

IIJ Internet Initiative Japan

三菱UFJモルガン・スタンレー証券
本店プレミアムセミナー

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)

2015年7月15日
常務取締役CFO 渡井 昭久

Ongoing Innovation

※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、モバイル接続料、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。

本日のアジェンダ

1. 会社概要・事業内容

2. IIJの強み

3. ビジネスモデル

4. 注力サービス・事業

5. 業績推移・見通し

6. コーポレートガバナンス

本日のアジェンダ

1. 会社概要・事業内容

2. IIJの強み

3. ビジネスモデル

4. 注力サービス・事業

5. 業績推移・見通し

6. コーポレートガバナンス

会社概要

社名	株式会社インターネットイニシアティブ
創業	1992年12月
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）
連結従業員数	2,835名（2015年3月31日現在）
連結子会社	国内7社 海外8社（2015年3月31日現在）
連結売上高	1,231億円（2015年3月期）
大株主	NTT(21.6%)、NTTコミュニケーションズ(4.4%) 代表取締役会長 鈴木 幸一（実質保有5.6%）

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

個人顧客

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

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

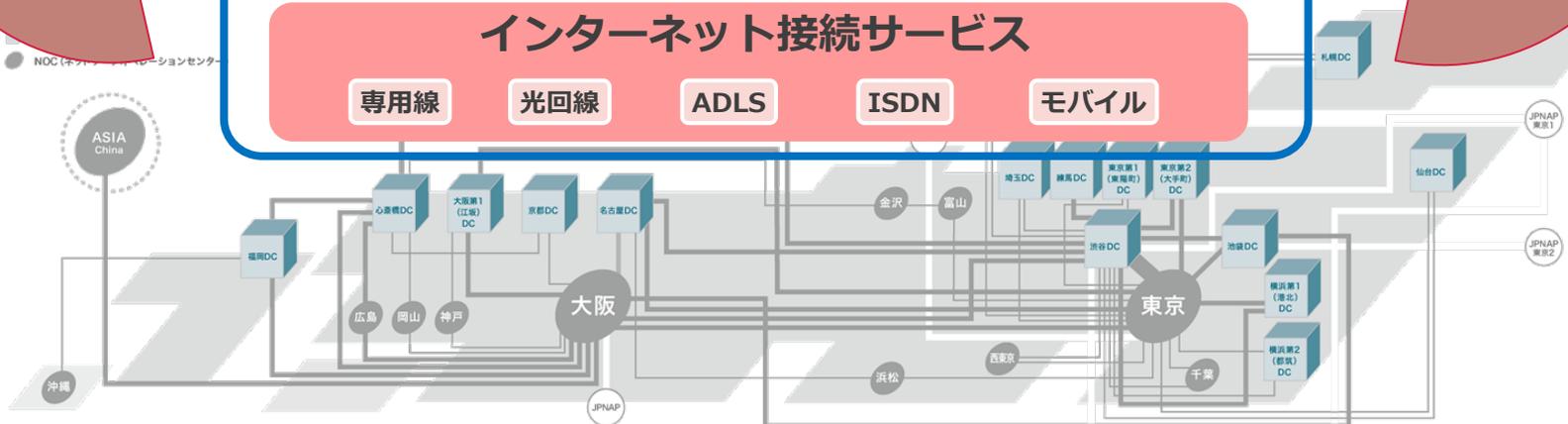
専用線

光回線

ADLS

ISDN

モバイル

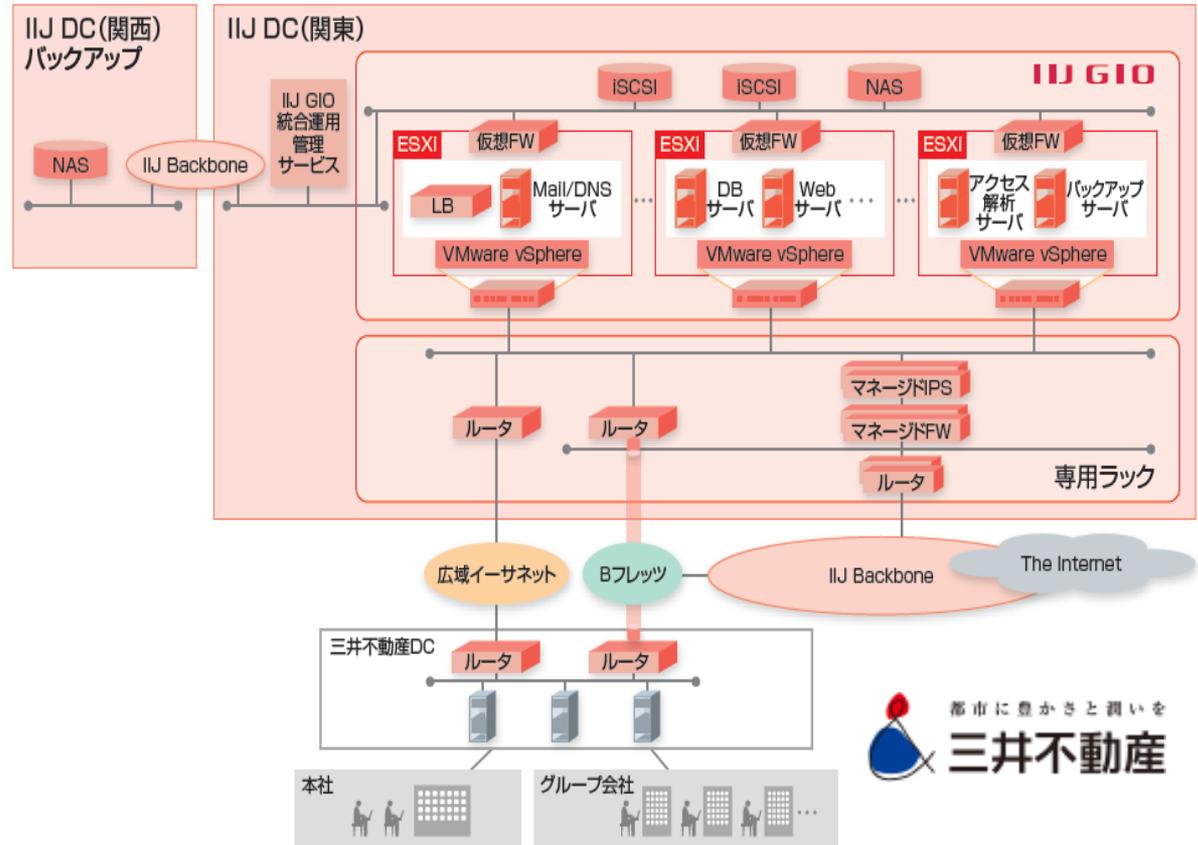


顧客事例①

三井不動産グループ約150のWebサイトを IIJのクラウドサービス「IIJ GIO」を使い 新・Web統合基盤の上に構築

【選定の決め手】

Webサーバなどは柔軟性、拡張性の高いIIJ GIOを利用して構築する一方、セキュリティ機器についてはIIJのマネージドサービスを利用することで、グループで占有できる「いいとこどり」を提案。従来のオンプレミスと同等以上のセキュリティをクラウドで実現できる点が評価された。



