

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

当連結会計年度におけるわが国の経済は、企業収益の回復等、一部に明るい兆しが見られたものの、実体経済に対する懸念や長期化する円高等により、先行きが不透明な状況で推移いたしました。当社を取り巻く環境は、テレビの視聴スタイルの変化、地デジ対応の進展等、メディア全体を巻き込んだ「放送と通信の融合」が確実に進むなか、刻々と変化し、他事業者との競合が一層激化しております。

こうしたなか、当社グループは、成長戦略として、「加入世帯数の拡大」を目的とするボリューム戦略を中心に、「加入世帯当たり月次収益（Average Revenue Per Unit、以下、「ARPU」という。）の向上」を目的とするバリュー戦略及び「番組の質の向上」を目的とするコンテンツ戦略を着実に推進いたしました。また、当社の企業価値のさらなる向上を実現するため、当社の主要株主である住友商事株式会社及びKDDI株式会社（以下、「KDDI」という。）との3社間で、アライアンス関係の構築の検討を開始し、一部の事業分野において事業提携の具体的な施策を実施しております。

「ボリューム戦略」では、「ケーブルテレビサービスの加入世帯数の裾野拡大」を目的として、次の3点を重点施策として実施いたしました。

・新たなターゲット層の開拓

2010年7月より、新たに「J:COM TV My style」の提供を開始いたしました。「J:COM TV My style」は、地上デジタル放送及びBSデジタル放送に、高速インターネット接続サービスや電話サービスの通信サービス、ならびにビデオ・オン・デマンド（VOD）サービス（「J:COM オン デマンド」）の「見放題パック」（「WARNER TV／ワーナーTV」、「ディスカバリー見放題100」等、当連結会計年度末時点では31パック）を選択して利用できるという当社の強みを活かしたパッケージサービスです。「特定のジャンルの番組だけを見たい」、「見たいときに見たい番組を楽しみたい」等、変化を続けるテレビの視聴スタイルやお客様のニーズに合致し、また手軽な地デジ対策といった需要に対応するサービスです。また、「J:COM オン デマンド」を実際に体験することで、多チャンネル放送の魅力を直に伝えることが可能となり、将来的に上位サービスである「J:COM TV デジタル」へのアップグレードを図ってまいります。

・デジタル化に向けた加入獲得

2011年7月に予定される地上波放送の完全デジタル化に向け、当社グループのサービスエリア内の約140万の未接続難視共聴世帯の取り込みに注力いたしました。その結果、当社グループのネットワークを用いて地上波放送の再送信サービスを提供することを合意した世帯数は、前期末比約46万世帯増加し、当連結会計年度末には約100万世帯となりました。同時に、これらの世帯に対し当社グループの有料サービスへの加入を推進し、当連結会計年度に約9万の合計サービス提供数（Revenue Generating Units、以下、「RGU」という。）を獲得いたしました。

・お客様満足度（CS）の向上

お客様満足度の向上を図るため、各種施策の立案・実行推進機能の強化を目的とした組織改編、アフターフォローの徹底、「J:COM TV My style」や「お得プラン」等のお客様のニーズにあわせたサービスの販売促進等を実施いたしました。

「バリュー戦略」では、次の2点を重点施策として実施いたしました。

・ハイビジョンチャンネルの導入

2010年9月をもって、一部を除くサービスエリアにおいてケーブルテレビサービスのアナログ放送を終了し、デジタル化を完了いたしました。これにより、空いた周波数帯域を有効活用しハイビジョンチャンネルの導入を推進いたしました。当連結会計年度末には、スポーツ、映画、エンターテインメント等を中心として、全チャンネルの6割に相当する49チャンネルがハイビジョン画質となりました。

・VODサービスの充実

利用者層の拡大を図るため、2010年4月に、日本初の三次元(3D)映像コンテンツの「J:COM オンデマンド」による配信サービスを開始いたしました。また、2010年10月には、株式会社TBSテレビの連続ドラマ「クローン ベイビー」を本放送よりも早く「J:COM オンデマンド」で独占配信し、日本初となる地上波連続ドラマの独占有料先行配信を実現いたしました。

「コンテンツ戦略」では、2010年3月に㈱ジェイ・スポーツ・ブロードキャスティングが運営するスポーツ専門チャンネル「J sports 1」及び「J sports 2」を、2010年6月にジュピターゴルフネットワーク㈱が運営するゴルフ専門チャンネル「ゴルフネットワーク」をそれぞれハイビジョン化いたしました。さらに、2010年10月には、㈱ジェイ・スポーツ・ブロードキャスティングが、2011年10月以降に開始される予定の新BSデジタル放送において、総務省から2チャンネルの追加認定を受けました。これにより、当社グループは、BS放送という新たなプラットフォームを通じて、視聴者に全4チャンネルのコンテンツの魅力を最大限に訴求し、㈱ジェイ・スポーツ・ブロードキャスティングの視聴契約世帯数の増加とともに、多チャンネル市場の拡大に一層主導的な役割を果たすこととなります。

KDDIとのアライアンスでは、「通信事業・商品提携」、「販売協力」、「技術・インフラ」、「メディア事業」、「CATV事業」の5つの事業分野において検討を行っております。具体的なアライアンスの第1弾として、2010年8月より、当社グループのサービスとKDDIのau携帯電話サービスのクロス・プロモーションを関西地域のジェイコムショップとauショップで開始いたしました。

以上の取組みを通じて、当連結会計年度末の連結運営会社の総加入世帯数は、前連結会計年度末比151,300世帯(4.6%)増加し、3,426,100世帯となりました。サービス別では、ケーブルテレビの加入世帯数は前年同期末比92,400世帯(3.6%)増加し、2,691,000世帯となりました。高速インターネット接続サービス及び電話サービスの加入世帯数は、それぞれ111,000世帯(7.0%)、207,600世帯(11.8%)増加し、1,695,900世帯、1,970,700世帯となりました。また、当連結会計年度末のバンドル率は、前連結会計年度末の1.82から1.86に上昇いたしました。またARPUは前連結会計年度末の7,726円から7,680円に減少いたしました。

その結果、主に加入世帯数の増加などにより、当連結会計年度の営業収益は、前年同期比7.9%増加の360,112百万円となりました。営業費用は7.6%増加の293,357百万円となり、営業利益は9.2%増加の66,755百万円となりました。当社株主帰属当期純利益は、中間持株会社であった子会社を清算したことによる税金費用の減少などにより、前年同期比23.8%増加の37,690百万円となりました。

(2) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物(以下、「資金」という。)は、営業活動の結果得られた資金額124,376百万円、投資活動で支出した資金額57,048百万円及び財務活動で支出した資金額53,542百万円により、前連結会計年度末の64,426百万円から13,786百万円増加し、78,212百万円となりました。当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況は次のとおりであります。

(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124,376百万円で、前連結会計年度の123,626百万円に比べ750百万円の増加となりました。これは、収益の向上と、繰延税額の減少及び営業債権債務の変動によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動に使用した資金は57,048百万円で、前連結会計年度の56,558百万円の使用に比べ490百万円の増加となりました。資金は、主に資本的支出として56,247百万円を使用いたしました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は53,542百万円で、前連結会計年度の24,145百万円の使用に比べ29,397百万円の増加となりました。当連結会計年度の資金使用の主な内容は、キャピタルリース債務の元本支払が21,594百万円、借入金の返済(純額)が24,390百万円、配当金の支払が7,514百万円などですが、ストック・オプションの行使について自己株式を割当てたことで得た資金4,420百万円と、新株の発行による収入616百万円により、一部が相殺されております。

