

特集

ケーブルテレビ STB 「成功の法則」

ケーブルテレビ事業者にとってSTBは、加入者増・収益増・解約防止の有効な手段だ。

「STB戦略」の成功事例として、高価格型STBはJ:COM、

低価格型STBは出雲ケーブルビジョンのケースを取材した。

各事例からは、STB戦略の成功要因が見えてくる。（渡辺 元・本誌編集部）

特集

ケーブルテレビSTB
「成功の法則」

J:COMが高機能STBで 収益増と解約減を実現

J:COMはハードディスク内蔵型STBであるHDRの導入によって、収益増加と解約減少の効果を上げている。成功の要因はどこにあるのか。

（取材・文：渡辺 元・本誌編集部）

今期の利用料収入増加に
ブルーレイ対応 HDR が寄与

J:COMが今年1月に発表した2010年12月期決算短信によると、同期

のケーブルテレビサービスの利用料収入は、前期の155,903百万円から160,773百万円に4,870百万円(3%)増加した。増加の主な要因は、連結子会社の加入世帯数が増加したことだが、

HDRの効果も含まれている。同決算短信は次のように指摘している。

「ケーブルテレビサービスにおいては、当期末にデジタル化が一部のエリアを除きほぼ完了したことにより、ブルー