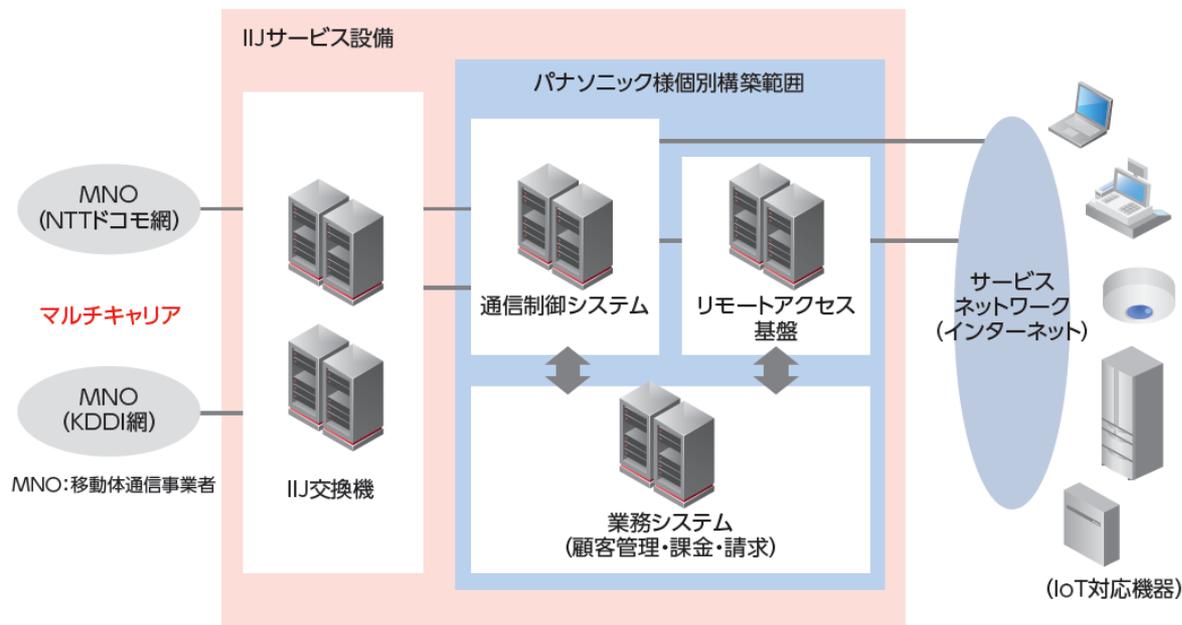
顧客事例②

パナソニックのモバイル事業基盤を IIJのサービスとSIで構築しIoT時代を見据えた 高付加価値サービスのビジネス創造を支援

Panasonic

【選定の決め手】

- MVNOとして大規模なモバイル通信サービスを手がけている実績
- モバイルネットワークからクラウド環境までをトータルに提供できる高度な構築・運用技術
- 独立系事業者としてのマルチキャリア対応が可能

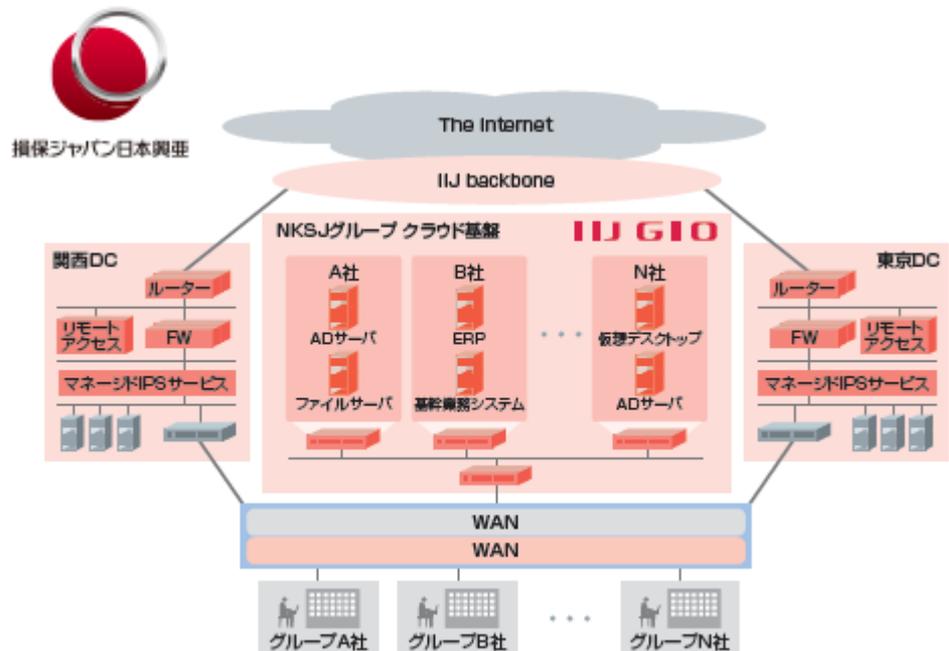


顧客事例③

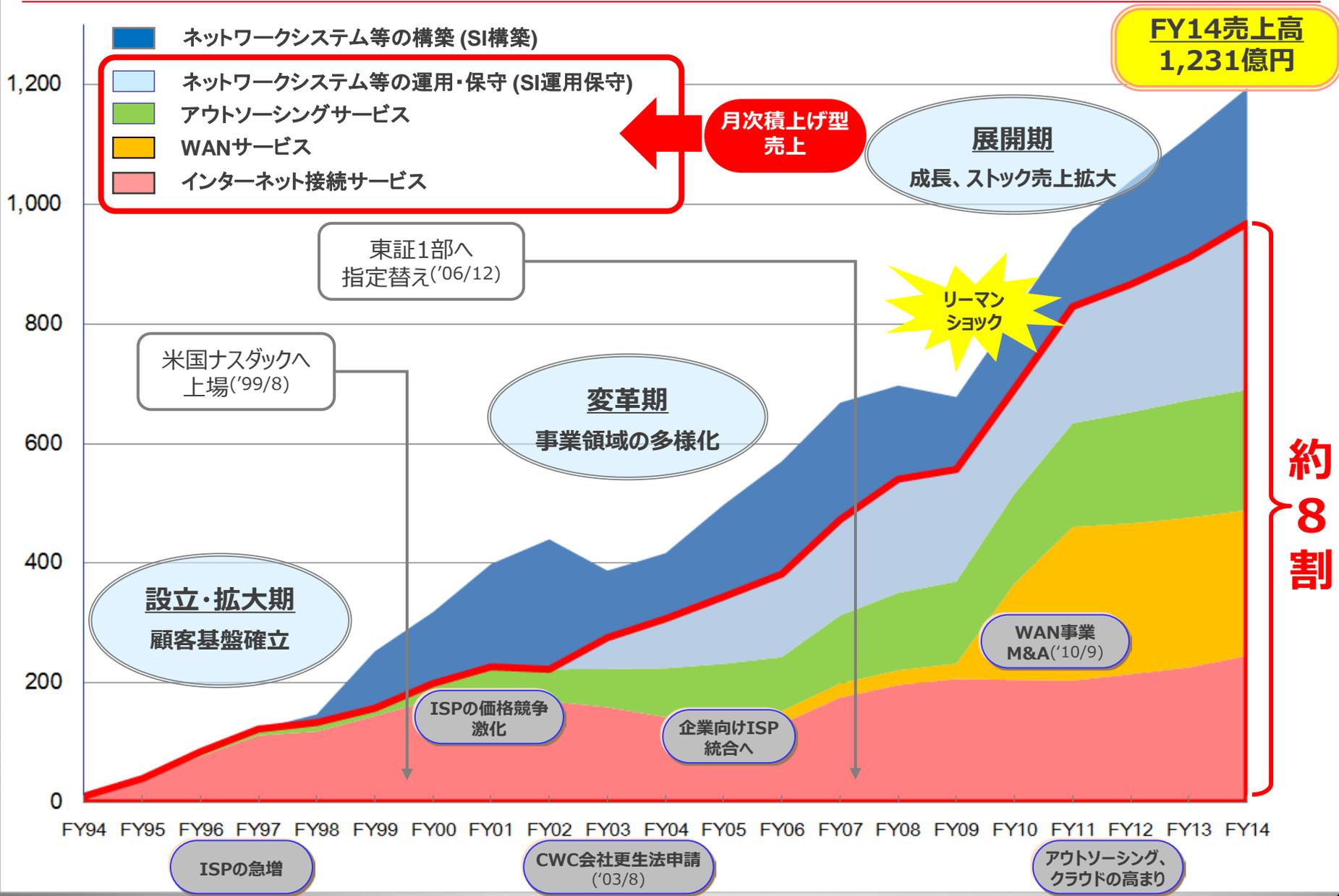
株式会社損保ジャパン日本興亜グループ向け 共通基盤をクラウドで実現させ、 事業継続性やセキュリティの向上に貢献

【選定の決め手】

クラウド上のVMware仮想化環境を利用し、グループ会社の要件に応じたシステムを構築。グループ会社のシステム共通基盤を担うため、IIJのサポート体制やクラウドサービスの豊富な導入実績を評価し、採用を決定



事業規模拡大の変遷



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

IIJ
Internet Initiative Japan

クラウドサービス

通信事業者

インターネット接続サービス
WANサービス
アウトソーシングサービス

電話回線
従来型通信サービス

SI事業者

ネットワークインテグレーション
システム運用保守
プライベートクラウド

メインフレーム
大規模アプリ開発
従来型システム運用保守

競合先： NTTコミュニケーションズ等

富士通、IBM等

売上高の区分内容（連結損益計算書）

複
合
提
供

ネットワーク
サービス

法人向けインターネット接続サービス（“法人向け接続”）

個人向けインターネット接続サービス（“個人向け接続”）

WANサービス
（顧客の複数拠点を接続する広域ネットワークサービス）

アウトソーシングサービス
（セキュリティ、データセンター及びクラウド（ホスティング）等）

システム
インテグレーション
（“SI”）

システム構築

システム運用保守

機器販売

個別SI案件等に紐づく機器販売

ATM運営事業

連結子会社による事業、銀行ATM利用に係る手数料収入

売上区分と注力サービス・事業の関係

単位：億円

		既存事業	クラウド	MVNO/モバイル		国際事業	合計
				個人	法人 (MVNE・M2M含む)		
売上高		982	123	46	31	49	1,231
NW サービス	法人向け接続	✓			✓	✓	164
	個人向け接続	✓		✓			82
	WANサービス	✓				✓	243
	アウトソーシング	✓	✓			✓	201
SI	構築	✓				✓	204
	運用保守	✓	✓			✓	278
機器販売		✓				✓	23
ATM運営事業		✓					36

