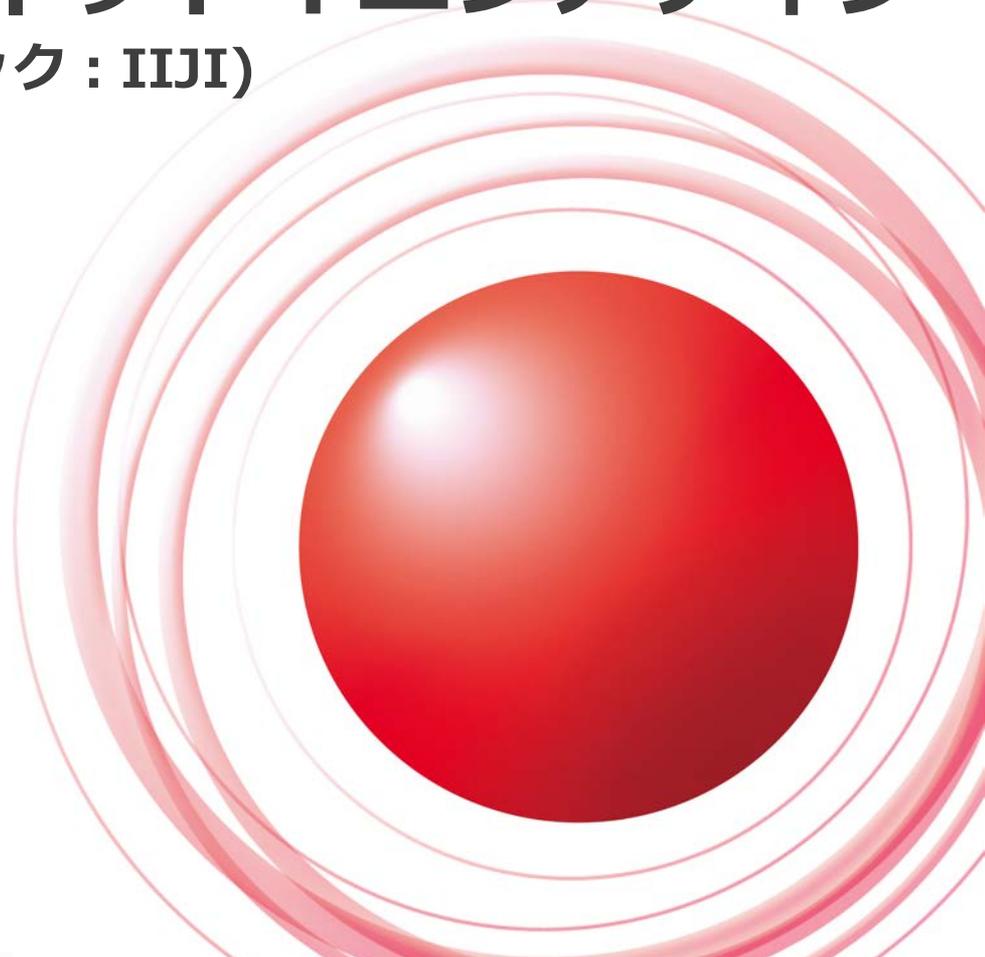




三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社
本店プレミアムセミナー

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)



2017年1月27日

Ongoing Innovation

会社概要

創業	1992年12月: 国内初の本格的商用ISP(インターネット接続事業者)
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 (2016年9月30日現在)	3,124名: 約7割 技術者
連結売上高 (2016年3月期)	1,407億円
連結子会社 (2016年3月31日現在)	国内7社 海外8社
大株主 (2016年9月30日現在)	NTT (21.6%) NTTコミュニケーションズ (4.4%) CTC (4.2%) 鈴木 幸一 (実質保有5.6%)

◆ 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
- インターネット接続・セキュリティ等のインターネット関連サービスを自社開発

◆ 大企業・官公庁等向けに信頼性・付加価値の高いネットワークサービスを提供

- SI(システムインテグレーション)も併せた複合的なソリューションを提供

◆ クラウド・モバイル等で企業向けに新たなIT利活用を提案

事業内容 ~こんなところにもIIJ~

平成27年「スマート国勢調査」のネットワーク・システムを運営

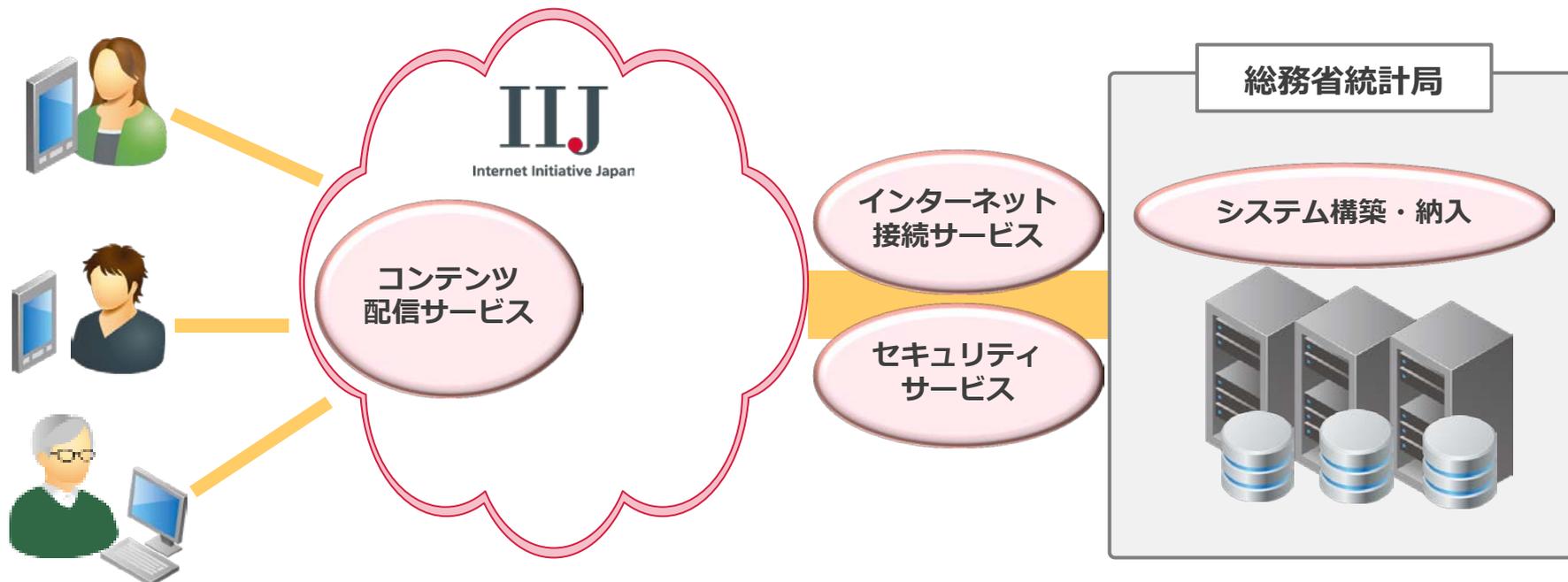
- ◆ 最適なネットワーク・システム配置のコンサルティング
- ◆ 調査用システムを構築・運用
- ◆ インターネット接続・セキュリティ等のネットワークサービス提供

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

- ◆ 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社当たり数十万人規模のメールシステムを安定運用
- ◆ インターネットの脅威に対応しセキュリティ機能を年々レベルアップ

