

# J:COM

株式会社ジュピターテレコム



# Connecting People Enriching Lives

人と人をつなぎ、豊かな生活を実現する

アニュアルレポート 2008  
2008年12月期

## 目次

- 1** J:COMIについて
- 8** 財務ハイライト
- 10** 当期の主な実績(2008年)
- 12** 社長インタビュー  
迅速に行動を起こし、次の成長基盤を固める
- 17** 特集  
J:COMの競争優位性とは何か？
- 24** 事業概況
  - 24 J:COM TV
  - 28 J:COM NET
  - 30 J:COM PHONE
  - 31 その他の取り組み
- 32** 役員一覧
- 34** コーポレート・ガバナンス／コンプライアンス
- 36** 社会貢献活動
- 38** 組織図
- 39** 財務セクション
- 72** グループ会社一覧
- 73** 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。

# J:COMについて

ここでは、J:COMグループの事業体制や各サービスの概要、そして着実な成長を支える経営戦略をご説明します。

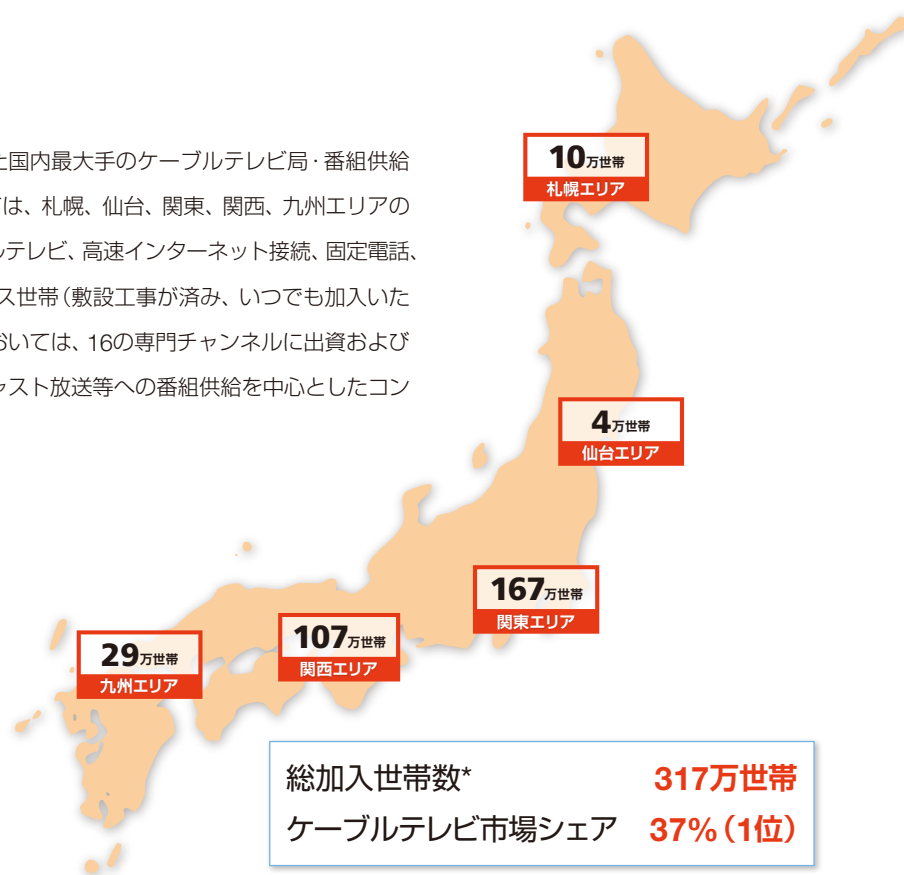
- 2 プロフィール
- 3 沿革
- 4 J:COMグループの事業体制
- 5 各サービスの概要と特長
- 6 経営戦略と成長トレンド

本アニュアルレポートで使用される用語について

- ・ 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
- ・ RGU:合計サービス提供数(Revenue Generating Units)
- ・ ARPU:加入世帯当たり平均月次収益(Monthly Average Revenue per Unit)
- ・ バンドル率:加入世帯当たりサービス加入数

## プロフィール (2008年12月31日現在)

株式会社ジュピターテレコムは、1995年に設立された国内最大手のケーブルテレビ局・番組供給事業統括運営会社です。ケーブルテレビ事業においては、札幌、仙台、関東、関西、九州エリアの24社48局を通じて約317万世帯のお客さまにケーブルテレビ、高速インターネット接続、固定電話、移動体通信の4サービスを提供しています。ホームパス世帯(敷設工事が済み、いつでも加入いただける世帯)は約1,224万世帯です。番組供給事業においては、16の専門チャンネルに出資および運営を行い、ケーブルテレビ、衛星放送、IPマルチキャスト放送等への番組供給を中心としたコンテンツ事業を統括しています。



\* ジュピターテレコムの提供するサービスのうち、いずれか1つ以上に加入している世帯数。

## 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。

## 沿革

1995年	1月	住友商事株式会社とTele-Communications International, Inc. (現Liberty Global, Inc.)の合併会社として設立
	3月	ケーブルテレビサービスを提供開始
1997年	7月	固定電話サービスを提供開始
1999年	1月	高速インターネット接続サービスを提供開始
2000年	9月	株式会社タイトス・コミュニケーションズを統合
2001年	6月	総加入世帯数が100万世帯を突破
2003年	9月	30メガ高速インターネット接続サービス「J:COM NET プレミア」を提供開始
	12月	関東・関西エリアで地上デジタル放送の再送信を開始
2004年	4月	デジタルサービス「J:COM TV デジタル」を提供開始
	5月	ジュピター VOD株式会社を設立
2005年	1月	VODサービス「J:COM オン デマンド」を提供開始
	3月	ジャスダック証券取引所に上場
	4月	プライマリIP電話サービスを提供開始
	9月	株式会社小田急情報サービス(小田急ケーブルビジョン)の経営権を取得
	10月	総加入世帯数が200万世帯を突破
2006年	3月	モバイルサービス「J:COM MOBILE powered by WILLCOM」を提供開始
	4月	ハードディスク内蔵型セット・トップ・ボックス「HDR」および「インタラクTV」を提供開始
	9月	ケーブルウエスト株式会社の経営権を取得
	12月	「J:COM TV デジタルコンパクト」を提供開始
2007年	4月	超高速インターネット接続サービス「J:COM NET ウルトラ 160Mコース」を提供開始
	6月	J:COM NET「安心見守りサービス」を提供開始
	7月	株式会社リクルートビジュアルコミュニケーションズの経営権を取得
	9月	株式会社ジュピター TVと合併
	11月	チャンネル銀河株式会社を設立
2008年	1月	株式会社ジェイコムウエスト発足
		「J:COM緊急地震速報」を提供開始
		株式会社京都ケーブルコミュニケーションズの経営権を取得
	2月	財団法人神戸市開発管理事業団が運営するケーブルテレビ事業の一部を譲受
	8月	福岡ケーブルネットワーク株式会社を連結子会社化
	12月	株式会社城北ニューメディア(台東ケーブルテレビ)の経営権を取得
株式会社メディアッティ・コミュニケーションズの経営権を取得		
J:COM オン デマンドにて「NHK オンデマンド」を配信開始 総加入世帯数が300万世帯を突破		
2009年	4月	株式会社メディアッティ・コミュニケーションズを統合

## J:COMグループの事業体制

J:COMグループは、ケーブルテレビ事業と、番組供給事業の2事業からなっています。

### ケーブルテレビ事業



### J:COMは国内最大のMSO

ジュピターテレコムは全国に24社48局のケーブルテレビ会社を擁する日本最大のケーブルテレビ事業統括運営会社 (MSO: Multiple System Operator) です。ケーブルテレビ事業では、「J:COM」の統一ブランドにより、ケーブルテレビ、高速インターネット接続、固定電話、移動体通信の4つのサービスを提供しています。

MSOとは、複数のケーブルテレビ会社に出資し、事業を統括・運営する事業者を指します。スケールメリットを活かし、経営効率の向上を図ることで、そのメリットをお客さまに還元することが可能となります。また、設備や番組の購入時に価格交渉を有利に進めるだけでなく、新規買収局に対して経営ノウハウを提供して事業効率の改善を図るほか、資本力を活かし、1局単独では困難な大規模な設備投資を行っています。

### 番組供給事業



### 各ジャンルにおいて欠かすことのできない専門チャンネルをそろえる番組供給事業

(株)ジュピターTVは、国内最大級の番組供給事業統括運営会社 (MCO: Multiple Channel Operator) として、2007年9月にジュピターテレコムと合併しました。これにより、現在ジュピターテレコムは16の専門チャンネルに出資・運営を行っています。

番組供給事業とは、専門チャンネルへの出資・運営を行い、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供給までを行う事業です。また、視聴者のニーズを番組制作・編成に反映する役割も担っています。

\* J SPORTSは、「J sports ESPN」「J sports 1」「J sports 2」「J sports Plus」を供給。

## 各サービスの概要と特長

### ケーブルテレビ

ケーブルテレビはJ:COMの中核サービスです。J:COMでは、地上デジタル放送、BSデジタル放送、ケーブルデジタル(CS)放送合計で67チャンネル以上、オプションチャンネルとデータ放送を加えると100チャンネル以上の魅力的なチャンネルを「J:COM TV デジタル」で提供しています。さらに、ビデオ オン デマンド(VOD)や、ハードディスク内蔵型セット・トップ・ボックス(「HDR」)、ハイビジョン(HD)番組といったデジタルならではの最先端のサービスを提供しています。

今後は、競合他社に対する競争力をさらに強化するため、デジタルサービスを一層拡充していくとともに、2010年半ばにデジタル化率100%の達成を目指し、サービスの高度化を図ります。

#### ポイント:地上デジタル放送対策

専用チューナー(STB)を自宅のテレビにつなげるだけで、アナログテレビでも、アンテナ不要で地上デジタル放送をお楽しみいただけます。

### 高速インターネット接続

30メガと8メガの高速インターネット接続サービスに加え、2007年4月からは160メガ超高速インターネット接続サービスを提供しています。高速化を実現しつつも、誰にでも安心してお使いいただけるよう充実した、無料のセキュリティサービスで安心・安全・快適な利用環境を提供し、お客さま満足度の向上を図っています。

#### ポイント:160メガ超高速インターネット接続サービス

2008年7月には160メガの超高速インターネット接続サービスの全局展開をほぼ完了し、スピード面でも大手通信事業者のサービスと遜色のないサービスを提供しています。

### 固定電話

従来の一般加入電話と同等の品質で、ナンバーポータビリティや緊急通報にも対応しています。このプライマリIP電話サービスを月額基本料金、通話料金ともに割安な料金で提供しています。

#### ポイント:高品質のサービスを割安な料金で提供

J:COMの電話サービスは、ナンバーポータビリティや緊急通報にも対応した高品質のサービスです。一般加入電話と同等の品質ながら、割安な料金となっています。さらに、月額250円(税別)のオプションサービス「とくとく・トーク」に加入すると、J:COM PHONE加入者同士やJ:COM MOBILEへの通話が、最大10,000円分(税別)無料となります。

### 移動体通信

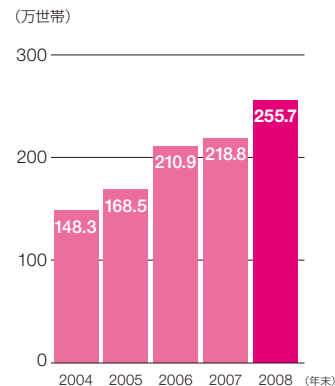
2006年3月より、株式会社ウィルコムと提携し、移動体通信サービスを開始しています。固定電話サービスとともに便利でコストパフォーマンスに優れたサービスを展開しています。

#### ポイント:自宅への通話料金が割引になるオプションサービス

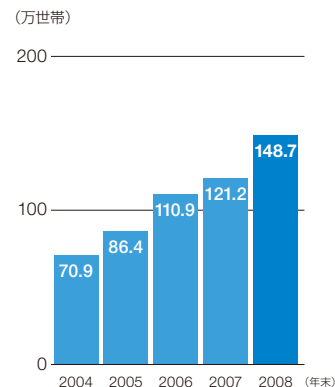
月額250円(税別)のオプションサービス「とくとく・トークMOBILE」に加入すると、最大10,000円(税別)無料で、ご自宅のJ:COM PHONEへ通話できます。

### 各サービス加入世帯数

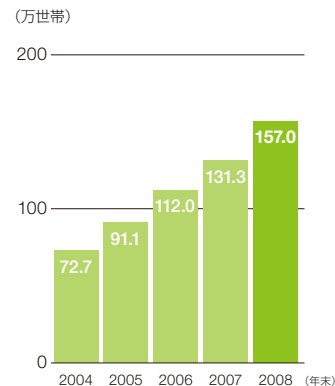
#### ケーブルテレビ



#### 高速インターネット接続



#### 固定電話



## 経営戦略と成長トレンド

J:COMグループは、加入世帯数の増加と加入世帯当たり月次収益の向上を目指す「ボリューム+バリュー」戦略と、番組の質の向上を推進する「コンテンツ」戦略の推進により業績を拡大しています。

### ボリューム戦略

ボリューム戦略とは、加入世帯数の増加を目的に既存サービスエリアでの加入世帯数の増加と他のケーブルテレビ会社のM&Aを柱とする戦略です。

まず、既存サービスエリアでの加入世帯数の増加に向けた施策として、戸別訪問営業に加え、駅前や商業地域での「ジェイコムショップ」の展開やウェブマーケティングの強化などを通じ、お客さまとの接点を増やす販売ルートの多様化を推進しています。また、潜在的なお客さま層を拡大するため、ネットワーク幹線の延伸も着実に進めています。

次にM&Aにおいては、関東や関西を中心に当社のサービスエリアに近接する地域を主な対象とし、友好的なM&Aを進めていくことを基本方針としています。また、地方の大都市についてもM&Aの対象として考えています。今後も、他のケーブルテレビ会社への資本参加や買収に積極的に取り組んでいきます。

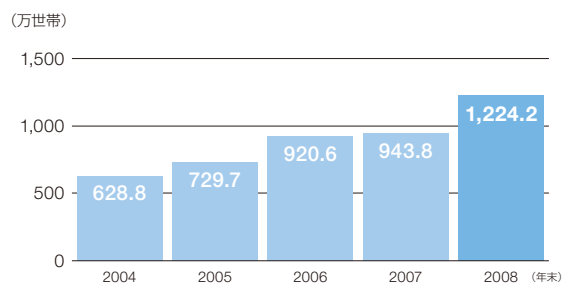
また、地域に根ざしたきめ細かいアフターフォローを拡充することで、今まで以上にお客さま満足度を高め、解約防止を徹底していきます。

#### ボリューム戦略のポイント

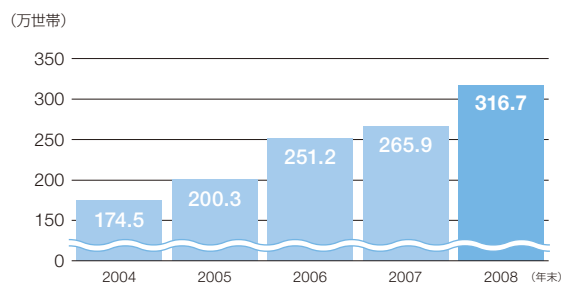
- 既存エリアでの加入世帯数の増加
- 他のケーブルテレビ会社のM&A
- 解約防止

### ボリューム戦略の主な指標

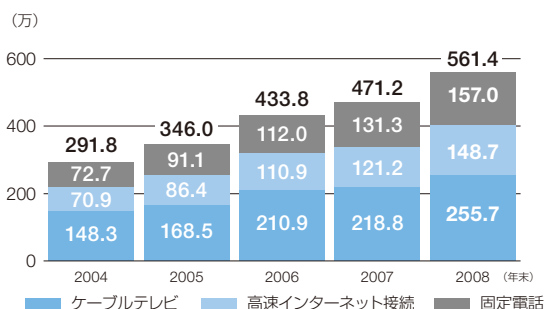
#### ホームパス世帯数



#### 総加入世帯数

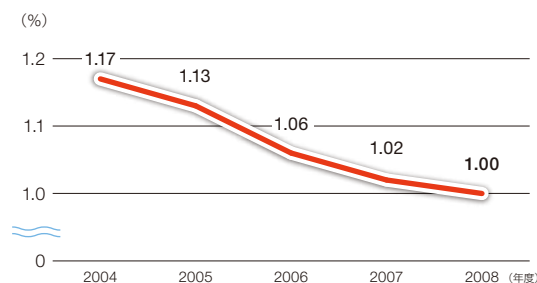


#### RGU合計\*



\* 合計サービス提供数

#### 平均月次解約率





## バリュー戦略

バリュー戦略とは、加入世帯当たり平均月次収益 (ARPU) を増加させる戦略です。このため、当社グループでは、加入世帯当たりサービス提供数 (バンドル率) の増加と既存サービスの付加価値向上を推進しています。

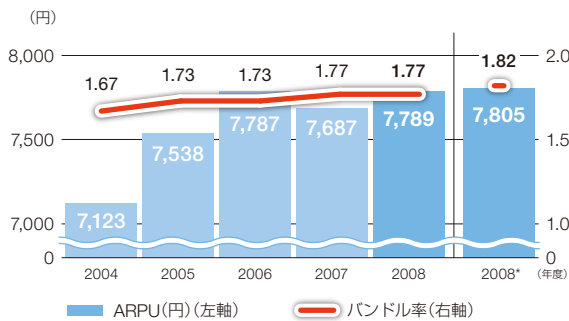
具体的には、ケーブルテレビサービスについては「ビデオ・オン・デマンド (VOD)」、「ハードディスク内蔵型セット・トップ・ボックス (HDR)」、「ハイビジョン (HD) 番組」といったデジタルサービスの3本柱の強化、充実を図っています。これにより、デジタルサービスの魅力を向上し、アナログサービスからのアップグレードを促進するとともに、VODやHDRなどの有料サービスの利用者層の拡大と利用頻度の向上を図り、ARPUの増加を目指します。

### バリュー戦略のポイント

- ARPUの増加
  - 加入世帯当たりサービス提供数の増加
  - サービスの付加価値向上

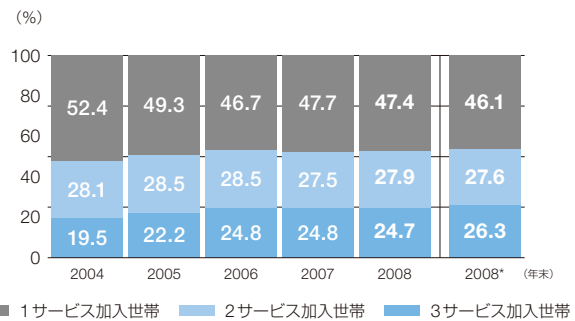
## バリュー戦略の指標

### ARPUおよびバンドル率



\* 京都ケーブルコミュニケーションズ、旧こうべケーブルビジョン、旧福岡ケーブルネットワーク、台東ケーブルテレビ、旧メディアアッティ・グループを除く

### 加入サービス数別の利用割合



\* 旧メディアアッティ・グループを除く

## コンテンツ戦略

国内の有料多チャンネル放送サービスの加入世帯数は年々増加しているものの、その成長率は鈍化しつつあります。このような状況において、当社グループがさらなる成長を遂げるためには、市場そのものを拡大していかななくてはなりません。そこで当社グループでは、傘下の16チャンネルを中心にコンテンツの質の向上に取り組んでいます。具体的には、デジタル視聴率調査を基にした詳細な視聴動向分析や、J:COMグループの営業員およびコールセンターに寄せられたお客さまからのご意見などを可能な限り番組の制作・編成に反映しています。また、業界のリーディングカンパニーとして中小の番組供給事業者がひしめく業界構造を変革すべく、同じジャンルで競合する番組供給事業者間の合従連衡を促していきます。

### コンテンツ戦略のポイント

- 魅力ある番組の制作・編成
- 事業者間の合従連衡の促進

## 企業価値の最大化に向けて

J:COMグループでは、企業価値の最大化に向け、これまでの成長を支えてきた「ボリューム+バリュー」戦略に「コンテンツ」戦略を加えた成長戦略を進めています。当社グループは、魅力ある番組の制作・編成、供給から配信まで、一貫したサービスを提供する体制を有しています。番組配信のためのインフラと優良コンテンツの両方を持つことは、メディアコンテンツビジネスにおいて最大の強みであります。

### 成長戦略

#### 企業価値の最大化

有料多チャンネル市場の活性化

JUPITER TV

番組の質の向上 (コンテンツ)

J:COM

規模の拡大  
(ボリューム)

質の向上  
(バリュー)

新規事業

## 財務ハイライト(米国会計基準)

株式会社ジュビターテレコムおよび連結子会社  
12月31日終了の連結会計年度

	単位：百万円				
	2004	2005	2006	2007	2008
<b>営業成績：</b>					
営業収益	¥161,346	¥183,144	¥221,915	¥264,508	<b>¥294,308</b>
利用料収入	140,826	163,378	196,515	230,061	<b>251,849</b>
ケーブルテレビ	75,866	85,254	102,803	123,071	<b>134,425</b>
高速インターネット接続	40,123	47,425	58,121	66,558	<b>73,479</b>
固定電話	24,837	30,699	35,591	40,432	<b>43,945</b>
その他	20,520	19,766	25,400	34,447	<b>42,459</b>
営業費用	138,754	158,669	190,333	221,692	<b>240,633</b>
営業利益	22,592	24,475	31,582	42,816	<b>53,675</b>
税引前当期純利益	12,679	16,748	27,503	37,506	<b>47,440</b>
当期純利益	10,821	19,333	24,481	23,992	<b>27,964</b>
OCF (EBITDA) *1	63,249	70,023	85,957	107,178	<b>122,751</b>
設備投資	44,354	54,277	65,903	65,281	<b>62,395</b>
<b>財政状態：</b>					
総資産	¥439,291	¥516,457	¥625,948	¥680,416	<b>¥755,670</b>
株主資本	138,370	251,445	277,296	330,009	<b>349,352</b>
有利子負債(グロス)	231,529	185,127	242,075	223,016	<b>252,964</b>
有利子負債(ネット)	221,109	149,844	221,588	200,126	<b>231,462</b>
<b>キャッシュ・フロー：</b>					
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 52,512	¥ 60,763	¥ 80,003	¥ 95,226	<b>¥100,692</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	(39,882)	(57,230)	(121,601)	(52,728)	<b>(76,357)</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	(9,996)	21,330	26,801	(40,094)	<b>(25,722)</b>
フリー・キャッシュ・フロー*2	8,158	6,486	14,101	29,944	<b>38,296</b>
<b>1株当たりデータ(円)：</b>					
当期純利益*3	¥ 2,221.47	¥ 3,178.95	¥ 3,844.83	¥ 3,650.27	<b>¥ 4,079.61</b>
株主資本*4	26,888.43	39,511.48	43,445.59	48,195.11	<b>50,940.10</b>
<b>Ratio：</b>					
OCFマージン(%)*5	39.2	38.2	38.7	40.5	<b>41.7</b>
ROE(%)*6	9.2	9.9	9.3	7.9	<b>8.2</b>
Debt-OCFレシオ(倍)*7	3.7	2.6	2.8	2.1	<b>2.1</b>
Debt-Equityレシオ(倍)*7	1.7	0.7	0.9	0.7	<b>0.7</b>

\*1:OCF=(営業収益)-(番組・その他営業費用)-(販売費及び一般管理費)+(株式報酬費用)

\*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)-(資本的支出)-(キャピタルリースによる設備投資)

\*3: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:OCFマージン=(OCF/営業収益)×100(%)

\*6:ROE(株主資本利益率)=当期純利益/(前期末株主資本+当期末株主資本)/2×100(%)

\*7:Debtは有利子負債(グロス)を使用

## 6期連続増収、過去最高益を達成

(前期比)

