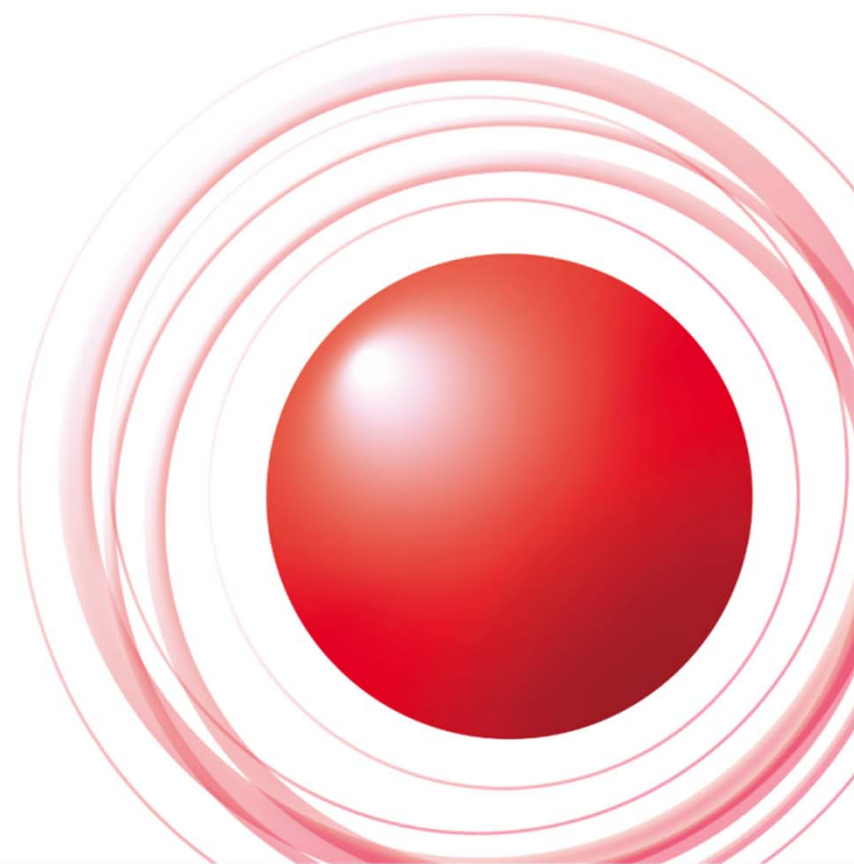


2015年3月期 第3四半期 連結業績説明会



株式会社インターネットイニシアティブ（証券コード：3774）
2015年2月10日（火）

Ongoing Innovation



アジェンダ

I . 2015年3月期 第3四半期 総括

II . 2015年3月期 第3四半期 連結業績

III . ご参考資料

I. 2015年3月期 第3四半期連結累計期間総括

	< 3Q14(3ヶ月) >		< 3Q14累計(9ヶ月) >		%: 前年同期比増減
売上高	306.7億円	+8.2%	878.5億円	+6.2%	
売上総利益	55.4億円	+9.0%	164.5億円	+6.0%	
営業利益	13.7億円	+14.0%	37.9億円	△10.1%	
当期純利益	8.7億円	+20.9%	23.1億円	△20.9%	

3Qにて前期比営業増益を計画通り達成

継続した事業投資が収益増の源へ、今後の更なる増益・事業拡大を展望

YoY: 前年同期比

◆ ストック売上積み上げで期初からの年次増加コストを吸収

- 3Qストック売上+8.3%YoY、MVNO・クラウドに加えSI構築増加に伴うSI運用売上が順調伸張
- 人材アウトソース事業者 竜巧社ネットウエアをM&A(2014/12)、内製化推進にてコスト効率継続追求

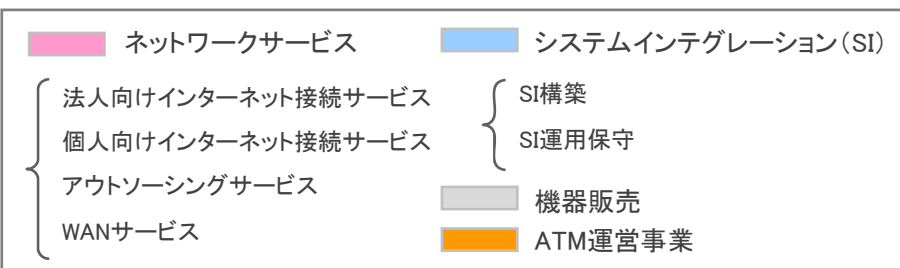
MVNO	<p>市場拡大フェーズにて獲得回線数・売上急伸</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 個人向け回線純増数 2Q +4.0万 ➡ 3Q +9.4万、MNP即日対応カウンター増設・iPhone6・ZenFone5等追い風 ➢ パナソニック・CATV他MVNO参入者へのMVNE活況、一次MVNOとしての技術力を活かしたインフラ・システム構築等提供、法人・個人のトラフィック集約にてインフラのスケールメリット展望
クラウド	<p>堅調・堅実に大企業に浸透中</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 不正送金防止システム(大手銀行)、基幹系システムのクラウド完全移行(日本通運他)、保険代理店システム(損害保険ジャパン日本興亜)等大口事例増加 顧客単価 +2割強YoY(除く大口ゲーム系顧客) ➢ M2M・SAP・ビッグデータ関連ソリューション継続拡充、SAPの受注順調拡大
国際事業	<p>先行投資負担で前期比赤字増加も、事業機会を順次創出</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ FY13売上 約41億・赤字 約6億 ➡ FY14売上 約46億・赤字 8億円強見込み、ゲーム系売上減を他案件でカバー ➢ ロシア・ラオス他向けコンテナDC販売、インドネシア有力キャリアと現地JV設立・クラウドサービス提供

Ⅱ-1. 2015年3月期 第3四半期連結累計期間 実績サマリー

単位:億円

	売上高比 1Q-3Q14 (14/4~14/12)	売上高比 1Q-3Q13 (13/4~13/12)	前年同期比 増減	売上高比 FY14通期 見通し (14/4~15/3)
売上高	878.5	827.5	+6.2%	1,220.0
売上原価	81.3% 714.0	81.2% 672.3	+6.2%	—
売上総利益	18.7% 164.5	18.8% 155.2	+6.0%	—
販売管理費等	14.4% 126.6	13.7% 113.1	+12.0%	—
営業利益	4.3% 37.9	5.1% 42.1	△10.1%	5.3% 65.0
税引前 四半期純利益	4.4% 38.9	5.6% 46.3	△15.9%	5.3% 65.0
当社株主に帰属する 四半期純利益	2.6% 23.1	3.5% 29.2	△20.9%	3.3% 40.0

Ⅱ-2. 営業収益(売上高)の推移



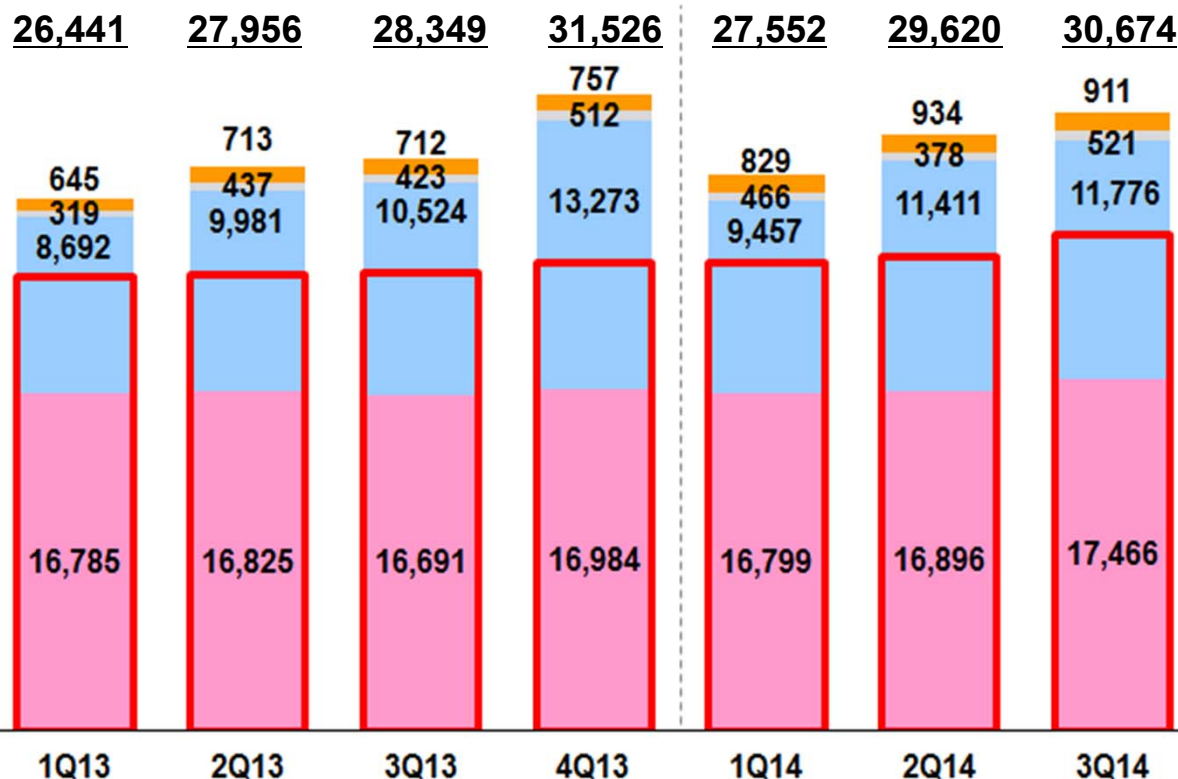
単位: 百万円

YoY=前年同期比

3Q13累計: 82,746

3Q14累計: 87,846

FY13: 114,272



一時売上*

(3Q14累計売上構成比: 15.8%)

