



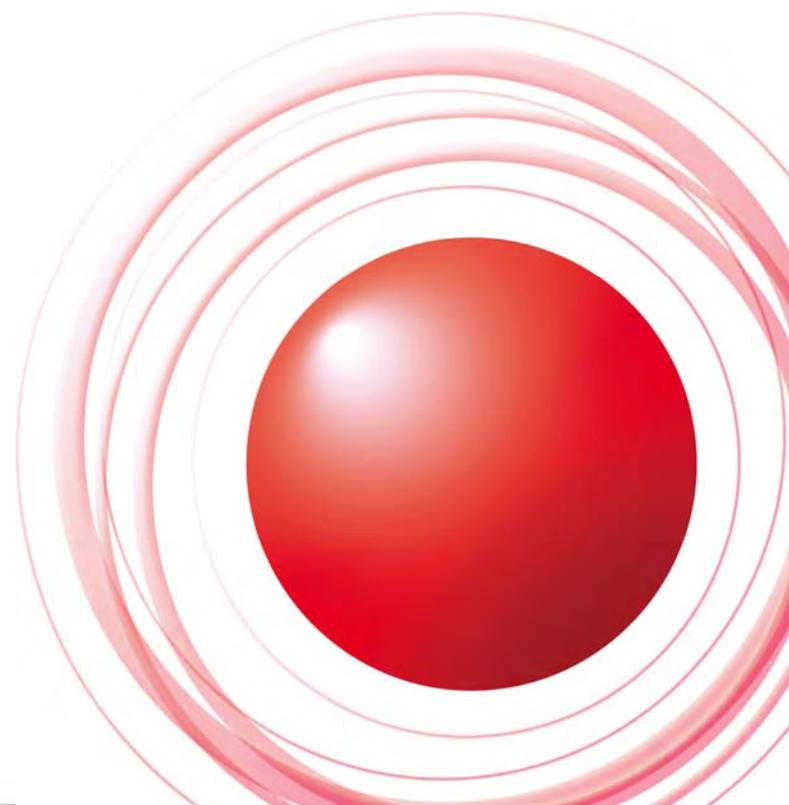
野村證券株式会社 自由が丘支店 個人投資家セミナー

株式会社インターネットイニシアティブ
(東証一部:3774/米国ナスダック:IIJI)

2010年10月15日

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

Ongoing Innovation



本日のトピックス

1 インターネットイニシアティブ (IIJ) とはどのような会社か？

- ◆ 1992年に設立された、日本で最初の商用ISP
- ◆ 日本のインターネットインフラを支える裏方企業

2 IIJの強み

- ◆ 非常に高いインターネット関連の技術力
- ◆ 優良な顧客基盤
- ◆ 多様性のある顧客基盤

3 IIJのビジネスモデル

- ◆ 事業領域の変遷
- ◆ ワンストップ・ソリューションによる囲い込みモデル

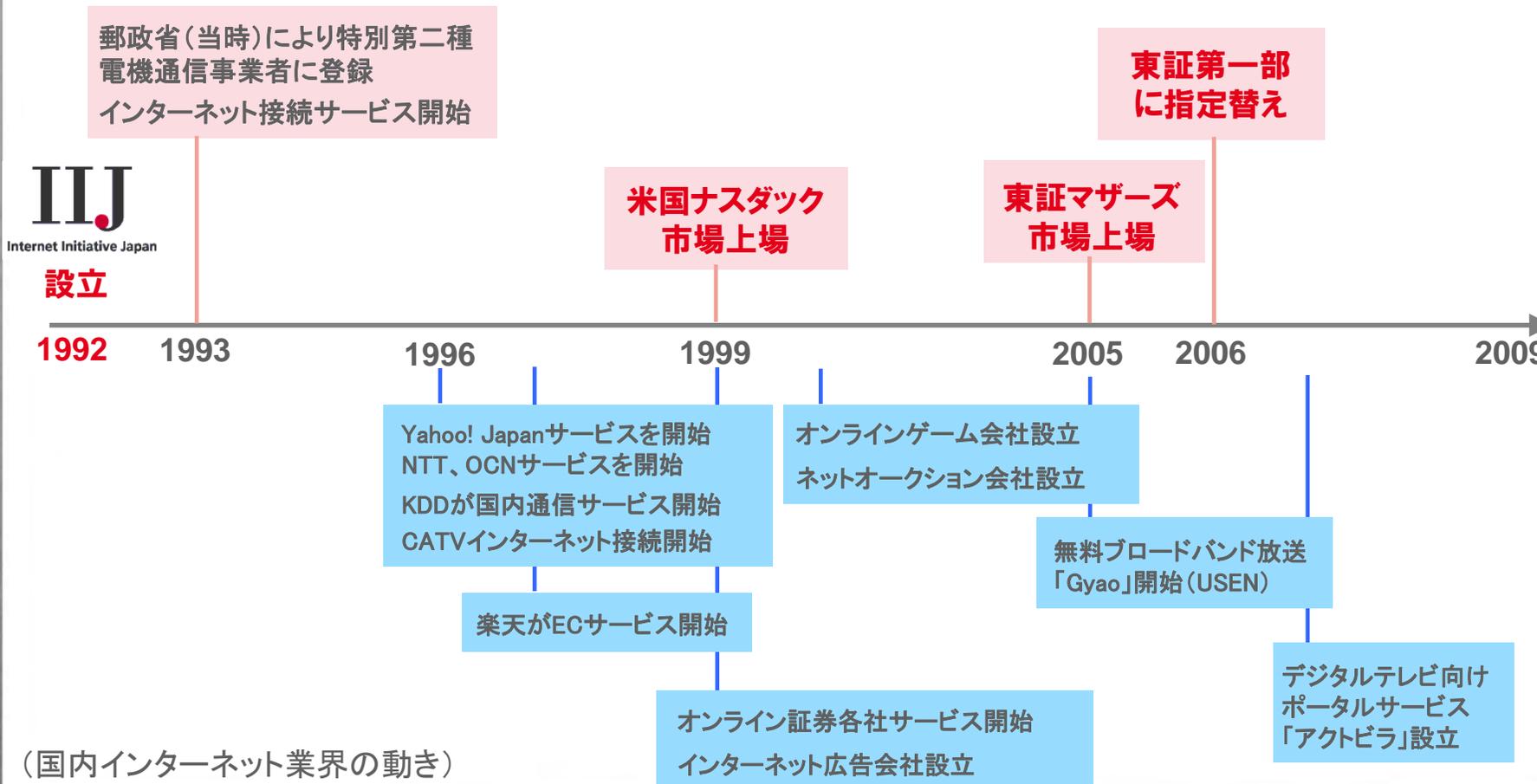
4 中長期成長への取り組み

- ◆ クロスセリング戦略による顧客単価の上昇
- ◆ クラウド・コンピューティング・サービス「IIJ GIO」の展開
- ◆ M&A戦略: AT&Tジャパンからの一部事業譲受