クラウドサービス

FY2014実績では、売上の約8割SI運用、残りはアウトソーシングに計上

モバイルサービス

個人向けには格安SIMによる安価なデータ通信・電話サービス等のモバイルサービスを提供。法人向けには、PC等を経由する外部接続、シンクライアントソリューション、タブレットの営業利用及びBYOD等の従来利用需要に加え、M2MやMVNEが増加中

国際事業

2011年より注力、SI構築の割合が高い
海外向けコンテナ型データセンター販売案件も増加期待

本日のアジェンダ

1. 会社概要・事業内容

2. IIJの強み

3. ビジネスモデル

4. 注力サービス・事業

5. 業績推移・見通し

6. コーポレートガバナンス

国内トップレベルのインターネット技術力

「インターネット」という言葉自体がまだ広く知られていなかった
90年代初頭に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

国内ISPの草分け

卓越したネットワーク技術

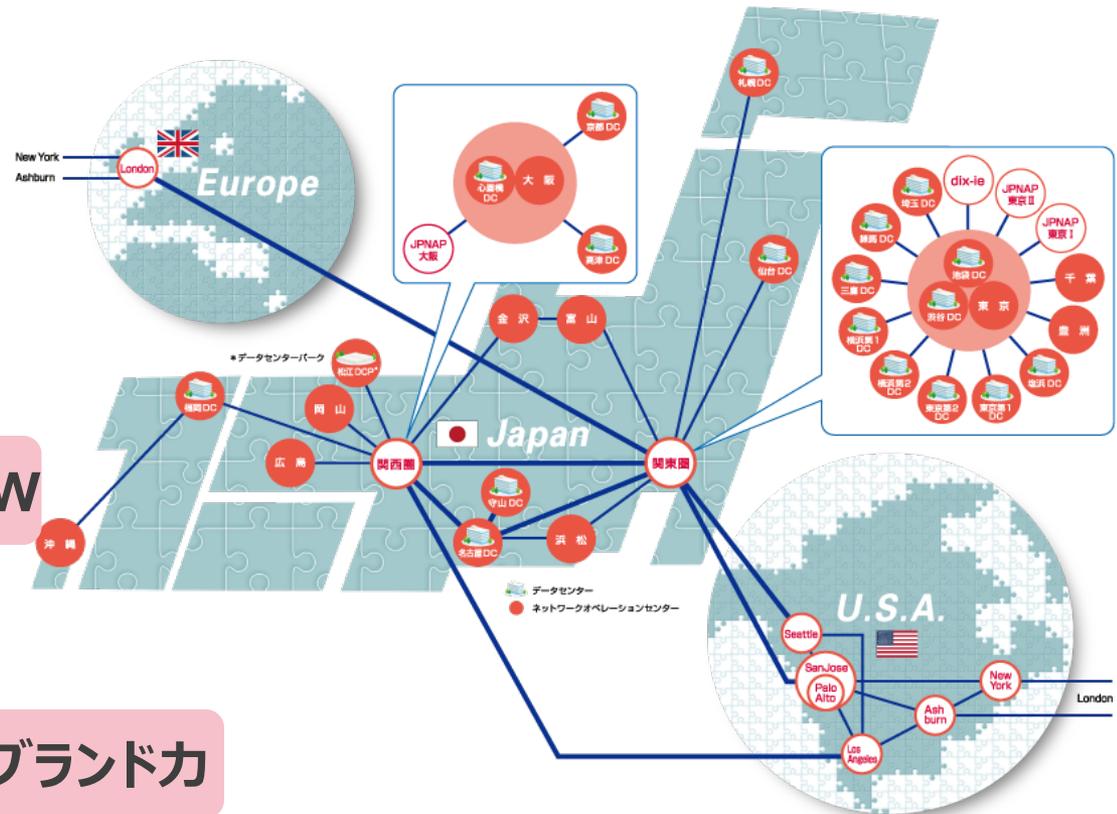
高品質サービス・高信頼性

長年の運用実績・止まらないNW

トップレベルエンジニアが集結

情報システム部門に対する高いブランド力

世界的技術組織への参画



競争優位性 ～優良顧客基盤～

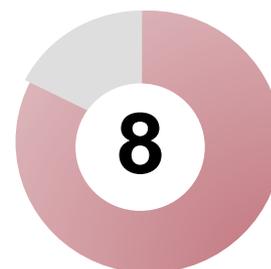
各業界売上上位10社におけるIIJサービス利用浸透率



電機



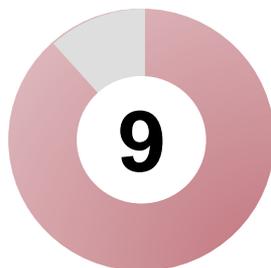
情報・通信



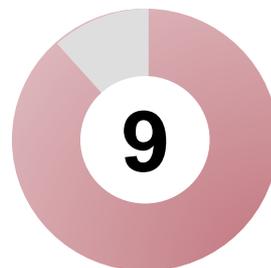
機械



証券



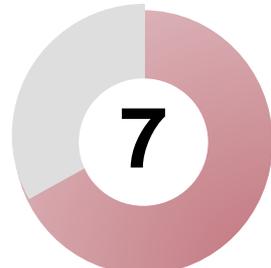
小売



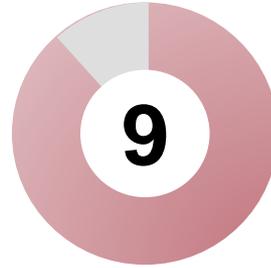
卸売



建設



保険



精密機器

(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

本日のアジェンダ

1. 会社概要・事業内容

2. IIJの強み

3. ビジネスモデル

4. 注力サービス・事業

5. 業績推移・見通し

