

野村證券 川口支店

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)

2019年11月26日

財務部 村中 翔

会社概要

創業

1992年12月：日本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）

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

（2019年9月30日時点）

3,562名（約7割 技術者）

連結売上高

（2019年3月期）

1,924.3億円

連結子会社

（2019年3月31日時点）

国内 6社 海外10社

大株主

（2019年9月末時点）

NTTグループ[°]（27%） 伊藤忠テクノソリューションズ[°]（4%） 鈴木 幸一（実質保有約6%）

※1 国際財務報告基準（IFRS）に基づく業績数値

IIJとは

日本初の本格的商用インターネット接続事業者(ISP)

- インターネットインフラを創設
- 国内最大規模のインターネット網を運用

大企業向けにネットワーク関連サービス提供

- ネットワークサービスを自社開発
- 創業以来様々なサービススタンダードを確立
- インターネット関連セキュリティサービス事業者としても最大手

インターネット関連ビジネスを裏側で下支え

- 「クラウド」※1「モバイル」等に注力
- 「フィンテック」等 新規事業積極展開

※1 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に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

インターネットとは

インターネットとは日本全国及び世界を結ぶ巨大なネットワークです。
インターネットを介して様々なサービスが提供されています。



インターネット

IIJ



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。

IIJグループの強み

1

高いインターネット関連技術

2

約12,000社の優良顧客基盤

3

信頼性・付加価値の高い
ネットワークサービスの開発・提供

4

成長市場における
ストック売上^{※1}の継続積み上げ

※1 役務の継続提供により継続的な計上が期待できる売上

(1) 高いインターネット関連技術

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3カ国5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

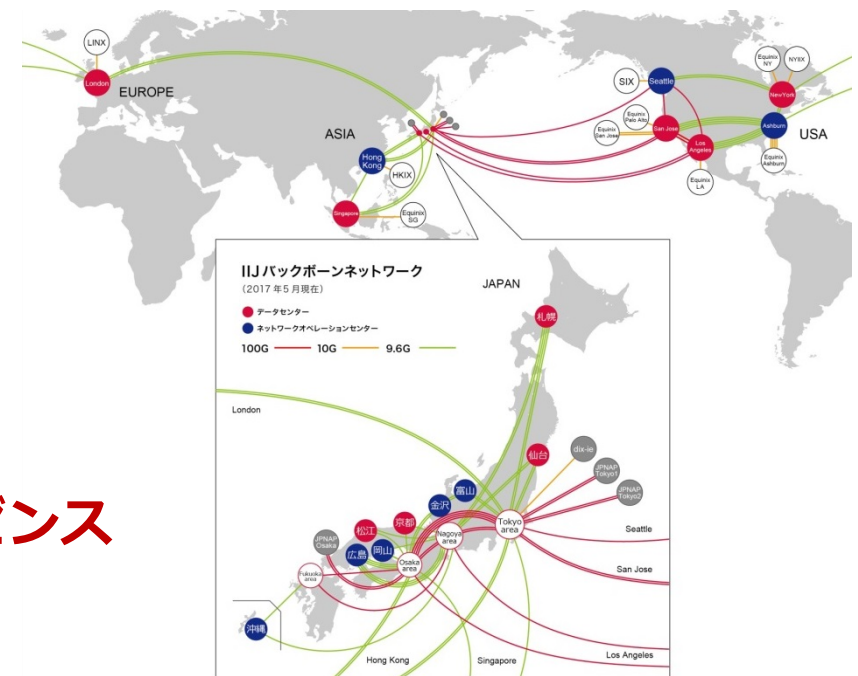
◆ 徹底した冗長構成にて止まらないネットワークを構築・運用

- 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%

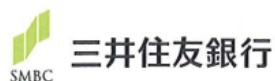
年間停止時間は30秒以下

(2) 約12,000社の優良顧客基盤

業界TOP10企業への浸透率 (%)



お客様の一例



NOMURA

DNP

TOTO



Panasonic

THE DOCUMENT COMPANY
FUJI XEROX



CAPCOM®

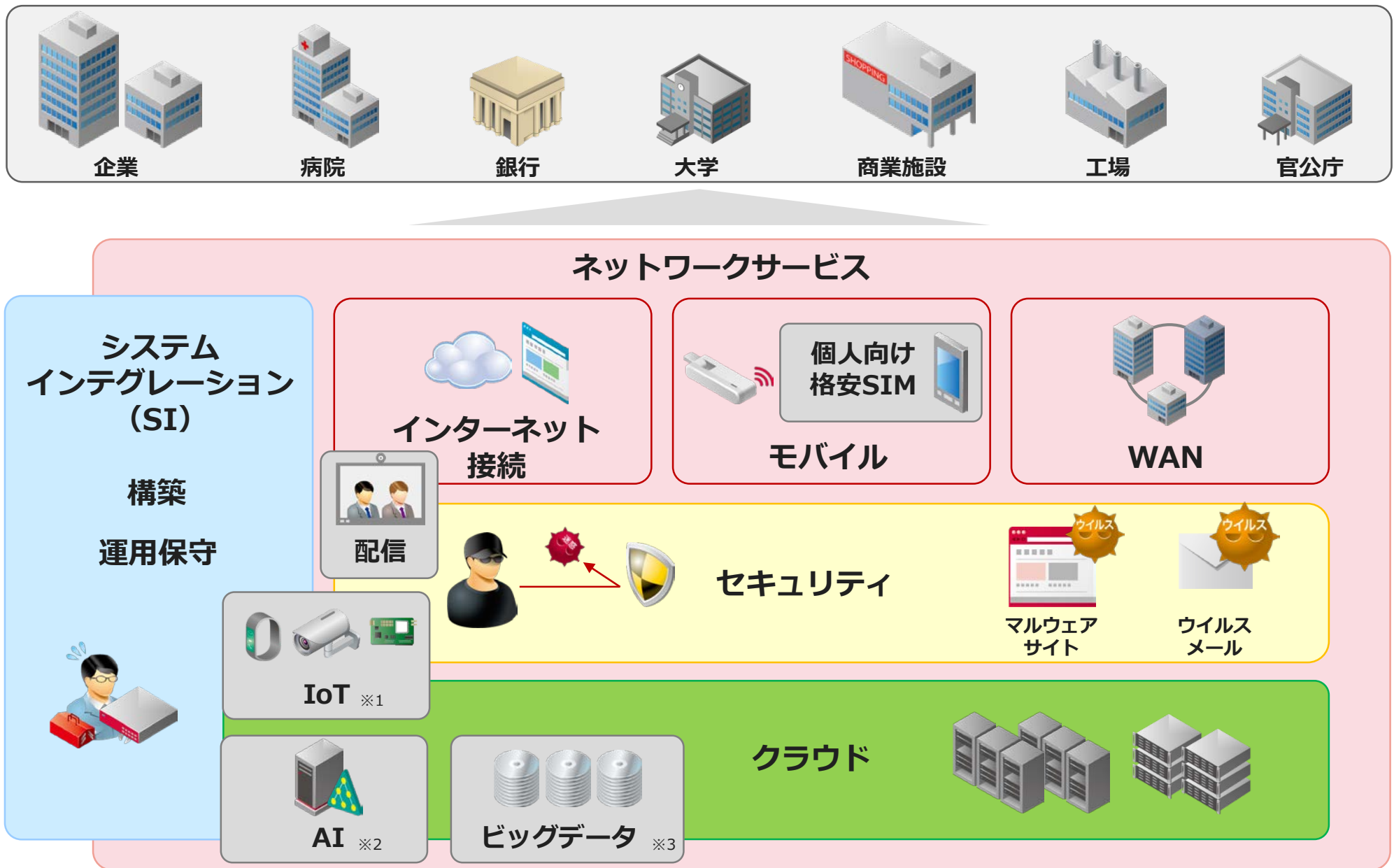


昭和シェル石油



業界ごとの連結売上高上位10社のうち、IIJがサービスを提供している比率。出典：Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーをもとに当社作成。
2019年3月末現在