IIJとは

- 国内初の本格的商用ISP(インターネット・サービス・プロバイダー)として、1992年に設立

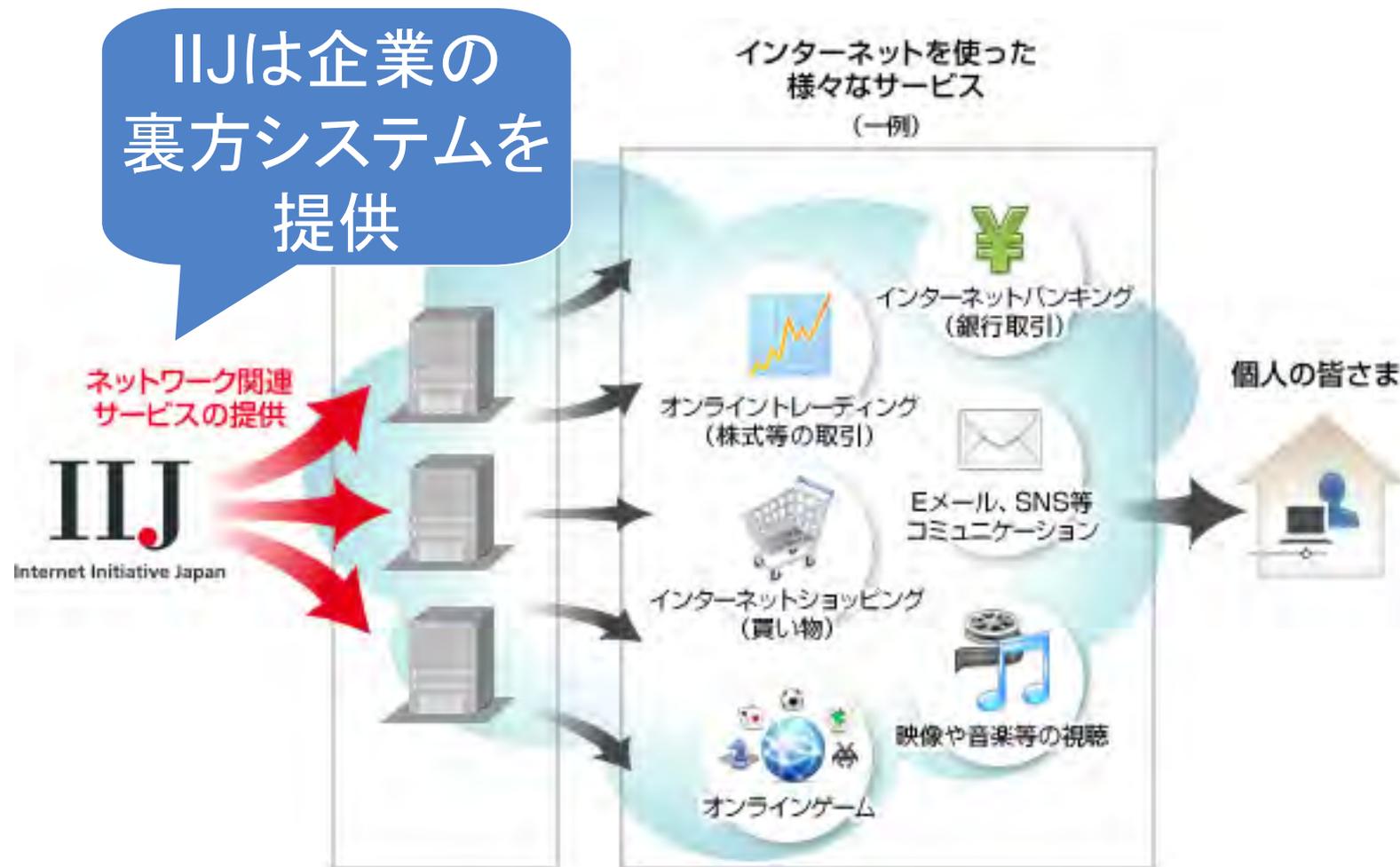
(IIJの動き)



(国内インターネット業界の動き)

IIJとは

- ▶ インターネットを使った様々なサービスを提供するために必要なネットワーク関連サービスを提供



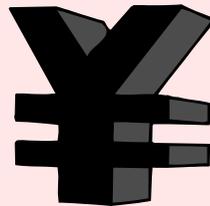
IIJとは

- 現在、インターネットは生活に欠かせない社会インフラであり、インターネット利用は拡大を続けている

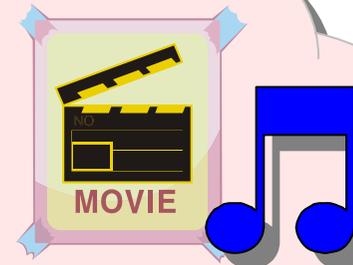
インターネットを使った様々なサービスの一例



オンライントレーディング
(株式等の取引)



インターネットバンキング
(銀行取引)



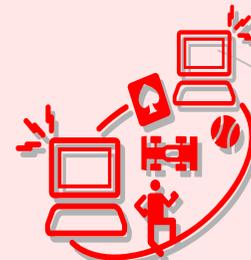
映像や音楽等の視聴



インターネットショッピング
(買い物)



