

2007年6月期第1四半期決算説明会



2006年11月15日

株式会社インターネット総合研究所

(注) 当資料は、当社の2007年6月期第1四半期決算報告を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。この資料のいかなる部分も一切の権利は当社に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。また、本資料には2008年6月期の予想にかかわる記載がありますが、これはあくまでも当社の予想であり、その時々状況や多様な要因により変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改定する義務を負いかねますのでご了承ください。

目 次

1. 第1四半期決算概況
2. グループ各社の状況
3. IRIグループの全体戦略

1. 第1四半期決算概況

第1四半期連結決算は前年同期比で、売上高、経常利益、当期利益は増加

(単位:百万円:百万円未満切捨)

		2006年6月期 1Q 実績	2007年6月期 1Q 実績	増減	2007年6月期 通期予想
連結	売上高	13,336	16,837	+3,501	60,500
	営業利益	514	417	-97	2,700
	経常利益	278	1,203	+925	3,000
	当期利益	△ 1,222	415	+1,637	600

(今期予想は2006年10月10日の業績修正後の数値)

第1四半期の単体決算は前年同期比で損失額は減少
今期より事業部門を創設し早期の単体黒字化に着手中

(単位:百万円/百万円未満切捨)

		2006年6月期 1Q実績	2007年6月期 1Q実績	増減	2007年6月期 通期予想
単体	売上高	11	34	+23	790
	営業利益	△ 263	△ 216	+47	△ 1,030
	経常利益	△ 416	△ 164	+252	△ 1,060
	当期利益	△ 1,232	△ 67	+1,165	△ 250

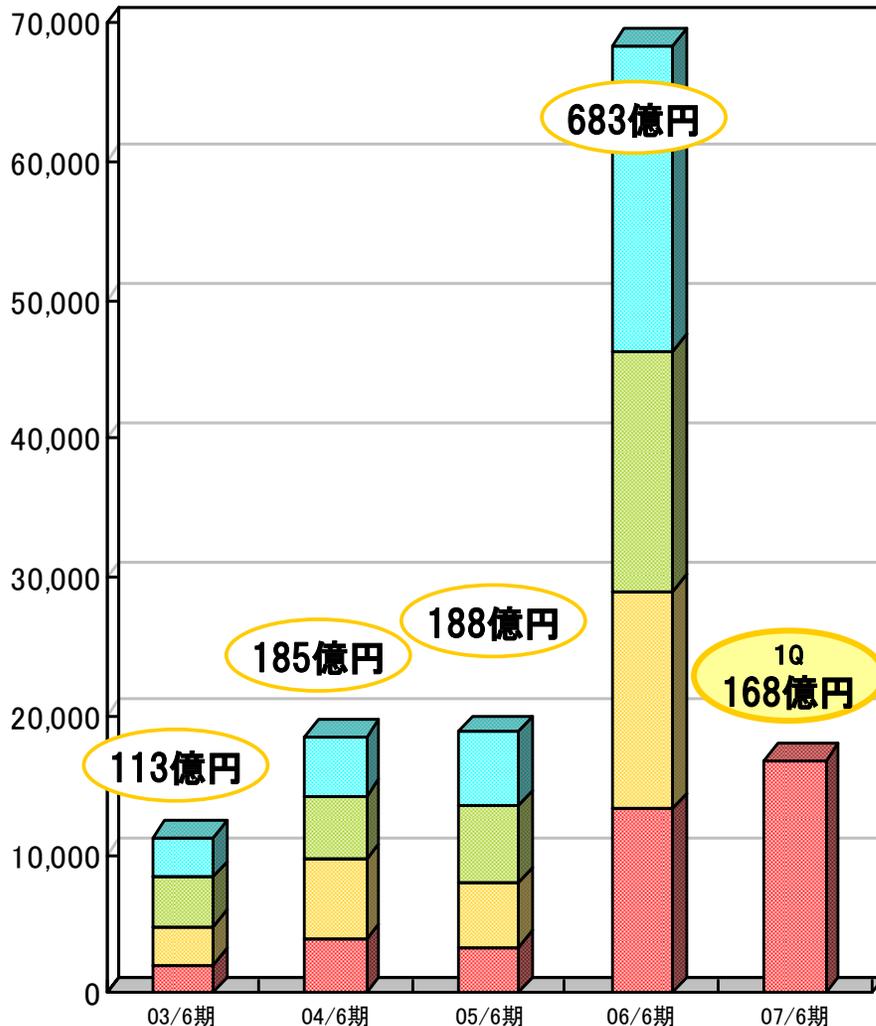
(今期予想は2006年10月10日の業績修正後の数値)

業績推移の四半期内訳

■ 第1四半期
 ■ 第2四半期
 ■ 第3四半期
 ■ 第4四半期

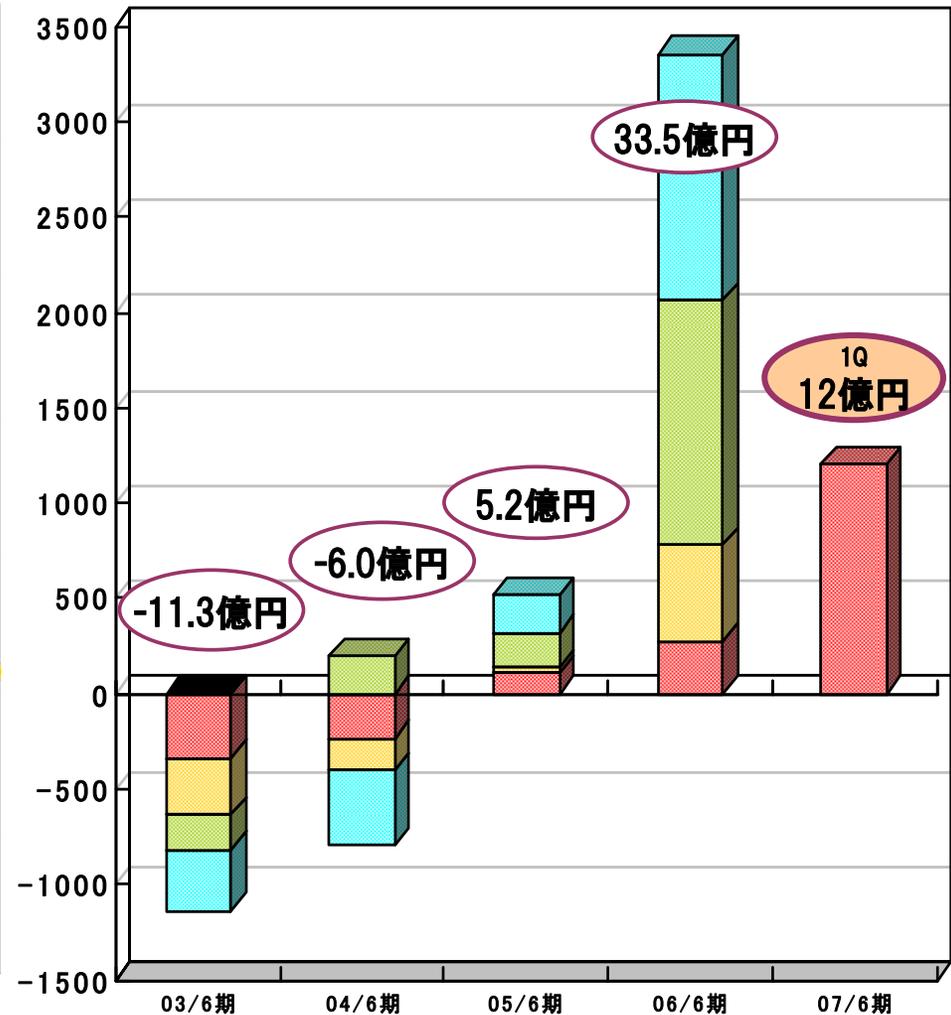
＜四半期別売上高推移＞

(単位:百万円)



＜四半期別経常利益推移＞

(単位:百万円)



連結決算PL概要

(単位: 百万円: 百万円未満切捨)

	2006/6月期					2007/6月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	前年同期比
売上高	13,336	15,713	17,223	22,094	68,366	16,837	126%
[IPネットワーク事業]	3,614	3,403	1,818	1,554	10,389	1,268	35%
[IPプラットフォーム事業]	1,528	1,760	1,387	2,472	7,147	1,996	131%
[IPエンタープライジング事業]	8,092	10,732	13,787	17,980	50,591	13,543	167%
[その他事業]	103	137	△ 90	89	239	55	53%
売上総利益	2,022	2,129	2,480	2,777	9,408	1,963	97%
売上総利益率	15.2%	13.5%	14.4%	12.6%	13.8%	11.7%	
販管費	1,507	1,591	1,307	1,516	5,921	1,545	103%
営業利益	514	539	1,173	1,261	3,487	417	81%
営業利益率	3.9%	3.4%	6.8%	5.7%	5.1%	2.5%	
経常利益	278	503	1,281	1,292	3,354	1,203	433%
当期純利益	△ 1,222	1,284	3,894	△ 864	3,092	415	
暖簾代償却費	288	305	183	243	1,019	256	89%
減価償却費	217	204	162	164	747	111	51%
暖簾代償却前営業利益	802	844	1,356	1,504	4,506	673	84%
EBITDA	1,019	1,048	1,518	1,668	5,253	784	77%

・売上高: IPネットワーク事業の減少要因: BBTower及びIRI-Comの連結除外による売上の減少

IPプラットフォーム事業の増加要因: 子会社IRIユビテックの売上増加

IPエンタープライジング事業の増加: 子会社IXIの売上増加、グローバルナレッジネットワークの連結参入

・売上総利益: 事業構造上売上総利益率の低いIPエンタープライジング事業の比率が増加した為に売上総利益率は低下

・営業利益: 販管費は前年同水準となったが売上総利益の減少に伴い営業利益は減少

・経常利益: 持分法適用子会社であるBBTowerの持分法投資利益の計上(766百万円)により経常利益は大幅に増加

・当期利益: 前期の平成電電破綻による大幅損失から回復。法人税等△629百万円、少数株主利益△289百万円等を計上

連結決算BS概要

(単位:百万円:百万円未満切捨)