3Q14累計: 13,859百万円 (+8.2% YoY)
 3Q14: 5,146百万円 (+4.9% YoY)

- * 検収時(システムが完成し引き渡すタイミング)に一括計上される売上
- ①SI構築
 - ②機器販売

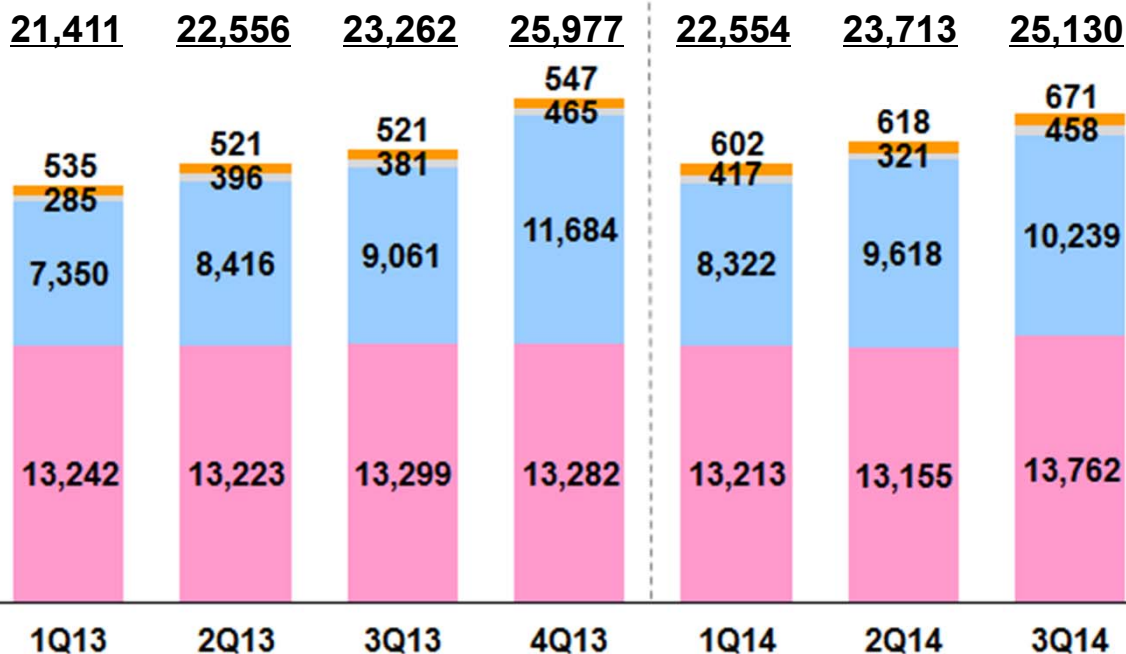
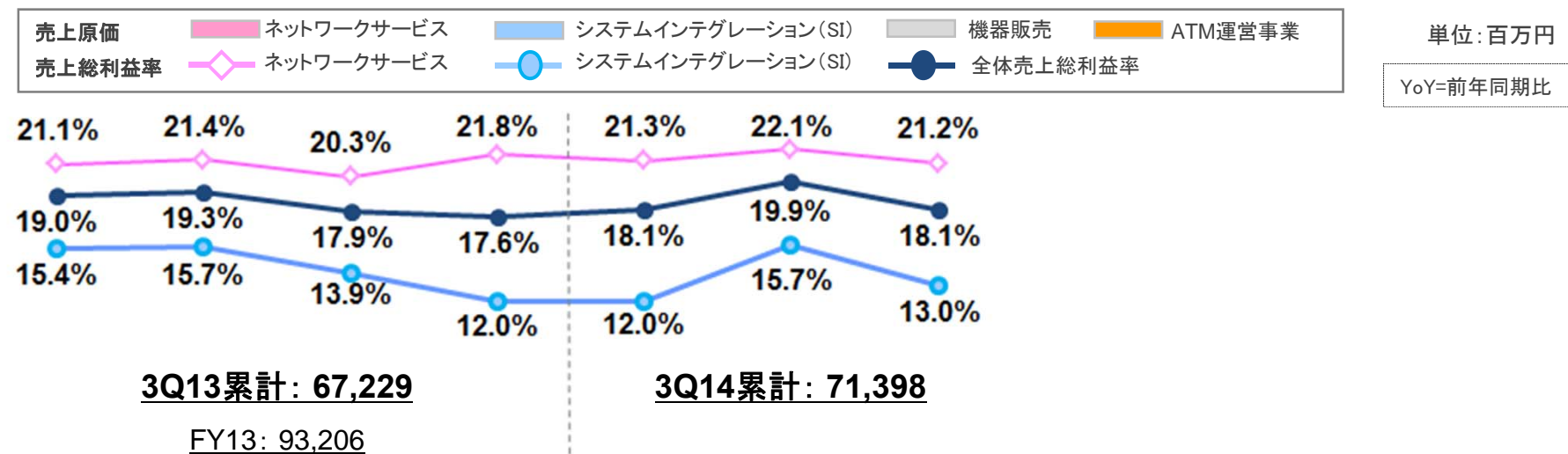
ストック売上*

(3Q14累計売上構成比: 81.2%)

3Q14累計: 71,312百万円 (+5.1% YoY)
 3Q14: 24,617百万円 (+8.3% YoY)

- * 継続提供にて月次計上される恒常的売上
- ①インターネット接続サービス(法人・個人)
 - ②アウトソーシングサービス
 - ③WANサービス
 - ④SI運用保守