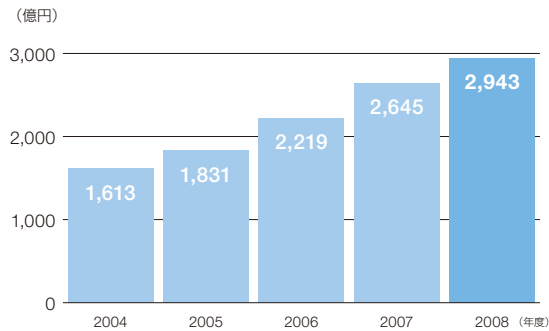
営業収益 **2,943億円 (+11%)**

当期純利益 **280億円 (+17%)**

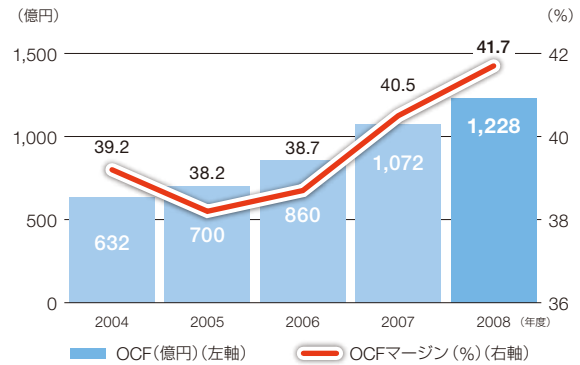
営業利益 **537億円 (+25%)**

OCF **1,228億円 (+15%)**

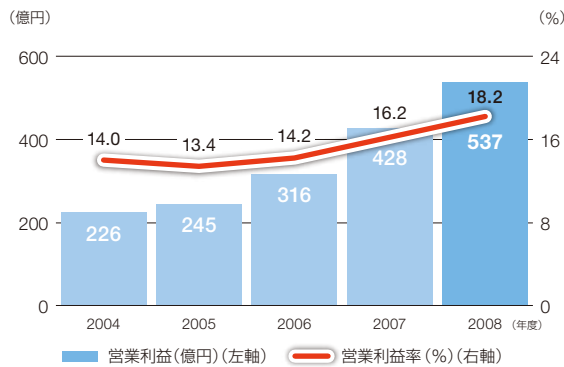
### 営業収益



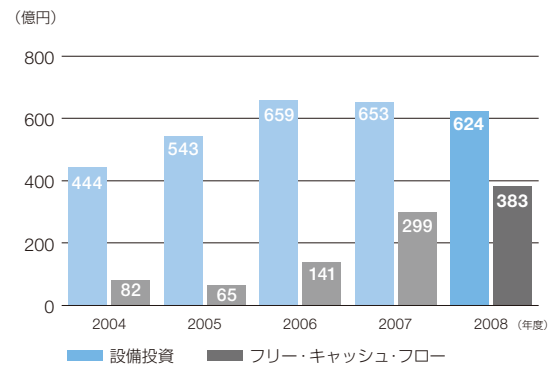
### OCF



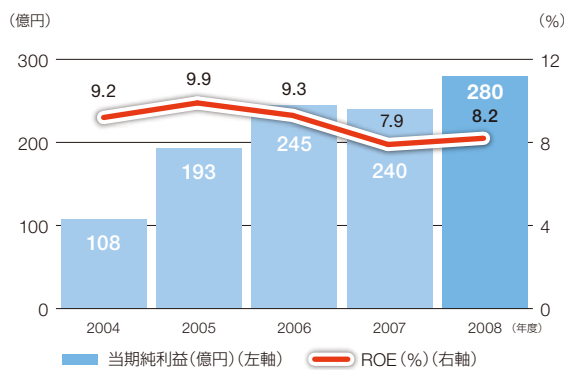
### 営業利益



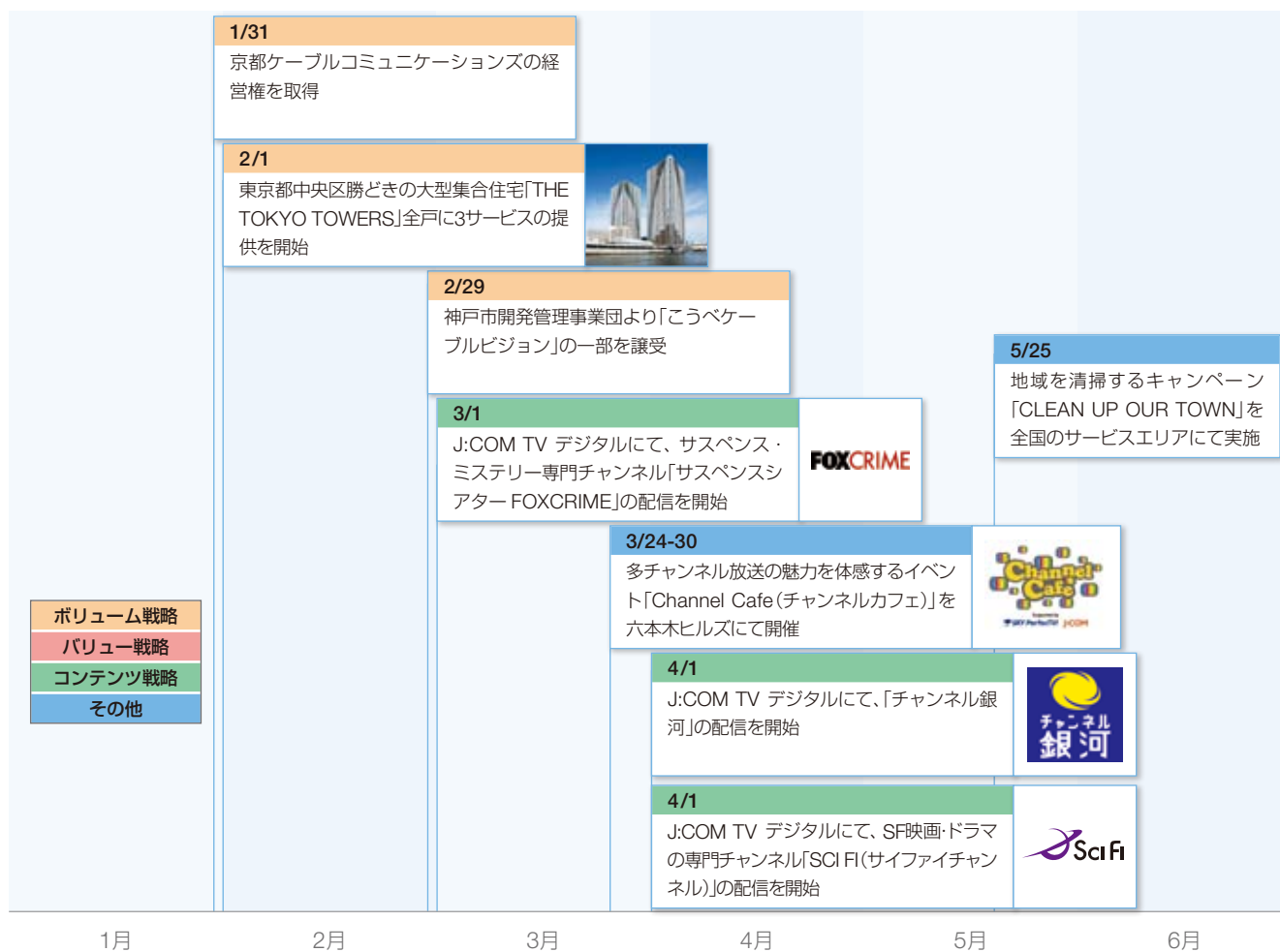
### 設備投資とフリー・キャッシュ・フロー



### 当期純利益とROE

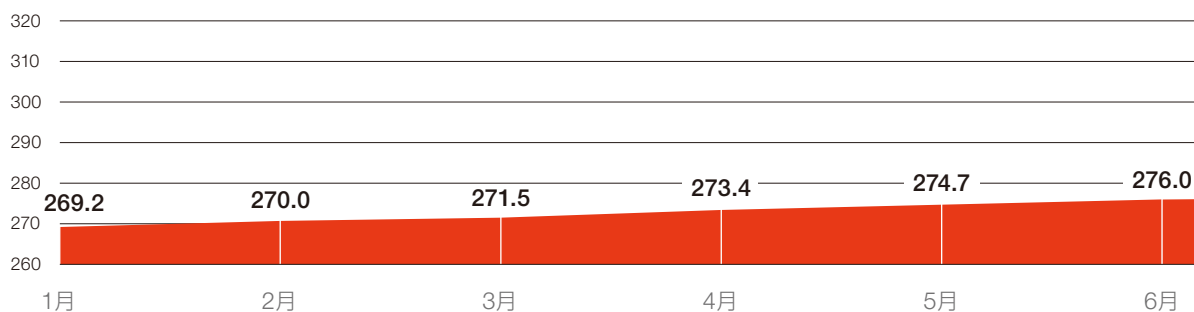


## 当期の主な実績(2008年)



### 月別総加入世帯数の推移

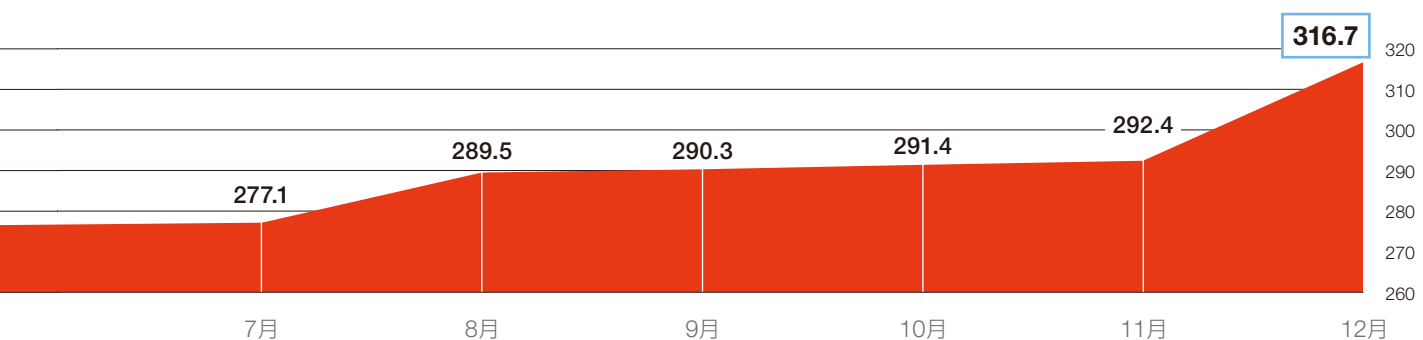
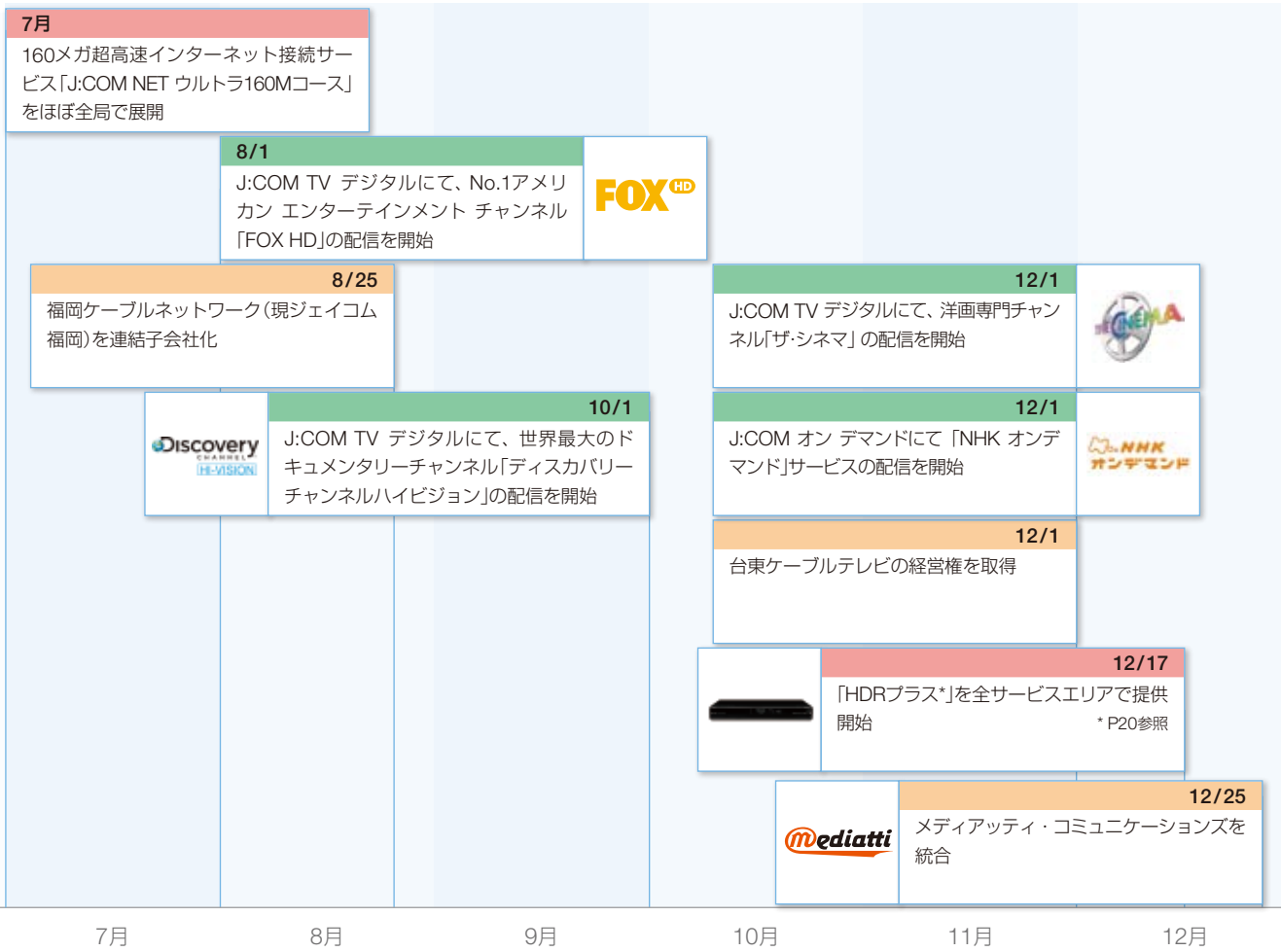
(万世帯)



### 2008年12月期の主なマイルストーン

(前期比)

ホームパス世帯数	1,224万 (+30%)	1,000万突破
RGU合計	561万 (+19%)	500万突破
総加入世帯数	317万 (+19%)	300万突破



新規連結子会社(2008年12月期)のデータ(2008年12月末現在)

	旧 京都ケーブル コミュニケーションズ	旧 こうべケーブル ビジョン	旧 福岡ケーブル ネットワーク	台東ケーブルテレビ	メディアアッティ
ホームパス世帯数	320,600	60,300	553,000	80,000	1,224,700
RGU合計	32,400	10,500	193,700	14,400	300,300
総加入世帯数	26,600	7,400	115,700	11,900	218,900
バンドル率	1.22	1.42	1.67	1.21	1.37



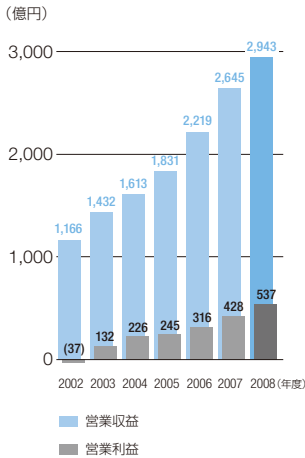
## 社長インタビュー

# 迅速に行動を起こし、次の成長基盤を固める

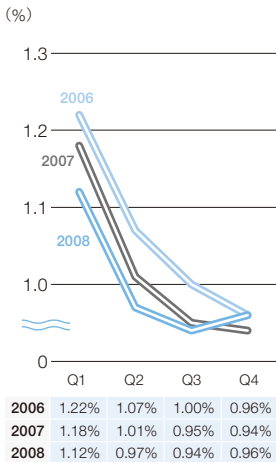
「地上波放送の完全デジタル化」に向けた大きな変化を最大の好機と捉え、着実な成長を実現する体制づくりに取り組みます。

## 当期業績

### 営業収益および営業利益

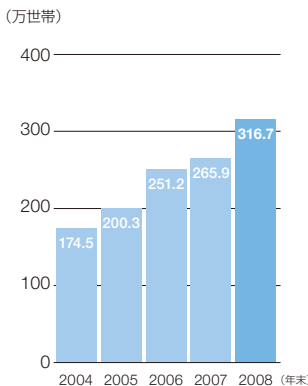


### 平均月次解約率\*



\* 平均月次解約率=(当該期間における解約サービス数合計)÷(当該期間の加重平均RGU数)÷(当該月数)

### 総加入世帯数



**Q1 J:COMの2008年12月期の業績を総括してください。**

**A1 成長戦略の着実な実行により、6期連続の増収、過去最高益を更新することができました。**

まず、加入世帯数の増加を図るボリューム戦略においては、ケーブルテレビ事業のM&Aを5件実施し、事業基盤の強化・拡大を推進しました。12月には、業界第3位のメディアッティ・コミュニケーションズを買収したことにより、関東においてサービスエリアを拡大しただけでなく、新たに仙台に事業を展開することになりました。また、お客さまとのタッチポイントを増やすべく、「ジェイコムショップ」の全国展開に注力しました。こうした積極的なボリューム戦略により、当期末のホームパスは1,000万世帯を突破し1,224万世帯に、RGU合計は500万を突破し561万に、総加入世帯数は300万世帯を突破し317万世帯となりました。

次に、ARPUの増加を図るバリュー戦略では、160メガ超高速インターネット接続サービスの全国展開や、HDRおよびVODサービスの利用増加に努めました。この結果、当期のARPUは、前期比102円増の7,789円となりましたが、当期中の新規連結子会社を除くと7,805円まで増加しています。また、バンドル率は前期末から横ばいの1.77にとどまりましたが、当期中の新規連結子会社を除くと1.82に上昇しています。

一方、コンテンツ戦略では、中高年層向けの「チャンネル銀河」を新たに導入したほか、ハイビジョン番組の入れ替えを実施し、チャンネルラインナップの拡充に努めました。

これらの結果、当期の営業収益は前期比11%増の2,943億円、営業利益は同25%増の537億円、OCFは同15%増の1,228億円となり、OCFマージンは41.7%と1.2ポイント上昇しました。2002年以降、6期連続となる増収を記録し、営業利益、当期純利益はともに過去最高を更新しました。この結果、営業収益は2002年から2008年にかけて2.5倍、営業利益は黒字化した2003年から4.1倍に増加しました。

**Q2 なぜJ:COMは好調な業績を達成することができたのでしょうか。**

**A2 「ボリューム+バリュー」戦略の着実な推進に加え、お客さま満足度の向上により、加入世帯数の増加と解約率の低下に努めた結果と考えています。**

ケーブルテレビ事業は一般的に景気の影響を受けにくい事業といわれています。特に、当社のお客さまは比較的所得の高い世帯が多いため、景気悪化の影響は限定的であると考えています。

しかし、業績が好調な最大の要因は、積極的にM&Aを推進する一方で、魅力的なサービスの提供による加入世帯数の増加と、お客さま満足度の向上による解約率の低下に努めてきたことだと考えています。当期は、お客さまの視点に立った販売戦略の一環として、お客さまが気軽に立ち寄れる「ジェイコムショップ」を本格展開することで、お客さまとの接点を増やし、お客さま満足度を向上させるよう努めました。こうした取り組みによって、当社は不況下においても着実な成長を遂げることができたと認識しています。

## 今後の事業戦略

**Q3 買収した局を即戦力化するためには何がポイントとなりますか。**

**A3 早期のJ:COM化に取り組み、加入契約獲得の加速および徹底した合理化が鍵となります。**

当社は、買収によって規模を拡大するだけでなく、買収した局にノウハウを提供し加入契約獲得を加速するとともにARPUを改善することで、これまでの好業績を実現してきました。

当期にも、事業戦略上重要なM&Aを5件実施しましたが、従来から当社の運営会社であった福岡ケーブルネットワーク(株)を除き、新たに買収した局はいずれも、エリアでの加入率、ARPU、バンドル率、OCFマージン、提供するサービスの質・量など、すべてにおいてJ:COM平均を大きく下回っています。

このため、これらの局の経営をJ:COM化することにより事業効率が飛躍的に改善し、当社グループの連結業績が一層向上することが見込まれます。具体的には、J:COMの営業手法の導入から、商品・サービス内容の統一、顧客管理システムの統合など、当社グループがこれまで培ってきたノウハウを導入することにより、経営の効率化を推し進めます。

当社は、2008年12月に買収(連結子会社化)した旧メディアッティ・コミュニケーションズを、2009年4月1日付で吸収合併しました。さらに、2009年7月から、同社グループ傘下の6社のサービス内容を順次、J:COMサービスに統合する予定です。

**Q4 2011年7月の完全デジタル化という大きな変化に向けた取り組みについて教えてください。**

**A4 この絶好の機会を確実にビジネスにつなげるため、「デジタル総合対策プロジェクト」を立ち上げました。**

国内の有料多チャンネル放送サービスの加入世帯数は、2008年9月末に1,060万世帯\*となりました。

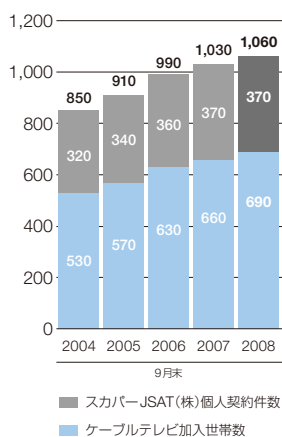
一方、地上デジタル放送の再送信サービスを大手通信事業者が展開するなど、2011年7月の完全デジタル化に向けて、放送・通信業界は大きく動いています。ケーブルテレビ事業者は規模を問わずこうした状況に直面しています。

こうした地上デジタル放送開始に伴う大きな変化は、デジタル化を積極的に推進する当社グループにとって非常に大きなチャンスとなります。このチャンスを確実に掴むため、当社グループは2008年秋に、「デジタル総合対策プロジェクト」を立ち上げました。本プロジェクトは、地上デジタル放送開始を営業面での足がかりにして、これまで開拓できていなかった新規お客さま層の掘り起こしと収益基盤のさらなる強化を目的としています。

\* 左のグラフ「有料多チャンネル市場」参照

### 有料多チャンネル市場

加入世帯数(万世帯)



出所:「放送ジャーナル」2008年12月号、スカパーJSAT(株)公表資料



**Q5 テレビサービスの強化・拡充に向け、どのように取り組まれますか。**

**A5 チャンネルのHD化やVODサービスの拡充、HDRの拡販に努めています。**

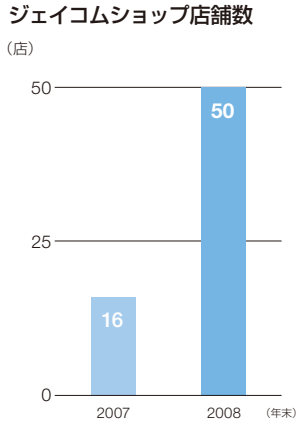
現在、J:COM TVデジタルの専門チャンネルではHDチャンネルを7チャンネル配信していますが、2009年中に10チャンネル追加する予定です。これによりHDチャンネルは、地上デジタル、BSデジタルを合わせ全チャンネルの4割にまで増えることになります。

また、VODサービスでは、利用世帯の裾野を拡大すべく、コンテンツの検索から購入までの操作が簡単にできるよう操作画面を一層改善します。さらに、2008年12月に開始した「NHKオンデマンド」の利用促進にも注力していくとともに、ハリウッド映画などの新作を中心としたコンテンツを出来る限り早期に投入していきます。

HDRは現在、好調に加入世帯数が増加しています。2008年12月には、ハードディスクの容量



を従来の2倍の500ギガバイトに増やすとともに、DVDドライブを搭載した「HDRプラス」を導入しました。これにより、お客さまの利便性と満足度がさらに向上し、今後の加入世帯数およびARPUの一層の増加につながるものと期待しています。



**Q6 他社との差別化に向けた、今後の取り組みを教えてください。**

**A6 地域に根ざしたきめ細かいアフターフォローが最大の差別化ポイントです。そのための体制を整え、お客さまに気軽に、また安心してご相談いただける環境を提供していきます。**

アフターフォローの強化は、当社グループが競合他社との差別化を図る上で重要な施策です。今後、競合環境が厳しくなることに備え、今まで以上にお客さま満足度を高め、解約防止を徹底していかなくてはなりません。

このため、営業員以外にもお客さまが気軽に相談できる機会や場所を増やすことが、ますます重要になります。その一環として、当社グループは、アフターサポート専任部隊を強化するとともに、販売ルートが多様化によりお客さまとのタッチポイントを拡大していきます。すでに50店舗を展開している「ジェイコムショップ」については、2009年中にさらに40店舗程度開設する計画です。

また、販売ルートの多様化と並行して、長期加入促進プログラムを導入するなど、お客さまの加入年数や属性に合わせ、効果的なフォローを実施していきます。

私たちは設立以来、「地域密着」を企業理念に掲げ、きめ細かなサービスの提供に努め、他社との差別化を図ってきました。他社にはできないアフターフォローを通じて、お客さま満足度の向上とより長期間の加入継続の促進に加え、未加入サービスへの追加加入、さらには口コミによる新規加入の増加を図っていきます。

**Q7 有料多チャンネル市場の活性化に向けたJ:COMグループの役割を教えてください。**

**A7 有料多チャンネル放送サービスの世帯普及率を高めるため、コンテンツの質の向上に取り組みます。**

国内の有料多チャンネル放送サービスの世帯普及率が20%程度の低水準であるにもかかわらず、成長が鈍化している要因は、視聴者が満足する魅力的なコンテンツが不足しているからだと考えています。再び市場を活性化し、有料多チャンネル放送サービスの世帯普及率を高めるためには、業界のリーディングカンパニーとしてコンテンツの質の向上に本格的に取り組まなければなりません。

そこで、当社では、まず番組の調達と制作機能の強化を図ります。具体的には、コミュニティチャンネル、VOD、インタラクTVの各制作部隊の統合により、コンテンツ制作機能を強化していきます。また、出資先チャンネルの番組調達の一元化に着手することにより、調達力を強化し、コンテンツラインナップを拡充していきます。

次に、当社に寄せられるお客さまからの番組に関する生の声や、デジタル視聴率データなどの豊富な経営資源を活用し、視聴者の嗜好を反映した番組の制作や編成を推進します。例えば、2008年4月に放送を開始した「チャンネル銀河」については、同年秋に時代劇と国内ドラマを増強するなど番組内容を再編しました。これは、お客さまの声や視聴率データの分析結果に基づき実施したものです。

また、国内最大級の番組供給事業と国内最大のケーブルテレビ事業を併せ持つ企業として、中小の番組供給事業者がひしめく業界構造を変革すべく、同じジャンルで競合する番組供給事業者間の合従連衡を促していきたいと考えています。

## 今後の見通し

**Q8 2009年12月期の業績見通しと、持続的成長に向けた中期的な方向性を教えてください。**

**A8 M&Aに頼らずとも業績を伸ばしていけるような施策に取り組んでいきます。**

2009年の国内景気は、世界的な不況の影響を受けてさらに悪化するものと予想しています。このような環境の中、当社はサービスエリアでの加入率やARPUの向上を図ることにより、営業収益は前年比12%増の3,300億円、営業利益は同12%増の600億円、OCFは同14%~16%の増加と、引き続き過去最高となる業績を予想しています。

当社は、ボリューム戦略の一環としてこれまで積極的にM&Aを推進してきました。今後も、関東や関西などの大都市圏を中心とした当社のサービスエリアに近接する地域を主な対象とし、友好的なM&Aを進めていく方針に変わりはありません。また、新たに加わった仙台エリアのように、地方の大都市についてもM&Aの対象エリアとして考えています。

一方で、大手ケーブルテレビ会社の再編はかなり進み、今後の大型M&A案件は減ってくるものと思われます。このため、今後は新規連結子会社のJ:COM化による収益向上に加え、既存エリアでの着実な成長が課題であると認識しており、全社一丸となってこの課題に取り組んでいきます。



## 株主還元

**Q9 最後に株主還元についての考え方を教えてください。**

**A9 当期より配当を開始しました。今後も成長のための投資と株主還元のバランスをとりながら、安定的な利益還元を継続したいと考えています。**

当期より、内部留保の充実を図るとともに、安定的かつ継続的な利益還元策の実施を目指し、1株当たり年間750円\*の配当を実施しました。2009年12月期は、1株当たり年間配当金を980円に増加する予定です。

当社は、今後も成長のための投資と株主の皆さまへの利益還元のバランスを考えながら、安定的かつ持続的な利益還元に取り組んでいきます。

競争が激化する事業環境を勝ち抜き、持続的な成長に向けた課題に果敢に挑むJ:COMグループにご期待ください。

### 1株当たり年間配当金額

2008年12月期 **750円\***

2009年12月期 **980円**  
(予想)