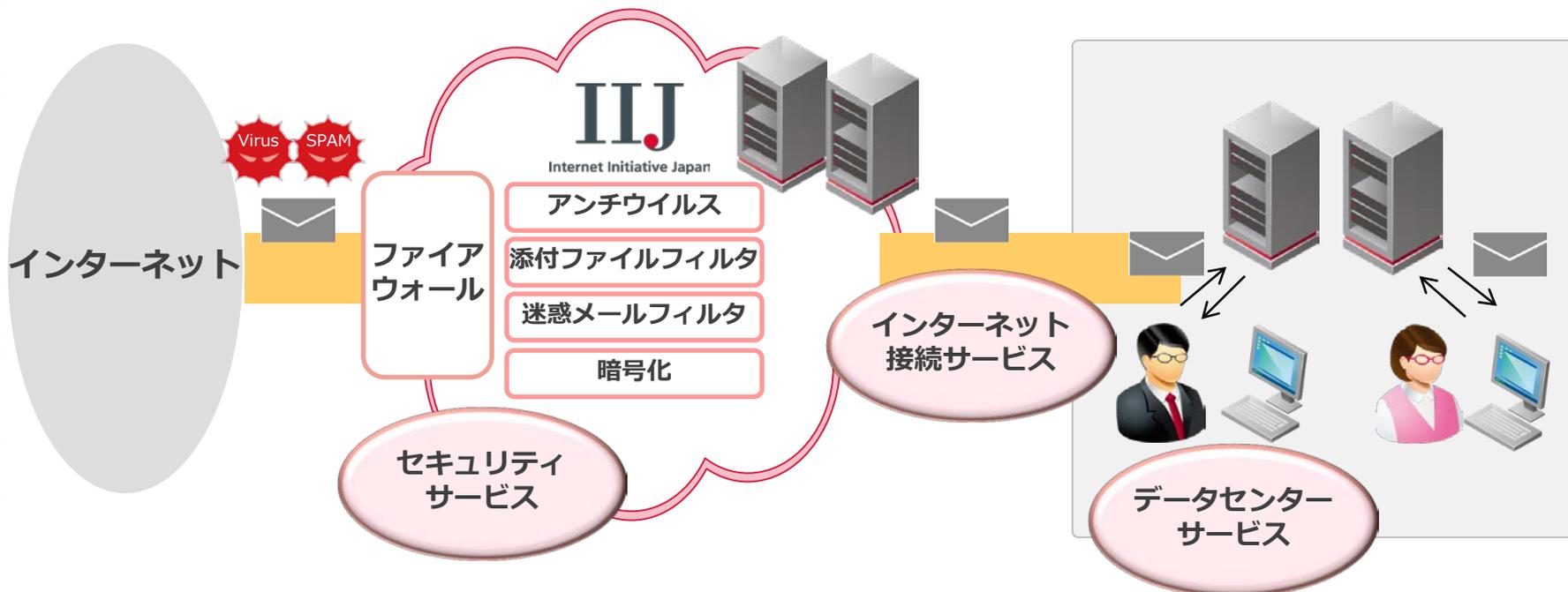
信頼性が求められる

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



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

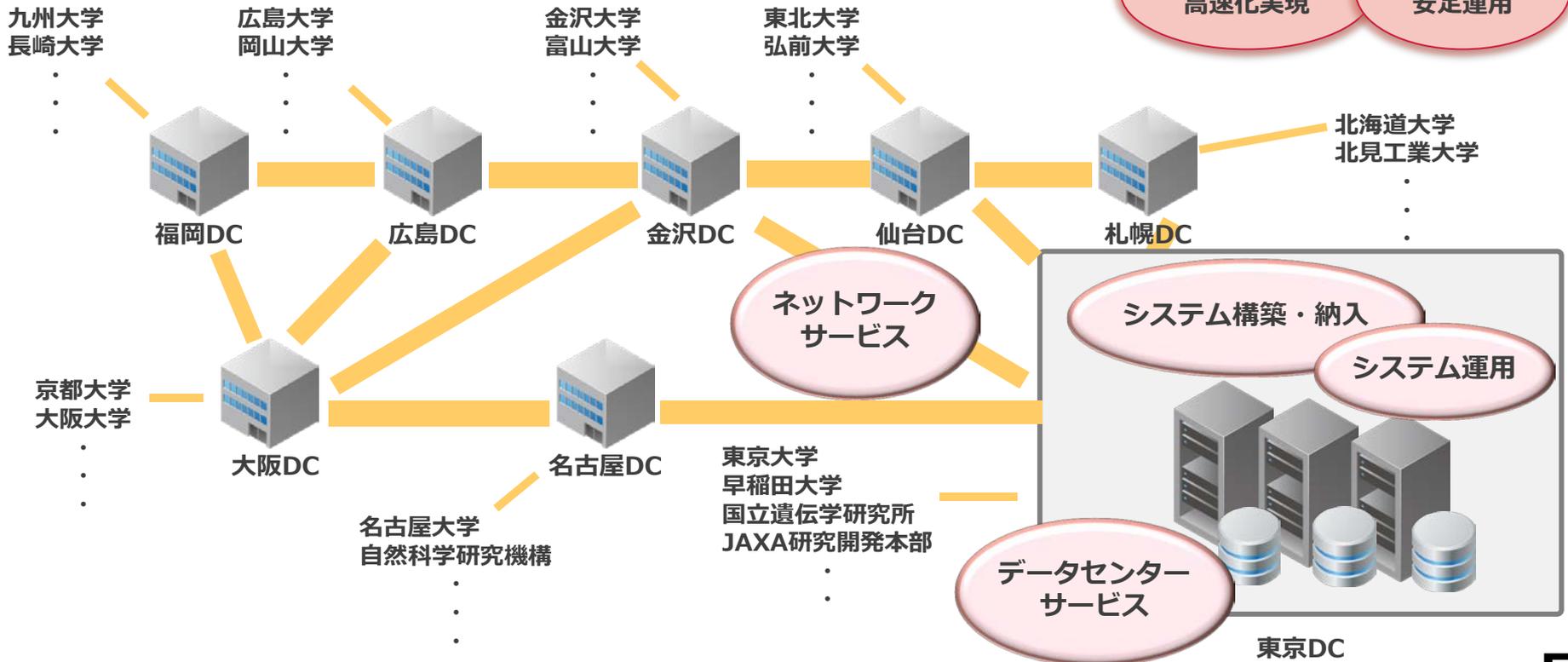
- ◆ 全国規模のネットワーク・システム配置を設計
- ◆ 広帯域回線を利用した高速ネットワークを提供
- ◆ 導入時のシステム構築・導入後の保守サポート

