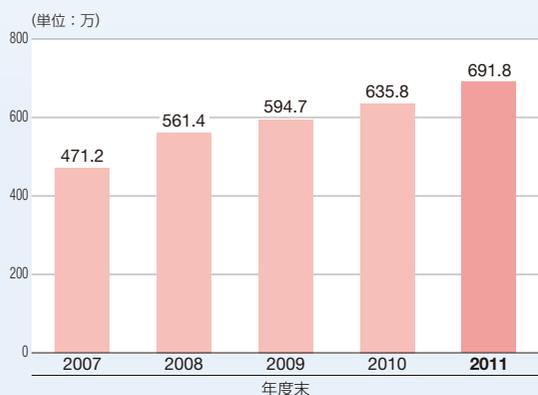
有利子負債(ネット) 負債資本倍率(D/Eレシオ)^{*3}



2011年12月期 営業状況のポイント

- 地デジ化後もケーブルテレビのお客様基盤は順調に拡大。高速インターネット接続、電話サービスでも加入世帯数の増加ペースが加速し、ARPU低下を十二分に相殺
- バンドル率(加入世帯当たり提供サービス数)が1.89へ上昇
- 顧客満足度の向上に向けた組織改革や積極的な諸活動が奏功し、解約率は過去最低水準に低下

合計サービス提供数(RGU合計)

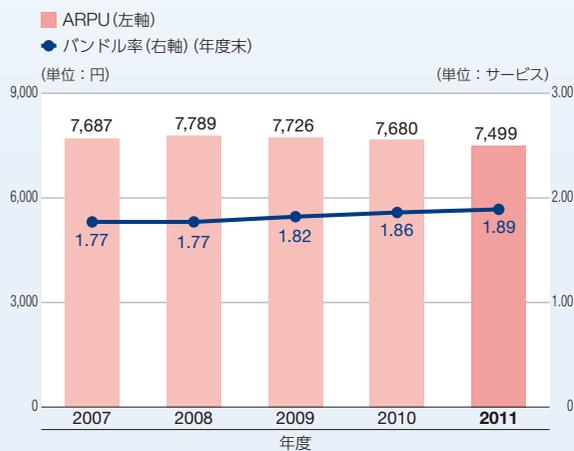


総加入世帯数

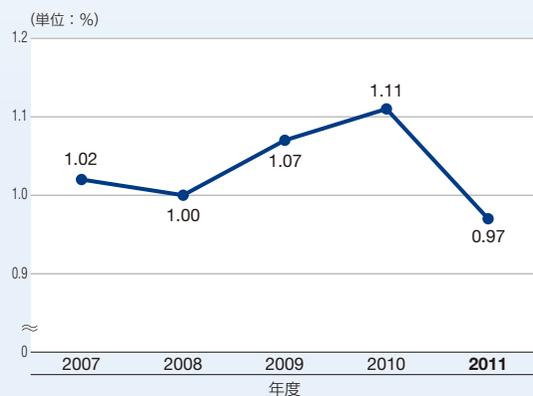


ARPU (加入世帯当たり月次収益)

バンドル率 (加入世帯当たり提供サービス数)



平均月次解約率(RGU当たり)



年度データ

	2007	2008	2009	2010	2011	前年度比
1. 主要オペレーショナルデータ						
ホームパス(万)	943.8	1,224.2	1,259.4	1,306.7	1,362.0	+4.2%
合計サービス提供数(RGU合計)(万)	471.2	561.4	594.7	635.8	691.8	+8.8%
総加入世帯数(万)	265.9	316.7	327.5	342.6	365.7	+6.7%
平均月次解約率(RGU当たり)(%)	1.02	1.00	1.07	1.11	0.97	(0.14)
加入世帯当たり月次収益(ARPU)(円)	7,687	7,789	7,726	7,680	7,499	(181)
加入世帯当たり提供サービス数 (バンドル率)	1.77	1.77	1.82	1.86	1.89	+0.03
2. 主要財務データ(百万円)						
営業成績:						
営業収益	¥264,508	¥294,308	¥333,724	¥360,112	¥369,073	+2.5%
営業利益	42,816	53,675	61,159	66,755	71,075	+6.5%
税金等控除前利益	39,389	49,733	57,834	63,167	68,532	+8.5%
当社株主帰属当期純利益	23,992	27,964	30,453	37,690	37,278	(1.1%)
EBITDA ¹⁾	107,037	122,696	144,332	152,598	156,398	+2.5%
設備投資	65,281	62,395	69,418	74,020	67,496	(8.8%)
財政状態:						
総資産	680,416	755,670	801,657	816,763	812,303	(4,460)
当社株主帰属資本	330,009	349,352	374,902	410,151	435,707	25,556
有利子負債(グロス)	223,016	252,964	251,894	225,144	199,497	(25,647)
有利子負債(ネット)	200,126	231,462	187,468	146,932	109,618	(37,314)
キャッシュ・フロー:						
営業活動によるキャッシュ・フロー	95,226	100,692	123,626	124,376	123,342	(1,034)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(52,728)	(76,357)	(56,558)	(57,048)	(58,309)	(1,261)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(40,094)	(25,722)	(24,145)	(53,542)	(53,366)	176
フリー・キャッシュ・フロー ²⁾	29,944	38,296	54,207	50,356	55,846	5,490
1株当たりデータ(円):						
当社株主帰属当期純利益 ³⁾	3,650	4,080	4,440	5,456	5,384	(1.3%)
当社株主帰属資本 ⁴⁾	48,195	50,940	54,650	59,239	62,916	+6.2%
配当金	0	750	980	1,500	1,800	+300
レシオ:						
EBITDAマージン(%) ⁵⁾	40.5	41.7	43.2	42.4	42.4	±0
営業利益率(%)	16.2	18.2	18.3	18.5	19.3	+0.8
ROE(%) ⁶⁾	7.9	8.2	8.4	9.6	8.8	(0.8)
負債/EBITDAレシオ(倍) ⁷⁾	1.87	1.89	1.30	0.96	0.70	(0.26)
負債資本倍率(D/Eレシオ)(倍) ⁷⁾	0.61	0.66	0.50	0.36	0.25	(0.11)

各数値は百万円未満を四捨五入しているため合計数値と必ずしも合致しません。

*1. EBITDA = (営業収益) - (番組・その他営業費用) - (販売費及び一般管理費)

*2. フリー・キャッシュ・フロー = (営業活動によるキャッシュ・フロー) - (設備投資)

*3. 期中の加重平均発行済株式数にて算出(自己株式を除く)

*4. 期末発行済株式数にて算出(自己株式を除く)

*5. EBITDAマージン = (EBITDA/営業収益) × 100 (%)

*6. ROE (当社株主帰属資本当期純利益率) = 当社株主帰属当期純利益 / {(前期末当社株主帰属資本 + 当期末当社株主帰属資本) / 2} × 100 (%)

*7. 負債は有利子負債(ネット)を使用

四半期データ

	2010				2011			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
1. 主要オペレーショナルデータ								
ホームパス(万)	1,273.9	1,282.5	1,294.0	1,306.7	1,318.6	1,328.4	1,333.5	1,362.0
合計サービス提供数 (RGU合計)(万)	600.4	610.7	620.9	635.8	644.9	661.1	676.2	691.8
総加入世帯数(万)	329.3	333.8	337.7	342.6	345.4	351.7	358.2	365.7
平均月次解約率 (RGU当たり)(%)	1.21	1.11	1.09	1.05	1.08	0.98	0.92	0.91
加入世帯当たり 月次収益(ARPU)(円)	7,688	7,683	7,673	7,675	7,617	7,521	7,442	7,419
加入世帯当たり提供サービス数 (バンドル率)	1.82	1.83	1.84	1.86	1.87	1.88	1.89	1.89
2. 主要財務データ(百万円)								
営業成績:								
営業収益	¥88,146	¥89,392	¥90,212	¥92,362	¥91,764	¥92,236	¥92,299	¥92,774
営業利益	17,432	15,469	16,271	17,583	20,631	19,325	17,273	13,846
税金等控除前利益	16,678	14,476	15,595	16,418	19,935	18,495	16,802	13,300
当社株主帰属四半期純利益	8,400	11,824	8,418	9,048	10,363	10,130	9,284	7,501
EBITDA ^{*1}	38,568	37,009	37,416	39,605	41,176	40,262	38,557	36,403
設備投資	14,643	18,733	20,041	20,602	14,807	16,797	19,698	16,194
財政状態:								
総資産	806,451	818,549	807,142	816,763	811,279	822,748	810,970	812,303
当社株主帰属資本	384,346	396,606	401,037	410,151	414,743	424,812	427,909	435,707
有利子負債(グロス)	247,403	243,975	228,013	225,144	221,975	220,165	211,721	199,497
有利子負債(ネット)	176,348	160,107	155,625	146,932	144,412	127,128	126,096	109,618
キャッシュ・フロー:								
営業活動による キャッシュ・フロー	25,431	34,607	28,134	36,204	23,622	34,287	26,948	38,485
投資活動による キャッシュ・フロー	(11,530)	(13,894)	(15,442)	(16,182)	(11,576)	(13,136)	(16,648)	(16,948)
財務活動による キャッシュ・フロー	(7,272)	(7,901)	(24,171)	(14,198)	(12,695)	(5,677)	(17,712)	(17,283)
フリー・キャッシュ・フロー ^{*2}	10,788	15,874	8,091	15,603	8,814	17,490	7,250	22,291
レシオ:								
EBITDAマージン(%) ^{*3}	43.8	41.4	41.5	42.9	44.9	43.7	41.8	39.2
営業利益率(%)	19.8	17.3	18.0	19.0	22.5	21.0	18.7	14.9
負債資本倍率(D/Eレシオ)(倍) ^{*4}	0.46	0.40	0.39	0.36	0.35	0.30	0.29	0.25

各数値は百万円未満を四捨五入しているため合計数値と必ずしも合致しません。

*1. EBITDA = (営業収益) - (番組・その他営業費用) - (販売費及び一般管理費)

*2. フリー・キャッシュ・フロー = (営業活動によるキャッシュ・フロー) - (設備投資)

*3. EBITDAマージン = (EBITDA/営業収益) × 100 (%)

*4. 負債は有利子負債(ネット)を使用

1. 2011年12月期の成果報告



2011年12月期(当期)の連結業績は、営業収益が前期比2.5%増の3,691億円、営業利益が6.5%増の711億円となりました。これにより当社は、1995年の設立以来、16年連続で増収を果たし、また営業利益は黒字転換した2003年度以降、8年連続で最高益を更新しました。

地デジ化需要の獲得競争が激化する中で、当社は、「お客様基盤の拡大」を当期の最重点課題として取り組み、総加入世帯数、合計サービス提供数ともに、大きく増加させることができました。これは地デジ化対策に有効な商品であり、かつ近年増加傾向にあるオンデマンド型の視聴スタイルにも対応した当社の戦略商品「J:COM TV My style」が新規契約の獲得に大きく寄与したものです。また、KDDI株式会社との間で進めてきた業務連携については、特に通信系サービスにおける商品連携や相互の販売ネットワークを活用したクロスセルなどの面で、順調な成果を挙げることができました。

当期におけるもう一つの大きな成果は、解約率が史上最低レベルへと、劇的に低下したことです。組織改革や

人員増強に加え、加入契約後の体系的なアプローチによるカスタマーサポート態勢の強化や、長期契約比率の向上に向けた取り組みなどが、お客様満足度の向上につながった結果であると考えています。

新BS放送の開始による多チャンネル市場の活性化が期待される一方で、モバイル化の伸張が加速し、ユーザー側のニーズにも変化が見られ、近年、事業者間の競争はますます激化しています。このような中、当社は差別化戦略を一層加速するとともに、お客様の使い勝手の向上につながる新サービスを積極的に導入することで、更なる成長につなげてまいります。また、既存の事業基盤を活用して、生活支援事業という新たな事業領域にも果敢に挑戦していきます。

株主の皆様には引き続き、J:COMグループへのご指導・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 森 修一

2. 社長インタビュー

代表取締役社長 森 修一が、株主・投資家の皆様の疑問・懸念にお答えします。

Q1

社長の経営哲学と
J:COMの課題とは？

P.14 →

Q2

市場の潜在成長力は？

P.15 →



Q3

市場における
競争環境は？

P.16 →

Q4

競争に打ち勝つための
戦略は？

P.17 →

Q5

今後のM&A戦略の
基本的な考え方は？

P.19 →

Q6

中期的な
経営ビジョンは？

P.20 →

Q7

そのビジョンを
達成させるための
具体的な戦略は？

P.21 →

Q8

株主還元に対する
考え方は？

P.22 →

Q1

2011年3月にJ:COMの社長に就任されましたが、社長ご自身の経営に対する哲学をお聞かせください。また、中長期的な成長を遂げるため、どのように経営の舵をきっていかうとされたのでしょうか？

私は住友商事時代に、長年に亘って国内や中国の企業向けのプラントビジネスに従事してきました。お客様のニーズを的確に把握した上で、最良と思われる提案を行い、綿密な技術打合わせ、条件面の交渉を経て成約に至ります。しかし、お客様からの信頼を獲得するためには、成約の後が非常に重要です。プラントの据付けから試運転、稼働後のアフターケアが万全であってこそ、ようやく、事業者としての付加価値を認められるのです。

BtoBとBtoCの違いこそあれ、J:COMのビジネスも「お客様第一」という観点は同じです。特にJ:COMの場合、

それぞれの地域で戸別訪問営業を中心にお客様に密着した、痒いところにも手が届く営業・フォロー体制を敷いていることが、大手通信業者との差別化の砦であったわけです。しかし近年、競争が激化する中で、J:COMは新規契約を獲得することにウェイトを置き過ぎていたのではないかとというのが、私が社長に就任して真っ先に感じたことです。

そこで、「契約は成約までが半分、成約してからのフォローが半分」という新たなコンセプトを掲げ、全社徹底を促しました。また、2011年7月には組織改革を実施し、新設したカスタマーリレーション統括本部の下で、営業、技術、サポート部門が一体となって、トータルコーディネートされた質の高いお客様ケアを行う仕組みを構築しました。更にカスタマーセンターの人員増強とスキル向上にも積極的に取り組んできました。この結果が、当期において、お客様満足度を大幅に向上させ、前期まで上昇傾向にあった解約率を一気に「史上最低レベル」にまで引き下げることに繋がったと考えています。

“**「契約は成約までが半分、成約してからのフォローが半分」の実現**”



“中長期的視点に立ち、J:COMの持続的な成長のために、今すべきことをする。”

これからの厳しい大競争の時代を勝ち抜くためには、まず何よりもJ:COMの体制やお客様サービスがサービス業として万全であるのかどうか、更に、地域の「公共の器」としてのインフラ事業のネットワークが堅固なものであるのかどうか、基盤の整備は十分なのか、という観点から点検を行ってきました。その結果、中長期に亘る持続的成長を確保するために、コストをかけてでも整備することが必要不可欠であると判断される項目が出てきました。このため、2011年度はネットワークの堅牢性確保の投資やカスタマーセンターの増強を行いました。

ただし、当社は持続的な成長を遂げてきたことで市場からの支持を受けてきました。これからも市場からの支持を受け続けるために、必要なコストと成長とのバランスをしっかりととり、中長期の成長のための経営基盤を構築しつつ、着実に営業収益・利益を伸ばしてまいります。

Q2 多チャンネル放送の加入世帯は増加傾向にあるとは言え、近年、その伸びが鈍化しています。早くも市場は成熟期に入ったとの見方もありますが、社長のご認識をお聞かせください。

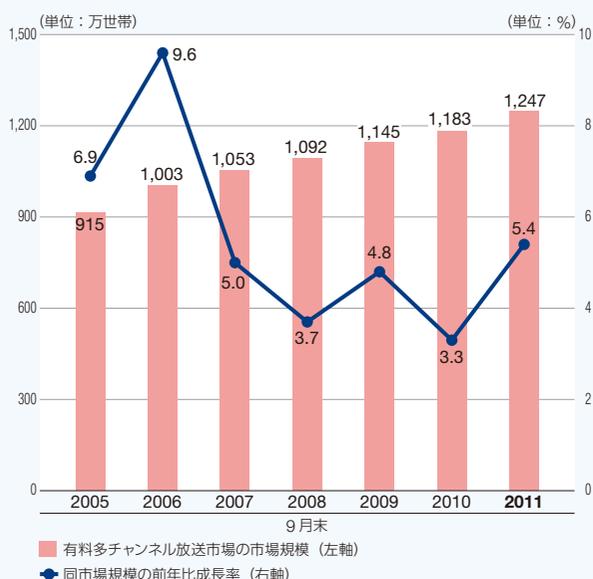
日本における有料多チャンネル放送の世帯普及率は約23%と、米国の87%、英国の50%と比べ著しく低い水準にとどまっています。それにもかかわらず、加入世帯の伸びが鈍化してきたひとつの要因は、日本人が無料放送に長年慣れてしまい、多くの方がまだ有料多チャンネル放送を体験されていないことにあります。しかし、2011年10月には新BS放送が開始され、2012年3月には、チャンネル数は31チャンネルへと大幅に増加しました。私は今年が本当の意味で「新有料多チャンネル放送元年」だと思っています。多くの日本人がBS放送も含めて、有料多チャンネル放送の面白さ・楽しさを肌で感じ、「見たい番組はお金を払ってでも見る」ということが当たり前の習慣になってくる年だと思うからです。今まさ

に私たち多チャンネル事業者にとって好機が巡ってきていると考えています。

「潜在的なお客様を顕在化させる」という取り組みは、J:COM自身でも積極的に行ってきました。例えば、2010年7月に市場投入し、新規加入世帯を大きく増加させる牽引役となった「J:COM TV My style」がその好例です。同商品は2011年7月の地デジ化移行期に、現段階では多チャンネルサービスは必要ないがVODを通して一定の映像サービスを楽しんでみたいというお客様のニーズを捉えて、大ヒット商品となりました。J:COM TV My styleにご加入いただいたお客様が、有料放送の楽しさ・面白さを実感され、今後更に本格的な多チャンネルサービスに加入されるということが十分期待できます。若い年代のお客様には、まずインターネットにご加入いただき、ご家庭を持たれるなどのライフスタイルの変化の際に多チャンネルサービスにご加入いただくなど、中長期の視点に立って、多チャンネルサービスにご契約いただけるお客様を「育てていく」という発想も必要であると私は感じています。

“ 2012年は新有料多チャンネル元年 ”

日本の有料多チャンネル放送市場の推移
～拡大傾向を維持するも伸び率がやや鈍化～



定義：有料多チャンネル放送市場とは、CATV加入世帯数、スカパーJSAT(株)加入件数及びIPTV加入世帯数の合計
出所：放送ジャーナル、スカパーJSAT(株)公表資料、総務省資料

「J:COM TV My style」加入世帯数

～2010年に市場投入後、加入世帯数が順調に増加～



Q3

事業者間の競争が激化していると聞きます。 この点について、現状をお聞かせ下さい。

すでにご説明した通り、日本において多チャンネル放送市場自体はまだまだ大きな拡大ポテンシャルを有していると考えていますので、その市場への事業者参入が増加し、競争が激化していくことは、むしろ当然だと考えています。

「放送と通信の融合」が進むに従って、大手の通信事業者などが多チャンネル放送市場に相次いで参入してきました。更に、従来のように、テレビを介した視聴ではなく、インターネットを通じて端末に直接映像を配信する「オーバー・ザ・トップ (OTT)」と呼ばれる新たな放送サービスが出現し、最近では、スマートフォンやタブレット端末の急速な普及に伴って、パソコンのみならず、これら携帯端末でも映像を見られるサービスが立ち上がりつつあります。

当社の地域別の競争状況をお話ししますと、関東は衛星放送事業者と通信事業者との競争、関西は、これらに加え電力事業者系の通信事業者とも競合しており、関東よりも厳しい競合環境にあります。しかし、一般社団法人衛星放送協会のデータによると、CSテレビの普及率は東京都が25%に対して大阪府は34%と、競争が激しい大阪府のほうが10ポイント近く高い状況にあります。つまり、競合同士が激しく切磋琢磨する中で、商品力とサービスの認知度が高まり、それが結果的にお客様の掘り起こしにつながっていると考えています。事業者が互いに、商品・サービスを切磋琢磨していくことは、業界の活性化にもつながることだと私は確信しています。

“
競争あるところに成長あり
”



Q4 確かに競争は業界全体の活性化につながるでしょうが、一方で、事業者間の優勝劣敗を生じさせます。J:COMはどのような戦略で勝ち残りを図りますか？

J:COMの優位性①

地域密着型のサービスの強み

競争に打ち勝つための基本原則は、まず、競合他社が持たない「ケーブルテレビ事業者としてのJ:COMならではの強み」を徹底的に強化し活用していくことだと、私は考えます。

第一に挙げるべきJ:COMならではの強みとは、地域社会にしっかりと根を張り、「戸別訪問営業」を基軸として、お客様の意見を拾い上げながら営業やアフターフォローを展開できる仕組みと組織だと思えます。この点、コールセンターなど電話による顔が見えないところでの対応が中心の大手通信業者との間に、顧客満足度の点で決定的な違いがあります。すでにご説明した通り、当期においては、カスタマーサポート

態勢を抜本的に強化し解約率を大きく低下させることに成功しました。2012年度以降も他部門からカスタマーリレーション部門への配置転換を促進するなど、顧客満足度の一層の向上を図ります。

J:COMの優位性②

コンテンツ力での差別化

J:COMの第二の強みはコンテンツ力です。J:COMは、映像配信事業とコンテンツ事業を併せ持つ国内唯一の「総合メディア企業」だと認識しています。グループ傘下には、映画、ドラマ、スポーツなどの各ジャンルで欠くことのできないキラーチャンネルと呼ばれる人気チャンネルを数多く抱えていますし、ハリウッド映画などの著作権の買入れでも圧倒的な実績とノウハウを有しています。当社では、グループ傘下のチャンネルの統合やリブランディングを積極的に推し進めるほか、今後は映像製作にも出資するなどコンテンツ流通の「上流部分」にも能動的に携わっていくことで、コンテンツ力における優位性を確固たるものにしていきます（詳細は、特集1（25ページ）を参照ください）。



J:COMの優位性を最大限に活用



J:COMの強み①～地域密着型のサービス

“顔の見える事業者”として信頼・安心のサービスを提供

戸別訪問営業

(全国約2,500名)



J:COMの営業車両



お客様と対面でサービスをご説明

カスタマーセンター

(全国9カ所)



充実したお客様サポート

技術センター

(全国20拠点)



お客様宅への技術サポート

ジェイコムショップ

(全国93店舗)



相談窓口

コミュニティチャンネル



地域や行政の情報を放送

(カッコ内のデータは2011年12月末現在)

J:COMはこれまで、ケーブルテレビ、高速インターネット接続、電話の「トリプルプレイ」や「VODサービス」を他社に先駆けて市場投入するなど、お客様の潜在ニーズを的確に捉えた先進的なサービスの提供に努めてまいりました。モバイル化・端末の多様化についても、J:COMはきっちりとした対応を進めています。2011年7月には、一部のVODコンテンツなどが、スマートフォンでもタブレット端末でもご覧いただける新たな映像配信サービスをトライアルベースで開始し、2012年度中には実用化を予定しています。



J:COMの優位性③

主要株主とのアライアンス

KDDI株式会社 (KDDI) とのアライアンスについては、一層の加速を図ります。2010年に開始した商品連携やクロスセルについては、2012年3月に開始した「auスマートバリュー」などを活用して更なる拡大を図るなど、KDDIが持つ「無線通信の事業基盤 (携帯電話)」と当社のインターネット接続、電話などの「固定通信の事業基盤」を相互活用して、お客様に価格優位性や利便性の高さを強く訴求することで、更なる顧客基盤の拡大につなげます (詳細は特集2 (27ページ) を参照ください)。また、当社第一の主要株主である住友商事株式会社 (住友商事) とも、事業連携を進めたい考えです。具体例としては、当社サービスへの加入を促進すべく、住友商事のマンション事業や、電力小売事業などでの事業連携を模索しています。

J:COMの強み②～コンテンツ力での差別化

各ジャンルで“必須”の17チャンネルに出資・運営	
ジャンル	チャンネル
映画	Movie Plus HD, 日本映画専門チャンネル
スポーツ	GOLF NETWORK, SPORTS 1, SPORTS 2, SPORTS 3, SPORTS 4
ドラマ	銀河, Lala TV, AXN, 時代劇専門チャンネル
生活・趣味・教養	Act On TV
ドキュメンタリー	Discovery CHANNEL, ANIMAL PLANET アニマルプラネット
ニュース	NIKKEI CNBC
アニメ	KIDS STATION, AT-X

J:COMの強み③～主要株主とのアライアンス



Q5

J:COMは、これまで積極的なM&Aによって、その顧客基盤を急拡大させてきました。

しかし、大都市圏における大きなM&Aはほぼ一巡しているように思います。今後の方向性についてお聞かせください。

当期においては、横浜ケーブルビジョン株式会社 (YCV) の株式を東京急行電鉄株式会社 (東急電鉄) と共同で取得し、連結子会社化しました。この企業買収の方法は、これまでとはやや趣を異にしたものです。

ご存知のように東急電鉄は、鉄道事業並びに「街づくり」を事業の根幹に置き、傘下のケーブルテレビ会社であるイツ・コミュニケーションズ株式会社 (イツコム) は地域住民の日々の生活に密着した多様な生活支援事業を展開しています。一方で当社は、トリプルプレイを軸に、地域に密着した強固な営業・アフターフォローの体制を強みとしています。

今回のM&Aは、従来のようなエリア拡大のためのケーブルテレビ会社の買収という側面に加え、東急電鉄と共に協力することにより、ケーブルテレビサービスを軸とした新たな生活支援サービスを開発し、展開していくことも企図したものです。

今後も、ケーブルテレビ事業のエリア拡大と付加価値向上のためのM&Aを積極的に推進するとともに、少子高齢化社会の到来に対応する地域住民の皆さんの生活支援サービス関連の新規ビジネス領域においても積極的な提携、M&Aを推進していきます。

メディア事業においても、2012年3月にアスミック・エース エンタテインメント株式会社を連結子会社化したように、今後も積極的に買収の機会を追求していきます。

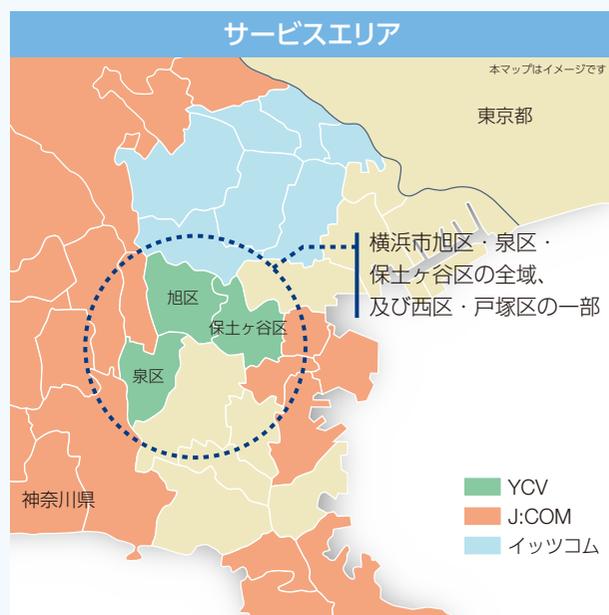
このように当社は、企業価値の持続的な向上に向けて、自社の事業基盤の更なる強化や自前での新規事業展開のためにM&Aを積極的に推進してまいります。

“ 今後は、ケーブルテレビ事業に加え、メディア事業、新規事業のM&Aも視野に積極的な展開をしていきます ”

生活支援サービスの展開も視野に入れた新たなM&Aもスタート
～横浜ケーブルビジョン (YCV) の株式取得～

横浜ケーブルビジョン株式会社 (YCV)	
ホームパス	260,000世帯
加入世帯数*1	ケーブルテレビ 46,000世帯
	高速インターネット接続 15,000世帯
売上高*2	3,950百万円
営業利益*2	302百万円
出資比率*3	当社 51%
	東急電鉄 49%
経営陣	社長: 当社
	副社長: 東急電鉄から指名

*1 2011年3月末時点
*2 2011年3月期
*3 2011年10月7日時点



Q6

これまでの市場環境分析と競争環境認識をふまえ、 持続的成長を遂げるためにどのようなビジョンをお持ちですか？

当社は2011年7月に「中期事業計画の目指すところ」を公表し、この構想に肉付けした「中期事業計画」を2012年4月24日に発表しました。その中で、2015年12月期における総加入世帯数は450～500万世帯、営業収益は4,500～5,000億円、営業利益は900億円前後を目指すと表明しました。

J:COMは、過去の成功体験に甘んじることなく、絶えず新しいものに挑戦することで、高い成長を実現してきた企業です。しかし、これまでもお話ししたように、当社を取り巻く環境は大きく変化しています。既存のビジネスモデルの枠組みを超えなければ持続的成長はないという危機感があります。つまり、ファミリー向けの多チャンネル放送を軸とした放送・通信の複合サービスの提供者であることだけでは、

企業としての成長は止まってしまうと考えています。

このような認識のもと、中期事業計画において掲げたコンセプトが「J:COM Everywhere」なのです。このコンセプトは、多チャンネル放送サービス、高速インターネット接続、電話サービスといった伝統的なトリプルサービスに加え、地域社会の生活支援企業として地域住民の方々にとってなくてはならない企業を目指すものであり、大競争時代を勝ち抜くためのもう一つの大きな基盤になると考えています。

* 中期の取り組みについては、当社IRサイトをご覧ください。(2012年12月期 第1四半期決算プレゼン資料)
<http://www.jcom.co.jp/var/rev0/0009/1382/2012q1presentation.pdf>

“ J:COMのありたい姿
= 「J:COM Everywhere」 ”



