



# 株式会社インターネットイニシアティブ

## 2004年度第4四半期および2004年度決算説明会

2005年5月13日

注意事項:この資料には、1995年米国民証券訴訟改革法(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せん。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年米証券取引法(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。

本資料における2004年第3四半期以前の決算数値については、IIJの2005年4月11日付プレスリリースにて既報の決算修正を反映した数値としています。詳細は、本資料15、16ページをご参照ください。

## 2004年度通期

- 営業収益(売上高)は417億円(前年度比 7.5%増)
- 営業利益は、12.5億円(前年度  $\Delta$ 14.5億円から黒字転換)
- 当期利益は、29.1億円(前年度  $\Delta$ 22.7億円から黒字転換)
- 年初のガイダンスを達成、期初計画を上回る利益仕上がり

## 2004年度 第4四半期

- 営業収益(売上高)は123億円  
(前年同期比 5.5%増、前四半期比 19.4%増)
- 営業利益は、6.6億円  
(前年同期比 87.5%増、前四半期比 59.9%増)
- 当期利益は、22.6億円  
(前年同期  $\Delta$ 2.4億円から黒字転換、前四半期比 242.0%増)
- 継続的な利益増加基調を実現
- 第3四半期のガイダンスを達成、計画を上回る利益仕上がり



通期、四半期ともに、上場以来の  
過去最高益を達成

## ネットワークソリューション事業の本格化

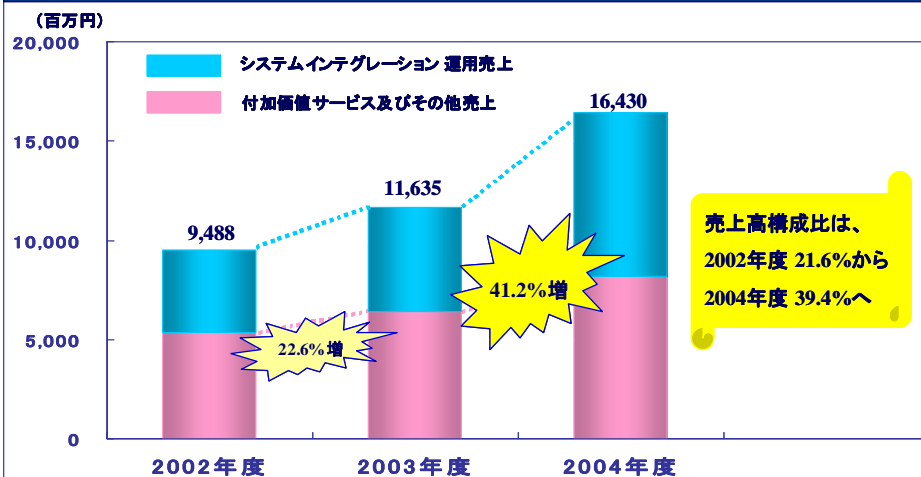
- 多拠点接続案件の獲得(年間約4,000拠点獲得)
- 大型アウトソーシング案件の増加  
年間 億円規模のアウトソーシング案件が増加
- ネットワークコンサルティング案件の増加  
数千円規模のコンサル案件を多数獲得
- メールソリューションの推進
- 新技術のサービス化
  - ・SEIL/SMF 他通信事業者へのOEM提供、  
心臓部(ソフトウェア部分)のライセンス提供
  - ・RFID 経済産業省の実証実験に、自社開発のシステムを提供

## マーケット環境の好転

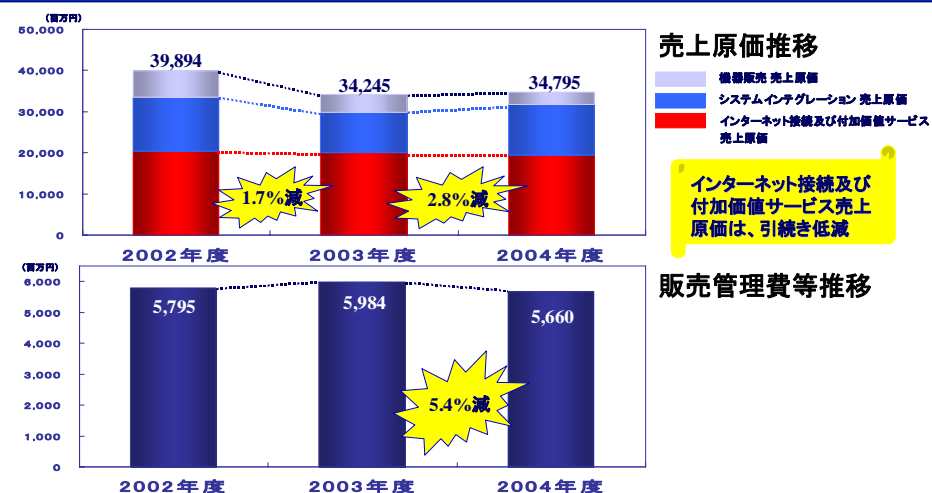
- 企業トラフィックの増大・広帯域化
- 信頼性の高いアウトソーシングサービスへのニーズ増大
- ネットワークシステムの更新需要  
「ホストコンピュータ+専用線・FR回線」から  
「分散システム+VPN回線・インターネット」へ
- 景気復調の兆し、企業のシステム投資意欲旺盛