(単位:百万円)	2006/6月期				2007年/6月期	
	1Q	中間期	3Q	決算期	1Q	前期末比
流動資産	23,741	25,329	28,669	36,294	34,225	94.3%
うち 現金及び預金	10,204	7,165	10,592	14,940	12,006	80.4%
うち 受取手形及び売掛金	4,537	6,925	8,191	8,990	8,092	90.0%
うち 棚卸資産	5,674	7,885	7,169	9,804	11,476	117.1%
うち その他の流動資産(含 前払費用)	3,326	3,354	2,717	2,560	2,651	103.6%
固定資産	19,771	19,356	19,531	20,727	27,855	134.4%
うち 有形固定資産	4,197	2,754	3,188	4,697	4,784	101.9%
うち 無形固定資産	10,632	10,060	9,192	8,812	15,391	174.7%
うち 投資その他資産	4,941	7,158	7,149	7,217	7,678	106.4%
繰延資産	28	15	33	31	5	16.1%
資産合計	43,541	44,701	48,233	57,052	62,086	108.8%
流動負債	11,083	13,136	10,044	17,224	17,461	101.4%
うち 支払手形及び買掛金	4,372	7,140	5,408	13,970	11,085	79.3%
うち 短期借入金(1年内返済長借金含む)	3,988	2,835	1,995	1,282	1,330	103.7%
固定負債	11,103	5,011	4,953	6,849	9,640	140.8%
うち 長期借入金	313			2,033	3,177	156.3%
うち 新株予約権付社債	10,400	4,500	4,500	4,500	4,500	100.0%
負債合計	22,187	18,147	14,998	24,073	27,102	112.6%
少数株主持分	6,278	4,106	7,140	7,578	7,947	104.9%
資本金	6,474	9,426	9,430	9,444	9,446	100.0%
資本剰余金	9,532	12,482	12,486	12,500	14,036	112.3%
利益剰余金	△ 881	403	4,318	3,415	3,592	105.2%
株主資本合計	15,075	22,447	26,094	25,352	27,068	106.8%
純資産合計				32,978	34,984	106.1%
負債純資産合計	43,541	44,701	48,233	57,052	62,086	108.8%

前四半期比増減要因

- **流動資産の減少**
- 現金預金の減少(IXI)
- 売掛金の減少(IXI)
- 棚卸資産の増加(IXI)

- **固定資産の増加**
- 無形固定資産の増加
(販売用ソフトウェア:IXI)
- 連結調整勘定の増加
(サーバー、GKNの取得)

- **流動負債の増加**
- 買掛金の減少
- 未払金の増加(IXI)

- **固定負債の増加**
- 長期借入金の増加(GKN)

- **少数株主持分の増加**

- **資本金の増加**
- 資本準備金の増加
(IRIIによるGKNへの増資)

連結CF概要

(単位:百万円:百万円未満切捨)

(単位:百万円)	2006/6月期		2007/6月期		
	第1四半期末	通期末	第1四半期末	前年同期比 (差引)	前期末比 (差引)
I 営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 238	2,285	△ 2,353	-2,115	-4,638
II 投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,785	△ 7,842	187	8,972	8,029
III 財務活動によるキャッシュ・フロー	13,161	14,503	△ 773	-13,934	-15,276
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	4	2	1	-3	-1
V 現金及び現金同等物の増加額	4,140	8,948	△ 2,938	-7,078	-11,886
VI 現金及び現金同等物の期首残高	5,991	5,991	14,940	8,949	8,949
VII 連結子会社増加による増加額	0	0	0	0	0
VIII 現金及び現金同等物の期末残高	10,132	14,940	12,001	1,869	-2,939

・営業CFの減少

増加要因: 売上債権の減少 (IXI)

減少要因: 仕入債務の減少 (IXI)、たな卸資産の増加 (IXI)、持分法投資損益の増加 (IRI: BBTower分)

・投資CFの増加

増加要因: セーバー株式取得 (IRI)、GKN株式取得 (IRI)、ファンド譲渡 (IRI)

減少要因: NES株式取得 (ユビテック)

・財務CFの減少:

減少要因: 長期借入金返済、配当支払

2007年6月期 第1四半期決算サマリー グループ会社別①

増収要因

- ・IXIを中心にほぼ全てのグループ子会社が前年比で増収を達成
- ・グループ間売上の減少(連結修正)

減益要因

- ・IRI-FTでの投資関連費用の増加
- ・IRIユビテック、サーバー、MBTの減益
- ・暖簾代の増加(サーバー、GKN)

単位:百万円
百万円未満切捨

	売上高			営業利益		
	2006年6月期 1Q	2007年6月期 1Q	増減	2006年6月期 1Q	2007年6月期 1Q	増減
IRI単体	11	34	23	-264	-216	48
IRI-CT	244	777	533	12	90	78
PoD	227	379	152	37	66	29
サーバー		92	92		-21	-21
IRIユビテック	1,406	1,848	442	233	133	-100
ファイバーテック	136	148	13	-56	-25	31
IXI	8,144	12,760	4,616	554	941	387
グローバルナレッジ		783	783		114	114
IRI-FT	100	100	0	3	-387	-390
その他(IRI-USA/MBT)	38	5	-33	32	-26	-58
合計	13,595	16,929	3,334	695	670	-25
連結修正	-258	-91	167	-181	-252	-71
連結	13,337	16,837	3,500	515	417	-98
BBTower	1,496		-1,496	180		-180
IRI-Com	1,792		-1,792	-35		35

2007年6月期 第1四半期決算サマリー グループ会社別②

増益要因

- ・増益:IXI、IRI-CT、PoD、GNKの好調
- ・IRI-単体、ファイバーテックの赤字減少
- ・持分法投資損益の増加(BBTの増益)

増益要因

- ・経常利益における増益要因
- ・前期は平成電電破綻による多額の特別損失の計上があった

単位:百万円
百万円未満切捨

	経常利益			当期利益		
	2006年6月期 1Q	2007年6月期 1Q	増減	2006年6月期 1Q	2007年6月期 1Q	増減
IRI単体	-416	-164	252	-1,232	-67	1,165
IRI-CT	10	91	81	10	80	70
PoD	37	66	29	35	43	8
サーバー		-13	-13		-14	-14
IRIユビテック	234	139	-95	135	74	-61
ファイバーテック	-56	-22	34	-55	-22	33
IXI	526	967	441	268	460	192
グローバルナレッジ		100	100		152	152
IRI-FT	3	-387	-390	1	-410	-411
その他(IRI-USA/MBT)	32	-26	-58	32	-28	-60
合計	515	749	234	-4,716	268	4,984
連結修正	-237	454	691	3,493	147	-3,346
連結	278	1,203	925	-1,223	415	1,638
BBTower	165		-165	167		-167
IRI-Com	-20		20	-4,077		4,077

今期連結業績予想:グループ会社別内訳

1Q時点での今期予想は既存予想を据え置く

単位:百万円
百万円未満切捨

	売上高			営業利益		
	1Q実績	中間予想	通期予想	1Q実績	中間予想	通期予想
IRI単体	34	100	790	-216	-600	-1,030
IRI-CT	777	1,180	2,520	90	45	161
PoD	379	730	1,490	66	72	201
サーバー	92	310	670	-21	5	51
IRIユビテック	1,848	3,828	7,700	133	325	700
ファイバーテック	148	310	840	-25	-74	9
IXI	12,760	20,340	43,500	941	1,248	3,489
グローバルナレッジ	783	1,520	3,300	114	139	430
IRI-FT	100	200	400	-387	-365	-299
その他(IRI-USA/MBT)	5	0	0	-26	-26	-52
合計	16,929	28,558	61,300	670	769	3,660
連結修正	-91	-400	-800	-252	-469	-960
連結	16,837	28,200	60,500	417	300	2,700

(今期予想は2006年10月10日の業績修正後の数値)

◆サーバー株式会社を子会社化(7月)

- ・携帯電話向けコンテンツ流通に関する技術・ノウハウをグループ内に取り込むことを目的
- ・簡易株式交換(完全株式交換比率 IRI:サーバー=1:2.6)の効力発生により、2006年7月1日付、IRIの完全子会社へ

◆グローバルナレッジネットワーク株式会社を子会社化(7月)

- ・教育事業のIP化を図ることを目的
- ・新株予約権付社債2億円、新株予約権32個(普通株式1個当たり521株、1株あたり47,985円)の引受契約を締結
- ・新株予約権付社債に付されている新株予約権の全部行使と新株予約権の一部行使により、13,546株を取得
- ・2006年7月3日に持株比率73.1%となり、IRIの子会社へ

◆IRIユビテックの株式一部売却(10月)

- ・IRIユビテックの株式分布状況の改善のため実施
- ・10月3日1,500株、10月5日1,000株、計2,500株を売却
- ・IRIの保有比率は77.0%から69.9%へ

2. グループ各社の状況

設立:1989年7月 資本金:42億3,000万円 代表取締役社長:嶋田博一 ※資本金は100万円未満切捨てで示しております
 <2007年3月期予想※ 売上488億円 経常利益39.2億円> ※3月決算

GIS(地理情報システム)ネットワーキング、セキュリティ、コンテンツを三本柱にソリューションを提供

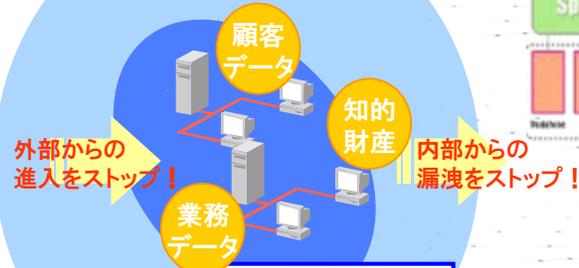
NETWORKING SOLUTIONS

ネットワーク・ソリューション

- 4thEye®(情報漏洩防止・監視システム)
- 時限くん™(情報漏洩防止・著作権保護ソリューション)

SECURITY

セキュリティ



▲情報漏洩防止
著作権保護

▲情報漏洩防止



- Spaceframe®(位置・時間・空間を統合するフレームワーク)
- eSMS™
- SMS-MAP™
- WebSmile®/Shop
- バリアフリー支援システム
- SCM計画業務支援システム

- VoiceSmile(次世代コンタクトセンター向け音声認識ソリューション)

- Webデザイン
- 3DCG制作
- ゲームソフト開発
- マーケティングリサーチ

CONTENTS

コンテンツ



■登録商標・商標

・Spaceframe、WebSmileは株式会社アイ・エクス・アイの登録商標です。
 ・eSMS、SMS-MAP、KANONIは、株式会社アイ・エクス・アイの商標です。
 ・4thEyeはサイエンスパーク株式会社の登録商標です。
 ・時限くんは株式会社エヌ・エス・イーの商標です。
 ・その他、記載されている商品名、会社名などの固有名詞は各社の商標または登録商標です。

