



株式会社インターネットイニシアティブ

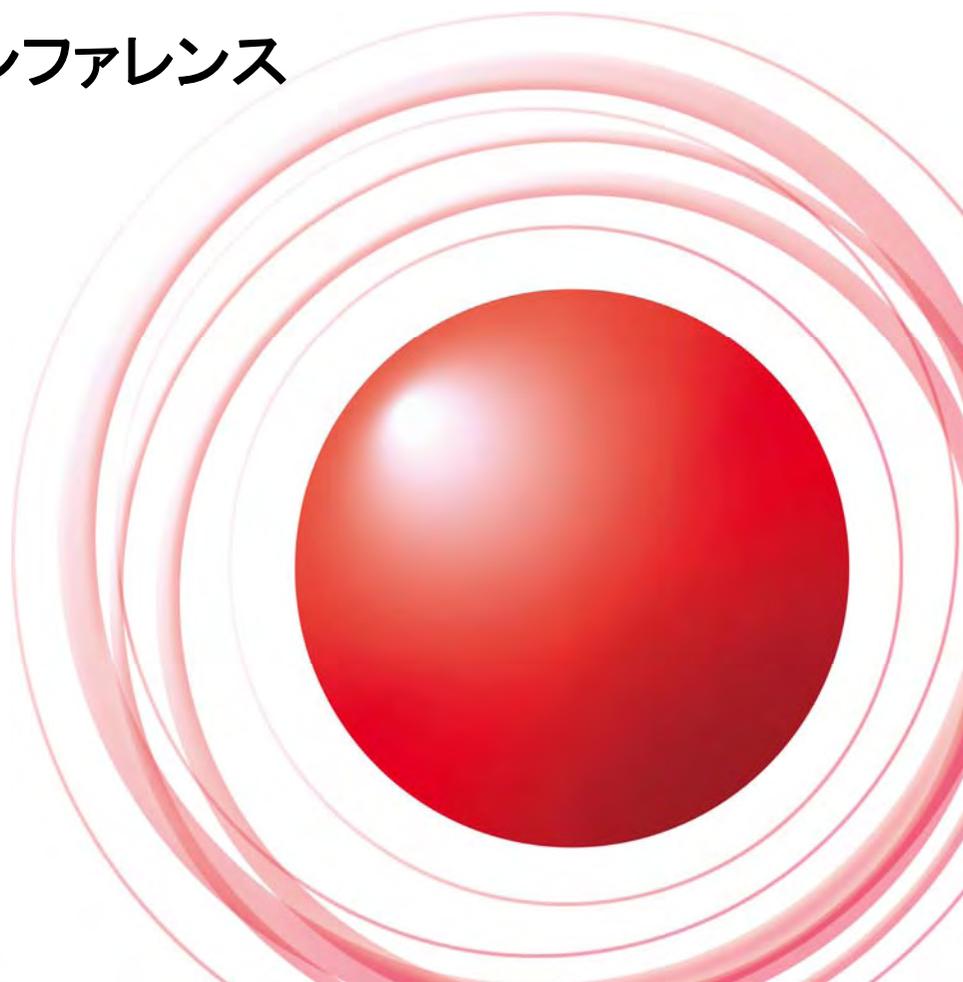
2010 メリルリンチ・ジャパンコンファレンス

2010年9月9日(木)

東証一部:3774 / NASDAQ:IIJI

<http://www.iij.ad.jp/IR/>

Ongoing Innovation



ハイライト

- ◆ 国内トップクラスのIPプロフェッショナル
- ◆ 約6,500社の優良な大中堅企業・官公庁顧客基盤
- ◆ 日本におけるアウトソーシング市場の拡大
- ◆ スtock売上の積上げによる継続的な売上拡大、利益成長
- ◆ トータル・ソリューション・プロバイダーとしてのソリッドな成長モデルと新規事業による更なる中長期成長

国内トップクラスのIPプロフェッショナル

◆ 国内ISPの草分け

- ▶ トップレベルのIPエンジニアが集結、拡大
- ▶ 日本で最初にインターネット接続サービスを開始、マーケットを創造

◆ 「インターネット技術」がコア・コンピタンス

- ▶ インターネット事業を「ゼロ」から「自分たちの手で」作り上げた実績
- ▶ 日本で最大級のバックボーンを構築、運営
- ▶ 先進的なサービス・プロダクトを開発・提供し、マーケットをリード

◆ 情報システム部門に対する高いブランド力

- ▶ インターネット接続サービスから培った顧客との長い信頼関係
- ▶ 信頼性が高く、安定したネットワークサービスの提供、運用
- ▶ 高い顧客満足度、充実したサポート体制

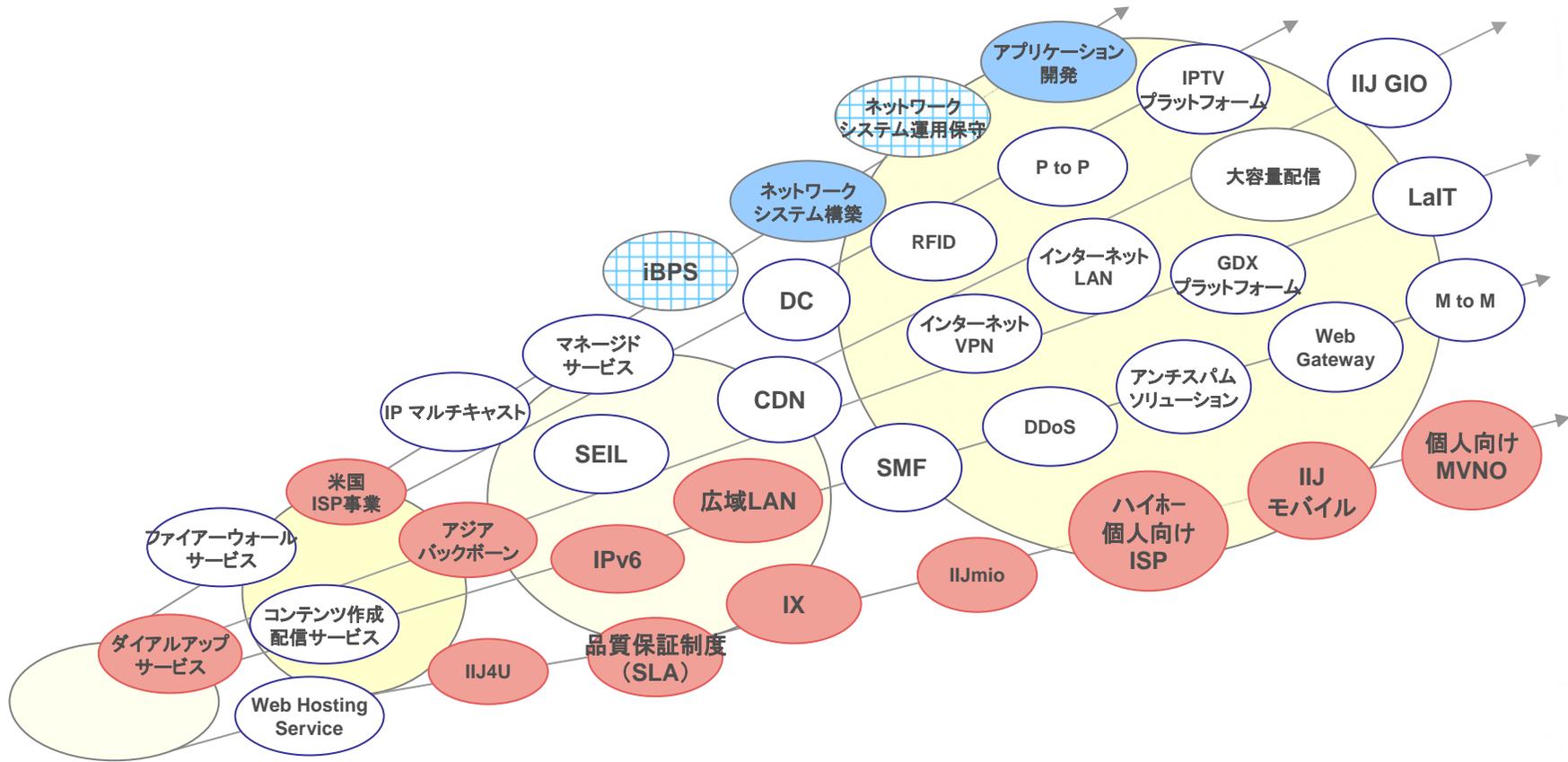
◆ 卓越したIP技術力・研究開発

- ▶ IPv6、モバイルIPv6、クラウド等、次世代の情報基盤技術の研究開発への取組み
- ▶ 総務省委託研究への共同参画
- ▶ 世界的なセキュリティ活動団体への参加等
(「FIRST(ファースト)」や「テレコム・アイザック推進会議」)
- ▶ 迷惑メール対策機関「JEAG(ジীগ)」の立上げ

会社概要	
設立	1992年12月
従業員数(連結)	1,740名(2010/6末時点) (約70% エンジニア)
上場証券取引所	米国ナスダック市場(IJJI) 東証1部(3774)
大株主 (2009/9末時点)	NTT(24.5%)、鈴木幸一(6.2%)、 伊藤忠商事(株)(5.1%)、 NTTコミュニケーションズ(4.9%)