\*特別配当250円を含む

2009年5月

代表取締役社長

森泉知行

## J:COMの競争優位性とは何か？

J:COMを取り巻く環境は、大手通信事業者が放送事業に参入するなど年々厳しさを増しています。そうした環境の中、J:COMは6期連続の増収、過去最高益を達成するなど、着実な成長を遂げてきました。

なぜ、J:COMは激化する競争環境においても力強い成長を実現することができるのか。本特集では、「営業力」、「サービスの競争力」、「アフターフォロー」の3つにフォーカスし、J:COMの競争優位性を説明します。

18 営業力

20 サービスの競争力

22 アフターフォロー

# 営業力

J:COMには、魅力的な商品・サービスをお客さまひとりひとりに対面できめ細かく説明するなど、衛星放送事業者や大手通信事業者では簡単に構築できない優れた営業基盤があります。

## 地域に根ざしたきめ細かな営業

どれだけ商品・サービスが優れていても、実際にご利用いただくお客さまにその内容や魅力を理解していただくことができなければ長期間加入を継続していただくことはできません。また、ケーブルテレビサービスは地域の特性によって求められる内容も異なります。地域の特性・ニーズを踏まえ、商品・サービスをお客さまひとりひとりに効果的に伝えるためには、きめ細かな営業力が最も重要となります。

J:COMでは、約2,300名の営業員を全国に配置し、デジタルサービスや機器の使用方法について対面でわかりやすく説明することを心がけています。商品・サービスを販売するだけでなく、その後も手厚くきめ細かな対応を行うことで、お客さまとの信頼関係を構築していくという姿勢が、今日のJ:COMの事業基盤を築き上げてきました。営業員全員が地域密着という理念を現場で体現していくというJ:COMならではの営業力は、放送・通信業界でも群を抜いていると自負しています。

## お客さまとのタッチポイントを拡充

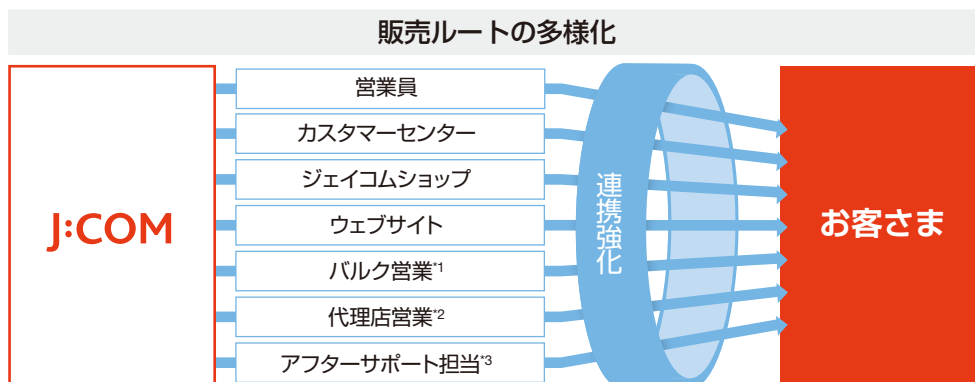
J:COMでは、営業員による戸別訪問を営業の中心として、お客さまとの関係強化に取り組んできました。一方で、戸別訪問による営業だけでは、すべてのお客さまの要望に対応することが難しいことから、お客さまとのタッチポイントの拡充に注力しています。

その一環として推進している施策のひとつが「ジェイコムショップ」の展開です。これは、J:COMおよびそのサービスの認知度向上に加え、加入契約の獲得を図るもので、既存のお客さまのご相談にも対応する役割を担っています。ショップ内にはケーブルテレビサービスをはじめ、当社グループが提供するサービスをそろえ、お客さまに実際に体験していただくことができます。これにより、当社サービスの魅力を伝えることができ、新規の加入契約の獲得だけでなく、既存のお客さまからの追加サービスの加入契約獲得にも貢献しています。

今後もお客さまとのタッチポイントを拡充していくことに加え、各販売ルートの連携を強化し、お客さまとのコミュニケーションがより円滑かつ効率的に行える体制を構築していきます。



ジェイコムショップ相模原店



\*1. 集合住宅向け全戸一括契約を専門に行う営業スタッフ。

\*2. 地域の量販店・不動産会社・商店等の事業者当社サービスの代理店・取次店としての機能を担ってもらうための営業スタッフ。

\*3. 既存のお客さまのケアや追加サービスの案内を専門に行う営業スタッフ。



## 社員インタビュー

**J:COMのこれからの成長に、戸別訪問営業とジェイコムショップが果たす役割は大きい。**

株式会社ジェイコム湘南 湘南局  
CS営業部  
ジェイコムショップ湘南C-X(シークロス)店

**江木 和佳子**

### J:COMの営業の中心である戸別訪問営業の優れている点は何ですか？

戸別訪問によりそれぞれのお客さまの理解度に合わせた丁寧な説明を行い、ニーズや趣味・嗜好に応じてサービスを提案できることが、戸別訪問営業の強みです。例えば、デジタルサービスは非常に便利なサービスですが、複雑なデジタル機能をすぐに活用できるお客さまとそうでないお客さまがいらっしゃいます。そのため、J:COMでは「デジタルをアナログで売る」ことを心がけ、お客さまに合わせた説明・提案を行い、サービスの内容とその魅力について十分にご理解いただいたうえでご加入いただいています。

### その戸別訪問営業に対し、ジェイコムショップの役割とは何ですか？

「ジェイコムショップ」はお客さまとの新たなタッチポイントとして、戸別訪問営業では接触できないお客さま層へアプローチすると同時に、サービスに関するさまざまな内容について、対面での丁寧な説明に加え、実際に体験していただくことで加入契約獲得につなげることを役割としています。買い物のついでに来店できる気軽さがあり、普段カスタマーセンターや戸別訪問営業員と接触することが少ないお客さまが多く来店されます。私は戸別訪問営業とショップの窓口担当を兼任していますが、以前と比べお客さまと接触する機会は確実に増えたと実感しています。

他社サービスの種類が増加する中、J:COMサービスを今後も長くご利用いただくことがJ:COMグループの課題となりますが、「ジェイコムショップ」をこの課題解決のためのひとつのモデルケースにしていきたいと考えています。

### 戸別訪問営業とは異なるジェイコムショップの強みを教えてください。

「ジェイコムショップ」ではJ:COMサービスを実際に体験していただく

ことができます。サービスに直接触れていただくことで、その魅力を実感していただいています。例えば、高速インターネットサービスに関しては、4つの通信速度プランをご用意しており、実際の通信スピードを比較していただくことができます。このため、これまで高速インターネットサービスに加入されていなかったお客さまに、実際に体験していただくことで、ご納得の上でご加入いただくことも多くあります。さらに、解約をお考えの方に対しても、改めてその魅力に気づいていただき、ご利用を継続していただくこともあります。2008年4月に「ジェイコムショップ湘南C-X(シークロス)店」を開店して以来、リピーターも多く、J:COMを気に入っていただいている、ご満足いただいているという手ごたえを感じており、これから口コミや紹介で来店者数が増加することを期待しています。

### 今後、戸別訪問営業とジェイコムショップは、J:COMの成長の原動力となりますか？

競合他社の多くもコールセンターを運営していますが、電話のご案内だけでは限界があります。自分ではしっかりと伝えているつもりでも、人によって受け止め方が違うからです。今後、年配の方が増えていく環境において、対面でそのお客さまに合わせたご案内、プランを提供し、ご満足いただくことが今まで以上に大切になると思います。地域社会のパートナーとして、J:COMが長く成長していくためにも戸別訪問営業と「ジェイコムショップ」が果たすべき役割は今後ますます大きくなると感じています。



# サービスの競争力

J:COMの事業は一本のケーブルでテレビ、インターネット、固定電話の3つのサービスを総合的に提供していることが特徴です。持続的な成長を実現するため、各サービスの競争力を強化し、より高い付加価値を提供していきます。

## 最先端サービスが大きな競争力に

J:COMは企業理念において、先進技術を通じ良質な商品を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を使命としています。このため、当社はいち早くデジタルサービスを展開し、とりわけ、J:COMの中核サービスであるケーブルテレビでは、VODやHDR、ハイビジョン(HD)番組といったデジタルならではの最先端のサービスを他社に先駆けて提供してきました。これが競合他社との差別化につながり、優れた競争力の源泉となっています。


## 充実したセキュリティで安心・快適な超高速インターネット接続サービス

当社グループの高速インターネット接続サービスは、充実したセキュリティを含め、競合他社では有料となる数々のサービスを基本装備しており、お客さまに安心・快適な環境を提供しています。さらに、スピードでも大手通信事業者が提供する100メガを上回る160メガ超高速インターネット接続サービスは、十分競争力のある料金設定となっています。このため、160サービスは、大手通信事業者のサービスからの切り替えによる加入契約も増えており、その加入世帯数は当初計画を上回るペースで順調に増加しています。

## お客さまに選ばれる番組を提供する

J:COMは、さまざまな専門チャンネルへの出資・運営を行っています。その特徴は番組購入・制作・編成などの運営から、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供給までを一貫して行う点です。さらに各チャンネルは、それぞれの分野でお客さまに最も多く選ばれるチャンネルになるため、J:COMのお客さまの生の声やデジタル視聴率調査などの経営資源を最大限に活用し、より質の高い番組編成に取り組んでいます。

## 魅力的なデジタルサービス

HDR	VODサービス「J:COM オン デマンド」	ハイビジョン(HD)番組
<ul style="list-style-type: none"> <li>ハードディスク(250ギガバイト)およびダブルチューナー搭載</li> <li>裏番組録画、2番組同時録画可能</li> <li>ハイビジョン番組をそのままの画質で約20時間録画可能</li> <li>2008年12月からは、500ギガバイトのハードディスクとDVDドライブを搭載した「HDRプラス」を導入</li> </ul> <p>HDRプラス </p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リモコンひとつで観たい時に観たい番組が視聴可能</li> <li>視聴可能時間内であれば繰り返し視聴可能</li> <li>映画、ドラマ、スポーツ、アニメなど多彩なジャンルから約17,800タイトルを提供(2009年2月末時点)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地上デジタル放送、BSデジタル放送を合わせ、全チャンネルの約25%がHDチャンネル</li> <li>今後、専門チャンネルにHDチャンネルを10チャンネル追加し、2009年末には全チャンネルの約4割をHDチャンネル化予定</li> </ul>



## 社員インタビュー

### VODサービスの魅力をより多くの人に 知ってもらいたい。

ジュピターエンタテインメント株式会社  
ジュピター VOD  
編成調達部 アシスタントマネージャー  
**廣田 結子**

#### 業務内容について教えてください。

現在、私はVODサービス「J:COM オン デマンド」用にさまざまな番組を調達する業務を担当しています。調達する作品のジャンルは、映画、アニメ、ドラマ、音楽、お笑い、落語、カラオケと幅広く、現在約17,800のコンテンツを扱っています。お客さまの幅広いニーズに対応するため、映画の配給会社からアニメ制作会社、民放各局など約100社から毎月1,000を超えるコンテンツを新たに調達しています。

#### J:COM オン デマンドの特長を教えてください。

お客さま自身に、観たい時間に観たい番組をたくさんの中から選んでいただくというのがVODサービスの基本です。そのため、多様なジャンルの作品を豊富に取り揃えている点が大きな特長です。また、他社のVODサービスに比べ、最新作の公開スピードの速さも特長です。映画の公開順序は、通常、劇場公開された後、DVD発売、DVDレンタルと続き、その直後にVODにて配信されます。その後、有料チャンネルでの放送と続きます。J:COM オン デマンドでは、この劇場公開からVOD配信までの期間を短縮し、中にはDVDの発売と同じタイミングで提供される作品もあります。また、ユーザー層をさらに拡大するため、無料のVODサービス「フリー オン デマンド」で、映画の試写会を行う企画も実施しています。

#### レンタルビデオやネット動画などの競合サービスと比較した優位性は何ですか？

まず、VODの一番の利点は、レンタルビデオ店にビデオを借りに行ったり、返却しに行く手間が不要なことです。また、観たいビデオが貸し出し中で観ることができないという不便もありません。このような利便性の高いサービスを、レンタルビデオ店と大差ない価格で提

供しています。また、インターネットを利用したVODサービスも増えていますが、映画などの動画は、個人で利用するパソコンより家族が揃って楽しむテレビでの視聴の方が適していると考えています。

さらに、取り扱う作品数や調達体制などにおいてJ:COMは圧倒的に優位な状況にあります。

#### その他、調達で工夫している点を教えてください。

VODサービスに関するカスタマーセンターなどに寄せられるお客さまからのご要望や、J:COMのケーブルテレビの視聴率データを含め、さまざまな情報を分析し、出来る限り調達面において活かすようにしています。

また、幅広いお客さま層の属性を考慮した調達も心がけています。例えば、ファミリー層向けに、お子さまも一緒に楽しめるアニメを多く取り揃えているほか、地方を舞台にしたご当地映画などの取り扱いも始めました。

さらに、VODサービスは、その購入データを見れば、作品に対する評価が明確にわかります。

お客さまが求めているコンテンツをデータで捉え、調達に活かすこともVODならではの特徴と言えます。

サービスの魅力を一人でも多くの人に知ってもらい、VODサービス利用者の裾野を広げていきたいと考えています。



# アフターフォロー

J:COMは設立以来、地域に密着したアフターフォローを通じて、お客さま満足度の向上に努めてきました。景気後退により事業環境が厳しくなる中、きめ細かなアフターフォローはJ:COMにとって最大の差別化ポイントとなります。

## お客さまとのふれあいを大切にサポート

大手通信事業者などとの競合の本格化を前に、J:COMはデジタルサービスなどの高付加価値サービスを業界に先駆けて導入してきました。しかしながら、サービスの高機能化やデジタル化はお客さまに利便性をもたらす一方で、複雑でなかなか使いこなせないというマイナスの側面もあります。例えば、デジタルサービスのTVリモコンは使用するボタンが多く、すべての機能を把握することは難しいため、操作が限定的となり、サービスの魅力をすべて知っていただくことは簡単ではありません。このように、せっかく加入していただいても機器の操作方法がわからなければ、満足してご利用を継続していただくことが難しくなります。このため、複雑な機能をお客さまひとりひとりに対面で丁寧かつきめ細かく説明し、ご理解いただくことが重要であると考えています。お客さまとの直接のふれあいを大切にサポートは、J:COMの設立当初から心がけてきたことであり、競合他社が簡単に追従できない強みであります。

## お客さまにとって価値あるアフターフォローを提供する

J:COMでは、お客さまにとって価値のあるアフターフォローを追求しています。例えば、カスタマーセンターでは、インターネットサービス専用のセンター「J:COM NETサポートセンター」を設け、高度な専門知識を持ったオペレーターを揃えているほか、お客さまと同じ画面を見ながら説明できる遠隔サポートシステムを導入しています。お客さまのニーズに合わせたきめ細かいアフターフォローを提供し、ご満足いただくとともに、より長くJ:COMのサービスをご利用いただくことを目指しています。

## アフターフォロー体制の整備

有料多チャンネルサービス市場の成長鈍化と景気後退があいまって、今後、J:COMを取り巻く事業環境はより厳しくなると予想されます。このため、お客さま満足度を高め解約を防止することは、J:COMにとって今まで以上に重要な課題となります。このため、今後お客さまとのコミュニケーションをより円滑かつ効果的に行える体制を整備していきます。

具体的には、どんな些細なことでも遠慮なくご相談いただける環境を提供したいと考えています。例えば、東京都中央区の大型集合住宅「THE TOKYO TOWERS」に常駐するメディアコンシェルジュ\*といった新しいアフターフォロー体制もその一環です。

J:COMは今後こういった手厚いアフターフォローを、地域密着型企业ならではのマーケティング手法としても活かし、既存のお客さまに対する未加入サービスへの加入促進、口コミによる新規加入契約の獲得につなげていきたいと考えています。

\* J:COMサービスのご利用・ご案内から、サービス全般のサポートを担当するスタッフ。



THE TOKYO TOWERS





## 社員インタビュー

### J:COMは近くにいるという 安心感を伝えたい。

株式会社ジェイコム東京  
THE TOKYO TOWERS メディアコンシェルジュ  
**花澤 大輔**

#### 「メディアコンシェルジュ」の業務内容について教えてください。

私は、東京都中央区勝どきの大型集合住宅「THE TOKYO TOWERS」でメディアコンシェルジュという仕事を担当しています。J:COMは「THE TOKYO TOWERS」の約2,800戸すべてに、光ファイバーによる超高速インターネット接続サービスを割安な料金でご利用いただいております。さらに、ケーブルテレビや固定電話サービスも提供しています。メディアコンシェルジュは、この「THE TOKYO TOWERS」に常駐し、J:COMサービスのご案内・ご相談から、サービス全般のサポートを主な役割としています。

具体的には、居住者からフロントにある専用電話を通じて質問をいただきます。電話では対応しきれない場合は、即日ご家庭に訪問しています。どんなに些細なことであっても、丁寧にかつ迅速に対応するところがメディアコンシェルジュの大きな特長です。

#### どんなご質問・ご要望が多いですか？

この集合住宅では新築時からJ:COMサービスの提供を開始したため、当初はインターネットの初期設定に関する相談がかなりの割合を占めていました。引っ越し直後で慌ただしい中、すぐに対応可能なメディアコンシェルジュは非常に重宝されます。どんな内容であっても親身になってご相談に乗ること、迅速に対応すること、わかりやすい言葉で説明することを心がけています。

#### そのほか、メディアコンシェルジュと同じようにアフターフォローを専門とする部隊について教えてください。

J:COMには、「アフターサポート担当」と呼ばれる専任部隊があります。ご加入いただいているお客さまに対応する組織として、お客さまにJ:COMのサービスをより長くご利用いただけるようサポートする

ことを使命としています。アフターサポート担当が既存、新規を問わず、困っているお客さまのところに駆けつけて問題を解決することで、お客さま満足度を高めていくのが狙いです。アフターサポート担当はコールセンター経由で届いたご依頼に対し、24時間以内に対応することを基本としています。

また、当社グループでは、アフターサポート担当を含むすべての営業スタッフに対し「家電製品アドバイザー」資格の取得を積極的に奨励しており、お客さまが安心して相談できるような体制づくりを進めています。現在では、J:COMグループ全体で1,000人以上がこの資格を取得しています。

#### J:COMのアフターフォローで他社とは違うところはありますか？

まず、お客さまにJ:COMを身近に感じていただき、「近くにいる」という安心感を提供している点です。J:COMの社員として自社サービスを中心に説明することは当然ですが、他社サービスも含めて、お客さまにとっての選択肢す

べてを説明することを心がけています。そうすることで、「ここに相談すれば大丈夫だ」という安心感を持っていただくことが出来ます。

サービス内容では、どの競合他社にも負けない自信があるので、他社サービスについても客観的に説明したうえで、J:COMの魅力のアピールをしています。



## 事業概況



**J:COM TV**  
ケーブルテレビ

**加入世帯数**      **256万世帯**    **+17%**  
**利用料収入**    **1,344億円**    **+9%**

### 当期の実績

#### 当期業績の概況

J:COMグループは、地上デジタル放送、BSデジタル放送、ケーブルデジタル放送など、合わせて67チャンネル以上の豊富なチャンネルと、ビデオ オン デマンド(VOD)やインタラクTVといったデジタルならではのサービスを一つのパッケージにした「J:COM TV デジタル」を提供しています。

国内の有料多チャンネル放送サービスの加入世帯数は年々着実に増加し、2008年9月末には前年比約30万世帯増加の1,060万世帯に達し、世帯普及率は21%となりました\*。しかしながら、近年、市場の成長ベースは鈍化傾向にあることに加え、大手通信事業者や異業種からの市場参入が本格化してきており、当社グループを取り巻く環境は厳しさを増しています。

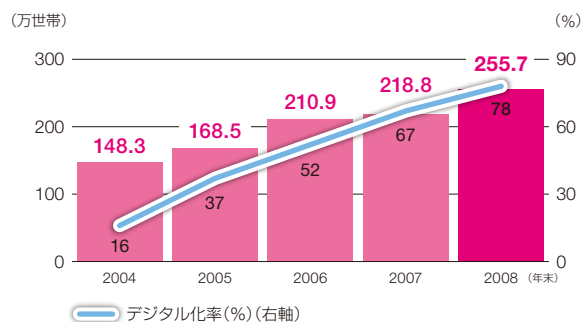
こうした環境の中、当期末における当社連結グループが提供するケーブルテレビサービスの加入世帯数は、既存エリアでの加入世帯数の増加に加え、M&Aによるエリアの拡大により、前期末比36万9,000世帯(17%)増加の255万7,000世帯となりました。うち、デジタルサービスは、加入世帯数が前期末比52万6,800世帯(36%)増加の199万7,000世帯となり、当期末のデジタル化率は、前期末の67%から11ポイント増加し、78%に達しました。これらの結果、ケーブルテレビサービスの利用料収入は、前期比113億54百万円(9%)増加の1,344億25百万円となりました。うち、既存連結子会社におけるケーブルテレビの利用料収入は、前期比6%増加しました。

#### Point

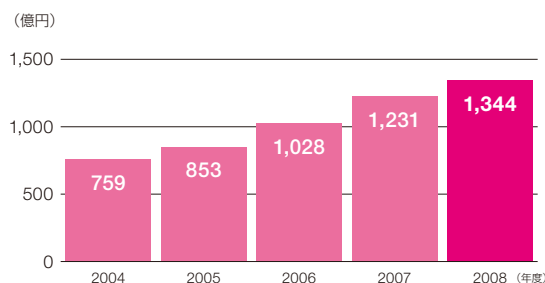
- 既存エリアでの加入世帯数の増加
- M&Aによるエリアの拡大

\* 出所:「放送ジャーナル」2008年12月号、総務省報道資料(加入世帯数)

ケーブルテレビサービス加入世帯数



ケーブルテレビサービス利用料収入



## 利便性の向上が進むデジタルサービス

当社グループでは、サービスの高度化を通じた収益向上を目的に、「ビデオ オン デマンド(VOD)」、「ハードディスク内蔵型セット・トップ・ボックス(HDR)」、「HD番組」を三本柱としたデジタルサービスの展開を積極的に進めています。

当期の取り組みとして、VODサービス「J:COM オン デマンド」では、その利用促進を目的に、映画配給会社のアスミック・エース エンタテインメント(株)が配給する映画「西の魔女が死んだ」などの試写会を実施するとともに、ワーナーブラザーズが配給する映画「スピード・レーサー」のDVD発売に合わせてオンデマンド配信を開始しました。さらに、2008年12月より「NHKオンデマンド」の配信も開始しました。これは、NHKの番組をオンデマンドでいつでも視聴いただける新たなサービスであり、NHKが過去に放送した番組を配信する「特選ライブラリー」と、地上放送・衛星放送の5つのチャンネルで放送された番組を1週間程度の公開期間に配信する「見逃し番組サービス」の2種類を用意しています。

当期におきましてもコンテンツの拡充を進めた結果、VODサービスのコンテンツ数は当期末において17,800に増加し、当期中のコンテンツ購入数は前期比140万件(26%)増加の675万件に、売上高は前期比28%の増の26億55百万円となりました。

次に、HDRは、その高い利便性とコストパフォーマンスにより順調に契約数を伸ばしました。HDRの当期末の累計契約数は、前期末比15万800件(59%)増加の40万4,800件と、デジタルサービス加入世帯のうち20%を占め、ARPU向上にも貢献しました。

また、2008年12月より、HDRを高機能化した「HDRプラス」の提供を全サービスエリアで開始しました。HDRプラスはハイビジョン録画が可能なDVDドライブを新たに搭載したほか、ハードディスクの容量を500ギガバイトに倍増し、現行のHDRに比べデジタルハイビジョン画質で約4倍の録画時間を実現しています。これは、「録画容量を増やしてほしい」、「DVD録画で番組を残したい」といったお客さまからのご要望にお応えしたもので、この新サービスの導入により、新規デジタルサービスの加入獲得の増加とさらなるお客さま満足度の向上を目指します。

さらに、当社グループでは、高画質・高音質なハイビジョンを採用した番組を数多く提供しています。現在、地上デジタル放送とBSデジタル放送の全チャンネルに加え、ケーブルデジタル放送において基本チャンネルで5チャンネル、オプションチャンネルで2チャンネルをハイビジョン配信しており、全提供チャンネルの約25%がHDチャンネルとなっています。2009年内にはケーブルデジタル放送でHDチャンネルを10チャンネル増やす予定で、これにより全チャンネルの約4割がハイビジョン化されることとなります。

### Point

- NHKオンデマンドの配信開始
- 「HDRプラス」の導入

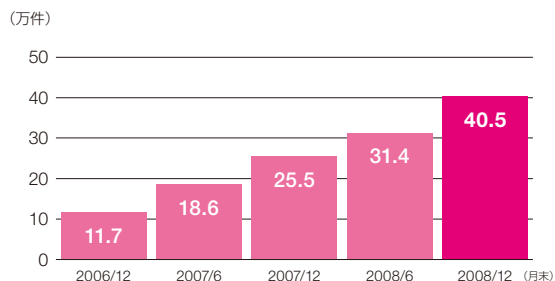


「NHKオンデマンド」の画面とロゴ

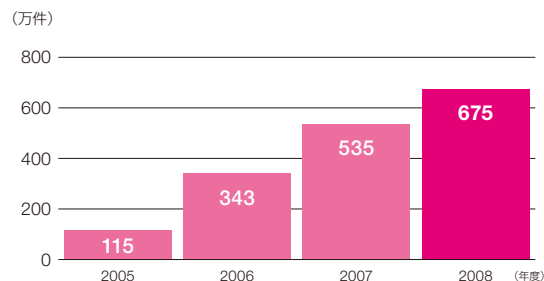


HDRプラス

### ハードディスク内蔵型セット・トップ・ボックス「HDR」契約数



### VOD サービス「J:COM オン デマンド」購入数



## チャンネルラインナップの拡充

当社グループは、2007年9月の株式会社ジュピターTVとの合併により、16の専門チャンネルに出資・運営を行うとともに、これらのチャンネルをケーブルテレビ事業者および衛星放送事業者などに供給する国内最大手の番組供給事業統括運営会社となりました。

この合併を通じ、当社グループの資金力やお客さま基盤のほか、戸別訪問営業員やコールセンターなどに寄せられるお客さまからの多くのご意見やご要望などの経営資源を最大限に活用し、番組の質の向上を図るとともに、チャンネルラインナップの見直し・拡充により、お客さまにとって魅力あるチャンネルの提供に取り組んできました。