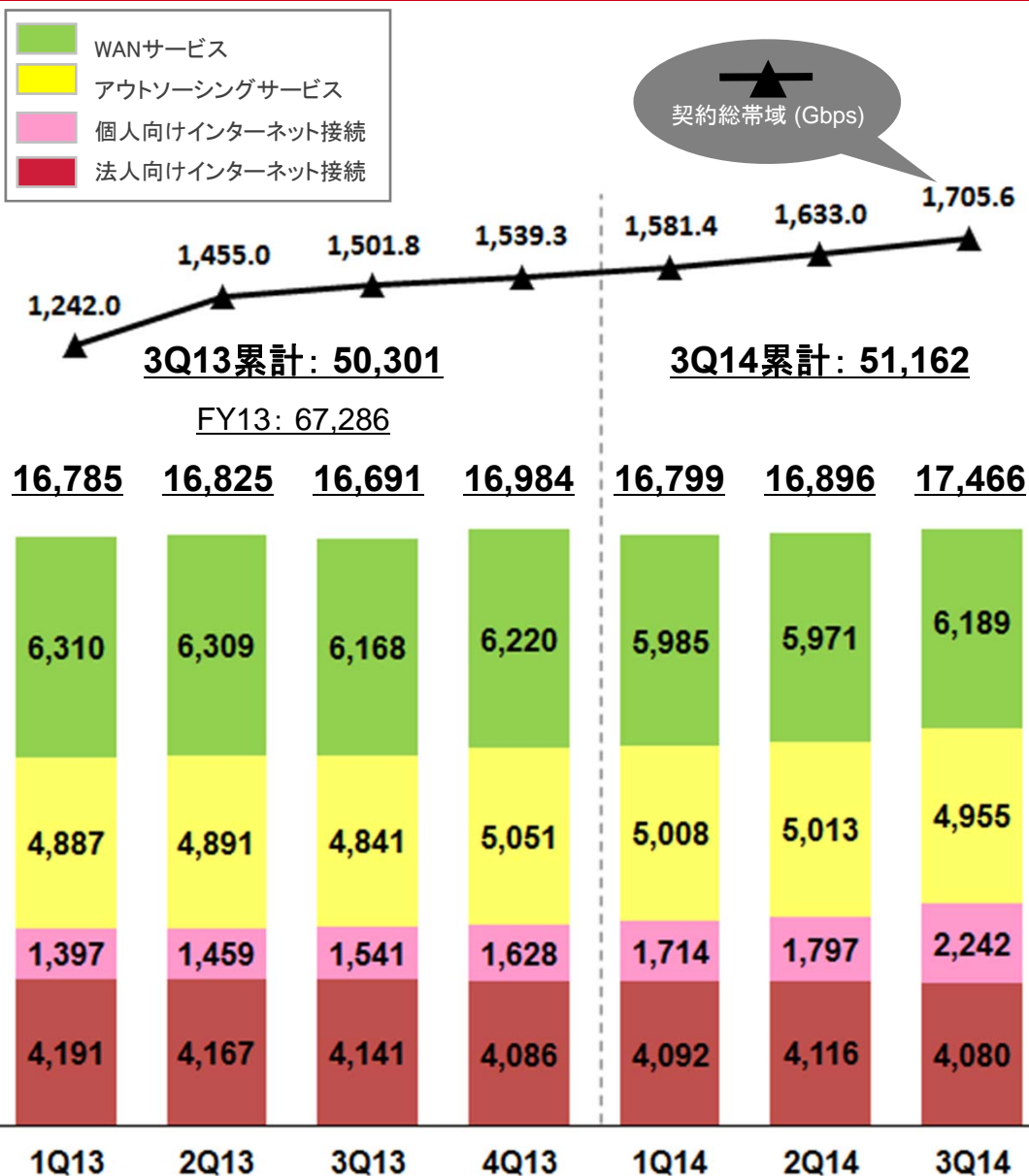
Ⅱ-3. 売上原価・売上総利益率の推移



3Q14累計売上総利益

- ◆ **全体**
 - 売上総利益: 16,448百万円 (+930百万円・+6.0% YoY)
 - 売上総利益率: 18.7%・△0.1ポイント YoY
- ◆ **ネットワークサービス**
 - 売上総利益: 11,031百万円 (+493百万円・+4.7% YoY)
 - 売上総利益率: 21.6%・+0.6ポイント YoY
- ◆ **SI**
 - 売上総利益: 4,465百万円 (+94百万円・+2.2% YoY)
 - 売上総利益率: 13.7%・△1.3ポイント YoY

Ⅱ-4. ネットワークサービス ① 売上高の推移



単位: 百万円

YoY=前年同期比、QoQ=前四半期比

◆ 法人向けインターネット接続:

- 3Q14累計: △211百万円・△1.7% YoY
- 3Q14: △61百万円・△1.5% YoY
 - モバイルサービス売上継続増加
 - 3Q14末Gbps超契約件数: 330件(3Q13末: 263件)

◆ 個人向けインターネット接続:

- 3Q14累計: +1,356百万円・+30.8% YoY
- 3Q14: +701百万円・+45.5% YoY
- IJmioモバイルサービスの継続積上げ
 - 回線数(約):
 - 3Q14末: 33.9万・+9.4万 QoQ
 - 2Q14末: 24.5万・+4.0万 QoQ
 - 売上高(約):
 - 3Q14累計: 27.5億円(+16.0億円 YoY)
 - 3Q14: 12.6億円(+4.6億円 QoQ)

◆ アウトソーシングサービス:

- 3Q14累計: +356百万円・+2.4% YoY
- 3Q14: +114百万円・+2.3% YoY
 - IJ GIOホスティング伸長もゲーム顧客需要低調にて伸び鈍化 YoY
 - ゲーム顧客海外大口DCサービス契約終了影響にて売上減少 QoQ

◆ WANサービス:

- 3Q14累計: △641百万円・△3.4% YoY
- 3Q14: +21百万円・+0.3% YoY

Ⅱ-4. ネットワークサービス ② 原価の推移

単位: 百万円

3Q13累計: 39,764 (20.9%)

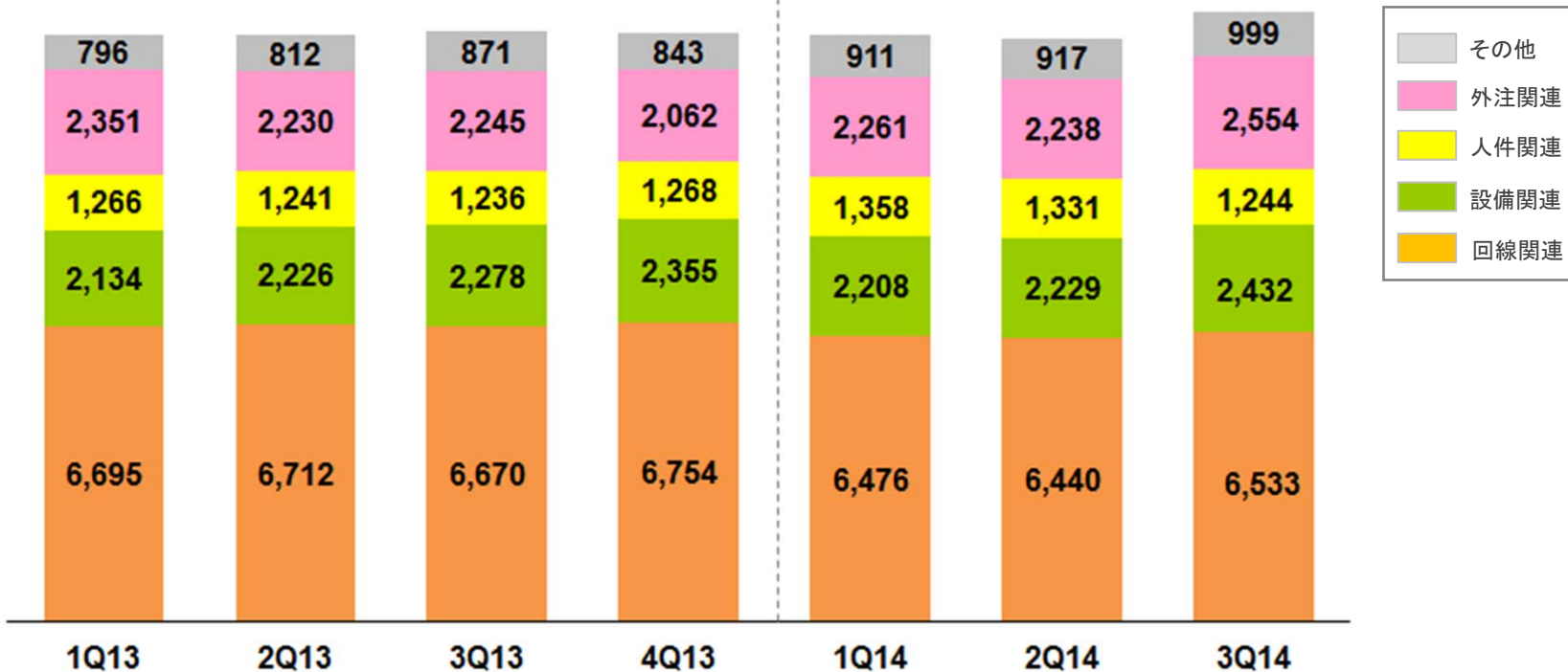
3Q14累計: 40,131 (21.6%)

YoY=前年同期比

FY13: 53,046 (21.2%)

() 売上総利益率

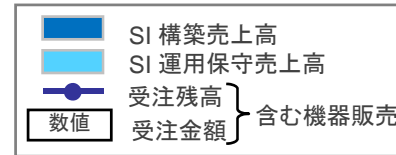
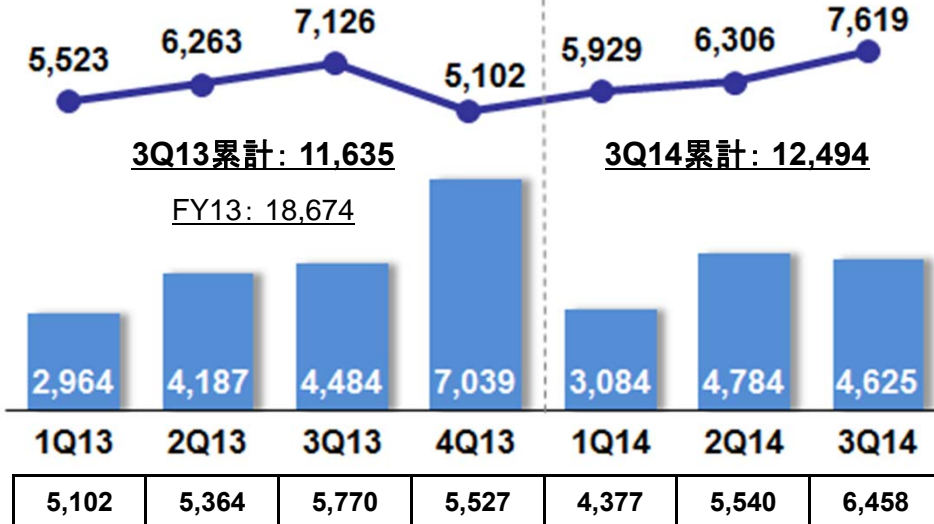
13,242 (21.1%)	13,223 (21.4%)	13,299 (20.3%)	13,282 (21.8%)	13,213 (21.3%)	13,155 (22.1%)	13,762 (21.2%)
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------