700拠点超

の大規模SIも提供

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~

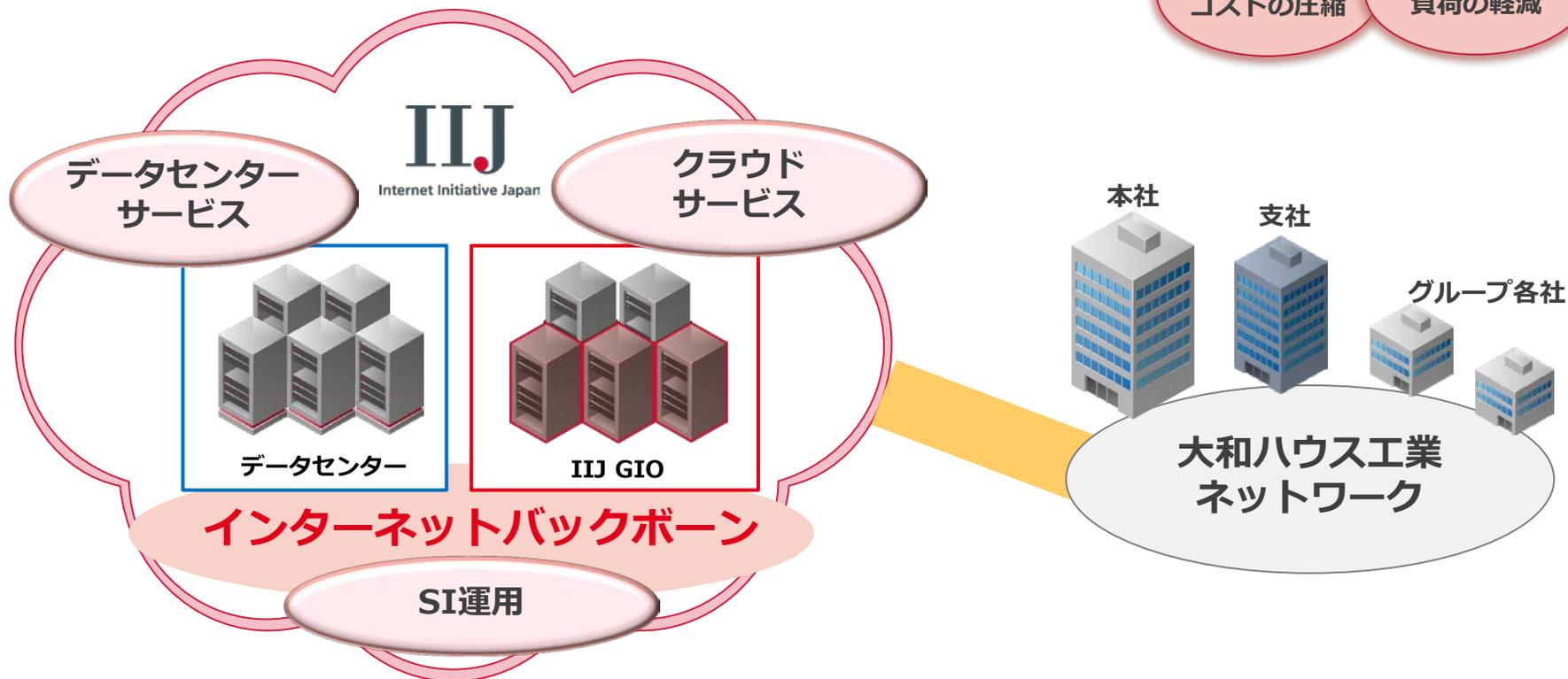
大手企業のシステム基盤のフルクラウド化

- ◆ 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
もクラウドで対応

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~

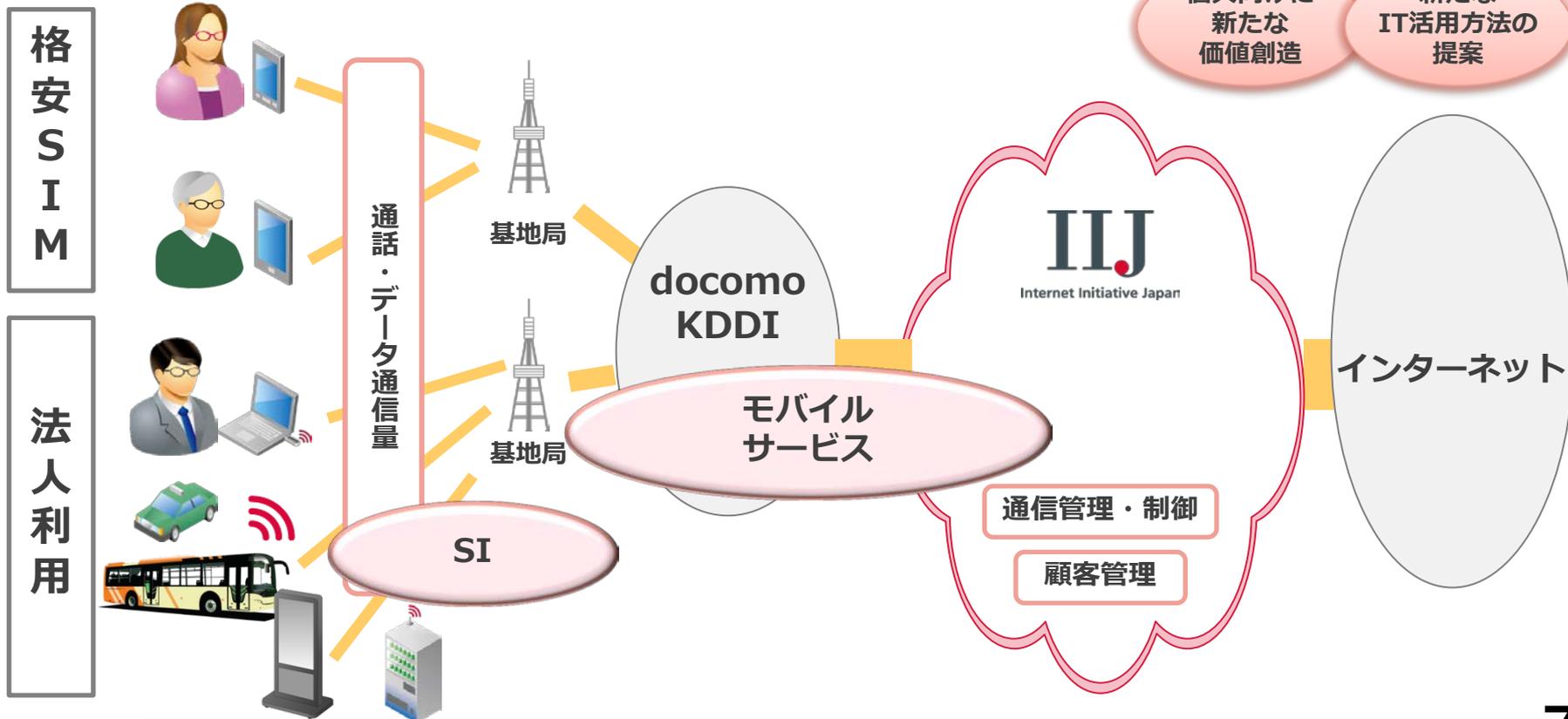
MVNOとして柔軟性の高いモバイルサービスを提供

- ◆ 個人向けに格安SIMサービス(データ通信・音声通話)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

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



サービスラインアップ

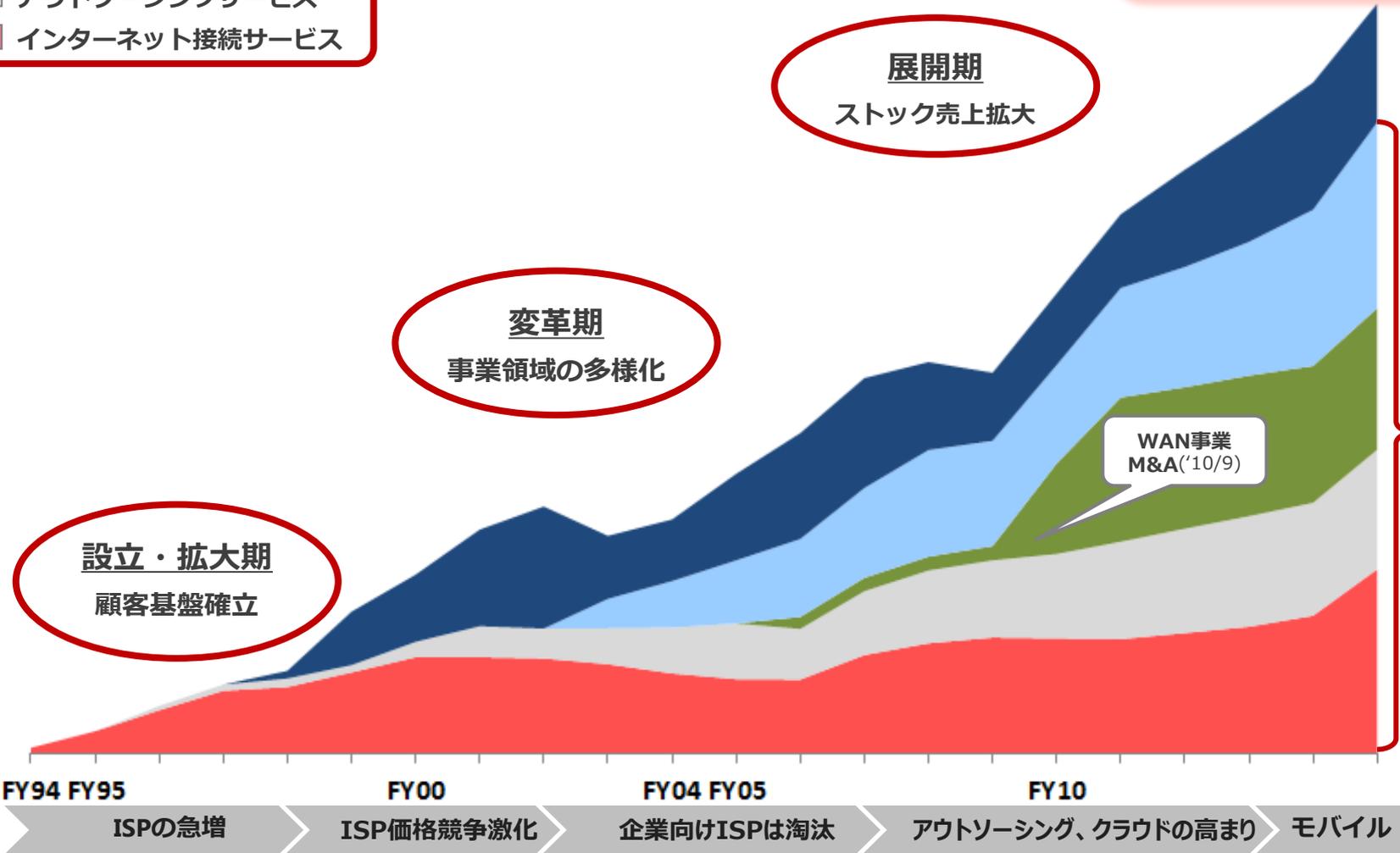
売上		主なサービス内容	事業状況
ネットワークサービス	法人向けインターネット接続	<ul style="list-style-type: none"> 法人向けインターネット接続 高パフォーマンスの専用線 冗長性の高い拠点間接続 	<ul style="list-style-type: none"> 新規参入困難な市場、優良顧客への独占的ポジション 利用通信量・帯域幅増加に伴い、継続増収展望
	個人向けインターネット接続	モバイル <ul style="list-style-type: none"> 法人向けモバイルソリューション、M2M/IoT、MVNE等 個人向け格安SIM 	<ul style="list-style-type: 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	<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
SI	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
	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