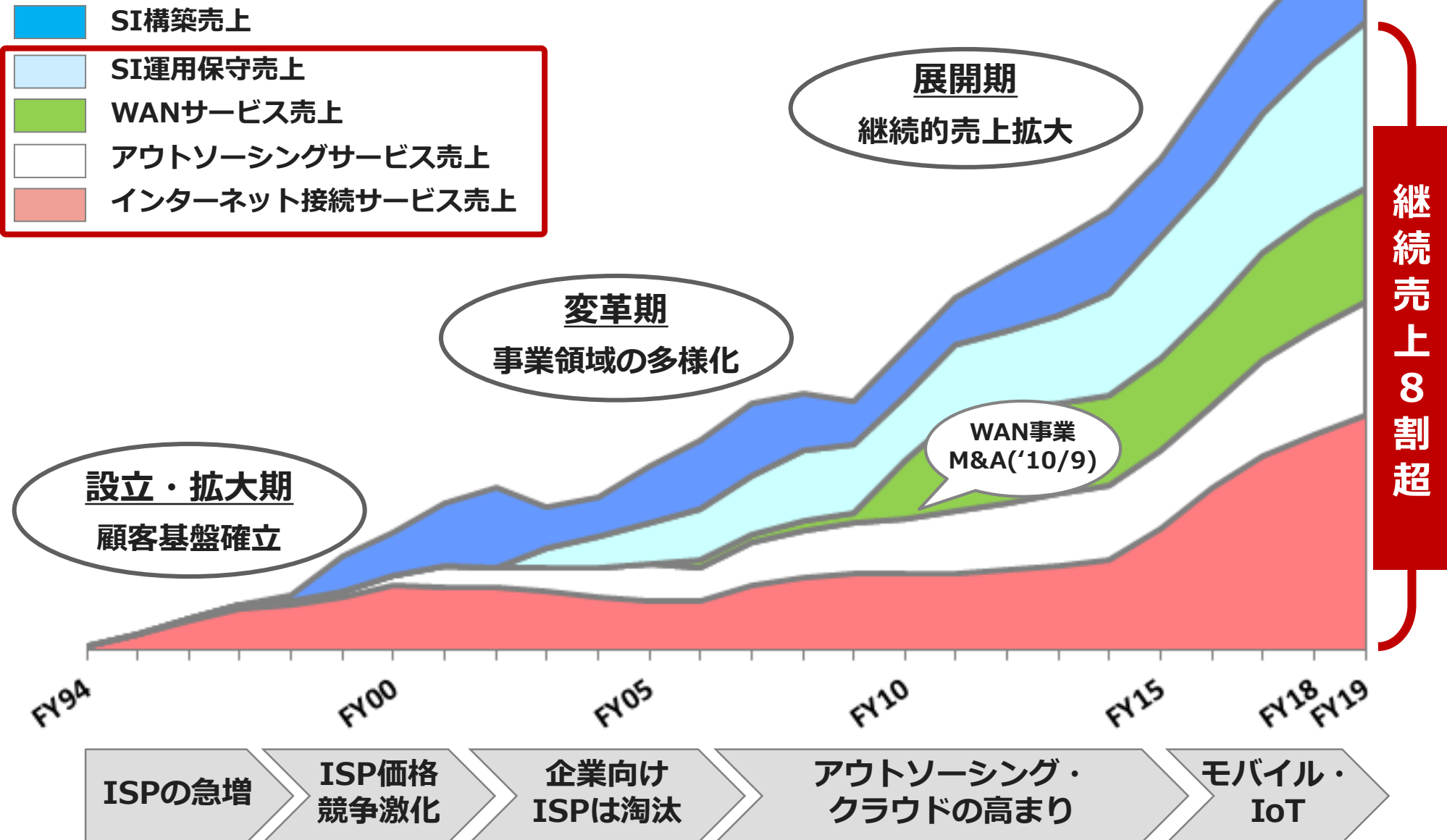
(3) 信頼性・付加価値の高いネットワークサービスの開発・提供



※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 AI : Artificial Intelligenceの略。人工知能 ※3 ビッグデータ : 大容量のデジタルデータの集合体

(4) 成長市場におけるストック売上の継続積み上げ

2020年3月期 売上計画 2,040億円



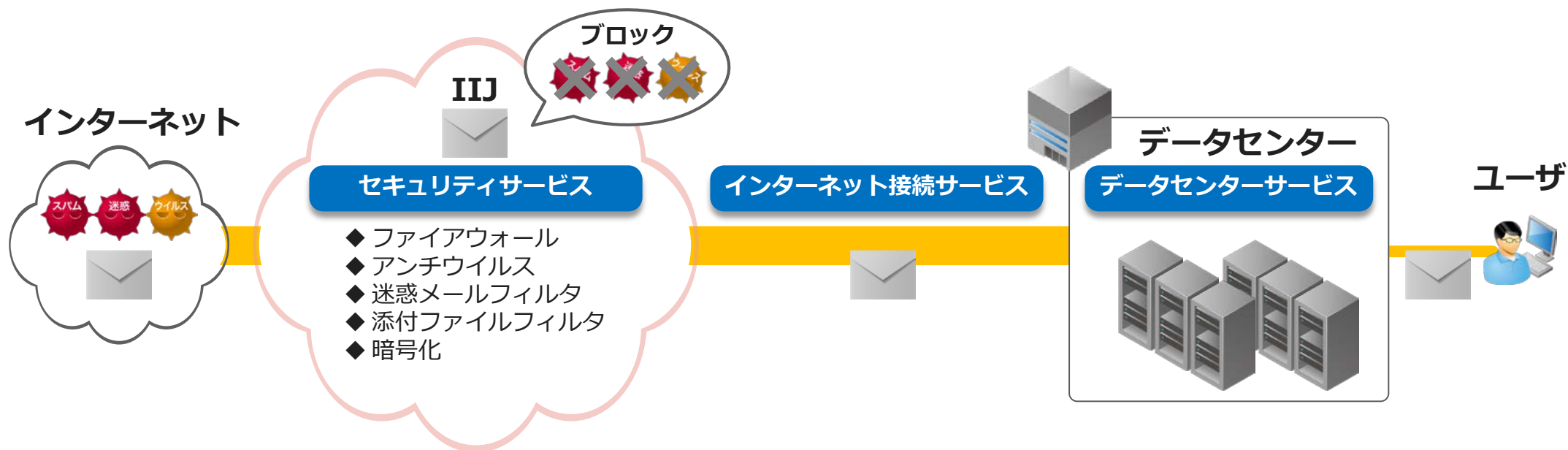
～こんなところにもIIJ～ (1)

増大し煩雑となるメール運用等をフルアウトソース

- ◆ 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



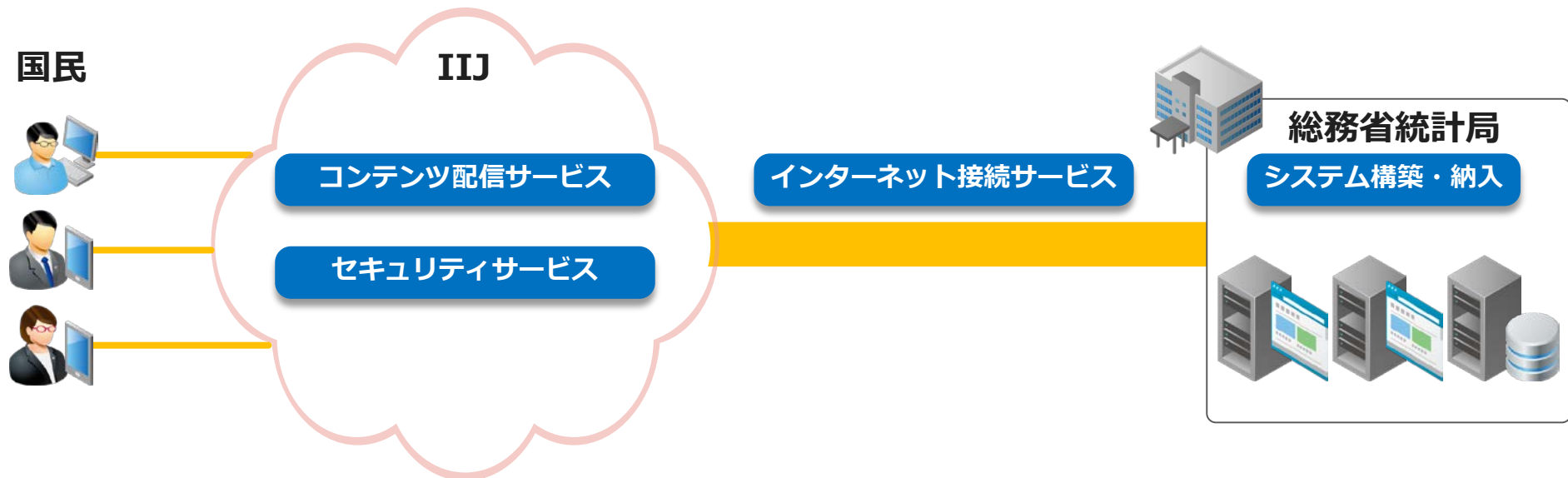
～こんなところにもIIJ～ (2)

「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ーション
- ◆ 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



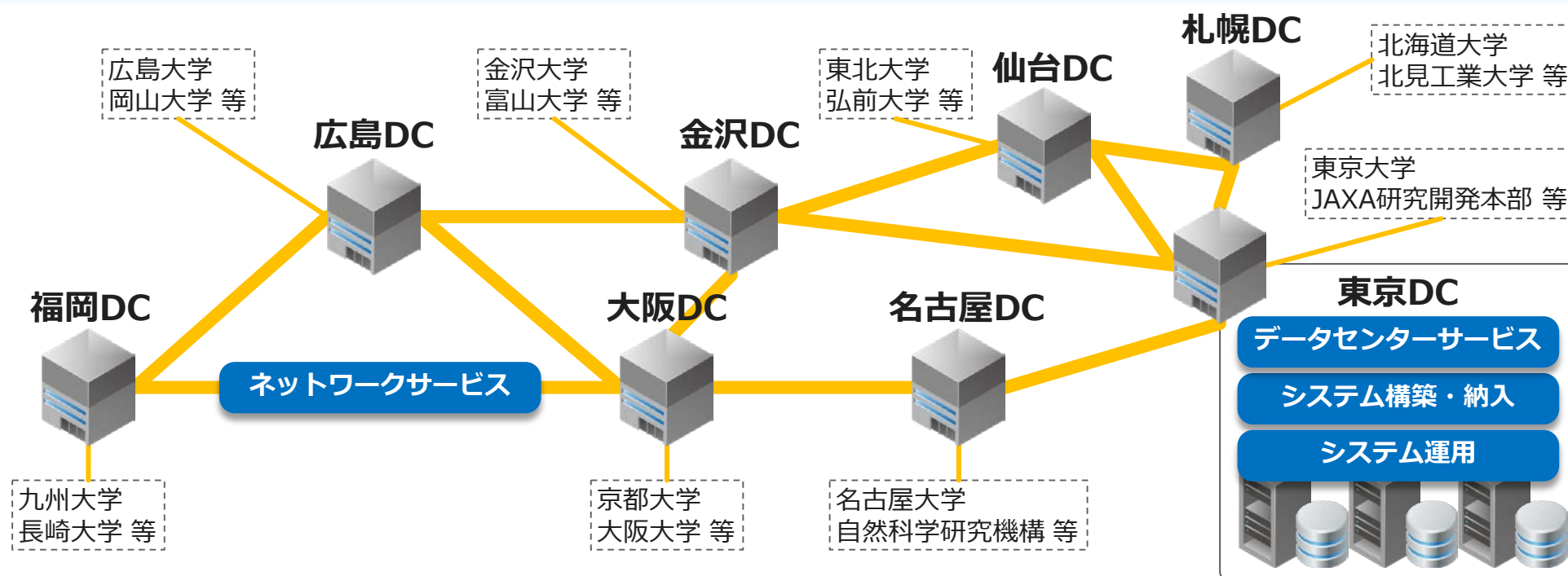
～こんなところにもIIJ～ (3)