- ◆ 3Q14累計ネットワークサービス原価: +367百万円・+0.9% YoY
 - モバイル契約回線数・トラフィック増加に伴い、モバイル回線費(外注関連)が増加

Ⅱ-5. システムインテグレーション(SI) ① 売上高・受注等の推移

<SI 構築>



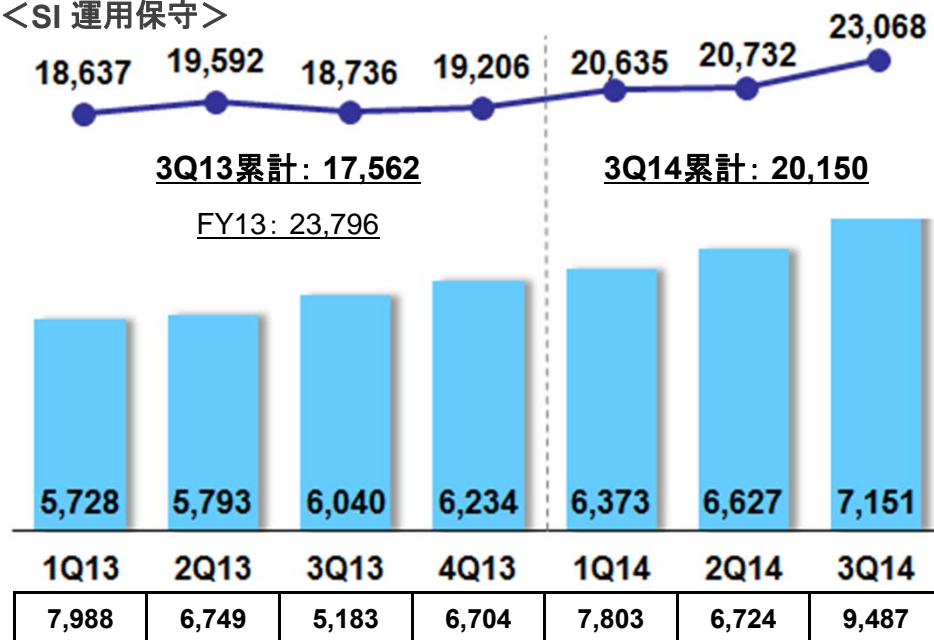
単位: 百万円

YoY=前年同期比

SI 構築売上高

- ◆ 3Q14累計売上: 12,494百万円 (+859百万円・+7.4% YoY)
- ◆ 3Q14売上: 4,625百万円 (+141百万円・+3.1% YoY)
- ◆ 3Q14末受注残高: 7,619百万円 (+6.9% YoY)
- 受注金額10百万円超の案件数継続増加
- 3Q受注の大型SI案件:
 - ・某メディア向けネットワーク・セキュリティ環境の改良
 - ・大規模チケット販売システムの構築
 - ・大手通販会社向けWeb大幅リニューアル 等々

<SI 運用保守>



SI 運用保守売上高

- ◆ 3Q14累計売上: 20,150百万円 (+2,589百万円・+14.7% YoY)
- ◆ 3Q14売上: 7,151百万円 (+1,111百万円・+18.4% YoY)
- 竜巧社ネットウェアの売上(1ヶ月分: 113百万円)加算
- 3Q14クラウド売上全体の約83%がSI運用保守に計上 (約17%はアウトソーシングに計上)
- クラウド売上継続伸張、システム構築からの運用案件売上も強い伸び
- ◆ 3Q14末受注残高: 23,068百万円 (+23.1% YoY)

Ⅱ-5. システムインテグレーション(SI) ② 原価の推移

3Q13累計: 24,826 (15.0%)

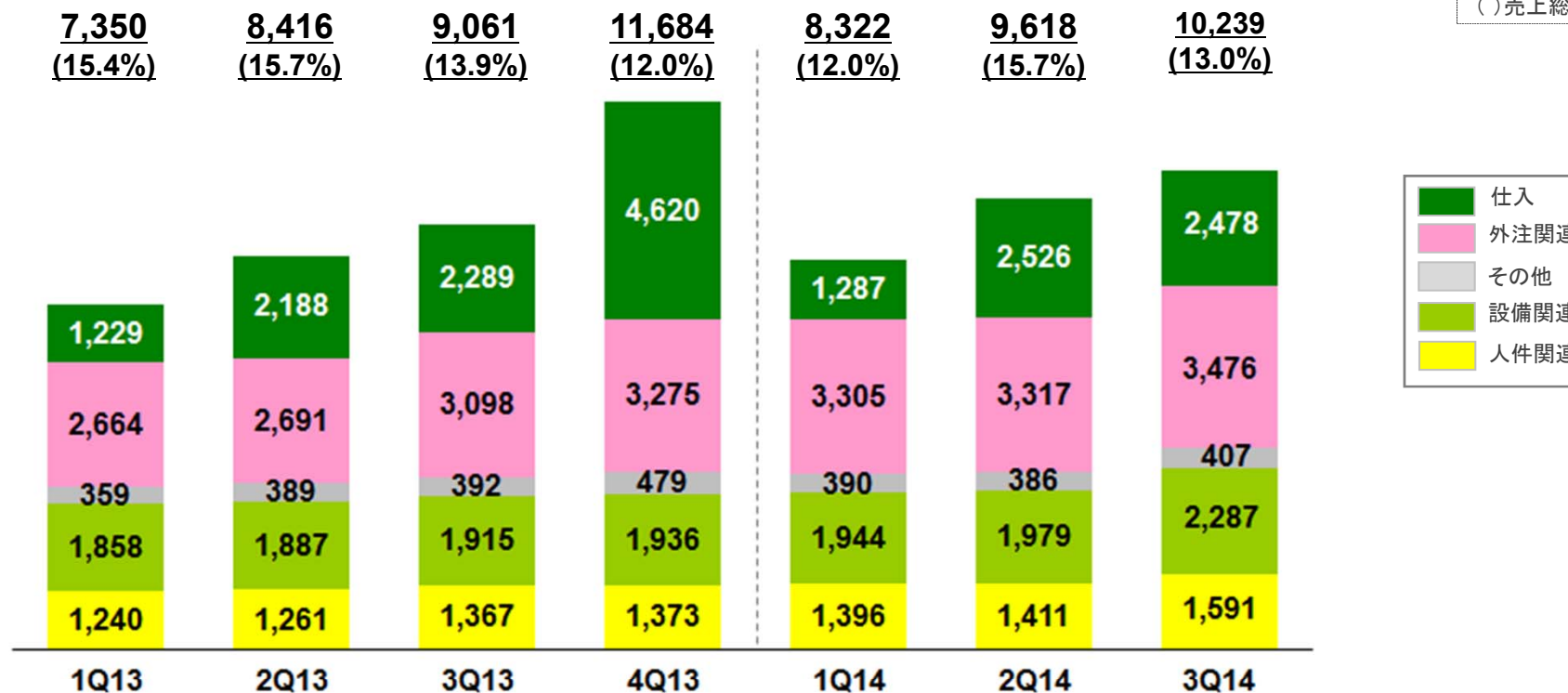
3Q14累計: 28,179 (13.7%)

FY13: 36,510 (14.0%)