Q7 では、この「J:COM Everywhere」ビジョンを実現するための具体的戦略についてお聞かせください。

また、現在の取り組み状況についても教えてください。

J:COMに加入されているご家庭は約370万世帯ですが、J:COMのケーブル回線自体は約910万世帯につながっていて、NHKや民放各局のテレビ放送はこのケーブル回線を通し視聴されています。これは実に日本の総世帯数の17%にもなります。J:COMでは他のケーブルテレビ会社と同様に「コミュニティチャンネル」という無料放送を各地域で制作・配信し、この910万世帯のご家族に地域行政から各種イベントの中継まで、様々な地域情報をお届けしています。

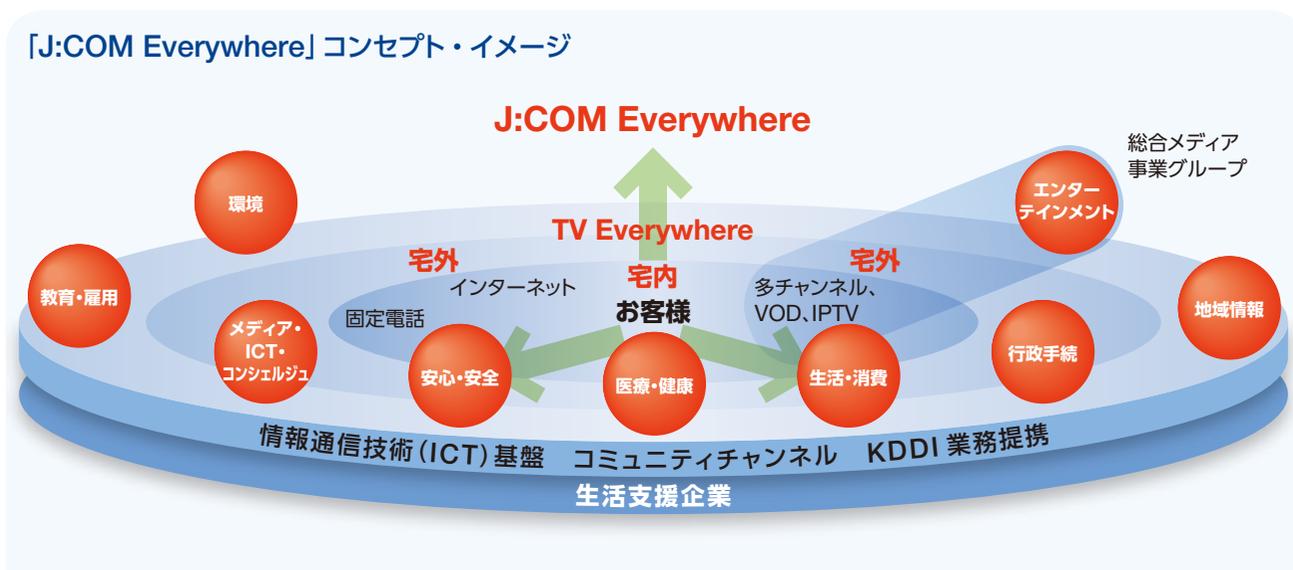
J:COM Everywhereという概念は国民の貴重な財産であるケーブル回線網の双方向通信機能をテレビ、高速インターネット接続、電話のサービスだけでなく、地域住民の皆様の生活支援に活用しようというものです。具体的には、食料品

や日用品の購入、宅配料理の手配、塾や学校教育の支援、在宅医療や介護サービスの手配、粗大ゴミやリサイクルの手配、省エネや電力供給サービス、ホームセキュリティや通学児童保護、行政サービスの代行等、環境・教育・雇用・メディア・ICT・コンシェルジュ・安心・安全・医療・健康・生活・消費・行政手続き・地域情報・エンターテインメントなどの様々なサービスを、テレビ画面を使って全て済ませてしまうものです。

J:COMでは、単にシステムを構築するだけではなく、910万世帯にサービスを提供する地域内に、戸別訪問営業を行う51カ所の営業局とアフターサービスを担当する29のサービスセンターがあり、常時7,000名を超える社員が地域の皆様の直ぐ近くにいて日々接触を持っています。このJ:COMならではの地域密着型企業の特徴や長所をシステムと組み合わせ、きめの細かい地域生活支援サービスを実現し、本業のケーブルテレビ、高速インターネット接続、電話へのご加入もお勧めしようという戦略です。

新規事業については、このコンセプトのもと、生活支援サービス事業のいくつかを今年度中に具体化し実験的に実施していく予定です。(詳細は、特集3(28ページ)を参照ください)

“ **J:COM Everywhere** とは、
 地域に必要とされる「生活支援企業」
 =コミュニティサービスパートナー ”



Q8 最後に、株主還元の基本方針について教えてください。

当社ではこれまでご説明した戦略的取り組みを着実に進めることで、当社グループの企業価値の一層の向上を図ってまいります。

その一方で、業績拡大の果実については、配当を通して株

主の皆様に適宜享受していただきたいと考えています。この方針に基づき、当期は一株当たり配当金額を1,800円（配当性向33%）とさせていただきました。さらに2012年12月期については、一株当たり2,500円（配当性向44%）を予定しています。加えて、資本効率の向上と株主の皆様への一層の利益還元を目的に、50億円を上限とする自己株式の取得を決議しました。この自社株式取得が上限まで実施された場合、2012年12月期の総還元性向は57%に達する計算になります。

今後も中長期的な持続的成長に必要な投資資金を確保しながらも、高水準のフリー・キャッシュ・フローを背景に積極的な株主還元を努め、株主の皆様のご期待に応えていきたいと考えています。



“ 中長期的な成長の投資資金を確保しながらも、高水準のフリー・キャッシュ・フローを背景に積極的な還元を行っていきます ”

1株当たり年間配当額及び配当性向の推移



J:COMの中期経営目標

ありたい姿

“ J:COM Everywhere ”

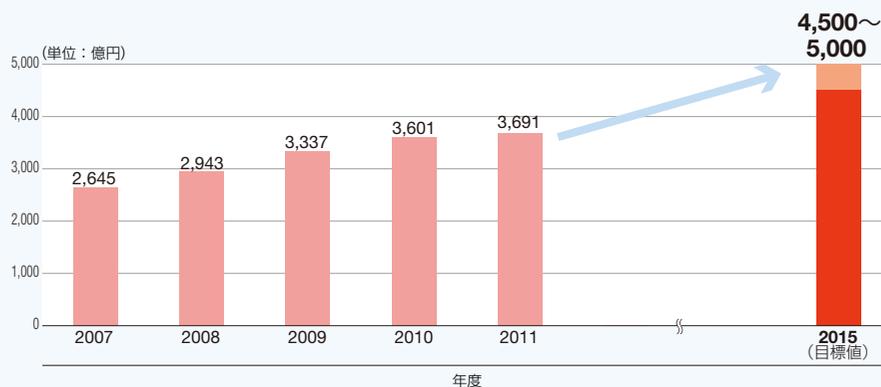
- 便利で豊かな地域社会を実現する「コミュニティサービスパートナー」
- 新しいメディアライフスタイルを実現する「総合メディア事業グループ」
- ケーブルテレビ業界全体のブランド・コンテンツ・サービス・技術水準の向上に貢献する「リーディングカンパニー」

株主・投資家の皆様へ

2015年度の目標

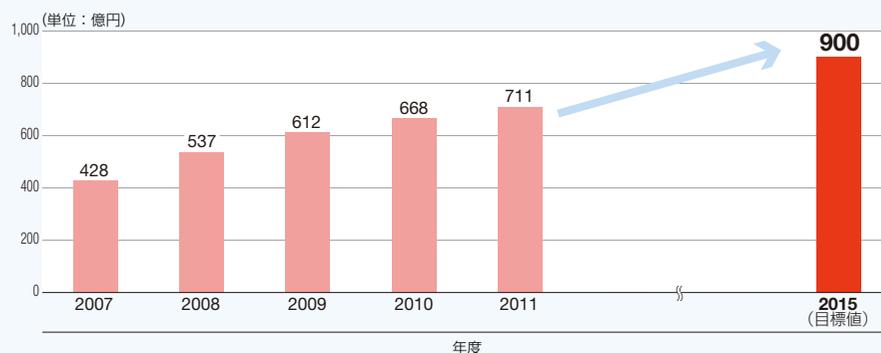
営業収益

4,500 ~ 5,000 億円



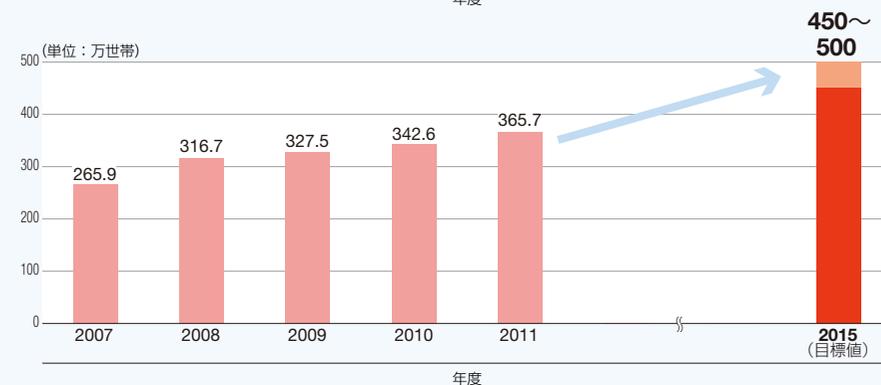
営業利益

900 億円前後



総加入世帯数

450 ~ 500 万世帯



Transformation

一次なる成長に向けて

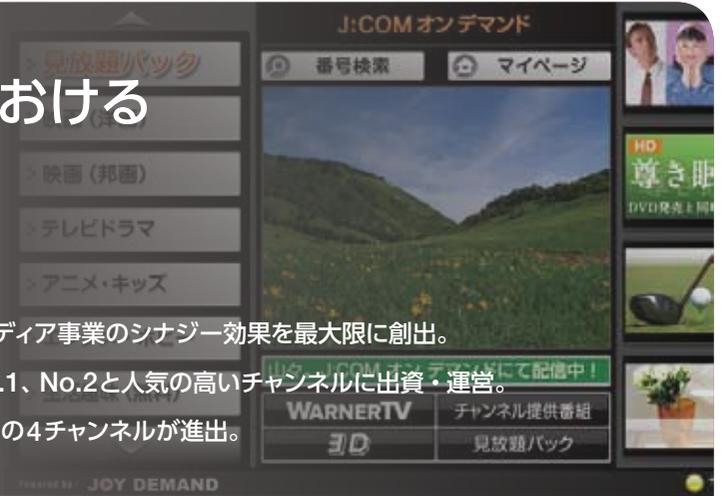
- 25 **特集1** 「総合メディア事業グループ」としての価値向上
- 27 **特集2** アライアンスの更なる深掘
- 28 **特集3** 新規事業領域への展開 ～J:COM Everywhere 構想～
- 29 **特集4** 幹部社員が語る

特集1 「総合メディア事業グループ」としての 価値向上

コンテンツ力における 優位性を強化

ここがポイント

- ① プラットフォーム事業とメディア事業のシナジー効果を最大限に創出。
- ② 主要ジャンルにおいてNo.1、No.2と人気の高いチャンネルに出資・運営。
- ③ 新BS放送にJ SPORTSの4チャンネルが進出。



1 配信コンテンツにおけるJ:COMの優位性

多チャンネル業界をリードするキラーチャンネル群

当社は、ケーブルテレビ事業の統括運営会社 (MSO*1) としてだけでなく、番組供給事業の統括運営会社 (MCO*2) としても国内最大の企業です。番組供給事業 (メディア事業) では、合計12の連結子会社・持分法適用関連会社等を通じ、多彩なジャンルにおいて17のチャンネルに出資・運営を行っています。日本最大のスポーツ専門チャンネル『J SPORTS』(視聴可能世帯数749万)、映画専門チャンネル『ムービープラス』(同749万)、国内唯一のゴルフ専門チャンネル『ゴルフネットワーク』(同735万)、『女性チャンネル♪LaLa TV』(同680万)のほか、映画、ドラマ、経済ニュース、エンターテインメントなどの各ジャンルにおいて「キラーチャンネル」を数多く抱えています。

「総合メディア事業グループ」としての優位性を最大限に発揮

当社グループは、国内の多チャンネル業界において唯一、プラットフォーム事業 (ケーブルテレビ事業) とメディア事業を併せ持つ「総合メディア事業グループ」です。このため、プラットフォーム事業のお客様の生のご意見やご要望を、直接番組編成や製作に反映することができ、より満足度の高い番組を提供することが可能となります。また、グループの強固な財務基盤を活かした番組事業への投資が可能となります。当社はこれらの優位性を最大限に活かすことで、更なるシナジー効果を創出していきます。

*1 Multiple System Operatorの略で、多数のケーブルテレビ局を統括運営する事業者

*2 Multiple Channel Operatorの略で、多数の番組供給会社を統括運営する事業者

2 メディア事業の強化・拡大に向けた今後の取り組み

当社は、「中期事業計画の目指すところ」でメディア事業の成長戦略の方向性として、①独自コンテンツの囲い込み、②チャンネル事業の強化、③コンテンツ配信事業の強化、④広告事業の強化、の四つを掲げています。

コンテンツの質向上・差別化の推進

当社グループは、多チャンネルサービスの魅力を更に向上させるため、傘下のチャンネルの質の向上と差別化を推進しています。この一環として、当社の連結子会社であるジュピターエンターテインメント株式会社が運営するチャンネル『LaLa TV』をリブランディングし、2012年1月より『女性

チャンネル♪LaLa TV』として女性のニーズによりフォーカスし、自主制作番組の強化も含めた包括的な番組編成を行っています。

また、2011年11月には、当社の連結子会社であり、ゴルフ専門チャンネル『ゴルフネットワーク』を運営するジュピターゴルフネットワーク株式会社が、米国ゴルフチャンネル社との間で、2012年4月以降のライセンス及び配信契約を締結しました。これにより、『ゴルフネットワーク』は国内で唯一のゴルフ専門チャンネルとなり、番組ラインナップの大幅な強化・拡充を図っています。

新BS放送進出による新たな視聴契約世帯の獲得及び多チャンネル放送市場の拡大

2011年10月に開始された新BSデジタル放送において、当社の連結子会社であり、スポーツ専門チャンネルを運営する株式会社ジェイ・スポーツが、『J SPORTS 1』と『J SPORTS 2』の放送を開始しました。また、『J SPORTS 3 (旧J sports ESPN)』『J SPORTS 4 (旧J sports Plus)』も2012年3月に新BS放送に移行しました。これにより、当社グループは、BS放送という新たなプラットフォームを通じて、視聴者にライブを中心としたスポーツコンテンツの魅力を最大限に訴求し、視聴契約世帯数の増加とともに、多チャンネル市場全体の拡大を図っていきます。



コンテンツ製作力等の強化に向け事業領域を拡大

当社では、独自コンテンツの囲い込み及び製作力の強化を目的に、映画への出資や、質の高いコンテンツ製作会社のM&Aなども視野に、コンテンツ流通の上流部分への進出を図っています。まず第一弾として、2012年2月から全国公開されたドキュメンタリー映画『51 (ウーイー) 世界で一番小さく生まれたパンダ』に出資し、劇場公開と同時に、『J:COM オン デマンド』での配信を行いました。



『51 (ウーイー) 世界で一番小さく生まれたパンダ』
©2012 『51世界で一番小さく生まれたパンダ』製作委員会



『大奥』
©2010 男女逆転『大奥』製作委員会

更に当社は、2012年3月に、映画制作及び出資、劇場映画の配給・宣伝など幅広くコンテンツ事業に携わるアスミック・エース エンタテインメント株式会社 (アスミック・エース) を連結子会社化しました。

同社は、『大奥』『僕等がいた』『トランスポーター』『サヨナライツカ』などの作品で知られ、また二次利用という形でDVDなど映像パッケージの販売、テレビ局や配信事業者、海外への番組販売も手がけています。企画・制作から配給、販売までを一気通貫で行えることが同社の大きな強みです。

当社は、アスミック・エースが有する企画・製作力を取り込むことで、コンテンツ製作力の強化を図るとともに、同社の映画配給事業やコンテンツ制作などをバックアップしながら事業領域を広げ、既存のメディア事業及びケーブルテレビ事業とのシナジーを積極的に追求していく考えです。

今後も、メディア事業の競争優位性を一層強化するため、積極的な提携やM&Aにより事業領域を拡大していきます。



アスミック・エース エンタテインメント株式会社

事業内容

- 映画制作及び出資
- 劇場映画の配給・宣伝
- パッケージソフトの販売
- テレビゲームソフトなどの企画・販売
- 海外への映画版權販売
- 演劇の企画、製作その請負及び興行 等

KDDIに加え、住友商事との 事業提携を深化

ここがポイント

- ① KDDIとは、軌道に乗つつある連携の効果をさらに高めるべく、アライアンスの範囲を拡大していきます。
- ② 住友商事グループとの事業連携も推進することで、既存事業領域の一層の強化と新規事業領域の開拓などを目指していきます。

1 商品の導入とクロスセル・プロモーションを通して連携効果が出現

当社とKDDI株式会社（KDDI）は、「通信事業・商品提携」、「販売協力」、「技術・インフラ」、「メディア事業」、「ケーブルテレビ事業」の5つの分野において、業務連携を進めてきました。2011年度においては、特に「通信事業・商品提携」と「販売協力」の分野において大きな連携効果を生み出しました。まず、電話サービスにおいて当社は、KDDIのプラットフォームを利用した新サービス「J:COM PHONE プラス」を2011年4月から提供開始しました。同サービスの加入世帯は、既存の「J:COM PHONE」及び「J:COM PHONE プラス」加入世帯だけでなく、KDDIの電話サービス加入世帯や全てのau携帯電話への通話が無料*になるなど、お客様のメリットを大幅に拡充したサービ

スです。この効果もあって、J:COMの2011年度の電話サービスの新規加入世帯数は前期比10.1%増加しました。また、高速インターネット接続サービスでは、KDDIの持分法適用関連会社であるUQコミュニケーションズ株式会社より導入した高速モバイルインターネット接続サービス「J:COM WiMAX」の加入世帯数が順調に増加しました。一方、「販売協力」分野においては、2010年8月に開始した当社グループのサービスとKDDIのau携帯電話のクロスセル・プロモーションを通じ、当社は2011年度中に合計11,300RGUを新たに獲得しました。

*au携帯電話への無料通話サービスは、au携帯電話にご加入のうえ、別途J:COMへの申し込みが必要となるなど、各種適用条件があります。詳しくは当社ホームページをご覧ください。 <http://www.jcom.co.jp/services/phone/>

2 KDDIアライアンスは第二段階へ

2012年度以降は、クロスセル・プロモーションに一層注力するほか、当社とKDDI双方の商品・顧客基盤をこれまで以上に活用していきます。例えば、当社サービスエリア内において、KDDIが提供している「メタルプラス電話」サービスの足回り回線部分について、従来のNTT回線から当社の「J:COM PHONE プラス」への移行を促進するとともに、電話サービス以外の当社サービスへの加入の勧誘を積極化します。また、KDDIが提供しているauスマートフォンと、

当社が提供している固定通信サービス（「J:COM NET」（40Mコースまたはウルトラ160Mコース）及び「J:COM PHONE」）の双方の加入世帯に対しては、auスマートフォンの月額利用料金を最大2年間、1回線当たり1,480円（2年経過後は月額980円）を割引くというパッケージサービス「auスマートバリュー」を2012年3月から開始しています。これにより、未加入世帯の開拓及び既存加入世帯の追加サービスの獲得が期待できます。

3 住友商事の経営資源を最大限に活用

更に、当社は当社第一の主要株主である住友商事株式会社（住友商事）の不動産販売事業等の経営資源を最大限に活用し、集合住宅を中心に当社サービスの加入獲得営業を強化します。当社は過去にも、住友商事傘下の事業主が開発した東京都中央区の大型集合住宅「THE TOKYO TOWERS」の全戸に当社の超高速インターネット接続サービス「J:COM

NET 光」を提供するなどの実績があります。

また、住友商事が展開するネットスーパーや、電力小売事業等の生活支援関連事業は、「J:COM Everywhere」構想とも親和性が高いものであり、これらの経営資源も最大限に活用し、同社グループとの事業連携を積極的に推進していきます。

トリプルプレイヤーから総合的な コミュニティサービスパートナーへ

ここがポイント

- ① 既存のインフラ、営業基盤を活用し、生活を支援する様々なサービスを提供
- ② 単独での事業化に加え、他社との連携やM&Aも視野に

1 J:COM Everywhere 構想の背景

当社は、ケーブルテレビ事業やメディア事業といった既存事業の一層の拡大を図るとともに、これら以外の分野においても、地域住民の様々な生活シーンでお役に立てる総合的なコミュニティサービスパートナーとなることを目指した「J:COM Everywhere」構想を発表しています。J:COMは、既に約910万世帯と当社のネットワークでつながっています。そのうち366万世帯が有料加入世帯であり、課金プラットフォームの機能も有していることから、新たな事業を展開す

る上で大きな資産となっています。このようなインフラ基盤とJ:COMならではの地域密着型のきめ細かいサービス力を活用することで、当社は、お客様ニーズに即した生活支援サービスをワンストップで提供することが可能だと考えています。この意味において、J:COM Everywhere構想は、生活における利便性の高まりを通して、お客様満足度の飛躍的な向上につながるものであると当社は確信しています。

2 J:COM Everywhere 実現のイメージ

① コンテンツ・サービスの強化

- TV Everywhereの実現により、いつでもどこでもJ:COMの映像コンテンツを楽しんでいただける環境の整備。
- 生活支援系*サービスについては、住友商事グループ、KDDIが保有するリソースや事業資産を最大限活用し、早期提供を目指す。
*具体的な内容については21ページを参照ください。

② ユーザビリティの向上

- 最近急速に普及しているスマートフォンや、タブレット端末と当社の提供するSTBやケーブルモデムとの操作連携やコンテンツ連携の実現を図る。
- 例えばスマートフォンやタブレット端末をTV画面のリモコンとして操作できるようにすることで、既存のリモコンに比べ格段にユーザビリティ（操作性）の向上が期待できる。

③ きめ細かいサポートの提供

- 使い勝手の良さを追求するだけでなく、人による説明やサポートを行うことで、実際に満足してご利用いただけるサービスを目指す。このため、「ホーム・コンシェルジュ」というサービスを立ち上げ、ご利用いただける環境の設定を含め、デジタルサービスのみ

ホーム・コンシェルジュ・サービス（仮称）の概要



では実現できない、きめ細かいサポートの提供を目指していきたくと考えています。

Part 1 「顧客満足度向上への取り組み」

お客様に一番身近な存在である強みを活かして、
アフターサービスの仕組みだけでなく
中身を充実させています。

株式会社ジェイコム湘南 湘南局 業務局長 吉田久美子



1 契約後のお客様ケアの強化に向けて、 湘南局ではどのような取り組みを行っているのですか？

大きく分けて3つあります。1つは「組織・人員の増強」、2つ目は「効率性の向上」、そして3つ目が「ケアの中身の充実」です。まず「組織・人員の増強」では、お客さまサポートチームを立ち上げ、その人員を大幅に増強しました。また、サポートスタッフの上長には、技術部門の社員をCS責任者として充てました。これは、技術部門とお客さまサポート部門が一体となった質の高いお客さまフォローを行うためです。「効率性の向上」では、ジェイコムショップやカスタマーセンターなど、大手通信事業者にはないJ:COMならではの幅広いお客さま接点を有効活用した取り組みで成果を上げています。例えば

リモコン操作のご説明においては、局のサポート人員だけでは対応力は限られますので、ジェイコムショップで定期的に説明会を開催し、そちらへお客さまを誘導することで、より多くのお客さまにご説明し、ご満足いただくことが可能です。取り組みの3つ目である「ケアの中身の充実」とは、訪問営業等による接触機会が少なかったお客さまを対象に、現状と変わらないご利用料金でよりグレードの高い新たなサービスプランをご紹介したり、サービスエンジニア等がテレビ周りの配線を整理整頓させていただいたりすることで、お客さま満足と同時にJ:COMへの信頼の向上に努めています。

2 スタッフのスキルとモチベーションをどのように高めているのですか？

お客様からのお叱りやお褒めについて、全体朝礼などを通して、各事例のスタディーとお客さま評価の具体的な向上策を、全スタッフが共有し学ぶことで、アフターフォローのスキルは格段に向上しています。また、モチベーション向上の点では、お客様からの各スタッフへの評価をポイント化し、定期的に

「ベストサービス賞」という表彰制度を設けたことにより、効果を上げています。このベストサービス賞は、外勤のみならず内勤にも、サポート部門だけではなく、技術部門も含めた幅広いスタッフを対象としたことで、全員が一丸となったアフターフォローの実現につながっています。

3 今後更にどのような点を強化される方針ですか？

これからは地域により溶け込み、お客様に身近で便利な情報をお伝えしたり、またJ:COMサービスとは直接関係のない生涯教育などの活動も増やしていく予定です。例えば、既に実施しているパソコン教室では、パソコンスキルの向上だけでなく、家庭で活用できる作品を制作し持ち帰っていただ

くなど、内容を充実していきます。また、受講後、アフターフォローを実施することで、初心者の方でも安心してJ:COMのサービスをご利用いただけるよう取り組んでいきます。

Part 2 「J:COMの技術戦略」

私たちは、技術革新の側面から、
J:COMの成長を支えていきます。

株式会社ジュピターテレコム 技術企画本部 技術戦略部長 坂上弘亨



1 J:COMの技術戦略の2大柱のひとつである「インフラ機能の向上」について伺います。
なぜ今、「インフラ機能の向上」を優先課題として挙げられているのでしょうか？

ひとつには通信量の急速な増大があります。J:COMサービスの加入世帯数の増加に加えて、スマートフォンやタブレット端末の急速な普及やコンテンツの大容量化がこの増大の背景になっています。J:COMは、この通信量の増大に十二分に対応するためネットワークの増強と信頼性の向上を進める必要があります。2つ目は、ネットワークの効率化です。当社

グループでは従来、ケーブルテレビ、高速インターネット接続、電話などのサービスごとにバックボーン回線*を構築してきましたが、多様なサービスを柔軟に展開できるネットワークが必要となってきました。こうしたことからインフラ機能の向上を優先課題として対応しています。

* バックボーン回線:大容量の通信回線

2 具体的にどのような取り組みで、「インフラ機能の向上」を図るのでしょうか？

全国の5つの大都市圏に展開するJ:COMのサービスエリア間を結ぶバックボーン回線については、KDDI株式会社(KDDI)が提供する「統合IPコア網*」に切り替えを行っています。この切り替えは2012年3月から着手して2013年度中の完了を目指しています。統合IPコア網への集約は、単に通信量の増大や信頼性の向上につながるだけでなく、向こう

6年間で数十億円単位のコスト削減につながるものと期待しています。一方、各エリア内のケーブルテレビ局を結ぶ自前のネットワークについては、2013年から設備の入れ替えを本格化させて、効率性の向上と通信量の増大への対応を行っています。

* KDDIの各サービス (au回線、auひかり、ケーブルプラス電話等) のバックボーンを統合して収容するネットワーク

3 技術戦略のもうひとつの柱として、「次世代セットトップボックス (STB) の提供」を挙げられています。これにはどのような背景と狙いがあるのでしょうか？

放送と通信の融合の動きが加速する中で、次世代STBによって可能となる先進サービスを提供する必要がありました。また、スマートフォンやタブレット端末の普及もあって多様な端末への番組配信の要望も高まっています。こうした状況からJ:COMでは、お客様がどこにいてもテレビのコンテンツやサービスを楽しめるようにするTV Everywhereのコンセプトのもとに検討を進めてまいりました。その中核となるのが、次世代STBです。次世代STBでは、従来のSTBの機能に加えて、スマートフォンやタブレット端末など、多様な端末との連携が可能となり、豊富で利便性の高い情報が網羅され

たポータル画面や番組表が提供できます。加えて、ホームネットワーク機能やアプリケーションのダウンロード機能により、家庭内で映像情報が共有できるなど、様々な可能性が考えられます。

今後は、情報家電やクラウドとの連携などにより幅広いサービスを横断的に提供し、年齢や趣味・嗜好の違いによるニーズの多様化・複雑化にも対応したサービスを早期に商用化したいと考えています。

営業概況

32 市場環境とJ:COMの位置付け

34 ケーブルテレビ事業

36 ケーブルテレビサービス「J:COM TV」

38 高速インターネット接続サービス「J:COM NET」

39 電話サービス「J:COM PHONE」

40 メディア事業

市場環境とJ:COMの位置付け

(J:COMの各サービス加入世帯数は、市場データとの比較を目的とし、9月末の数値を使用しています。年度末の数値については、10ページを参照下さい。)

1. 有料多チャンネル放送

個人の趣味・嗜好の多様化が 市場の成長を後押し

日本における有料多チャンネル放送の市場規模*は、2008年9月の1,092万世帯から、2011年9月には1,247万世帯へと、年率4.5%のペースで拡大してきました。個人の趣味や嗜好の多様化に伴い、スポーツ、映画、ニュースなど幅広いジャンルにおいて、専門性の高いチャンネルへのニーズが高まっていることが、この市場規模拡大の背景となっています。

* ケーブルテレビ加入世帯数、スカパー JSAT(株)加入件数、IPTV加入世帯数の合計。

市場開拓の余地は大きい

しかし、日本における有料多チャンネル放送の世帯普及率は約23%と、欧米諸国に比べて著しく低い水準にとどまっています。この背景のひとつには、日本では、地上波放送局の存在が圧倒的で、視聴者が有料多チャンネル放送の存在とその楽しさをまだ十分に認知していないことがあげられます。多チャンネル業界としては、映像コンテンツの一層の質的向上を図るとともに、最近の世帯構成の変化に即した新たなパッケージ商品を市場投入するなどにより、潜在的な視聴者を顕在化させていくことが当面の課題です。

視聴形態の多様化も進行中

消費者の視聴形態の変化に対応していくことも重要な課題です。リアルタイム放送を受動的に視聴する習慣が定着する一方で、見たい映像コンテンツを、オンデマンド形式で視聴するというニーズも増加しており、有料VODの市場規模*は、2008年の453億円から2011年には782億円へと急拡大しました。

