

**SMBC日興証券
個人投資家セミナー@丸の内**

インターネットイニシアティブ (IIJ)

**2014年10月
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)**

※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) サービスの利用が想定よりも進展しないまたは縮小することによる設備投資規模に対する収益性の悪化、
- 3) 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、
- 4) 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、
- 5) リソース不足に起因する事業規模拡大の機会の逸失、
- 6) 競合他社との競争及び価格競争の進展、
- 7) 投資有価証券、営業権等ののれん資産の価値変動及び実現

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。

会社概要

株式会社インターネットイニシアティブ

- **創業** : 1992年12月 ※日本初の商用ISP
- **上場証券取引所** : 東証一部（2006年上場）、米国ナスダック（1999年上場）
- **従業員数**（2014年6月30日現在） : 2,523人（連結）、1,671人（単体） ※7割が技術者
- **連結子会社** : 国内6社、海外7社

- **連結売上高** : 1,142.7億円（2014年3月期実績）
- **当社に帰属する当期純利益** : 44.4億円（2014年3月期実績）

- **時価総額** : 1,066億円（2014/9/22終値）
- **大株主**（2014年3月31日現在） : NTT（21.6%）
代表取締役会長 鈴木幸一（実質保有 5.6%）
NTTコミュニケーションズ（4.4%）

事業概要

インターネット技術ベースのソリューションサービスを複合提供

自社利用

官公庁向け

B2C利用

B2B利用

M2M利用

業界問わずインターネットシステムを利用する
8,500社超の優良法人企業

個人
顧客

システムインテグレーション (SI)

