

NOMURA  
INVESTMENT & GLOBAL REAL ESTATE FORUM 2011

感動を生む。想いをつなぐ。  
The Entertain**media** Company

**J:COM**

# 更なる成長に向けた戦略と中期的な方向性

2011年11月29日

株式会社ジュピターテレコム（証券コード:4817）

代表取締役社長

森 修一

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。

1	J:COMとは
2	成長の軌跡
3	中期ビジョン
4	当期の状況
5	参考資料

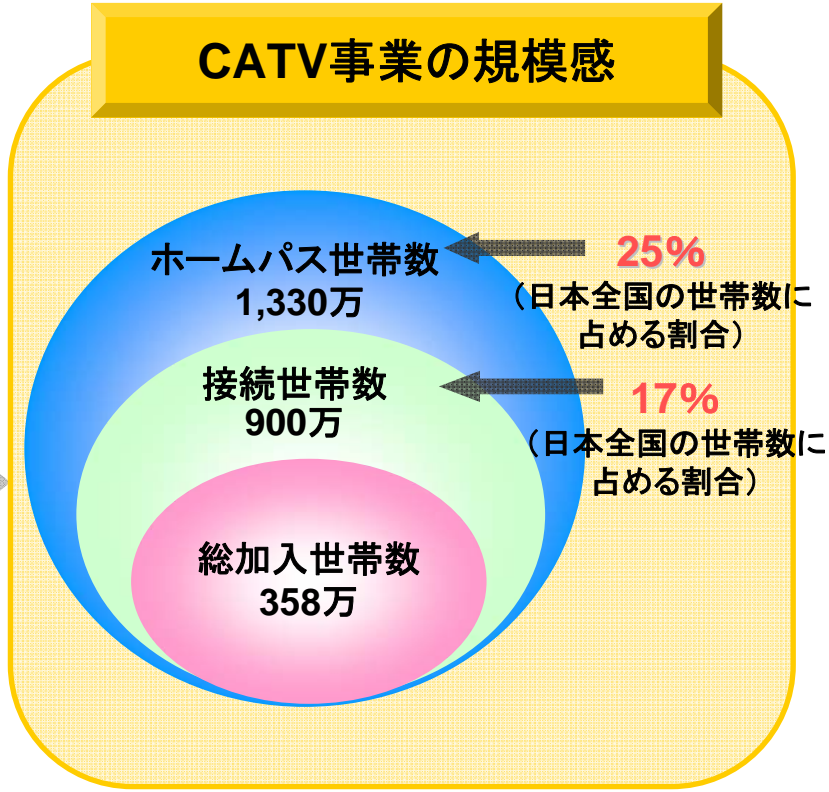
## プラットフォームとコンテンツを併せ持つ 国内唯一の「総合メディア企業」

**株式会社 ジュピターテレコム**

- ▼設立 : 1995年1月18日
- ▼資本金 : 1,176億円
- ▼従業員数 : グループ総計 11,463名

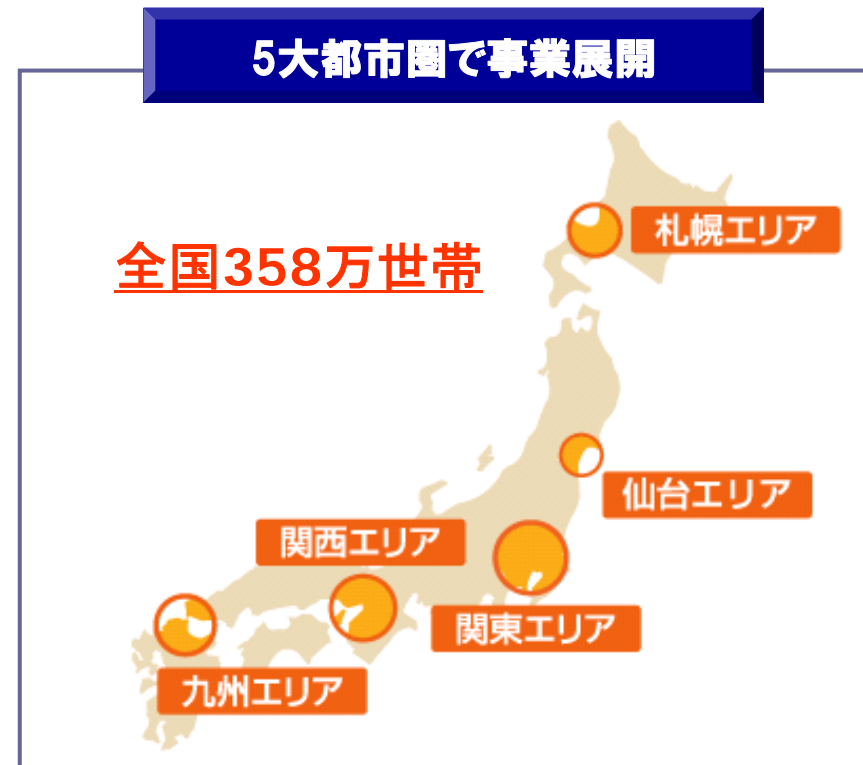
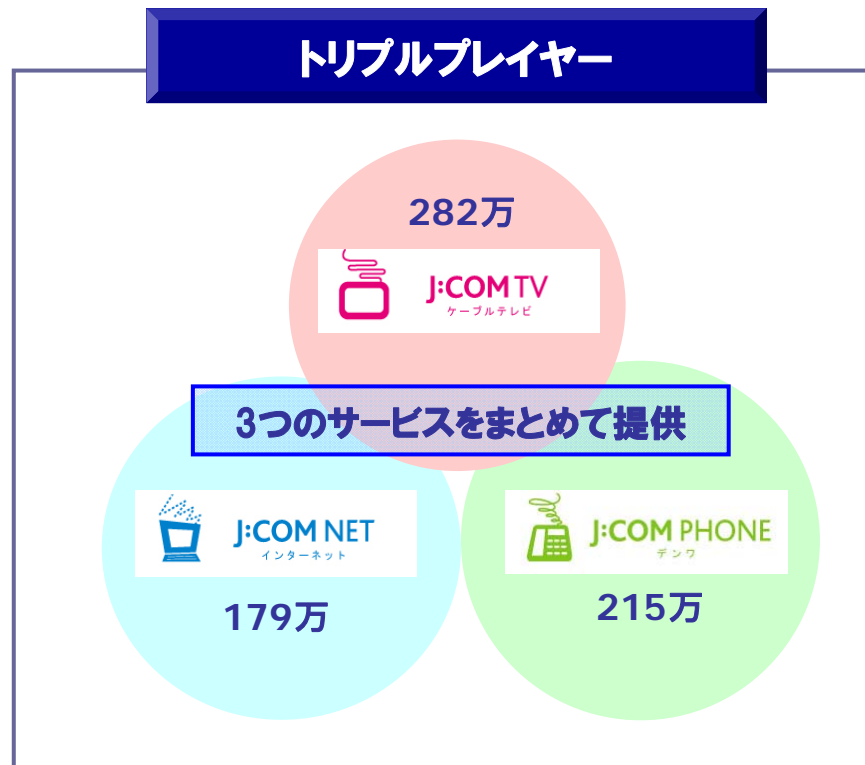
**CATV事業**  
CATV局を統括運営  
放送・通信サービスを総合的に提供

**番組事業**  
番組供給会社を統括運営  
17の専門チャンネルに出資・運営



(2011年9月末時点)

- ◆ 国内最大のケーブルテレビ事業統括運営会社 (MSO)
- ◆ トリプル事業者の草分け



(2011年9月末時点)

# 番組事業

- ◆ 国内最大の番組事業統括運営会社 (MCO)
- ◆ 17の専門チャンネルに出資・運営

## 12社17チャンネル

映画	スポーツ	ドキュメンタリー	ドラマ	アニメ	ニュース

(連結子会社:5社、持分法適用関連会社:3社、その他:4社)