この取り組みの一環として、当期は新たなチャンネルである「チャンネル銀河」の配信を2008年4月に開始しました。また、2008年3月にサスペンス・ミステリー専門チャンネルである「サスペンスシアターFOXCRIME(フォックスクライム)」を、4月にはSF映画・ドラマの専門チャンネルである「SCI FI(サイファイチャンネル)」を基本チャンネルに新たに追加しました。いずれも米国で高視聴率を獲得している人気番組などを放送しています。

さらに、8月からはNo.1 アメリカン エンターテインメントチャンネル「FOX HD」の放送を開始したほか、10月からはディスカバリーチャンネルハイビジョンの放送を開始し、9月には「チャンネル銀河」の番組内容の改編を実施するなど、お客さまの満足度向上とさらなる視聴者層の拡大に努めました。また12月からは、ヒット作・話題作から心に残る名画までハリウッド作品を中心に楽しみいただける洋画専門チャンネル「ザ・シネマ」の放送を開始しました。

こうした取り組みの結果、当社が出資・運営する16の専門チャンネルの視聴可能世帯数は、次ページの通りとなりました。

### Point

- 新チャンネルの導入  
「チャンネル銀河」  
「FOXCRIME」  
「SCI FI」  
「ザ・シネマ」
- HDチャンネルの入れ替え

### 当期中に新たに導入したチャンネル



功名が辻



デクスター ～警察官は殺人鬼

**FOXCRIME**



エリザベスタウン



サンクチュアリ

**Sci Fi**



**Discovery**  
CHANNEL  
HI-VISION

NASA50年 宇宙開発の光と影



**FOX**<sup>HD</sup>

24-TWENTY FOUR

## チャンネル別視聴可能世帯数

					
チャンネル名	ムービープラス	LaLa TV	ゴルフネットワーク	チャンネル銀河	ディスカバリーチャンネル
視聴可能世帯数 <sup>1</sup>	754万世帯	593万世帯	661万世帯	243万世帯	659万世帯
出資比率	100.0% (連結)	100.0% (連結)	89.4% (連結)	76.0% (連結)	50.0% (持分法)
					
チャンネル名	アニマルプラネット	J SPORTS <sup>2</sup>	AXN	キッズステーション	日本映画専門チャンネル
視聴可能世帯数 <sup>1</sup>	511万世帯	365万世帯	608万世帯	773万世帯	563万世帯
出資比率	33.3% (持分法)	33.4% (持分法)	35.0% (持分法)	15.0% (その他)	9.99% (その他)
					
チャンネル名	時代劇専門チャンネル	日経CNBC	アニメシアター X		
視聴可能世帯数 <sup>1</sup>	636万世帯	710万世帯	10万世帯	*1. 2008年12月31日現在。出所:各チャンネル集計データ	
出資比率	9.99% (その他)	9.75% (その他)	12.28% (その他)	*2. J SPORTSは、「J sports ESPN」「J sports 1」「J sports 2」「J sports Plus」を供給。	

## 今後の戦略

### 「デジタル総合対策プロジェクト」の推進

2011年7月の地上デジタル放送への完全移行まで2年余りとなり、今後は全社的なデジタル放送への対応が重要となります。地上波およびBSのデジタル化に伴う一連の変化は、当社グループにとってまたとないチャンスです。このチャンスを最大限に活かすため、当社は2008年10月より、「デジタル総合対策プロジェクト」を始動しました。本プロジェクトは、「デジタル100プロジェクト」と「共聴施設対策プロジェクト」を柱としています。

まず、「デジタル100プロジェクト」では、現在81%（2009年2月末現在）まで進捗しているデジタル化率<sup>\*</sup>を、2010年の半ばを目処に100%とする計画です。これにより、アナログ多チャンネル放送に充てている全体の40%に及び帯域を活用し、HDチャンネルの一層の導入、VODのHDタイトル数の大幅拡充、VODサービスの高度化などを図り、当社グループの商品力をさらに強化します。今後、デジタル化100%の達成に向け、アナログサービス加入のお客さまに対し、デジタルサービスの魅力やメリットをきめ細かく説明することで、サービス内容への理解を深めいただき、デジタルサービスへの切り替えを促進します。

次に、「共聴施設対策プロジェクト」では、当社グループのエリア内にあるテレビの受信状態が悪い地域で、アンテナを共同利用することでテレビを視聴している約100万世帯を対象に、デジタルサービスの営業活動を推進します。

2009年12月期はこのデジタル総合対策プロジェクトを着実に進め、地上デジタル放送の普及に努めるとともに、J:COM TVデジタルの加入増加により収益向上を目指します。

<sup>\*</sup> ケーブルテレビサービス加入世帯に占めるデジタルサービス加入世帯の割合

### Point

- デジタル化100%の早期達成
- 未接続の共聴世帯に地デジメニューを提供
- 再送信世帯の有料顧客化



**J:COM NET**  
インターネット

**加入世帯数**      **149万世帯**    **+23%**  
**利用料収入**      **735億円**      **+10%**

## 当期の実績

### 当期業績の概況

J:COM NETでは、8メガ、30メガの高速インターネット接続に加え、160メガ超高速インターネット接続サービスがほぼ全局でご利用いただけるようになりました。高速化を実現しつつ、誰にでも安心・安全・快適なサービスをご利用いただくため、充実したセキュリティサービスを無料で提供し、お客さま満足度の向上を図っています。

日本におけるインターネット市場は、2008年9月現在、ブロードバンド契約数が前年同月末比200万件(7%)増加の2,976万件となり、ブロードバンドの普及はさらに加速しました<sup>1)</sup>。このうち、FTTH契約数は、同325万件(31%)増加の1,376万件、ケーブルテレビ回線を利用したネットサービスの契約数は同27万件(7%)増加の402万件となりました。

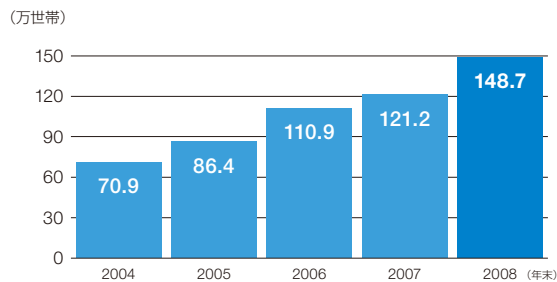
このような環境の中、当期末において当社連結グループが提供する高速インターネット接続サービスの加入世帯数は、前期末比27万5,200世帯(23%)増加の148万6,800世帯となりました。これは、他のケーブルテレビ会社の買収による加入世帯数の増加に加え、160メガ超高速インターネット接続サービスの提供エリアを全局に拡大したことなどが主な要因です。

高速インターネット接続サービスの利用料収入は、バンドル率の進展により月額基本料金の割引額が増加したものの、加入世帯数の増加により、前期比69億21百万円(10%)増加の734億79百万円となりました。うち、既存連結子会社における高速インターネット接続サービス利用料収入は、前期比9%増加しました。

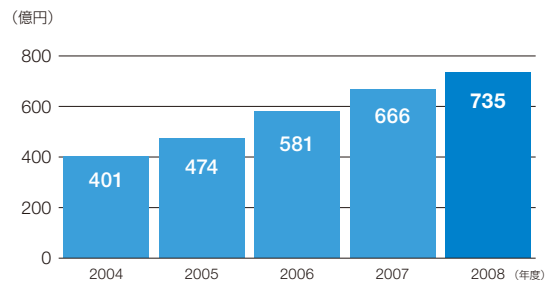
### Point

- 160メガ超高速インターネット接続サービスを全局で展開<sup>2)</sup>

高速インターネット接続サービス加入世帯数



高速インターネット接続サービス利用料収入



### 160メガサービスは期初計画を上回り推移

2007年4月に提供を開始した160メガ超高速インターネット接続サービスは、2008年7月末までに提供エリアをほぼ全局に拡大しました<sup>\*2</sup>。これに伴い、本サービスの加入世帯数は着実に増加し、当期末には前期末比9万200件増加の10万7,700件となり、期初計画を上回りました。

本サービスは、FTTHの100メガを上回るスピードに加え、充実したセキュリティや利用料金など、通信事業者の提供するサービスと比較しても十分競争力が高く、今後も高成長が見込まれます。

## 今後の戦略

### サービスの競争力を強化

当社グループでは、2010年半ばまでにデジタル化を完了させ、アナログ多チャンネルサービスに充てている一部の帯域を利用することで、より高速のインターネット接続サービスを提供していく予定です。

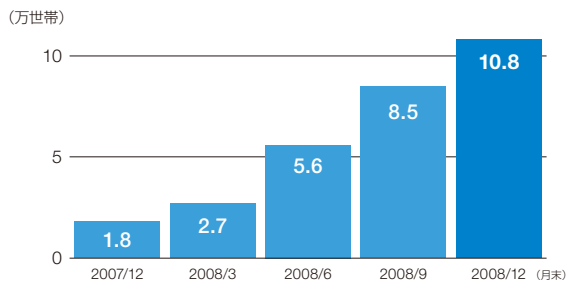
また、お客さま満足度向上に向けた取り組みの一環として、当社ではインターネットサービス専用のカスタマーセンター「J:COM NETサポートセンター」を運営しています。このカスタマーセンターでは、初心者のお客さまやご高齢のお客さまに対してもわかりやすくご説明するため、お客さまと同じ画面を見ながら説明できる遠隔サポートシステムをいち早く取り入れています。

今後も、お客さま満足度の向上を通じ、より長期間の加入継続を促進するとともに、未加入のお客さまの加入獲得を積極的に推進します。

\*1 2008年12月総務省発表の報道資料「ブロードバンドサービスの契約数等」に基づく。

\*2 新規エリア(京都ケーブルコミュニケーションズ、台東ケーブルテレビ、旧メディアアッティ・グループ)を除く。

160メガ超高速インターネット接続サービス加入世帯数





**J:COM PHONE**  
デンワ

**加入世帯数**      **157万世帯**    **+20%**  
**利用料収入**      **439億円**      **+9%**

## 当期の実績

### 当期業績の概況

J:COM PHONEでは、従来の一般加入電話と同等の品質で、ナンバーポータビリティ\*や緊急通報にも対応したプライマリIP電話サービスを提供しています。

日本の固定電話市場は、NTTグループが提供する従来の交換機を利用した加入電話から、ブロードバンドなどを利用したIP電話への移行が進んでいます。

こうした環境の中、当社連結グループが提供する固定電話サービスの加入世帯数は、当期末において前期末比25万7,200世帯(20%)増加し、156万9,800世帯と好調に推移しました。これは、高品質なサービスを割安な基本料金・通話料金でご利用いただけるというメリットの訴求に努めたことに加え、M&Aにより加入世帯数が増加したことによるものです。

また、当期の固定電話サービスの利用料収入は、バンドル化の進展による月額基本料金の割引額が増加したことおよび通話料収入の減少があったものの、加入世帯数が大幅に増加したことにより、前期比35億13百万円(9%)増加の439億45百万円となりました。うち、既存連結子会社における固定電話サービスの利用料収入は、前期比9%増加しました。

一方、J:COM MOBILEでは、当期は、端末購入方法として主流になりつつある分割払いの販売方法を導入したことに加え、すでに提供している「とくとく・トークMOBILE」の無料通話時間を最大500分まで大幅拡大するなど、サービスの充実を図りました。また、端末機種の品揃えを増やし、魅力の向上に努めました。その結果、当期末の契約数は1万5,400件となりました。

## 今後の戦略

### プライマリIP電話サービスの導入を推進

J:COMでは、高品質のサービスを維持しながら、従来の交換機に比べて設備投資の負担を軽減できるプライマリIP電話サービスの比率を徐々に引き上げていく予定です。また、2008年12月期に新たに連結した子会社を対象に、J:COMのプライマリIP電話サービスを順次導入していきます。2009年12月期には、2月に提供を開始した大阪セントラル局を含め、約10局へのサービス導入を予定しています。

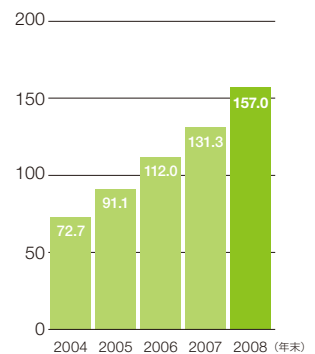
\* 電話の利用に際して、契約している電話会社を変更しても電話番号を変更せず継続して利用できる仕組み

### Point

- 高品質なサービスを割安な料金で提供

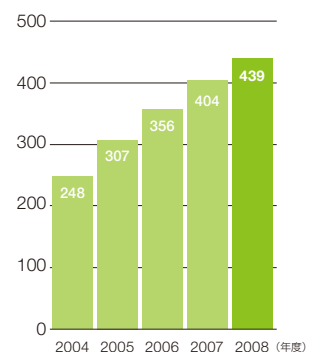
### 固定電話サービス加入世帯数

(万世帯)



### 固定電話サービス利用料収入

(億円)





# その他の取り組み

J:COMグループでは、新たな付加価値サービスの提供にも注力しています。

## J:COM緊急地震速報

J:COMグループでは、2008年1月より、緊急地震速報サービスの提供を開始しました。緊急地震速報とは、震源に近い地震計のデータを解析して、震源や地震の規模(マグニチュード)を推定します。気象庁が発表する情報を元に主要動の到達時刻や震度を推定し、可能な限り速くお知らせすることで、早期対応し、被害の軽減に役立てようとするものです。

J:COMの緊急地震速報には、次の優位性があります。

1. 高度利用者向け情報<sup>1)</sup>の利用と、放送ネットワークによる速報性
2. 端末演算方式<sup>2)</sup>による正確性
3. 専用端末による24時間報知
4. 自治体による他の災害情報などの簡易告知放送

<sup>1)</sup>最大震度が3以上もしくはM3.5と予測された地震の情報を、気象庁が発表するもの。テレビやラジオなどで使用される「一般向け情報」は、最大震度が5弱以上と予測された時点でのみ発表される。

<sup>2)</sup>家庭の専用端末ごとに、設定した緯度・経度・地盤情報に基づいてデータを解析する方式

また2008年9月より地方自治体向けの放送設備接続サービスの提供も開始し、個人宅だけではなく、学校・公共施設での一斉放送も可能になりました。

今後は、地域の工場やマンションなど、提供範囲を拡大するとともに、「地域の安全・安心のプラットフォーム」として、今後もサービスの充実を図っていきます。

## 広告メディア事業

J:COMグループでは、新たな収益源の育成・強化を目的に、既存事業で構築したお客さま基盤と当社グループが保有する自社媒体を複層的に組み合わせ活用した広告メディア事業を推進しています。メインターゲットをJ:COM TV加入者とし、放送番組やVOD、番組ガイド誌などを活用したクロスメディア広告事業を展開しています。

### J:COM チャンネル

J:COM チャンネルは生活に役立つ情報のほか、地元の歴史や自然、ドキュメントといった番組を中心にお届けする地域密着情報チャンネルです。J:COM TV加入世帯および地上波再送信世帯合わせて約740万世帯において無料でご覧いただけます。

### インタラクティブ・メディア

双方向機能を持つデジタルサービスを活かした新しい広告で、現在その利用可能世帯数は約130万世帯に達しています。2008年12月から、画面デザインを刷新し、操作性を向上させるとともに、見たい情報(広告)に到達しやすくする機能を追加するなど、お客さまの利便性の向上を図りました。



(株)ブロードネット  
マックス製

DXアンテナ(株)製



(株)ジュピタービジュアルコミュニケーションズによるJ:COM オンデマンドを用いた広告



2008年12月にリニューアルしたインタラクティブTVトップ画面

© Benesse Corporation / JAN1735



## 役員一覧

取締役および監査役

**森泉 知行**

代表取締役社長

**福田 峰夫**

代表取締役副社長

ケーブルTV事業部門担当

**マーク・ルイス**

常務取締役

メディア事業部門共同部門担当

**青木 智也**

常務取締役

経営戦略部門担当 兼 メディアアッティ部門副担当

**西村 泰重**

常務取締役

メディアアッティ部門担当

**山口 舜三**

取締役

技術部門担当 兼 (株)テクノロジーネットワークス代表取締役社長

**加藤 徹**

取締役

事業戦略部門担当 兼 ケーブルTV事業部門副担当

**松本 正幸**

取締役

(株)ジェイコムウエスト 代表取締役社長

**大澤 善雄**

取締役

**中村 仁**

取締役

**林 正俊**

取締役

**ミランダ・カーチス**

取締役

**グラハム・ホリス**

取締役

**青木 二仁**

常勤監査役

**ジョン・サンドバル**

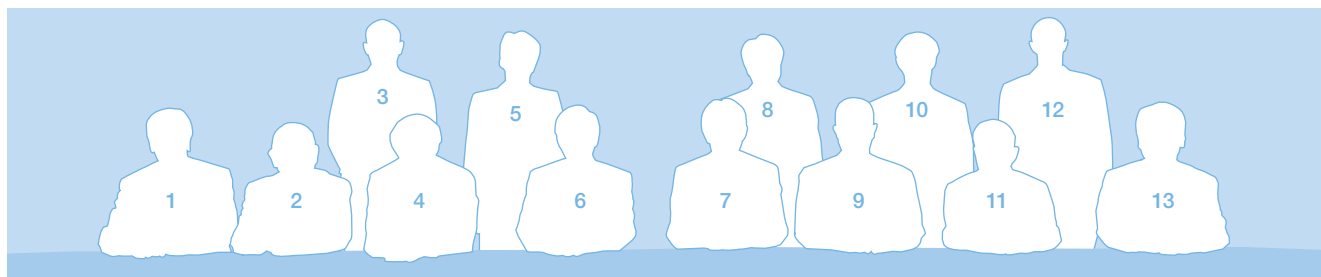
監査役

**マイケル・エリクソン**

監査役

**長瀬 仁**

監査役



1. 松本 正幸
2. 山口 舜三
3. 中村 仁
4. 青木 智也
5. ミランダ・カーチス
6. 森泉 知行
7. 福田 峰夫
8. 大澤 善雄
9. マーク・ルーイス
10. 林 正俊
11. 西村 泰重
12. グラハム・ホルス
13. 加藤 徹

## コーポレート・ガバナンス／コンプライアンス

### コーポレート・ガバナンス

当社グループは、経営の効率性の向上と健全性の維持およびこれらを達成するための経営の透明性を確保することを目的に、コーポレート・ガバナンスの強化に取り組んでいます。その一環として、当社に最もふさわしい経営体制の構築および株主や投資家の皆様との継続的な双方向の対話を通じた経営の質の向上を図り、「株主、お客さま、従業員、地域社会に対する中長期的な企業価値の最大化」を目指しています。

#### コーポレート・ガバナンス体制 (2008年12月31日現在)

当社は、取締役・監査役制度を軸に、経営の意思決定および業務執行の監督と監査を行っています。

取締役会は、社外取締役2名を含む13名で構成されます。取締役会では、重要な業務執行その他法定事項についての決定、並びに当社および子会社の業務執行の監督を行います。なお、取締役の任期は1年とし、事業環境の変化に迅速に対応できる経営体制を整備しています。

また、常勤取締役を主メンバーとする経営会議を設置し、当社および子会社等の業績管理を含む経営上の重要事項につき討議し、臨時取締役会開催の進言を含め、社長以下、取締役が業務を適切に遂行するための助言を行い、迅速かつ適切な意思決定に資する体制を整備しています。

なお、当社は2008年4月1日付で執行役員制度を導入しました。本制度は、常勤取締役に加え特定組織の業務を執行する責任者を「執行役員」として配置し、コーポレート・ガバナンスの一層の強化を図ることを目的としています。

監査役会は、社外監査役2名を含む4名で構成され、内1名が常勤です。各監査役は、業務活動全般にわたって、方針・計画・手続きの妥当性や業務実施の有効性、法令等の遵守状況について、取締役会その他の重要な会議への出席、重要な書類の閲覧、子会社等の調査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。さらに、会計監査人から随時、監査に関する報告および説明を受け、かつ計算書および附属明細書についても検討を加えています。

#### 親会社との関係

当社の議決権の58.14%を保有する直接の親会社である住商／エルジーアイ・スーパー・メディア・エルエルシー（以下Super Media）は、Liberty Global, Inc.（米国ナスダック上場会社）と住友商事（株）が

設立した共同持株会社であり、Super Mediaに対する両社の出資比率は、Liberty Global, Inc.が58.66%、住友商事（株）が41.34%となっています。Super Mediaを運営する委員会（各株主より1名のメンバーを選任）において、Liberty Global, Inc.が委員会の決定事項のうち株主2社が合意に達することのできない事項に関して決定権を有しているため、2008年12月末現在、Liberty Global, Inc.がSuper Mediaの議決権を実質的に100%保有していることとなっています。また、この他にLiberty Global, Inc.は当社の議決権の3.70%をリパティ・グローバル・ジャパンⅡ・エルエルシーを介して保有しています。

住友商事（株）は、Super Mediaを介して当社の議決権の24.04%を間接保有しているほか、3.70%を直接保有しており、同社は当社を持分法適用関連会社としています。

なお、前述の関係を除き、当社とSuper Mediaとの間、当社とLiberty Global, Inc.との間、当社と住友商事（株）との間それぞれにおいて、特記すべき取引その他の関係はありません。

\* 上記の議決権比率は、当社の自己株式を除き算定しています。

#### 内部監査の組織・体制

当社では、内部監査組織として社長直属の検査部を設置し、社内全組織およびグループ各社の内部監査にあたっています。検査部では約10名の構成員が、監査計画に基づき原則2年に1回、すべての社内組織およびグループ各社の監査を実施しています。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、監査を受けた部門に対し、監査指摘事項の改善状況を定期的に確認しています。

検査部と監査役とは独立した関係にありますが、内部監査の結果については、監査役監査に資するよう、常勤監査役への報告を行う等、緊密に連携を図っています。

## インテナルコントロール委員会

当社は、米国ナスダック市場の上場会社であるLiberty Global Inc.の連結子会社として、2006年より米国企業改革法(サーベンス・オクスレー法:SOX法)への対応を実施してきました。実施組織として、最高財務責任者を委員長とする社長直結のインテナルコントロール委員会、並びに委員会の下で具体的な企画・実行を担う社長直結のインテナルコントロール推進部を設置し、SOX法対応を中心とした内部統制強化・推進の取り組みを行っています。当社にとって2008年はSOX法対応の3年度目であり、過去2年度同様、統制上のコントロールについて社内監査を実施致しました。社内監査の結果、財務報告作成に係る内部統制には、虚偽報告につながる重大な欠陥はありませんでした。なお、金融商品取引法による内部統制報告書への対応は2009年度決算からとなります。

## コンプライアンス

### 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、上席執行役員 管理本部長を委員長としたコンプライアンス委員会を設置しています。コンプライアンス委員会では、コンプライアンスマニュアルを作成して全グループ全社に配布しているほか、コンプライアンス研修の実施等を通じて全従業員の意識を高めています。

また、グループ全社でスピークアップ制度を導入し、コンプライアンスの観点から問題が生じた場合に、何らかの事情で通常の職制ラインでの報告や処理が困難である時、問題に気付いた社員が、直接、

コンプライアンス委員会あるいは外部の弁護士に連絡できる体制を整備しています。2006年5月からは情報連絡先に常勤監査役を追加しております。

このような制度が社内中存在することで、違法・不正行為の抑止効果が高まることが期待できます。

### 情報管理およびリスク管理体制

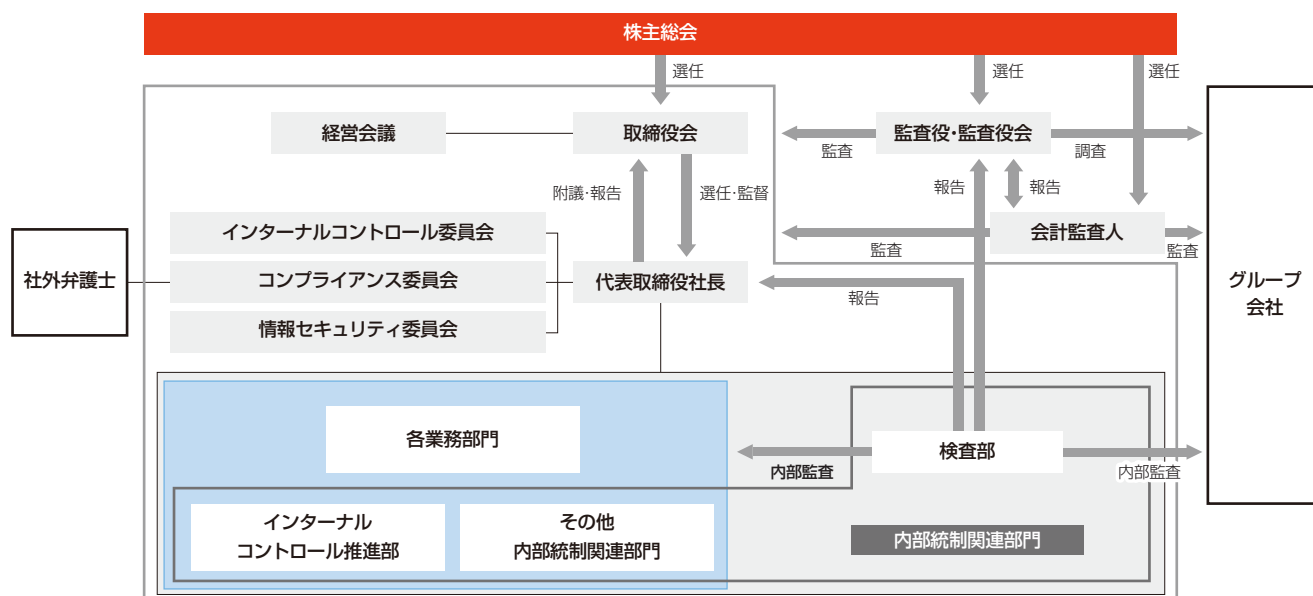
当社では、情報セキュリティ管理を強化・推進するために、上席執行役員 管理本部長を委員長とする情報セキュリティ委員会を定期的開催し、情報資産管理体制の保護管理方法を検証し、全社に周知する体制をとっています。

グループ会社45社のうち、2009年1月末時点で35社が、個人情報保護の取り扱いが適切に行われていることを認証するプライバシーマーク(Pマーク)を取得しており、引き続き情報セキュリティ管理の強化、並びに全グループ会社のPマーク取得を推進します。