事業規模の変遷

- SI構築
- SI運用保守
- WANサービス
- アウトソーシングサービス
- インターネット接続サービス

FY16売上計画
1,580億円



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・メッシュ構造
- 国内データセンター21箇所

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箇所
- 北米・欧州・アジアに延伸

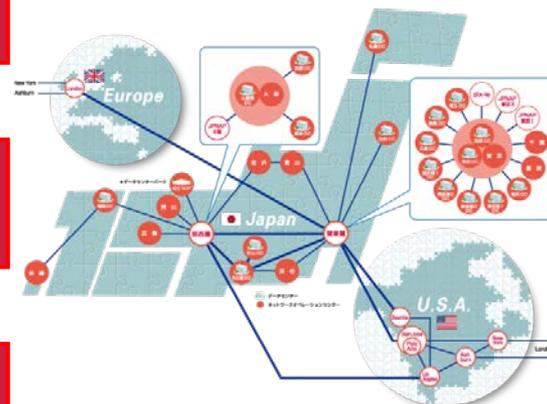
グローバルソリューション・
プレゼンス

◆卓越したネットワーク技術力

- ネットワーク技術発展への積極的な参画
- 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

＜IIJインターネットバックボーン＞



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年以上に亘り重大障害なし

＜IIJネットワーク稼働率＞

99.9999%

8,500社超の優良顧客基盤

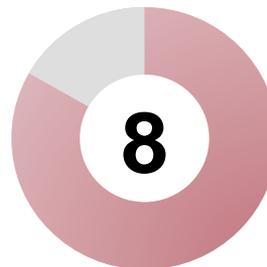
各業界売上上位10社でのIIJサービス利用浸透率



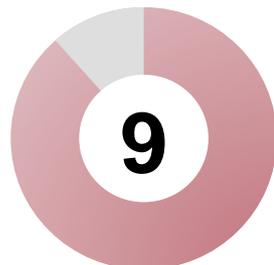
電機



情報・通信



機械



証券



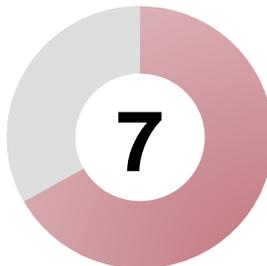
小売



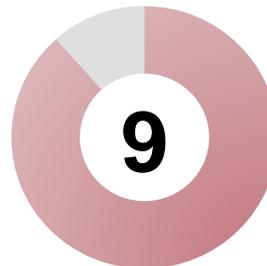
卸売



建設



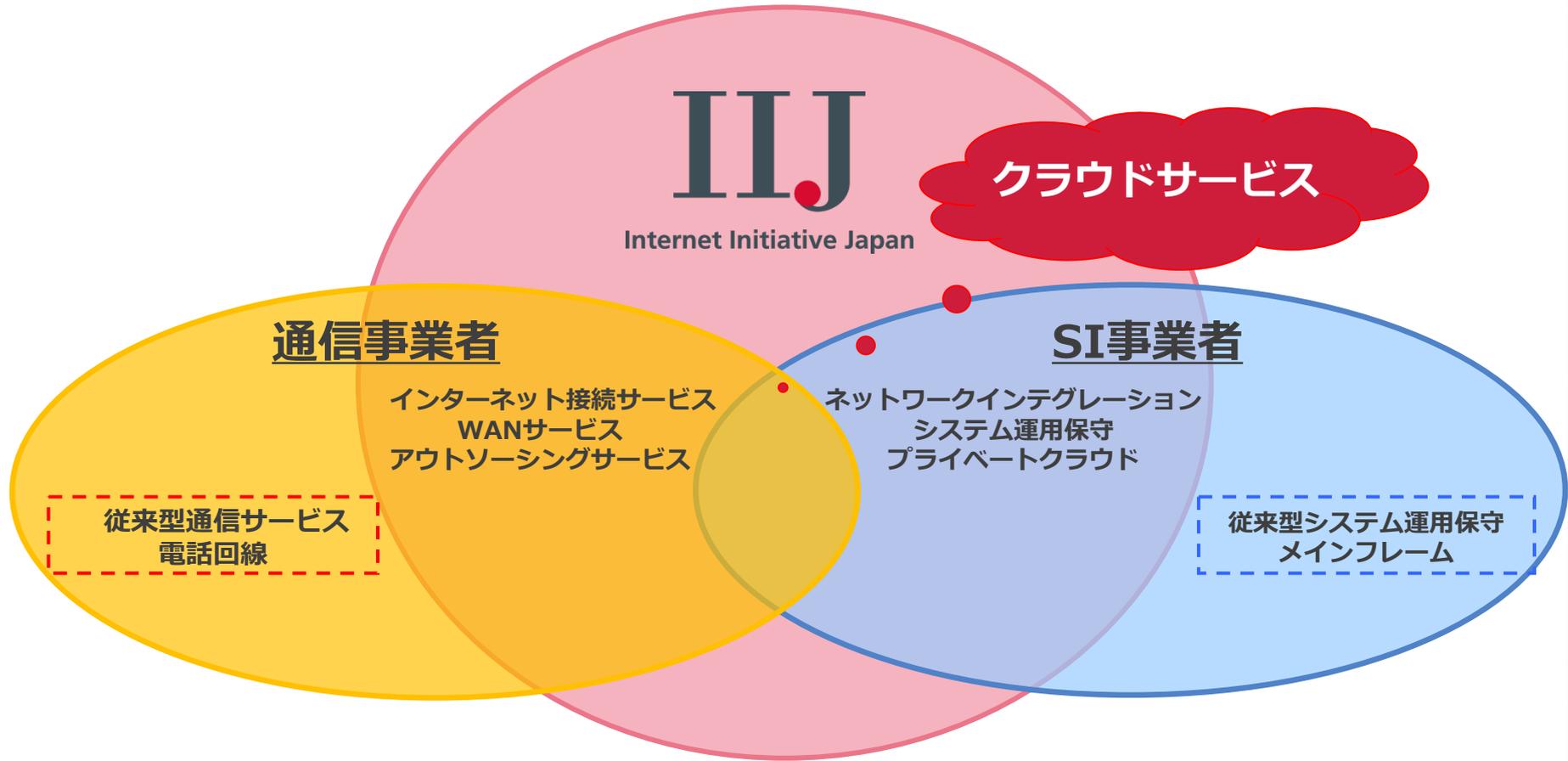
保険



精密機器

<出典> 業界毎の売上高トップ10企業は、Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーをもとに当社作成

事業領域と競合関係

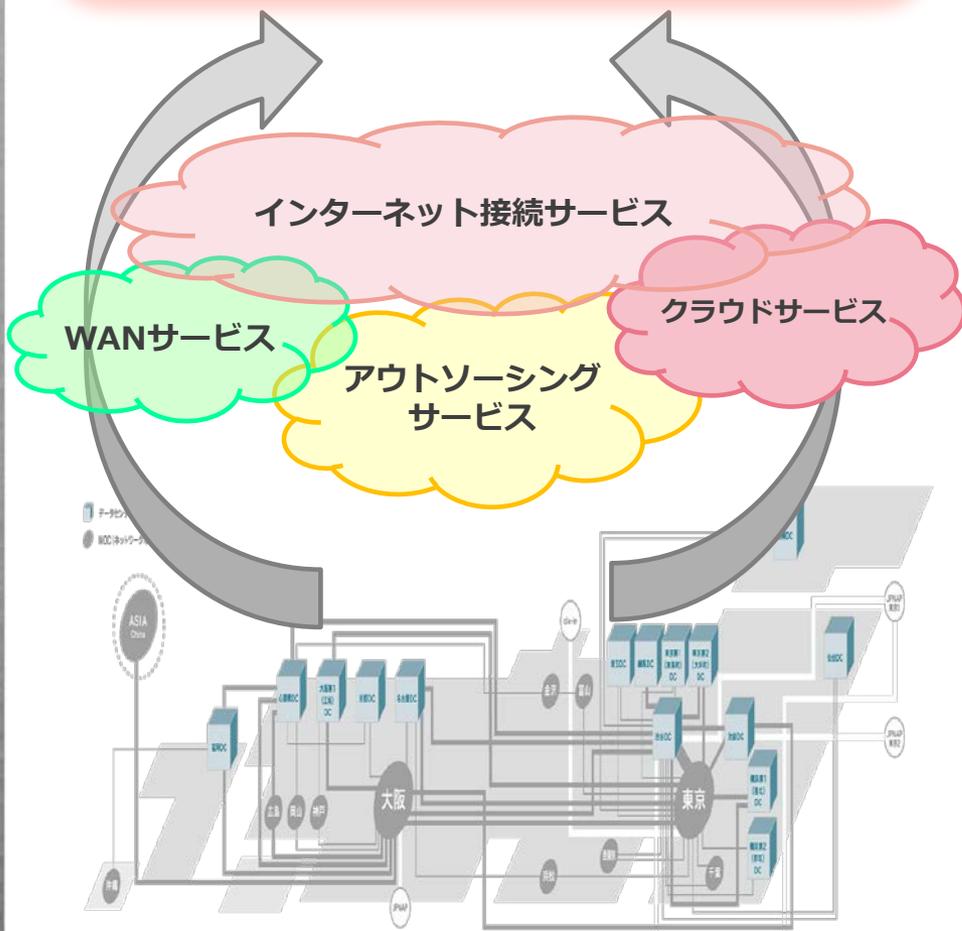


競合企業との相違点

- ◆ 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、
CATV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り売上増加
- ◆ 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

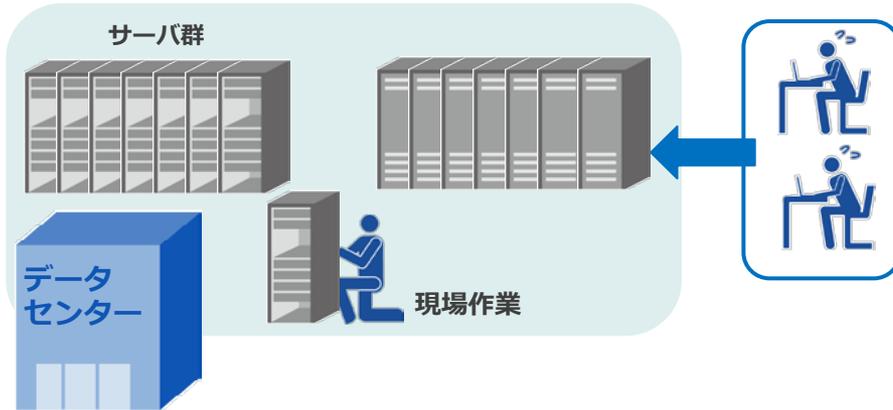
- ◆ インターネットバックボーンを継続的に運営する費用:
 - ▶ 回線費、減価償却費、データセンター費用、人件費、外注費 等
- ◆ 国内最大級の独立系ISPとして高い機器調達力

収益構造

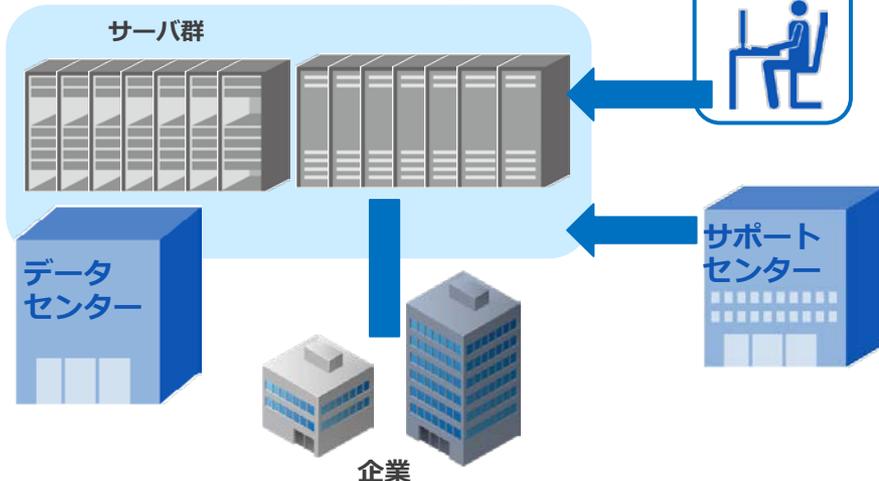
- ◆ 売上安定成長・固定的原価中心、売上増加によるスケールメリットにて利益拡大
- ◆ 創業来の継続設備投資にて国内最大級のバックボーン保有