- 1 J:COMとは
- 2 成長の軌跡
- 3 中期ビジョン
- 4 当期の状況
- 5 参考資料

# J:COM 総加入世帯数\*

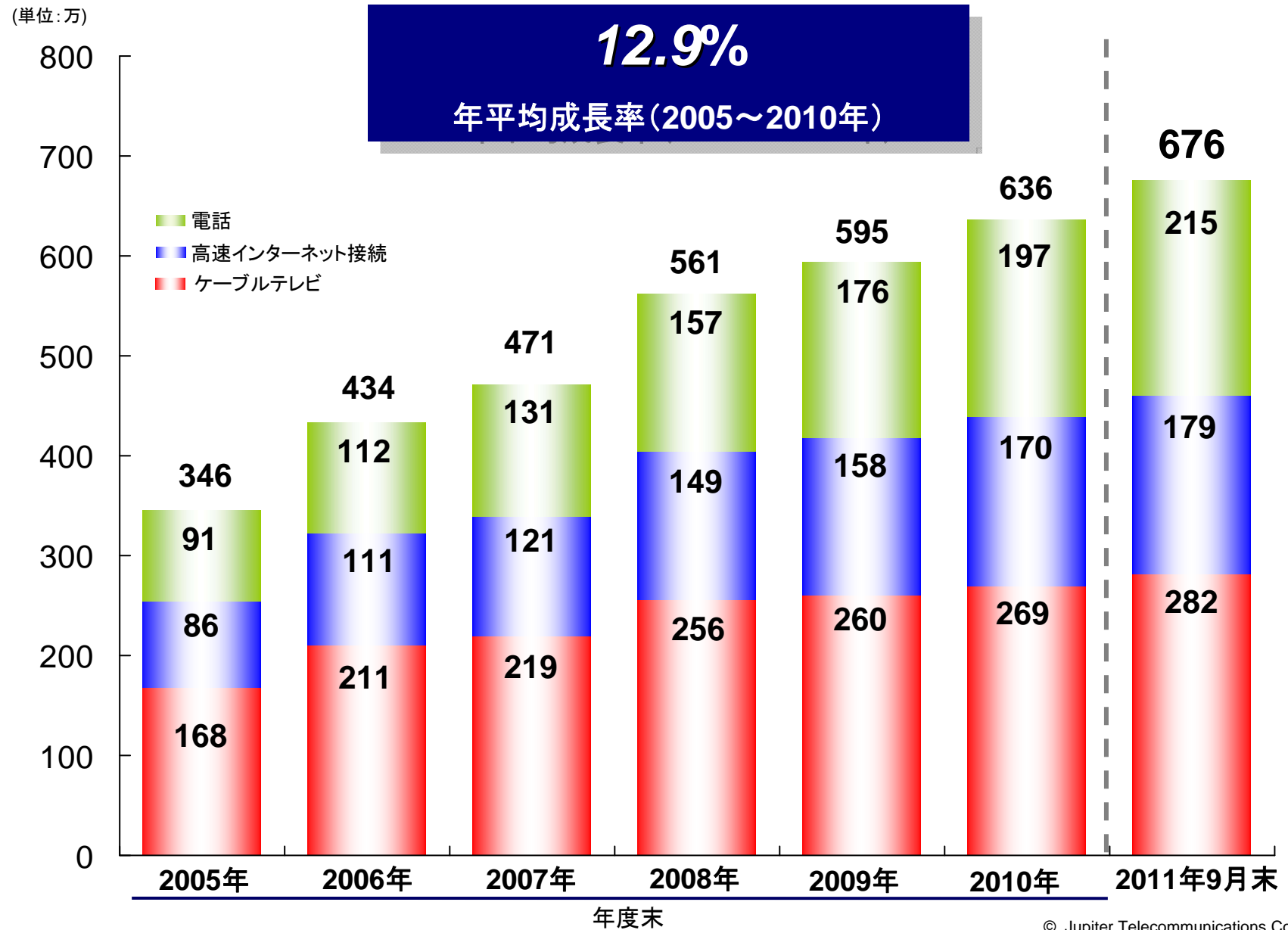


(単位:万世帯)

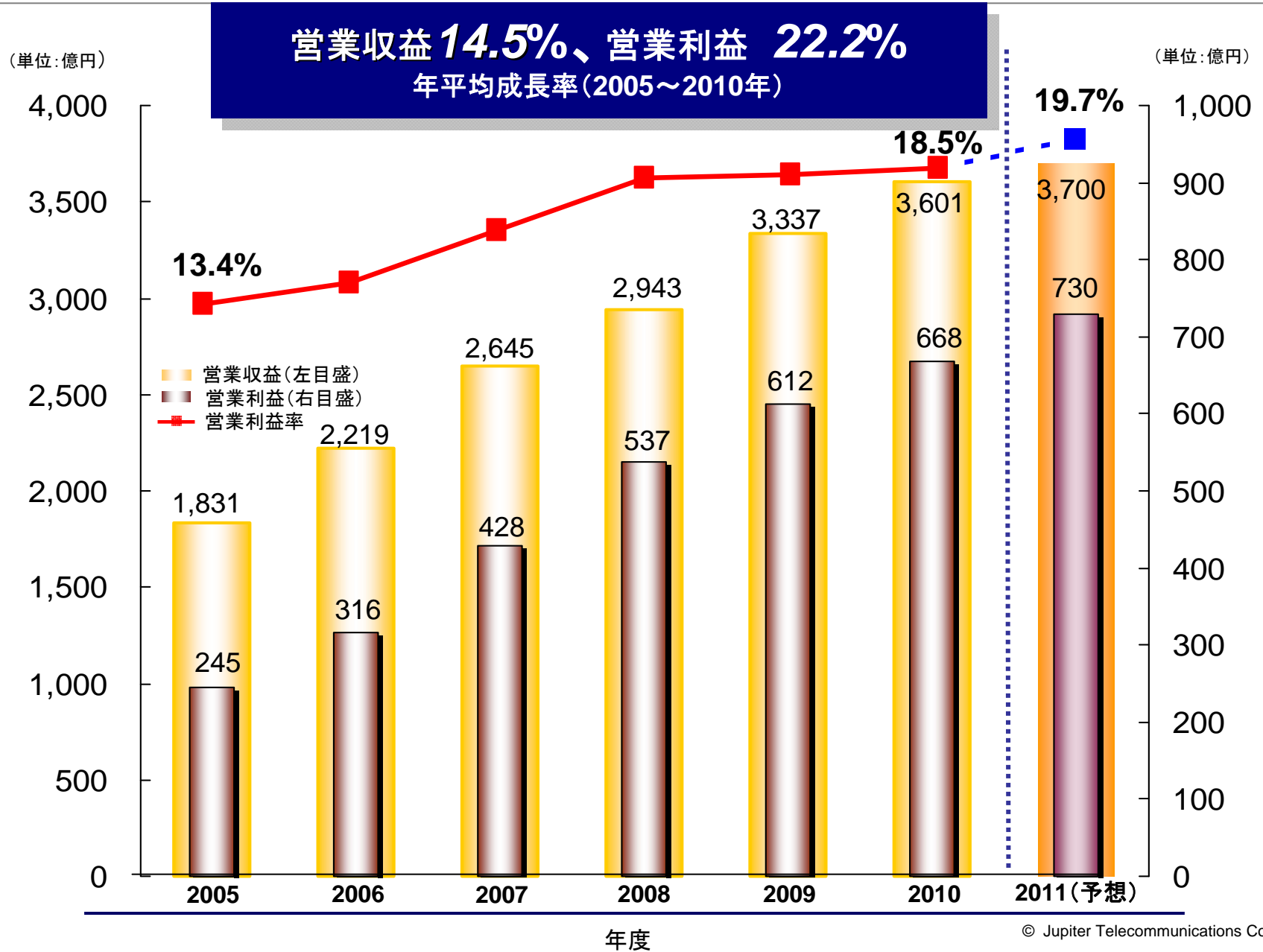


7 | \* 総加入世帯数とは、1つ以上のサービスに加入いただいている世帯数を示します。

# 合計サービス提供数



# 業績の推移



## J:COMの高成長を支えてきた3つの柱

### 地域密着

#### 顔の見える事業者として事業を展開

- 戸別訪問営業(約2,600名)
- カスタマーセンター(全国9ヶ所)
- 技術センター(全国20拠点)

