

# J:COM

株式会社ジュピターテレコム



アニュアルレポート 2006

2006年12月期

## 目次

オペレーショナルハイライト .....	2
財務ハイライト .....	3
「地域総合サービス会社」を目指して .....	4
すべてのステークホルダーの皆様へ .....	6
社長インタビュー .....	8
業績概況および事業戦略 .....	13
J:COM TV .....	14
J:COM NET .....	17
J:COM PHONE/J:COM MOBILE .....	18
地域社会への貢献 .....	20
コーポレート・ガバナンス/ コンプライアンス .....	22
役員一覧 .....	24
組織図 .....	25
財務セクション .....	26
オペレーショナルデータ .....	64
エリアデータ・沿革 .....	66
サービス内容 .....	67
ネットワーク構成 .....	68
グループ会社一覧 .....	70
事業等のリスク .....	71
会社概要/株式情報/企業理念・行動指針 .....	73

## プロフィール

「J:COM」のブランド名で事業を展開する株式会社ジュピターテレコムは、1995年に設立された日本最大のケーブルテレビ局統括運営会社（MSO：Multiple System Operator）です。関東、関西、九州、札幌の4地域24社41局（2006年12月末現在）のケーブルテレビ会社を通じて、地域密着型の事業を推進しています。

J:COMは、常にお客様の視点に立ちながら、最先端のサービスをいち早く開発・提供してまいりました。拡張性と経済性に優れた最先端のネットワークインフラによって、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サービスを総合的に提供しています。総加入世帯数は251万世帯（2006年12月末現在）に達し、全国有料ケーブルテレビ視聴世帯の約35%（2006年9月末現在）\*のお客様にサービスを提供しています。

J:COMは、地域に根ざし、お客様のニーズに応える独自のサービスを提供する「地域総合サービス会社」として、持続的な成長を目指します。

\* 出典：「放送ジャーナル」2006年12月号および当社資料



# Enjoy Life 皆様に「もっと楽しい」を

J:COMは、成長戦略「ボリューム+バリュー」の下、サービスエリアの拡大と新規サービスの投入を積極的に進めています。また、地域密着メディアというケーブルテレビの特色を活かし、サービスの提供にとどまらず、多面的な地域貢献により、地域の皆様から愛される「地域総合サービス会社」への進化を目指しています。J:COMの願いは、人々により便利で豊かな生活を実感していただくことです。そのために、先進のデジタル技術をベースに斬新な発想で「ケーブルテレビ」の可能性を追求し、エンターテインメントや地域情報を提供するとともに、付加価値の高い「高速インターネット接続」「固定電話」「移動体通信」を加えた4サービスを総合的に提供することで、利便性の高いサービスの充実を図っています。

J:COMは、今後も魅力あるサービスをより多くのお客様に提供することで、皆様の「もっと楽しい」生活を実現してまいります。



## J:COM TV

「J:COM TV デジタル」を中心に、地上波/BS/ケーブルチャンネルで豊富なコンテンツを提供。ハイビジョン番組、VOD(ビデオ オン デマンド)、HDR(ハードディスク内蔵型セットトップボックス)といった最先端のサービスを投入し、ケーブルテレビの魅力を高めています。また、アナログサービスからデジタルサービスへの移行を促進することで、2009年中の完全デジタル化を目指しています。



## J:COM NET

「J:COM NET プレミア(30Mbps)」を中心に、高速インターネット接続サービスを提供。従来のサービス8Mbps、30Mbpsに加え、集合住宅向けにFTTHを利用した「J:COM NET 光(100Mbps)」の提供を開始し、さらに160Mbpsを追加しました。高速化を実現しつつも、価格競争とは一線を画し、安全・安心・快適なサービスを充実させることで、お客様満足度の向上を図っています。

# J:COM



## J:COM PHONE

従来の一般加入電話と同等の品質・サービスを実現したプライマリ固定電話サービスを、割安な料金で提供。新たに電話サービスを導入するエリアでは、初期投資を削減できるIP(インターネットプロトコル)技術を利用し、プライマリIP電話を展開しています。

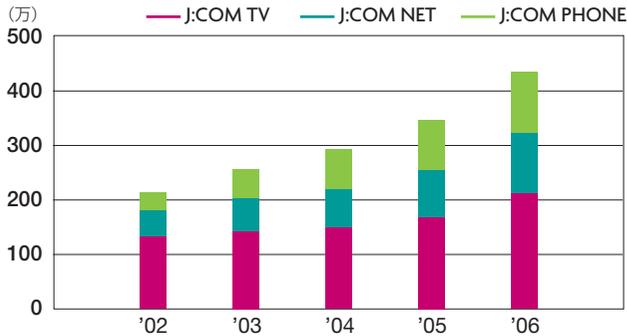


## J:COM MOBILE powered by WILLCOM

2006年3月から、(株)ウィルコムと提携し、移動体通信サービスを開始。固定通信に移動体通信を加えた総合的なサービス提供によりお客様の利便性をさらに高めています。また、携帯電話を自宅にいる時は固定電話の子機として、外出時には通常の携帯電話として使用できるFMC(Fixed Mobile Convergence)サービスの早期商用化を計画しています。

# オペレーショナルハイライト (連結ベース)

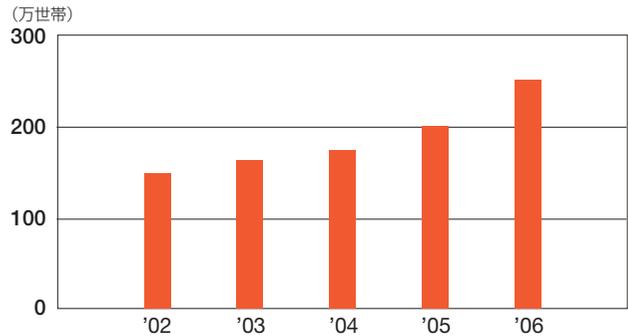
## RGU合計\*1



2006年12月期末  
433万8,000サービス

前期末比  
+25%

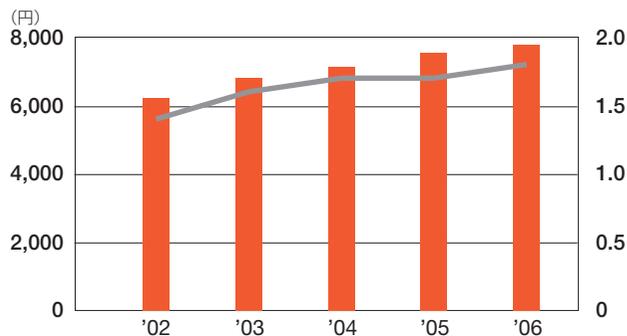
## 総加入世帯数\*2



2006年12月期末  
251万2,000世帯

前期末比  
+25%

## ARPU\*3およびバンドル率\*4

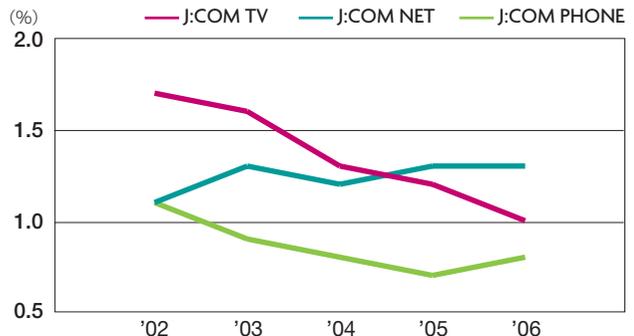


2006年12月期  
ARPU  
7,787円

2006年12月期末  
バンドル率  
1.78

2006年はケーブルウエストグループを除く

## 平均月次解約率\*5

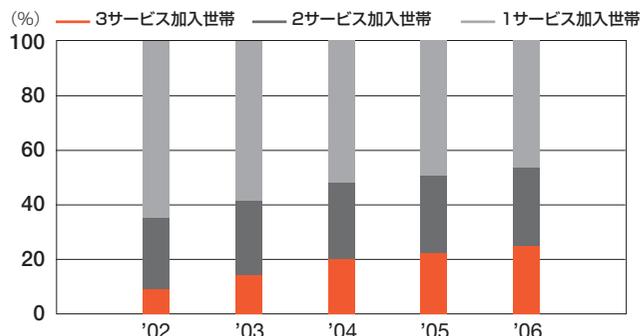


2006年12月期 平均月次解約率

TV 1.09%    NET 1.32%    PHONE 0.76%

2006年はケーブルウエストグループを除く

## サービス別の利用割合



2006年12月期末

3サービス加入 24.8%    2サービス加入 28.5%

2006年はケーブルウエストグループを除く

\*1: サービス提供数の合計数 (Revenue Generating Units)

\*3: 加入世帯当たり平均月次収益 (Average Revenue per Unit)

\*2: いずれか1つ以上のサービスに加入している世帯数

\*4: 加入世帯当たりサービス加入数

\*5: 当該期間中の解約数 ÷ 当該期間中の加重平均世帯数 ÷ 当該期間の月数

# 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

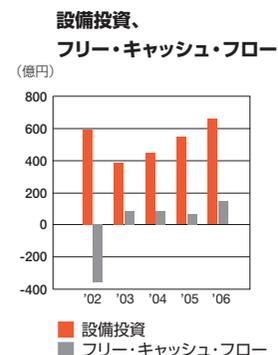
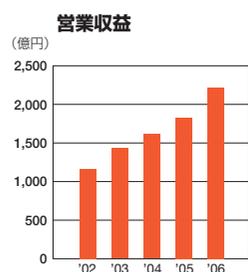
	百万円		
	2004	2005	2006
営業成績:			
営業収益	¥161,346	¥183,144	<b>¥221,915</b>
利用料収入	140,826	163,378	<b>196,515</b>
ケーブルテレビ	75,866	85,254	<b>102,803</b>
高速インターネット接続	40,123	47,425	<b>58,121</b>
電話	24,837	30,699	<b>35,591</b>
その他	20,520	19,766	<b>25,400</b>
営業費用	138,754	158,669	<b>190,333</b>
営業利益	22,592	24,475	<b>31,582</b>
当期純利益	10,821	19,333	<b>24,481</b>
OCF(EBITDA)*1	63,249	70,023	<b>85,957</b>
設備投資	44,354	54,277	<b>65,903</b>
財政状態:			
総資産	¥439,291	¥516,457	<b>¥625,948</b>
株主資本	138,370	251,445	<b>277,296</b>
グロス有利子負債	231,529	185,127	<b>242,075</b>
ネット有利子負債	221,109	149,844	<b>221,588</b>
キャッシュ・フロー:			
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 52,512	¥ 60,763	<b>¥ 80,003</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	(39,882)	(57,230)	<b>(121,601)</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	(9,996)	21,330	<b>26,801</b>
フリー・キャッシュ・フロー*2	8,158	6,486	<b>14,101</b>
1株当たりデータ:			
当期純利益(円)	¥ 2,221.47	¥ 3,178.95	<b>¥ 3,844.83</b>
株主資本(円)*3	26,888.43	39,511.48	<b>43,445.59</b>
Ratio:			
OCFマージン(%)	39.2	38.2	<b>38.7</b>
ROE(%)	9.2	9.9	<b>9.3</b>
Debt-OCF Ratio(倍)*4	3.7	2.6	<b>2.8</b>
Debt-Equity Ratio(倍)*4	1.7	0.7	<b>0.9</b>

\*1: (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: 期末発行済株式数にて算出

\*4: Debtはグロス有利子負債を使用



「地域総合サービス会社」を目指して



# C Community Focus

地域に根ざし

# C Cutting-Edge Entertainment

最先端のサービスを



# C Convenient One-Stop Shopping

ワンストップで提供



## 「地域メディア」への進化

J:COMは、お客様や地域社会との信頼関係を培い、「地域総合サービス会社」に進化することを目指しています。

J:COMの営業スタッフは、戸別訪問によってお客様の嗜好に合わせたサービスをご案内し、加入後は「地区担当」というカスタマーケア専門部隊がお客様の要望に応じ機器の操作方法など丁寧な説明を行います。また、各ケーブルテレビ会社は、コミュニティチャンネルの制作・放送、イベントの開催などを通じて、地域社会との結びつきを強めています。今後もJ:COMはコミュニティチャンネルとVOD(ビデオ オン デマンド)やインタラクTVなどの最先端サービスを連動させ、情報の発信機能を強化し地域に役立つコンテンツを提供していきます。



J:COM TV デジタルのサービス「インタラクTV」

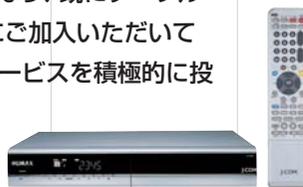


営業スタッフによる戸別訪問

## 「テレビ」の魅力を最大限に活用

放送・通信業界でJ:COMが独自性を発揮するには、コア事業であるケーブルテレビの魅力さをさらに高めていく必要があります。このため、多様化するニーズに合わせた良質な番組の確保を進めています。また、ケーブルテレビ独自のハイビジョン番組の提供など、競争力のある番組の強化も図っています。

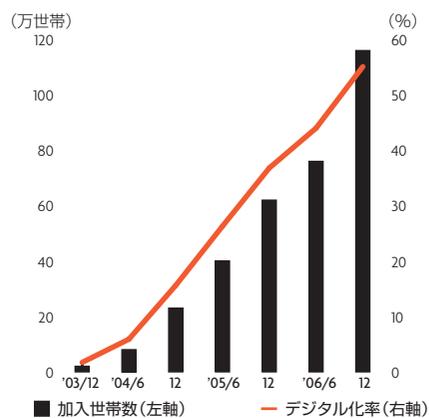
デジタルサービスは、「HDR(ハードディスク内蔵型セットトップボックス)」「VOD」「ハイビジョン番組」の3本柱が牽引力となり、既にケーブルテレビサービス加入世帯の50%以上のお客様にご加入いただいています。今後も、お客様の生活に役立つ商品・サービスを積極的に投入していきます。



ハードディスク内蔵型セットトップボックス「HDR」

### J:COM TV デジタル加入世帯数とデジタル化率\*

(連結ベース)



\* : ケーブルテレビ加入世帯におけるデジタルサービス加入世帯の割合

## 「バンドル化」の進展でARPUを増大

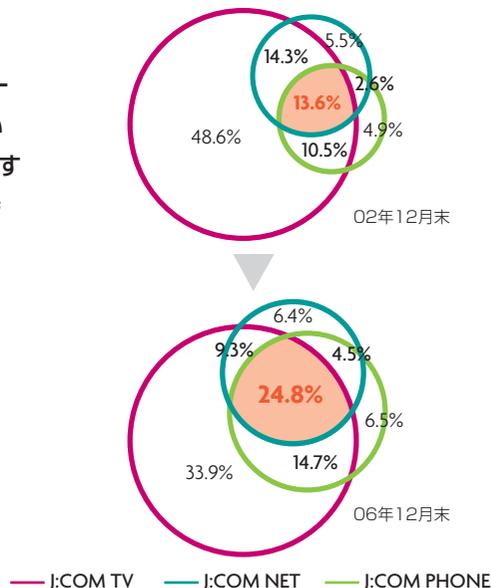
J:COMは、複数サービスへの加入を促進する「バンドル化」を進めています。

光ファイバーと同軸ケーブルからなる自社保有のネットワークを通じて、ケーブルテレビ、高速インターネット接続、電話の3サービスを総合的に提供しています。バンドル化はお客様に利用料の割引や一括請求といった利便性をもたらすだけでなく、J:COMにとってはARPU\*の向上および解約率の低減効果が期待できます。このためバンドル化の推進は経営上の重要な戦略となっています。

\* : 加入世帯当たり平均月次収益 (Average Revenue per Unit)

### サービス別の利用割合の推移

(連結ベース)



## すべてのステークホルダーの皆様へ

J:COMにとって、2006年12月期は大きな成果を挙げた年となりました。2006年12月期の連結業績は、営業収益2,219億円、営業利益316億円、税引前利益275億円、当期純利益245億円、OCF(オペレーティング・キャッシュ・フロー)\*1 860億円と、前期に引き続き2桁台の増収増益を達成しました。

一方で、2006年は「放送と通信の融合」に関する議論が活発になるなど、私たちを取り巻く環境は刻々と変化し、競争環境の激しさが増した年でもありました。こうした環境下においても、上場以来推し進めている「ボリューム+バリュー」戦略、つまり“加入世帯数の増加(量的拡大:ボリューム)”と“加入世帯当たり月次収益(ARPU)の増加(質的拡充:バリュー)”の相乗効果を得る成長戦略を着実に実行することで、順調に業績を上げることができました。

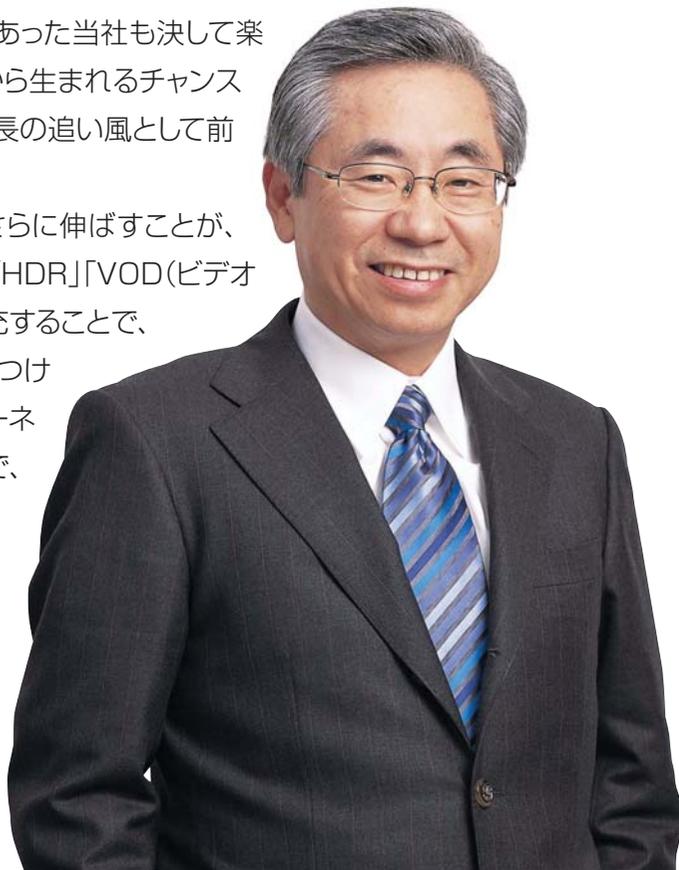
ボリューム面では、2006年9月にケーブルウエストグループの連結子会社化という過去最大のM&Aを実現したことで、業界シェアをさらに拡大し、一層強固な事業基盤を形成することができました。ホームパス\*2は約920万世帯に達し、総加入世帯数は251万世帯と、既存エリアも含めて順調に拡大を続けています。バリュー面では、2006年3月に投入した「HDR(ハードディスク内蔵型セットトップボックス)」が12月末で累計12万台と予想以上のスピードで普及し、ケーブルテレビサービスのデジタル化率\*3は50%を超えました。バンドル率\*4も着実に推移し、これらの結果ARPUは約7,790円\*5に増加しました。

### 2007年は「勝負の年」

2007年は、持続的成長への基盤を固め、さらに拡大していく「勝負の年」と位置付けています。「放送と通信の融合」が進むにつれて、成長一途であった当社も決して楽観できる状況にはありません。しかし当社は、こうした変化から生まれるチャンスを実確にとらえ、サービスの差別化を徹底し、競争環境を成長の追い風として前進し続けます。

当社のコアビジネスはケーブルテレビです。この強みをさらに伸ばすことが、当社の成長を牽引します。具体的には、デジタルサービスの「HDR」「VOD(ビデオオン デマンド)」「ハイビジョン番組」という3本柱を強化・拡充することで、ケーブルテレビの加入世帯数の増加とARPU上昇に弾みをつけます。さらに、ケーブルテレビサービスに加え、高速インターネット接続サービスと電話サービスを総合的に提供することで、バンドル化の進展とARPUの向上を実現させます。

また、本格化する競争に勝ち抜き、放送・通信業界のリーディングカンパニーとなるために、競合他社との徹底的な差別化を図ります。地域に密着したカスタマーケア、充実した地域コンテンツの提供など、「地域総合サービス会社」への進化に向けて独自性を前面に打ち出していきます。



\*1:(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: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

\*4:加入世帯当たりのサービス加入数

\*3:ケーブルテレビ加入世帯におけるデジタルサービス加入世帯の割合

\*5:ケーブルウエストグループを除く

さらに、既存事業で構築したお客様基盤と、コミュニティチャンネルやVOD、番組情報ガイド誌などの自社メディアを活用した新たな広告事業モデルを構築し、「広告メディア事業」に本格的に進出します。具体的には、ケーブルテレビサービスのデジタル機能を活用し、お客様の趣味嗜好に合わせた情報を提供するターゲット型クロスメディアとして、地上波放送や新聞といった既存のマス媒体との差別化を図ることにより、広告収入の増大を推進します。このように、J:COMの強みを活かした新たな事業分野を開拓しつつ、今後も事業の拡大と安定を図り、競争に勝ち抜いていきます。

### 株主・投資家の皆様へ

株主・投資家の皆様に対する利益還元は、経営の重要課題であると認識しております。今後ますます競争が激化する中、当社は持続的な成長を目指し、将来的な企業価値を高めることが重要であると考えています。利益還元策につきましては、今後も長期的な視点から適切な施策の検討を続けてまいります。また、IR・広報活動を通じて、皆様への積極的な情報開示と円滑なコミュニケーションを図り、当社の経営の透明性をより高めるよう努めてまいります。

