

野村證券株式会社 福岡支店
個人投資家様向け会社説明会

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)

2017年9月15日

常務取締役 CFO 渡井 昭久

Ongoing Innovation

会社概要

創業	1992年12月：国内初の本格的商用インターネット接続事業者（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)
代表者	代表取締役会長 鈴木 幸一 代表取締役社長 勝 栄二郎
連結従業員数 (2017年6月30日時点)	3,234名（約7割 技術者）
連結売上高 (2017年3月期)	1,578億円
連結子会社 (2017年3月31日時点)	国内 7社 海外10社
大株主 (2017年6月30日時点)	NTTグループ [°] (26.0%) 伊藤忠テクノソリューションズ (4.2%) 鈴木 幸一 (実質保有5.6%)

経営理念

経営理念に沿い事業運営を進めることにより、継続的に企業価値を増大し、企業グループとしての社会的責任を果たして参りたいと考えております。

インターネット技術のイニシアティブをとり続け、ネットワーク社会が持つ無限の可能性を切り開いていく。

社会インフラを支えるための高信頼性、付加価値の高いITサービスの開発、提供を行うことにより、ネットワーク社会が最適に運営されることに貢献していく。

技術革新や社会貢献に積極果敢に挑戦する人材が集まり、誇りとやりがいをもって自律的に能力を発揮できる場を提供していく。

各サービスプロダクトを複合的に提供



システム
インテグレーション
(SI)

モバイル

インターネット
接続

WAN

ビッグデータ

※1 IoT / M2M ※2

インターネット配信

ディザスタリカバリー

※3 クラウド

セキュリティ

マルウェア
サイト

サービス
不能攻撃

ウイルス
メール

※1 IoT：Internet of Thingsの略。モノのインターネットと言われ、これまでインターネットに接続されていなかった物体に通信機能を持たせることで、物体が情報通信を行うようになること。
※2 M2M：人が介在せず機会が相互に通信し合う通信形態のこと。※3 クラウド：情報システム基盤やアプリケーション等を自社保有せずネットワークを通じたサービスとして利用できる仕組みのこと。

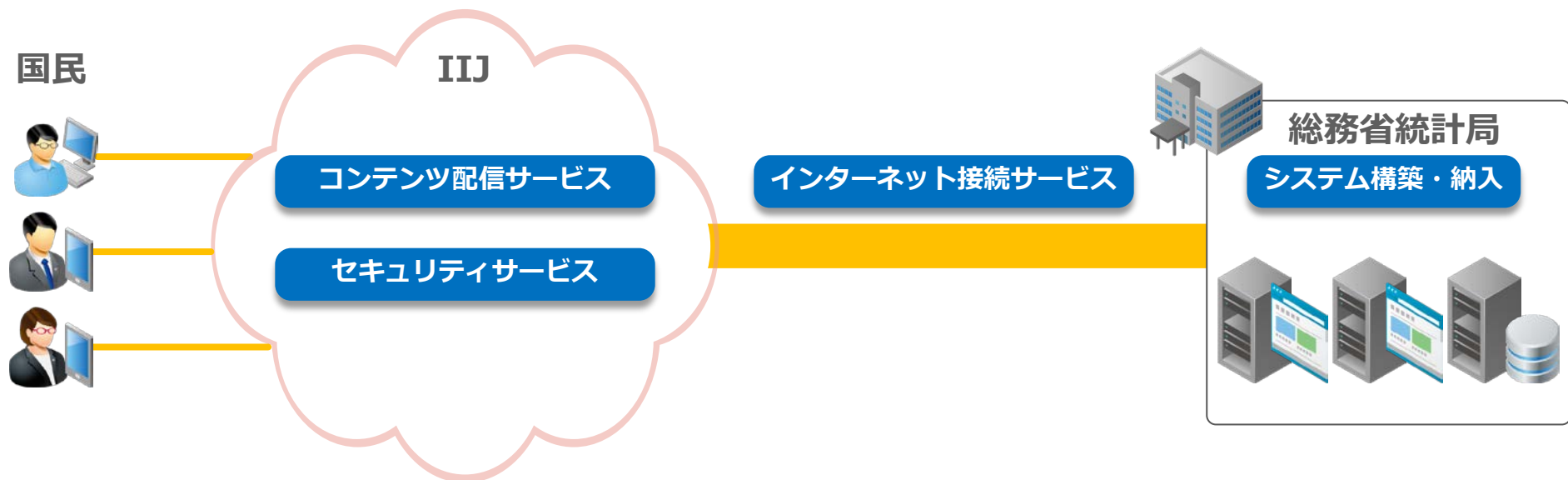
事業内容 ～こんなところにもIIJ～

「スマート国勢調査」のネットワーク・システムを運営

- ◆ 最適なネットワーク・システム配置のコンサルティング
- ◆ 調査用システムを構築・運用
- ◆ インターネット接続・セキュリティ等のネットワークサービス提供

1,900万世帯の回答を円滑に処理

- 国民の利便性向上
- 調査コストの圧縮



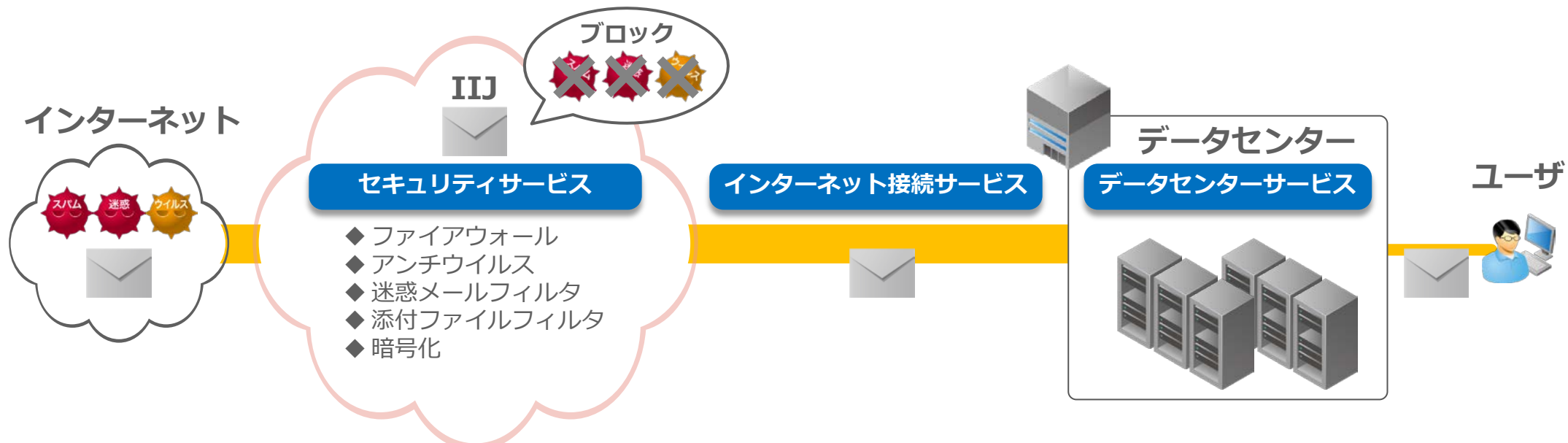
事業内容 ～こんなところにもIIJ～

増大し煩雑となるメール運用等をフルアウトソース^{※1}

- ◆ インターネット接続サービスに付帯するアウトソーシングサービス
- ◆ 1社あたり数十万人規模のメールシステムを安定運用
- ◆ メールによる情報漏洩等の脅威に対応しセキュリティ機能を年々レベルアップ