### M&A活動

#### 積極的なM&Aで営業エリアを拡大

- 2005年以降友好的M&Aを積極化
- 経営ノウハウの提供により、事業規模の拡大と効率性の向上を実現

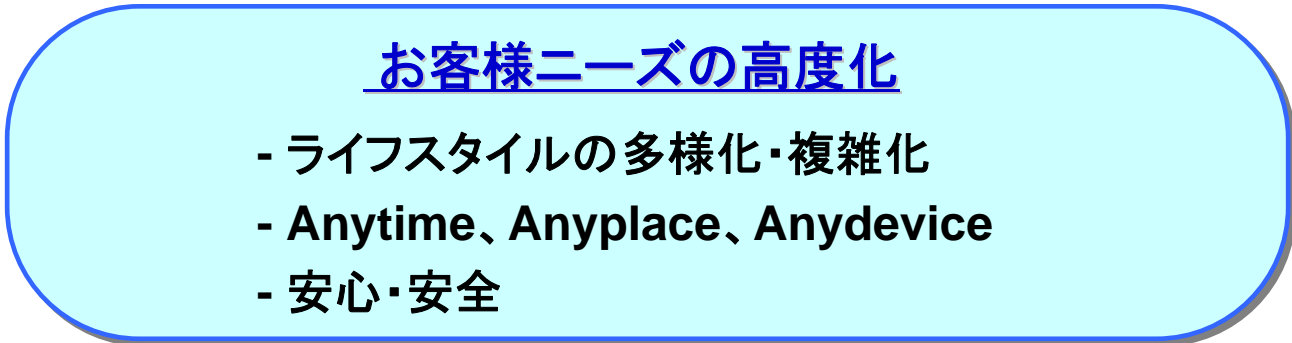
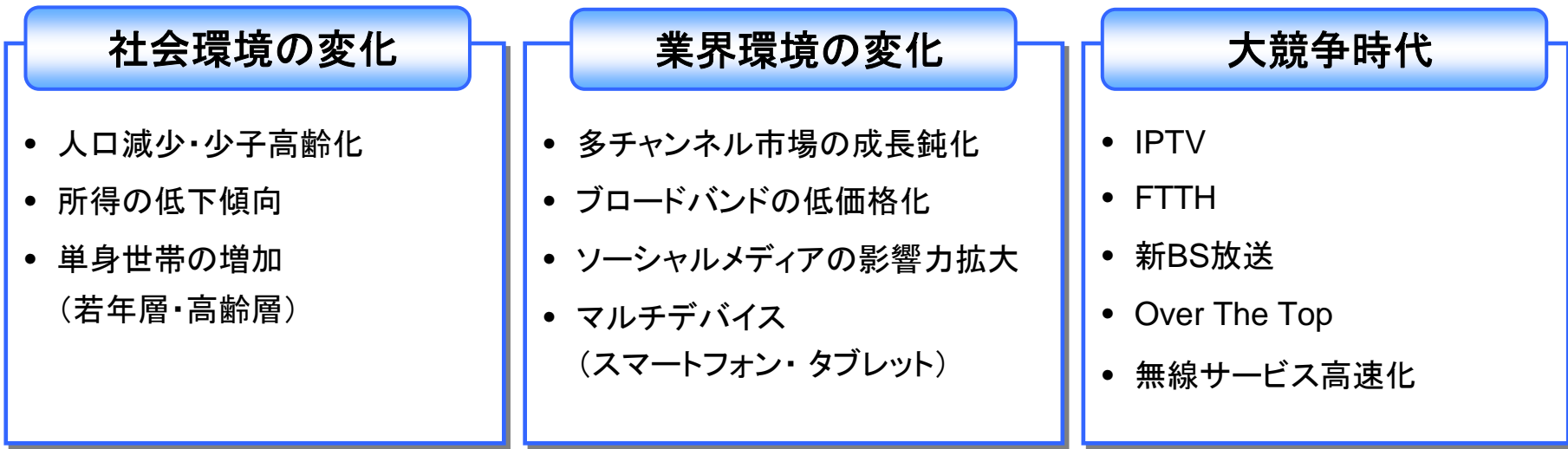
### 先進的なサービス

#### 視聴者ニーズを先取りした高品質な先進サービス

- VODサービス
- ハードディスク内蔵型STB(HDR)
- 高速インターネット接続

1	J:COMとは
2	成長の軌跡
3	中期ビジョン
4	当期の状況
5	参考資料

# 事業環境の変化



**お客様のニーズを把握し、満足いただくには何をすべきか**

# J:COMの競争優位性とは

## 地域密着

- 戸別訪問ビジネス
- コミュニティチャンネル
- 川上/川下 自前対応
- 優良顧客ベース
- 行政・地元との友好関係

## コンテンツ

- キラーコンテンツ配信能力
- 権利処理ノウハウとコンテンツ調達力
- 独自制作・編成ノウハウ

## KDDI アライアンス

- 3M戦略との連携
- 有線と無線の融合
- 全国3,000万の顧客ベース
- 技術基盤
- 新ビジネスモデル創出

## 公共の器

- DSR・サービスエンジニア・サポートチームの  
戸別訪問による一気通貫のお客様満足の確保
- コミュニティチャンネル・J:COMショップを軸とした  
きめ細やかな地域密着生活支援サービス
- 自主制作を含む豊富なコンテンツ配信能力
- M&A・R&Dに対応出来る資金力



**顧客獲得  
+  
顧客維持**

# CATV事業—成長戦略の方向性

新規  
事業  
領域

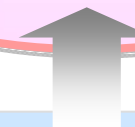
## 事業領域拡張による多元化

- 1) コミュニティサービスパートナー(コンシェルジュ)  
生活支援サービス、課金代行、Tコマース、SNS、UGC
- 2) TV Everywhere型サービスの開始  
Anytime, Anyplace, Anydevice  
次世代STB  
クラウド型サービス(VOD、ネットワークDVR他)



情報通信技術を活用した  
進化したケーブルテレビ事業

**J:COM Everywhere**



既存  
事業  
領域

## 差別化戦略の推進

- ケーブルテレビ事業
- 1) お客さまニーズに即した商品群の開発
  - 2) エリアマーケティングの強化
  - 3) 未開拓顧客層へのアプローチ強化
  - 4) アフターサポート体制強化
  - 5) KDDIアライアンス

既存 顧客領域

## マーケットエリア拡大による多元化

- 1) B2Bマーケットへの進出  
SMB領域へのチャレンジ、KDDIとの協業
- 2) サービスエリアの拡大  
IP技術を利用したJ:COMサービスのエリア拡大  
(TV Everywhereの拡大戦略)