*出所は野村総合研究所著「ITナビゲーター(2010～2012年版)」

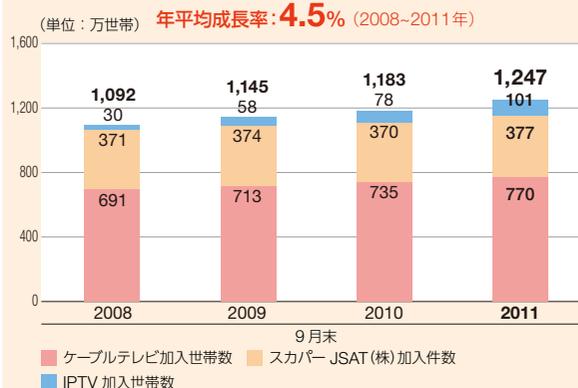
市場内の競合は激化の方向へ

有料多チャンネル放送の市場規模が順調に拡大する一方で、大手通信業者など異業種との競合は激化する傾向にあります。また最近では、パソコン、携帯端末、タブレット端末などとインターネットを直接つないで映像コンテンツを配信する「オーバー・ザ・トップ(OTT)」と呼ばれる新たな映像配信事業が立ち上がりを見せ始めました。

市場成長を上回るペースで増加する 「J:COM TV」加入世帯数

このような事業環境下、「J:COM TV」の加入世帯数は、2008年9月末の235万世帯から2011年9月末の282万世帯へと業界の伸び(年率4.5%)を上回る年率6.3%の増加を見せました。この結果、有料多チャンネル放送市場に占めるシェアは1.1ポイント上昇して22.6%へと、またケーブルテレビ市場に占めるシェアは2.6ポイント上昇して36.6%となりました。これは、他のケーブルテレビ会社の友好的買収によるエリア拡大に加え、消費者のニーズの変化に迅速に対応したJ:COMの商品戦略や、コンテンツ及びアフターケアなどの面での差別化の推進が功を奏した結果だと考えています。

日本の有料多チャンネル放送市場



出所：ケーブルテレビ加入世帯数：「放送ジャーナル」(2011年12月号)
スカパー JSAT(株)加入件数：スカパー JSAT(株)公表資料
IPTV加入世帯数：総務省「ケーブルテレビの現状」

J:COMの市場シェア



出所：ケーブルテレビ市場に占めるシェア：「放送ジャーナル」(2011年12月号)、当社公表数値
有料多チャンネル放送市場に占めるシェア：総世帯数は、総務省報道資料

2. 高速インターネット接続 (ブロードバンド) サービス

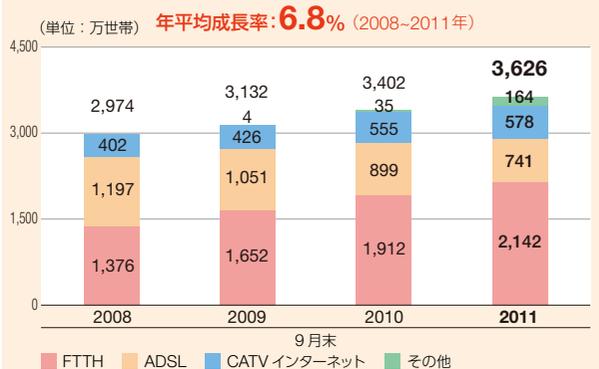
ADSLからFTTH及び ケーブルテレビインターネットへとシフト

総務省の統計によれば、日本における「ブロードバンドサービス」の市場規模は、2008年9月末の2,974万世帯から2011年9月末の3,626万世帯へと、年率6.8%のペースで拡大を続けてきました。しかし、ブロードバンドの接続方式によって、その明暗は、はっきりと分かれてきています。動画などのリッチコンテンツの増加に伴って、伝送の大容量・高速化へのユーザーニーズが高まる中、光ファイバー (FTTH) が年率15.9%の、ケーブルテレビインターネットが年率12.9%の二桁成長を実現する一方で、伝送速度に劣るADSL接続方式は年率14.8%の減少となりました。

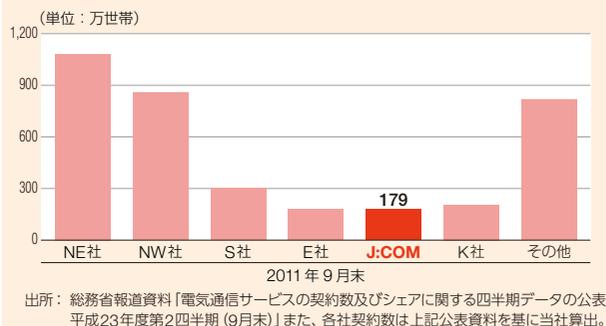
ブロードバンド市場でも徐々に高まる J:COMの存在感

J:COMの高速インターネット接続サービス「J:COM NET」は、光ファイバーと同軸ケーブルを組み合わせた信頼性の高いケーブルテレビのインターネットサービスとして、大手通信事業者が展開するFTTHブロードバンドサービス並みの160メガの超高速の伝送速度を実現しています。この他に、40メガ、12メガ、1メガを加えた、幅広いラインナップを提供しています。「J:COM NET」の総加入世帯数は、2008年の135万世帯から2011年9月末の179万世帯へと増加 (年平均成長

日本の高速インターネット接続市場



インターネット市場における事業者別加入世帯数



率9.9%)、ブロードバンド全体に占めるシェアは、2008年9月末の4.5%から2011年9月末には4.9%へと上昇しました。

3. 固定電話サービス

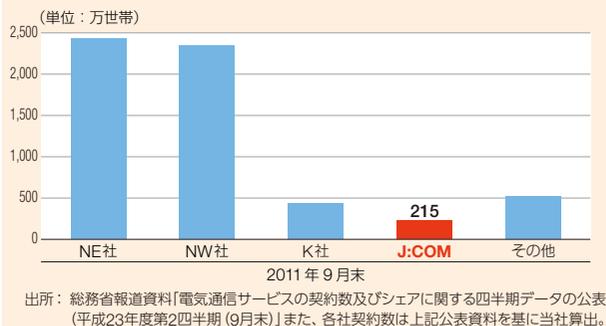
市場規模は縮小傾向だが...

総務省の統計によれば、日本における加入電話契約数は、2008年9月末の5,887万件から2011年9月末の5,708万件へと漸減傾向にあります。これは若年層を中心に固定電話を利用しない世帯が増加していることが背景にあります。

「J:COM PHONE」は順調に加入世帯数を拡大

J:COMが提供する電話サービス「J:COM PHONE」は、大手通信事業者と比べて価格競争力が高いサービスです。2011年4月から提供開始したKDDI株式会社 (KDDI) のプラットフォームを利用した「J:COM PHONE プラス」は無料通話範囲が大幅に拡大し、競争力が更に向上しました。「J:COM PHONE」への加入世帯数は、2008年9月末の

電話市場における事業者別加入世帯数



151万世帯から2011年9月末の215万世帯へと順調に増加し、日本の加入電話市場に占めるシェアは、2008年9月末の2.6%から2011年9月末には3.8%へと上昇しました。

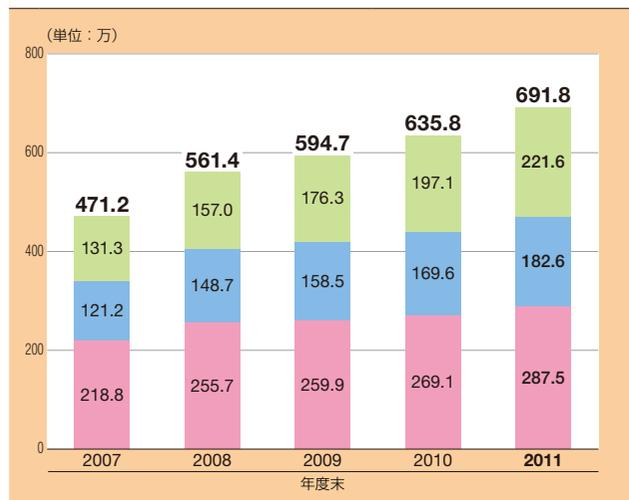
ケーブルテレビ事業

1. 数値で確認—当期の営業状況のポイント

合計サービス提供数 (RGU合計)

3サービスともに加入世帯の増加ペースが加速

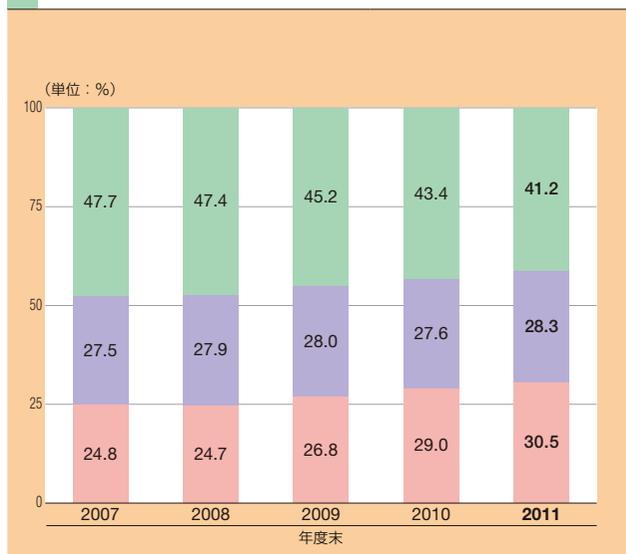
ケーブルテレビ	288万	(+6.9%)
高速インターネット接続	183万	(+7.7%)
電話	222万	(+12.5%)
RGU合計	692万	(+8.8%)



加入サービス数別の世帯構成比

サービスのバンドル化が一層進捗

3サービスへの加入世帯	30.5%	(+1.5ポイント)
2サービスへの加入世帯	28.3%	(+0.7ポイント)
1サービスへの加入世帯	41.2%	(-2.2ポイント)



2. 補足解説—当期の営業状況

お客様基盤の拡大ペースが加速

大手通信事業者等との間で加入者獲得競争が激化する中、当期は「お客様基盤の拡大」を最重要課題と位置付け、各種施策に取り組みました。

ケーブルテレビサービスにおいては、前期に引き続き、①戦略商品である「J:COM TV My style」の拡販、②サービスエリア内の未接続難視聴世帯*の取り込み、を中心とした営業活動を積極的に展開しました。「J:COM TV My style」は、地デジ化対策に有効であるだけでなく、増加しつつあるオンデマンド型視聴へのニーズを的確に捉えた商品として幅広い支持層を獲得しました。この結果、ケーブルテレビサービスの加入世帯数は、2011年7月の地デジ化完了後も着実に増加しました。

高速インターネット接続サービスでは、充実したセキュリティや幅広いお客様ニーズへの対応力の訴求、集合住宅向けの一括契約獲得の強化、人気のサービスキャラクターを使った積極的なプロモーション活動の展開、などが奏功して加入世帯数が順調に増加しました。一方、電話サービスでは、KDDIのプラットフォームを利用した新サービス「J:COM PHONE プラス」の無料通話範囲の広さなどの高い利便性を、潜在顧客に訴求したことなどが加入世帯数の大幅な増加につながりました。

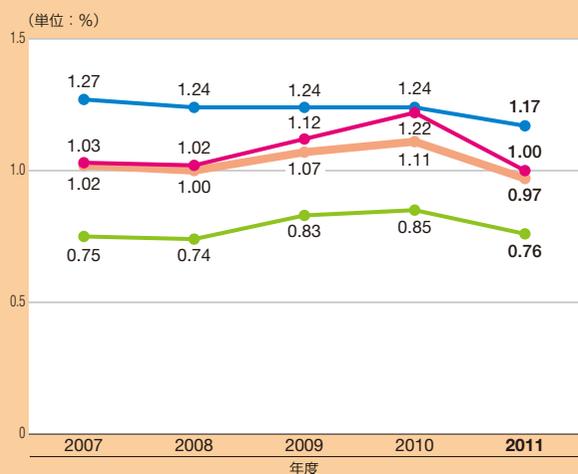
これらの取り組みに加えて、①顧客ニーズに即した割安なサービスパッケージ商品の投入、②KDDIとの商品連携や販売協力(クロスセル)による効果などにより、当期末における加入世帯数は、各サービスともに、前期の実績を上回る増加率となりました。

* ビル陰や山間部に位置するなどの理由による地上波放送の受信不良を解消するために設置された共聴施設のうち、当社グループ以外の施設管理者により運営されている施設を通じてテレビを視聴している世帯。

平均月次解約率

前期までの上昇傾向から大幅改善

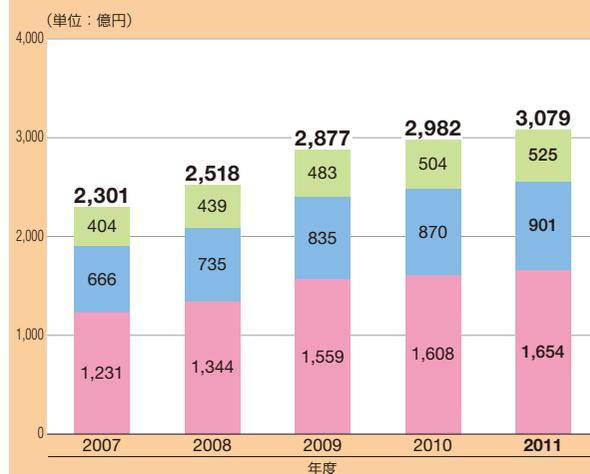
ケーブルテレビ	1.00% (-0.22ポイント)
高速インターネット接続	1.17% (-0.07ポイント)
電話	0.76% (-0.09ポイント)
RGU当たり	0.97% (-0.14ポイント)



利用料収入

3サービスともに順調に増加

ケーブルテレビ	1,654億円 (+2.8%)
高速インターネット接続	901億円 (+3.5%)
電話	525億円 (+4.1%)
利用料収入合計	3,079億円 (+3.3%)



解約率が過去最低水準に低下

当社では2011年7月に大幅な組織再編を行い、営業員、カスタマーセンター、技術サポートが一体となって、きめ細かなお客様フォローを徹底しました。また、インバウンドカスタマーセンターの人員を増強するとともに、お客様への対応スキルの一層の向上を図ったことで、受電態勢は大幅に強化され、お客様満足度の向上につながりました。これらの施策に加えて、長期契約商品(パッケージ商品)の加入を促進したことなどが奏功し、当期のRGU当たり平均月次解約率は、前期の1.11%から0.97%へと過去最低水準にまで低下しました。

加入世帯数の増加がARPUの低下を補い、利用料収入は引き続き増加

お客様ニーズに即した割安なサービスパッケージ商品の拡販に努めたことなどにより、当期末の総加入世帯数は前期末から6.7%増加しました。一方で、J:COM TV My styleを含む割安なパッケージ商品への加入が増加したことなどにより、当期のARPU(加入世帯当たり月次収益)は前期比181円減少しました。この結果、利用料収入は総加入世帯数の増加がARPUの減少を補い、前期比3.3%増加しました。なお、各サービスの利用料収入につきましても、加入世帯数が好調に増加したことを背景に、いずれも順調に増加しました。また、バンドル率は前期末の1.86から当期末の1.89へと更に上昇しました。



ケーブルテレビサービス「J:COM TV」

サービスの概要

多様化する個人の趣味・嗜好に応じた多彩な専門チャンネル (70チャンネル以上)
 オンデマンド視聴ニーズの増大に対応した業界最大のVODサービス (32,900タイトル)
 録画機能や追っかけ再生*など利便性の高いハードディスク内蔵型
 セットトップボックス「HDR」

*録画の途中であっても、番組の最初から再生できる機能

当サービスにおける基本戦略

新たな事業展開の模索

当期においては、東京急行電鉄株式会社 (東急電鉄) と共同で、相鉄ホールディングス株式会社が保有する横浜ケーブルビジョン株式会社 (YCV) の株式取得を行い、YCVを当社の連結子会社としました。このYCVの買収は、ケーブルテレビ業界の最大手である当社と、鉄道事業を軸に、沿線住民の日々の生活に密着した多様な事業を展開する東急電鉄が、共に協力することにより、ケーブルテレビサービスをベースとする新たな生活支援サービスを開発・展開することを企図したものです。当社と東急電鉄は、両社の経営資源とノウハウを活用して、ケーブルテレビを地域社会における生活サービスメディアとして進化させていくことを目指しています。

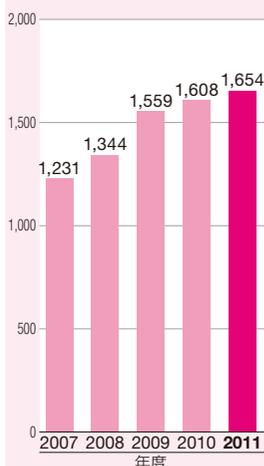
お客様ニーズに即した商品・サービスの投入

1. 世帯構成や視聴スタイルの変化への対応

多くの専門チャンネルをパッケージ化した多チャンネル放送は、日本でもファミリー層を中心に徐々に加入世帯数が増加してきました。普及率が23%程度の低水準にある現状では、このビジネスモデルによる市場拡大の余地は依然大きいと考えています。しかし一方で、①単身世帯の増加、②視聴ニーズのリアルタイム型から、オンデマンド型への広がりなどの、ユーザー側の変化が出てきており、これらの変化に対して柔軟に対応していくことも重要です。

当社では、業界に先駆けて、2005年にVODサービス「J:COM オン デマンド」を開始し、同サービスを日本最大のVODサービスへと育成してきました。また、2010年7月には、VODの見放題パックを組み合わせた新商品「J:COM TV My style」を投入するなど、世帯構成や視聴スタイルの変化に的確に対応してきました。J:COMでは、これらのニーズの変化に即した商品の拡販を通して、潜在顧客の開拓を行うとともに、多チャンネル放送サービスへのアップグレードへとつなげていきたい考えです。

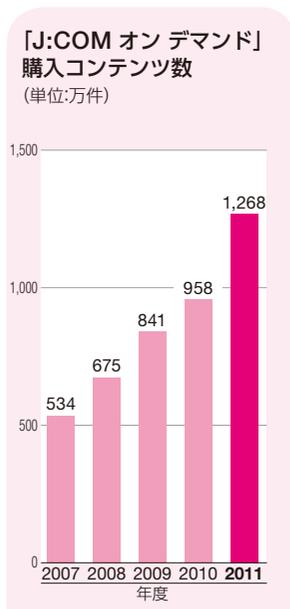
ケーブルテレビサービス
 利用料収入
 (単位:億円)



TBSドラマ
 『桜蘭高校ホスト部』
 (2011年7-9月に独占先行配信)



「J:COM オン デマンド」トップ画面イメージ
 「ミッション・インポッシブル/ゴースト・プロトコル」
 配信期間: 2012年4月27日~2012年8月26日



2. 端末の多様化への対応

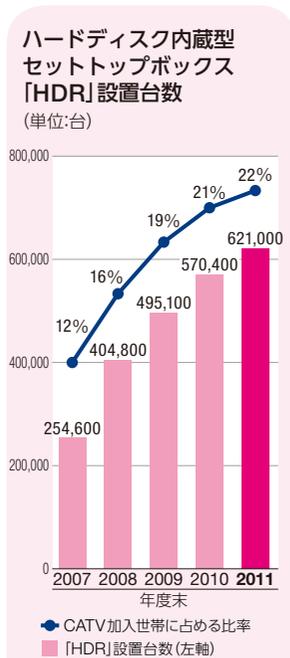
J:COMは、お客様が、「いつでも、どこでも、どんな端末でも」、映像コンテンツを楽しんでいただける「TV Everywhere」型サービスの実現にも取り組んでいます。2011年7月には、スマートフォン及びタブレット端末向けのアプリケーションの無料提供を開始し、当社のVODコンテンツの一部や番組表を、これらの端末でもご覧いただくことが可能となりました。今後は、当社サービスの加入者向け認証システムを導入し、スマートフォンやタブレット端末に加え、PC上でも、豊富なVODコンテンツを視聴いただける一層利便性の高いサービスの提供を予定しています。

コンテンツのさらなる差別化

加入者獲得競争が激化する中、映像コンテンツの面でも差別化を推進し、お客様の囲い込みを図ることが重要です。当社では、2004年より番組のハイビジョン化(HD化)を積極的に推進し、2011年末までに全体の7割のチャンネルをHD化しました。また、「追っかけ再生」や「見逃し視聴サービス」の拡充に加えて、地上波放送局との連携によって、地上波放送の本放送よりも早く、連続ドラマをVODで独占配信するなど、コンテンツ面における他事業者との差別化を推進しています。

解約率の改善

当社のお客様基盤を継続的に拡大していくためには、新規の加入獲得と同時に、契約後のアフターケアを一層充実させることが不可欠です。当期においては、カスタマーセンターの人員の増強やスキルの向上などを通して、特にインバウンドカスタマーセンターの受電態勢を強化し、お客様満足度の向上を図りました。また、「お得プラン」や「J:COM TV My style」など、長期間ご利用いただくことを目的としたパッケージ商品への加入促進に努め、総加入世帯数に占める長期契約商品の加入世帯比率を前期末の15%から当期末には26%へと引き上げました。これらの施策に加え、2011年4月末に全局でケーブルテレビサービスのデジタル化が完了したこともあり、当期のケーブルテレビサービスの平均月次解約率は前期の1.22%から1.00%へと大幅に改善しました。



付加価値サービス拡販によるARPU低下の抑制

「J:COM TV My style」など戦略的なパッケージ商品は、新規加入世帯の獲得に大きく寄与する一方で、ARPUの低下につながります。このARPU低下を少しでも抑制すべく、当社では付加価値の高い先進サービスの拡販に努めています。VODサービスの増強に加え、録画機能を内蔵したセットトップボックス「HDR」を、ブルーレイ対応型を中心に拡販しました。その結果、当期末におけるHDRの設置台数は、621,000台と前期末から約9%増加しました。また、当期においては、株式会社電通と共同でVODサービスにおける新たな広告モデル「CM割」を開発しトライアルサービスを実施しました。同サービスは、お客様がVODの視聴に際しCMを視聴すると、広告主がお客様に代わって番組視聴料金の一部を負担するという画期的な広告モデルです。このような新たな仕組みを導入することでVODの利用を高め、ARPU低下の抑制に努めています。



高速インターネット接続サービス「J:COM NET」

サービスの概要

多様化するインターネットのニーズに対応した幅広い伝送速度別のラインナップ
お客様満足度を向上させる充実のサポート体制と無料のセキュリティサービス

■ 当サービスにおける基本戦略

J:COM NETならではの強みを活かしたマーケティング

大手通信事業者にひけをとらない160メガの超高速インターネット接続サービスに加えて、40メガ、12メガ、1メガと幅広い伝送速度のラインナップがJ:COM NETの強みのひとつです。また、月額基本料金には充実したセキュリティサービス、初期設定、プロバイダ料に加え、無料オプションサービスなどが含まれており、高い価格競争力を有しています。当社では、大容量の動画コンテンツを中心にインターネットを利用されるヘビーユーザーから、メールやウェブ閲覧が中心のライトユーザーまで、それぞれのお客様の利用形態に最適のサービスを提案しています。

新築分譲マンション向け営業の強化

当社では新築分譲マンション入居世帯に対する「J:COM NET」の加入促進にも努めています。その一環として、当期において当社は、国内最大級のマンション向けインターネット接続サービス「e-mansion」を提供する株式会社つなぐネットコミュニケーションズとの間で、同社の株主である丸紅株式会社、東京建物株式会社及び三菱地所株式会社*のディベロッパー各社が当社のエリア内で新築する分譲マンションに「J:COM NET」を販売する業務提携契約を締結しました。また今後は、当社の主要株主である住友商事株式会社の建設不動産事業部門との連携も強化します。

* 三菱地所株式会社については、グループ会社の三菱地所レジデンス株式会社が開発する物件が対象。

モバイル時代への対応

2010年12月からは、KDDIの持分法適用関連会社であるUQコミュニケーションズ株式会社より導入した高速モバイルインターネットサービス「J:COM WiMAX」を、「J:COM NET」の加入者向けにオプション契約にて提供しています。同サービスの提供により、利用者は、下り最大40メガの高速インターネット接続を、室内だけではなく屋外でも楽しめるようになりました。

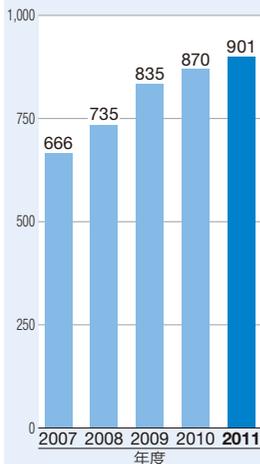
「J:COM NET」のISPサービスブランドを「ZAQ (ザック)」に統一し、サービス訴求を強化



当社は2011年10月下旬より、J:COM NETのISP(インターネットサービスプロバイダー)サービスブランドを「ZAQ(ザック)」に統一し、全国展開を開始しました。従来、関西エリアで「ZAQ」、関西以外のサービスエリアで「@NetHome」の2つの異なるブランドを用いていましたが、サービスブランドの統一によりJ:COM NETの知名度向上とサービス訴求の強化を図ります。

今回のブランド統一により、関西エリアでは抜群の知名度を誇るZAQのサービスキャラクターである「ざっく」をJ:COM NETのキャラクターとして、テレビCMやウェブ、各種キャンペーンなどに起用しています。

高速インターネット
接続サービス利用料収入
(単位：億円)



「J:COM NET」の充実した
サービスラインナップ
～多様なニーズに即して
低速から高速まで選択可能

ウルトラ160Mコース
6,300円

40Mコース
5,775円

12Mコース
4,179円

1Mコース
3,129円



電話サービス「J:COM PHONE」

サービスの概要

価格競争力に優れた基本料金・通話料金

全国350万世帯以上への通話が無料（2011年9月末現在）

J:COM PHONE プラスから全国のau携帯への通話が無料*

■ 当サービスにおける基本戦略

価格や利便性などにおけるお客様メリットを徹底的に訴求

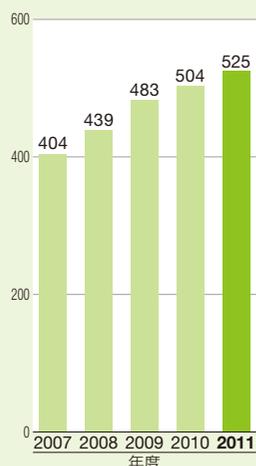
当社の電話サービスは、一般の加入電話と同等の品質でありながら、基本料金と通話料金の双方においてより経済的なIP電話を主力としています。2011年4月からは、KDDIのプラットフォームを利用した「J:COM PHONE プラス」の提供を開始しました。「J:COM PHONE プラス」の加入世帯は、他の「J:COM PHONE プラス」の加入世帯に加え、既存の「J:COM PHONE」の加入世帯やKDDIのケーブルプラス電話の加入世帯との通話、更には、全国のau携帯電話への通話も無料となります*。このメリットを最大限に訴求することにより、当社グループは新規加入世帯の一層の増加を図っています。また、既存のレガシー系電話の加入世帯についても、順次、「J:COM PHONE プラス」への移行を図ることで、お客様満足度の更なる向上と一元化推進によるコスト削減メリットを追求しています。

* J:COM PHONE プラスとau携帯両サービスの加入が条件です。

「メタルプラス電話」からの移行を促進

当社とKDDIは連携して当社サービスエリア内において、KDDIが提供している「メタルプラス電話」サービスの加入世帯に対し、その足回り回線部分（宅内引き込み回線）について、従来のNTT回線から当社の回線の「J:COM PHONE プラス」への移行を促進し、新規加入の増加を図ります。

電話サービス
利用料収入
(単位：億円)



「au スマートバリュー」の活用

「au スマートバリュー」は、auスマートフォンと、KDDIと提携するCATV事業者等が提供している固定通信サービス（インターネット接続及び電話サービス）とのパッケージサービスです。例えば、auスマートフォンと当社の「J:COM NET」（40Mまたはウルトラ160Mコース）及び「J:COM PHONE」サービスの両方に加入いただくと、お客様はauスマートフォンの契約回線ごとに、その月額利用料金から、最大2年間月額1,480円（税込）の割引を、2年経過後は永年月額980円（税込）の割引を受けられます。当社はこのパッケージサービスを積極的に活用し、①新規顧客の開拓、②既存加入世帯の通信サービスの追加加入を促進するとともに、解約の低減を期待しています。

J:COMサービスのご利用



J:COM NET
(40M/ウルトラ160Mコース)

+

J:COM PHONE
プラス

+

auスマートフォンのご利用



「ISフラット」
または
「プランF (IS) シンプル」

▼

au スマートフォンご利用料金が最大2年間

月々 1,480円 (税込) OFF

永年980円 (税込) /月 + 最大2年間500円 (税込) /月



J SPORTS「イングランドプレミアリーグ」
Photo: AP/アフロ

メディア事業

事業の概要

17の専門チャンネル*への出資・運営を通じて、番組購入・制作・編成から、ケーブルテレビ・衛星放送・IPマルチキャスト放送などへの番組配信を行う事業

■ 当事業における基本戦略

チャンネルの質の向上及び差別化の推進

有料多チャンネル放送市場における競合が年々激化する中、当社は、国内で唯一、多チャンネルサービスを配信するプラットフォームと、メディア事業というコンテンツを併せ持つ事業者としての強みを活かして、グループ内の専門チャンネルの質の向上及び差別化を積極的に推進しています。最近の例としては、連結子会社ジュピターエンタテインメント株式会社が運営するチャンネル『LaLa TV』のリブランディングを実施し、チャンネル名称を『女性チャンネル ♪ LaLa TV』に変更の上、2012年1月からは、女性の様々なニーズによりフォーカスした番組編成を行うなど、チャンネルの強化に努めています。また、ゴルフ専門チャンネル『ゴルフネットワーク』を運営する連結子会社ジュピターゴルフネットワーク株式会社が、2011年

11月に、米国ゴルフチャンネル社との間で2012年4月以降の国内におけるライセンス及び配信契約を締結しました。これにより、『ゴルフネットワーク』は国内で唯一のゴルフ専門チャンネルになるとともに、番組ラインナップを大幅に強化・拡充しています。