単位: 百万円

YoY=前年同期比
QoQ=前四半期比

() 売上総利益率



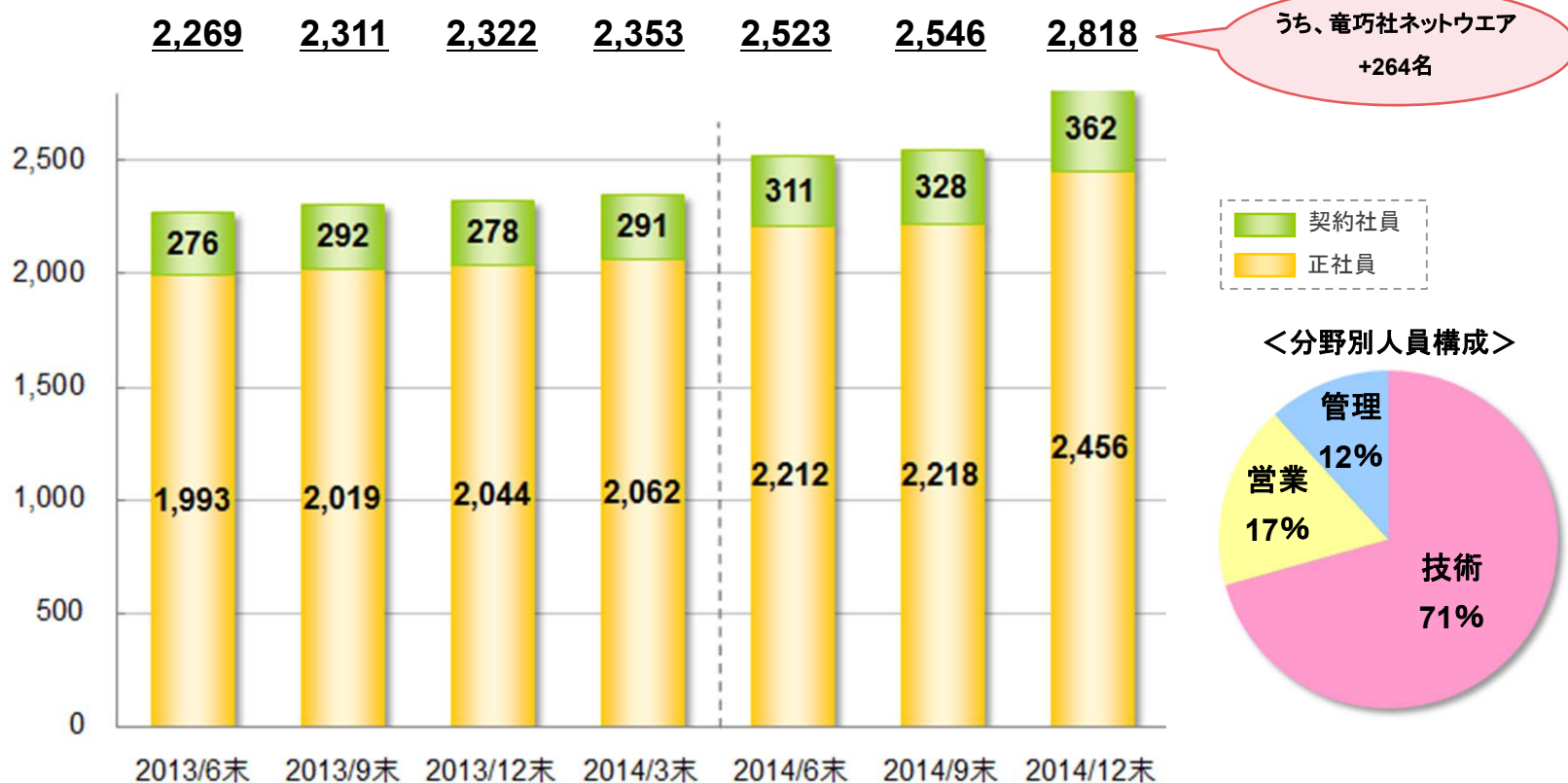
◆ 3Q14累計SI原価: 28,179百万円(+3,353百万円・+13.5% YoY)

- 3Q14末外注人員数: 948名(+132名 YoY、+41名 QoQ)
- 3Q14は海外案件用設備除却174百万円、国内案件用ソフト除却46百万円(共に設備関連費)との一時的粗利低下要因有り

2014年12月1日付で竜巧社ネットウエアを100%子会社化

- 人材アウトソース事業
- 資本金: 10百万円、売上: 10億円超/年規模
- 増加するシステムアウトソース案件の受入体制強化、内製化による継続コスト効率化を展望
- 費用は人件関連費が中心、ほぼSI原価

Ⅱ-6. 連結従業員数の推移



人件関連費用総額
(売上高比率)

	1Q13	2Q13	3Q13	4Q13	1Q14	2Q14	3Q14
総額	4,212	4,254	4,317	4,408	4,641	4,643	4,704
(売上高比率)	(15.9%)	(15.2%)	(15.2%)	(14.0%)	(16.8%)	(15.7%)	(15.3%)

単位: 百万円

- ◆ 3Q14累計総人件関連費用: 139.9億円、+12.1億円 YoY
- ◆ 竜巧社ネットウエアのM&A(2014年12月1日付)により3Q14従業員数・人件関連費用増加
- ◆ 2015年4月入社新卒社員数予定: 156名(含む 竜巧社17名、内製化要員13名)
(2014年4月: 129名、2013年4月: 136名、2012年4月: 75名)

YoY=前年同期比

Ⅱ-7. 販売管理費・研究開発費(SG&A)の推移

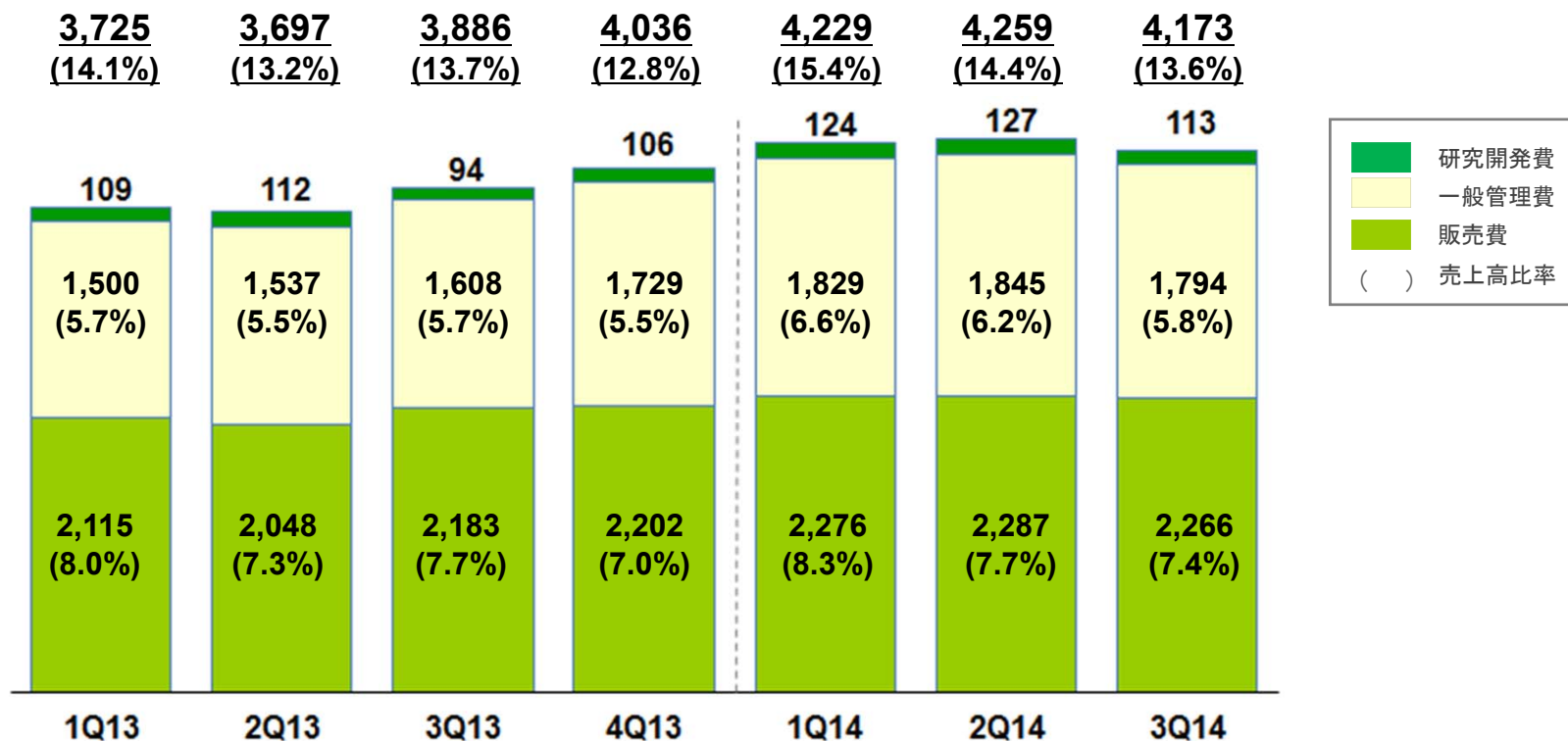
3Q13累計: 11,307 (13.7%)

3Q14累計: 12,662 (14.4%)

単位: 百万円

FY13: 15,343 (13.4%)