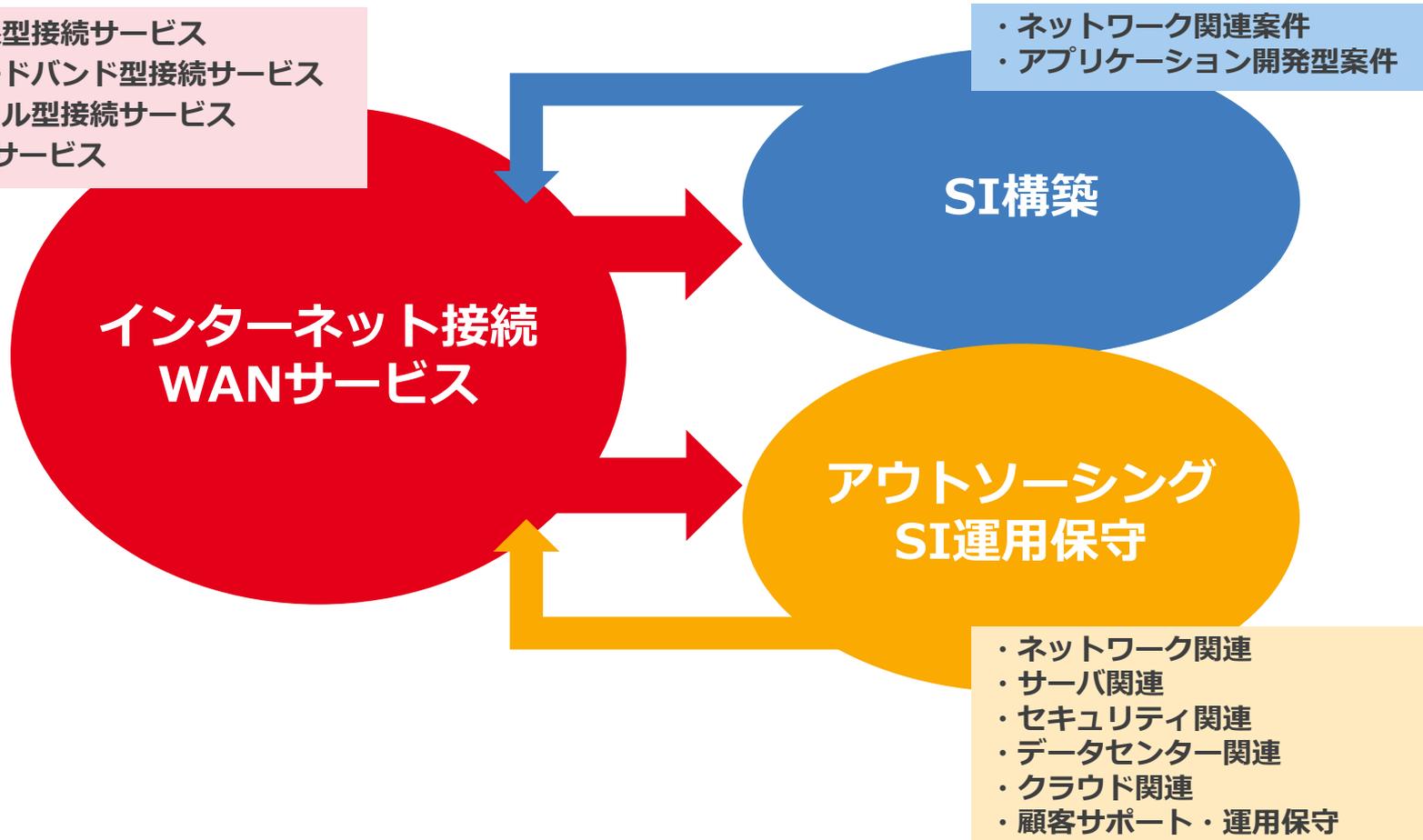
6. コーポレートガバナンス

好循環なクロスセリングモデル

ワンストップ・ソリューションによる囲い込み強化

- ・専用線型接続サービス
- ・ブロードバンド型接続サービス
- ・モバイル型接続サービス
- ・WANサービス

- ・ネットワーク関連案件
- ・アプリケーション開発型案件



- ・ネットワーク関連
- ・サーバ関連
- ・セキュリティ関連
- ・データセンター関連
- ・クラウド関連
- ・顧客サポート・運用保守

既存事業を基盤に注力サービス・事業のクロスセルで成長加速

<ネットワークサービス>

- ◆ スケールメリット享受
- ◆ 新規参入が困難なISP業界
- ◆ 活用増・トラフィック増と共に売上増加
- ◆ 8,500社を超す優良顧客との長期取引
- ◆ サイバー攻撃等に対応する高機能セキュリティサービスへの需要拡大

 **安定成長・ストックビジネス**

<SI>

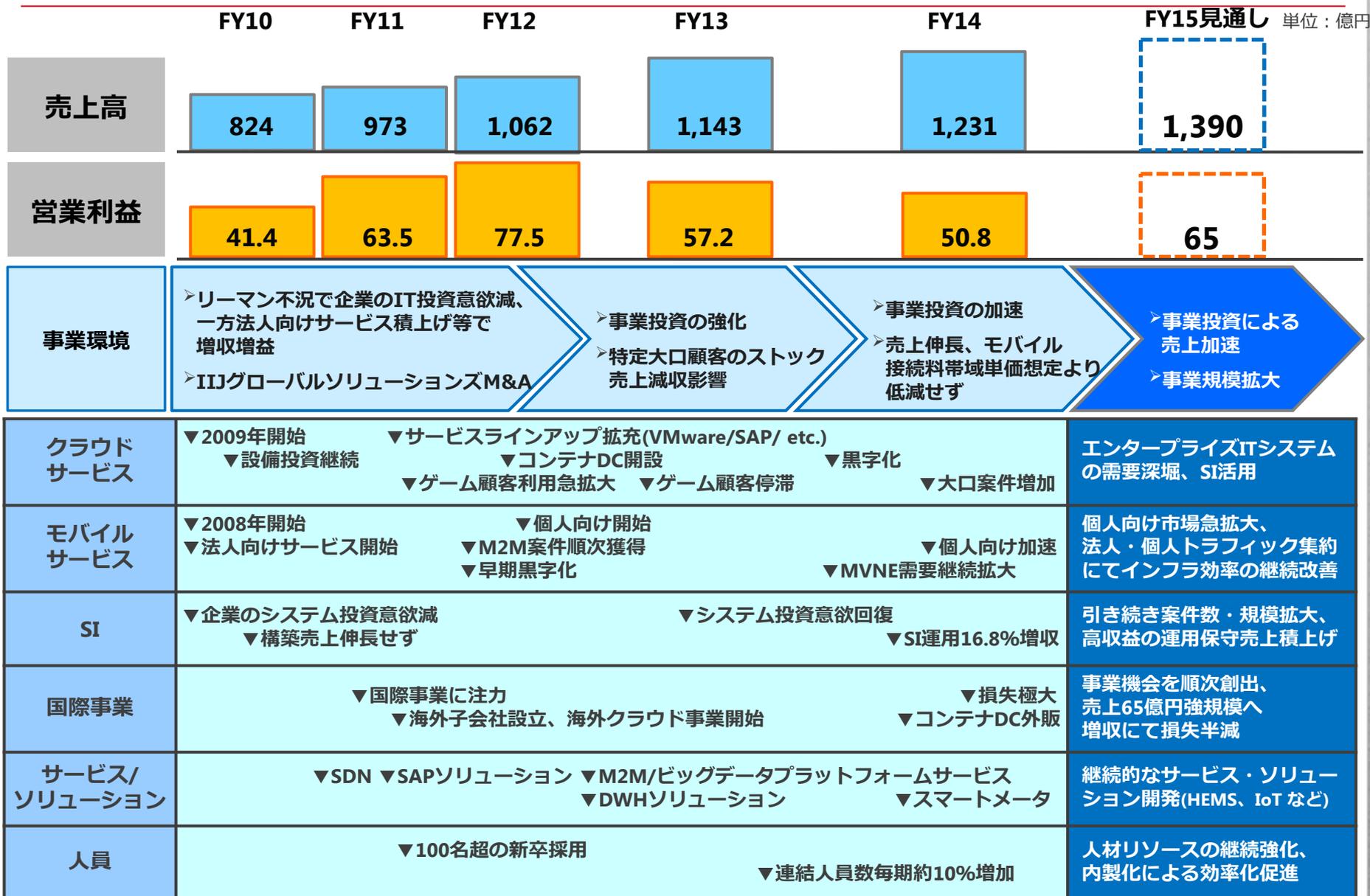
- ◆ 景気回復に伴うシステム構築需要増加
- ◆ 日本企業システムのオープンソース化
- ◆ BtoCシステム等ネット社会に対応するシステム構築需要の継続拡大
- ◆ 大企業のクラウド普及と共にSI需要も拡大

 **売上成長牽引・顧客深堀**

注力サービス・事業

<クラウド>	<モバイル>	<国際事業>	<次世代ソリューション>
<ul style="list-style-type: none"> • 企業ITシステムの需要深堀 • クラウド/SI/モバイルの大型複合案件への需要拡大 	<ul style="list-style-type: none"> • 個人向け市場急拡大 • MVNEやM2Mなど法人モバイル活用の需要継続 	<ul style="list-style-type: none"> • 海外向けコンテナ型データセンターの外販案件の増加を展望 • クラウドなどの技術支援プロジェクトなど今後の拡大に期待 	<ul style="list-style-type: none"> • M2M/IoT/ビッグデータプラットフォームサービス、電カスマートメータなど新サービス・ソリューション開発強化 • スマートハウスやヘルスケア分野でのビッグデータ分析との連携案件発掘等

