

上場廃止に至る経緯説明と今後の展望について



2007年6月4日

株式会社インターネット総合研究所

(注) 当資料は、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、本資料には将来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. 上場廃止に至る経緯について**
- 2. 今後の展望について**

1. 上場廃止に至る経緯について

1月4日	IXI監理ポスト割当て
1月16日	SBIホールディングスとの株式交換契約の合意解除
1月21日	IXI民事再生手続きの開始
2月13日	連結中間決算発表の延期についてのお知らせ
2月28日	連結中間決算状況についてのお知らせ
3月29日	IXIの株式を全株譲渡
3月30日	半期報告書を関東財務局へ提出 中間決算発表(連結・単体) 監理ポスト割当て
4月初旬 ～中旬	東京証券取引所のヒアリング、質問書への回答
5月23日	東京証券取引所より上場廃止の決定

IXIの不正取引発覚の状況説明（当社の潔白性）

当社の子会社となる前から不正取引があった

IXI事件の系譜（報道内容から）

1989年	株式会社ジーベックスユニオン設立
1997年	株式会社イチネンの子会社となり、商号を株式会社イチネン・ジーベックスに変更
1999年	商号を現在の株式会社アイ・エックス・アイに変更
2001年	スルー取引開始：メディアリンクス事件に関与
2002年	スルー取引増加
2002年3月	大証ヘラクレスに上場
2002年	株式会社シーエーシー(CAC)がTOBで子会社化
2003年	不正(循環)取引開始/ 4月以降大半が不正取引化
2004年	東証二部に上場
2005年	不正取引増加
2005年8月	当社がTOBにより子会社化
2006年	中間報告書の会計監査作業から簿外債務の存在など不正取引と粉飾決算が発覚
2007年2月28日	大阪地検特捜部による強制捜査

IXIをTOBする際のプロセスの説明

IXIの主幹事証券会社からの推薦

- ⇒ 東証2部上場の企業
- ⇒ 親会社は東証1部のCAC

デューデリジェンスを実施

- ⇒ 当社の主幹事証券へTOBアドバイザーを依頼、法務面、財務面でもそれぞれの専門家とともに実施
- ⇒ 当社の事業部もビジネス・デューデリジェンスを実施

IXIが当社グループから外れても、経営に影響がないことの説明

IXIを子会社化し、連結決算に組み入れたのは前事業年度から

当社の業績の推移(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2002年6月期	7,711	△1,424	△4,328	△4,783
2003年6月期	11,306	△349	△1,135	△1,487
2004年6月期	18,525	△398	△600	1,812
2005年6月期	18,822	454	523	581
2006年6月期	68,366	3,487	3,354	3,092

当社とIXI間の事業取引はない

IXIを子会社化後も管理状況に問題はなかったことの説明

IXIの監査法人の監査と並行して当社の監査法人によるIXIへの定期的監査の実施

- ⇒年2回(1月中旬と7月中旬)、当社の監査チームとは別チームを組成し、IXIの監査を実施
- ⇒当社の会計期間に対応した損益と残高の監査および実査、確認状の送付、証票類の突合、ヒアリング等を実施

全社あげてのコンプライアンスを周知徹底・指導

- ⇒毎月実施しているグループ社長会、コーポレートガバナンス委員会を通じた指導

3月30日の監理ポスト入りで、あらゆる選択肢から株主価値の最大化を検討

- ① 上場維持
- ② グループ内上場会社との経営統合
- ③ 他社との経営統合
- ④ MBO

5月23日の上場廃止決定を受けて、最速・最大の株主価値向上の最善策を模索

- ① X (上場廃止決定)
- ② X (純資産比較で不適格の可能性)
- ③ O (他社との経営統合)
- ④ Δ (MBO後の再上場:長期戦となり信用回復に難)

整理ポスト中に当社の潜在的な企業価値を評価してくれるパートナーとして



オリックス株式会社からの提案を選択

経営統合の概要:

●株式交換の方法:

