



株式会社インターネットイニシアティブ

2004年度第1四半期決算説明会

2004年8月10日

注意事項: この資料には、1995年米国民事証券訴訟改革法 (Private Securities Litigation Reform Act of 1995) の「セーフハーバー」規定に定義する「将来性の見通しに関する記述 (forward-looking statements)」に該当する情報が記載されています。このプレゼンテーション資料の記載のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来の見通しに関する記述に該当します。将来の見通しに関する記述は、現在入手可能な情報に基づくIIJ経営陣の仮定および判断に基づくものであり、これには既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しています。IIJの実際の活動または業績は、今後、将来の見通しに関する記述に示されたところと大きく異なる可能性があります。投資家の皆様におかれましては、1934年米国証券取引法 (Securities Exchange Act of 1934) に基づく今後の報告書等においてIIJが行う開示をご参照ください。

業績サマリー

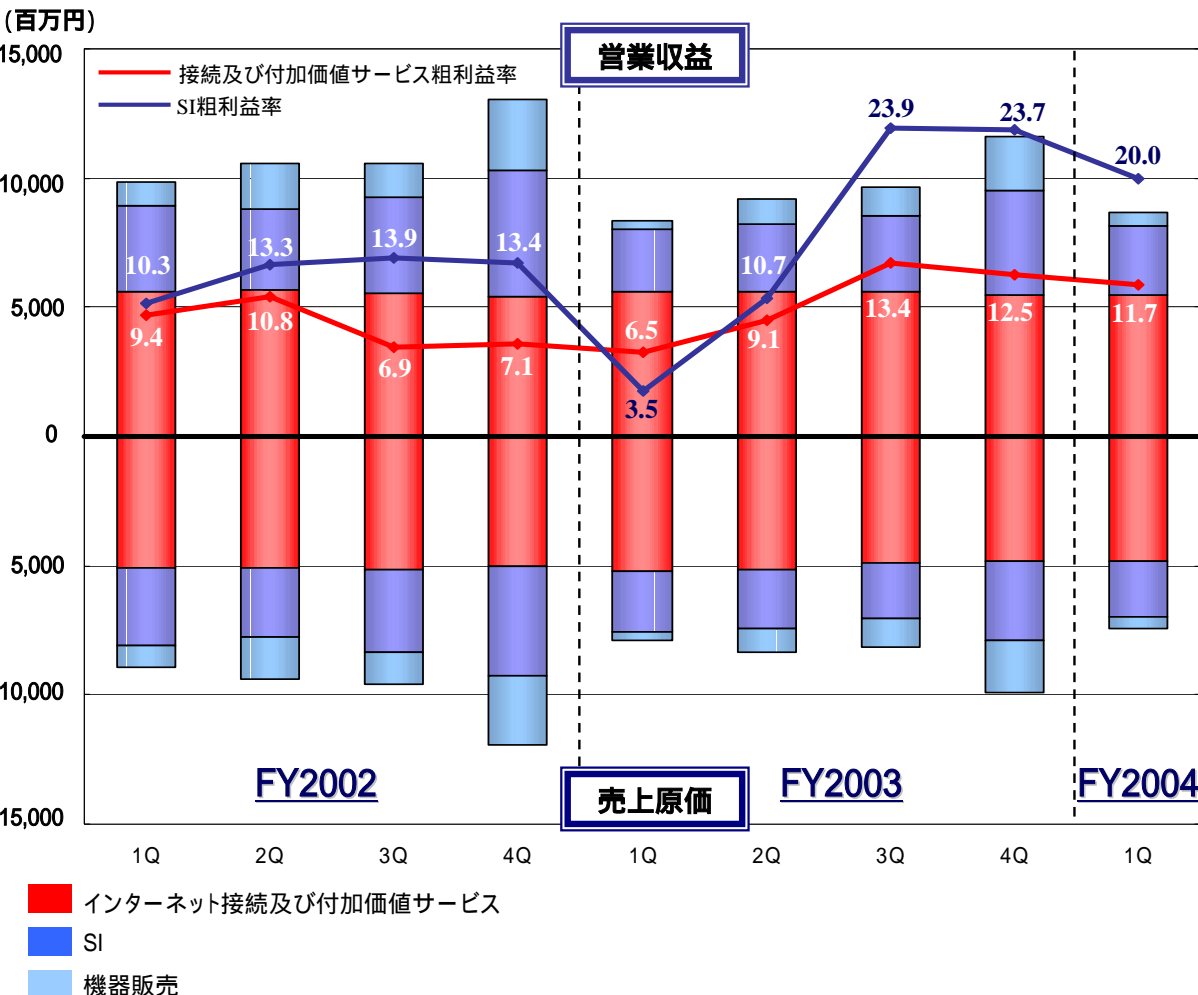
サービス概況

今後への展望

(百万円)

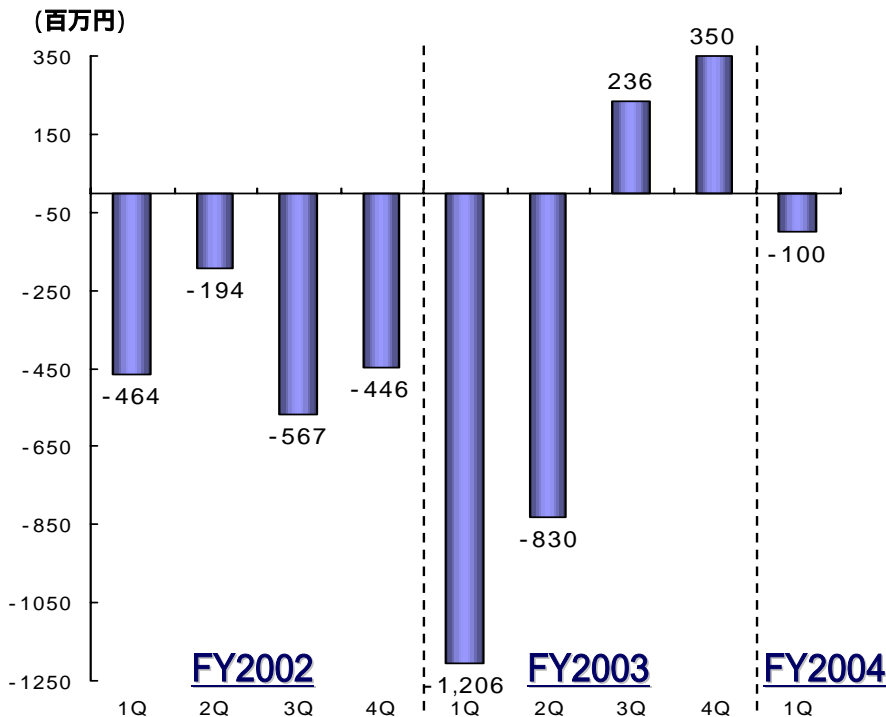
	1Q04	1Q03	前年同期比	4Q03	前期比
営業収益(売上高)	8,675	8,344	4.0%	11,617	(25.3%)
売上原価	7,443	7,868	(5.4%)	9,915	(24.9%)
販売管理費	1,284	1,585	(19.0%)	1,274	0.8%
営業損益	(100)	(1,206)	(91.7%)	350	(128.7%)
当期損益	1,434	(2,475)	(29.7%)	669	114.5%

- ▶ **営業収益** 前年同期比4.0%増、1Qは季節変動にてSIの最も弱い時期であり、前期比25.3%減。
- ▶ **売上原価** 前年同期比5.4%減、営業収益に応じたSI・機器販売の売上原価減で前期比24.9%減。
- ▶ **販売管理費** 前年同期比改善、前期比ほぼ同水準。
- ▶ **営業損益** 損益構造は前年同期比大幅に改善、想定通りの若干の営業赤字。
- ▶ **当期損益** 保有株式含み益による税効果会計により、前年同期比、前期比共に大幅に増加し14億円の黒字。