信頼性が求められる**金融機関**からも高い評価

- 増大するシステムの効率的なアウトソース
- 安全安心なシステム運営



※1 フルアウトソース：業務のうち専門的なものについて、外部の企業等に委託すること。

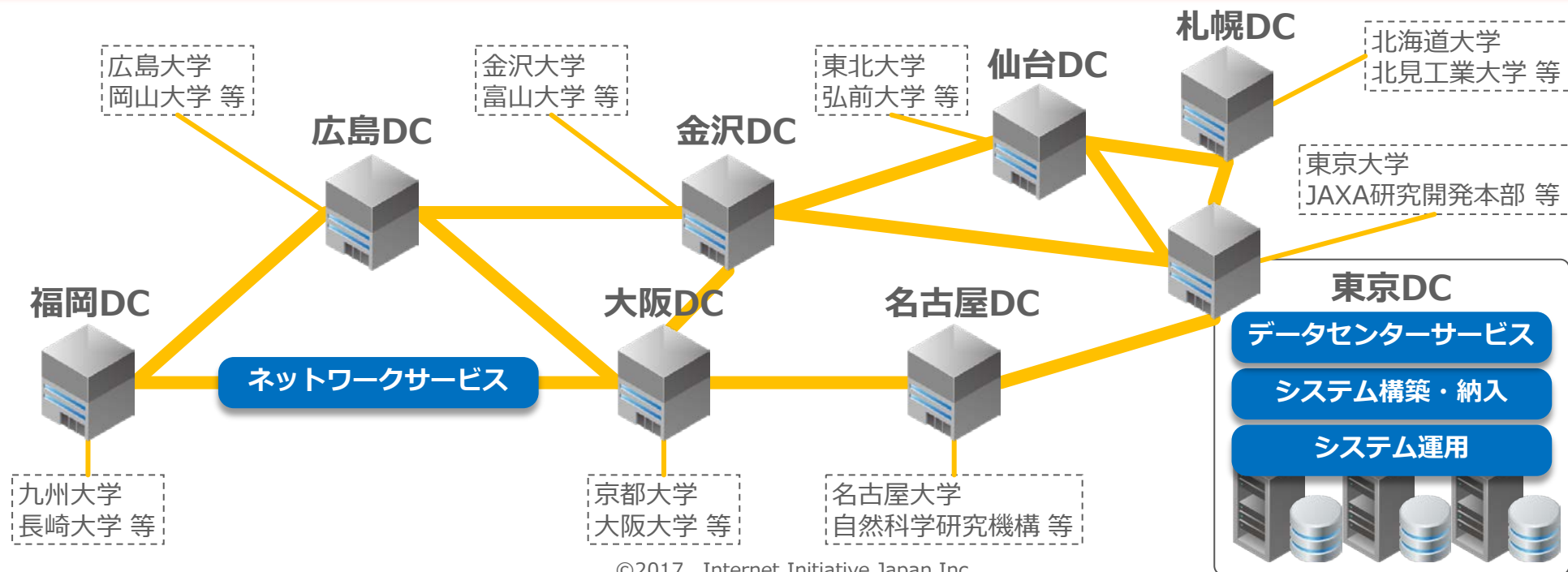
事業内容 ~こんなところにもIIJ~

全国の大学・研究機関等を繋ぐ情報通信ネットワークの構築・保守

- ◆ 全国規模のネットワーク・システム配置を設計
- ◆ 広帯域回線を利用した高速ネットワークを提供
- ◆ 導入時のシステム構築・導入後の保守サポート

全国の大学や研究機関等700拠点超の大規模システムインテグレーションを提供

- 最適構成により高速化実現
- 高い技術力で安定運用



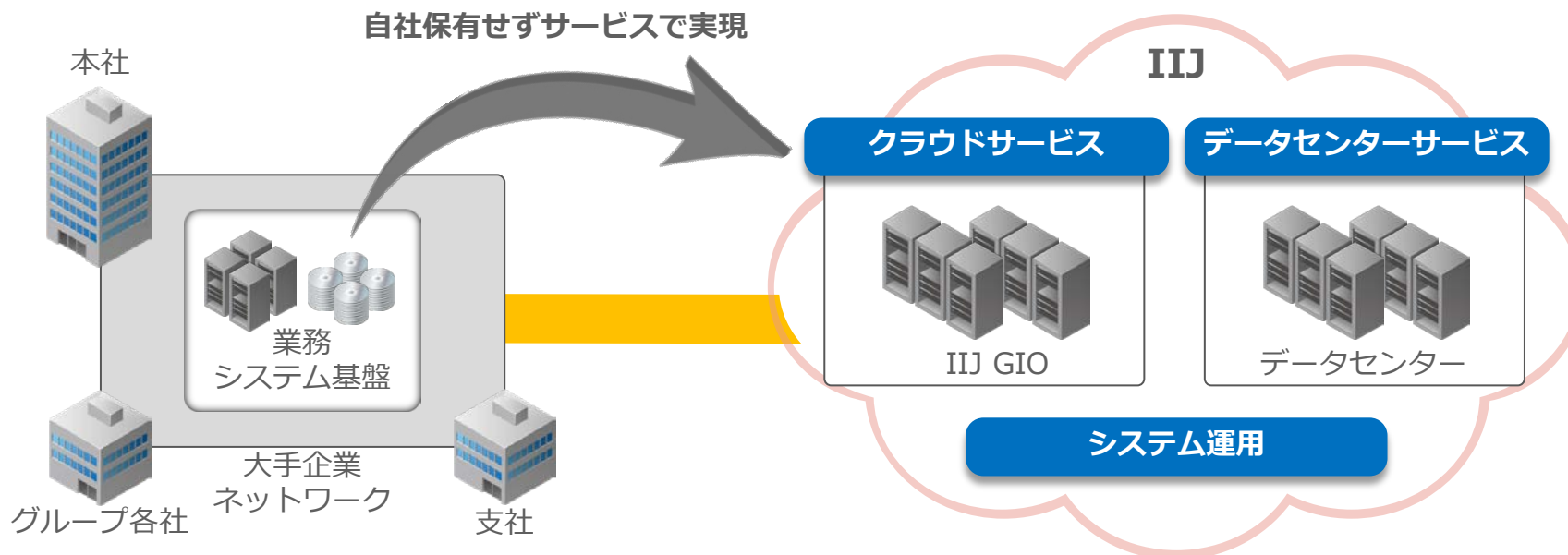
事業内容 ～こんなところにもIIJ～

大手企業のシステム基盤をフルクラウド化

- ◆ 技術力・信頼性が高く、手厚い対応を評価
- ◆ クラウド・データセンターサービス等を提供
- ◆ 導入後の運用・保守サポート

大企業の**業務システム基盤**をクラウドで対応

- ・ システム投資コストの圧縮
- ・ インフラ運用負荷の軽減



事業内容 ～こんなところにもIIJ～

MVNO^{※1} として柔軟性の高いモバイルサービスを提供

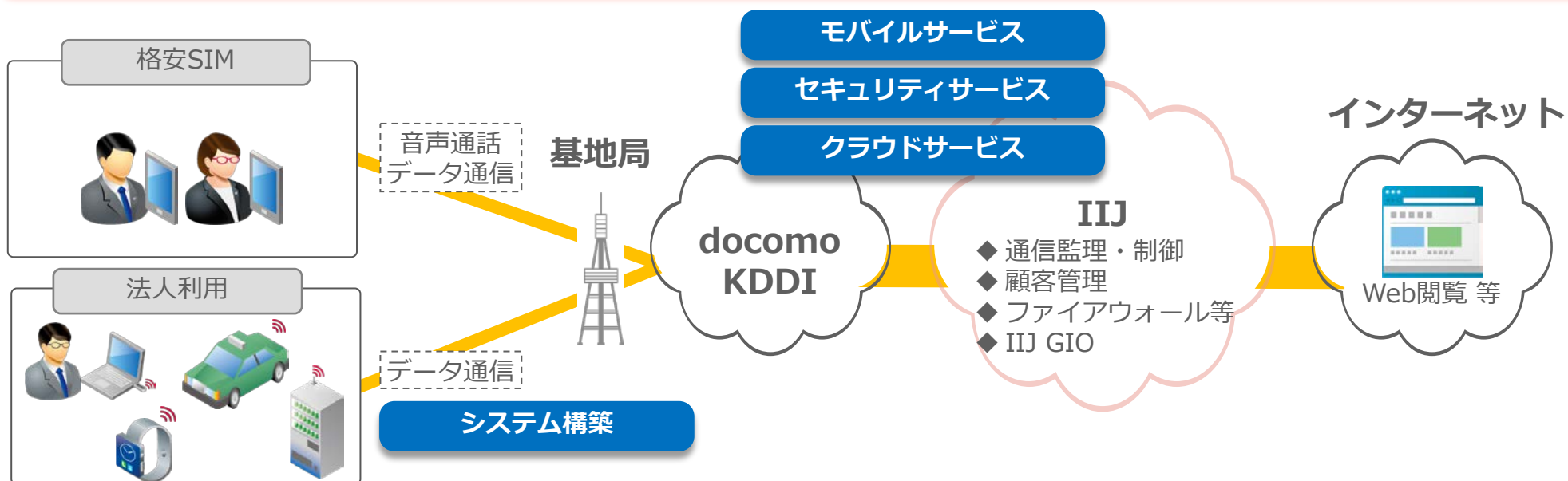
- ◆ 個人向けに格安SIMサービス（データ通信・音声通話）を提供
- ◆ 法人向けにM2M・IoTソリューション等を提供
- ◆ インターネット接続・セキュリティ・クラウドサービス等を複合提供



出典：
MM総研 国内MVNO市場規模の推移（2016年3月末）
MMD研究所「2016年3月格安SIMサービスの満足度調査」

個人・法人向けに**新たなIT利活用**をモバイルで提案

- 個人向けに新たな価値創造
- 新たなIT活用方法の提案



※1 MVNO：NTTドコモ等の通信キャリアから回線網を借りて移动通信サービスを提供する事業者のこと。

サービスラインナップ

売上		主なサービス内容	事業状況
ネットワークサービス	法人向けインターネット接続	<ul style="list-style-type: none"> 法人向けインターネット接続 高パフォーマンスの専用線 冗長性の高い拠点間接続 	<ul style="list-style-type: none"> 新規参入困難な市場、優良顧客への独占的ポジション 利用通信量・帯域幅増加に伴い、継続増収展望
	個人向けインターネット接続	モバイル <ul style="list-style-type: none"> 法人向けモバイルソリューション、M2M/IoT、MVNE※1等 個人向け格安SIM 	<ul style="list-style-type: none"> 法人:M2M/IoT関連サービスの中長期需要拡大展望 個人:市場急成長中、販路拡大等販売注力
	WAN	<ul style="list-style-type: none"> 拠点間を結ぶ閉域網ネットワーク 	<ul style="list-style-type: none"> 長期安定市場
	アウトソーシング	セキュリティ <ul style="list-style-type: none"> セキュリティ、データセンター、Eメールアウトソース、ネットワーク、サーバー管理等の独自開発サービス群 	<ul style="list-style-type: none"> サービスの複合提供で法人顧客需要を獲得、継続したサービス開発が重要 セキュリティ需要増加継続
	運用保守	クラウド <ul style="list-style-type: none"> 幅広いサービスラインナップ、高信頼性・高付加価値 ハイブリッド・マルチクラウド関連ソリューション パートナー協業にてアプリ需要開拓 	<ul style="list-style-type: none"> 社内基幹システムクラウド化の流れ、中長期の事業機会拡大を展望 ネットワーク・システムは将来クラウドに収斂
SI	構築	<ul style="list-style-type: none"> オンラインバンキング・証券、大学間ネットワーク、オンラインショッピング等のインターネット関連のシステム構築 クラウド、モバイル関連のシステム構築 構築後に運用保守積み上げ 	<ul style="list-style-type: none"> クラウドやモバイルシステムの進展にSIにより付加価値を提供
機器販売			

継続売上約8割

※1 MVNE : Mobile Virtual Network Enablerの略。MVNOとの契約に基づき、当該MVNOの事業構築を支援する事業を営む者のこと。

事業経緯

日本で初めての本格的インターネット接続事業者

クラウド等のインターネット関連サービスの原型を**大手に先駆け1990年代前半から展開**

IIJグループの歩み

1993年

◆ インターネット接続サービス開始（初）

1994年

◆ ファイアウォールサービス開始（初）

◆ ホスティングサービス開始

- 日本のインターネット環境を草創
- 国内最大級のインターネットバックボーンを運営
- 信頼性・付加価値の高いサービスを開発
- 法人顧客基盤を積み上げ

2001年

◆ メールフルアウトソースサービス開始

- システムインテグレーション（SI）も併せた複合的なソリューションを提供
- 大企業・中央省庁等向けに信頼性・付加価値の高いネットワークサービスを提供

2008年

◆ モバイルサービス開始

2010年

◆ クラウドサービス「IIJ GIO」開始

- モバイル・クラウド・セキュリティ等サービスで企業向けに新たなIT利活用を提案

1992年

1995年

1998年

2001年

2006年

2011年

1996年

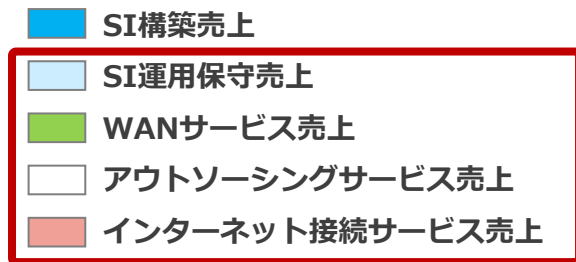
- ◆ Yahoo! Japanがサービス開始
- ◆ NTTがOCNサービス開始