新規 顧客領域

# メディア事業—成長戦略の方向性

## “マルチチャンネルオペレーター”から“総合メディア事業グループ”へ

(コンテンツ配信事業)  
チャンネルオペレーター

- 通販中心の広告
- CATV、DTH中心の配信
- チャンネル多数乱立
- 権利元から買付け

総合メディア事業グループ

独自コンテンツ  
囲い込み

- 自主番組制作能力の強化
- コンテンツ配信元への独占配信権の確保
- コンテンツ権利元との関係強化・M&A

チャンネル  
事業強化

- 合従連衡の推進
- 映像ビジネスを基盤とした周辺ビジネスの拡大

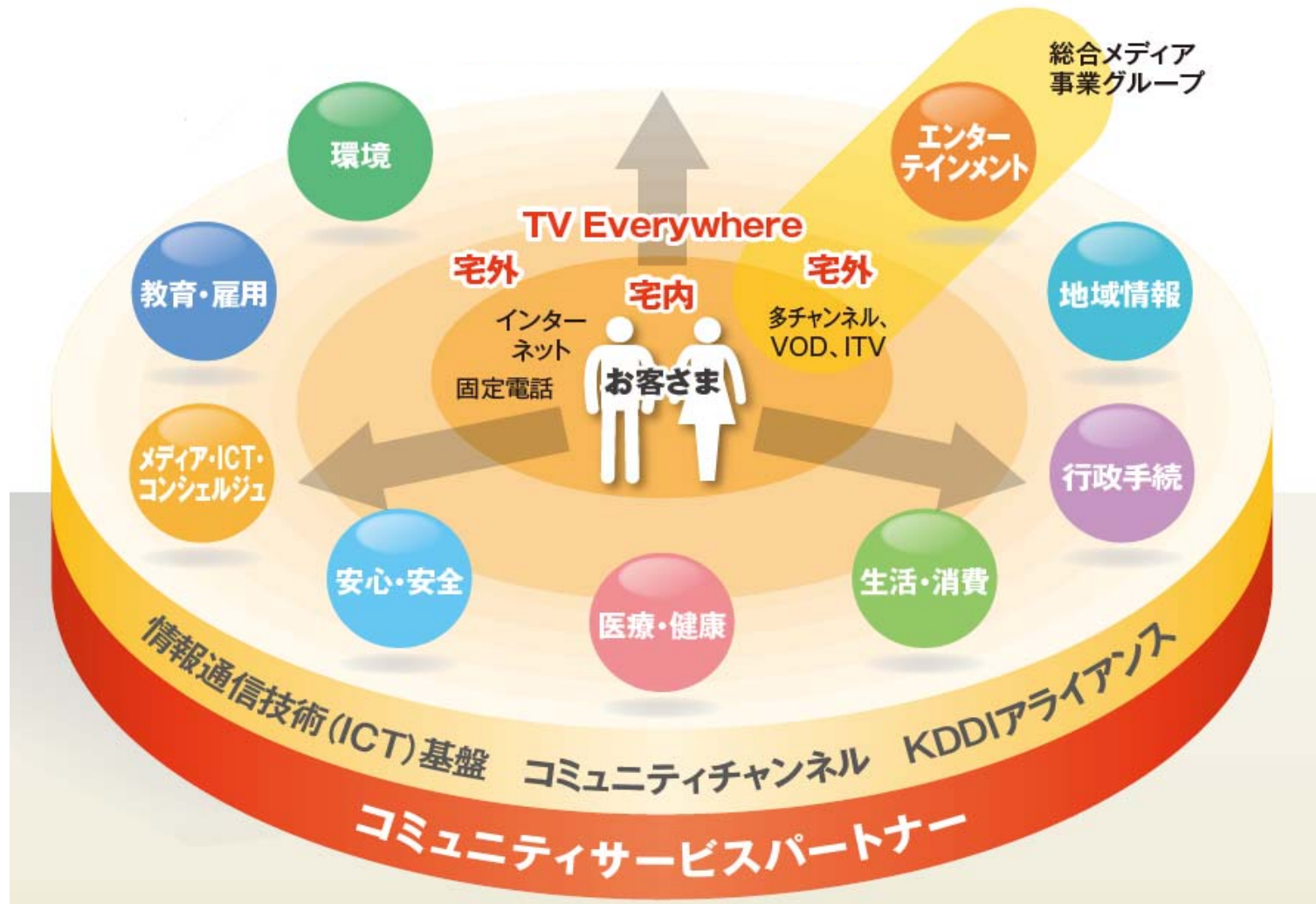
コンテンツ  
配信事業強化

- VODコンテンツの拡充とマルチデバイス対応
- Over The Top への取り組み
- コンテンツアグリゲーション

広告事業強化

- 新たな広告モデル開発(双方向型メディアの活用)
- メディアレップ事業の強化
- イベント連動広告事業の強化

## J:COM Everywhere ～地域に必要とされる「生活支援企業」へ～

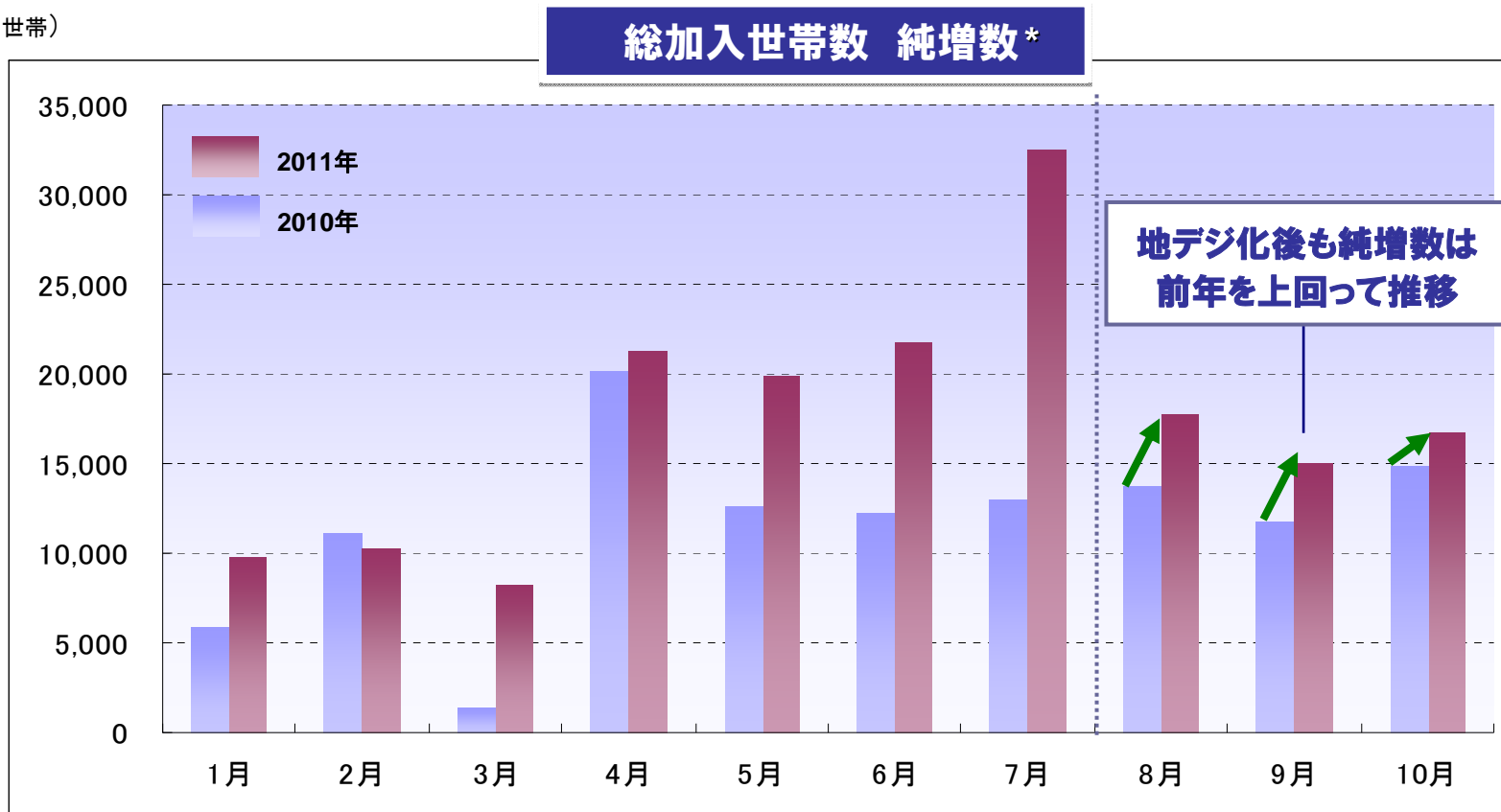


- 1 J:COMとは
- 2 成長の軌跡
- 3 中期ビジョン
- 4 当期の状況**
- 5 参考資料

# お客様基盤の拡大

## 最優先課題は「総加入世帯数の拡大」

(単位:世帯)

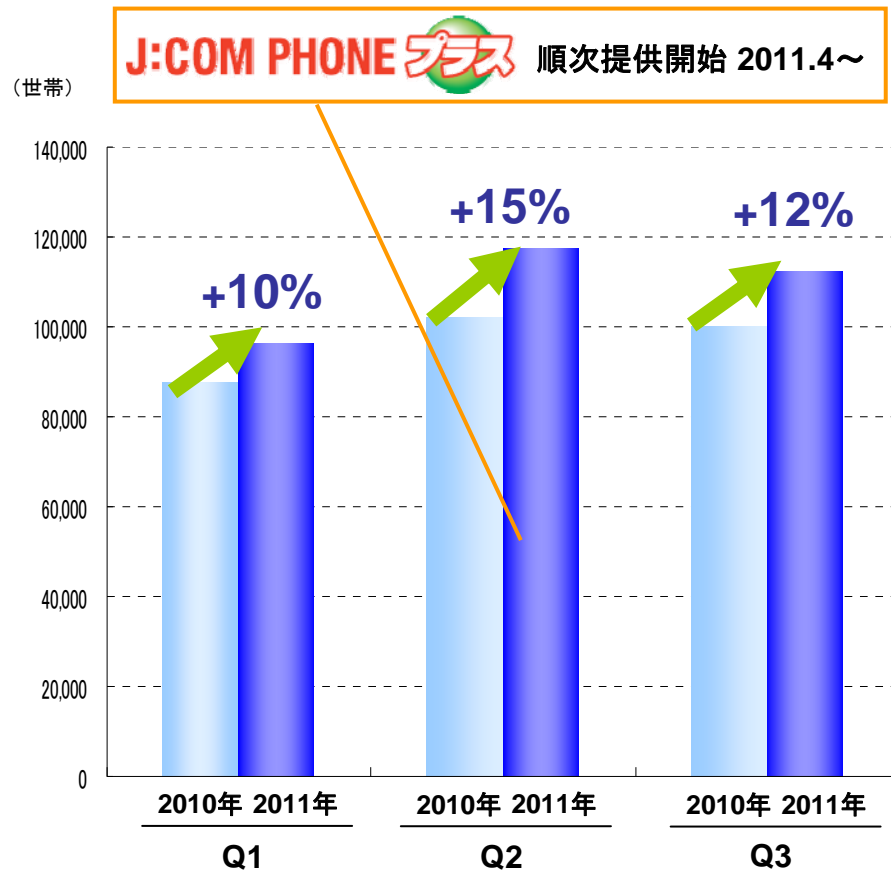


## お客様基盤は順調に拡大

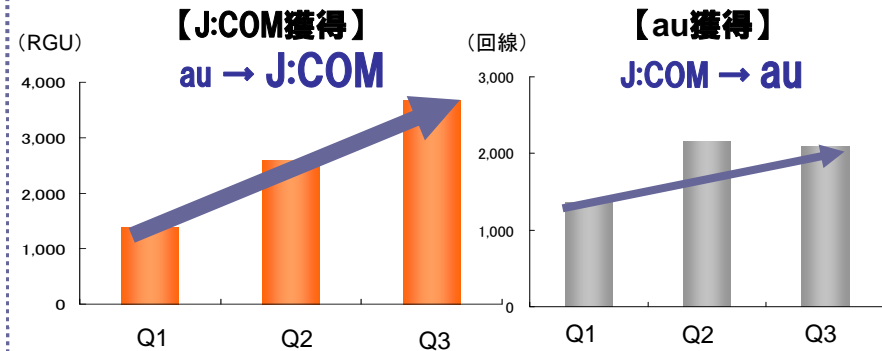
\*オーガニックベースの純増数を記載 (2011年10月に連結子会社化した横浜ケーブルビジョン、集合住宅向け一括契約プランのうち、一部の高速インターネット接続サービスの加入世帯数について算出基準を見直したことによる調整分を除く)