新BS放送への進出による視聴者層の拡大と多チャンネル業界の活性化

2011年10月に開始された新BSデジタル放送において、当社連結子会社である株式会社ジェイ・スポーツが『J SPORTS 1』及び『J SPORTS 2』の放送を開始し、さらに、『J SPORTS 3 (旧 J sports ESPN)』、『J SPORTS 4 (旧 J sports Plus)』も、2012年3月に新BSデジタル放送に移行しました。これにより、当社グループは今まで直接リーチすることができなかったBS放送の視聴者にJ SPORTSの魅力を最大限に訴求することで、視聴契約世帯数の増加とともに、多チャンネル市場全体の活性化を図っています。

* 17の専門チャンネルの詳細は18ページを参照ください。

CSチャンネル総加入世帯数ランキング

順位	チャンネル名	総加入世帯数	集計日
1	アニマックス	9,131,678	11/12末
2	キッズステーション	8,691,371	11/12末
3	スペースシャワーTV	8,645,247	11/12末
4	ファミリー劇場	8,479,100	11/10末
5	スーパー!ドラマTV	8,463,600	11/12末
6	時代劇専門チャンネル	8,224,209	12/1末
7	チャンネルNECO	8,207,781	12/1末
8	MTV	7,938,800	12/1末
9	日テレG+	7,915,919	11/12末
10	GAORA	7,693,000	12/1末
11	日本映画専門チャンネル	7,630,279	12/1末
12	日経CNBC	7,574,918	12/1末
:			
14	AXN	7,518,667	12/1末
15	ムービープラス	7,497,661	11/12末
:			
17	J SPORTS 1・2・3・4*	7,450,000	11/12末
:			
20	ゴルフネットワーク	7,259,437	11/12末
21	ディスカバーチャンネル	7,028,666	11/12末
:			
23	女性チャンネル♪LaLa TV	6,811,541	11/12末
:			
29	動物チャンネル/アニマルプラネット	6,135,906	11/12末
:			
33	大人の趣味と生活向上◆アクトオンTV	4,800,000	11/12末
:			
40	チャンネル銀河	4,101,869	11/12末

■ J:COMが出資・運営する専門チャンネル

* J SPORTS 1・2・3・4の総加入世帯数は、4チャンネル合計の数字
出所: [B-maga] 2012年3月号

経営管理体制と CSR活動他

42 コーポレート・ガバナンス

45 コンプライアンス体制

47 企業の社会的責任 (CSR)

50 IR活動

51 組織図及び企業理念・行動指針

52 取締役及び監査役

コーポレート・ガバナンス

当社は、経営の効率性の向上と健全性の維持及びこれらを達成するための経営の透明性の確保がコーポレート・ガバナンスの基本であると考えております。そして、当社に最も相応しい経営体制の構築を目指し、「株主を含めた全てのステークホルダーに対する中長期的な企業価値の最大化」を実現すべく、コーポレート・ガバナンスの継続的な充実と強化に努めております。

■ コーポレート・ガバナンス体制 (2012年4月1日現在)

取締役会

当社の取締役会は、社外取締役4名を含む取締役11名で構成されており、原則毎月1回の定期開催と必要に応じた臨時開催により、当社の経営方針、経営戦略、事業計画、重要な財産の取得及び処分、重要な組織及び人事に関する意思決定、並びに当社及び連結子会社の業務執行の監督を行っています。また、2004年9月より、当社におけるコーポレート・ガバナンス機能の一層の充実の観点から、また、事業環境の変化に迅速に対応するために取締役の任期を就任後1年としています。

執行役員制度・経営会議

業務執行の責任と権限の明確化及び業務執行機能の更なる強化を目的として、2008年3月より執行役員制度を導入しています。更に、当社及び連結子会社の業績管理を含む経営上の重要事項を討議するとともに、社長決裁事項などに関する諮問等を行い、社長以下、取締役の業務の適切な遂行への助言を行うことを目的に、常勤取締役及び上席執行役員で構成される経営会議を設置し、迅速かつ適切な意思決定に資する体制となっています。

監査役会

当社は、監査役及び社外監査役によって構成される監査役会を設置しています。監査役会は、社外監査役3名を含む監査役4名で構成され、1名が常勤です。また、社外監査役のうち1名は、株式会社大阪証券取引所が定める独立役員の要件を満たしています。各監査役は、監査役会が作成した監査計画にしたがって、業務活動の全般にわたり、方針、計画、手続の妥当性及業務実施の有効性、法令等の遵守状況等につき、取締役会その他重要な会議への出席、重要な書類の閲覧、連結子会社の調査などを通じた監査を行い、これらを監査役会に報告しています。更に、会計監査人から随時監査に関する報告及び説明を受け、かつ計算書類及び付属明細書についても検討を加えています。

社外取締役及び社外監査役の主な活動状況 (2011年1月1日～2011年12月31日)

	氏名	主な活動状況
社外取締役	大澤 善雄	当期開催の取締役会12回の全てに出席し、議案審議等に必要な発言を適宜行っています。
社外取締役	御子神 大介	当期開催の取締役会12回のうち11回に出席し、議案審議等に必要な発言を適宜行っています。
社外取締役	両角 寛文	当期開催の取締役会12回の全てに出席し、議案審議等に必要な発言を適宜行っています。
社外取締役	高橋 誠	当期開催の取締役会12回のうち11回に出席し、議案審議等に必要な発言を適宜行っています。
社外監査役	澁谷 年史	当期開催の取締役会12回の全てに出席し、また当期開催の監査役会12回の全てに出席し、議案審議等に必要かつ専門的見地からの発言を適宜行っています。
社外監査役	高木 憲一郎	当期開催の取締役会12回の全てに出席し、また当期開催の監査役会12回のうち11回に出席し、議案審議等に必要かつ専門的見地からの発言を適宜行っています。
社外監査役	山口 勝之	就任後開催の取締役会10回の全てに出席し、また就任後開催の監査役会9回の全てに出席し、議案審議等に必要かつ専門的見地からの発言を適宜行っています。

(注) 監査役山口勝之氏は、2011年3月23日の定株主総会において新たに選任され就任しました。同日以降の当期における取締役会の開催回数は10回、監査役会の開催回数は9回です。

■ 内部統制及びリスク管理体制 (2012年4月1日現在)

内部監査組織として社長直属の監査本部を設置し、本部内に内部監査部とインターナルコントロール推進部の2部を配置しています。いずれの部員も他の業務執行部門との兼任はなく独立性が確保されています。

内部監査部

内部監査部は15名の陣容で、年間監査計画に基づき当社及び連結子会社に対して、総合的な監査を実施しています。監査の実施頻度は従来、隔年制で2年に1回の実施としていましたが、2011年度は、ケーブルテレビ子会社は隔年制から毎年実施に変更し、全社に対し監査を実施しました。なお、2012年度からは当社各部署及び番組供給会社を含むグループ内の全ての部署、拠点毎を毎年監査に変更、実施する予定です。

監査の結果については、社長に監査報告書を提出するとともに、監査役、関連役員へ回付し、情報の共有を図っています。また、監査指摘事項は、監査の都度、拠点長にフィードバックを行うとともに指摘事項に対する改善状況を定期的にトレースしています。なお、内部監査部と監査役は独立した関係にあります。監査結果は監査報告書の回付のみではなく定例の連絡会を開催し緊密な連絡を図っています。

インターナルコントロール委員会

インターナルコントロール推進部

金融商品取引法 (J-SOX) に対応する内部統制監査については、グループ全社における内部統制の枠組み作りと関連事項の全社周知を目的として社長直結のインターナルコントロール委員会を設置しています。また委員会の下で具体的な企画・有効性の検証を行う実行組織として監査本部内に8名の陣容にてインターナルコントロール推進部を配置しています。インターナルコントロール推進部は主要な連結子会社及び本社機能としての株式会社ジュピターテレコム の各種業務プロセスに、業務フローチャート及びチェックポイントとして種々のコントロールを設置し、年間を通じてそれらコントロールの有効性を検証しています。また、内部統制監査への影響を考慮し、財務諸表監査

結果を共有するなど、外部監査法人と密接な連絡を図り、更に全社的な内部統制の枠組み強化を目的に監査役と定期的に情報を共有するなど相互連携を図っています。

リスク管理体制

当社では、代表取締役及びその他業務執行を担当する取締役は、企業活動に伴うあらゆるリスクについて、当社グループの総合的なリスクマネジメント体制を整備するとともに、担当各部署のリスク管理を推進しています。具体的には、管理部が全社的なリスク管理活動を統括し、平時のリスク分析及びリスクの軽減に努めるとともに、「危機管理マニュアル」に則り、応急時の対処及び報告体制を構築しています。各部署はそれぞれの所管業務に係る規程の制定、リスク管理の方針・マニュアル等の策定を通じ、リスク管理レベルの向上を図っています。また、各部署は、損失の危険を発見したときは、直ちに担当取締役及び監査役に報告することとしています。なお、内部監査部及びインターナルコントロール推進部は、内部監査規程に則り内部監査を実施することにより、経営組織の内部統制状況及び業務運営に係る法令・規程の遵守状況等を評価し、当社グループの横断的なリスク状況の監視を行っています。



J:COM危機管理マニュアル

情報セキュリティ管理体制

当社では、「情報セキュリティ管理に関する基本規程」を制定するとともに社長直結の情報セキュリティ委員会を設置し、情報セキュリティの強化施策を推進しています。

また、個人情報保護の取り組みとして、一般財団法人日本情報経済社会推進協会のプライバシーマーク認定取得を継続して更新し、認定基準に則った個人情報の適切な取り扱いを推進、強化しています。

コンプライアンス体制

当社では「コンプライアンスは、企業の健全な事業活動のために必要不可欠」との認識のもと、法律・社会規範等の遵守を徹底するための体制を整備するとともに、当社グループの役員及び従業員のコンプライアンス意識の向上に努めています。

コンプライアンス体制

当社では、全社的なコンプライアンス体制の強化・推進を目的に、人事・管理部門長を委員長とする社長直結のコンプライアンス委員会を設置しています。

当社では、「コンプライアンス マニュアル」を作成・改訂し、当社及び連結子会社の正社員・契約社員のほか、持分法適用関連会社であるディスカバリー・ジャパン株式会社の正社員・契約社員にも配布し、コンプライアンスに関連する問題の理解及び意識の醸成を図っています。

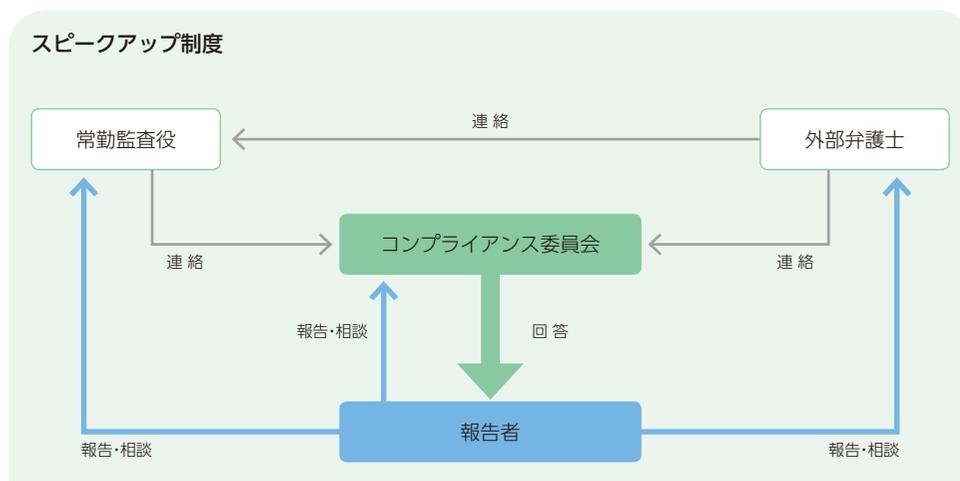
また、当社では、「コンプライアンス計画」を策定し、社会状況や時勢に応じて定める基本方針のもと、コンプライアンスの啓蒙・教育、コンプライアンス諸施策を複層的に推進しています。



J:COM
コンプライアンス マニュアル

スピークアップ制度

当社では、コンプライアンスの観点から問題が生じた際、通常の職制ラインでの報告が困難である場合は、問題に気づいた者が直接または外部弁護士や当社常勤監査役を通じてコンプライアンス委員会に情報連絡できる制度「スピークアップ制度」を当社グループで導入しています。情報連絡は顕名が原則ですが、情報連絡者及び連絡内容の秘密は厳守され、情報連絡による連絡者への不利益な処遇がないことが保証されています。



コンプライアンスの取り組み

当社では、管理職研修や入社時研修等、各種の研修においてコンプライアンスをテーマに取り上げ、コンプライアンスの周知と認識の統一を図っています。

2011年度は、役員及び従業員のコンプライアンス意識の底上げと、会社としてコンプライアンス違反を許さない風土の醸成（バリューシェアリング）に注力しました。

主な取り組みとして、社長からコンプライアンスメッセージを発信し、コンプライアンスに対する価値観の共有や意識の向上を図ったほか、当社グループで配布される社内報において、法律・規則等の遵守、個人の行動規範を取り上げました。

また、当社グループの法令上の責任及び社会的な責任の発生を未然に防止するため、各ケーブルテレビ局の営業部員を対象として、毎週行われる全体会議の中で、営業の現場で生じる可能性のある具体的な違反事例を共有することで、コンプライアンス意識の強化を図っています。

更に、初の試みとして、全従業員を対象に、eラーニングによるコンプライアンス学習を実施しました。これは、ウェブ上で、「コンプライアンス マニュアル」を用いて当社グループの事業に関連する法令、公正な取引や個人情報の取り扱い等に関するオリエンテーションを実施し、確認テストを行うことで、コンプライアンスにかかる知識と意識の向上を促進するものです。

当社は、以上の多種多様な取り組みを通じて、役員及び従業員へのコンプライアンスの意識の向上に努めています。

主な取り組みの状況 (2011年度)

内容	研修対象
コンプライアンス研修 (入社時研修)	新卒入社者、中途入社者
コンプライアンス研修 (専門分野に即した研修)	従業員 (部署別)
eラーニングテスト	全従業員
メッセージ配信 (トップメッセージ、社内報)	全役員及び従業員



社員向け「コンプライアンス確認テスト」画面

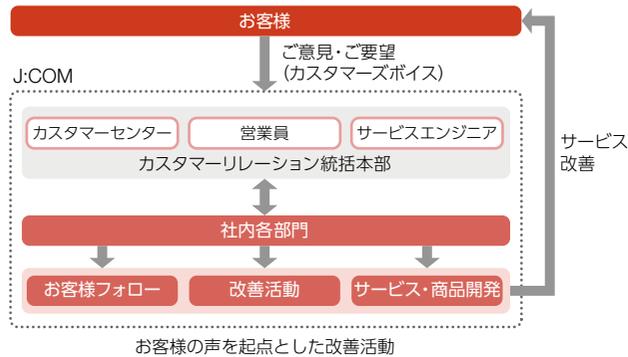
企業の社会的責任 (CSR)

当社は地域サービス事業者として、また放送事業者として、企業の社会的責任 (CSR) を重要なものと捉えています。

■ お客様への関わり

当社は「契約は成約するまでが半分、成約してからのフォローが半分」をモットーに、お客様サービスの更なる拡充とお客様満足度の最大化に向けて活動しています。

お客様フォローにあたっては、お客様の声「カスタマーズボイス」を最重要視しています。全国のカスタマーセンター・営業員・サービスエンジニアに毎日寄せられる「カスタマーズボイス」を収集・分析して全社で共有し、お客様の声を起点とした改善活動を積極的に進めています。



■ お取引先への関わり

当社はお取引先とのコミュニケーションを重視しています。当社の重要なお取引先のひとつである番組供給会社とは、四半期毎にすべての会社と番組内容に関する議論の場を持ち、改善に向けてともに取り組んでいます。また年に1回、番組供給会社を対象にマーケティング情報交換会を開催しています。当社からのプレゼンテーションを通じ各社と情報を共有し、当社及び番組供給会社の出席者によるディスカッションを通じ、問題意識の共有と改善に向けた関係強化に努めています。

■ 従業員への取り組み

多様な研修制度 当社は「ビジネスリーダーとして高い目標に果敢にチャレンジし、成果を生み出す人材」、「主体性を持って自己啓発に取り組み、成長意欲の高い人材」を求める人材像として、人材育成や人材活用に力を入れています。当社人事本部主催の講座は年間合計で約6,000名が受講しています。また自己啓発支援制度を設け、多様な通信

教育を受講する機会を提供しています。

仕事と育児の両立支援制度

育児休業制度（最長子どもが2歳まで）や育児短時間勤務制度（最長子どもが小学校3年生まで）など、育児と仕事の両立を支援する制度があります。また、育児休業中の社員が会社情報を共有できるウェブサイトも開設し、円滑に職場へ復帰できる環境を提供しています。

次世代認定マーク「くるみん」取得

当社は次世代育成支援対策推進法に基づき、社員の仕事と子育ての両立と、働きやすい職場環境の整備に取り組んできた結果、2011年12月に次世代認定企業として「くるみん」を取得しました。



メンタルヘルスケア

当社は全従業員を対象に毎年1回「ストレスチェック」を実施し、心の病の未然予防を図っています。また組織診断も実施し、課題が多い部署は改善に取り組みます。更に希望者は外部の無料カウンセリング「心とからだの健康相談」を受けられる制度があります。管理職向けには2009年度からメンタルヘルスケア研修を実施しており、これまでの受講者は約900名にのぼります。

マッサージルーム

健康増進、疲労回復を目的として、2008年に東京御成門オフィス（現丸の内オフィス）にマッサージルームをオープンし、その後関西での出張所設置や他事業所への出張サービスも開始しました。業務の合間の時間をうまく活用し施術を受けることで、業務効率の向上や健康促進に寄与しています。

■ サービスの安定供給

24時間365日の監視体制

全国2カ所のネットワークオペレーションセンター（NOC）は、24時間365日、当社が運営する基幹システムを常に監視し、不具合を検知した際には、発生箇所を特定し、的確かつ迅速な復旧を行える体制を確立しています。



NOCでの監視の様子

設備更新

当社は非常用発電機や無停電電源装置を配置するなど、災害による停電の際にもサービスを継続し、安定供給できる設備を備えています。また、基幹システムを構成する設備は、設備の信頼性を考慮した適切な更新を行っています。

基幹ネットワークの冗長化

当社の基幹ネットワークは、代替ルート（冗長ルート）を考慮し、構築を行っています。万が一の事故や火災などによるネットワークの断線が発生した場合にも、早期に代替ルートに切り替えることが可能です。今後もサービスを安定的に供給するため、設備やネットワークの信頼性向上に努めてまいります。

■ 地域・社会貢献活動

地域メディアとしてのJ:COMチャンネル

当社が運営するJ:COMチャンネルは各地域に密着したオリジナル番組を編成し、地域コミュニティ情報発信の役割を担っています。J:COMチャンネルは楽しいだけではなく、視聴者が主役となれる、地域密着の番組づくりを心がけています。

安心できる街づくりのお手伝い

当社の営業・工事車両には「防犯パトロール」のステッカーが貼られています。これは地域における犯罪の抑止効果を

期待してのものです。またJ:COMチャンネルでは、各地域の警察と連携して、各地域での防犯のお知らせをお届けし、安心できる街づくりのお手伝いをしています。

■ 環境

電力消費量の削減（センター設備の省エネ化）

当社の事業活動において最も電力消費量が多いセンター設備（放送・通信用設備を集約した設備）では省エネに努めています。2011年は関東エリアのセンター設備の省エネ化や空調設備の整備・改良の結果、前年電力使用量の15%削減を実現できました。

廃棄物の削減

当社では設備撤去工事などで発生する廃棄物を処理する際、環境に配慮した処理が実施可能な処理業者を選定し、リサイクル対応を実施・推進しています。

廃プラスチック、金属（不燃）	破壊・分解後、95%再資源化
廃プラスチック（可燃）	焼却処理時サーマルリサイクル（熱を二次利用）
木くず	破壊後、100%再燃料としてリサイクル
乾電池	二次処理会社にて100%リサイクル

お客様とともに

ニコニコを、人へ、街へ、環境へ。

J:COM

ニコロジ[®]活動



J:COMグリーンカーテン



CLEAN UP OUR TOWN活動風景

当社ではお客様とともに地域で実施するCSR活動に「ニコロジ活動」の愛称をつけています。

✿ J:COMグリーンカーテン

当社は2009年よりグリーンカーテンを推進しています。グリーンカーテンとはゴーヤ、アサガオなどつる性の植物を窓際で栽培し、伸びたツルや葉を夏季に日よけとして活用するものです。2011年は東日本大震災の発生後、省エネへの関心の高まりもあり、身近に出来る節電・省エネ活動として、全国合計約75,000袋の種を配布して栽培を呼び掛けました。

✿ CLEAN UP OUR TOWN

当社は2008年より年に一度、全国のサービスエリアで一斉に清掃する活動を実施しています。2011年は全国合計で3,500人を超すお客様のご協力のもと、社員と力をあわせて全国56カ所で約13トンのごみを回収しました。

✿ 募金活動

当社は公益財団法人日本ユニセフ協会への募金活動や災害復興支援の募金活動を実施しています。募金はJ:COMオンデマンドの仕組みを活用した募金オンデマンドを通じ、及び災害復興支援の募金は局舎・ジェイコムショップに設置した募金箱でも受け付けています。

東日本大震災 復興支援活動

2011年3月11日に東日本大震災が発生しました。当社グループにおいてもネットワークの損傷等により一部サービスが提供不能になる被害を受けましたが、地域サービス事業者として、また放送事業者として「がんばろう！日本」のスローガンのもとに、復興支援活動に取り組みました。

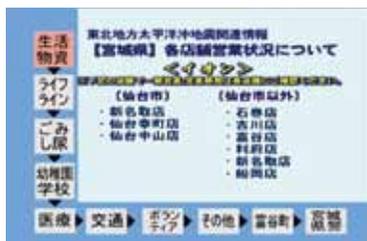
被災地に義援金を送り、募金を呼びかけることから始めた当社の復興支援活動は、その後仙台地区でのJ:COMチャンネルを通じた生活情報の提供、当社エリア内に設けられた避難所への無償でのケーブルテレビサービスの提供など、より生活に密着した活動に発展し、その後も復興に向けた広範な支援活動に取り組みました。

がんばろう！日本

～小さな想いを大きなチカラに～

■ 仙台地区での生活情報提供

東日本大震災の発生を受け、当社の仙台メディアセンターでは通常の番組編成を変更し、生活情報を放送する体制を組みました。3月15日から5月8日まで1日24時間、行政と連携の上、「市民の皆さまへの仙台市からのお知らせ」として、ライフラインの復旧状況、幼稚園・学校における安否確認情報、医療情報、交通情報など、生活に必要な情報を文字放送でお届けしました。



ライフライン情報 文字放送画面

■ 当社エリア内避難所へのサービス提供

3月下旬からは当社エリア内に設けられた避難所にケーブルを敷設し、テレビ・高速インターネット接続・固定電話の3サービスを無償で提供しました。

■ 番組、イベントを通じた復興支援活動：収益の一部寄付

当社グループチャンネルのJ SPORTSは、4月に東日本大震災復興支援試合として行われたプロ野球12球団チャリティーマッチを2日間ノースクランブル（無料）放送で生中継しました。また6月に実施したチャン・グンソク写真展、7月に大阪市教育委員会と共催で実施した『歌う王冠コンサート』、8月に実施した『綾戸智恵スペシャルライブ powered by QVC』をはじめ、大小様々なイベントを復興支援と位置付け、収益の一部を日本赤十字社へ送金しました。

■ ドキュメンタリー番組・映画の制作

当社はメディア事業者としての復興支援活動にも取り組みました。仙台メディアセンターでは、6月に震災復興のドキュメンタリー『復興の光になる 仙台 東日本大震災から3カ月』を制作・放送しました。本作品は第31回「地方の時代」映像祭に出品し、選奨を受賞いたしました。また、当社グループの『女性チャンネル』LaLa TV』は、被災した女性たちの思いを収めたドキュメンタリー映画『311：ここに生きる』を制作し、10月に東京国際女性映画祭に出品したり、ゲストを招いての特別上映会を実施しました。



『311：ここに生きる』
我謝京子監督



『復興の光になる』

■ お客様とともに取り組んだ募金活動

当社は東日本大震災の発生翌日から、お客様や従業員に募金を呼びかけました。J:COM オン デマンドの仕組みを活用した募金オン デマンドや、局舎及びジェイコムショップに設置した募金箱、銀行振込によって、2011年12月末までに約2,100万円が集まり、全額を日本赤十字社に送金しました。なお2011年はCLEAN UP OUR TOWNに東日本大震災の復興支援の要素を加えて、お客様がひとり清掃活動に参加するたびに当社が100円の義援金を支払う仕組みとしました。その結果、3,500人を超すお客様に参加協力いただくことができ、清掃活動の終了後、日本赤十字社に義援金を送金しました。



募金 オン デマンド画面

IR活動

J:COMグループは迅速かつ公正な情報開示を通じて、株主、投資家の皆様から一層高い評価をいただけるよう、IR活動の向上に継続的に取り組んでいます。

IR活動の更なる向上に向けて

J:COMでは、株主、投資家の皆様をはじめ全ての証券市場参加者に対し、公平で正確な会社情報をタイムリーに開示するよう努めています。その一環として当社では、四半期決算説明会を決算の発表日同日に実施しています。また、決算説明会の模様は、できるだけ多くの方にご覧いただけるよう、ストリーミングにより日本語と英語の2ヶ国語で当社IRウェブサイトにて配信しています。また、個人投資家向けにも、積極的に会社説明会を行っています。こうした取り組みが評価され、J:COMのIR活動はこれまでも各方面から表彰されています。J:COMはこれからも更に、IR活動の向上を目指していきます。

各種会社情報の入手方法について

1 IR情報サイト

(<http://www.jcom.co.jp/ir.html>)

当社ホームページのIR情報サイトでは、J:COMに関する基本情報、成長戦略、過去の財務・事業データなどが数多く掲載されています。また「個人投資家の皆さまへ」と題するページでは、楽しみながらJ:COMの概要をご理解いただけるよう各種工夫を施していますので、ぜひご覧ください。



IR情報サイト・トップページ

2 各種IR関連の出版物

事業年度終了後に発行されるアニュアルレポートでは、財務・事業データの解説に加え、長期的なJ:COMの戦略と目指す方向性について、わかりやすい解説を心がけています。この他にも株主の皆様へ、報告書、中間報告書をお送りしているほか、各種説明会のプレゼンテーション資料や詳細な業績数値を掲載したファクトブックもIR情報サイトからのダウンロードが可能となっています。



中間報告書
(J:COMレポート)



ファクトブック

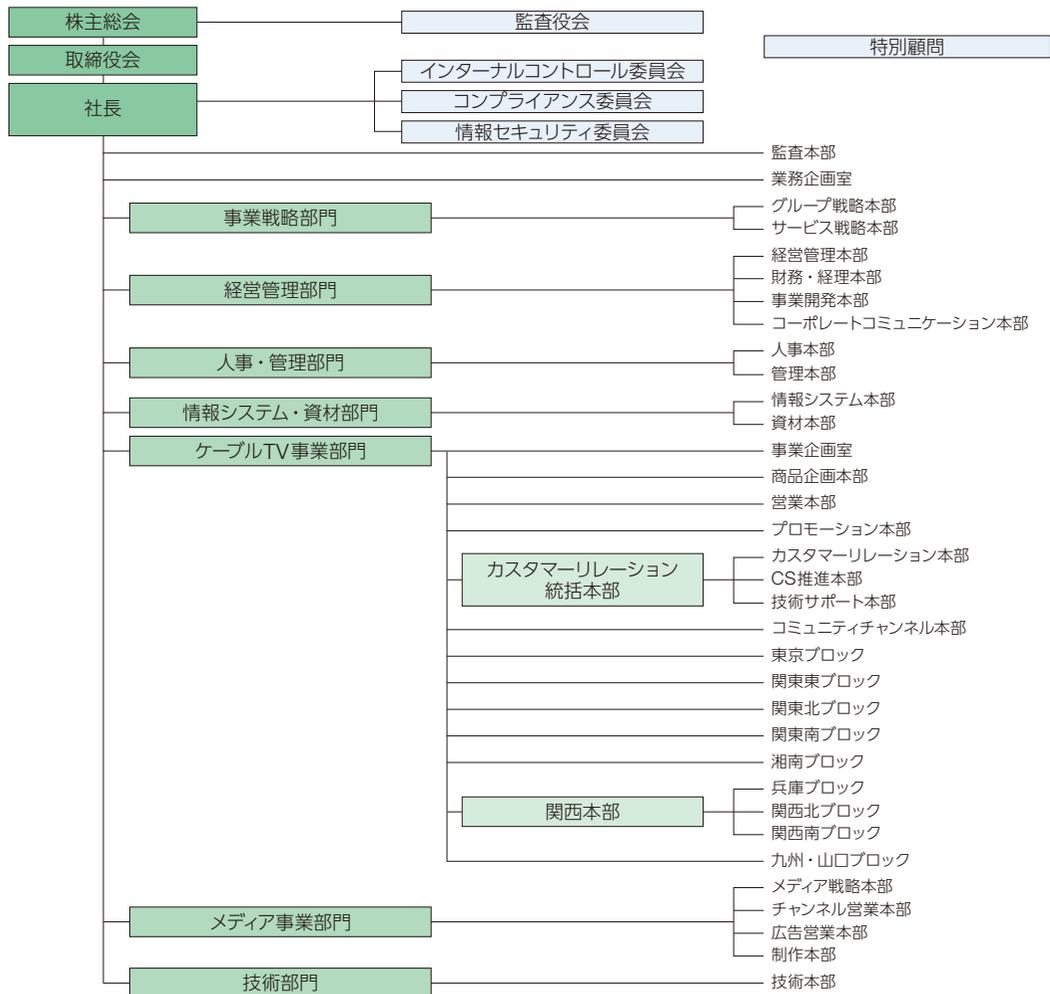


株式会社ジュピターテレコム IR部

組織図及び企業理念・行動指針

組織図

2012年4月1日現在



経営管理体制とCSR活動他

企業理念・行動指針

企業理念

私たちJ:COMは、先進ネットワークによって、映像、音声、高速インターネットサービスとデジタル化がもたらす大きな可能性を、お客さまのニーズに応えた良質な商品として提供することにより、お客さまに豊かな生活を実感していただくことが重要な使命だと考えています。