YoY=前年同期比



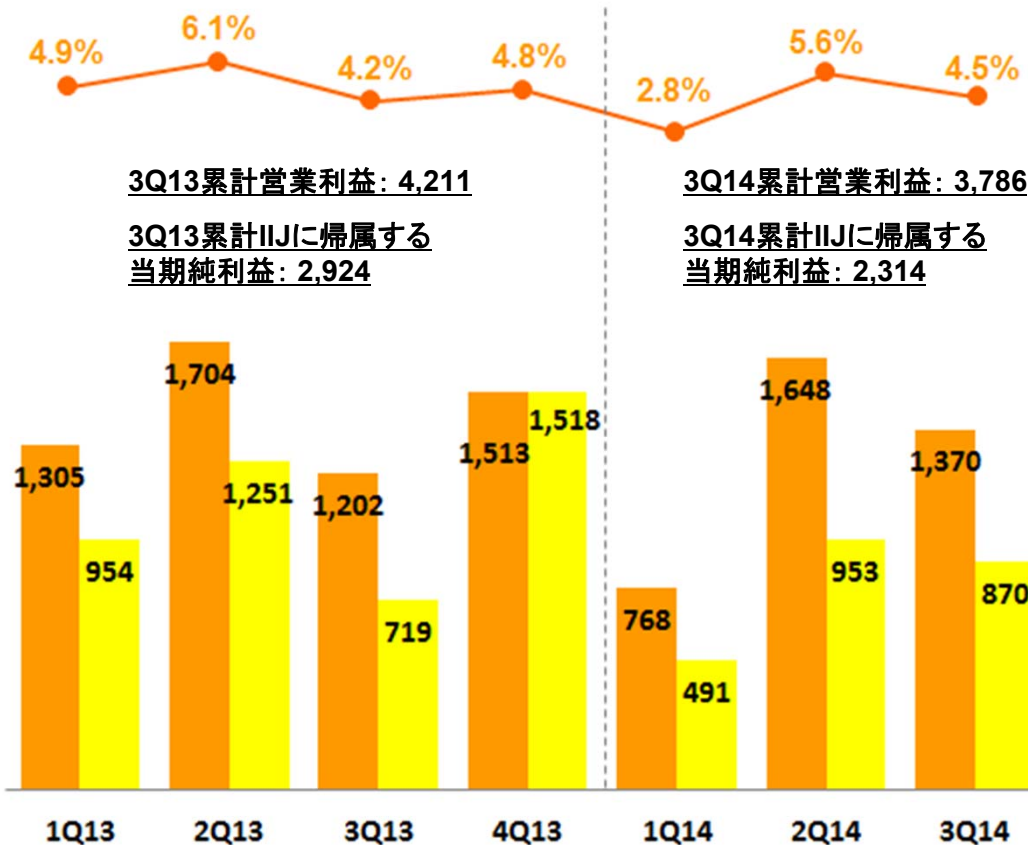
- ◆ 3Q14累計販売管理費等: +1,355百万円・+12.0% YoY
 - 人件関連費用、外注人件費、地代家賃・移転費、支払手数料(中途紹介料等)、販売手数料(MVNO関連等)が増加
- ◆ 本社移転関連費用(家賃、移転費、減価償却、除却等): 1H14約5億円(1Q14:1.6億円、2Q14:3.4億円)
- ◆ 3Q14は広告宣伝費、販売手数料等の増加の一方、移転関連費用減にて2Q14比減少
- ◆ ATM運営事業にかかる販売管理費: 3Q14:45.9百万円、2Q14:45.4百万円、1Q14:37.6百万円、4Q13:31.2百万円、3Q13:32.4百万円
 - 2015年2月10日現在 設置済ATM台数 1,048台

Ⅱ-8. 営業利益・当期純利益の推移

■ 営業利益
 ■ 当社株主に帰属する四半期純利益
 ● 営業利益率

単位: 百万円

YoY=前年同期比



3Q13累計営業利益: 4,211

3Q13累計IIJに帰属する
当期純利益: 2,924

3Q14累計営業利益: 3,786

3Q14累計IIJに帰属する
当期純利益: 2,314

◆ 税引前四半期純利益:

- 3Q14累計: 3,889百万円
(△737百万円・△15.9% YoY)
 - ・支払利息: 180百万円
 - ・受取配当金: 59百万円
 - ・ファンド運用益: 142百万円
- 3Q14: 1,397百万円 (+119百万円・+9.3% YoY)

◆ 当社株主に帰属する四半期純利益:

- 3Q14累計: 2,314百万円
(△610百万円・△20.9% YoY)
 - ・インターネットマルチフィード及びi-revo等に係る持分法投資利益: 115百万円
 - ・トラストネットワークスに係る非支配持分利益: 57百万円
- 3Q14: 870百万円 (+150百万円・+20.9% YoY)

269	804	378	1,044	220	624	523	法人税・住民税・事業税等
268	△99	221	△1,090	132	98	36	法人税等調整額※
65	61	64	13	34	35	46	持分法投資損益
△5	△22	△24	△191	△18	△24	△15	控除-非支配持分に帰属する四半期純利益

※ 法人税等調整額の△は法人税・住民税・事業税等のマイナス

Ⅱ-9. 連結バランスシート(サマリー)の状況

	2014年3月末	2014年12月末	前期末比増減
現金及び現金同等物	22,421	21,047	△ 1,374
売掛金	19,214	17,705	△ 1,509
たな卸資産・前払費用(短期・長期)	7,432	9,834	+2,402
持分法適用関連会社に対する投資	2,086	2,227	+142
その他投資	6,356	6,543	+187
有形固定資産	26,971	28,458	+1,487
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	2,784	+57
資産合計	103,867	105,829	+1,962
買掛金・未払金	12,542	11,779	△ 763
未払法人税等	1,079	336	△ 743
銀行借入金(短期・長期)	10,380	9,400	△ 980
リース債務(短期・長期)	8,356	7,943	△ 413
負債合計	43,686	44,240	+554
資本金	25,497	25,500	+3
資本剰余金	35,962	36,001	+39
欠損金	△ 2,868	△ 1,564	+1,303
その他の包括利益累計額	1,713	1,720	+8
当社株主に帰属する資本合計	59,912	61,264	+1,352

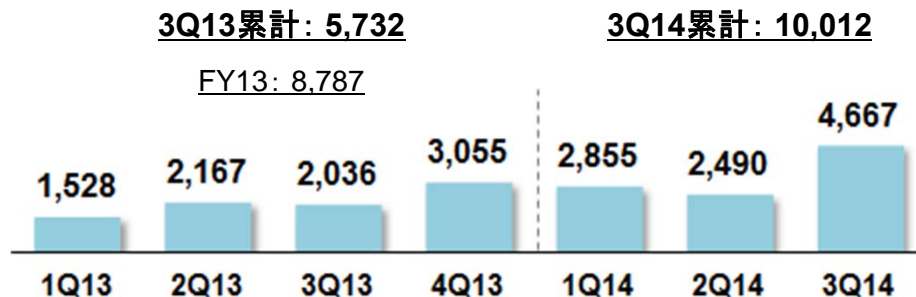
単位:百万円

▶ 当社株主に帰属する資本比率(株主資本比率):2014年3月末 57.7%、2014年12月末 57.9%

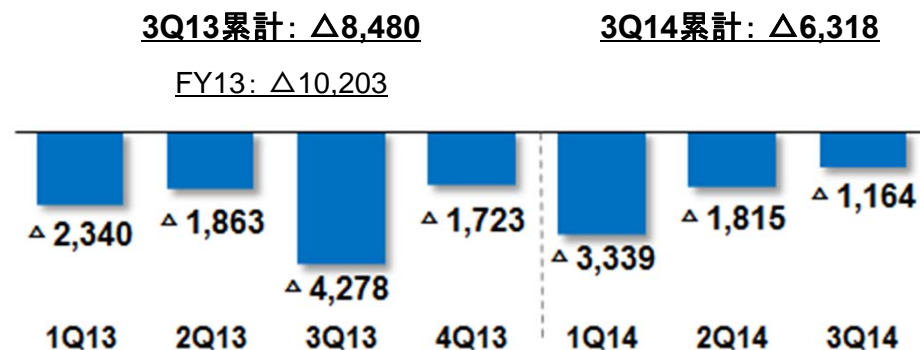
Ⅱ-10. 連結キャッシュ・フローの状況

<営業キャッシュ・フロー>

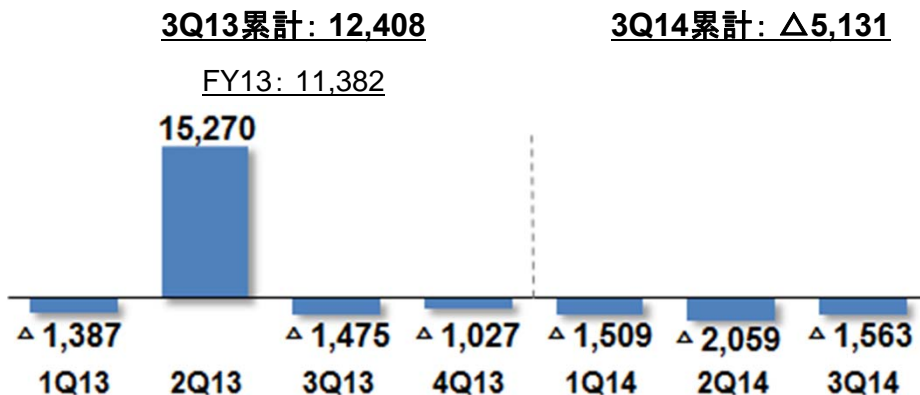
単位: 百万円



<投資キャッシュ・フロー>



<財務キャッシュ・フロー>



3Q14累計営業キャッシュ・フロー

	主内訳	前年同期比
四半期純利益	2,371	△604
減価償却等	7,217	+713
その他の非資金損益	388	+432
営業資産・負債の増減	35	+3,738

