

# 2006年12月期 中間決算説明会

2006年7月28日

株式会社 ジュピターテレコム

# 目次

---

- 2006年中間決算 連結業績概況
- オペレーションの状況
- 当中間期の事業戦略ハイライト
- 2006年下期の課題と施策
- 財務面について

## 2006年中間期 連結業績 ハイライト

- **ボリューム拡大:顧客獲得は引続き2ケタ成長を実現**
  - RGU合計+17%、総加入世帯数+14%
  - 新サービス「HDR」好調 開始から3ヶ月で3万件突破
  - 新規取得エリアの「J:COM化」も順調に進展
  - 新規施策(SOHO、CS等)推進
  
- **バリュー向上:バンドル率、ARPUともに着実に上昇**
  - バンドル率 1.71 1.75、ARPU 7,718円(+296円)
  
- **加入増、ARPU増に加えコスト抑制により、  
営業収益+19%、営業利益+44%、税前利益+65%と  
2ケタの増収・増益\***

\* 純利益を除く

# 2006年中間期連結業績(オペレーショナルハイライト) [米国会計基準]

**Volume+Value**戦略の積極推進により二桁成長を実現

(千未満四捨五入)

[連結ベース]	06年/6月末	05年/6月末	増減	
			(+/-)	%
総加入世帯数 (単位:千世帯)	2,081	1,826	255	14%
サービス別加入世帯数				
ケーブルテレビ	1,734	1,547	187	12%
うちデジタル	764	406	357	88%
高速インターネット接続	920	764	156	20%
電話	994	807	187	23%
RGU合計 (単位:千)	3,648	3,117	530	17%
ARPU* (単位:円)	7,718	7,422	296	

\* ARPUは、1 - 6月における加入世帯当たり平均月次収益

## 2006年中間期連結業績 (財務ハイライト)

[米国会計基準]

**Volume+Value**戦略推進により二桁増収・増益 (純利益を除く)

(億円未満四捨五入)

	06年/1-6月 (億円)	05年/1-6月 (億円)	増減	
			億円	%
営業収益	1,033	868	165	19%
営業利益	156	109	47	44%
税引前利益	135	82	53	65%
純利益	81	103	22	21%
OCF*	405	334	71	21%

	06年 6月末	05年 12月末	増減
総資産 (億円)	5,238	5,165	73
株主資本 (億円)	2,604	2,514	90
株主資本比率	50%	49%	1%
ネット有利子負債 (億円)	1,465	1,498	33
D/E レシオ	0.56	0.60	0.04

\*OCF(オペレーティングキャッシュフロー) = 営業収益 - 番組・その他営業費用 - 販売費及び一般管理費

- オペレーションの状況
- (全ケーブルテレビ運営会社)

# RGU合計と総加入世帯数(前年同期比)

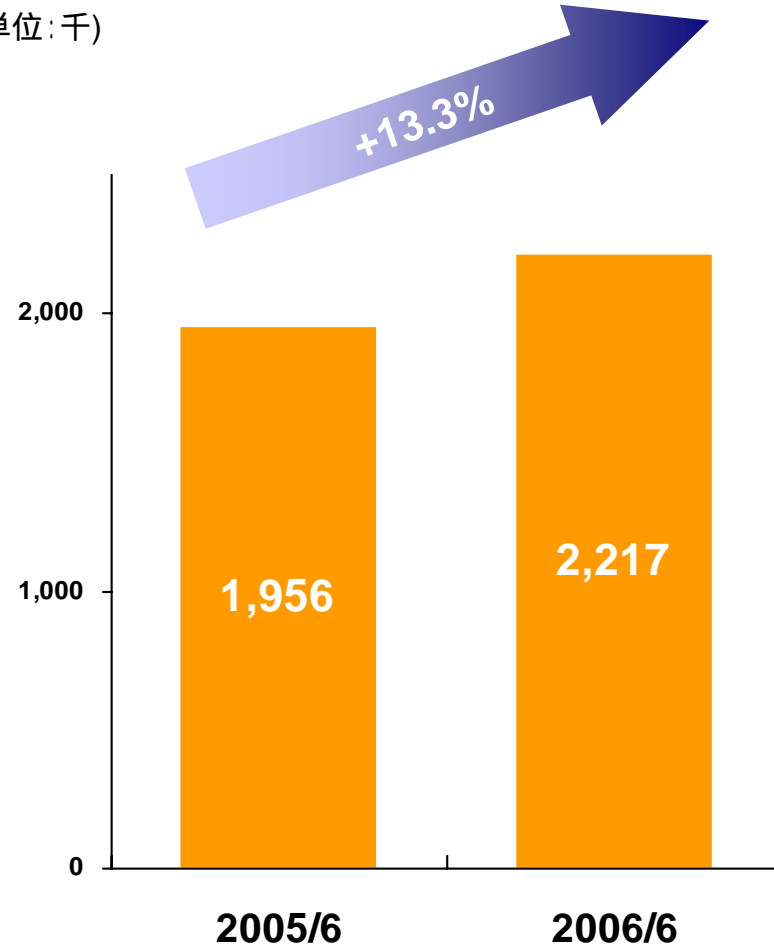
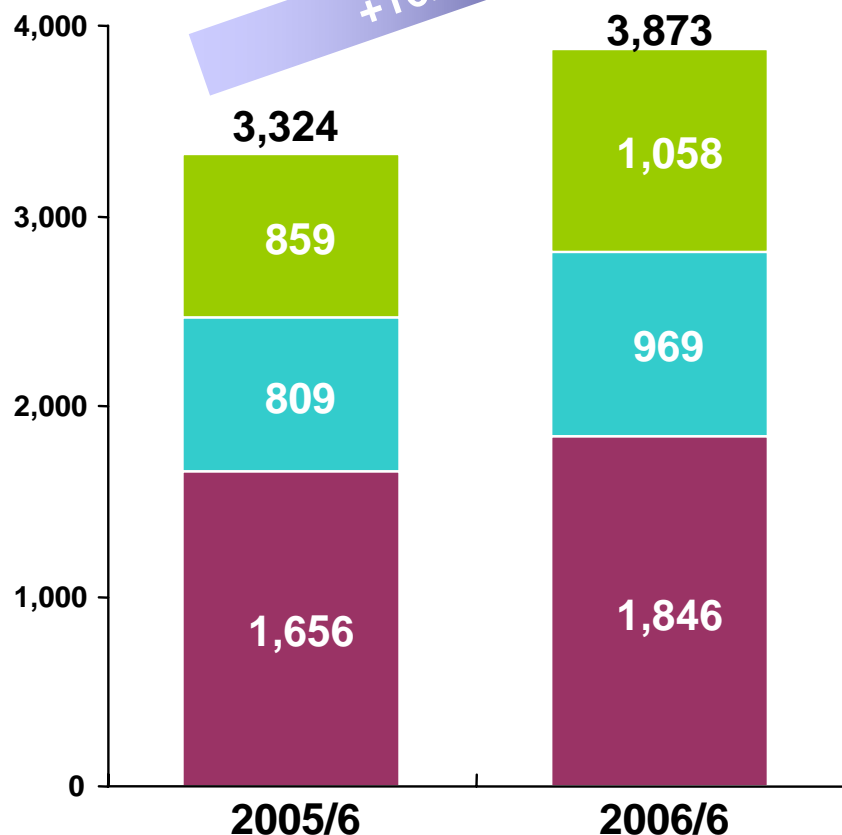
(運営会社ベース)

## RGU(サービス提供数)合計

## 総加入世帯数

(単位:千)

(単位:千)

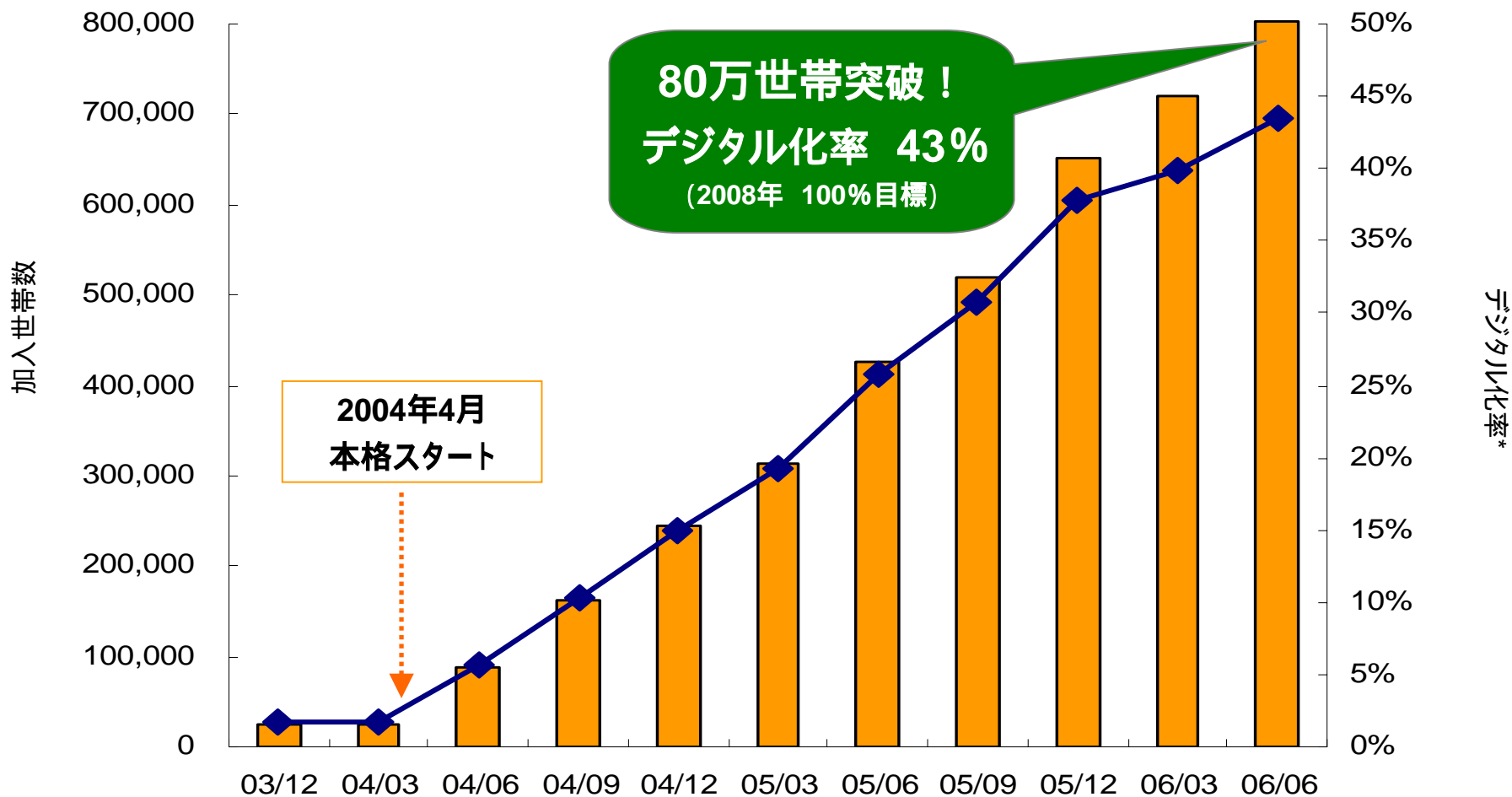


■ ケーブルテレビ
 ■ 高速インターネット接続
 ■ 固定電話

# J:COM TV デジタル 加入世帯数

(運営会社ベース\*\*)

