

I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N

アニュアルレポート2005

2005年12月期

I N T E G R A T I O N
I N T E G R A T I O N

J:COM

株式会社 ジュピターテレコム



EFFICIENT AND FINELY-TUNED
CUSTOMER SUPPORT

申込手続きやサービス内容についての問い合わせ対応はもちろん、丁寧な商品説明による加入獲得や設置工事日の手配まで～カスタマーセンターは、お客様と私たちをつなぐ窓口として、J:COMの「地域密着」サービスを支えています。2006年は、約1,000名のオペレーターに加え、セールス担当オペレーターも増強し、よりきめ細やかな対応と効率的なマーケティングの両立を目指します。

左から:テレセールス推進部 アウトバウンドセールス 関東アウトバウンドセンター 杉崎 寛子 内田 圭美



[CAREFULLY TAILORED DIRECT
CUSTOMER SERVICE]

100を超える多チャンネル放送の楽しみ方からデジタル機器の操作まで、お客様の疑問に丁寧にお答えし、理解度や趣味・嗜好に応じて商品をお薦めできる「対面営業」。それが地域密着メディアであるJ:COMの一番の強みです。

当社グループは、関東、関西、九州、札幌の各サービスエリアごとに合計約1,900名からなるダイレクトセールsteamを配置しています。また、より複雑化・高度化するサービスの内容をわかりやすく、かつきめ細かく説明するために、営業スタッフに対する研修の充実と直接雇用比率の向上にも努めています。

株式会社ジェイコム関西 営業部 SDUグループ 高見 諭司

エリア戦略

AREA STRATEGY BASED ON A
SCRUPULOUS ANALYSIS

「ボリューム戦略」の要のひとつは、ホームパス、すなわちサービス提供の対象となる潜在顧客数の増加にあります。2005年にはネットワーク延伸とM&Aによって新たに約103万世帯が増加し、年度末で約790万世帯となりました。

新たに取得したエリアは、いずれも当社の既存エリアに隣接した人口密度の高い都市部であり、ARPU、加入率共に更に伸びる余地は大きいと見ています。当社は、こうしたエリアの早期の「J:COM化」によって収益力を向上していきます。

左から：事業戦略部 松井 孝治 柴垣 圭吾 吉川 孝子 大橋 一博 峯 順一 末崎 哲弥 大澤 宗一郎

← [AIMING TO BECOME AN INTEGRAL PART OF THE COMMUNITY] ←

充実したコンテンツと最先端のサービスを提供できる日本最大のMSOとしての機能。そして、地域の特色を活かした番組やイベントを提供できる地域密着メディアとしての役割。この両者を兼ね備えているのがJ:COMです。

当社は、地域情報を紹介するコミュニティチャンネルの企画・制作・放送にとどまらず、イベントの企画・協賛から地域の方々の安心や安全を守る活動などを通して、地域に欠かせない存在となることを目指しています。

左から：株式会社ジェイコム東京 東京メディアセンター 斉藤 秀樹 金谷 巧一郎

CUTTING-EDGE SERVICE SUPPORTED
BY RELIABLE SYSTEM

ビデオ・オン・デマンド (VOD) やハードディスク内蔵型STB (HDR)、プライマリIP電話など、最先端の技術を投入して次々とサービスの幅を広げるJ:COM。2005年には、天候条件などに左右されず安定的に高品質な映像を伝送するため、一部チャンネルの番組調達を衛星から光ファイバ網経由へと切り替えました。

こうした新技術の開発や導入に加え、当社のサービスは、ネットワークの運用・監視、設置工事やメンテナンスを担う技術スタッフが支えています。また2005年には、各地域に配置している技術サポートセンターの運営を(株)ジェイコムテクノロジー(当社の100%子会社)へ移管集中するなど、業務の効率化を進めています。



← [APPEALING CONTENTS AS A SOURCE OF COMPETITIVENESS] ←

良質なコンテンツの確保。それは激化する競争を勝ち抜く上での最重要課題です。

J:COMは各番組供給事業者や出資先であるジュピターVOD(株)等を通じ、お客様の要望が高いコンテンツを多数揃えており、特に高画質・高音質のハイビジョンコンテンツの拡充に力を入れています。

2005年12月からは、「J:COM TV デジタル」だけの独占配信ハイビジョンチャンネルとして、ドキュメンタリー「Discovery HD」と、女性向けライフスタイル・エンターテインメント「FOXlife HD」の提供を開始しました。

左から: 放送事業戦略部 谷口 直也 マーケティング部 編成制作グループ 岡田 裕子 放送事業戦略部 嘉村 典子
マーケティング部 プロモーショングループ 森田 大和 放送事業戦略部 吉田 功一

株式会社ジュピターテレコムは、業界トップのシェアを持つ日本最大のMSO（ケーブルテレビ局統括運営会社）として、自社の高速・大容量ネットワークにより、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、「J:COM」ブランドのもと総合的に提供しています。設立10周年の2005年には総加入世帯数が214万を突破*、2006年3月からはモバイルサービスも開始し「グランドスラム」（4サービス）事業者となりました。

J:COMは、最先端のデジタルサービスをお客様のニーズに応える良質な商品として提供することで、豊かな生活を実現してまいります。

*2005年12月末現在

目次

オペレーショナルハイライト	7
財務ハイライト	8
株主・投資家そしてステークホルダーの皆様へ 特集	10
Integration — ボリューム+バリュー戦略の効果を最大化するために —	14
事業概況	18
J:COM TV	18
J:COM NET	21
J:COM PHONE	22
企業の社会的責任	24
企業の社会的責任	24
コーポレート・ガバナンス	
コンプライアンス	26
役員一覧	28
財務セクション	29
過去5年間の主要財務・営業データ	30
財政状態及び経営成績の分析	31
連結貸借対照表	42
連結損益計算書	44
連結資本勘定計算書	45
連結キャッシュ・フロー計算書	46
連結財務諸表注記	47
独立監査人の監査報告書	67
マーケットデータ	68
サービス内容	70
オペレーショナルデータ	72
ケーブルテレビ運営会社の推移	76
エリアデータ	77
ネットワーク構成	78
グループ会社	80
会社概要	81
株式情報	81
組織図	82
企業理念・行動指針	83

将来に関する記述

本アニュアルレポートは、将来の事象または当社の将来の財務実績に関して、当社経営陣が意図するところ、思うところまたは現時点において予想するところについての将来に関する記述を含んでいます。こうした記述は、既知または未知のリスクや不確実性等を含んでおり、こうした要因のために、かかる記述により明示され、または暗に示唆された将来の実績、活動水準、業績または成果が、実際の当社またはその業界の実績、活動水準、業績または成果と、著しく異なる結果となる可能性があります。

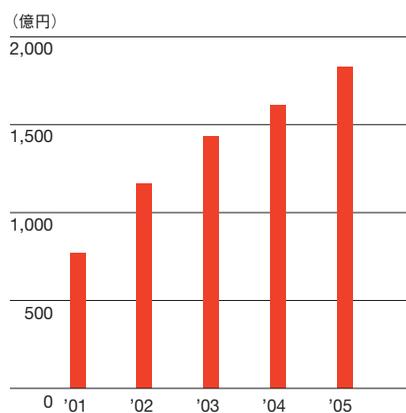
当社は、将来に関する記述中の予想が合理的であると考えていますが、こうした予想が正確であると保証するものではなく、また、当社の将来の業績、活動水準、実績または成果についても保証するものではありません。当社は、新情報の取得、将来の事象の発生その他原因のいかんを問わず、本アニュアルレポートに含まれる将来に関する記述を最新情報に更新し、あるいはその記述を変更することを公表する一切の義務を負うものではありません。

財務ハイライト (米国会計基準)

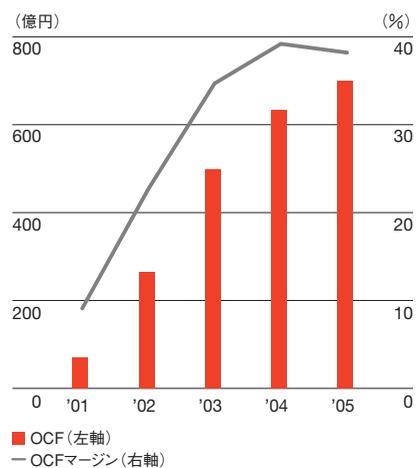
株式会社ジュピターテレコム及び連結子会社
12月31日に終了した各会計年度

	百万円		
	2003	2004	2005
営業成績:			
営業収益	¥143,159	¥161,346	¥183,144
利用料収入	123,215	140,826	163,378
ケーブルテレビ	70,165	75,866	85,254
高速インターネット接続	34,820	40,123	47,425
電話	18,230	24,837	30,699
営業費用	129,957	138,754	158,669
営業利益	13,202	22,592	24,475
当期純利益	5,351	10,821	19,333
 OCF ^{(注)1}	 49,733	 63,249	 70,023
 設備投資額	 38,535	 44,354	 54,277
財政状態:			
総資産	¥421,877	¥439,291	¥516,457
株主資本	96,769	138,370	251,445
グロス有利子負債	255,401	231,529	185,127
ネット有利子負債	245,842	221,109	149,844

営業収益



OCF、OCFマージン



百万円（別途記載のものを除く）

	2003	2004	2005
キャッシュ・フロー:			
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 46,965	¥ 52,512	¥ 60,763
投資活動によるキャッシュ・フロー	(34,526)	(39,882)	(57,230)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(12,199)	(9,996)	21,330
フリー・キャッシュ・フロー ^{(注)2}	8,430	8,158	6,486
1株当たりデータ:			
当期純利益(損失)(円)	¥ 1,214	¥ 2,221	¥ 3,179
株主資本(円) ^{(注)3}	20,657	26,888	39,511
レシオ:			
OCFマージン(%)	34.7	39.2	38.2
ROE(%)	5.5	7.8	7.7
デット・OCF・レシオ(倍) ^{(注)4}	5.1	3.7	2.6
デット・エクイティ・レシオ(倍) ^{(注)4}	2.6	1.7	0.7

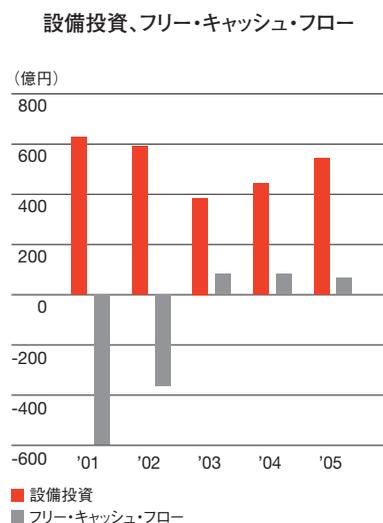
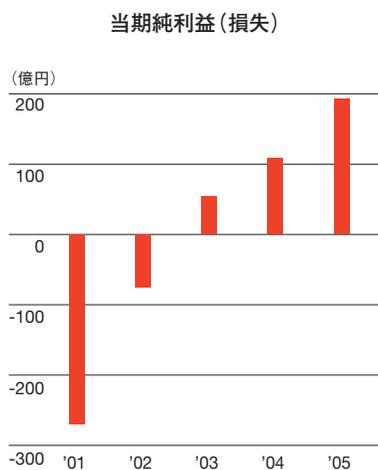
(注)1 OCF=営業収益-番組・その他営業費用-販売費及び一般管理費

2005年12月期より従来の「EBITDA」に替えて、「OCF」を用います。

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 デット・OCF・レシオ及びデット・エクイティ・レシオ: 分子はグロス有利子負債を使用



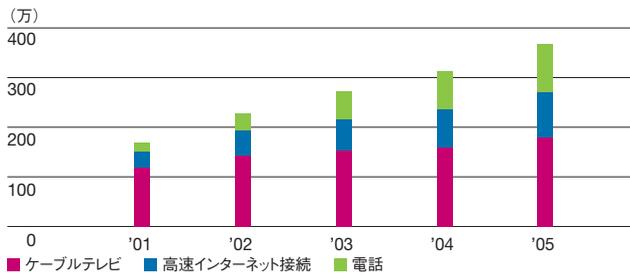
オペレーショナルハイライト

*用語についてはP79を参考下さい。

RGU合計

デジタルTVサービスやプライマリ固定電話サービスなど既存サービスの好調に加え、ネットワーク延伸、エリア周辺ケーブルテレビ会社のM&Aなどのボリューム戦略の推進により、テレビ・インターネット・電話の3サービス合計提供数(RGU合計)は367.9万(前期末比56万、18%増)となりました。

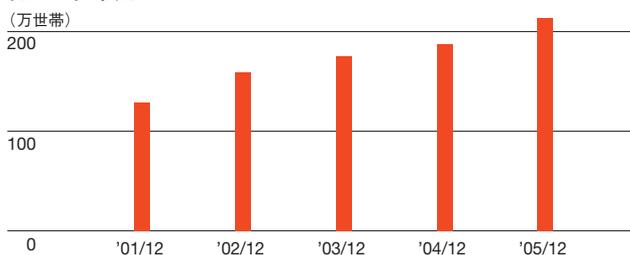
RGU合計



総加入世帯数

RGU同様、総加入世帯数も順調に推移しています。2005年末の総加入世帯数は前期末比14%増となる213.6万世帯に達しました。

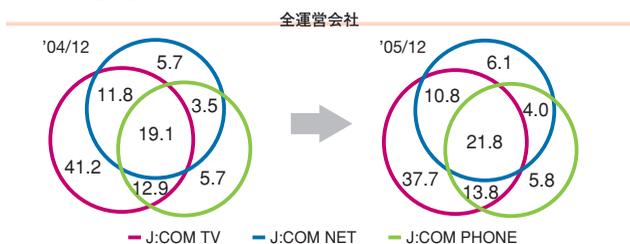
総加入世帯数



バンドル化の進展

当社グループが提供する3サービス(「J:COM TV」「J:COM NET」「J:COM PHONE」)に加入している世帯の割合は、前期末の19.1%から21.8%に増加しました。2つ以上のサービスに加入している世帯は全体の半数以上を占め、当社のバンドル戦略の成果は順調に上がっています。

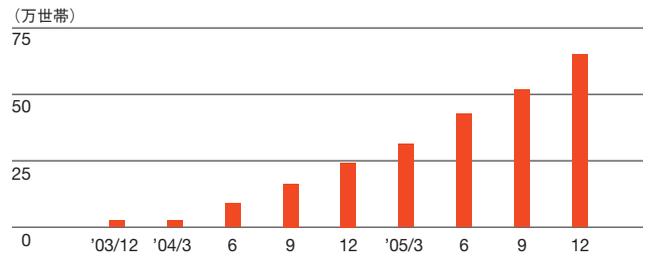
バンドル化の進展(%)



J:COM TV デジタル加入世帯数

「J:COM TV デジタル」加入世帯数は2005年末現在で65万700世帯(ケーブルテレビ加入世帯数全体の36%)に達しました。当社は2008年のデジタル契約完全移行という目標に向け、J:COM限定のハイビジョンチャンネルやビデオ・オン・デマンド(VOD)サービスなどコンテンツを充実し、着実にデジタルシフトを進めています。

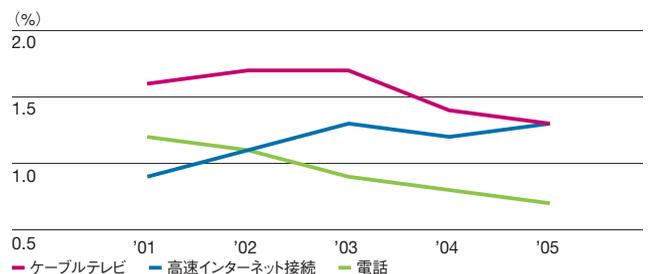
J:COM TV デジタル加入世帯数



解約率の推移

2005年通期の年間平均月次解約率は、テレビが1.3、インターネットが1.3、電話が0.7となりました。解約率は全体的にここ数年低下傾向にあります。

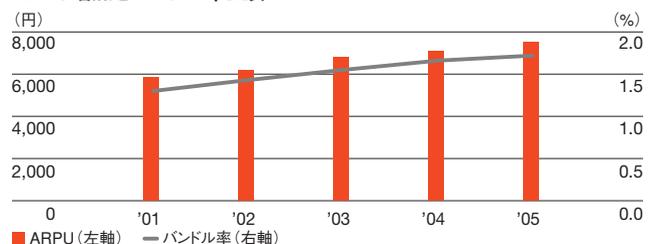
解約率の推移



ARPU及びバンドル率の推移

ARPUは、バンドル戦略や付加価値サービスの向上などにより、2005年の年平均で7,497円となり前期より407円増加しました。また、複数サービスへの加入も着実に増加し、加入世帯当たりのサービス提供数を示すバンドル率は2004年末の1.66から1.72に改善しました。

ARPU増加とバンドル率上昇



株主・投資家
そして
ステークホルダー
の皆様へ

株主・投資家
そして
ステークホルダー
の皆様へ



代表取締役社長 最高経営責任者 森泉 知行

J:COM設立10周年を迎えた2005年は、総加入世帯数が200万世帯を突破し、業績においても前期に続いて増収増益を達成しました。当社は「ボリューム＋バリュー」戦略のもと、2006年もエリア拡大と新規サービス投入を積極的に進め、事業基盤の一層の拡大を図ります。地域に密着した事業者の強みを活かしてお客様の信頼を獲得し、放送・通信業界のリーディングカンパニーとして持続的成長を実現してまいります。

2005年を振り返る

2005年は、連結営業収益が前期比14%増の1,831億円、連結当期純利益が前期比79%増の193億円、そしてOCF*は前期比11%増の700億円といずれも大幅な増収増益を達成しました。これは、規模の拡大とサービスの魅力度向上を追求する「ボリューム＋バリュー」戦略の成果であると確信しています。また、ジャスダック上場による資金調達やリファイナンスにより、財務基盤も一層強化しました。

*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
【今期より、従来使用していたEBITDAに替えてOCFを用います】

「ボリューム＋バリュー」戦略を積極的に実行

当社は、ネットワーク延伸やM&Aを通して加入世帯を増加させることを重要な戦略と位置づけています。2005年はこの「ボリューム」戦略のもと、9月に(株)小田急情報サービス(小田急ケーブルビジョン、現(株)ジェイコムせたまち)、11月には(株)ケーブルテレビ神戸を連結子会社化するなど、顧客基盤を積極的に拡大しました。当社が強みとする地域密着・対面型の営業活

動を一層強化するため、全国約1,900名の直接営業要員への研修も充実させました。

一方、加入世帯当たり月次収益(ARPU)向上を図る「バリュー」戦略面においても、バンドル化を進めるとともに、サービスの魅力を高める施策を次々と投入しました。複数サービスをまとめて提供するバンドル化により、お客様の利便性を高めることで、解約率低減とARPU向上が期待できます。また新サービスとして、ケーブルテレビではビデオ・オン・デマンド(VOD)開始やデジタル番組拡充、固定電話ではプライマリIP電話*の商用開始、高速インターネット接続では100Mbpsの「J:COM NET 光」の提供を開始しました。

この結果、総加入世帯数200万世帯、デジタルサービス65万世帯、固定電話サービス100万加入回線を突破し、記念すべきマイルストーンを達成することができました。ARPUも引続き上昇し、2005年末には前期比407円増の7,497円となりました。

*プライマリIP電話: IP技術を利用し、番号ポータビリティや緊急通報に対応した高品質な固定電話サービス。

競争激化に備え、差別化を徹底

「放送と通信の融合」が進展する中、2005年は大手通信事業者等による放送事業への参入が本格化し、事業環境は年々厳しさを増しています。放送と通信の垣根を越えた競争を勝ち抜くためには、自らの強みを活かし他社との差別化を徹底することで、お客様からの強い支持と信頼を勝ち得なければなりません。2005年はこの認識のもと、積極的に各施策を推進してきました。来期についてもこの流れを更に加速してまいります。

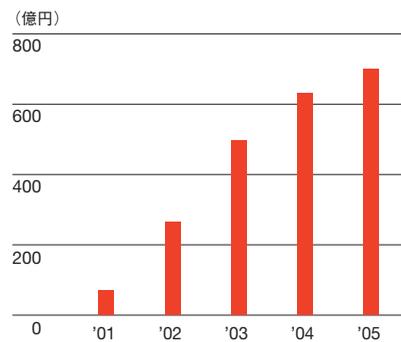
2006年に向けて

2006年は、引続き顧客基盤の拡充とサービス内容の充実に努めるとともに、お客様満足の上昇にも一層注力します。「お客様一人ひとりに満足いただける価値を提供する」。この一点を軸に据え、商品戦略・エリア戦略・営業戦略など全ての戦略を“統合・融合”させていくことが、今後の成長の鍵になると考えています。

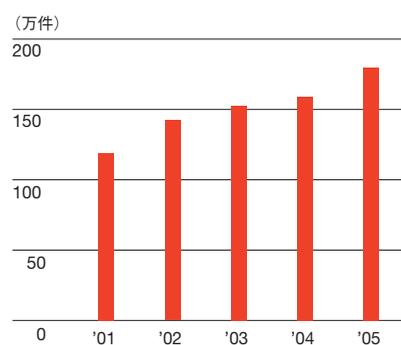
移動体通信を加え「グランドスラム」*へ

バリュー面では、新サービスと既存サービスとの“融合”が生み出す相乗効果を重視します。2006年3月には移動体通信サービス「J:COM MOBILE」を開始し、ケーブルテレビ・高速インターネット接続・固定電話の3サービスにモバイルを加えた「グランドスラム」の体制を固めました。バンドル契約による料金割引はもちろん、モバイルと固定電話間の定額通話制導入など、固定通信と移動通信の融合を図ることでサービスの市場競争力を高めます。また請求書の一本化により家計管理が容易となるなど、お客様の利便性も高

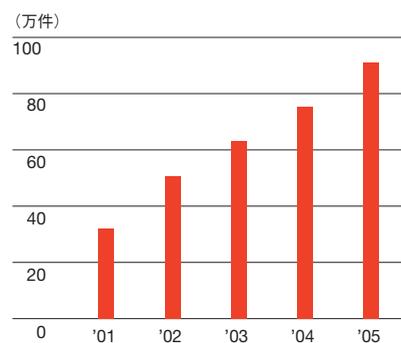
OCFの実績



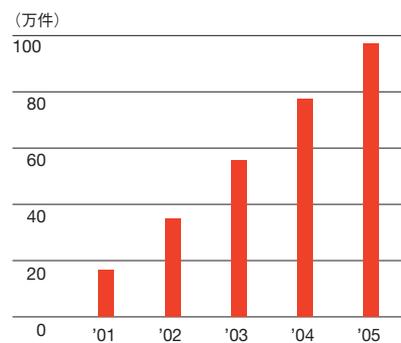
「J:COM TV」加入世帯数

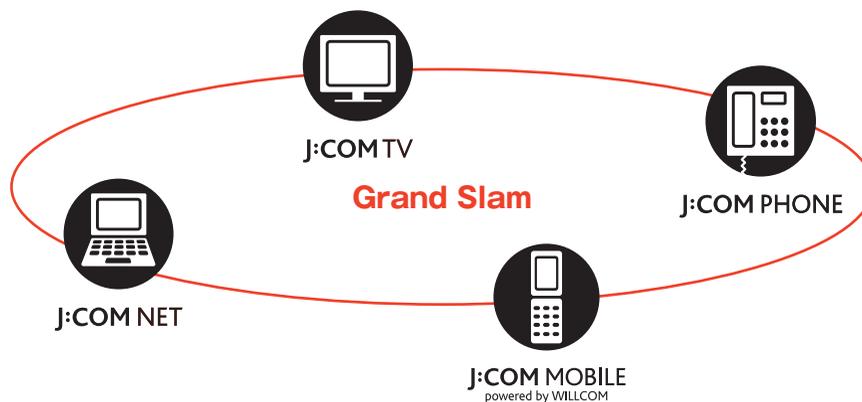


「J:COM NET」加入世帯数



「J:COM PHONE」加入世帯数





め、解約率低減とARPU向上を目指します。

他にも、ハードディスク内蔵型セット・トップ・ボックス(HDR)の投入やハイビジョン番組の追加、SOHO**向けサービスの本格化など、既存サービスの付加価値を高める新サービスの拡充を図ります。