2 【販売の状況】

当連結会計年度の販売実績は次のとおりであります。

| 区分 | 当連結会計年度 (自 2010年1月1日 至 2010年12月31日) | |
|-------------|-------------------------------------------|----------|
| | 金額(百万円) | 前年同期比(%) |
| 利用料収入等 (注)3 | 298,197 | 103.6 |
| その他の収入 | 61,915 | 134.6 |
| 合計 | 360,112 | 107.9 |

(注) 1 金額には消費税は含まれておりません。

2 主な相手先別の販売実績については総販売実績に対する割合が10%以上の相手先はありませんので記載を省略しております。

3 利用料収入等の内訳は、ケーブルテレビ利用料収入160,773百万円、インターネット利用料収入87,006百万円、電話利用料収入50,418百万円であります。

3 【対処すべき課題】

当社グループは持続的成長に向けて「ボリューム」の拡大、「バリュー」の拡充、「コンテンツ」の質の向上に加え、KDDI株式会社（以下、「KDDI」という。）とのアライアンス関係の構築を図ることで、当社グループの企業価値向上に取り組んでまいります。

(1) ボリューム戦略

加入世帯数増加を促す主な施策は、バルク営業、代理店営業、テレビコマーシャル及びジェイコムショップ、ウェブマーケティングやインバウンドコールセンターを通じた営業活動となっております。

これに加え、「ケーブルテレビサービス加入世帯数の裾野拡大」を目的に主に次に挙げる3つの施策を実施しております。

一点目は、今まで当社サービスの魅力を十分に訴求しきれていなかった若年・単身層やシニア夫婦世帯などの新たなターゲット層の開拓に向けた施策であります。当社グループは2010年7月15日より新たなパッケージサービス「J:COM TV My style」を提供しております。「J:COM TV My style」は地上デジタル放送及びBSデジタル放送と、高速インターネット接続サービスや固定電話サービスの通信系サービスに加えて、「J:COM オン デマンド」の「見放題パック」を選択してご利用いただくパッケージサービスであります。見放題パックは、様々なジャンルの31パック（当連結会計年度末現在）で構成されており、それぞれのパック内の番組が月額固定料金で見放題となるサービスであります。核家族化・単身世帯の増加といった背景において「特定のジャンルの番組だけを見たい」、「見たいときに見たい番組を楽しみたい」などと変化しているテレビの視聴スタイルやお客様のニーズに合致するサービスであると共に、手軽に地デジ対策ができる地デジ需要獲得の戦略サービスであります。さらに、当サービスの加入を促すために、地上波放送を利用したテレビコマーシャルを放送しております。その結果、ケーブルテレビサービス加入世帯数の月次純増数が、2010年7月以降明確な増加トレンドに変化しております。当社グループは、「J:COM TV My style」を多チャンネルサービスへの興味を喚起するエントリーモデルとして位置づけており、今後当サービスをさらに拡販し新たな視聴者層を獲得すると共に、当社グループの主力の多チャンネルサービスである「J:COM TV デジタル」への加入移行を目指してまいります。

二点目は、2011年7月24日に迎える地上波放送の完全デジタル化に向けた施策であります。当社グループではサービスエリア内にある約140万世帯の未接続難視聴世帯の取り込みに注力しております。その結果、地上波放送の再送信サービスを提供することでそれらの施設管理者と合意に至った世帯数は、当連結会計年度に約46万世帯増加し、当連結会計年度末現在、累計約100万世帯となっており、同時に合意済み世帯の有料顧客化を推進し、当連結会計年度に約9万RGUを獲得しております。引き続き、難視聴世帯への営業を積極的に行うことで、お客さまの加入を促進してまいります。

三点目は、解約率の改善に向けた施策であります。当社グループは、CS（お客さま満足度）の向上を図り、解約防止を推進することを目的としたCS推進本部を2010年7月1日付で新設し、CS改善・解約防止施策の立案機能及び実行推進機能を強化しております。具体的には解約事由ごとにお客様の属性を分類し、それに基づいた解約リスク層を抽出し、それぞれの層に対して効果的な施策を行っております。具体的な施策として当社サービスご契約以降のフォロー徹底、「お客さまの声」に対する取組強化及び長期契約商品の販売促進などを実施いたしました。また、2011年にお客さまの契約継続率と連動した営業職員に対する評価制度の導入を予定しております。

(2) バリュー戦略

当社グループは2010年9月30日をもって、一部のエリアを除く全国のサービスエリアにおいてケーブルテレビサービスのアナログ放送を終了し、デジタル化を完了しております。これによりアナログ放送に利用していた周波数帯域を有効活用し放送チャンネルのハイビジョン化を推進しております。この結果、スポーツ、映画、エンターテインメントなどのジャンルを中心に、全てのチャンネルの約6割に相当する計49チャンネル（当連結会計年度末現在）をハイビジョン画質でお楽しみいただけるようになっております。また、VODサービスにおいて、利用者層の拡大を図るための各種取り組みを行っております。その代表的な施策として、当社グループは2010年4月に、日本で初めてとなる三次元（3D）映像コンテンツのVODによる配信サービスを開始いたしました。また、2010年10月5日より、株式会社TBSテレビが放送する連続ドラマ『クローン ベイビー』を地上波放送の本放送よりも早くVODサービスで独占配信し、日本初の地上波連続ドラマの独占有料先行配信を実施いたしました。

(3) コンテンツ戦略

番組のハイビジョン化施策の一環として、当社の連結子会社であるジュピターゴルフネットワーク株式会社が運営するゴルフ専門チャンネル「ゴルフネットワーク」を2010年6月1日よりハイビジョン化いたしました。さらに連結子会社の株式会社ジェイ・スポーツ・ブロードキャスティング（以下、「J SPORTS」という。）が、2011年10月以降に開始される新BSデジタル放送において、総務省より2010年10月に2チャンネルの追加認定を受け、これにより、J SPORTSはBS放送において国内最大の4チャンネルを有することになっております。今後、当社グループはBS放送という新たなプラットフォームを通じて多チャンネル市場の拡大を図ってまいります。

(4) KDDIとのアライアンス

当社とKDDI間で、「通信事業・商品提携」、「販売協力」、「技術・インフラ」、「メディア事業」及び「CATV事業」の5つの分野において、アライアンスに関する検討を行っております。

具体的には、「通信事業・商品提携」において、高速モバイルインターネット「J:COM WiMAX」の提供を2010年12月15日より札幌・仙台・関東・九州エリアで、2011年2月より関西エリアで開始しております。お客さまにWiMAX内蔵のパソコンやWiMAX対応端末をご準備いただき、「J:COM WiMAX」をお申し込みいただくと、屋外や駅などさまざまな場所で下り最大40Mbps／上り最大10Mbpsの高速モバイルインターネットをご利用いただけるようになります。また、Wi-Fiルータ機能が付いたWiMAX対応端末をご利用頂くと、パソコンだけでなく、タブレット端末やスマートフォン等、ポータブルWi-Fi端末で高速モバイルインターネットがご利用いただけます。当社グループは、高速インターネット接続サービスにご加入のお客さまが自宅だけでなく外出先や移動中にも利用できる環境を、割安な料金で提供することで利便性を高め高速インターネット接続サービスのさらなる加入促進を図ってまいります。また、2011年4月よりKDDIが全国のケーブルテレビ局向けに提供をしている電話サービスを当社電話サービスの「J:COM PHONE プラス」として導入し、優遇通話の適用範囲拡大を訴求して加入世帯数の拡大を図ってまいります。