➡ 需要を最も享受できるポジショニング

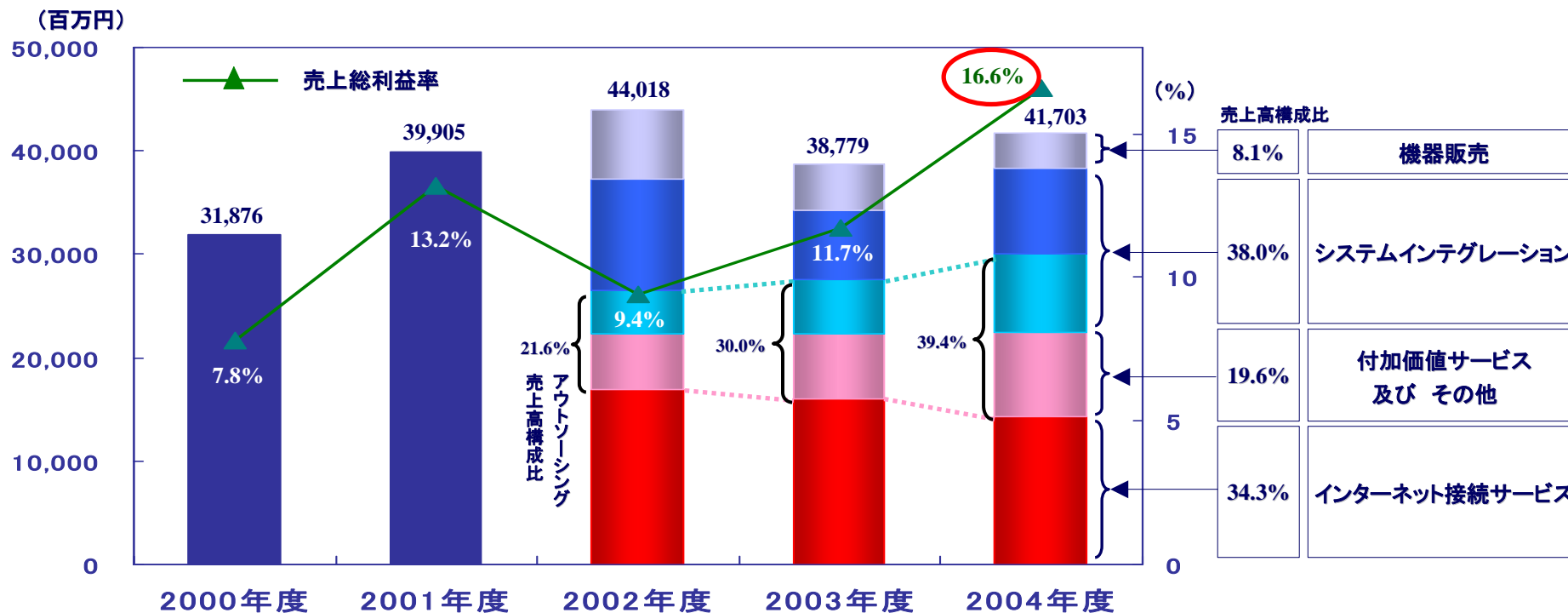
## アウトソーシング売上(恒常的売上)の大幅な伸長



## 売上原価、販売管理費等の低推移



	2003年度通期		2004年度通期		前年度比	
	実績	売上高比	実績	売上高比		
営業収益	387.8億円	100.0%	417.0億円	100.0%	7.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 利益率の高い、付加価値サービス、システムインテグレーション(SI)の運用といったアウトソーシング系の売上が大幅増収</li> <li>• バックボーンコストを主体とする固定的売上原価抑制もあり、売上原価率は4.9ポイント改善</li> </ul>
売上原価	342.5億円	88.3%	348.0億円	83.4%	1.6%	
販売管理費	59.8億円	15.4%	56.6億円	13.6%	△5.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2003年度は、特殊要因3.7億円あり(クロスウェイ宛売掛金処理損失等)</li> <li>• 特殊要因 勘案後でも、販管比率は0.9ポイント改善</li> </ul>
営業損益	△14.5億円	△3.7%	12.5億円	3.0%	黒字転換	
当期損益	△22.7億円	△5.9%	29.1億円	7.0%	黒字転換	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 営業損益は、大幅黒字転換</li> <li>• 営業利益の拡大に加え、有価証券売却益25.8億円により、大幅黒字</li> </ul>



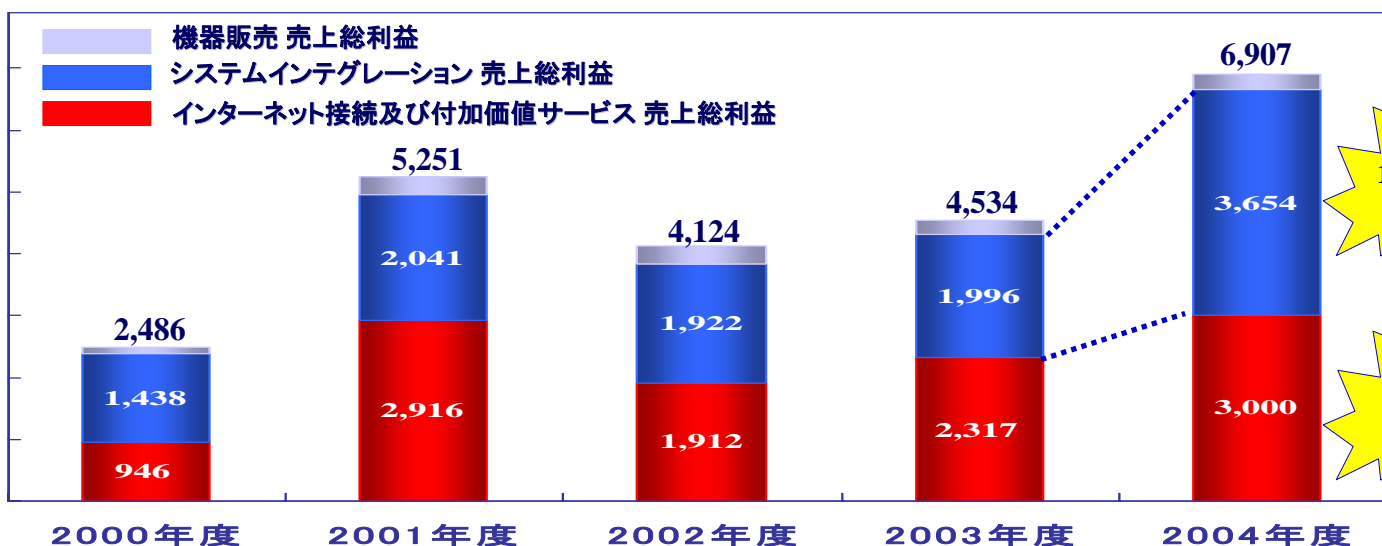
内 訳	2003年度	2004年度		増減率	
		売上高	売上構成比		
機器販売	4,567	3,365	8.1%	-26.3%	
システムインテグレーション	6,626	運用を除く	7,598	18.2%	14.7%
		運用	5,221	8,256	19.8%
付加価値サービス及びその他	6,414	8,174	19.6%	27.4%	
インターネット接続サービス	15,951	14,310	34.3%	-10.3%	