*グランドスラム：映像、電話、インターネット、モバイルの4つのサービスを提供すること。

**従業員9名以下の小規模事業所。

新規取得エリアでの統合・融合による「J:COM化」

ボリューム面でも“統合・融合”が鍵となります。2006年は、昨年新たに取得したエリアでの統合作業を進め、早期の「J:COM化」、すなわち当社の既存エリアと同じレベルにまで加入率やARPUを引き上げていくことが求められています。こうした新しいエリアに対しては、取得直後から、必要な設備投資を行い営業体制も強化するなど、J:COM化のための体制を急ピッチで構築してきました。今後は、J:COMの営業手法やサービスを導入し、効率的な運営を図る一方、地域の特徴を重視したオペレーションを進め、統合効果を最大化していきます。

地域密着メディアの強みを活かし、お客様の信頼を勝ち得る

当社は設立以来、お客様や地域社会との信頼関係を大切な財産とし事業を行ってまいりました。お客様と直接対面する営業力を持ち、要望を伺いながらきめ細かく適切にサポートできることこそ、他社にはないJ:COMの強みだと自負しています。2006年は、この強みを一層伸ばし総合的なカスタマーケアを行うための専門部署も新設しました。

良質で安心感のあるサービスを提供し、お客様の信頼を勝ち得ていくこと—これが地域密着メディアであるJ:COMが目指す持続的成長への道と確信しています。

ステークホルダーの皆様へ

株主・投資家の皆様へ

株主への還元は経営上の重要課題であると認識しています。将来の成長、企業価値向上に向けた事業展開が可能となる財務体質の維持、強化を図りつつ、長期的な観点から配当の実施も含めた適切な利益還元策を検討してまいります。

お客様・地域の皆様へ

皆様のより便利で快適な、そして安心・安全な地域生活を支えることが私たちの願いです。J:COMは常にお客様の満足度向上を目指し、技術とネットワークを活かした多彩な商品ラインアップと地域密着型のサービスを向上させてまいります。

従業員の皆さんへ

お客様満足は従業員の皆さんの力にかかっています。当社は従業員の皆さんにより働きやすい環境を提供し、業績や能力についても公平な評価制度を確立することで、皆さんの力を最大限発揮していただけるように努力していきます。

2006年4月

森泉知行

代表取締役社長
最高経営責任者
森泉 知行

Integration

— 「ボリューム+バリュー」戦略の効果を最大化するために —

放送、インターネット接続、固定電話、そして携帯電話の各市場内で専門事業者同士が競ってきた「市場内競争」の段階は過ぎ、市場の垣根を越えた「市場間競争」がいよいよ本格化しつつあります。

“放送と通信の融合”の進展により事業環境は急速に変化しています。厳しい競争を勝ち抜き確実に利益成長を続けるため、当社は「ボリューム+バリュー」戦略に基づく各施策をさらに加速させて実行します。同時にエリア戦略、営業戦略、商品・サービス戦略など全ての戦略を統合・融合（Integration）させていくことで、収益の最大化を目指します。

エリア戦略

新規取得エリアの「J:COM化」が最重要課題

「J:COM化」には先行投資が不可欠
当社グループにおける加入率*は27%、ARPU7,497円（いずれも2005年末実績）と、いずれも日本のケーブルテレビ業界において最高水準を達成しています。

しかし他のケーブルテレビ会社では一般的に当社水準を下回ることが多く、例えば昨年M&Aにより取得した2社（旧（株）小田急情報サービス**：現ジェイコムせたまち、及び（株）ケーブルテレビ神戸）では、加入率が10%台、ARPUは5,000円台でした。（2005年末実績）

この差の理由の一つには、提供するサービスの質と広がりの違いが挙げられます。当社はプライマリ固定電

話サービスまで含めたトリプルプレイを実現していますが、大半のケーブルテレビ会社はテレビとインターネット接続の2サービスに留まっています。また営業面の取り組みも大きく異なります。例えば、上述2社のエリアでは、以前は当社のように戸別訪問を行う直接営業ではなく、代理店による取次ぎやチラシ等による間接的な営業活動が中心でした。

当社が、こうした他のエリアを新たに取得した場合、J:COMサービスや営業手法を導入すること（=J:COM化）により、加入率、ARPUともに向上していく余地が大きいと言えます。そして、この「J:COM化」を成功させ統合効果を最大化するためには、まず設備・営業両面での先行投資が不可欠です。

2006年は設備・営業両面で

「J:COM化」投資が発生

2005年、当社は、M&Aにより約73万ホームパスの新規営業エリアを取得し、ボリューム戦略の推進に努めました。2006年前半は、こうした新規取得エリアに対して「J:COM化」を行っていくための基盤整備を実施します。

まず技術面では、デジタル化に伴う幹線広帯域化や電話サービス提供のための設備投資を予定しています。営業面でも、それまでの「待ち」の営業から「攻め」の営業に転換する

ため営業要員を新たに数十名採用し、ベテラン営業要員の指導のもと早急に戦力化を図るため集中的に教育・研修を実施しています。

こうした設備投資や営業費用の増加はOCFマージンを一時的に減少させることとなりますが、J:COM化を早期に実現し、今後の中長期的な成長のために必要不可欠であると認識しています。

* 加入率:加入世帯数÷ホームパス数
(いつでもサービス提供可能な世帯数)
** (株)小田急情報サービス(小田急ケーブルビジョン)は2006年1月1日付で(株)ジェイコムせたまちと改称

商品戦略

高付加価値サービスで魅力度向上

既存サービスとの相乗効果を持つ新サービスを投入

当社は2006年もバリュー戦略を更に加速させ、次々と新サービスを投入する計画です。ケーブルテレビの新サービスには、ビデオ・オン・デマンド(VOD)やハードディスク内蔵型STB(HDR)などがありますが、これらは新規加入獲得の牽引役となることはもちろん、デジタルサービスの魅力度を

M&Aによるエリア拡大

ホームパス*

(単位:千)

04年12月	05年12月
6,862	7,890 (+15%)
うちM&Aによる増加分**	728

RGU合計

(単位:千)

04年12月	05年12月
3,117	3,679 (+18%)
うちM&Aによる増加分**	163

M&A 05年~06年



* 当社エリア内において、ネットワークの敷設が完了し、すぐにサービス提供可能な世帯
** 調布ケーブルテレビジョン、ジェイコムせたまち、ケーブルテレビ神戸の合計。取得先の算出基準による数値を含む当社推定値

高め、アナログからデジタルへの移行を促すための商品群です。また2006年4月には、ニュース・天気情報、料理のレシピや行政・地域情報など生活情報が簡単に閲覧できる「インタラクTV」を投入しました。これはテレビとインターネットが“融合”した新時代のサービスであり、地域密着の加入者限定コンテンツも拡充し、J:COMならではの利便性を提供することで他社との差別化を図ります。

さらに2006年3月には移動体通信

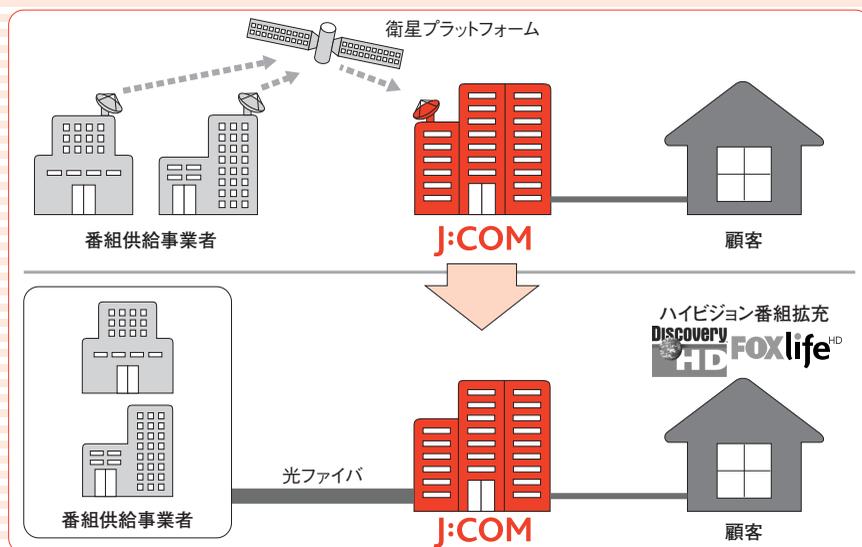
サービス「J:COM MOBILE」を開始しました。既存の3サービスに移動体通信を加えることで、ファミリー層を主体とする当社のお客様世帯の利便性と満足度を更に高め、ARPU向上と解約率低減を目指しています。

魅力あるコンテンツを確保するために今後の熾烈な競争を勝ち抜くための鍵は、高品質で満足度が高いコンテンツの確保にあります。当社は、(株)ジュピターTVをはじめとする番組供給事業者や、出資先であるジュピターVOD(株)を通じ、良質な番組を多数揃えています。また、従来は衛星経由で行っていた専門チャンネルの番組調達を光ファイバ網経由に切り替えたこと(HOG)で、高画質・高音質なハイビジョン番組を安定的に供給でき

新サービスと導入時期、内容、効果等の一覧表

サービス名	導入時期	特徴
 HDR 【ハードディスク内蔵型STB】	06年4月	<ul style="list-style-type: none"> デジタルハイビジョン録画 <ul style="list-style-type: none"> 録画中の番組をさかのぼり再生(タイムスリップ機能) 大容量250ギガバイトのハードディスク搭載 ダブルチューナー搭載 <ul style="list-style-type: none"> 裏番組録画、2番組同時録画 ライブ番組の同時視聴 シームレスEPG(電子番組表)による簡単録画予約 ジャンル検索、キーワード検索 月額800円(税込840円)で提供[J:COM TVデジタル加入者対象]
 J:COM MOBILE powered by WILLCOM	06年3月	<ul style="list-style-type: none"> J:COMブランドで(株)ウィルコムの子会社によるサービスを提供 月額基本使用料の割引 通話とメールが無料(J:COM MOBILE 及び WILLCOMの電話への通話・メール) J:COM PHONEとの料金優遇サービス(オプション) 請求書の一本化 <p>*詳細はP71をご覧ください。</p>
  SOHO	06年1月	<ul style="list-style-type: none"> 従業員が10人未満の小規模事業所向けサービス J:COM NETとJ:COM PHONEをパッケージ化して提供 J:COM MOBILEを加えた新パッケージも検討中
 J:COM NET 光	05年6月	<ul style="list-style-type: none"> 集合住宅(20戸以上)を対象に最大100Mbpsの高速インターネット接続サービスを提供 ノードから建物まで光ファイバーを引き込み、棟内ではTV用同軸ケーブルを利用してネットワーク構築(c.LINK技術を採用) <p>*詳細はP79をご覧ください。</p>
 J:COM オンデマンド	05年1月	<ul style="list-style-type: none"> タイトル数:3,300タイトル以上 好きな時に好きなコンテンツを視聴可能(オン・デマンド機能) 早送り、巻き戻し、一時停止が可能(トリックプレイ機能) 設定期間中何回でも視聴が可能(レジャー機能)

新システムHOG (Headend on the Ground) の仕組み



るなど、番組ラインアップ強化のための体制は整いました。将来的には光ファイバ網経由で複数の事業者を接続し、ケーブルテレビ業界独自のハイビジョン番組展開や各社が制作した番組を相互利用するなどの業界全体の競争力強化にもつなげていきます。

営会社については各地域に通じた地域の担当者を置き、地域の事情や環境に即した営業、マーケティング、カスタマーサービスを行っています。日本最大のMSOとしての強みと、地域密着メディアとしての強み。この二つの強みを融合させ、競争力の一層の強化向上を目指します。

営業戦略

お客様満足の一層の向上と効率性の両立へ

MSOのスケールメリットと

地域メディア性の両立

当社は、最先端技術の開発や番組調達などスケールメリットを発揮できる分野をMSOに集中する一方で、各運

最先端のシステムと対面営業の融合サービスのデジタル化・複雑化が進むほど、それを活用できるお客様と利便性を十分に享受できないお客様との差が大きくなるという問題が生じます。それぞれのお客様のニーズに合わせて、直接対面して丁寧に説明し、

理解度や趣味・嗜好に応じて商品をお薦めできることこそが、地域密着メディアであるJ:COMを他社と差別化する最も大きな強みです。

こうした営業を担うため、約1,900名の営業要員に対する教育・研修制度の充実を図るとともに、2006年はSFAシステム*も導入し、お客様のご要望を踏まえ一歩進んだコンサルティングセールスへと発展させていく計画です。

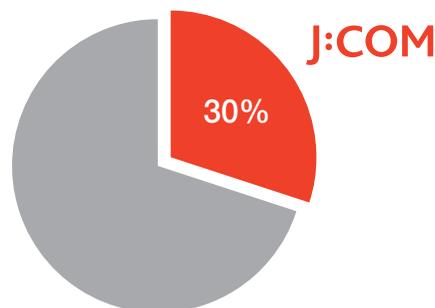
お客様サポート窓口であるカスタマーセンターも、2006年は更なる機能充実を図ります。従来、電話やeメールによる問い合わせを中心に対応してきましたが、今年からは新たに電話による新規獲得にも注力するため、テレセールス推進部を新設増強しました。また解約対策強化にも取り組むため、CS(お客様満足)向上の専門部署も新たに設置しました。

これら各種施策を統合的に実施し、既存の仕組みを活かしつつ新たな手法と融合させることで、一層のお客様満足度向上と効率的な営業推進を実現していきます。

*SFA (sales force automation) システム:
営業支援のシステムの総称。営業の進捗状況などをシステム上で管理し、お客様の取引履歴と連動させることで、営業活動の効率化、迅速できめ細やかな対応を可能にする。



有料ケーブルテレビ視聴世帯*におけるJ:COMのシェア



出所：放送ジャーナル、J:COM
*有料ケーブルテレビ視聴世帯＝総ホームターミナル／セットトップボックス設置世帯

事業概況

事業の特色と強み

国内最大のMSO

ケーブルテレビサービスはJ:COMのコア事業です。当社は北海道、関東、関西、九州エリアに19社34局*を有する国内最大のケーブルテレビ局統括運営会社（MSO）であり、有料ケーブルテレビ視聴世帯において30%の圧倒的シェアを誇っています。

*2005年12月末時点

良質のコンテンツを豊富に提供

日本最大の番組供給会社であるジュピターTVやビデオ・オン・デマンド（VOD）向けコンテンツ供給会社「ジュピターVOD（株）」をはじめとする番組供給会社との緊密な関係を活かし、良質のコンテンツを豊

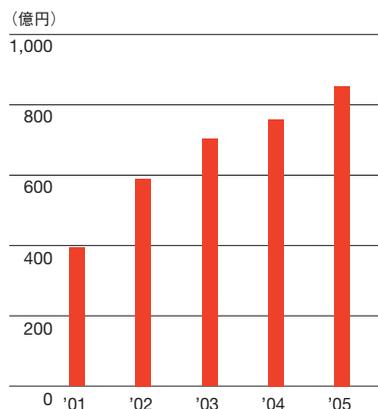
富に揃えていることがJ:COMの強みです。

「J:COM TV」ではアナログ放送約50チャンネル、「J:COM TV デジタル」では地上波・BS・CSデジタル放送など合計で100チャンネル以上を提供しています。

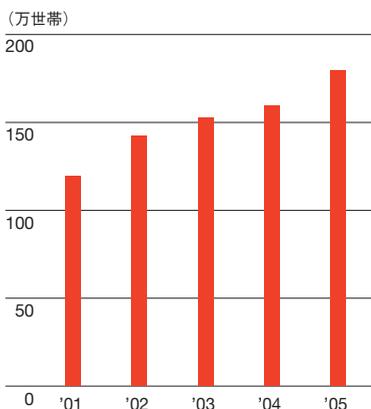
デジタルサービスで業界をリード

デジタルならではの双方向性を活かしたVODやペイ・パー・ビュー（PPV）などの付加価値サービスを次々と投入しています。こうしたサービスの利便性を直接お客様に説明できる当社ならではの営業を推進した結果、「J:COM TV デジタル」加入世帯数は2005年末で前期末比2.7倍の65万世帯（当社ケーブルテレビ加入世帯36%）に達しています。

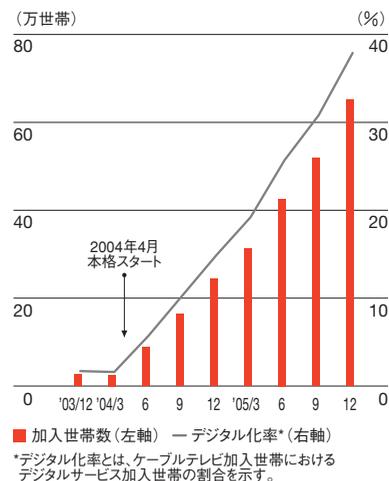
利用料収入



加入世帯数



「J:COM TV デジタル」加入世帯数



2005年の業績

ケーブルテレビサービス加入世帯数はデジタルサービスを牽引役として好調に推移し、2005年末時点の加入世帯数は前期比13%増の180万世帯、2005年の利用料収入は前期比12%増の853億円となりました。2005年末の加入率は23%ですが、既に一部の運営会社（J:COM湘南）では34%を超える実績を挙げており、今後もデジタルコンテンツの充実と全体の加入率をさらに引き上げていきます。

事業環境と戦略

事業環境1:

通信事業者との本格競争は目前
J:COMはケーブルテレビ業界トップの地位を誇り、競合他社に先駆けて本格的なトリプルプレイを実現してきました。他方、大手通信事業者に加えて民放各社も2005年にはブロードバンド回線を利用した映像配信を開始するなど、競争が激化しつつあります。数年内には地上デジタル放送のIP再送信を通じて大手通信事業者が本格的に放送事業へ参入することが予想されています。

事業環境2:

潜在視聴ニーズの開拓が進む

ブロードバンド放送やタイムシフト視聴を可能にする機器（DVDレコーダー）の普及などが、従来テレビ視聴に積極的でなかった層のニーズを開拓しつつあります。日本の多チャンネル放送普及率*は20%にも満たず、当社のホームパスに対する加入率も23%であることから、当社のビジネス拡大余地は依然大きいと考えています。

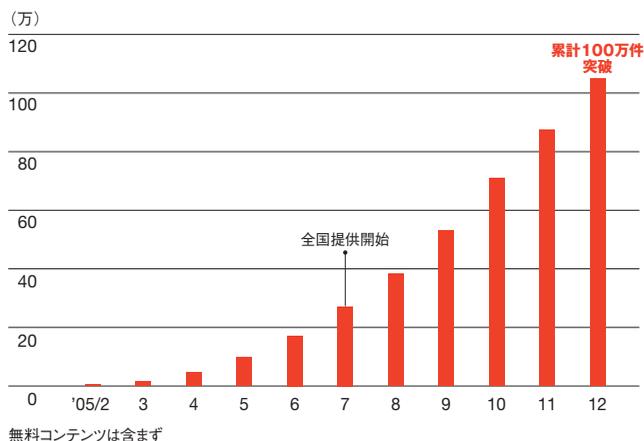
*P68を参照

戦略1:

デジタルサービスをさらに強化

顧客基盤を強化しARPUを向上させる鍵は、高付加価値サービス「J:COM TV デジタル」にあります。そしてデジタル契約獲得の要となる

VODサービス「J:COM オン デマンド」コンテンツ購入数累計



「HDR」(ハードディスク内蔵型STB「JC-5000」)

のが、2005年7月より全国展開を開始した VODサービス「J:COM オン デマンド」です。3,300タイトルを超えるコンテンツをいつでも好きな時に視聴できる同サービスは、中期的にはレンタルビデオ市場の一部をも代替できるものと期待しています。

また、2006年3月にはVODに続く新基軸として、見たい番組を選んで蓄積できるハードディスク内蔵型デジタルSTB(「HDR」)を投入しました。250ギガバイトの録画容量を有しハイビジョン放送の録画にも対応できること、そして月額840円(税込)の付加料金のみでご利用頂けることなどから、既存のDVDレコーダーの市場も一部置き換えながらデジタルサービスのARPU向上を牽引していくものと考えています。

戦略2:

コンテンツのさらなる充実

2005年にデジタル番組の調達方法を、従来の衛星番組配信サービスから地上系光ファイバ伝送ネットワーク形式に変更しました。これにより、高画質・高音質なハイビジョンコンテンツをケーブル限定で安定的に供給することができるようになります。また、将来的にはケーブルテレビ独自のコンテンツを制作・提供することも検討しており、こうした施策によって衛星放送など他放送会社との差別化を図っていきます。

戦略3:

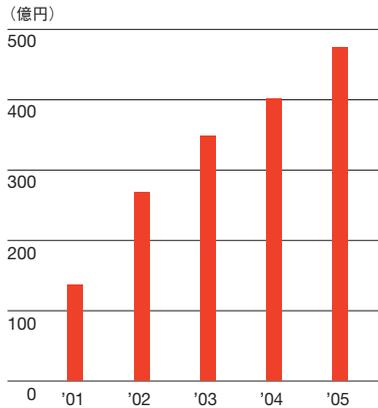
ホールセール促進

ケーブルテレビ業界全体の競争力強化を図るため、他ケーブルテレビ事業者に向けたデジタル配信サービスのホールセールを推進していきます。これは、最寄りのJ:COMのネットワークに光ファイバで接続することによって、提携先にも「J:COM TV デジタル」同等のサービスの提供を可能にするものです。

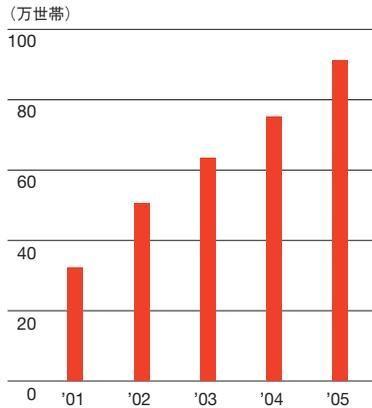


J:COM NET

利用料収入



加入世帯数



「J:COM in the Room」加入世帯数



*「J:COM in the Room」のお客様には実質的に割引料金で提供しているため、当社では一定の率により換算した数値を換算後RGUとして発表しています。
加入者数および換算後RGUには、ケーブルテレビサービスと高速インターネット接続サービスを含みます。

事業の特色と強み

高速で安定した常時接続を提供
ケーブルテレビ事業者向けインターネットサービスプロバイダであるアットネットホーム(株)と関西マルチメディアサービス(株)を通して、30Mbpsの「J:COM NET プレミア」と8Mbpsの「J:COM NET」を提供しています。これに加え、2005年8月からはさらに高速のサービスを求めるお客様のニーズに応えるため、集合住宅向けにケーブルテレビ業界初の上下最大100Mbps「J:COM NET 光」*を開始しました。

*建物まで光ファイバ回線を引き込み、棟内では米Entropic Communications社が開発したc.LINK技術を使用。

SNSの提供を開始

主要顧客であるファミリー層のニーズに応え、追加料金無しで最大5つまで発行できるメールアドレスやウイルス・スキャン、ペアレントコントロールなどの充実したセキュリティ・サービスを基本パッケージに含んでいます。またオプションサービスとして、無線LAN内蔵一体型モデムを使用した配線が不要なホームネットワーク・サービスを提供しています。

2005年7月には、ブログや掲示板、インスタント・メッセージングなどの機能を備えたソーシャルネットワークサービス(SNS)「@myページ」の無料提供を開始しました。「@myページ」はJ:COMユーザーの交流を図ることを目的とし、2006年3月から番組提供会社と共

同で番組別のコミュニティサイトを開設しました。

2005年の業績 事業環境と戦略

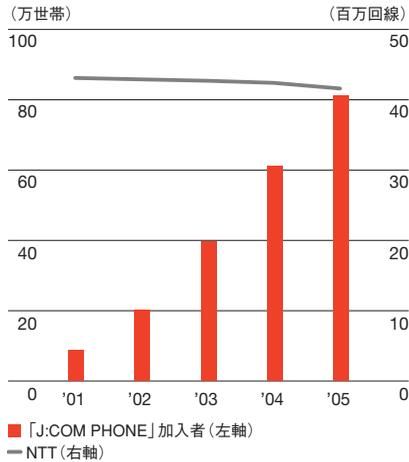
2005年末時点の加入世帯数は前期比21%増の91万世帯でした。30Mbps加入割合の増加により、2005年の利用料収入は前期比18%増の474億円となりました。