「販売協力」においては、2010年8月1日より、当社グループのケーブルテレビを始めとする各サービスとKDDIのau携帯のクロスセル・プロモーションを関西地区のジェイコムショップとauショップで実施しており、引き続き販売協力を行ってまいります。

また、「技術・インフラ」においては、2010年10月開催された「CEATEC JAPAN 2010」KDDI出展ブースで、2012年の商用化を目指し共同技術検討を行っている次世代セットトップボックスのケーブルテレビナビゲーションのベースとなる「J:COM TV ナビ」を実装したセットトップボックスのデモンストレーションが行われました。

さらに、「メディア事業」においては、KDDIが製作した劇場映画『ラブコメ』やau携帯電話発のオリジナルドラマシリーズ「LISMOドラマ!」をJ:COMチャンネルにおいて無料放送するなど、地上波で放送されていないオリジナルコンテンツを放送することで、お客さまにJ:COMチャンネルの新たな魅力をお届けしております。今後も映像コンテンツのマルチユースや、各媒体を活かしたプロモーション連携により、お客さまのニーズに合った魅力的なコンテンツを提供してまいります。

4 【事業等のリスク】

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

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

(1) 当社内における潜在的なリスク

① 事業展開上のリスク

a. 顧客獲得戦略について

当社グループのケーブルテレビ事業者は、これまで戸別訪問及び電話対応・電話勧誘により新規顧客を獲得し、また、既存顧客に新たなサービスを販売してまいりました。一方で、お客様を取り巻く環境や市場の変化に対応するために、戸別訪問を継続しつつ、電話対応のさらなる強化や主要駅前などにおける「ジェイコムショップ」の展開及び地域の量販店や不動産会社、商店に当社サービスの代理店・取次店になっていただく「代理店営業」にも注力し、さらにウェブマーケティング等の強化を通じてお客様との接点を増やす販売ルートが多様化を推進しております。しかしながら、これらの販売ルートが多様化に当り、その推進が効果的に実施できなかった場合、当社グループは、効率的な営業活動が予定どおりに展開できず、接続契約の獲得に影響を与える可能性があります。

b. 集合住宅の顧客獲得について

当社ケーブルテレビ事業の顧客は大別して、戸建住宅居住者と集合住宅居住者に分けることができます。集合住宅の場合は、一棟単位で当社グループのネットワークへの接続の可否が決定されます。当社グループの既存顧客及び潜在顧客のうちの過半が集合住宅居住者であるため、集合住宅への接続契約獲得の可否が、当社グループのサービス加入世帯数の増加に影響を与える可能性があります。当社グループは通常、賃貸用集合住宅建物所有者又は区分所有者の代表者(管理組合等)との間でケーブル接続に関する交渉を行い、当社グループのネットワークとの接続について許可を得た上で、当該集合住宅内の個々の世帯に直接販売活動を行っております。接続サービス業者間の新築集合住宅への接続競争が激化している中、当社グループは、新規物件への接続契約を獲得するため所有者又はディベロッパーへのマーケティングに努力を傾注しております。しかしながら、これら新規物件に競合技術(例えば現在のFTTHや将来的には無線通信システム)が採用され、新築集合住宅への接続契約の獲得ができない場合、当社グループは当該住宅居住者を顧客にすることができない可能性があります。また、契約先である既存の賃貸用集合住宅建物の所有者との関係の変化等により当社グループは既存顧客を失う可能性があります。その結果として当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。

c. ネットワークへの追加投資について

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

d. 事業拡大のための企業買収について

当社グループのこれまでの成長は、既存ケーブルテレビ会社の買収に負うところが大きく、今後も成長戦略の一つとして、既存の事業エリアを補完し、収益性を強化すると考えられるエリアにおいて、ケーブルテレビ及びブロードバンド・サービスを提供する会社を選別し、これを買収してグループ会社とすることを継続していく予定であります。かかるケーブルテレビ関連事業会社の買収により、当社グループの持つ既存のネットワークや専門知識をより効果的に利用することができるようになります。また、グループ傘下の番組供給会社とのシナジー効果が期待できる買収、有料多チャンネル市場の活性化に繋がるような買収についても積極的に取り組んでいく予定であります。しかしながら、以下の要因等により新たな会社の取得が制限される場合があり、その結果、当社グループの事業の運営等に影響を与える可能性があります。

- ・買収対象企業が小規模ケーブルテレビ会社である場合は、歴史的に地元企業、地方自治体、大手商社及びメディア会社といった複数株主により設立されたケースが多く、これらの株主との買収交渉が容易に進まない可能性があります。
- ・当社グループが金融機関との間で現在締結しているシンジケートローン(複数の金融機関による協調融資)の契約条件により、新たなケーブルテレビ関連事業会社の買収又は投資が制限される可能性があります。
- ・買収対象が一定規模以上の企業の場合、独占禁止法の適用を受け公正取引委員会に事前の届出義務があります。原則として、届出から株式取得までに30日の期間を経なければなりません。また、同委員会には、同法に基づいて当該期間の延長及び株式取得の内容の変更又は中止を命令する権限があり、仮にこれらの命令を受けた場合には、新たな買収に悪影響を及ぼす可能性があります。

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

② 財務上のリスク

借入金について、当社設立以来、当社グループではネットワークの拡張及びアップグレード並びにケーブルテレビ関連事業会社の株式取得に関連して多額の負債を負ってまいりました。当連結会計年度末現在、当社連結グループの長期借入金(1年以内返済予定分を含み、キャピタルリース債務を除く)は148,134百万円であり、このうち90,000百万円は、金融機関からのシンジケートローンであります。借入金及び当社グループのシンジケートローンに係る財務制限条項により、当社グループは、以下のような重大な影響を受ける可能性があります。

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

③ コンプライアンス上のリスク

情報管理について、当社グループでは顧客から入手した個人情報を適切に維持・管理しております。当社グループでは、社長直轄組織として人事・管理・情報システム部門担当を委員長とする情報セキュリティ委員会を開催し、情報セキュリティの強化施策の推進、全システムのセキュリティ・ホール対策を講じております。また、個人情報保護の取り組みとして、ほぼ全てのグループ各社にて財団法人日本情報処理開発協会(JIPDEC)のプライバシーマーク認定取得を完了しております。さらに、放送・通信サービスの安定した供給を目的とし、障害発生時には迅速に対応できるよう、グループ各社のネットワーク状況を24時間監視する体制を構築しております。かかる措置にもかかわらず個人情報が漏洩した場合、当社グループの業績は様々な形で悪影響を受けることになります。一例として、個人情報の漏洩により顧客に損害が生じた場合、当社グループは顧客から損害賠償を請求されるおそれがあります。そのような事態を回避するために、当社グループは、顧客から入手した個人情報を適切に維持・管理しております。

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

(2) 取引関係におけるリスク

① ケーブルテレビの番組について

当社グループは、ケーブルテレビの番組を第三者から購入しております。その大部分は、期間を1年から3年とする個々の番組供給会社との短期放送許諾契約に基づき供給されており、独占的な取り扱いは受けておりません。当社グループに対して番組を提供する企業には、当社グループの競合相手となりうる企業グループが含まれております。当社グループの締結する放送許諾契約は通常短期であるため、顧客に番組を提供し続けるためには、競合他社を含む番組供給会社との良好な関係を維持しなければなりません。こうした関係が終了するか、若しくは番組供給会社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、又は購入はできたもののその価格が合理的ではない場合、当社グループは、魅力的な番組の供給が困難となり、既存顧客及び潜在顧客を失う可能性があります。その結果、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