更なる成長に向けての事業投資



単位：億円

本日のアジェンダ

1. 会社概要・事業内容

2. IIJの強み

3. ビジネスモデル

4. 注力サービス・事業

5. 業績推移・見通し

6. コーポレートガバナンス

クラウドサービス

～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

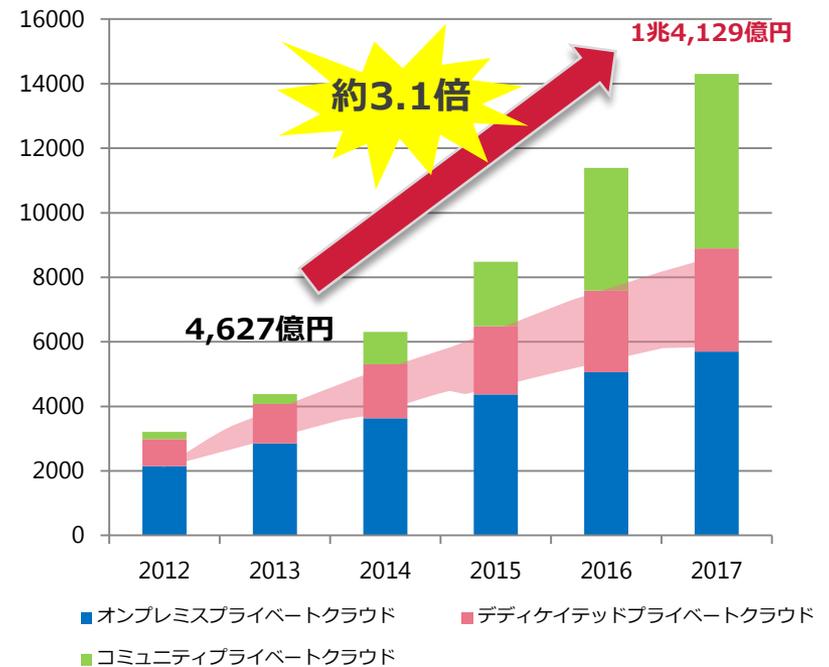
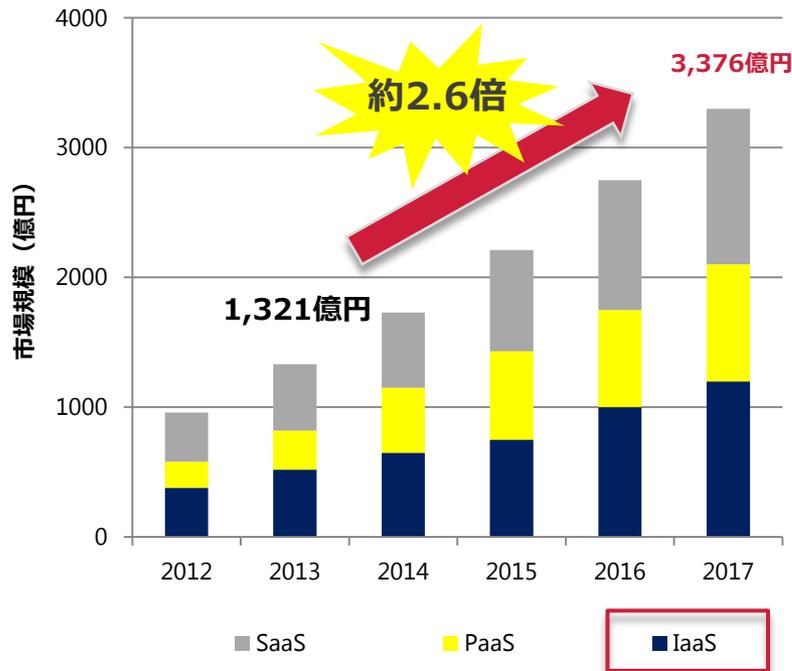
パブリッククラウド市場

3,376 億円

プライベートクラウド市場

1兆4,129億円

2017年
市場規模予測

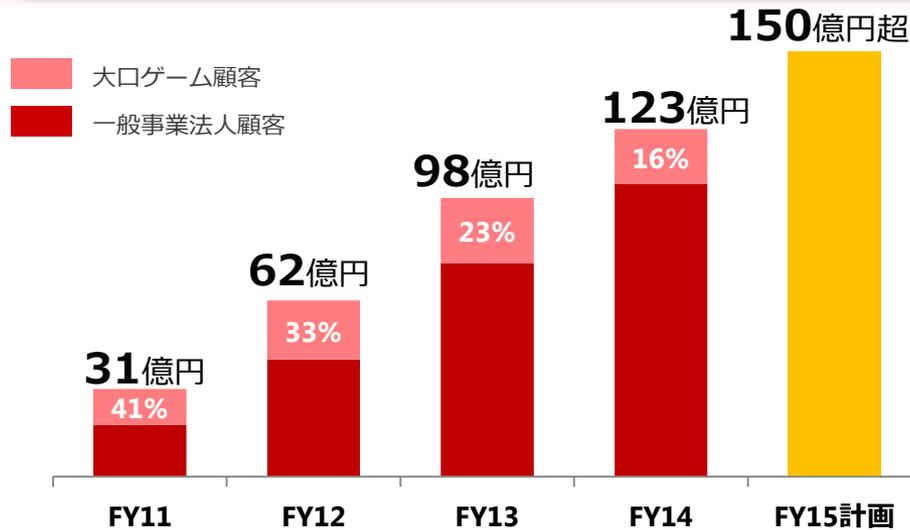


<出典> IDC Japan 国内パブリッククラウド市場 セグメント別売上額予測
2012年～2017年

<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

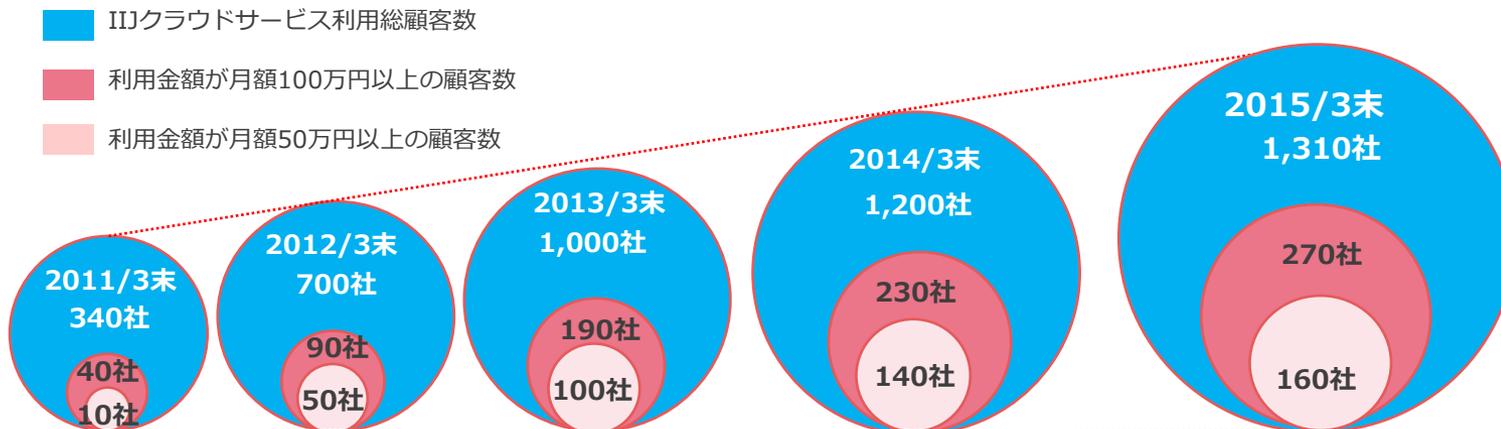
クラウドサービス

売上高推移



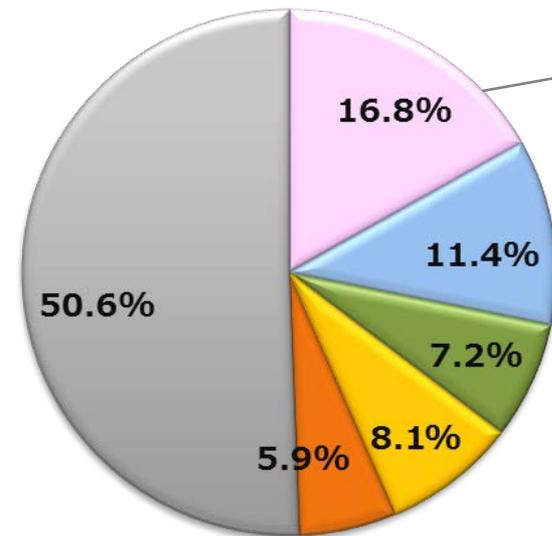
- ◆ FY13末収支均衡から増益へ
- ◆ 増収に伴う増益により会社業績への貢献を期待

IIJ GIO 顧客基盤 継続拡大



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

■ 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日発刊
「富士マーケティング・レポート・BT」2013年度売上見込み