高速インターネット接続サービスの普及と共に競争も激化していますが、当社はサービス品質の維持向上とバンドル化で着実な加入世帯増と解約の抑制を図る一方、集合住宅一括契約「J:COM in the Room」による効率的かつ安定的な収入を確保します。

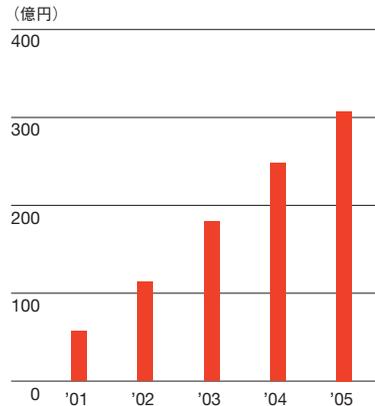


J:COM PHONE

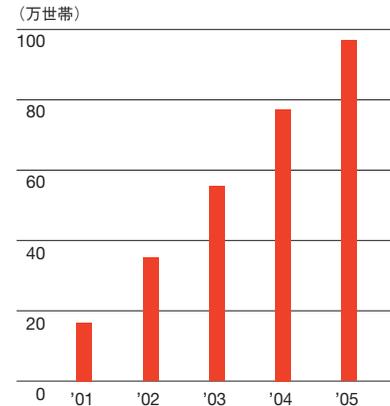
固定電話市場



利用料収入



加入世帯数



事業の特色と強み

高品質かつ割安なサービス

「J:COM PHONE」は、NTTで利用している電話番号を変更せずに利用可能なローカルナンバーポータビリティを有し、警察・消防などへの緊急発信も可能なプライマリ固定電話サービスです。加入金は不要、基本料金・通話料・オプションメニューも他の大手通信事業者より総合的に安く設定されています。

100万加入回線を突破

「J:COM PHONE」の契約数は2001年から2004年まで年平均67%の成長を遂げ、2005年12月には加入100万回線を突破しました。2005年4月にサービス提供を開始

した(株)ジェイコム札幌も12月末で17,000加入回線を達成し、さらに拡大が見込まれます。なお、アクセス回線まで自前で設置し、固定電話サービスを提供する事業者としては当社はNTTグループに次ぐ規模を誇ります。

2005年の業績

電話サービスは2005年も高成長を続け、2005年末時点の加入世帯数は前期比26%増の97万世帯、利用料収入も307億円と24%増加しました。主な要因としては引き続き加入獲得が好調なことと、札幌・調布の提供エリア拡大が挙げられます。

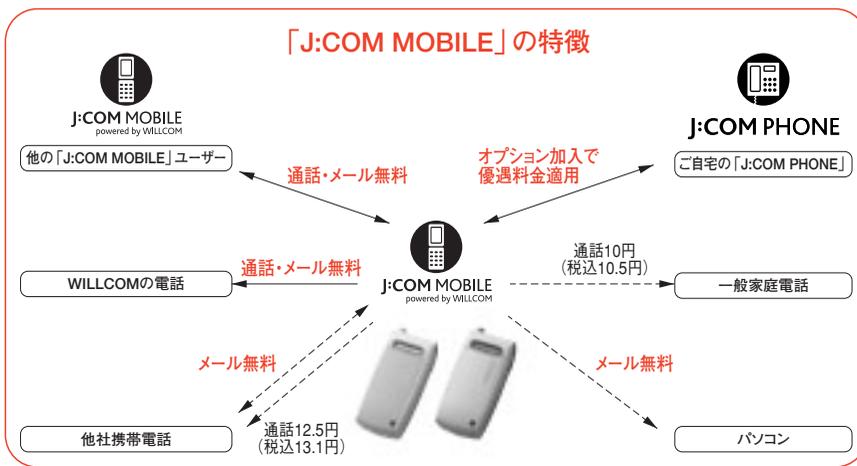
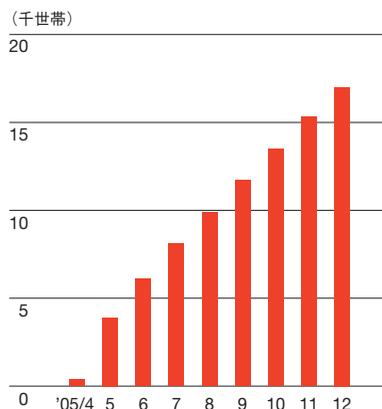
事業環境と戦略

事業環境:

トリプルプレイ事業者が増加

固定電話事業を取り巻く環境は新規事業者の参入や値下げ競争などにより、ますます厳しくなっています。また大手通信事業者でも当社同様に映像、高速インターネット接続、電話の3つのサービスを組み合わせたトリプルプレイの提供が増加してきました。

加入世帯数(札幌)



上記通話料は30秒間の通話料金(全国一律・全日)です。

戦略1:

移動体通信事業に参入

2006年3月より、(株)ウィルコムとの提携で移動体通信サービスを開始しました。大手通信事業者等が相次いでトリプルプレイに参入する中、当社は他に先駆けて移動体通信サービスを加えた「グランドスラム」*へと進むことで競争を引き離します。そして、ライフラインである固定電話に加えて移動体通信もバンドル契約で提供することでお客様の利便性をさらに高め、新規獲得に加え既存のお客様の解約防止効果を上げていきます。

*グランドスラム:映像、電話、インターネット、モバイルの4つのサービスを提供すること。

当社の移動体通信事業は、①既存サービスとのバンドル契約による基本料金割引、②他サービスと一括して請求書を発行する「ワンビルディング」、③「J:COM PHONE」との優遇通話料金体系の導入、④「J:COM MOBILE」加入者間の定額料金制などによって差別化を図っていきます。

また、投資効率向上の観点から同サービスは(株)ウィルコムのネットワークを借り受けることで初期投資・ランニングコスト共に抑制しており、顧客獲得についても「J:COM PHONE」契約世帯への電話営業を中心とすることでマーケティング費用も抑えていく方針です。

戦略2:

固定電話のIP化を推進

固定電話では、VoIP技術を活用したプライマリIP電話サービスが今後の戦略商品です。2005年4月より札幌で、11月より調布でサービスを開始し、既に18,000契約*を獲得しています。VoIPは従来の交換機を使用する固定電話サービスに比べて初期投資が節減できるため、今後はJ:COMせたまち(旧:(株)小田急情報サービス)、(株)ケーブルテレビ神戸等の新たにエリア化した地域にも順次拡大していきます。

*2005年末現在

企業の社会的責任

企業の
社会的責任

企業の
社会的責任

株主・投資家の皆様に対して

厳しい競争環境下においても持続的な成長を遂げ、企業価値を継続的に拡大させること—それこそが株主・投資家の皆様からの信頼に応える道であり、当社はそのために株主の皆様からお預かりした資本を成長投資と競争力強化に優先して配分しています。

無論、経営の透明性を維持することが重要なのは言うまでもありません。当社は積極的なIR活動を通じて常に株主・投資家の皆様への情報開示と対話を行い、皆様のご意見を経営にも反映させていくことを心がけています。

取引先の皆様に対して

当社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コンプライアンスマニュアルに定め、公正な取引を徹底しています。また、取引先の選定にあたっては長期的な相互信頼関係の構築ができるかを重視し、国籍や企業規模等に捉われない公正な判断を行います。

お客様に対して

一層のお客様満足向上を目指すきめ細かなサポートによるお客様満足度の向上は、地域密着メディアである当社の責任であり競争力の源泉でもあります。この認識の下、2006年はお客様の満足度向上をミッションとする専門の部署も新設しました。

総勢1,000名以上のオペレーターが24時間体制でお客様のお問い合わせに対応するカスタマーセンターに加え、今期からはお客様

への情報提供を行う情報発信型のカスタマーセンター(ウェルカムセンター:2006年3月新設)などをこの「お客様本部」が統括し、一層充実したサービスの提供とお客様満足度の向上を図ります。

個人情報保護

当社は、財団法人日本情報処理開発協会(JIPDEC)から個人情報の取扱いが適切に行われていると認定され、「プライバシーマーク(Pマーク)」を取得しました。J:COMは、グループ全体でPマーク取得を推進しており、統括運営会社である当社を含めこれまでに19社*が取得しています。今後もJ:COMグループ全社の取得、維持管理を進めていくと共にお客様の大切な個人情報をお預かりする企業としての責任を果たすべく、全従業員に対して個人情報保護管理を徹底し、個人情報管理強化を含めた情報セキュリティ管理強化に努めていきます。

*2005年12月27日時点

地域、コミュニティの皆様に対して

安心・安全なまちづくりへの貢献

地域と共生して事業を展開する企業として、地域の安心と安全に貢献したい。そんな従業員の思いから2004年に発足した「防犯パトロール隊」は、地域における犯罪の未然防止を目的として警察署及び防犯協会と一体となって活動を広げ、2005年には全運営会社への配備を完了しました。

また2006年4月から、心身障がい者の自立・社会参画を支援することを目的として「J:COMハートフルセット」の提供を一部地域で開始しました。これは障害者自立支援法(2006年4月1日施行)を受け、障がい者世帯に対して高速インターネット接続サービスを優遇価格で提供するもので、順次、全国サービスエリアへの提供拡大を予定しています。今後ともJ:COMは暮らしやすいまちづくりに貢献していきたいと考えています。

従業員の皆様に対して

人事制度、福利厚生制度

J:COMでは、年功序列を廃止し、個人の能力と職務の価値を適正に判断する成果主義に基づき、人材と組織の活性化を図っています。2005年10月には、社員のライフスタイルの多様化に合わせて退職金制度を変更し、ライフプラン手当制度と確定拠出年金制度を導入しました。福利厚生制度においては社会保険の他に会員制の「福利厚生倶楽部」に加入し、レジャー施設の割引利用、健康相談、生涯教育支援など多様なメニューを提供することで、社員一人ひとりの生活をバックアップし、仕事へのモチベーションを高める環境整備を行っています。

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

当社は、経営の効率性の向上と健全性の維持、及びこれらを達成するための経営の透明性の確保がコーポレートガバナンスの基本であると考えます。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、顧客、従業員、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・投資家の皆様との継続的な対話を通じて経営を常に改善すべく、IR活動の充実にも力を入れています。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、取締役・監査役制度を軸とした経営の意思決定、及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6名を含む13名で構成され、重要な業務執行、その他法定事項についての決定、並びに当社及び子会社等の業務執行の監督を行います。なお、取締役の任期を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図っています。

監査役会は、社外監査役2名（当年度中に退任した社外監査役1名を含む）を含む4名で構成され、うち1名が常勤です。各監査役は、業務活動の全般にわたって方針、計画、手続の妥当性や業務実施の有効性、法令等の遵守状況等について、取締役会その他重要な会議への出席、重要な書類の閲覧、子会社等の調査等を通じた監査を行い、これらを監査役会に報告しています。

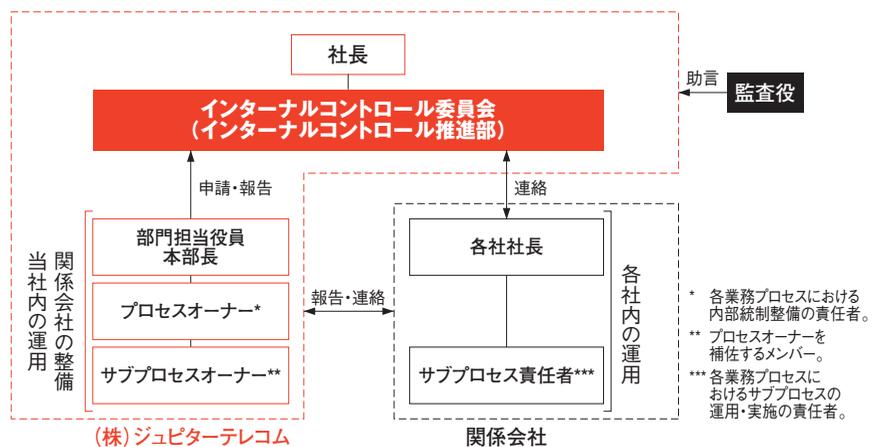
また、当社及び子会社等の業績管理を含む経営上の重要事項に

ついて討議し、臨時取締役会開催の進言を含め、社長以下、取締役の業務の適切な遂行への助言を行うことを目的に、常勤取締役と本部長をメンバーとした経営会議を設置し、迅速かつ適切な意思決定に資する体制となっています。

インターナルコントロール委員会の設置

2005年5月に、J:COMグループ全体での業務品質向上を目指して、インターナルコントロール委員会と、委員会の下で具体的な企画・実行を担うインターナルコントロールプロジェクト室を設置しました。（2006

インターナルコントロール・プロジェクト推進体制図



年3月にインターナルコントロール推進部に改称) 当社は米国ナスダック市場の上場会社であるLiberty Global Inc.の連結子会社として、2006年より米国企業改革法(サーベンス・オクスレー法)の対応を求められることとなったため、同委員会ではまず、サーベンス・オクスレー法対応を中心とした内部統制体制強化・推進の取り組みを行っています。財務報告に関わる内部統制について、国際標準となっているCOSOフレームワークにより経営者自らが有効性の評価と報告を行い、更なるその結果について会計監査人による評価を行うことが求められています。

コンプライアンス

コンプライアンス体制の整備

当社では、全社的なコンプライアンス体制の強化・推進を目的に、管理担当副社長を委員長とするコンプライアンス委員会を設置しています。2005年8月には、コンプライアンス・マニュアルを全面改訂し、グループ各社の正社員及び契約社員に配布し、管理職研修等の際にコンプライアンス研修を行っています。

また、コンプライアンスの観点から問題が生じた場合で、何らかの事情で通常での職制ラインでの処理・報告が困難であるときに備えて、問題に気づいた者が直接コンプライアンス委員会あるいは外部の弁護士に情報連絡できる制度である「スピークアップ制度」を2005年5月よりグループ各社で順次導入しています。

個人情報の保護に向けて

ブロードバンド時代の進展の中で、一層の個人情報保護強化が必要であると考え、個人情報保護の為の基本方針を宣言し、「JISQ15001個人情報に関するコンプライアンス・プログラムの要求事項」に則ったコンプライアンス・プログラムを策定しています。

顧客情報管理の強化

個人情報漏洩の防止措置の一環として、顧客データベース管理システムのセキュリティを強化しました。新しいシステムでは、PDA端末による情報の参照・入力によりペーパーレス化を進めるとともに、今後は指紋認証付き端末を使用することによって、個人情報漏洩の防止を図ります。

役員一覧

(2006年3月28日現在)

代表取締役社長 最高経営責任者

森泉 知行

代表取締役副社長 最高執行責任者

グレゴリー・アームストロング

取締役副社長

福田 峰夫

常務取締役 最高財務責任者

春山 昭彦

取締役

マーケティング担当

マイケル・ロジャー

取締役

技術本部長 兼 情報システム本部長

山口 舜三

取締役

商品戦略本部長

加藤 徹

取締役

吉井 伸吾

取締役

森元 晴一

取締役

御子神 大介

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

監査役(常勤)

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

財務
セクション

財務
セクション

過去5年間の主要財務データ (米国会計基準)

株式会社ジュピターテレコム及び連結子会社
12月31日に終了した各会計年度

	百万円				
	2001	2002	2003	2004	2005
営業成績:					
営業収益					
利用料収入					
ケーブルテレビ	¥ 39,314	¥ 59,037	¥ 70,165	¥ 75,866	¥ 85,254
高速インターネット接続	13,686	26,854	34,820	40,123	47,425
電話	5,747	11,253	18,230	24,837	30,699
利用料収入計	58,747	97,144	123,215	140,826	163,378
その他	17,814	19,487	19,944	20,520	19,766
営業収益合計	76,561	116,631	143,159	161,346	183,144
営業費用					
番組・その他営業費用、販売費及び一般管理費	¥ 69,608	¥ 90,172	¥ 93,426	¥ 98,097	¥ 113,121
株式報酬費用	56	62	120	84	2,210
減価償却費	30,645	30,080	36,411	40,573	43,338
営業費用計	100,309	120,314	129,957	138,754	158,669
営業利益(損失)	(23,748)	(3,683)	13,202	22,592	24,475
当期純利益(損失)	(26,964)	(7,543)	5,351	10,821	19,333
OCF	6,954	26,459	49,733	63,249	70,023
設備投資	¥ 62,596	¥ 59,099	¥ 38,535	¥ 44,354	¥ 54,277
資本的支出	48,386	48,108	32,478	31,793	38,405
キャピタルリース	14,210	10,991	6,057	12,561	15,872
財政状態:					
総資産	¥ 369,923	¥ 414,761	¥ 421,877	¥ 439,291	¥ 516,457
株主資本	67,213	59,734	96,769	138,370	251,445
グロス有利子負債	244,518	290,676	255,401	231,529	185,127
うちキャピタルリース	30,447	35,353	31,131	31,805	38,523
ネット有利子負債	239,410	283,129	245,842	221,109	149,844
キャッシュ・フロー:					
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 3,318	¥ 22,682	¥ 46,965	¥ 52,512	¥ 60,763
投資活動によるキャッシュ・フロー	(70,862)	(47,733)	(34,526)	(39,882)	(57,230)
財務活動によるキャッシュ・フロー	69,642	27,490	(12,199)	(9,996)	21,330
フリー・キャッシュ・フロー	(59,278)	(36,417)	8,430	8,158	6,486
1株当たりデータ(円):					
純利益(損失)(円)	¥ (6,854)	¥ (1,917)	¥ 1,214	¥ 2,221	¥ 3,179
株主資本(円) ^(注1)	17,084	15,183	20,657	26,888	39,511
レシオ:					
OCFマージン(%)	9.1	22.7	34.7	39.2	38.2
ROE(%)	—	—	5.5	7.8	7.7
デット・OCF・レシオ(倍)	35.2	11.0	5.1	3.7	2.6
デット・エクイティ・レシオ(倍)	3.6	4.9	2.6	1.7	0.7

(注)1 期末発行済株式数にて算出

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、2005年12月31日現在及び2005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および電話サービスの統括運営会社(MSO)として、運営会社を通じて2005年12月31日現在で約200万世帯にサービスを提供しています。当社のサービスは、2005年12月31日現在連結対象運営会社である17社を含む19の運営会社を通じて顧客に提供されています。

また当社は、専用線を通じてインターネット接続サービスと豊富なコンテンツを提供するアットネットホーム(株)を100%子会社として所有しており、また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100%子会社として所有しています。

上記の他、2005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います。以下の表は2004、2005年度における当社グループの会社数をまとめたものです。

12月31日現在	2004	2005
連結子会社:		
運営会社	16	17
その他	3	3
連結子会社計	19	20
持分法適用関連会社:		
運営会社	2	2
その他	4	5
持分法適用会社計	6	7
その他の運営会社	1	0
グループ計	25	27
運営会社計	19	19

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弁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います。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に対する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きました。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きました。

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います。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います。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)によって非連結対象運営会社及び外部の事業者提供されている高速インターネット接続サービスの料金からなっています。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います。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います。

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います。そのため当社連結グループは総加入世帯数の増大と加入世帯当たりRGUの増加に注力しています。

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います。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ると考えています。

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なっており、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います。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、月額基本料及び1分当たり通話料とともに、電話サービスも競争が激しく、価格志向型の市場となっています。従って、顧客の獲得及び解約率は、競合他社に比較した価格設定に大きく影響を受けます。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いますが、加入世帯あ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電話使用による通話の増加によるものと考えています。

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できます。

〈その他〉

営業収益その他は、主に以下の項目からなっています。

- 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
- 非連結対象運営局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ます。

営業費用等

〈番組・その他営業費用〉

番組・その他営業費用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からなります。番組・その他営業費用はまた、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)の営業費用を含んでいます。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ます。

〈販売費及び一般管理費〉

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

〈減価償却費〉

減価償却費は、主に当社連結グループのネットワーク設備の減価償却費からなります。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います。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、ネットワーク資産の減価償却費は将来増加すると考えています。

〈法人税等〉

当社連結グループは、各社ごとに我が国の法人税、住民税、及び損金算入可能な事業税を課税され、合計の法定税率は現在、約40%です。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います。当社連結グループの各社は100%子会社がすくないため、現在のところ連結納税の要件を満たしていません。その結果、連結対象会社の繰越欠損金は、損失を計上している連結対象会社の各々の将来の課税所得に対する関係でのみ繰越控除が可能となり、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対しては、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所については課税取得を計上し始めた年度より繰延税金資産を認識しています。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います。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為、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

ていた営業権を減額し、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います。

その他の営業データ

〈加入世帯当たり月次収益〉

加入世帯当たり月次収益は、当社連結グループの事業を測る指標の一つであり、営業成果を評価するために用いられます。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ます。

〈平均月次解約率〉

営業成果を評価するために用いられる指標としては、加入世帯当たり月次収益のほか、当社連結グループのサービスの解約率があります。当社連結グループの各サービスの平均月次解約率は、当該期間中の解約数を当該期間中の加重平均加入世帯数及び当該期間の月数で除して求めます。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ます。各サービスの解約率には種々の要因が影響しています。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います。また、3月頃に集中する転勤の影響等の年度の初めに、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います。

2. 経営成績

概要

当社は2005年2月にLiberty Global International (以下、LGI) の連結子会社となりました。LGIの各子会社間で報告形式を一致させるために、当社は「番組・その他営業費用」と「販売費及び一般管理費」の間である費用について組替えを実行し、その組替は以下の表中の全ての期間について反映されて

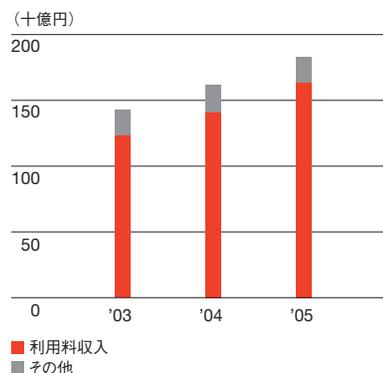
おります。この変更による影響額は、2004年度において番組・その他営業費用の12,700百万円(営業収益の8%)の増加(販売費及び一般管理費の同額の減少)となっています。以下の表は、対象年度の連結損益計算書上の各項目の対営業収益比率、年度間の増減額、並びに連結対象運営会社の追加営業情報等を示したものです。

	2004		2005		増減額 ^{(注)1}		増減率
	対営業 収益比率		対営業 収益比率				
百万円							
損益計算書数値：							
営業収益：							
利用料収入	87%	¥ 140,826	89%	¥ 163,378	¥ 22,552	16%	
その他	13%	20,520	11%	19,766	(754)	(4%)	
	100%	161,346	100%	183,144	21,797	14%	
営業費用：							
番組・その他営業費用	(41%)	(66,570)	(42%)	(76,133)	(9,564)	(14%)	
販売費及び一般管理費	(20%)	(31,527)	(20%)	(36,988)	(5,460)	(17%)	
株式報酬費用	*	(84)	(1%)	(2,210)	(2,125)	*	
減価償却費	(25%)	(40,573)	(24%)	(43,338)	(2,765)	(7%)	
	(86%)	(138,754)	(87%)	(158,669)	(19,914)	(14%)	
営業利益	14%	22,592	13%	24,475	1,884	8%	
支払利息－純額	(6%)	(10,101)	(4%)	(7,703)	2,398	24%	
その他の収益－純額	*	37	*	322	284	*	
持分法投資利益	*	610	*	651	42	7%	
少数株主損益	*	(459)	(1%)	(997)	(538)	(117%)	
税引前当期純利益	8%	12,679	9%	16,748	4,069	32%	
法人税等	(1%)	(1,858)	2%	3,071	4,930	*	
会計原則変更による累積的影響額	*	—	*	(486)	(486)	*	
当期純利益	7%	¥ 10,821	11%	¥ 19,333	¥ 8,512	79%	