ARPU上昇の牽引役として順調に増加



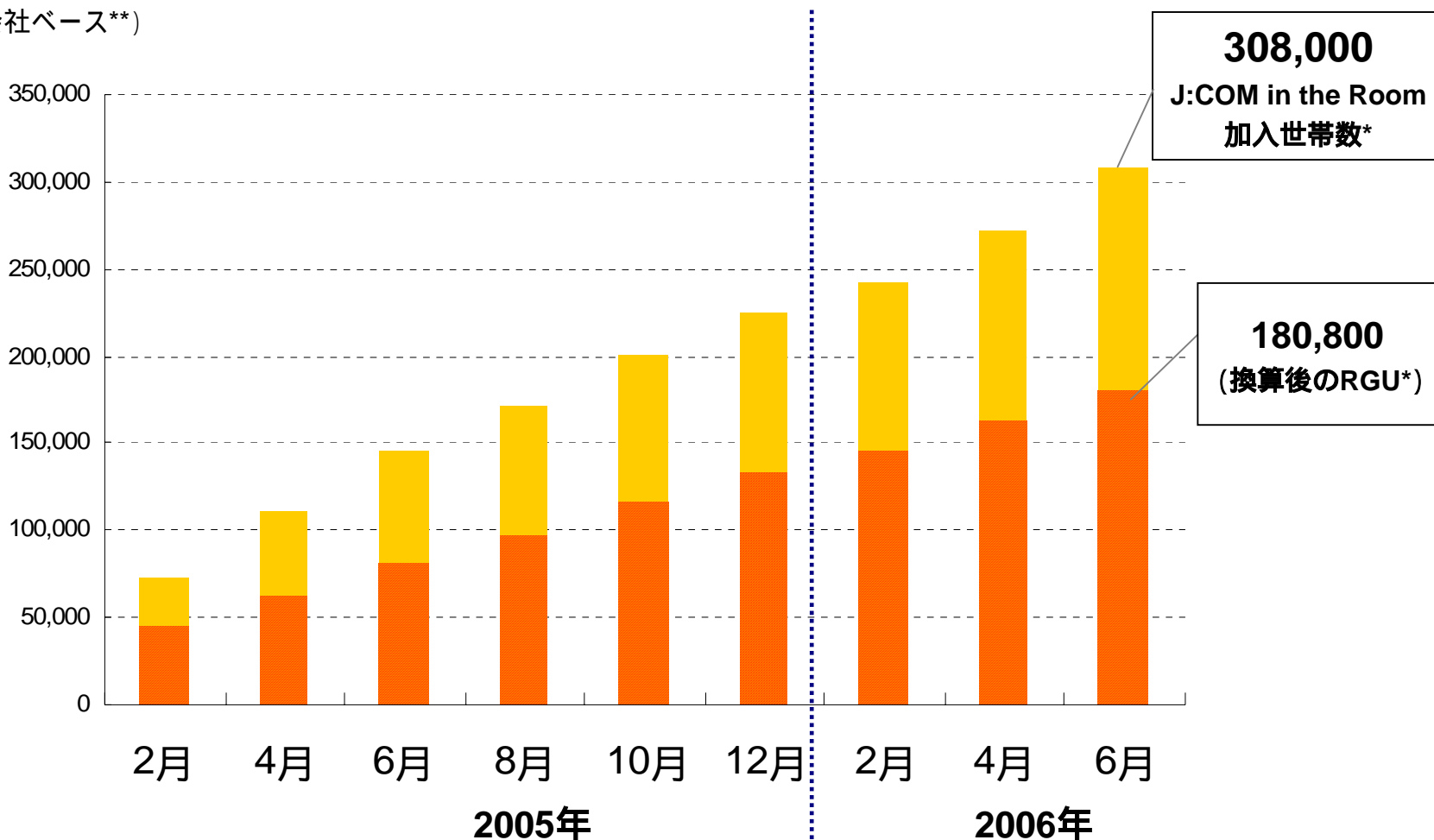
\*デジタル化率は、ケーブルテレビ加入世帯におけるデジタルサービス加入世帯の割合を示す。

\*\*2003年、2004年は当時資本関係のない調布ケーブルテレビジョン(株)(調布局)を除く。

# 集合住宅一括契約 「J:COM in the Room」

300万の無料再送信世帯の有料顧客化を促進

(運営会社ベース\*\*)



\*加入者数およびRGU (EBU換算後)には、ケーブルテレビサービスと高速インターネットサービスを含む。

# バンドル化の進展

(運営会社ベース)

全体の半数以上が複数サービス加入世帯

J:COM TV    J:COM NET    J:COM PHONE

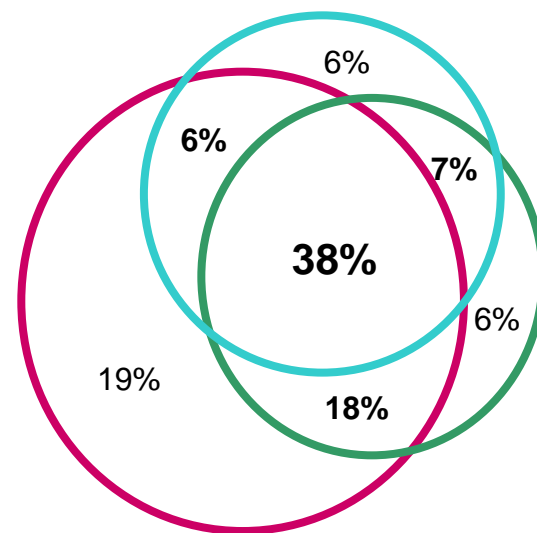
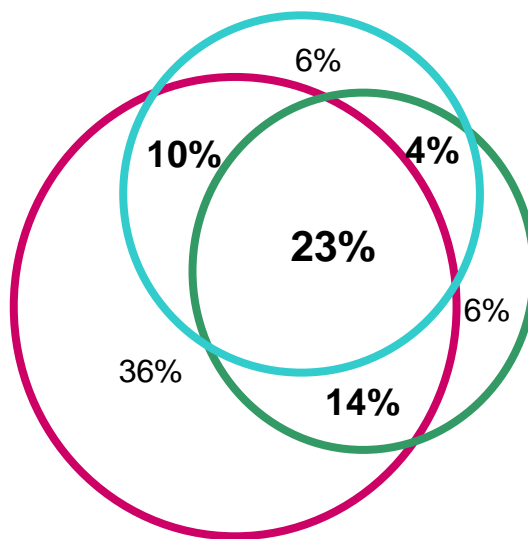
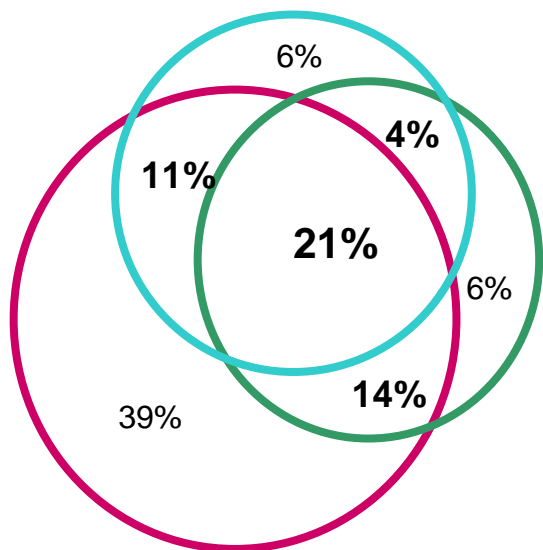
全運営会社

J:COM関東 東関東

05年06月末

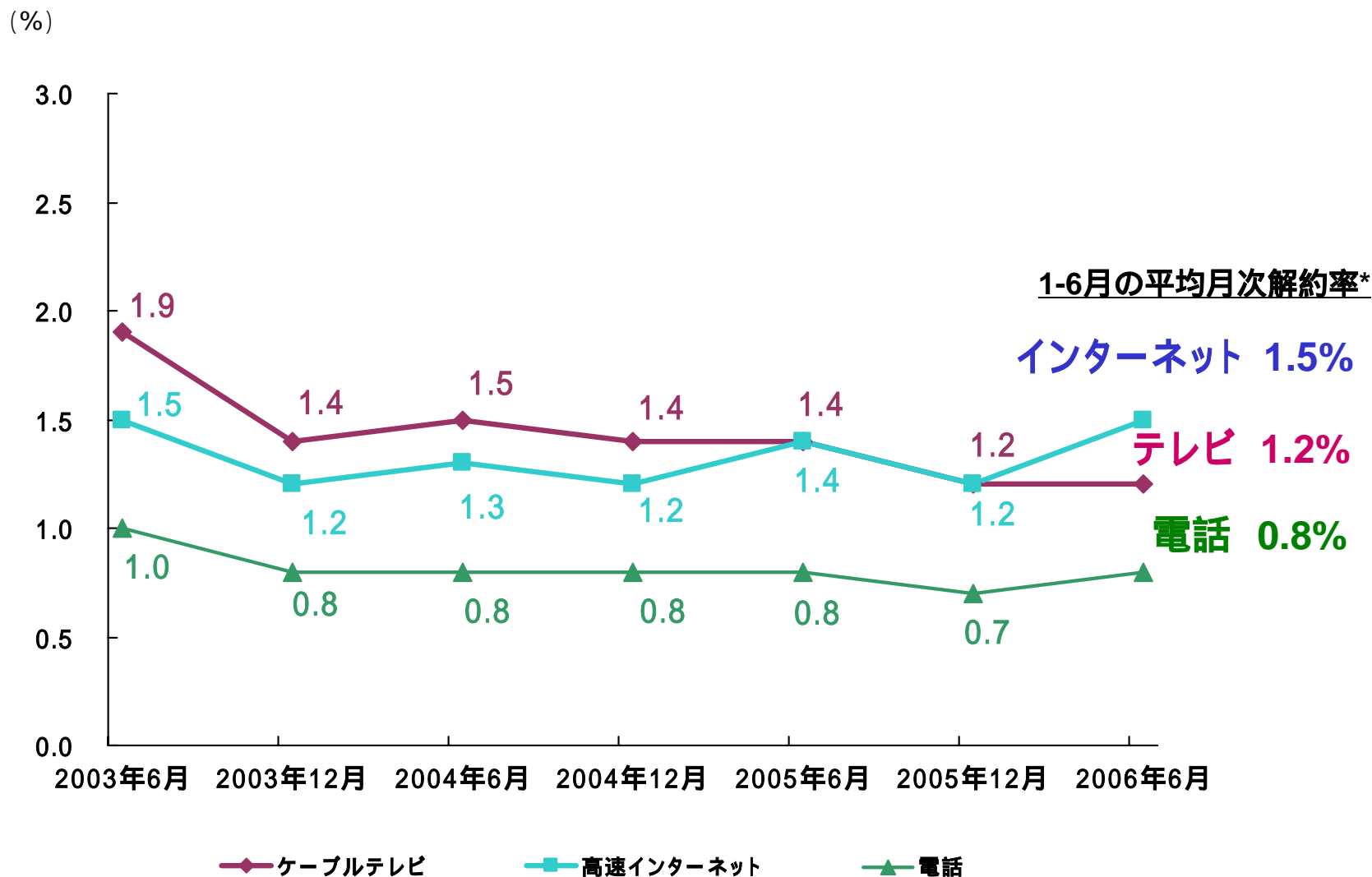
06年06月末

06年06月末



# 平均月次解約率の推移

(運営会社ベース\*\*)