# 売上総利益、販売管理費の推移

## 売上総利益:

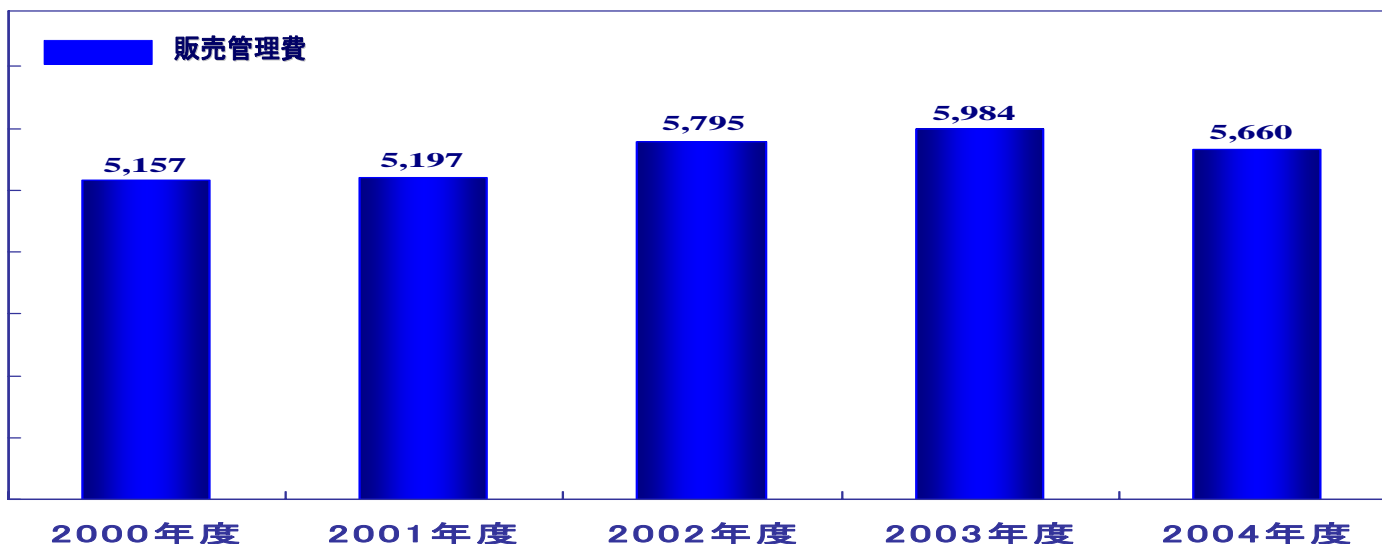
(百万円)

インターネット接続及び付加価値サービス、システムインテグレーションの両分野で利益増加

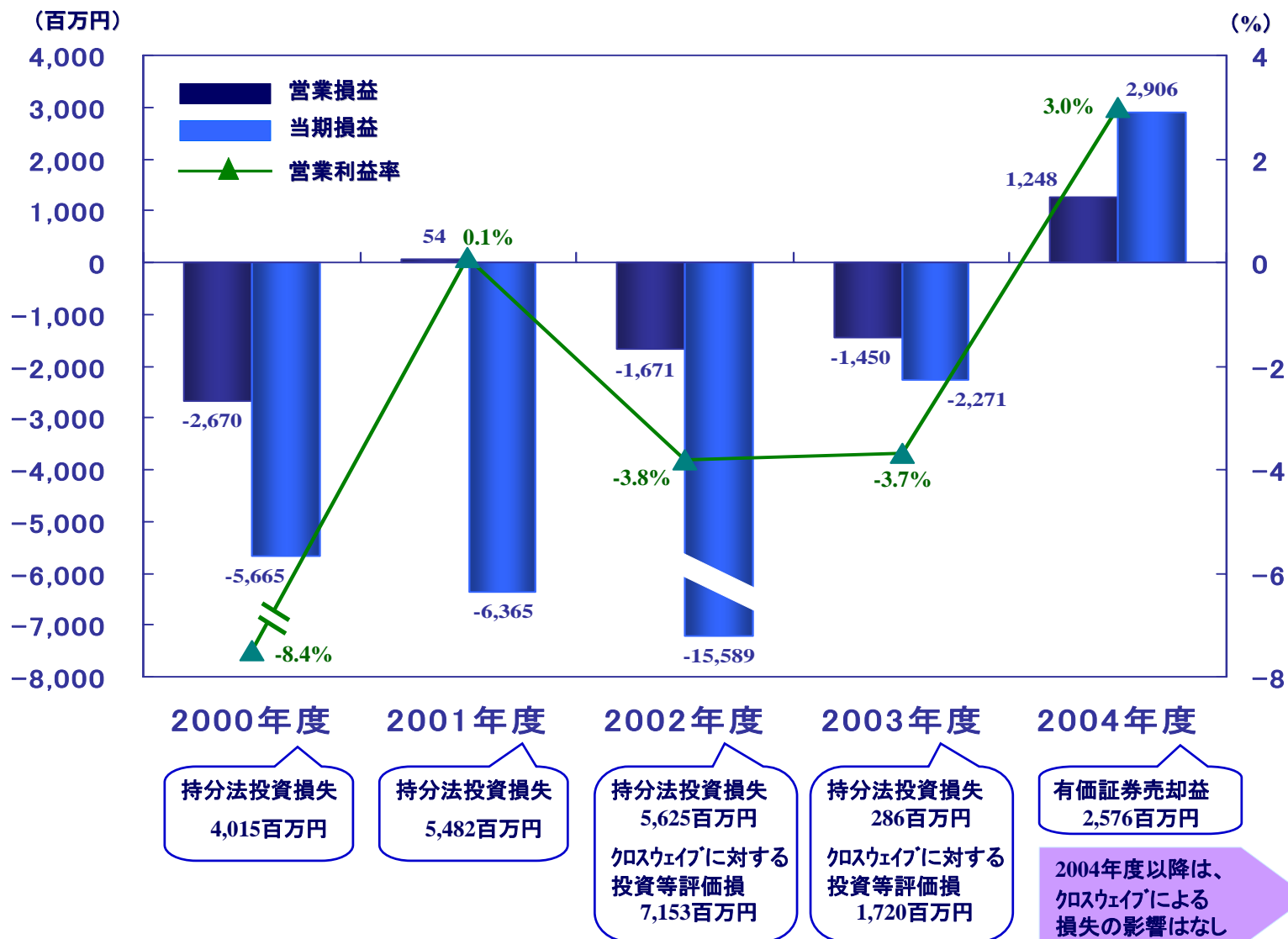


## 販売管理費:

(百万円)