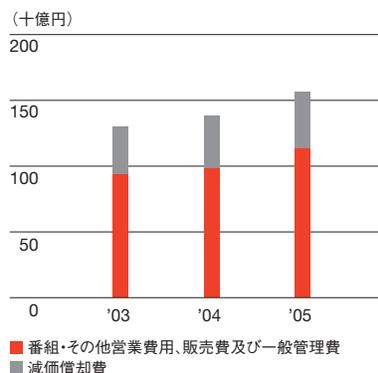
* 営業収益の1%未満

(注) 1 増減額は科目毎に比較した金額の百万円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。

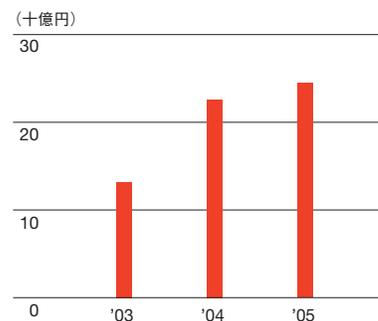
営業収益内訳



営業費用内訳



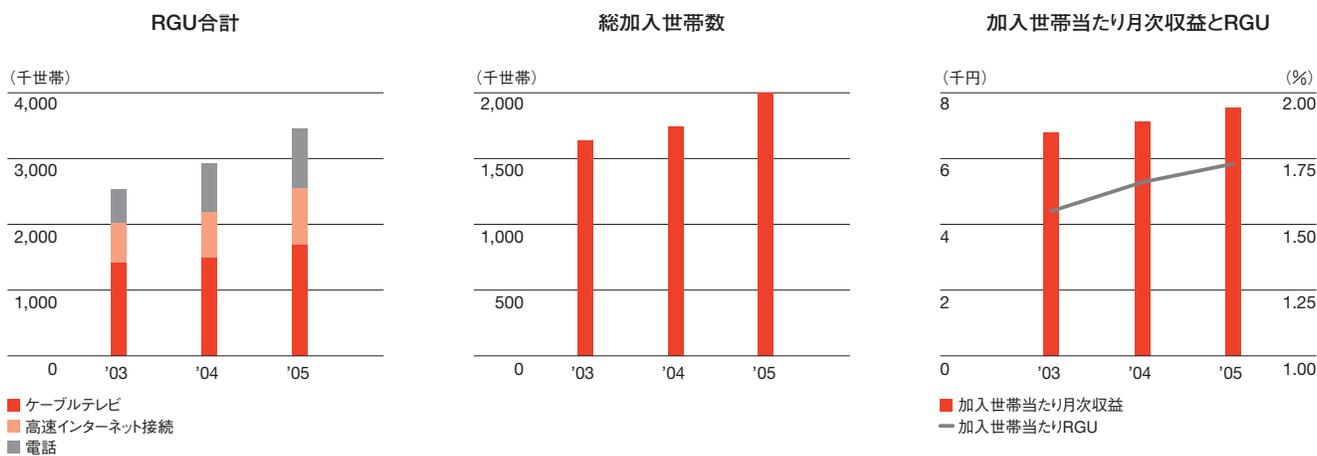
営業利益



その他営業データ:

12月31日現在	2004	2005	増減 ^{(注)2}	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	6,287,800	7,296,600	1,008,800	16%
高速インターネット接続ホームパス世帯数	6,276,200	7,288,000	1,011,800	16%
電話ホームパス世帯数	5,799,200	6,624,100	824,900	14%
ケーブルテレビ加入世帯数	1,482,600	1,684,900	202,300	14%
高速インターネット接続加入世帯数	708,600	864,200	155,600	22%
電話加入世帯数	726,500	911,300	184,800	25%
RGU合計	2,917,700	3,460,400	542,700	19%
RGU接続獲得数	755,600	806,900	51,400	7%
総加入世帯数	1,744,800	2,002,800	258,000	15%
加入世帯当たりRGU	1.67	1.73	0.06	4%
加入世帯当たり月次収益(円) ^{(注)1}	¥ 7,123	¥ 7,538	¥ 415	6%

(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された加入世帯数で除すことで計算されます。
 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。



営業収益

営業収益は、2004年度の161,346百万円から2005年度の183,144百万円に、21,797百万円(約14%)増加しました。うち当期の買収案件からの収益は4,042百万円となりました。

〈利用料収入〉

利用料収入の合計は、前期140,826百万円から22,552百万円増(前期比16%増)の163,378百万円となりました。ケーブルテレビの利用料収入は、前期75,867百万円から9,387百万円増(同12%増)の85,254百万円、高速インターネット接続サービスの利用料収入は、前期40,123百万円から7,302百万円増(同18%増)の47,425百万円、電話サービスの利用料収入は、前期24,836百万円から5,863百万円増(同24%増)の30,699百万円となりました。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(前期比、ケーブルテレビ14%増、インターネット22%増、電話25%増)が主な要因となっています。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、当期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37%を占め、前期末の16%から大きく増加しました。インターネット接続サービスでは、8Mbpsサービスより高額な30Mbpsサービスの加入割合が増加したことが挙げられ、当期末時点では30Mbpsサービス提供エリアにおける全体の37%を占め、前期末の26%から増加しています。電話サービスでは、加入者数の増加などにより増収となっておりますが、利用者の月次通話料金の減少によって一部相殺されています。

〈その他〉

その他は、前期20,520百万円から754百万円減(同4%減)の19,766百万円となりました。主な減少要因は、新規設置件数が7%増加したものの、マーケティング・キャンペーン等により設置料金を値下げしたため設置料金収入が前期4,681百万円から1,583百万円減少(同34%減)し、3,098百万円となったことによります。一方、宣伝広告収入、番組作成収入、手数料収入、非連結対象運営会社に対する運営、プログラム、工事関連及びその他のサービス手数料等の収益は、前期15,839百万円から829百万円増(同5%増)の16,668百万円となっております。

営業費用

〈番組・その他営業費用〉

番組・その他営業費用は、前期66,570百万円から9,564百万円増(前期比14%増)の76,133百万円となりました。増加要因のうち1,810百万円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。その他の増加要因としましては、ケーブルテレビサービスの利用者数が14%増えたことにより、番組購入費が1,634百万円、通信設備使用料が1,179百万円、デジタル関連費用が816百万円それぞれ増加した他、ネットワークの拡大及び加入者の増加に伴う諸費用がそれぞれ増加したことによるものです。

〈販売費及び一般管理費〉

販売費及び一般管理費は、前期31,527百万円から5,460百万円増(同17%増)の36,988百万円となりました。増加要因のうち1,357百万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。その他の主な増加要因としては、広告宣伝費、業務委託費用、営業及びカスタマーサービスの強化を目指した人員増に伴う人件費がそれぞれ増加したことによるものです。これらの費用の増加は当期における当社サービス利用者の増加と結びついています。

〈株式報酬費用〉

株式報酬費用は、前期84百万円から2,125百万円増の2,210百万円となりました。当社グループは、従業員に対する株式報酬制度について、米国会計原則審議意見書25号「従業員に対して発行された株式の会計」(以下「APB25号」という)、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」という)に規定された本源的価値法を採用しています。一方、非従業員及び非連結会社の従業員に対しては、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います。当期における株式報酬費用の増加は、2005年3月の株式公開に伴い、当期末現在の当社の株価がストックオプション行使価格を上回ったことから、当社役員・従業員及び連結子会社従業員のストックオプションのうち、行使可能となっている株式数につき公正価値と行使価格との差額分を費用認識したものです。

〈減価償却費〉

減価償却費は、前期40,573百万円から2,765百万円増(同7%増)の43,338百万円となりました。主な増加要因は、新規顧客に対する設置機材及びネットワークの拡張・アップグレードによるものです。

支払利息－純額

支払利息－純額は、前期10,101百万円から2,398百万円減(前期比24%減)の7,703百万円となりました。主な減少要因はキャピタルリースを含む総借入残高が、前期末231,529百万円から46,402百万円減少(同20%減)し、185,127百万円となったことによるものです。借入金が減少した要因は、2005年3月の株式公開により調達した資金で50,000百万円の返済を行なったこと等です。

その他の収益－純額

その他の収益－純額は、前期37百万円から284百万円増の322百万円となりました。

持分法投資利益

持分投資損益は前期610百万円から42百万円増(同7%増)の651百万円となりました。主な増加要因は、当期の持分法適用対象会社の利益が増加していることとなります。

少数株主損益

少数株主損益の控除額は、前期459百万円から538百万円増(同117%増)の997百万円となりました。

3. 流動性及び資本の源泉

流動性

運転資本、資本的支出、運営会社への投資のための、主たる資本の源泉は、営業活動によるキャッシュ・フローとシンジケートローン枠に基づく借入金です。以前においては営業活動からのキャッシュ・フローが現状より著しく少なかったため、当社連結グループは主要株主からの増資及び借入金に依存していました。

法人税等

法人税等は、前期1,858百万円から4,930百万円減少し、3,071百万円の税金費用のマイナスとなりました。減少要因は、計上していた評価性引当金につき、将来の使用可能性が高いと判断された7,539百万円を取り崩したことによるものです。

会計原則変更による累積的影響額

当期において資産の除却債務に関する会計処理を適用したため、前期以前の累積的影響額486百万円を計上しました。

当期純利益

当期純利益は、上述の理由により、前期10,821百万円から8,512百万円増(同79%増)の19,333百万円となりました。

その他営業データ

〈加入世帯当たり月次収益〉

連結対象運営会社の総加入世帯数は、2004年12月31日現在では1,744,800世帯でしたが、2005年12月31日現在では2,002,800世帯に増加しました。加入世帯あたりRGUは、2004年12月31日現在の1.67から2005年12月31日現在の1.73に約4%増加しました。この増加及び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あたり月次収益は、2004年度の7,123円から2005年度7,538円に約6%増加しました。

〈平均月次解約率〉

当社連結対象運営会社のケーブルテレビ、高速インターネット接続及び電話サービスの平均月次解約率は、2004年度において各々1.3%、1.2%、0.8%であったのに対して、2005年度においては、各々1.2%、1.3%、0.7%でした。

2005年3月、当社は株式公開を果たし、82,043百万円の資金を調達いたしました。2005年4月にはオーバーアロットメントによる売り出しに伴い、8,445百万円をさらに調達いたしました。当社は株式公開により調達した資金により、将来の借入に利用できないシンジケートローン契約からの500億円の借入金の返済を行っています。

2004年12月、当社は、1,300億円のタームローン枠、200億円のリボルビングローン枠及び250億円の保証枠契約から構成される総額1,750億円のシンジケートローン枠契約を締結するとともに、500億円の劣後ローン借入契約を締結しました。2004年12月21日、当社は1,300億円のタームローン枠と500億円の劣後ローン枠を全額利用し、前期の借入枠に係るその時点でのローン残高及び株主による劣後ローンの全額を返済しました。上記の新たなシンジケートローン枠及び保証枠は、当社が保有する子会社株式を含む全ての資産により担保されます。また、これらにかかる借入金利率の利率及び手数料は、従来のシンジケートローン枠契約と比べて低下したものの、リファイナンスにより、約3,400百万円の手数料(劣後ローンにかかる手数料を含む)を負担することになりました。さらに、従来のシンジケートローン枠契約に基づく借入金を返済することにより、資産計上済みの借入関連費用のうち残額約2,829百万円を費用認識し償却しました。

2005年12月、2004年のリファイナンス契約更新のために、1,550億円のシンジケートローン枠契約を取得しました。シンジケートローン枠契約はタームローンで上限1,250億円まで、リボルビングローンで300億円までの枠となっています。1,550億円のシンジケートローン枠契約は、前年に締結された1,750億円のシンジケートローン契約が当社及び当社が運営する16社の連結対象運営会社及び1社の持分法適用関連会社に加えて1社の資本関係のない運営会社が対象であったのに対し、当社及び当社が運営する連結対象運営会社と1社の持分法適用関連会社が対象となっています。2005年12月21日に当社はタームローンの上限1,250億円の借入を実行し、1,300億円の銀行シンジケートローン枠に基づく借入の返済に充当しました。1,550億円のシンジケートローン枠契約は無担保で、新しいシンジケートローン枠契約に基づいて支払われる金利及び手数料は以前のものより低くなっています。それでも773百万円のリファイナンス契約に関連する費用が発生いたしました。さらに、以前のシンジケートローン枠契約による借入の返済に伴い、当社はそれに伴い資産化した費用の未償却分2,469百万円の費用を当期に認識いたしました。今回のシンジケートローン枠契約には特定の財務指標の維持だけでなく、M&Aや資産の廃棄、更なる借入の制限や禁止といった事項が含まれています。詳細に関しては、経理の状況、財務諸表注記-7をご参照下さい。

当社連結グループは、ケーブルテレビのホームターミナルについては主にキャピタルリースによって調達しています。2005年12月31日現在、キャピタルリース契約による債務は約38,523百万円となっています。さらに当社連結グループは2005年12月31日現在で総額19,383百万円の借入を日本政策投資銀行から行っており、うち14,735百万円が無利息ローンであり、借入期間の残存年数は1年から14年となっています。

当社は2006年中に当社で必要とする資金を調達するのに十分な資金源を有していると考えています。しかしながら、更なる投資機会が生じた場合には、それに費やすためにさらなる資金調達を行うこともあり得ます。

キャッシュフロー

当期における現金及び現金同等物(以下「資金」という)は、前期末の10,420百万円から24,863百万円増加し35,283百万円となりましたが、これは劣後ローンの返済によって一部相殺されているものの、株式公開及び一層収益性の高い営業活動の結果として資金が増加したものであり、これにより、新たな営業及び投資活動が可能になっています。

i) 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60,763百万円で、前期の52,512百万円に比べ8,250百万円の増加となりました。この増加は、主にOCF(営業収益より番組・その他営業費用及び一般管理費を控除した額)が6,774百万円改善したことによるものです。

ii) 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57,230百万円で、前期の39,882百万円の使用に比べ17,348百万円の増加となりました。この増加は、主に新規及び既存子会社の株式取得に要した資金の11,551百万円の増加及び資本的支出が6,612百万円増加したことによるものであります。

iii) 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21,330百万円で、前期においては9,996百万円の資金使用となっていました。これは、58,888百万円の借入金の返済及び11,970百万円のキャピタルリース債務の元本支払いがあったものの、株式公開(ストックオプションの行使を含む)に伴い90,487百万円の資金(純額)を調達したことによるものです。

将来の流動性に影響を与える要因

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

- 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

契約債務

当社連結グループの主な契約債務は、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す。以下の表は、2005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います。

		百万円					
契約債務	合計	2006	2007	2008	2009	2010	その後
長期借入金	¥ 144,604	¥ 11,508	¥ 15,540	¥ 23,816	¥ 23,523	¥ 23,376	¥ 46,841
短期借入金	2,000	2,000	—	—	—	—	—
キャピタルリース	38,523	10,552	8,514	6,915	5,725	4,162	2,655
解約不能なオペレーティングリース	¥ 3,676	¥ 968	¥ 781	¥ 597	¥ 499	¥ 433	¥ 398
その他 ^(注1)	68	68	—	—	—	—	—
契約支払義務合計	¥ 188,871	¥ 25,096	¥ 24,835	¥ 31,328	¥ 29,747	¥ 27,971	¥ 49,894
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2)	6,742	1,902	1,599	1,233	898	593	517

(注) 1 少数株主持分を購入する将来の約定債務を示しています。
2 2005年12月31日現在の契約上の利率に基づいています。

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おこなっていません。

金利

当社連結グループの主たる市場リスクは金利変動に関連したリスクです。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、金利スワップ契約及び金利キャップ契約を利用しています。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いません。

シンジケートローン枠に基づく借入金の支払利息は市場金利の変動による影響を受けます。2005年12月31日現在、当社連結グループは、総額1,250億円のシンジケートローン枠に基づく借入を行っていますが、このうち、43,798百万円はそれぞれ金利スワップ取引の対象となっており、これにより有効に将来の金利上昇リスクをヘッジしています。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812百万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いますが、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いません。

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います。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います。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」(p.47)をご参照ください。

有形固定資産及び営業権の減損の判定

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、何時でも減損の要否を判定します。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します。

営業権の帳簿価額にも重要性があります。当社連結グループは、米国財務会計基準書（以下「SFAS」という）142号により、毎年、未償却営業権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、報告セグメントの営業権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営業権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います。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います。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2004年及び2005年の各連結会計年度において、減損損失を計上していません。上述のように、評価には多く仮定が含まれます。しかしながら、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の時価に応じて資産及び負債にそれぞれ配分します。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います。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います。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が含まれています。資産化される設置活動としては、1) 当社グループのケーブル会社から顧客までの初期接続工事、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が含まれます。既に引込済の顧客の再接続、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います。

税金会計

当連結会計期間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います。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います。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決定等の影響により、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います。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います。追加情報として、添付の連結財務諸表の注記8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 (s) 最近の会計基準の公表」(p.53) をご参照ください。

連結貸借対照表

株式会社ジュピターテレコム及び連結子会社
12月31日未時点

	百万円	
	2004	2005
資産		
流動資産:		
現金及び現金同等物	¥ 10,420	¥ 35,283
売掛金	9,069	10,754
貸倒引当金	(246)	(285)
関係会社への貸付金(注記6)	4,030	—
前払費用及びその他の流動資産(注記9)	4,099	13,454
流動資産合計	27,372	59,206
投資:		
関連会社への投資(注記4及び6)	3,773	5,155
その他有価証券-取得原価	2,902	2,890
投資合計	6,675	8,045
有形固定資産-取得原価(注記6及び8):		
土地	1,796	1,796
伝送システム及び設備	344,208	395,738
補助設備及び建物	15,964	28,246
	361,968	425,780
控除:減価償却累計額	(108,614)	(144,080)
有形固定資産合計	253,354	281,700
その他資産:		
営業権-純額(注記3及び5)	140,659	150,030
その他(注記5及び9)	11,231	17,476
その他資産合計	151,890	167,506
資産合計	¥ 439,291	¥ 516,457

百万円

	2004	2005
負債と資本		
流動負債:		
短期借入金	¥ 250	¥ 2,000
長期借入金-1年以内返済予定分(注記7及び13)	5,386	11,508
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	8,237	9,253
その他	1,292	1,299
買掛金	17,164	19,855
未払費用及びその他負債	8,744	10,236
流動負債合計	41,073	54,151
長期借入金-1年以内返済予定分控除後(注記7及び13):	194,088	133,096
キャピタルリース債務-1年以内支払予定分控除後(注記6, 8及び13):		
関係会社債務	19,715	25,292
その他	2,561	2,679
繰延収益	39,111	44,346
退職給付引当金(注記10)	2,719	94
連結子会社優先償還株式(注記11)	500	500
その他負債	180	1,564
負債合計	299,947	261,722
少数株主持分	974	3,290
契約及び偶発債務		
資本(注記12):		
資本金-無額面普通株式	78,133	114,481
授權株式数15,000,000株; 発行済株式数2004年及び 2005年12月31日現在、各々5,146,074.74株、6,363,840.74株		
資本剰余金	137,931	195,219
利益剰余金	(77,686)	(58,353)
その他包括利益(損失)累計額	(8)	98
自己株式	—	(0)
資本合計	138,370	251,445
負債、少数株主持分及び資本合計	¥ 439,291	¥ 516,457

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日に終了した各会計年度

	百万円		
	2003	2004	2005
営業収益(注記6)：			
利用料収入	¥ 123,215	¥ 140,826	¥ 163,378
その他	19,944	20,520	19,766
	143,159	161,346	183,144
営業費用：			
番組・その他営業費用(注記6)	(62,962)	(66,570)	(76,133)
販売費及び一般管理費(注記6)	(30,464)	(31,527)	(36,988)
株式報酬費用(注記2及び12)	(120)	(84)	(2,210)
減価償却費	(36,411)	(40,573)	(43,338)
	(129,957)	(138,754)	(158,669)
営業利益	13,202	22,592	24,475
その他の収益(費用)：			
支払利息-純額：			
関係会社に対するもの(注記6)	(4,562)	(4,055)	(988)
その他	(3,361)	(6,046)	(6,715)
その他の収益-純額	316	37	322
税金等控除前利益	5,595	12,528	17,094
持分法投資利益			
(株式報酬費用2004年度9百万円、2005年度6百万円を含む)(注記12)	415	610	651
少数株主損益	(449)	(459)	(997)
税引前利益	5,561	12,679	16,748
法人税等(注記9)	(210)	(1,858)	3,071
会計原則変更による累積的影響前利益	5,351	10,821	19,819
会計原則変更による累積的影響額(注記2)	—	—	(486)
当期純利益	¥ 5,351	¥ 10,821	¥ 19,333
			円
1株当たり会計原則変更による累積的影響前利益	¥ 1,214	¥ 2,221	¥ 3,259
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	1,214	2,221	3,249
1株当たり会計原則変更による累積的影響額	—	—	(80)
希薄化後1株当たり会計原則変更による累積的影響額	—	—	(80)
1株当たり当期純利益	1,214	2,221	3,179
希薄化後1株当たり当期純利益	1,214	2,221	3,169
加重平均発行済み普通株式数			
-基本的(株)	4,407,046	4,871,169	6,081,511
-希薄化後(株)	4,407,046	4,871,169	6,100,971

添付の連結財務諸表注記は上記の連結財務諸表の不可分の一部であります。

連結資本勘定計算書

株式会社ジュピターテレコム及び連結子会社
12月31日に終了した各会計年度

	百万円		
	2003	2004	2005
資本金			
期首残高	¥ 47,003	¥ 63,133	¥ 78,133
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、11,658株)	—	—	466
普通株式の発行 (1株65,000円、461,539株)	—	15,000	—
長期借入金転換による普通株式発行 (1株43,000円、750,250株)	16,130	—	—
期末残高	63,133	78,133	114,481
資本剰余金			
期首残高	106,589	122,837	137,931
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、11,658株)	—	—	466
株式報酬費用 (注記2及び12)	118	94	2,216
普通株式の発行 (1株65,000円、461,539株)	—	15,000	—
長期借入金転換による普通株式発行 (1株43,000円、750,250株)	16,130	—	—
期末残高	122,837	137,931	195,219
利益剰余金			
期首残高	(93,858)	(88,507)	(77,686)
当期純利益	5,351	10,821	19,333
期末残高	(88,507)	(77,686)	(58,353)
その他包括利益 (損失) 累計額			
期首残高	—	(695)	(8)
その他包括利益: キャッシュ・フローヘッジ未実現利益又は損失 (△) (注記13)	(695)	687	106
期末残高	(695)	(8)	98
自己株式			
期首残高	—	—	—
期中増減額	—	—	(0)
期末残高	—	—	(0)
資本合計	96,768	138,370	251,445
包括損益			
当期純利益	5,351	10,821	19,333
その他包括利益	(695)	687	106
当期包括利益	¥ 4,656	¥ 11,508	¥ 19,439

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

株式会社ジュピターテレコム及び連結子会社
12月31日に終了した各会計年度

	百万円		
	2003	2004	2005
営業活動によるキャッシュ・フロー			
当期純利益	¥ 5,351	¥ 10,821	¥ 19,333
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			
子会社債務免除益	(400)	—	—
減価償却費	36,411	40,573	43,338
持分法投資利益	(415)	(610)	(651)
少数株主損益	449	458	997
株式報酬費用	120	84	2,210
繰延税額	—	46	(5,257)
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):			
売掛金の増加(△)	1,713	(431)	(974)
前払費用の増加(△)又は減少	349	5	(1,499)
その他資産の減少	(326)	2,444	2,810
買掛金の増加又は減少(△)	172	(1,185)	4,955
未払費用及びその他負債の増加又は減少(△)	2,665	40	(335)
退職給付引当金の増加又は減少(△)	418	648	(2,676)
繰延収益の減少(△)	458	(381)	(1,974)
計	46,965	52,512	60,763
投資活動によるキャッシュ・フロー			
資本的支出	(32,478)	(31,793)	(38,405)
新規子会社の取得-取得した現金との純額(注記14)	—	(443)	(12,049)
関連会社に対する出資及び貸付の増加又は減少(△)	(172)	(360)	140
拘束性預金の減少	(1,773)	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	(26)	(4,960)	(4,905)
その他投資活動	(77)	(69)	(2,011)
計	(34,526)	(39,882)	(57,230)
財務活動によるキャッシュ・フロー			
株式の発行による収入	—	30,000	91,420
短期借入金の増加	(228,785)	250	1,750
長期借入金の増加	239,078	185,302	126,904
長期借入金の元本支払	(8,185)	(210,098)	(187,542)
キャピタルリース債務の元本支払	(10,843)	(11,887)	(11,970)
その他財務活動	(3,465)	(3,563)	768
計	(12,200)	(9,996)	21,330
現金及び現金同等物の増減—純額	239	2,634	24,863
現金及び現金同等物の期首残高	7,547	7,786	10,420
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 7,786	¥ 10,420	¥ 35,283

