



三菱UFJモルガン・スタンレー証券
池袋支店

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)

2013年11月14日
常務取締役兼CFO 渡井昭久

Ongoing Innovation

ハイライト

- ◆ 国内トップクラスのIPプロフェッショナル
- ◆ ISPからトータル・ネットワーク・ソリューション・プロバイダーへと戦略的に事業領域を拡大
- ◆ 約8,500社の優良な大中堅企業・官公庁顧客基盤
- ◆ ストック売上の積上げによる継続的な売上・利益成長実績
- ◆ 成長するアウトソーシング・クラウド市場においてのリーディングカンパニー

details to follow

国内トップクラスのIPプロフェッショナル

◆ 国内ISPの草分け

- ▶ 数々のインターネット周りのネットワークサービスを作り上げ、市場をリード
- ▶ トップレベルのIPエンジニアが集結、拡大
- ▶ 日本で最初にインターネット接続サービスを開始、マーケットを創造

◆ 「インターネット技術」がコア・コンピタンス

- ▶ インターネット事業を「ゼロ」から「自分たちの手で」作り上げた実績
- ▶ 日本で最大級のバックボーンを構築、運営
- ▶ 先進的なサービス・プロダクトを開発・提供し、マーケットをリード

◆ 情報システム部門に対する高いブランド力

- ▶ インターネット接続サービスから培った顧客との長い信頼関係
- ▶ 信頼性が高く、安定したネットワークサービスの提供、運用
- ▶ 高い顧客満足度、充実したサポート体制

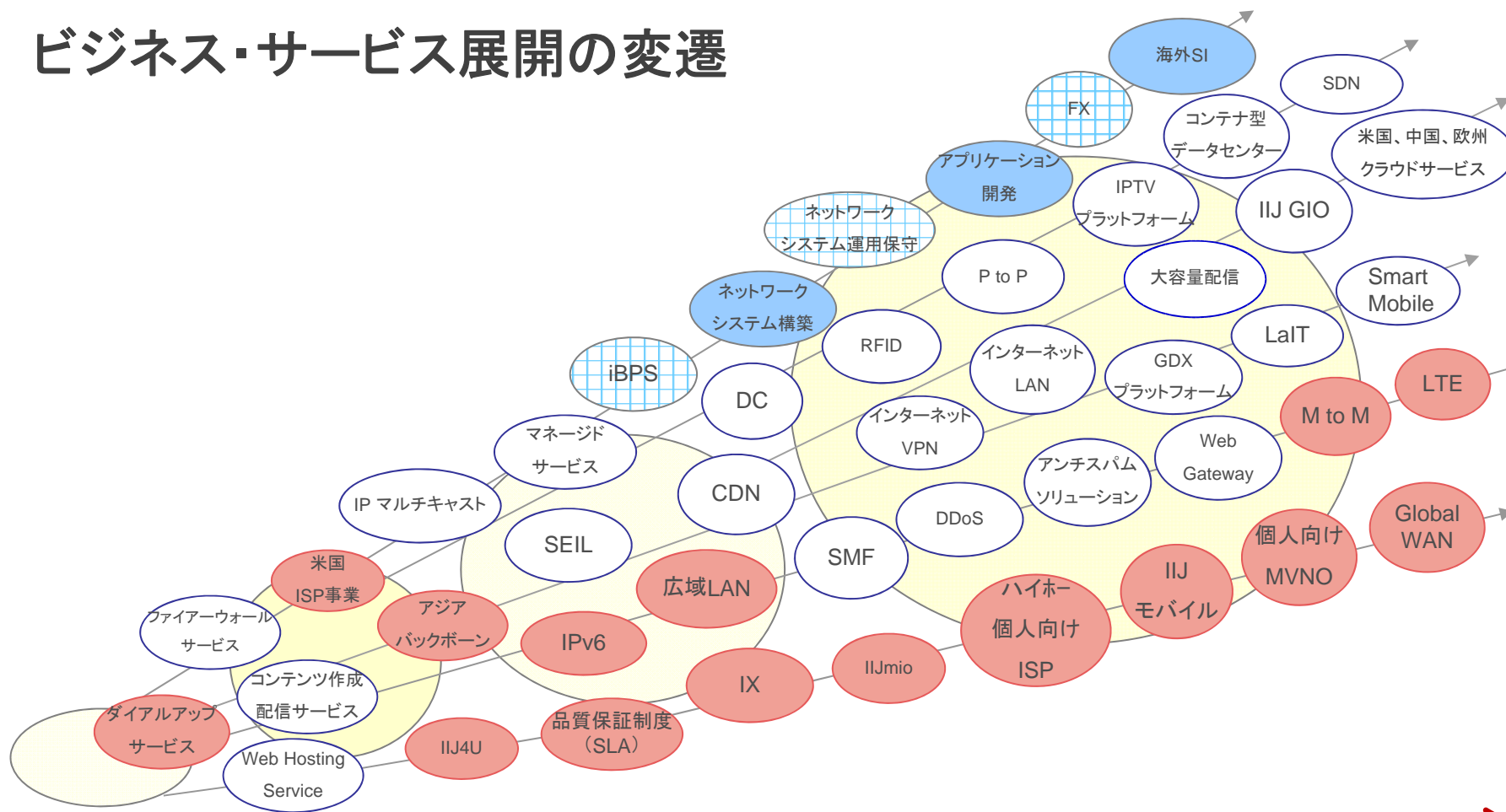
◆ 卓越したIP技術力・研究開発

- ▶ IPv6、モバイルIPv6、クラウド等、次世代の情報基盤技術の研究開発への取組み
- ▶ 総務省委託研究への共同参画
- ▶ 世界的なセキュリティ活動団体への参加等
(「FIRST(ファースト)」や「テレコム・アイザック推進会議」)
- ▶ 迷惑メール対策機関「JEAG(ジエグ)」の立上げ
- ▶ SDNプラットフォームの研究開発を遂行中

会社概要	
設立	1992年12月
従業員数(連結) (2013年9月末現在)	2,311名 (約70% エンジニア)
上場証券取引所	米国ナスダック市場(IJJI) 東証1部(3774)
主要株主 (2013年9月末現在)	NTT(21.6%)、 代表取締役会長 鈴木幸一 (実質保有 5.6%) 伊藤忠商事(株)(4.5%)、 NTTコミュニケーションズ(4.4%)

IPネットワーク技術でのイニシアティブ

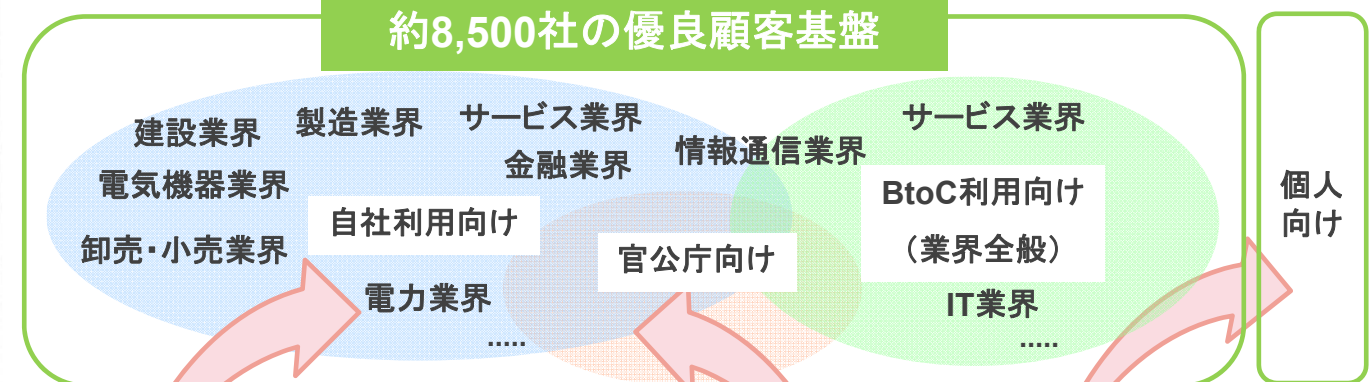
ビジネス・サービス展開の変遷



1992	1996	1997	1998	2006	2007	2008	2010	2012	2013
IIJグループ									

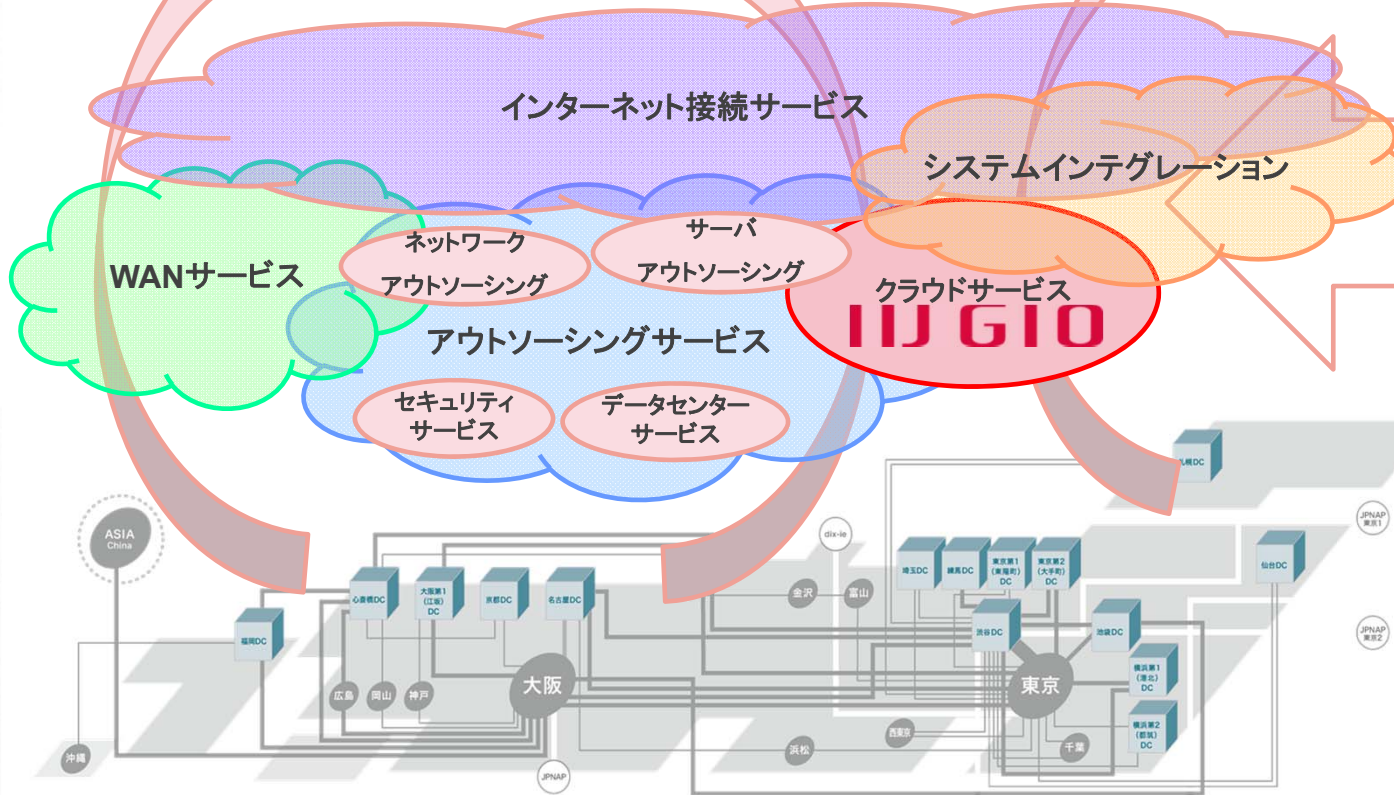
優良顧客へのサービス提供

約8,500社の優良顧客基盤



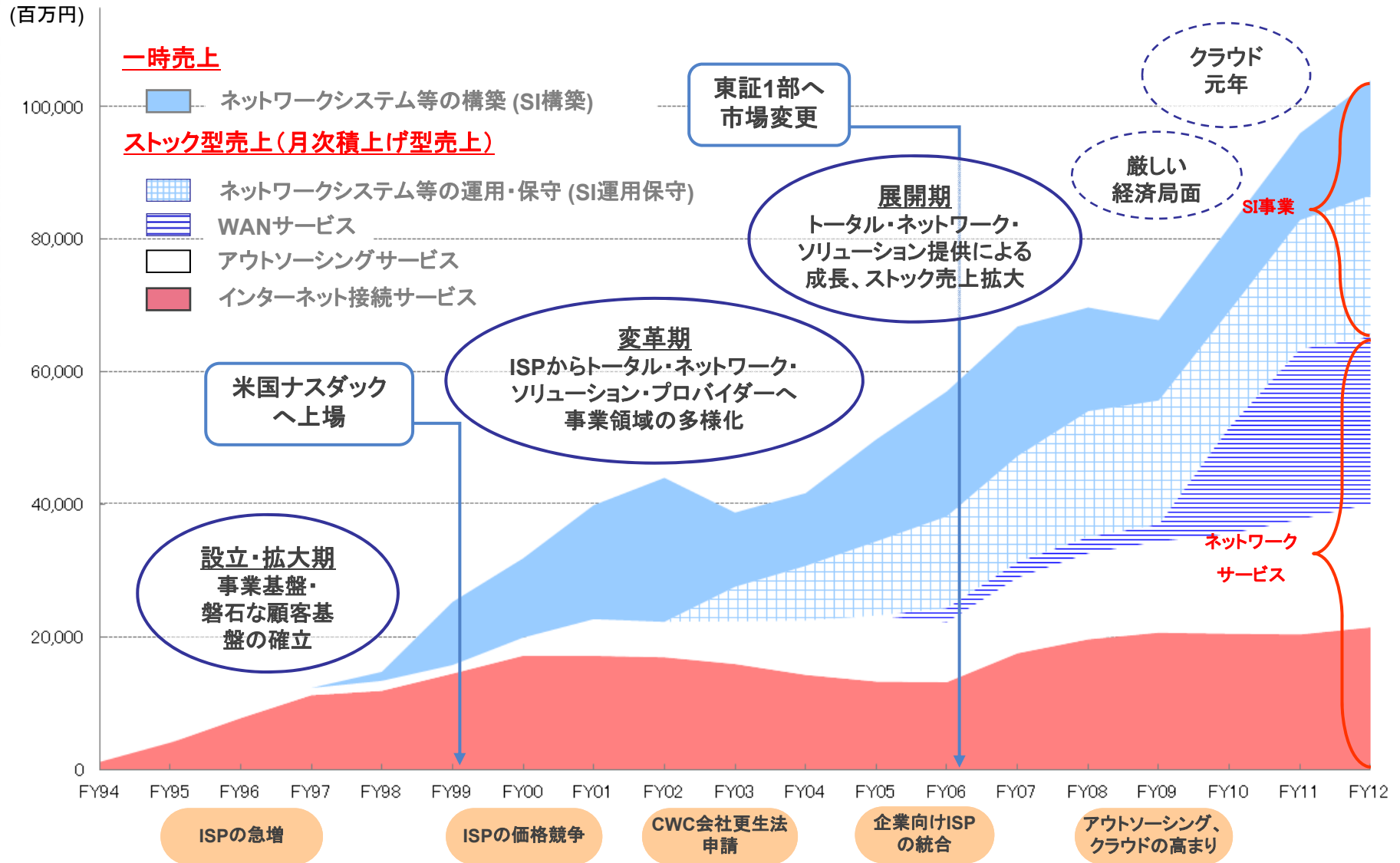
トータル・ネットワーク・ソリューションの提供

- ・高信頼性インターネット接続サービス
- ・BtoC事業者向け超広帯域通信トラフィックの運用
- ・拠点間を結ぶ専用網WANサービス
- ・出先から社内に安心してアクセスできるモバイルサービス
- ・SEILルータの自社開発
- ・データセンターサービス
- ・メールアウトソーシングサービス
- ・ハッキング等から守るセキュリティサービス
- ・災害時用バックアップデータストレージサービス
- ・ネットワークの構築運用
- ・オンライン証券等のECシステムの構築運用
- ・クラウドサービス
- ・FXシステムのASP提供



ビジネスモデルの戦略的転換

ISPからトータル・ネットワーク・ソリューション・プロバイダーへ



事例①: 明治学院大学様



ネットワークサービス

ゲートウェイセキュリティ

高可用・低負荷のICT^{※1}インフラ環境をアウトソーシングで整備

明治学院大学は、ICT基盤にIIJの多彩なソリューションを採用。冗長化されたインターネット回線やネットワーク機器、Webやメールのセキュリティサービスなどを導入し、ICTにかかわる運用管理の負荷軽減と可用性の高いネットワークを実現している。

アクセス回線の逼迫、迷惑メールによるシステム負荷が増大

ICT環境の変化により、スマホを用いたインターネット接続が増大し、アクセス回線の逼迫が起こっていた。さらに、災害へ備えるためのICT見直しや、迷惑メール大量受信によるシステム負荷の改善が必要とされていた。