3Q14累計投資キャッシュ・フロー

	主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△6,569	+659
敷金保証金の支払	△1,611	△930
敷金保証金の返還	1,559	+1,552

3Q14累計財務キャッシュ・フロー

	主内訳	前年同期比
キャピタル・リース債務返済	△3,140	△198
借入金の返済(短期・長期)	△980	+30
配当金の支払	△1,011	△100

Ⅱ-11. CAPEX・減価償却・Adjusted EBITDA の状況

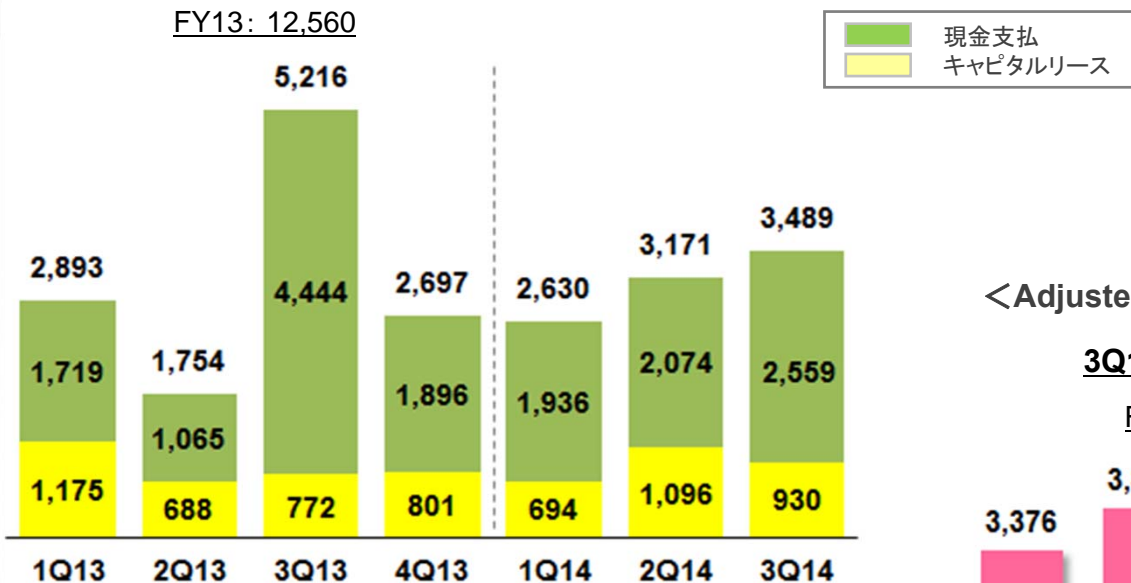
<CAPEX(キャピタルリースを含む)>

単位: 百万円

3Q13累計: 9,863

3Q14累計: 9,290

FY13: 12,560

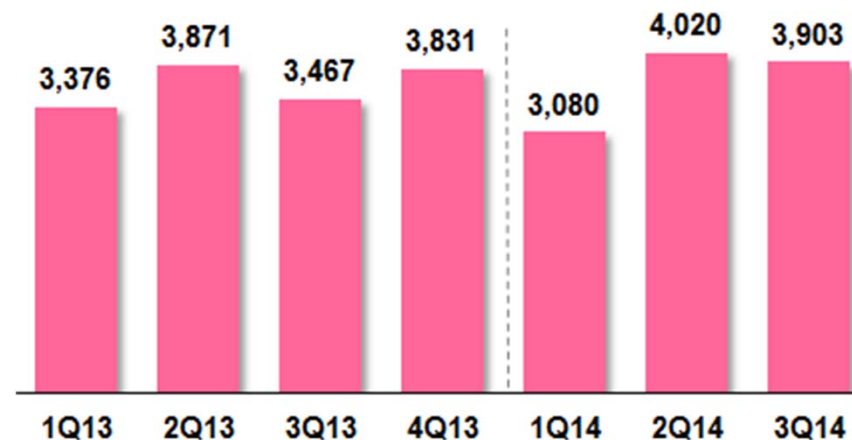


<Adjusted EBITDA (償却前営業利益)>

3Q13累計: 10,715

3Q14累計: 11,003

FY13: 14,546

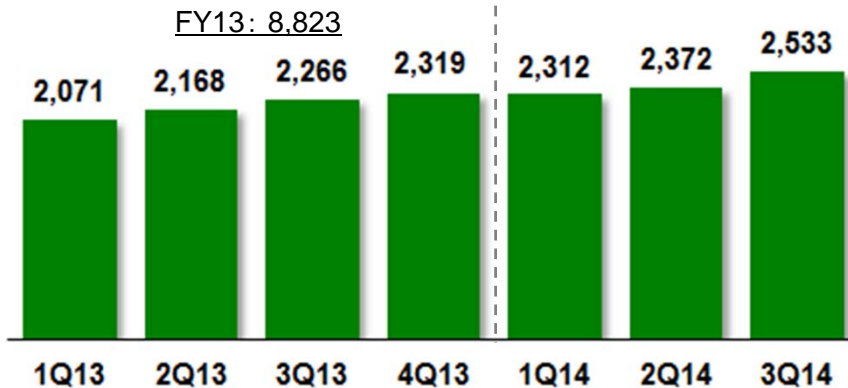


<減価償却費等>

3Q13累計: 6,504

3Q14累計: 7,217

FY13: 8,823



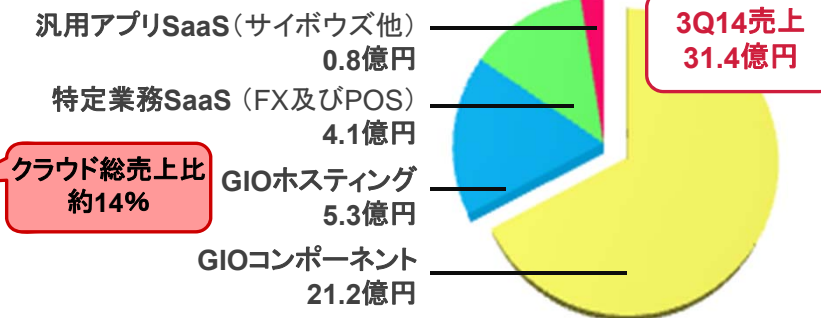
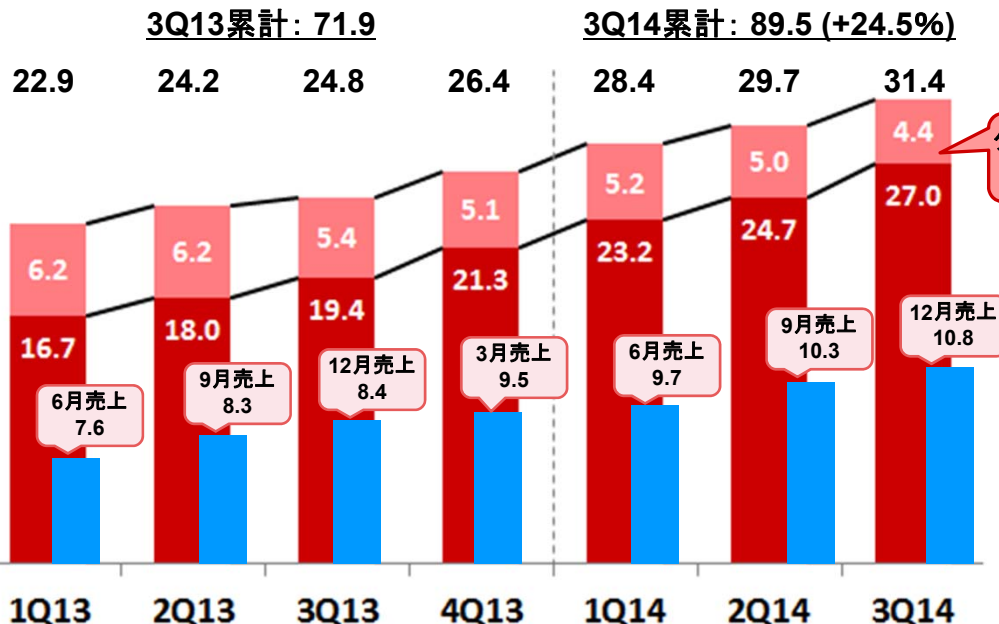
Ⅲ-1. クラウドサービスの進展