2007年

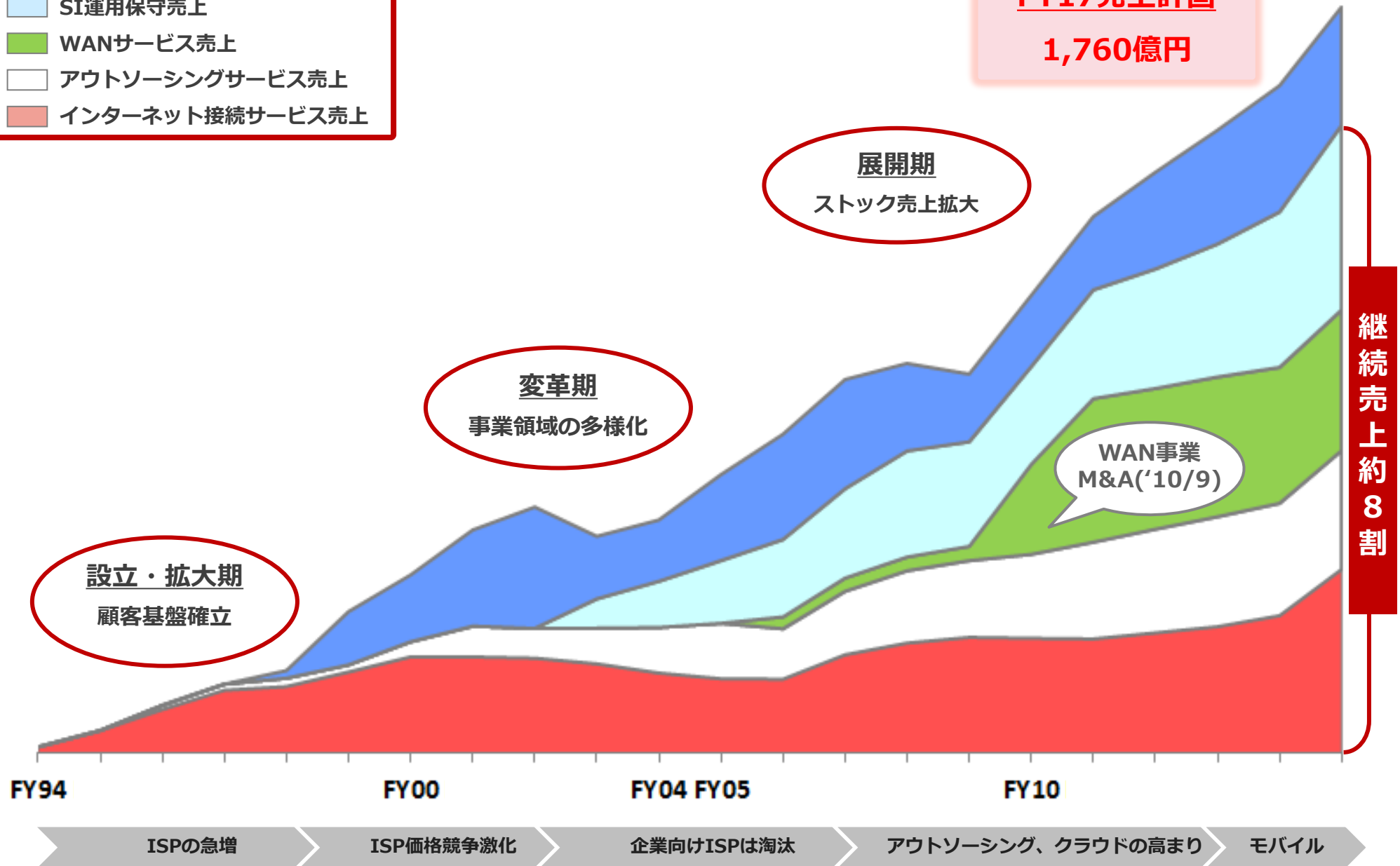
- ◆ 米アップルがiPhone発表

インターネット・通信業界の動向

事業規模の変遷



FY17売上計画
1,760億円



高い技術力

ネットワーク

◆ 国内最大級のインターネットバックボーン

- マルチキャリア構成・メッシュ構成
- 国内データセンター21ヶ所

▶ **高信頼性・スケールメリット**

◆ バックボーンのグローバル運用

- 海外データセンター4カ国6ヶ所
- 北米・欧州・アジアに延伸

▶ **グローバルソリューション・プレゼンス**

◆ 卓越したネットワーク技術力

- ネットワーク技術展開への積極的な参画
- 国内外の技術関連団体をリード

▶ **エンジニア・技術優位性の好循環サイクル**

運用力

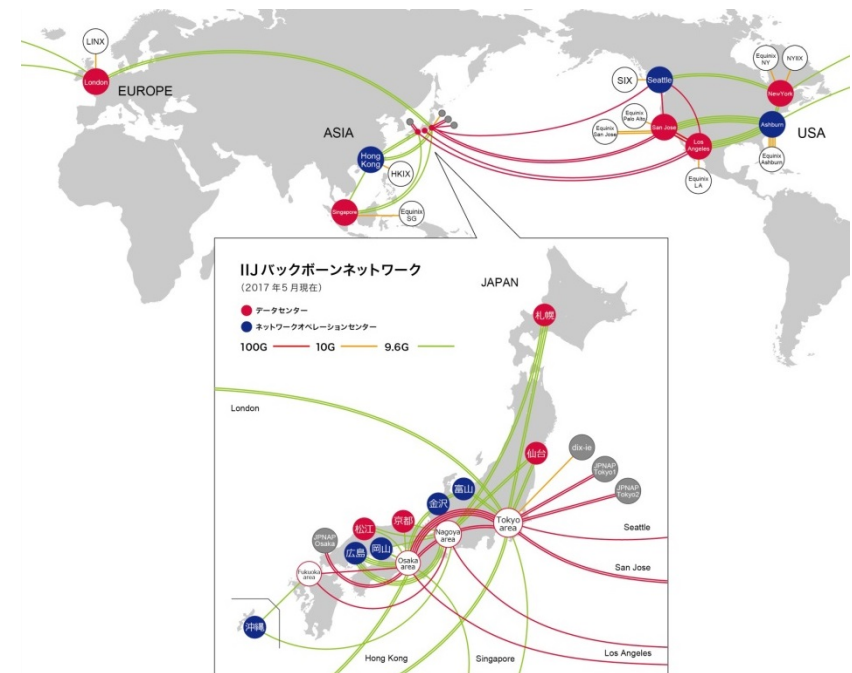
◆ 徹底した回線・ルート・機器の冗長構成にて止まらないネットワークを構築・運用

- 神戸・東日本大震災でも途切れないサービス

◆ 法人顧客のビジネス利用に適した信頼性の高いネットワーク・システム運用実績

- 創業以降20年以上にわたり重大障害なし

IIJバックボーンネットワーク



IIJネットワーク稼働率

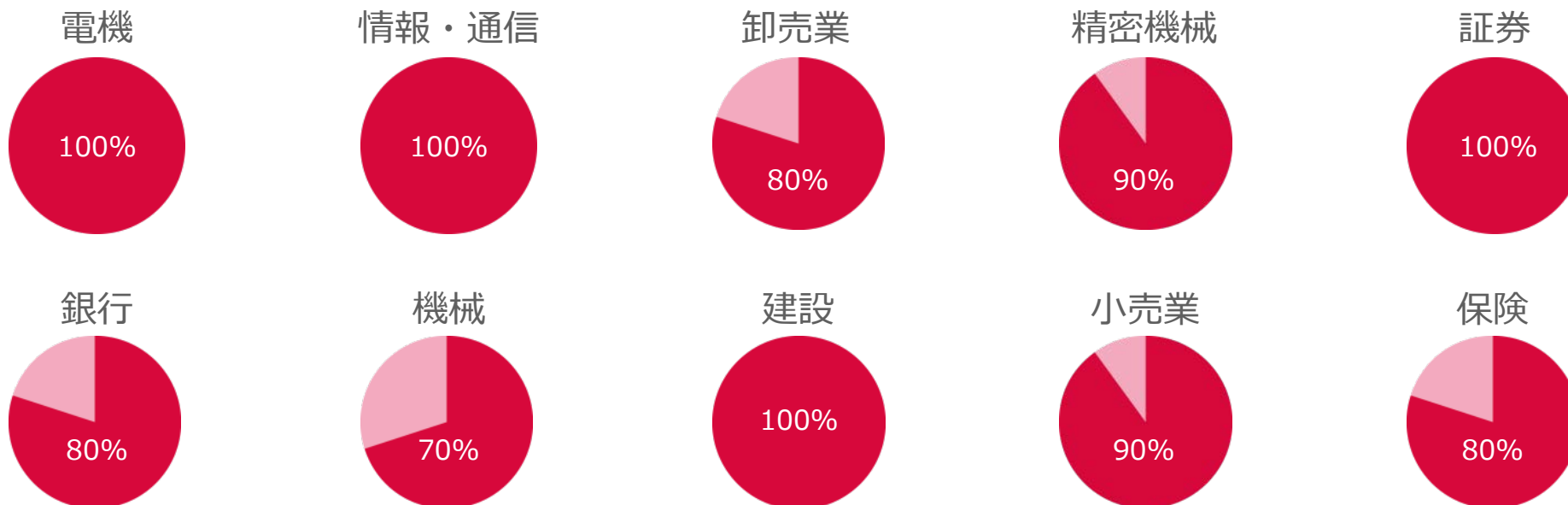
99.9999%

年間停止時間は30秒以下

8,500社超の優良顧客基盤

各業界売上上位10社でのIIJサービス利用浸透率

(2017年3月末現在)



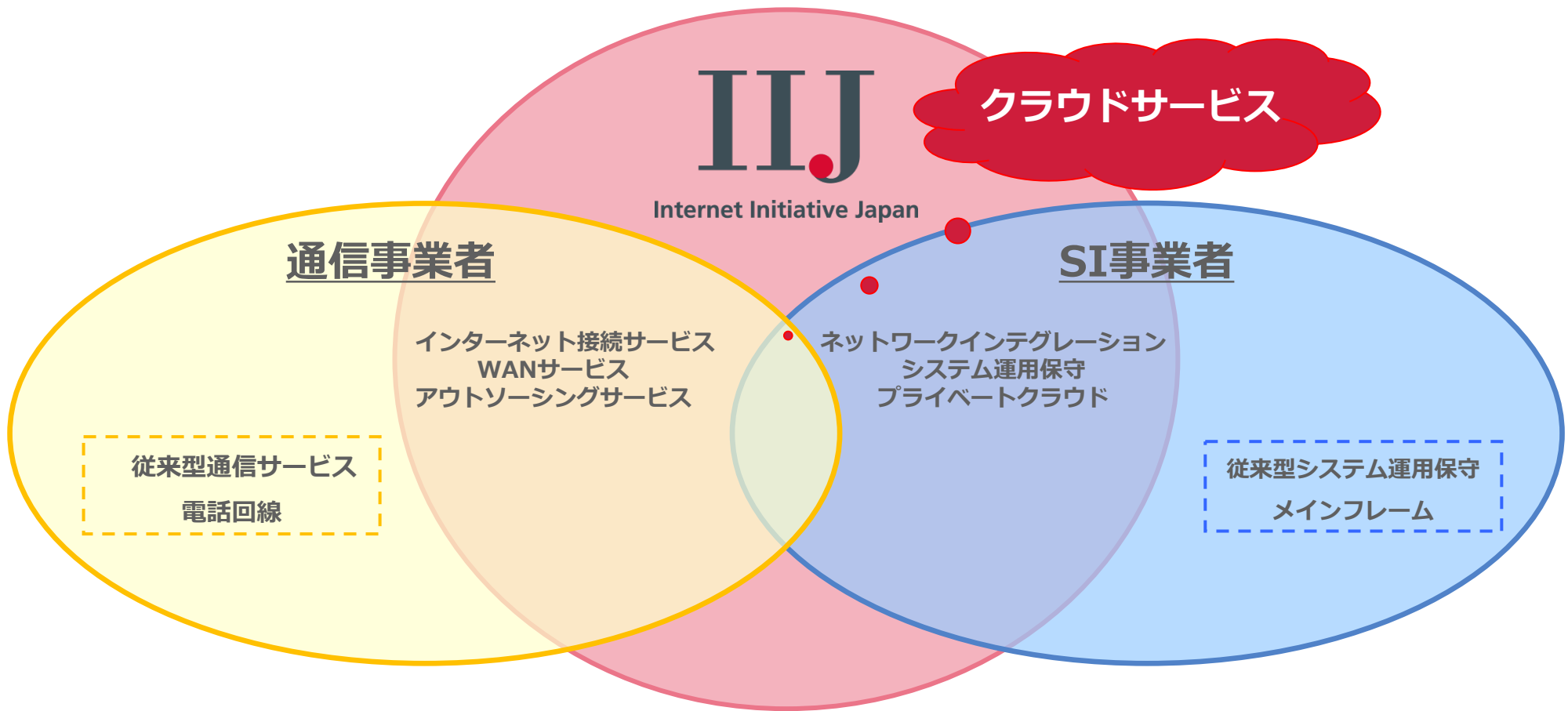
お客様の一例



環境省・法務省・財務省
文部科学省・総務省・警察庁
宮内庁・内閣府・社団法人

(出典) 業界ごとの連結売上高トップ10企業は、Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーから当社作成

事業領域と競合関係



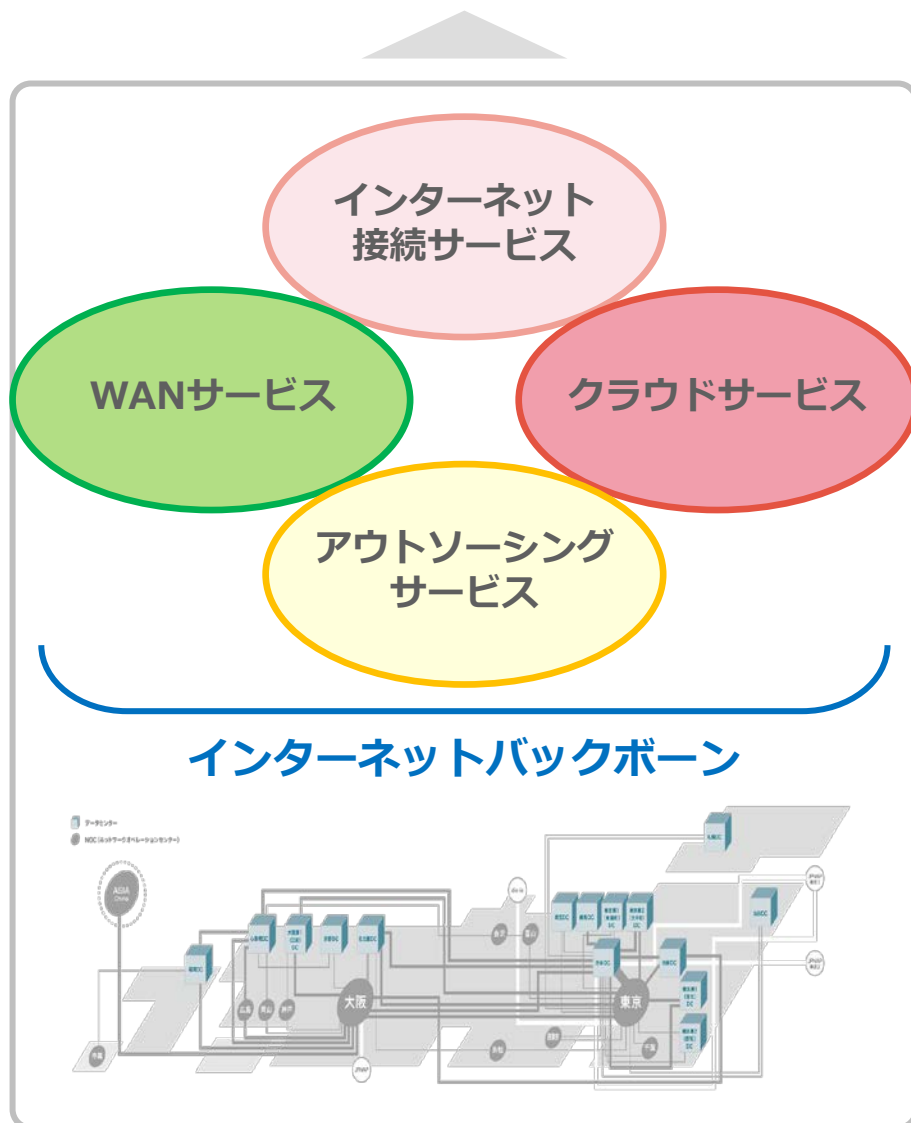
競合企業との相違点

- ◆ 優秀なインターネットエンジニア集団
- ◆ インターネット関連案件における高いブランド力
- ◆ 風通しの良いフラットな組織風土

- ◆ 大規模なネットワークを自社で構築・運用
- ◆ 先進的なネットワークサービスを自社で開発
- ◆ 業界に偏りのない優良顧客基盤

ビジネスモデル ～ネットワークサービス～

8,500社超の優良顧客基盤へ提供
法人等の直接ユーザ、個人向けISP事業者、
ケーブルテレビ等のネットワークオペレータ等



売上

- ◆ 月額課金（サービス料金）の積み上げモデル
- ◆ 非常に低い解約率
- ◆ 法人向けISPは淘汰、新規参入は困難
 - 安定したマーケットシェアで推移
- ◆ 企業によるインターネット活用増やコンテンツ増等による契約帯域増加にて売上増加
- ◆ セキュリティ対策需要増等にてアウトソーシングサービス継続拡大