Eメール、SNS等
コミュニケーション

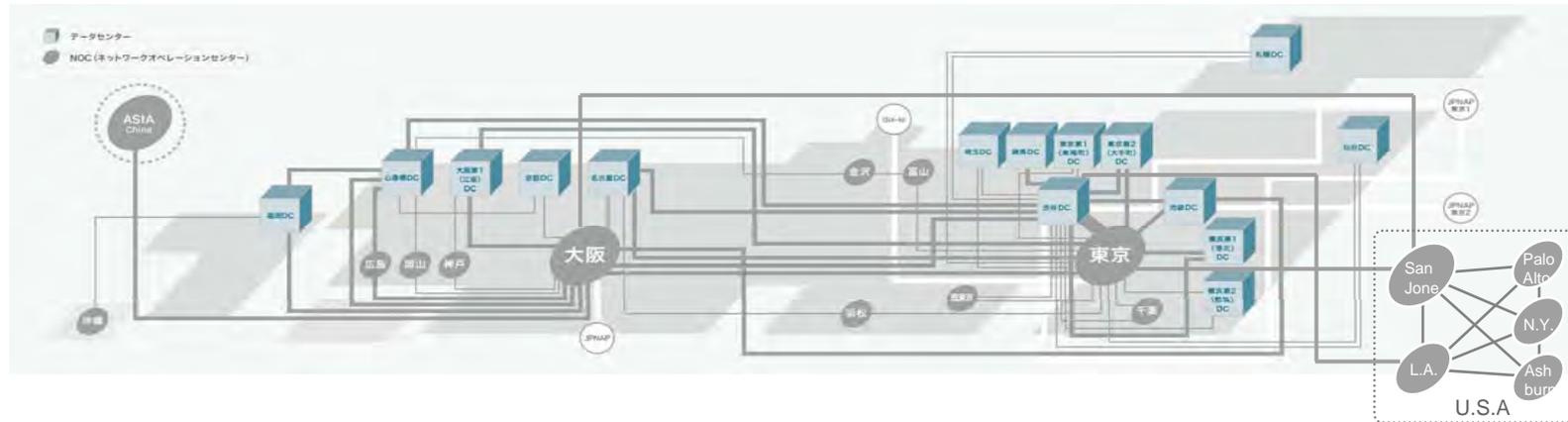


オンラインゲーム



IIJの強み ① インターネット関連の技術力

国内最大級のバックボーンネットワークを構築、運営



数多くの革新的なネットワークサービスを開発、提供

IIJはインターネット接続サービス等、数多くの国内初サービスを開発、提供

日米両国で特許取得したIIJ独自開発技術



機器をネットワークに接続するだけで煩雑な設定が自動的に完了する世界初のネットワーク・オペレーティング・システム「SMF(SEIL Management Framework)」を開発



(IIJの独自開発ルータ「SEIL(ザイル)」)

国内外の技術関連団体に加盟、インターネット技術の発展に貢献

(加盟団体の一例)



IIJの強み ② 優良な顧客基盤

▶ 大企業に対する高いサービス浸透率

業界上位10社における
IIJサービスの浸透率



(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

IIJの強み ② 優良な顧客基盤

➤ 大企業や官公庁を中心とした約6,500社の優良法人顧客を保有

日本を代表する企業との
長い信頼関係



内閣府

法務省

環境省

総務省

文部科学省

国土交通省

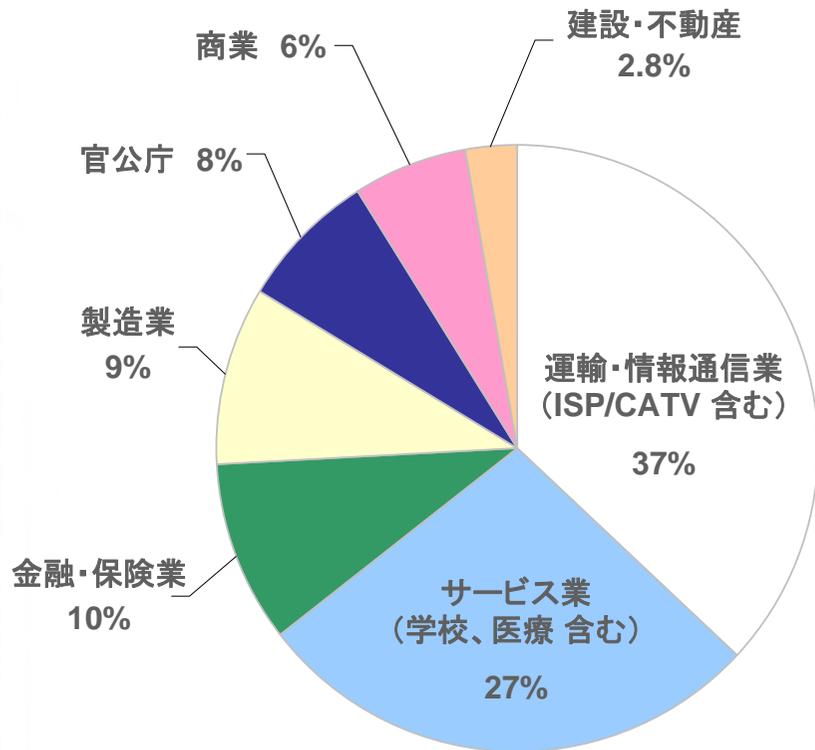
財務省

and more...