2007年6月期1Q実績 売上:12,760百万円 営業利益:941百万円



事業別売上高 (百万円)	前期 通期実績	今期 通期予想	今期 1Q実績
連結合計	36,805	43,500	12,760

※IXIの2006年7月～2007年3月における業績予想数値はIXI発表の2007年3月期業績予想における予想数値をもとに算出された数値であり、2007年4～6月における業績予想数値はIXIの2006年6月期(直近12ヶ月)実績に4分の1を乗じて算出された数値に基づいております

◆ 音声認識ソリューション

顧客サービス向上・業務効率化を実現可能とする
音声認識ソリューションの提供

- コンタクトセンター業務効率化に寄与する
VoiceSmile/Logの提供開始
(音声テキスト変換と分析システムとの連携)

◆ ロジスティクス・ソリューション

刻々と変化する市場ニーズに対応可能なロジスティクスソリューションの提供

- 製造/販売/物流をシームレスに管理する計画支援
- 広域在庫を統合管理するWMS構築
- 無線インフラを活用した遠隔在庫管理・貨物追跡管理
- ICタグなど最新技術の活用 等



◆ セキュリティ・ソリューション

「時限くん」等のプロダクトを活用したセキュリティソリューションの提供

- モバイルPC紛失・盗難時の情報流出防止
- 企業内での業務情報、機密情報などの情報漏洩防止
- 企業間でやり取りする個人情報、機密情報などの情報漏洩防止
- 時間規制・使用回数規制により著作権保護を
可能としたコンテンツ配信サービス 等



時限くんは「時限消去」「高性能データ保護」機能を持つソフトウェアです。

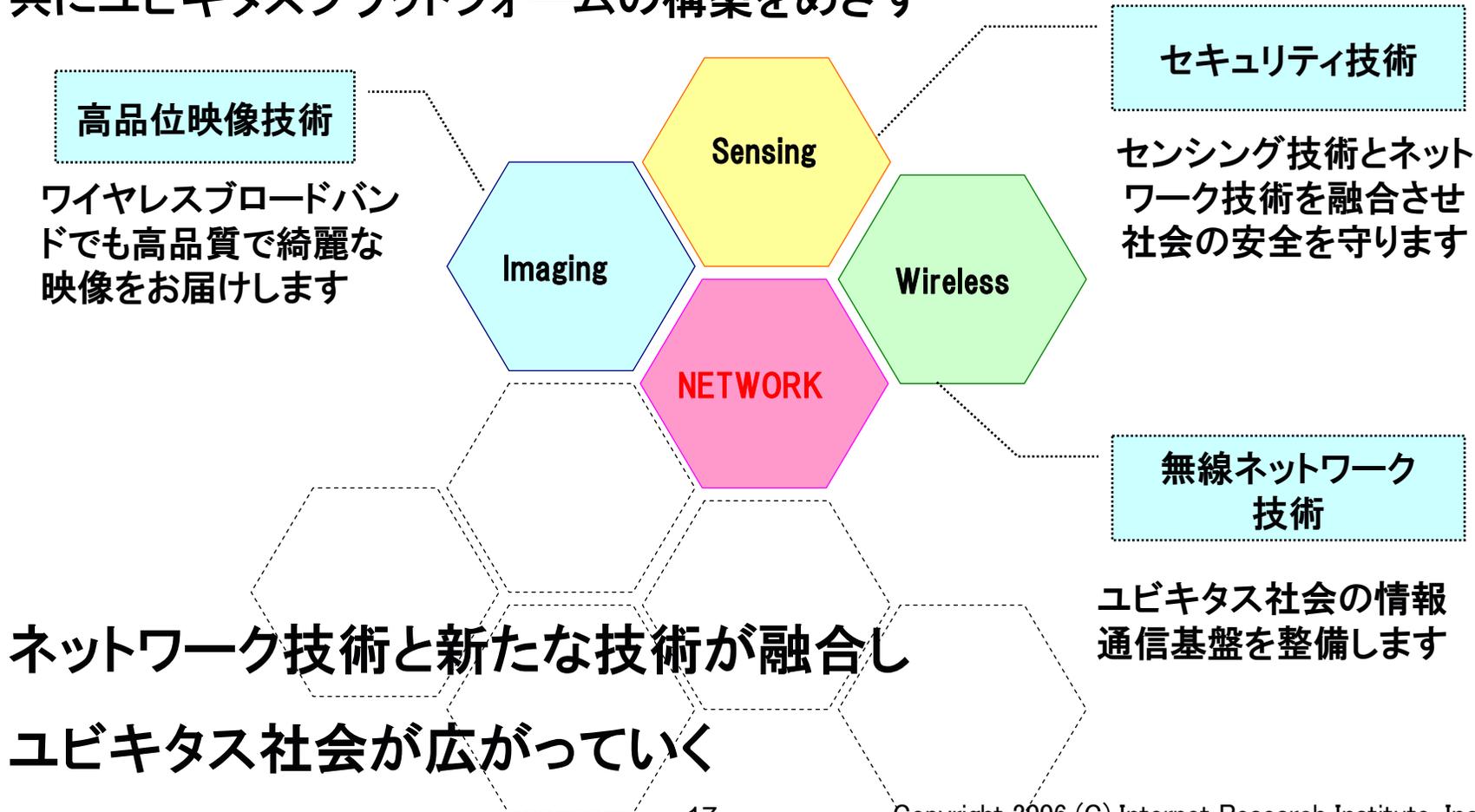
① **【時限消去によりデータを一人歩きさせません】**
ファイルは指定された条件で自動的に削除されるのでデータの一人歩きを防止できます。
また、コピー・編集・印刷禁止等の規制や回数指定規制を与えることができます。

② **【モバイル環境も保護します】**
暗号ソフトウェアと番号ソフトウェアが社内ネットワーク上だけでなく、
モバイルPC環境にも対応します。

③ **【高速かつ高信頼性なソフトウェアです】**
デバイスドライバ技術をフルに活用し、高処理、信頼性の高い機能をご提供します。

設立:1977年11月 資本金:8億3,200万円 代表取締役社長:荻野 司
 <2007年6月期予想 売上77億円 営業利益7億円 ※資本金は100万円未満切捨てで示しております

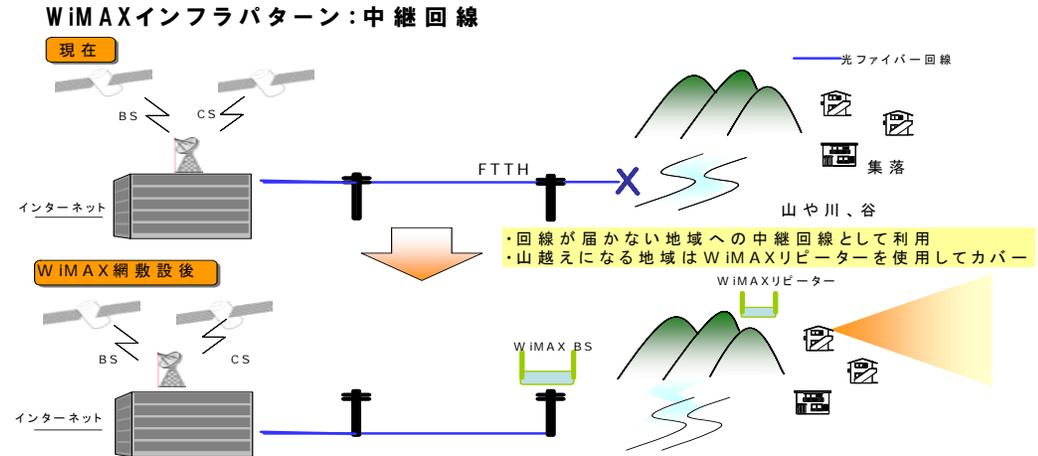
ユビキタス・コアテクノロジーを提供し、ユビキタス社会の実現に貢献していくと共にユビキタスプラットフォームの構築をめざす



2007年6月期 1Q実績(連結) 売上:1,848百万円 営業利益:133百万円

UBITEQ
UBIQUITOUS TECHNOLOGY

事業別売上高 (百万円)	前期 通期実績	今期 通期予想	今期 1Q実績
電子機器	3,551	3,936	1,183
モバイル・ユビキタス	3,058	3,763	664
合計	6,609	7,700	1,848



ルーラル地域でのブロードバンド普及と利活用の促進を目指す WiMAX Japan Project開始!

IRIユビテック、インテル、ジャパンケーブルキャスト、三菱総研の4社が発起人となり「WiMAX Japan Project」(略称 WJP)の開始を発表。このプロジェクトが予定している活動内容については、業界からも注目が集まり平成18年8月16日の日本経済新聞朝刊13面においても大きく取り上げられた。

平成18年8月総務省発表の「次世代ブロードバンド戦略2010」—官民連携によるブロードバンドの全国整備—によれば、今後のブロードバンド整備の在り方、基本的な考え方に「条件不利地域等投資効率の悪い地域における整備」があげられている。

WJPが目指す

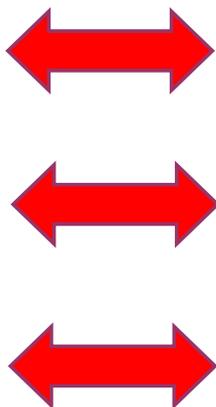
- 1)ルーラル(過疎)地域を含む全国無線ブロードバンドサービスの早期開始を実現するための事業体制検討
 - 2)無線ブロードバンド技術を活用したサービスやビジネスの利用者視点での検討
- これらの活動は総務省の方向性とも合致している。

設立:2000年11月 資本金:1億8,700万円 代表取締役社長:菊地 頼
 <2007年6月期予想 売上14.9億円 営業利益2億円> ※資本金は100万円未満切捨てで示しております