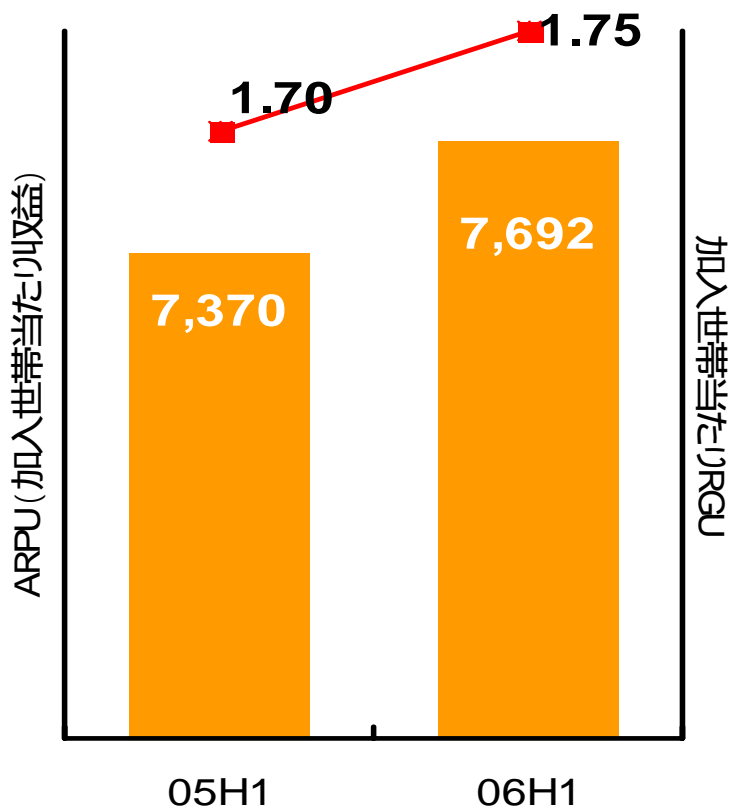


\*平均月次解約率=(当該期間における解約者合計)÷(当該期間の平均加入世帯数)÷(当該月数)

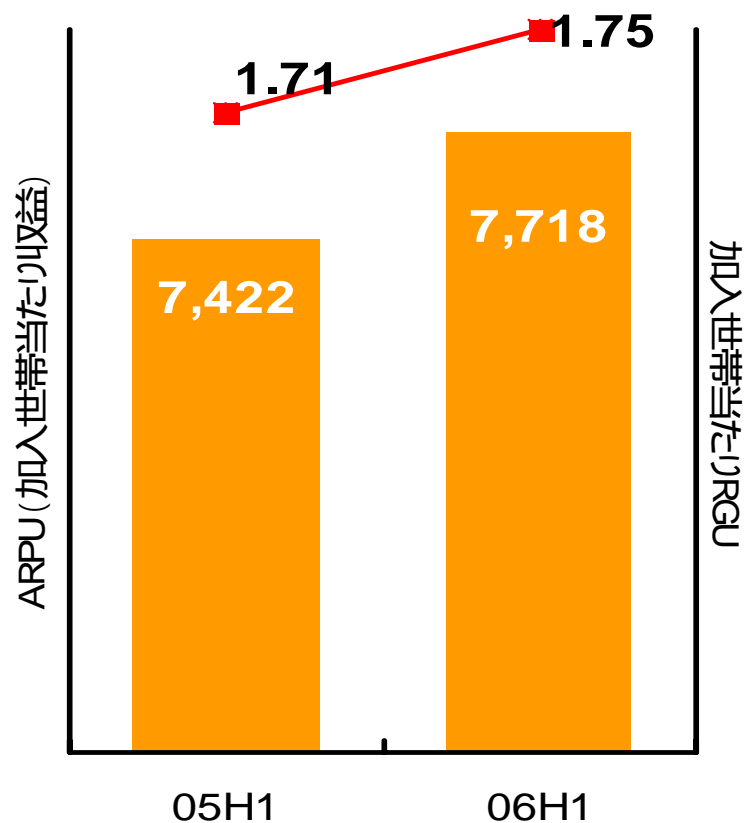
\*\* 2004年は、当時資本関係のない調布ケーブルテレビジョン(株)(調布局)を除く。

# ARPU (加入世帯当たり月次収益) 増加とバンドル率上昇

全運営会社 (前期末比)



参考: 連結運営会社 (前期末比)

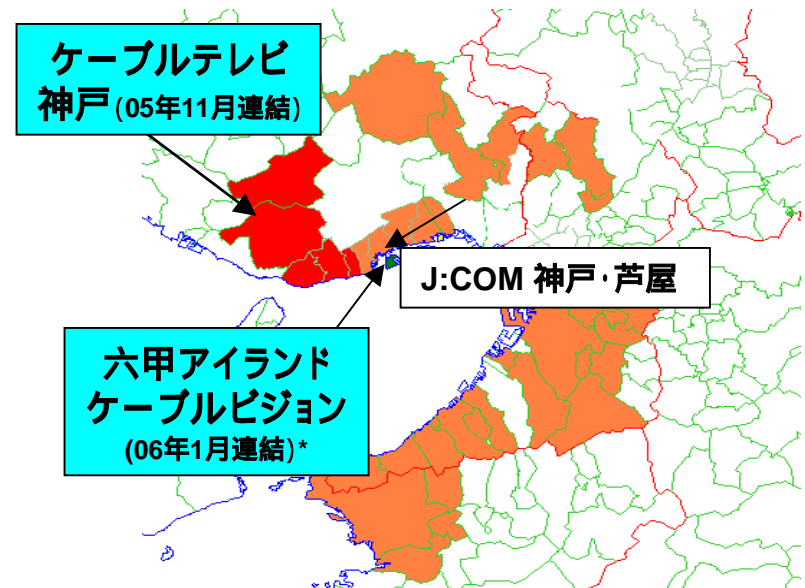
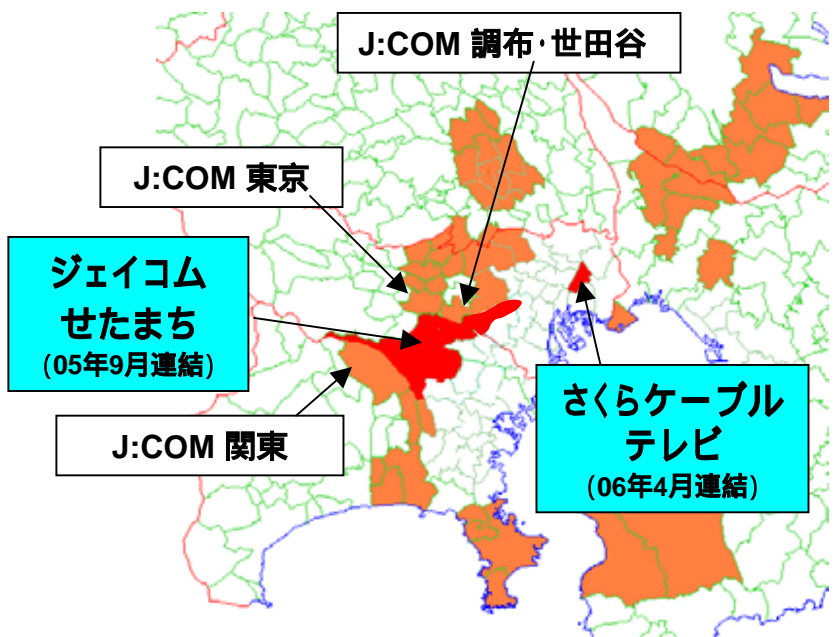