IIJの強み ③ 多様性のある顧客基盤

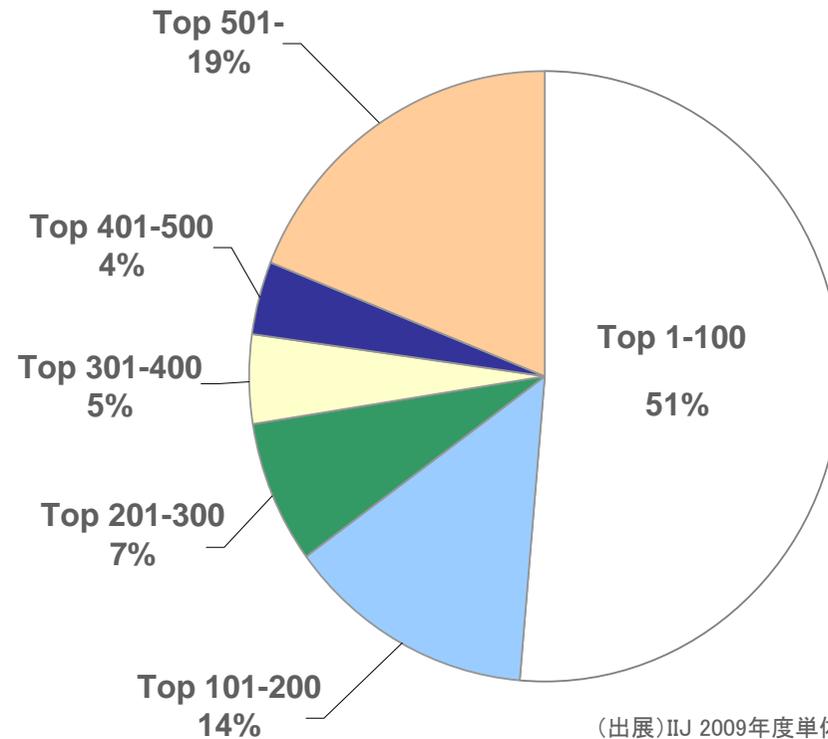
➤ 特定の業種/業界、特定顧客に依存しない売上構成

業種/業界別売上高分布



(出展) IIJ 2009年度単体業績

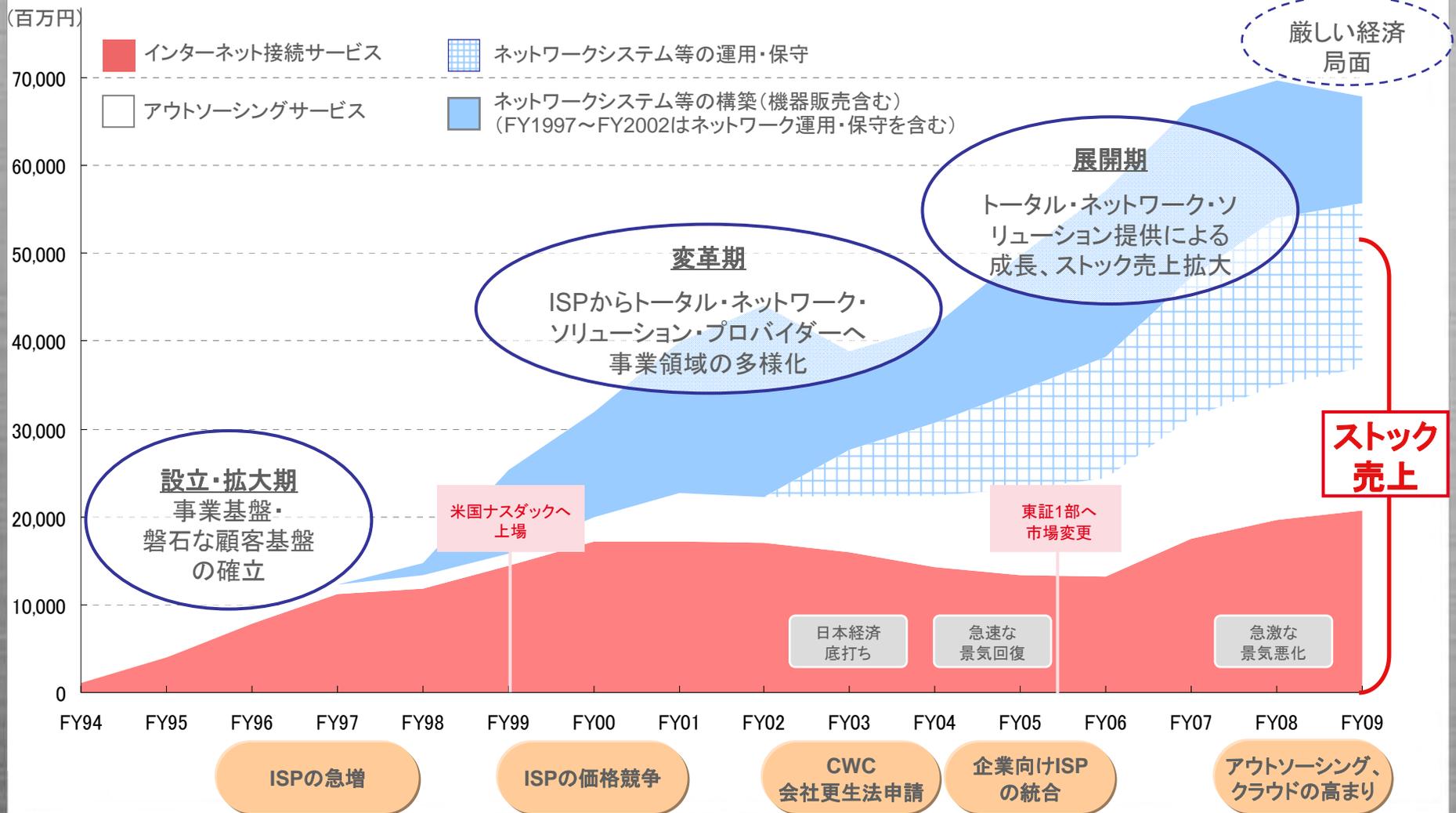
顧客別売上高分布



(出展) IIJ 2009年度単体業績

事業領域の変遷

➤ 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
 優良な顧客基盤を元に安定的な収益基盤を拡充



IIJのビジネスモデル

➤ サービスの複合提供(クロスセリング)による顧客囲い込み戦略

- 専用線型接続サービス
 - IPサービス (64kbps ~ Gbps超) etc.
- ブロードバンド型接続サービス
 - 光回線(Bフレッツ等)
 - ADSL回線(フレッツADSL、アッカ等)
- モバイル型接続サービス
 - IIJモバイル(3G/DSDPA)

- ネットワーク関連案件
 - 拠点間接続
 - コンテンツ配信プラットフォーム
 - メールシステム構築 etc.
- アプリケーション開発型案件
 - オンライン証券システム
 - チケットシステム
 - オンラインショッピングシステム etc.



- ネットワーク関連
 - マネージドルータサービス
 - SMF-VPNソリューション
 - IIJ インターネット-LAN etc.
- サーバ関連
 - ウェブホスティング
 - メール系サービス
 - DNS サービス
 - ファイル交換サービス etc.
- セキュリティ関連
 - マネージドファイアーウォール
 - URLフィルタリング Service
 - DDoSソリューション etc.
- データセンター関連
 - ファシリティマネジメント
 - 運用保守 etc.
- 顧客サポート、運用保守
- IIJ GIO(クラウドサービス)

IIJの中長期成長戦略

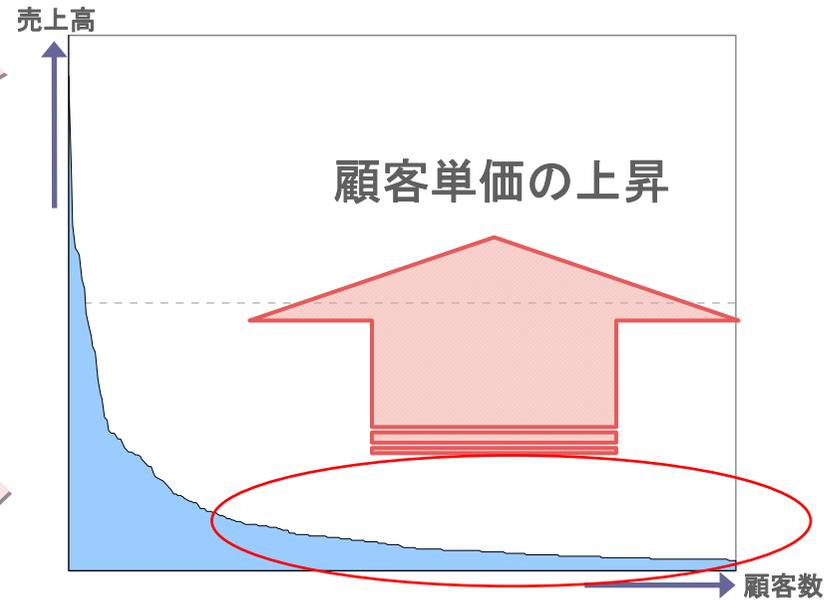
【既存ビジネスによる成長】

クロスセリング・顧客囲い込み推進

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



【更なる事業規模拡大】

クラウドサービス提供推進

IIJ GIO

- サービス拡充、コスト競争力強化
- パートナーとの協業による拡販

新規事業の立ち上げ

Trust Networks

- ATM運営事業の立ち上げ

M&A戦略

(AT&Tジャパンより一部事業譲受)