オリックスを株式完全親会社、IRIを株式完全子会社とする株式交換

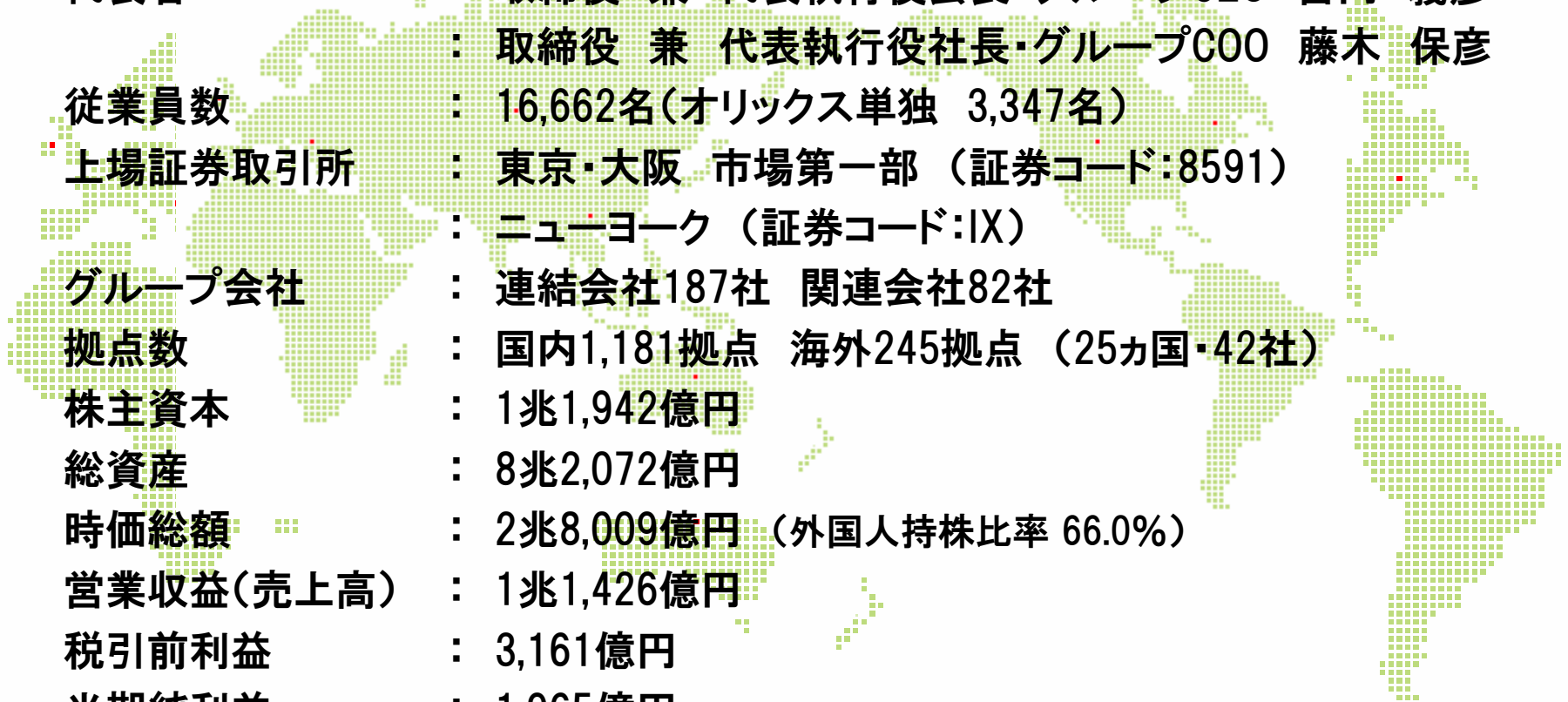
●株式交換の日程(予定):

株式交換契約の締結	2007年7月中
IRIの株主総会	2007年9月中
株式交換の効力発生	2007年11月中

●株式交換比率:

IRIの普通株式1株に対して、オリックスの普通株式0.667株の割合とする

2. 今後の展望について

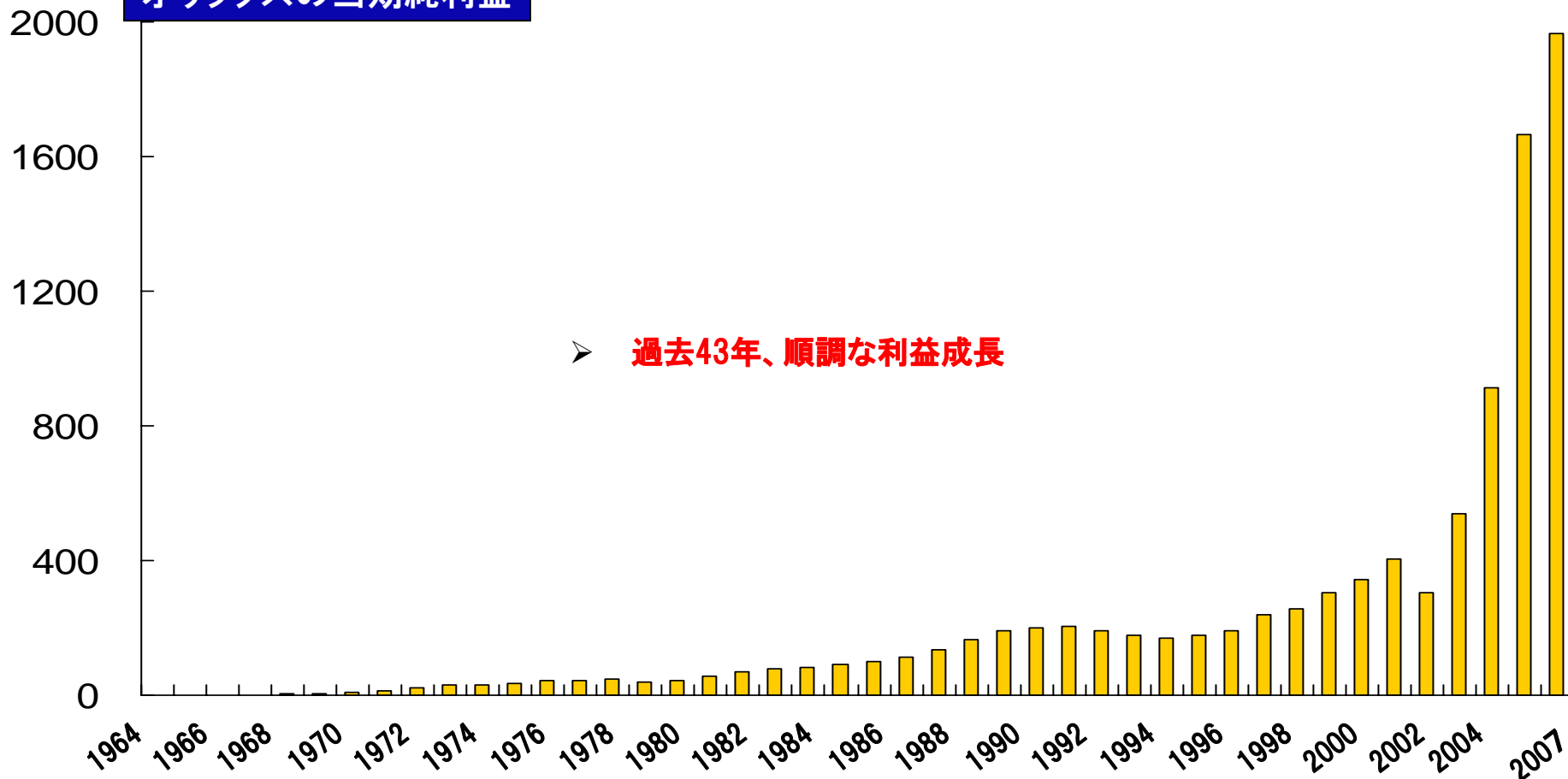


事業内容	: 多角的金融サービス業
所在地	: 東京都港区芝4丁目1番23号 三田NNビル
代表者	: 取締役 兼 代表執行役会長・グループCEO 宮内 義彦 : 取締役 兼 代表執行役社長・グループCOO 藤木 保彦
従業員数	: 16,662名(オリックス単独 3,347名)
上場証券取引所	: 東京・大阪 市場第一部 (証券コード:8591) : ニューヨーク (証券コード:IX)
グループ会社	: 連結会社187社 関連会社82社
拠点数	: 国内1,181拠点 海外245拠点 (25カ国・42社)
株主資本	: 1兆1,942億円
総資産	: 8兆2,072億円
時価総額	: 2兆8,009億円 (外国人持株比率 66.0%)
営業収益(売上高)	: 1兆1,426億円
税引前利益	: 3,161億円
当期純利益	: 1,965億円