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
12月31日に終了した各会計年度

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（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) 長期性資産（減損）

長期性資産については、SFAS144号「長期性資産の減損ま

たは処分」に基づき、帳簿価額の一部が回収不能と判断される事象が生じたり、状況が変化して回収不能となった場合には、減損の有無を検討しております。

(3) 企業結合

SFAS142号「暖簾及びその他の無形資産」に基づき、営業権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。

(4) 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。

(5) ストックオプション

従業員に対する株式報酬制度について、APB25号「従業員に対して発行された株式の会計」に規定された本源的価値法を採用しております。また、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」に従い、公正価値法により会計処理しております。

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。

2004年8月、当社は当社の株主であるLMI、住友商事及びMicrosoftに対し、それぞれ14,065百万円（216,382株）、9,913百万円（152,505株）、6,022百万円（92,652株）の第三者割当増資を実施いたしました。発行された株式の価格は取引日の公正価額となっております。その結果、各社持分はそれぞれ45.45%、32.03%及び19.46%に増加いたしました。増資による資

金はLMI、住友商事及びMicrosoftからの同額の劣後融資の返済に充当されました。

また同年12月28日に、LMIは他の子会社を通じて所有していた当社株式の全てである45.45%を、住友商事はその所有する当社株式のうち19.78%を、Super Media（出資比率、LMI69.7%、住友商事30.3%）に移動させました。その結果、Super Mediaは当社の65.23%を保有する株主となり、一方、住友商事の直接出資比率は12.25%に低下いたしました。LMIと住友商事の間の契約では、住友商事は当社株式の上場後6ヵ月以内にその残りの当社株式もSuper Mediaに移動させることとなっております。

2005年2月18日、当社の株式公開の発表したことを受け、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を指す場合もございます。同年9月26日、住友商事は当社が保有する残りの当社株式を、当社が株式公開したことによりSuper Mediaに移動させました。

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、500億円のシンジケートローンによる借入金の返済を行っております。

当社は以前からその流動性確保のために、大株主からの融資を受けておりましたが、2004年12月、当社は新しいシンジケートローン枠契約を締結し、株主からの融資を全て返済いたしました。2004年及び2005年のリファイナンスの詳細については、注記7をご参照下さい。

財務諸表の作成基準

当社及び子会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と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、又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、営業権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、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、当社及び主として運営会社からなる過半数所有の全ての子会社を含んでおります。全ての重要な連結会社間取引残高及び取引高は連結上相殺消去しております。債務超過にある連結子会社については、当社は持分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、満期3か月以内の流動性の高い債券を含んでおります。

(c) 貸倒引当金

貸倒引当金の算定は過去の貸倒実績に基づいており、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、その議決権の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全ての重要な内部利益については相殺消去しております。

その他有価証券取得原価は、当社持分が20%未満であり、また当社が経営及び財務方針に対して重要な影響力を有していない会社の市場性の無い株式を表しております。

当社は関係会社株式及び市場性の無い株式について、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全ての直接費と特定の間接費及び新規加入者の設備コストを含んでおります。減価償却については、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亘って定額法で計算しております。キャピタルリースで取得した設備については、最低リース料の現在価値で計上されております。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年に亘って定額法で償却しております。

補助設備には、社内利用のためのソフトウェア開発費を資産計上したものを含んでおりますが、この開発費には外部からの資材、サービス及び従業員のソフトウェアプロジェクトに費消した人件費も含んでおります。これらの費用は当該資産が実質的に使用可能になった時点から5年を超えない期間に亘って償

却しております。プロジェクト発足前に発生したコストは、メンテナンス費、研修費と同様に発生した期に費用計上しております。

通常の修理費については発生時に費用処理しております。大規模な取替ないし改良については資産計上しております。有形固定資産が廃棄ないし除却した場合は、取得原価と減価償却累計額は消去し、差異は減価償却費として処理しております。廃棄ないし除却による減価償却費増加額は2003年、2004年、2005年度において、各々2,041百万円、2,559百万円、546百万円であります。

(f) 営業権

営業権は、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。当社は営業権の2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営業権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、ここでは営業権の公正価値とその帳簿価額を比較いたします。営業権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日に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。2004年、2005年度において、当社は営業権の減損による損失は計上していません。

(g) 長期性資産

営業権を除く長期性資産については、資産の帳簿価額が回収不能となるような事象や環境変化の兆候が生じた場合には何時でも減損の可否を検討いたします。保有かつ使用される資産の回収可能性は、帳簿価額とその資産から生み出される将来キャッシュフロー（割引前かつ金利負担除く）との比較によって判断いたします。資産の減損が必要と考えられる場合には、減損すべき金額は資産の帳簿価額が資産の見積公正価値を超過する部分となります。除却される資産については、帳簿価額と売却価値（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。

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に規定している「条件付資産除却債務」とは、資産除却活動を実行する

法的債務に対するものであり、資産除却債務の時期や方法が企業の管理下にあるとは限らない将来の事象を条件付ということになるとしております。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条件付ではないということになります。したがって、負債の現在価値を合理的に見積もれる場合には、条件付資産除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決めました。当社は2005年度においてFIN47を採用し、損益計算書において会計原則変更による累積影響額、486百万円、貸借対照表においてその他負債、1,422百万円を認識しております。

(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。これらのコストは当該シンジケートローンの期間に亘って利息法を用いて償却され、支払利息に計上しております。

(i) デリバティブ商品

当社は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の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、SFAS133号「デリバティブ商品とヘッジ活動の会計」及びSFAS138号「特定のデリバティブ商品と特定のヘッジ活動の会計—SFAS133号の修正」に準拠して会計処理しております。修正SFAS133号では、全てのデリバティブ商品を貸借対照表上の資産ないし負債に公正価値で計上することを求めてあります。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、ヘッジ対象が損益計上する年度と同じ年度に損益計上されるまでは、その他の包括利益に計上されます。ヘッジ非有効部分については毎期の損益に計上されます。ヘッジ指定されていないデリバティブ商品の公正価値の変動は毎期の損益に計上しております。

当社はヘッジ手段とヘッジ対象の関係、リスクマネジメントの目的及びヘッジ取引の戦略を正式に文書化しております。この文書化のプロセスには、公正価値ヘッジあるいはキャッシュフローヘッジとして指定された全てのデリバティブ取引を、特定の資産及び負債、確定契約あるいは予定取引に紐つけることも含まれております。当社は、以下のような場合にはヘッジ会計の適用を中止いたします。①デリバティブがヘッジ対象の公正価値あるいはキャッシュフローの変動を相殺することの有効性を満たさなくなった、②デリバティブが満期になった、売却、終了もしくは行使済の状態になった、③ヘッジの対象の予定取引が発生しないと判断された、④ヘッジの対象となった確定契約が確定契約としての要件を満たさない、⑤ヘッジ手段としてのデリバティブのヘッジ指定がもはや適切でないと経営陣が判断している、これらのような有効性の判定は、3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。2003年、2004年、2005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3,134百万円、5,658百万円、1,033百万円でありました。これらは2006年5月に期日を迎えることとなります。これらの為替予約はSFAS133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。添付連結損益計算書上、ヘッジ指定されていない為替予約についての損失は、ネット金額でその他の収益-純額に計上されており、2003年、2004年、2005年度において、各々65百万円、72百万円、1百万円となっております。

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満期が2009年6月30日及び2009年12月31日の借入金43,798百万円に対する変動金利をTIBOR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各年度と同じ年度に、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、従って当社は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

当社及び子会社は、非積立型の非拠出型確定給付退職金制度を有しており、SFAS87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。詳細に関しては注記10をご参照下さい。

(k) 法人税等

当社及び子会社は法人税等について資産負債法に従って会計処理しております。財務諸表上の資産・負債とそれらに対応する税務上の金額との一時差異による将来の税金に関する影響に関して、一時差異が解消される予定の期に適用される実効税率を用い、資産負債法に基づき繰延税金に計上しております。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) ケーブルテレビシステムのコスト、費用及び収益

当社及び子会社は、ケーブルテレビシステムの工事と運営に係るコスト、費用、及び収益について、SFAS51号「ケーブルテレビ会社の財務報告」に従って会計処理しております。現在では、SFAS51号の規定する本格稼働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

当社及び子会社はケーブルテレビ、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られる平均期間に亘って認識いたします。過去より、新規設置料は直接販売コストよりも金額が小さく、従ってこのような収益は設置が完了した期に認識されております。

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延べられ、定額法により通常20年間の契約期間に亘って収益認識しております。このような収益は添付連結損益計算書上、営業収益—その他、に計上しております。

上記の連結損益計算書上の、営業収益—その他に計上している関連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) 宣伝広告費

宣伝広告費は発生した期に損益に計上いたします。2003年、2004年、2005年度において宣伝広告費は各々3,921百万円、2,915百万円、3,008百万円でした。これは上記の連結損益計算書上、販売費及び一般管理費に計上しております。

(o) 株式報酬制度

当社及び子会社は従業員に対する株式報酬制度について、会計原則審議会意見書25号「従業員に対して発行された株式の会計」(以下「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おります。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そのような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。即ち、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「株式価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亘って加速償却しております。それ以外の報酬費用は、一般に権利確定期間に亘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され、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仮に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。

以下の表は、2003年、2004年、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		
	2003	2004	2005
当期純利益	¥ 5,351	¥ 10,821	¥ 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)	(454)	(607)	(4,001)
見積純利益	¥ 4,897	¥ 10,214	¥ 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	1,214	2,221	3,179
見積1株当たり純利益	1,111	2,097	2,883
報告済み希薄化後1株当たり純利益	1,214	2,221	3,169
希薄化後見積1株当たり純利益	1,111	2,097	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み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。基本的及び希薄化後EPSは2003年、2004年度において同一ですが、それはストックオプションによる潜在的普通株式が希薄化の影響を持たない状況にあるためです。

以下の表は、2003年、2004年、2005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		
	2003	2004	2005
会計原則変更による累積的影響前利益	¥ 5,351	¥ 10,821	¥ 19,819
会計原則変更による累積的影響額	—	—	(486)
当期純利益	¥ 5,351	¥ 10,821	¥ 19,333
加重平均発行済み普通株式			
基本的	4,407,046	4,871,169	6,081,511
希薄化効果の影響	—	—	19,460
希薄化後	4,407,046	4,871,169	6,100,971
1株当たり当期純利益(円)			
基本的	¥ 1,214	¥ 2,221	¥ 3,179
希薄化後	¥ 1,214	¥ 2,221	¥ 3,169

(q) セグメント

当社は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号のパラグラフ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。それゆえ、当社全体としてブロードバンドサービスという一つの報告セグメントであると判断しております。

(r) 見積の活用

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、有形固定資産及び営業権の減損、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

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(以下同改訂後のSFAS123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います。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の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。この基準書は2005年6月15日以降開始される6か月間或いは年度の財務諸表から適用されます。当社は、SFAS123号改の適用に際し、修正将来法を

採用することにいたしました。

2005年6月にはFASBはSFAS第154号「会計方針の変更と修正について」を発行いたしました。この基準書は、FASB意見書第20号「会計方針の変更について」(以下「APB20号」)及びSFAS3号「期中の会計方針の変更について」を改訂したものであります。SFAS154号は、自主的及び強制的な会計方針の変更全てについて適用されております。SFAS154号では非現実的な場合を除いて、自主的な会計方針の変更は過去の財務諸表の遡及的な修正を求めています。一方APB20号は多くの自主的な会計方針の変更については、当該年度に新会計方針を適用した場合の累積の損益影響額を認識するように求めています。SFAS154号は、2005年12月15日以降に始まる会計年度より適用されます。SFAS154号は、既に公表されている会計基準の適用に関する移行期間については、変更を求めておりません。SFAS154号の適用により、当社連結財務諸表に即座に与える影響は今のところございません。

(t) 組替表示

当期において、当社の親会社であるLGIの連結会社間における統一性を確保するため、「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、費用項目の組替えを行いました。当該組替えは過去の財務諸表についても行われ、前期において12,700百万円(営業収益比7.9%)を「販売費及び一般管理費」から「番組・その他営業費用」に組替えいたしました。組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あります。

3. 買収

当社は本報告対象年度中、各々異なる持分比率によるケーブルテレビ会社の買収を行っております。これら全ての買収についてパーチェス法を採用しており、従って被買収会社の各資産・負債の見積公正価値に基づいて取得価額の配分を行っております。これらの会社の資産・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。

2004年3月、当社は泉大津ケーブルテレビ(株)の株式を既存株主より取得いたしました。買収総額は160百万円、当社持分は66.7%となりました。同社の業績は同年4月1日より当社に連結されております。その後同年8月に当社は他の株主とともに

同社を当社の子会社であるジェイコム関西(株)(当社持分84.2%)に吸収合併させ、その結果、当社はジェイコム関西(株)の持分の84.0%を保有することとなりました。

2004年7月、当社はケーブルテレビ会社向けシステム設計施工コンサルティング会社である(株)ケーブルシステム(現(株)ジェイコムテクノロジー)の持分の100%を買収総額577百万円で購入いたしました。同社の業績は同年8月1日から当社に連結されております。

2005年2月、当社は調布ケーブルテレビジョン(株)の株式の92.1%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約3,427百万円を営業権として認識いたしました。

2005年9月、当社は(株)小田急情報サービス(現ジェイコムせたまち)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92億円、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6,862百万円を営業権として認識いたしました。

2005年9月、当社は連結子会社である(株)メディアさいたまの株式の32.1%(19,187株)を既存株主より追加取得いたしました。この結果、当社持分は91.1%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約695百万円を営業権として認識いたしました。

2005年9月及び12月に、当社は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30.4%(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80.5%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約884百万円を営業権として認識いたしました。

2005年11月、当社は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20億円、時価評価された資産・負債と購入金額の差額の約815百万円を営業権として認識いたしました。この結果、当社持分は20.4%から51.0%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、当社は同社の株式14.1%(9,161株)を追加取得いたしました。その結果、当社持分は65.1%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約792百万円を営業権としてさらに認識いたしました。

当社は2004年、2005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。

2004年、2005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、純利益及び一株当たり純利益に重要な影響はございません。

2004年、2005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	
	2004	2005
現金、債権及びその他の資産	¥ 2,073	¥ 9,878
有形固定資産	792	21,155
営業権	4,228	13,732
負債及びキャピタルリース債務	—	(16,085)
その他の債務	(1,395)	(7,843)
	¥ 5,698	¥ 20,837

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。2005年12月31日現在、当社は(株)ケーブルネット下関に50.0%、福岡ケーブルネットワーク(株)に45.0%、ジュピターVOD(株)に50.0%、関西マルチメディアサービス(株)に25.8%、グリーンシティケーブルテレビ(株)に20.0%、日本デジタル配信(株)に21.3%及び(株)角川ジェイコムメディアに50.0%を出資しております。

2004年、2005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連結調整勘定を各々、761百万円、679百万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。

2004年、2005年12月31日現在の関連会社投資の帳簿価額には、各々1,945百万円、1,805百万円の当社からの短期貸付金が含まれております。これらの貸付金の利率は2004年、2005年12月31日現在で各々2.48%、2.25%でありました。

当社の非連結関連会社の2004年及び2005年度の合算財務情報は以下のとおりであります。

	百万円	
	2004	2005
合算財務状況:		
有形固定資産-純額	¥ 29,578	¥ 22,183
その他資産-純額	7,546	10,205
資産合計	¥ 37,124	¥ 32,388
借入金	¥ 15,578	¥ 12,253
その他負債	17,224	12,332
資本	4,322	7,803
負債及び資本合計	¥ 37,124	¥ 32,388

	百万円		
	2003	2004	2005
合算経営成績:			
収益	¥ 19,777	¥ 21,784	¥ 26,807
販売費及び一般管理費	(13,431)	(15,080)	(20,007)
減価償却費及び償却費	(3,683)	(4,165)	(4,314)
営業利益	2,663	2,539	2,486
支払利息-純額	(479)	(427)	(353)
その他費用-純額	(1,013)	(428)	(262)
当期純利益	¥ 1,171	¥ 1,684	¥ 1,871

5. 営業権及びその他の資産

2004年、2005年度の営業権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	
	2004	2005
営業権-期首残高	¥ 139,854	¥ 140,659
営業権-期中取得高	4,228	13,732
買収会社の営業権と相殺される税効果の当初認識額 (注記9参照)	(3,423)	(4,361)
営業権-期末残高	¥ 140,659	¥ 150,030

2004年、2005年12月31日現在の営業権を除くその他資産の内訳は以下の通りであります。

	百万円	
	2004	2005
保証金その他預け金	¥ 4,314	¥ 4,409
カスタマーリレーションシップ(純額)	—	6,393
繰延資金調達コスト	3,540	767
長期貸付金-純額	271	—
繰延税金資産	1,308	3,515
その他	1,798	2,392
その他資産合計	¥ 11,231	¥ 17,476

その他の資産には、カスタマーリレーションシップ(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)を含んでおります。カスタマーリレーションシップは解約率に基づき既存の顧客数の将来の減少を見積り、その見積り顧客数を基に将来的にもたらされる経済

価値を算出し、既存顧客の予想契約期間(10年を上限)に亘り定額法により償却いたします。当社は定期的にその価値を評価し、予想残存期間に調整を加えるべき事象があるかを判断しております。2005年12月31日現在、当社のカスタマーリレーションシップの残高は以下のとおりであります。

	百万円	
	2005	
カスタマーリレーションシップ	¥ 6,692	
償却累計額	(299)	
期末純額	¥ 6,393	

現在のカスタマーリレーションシップ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
2006年	¥ 696
2007年	696
2008年	696
2009年	696
2010年	696
それ以降	2,913
合計	¥ 6,393

6. 関係会社取引

当社はケーブルシステムの材料や資材を第三者から購入し、子会社や関連会社に転売しております。関連会社へ販売した収益は2003年、2004年、2005年度において各々2,888百万円、2,385百万円、1,308百万円となっており、連結損益計算書の営業収益-その他に含んでおります。

当社は番組を一括購入し、子会社や関連会社に提供してお

ります。関連会社へ番組を提供したことによる収益は2003年、2004年、2005年度において各々、1,093百万円、1,380百万円、1,249百万円となっており、連結損益計算書の営業収益-その他に含んでおります。

当社は2005年下半年よりLGIの関連会社に番組及びケーブルテレビに関連するサービスの提供を開始いたしました。当

該サービスによる収益は2005年において317百万円となっており、連結損益計算書の営業収益—その他に含んでおります。

当社は経営管理サービスを子会社や当社が運営する関連会社に提供しております。関連会社へ当該サービスを提供した収益は2003年、2004年、2005年度において各々468百万円、522百万円、545百万円であり、連結損益計算書の営業収益—その他に含まれております。

2002年7月より、当社は、LGI、住友商事及びMicrosoftが併せて92%を保有する調布ケーブルテレビジョン(株)に対してMSO契約に基づく運営サービスの提供を行ってまいりました。2005年2月に、調布ケーブルテレビジョン(株)が当社の連結子会社になるまでの当該サービスの収益は2003年、2004年、2005年度で各々61百万円、87百万円、17百万円であり、連結損益計算書の営業収益—その他に含んでおります。また当社は調布ケーブルテレビジョンに対し、2004年12月31日現在、40億3千万円の短期貸付金を有しており、その利率は2.48%でありました。

当社は特定のケーブルテレビの番組を、LGI及び住友商事の共同出資の関連会社である(株)ジュピター・プログラミング(以下「JPC」という)から購入しております。その購入高はJPCの関係会社からの購入も含め、2003年、2004年、2005年度において各々3,155百万円、3,915百万円、4,686百万円であり、これは連結損益計算書の番組・その他営業費用に含まれております。さらに当社は、JPCの子会社であるジュピターショップチャンネル(株)が提供するショップチャンネルの配信収入を、当社グループの営業エリアにおけるショップチャンネルの売上高に一定の比率を乗じた金額と加入者当たりの固定金額を定めて計算した金額とのいずれか高い方で受け取っております。そのような収入は2003年、2004年、2005年度において各々939百万円、1,064百万円、1,145百万円であり、連結損益計算書の営業収益—その他に含んでおります。

当社は関連会社の株式を、2004年、2005年度において、それぞれ5,092百万円、940百万円で住友商事から購入いたしました。また2005年度にLGI及びマイクロソフトからもそれぞれ972百万円、2,508百万円の株式を購入しております。

エイジェイシーシー(株)(以下「AJCC」という)は住友商事の子会社であり、その主な事業はホームターミナルと関連商品をケーブルテレビ会社に販売することです。住友商事の関連会社又は子会社である住商リース(株)と住商オートリース(株)は、当社に各種事務機器と車両運搬具を提供しております。当社及び子会社は主にキャピタルリースによってこれらの会社から商品を購入しており、2003年、2004年、2005年度において各々

6,088百万円、12,621百万円、15,850百万円となっております。

当社は関連会社である関西マルチメディアサービス(株)に毎月手数料を支払っておりますが、これは関西マルチメディアサービス(株)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ております。またこれらの合意に基づく関西マルチメディアサービス(株)に対する支払については、2003年、2004年、2005年度において各々3,227百万円、3,380百万円、3,235百万円であり、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。当社はISP事業を営む子会社、アットネットホーム(株)を通じて、毎月の収入を非連結関連会社より受け取っております。そのような収入は2003年、2004年、2005年度において各々1,072百万円、1,243百万円、1,160百万円であり、連結損益計算書の営業収益—利用料収入に含んでおります。

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、その契約に基づき、住友商事及びLGIから役員と管理職レベルの者が当社に外向しております。その役務に対して当社は役務提供料として彼らの人件費を基に費用負担しております。住友商事に支払った役務提供料は2003年、2004年、2005年度において各々706百万円、784百万円、895百万円でした。LGIに支払った役務提供料は2003年、2004年、2005年度において各々715百万円、665百万円、261百万円でありました。これらの役務提供料は連結損益計算書の販売費及び一般管理費に含んでおります。

2003年12月31日現在において、当社の株主である住友商事、LGI、Microsoftは当社に対して劣後ローンを実施しており、各々52,895百万円、52,895百万円、43,950百万円となっておりますが、2004年12月に当該株主融資に関連するリファイナンスを行い、全額を返済しております。(注記7参照)

当社は住友商事、LGI及びMicrosoftから債務保証を受けていたことに対して、保証料を支払っております。保証料は2003年度において、住友商事に84百万円、LGIに73百万円、Microsoftに52百万円でした。2004年度において、住友商事に41百万円、LGIに41百万円、Microsoftに16百万円でした。2005年度においては、住友商事に1百万円、LGIに1百万円でありました。これらの保証料は連結損益計算書の支払利息—純額のうち関係会社に対するものに含んでおります。なお2005年12月のリファイナンスに伴い、関係会社の日本政策投資銀行からの借入金は当社によって保証されることとなりました。(注記7参照)

7. 長期借入金

2004年、2005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	
	2004	2005
シンジケートローン枠による借入金		
満期 2005-2011年	¥ 130,000	¥ —
シンジケートローン枠による借入金		
満期 2006-2012年	—	125,000
シンジケートローン枠による借入金 (メザニンローン)		
満期 2012年	50,000	—
0% 日本政策投資銀行からの有担保借入金		
満期 2006-2019年	15,810	14,735
日本政策投資銀行からの有担保借入金		
満期 2006-2019年、利率0.95-6.8%	3,614	4,648
その他無担保借入金		
満期 2006-2012年、利率0.00-3.14%	50	221
合計	199,474	144,604
控除: 1年以内返済予定分	(5,386)	(11,508)
1年以内返済予定分控除後長期借入金	¥ 194,088	¥ 133,096