また、リスク管理体制としては、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います。



コーポレート・ガバナンス模式図 (2008年12月31日現在)



## 社会貢献活動

J:COMグループは地域のお客さまに安心・安全のサービスをお届けし、地域社会から信頼される企業になりたいと考えています。そのため、法令順守はもとより、積極的に社会的責任を果たすことが不可欠と考えています。

### いきいきプロジェクト

「地元でいきいき、ゆたかな毎日」。J:COMでは「地域密着」をキーワードに、地域コミュニティ活動への参加を支援する「いきいきプロジェクト」を2006年5月より展開しています。このプロジェクトは、当社のサービスエリアにお住まいのお客さまを対象に、充実した毎日を過ごしていただくために、ご自身のスキルやノウハウ・資格を活かした活動や趣味を追求できる場をJ:COMが提供し、全国で文化・教養講座、ウォーキングイベントなどさまざまなイベントを開催しています。

### 安心・安全、環境の取り組み

J:COMグループは、地域の皆さまに安心・安全をお届けしたいと考えています。そのため放送、通信の品質保持に努めるほか、お客さまからお預かりした個人情報の管理や、環境に配慮した資源の再利用など、さまざまな取り組みを行っています。

#### ■ 機器のリサイクル

J:COMグループで使用している機器は資源の有効利用を推進するため、耐用年数が過ぎるとリサイクル処理がなされています。お客さまから回収したホームターミナルやモデムなどは、工場で解体し、鉄やプラスチックなど素材ごとに分別し、資源として生まれ変わります。

#### ■ Eクリスマスカード・E年賀状

J:COMグループは環境保護を目的に、従来送っていたクリスマスカード・年賀状を、紙資源と郵送が不要な電子メールに切り替えました。2008年はクリスマス・年賀合計で約1万2,000通分の資源を節約しました。これに伴い、従来の郵送費に相当する額の一部を環境保全を目的とした国土緑化運動を推進する(社)国土緑化推進機構(緑の募金)に寄付しました。

#### ■ 放送・通信の品質保持

関東、関西、九州にあるシステム・マネジメント・センター(SMC)では緊急の場合を想定し、J:COMグループ各社のネットワーク状況を24時間365日監視しています。また、無停電電源装置(UPS)等を配置し、放送・通信サービスの安定供給に向けた体制を構築しています。

#### ■ 個人情報保護

J:COMグループでは、グループ全体でプライバシーマーク(Pマーク)取得を推進しています。お客さまの大切な個人情報をお預かりする企業としての責任を果たすべく、全従業員に対して個人情報保護管理を徹底し、個人情報管理強化を含めた情報セキュリティ管理強化に努めています。

また、お客さまからお預かりした申込書は、お客さまの前で封を閉じ、割り印を頂きます。その他、営業員による鞆のタスキがけやセーフティコードの装着により、鞆の紛失を防ぐようにしているほか、携帯電話のメモリーに暗号を設定するなど、お客さまの個人情報保護に万全を期しています。



いきいきプロジェクト  
コーラス(左上)、ゴルフコンペ(右上)、  
ウォーキングイベント(下)



ホームターミナル(左上)は一台ずつ分解され  
(中)、素材ごとに分別した後、プラスチックなど  
の資源として生まれ変わります(右、イメージ)。



「Eクリスマスカード」



「E年賀状」

## 福祉・健康・やさしい社会づくり

J:COMグループは、地域の皆さまが安心して、いきいきと輝かしい毎日を送れるよう、さまざまな取り組みを行っています。

### ■ J:COMハートフルパック

J:COMグループでは、障がいのある方の自立・社会参画を支援することを目的とした「J:COM NETハートフルパック」を提供しています。これは、障がいのある方およびそのご家族の自立を支援するために、「J:COM NET30Mコース」、「J:COM NETウルトラ160Mコース」を優待価格で提供するサービスです。

### ■ 募金活動

J:COMグループでは、J:COM オン デマンドのメニューのひとつとして、2006年12月より、お手元のデジタルリモコンひとつでユニセフに募金ができるサービス「募金 オン デマンド」を提供しています。ユニセフの活動を紹介する映像を購入・視聴することで、売上がユニセフ募金に寄付される仕組みです。また、大地震などの災害が発生した際には、被災地の復興を支援するために、「募金 オン デマンド」およびジェイコムショップ店頭にて災害支援金を受け付けています。

## 芸術・文化・教育の振興支援

J:COMグループは、地域の小・中学生への社会科見学・職場体験学習機会の提供のほか、各地域にあるスポーツチームや芸術サークルの支援や、子供から大人まで、地域で新しいことを学ぶお手伝いなど、芸術・文化・教育の振興を支援しています。

### ■ パソコン教室の開催

J:COMグループはパソコン知識の習得に関心のある方を対象に、局舎にてパソコン教室を開催しています。

### ■ スポーツ振興支援

J:COMグループの中には地元のスポーツチームの支援をしている社局があります。試合の様子やサポーターの方向けの番組はJ:COMチャンネル（コミュニティチャンネル）で放送しています。

## 地域活動の支援

地域密着企業として、J:COMグループは安心・安全な街づくりや豊かな環境づくりを支援します。

### ■ 清掃・美化活動

J:COMグループは、各地域の清掃・美化活動に積極的に参加しています。2008年5月に、J:COMグループは全社一斉清掃活動「CLEAN UP OUR TOWN」を実施しました。地域のお客さまと当社社員合計約1万人が地域を清掃し、約1.5トンのゴミを回収しました。

### ■ 防犯活動

J:COMグループでは、営業員や工事班が地域をまわり、ひとりひとりが業務の傍ら防犯の意識をもっています。各地のJ:COM局で順次発足した「防犯パトロール隊」は、地域の警察署および防犯協会と連携を図り、犯罪の未然防止を目的とした活動をしています。



局舎まわりで介護体験教室



「募金 オン デマンド」の画面



加入者による地域のためのパソコン教室



地域のサッカーチーム支援



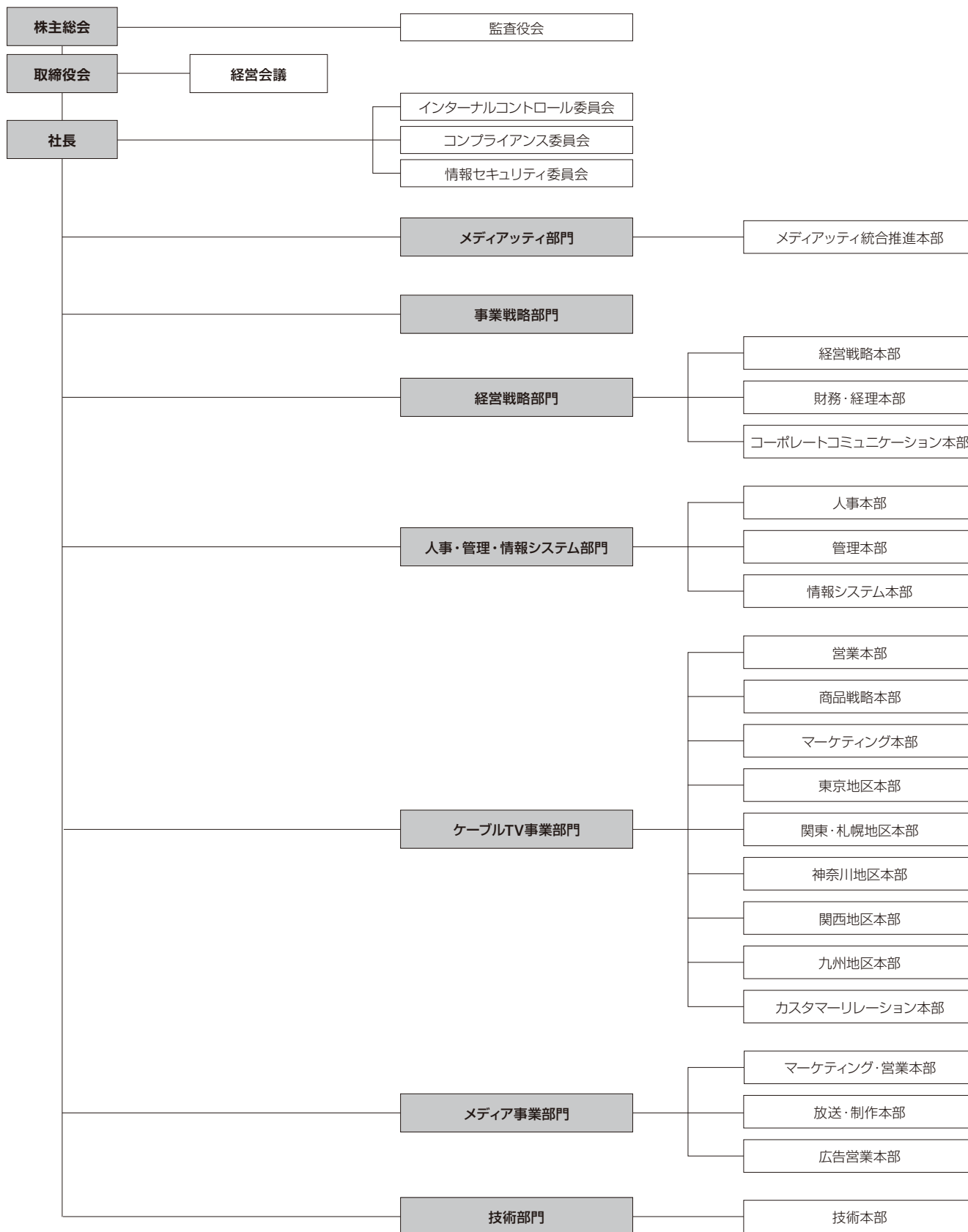
局舎周辺の清掃活動



防犯パトロール隊

# 組織図

2009年4月1日現在





## 財務セクション

- 40 財政状態及び経営成績の分析
- 48 事業等のリスク
- 50 連結貸借対照表
- 52 連結損益計算書
- 53 連結包括損益計算書／連結資本勘定計算書
- 54 連結キャッシュ・フロー計算書
- 55 連結財務諸表注記
- 71 独立監査人の監査報告書

## 財政状態及び経営成績の分析

以下の、財政状態及び経営成績の分析を利用するに際しては、本報告書中の連結財務諸表及びその注記をご参照ください。なお、本財政状態及び経営成績の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ている会計基準に基づく連結ベースのものであります。なお、この財政状態及び経営成績の分析は、2008年12月31日現在及び2008年度の当社グループの財政状態及び経営成績の分析であります。

### 1. 概要

当社は、ケーブルテレビ、高速インターネット接続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として、運営会社を通じて2008年12月31日現在で約317万世帯にサービスを提供しております。当社のサービスは、2008年12月31日現在連結対象の25の運営会社を通じて顧客に提供されております。

また当社は、専用線を通じてインターネット接続サービスと豊富なコンテンツを提供するアットネットホーム(株)及び関西マルチメディアサービス(株)を、また主にケーブルテレビ会社向け回線配置工事の施工を手掛ける(株)ジェイコムテクノロジーを、さら

に当社グループ各社に資金援助を行う(有)ジェイコムファイナンス及びティエムリース(株)を子会社としております。また、2007年9月1日の(株)ジュピターTVとの合併により、ケーブルテレビ事業者、衛星放送事業者、ブロードバンドプロバイダーへサービスを提供している番組供給会社に出資、運営しております。

上記の他、当社は2008年12月31日現在、ブロードバンド関連サービス会社の持分を20-50%有し、関連会社としております。以下の表は2007、2008年度における当社グループの会社数をまとめたものであります。

12月31日現在	2007	2008
連結子会社：		
運営会社	20	25
番組会社	5	6
その他	7	5
連結子会社計	32	36
持分法適用関連会社：		
運営会社	2	0
番組会社	4	4
その他	5	5
持分法適用会社計	11	9
グループ計	43	45
運営会社計	22	25

当社の全運営会社のうちの23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2社は札幌と仙台にそれぞれ1社ずつあります。

各運営会社は、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と、信号をヘッドエンド設備と顧客の住む地域間につなぐための、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、当社はケーブルネットワークのほとんどを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、750MHzの帯域幅を有しております。当社は運営会社に経験豊富な人材や、運営や管理に関するサービス、営業に関するサービス、各種トレーニング、番組や資材の調達のサポートや、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、当社の集中顧客管理システムを利用し、営業活動や、顧客に対する技術的なサービス、カスタマー・コールセンター業務、請求及び回収業務などに役立てております。ただし、メディアアッティグループは2008年12月下旬に連結子会社となったため、当社の集中顧客管理システムは利用していません。

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。当社連結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を取得することにあります。多くの場合、初期には少数持分の取得にとどめ、その後段階的に投資額を増加することによって持分割合を拡大し、連結対象運営会社としてまいりました。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達成してまいりました。

#### ■ 営業収益

##### 利用料収入

利用料収入はケーブルテレビ、高速インターネット接続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。アナログ及びデジタルの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や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、月々の基本料とオプションサービス料金、加えて子会社のアットネットホーム(株)及び関西マルチメディアサービス(株)によって提供されている、非連結対象運営会社及び

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、月々の基本料金に加え、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、当社連結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金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バンドル・サービス料金で提供しております。

当社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。当社連結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、すなわち新規顧客数から解約数を減じた数に特に影響を受けております。

当社は「ボリューム＋バリュー」戦略に基づき、より多くの機能やメリットを持つサービスを提供していくことにより、競合他社との差別化が図られることにな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ベーシック・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プログラムを提供していると考えております。ケーブルテレビ顧客の獲得ペース及び解約率は、当社グループのサービスが既存及び潜在顧客にとって、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。当社は全ての運営会社において、アナログ放送とデジタル放送の両方のケーブルテレビサービスを提供しております。当連結会計年度末現在、アナログ放送では、オプションチャンネル以外に約45チャンネルのケーブルテレビ番組とアナログ地上波放送番組、衛星放送番組を提供しております。標準的なチャンネル・ラインナップには、日本最大の洋画専門チャンネルである「ムービープラス」、女性向け総合エンターテインメント・チャンネルである「LaLa TV」、人気の高いスポーツ・チャンネルである「J sports 1」、「J sports 2」、「J sports ESPN」に加え、「ディスカバリーチャンネル」、「ゴルフネットワーク」、「ディズニー・チャンネル」、「アニマルプラネット」等もあり、さらに地上波の再送信と衛星放送が含まれております。

デジタル放送では、BSデジタルラジオ放送、データ放送及びオプションチャンネル以外に約66チャンネルのケーブルテレビ放送と地上波デジタル放送、衛星放送を提供しております。デジタル放送の契約者は、別途視聴料金を支払うことで、VOD、PPV等アナログ放送の契約者では観ることのできない番組が視聴可能となっております。また、当社は全てのサービスエリアに対して、従来のHDRにDVDレコーダーを追加内蔵し、記録容量を500GBに拡張し、デジタルハイビジョンでの録画を可能にした「HDR Plus」という新しいサービスの提供を開始しました。当社は追加料金を支払うことで、基本サービスでのラインナップ以外に、番組単体またはパッケージで映画、スポーツ、競馬等、エンターテインメント番組のチャンネルを提供しております。当社は当社サービスを複数契約している顧客に対してはパッケージ・ディスカウント（バンドル・サービス料金）も提供しております。当社のケーブルテレビサービスではセットトップボックス1つで、地上波デジタル、BSデジタル、CSチャンネル、VOD、PPVといった全てのサービスを利用できることから、他社にはない価値を提供していると

考えております。さらに、上述のケーブルテレビサービスを提供している顧客以外にも、長期契約で前払いで視聴料を頂いている世帯を含む約500万再送信世帯に対して地上波放送の再送信サービスを提供しております。

### 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、高速インターネット接続サービスの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。当社の全ての運営会社ではアットネットホーム(株)、もしくは関西マルチメディアサービス(株)を通じて4種類のブロードバンドサービスを提供しており、通信速度は最小「下り1Mbps」最大「下り160Mbps」となっております。

### 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1分当たり通話料金ともに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、競合他社に比較した価格設定に大きく影響を受けております。当社は全ての運営会社において自社のネットワークを通じて電話サービスを提供しております。当社のヘッドエンド機器は、ローカル・ネットワークからの電話信号を、交換機によって順にボイス・シグナルや他の情報として送信する機能を有しております。また、IP技術を利用した電話サービスの提供も行っております。当社の電話サービスの顧客は主に個人の顧客であるため、一回線の利用が大半となっております。電話サービスに関する利用料収入は、月々の基本料金に加え、通話料金、キャッチコール、転送機能、番号ディスプレイ、3者同時通話機能などの有料サービスからなっております。また、当社はPHSプロバイダーである(株)ウィルコムとの提携によりJ:COM MOBILEというブランド名で携帯電話サービスも提供しております。J:COM MOBILEの加入者が当社の電話サービスに加入している場合には、一定の無料通話や割引等のサービスプランも提供しております。

### バンドル・サービス

加入世帯当たりRGUの増加のペースは、別々のプロバイダーから別々にサービスを受ける場合との比較において、当社より一括して複数のサービスを受けることによる価格メリットに大きく影響を受けております。当社連結グループのネットワークに接続されている顧客に複数のサービスを提供する費用は、接続されていない新規顧客にサービス提供する場合より、より少ない費用で実施できるため、より低価格で多くのサービスを提供することが可能となっております。

## その他

営業収益(その他)には以下のチャンネル・サービスに係る収益を含んでおります。

### チャンネル・サービス

当社は、当社グループの番組供給会社だけでなく、グループ外の番組供給会社からも番組を購入しております。2007年9月1日、当社は(株)ジュピターTVと合併し、合併後はJupiter TVカンパニーとして番組の制作・供給を行っております。これにより当社グループは有料多チャンネル市場において競争力のある番組を市場に供給すること、番組の質の向上を促進させることが可能となりました。当社は、当連結会計年度末日時点において、番組供給子会社6社、関連会社及び出資先の会社を通じて、有料テレビサービスを主にケーブルテレビ事業者、衛星通信事業者、FTTH(Fiber To The Home)及びADSLプロバイダー事業者、チャンネルを提供しております。当社の連結子会社は、洋画専門チャンネルである「ムービープラス」、ゴルフ番組を主に放送する「ゴルフネットワーク」、女性向け総合エンターテインメント・チャンネルである「LaLa TV」、中高年向けエンターテインメントチャンネル「アクトオンTV」等を運営しており、2008年4月からは「チャンネル銀河」が放送を開始いたしました。他に当社の関連会社である番組供給会社には、4つのスポーツチャンネルを運営する(株)ジェイ・スポーツ・ブロードキャスティング、アニマル・ブラネット・ジャパン(株)、ディスカバリー・ジャパン(株)及び(株)AXNジャパンがあります。当社は上記の番組供給会社に対して、販売、広告等の支援サービスを提供しております。

我が国の有料多チャンネル市場は、多数のケーブルテレビ事業者、衛星通信事業者、ブロードバンドプロバイダーなど異なる通信インフラを持つ事業者の参加により、高度に複雑化しております。2008年12月末時点で、ケーブルテレビは約2,165万世帯に普及しておりますが、これらの大部分は電波障害等で放送信号が受信できないため再送信サービスを必要とする世帯であり、再送信を主たるサービスとする事業者から配信を受けております。一方で、送信帯域を確保できる高度な設備を保有している事業者のサービス提供世帯として、当社が多チャンネルサービスを提供可能な世帯数は、当連結会計年度末現在660万世帯であります。

当社が出資する番組供給会社の大半は、ケーブルテレビ事業者に対して番組を販売しており、当連結会計年度末時点でムービープラスの約750万世帯を筆頭に、ディスカバリーHDにおいても約660万世帯において視聴されております。

当社グループの番組供給会社は、スカパーJSAT(株)が運営する通信衛星設備を通じて番組を配信する「SKYPerfecTV!」等にもチャンネルを有することで、視聴者に番組を提供しております。

我が国において、FTTHやADSLといったブロードバンドを用いた有料多チャンネル市場は成長過程にありますが、当社グループの番組供給会社は、こうしたブロードバンドを通じて視聴者に番組を提供しております。

営業収益(その他)は、他に以下の項目についても含んでおります。

- ・新規顧客回線設置料金
- ・地上波放送の電波障害を引き起こす建物の所有者から受け取る、ネットワークを構築し運営するための報酬
- ・非連結対象の番組供給会社から受け取る手数料及び報酬
- ・主に非連結対象運営会社に対する工事関連に係る収入
- ・主に非連結対象運営会社に対する番組の販売
- ・ケーブルテレビ及び高速インターネット接続サービスに係る広告宣伝収入
- ・非連結対象運営会社から受け取る経営指導料

営業収益(その他)については、加入世帯数の拡大のペースに影響を受けております。さらに、営業収益(その他)は、非連結対象運営会社からの経営指導料その他の報酬を含むため、非連結対象運営会社の総加入世帯数によっても影響を受けております。

### ■ 営業費用等

#### 番組・その他営業費用

番組・その他営業費用には当社連結グループのネットワークの運営、メンテナンス及び技術サポートに要する費用、並びに当社連結グループが顧客に提供するプログラムその他コンテンツを取得するための費用を含んでおります。また、他の電話通信事業者との相互接続に係る料金のそれら通信事業者への支払及び高速インターネット接続サービスに関するアットネットホーム(株)及び関西マルチメディアサービス(株)の営業費用も含んでおります。

さらには非連結運営会社に対する工事関連売上にかかる労務費及び資材売上にかかるコストも含まれております。番組・その他営業費用は、主に当社連結グループの各サービスにおける顧客獲得のペース及び電話サービスにおける通話料金の多寡によって影響を受けております。

### 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、主として人件費からなり、内勤、営業及びマーケティング人員に係る派遣労務費等を含んでおります。また、プロモーション費用及び委託料等、新規顧客獲得に要する費用を含んでおります。

### 減価償却費

減価償却費は、主に当社連結グループのネットワーク設備の減価償却費からなっております。当社連結グループは、さらなるケーブルテレビ会社の買収に伴うネットワーク設備の取得や、取得するケーブルテレビ会社におけるネットワークの統合、アップグレード、サービス提供エリア拡大のための資本的支出によって、ネットワーク設備の減価償却費は将来増加すると考えております。

### 法人税等

当社連結グループは、各社ごとに我が国の法人税、住民税及び損金算入可能な事業税を課税され、それらを合計した法定実効税率は現在、約41%であります。1995年以来、当社連結グループの連結対象会社の多くは税務申告上損失を計上しておりました。当社連結グループは100%子会社が少ないため、現在のところ、グループ全体での連結納税の要件は満たしていません。その結果、連結対象会社の繰越欠損金は、損失を計上している連結対象会社の各々の将来の課税所得に対してのみ繰越控除が可能となっており、その一部が利用できない可能性があります。2001年4月1日以降開始した事業年度分以降の欠損金の法人税法における繰越控除期間は最大で5年間から7年間に延長されました。

当社連結グループはこれまで純損失を計上してきた各社については、繰延税金資産（繰越欠損金に対して計上されたものを含む）に対して評価性引当金を計上して全額相殺し、一方利益を計上し税務上の繰越欠損金が解消された各社については、課税所得を計上し始めた年度より繰延税金資産を認識しております。これに加え、2005年より当社連結グループ会社の中で利益を計上した会社については、繰延税金資産の実現可能性を検討し、実現可能と判断された額相当の評価性引当金を取り崩しております。一般に、評価性引当金が減少すると繰延税金資産は増加し、繰延税金費用は減少いたします。しかし、当社連結グループの繰延税金資産の多くが過去の企業買収に関連して取得されたものであるため、それらに対して計上されていた評価性引当金が減少させた場合、あるいは繰越欠損金を使用することによってそれら繰延税金資産を実現させた場合には、その影響額はまず関連する企業買収に関して計上されていたのれんを減額し、次にその他の無形固定資産があればこれを減額した後、残存額があれば初めて繰延税金費用を減少させることとなります。連結納税を行っていない結果、当社連結グループの税負担率は、連結対象会社個々の課税所得及び繰延税金（繰越欠損金に対して計上されたものを含む）の金額に左右され、年度によって異なるものとなっております。

### ■ その他の営業データ

#### 加入世帯当たり月次収益

加入世帯当たり月次収益は、当社連結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運営会社の収益合計から新規顧客回線設置料金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報酬等を控除し、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、当社連結グループのサービスの解約率があります。当社連結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中の月数で除して求められます。1ヶ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、マンションや戸建住宅の顧客の解約率を一般的に上回っております。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や信頼の高さ等を背景に、解約率は低いものとなっております。

## 2. 経営成績

### 概要

以下の表は、対象年度の連結損益計算書上の各項目の対営業収益比率、年度間の増減額、並びに連結対象運営会社の追加営業情報等を示したものであります。

連結損益計算書数値：	百万円					
	2007	対営業収益 比率	2008	対営業収益 比率	増減額	増減率
営業収益：						
利用料収入	¥230,061	87%	¥251,849	86%	¥21,788	10%
その他	34,447	13%	42,459	14%	8,012	23%
	264,508	100%	294,308	100%	29,800	11%
営業費用：						
番組・その他営業費用	(104,748)	(40%)	(112,099)	(38%)	(7,351)	(7%)
販売費及び一般管理費	(52,722)	(20%)	(59,514)	(20%)	(6,792)	(13%)
減価償却費	(64,222)	(24%)	(69,020)	(24%)	(4,798)	(8%)
	(221,692)	(84%)	(240,633)	(82%)	(18,941)	(9%)
営業利益	42,816	16%	53,675	18%	10,859	25%
支払利息－純額	(4,276)	(1%)	(4,719)	(1%)	(443)	(10%)
持分法投資利益	291	*	600	*	309	106%
その他の収益－純額	558	*	177	*	(381)	(68%)
少数株主利益	(1,883)	(1%)	(2,293)	(1%)	(410)	(22%)
税引前当期純利益	37,506	14%	47,440	16%	9,934	27%
法人税等	(13,514)	(5%)	(19,476)	(6%)	(5,962)	(44%)
当期純利益	¥ 23,992	9%	¥ 27,964	10%	¥ 3,972	17%