回線冗長化により「止まらないネットワーク」が実現し BCP^{※2}・DR^{※3}を強化

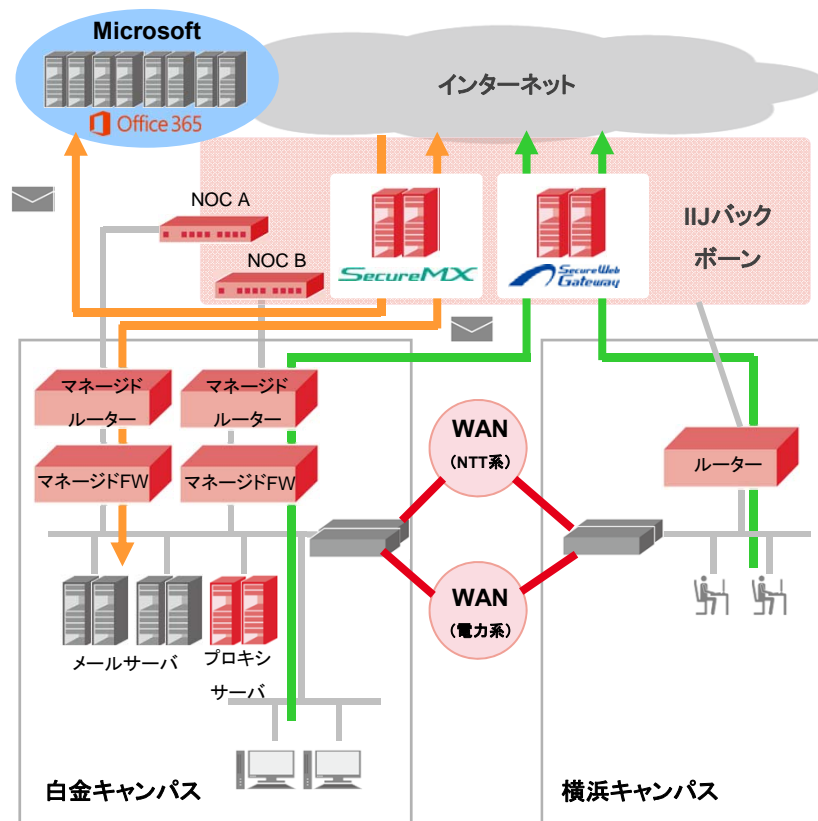
光回線の通信経路が異なる通信キャリアを2回線利用し、インターネット接続およびキャンパス間WANの冗長化で継続的な接続を実現。BCP・DRの観点から白金と横浜のキャンパス間でデータバックアップを実施。

IIJセキュアMXサービスとOffice 365を連携

大量の迷惑メール処理によるシステム負荷軽減のため、IIJセキュアMXサービスを導入。また、重要情報を扱う教員向けには、Office 365へメール配送を行うことで、セキュリティを向上させている。

実現したこと

- ・ アクセス回線二重化で止まらないネットワークを構築し、BCP・DR対策としてキャンパス間でデータバックアップを実施
- ・ メールセキュリティ、Webフィルタリング、ファイアウォールなどの監視・運用を含めてIIJへアウトソーシングすることでセキュリティ強化と運用負荷軽減を実現
- ・ IIJセキュアMXサービスとOffice 365の連携で更なるセキュリティ向上を実現



※1 ICT: Information and Communication Technologyの略。情報通信技術。

※2 BCP: Business Continuity Planの略。事業継続計画。自然災害などにより重要業務が中断するリスクを最低限に抑えるための計画。

※3 DR: Disaster Recoveryの略。自然災害などで被害を受けたシステムを復旧・修復すること。

事例②: 株式会社損害保険ジャパン様

グループ共通基盤

損保業界で初めてグループ企業の共通基盤をクラウドで実現させ、 事業継続性やセキュリティの向上に貢献

損保ジャパンとNKSJシステムズは、グループ会社のシステム共通基盤として「IIJ GIOコンポーネント 仮想化プラットフォーム VWシリーズ」を導入。ITリソースを保有せず、コストの削減とスピーディーなシステム構築を目指している。

グループ会社のITコスト削減を目指して共通基盤づくり

グループ会社ごとに個別のシステムを構築・運用しており、ITコストと運用負荷の削減が課題だった。また、システムの設置環境やセキュリティ対策も会社ごとに異なり、グループで統一したITガバナンスが求められていた。

豊富な実績やサポート体制を評価し、IIJのクラウドサービスを採用

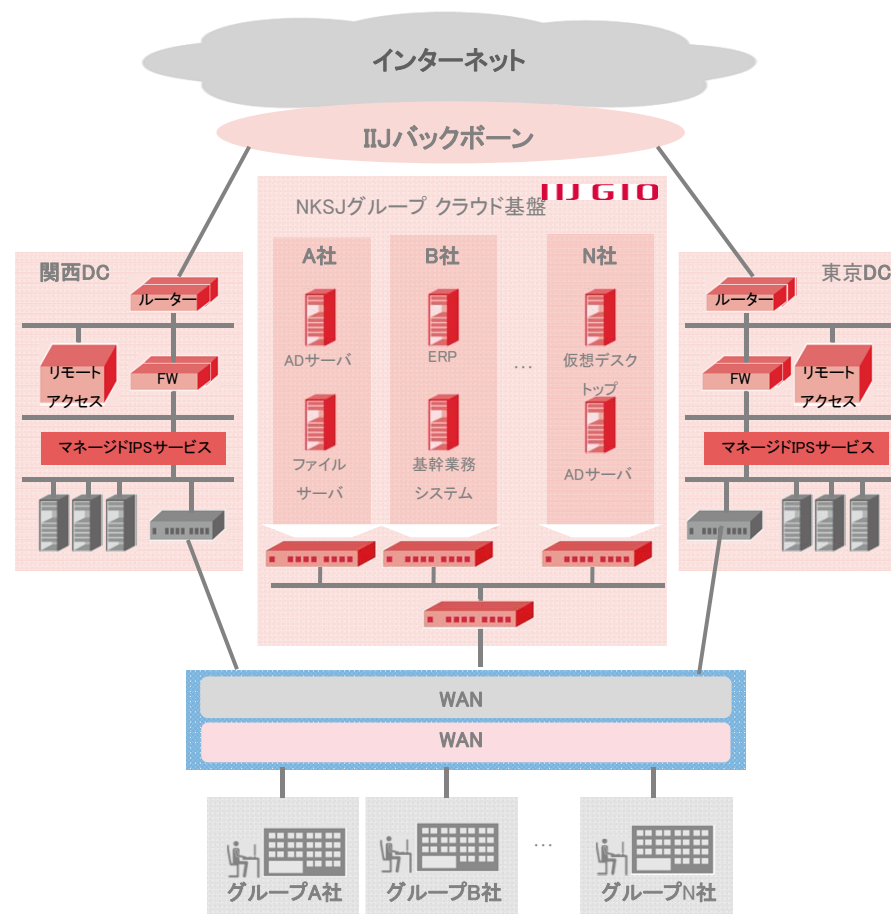
クラウド上のVMware仮想化環境を利用し、グループ会社の要件に応じたシステムを構築。グループ会社のシステム共通基盤を担うため、IIJのサポート体制やクラウドサービスの豊富な導入実績を評価し、採用を決定した。

基幹業務システムの早期稼働と従来の課題解決を実現

VMwareで構築・運用していたグループ会社の基幹業務システムを共通基盤上に移行。システム設計から本格稼働まで2カ月半で実施。さらに、IIJサービスの導入で、コスト面・運用面・セキュリティ面の従来の課題も解決した。

実現したこと

- ・グループ共通基盤に仮想プラットフォームVWシリーズを採用し、低コストかつスピーディーなシステム構築を実現
- ・IIJ GIOをプラットフォームに安全・安心のシステム構築・運用を実現
- ・遠隔地のデータセンターにバックアップサイトを設けるなど、将来の拡張にも柔軟に対応できるインフラを実現



ネットワークサービスのビジネスモデル

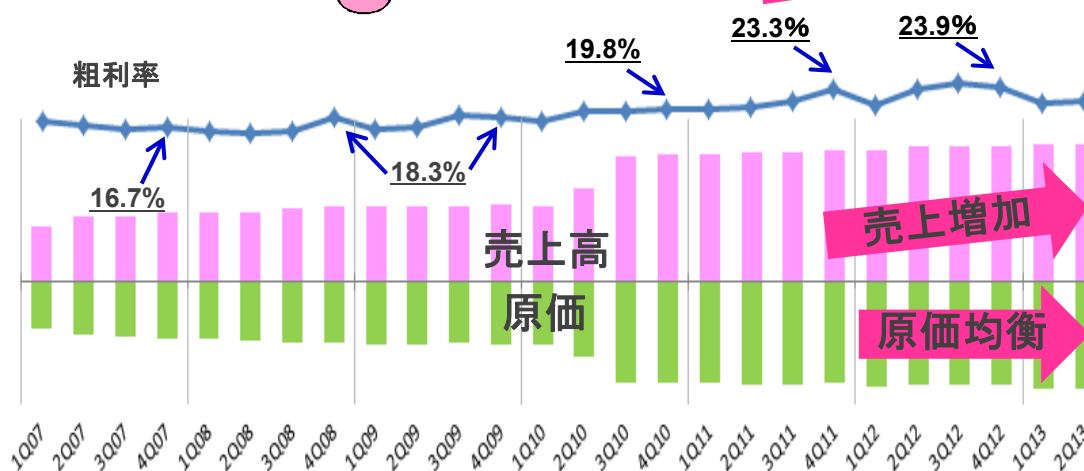
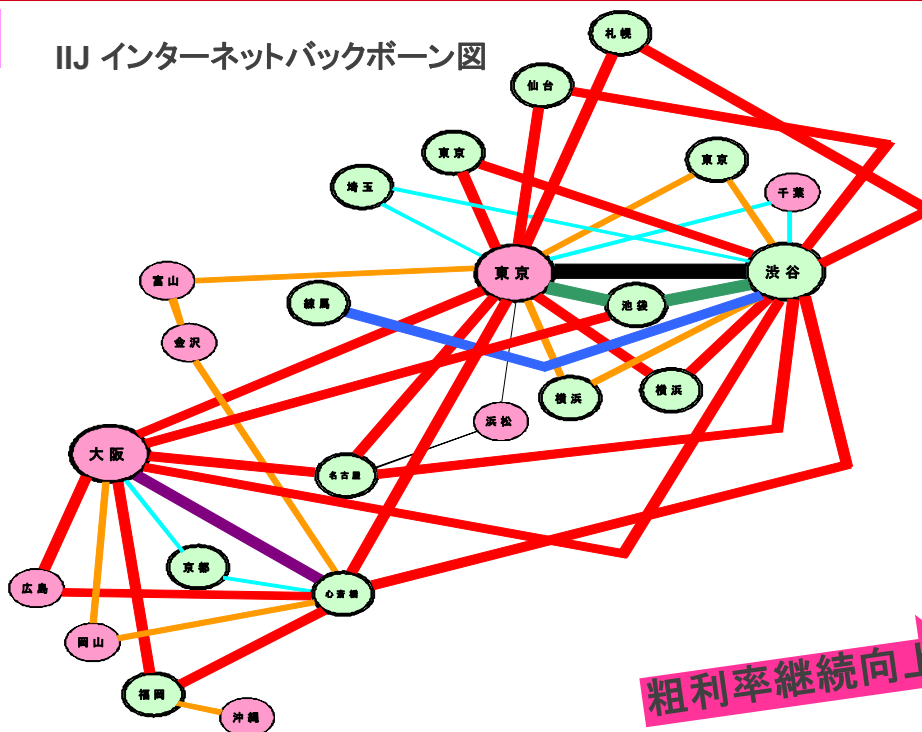
売上の特徴

- ・インターネットバックボーンを元に多様な売上（法人向け、個人向け、アウトソース）を積上げ
- ・ストック売上（月額課金）の積上げモデル
- ・顧客：法人等の直接ユーザや個人向けISP事業者、CATV等のネットワークオペレータ
- ・法人向けISPは淘汰され、新規参入は困難
- ・過度のインターネット価格競争はFY2005頃にほぼ収束
- ・増速とアウトソースサービスの契約積上げによる売上増加
- ・インターネットの利用拡大＝トラフィック増加によるスケールメリットビジネス
- ・2Q13はSNSゲーム及び通信関連等の一部の大口顧客からの減収等にて伸び鈍化

原価の特徴

- ・インターネットバックボーンを継続的に拡大する費用
- ・国内最大級の独立系ISPとして高い機器調達能力
- ・主として、回線調達費、機器、データセンター費用、人件費、外注費
- ・売上には直接連動しない
- ・ネットワークの継続拡充、但しコストはさほど増加しない

IIJ インターネットバックボーン図



好循環なクロスセリングモデル

ワンストップ・ソリューションによる囲い込み強化

- ・専用線型接続サービス
 - IPサービス (64kbps ~ Gbps超)
 - IPv6サービス etc.
- ・ブロードバンド型接続サービス
 - 光回線(Bフレッツ等)
 - ADSL回線(フレッツADSL、アッカ等)
- ・モバイル型接続サービス
 - IJモバイル(LTE/3G/DSDPA)
- ・WANサービス
 - IP-VPNや広域イーサネット
 - 国際WAN、国際インターネットVPNサービス

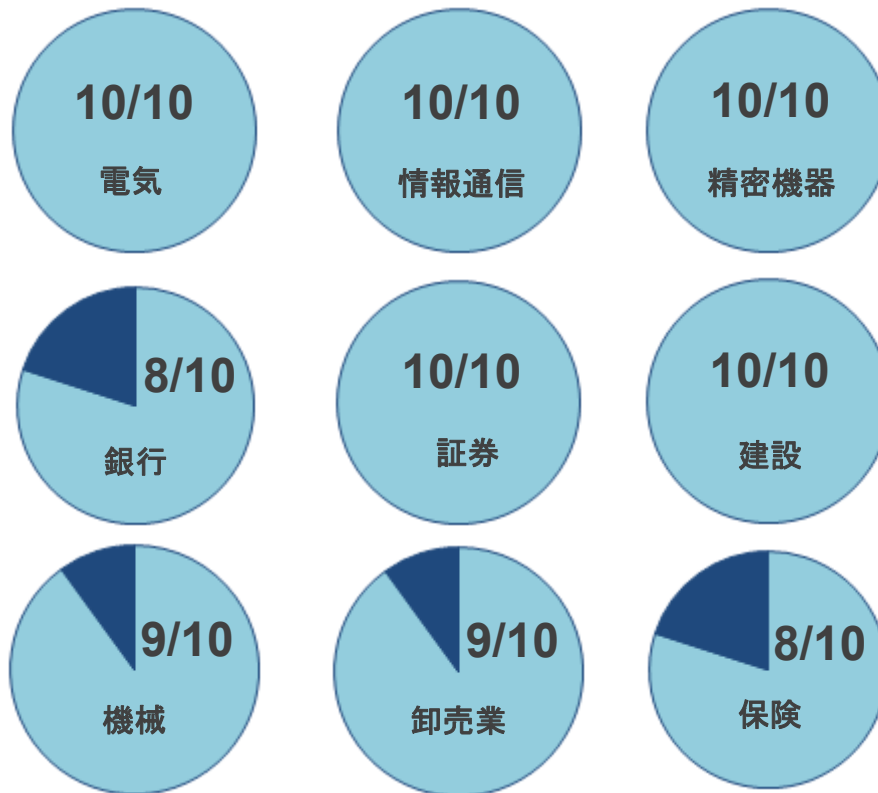
- ・ネットワーク関連案件
 - 拠点間接続
 - コンテンツ配信プラットフォーム
 - メールシステム構築 etc.
- ・アプリケーション開発型案件
 - オンライン証券システム
 - チケットシステム
 - オンラインショッピングシステム etc



- ・ネットワーク関連
 - マネージドルータサービス
 - SMF-VPN ソリューション
 - IJ インターネット-LAN etc.
- ・サーバ関連
 - ウェブホスティング
 - メール系サービス
 - DNS サービス
 - ファイル交換サービス etc.
- ・セキュリティ関連
 - マネージドファイアウォール
 - URLフィルタリング Service
 - DDoSソリューション etc.
- ・データセンター関連
 - ファシリティマネジメント
 - 運用保守 etc.
- ・顧客サポート、運用保守
 - IJ GIO