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



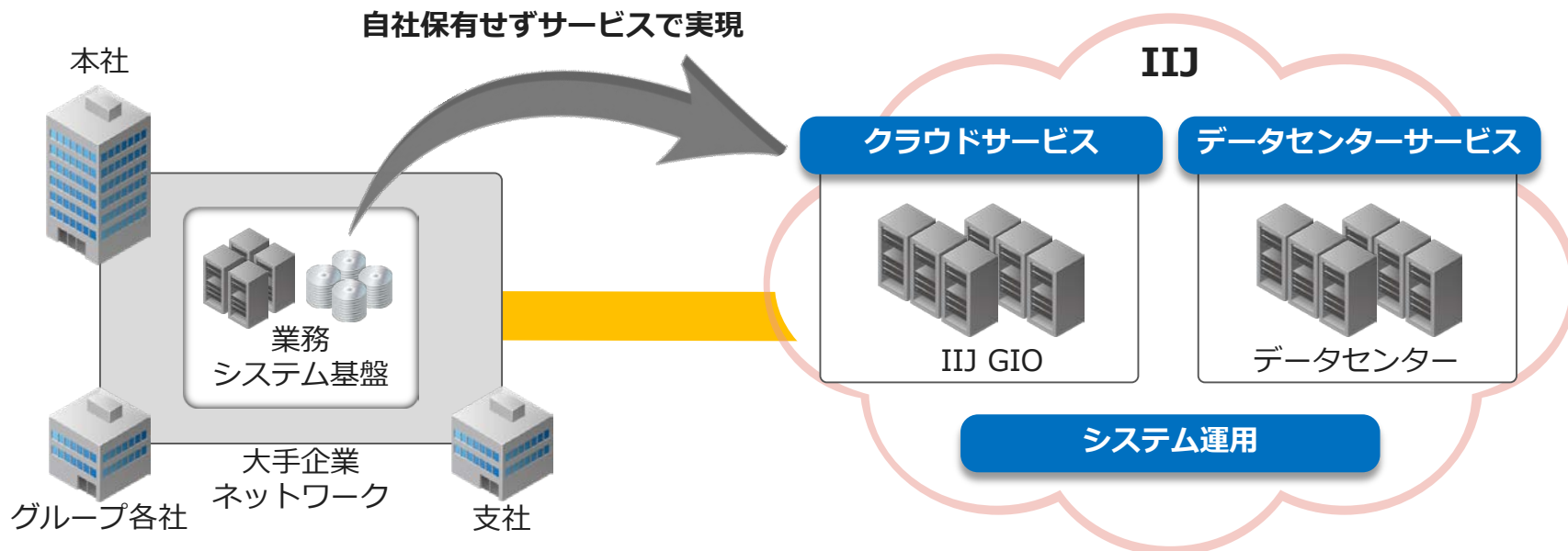
～こんなところにもIIJ～ (4)

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



～こんなところにもIIJ～ (5)

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（端末・データ通信・音声通話）を提供
- ◆ 法人向けにIoTサービス等を提供
- ◆ 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

個人向け

格安SIM(IIJmio)



法人向け

モバイルサービス

タクシー配車

タクシー会社

配車依頼
待ち時間等



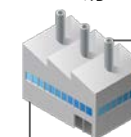
配車指示
位置情報等



IoTサービス

工場

工場監視カメラ



データ送付

分析・予知等

監視



製造ライン等

※1 MVNO：NTTドコモ等の携帯キャリアから回線網を借りて移動通信サービスを提供する事業者のこと

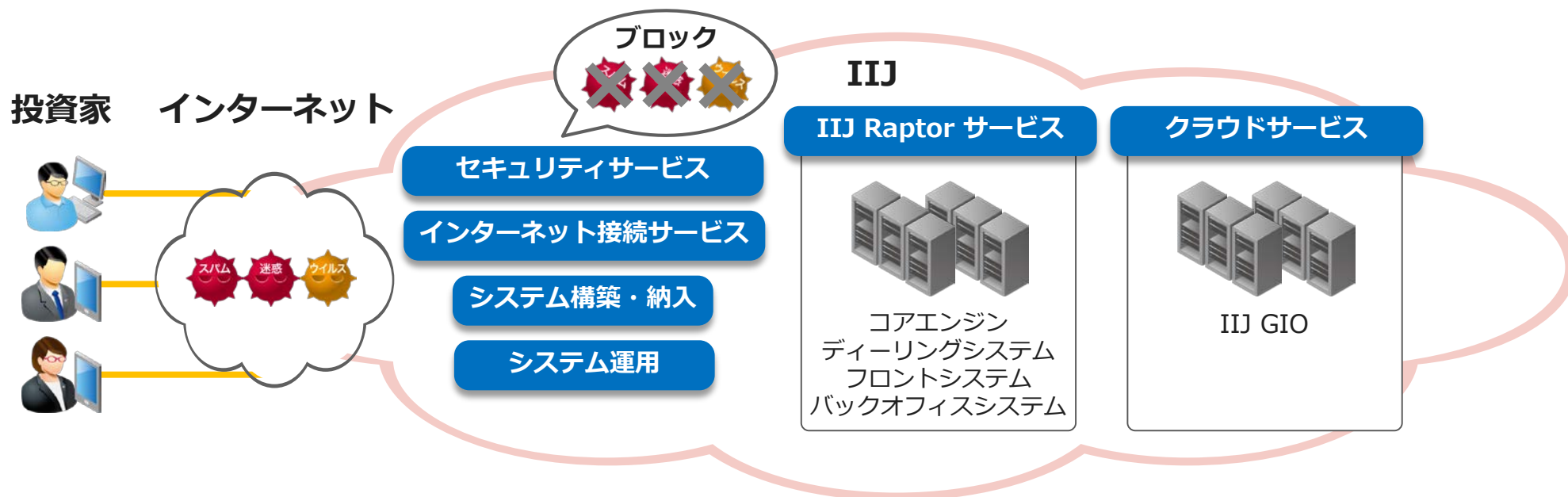
～こんなところにもIIJ～ (6)

「外国為替証拠金取引 (FX)」のネットワーク・システムを運営

- ◆ FXサービス専任の24時間365日の運用体制により安定したシステム運用
- ◆ ネットワークセキュリティを含めたトータルソリューション
- ◆ 独自開発したFXシステムで高速な約定処理などを担う統合プラットフォーム

業界最高水準の処理スピードで顧客満足度向上

- 口座数や取引数増加に応じた高拡張性
- システム運用コストの圧縮



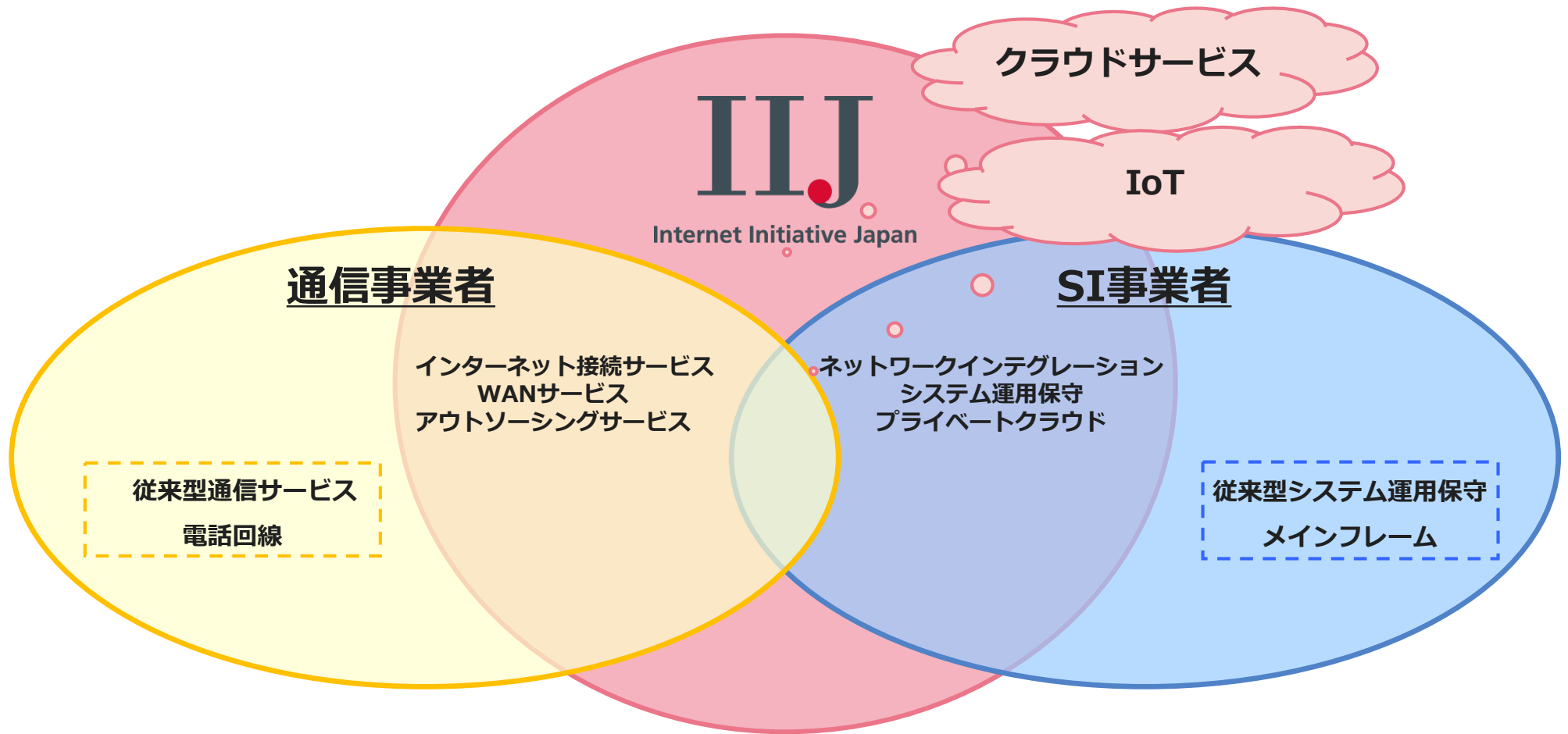
サービスラインナップ

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、IoT、MVNE※1等 個人向け格安SIM 	<ul style="list-style-type: none"> 法人: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 (含む機器販売)	<ul style="list-style-type: none"> オンライン banking・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