## KDDIアライアンスは諸施策の推進を一層強化

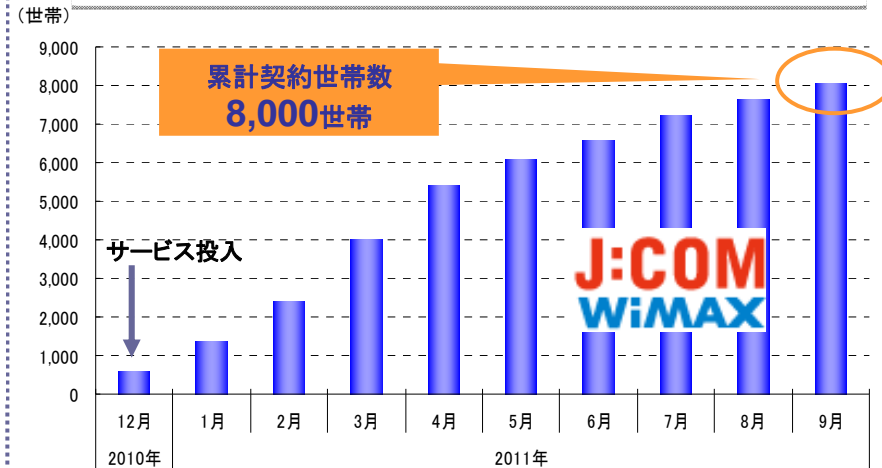
### 電話 新規加入獲得数



### クロスセルプロモーション



### Q1 J:COM WiMAX



# 第4四半期以降の重点施策

## CATV事業

- お客様ニーズに即した商品群の開発・推進
  - ・ネット軸商品の強化・拡販
  - ・多チャンネルサービスの競争力強化
- エリアマーケティング力の強化
  - ・関西エリアにおける競合対策
- お客様サポート範囲の拡大・強化

## メディア事業

- BS放送に進出（J SPORTS）
  - ・編成内容の充実（生中継 6,000時間）

## M&A

- 横浜ケーブルビジョン(YCV)株式取得
  - ・東急電鉄との共同買収

# 横浜ケーブルビジョン(YCV)の株式取得

## 横浜ケーブルビジョン株式会社(YCV)

ホームパス	260千世帯
加入(*1)	TV 46千世帯 (加入率18%) NET 15千世帯 (加入率6%)
売上高(*2)	3,950百万円
営業利益(*2)	302百万円
出資比率(*3)	当社 51% 東急電鉄 49%
経営陣	社長:当社 副社長:東急電鉄から指名

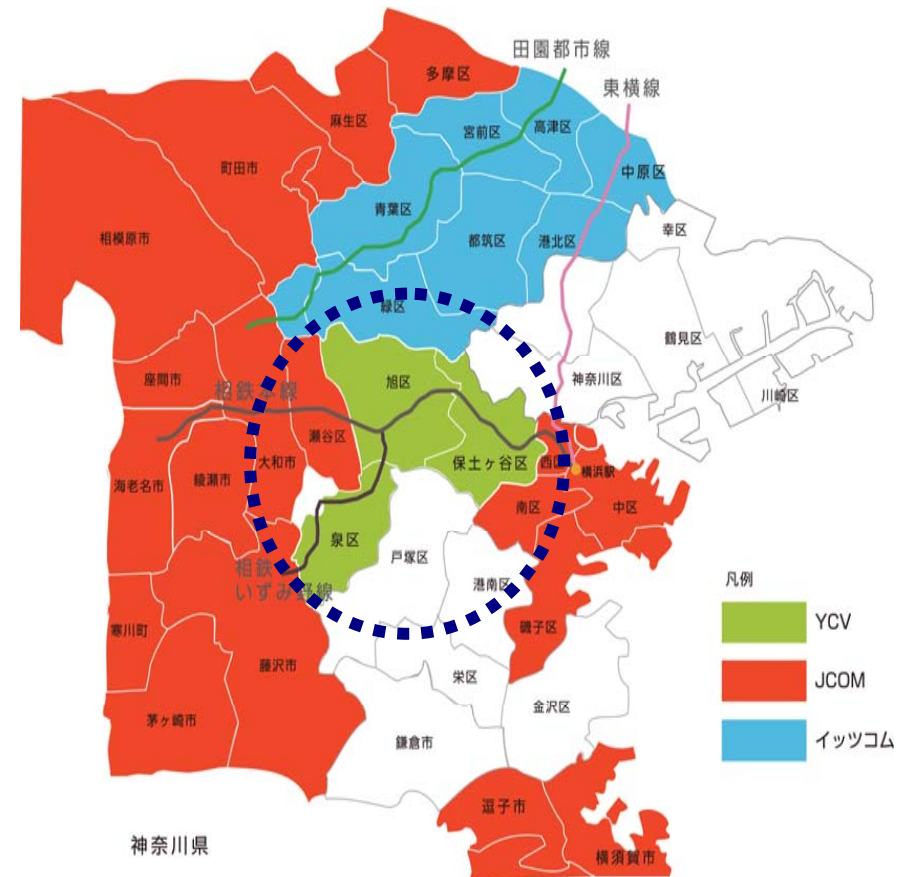
(\*1) 2011年3月末時点

(\*2) 2011年3月期

(\*3) 2011年10月7日時点

## サービスエリア

横浜市旭区・泉区・保土ヶ谷区の全域、及び西区・戸塚区の一部



- 凡例
- YCV
  - JCOM
  - イッツコム

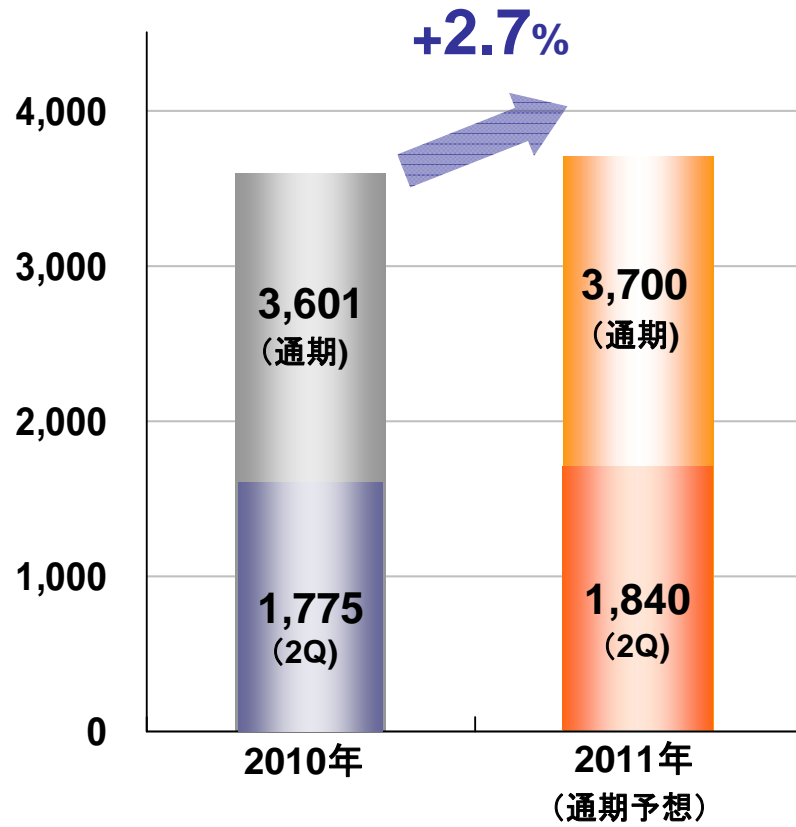
# 通期業績予想

[米国会計基準]