2007年3月末現在

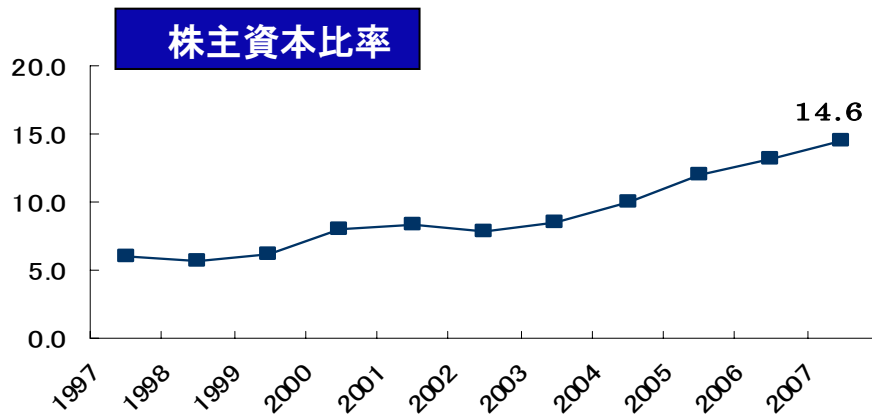
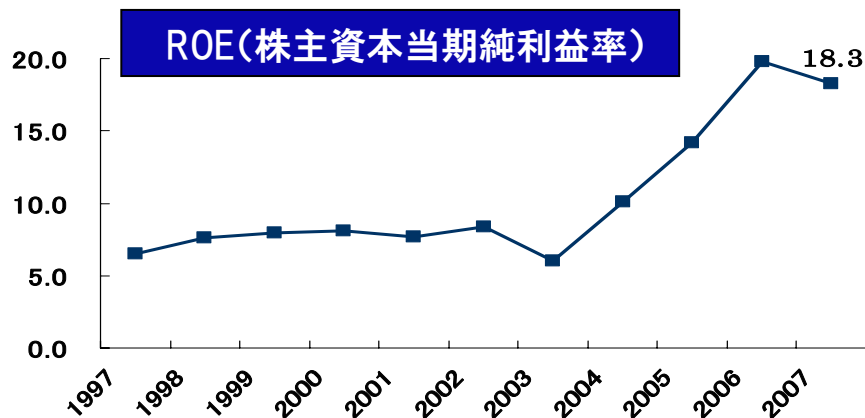
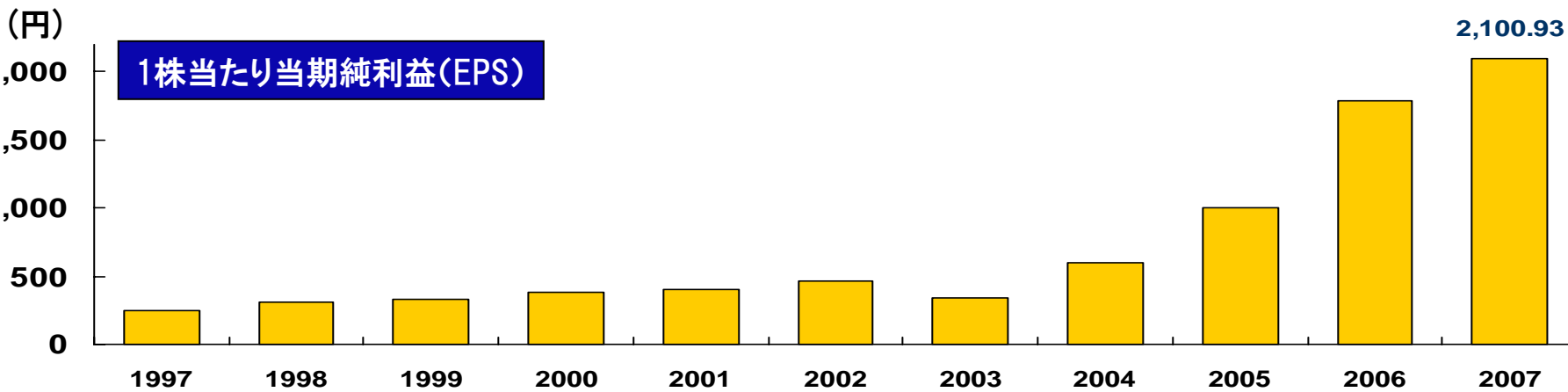
設立以来ほぼ一貫して継続的に利益成長しています。オリックスは様々な事業機会を捉え成長し続ける金融サービス分野のフロントランナーでありたいと考えています。

オリックスの当期純利益



※ '89年は6ヶ月決算

オリックスは、1株当たり当期純利益(希薄化後)の成長率、ROE(株主資本当期純利益率)および株主資本比率を重要な経営指標として、成長性、収益性、健全性のバランスを重視した事業ポートフォリオの構築に努めています。