# 潜在顧客基盤の拡大 ~ 2005年9月以降の新規取得エリア ~

● J:COMエリア

**関東エリア**  
 ジェイコムせたまち、さくらケーブルテレビ

**関西エリア**  
 ケーブルテレビ神戸、六甲アイランドケーブル



\*六甲アイランドケーブルビジョンは06年5月、ケーブルネット神戸芦屋に吸収合併

**ホームパス 63万5000世帯 増加**  
 (4社合計)

# 新規エリアと既存エリアでの加入状況 (運営局ベース)

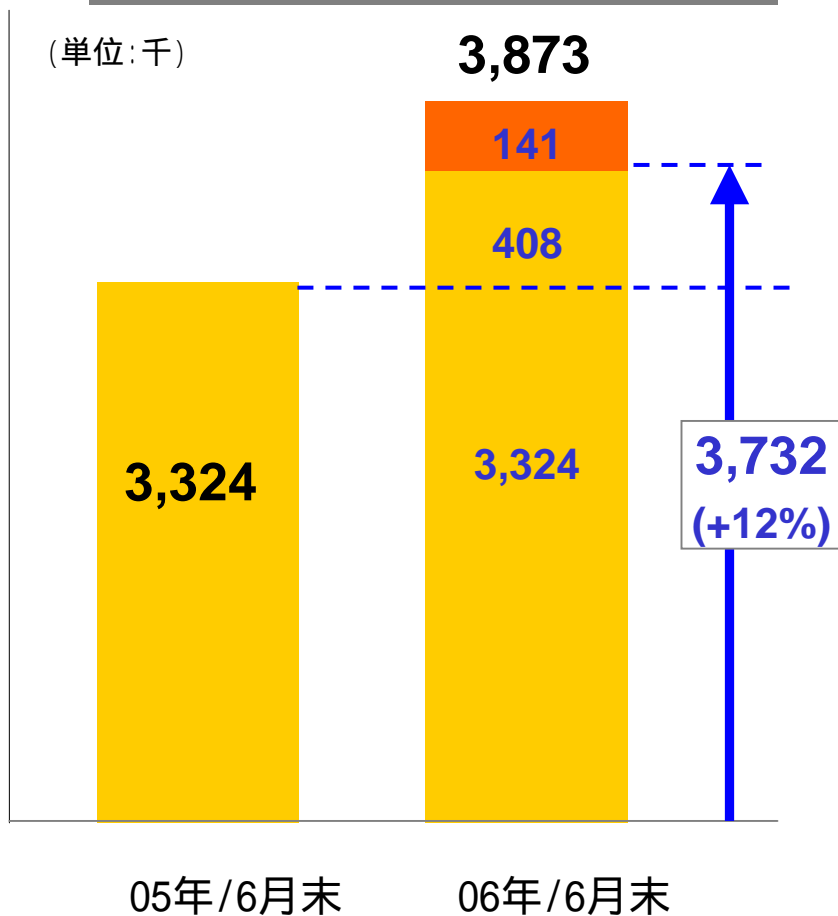
■ 既存エリア

■ 新規取得エリア

(株)ジェイコムせたまち、(株)ケーブルテレビ神戸、さくらケーブルテレビ(株)の合計

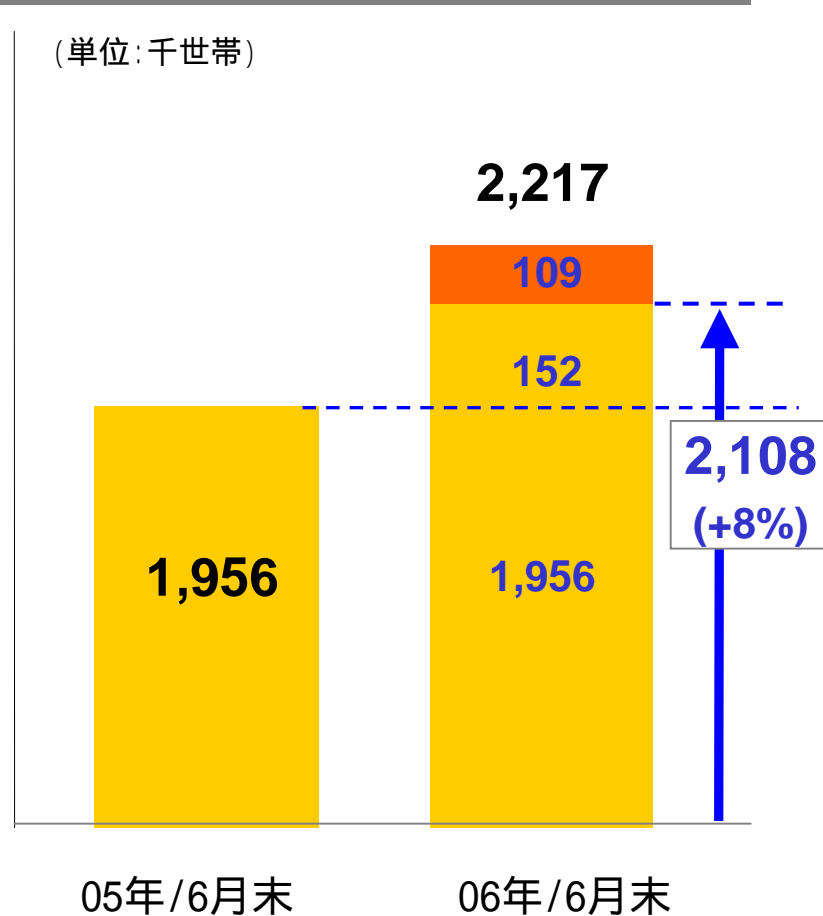
## RGU合計

(単位:千)



## 総加入世帯数

(単位:千世帯)



# その他のJ:COMグループ会社（連結対象）

[米国会計基準]

## ケーブルISP



アットネットホーム(株)  
(100%子会社)

## ケーブルISP



関西マルチメディアサービス(株)  
(2006年1月 連結化)

## ケーブル向け総合技術会社

ジェイコムテクノロジー(株)  
(Tech-J)  
(2005年 100%子会社化)

- ◆ ケーブルISP主要大手2社を連結化
- ◆ 2社合計で、J:COMグループを含む、全国のケーブルテレビ会社、約170社にサービスを提供
- ◆ コンテンツなどのシナジーを追求

- ◆ J:COMグループ技術部門の中核企業
- ◆ 設置工事やネットワーク管理、障害対応など、当社グループの技術業務を統括管理
- ◆ 今後、グループ外取引も増やし、ケーブル業界の総合エンジニアリング企業を目指す

# 2006年通期 連結業績予想

[米国会計基準]

従来予想と変更なし

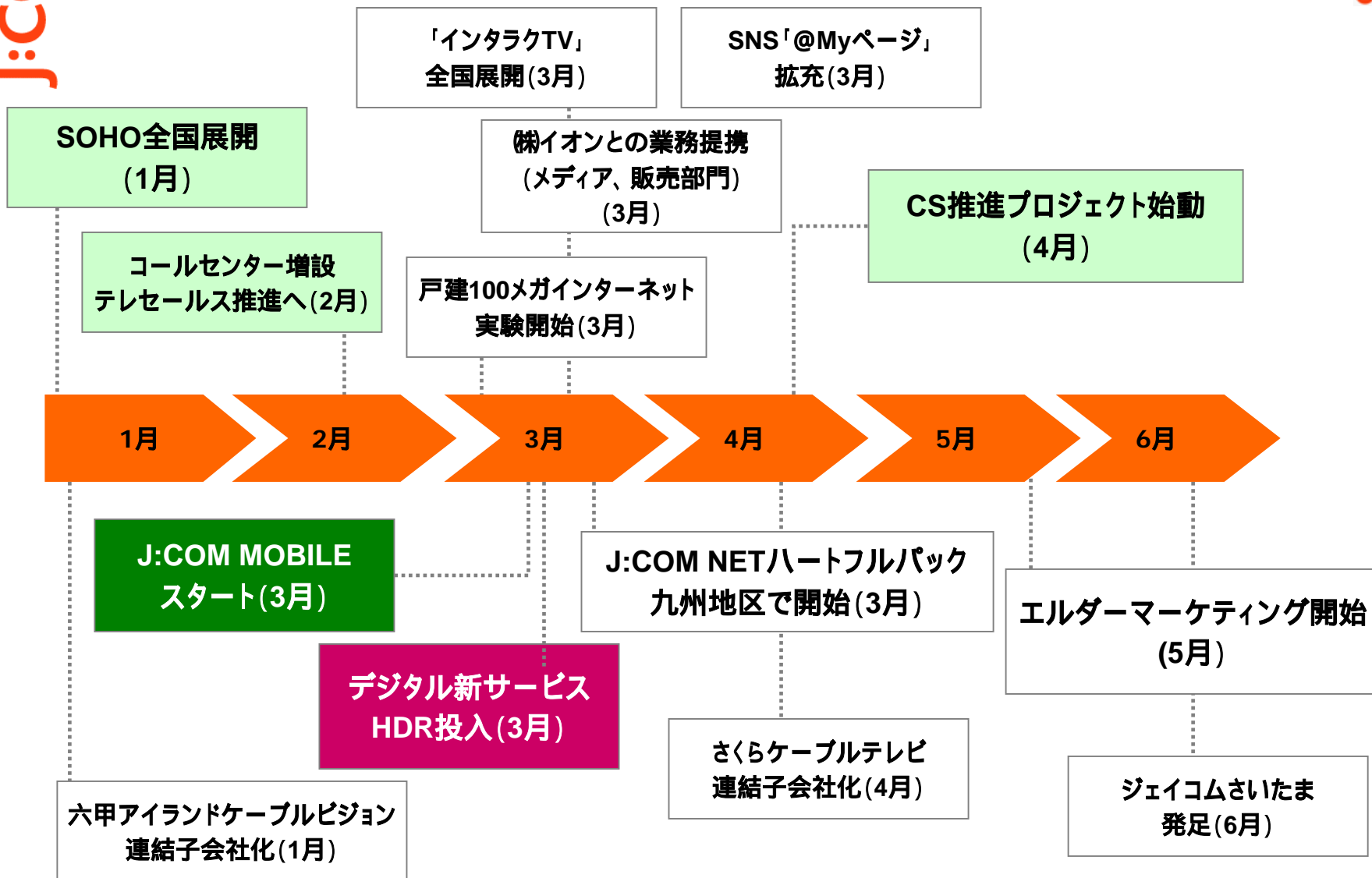
通期計画どおりの進捗

	06年/1-6月 (億円)	06年通期予想 (億円)	進捗率 (%)
営業収益	1,033	2,200	47%
営業利益	156	315	50%
税引前利益	135	270	50%
純利益	81	185	44%
OCF*	405	前期末比 +10%台半ばの伸び	

\* OCF(オペレーティングキャッシュフロー) = 営業収益 - 番組・その他営業費用 - 販売費及び一般管理費

- 当中間期の事業戦略
- ハイライト

# 2006年中間期 事業戦略ハイライト



# デジタルサービス加速 ~ HDR ~

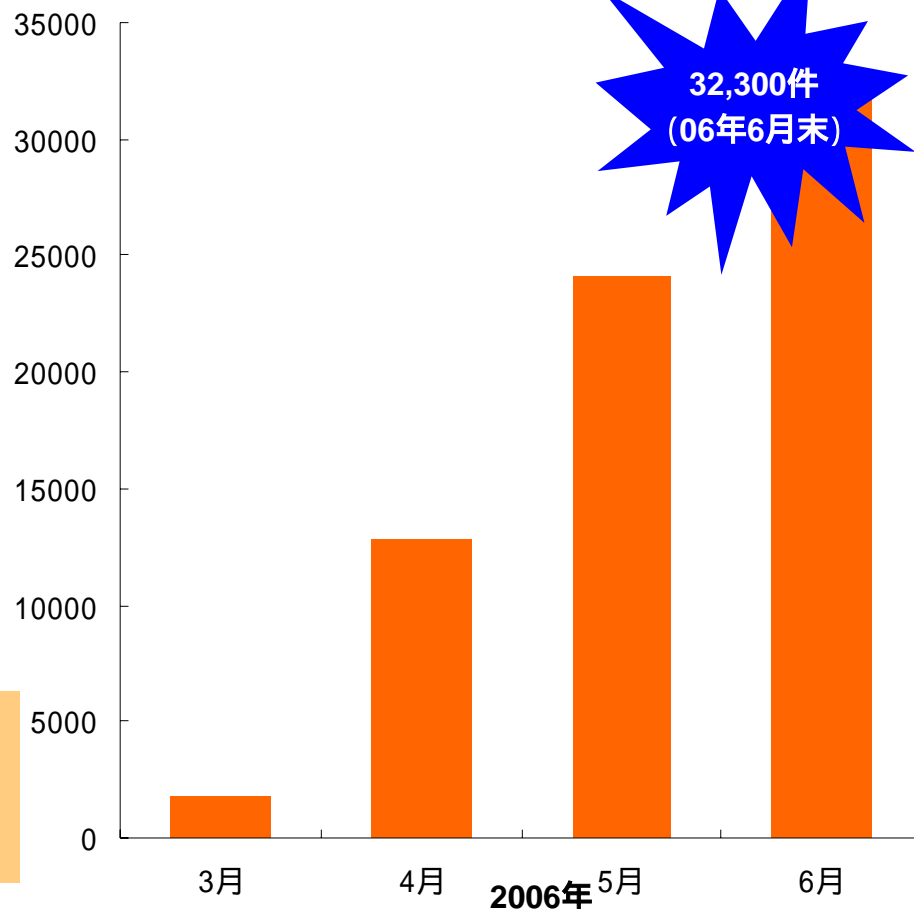
## 予想を上回る好調な加入推移

### サービスの特徴

- 250GB 大容量ハードディスク  
内蔵セットトップボックス(STB)
- ハイビジョン番組を、そのまま  
の高画質で録画可能
- ダブルチューナー搭載  
(裏録画、タイムスリップ機能)
- 追加月額800円(税込840円)