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



システム運用保守



売上

- ◆ ネットワーク関連SI・インターネットのビジネス活用増等により売上継続増加、企業投資需要に連動
- ◆ 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、関連する機器調達等 案件初期に発生、原価に応じた個別見積り
- ◆ 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り

原価

- ◆ 構築及び運用共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、利益率の高いシステム運用フェーズ移行により利益拡大
- ◆ 案件継続積上げにより利益率向上

ビジネスモデル ~クラウド~

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

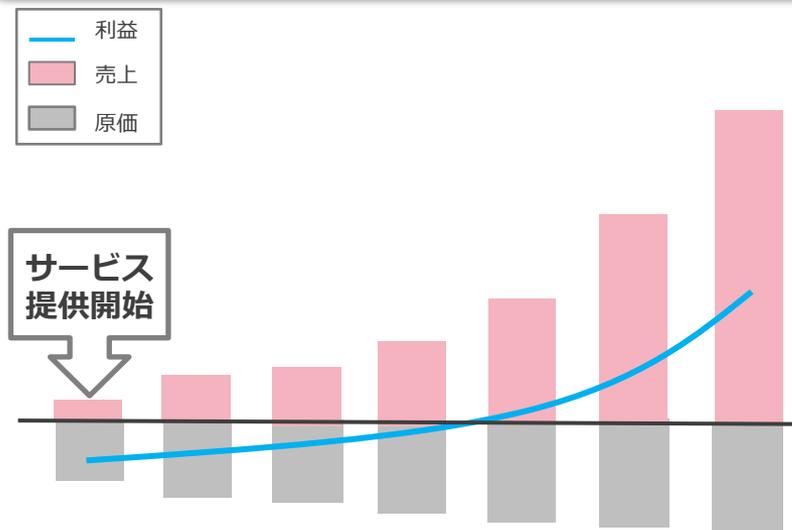
原価

- ◆ 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

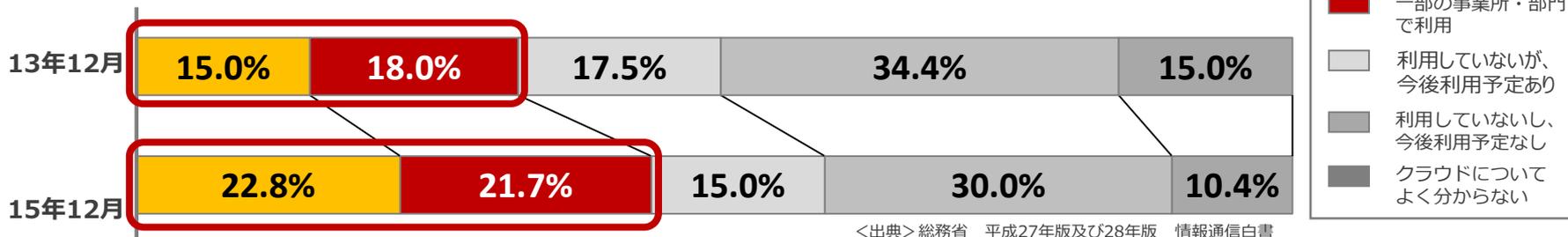
- ◆ サーバ設備等の先行的費用あり、利用規模拡大に伴うスケールメリットにて利益向上するモデル
- ◆ 現状は設備・開発先行によりまだ低利益フェーズ

利益構造イメージ



国内企業のクラウドサービス利用動向

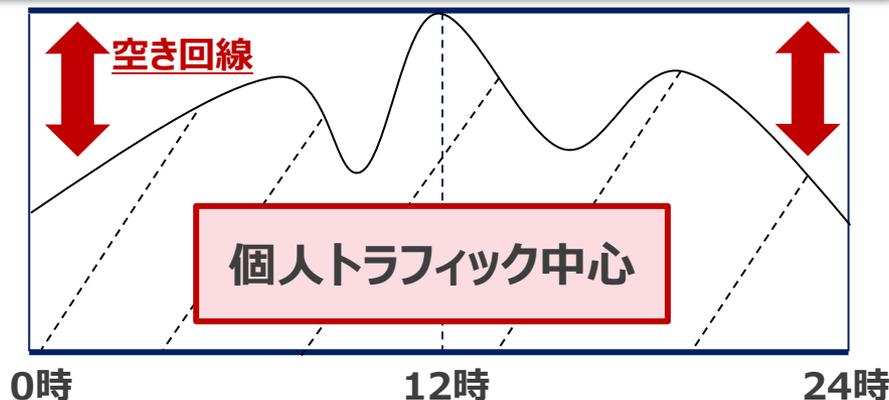
クラウド利用企業割合：33.0%から44.5%へと11.5ポイント上昇



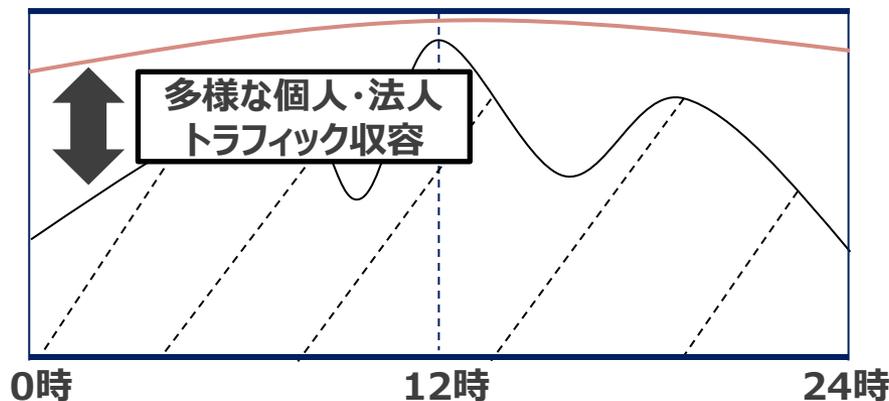
<出典> 総務省 平成27年版及び28年版 情報通信白書

ビジネスモデル ~モバイル~

モバイルネットワーク収容率



- ◆ IoT/M2M等の法人利用を収容



- ◆ 多様な個人利用者によるトラフィック分散
- ◆ IoT/M2M等で増加する法人トラフィック吸収

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

- ◆ データ接続料(docomo・KDDI・年々単価低減)
- ◆ 音声通話仕入れ
- ◆ 代理店手数料・広告宣伝費・人件費 等

収益構造

- ◆ 多様な個人・法人トラフィック収容によるスケールメリット発揮にて、利益率向上
- ◆ 現状は個人トラフィック増加に併せインフラ拡大、低利益フェーズ

2017年3月期の業績進捗

	2017年3月期 上半期実績	前年同期比	2017年3月期 通期見通し	前年同期比
売上高	741.2億円	+13.5%	1,580億円	+12.3%
売上原価	622.7億円	+16.1%	1,327億円	+14.4%
売上総利益	118.5億円	+1.2%	253億円	+2.6%
販管費等	99.0億円	+8.3%	203億円	+9.6%
営業利益	19.5億円	△24.0%	50億円	△18.6%
税引前四半期純利益	21.1億円	△20.5%	51億円	△17.7%
四半期純利益	11.1億円	△33.0%	30億円	△25.7%

<上半期>

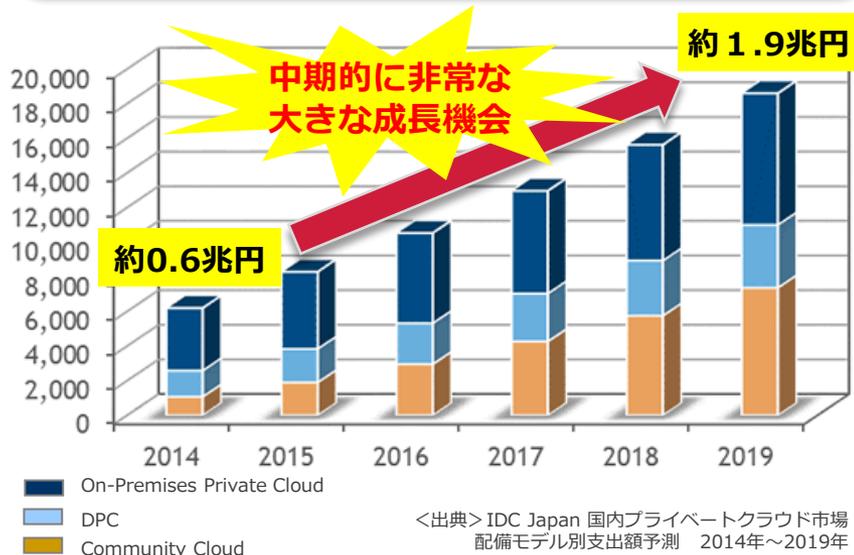
- 高増収率を継続、モバイルサービスが牽引
- クラウド・モバイル・セキュリティ・IoT・ビッグデータ等に向けたサービス開発・設備投資強化による原価増加、個別要因によるSI粗利減にて販管費増加を吸収できず営業減益