多角化したセグメントそれぞれが利益に貢献しています。

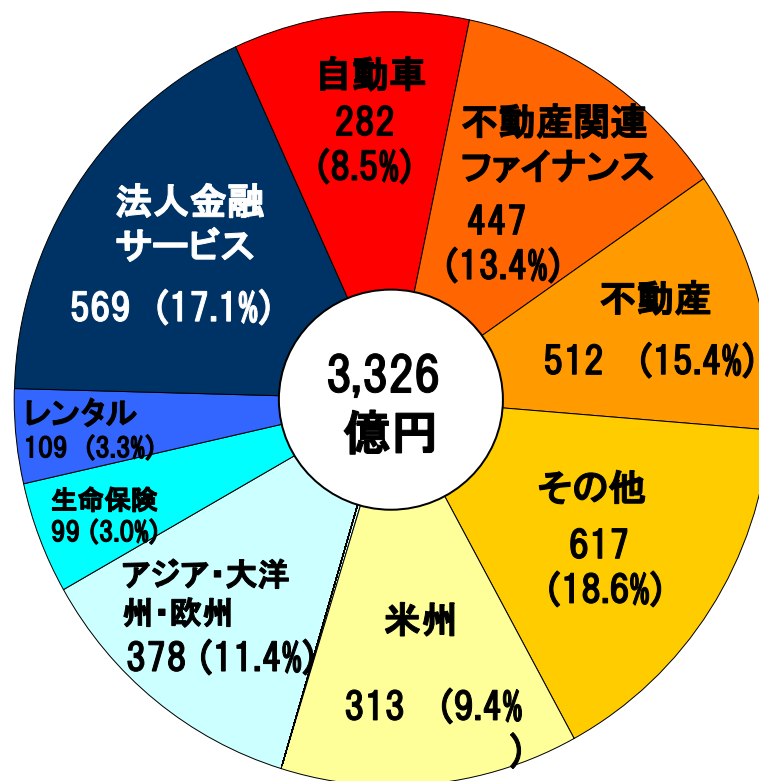
■セグメント情報

単位:百万円

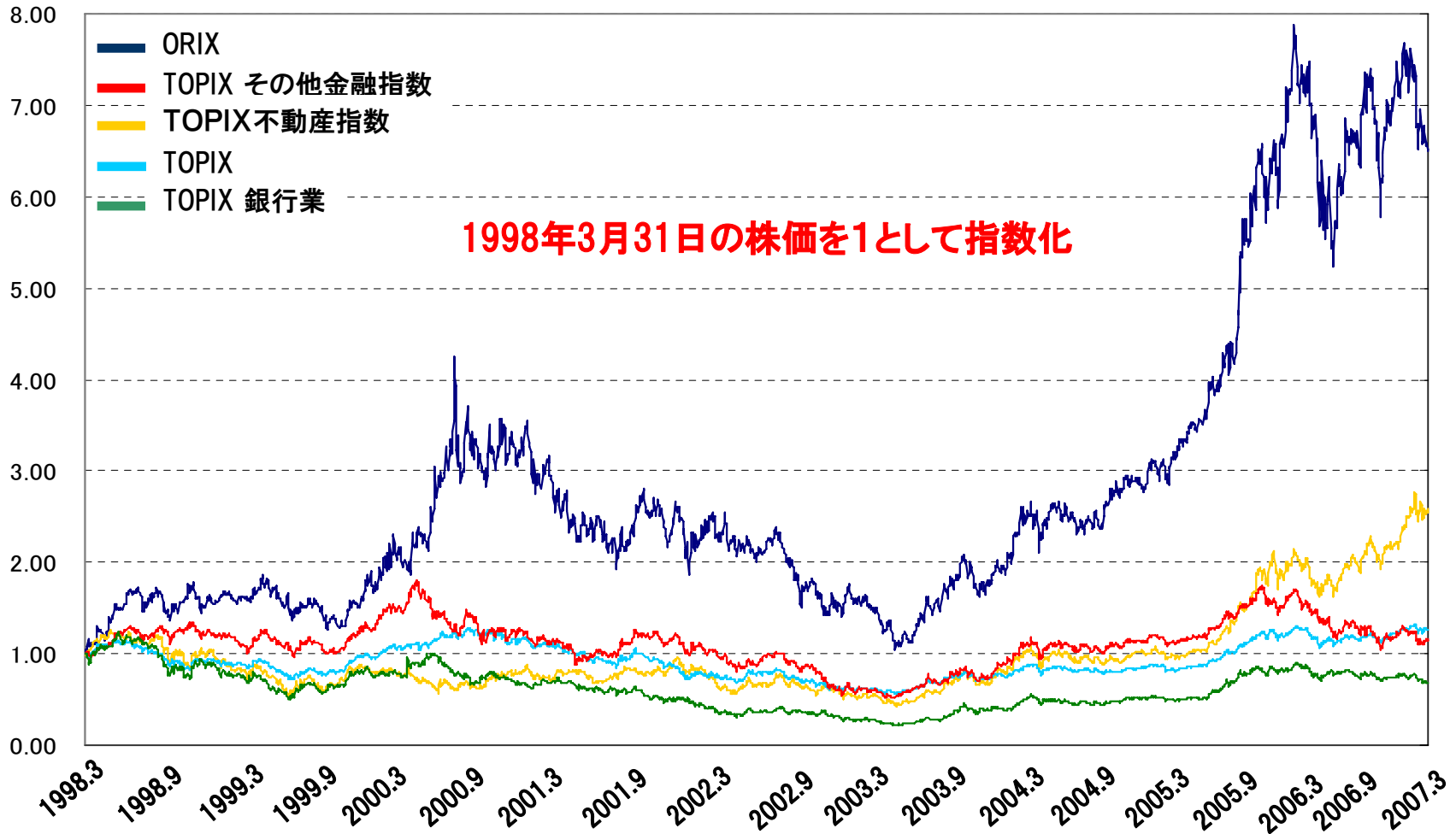
セグメント	セグメント内容	セグメント利益	
		06.3	07.3
(国内事業部門)			
法人金融サービス事業	ファイナンス・リース、不動産関連を除く法人向けローン 金融商品販売などの手数料ビジネス	48,661	56,873
自動車事業	自動車リース、レンタカー	26,661	28,224
レンタル事業	測定機器レンタル、情報関連機器レンタル・リース	9,911	10,869
不動産関連ファイナンス事業	法人向けローン、住宅ローン、サービス 証券化事業、REIT等	33,384	44,682
不動産事業	マンション分譲、オフィスビルの開発・販売・賃貸 ホテル・研修所・ゴルフ場などの運営、ビル管理	28,650	51,236
生命保険事業	保険料収入、運用益	13,212	9,921
その他の事業	投資銀行業務、VC、証券、カードローン その他新規事業等	41,657	61,745
小計		202,136	263,550
(海外事業部門)			
米州	ファイナンス・リース、法人向けローン、債券投資 不動産開発、不動産関連ファイナンス等	34,701	31,315
アジア・太平洋・欧州	ファイナンス・リース、法人向けローン、船舶関連事業 輸送機器などのオペレーティング・リース等	31,956	37,763
小計		66,657	69,078
セグメント合計		268,793	332,628