USENの広告モデル型無料動画配信サービス「GyaO」の動画配信プラットフォームを提供する他、コンテンツ制作等に関する各種支援業務を提供

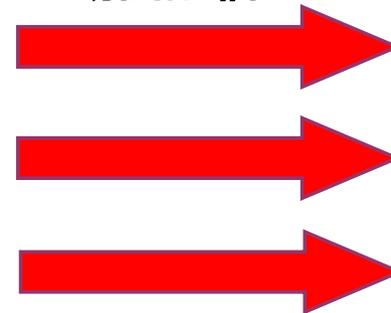
協力関係

- 映画業界
- 音楽業界
- クリエイター
グループ



- ・GAGA
- ・U's music
- ・AVEX

動画配信

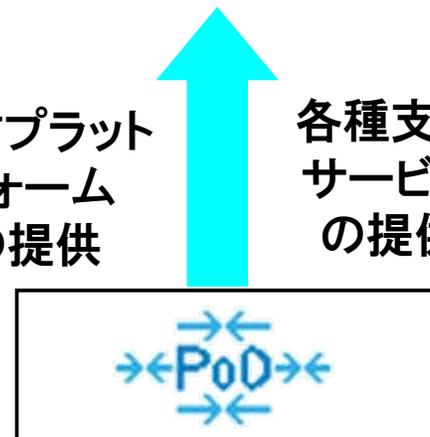


エンド
ユーザー

家庭用
PC

配信プラット
フォーム
の提供

各種支援
サービスの
提供



2007年6月期1Q実績 売上:379百万円 営業利益:66百万円



事業別売上高 (百万円)	前期 通期実績	今期 通期予想	今期 1Q実績
動画配信事業	1,295	1,490	379

◆USEN/GyaO 登録視聴者数1200万人超 一大メディアへ！

USENの広告モデル型無料動画配信サービス「GyaO」の動画配信プラットフォームを提供。

GyaO 登録視聴者数は1200万人超！



PoDは、技術的事業パートナーとして、動画配信プラットフォームを提供。

引続き重要顧客であるGyaOの成功に注力し、動画配信市場の拡大に尽力。

GyaO成功後のコンテンツ事業者の市場参入に備え取込み。

セガ「三国志大戦2」『覇業への道～龍虎の咆哮』決勝大会のライブ配信を実施

設立:2000年4月 資本金:5億9,500万円 代表取締役:宮川 洋
 <2007年6月期予想 売上25.2億円 営業利益1.6億円> ※資本金は100万円未満切捨てで示しております

日本最大級の専門ポータルサイトを運営



◆ブロードバンド情報の最新ニュース
 とISP案内サイト「RBB TODAY」
 (月間1,500万PV/ユニークユーザー120万)

<http://www.rbbtoday.com/>



◆クルマ最速・総合ニュースサイト
 「レスポンス」(月間3,800万PV/
 ユニークユーザー500万)

<http://response.jp/>



「RBB TODAY」「レスポンス」のニュース記事は、国内の主だったポータルサイトすべてに配信され、国内インターネットユーザーの90%以上に行き渡るほどの影響力を持つほどになりました。

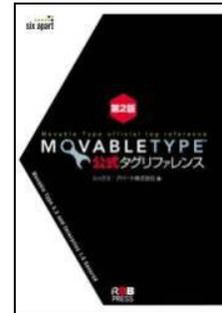
<ニュース記事の主な提供先>



2007年6月期1Q実績 売上:766百万円 営業利益:83百万円

事業別売上高 (百万円)	前期 通期実績	今期 通期予想	今期 1Q実績
メディア・コンテンツ事業	382	478	90
モバイル&コマース事業/その他	155	252	72
プラットフォーム・コンサル事業	428	479	127
(株)イード	1,192	1,309	476
合計	2,267	2,518	766

◆RBB PRESS MovableType公式タグリファレンス 第2版 発売



本書はblogのスタンダードツールである、Movable Type3.3とEnterprise1.0に完全対応したタグリファレンスです。シックス・アパート株式会社の完全協力により、すべてのタグとアトリビュートの情報を網羅しました。タグのすべてに対応バージョンの表記だけでなく、将来的に廃止されるタグなどの非推奨タグの識別、セキュリティ上の配慮事項も記載されています。

◆オンラインゲーム専門情報サイト『Slash Games』全面リニューアル 第一弾では世界に向けた情報発信を開始 <http://www.slashgames.jp/>



『Slash Games』は、これまでブロードバンド総合情報サイト『RBB TODAY』の1コーナとしてオンラインゲームに関するニュース発信をおこなってまいりましたが、オンラインゲーム市場の拡大をうけ、このたび独立した情報サイトとしてあらたなスタートを切ることとなりました。今回のリニューアルでは、Wikiサーバを利用した英語版情報サイト (<http://en.slashgames.jp/wiki/>) をオープンし、日本のゲーム情報を海外に向けて発信して参ります。これまで日本のゲーム産業に関する情報は海外にあまり伝わらず、情報の「入超」状態が続いておりましたが、本サービスによって日本からの情報発信の強化を目指します。

◆全国のガソリン販売価格をリアルタイムに集計する「e燃費ガソリン価格地図」を公開 ～毎日3,000入力の価格情報を集計～ <http://response.jp/e-nenpi/map/>



e-nenpi.com

マイカー管理サービス「e燃費」に、全国のガソリン販売価格を集計し1時間ごとに更新する「e燃費ガソリン価格地図」を追加し、公開しました。「e燃費ガソリン価格地図」は、マイカー管理サービス「e燃費」を利用するユーザーが入力する、毎日約3,000の給油情報から、ガソリンの販売価格を集計し更新後、都道府県別の平均価格地図として表示するものです。この地図によって、ドライブ前にガソリンの安い地域をチェックすることが可能になり、また都道府県別のガソリンスタンドランキングは、ガソリンスタンドを選択する際のユニークな情報として活用していただくことを想定しております。この機能追加により33万人のユーザーの拡大を行ってまいります。

設立：1998年10月 資本金：4億2,400万円 代表取締役社長：三池神也
＜2007年6月期予想 売上8.4億円 営業利益900万円＞ ※資本金は100万円未満切捨てで示しております

医療分野のIT・IP化による新たなマーケットを創造

低侵襲・非侵襲の 医療機器事業

大学・研究機関との連帯

三大生活習慣病分野
救急救命分野
産婦人科分野(電子カルテ)
小児科分野

**新たなマーケット
の創造**
(プレホスピタル構想)

医療デジタル ネットワーク事業

国・地方自治体との連帯

医療機関ネットワーク
医療機器サポート分野
医療画像処理分野
医療データセンター



2007年6月期1Q実績 売上:148百万円 営業利益:△25百万円



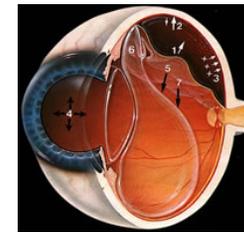
事業別売上高 (百万円)	前期 通期実績	今期 通期予想	今期 1Q実績
眼科分野	174	235	71
循環器分野	185	173	32
小児・産婦人科	45	84	12
IT医療分野	33	140	3
その他	128	206	30
連結合計	566	840	148

◆花粉症治療レーザー自社開発

昨今の花粉症罹患者増加に伴い様々な治療法が開発されてきました。しかしながら薬剤以外の治療法はどれも侵襲的なものが多く、患者にとっては多少の苦痛を強いられるものであります。当社は低出力のレーザーを用い低侵襲的な治療法を日本レーザー医学研究所と共に開発いたしました。治療効果については今年11月の日本レーザー医学学会で発表されますが、今後製品化を進め極細径内視鏡との併用も視野に07年10月に発売する予定です。

◆眼科用レーザープローブの開発を受託

大手医療レーザーメーカーより眼科用レーザープローブの開発を受託しました。この製品は眼科領域での網膜手術に使用される医療用レーザー装置のプローブで、網膜はく離手術や今後増加していくと推測される糖尿病性網膜症に対する治療器具で、この領域の手術には欠かせない医療器具です。わが国では平成9年の糖尿病実態調査によると、「糖尿病が強く疑われる人」の690万人と「糖尿病の可能性を否定できない人」の680万人を合わせると、全国に1,370万人いると推定されており、全糖尿病患者の30-40%が網膜症を有し、そのうち2-4%が失明と言われております。今後この製品のニーズは高まると予想されていますが眼内挿入部は精密な加工が必要で当社の光ファイバー加工技術が認められ、開発・製造することになりました。発売は07年4月を目標としています。当初は国内で販売し次年度より米国と欧州で発売する予定です。



網膜剥離図式

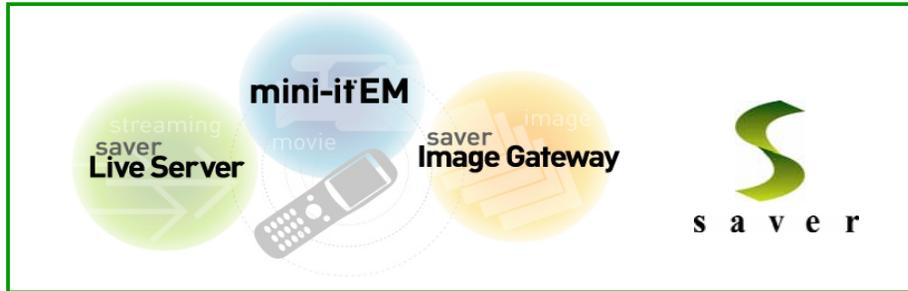


当社開発製品



設立:2005年7月 資本金:3,500万円 代表取締役社長:梅内林太郎
 <2007年6月期予想 売上6.7億円 営業利益0.5億円> ※資本金は100万円未満切捨てで示しております

「モバイル」・「ワンソース」・「最適化」・「変換」をキーワードにモバイルビジネスを行う顧客に対してプロダクト、ソリューションを提供



動画・画像は、
 「①作品として」
 「②情報伝達手段として」
 あらゆるサービスで利用可能

- コンテンツプロバイダー
- システムインテグレーター
- 携帯電話会社
- 広告代理店
- コンテンツホルダー
- 一般企業
- 官公庁・地方自治体
- 端末メーカー



プロダクト・ソリューションの提供

モバイルビジネス分野

- モバイルコンテンツ**
着メロ、着うた、動画、ゲーム...
- モバイルコマース**
物販、サービス、トランザクション
- 広告・マーケティング**
メール、クーポン、懸賞...
- ソリューション**
販促、支援、構築、セキュリティ...

動画・画像コンテンツの具体的な用途

- ビデオクリップ、イベント、映画、ドラマ、スポーツ、ニュース...
- 商品紹介、サービス告知...
- 動画CM、製品紹介、告知、プレミアコンテンツ...
- 製品紹介、定点カメラ映像、防犯、ソリューションの1機能...