原価

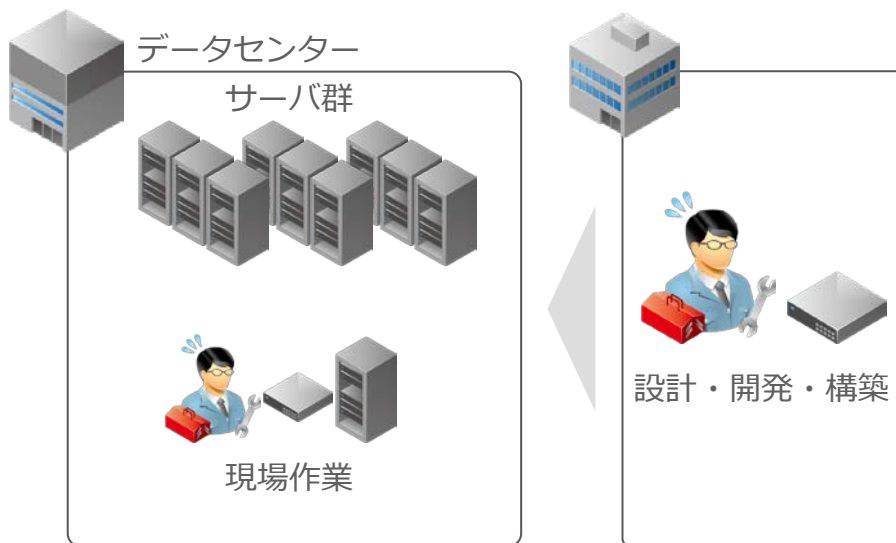
- ◆ インターネットバックボーンを継続的に運営する費用
- ◆ 回線はキャリアより賃借、ネットワーク機器は自己保有
 - 回線費、減価償却費、データセンター費用、人件費、外注費等
- ◆ 国内最大級の独立系ISPとして高い回線・機器調達力

収益構造

- ◆ 売上安定成長・固定的原価中心、売上増加によるスケールメリットにて利益拡大
- ◆ 創業来の継続設備投資にて国内最大級のバックボーン保有

ビジネスモデル ～システムインテグレーション（SI）～

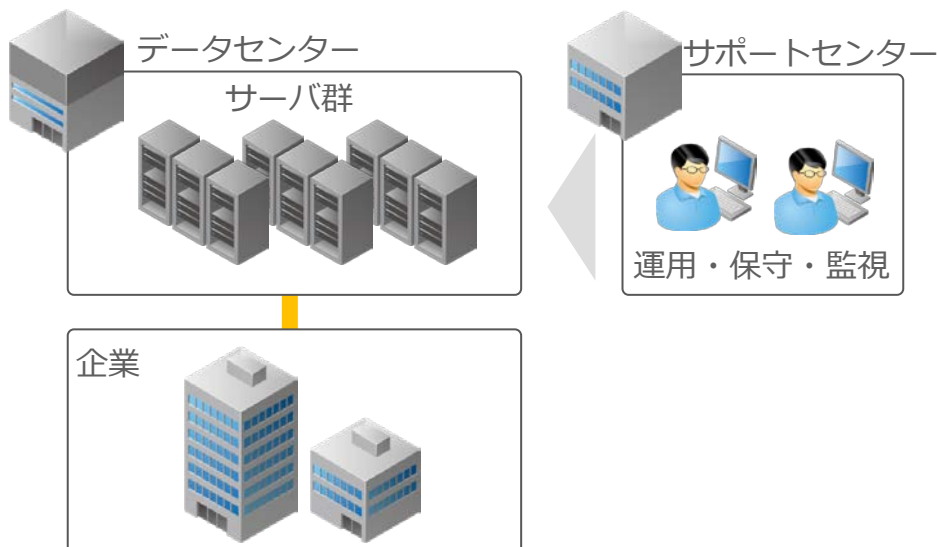
システム構築



売上

- ◆ ネットワーク構築・インターネット関連システム構築が中心。メインフレームのプログラム開発等は範囲外
- ◆ 企業のインターネットのビジネス活用増により需要継続増加、経済動向・企業支出動向等に連動
- ◆ サービスを組み込んだシステムインテグレーション提供により日本企業の個別需要に対応
- ◆ 構築売上（一時売上）
 - ・ ネットワークシステム設計、コンサルテーション、開発、構築、関連する機器調達等 案件初期に発生、原価に応じた個別見積
- ◆ 運用売上（継続売上）
 - ・ 構築した顧客システム等の運用保守、原価に応じた個別見積

システム運用保守



原価

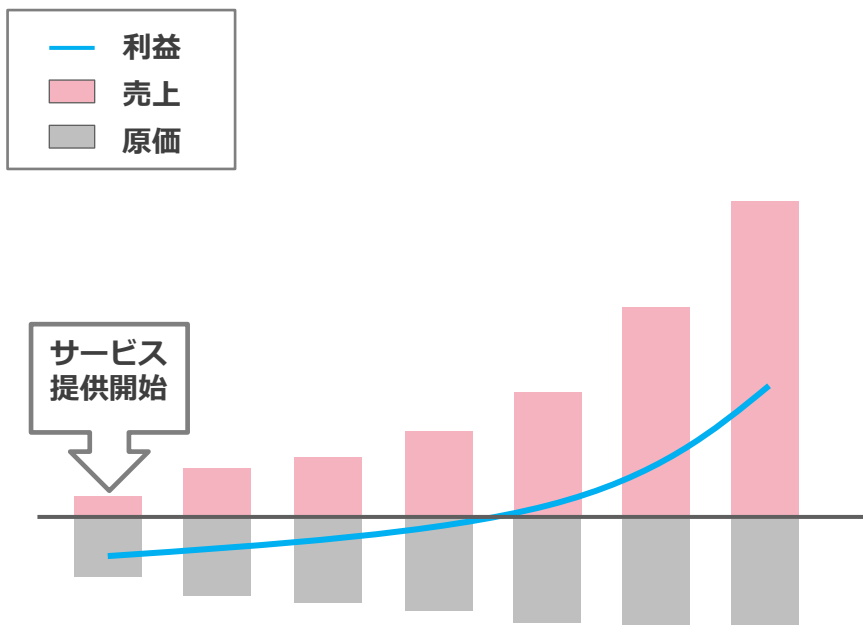
- ◆ 構築及び運用ともに案件毎の個別原価
 - ・ 仕入、外注費、人件費、設備費用 等

収益構造

- ◆ システム構築後、収益率の高いシステム運用フェーズ移行により利益拡大
- ◆ 案件継続積み上げにより利益率向上

ビジネスモデル ～クラウド～

利益構造イメージ



売上

- ◆ 企業システムは4～5年の周期で更改
 - ・ クラウド利用は今後拡大
- ◆ 社内システムのクラウド移行にて取引領域拡大、基幹システム関連等新たな事業領域
- ◆ 利用規模（サーバ数等）に応じた月額売上
- ◆ 利用企業数・規模拡大に伴い売上増加

原価

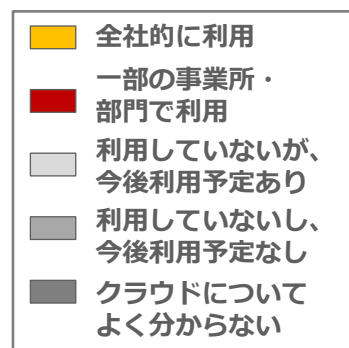
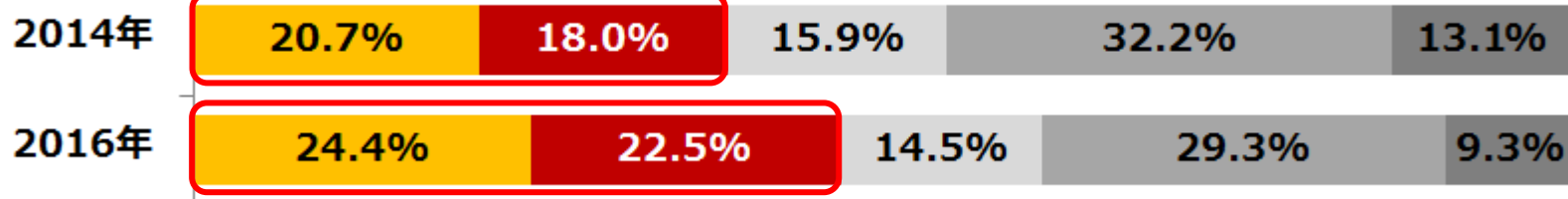
- ◆ データセンター費用・サーバ等の減価償却費、外注費、人件費等

収益構造

- ◆ サーバ設備等の先行的費用あり、利用規模拡大に伴うスケールメリットにて利益率向上するモデル
- ◆ 現状は設備・開発先行によりまだ低利益フェーズ

国内企業のクラウドサービス利用動向

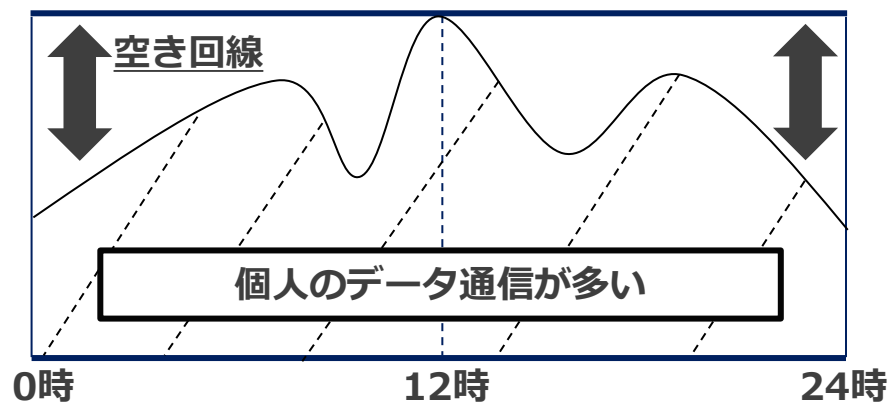
クラウド利用企業割合：38.7%から46.9%へと8.2ポイント上昇



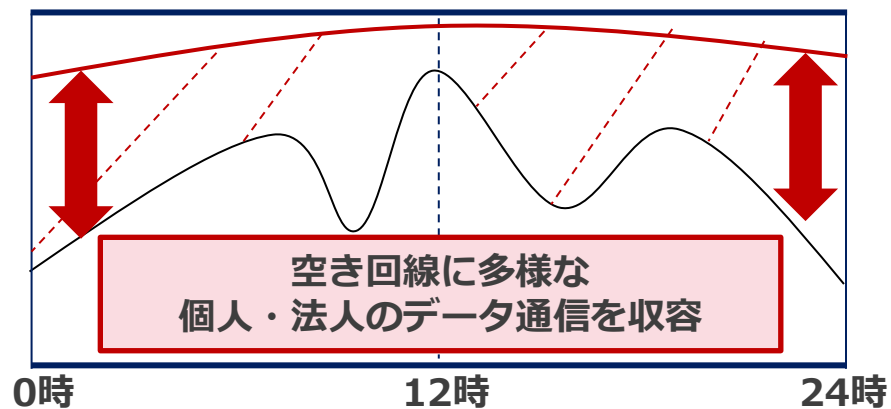
ビジネスモデル ～モバイル～

モバイルネットワーク収容率

- ◆ 多様な個人利用者によるデータ通信の分散
- ◆ IoT/M2M等で増加する法人データ通信を吸収



IoT/M2M等の法人利用を収容



売上

- ◆ 個人向け格安SIMサービス
 - 格安SIMサービス国内利用率約5%、今後3～4年で市場大幅拡大
 - 契約数×平均月額（データ通信・音声通話）
- ◆ 法人向けIoT/M2M
 - IoT/M2M等の利用拡大により売上増加
 - データ通信トラフィック規模等（利用実態に応じた月額課金）