私たちは、お客さまや各地域コミュニティとの間の緊密な信頼関係を事業の基盤とし、この大切な財産を更に育てまいります。

私たちは、地域サービス事業者としての信頼に応え、事業の健全な成長を図り、事業活動の成果を地域社会、株主、従業員に広く還元し、社会的責任を積極的に果たしていくエクセレントカンパニーへの飛躍をめざします。

行動指針

コンプライアンス

J:COM社員は、社会の一員として、法律・規則を遵守します。また、会社の規則・方針に従います。

地域社会

J:COM社員は、地域社会の持つ価値観を理解し、社会的義務と責任を果たすことにより、信頼関係を強め、豊かな地域社会の発展に寄与します。

お客さま本位

J:COM社員は、高品質の情報・エンターテインメントを提供するサービス企業として、お客さまの視点に立った、お客さま本位のサービスに徹し、お客さまの満足度を高めます。

コミットメント

J:COM社員は、企業目標実現に、積極的に関与します。経営方針を理解し、目標達成、生産性向上のための提言を行い実行します。各部門が相互に情報交換・協力し、迅速で

柔軟な対応によって、持続的な成長を目指します。

自己研鑽

J:COM社員は、最先端のブロードバンド企業に働く意識を持ち、情報や知識、技術の習得に努め、一人一人が責任ある行動をとります。また、日々の業務における、さまざまなレベルの交流を通じて、個人としての成長にもつなげます。

取締役及び監査役

2012年4月1日現在

取締役（常勤）



⑦

⑤

③

①

②

④

⑥

森 修一 ①

代表取締役社長

大山 俊介 ②

代表取締役副社長
事業戦略部門長

青木 智也 ③

専務取締役
経営管理部門長

福田 峰夫 ④

専務取締役
ケーブルTV事業部門長

加藤 徹 ⑤

取締役
メディア事業部門長

山添 亮介 ⑥

取締役
技術部門長

中井 芳紀 ⑦

取締役
ケーブルTV事業部門長補佐

取締役（非常勤）



⑨

⑧

⑩

⑪

御子神 大介 ⑨

取締役

大澤 善雄 ⑧

取締役

両角 寛文 ⑩

取締役

高橋 誠 ⑪

取締役

監査役

藤本 邦雄

常勤監査役

澁谷 年史

監査役

高木 憲一郎

監査役

山口 勝之

監査役

財務情報及び独立監査人の 監査報告書

54	財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析
66	連結貸借対照表
68	連結損益計算書
68	連結包括損益計算書
69	連結資本勘定計算書
70	連結キャッシュ・フロー計算書
71	連結財務諸表注記
85	独立監査人の監査報告書

財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

以下は、当連結会計年度末現在及び当連結会計年度の当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの分析であります。本分析に含まれる財務上の数値は、米国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に基づく連結ベースの数値であります。本分析を利用する際には、本報告書中の連結財務諸表及び注記をご参照ください。

1 概要

当社は、ケーブルテレビサービス、高速インターネット接続サービス及び電話サービスの総加入世帯数ベースで日本最大のMSOであります。当社グループのサービスは、当連結会計年度末現在、16のケーブルテレビ子会社を通じて3,657千世帯にサービスを提供しております。

また、当社グループが出資、運営している番組供給事業者は、多チャンネルサービスを提供可能な世帯に対し、ケーブルテレビ事業者、衛星放送事業者、IPTV事業者を通じて番組を提供しております。

その他に、ケーブルテレビ関連システムの設備工事、システム設計及びインターネット接続サービスを手掛ける(株)テクノロジーネットワークス及び当社グループのグループファイナンスを行う(有)ジェイコムファイナンス等を有しております。

以下の表は前連結会計年度末及び当連結会計年度末における当社グループ(持分法適用関連会社を含む)の会社数をまとめたものであります。

12月31日現在	2010	2011
連結子会社		
ケーブルテレビ会社	22	16
番組供給関連事業者	6	6
その他	3	2
小計	31	24
持分法適用関連会社		
ケーブルテレビ会社	1	1
番組供給関連事業者	5	5
その他	2	2
小計	8	8
合計	39	32

当社グループのケーブルテレビ子会社のうち、15社は関東地方、関西地方、九州地方の3つの大都市圏にそれぞれ集中しており、残りの1社は札幌にあります。

各ケーブルテレビ子会社は、通信衛星・地上波・他配信源より番組を受信するためのヘッドエンド設備及び光ファイバーと同軸ケーブルからなる配信ネットワークを有しております。また、当社グループのネットワークは双方向で送受信が可能なものにアップグレードしております。当社は運営会社に経験豊富な人材、運営・管理並びに営業に関するサービス、各種トレーニング、番組・資材調達のサポート、その他経営に関するサービスを提供しております。各運営会社は、当社の統合基幹顧客管理システムを利用し、営業活動、顧客に対する技術的なサービス、カスタマーセンター業務、請求及び回収業務などに役立てております。

歴史的な背景として、我が国におけるケーブルテレビ業界は、サービス提供地域を制限する過去の法的規制等により、その多くが地元企業、地方自治体、商社、メディア会社等の合併事業としてスタートしたことから、多数の小規模なケーブルテレビ会社が存在しております。当社グループの主要な事業戦略の一つは、大規模な統括運営会社の持つスケールメリットを享受すべく、ケーブルテレビ会社の株式取得であります。また、可能な場合には子会社同士を合併することによって、さらなるスケールメリットを図っております。

さらには、制作会社及び番組供給事業者等、メディア事業の強化・多角化に繋がるような買収についても取り組んでまいります。

営業収益

■ 利用料収入

利用料収入はケーブルテレビサービス、高速インターネット接続サービス及び電話サービスにおける利用料収入により構成されております。ケーブルテレビサービスに関する利用料収入は、月々の基本料とオプションチャンネル、PPV及びVOD等の利用料により構成されております。高速インターネット接続サービスに関する利用料収入は、月々の基本料と有料オプションサービス料金に加え、(株)テクノロジーネットワークスによって提供されている外部の事業者に対するインターネット接続サービス料金からなっております。電話サービスに関する利用料収入は、月々の基本料金、顧客の通話料金、キャッチコール・番号ディスプレイ等のオプションサービス料金及び当社グループの顧客への着信に関して他の通信事業者から受領する接続料収入からなっております。複数のサービスに加入している顧客に対しては、個々のサービスに別々に加入した場合の総額よりも割安な料金で提供しております。

当社グループは継続して総加入世帯数の増加及び顧客当たりのサービス加入数の増加に注力しております。当社グループの利用料収入は、提供する各サービスにおける加入世帯数の増加及び加入世帯当たり月次収益の増減により影響を受けております。

当社グループは、「お客様基盤の拡大」及び「お客様との関係深化」を重点課題として、戦略商品の拡充・拡販を軸に各種施策を実施すると共に、解約の抑制、高付加価値サービスの利用促進に取り組むことにより競合他社との差別化を図ることができると考えております。

ケーブルテレビサービス

当社グループの提供するケーブルテレビサービスは、類似の映像コンテンツを提供している競合他社に比しても価格競争力があ

り、各ジャンルにおいて最も魅力的な番組を提供していると考えております。顧客の獲得及び解約は、当社グループのサービスが既存及び潜在顧客に対して、競合他社のサービスに比べどれだけ価値を有するかということに影響を受けております。

高速インターネットサービス

高速インターネット接続サービスの市場は競争が激しく、ケーブルテレビサービスに比べて価格志向型の市場となっております。従って、顧客獲得及び解約は、競合他社と比較した価格設定に大きく影響を受けております。

電話サービス

高速インターネット接続サービスと同様に、電話サービスも競争が激しく、月額基本料金及び通話料金は価格志向型の市場となっております。従って、顧客の獲得及び解約は、競合他社と比較した価格設定に大きく影響を受けております。

バンドルサービス

当社グループでは、複数サービスの提供は割引にて提供しております。当社グループは、複数サービスの提供価格において、競合他社が提供する同じサービスの合計額に比べ価格競争力がある場合、バンドル率の上昇につながると考えております。

■ 営業収益－その他

営業収益－その他は、主に番組供給事業に係る収入、電波障害世帯への再送信サービスに関する収入及び広告収入であります。

番組供給事業に係る収入については、主に番組の視聴料収入であり、配信世帯数の増加に影響を受けております。電波障害世帯への再送信サービスに関する収入については、2011年7月の地上デジタル化により地上アナログの契約が終了し、減益要因の一つとなっております。広告収入は、広告主からの広告収入・番組制作収入であり、景気の影響等を強く受けております。

なお、営業収益－その他には、以下のような収益も含まれております。

- ・番組配信に係る手数料収入
- ・新規顧客に係る回線設置料収入
- ・工事関連に係る収入

営業費用等

■ 番組・その他営業費用

番組・その他営業費用は、主に番組関連費用、高速インターネット接続サービスに関する費用、電話サービスに関する費用、当社グループのネットワークの運用・メンテナンス関連費用、カスタマーセンター及び技術部門等の人件費並びにこれらに関する業務委託費であります。

番組関連費用とは、当社グループ外の番組供給事業会社へ支払う番組購入費、当社グループの番組供給事業会社における番組放映権の償却費のほか、番組制作費、番組配信手数料等であり、ス

ポーツシーズンである3月から10月にかけてスポーツ番組の費用が多く発生する傾向にあります。電話サービスに関する費用には通信事業者との相互接続に係る費用も含まれております。

■ 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は主に、本社、営業及びマーケティング部門等の人件費と広告宣伝費であります。

■ 減価償却費

減価償却費は、主に加入者設備及び幹線設備等の減価償却費であります。

■ 法人税等

当社グループの法定実効税率は、現在40.7%であります。

当社グループは、純損失を計上している場合には繰延税金資産に対して評価性引当金を計上しておりますが、以後、純利益を計上した時に繰延税金資産の実現可能性に基づき評価性引当金の取り崩しを検討しております。なお、現在、一部の子会社にて繰越欠損金を有しておりますが、その一部が利用できない可能性があります。また、当社グループは、税負担が減少する税務ベネフィットを有しておりますが、不確実な税務ポジションに関する規定により、連結財務諸表上、全額を認識しておりません。当該金額が変動することにより、当社グループの連結損益計算書における税負担率は年度によって異なる可能性があります。

営業データ

■ 加入世帯当たり月次収益

加入世帯当たり月次収益は、当社グループの事業を測る指標の一つであり、営業成果を評価するために用いております。加入世帯当たり月次収益は所定の期間のケーブルテレビ子会社の収益合計から新規顧客回線設置料収入及び電波障害を引き起こす建物の所有者から受け取る収入等を控除し、その期間の加重平均加入世帯数で除して算出されております。

■ 平均月次解約率

営業成果を評価するために用いられる指標としては、加入世帯当たり月次収益のほか、当社グループのサービスの解約率があります。当社グループの各サービスの平均月次解約率は、当該期間中の解約数を当該期間中の加重平均加入世帯数及び当該期間の月数で除して求められます。1か月以上の期間の解約率は、当該期間中の解約率を平均して求めております。

各サービスの解約率には種々の要因が影響しております。例えば、賃貸集合住宅の顧客の解約率は、一般にマンションや戸建住宅の顧客の解約率を上回っております。また、3月頃に集中する転勤等の影響により、年度の初めに解約率が高くなる傾向があります。この他、複数のサービスに加入している世帯においてはバンドルサービスによる割引及び信頼の高さ等を背景に、解約率は低くなっております。

2 経営成績

概要

以下の表は、前連結会計年度及び当連結会計年度の連結損益計算書上の各項目における対営業収益比率、年度間の増減額並びにケーブルテレビ子会社の営業データを示したものであります。

■ 連結損益計算書数値：

	百万円					
	2010	対営業収益比率	2011	対営業収益比率	増減額	増減率
営業収益：						
利用料収入	¥ 298,197	82.8%	¥ 307,935	83.4%	¥ 9,738	3.3%
その他	61,915	17.2%	61,138	16.6%	(777)	(1.3%)
営業収益合計	360,112	100.0%	369,073	100.0%	8,961	2.5%
営業費用：						
番組・その他営業費用	(135,272)	(37.6%)	(140,525)	(38.1%)	(5,253)	(3.9%)
販売費及び一般管理費	(72,242)	(20.1%)	(72,150)	(19.5%)	92	0.1%
減価償却費	(85,843)	(23.8%)	(85,323)	(23.1%)	520	0.6%
営業費用合計	(293,357)	(81.5%)	(297,998)	(80.7%)	(4,641)	(1.6%)
営業利益	66,755	18.5%	71,075	19.3%	4,320	6.5%
支払利息－純額	(5,091)	(1.4%)	(4,278)	(1.1%)	813	16.0%
持分法投資利益	1,032	0.3%	1,473	0.3%	441	42.7%
その他の収益(費用)－純額	471	0.1%	262	0.1%	(209)	(44.2%)
税金等控除前利益	63,167	17.5%	68,532	18.6%	5,365	8.5%
法人税等	(22,248)	(6.1%)	(28,358)	(7.7%)	(6,110)	(27.5%)
当期純利益	40,919	11.4%	40,174	10.9%	(745)	(1.8%)
非支配持分帰属当期純利益	(3,229)	(0.9%)	(2,896)	(0.8%)	333	10.3%
当社株主帰属当期純利益	¥ 37,690	10.5%	¥ 37,278	10.1%	¥ (412)	(1.1%)

■ その他の営業データ：

12月31日現在	2010	2011	増減	増減率
ホームパス世帯数：				
ケーブルテレビサービス	13,067,100	13,620,100	553,000	4.2%
高速インターネット接続サービス	13,067,100	13,620,100	553,000	4.2%
電話サービス	13,055,800	13,599,700	543,900	4.2%
加入世帯数：				
ケーブルテレビサービス	2,691,000	2,875,400	184,400	6.9%
高速インターネット接続サービス	1,695,900	1,826,200	130,300	7.7%
電話サービス	1,970,700	2,216,400	245,700	12.5%
RGU合計	6,357,600	6,918,000	560,400	8.8%
RGU総接続数	1,205,810	1,280,485	74,675	6.2%
総加入世帯数	3,426,100	3,656,500	230,400	6.7%
加入世帯当たりRGU	1.86	1.89	0.03	1.6%
加入世帯当たり月次収益(円)	¥7,680	¥7,499	(181)	(2.4%)

以下の経営成績の記載におきましては、買収後1年間において、被買収企業等を連結することにより連結財務諸表に与える実影響額を「買収による影響額」とし、それを除いた増減額を既存連結子会社における変動額としております。なお、当連結会計年度の連結経営成績において買収による影響額の対象となる範囲は、ずずらんケーブル(2010年2月1日に当社の連結子会社である(株)ケーブルネット神戸芦屋が財団法人京阪神ケーブルビジョンより譲受)、こうべケーブルビジョン(2010年4月1日に上述の(株)ケーブルネット神戸芦屋が財団法人神戸市開発管理事業団より譲受)、ケーブルビジョン葛西(2010年6月1日に当社の連結子会社である江戸川ケーブルテレビ(株)(注)が財団法人東京ケーブルビジョンより譲受)及び横浜ケーブルビジョン(株)(2011年10月7日に連結子会社化)であります。

(注)江戸川ケーブルテレビ(株)は、2011年7月1日に、(株)ジェイコム関東に吸収合併されております。なお、(株)ジェイコム関東は、2011年10月1日に、(株)ジェイコムイーストへ商号を変更しております。

営業収益

営業収益は、前連結会計年度の360,112百万円から8,961百万円(2.5%)増加の369,073百万円となりました。増加額の内訳は、買収による影響額1,136百万円、既存連結子会社の増加額7,825百万円(2.2%)であります。

■ 利用料収入

利用料収入は、前連結会計年度の298,197百万円から9,738百万円(3.3%)増加の307,935百万円となりました。増加額の内訳は、買収による影響額1,019百万円、既存連結子会社の増加額8,719百万円(2.9%)であります。サービス別の利用料収入は、ケーブルテレビサービスが、前連結会計年度の160,773百万円から4,577百万円(2.8%)増加の165,350百万円、高速インターネット接続サービスが、前連結会計年度の87,006百万円から3,073百万円(3.5%)増加の90,079百万円、電話サービスが、前連結会計年度の50,418百万円から2,088百万円(4.1%)増加の52,506百万円となりました。ケーブルテレビサービスの利用料収入の増加は、「J:COM TV My style」の導入によるARPUの低下はあるものの、加入世帯数が増加したことに加え、ブルーレイを中心としたHDR及びVODなど、デジタルサービスの利用が増加したことも要因となっております。高速インターネット接続サービス及び電話サービスにおいても、加入世帯数の増加に伴い利用料収入は増加しましたが、バンドル化の進展による月額基本料金の割引により、一部が相殺されております。

■ 営業収益－その他

営業収益－その他は、前連結会計年度の61,915百万円から777百万円(1.3%)減少の61,138百万円となりました。主な要因は、電波障害対策収入が減少したことによるものであります。

営業費用

■ 番組・その他営業費用

番組・その他営業費用は、前連結会計年度の135,272百万円から5,253百万円(3.9%)増加の140,525百万円となりました。主な要因は、番組関連費用、人件費及び業務委託費が増加したことによるものであります。

■ 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、前連結会計年度の72,242百万円から92百万円(0.1%)減少の72,150百万円となりました。主な要因は、買収により340百万円増加しましたが、広告宣伝費が減少したことによるものであります。

■ 減価償却費

減価償却費は、前連結会計年度の85,843百万円から520百万円(0.6%)減少の85,323百万円となりました。主な減少要因は、買収により344百万円増加しましたが、一部の資産が償却満了となったことによるものであります。

営業利益

営業利益は、以上の結果、前連結会計年度の66,755百万円から4,320百万円(6.5%)増加の71,075百万円となりました。

支払利息－純額

支払利息－純額は、前連結会計年度の5,091百万円から813百万円(16.0%)減少の4,278百万円となりました。主な要因は、リース債務及び借入金が増加したことによるものであります。

持分法投資利益

持分法投資利益は、前連結会計年度の1,032百万円から441百万円(42.7%)増加の1,473百万円となりました。

その他の収益(費用)－純額

その他の収益(費用)－純額は、前連結会計年度の471百万円から209百万円(44.2%)減少の262百万円となりました。これは、前連結会計年度に事業譲受によるバーゲンパーチェス取引に係る利益があったことなどによるものであります。

税金等控除前利益

税金等控除前利益は、前連結会計年度の63,167百万円から5,365百万円(8.5%)増加の68,532百万円となりました。

法人税等

法人税等は、前連結会計年度の22,248百万円から6,110百万円(27.5%)増加の28,358百万円となりました。これは、税金等控除前利益の増加に加え、前連結会計年度に子会社(中間持株会社)の清算に伴う税金費用の減少があったことによるものであります。

当期純利益

当期純利益は、前連結会計年度の40,919百万円から745百万円(1.8%)減少の40,174百万円になりました。

非支配持分帰属当期純利益

非支配持分帰属当期純利益は前連結会計年度の3,229百万円から333百万円(10.3%)減少の2,896百万円となりました。

当社株主帰属当期純利益

当社株主帰属当期純利益は、以上の結果、前連結会計年度の37,690百万円から412百万円(1.1%)減少の37,278百万円となりました。

3 流動性及び資本の源泉

流動性

当社グループにおいて、運転資本、資本的支出及び新規買収のための主たる資本の源泉は、営業活動によるキャッシュ・フローと借入金等であります。

当連結会計年度末現在、当社グループの借入金及び社債の総額は144,504百万円であります。主たる借入先は株式会社日本政策投資銀行であり、当連結会計年度末現在、33,983百万円の借入れを行っております。このうち、当社グループのケーブルテレビ子会社は制度融資として総額7,983百万円(うち6,183百万円が無利息ローン)を借入れており、満期までの期間は1年から8年となっております。また、ケーブルテレビのセットトップボックスについては主にキャピタルリースによって調達しております。当連結会計年度末現在、キャピタルリース契約における債務残高は54,993百万円であります。

そのほか、不測の事態に備え、当社はシンジケート銀行団との契約により、当連結会計年度末現在、総額400億円のコミットメント枠を取得しており、敵対的買収を除く会社運営上のあらゆる目的に使用できる状態であります。

また、当社は資本市場での直接調達を目的として500億円の国内公募普通社債の発行登録枠を設定しており、格付投資情報センター(以下、「R&I」という。)及び日本格付研究所(以下、「JCR」という。)より格付を取得しております。当連結会計年度末現在において、当社の長期債務の格付はR&I及びJCRともに「A」であります。

キャッシュ・フロー

当連結会計年度末における現金及び現金同等物(以下、「資金」という。)は、営業活動の結果得られた資金額123,342百万円、投資活動で支出した資金額58,309百万円及び財務活動で支出した資金額53,366百万円により、前期末の78,212百万円から11,667百万円増加し、89,879百万円となりました。

その他営業データ

■ 加入世帯当たり月次収益

当社グループの総加入世帯数は、前連結会計年度末の3,426千世帯から3,657千世帯に増加いたしました。加入世帯当たりRGUは、前連結会計年度末の1.86から1.89に上昇しております。加入世帯当たり月次収益は、「J:COM TV My style」の導入により7,680円から181円減少し7,499円となりました。

■ 平均月次解約率

当社グループのケーブルテレビサービス、高速インターネット接続サービス及び電話サービスの平均月次解約率は、前連結会計年度においてそれぞれ1.2%、1.2%、0.9%であったのに対し、当連結会計年度においては、それぞれ1.0%、1.2%、0.8%となりました。

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は123,342百万円で、前連結会計年度の124,376百万円に比べ1,034百万円(0.8%)減少となりました。これは、営業収益は向上しましたが、法人税等の支払が増加したことのほか、営業債権債務の変動などによるものであります。

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動に使用した資金は58,309百万円で、前連結会計年度の57,048百万円の使用に比べ1,261百万円(2.2%)増加となりました。これは、資本的支出は減少しましたが、買収に伴う支出が増加したことによるものであります。

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動に使用した資金は53,366百万円で、前連結会計年度の53,542百万円の使用に比べ、176百万円(0.3%)減少となりました。これは、配当金の支払は増加しましたが、借入金の返済額(純額)及び子会社株式の追加取得による支出が減少したことなどによるものであります。

将来の流動性に影響を与える要因

当社グループの将来の運転資本及び流動性の源泉は、以下を含む多くの要因に依存しております。

- ・当社グループの営業利益に左右される営業活動によるキャッシュ・フロー
- ・借入コスト及び資金調達能力を左右する当社グループの信用力及び格付け
- ・銀行借入、債券及び株式発行に係る将来の金融市場の状況

設備投資 (キャピタルリースを含む)

設備投資 (キャピタルリースを含む) は、前連結会計年度の74,020百万円から6,524百万円 (8.8%) 減少の67,496百万円となりました。営業収益に占める設備投資額の割合は、前連結会計年度及び当連結会計年度においてそれぞれ20.6%、18.3%でありました。

契約債務

当社グループの主な契約債務は、短期借入金、長期借入金及び社債、キャピタルリース、解約不能なオペレーティングリース、解約不能な購入契約等であります。以下の表は、当連結会計年度末現在の弁済期が到来する年別の支払義務を示しております。

契約債務	百万円						
	合計	2012	2013	2014	2015	2016	2017年以降
短期借入金	¥ 5,521	¥ 5,521	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —
長期借入金及び社債	138,983	10,681	69,899	45,418	11,108	1,692	185
キャピタルリース	54,993	17,144	13,677	10,316	7,310	3,862	2,684
解約不能なオペレーティングリース	713	279	178	91	74	47	44
解約不能な購入契約等	41,898	11,182	8,341	7,215	5,922	2,830	6,408
契約支払義務合計	242,108	44,807	92,095	63,040	24,414	8,431	9,321
将来における借入金及びキャピタルリース債務への利息支払 ^(注)	¥ 6,593	¥ 2,961	¥ 1,892	¥ 954	¥ 454	¥ 179	¥ 153

(注) 当連結会計年度末現在の契約上の利率に基づいております。

偶発債務及びオフバランスシート取引

当社グループは当連結会計年度末において重要な偶発債務を負っており、また開示されている取引以外にオフバランスシート取引を行っておりません。

金利

当社グループの主たる市場リスクは金利変動に関連したリスクであります。当社グループでは、当該リスクを一部ヘッジするため金利スワップ契約を利用しております。当社グループはデリバティブ取引を投機あるいはトレーディング目的に使用しておりません。

当連結会計年度末現在、当社の借入金のうち約62%にあたる89,021百万円が変動金利による借入であり、市場金利の変動による影響を受けております。当社グループは、変動金利による借入金のうち約56%にあたる49,500百万円の借入について金利スワップ取引の対象としており、日本円LIBOR及び日本円TIBORに利率が連動する借入金について、有効に将来の金利上昇リスクをヘッジしております。金利スワップによるヘッジを考慮した場合、市場金利の1%の上昇はこれらのローンの支払利息を年間で約395百万円増加させることとなります。この金額は、借入金利については仮定においてその影響を考慮しておりますが、このような状況で起こり得る経済活動全体に対する影響は考慮しておりません。

4 重要な会計上の見積り

米国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して財務諸表を作成する場合、連結貸借対照表の基準日における資産・負債の金額、偶発債権債務の開示及び会計年度における収益・費用の金額に影響を与える事項に関し、経営者が見積りを行う必要があります。こうした見積りは、実際には異なる結果となる可能性があります。以下の重要な会計方針について、当社グループは重要な見積りが連結財務諸表に反映されていると考えております。当社グループの重要な会計方針の全体の要約については、「第5 経理の状況 1. 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 連結財務諸表注記」に含まれる「2. 事業の概要、財務諸表の基礎及び重要な会計方針の要約」をご参照ください。

有形固定資産、識別可能な無形固定資産及びのれんの減損の判定

当社グループは、有形固定資産、識別可能な無形固定資産などの長期性資産及びのれんを有しており、それぞれの簿価合計額は、

前連結会計年度末及び当連結会計年度末現在においてそれぞれ総資産の81%、80%を占めております。長期性資産の回収可能性については、米国財務会計基準審議会会計基準編纂書 (Accounting Standards Codification、以下、「ASC」という。) 360「有形固定資産」、のれんについてはASC350「無形資産-のれん及びその他」に従いそれぞれ評価することが求められております。

長期性資産については、帳簿価額が回収できないという兆候がある場合には減損の要否を判定いたします。減損テストにおいては長期性資産の使用又は処分から将来生み出されると期待される将来キャッシュ・フロー (割引前かつ金利負担を除く) の見積り額を基礎とし、減損損失の計上においては公正価値を基礎といたします。将来キャッシュ・フローの見積りは、本質的に不確定なものであり、資産の価値に影響を与える将来及び現在の市況・事象に関する経営的判断及び見積りに依存いたします。

のれんについては、年1回及び減損の兆候がある場合、減損判定を行うことが求められております。減損判定においては、2段階の減損テストを実施する前に定性的評価を行います。定性的評価にて報告単位の公正価値が帳簿価額を下回っている可能性が50%超と判断された場合には、2段階の減損テストを行う必要があります。当該減損テストでは、第1段階では報告単位の公正価値を算定して減損要否の判断を行い、第2段階では報告単位ののれんの公正価値を算定して減損損失を計上いたします。

当社グループは、定性的評価においてマクロ経済の状況、業界及び市場の状況、全般的な経営成績及び株価の状況などを考慮して判断しております。また、公正価値の算定においては、社内で作成する見通しに基づき、合理的かつ適切な仮定による見積りを用いて将来キャッシュ・フローを作成して算定しております。将来キャッシュ・フローの見積りにおいては、当社グループが提供するサービスの加入率、営業マージン及び資本的支出等に加え、キャッシュ・フローの発生時期、金額及び割引率等、多くの経営的判断が含まれております。

買収会社の資産及び負債の公正価値

当社グループは買収会社の資産及び負債を公正価値にて受け入れております。公正価値を決定する際には、通常、第三者の専門評価

機関に資産及び負債の算定を依頼しております。取得した資産及び負債の評価に使用される見積りは、将来のキャッシュ・フロー、市場状況、割引率等があります。当社グループでは公正価値の算定に使用されている見積りは合理的と考えておりますが、本質的に不確実性を伴っております。

税金会計

当社グループは、税金の支払額及び還付額の見積りに加え、連結財務諸表上の資産・負債とそれらに対応する税務上の金額との一時差異及び繰越欠損金による将来の税金への影響に関して、一時差異等が解消される予定の期に適用される実効税率を用い繰延税金を計上しております。この見積りにおいては、経営陣による実際の税額への影響時期とその可能性について評価が必要とされております。また、繰延税金資産は、実現の可能性が低いと見込まれる場合には評価性引当金によって減額されます。評価性引当金を計上する際には、予想される将来の課税所得及び税務戦略を含む将来の事象について、その発生時期を見積もる必要があります。

これらの見積りに関しては、将来の税法改正、当社グループが将来十分な課税所得を創出できない可能性及び税務当局からの予測不可能な支払税額等の影響により、実際の税額と異なる可能性があります。

5 最近の会計基準の公表

連結財務諸表注記に含まれる「2. 事業の概要、財務諸表の基礎及び重要な会計方針の要約 (t) 会計基準の変更及び最近の会計基準の公表」をご参照ください。

事業等のリスク

当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況等にかかるリスクとして、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項であると、当社が本報告書提出日現在において判断している事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中における将来に関する事項は、別段の表示のない限り本報告書提出日現在における当社の判断、目標、一定の前提又は仮定に基づく予測等であり、将来そのとおりに実現すると保証するものではありません。

当社内における潜在的なリスク

■ 事業展開上のリスク

顧客獲得戦略について

当社グループのケーブルテレビ子会社は、これまで戸別訪問及び電話対応・電話勧誘により新規顧客を獲得し、また、既存顧客に新たなサービスを販売してまいりました。

一方で、お客様を取り巻く環境や市場の変化に対応するために、戸別訪問を継続しつつ、電話対応のさらなる強化及び主要駅前等への「ジェイコムショップ」の展開及び地域の量販店、不動産会社、商店に当社サービスの代理店・取次店になっていただく「代理店営業」にも注力し、さらにウェブマーケティング等の強化を通じてお客様との接点を増やす販売ルート多様化の推進、KDDIとのアライアンスの一環として営業協力等を推進しております。