\* 営業収益の1%未満

### その他の営業データ：

12月31日現在	2007	2008	増減	増減率
(連結対象運営会社合計)				
ケーブルテレビホームパス世帯数	9,438,200	12,241,500	2,803,300	30%
高速インターネット接続ホームパス世帯数	9,438,200	12,241,500	2,803,300	30%
電話ホームパス世帯数	9,415,300	11,393,200	1,977,900	21%
ケーブルテレビ加入世帯数	2,188,000	2,557,000	369,000	17%
高速インターネット接続加入世帯数	1,211,600	1,486,800	275,200	23%
電話加入世帯数	1,312,600	1,569,800	257,200	20%
RGU 合計	4,712,200	5,613,600	901,400	19%
RGU 接続獲得数	925,248	954,300	29,052	3%
総加入世帯数	2,659,100	3,167,400	508,300	19%
加入世帯当たり RGU	1.77	1.77	0.00	*
加入世帯当たり月次収益 (円) (注)1	¥7,687	7,789	102	1%

\* 1%未満の増減については重要性がないため記載を省略しております。

(注)1 加入世帯当たり月次収益は、子会社の営業収益合計から、新規顧客の設置料金収入及び電波障害対策としてビル所有者から支払われる収入を除いた金額を、その期間の加重平均加入世帯数で除すことで計算されております。

当社は以下に続く収益・費用の分析において、買収による影響額を記載しております。買収による影響額とは、企業結合が損益に対して与えた影響の概算額です。当社では、被買収企業の買収後最初の3か月間の損益を買収による影響額と定め、それを除いた増減額を既存会社における変動額としております。以下の記載において、2007年7月に買収した(株)ジュピタービジュアルコミュニケーションズ及び2007年9月に合併した(株)ジュピターTVとその子会社、2008年1月に買収した(株)京都ケーブルコミュ

ニケーションズ、2008年2月に神戸市開発管理事業団より一部買収したケーブルテレビ事業部、2008年8月に買収した福岡ケーブルネットワーク(株)、2008年12月に買収した(株)城北ニューメディアの損益が買収による影響額に含まれております。ただし、2008年12月25日に買収した(株)メディアアッティ・コミュニケーションズとその子会社については年度末に買収したため損益の影響額が小さいので影響額には含まれておりません。

## ■ 営業収益

営業収益は、2007年度の264,508百万円から2008年度の294,308百万円に、29,800百万円増加(前年同期比11%増)いたしました。うち当連結会計年度の買収による影響額は11,761百万円となっております。買収の影響を除いた増加額は、18,039百万円(同7%増)であります。

## ■ 利用料収入

利用料収入の合計は、前連結会計年度230,061百万円から21,788百万円増(前年同期比10%増)の251,849百万円となりました。この増加額には買収による影響額5,305百万円を含んでおります。買収による影響額を除くと、利用料収入は16,483百万円増加(同7%増)しております。ケーブルテレビの利用料収入は、主に既存加入世帯の利用料が前年同期比6%増加したこと及びアナログサービスに比べてより高額なデジタルサービス加入者の割合が増加したことにより、前連結会計年度123,071百万円から11,354百万円増(同9%増)の134,425百万円となりました。当連結会計年度末時点における当社のデジタルサービス加入者は、ケーブルテレビ加入者の78%を占め、前連結会計年度末の67%から増加しております。高速インターネット接続サービスの利用料収入は、バンドル契約によるディスカウントにより一部相殺されておりますが、主に既存加入世帯の利用料が前年同期比9%増加したことにより、前連結会計年度66,558百万円から6,921百万円増(同10%増)の73,479百万円となりました。電話サービスの利用料収入は、加入世帯当たりの利用料の減少によって一部相殺されておりますが、前連結会計年度40,432百万円から3,513百万円増(同9%増)の43,945百万円となりました。

## ■ その他

その他は、前連結会計年度34,447百万円から8,012百万円増(前年同期比23%増)の42,459百万円となりました。うち買収による影響額は6,456百万円占めております。その他には、電波障害対策収入、工事収入、設置工事収入、広告、番組作成、手数料等に加え、非連結運営会社に対する運営・管理サービス、番組編成及び機器調達の支援やその他の経営指導サービスの売上が含まれております。

## ■ 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104,748百万円から7,351百万円増(前年同期比7%増)の112,099百万円となりました。増加要因のうち3,799百万円は買収による影響額であり、その他では加入者関連費用が増加したことが主な要因であり、人件費、ネットワーク維持費用等も増加しております。

### 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、前連結会計年度52,722百万円から6,792百万円増(同13%増)の59,514百万円となりました。増加要因のうち4,248百万円は買収による影響額になります。主な要因は人件費が増加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64,222百万円から4,798百万円増(同8%増)の69,020百万円となりました。増加要因は新規連結子会社分の増加及び新規顧客へのサービス提供に関連した固定資産が増加し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42,816百万円から10,859百万円増(前年同期比25%増)の53,675百万円となりました。

## ■ 支払利息－純額

支払利息－純額は、前連結会計年度4,276百万円から443百万円増(前年同期比10%増)の4,719百万円となりました。

## ■ 持分法投資利益

持分法投資利益は前連結会計年度291百万円から309百万円増(前年同期比106%増)の600百万円となりました。

## ■ その他の収益－純額

その他の収益－純額は、前連結会計年度558百万円から381百万円減(前年同期比68%減)の177百万円となりました。

## ■ 少数株主利益

少数株主利益は、前連結会計年度1,883百万円から410百万円増(前年同期比22%増)の2,293百万円となりました。

## ■ 税引前当期純利益

税引前当期純利益は、前連結会計年度37,506百万円から9,934百万円増(前年同期比27%増)の47,440百万円となりました。

## ■ 法人税等

法人税等は、前連結会計年度の13,514百万円から5,962百万円増(前年同期比44%増)の19,476百万円となりました。

## ■ 当期純利益

当期純利益は、以上の結果、前連結会計年度23,992百万円から3,972百万円増(前年同期比17%増)の27,964百万円となりました。

## ■ その他営業データ

### 加入世帯当たり月次収益

当社連結対象運営会社の総加入世帯数は、前連結会計年度末の2,659,100世帯から3,167,400世帯に増加いたしました。加入世帯当たりRGUは、前連結会計年度同様1.77となっております。加入世帯当たり月次収益は7,687円から7,789円に増加しました。

### 平均月次解約率

当社連結対象運営会社のケーブルテレビ、高速インターネット接続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各々1.0%、1.3%、0.7%であったのに対して、当連結会計年度においては、各々1.0%、1.2%、0.7%でありました。

### 3. 流動性及び資本の源泉

#### ■ 流動性

運転資本、資本的支出、運営会社への投資のための、主たる資本の源泉は、営業活動によるキャッシュ・フローとシンジケートローン枠に基づく借入金であります。

当社連結グループは、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。2008年12月31日現在、キャピタルリース契約における債務残高は約63,931百万円となっております。さらに当社連結グループは2008年12月31日現在で総額37,972百万円の借入を(株)日本政策投資銀行から行っており、うち14,343百万円が無利息ローンであり、借入の契約期間は1年から12年となっております。

#### ■ キャッシュ・フロー

当連結会計年度内において、営業活動によって得た現金及び現金同等物(以下「資金」という)は100,692百万円となっており、また投資活動、財務活動によって支出した資金は各々76,357百万円、25,722百万円でありました。

#### ■ 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100,692百万円で、前連結会計年度の95,226百万円に比べ5,466百万円の増加(前年同期比6%増)となりました。これは、主にOCF(営業収益より、株式報酬費用を除いた番組・その他費用及び株式報酬費用を除いた販売費及び一般管理費を控除した額。減価償却費は含めない。)が改善したこと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

投資活動の結果使用した資金は76,357百万円で、前連結会計年度の52,728百万円の使用に比べ23,629百万円の増加となりました。これは、主に資本的支出に要した資金が46,972百万円、新規子会社の株式及び事業の取得に要した資金(純額)が29,410百万円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

財務活動の結果支出した資金は25,722百万円で、前連結会計年度の40,094百万円の使用に比べ、14,372百万円の減少(前年同期比36%減)となりました。当連結会計年度に支出した資金は、短期借入金と長期借入金の返済(純額)7,448百万円及びキャピタルリース債務の元本支払17,105百万円、株主への配当に3,428百万円で、株式発行による資金調達856百万円とその他の財務活動から得た1,403百万円により一部相殺されております。

#### ■ 将来の流動性に影響を与える要因

当社連結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。

- ・ 当社連結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連結グループの信用力及び格付け
- ・ 一般的な金利環境や、営業活動によるキャッシュ・フローによって負債を軽減し、それによってシンジケートローン枠の下での将来の借入可能金額を増加させる能力
- ・ 債券及び株式発行に係る将来の資本市場の状況

#### ■ 資本的支出

資本的支出(キャピタルリースを含む)は、前連結会計年度65,281百万円から2,886百万円減(前年同期比4%減)の62,395百万円となりました。営業収益に占める資本的支出の割合は、前連結会計年度及び当連結会計年度でそれぞれ25%、21%でありました。

#### ■ 契約債務

当社連結グループの主な契約債務は、短期借入金、長期借入金、キャピタルリース、解約不能なオペレーティングリース、設備購入に関する融資契約その他の購入契約等であります。以下の表は、2008年12月31日現在の、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	2009	2010	2011	2012	2013	2014年以降
短期借入金	¥ 6,092	¥ 6,092	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —	¥ —
長期借入金	182,941	12,453	34,353	19,248	18,602	69,882	28,403
キャピタルリース	63,931	18,463	16,713	12,929	9,340	5,102	1,384
解約不能なオペレーティングリース	1,717	578	516	207	156	97	163
解約不能な購入契約	8,549	3,495	2,245	1,042	618	247	902
契約支払義務合計	¥263,230	¥41,081	¥53,827	¥33,426	¥28,716	¥75,328	¥30,852
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*	¥ 12,654	¥ 3,910	¥ 3,302	¥ 2,503	¥ 1,909	¥ 919	¥ 111

\* 2008年12月31日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

当社連結グループは現在のところ、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

当社連結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。当社連結グループでは、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。従来より、当社連結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。



2008年12月31日現在、当社の借入金のうち約69%にあたる130,561百万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。当社連結グループは、変動金利による借入金のうち約33%にあたる61,500百万円の借入について、金利スワップ取引の対象としており、これにより日本円LIBOR及び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691百万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を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き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

米国で一般に公正妥当と認められた会計基準に準拠して財務諸表を作成する場合、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、経営者が見積りや仮定を行う必要があります。こうした見積りは、実際と異なる結果になる可能性があります。こうした見積りは、実際と異なる結果になる可能性があります。特定の会計方針については、見積り日現在において未確定である事象について仮定を置くことが必要となり、それら見積りの変化は毎期ごとに十分に起こり得るものであることから、重要な会計上の見積りであると考えております。当社連結グループは、以下の重要な会計方針は、連結財務諸表作成に用いた、当社連結グループの重要な判断や見積りを反映していると考えております。当社の重要な会計方針の全体の要約については、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、無形固定資産及びのれんの減損の判定

当社の有形固定資産、無形固定資産及びのれんの簿価合計額は、2007年12月31日及び2008年12月31日現在においてそれぞれ総資産の87%、88%を占めております。当社はそれらの長期性資産の回収可能性を、SFAS142号及び144号に従って、評価することが求められております。

当社は、有形固定資産について、事象や環境変化が生じ、帳簿価額が回収できないという兆候を示す場合には、何時でも減損の要否を判定いたします。定期的な評価の結果、有形固定資産の帳簿価額が有形固定資産の使用及び処分によって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）の合計を超過する場合には、帳簿価額がその有形固定資産の見積り公正価値を超過する部分について、減損損失を計上いたします。将来キャッシュ・フローの見積りは、本来的に未確定なものであり、最終的な資産の価値に影響を与える将来及び現在の市況や事象に関する主観的な仮定に依存いたします。

のれんの帳簿価額にも重要性があります。当社連結グループは、SFAS142号により、毎年、未償却のれんについて減損の判定を行うことが求められており、かかる判定は2つのステップからなります。第1のステップではまず報告セグメントの分類と個々の報告セグメントの公正価値の算定をいたします。次に個々の報告セグメントの公正価値を同報告セグメントの帳簿価額と比較いたします。報告セグメントの帳簿価額がその公正価値を超過する場合は、減損判定の次のステップに進みます。第2のステップでは、報告セグメントの公正価値を未計上の資産を含むそのセグメントの全ての資産負債に按分することにより、報告セグメントののれんの想定公正価値を算出し、それと比較することが求められており

ます。このようにして求めた報告セグメントののれんの想定公正価値がその帳簿価額を下回る場合、減損損失を計上いたします。当社連結グループは、会社内部における見通しとの整合性を持ち、合理的かつ適切な仮定に基づく見積りを用いて将来の割引キャッシュ・フローを作成し、それにより公正価値を算定しております。当社連結グループの仮定には、各種のサービス（ケーブルテレビ、高速インターネット接続及び電話サービス）の市場加入率、営業マージン、資本的支出といった、その他の要因も含んでおります。将来キャッシュ・フローを見積もるには、多くの経営的判断が必要であり、それにはキャッシュ・フローの発生時期と金額及び割引率も含まれます。当社連結グループは2007年及び2008年の各連結会計年度において、減損損失を計上しておりませんが、上述のように、その評価には多く仮定が含まれております。また、当社連結グループの仮定に基づく将来キャッシュ・フローの見積りは、市場状況分析が変化することによって改訂される可能性がありますので、当社連結グループが将来の年度において、重要な減損を認識する必要があると判断した場合、当社連結グループの財政状態及び経営成績は悪影響を受ける可能性があります。

##### ■ 買収会社の資産及び負債の時価

当社は買収会社または子会社の少数株主持分の取得価格を時価に依りて資産及び負債にそれぞれ配分いたします。時価を決定する際には、帳簿価額に影響を及ぼす見積りや想定が要求されております。そのため当社では通常、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。当社では時価の算定に使用されている見積りが合理的と考えておりますが、本質的に不確実性を伴います。

##### ■ 工事費用及び設置費用の資産化

SFAS51号、「ケーブルテレビ会社の財務報告」に従い、当社では新しいケーブル放送設備及び伝送路の工事や設置に伴う費用を資産化しております。資産化する工事費用及び設置費用には、材料、労務費、その他該当する間接費を含めております。資産化する設置工事は、1) 当社グループのケーブル会社から顧客への新規接続工事、2) 引込線の張替、3) デジタルケーブルテレビ、電話、高速インターネット接続といった追加サービスのための機器の設置を含んでおります。既に引込済の顧客への再接続、接続の撤去工事、引込線の修繕や維持管理といった工事は費用としております。工事及び設置活動を内製する場合、その内容及び金額によって資産化する内部費用を判断しております。

## ■ 税金会計

当連結会計年度に関する税金の支払額及び還付額の見積りとともに、財務諸表上の数値と税法上の資産・負債及び繰越欠損金の活用によって期待される便益との差異に起因する将来的な税金への影響を繰延税金資産及び繰延税金負債として見積もる必要がありますが、これはそれらの一時差異が解消されると見込まれる年度において当社グループが事業を営んでいる地域に適用される実効税率を使って算出しております。この過程には、当社経営陣によるそれらの項目の最終的な税金への影響の時期と可能性に関する評価が必要とされております。繰延税金資産純額は、実現の可能性が低いであろう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、予想される今後の

課税所得や税務戦略を含む、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。当社グループが事業を営んでいる地域における将来的な税法の改正、当社グループが十分な課税所得を将来的に創出できない可能性、見込みと実績の差異及び税務当局から受ける支払税額についての予測不可能な最終判断等の影響により、実際の税金額はこれらの見積りと異なる可能性もあります。これらの要素はいずれも、添付の連結財務諸表に報告されている当社グループの短期及び長期の繰延税金に重要な影響を持っております。当社グループの短期及び長期の繰延税金において将来的に起こりうる事象の影響を評価するには、高度な判断が必要となっております。追加情報として、連結財務諸表注記に含まれる「11 法人税等」に記載しております。

## 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

J:COMグループの事業活動において、投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項には、以下のようなものがあります。ただし、記載事項は当社グループに関する全てのリスクを網羅したのではなく、記載内容以外のリスクも存在します。当社グループでは可能な限りこのようなリスクの回避に努めています。

なお、文中における将来に関する事項は、別段の表示がない限り、2009年3月25日現在における当社の判断、目標、一定の前提または仮定に基づく予測等であり、将来その通りに実現すると保証するものではありません。

### ■ J:COMグループ内における潜在的なリスク

#### 顧客獲得戦略について

当社ケーブルテレビ事業の顧客は、大きく戸建住宅居住者と集合住宅居住者に分けられ、既存顧客及び潜在顧客のうち過半を集合住宅居住者が占めています。

当社グループは、新築集合住宅への接続契約の獲得に注力していますが、新築集合住宅に競合技術が採用された場合、当該居住者を顧客にできない可能性があります。また、既存の賃貸用集合住宅の所有者との関係の変化等により、既存顧客を失う可能性があります。これらの結果、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。

#### 営業要員の確保

当社グループでは、派遣営業要員から営業要員の直接雇用への移行を進めています。しかし、営業要員の採用、教育等の対応が効果的に実施できなかった場合、効率的なマーケティング活動を予定どおり展開できず、既存顧客または潜在顧客を失う可能性があります。この結果、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。

#### 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も引き続きその性能や信頼性を向上させていくことが求められています。しかし、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または拡張のために必要な資金、機器または当局の許可等を取得できない可能性があります。この結果、当社グループの競争力を低下させ、事業の運営に重大な影響を与える可能性があります。

#### 当社連結グループの業績変動について

当社グループの諸経費には、固定費または営業収益に先行して発生する変動費の占める割合が大きいため、収入と費用の会計上の認識時期の違いが、各四半期の業績に大幅な変動を与える可能性があります。これに対して適切に対処できなかった場合には、当社グループの効率的な事業運営に影響を与える可能性があります。

#### コンプライアンス上のリスク

当社グループでは、社長直轄の組織である情報セキュリティ委員会を定期的に開催し、全システムのセキュリティ・ホール対策を講じています。

一方、個人情報保護の取り組みでは、ほぼ全てのグループ各社にてプライバシーマーク認定取得を完了しています。また、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います。しかし、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可能性があります。

## ■ 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います。しかし以下のような場合、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ます。この結果、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。

- ・ 競合他社を含む番組供給会社との良好な関係が終了した場合
- ・ 番組供給会社が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
- ・ 購入はできたもののその価格が合理的ではない場合

### ネットワークにかかるインフラについて

当社グループが運営会社間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、NTTグループや地域電力会社など他社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また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場合等、当社グループの顧客に対するサービスが中断され、代替するネットワークの構築に多額の費用負担が生じる可能性があります。この結果、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複数の取引先から供給を受けることを原則としていますが、納入業者が製造を遅延した場合や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利用料収入の減少や、当社グループの信用が損なわれる可能性があります。この結果、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。

## ■ 市場及び競合関係におけるリスク

### 事業者間における競合について

国内のケーブルテレビ、高速インターネット接続及び電話サービスの市場における競争の激化により、既存顧客の解約増加や、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、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

ケーブルテレビ及び高速インターネット接続サービスの市場は、継続的な成長を続けてきましたが、当連結会計年度における成長率はやや鈍化の傾向が見えています。

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いきますが、様々な要因によって必ずしも現在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。

### 事業拡大のための企業買収について

当社グループは、今後も成長戦略の一つとして、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買収し、グループ会社化することを継続していく予定です。しかし、様々な要因等により新たな会社の取得が制限される場合、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。

また、買収後の収益が買収時の計画を大きく下回った場合、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。

## ■ 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、国内において多くの法的規制を受けています。当社グループが適用法令や許可条件に従わなかった場合、許可や登録が取り消され、事業を停止または終了しなければならない可能性があります。また、将来、新たな許可の取得、登録、届出が困難となる可能性もあります。

さらに、将来において新たな規制が課せられた場合、サービス提供の阻害や、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

法の改正及び規制や、総務省による解釈と適用の変更により、新たな競合他社の参入が促進され、当社グループの競争力に悪影響を与える可能性があります。さらに、総務省は2007年12月、通信及び放送に関連する6つの法律を「情報通信法」(仮称)として2011年施行を目指して一本化するという方針を打ち出しています。今後、放送法、有線テレビジョン放送法、電気通信事業法、電気通信役務利用放送法及び総務省令等について、当社グループの事業に制限を課すような法改正が行われる可能性は否定できません。こうした法改正等により、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。

### ■ 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、第三者による事故また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。

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の維持に努力していますが、当社グループまた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

株式会社ジューピターテレコム及び連結子会社  
12月31日時点

	百万円	
	2007	2008
<b>流動資産：</b>		
現金及び現金同等物	¥ 22,890	¥ 21,503
売掛金	13,198	14,838
貸倒引当金	(356)	(396)
繰延税金資産(短期)(注記11)	11,738	11,429
前払費用及びその他の流動資産(注記10)	5,164	7,250
流動資産合計	52,634	54,624
<b>投資：</b>		
関連会社への投資(注記4及び6)	19,502	13,363
その他有価証券－取得原価	2,139	2,141
投資合計	21,641	15,504
<b>有形固定資産－取得原価(注記6及び8)：</b>		
土地	2,789	3,056
伝送システム及び設備	523,599	620,017
補助設備及び建物	39,148	45,580
	565,536	668,653
控除：減価償却累計額	(228,341)	(284,919)
有形固定資産合計	337,195	383,734
<b>その他資産：</b>		
のれん(注記3及び5)	221,493	246,196
識別可能な無形固定資産－純額(注記5)	32,862	38,159
繰延税金資産(長期)(注記11)	4,423	4,137
その他	10,168	13,316
その他資産合計	268,946	301,808
資産合計	¥680,416	¥755,670

	百万円	
	2007	2008
<b>流動負債：</b>		
短期借入金(注記7)	¥ 2,625	¥ 6,092
長期借入金－1年以内返済予定分(注記7及び9)	21,308	12,453
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	11,671	15,355
その他	2,947	3,108
買掛金	24,279	21,298
未払法人税等	7,082	9,907
関連当事者預り金(注記6)	3,536	4,124
繰延収益－1年以内実現予定分(注記2)	6,088	7,314
未払費用及びその他負債(注記10)	6,236	10,059
流動負債合計	85,772	89,710
<b>長期借入金－1年以内返済予定分控除後(注記7及び9)：</b>	143,219	170,488
<b>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)：</b>		
関連当事者債務	34,335	38,705
その他	6,911	6,763
繰延収益(注記2)	54,708	66,537
連結子会社優先償還株式	500	—
繰延税金負債(長期)(注記11)	12,643	11,827
その他負債(注記2,10,11及び12)	6,920	13,353
負債合計	345,008	397,383
契約及び偶発債務(注記15)		
少数株主持分	5,399	8,935
<b>資本(注記13)：</b>		
資本金－無額面普通株式	116,734	117,162
(授權株式数)	(15,000,000)	(15,000,000)
(発行済株式数)	(6,927,357.74)	(6,938,107.00)
資本剰余金	231,493	226,388
利益剰余金	(10,079)	14,457
自己株式		
(2007年12月31日時点80,000.74株、2008年12月31日時点80,000.00株)	(7,520)	(7,520)
その他包括損失累計額	(619)	(1,135)
資本合計	330,009	349,352
負債、少数株主持分及び資本合計	¥680,416	¥755,670

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	
	2007	2008
<b>営業収益</b>		
利用料収入	¥230,061	¥251,849
その他(注記2及び6)	34,447	42,459
営業収益合計	264,508	294,308
<b>営業費用:</b>		
番組・その他営業費用(注記2、6及び13)	(104,748)	(112,099)
販売費及び一般管理費(注記2、6及び13)	(52,722)	(59,514)
減価償却費(注記2及び5)	(64,222)	(69,020)
営業費用合計	(221,692)	(240,633)
営業利益	42,816	53,675
<b>その他の収益(費用):</b>		
支払利息－純額:		
関連当事者に対するもの(注記6)	(1,332)	(1,479)
その他	(2,944)	(3,240)
持分法投資利益(注記2、4及び13)	291	600
その他の収益－純額	558	177
税金等控除前利益	39,389	49,733
<b>少数株主利益</b>	(1,883)	(2,293)
税引前当期純利益	37,506	47,440
<b>法人税等(注記11)</b>	(13,514)	(19,476)
当期純利益	¥ 23,992	¥ 27,964
<b>1株当たり当期純利益(円)</b>		
－基本的	¥ 3,650	¥ 4,080
－希薄化後	3,639	4,076
<b>加重平均発行済普通株式数(株)</b>		
－基本的	6,572,638	6,854,535
－希薄化後	6,593,130	6,860,334

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	
	2007	2008
<b>当期純利益</b>	¥23,992	<b>¥27,964</b>
<b>その他包括損失(注記2)</b>		
キャッシュ・フローヘッジ未実現損失	(416)	<b>(808)</b>
当期純利益への組替修正額	(3)	<b>292</b>
その他包括損失純額	(419)	<b>(516)</b>
<b>当期包括利益</b>	¥23,573	<b>¥27,448</b>

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	
	2007	2008
<b>資本金</b>		
期首残高	¥115,232	<b>¥116,734</b>
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10,705株、前期36,295株)(1株92,000円、前期1,100株)(1株1円、当期45株)	1,502	<b>428</b>
期末残高	116,734	<b>117,162</b>
<b>資本剰余金</b>		
期首残高	196,335	<b>231,493</b>
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10,705株、前期36,295株)(1株92,000円、前期1,100株)(1株1円、当期45株)	1,470	<b>428</b>
株式報酬費用(注記2及び13)	141	<b>55</b>
連結親会社からの関係会社株式取得に伴う調整(注記3)	—	<b>(5,588)</b>
合併による増加(注記3)	33,547	<b>—</b>
自己株式の消却	—	<b>(0)</b>
期末残高	231,493	<b>226,388</b>
<b>利益剰余金</b>		
期首残高	(34,071)	<b>(10,079)</b>
当期純利益	23,992	<b>27,964</b>
現金配当支払額	—	<b>(3,428)</b>
期末残高	(10,079)	<b>14,457</b>
<b>その他包括損失累計額</b>		
期首残高	(200)	<b>(619)</b>
その他包括損失純額	(419)	<b>(516)</b>
期末残高	(619)	<b>(1,135)</b>
<b>自己株式</b>		
期首残高	(0)	<b>(7,520)</b>
期中増減額	(7,520)	<b>0</b>
期末残高	(7,520)	<b>(7,520)</b>
<b>資本合計</b>	¥330,009	<b>¥349,352</b>