### お客様・地域の皆様へ

当社は、常にお客様満足度の向上を目指し、より便利で快適な生活、そして安心・安全な地域生活を支えていきたいと願っております。お客様や地域の皆様のニーズを踏まえ、魅力的な商品・サービスを提供することによって、社会とともに発展する企業となるよう努力を重ねてまいります。当社は、地域のお客様から信頼され親しまれる「地域総合サービス会社」を目指します。

### 取引先の皆様へ

当社では、不正競争の禁止や独占禁止法、インサイダー取引規制等の遵守を定めたコンプライアンス マニュアルを策定し、役職員に公正な取引を徹底しております。また、取引先の選定にあたっては、長期的な信頼関係の構築を重視し、企業規模に影響されない公正な判断を行ってまいります。

### 従業員の皆さんへ

当社は、従業員の皆さんが高い意欲を持って働ける就業環境を作りたいと考えています。「地域総合サービス会社」という目標に向け、皆さんが自ら考え、行動することが不可欠であり、「行動する社員」として力を発揮できる体制を確立していきます。また、私ども会社幹部と従業員の皆さんが忌憚なく経営方針や日々の業務について語り合える、連帯感のある風通しのよい組織体を目指したいと思っております。

最後に、すべてのステークホルダーの皆様に対して、日頃のご支援・ご協力に心からお礼を申し上げますとともに、今後とも変わらぬご厚情を賜りますようお願い申し上げます。

2007年5月

代表取締役社長 最高経営責任者

森泉知行

# 社長インタビュー

## 「ボリューム+バリュー」戦略を着実に推進

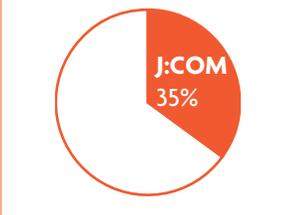
**Q** 好調な業績の要因をお聞かせください。

**A** J:COMは設立以来、右肩上がりの成長を続けてきました。これは、当社が持続的成長を遂げていくための根幹である成長戦略「ボリューム+バリュー」の成果と言えます。

「ボリューム」戦略の基本的な考え方は、対象となるホームパス\*1を拡大し、その中でより多くの加入者を獲得していくことです。2006年はネットワークの延伸や営業・マーケティングの強化策なども積極的に推進しましたが、「面」を広げるという意味では、M&Aが最大の施策となりました。業界第3位のケーブルウエストグループを含めて4社を連結子会社化した結果、ホームパスは約920万世帯にまで拡大しました。

一方「バリュー」戦略とは、サービスの複数加入、すなわち「バンドル化」の推進と、既存サービスの付加価値向上および先進的サービスの開発・提供によるARPU\*2の上昇を図ることです。アナログサービスに1,000円上乗せした料金で提供しているデジタルサービスへの加入が順調に伸びるとともに、HDR（ハードディスク内蔵型セットトップボックス）やVOD（ビデオ オン デマンド）なども好調に推移した結果、バンドル率は1.78\*3、ARPUは約7,790円\*3まで上昇しています。当社は2004年にいち早くデジタルサービスを開始し、2006年末には、デジタルサービス加入世帯がケーブルテレビ加入世帯全体の50%以上となりました。2009年中にデジタル化率\*4 100%を実現し、アナログ放送に使用していた帯域を利用して、画期的なサービスを数多く導入したいと考えています。そのため、HDRやVODといった最先端のサービスの魅力を理解していただき、デジタルサービスへの移行を促すことが極めて重要となります。

有料ケーブルテレビ市場のシェア



出典：『放送ジャーナル』2006年12月号  
および当社資料

- \*1：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
- \*2：加入世帯当たり平均月次収益 (Average Revenue per Unit)
- \*3：ケーブルウエストグループを除く
- \*4：ケーブルテレビ加入世帯におけるデジタルサービス加入世帯の割合

## 積極的なM&Aで顧客基盤を拡大

**Q** J:COMが推進するM&Aについて、基本的な戦略をお聞かせください。

**A** J:COMの事業は、営業収益がお客様の数に連動するビジネスモデルであり、一定の損益分岐点を超えると利益が拡大します。このため当社は、M&Aによるお客様基盤の拡大にも力を入れています。J:COMの傘下に入ることで、新たにグループの一員となった会社は、番組や資機材の一括購入・調達やカスタマーセンターの統合運営など、規模によるメリットが得られます。

ケーブルテレビ業界は、エリアごとに事業を行っているため、同業者が競合する状況にはありません。従って、M&Aにおいては一般的な同業種間の企業買収のように人材や設備等の重複はほとんど発生しません。企業文化についても、一方的にJ:COM流の企業文化をおしつけるのではなく、調和の取れた融合を図っていきます。

今後、ケーブルテレビ業界はより大きな経営資源を持つ企業や提携先との合従連衡に向かうと考えます。このためM&Aについては、チャンスがあれば積極的に実行していく考えです。当社のM&Aは win-win の関係を目指すもので、敵対的買収は行いません。また、当社が買収対象とす

### M&Aによる拡大 (連結ベース)



\*：さくらケーブルテレビ、ケーブルネット下関、ケーブルウエストグループの合計 (06年5月にケーブルネット神戸芦屋と合併した六甲アイランドケーブルテレビジョンは含まず)

るのは、人口密度の高い都市部であり、既存エリアに近接した地域であるということが基本方針です。



### 厳格なコスト管理を実践

**Q** コストコントロールについての取り組みをお聞かせください。

**A** J:COMは、全国に約2,000名の営業スタッフを配置し、お客様への戸別訪問によってサービスの説明を行っています。この営業スタッフは、競合他社との差別化につながる当社の強みです。コスト管理においては、人員の増加を抑制しつつ営業スタッフ一人当たりの新規加入数の向上を図ることで、費用比率を引き下げていくことが重要となります。現在、全国11か所のコールセンターとも連携し、営業効率を高める施策を進めています。

また、コアビジネスのケーブルテレビサービスで、番組の調達コストをいかにコントロールするかも課題の一つです。競争が激化する中、例えばハイビジョン化の推進はコンテンツのクオリティ強化のための重要な施策と位置付けており、一定の費用をかけても良質な番組を確保するというのが基本戦略です。日本最大のMSOであるJ:COMのスケールメリットを発揮すれば、番組の調達費用は一定の範囲内でコントロールできます。

### 「J:COM化」の推進で、統合効果を最大化

**Q** M&Aで新たに取得したエリアは、すぐにJ:COMの収益に貢献するのですか。

**A** 新規エリアの取得後、J:COMのサービスや営業手法を導入することを「J:COM化」と称していますが、これを実現することで、新規エリアの加入率やバンドル率が上昇し、ARPUを引き上げる効果があります。

多くのケーブルテレビ会社は、ケーブルテレビとインターネット接続の2サービスのみを提供しており、当社と比較してARPUも低い傾向にあります。当社がグループ化した会社も当初はこうした状況にありますが、そこに電話サービスを投入し、さらにVODやHDRのようなデジタルサービスを追加していくことで、ARPUを上昇させることが可能です。新たに取得したエリアは、統合当初はバンドル率もARPUも当社グループ全体の数字を一時的に押し下げますが、サービスを追加することで当社水準まで上昇させます。

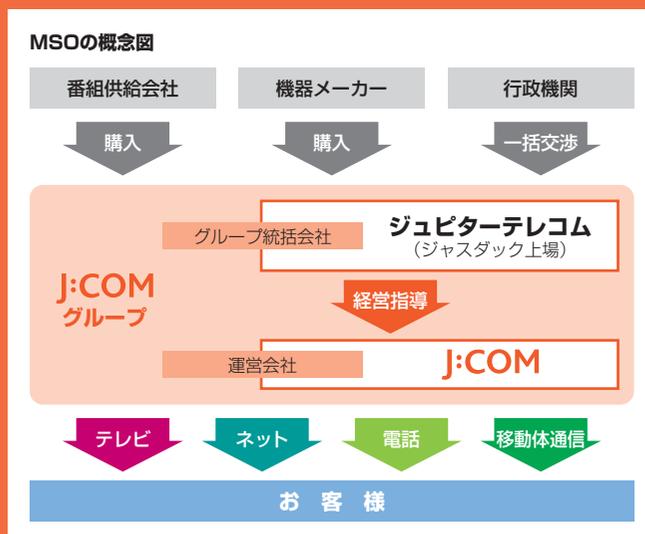
また、統合時に設備や人材面での先行投資が必要となる場合もありますが、中期的にはJ:COM化の推進によってARPUも上昇し、収益水準も向上すると考えています。

### デジタル化でテレビの魅力を向上

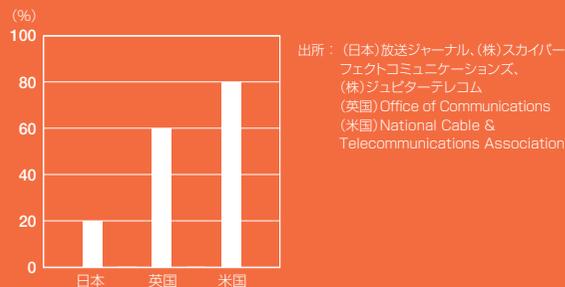
**Q** 「ケーブルテレビ」サービスの強化に向けて、どのような施策を進めていますか。

**A** ケーブルテレビと衛星放送を合わせた日本の有料多チャンネル放送市場は、2006年の加入世帯増加率が約8%と1桁台にとどまり、伸び悩みが顕在化しています。しかし、有料多チャンネル放送市場の普及率は米国約80%、欧州約50%であるのに比べて、日本は20%程度と低く、成長余地が十分にあると見ています。

大手通信事業者の参入による競争激化により有料多チャンネル放送市場の活性化が期待される一方で、こうした環境を追い風とするには、魅力あるコンテンツを提供し、フロントランナーとしての地位を保ち続ける必要があります。お客様に選ばれる事業者になるためには、お客様が対価を払ってでも見たいと思う番組を提供することが必要です。



有料多チャンネル放送普及率



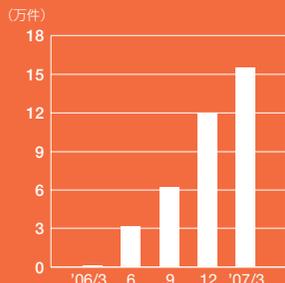
当社のデジタルサービスの3本柱である「HDR」「VOD」「ハイビジョン番組」はいずれも好評です。特に、2006年3月に開始したHDRは非常に人気が高く、2007年3月末では既に15万世帯のお客様にご利用いただいています。ハイビジョン録画や追っかけ再生など多彩な機能を持ち、その利便性の高さから、新規のデジタル加入者のうち35%の方にHDRを選択していただいています。このHDRを軸に、ケーブルテレビの加入世帯数をさらに伸長させます。

VODサービスでは、無料コンテンツの増強や国内外の話題作の投入など、コンテンツの魅力を高める施策を進めています。コンテンツ強化によって月々の購入数も伸び、ここ数年の努力が実り、ようやくVODの視聴習慣が根付いてきたと感じております。今年さらなる飛躍を期待しています。

ハイビジョン番組については、既にディスカバリー HD、FOXライブ HD、ムービープラスHD、LaLa HDというケーブルテレビ独自のチャンネルを提供しています。薄型

ハードディスク内蔵型STB「HDR」契約数

(グループ内ケーブルテレビ会社の合計)



VODサービス「J:COMオンデマンド」の購入数累計

(グループ内ケーブルテレビ会社の合計\*)



\*: ケーブルウエストグループは除く

テレビが主流となり、ハイビジョン番組を見たいというお客様も増えているため、ハイビジョン化は、デジタル化を促進する上での重要な施策と認識しています。

ケーブルテレビのサービス強化に向けた施策は、デジタル3本柱だけではありません。コンテンツ全体の質を向上させていくため、2006年8月から「デジタル視聴率調査」\*を開始しました。これにより、視聴者側に立った番組制作やチャンネル編成が可能になります。そのうえで、番組供給会社とより密接な関係を築き、様々な形での協力体制を築いていきたいと思えます。今後は量よりも質を重視し、それに伴ってチャンネルの見直しを行い、実際に見て楽しんでいただける魅力的なコンテンツを増やしていきます。2007年は何と言っても、「一にテレビ、二にテレビ、三にテレビ」で、テレビサービスの価値を向上させていきたいと考えています。

\*: J:COM TV デジタル加入者のモニター宅に設置されているセットトップボックスの双方向機能を活用して、ケーブルデジタルチャンネル等の平均視聴率を算出する調査

### 「地域密着メディア」の特性を活かす

**Q** J:COMの独自性として「地域密着」を打ち出されていますね。

**A** 2008年度にもIPマルチキャストによる地上デジタル放送の再送信が開始され、大手通信事業者の放送事業への参入が本格化すると予想されます。こうした状況を危機と見るか、好機と見るか…私は、ケーブルテレビ会社という強みを活かして差別化できる「勝機」と考えます。J:COMでは地域に密着した取り組みを幅広く展開し、着実に成果を上げていきます。

J:COMの営業スタッフは戸別訪問によって丁寧な説明を行い、お客様に当社のサービスをご理解いただいたうえでご加入いただいています。いわば「デジタルの商品をアナログで売る」というのがJ:COMの特長です。現在は、カスタマーケアを専任で行う「地区担当」の体制を強化しています。以前よりパソコンの設定やリモコン操作の説明といった細やかな対応は行っていますが、要望があればいつでも駆けつけ、お客様をサポートする専任担当者の配置というのは、初の試みです。これによって、お客様満足度の向上と長期的に加入継続を促します。私はお客様との信

頼関係を強固にし、長期的に契約を維持することは、加入者を増やすことと同じように重要であると考えます。

そのほかの施策としては、地域の量販店や不動産会社に取り次いでいただく代理店営業を全国展開していきます。また、集合住宅を一括契約するバルク営業をこれまで以上に積極的に推進します。

「地域密着」でもう1つ重要なのは、お客様の評判です。50歳以上を主な対象としスタートした「いきいきプロジェクト」では、パソコン教室や「もったいない風呂敷運動」など、各地域のケーブルテレビ局の工夫による多彩なコミュニティ活動を支援する企画を実施しています。地域に暮らす団塊世代の人たちなどを対象に、地域で活躍する場を提供し、地域活動を広げるお手伝いを行っています。こうした活動や交流を通じて、J:COMへの理解を深めていただき、J:COMのよさを口コミで伝えてくださるファンを増やしていこうと考えています。

### 各種施策を推進し、お客様満足度を向上

**Q** J:COMファンを増やすための必須課題は何ですか。

**A** お客様満足度の向上が第一と考えています。そのため、2006年4月に「CS推進部」を発足させ、「CS推進プロジェクト」を進めています。傘下の各ケーブルテレビ会社にCS推進責任者を配置し、お客様のご意見やご要望、お客様満足度調査の結果から出てきた課題に対して、各会社に合わせた改善策を講じています。また、お客様の声をもとに課題を分析し、サービスの改善、開発にも反映させています。

例えば「リモコン早見シート」や「かんたんリモコン」は、多機能でリモコンの操作が難しいというお客様の声を受けて開発しました。こうした施策の効果が解約率の低減として徐々に表れ始めています。

お客様の満足度を向上させるためには、従業員の意識向上を図ることも重要です。J:COMのロゴやキャラクターなど、ビジュアル面でのブランドは外部にも浸透し始めましたが、対面営業を強みとする当社は、社員一人ひとりが「J:COM」というブランドの体現者である必要がありま

す。そのため、会社のDNAとなる企業理念を全社員がしっかりと共有することが必要です。そ

の啓発活動の一環として、お客様を重視した具体的な行動指針「私たちの約束」を策定しました。企業理念をはじめ、お客様対応や日常業務など、16の「約束」が盛り込まれています。この「約束」を実行し継続していくことで、お客様とのより強固な信頼関係を構築し、企業価値の向上につなげたいと考えます。



全従業員が携行する「私たちの約束」

### 技術面でも先進性を追求

**Q** FMCサービスのトライアルや160Mbps超高速インターネット接続サービスの提供など、画期的な技術も導入されていますね。

**A** FMC (Fixed Mobile Convergence) サービスは、携帯電話を自宅にいる時は固定電話の子機として、外出時には通常の携帯電話として使用できる魅力的なサービスです。将来性の高い有望な技術であると確信しており、当社サービスではこれを移動体通信事業者を問わずに使うことができるため、利便性がさらに向上します。時期はまだ決まっていませんが、早期の商用化を目指しています。

高速インターネット接続に関しては、8Mbps、30Mbpsのサービスに加え、2005年より中規模以上の集合住宅向けに100Mbpsサービス「J:COM NET 光」を提供しています。さらに2007年4月から、160Mbpsの超高速インターネット接続サービスの提供も開始しました。160Mbpsのサービスは戸建や小規模集合住宅にお住まいのお客様にもご利用いただける画期的なサービスです。まずは関西エリアからスタートし、その後全国展開を予定しています。

今回J:COMが採用した技術は、既設HFC(光ファイバー同軸ハイブリッド)ネットワーク上で利用できるケーブルインターネットの標準規格であるDOCSIS\*13.0にて採用予定のチャンネルボンディング機能\*2を用い、現行サービスの4倍の帯域を束ねることで下り通信速度最大160Mbpsを実現しています。将来的に、既存のネットワークを用いたさらなる高速化についても検討していきます。

当社では、今後も他社に先駆けて、このような先端技術を積極的に取り入れていく方針です。

\*1: ケーブルテレビのネットワーク上で高速データ通信を行うための仕様(Data Over Cable Service Interface Specification)  
\*2: DOCSIS信号を複数束ねて(ボンディング)、従来のDOCSIS信号を数倍高速化する機能

### お客様一人ひとりに向けた広告メディア事業

**Q** 2007年3月に「メディア事業部」を設置し、広告メディア事業への進出を本格化させましたね。

**A** 「2006年日本の広告費」\*によると、推定総広告費はおよそ6兆円の規模で、このうちケーブルテレビを含む衛星メディア関連の広告は前年比11.7%増の544億円と拡大傾向にあり、ターゲット層となるお客様に対し、より身近なアプローチができるメディアとしての認知を高めつつあります。当社は、コミュニティチャンネル、VOD、インタラクTVのほか、月間200万部を超える番組情報ガイド誌「J:COM Magazine」など、多岐にわたる自社メディアを保有しています。こうした自社メディアを最大限に活かしてお客様それぞれの興味関心に添う情報を提供することで、独自の広告媒体としての価値を高め中長期的な収益の柱にしていきたいと考えています。

厳しい競争下では、企業も意識して「変わる」ことが必要です。従来のビジネスにこだわらず、皆様が「あったらいい」と思うサービスを創造していきたいと思えます。



出所：電通 2007年2月20日発表

### 地域への貢献—「心」を動かすテレビサービスの追究

**Q** 今後、J:COMをどのような企業にしていきたいですか。

**A** 企業理念の中でもとりわけ重要視しているのが「地域密着」という考え方です。当社は現在、これを進化させた「地域総合サービス会社」、つまり地域の皆様の生活に役立つ、総合的なサービスを提供する会社を目指しています。商品とサービスの提供にとどまらず、地域に根ざし、多面的に地域に貢献し、地域の皆様から愛されるJ:COMになることが私たちの目指す企業像です。このため、インタラクTVやコミュニティチャンネルでの地域情報の提供、「いきいきプロジェクト」\*を通じた地域住民とのふれあい、番組供給会社とのタイアップによるイベント開催など、地域を重視した多彩な活動を進めています。こうした取り組みを通じて、より一層親しまれるJ:COMでありたいと考えます。

もう一点は、「エンターテインメント」としてのケーブルテレビサービスの追究です。当社はテレビというホームエンターテインメントを提供する会社であることを再認識し、今一度、原点に立ち返ります。インターネットや電話は、より速く、より安く、といったスピードと価格で競うコモディティ化しやすいサービスですが、テレビサービスは、「楽しい」「おもしろい」「感動する」といった、お客様の「心」を動かす力があるエンターテインメントのサービスです。テレビサービスを通じて、人々の心に訴えかけながら、豊かな楽しい生活を提供していきたいと考えます。これからは、番組の見直しと充実を図り、徹底的にケーブルテレビサービスを強化することで、J:COMの持続的成長を実現していきます。2007年の年頭あいさつで申し上げた「一にテレビ、二にテレビ、三にテレビ」という言葉には、そういった思いを込めています。



\*: 地域活動を通じた地域貢献の場や、退職後の新たな生活基盤となる環境を提供する取り組み

# 業績概況および事業戦略

2006年12月期末現在、当社連結グループが提供するケーブルテレビ、高速インターネット接続、電話の3サービスのうち、いずれかのサービスに加入している世帯数(総加入世帯数)は251万2,200世帯(前期末比25%増)、3サービスの合計提供数(RGU)は433万8,000(同25%増)となりました。加入世帯当たりのサービス提供数を示すバンドル率は1.78\*1と好調に増加を続け、当期の加入世帯当たり平均月次収益(ARPU)は7,787円\*1(前期比249円増)に増加しました。

この結果、2006年12月期の連結業績は、営業収益2,219億円(同21%増)、営業利益316億円(同29%増)、税引前利益275億円(同65%増)、当期純利益245億円(同27%増)、OCF(オペレーティング・キャッシュ・フロー)860億円(同23%増)となり、2桁の増収増益を達成しました。