原価

- ◆ 個人・法人ともに同一のインフラを採用
- ◆ docomo等のモバイルを賃借して利用、賃借帯域×単価＝データ接続料（単価年々低減）
- ◆ 音声通話仕入
- ◆ 代理店手数料・広告宣伝費・人件費 等

収益構造

- ◆ 多様な個人・法人データ通信の収容によるスケールメリット発揮にて利益率向上するモデル
- ◆ 現状は個人データ通信の増加に併せたインフラ拡大によりまだ低利益フェーズ

業績推移

単位：億円

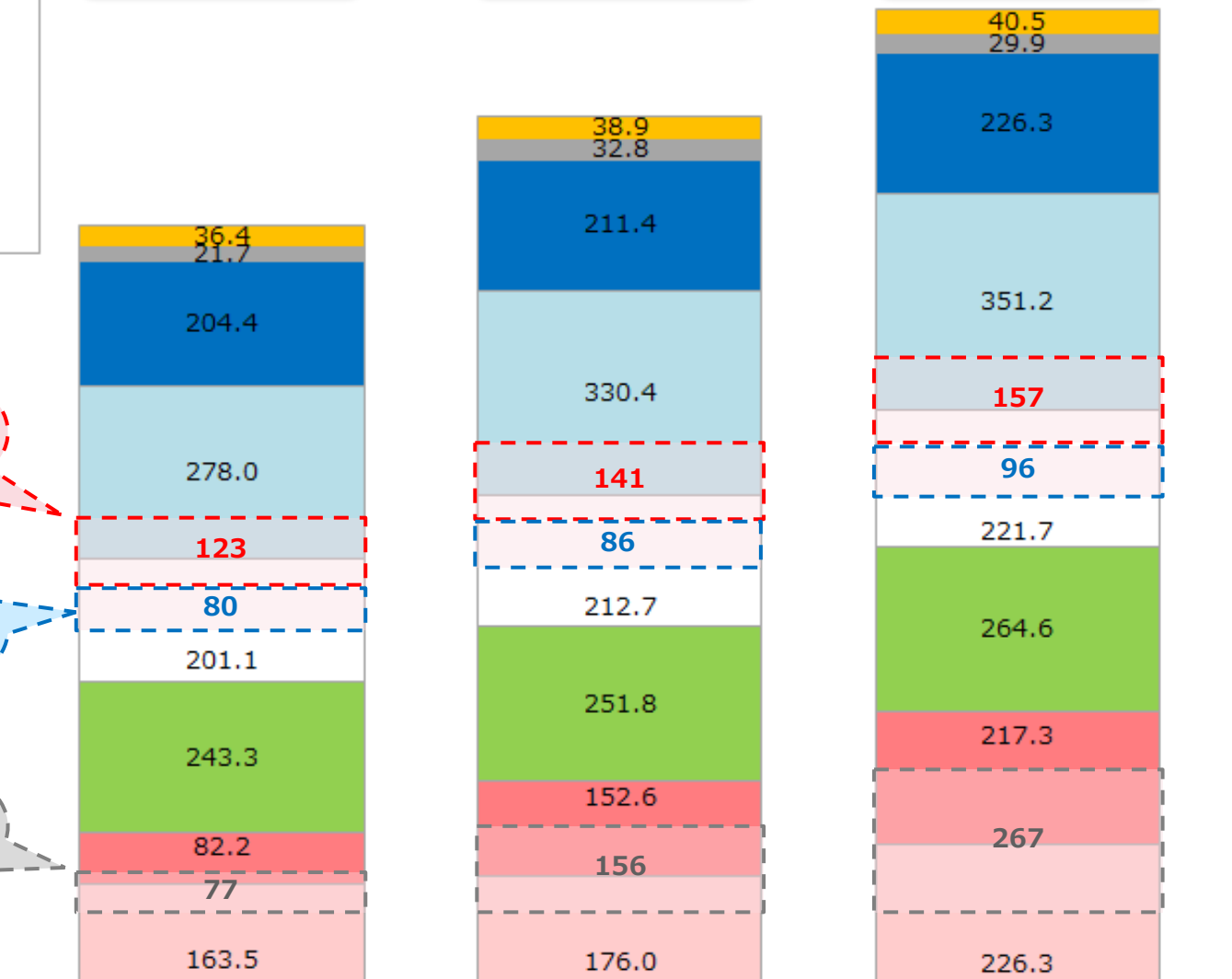
- ATM運営事業売上
- 機器販売売上
- システム構築売上
- システム運用保守売上
- アウトソーシングサービス売上
- WANサービス売上
- 個人向けインターネット接続サービス売上
- 法人向けインターネット接続サービス売上

FY14売上高：1,231
(+7.7% YoY)

FY15売上高：1,406
(+14.3% YoY)

FY16売上高：1,578
(+12.2% YoY)

- クラウドサービス
- セキュリティサービス
- モバイルサービス



2018年3月期の業績進捗

	2018年3月期 第1四半期(3ヶ月)実績	前年同期比	2018年3月期 上半期見通し	2018年3月期 見通し
売上高	409.6億円	+13.2%	824億円	1,760億円
売上原価	344.3億円	+13.3%	698億円	1,478億円
売上総利益	65.3億円	+12.9%	126億円	282億円
販管費等	54.1億円	+9.3%	106億円	217億円
営業利益	11.2億円	+34.4%	20億円	65億円
税引前四半期純利益	11.6億円	+17.0%	20億円	65億円
四半期純利益 ^{※1}	7.1億円	+33.4%	11億円	40億円

◆ 第1四半期(3ヶ月)実績

- ストック売上の積み上げ好スタートで高増収継続
- ネットワークサービス・システムインテグレーション各々の粗利増加で営業費用増加を吸収し営業増益

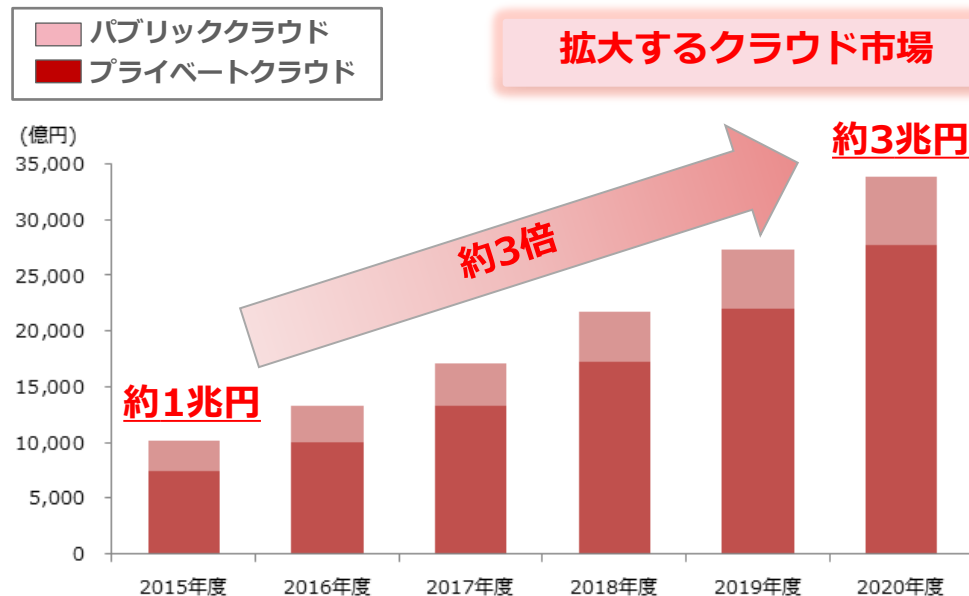
◆ 今後の見通し

- 大手企業基幹システムのクラウド化等継続、監視カメラ接続、デジタルサイネージ等法人モバイルM2M/IoT案件の多様化、情報漏洩等に対応するセキュリティ対策サービス伸長

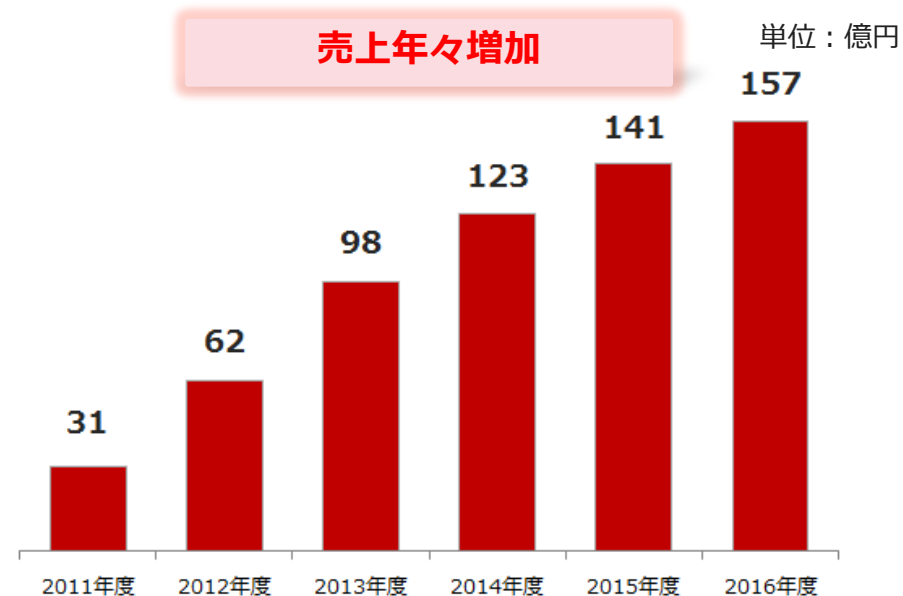
※1 当社株主に帰属する四半期純利益。

注力・成長分野 ～クラウド 1～

市場規模



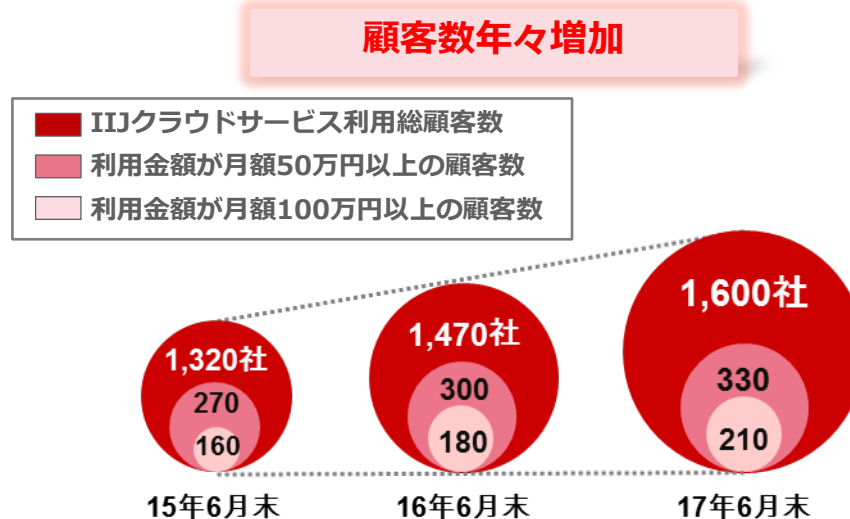
IIJクラウド関連売上推移



IIJクラウド成長戦略

- ◆ 拡大するクラウド市場
 - ・ 社内システム等のクラウド移行は緩やかに拡大
 - ・ ビッグデータ・IoT等の普及に伴い需要拡大
- ◆ 大企業に信頼されるクラウドサービス
 - ・ 高いネットワーク・システム運用技術にて安定稼働
 - ・ クラウド移行を推進するサービスラインアップ
 - ・ セキュリティ、個別SI等の複合提案
- ◆ 継続増収による粗利拡大で利益増加を牽引