- 顧客基盤拡大
- 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
- 営業力強化



既存ビジネスの成長ストーリー

インターネット接続

- 広帯域需要の継続拡大(増速)による顧客単価の上昇
- 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拡大

アウトソーシング

- コスト削減需要を背景にしたアウトソースサービス売上の継続伸張
- メール、セキュリティ、データセンター関連等のサービス契約積上げ

SI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
- 季節変動あり(第4四半期は予算消化により売上が集中しやすい時期)

ストック売上積上げによる売上高拡大と利益成長

クラウドコンピューティングサービスの台頭

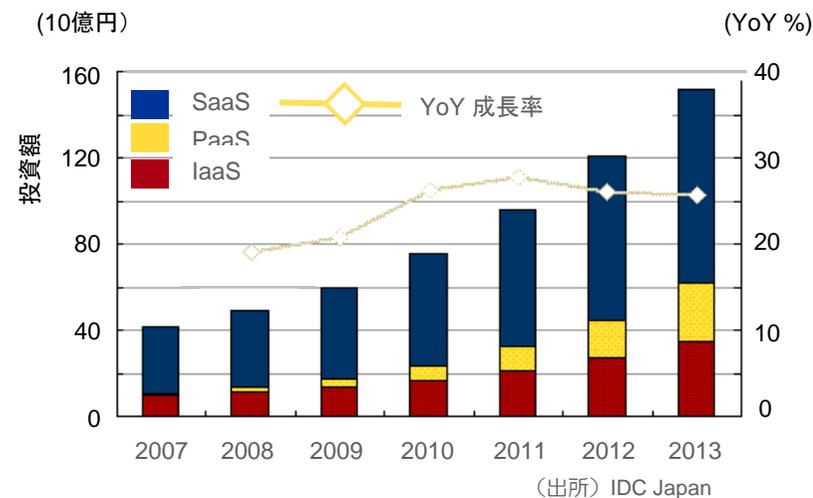
▶ 注目が高まるクラウドサービス

コスト削減効果に注目

お客様毎に用意する従来のシステム構築と比べ、共通の基盤をお客様が共有するため、コスト削減効果が見込める

クラウドサービスの需要予測

民間調査会社による需要予測。2010年以降は前年比25%増で拡大すると見込まれる

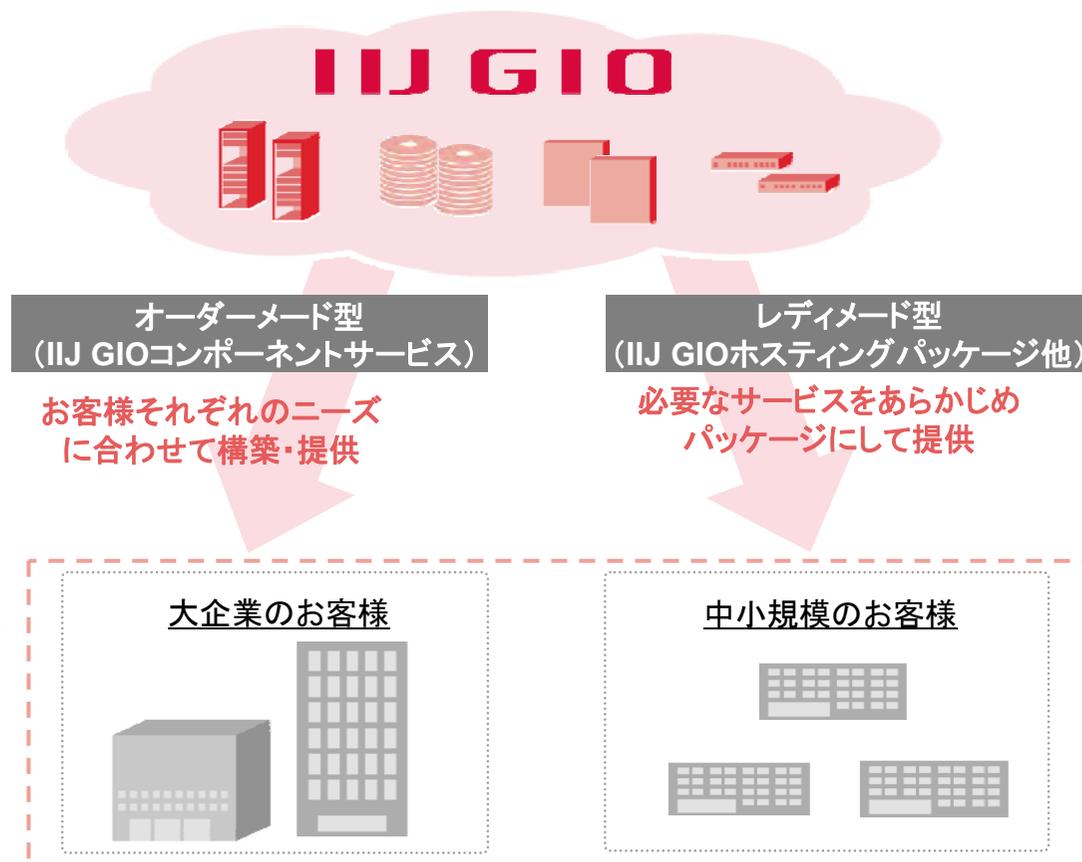


クラウドサービスのメリット

- ネットワーク上にあるITリソースを自由に活用することが出来る
- 管理者(情報システム部門)は外部リソースを有効に活用することで、スケーラビリティの確保やコストの最適化が行える
- IIJのクラウドサービスの場合、社内システムと連携し、内部システムと同様の利用が可能になる
- IIJのクラウドサービスの場合、利用者は内部と外部等を意識することなく利用することが可能

IIJのクラウドコンピューティングサービス「IIJ GIO」

- ▶ 長年培ってきたネットワーク技術力や運用ノウハウを活かしクラウド市場を牽引するクラウドサービスの開発、提供



IIJ GIOの強み

- 10年以上に渡り、ITリソースを必要なときに必要なだけ提供する『リソースオンデマンドサービス』を提供
- クラウドサービスで使えるネットワークやサービス設備を従前から保有(=ゼロからの投資ではない)
- 長年にわたる共通基盤を運用するノウハウの蓄積
- 6,500社を超える優良な顧客基盤

IIJにとってクラウドは新規事業ではなく、既存事業の延長にあるサービス

クラウドコンピューティングサービス「IIJ GIO」

▶ 活用が広がるIIJ GIO

- SNS ゲーム大手
モバイルゲーム向けインフラとして採用
- 大手製造業の新規事業
コンシューマ向け画像ダウンロードサービスの
プラットフォームに採用
- 大手証券会社
社内向け約定データフォローシステムとして採用
- 大手エネルギー系商社
グループウェア、ワークフローも含めた
基幹系業務システムのインフラに採用