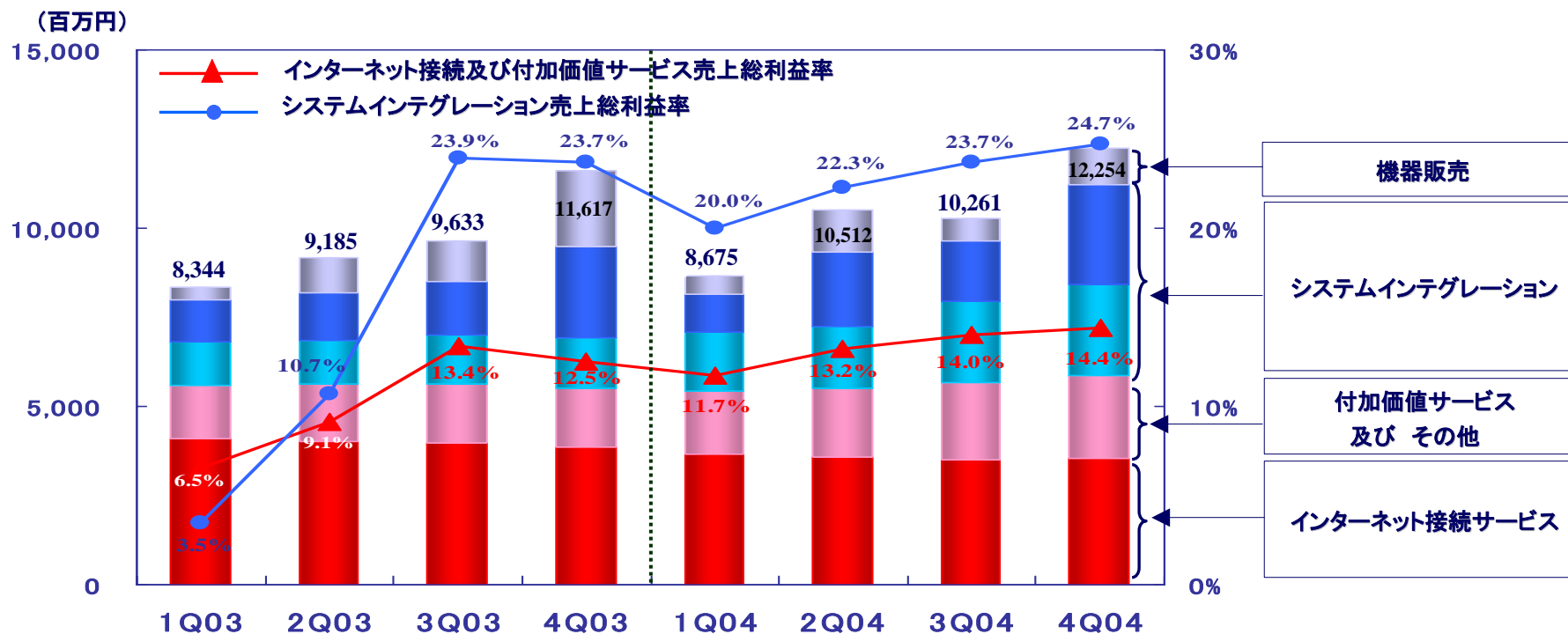
# 通期損益の推移



	4Q03(2004/1-3)		4Q04(2005/1-3)		前年 同期比	
	実績	売上高比	実績	売上高比		
営業収益	116.2億円	100.0%	122.5億円	100.0%	5.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 利益率の高い、付加価値サービス、SIの運用といったアウトソーシング系の売上が大幅増収</li> <li>• インターネット接続サービスが4Q01以来、12四半期振りに増収へ</li> <li>• 引続きの売上原価抑制もあり、売上原価率は4.4ポイント改善</li> </ul>
売上原価	99.1億円	85.3%	100.1億円	81.7%	1.0%	
販売管理費	13.5億円	11.6%	15.9億円	12.9%	17.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ソフトウェア、電話加入権等の評価損計上、人件費増加、外形標準課税、米国企業改革法404条対応準備費用増加等の要因から、販管費は増加</li> </ul>
営業利益	3.5億円	3.0%	6.6億円	5.4%	87.5%	
当期損益	△2.4億円	△2.0%	22.6億円	18.4%	黒字転換	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 営業損益は、増益進展</li> <li>• 営業利益の拡大に加え、有価証券売却益18.9億円により、増益進展</li> </ul>