継続売上8割超

※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

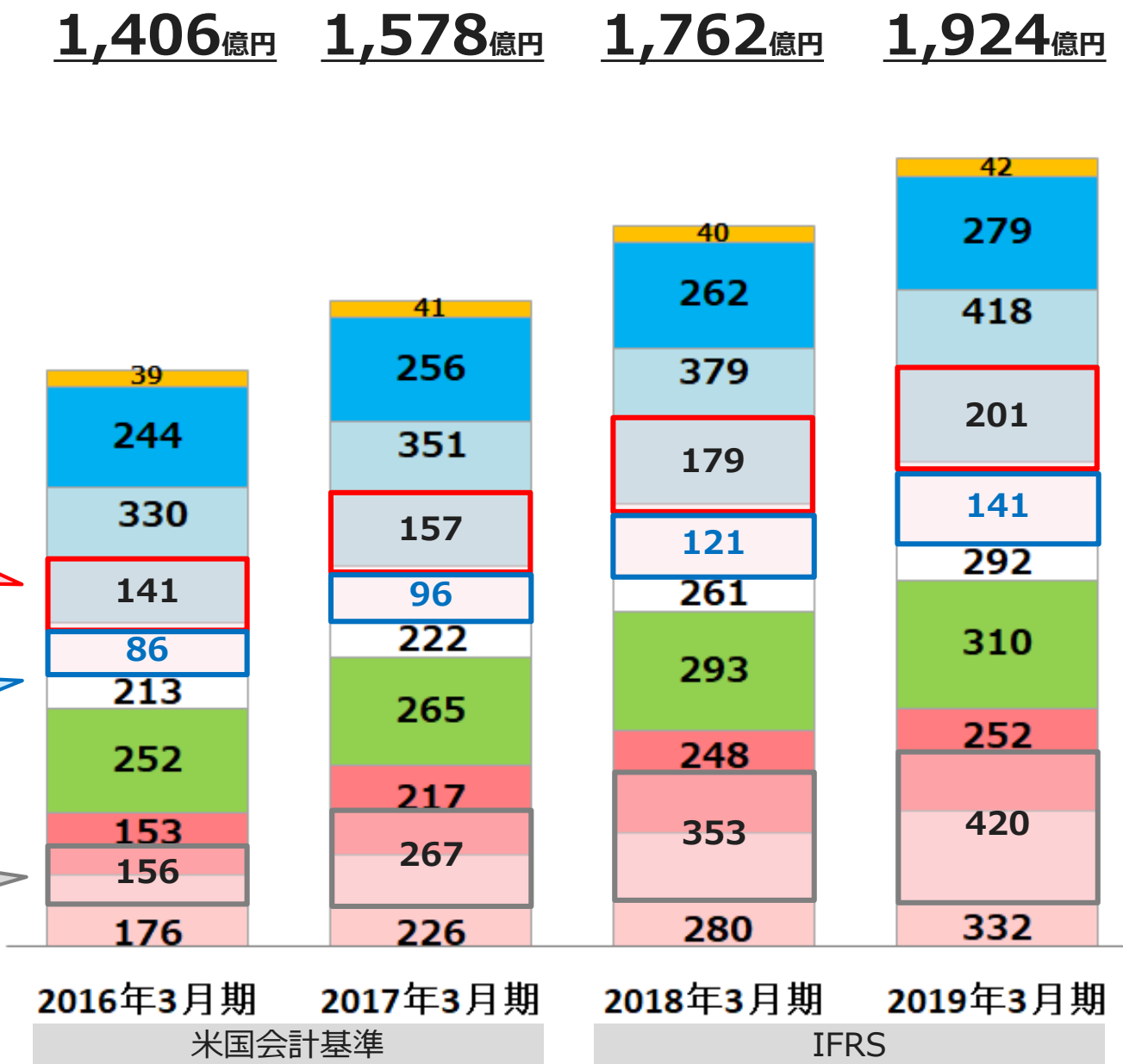
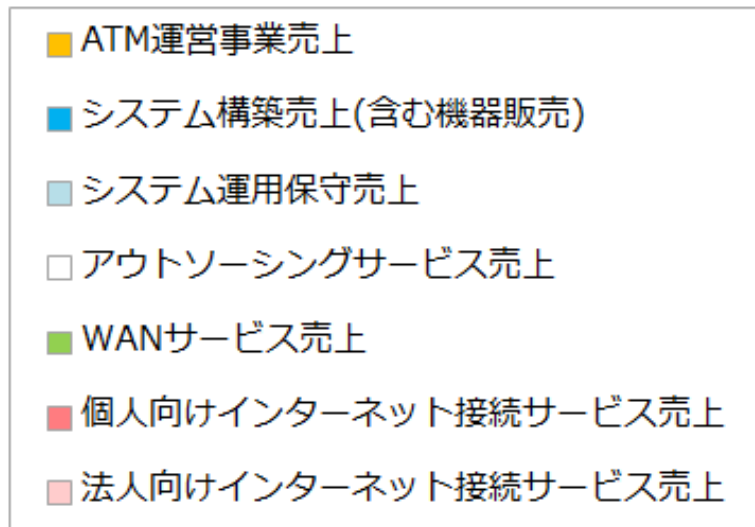


競合企業との相違点

- ◆ 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

売上推移



事業成長のステージ

ビジネスステージ

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)

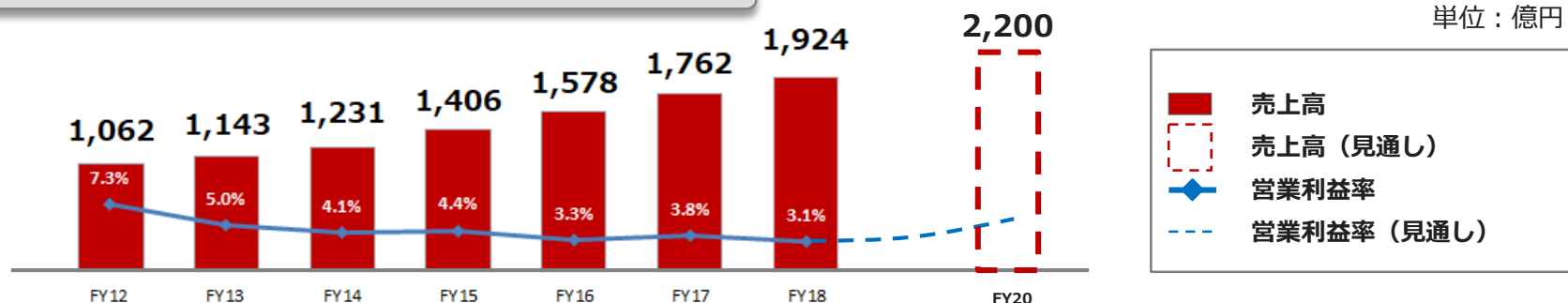
スケールメリット

- 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

更なるビジネス展開

- 次世代IoT基盤を支えるプラットフォームへ
- 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・営業利益率



今後のビジネス展開



利益成長戦略

	現状	今後
インターネット 接続	<ul style="list-style-type: none"> 大手企業向け圧倒的シェア 売上成長率約5% 	<ul style="list-style-type: none"> IoT・クラウド等で利用通信量・帯域幅増加 放送のインターネット化需要を捕捉 更なるスケールメリット発揮
セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティ需要増加継続 高利益率 売上成長率約20% 	<ul style="list-style-type: none"> サービス開発継続注力 高利益率継続 売上積み上げによる利益貢献
システム インテグレーション (SI)	<ul style="list-style-type: none"> 品質強化で利益率改善 	<ul style="list-style-type: none"> オープンシステム需要増加 クラウド化でのSI需要 売上増・利益率増による利益貢献
クラウド	<ul style="list-style-type: none"> 大手企業の普及途上 低利益率 	<ul style="list-style-type: none"> 中長期で企業システムに順次浸透 スケールメリットで利益率反動増
モバイル	<ul style="list-style-type: none"> 個人急速拡大 低利益率 	<ul style="list-style-type: none"> IoT等法人需要一層増加 法人個人バランスよく収容しネットワーク効率向上、利益等反動増
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> 立ち上げ途上 	<ul style="list-style-type: none"> ネットワーク・システムへの売上貢献 事業投資価値増大

2020年3月期の見通し

	2019年3月期 実績	2020年3月期 見通し(修正後)	前年同期比	2020年3月期 上半期実績	前年同期補正 実績比増減 ※2
売上高	1,924.3億円	2,040億円	+6.0%	992億円	+8.8%
売上原価	1,634.6億円	1,720億円	+5.2%	840億円	+7.8%
売上総利益	289.7億円	320億円	+10.4%	152億円	+14.6%
販売管理費等	229.5億円	244億円	+6.3%	119億円	+8.1%
営業利益	60.2億円	76億円	+26.2%	34億円	+45.7%
税引前利益	58.4億円	68億円	+16.4%	30億円	+24.5%
当期利益 ※1	35.2億円	38億円	+7.9%	18億円	+23.6%