モバイルサービス

総務省「モバイル創生プラン」

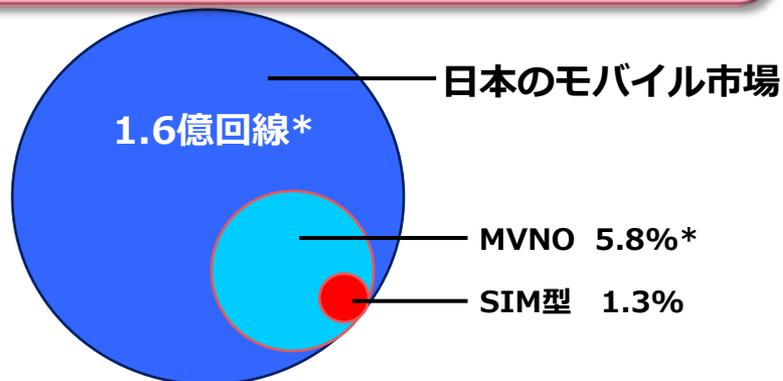
モバイルによる我が国創生と
国民負担（通信費）軽減を目指す

- 自由に選べるモバイルの推進として、**SIMロック解除を義務化**
- 安くて安心して使えるモバイルの推進として、**MVNOの普及促進**
- 新たなモバイルサービスの創出として、事業者に対する**規制の見直し** 等

総務省
成果イメージ

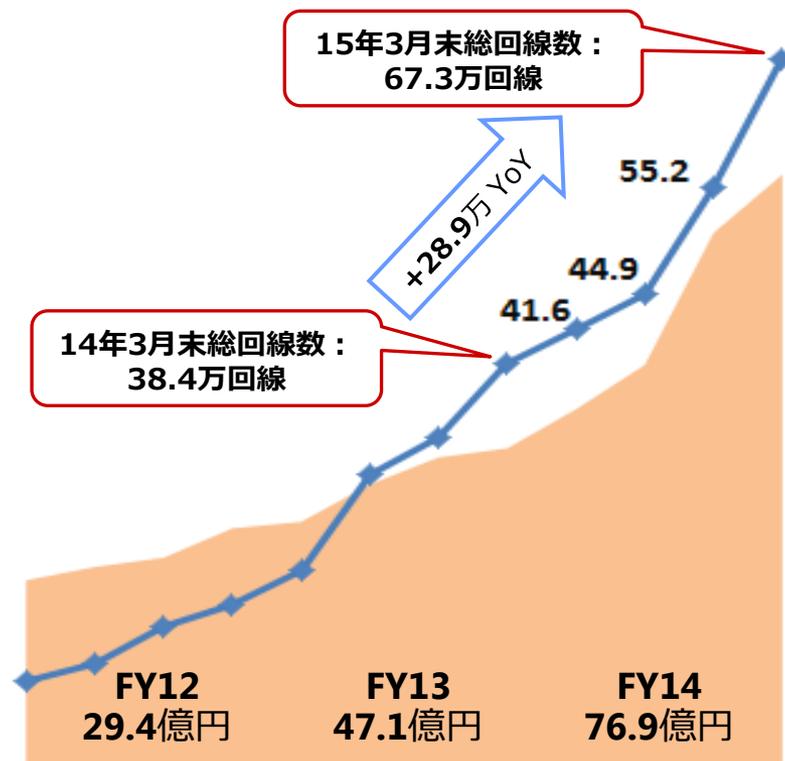
MVNO契約数：
2016年中：約1,500万契約
(2013年末：約670万契約)

国内MVNO利用普及率



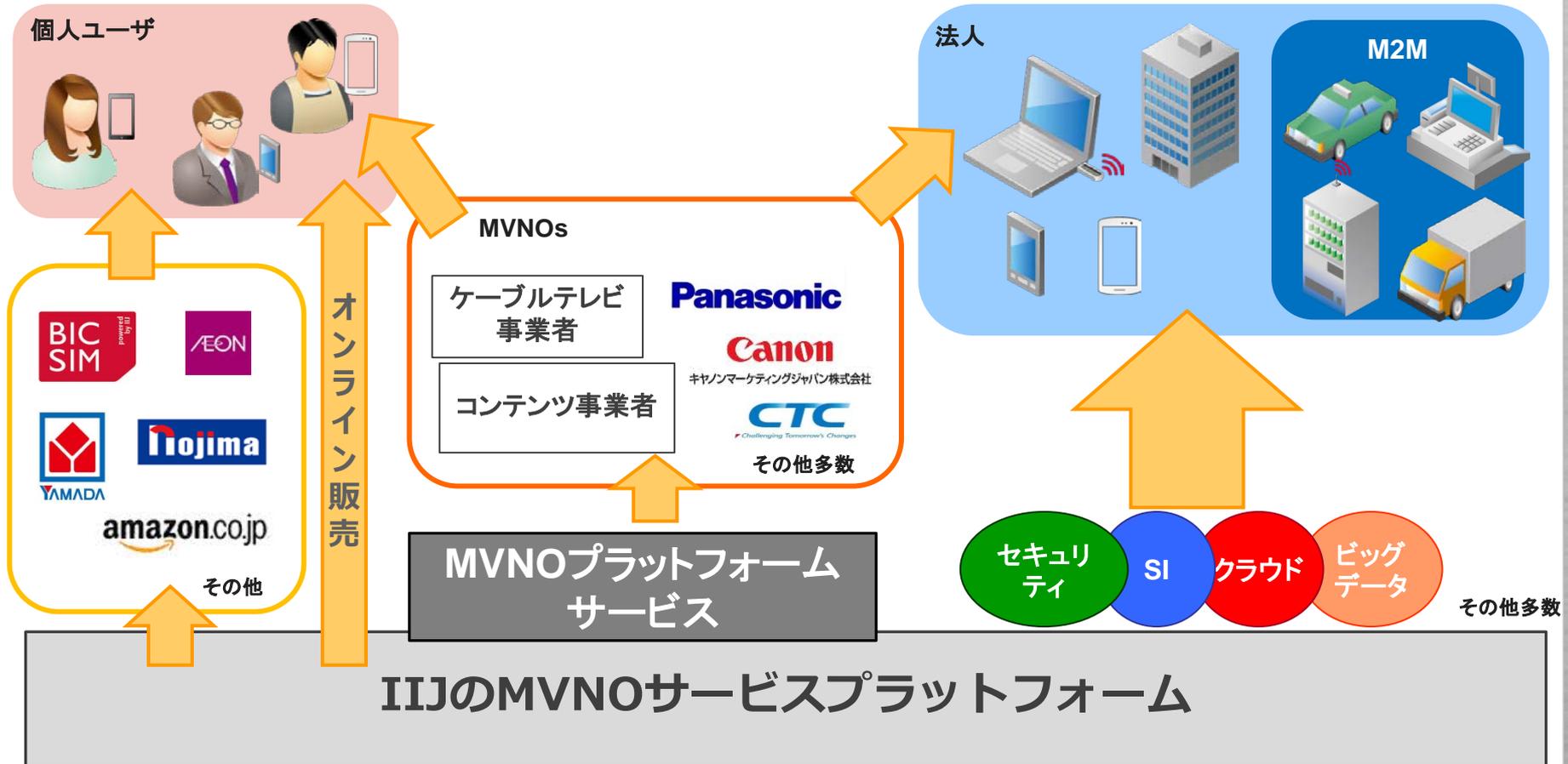
(出展) 総務省、MM総研 (2015.4) *2014年12月末

モバイル関連総売上・回線総数



- ◆ 2008年よりMVNOサービス提供開始
- ◆ 早期黒字化
- ◆ 法人・個人の異なる通信トラフィック集約にて、MVNOインフラ稼働率向上を展望

モバイルサービス ~ビジネスモデル~



- 1 ビックカメラなどの量販店経由での販売
- 2 IIJの自社Webでの直接販売
- 3 MVNO事業者経由での間接販売（IIJはMVNOインフラを提供する）
- 4 IIJが直接法人に対して販売する