② ネットワークにかかるインフラについて

当社グループの事業は、NTTグループ及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おります。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、地域電力会社及びJDS等)の光ファイバー網を継続的に使用できることを前提としております。当社グループのネットワークを構築するためには、当社グループは、自ら建設する場合を除き、他社(NTTグループ、地域電力会社及びJDS等)の光ファイバーケーブルのリースを受ける必要があります。当社グループが電柱又は光ファイバーケーブルの使用に関して第三者との契約を更新できなかつたり、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つた場合、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ます。代替するネットワークの構築に多額の費用負担が生じ、その結果、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

③ 外注業者について

当社グループの既存サービス及び新サービスの提供に必要な機器は集中購買により複数の機器納入業者から供給を受けております。例えば、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ベンダー3社より購入しております。当社グループは複数の取引先から供給を受けることを原則としておりますが、納入業者が製造を遅延した場合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、機器の安定供給がされない場合には、顧客へのサービス提供に必要な機器の調達が遅れ、又はそもそも機器の調達ができなくなり、既存サービスの拡張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及び経営成績等に影響を与える可能性があります。

(3) 株主との関係におけるリスク

① 株主間契約及び大株主の権利について

当社のその他の関係会社である住友商事株式会社（以下、「住友商事」という。）とKDDI株式会社（以下、「KDDI」という。）は、当連結会計年度末現在、当社の総株主等の議決権の数（発行済株式総数から自己株式の数を控除した株式に係る議決権の数）に対する所有株式数などに係る議決権の割合は、それぞれ40.12%、30.81%となっております。

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

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

なお、上記の議決権比率は、表示単位未満は切り捨てて記載しております。

② 当社の株価の変動について

公開市場において大量の当社普通株式が売却された場合、又はその可能性が市場に認識された場合、当社の株価が下落する可能性があるだけでなく、当社の今後の資本政策の遂行の妨げとなる可能性があります。また、当社のストックオプション制度に基づく、未行使の新株予約権の残高合計は、2011年2月28日現在12,056株であります。これらを含め、さらなる新株が発行された場合、又はその可能性が市場に認識された場合、当社の財政状態に影響を与える可能性があります。

③ 少数株主の株式買取請求

当社グループの戦略の一つとして、子会社の統合を推進し、業務の重複を解消して、効率性を高めることがあげられます。会社法上、合併などの組織再編に際して、反対する株主はかかる組織再編に異議を述べ、当事会社に対して当該株主が保有する株式を公正な価格で買い取るよう請求することができます。当社としては、当該組織再編に際し合併当事会社の当社以外の株主がこの権利を行使する可能性を予測することは困難であり、また、当該合併当事会社が権利を行使した少数持分の買取りに必要な資金を確保できるか否か、あるいは株式買取価格が当社の見解に合致したものであるかについて、保証することはできません。こうした権利行使は、当社グループのキャッシュ・フローに悪影響を与えたり、当社グループによる子会社の統合を遅らせることで、グループとしての業務運営効率化が妨げられ、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。

(4) 市場及び競合関係におけるリスク

我が国のケーブルテレビ、高速インターネット接続及び電話サービスの市場は厳しい競合状態にあります。事業者間の戦略的買収、提携及び協力関係の構築によって、既存の競合他社及び新規参入企業との競争は今後も激化するものと予想されております。競争の激化により、当社グループの既存顧客の解約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ます。いずれの場合も、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。当社グループと競合する企業が、当社グループに比べ、資本力・技術力・商品力・交渉力・販売力等の経営資源、顧客基盤、事業経験、知名度等において優れている場合もあり、当社グループの競争力が低下する可能性があります。特に競合他社は、当社グループより価格競争力に優る可能性があります。当社ケーブルテレビ事業の強みの一つは、ケーブルテレビ、高速インターネット接続及び電話のバンドルサービスを提供していることであります。これに対し、近年、一部の競合他社でも、当社グループと同様のバンドルサービスを提供しております。また、携帯サービスとのバンドルサービスに力を入れている競合他社もあります。こうした既存競合他社又は潜在競合他社が当社グループよりも質の高いバンドルサービスを低価格で提供した場合、当社グループは、既存顧客又は潜在顧客を失う可能性があります。さらに、当社グループの提供するバンドルサービスが他社の同様のサービスとの競争にさらされているだけでなく、バンドルサービスを構成する個々のサービスも厳しい競争にさらされております。

① ケーブルテレビサービス

当社グループのケーブルテレビサービスは、衛星テレビ放送サービスの事業者(スカパー J S A T 株式会社)及び通信事業者、チャンネル数の拡大が予定されているBS放送等と競合いたします。これらの競合他社は、当社ケーブルテレビサービスよりも多数のチャンネルを有することにより、当社グループが現在提供していない、より魅力的なコンテンツを独占的に提供できる可能性があります。また、競合他社の中には、FTTHを通じて映像サービスの提供を既に開始している企業があり、これから開始を予定している企業もあります。当社グループの既存顧客又は潜在顧客が、当社グループのチャンネル数や番組の質について競合他社と比べて魅力的ではないと判断した場合、当社グループは、既存顧客又は潜在顧客を失い、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。

② 高速インターネット接続サービス

当社グループの提供する高速インターネット接続サービスは、DSL・FTTH・高速無線データ通信サービスのような他の技術に基づく接続事業者手法と競合いたします。DSL・FTTHサービスの利用者数はケーブルテレビ回線を利用したインターネットサービスの利用者数を上回っております。FTTHサービスは、下り速度の更なる高速化が進み、サービス提供料金も低廉化の方向に向かっております。こうした技術革新及び競合他社による積極的な投資等の結果、サービスの質がさらに向上し、より低価格で提供可能となり、又はより広い地域で利用可能となった場合、ケーブルテレビ回線によるインターネット接続サービスは、当社グループの既存顧客又は潜在顧客にとって魅力的でなくなり、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。

③ 電話サービス

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

④ 市場の成長性について

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

(5) 法規制等によるリスク

① 政府による規制について

当社グループの事業は、我が国において多くの法的規制を受けており、総務大臣の許可又は総務大臣への登録若しくは届出等の対象となっております。当社グループが適用法令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、それにより当社グループはネットワークを通じて顧客にサービスを提供できなくなることとなります。また、将来、新たな許可の取得又は登録若しくは届出が困難となる可能性もあります。

2010年12月31日現在における当社グループの主要な業務に係る許可・登録・認定の取得状況は以下のとおりであり、委託放送事業者の認定について5年ごとの更新が必要である他は、有効期間についての定めはありません。また、許可・登録・認定・更新のいずれについても取消事由に該当する事象は発生していないものと認識しております。

(2010年12月31日現在)

| 許可・登録等の名称 | 内容 | 許可・登録等の状況 |
|--------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 有線テレビジョン放送施設設置許可(有線テレビジョン放送法第3条)(注1) | 引込端子数501以上のケーブルテレビ施設を設置する場合には、総務大臣の許可が必要となる | 連結子会社19社及び持分法適用関連会社1社が許可を受けている |
| 電気通信事業の登録(電気通信事業法第9条) | 電気通信事業を開始するにあたり、大規模な電気通信回線設備を設置する者についての、総務大臣の登録 | 連結子会社19社及び持分法適用関連会社2社が登録を行っている |
| 委託放送事業者の認定(放送法第52条の13)(注1) | 委託放送業務を行おうとする者が総務大臣へ申請し受ける認定 | ㈱インタラクティブィ、ジュピターサテライト放送㈱(持分法適用関連会社)、㈱ジェイ・スポーツ・ブロードキャスティング及び㈱アクティブ・スポーツ・ブロードキャスティング(連結子会社)が認定を受けている |
| 電気通信役務利用放送事業者の登録(電気通信役務利用放送法第3条)(注1) | 電気通信業を営む者が提供する電気通信役務を利用して業務を行う者についての、総務大臣の登録 | ㈱ジェイコム東京、㈱ジェイコム福岡(連結子会社)及び㈱AXNジャパン(持分法適用関連会社)が登録を行っている |