## ～地域総合サービス会社を目指して～

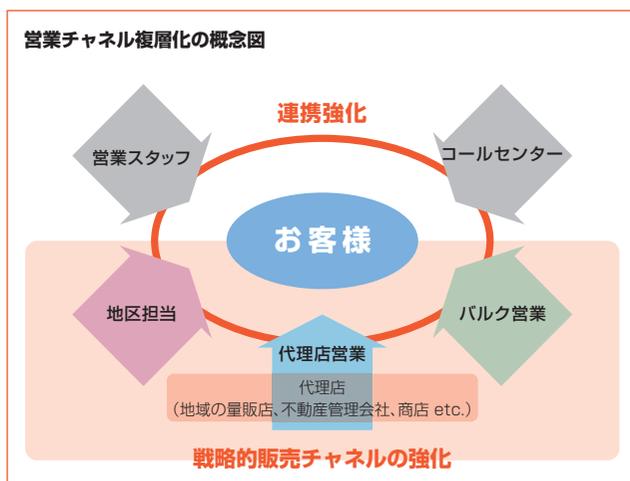
J:COMは、地域に根ざしたネットワークを活かし、お客様の生活をより豊かにする「地域総合サービス会社」を目指します。グランドスラムプレイヤー\*2として各サービスの魅力を高めるとともに、当社の強みである地域密着型の事業をさらに推進することで、競合他社との差別化を図ります。

2006年は、加入促進策として、「バルク営業」(集合住宅向け全戸一括契約)の「J:COM in My Room」を積極的に推進するとともに、中小事業所(SOHO)向けの「J:COM in the Office」を開始し、いずれも好調に推移しました。

2007年は、従来の戸別訪問営業に加え、販売チャネルの複層化を進めます。バルク営業のさらなる推進のほか、地域の量販店・不動産会社・商店等の事業者が当社サービスの取次店としての機能を担う「代理店営業」、並びに、専任で既存のお客様のカスタマーケアや追加サービスの案内を行う「地区担当」を「戦略的販売チャネル」と位置付け、これらを強化することで、加入世帯数の増加と加入世帯当たり平均月次収益(ARPU)の向上を図ります。

さらに、お客様満足度向上のため、既に「いきいきプロジェクト」\*3を始め、地域に根ざした取り組みを実施していますが、今後もこれらを一層推進していきます。また、VODや「インタラクTV」といった自社メディアを広告媒体として最大限活用することにより、広告収入の増大を図っていきます。

- \*1: ケーブルウエストグループを除く
- \*2: 映像、インターネット接続、電話、移動体通信サービスの4サービスを組み合わせて提供する事業者
- \*3: 地域活動を通じた地域貢献の場や、退職後の新たな生活基盤となる環境を提供する取り組み

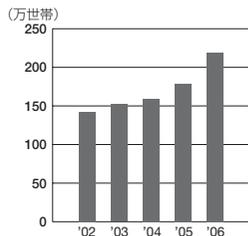


株式会社ジェイコム関東 板橋局  
営業部

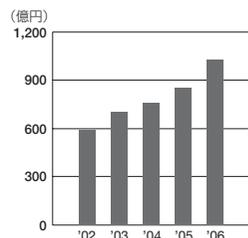
中政 可奈子



加入世帯数 (連結ベース)



利用料収入



## 事業環境および事業の特色

日本では、2011年7月の地上波放送の完全デジタル化に向け、地上デジタル放送が全国規模で展開されるようになりました。また、ブロードバンド環境が一層高度化するなど、「放送と通信の融合」に向けた環境整備が進みました。2008年にはIP技術による地上デジタル放送の再送信も開始される予定で、通信事業者とのさらなる競争激化が予想されます。

J:COMは、「J:COM TV デジタル」で、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等、合わせて100チャンネル以上の豊富なコンテンツと、双方向機能を活かしたVOD(ビデオ オン デマンド)やインタラクTV、さらにはHDR(ハードディスク内蔵型セットトップボックス)といった、デジタルならではの多彩なサービスを提供しています。

## 2006年の連結業績

2006年12月期末現在、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210万9,300世帯(前期末比25%増)、当期の利用料収入は1,028億円(前期比21%増)となりました。

デジタルサービスの加入世帯数は108万8,900世帯(前期末比75%増)と順調に増加し、ケーブルテレビ加入世帯全体の52%を占めています。

2006年3月に導入したHDRは、同年12月末までに設置数が120,900件に達し、好調に推移しました。VODサービスでは、コンテンツの強化とタイトル数の拡充を図り、大手ハリウッドスタジオ作品の提供を含め、当社が提供するタイトル数は前期末の3,300から当期末には5,900にまで増加しました。このような施策の結果、2005年1月のサービス提供開始から2006年12月末までのコンテンツの累計購入数は466万件に達し、購入頻度の目安であるバイレート\*も2006年12月時点で45%に上昇し、順調に推移しました。

\*: VODの利用状況をはかる主要な指標の1つ(有料タイトル購入数÷セットトップボックス契約数)



(C) 2007 Discovery Communications Inc.

# Enjoy Life, with J:COM



0:00a.m.

1:00a.m.

2:00a.m.

3:00a.m.

## 今後の戦略

### 1. デジタル化戦略

J:COMでは、2003年にデジタルサービスの提供を開始して以来、その加入世帯数は順調に増加を続けており、2009年中のデジタル化率\*1 100%を目指しています。アナログサービスからデジタルサービスへの移行により、利用料金が1,000円上乘せされ、ARPUの上昇に寄与します。さらに、アナログ放送に使用している帯域が空くため、この帯域を活用した付加価値の高いサービスの提供が可能となり、より一層のARPUの向上が期待できます。当社は、デジタルサービス3本柱として「HDR」「VOD」「ハイビジョン番組」をデジタル化戦略の中心に据え、各サービスの内容を強化・拡充しています。今後は、番組数と機能を絞った廉価版のデジタルサービス「J:COM TV デジタル コンパクト」も全国展開し、デジタルへの移行を加速します。

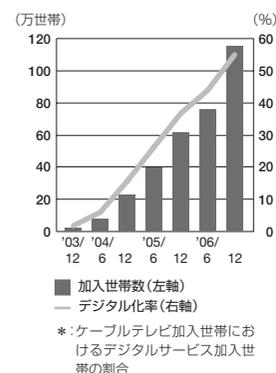
#### ▶HDR (ハードディスク内蔵型セットトップボックス)

HDRは、ハイビジョン録画のほか、裏番組録画や2番組同時録画も可能なハードディスク内蔵型のセットトップボックスです。電子番組ガイドを利用した簡単録画予約や追っかけ再生などの機能も備わっていることから、好評を得ています。この利便性の高さに加え、コストパフォーマンスの良さ\*2も、人気の要因の1つです。2007年は、携帯電話を使用した番組予約録画機能の開発や、高機能HDRの導入に向けたさまざまな施策を実施します。

\*1: ケーブルテレビ加入世帯におけるデジタルサービス加入世帯の割合

\*2: デジタルサービスの月額料金に800円(税込840円)追加で提供

J:COM TV デジタル  
加入世帯数とデジタル化率\*  
(連結ベース)



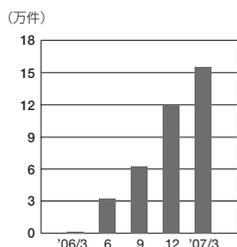
株式会社ジェイコム湘南  
メディアマーケティング部  
仲川 圭

4:00a.m. | 5:00a.m. | 6:00a.m. | 7:00a.m.

CNNj name, logo and associated elements™ and (C) 2007 Cable News Network. A TimeWarner Company. All Right Reversed.

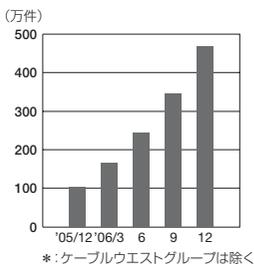
## ハードディスク内蔵型STB 「HDR」契約数

(グループ内ケーブルテレビ会社の合計)



## VODサービス「J:COMオン デマンド」の購入数累計

(グループ内ケーブルテレビ会社の合計)



## ▶VODサービス「J:COM オン デマンド」

VODサービスは、コンテンツの質が利用者を増やす重要な鍵となります。当社のVODコンテンツの供給事業者であるジュピターVOD株式会社(持分法適用関連会社)が、ハリウッドメジャースタジオ7社との契約を締結するなど、国内外でのコンテンツ調達力を一層増強したことで、当社のVODコンテンツは質・量ともに大幅に充実しました。また、スターチャンネル等のオプションチャンネルの番組をVODでも視聴できるサービスなど、お客様のニーズを的確に捉えたサービスを提供しています。今後も引き続きコンテンツの拡充を図るとともに、視聴習慣の普及を目的に、設置工事時のデモ等、あらゆる機会を利用して積極的なプロモーションを進め、利用促進を図ります。また2007年には、コンテンツ検索機能等を搭載し、大幅に使いやすさを向上させた、次世代VODシステムを導入する予定です。

## ▶ハイビジョン番組

J:COMは、ケーブルテレビ事業者独自の魅力的なハイビジョン番組を数多く提供することにより、他社との差別化を進めます。既に、ディスカバリー HD、FOXライフ HD、ムービープラスHD、LaLa HDの4チャンネルを導入済みで、今後も番組供給会社と連携して既存チャンネルのハイビジョン化を推進するほか、VODサービスでもハイビジョン番組を増やす計画です。

## 2. 地域情報の提供

J:COMグループでは、生活に役立つ地域情報の拡充を目指しています。デジタルサービスの双方向機能を利用したインタラクTV等をはじめタイムリーな地域情報の発信に注力しています。また、FOD\* (フリー オン デマンド)による地域情報を充実させます。

\*: VODの無料コンテンツ











左から  
(c) George F. Mobley  
(c) Corbis / Royalty Free  
「アクビガール」  
(c) タツノコプロ/キッズステーション・  
アクビ Girl プロジェクト

# Around-the-Clock Entertainment



8:00a.m.



9:00a.m.



10:00a.m.



11:00a.m.



11:00a.m.

## 事業環境および事業の特色

日本のブロードバンド市場では、光ファイバー網の敷設が進み、大手通信事業者や電力会社等との高速インターネット接続サービスにおける競争が激化しています。

J:COMは、8Mbps、30Mbps、および集合住宅向け100Mbpsのサービスを提供し、順調にお客様基盤を拡大し続けてきました。安心で安全なサービスを中心とした付加価値サービスの拡充と一層の高速化により、お客様満足度の向上を図っています。

## 2006年の連結業績

2006年12月期末現在、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110万8,800世帯(前期末比28%増)、当期の利用料収入は581億円(前期比23%増)となりました。

## 今後の戦略

### 160Mbps超高速インターネット接続サービスの導入

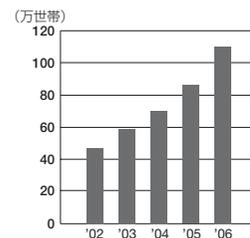
J:COMでは、2007年4月より「ハイグレード160Mbpsタイプ」の提供を開始しました。このサービスは、既設のHFC(光ファイバー同軸ハイブリッド)ネットワークを利用し、下り最大160Mbps・上り最大10Mbpsを実現しています。\*大手通信事業者等が提供する高速インターネット接続サービスと比較しても十分な優位性があるため、より高速なサービスを嗜好されるお客様を中心に提供を図っていきます。

\*:P.69のシステム概念図をご参照ください

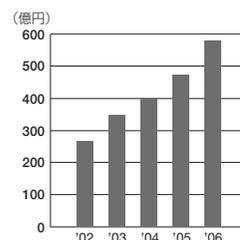
### 安心・安全のホームセキュリティサービス

当社グループでは、生活必需品になりつつあるインターネット接続サービスで、当社ならではの安心・安全に基づくサービスを提供し、差別化を図ります。この一環として、2007年6月より、無線IPカメラを利用したホームセキュリティサービスを導入し、警備会社とも連携したサービスの提供を開始します。

加入世帯数 (連結ベース)



利用料収入



左:株式会社ジュピターテレコム  
マーケティング・営業本部

迫田 芳隆

右:アットネットホーム株式会社  
企画部

荘加 美砂緒



12:00p.m.

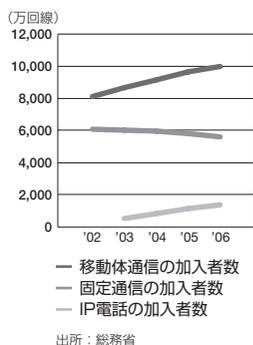
1:00p.m.

2:00p.m.

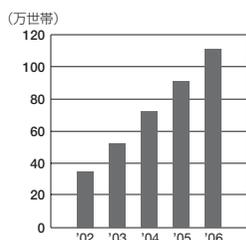
3:00p.m.

# J:COM PHONE

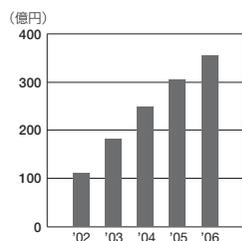
## 日本国内の固定通信と 移動体通信の加入者数 の推移



## 加入世帯数 (連結ベース)



## 利用料収入



## 事業環境および事業の特色

日本の固定電話市場では、NTTグループが提供する加入電話から、他の通信事業者の電話サービスや、FTTH による IP電話などへの移行が徐々に進行しています。

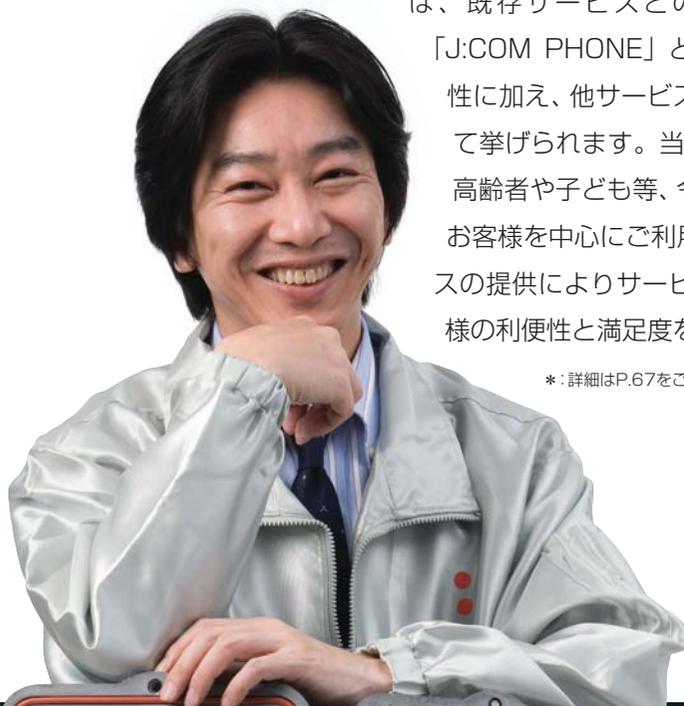
こうした状況の中、当社の電話サービス「J:COM PHONE」は、1997年のサービス開始から順調に加入者数をのばし続けています。「J:COM PHONE」は、高品質のプライマリ固定電話サービスで、一般加入電話の基本料・通話料金よりも割安な料金で提供しています\*。また、2005年4月のJ:COM札幌への導入を皮切りに、IP技術を利用した固定電話サービスを提供しています。このIP電話サービスは、従来の交換機による電話サービスと同等の品質・サービスを実現しており、番号ポータビリティや緊急通報にも対応した、高品質のプライマリIP電話サービスです。

さらに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

「J:COM MOBILE」の提供を開始しました。「J:COM MOBILE」

は、既存サービスとの複数契約による基本料金の割引や「J:COM PHONE」との優遇料金体系\*など、料金面での優位性に加え、他サービスとの一括請求などの利便性も特長として挙げられます。当社営業スタッフによる直接訪問を通じ、高齢者や子ども等、今まで携帯電話を持つ機会が少なかったお客様を中心にご利用いただいています。移動体通信サービスの提供によりサービスの複数加入を推進することで、お客様の利便性と満足度を一層高め、解約の防止を図っています。

\*：詳細はP.67をご参照ください



株式会社ジュピターテレコム  
ネットワーク技術部

吉澤 克也



4:00p.m.

5:00p.m.

6:00p.m.

7:00p.m.



## 2006年の連結業績

2006年12月期末現在、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111万9,900世帯(前期末比23%増)、当期の利用料収入は356億円(前期比16%増)となり、移動体通信サービスは契約ベースで16,300回線となりました。

## 今後の戦略

### プライマリIP電話を全国に展開

J:COMグループでは、2006年9月より、既に交換機による電話サービスを提供しているエリアにおいても、順次、プライマリIP電話サービスの導入を進めています。これにより、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することが可能となります。J:COMグループでは、2007年夏までに、プライマリIP電話サービスを全ケーブルテレビ会社に展開する予定です。

### 固定電話と携帯電話の融合サービス「FMC」

J:COMグループは、2006年10月より、FMC(Fixed Mobile Convergence)サービスの商用化に向けたトライアルを開始しました。FMCは、無線LAN(WiFi)内蔵の携帯電話またはPHS端末を、自宅では固定電話の子機として、外出時には通常の携帯電話として利用できるサービスで、利便性だけでなく料金面でもメリットがあります。J:COMグループでは、移動体通信事業者に対応したサービスとして提供する予定であり、これは、日本初となる本格的な家庭向けFMCサービスとなります。他社に先駆けた商用化を目指しています。

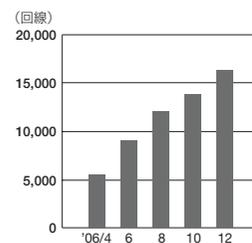


「J:COM MOBILE  
オリジナルモデル」  
WX300Kシリーズ

## 「J:COM MOBILE」

### の契約回線数

(グループ内ケーブルテレビ会社の合計\*)



\*: ケーブルウエストグループはサービス未提供



左から  
(c) Digital Stock  
(c) Buena Vista International  
(c) 2005 Twentieth Century Fox Film Corporation

# Keeping You Satisfied



## 地域社会への貢献

J:COMグループは、企業理念、行動指針の中で“地域社会との信頼関係”を掲げています。この信頼関係こそが当社の事業の基盤であり、大切な財産として育てていきたいと考えています。このため地域の安心・安全、地域住民の活動支援、社会福祉貢献などに資する各種の活動を積極的に

推進しています。

また地域に根ざした活動を通じて、事業の健全な成長を図り、事業活動の成果をすべてのステークホルダーの皆様幅広く還元するとともに、地域の皆様に愛される「地域総合サービス会社」へと進化することを目指しています。

### 安心・安全への取り組み

#### 「インタラクTV」で暮らしに役立つ生活情報を提供

J:COMグループでは、「J:COM TV デジタル」の「インタラクTV」サービスを通じて、最新のニュースや天気予報を始め、地域の行政情報、河川防災情報、防犯情報、交通情報、休日・夜間診療を行っている病院の情報等を提供しています。このサービスは、テレビ画面に向けてリモコンを操作するだけで簡単に情報検索ができる、便利なサービスです。



インタラクTV メニュー画面

インタラクTV 河川防災情報

#### 「防犯パトロール」の実施

地域に根ざした事業を展開するJ:COMグループは、地域の安心・安全に貢献したいという想いから、2004年4月、全国のJ:COM局に「防犯パトロール隊」を発足させました。地域住民の防犯意識の向上や犯罪の未然防止に努めています。



J:COMカーに貼付した「防犯パトロール隊」のステッカー

ジェイコム東京防犯パトロール隊  
編馬・光が丘・石神井 警視署 編馬区

#### ひたたくり防止カバー

大阪府をサービスエリアとするJ:COMグループの4社（J:COM関西、ケーブルウエスト、J:COM北摂、関西マルチメディアサービス）では、大阪府の「過去3年間連続でひたたくり発生件数全国ワースト1」という状況を鑑み、各社のキャラクターをデザインしたオリジナルの自転車用「ひたたくり防止カバー」を製作し、大阪府警（社団法人大阪府防犯協会連合会）へ寄贈しました。民間企業が地域貢献活動として「ひたたくり防止カバー」を製作し寄贈するのは全国で初めての取り組みです。



「ひたたくり防止カバー」の取り付けを促進するイベント



各社キャラクターを使ったオリジナルデザイン

## 地域住民の活動支援

### 「いきいきプロジェクト」を展開

2007年以降、多くの団塊世代の方々が退職し第2の人生をスタートさせます。J:COMグループは「地域密着」をキーワードに、2006年5月より「いきいきプロジェクト」をスタートさせました。このプロジェクトは、退職後地元エリアを生活拠点とするお客様を対象に、現役時代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など、充実した毎日を過ごすためのお手伝いと地域における活動の場を提供しています。

既に、活動を通じた参加者同士のネットワークが広がっており、今後は世代・年齢を超えた、地域住民によるコミュニティ活動を支援するプロジェクトへと発展させていきます。



J:COMさいたま「SNS教室」

J:COM加入者の方が講師となり、SNS（ソーシャルネットワーキングサービス）講座を開催しています。



J:COM宝塚川西  
「エコFUROSHIKI活用セミナー」

ゴミ削減を目的に風呂敷の良さを見直す「もったいない風呂敷普及活動」を支援しています。風呂敷の使い方教室の場を提供しました。

## 社会福祉への貢献

### 「J:COM NET ハートフルパック」を提供

J:COMグループは、2006年4月の障害者自立支援法の施行を機に、同法の精神に則り、障害者の方々の自立や社会参画の支援を目的とする「J:COM NET ハートフルパック」の提供を開始しました。これは、障害者の方々にインターネットを気軽に安心してご利用いただくため、