クラウドビジネス成功の要因

成功の最大の要因は、国内のクラウド市場が「いつ」「どのくらいの規模で」立ち上がってくるかにかかっている

市場が立ち上がるためには、ユーザ・サイドの意識改革、提供者・サイドのサービス／品質のレベル向上が必要である

■ユーザ・サイド

- ✓IT部門(現場)の意識 …… 有効な活用方法等のクラウドに対する慣れ
- ✓CIOや経営の意識 …… 情報システム子会社や既存ベンダー等のスキームの改革

■提供者・サイド

- ✓安心感の向上 …… セキュリティの透明性や顧客サポート体制の充実、標準化の取り組み等
- ✓利便性の向上 …… 使い易さ、買い易さの工夫
ユーザビリティの向上、API公開等
- ✓価格競争力 …… 規模の論理でコストパフォーマンスを追求
- ✓販売パートナー …… エンドユーザ(利用者)への販売ルートが多様化

更なるコスト競争優位における取り組み

- 自動化の推進
 - クラウドに適した運用体制の効率化
- モジュール型エコ・データセンターの建設
 - 商用では国内初となる、外気冷却コンテナユニットを採用
 - クラウドに対応したスケールアウト型(拡張性、柔軟性)
 - 環境対策(外気冷却による省電力化 CO2排出量削減)

<モジュール外観>



完成イメージ図
(2011年春稼動予定)

<松江データセンターパーク 完成予想図>



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（取得価格:91.7億円/主に短期銀行借入金による）
- 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)



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)

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

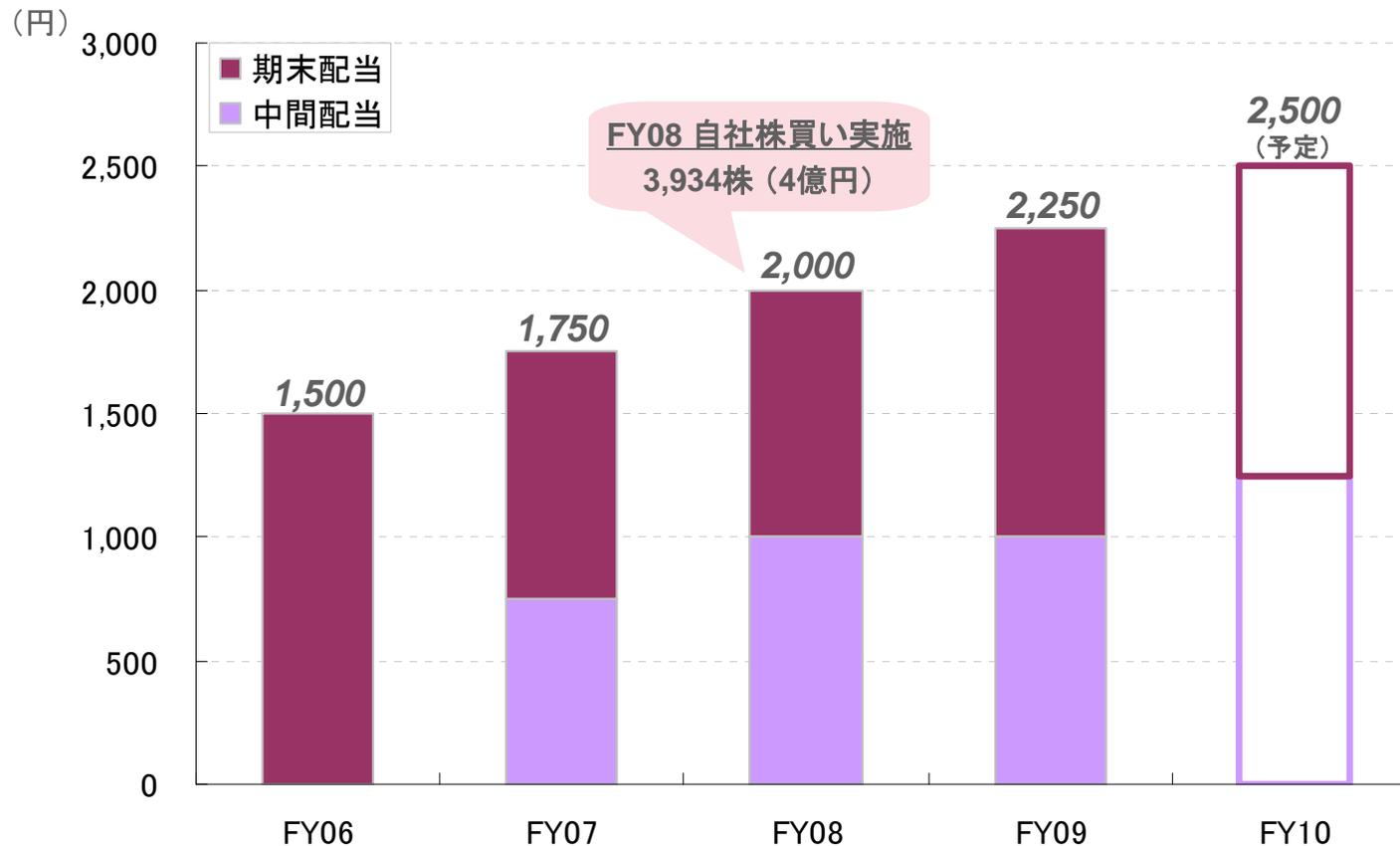
2011年3月期 通期業績見通し (6/1発表)

単位:百万円

	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)	84,500	68,006	16,494	24.3%
営業利益	4,800	3,412	1,388	40.7%
税引前 当期純利益	4,100	2,859	1,241	43.4%
当社株主に帰属する 当期純利益	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	14,812円	11,030円	3,782円	34.3%
一株当たり 配当金	2,500円 (年間)	2,250円 (年間)	250円	11.1%