(注1) 2010年12月に、放送関連4法(「放送法」、「有線ラジオ放送法」、「有線テレビジョン放送法」及び「電気通信役務利用放送法」)を放送法に統合することが公布されました。施行は公布日から9ヶ月以内となっております。

(注2) 上記許可・登録・免許は主に以下の場合に取り消されうるとされております。

〈有線テレビジョン放送施設設置許可〉

- ・不正の手段により許可又は変更の許可を受けたとき
- ・欠格事由に該当するに至ったとき
- ・施設の設置期限、変更の許可取得義務、施設維持義務、施設の提供義務、施設の使用基準、業務の届出、役務の認可取得義務を定めた有線テレビジョン放送法の規定又は許可若しくは認可に付された条件に違反したとき
- ・適正を欠く施設の運用に対する改善命令にしたがわないとき

〈電気通信事業の登録〉

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

〈電気通信役務利用放送事業の登録〉

- ・電気通信役務利用放送事業法、電波法、放送法、有線ラジオ放送業務の運用の規制に関する法律、有線電気通信法又は有線テレビジョン放送法の規定により罰金以上の刑に処せられ、その執行を終わり、又はその執行を受けることがなくなった日から2年を経過しない者が役員になったとき
- ・電気通信役務利用放送事業法又は同法に基づく命令若しくは処分に違反した場合において、受信者の利益を阻害すると認められるとき
- ・正当な理由がないのに、登録を受けてから一年以内に電気通信役務利用放送の業務を開始せず、又は一年を超えて引き続き電気通信役務利用放送の業務を休止したとき
- ・不正の手段により登録又は変更登録を受けたとき

〈委託放送事業者の認定〉

- ・放送法又は電気通信役務利用放送法の規定により罰金以上の刑に処せられ、その執行を終わり、又はその執行を受けることがなくなった日から2年を経過しない者に該当するに至ったとき
- ・委託して放送をさせることによる表現の自由ができるだけ多くのものによって享有されるようにするためのものとして総務省令で定める基準に合致しないと判断されたとき（更新時も含む）
- ・法人又は団体であって、日本の国籍を有しない人、外国政府又はその代表者、外国の法人又は団体の者が役員であるもの又はこれらの者がその議決権の五分の一以上を占めるものに該当するに至ったとき

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

② 法改正等について

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

（注） 2010年12月に、放送関連4法（「放送法」、「有線ラジオ放送法」、「有線テレビジョン放送法」及び「電気通信役務利用放送法」）を放送法に統合することが公布されました。施行は公布日から9ヶ月以内となっております。

(6) 人災及び天災がもたらすリスク

当社グループのサービスは、火事、地震、洪水等の自然災害及びそれらを原因とする設備の崩壊、停電等により中断する可能性があります。また、ネットワーク・ソフトウェアの欠陥、不正アクセス、コンピュータ・ウイルス、ケーブル切断等、第三者による事故又は行為の結果として、当社グループのサービスが中断される可能性があります。さらに、当社グループのサービスは、当社グループに対して第三者が提供するネットワーク又は設備への自然災害による損害その他の途絶により中断されることもあります。こうしたサービスには、番組配信、インターネット関連サービス及び電話サービスが含まれます。当社グループの社屋、ヘッドエンド施設及びケーブルには火災、風災及び物体の飛来・衝突、破損、汚損等の損害発生時に補償される損害保険に加入しておりますが、地震による損害発生時に補償される保険には加入しておりません。また、利益保険に加入していないため、事業が中断した間に生じた逸失利益は回復することができません。当社グループはネットワーク及びホスティング設備のバックアップ設備を維持する努力を払っておりますが、当社グループ又は当社グループに対するサービス・プロバイダーの技術インフラに障害が生じた場合、当社グループの営業活動が中断する可能性があります。これらの結果、当社グループの信用が失墜し、当社グループの財政状態及び経営成績等に重要な影響を与える可能性があります。

5 【経営上の重要な契約等】

(1) MSO契約

| 契約の名称 | 相手先名 | 契約内容 | 契約期間 |
|---------------|---------|----------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 「基本契約書」及び「覚書」 | 運営会社(注) | 当社による運営会社に対する経営・業務協力 | 相手先毎に異なりますが、通常10年又は1年であり、契約満了の30日前までに見直しの申し入れがない限り、さらに1年延長されます。 |

(注) ㈱ジェイコム東京、㈱ジェイコムウエスト、㈱ジェイコム関東、㈱ジェイコム札幌等 22社

当社は運営会社に対しMSO契約に基づき、以下の経営、運営指導サービスを提供しております。

- ・ 事業計画と予算作成の支援や指導を含む全ての営業と管理サービス
- ・ 番組の選定と調達
- ・ 総合研修や支援を含むセールスとマーケティング・プログラム
- ・ 一元化した包括的な顧客管理サービス(カスタマーサービス、課金・代金回収システムの構築を含む)
- ・ ネットワークのデザイン・建設・保守の支援などを含む専門技術
- ・ ネットワーク機器や建設資材の仕様や調達に対する支援
- ・ 標準化された会計・財務システムの整備及び統合運営
- ・ 人事・総務に関する体制の整備及び運営管理の支援

さらに、各運営会社には社長もしくは取締役を当社から派遣(兼任又は出向)しております。各運営会社の取締役及び上級職員は原則として毎月、当社の取締役と定例会議を開き、財務、業績、営業及びマーケティングに関し打合せを行っております。

当社運営会社は「J:COMグループ」としてサービスを提供し、上記経営、運営指導サービスの対価として、当社に毎月加入世帯数に応じた手数料及び機材調達に関する手数料の支払いを行っております。

(2) 番組供給契約

| 契約の名称 | 相手先名 | 契約内容 | 契約期間 |
|----------------------|-----------|--------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 「有線テレビジョン放送番組供給契約書」等 | 番組供給会社(注) | 運営会社に対する番組供給 | 相手先毎に異なりますが、通常1年であり、契約満了の概ね2ヶ月以上前に他の当事者に対する書面による本契約の変更あるいは解約の通知がない限り、さらに1年間延長されます。 |

(注) ジュピターエンタテインメント㈱、ジュピターゴルフネットワーク㈱等 59社

(3) 相互接続協定

| 契約の名称 | 相手先名 | 契約内容 | 契約期間 |
|------------|------------|----------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| 「相互接続協定書」等 | 電気通信事業者(注) | 電気通信事業法に基づく、運営会社と他の電気通信事業者との相互接続 | 相手先毎に異なりますが、通常特に定めておらず、解除の場合は一定の期間前までに相手方に書面で通知することとなっております。 |

(注) 東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社等

上表のほか、電話サービスを提供している運営会社間でも相互接続協定を締結しております。

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

7 【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

以下は、2010年12月31日現在及び2010年度の当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの分析であります。本分析に含まれる財務上の数値は、米国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づく連結ベースの数値であります。本分析を利用するに際しては、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。

A 概要

当社は、ケーブルテレビ、高速インターネット接続及び電話サービスの総加入世帯数ベースで日本最大のMSOであります。当社のサービスは、2010年12月31日現在連結子会社である22のケーブルテレビ会社を通じて、約343万世帯にサービスを提供しております。

