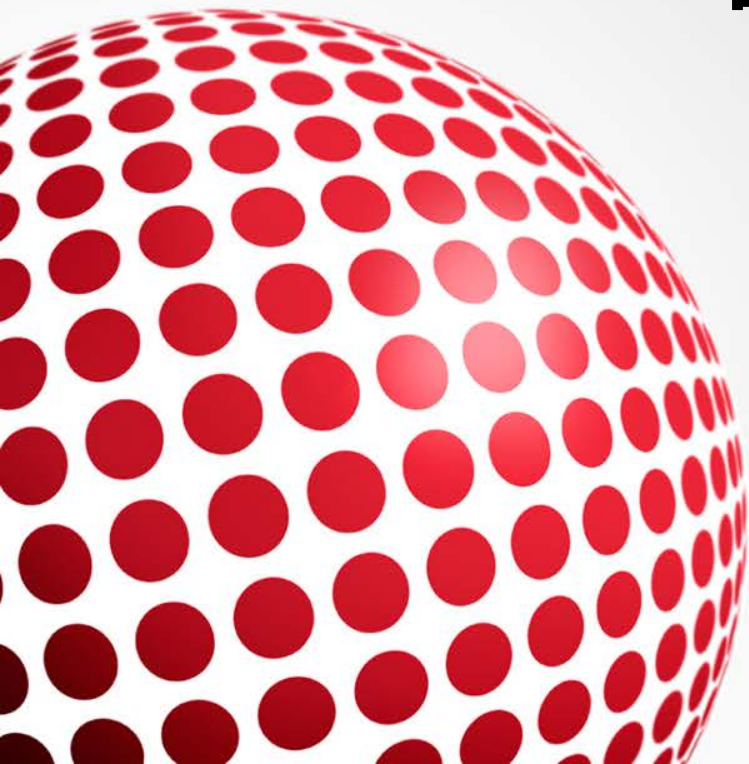
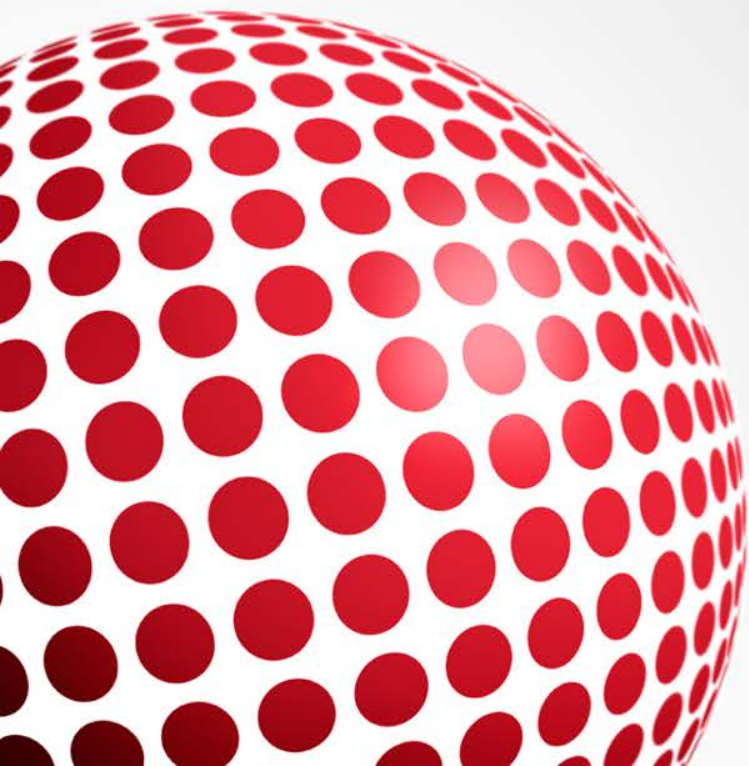


MVNO事業の強化に向けた 「フルMVNO」への取り組み 記者発表会

2016年 8月 30日
株式会社インターネットイニシアティブ





**代表取締役会長
鈴木 幸一**

IIJはネットワークインフラを作り、
その規模の拡大とともに、通信の可能性を追求し、
自由度の高いサービスを実現してきました。

2016年8月
そして、フルMVNOへ



2012年2月
日本初、LTE対応のMVNO
サービスを開始



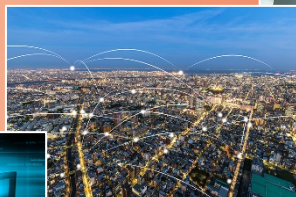
2009年3月
日本初、レイヤ2接続による
MVNOサービスを提供開始



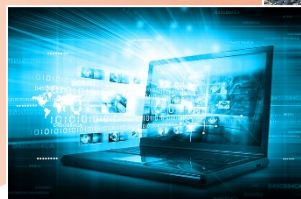
2008年1月
日本初、3G対応のMVNOサービス
「IIJモバイル」の提供開始