IPネットワーク技術でのイニシアティブ

ビジネス・サービス展開の変遷



IIJグループ

1992



1995



1996



1997



1998



2004



2006



2007



2008



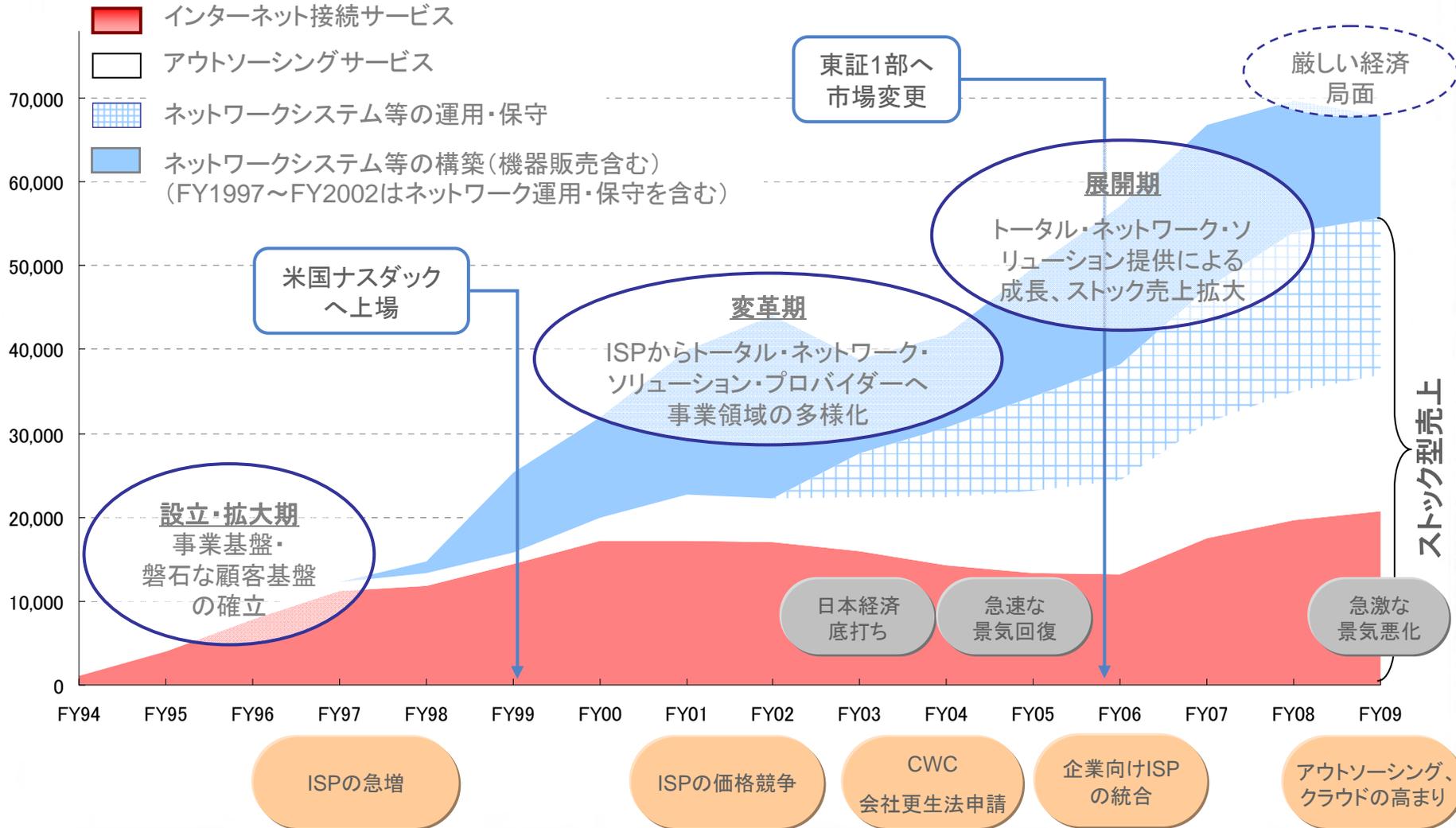
2010



ビジネスモデルの戦略的転換

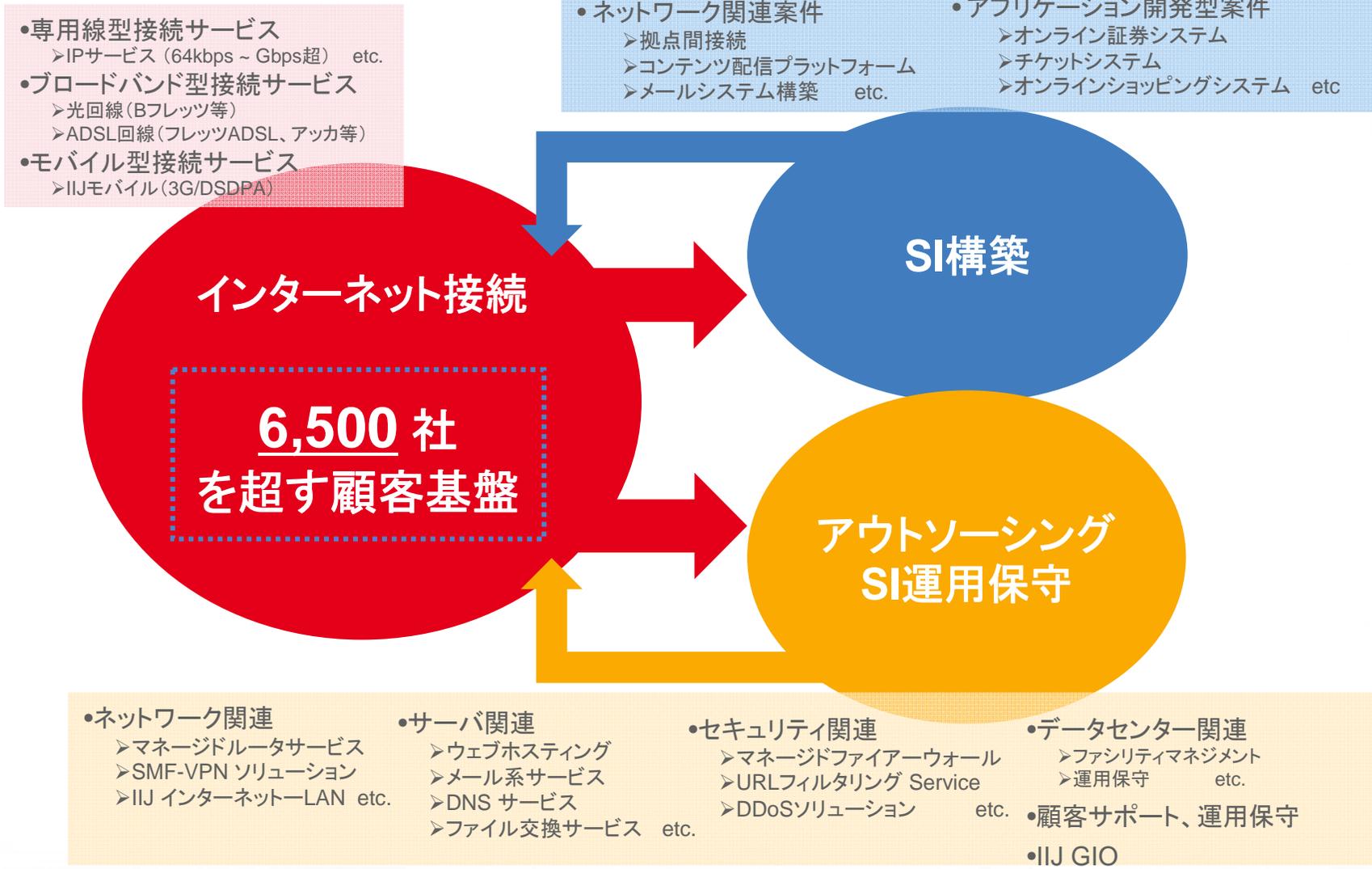
ISPからトータル・ネットワーク・ソリューション・プロバイダーへ

(売上高, 百万円)



好循環ビジネスモデル

ワンストップ・ソリューションによる囲い込み強化



経営資源としての優良顧客基盤

業界上位10社における浸透率



(出典)

東洋経済新報社「会社四季報CD-ROM」、及び日本実業出版社「業界シェア&市場規模」等から当社作成

リーディングカンパニーとの長い信頼関係

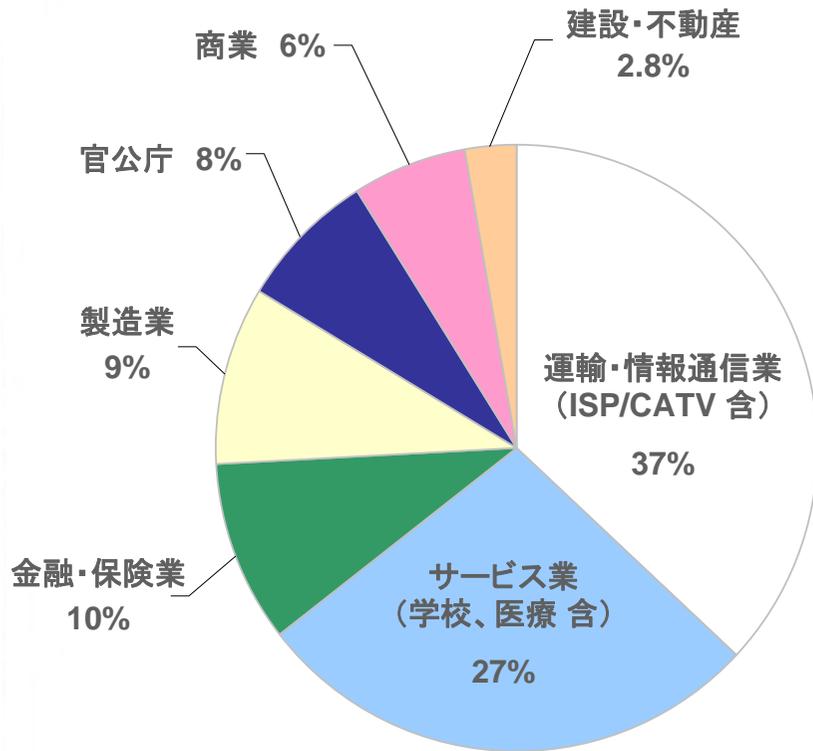


内閣府 法務省 環境省 総務省 財務省
 文部科学省 国土交通省

and more...

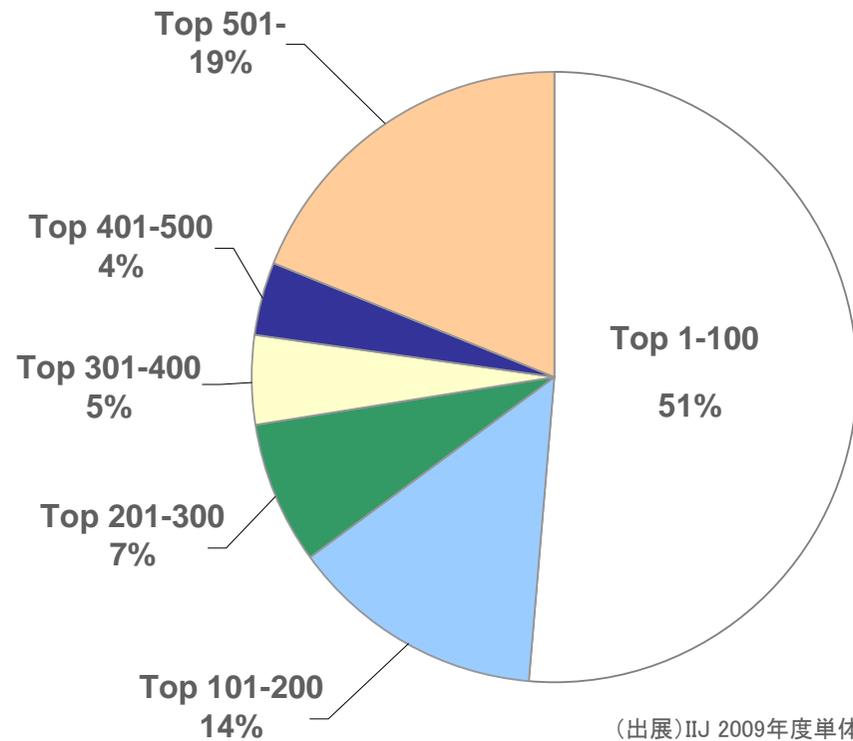
売上高別業種/顧客分布

業種別売上高分布



Source: IIJ 2009年度単体業績

顧客別売上高分布



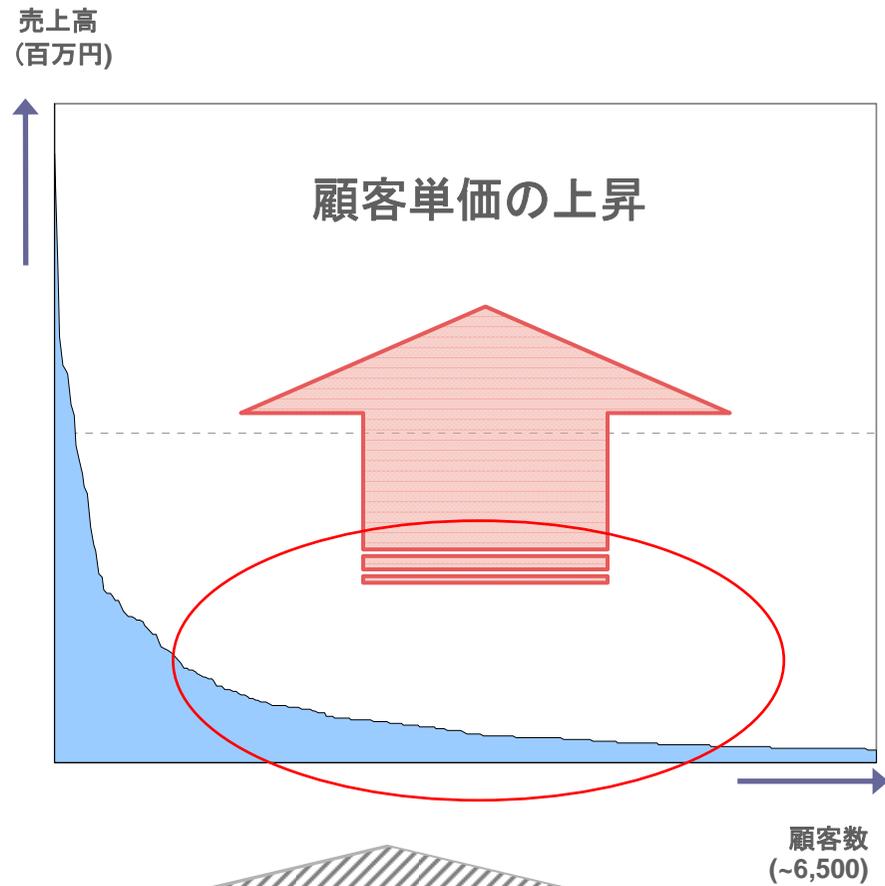
(出展)IIJ 2009年度単体業績

• 特定業種/業界へ依存しない売上構成

• 特定企業への売上依存なし

成長戦略

- 顧客囲い込み戦略
- クロスセリング戦略
- 信頼性の高い、安定した高品質サービスの提供
- 新サービスの継続投入
- ストック売上積上げによる売上高拡大と利益成長



