

株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、
平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
ここに2015年3月期上半期における、
当社グループの取り組み及び業績の概況につきまして
ご報告いたします。



代表取締役社長

勝 宗二郎

Q 2015年3月期上半期の事業進捗をどのように評価していますか？

A 当上半期は事業拡大のための積極的な事業投資を推進し、
将来の成長に向けた様々な布石を着実に進めています

当上半期の連結業績は、売上高は571.7億円(前年同期比5.1%増)と伸長した一方で、人件・外注費等の営業費用の増加、本社拡張移転に伴う一時費用などがあり、営業利益は24.2億円(前年同期比19.7%減)となりました。

新規サービス・ソリューションの開発にリソースを投入しており、人件費も含め営業費用が増加していますが、足元の事業は順調に進展しています。損保ジャパン日本興亜ホールディングス様との「損保ジャパン日本興亜クラウド(仮称)」の共同開発やパナソニック様へのEMVサービス基盤の提供など、国内外の大型協業案件が着実に増え、成長の足場固めが進んでおります。システム構築案件の引合いも増え、モバイルサービス売上も大きく伸長しております。

国際事業については、未だ立上げ段階ですが、米・欧・アジアでのクラウドサービス提供基盤が整いました。数

年かけて改良を重ねてきたコンテナ型データセンターについても、ロシアやラオスへの輸出案件が進み、今後の拡大が期待されます。

人材獲得につきましては、技術者を中心に積極的な採用活動を続け、9月末の連結従業員数は2,546名(前期末比193名増)となりました。来期以降も新卒を中心に採用し育成していくとの基本方針で、これらの人材を最適に戦力化しチーム運営していくことが重要と考えています。

当上半期は費用先行の面が強く、数値面では目標未達となり、それは下半期にも影響することは否めず、今回通期業績見通しを修正いたしました。しかしながら、今後の市場機会は非常に大きいと認識しており、メリハリを利かせたうえで、新技術やサービス開発への事業投資を続けることによる一層の事業成長を展望しております。

連結業績ハイライト

(単位:億円)

	実績			公表見通し(2014/11/7 修正)	
	2014年3月期 上半期	2015年3月期 上半期	前年同期比	2015年3月期	前期比
営業収益(売上高)	544.0	571.7	5.1%増	1,220.0	6.8%増
営業利益	30.1	24.2	19.7%減	65.0	13.6%増
税引前当期純利益 ※1	33.5	24.9	25.6%減	65.0	3.6%増
当社株主に帰属する当期純利益	22.0	14.4	34.5%減	40.0	10.0%減
1株当たり当社株主に帰属する当期純利益(円)	51.66円	31.44円	39.1%減	87.07円	13.2%減