経営資源としての優良顧客基盤

業界上位10社における 浸透率



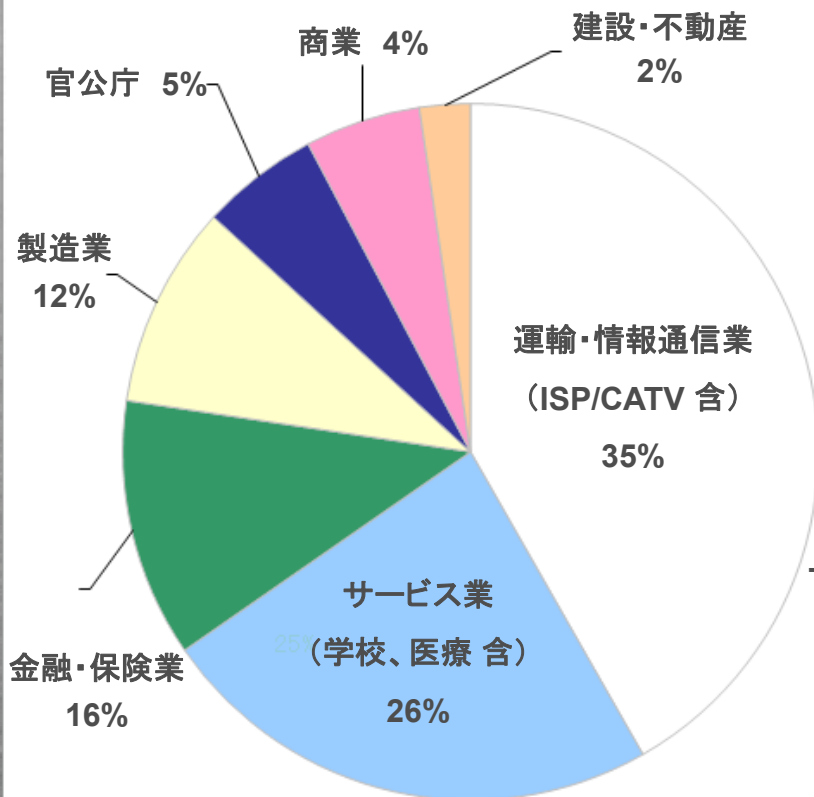
(出典)

東洋経済新報社「会社四季報CD-ROM」、及び日本実業出版社「業界シェア&市場規模」等から当社作成

売上高の分布

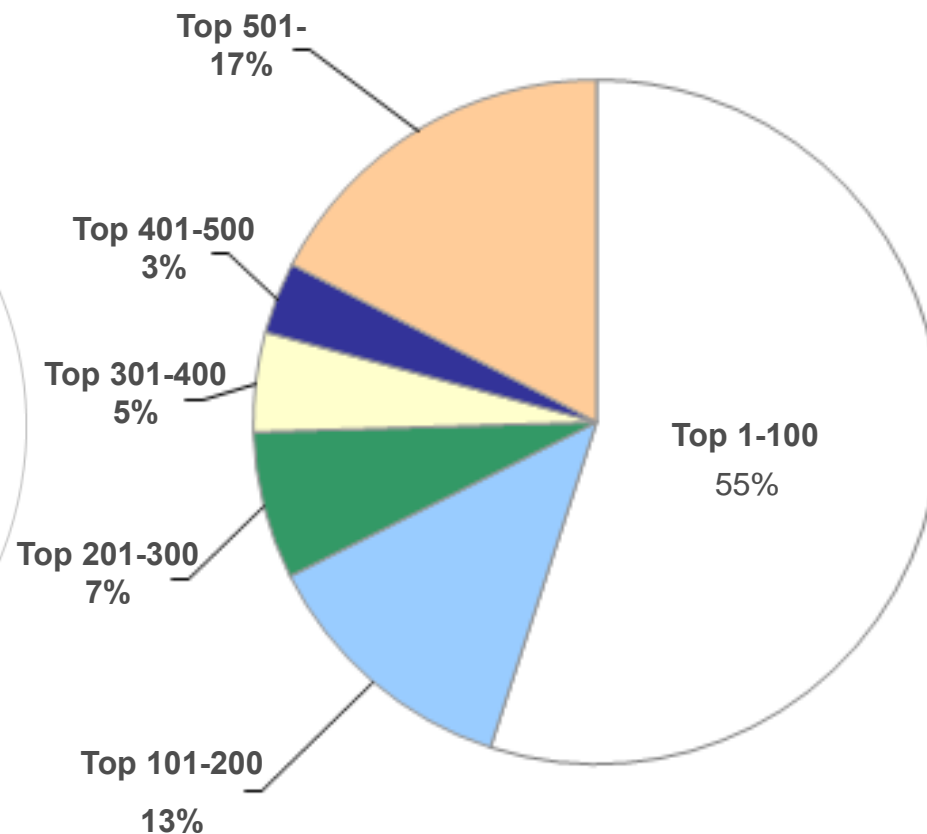
業種別売上高分布

特定業種に依存しない顧客構造



顧客別売上高分布

特定企業に依存しない顧客構造

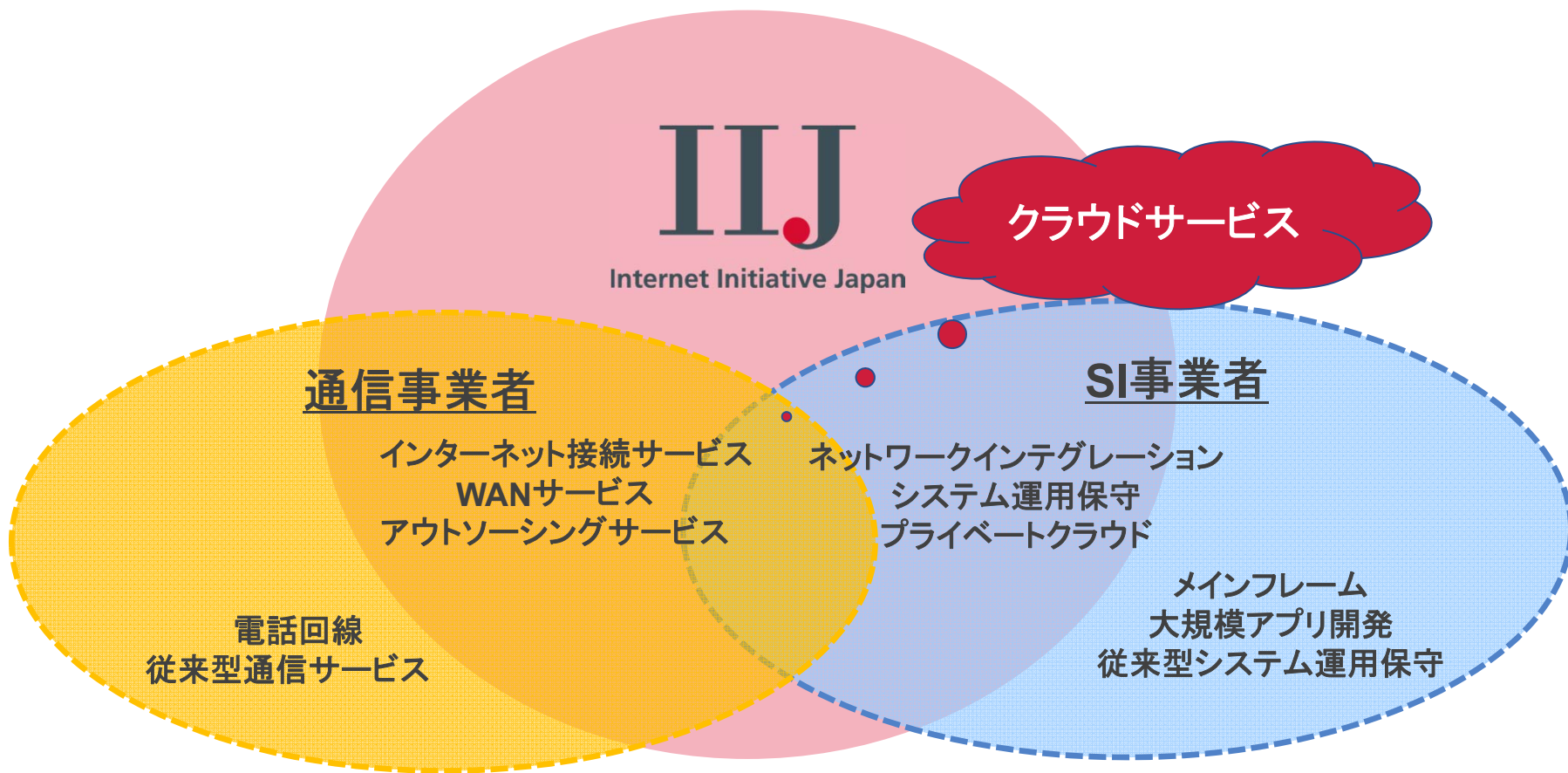


Source: IIJ 2012年度業績

事業領域と競合関係

- トップレベルのIPエンジニア集団
- IT市場のニーズに早急に対応できる高い技術力
- 大企業中心のターゲット顧客層
- 情報システム部門に対する高い認知度・ブランド力
- 風通りのよいフラットな職場環境

- 国内最大級バックボーンを構築、運営
- 先進的なサービスを自社開発
- 従来型システム開発ではなく、新しいIT市場をターゲット
- 設立来培ってきたサーバ運用の豊富な実績
- 多くない従業員数



継続的な成長戦略

クロスセリング戦略の推進

高品質・高信頼性サービスの継続提供

新技術、課題に対応する新サービスの継続開発

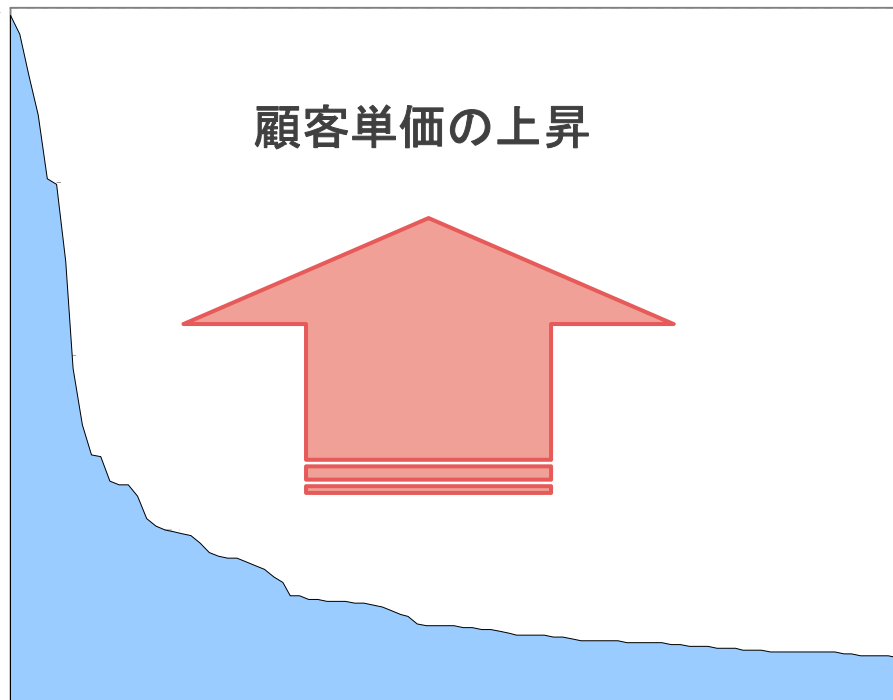
顧客基盤のレバレッジ、強化

企業ネットワークシステム変革機会の捕捉

ネットワークサービス事業者との強みの最大限発揮

クラウドサービス注力

売上高

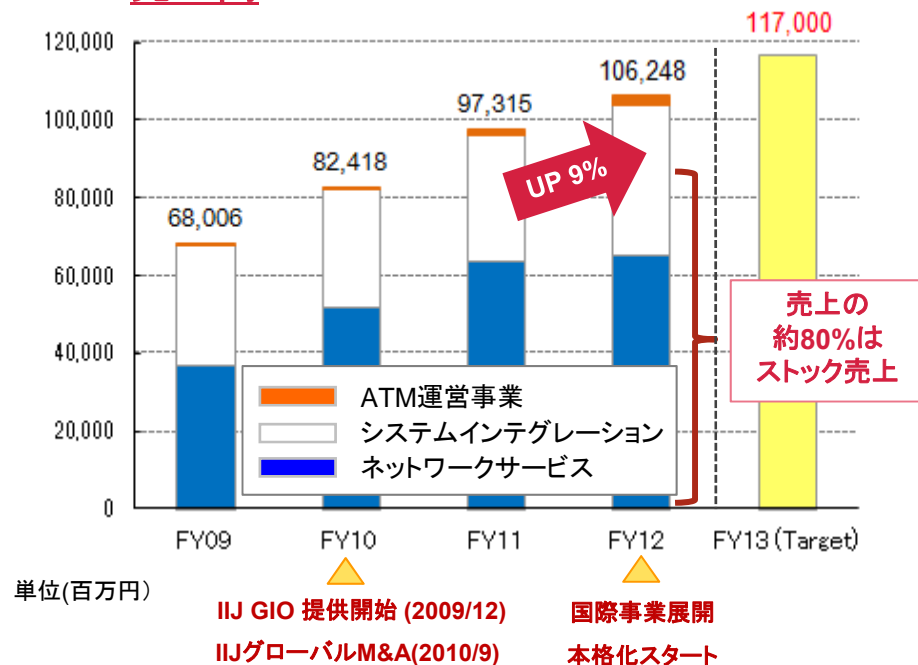


顧客数

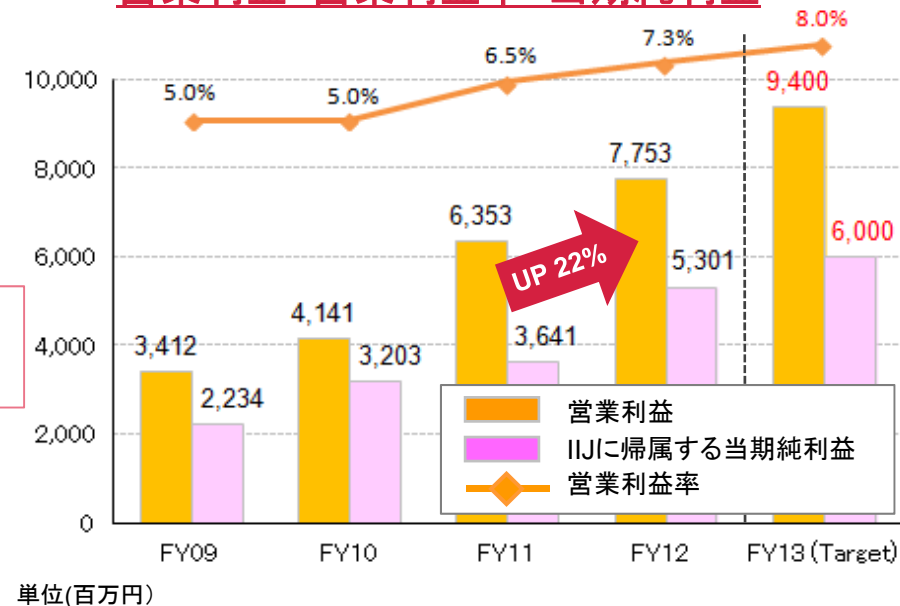
- ・アウトソーシング、クラウドニーズの高まり
- ・中長期的に必要な不可欠なIT投資需要

業績推移とFY2013見通し

売上高



営業利益・営業利益率・当期純利益



- ◆ 売上の約80%はストック型売上で継続伸長
- ◆ SI復調による売上規模の更なる拡大
- ◆ ATM設置台数順次増加によるATM運営事業の売上・利益成長
- ◆ 売上高は下半期に大きく計上され、固定的費用は期初に年度替りにて増加する傾向あり
- ◆ 下半期に向けてSI構築案件の受注状況良好、ストック売上は継続増加見込み

今後の主成長領域

接続サービス

- 2000年代初頭の激しい価格競争を勝ち抜く、数社のみ健在
- 急速なトラフィック増 → 契約広帯域化 → 更なる売上増加
- インターネットバックボーン上に多数のサービスを複合提供、スケールメリットビジネス
- 法人向けインターネット接続サービスの売上増加
FY11:前年比5.0%増、FY12:前年比9.0%増、2Q13:前年同期比5.5%増

クラウドサービス

- 急速に立ち上がり中のクラウドマーケット、企業社内システムのクラウド化進行中
- 従来型のシステム開発からネットワークアウトソーシングへのシフト加速
- クラウド市場をリード中、約1,060社のお客様を獲得(2013年9月末)
- 売上推移: FY10 約6億円 → FY11 約31億円 → FY12 約62億円 FY13 (計画) 100億円超

アウトソーシングサービス

- セキュリティサービス等への需要は継続して顕著
- 日々進化するインターネット脅威に対抗するサービスの継続開発
- 2Q13売上:前年同期比6.0%増

国際事業

- 海外展開を加速する日本企業のサポートのため事業展開
- 米国にて日本の大手SNS業者向けにサーバプラットフォームを構築
- 米国・欧州・中国にてクラウド提供中、顧客需要に応じたさらなる海外クラウド展開の検討・企画中

ATM運営事業

- ATM利用手数料のビジネスモデル
- FY12にて黒字化、月次積上げ型のストックビジネスとしてATM継続設置に伴い業績拡大の見通し
- 売上推移: FY10 5億円 → FY11 13億円 → FY12 23億円
利益推移: FY10 △6億円 → FY11 △2億円 → FY12 2億円