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

株式会社ジュー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	
	2007	2008
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
当期純利益	¥ 23,992	¥ 27,964
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	64,222	69,020
持分法投資利益	(291)	(600)
少数株主利益	1,883	2,293
株式報酬費用	140	55
繰延税額	1,657	2,772
債務免除益	—	(135)
資産・負債の増減(企業結合を除く):		
売掛金の減少	2,477	96
前払費用の(増加)減少	214	(1,273)
その他資産の増加	(2,478)	(2,339)
買掛金の増加(減少)	412	(3,418)
未払費用及びその他負債の増加	2,834	7,247
繰延収益の増加(減少)	164	(990)
計	95,226	100,692
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
資本的支出	(46,348)	(46,972)
新規子会社の取得及び合併 - 取得した現金との純額(注記3)	634	(27,700)
事業譲受による支出(注記3)	—	(1,710)
関連当事者に対する出資(注記4)	(1,138)	—
関連当事者に対する貸付金の増加	(5,166)	—
関連当事者に対する貸付金の回収	1,350	—
子会社株式追加取得による支出(注記3)	(2,543)	(132)
その他の投資活動	483	157
計	(52,728)	(76,357)
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
株式の発行による収入	2,973	856
自己株式の取得	(7,520)	—
短期借入金の増加(減少) - 純額	335	(294)
長期借入金の増加(注記7)	613	55,284
長期借入金の元本支払(注記7)	(25,699)	(62,438)
キャピタルリース債務の元本支払(注記8)	(15,689)	(17,105)
配当金の支払	—	(3,428)
その他財務活動	4,893	1,403
計	(40,094)	(25,722)
<b>現金及び現金同等物の増減 - 純額</b>	2,404	(1,387)
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	20,486	22,890
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	¥ 22,890	¥ 21,503

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、米国における会計処理の原則及び手続き並びに用語、様式及び作成方法(会計調査公報、会計原則審議会意見書(Opinions of the Accounting Principles Board、以下「APB」)、財務会計審議会(Financial Accounting Standards Board、以下「FASB」)意見書及び財務会計基準書(Statement of Financial Accounting Standards、以下「SFAS」)等)及び会計慣行に従っております。

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。

## 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及び子会社は、日本全国にケーブル情報通信システムを保有及び運営し、ケーブルテレビサービス、電話サービス、高速インターネット接続サービス(総合的ブロードバンドサービス)を提供しております。日本における情報通信産業は総務省により高度に規制を受けております。一般的に、総務省より許可された当社の子会社のケーブル情報通信システム事業の権利は、当該地域において独占的なものではありません。

2005年2月18日、当社が株式公開を発表したことを受け、Liberty Media International Inc. (以下LMI) が当社の親会社であるSuper Mediaの100%議決権を取得する旨を、Super Mediaの株主である2社(LMI、住友商事)間の協定で締結したため、当社はLMIの連結子会社となりました。同年6月16日にLiberty Global Inc. (以下LGI) がLMIを子会社化し、米国NASDAQ証券市場に株式を上場いたしました。その結果、LGIは当社の親会社となりました。なお以下の記載中のLGIは前身のLMIを指す場合もあります。

2005年3月23日、当社は株式公開により82,043百万円(純額)を調達いたしました。さらに2005年4月20日にはオーバーアロットメントによる売り出しに伴い、8,445百万円(純額)を調達いたしました。当社は3月に調達した資金により、シンジケートローンによる借入金、500億円全額の返済を行っております。

2007年9月1日、当社は、チャンネル会社を通じて番組の制作・番組供給を行う(株)ジュピターTVと合併いたしました。これにより当社は有料多チャンネル市場において競争力のある番組を市場に供給すること、番組の質の向上を促進させることが可能となりました。当社はチャンネル会社を通じて、主にケーブルテレビ事業者やDTH(Direct-to-home)プロバイダー、FTTH(Fiber To The Home)プロバイダー及びADSLブロードバンドプロバイダー

### (1) リース

リース取引に関して、SFAS13号「リースの会計処理」に準拠した会計処理を行っております。

### (2) 企業結合

SFAS142号「のれん及びその他の無形資産」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、年一回及び減損の可能性を示す事象が発生した時点で減損の判定を行っております。

### (3) 退職給付

未払退職費用及び年金費用についてはSFAS87号「年金に関する事業主の会計」に基づき、保険数理計算に基づく未払退職費用及び年金費用を計上しております。またSFAS158号「従業員定額給付年金及びその他の退職金の会計」に基づき年金の積み立て不足もしくは積み立て過剰額を期末において算定し、貸借対照表に反映させております。

等の事業者番組を提供しております。詳細に関しては注記3をご参照ください。

2008年12月25日、当社は加入世帯数で国内第三位の株式会社メディアアット・コミュニケーションズの発行済全株式を取得し、連結子会社としました。詳細は注記3をご参照ください。

### ■ 財務諸表の作成基準

当社は日本の会計基準に準拠して会計記帳を行っております。当連結財務諸表は米国において一般に認められている会計基準(米国会計基準)に準拠して作成し、またそのために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、リース会計、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また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。全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。債務超過にある連結子会社については、当社は持分割合にかかわらず当該子会社の損失を全額計上しております。

#### (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ヶ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をご参照ください。

### (c) 貸倒引当金

貸倒引当金は、売掛金のうち当社が回収不能と予想される金額を見積もったものであり、算定は過去の貸倒実績に基づき、さらに個別の回収不能見積り額を含めて計上しております。当社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す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については、当社の持分に応じて当社もしくは被投資会社の帳簿上に関連する資産が残っている取引において相殺消去しております。

その他有価証券は、当社持分が20%未満であり、また当社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を表しております。

当社は関係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へ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。当社は円貨以外の通貨による約定支払に係る短期(通常は1年以内)の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全体的比率を達成するための金利コスト管理のために、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、当社はトレーディング目的また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、SFAS133号「デリバティブ商品とヘッジ活動の会計」及びSFAS138号「特定のデリバティブ商品と特定のヘッジ活動の会計—SFAS133号の修正」に準拠して会計処理しております。修正SFAS133号では、全てのデリバティブ商品を貸借対照表上、資産ないし負債に公正価値で計上することを求めています。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つけることも含まれております。当社は、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、②デリバティブが満期になった、売却、終了もしくは行使済の状態になった、③ヘッジの対象の予定取引が発生しないと判断された、④ヘッジの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、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、これらのような有効性の判定は、3ヶ月ごとに行われております。

当社は商業銀行との間で、米国ドル建ての設備購入や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。2007年、2008年12月31日現在、これらの為替予約残高は、想定元本合計で各々708百万円、984百万円であり、2009年12月までに期日を迎えることとなります。これらの為替予約はヘッジ指定されておませんが、米国ドル建ての約定に強く関連したものであり、為替リスクを管理するためのものであると考えております。ヘッジ指定されていない為替予約は毎期末価評価しております。

一方、当社は商業銀行との間で米国ドル建て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。2007、2008年12月31日現在、これらの為替予約残高は、想定元本合計で各々1,772百万円、1,507百万円であり、2010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利息レート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。これらの利息レート換算契約は2011年9月から2014年4月に期日を迎える借入金61,500百万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。ライセンス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や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最初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局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15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計算しております。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、リース契約期間また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。伝送システムの耐用年数は、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されます。また、取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。

当社はSFAS51号「ケーブルテレビ会社の財務報告」(以下SFAS51号)に従って新しいケーブル放送設備や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顧客宅に当社のケーブルシステムをつな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、電話、インターネット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顧客宅に対する再接続にかかる工事費用、サービスの停止や引込線の修理や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、社内利用のためのソフトウェア開発費を資産計上したものを含んでおりますが、この開発費には外部からの資材、サービス及び従業員のソフトウェアプロジェクトに費消した人件費も含んでおります。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。そうした廃棄ないし除却によって生じた減価償却費は2007年、2008年度において、各々2,154百万円、1,995百万円でありました。

2005年3月にFASBはFASB解釈指針47号「条件付資産除去債

務の会計—SFAS143号の解釈指針」(以下「FIN47号」)を公表いたしました。FIN47号ではSFAS143号に規定している「条件付資産除去債務」とは、清算の時期や方法が企業の管理下にあるとは限らない将来における資産除去活動に対する法的債務であるとしております。言い換えれば、清算の時期や方法が不確かであっても、資産除去活動自体は無条件で発生するということとなります。したがって、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。当社においては条件付法的債務を賃借建物等に対する原状回復義務及びケーブル設備等を除却する際の産廃費用と定めました。当社は貸借対照表のその他負債に資産除去債務を2007年、2008年度においてそれぞれ1,758百万円、2,059百万円認識しております。

#### (h) のれん

のれんは、運営会社等の買収額とその持分純資産の公正価値との差額であります。当社ののれんの二段階の減損テストを少なくとも毎年一回実施し、減損の兆候が窺える場合にはそれ以上の頻度で、実施しております。第一段階では、減損テストの報告単位を特定し、報告単位ごとの公正価値を測定しております。次に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た場合、第二段階が実施され、ここではのれんの公正価値とその帳簿価額を比較いたします。のれんの公正価値が帳簿価額を下回った場合には、減損損失を認識いたします。当社は、毎月10月1日を減損テスト日としております。当社は報告単位を報告可能セグメントと同一に特定しております。2007年、2008年度において、当社ののれんの減損による損失は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や環境変化の兆候が生じた場合には何時でも減損の可否を検討いたします。保有かつ使用され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。

#### (j) 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や銀行のシンジケートローン枠手数料等、交渉やシンジケートローン枠確保のための費用(注記7参照)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

法人税等について資産負債法に従って会計処理しております。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

差異による将来の税金に関する影響に関して、一時差異が解消される予定の期に適用される実効税率を用い、資産負債法に基づき繰延税金を計上しております。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。

当社はFASB解釈指針48号「法人所得税の申告が確定していない状況における会計処理—「法人所得税の会計処理」SFAS109号の解釈指針」(以下FIN48号という)の規定により、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と思われる場合に税務ベネフィットを認識しております。申告通り維持される可能性が低い場合には、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。

#### (l) 退職金制度

2006年度より、当社はSFAS158号「従業員定額給付及びその他の退職金の会計」を採用いたしております。詳細に関しては注記12をご参照ください。

#### (m) 収益認識

ケーブルテレビ、高速インターネット接続、電話サービス収入について、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接続を持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。

番組供給事業については、プラットフォーム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います。プラットフォーム事業者は、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います。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います。ケーブルテレビやブロードバンド放送は、各局の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います。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、ブロードバンド放送事業者等に提供された期に計上しております。

当社及び子会社は受信障害地域を対象とした再送信サービスを、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。これらの契約の下では、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、定額法により通常20

年間の契約期間に亘って収益認識しております。当社はこうした電波障害契約からの収益を損益計算書の営業収益—その他に2007年、2008年度にそれぞれ5,604百万円、5,984百万円、貸借対照表に短期の繰延収益それぞれ4,054百万円、5,366百万円、長期の繰延収益それぞれ54,195百万円、65,546百万円計上しております。

上記の連結損益計算書上の、営業収益—その他に計上している関連当事者への工事関係の収益及び番組販売収益に関しては、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。2007年、2008年度においては各々3,520百万円、4,064百万円でした。これは上記の連結損益計算書上、販売費及び一般管理費に計上しております。

#### (o) 消費税

当社は税抜きの金額で表示しております。

#### (p) 株式報酬制度

2006年1月、当社はSFAS123号改の適用に際し、修正将来法を採用することにいたしました。その結果、株式報酬費用を公正価値で認識し、権利確定前の株式報酬に対する公正価値を認識するために失権部分を見積もり、2006年1月1日以降に付与されるオプションに対する全ての株式報酬費用を定額法で認識し、2006年1月以前に付与されたオプションに対する株式報酬費用については加速度償却いたしました。

当社は上記のように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。当社は2007年12月31日及び2008年12月31日において、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。

2007年度に付与したオプションについては、配当は無し、ボラティリティは30.85%、リスクフリーレートは1.66%、想定期間は10年間として計算しております。

2008年度に付与したオプションについては、配当は0.64%、ボラティリティは32.51%、リスクフリーレートは0.96%、想定期間は4年間として計算しております。

#### (q) 1株当たり損益

1株当たり損益(以下EPS)はSFAS128号「1株当たり利益」に準拠して開示しております。SFAS128号では、基本的EPSは潜在的な普通株式による希薄化を除外し、純利益(損失)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、2007年、2008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	
	2007	2008
当期純利益	¥ 23,992	¥ 27,964
加重平均発行済普通株式(株)		
基本的	6,572,638	6,854,535
希薄化効果の影響	20,492	5,799
希薄化後	6,593,130	6,860,334
1株当たり当期純利益(円)		
基本的	¥ 3,650	¥ 4,080
希薄化後	¥ 3,639	¥ 4,076

#### (r) セグメント

SFAS131号「企業のセグメント及び関連情報の開示」に従い、事業セグメントの情報を開示しております。SFAS131号は事業セグメントについて、事業上の最高意思決定者が経営資源を個々のセグメントにどのように配分するかといった意思決定や当該セグメントの業績を分析する際に、定期的な評価を行う個別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、当連結会計年度末において、チャンネル事業の重要性が乏しいため、当社はブロードバンド・サービス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

米国で一般に公正妥当と認められた会計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・負債の計上や会計期間中における収益と費用について、多くの見積りや仮定を行っております。重要な見積りや仮定には、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、金融商品及びデリバティブ取引の公正価値、長期性資産の減損、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、年金負債等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

2006年6月、FASBはFIN48号を公表いたしました。FIN48号では、税務申告において採用される、または採用されることが予想される税務ポジションの財務諸表における認識及び測定の基準について規定しております。さらにFIN48号では、税金の認識の中止、分類、利息、罰則、期中における会計処理、開示や変更等について規定しております。当社では2007年1月からFIN48号が適用となりましたが、連結財務諸表上、重要な影響はありませんでした。

2006年9月、FASBはSFAS第157号「公正価値の測定」(以下SFAS157号という)を公表いたしました。SFAS157号は公正価値の解釈を明確に定義し、会計基準における公正価値の測定方法を明確化するとともに、公正価値の測定に関する開示項目を拡大しております。SFAS157号は2007年11月15日以降に始まる会計年度より適用となりましたが、この基準は公正価値の測定を他

の会計原則のもとで適用されるものに要求されるものであり、新しく公正価値による測定を要求するものではありません。ただし、経常的に公正価値で認識することのない非金融資産・非金融負債については、2008年11月15日以降に始まる会計年度まで適用が延期されております。当社の2009年連結会計年度より資産除去債務や企業結合によって取得した資産・負債の公正価値の測定、SFAS142号「のれん及びその他の無形固定資産」及びSFAS144号「長期性資産」で求められる公正価値の測定に適用されます。詳細については、注記10をご参照ください。

2008年10月、FASBはFASBスタッフ意見書157-3号「活発ではない市場における金融資産の公正価値の決定」(以下FSP157-3号という)を公表いたしました。FSP157-3号は観測可能な情報が存在しない場合に、経営者が独自の見積りを公正価値の算定にあたりどのように考慮すべきか、活発ではない市場において観測可能な情報を公正価値の算定にあたりどのように考慮すべきか、公正価値評価のために入手可能な観測可能データと観測不可能なデータを利用することが合理的であるか否かを判断するに際して、ブローカーの予測やプライシング・サービスをどのように考慮すべきかを規定しております。FSP157-3号は発行と同時に適用され、連結財務諸表がまだ公表されていない過去の期間も含めて適用されます。当社ではFSP157-3号を適用しましたが、連結財務諸表上、重要な影響はありませんでした。

2007年2月、FASBはSFAS第159号「金融資産・負債の公正価値の測定」(以下SFAS159号という)を公表いたしました。SFAS159号では企業が金融資産・負債を公正価値で測定するかどうかを選択することを認めております。公正価値で測定することを選択した金融資産・負債に係る未実現損益は、その期の損益として計上されます。当連結会計年度中に、この基準における公正価値による測定を行う項目はありませんでした。

#### 最近の会計基準の公表

2007年12月、FASBはSFAS第141号「企業結合」を改訂いたしました(以下改訂後のSFAS141号を「SFAS141号改」という)。同基準では、買収企業が取得した資産、引き受けた負債(契約に基づく偶発債務を含む)、条件付対価及び買収日における被買収企業の非支配持分を、取得日における公正価値で認識することを規定しております。また、被買収企業の純資産を持分割合に関係なく100%時価評価することにより、買収企業は支配持分に対するのれんに加え、非支配持分に対するのれんも認識することとなります。

SFAS141号改は買収企業に対し、測定期間後、確定した企業結合に係る取得原価の配分を、企業結合により取得した税務上の不確実性、または繰延税金資産に係る評価性引当金の変更のために修正することを禁止しております。SFAS141号改は、買収日が2008年12月15日以降に始まる最初の会計年度以降となる企業結合に適用されます。当社では2009年連結会計年度より当規定が適用されます。当社は、SFAS141号改の適用によって、当社の業績がどのような影響を受けるかをまだ特定しておりません。

2007年12月、FASBはSFAS第160号「連結財務諸表中の非支配持分」(以下SFAS160号という)を公表いたしました。SFAS160号では子会社の非支配持分に関する会計処理及び子会社を連結から除外する際における会計処理について定めております。また、子会社の非支配持分は親会社における株主持分として、連結財務諸表上資本の部で計上することを定めております。さらに連結純利益には親会社持分だけでなく非支配持分に係る損益を含むこと、子会社が連結から除外された際に、親会社は利益または損失を認識すること及び親会社持分と子会社の非支配持分を明確に区別することを規定しております。SFAS160号は2008年12月15日以降に始まる会計年度から適用されます。当社は2009年連結会計年度より当規定を適用し、少数株主持分を、株主資本の部で非支配持分として表示いたします。またその他の当基準にて規定する事項は、2009年連結会計年度以降において該当する事項が発生した時から適用されます。当社は、SFAS160号の適用によって、当社の業績がどのような影響を受けるかをまだ特定しておりません。

2008年3月、FASBはSFAS第161号「デリバティブ商品およびヘッジ活動に関する開示」(以下SFAS161号という)を公表いたしました。SFAS161号ではデリバティブ商品およびヘッジ活動に関する開示要件を変更しました。企業がデリバティブ商品を利用するに至った経緯と理由、デリバティブ商品とヘッジ活動がSFAS133号と関連した解釈指針のもと、どのように会計処理されているか、デリバティブ商品とヘッジ活動がどのように企業の財政状態、財務業績、キャッシュ・フローに影響を与えているかについて、企業により一層の開示を求めています。SFAS161号は2008年11月15日以降に始まる会計年度から適用され、早期適用が奨励されています。当社では2009年連結会計年度より当規定が適用されます。当社は、SFAS161号の適用によって、当社の業績がどのような影響を受けるかをまだ特定しておりません。

### 3. 買収

当社は、各々異なる持分割合によるケーブルテレビ会社等の買収を行っております。これら全ての買収についてパーチェス法を採用しており、従って被買収会社の各資産・負債の見積公正価値に基づいて取得価額の配分を行っております。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。2007年、2008年に行われた重要な企業買収は以下のとおりであります。

#### (株)ジュピター TVの吸収合併

2007年9月、当社と(株)ジュピター TV(以下JTV)は、当社を存続

2008年4月、FASBはFASBスタッフ意見書(FSP)第142-3号「無形資産の利用期間の決定」(以下FSP142-3号という)を公表いたしました。FSP142-3号は、企業に、SFAS第142号のもとでの、無形資産の利用期間決定に使用する契約の更改または延長の仮定条件の作成時に考慮すべき要素を修正するものです。この修正は、SFAS142号に基づいて認識され、決定された無形資産の耐用年数と、SFAS141号改やその他一般に公正妥当と認められる会計基準に基づいて算定される無形資産の公正価値を測定するために使用する期待キャッシュ・フローとの間の整合性を向上させるためのものです。FSP142-3号はさらに、無形資産の耐用年数の決定に関して、より広範な開示を求めています。この新しい指針は、新しく単独で取得した無形資産や、企業結合等により取得された無形資産に適用されます。FSP142-3号は2008年12月15日以降に始まる会計年度から適用され、早期適用は禁止されております。当社では2009年連結会計年度より当規定が適用されます。当社は、FSP142-3号の適用によって、当社の業績がどのような影響を受けるかをまだ特定しておりません。

2008年9月、EITF(FASB Emerging Issues Task Force、以下EITF)はEITF08-06「持分法に関する考慮事項」について合意に達しました。EITF08-06はSFAS160号とSFAS141号改による従来の会計処理の変更の結果を受けて、これまでの持分法会計を補足すべく指針を示しております。EITF08-06は以下の点を明確にしています。(1)投資に係る取引費用を取得価額に含めること(2)被投資会社に潜在的に存在する耐用年数の定めのない無形資産の減損の査定は、持分法投資に対する一時的ではない減損の査定の一環として行われればよく、それ自体を対象として年に一度の定期的な査定をすることは不要であること(3)被投資会社側の株式の発行は、投資会社側で投資の割合に応じた持分の売却として扱い、その結果利益または損失が発生すること(4)発生した利益または損失は、会計処理が持分法から原価法に変更された場合には、認識しないこと。

EITF08-06は2008年12月15日以降に始まる会計年度から適用され、早期適用は禁止されております。当社はEITF08-06の適用によって、当社の業績に重要な影響を与えるとは予測しておりません。

#### (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。

会社として合併いたしました。SFAS141号「企業結合」に基づき、住友商事(株)から取得したJTV持分についてはパーチェス法を適用し時価で計上し、当社親会社であるLGIの100%間接子会社であるLiberty Programming Japan(以下LPJ)から取得した持分については「共通支配グループ内の資産移転」としてLPJの簿価で計上しております。この合併における当社の取得原価は(1)住友商事(株)に対して発行した当社普通株式253,676株、26,839百万円(株数に合併公表日(2007年5月22日)を含む前後5営業日の終値の平均を乗じて算定)、(2)LPJに対して発行した当社普通株式253,675

株、6,708百万円(2007年9月1日におけるLPJ保有のJTV株式の簿価)、(3) 合併に直接関連したアドバイザー費用399百万円です。上述の方法により算定された取得原価は、時価評価した純資産に配分され、その純資産の公正価値を上回る投資額がのれんとして認識されております。2007年12月31日時点において上記時価評価は仮段階のものでありましたが、最終的な査定の結果、2008年12月31日現在において、当社は取得価額と時価評価した純資産額の差額、18,507百万円をのれんとして計上しております。

当該合併により連結子会社となった会社は、2007年12月31日時点において以下の6社です。ジュピターエンタテインメント(株)(当社持分割合100.00%)、ジュピターゴルフネットワーク(株)(当社持分割合89.41%)、JSBC2(株)(当社持分割合100.00%)、リアリティTVジャパン(株)(当社持分割合50.00%)、(有)ジュピタースポーツ(当社持分割合100.00%)、J-Sports, LLC(当社持分割合100.00%)。

#### (株)メディアアッティ・コミュニケーションズの買収

2008年12月25日、当社は加入世帯数で国内第3位の、(株)メディアアッティ・コミュニケーションズ(以下メディアアッティ)発行の全

発行済株式68,275株を28,351百万円で取得し、連結子会社としました。SFAS141号「企業結合」に基づき、第三者から取得したメディアアッティ持分についてはパーチェス法を適用し時価で計上し、当社親会社であるLGIの子会社であるLiberty Japan MC, LLC(以下LMC)から取得した持分については「共通支配グループ内の資産移転」としてLMCの簿価で計上しております。この買収における当社の取得原価は(1) 第三者に対して支払った現金15,463百万円(2) LMCに対して支払った現金12,888百万円、(3) 買収に直接関連したアドバイザー費用229百万円です。LMCに支払われた現金12,888百万円と、LMCにおけるメディアアッティへの投資簿価との差額5,588百万円は、連結親会社からの関係会社株式取得に伴う調整のため、資本剰余金の減少として計上しております。

上述の方法により算定された取得原価は、時価評価した純資産に配分され、その純資産の公正価値を上回る投資額がのれんとして認識されております。2008年12月31日時点におけるメディアアッティの時価評価額は仮段階のものであり、最終的な査定結果によって修正される可能性があります。

2007年、2008年に行われた重要な企業結合に係る開始残高及び取得の対価は、以下の表のとおりであります。

	百万円	
	(株)ジュピターTV 2007年9月1日	メディアアッティ 2008年12月25日
＜開始残高＞		
現金、売掛金及びその他の資産	¥ 3,667	¥ 9,723
投資	12,221	307
有形固定資産	1,025	27,403
のれん	18,507	19,737
識別可能な無形固定資産(顧客関連資産)	—	4,555
識別可能な無形固定資産(番組供給関連資産)	15,380	—
借入金及びキャピタルリース債務	(3,061)	(26,307)
その他負債	(13,793)	(12,426)
資本剰余金	—	5,588
合計	¥33,946	¥28,580
＜取得の対価＞		
現金	—	¥28,351
当社の株式	¥33,547	—
アドバイザー費用	399	229
合計	¥33,946	¥28,580

以下のプロフォーマ連結財務情報は、2007年度及び2008年度の重要な買収である(株)ジュピターTV及びメディアアッティが連結損益に及ぼした影響に関して、2007年度の(株)ジュピターTVの買収が2007年の1月1日に行われたと仮定し、2008年度のメディアアッティの買収が2007年及び2008年の1月1日に行われたと仮定して算定しております。この算定は現在入手可能な情報と上述の仮定に基づいており、当社はこれが合理的なものであると考えております。なお、この概算額の算定結果については監査を受けておりません。

上記企業買収が連結会計年度の開始の日に完了したと仮定した場合の2007年及び2008年連結会計年度の 連結損益計算書に及ぼす影響の概算額	百万円	
	2007	2008
営業収益	¥285,765	¥310,452
当期純利益	23,725	27,480
1株当たり当期純利益(円)		
基本的	3,433	4,009
希薄化後	3,423	4,006

当社は2007年、2008年において、上記以外にも買収及び少数株主より株式の追加取得を行っております。(1)2007年7月に(株)ケーブルネット神戸芦屋の株式を追加取得し、その結果当社持分が69.41%から78.85%となりました。(2)2007年7月に(株)リクルートビジュアルコミュニケーションズ(現(株)ジュピタービジュアルコミュニケーションズ)の株式80.01%を取得し、連結子会社としました。同社の業績を2007年7月1日より当社に連結しております。(3)2008年1月に(株)京都ケーブルコミュニケー

ションズの株式を追加取得し、その結果当社持分が99.23%となり、連結子会社としました。(4)2008年2月に財団法人神戸市開発管理事業団が運営するケーブルテレビ事業の一部を当社の連結子会社である(株)ケーブルネット神戸芦屋が譲り受けました。(5)2008年8月に福岡ケーブルネットワーク(株)の株式を追加取得し、その結果当社持分が45.00%から63.50%となり、連結子会社としました。(6)2008年12月に(株)城北ニューメディアの株式97.91%を取得し、連結子会社としました。