株主還元

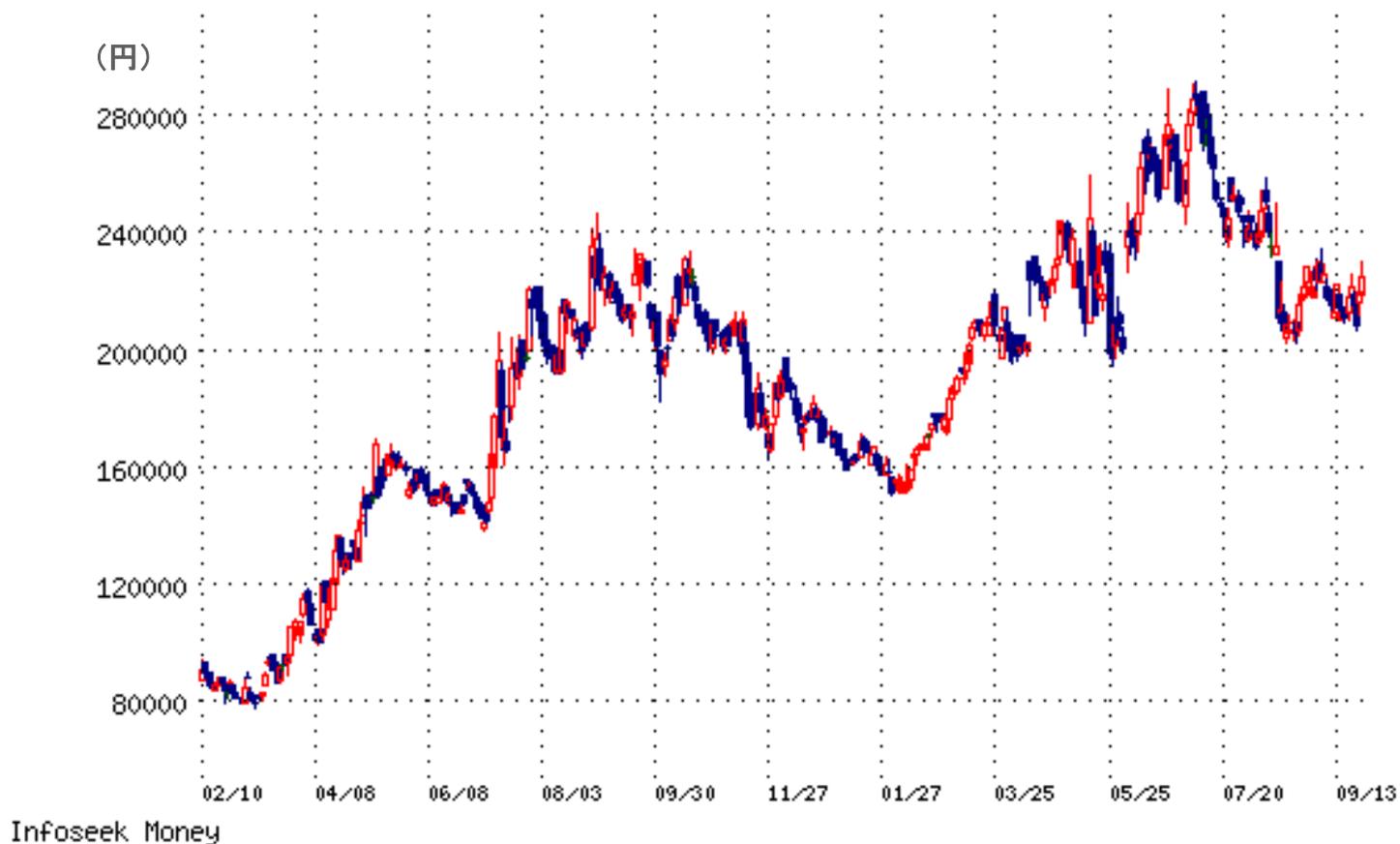
➤ 2011年3月期配当は、1株当たり 2,500円へ増配予定



事業成長に必要な内部留保に配慮しつつ、継続的かつ安定的な配当に努めてまいります。

ご参考: 株価推移 (東証1部 証券コード: 3774)

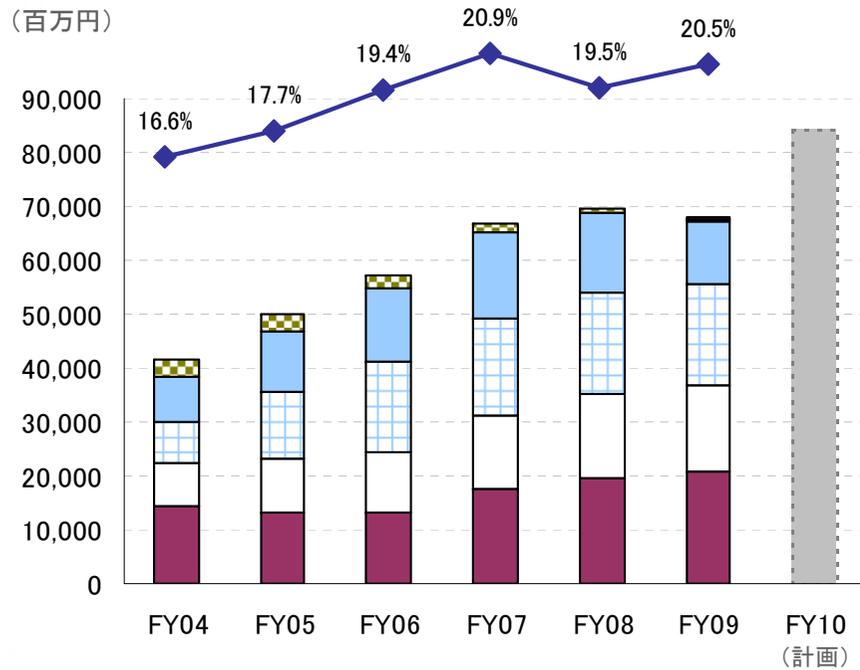
* 売買単位: 1株



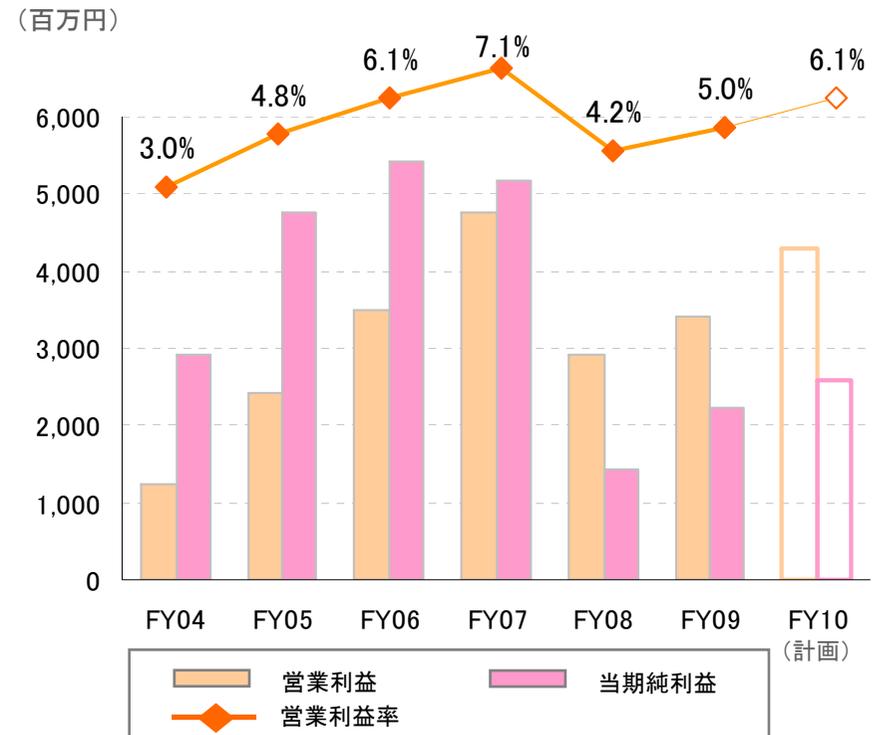
	2008/3	2008/9	2009/3	2009/9	2010/3	2010/9
終値	321,000	240,000	104,800	209,100	206,800	220,700