- ・ IT業界、期待される継続成長
- ・ アウトソーシング、クラウドニーズの高まり
- ・ 中長期的に必要な不可欠なIT投資需要

足元の事業環境

脅威

景気後退

値下げ圧力

IT投資の抑制

成長機会

拡大する
アウトソーシング市場

クラウド市場の台頭

過度に抑制された
IT投資の見直し

今後の景気回復

2009年度サマリー

- ・ 接続・アウトソースサービス売上は継続伸張(前年比5.4%増)
 - 広帯域需要やアウトソース需要が継続
- ・ SI売上は企業のIT投資抑制の影響を受け減少(前年比10.6%減)
- ・ コストコントロール継続注力
- ・ 厳しい景況感が続いているものの、収益性は向上
 - 2009年度実績: 営業利益34億円(前年比16.9%増)、当期純利益22億円(前年比57.4%増)
 - 1株当たり期末配当: 期初計画 1,000円から1,250円へ増配

足元の事業環境と中期成長戦略

期待される成長

外部環境

インターネット接続サービス

- ・ Gbpsを超える広帯域利用の促進
- ・ コンテンツ配信市場の拡大
- ・ モバイルデータ通信サービス市場の成熟
- ・ IPv6

アウトソーシングサービス

- ・ セキュリティ関連サービスの継続伸張
- ・ クラウドサービス市場の台頭
- ・ データセンター市場の拡大

システム構築

- ・ クラウドサービスに付随するシステム構築
- ・ 競争力強化のための攻めのIT投資の必要性の高まり
- ・ 景気低迷により凍結されたIT投資の再開

拡大を続ける
IT需要に対して
市場牽引し得る
ポジショニング

中長期にて更なる
企業価値向上を目指す

IIJの強み

- ・ 日本におけるトップレベルのIP技術者集団
- ・ 卓越したIP技術力・研究開発
- ・ 優良顧客との長い信頼関係
- ・ 情報システム部門におけるブランド力
- ・ 官公庁や大企業との長期にわたる信頼関係
- ・ 多様性のある顧客基盤

M&A戦略

(AT&Tジャパンより一部事業譲受)

- ・ 事業規模拡大
- ・ 約1,600社の優良顧客基盤
- ・ サービス提供領域拡大
- ・ 営業力強化
- ・ サービス品質向上

トータル・ネットワーク・ソリューション・プロバイダー
7,800社超の優良顧客基盤に対するクロスセリング戦略(6,500→7,800社へ拡大)

中長期成長に向けた施策 – クラウドコンピューティングの台頭 –

拡大するクラウド市場にて優位性を発揮すべく
100%子会社2社を吸収合併

→ IIJグループが培ってきたネットワークサービス運用とシステム構築のノウハウを結集・融合
クラウドコンピューティングサービスの品質向上・提供強化

グループ経営基盤強化

吸収合併 (2010年4月1日付)



中長期成長

IIJ GIO

- 2009年11月サービス提供開始
- 幅広い業種のお客様より約600件の引き合い
- IIJの直販に加え、パートナー企業との協業により拡販

主なパートナー企業



クラウド時代に最適な「モジュール型エコ・データセンター」の構築

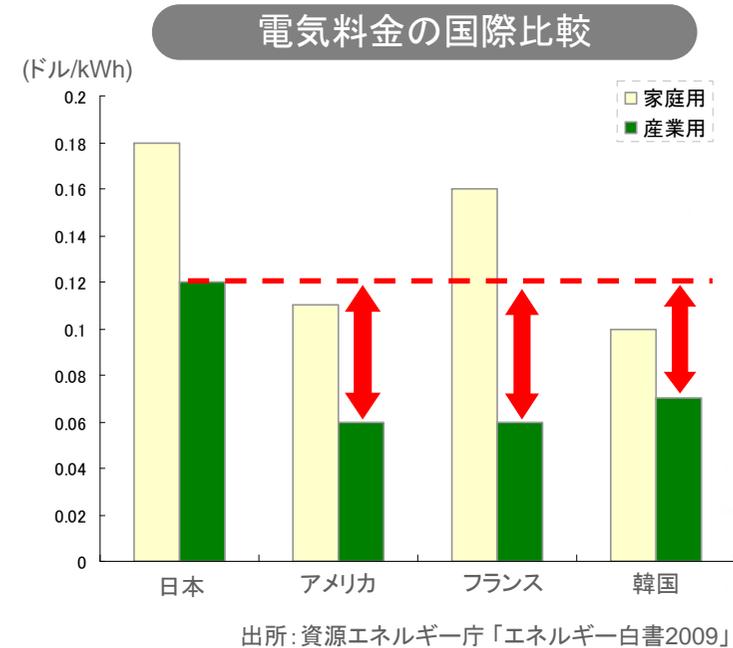
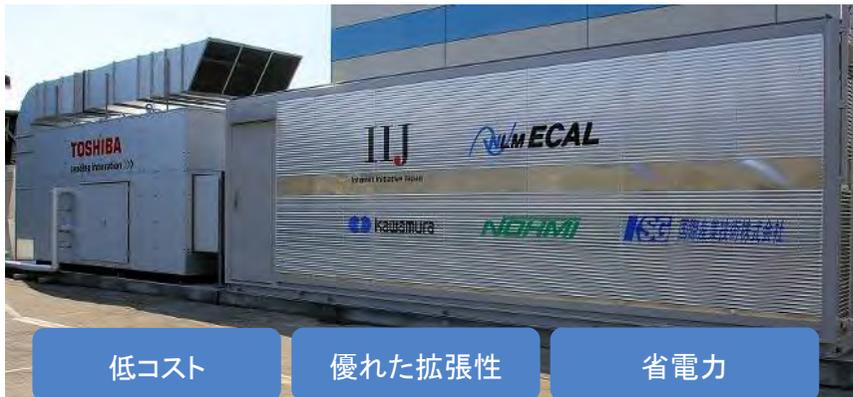
クラウド化における様々な課題

- ➔ クラウドサービス利用企業の場合：
データセンター(DC)設備利用における「高額な電力コストの削減」「環境への配慮」
- ➔ クラウドサービス提供者の場合：
「高額なデータセンター構築コスト」「困難なデータセンター・クラウドサービスの需要予測」

◆ データセンター設備コストを40%削減:

- 日本初の外気冷却方式によるコンテナユニットDC
- 省電力化・CO₂排出量削減を実現
 - ⇒ Partial PUE^(※) 1.1以下を達成⇒環境配慮

※ 部分的PUE: コンテナ利用等による効率化を表す指標



◆ クラウドコンピューティングサービスに最適:

- モジュール型採用により構築コストを低減(第I期: 建設コスト約11億円、5モジュール・サーバ1,600台規模)
- クラウドコンピューティングサービスの需要に応じ、柔軟に設備増設可能

多様なサービス・事業が順調に進展

◆ MVNOによるモバイルデータ通信サービス

➤ 2008年1月サービス提供開始 (NTTドコモ/イーモバイル)

➤ 法人利用に最適な高い安全性と利便性を実現

- ・ IPアドレスアクセス制限やリモートアクセス VPN等付加価値の高いサービスを提供
- ・ IJの独自ソリューション「IJダイレクトアクセス」(簡単・安価な無線インターネットVPNサービス)

➤ 契約増に伴い売上は堅調に推移

- ・ 累計受注回線数: 40,000回線超へ増加(2010年6月末時点)
- ・ 3年間で100,000回線受注目標
- ・ 人の手を介さずに情報をやりとりするM2M案件の積極展開



USB型データ通信端末
「D31HW」「120FU」



PDA端末 イメージ



IJの独自開発ルータ“SEIL/X1”
と“IJモバイル”

◆ 高画質コンテンツ配信

➤ ブロードバンド環境の浸透により、ユーザの大容量コンテンツの配信需要が拡大

➤ 大規模な配信環境を提供し、コンテンツを安定的に配信

- ・ デジタルテレビ向けにコンテンツを配信するポータルサービス「アクトビラ」にネットワークインフラを提供
→2011年7月のアナログ放送終了に向け、「アクトビラ」対応のデジタルテレビは順調に普及
- ・ その他、テレビ局の動画配信事業に対してもインフラを提供



◆ IJの独自開発技術「SMFv2」「SMF-LAN」

➤ 日米両国で特許権を取得

➤ SMF技術は、ネットワーク構築時に必要な機器設定や運用管理の自動化・集中管理を実現
他社機器への組み込み等への積極展開を通じ、安心安全なネットワーク社会作りに貢献



(株)トラストネットワークス



◆ 銀行ATM及びそのネットワークシステムの運営事業

- ▶ 2007年7月設立
- ▶ 2010年8月13日時点にて140台のATMを設置
- ▶ セブン銀行同様の手数料収入モデル

(ご参考) セブン銀行の2010年3月期の

売上高 869億円、営業利益 274億円

ATM設置台数 14,601台

<ATM運営事業 売上高・営業損失の推移>

単位:百万円

	1Q09	2Q09	3Q09	4Q09	1Q10
売上高	7	31	70	98	106
原価	192	215	277	281	229
販管費	49	50	56	88	37
費用合計	240	265	333	369	266
営業損失	△ 233	△ 234	△ 263	△ 270	△ 161



(イメージ)

M&A戦略 AT&Tジャパンより一部事業譲受

◆ AT&TジャパンよりWANサービス等の国内ネットワークアウトソーシングサービス関連事業を譲受

- ▶ AT&Tジャパンより取得対象事業を営む子会社株式を取得
2010年9月1日付にて完全子会社化（社名：株式会社IIJグローバルソリューションズ）
- ▶ 取得価格：91.7億円（主に短期銀行借入金による）



IIJグローバルソリューションズの特長

優良顧客基盤

- 金融業や製造業をはじめとする約1,600社の法人顧客を保有
（IIJグループの顧客基盤との重複は約300社）

WANサービス等を提供

- 特にWANサービス提供に強み
- 国内優良法人向けにネットワークアウトソーシングサービスを継続提供してきた実績
- 圧倒的なブランド力を持つ米国AT&Tと連携した国際ネットワーク関連サービスの提供