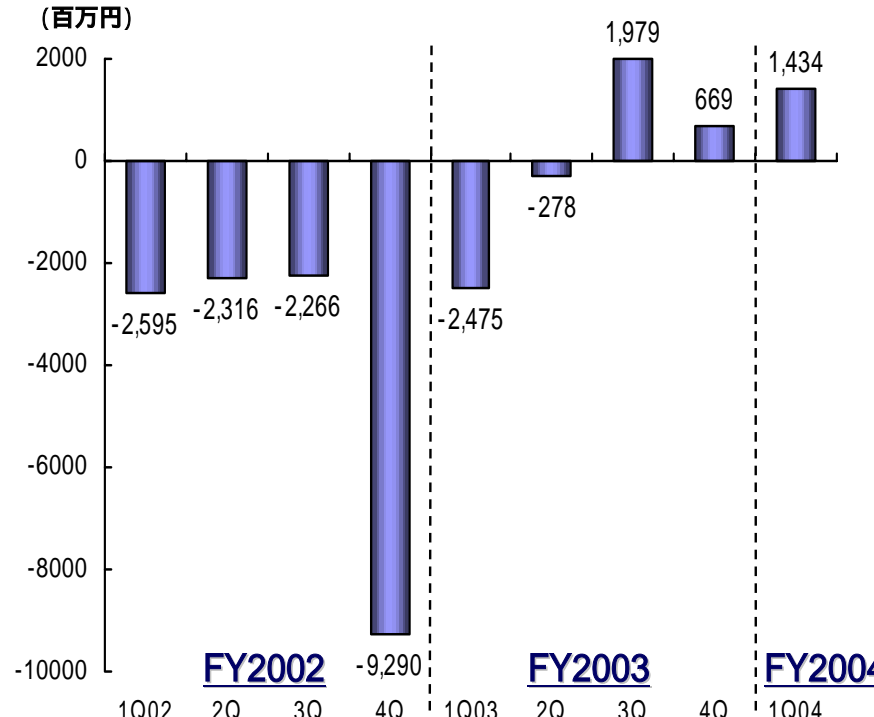
- ▶ インターネット接続及び付加価値サービスは、接続の売上高下落を付加価値サービスが補い売上高ほぼフラット
 - ▶ インターネット接続及び付加価値サービスの売上原価は安定的に推移・低減
 - ▶ SI売上・原価は変動。利ざやの低いSI機器販売縮小により、売上減・粗利益増効果
 - ▶ 機器販売は、利ざやの低いスルー販売を縮小、SEIL販売が順調に増加
- ▶ インターネット接続及び付加価値サービス粗利益率：
バックボーン等売上原価の継続的な低減と付加価値サービスの売上増により、2003年度上半期に比べ粗利益率が飛躍的・恒常的に改善
- ▶ SI粗利益率：
SIサービスの内製化、運用及びコンサルティング案件への注力により、2003年度上半期に比べ粗利益率が飛躍的・恒常的に改善

営業損益



- ▶ 年度中売上が最も低い時期である1Qの営業赤字を極少化
- ▶ 売上増とコスト構造の改善により、利益基盤を確立しつつある

当期損益



- ▶ クロスウェーブの持分法解消により従前の大幅な赤字構造を脱却。
- ▶ 保有株式含み益による税効果会計により、大幅な黒字規模。

技術力によって差別化が図れる信頼性の高いネットワークソリューションをロイヤルカスタマーへ提供(多拠点接続、セキュリティ、メール等の付加価値サービス及びSI等)し、更なる事業進展、プレゼンス強化を狙う

- ▶ 引き続き、2004年度通期での営業損益及び当期損益黒字化をターゲット
- ▶ 2Q04営業損益は、1Q04の営業損失をカバーできる規模の営業損益を想定
 - 付加価値サービス、SIを中心とした引き続きの売上高伸張
 - バックボーンコストの継続的な低減