2007年6月期1Q実績 売上:92百万円 営業利益:△21百万円

事業別売上高 (百万円)	前期 通期実績	今期 通期予想	今期 1Q実績
モバイル・プロダクト&ソリューション	今期より 連結	670	92

◆合併により事業会社へ

経営資源を集約し、より迅速な事業活動を行うため持株会社体制から事業会社体制に移行しました。

◆先進的な「モバイル」「動画」に関するソリューション・サービスのリリース

saver
Live Server_{3.0}

業界初の多言語字幕付携帯電話向け動画配信システム「Saver Live Server 3.0」を、多言語字幕制作・配信技術を持つフジヤマ社と業務提携し、開発しました。

mediafire

携帯動画の変換、ストレージ、配信等のシステム基盤およびその運用・サポートを統合プロバイダとして全て提供するオンライン変換配信一体型サービス「mediafire」を新たに開始します。

saver
Movie Refresher Suite

古い8mmフィルム、ビデオテープ等に発生する欠損・筋傷を全自動で検出・修復し、画質向上処理を行うソフトウェア「Saver Movie Refresher Suite」を開発しました。

◆「IWPC TOKYO 2006」への出展

アジア地域最大規模のコンピューター・ネットワークの展示会である「IWPC TOKYO 2006」に出展しました。モバイルソリューションに興味を持つ多くの企業、一般入場者の方々が来場し、特に、弊社ソリューションのデモは好評でした。今後の営業活動に活かしていきます。



設立:1995年12月 資本金:9億4,000万円 代表取締役社長:金木 良道
 <2007年6月期予想 売上33億円 営業利益4.3億円> ※資本金は100万円未満切捨てで示しております

研修コース、eラーニング／ASP、各種コンテンツ開発、人財開発コンサルティングなどを中心とした教育サービス事業

1. 対象とするコア顧客

- システムインテグレータ、テレコム/キャリア、金融系システム子会社などを中心としたエンタープライズに特化
- TOP30 顧客からのビジネスで、全売上高の60%を形成

2. 顧客へ提供する価値

- 知識・技術の修得によって企業に貢献できる人財を育成すること

3. ポジショニング

- 独立系でNo.1の教育サービス専門企業
- 知識伝達とスキル育成の各種ソリューションを展開
- マイクロソフト、シスコシステムズ、オラクルから優秀教育パートナーの賞を連続受賞



4. 主要な研修提供方法

- 定期開催コース（弊社会場で開催するコースに集客）
- 特別設定コース（お客様のニーズに合わせてカスタマイズ/講師派遣）
- eラーニング製品提供／ASP
- eラーニング／各種コンテンツ開発
- 人財開発コンサルティング
- その他各種教育関連サービス



2007年6月期1Q実績 売上:783百万円 営業利益:114百万円



事業別売上高 (百万円)	前期 通期実績	今期 通期予想	今期 1Q実績
C-Learning	N/A	2,755	674
E-Learning	N/A	228	45
コンサル/開発	N/A	271	43
その他	N/A	44	19
連結合計	今期より連結	3,300	783

◆マイクロソフトより11年連続で「CPLS最優秀賞」を受賞!

- ・アワード制定以来、2006年度で11回連続受賞 (1度も受賞を逃していない)
- ・評価基準: 認定トレーニングの種類、受講者数、受講者満足度などが総合的に評価された
- ・1社向けの法人研修も含めた受講者実績は、単年度で3,000名超 (Microsoft Universityおよびマイクロソフト関連オリジナルコース 2005年・2006年平均の累計受講実績)。
- ・日本初のラーニングソリューション分野のゴールドパートナーとして、Microsoft Universityの最新ラインナップとオリジナル開発コースを約50コース 提供。
- ・専門書籍の監修や専門誌への連載執筆も手がける知識豊富な講師陣が、受講者より高い評価を獲得。



Learning Solutions



◆ネットマークス全社員向け「コミュニケーション力向上セミナー」を実施

株式会社ネットマークス 全社員を対象に、グローバルナレッジのヒューマン・スキル担当インストラクタの田中淳子が「コミュニケーション力向上セミナー」を実施。
 研修期間: 2006年9月26日(火)~11月30日(木)の期間に12回程度
 対象者: ネットマークス及びNSASの社員 約750名

田中淳子: 人材教育コンサルタント、産業カウンセラー。

著書「速効! SEのためのコミュニケーション実践塾」(日経BP社)

「速効! SEのための部下と後輩を育てる20のテクニック」(日経BP社)

「はじめての後輩指導」(経団連出版)



◆Oracle University Excellent Instructor Award受賞!

グローバルナレッジのインストラクタ 浅井良文が、2006年度における顕著な活動および高品質な研修コースを実施したことが評価され、日本オラクルより「Oracle University Excellent Instructor 2006 Award」を受賞。



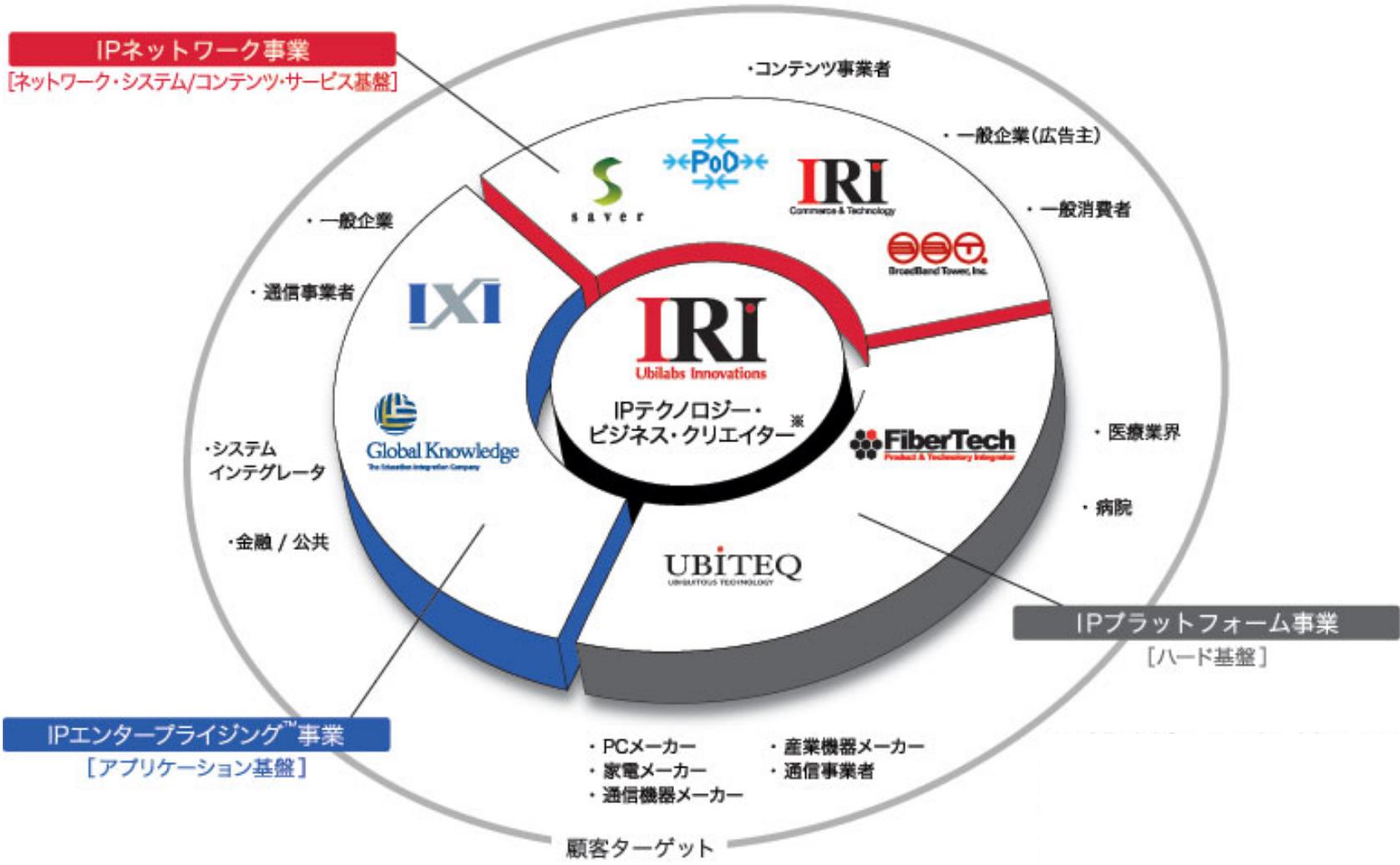
◆社外取締役2名を新たに選任

村井 純 氏 (慶應義塾常任理事 兼 慶應義塾大学環境情報学部教授 兼 政策・メディア研究科委員)

大岩 元 氏 (慶應義塾大学環境情報学部教授 兼 政策・メディア研究科委員)

3. IRIグループの全体戦略

3つの事業セグメントでのグループ展開



IPを核とした企業グループの組成

- ▶ 激変している環境下では、単一の企業・事業モデルでは成長ポテンシャルに限界
- ▶ 事業モデル毎に企業化・発展させると共に、グループ企業間のポジティブ・シナジーの創出

戦略1. 社内ベンチャーの推進

- ▶ 社内立案アイデアからの積極的な事業立ち上げの支援
(例:IRI-CT,PoD)

戦略2. ジョイントベンチャー・戦略的提携を積極的に活用

- ▶ 少ない投下資本でビジネスの迅速な立ち上げ・拡大が可能な手法
- ▶ 他グループへの高付加価値な技術支援による収益機会の獲得
(例:JPPIX,BBT,MIC)

戦略3. 外部資源の積極的な内製化(買収戦略)

- ▶ 内部成長のみにこだわらず、外部資源(人・モノ・ビジネス)を積極的に取込
(例:IRI-ユビテック,ファイバーテック,IXI,グローバルナレッジネットワーク,サーバー)

戦略4. 子会社上場戦略の推進

- ▶ 資金調達力の強化、成長スピードの加速、グループとしての知名度向上
(例:IRIユビテック,BBT)

戦略に沿った過去の成長の軌跡

0. 単独成長

戦略1. 社内ベンチャー

戦略2. ジョイントベンチャー・戦略的提携

戦略3. 買収戦略

戦略4. 子会社IPO戦略

【創業期】

学術分野から
産業界へ
インターネット
技術・ノウハウ
を移転

(1997)



国内初の商用IX
16社大手ISP等JV
(WIDEの学術IXから)

↑
IRI/KDDで
発起設立

(1996) 創業



Ubilabs Innovations

売上高
7億円
(99/6)

(1999/12 IPO!)