# 四半期営業収益（売上高）および売上総利益率の推移

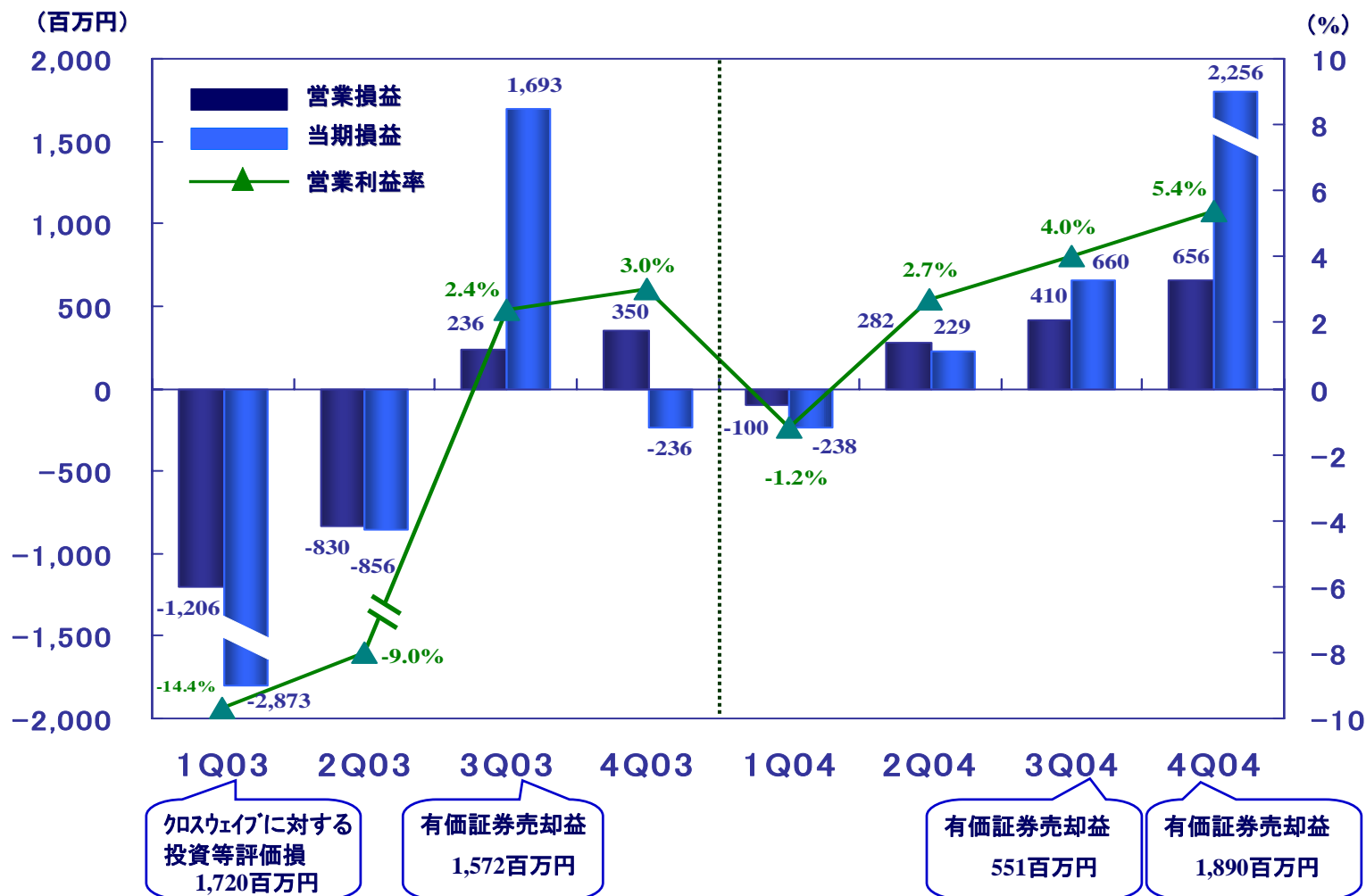


(百万円)

内 訳	4Q03	4Q04		増減率	
		売上	構成比		
機器販売	2,117	1,042	8.5%	-50.8%	
システムインテグレーション	2,573	運用を除く	2,786	22.7%	8.3%
		運用	1,428	2,566	20.9%
付加価値サービス及びその他	1,640	2,301	18.8%	40.3%	
インターネット接続サービス	3,858	3,559	29.0%	-7.8%	

インターネット接続及び付加価値サービス、システムインテグレーションの両分野で、粗利益率は順調に増加

# 四半期損益の推移



2004年度末の有価証券残高は、89.5億円  
今後も継続的な有価証券売却益計上を見込む

## 【市場環境】

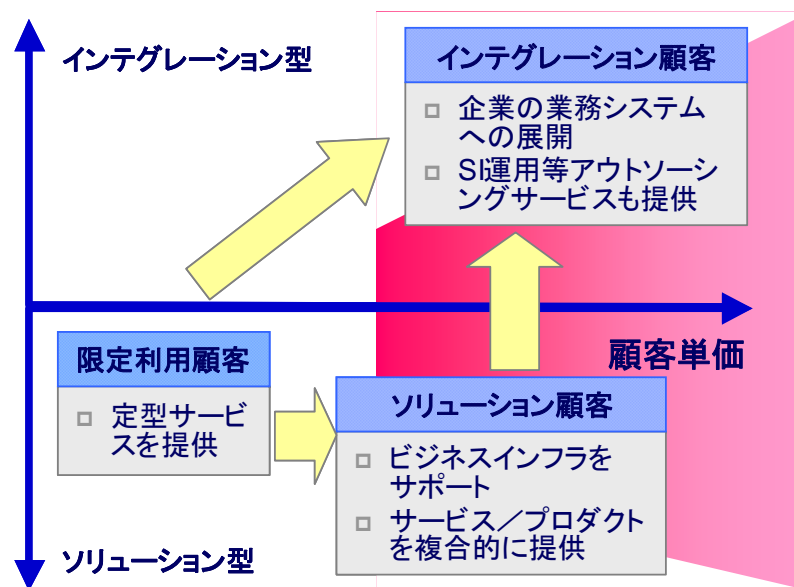
- 企業の業務トラフィックの増加傾向は今後も継続
- インターネット技術が、社内ネットワーク、業務システムに更に浸透
- 増加するトラフィック、複雑化するネットワークに対応するためにより一層のアウトソーシングニーズが顕在化  
(企業では、十分なインターネット技術者を情報システム部門で確保するのが困難)
- 官公庁においても、e-Japan戦略など電子政府化を推進

## 【IIJのサービス動向】

- 企業のアウトソーシングニーズの増大から、収益性の高い付加価値サービス、SI運用サービスは、2005年度も2004年度と同様な成長を想定
- 企業の広帯域サービスへのシフト、多拠点接続案件の増加等から、インターネット接続サービスの減収傾向には歯止
- サービスプロダクトのラインアップを充実  
メールソリューション等
- 更に新しいプロダクトを引続き投入  
SEILソフトウェアのライセンス提供等の新しいスキームも順調に稼動。RFID、セキュリティにも注力

## 【2005年度の戦略】

- 新しい技術のプロダクト化、市場への投入・展開  
RFID、SEIL、SMFといった新しい技術をプロダクトとして逸早く市場に投入・展開することで、他社との差別化を図る
- ソリューション、インテグレーション提供による顧客単価の向上  
インターネット接続サービス顧客を中心とする約6,500社の顧客基盤をベースに、サービス/プロダクトをソリューションとして複合的に提供し、顧客単価の向上をめざす  
更に、IIJの技術力を活かしたコンサルティング、ネットワーク構築等のインテグレーションも展開し、大口顧客を獲得する