アウトソーシングサービス

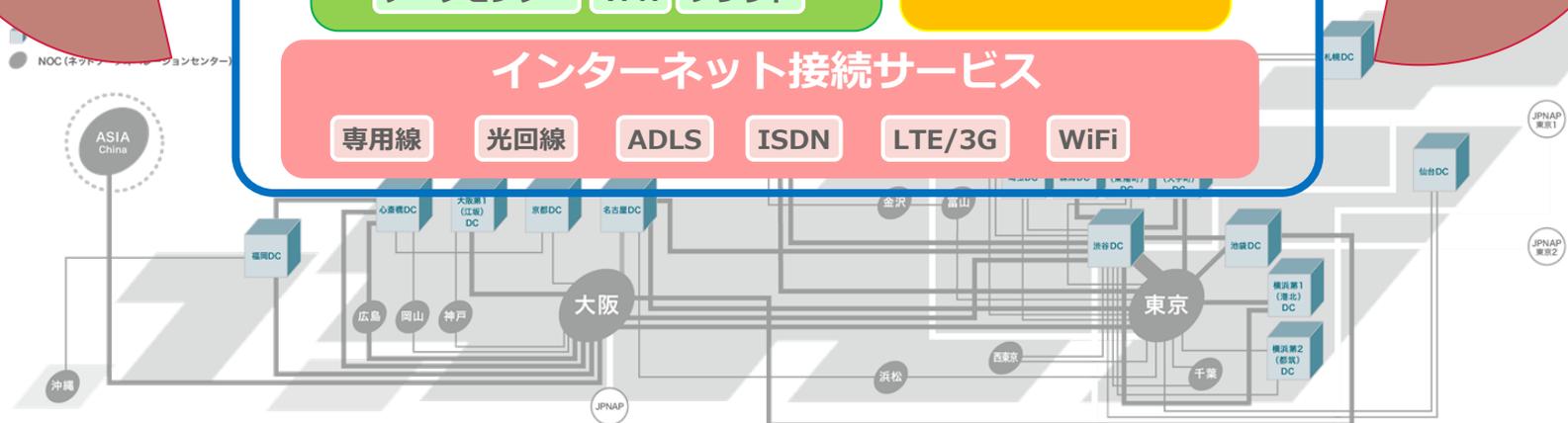
電子メール ウェブサイト セキュリティ
データセンター VPN クラウド

WANサービス

イーサネット閉域網

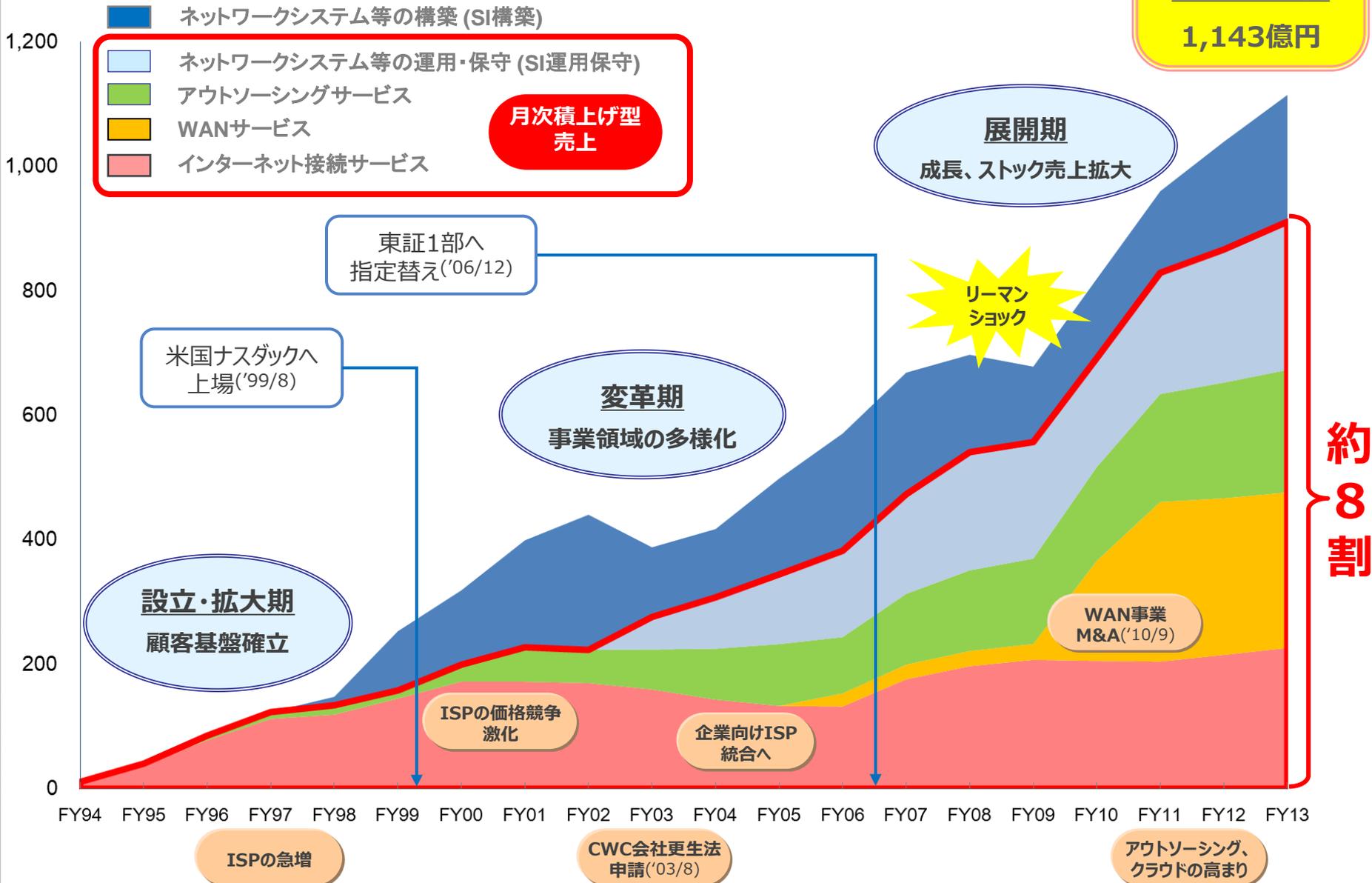
インターネット接続サービス

専用線 光回線 ADLS ISDN LTE/3G WiFi

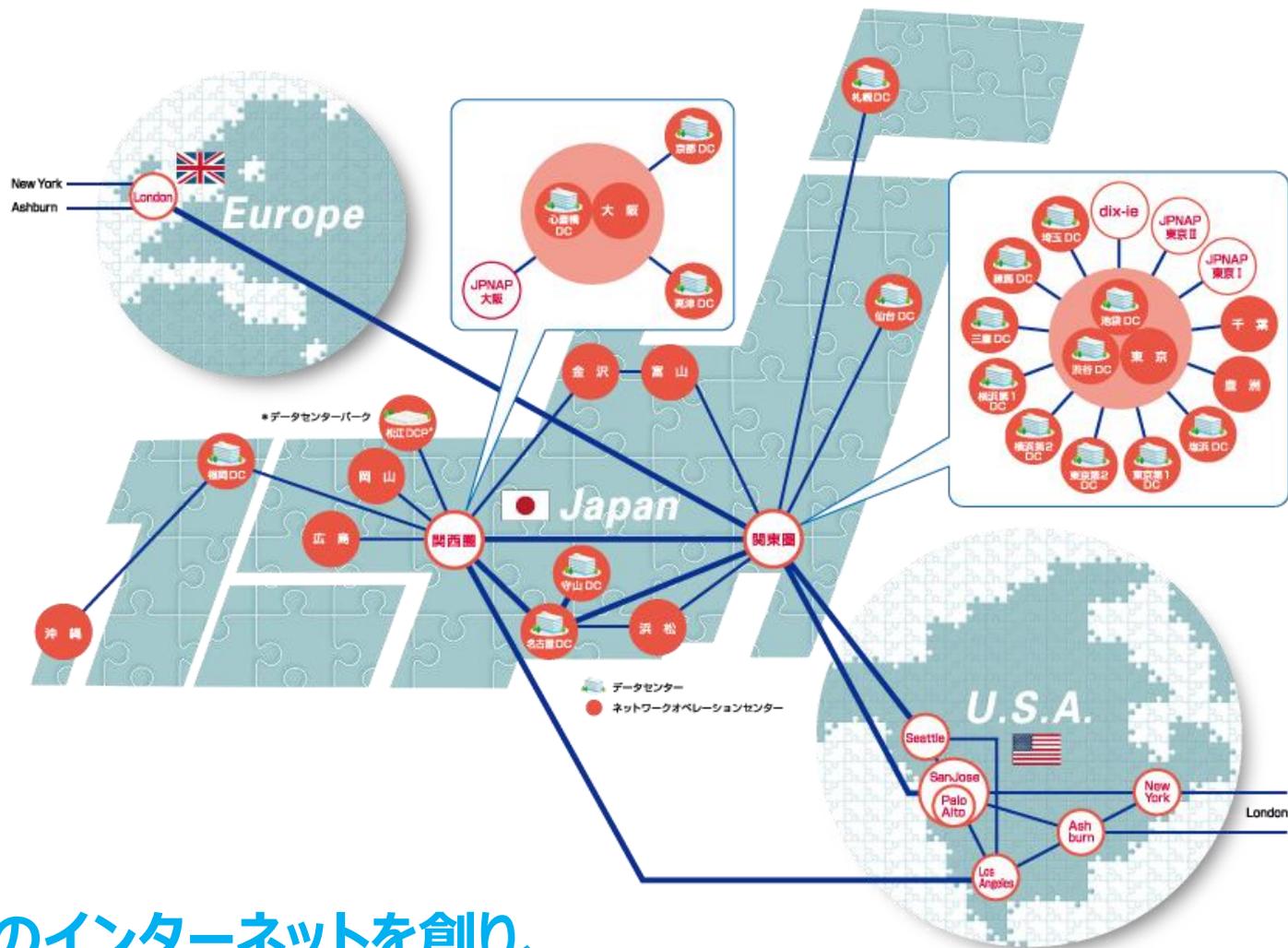


事業規模拡大の変遷

FY13売上高
1,143億円



国内最大級のインターネットネットワーク



日本のインターネットを創り、

革新的サービスの提供を通じ業界をリードしてきたIIJ

法人顧客に選ばれる高いネットワーク技術力

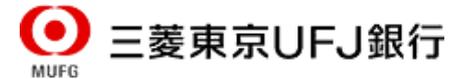
- 卓越した「ネットワーク技術力」
- 豊富な大規模ネットワーク運用ノウハウ
- ビジネスに要求される信頼性の高い接続サービスの提供
- 安定運用での長期取引との実績
- 市場ニーズを先取りした様々な革新的サービスの開発、提供
- ISPであり、ネットワーク技術に優れているからこそ提供できる価値あるソリューションの数々

お客様のビジネス利用に応えるソリューションサービスを提供

IIJサービスをご利用いただいているお客様の一例



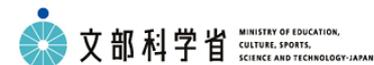
NOAMURA



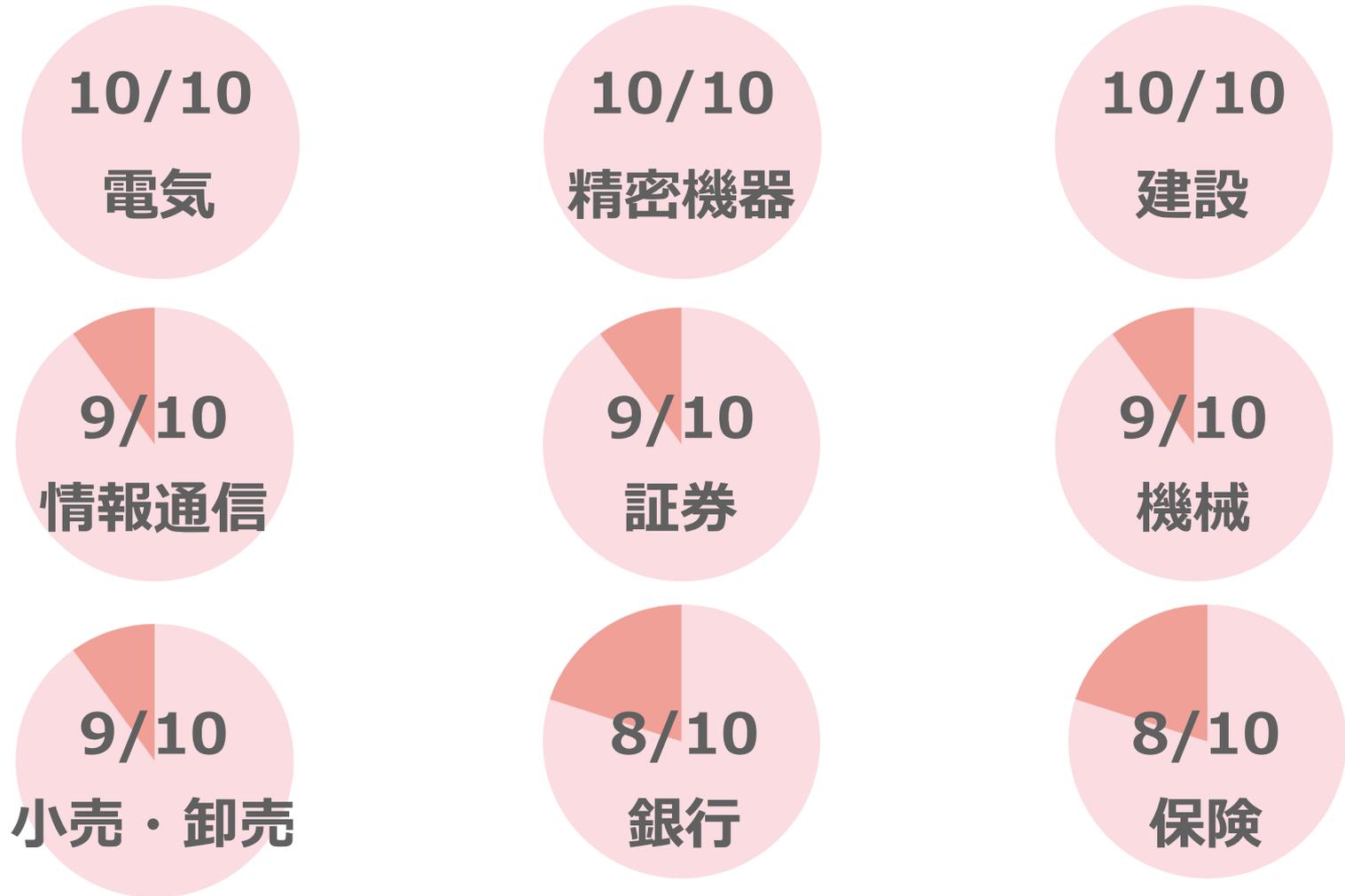
きらきらつながる QTNet



読売新聞社



各業界売上上位10社におけるIIJサービス利用浸透率



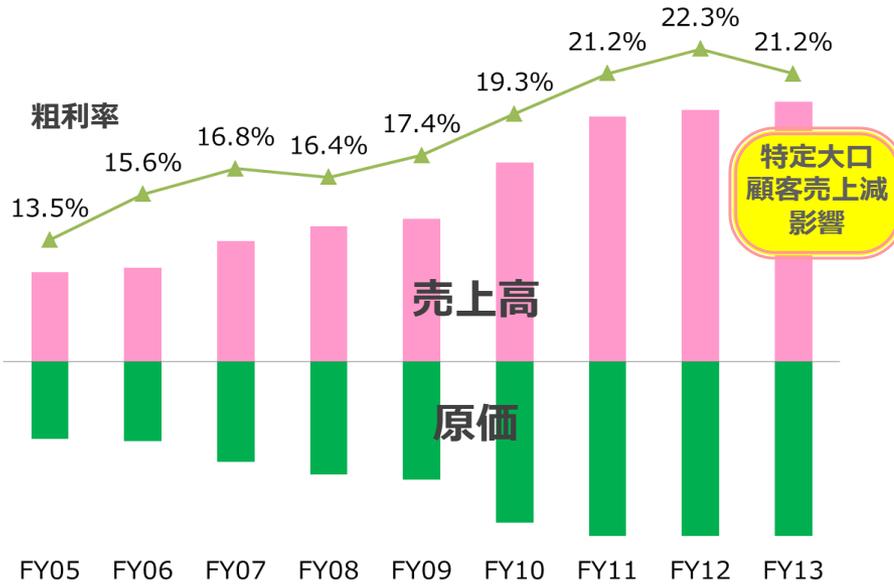
(出典)