モバイルサービス ～法人向け～

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

MVNE*

- 法人企業がMVNOとしてモバイルサービスを開始・運営するための支援ソリューションへの需要が拡大中
- 実績：パナソニック、日本ケーブルテレビ連盟など



M2M*ソリューション

- 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・運用中



更なるモバイル需要の拡大を展望

電力自由化(2016年)を見据えて、電力小売り事業者向け「スマートメータ」の検証実験実施中

センサー機器とのM2M通信にて、膨大なデータを自動収集

→クラウド連動のビッグデータシステムで分析

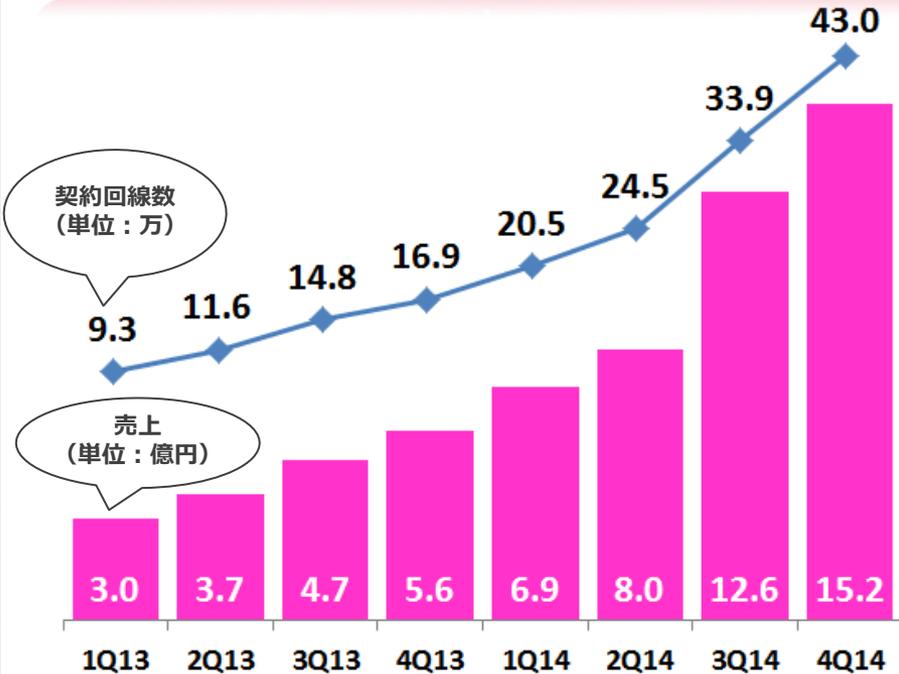
人を介さない通信の需要拡大

→ヘルスケア、医療、介護など

* MVNE : Mobile Virtual Network Enabler の略、M2M : Machine to Machine の略

モバイルサービス ～個人向け～

IIJmio高速モバイル/D回線数・売上推移



販路



全国 31店舗
(2015年7月15日時点)

高い顧客満足度



訪日外国人向けプリメイドSIM

「Japan Travel SIM」



取扱いSIMロックフリー端末

ファーウェイ
「Ascend G6」

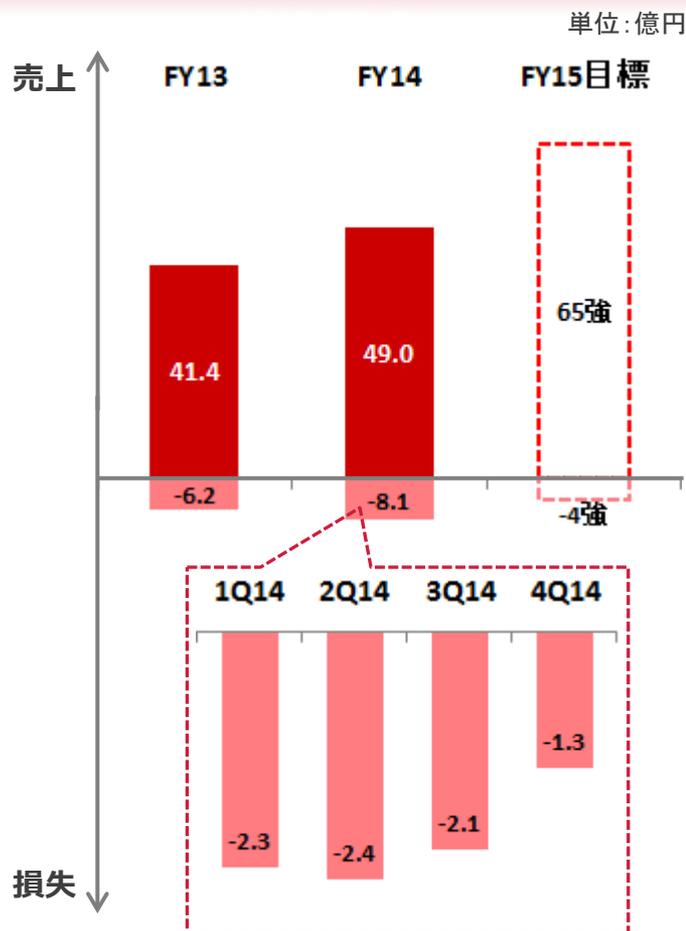
LG
「G2 mini」

ファーウェイ
「HUAWEI P8lite」



国際事業

業績推移



ゲーム系顧客売上

FY13	FY14
13.8億円	5.0億円

海外拠点

主要子会社	設立	員数	事業内容
IJ America Inc.	1996	39	米国でのISP事業、クラウドサービス、SI事業等を主に日系企業に提供
IJ Europe Limited	2012 (子会社化)	54*	欧州でのSI事業、クラウドサービス等を主に日系企業に提供
IJ Global Solutions China Inc.	2012	18	中国でのSI事業、クラウドサービス等を展開
IJ Global Solutions Singapore Pte. Ltd.	2012 (子会社化)	18	シンガポールでのSI事業、クラウドサービス等を現地・日系企業向けに提供
Pt. IJ Global Solutions Indonesia	2015	-	インドネシアでのクラウド関連サービス等の運用等提供

事業進捗

- アジア各国にてクラウドインフラ構築の強い技術支援要請
 - インドネシア有力キャリアと現地JV設立にてクラウドサービス提供 (15年3月)
- ラオス、ロシア向けコンテナDC外販、今後継続拡大
 - その他新興国からも同様プロスペクトを積上げ中
- 国際バックボーンへの延伸にてインフラを継続拡充
- 海外クラウド順次立ち上げ
 - シンガポールクラウドの提供開始(14年6月)
 - 欧州クラウド本格拡充、VWシリーズの提供開始(14年10月)



*含むIJ Deutschland GmbH(IJ Europe Limited 子会社)

本日のアジェンダ

1. 会社概要・事業内容

2. IIJの強み

3. ビジネスモデル

4. 注カサービス・事業

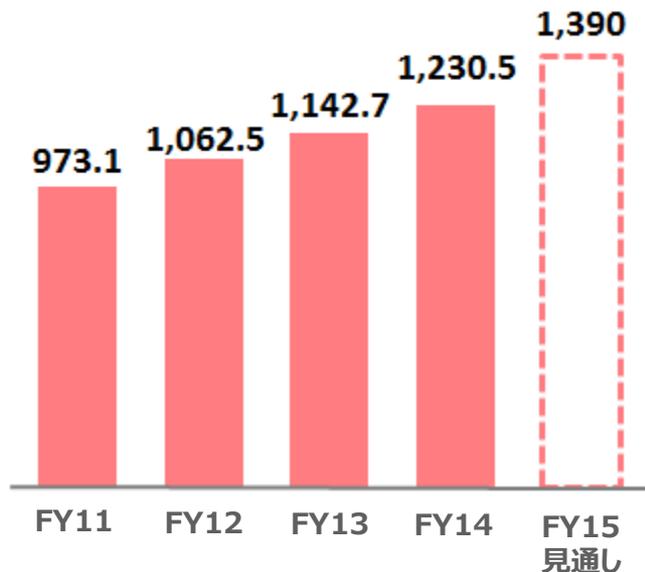
5. 業績推移・見通し

6. コーポレートガバナンス

実績と見通し

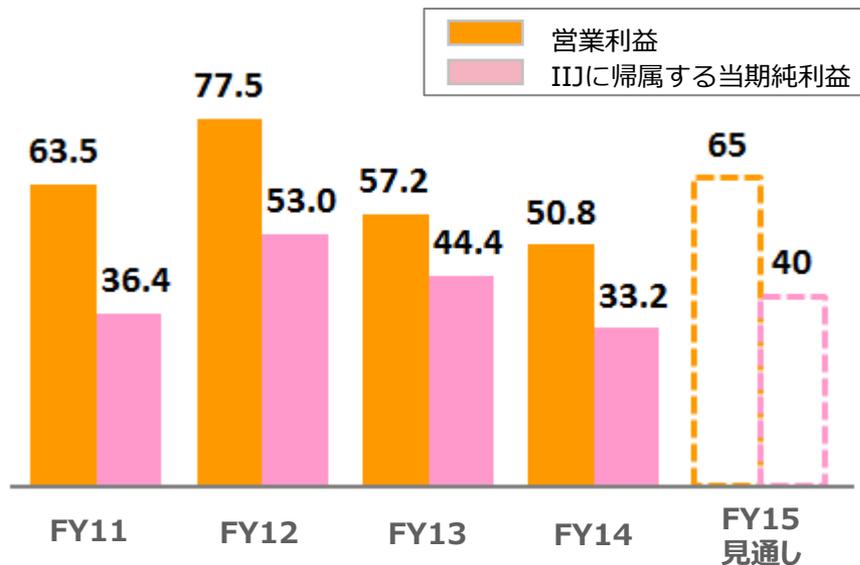
売上高

単位：億円



営業利益・当期純利益

単位：億円



FY2014実績

- ◆ 中長期成長に向けた事業強化を継続遂行
- ◆ 営業収益：法人向けNWサービスが弱含むも、個人向けNWサービス・SIが強くほぼ期初公表値通りの着地。モバイル・クラウド・SI等の継続積み上げで通期7.7%増収、特に下期10.0%と増収率加速
- ◆ 積極事業展開に伴い営業費用増加、粗利伸びが弱く減益