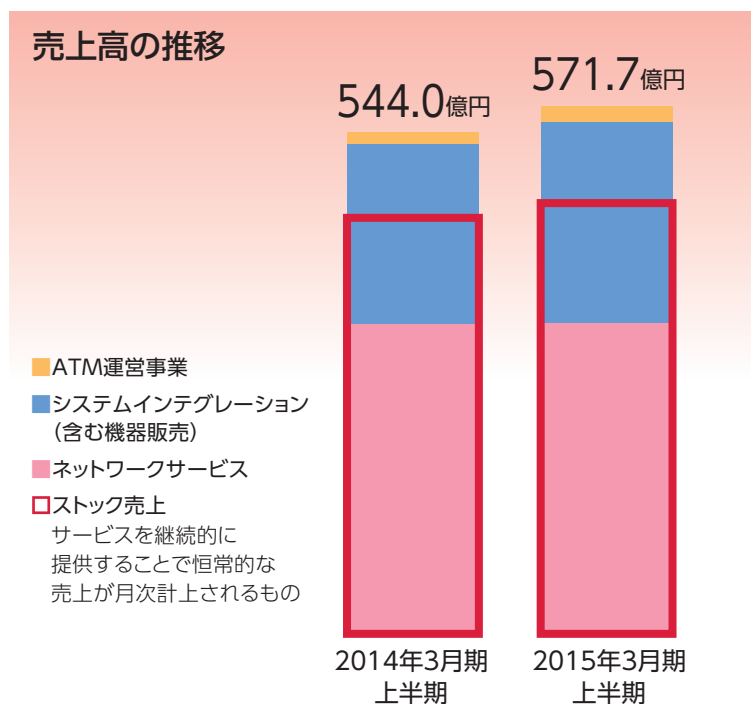
※1 法人税等及び持分法による投資損益調整前当期純利益を指す。

2015年3月期上半期 連結業績について

当上半期の売上高は、モバイルサービスやクラウドサービスの伸張、システム構築案件の規模拡大及びシステム構築案件から生じる運用案件等の積上げ等があり、前年同期比5.1%増の571.7億円となりました。

営業利益につきましては、期初からの人員増による人件関連費用等の増加、新サービス・事業開発へのリソース投下、本社移転による一時費用の計上等があり、前年同期比19.7%減の24.2億円となりました。

当社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比34.5%減の14.4億円となりました。



2015年3月期 通期業績見通しの修正

	営業収益	営業利益	税引前当期純利益	当社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当社株主に帰属する当期純利益
期初見通し (2014年5月15日公表)	1,230.0億円	72.0億円	70.0億円	45.0億円	97.96円
修正後見通し (2014年11月7日公表)	1,220.0億円	65.0億円	65.0億円	40.0億円	87.07円
2014年3月期 通期実績	1,142.7億円	57.2億円	62.7億円	44.4億円	100.26円

当上半期は、事業の積極展開との方針にて営業費用が増加した一方で、売上高は季節要因にて下期比重が高く、また、案件の大口・複合化により案件獲得から課金までのリードタイムが長くなる傾向もあり、特にWANサービスをはじめとしたネットワークサービ

ス売上高の伸長が想定を下回り、利益面にも影響が生じました。

上半期の売上及び利益の想定からのずれは下半期にも影響すると想定し、2015年3月期通期業績見通しを修正いたしました。

Q クラウドサービスの競争環境が激化していますが、現在の状況と今後の進捗について教えてください

A 企業マインドへの変化が見られ、企業の重要な基幹インフラでの利用が拡大しています

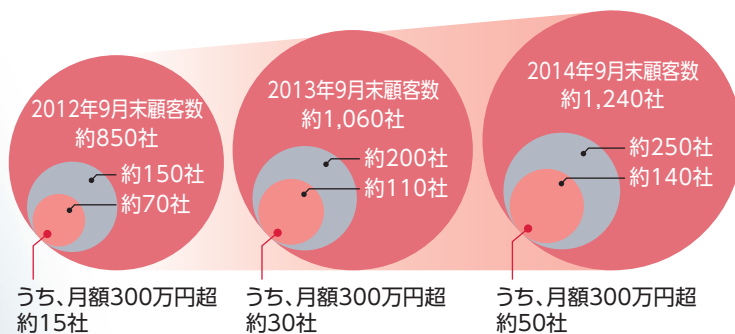
IIJのクラウドサービス「IIJ GIOサービス」は、2009年のサービス開始以来改良を重ね、大手のお客様が安心してご利用頂けるサービスへと進化しています。ネットワークやセキュリティ面の付加機能の追加、スペックの多様化、日本マイクロソフト様と連携したマルチクラウドサービス※2の提供、SAP連携、ビッグデータソリューションなど、様々な取り組みを推進しております。



これらの結果、当上半期のIIJのクラウドサービス売上高は58.1億円(前年同期比23.3%増)へと伸長し、2014年9月末の顧客数は約1,240社(前年同期末比約180社増)と着実に増加するとともに、顧客あたりの利用量・利用月額料金※3は増加し、クラウドサービスが企業の重要な情報インフラとして浸透し始めている様子が伺えます。

品質を追求したIIJのクラウドサービスは、信頼性の高いシステム基盤が不可欠である金融機関へ採用されるなど、高い評価を得ていると自負しております。知名度の高いAmazonなど外資系との競合が強まっているとの課題認識もしておりますが、信頼性・運用技術・サポート体制などを重視する大手法人のお客様へのサービス提供を継続し、事業拡大を進めてまいり所存です。