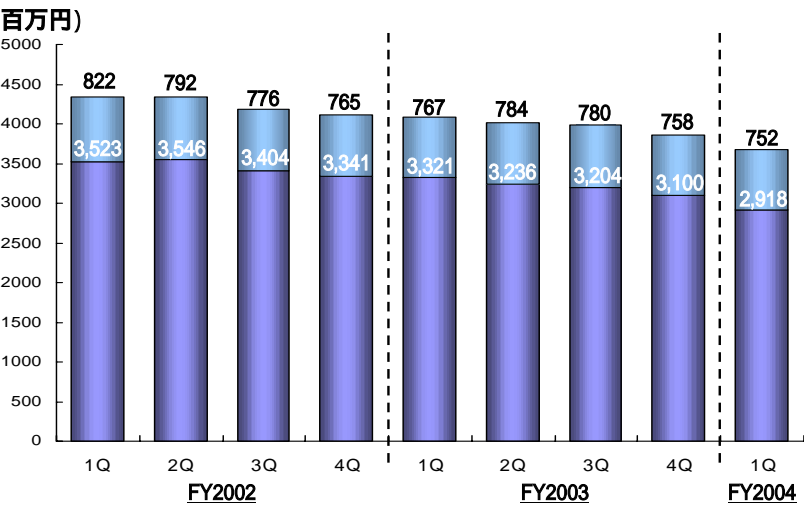
- ▶ 7月23日付にてSECに対し、無限定適正監査意見が付いた2004年3月期の年次報告書(20-F)を提出
- ▶ これを受け、7月29日付にて、ナスダックのティッカーシンボルは、“IIJIE”から“IIJI”へと復元

業績サマリー

サービス概況

今後への展望

接続サービス売上高



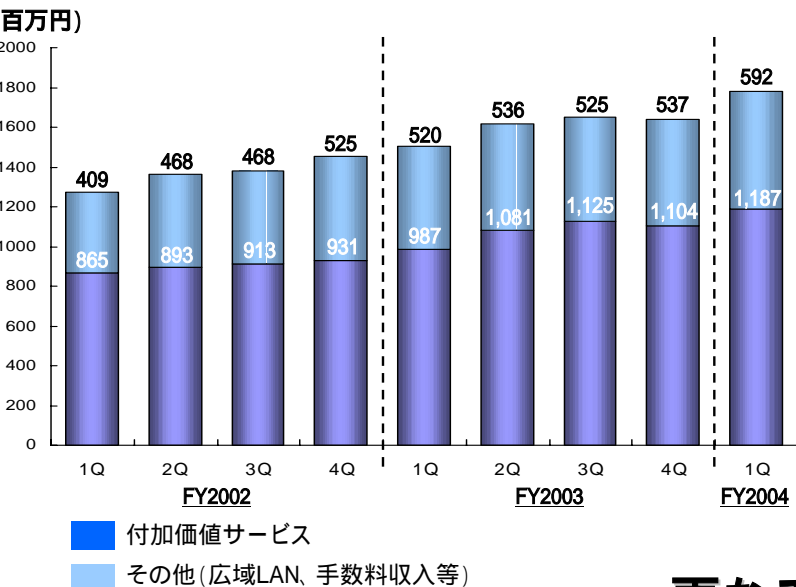
専用線接続サービス
ダイヤルアップ接続サービス

- ▶ 接続サービス売上高は前年同期比10.2%減、前期比4.9%減
- ▶ 接続サービスの単価下落及び安価なブロードバンド回線への移行傾向は継続
- ▶ 契約数は順調に増加
 - [専用線接続サービス契約数:
4Q03 7,226 1Q04 8,076(月280本ペースで増加)]
- ▶ 契約総帯域も順調に増加
 - [専用線接続サービス契約総帯域:
4Q03 80.1Gbps 1Q04 95.6Gbps]
- ▶ Gbps単位顧客も増加中
- ▶ 拠点間接続などブロードバンド回線の新たな利用方法が定着(1Q04で約1,000拠点を獲得)
- ▶ セキュリティ機能、サーバアウトソースなどのセット提供が通常化(付加価値サービス売上増への寄与)
- ▶ バックボーンコストは引き続き減少傾向

顧客基盤の拡充

- ✓ 付加価値サービスやSI提供の基礎となる顧客基盤の拡大
- ✓ ネットワークの複雑化、広帯域化による企業の信頼性ニーズ増大への対応
- ✓ 多拠点接続案件に注力・推進中、ロイヤルカスタマー化