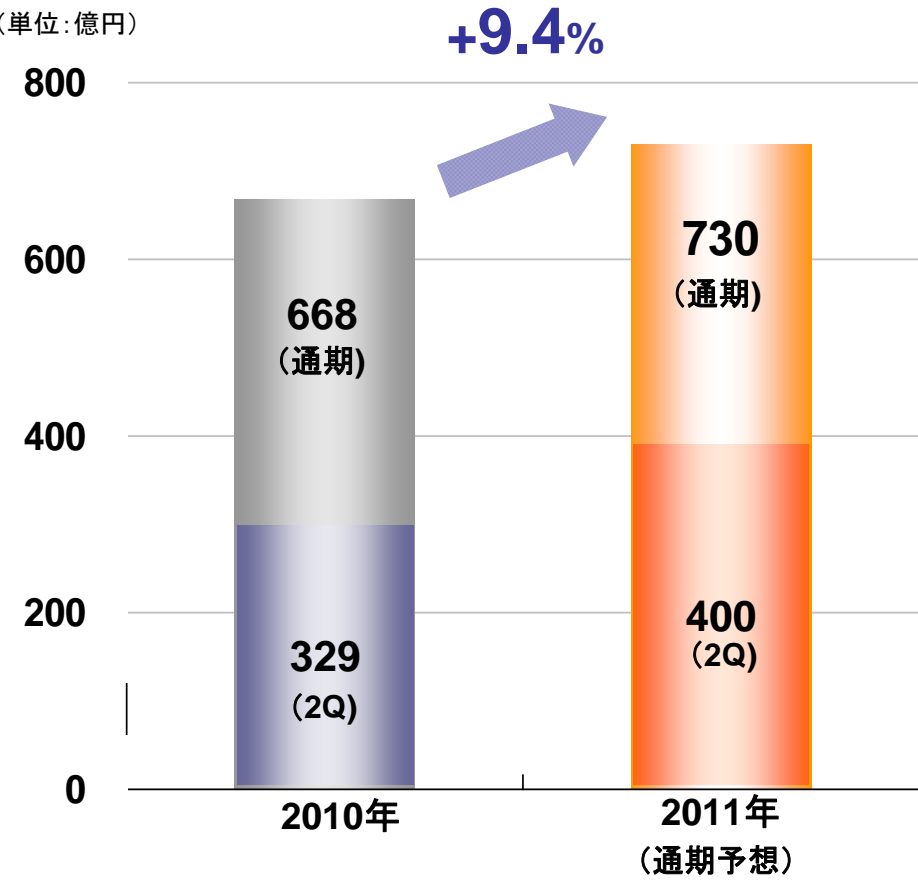
## 営業収益

## 営業利益

(単位: 億円)

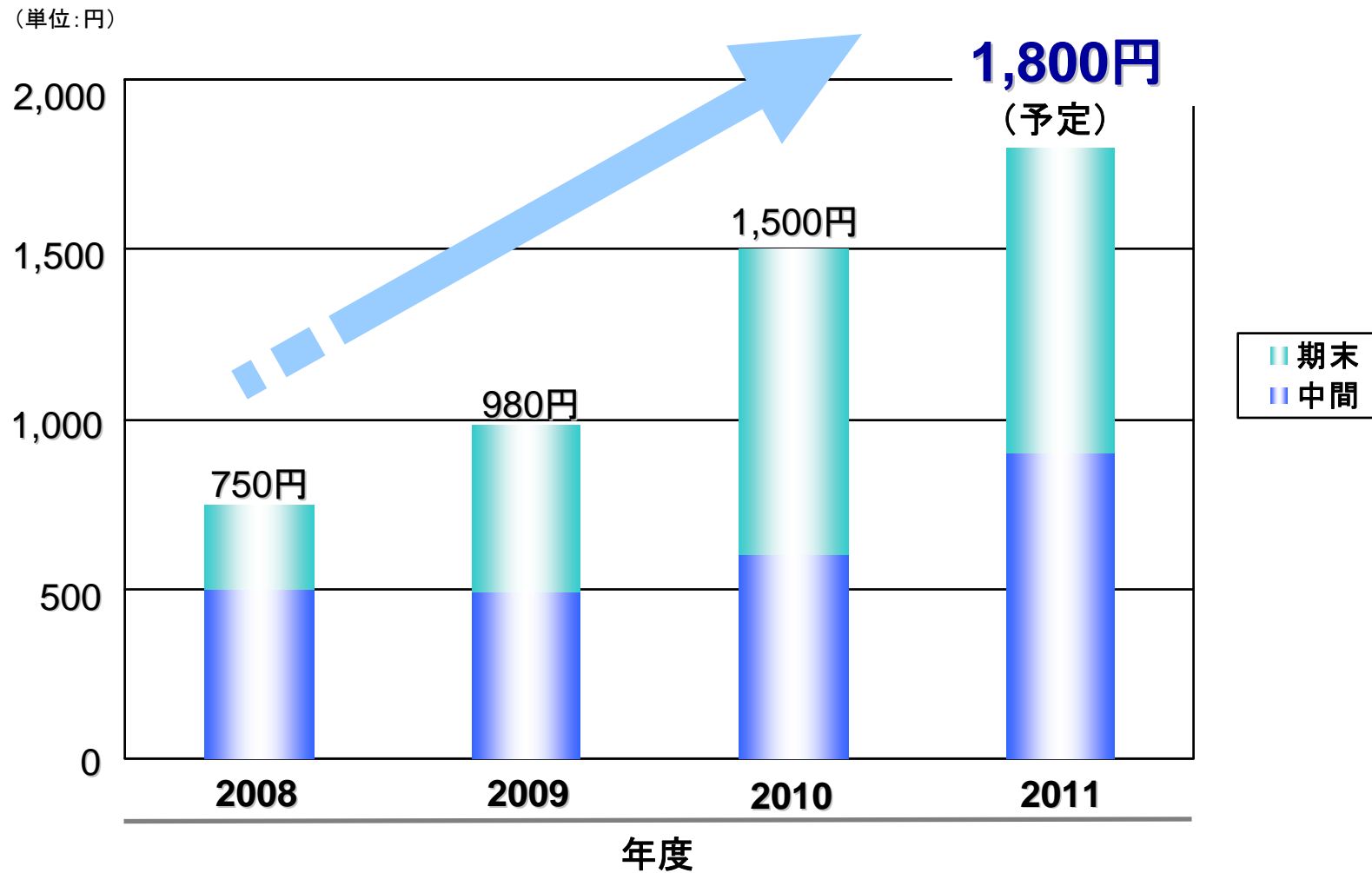


(単位: 億円)



# 株主還元(1株当たり配当金)

安定的かつ継続的な還元を目指す



- 1 J:COMとは
- 2 成長の軌跡
- 3 中期ビジョン
- 4 当期の状況
- 5 参考資料

# 第3四半期のまとめ： 連結業績サマリー



おおむね計画通りの進捗で推移

	2010年Q3	2011年Q3	増減率	通期予想	進捗率
営業収益	2,678 億円	2,763 億円	3.2 %	3,700 億円	75 %
営業利益	492 億円	572 億円	16.4 %	730 億円	78 %
税金等 控除前利益	467 億円	552 億円	18.1 %	695 億円	79 %
当社株主帰属 四半期純利益	286 億円	298 億円	4.0 %	375 億円	79 %
EBITDA*	1,130 億円	1,200 億円	6.2 %	+4~6%	

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

# 主要オペレーション指標 (1)

お客様基盤の拡大推進により、加入トレンドは好調に推移

主要オペレーション指標	2010年9月末 (2010年1-9月平均)	2011年9月末 (2011年1-9月平均)	増減
ケーブルテレビ	263 万	282 万	+7.2 %
高速インターネット接続	167 万	179 万	+7.3 %
電話	191 万	215 万	+12.6 %
RGU合計 *	621 万	676 万	+8.9 %
総加入世帯数	338 万	358 万	+6.1 %
平均月次解約率 (RGU当たり)	1.14%	0.99 %	- 0.15 pts

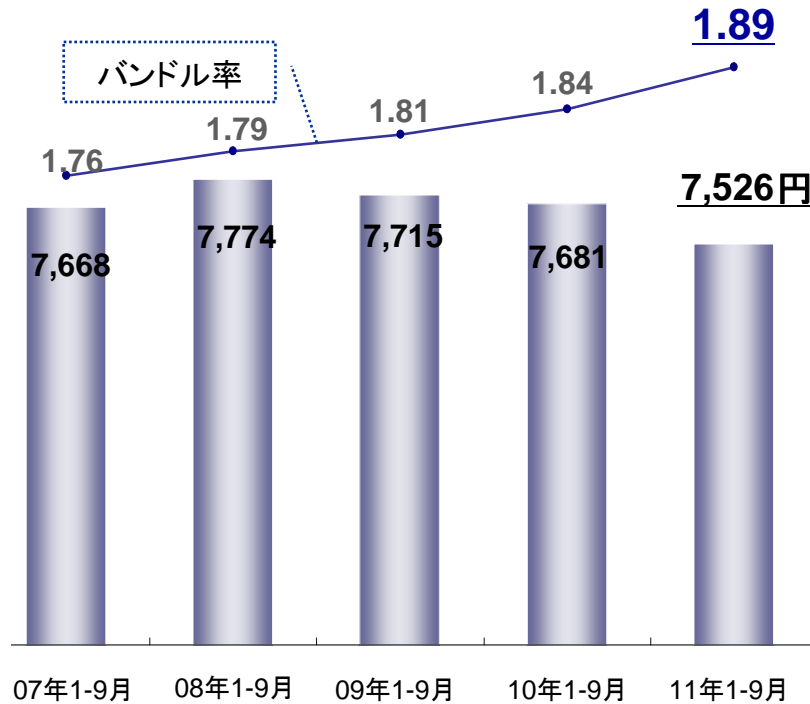
\*RGU=合計サービス提供数 (Revenue Generating Units)