■セグメント利益内訳(税引前)

2007年3月期

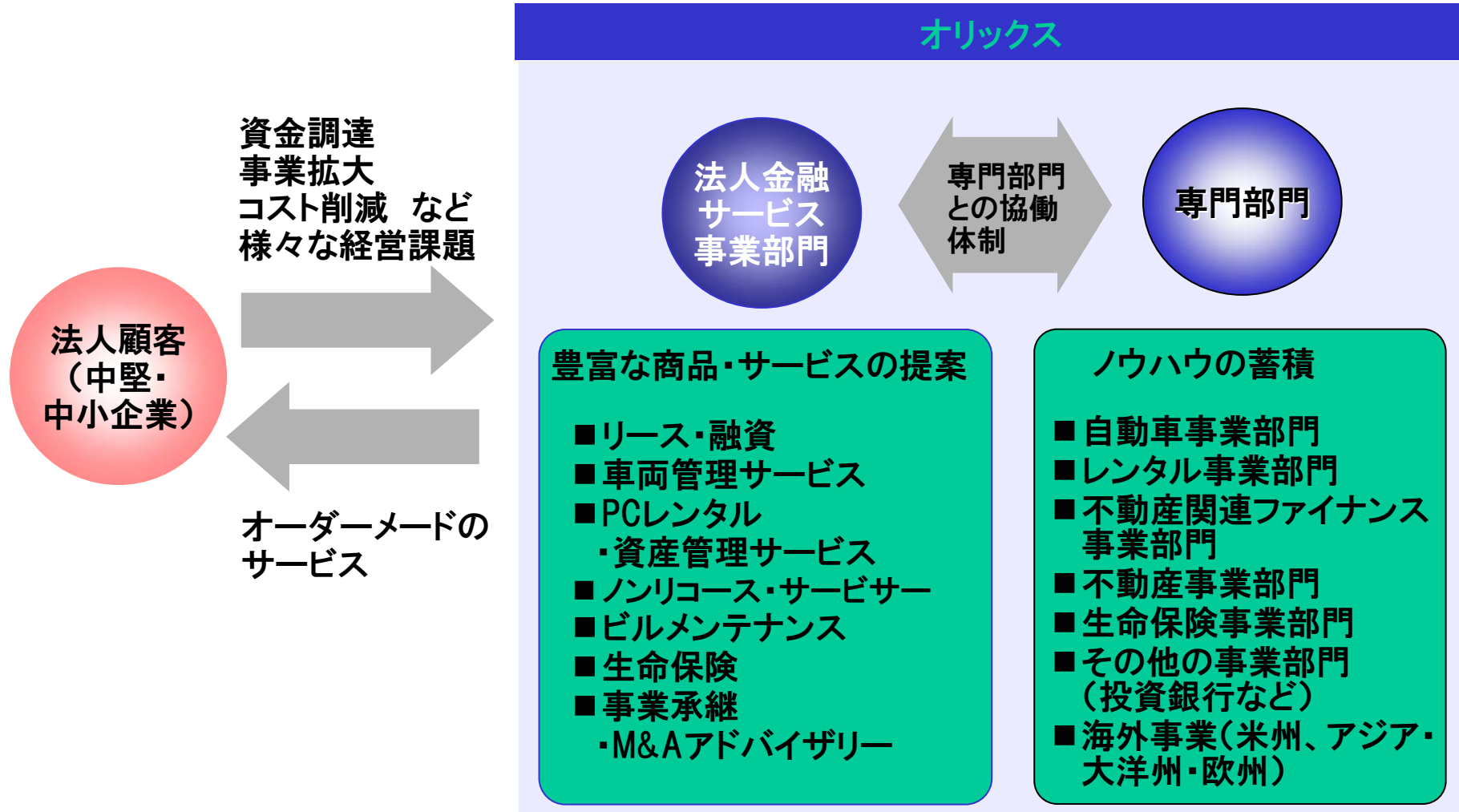


オリックスの評価・株価推移



- TOPIX その他金融指数 : 東証一部のその他記入業のパフォーマンスを表す業種別株価指数
- TOPIX不動産指数 : 東証一部の不動産業のパフォーマンスを表す業種別株価指数
- TOPIX : 東証一部上場の全銘柄を対象とする時価総額加重平均指数
- TOPIX 銀行業 : 東証一部の銀行業のパフォーマンスを表す業種別の時価総額加重平均指数