「J:COM NET プレミア」（下り最大30Mbps）のサービスを、工事費無料かつ優遇価格で提供するものです。

「ハートフルパック」加入者専用の相談窓口も開設し、ソフトウェアの設定等、充実したアフターケアも実施しています。



### 「募金 オン デマンド」を開始

J:COMグループは、「J:COM TV デジタル」のVODサービス「J:COM オン デマンド」を利用して、加入者が特定のコンテンツを購入することで、その料金を寄付先団体に寄付できる「募金 オン デマンド」を、2006年12月から提供開始しました。テレビ画面から、リモコン操作ひとつで簡単に募金に参加することができます。この第1弾として、財団法人日本ユニセフ協会の協力を得て制作したビデオレターの視聴料金を、ユニセフ（国連児童基金）に募金できるようになりました。お客様から寄せられた募金は、困難な状況にある世界の子どもたちの保護や教育支援等に役立てられます（2007年3月時点の募金額448,500円

（税抜））。この「募金 オン デマンド」で集められた募金額は、当社ウェブサイトや番組ガイド誌で随時報告をしています。今後も、活動趣旨に賛同できる寄付先団体と連携して新しいコンテンツを増やし、コミュニティチャンネル等でお客様に募金を呼びかけていきます。



「募金 オン デマンド」の画面

# 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、コーポレート・ガバナンスの基本を、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経営の透明性を確保することにあると考えます。そして、当社に最もふさわしい経営体制の構築を目指し、「株主・お客様・従業員・地域社会に対する中長期的な企業価値の最大化」を図るべく、コーポレート・ガバナンスを強化しています。また、株主や投資家の皆様との継続的な対話を通じて経営の質を向上すべく、広報・IR活動の充実を図っています。

## コーポレート・ガバナンス体制

(2007年3月27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7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構築しています。

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、これらを監査役に報告しています。

また、常勤取締役、部門担当および特定の関係会社社長をメンバーとした経営会議を設置し、当社および子会社等の業務執行に関する意思決定機関として、定められた事項を決裁するとともに、臨時取締役会の開催進言も含め、社長や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となっています。

## 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。

2006年度においては上述の内部監査に加え、米国企業改革法(サーベンス・オクスレー法)に対応した社内監査をインターナルコントロール推進部と共同で実施しました。

検査部と監査役とは独立した関係にあります。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。

## インター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年よりサーベンス・オクスレー法への対応を求められています。このため、2005年5月にJ:COMグループ全体における業務品質の向上を目指して「インターナルコントロール委員会」を設置し、同時に、この委員会の下で具体的な企画と実施を担当する「インターナルコントロール推進部」を設置しました。「インターナルコントロール委員会」では、サーベンス・オクスレー法への対応を中心に、内部統制体制を強化・推進するための取り組みを行っています。

2006年は、J:COMグループにとってサーベンス・オクスレー法適用の初年度であり、財務報告書作成に関連するすべての業務に関して文書化を実施し、文書化された統制上のコントロールについて社内監査を行いました。その結果、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問題はありませんでした。



# 役員一覧

2007年4月1日現在

代表取締役社長 最高経営責任者  
経営戦略部門担当

**森泉 知行**

代表取締役副社長 最高執行責任者  
オペレーショングループ分掌 兼  
カスタマーリレーション部門担当 兼  
マーケティング・営業本部長 兼 お客様本部長

**福田 峰夫**

取締役  
技術システム部門担当 兼 技術本部長 兼  
(株)ジェイコムテクノロジー代表取締役社長

**山口 舜三**

取締役  
商品戦略部門担当 兼 商品戦略本部長

**加藤 徹**

取締役  
人事・管理部門担当 兼 管理本部長

**伊藤 聰**

取締役  
ケーブルウエスト(株)代表取締役社長

**松本 正幸**

取締役  
**吉井 伸吾**

取締役  
**大澤 善雄**

取締役  
**森元 晴一**

取締役  
**ミランダ・カーチス**

取締役  
**グラハム・ホリス**

取締役  
**西村 泰重**

取締役  
**マーク・ルース**

常勤監査役  
**青木 二仁**

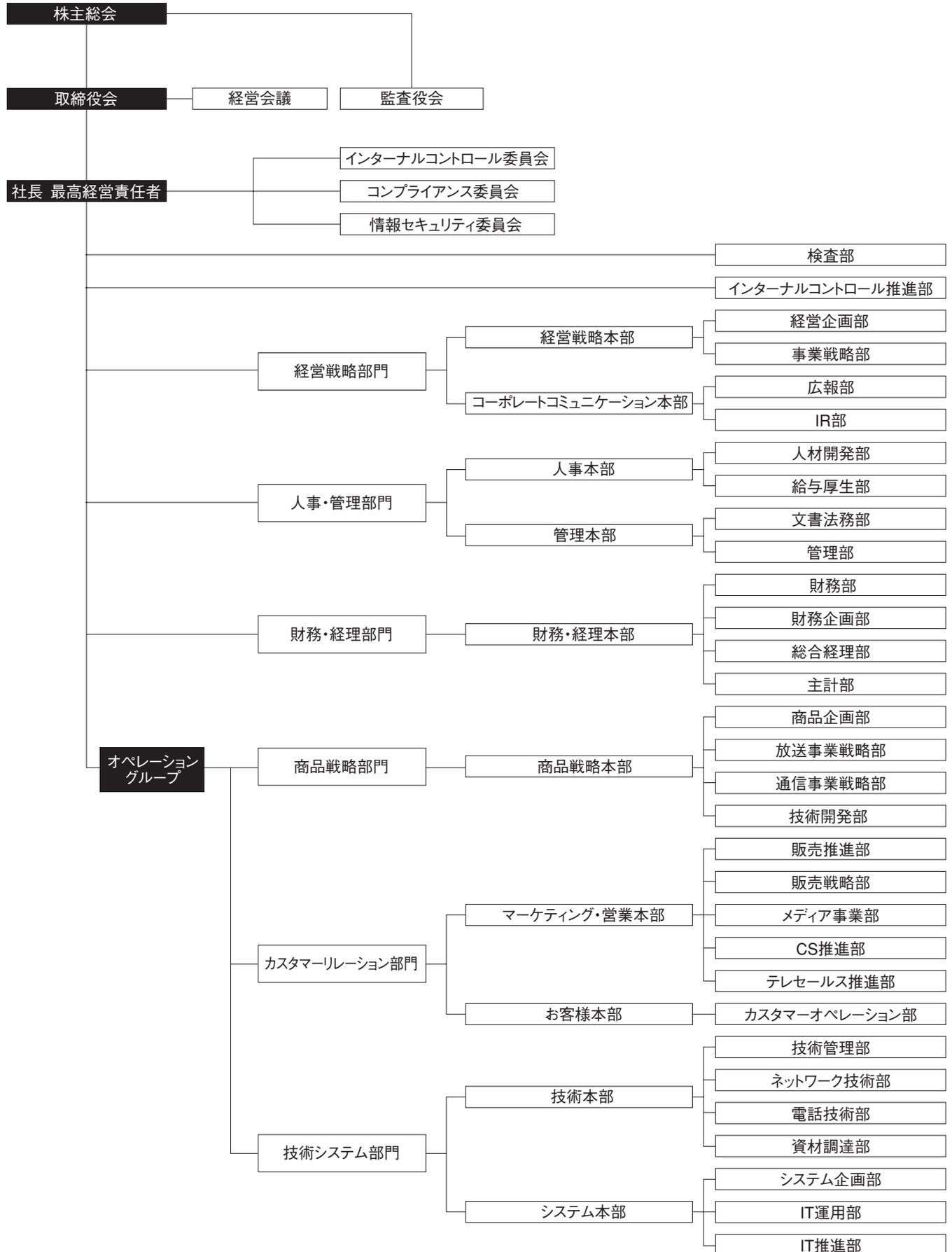
監査役  
**林 正俊**

監査役  
**ジョン・サンドバル**

監査役  
**マイケル・エリクソン**

# 組織図

2007年4月1日現在



# 過去5年間の主要財務データ (米国会計基準)

株式会社ジュビ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				
	2002	2003	2004	2005	2006
<b>営業成績:</b>					
営業収益					
利用料収入					
ケーブルテレビ	¥ 59,037	¥ 70,165	¥ 75,866	¥ 85,254	<b>¥102,803</b>
高速インターネット接続	26,854	34,820	40,123	47,425	<b>58,121</b>
電話	11,253	18,230	24,837	30,699	<b>35,591</b>
利用料収入計	97,144	123,215	140,826	163,378	<b>196,515</b>
その他	19,487	19,944	20,520	19,766	<b>25,400</b>
営業収益合計	116,631	143,159	161,346	183,144	<b>221,915</b>
営業費用					
番組・その他営業費用	} (注)4 ¥ 90,172	¥ 62,962	¥ 66,594	¥ 76,767	<b>¥ 92,297</b>
販売費及び一般管理費		30,464	31,587	38,564	<b>43,992</b>
株式報酬費用	62	120	—	—	(注)5 —
減価償却費	30,080	36,411	40,573	43,338	<b>54,044</b>
営業費用計	120,314	129,957	138,754	158,669	<b>190,333</b>
営業利益(損失)	(3,683)	13,202	22,592	24,475	<b>31,582</b>
当期純利益(損失)	(7,543)	5,351	10,821	19,333	<b>24,481</b>
OCF(EBITDA)(注)1	26,459	49,733	63,249	70,023	<b>85,957</b>
設備投資	¥ 59,099	¥ 38,535	¥ 44,354	¥ 54,277	<b>¥ 65,903</b>
資本的支出	48,108	32,478	31,793	38,405	<b>48,460</b>
キャピタルリース	10,991	6,057	12,561	15,872	<b>17,442</b>
<b>財政状態:</b>					
総資産	¥414,761	¥421,877	¥439,291	¥516,457	<b>¥625,948</b>
株主資本	59,734	96,769	138,370	251,445	<b>277,296</b>
グロス有利子負債	290,676	255,401	231,529	185,127	<b>242,075</b>
うちキャピタルリース	35,353	31,131	31,805	38,523	<b>50,462</b>
ネット有利子負債	283,129	245,842	221,109	149,844	<b>221,588</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	¥ 22,682	¥ 46,965	¥ 52,512	¥ 60,763	<b>¥ 80,003</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	(47,733)	(34,526)	(39,882)	(57,230)	<b>(121,601)</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	27,490	(12,199)	(9,996)	21,330	<b>26,801</b>
フリー・キャッシュ・フロー	(36,417)	8,430	8,158	6,486	<b>14,101</b>
<b>1株当たりデータ(円):</b>					
純利益(損失)(円)	¥ (1,917.17)	¥ 1,214.25	¥ 2,221.47	¥ 3,178.95	<b>¥ 3,844.83</b>
株主資本(円)(注)2	15,182.94	20,657.04	26,888.43	39,511.48	<b>43,445.59</b>
<b>Ratio:</b>					
OCFマージン(%)	22.7	34.7	39.2	38.2	<b>38.7</b>
ROE(%) (注)3	(11.9)	6.8	9.2	9.9	<b>9.3</b>
Debt-OCF Ratio (倍)	11.0	5.1	3.7	2.6	<b>2.8</b>
Debt-Equity Ratio (倍)	4.9	2.6	1.7	0.7	<b>0.9</b>

(注)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. 期末発行済株式数にて算出

3. 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(%)

4. 2003年度より、「番組・その他営業費用」と「販売費及び一般管理費」間において、費用項目の組み替えを行ったため、2002年度の「番組・その他営業費用」と「販売費及び一般管理費」については合算値で表示しております。組み替えられた主な費用は、顧客への請求活動に関する費用及びカスタマーセンターに関連する費用です。

5. 2005年度まで別表記しておりました「株式報酬費用」は、SFAS123号改を適用したことにより、2006年度より金額に重要性がなくなったため、「番組・その他営業費用」(95百万円)と「販売費及び一般管理費」(237百万円)に含めて表示しております。

それに伴い、2004年度、2005年度の「株式報酬費用」84百万円、2,210百万円についても、24百万円(2004年度)、634百万円(2005年度)を「番組・その他営業費用」に、60百万円(2004年度)、1,576百万円(2005年度)を「販売費及び一般管理費」に含めて表示しております。

# 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、2006年12月31日現在及び2006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、総加入世帯数ベースで日本有数のケーブルテレビ、高速インターネット接続及び電話サービスのMSOとして、運営会社を通じて2006年12月31日現在で約250万世帯にサービスを提供しております。当社のサービスは、2006年12月31日現在連結対象運営会社である23社を含む24の運営会社を通じて顧客に提供されております。

また当社は子会社として、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、また主に運営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なう(有)ジェイコムファイナンスを所有しております。

上記の他、2006年12月31日現在、当社は経営権に満たない20-50%持分を有するブロードバンド関連会社も有しております。以下の表は2005、2006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	2005	2006
連結子会社:		
運営会社	17	23
その他	3	4
連結子会社計	20	27
持分法適用関連会社:		
運営会社	2	1
その他	5	4
持分法適用会社計	7	5
グループ計	27	32
運営会社計	19	24

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1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、有料チャンネル、PPVやVOD等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追加料金、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、顧客の通話料に基づく通話料金、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、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及び解約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。

#### **i) 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。当社のサービスにおいてはセットトップボックス1つで、地上波及び衛星デジタル放送、CSチャンネル、PPV、VODといったサービスを利用できることから、競合他社には提供できない価値を有していると考えております。また当社はケーブルテレビ業者にしかないハイビジョン番組、裏番組や2番組のハイビジョン番組を同時に録画できるDVR、新規顧客獲得及びアナログからデジタルへの移行を促進するためにデジタルサービスのサービス内容を一部簡素化した「J:COM デジタル コンパクト」などを提供することにより、サービス価値を高めております。ここでいう「価値」には、競合他社から受けられる個々のサービスよりも安価に、ブロードバンドサービスパッケージ価格として提示される料金で、高速インターネット接続や電話サービスを追加できる能力も含まれていると考えております。

#### **ii) 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率は、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。当社はインターネットの基本サービスに魅力的なブロードバンドコンテンツを始め、メール・ウイルススキャンサービス、ファイアーウォールサービス、ペアレンタルコントロール、ホームページフィルタリングサービス、迷惑メール撃退サービス、5つのメールアカウントや大容量のパーソナルホームページを含めております。また高速のサービスを求める顧客のニーズに応えるため、戸建及び小規模集合住宅向けに下り最大160Mbps、上り最大10Mbps超高速インターネット接続サービスを提供していく予定でおります。

#### **iii) 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率は、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。当社連結グループの電話サービスの加入世帯数は増加しておりますが、加入世帯当たりの電話利用料収入は減少してきており、当社連結グループはこれを携帯電話使用の一般的な増加及び他社の提供するIP電話の増加によるものと考えております。当社は番号ポータビリティ、利用頻度の高い顧客に対するボリューム・ディスカウント、加入者間通話の割引等により、顧客満足を高めていくつもりです。

さらにこれまでの固定電話サービスに加え、2006年度より従来の固定電話と同様の品質のVOIPを利用した電話サービスを18の運営局で始めております。また2006年3月より(株)ウィルコムと提携し、移動体通信サービスの提供も始めました。当社はこの提携によりさらなるサービスを提供することが可能となり顧客満足度を高め、その結果解約率の減少に寄与するものと考えております。

#### iv) バンドルサービス

加入世帯当たりRGUの増加のペースは、複数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、当社より一括して顧客が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。一旦顧客が当社連結グループのネットワークに接続されれば、新規顧客を獲得する場合と比べて当社の費用も少なく済むため、結果、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。

#### v) その他

営業収益(その他)は、主に以下の項目からなっております。

- 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
- 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)は、主として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及び非連結対象運営会社の連結対象運営会社化によっても影響を受けております。

### ■ 営業費用等

#### i) 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係る労務費及び資材売上に係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。

#### ii) 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も含んでおります。

#### iii) 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、アナログからデジタルへの移行等に伴うネットワークのアップ

グレードにより、将来、資本的支出がその分増加することが見込まれるため、減価償却費は将来的に増加すると考えております。当社連結グループはまた、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も、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。

#### iv) 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、合計の法定税率は現在、約40%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す。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おりません。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する関係で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相当な部分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を減少させた場合、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連結実効税率は、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

##### i) 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の業績を測る指標の1つであり、営業成果を評価するために用いられております。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。

##### ii) 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の月数で除して求められます。1か月以上の期間の解約率は、当該期間中の解約率を平均して求めております。各サービスの解約率には種々の要因が影響しております。例えば、賃貸集合住宅の顧客の解約率は、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。

	百万円					
	2005	対営業収益 比率	2006	対営業収益 比率	増減額 <sup>(注)</sup>	増減率
連結損益計算書数値：						
営業収益：						
利用料収入	163,378	89%	<b>196,515</b>	<b>89%</b>	33,137	20%
その他	19,766	11%	<b>25,400</b>	<b>11%</b>	5,634	29%
	183,144	100%	<b>221,915</b>	<b>100%</b>	38,771	21%
営業費用：						
番組・その他営業費用	(76,767)	(42%)	<b>(92,297)</b>	<b>(42%)</b>	(15,530)	(20%)
販売費及び一般管理費	(38,564)	(21%)	<b>(43,992)</b>	<b>(20%)</b>	(5,428)	(14%)
減価償却費	(43,338)	(24%)	<b>(54,044)</b>	<b>(24%)</b>	(10,706)	(25%)
	(158,669)	(87%)	<b>(190,333)</b>	<b>(86%)</b>	(31,664)	(20%)
営業利益	24,475	13%	<b>31,582</b>	<b>14%</b>	7,107	29%
支払利息－純額	(7,703)	(4%)	<b>(3,522)</b>	<b>(1%)</b>	4,181	54%
その他の収益－純額	322	*	<b>253</b>	*	(69)	*
持分法投資利益	651	*	<b>371</b>	*	(280)	*
少数株主利益	(997)	(1%)	<b>(1,181)</b>	<b>(1%)</b>	(184)	(18%)
税引前当期純利益	16,748	9%	<b>27,503</b>	<b>12%</b>	10,755	64%
法人税等	3,071	2%	<b>(3,022)</b>	<b>(1%)</b>	(6,093)	*
会計原則変更による 累積的影響額	(486)	*	—	*	486	*
当期純利益	19,333	11%	<b>24,481</b>	<b>11%</b>	5,148	27%

\*：営業収益の1%未満

(注) 前連結会計年度に別表記しておりました「株式報酬費用」は、SFAS123号改を適用したことにより、当連結会計年度より金額に重要性がなくなったため、「番組・その他営業費用」(95百万円)と「販売費及び一般管理費」(237百万円)に含めて表示しております。それに伴い、前連結会計年度の「株式報酬費用」2,210百万円についても、634百万円を「番組・その他営業費用」に、1,576百万円を「販売費及び一般管理費」に含めて表示しております。

### その他の営業データ

12月31日現在	2005	2006	増減 <sup>(注)2</sup>	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	7,296,600	<b>9,206,100</b>	1,909,500	26%
高速インターネット接続ホームパス世帯数	7,288,000	<b>9,206,100</b>	1,918,100	26%
電話ホームパス世帯数	6,624,100	<b>9,166,400</b>	2,542,200	38%
ケーブルテレビ加入世帯数	1,684,900	<b>2,109,300</b>	424,400	25%
高速インターネット接続加入世帯数	864,200	<b>1,108,800</b>	244,600	28%
電話加入世帯数	911,300	<b>1,119,900</b>	208,600	23%
RGU合計	3,460,400	<b>4,338,000</b>	877,600	25%
RGU接続獲得数	806,900	<b>905,300</b>	98,400	12%
総加入世帯数	2,002,800	<b>2,512,200</b>	509,400	25%
加入世帯当たりRGU	1.73	<b>1.73</b>	0.00	*
加入世帯当たり月次収益(円) <sup>(注)1</sup>	7,538	<b>7,787</b> <sup>(注)3</sup>	249	3%

(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。

2. ホームパス世帯数、加入世帯数及びRGUの増減は、当該数値を比較した値の百未満を四捨五入して表示しているため、明細と合計が一致しない場合があります。

3. 当社グループとケーブルウエストグループは現在顧客管理システムの統合途上にあるため、加入世帯当たり月次収益につきましては、ケーブルウエストグループを除いた数値を掲載しています。

## ■ 営業収益

営業収益は、2005年度の183,144百万円から2006年度の221,915百万円に、38,771百万円(約21%)増加いたしました。うち当連結会計年度の買収案件からの収益は15,406百万円となっております。

### i) 利用料収入

利用料収入の合計は、前連結会計年度163,378百万円から33,137百万円増(前年同期比20%増)の196,515百万円となりました。ケーブルテレビの利用料収入は、前連結会計年度85,254百万円から17,549百万円増(同21%増)の102,803百万円、高速インターネット接続サービスの利用料収入は、前連結会計年度47,425百万円から10,696百万円増(同23%増)の58,121百万円、電話サービスの利用料収入は、前連結会計年度30,699百万円から4,892百万円増(同16%増)の35,591百万円となりました。これら利用料収入の増加要因としては、加入世帯数が増加したこと(前年同期比、ケーブルテレビ25%増、インターネット28%増、電話23%増)が主な要因となっております。各サービスにおける要因としては、ケーブルテレビの利用料収入では、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が大きく寄与し、当連結会計年度末時点での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52%を占め、前連結会計年度末の37%から大きく増加いたしました。インターネット接続サービスでは、加入世帯数の増加により23%の増収となり、電話サービスにおいても、加入世帯当たりの通話料の減少によって一部相殺されるものの、加入世帯数の増加により16%の増収となっております。