高機能、高コストパフォーマンスを  
訴求

### HDR 契約数



# ケータイサービス「J:COM MOBILE」

## サービスの特徴

- (株)ウィルコム定額プランを「J:COMブランド」で提供
- 月額基本使用料 2,500円  
(税抜・当社サービスとのバンドル加入)
- J:COM PHONEとの相互通話割引
- ウィルコムユーザとの通話無料
- ワンビリング、ワンストップショップ

## 加入者の特徴

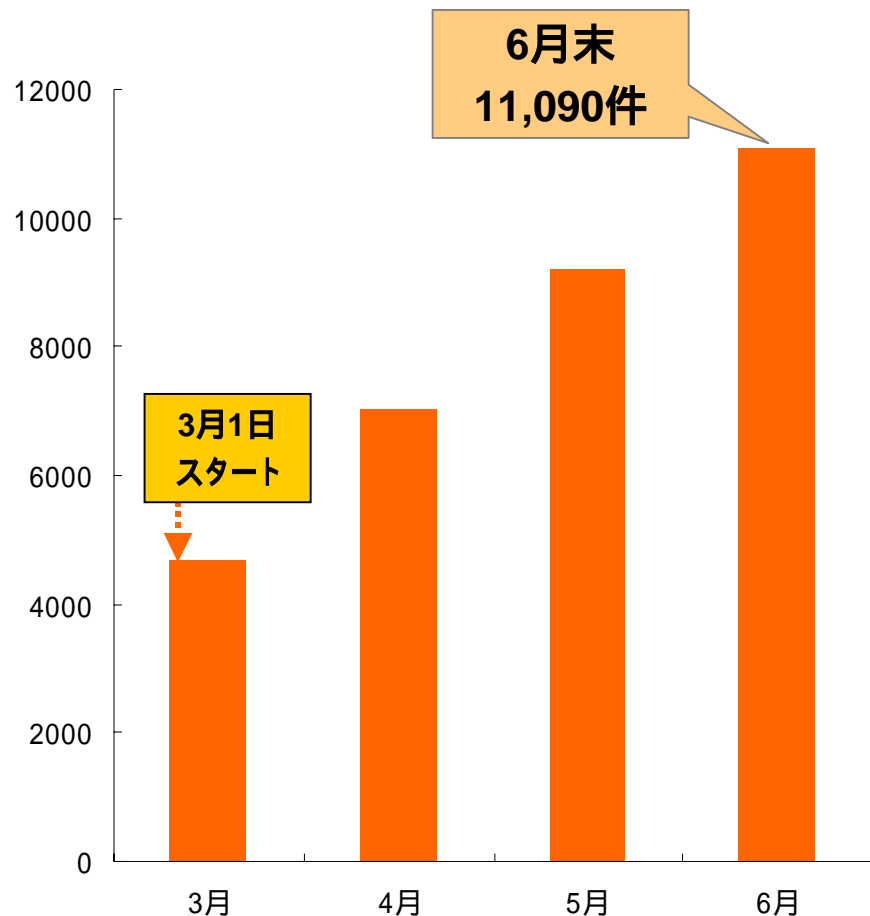
- 47%が50歳以上 (6月末時点)

他事業者が取り切れていない**シニア層**を獲得

= J:COM地域密着対面営業の強み

## J:COM MOBILE 契約回線数

(オーダーベース)



# SOHO向けサービス「J:COM in the Office」



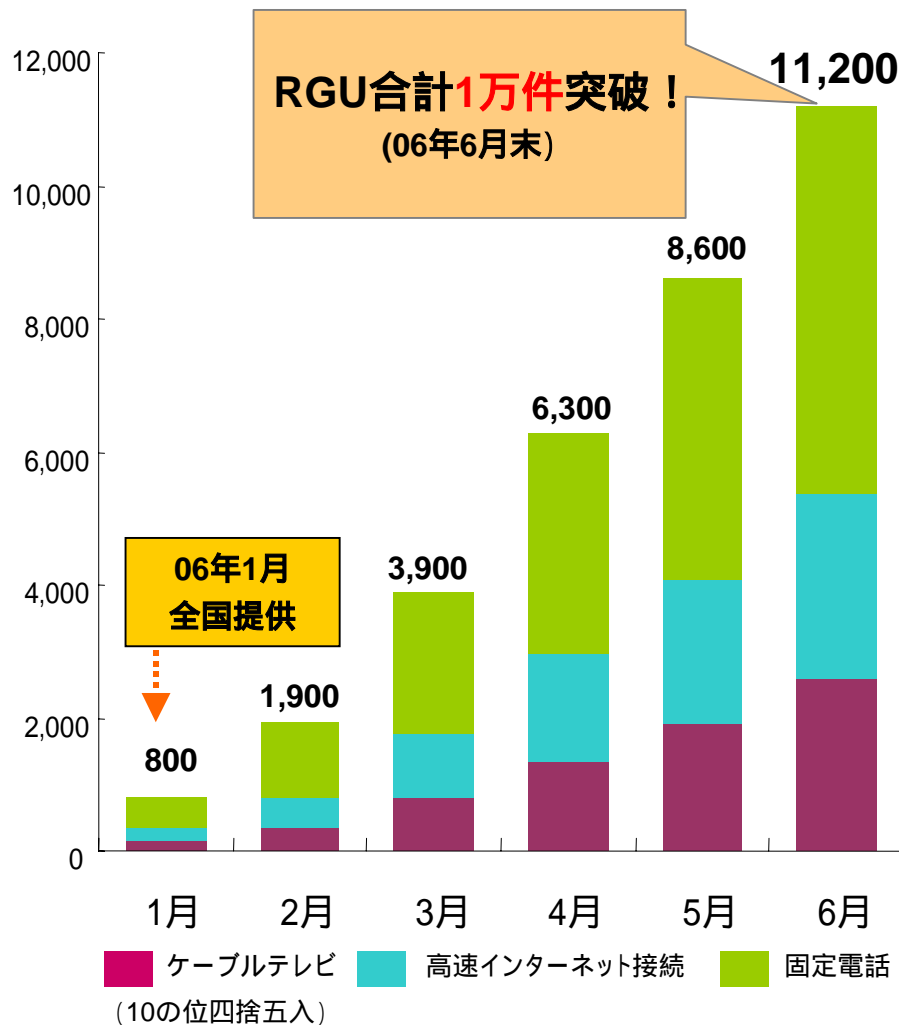
## の特徴

- SOHO(9人以下の小規模事業所)向けに、事務用固定電話、高速インターネット、ケーブルテレビをパッケージ
- 事業者にとっては通信コストを削減できるメリット大
- 他事業者と差別化されたきめ細かい営業体制

## 今後の展開

- **広告営業の積極展開**
- ◇ J:COM媒体を活用したエリア広告を提案
  - ◇ コミュニティーチャンネル(全国500万世帯が視聴可能)
  - ◇ 190万部発行「J:COM Magazine」
  - ◇ 双方向情報サービス「インタラクTV」

## J:COM in the Office 契約数



# お客様満足度の向上 ~ CS推進部・4月発足 ~

「インフラ会社からサービス会社へ」  
全社で「お客様満足度向上運動」推進中！！

## CS推進プロジェクトの一例

- 各社、各局、MSOに「CS推進責任者」を配置
- CS調査実施
- 「お客様の声」を全社で共有 意識改革、社内啓蒙
- CS向上の観点から新しいサービスを開発  
(例) 「かんたんリモコン」  
エルダー層向けCS施策
- 長期加入者特典プログラムの開発
- 番組ガイド誌「J:COM Magazine」リニューアル
- お客様対応強化研修の実施 etc

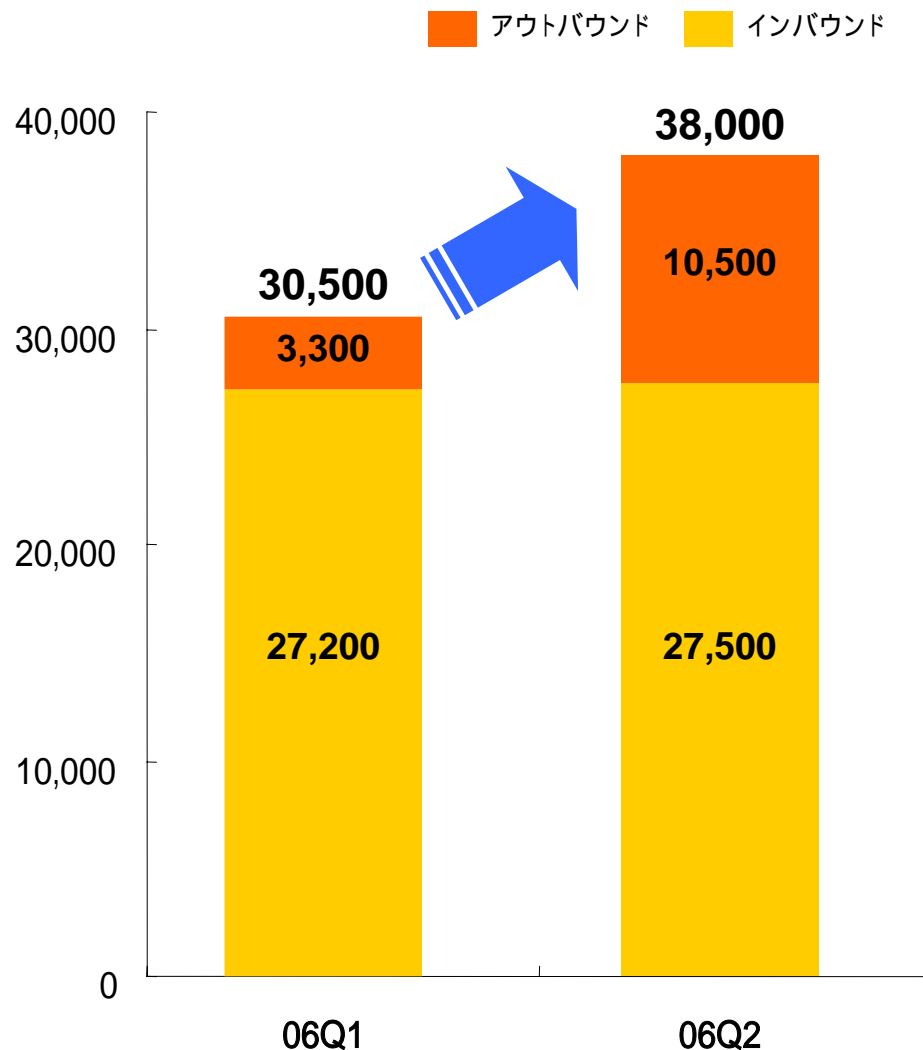
# テレセールス促進

## 経緯と目的

- 2月、コールセンターを2ヶ所増設し（札幌、福岡 計300席）アウトバウンドによるテレセールスを本格開始
- テレセールス専門要員を配置し、各種研修充実により戦力化
- 中期的には顧客獲得コスト全体の低減効果を期待
- 今後は、直接営業要員との連携によるクロージングを強化し、獲得増へ