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顧客の特徴

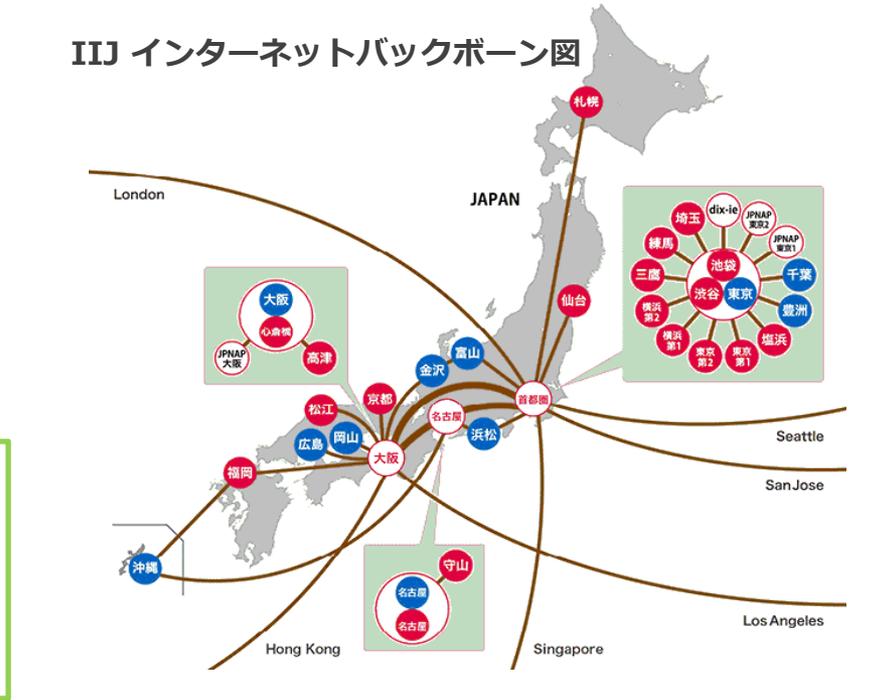
- 法人顧客比率が高い
 - 各業界売上TOP10企業への高い導入比率
 - 8,500社超の優良法人企業
- 通信キャリア、ISP、CATVも顧客
 - NTTドコモ、QTnet、JCom、ケイオプティコム他
 - ISPのためのISP（hi-ho、ぷらら、Excite他）
- ネットワークビジネス事業者の多くもIIJインフラを利用
 - EC事業者、動画、SNS、ゲーム
- 事業用に信頼性の高いネットワークを利用する顧客
 - 金融・証券、エンタープライズの業務用途

ネットワークサービスのビジネスモデル



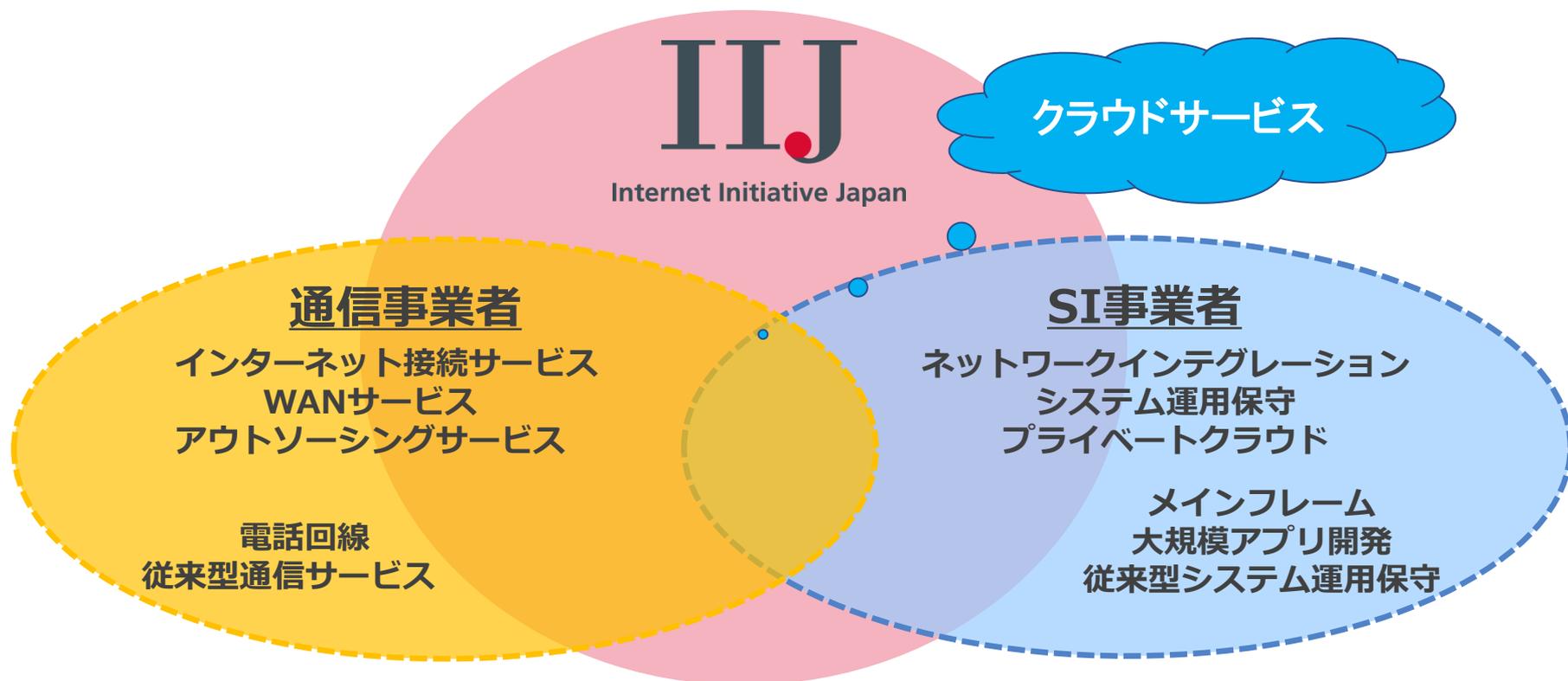
- ### 売上の特徴
- 共通のインターネットインフラの上に法人・個人向け接続サービス、アウトソースのストック売上（月額課金）を積上げるモデル
 - 法人向けISPの多くは淘汰され新規参入は困難
 - インターネットの過度な価格競争はFY05頃にほぼ収束
 - インターネット接続サービスの追加契約（増速）とアウトソースサービスの複合契約による売上増加

インターネットの利用拡大 = トラフィック増加によるスケール メリットビジネス



- ### 原価の特徴
- インターネットバックボーンを継続的に拡大する費用
 - 主として、回線、機器、データセンター、人件外注費
 - 国内最大級の独立系ISPとしての高い機器調達能力
 - 売上に直接連動しない

事業領域と競合関係



ネットワーク技術とシステム構築ノウハウを兼ね備えた
ユニークなポジション

顧客事例：グループWEB統合基盤構築（三井不動産様）

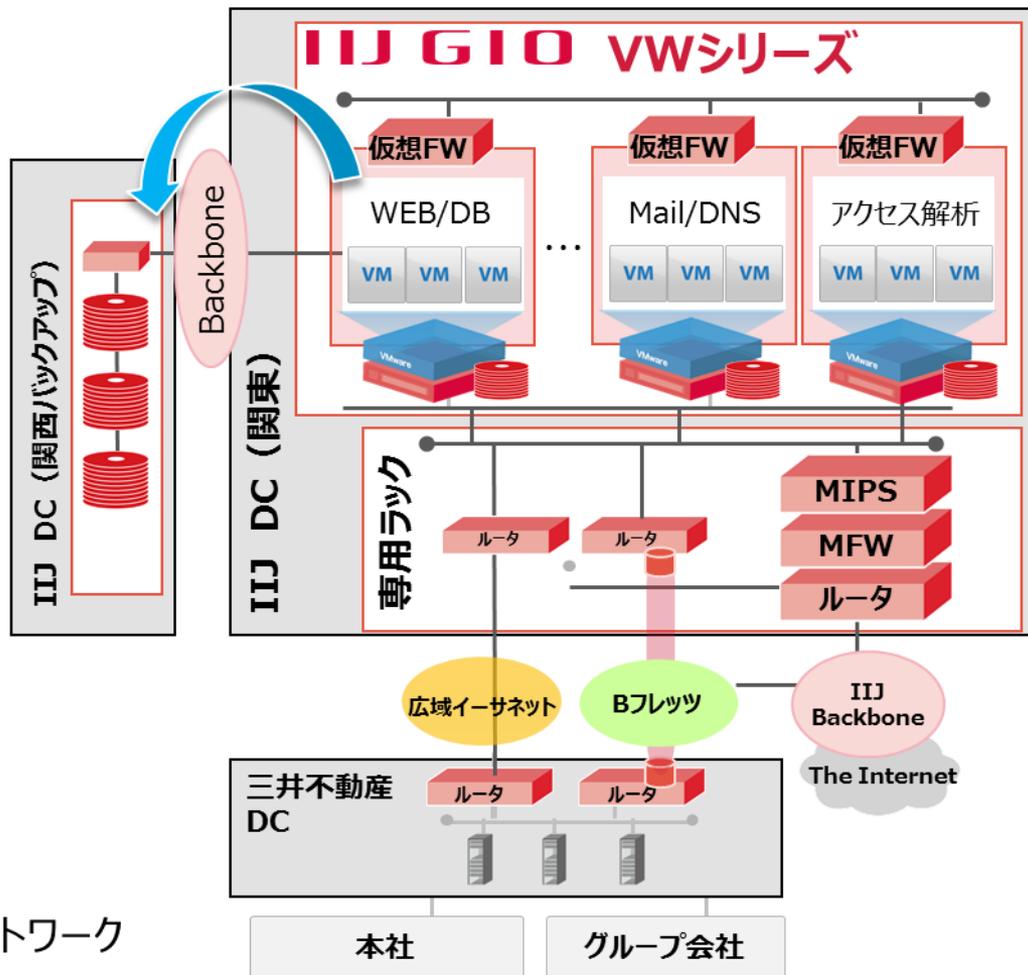
三井不動産グループ約150のWebサイトをIIJ GIOを使った 新・Web統合基盤の上に構築