また、当社が出資、運営している番組供給会社は、多チャンネル・サービスを提供可能な世帯に対し、ケーブルテレビ事業者、衛星プラットフォーム事業者、IPTV (Internet Protocol TeleVision (注)) 事業者を通じて、視聴者に番組を提供しております。

その他に、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関西マルチメディアサービス㈱、インターネット接続サービスと主にケーブルテレビ会社向け回線配置工事の施工を手掛ける㈱テクノロジーネットワークスを、更に当社グループ各社に資金援助を行なう㈱ジェイコムファイナンスを子会社としております。

上記の他、当社は2010年12月31日現在、ブロードバンド関連サービス会社の持分を20-50%有し、関連会社としております。以下の表は2009、2010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。

(注)インターネットのIP技術を利用してテレビ映像を配信するサービス

| | 2009年 12月31日現在 | 2010年 12月31日現在 |
|-----------|-------------------|-------------------|
| 連結子会社 | | |
| ケーブルテレビ会社 | 23 | 22 |
| 番組関連事業会社 | 8 | 6 |
| その他 | 3 | 3 |
| 連結子会社計 | 34 | 31 |
| 持分法適用関連会社 | | |
| ケーブルテレビ会社 | 1 | 1 |
| 番組関連事業会社 | 5 | 5 |
| その他 | 3 | 2 |
| 持分法適用会社計 | 9 | 8 |
| グループ計 | 43 | 39 |

当社の子会社であるケーブルテレビ会社のうちの20社は、関東地方、関西地方、九州地方の3つの大都市圏にそれぞれ集中しており、残りの2社は札幌と仙台にそれぞれ1社ずつあります。

各ケーブルテレビ会社は、通信衛星・地上波・他配信源より番組を受信するためのヘッドエンド設備と、信号をヘッドエンド設備と顧客の住む地域間に繋ぐための、光ファイバーと同軸ケーブルからなる配信ネットワークを有しております。また、当社はケーブルネットワークのほとんどを双方向で送受信が可能なものにアップグレードしており、750MHzの帯域幅を有しております。当社は運営会社に経験豊富な人材や、運営や管理に関するサービス、営業に関するサービス、各種トレーニング、番組や資材の調達サポートや、他経営に関するサービスを提供しております。各ケーブルテレビ会社は、当社の集中顧客管理システムを利用し、営業活動や、顧客に対する技術的なサービス、カスタマーセンター（コールセンター）業務、請求及び回収業務などに役立てております。

歴史的な背景として、我が国におけるケーブルテレビ業界は、サービス提供地域を制限する過去の法的規制等により、その多くが地元企業、地方自治体、商社、メディア会社等の合併事業としてスタートしたことから、多数の小規模なケーブルテレビ会社が存在しております。当社連結グループの主要な事業戦略の一つは、大規模な統括運営会社の持つスケールメリットを享受すべく、ケーブルテレビ会社の株式を取得することにあります。近年は、買収時に過半数の持分を取得することがありましたが、多くの場合、初期には少数持分の取得にとどめ、その後に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。

① 営業収益

i) 利用料収入

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

当社は継続して総加入世帯数の増加及び顧客当たりのサービス加入数の増加に注力しております。当社連結グループの利用料収入は、提供する各サービスにおける加入世帯数の増加、すなわち新規顧客から解約数を減じた数に特に影響を受けております。

当社は「ボリューム＋バリュー」戦略及び「コンテンツ戦略」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を図ることができると考えております。

○ケーブルテレビサービス

当社グループの提供するベーシック・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番組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。

また、当社は追加料金を支払うことで、ベーシック・サービスでのラインナップ以外に、番組単体またはパッケージで映画、スポーツ、競馬等、エンターテインメント番組のチャンネルを提供しております。当社のケーブルテレビサービスではセットトップボックス1つで、地上波デジタル、BSデジタル、CSチャンネル、VOD、PPVといった全てのサービスを利用できることから、他社にはない価値を提供していると考えております。

○高速インターネットサービス

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

○電話サービス

高速インターネット接続サービスと同様に、電話サービスも競争が激しく、月額基本料金及び1分当たり通話料金ともに価格志向型の市場となっております。従って、顧客の獲得及び解約は、競合他社と比較した価格設定に大きく影響を受けております。当社の電話サービスの顧客は主に個人の顧客であるため、一回線の利用が大半となっております。

○バンドルサービス

当社では、複数サービスの提供は割引にて提供しております。当社は、複数サービスの提供価格において、競合他社が提供する同じサービスの合計額に比べ価格メリットがある場合、バンドル率の上昇につながると考えております。

ii) その他

営業収益（その他）にはチャンネル・サービスに係る収益を含んでおり、番組配信世帯数の拡大のペースに影響を受けております。なお、チャンネル・サービスに係る収益には、他のケーブルテレビ事業者、衛星プラットフォーム事業者及びIPTV事業者を通して受領する番組の視聴料収入に加え、広告主からの広告収入・番組制作収入及び非連結の番組供給会社から請負っているケーブルテレビ事業者向け番組販売の営業活動及びバックオフィス業務等の業務受託収入が含まれております。

また、営業収益（その他）は、他に以下のような収益も含んでおり、加入世帯数の拡大のペースに影響を受けております。

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

② 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配信する番組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。とくに、スポーツ番組の番組費用は、各番組が放映される度に償却を行うため、スポーツシーズンである3月から9月にかけて費用が多く発生する傾向にあります。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(株)テクノロジーネットワークス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。

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数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を含んでおります。

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。当社連結グループによる、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伴い、ネットワーク設備の減価償却費は増加いたします。

iv) 法人税等

当社の法定実効税率は、現在、40.7%であります。

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

③ 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を測る指標の一つであり、営業成果を評価するために用いております。加入世帯当たり月次収益は所定の期間の運営会社の収益合計から新規顧客回線設置料金収入及び電波障害を引き起こす建物の所有者から受け取る収入等を控除し、その期間の加重平均加入世帯数で除して算出されております。

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。

B 経営成績

① 概要

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

(連結損益計算書数値については単位：百万円)