### ii) その他

その他は、前連結会計年度19,766百万円から5,634百万円増(同29%増)の25,400百万円となりました。うち当期の買収案件からの収益は1,177百万円(前年度比増加分の21%)となっております。その他には、電波障害対策収入、工事収入、設置料金収入、広告、番組作成、手数料、その他の収益及び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います。

## ■ 営業費用

### i) 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76,767百万円から15,530百万円増(前年同期比20%増)の92,297百万円となりました。増加要因のうち3,412百万円(前年度比増加分の22%)は当期の買収案件に関わる番組・その他営業費用になります。その他では、ケーブルテレビサービスの利用者数が増えたことによる番組購入費が5,126百万円増加したことに加え、維持費用、人件費が増加した他、ネットワークの拡大及び加入者の増加に伴う諸費用もそれぞれ増加しています。

### ii) 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38,564百万円から5,428百万円増(同14%増)の43,992百万円となりました。増加要因のうち6,370百万円は当期の買収案件に関わる販売費及び一般管理費になります。その他では人件費が増加しているものの、株式報酬費用の1,339百万円及び広告宣伝費等の減少により相殺されています。

### iii) 減価償却費

減価償却費は、前連結会計年度43,338百万円から10,706百万円増(同25%増)の54,044百万円となりました。増加要因のうち4,673百万円は当期の買収案件に関わる

減価償却費となり、その他では新規顧客に対する設置機材及び顧客関連資産の償却になります。

#### ■ 支払利息－純額

支払利息－純額は、前連結会計年度7,703百万円から4,181百万円減(前期比54%減)の3,522百万円となりました。主な減少要因は、2005年3月に50,000百万円の劣後ローンを返済したことに加え、ローン費用の償却額が減少したことによるものです。

#### ■ その他の収益－純額

その他の収益－純額は、前連結会計年度322百万円から69百万円減の253百万円となりました。

#### ■ 持分法投資利益

持分法投資利益は、前連結会計年度651百万円から280百万円減(同43%減)の371百万円となりました。持分法適用関連会社数に変更があったこと及び持分法適用関連会社における利益が減少したことが主な理由です。

#### ■ 少数株主利益

少数株主損益の控除額は、前連結会計年度997百万円から184百万円増(同18%増)の1,181百万円となりました。

#### ■ 法人税等

法人税等は、前連結会計年度の3,071百万円の税金の戻りを認識していましたが、今期は3,022百万円となりました。当期の法人税等には、一部の子会社において将来の使用可能性が高いと判断された4,748百万円の評価性引当金の取り崩しも含んでいます。なお前期においては評価性引当金7,539百万円を取り崩しています。

#### ■ 当期純利益

当期純利益は、上述の理由により、前連結会計年度19,333百万円から5,148百万円増(同27%増)の24,481百万円となりました。

#### ■ その他営業データ

##### i) 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、2005年12月31日現在では2,002,800世帯でしたが、2006年12月31日現在では2,512,200世帯に増加いたしました。加入世帯当たりRGUは、2005年12月31日現在及び2006年12月31日現在では、1.73で変更ありませんでした。上述の他の要因によって、当社連結対象運営会社の加入世帯当たり月次収益は、2005年度の7,538円から2006年度は7,787円(ケーブルウエストグループを除く)に約3%増加いたしました。

##### ii) 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、2005年度において各々1.2%、1.3%、0.7%であったのに対して、2006年度においては、各々1.1%、1.3%、0.8%(ケーブルウエストグループを除く)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、主な資本の源泉は、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。2006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50,462百万円となっております。さらに当社連結グループは2006年12月31日現在で総額21,109百万円の借入を日本政策投資銀行から行っており、うち16,569百万円が無利息ローンであり、借入の残存年数は1年から13年となっております。

#### ■ キャッシュ・フロー

2006年12月31日現在、当社はキャピタルリース債務を含む借入金を242,075百万円、現金及び現金同等物(以下「資金」という)の20,486百万円を有しており、結果221,589百万円の純負債となっております。ただし、リボルビング契約による貸し出しコミットメントにおいて約300億円、その他の借入契約において57億円をさらなる資金として利用することができることになっております。

当期末における資金は、営業活動の結果得られた資金及び短期借入金・長期借入金の増加から得られた資金があるものの、主に新規子会社の取得に使用した資金のために、前期末35,283百万円から14,797百万円減少の20,486百万円となりました。

##### ○ 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は80,003百万円で、前期の60,763百万円に比べ19,240百万円の増加となりました。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15,935百万円改善したことに加えて、各種運転資本の純減によるものです。

##### ○ 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121,601百万円で、前期の57,230百万円の使用に比べ64,371百万円の増加となりました。これは、新規及び既存子会社の株式取得に要した資金の56,770百万円の増加及び資本的支出が10,055百万円増加したことによるものです。

##### ○ 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果得られた資金は26,801百万円で、前期は21,330百万円でありました。当期得られた資金の主なものは、主としてケーブルウエストグループの取得資金のために長期借入金にて106,789百万円を調達したもので、長期借入金の元本支払66,975百万円及びキャピタルリース債務の元本支払13,455百万円によって一部相殺されています。前期得られた資金の主なものは、株式公開(ストックオプションの行使を含む)に伴う91,420百万円の資金(純額)を調達したもので、58,888百万円の借入金の返済(純額)及び11,970百万円のキャピタルリース債務の元本支払いにより一部相殺されました。

#### ■ 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かかる将来の資本市場の状況

## ■ 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、2006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	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	その後
短期借入金	2,000	2,000	—	—	—	—	—
長期借入金	189,613	16,158	24,500	24,192	24,010	18,634	82,119
キャピタルリース	50,462	12,881	11,351	10,142	8,270	4,915	2,903
解約不能なオペレー ティングリース	7,571	2,683	1,043	874	783	520	1,668
契約支払義務合計	249,646	33,722	36,894	35,208	33,063	24,069	86,690
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 <sup>(注)</sup>	15,334	3,962	3,314	2,705	2,131	1,573	1,649

(注) 2006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らず、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な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。

2006年12月31日現在、当社の借入金のうち約67%にあたる129,005百万円が変動  
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73%にあたる93,895百万円の借入について、  
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に入れた場合、市場金利の平均1%の上昇はこれらのローンの支払  
利息を年間で約350百万円増加させる結果となります。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  
体の低下の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。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、2005年12月31日及び2006年12月31日現在においてそれぞれ総資産の85%、89%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、SFAS 142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。

有形固定資産の帳簿価額には重要性があります。当社連結グループは、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、いつ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、SFAS 142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、係る判定は2つのステップからなります。第1のステップは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であります。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。2つ目のステップとして、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すべ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つ、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また、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、その他の要因も含まれております。将来キャッシュ・フローを見積るには、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2005年及び2006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。上述のように、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こととなりますので、

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

当社は買収会社又は子会社の少数株主持分の取得価格を時価に応じ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を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、本質的に不確実さを伴います。

#### ■ 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。評価性引当金を積み立てるには、予想される将来的な課税所得と税務計画の機会の可能性を含めて、将来的な事象についてその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「9 法人税等」に記載されております。

## 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 重要な会計方針の概要(s) 最近の会計基準の公表」をご参照ください。

# 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日未時点

	百万円	
	2005	2006
<b>流動資産：</b>		
現金及び現金同等物	¥ 35,283	¥ 20,486
売掛金	10,754	14,245
貸倒引当金	(285)	(378)
繰延税金資産(短期)(注記9)	10,285	11,877
前払費用及びその他の流動資産	3,169	4,669
流動資産合計	59,206	50,899
<b>投資：</b>		
関連会社への投資(注記4及び6)	5,155	2,469
その他有価証券－取得原価	2,890	801
投資合計	8,045	3,270
<b>有形固定資産－取得原価(注記6及び8)：</b>		
土地	1,796	2,845
伝送システム及び設備	395,738	480,363
補助設備及び建物	28,246	32,554
	425,780	515,762
控除：減価償却累計額	(144,080)	(180,594)
有形固定資産合計	281,700	335,168
<b>その他資産：</b>		
のれん－純額(注記3及び5)	150,030	202,267
顧客関連資産－純額(注記5)	6,393	21,181
繰延税金資産(長期)(注記9)	3,515	5,629
その他(注記5)	7,568	7,534
その他資産合計	167,506	236,611
資産合計	¥516,457	¥625,948

	百万円	
	2005	2006
<b>流動負債:</b>		
短期借入金	¥ 2,000	¥ 2,000
長期借入金－1年以内返済予定分(注記7及び13)	11,508	16,158
キャピタルリース債務－1年以内支払予定分(注記6、8及び13):		
関係会社債務	9,253	10,893
その他	1,299	1,988
買掛金	19,855	26,166
未払法人税等(注記9)	2,532	3,411
繰延収益－1年以内実現予定分(注記2)	3,580	4,862
未払費用及びその他負債	4,124	5,424
流動負債合計	54,151	70,902
<b>長期借入金</b> (注記7及び13)		
－1年以内返済予定分控除後:	133,096	173,455
<b>キャピタルリース債務</b>		
－1年以内支払予定分控除後(注記6、8及び13):		
関係会社債務	25,292	30,595
その他	2,679	6,986
<b>繰延収益</b> (注記2)	44,346	55,044
<b>連結子会社優先償還株式</b> (注記11)	500	500
<b>その他負債</b> (注記9及び10)	1,658	7,120
負債合計	261,722	344,602
<b>少数株主持分</b>	3,290	4,050
<b>契約及び偶発債務</b> (注記15)		
<b>資本</b> (注記12):		
資本金－無額面普通株式	114,481	115,232
(授權株式数)	(15,000,000)	(15,000,000)
(発行済株式数)	(6,363,840.74)	(6,382,611.74)
資本剰余金	195,219	196,335
利益剰余金	(58,353)	(34,071)
その他包括利益(損失)累計額(注記13)	98	(200)
自己株式	(0)	(0)
資本合計	251,445	277,296
負債、少数株主持分及び資本合計	¥516,457	¥625,948

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		
	2004	2005	2006
<b>営業収益 (注記6) :</b>			
利用料収入	¥140,826	¥163,378	<b>¥196,515</b>
その他	20,520	19,766	<b>25,400</b>
営業収益合計	161,346	183,144	<b>221,915</b>
<b>営業費用 :</b>			
番組・その他営業費用 (注記2、6、12)	(66,594)	(76,767)	<b>(92,297)</b>
販売費及び一般管理費 (注記2、6、12)	(31,587)	(38,564)	<b>(43,992)</b>
減価償却費	(40,573)	(43,338)	<b>(54,044)</b>
営業費用合計	(138,754)	(158,669)	<b>(190,333)</b>
営業利益	22,592	24,475	<b>31,582</b>
<b>その他の収益 (費用) :</b>			
支払利息－純額 :			
関係会社に対するもの (注記6)	(4,055)	(988)	<b>(1,109)</b>
その他	(6,046)	(6,715)	<b>(2,413)</b>
その他の収益－純額	37	322	<b>253</b>
税金等控除前利益	12,528	17,094	<b>28,313</b>
<b>持分法投資利益</b> (株式報酬費用2004年度9百万円、2005年度6百万円、 2006年度2百万円を含む) (注記2、4、12)	610	651	<b>371</b>
<b>少数株主利益</b>	(459)	(997)	<b>(1,181)</b>
税引前当期純利益	12,679	16,748	<b>27,503</b>
<b>法人税等</b> (注記9)	(1,858)	3,071	<b>(3,022)</b>
会計原則変更による累積的影響前利益	10,821	19,819	<b>24,481</b>
会計原則変更による累積的影響額 (注記2)	—	(486)	<b>—</b>
当期純利益	¥ 10,821	¥ 19,333	<b>¥ 24,481</b>
<b>1株当たり会計原則変更による累積的影響前利益</b>	¥2,221.47	¥3,258.96	<b>¥3,844.83</b>
希薄化後1株当たり会計原則変更による累積的影響前利益	2,221.47	3,248.57	<b>3,838.33</b>
1株当たり会計原則変更による累積的影響額	—	(80.02)	<b>—</b>
希薄化後1株当たり会計原則変更による累積的影響額	—	(79.76)	<b>—</b>
1株当たり当期純利益	2,221.47	3,178.95	<b>3,844.83</b>
希薄化後1株当たり当期純利益	2,221.47	3,168.81	<b>3,838.33</b>
<b>加重平均発行済普通株式数</b>			
－基本的 (株)	4,871,169	6,081,511	<b>6,367,220</b>
－希薄化後 (株)	4,871,169	6,100,971	<b>6,378,001</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		
	2004	2005	2006
<b>資本金</b>			
期首残高	¥ 63,133	¥ 78,133	¥114,481
株式公開による新株発行(1株59,500円、1,206,108株)	—	35,882	—
新株予約権の行使による普通株式の発行 (1株80,000円、当期18,771株、前期11,658株)	—	466	751
普通株式の発行(1株65,000円、461,539株)	15,000	—	—
期末残高	78,133	114,481	115,232
<b>資本剰余金</b>			
期首残高	122,837	137,931	195,219
株式公開による新株発行(1株59,500円、1,206,108株)	—	54,606	—
新株予約権の行使による普通株式発行 (1株80,000円、当期18,771株、前期11,658株)	—	466	782
普通株式の発行(1株65,000円、461,539株)	15,000	—	—
株式報酬費用(注記2及び12)	94	2,216	334
期末残高	137,931	195,219	196,335
<b>利益剰余金</b>			
期首残高	(88,507)	(77,686)	(58,353)
当期純利益	10,821	19,333	24,481
新規連結に伴う剰余金減少高	—	—	(199)
期末残高	(77,686)	(58,353)	(34,071)
<b>その他包括利益(損失)累計額</b>			
期首残高	(695)	(8)	98
その他包括利益(損失):			
キャッシュ・フローヘッジ未実現利益(損失)(注記13)	687	106	(298)
期末残高	(8)	98	(200)
<b>自己株式</b>			
期首残高	—	—	(0)
期中増減額	—	(0)	(0)
期末残高	—	(0)	(0)
資本合計	138,370	251,445	277,296
<b>包括利益(損失)</b>			
当期純利益	10,821	19,333	24,481
その他包括利益(損失)	687	106	(298)
当期包括利益	¥ 11,508	¥ 19,439	¥ 24,183

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		
	2004	2005	2006
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
当期純利益	¥ 10,821	¥ 19,333	¥ 24,481
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	40,573	43,338	54,044
持分法投資利益	(610)	(651)	(371)
少数株主利益	458	997	1,181
株式報酬費用	84	2,210	332
繰延税額	46	(5,257)	(1,328)
会計原則変更による累積的影響額	—	486	—
資産・負債の増減(企業結合を除く):			
売掛金の減少(増加)	(431)	(974)	436
前払費用の減少(増加)	5	(1,499)	(674)
その他資産の減少	2,444	2,810	1,102
買掛金の増加(減少)	(1,185)	4,955	864
未払費用及びその他負債の増加(減少)	40	(335)	2,611
退職給付引当金の増加(減少)	648	(2,676)	(110)
繰延収益の減少	(381)	(1,974)	(2,565)
計	52,512	60,763	80,003
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>			
資本的支出	(31,793)	(38,405)	(48,460)
新規子会社の取得—取得した現金との純額(注記3、14)	(443)	(12,049)	(56,137)
関連会社に対する出資及び貸付の減少(増加)(注記4)	(360)	140	—
拘束性預金の減少	1,773	—	—
関係会社への貸付金の増加	(4,030)	—	—
子会社株式追加取得による支出(注記3)	(4,960)	(4,905)	(17,587)
その他投資活動	(69)	(2,011)	583
計	(39,882)	(57,230)	(121,601)
<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	30,000	91,420	1,533
短期借入金の増加—純額	250	1,750	93
長期借入金の増加(注記7)	185,302	126,904	106,789
長期借入金の元本支払(注記7)	(210,098)	(187,542)	(66,975)
キャピタルリース債務の元本支払(注記8)	(11,887)	(11,970)	(13,455)
その他財務活動	(3,563)	768	(1,184)
計	(9,996)	21,330	26,801
<b>現金及び現金同等物の増減—純額</b>	2,634	24,863	(14,797)
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	7,786	10,420	35,283
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	¥ 10,420	¥ 35,283	¥ 20,486

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、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、毎期継続して、米国会計基準に準拠した連結財務諸表及びその他の開示書類を米国証券取引委員会に提出することとしております。

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。

### (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)退職給付債務

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。

## 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うけ、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、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。

## ■ 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。添付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、資産除却債務に係る会計、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、減価償却及び償却、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

添付連結財務諸表は、当社及び当社が過半数の議決権を有する主として運営会社からなるすべての子会社を含んでおります。すべての重要な連結会社間取引残高及び取引高は連結上相殺消去しております。債務超過にある連結子会社については、当社は持分比率にかかわらず当該子会社の累積損失の全額を計上しております。

### (b) 現金及び現金同等物

現金及び現金同等物には、取得日から3か月以内に満期の到来する流動性の高い短期投資を含んでおります。

### (c) 貸倒引当金

貸倒引当金は売掛金のうち将来当社が回収できないと思わ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額を含めて計上しております。

### (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しうる関連会社への投資については、持分法を適用しております。持分法においては、当初取得原価で計上された投資持分について、当該関連会社の損益のうち当社持分相当分を認識するために修正を行います。これらの関連会社から生じたすべ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ない株式を表しております。

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対して減損の要否の評価を行っております。評価を行うにあたっては、当社は利用可能な様々な情報を用いておりますが、それにはキャッシュ・フロー見積、外部者による評価、業界標準、また該当ある場合には株価分析も含まれます。価値の下落が一時的でないとは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)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すべ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。減価償却については、伝送システム及び設備については10年から15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わた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、リース契約期間又は資産の見積経済耐用年数のいずれか短い方の期間により、2年から21年にわたって定額法で償却しております。

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係る費用、引込み線の交換に係る費用、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、すでに引込み線が存在する顧客宅に対する再接続に係る工事費用、サービスの停止や引込み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されます。なお工事業務に関連して発生し資産化すべき利息額は、いつの期においても小額となっております。

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わた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、差異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2005年、2006年度において、各々546百万円、2,368百万円でありました。

2005年3月にFASBはFASB解釈指針47号「条件付資産除却債務の会計—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「条件付資産除却債務」とは、清算の時期や方法が企業の管理化にあるとは限らない将来における資産除却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、精算の時期や方法が不確かであっても、資産除却活動自体は無条件で発生するということになります。従って、負債の現在価値を合理的に見積もれる場合には、条件付資産除却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却債務を2005年、2006年度においてそれぞれ1,422百万円、1,690百万円認識しております。

#### (f) 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。当社はのれんの二段階の減損テストを少なくとも年一回、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、毎期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。2005年、2006年度において、当社はこのれんの減損による損失は計上しておりません。

#### (g) 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いつでも減損の要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。

#### (h) その他の資産

その他の資産の中には繰延資金調達費用も含まれております。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わたって定額法を用いて償却され、支払利息に計上しております。

#### (i) 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、金利スワップ及び金利キャップ契約等の金利リスク管理用の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又は投機目的のデリバティブ取引は行いません。

デリバティブ取引について、SFAS 133号「デリバティブ商品とヘッジ活動の会計」及びSFAS 138号「特定のデリバティブ商品と特定のヘッジ活動の会計—SFAS 133号の修正」に準拠して会計処理しております。修正SFAS 133号では、すべ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、その他の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すべ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して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か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数件の為替予約契約を締結しておりました。2005年、2006年12月31日現在、そのような為替予約残高は、想定元本合計で各々1,033百万円、1,399百万円でありました。これらは2008年1月に期日を迎えることになりません。これらの為替予約はSFAS 133号の規定するヘッジ有効性の要件を満たさないためヘッジ指定されておられません。しかしながら、経営陣としてはこれらの為替予約は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時価評価しております。

当社はシンジケートローン枠供与契約(注記7参照)の規定に従って変動金利負債を管理するため、数件の金利スワップ契約を締結しております。これらの金利交換契約は2009年6月から2013年10月に満期を迎える借入金93,895百万円に対する変動金利を日本円TIBORと日本円LIBORに効果的に固定するものであります。これらの金利交換契約は負債に係る変動金利支払を有効に固定金利支払に転換することが期待されるので、キャッシュ・フローヘッジ手段とみなされます。これらのキャッシュ・フローヘッジとして指定された金利デリバティブの公正価値変動はその他の包括利益に計上されております。その後、その他の包括利益は、当該変動金利負債の金利が損益に計上される年度と同じ年度に、支払利息の調整として損益に計上されます。金利交換契約の相手方はシンジケートローン枠供与契約に参加している銀行であり、従って金利交換に係る債務不履行が発生するとは考えておりません。

#### (j)退職金制度

非積立型の非拠出型確定給付退職金制度を有しており、SFAS 87号「事業主の年金会計」に従って会計処理しております。2005年9月30日、当社はほぼすべての非拠出型確定給付退職金を清算し、確定拠出年金制度へと移行いたしました。

また2006年度末より、当社はSFAS 158号「事業主の年金会計基準の改正」を採用しております。詳細に関しては注記10をご参照ください。

### (k)法人税等

法人税等については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。

### (l)ケーブルテレビ事業に係るコスト、費用及び収益

ケーブルテレビ事業に係る工事及び運営に係るコスト、費用及び収益については、SFAS51号に従って会計処理しております。現在では、SFAS51号において規定されている本格稼動前期間にある重要な運営会社はありません。当社の連結財務諸表上のその他営業費用には、その他の項目と併わせ、ケーブルテレビネットワークに関連する、ケーブルサービス関連費用、請求費用、技術及び保守人件費、設備費用を含んでおります。