◆ 2020年3月期見通し

- 引き続き、法人ネットワークサービスの売上積み上げ
- クラウド及びIoT関連分野でSI機能の優位性を発揮

◆ 2020年3月期 上半期実績

- 高信頼のネットワーク/システムクラウドサービス提供戦略 着実遂行で増収増益
- 上半期計画超過・通期見通し上方修正

※1 当期利益は、親会社の所有者に帰属する当期利益を表示

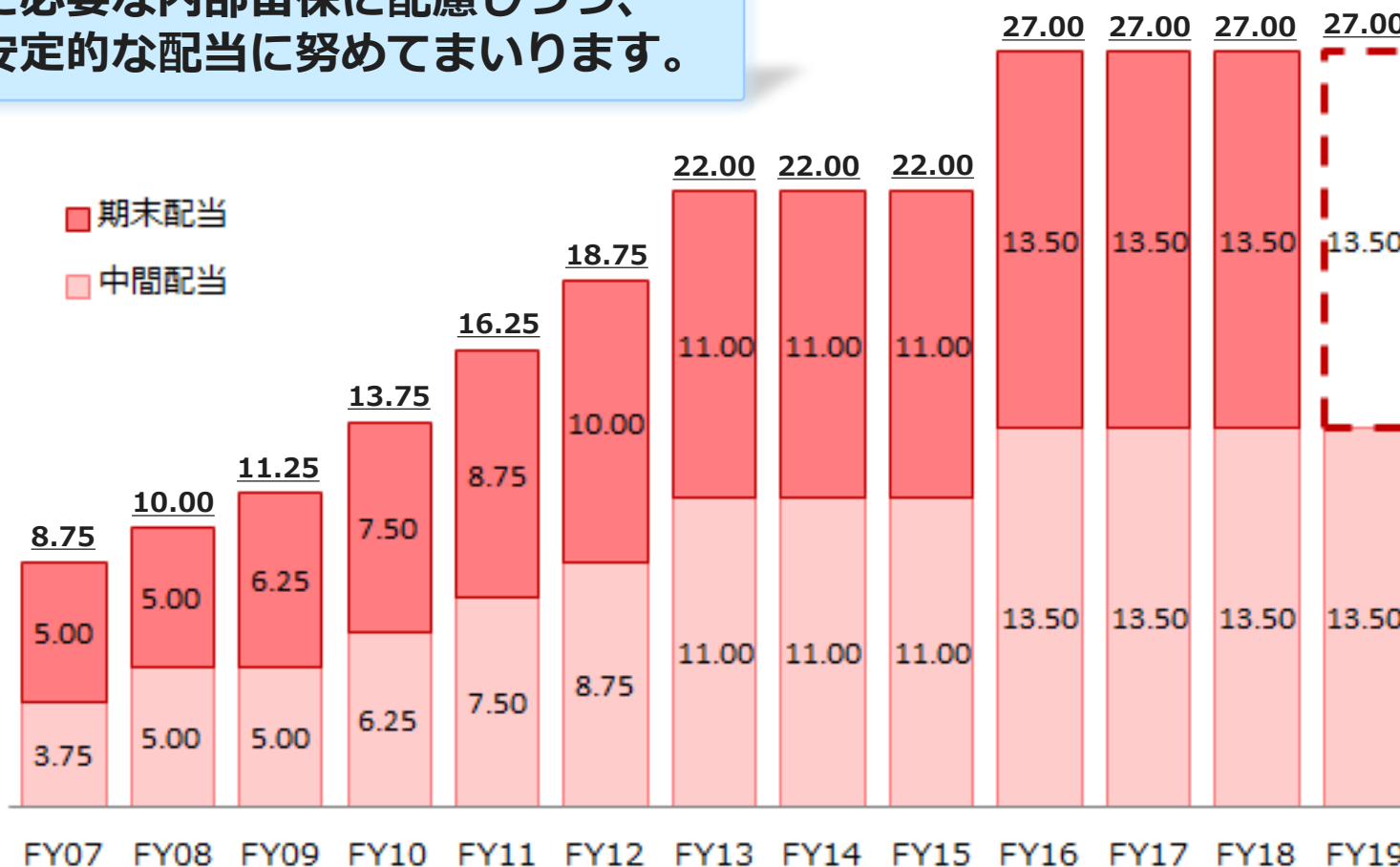
※2 NTTドコモ モバイル接続料単価改定に伴うNWサービス原価一括追加計上（4Q18 20.5億円）を本来の帰属期間に配分した前年同期比実績での増益率を表示

株主還元

配当推移

1株当たり配当額（円/株）

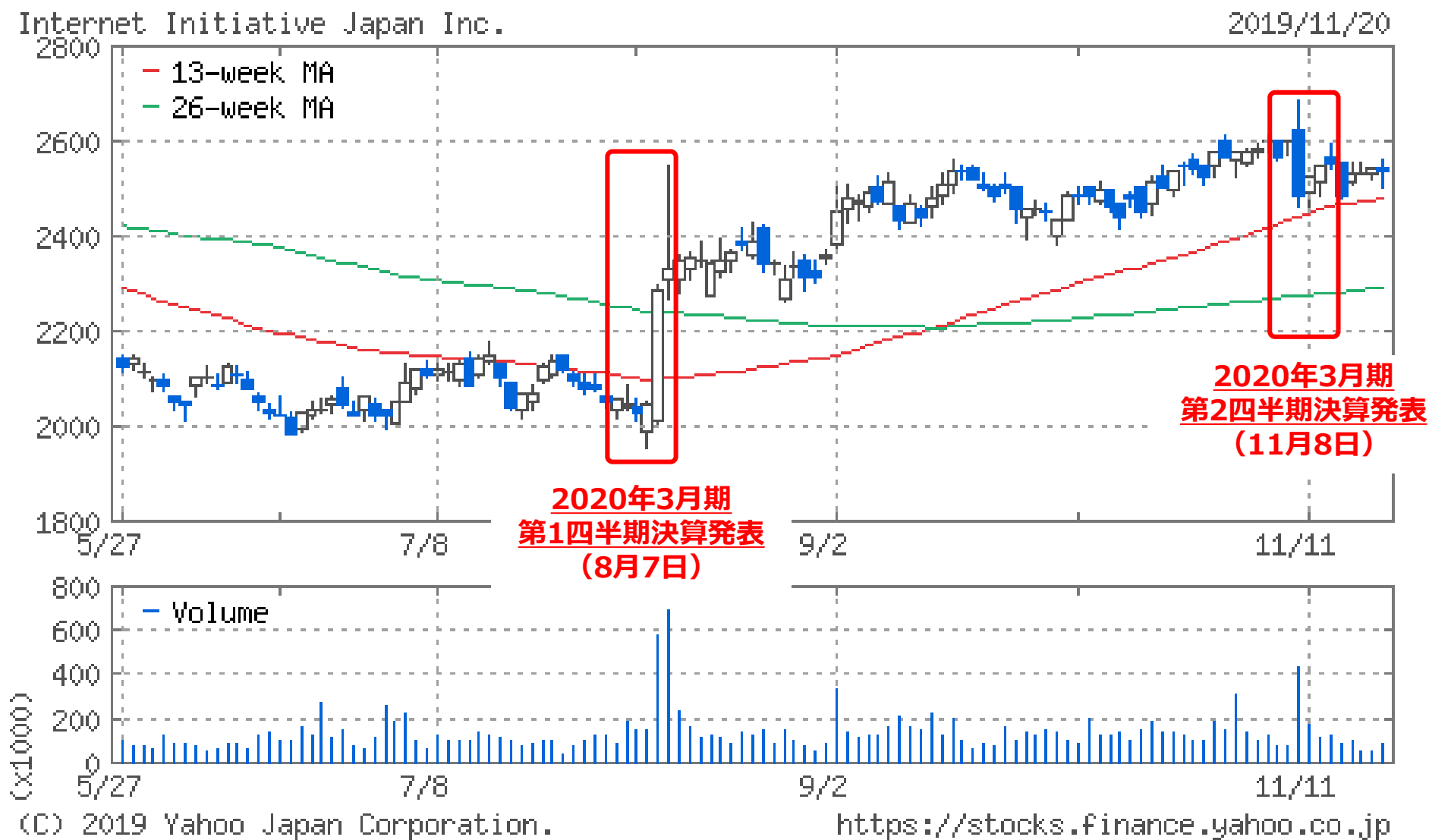
事業成長に必要な内部留保に配慮しつつ、
継続的かつ安定的な配当に努めてまいります。



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



※2019年11月20日 終値2,536円

ご清聴ありがとうございました。

Webサイト 投資家様向け情報のご案内

<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/>

ホーム > 株主・投資家向け情報

株主・投資家向け情報

> English Site

① 2020年3月期 第1四半期 決算発表 2019年8月7日 (水) 正午 >

■ 個人投資家の皆さまへ

> IIRについて	> IIRの強み
> お客様事例	> 運結業績の推移
> 更なる成長に向けて	> 株主還元について
> 株主通信	> 会社説明会

最新決算資料【2019年8月7日】

- > 決算短信[381KB]
- > 説明会資料（総括）[485KB]
- > 説明会資料（全文）[830KB]
- > データブック[49KB]
- > 質疑応答

> 一括ダウンロード[1.67MB]

> ADRのNASDAQ上場廃止に関するQ&Aはこちら

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

事業等のリスク

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。



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・パカード元社長
- 岡村 正：東芝元会長
- 海野 忍：NTTコムウェア元社長
- 塚本 隆史：みずほ銀行元会長