| 連結損益計算書数値： | 2009年度 | 対営業収益 比率 | 2010年度 | 対営業収益 比率 | 増減額 | 増減率 |
|---------------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|----------------|--------|
| 営業収益： | | | | | | |
| 利用料収入 | 287,736 | 86.2% | 298,197 | 82.8% | 10,461 | 3.6% |
| その他 | 45,988 | 13.8% | 61,915 | 17.2% | 15,927 | 34.6% |
| | <u>333,724</u> | 100.0% | <u>360,112</u> | 100.0% | <u>26,388</u> | 7.9% |
| 営業費用： | | | | | | |
| 番組・その他営業費用 | △123,050 | △36.9% | △135,272 | △37.6% | △12,222 | △9.9% |
| 販売費及び一般管理費 | △66,341 | △19.9% | △72,242 | △20.1% | △5,901 | △8.9% |
| 減価償却費 | △83,174 | △24.9% | △85,843 | △23.8% | △2,669 | △3.2% |
| | <u>△272,565</u> | △81.7% | <u>△293,357</u> | △81.5% | <u>△20,792</u> | △7.6% |
| 営業利益 | 61,159 | 18.3% | 66,755 | 18.5% | 5,596 | 9.2% |
| 支払利息－純額 | △5,172 | △1.5% | △5,091 | △1.4% | 81 | 1.6% |
| 持分法投資利益 | 599 | 0.2% | 1,032 | 0.3% | 433 | 72.2% |
| その他の収益－純額 | 1,248 | 0.4% | 471 | 0.1% | △777 | △62.3% |
| | <u>57,834</u> | 17.3% | <u>63,167</u> | 17.5% | <u>5,333</u> | 9.2% |
| 法人税等 | △24,579 | △7.4% | △22,248 | △6.1% | 2,331 | 9.5% |
| 当期純利益 | <u>33,255</u> | 10.0% | <u>40,919</u> | 11.4% | <u>7,664</u> | 23.0% |
| 非支配持分帰属当期純利益 | △2,802 | △0.8% | △3,229 | △0.9% | △427 | △15.2% |
| 当社株主帰属当期純利益 | <u>30,453</u> | 9.1% | <u>37,690</u> | 10.5% | <u>7,237</u> | 23.8% |
| その他営業データ： | 2009年 12月31日現在 | | 2010年 12月31日現在 | | 増減 | 増減率 |
| (連結対象運営会社合計) | | | | | | |
| ケーブルテレビホームパス世帯数 | 12,593,800 | | 13,067,100 | | 473,300 | 3.8% |
| 高速インターネット接続ホームパス世帯数 | 12,593,800 | | 13,067,100 | | 473,300 | 3.8% |
| 電話ホームパス世帯数 | 12,133,800 | | 13,055,800 | | 922,000 | 7.6% |
| ケーブルテレビ加入世帯数 | 2,598,600 | | 2,691,000 | | 92,400 | 3.6% |
| 高速インターネット接続加入世帯数 | 1,584,900 | | 1,695,900 | | 111,000 | 7.0% |
| 電話加入世帯数 | 1,763,100 | | 1,970,700 | | 207,600 | 11.8% |
| RGU合計 | <u>5,946,600</u> | | <u>6,357,600</u> | | <u>411,000</u> | 6.9% |
| RGU接続獲得数 | 1,073,920 | | 1,205,810 | | 131,890 | 12.3% |
| 総加入世帯数 | 3,274,800 | | 3,426,100 | | 151,300 | 4.6% |
| 加入世帯当たりRGU | 1.82 | | 1.86 | | 0.04 | 2.2% |
| 加入世帯当たり月次収益(円)(注) | 7,726 | | 7,680 | | △46 | △0.6% |

(注) 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受け取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。

以下の経営成績の記載におきましては、買収後1年間において、被買収企業等を連結することにより連結財務諸表に与える実影響額を「買収による影響額」とし、それを除いた増減額を既存連結子会社における変動額としております。なお、当期の連結経営成績において買収による影響額の対象となる範囲は、株式会社ジェイ・スポーツ・ブロードキャスティングとその子会社（2009年10月1日に連結子会社化）、すずらんケーブル（2010年2月1日に当社の連結子会社である株式会社ケーブルネット神戸芦屋が財団法人京阪神ケーブルビジョンより譲受）、こうべケーブルビジョン（2010年4月1日に上述の株式会社ケーブルネット神戸芦屋が財団法人神戸市開発管理事業団より譲受）及びケーブルビジョン葛西（2010年6月1日に当社の連結子会社である江戸川ケーブルテレビ株式会社が財団法人東京ケーブルビジョンより譲受）であります。

② 営業収益

営業収益は、2009年度の333,724百万円から2010年度の360,112百万円に26,388百万円増加（前年同期比7.9%増）いたしました。うち当連結会計年度の買収による影響額は11,221百万円となっております。買収の影響を除いた増加額は、15,167百万円（同4.5%増）であります。

i) 利用料収入

利用料収入の合計は、前連結会計年度287,736百万円から10,461百万円増（前年同期比3.6%増）の298,197百万円となりました。この増加額には買収による影響額786百万円を含んでおります。買収による影響額を除くと、利用料収入は9,675百万円増加（同3.4%増）しております。ケーブルテレビの利用料収入は、主に既存連結子会社の利用料収入が前年同期比2.7%増加したことに加え、当連結会計年度末には、一部のエリアを除きデジタル化がほぼ完了したことにより、ブルーレイを中心としたHDRなどのデジタルサービスの利用が増加したことも寄与し、前連結会計年度155,903百万円から4,870百万円増（同3.1%増）の160,773百万円となりました。高速インターネット接続サービスの利用料収入は、バンドル契約による割引料の増加に伴うARPUの低下を、既存連結子会社の利用料収入が前年同期比4.0%増加したことにより補い、前連結会計年度83,525百万円から3,481百万円増（同4.2%増）の87,006百万円となりました。電話サービスの利用料収入は、バンドル契約による割引料の増加及び加入世帯あたりの通話料収入減少によるARPUの低下を既存連結子会社の利用料収入の増加（同4.3%増）が補い、前連結会計年度48,308百万円から2,110百万円増（同4.4%増）の50,418百万円となりました。

ii) その他

その他は、前連結会計年度45,988百万円から15,927百万円増（前年同期比34.6%増）の61,915百万円となりました。主な増加要因は買収による影響額10,435百万円であります。

③ 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123,050百万円から12,222百万円増（前年同期比9.9%増）の135,272百万円となりました。主な増加要因は、買収による影響額8,076百万円及び加入者関連費用の増加によるものであります。

ii) 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、前連結会計年度66,341百万円から5,901百万円増（同8.9%増）の72,242百万円となりました。主な増加要因は、プロモーション施策等の広告宣伝関連費用、人件費の増加及び買収による影響額1,301百万円であります。

iii) 減価償却費

減価償却費は、前連結会計年度83,174百万円から2,669百万円増（同3.2%増）の85,843百万円となりました。主な増加要因は、新規顧客へのサービス提供に関連した固定資産が増加したこと及び買収による影響額1,069百万円であります。

④ 営業利益

営業利益は、以上の結果、前連結会計年度61,159百万円から5,596百万円増（前年同期比9.2%増）の66,755百万円となりました。

⑤ 支払利息－純額

支払利息－純額は、前連結会計年度5,172百万円から81百万円減（前年同期比1.6%減）の5,091百万円となりました。

⑥ 持分法投資利益

持分法投資利益は、前連結会計年度599百万円から433百万円増（前年同期比72.2%増）の1,032百万円となりました。

⑦ その他の収益－純額

その他の収益－純額は、前連結会計年度1,248百万円から777百万円減（前年同期比62.3%減）の471百万円となりました。

⑧ 税金等控除前利益

税金等控除前利益は、前連結会計年度57,834百万円から5,333百万円増（前年同期比9.2%増）の63,167百万円となりました。

⑨ 法人税等

法人税等は、中間持株会社であった子会社を清算したことによる税金費用の減少などにより、前連結会計年度の24,579百万円から2,331百万円減（前年同期比9.5%減）の22,248百万円になりました。

⑩ 当期純利益

当期純利益は、前連結会計年度の33,255百万円から7,664百万円増（前年同期比23.0%増）の40,919百万円になりました。

⑪ 非支配持分帰属当期純利益

非支配持分帰属当期純利益は前連結会計年度2,802百万円から427百万円増（前年同期比15.2%増）の3,229百万円となりました。

⑫ 当社株主帰属当期純利益

当社株主帰属当期純利益は、以上の結果、前連結会計年度30,453百万円から7,237百万円増（前年同期比23.8%増）の37,690百万円となりました。

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、前連結会計年度末の3,274,800世帯から3,426,100世帯に増えました。加入世帯当たりRGUは、前連結会計年度末の1.82から当連結会計年度末では1.86に上昇しております。加入世帯当たり月次収益は7,726円から46円減少し、7,680円となりました。

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、前連結会計年度において各々1.1%、1.2%、0.8%であったのに対し、当連結会計年度においては、各々1.2%、1.2%、0.8%でありました。