# 主要オペレーション指標 (2)

## バンドル率は向上

### ARPU\*・バンドル率\*\*

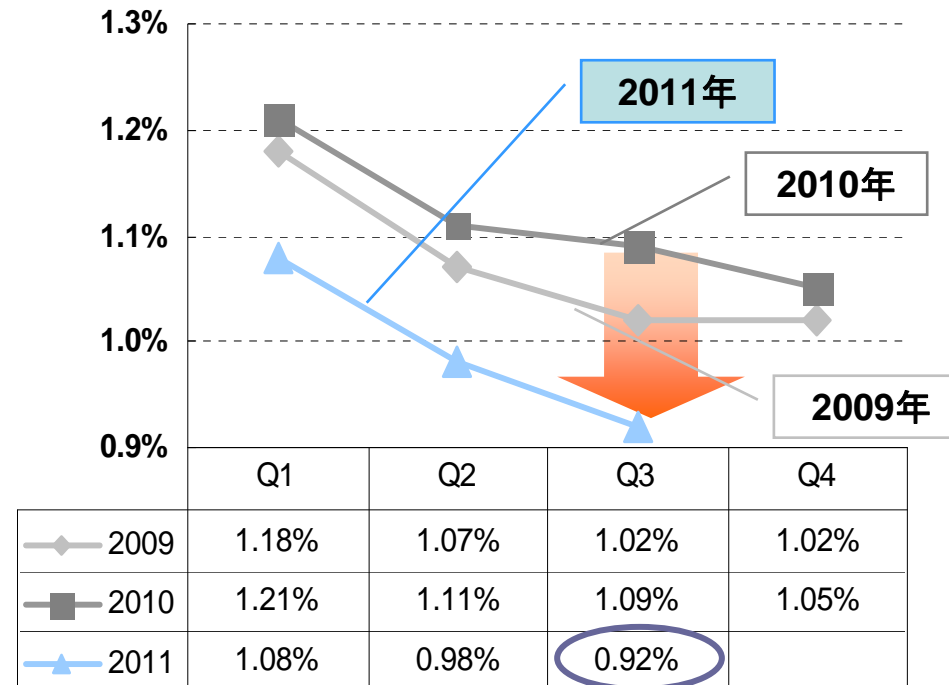
(ARPU:円)



\* ARPU=加入世帯当たり月次収益  
 \*\* バンドル率=加入世帯当たり提供サービス数

## 解約率は引き続き改善傾向

### 平均月次解約率 (RGU当たり)\*



\*平均月次解約率=当該期間中の解約数÷  
 当該期間中の加重平均契約サービス数÷当該期間の月数

# 先進サービスの加入状況 (HDR・160メガ超高速インターネット) **J:COM**

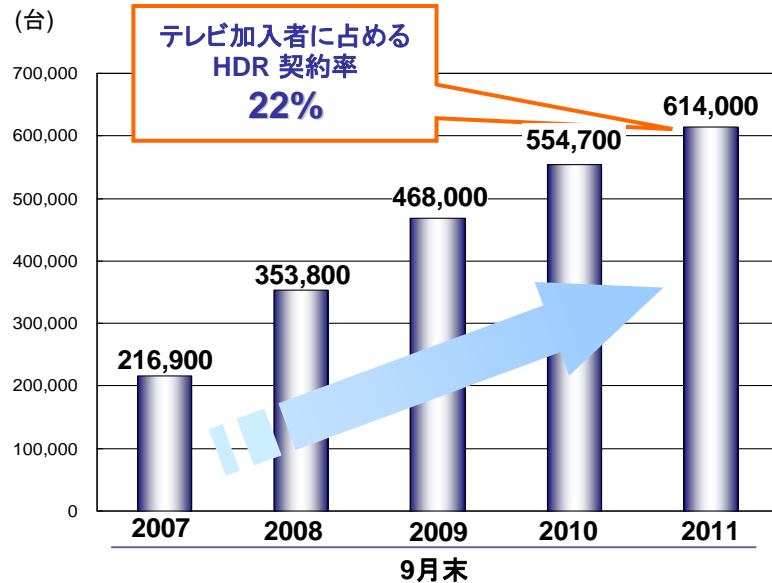
## HDR(録画機能付きチューナー)

『ブルーレイHDR』



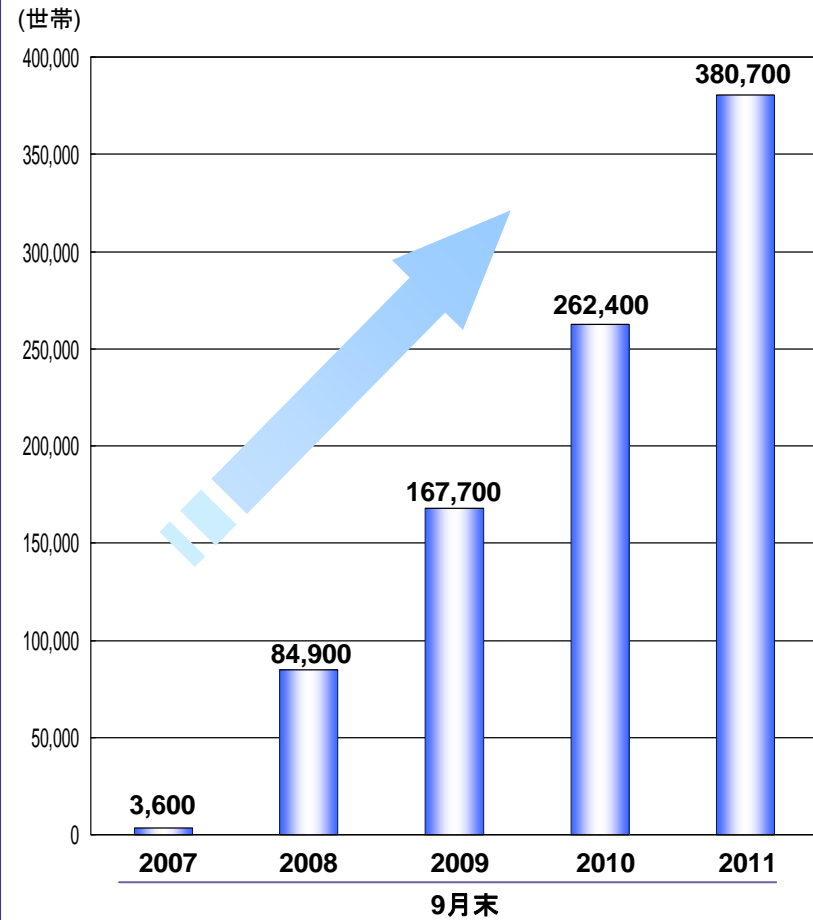
- ブルーレイディスクの録画・再生
- フルハイビジョン画質で録画
- リモート予約
- 2番組同時録画
- 追っかけ再生