IIJのクラウド顧客基盤拡大 ● 月額50万円超 ● 月額100万円超



※2 複数のクラウドを連携させて横断的に利用するという考え方。複数の事業者のクラウドサービスの相互利用や、プライベートクラウドとパブリッククラウドの連携など。プライベートクラウドやパブリッククラウドを併用して各々の利点を活かすように使用する方式をハイブリッドクラウドと呼ぶこともある。

※3 クラウドサービスをバックアップだけに利用している企業が情報系・勘定系ネットワークへ利用を拡大させる。バックアップするデータ量が増えることで契約する容量を増やす等、1つの企業を例にとっても、クラウド利用の浸透度合い・深度は様々な場面で起こりつつある。

Q モバイル事業の進捗についてお聞かせください

A 個人・法人向けともに順調に拡大しており、特に個人向けは伸びが加速しつつあります

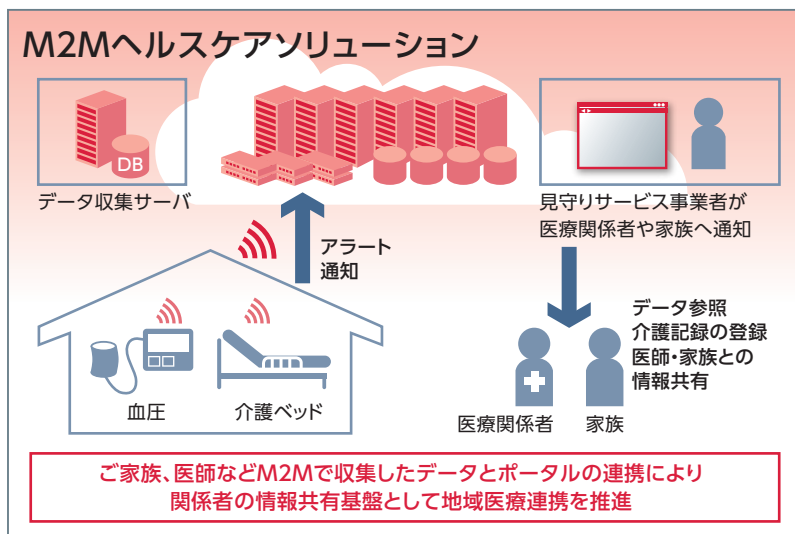
格安SIM^{※4}に代表される個人向けモバイルサービスにおきましては、法人向けネットワーク運用で培ったノウハウを活用した高品質なサービスを手頃な価格で提供し、格安SIM市場を開拓・創造してきたと自負しております。携帯電話番号を変えずに、当日でのキャリア変更が可能なビックカメラ様での店頭販売モデルも奏功し、また、SIMロックフリー^{※5}のiPhone 6の発売開始もあり、契約数・売上規模ともに順調に拡大しています。

法人向けモバイル事業におきましては、社外から社内ネットワークへアクセスする際セキュリティを確保するソリューション等の提供に加え、MVNO^{※6}事業へ

参加したいお客様を支援するMVNE^{※7}にも注力しております。10月にはパナソニック様及び日本ケーブルテレビ連盟様へMVNOサービス基盤の提供を相次いで発表いたしました。今後もモバイルサービスと自社サービスや製品をセットで提供することで付加価値を創造したいお客様へIIJのMVNOサービス基盤の提供を継続的に展開していきます。加えて、モバイルM2M^{※8}案件も増えており、今後はM2Mサービスとクラウドサービスを複合したソリューションも推進していく予定です。

当社は、足元で強い伸びが期待される個人向けモバイルサービスを積極的に推進しています。さらに大

手法人のお客様へ付加価値の高いモバイルソリューションを提供しておりますので、全体があいまってインフラ効率を高められる事業基盤を有していることが最大の強みだと思っています。