### (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、プログラム収入について、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。その他の収益についてはサービスが提供された期、事由が発生した期、又は製品が納入された期に認識しております。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わたって認識いたします。過去より、新規設置料は直接販売コストよりも金額が小さく、従ってこのような収益は設置が完了した期に認識しております。

当社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。影響を受ける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年間の契約期間にわた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2005年、2006年度にそれぞれ3,327百万円、4,367百万円、貸借対照表に短期の繰延収益それぞれ3,169百万円、3,695百万円、長期の繰延収益それぞれ44,346百万円、55,044百万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係会社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

広告宣伝費は発生した期に損益に計上いたします。2005年、2006年度において広告宣伝費は各々3,008百万円、1,630百万円でありました。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) 株式報酬制度

### 2006年度

2004年12月にFASBはSFAS第123号「株式に基づく報酬の会計処理」を改訂いたしました(以下改訂後のSFAS第123号を「SFAS123号改」という)。SFAS123号改はAPB25号及びその関連適用指針を継承するものであります。SFAS123号改は主に従業員のサービスに対し株式に基づく報酬を与える場合の会計処理を定めております。SFAS123号改は、従業員の報酬のコストを(限定的な例外規定はありますが)オプションの付与日における公正価値で測定することを求めています。当該コストは従業員が報酬と引き換えにサービスを提供することとなる期間にわたり認識いたします。

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り、2006年1月1日以降に付与されるオプションに対するすべ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することとなりました。

当社は上記のように株式報酬に係る費用を、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2006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。すなわち、配当は無し、ボラティリティは40%、リスクフリーレートは1.5%、想定期間は5年間としております。

### 2005年度

SFAS123号改を採用する以前には、当社は従業員に対する株式報酬制度について、APB25号及びFASB解釈指針44号「株式報酬に係る取引の会計－APB25号の解釈指針」(以下「FIN44号」)に規定された本源的価値法を採用してまいりました。このような報酬費用は、付与日現在の株式の公正価値が行使価格を超過する場合に限り、当該権利の付与日に測定いたします。当社は非従業員及び非連結会社の従業員に対する株式報酬制度については、SFAS123号「株式報酬制度の会計」及び発生問題専門委員会の合意00-12号「持分法適用会社の従業員に付与された株式報酬制度に係る投資会社の会計」(以下「EITF00-12号」という)に従い、公正価値法により会計処理しております。SFAS123号によれば、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。每期付与される予約権及び株式購入権の公正価値は次の前提条件を用いて、ブラックショールズ・オプション・プライシング・モデルを用いて算定しております。すなわち、配当は無し、ボラティリティは40%、リスクフリーレートは1.5%、想定期間は5年間としております。管理職に対する株式報酬制度の費用は、FASB解釈指針28号「株式値上がりに関する権利及びその他の変動株式オプションまたは報酬制度の会計」に従って、個々にその権利確定期間にわたって加速度償却しております。それ以外の報酬費用は、一般に権利確定期間にわたって償却しております。報酬費用は、添付連結損益計算書上、当社の従業員及び非従業員に対するものは営業費用に計上し、関連会社の従業員に対するものは持分法投資利益(損失)に計上しております。

SFAS123号は、要件を満たす場合にはAPB25号を継続的に適用し、従業員株式オプションについてSFAS123号が規定する公正価値法を適用したと仮定した場合の見積

り額を開示することを認めております。当社は従業員株式オプション制度についてAPB25号を継続的に適用し、SFAS123号が規定する公正価値の見積り開示を行うことを選択しております。

当社はSFAS123号改の実施に伴い2005年度の財務諸表を訂正しておりません。以下の表は、2005年度において、仮に当社がSFAS123号に規定する公正価値を採用したと仮定した場合の純利益と基本的及び希薄化後1株当たり純利益への影響を示したものであります。

	百万円
	2005
当期純利益	¥19,333
加算：報告純利益に含まれた株式報酬費用	2,210
減算：全ての報酬に係る公正価値に基づいて 算定された株式報酬費用(税効果後)	(4,001)
見積純利益	17,542
基本的及び希薄化1株当たり情報(単位：円)：	
報告済み1株当たり純利益	3,179
見積1株当たり純利益	2,883
報告済み希薄化後1株当たり純利益	3,169
希薄化後見積1株当たり純利益	2,874

#### (p) 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)を当期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、2005年、2006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	
	2005	2006
会計原則変更による累積的影響前利益	¥ 19,819	¥ 24,481
会計原則変更による累積的影響額	(486)	-
当期純利益	19,333	24,481
加重平均発行済普通株式		
基本的	6,081,511	6,367,220
希薄化効果の影響	19,460	10,781
希薄化後	6,100,971	6,378,001
1株当たり当期純利益(円)		
基本的	3,179	3,845
希薄化後	3,169	3,838

#### (q) 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。

当社は、傘下の個々の連結子会社及び持分法適用対象関連会社が独立した法人であり、異なる地理的範囲に対してサービスしていることから、それらが事業セグメントであり、またSFAS131号の Paragraph 17 に従い事業セグメントの集計に係る要件を評価し、それらを満たしていると考えております。したがって、当社全体としてブロードバンドサービスという1つの報告セグメントであると判断しております。

#### (r)見積りの活用

米国において一般に認められた会計基準に準拠した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、偶発資産・負債の開示、あるいは会計期間中の収益・費用について、多くの見積りや仮定を行っております。重要な判断や仮定の中には、デリバティブ取引、減価償却費及び償却費、有形固定資産及びのれんの減損、資産除却債務、法人税、その他偶発債務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。

#### (s)最近の会計基準の公表

2006年6月、FASB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)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、中間期における会計処理、開示や変更等について規定しております。FIN48号は2006年12月15日以降に始まる会計年度より適用となります。当社はFIN48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。

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、公正価値の測定方法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す。当社はSFAS157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。

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もしくは負債を測定するかどうかを選択することを認めております。当社はSFAS159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。

#### (t)組替表示

現在の表記に合わせるため、過去の一部の金額の組み替えを行っております。

### 3. 買収

当社は、各々異なる持分比率によるケーブルテレビ会社等の買収を行っております。これらすべ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。これらの会社の資産・負債・経営成績は各々の取得日より添付連結財務諸表に含まれております。

2005年2月、調布ケーブルテレビジョン(株)の株式の92.09%を買収総額4,420百万円で、取得いたしました。調布ケーブルテレビジョン(株)の業績は同年3月1日より当

社に連結されており、時価評価された資産・負債と購入金額の差額の3,427百万円をのれんとして認識いたしました。

2005年9月、(株)小田急情報サービス(2006年1月(株)ジェイコムせたまに商号変更)の全株式を小田急電鉄(株)より取得いたしました。買収総額は9,200百万円、また同社のキャピタルリース債務を含む借入金5,480百万円を引き受けました。なお引受債務のうち3,490百万円に関しては即座に返済しております。同社の業績は同年10月1日より当社に連結されており、時価評価された資産・負債と購入金額の差額の6,862百万円をのれんとして認識いたしました。

2005年9月、連結子会社である(株)メディアさいたまの株式の32.06%(19,187株)を少数株主より追加取得いたしました。この結果、当社持分は91.09%となりました。購入金額は1,919百万円、時価評価された資産・負債と購入金額の差額の695百万円をのれんとして認識いたしました。

2005年9月及び12月、連結子会社である浦和ケーブル・テレビ・ネットワーク(株)の株式の30.39%(9,725株)を少数株主より追加取得いたしました。この結果、当社持分は80.49%となりました。購入金額は1,953百万円、時価評価された資産・負債と購入金額の差額の884百万円をのれんとして認識いたしました。(なお(株)メディアさいたまと浦和ケーブル・テレビ・ネットワーク(株)は2006年6月合併し、(株)ジェイコムさいたまとなりました。)

2005年11月、持分法適用関連会社であった(株)ケーブルテレビ神戸の株式(25,000株)を第三者割当増資により取得しました。出資総額は2,000百万円、時価評価された資産・負債と購入金額の差額の815百万円をのれんとして認識いたしました。この結果、当社持分は20.44%から51.04%となり、(株)ケーブルテレビ神戸の業績は同年11月1日より当社に連結されております。その後同年12月、同社の株式14.09%(9,161株)を追加取得いたしました。その結果、当社持分は65.13%となりました。購入金額は1,254百万円、時価評価された資産・負債と購入金額の差額の792百万円をのれんとして追加認識いたしました。

2006年1月、関西地方で高速インターネット接続サービスを提供している関西マルチメディアサービス(株)の株式38.25%(15,300株)を追加取得し、当社持分を64.00%とし、持分法適用関連会社から連結子会社としました。購入金額は2,275百万円、時価評価した資産・負債と購入金額の差額777百万円をのれんとして認識いたしました。同社の業績は2006年1月より当社に連結されております。

2006年4月及び5月、さくらケーブルテレビ(株)の普通株式12,783株とすべての優先株式を購入し、当社持分は81.01%となりました。また同年12月には優先株式を20対1の割合で普通株式に転換し、その結果、当社持分は90.57%となりました。購入総額は1,519百万円、時価評価した資産・負債と購入金額の差額1,563百万円をのれんとして認識いたしました。同社の業績は2006年4月より当社に連結されております。

2006年9月、ケーブルウエスト(株)の株式76.40%(146,993株)を追加取得し、その結果、当社持分は84.97%となりました。取得原価を除いた購入金額は56,022百万円、資産・負債と購入金額の差額37,874百万円をのれんとして認識いたしました。同社は2006年9月30日より当社に連結されております。その後同年11月、同社の株式10.60%(20,396株)を追加取得し、当社持分を95.57%としました。購入金額は7,736百万円、時価評価した資産・負債と購入金額の差額、4,881百万円をのれんとして認識いたしました。

2006年9月、連結子会社である北摂ケーブルネット(株)の株式45%(18,000株)を追加取得し、当社持分を100%といたしました。購入金額は3,510百万円、時価評価した資産・負債と購入金額の差額、2,126百万円をのれんとして認識いたしました。

2006年10月、連結子会社である(株)ジェイコム東京の株式14.75%(29,725株)を追加取得し、その結果当社持分は94.99%となりました。購入金額は3,032百万円、時価評価した資産・負債と購入金額の差額、2,114百万円をのれんとして認識いたしました。

当社は2005年、2006年において、上記以外にも一部の子会社の株式を少数株主より取得しております。その中には2006年8月及び9月に株式を追加取得し、その結果当社持分が50%から63.41%になり、持分法適用会社から連結子会社となった(株)ケーブルネット下関の取得も含まれております。なお同社の業績は2006年8月1日より当社に連結されております。

2005年、2006年において、仮に上記の買収が期首に行われていたとしても、営業収益、当期純利益及び一株当たり純利益に重要な影響はありません。

2005年、2006年に行われた上記の企業結合の購入価額は、時価に基づいて以下の表のように配分されております。

	百万円	
	2005	2006
現金、債権及びその他の資産	¥ 4,234	¥ 8,926
有形固定資産	21,155	37,625
のれん	13,732	49,336
顧客関連資産	5,644	16,641
負債及びキャピタルリース債務	(16,085)	(11,941)
その他の債務	(7,843)	(26,493)
	¥20,837	¥74,094

なおケーブルウエスト(株)の時価評価額については確定しておらず、よって今後最終の数値が決定した段階で資産・負債の時価評価額が変わる可能性があります。

#### 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を日本で行っております。2006年12月31日現在、福岡ケーブルネットワーク(株)に45.0%、ジュピターVOD(株)に50.00%、グリーンシティケーブルテレビ(株)に20.00%、日本デジタル配信(株)に21.32%及び(株)角川ジェイコムメディアに50.00%出資しております。

2005年、2006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れんを各々、679百万円、628百万円を含んでおります。これらの関連会社との取引による内部利益は持分法会計に従い、相殺消去しております。

2005年12月31日現在の関連会社投資の帳簿価額には、1,805百万円の当社から(株)下関ケーブルネットへの短期貸付金が含まれており、利率は2005年12月31日現在で2.25%でありました。なお同社は2006年度中に当社の連結子会社となっております。

当社の非連結関連会社の2005年及び2006年度の合算財務情報は以下のとおりであります。

	百万円	
	2005	2006
合算財務状況:		
有形固定資産－純額	¥22,183	<b>¥17,814</b>
その他資産－純額	10,205	<b>5,789</b>
資産合計	¥32,388	<b>¥23,603</b>
借入金	12,253	<b>9,775</b>
その他負債	12,332	<b>8,928</b>
資本	7,803	<b>4,900</b>
負債及び資本合計	¥32,388	<b>¥23,603</b>
	2005	2006
合算経営成績:		
収益	¥26,807	<b>¥18,995</b>
販売費及び一般管理費	(20,007)	<b>(14,032)</b>
減価償却費及び償却費	(4,314)	<b>(3,200)</b>
営業利益	2,486	<b>1,763</b>
支払利息－純額	(353)	<b>(296)</b>
その他費用－純額	(262)	<b>(654)</b>
当期純利益	¥ 1,871	<b>¥ 813</b>

## 5. のれん及び その他の資産

### ■ のれん

2005年、2006年度ののれん純額の帳簿価額の変動は以下のとおりであります。

	百万円	
	2005	2006
のれん－期首残高	¥140,659	<b>¥150,030</b>
のれん－期中取得高	13,732	<b>53,086</b>
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9参照)	(4,361)	<b>(849)</b>
のれん－期末残高	¥150,030	<b>¥202,267</b>

### ■ 顧客関連資産

顧客関連資産は子会社取得時に当該子会社の既存顧客から将来的にもたらされる経済価値を評価した無形固定資産であり、既存顧客の予想契約期間の10年にわたり定額法により償却いたします。当社は定期的にSFAS144号に基づきその価値を評価しております。2005年、2006年12月31日現在、当社の顧客関連資産の残高は以下のとおりであります。

	百万円	
	2005	2006
顧客関連資産	¥6,692	<b>¥22,509</b>
償却累計額	(299)	<b>(1,328)</b>
期末純額	¥6,393	<b>¥21,181</b>

2006年12月31日現在における顧客関連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無形固定資産の償却費は以下のようになります。

	百万円
2007	¥ 2,251
2008	2,251
2009	2,251
2010	2,251
2011	2,251
それ以降	9,926
合計	¥21,181

2005年、2006年12月31日現在ののれん及び顧客関連資産を除くその他資産の内訳は以下のとおりであります。

	百万円	
	2005	2006
保証金その他預け金	¥4,409	<b>¥4,777</b>
繰延ローン費用	767	<b>807</b>
その他	2,392	<b>1,949</b>
その他資産合計	¥7,568	<b>¥7,534</b>

## 6. 関係会社取引

2005年、2006年度における主な関係会社取引は以下のとおりとなっております。

	百万円	
	2005	2006
関係会社からの利用料収入 (a)	¥ 1,160	<b>¥ 830</b>
関係会社からのその他収益 (b)	4,580	<b>5,501</b>
関係会社に対する営業費用 (c)	8,077	<b>6,420</b>
関係会社に対する販売費及び一般管理費 (d)	1,487	<b>1,331</b>
関係会社に対する利息 (e)	1,043	<b>1,173</b>
キャピタルリースによる購入 (f)	15,850	<b>16,624</b>

(a) 当社は連結子会社以外の運営会社からも利用料収入を受け取っております。

(b) 当社は連結子会社以外の運営会社から、プログラミング、工事、経営管理サービス、配信サービス等についての収入を得ております。

(c) 当社は関係会社より、プログラミングサービスやオペレーティングリースを受けております。また2005年度においては、当時持分法適用関連会社であった関西マルチメディアサービス(株)に対し、同社が提供するインターネットサービスに関連して当社が顧客から回収した利用料収入に対して、合意された一定の比率を乗じて算出した手数料を支払っております。

(d) 当社は経営管理サービスに関する契約を住友商事及びLGIとの間で締結しております。その契約に基づき両社から役員と管理職レベルの者が当社に出向しており、その人件費を役員提供料として費用負担しております。また当社は住友商事の関連会社からオペレーティングリースを受けております。

(e) 主に住友商事の子会社及び関連会社からのキャピタルリースの利息となっております。

(f) 当社は住友商事の子会社及び関連会社より、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。2005年、2006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34,545百万円、41,488百万円となっております。

## 7. 長期借入金

2005年、2006年度における長期借入金の概要は以下のとおりとなっております。

	百万円	
	2005	2006
シンジケートローン枠による借入金 満期 2006-2012年	¥125,000	¥ 76,500
タームローンによる借入金 満期 2011-2013年	-	92,000
0% 日本政策投資銀行からの有担保借入金 満期 2007-2019年	14,735	16,569
日本政策投資銀行からの有担保借入金 満期 2007-2018年、 利率0.65-5.8%	4,648	4,539
その他無担保借入金 満期 2007年、利率2.4%	221	5
合計	144,604	189,613
控除：1年以内返済予定分	(11,508)	(16,158)
1年以内返済予定分控除後長期借入金	133,096	173,455

### ■ 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Aローン契約及び期限7年間の400億円のトランチ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。2005年12月21日、当社はトランチA及びBローンによる借入と余剰資金を使って、前年締結したシンジケートローン枠契約に基づく借入金を全額返済いたしました。2005年及び2006年におけるリファイナンスにより、当社は主に繰延ローン費用の償還費をそれぞれ2,469百万円、378百万円計上しております。

リボルビングローン契約及びトランチ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。2006年12月31日現在におけるトランチAローン契約のマージンも含めた加重平均利率は0.973%となっております。リボルビングローン契約による借入については主に運転資金として使用しております。トランチAローン契約による借入の最終返済期限は2010年12月31日ですが、すでに2006年3月31日より3か月ごとの分割支払が始まっております。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か月前までの借入が可能となっております。コミットメントフィーは、未使用枠に対し、年率0.2%が借入可能期間にわた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無担保なため、優先債務・EBITDA比率、最低デット・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。2006年12月31日現在、リボルビングローン契約により300億円の借入が可能となっております。上述のように未使用枠に対しては年率0.2%が借入可能期間にわたり賦課されることとなっております。

### ■ 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、2006年12月31日現在、固定金利の加重平均利率は2.08%、変動金利は日本円LIBORに0.30%を加算した利率(マージン0.80%を含む)であります。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年に返済期日を迎えます。20億円の借入金の利率は、2006年12月31日現在日本円TIBORに0.25%のマーヅンを加えた0.757%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については、うち100億円については日本円LIBORに0.25%を加算した利率となっており、2011年10月が返済期日、195億円については日本円LIBORにマーヅン0.35%を加算した利率となっており、2013年10月が返済期日、残りの5億円については固定金利2.05%となっており、2013年10月が返済期日となっております。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。

#### ■ 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

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、主に直接又は間接的に以前は住友商事、LGI、Microsoft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

2006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ほとんどすべての伝送システム及び設備を担保に供しております。

2006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通りであります。

	百万円
2007年	¥ 16,158
2008年	24,500
2009年	24,192
2010年	24,010
2011年	18,634
2012年以降	82,119
	¥189,613

## 8. リース契約

当社は、今後21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。住友商事の関係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。

2005年、2006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	
	2005	2006
伝送システム及び設備	¥54,688	<b>¥70,621</b>
補助設備及び建物	5,762	<b>4,293</b>
その他資産－取得原価(減価償却控除後)	290	<b>199</b>
控除：減価償却累計額	(23,967)	<b>(26,951)</b>
	¥36,773	<b>¥48,162</b>

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。

2006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
2007年	¥14,792	<b>¥2,683</b>
2008年	12,780	<b>1,043</b>
2009年	11,186	<b>874</b>
2010年	8,961	<b>783</b>
2011年	5,277	<b>520</b>
2012年以降	3,141	<b>1,668</b>
最低リース料総額	56,137	<b>7,571</b>
控除：金利相当額(1.3%から10.0%)	(5,675)	
最低リース料の現在価値	50,462	
控除：1年以内支払予定分	(12,881)	
長期債務金額	37,581	

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2005年、2006年度において各々2,946百万円、3,981百万円であり、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2005年、2006年度において各々10,925百万円、13,247百万円であり、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. 法人税等

当社は、法人所得税30%、住民税約21%、損金算入可能な事業税約10%、合計で約42%の税率となる税金を課せられておりました。2003年3月24日、我が国の国会は地方税法の改正を決議し事業税を10.08%から7.2%に引き下げました。この税率の改正は、2004年4月1日以降開始した事業年度から適用されております。従って、2005年1月1日以降実現ないし決済される繰延税金資産負債については、適用される法定税率は約40%となっております。

すべての税引前利益又は損失に対応する法人税等の額は、日本国内の事業活動から発生しております。

2005年、2006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	
	2005	2006
当期分	¥ 2,852	<b>¥4,350</b>
繰延分	(5,923)	<b>(1,328)</b>
合計	¥(3,071)	<b>¥3,022</b>

2005年、2006年度の税引前利益に対する法人税等の実効税率と法定税率についての差異の内訳は以下のとおりであります。

	百万円	
	2005	2006
通常の法定税率	40.0%	<b>40.0%</b>
評価性引当金の増加	(73.4)	<b>(26.3)</b>
損金不算入費用及びその他	14.5	<b>(2.7)</b>
実効税率	(18.9)%	<b>11.0%</b>