お客様の抱える課題

- 機器の老朽化や保守サポート切れを控え、Web統合基盤の刷新が課題に
- グループ各社間のセキュリティの統一
- スピーディーなWebシステムの導入と運用管理の負荷軽減

IIJが選ばれた理由

- 仮想サーバと専用ネットワークゲートウェイを組合せた IIJ ならではの構成が可能
- 24時間365日の監視・運用を行うIIJ GIO統合運用管理サービスを用意
- インターネット接続用に高速・広帯域のネットワークサービスを用意



顧客事例：勘定系ネットワークの再構築（仙台銀行様）

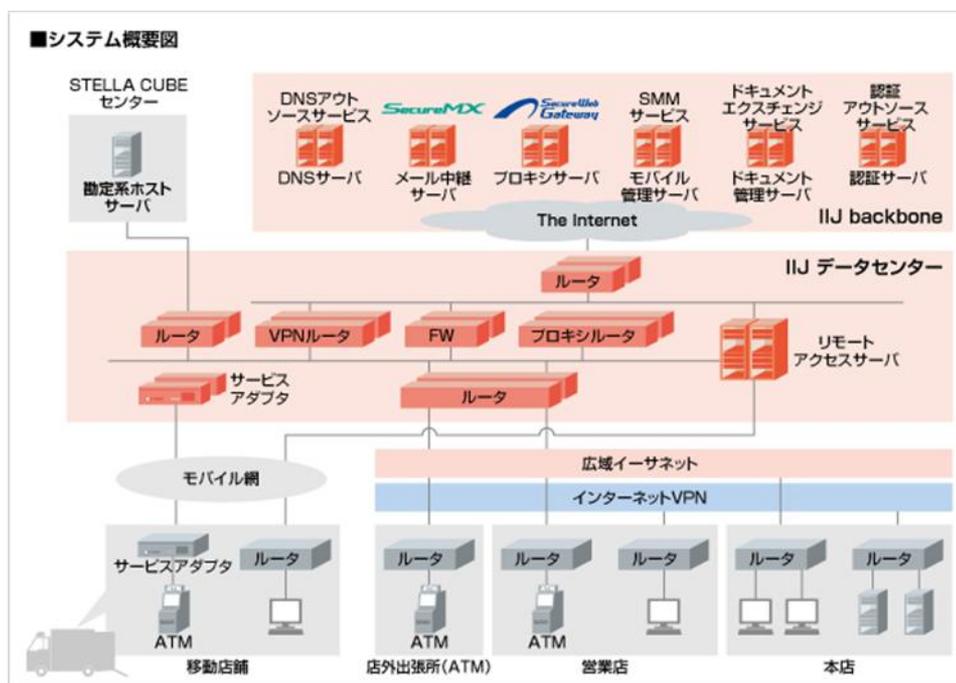
勘定系ネットワークからセキュリティまでをワンストップで提供 銀行業務に要求される高い基準を満たしたIIJサービス

お客様の抱える課題

- ネットワーク機器の老朽化や保守切れ
- 新勘定系システム稼動に伴うデータ量の増大に見合ったネットワークの再設計
- 津波被災地域の顧客の利便性確保するための移動店舗の稼動

IIJが選ばれた理由

- 新旧の勘定系ネットワークを1つに統合することでシステム移行コストの低減
- 情報系ネットワークを勘定系のバックアップにも利用することによるネットワークの有効活用
- IIJがネットワーク設計から機器・回線の手配まで一括してサポート
- モバイルと閉域接続を組み合わせることでセキュリティの担保された移動店舗の実現



クロスセリング戦略による事業規模成長

新サービス継続開発によるクロスセリング戦略の更なる推進

自社利用

官公庁向け

B2C利用

B2B利用

M2M利用

業界問わずインターネットシステムを利用する
8,500社超の優良法人企業

個人
顧客

システムインテグレーション (SI)