オリックスは、50万社の中堅・中小企業という顧客基盤を持ち、全国100ヶ所の営業拠点を通じてリース・ローンを始め様々な金融商品を提供。



当面実現していく事業シナジー

両者が目指す将来の企業像

ORIXグループ

- 豊富な資産
- 強固な財務体力
- 挑戦と成長の歴史
- 幅広い顧客基盤

IRIグループ

事業シナジー

- 最新のIT
- IT業界のネットワーク

新たなソリューションの創造

創造的で刺激的な
パートナーシップの確立

グローバル社会における
新たな付加価値の創造

《例えば》

- 街が変わる
 - 環境に配慮した都市の創造
 - 都市空間へのユビキタス技術の活用
- 業界構造が変わる
 - 不効率な業界慣行からの解放
 - 支配力の過度な集中への排除

IRIグループとORIXグループの事業シナジー(基本的考え方)

•ORIXのリソースを活用した自律的成長

•将来的な成長に向けたイノベーション

IRIグループ

- 最新のIT
- IT業界のネットワーク

① IRI技術/ノウハウの展開

- ORIXグループ内の効率化

② IRI技術/ノウハウの拡販

- ORIXグループ顧客への新たな付加価値提供

③ IRI技術/ノウハウのレバレッジ

- 他社を巻き込んでの新領域事業展開

ORIXグループ

モノ/空間	
モノ	空間
<ul style="list-style-type: none"> ・リース物件 ・レンタル物件 ・計測器 ・自動車 ・航空機 ・船舶 ・廃棄物 	<ul style="list-style-type: none"> ・都市 ・マンション ・オフィス ・介護住宅 ・ホテル ・ゴルフ場 ・水族館

ソリューション機能(ニース・テーマからの情報資産)
調達、運用、M&A、コスト削減、リスクマネジメント、環境サービス、車両管理、車両売却、運行管理、ビル管理、人材紹介、研修施設、資産圧縮、福利厚生、相続対策、決算対策、事業拡大、出店戦略、土地有効活用、オフィス・マンション開発、商業地開発、物流施設開発、店舗・倉庫の賃貸、REIT、不動産ファイナンス、不動産仲介、資産流動化、証券化、事業再生、ベンチャーキャピタル、インターネット決済、カードローン、オンライン証券、マイカーリース、レンタカー、中古車販売、ESCO事業、球団経営

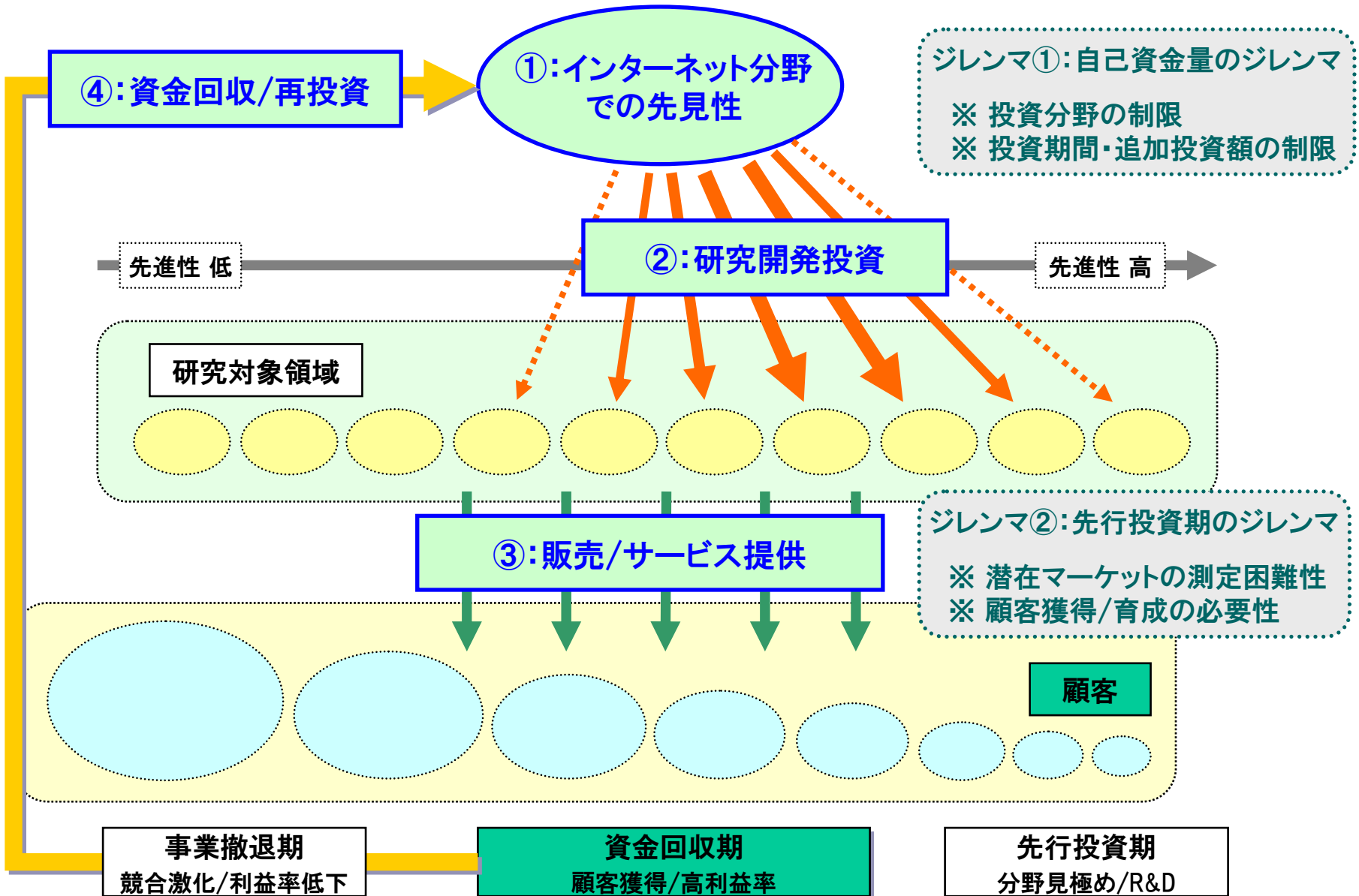
顧客基盤	
法人(50万)	個人(ブランド認知度90%)
<ul style="list-style-type: none"> ・リース顧客 ・ローン顧客 ・レンタル顧客 ・人材派遣顧客 ・リサイクル顧客 ・EC会員 ・投資先 - 大京 等 	<ul style="list-style-type: none"> ・生命保険顧客 26万人 ・カードローン顧客 40万人 ・証券顧客 10万口座 ・レンタカー顧客 ・銀行預金者 13万口座 ・マイカーリース顧客 ・マンション供給数1.2万户 ・介護住宅世帯