BIC SIMカウンター（有楽町店）

※Apple、Appleのロゴ、iPhoneは米国およびその他の国々で登録されたApple Inc.の商標です。

※4 SIMカードとは、携帯電話会社が発行する電話番号などの識別情報が記録されているICカードで、携帯電話端末に差し込んで利用する。

※5 携帯電話端末は「SIMフリー」と「SIMロック」の2つに大別される。日本では携帯電話会社（ドコモ、au、Softbank）が通信契約とセットで販売してきた関係で特定の携帯電話会社のSIMカードしか利用できない「SIMロック」と呼ばれる制限が施された端末が一般的。SIMロックフリー端末はこのような制限がなく、どのキャリアのSIMカードを差し込んでも利用できる端末のことを指す。日本以外の多くの国ではほとんどがSIMロックフリー端末である。

※6 Mobile Virtual Network Operator（仮想移動体通信事業者）の略。

※7 Mobile Virtual Network Enablerの略。MVNO事業を支援するサービスを提供する事業者のこと。

※8 Machine to Machineの略。自動販売機や監視システム、センサーなどにM2Mの通信機能を付加し、人が介入せず機械が相互に通信しあうこと。利用例として、家庭毎に設置された電力メーターを1つ1つ訪問して計測する運用を見直し、電力メーターにM2Mの通信機能を搭載し各戸の電力利用量を計測する等。

Q 社長就任2年目ですがこれまでの実績評価と課題、今後の展望についてお聞かせください

A IJがこれまで築いてきた精神・風土を大切にしながら、次のステップに向けて進んでいると思います

社長就任から約1年半、IJグループの強みである技術力とこれまで築き上げてきたお客様との信頼関係を大切にしつつ、事業規模拡大との成長戦略を変更することなく、会長の鈴木と二人三脚で様々な施策を実施、遂行してまいりました。

具体的には、人材獲得やクラウド、国際事業などへ積極的な投資を行っている中、損保ジャパン日本興亜ホールディングス様との共同事業の推進や、複数の大型MVNO事業参入支援など、今後の事業成長に大きな貢献が見込まれる大型協業案件を複数獲得いたしました。海外においては、ラオスでのコンテナ型データセンター導入による温室効果ガス排出削減効果の調査を実施するなど、新たな分野に取り組んでおります。

社内では、社員が自身の能力を最大限発揮できるように様々な施策を推進しております。年齢に関係なく優秀な人材に大きな権限を付与するなど、今まで以上にダイナミズムを生み出せる制度の構築・運用を目指しております。

事業に潜むリスク要因に注視しつつも、中長期的な成長を通じて継続的に企業価値を高めていくことが重要であり、事業規模の拡大を見据え、世の中のニーズを見極めながらチャレンジし続けられる会社こそ、結果的に成長するのだと思っています。

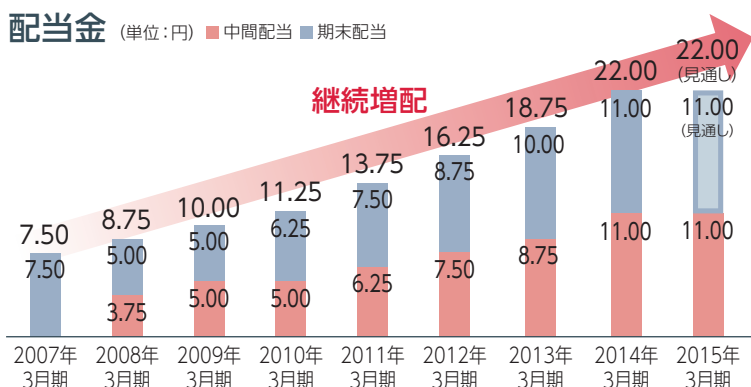
株主の皆様には今後とも一層のご支援を賜りたく何卒宜しくお願い申し上げます。

Q 配当政策について教えてください

A 利益成長に応じた継続的かつ安定的な配当と成長を通じた企業価値の向上を重視しています

継続的かつ安定的な配当による株主還元を基本方針としております。過去から当期純利益の増加にあわせ増配を続けてまいりました。今年度は、中間配当金、期末配当金合せて1株当たり22円を予定しております。