営業・販売力

- 優良法人顧客を維持・発掘してきた実績
- 日本IBMとのリレーション

M&A戦略 AT&Tジャパンより一部事業譲受

- ◆ IIJグループの顧客基盤拡大、グループシナジーを発揮しトータル・ネットワーク・ソリューション提供拡大を目指す

IIJ
Internet Initiative Japan

約6,500社の
優良顧客基盤

トータルネットワーク
ソリューション

営業人員数:
300人超(2010/6末)



IIJ Global

約1,600社の
優良顧客基盤

WANサービス、
国際ネットワーク関連
サービス等

営業、顧客
サービス人員

顧客基盤拡大
(約7,800社)

サービス提供
領域拡大

クロスセリング
強化

アジアを中心とする
国際展開の推進

営業力強化

2011年3月期連結業績見通し（6/1付上方修正）

単位：百万円

	FY10 当初見通し (10/4~11/3)	FY10 見通し (10/4~11/3)	FY09実績 (09/4~10/3)	前年度比	
営業収益 (売上高)	71,000	84,500	68,006	16,494	24.3%
営業利益	4,300	4,800	3,412	1,388	40.7%
税引前 当期純利益	3,700	4,100	2,859	1,241	43.4%
当社株主に帰属する 当期純利益	2,600	3,000	2,234	766	34.3%
一株当たり当社株主 に帰属する 当期純利益	12,837円	14,812円	11,030円	3,782円	34.3%
一株当たり 配当金	2,500円	2,500円 (年間)	2,250円 (年間)	250円	11.1%

▶ AT&TジャパンよりWANサービス等の国内ネットワークアウトソーシングサービス関連事業を譲り受けることから、当初見通しを上方修正。

グループ会社一覧

(2010年9月1日現在)

	社名	出資 比率	主な事業内容
連結 子会社	 (株)ネットケア	100%	ネットワークシステムの運用監視、カスタマーサポート、コールセンター等
	 ネットチャート(株)		LAN関連を中心としたネットワーク構築等
	 IIJ America Inc.		米国でのインターネットバックボーン網の運用、インターネット接続サービスの提供等
	 (株)ハイホー		個人向けISP事業等
	 (株)IIJイノベーション インスティテュート		インターネット技術開発および インキュベーション事業等
	 (株)IIJグローバルソリューションズ		WANサービス等国内ネットワークアウトソーシング 関連および国際ネットワーク関連サービスの提供
	 (株)トラストネットワークス	74.2%	ATM・ネットワークの運営等
持分法 適用 関連会社	 GDX Japan(株)	62.3%	メッセージ交換ネットワークサービスの提供等
	 インターネットマルチフィード(株)	32%	相互接続ポイントの運営、コンテンツ配信等
	 (株)インターネットレボリューション	30%	インターネットポータルサイトの運営等
	 TAIHEI COMPUTER	45%	ポイント管理システムの提供等



2011年3月期 第1四半期 連結業績
(2010年8月13日発表)

Ⅱ-1. 2011年3月期第1四半期 連結実績サマリー

単位: 億円

	売上比 1Q10 (10/4~10/6)	売上比 1Q09 (09/4~09/6)	前年同期比
営業収益 (売上高)	158.1	158.3	△0.1%
売上原価	80.9% 127.9	81.1% 128.4	△0.4%
売上総利益	19.1% 30.3	18.9% 30.0	0.9%
販売管理費等	17.5% 27.6	16.7% 26.5	4.3%
営業利益	1.7% 2.7	2.2% 3.5	△24.3%
税引前四半期純利益	1.8% 2.8	1.9% 3.0	△6.9%
当社株主に帰属する 四半期純利益	1.6% 2.5	1.1% 1.8	36.8%

➤ 1Qは例年売上規模が小さく、
ほぼ想定どおりの着地

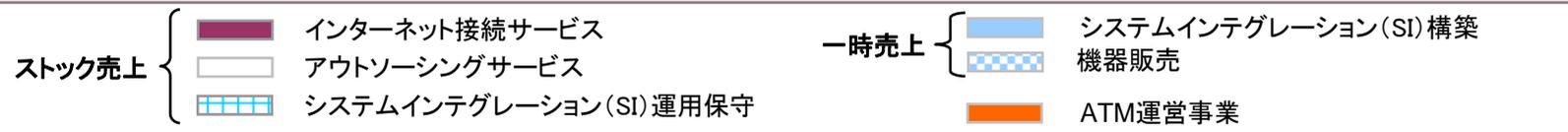
➤ 売上総利益、売上総利益率は
ほぼ横ばい

➤ 新入社員の入社等、年度変更
に伴う人件関連費用等が増加

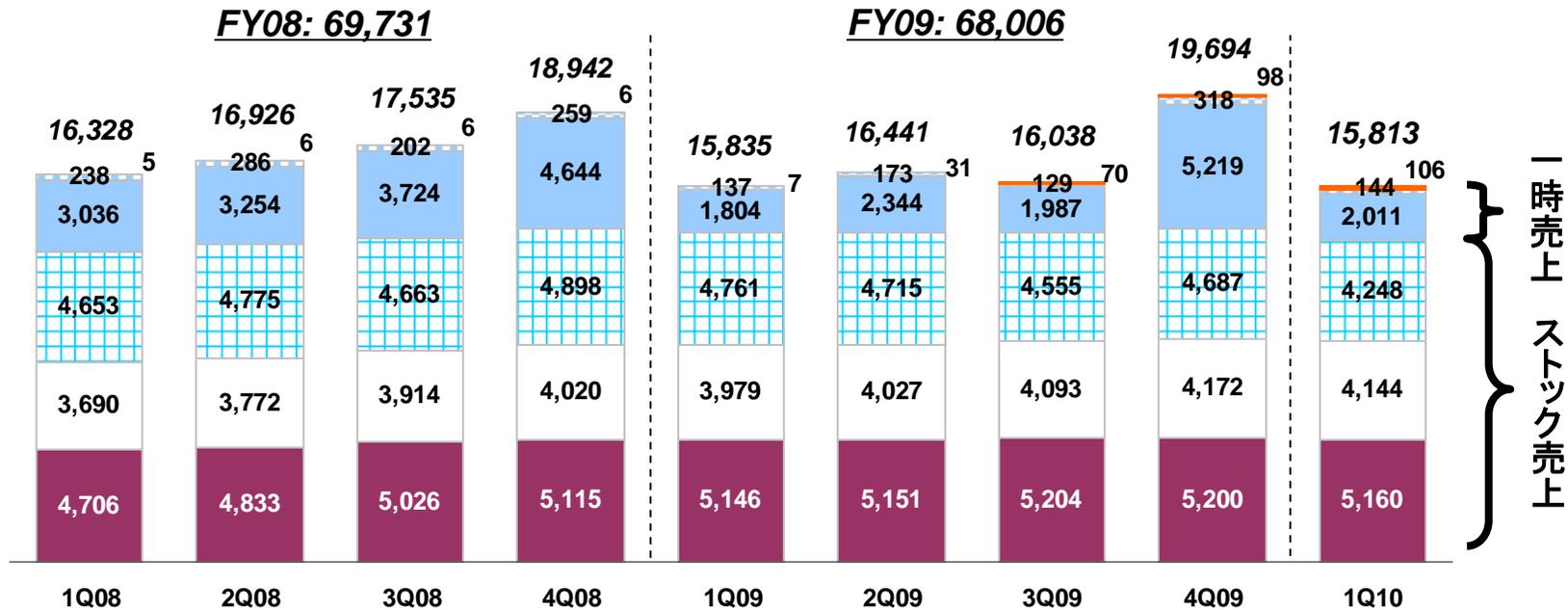
➤ ATM運営事業営業損失
1Q10: 161百万円
1Q09: 233百万円

➤ 税効果会計による法人税等調整額
1Q10: 88百万円(損)
1Q09: 186百万円(損)

Ⅱ-2. 営業収益(売上高)の推移



単位:百万円

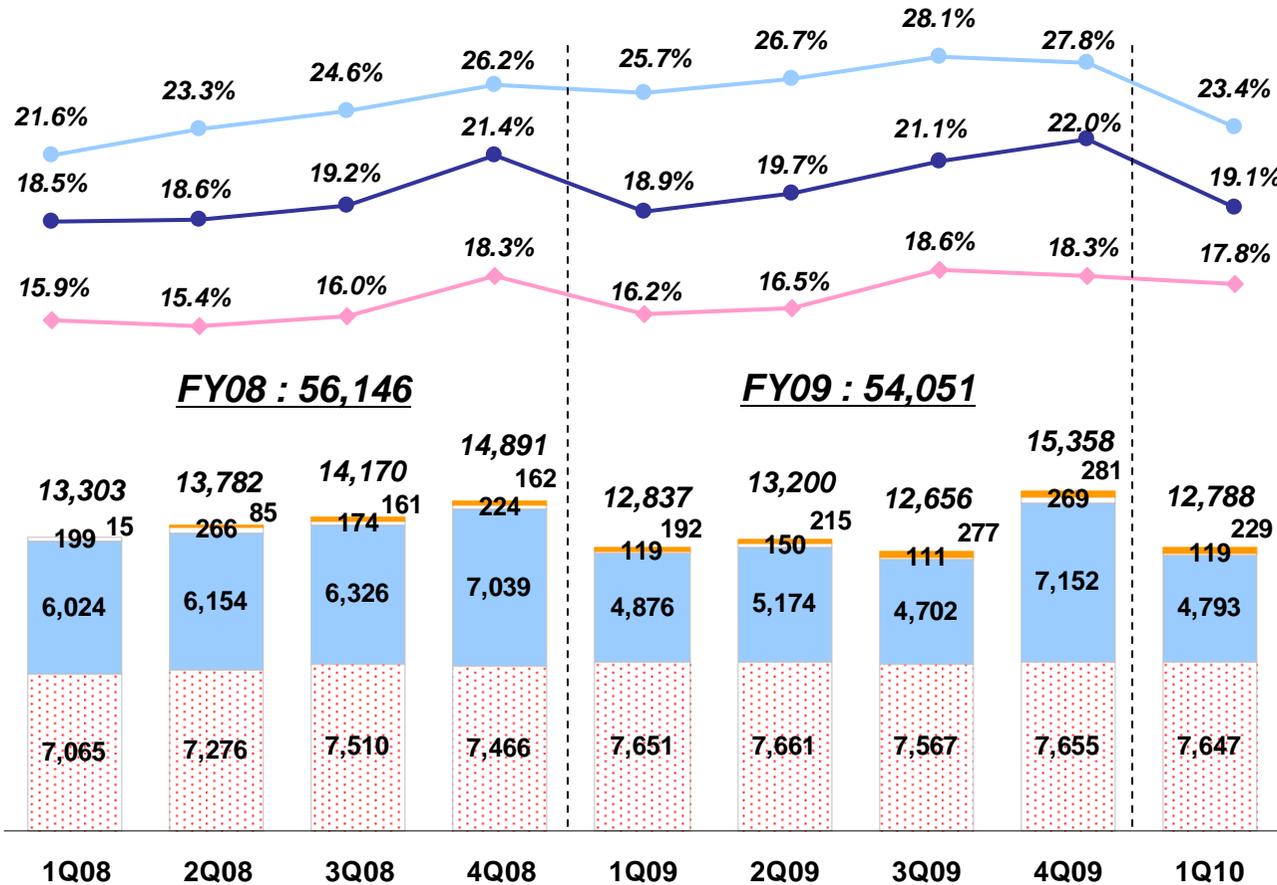


- ◆ ストック売上: 13,552百万円(1Q09比 2.4%減、4Q09比 3.6%減)
 - ⇒ 1Qは例年年度変更での値下げ圧力等があり伸びは鈍化傾向
 - インターネット接続サービス: 1Q09比 0.3%増、4Q09比 0.8%減
 - アウトソーシングサービス: 1Q09比 4.1%増、4Q09比 0.7%減
 - SI運用保守: 1Q09比 10.8%減、4Q09比 9.4%減
- ◆ 一時売上: 2,156百万円(1Q09比 11.1%増、4Q09比 61.1%減)
 - SI構築: 1Q09比 11.5%増、4Q09比 61.5%減
- ◆ ATM運営事業売上: 1Q09比 98百万円増、4Q09比 7百万円増