アウトソーシングサービス

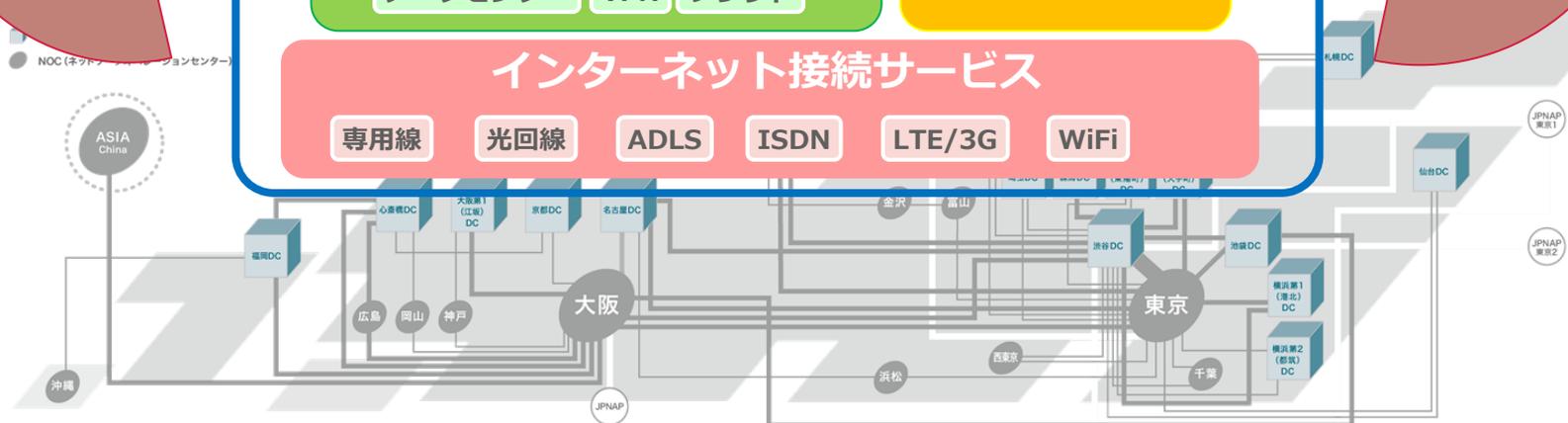
電子メール ウェブサイト セキュリティ
データセンター VPN クラウド

WANサービス

イーサネット閉域網

インターネット接続サービス

専用線 光回線 ADLS ISDN LTE/3G WiFi



クラウド市場の拡大

企業マインドの変化：クラウドに対する高まる期待

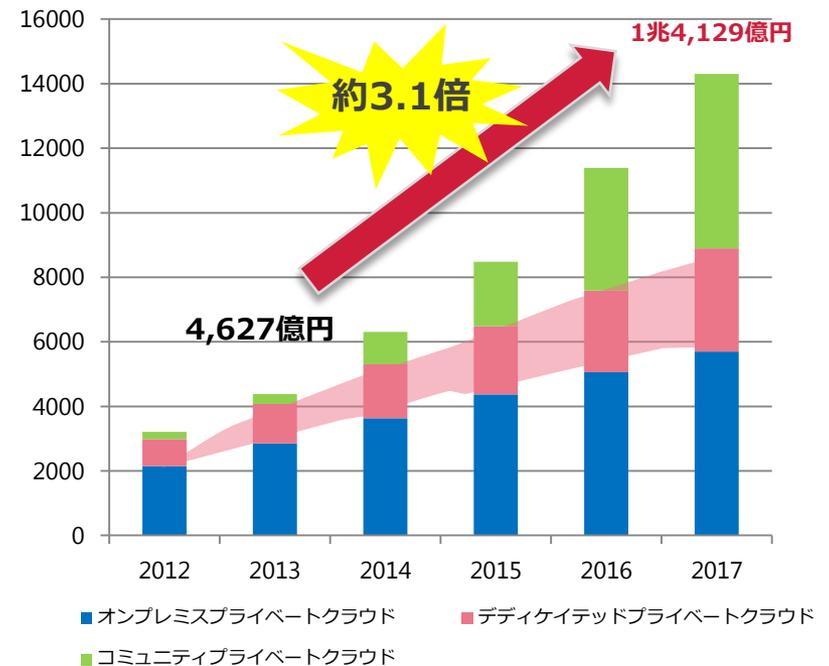
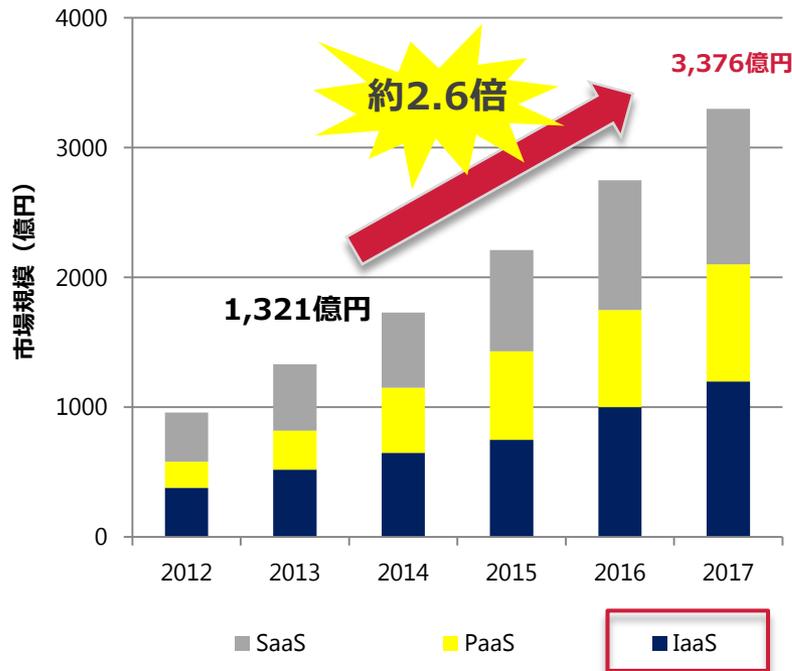
パブリッククラウド市場

3,376 億円

2017年
市場規模予測

プライベートクラウド市場

1兆4,129億円



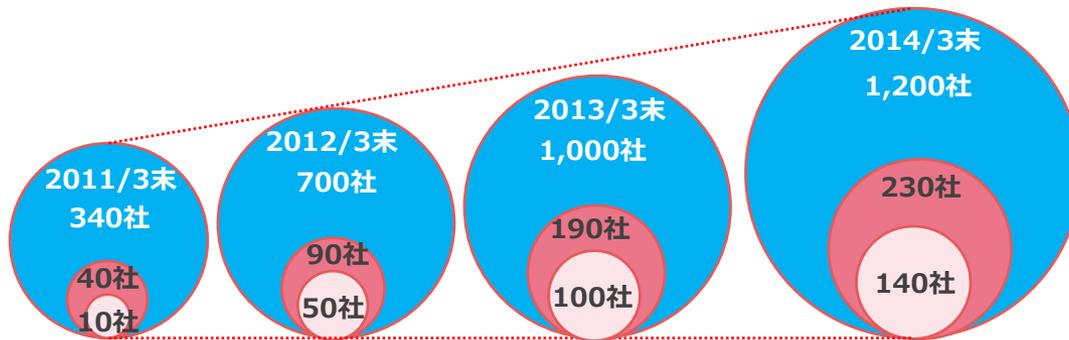
<出典> IDC Japan 国内パブリッククラウド市場 セグメント別売上額予測
2012年~2017年