利益成長に応じた安定的な配当実施と事業成長実現による企業価値の向上によって、株主の皆様には還元していけるよう努めていく所存です。



(※)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、当該株式分割に伴う影響を加味した数値を掲載しております。

会社概要/株式情報

会社概要 (2014年9月30日現在)

社名	株式会社インターネットイニシアティブ
本社所在地	〒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 電話(03)5205-6500(大代表) E-mail: ir@iij.ad.jp
上場証券 取引所	東京証券取引所市場第一部 2006年12月上場(証券コード:3774) 米国ナスダック 1999年8月上場(ティッカーシンボル:IJJI)
設立年月日	1992年12月3日
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
配当金受領 株主確定日	期末配当:3月31日 中間配当:9月30日

株式に関するお問い合わせ先

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081 東京都江東区東砂7-10-11
電話 ☎(0120)232-711 (通話料無料)
<http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

株式情報 (2014年9月30日現在)

発行可能株式総数	75,520,000株
発行済株式総数	46,701,000株
株主数	11,208名
上位株主	
日本電信電話株式会社	21.6%
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	5.0%
エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社	4.4%
鈴木幸一(※9)	3.9%

(※9) 鈴木幸一が100%所有する「株式会社KS Holdings」は、当社株式に係る同氏の共同保有者であり、同社は発行済株式総数に対する所有株式数の割合:1.7%を所有しております。

Webサイト「株主・投資家向け情報」のご案内

当社グループの事業内容や最新情報についてご興味をお持ちの株主・投資家の皆様は、ぜひ当社のホームページをご覧ください。決算説明資料や開示資料のほか、プレスリリースやFAQ集等のコンテンツを充実させております。



URLはこちら ▶ <http://www.iij.ad.jp/ir/>



第三者機関において、お客様満足度No.1を獲得

話題の最新スマートフォンを使うなら

“みおふおん”にのりかえよう!

格安SIM



IJmio

2GB

月額 1,600円(税抜) ~

安いだけじゃない

ココが違う! IJmio “みおふおん”の 3 つの特長

1 新機種や様々な機能・サービスに **幅広く対応!**



ナンバーポータビリティ(MNP転入)で現在お使いの電話番号が利用可能



iPhone 6対応! 「iOS 8.1」はもちろん、テザリングも利用可能!



LINE*・Twitterを始めとする様々なスマホアプリが利用可能
※ID検索などの一部機能はご利用になれません。

※Apple, Appleのロゴ、iPhoneは米国およびその他の国々で登録されたApple Inc.の商標です。

2 通信キャリアのスマホと比べて **断然おトク!**

他社よりも半額以上節約

大手携帯電話会社*2
キャリアプランの場合
2GBプラン

6,500円

みおふおん

音声通話パック
ミニマムスタートプラン

2,800円

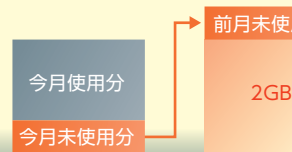
3,700円お得!

月額料金1,600円+通話料1,200円*1

*1:音声通話料は20円/30秒(税抜)で算出。同一の通話量・通話量に基づく比較ではありません。
*2:NTTドコモ/カケホーダイプラン(スマホ/タブ)、データS/パック(2GB)、spモードの場合。
※上記の費用には、端末購入費用・端末割引料金・その他割引料金は含まれておりません。
※上記は消費税を含まない料金です。

3 余ったデータ量が **無駄なく便利!**

翌月に繰り越せて
その月に使い切らなかった
バンドルクーポンは翌月に繰り越しが可能



今月

翌月

※本サービスではLTE/3Gで高速通信が可能なデータ量のことを「クーポン」といいます。「バンドルクーポン」とは各プランに毎月配られる一定量の「クーポン」のことです。

ご購入方法

IJmioのホームページや店頭(イオンやビックカメラ、ノジマ等)で購入できます。さらに、みおふおんをその場で契約できる専用カウンターの新規拡大中。有楽町店、新宿西口店、新宿東口店、池袋本店、ラゾーナ川崎店、なんば店、名古屋駅西店、札幌店、他

詳しくはウェブサイトへ

<https://www.ijmio.jp/miofone/>