IIJクラウド顧客基盤

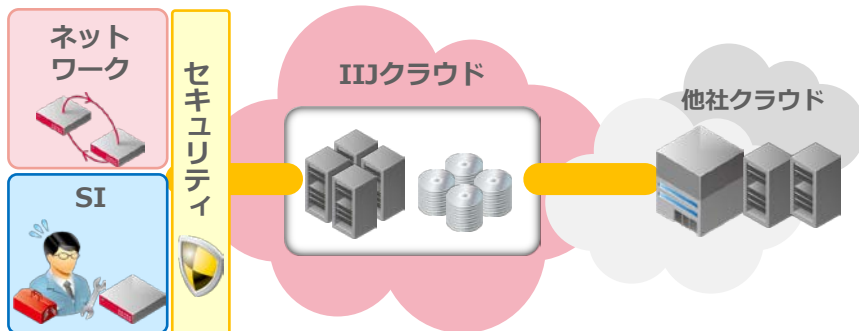


注力・成長分野 ～クラウド 2～

IIJの強み

- 国内最大級
- サービス複合提供
- 高い技術力
- 豊富なサービス群
- 柔軟カスタマイズ
- マルチクラウド

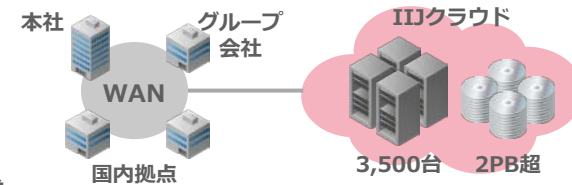
- ◆ 国内最大級のクラウドサービス事業者
- ◆ 高いネットワーク運用技術
 - 稼働実績99.999%以上（年間停止時間は5分以下）
 - 他社以上に厳しい品質保証制度（SLA）
- ◆ 柔軟対応
 - 日本企業独自のシステム要件に合致する高い信頼性と付加価値のあるクラウドサービス群
 - ネットワーク、セキュリティ、SIを複合的に提供可能
 - 対面コンサルテーション含むシステム導入後も手厚い営業・技術サポート
 - 多種多様なサービスラインナップで差別化
 - マルチクラウド対応強化で他社クラウドとの接続が容易



大口利用例

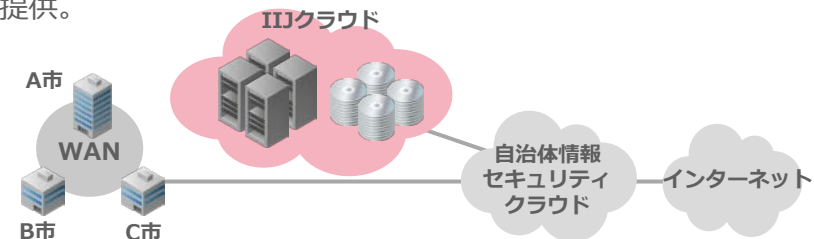
日本通運株式会社様

仮想サーバ3,500台、ストレージ2PB超の大規模システムのクラウド基盤にIIJクラウドを採用。インフラの柔軟性・可用性向上。運用効率化。



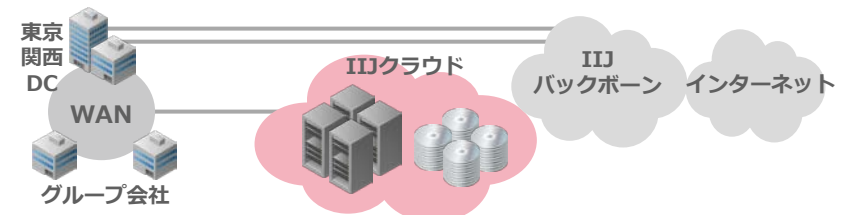
神奈川県庁様

市区町村レベルのインターネット接続口を都道府県レベルで集約。高度なセキュリティ対策を集中的に施す「自治体情報セキュリティクラウド」提供。



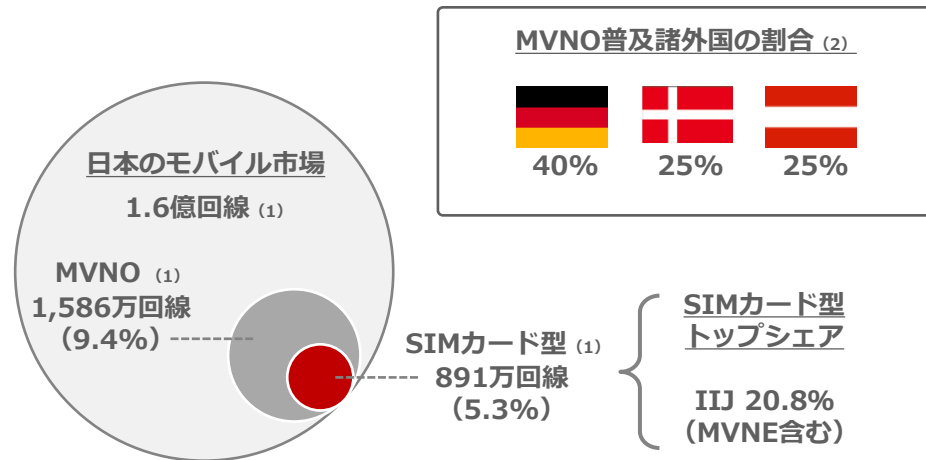
損害保険ジャパン日本興亜株式会社様

国内損保業界初の試みとしてグループ会社共通システム基盤をクラウド上に構築。システム構築・運用コスト削減やセキュリティ等強化。



注力・成長分野 ～モバイル 1～

国内MVNO利用普及率



出典：(1) 総務省 (17年3月末時点)、(2) Promoting a vibrant mobile market in New Zealand (15年11月)

モバイル成長戦略

- ◆ 格安SIM市場継続拡大
 - 政府等の政策あり、欧米水準への広がり期待
 - 高顧客満足度、有力販売パートナー等に強み
- ◆ 法人利用の取り込み強化
 - フルMVNO^{※1} 取り組みにより独自性発揮
 - IoT/M2M等含め数百万～数千万回線規模へ

個人・法人利用拡大に伴い
収容効率向上にて利益増加を展望

ビジネスモデル

モバイルプラットフォーム

① IJJ直接販売 (Web経由)

② 代理店販売 (ビックカメラ、郵便局等経由)

③ MVNE (大手コンテンツ配信事業者等経由)

④ MVNE (SI事業者等経由)

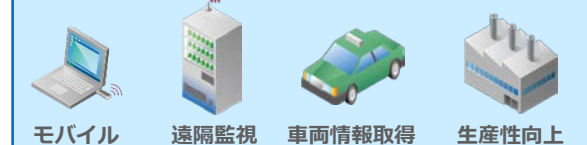
⑤ IJJ直接販売 (法人営業活動)

フルMVNOサービス
提供開始予定 (4Q17)

個人



法人



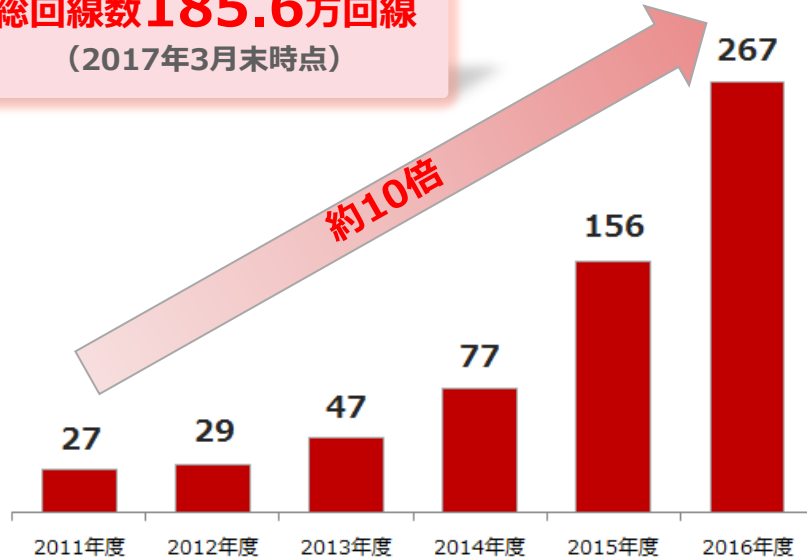
※1 フルMVNO：ユーザー情報を管理するデータベース (HLR/HSS) を独自運営することでより自由なサービス設計が可能になる事業者のこと。例えば、オリジナルSIMカードの提供ができたりする。

注力・成長分野 ～モバイル 2～

IIJモバイル総売上推移

総回線数**185.6万回線**
(2017年3月末時点)

単位：億円



IIJモバイル（個人・法人）の回線数・売上

回線数(万回線)：

◆ IIJmioモバイル

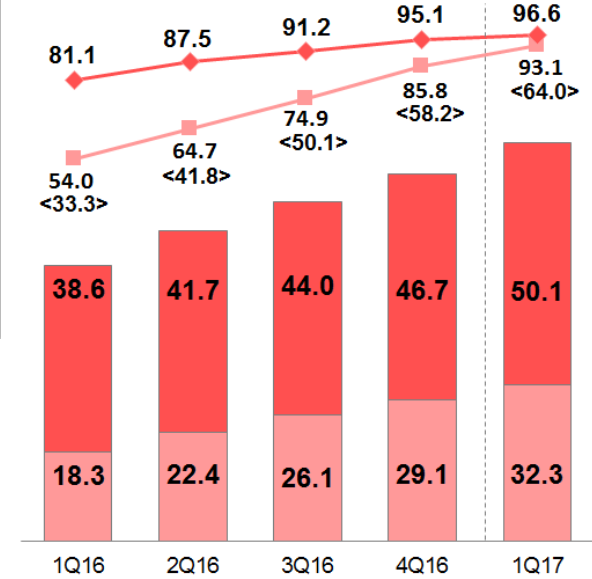
■ IIJモバイル

< > MVNE

売上(億円)：

■ IIJmioモバイル

■ IIJモバイル



個人向け料金体系比較

2017年8月時点 (税別)

圧倒的に安価
キャリアサブブランド、
キャリア割安サービスとの比較

IIJmio

月額料金：**1,600円**

データ容量：**3GB**/月

※2年縛り等の制限なし

UQ mobile

月額料金：1,980円→2,980円
データ容量：2GB/月→1GB/月
※14ヶ月目以降の月額料金は増額
※26ヶ月目以降のデータ容量は減少

docomo

月額料金：1,780円 (子回線のみ)
(別途親回線契約必須月額6,500円～)
データ容量：5GB/月～ (シェア)

Y!mobile

月額料金：1,980円→2,980円
データ容量：2GB/月
※2年目以降の月額料金は増額

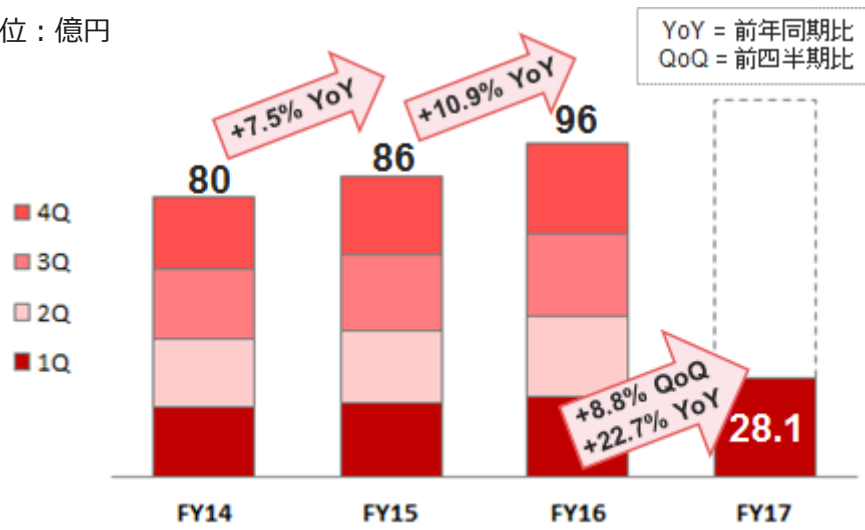
KDDI

月額料金：1,980円→3,480円※
データ容量：1GB/月
※誰でも割のみ適用 (auスマートバリュー、
ビッグニュースキャンペーン適用なし)