研究開発

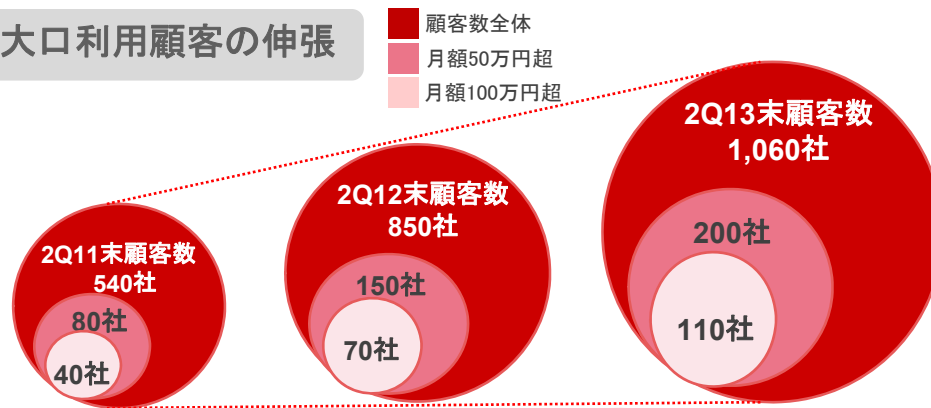
- 中長期的成長にて研究開発には引き続き注力
- ネットワーク仮想化が現在のキーテーマ: SDN基盤開発を遂行中、FY12に第一弾製品リリース

拡大するクラウドサービス

売上高・顧客数ともに順調に拡大中

- 2009年12月よりクラウドサービス「IIJ GIO(ジオ)」提供開始
- サーバ、ストレージ、ネットワーク、データセンター等のインフラ基盤(プラットフォーム)をクラウドサービスとして提供
- 顧客基盤をレバレッジし、優良法人企業の社内システムのクラウド化を推進、高信頼性のシステム安定運用に強み
- 拡張性高くスケールメリット享受するパブリッククラウドサービスに注力
 - 国内パブリッククラウド市場で2年連続ナンバーワンシェアとの評価(富士キメラ総研2012年7月及び2013年8月レポート)
- 顧客数の順調な拡大 2Q13末顧客数:約1,060社(2Q12末比 +約210社)
- 今後5年内程度(企業のシステム更新一巡)で非常に大きな事業規模となることを展望

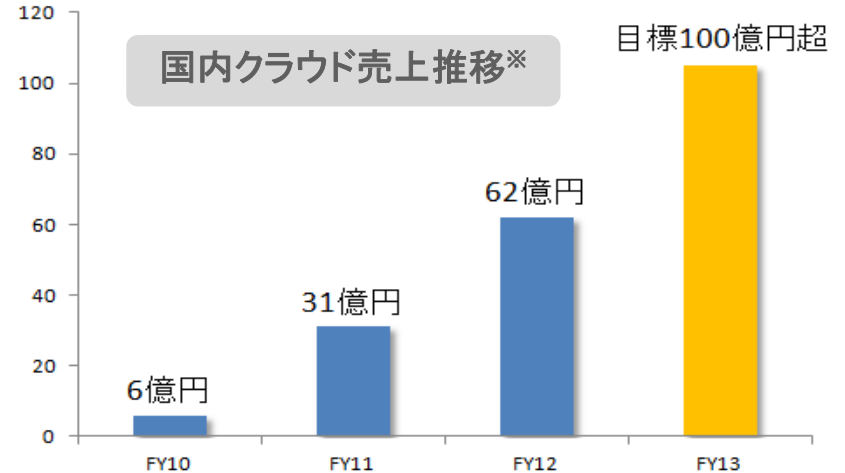
大口利用顧客の伸張



多くの大手法人での IIJ GIO 導入事例増加中

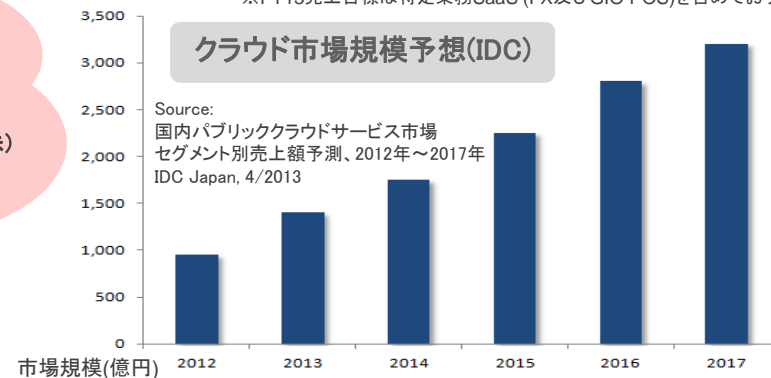
SBIホールディングス(株)	(株)NTTドコモ	国際航業ホールディングス(株)	埼玉県庁
清水建設(株)	昭和大学	(株)損害保険ジャパン	住友林業情報システム(株)
大和ハウス工業(株)	(株)タカラトミー	(株)東京証券取引所	東北電力(株)
独立行政法人 造幣局	日本生命保険相互会社	日本大学	野村證券(株)
プジョー・シトロエン・ジャポン(株)	文部科学省	(株)リコーその他多数

国内クラウド売上推移*



*FY13売上目標は特定業務SaaS (FX及びGIO POS)を含めております。

クラウド市場規模予想(IDC)



Source: 国内パブリッククラウドサービス市場セグメント別売上額予測、2012年～2017年 IDC Japan, 4/2013

2014年3月期 第2四半期連結累計期間 総括

<< 2014年3月期 第2四半期連結累計期間 実績 >>

・営業収益(売上高)	54,397百万円	(前年同期比 6.4%増)
・売上総利益	10,430百万円	(前年同期比 2.8%増)
・営業利益	3,009百万円	(前年同期比 7.8%減)
・税引前四半期純利益	3,348百万円	(前年同期比 5.4%増)
・当社株主に帰属する四半期純利益	2,205百万円	(前年同期比 9.9%増)

◆強いシステム投資需要、引き続き良好な市場環境

- システムインテグレーション売上高: **前上期比 +15.5億円・9.0%増**
 - ✓ システム構築及び機器販売受注残高 **前上期比 +14.6億円・30.4%増**
 - ✓ 景気回復に伴い企業の積極的なIT投資続く、下期に大きく売上計上の見込み
- ネットワークサービス売上高: **前上期比 +13.5億円・4.2%増**
 - ✓ 法人接続: Gbps超契約数継続増加、期初特有の減額影響ありつつも下期以降回復見込み
 - ✓ 個人接続: LTEサービス“IIJmio”好調にてYoY増収回復調
- クラウド: **上期売上47億円**、IBM i (AS400) のクラウド提供開始等引き続きサービスラインアップ拡充

◆事業規模拡大に向け人員リソース拡大中

- 2013/3末比 +195名、今期人員増加計画 +250名強
- 人件関連費: 前上期比 +8.7億円、 オフィス関連費: 前上期比 +3.0億円

◆成長戦略にて費用増加の一方、売上の下期集中傾向等にて前上期比営業利益2.5億円減

- スtock売上にてSNSゲーム・通信関連の一部大口顧客からの個別減収影響あり、下期以降吸収見込み
- 国際事業立ち上げ期における先行的費用にて前上期比 Δ 1.5億円影響

◆下期及び来年以降に向け継続事業拡大、通期見通しに変更なし

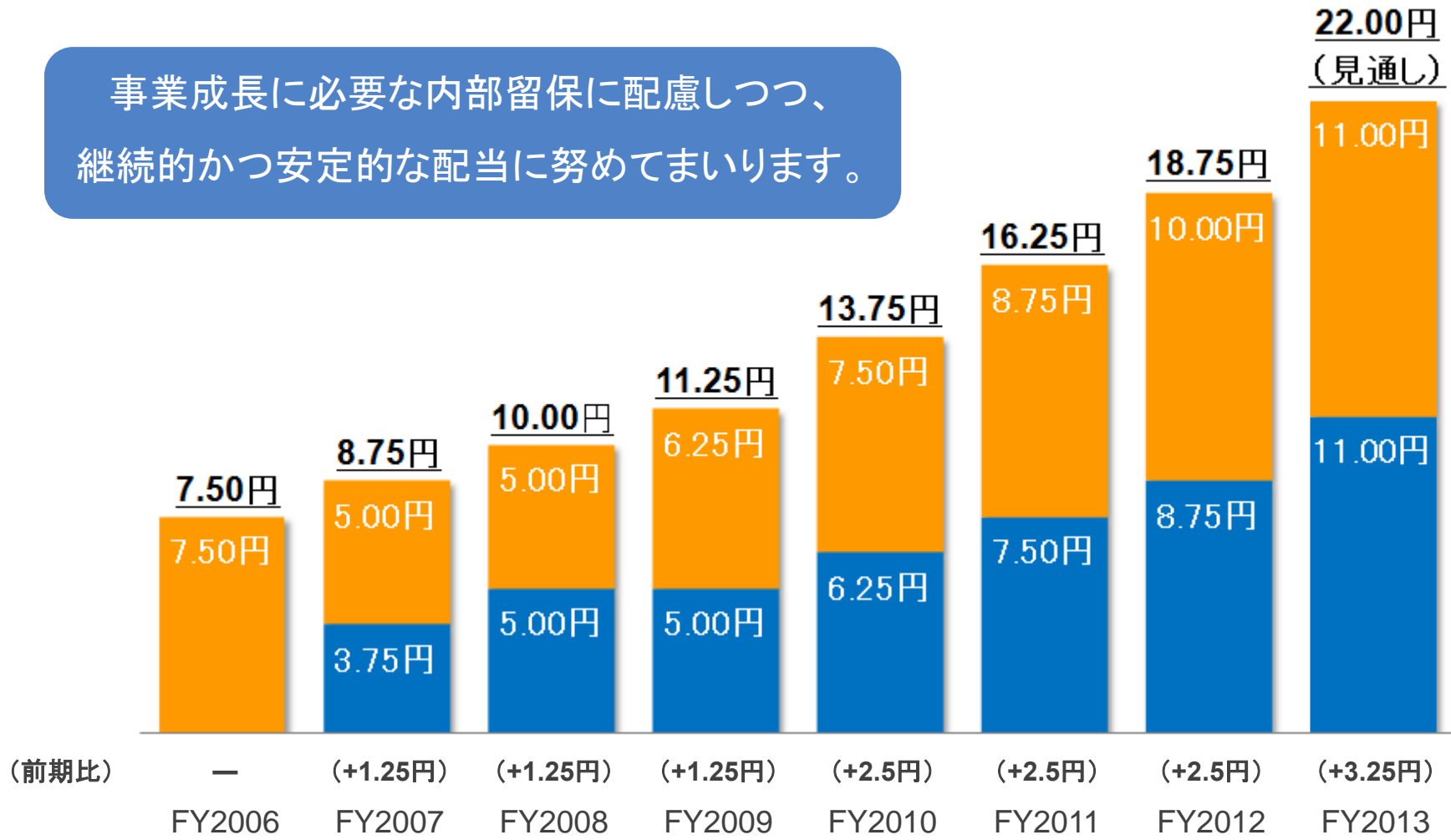
- 通期見通し 営業収益(売上高): 1,170億円 営業利益: 94億円
税引前当期純利益: 90億円 当社株主に帰属する当期純利益: 60億円

配当推移

2012年10月1日付で当社普通株式1株を200株に分割しております。
当該株式分割に伴う影響を加味し遡及修正をした「一株当たり配当金」を掲載しております。

■ 中間配当 ■ 期末配当

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。



事業規模拡大に向けて

市場機会

- ◆ITシステム利用拡大、IT技術高度化等によるクラウド等需要の継続拡大
- ◆スマートフォンやタブレット等の普及による情報通信量の増大
- ◆景気回復基調にて企業のシステム投資意欲増進
- ◆案件受注型システムインテグレーターモデルの淘汰

経営体制拡充

- ◆CEO、COO体制にて今後の事業成長を加速
- ◆勝社長は取引先リレーション強化を含む国内・国際事業執行を担当、鈴木会長は研究開発・サービス開発等技術を主管
- ◆事業展開加速のための人材積極獲得、リソース確保

資金・資本強化

- ◆2013年7月に公募増資実施、約170億円調達
- ◆成長用資金を獲得
 - M&A継続検討
 - クラウド関連設備強化

継続的成長と更なる事業規模拡大へ

既存事業の成長加速に加え、相乗効果の高いM&A遂行も展望し、更なるスケールメリットを創出すべく、一層の事業規模拡大をめざしてまいります。

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>

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。





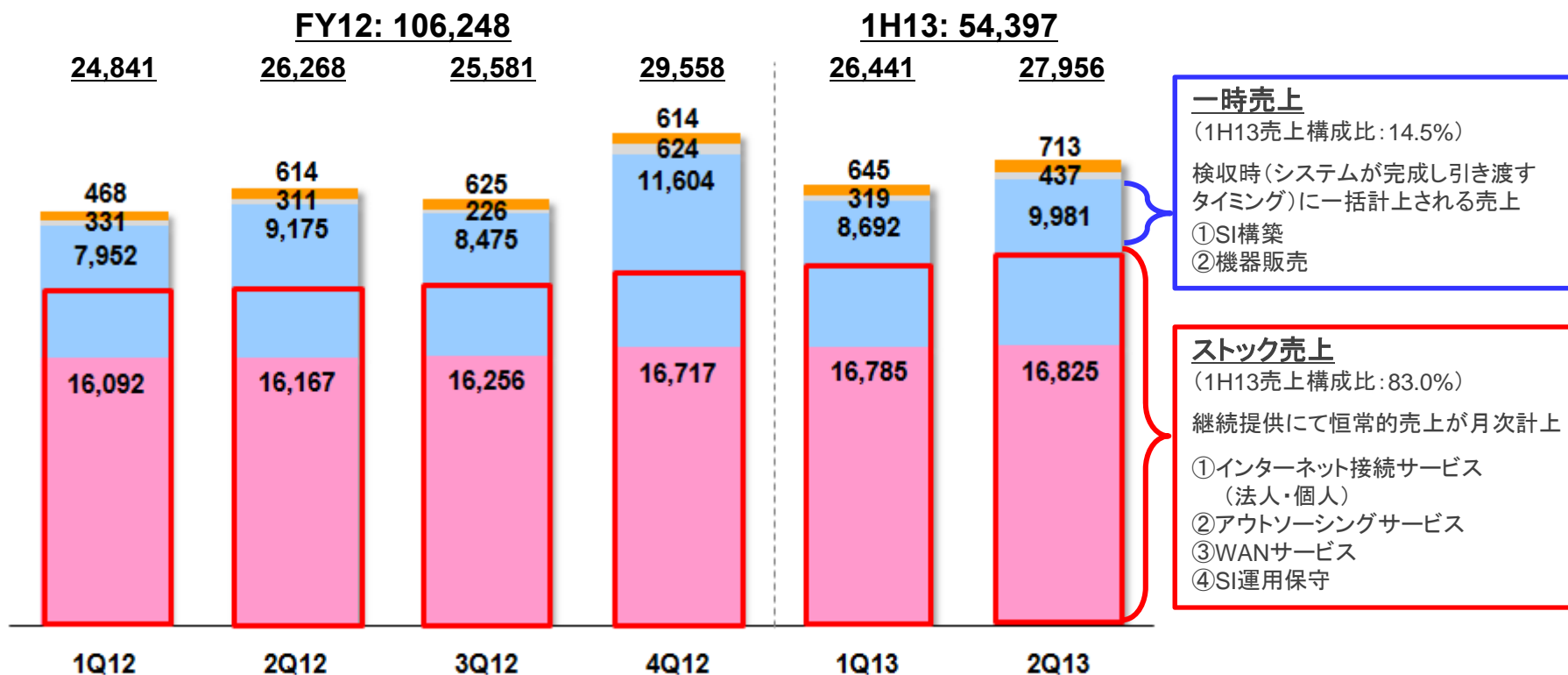
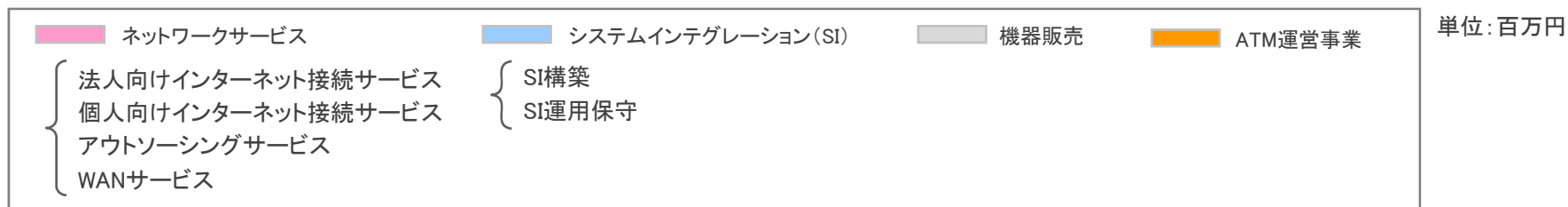
【ご参考資料】
2014年3月期 第2四半期 連結業績説明会資料
(2013年11月8日 発表)