◆ 監査役会

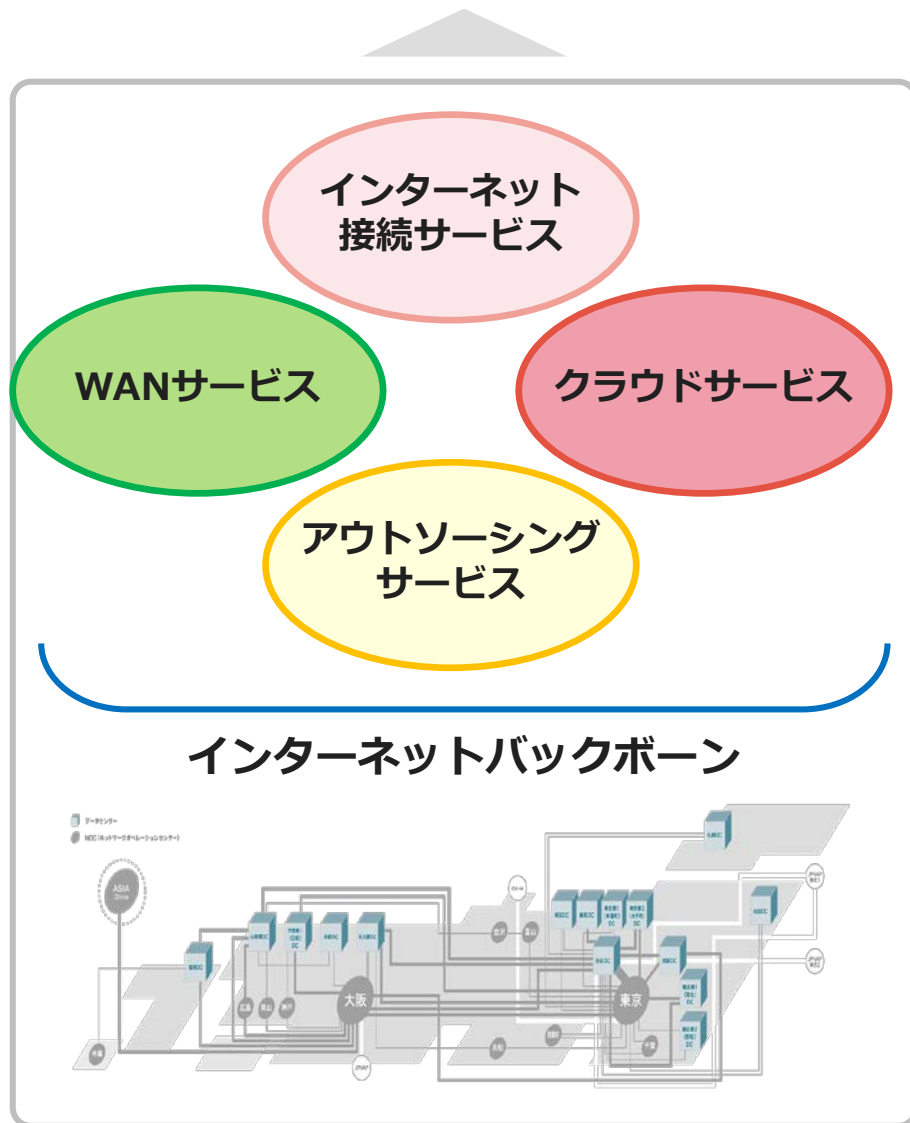
（4名のうち3名は社外監査役）

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

ネットワークサービスの概況

約12,000社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でアウトソーシングサービス継続拡大

原価

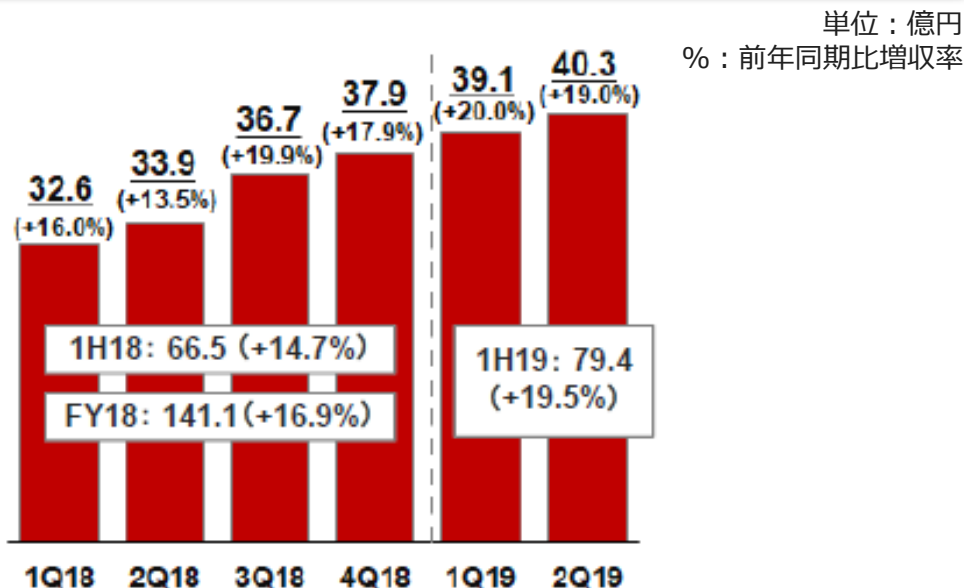
- ◆ インターネットバックボーンを継続的に運営する費用
- ◆ 回線はキャリアより賃借、ネットワーク機器は自己保有
 - 回線費、減価償却費、データセンター費用、人件費、外注費等
- ◆ 国内最大級の独立系ISPとして高い回線・機器調達力

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

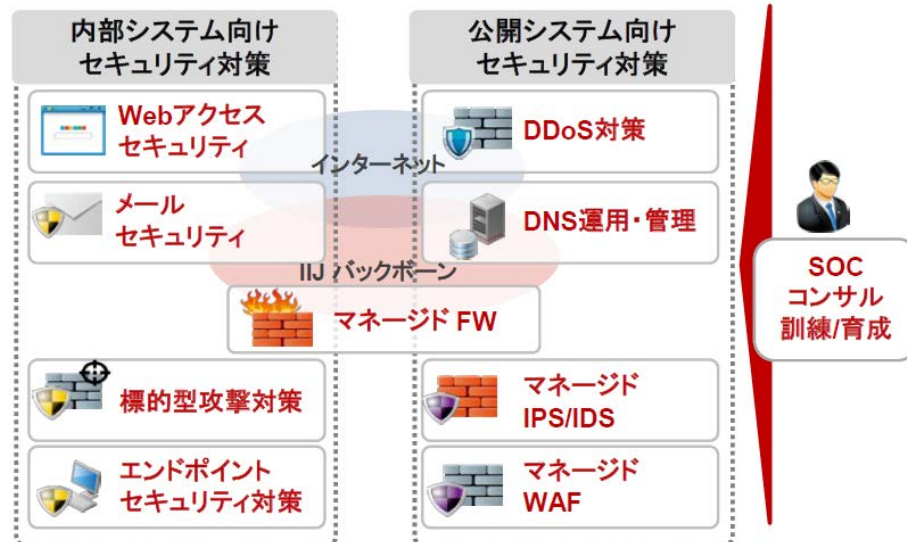
セキュリティサービスの概況

IIJセキュリティ関連サービス売上推移



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



セキュリティサービス提供実績と技術力

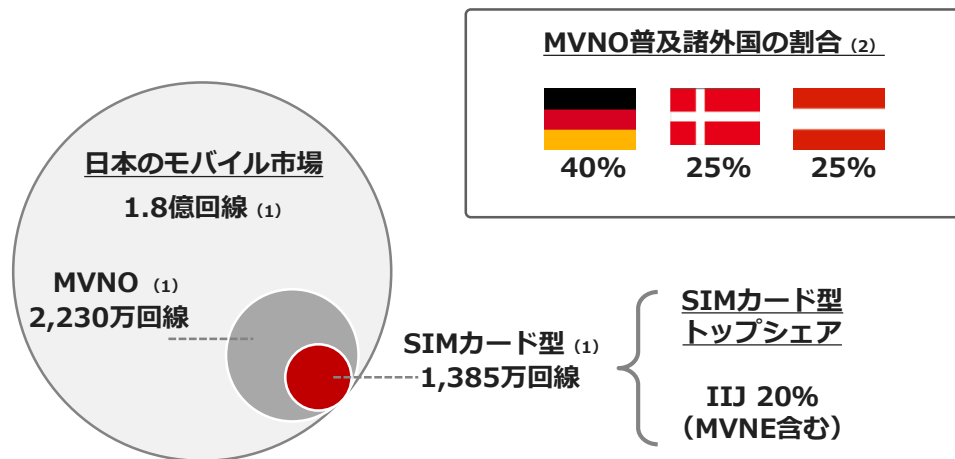
- ◆ 日本で初めてファイアウォールサービス提供 (1994年)
- ◆ 大手製造業・地方自治体等 数十万人規模メールシステム環境をフルアウトソース運営、外部脅威対策・情報漏洩対策をサービスで実現
- ◆ 中央省庁・メガバンク等大手金融機関の多くに大規模サイバー攻撃に対応するDDoS対策サービスを提供
- ◆ 兵庫県警察等のセキュリティ技術アドバイザー就任、サイバー犯罪捜査等に必要不正アクセス・通信ネットワーク等の専門領域で支援

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	○	○	○	○
専業ベンダ	×	△	○	×
SI事業者	×	△	○	○

モバイルサービスの概況 1

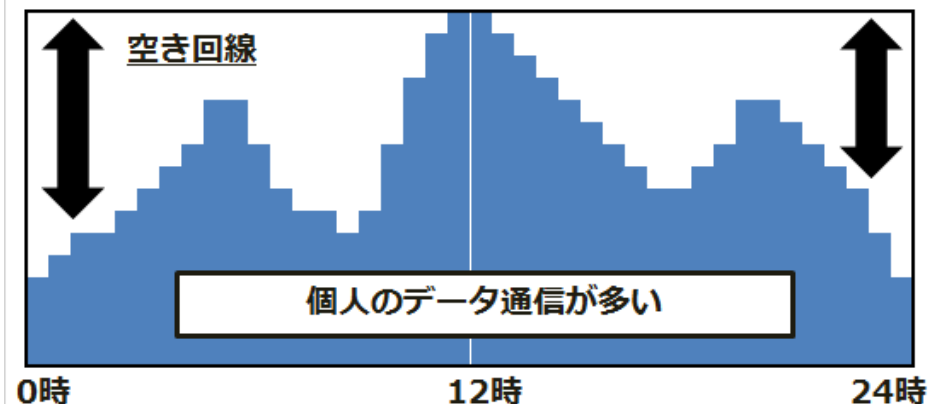
国内MVNO利用普及率



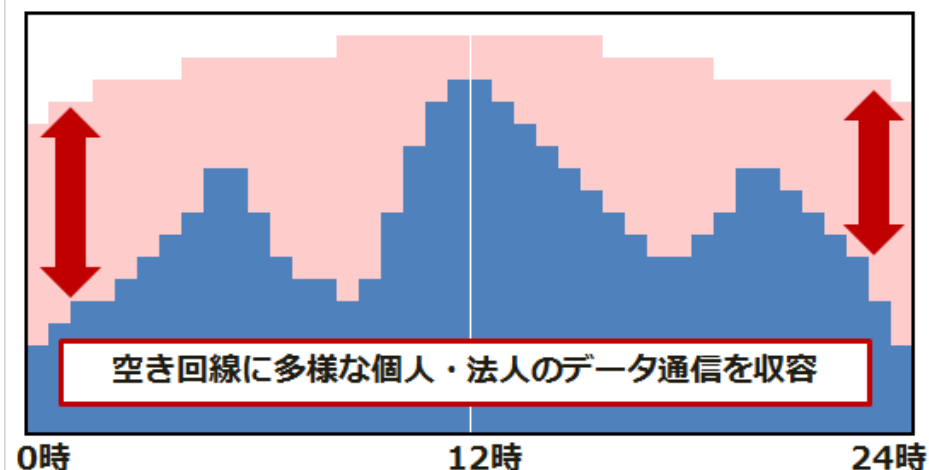
出典：(1) 総務省 (2019年6月末時点)
(2) Promoting a vibrant mobile market in New Zealand (15年11月)