[注]インバウンド: 顧客からの問い合わせ電話を受けること  
アウトバウンド: 見込み客に電話で営業を行うこと

## コールセンターでの獲得RGU





# 2006年下期の課題と施策

## 2006年下期の課題と主な施策 (商品力強化)

### デジタルコンテンツ 更に充実 ～ハイビジョン、VOD、HDRを3本柱に～

- VODへのハイビジョン番組配信開始 (7月)
- ハイビジョンチャンネル「ムービープラスHD」開始 (8月)
- チャンネルラインナップ強化
  - 韓流新チャンネル「KBS World」など
- 「インタラクTV」 地域情報充実
- 「デジタル視聴率」 番組サプライヤーへの提供開始
  - 日本初の試み。多チャンネル市場拡大に寄与

フロントランナーとしての圧倒的な商品力で差別化

## 2006年下期の課題と主な施策 ( 営業・マーケティング強化)

デジタル・HDRをフックに獲得加速

営業チャネルの多様化(取次店・代理店営業)

テレマーケティング推進

CS(お客様満足度)推進を徹底

RGU400万・デジタル100万世帯・インターネット100万世帯達成へ

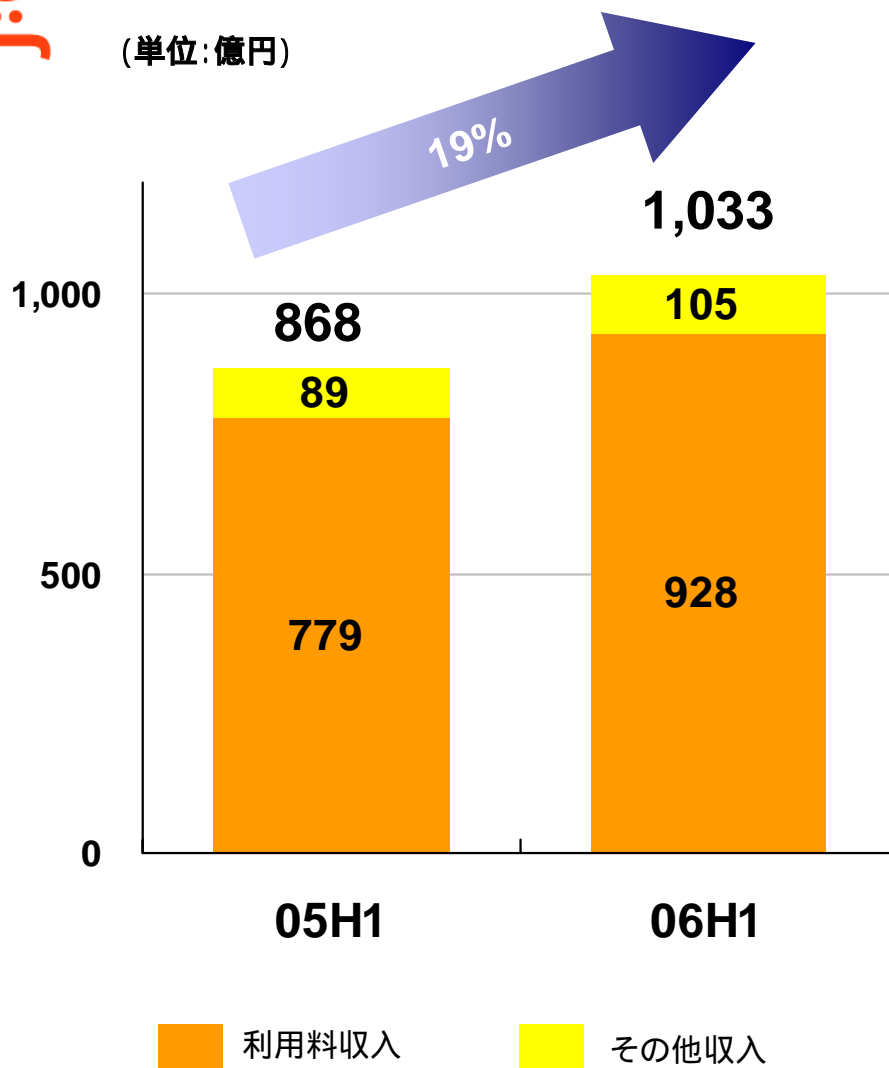


## 財務面について

# 連結営業収益

[米国会計基準]

(単位:億円)



## 補足説明

**利用料収入 928億円 (+19%)**

[内訳]

ケーブルテレビ 480億円(+72億円、+18%)

高速インターネット 277億円(+51億円、+23%)

電話 170億円(+25億円、+17%)

[理由]

- 加入世帯の増加
- デジタルユーザの増加
- 30Mbps加入者割合の増加

**その他収入 105億円 (+19%)**

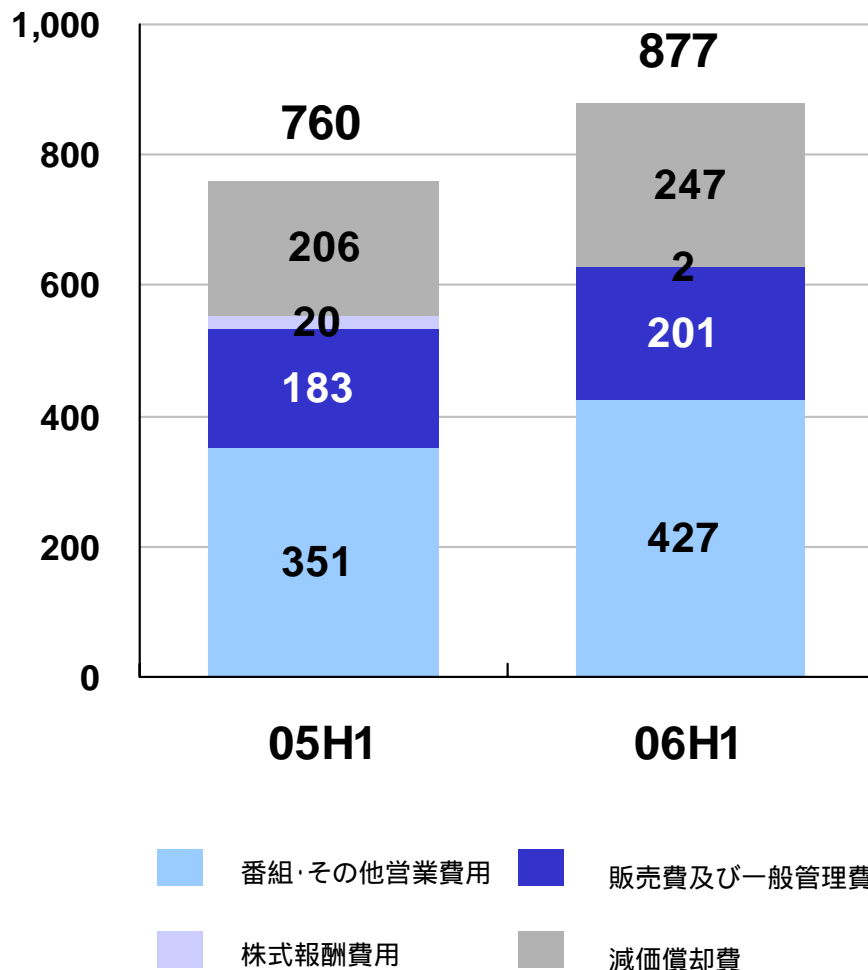
M&Aに伴う電障収入の増加

広告収入、番組制作収入、手数料収入等

# 連結営業費用

[米国会計基準]

(単位:億円)



## 補足説明

### 番組・その他営業費用 (+22%)

- 顧客増に伴う番組購入費や接続料の増加、デジタル関連費用の増加
- 人件費の増加
- 買収による費用増

### 販売費・及び一般管理費 (+10%)

- 買収に伴う増加
- 宣伝広告費は減少

### 株式報酬費用 ( 90%)

- 米国会計基準上の変更に伴い減少

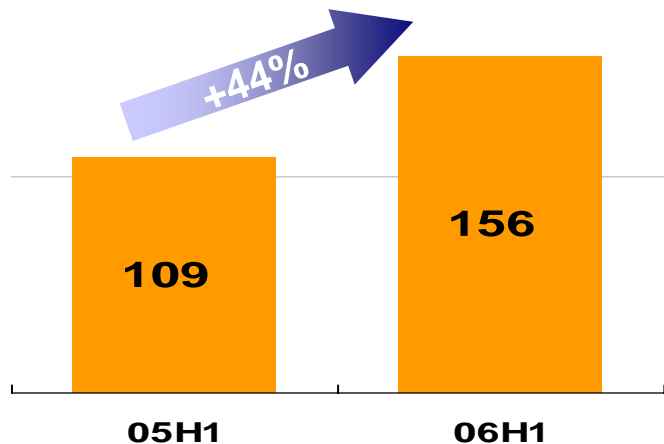
### 減価償却費 (+20%)

新規顧客への設置機材やネットワーク拡張・広帯域化による増加

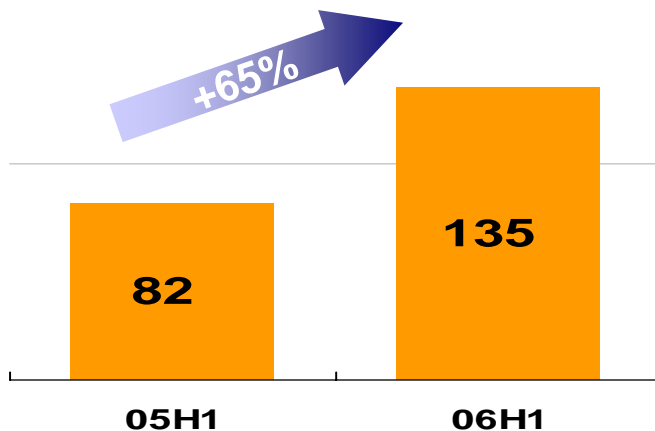
# 連結営業利益、連結税引前利益、連結中間純利益 [米国会計基準]

(単位:億円)