【先行投資・育成期】IRIグループの構築

通信ネットワーク産業をIP技術で再構築

(2004)



IPネットワーク事業の中核
(VAS、ADNI、MSP事業)

(2003)



グループ研究開発機構
(ユビキタス環境の研究)

(2002)



IPプラットフォーム事業の中核
ユビキタス端末開発

(2001)



技術者派遣、オンサイト運用

(2001)



L3IX事業
広帯域シームレスネットワーク

(2000)



IPネットワーク事業中核
ブロードバンドに特化したiDC



RBBTodayによるWebメディア展開



ISP中立のストリーミング配信

【成長期】新たな事業領域の開拓



→ 2006年7月に株式交換により100%子会社化。



→ 2006年1月に新株予約権付社債の引受。7月株式行使し、子会社化。

売上高
683億円
(2006/6)



→ 2005年6月 TOBIによる子会社化
IPエンタープライジング事業の創造



→ 2004年10月 株式交換で子会社化

売上高
188億円
(2005/6)

医療IT分野への参画
- 非IT産業へIP技術を注入し
新たな産業を創出! -

【収穫・成長期】グループ企業の自立成長



→ 2005年6月

大証ヘラクレス上場

→ 2005年8月

大証ヘラクレス上場



1995年

2005年

200X年

これまでのIRIグループ戦略(総括と現状の課題)

- ・連邦型独立経営体制の構築(本体の持株会社機能+子会社の事業機能)
- ・グループ連結で前期売上高680億円規模まで急速に拡大した

代表取締役所長
 藤原 洋
 (東証マザーズ上場)

<本体機能>
 財務機能
 グループ・ガバナンス機能
 横断的な成長戦略の策定機能
 IPエンタープライジング™事業推進機能
 M&Aを積極活用した新事業の創出

連結子会社群

出資比率:2006年9月末日現在



本体の赤字構造や少数株主利益の外部流出といった課題が発生

継続的に技術革新を先導し株主利益を創出できる体制への改革を実施

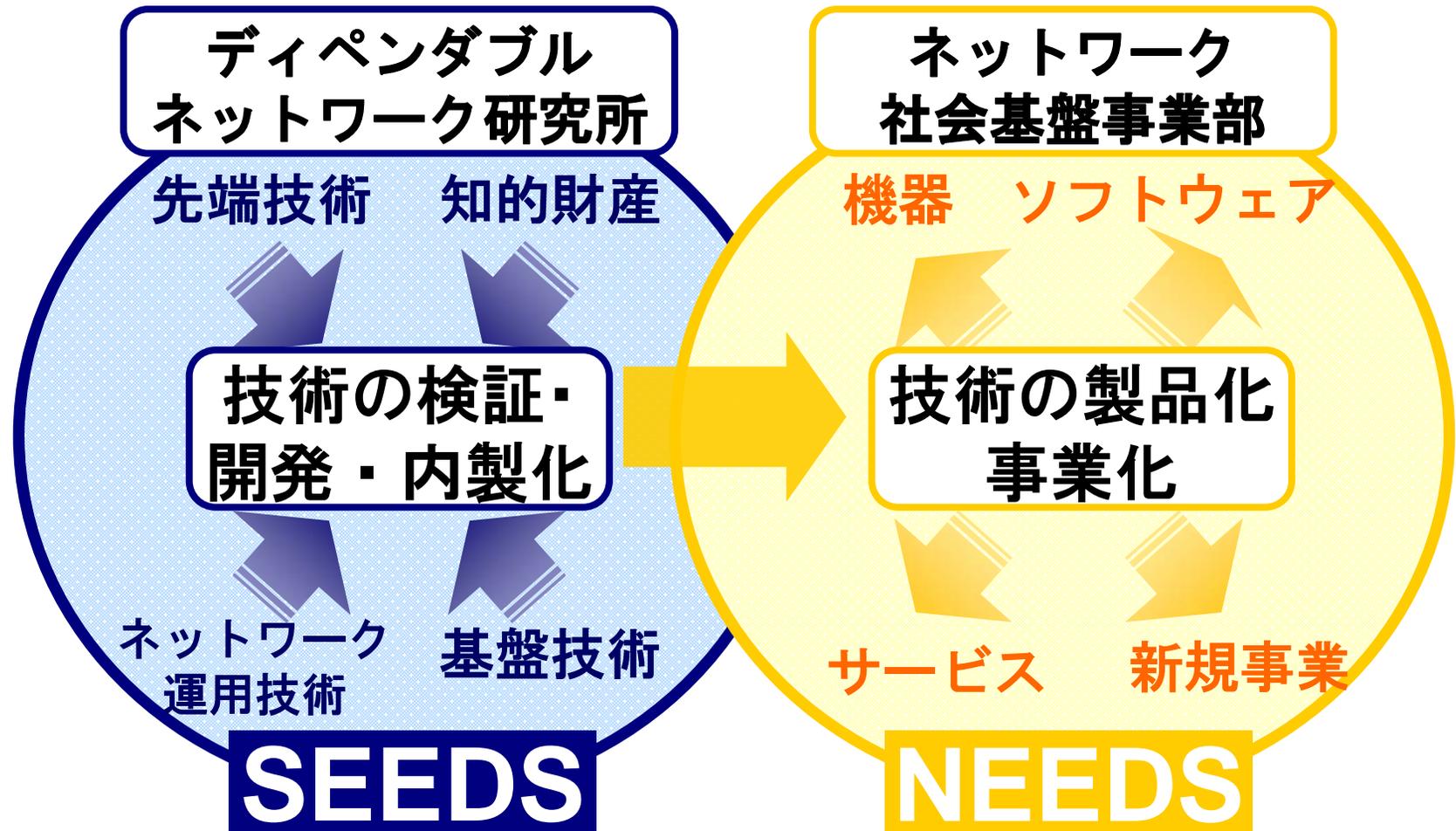
当期利益の構成要因	今期当期利益	現状の構造	新しい戦略方針
単体当期損益	△ 250	持株会社としての単体の赤字	<p style="text-align: center;">① 本体事業の再構築 純粹持株から事業持株会社へ進化 事業部発足と早期の黒字化</p> <p style="text-align: center;">グループ経営体制の再編 グループ連携強化・コア事業の選択と集中</p> <p style="text-align: center;">② M&A・子会社上場戦略の継続 ビジネス・クリエイターとしての積極的なM&A及びIPO戦略</p>
+ 子会社当期損益	2,551	子会社寄与度の高さ	
+ 少数株主持分	△ 1,112	少数株主利益の流出	
+ その他連結修正	△ 337	暖簾代償却費の負担	

||

連結当期利益合計	600	経常利益から大きく減少する当期利益	株主利益の増大
----------	-----	-------------------	----------------

事業戦略① 本体事業の再構築: 2つの事業部門の創設

社会基盤としてのインターネットを支える技術でハイエンド市場にフォーカス
「落ちない、破られない、どこでもネットワーク」

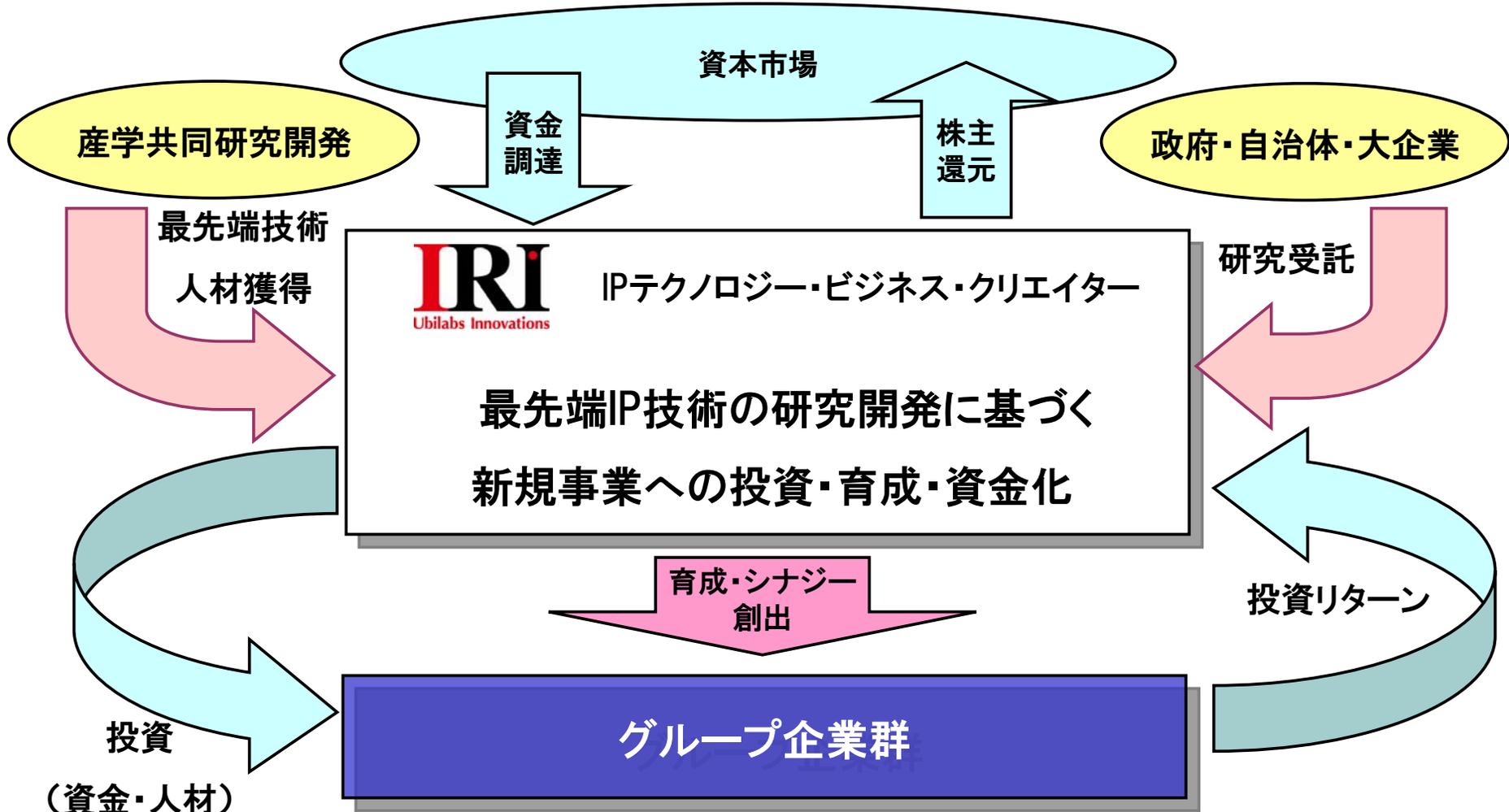


ハイエンド市場*: 高信頼性・高セキュリティが要求される政府・金融・航空などのユーザーへのIT・IP技術市場を想定

- ネットワークプロダクト関連技術
 - 超高セキュリティVPN・ITシステム
 - 欧州の政府機関が開発している、高セキュリティVPN製品の日本・アジア展開の準備中。
 - 日本への技術仕様調整とともに、日本の官公庁、金融機関などへの適用可能性を検討中。
 - ハイアベイラビリティ・ネットワーク機器
 - 米国のハイアベイラビリティ・サーバーメーカーと、仮想化技術を応用した高信頼・高効率型システムの共同開発を協議中。
 - 高密度、省エネ型ストレージ技術製品
 - 米国発のベンチャーによる高密度・省エネルギー型ストレージ製品の日本・アジア展開の協業と、技術支援。
 - 日本への技術仕様調整とともに、官公庁、金融機関などへの適用可能性を検討中。
- CATV－IP関連事業
 - 次世代ビデオ配信事業
 - リコメンデーションエンジンを中核に据えた、HD品質でのWeb2.0的サービスを企画推進中。
 - CATVネットワークによる防災告知システム事業
 - 気象庁の地震情報をベースとした、防災告知システム事業の企画推進中。2007年春の事業開始を目論む。
- 医療関連事業
 - 米国の医療組織経営の評価方式に関する調査推進。