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等で増加する法人データ通信を吸収



IoT等の法人利用を収容



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

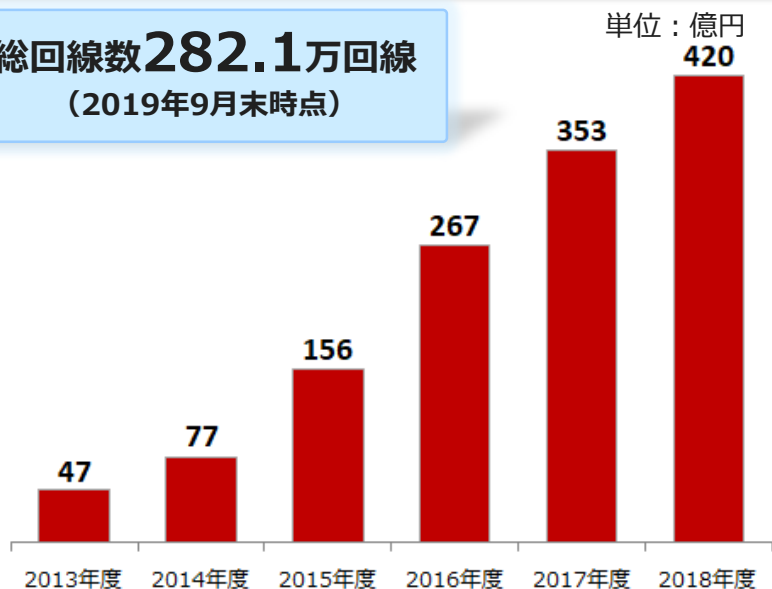
個人・法人利用拡大に伴い
収容効率向上にて利益増加を展望

※1 フルMVNO：ユーザ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

モバイルサービスの概況 2

IIJモバイル（個人・法人）総売上推移

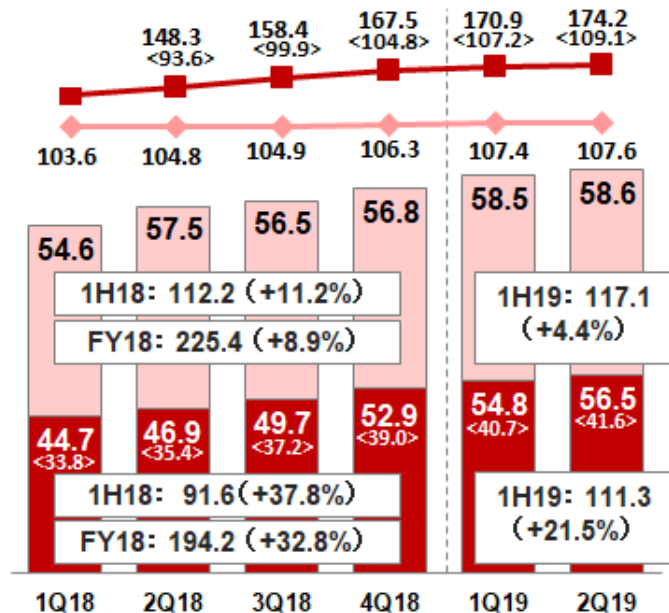
総回線数**282.1**万回線
(2019年9月末時点)



IIJモバイル（個人・法人）の回線数・売上

回線数 (単位: 万):
 ■ IIJモバイル(法人)
 < > MVNE
 ◆ IIJmio(個人)

売上:
 ■ IIJモバイル(法人)
 < > MVNE
 ■ IIJmio(個人)



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12% (2019年6月末時点)、契約数×平均月額 (データ通信・音声通話)
- ◆ 法人向けIoT
 - IoT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

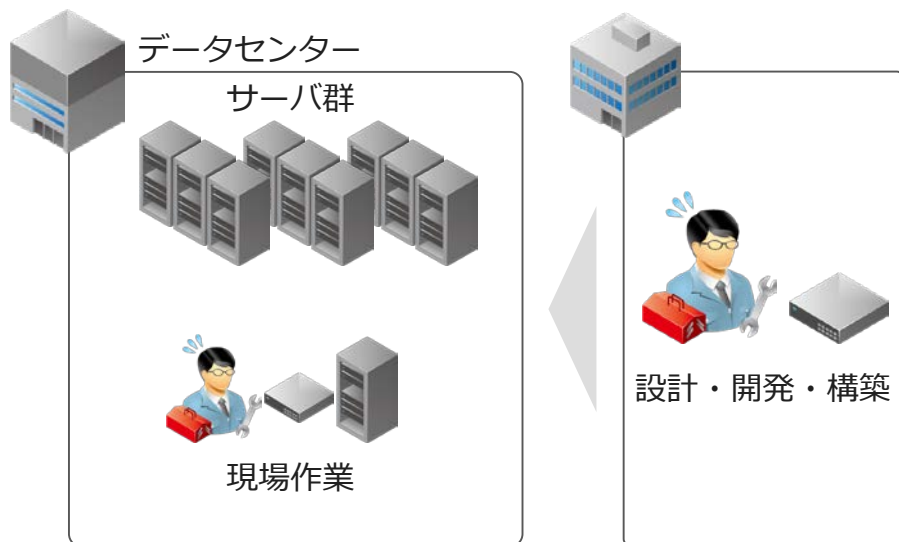
- ◆ 個人・法人ともに同一のインフラを採用
- ◆ docomo等のモバイルを賃借して利用、賃借帯域×単価=データ接続料
- ◆ 音声通話仕入
- ◆ 代理店手数料・広告宣伝費・人件費等

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

システムインテグレーション(SI)の概況

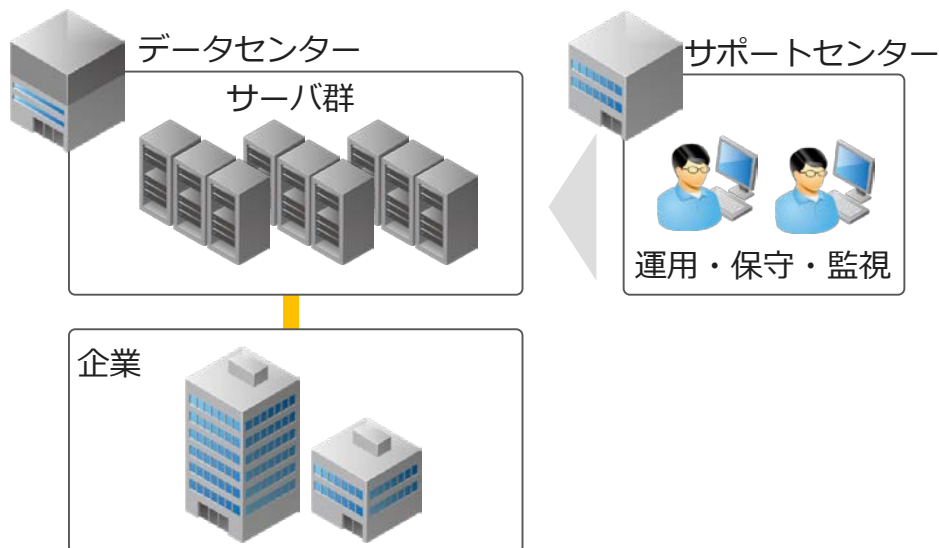
システム構築



売上

- ◆ ネットワーク・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SI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、関連機器調達等 主として案件初期に発生、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

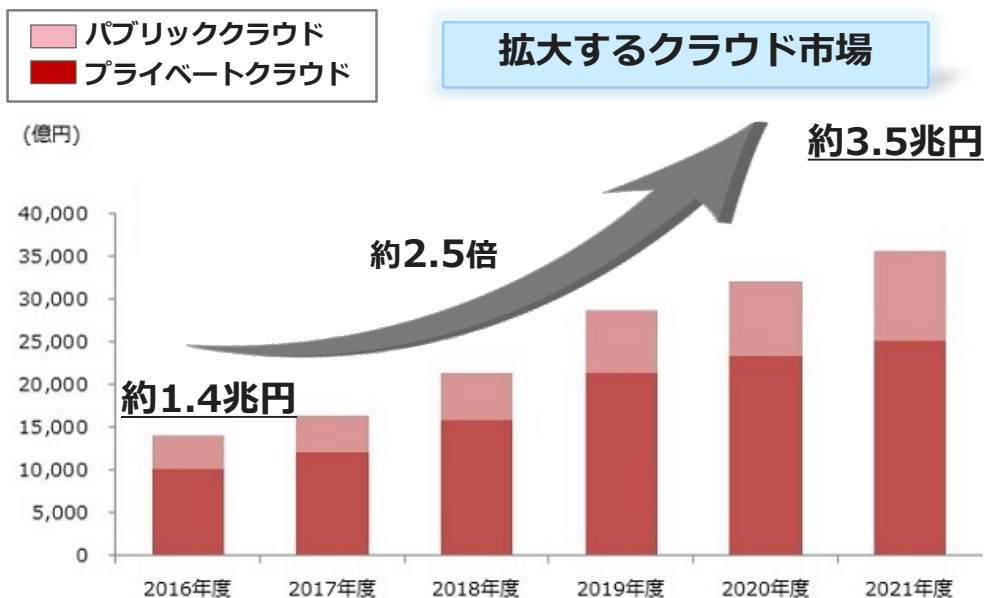
- ◆ 構築及び運用ともに案件毎の個別原価
 - ・ 仕入、外注費、人件費、設備費用等

収益構造

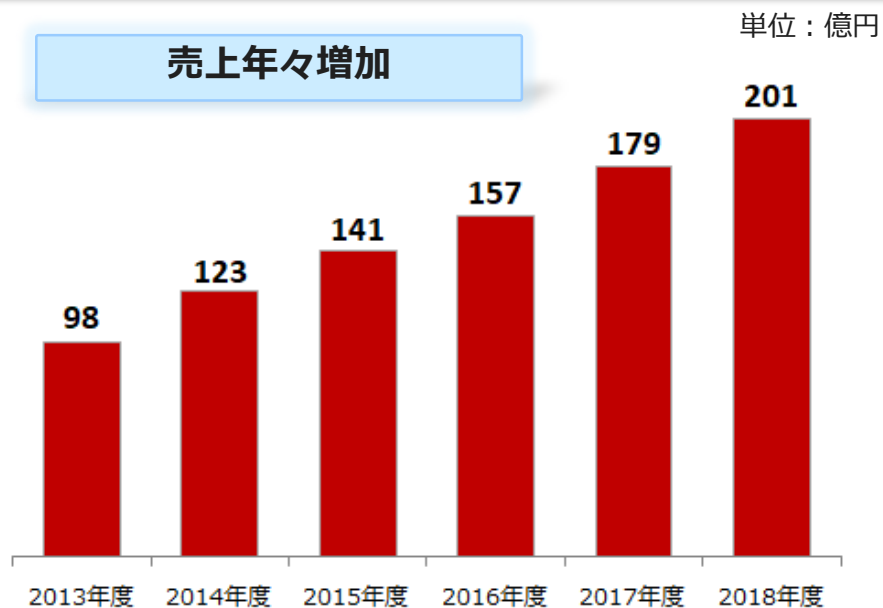
- ◆ システム構築後、収益率の高いシステム運用フェーズ移行により利益拡大
- ◆ 案件継続積み上げにより利益率向上

