

2013 年 1 月 4 日

株式会社ジュピターテレコム

2013 年 年頭所感



あけましておめでとうございます。
2013 年の年頭所感を申し上げます。

2012 年秋から年末にかけて、日本を含む主要な国々で、国家のトップを選ぶ選挙や政権交代がありました。今年は、わが国も政権交代によって景気刺激策が打ち出される一方、消費税増税の前年でもあり、J:COM の事業に直接影響する社会経済の変化から目が離せない一年となるでしょう。

2013 年は「新たなチャレンジの年」かつ「大胆なコスト構造改革待ったなしの年」

今年は J:COM にとって、「収益拡大に向けて新たなチャレンジの年」であり、「大胆なコスト構造改革が待ったなしの年」であると考えます。

はじめに、ケーブルテレビ業界を取り巻く環境と課題を見てみましょう。
近年日本の有料多チャンネル放送の加入者の伸びは、横ばいもしくは微増です。一方で衛星放送や IPTV、OTT(Over The TOP)事業者の本格参入で競争はますます厳しさを増し、値下げ競争が激化しています。J:COM でも解約防止や加入促進のための、長期お得プラン、スタート割、乗り換えキャンペーンなどで ARPU(世帯あたり収益)は低下傾向にあります。

一方で、我々の努力も着実に実を結んでいます。昨年の年頭に申し上げた「契約加入数(RGU)重視」から「売上高・利益重視」への転換も、営業現場の皆さんの努力で着実に進んでいます。多チャンネルテレビサービスのスタンダードパッケージは好評をいただき、加入数も伸びています。新規多チャンネル加入におけるスタンダードの比率は 80%の水準を堅持し、インターネットの 160 メガサービスもネット加入の約 40%を占めています。バンドル率(1 世帯あたりで加入しているサービス数の平均)も史上初めて 2.0 を超えました。解約率は低下し、長期契約率も高まっています。ここでもう一段、契約数のアップを図っていきましょう。

有料多チャンネル放送加入者数の伸びが鈍化し、競争が激化するなかで、我々が勝ち残る手段を一言で言えば、「ご加入いただく前も、ご加入いただいても、お客さまを丸抱えにして離さない」ということです。そのためには 3 サービスを中心とした営業活動はもちろんのこと、今年はさまざまな新サービスに果敢にチャレンジしてゆきましょう。

まず「攻めの営業」として、au スマートバリューや「J:COM TV My Style NEXT」などのネット軸による加入増に力を入れましょう。さらに、メガパックと組み合わせた映像配信サービス「Xvie(クロスヴィ)」の拡大、電力小売とのパッケージ販売、コミュニティチャンネルなど、さまざまな切り口から、お客さまにサービスを提案できます。一昨年、社員の皆さんから集まった約 1800 件のアイデアから具体化した生活サポートサービス「J:COM ぐらしのナビゲーション」もいよいよスタートしました。2013 年は本格始動となります。

次に「守りの営業」として、宅内引き込み工事のワンストップ化を始めました。窓口をひとつにすることで、お客さまの利便性をさらに高めていきます。また、関東の一部エリアにおいて「エリア担当制」を設け、既存のお客さまをサポートする取り組みも動き出しています。ホームネットワークサービス「J:COM おまかせサポート」も好評で、多数のお客さまにご利用いただいています。

このように、地域に密着し、あらゆる側面からお客さまの暮らしをサポートしていくのが我々J:COMです。J:COM 全社一丸となって新たなチャレンジをするために、営業現場の組織も再編しました。局長の権限を強化し、現場力のさらなる強化を図ります。

メディア事業部門の新しいチャレンジは、ケーブルテレビ事業者向けの「IP-VOD」サービスです。日本中のケーブルテレビ事業者から大きな反響と期待が寄せられています。一方で、KDDI と JCOM の独自コンテンツ配信など、アスミック・エースを中心として魅力的なコンテンツを展開するとともに、各チャンネル経営の基本戦略を見直すことも重要な課題です。

今年は、かねてより開発を進めてきた次世代 STB(セット・トップ・ボックス)をいよいよ市場に投入します。当社はもとよりケーブルテレビ業界全体にとっても念願の案件であり、数多くの便利な機能を搭載した先進的なボックスです。これを厳しい競争を勝ち抜くための強力な武器として、ライバルを圧倒しましょう。

(中略)

売上高の伸びよりコストの伸びが大きい企業はいずれ行き詰ります。必要な経費を使うためには、不要な経費を節減しなくてはなりません。今年も、本社機能のスリム化や、技術センター、カスタマーセンター、オペレーションセンターの業務効率化、集中購買の促進など、さまざまな見直しを進めます。昨年につづき、大胆な取り組みを継続しましょう。

TOB と JCN の統合について「ケーブルテレビ業界の発展なくして J:COM の発展なし」

住友商事とKDDIによるTOBとJCNとの統合が予定どおり進めば、J:COMの上場は廃止されますが、新生 J:COM は、上場非上場に関わらず、日本の全世帯の半分をカバーする巨大企業となります。国民の財産である巨大なインフラを預かる重い社会的責任を負った企業であると同時に、ケーブルテレビ業界の発展にも重い責任を負った企業となります。社員のみなさんは堂々と誇りを持ち、責任の重さを感じながら日々の業務にあたってください。

そして「ケーブルテレビ業界の発展なくして、J:COM の発展なし」を肝に銘じ、業界のリーディングカンパニーとして責任を果たすため、競争激化の時代を勝ち抜き知恵を出し、ともに汗をかいてゆきましょう。

2013 年 1 月
株式会社ジュピターテレコム
代表取締役社長
森 修一

(本資料はジュピターテレコム社長・森修一の社員向け年頭挨拶の抜粋です)

ジュピターテレコムについて <http://www.jcom.co.jp/>

株式会社ジュピターテレコム（本社：東京都千代田区）は、1995 年に設立された国内最大手のケーブルテレビ事業・番組供給事業統括運営会社です。ケーブルテレビ事業は、札幌、仙台、関東、関西、九州エリアの 11 社 50 局（2013 年 1 月 1 日現在）を通じて約 373 万世帯のお客さまにケーブルテレビ、高速インターネット接続、電話等のサービスを提供しています。ホームパス世帯（敷設工事が済み、いつでも加入いただける世帯）は約 1,386 万世帯です。番組供給事業においては、17 の専門チャンネルに出資及び運営を行い、ケーブルテレビ、衛星放送、IP マルチキャスト放送等への番組供給を中心としたコンテンツ事業を統括しています。大阪証券取引所ジャスダック市場に上場しています（コード番号: 4817）。

※上記世帯数は 2012 年 11 月末現在の数字です。