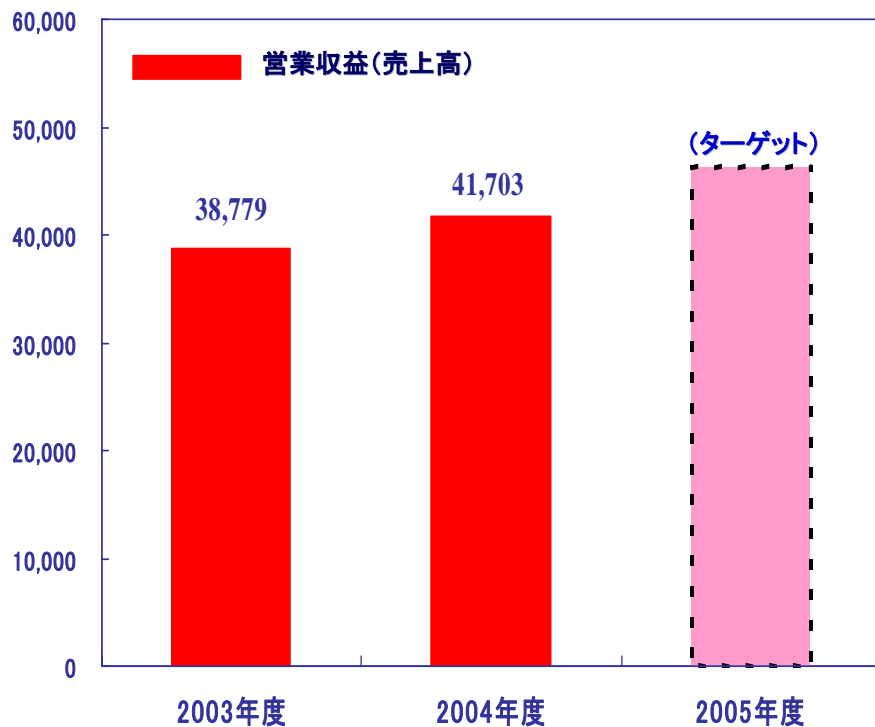
## 2005年度は、上場以来の最高売上、最高益の更新をターゲットに

営業収益： 2004年度実績比 約10%増

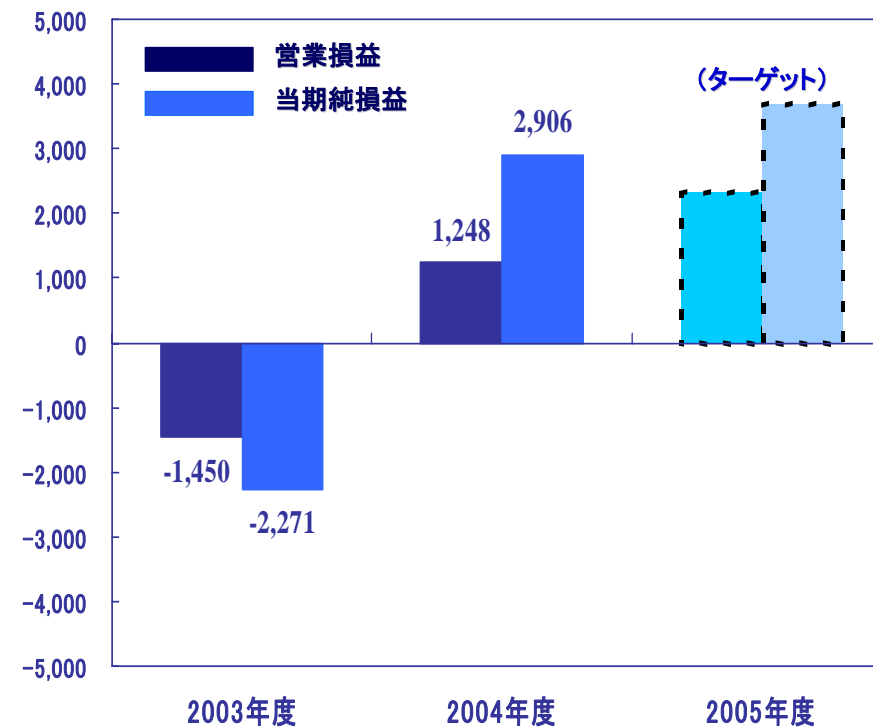
営業利益： 2004年度実績比 約85%増

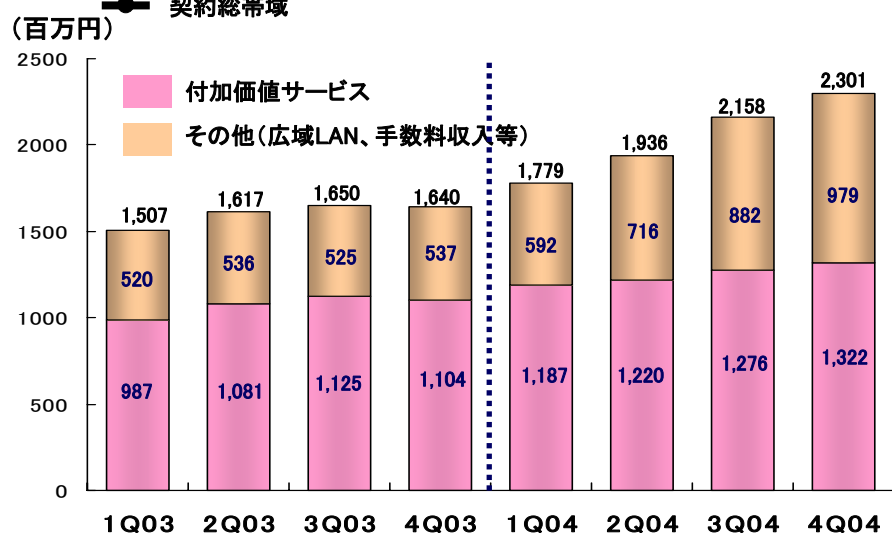
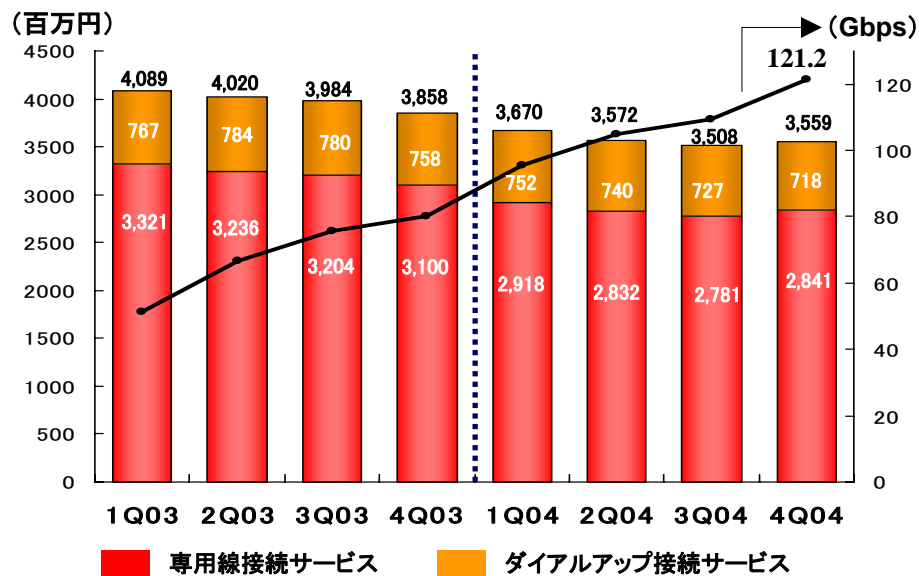
当期利益： 2004年度実績比 約25%増