付加価値サービス及びその他売上高



- ▶ 付加価値サービス売上高は前年同期比20.2%増、前期比7.5%増
- ▶ セキュリティ系、ネットワークアウトソーシング系、サーバアウトソーシング系、データセンター等順調に売上を拡大
- ▶ セキュリティ系で約1,200社の顧客
- ▶ 企業のインターネット利用の重要性増大: 送受信メールの爆発的増加、情報漏洩対策等信頼性の高い付加価値サービスに対する顧客ニーズの増加
- ▶ ネットワーク管理の複雑化: マネージド型運用管理サービスとしてファイアウォール、SMF、サーバアウトソース等をOne Packageで提供
- ▶ SMFを代理店へ積極展開中 (KCOM、NECシステム建設等)

更なるプレゼンスの発揮

- ✓ インターネット技術の本質的な理解と長年培ったバックボーン、セキュリティ、メール等の運用技術力による差別化
- ✓ サービスラインアップの充実によるセキュリティ・アウトソース需要への対応
- ✓ マネージド型サービスにて顧客ニーズを吸収、囲い込み

[セキュリティ系]

インターネットからの不正なアクセスや攻撃に対応するシステムの提供
脆弱性診断やセキュリティポリシー策定、社内教育等のセキュリティ支援

- IIJセキュリティスタンダード
- IIJセキュリティプレミアム
- IIJセキュリティライト
- IIJネットワーク侵入検知サービス
- IIJセキュアリモートアクセス
- セキュアリモートアクセス (IIJ-Tech)
- セキュリティアセスメントおよびセキュリティ関連コンサルティング (IIJ-Tech)

[ネットワークアウトソーシング系]

設定・監視・保守を含めたインターネット接続機器と自動設定・管理機能等の提供
暗号化技術を用いた安全・安価な拠点間接続ネットワークの提供

- ルータレンタルサービス (SEIL)
- マネージドルータサービス (SEIL)
- レンタルルータサービス
- Omnibus
- IIJ SMFサービス (特許出願中)
- IIJ VPNスタンダード

[サーバーアウトソーシング系]

電子メールサーバやウェブサーバ、配信サーバ等の提供
外部ホームページへのアクセス制限や送受信メールの監査・保存等のセキュリティ機能の提供

- IIJ Mailゲートウェイサービス
- IIJポストオフィスサービス
- IIJメールボックスサービス
- IIJ Webスタンダード
- IIJ ダウンロードサイトサービス
- IIJ URLフィルタリングサービス
- IIJドキュメントエクステンジサービス
- IIJネットライトニング
- IIJ DNSサービス
- Mailゲートウェイサービス/E (IIJ-Tech)
- Webゲートウェイサービス (IIJ-Tech)
- SoMail (IIJ-Tech)
- 同報通知 (IIJ-MC)
- ストリーミング・ライブ中継 (IIJ-MC)

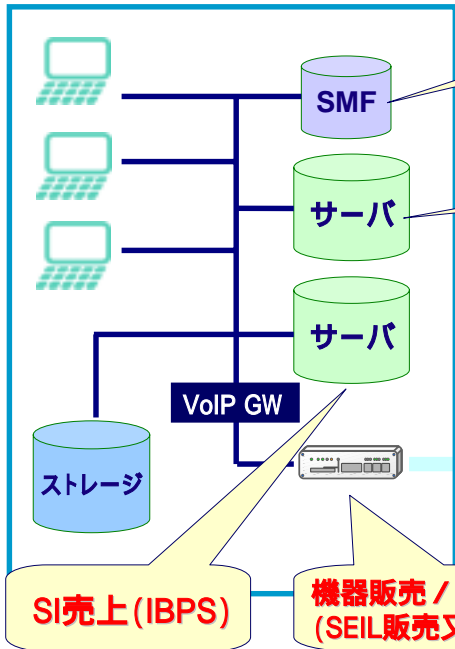
* スпамメール対策も取組中

[データセンター]

専用建物内にサーバ等を設置、需要に応じ機器や運用・監視リソース等を月額費用で提供 (リソース・オンデマンド・データセンター)

- IIJグループ・データセンターソリューション
- IBPS (Integration & Business Platform Service) (IIJ-Tech)

IIJグループ・データセンター / 本社



付加価値 / SI売上 (SMF)