2014年3月期 第2四半期連結累計期間 実績サマリー

(単位: 億円)

	売上高比 1H13 (13/4~13/9)	売上高比 1H12 (12/4~12/9)	前年同期比 増減	売上高比 FY13上期 公表見通し (13/4~13/9)	対上期公表 見通し比
営業収益 (売上高)	544.0	511.1	+6.4%	545.0	Δ0.2%
売上原価	80.8% 439.7	80.1% 409.6	+7.3%	—	—
売上総利益	19.2% 104.3	19.9% 101.5	+2.8%	—	—
販売管理費等	13.6% 74.2	13.5% 68.9	+7.8%	—	—
営業利益	5.5% 30.1	6.4% 32.6	Δ7.8%	6.2% 34.0	Δ11.5%
税引前 四半期純利益	6.2% 33.5	6.2% 31.8	+5.4%	5.9% 32.0	+4.6%
当社株主に帰属する 四半期純利益	4.1% 22.0	3.9% 20.1	+9.9%	3.7% 20.0	+10.2%

営業収益(売上高)の推移

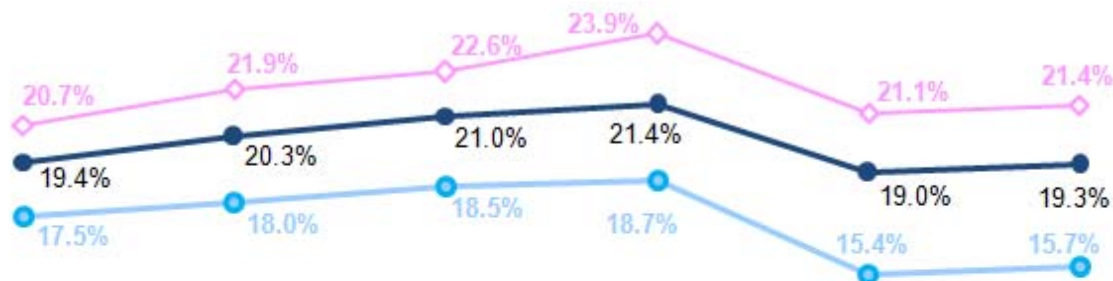


- ◆1H13 ネットワークサービス: 33,611百万円(1H12比 +4.2%)
- ◆1H13 システムインテグレーション: 18,673百万円(1H12比 +9.0%)
- ◆1H13 機器販売: 755百万円(1H12比 + 17.7%)
- ◆1H13 ATM運営事業: 1,358百万円(1H12比 +25.5%)
- ◆1H13 スtock売上: 45,132百万円(1H12比 + 5.7%)
- ◆1H13 一時売上: 7,907百万円(1H12比 + 7.8%)

売上原価・売上総利益率の推移

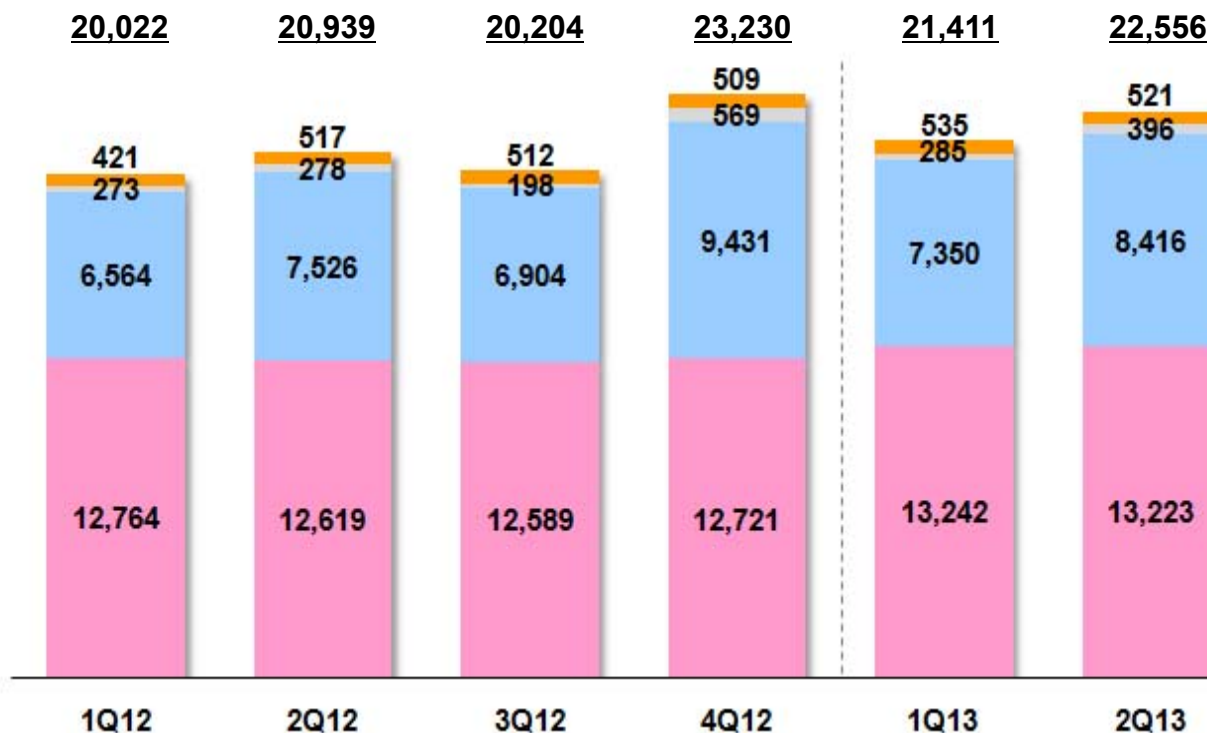
売上原価 ネットワークサービス システムインテグレーション(SI) 機器販売 ATM運営事業
 売上総利益率 ネットワークサービス システムインテグレーション(SI) 全体売上総利益率

単位: 百万円



FY12: 84,395

1H13: 43,967



1H13 売上総利益: 10,430百万円
(1H12比 +283百万円・+2.8%)

1H13 売上総利益率: 19.2%
(1H12比 Δ0.7ポイント)

◆1H13 ネットワークサービス

売上総利益: 7,146百万円
(1H12比 +270百万円・+3.9%)

売上総利益率: 21.3%
(1H12比 Δ0.1ポイント)

◆1H13 システムインテグレーション

売上総利益: 2,908百万円
(1H12比 Δ129百万円・Δ4.3%)

売上総利益率: 15.6%
(1H12比 Δ2.2ポイント)

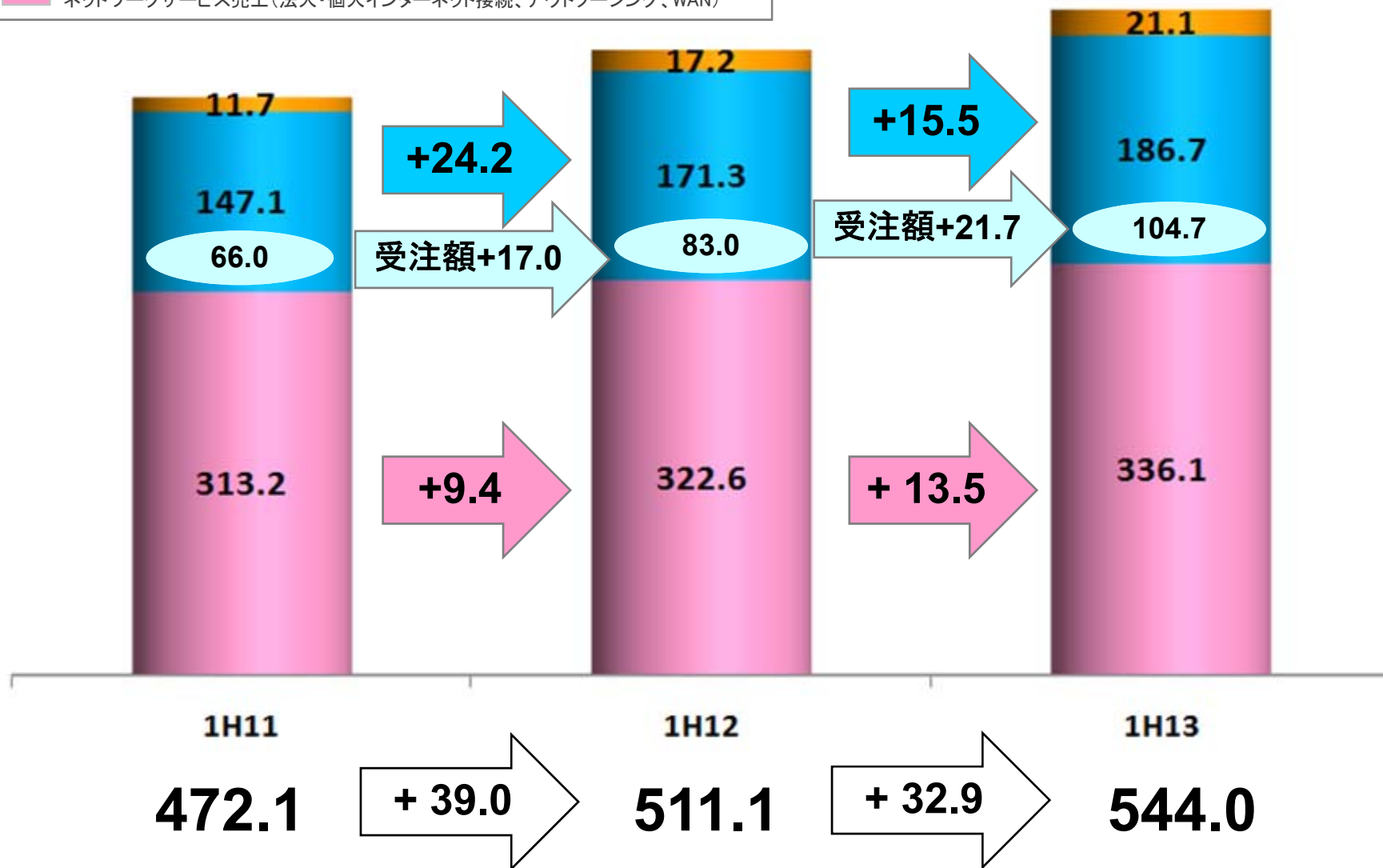
◆1H13 ATM運営事業

売上総利益: 302百万円
(1H12比 +158百万円)

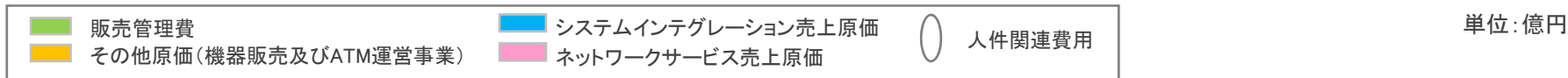
上半期売上高の推移

単位: 億円

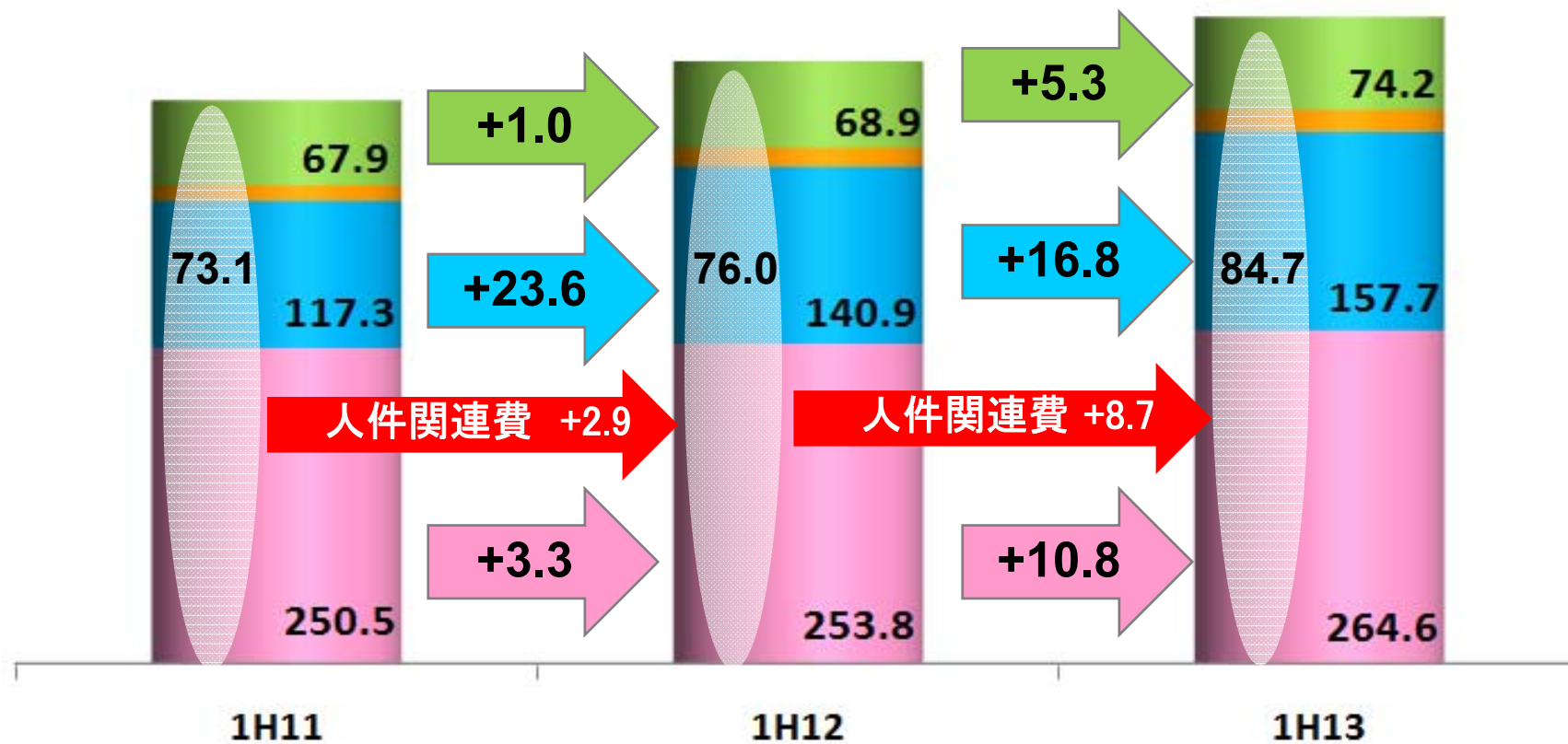
- その他売上(機器販売及びATM運営事業)
- システム構築及び機器販売受注金額
- システムインテグレーション売上(構築及び運用)
- ネットワークサービス売上(法人・個人インターネット接続、アウトソーシング、WAN)