<今後の見通し>

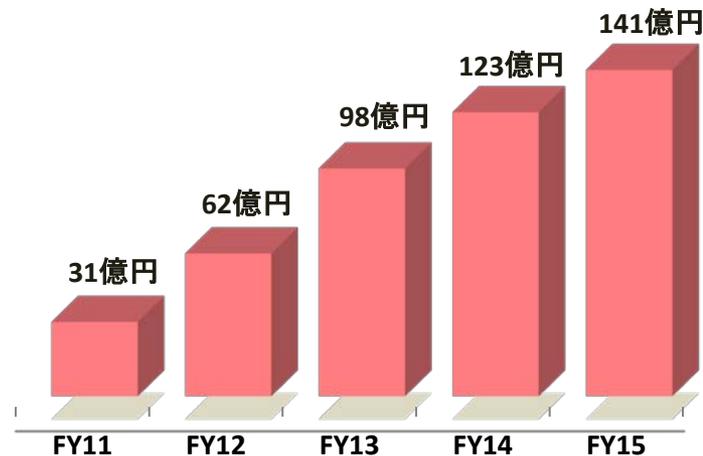
- 上半期のSI利益不調は一時的、注力サービス等の売上継続積上げで先行費用解消、モバイルトラフィック集約効果でネットワーク収容効率向上を展望
- 増収強化に伴い営業利益向上を展望

注力・成長分野 ～クラウド～

プライベートクラウド市場



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

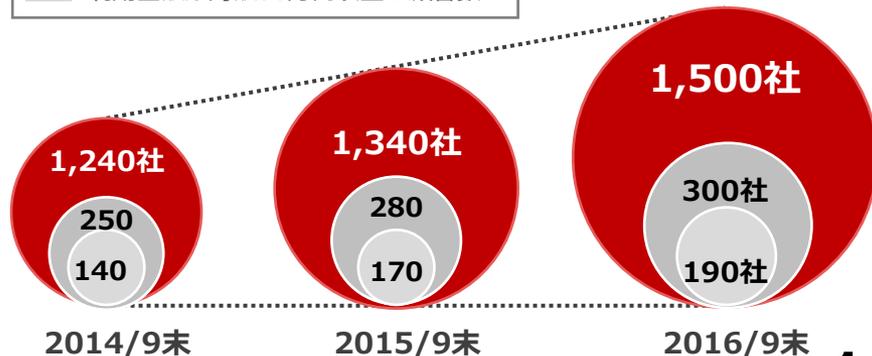
◆ 大企業に信頼されるクラウドサービス

- 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

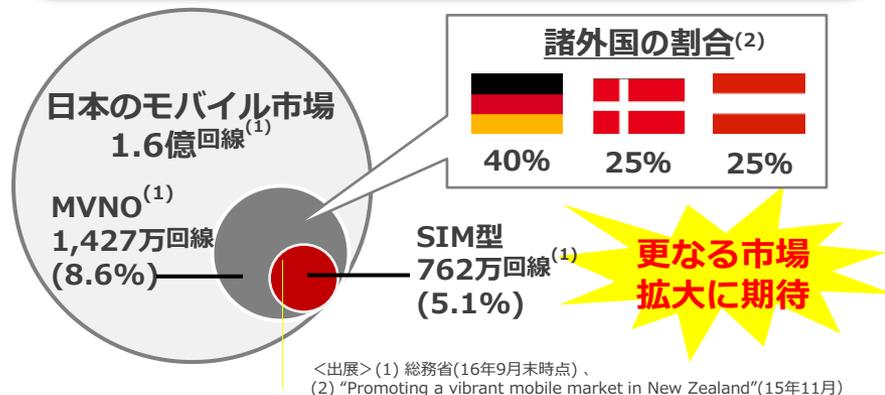
IIJクラウド顧客基盤

- IIJクラウドサービス利用総顧客数
- 利用金額が月額100万円以上の顧客数
- 利用金額が月額50万円以上の顧客数

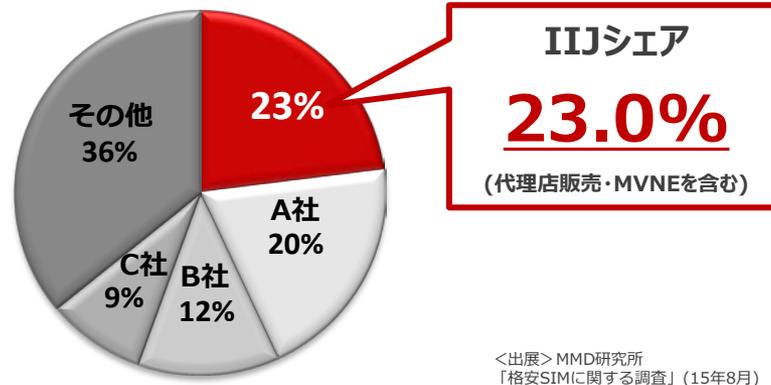


注力・成長分野 ～モバイル①～

国内MVNO利用普及率



国内格安SIM市場



IIJ格安SIMサービス料金体系

「格安SIM」がおトクなワケ!!

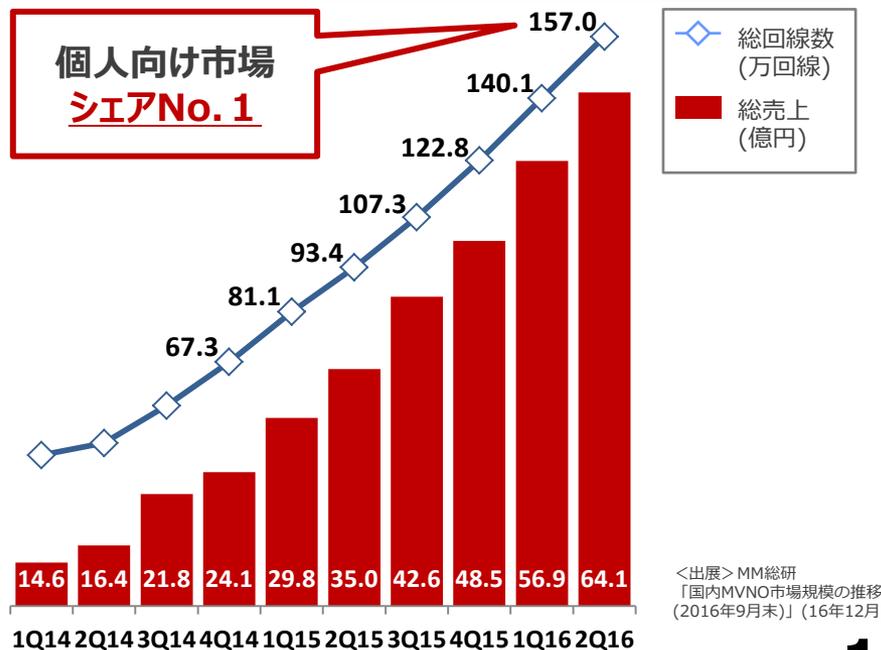
これだけ!

プラン料金	スマホ本体*	プラン料金	スマホ本体	無料通話	その他サービス
-------	--------	-------	-------	------	---------

IIJmioの格安SIM「みおふぉん」のプラン

一般的な携帯電話会社のプラン

IIJモバイル総回線数&売上推移



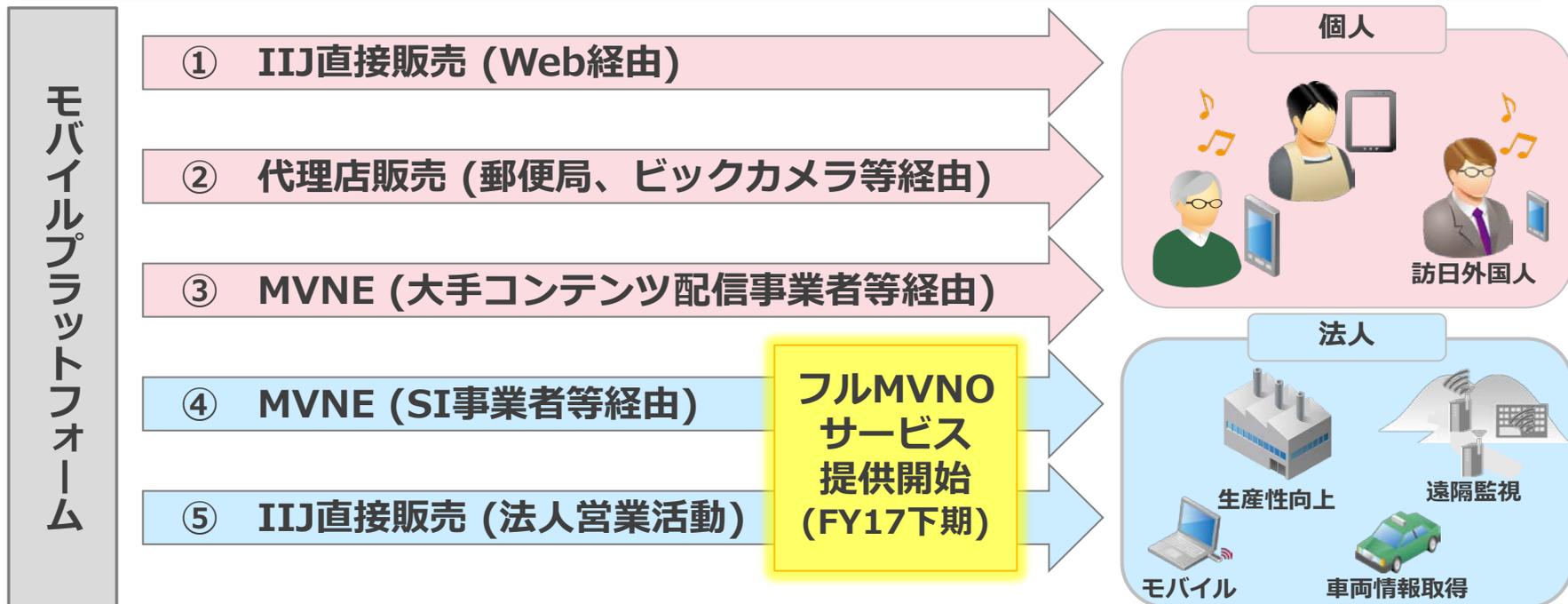
料金シュミレーション(一例)