(百万円)



(百万円)



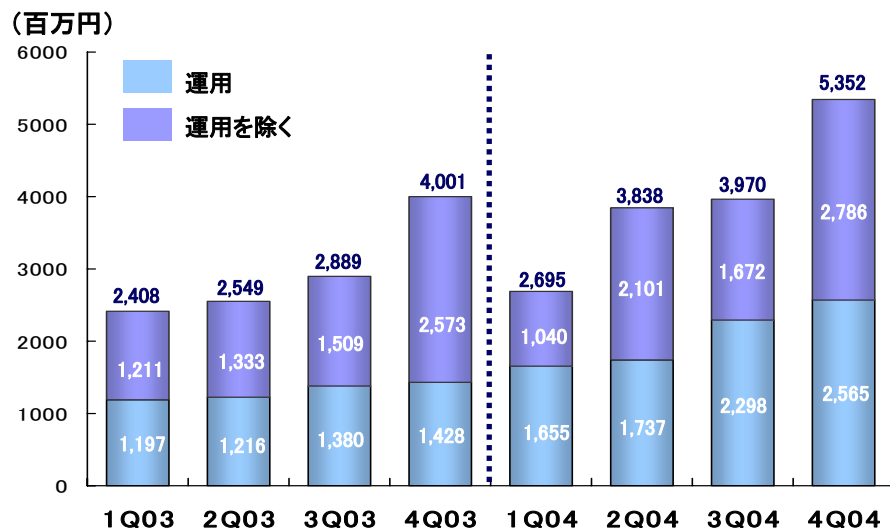


## インターネット接続サービス

- 12四半期振りに増収転換(前四半期比 +51百万円)
- 契約総帯域 121.2Gbps  
(前年同期比 +41.1Gbps, 51,3%増、前四半期比 +11.7Gbps, 10.7%)
- 専用線接続契約数 11,243回線  
(前年同期比 +4,017回線, 55.6%増、前四半期比 +1,816回線, 19.3%)
- IPサービスでは広帯域化が更に進展  
10M回線数 3Q04:436回線 → 4Q04:483回線  
100M回線数 3Q04:150回線 → 4Q04:161回線  
1G回線数 3Q04: 22回線 → 4Q04: 24回線
- バックボーンコストは、引続き減少

## 付加価値サービス及びその他

- 継続的な増収拡大  
(前年同期比40.3%増、前四半期比6.6%増)
- SEIL、SMFをベースとした多拠点接続案件の獲得によるネットワーク・アウトソーシング系が好調、インターネット接続サービス増収にも寄与
- 多拠点接続案件に付随して、広域LANサービスや社内LAN関連サービス等の売上(その他売上に計上)が続伸



## システムインテグレーション(SI)

- 4Qという季節要因から、SIの構築案件(運用を除く)が好調で大幅増収  
(前年同期比 33.7%増、前四半期比 34.8%増)
- IIJの技術力をリソースとした内製比率が高いコンサルティング案件、ネットワーク設計案件の獲得が収益率向上に寄与
- SIの運用売上は、引続き順調に増加  
(前年同期比 79.6%増、前四半期比 11.7%増)  
安定的に売上、利益拡大に寄与

## クロスセリング

- インターネット接続サービス利用顧客の付加価値サービス利用率、及びSI利用顧客のインターネット接続サービス利用率は、ともに引続き高水準で推移

インターネット接続サービス・付加価値サービス  
クロスセリング率 \*1

88.2%

SI・インターネット接続サービス  
クロスセリング率 \*2

78.0%

\*1 インターネット接続サービス売上高上位1,000社の内、付加価値サービスを併用している顧客の割合

\*2 SI売上高上位100社の内、インターネット接続サービスを併用している顧客の割合

**修正対象** : 2001年度、2002年度及び2003年度の監査済米国基準連結財務諸表  
2004年度第1四半期から第3四半期までの連結決算情報

**修正内容** : 保有する売却可能有価証券の含み損益の増減に起因する税効果額について、損益計算書の「法人税等、住民税及び事業税」への計上から、貸借対照表の「その他の包括利益(その他の有価証券評価差額金等)」への計上に修正

**修正の影響**: 上記のとおり修正するもので、本業の結果を表す「営業収益(売上高)」、「営業損益」および「税引前当期損益」には影響はなし

(影響なし) 営業収益(売上高)  
営業利益、税引前当期利益  
資本合計(純資産額)  
資産及び負債合計  
ネットキャッシュフロー  
※ 現金及び現金同等物の増減額

(修正あり) 当期損益  
欠損金  
その他の包括損益 } 同額ずつ変動

## 2001年度、2002年度及び2003年度の監査済米国基準連結財務諸表

(千円)