FY2015見通し

- ◆ 事業投資からの売上加速、事業規模拡大
- ◆ クラウド関連目標売上の150億円強、モバイル目標回線100万超(2015年12月末)・目標売上130億円規模、国際事業目標売上65億円強・損失半減規模へ
- ◆ 戦略的新サービスの展開、新分野への継続事業開発、人員リソースの継続強化、内製化による効率化推進

業績動向・見通し

単位: 億円

	売上高比 FY14 (14/4~15/3)	売上高比 FY13 (13/4~14/3)	前期比 増減	売上高比 FY15通期 見通し (15/4~16/3)	前期比 増減
売上高	1,230.5	1,142.7	+7.7%	1,390	+13.0%
売上原価	82.1% 1,009.8	81.6% 932.1	+8.3%	81.9% 1,139	+12.8%
売上総利益	17.9% 220.7	18.4% 210.7	+4.8%	18.1% 251	+13.7%
販売管理費等	13.8% 170.0	13.4% 153.4	+10.8%	13.4% 186	+9.4%
営業利益	4.1% 50.8	5.0% 57.2	△11.3%	4.7% 65	+28.1%
税引前 当期純利益	4.2% 51.4	5.5% 62.7	△18.1%	4.6% 64	+24.5%
当社株主に帰属する 当期純利益	2.7% 33.2	3.9% 44.4	△25.2%	2.9% 40	+20.4%

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	2015年3月末	前期末比増減
現金及び現金同等物	22,421	21,094	△ 1,327
売掛金	19,214	22,252	+3,038
たな卸資産・前払費用(短期・長期)	7,432	7,835	+404
持分法適用関連会社に対する投資	2,086	2,561	+475
その他投資	6,356	6,661	+305
有形固定資産	26,971	29,370	+2,399
のれん・その他無形固定資産	10,309	10,111	△ 198
敷金保証金(流動・非流動)	2,727	2,800	+73
資産合計	103,867	108,705	+4,839
買掛金・未払金	12,542	13,626	+1,084
未払法人税等	1,079	499	△ 580
銀行借入金(短期・長期)	10,380	9,250	△ 1,130
リース債務(短期・長期)	8,356	7,863	△ 494
負債合計	43,686	45,862	+2,176
資本金	25,497	25,500	+3
資本剰余金	35,962	36,014	+52
欠損金	△ 2,868	△ 556	+2,311
その他の包括利益累計額	1,713	1,939	+226
当社株主に帰属する資本合計	59,912	62,504	+2,592

本日のアジェンダ

1. 会社概要・事業内容

2. IIJの強み

3. ビジネスモデル

4. 注力サービス・事業

5. 業績推移・見通し

6. コーポレートガバナンス

経営体制



IIJは、米国ナスダック市場に上場しているため、SOX法*が適用されております。

※SOX法：米国企業改革法（通称“サーベンス・オクスレリー法”）の略。
IIJは、識見の高い社外取締役及び社外監査役の選任のほか、米国SOX法に基づき、英文年次報告書の適正性に対するCEO及びCFOによる個人宣誓、会計監査人の役務提供に対する監査役会の事前承認、内部通報制度の運営、監査法人による内部統制監査の実施、監査役会における財務専門家の設置、監査役会への権限強化等を行っております。

鈴木 幸一

代表取締役会長 CEO

➤ 創業者、1946年生まれ（68歳）

勝 栄二郎

代表取締役社長 COO

➤ 2013年より現職、1950年生まれ（65歳）

■ 取締役会（13名のうち5名は社外取締役）

＜社外取締役員＞

棚橋 康郎：村田製作所・横河電機取締役

古河 潤之助：古河電気工業相談役

小田 晋吾：ITホールディングス取締役

岡村 正：東芝相談役

渡邊 大樹：NTT元副社長

■ 監査役会（4名のうち3名は社外監査役）

＜社外監査役＞

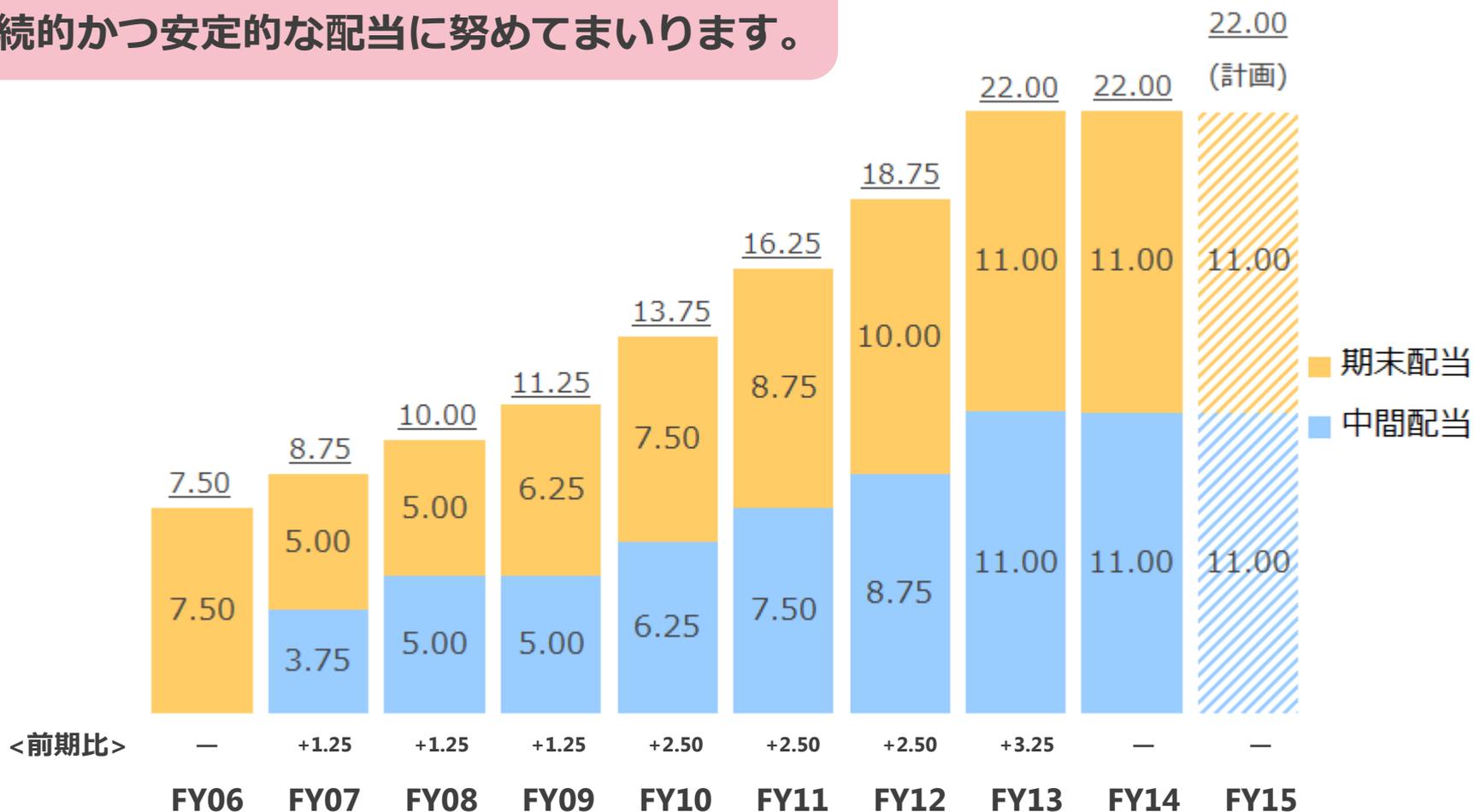
大平 和宏

岡田 理樹：弁護士

小泉 正明：公認会計士

配当推移

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。



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。

(参考) ソーシャルメディア公式アカウント

◆ Facebook IJJ公式ファンページ



◆ Twitter PRアカウント



◆ Twitter 堂前(エンジニア)アカウント

◆ YouTube IJJmio公式チャンネル



その他多数

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（財務部）

〒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