2004年 リファイナンス

2004年12月15日、当社は、タームローン1,300億円まで、リボルビングローン200億円まで、借入保証で250億円までの合計1,750億円の銀行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)。同時に、当社は500億円の劣後ローン借入契約も締結しております(以下「メザニンローン契約」という)。2004年12月21日、当社は1,300億円のタームローンと500億円の劣後ローンによる借入を実行いたしました。当該資金は、前年の1,400億円の銀行シンジケートローン枠に基づく借入と住友商事、LGI及びMicrosoftからの劣後融資の返済に充当いたしました。

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。当該マージンは逓減型となっており、優先債務総額のEBITDA(定義は当該契約に定められている)に対するレバレッジ割合で決定されております。また250億円の債務保証料は契約上で定められたレバレッジ割合に基づいておりました。2004年12月31日現在、タームローンの利率は約1.6%から約1.9%、借入保証の料率は1.0%となっております。

メザニンローン契約は、最終期限である2012年6月30日の

一括返済となっておりますが、当社が株式公開を実施した場合には、その調達資金の全てをメザニンローンの強制的期限前返済に充当することが定められていたため、2005年3月の株式公開に伴い当社は500億円全額を返済しております。

2005年 リファイナンス

2005年12月15日、当社は前年のリファイナンス契約を解約し、1,550億円のシンジケートローン枠を取得いたしました。このシンジケートローン枠契約はタームローンで上限1,250億円まで、リボルビングローンで300億円までの枠となっております。

シンジケートローン枠契約は、前年の1,750億円のシンジケートローン枠契約が当社及び当社が運営する16社の連結子会社と1社の持分法適用関連会社に加えて1社の運営会社(持分なし)が対象であったのに対し、当社及び当社が運営する連結子会社と1社の持分法適用関連会社(以下「ジュピター合算グループ」)を対象に締結されました。2005年12月21日に当社は1,250億円のタームローンによる借入を実行いたしました。当該資金は、前年の1,300億円の銀行シンジケートローン枠に基づく借入の返済に充当されました。

当該契約におけるタームローン全体のうち、850億円について

は期限5年のトランチAタームローンにて提供され、400億円については期限7年のトランチBタームローンにて提供されるものとなっております。

契約の最終返済期限はトランチAローンが2010年12月31日、トランチBローンが2012年12月31日となっております、返済はそれぞれ2006年3月31日及び2011年3月31日から開始し、契約に定められた一定の比率に基づく3ヶ月毎の返済となっております。

300億円のリボルビングローン契約は、一般運転資金と将来の買収に使用され、契約の最終期限である2010年12月31日の1か月前まで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

れることとなります。

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。当初6ヵ月におけるそれぞれのローン契約における金利は、トランチAローンとリボルビングローンでは0.45%（日本政策投資銀行参加分、0.41%）、トランチBローンでは0.50%（同、0.45%）となっております。7ヵ月目以降のトランチBローンのマージンは、その時点までにトランチBローンを全額リファイナンスしていない場合に、年間0.15%（同、0.14%）上昇いたします。7ヶ月目以降の当該マージンは通減型となっており、優先債務総額のEBITDAに対するレバレッジ割合で決定され、以下の表のようになっております。

OCFに対する優先債務総額	リボルビングローン及びトランチAローンにおけるマージン	トランチBローンにおけるマージン	日本政策投資銀行が参加するトランチAローンにおけるマージン	日本政策投資銀行が参加するトランチBローンにおけるマージン
3.5:1以上	0.55%	0.75%	0.50%	0.68%
3.0:1以上3.5:1未満	0.50%	0.70%	0.45%	0.63%
2.0:1以上3.0:1未満	0.45%	0.65%	0.41%	0.59%
1.5:1以上2.0:1未満	0.40%	0.60%	0.36%	0.54%
1.5:1未満	0.35%	0.55%	0.32%	0.50%

2005年12月31日現在、トランチAローンの利率は0.53%から0.49%、トランチBローンは0.58%から0.53%となっております。

シンジケートローン枠契約では、ジュピター合算グループに対して、例えば優先債務・EBITDA比率などの様々な財務条項を遵守することが求められております。さらにシンジケートローン枠契約には、ジュピター合算グループに対する買収、追加融資、追加借入等の制限あるいは禁止条項が含まれております。

2005年12月31日現在、シンジケートローン枠契約のうちリボルビングローン枠の300億円が未使用となっております。

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。これらのローンは当社の子会社によって利用されておりますが、主に直接又は間接に住友商事、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、日本政策投資銀行からの借入金は、当社が保証することとなっております。

長期借入金に対する資産担保

2005年12月31日現在、銀行シンジケート団以外からの日本政策投資銀行からの借入金に対しては、当社子会社が保有するおおむね全ての器具備品が担保に設定されております。

2005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
2006年	¥ 11,508
2007年	15,540
2008年	23,816
2009年	23,523
2010年	23,376
それ以降	46,841
	¥ 144,604

8. リース契約

当社は、今後20年以内に満期の到来する様々なキャピタルリース契約（主にホームターミナル）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。

2004年、2005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	
	2004	2005
伝送システム及び設備	¥ 48,061	¥ 54,688
補助設備及び建物	6,594	5,762
控除:減価償却累計額	(24,129)	(23,967)
その他資産-取得原価(減価償却控除後)	210	290
	¥ 30,736	¥ 36,773

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。

2005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
2006年	¥ 11,664	¥ 968
2007年	9,395	781
2008年	7,524	597
2009年	6,122	499
2010年	4,375	433
5年超	2,859	398
最低リース料総額	41,939	¥ 3,676
控除:金利相当額(1.10%から8.09%)	(3,416)	
最低リース料の現在価値	38,523	
控除:1年以内支払予定分	(10,552)	
長期債務金額	¥ 27,971	

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2003年、2004年、2005年度において各々4,134百万円、3,970百万円、2,946百万円であり、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。また当社は特定の電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2003年、2004年、2005年度において各々8,543百万円、8,944百万円、10,925百万円であり、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6%、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%となります。

全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。

2003年、2004年、2005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		
	2003	2004	2005
当期分	¥ 210	¥ 1,813	¥ 2,185
繰延分	—	45	(5,256)
合計	¥ 210	¥ 1,858	¥ (3,071)

2003年、2004年、2005年度の税引前利益に対する法人税等の割合(実効税率)と通常の法定税率についての調整は以下のとおりであります。

	2003	2004	2005
通常の法定税率	42.0%	42.0%	40.0%
繰延税金資産・負債の税法・税率変更の影響の調整	—	0.1	—
評価性引当金の増加	(41.2)	(27.4)	(73.4)
損金不算入費用及びその他	3.0	0.0	14.5
実効税率	3.8%	14.7%	(18.9%)

2004年、2005年12月31日現在における繰延税金資産及び負債を発生させる一時差異と繰越欠損金の影響は以下のとおりであります。

	百万円	
	2004	2005
繰延税金資産:		
繰越欠損金	¥ 21,650	¥ 15,350
繰延収益	14,455	14,612
リース債務	12,722	15,409
退職給付引当金等	1,459	422
関連会社投資	568	325
未払費用等	3,978	3,192
繰延税金資産-総額	54,832	49,310
控除:評価性引当金	(35,241)	(14,868)
繰延税金資産	19,591	34,442
繰延税金負債:		
有形固定資産	13,797	17,014
その他	2,417	3,628
繰延税金負債-総額	16,214	20,642
繰延税金資産-純額	¥ 3,377	¥ 13,800

評価性引当金の純変動額は2003年、2004年、2005年度において各々6,543百万円、10,605百万円、20,373百万円となりました。2005年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す。

2004年、2005年12月31日現在の短期の繰延税金資産は貸借対照表の流動資産のうち前払い費用及びその他の流動資産に各々2,069百万円、10,285百万円、長期の繰延税金資産は貸借対照表のその他資産のうちその他に各々1,309百万円、3,515百万円、計上しております。

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、2005年12月31日現在、当社は損金算入営業権を8百万円計上して

おります。

企業結合の過程で計上された2004年、2005年12月31日現在の評価性引当金の残高は各々7,267百万円、1,346百万円でした。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営業権へ充当し、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)。

2005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38,374百万円有しており、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
2006年	¥ 17,536
2007年	56
2008年	10,429
2009年	5,444
2010年	1,050
2011年及び2012年	3,859
	¥ 38,374

10. 退職給付制度

当社は2005年10月1日、確定拠出年金制度を採用いたしました。確定拠出年金制度は、2005年9月30日で終了した非積立型退職金制度に代わり、役員及び一部の子会社を除いた全ての正社員に対して採用され、当社は同制度に対し2005年度に61百万円拠出したしました。

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3年と

いう権利付与期間を超え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2005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費用には以下の項目を含んでおります。

	2003	2004	2005
勤務費用－期中獲得給付	¥ 257	¥ 266	¥ 241
予測給付債務の利息費用	40	40	37
数理計算上の損失	159	463	37
清算による利益	—	—	(656)
当期費用	¥ 456	¥ 769	¥ (341)

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	
	2004	2005
給付債務の変動:		
給付債務-期首残高	¥ 2,006	¥ 2,682
勤務費用	266	241
利息費用	40	37
買収(注記3)	31	47
数理計算上の損失又は利益(△)	432	(10)
清算による利益	—	(656)
給付額	(93)	(2,306)
給付債務-期末残高	¥ 2,682	¥ 35

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2003年、2004年、2005年度において、以下のとおりであります。

	2003	2004	2005
退職給付債務割引率	2.0%	2.0%	2.0%
退職給付費用割引率	2.0%	2.0%	2.0%

さらに、当社及び一部の子会社の従業員は複数雇用者確定給付制度に加入しております。当社の同制度への拠出金は2003年、2004年、2005年度において各々343百万円、293百万円、178百万円であります。

11. 優先償還株式

2003年12月29日に、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

商法の規定により、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。2005年12月31日現在、当社の帳簿上の累積損失は18,166百万円であります。従って、当社は現在のところ配当はできません。

商法では、配当及び現金流出を伴う利益処分金額の少なく

とも10%に相当する金額について、資本準備金と合わせてその資本金の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ずとされております。また資本準備金及び利益準備金について、配当に充てることはできませんが、商法はその用途として、(1)株主総会の決議に基づき欠損金の填補に充てる場合、(2)取締役会の決議により資本金に組み入れる場合、(3)上記(1)及び(2)以外の目的、例えば株主への資本の払戻しを認めております。但し、この場合は資本準備金と利益準備金の合計から資本金の25%を控除した金額を限度としており、株

主総会の決議を必要としております。商法はまた、少なくとも新株発行に際し、発行価格の2分の1以上を資本金に組み入れることを求めています。

株式報酬制度

当社は新株予約権及び新株引受権を、当社の連結対象運営会社の特定の取締役、監査役、従業員、また当社の非連結対象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)。当社の取締役会及び株主は当社の普通株式を1株当たり92,000円にて購入できる権利を付与することを承認しております。この行使価格は株式公開の際に92,000円と公開価格とのいずれか低い方に修正されることと定められていたため、2005年第一四半期の株式公開により、80,000円に修正されました。

ジュピターオプションプランにおいては、発行可能普通株式数は株式分割、株式併合、あるいは一定の資本再構成の際に修正されます。また新株予約権は当社の普通株式が日本証券業協会の店頭登録株式になるか、あるいは証券取引所に上場するまでは行使することができないことになっておりました。管理職でない従業員の場合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。これらのオプションは付与日から10年間で行使期間が満了いたします。現在、これは2010年8月23日から2012年8月23日の間であります。

当社は、当社及び連結対象運営会社の取締役、監査役、従業員に付与された報酬制度をAPB25号及びFIN44号に準拠

して会計処理しております。株式公開前であった2004年度においては、当社の1株当たり見積公正価値に基づけば、ジュピターオプションプランにおいては付与日には本源的価値はないこととなります。付与日においては行使価格が未定であるため、ジュピターオプションプランは変動報酬制度であるといえます。APB25号及びFIN44号によれば、変動報酬制度は市場価格が付与価格を超える部分について毎期株式報酬を認識することとなります。当社は変動報酬制度について、全てのオプションが行使されるか、喪失されるか、あるいは満了するまでの間、変動会計処理を行う必要があります。2004年度において、当社の普通株式の市場価格が行使価格を上回ることはなく、報酬費用をそれらオプションについて計上することはありませんでした。株式を公開し、市場価格が行使価格を上回った2005年度において、当社は2,210百万円の株式報酬費用を認識いたしました。

当社は非連結対象運営会社の取締役、監査役、従業員及びその他の非従業員に対する株式報酬については、SFAS123号及びEITF00-12に準拠した会計処理を行っております。解約の結果として、当社の非連結対象運営会社の取締役、監査役、従業員及びその他の非従業員に付与されたオプションの株式数は2004年、2005年12月31日において各々11,476株、6,314株でありました。当社は、当社の非連結対象運営会社の取締役、監査役、従業員及びその他の非従業員に対する株式報酬費用を、2003年、2004年、2005年度において各々117百万円、93百万円、6百万円計上いたしました。これは連結損益計算書上、当社の非従業員に対するものについては販売費及び一般管理費に含められ、持分法適用会社の従業員に対するものについては持分法投資利益に計上されております。

以下は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。

	2003		2004		2005	
	株式数	加重平均行使価格(円)	株式数	加重平均行使価格(円)	株式数	加重平均行使価格(円)
期首現在未行使残高	159,004	92,000	191,764	92,000	213,076	92,000
付与	41,958	92,000	29,730	92,000	—	—
行使	—	—	—	—	(11,658)	80,000
解約	(9,198)	92,000	(8,418)	92,000	(23,914)	82,034
期末現在未行使残高	191,764	92,000	213,076	92,000	177,504	80,141
加重平均契約残存期間	7.4年		6.6年		5.9年	
行使可能オプション期末残高	—	—	—	—	142,701	¥ 80,176
加重平均オプション公正価値		¥ 18,340		¥ 24,545		¥ 39,910

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概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2004年、2005年12月31日現在の公正価値は以下のとおりであります。

	2004		2005	
	帳簿価額	公正価値	帳簿価額	公正価値
長期借入金	¥ 199,474	¥ 199,127	¥ 144,604	¥ 144,285
リース債務	31,805	30,126	38,523	37,228
金利スワップ契約	8	8	(98)	(98)

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		
	2003	2004	2005
当期現金支出額:			
利息支払額	¥ 4,408	¥ 8,588	¥ 4,305
法人税等支払額	¥ 378	¥ 323	¥ 2,252
新規子会社取得のための支出:			
取得資産の公正価値	¥ —	¥ 1,688	¥ 35,435
負債	—	(1,245)	(23,386)
現金支出額-取得現金控除後	¥ —	¥ 443	¥ 12,049
キャピタルリースによる期中資産取得金額	¥ 6,057	¥ 12,561	¥ 15,872
長期借入金の資本金への転換	¥ 32,261	¥ —	¥ —

15. 契約義務

当社は持分法適用関連会社及び非運営会社であるベイコミュニケーションズ株の銀行借入れ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については、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き、債務保証を行っております。債務保証の期間は12年間を限度としており、2003年、

2004年、2005年12月31日現在、保証額は各々723百万円、179百万円、11,074百万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。

16. 後発事象

関西マルチメディアサービス(株)の株式の取得

2006年1月、関西マルチメディアサービス(株)の株式を関西電力グループ及び住友商事他の同社株主から取得いたしました。これにより当社の株式保有比率は25.75%から64.00%に増加し、同社は当社の連結子会社となりました。同社の取得価格は2,275百万円となっております。

(1) 株式取得の目的

関西マルチメディアサービス(株)は、関西地区において当社グループの運営会社と協力し高速インターネット接続サービスを提供しているケーブルISP会社であります。同社を連結子会社とすることで、関西地区以外におけるケーブルISP会社である当社連結子会社アットネットホーム(株)とともに、コンテンツ開発、バックボーン調達及び新規事業への取り組み等についての協力体制を強化してシナジー効果を追求し、よりよいサービスを提供していく計画であります。

(2) 関西マルチメディアサービス(株)の会社概要、事業内容等

設立 1998年4月23日
 代表者 代表取締役社長 今川 哲夫
 本店所在地 大阪市北区
 資本金 2,000百万円
 事業内容 電気通信事業法に定める電気通信事業、電

気通信設備の開発、製造、販売、保守及び賃貸等

取得金額 2,275百万円

取得の時期 2006年1月6日

新株予約権発行の決議

当社は2006年3月28日開催の定時株主総会において、商法第280条ノ20及び第280条ノ21の規定に基づき、当社の取締役、監査役及び業務執行上で中核的な役割を担う重要な役職者であって取締役会で特に指定する者に対し、株主報酬型ストックオプションとして、新株予約権を発行することを決議いたしました。

ストックオプション制度の内容

2006年3月28日開催の株主総会決議によるもの

2006年3月28日開催の当社株主総会決議に基づき、当社の取締役(専ら当社の業務執行に従事している者に限る)、監査役(非常勤を除く)及び業務執行上で中核的な役割を担う重要な役職者であって取締役会で特に指定する者に対し、株式報酬型ストックオプションとして、新株予約権を割り当てる制度を制定いたしました。

決議年月日	2006年3月28日株主総会決議
付与対象者の区分	当社取締役、監査役、当社従業員
新株予約権の目的となる株式の種類	普通株式
株式の数	500個を上限とする。なお、 ^{(注)1} により付与株式数(以下に定義する。)が調整される場合には、当該調整後の付与株式数に発行する新株予約権の総数を乗じた数に調整されるものとする。
新株予約権の行使時の払込金額	各新株予約権の行使に際して払込みをなすべき金額は、各新株予約権の行使により発行又は移転する株式1株当たりの払込金額を1円とし、これに付与株式数を乗じた金額とする。
新株予約権の行使期間	2006年4月1日から2026年3月31日までの期間内で当社取締役会において決定する。
新株予約権の行使の条件	^{(注)2}
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権を譲渡するには、当社取締役会の承認を要する。

(注)1 新株予約権1個当たりの目的たる株式の数(以下、「付与株式数」という。)は、1株とする。ただし、新株予約権を発行する日(以下、「発行日」という。)以降、当社が当社普通株式の分割又は併合を行う場合には、次の算式により新株予約権の目的たる株式の数を調整するものとする。また、この調整は当該時点で行使される新株予約権の目的たる株式の数についてのみ行われ、調整により1株未満の端数が生じた場合は、これを切り捨てる。調整後付与株式数 = 調整前付与株式数 × 分割・併合の比率また、当社が他社と新設合併若しくは吸収合併を行い新株予約権が承継される場合、又は当社が新設分割若しくは吸収分割を行う場合、その他これらに準じて付与株式数の調整を必要とするやむを得ない事由が生じたときは、合併又は会社分割等の条件を勘案のうえ、合理的な範囲で付与株式数を調整するものとする。

- 2 ① 新株予約権者は、当社の取締役、監査役及び業務執行上で中核的な役割を担う重要な役職の地位を、解任等の事由以外で喪失した場合、新株予約権の行使可能期間を超えない範囲で、当該喪失日の翌日(以下、「権利行使開始日」という。)から2年間に限り新株予約権を行使することができる。
 ② 新株予約権者は、上記①にかかわらず、以下のア)イ)に定める事由が生じた場合には、それぞれに定める期間内に限り新株予約権を行使できる。
 ア) 2024年3月31日に至るまで新株予約権者が権利行使開始日を迎えなかった場合には、2024年4月1日より新株予約権を行使できるものとする。
 イ) 当社が消滅会社となる合併で存続会社となる会社が本新株予約権に係る義務を承継する旨の定めのない合併契約書の議案、当社が完全子会社となる株式交換又は株式移転で完全親会社となる会社が本新株予約権に係る義務を承継する旨の定めのない議案につき当社株主総会で承認された場合には、当該承認日の翌日から15日間行使できるものとする。
 ③ 各新株予約権の一部行使はできないものとする。

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）及び連結子会社の、2004年及び2005年12月31日現在の連結貸借対照表、及び2005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実施した。これらの連結財務諸表は会社の経営者の責任において作成されたものである。当監査法人の責任は、実施した監査に基づく、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た監査基準に準拠して監査を実施した。これらの監査基準においては、監査人が財務諸表に重大な虚偽の表示が含まれていないかどうかに関して合理的な確証を得るために、監査を計画し実施することが求められている。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による検証を含んでいる。また、監査は全体としての財務諸表の表示を検討するとともに、経営者による会計方針の選択及び経営者によって行われた重要な見積りの評価も対象としている。当監査法人は、我々の監査が監査意見を支える合理的な基礎を提供しているものと確信している。

監査の結果、上記の連結財務諸表は、すべての重要な点において、米国において一般に公正妥当と認められた会計原則に準拠して作成されており、株式会社ジュピターテレコム及び連結子会社の2004年及び2005年12月31日現在の財政状態、並びに2005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、適正に表示している。

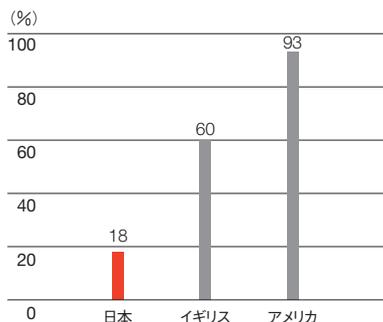
注記2(g)に記載されているとおり、会社は米国財務会計基準審議会（Financial Accounting Standards Board）解釈指針（FASB Interpretation）第47号「条件付資産除却債務に関する会計処理-SFAS第143号の解釈指針」を当連結会計年度より適用しているため、当該解釈指針により連結財務諸表を作成している。

KPMG AZSA & Co.