<出典> IDC Japan 国内プライベートクラウド市場 配備モデル別 支出額予測
2012年~2017年

IIJクラウドサービス「IIJ GIO」の進展

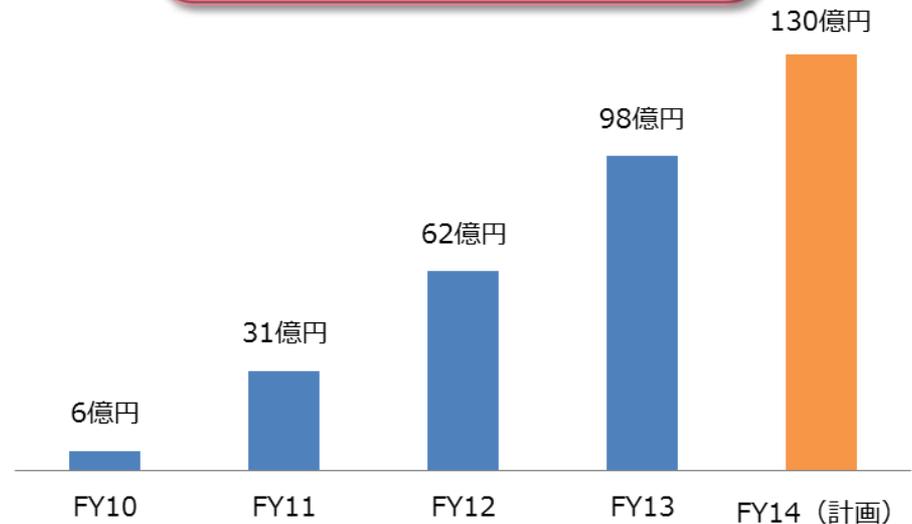


IIJ GIO 顧客基盤 継続拡大



- IIJクラウドサービス利用総顧客数
- 利用金額が月額100万円以上の顧客数
- 利用金額が月額50万円以上の顧客数

IIJ GIO売上高



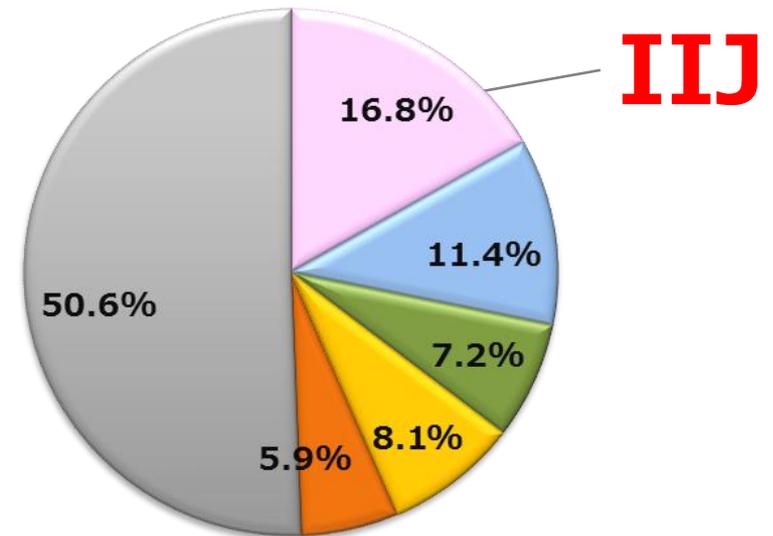
IIJ GIOパブリックマーケットシェア

IIJ GIO

国内パブリッククラウド（HaaS/IaaS）市場シェア1位

国内パブリッククラウド市場
No.1シェア

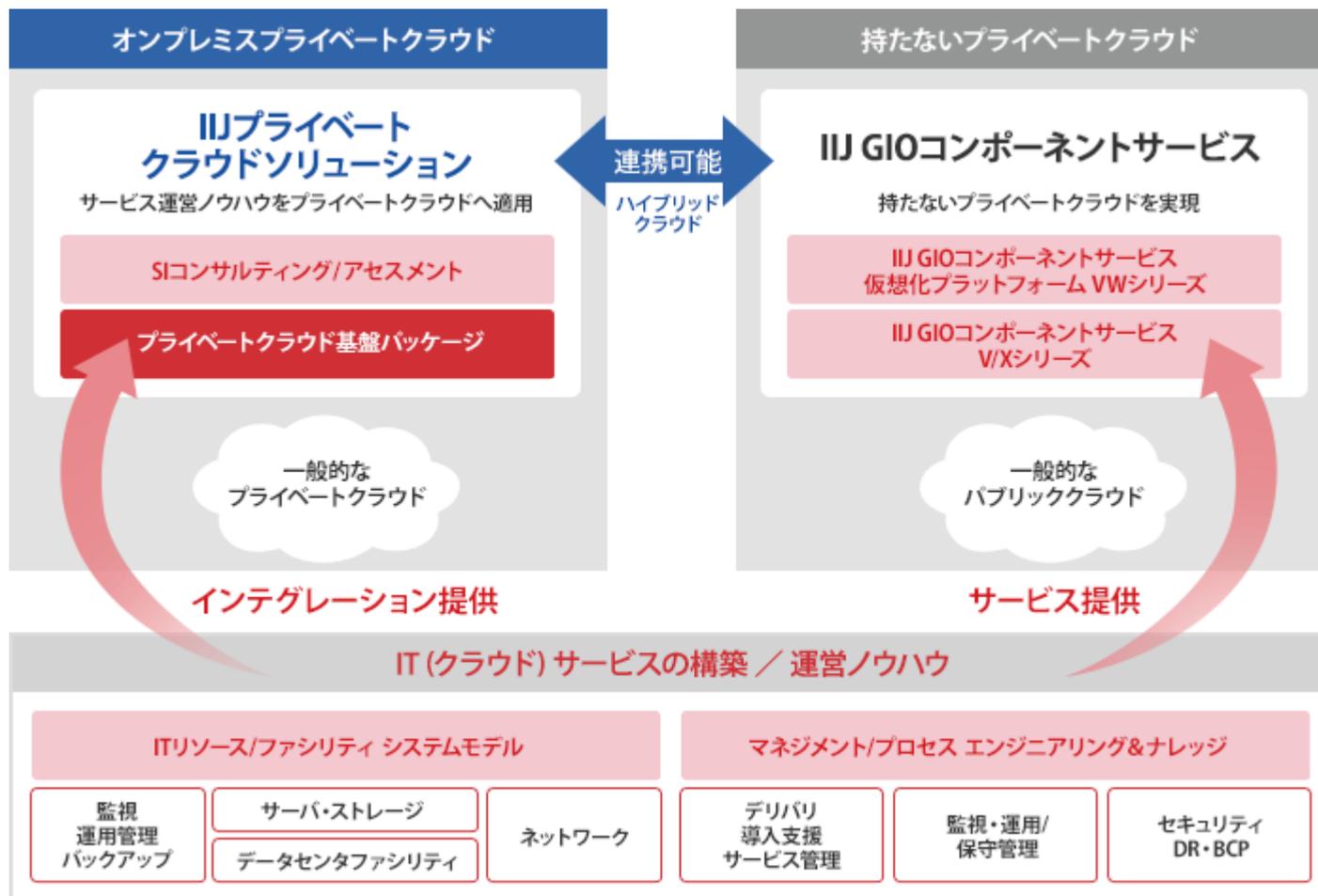
- 中期的な企業情報システムの変化をターゲット
- 今後クラウド本格利用の時代へ
- 顧客数と利用量増加による事業成長



■ IIJ ■ A社 ■ F社
■ N社 ■ D社 ■ その他

出典：(株) 富士キメラ総研 2013年8月26日発行
「富士マーケティング・レポート・BT」2013年度売上見込み

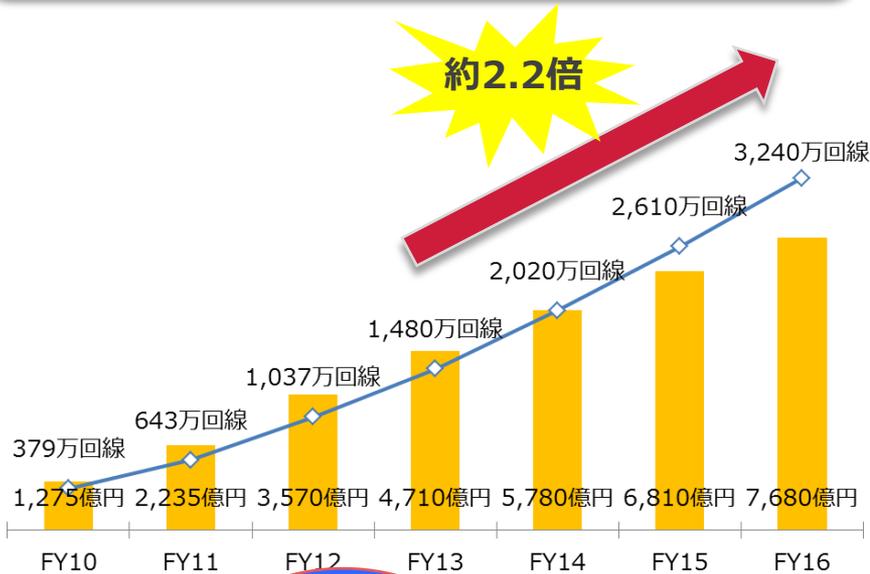
企業のIT基盤統合への取り組みに対し、クラウドサービス技術と 運営ノウハウを最大限に活用したハイブリッドクラウドを推進



MVNO市場の拡大 (Mobile Virtual Network Operator)

MVNE事業、M2M、格安SIMが追い風

モバイル市場規模

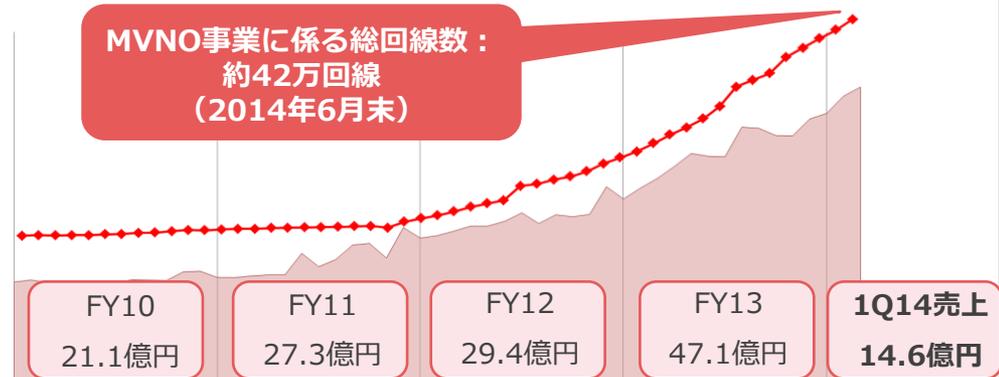


(出展) 総務省、MM総研 (2014.6)

格安SIMは市場は明けたばかり

SIMフリー端末の普及で更に期待が高まるモバイル市場

IIJモバイル関連総売上げ



IIJモバイルビジネスの歩み



2008年1月 IIJモバイルサービス/タイプD 開始

2008年3月 IIJモバイルサービス/タイプE 開始

2009年3月 IIJダイレクトアクセス提供開始

2010年9月 Apple 1次代理店としてiPad販売開始

2012年2月 MVNO初 LTE提供開始

2012年2月 IIJモバイルMVNOプラットフォーム提供開始

2014年5月 IIJ GIO M2Mプラットフォームサービス提供開始

2008

2009

2010

2012

2013

2014

2008年12月 IIJmio高速モバイル/EM 開始

2012年2月 IIJmio高速モバイル/D 開始

2012年9月 個人系SIMサービス、イオン店頭販売

2013年6月 ビックカメラで販売開始

2014年3月 みおふおん提供開始



法人向けモバイル事業

M2Mソリューション、MVNE事業を積極展開

- タクシー無線配車、自動販売機、農業生産管理など、従前よりM2M案件を順次獲得・運用
 - 「IIJ GIO M2Mプラットフォームサービス」、「ヘルスケアソリューション」、「M2M帯域課金モデル（国内初）」など、順次サービス拡充
- 大口MVNE案件複数進行中

ネットワークを自社保有するIIJ

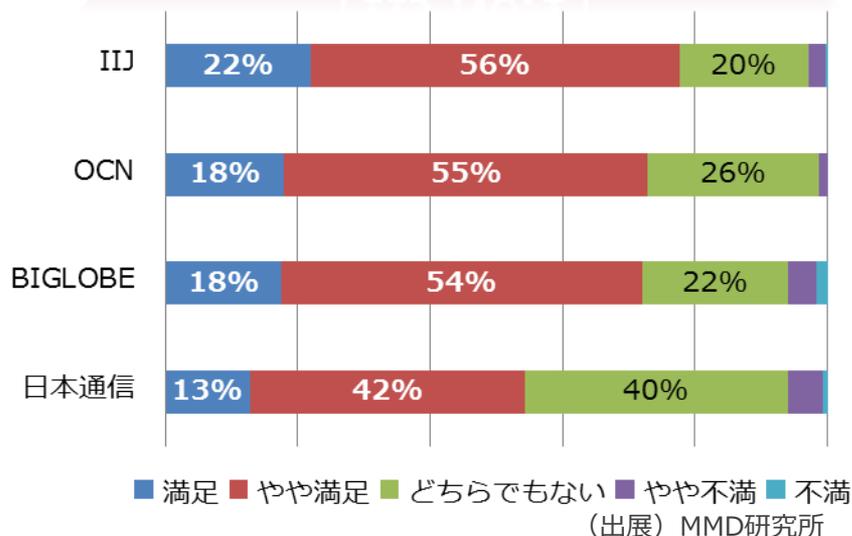
だからこそ提供可能な法人向け

ソリューションで市場を牽引

+

システムインテグレーション機能

モバイルサービス満足度調査 「IIJ No.1」



個人向けモバイル事業

法人品質ながらモバイルサービスを業界最安値で提供

- 取扱い店舗順次拡大
 - ビックカメラ店舗におけるBICSIM専用受付カウンター設置



Culture Convenience Club Co., Ltd.