上半期営業費用及び営業利益の推移



営業費用



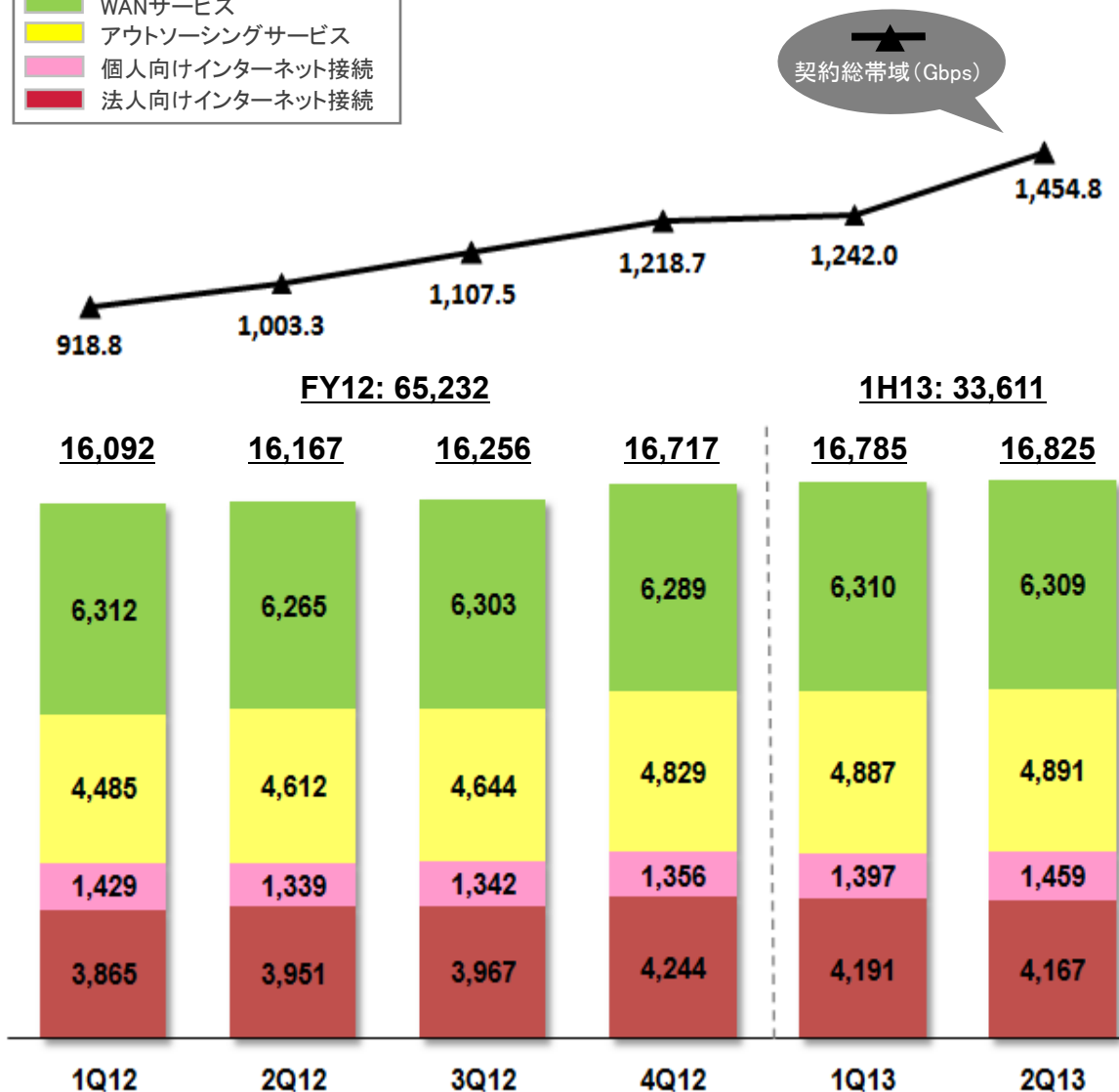
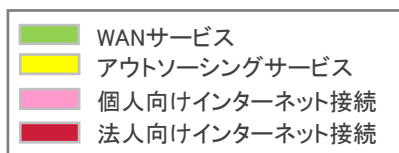
営業利益



ネットワークサービス

① 売上の推移

単位: 百万円

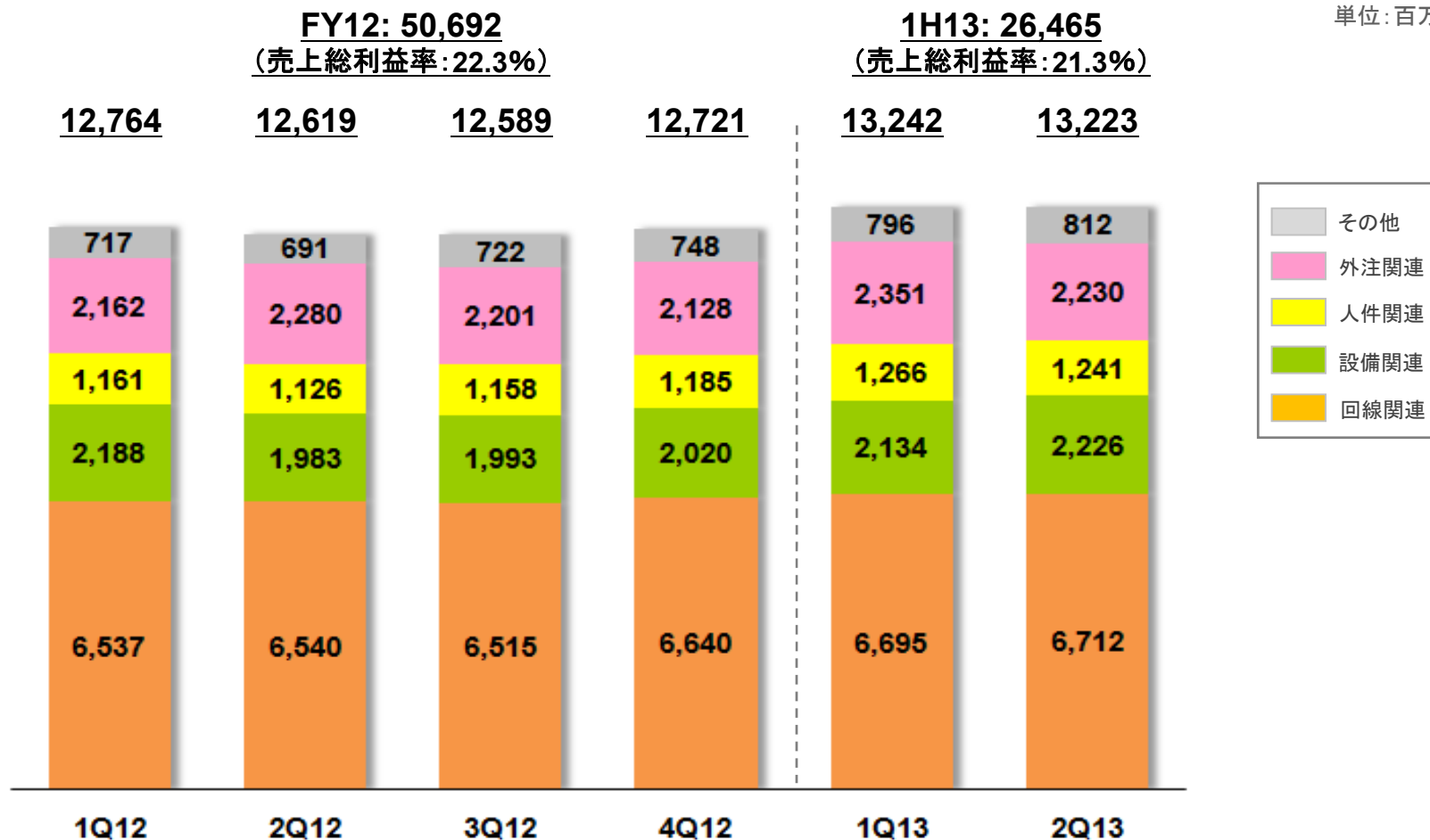


- ◆ **2Q13 法人向けインターネット接続:**
 2Q12比 +216百万円・+5.5%
 1Q13比 △24百万円・△0.6%
 ▶ 期初特有の大口契約一部見直し影響、会社統合の影響等あり、1Q13比若干減収
 ▶ 広帯域利用の傾向堅調
 2Q13末 Gbps超契約件数: 255件 (1Q13末 235件、2Q12末 164件)
- ◆ **2Q13 個人向けインターネット接続:**
 2Q12比 +120百万円・+8.9%
 1Q13比 +61百万円・+4.4%
 ▶ IIJmio/LTEサービス牽引、契約純増数順調推移: 22,000件(2Q13)、18,700件(1Q13)
- ◆ **2Q13 アウトソーシングサービス:**
 2Q12比 +279百万円・+6.0%
 1Q13比 +4百万円・+0.1%
 ▶ クラウド、データセンター関連サービス等にて継続増収
 ▶ 一部大口SNSゲーム顧客の個別減収あり
 ▶ メール及びWebのゲートウェイセキュリティサービス国内シェアNo.1 (ITR社「ITR Market View: セキュリティ市場2013」)
- ◆ **2Q13 WANサービス:**
 2Q12比 +44百万円・+0.7%
 1Q13比 △1百万円・△0.0%

ネットワークサービス

② 原価の推移

単位: 百万円

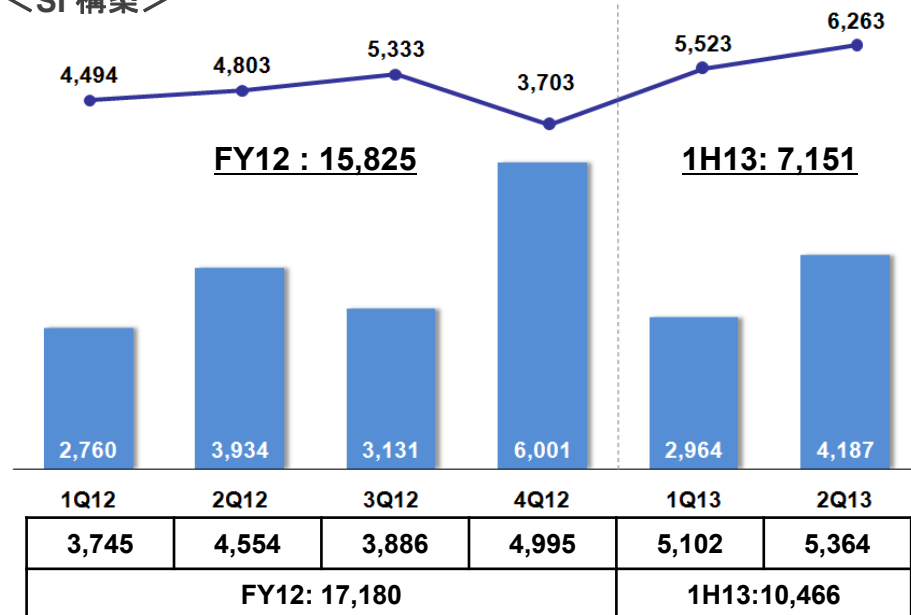


◆2Q13 ネットワークサービス原価: 2Q12比 + 604百万円・+ 4.8%、1Q13比 △19百万円・△ 0.1%
 ▶ネットワークを継続増強しつつ、回線関連費用等はスケールメリットを享受し安定推移

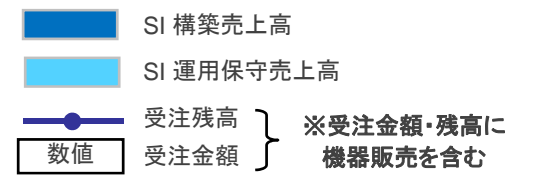
システムインテグレーション(SI)

① 売上・受注等の推移

<SI 構築>



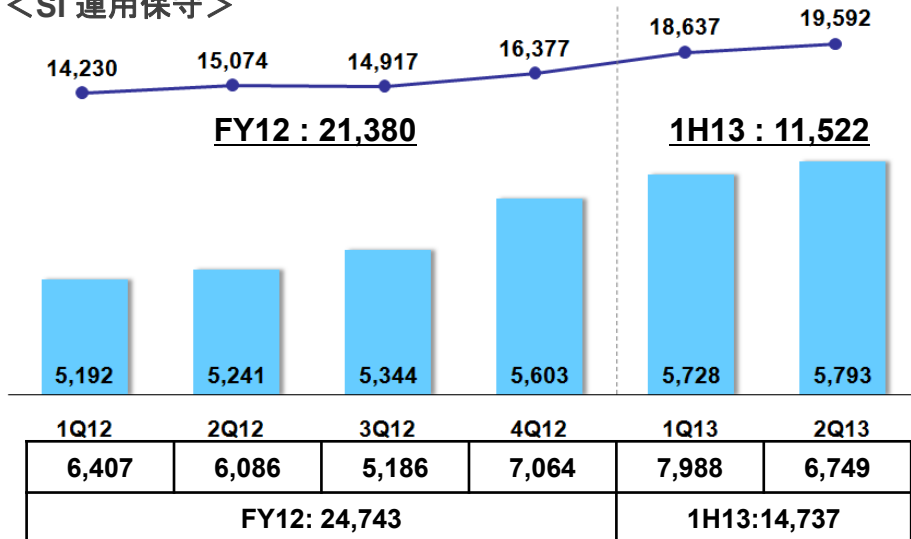
単位: 百万円



SI 構築等の状況

- ◆2Q13 売上: 2Q12比 +254百万円・+6.4%
1Q13比 +1,223百万円・+41.3%
- ◆2Q13 受注金額: 2Q12比 +810百万円・+17.8%
1Q13比 +262百万円・+5.1%
- ◆2Q13末受注残高: 2Q12末比 +1,460百万円・+30.4%
- ▶企業のSI投資意欲回復に伴い、順調に案件積み上げ中
- ▶中小型規模のネットワークインテグレーション案件に加え、大学キャンパスネットワーク大幅リプレイス、BtoBシステム増強案件等の億円超規模案件を獲得

<SI 運用保守>

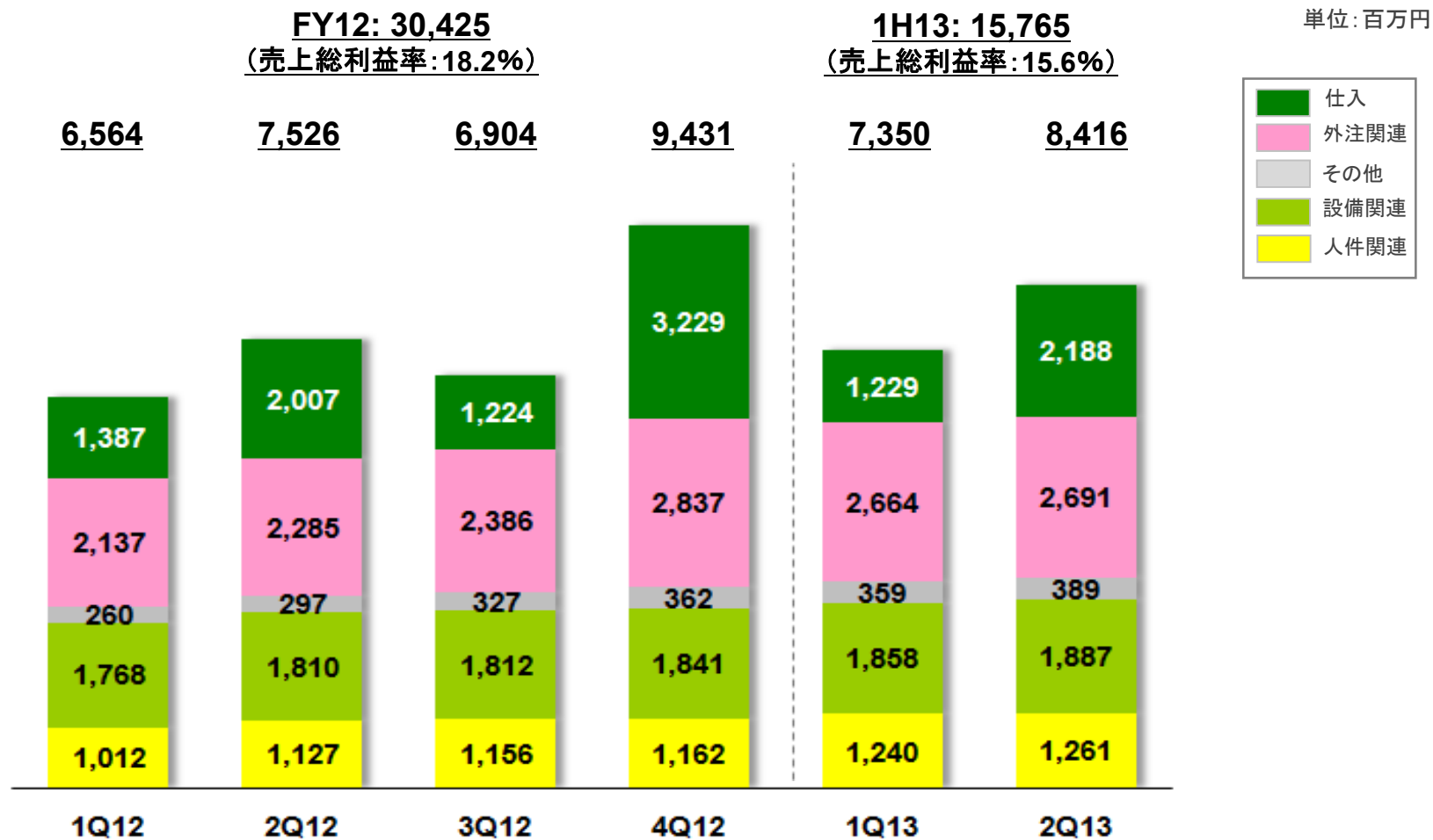


SI 運用保守の状況

- ◆2Q13 売上: 2Q12比 +552百万円・+10.5%
1Q13比 +65百万円・+1.1%
- ◆2Q13 受注金額: 2Q12比 +663百万円・+10.9%
1Q13比 △1,239百万円・△15.5%
- ◆2Q13末受注残高: 2Q12比 +4,518百万円・+30.0%
- ▶2Q13クラウド売上全体の77%がSI運用保守に計上
(クラウド売上全体の23%がアウトソーシングに計上)
- ▶一部大口SNSゲーム顧客の個別減収あり

システムインテグレーション(SI)