しかしながら、これらの販売ルート・営業手法の多様化に当り、その推進が効果的に実施できなかった場合、当社グループは、効率的な営業活動が予定通りに展開できず、接続契約の獲得に影響を与える可能性があります。

集合住宅の顧客獲得について

当社グループの顧客は大別して、戸建住宅居住者と集合住宅居住者に分けることができます。集合住宅の場合は、一棟単位で当社グループのネットワークへの接続の可否が決定されます。当社グループの既存顧客及び潜在顧客のうちの過半が集合住宅居住者であるため、集合住宅への接続契約獲得の可否が、当社グループのサービス加入世帯数の増加に影響を与える可能性があります。

当社グループは通常、賃貸用集合住宅建物所有者又は区分所有者の代表者（管理組合等）との間でケーブル接続に関する交渉を行い、当社グループのネットワークとの接続について許可を得た上で、当該集合住宅内の個々の世帯に直接販売活動を行っております。接続サービス業者間の新築集合住宅への接続競争が激化している中、当社グループは、新規物件への接続契約を獲得するため所有者又はディベロッパーへのマーケティングに努力を傾注しております。

しかしながら、これら新規物件に競合技術（例えば、現在のFTTHや将来的には無線通信システム）が採用され、新築集合住宅への接続契約の獲得ができない場合、当社グループは当該住宅居住者を顧客にすることができない可能性があります。また、契約先である既存の賃貸用集合住宅建物の所有者との関係の変化等により当社グループは既存顧客を失う可能性があります。その結果として当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。

ネットワークへの追加投資について

ネットワーク技術及びサービス市場の急速な成長を背景に、当社グループのネットワークについても引き続きその性能及び信頼性を高めていくことが求められております。しかしながら、急激な技術革新により、当社グループが提供するサービス内容が陳腐化する可能性があります。また、当社グループのネットワークの将来における改良又は拡張のために必要な資金、機器又は当局の許可等を取ることができない可能性があります。こうした事由はいずれも、当社グループの市場における競争力を低下させ、事業の運営に重大な影響を及ぼす可能性があります。

事業拡大のための企業買収について

当社グループのこれまでの成長は、既存ケーブルテレビ会社の買収に負うところが大きく、今後も成長戦略の一つとして、既存の事業エリアを補完し、収益性を強化すると考えられるエリアにおいて、ケーブルテレビ及びブロードバンドサービスを提供する会社を選別し、これを買収してグループ会社とすることを継続していく予定であります。かかるケーブルテレビ関連事業会社の買収により、当社グループの持つ既存のネットワーク及び専門知識をより効果的に利用することができるようになります。その他にも、生活支援サービス及びTV Everywhere型サービスといったケーブルテレビ事業の商品・サービスの拡充及び番組供給会社やコンテンツ会社の買収などメディア事業の強化・多角化に繋がるような買収についても積極的に取り組んでいく予定であります。しかしながら、以下の要因等により新たな会社の取得が制限される場合があり、その結果、当社グループの事業の運営等に影響を与える可能性があります。

- ・買収対象企業が小規模ケーブルテレビ会社である場合は、歴史的に地元企業、地方自治体、大手商社及びメディア会社といった複数株主により設立されたケースが多く、これらの株主との買収交渉が容易に進まない可能性があります。
- ・当社が金融機関との間で現在締結している借入金の契約条件により、新たなケーブルテレビ関連事業会社の買収又は投資が制限される可能性があります。

・買収対象が一定規模以上の企業の場合、独占禁止法の適用を受け公正取引委員会に事前の届出義務があります。原則として、届出から株式取得までに30日の期間を経なければなりません。また、同委員会には、同法に基づいて当該期間の延長及び株式取得の内容の変更又は中止を命令する権限があり、仮にこれらの命令を受けた場合には、新たな買収に悪影響を及ぼす可能性があります。

また当初見込んでいた既存当社グループとのシナジー効果が得られない等、買収後の収益が買収時の計画を大きく下回った場合、買収時に発生したのれん等について、減損処理が必要となり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

■ 財務上のリスク

借入金について、当社設立以来、当社グループではネットワークの拡張及びアップグレード並びにケーブルテレビ関連事業会社の株式取得に関連して多額の負債を負ってまいりました。当連結会計年度末現在、当社グループの長期借入金（1年以内返済予定分を含み、キャピタルリース債務を除く）は138,983百万円であります。借入金に係る財務制限条項により、当社グループは、以下のような重大な影響を受ける可能性があります。

- ・金利負担を通じて、当社グループは経済動向及び景気の影響を一層受けやすくなる。
- ・当社グループのキャッシュ・フローの一部を債務返済に充当しなければならないため、予定する資本的支出及び運転資金に充当可能なキャッシュ・フローが減少する。
- ・機動的な資産の処分及び戦略的買収・投資に資金を投下することに一定の困難が伴う。
- ・当社グループより有利子負債比率の低い既存競合他社及び潜在競合他社よりも、競争力の上で不利な立場に置かれる。

■ コンプライアンス上のリスク

情報管理について、当社グループでは顧客から入手した個人情報を適切に維持・管理しております。当社グループでは、社長直轄組織として人事・管理部門長兼情報システム部門副部門長を委員長とする情報セキュリティ委員会を開催し、情報セキュリティの強化施策の推進、全システムのセキュリティ・ホール^(注)対策を講じております。また、個人情報保護の取り組みとして、ほぼ全てのグループ各社にて一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）のプライバシーマーク認定取得を完了しております。さらに、放送・通信サービスの安定した供給を目的とし、障害発生時には迅速に対応できるよう、グループ各社のネットワーク状況を24時間監視する体制を構築しております。

かかる措置にもかかわらず個人情報が漏洩した場合、当社グループの業績は様々な形で悪影響を受けることとなります。一例として、個人情報の漏洩により顧客に損害が生じた場合、当社グループは顧客から損害賠償を請求されるおそれがあります。ま

た、個人情報の漏洩防止を目的としたセキュリティ・システムの変更（自主的なものか、行政指導その他の政府による規制に対応したものかを問わない）に関連して、追加的な費用負担が発生する可能性があります。さらに、当社グループの信用の低下により、既存顧客及び潜在顧客を失う可能性があります。それらに加え、企業イメージ又は信用の低下を防止又は緩和するための広報活動に関連して、追加的な費用負担が発生する可能性があります。これらの事象が発生した場合には、当社グループの事業運営、財政状態及び経営成績に重要な影響を与える可能性があります。

(注)ソフトウェア、ネットワークの設計上の問題点、脆弱性。セキュリティ・ホールを放置しておく、悪意のあるユーザによって不正にコンピュータを操作され、当社情報資産を脅かされてしまう危険性がある為、定期的な確認・修復作業が必要になる。

取引関係におけるリスク

■ ケーブルテレビの番組について

当社グループは、ケーブルテレビの番組を第三者から購入しております。その大部分は、期間を1年から3年とする個々の番組供給会社との短期放送許諾契約に基づき供給されており、独占的な取り扱いを受けておりません。当社グループに対して番組を提供する企業には、当社グループの競合相手となりうる企業グループが含まれております。

当社グループの締結する放送許諾契約は通常短期であるため、顧客に番組を提供し続けるためには、競合他社を含む番組供給会社との良好な関係を維持しなければなりません。こうした関係が終了するか、若しくは番組供給会社とその番組供給義務を十分に履行できず、当社グループが別の番組供給会社からも番組を購入できない場合、又は購入はできたもののその価格が合理的ではない場合、当社グループは、魅力的な番組の供給が困難となり、既存顧客及び潜在顧客を失う可能性があり、その結果、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

■ ネットワークにかかるインフラについて

当社グループの事業の中核設備となるケーブル（光ファイバー、同軸ケーブル）は、NTTグループ及び地域電力会社が所有する電柱、道路の地下共同溝等を所有者又は道路管理者による承認に基づき継続して使用できることを前提に設置しております。当社グループのネットワークの運営は、ヘッドエンド間を接続し、加えて第三者の電気通信設備とを接続している他社（NTTグループ、地域電力会社及びJDS等）の光ファイバー網を継続的に使用できることを前提としております。当社グループのネットワークを構築するためには、自ら建設する場合を除き、他社（NTTグループ、地域電力会社及びJDS等）の光ファイバーケーブルのリースを受ける必要があります。

当社グループが電柱又は光ファイバーケーブルの使用に関して第三者との契約を更新できなかったり、電柱等の所有者がその電柱等の使用を維持できなかったり、当社グループがリースを受けている光ファイバー網の提供者が当該光ファイバーケーブルを良

好な状態に維持できなかった場合、当社グループの顧客に対するサービスが中断される可能性があり、代替するネットワークの構築に多額の費用負担が生じ、その結果、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

■ 外注業者について

当社グループの既存サービス及び新サービスの提供に必要な機器は集中購買により複数の機器納入業者から供給を受けております。例えば、デジタルサービスの提供に必要なデジタル対応型セットトップボックスは現在外部のベンダー3社より購入しております。

当社グループは複数の取引先から供給を受けることを原則としておりますが、納入業者が製造を遅延した場合及び欠陥機器を製造した場合には、ケーブルテレビサービスの円滑な提供に支障をきたし、サービス品質の劣化が生じる事に繋がり、当社グループの信用が損なわれる可能性があります。また、機器の安定供給がされない場合には、顧客へのサービス提供に必要な機器の調達が遅れ、又はそもそも機器の調達ができなくなり、既存サービスの拡張及び新サービスの展開ができなくなる可能性もあります。その結果、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。

株主との関係におけるリスク

■ 大株主の権利について

当社のその他の関係会社である住友商事とKDDIの議決権比率は、当連結会計年度末現在、それぞれ40.11%、30.81%となっております。

我が国の法制度上、取締役・監査役の解任、合併、株式交換又は当社の営業の全部若しくは重要部分の譲渡の承認等には原則として株主総会における株主の議決権の3分の2以上が必要とされていることから、住友商事は、これらの決議事項についての実質的な拒否権を有しております。

また、当社のさらなる企業価値を向上させていくために、当社並びに大株主である住友商事及びKDDIの三社間でアライアンス関係構築に関する覚書を締結し、事業上のシナジー実現に向けた各種施策の詳細検討を行い、順次実施しております。住友商事及びKDDIは、現在、当社グループが提供するサービスと同様の又は関連するサービスに係るいくつかの事業分野で投資を行っており、今後も投資を続ける可能性があります。こうした株主との関係、株主の権利及び投資活動が、当社グループ及び当社株主利益の最大化に結びつく施策の実施に際して当社グループの柔軟性を制限する可能性があり、その結果、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。

なお、上記の議決権比率は、表示単位未満は切り捨てて記載しております。

■ 当社の株価の変動について

公開市場において大量の当社普通株式が売却された場合、又はその可能性が市場に認識された場合、当社の株価が下落する可能性があるだけでなく、当社の今後の資本政策の遂行の妨げとなる可能性があります。また、当社のストックオプション制度に基づく、未行使の新株予約権の残高合計は、2012年2月29日現在10,995株であります。これらを含め、さらなる新株が発行された場合、又はその可能性が市場に認識された場合、当社の財政状態に影響を与える可能性があります。

■ 少数株主の株式買取請求について

当社グループの戦略の一つとして、子会社の統合を推進し、業務の重複を解消して、効率性を高めることがあげられます。会社法上、合併などの組織再編に際して、反対する株主はかかる組織再編に異議を述べ、当事会社に対して当該株主が保有する株式を公正な価格で買い取るよう請求することができます。

当社としては、当該組織再編に際し合併当事会社の当社以外の株主がこの権利を行使する可能性を予測することは困難であり、また、当該合併当事会社が権利を行使した少数持分の買取りに必要十分な資金を確保できるか否か、あるいは株式買取価格が当社の見解に合致したものであるかについて、保証することはできません。こうした権利行使は、当社グループのキャッシュ・フローに悪影響を与え、また、当社グループによる子会社の統合を遅らせることで、グループとしての業務運営効率化が妨げられ、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。

市場及び競合関係におけるリスク

我が国のケーブルテレビサービス、高速インターネット接続サービス及び電話サービスの市場は厳しい競合状態にあります。事業者間の戦略的買収、提携及び協力関係の構築によって、既存の競合他社及び新規参入企業との競争は今後も激化するものと予想されております。競争の激化により、当社グループの既存顧客の解約の増加又は新規顧客獲得が鈍化する可能性があるほか、価格競争の激化につながる可能性があり、いずれの場合も、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。当社グループと競合する企業が、当社グループに比べ、資本金・技術力・商品力・交渉力・販売力等の経営資源、顧客基盤、事業経験、知名度等において優れている場合もあり、当社グループの競争力が低下する可能性があります。特に競合他社は、当社グループより価格競争力に優る可能性があります。当社グループの強みの一つは、ケーブルテレビ、高速インターネット接続及び電話のバンドルサービスを提供していることでもあります。これに対し、近年、一部の競合他社でも、当社グループと同様のバンドルサービスを提供しております。また、携帯サービスとのバンドルサービスに力を入れている競合他社もあります。こうした既存競合他社又は潜在競合他社が当社グループよりも質の高いバンドルサービスを

低価格で提供した場合、当社グループは、既存顧客又は潜在顧客を失う可能性があります。さらに、当社グループの提供するバンドルサービスが他社の同様のサービスとの競争にさらされているだけでなく、バンドルサービスを構成する個々のサービスも厳しい競争にさらされております。

■ ケーブルテレビサービス

当社グループのケーブルテレビサービスは、衛星テレビ放送サービスの事業者（スカパー JSAT株式会社）及び通信事業者、チャンネル数の拡大が予定されているBS放送等と競合いたします。これらの競合他社は、当社グループよりも多数のチャンネルを有することにより、当社グループが現在提供していない、より魅力的なコンテンツを独占的に提供できる可能性があります。また、競合他社の中には、FTTHを通じて映像サービスの提供を既に開始している企業があり、これから開始を予定している企業もあります。

当社グループの既存顧客又は潜在顧客が、当社グループのチャンネル数や番組の質について競合他社と比べて魅力的ではないと判断した場合、当社グループは、既存顧客又は潜在顧客を失い、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。

■ 高速インターネット接続サービス

当社グループの提供する高速インターネット接続サービスは、DSL・FTTH・高速無線データ通信サービスのような他の技術に基づく接続事業者手法と競合いたします。FTTHサービスの利用者数はケーブルテレビ回線を利用したインターネットサービスの利用者数を大きく上回っており、下り速度のさらなる高速化、サービス提供料金の低廉化が進んでおります。また、高速無線データ通信サービスについては、WIMAX、LTE等、新たな技術規格を用いたサービスが開始されており、固定インターネットサービスと遜色のない回線速度を低価格で提供しております。

こうした技術革新及び競合他社による積極的な投資等の結果、サービスの質がさらに向上し、より低価格で提供可能となり、又はより広い地域で利用可能となった場合、ケーブルテレビ回線によるインターネット接続サービスは、当社グループの既存顧客又は潜在顧客にとって魅力的でなくなり、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。

■ 電話サービス

当社グループの電話サービスは通信事業者と競合しております。通信事業者各社はNTT固定電話と置き換え可能な各種「直収電話サービス」（サービス提供者が加入者宅まで回線を引き提供する固定電話サービス）をNTT固定電話と同等の内容で提供をしております。競争が通話料だけでなく基本料にも及んでおり、NTTグループのほぼ独占であった固定電話サービスも競争が激化しております。IPネットワーク上での音声通信を実現する技術（VoIP）を活用した電話サービスの普及等を背景に、競争はさらに激化しております。一方、携帯電話及びEメール等の利用増加につれて固定電話サービスの通話量は全般的に減少しております。当社グループにおいてもIP電話サービスを開始しているものの、競争がさらに激化した場合、又は、固定電話サービスの通話料が大幅に減少した場合は、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

■ 市場の成長性について

ケーブルテレビサービス及び高速インターネット接続サービスのそれぞれの市場は、近年継続的な成長を続けておりましたが、当成長率は鈍化しております。当社グループは、今後も引き続き成長戦略の遂行に努めてまいります。様々な要因によって必ずしもこれまでの成長率が継続するとは限らず、また全く成長しない可能性もあります。これらの市場成長の鈍化及び需要の減少等が、当社グループの財政状態及び経営成績に重大な影響を与える可能性があります。

法規制等によるリスク

■ 政府による規制について

当社グループの事業は、我が国において多くの法的規制を受けており、総務大臣への登録又は届出等の対象となっております。当社グループが適用法令又は登録条件に従わなかった場合、登録が取り消され、事業を停止又は終了しなければならない可能性があります。それにより当社グループはネットワークを通じて顧客にサービスを提供できなくなることとなります。また、将来、新たな登録又は届出が困難となる可能性もあります。

当連結会計年度末現在における当社グループの主要な業務に係る登録等の取得状況は以下のとおりであり、衛星放送事業者の認定、登録について5年ごとの更新が必要である他は、有効期間についての定めはありません。また、これら登録・認定のいずれについても取消事由に該当する事象は発生していないものと認識しております。

(2011年12月31日現在)

許可・登録等の名称	内容	許可・登録等の状況
有線一般放送事業者の登録 (放送法第126条) ^(注1,2)	端子数501以上のケーブルテレビ施設による一般放送の業務を行う者についての総務大臣の登録	連結子会社16社及び 持分法適用関連会社1社
電気通信事業の登録 (電気通信事業法第9条)	電気通信事業を開始するにあたり、大規模な電気通信回線設備を設置する者についての総務大臣の登録	連結子会社16社及び 持分法適用関連会社2社
衛星基幹放送事業者の認定 (放送法第93条第1項) ^(注1,2)	衛星基幹放送業務を行おうとする者についての総務大臣の認定	連結子会社2社及び 持分法適用関連会社1社
衛星一般放送事業者の登録 (放送法第126条) ^(注1,2)	衛星一般放送業務を行おうとする者についての総務大臣の登録	連結子会社1社及び 持分法適用関連会社1社

(注) 1 2011年6月に、放送関連4法(「放送法」、「有線ラジオ放送法」、「有線テレビジョン放送法」及び「電気通信役務利用放送法」)は、「放送法」に統合されました。

2 上記認定・登録・免許は主に以下の場合に取り消されうるとされております。

<有線一般放送事業者の登録>

- ・正当な理由がないのに、一般放送の業務を引き続き1年以上休止したとき
- ・不正な手段により登録又は変更登録を受けたとき
- ・適正を欠く施設の運用に対する改善命令にしたがわないうとき

<電気通信事業の登録>

- ・電気通信事業法又は同法に基づく命令若しくは処分に違反した場合において、公共の利益を阻害すると認められるとき
- ・不正の手段により登録又は変更登録を受けたとき
- ・法人又はその役員が電気通信事業法又は有線電気通信法若しくは電波法の規定により罰金以上の刑に処せられたとき
- ・電気通信事業法又は放送法、有線電気通信法若しくは電波法の規定により罰金以上の刑に処せられ、その執行を終わり、又はその執行を受けることがなくなった日から2年を経過しない者が役員になったとき

<衛星基幹放送事業者の認定>

- ・放送法又は電波法に規定する罪を犯して罰金以上の刑に処せられ、その執行を終わり、又はその執行を受けることがなくなった日から2年を経過しない者に該当するに至ったとき
- ・基幹放送による表現の自由ができるだけ多くのものによって享有されることが妨げられないと認められる場合として総務省令で定める場合に該当しない場合に至ったとき(更新時も含む)
- ・法人又は団体であって、日本の国籍を有しない人、外国政府又はその代表者、外国の法人又は団体の者が役員であるもの又はこれらの者がその議決権の五分の一以上を占めるものに該当するに至ったとき

<衛星一般放送事業者の登録>

- ・放送法に規定する罪を犯して罰金以上の刑に処せられ、その執行を終わり、又はその執行を受けることがなくなった日から2年を経過しない者に該当するに至ったとき

上記に加え、将来において新たな規制が課せられた場合、サービス提供が阻害され、あるいはこれに対応するための営業費用が増加すること等により、当社グループの財政状態及び経営成績に悪影響を与える可能性があります。

■ 法改正等について

当社グループが提供する各サービスは、「放送法」^(注)、「電気通信事業法」等の放送・電気通信に関する各種法令、監督官庁の省令及び指針やガイドラインによる規制並びに「消費者基本法」、「特定商取引に関する法律」等公的規制を受けております。これらの法令、省令、指針、ガイドラインの改正、改定及び解釈と適用の変更等により、当社グループの競争力に悪影響を及ぼしたり、当社グループのサービスに対して新たな規制を受けたり、又は既存の規制がさらに強化された場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を受ける可能性があります。

(注) 2011年6月に、放送関連4法(「放送法」、「有線ラジオ放送法」、「有線テレビジョン放送法」及び「電気通信役務利用放送法」)は、「放送法」に統合されました。

人災及び天災がもたらすリスク

当社グループのサービスは、火事、地震、洪水等の自然災害及びそれらを原因とする設備の崩壊、停電等により中断する可能性があります。また、ネットワーク・ソフトウェアの欠陥、不正アクセス、コンピュータウイルス、ケーブル切断等、第三者による事故又は

行為の結果として、当社グループのサービスが中断される可能性があります。さらに、当社グループのサービスは、当社グループに対して第三者が提供するネットワーク又は設備への自然災害による損害その他の途絶により中断されることもあります。こうしたサービスには、番組配信、インターネット関連サービス及び電話サービスが含まれます。

当社グループの社屋、ヘッドエンド施設及びケーブルには火災、風災、水災及び物体の飛来・衝突、破損、汚損等の損害発生時に補償される損害保険に加入しておりますが、地震による損害発生時に補償される保険には加入しておりません。また、利益保険に加入していないため、事業が中断した間に生じた逸失利益は回復することができません。当社グループはネットワーク及びホスティング設備のバックアップ設備を維持する努力を払っておりますが、当社グループ又は当社グループに対するサービスプロバイダーの技術インフラに障害が生じた場合、当社グループの営業活動が中断する可能性があります。これらの結果、当社グループの信用が失墜し、当社グループの財政状態及び経営成績等に重要な影響を与える可能性があります。

連結貸借対照表

株式会社ジュビターテレコム及び連結子会社
12月31日時点

	百万円	
	2010	2011
流動資産:		
現金及び現金同等物	¥ 78,212	¥ 89,879
売掛金	22,211	18,270
貸倒引当金	(530)	(480)
繰延税金資産(短期)(注記11)	11,611	7,941
前払費用及びその他の流動資産(注記10)	7,833	8,070
流動資産合計	119,337	123,680
投資:		
関連会社への投資(注記4)	9,938	10,381
その他有価証券－取得原価	2,152	2,150
投資合計	12,090	12,531
有形固定資産－取得原価(注記6及び8):		
土地	3,966	4,158
伝送システム及び設備	719,018	733,498
補助設備及び建物	61,063	69,477
	784,047	807,133
控除:減価償却累計額	(410,394)	(445,113)
有形固定資産合計	373,653	362,020
その他資産:		
のれん(注記3及び5)	248,323	253,180
識別可能な無形固定資産－純額(注記3及び5)	41,615	38,413
繰延税金資産(長期)(注記11)	5,392	5,436
その他	16,353	17,043
その他資産合計	311,683	314,072
資産合計	¥816,763	¥812,303

	百万円	
	2010	2011
流動負債:		
短期借入金(注記7)	¥ 5,581	¥ 5,521
長期借入金－1年以内返済予定分(注記7及び9)	19,247	10,681
キャピタルリース債務－1年以内支払予定分(注記6及び8):		
関連当事者債務	16,905	15,960
その他	1,719	1,184
買掛金	27,995	28,324
未払法人税等	16,448	9,853
関連当事者預り金(注記6)	268	268
繰延収益－1年以内実現予定分(注記2)	9,774	8,108
未払費用及びその他負債(注記2及び10)	10,481	11,068
流動負債合計	108,418	90,967
長期借入金－1年以内返済予定分控除後(注記7及び9)	128,887	118,302
社債(注記7及び9)	10,000	10,000
キャピタルリース債務		
－1年以内支払予定分控除後(注記6及び8):		
関連当事者債務	38,373	33,590
その他	4,432	4,259
繰延収益(注記2)	60,478	58,996
繰延税金負債(長期)(注記11)	13,392	11,545
その他負債(注記2、10及び11)	26,373	27,328
負債合計	390,353	354,987
契約及び偶発債務(注記15)		
資本(注記13):		
資本金－無額面普通株式	117,550	117,550
(授權株式数)	(15,000,000)	(15,000,000)
(発行済株式数)	(6,947,813)	(6,947,813)
資本剰余金	226,017	226,293
利益剰余金	70,010	94,825
その他包括利益(損失)累計額(注記2)	(1,160)	(833)
自己株式	(2,266)	(2,128)
当社株主帰属資本合計	410,151	435,707
非支配持分資本	16,259	21,609
資本合計	426,410	457,316
負債及び資本合計	¥ 816,763	¥ 812,303

添付の連結財務諸表注記は上記の連結財務諸表の不可分の一部であります。

連結損益計算書

株式会社ジュピターテレコム及び連結子会社
12月31日終了の連結会計年度

	百万円	
	2010	2011
営業収益:		
利用料収入	¥ 298,197	¥ 307,935
その他(注記2及び6)	61,915	61,138
営業収益合計	360,112	369,073
営業費用:		
番組・その他営業費用(注記6、8及び12)	(135,272)	(140,525)
販売費及び一般管理費(注記2、6、8、12及び13)	(72,242)	(72,150)
減価償却費(注記2及び5)	(85,843)	(85,323)
営業費用合計	(293,357)	(297,998)
営業利益	66,755	71,075
その他の収益(費用):		
支払利息－純額(注記11):		
関連当事者に対するもの(注記6)	(1,644)	(1,424)
その他	(3,447)	(2,854)
持分法投資利益(注記4)	1,032	1,473
その他の収益(費用)－純額	471	262
税金等控除前利益	63,167	68,532
法人税等(注記11)	(22,248)	(28,358)
当期純利益	40,919	40,174
控除:非支配持分帰属当期純利益	(3,229)	(2,896)
当社株主帰属当期純利益	¥ 37,690	¥ 37,278
1株当たり当社株主帰属当期純利益(円)		
－基本的	¥ 5,456	¥ 5,384
－希薄化後	5,451	5,381
加重平均発行済普通株式数(株)		
－基本的	6,907,446	6,924,297
－希薄化後	6,914,436	6,927,003

添付の連結財務諸表注記は上記の連結財務諸表の不可分の一部であります。

連結包括損益計算書

株式会社ジュピターテレコム及び連結子会社
12月31日終了の連結会計年度

	百万円	
	2010	2011
当期純利益	40,919	40,174
その他包括利益(損失)(注記2)		
キャッシュ・フロー・ヘッジ未実現利益(損失)	(368)	(179)
当期純利益への組替修正額	393	499
その他包括利益(損失)－純額	25	320
当期包括利益	40,944	40,494
非支配持分帰属当期包括利益	(3,207)	(2,889)
当社株主帰属当期包括利益	¥ 37,737	¥ 37,605

添付の連結財務諸表注記は上記の連結財務諸表の不可分の一部であります。

連結資本勘定計算書

株式会社ジュピターテレコム及び連結子会社
12月31日終了の連結会計年度

	百万円	
	2010	2011
資本金		
期首残高	¥117,242	¥117,550
ストックオプションの行使による普通株式発行 (1株80,000円、当期0株、前期7,703株)(1株1円、当期0株、前期0株)	308	—
期末残高	117,550	117,550
資本剰余金		
期首残高	226,553	226,017
ストックオプションの行使による普通株式発行 (1株80,000円、当期0株、前期7,703株)(1株1円、当期0株、前期0株)	308	—
株式報酬費用(注記2及び13)	102	47
自己株式の処分	(834)	(132)
子会社株式追加取得等に伴う増加又は減少	(112)	361
期末残高	226,017	226,293
利益剰余金		
期首残高	39,834	70,010
当社株主帰属当期純利益	37,690	37,278
現金配当支払額(注記13)	(7,514)	(12,463)
期末残高	70,010	94,825
その他包括利益(損失)累計額		
期首残高	(1,207)	(1,160)
その他包括利益(損失)－純額(注記2)	47	327
期末残高	(1,160)	(833)
自己株式		
期首残高	(7,520)	(2,266)
期中増減額	5,254	138
期末残高	(2,266)	(2,128)
非支配持分資本		
期首残高	14,689	16,259
非支配持分への配当金支払額	(141)	(112)
非支配持分帰属当期純利益	3,229	2,896
新規連結子会社取得に伴う増加(注記3)	—	3,259
子会社株式追加取得等に伴う増加又は減少	(1,496)	(686)
その他包括利益(損失)－純額(注記2)	(22)	(7)
期末残高	16,259	21,609
資本合計	426,410	457,316

添付の連結財務諸表注記は上記の連結財務諸表の不可分の一部であります。

連結キャッシュ・フロー計算書

株式会社ジュピターテレコム及び連結子会社
12月31日終了の連結会計年度

	百万円	
	2010	2011
営業活動によるキャッシュ・フロー		
当期純利益	¥ 40,919	¥ 40,174
当期純利益を営業活動による現金の増加(純額)に調整するための修正		
減価償却費	85,843	85,323
持分法投資利益	(1,032)	(1,473)
関連会社からの受取配当金	—	1,203
株式報酬費用(注記13)	102	47
繰延税額(注記11)	(3,675)	639
事業譲受におけるバーゲンパーチェス取引に係る利益(注記3)	(368)	—
資産・負債の増減(企業結合を除く):		
売掛金の(増加)又は減少	(5,811)	4,359
前払費用の(増加)又は減少	(496)	(209)
その他資産の(増加)又は減少	(1,334)	(670)
買掛金の増加又は(減少)	686	2,305
未払法人税等の増加又は(減少)	5,125	(6,629)
未払費用及びその他負債の増加又は(減少)	2,814	1,917
繰延収益の増加又は(減少)	1,603	(3,644)
計	124,376	123,342
投資活動によるキャッシュ・フロー		
資本的支出	(56,247)	(55,082)
新規子会社の取得-取得した現金との純額(注記3)	—	(3,327)
事業譲受による支出(注記3)	(1,075)	—
その他の投資活動	274	100
計	(57,048)	(58,309)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
株式の発行による収入	616	—
自己株式の処分による収入	4,420	6
子会社株式追加取得による支出	(1,608)	(325)
短期借入金の増加又は(減少)-純額(注記7)	(2,037)	(990)
長期借入金の元本支払(注記7)	(22,353)	(19,700)
キャピタルリース債務の元本支払(注記8)	(21,594)	(20,875)
配当金の支払(注記13)	(7,514)	(12,463)
その他の財務活動	(3,472)	981
計	(53,542)	(53,366)
現金及び現金同等物の増減-純額	13,786	11,667
現金及び現金同等物の期首残高	64,426	78,212
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 78,212	¥ 89,879