IIJ GIO

クラウド関連売上 (単位: 億円)

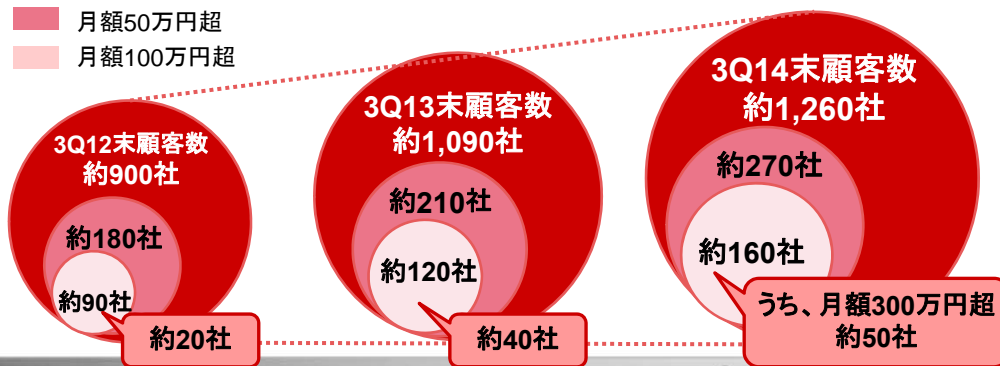
3Q14売上内訳

大ロゲーム顧客 一般事業法人顧客



顧客基盤 継続拡大

月額50万円超
月額100万円超

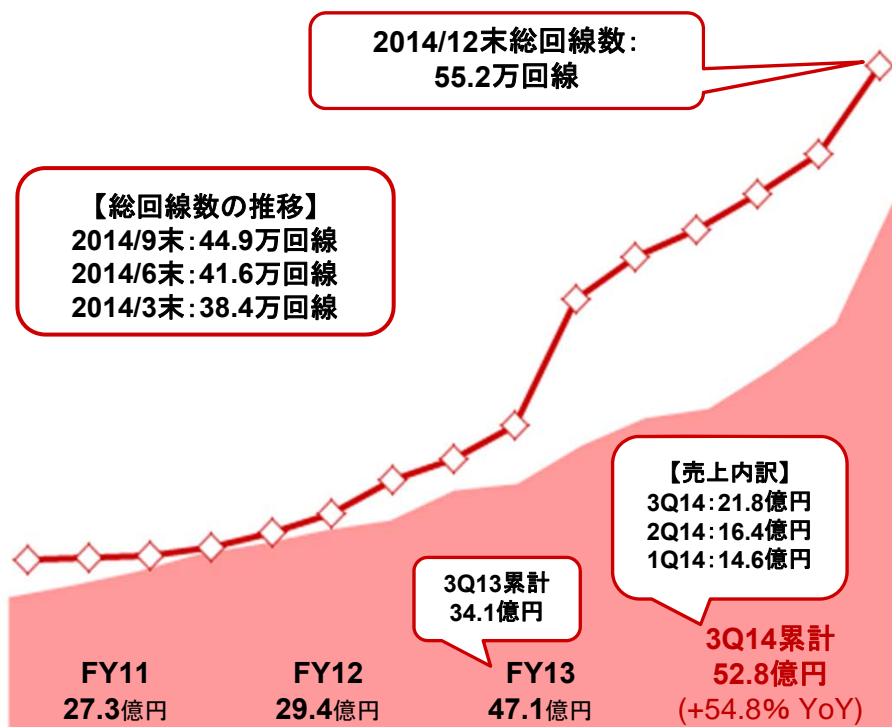


事業進捗

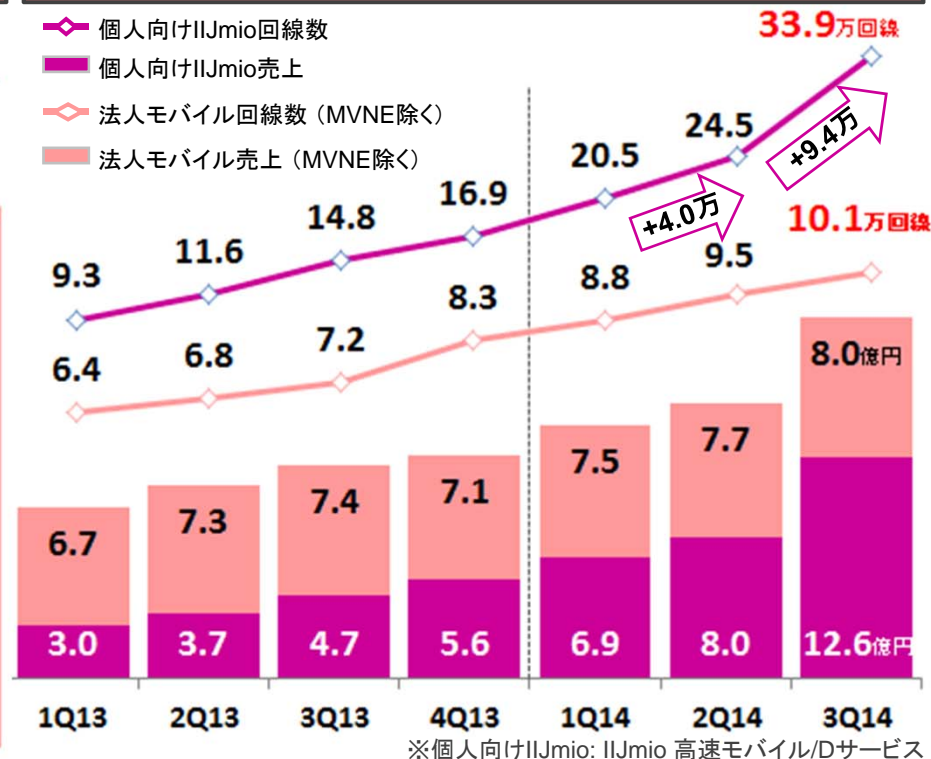
- ◆ 事業法人からの継続的な需要積み上げで堅調推移、大ロゲーム顧客需要は停滞
- ◆ 基幹業務系案件で優位性発揮、完全クラウド移行等の大規模案件の受注
 - ・顧客単価 3Q13比+2割強 (除く大ロゲーム系顧客)
- ◆ SAP案件獲得が順調に進展、大中規模のプロスペクトも拡大中
- ◆ FXシステム利用活況、売上継続増加
- ◆ 新ソリューションの継続開発・提供を推進
 - ・大手銀行への不正送金対策ソリューション導入、他金融機関への横展開を展望
 - ・中堅企業向けビックデータ解析・活用の支援ソリューション開発 (SAS・ZEAL協業)
 - ・プライベートクラウド型保険代理店システム提供開始 (損害保険ジャパン日本興亜協業)

Ⅲ-2. MVNOサービスの進捗

MVNO(法人+個人)事業の総売上・回線数



個人向けIIJmio・法人モバイル売上・回線数推移



個人

- 獲得回線数加速:
 - ✓ MNP即日対応カウンター増設(全国10店舗 2015/1末) 都市型店舗に加え、梶ヶ谷(神奈川県)ロード店開設
 - ✓ SIMロックフリー端末増加 (iPhone6・ZenFone5等)
 - ✓ 値段据え置き・データ容量増量の**新料金**(2014/10)
 - ✓ 高い顧客満足度(MMD研究所 2014/2発表等)
- MNP対応回線数が継続伸長:
 - ✓ 3Q14純増回線数のうち約5割が音声対応
 - ✓ 3Q14純増契約数のうち8割超が代理店経由での受注、他はWeb直販による受注

法人

- 3Q14累計MVNE関連売上: 約3億円(約2割増 YoY)
 - ✓ パナソニック、キャノンマーケティングジャパン等 MVNOプラットフォーム提供・案件積み上げ
 - ✓ 日本CATV連盟協業案件にて愛媛CATVスタート(2014/12)、CATV事業者数十社規模と商談中、順次提供予定
- 3Q14累計M2M関連売上: 約3億円(約4割増 YoY)
 - ✓ 温度検測用途はじめ案件順次発生、Armadillo-IoT組込のIoT導入ソリューション提供(2014/12)
 - ✓ デバイス試作・実証実験等も要し、商談開始から検収までのリードタイムが長め(1~2年)

※ 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。

※ 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 (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.ij.ad.jp/ir> E-Mail: ir@ij.ad.jp