営業チャネル
国内1,174拠点 海外245拠点(25ヶ国・42社) OQLサプライヤー(販売店3万社)

パートナーネットワーク		
自動車	金融	小売その他...
<ul style="list-style-type: none"> ・ミリオンクラブ (自動車リース事業者1,200社) ・メンテナンスクラブ (自動車整備工場1.3万社) 	<ul style="list-style-type: none"> ・JCB ・リース関連サプライヤー ・住宅金融公庫 ・地銀98行 	<ul style="list-style-type: none"> ・ヨドバシカメラ ・ヤマダ電機 ・カゴメ ・荏原製作所 ・インフォマート

ネットワーク構築力
豊富なアライアンス締結経験
特定の企業グループに属さない中立性
アライアンス構築に向けた投資余力

投資銀行業務
財務・法務 デューデリジェンス力
情報収集力
資金力
経営支援力 - 営業/財務・管理
Houlihan Lokey Houward & Zukin社
M&Aアドバイザー 財務オピニオン 財務リストラクチャリング





格付/純資産規模を裏づけとした
リスクテイク力



事業投資の戦略自由度向上

保有資産/空間/顧客
業界ネットワーク



先行投資期のリアルな
事業機会の獲得

NYSE上場の企業ガバナンス
ノウハウ

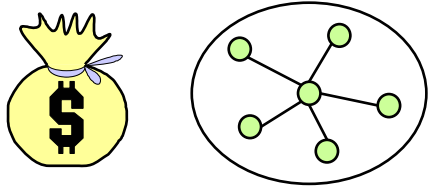


投資基準の精緻化
本業への経営資源集中

ORIXの資源を活用し、IRIビジネスモデルの自律的成長を加速する

IRIグループにとってORIXグループとの経営統合の意義 3

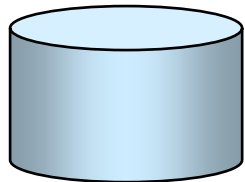
ORIXグループの強み



資金 業界ネットワーク



空間 (マンション、ビル、施設) モノ (車、OA機器)



顧客データベース

×

×

×

IRIグループの強み

・最先端技術の研究機関 ・グループ内外に対するコーディネート力 ・IRI	・IRI-CT	・分厚い会員基盤と情報
	・GKN	・教育ビジネスの開発力 ・周辺プレイヤーの目利き力
	・IRI ユビテック	・高度な技術力 ・現場感ある問題解決力
	・セーバー	・携帯プラットフォームに対する広い知見
	・PoD	・安定した高サービス品質 ・大手顧客との取引実績
	・BBT	・柔軟で安定的なサービス ・大手顧客との取引実績

実現される世界(将来)

・ITによる社会変革の実現	・M&Aを活用した特化型メガサイト連合
	・M&Aで成長した総合人材・教育プレイヤー
	・ユビキタス社会を創生するプロデューサー
	・携帯動画を軸とした事業クリエイター
	・動画マーケティングの第一人者としての地位
	・ブロードバンド社会浸透の立役者

・ORIXの様々なアセットを「場」として、乗数法的に意義の高い存在となる



ご清聴ありがとうございました