Ⅱ-3. 売上原価・売上総利益率の推移

売上原価 インターネット接続及びアウトソーシングサービス システムインテグレーション 機器販売 ATM運営事業
売上総利益率 インターネット接続及びアウトソーシングサービス システムインテグレーション 全体売上総利益率

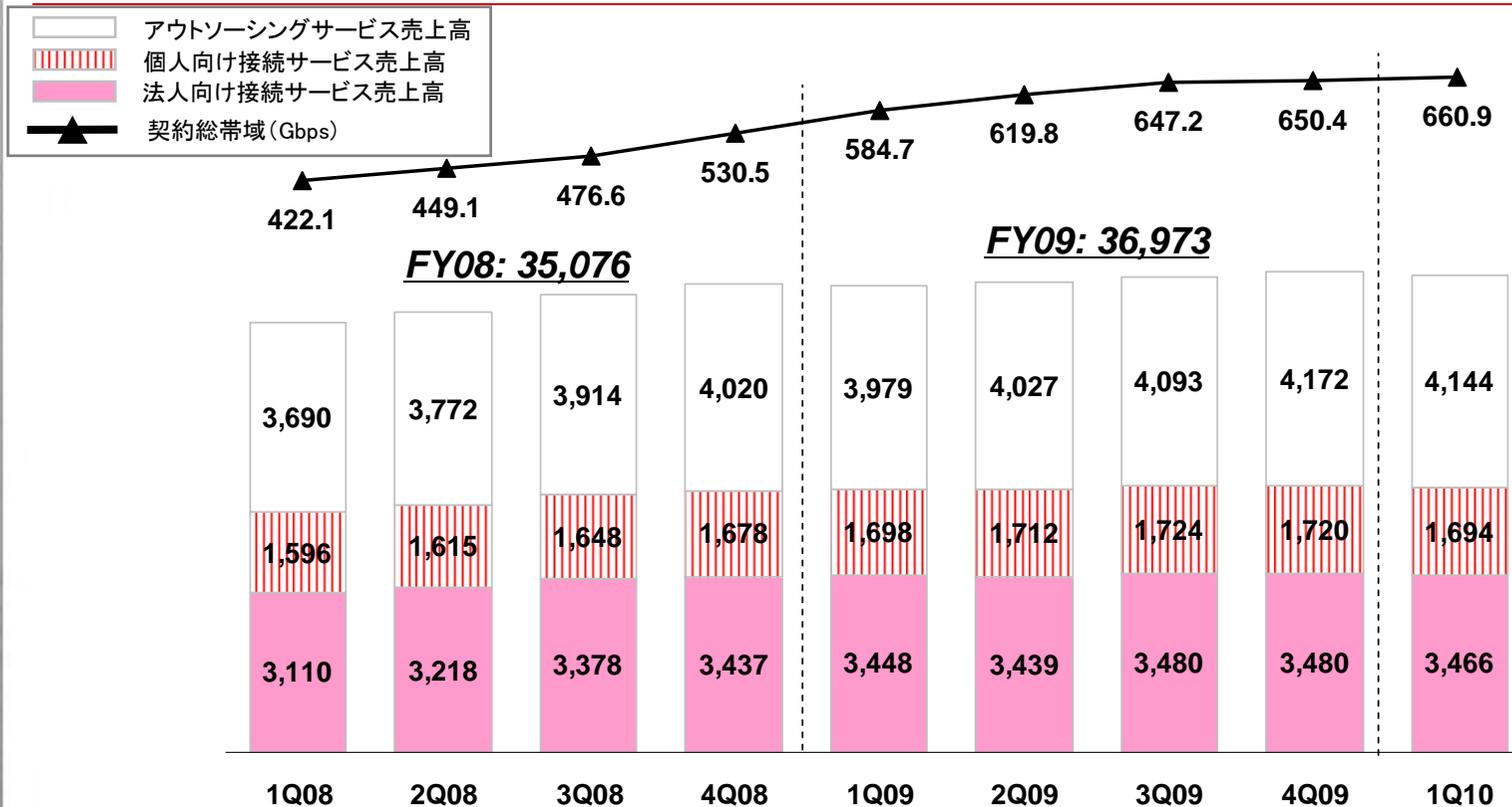
単位：百万円



- ◆ インターネット接続及びアウトソーシングサービス原価：1Q09比、4Q09比 共に若干減
売上総利益率：1Q09比 1.6ポイント増、4Q09比 0.5ポイント減
- ◆ システムインテグレーション原価：1Q09比 1.7%減、4Q09比 33.0%減
売上総利益率：1Q09比 2.3ポイント減、4Q09比 4.4ポイント減
- ◆ ATM運営事業原価：1Q09比 37百万円増、4Q09比 51百万円減

Ⅱ-4. インターネット接続及びアウトソーシングサービス ① 売上の推移

単位: 百万円



◆ 法人向け接続サービス: 1Q09比 0.5%増、4Q09比 0.4%減

- 4Q09比: IIJモバイルサービス売上が増加した一方、期初における価格見直し影響等から若干減
- 1Q10末にてGbps超の契約は123件、1Q09末比 21件増、4Q09末比 2件減

◆ 個人向け接続サービス: 1Q09比 0.2%減、4Q09比 1.5%減

- 4Q09比: 個人向けモバイルサービス売上が増加した一方、予定済の個別OEMサービスの終了影響等により若干減

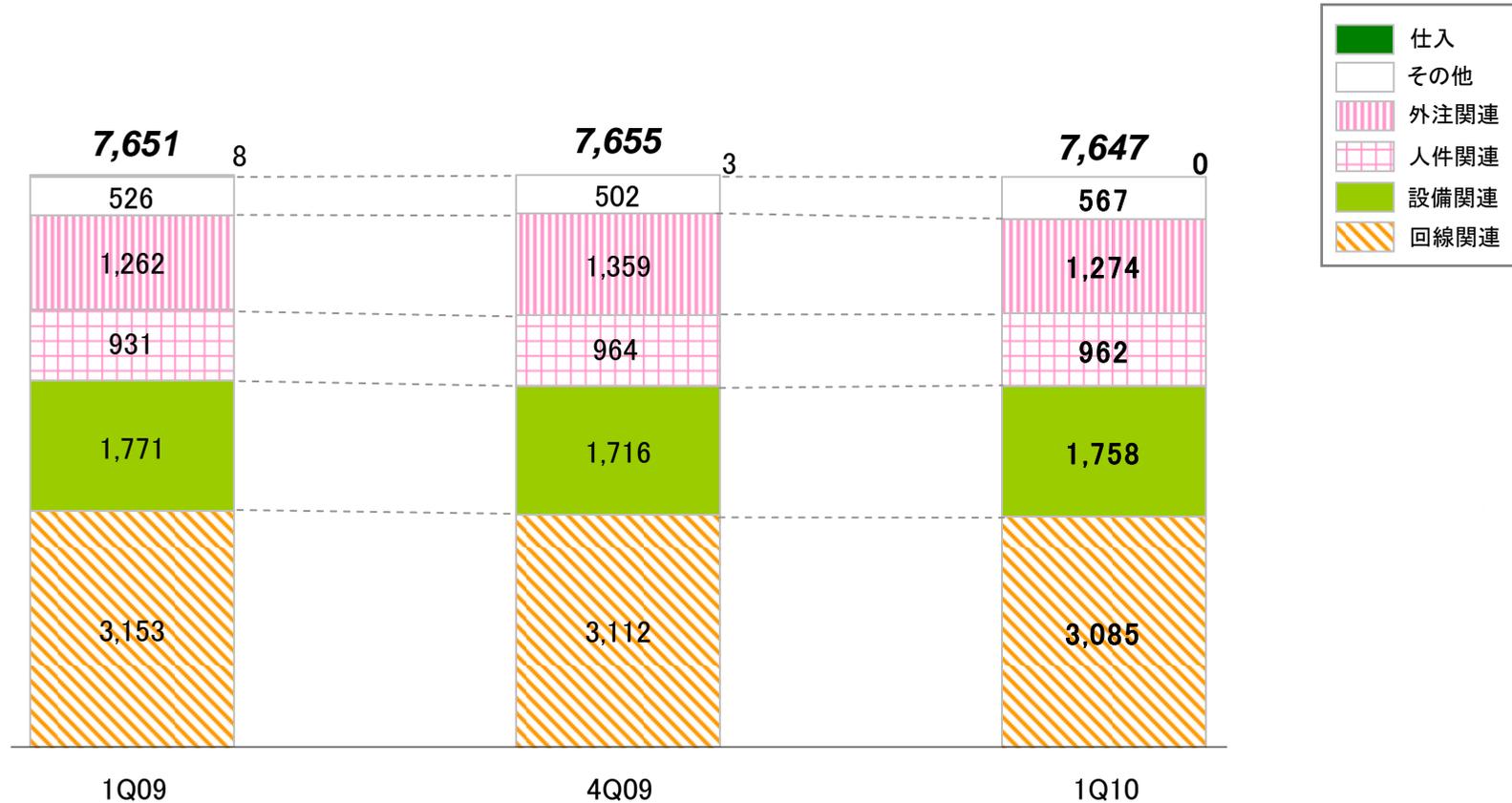
✓ モバイルサービスは既存大口契約の解約があり受注回線数は累計4万回線超(4Q09比微増)、M2M向け等に注力し更なる契約増を推進

◆ アウトソーシングサービス: 1Q09比 4.1%増、4Q09比 0.7%減

- 4Q09比: 4Q09は一時的増加要因があり4Q09比微減となったものの、迷惑メール対策の「IIJセキュアMXサービス」やWeb経由のウイルス感染や情報漏洩を防ぐ「IIJセキュアWebゲートウェイサービス」等のサービス契約数は堅調に増加
- クラウドサービス「IIJ GIO」は幅広い業種より順調に案件増加。現状はお試し利用の小型案件が多いものの、IIJ GIOを基盤としたメールサービス等の中大型案件も順次受注。サービス拡充や運用効率化、コンテナDC構築によるコスト削減を実施し一層の競争力強化を推進