C 流動性及び資本の源泉

① 流動性

運転資本、資本的支出、新規買収のための、主たる資本の源泉は、営業活動によるキャッシュ・フローと借入金等であります。

当社の主たる借入先は㈱日本政策投資銀行であり、2010年12月31日現在、41,135百万円の借入れを行っております。そのうち当社連結グループのケーブルテレビ子会社は、制度融資として、総額11,134百万円（うち8,806百万円が無利息ローン）を借入れており、満期までの期間は1年から9年となっております。また、ケーブルテレビのセットトップボックスについては主にキャピタルリースによって調達しております。2010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61,429百万円となっております。

② キャッシュ・フロー

当連結会計年度内において、営業活動によって得た現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は124,376百万円となっております。また投資活動、財務活動によって支出した資金は各々57,048百万円、53,542百万円でありました。

○営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は124,376百万円で、前連結会計年度の123,626百万円に比べ750百万円の増加（前年同期比0.6%増）となりました。これは、収益の向上と、繰延税額の減少及び営業債権債務の変動によるものであります。

○投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は57,048百万円で、前連結会計年度の56,558百万円の使用に比べ490百万円の増加（前年同期比0.9%増）となりました。資金の使途は、主として資本的支出56,247百万円であります。

○財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果支出した資金は53,542百万円で、前連結会計年度の24,145百万円の使用に比べ、29,397百万円の増加（前年同期比121.8%増）となりました。当期の資金使用の主な内容は、キャピタルリース債務の元本支払が21,594百万円、借入金の返済（純額）が24,390百万円、配当金の支払が7,514百万円ですが、ストック・オプションの行使について自己株式を割当てたことで得た資金4,420百万円と、新株の発行による収入616百万円により、一部が相殺されております。

③ 将来の流動性に影響を与える要因

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

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

④ 設備投資（キャピタルリースを含む）

設備投資（キャピタルリースを含む）は、前連結会計年度69,418百万円から4,602百万円増（前年同期比6.6%増）の74,020百万円となりました。営業収益に占める設備投資額の割合は、前連結会計年度は20.8%であり、当連結会計年度は20.6%でありました。

⑤ 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、長期借入金及び社債、キャピタルリース、解約不能なオペレーティングリース、解約不能な購入契約等であります。以下の表は、2010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。（単位：百万円）

| 契約債務 | 合計 | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 | 2015年 | 2016年以降 |
|---------------------------------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 短期借入金 | 5,581 | 5,581 | — | — | — | — | — |
| 長期借入金及び社債 | 158,134 | 19,247 | 10,602 | 69,882 | 45,418 | 11,108 | 1,877 |
| キャピタルリース | 61,429 | 18,624 | 15,227 | 11,393 | 7,863 | 4,881 | 3,441 |
| 解約不能なオペレーティングリース | 958 | 415 | 215 | 152 | 76 | 72 | 28 |
| 解約不能な購入契約等 | 30,284 | 9,302 | 6,058 | 4,566 | 4,343 | 3,098 | 2,917 |
| 契約支払義務合計 | 256,386 | 53,169 | 32,102 | 85,993 | 57,700 | 19,159 | 8,263 |
| 将来における借入金及びキャピタルリース債務への利息支払(注)1 | 8,972 | 3,411 | 2,681 | 1,646 | 737 | 297 | 200 |

(注) 1 2010年12月31日現在の契約上の利率に基づいております。

⑥ 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。

⑦ 金利

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

2010年12月31日現在、当社の借入金のうち約62%にあたる101,081百万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61%にあたる61,500百万円の借入について、金利スワップ取引の対象としており、これにより日本円LIBOR及びTIBORに利率が連動する借入金について、有効に将来の金利上昇リスクをヘッジしております。金利スワップによるヘッジを考慮した場合、市場金利の1%の上昇はこれらのローンの支払利息を年間で約396百万円増加させることとなります。この金額は、借入金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こり得る経済活動全体に対する影響は考慮しておりません。

D 重要な会計上の見積り

米国で一般に公正妥当と認められた会計基準に準拠して財務諸表を作成する場合、貸借対照表の基準日における資産・負債の金額、偶発債権債務の開示及び会計年度における収益・費用の金額に影響を与える事項に関し、経営者が見積りや仮定を行う必要があります。こうした見積りは、実際と異なる結果になる可能性があります。特定の会計方針については、見積り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、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 連結財務諸表注記」に含まれる「2 事業の概要、財務諸表の基礎及び重要な会計方針の要約」をご参照ください。

① 有形固定資産、識別可能な無形固定資産及びのれんの減損の判定

当社の有形固定資産、無形固定資産及びのれんの簿価合計額は、2009年12月31日及び2010年12月31日現在においてそれぞれ総資産の84%、81%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、米国財務会計基準審議会会計基準編纂書(Accounting Standards Codification、以下、「ASC」という。)350「無形資産-のれん及びその他」に従って、評価することが求められております。

当社は、有形固定資産について、事象や環境変化が生じ、帳簿価額が回収できないという兆候を示す場合には、何時でも減損の要否を判定いたします。定期的な評価の結果、有形固定資産の帳簿価額が有形固定資産の使用及び処分によって将来生み出されると期待される将来キャッシュ・フロー(割引前かつ金利負担を除く)の合計を超過する場合には、帳簿価額がその有形固定資産の見積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、本質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、ASC350「無形資産-のれん及びその他」により、毎年、のれんについて減損の判定を行うことが求められており、かかる判定は2つのステップからなります。第1のステップではまず報告セグメントの分類と個々の報告セグメントの公正価値の算定をいたします。次に個々の報告セグメントの公正価値を同報告セグメントの帳簿価額と比較いたします。報告セグメントの帳簿価額がその公正価値を超過する場合は、減損判定の次のステップに進みます。第2のステップでは、報告セグメントの公正価値を未計上の資産を含むそのセグメントの全ての資産負債に按分することにより、報告セグメントののれんの想定公正価値を算出し、それと比較することが求められております。このようにして求めた報告セグメントののれんの想定公正価値がその帳簿価額を下回る場合、減損損失を計上いたします。当社連結グループは、会社内部における見通しとの整合性を持ち、合理的かつ適切な仮定に基づく見積りを用いて将来の割引キャッシュ・フローを作成し、それにより公正価値を算定しております。当社連結グループの仮定には、各種のサービス(ケーブルテレビ、高速インターネット接続及び電話サービス)の市場加入率、営業マージン、資本的支出といった、その他の要因も含まれております。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2009年及び2010年の各連結会計年度において、減損損失を計上しておりませんが、上述のように、その評価には多く仮定が含まれております。また、当社連結グループの仮定に基づく将来キャッシュ・フローの見積りは、市場状況分析が変化することによって変更される可能性がありますので、当社連結グループが将来の年度において、重要な減損を認識する必要があると判断した場合、当社連結グループの財政状態及び経営成績は悪影響を受ける可能性があります。

② 買収会社の資産及び負債の公正価値

当社は買収会社の非支配持分の取得価格を公正価値に応じて資産及び負債にそれぞれ配分いたします。公正価値を決定する際には、帳簿価額に影響を及ぼす見積りや想定が要求されております。そのため当社では通常、第三者の専門評価機関に資産及び負債の算定を依頼しております。取得資産及び負債の評価に使用される見積りは、将来のキャッシュ・フロー、市場状況、割引率等があります。当社では公正価値の算定に使用されている見積りは合理的と考えておりますが、本質的に不確実性を伴います。

③ 税金会計

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

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

E 最近の会計基準の公表

「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 連結財務諸表注記」に含まれる「2 事業の概要、財務諸表の基礎及び重要な会計方針の要約 (t) 会計基準の変更及び最近の会計基準の公表」をご参照ください。