2005年、2006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	
	2005	2006
繰延税金資産：		
繰越欠損金	¥15,350	<b>¥ 7,307</b>
繰延収益	14,612	<b>18,689</b>
リース債務	15,409	<b>20,185</b>
退職給付引当金等	422	<b>678</b>
関連会社投資	325	<b>805</b>
未払費用等	4,797	<b>5,146</b>
繰延税金資産－総額	50,915	<b>52,810</b>
控除：評価性引当金	(14,868)	<b>(4,720)</b>
繰延税金資産	36,047	<b>48,090</b>
繰延税金負債：		
有形固定資産	17,014	<b>21,682</b>
無形固定資産（主として顧客関連資産）	1,605	<b>8,498</b>
その他	3,628	<b>5,008</b>
繰延税金負債－総額	22,247	<b>35,188</b>
繰延税金資産－純額	¥13,800	<b>¥12,902</b>

評価性引当金の純変動額は2005年、2006年度において各々20,373百万円、10,148百万円となりました。2005年及び2006年度における評価性引当金の減少は、主に繰延税金資産の実現可能性が認められて取り崩した結果によるものであります。

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一部又は全部が実現しない可能性よりも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の判断は一時差異項目が減算可能になる期において将来的に課税所得が計上できるか否かに依存しております。当社は繰延税金負債の取崩の予定、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。

企業結合の過程で計上された2005年、2006年12月31日現在の評価性引当金の残高は各々1,346百万円、381百万円でした。今後これを取り崩すか、あるいは繰延税金資産が実現する場合には、まずは企業結合に伴うのれんへ充当し、次に企業結合に伴う他の無形資産に充当し、最後に法人税等を減額いたします（注記5参照）。

2006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18,267百万円有しており、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	¥ 8,913
2010年	3,240
2011年	1,221
2012年及び2013年	4,893
	¥18,267

## 10. 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すべての正社員に対して採用され、当社は同制度に対し2005年、2006年度にそれぞれ61百万円、303百万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て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2006年12月31日であります。

SFAS87号の下での、当社及び子会社の退職給付制度における、2005年、2006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	
	2005	2006
勤務費用－期中獲得給付	¥ 241	<b>¥26</b>
予測給付債務の利息費用	37	<b>3</b>
清算による利益	(656)	—
数理計算上の損失又は利益(△)	(10)	<b>3</b>
当期費用	¥(388)	<b>¥32</b>

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	
	2005	2006
給付債務の変動：		
給付債務－期首残高	¥2,682	<b>¥ 35</b>
勤務費用	241	<b>26</b>
利息費用	37	<b>3</b>
買収(注記3)	47	<b>441</b>
数理計算上の損失又は利益(△)	(10)	<b>3</b>
清算による利益	(656)	—
給付額	(2,306)	<b>(28)</b>
給付債務－期末残高	¥ 35	<b>¥480</b>

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2005年、2006年度において、以下のとおりであります。

	百万円	
	2005	2006
退職給付債務割引率	2.0%	<b>2.0%</b>
退職給付費用割引率	2.0%	<b>2.0%</b>

SFAS158号では確定給付退職金制度における払い込み過剰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。またその資産、負債のステータスが変った期には、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。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ありませんでした。

また、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2005年、2006年度において各々672百万円、793百万円です。

## 11. 優先償還株式

2003年12月29日、当社の連結子会社は、第三者への債務と交換に総額500百万円の優先株式を発行いたしました。優先株式の全部又は一部は2010年以降、前営業年度の税引後当期利益の半分の額を限度として保有者の求めに応じて償還することができます。優先株式の保有者は優先的に配当を受ける権利を有しますが、その配当金額は当該子会社の取締役会で決定され、またその配当は優先株式1株につき1,000円を超えることはできず、累積することは認められておりません。

## 12. 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。2006年12月31日現在、当社の帳簿上の利益剰余金は6,482百万円でありました。

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。

### ■ 株式報酬制度

当社は新株予約権及び新株引受権を、当社及び連結子会社の特定の取締役、監査役、従業員、また当社の持分法適用運営会社の特定の取締役、監査役、従業員及び非従業員に対して付与しております(総称して「ジュピターオプションプラン」という)。管理職ではない従業員に付与されたジュピターオプションプランは、別途付与契約で定めない限り付与日から2年間で権利が確定いたします。管理職については、別途付与契約で定めない限り付与日の1年後から4回に分割して権利が確定いたします。これらの権利は、2006年に役員に付与された20年間で行使期間が満了する権利を除き、付与日から10年間で行使期間が満了いたします。現在、行使期限は2010年8月23日から2012年8月23日の間です。

以下は2006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。

	2006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	177,504	80,141		
付与	304	1		
解約	(2,404)	80,000		
失権	(692)	80,000		
行使	(18,771)	80,000		
期末現在未行使残高	155,941	80,030	4.72年	2,490
行使可能オプション期末残高	147,745	80,152	4.65年	2,341

### 13. 金融商品の時価

長期借入金、リース債務、金利スワップ以外の金融商品の時価は、それらの期間が短いためおおむね帳簿価額と等しくなります。類似する条件及び借入期間に対応する当社の現行の銀行借入金利を元に計算された長期借入金、キャピタルリース債務の2005年、2006年12月31日現在の公正価値は以下のとおりであります。

	百万円			
	2005		2006	
	帳簿価額	公正価値	帳簿価額	公正価値
長期借入金	¥144,604	¥144,285	<b>¥189,613</b>	<b>¥190,805</b>
リース債務	38,523	37,228	<b>50,462</b>	<b>49,540</b>
金利スワップ契約	(98)	(98)	<b>200</b>	<b>200</b>

### 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	
	2005	2006
当期現金支出額:		
利息支払額	¥ 4,305	<b>¥ 2,646</b>
法人税等支払額	2,252	<b>4,619</b>
新規子会社取得のための支出:		
取得資産の公正価値	35,435	<b>96,520</b>
負債	(23,386)	<b>(40,383)</b>
現金支出額－取得現金控除後	12,049	<b>56,137</b>
キャピタルリースによる期中資産取得金額	¥15,872	<b>¥17,442</b>

### 15. 契約義務

当社は福岡ケーブルネットワーク(株)、グリーンシティケーブルテレビ(株)及びベイ・コミュニケーションズ(株)の主に銀行からの借入について債務保証を行っております。当該債務保証の一部は、株主間の持分割合にて銀行借入を負担するという約定に基づくものであります。債務保証の期間は10年間を限度としており、2005年、2006年12月31日現在、保証額は各々11,074百万円、8,848百万円となっております。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。

# 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、2005年及び2006年12月31日現在の連結貸借対照表、及び2006年12月31日をもって終了した3年間における各連結会計年度の連結損益計算書、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もの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2005年及び2006年12月31日現在の財政状態並びに2006年12月31日をもって終了した3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

2007年3月27日

# オペレーショナルデータ

12月31日に終了する事業年度

## 連結ベース

	世帯				
	2002	2003	2004	2005	2006
<b>ホームパス*1</b>					
ケーブルテレビ	5,350,900	5,489,300	6,287,800	7,296,600	<b>9,206,100</b>
札幌エリア	332,200	332,200	354,500	410,000	<b>424,900</b>
関東エリア	2,966,600	3,050,000	3,472,100	4,082,200	<b>4,401,200</b>
関西エリア	1,637,000	1,691,500	2,011,600	2,336,700	<b>3,791,000</b>
九州エリア	415,100	415,600	449,600	467,700	<b>589,000</b>
高速インターネット接続	5,290,300	5,477,700	6,276,200	7,288,000	<b>9,206,100</b>
札幌エリア	271,600	320,600	343,000	401,400	<b>424,900</b>
関東エリア	2,966,600	3,050,000	3,472,000	4,082,200	<b>4,401,200</b>
関西エリア	1,637,000	1,691,500	2,011,600	2,336,700	<b>3,791,000</b>
九州エリア	415,100	415,600	449,600	467,700	<b>589,000</b>
固定電話	2,755,300	3,932,400	5,799,200	6,624,100	<b>9,166,400</b>
札幌エリア	—	—	—	401,400	<b>424,900</b>
関東エリア	1,940,300	2,367,100	3,348,700	3,626,000	<b>4,387,100</b>
関西エリア	685,800	1,298,700	2,001,400	2,129,500	<b>3,765,800</b>
九州エリア	129,200	266,600	449,100	467,200	<b>588,600</b>
<b>サービス提供数</b>					
ケーブルテレビ	1,323,200	1,418,700	1,482,600	1,684,900	<b>2,109,300</b>
札幌エリア	67,500	73,800	76,900	80,900	<b>81,800</b>
関東エリア	773,800	844,000	891,800	1,026,900	<b>1,095,300</b>
関西エリア	388,300	404,500	416,100	473,400	<b>796,800</b>
九州エリア	93,600	96,400	97,800	103,700	<b>135,400</b>
デジタル	—	24,300	232,000	620,800	<b>1,088,900</b>
札幌エリア	—	900	4,300	18,600	<b>33,800</b>
関東エリア	—	16,900	143,600	394,600	<b>576,600</b>
関西エリア	—	5,400	74,800	175,700	<b>415,500</b>
九州エリア	—	1,100	9,300	31,900	<b>63,000</b>
高速インターネット接続	476,700	596,500	708,600	864,200	<b>1,108,800</b>
札幌エリア	9,500	18,300	24,800	31,700	<b>36,200</b>
関東エリア	298,600	371,800	441,800	541,600	<b>605,600</b>
関西エリア	144,800	176,300	206,000	248,900	<b>408,200</b>
九州エリア	23,800	30,100	36,000	42,000	<b>58,800</b>
固定電話	339,700	527,400	726,500	911,300	<b>1,119,900</b>
札幌エリア	—	—	—	17,000	<b>29,600</b>
関東エリア	259,000	362,400	476,100	570,600	<b>664,400</b>
関西エリア	70,900	141,200	208,200	265,400	<b>339,400</b>
九州エリア	9,800	23,800	42,200	58,300	<b>86,500</b>
<b>RGU*2合計</b>	<b>2,139,600</b>	<b>2,542,600</b>	<b>2,917,700</b>	<b>3,460,400</b>	<b>4,338,000</b>
札幌エリア	77,000	92,100	101,700	129,600	<b>147,600</b>
関東エリア	1,331,400	1,578,200	1,809,700	2,139,100	<b>2,365,300</b>
関西エリア	604,000	722,000	830,300	987,700	<b>1,544,400</b>
九州エリア	127,200	150,300	176,000	204,000	<b>280,700</b>

	世帯				
	2002	2003	2004	2005	2006
<b>総加入世帯数*</b> <sup>3</sup>	1,484,100	1,634,100	1,744,800	2,002,800	<b>2,512,200</b>
札幌エリア	69,900	78,700	83,900	90,800	<b>94,600</b>
関東エリア	882,500	980,300	1,052,400	1,216,800	<b>1,316,600</b>
関西エリア	432,100	467,800	495,300	572,700	<b>940,500</b>
九州エリア	99,600	107,300	113,100	122,500	<b>160,500</b>
バンドル率(加入世帯当たり契約サービス数)	1.44	1.56	1.67	1.73	<b>1.73</b>
<b>加入率*</b> <sup>4</sup>					
ケーブルテレビ	24.7%	25.8%	23.6%	23.1%	<b>22.9%</b>
デジタル	—	0.4%	3.7%	8.5%	<b>11.8%</b>
高速インターネット接続	9.0%	10.9%	11.3%	11.9%	<b>12.0%</b>
固定電話	12.3%	13.4%	12.5%	13.8%	<b>12.2%</b>
総加入世帯	27.7%	29.8%	27.7%	27.4%	<b>27.3%</b>
<b>平均月次解約率*</b> <sup>5</sup>					
ケーブルテレビ	1.7%	1.6%	1.3%	1.2%	<b>1.1%</b>
高速インターネット接続	1.1%	1.3%	1.2%	1.3%	<b>1.3%</b>
固定電話	1.1%	0.9%	0.8%	0.7%	<b>0.8%</b>
<b>ARPU*</b> <sup>6</sup>					
ケーブルテレビ	¥4,335	¥4,634	¥4,703	¥4,874	<b>¥5,094</b>
高速インターネット接続	¥5,530	¥5,157	¥4,807	¥4,854	<b>¥4,788</b>
固定電話	¥3,789	¥3,533	¥3,307	¥3,163	<b>¥2,979</b>
加入世帯平均	¥6,230	¥6,820	¥7,123	¥7,538	<b>¥7,787</b>
<b>サービス別の利用割合</b>					
ケーブルテレビのみ	56.0%	47.9%	40.9%	37.5%	<b>33.9%</b>
高速インターネット接続のみ	5.3%	5.5%	5.7%	6.1%	<b>6.4%</b>
固定電話のみ	3.6%	4.9%	5.7%	5.7%	<b>6.5%</b>
ケーブルテレビ+高速インターネット接続	15.8%	14.2%	11.7%	10.8%	<b>9.3%</b>
ケーブルテレビ+固定電話	8.2%	10.6%	12.8%	13.6%	<b>14.7%</b>
高速インターネット接続+固定電話	1.9%	2.7%	3.6%	4.0%	<b>4.5%</b>
3サービス全て	9.1%	14.0%	19.5%	22.2%	<b>24.8%</b>

ホームバス世帯数および加入世帯数は100世帯未満を四捨五入して表記

2006年度の平均月次解約率、ARPU、サービス別の利用割合についてはケーブルウエストを除く

\*1: 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

\*2: サービスの提供数の合計数(Revenue Generating Units)

\*3: いずれか1つ以上のサービスに加入している世帯数

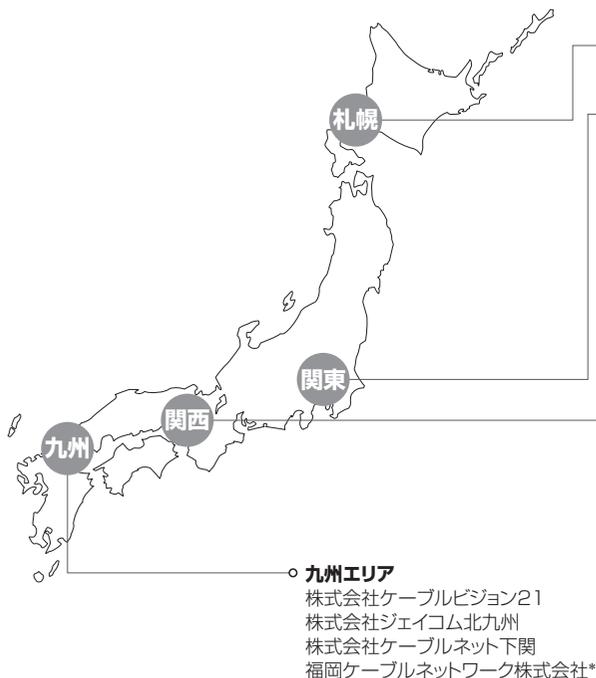
\*4: 加入率(%)=加入世帯数/ホームバス世帯数×100

\*5: 当該期間中の解約数÷当該期間中の加重平均世帯数÷当該期間の月数

\*6: 加入世帯当たりの平均月次収益(Average Revenue per Unit)

# エリアデータ

関係会社/サービスエリア (2007年4月1日現在)



\*:持分法適用関連会社  
無印:連結子会社

○ **〈非運営会社等〉8社**  
アットネットホーム株式会社  
関西マルチメディアサービス株式会社  
株式会社ジェイコムテクノロジー  
有限会社ジェイコムファイナンス  
ジュピターVOD株式会社\*  
日本デジタル配信株式会社\*  
株式会社角川ジェイコム・メディア\*  
グリーンシティケーブルテレビ株式会社\*

## 沿革

1995年	1月	住友商事(株)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	電話サービスを一部地域で提供開始
1999年	1月	高速インターネット接続サービスを一部地域で提供開始
2000年	9月	(株)タイタス・コミュニケーションズを統合
2003年	9月	30Mbps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)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
	10月	総加入世帯数が200万世帯を突破
	12月	固定電話サービス「J:COM PHONE」100万加入回線を突破
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	J:COM TV デジタルの新サービス・ハードディスク内蔵型STB「HDR」を提供開始
	4月	J:COM TV デジタル「インタラクTV」を提供開始
	9月	ケーブルウエスト(株)の経営権を取得
	9月	総加入世帯数が250万世帯を突破
	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「ハイグレード160Mbpsタイプ」を一部地域で開始

# サービス内容 (2007年4月1日現在)

## J:COM TV

サービス名/月額料金	内容		
J:COM TV デジタル 4,980円(税込5,229円)	基本チャンネル	79ch	地上デジタル、地上アナログ*1、BSデジタル、ケーブルデジタル*2、オリジナルチャンネル
	インタラクTV	—	【最新のニュース、天気予報をはじめ暮らしに役立つ生活情報を提供】
HDR +800円(税込840円)	● オプションチャンネル	18ch	デジタルWOWOW、スターチャンネルBSほか
	● VOD	7200 タイトル	【リモコンひとつで観たい番組を24時間視聴可能】 プレミアム オン デマンド、マンスリー オン デマンド、フリー オン デマンド(無料)
	● PPV	4ch	【観たい番組ごとに購入可能】
	● HDR	—	【ダブルチューナーと大容量250GBのハードディスク内蔵セットトップボックス】 ハイビジョン番組、裏番組録画、2番組同時録画、追っかけ再生機能
J:COM TV デジタル コンパクト 4,180円(税込4,389円)	基本チャンネル	53ch	地上デジタル、BSデジタル、ケーブルデジタル*2
	● オプションチャンネル	14ch	デジタルWOWOW、スターチャンネルBSほか

\*1:通常のTV内蔵のチューナーで視聴可能

\*2:従来の衛星(CS)経由の放送から地上光伝送ネットワークに切り替えたことにより、05年12月以降呼称を変更しています

●:有料サービス

## J:COM NET

サービス名/月額料金	速度(ベストエフォート)	基本サービス
J:COM NET プレミア 5,500円(税込5,775円)	下り30Mbps、上り2Mbps	定額制(使い放題)、メールアドレス最大5つまで追加可能 【セキュリティサービス(無料)】
J:COM NET 4,980円(税込5,229円)	下り8Mbps、上り2Mbps	メールウイルススキャンサービス、ファイアウォールサービス、ホームページウイルススキャンサービス、迷惑メール撃退サービス、コンテンツフィルタリングサービス*2「ペアレントアイ」
J:COM NET 光*1	下り100Mbps、上り100Mbps	【ユーティリティサービス(無料)】
J:COM ライトネット 2,750円(税込2,888円)	下り256Kbps、上り128Kbps	Web Mail、モバイルアクセス、ホームページ制作ツール、SNSサービス*3「@myページ」
ハイグレード 160Mbps タイプ*4 6,000円(税込6,300円)	下り160Mbps、上り10Mbps	

\*1:集合住宅向けのサービスで、新築か既築かといった建物の条件、部屋数、設置条件、賃貸物件オーナーや分譲管理組合との契約形態などに応じて料金設定をしています

\*2:不適切なサイトへのアクセスを制御するサービス

\*3:共通の趣味や話題を持ったユーザー同士がインターネット上で交流し情報交換することを目的としたコミュニティサイト(Social Network Service)

\*4:2007年4月から関西サービスエリアの一部で提供を開始

## J:COM PHONE J:COM MOBILE powered by WILLCOM

サービス名/月額料金	通話料金
J:COM PHONE 基本料金 1,330円(税込1,397円)*1	一般電話加入者へ:市内通話 7.9円(税込8.3円)、市外通話 NTTの最大15%OFF*2 J:COM PHONEへ:市内通話 5.0円(税込5.3円)、市外通話 NTTの最大50%OFF*2 携帯電話へ:NTTドコモ 52.5円(税込55.1円)、au 54円(税込56.7円)*2
J:COM MOBILE 基本料金 2,762円(税込2,900円)*3	070ではじまる電話番号へ(J:COM MOBILE含む):無料 他の携帯電話へ:12.5円(税込13.1円)/30秒