Ⅱ-4. インターネット接続及びアウトソーシングサービス ② 原価の推移

単位：百万円

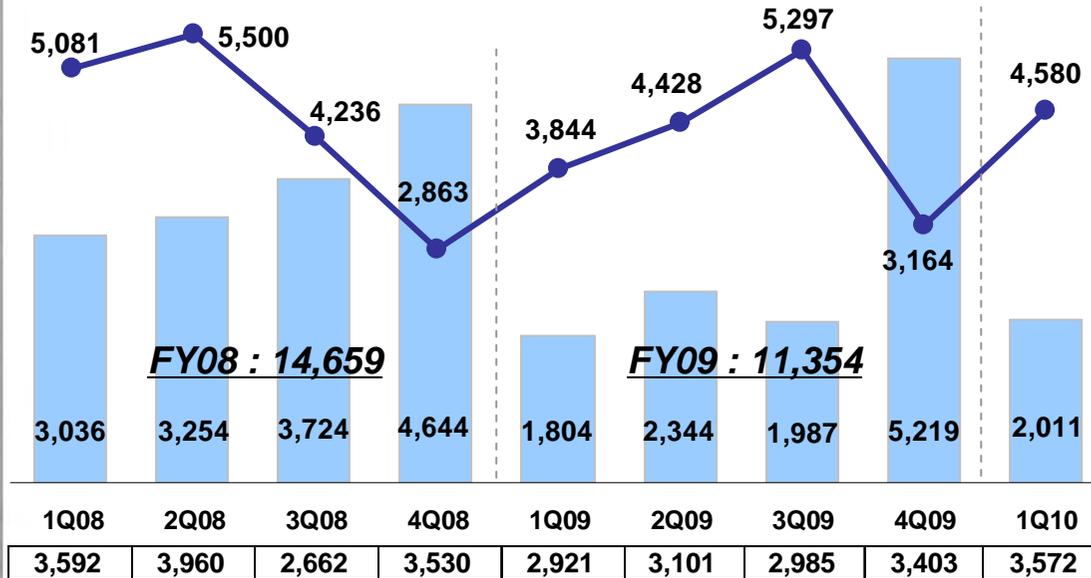


◆ インターネット接続及びアウトソーシングサービス原価総額：1Q09比、4Q09比 若干減

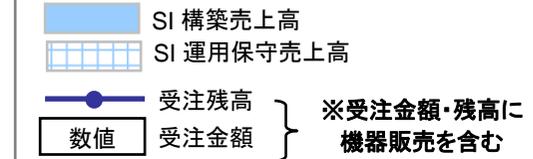
- 1Q09、4Q09、1Q10と総じてほぼ横ばいで推移
- 今期にて、売上増加に伴う原価総額の増加は想定するが、急激、大幅な増加はないものと展望

Ⅱ-5. システムインテグレーション(SI) ① 売上・受注等の推移

<SI 構築>



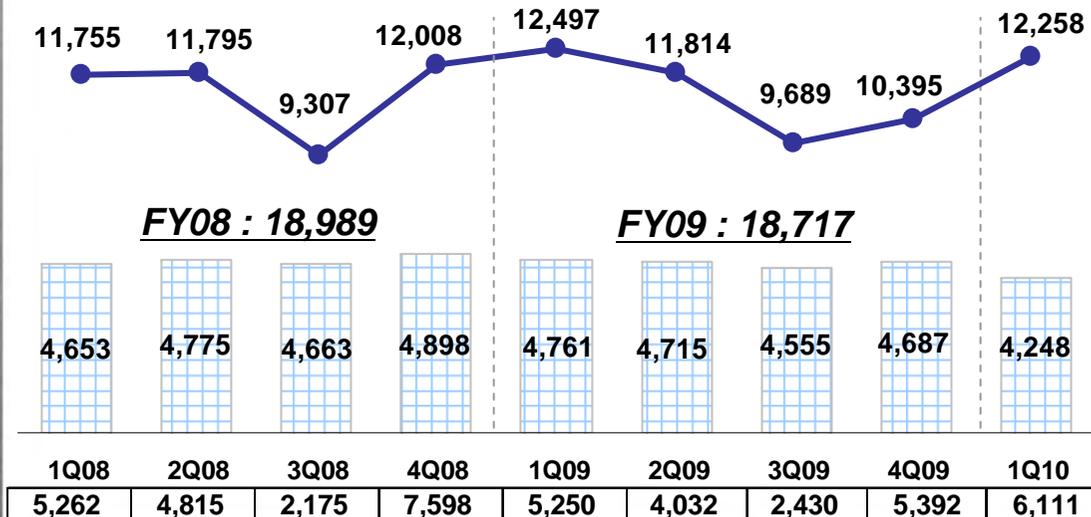
単位: 百万円



SI 構築の状況

- ◆ 売上 1Q09比 11.5%増、4Q09比 61.5%減
- ◆ 受注残高 1Q09末比 19.1%増、4Q09末比 44.8%増
- 1Q売上は季節要因から例年低水準、下期偏重
- 1Q09比: 個別大口顧客の取引縮小(5.7億円)があったものの、4Q09からの持ち越し案件もあり売上増加
- 受注金額は1Q09比22.3%増加、公共系等で大口案件を複数受注

<SI 運用保守>

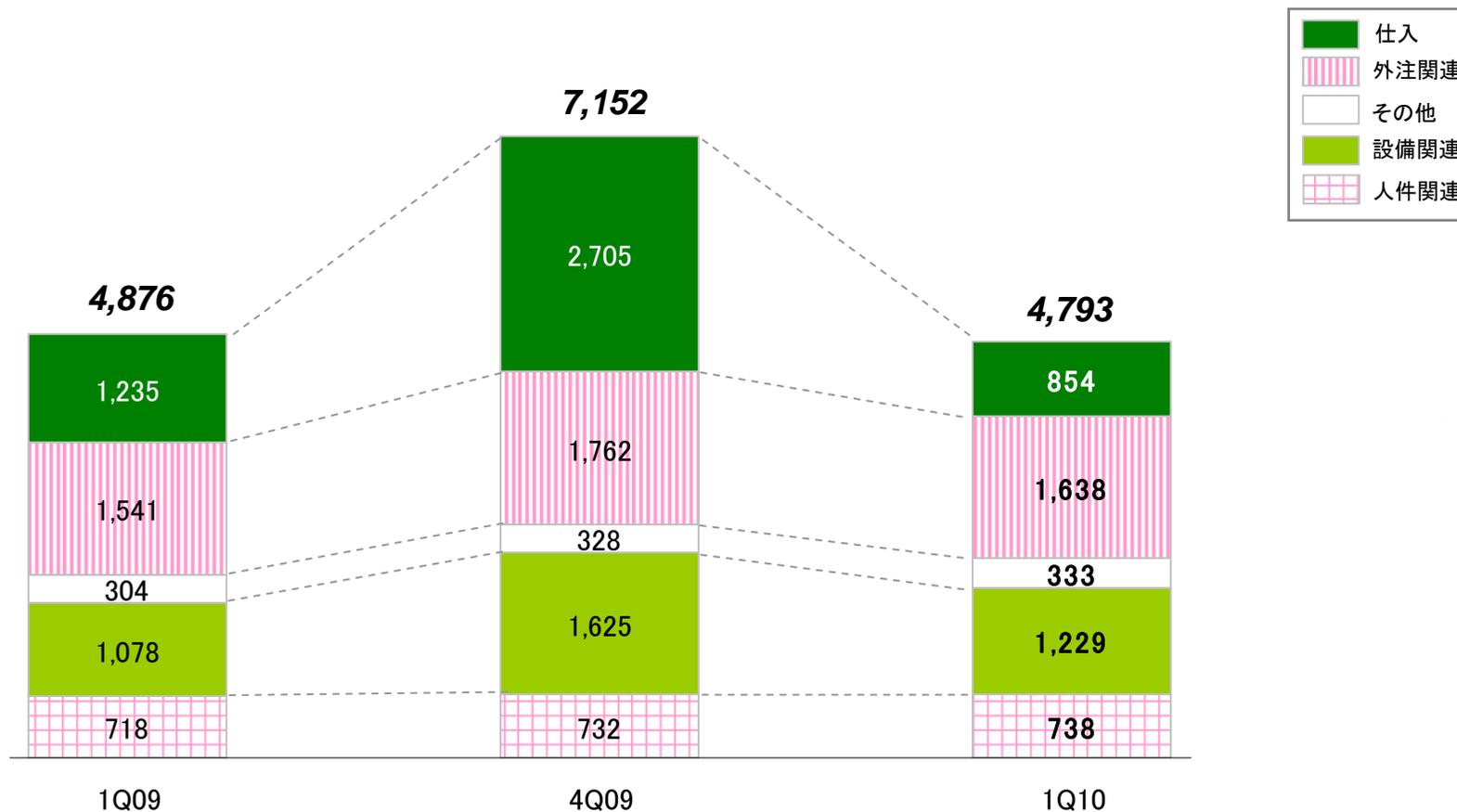


SI 運用保守の状況

- ◆ 売上 1Q09比 10.8%減、4Q09比 9.4%減
- ◆ 受注残高 1Q09末比 1.9%減、4Q09末比 17.9%増
- 1Q09比: 個別大口顧客の取引縮小(6.6億円)があり、売上減少
- 受注金額は1Q09比16.4%増加、受注残高は1Q09比ほぼ同水準
- 構築案件の復調傾向に伴い徐々に受注積上げ、今後復調を展望

Ⅱ -5. システムインテグレーション(SI) ② 原価の推移

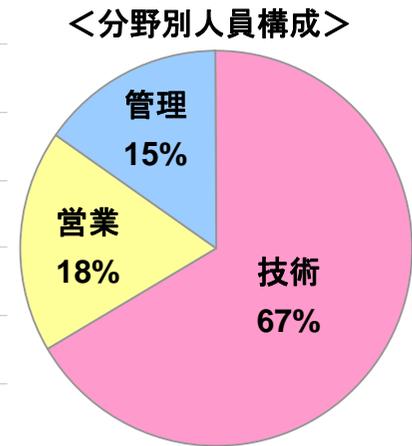
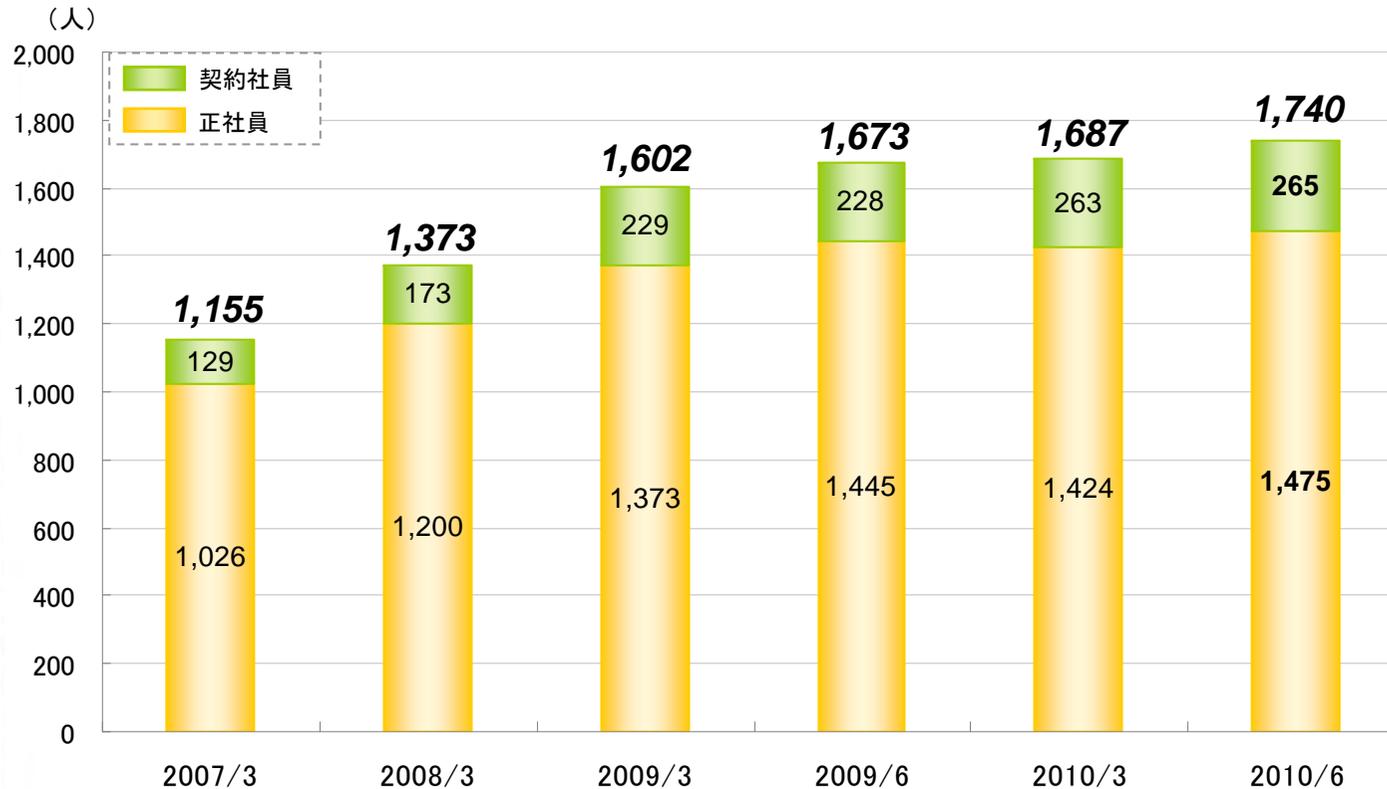
単位:百万円