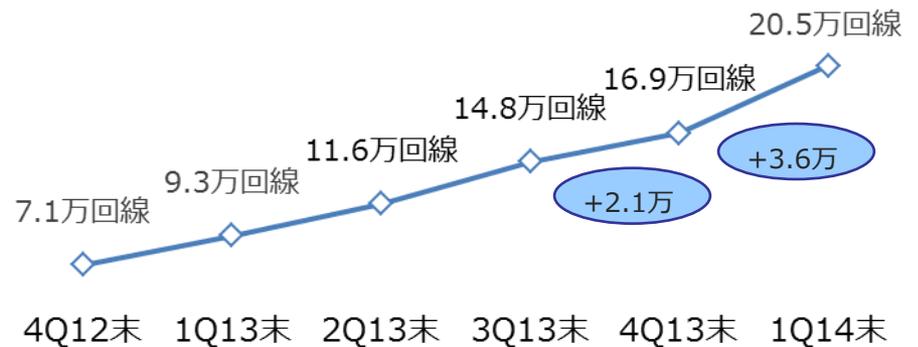
- 取扱いSIMロックフリー端末、拡充

ファーウェイ「Ascend G6」

LG「G2 mini」



IIJmio/LTEサービス契約回線数推移



(参考) SIMフリー版のiPhone6 料金比較

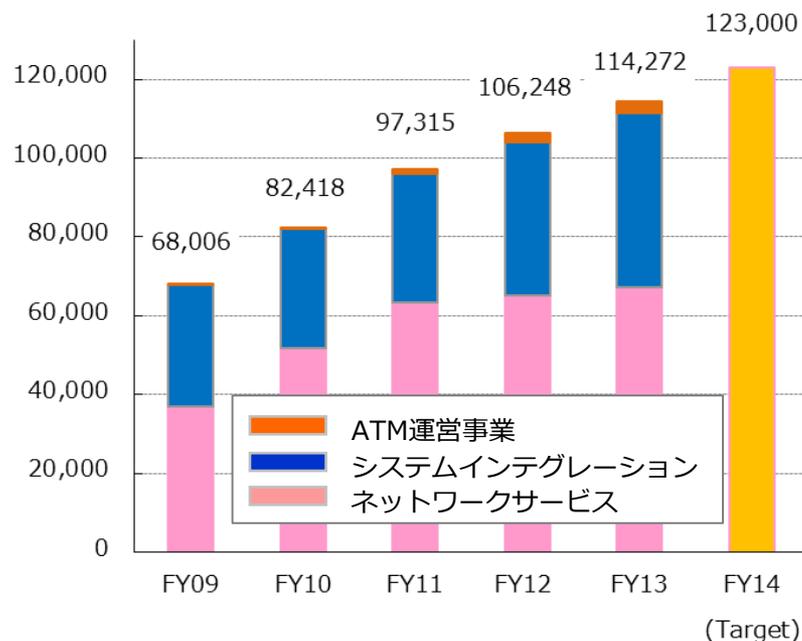
	IIJmio みおふおん ミニマムスタートプラン	3大携帯電話会社
iPhone 6 16GB 本体価格	67,800円	64,888円～68,400円
割引額 (税抜き相当額)	0円	24ヶ月利用の場合 64,888円～68,400円
本体実質負担額	67,800円	0円
月額通信費用	1,600円	6,500円 ・ 基本料金 2,700円 ・ データ通信サービス 300円 ・ パケットパック 3,500円
パケット量	2GB/月	2GB/月
24ヶ月総支払額	106,200円	156,000円
備考	<ul style="list-style-type: none"> 音声通話30秒/20円 1年未満の解約で解約調定金有り 	<ul style="list-style-type: none"> 音声通話無料 乗り換えキャンペーンあり 下取りキャンペーンあり その他付帯サービスあり 2年単位の契約

- ・ 価格は各社の提示額を税抜きに換算して表記しています
- ・ 月額通信費用は各社の代表的なプランを採用しました
- ・ 初期費用・ショップ頭金などは含んでいません
- ・ 別途ユニバーサルサービス料が請求されます

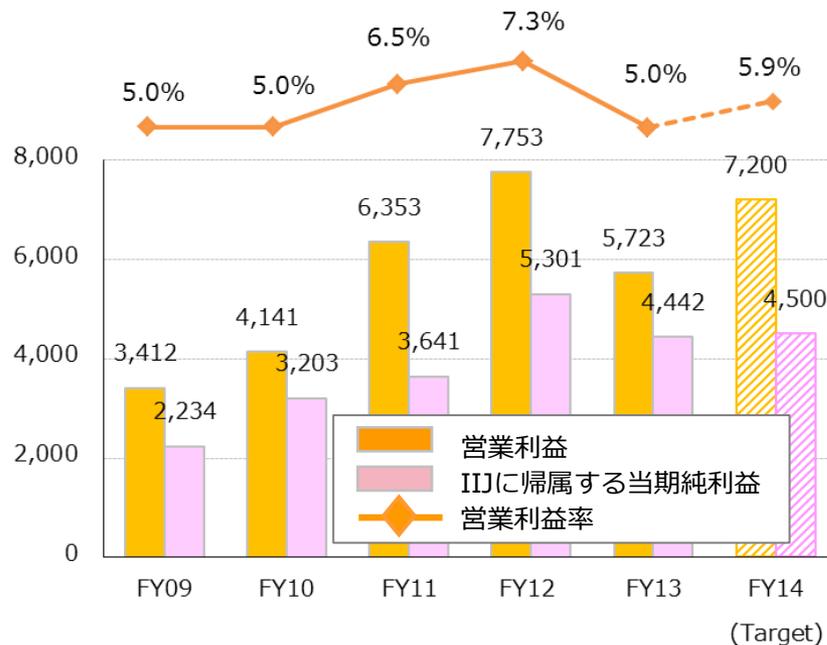
(注意) 各社は国内通話料無料(基本料金に含む)プランであるのに対し、IIJmioは通話料が別

実績と計画

売上高



営業利益・当期純利益



FY2013実績

- ◆ クラウドサービス利用規模拡大、個人向け無線データ通信サービス好調、SI構築案件増加・規模拡大
- ◆ 特定大口顧客の価格見直し・サーバ利用減にてストック売上の想定乖離
- ◆ SI構築の大口化に伴うSI粗利率の低下
- ◆ 積極的な人材獲得、設備投資、サービス開発・拡充、国際事業への投資等にて営業費用増加

FY2014見通し

- ◆ サービス販売注力にて、ストック売上伸長
- ◆ クラウド関連売上の130億円規模への拡大
- ◆ IT投資需要継続にて、SI構築売上規模の拡大
- ◆ 積極的事業展開の継続にてコスト増加を見込むものの、ストック売上積み上げ等にて、営業利益の大幅復調

2015年3月期 第1四半期 連結実績サマリー

単位: 億円

	売上高比	売上高比	前年同期比 増減	売上高比	前年比 増減
	1Q14 (14/4~14/6)	1Q13 (13/4~13/6)		FY14見通し (14/4~15/3)	
営業収益 (売上高)	275.5	264.4	+4.2%	1,230.0	+7.6%
売上原価	81.9% 225.5	81.0% 214.1	+5.3%	—	—
売上総利益	18.1% 50.0	19.0% 50.3	△0.6%	—	—
販売管理費等	15.4% 42.3	14.1% 37.2	+13.6%	—	—
営業利益	2.8% 7.7	4.9% 13.1	△41.2%	5.9% 72.0	+25.8%
税引前 四半期純利益	3.0% 8.3	5.4% 14.3	△42.2%	5.7% 70.0	+11.6%
当社株主に帰属する 四半期純利益	1.8% 4.9	3.6% 9.5	△48.5%	3.7% 45.0	+1.3%