### 設置台数



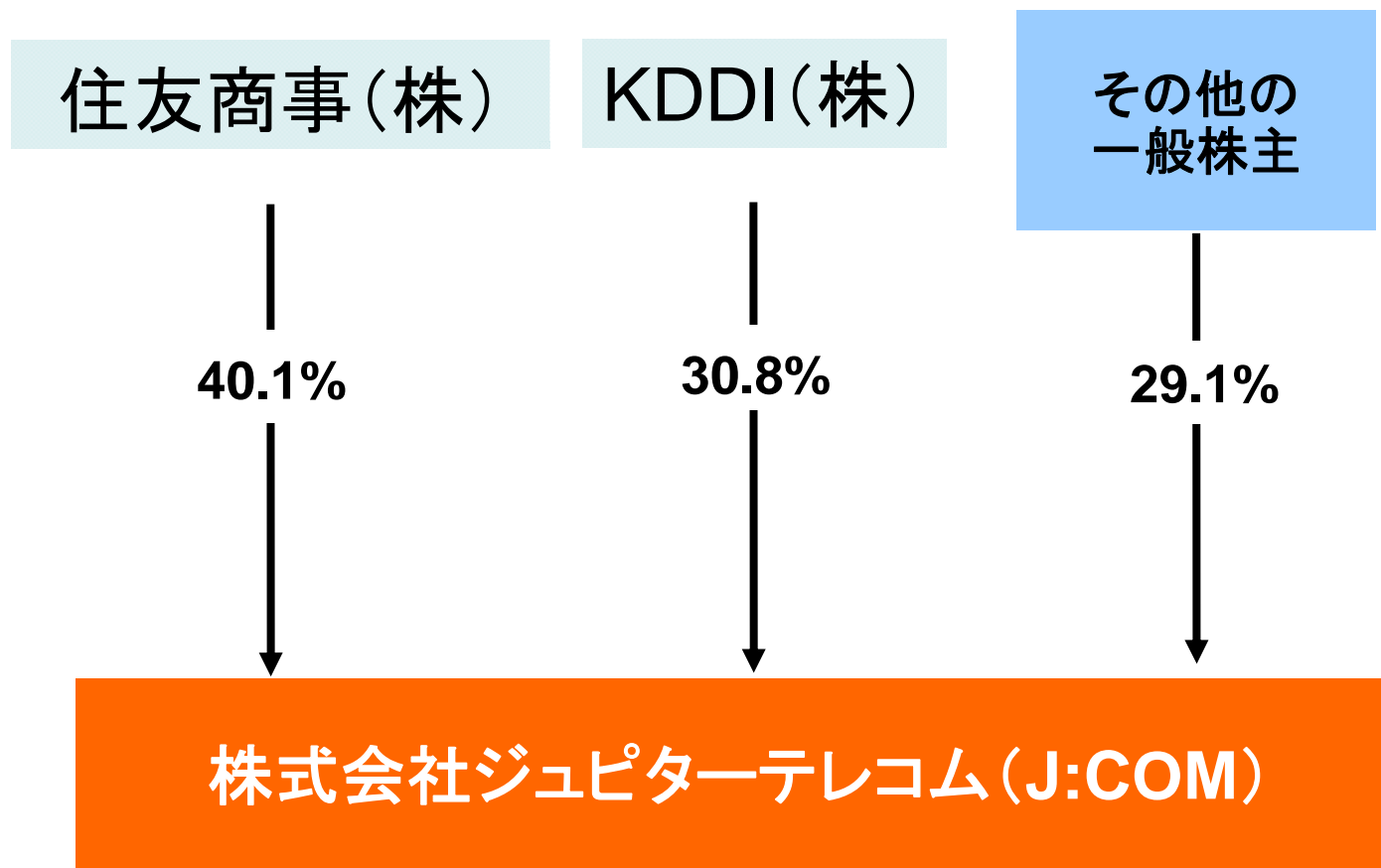
## 160メガ超高速インターネット

### 加入世帯数



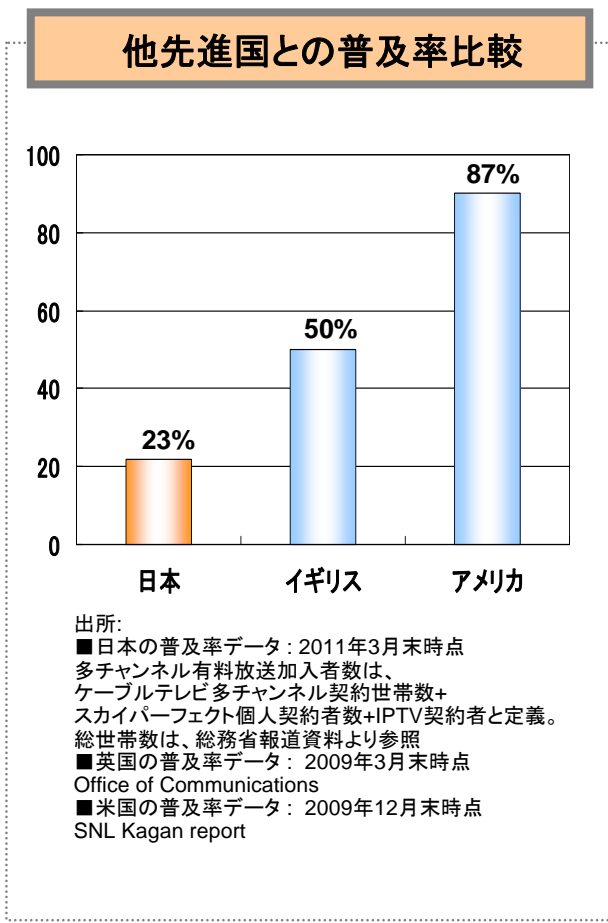
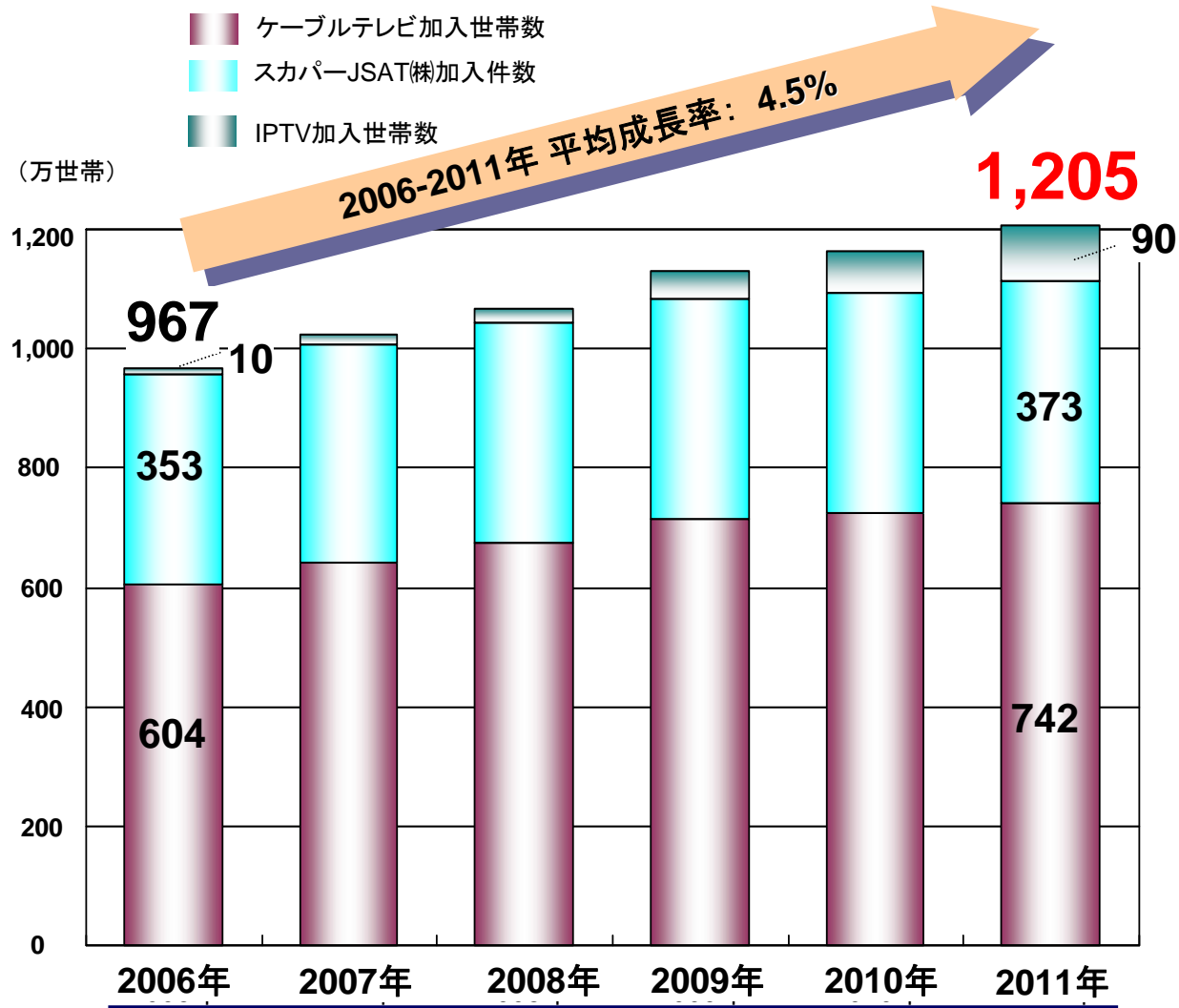
# 株主構成

(2011年6月末時点)



\*: 出資比率は議決権ベースで記載。

# 日本の有料多チャンネル放送市場



出所:  
 ケーブルテレビ加入世帯数:「放送ジャーナル」(2011年7月号)  
 スカパーJSAT(株)加入件数:スカパーJSAT(株)公表資料  
 IPTV加入世帯数:総務省発表資料

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

**J:COM**