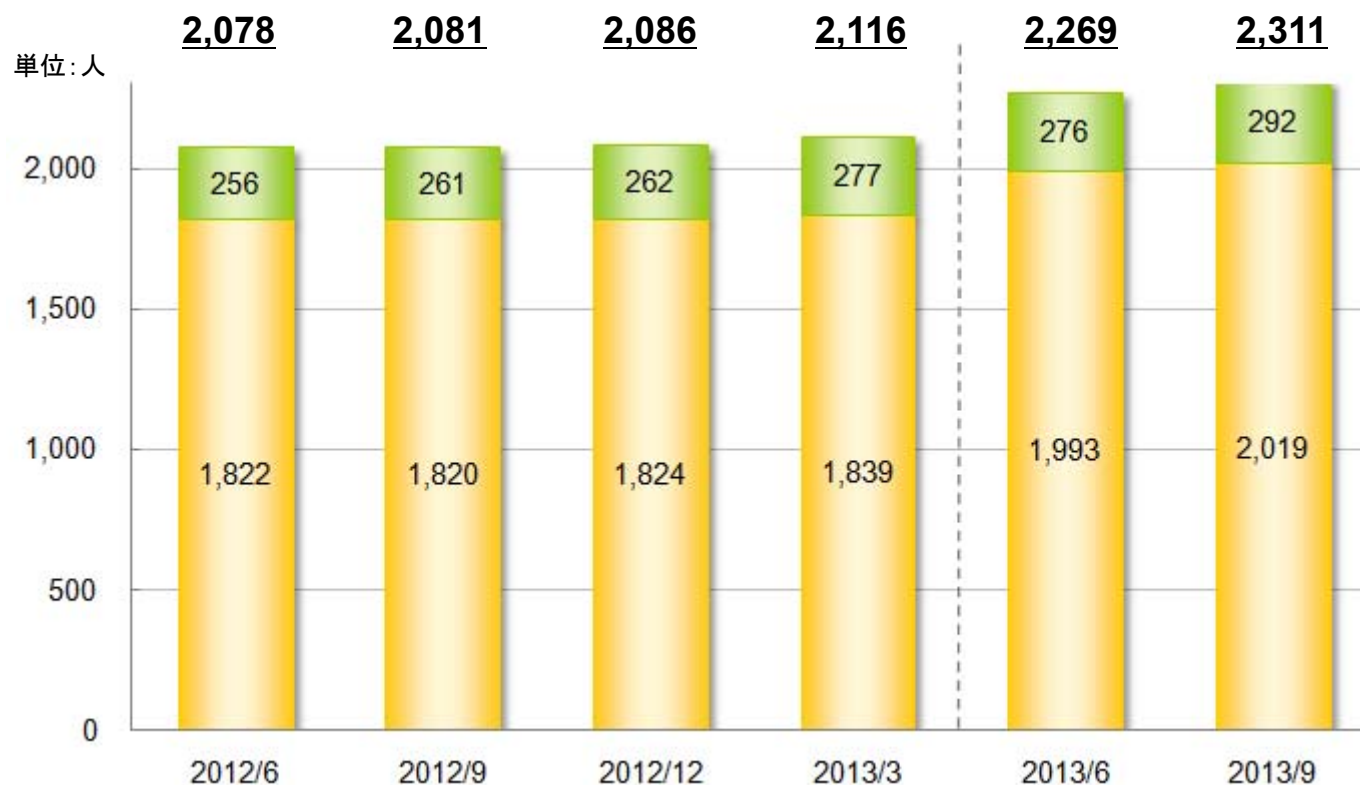
② 原価の推移



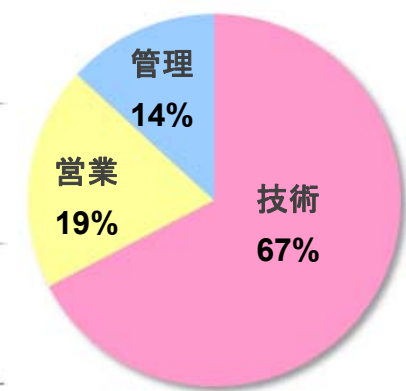
◆2Q13 SI原価: 2Q12比 +890百万円・+11.8%、1Q13比 +1,066百万円・+14.5%

- 2Q13末常駐外注人員数: 744名(2Q12末比 +158名、1Q13末比 +61名)
- 案件数増加による外注関連費用増加及び人員増等による人件関連費用増加

連結従業員数の推移



<分野別人員構成>



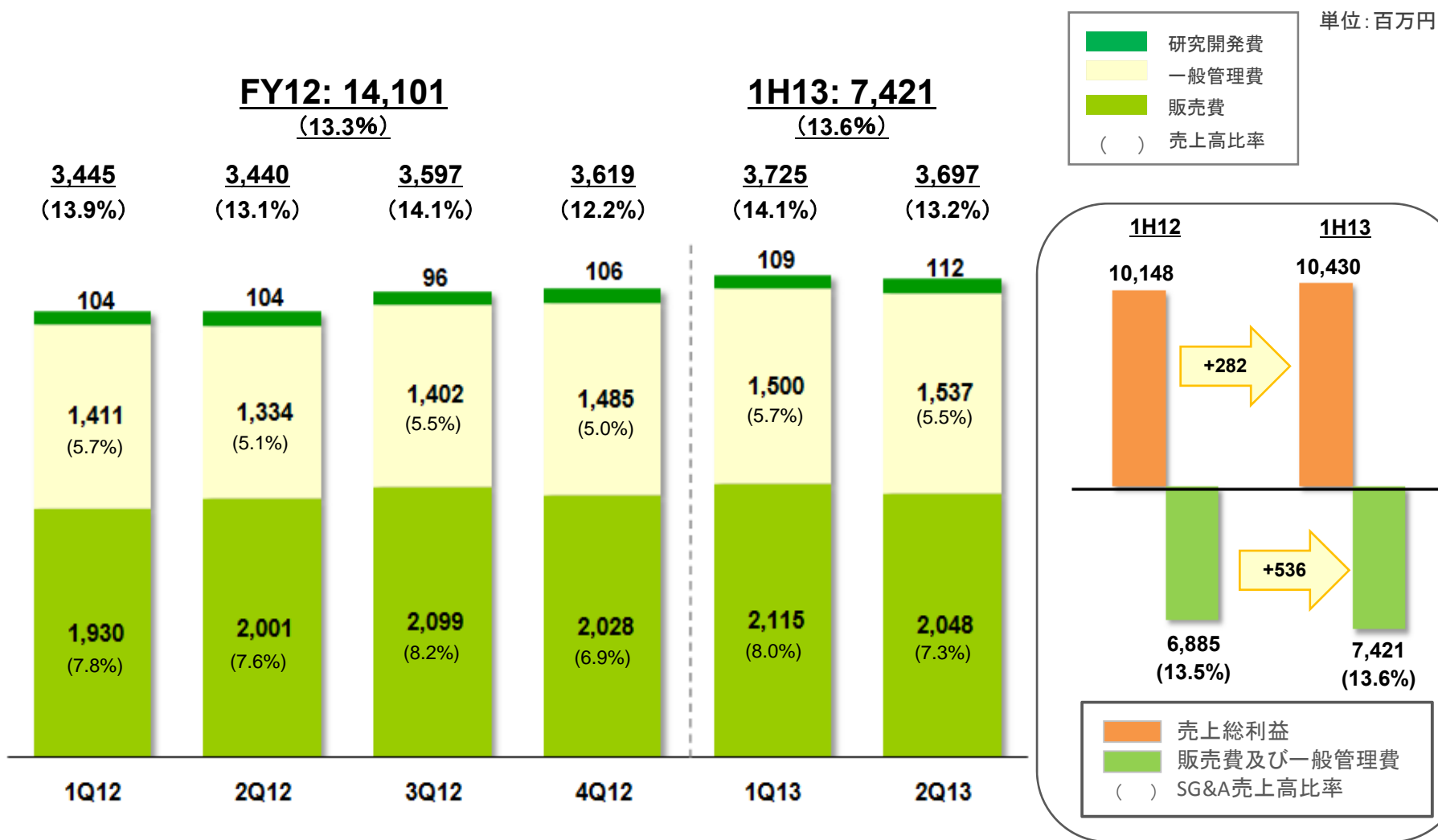
3,741 (15.1%)	3,858 (14.7%)	3,902 (15.3%)	3,979 (13.5%)	4,212 (15.9%)	4,254 (15.2%)
FY12: 15,480 (14.6%)				1H13: 8,465 (15.6%)	

人件関連費用総額
(売上高比率)

単位: 百万円

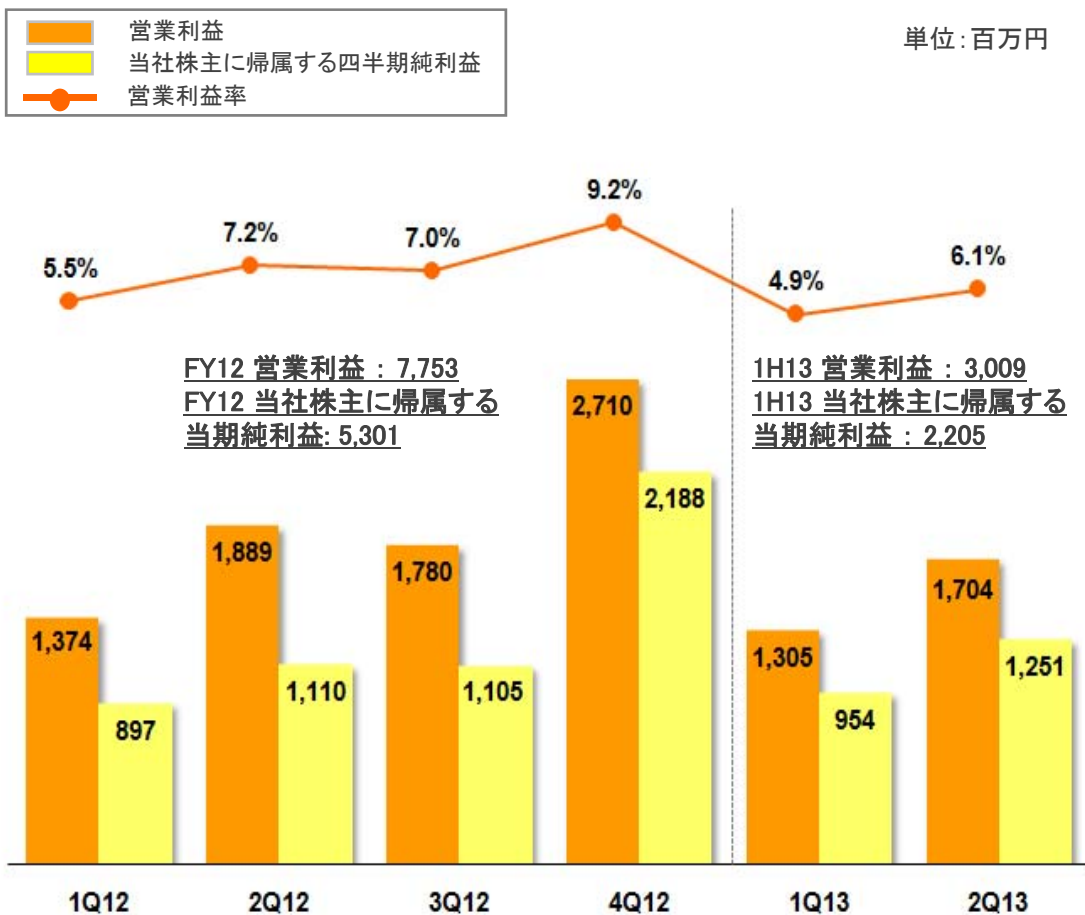
- ◆ 2Q13 総人件関連費用: 2Q12比 +395百万円、1Q13比 +42百万円
- ◆ 2013年4月入社新卒社員数: 136名(2012年4月: 75名)
 - 2014年4月も同程度の新卒入社予定
- ◆ FY13計画は250名強の人員増加にて予算化

販売管理費・研究開発費(SG&A)の推移



◆ 2Q13 SG&A: 2Q12比 +257百万円、1Q13比 △28百万円、売上高比率13.2%と2Q12比 0.1ポイント減少
 >2Q12比: 人件関連費用 +約100百万円、販売手数料 +約46百万円、地代家賃等 +約30百万円

営業利益・当期純利益の推移



◆ATM運営事業セグメント利益

単位: 百万円

1Q12	2Q12	3Q12	4Q12	1Q13	2Q13
16	67	81	75	81	160
FY12: 239				1H13: 241	

- 2013年11月8日 現在 設置済ATM台数 698台
- ◆2Q13 税引前四半期純利益: 1,917百万円 (2Q12比 +114百万円 +6.3%)
 - 支払利息以外の大きな費用項目なし
 - その他投資に係る損益172百万円、為替差益47百万円計上
- ◆2Q13 当社株主に帰属する四半期純利益: 1,251百万円 (2Q12比 +141百万円 +12.7%)
 - i-revo及びインターネットマルチフィードに係る持分法投資利益

1Q12	2Q12	3Q12	4Q12	1Q13	2Q13	
363	764	675	1,333	269	804	法人税・住民税・事業税等
152	△27	28	△679	268	△99	法人税等調整額※
33	50	49	36	65	61	持分法投資損益
5	△6	△10	△5	△5	△22	非支配持分に帰属する四半期純損失(△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

連結バランスシート(サマリー)の状況

(単位:百万円)

	2013年3月末	2013年9月末	前期末比増減
現金及び現金同等物	12,259	25,782	+13,523
売掛金	18,765	16,707	△ 2,058
たな卸資産・前払費用(短期・長期)	5,995	7,757	+1,762
その他投資	3,771	5,180	+1,408
有形固定資産	23,026	23,784	+758
のれん・その他無形固定資産	10,761	10,537	△ 224
資産合計	82,111	97,842	+15,731
買掛金・未払金	11,922	10,368	△ 1,554
未払法人税等	1,670	876	△ 793
銀行借入金(短期・長期)	11,390	10,380	△ 1,010
リース債務(短期・長期)	8,876	8,769	△ 106
負債合計	44,477	40,634	△ 3,843
資本金	16,834	25,497	+8,663
資本剰余金	27,300	35,933	+8,633
欠損金	△ 6,399	△ 4,600	+1,800
その他の包括利益累計額	264	715	+451
当社株主に帰属する資本合計	37,607	57,153	+19,547

当社株主に帰属する資本比率
(株主資本比率):

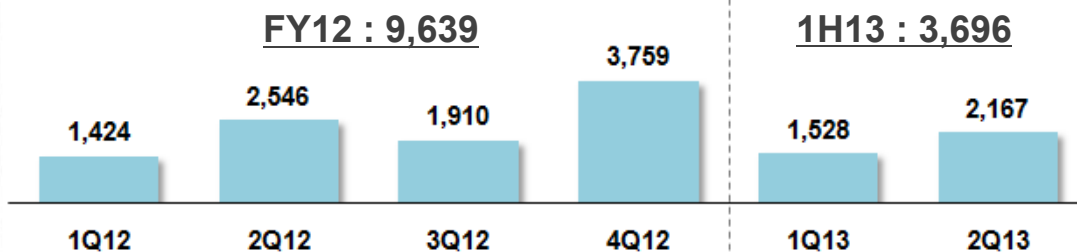
2013年3月末 45.8%

2013年9月末 58.4%

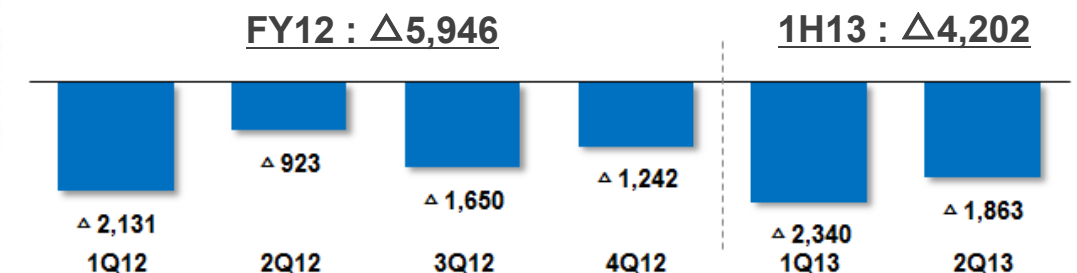
連結キャッシュ・フローの状況

営業キャッシュ・フロー

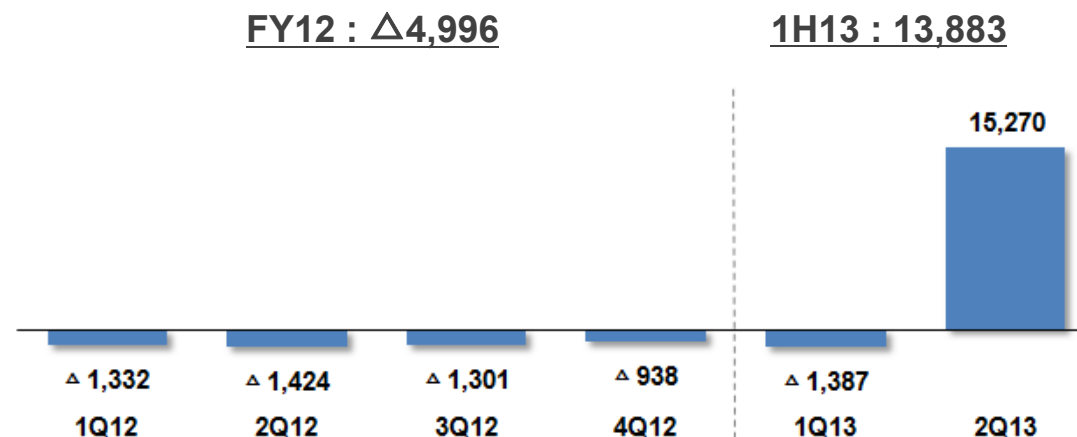
単位: 百万円



投資キャッシュ・フロー



財務キャッシュ・フロー



1H13 営業キャッシュ・フロー

- ▶ 売掛金の減少 2,136百万円
 - ▶ 減価償却費等 4,238百万円
 - ▶ 買掛金及び未払金の減少 Δ1,513百万円
 - ▶ 前払費用の増加 Δ933百万円
- 等