添付の連結財務諸表注記は上記の連結財務諸表の不可分の一部であります。

連結財務諸表注記

株式会社ジュピターテレコム及び連結子会社

1 会計処理の原則及び手続き並びに連結財務諸表の表示方法

この連結財務諸表は、米国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準（以下、「米国会計基準」という。）に準拠して作成されております。

当社は、改正前の1934年米国証券取引所法施行規則12g3-2(b)に基づく申請を米国証券取引委員会に対して行っており、改正後の同規則に基づき米国会計基準に準拠した連結財務諸表及びその他の開示書類を作成し、開示しております。

当社グループが採用する会計処理の原則及び手続き並びに連結財務諸表の表示方法のうち、我が国における会計処理の原則及び手続き並びに表示方法と異なるもので、主要なものは以下のとおりであります。

(1) ケーブルテレビシステムの収益及び費用

ケーブルテレビシステムの工事と運営に係る収益及び費用について、米国財務会計基準審議会会計基準編纂書（Accounting Standards Codification、以下、「ASC」という。）922「エンターテインメント-ケーブルテレビ」に従って会計処理しております。収益につきましては、加入者の新規設置料は当該サービスが提供された期に直接販売コストの範囲内で計上しております。それ以外の部分は繰り延べ、加入者がケーブルテレビサービスを継続すると見積られる平均期間に亘って認識いたします。過去より、新規設置料は直接販売コストよりも金額が小さく、従ってこのような収益は設置が完了した期に認識しております。一方、費用につきましては、新しいケーブル放送設備・分配線設備の工事費用及びケーブルサービスの設置費用を資産化しております。資産化される工事費用及び設置費用には材料費、労務費及び関連する間接費が含まれます。資産化される設置費用には加入者宅と当社グループのネットワークを繋ぐ初期の接続にかかる費用、引込線の交換

にかかる費用、デジタル付加価値サービス、インターネット、電話等のサービスの追加により発生する費用が含まれます。一方、既に引込線が存在する加入者宅に対する再接続にかかる工事費用、サービスの停止及び引込線の修理・維持に係る費用については発生した期に費用計上しております。

(2) 企業結合

企業結合については、ASC805「企業結合」に基づき取得法により処理しております。また、ASC350「無形資産-のれん及びその他」に基づき、のれん及び耐用年数が確定できない無形固定資産は償却をせず、年1回及び減損の兆候が発生した時点で減損テストを行っております。

(3) 法人税等

繰延税金は、ASC740「法人所得税」に従い、資産負債法に基づき繰延税金資産及び負債を計上し、繰延税金資産については将来の回収可能性を評価しております。また、法人所得税の不確実な税務ポジションに関する規定により、申告書上選択した税務ポジションが税務当局の調査を経た後も申告通りに維持される可能性が高い場合に税務ベネフィットを認識し、可能性が低い場合には税務コストを計上しております。

(4) 資産除去債務

ASC410「資産除去債務と環境負債」に従い、不動産賃貸借契約等に基づく事務所等の原状回復義務及び法令等に基づく伝送路設備等の原状回復義務に関する費用を資産除去債務として負債に計上しております。

(5) 非支配持分帰属純利益

非支配持分帰属当期純利益については、ASC810「連結」に従い、「当期純利益」の後に区分して表示しております。

2 事業の概要、財務諸表の基礎及び重要な会計方針の要約

事業及び組織体制

株式会社ジュピターテレコムは、1995年に設立されたケーブルテレビ事業及び番組供給事業の統括運営会社であります。ケーブルテレビ事業については、札幌、仙台、関東、関西、九州の全国5つのエリアに施設されたネットワークを基盤とし、ケーブルテレビ子会社を通じて、ケーブルテレビサービス、高速インターネット接続サービス及び電話サービスの3サービスを提供しております。番組供給事業については、番組供給事業会社を通じて専門チャンネルを運営し、番組購入、制作、編成及びケーブルテレビ事業者等への番組供給を行っております。

また、当社の大株主である住友商事とKDDIについて、2011年度末における議決権比率はそれぞれ40.11%、30.81%であります。

財務諸表の作成基準

当社グループの個別財務諸表は日本の会計基準に準拠して会計帳を行っております。このため、当連結財務諸表は米国会計基準への準拠を図るべく必要な修正を行っております。主な修正は連結の範囲、企業結合会計、税効果会計、のれん及び無形資産に係る会計、株式報酬制度に係る会計、繰延収益に係る会計、資産除去債務に係る会計、金融派生商品に係る会計、特定の収益の認識基準、退職給付、減価償却、特定の費用の未払計上等となっております。

重要な会計方針の概要

a 連結の方針

当連結財務諸表には、当社及び当社が直接又は間接的に過半数の議決権を有する会社並びに当社が主たる受益者である変動持分事業体を含みます。すべての重要な連結会社間取引残高及び取引高は連結上相殺消去しております。

b 現金及び現金同等物

現金及び現金同等物には、容易に換金可能で取得日から3か月以内に満期の到来する投資資産を含んでおります。重要な非資金取引については注記14をご参照下さい。

c 貸倒引当金

貸倒引当金は、売掛金について過去の貸倒実績に基づき回収不能と予想される金額及び個別の回収不能見積り額を計上しております。当社グループの売掛金の多くは小口の個人顧客に対するものであるため、信用リスクは限定されております。また、当社グループでは顧客からの支払が滞った場合にはサービスの提供を停止することによってリスクを軽減しております。

d 投資

当社グループが議決権の20%から50%を所有しており、かつ経営及び財務方針に関して重要な影響力を行使しうる関連会社への投資については持分法を適用しております。持分法においては、当初取得原価で計上された投資持分について、当該関連会社の損益のうち当社グループの持分相当分を認識するために修正を行います。損失については一般的に投資額を限度として認識します。関連会社から生じた全ての重要な内部利益は、当社グループもしくは関連会社の帳簿上に関連する資産が残っている場合に、当社グループの持分に応じて消去しております。

その他有価証券は、当社グループの持分が20%未満であり、また当社グループが経営及び財務方針に対して重要な影響力を有していない会社の市場性の無い株式であります。

当社グループは関連会社株式及び市場性のない株式について、一時的でない価値の下落による減損の要否の判定を行っております。評価を行うにあたっては、株式の公正価値がその簿価を下回った程度及び期間、被投資会社の財政状態、経営成績及び業績予想、業界特有の要因等を考慮します。また該当がある場合には株価分析、外部機関による評価、為替レートの変動による影響等についても考慮します。公正価値の下落が一時的ではないと判断された場合には、損失として当期損益に計上し、当該投資の新たな取得原価を決定いたします。

e デリバティブ商品

為替リスクと金利リスクのエクスポージャーを管理するためにデリバティブを用いております。当社グループは円貨以外の通貨による約定支払に係る為替レート変動エクスポージャーを減少させるために為替予約を締結することがあります。また、固定金利負債と変動金利負債の望ましい構成比で金利コストを管理するために、金利スワップ等の金利デリバティブを使用しております。方針として、当社グループはトレーディング目的又は投機目的のデリバティブ取引は行いません。

デリバティブ取引について、ASC815「デリバティブ及びヘッジ」に準拠して会計処理しております。ASC815では、全てのデ

リバティブ商品を連結貸借対照表上、資産ないし負債に公正価値で計上することを求めております。公正価値ヘッジとして指定され有効に機能しているデリバティブ商品については、デリバティブ商品の公正価値変動とリスクヘッジされたヘッジ対象の公正価値変動を当期損益に計上しております。キャッシュ・フロー・ヘッジとして指定されたデリバティブ商品は、ヘッジが有効に機能している部分については、ヘッジ対象を損益計上する年度と同じ年度に損益計上するまではその他包括利益(損失)に計上しております。ヘッジ非有効部分については毎期の損益に計上しております。ヘッジ指定されていないデリバティブ商品の公正価値の変動は毎期の損益に計上しております。

当社グループはヘッジ手段とヘッジ対象の関係、リスクマネジメントの目的及びヘッジ取引の戦略を正式に文書化しております。この文書化のプロセスには、公正価値ヘッジあるいはキャッシュ・フロー・ヘッジとして指定された全てのデリバティブ取引を、特定の資産及び負債、確定契約あるいは予定取引に紐づけることも含まれております。有効性の判定は3か月毎に行っております。また当社グループは、以下のような場合にはヘッジ会計の適用を中止いたします。

- ①デリバティブがヘッジ対象の公正価値あるいはキャッシュ・フローの変動を相殺することの有効性を満たさなくなった場合
- ②デリバティブが満期を迎えるか、又は売却、終了もしくは行先済の状態になった場合
- ③ヘッジ対象の予定取引が発生しないと判断された場合
- ④ヘッジ対象となった確定契約が確定契約としての要件を満たさない場合
- ⑤ヘッジ手段としてのデリバティブのヘッジ指定がもはや適切でないと経営陣が判断している場合

当社グループは商業銀行との間で、米国ドル建ての設備購入及びその他の約定に係る為替リスクエクスポージャーのヘッジのために為替予約契約を締結しております。2010年度末及び2011年度末現在、これらの為替予約残高は、想定元本合計で各々1,645百万円、243百万円であり、2012年6月までに期日を迎えます。これらの為替予約はヘッジ指定されておりませんが、米国ドル建ての約定に強く関連しており、為替リスクを管理するためのものであります。

一方、当社グループは商業銀行との間で米国ドル建て等の約定に係る為替リスクエクスポージャーのヘッジのために、キャッシュ・フロー・ヘッジとして指定された為替予約契約を締結しております。2010年度末及び2011年度末現在、これらの為替予約残高は、想定元本合計で各々5,120百万円、6,577百万円であり、2016年12月までに期日を迎えることとなります。また、当社は変動金利負債の管理のために金利スワップ契約を締結しております。当該契約はキャッシュ・フロー・ヘッジとして指定されております。これらの金利スワップ契約は2013年4月から2014年4月に期日を迎える借入金49,500百万円の変動金利を構成する日本円TIBORと日本円LIBORを有効に固定しております。

f 放映権及び日本語版制作費

番組供給事業会社で取得した放映権と日本語版制作費は取得原価と正味実現可能価額のいずれか低い額で計上しております。放映権の契約には番組を放映できる期間及び回数が定められております。ライセンサーは契約の終了時まで番組の所有権を維持します。放映権と日本語版制作費は契約又は番組により異なるライセンスの有効期間で償却します。放映回数が制限されている場合には放映回数で償却し、放映回数に制限がない場合には毎期均等に放映しているものとみなして定額法で償却しております。特定のスポーツ番組の中には初回の放映時に全額償却するものもあります。当該償却費は連結損益計算書上、番組・その他営業費用に計上しております。未償却の放映権と日本語版制作費のうち1年以内償却予定分については、連結貸借対照表上、前払費用及びその他の流動資産に計上しております。

g 有形固定資産

有形固定資産は工事資材を含め取得原価で計上いたしますが、当該取得原価にはケーブルテレビの放送設備及び伝送システムの工事に係る全ての直接費と特定の間接費及び新規加入者の設備コストを含んでおります。減価償却は、伝送システム及び設備については10年から17年、建物については10年から40年、補助設備については5年から15年の見積経済耐用年数に亘って定額法で償却しております。キャピタルリースで取得した設備については、最低リース料の現在価値で計上しております。キャピタルリースにて取得した設備は、リース契約期間又は資産の見積経済耐用年数のいずれか短い方の期間により、2年から20年に亘って定額法で償却しております。耐用年数については、その期間の妥当性を定期的に査定し、必要であると判断されれば修正いたします。また、取り替え中の伝送システムのうち、除却する旧システムについては取替え作業が完了するまでの期間において全額償却いたします。

当社グループはASC922「エンターテインメントケーブルテレビ」に従って新しいケーブル放送設備・分配線設備の工事費用及びケーブルテレビサービスの設置費用を資産化しております。資産化される工事費用及び設置費用には材料費、労務費及び関連する間接費が含まれます。資産化される設置費用には加入者宅と当社グループのネットワークを繋ぐ初期の接続にかかる費用、引込線の交換にかかる費用、デジタル付加価値サービス、インターネット、電話等のサービスの追加により発生する費用が含まれます。

一方、既に引込線が存在する加入者宅に対する再接続にかかる工事費用、サービスの停止及び引込線の修理・維持に係る費用については発生した期に費用計上しております。

補助設備には資産計上した社内利用のソフトウェア開発費を含んでおりますが、この開発費には外部からの資材、サービス及びソフトウェアプロジェクトに費消した従業員の人件費も含まれております。これらの費用は当該資産が実質的に使用可能になった時点から5年を超えない期間に亘って償却しております。プロジェクト発足前に発生したコストは、メンテナンス費、研修費と同様に発生した期に費用計上しております。

通常の修理費については発生時に費用処理しております。大規模な取替ないし改良については資産計上しております。有形固定資産を廃棄ないし除却した場合は、取得原価と減価償却累計額を消去し、差額は減価償却費として処理しております。廃棄ないし除却によって生じた減価償却費は2010年度及び2011年度において、それぞれ1,968百万円、2,664百万円であります。

ASC410「資産除去債務と環境負債」によると、負債の現在価値を合理的に見積もれる場合には、条件付資産除去債務の公正価値で負債を認識しなければなりません。当社グループの条件付法的債務は、主に、不動産賃貸借契約等に基づく局社屋・店舗等の事務所、ヘッドエンド設備、スタジオ等の原状回復義務、及び電気通信事業法等に基づく伝送路設備等の原状回復義務（産廃費用及び撤去費用等）であります。なお、事業を継続する上で移設又は撤去が困難であり、合理的に撤去時期を見積ることが困難なものについては、資産除去債務を計上しておりません。資産除去債務は、連結貸借対照表の未払費用及びその他負債（流動負債）、その他負債に計上されており、2010年度末及び2011年度末にそれぞれ4,816百万円、2,422百万円であります。

h のれん

のれんは、子会社等の取得の対価と被買収会社の識別可能な取得資産と引受負債の公正価値の純額との差額であります。当社グループはのれんの減損テストを年1回実施し、減損の兆候が窺える場合にはその時点でも実施しております。

当社グループは、当年度より会計基準の改正（Accounting Standards Update、以下、「ASU」という。）2011-08「のれんの減損テスト」を早期適用し、第1段階の減損テストを実施する前に定性評価を行なうことを選択しております。定性評価においては、マクロ経済の状況、業界及び市場の状況、全般的な経営成績及び株価の状況など、のれんを含む報告単位の公正価値及び帳簿価額に影響を与える要素について考慮し、報告単位の公正価値が帳簿価額を下回っている可能性が50%超あるかどうか評価を行います。評価の結果、報告単位の公正価値が帳簿価額を下回っている可能性が50%以下と結論付けた場合、2段階の減損テストを実施する必要はありません。一方、報告単位の公正価値が帳簿価額を下回っている可能性が50%超と結論付けた場合、減損テストの第1段階を行います。

減損テストの第1段階では、特定された報告単位の公正価値と各報告単位に配賦されたのれんを含めた帳簿価額を比較いたします。報告単位の帳簿価額が公正価値を上回っている場合、第2段階を実施いたします。第2段階ではのれんの公正価値とその帳簿価額を比較し、のれんの公正価値が帳簿価額を下回っている場合には減損損失を認識いたします。

当社グループは、毎期10月1日に減損テストを行っております。当社グループは、報告単位を事業セグメントと同一としております。2010年度及び2011年度において、当社グループはのれんの減損による損失を計上しておりません。

i 長期性資産

のれんを除く長期性資産については、資産の帳簿価額が回収不能となるような事象又は環境変化の兆候が生じた場合に減損の要否を検討いたします。当社グループが保有して使用する資産の回収可能性は、帳簿価額とその資産から生み出される将来キャッシュ・フロー（割引前かつ金利負担除く）との比較によって判断いたします。資産の減損が必要と考えられる場合には、減損すべき金額は資産の帳簿価額が資産の見積公正価値を超過する部分となります。処分予定の資産については、帳簿価額と公正価値（売却コストを控除後）のうちいずれか低い方により計上しております。

ii その他の資産

その他の資産には繰延ローン費用を含んでおります。これは主として弁護士費用及び銀行のシンジケートローン枠手数料等、交渉及びシンジケートローン枠確保のための費用であります。これらの費用は当該シンジケートローン枠の期間に亘って利息法を用いて償却され、支払利息に計上しております。

k 法人税等

繰延税金は資産負債法に従って会計処理しております。繰延税金資産及び負債は、財務諸表上の資産・負債の簿価とそれらに対応する税務上の金額との差異並びに繰越欠損金・税額控除の繰越に対する将来の税効果を基に認識しております。この繰延税金資産及び負債はそれらの一時差異等が解消されると見込まれる年度に適用される実効税率を用いて測定されます。税率の変更による繰延税金資産及び負債への影響は当該変更が行われた期の損益に計上しております。なお、繰延税金資産は、実現の可能性が低いと考えられる場合に、評価性引当金により減額します。

当社グループは法人所得税の不確実な税務ポジションに関する規定により、申告書上選択した税務ポジションが、税務当局の調査を経た後も申告通りに維持される可能性が高い場合に税務ベネフィットを認識しております。申告通りに維持される可能性が低い場合には、税務コストを計上した上、潜在的に発生する利息は支払利息に、課徴金等については法人税等に含めて計上しております。

li 退職金制度

当社グループは役員を除く全ての正社員を対象とした確定拠出年金制度（企業型）を採用しております。確定拠出年金制度に係る年金費用は発生時に費用認識しております。また、当社グループは複数事業主制度である住商連合企業年金基金に加入しており、確定拠出制度と同様に拠出額を費用認識しております。

m 収益認識

ケーブルテレビサービス、高速インターネット接続サービス及び電話サービスの収入は、これらのサービスが加入者に提供された期に収益計上しております。加入者の新規設置料は当該サービス

が提供された期に直接販売コストの範囲内で計上しております。それ以外の部分は繰り延べ、加入者がケーブルテレビサービスを継続すると見積もられる平均期間に亘って認識いたします。過去より、新規設置料は直接販売コストよりも金額が小さく、従ってこのような収益は設置が完了した期に認識しております。

当社グループは、人工的障害物によるテレビ電波の受信障害に悩むケーブルテレビ契約を締結していない視聴者に対して、受信障害地域を対象とした再送信サービスを提供しております。視聴者にコスト負担をしてもらうことなくこのようなサービスを提供するために、電波障害を生む障害物を建設した当事者とケーブル設備の工事及び保守に関する契約を結んでおります。これらの契約では、工事費と保守費用について当初に一括して合計額を受領しております。これらの契約による収益は繰り延べ、定額法により契約期間（最大20年）に亘って収益認識しております。2010年度及び2011年度において、当社グループはこうした電波障害契約からの収益を連結損益計算書の営業収益－その他にそれぞれ12,890百万円、11,870百万円、連結貸借対照表上、短期の繰延収益にそれぞれ8,677百万円、7,123百万円、長期の繰延収益にそれぞれ59,497百万円、58,091百万円計上しております。

番組供給事業については、衛星放送事業者との契約を通して、個々の衛星放送視聴者に対して直接番組を配信しております。衛星放送事業者は、番組供給事業者に対して顧客管理サービスを提供しており、その対価として視聴料収入に基づいた報酬を受け取っております。個々の衛星放送視聴者は、1ヶ月の視聴契約を自動延長する契約条件で番組供給事業者に対して毎月視聴料を支払っております。ケーブルテレビ事業者及びIPTV事業者は、加入者へ番組を配信する権利に対して、一般的に毎年更新される配信契約に基づいて、世帯数に応じて算定された料金を支払っております。こうした視聴料収入を含めた番組供給事業にかかる収益は、サービスがケーブルテレビ事業者、衛星放送事業者及びIPTV事業者等に提供された期に計上しております。

連結損益計算書上、営業収益－その他に計上している関連当事者への番組関連の収益に関しては、注記6の記載をご参照ください。

n 広告宣伝費用

広告宣伝に関連する費用は発生した期に損益に計上いたします。2010年度及び2011年度においてはそれぞれ6,984百万円、6,636百万円であり、連結損益計算書上、販売費及び一般管理費に計上しております。

o 消費税

当社グループは税抜きの金額で表示しております。

p 株式報酬制度

当社グループは株式報酬にかかる費用を公正価値法により会計処理しております。株式報酬の公正価値はブラックショールズ・オプション・プライシング・モデルを用いて算出し、通常は権利確

定日である約定期日に達するまでは毎期末その見直しを実施いたします。当社グループは2010年度及び2011年度において、次の前提条件を用いて株式報酬費用を算定いたしました。2010年度に付与したオプションについては、配当は0.92%、ボラティリティは40.62%から42.26%、リスクフリーレートは0.37%から1.32%、想定期間は4年及び10年として計算しております。2011年度に付与したオプションについては、配当は1.92%、ボラティリティは38.10%から41.09%、リスクフリーレートは0.42%から1.21%、想定期間は4年及び10年として計算しております。なお、想定期間はASC718「株式報酬」における「簡便法」を用いて算定しており、ボラティリティは当社の過去のボラティリティに基づいております。

q 1株当たり損益

1株当たり損益（以下、「EPS」という。）はASC260「1株当たり利益」に準拠して開示しております。ASC260では、基本的EPSは潜在的な普通株式による希薄化効果を除外し、当社株主帰属当期純利益を当該年度の加重平均発行済普通株式数で除して算定いたします。希薄化後EPSは潜在的な希薄化について、株式の発行を伴う有価証券その他の契約が実行されるか、あるいは普通株式に転換された場合の影響を反映したものであります。

以下の表は、2010年度及び2011年度における基本的及び希薄化後1株当たり情報を示したものであります。

	百万円	
	2010	2011
当社株主帰属当期純利益(百万円)	¥ 37,690	¥ 37,278
加重平均発行済普通株式(株)		
基本的	6,907,446	6,924,297
希薄化効果の影響	6,990	2,706
希薄化後	6,914,436	6,927,003
1株当たり当社株主帰属当期純利益(円)		
基本的	5,456.41	5,383.59
希薄化後	¥ 5,450.89	¥ 5,381.49

r セグメント

ASC280「セグメント報告」に従い、事業セグメントの情報を開示しております。ASC280は事業セグメントについて、最高意思決定者が経営資源の配分に関する意思決定及び業績評価において定期的に使用し、かつ財務情報が入手可能である企業の構成単位であると規定しております。

当社グループのチャンネル事業サービスは独立した事業セグメントと考えられますが、2011年度末においてチャンネル事業の重要性が乏しいため、ケーブルテレビ事業に含めて単一のセグメントとして開示しております。

s 見積りの活用

米国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠

して連結財務諸表を作成するために、連結財務諸表基準日における資産・負債の計上及び会計期間中における収益と費用について、多くの見積りを行っております。企業結合における資産・負債、貸倒引当金、繰延税金資産・負債及びそれに関連した評価性引当金、偶発債務、公正価値の測定、減損、減価償却費、工事・設置活動に関連した内部費用の資産化、株式報酬費用等には重要な見積りが含まれております。実際の金額はそれらの見積りから乖離する可能性があります。

t 会計基準の変更及び最近の会計基準の公表

会計基準の変更

米国財務会計基準審議会（Financial Accounting Standards Board、以下、「FASB」という。）は、2010年1月に、ASU2010-06「公正価値測定の開示の改善」を公表しました。ASU2010-06では、レベル3において購入、売却、発行及び決済について純額表示から総額表示への変更を要求しております。当社グループは2011年第1四半期より同基準を適用しておりますが、開示に係わる規定であるため、当社グループの経営成績及び財政状態への影響はありません。

2010年12月、FASBはASU2010-29「企業結合に関する補足的プロフォーマ情報の開示」を公表しました。ASU2010-29では、当年度に企業結合が発生した場合、比較年度の期首でのみ発生したと仮定して、プロフォーマ情報を開示することを要求しております。また、企業結合に関する重要又は非経常的なプロフォーマ情報の修正については内容と金額の開示も要求しております。当社グループは2011年第1四半期より同基準を適用しておりますが、開示に係わる規定であるため、当社グループの経営成績及び財政状態への影響はありません。

2011年9月、FASBはASU2011-08「のれんの減損テスト」を公表しました。ASU2011-08では、のれんの減損テストの簡素化が認められており、減損テストの実施前に行う定性評価にて、報告単位の公正価値が帳簿価額を下回っている可能性が50%以下の場合、2段階の減損テストが不要となります。当社グループは当年度より同基準を早期適用しておりますが、同基準の適用による経営成績及び財政状態への影響はありません。

2011年9月、FASBはASU2011-09「複数事業主制度への事業主の参加に関する開示」を公表しました。ASU2011-09では、現行の拠出総額の開示に加え、事業主が参加する重要な制度、参加の程度及び制度の積立状況等の開示を要求しております。同基準は当年度より適用となっておりますが、開示に係わる規定であるため、当社グループの経営成績及び財政状態への影響はありません。

最近の会計基準の公表

2011年5月、FASBはASU2011-04「米国会計基準と国際財務報告基準の公正価値測定及び開示要件の共通化を図る改訂」を公表しました。ASU2011-04では、米国会計基準と国際財務報告基準の間の一貫性を向上するため、ASC820「公正価値測定」における公正価値測定及び開示に関する要件の文言を改訂しております。

また公正価値測定及び開示に関する一部の原則及び要件を改訂し、開示要件を拡充しております。同基準は2012年第1四半期より適用となっておりますが、同基準の適用によって、当社グループの業績がどのような影響を受けるのかをまだ特定しておりません。

2011年6月、FASBはASU2011-05「包括利益の表示」を公表しました。ASU2011-05では、資本勘定計算書にその他の包括利益とその構成要素を表示する選択肢を削除し、包括利益について単一の計算書として表示するか、あるいは連続した2つの計算書として表示することを要求しております。また、その他の包括利益累計額から当期純利益に振り替えた項目を、当期純利益に区分掲記することも求めております。同基準は2012年第1四半期より適用

となっておりますが、開示に係わる規定であるため、当社グループの経営成績及び財政状態への影響は無いと見込んでおります。

なお、2011年12月、ASU2011-12「ASU2011-05における、その他の包括利益累計額から振り替える項目の表示に関する改訂の適用日の延期」が公表され、その他の包括利益累計額から当期純利益に振り替えた項目を、当期純利益に区分掲記する規定の適用日が延期されております。

U 組替表示

現在の表記に合わせるため、過去の一部の金額の組み替えを行っております。

3 買収

当社グループの主要な事業戦略の一つはケーブルテレビ会社等の買収であります。当社グループは、取得日に識別可能な取得資産と引受負債を認識し、取得の対価との差額をのれんとして計上しております。これらの会社の財政状態・経営成績は各々の取得日より当連結財務諸表に含まれております。

当社グループは、2011年10月に相鉄ホールディング株式会社

が保有する横浜ケーブルビジョン(株)の全発行株式のうち51%の株式を取得し、連結子会社といたしました。この買収により認識したのれん及び識別可能な無形固定資産はそれぞれ4,857百万円、1,480百万円であります。なお、横浜ケーブルビジョン(株)の取得価格の配分は2011年度末において完了していないため、修正される可能性があります。

4 関連会社への投資

関連会社は主に番組供給関連事業及びケーブルテレビ関連事業を日本で行っております。2011年度末現在の持分割合は以下のとおりであります。

会社名	持分割合
ディスカバリー・ジャパン(株)	50.00%
ジュピターサテライト放送(株)	50.00%
アニマル・プラネット・ジャパン(株)	50.00%
(株)AXNジャパン	35.00%
(株)インタラクティブィ	32.50%
オープンワイヤレスプラットフォーム(同)	32.22%
日本デジタル配信(株)	28.45%
グリーンシティケーブルテレビ(株)	20.00%

2010年度末及び2011年度末現在において、これらの関連会社投資の帳簿価額の中には、当該関連会社の純資産を当社の保有する株式投資の取得原価が超過した部分である未償却ののれんをそれぞれ2,992百万円、2,996百万円含んでおります。また、他に識別可能な無形固定資産を含んでおり、見積り耐用年数17年で償却しております。

関連会社の2010年度及び2011年度の合算財務情報は以下のとおりであります。

	百万円	
	2010	2011
合算財政状態:		
有形固定資産－純額	¥ 4,412	¥ 4,079
その他資産－純額	22,298	20,906
資産合計	26,710	24,985
借入金	1,347	807
その他負債	13,933	10,334
資本	11,430	13,844
負債及び資本合計	¥26,710	¥24,985

	百万円	
	2010	2011
合算経営成績:		
営業収益	¥ 31,839	¥ 34,422
原価・販売費及び一般管理費	(25,320)	(27,696)
減価償却費	(1,525)	(1,603)
営業利益	4,994	5,123
受取・支払利息－純額	6	1
その他費用－純額	(1,999)	(2,024)
当期純利益	¥ 3,001	¥ 3,100

なお、2012年1月、ディスカバリー・ジャパン(株)はアニマル・プラネット・ジャパン(株)を吸収合併しております。

5 のれん及び無形固定資産

のれん

2010年度及び2011年度ののれんの帳簿価額の変動は以下のとおりであります。

	百万円	
	2010	2011
のれん－期首残高	¥248,094	¥248,323
のれん－期中取得高	229	4,857
のれん－期末残高	¥248,323	¥253,180