IRI本体は、産業界に最先端のIPテクノロジーを活用した新ビジネスを企画・育成する「IPテクノロジー・ビジネス・クリエイター」としての従来機能を継続する

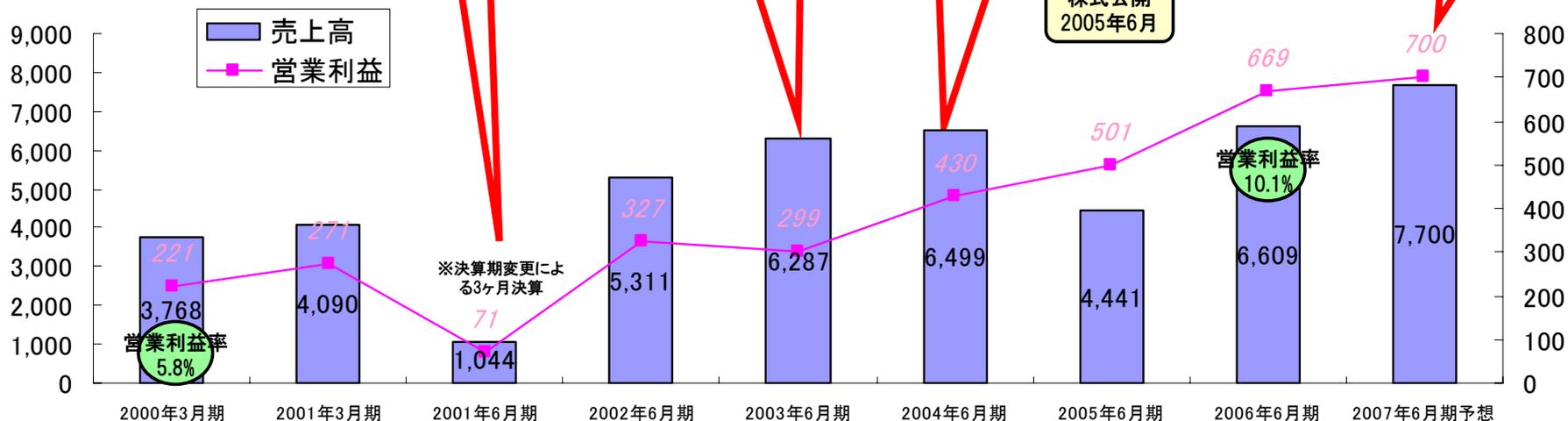
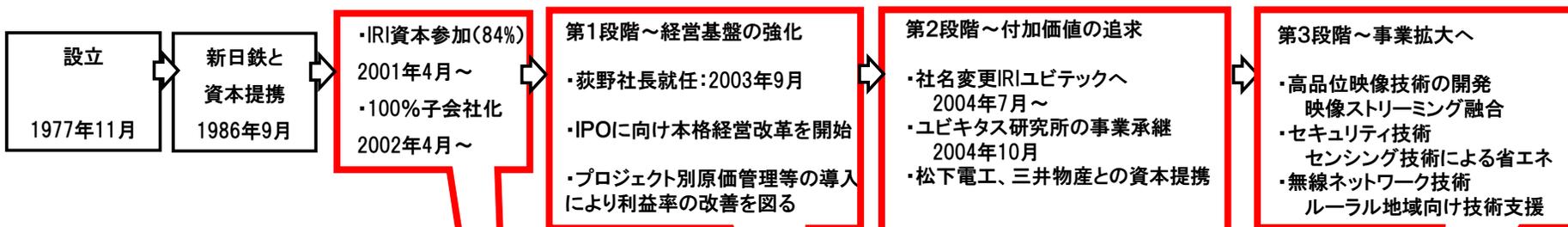
IRI本体のビジネスモデル



有形・無形のあらゆる経営資源でグループ子会社の成長を支援

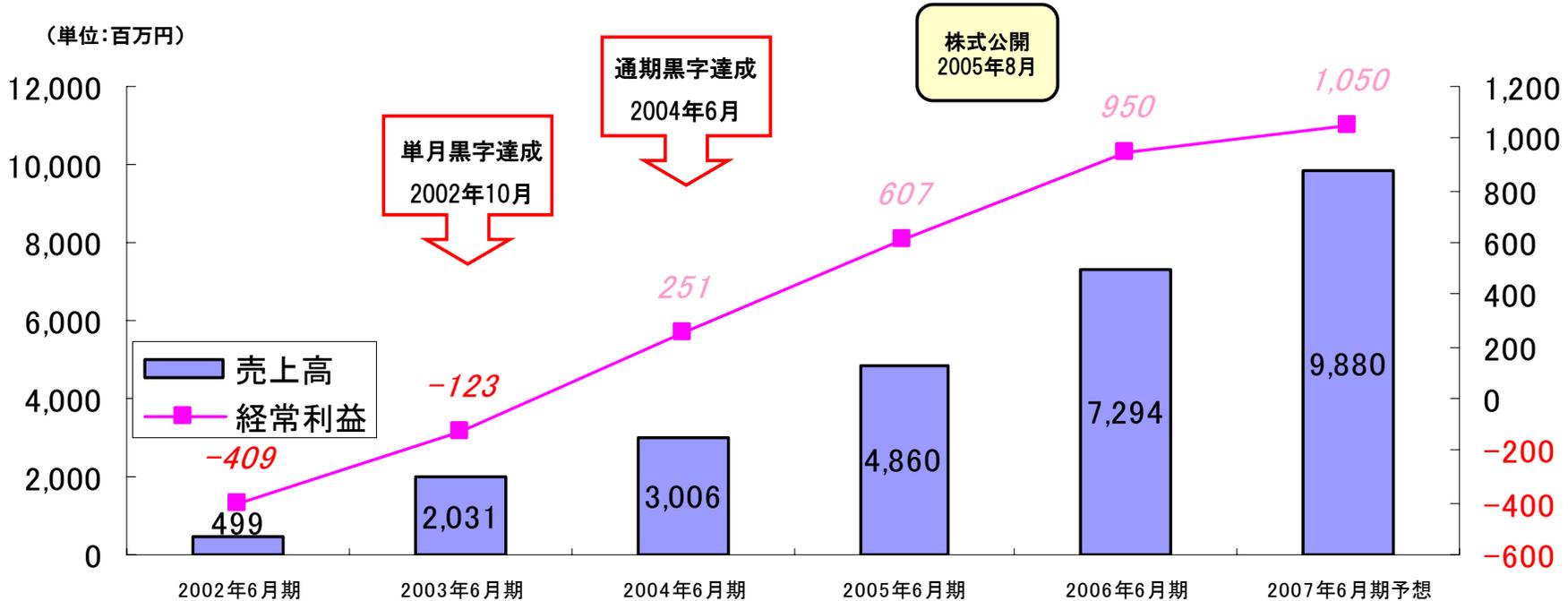
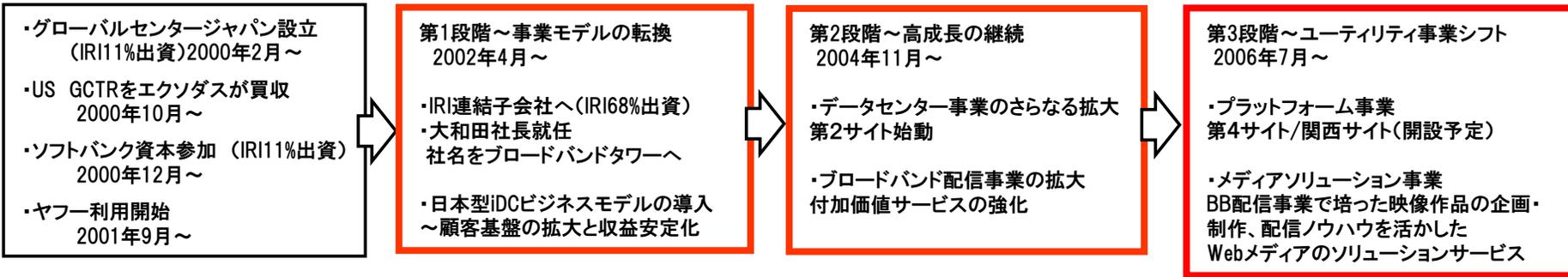
- **人材支援(役員派遣による経営強化)**
 - 例:IRIユビテック(社長・CFO他)、BBTower(社長他)、グローバルナレッジ(社長他)ファイバーテック(CFO他) 等
- **営業支援(IRIブランドを活かした大口顧客の紹介)**
 - 例:IRIユビテック(顧客紹介・提携支援)、BBTower(顧客紹介)、IXI(共同営業:展示会等)、グローバルナレッジ(顧客紹介)、IRI-CT(共同セミナー開催) 等
- **技術支援(本体技術の移管)**
 - 例:IRIユビテック(研究所移管)、BBTower(エンジニア移管)、ファイバーテック(IRIユビテックとの共同開発) 等
- **財務・管理業務支援**
 - 例:グループ子会社全般(成長資金の投入、M&Aの支援、IPO準備の支援、管理業務の支援 他)