クラウドサービスの概況 1

市場規模



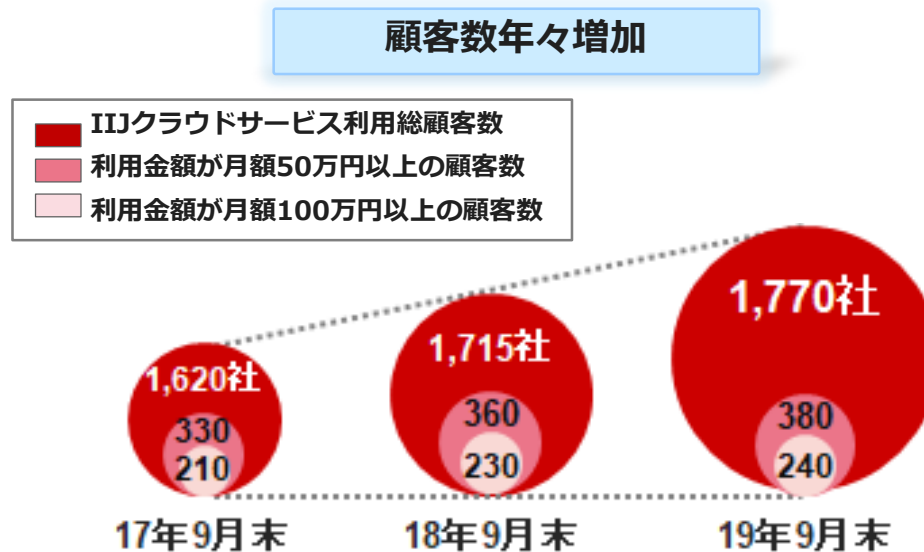
IIJクラウド関連売上推移



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

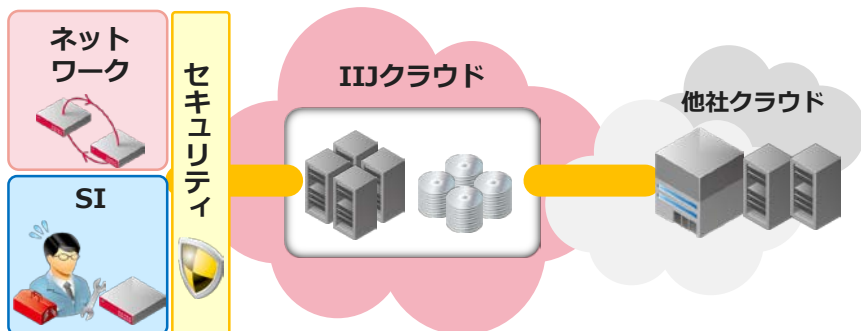


クラウドサービスの概況 2

IIJの強み

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



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

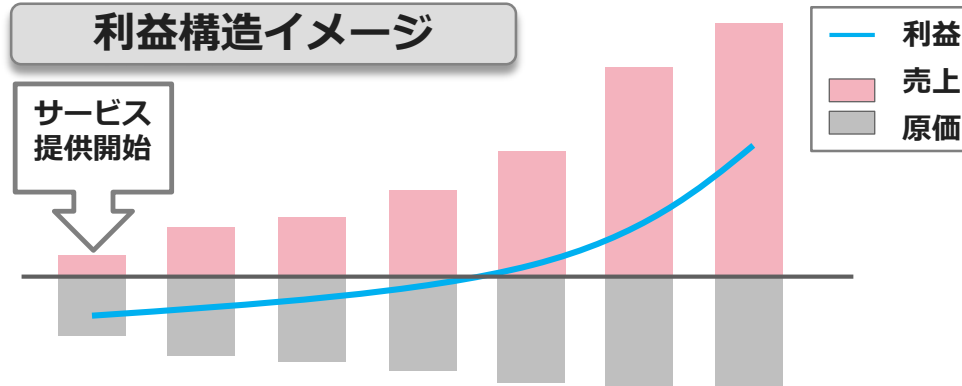
原価

- ◆ 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

利益構造イメージ



新規事業の取り組み ～FinTech事業～

ご参考情報

社名	(株)ディーカレット	設立	2018年1月	資本	86.3億円 (含む資本準備金)
株主	IIJ (出資比率 30% 持分法適用会社) その他 29社				
事業内容	<p>登録制度後 初の新規業者として開業 (2019年3月)</p> <ul style="list-style-type: none"> デジタル通貨取引サービス (2019年4月より) 24時間365日リアルタイムでの多様なデジタル通貨の取引サービスを主に個人向けに提供 デジタル通貨決済サービス (2019年度より) ECサイト・店舗等でのデジタル通貨決済サービスを主にBtoBtoC、BtoC向けに提供 				

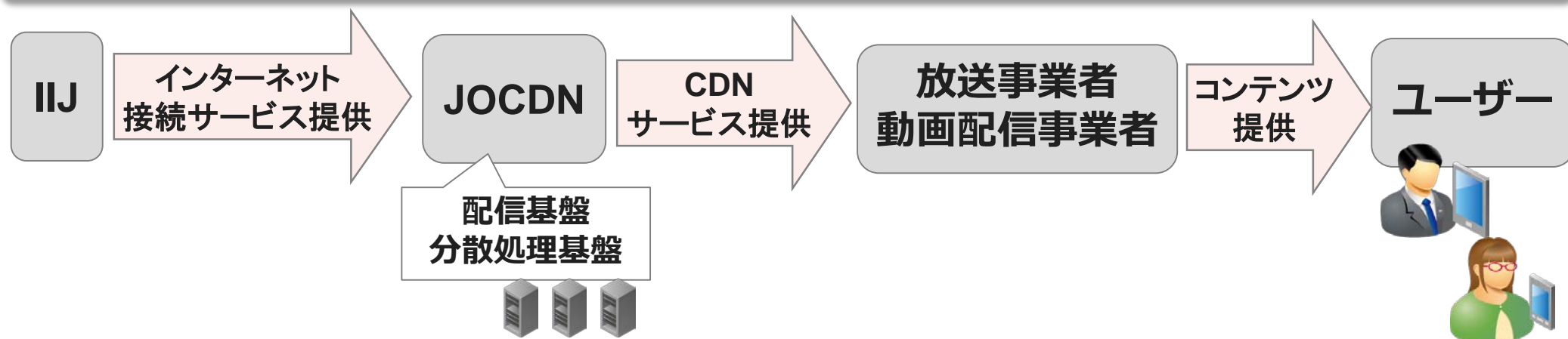
(株)ディーカレットの株主

株式会社インターネットイニシアティブ / 伊藤忠商事株式会社 / 株式会社オブテージ / 株式会社QTnet /
 KDDI株式会社 / コナミホールディングス株式会社 / 住友生命保険相互会社 / SOMPOホールディングス株式会
 社 / 第一生命保険株式会社 / 大同生命保険株式会社 / 株式会社大和証券グループ本社 / 東京海上日動火災保
 険株式会社 / 日本生命保険相互会社 / 野村ホールディングス株式会社 / 東日本旅客鉄道株式会社 / 株式会社ピ
 ックカメラ / 三井住友海上火災保険株式会社 / 株式会社三井住友銀行 / 三井不動産株式会社 / 株式会社三菱
 UFJ銀行 / 明治安田生命保険相互会社 / ヤマトホールディングス株式会社 / 伊藤忠テクノソリューションズ株
 式会社 / 中部電力株式会社 / 株式会社電通 / 阪急阪神ホールディングス株式会社 / 松井証券株式会社 / 株式
 会社エネルギー・コミュニケーションズ / 総合警備保障株式会社 / 凸版印刷株式会社

新規事業の取り組み ～動画配信事業～

社名	JOCDN株式会社	設立	2016年12月	資本	7.5億円 (含む資本準備金)
株主	IIJ (出資比率 19%、持分法適用会社) その他16社				
事業内容	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				

サービス提供イメージ図



JOCDN(株)の株主 (除くIIJ)

日本テレビ放送網(株)	(株)フジテレビジョン	関西テレビ放送(株)	中部日本放送(株)
(株)テレビ朝日ホールディングス	(株)MBSメディアホールディングス	読賣テレビ放送(株)	名古屋テレビ放送(株)
(株)東京放送ホールディングス	朝日放送グループホールディングス(株)	東海テレビ放送(株)	テレビ愛知(株)
(株)テレビ東京ホールディングス	テレビ大阪(株)	中京テレビ放送(株)	(株)WOWOW

よくいただくご質問①

NTTグループとの関係は？

NTTグループは当社の大株主ではありますが、当社は独立した事業運営をしております。NTTグループとは、主に日本のインターネットを支え発展させるとの観点で協力関係にあります。

クラウド分野での大手外資系との差別化戦略は？

プライベートクラウド・マルチクラウド分野で、豊富なサービスラインアップ及びSIによる複合提供との総合力を強みに、信頼性・付加価値が必要な国内大手企業向けに、差別化を発揮しています。

個人向けモバイル分野での成長戦略は？

直販・販売代理店及びMVNEによる多様な販路を強みに回線獲得を進めてまいります。また、法人・個人双方に提供できるポジションを武器に売上成長と併せた利益向上を目指してまいります。

IIJの5Gに対する取り組みの方向性は？

携帯事業者による5G設備のMVNOへの開放は成されることが必然と想定しており、そのインフラを用いてIoT等のプロジェクトに活用していきます。

よくいただくご質問②

IIJのIoT分野に対する戦略は？

既に自動車・バス・監視カメラ・自動販売機接続等の豊富な実績があります。モバイル・クラウド・セキュリティ・デバイス管理・SIをワンストップ提供できることを強みに、工場・スマートホーム・一次産業向け等新たな分野も含めて差別化を発揮していきます。

人材獲得の状況は？

今後の中長期的な事業拡大のために新卒社員を中心に人材獲得を進めています。(新入社員 20年4月 207名(予定)、19年4月 171名、18年4月 175名)

(株)ディーカレットの今後の事業展開は？

仮想通貨交換業者登録以降、仮想通貨現物・証拠金取引サービス等の提供を開始しました。今後も既存の決済サービスへの価値移転や交換機能等を順次拡充していく予定です。

JOCDN(株)の事業拡大に伴うIIJへの業績寄与は？

当社はJOCDN(株)に対してインターネット接続サービスを提供しており、同社の事業拡大とともに同サービスの売上規模も増加することを期待しております。

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。