ご参考：P/Lの推移

売上高／売上総利益率



営業利益／当期純利益



(百万円)	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3(計画)
売上高	41,703	49,813	57,055	66,835	69,731	68,006	84,500
営業利益	1,248	2,411	3,500	4,759	2,917	3,412	4,800
当期純利益	2,906	4,754	5,410	5,177	1,419	2,234	3,000

ご参考：連結バランスシートの状況

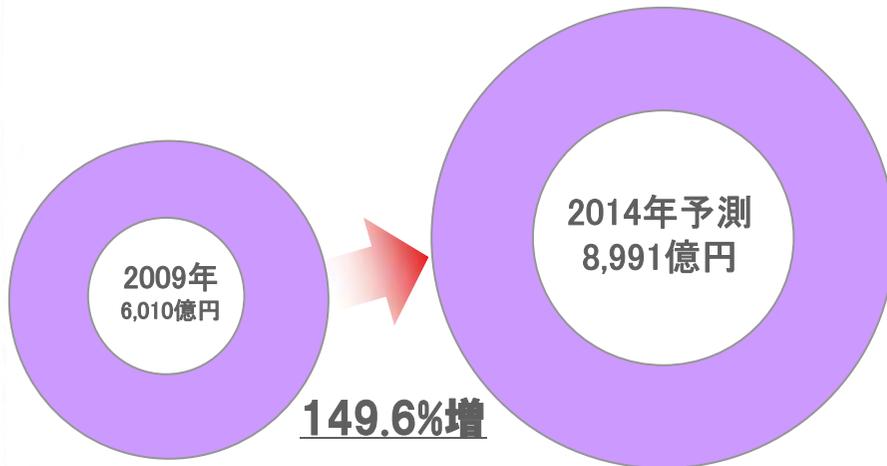
単位：百万円

	2010年3月末	2009年3月末	前期末比
現金及び現金同等物	8,764	10,188	△ 1,423
売掛金	11,397	10,257	+1,140
たな卸資産	808	530	+278
前払費用	1,593	1,772	△ 179
繰延税金資産(流動)	1,571	762	+809
その他投資	2,582	1,915	+667
有形固定資産	12,970	13,173	△ 203
のれん及び その他無形固定資産	5,459	5,841	△ 383
繰延税金資産(固定)	685	2,253	△ 1,568
銀行借入(短期)	4,450	7,350	△ 2,900
欠損金	△16,720	△18,549	+1,829
その他包括損失累計額	169	△321	+489
当社株主に帰属する 資本合計	27,320	25,169	+2,150
総資産	51,115	52,301	△ 1,186

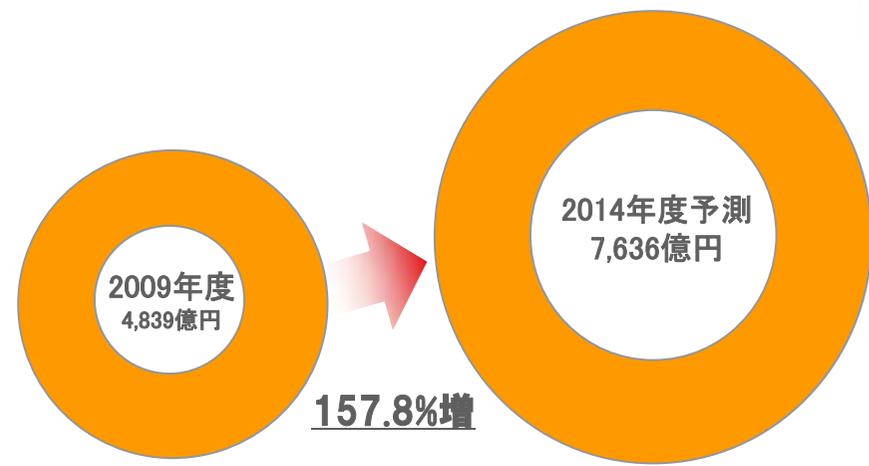
ご参考: IIJを取り巻く事業環境

- ▶ IIJは高成長が期待される事業環境下において、技術力や優良顧客基盤といった強みを発揮し、事業規模拡大を推進

インターネットサービス市場動向

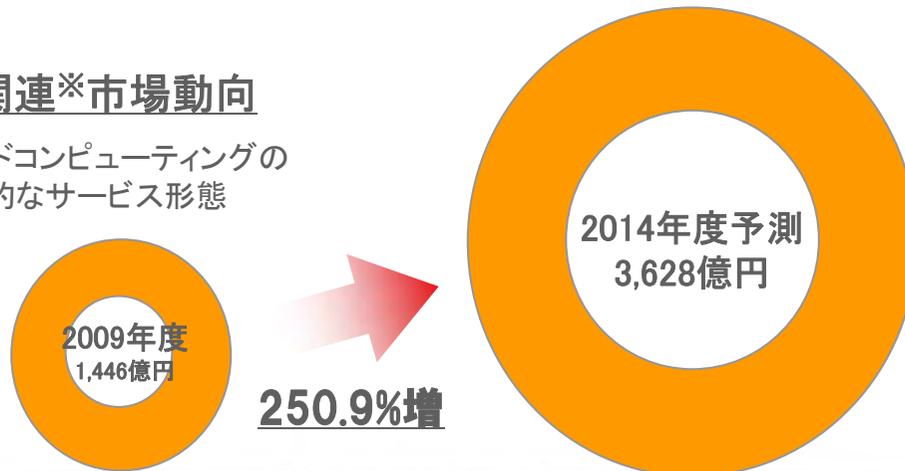


ネットワークセキュリティ市場動向



SaaS関連※市場動向

※クラウドコンピューティングの代表的なサービス形態



(出所 富士キメラ総研)

ご参考: グループ会社一覧

(2010年9月末現在)

	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	75.1%	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
	 タイハイコンピュータ(株)	45%	ポイント管理システムの提供等

※ 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