\*1:加入料は0円、2回線目は665円(税込698円)でご利用いただけます

\*2:3分間の通話料金

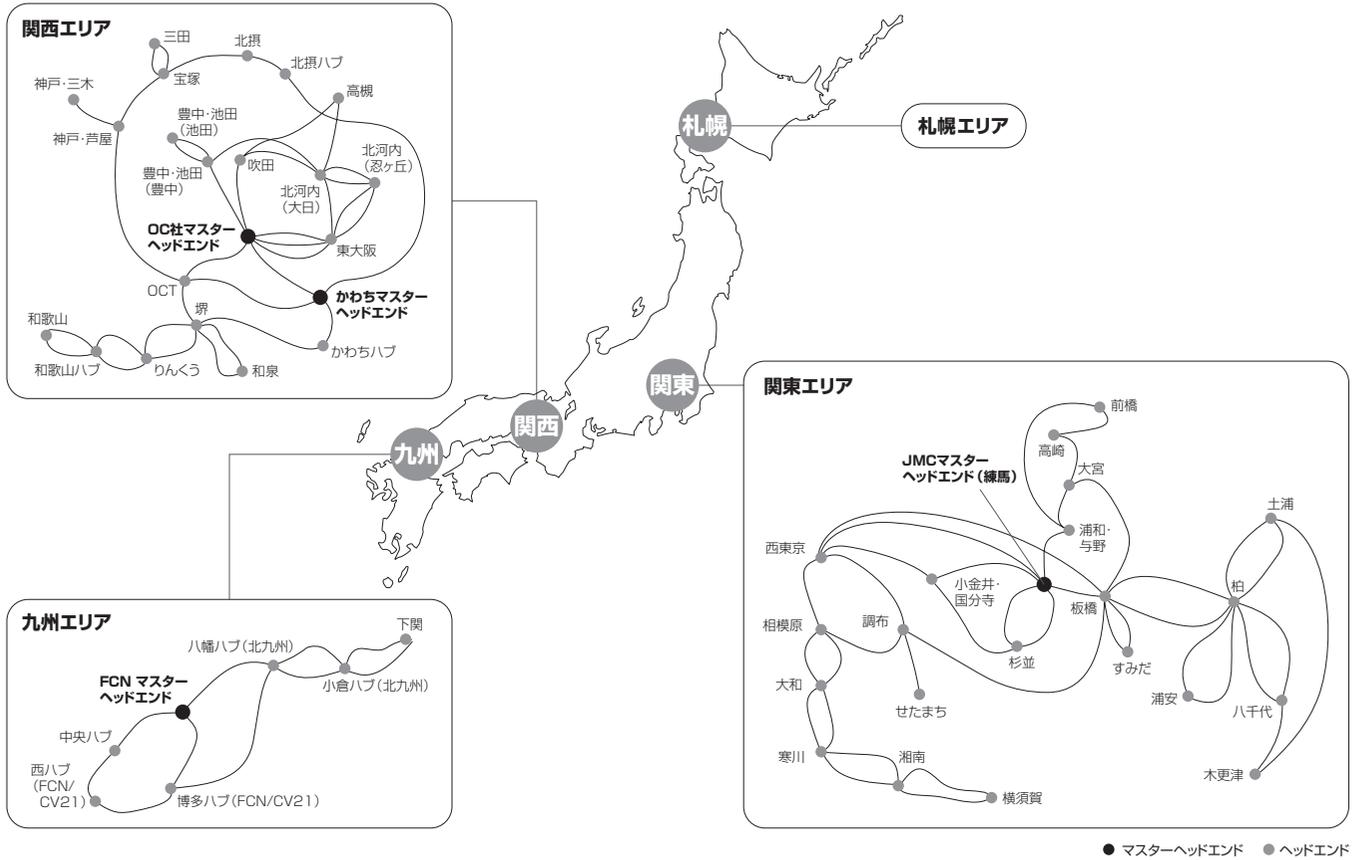
\*3:他のJ:COM サービスにご加入の方は、パッケージ料金より1台目275円割引、2台目1,075円割引でご利用いただけます

### パッケージ月額料金(一例)

 デジタル J:COM TV	+	 プレミア (30Mbps) J:COM NET	+	 J:COM PHONE	+	 J:COM MOBILE powered by WILLCOM	=	¥12,890 (税込13,535円)	1,766円 割引 (税込)
 デジタル J:COM TV	+	 プレミア (30Mbps) J:COM NET	+	 J:COM PHONE	=	¥10,390 (税込10,910円)	1,491円 割引 (税込)		

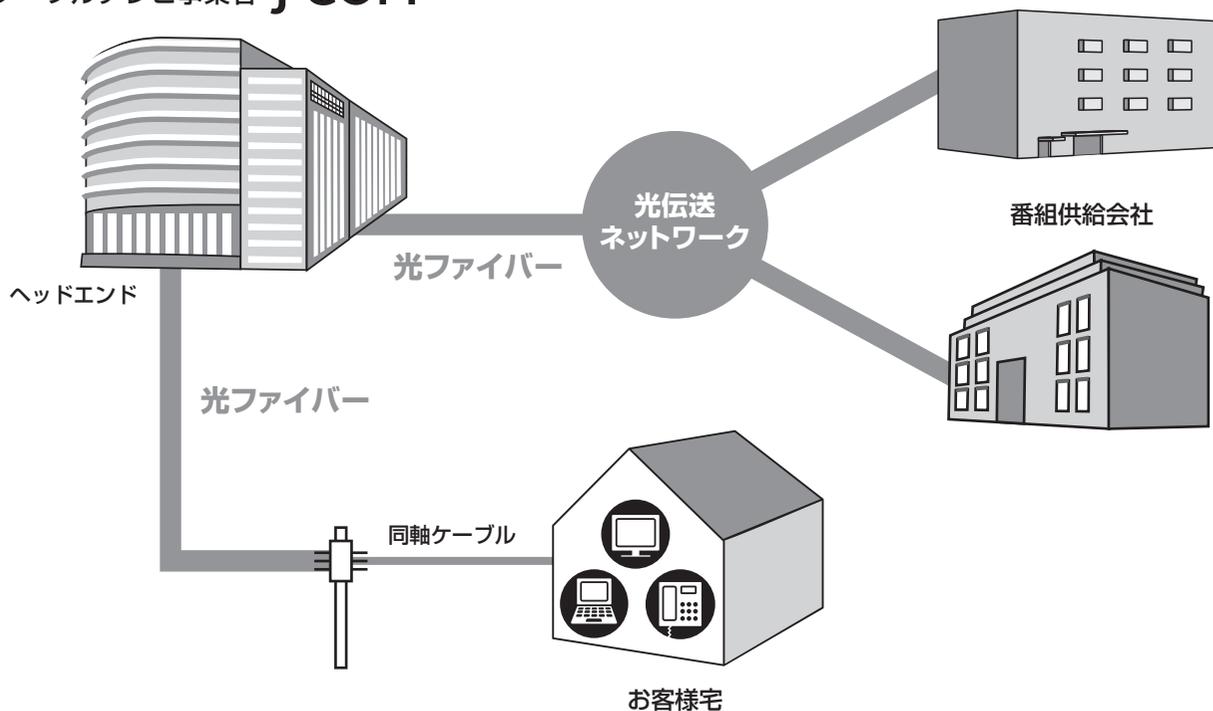
# ネットワーク構成

## HFCネットワーク



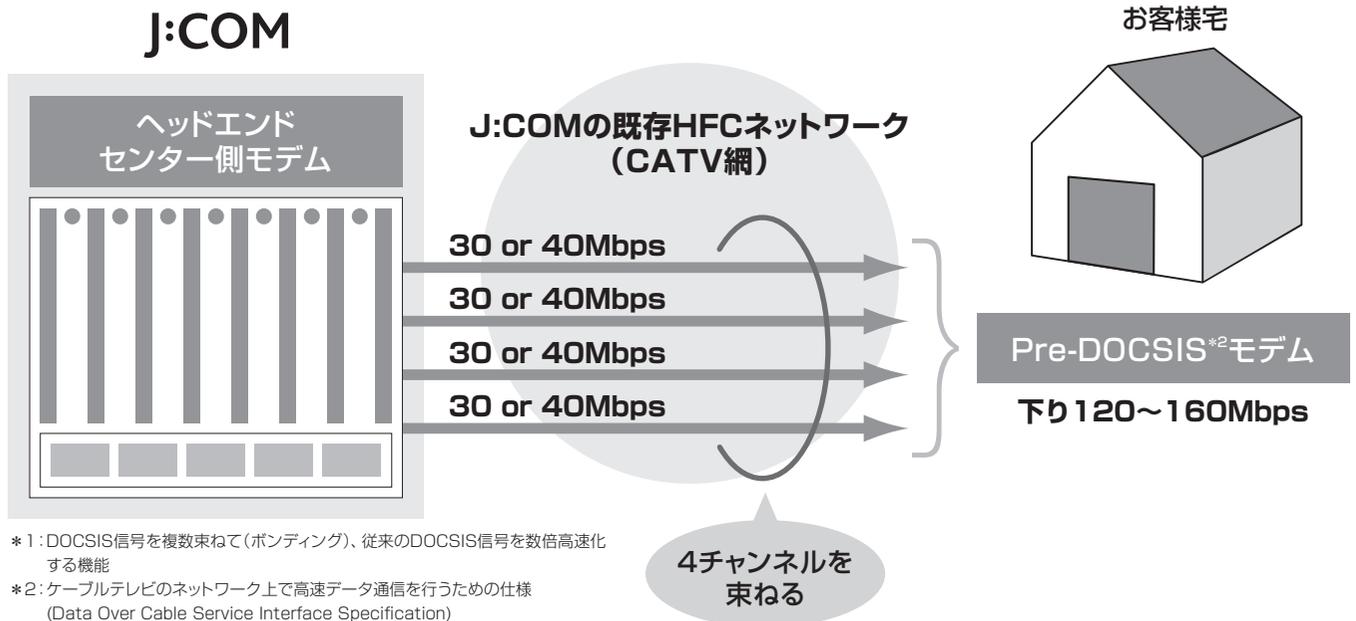
## ケーブルテレビのネットワーク

### ケーブルテレビ事業者 J:COM

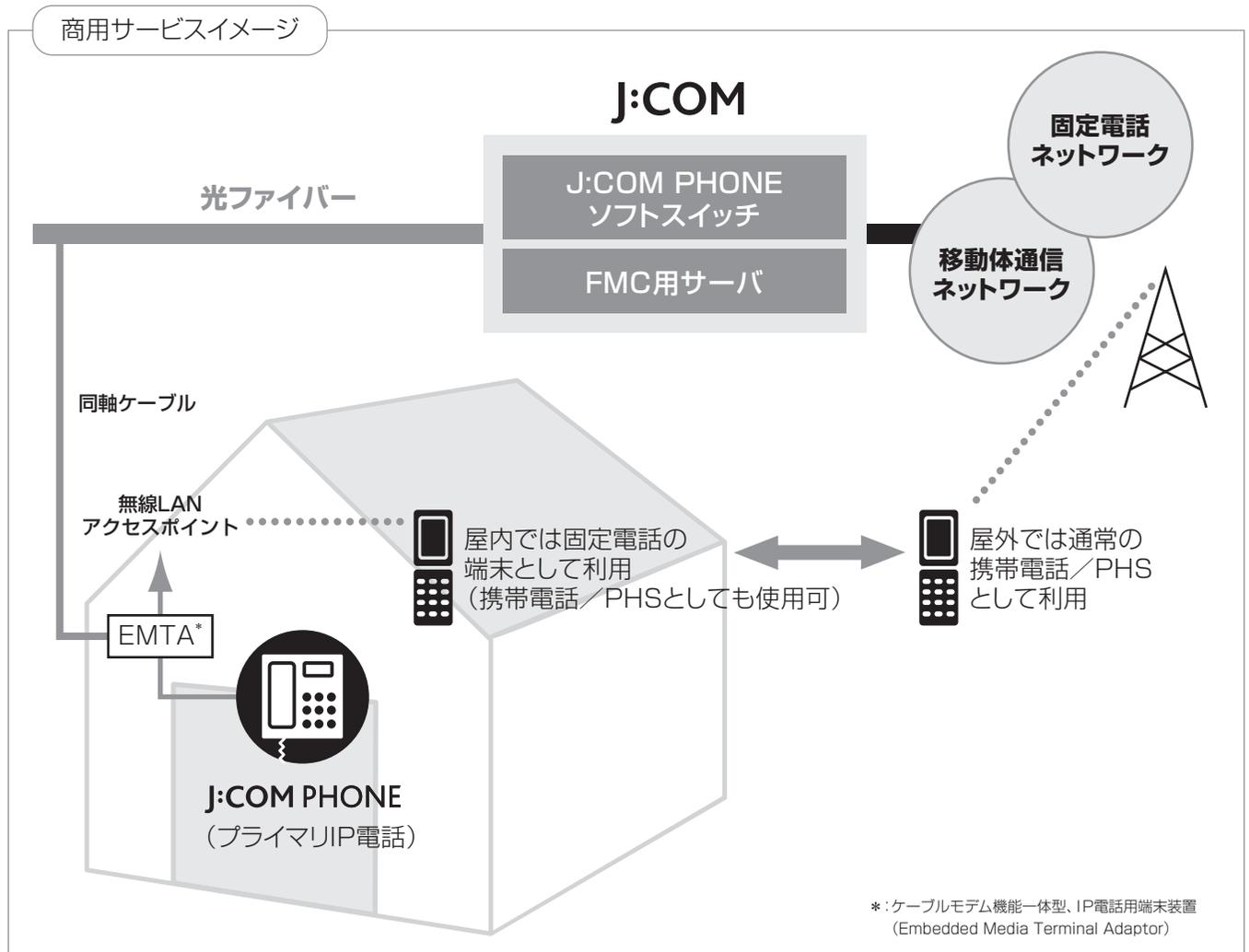


## 超高速インターネット接続サービス「ハイグレード160Mbpsタイプ」

システム概念図(チャンネルボンディング機能\*1)



## FMC (Fixed Mobile Convergence)サービス



# グループ会社一覧

2006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>運営会社(24)</b>				
ケーブルテレビ事業	連結子会社(23)	(株)ジェイコム東京	7,524	95.73
		(株)ケーブルビジョン21	2,767	97.95
		(株)ジェイコム北九州	2,447	84.29
		北摂ケーブルネット(株)	2,000	100.00
		土浦ケーブルテレビ(株)	1,500	70.33
		(株)ジェイコム関西	15,500	84.24
		(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	54.05
		(株)ジェイコムさいたま	1,600	86.16
		(株)ジェイコム関東	15,057	100.00
		(株)ジェイコム札幌	8,800	85.85
		調布ケーブルテレビジョン(株)	2,525	92.09
		(株)ジェイコム千葉	3,395	74.50
		(株)ケーブルテレビ神戸	3,000	89.90
		(株)ジェイコムせたまち	1,000	100.00
		(株)ケーブルネット下関	1,000	63.41
		さくらケーブルテレビ(株)	1,589	90.57
		ケーブルウエスト(株)	5,658	95.57
		高槻ケーブルネットワーク(株)	1,828	91.28
		東大阪ケーブルテレビ(株)	1,560	91.89
		吹田ケーブルテレビジョン(株)	2,105	88.30
		豊中・池田ケーブルネット(株)	1,500	87.37
		北河内ケーブルネット(株)	500	95.57
	持分法適用関連会社(1)	福岡ケーブルネットワーク(株)	2,000	45.00
<b>非運営会社等(8)</b>				
インターネット事業	連結子会社	アットネットホーム(株)	7,800	100.00
金融業務	連結子会社	(有)ジェイコムファイナンス	3	100.00
システム設計、設備工事	連結子会社	(株)ジェイコムテクノロジー	490	100.00
インターネット事業	連結子会社	関西マルチメディアサービス(株)	480	76.50
ケーブルテレビ事業	持分法適用関連会社	グリーンシティケーブルテレビ(株)	1,000	20.00
VODコンテンツ事業	持分法適用関連会社	ジュピターVOD(株)	1,140	50.00
デジタル放送信号伝送事業	持分法適用関連会社	日本デジタル配信(株)	2,250	21.32
無料情報誌の広告営業	持分法適用関連会社	(株)角川ジェイコム・メディア	100	50.00

## 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、次のようなものがあります。ただし、当社グループに関する全てのリスクを網羅したものではなく、記載された以外のリスクも存在します。当社では可能な限りそ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、別段の表示のない限り2007年3月27日現在における当社の判断、目標、一定の前提又は仮定に基づく予測等であり、将来その通りに実現すると保証するものではありません。

### (1) 自然環境の変化

#### ① 人災および天災による当社グループのサービスの中断

当社グループのサービスは、火事、地震、洪水、停電、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、ケーブルの切断等により中断する可能性があります。また、当社グループのサービスは、当社グループに対して第三者が提供するネットワーク又は設備の損害、その他の途絶により中断されることもあります。こうしたサービスには、番組配信、インターネット関連サービスおよび電話サービスが含まれます。また、当社グループはネットワークおよびホスティング設備のバックアップ設備を維持する努力を払っていますが、当社グループ又は当社グループに対するサービス・プロバイダーの技術インフラに障害が生じた場合、当社グループの営業活動が中断する可能性があります。これらの結果、当社グループの信用が失墜し、当社グループの財政状態および経営成績等に重要な影響を与える可能性があります。

### (2) 市場環境の変化

#### ① 当社グループの事業と同種類のサービスを提供する事業者間における競争の激化

近年の一連の規制緩和措置並びに事業者間の戦略的買収、提携および協力関係の構築によって、既存の競合他社および新規参入企業との競争は今後も激化するものと予想されています。競争の激化により、当社グループの既存顧客の解約が増加したり新規顧客獲得が鈍化したりする可能性があるほか、価格競争の激化につながる可能性があり、

いずれの場合も、当社グループの財政状態および経営成績に影響を与える可能性があります。

また、2001年の電気通信役務利用放送法の制定(2002年1月施行)により、他社の有する電気通信設備を通じたテレビ放送の提供が自由化され、ブロードバンド業界各社は電気通信設備を利用することで、ブロードバンド・サービスの範囲を映像サービスに広げることができるようになりました。既存競合他社又は潜在競合他社がDSL、FTTH又はその他のプラットフォームを通じて質の高いバンドルサービスを、当社グループよりも低価格で提供した場合、当社グループは、既存顧客又は潜在顧客を失う可能性があります。さらに、当社グループの提供するバンドルサービスが他社の同様のサービスとの競争にさらされているだけでなく、バンドルサービスを構成する個々のサービスも厳しい競争にさらされています。

#### ② 市場成長性の鈍化

ケーブルテレビおよび高速インターネット接続サービスのそれぞれの市場は近年継続的な成長を続けていますが、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まいります。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および需要の減少等が、当社グループの財政状態および経営成績に重大な影響を与える可能性があります。

#### ③ 法的規制の強化

ケーブルテレビ事業者並びにインターネット接続サービスおよび電話サービスを提供する電気通信事業者は、我が国において多くの法的規制を受けており、当社グループの事業は、総務大臣の許可又は総務大臣への登録もしくは届出の対象となっています。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、事業を停止又は終了しなければならない可能性があり、これにより当社グループはネットワークを通じて顧客にサービスを提供できなくなります。

また、電気通信事業法の改正(2004年4月施行)によって、インターネット接続市場および電話市場への新規参入が容易になりました。この改正により、第一種電気通信事業・第二種電気通信事業の事業区分および、第一種電気通信事業の参入許可制が廃止されるとともに、料金・契約約款の作成・届出義務についても原則として廃止されました。さらに、電気通信役務利用放送法(2002年1月施行)によって、自己の施設を有しない放送事業者であってもNTTグループその他の電気通信事業者の提供する役務を利用して放送サービスを提供できるようになりました。こうした改正および規制や、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が悪影響を受ける可能性があります。さらに、今後、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および総務省令等について、当社グループとNTTグループその他の電気通信事業者との現在の関係に影響を与えたり、当社グループの事業に制限を課するような改正が行われる可能性は否定できません。こうした改正等により、当社グループの財政状態および経営成績が影響を受ける可能性があります。

### **(3)当社グループの取引環境の変化**

#### **① ケーブルテレビの番組供給の困難**

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。その大部分は、期間を1年から3年とする個々の番組供給会社との短期放送許諾契約に基づき供給されており、一部を除き独占的な取り扱いは受けていません。顧客に番組を提供し続けるためには、番組供給会社との良好な関係を維持しなければなりません。こうした関係が終了するか、もしくは番組供給会社はその番組供給義務を十分に履行できず、当社グループが別の番組供給会社からも番組を購入できない場合、又は購入はできたが、その価格が合理的ではない場合、当社グループは、魅力的な番組の供給が困難となり、既存顧客および潜在顧客を失う可能性があります。

#### **② ネットワークインフラの使用停止など**

当社グループの事業は、NTTグループおよび地域電力会社が所有する電柱や、道路の地下共同溝等を、所有者又は道路管理者による承認に基づき継続して使用できることを前提としています。当社グループのネットワークの一部の運営は、当社グループのヘッドエンド間を接続し、又は当社グループのヘッドエンドの一部と第三者の電気通信設備とを接続している他社(NTTグループ、地域電力会社およびJDS等)の光ファイバー網を継続的に使用できることを前提としています。当社グループが電柱又は光ファイバーケーブルの使用に関して第三者との契約を更新できなかつたり、電柱等の所有者がその電柱等の使用を維持できなかつたり、当社グループがリースを受けている光ファイバー網の提供者が当該光ファイバーケーブルを良好な状態に維持できなかった場合、当社グループの顧客に対するサービスが中断される可能性があり、代替するネットワークの構築に多額の費用負担が生じます。

#### **③外注業者による機器製造の遅延または欠陥機器の製造**

当社グループの既存サービスおよび新サービスの提供に必要な機器は少数の機器納入業者から供給を受けています。例えば、新サービスとして拡大に注力しているデジタルサービスの提供に必要なデジタル対応型セットトップボックスは現在外部の3社に開発又は製造を委託しています。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売上が低下したり、当社グループの信用が損なわれる可能性があります。また、このような事態が生じることで、機器が不足したり納入業者との関係が悪化した場合等、顧客へのサービス提供に必要な機器の調達が遅れ、又は機器の調達ができなくなり、既存サービスの拡張や新サービスの展開ができなくなる可能性もあります。その結果、当社グループの財政状態および経営成績等に影響を与える可能性があります。

## 会社概要 2006年12月31日現在

**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:** 1,152億円

**従業員数:** 8,653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 2006年12月31日現在

**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:** 6,382,611,74株

**株主数:** 14,548名

**名義書換代理人:** 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社

**同事務取扱場所:** 東京都千代田区丸の内一丁目4番4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 2006年12月31日現在

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	62.47
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	421,269	6.60
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505025	159,588	2.50
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 アカウント	135,123	2.12
ノーザン トラスト カンパニー(エイブイエフシー)サブ アカウント アメリカン アカウント	100,070	1.57
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	98,433	1.54
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	94,136	1.47
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニー レギュラー アカウント	79,245	1.24
松下電器産業株式会社	78,694	1.23
三井物産株式会社	78,694	1.23

### 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。

# J:COM

株式会社ジュピターテレコム

[www.jcom.co.jp](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

本誌は再生紙を使用しております。