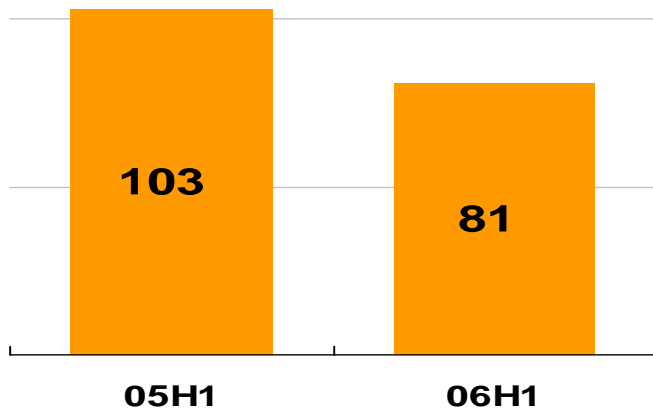
## 営業利益



## 税引前利益



## 中間純利益



## 補足説明

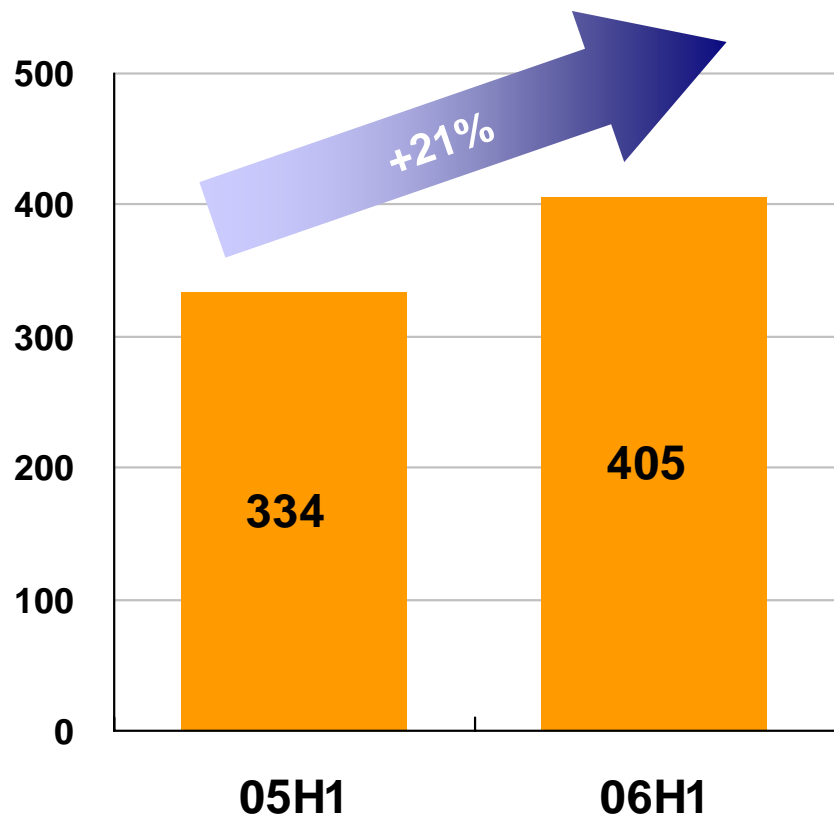
- 支払利息 11億円、37%  
30億円 (05H1)      19億円 (06H1)
- ・キャピタルリースを含む有利子負債の減少等  
法人税等 54億円 (+75億円)
- ・前年同期は、評価性引当金の取り崩しにより、21億円の税金の戻りあり

# 連結OCF\*

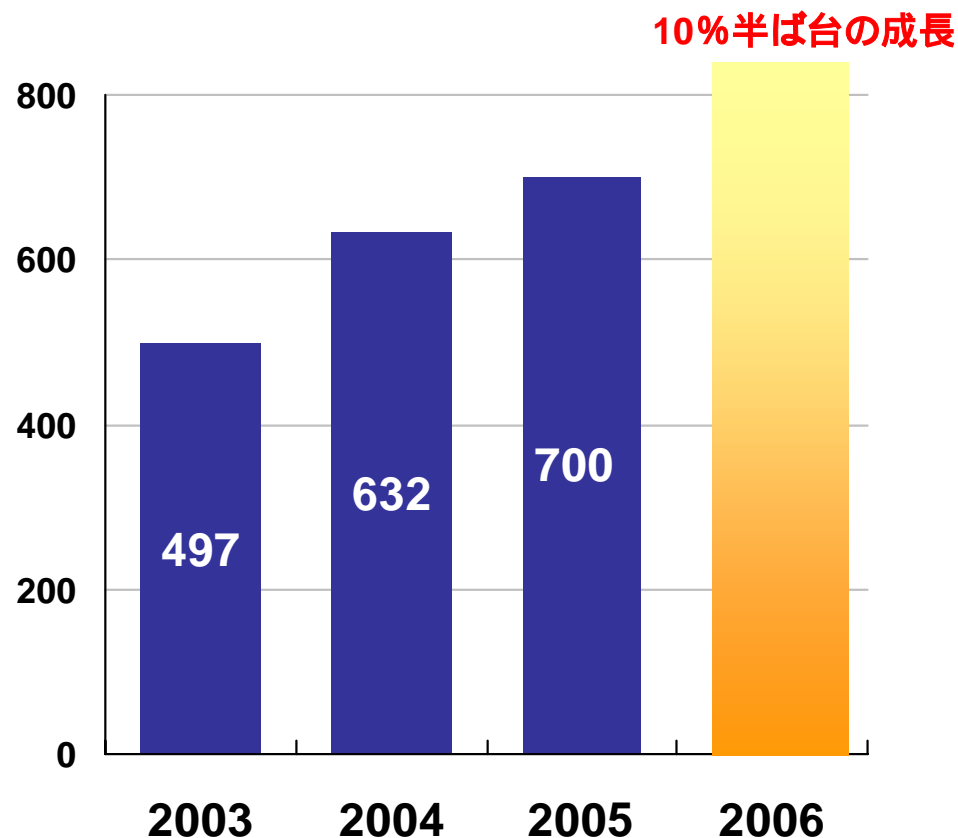
(単位:億円)

[米国会計基準]

前年同期比



参考:年間推移と見通し



\*OCF(オペレーティングキャッシュフロー) = 営業収益 - 番組・その他営業費用 - 販売費及び一般管理費

# 営業収益・OCFの分解（既存/新規）

[米国会計基準]

(単位:億円)	既存連結会社	新規連結会社	連結合計
営業収益	983	50	1,033
OCF	383	22	405

OCF(オペレーティングキャッシュフロー) = (営業収益) - (番組・その他営業費用) - (販売費及び一般管理費)

## 既存連結会社:

2005年8月末時点の連結子会社18社(ケーブルテレビ運営会社15社、その他3社)

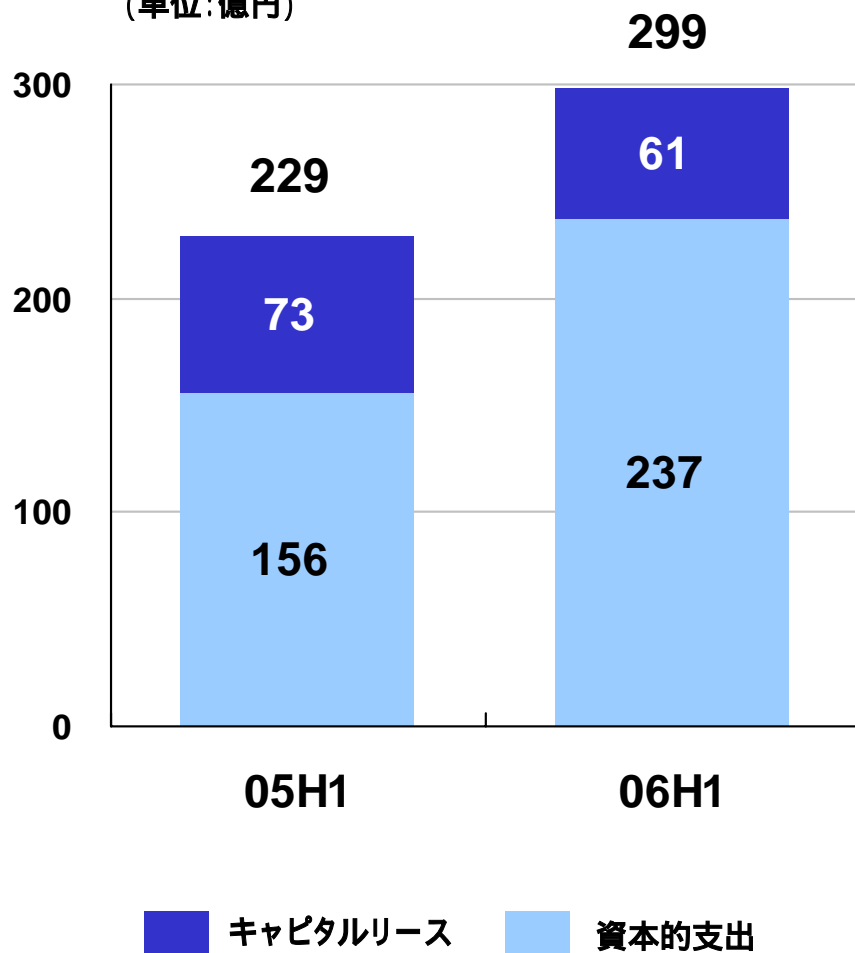
## 新規連結会社:

2005年9月以降連結対象となった4社(株)ジェイコムせたまち、(株)ケーブルテレビ神戸、さくらケーブルテレビ(株)、関西マルチメディアサービス(株)の合計

# 設備投資 (連結)

[米国会計基準]

(単位:億円)



## 補足説明

**資本的支出 +81億円、+52%**

- 顧客増に伴う設置工事費用の増加
- 取得エリアでの幹線広帯域化
- デジタル関連設備
- VoIP(プライマリIP電話)設備

**キャピタルリース 12億円、16%**

- セットトップボックスの単価下落等

# 連結キャッシュ・フロー

[米国会計基準]



(単位:億円)

	06年 1 - 6月	05年 1 - 6月	補足説明
営業活動によるキャッシュフロー	377	273	OCF 405億円
投資活動によるキャッシュフロー	254	199	資本的支出237億円 新規及び既存子会社株式取得 26億円等
フリーキャッシュフロー*	79	44	
財務活動によるキャッシュフロー	123	327	長期借入金の増加403億円、 長期借入金及びキャピタルリースの 元本支払(526億円)等

\*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) - (キャピタルリースを含む設備投資額)

このプレゼンテーションに記載された当社の財務情報は、米国会計基準に基づき計算されたものであります。

このプレゼンテーションには、当社の計画と見通しを反映した将来予想に関する記述を含んでおります。かかる将来予想に関する記述は、当社が現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況、新サービスの成否等、不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績はこのプレゼンテーションに記載されている将来予想に関する記述とは大きく異なる場合があることをご承知おきください。

また当社は、このプレゼンテーション後において、かかる将来予想に関する記述を更新して公表する義務を負うものではありません。

# 参考資料 Appendix



# Volume: 平均月次解約率の推移

(運営会社ベース\*\*)

## サービス別平均月次解約率\* (Q2比較)

	04年/4-6月	05年/4-6月	06年/4-6月
ケーブルテレビ	1.4%	1.3%	1.1%
高速インターネット接続	1.2%	1.3%	1.4%
電話	0.8%	0.8%	0.8%

**解約率は、バンドル化効果等により低減傾向**

\*平均月次解約率=(当該期間における解約者合計)÷(当該期間の平均加入世帯数)÷(当該月数)