日本、東京
2006年3月28日

マーケットデータ

多チャンネル有料放送普及率



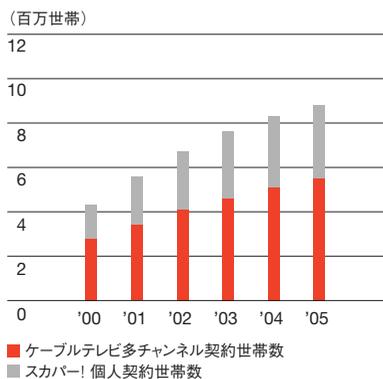
日本の普及率データ: [出典]放送ジャーナル12月号及び㈱スカイパーフェクト・コミュニケーション会社資料(2005年9月末時点)
 多チャンネル有料放送普及率=多チャンネル有料放送加入者数(ケーブルテレビ多チャンネル契約世帯数、574万+スカイパーフェクト個人契約者数、342万) / 全国世帯数(平成17年住民基本台帳、5,038万世帯)

米国の普及率データ: [出所] National Cable & Telecommunications Association (2005年3月末時点)

英国の普及率データ: [出所] Office of Communications (2005年12月末時点)

各国の人口密度データ: [出所] 総務省

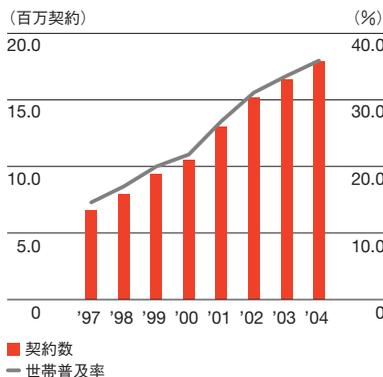
国内多チャンネル有料放送市場の成長



	百万世帯					
9月30日現在	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ケーブルテレビ						
多チャンネル契約世帯数	3.0	3.7	4.3	4.9	5.3	5.7
スカパー!個人契約世帯数	2.0	2.4	2.9	3.0	3.2	3.4
	5.0	6.1	7.2	7.9	8.5	9.1

出所: ケーブルテレビ多チャンネル契約世帯数及びスカパー!個人契約世帯数。ケーブルテレビ多チャンネル契約世帯数は放送ジャーナル(2005年12月号)の多チャンネル契約世帯数と想定。スカパー!個人契約世帯数は会社公表資料より。

ケーブルテレビの契約数・世帯普及*の推移(自主放送を行う許可施設)

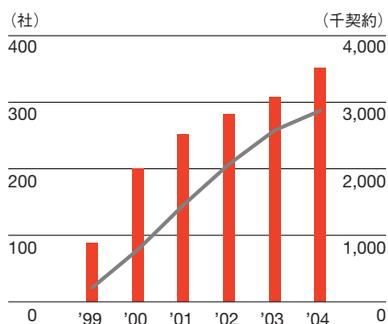


	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
契約数(百万契約)	6.7	7.9	9.4	10.4	13.0	15.1	16.5	17.9
世帯普及率 (%)	14.6	17.0	20.0	21.8	26.8	31.2	33.6	35.9

* 事業者が報告した契約数を日本の総世帯数で割った数字

出典:平成17年情報通信白書

ケーブルインターネット提供事業者数と契約数の推移



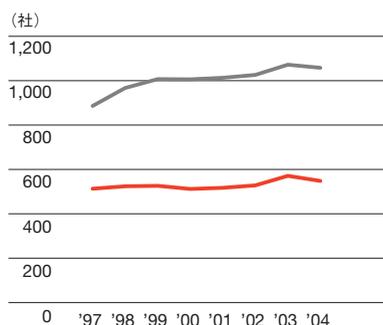
■ 提供事業者数
— ケーブルテレビインターネット契約数

出典:平成17年情報通信白書

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
提供事業者数(社)	89	201	252	282	307	352
ケーブルテレビインターネット契約数(千契約) ...	216	784	1,456	2,069	2,578	2,873

2004年は12月末における数値

日本の放送事業者数の推移



■ ケーブルテレビ事業者
— 放送事業者数

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
民間放送事業者								
地上系一般放送事業者	290	317	333	337	348	358	362	373
衛星系一般放送事業者	81	124	146	155	146	137	134	131
(うち電気通信役務利用 放送事業者数)	—	—	—	—	2	24	37	45
ケーブルテレビ事業者 ^{*1,*2} ...	513	524	526	512	517	528	571	548
電気通信(有線)役務利用 放送事業者数	—	—	—	—	—	2	9	11
NHK及び放送大学学園	2	2	2	2	2	2	2	2
合計	886	967	1,007	1,006	1,013	1,026	1,072	1,058

*1 自主放送を行う許可施設(引込端子数501以上の施設)のケーブルテレビ事業者

*2 電気通信役務利用放送事業者のうち、有線テレビジョン放送法の許可施設と同等の放送方式を用いているものを再計上している(平成14年1社、平成15年6社、平成16年7社)

放送事業の売上高の推移

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
十億円									
民間放送事業者									
地上系放送事業者	2,472	2,552	2,449	2,482	2,647	2,596	2,486	2,523	2,615
(対前年度比)	(8.3%)	(3.3%)	(-4.1%)	(1.4%)	(6.6%)	(-1.9%)	(-4.2%)	(1.5%)	(3.7%)
(うち)コミュニティ放送	3.2	6.0	7.5	9.1	12.5	13.7	13.9	14.1	14.0
(対前年度比)	(306.6%)	(87.4%)	(23.8%)	(21.7%)	(38.2%)	(9.0%)	(1.3%)	(1.9%)	(-0.7%)
衛星系放送事業者 ^{*1}	69	91	133	161	189	234	277	300	316
(対前年度比)	(15.5%)	(33.2%)	(45.4%)	(21.1%)	(17.7%)	(23.5%)	(18.6%)	(8.2%)	(5.4%)
ケーブルテレビ事業者 ^{*2}	141	164	193	224	246	272	308	333	353
(対前年度比)	(25.3%)	(16.6%)	(17.5%)	(16.2%)	(9.8%)	(10.4%)	(13.2%)	(8.2%)	(6.1%)
NHK	588	613	626	634	653	658	665	669	667
(対前年度比)	(2.8%)	(4.3%)	(2.1%)	(1.2%)	(3.0%)	(0.8%)	(1.1%)	(0.7%)	(-0.4%)
合計 ^{*3}	3,269	3,421	3,401	3,501	3,735	3,759	3,736	3,825	3,951
(対前年度比)	(8.0%)	(4.7%)	(-0.6%)	(2.9%)	(6.7%)	(0.7%)	(-0.6%)	(2.4%)	(3.3%)

*1 衛星系民間放送事業者は、委託放送事業及び電気通信役務利用放送事業に係る営業収益を対象に集計

*2 ケーブルテレビ事業者は、自主放送を行う許可施設のケーブルテレビ事業者のうち、ケーブルテレビを主たる事業とする営利法人のケーブルテレビ事業に係る営業収益を対象に集計

*3 放送大学学園は含まない

出所:総務省

サービス内容

J:COM TV

J:COM関東 (2006年2月時点)

		内容	特徴	月額利用料金
J:COM TV		基本 チャンネル [77ch] ・地上デジタル 8チャンネル ・地上アナログ*1 10チャンネル ・BSデジタル 8チャンネル ・ケーブルデジタル*2 49チャンネル ・オリジナルチャンネル 2チャンネル	・専用チューナー (セット・トップ・ボックス) 貸与 ・EPG (電子番組表) ・データ放送 ・双方向サービス	4,980円 (税込5,229円)
		VOD ・プレミアム オンデマンド 1,400タイトル ・マンスリー オンデマンド 1,150タイトル ・フリー オンデマンド 800タイトル		
		PPV 9チャンネル		
		オプション チャンネル ・デジタルWOWOW ・スターチャンネルBS ほか 14チャンネル		
J:COM TV		基本 チャンネル [46ch] ・地上アナログ 10チャンネル ・BSアナログ 2チャンネル ・CSアナログ 33チャンネル ・オリジナルチャンネル 1チャンネル	・専用チューナー (ホームターミナル) 貸与	3,980円 (税込4,179円)
		オプション チャンネル ・WOWOW ・スターチャンネル ほか 5チャンネル		

*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。

J:COM NET

		速度	基本サービス	月額利用料金	オプションサービス (有料)
J:COM NET		下り30Mbps、 上り2Mbps (ベストエフォート)	・定額制 (使い放題) ・セキュリティサービス -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 ・メールアドレス追加最大5つまで ・コンテンツフィルタリングサービス*2 「ペアレントアイ」 ・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「@myページ」*3	5,500円 (税込5,775円)	・無線ホームLAN ・追加IPアドレス ・ホームページ容量追加 ・ホームモニタリング 「ダイナミックDNS」
				下り8Mbps、 上り2Mbps (ベストエフォート)	
		下り100Mbps、 上り100Mbps (ベストエフォート)		*1	
J:COM ライトネット		下り256Kbps、 上り128Kbps (ベストエフォート)		2,750円 (税込2,888円)	

*1 J:COM NET光は集合住宅向けのサービスであり、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物件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 コンテンツフィルタリングサービスとは不適切なサイトへのアクセスを制御するサービスです。

*3 ソーシャルネットワークサービスとは、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です。

J: COM PHONE

J: COM MOBILE Powered by WILLCOM

	月額利用料金	通話料金	オプションサービス(有料)*2
J:COM PHONE 	加入料 0円	一般電話へ 市内通話 7.9円(税込 8.3円) 市外通話 NTTの最大15%OFF 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 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) *上記通話料は3分間の通話料金	・プッシュライン ・キャッチコール ・番号ディスプレイ ・リレーフォン ・迷惑番号ブロック ・番号ゲットミー ・クリックダイヤル ・トリオコール ・番号お知らせリクエスト ・とくとくトーク 月額250円(税込263円)で加入者間通話と同一契約のJ:COM MOBILEへの通話10,000円(税込10,500円)分無料
	基本料金 月額 1,330円 (税込 1,397円) ・2回線目 665円 (税込 698円)	オプションパック (8つ全て) 月額 400円(税込 420円)	
J:COM MOBILE powered by WILLCOM 	基本料金 2,762円(税込 2,900円)*1 ・他J:COMサービスに加入の方 バック合計金額より 1台目 275円割引 2台目 1,075円割引	J:COM MOBILEへ 無料 WILLCOMへ 無料 他社の携帯へ 12.5円(税込13.1円) 一般加入電話へ 10円(税込 10.5円) メール送受信 無料 *上記通話料は30秒間の通話料金	・とくとくトークMOBILE 月額250円(税込 263円)で自宅のJ:COM PHONEへの通話2,500円(税込 2,625円)分無料

*1 J:COM MOBILEには別途機器費用がかかります。

*2 IP技術を利用した固定電話サービスを行っているエリアは一部内容が異なります。

料金表

J:COM東京

	組み合わせ				バック料金	単体合計からの割引金額
パック料金	J:COM TV デジタル 	J:COM NET プレミア (30M) 	J:COM PHONE 	J:COM MOBILE Powered by WILLCOM 	¥ 12,890 (税込 ¥13,535)	¥ 1,682 (税込 ¥1,766)
	J:COM TV デジタル 	J:COM NET プレミア (30M) 	J:COM PHONE 		¥ 10,390 (税込 ¥10,910)	¥ 1,420 (税込 ¥1,491)
	J:COM TV デジタル 	J:COM NET (8M) 	J:COM PHONE 		¥ 9,960 (税込 ¥10,458)	¥ 1,330 (税込 ¥1,397)
単体料金	J:COM TV デジタル  ¥ 4,980 (税込 ¥5,229)	J:COM NET プレミア (30M)  ¥ 5,500 (税込 ¥5,775)	J:COM PHONE  ¥ 1,330 (税込 ¥1,397)			
	J:COM TV アナログ  ¥ 3,980 (税込 ¥4,179)	J:COM NET (8M)  ¥ 4,980 (税込 ¥5,229)	J:COM MOBILE Powered by WILLCOM  ¥ 2,762 (税込 ¥2,900)			

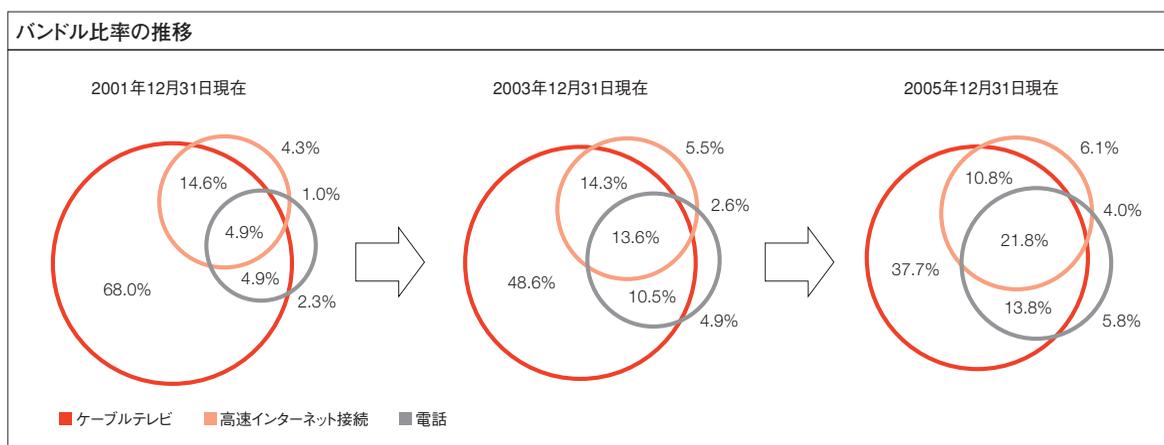
オペレーショナルデータ

全運営会社ベース

12月31日に終了する事業年度					世帯
	2001	2002	2003	2004	2005
ホームパス					
ケーブルテレビ	5,606,900	5,810,400	5,958,800	6,861,800	7,890,400
北海道地域	332,200	332,200	332,200	354,500	410,000
関東地域	2,399,000	2,966,600	3,050,000	3,472,100	4,082,200
関西地域	1,616,200	1,637,000	1,691,500	2,011,600	2,336,700
九州地域	1,259,500	874,600	885,100	1,023,600	1,061,500
高速インターネット接続	5,354,400	5,749,800	5,947,100	6,850,200	7,881,800
北海道地域	152,400	271,600	320,600	343,000	401,400
関東地域	2,335,200	2,966,600	3,050,000	3,472,000	4,082,200
関西地域	1,607,300	1,637,000	1,691,500	2,011,600	2,336,700
九州地域	1,259,500	874,600	885,000	1,023,600	1,061,500
電話	1,788,300	2,882,600	4,215,500	6,370,100	7,214,700
北海道地域	—	—	—	—	401,400
関東地域	1,612,400	1,940,300	2,367,100	3,348,700	3,626,000
関西地域	175,900	685,800	1,298,700	2,001,400	2,129,500
九州地域	—	256,500	549,700	1,020,000	1,057,800
加入世帯数/RGU合計					
ケーブルテレビ	1,191,600	1,422,800	1,526,700	1,592,500	1,796,300
北海道地域	48,000	67,500	73,800	76,900	80,900
関東地域	543,100	773,800	844,000	891,800	1,026,900
関西地域	336,700	388,300	404,500	416,100	473,400
九州地域	263,800	193,200	204,400	207,700	215,100
*デジタル	—	—	25,600	243,500	650,700
北海道地域	—	—	900	4,300	18,600
関東地域	—	—	16,900	143,600	394,600
関西地域	—	—	5,400	74,800	175,700
九州地域	—	—	2,400	20,800	61,800
高速インターネット接続	320,700	504,500	632,900	751,600	911,800
北海道地域	2,200	9,500	18,300	24,800	31,700
関東地域	164,100	298,600	371,800	441,800	541,600
関西地域	96,800	144,800	176,300	206,000	248,900
九州地域	57,600	51,600	66,500	79,000	89,600
電話	166,300	349,900	554,600	773,000	970,400
北海道地域	—	—	—	—	17,000
関東地域	150,900	259,000	362,400	476,100	570,600
関西地域	15,400	70,900	141,200	208,200	265,400
九州地域	—	20,000	51,000	88,700	117,400
RGU合計	1,678,600	2,277,200	2,714,200	3,117,100	3,678,500
北海道地域	50,200	77,000	92,100	101,700	129,600
関東地域	858,100	1,331,400	1,578,200	1,809,700	2,139,100
関西地域	448,900	604,000	722,000	830,300	987,700
九州地域	321,400	264,800	321,900	375,400	422,100
総加入世帯数	1,290,800	1,590,800	1,754,800	1,873,000	2,136,000
北海道地域	48,400	69,900	78,700	83,900	90,800
関東地域	609,100	882,500	980,300	1,052,400	1,216,800
関西地域	360,000	432,100	467,800	495,300	572,700
九州地域	273,300	206,300	228,000	241,400	255,700
バンドル率 (加入世帯当たり契約サービス数)	1.30	1.43	1.55	1.66	1.72

12月31日に終了する事業年度	％（別途記載のものを除く）				
	2001	2002	2003	2004	2005
加入率					
ケーブルテレビ	21.3	24.5	25.6	23.2	22.8
*デジタル	—	—	0.4	3.5	8.2
高速インターネット接続	6.0	8.8	10.6	11.0	11.6
電話	9.3	12.1	13.2	12.1	13.5
総加入世帯	23.0	27.4	29.5	27.3	27.1
解約率					
ケーブルテレビ	1.6	1.7	1.7	1.4	1.3
高速インターネット接続	0.9	1.1	1.3	1.2	1.3
電話	1.2	1.1	0.9	0.8	0.7
ARPU (円)					
ケーブルテレビ	¥ 4,387	¥ 4,326	¥ 4,631	¥ 4,704	¥ 4,869
高速インターネット接続	5,993	5,538	5,162	4,810	4,857
電話	4,211	3,786	3,528	3,299	3,158
加入世帯平均	5,829	6,183	6,779	7,090	7,497
サービス別の利用割合					
ケーブルテレビのみ	68.0	56.8	48.6	41.3	37.7
高速インターネット接続のみ	4.3	5.3	5.5	5.7	6.1
電話のみ	2.3	3.5	4.9	5.7	5.8
ケーブルテレビ+高速インターネット接続	14.6	15.9	14.3	11.8	10.8
ケーブルテレビ+電話	4.9	8.0	10.5	12.9	13.8
高速インターネット接続+電話	1.0	1.8	2.6	3.5	4.0
3サービス全て	4.9	8.7	13.6	19.1	21.8

2002～2004年は当時資本関係のない調布ケーブルテレビジョン㈱を除きます。
 ホームパス世帯数及び加入世帯数は100世帯未満を四捨五入して表記しています。
 また、四捨五入表記のため明細と合計が一致しない場合があります。
 各サービスの加入世帯数は、当該サービス以外のサービスにも加入している世帯を含めています。
 総加入世帯数とは、各サービスのうち少なくとも一つに加入している世帯の総数をいいます。
 加入率(%)=加入世帯数/ホームパス世帯数×100



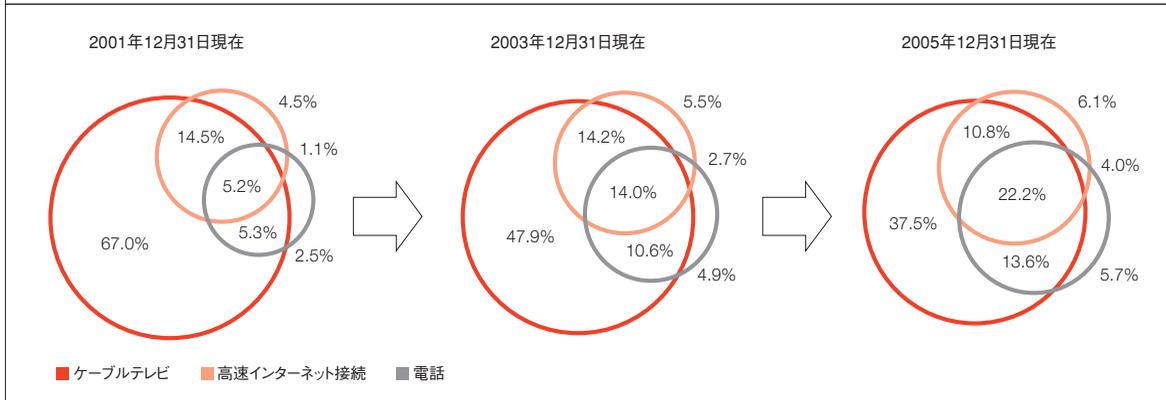
連結対象ベース

12月31日に終了する事業年度					世帯
	2001	2002	2003	2004	2005
ホームパス					
ケーブルテレビ	4,740,400	5,350,900	5,489,300	6,287,800	7,296,600
北海道地域	332,200	332,200	332,200	354,500	410,000
関東地域	2,399,000	2,966,600	3,050,000	3,472,100	4,082,200
関西地域	1,616,200	1,637,000	1,691,500	2,011,600	2,336,700
九州地域	393,000	415,100	415,600	449,600	467,700
高速インターネット接続	4,487,900	5,290,300	5,477,700	6,276,200	7,288,000
北海道地域	152,400	271,600	320,600	343,000	401,400
関東地域	2,335,200	2,966,600	3,050,000	3,472,000	4,082,200
関西地域	1,607,300	1,637,000	1,691,500	2,011,600	2,336,700
九州地域	393,000	415,100	415,600	449,600	467,700
電話	1,788,300	2,755,300	3,932,400	5,799,200	6,624,100
北海道地域	—	—	—	—	401,400
関東地域	1,612,400	1,940,300	2,367,100	3,348,700	3,626,000
関西地域	175,900	685,800	1,298,700	2,001,400	2,129,500
九州地域	—	129,200	266,600	449,100	467,200
加入世帯数/RGU合計					
ケーブルテレビ	1,015,200	1,323,200	1,418,700	1,482,600	1,684,900
北海道地域	48,000	67,500	73,800	76,900	80,900
関東地域	543,100	773,800	844,000	891,800	1,026,900
関西地域	336,700	388,300	404,500	416,100	473,400
九州地域	87,400	93,600	96,400	97,800	103,700
*デジタル	—	—	24,300	232,000	620,800
北海道地域	—	—	900	4,300	18,600
関東地域	—	—	16,900	143,600	394,600
関西地域	—	—	5,400	74,800	175,700
九州地域	—	—	1,100	9,300	31,900
高速インターネット接続	275,500	476,700	596,500	708,600	864,200
北海道地域	2,200	9,500	18,300	24,800	31,700
関東地域	164,100	298,600	371,800	441,800	541,600
関西地域	96,800	144,800	176,300	206,000	248,900
九州地域	12,400	23,800	30,100	36,000	42,000
電話	166,300	339,700	527,400	726,500	911,300
北海道地域	—	—	—	—	17,000
関東地域	150,900	259,000	362,400	476,100	570,600
関西地域	15,400	70,900	141,200	208,200	265,400
九州地域	—	9,800	23,800	42,200	58,300
RGU合計	1,457,000	2,139,600	2,542,600	2,917,700	3,460,400
北海道地域	50,200	77,000	92,100	101,700	129,600
関東地域	858,100	1,331,400	1,578,200	1,809,700	2,139,100
関西地域	448,900	604,000	722,000	830,300	987,700
九州地域	99,800	127,200	150,300	176,000	204,000
総加入世帯数	1,106,300	1,484,100	1,634,100	1,744,800	2,002,800
北海道地域	48,400	69,900	78,700	83,900	90,800
関東地域	609,100	882,500	980,300	1,052,400	1,216,800
関西地域	360,000	432,100	467,800	495,300	572,700
九州地域	88,800	99,600	107,300	113,100	122,500
バンドル率(加入世帯当たり契約サービス数)(%)	1.32	1.44	1.56	1.67	1.73

12月31日に終了する事業年度	％（別途記載のものを除く）				
	2001	2002	2003	2004	2005
加入率					
ケーブルテレビ	21.4	24.7	25.8	23.6	23.1
＊デジタル	—	—	0.4	3.7	8.5
高速インターネット接続	6.1	9.0	10.9	11.3	11.9
電話	9.3	12.3	13.4	12.5	13.8
総加入世帯	23.3	27.7	29.8	27.7	27.4
解約率					
ケーブルテレビ	1.6	1.7	1.6	1.3	1.2
高速インターネット接続	0.8	1.1	1.3	1.2	1.3
電話	1.2	1.1	0.9	0.8	0.7
ARPU					
ケーブルテレビ	¥ 4,392	¥ 4,335	¥ 4,634	¥ 4,703	¥ 4,874
高速インターネット接続	5,998	5,530	5,157	4,807	4,854
電話	4,211	3,789	3,533	3,307	3,163
加入世帯平均	5,838	6,230	6,820	7,123	7,538
サービス別の利用割合					
ケーブルテレビのみ	67.0	56.0	47.9	40.9	37.5
高速インターネット接続のみ	4.5	5.3	5.5	5.7	6.1
電話のみ	2.5	3.6	4.9	5.7	5.7
ケーブルテレビ+高速インターネット接続	14.5	15.8	14.2	11.7	10.8
ケーブルテレビ+電話	5.3	8.2	10.6	12.8	13.6
高速インターネット接続+電話	1.1	1.9	2.7	3.6	4.0
3サービス全て	5.2	9.1	14.0	19.5	22.2

2002～2004年は当時資本関係のない調布ケーブルテレビジョン㈱を除きます。
 ホームパス世帯数及び加入世帯数は100世帯未満を四捨五入して表記しています。
 また、四捨五入表記のため明細と合計が一致しない場合があります。
 各サービスの加入世帯数は、当該サービス以外のサービスにも加入している世帯を含めています。
 総加入世帯数とは、各サービスのうち少なくとも一つに加入している世帯の総数をいいます。
 加入率(%)=加入世帯数/ホームパス世帯数×100