◆ SI 原価総額: 1Q09比 1.7%減、4Q09比 33.0%減

- 1Q09比: 設備関連、外注関連費用が増加したものの仕入が減少
- 4Q09比: 売上高の減少に伴う仕入の減少、設備関連費用減少
- 常駐外注人員数は341名(1Q09末比 119名増、4Q09末比 29名増)、案件増加に伴い増加

Ⅱ-6. 連結従業員数の推移



四半期ベース
人件関連費用総額
(売上高比率)

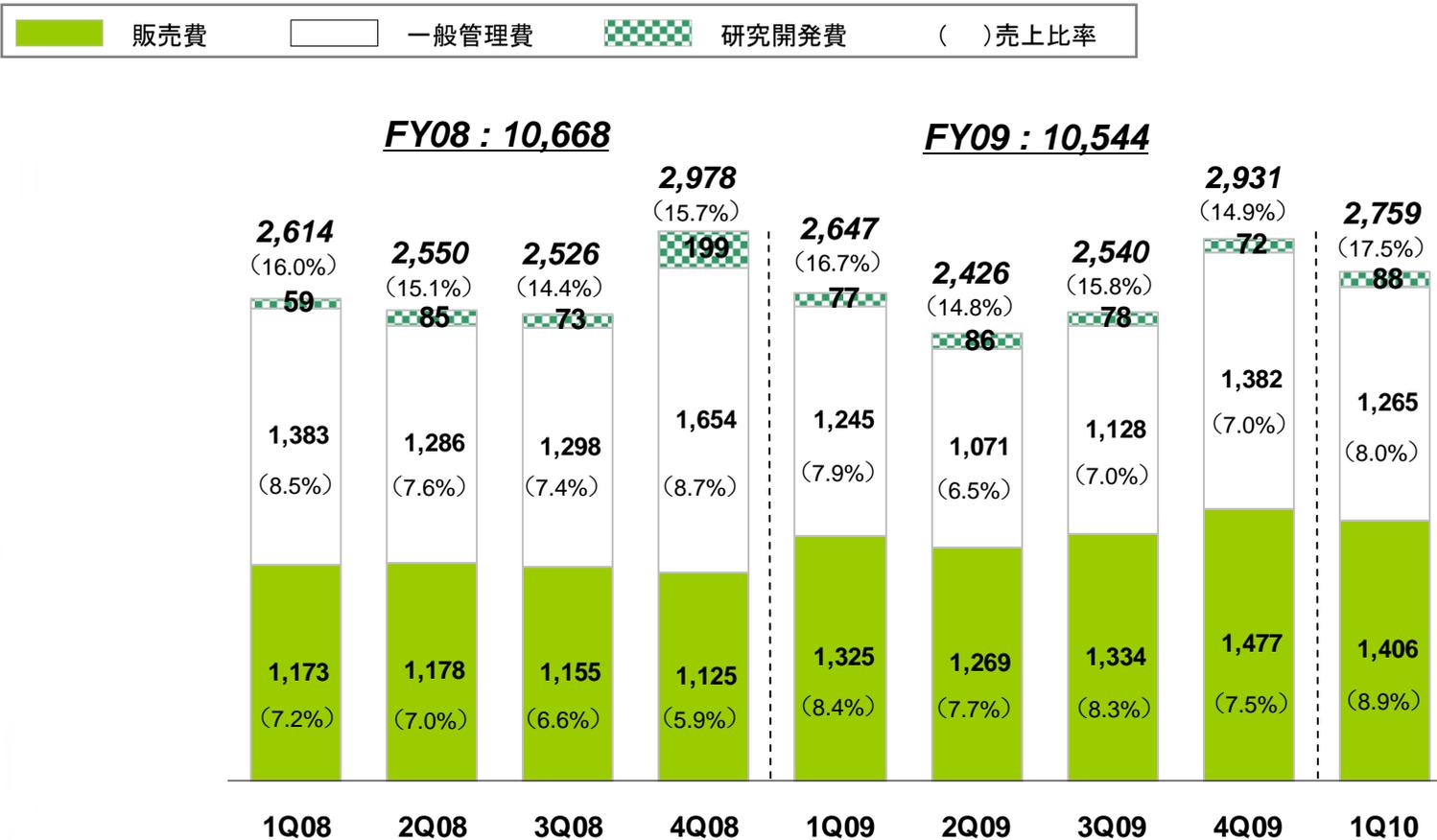
2,771 (17.5%)	2,887 (14.7%)	2,925 (18.5%)
------------------	------------------	------------------

単位: 百万円

- ◆ 連結従業員数: 1Q09末比 67名増、4Q09末比 53名増
 - ▶ 2010年4月入社新卒新入社員数60名(09年4月実績: 77名、08年4月実績: 92名)
- ◆ 人件関連費用: 1Q09比5.6%増(154百万円増)、4Q09比1.3%増(38百万円増)

Ⅱ-7. 販売管理費・研究開発費の推移

単位：百万円



◆ 販売費、一般管理費、研究開発費：1Q09比 4.3%増、4Q09比 5.9%減

- ▶ 販売費：
 - 1Q09比：人員増に伴い人件関連費用が増加
 - 4Q09比：人員増に伴い人件関連費用が増加した一方、減価償却費等が減少
- ▶ 一般管理費：1Q09比：減価償却費等が増加
 - 4Q09比：4Q09にあった一時除却がなかったことによる反動減等
- ▶ ATM運営事業に係る販売管理費：37百万円(1Q09：49百万円、4Q09：88百万円)
 - 事業立ち上げに注力しつつ、外注費削減等コストコントロール実施

Ⅱ-8. 営業利益・当期純利益の推移

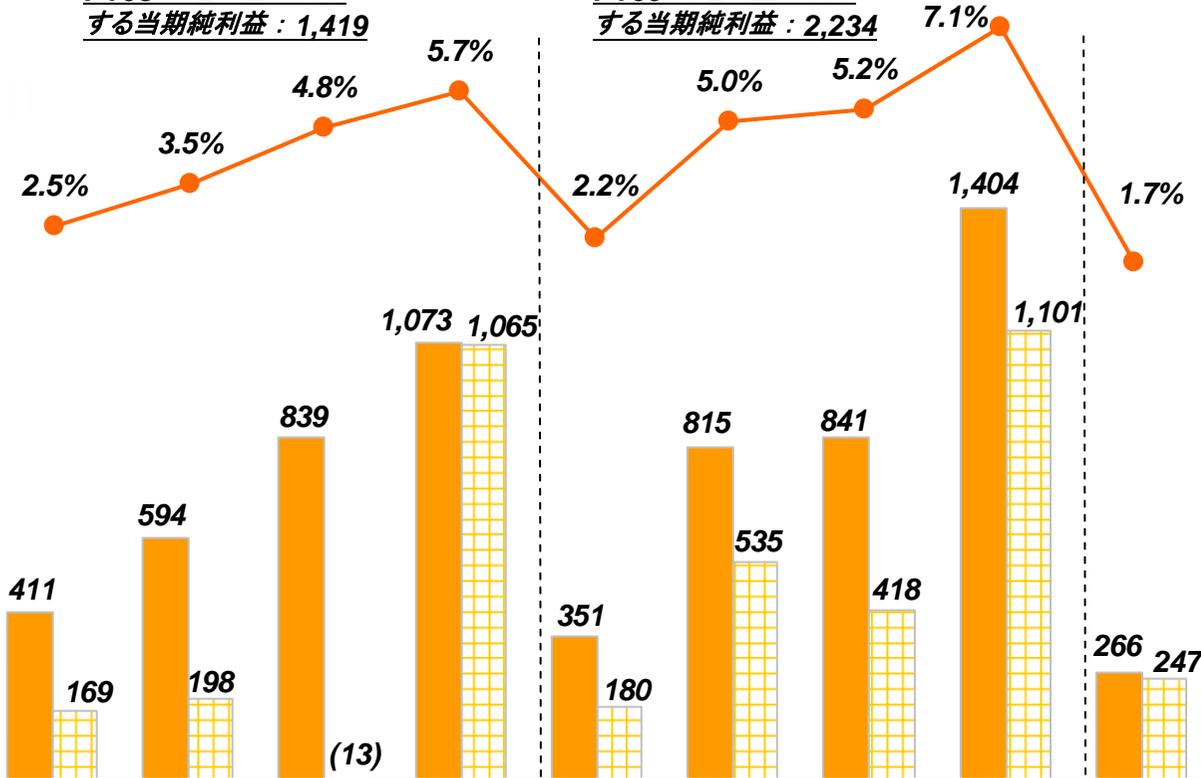
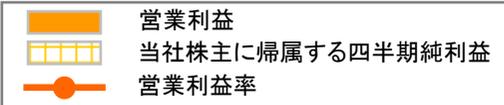
FY08 営業利益 : 2,917

**FY08 当社株主に帰属
する当期純利益 : 1,419**

FY09 営業利益 : 3,412

**FY09 当社株主に帰属
する当期純利益 : 2,234**

単位:百万円



	1Q08	2Q08	3Q08	4Q08	1Q09	2Q09	3Q09	4Q09	1Q10
法人税等	213	326	653	△190	244	284	514	90	120
税効果会計による 法人税等調整額	127	251	594	△335	186	187	418	△34	88
持分法投資損益	18	△17	44	△10	32	11	85	32	34
非支配持分に帰属する 四半期純損失	55	85	120	93	93	82	90	83	54

◆ 営業利益:

1Q09比: 接続・アウトソースの粗利が増加した一方、SI売上減少に伴う粗利減少や販管費増加により減益

◆ 税引前利益:

1Q09比: 支払利息の減少、受取配当金及び投資有価証券売却益の増加等があったものの営業利益減少により減益

◆ 当社株主に帰属する四半期純利益:

1Q09比: 税効果会計による法人税等調整額(損)の減少等により増益

➤ 非支配持分に帰属する四半期純損失はGDJ Japan及びトラストネットワークスに係る損失を計上

◆ ATM運営事業の営業損失推移:

単位:百万円

	1Q09	2Q09	3Q09	4Q09	1Q10
売上高	7	31	70	98	106
原価	192	215	277	281	229
販管費	49	50	56	88	37
費用合計	240	265	333	369	266
営業損失	△ 233	△ 234	△ 263	△ 270	△ 161

➤ 2010/8/13現在 ATM設置台数: 計140台

➤ 連結子会社(株)トラストネットワークス
出資比率 74.2% (2010/7末現在)