\*\* 2004年は、当時資本関係のない調布ケーブルテレビジョン(株)(調布局)を除く。

# プライマリIP固定電話サービス



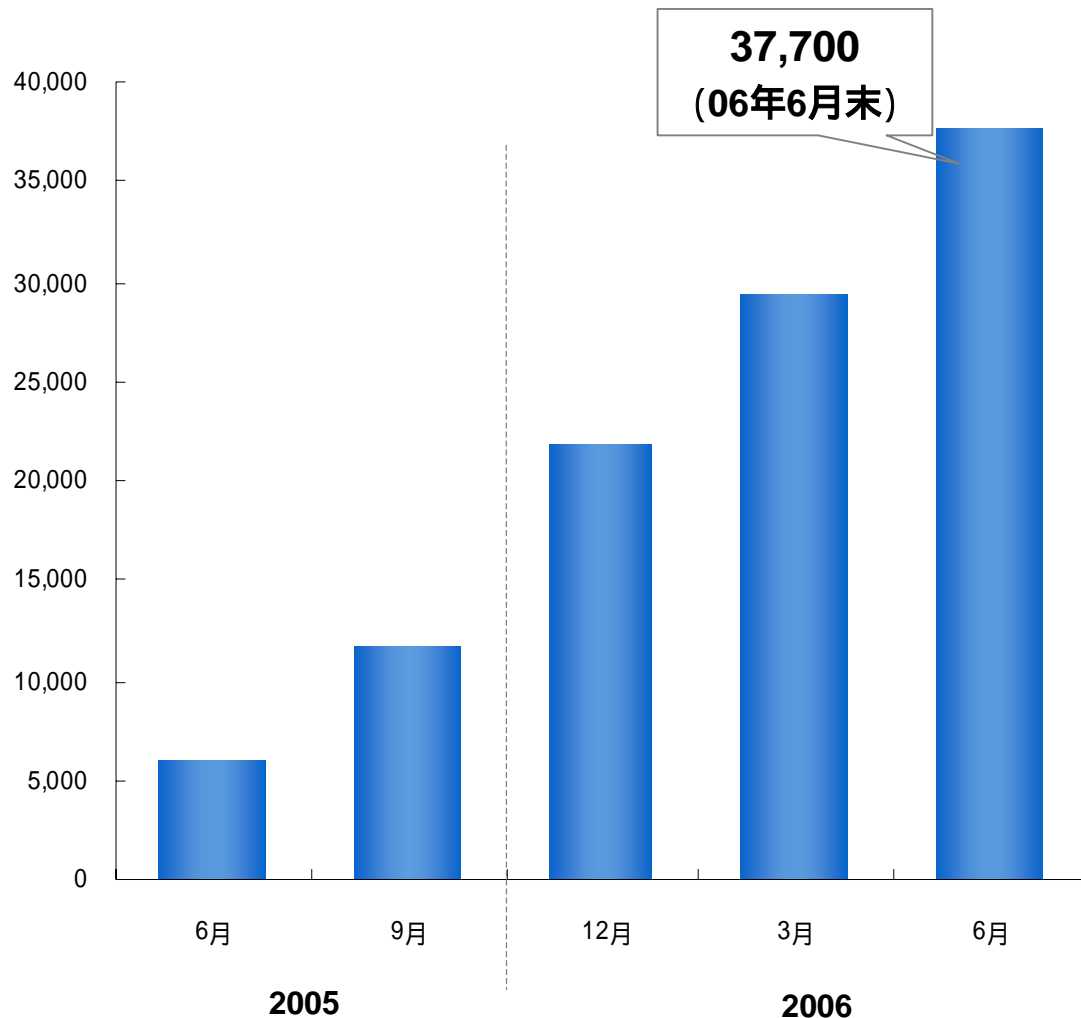
プライマリIP電話 加入世帯数

## 【展開エリア 拡大中】

- 2005年 4月 ジェイコム札幌
- 10月 ジェイコム関西(南大阪)
- 11月 調布ケーブルテレビジョン
- 2006年 3月 ジェイコムせたまち
- 6月 ジェイコム群馬
- 7月 ケーブルテレビ神戸
- 7月 ジェイコム神戸芦屋  
(六甲を含む一部エリア)
- 2006年中 さくらケーブルテレビ(予定)

## 【今後のスケジュール】

既存エリアにも順次、IP技術での電話サービスを提供予定



# VODサービス(J:COM オンデマンド)利用状況の推移

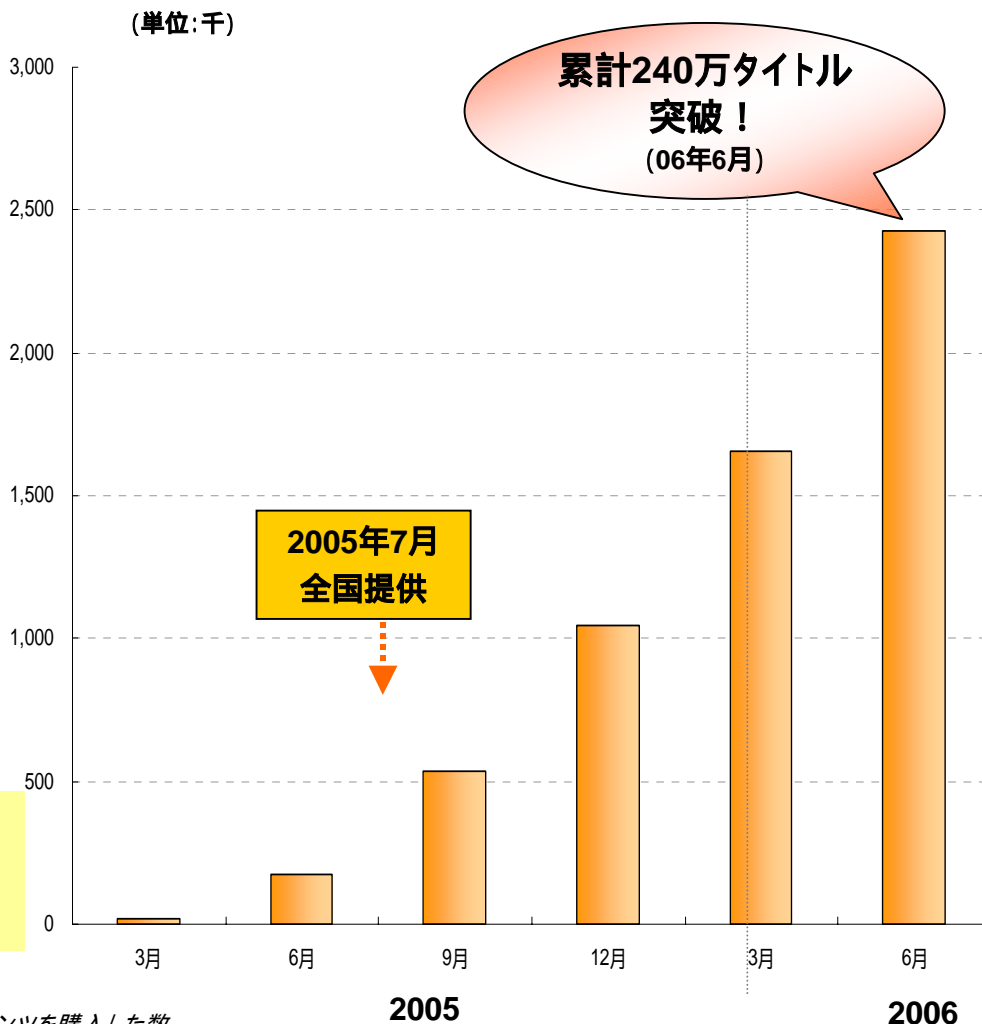
(運営会社ベース)

- 2005年7月 全国提供開始
- 全J:COMエリアで提供
- デジタルユーザは、即利用可能
- 約4,500タイトル(無料コンテンツ含む)
- 1本 0円～420円  
(税込 プレミアム オンデマンドの場合)

視聴習慣が普及の鍵!

実際に触れて、見て、利用する  
機会を増やし利便性をアピール

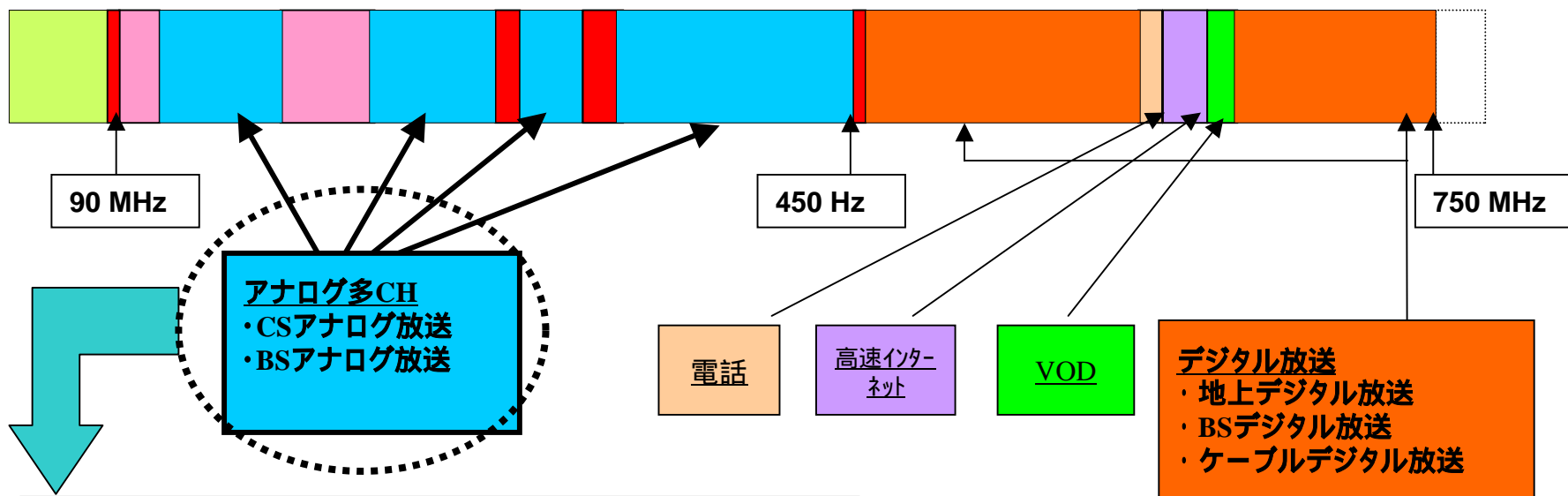
## 購入数\*



\*購入数:「プレミアムオンデマンド(POD)サービス」を利用して有料コンテンツを購入した数

# デジタル化戦略 ~ 2008年までにデジタル化100% ~

## 2006年3月現在の周波数利用状況



### デジタル化率100%が達成されれば

- 追加HDチャンネル
- VODの高度化サービス(HD・NDRなど)
- IPTV
- 超高速インターネット(DOCSIS 3.0)
- プライマリーVoIP
- FMC

帯域を活用し、  
高付加価値の新しいデジタル  
サービスを提供可能！

J:COM