月額6,500円(税抜)のプランをIIJmioに乗換えた場合

月額	上限3GB	1,600円
乗り換えた場合の料金(税抜)	ひと月あたり	4,900円
おトク	2年間なら	117,600円

注力・成長分野 ～モバイル②～

ビジネスモデル



IIJモバイル成長戦略

◆ 格安SIM市場継続拡大

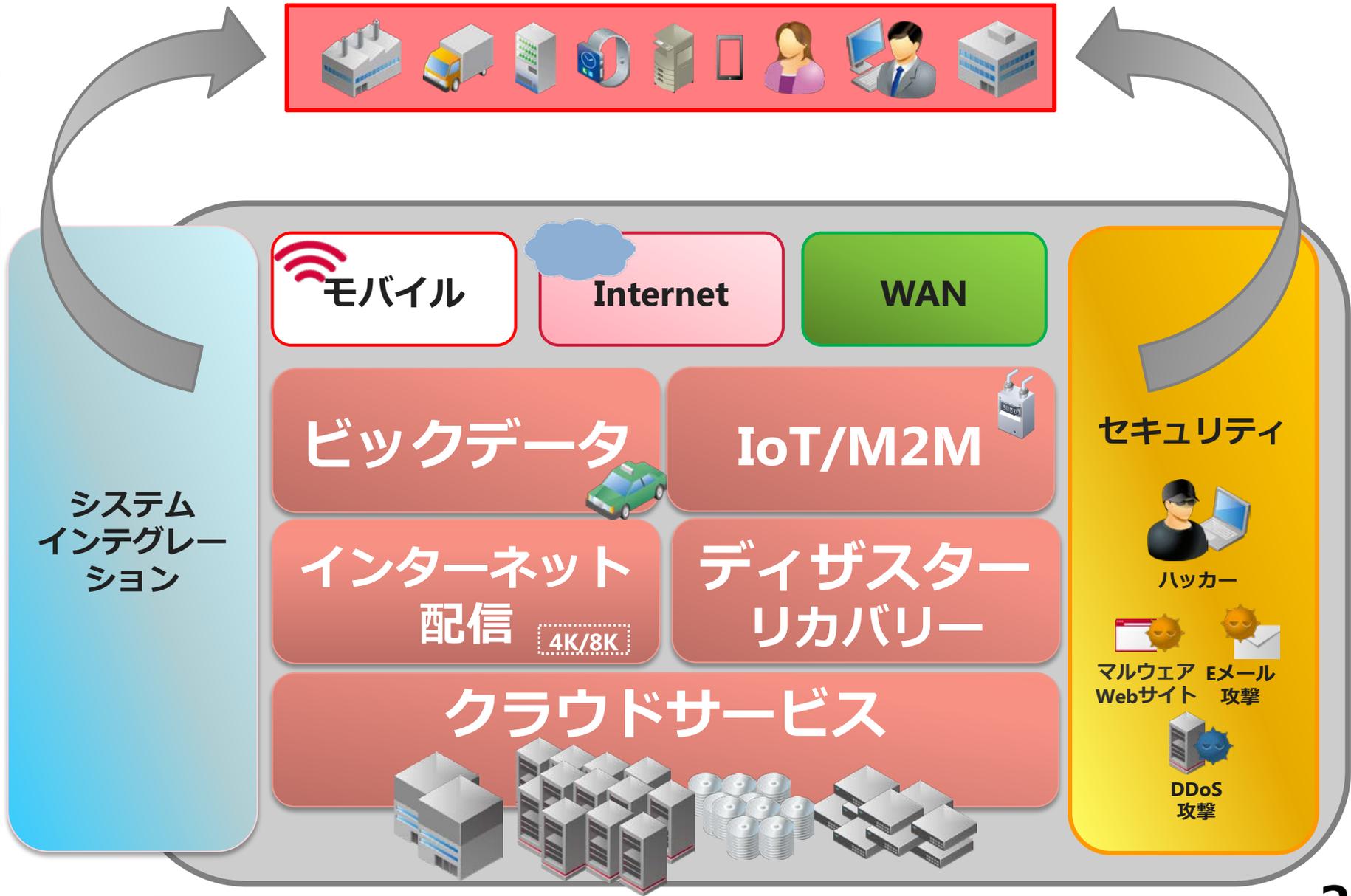
- 政府等の政策あり、欧米水準への広がり期待
- 高顧客満足度、有力販売パートナー等に強み

◆ 法人利用の取り込み強化

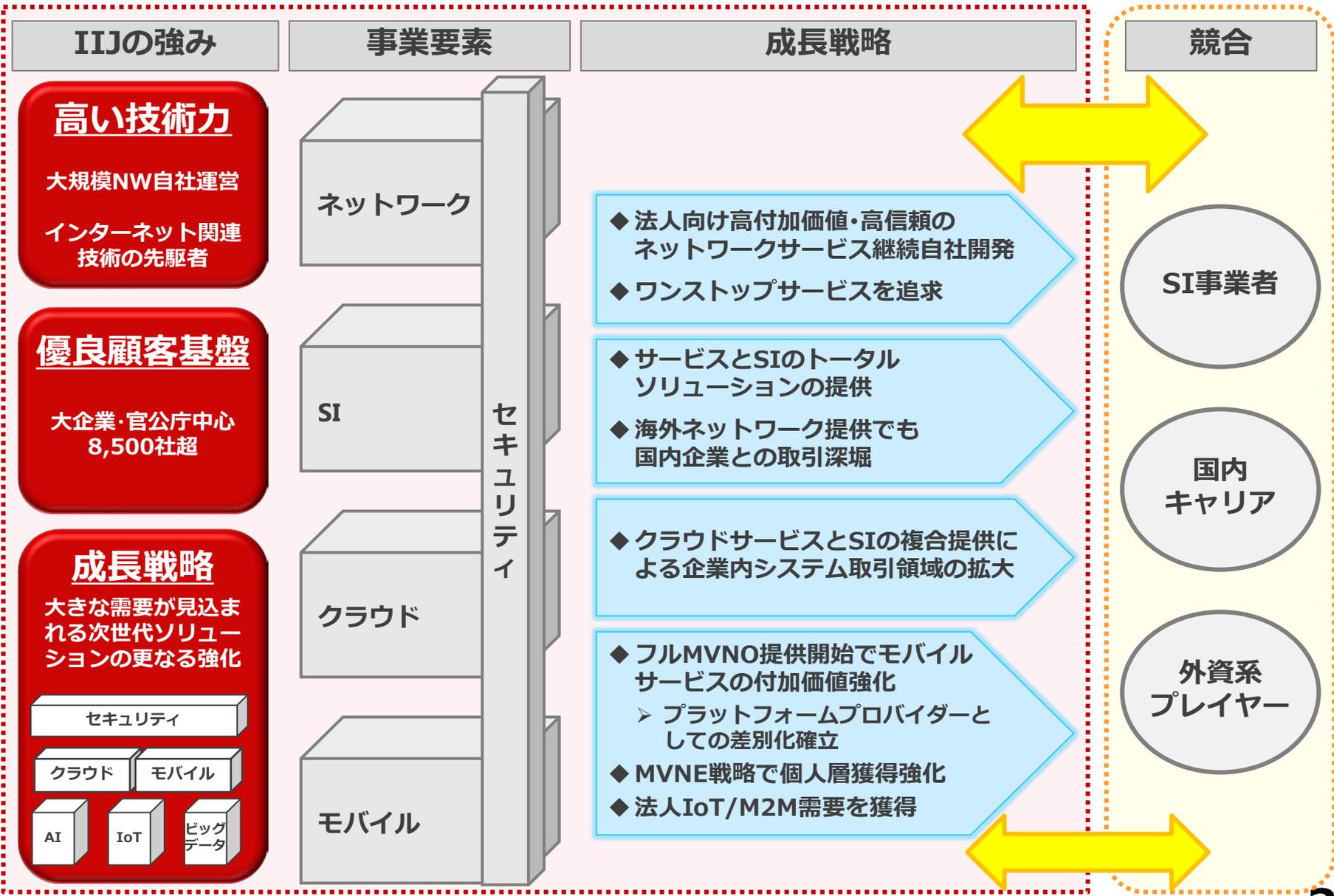
- フルMVNO取り組みにより独自性発揮
- IoT/M2M等含め数百万～数千万回線規模へ