オリジナル製品の開発と最先端モバイルユビキタス事業の拡大により、営業利益率向上

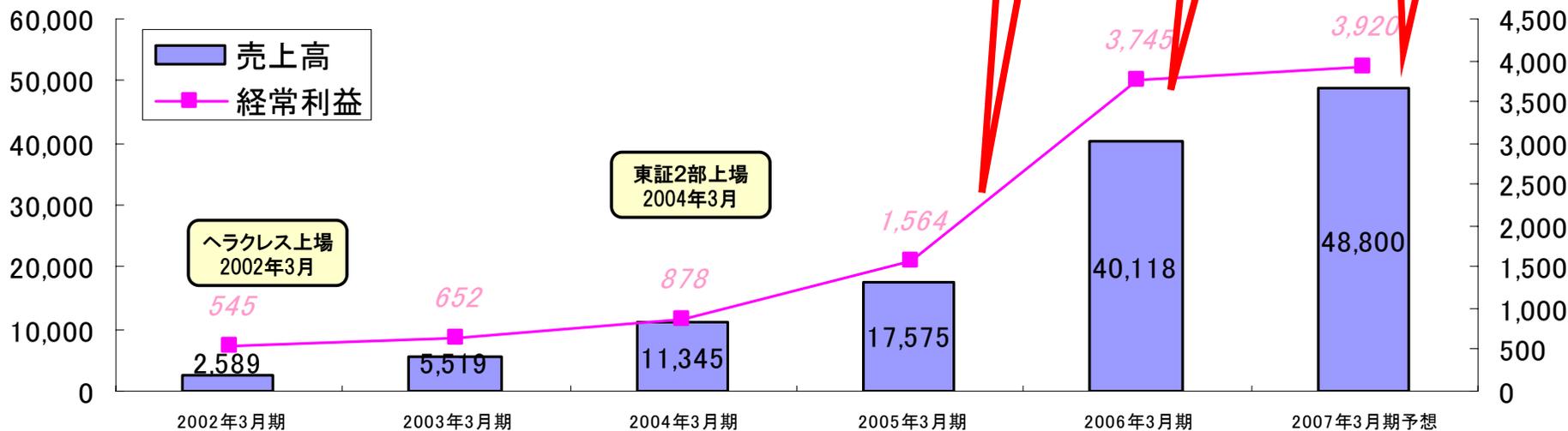
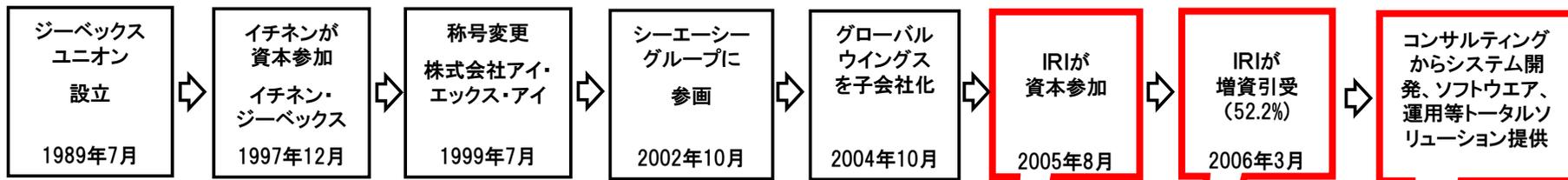


(単位:百万円)

外資型から日本型IDCモデルへ転換。利用量に応じて課金を行うユーティリティ事業にシフト

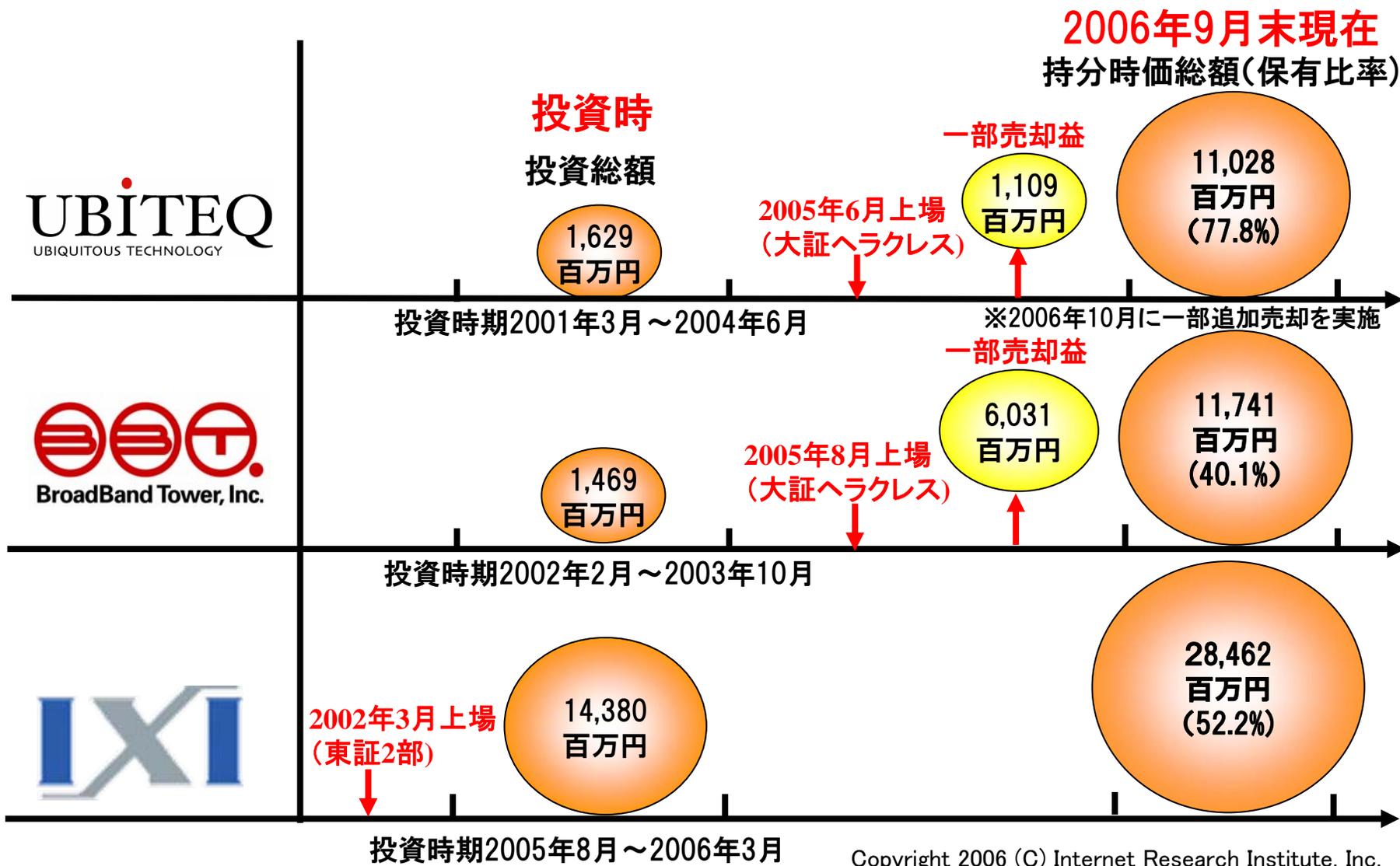


単独コンサルティングから、トータルソリューション提供による事業規模拡大

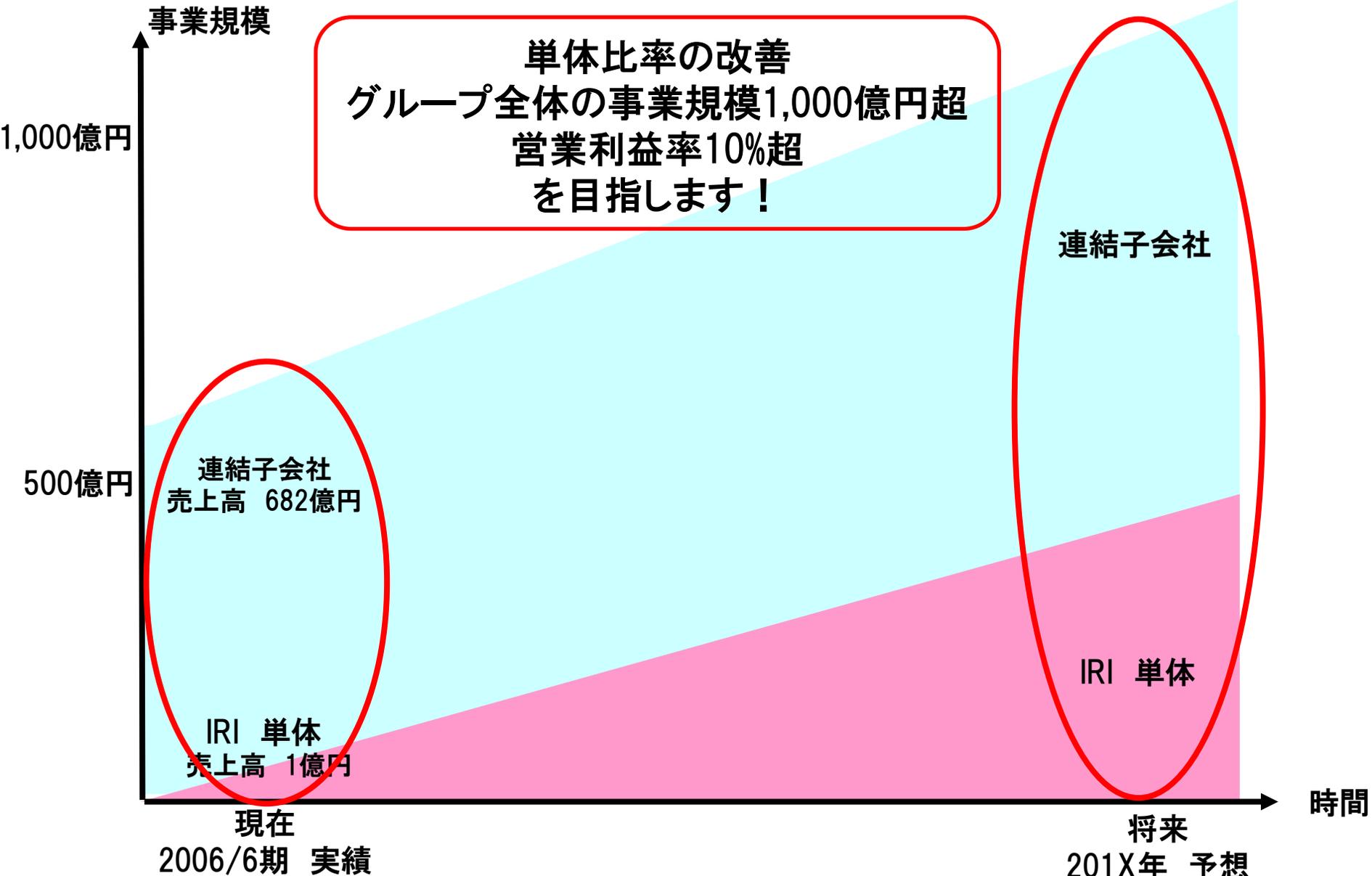


(単位:百万円)

上場子会社3社の投資後の企業価値は大きく増大



中長期の成長イメージ





ご清聴ありがとうございました