特許出願中の独自技術

付加価値 / SI売上 (システム構築、運用、コンサルテーション)

ネットワークインテグレーションを契機としたSI案件の捕捉

インターネット接続売上 (広帯域回線)

SI売上 (IBPS)

機器販売 / 付加価値売上 (SEIL販売又はレンタル)

機器販売 / 付加価値売上 (SEIL販売又はレンタル)

自社開発で高収益

付加価値 / SI売上 (SMF)

インターネット接続売上 (プロードバンド回線)

単価低くとも「拠点数分」が「新規需要」として発生

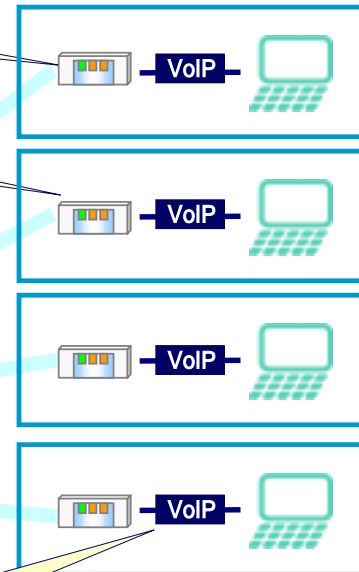
インターネットVPN
IIJインターネットバックボーン

SI売上 (VoIP)

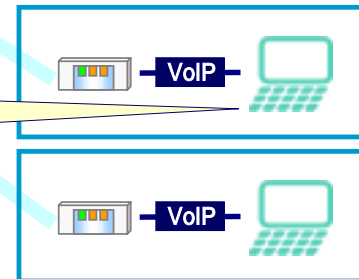
付加価値売上 (ヘルプデスクの提供)

インターネット接続売上 (広帯域回線)

店舗 (50 ~ 1000ヶ所超規模)



大型支社・支店



- ▶ 多拠点の安価な回線利用ニーズ インターネットVPN提供
- ▶ 企業内(仮想)閉域網への対象マーケット拡大
- ▶ 運用アウトソースやSMF等を組み合わせたマネージドソリューション
- ▶ ネットワーク設計、コンサルテーション、SIも着手
- ▶ WAN及びLAN利用に対する深堀提案

某石油会社様

全国約4,000のガソリンスタンドの店舗管理や顧客管理を支援する店舗向け情報系システムの利用拡大を推進中。

- ✓ プラットフォームとして、インターネットVPNとSMFを採用。
- ✓ 特約店、サービスステーションが導入しやすい低廉なネットワークコスト、顧客情報などの高セキュリティの確保、一元的な運用管理などIIJのネットワークソリューションが高く評価。

某金融機関様

全国支店の店頭インターネット端末のネットワーク構築運営。

- ✓ 全国のインターネット端末を結ぶブロードバンド回線を提供。
- ✓ 各支店にIIJ SMFサービスを展開。
- ✓ インターネットVPNを利用し、セキュリティを確保。
- ✓ サポートセンターの運用から保守まで、IIJグループの連携によるワンストップでの構築、運用。

某全国展開小売店様

全国の約80店舗を結ぶインターネットVPN網を構築、店舗間電話のVoIP化を実現。

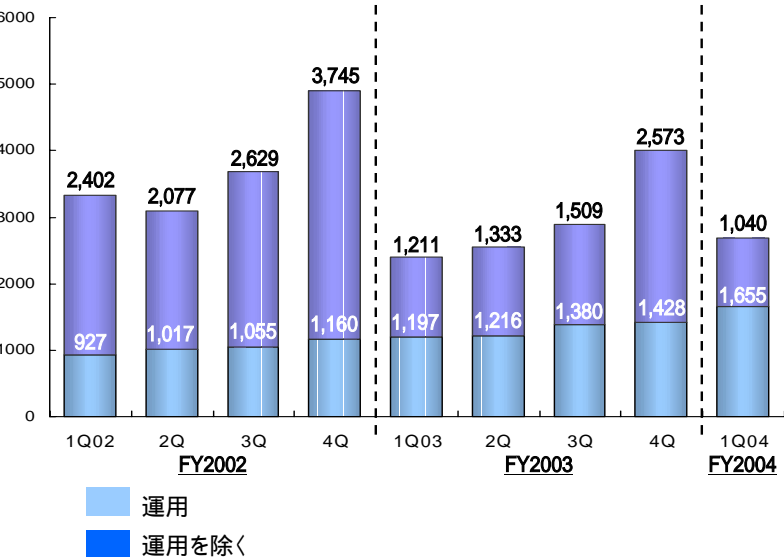
- ✓ 全国80店舗にIIJ SMFサービスを展開。
- ✓ 店舗間ネットワークをインターネットVPN化、VoIPはインターネット経由。
- ✓ IIJによる全体設計とセンター構築。
- ✓ NetcareによるVoiceの全体から詳細設計。