	2001年度			2002年度			2003年度		
	修正前	修正後	差額	修正前	修正後	差額	修正前	修正後	差額
(P/Lの項目)									
法人税等、住民税及び事業税	1,099,035	17,794		911,365	23,152		(2,133,011)	32,536	
当期利益(損失)	(7,446,135)	(6,364,894)		(16,476,822)	(15,588,609)		(105,139)	(2,270,686)	
(B/Sの項目)									
欠損金	(18,208,469)	(19,481,026)	-1,272,557	(34,685,291)	(35,069,635)	-384,344	(34,790,430)	(37,340,321)	-2,549,891
その他の包括利益累積額	1,783,061	3,055,618	+1,272,557	530,266	914,610	+384,344	3,645,558	6,195,449	+2,549,891

## 2004年度第1四半期から2004年度第3四半期の連結決算情報

(千円)

	2004年第1四半期			2004年第2四半期			2004年第3四半期		
	修正前	修正後	差額	修正前	修正後	差額	修正前	修正後	差額
(P/Lの項目)									
法人税等、住民税及び事業税	(1,657,335)	15,089		517,379	15,506		(220,980)	39,436	
当期利益(損失)	1,434,335	(238,089)		(272,667)	229,206		919,947	659,531	
(B/Sの項目)									
欠損金	(33,356,095)	(37,578,410)	-4,222,315	(33,628,762)	(37,349,204)	-3,720,442	(32,708,815)	(36,689,673)	-3,980,858
その他の包括利益累積額	6,051,370	10,273,685	+4,222,315	5,327,042	9,047,484	+3,720,442	5,711,952	9,692,810	+3,980,858



## ▶ 迷惑メールの被害が拡大

米国では、電子メールの7割が迷惑メールとの報告あり  
企業のメールサーバの負荷増大で追加投資に追われる  
ウイルス、ワームの感染源ともなる  
フィッシング詐欺では被害額 数億ドル(米国)  
- 日本でも、UFJカードなどが詐称される事例

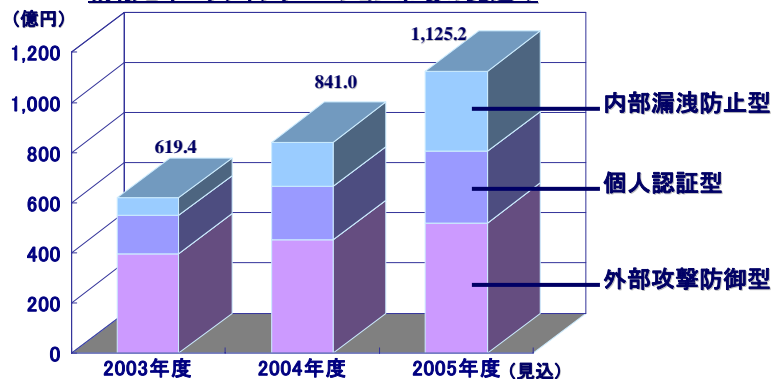
## ▶ 企業単独での解決には限界

メールサーバ負荷増大、採算の合わない設備投資  
情報システム部門の管理コスト・負荷増大  
→ アウトソースニーズの拡大

## ▶ セキュリティに対するリテラシー向上

個人情報保護法の全面施行(2005年4月)により喚起  
電子メールを媒介とする、攻撃、ウイルス、内部情報漏洩  
への対策強化へ動く

情報セキュリティソリューション市場の見込み



出所: 株式会社経済研究所  
情報セキュリティソリューション市場の現状と将来展望【2005】

## IIJの取組み

### 企業のアウトソースニーズを逸早く取り込みサービス化

- IIJポストオフィスサービス(1998年7月)  
- ウイルスプロテクション(2001年7月)
- IIJ Mailゲートウェイサービス(2002年3月)  
- ウイルスプロテクション(2002年3月)  
- メール監査(2002年3月)  
- 迷惑メールフィルタ(2004年10月)
- IIJエッジフィルタ(2004年12月)
- IIJ迷惑メールフィルタ(2005年5月)

### 迷惑メール対策で、業界を先導

#### MAAWG創設に参画

- 世界のキャリア、ISP19社が創設した世界的な迷惑メール対策活動団体
- 日本からはIIJのみ参画

#### 国内団体JEAG創設をリード

- ドコモ等の携帯電話会社、ISPと創設

- 送信ドメイン認証等の新しい技術を自社に導入  
- サービスへの展開も発表



## 迷惑メール対策

送信ドメイン認証 (提供予定)

### IIJエッジフィルタ

メールサーバに対して大量に流れ込むタイプの迷惑メールおよび明らかに不正な内容が含まれるメールを遮断・通信制限する

### IIJ迷惑メールフィルタ

IIJエッジフィルタで防御できない広告メールやフィッシングメールを遮断・隔離。受信メールが迷惑メールである「度合い」を判定し、メールヘッダに判定結果を付記してお客様に配送。

## ウイルス対策

ウイルスプロテクション

## 情報漏洩対策

### メール監査

社内から送信されるメールについて、指定されたキーワードが含まれる場合に、送信禁止・保留等の措置をとることで、情報流出を防ぐ。

### メール保管

送受信メールを全て保管。情報漏洩時に証拠確認が可能。

## ソリューション顧客事例: 大手電機メーカー様

—IIJエッジフィルタ、IIJ迷惑メールフィルタ導入—

本社を含むグループネットワークの数万規模のメールアカウントに、IIJの迷惑メール対策ソリューションを導入

- ✓ 迷惑メール対策として、「IIJエッジフィルタ」および「IIJ迷惑メールフィルタ」を導入。
- ✓ 「IIJエッジフィルタ」の導入で、メール流量が約3割削減、「IIJ迷惑メールフィルタ」の追加導入によって、更なる効果が見込まれる。サーバ負荷、情報システム部門の管理コスト削減に寄与。
- ✓ 同社は、Webアクセスにおけるセキュリティ管理機能を提供する「IIJ Webゲートウェイサービス」を利用しており、IIJの持つ高いインターネット技術、同サービスにおける運用実績、IIJの迷惑メール対策への先進的な取組みを高く評価。今回の、迷惑メール対策ソリューション採用に至った。