バンドル比率の推移



ケーブルテレビ運営会社の推移

議決権の所有割合

12月31日に終了する事業年度	%				
	2001	2002	2003	2004	2005
札幌地域					
(株)ジェイコム札幌	81.81% ^[1]	81.94% ^[1]	83.13% ^[1]	83.13% ^[1]	85.85% ^[1]
関東地域					
(株)ジェイコム東京	79.41% ^[1]	80.03% ^[1]	80.07% ^[1]	80.23% ^[1]	80.24% ^[1]
(株)木更津ケーブルテレビ	81.69% ^[1]	81.69% ^[1]	81.69% ^[1]	82.41% ^[1]	合併後、(株)ジェイコム千葉
(株)ジェイコム群馬	100.00% ^[1]	100.00% ^[1]	100.00% ^[1]	99.81% ^[1]	99.95% ^[1]
土浦ケーブルテレビ(株)	69.66% ^[1]	70.00% ^[1]	70.33% ^[1]	70.33% ^[1]	70.33% ^[1]
(株)ジェイコム湘南	78.83% ^[1]	79.48% ^[1]	79.50% ^[1]	79.49% ^[1]	79.49% ^[1]
(株)ケーブルネットワークやちよ	58.65% ^[1]	58.65% ^[1]	58.66% ^[1]	58.65% ^[1]	合併後、(株)ジェイコム千葉
(株)スーパーネットワークユー	59.09% ^[1]	59.09% ^[1]	59.09% ^[1]	59.09% ^[1]	合併後、(株)ジェイコム千葉
(株)ジェイコム関東	100.00% ^[1]	100.00% ^[1]	100.00% ^[1]	100.00% ^[1]	100.00% ^[1]
(株)ジェイコム大和	100.00% ^[1]	株ジェイコム関東と合併			
浦和ケーブル・テレビ・ネットワーク(株)	49.65% ^[2]	50.10% ^[1]	50.10% ^[1]	50.10% ^[1]	80.49% ^[1]
(株)メディアさいたま	40.23% ^[2]	50.38% ^[1]	50.39% ^[1]	59.03% ^[1]	91.09% ^[1]
調布ケーブルテレビジョン(株)	MSO契約*のみ(出資関係はない)				92.09% ^[1]
(株)ジェイコム千葉					73.18% ^[1]
(株)ジェイコムせたまち	旧:株小田急情報サービス(小田急ケーブルビジョン)				100.00% ^[1]
関西地域					
(株)ケーブルテレビ神戸	20.00% ^[3]	20.44% ^[3]	20.44% ^[3]	20.44% ^[3]	65.13% ^[1]
北摂ケーブルネット(株)	55.00% ^[1]	55.00% ^[1]	55.00% ^[1]	55.00% ^[1]	55.00% ^[1]
(株)ジェイコム関西	93.47% ^[1]	84.14% ^[1]	84.17% ^[1]	83.99% ^[1]	84.08% ^[1]
和泉シーエーティヴィ(株)	67.30% ^[1]	株ジェイコム関西と合併			
大阪ケーブルテレビ(株)	58.84% ^[1]	株ジェイコム関西と合併			
泉大津ケーブルテレビ(株)**		株ジェイコム関西と合併			
(株)ケーブルネット神戸芦屋	52.62% ^[1]	52.62% ^[1]	52.63% ^[1]	52.62% ^[1]	52.62% ^[1]
九州地域					
(株)ケーブルビジョン21	69.47% ^[1]	69.47% ^[1]	97.95% ^[1]	97.95% ^[1]	97.95% ^[1]
(株)ジェイコム北九州	81.43% ^[1]	81.65% ^[1]	81.65% ^[1]	84.29% ^[1]	84.29% ^[1]
福岡ケーブルネットワーク(株)	45.00% ^[2]	45.00% ^[2]	45.00% ^[2]	45.00% ^[2]	45.00% ^[2]
(株)ケーブルネット下関	50.00% ^[2]	50.00% ^[2]	50.00% ^[2]	50.00% ^[2]	50.00% ^[2]

[1] 連結対象運営会社

[2] 持分法適用対象運営会社

[3] 持分法適用関連会社

* MSO契約:株ジュビターテレコムとの経営・業務協力の契約のこと。

** 2004年3月に連結対象運営会社(66.67%)となり、同8月に株ジェイコム関西と合併しました。

エリアデータ

関係会社／サービスエリア (2006年4月6日現在)

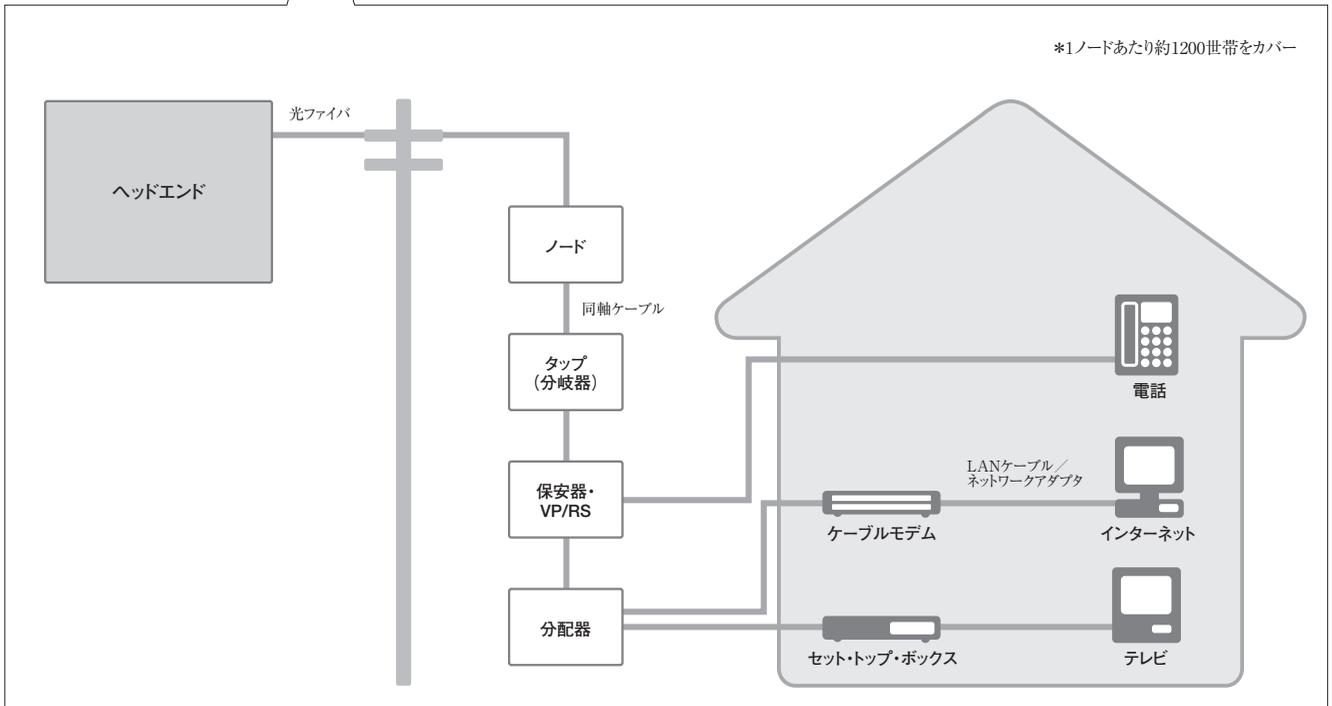
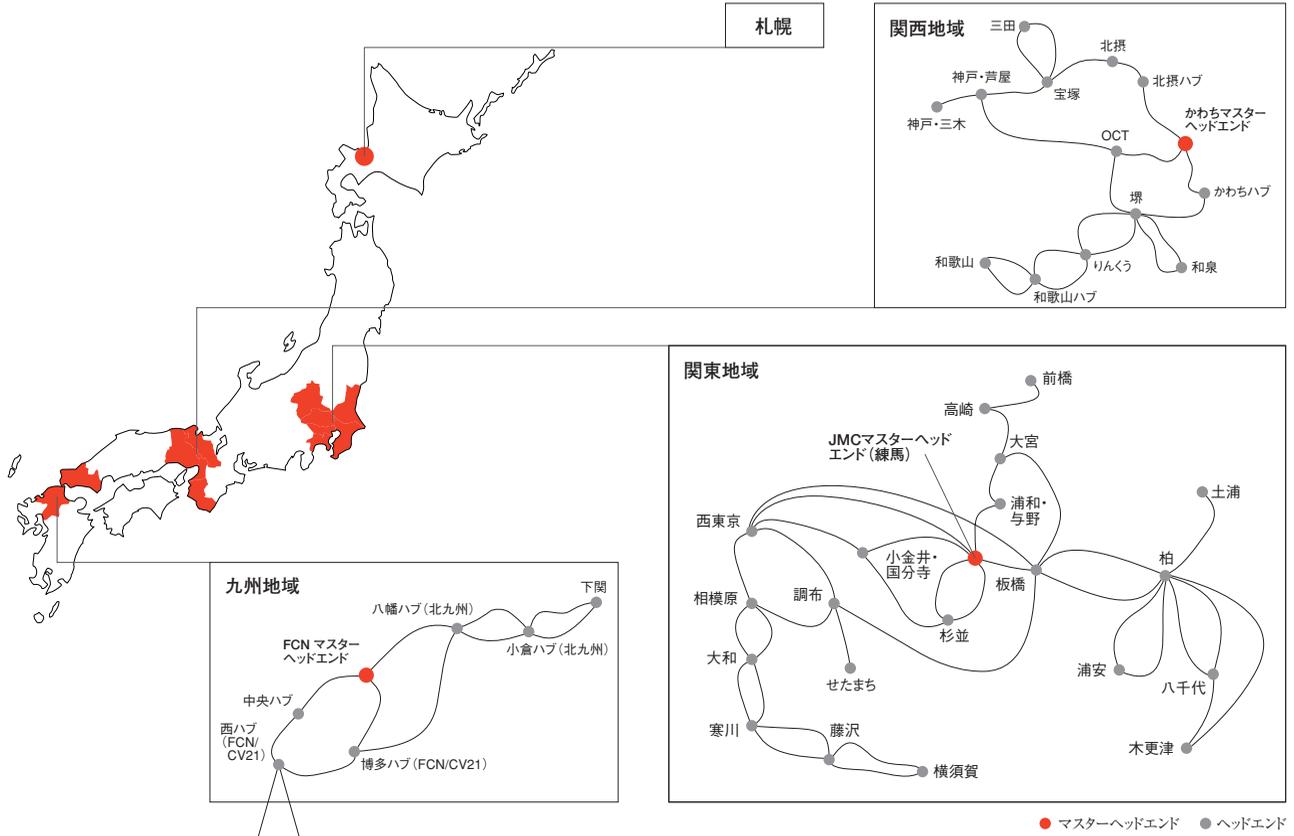


沿革

1995年	1月	住友商事㈱とTele-Communications International, Inc. (現Liberty Global, Inc.) の合併会社として設立
1995年	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	㈱タイトス・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㈱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

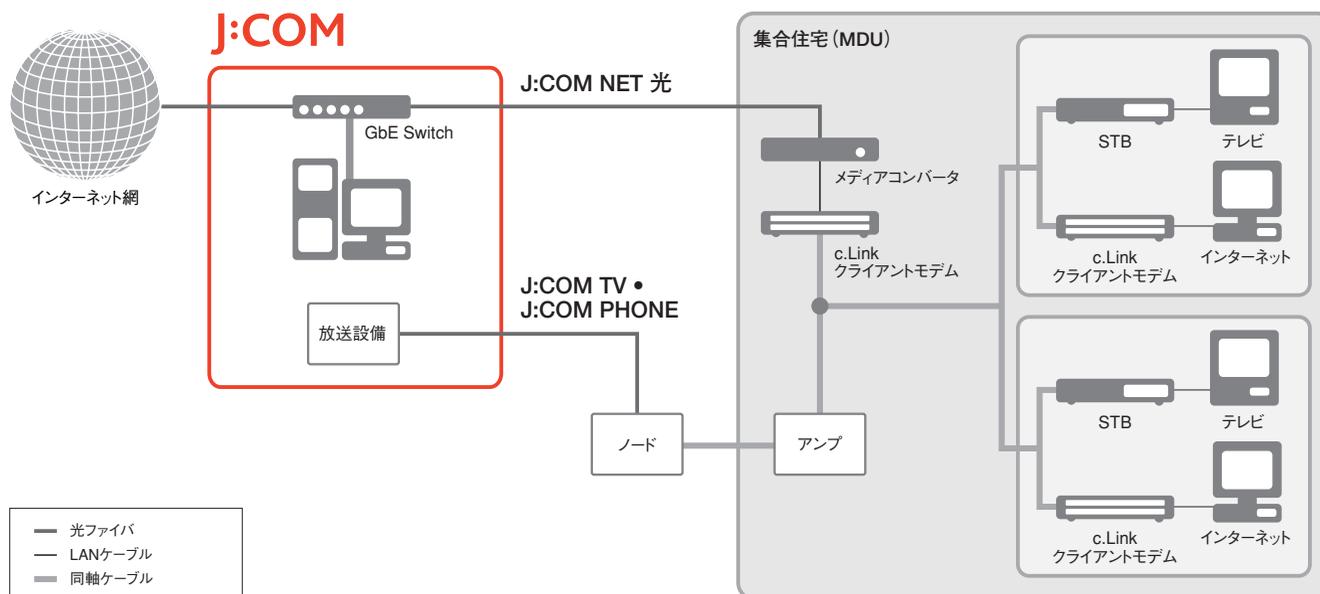
ネットワーク構成

HFCネットワーク



「J:COM NET 光」(c.LINK方式)

システム概念図



用語解説

- **RGU 合計 (Revenue Generating Units)**
サービス提供数の合計数
- **総加入世帯数**
いずれか1つ以上のサービスに加入している世帯数
- **ARPU (Average Revenue per Unit)**
加入世帯当たり平均月次収益
- **バンドル率**
加入世帯当たりサービス加入数
- **ホームパス**
当社エリア内において、ネットワークの敷設が完了し、すぐにサービス提供可能な世帯数
- **プライマリ固定電話サービス**
交換機を利用し、番号ポータビリティや緊急通報に対応した東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社と同等品質の固定電話サービス。
- **プライマリIP電話サービス**
IP技術を利用したプライマリ固定電話サービス。利用料金やサービス仕様は、従来の交換機を利用した固定電話サービスと全くの同等。
- **HFC (Hybrid Fiber and Coaxial)**
光ファイバと同軸ケーブルを組み合わせた、ケーブルテレビネットワーク構成方法の一つ。対象世帯600～2,400世帯に1台の割合でノードを設置し、ヘッドエンドからノードまでの基幹部分に光ファイバを用い、ノードから顧客宅への引き込みは同軸ケーブルを用いる。ノードの収容世帯数を変更することにより、加入世帯増加に伴う伝送容量の拡大やFTTH化にも比較的lowコストで対応できる柔軟性を備えている。
- **マスターヘッドエンド**
デジタル放送送受信設備、電話交換機、高速インターネット接続サービス向けルーター等のデジタルセンター設備を指す。J:COMでは全国3ヶ所にマスターヘッドエンドがある。
- **ヘッドエンド**
地上放送・衛星放送・自主番組等のアナログ放送送受信設備、高速インターネット接続、電話サービスに係るセンターモデム及び端末管理設備等のセンター設備を指す。J:COMでは全国で約40ヶ所にヘッドエンドがある。
- **c.LINK**
同軸ケーブル上で理論値250Mbps以上の高速データを可能にする技術。米Entropic Communications社の登録商標。
- **HOG (Headend On the Ground)**
従来の衛星配信から脱却し、地上系の映像伝送ネットワークを構築すること。これにより、ケーブルテレビ業界独自のコンテンツ、特にハイビジョンチャンネルの独占配信も可能になるとともに、安定した映像配信も実現され、ケーブルテレビサービスの強化・差別化が促進される。

グループ会社 (2006年4月6日現在)

		名称	資本金 (百万円)	議決権の所有割合 (%)
運営会社				
ケーブルテレビ事業 (21)	連結子会社 (19)	(株) ジェイコム東京	17,801	80.24
		(株) ジェイコム群馬	2,752	99.95
		(株) ケーブルビジョン21	2,766	97.95
		(株) ジェイコム北九州	4,987	84.29
		北摂ケーブルネット(株)	2,000	55.00
		土浦ケーブルテレビ(株)	1,500	70.33
		浦和ケーブル・テレビ・ネットワーク(株)	1,600	80.49
		(株) ジェイコム千葉	3,395	73.18
		(株) ジェイコム関西	15,500	84.08
		(株) ジェイコム湘南	5,771	79.49
		(株) ケーブルネット神戸芦屋	2,900	52.62
		(株) メディアさいたま	2,993	91.09
		(株) ジェイコム関東	50,238	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) ジェイコムせたまち	1,000	100.00 ^{注1}
		(株) ケーブルテレビ神戸	3,000	81.97 ^{注2}
		六甲アイランドケーブルビジョン(株)	30	81.00 ^{注3}
		さくらケーブルテレビ(株)	1,588	80.83 ^{注4}
	持分法適用関連会社 (2)	福岡ケーブルネットワーク(株)	2,000	45.00
(株) ケーブルネット下関		1,000	50.00	
非運営会社等				
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
システム設計施工コンサルティング	連結子会社	(株) ジェイコムテクノロジー	490	100.00
金融業務	連結子会社	(株) ジェイコムファイナンス	3	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	66.50 ^{注5}
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
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
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 ^{注6}
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 ^{注7}

注1：(株)小田急情報サービス(小田急ケーブルビジョン)は2005年9月30日をもって連結子会社となりました。また、2006年1月1日に社名を(株)ジェイコムせたまちに変更しました。

2：従来持分法適用関連会社であった(株)ケーブルテレビ神戸は2005年11月7日をもって連結子会社となりました。

3：六甲アイランドケーブルビジョン(株)は2006年1月10日をもって連結子会社となりました。

4：さくらケーブルテレビ(株)は2006年4月6日をもって連結子会社となりました。

5：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)は2006年1月6日をもって連結子会社となりました。

6：日本デジタル配信(株)は2005年7月29日をもって持分法適用関連会社となりました。

7：(株)角川ジェイコム・メディアは(株)角川書店と(株)ジュピターテレコムとの合弁会社として2005年11月1日に設立され、持分法適用関連会社となりました。

会社概要 (2005年12月31日現在)

会社名: 株式会社ジュピターテレコム
所在地: 〒105-0012
東京都港区芝大門1丁目1番30号芝NBFタワー
設立年月日: 1995年1月18日
決算期: 毎年12月
資本金: 1,145億円
従業員数: 6,784名(グループ合計)
従業員数は米国会計基準での連結会社の合計数であり、
契約社員及び派遣社員の当連結会計年度末の雇用人数を含んでいます。
ブランド名: J:COM
HP: <http://www.jcom.co.jp/>

株式情報 (2005年12月31日現在)

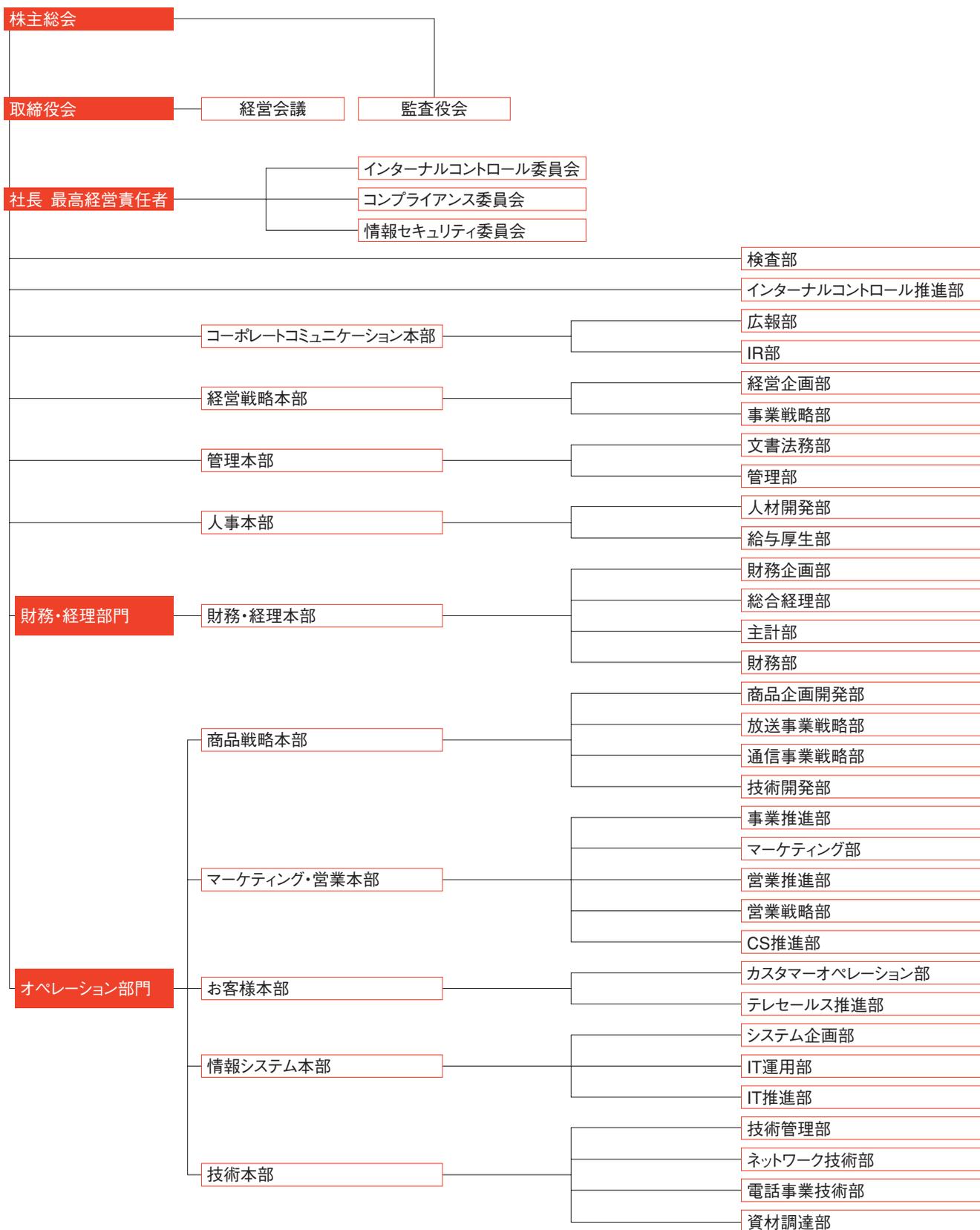
取引所: ジャスダック証券取引所
証券コード: 4817
定時株主総会: 毎年3月
発行済株式数: 6,363,840.74株
株主数: 19,447名
名義書換代理人: 大阪市中央区北浜4丁目5番33号
住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所: 東京都千代田区丸の内1丁目4番4号
住友信託銀行株式会社 証券代行部
同取次所: 住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店

大株主の状況:

株主	所有株数	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合(%)
スミショウ/エルエムアイ・スーパー・メディア・エルエルシー*	3,987,238.00	62.7
ステート ストリート バンク アンドトラスト カンパニー	364,731.00	5.7
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	204,718.00	3.2
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	187,062.00	2.9
ドイチェ バンク アーゲー ロンドンピービー ファーム アカウント 614	121,957.00	1.9
インベスターズ バンク	112,584.00	1.8
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	96,981.00	1.5
マイクロソフト ホールディングス ファイブ・インク	92,652.06	1.5
三井物産株式会社	78,694.00	1.2
松下電器産業株式会社	78,694.00	1.2

* スミショウ/エルエムアイ・スーパー・メディア・エルエルシー (LMI/Sumisho Super Media, LLC) は、2006年3月2日付で、
住商エルジーアイ・スーパー・メディア・エルエルシー (LGI/Sumisho Super Media, LLC.) に改称しました。

組織図 (2006年4月1日現在)



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、お客様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、お客様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、お客様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んでまいります。
- 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。

• お客様本位

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、お客様の視点に立った、お客様本位のサービスに徹し、お客様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。

お問い合わせ先：〒105-0012 東京都港区芝大門1-1-30 芝NBFタワー
コーポレートコミュニケーション本部 IR部
TEL:03-6765-8158 FAX:03-6765-8091