某マンションディベロッパー子会社様

全国のマンションのインターネット化を推進中
(新規年間200ヶ所を予定)。

- ✓ 新規構築マンションにSEILを設置。
- ✓ IIJ SMFにより一元的管理等が可能。
- ✓ 居住者は各戸に設定された情報コンセントに接続するだけでルータ等の設定をしなくてもインターネットに接続可能。

SI売上高



- ▶ 1Qは売上低調の時期だが、SI売上げ中、運用売上(恒常的売上)が増加(前期比15.8%、前年同期比38.3%)し、収益率改善に寄与
- ▶ フラグシップ案件のシステム再構築を相次ぎ受注:
 - Sharp Space Town ブロードバンドサービスにCDN JAPANを採用
 - 情報家電(ステレオ機器)のモニタリングサービスにSMFを採用
 - 立教大学
キャンパスネットワークのブロードバンド化とポータルサイトの拡充
- ▶ 「セキュリティ健康診断サービス」、「脆弱性情報判定サービス」等のコンサルティングサービス拡充、企業のセキュリティサービスニーズの発掘、取り込み

引き続き売上・利益の成長ドライバー

- ✓ 運用案件強化による安定的な売上高増大・高収益基盤の確立
- ✓ ネットワーク・インテグレーションを契機とした社内ネットワークシステムの継続提案

	1Q04	1Q03	4Q03
付加価値サービス・クロスセリング率* ¹	82.3%	82.3%	79.5%
SIクロスセリング率* ²	66.0%	75.0%	66.0%

*1 総売上高上位1,000社の内、インターネット接続及び付加価値サービスの併用顧客の割合

*2 SI売上高上位100社の内、SIおよびインターネット接続サービスの併用顧客の割合

業績サマリー

サービス概況

今後への展望

事業環境

利用の増加

- ・ 日本経済は景気回復基調
- ・ IT投資についても復調の兆し
- ・ ブロードバンド化の進展と普及
- ・ 政府によるe-Japan の進展
- ・ 情報家電 / ネットワーク化
- ・ 個人情報保護等への意識の高まり

企業動向

高信頼性への要請

- ・ 広帯域ネットワークの利用が更に普及
- ・ ネットワーク利用の高度化・複雑化による運用アウトソースニーズの高まり
- ・ セキュリティー・ニーズの高まり (情報漏洩・アンチウイルス対策への意識向上)
- ・ 情報システムコスト / 総務コストの融合

NTT

- ・ 共同研究推進
- ・ 人材交流



IIJグループ

ネットワーク・ソリューション・プロバイダとしての進展

- ・ 技術力に裏打ちされた、信頼性の高いソリューションをトータルに提供
- ・ 顧客が求めるネットワーク・システムを提案し、創りあげ、運用する能力

競合他社

- ・ 競合他社の合従連衡 - パラダイムシフト
- ・ 引き続きの価格競争

ビジョン

- ・ 今後のネットワークのあり方についての提言
- ・ 日本の商用ネットワークを創り上げてきた見識
- ・ 各種政策機関への関与

技術力

- ・ 新技術への対応
IPv6, AutoID, CDN
- ・ ギガビットクラスのネットワーク及びサーバ運用能力

信頼性

- ・ 顧客のネットワークを運用・管理するトータルマネージドサービス

社会性

- ・ 次世代ネットワーク社会への貢献
- ・ 企業としての安定した利益基盤