注力・成長分野 ～セキュリティ～

IIJセキュリティ関連サービス売上推移

単位：億円



セキュリティ関連SIを含めたFY16セキュリティ関連売上は110億円超規模

セキュリティサービスラインナップ

◆ ネットワーク・SIと組み合わせた複合提供

豊富なセキュリティサービス

- ファイアウォール
- 標的型攻撃対策
- メールセキュリティ
- 統合セキュリティ運用/SOC
- Webアクセスセキュリティ
- スマートデバイス向けセキュリティ対策
- WAF
- IPS/IDS
- DDoS対策
- セキュリティ診断
- 等



法人顧客

ネットワーク

SI

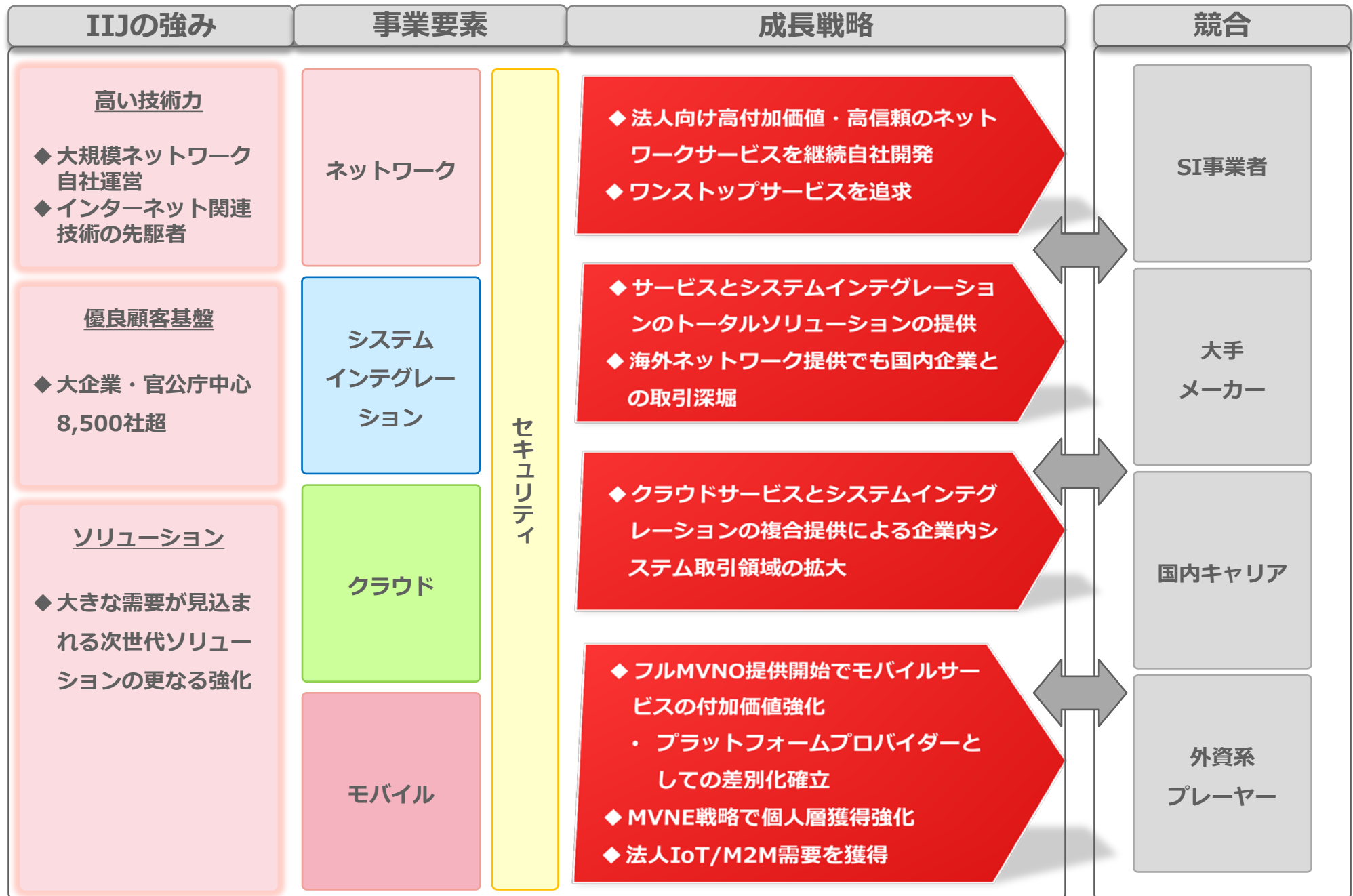
セキュリティサービス提供実績と技術力

- ◆ 1994年～日本で初めてファイアウォールサービス提供開始
- ◆ 大手製造業・地方自治体等 数十万人規模メールシステム環境をフルアウトソース運営、外部脅威対策・情報漏洩対策をサービスで実現
- ◆ 中央省庁・メガバンク等大手金融機関の多くにテラビットクラスのサイバー攻撃に対応するDDoS対策サービスを提供
- ◆ 島根県・兵庫県警察等のセキュリティ技術アドバイザー就任、サイバー犯罪捜査等に必要不正アクセス・通信ネットワーク等の専門領域で支援

IIJの優位性

	ネットワーク設備	分析基盤設備	運用監視設備	SI
IIJ	○	○	○	○
専門ベンダ	×	△	○	×
SI事業者	×	△	○	○

IIJグループの競争優位性



売上及び営業利益成長

ビジネス状況

設備投資

- 費用増加、収益減少（ゲーム案件等）
- 商談の積み上げ

売上成長

- MVNOの急速な普及
- クラウド利用の活性化
- 粗利増加による営業利益牽引
- 継続的な投資（P2・フルMVNO等）

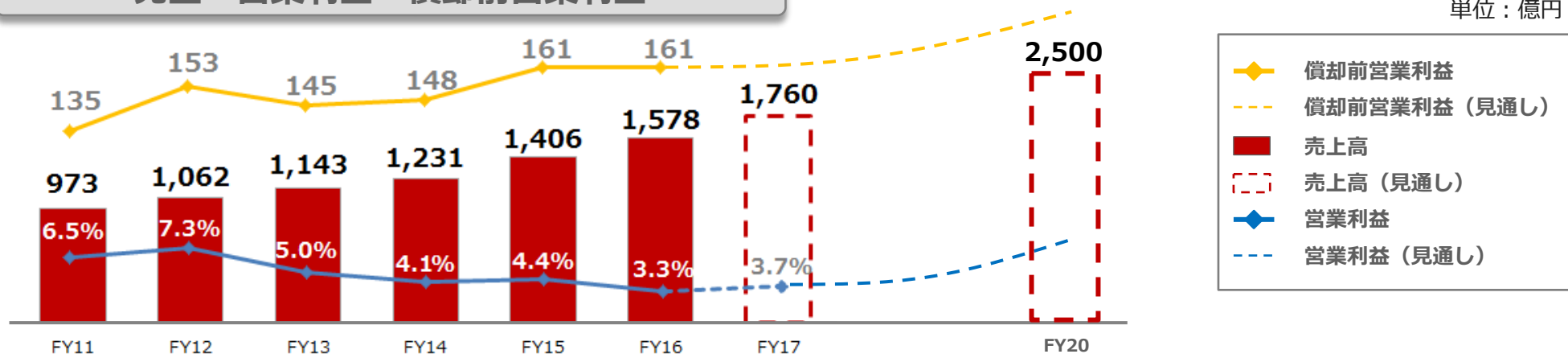
スケールメリット

- 規模拡大によるクラウド粗利率増加
- ネットワーク効率利用によるモバイル粗利率増加
- 商談機会の創出

今後のビジネス展開

- 次世代IT基盤を支えるプラットフォームフォーマーへ（IoT・ビッグデータ等）
- トータルサービスプロバイダーとして営業利益拡大

売上・営業利益・償却前営業利益

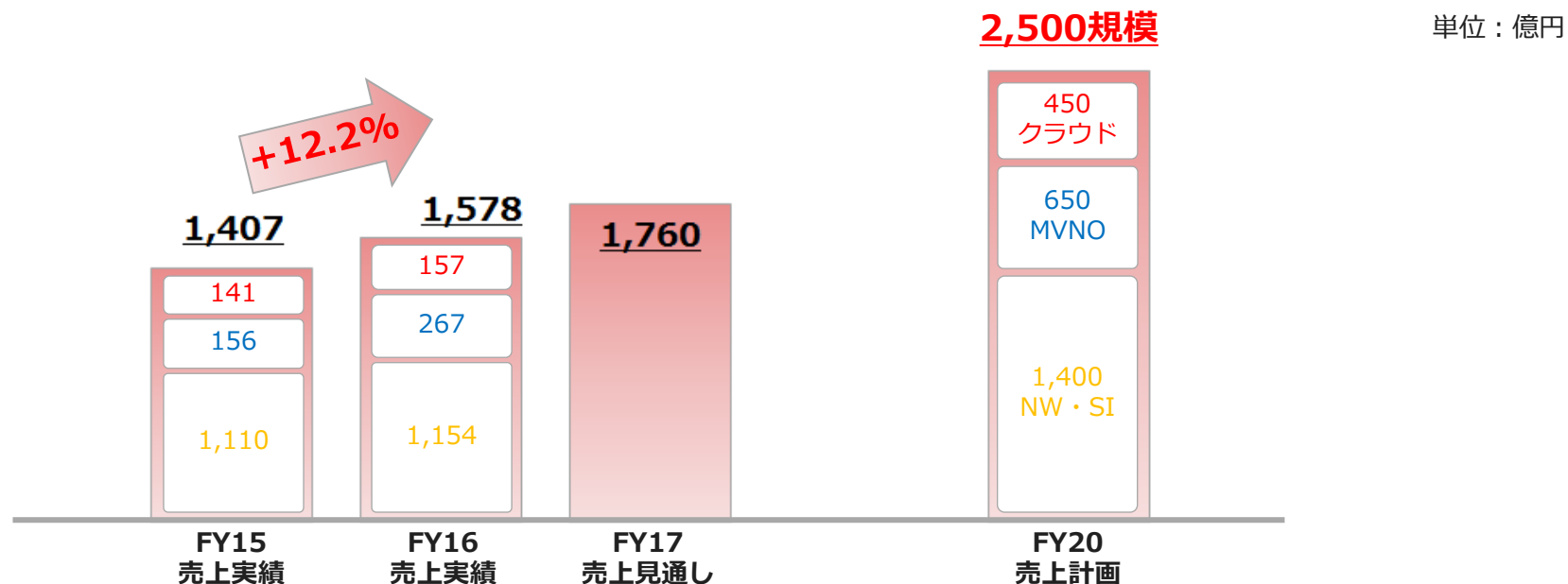


今後のビジネス展開



中期計画（2017年3月期～2021年3月期）

売上目標



売上	<p>◆ 増収年率10%超を維持（以下FY20各売上目標）</p> <ul style="list-style-type: none"> クラウド事業 約 450億円 (+293億円) MVNO事業 約 650億円 (+383億円) ネットワーク・SI事業他 約1,400億円 (+246億円) (カッコ内数値はFY16実績比) 	成長戦略
事業規模	<p>◆ 国内市場シェア1位を目指す</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業向けクラウド事業 (IaaS ※1 領域) MVNO事業 FY20末 700万回線規模目標 企業向けインターネット関連セキュリティ 	<p>◆ 「ネットワーククラウドサービス」「システムクラウドサービス」の両輪で企業システム利用形態に即した一元的なソリューションをシステムインテグレーション (SI) とともに提供</p> <p>◆ MVNO・セキュリティ等競争優位分野の更なる推進</p> <p>◆ 配信事業、M2M/IoT関連事業、海外事業、ヘルスケア事業等の新規領域にも注力</p>
営業利益	<p>◆ 増収による粗利増効果で2桁増益年率継続</p> <p>◆ 中期計画中早期に100億円を超え継続成長</p>	