連結バランスシート（サマリー）の状況

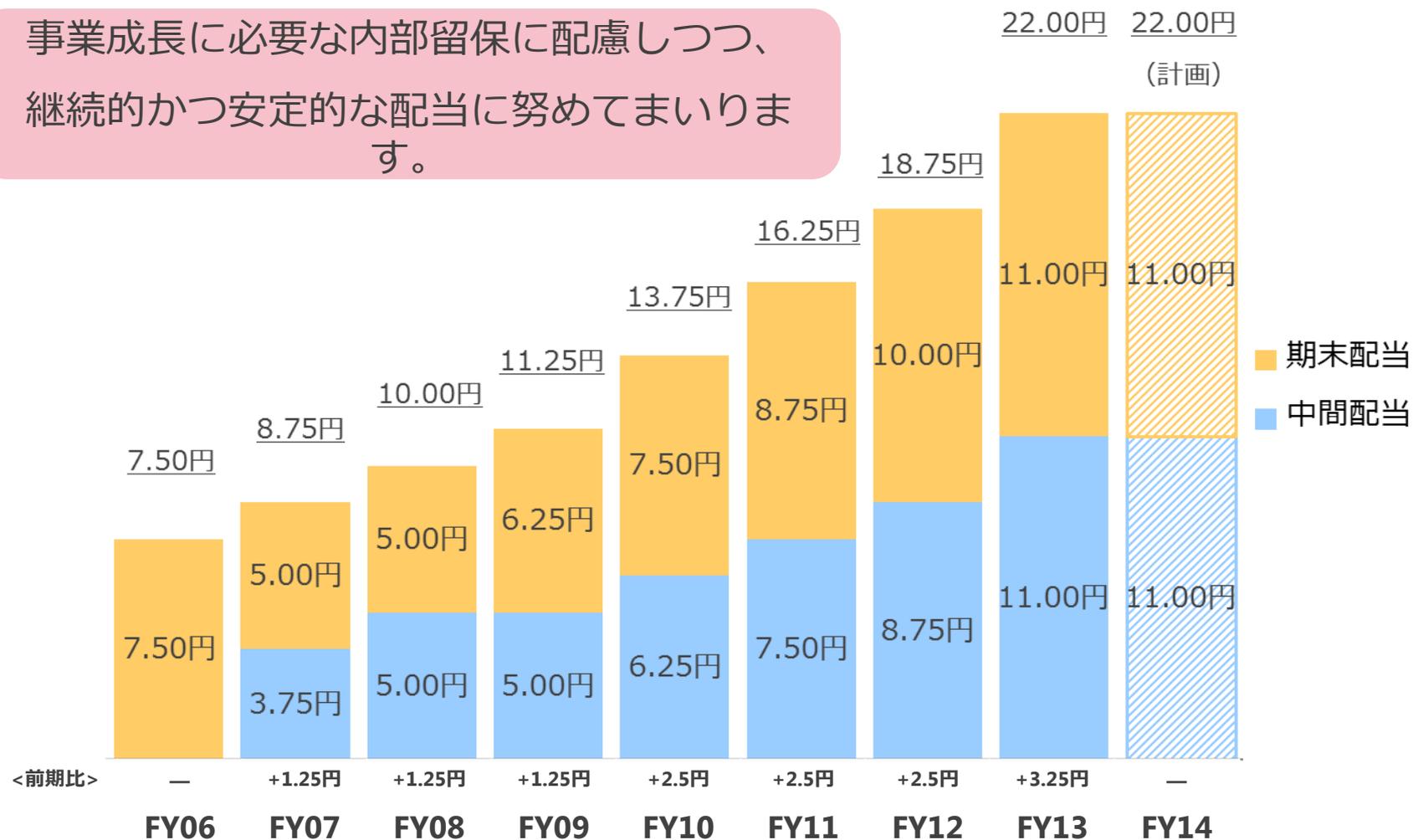
単位:百万円

	2014年3月末	2014年6月末	前期末比増減
現金及び現金同等物	22,421	20,421	△ 2,000
売掛金	19,214	17,295	△ 1,919
たな卸資産・前払費用(短期・長期)	7,432	9,101	+1,670
持分法適用関連会社に対する投資	2,086	2,170	+84
その他投資	6,356	5,676	△ 680
有形固定資産	26,971	26,940	△ 31
のれん・その他無形固定資産	10,309	10,210	△ 99
敷金保証金(流動・非流動)	2,727	4,253	+1,526
資産合計	103,867	101,703	△ 2,164
買掛金・未払金	12,542	10,719	△ 1,823
未払法人税等	1,079	166	△ 914
銀行借入金(短期・長期)	10,380	10,380	-
リース債務(短期・長期)	8,356	8,043	△ 314
負債合計	43,686	42,041	△ 1,645
資本金	25,497	25,500	+3
資本剰余金	35,962	35,974	+12
欠損金	△ 2,868	△ 2,882	△ 14
その他の包括利益累計額	1,713	1,176	△ 537
当社株主に帰属する資本合計	59,912	59,375	△ 537

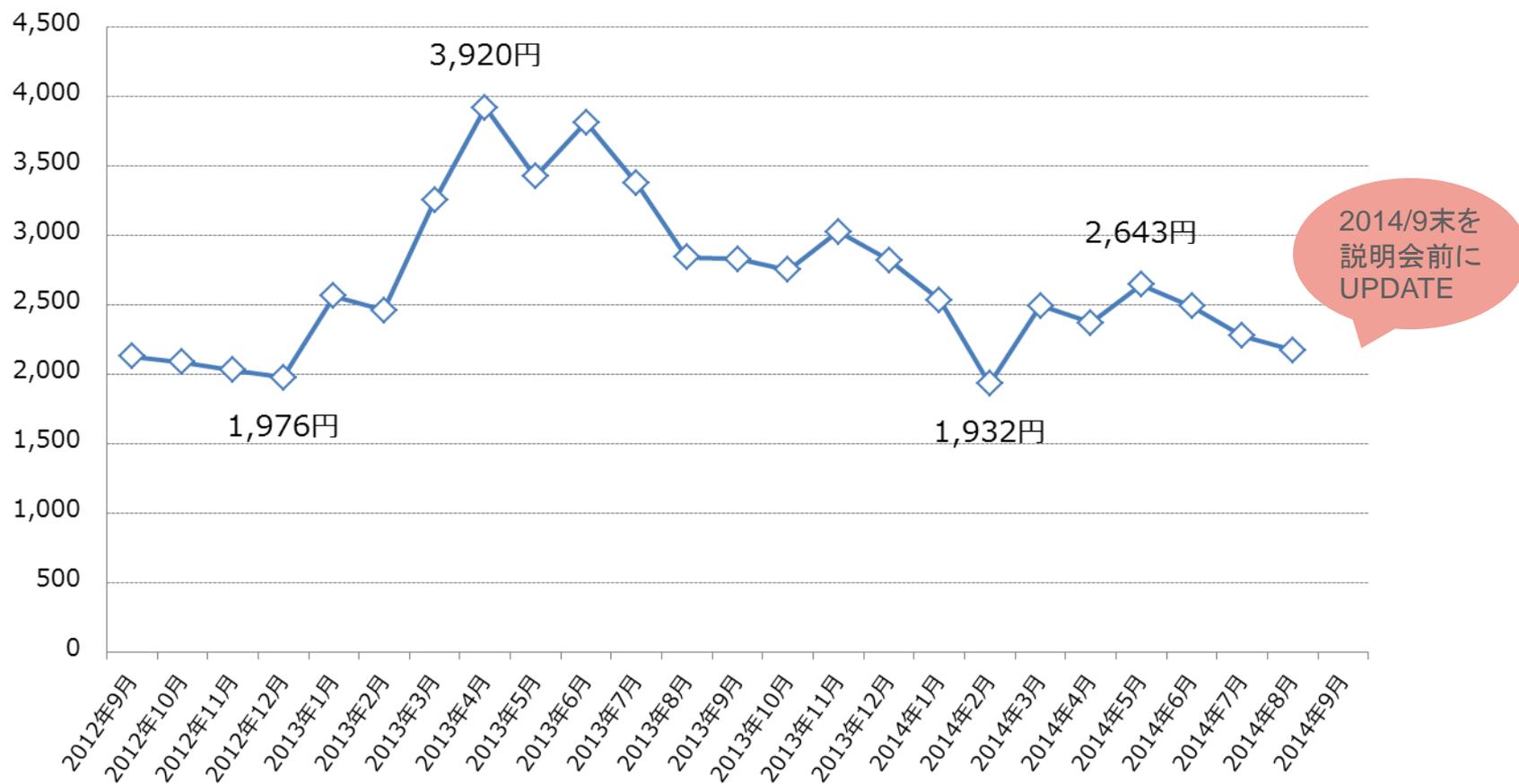
配当推移

2012年10月1日付で当社普通株式1株を200株に分割しております。
当該株式分割に伴う影響を加味し遡及修正をした「一株当たり配当金」を掲載しております。

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。



株価推移



株価は月末終値を表示

事業規模拡大に向けて

市場機会

- ◆ITシステム利用拡大、IT技術高度化等によるクラウド等需要の継続拡大
- ◆スマートフォンやタブレット等の普及による情報通信量の増大
- ◆景気回復基調にて企業のシステム投資意欲増進
- ◆案件受注型システムインテグレーターモデルの淘汰

経営体制拡充

- ◆CEO、COO体制にて今後の事業成長を加速
- ◆勝社長は取引先リレーション強化を含む国内・国際事業執行を担当、鈴木会長は研究開発・サービス開発等技術を主管
- ◆事業展開加速のための人材積極獲得、リソース確保

資本強化

- ◆2013年7月に公募増資実施、約170億円調達
- ◆成長用資金を獲得
 - ▶M&A継続検討
 - ▶クラウド関連設備強化

中長期的な事業規模拡大へ

既存事業の成長加速に加え、相乗効果の高いM&A遂行も展望し、更なるスケールメリットを創出すべく、一層の事業規模拡大をめざしてまいります。

ご清聴ありがとうございました。

投資家様向け情報サイトも是非ご覧ください。

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

株式会社インターネットイニシアティブ（経営企画部）

〒102-0071 東京都千代田区富士見2-10-2 飯田橋グランブルーム

TEL: 03-5205-6500 URL: <http://www.iij.ad.jp/ir> E-Mail: ir@iij.ad.jp