◆ 1H12比の営業キャッシュ・フロー増減主要因

- 売掛金の減少の影響 +1,959百万円
- 買掛金及び未払金の減少の影響 Δ1,814百万円
- 未払費用、その他流動・固定負債の減少の影響 Δ764百万円

1H13 投資キャッシュ・フロー

- ▶ 有形固定資産の取得 Δ2,784百万円
 - ▶ その他投資の取得 Δ1,083百万円
- 等

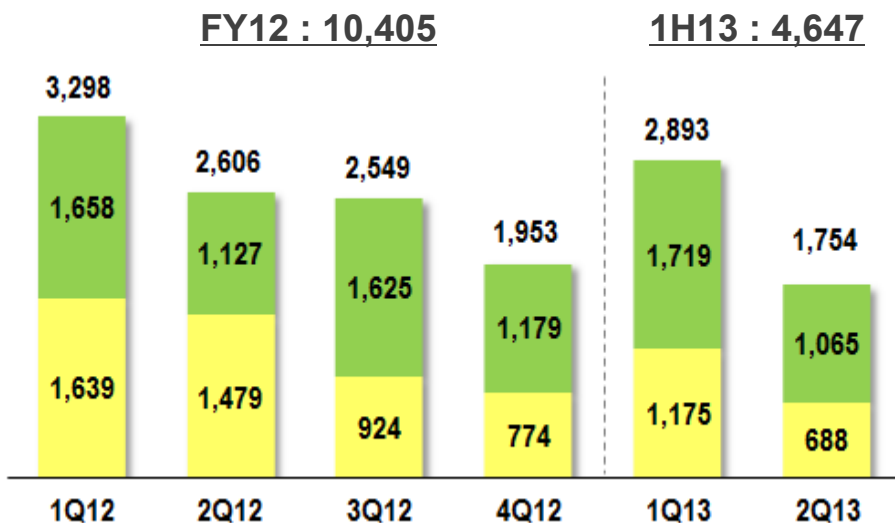
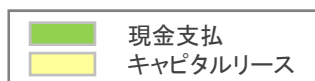
1H13 財務キャッシュ・フロー

- ▶ 株式の発行による収入(新株発行費控除後) 17,271百万円
 - ▶ キャピタル・リース債務の元本返済 Δ1,972百万円
 - ▶ 借入金(短期及び長期)の純減 Δ1,010百万円
- 等

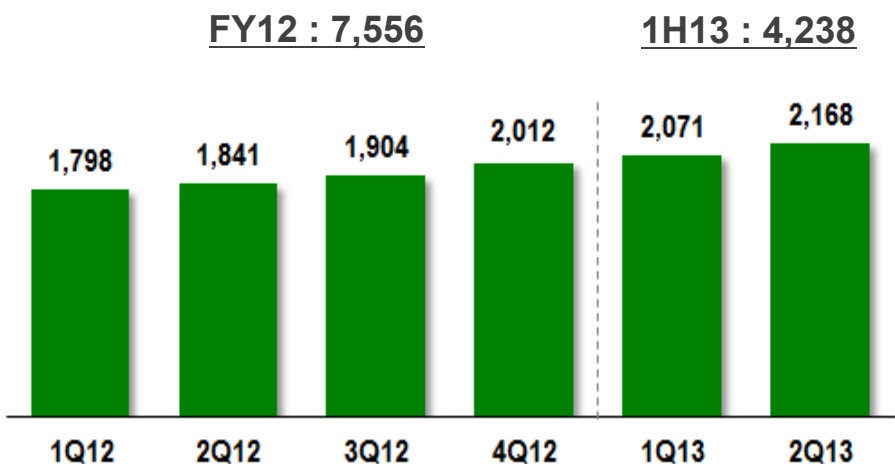
CAPEX・減価償却・Adjusted EBITDA の状況

単位:百万円

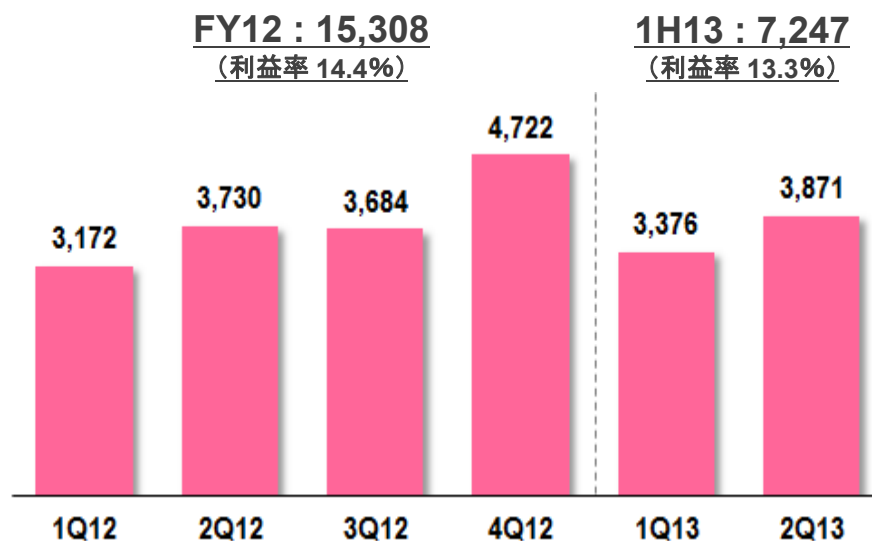
CAPEX(キャピタルリースを含む)



減価償却費等



Adjusted EBITDA (償却前営業利益)

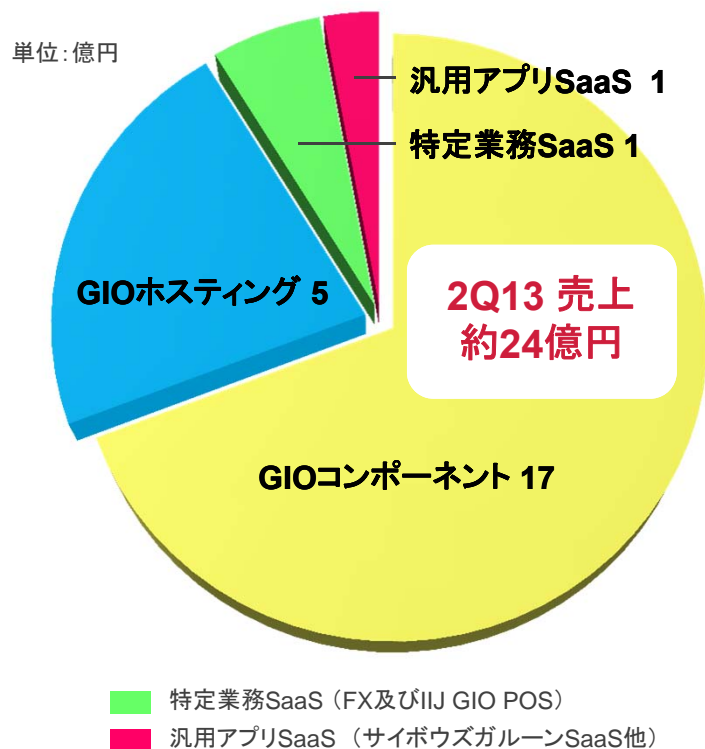


クラウド事業の進展

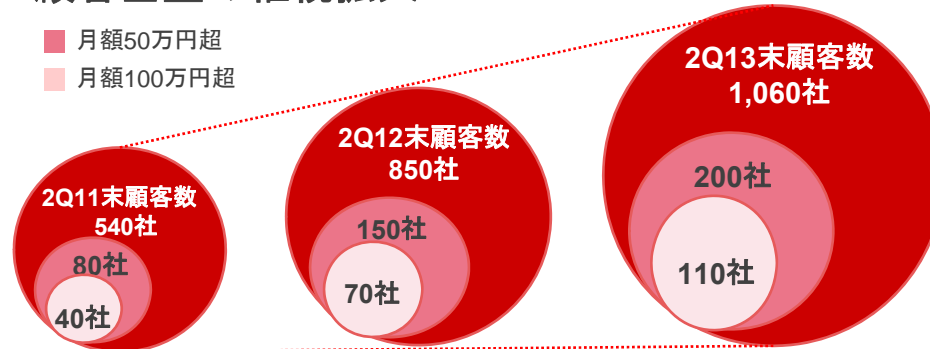
■クラウド売上

単位:億円	FY11	FY12	FY13
上期 (9月度)	12 (2.5)	26 (4.9)	47 (8.3)
下期 (3月度)	19 (3.7)	36 (6.6)	
通期	31	62	目標100超

※ FY11及びFY12クラウド売上に特定業務SaaS売上は含まず
 ※ 2Q13クラウド売上の約77%はSI運用、約23%はアウトソーシング計上
 ※ (かっこ)内の数字は、それぞれ9月及び3月の月次売上



■顧客基盤の継続拡大



➤ 企業向けクラウドサービスラインアップ順次拡充

社内システム向けクラウド採用の傾向増加

VMware (2012/8)、SAP BASIS (2013/7)、IBM i (AS400) (2013/9)等のサービスにて、一般事業法人のクラウド採用を継続積極推進

➤ VWシリーズ導入企業増加中

損保業界初のグループ共通基盤(損害保険ジャパン)、
 ディーラー向け共通会計システム(プジョー・シトロエン・ジャポン)、
 人事・給与システム(廣済堂)、SAPシステム(アンリツ) 他

- ◆ 2年連続国内パブリッククラウド市場でトップシェア評価獲得*
- ◆ ベストブランド及びベストサービス受賞**
- ◆ IIJ GIOパートナー 400社強 (3Q12末 300社超)

*富士キメラ総研「Business Technology 2013年8月号」
 **日経BP「第7回クラウドランキング」

2014年3月期連結業績見通し（変更なし：2013年5月15日発表）

- ▶ 季節要因にて、売上高は下半期に大きく計上される一方、固定的な費用は期初から増加する傾向あり
- ▶ 積極的な事業展開により、期初から固定的な費用の増加等がある一方、システム構築売上は上期では大きくは計上されず。また、ネットワークサービス及びシステム運用保守売上でSNSゲーム及び通信事業者等の一部の大口顧客からの個別の減収影響等があり、営業利益水準は前年同期比低下
- ▶ 下半期に向けてシステム構築の案件及び受注の状況は好調、また、ネットワークサービス及びシステム運用保守との恒常的売上は、継続増加し利益増加に順次寄与していくことを勘案し、2013年5月15日発表の2014年3月期連結業績見通しに変更なし

（単位：億円）

	FY2013 見通し (13/4~14/3)	FY2012 実績 (12/4~13/3)	前期比増減	
営業収益 (売上高)	1,170.0	1,062.5	+107.5	+10.1%
営業利益	94.0	77.5	+16.5	+21.2%
税引前 当期純利益	90.0	77.6	+12.4	+16.0%
当社株主に帰属 する当期純利益	60.0	53.0	+7.0	+13.2%
一株当たり当社 株主に帰属する 当期純利益	135.42円 ^{※1}	130.76円 ^{※2}	+4.66円	+3.6%
一株当たり 配当金	22.00円 (年間)	18.75円 ^{※2} (年間)	+3.25円	+17.3%

※1
2013年7月及び8月に実施した公募増資及び第三者割当増資にて発行済み株式総数が当該増資前から5,400,000株増加したことにより、2013年5月15日発表の148.01円より変更しております。

※2
2012年10月1日付で当社普通株式1株を200株に分割しております。当該株式分割に伴う影響を加味し遡及修正をした「一株当たり当社株主に帰属する当期純利益」と「一株当たり配当金」を掲載しております。

配当予想 (変更なし: 2013年5月15日発表)

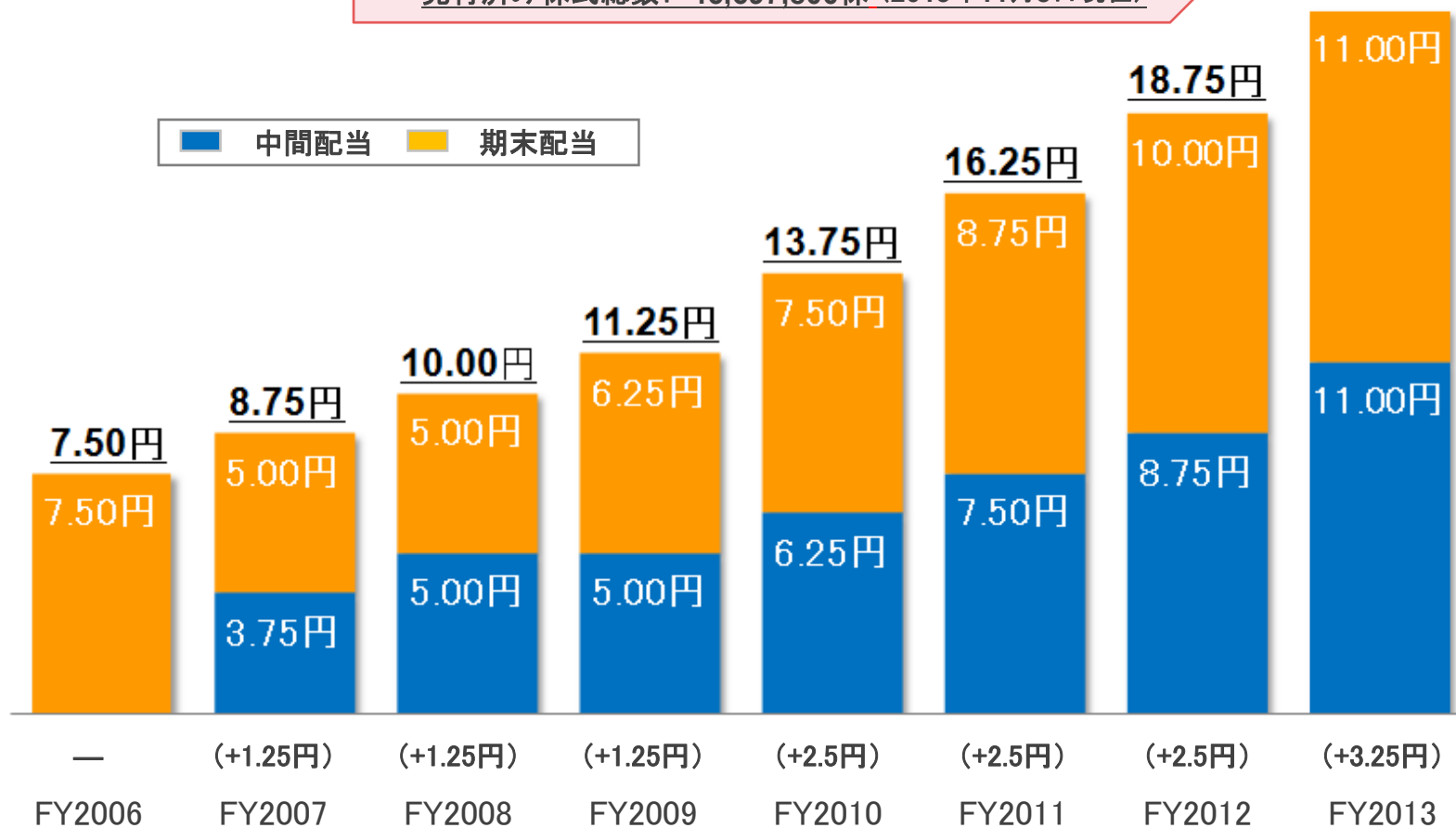
2012年10月1日付で当社普通株式1株を200株に分割しております。
当該株式分割に伴う影響を加味し遡及修正をした「一株当たり配当金」を掲載しております。

2013年7月及び8月に実施した公募増資及び第三者割当増資により発行済み株式総数が当該増資前から5,400,000株増加しておりますが一株当たり配当予想につきましては変更しておりません。

発行済み株式総数: 46,697,800株 (2013年11月8日現在)

22.00円
(見通し)

■ 中間配当 ■ 期末配当



※ 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)

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビルディング

TEL: 03-5259-6500 URL: <http://www.ij.ad.jp/ir> E-Mail: ir@ij.ad.jp