Ⅱ-9. 連結バランスシート(サマリー)の状況

単位:百万円

	2010年6月末	2010年3月末	前期末比
現金及び現金同等物	9,137	8,764	+373
売掛金	9,635	11,397	△ 1,761
たな卸資産	639	808	△ 169
前払費用	3,019	1,593	+1,426
繰延税金資産(流動)	1,446	1,571	△ 125
その他投資	2,642	2,582	+60
有形固定資産	13,221	12,970	+251
のれん及び その他無形固定資産	5,375	5,459	△ 83
繰延税金資産(非流動)	573	685	△ 112
銀行借入金(短期)	4,520	4,450	+70
欠損金	△16,726	△16,720	△ 6
その他包括利益累計額	144	169	△ 25
当社株主に帰属する 資本合計	27,288	27,320	△ 31
総資産	50,805	51,115	△ 310

▶ SI案件減少により減少

▶ 賞与支払等により増加

▶ 非上場株式 1,486百万円
▶ 上場株式等売却可能有価証券 888百万円
▶ 出資金等 268百万円

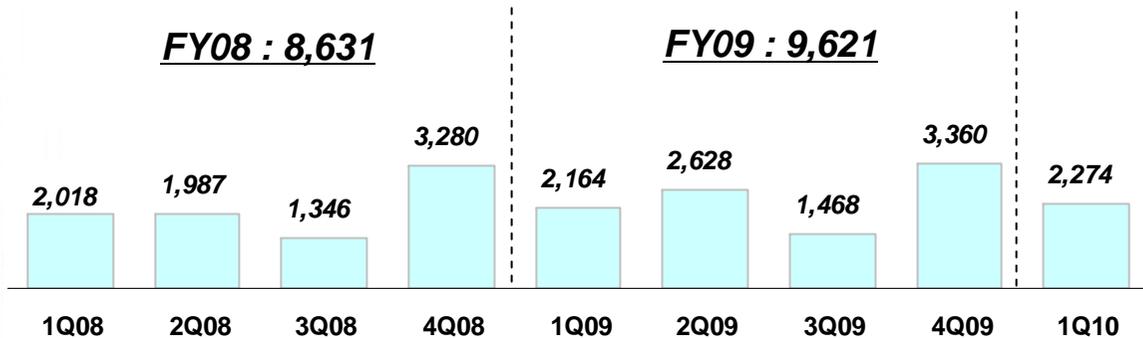
▶ 非償却無形固定資産残高 2,806百万円
うち、のれん 2,614百万円
商標権 192百万円
▶ 償却対象無形固定資産残高 2,560百万円
うち、顧客関係 2,486百万円
ライセンス 74百万円

▶ 当社株主に帰属する資本比率
(株主資本比率) 53.7%

Ⅱ-10. 連結キャッシュ・フローの状況

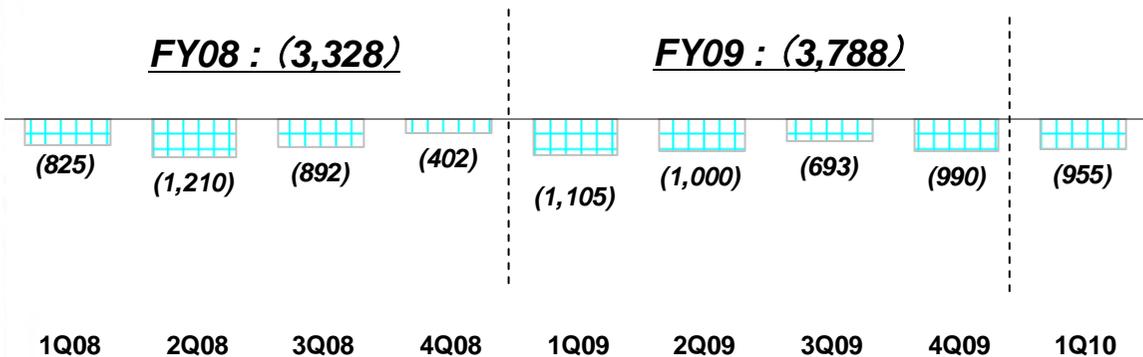
営業キャッシュ・フロー

単位:百万円



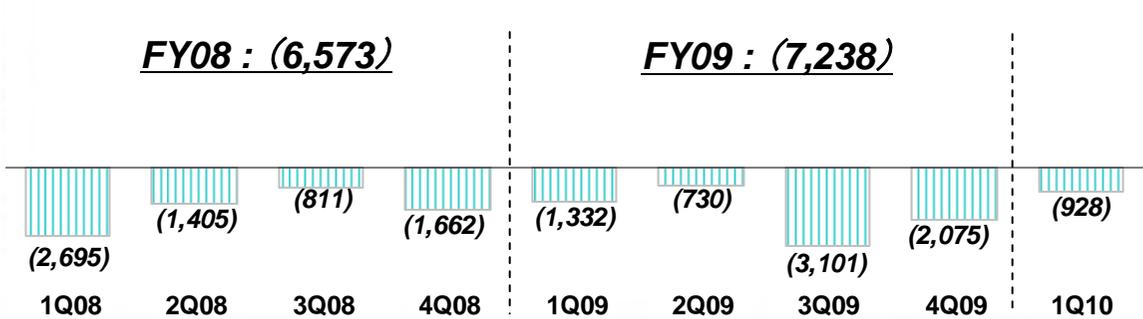
- 売掛金の減少 1,768百万円
- 未払費用、その他流動負債及び
その他固定負債の増加 1,085百万円
- たな卸資産・前払費用、その他
流動資産及びその他固定資産の増加
△1,084百万円
等

投資キャッシュ・フロー



- 有形固定資産の取得 △913百万円
- その他投資の取得 △50百万円
- 売却可能有価証券の取得 △36百万円
等

財務キャッシュ・フロー

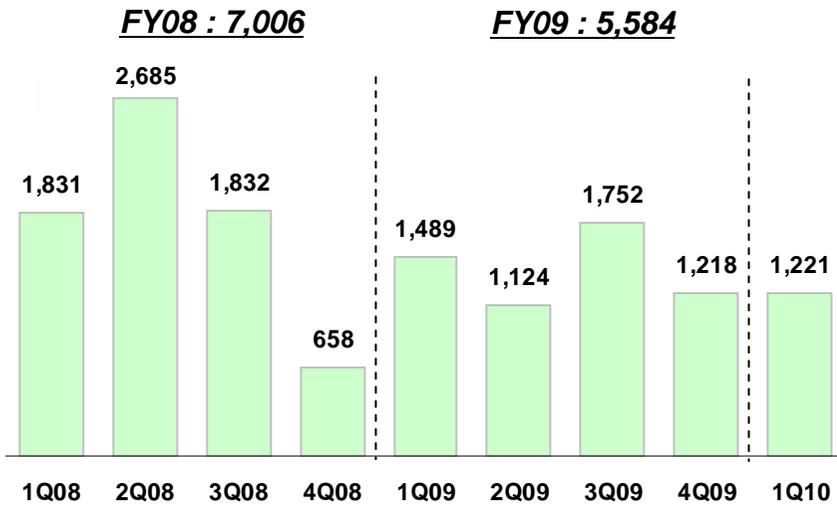


- キャピタル・リース債務の元本返済 △745百万円
- 配当金の支払 △253百万円
- 短期借入金による調達 70百万円
等

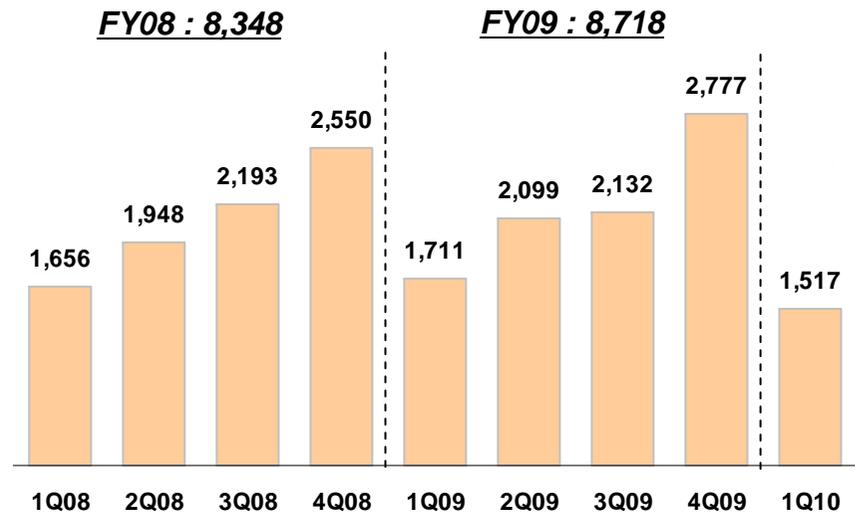
Ⅱ-11. CAPEX・減価償却・Adjusted EBITDA の状況

単位：百万円

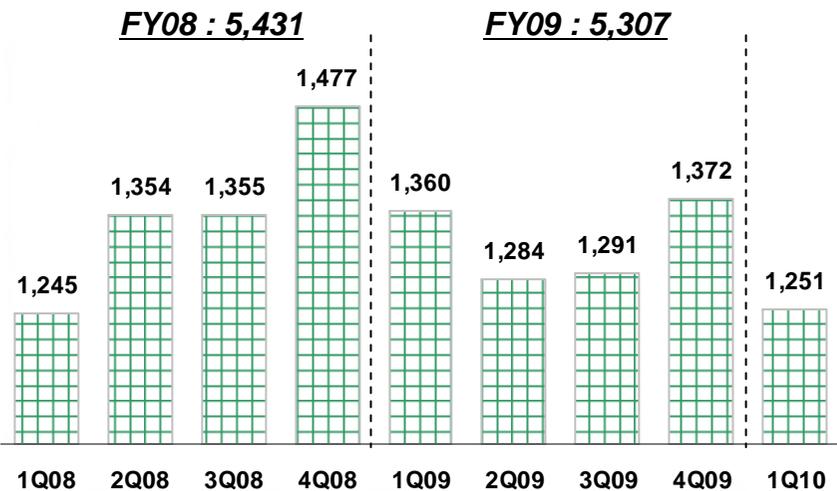
CAPEX（設備投資額、キャピタルリースを含む）



Adjusted EBITDA（償却前営業利益）



減価償却



※ 事業等のリスク

本資料には、1995年米国民事訴訟改革法(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。本資料の記載のうち、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当社グループまたは当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであり、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しています。また、今後の当社グループまたは当社の事業を取り巻く経営環境の変化、市場の動向、その他様々な要因により、これらの記述または仮定は、将来実現しない可能性があります。現時点において想定しうる当社グループの主なリスク及び不確実性として、

- 1) 国内景気の低迷、経済情勢の変化等による企業のシステム投資及び支出意欲の低下、
- 2) サービスの中断等による当社グループのサービスへの信頼性の低下及び事業機会の逸失、
- 3) ネットワーク関連費用、外注費、人件費等、費用規模の想定を超える増加、
- 4) 競合他社との競争及び価格競争の進展、
- 5) 投資有価証券及び営業権等ののれん資産の価値変動及び実現、
- 6) 税効果会計による法人税等調整額の規模及び実現時期の変動

等がありますが、これら及びその他のリスク及び不確実性については、当社グループまたは当社が、1934年米国証券取引法(Securities Exchange Act of 1934)に基づき米国証券取引委員会に届出し開示している英文年次報告書(Form 20-F)及びその他の書類をご参照下さい。

※ お問い合わせ先

株式会社インターネットイニシアティブ (財務部)

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビルディング

TEL: 03-5259-6500 FAX: 03-5259-6311 URL: <http://www.ij.ad.jp/IR> E-Mail: ir@ij.ad.jp