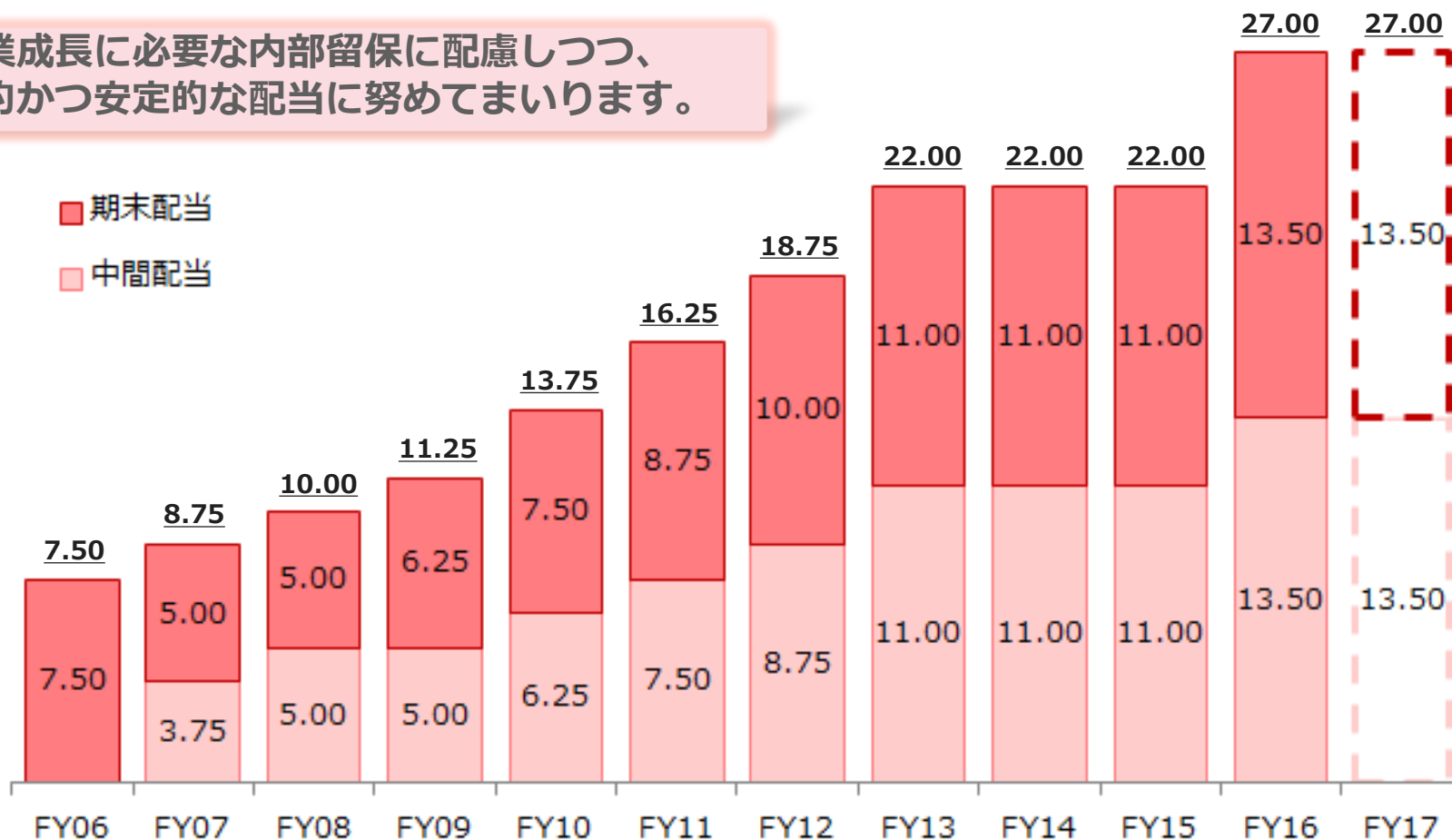
※1 IaaS : Infrastructure as a Service の略。回線やサーバ等の情報システム構築及び運用に必要なインフラ基盤をインターネット経由で利用できるサービスのこと。

株主還元

配当推移

1株当たり配当額（円/株）

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。



自社株買い

2016年11月から2017年1月にて892,200株（発行済株式総数の1.9%）の
自己株式を取得いたしました。

株価推移

PER 22.88倍（2018年3月期会社計画ベース） EPS 88.76円（2018年3月期会社計画） PBR 1.42倍（2017年3月期業績実績）



※2017年9月8日 終値2,031円

最近のトピック

民放各社と合併会社 JOCDN を設立

- ◆ IIJの大規模配信に関する高い技術力と放送局の動画配信サービスの融合により、
高品質・安定的な動画配信プラットフォームサービスを提供
- ◆ 民放15社が出資・参画



格安SIMサービス「IIJmio」取り扱い郵便局の全都道府県に拡大

- ◆ IIJmio取り扱い郵便局のエリアを全都道府県（20,077局）に
拡大（2017年2月24日より）



カタログ SIMカード入り端末（富士通 arrows M03）

日本初、フルMVNOへの事業拡張を決定

- ◆ SIMカード管理用のデータベースを自社運用する「フルMVNO」の
取り組みにより従来のMVNOに比べ自由なサービス設計が可能
 - 例えば、今後発展が見込まれるIoT分野において、組み込み型SIMの提供や
課金及び開通管理等を自由にコントロールできるサービス開発が可能
- ◆ 他MVNOとの差別化要素として、2017年度4Qサービス開始に向けて開発

IoT利用想定シーン



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。

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



IRメール配信のご案内

適時開示情報等のIRニュースをメールでお知らせします。

<https://www.iij.ad.jp/app/form/ir-add/>

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す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及び変動、
- 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。

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）
TEL: 03-5205-6500 E-Mail: ir@iij.ad.jp

連結バランスシート（サマリー）の状況

単位：百万円

	17年3月末	17年6月末	前期末比増減
現金及び現金同等物	21,959	20,508	△ 1,451
売掛金	27,384	24,059	△ 3,325
たな卸資産	2,798	3,116	+318
前払費用(短期・長期)	14,218	16,687	+2,469
持分法適用関連会社に対する投資	3,150	3,173	+23
その他投資	7,925	8,831	+906
有形固定資産	39,775	40,415	+640
のれん・その他無形固定資産	9,257	9,165	△ 92
敷金保証金	3,060	3,066	+6
資産合計:	137,395	136,500	△ 895
買掛金・未払金	16,962	13,981	△ 2,981
未払法人税等	1,076	318	△ 758
借入金(短期・長期)	17,750	17,750	-
リース債務(短期・長期)	15,203	16,133	+930
負債合計:	70,015	68,478	△ 1,537
資本金	25,509	25,512	+3
資本剰余金	36,118	36,130	+12
利益剰余金	4,512	4,610	+98
その他の包括利益累計額	2,500	3,034	+534
自己株式	△1,897	△1,897	-
当社株主に帰属する資本合計:	66,742	67,389	+647

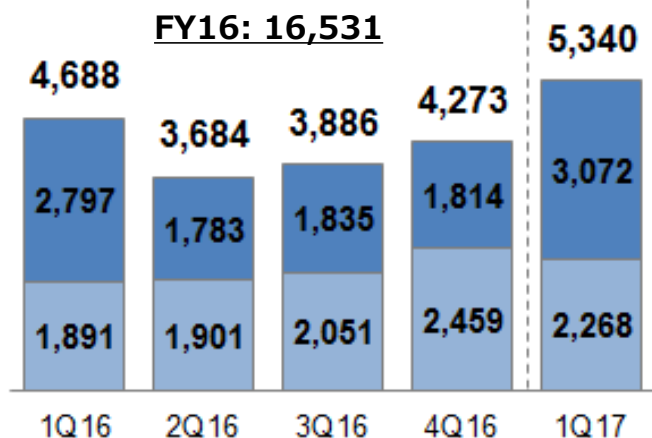
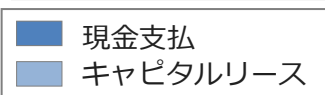
株主資本比率

17年6月末 49.4%
17年3月末 48.6%

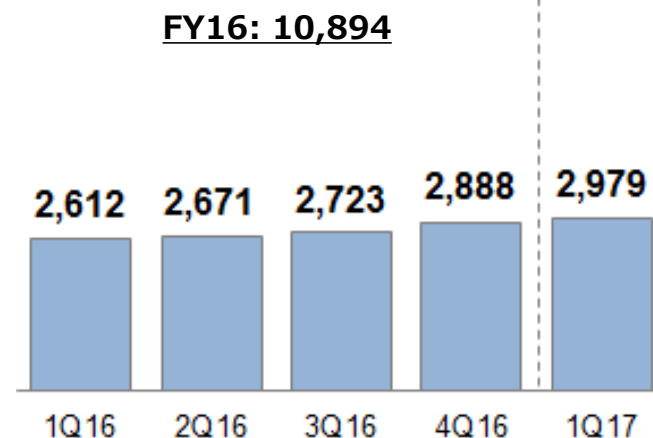
CAPEX・減価償却費・Adjusted EBITDA の状況

単位：百万円

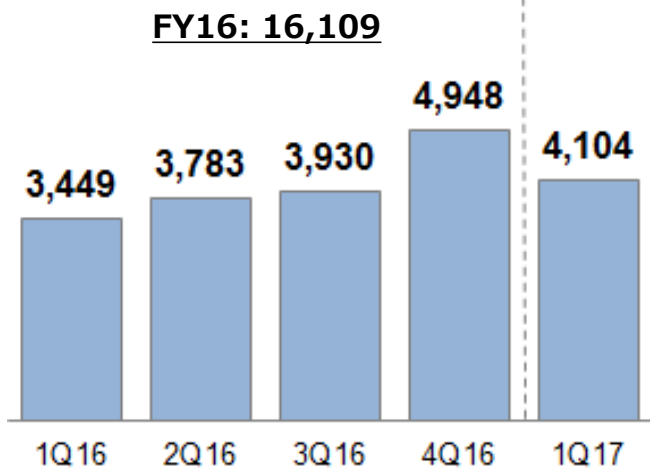
CAPEX (キャピタルリースを含む)



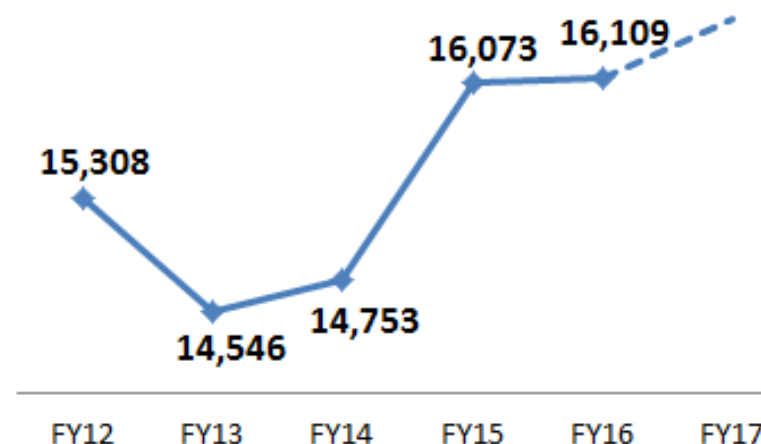
減価償却費等



Adjusted EBITDA (償却前営業利益)



Adjusted EBITDA 年度推移





左：鈴木 幸一 右：勝 栄二郎

鈴木 幸一（代表取締役会長 CEO）

創業者1946年生まれ

勝 栄二郎（代表取締役社長 COO）

2013年より現職、1950年生まれ

◆ 取締役会

（13名のうち5名は社外取締役）

社外取締役

- 棚橋 康郎：新日鉄住金ソリューションズ元会長
- 小田 晋吾：日本ヒューレット・パッカー元社長
- 岡村 正：東芝元会長
- 渡邊 大樹：NTT元副社長
- 塚本 隆史：みずほ銀行元会長

◆ 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：常勤監査役
- 道下 崇：弁護士
- 赤塚 安弘：公認会計士

Lead Initiative

日本のインターネットは1992年、IIJとともに始まりました。以来、IIJグループはネットワーク社会の基盤をつくり、技術力でその発展を支えてきました。インターネットの未来を想い、新たなイノベーションに挑戦し続けていく。それは、つねに先駆者としてインターネットの可能性を切り拓いてきたIIJの、これからも変わることのない姿勢です。IIJの真ん中のIはイニシアティブ

IIJはいつもはじまりであり、未来です。

Ongoing Innovation

本書には、株式会社インターネットイニシアティブに権利の帰属する秘密情報が含まれています。本書の著作権は、当社に帰属し、日本の著作権法及び国際条約により保護されており、著作権者の事前の書面による許諾がなければ、複製・翻案・公衆送信等できません。IIJ、Internet Initiative Japanは、株式会社インターネットイニシアティブの商標または登録商標です。その他、本書に掲載されている商品名、会社名等は各会社の商号、商標または登録商標です。本文中では™、®マークは表示していません。

©Internet Initiative Japan Inc. All rights reserved. 本サービスの仕様、及び本書に記載されている事柄は、将来予告なしに変更することがあります。