識別可能な無形固定資産

識別可能な無形固定資産は、顧客関連資産、番組供給関連資産に係る無形固定資産及び商標権であります。これらは子会社取得時に当該子会社の既存顧客、番組及び番組ブランドから将来的にもたらされる経済価値及びブランド名を評価した無形固定資産であります。顧客関連資産は10年、番組供給関連資産は17年、商標権は10年に巨り定額法によりそれぞれ償却しております。これらの無形固定資産は、定期的にASC350「無形資産－のれん及びその他」に基づきその価値を評価しております。

2010年度末及び2011年度末現在、当社グループの識別可能な無形固定資産の残高はそれぞれ以下のとおりであります。

	百万円					
	取得原価	償却累計額	期末残高-純額	取得原価	償却累計額	期末残高-純額
	2010			2011		
顧客関連資産	¥29,621	¥(11,986)	¥17,635	¥31,101	¥(15,016)	¥16,085
番組供給関連資産	27,641	(3,877)	23,764	27,641	(5,505)	22,136
商標権	240	(24)	216	240	(48)	192
合計	¥57,502	¥(15,887)	¥41,615	¥58,982	¥(20,569)	¥38,413

2010年度及び2011年度の識別可能な無形固定資産の償却費はそれぞれ4,643百万円、4,682百万円であります。

2011年度末現在における識別可能な無形固定資産の残高に基づいて見積もった今後5年間及びそれ以降における償却費は以下ようになります。

	百万円
2012年	¥ 4,793
2013年	4,793
2014年	4,793
2015年	4,540
2016年	3,718
2017年以降	15,776
合計	¥38,413

6 関連当事者取引

2010年度及び2011年度における主な関連当事者取引は以下のとおりであります。

	百万円	
	2010	2011
関連当事者からの収益 (1)	¥10,431	¥12,046
関連当事者に対する番組・ その他営業費用 (2)	13,567	15,949
関連当事者に対する販売費及び 一般管理費 (3)	3,461	3,911
関連当事者に対する支払利息－純額 (4)	1,644	1,424
キャピタルリースによる購入 (5)	17,465	12,106

(1) 当社グループは、KDDIより電話サービスに関連する設備利用収入等を得ており、また他の関連当事者より、番組供給、番組配信等のサービスの対価を得ております。

(2) 当社グループは、電話サービスの対価及び回線料等をKDDIへ支払い、課金システムに関するサービス及び物流サービスの対価を住友商事の子会社へ支払っております。また、ケーブルテレビサービス用の番組購入費及び配信手数料を他の関連当事者へ支払っております。

(3) 当社グループは住友商事及びKDDIとの経営管理に関する合意により、役員及び管理職レベルの人材を受け入れており、出向契約に基づき、職員の人件費を役務提供料として負担しております。また、住友商事の子会社からの情報システムサービスの対価を支払っております。

(4) 主に住友商事の関係会社等へのキャピタルリースの利息となっております。

(5) 当社グループは住友商事の関係会社等より、顧客用の機器、車両運搬具等をキャピタルリースにより取得しております。2010年度末及び2011年度末現在において、それらのリース取引に対する債務残高はそれぞれ55,278百万円、49,550百万円となっております。

なお、上記の他に、当社グループの持分法適用関連会社が、金融子会社である(有)ジェイコムファイナンスに余剰資金を預託しております。2010年度末及び2011年度末現在における関連当事者預り金残高はそれぞれ268百万円、268百万円であります。

7 借入金及び社債

2010年、2011年度における借入金及び社債の概要は以下のとおりとなっております。

	百万円	
	2010	2011
<借入金>		
短期借入金 2010年 変動利率0.58% -1.83% 2011年 変動利率0.48% -1.30%	¥ 5,581	¥ 5,521
タームローンによる借入金 満期 2013-2016年、金利0.54% -2.26%	137,000	121,000
日本政策投資銀行からの有担保借入金 満期 2012-2019年、金利0%	8,806	6,183
日本政策投資銀行からの有担保借入金 満期 2012-2018年、金利0.65% -2.80%	2,328	1,800
合計	153,715	134,504
控除：1年以内返済予定分	(24,828)	(16,202)
1年以内返済予定分控除後長期借入金	¥128,887	¥118,302
<社債>		
無担保普通社債 満期 2014年、金利1.51%	¥ 10,000	¥ 10,000

タームローンによる借入金

2011年度末における、当社のタームローンによる借入金残高の概要は、以下のとおりであります。これらの借入金では、借入金額が少額な一部の借入契約を除き、それぞれの契約に定められた、優先債務・EBITDA比率、デット・サービス・カバレッジ・レシオ、純資産維持といった財務制限条項を遵守することが求められております。

2006年3月から5月に、当社は既存の借入金の借換えとして、固定金利200億円、変動金利200億円の借入を行いました。これらの返済期日は2013年であります。

2006年9月、ケーブルウエスト(株)の取得に伴い、当社は変動金利20億円(返済期日2011年)及び固定金利200億円(2011年より約定返済開始、最終返済期日2013年)の借入を行いました。この約定返済の一部として、2011年9月に変動金利20億円の返済を行い、2011年9月に固定金利200億円の借入のうち40億円の返済を行いました。さらに2006年10月、シンジケートローン枠契約により総額300億円の借入を行い、そのうち100億円は2011年10月に返済を行いました。この残額200億円の内訳と返済期日は、変動金利195億円及び固定金利5億円(ともに返済期日2013年)であります。

2008年3月、当社は既存の借入金の返済に充当するため、シンジケートローン枠契約により変動金利250億円の借入を行いました。この返済期限は2014年であります。

2009年3月、メディアッティ・コミュニケーションズ(株)の取得に伴い、当社は各金融機関より総額300億円の借入を行いました。そのうち100億円は2010年9月に期限前弁済をしており、残額200億円の内訳と返済期日は、①変動金利90億円(返済期日2014年)、②変動金利100億円(返済期日2015年)、③固定金利10億円(返済期日2016年)であります。

上記のほか、シンジケート銀行団との契約により、2007年9月に100億円(契約期限2012年)及び2010年10月に300億円(契約期限2015年)のコミットメントライン枠を取得しております。これらの契約により、当社は、2011年度末現在、敵対的買収を除く会社運営上のあらゆる目的に使用できる資金400億円をいつでも借入可能な状態となっております。

8 リース契約

当社グループは、様々なキャピタルリース契約(主にセットトップボックス)及び解約不能なオペレーティングリース契約を締結しております。

なお、この内、関連当事者取引からのキャピタルリースに関する詳細は注記6をご参照下さい。

2010年度末及び2011年度末現在、キャピタルリースに係る設備の金額及び減価償却累計額は以下のとおりであります。

ケーブルテレビ子会社の日本政策投資銀行からの借入金

この借入金は日本政策投資銀行からの制度ローンであり、その大半は総務省の指定した「テレトピア」という特定の地域において事業を営む情報通信会社に対して当該地域の情報通信ネットワーク開発を促進するためのローンであります。この資金調達を利用する要件には、光ファイバーケーブルの使用、地方自治体の資本参加、第三者による保証等が含まれております。これらの借入金は当社の子会社によって利用されており、当社が保証しております。

社債

2009年7月2日、当社は2014年6月30日満期で利息1.51%の無担保社債を発行いたしました。発行目的は借入金の返済であります。

長期借入金に対する資産担保

2011年度末現在、ケーブルテレビ子会社の日本政策投資銀行からの借入金に対しては、当該子会社が保有する83,123百万円相当の伝送システム及び設備等を担保に供しております。

2011年度末現在の長期借入金(社債含む)の各期における弁済金額合計は以下のとおりであります。

	百万円
2012年	¥ 10,681
2013年	69,899
2014年	45,418
2015年	11,108
2016年	1,692
2017年以降	185
合計	¥138,983

	百万円	
	2010	2011
伝送システム及び設備	¥113,182	¥102,831
補助設備及び建物	5,408	5,933
控除:減価償却累計額	(58,909)	(55,363)
	¥ 59,681	¥ 53,401

キャピタルリースの下での資産の減価償却費は連結損益計算書の減価償却費に含まれております。

2011年度末現在における、キャピタルリース及び解約不能なオペレーティングリースの下での将来の最低リース料は以下のとおりであります。

	百万円	
	キャピタルリース	オペレーティングリース
2012年	¥ 18,629	¥279
2013年	14,678	178
2014年	10,956	91
2015年	7,675	74
2016年	4,035	47
2017年以降	2,838	44
最低リース料総額	¥ 58,811	¥713
控除:金利相当額	(3,818)	
最低リース料の現在価値	54,993	
控除:1年以内支払予定分	(17,144)	
長期債務金額	¥ 37,849	

当社グループは、事務所を解約可能な賃貸借契約で賃借しております。それらの賃料は以下のとおりであります。

	百万円	
	2010	2011
番組・その他営業費用	¥4,579	¥4,863
販売費及び一般管理費	1,631	1,379
合計	¥6,210	¥6,242

また、当社グループは特定の伝送設備及び電柱等の設備を解約可能なリース契約で賃借しております。それらのリース料は以下のとおりであります。

	百万円	
	2010	2011
番組・その他営業費用	¥15,150	¥14,992
販売費及び一般管理費	123	90
合計	¥15,273	¥15,082

9 金融商品の公正価値

「現金及び現金同等物」、「売掛金」、「短期借入金」及び「買掛金」等の流動性のある金融商品の公正価値は、概ね帳簿価額と等しくなっております。また、長期負債については以下のとおりであります。デリバティブ商品については注記10をご参照ください。

	百万円			
	2010		2011	
	帳簿価額	公正価値	帳簿価額	公正価値
長期借入金(1年以内返済予定分を含む)	¥148,134	¥149,469	¥128,983	¥129,882
社債	10,000	10,254	10,000	10,246

10 公正価値の測定

ASC820「公正価値測定及び開示」では、公正価値を資産を売却した場合に受け取る価格、負債を移転した場合に支払う金額と定義しております。また、これら出口価格として定義される公正価値の測定に使用するインプットに関して、その優先順位で最上位のレベル1から最下位のレベル3までの3段階の階層関係を規定しております。

レベル1のインプット	同一資産又は負債の、活発な市場における取引価格で、報告企業が測定日において入手可能なインプット
レベル2のインプット	レベル1の取引相場価格以外で、資産又は負債の公正価値測定において直接又は間接的に観察可能なインプット
レベル3のインプット	資産・負債の公正価値測定において観察不能なインプット

当社グループは、重要な会計方針の概要(5)に記載のとおり、金利スワップ契約及び為替予約契約を締結しております。これらデリバティブ商品の公正価値はレベル2の市場で観察可能な利率、スワップレート、イールドカーブを基に算定したキャッシュ・フローにより測定しております。当社グループはこれらデリバティブ商品の評価はレベル2に該当すると結論付けております。

2010年度末及び2011年度末現在、公正価値で測定される資産及び負債は以下のとおりであります。

	百万円					
	2010			2011		
	レベル1	レベル2	レベル3	レベル1	レベル2	レベル3
資産						
金利スワップ	¥—	¥ —	¥—	¥—	¥ —	¥—
為替予約	¥—	¥ —	¥—	¥—	¥ 1	¥—
資産合計	¥—	¥ —	¥—	¥—	¥ 1	¥—
負債						
金利スワップ	¥—	¥1,710	¥—	¥—	¥1,077	¥—
為替予約	¥—	¥ 364	¥—	¥—	¥ 352	¥—
負債合計	¥—	¥2,074	¥—	¥—	¥1,429	¥—

11 法人税等

全ての法人税等の額は、日本国内の事業活動から発生しております。2010年度及び2011年度の法人税等の内訳は以下のとおりであります。

	百万円	
	2010	2011
当期分	¥25,923	¥27,719
繰延分	(3,675)	639
合計	¥22,248	¥28,358

2011年11月30日に「経済社会の構造の変化に対応した税制の構築を図るための所得税法等の一部を改正する法律」(2011年法律第114号)及び「東日本大震災からの復興のための施策を実施するために必要な財源の確保に関する特別措置法」(2011年法律第117号)が国会にて可決されております。

これに伴い、繰延税金資産及び繰延税金負債の計算に使用した法定実効税率は、一時差異等に係る解消時期に応じて2011年度及び2012年度は40.69%、2013年度から2015年度は38.01%、2016年度以降は35.64%となり、当該税率変更による影響額205百万円は法人税等の繰延分に含まれております。

2010年度及び2011年度の法人税等の法定実効税率と税負担率についての差異の内訳は以下のとおりであります。

	2010	2011
通常の法定実効税率	40.7%	40.7%
評価性引当金の増減	(0.6)	(0.3)
関係会社未分配利益に係る税効果	0.7	0.0
連結子会社清算に伴う影響	(6.6)	—
税率変更による影響	—	0.3
住民税均等割	0.4	0.4
損金不算入費用	0.3	0.1
その他	0.3	0.2
税負担率	35.2%	41.4%

2010年度末及び2011年度末現在における繰延税金資産及び負債の内訳は以下のとおりであります。

	百万円	
	2010	2011
繰延税金資産:		
繰延収益	¥23,370	¥20,311
リース債務	8,665	4,270
未払費用等	6,164	5,092
有形固定資産	4,026	3,397
繰越欠損金	1,689	265
繰延税金資産—総額	43,914	33,335
控除:評価性引当金	(451)	(228)
繰延税金資産	43,463	33,107
繰延税金負債:		
有形固定資産	19,566	13,678
無形固定資産 (主として識別可能な無形固定資産)	17,235	14,556
関係会社投資等	2,579	2,717
その他	472	324
繰延税金負債—総額	39,852	31,275
繰延税金資産—純額	¥ 3,611	¥ 1,832

評価性引当金の残高は2010年度末の451百万円から223百万円減少し、2011年度末では228百万円となりました。評価性引当金の減少は、主に繰越欠損金の利用及び回収可能性の見直しに伴い一部を取り崩したことによるものであります。

当社グループは繰延税金資産の計上において実現可能性を評価しており、繰延税金負債の取崩しの予定、将来の課税所得の見通し、本分析を行う上での税務戦略について検討を行っております。最終的な繰延税金資産の実現可能性は、将来、一時差異項目が減算可能になる期において課税所得を計上できるか否かによって判断しております。当社グループは、過去の課税所得の水準、繰延税金資産が減算可能となる各期における将来の見積課税所得の水準を基に、評価性引当金と相殺した繰延税金資産の純額が実現すると見込んでおります。

2011年度末現在、当社グループは税務上の繰越欠損金を696百万円有しており、これを将来の課税所得との相殺に利用することができます。繰越欠損金は利用されない場合、次期以降、以下のように消滅いたします。

	百万円
2012年	¥ —
2013年	—
2014年	—
2015年	—
2016年	—
2017年以降	696
合計	696

2011年度末現在、当社グループは税負担率が減少する税務ベネフィットを有しておりますが、ASC740「法人所得税」の規定により、連結財務諸表上、全額を認識しておりません。

当社グループは国税局による税務調査を受け、概ね2005年以前に関する税務調査については終了しており、現在当社グループにおいて調査中の案件はありません。今後行われる税務調査の結果によっては、2011年度末時点の未認識の税務ベネフィットの金額が変わる可能性があります。当社グループはその結果が2012年度の税負担率に重要な影響を与えようとは考えておりません。今後当社グループが行う取引により、連結財務諸表上、未認識の税務ベネフィットが追加発生する可能性もありますが、将来の税務ポジションの内容及び影響について現状では確認がありませんので、そうした将来の税務ベネフィットの増加見込み額について開示することはできません。

なお当社グループは、2011年度中に不確実な税務ポジションより生じた課徴金等323百万円を法人税等に計上しており、延滞利息については支払利息に363百万円計上しております。また、未払いの利息及び課徴金3,832百万円を、長期のその他負債として連結貸借対照表に計上しております。

2011年度における未認識の税務ベネフィットの変動額は下記のとおりであります。

	百万円
2011年1月1日	¥16,458
当期増加額	3,412
当期減少額	(3,412)
2011年12月31日	¥16,458

12 退職給付制度

当社グループは、役員を除く全ての正社員を対象とした確定拠出年金制度（企業型）を採用しております。当社グループの確定拠出年金制度は、わが国の確定拠出年金法に基づき2005年10月より採用しました確定拠出型の企業年金制度であります。当社グループ全額負担にて掛金を拠出し、社員個人にて資産を運用しております。当該掛金は退職給付費用として計上しており、2010年度及び2011年度において、それぞれ655百万円、688百万円を拠出してしております。

また、当社グループは、複数事業主制度である住商連合企業年金基金（以下、「基金」という。）に加入しております。基金は、確定給付企業年金法に基づき設立された基金型企業年金であり、住友商事グループの複数の会社が共同で運営する連合型基金であります。基金は確定給付制度であり、給付金は老齢給付金、脱退一時金及び遺族給付金であります。当社グループは当社グループの拠出額に対応する年金資産の額を合理的に算定することができないため、確定拠出制度と同様に拠出額を退職給付費用として費用計上しております。

当社グループは、基金に加入することにより事務・資金運用の面でのコスト及び実務的な負担が軽減できるため、年金制度を継続できないリスクを軽減できる一方、複数の会社の共同運営であるため、必ずしも当社グループの意向が反映できない面があります。

直近の年次報告（年金経理決算に基づく）における基金の財政状態は以下のとおりであります。なお、基金では、他の基金・制度からの受け入れ・引継ぎは行っていないため、他の事業主の下での給付義務は負っておりません。

	百万円	
	2010	2011
年金資産	¥18,342	¥21,132
年金財政計算上の給付債務	22,654	25,166
差額	¥(4,312)	¥(4,034)
年金資産の積み立て割合	81.0%	84.0%
差額の内容:		
剰余金	¥ 675	¥ 12
未償却過去勤務債務残高	(4,987)	(4,046)

また、当社グループの基金への拠出割合は以下のとおりであり、基金への総拠出額の5%を超えております。

	百万円	
	2010	2011
当社グループの拠出額	¥1,271	¥1,365
基金への総拠出額	3,164	3,325
基金への総拠出額に占める割合	40.2%	41.1%

なお、当社グループは、2010年度及び2011年度の基金への拠出額について、連結損益計算書上それぞれ1,404百万円、1,526百万円を費用計上しております。

基金に対しては、各加入者の給与額をベースとした標準給与に対して一定の掛金率を乗じた掛金を毎月拠出いたします。掛金は、年金給付のための標準掛金、基金の積立不足を償却するための掛金である特別掛金等及び基金運営のための事務費掛金から構成されております。掛金の額は、給付に要する費用の予想額及び予定運用収入の額等を勘案し、法令により将来にわたって財政の均衡を保つことができるように計算されたものであります。全掛金の拠出義務は事業主が負っております。

基金は、法令及び規約により、5年毎もしくは加入者数の著しい変動等があった場合に掛金額の見直しを行っております（次回の

見直しは2013年3月末基準で実施予定）。また、毎年、将来の給付予想額及び掛金収入予想額を基に財政状態の健全性の検証を行い、掛金の見直しの要否を確認しております。更には、毎年、過去勤務期間の給付に見合う年金資産が確保されているかどうかの検証も行っております。積立不足が生じた場合には、全加入企業に対して、給与額をベースとした標準給与に一定の掛金率を乗じた特別掛金等にて、一定期間内に積立不足を解消しております。基金では、2011年3月末に上述の検証を行っておりますが、掛金の変更はありません。なお、基金への加入事業主は、2009年10月より2014年3月までの4年6ヶ月間、過去勤務債務の償却に相当する特別掛金を負担しております。

当社グループは、被買収会社において、一定期間、当社グループとは異なる買収前の退職給付制度を継続することがあります。2010年度は、関西マルチメディアサービス（株）（2011年4月、（株）テクノロジーネットワークスに吸収合併。）にて、内部積立による非積立型退職金（一時金）制度が採用されておりましたが、2010年12月末に確定拠出年金制度へ移行しております。また、2011年度は、横浜ケーブルビジョン（株）にて内部積立による非積立型退職金（一時金）制度が採用されておりますが、当社グループ全体に占める割合に重要性はありません。

13 資本

配当

分配可能額は、会社法の規定により我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して作成された当社の帳簿上の剰余金を基礎として決定されます。2011年度末現在、当社の個別財務諸表における分配可能額は117,900百万円であります。

会社法では、剰余金の配当の10%に相当する金額について、資本準備金及び利益準備金の合計額が資本金の25%に達するまで資本準備金又は利益準備金として計上しなければならないとされております。

以下は2011年度末現在の当社の新株予約権の推移を要約したものであります。

	2011年 株式数	加重平均 行使価格(円)	加重平均 契約残存期間	本源的価値 (百万円)
期首現在未行使残高	12,170	¥65,236		
付与	671	1		
解約、失権	(342)	80,000		
行使	(1,462)	3,941		
期末現在未行使残高	11,037	68,932	2.01年	¥100
行使可能オプション期末残高	9,923	¥76,670	0.99年	¥13

なお、株式報酬費用は、2010年度及び2011年度においてそれぞれ102百万円、47百万円であり、すべて「販売費及び一般管理費」に含まれております。

14 連結キャッシュ・フロー計算書の補足情報

連結キャッシュ・フロー計算書の補足情報は以下のとおりであります。

	百万円	
	2010	2011
現金支出額:		
利息支払額	¥ 4,488	¥ 4,042
法人税等支払額	¥20,785	31,686
重要な非資金取引:		
キャピタルリースによる 期中資産取得金額	¥17,773	¥12,414

15 契約義務

当社グループの番組供給事業会社は、著作権所有会社と番組放映権の取得に関する契約を締結しております。また、当社は、グループ外の番組供給事業会社と番組供給契約を締結しております。これらは、一部の契約において最低支払額を保証する条項が含まれております。

当社グループの番組供給事業会社は、委託放送事業者である子会社及び関連会社を通じて、個々のチャンネルが必要とする帯域幅に応じてトランスポンダー（衛星中継器）機能を利用する契約及び番組供給事業会社の発信する信号を中継器に送信するためのアップリンク・サービス（送信サービス）の契約を衛星放送事業者と締結しております。

また、当社は関連会社に代わり為替予約の契約を締結しており、2011年度末現在の金額は1,288百万円であります。2011年度末現在、当社グループの契約義務の総額及び支払予定額は下記のとおりであります。

2011年12月31日現在	百万円
2012年	¥11,182
2013年	8,341
2014年	7,215
2015年	5,922
2016年	2,830
2017年以降	6,408
合計	¥41,898

16 重要な後発事象

当社は、2012年1月25日の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式を取得することを決議しました。

(1) 理由	経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を行うべく、資本効率の向上を図り、かつ株主還元を行うため
(2) 取得する株式の種類	普通株式
(3) 取得する株式の数	65,000株（上限）
(4) 株式取得価額の総額	5,000百万円（上限）
(5) 自己株式取得の期間	2012年2月15日から2012年8月31日まで

独立監査人の監査報告書

株式会社ジュピターテレコム及び子会社
株主及び取締役会 御中

当監査法人は、添付の株式会社ジュピターテレコム（日本法人）及び子会社の、2010年及び2011年12月31日現在の連結貸借対照表並びに2011年12月31日をもって終了した2年間における各連結会計年度の連結損益計算書、連結包括損益計算書、連結資本勘定計算書及び連結キャッシュ・フロー計算書について監査を行った。これらの連結財務諸表の作成責任は会社の経営者にある。当監査法人の責任は、実施した監査に基づき、これらの連結財務諸表に対する意見を表明することにある。

当監査法人は、米国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して監査を行った。これらの監査の基準は、当監査法人に財務諸表に重要な虚偽の表示がないかどうかの合理的な保証を得るために、監査を計画し実施することを求めている。監査は、適切な監査手続の策定のための基礎として財務報告に係る内部統制を考慮に含めるが、会社の財務報告に係る内部統制の有効性につき意見を表明することを目的としていない。従って、当監査法人は内部統制に係る意見は表明しない。また、監査は、財務諸表上の金額及び開示の基礎となる証拠の試査を基礎とする検証、経営者が採用した会計方針及び経営者によって行われた重要な見積もりの評価も含め全体としての財務諸表の表示を検討することを含んでいる。当監査法人は、監査の結果として意見表明のための合理的な基礎を得たと判断している。

当監査法人は、上記の連結財務諸表が、米国において一般に公正妥当と認められる会計の基準に準拠して、株式会社ジュピターテレコム及び子会社の2010年及び2011年12月31日現在の財政状態並びに2011年12月31日をもって終了した2年間における各連結会計年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況をすべての重要な点において適正に表示しているものと認める。

KPMG AZSA LLC

日本 東京
2012年3月28日

グループ会社一覧 (2011年12月31日現在)

		名称	資本金又は出資金 (百万円)	議決権の所有割合 又は被所有割合 (%)		
ケーブルテレビ事業	連結子会社 (16)	(株)ジェイコムウエスト	15,500	91.10		
		(株)ジェイコムイースト	15,057	100.00		
		(株)ジェイコム札幌	8,800	88.34		
		(株)ジェイコム東京	7,524	95.94		
		(株)ジェイコム湘南	5,772	82.89		
		(株)ジェイコム千葉	3,395	74.72		
		(株)ケーブルネット神戸芦屋	2,900	81.68		
		(株)ジェイコム九州	2,447	79.50		
		吹田ケーブルテレビジョン(株)	2,105	92.39		
		高槻ケーブルネットワーク(株)	1,828	95.51		
		(株)ジェイコムさいたま	1,600	88.59		
		東大阪ケーブルテレビ(株)	1,560	96.15		
		土浦ケーブルテレビ(株)	1,500	71.60		
		豊中・池田ケーブルネット(株)	1,500	91.42		
		(株)ケーブルネット下関	1,000	63.41		
		横浜ケーブルビジョン(株)	320	51.00		
			持分法適用関連会社 (1)	グリーンシティケーブルテレビ(株)	1,000	20.00
番組供給事業	連結子会社 (5)	(株)ジェイ・スポーツ	3,834	80.49		
		ジュピターエンタテインメント(株)	1,788	100.00		
		ジュピターゴルフネットワーク(株)	1,700	89.41		
		(株)ジュピタービジュアルコミュニケーションズ	300	90.00		
		チャンネル銀河(株)	200	76.00		
			持分法適用関連会社 (3)	ディスカバリー・ジャパン(株)	110	50.00
				アニマル・プラネット・ジャパン(株)	108	50.00
		(株)AXNジャパン	10	35.00		
設備工事、システム設計、インターネット事業	連結子会社 (1)	(株)テクノロジーネットワークス	490	100.00		
委託放送事業	連結子会社 (1)	(株)アクティブ・スポーツ・ブロードキャスティング	25	64.00		
	持分法適用関連会社 (2)	(株)インタラクティブヴィ	100	32.50		
		ジュピターサテライト放送(株)	60	50.00		
金融事業	連結子会社 (1)	(有)ジェイコムファイナンス	3	100.00		
デジタル放送信号伝送事業	持分法適用関連会社 (1)	日本デジタル配信(株)	2,250	30.50		
通信事業	持分法適用関連会社 (1)	オープンワイヤレスプラットフォーム(同)	93	32.22		
総合商社	その他関係会社 (1)	住友商事(株)	219,279	40.11		
固定通信事業、移動通信事業	その他関係会社 (1)	KDDI(株)	141,851	30.81		

会社概要

所在地：〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワー N館

設立年月日：1995年1月18日

資本金：1,176億円

従業員数：11,536名(グループ合計) *従業員数は就業人員であり、米国会計基準での連結会社の合計数です。

ブランド名：J:COM

株式情報

取引所：株式会社大阪証券取引所 JASDAQ (スタンダード)

証券コード：4817

発行済株式数：6,947,813株

株主数：10,074名

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関： 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人事務取扱場所： 東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部

大株主 (2011年12月31日現在)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
住友商事株式会社	2,777,912	39.98
KDDI株式会社 ^{(注) 3}	2,133,797	30.71
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SECS LENDING OMNIBUS ACCOUNT (常任代理人 株式会社みずほコーポレート銀行決済営業部)	233,056	3.35
資産管理サービス信託銀行株式会社 (金銭信託課税口) ^{(注) 4}	173,752	2.50
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託0700117 ^{(注) 4, 5}	152,904	2.20
UBS SECURITIES LLC-HFS CUSTOMER SEGREGATED ACCOUNT (常任代理人 シティバンク銀行株式会社)	84,507	1.21
DEUTSCHE BANK AG LONDON-PB NON-TREATY CLIENTS 613 (常任代理人 ドイツ証券株式会社)	69,774	1.00
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) SUB A/C NON TREATY (常任代理人 香港上海銀行東京支店)	62,020	0.89
JP MORGAN CHASE BANK 385174 (常任代理人 株式会社みずほコーポレート銀行決済営業部)	54,569	0.78
MORGAN STANLEY & CO, LLC (常任代理人 モルガン・スタンレー MUFG証券株式会社)	51,800	0.74

(注) 1 所有割合においては、表示単位未満は切り捨てて表示しています。

2 上記のほか当社所有の自己株式22,640株(当期末発行済株式総数に対する所有割合0.32%)があります。

3 前事業年度末現在、主要株主であったKDDI Global Media, LP及びKDDI International Holdings, LLCは2011年3月に清算され、それぞれの出資資産の還付としてKDDIが当社株式2,133,797株を取得しています。

4 資産管理サービス信託銀行株式会社及びみずほ信託銀行株式会社が所有する株式はすべて信託業務にかかる株式です。

5 みずほ信託銀行株式会社が所有する当社株式152,904株は、KDDIとの有価証券管理信託契約に基づくものです。当該契約では、①KDDIは議決権その他の権利を行使または指図する権限を有さず、投資をするのに必要な権限または指図する権限を有しないこと、②みずほ信託銀行株式会社が認める一定の場合に限り、信託元本の全部または一部の解約が行われ、信託株式が返還されることがあること等が定められています。

感動を生む。想いをつなぐ。

The Entertain**media** Company

J:COM

株式会社ジュピターテレコム

お問い合わせ先：

株式会社ジュピターテレコム IR部

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワー N館

TEL：03-6765-8157 FAX：03-6765-8091

IRウェブサイト：<http://www.jcom.co.jp/ir.html>

e-mail: ir@jupiter.jcom.co.jp