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

ネットワークソリューションの統合提供



IIJグループの競争優位性

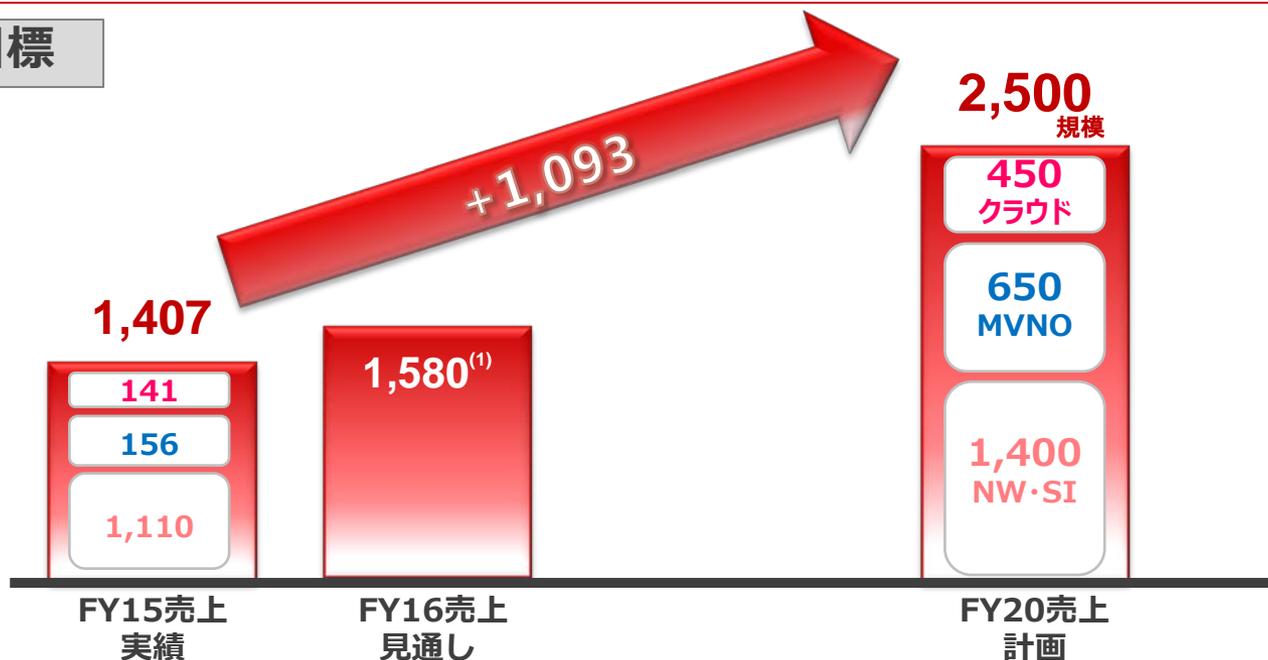


中期計画(2017年3月期～2021年3月期)

2016年5月13日発表

売上目標

単位: 億円

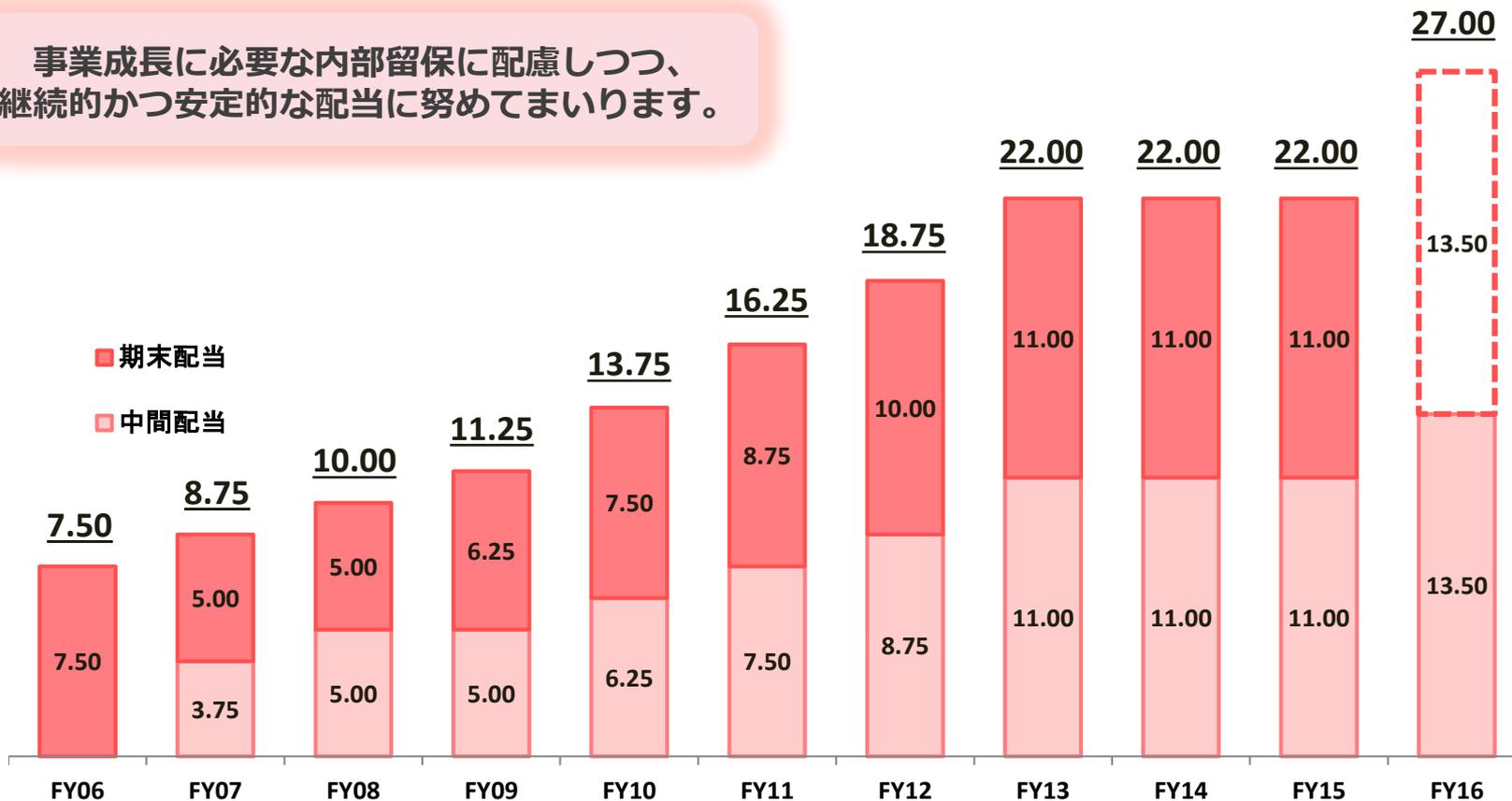


売上	<p>◆増収年率10%超を維持(以下FY2020各売上目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> クラウド事業 約 450億円 (+309億円) MVNO事業 約 650億円 (+494億円) ネットワーク・SI他 約1,400億円 (+290億円) <p>(カッコ内数値はFY15実績比)</p>	<h3>成長戦略</h3> <ul style="list-style-type: none"> ◆「ネットワーククラウドサービス」「システムクラウドサービス」の両輪で企業システム利用形態に即したワンストップソリューションをSI機能とともに提供 ◆MVNO・セキュリティ等競争優位分野の更なる推進 ◆配信事業、M2M/IoT関連事業、海外事業開発、ヘルスケア事業等の新規領域にも注力
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⁽²⁾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 	
営業利益	<ul style="list-style-type: none"> ◆増収による粗利増効果で2桁増益年率継続 ◆中期計画中期に100億円を超え継続成長 	<p>(1) 2016年11月4日公表「業績予想の修正に関するお知らせ」に記載の通りFY16売上見通しを修正しております。</p> <p>(2) 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基盤(インフラ)をインターネット経由で利用できるサービス。</p>

株主還元

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。



自社株買い

発表日：2016年11月4日

取得期間：2016年11月7日～2017年1月31日

取得価格総額上限：15億円

取得株式数上限：95万株

株価推移

PER 27.7倍 (2017年3月期会社計画ベース)
 EPS 65.67円 (2017年3月期会社計画)
 PBR 1.3倍 (2016年3月期業績実績)



※2017年1月20日 終値 1,822円

最近のトピック

日本テレビと合併会社 JOCDN を設立

- IIJの大規模配信に関する高い技術力と日本テレビ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
- 民放各局にも出資・参画を呼びかけ中



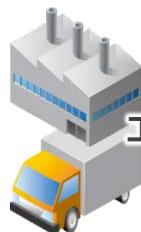
IIJmio取り扱い郵便局の地域拡大

- IIJmio取り扱い郵便局地域に北海道・関東・南関東・近畿等が追加
- 従来の東海地域に合わせて、9,700超の郵便局で取り扱い開始 (2016年10月より)

日本初、フルMVNOへの事業拡張を決定

- フルMVNOに取り組むことにより、SIMカードを管理するデータベースを自社で運用することになり、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、FY2017下期サービス開始に向けて開発

IoT利用想定シーン



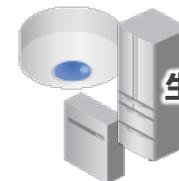
工場設備



ウェアラブル



建設機器

マルチ
カントリー
MVNO

生活家電

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>

＜ 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/>

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、
- 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。

連結バランスシート(サマリー)の状況

ご参考情報

単位：百万円

	16年3月末	16年9月末	前期末比増減
現金及び現金同等物	19,569	19,668	+99
売掛金	23,747	23,161	△ 586
たな卸資産・前払費用(短期・長期)	11,761	14,616	+2,855
持分法適用関連会社に対する投資	2,980	2,938	△ 41
その他投資	5,949	6,772	+824
有形固定資産	34,324	36,613	+2,288
のれん・その他無形固定資産	9,719	9,529	△ 190
敷金保証金	3,085	3,040	△ 45
資産合計	117,835	123,113	+5,278
買掛金・未払金	15,404	15,646	+242
未払法人税等	1,078	485	△ 593
借入金(短期・長期)	9,250	12,250	+3,000
リース債務(短期・長期)	11,734	13,182	+1,448
負債合計	52,491	57,031	+4,540
資本金	25,509	25,509	-
資本剰余金	36,060	36,088	+29
利益剰余金	2,471	3,074	+602
その他の包括利益累計額	1,197	1,245	+48
当社株主に帰属する資本合計	64,845	65,524	+679

➤ 当社株主に帰属する資本比率 (株主資本比率): 16年3月末 55.0%、16年9月末 53.2%



IIJは米国ナスダック市場に上場しており、米国会計基準・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

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

(12名のうち4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

■ 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。

©2016 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。