#### 4. 関連会社への投資

当社の関連会社は主にブロードバンドサービス事業とその関連事業を日本で行っております。2008年12月31日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
ディスクバリー・ジャパン(株)	50.00%
(株)角川ジェイコム・メディア	50.00%
ジュピターサテライト放送(株)	50.00%
(株)AXNジャパン	35.00%
(株)ジェイ・スポーツ・ブロードキャスティング	33.37%
アニマル・プラネット・ジャパン(株)	33.33%
(株)インタラクティブィ	32.50%
日本デジタル配信(株)	26.51%
グリーンシティケーブルテレビ(株)	20.00%

2007年、2008年12月31日現在において、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取得原価が超過した部分である未償却ののれんを各々、14,734百万円、6,002百万円含んでおります。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。

当社の非連結関連会社の2007年及び2008年度の合算財務情報は以下のとおりであります。

	百万円	
	2007	2008
合算財務状況：		
有形固定資産－純額	¥21,759	¥ 4,629
その他資産－純額	24,780	26,702
資産合計	¥46,539	¥31,331
借入金	10,463	1,820
その他負債	24,731	16,217
資本	11,345	13,294
負債及び資本合計	¥46,539	¥31,331

	百万円	
	2007	2008
合算経営成績：		
営業収益	¥29,980	¥52,333
販売費及び一般管理費	(24,656)	(45,350)
減価償却費	(2,990)	(3,104)
営業利益	2,334	3,879
支払利息－純額	(235)	(139)
その他費用－純額	(1,049)	(1,561)
当期純利益	¥ 1,050	¥ 2,179



## 5. のれん及び無形固定資産

### ■ のれん

2007年、2008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	
	2007	2008
のれん－期首残高	¥202,267	¥221,493
のれん－期中取得高	19,956	25,507
買収会社ののれんと相殺される 税効果の当初認識額(注記11参照)	(730)	(804)
のれん－期末残高	¥221,493	¥246,196

### ■ 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、番組供給契約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年に亘り定額法により償却し、定期的にSFAS144号に基づきその価値を評価しております。商標権は耐用年数の定めのない無形固定資産として償却は行わず、SFAS142号に基づき評価しております。2007年、2008年12月31日現在、当社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					
	2007		2008			
	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
顧客関連資産	¥22,891	¥(3,598)	¥19,293	¥29,775	¥(6,026)	¥23,749
番組供給関連資産	13,827	(258)	13,569	15,333	(1,163)	14,170
商標権	—	—	—	240	—	240
合計	¥36,718	¥(3,856)	¥32,862	¥45,348	¥(7,189)	¥38,159

2007年、2008年の識別可能な無形固定資産の償却費はそれぞれ、2,528百万円、3,334百万円であります。

2008年12月31日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のようになります。

	百万円
2009年	¥ 3,882
2010年	3,882
2011年	3,882
2012年	3,882
2013年	3,882
2014年以降	18,509
合計	¥37,919

## 6. 関連当事者取引

2007年、2008年度における主な関連当事者取引は以下のとおりとなっております。

	百万円	
	2007	2008
関連当事者からの収益(a)	¥ 9,589	¥12,755
関連当事者に対する営業費用(b)	10,734	13,824
関連当事者に対する販売費及び一般管理費(c)	2,482	3,359
関連当事者に対する支払利息-純額(d)	1,332	1,479
キャピタルリースによる購入(e)	18,105	14,822

- (a) 当社は関連会社等より、番組、工事、経営管理、コールセンター、配信等サービスの対価を得ております。また、工事用資機材を販売し、その対価を得ております。
- (b) 当社は、関連当事者よりケーブルテレビ用の番組を購入しております。また、住友商事(株)の子会社2社より車両、機器をオペレーティングリースにより賃借しており、その費用を支払っております。さらに、住友商事(株)の子会社からの課金システムに関するサービスの対価を支払っております。
- (c) 当社は住友商事(株)及びLGIとの経営管理に関する合意に基づき、役員及び管理職レベルの人材を受け入れております。出向契約に基づき、職員の人件費を役員提供料として費用を負担しております。また、上記住友商事(株)の子会社から車両をオペレーティングリースにより賃借しており、その費用を支払っております。

- (d) 主に住友商事(株)の子会社からのキャピタルリースの利息となっております。
- (e) 当社は住友商事(株)の子会社より、顧客用の機器、各種事務機器、車両運搬具等をキャピタルリースにより購入しております。2007年、2008年12月31日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46,006百万円、54,060百万円となっております。

なお、上記の他に当社の持分法適用関連会社は、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。2007年、2008年12月31日現在における関連当事者預り金残高はそれぞれ3,536百万円、4,124百万円であります。

## 7. 借入金

2007年、2008年度における借入金の概要は以下のとおりとなっております。

	百万円	
	2007	2008
短期借入金 2007年変動利率1.35-3.50% 2008年変動利率1.11-1.98%	¥ 2,625	¥ 6,092
シンジケートローン枠による借入金 満期 2009-2010年	54,226	39,969
タームローンによる借入金 満期 2011-2013年	92,000	125,000
日本政策投資銀行からの有担保借入金 満期 2009-2019年、0%	14,287	14,343
日本政策投資銀行からの有担保借入金 満期 2009-2018年、利率0.65-4.85%	4,014	3,629
合計	167,152	189,033
控除：1年以内返済予定分	(23,933)	(18,545)
1年以内返済予定分控除後長期借入金	¥143,219	¥170,488

### ■ 1,550億円のシンジケートローン

2005年12月、当社は銀行団と新たに1,550億円のシンジケートローン枠を取得いたしました(以下「シンジケートローン枠契約」という)。このシンジケートローン枠契約は期限5年間の300億円のリボルビングローン契約、期限5年間の850億円のトランチャローン契約及び期限7年間の400億円のトランチャBローン契約からとなっており、1,550億円までの借入が可能となっております。

シンジケートローン枠契約は無担保であり、トランチャA及びBローンについては返済した金額の再借入はできません。

リボルビングローン契約及びトランチャAローン契約の金利はシンジケートローン枠契約の定めにより日本円TIBORにマージンを加えたものとなっております。2008年12月31日現在におけるトランチャAローン契約のマージンも含めた加重平均利率は1.12%となっております。リボルビングローン契約による借入は運転資金に使用することができます。トランチャAローン契約による借入の最終返済期限は2010年12月31日ではありますが、すでに2006年3月31日より3ヶ月毎に分割支払を行っております。リボルビングローン契約の最終返済期限も2010年12月31日となっておりますが、その1ヶ月前までの借入が可能となっております。未使用枠に対し、年率0.20%のコミットメントフィーが借入可能期間に亘

り賦課されることとなっております。

さらにシンジケートローン枠契約においては、優先債務・EBITDA比率、デット・サービス・カバレッジ・レシオ、純資産の各項目に関して財務条項を遵守することが求められております。

2008年12月、当社はメディアアッティの買収資金及びメディアアッティの既存債務返済のための資金220億円を借入れました。

2008年12月31日現在、リボルビングローン契約に基づき、いつでも80億円の借入が可能な状態となっております。

### ■ その他の借入金

当社は2006年3月から5月に総額400億円の借入を行い、トランチャBローン契約に基づく借入金400億円を全額返済いたしました。新たな借入金は固定金利、変動金利それぞれ200億円ずつからなり、2008年12月31日現在、固定金利の加重平均利率は2.08%、日本円LIBORに0.30%を加算した変動金利は1.408%となっております。この新たな借入金は2005年12月に締結したシンジケートローン枠契約と類似した財務制限条項の遵守が求められており、返済は2013年の期日に一括返済となっております。

2006年9月のケーブルウエスト(株)の取得に伴い、当社は変動金利による借入金契約20億円、7年間の固定金利による借入金契

約200億円、シンジケートローン枠契約による300億円の借入を行いました。20億円及び200億円の借入は9月中に全額実施され、シンジケートローン枠契約による300億円の借入については2006年10月27日に全額がなされ、うち140億円についてはリボルビングローン契約の返済に使用されました。これらの借入金は2011年から2013年に返済期を迎えます。20億円の借入金の利率は、2008年12月31日現在の日本円TIBORに0.25%のマージンを加えた1.155%となっております。200億円の借入金のうち100億円に対する利率は1.72%、残りの100億円については1.90%となっております。300億円のシンジケートローン枠契約による借入のうち、100億円については2011年10月が返済期日で利率は日本円LIBORにマージン0.25%を加算したもので、195億円については2013年10月が返済期日で利率は日本円LIBORにマージン0.35%を加算したもので、残りの5億円については2013年10月が返済期日で固定金利2.05%となっております。これらの借入についてもシンジケートローン枠契約同様の財務制限条項の遵守が求められております。

2008年3月31日に当社はシンジケートローン枠契約で新たにタームローンによる借入を行い、2008年4月16日に、当タームローンによる借入250億円全額を2005年のトランチAローンの一部支払に充当しました。2008年に借入れたタームローンに対する利率は、日本円TIBORに0.20%のマージンを加算したもので、最初の分割による支払期日が2014年4月16日であります。

これらの借入についてもシンジケートローン枠契約同様の財務制限条項の遵守が求められております。

#### ■ 100億円のコミットメントライン契約

2007年9月28日に当社はシンジケート銀行団から新たに100億円のコミットメントライン枠を取得いたしました。同契約は、返済期日2012年9月14日、利率は日本円TIBORに0.35%マージンを加えたものとなっております、会社運営上のあらゆる目的に使用が可能となっております。同契約についても、シンジケートローン枠契約同様の財務制限条項の遵守が求められております。

2008年12月、当社はメディアアッティの買収資金及びメディアアッティの既存債務返済のための資金80億円を借入れました。

2008年12月31日現在、同契約に基づき、いつでも20億円の借入が可能な状態となっております。コミットメントフィーは、未使用枠に対し、年率0.10%が借入可能期間に亘り課されることとなっております。

#### ■ ケーブルテレビ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に利用可能となっているローンであります。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ますが、主に直接または間接的にその時点における主要な株主の保証を得ておりました。2005年のリファイナンス契約に伴い、これらの借入金は、当社が保証しております。

#### ■ 長期借入金に対する資産担保

2008年12月31日現在、ケーブルテレビ運営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79,895百万円相当の伝送システム及び設備を担保に供しております。

2008年12月31日現在の長期借入金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
2009年	¥ 12,453
2010年	34,353
2011年	19,248
2012年	18,602
2013年	69,882
2014年以降	28,403
	¥182,941

## 8. リース契約

当社は、今後20年以内に満期の到来する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、この内住友商事(株)の子会社からのキャピタルリースに関する詳細は注記6をご参照ください。

2007年、2008年12月31日現在、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。

	百万円	
	2007	2008
伝送システム及び設備	¥ 79,657	¥ 91,465
補助設備及び建物	5,258	6,005
その他資産－取得原価(減価償却控除後)	278	351
控除：減価償却累計額	(31,445)	(39,365)
	¥ 53,748	¥ 58,456

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。

2008年12月31日現在における、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
2009年	¥20,022	¥578
2010年	17,778	516
2011年	13,576	207
2012年	9,676	156
2013年	5,233	97
2014年以降	1,401	163
最低リース料総額	67,686	1,717
控除：金利相当額 (0.20% から 9.98%)	(3,755)	
最低リース料の現在価値	63,931	
控除：1年以内支払予定分	(18,463)	
長期債務金額	45,468	

当社は、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2007年、2008年度において各々4,307百万円、5,997百万円であり、連結損益計算書の番組・その他営業費用と販売費及び一般管理費に含んでおります。また当社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。これらのリース料は2007年、2008年度において各々12,699百万円、13,882百万円であり、連結損益計算書の番組・その他営業費用に含んでおります。

## 9. 金融商品の時価

当社は借入金の時価は、概ね帳簿価額と等しくなっております。借入金以外の金融商品についても、満期までの期間が短いためその時価は概ね帳簿価額と等しくなっております。デリバティブ商品については、注記10をご参照ください。

## 10. 公正価値の測定

2006年9月、FASBIはSFAS第157号「公正価値の測定」(以下SFAS157号という)を公表いたしました。SFAS157号は公正価値の解釈を明確に定義し、会計基準における公正価値の測定方法を明確化するとともに、公正価値の測定に関する開示項目を拡大しております。SFAS157号は2007年11月15日以降に始まる会計年度より適用となりましたが、この基準は公正価値の測定を他の会計原則のもとで適用されるものに要求されるものであり、新しく公正価値による測定を要求するものではありません。ただし、経常的に公正価値で認識することのない非金融資産・非金融負債については、2008年11月15日以降に始まる会計年度まで適用が延期されております。

SFAS157号では、公正価値を、資産を売却した場合に受取る価格、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	同一資産または負債の、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、資産または負債の公正価値測定において直接また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

当社は、重要な会計方針の概要(e)に記載の通り、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に該当すると結論しております。

2008年12月31日現在、公正価値で測定される資産及び負債は以下のとおりです。

	百万円		
	2008		
	レベル1	レベル2	レベル3
資産			
デリバティブ商品	¥—	¥ 8	¥—
資産合計	¥—	¥ 8	¥—
負債			
デリバティブ商品	¥—	¥1,995	¥—
負債合計	¥—	¥1,995	¥—

## 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。

2007年、2008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	
	2007	2008
当期分	¥11,857	¥16,704
繰延分	1,657	2,772
合計	¥13,514	¥19,476

2007年、2008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。

	2007	2008
通常の法定実効税率	40.7%	40.7%
評価性引当金の取崩し	(8.7)	(1.6)
損金不算入費用及びその他	2.3	0.1
税負担率	34.3%	39.2%

2007年、2008年12月31日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	
	2007	2008
繰延税金資産：		
リース債務	¥22,438	¥25,898
繰延収益	19,546	23,752
未払費用等	5,087	5,377
繰越欠損金	3,760	4,353
有形固定資産	2,282	1,686
繰延税金資産－総額	53,113	61,066
控除：評価性引当金	(1,849)	(1,991)
繰延税金資産	51,264	59,075
繰延税金負債：		
有形固定資産	29,004	35,801
無形固定資産(主として識別可能な無形資産)	13,620	15,798
関係会社投資	4,357	2,975
その他	765	762
繰延税金負債－総額	47,746	55,336
繰延税金資産－純額	¥ 3,518	¥ 3,739

評価性引当金の残高は2007年末の1,849百万円から142百万円増加し、2008年末現在1,991百万円となりました。評価性引当金の増減の要因は、法人税等を相手勘定とする取崩しによる減少808百万円、買収及び合併等の取引による増加1,894百万円、のれんを相手勘定とする取崩しによる減少804百万円及びその他による減少140百万円であります。

繰延税金資産の実現可能性の評価について、当社は繰延税金資産の実現する可能性が高いか否かを検討しております。最終的な繰延税金資産の実現可能性は、将来的に一時差異項目が減算可能と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。当社は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。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、当社は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。

2008年12月31日現在、当社及び子会社は税務上の繰越欠損金を10,699百万円有しており、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
2009年	¥2,321
2010年	2,678
2011年	1,145
2012年	1,971
2013年	1,084
2014年以降	1,500
	¥10,699

2008年12月31日現在、当社は当社の税負担率が減少することとなる税務ベネフィットを有しておりますが、FIN48号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。

当社及び子会社は国税局による税務調査を受け、概ね2003年以前に関する税務調査については終了しており、現在当社及び子会社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、2008年12月31日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。当社はその結果が2009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。今後当社が行う取引により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や影響について現状では確証がありませんので、そうした将来の税務ベネフィット増加見込み額について開示することはできません。

なお当社は、2008年度中に不確実な税務ポジションより生じた課徴金等546百万円を「法人税等」に計上しており、延滞利息については支払利息-純額に507百万円計上しております。また、未払いの利息及び課徴金1,202百万円を、長期の負債として連結貸借対照表に計上しております。

2008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
2008年1月1日	¥16,458
当期増加額	3,617
当期減少額	(3,617)
2008年12月31日	¥16,458

## 12. 退職給付制度

2005年10月1日、当社は確定拠出年金制度を採用いたしました。確定拠出年金制度は、2005年9月30日で終了した非積立型退職金制度に代わり、役員及び一部の子会社を除いた全ての正社員に対して採用され、当社は同制度に対し2007年、2008年度にそれぞれ329百万円、528百万円を拠出いたしました。

確定拠出年金制度に加入していない役員及び一部の子会社の正

社員は、非積立型退職金制度に加入しております。正社員については、非積立型退職金制度の下では、勤続2年もしくは3年という権利付与期間を経たから退職する場合に退職一時金を受け取る権利が与えられますが、その金額は退職時の給与水準、勤続年数等によって決定されます。債務測定の日は2008年12月31日です。

SFAS87号の下での、当社及び子会社の退職給付制度における、2007年、2008年度の退職給付費用には以下の項目を含んでおります。

	百万円	
	2007	2008
勤務費用-期中獲得給付	¥ 67	¥11
予測給付債務の利息費用	10	1
数理計算上の損失(利益)	(29)	(1)
当期費用	¥ 48	¥11

当社及び子会社の退職給付制度の、SFAS87号の下での退職給付債務の期首残高と期末残高の調整表は以下のとおりであります。

	百万円	
	2007	2008
給付債務の変動：		
給付債務－期首残高	¥ 480	¥ 54
勤務費用	67	11
利息費用	10	1
数理計算上の損失(利益)	(29)	(1)
給付額	(474)	(2)
給付債務－期末残高	¥ 54	¥ 63

当社及び子会社の退職給付制度の退職給付費用及び退職給付債務を算定するために用いられた加重平均割引率は2007年、2008年度において、以下のとおりであります。

	2007	2008
退職給付債務割引率	2.0%	2.0%
退職給付費用割引率	2.0%	2.0%

SFAS87号では確定給付退職金制度における積立超過額もしくは不足額を期末において測定し、その算定値を貸借対照表に資産もしくは負債として認識することを求めています。給付費用の算定上、未認識となっている項目については、その他包括利益もしくは損失として認識することも求めています。さらに退職給付債

務及び制度資産の公正価値の測定日を貸借対照表日とすることを求めています。当社は2006年12月31日よりSFAS158号を採用いたしました。2005年度において既存の各社については確定給付制度をすでに解約しており、一方新規連結子会社においては、予測給付債務に基づいて年金負債を計上しましたが、それにより過去の未実現損益、過去勤務費用及び引き継がれた資産もしくは負債は消去されたため、当社の連結財務諸表に対して重要な影響はございませんでした。

さらに、当社及び一部の子会社の従業員は複数雇用者確定給付制度に加入しております。当社の同制度への拠出金は2007年、2008年度において各々872百万円、1,073百万円です。

### 13. 資本

#### ■ 配当

会社法の規定により、配当可能金額は当社が日本の会計基準に準拠して作成した帳簿上の利益剰余金を基礎として決定されます。当社の帳簿には記帳されていない一定の修正が上記の連結財務諸表において、注記2に示された理由により反映されております。2008年12月31日現在、当社の帳簿上の利益剰余金は16,363百万円でありました。

会社法では、それぞれの期において現金配当及び現金流出を伴う利益処分金額の10%に相当する金額について、利益準備金と資本準備金を合わせた額が、資本金の25%に達するまで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。また、会社法においては株主総会の決議により、資本準備金及び利益準備金の一定額を資本金に振り替えることも認めております。

以下は2008年12月31日現在のジュピターオプションプランの推移を要約したものであります。

	2008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	105,956	¥79,625		
付与	312	1		
解約	(2,910)	80,000		
失権	(18)	80,000		
行使	(10,750)	89,406		
期末現在未行使残高	92,590	¥79,340	2.85年	¥1,320
行使可能オプション期末残高	91,839	¥79,989	2.72年	¥1,250

なお、「番組・その他営業費用」、「販売費及び一般管理費」、「持分法投資利益」に含まれる株式報酬費用の金額は以下のとおりであります。

	百万円	
	2007	2008
株式報酬費用：		
番組・その他営業費用	¥ 35	¥ 7
販売費及び一般管理費	¥105	¥48
持分法投資利益	¥ 1	¥—

#### 14. 連結キャッシュ・フロー計算書の補足的情報

連結キャッシュ・フロー計算書の補足的情報は以下のとおりであります。

	百万円	
	2007	2008
当期現金支出額：		
利息支払額	¥ 4,369	¥ 4,267
法人税等支払額	¥ 6,365	¥11,399
重要な非資金取引：		
普通株式の発行による買収額	¥33,547	—
キャピタルリースによる期中資産取得金額	¥18,934	¥15,423

#### 15. 契約義務

当社は一部の関連会社の銀行からの借入について債務保証を行っております。2008年12月31日現在、保証額は5百万円となっており、2008年12月31日現在の債務保証の期間は15ヶ月を限度としております。経営陣は当社が保証の実行を求められるか、あるいは当該保証に関連して重要な損失が発生する可能性は低いと考えております。

また、当社は放映ライセンスを保有する子会社及び関連会社を通じて、トランスポンダー事業者より、3つの衛星の機能を利用する契約をしております。衛星の利用可能年数は通常15年程度であります。また、当社のチャンネル事業子会社は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機能の利用に関して契約をしております。また、放映ライセンスを所有するこれら会社はそれぞれのチャンネル事業会社の発信する信号を衛星に送信するために、アップリンク・サービスを第三者企業と契約してお

ります。また、当社はビデオ・オン・デマンドビジネスに関する最低保証契約を締結しております。

2008年12月31日現在、当社が契約している放映権の購入、アップリンク・サービス及びトランスポンダー・サービスの利用に関する契約額は下記のとおりであります。

2008年12月31日現在	百万円
2009年	¥3,495
2010年	2,245
2011年	1,042
2012年	618
2013年	247
2014年以降	902
合計	¥8,549



## 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、2007年及び2008年12月31日現在の連結貸借対照表、及び2008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、財務諸表上の金額およ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り等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2007年及び2008年12月31日現在の財政状態並びに2008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 & Co.

日本 東京  
2009年3月25日

# グループ会社一覧

2008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 (%)	
<b>ケーブルテレビ事業</b>				
ケーブルテレビ事業	連結子会社 (25)	(株) ジェイコム東京	7,524	95.80
		(株) ジェイコム北九州	2,447	86.70
		土浦ケーブルテレビ(株)	1,500	70.33
		(株) ジェイコム湘南	5,772	82.57
		(株) ケーブルネット神戸芦屋	2,900	78.85
		(株) ジェイコムさいたま	1,600	86.42
		(株) ジェイコム関東	15,057	100.00
		(株) ジェイコム札幌	8,800	86.30
		(株) ジェイコム千葉	3,395	74.50
		(株) ケーブルネット下関	1,000	63.41
		ジェイコムウエスト(株)	15,500	90.92
		高槻ケーブルネットワーク(株)	1,828	95.51
		東大阪ケーブルテレビ(株)	1,560	96.15
		吹田ケーブルテレビジョン(株)	2,105	92.39
		豊中・池田ケーブルネット(株)	1,500	91.42
		北河内ケーブルネット(株)	500	100.00
		宮城ネットワーク(株)	3,000	99.66
		(株) シティケーブルネット	4,326	88.08
		(株) メディアッティ東上	1,845	83.06
		江戸川ケーブルテレビ(株)	1,081	100.00
		(株) 城北ニューメディア	1,920	97.91
		(株) メディアッティ・コミュニケーションズ	10,125	100.00
		(株) 横浜テレビ局	2,880	100.00
		(株) シティテレコムかながわ	3,000	100.00
		(株) ジェイコム福岡	3,200	74.78
	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
<b>番組供給事業</b>				
番組供給事業	連結子会社 (6)	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
		(有) ジュピタースポーツ	3	100.00
		J-Sports, LLC	2,609	100.00
		(株) ジュピタービジュアルコミュニケーションズ	300	70.01
		チャンネル銀河(株)	200	76.00
		持分法適用関連会社 (6)	ディスカバリー・ジャパン(株)	2,545
		アニマル・プラネット・ジャパン(株)	41	33.33
		(株) AXN ジャパン	10	35.00
		ジュピターサテライト放送(株)	60	50.00
		(株) インタラクティブヴィ	100	32.50
		(株) ジェイ・スポーツ・ブロードキャスティング	3,834	33.37
	<b>インターネット事業</b>			
インターネット事業	連結子会社 (2)	アットネットホーム(株)	7,800	100.00
		関西マルチメディアサービス(株)	480	76.50
<b>金融業務</b>				
金融業務	連結子会社 (2)	(有) ジェイコムファイナンス	3	100.00
		ティエムリース(株)	29	100.00
システム設計、設備工事	連結子会社 (1)	(株) ジェイコムテクノロジー	490	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	26.95
地域情報誌等の企画・制作事業	持分法適用関連会社 (1)	(株) 角川ジェイコム・メディア	100	50.00

## 会社情報 (2008年12月31日現在)

### 会社概要

所在地: 〒105-0012 東京都港区芝大門1-1-30 芝NBFタワー

設立年月日: 1995年1月18日

資本金: 1,172億円

従業員数: 10,744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: ジャスダック証券取引所

証券コード: 4817

発行済株式数: 6,938,107株

株主数: 10,980名

株主名簿管理人: 大阪府中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社

同事務取扱場所: 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

同取次所: 住友信託銀行株式会社本店および全国各支店

### 大株主

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
住商 / エルジーアイ・スーパー・メディア・エルエルシー	3,987,238	57.47
住友商事株式会社	253,676	3.66
リパティール グローバル ジャパンツアー, エルエルシー	253,675	3.66
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	218,968	3.16
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	187,207	2.70
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	152,621	2.20
ザ チェース マンハッタン バンクエヌエイ ロンドン エス エル オムニバス アカウンド	146,513	2.11
ノーザン トラスト カンパニー (エイブイエフシー) アカウンド ノン トリーティ	93,564	1.35
全国共済農業協同組合連合会	74,240	1.07
シービーニューヨーク オービス エスアイ シーアーヴィー	62,452	0.90



# J:COM

株式会社ジュピターテレコム

<http://www.jcom.co.jp>

お問い合わせ先

株式会社ジュピターテレコム IR部

〒105-0012 東京都港区芝大門1-1-30 芝NBFタワー

TEL:03-6765-8157 FAX:03-6765-8091

e-mail: [ir@jupiter.jcom.co.jp](mailto:ir@jupiter.jcom.co.jp)