1999年4月
世界初、広域イーサネットサービスを開始



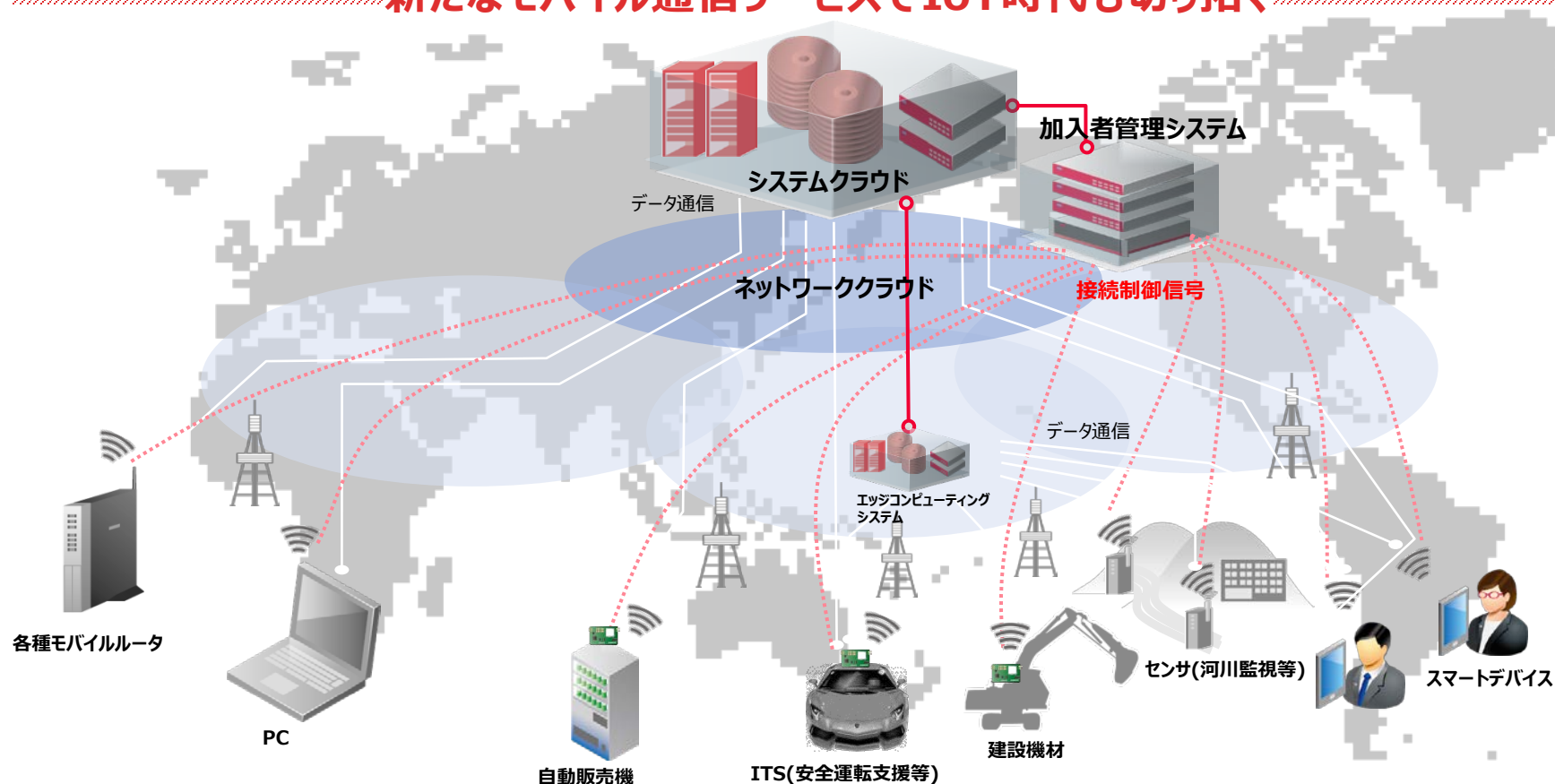
1993年11月
日本で最初にインターネット接続サービスを開始し、
新たな市場を切り拓く



**8月29日、NTTドコモに対し
加入者管理機能の連携を申込み**

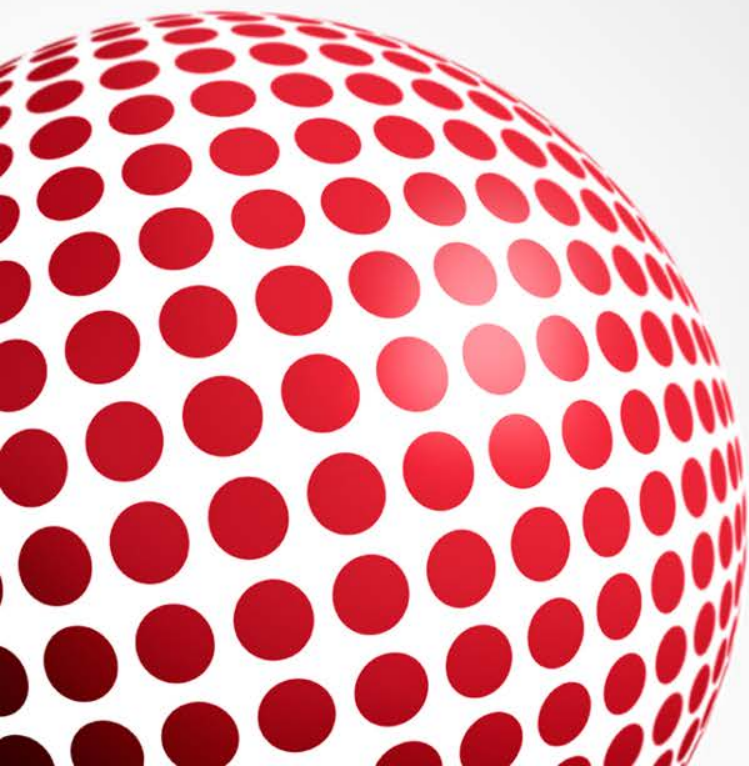
**フルMVNOデータ通信サービス提供
2017年度下期(予定)**

新たなモバイル通信サービスでIoT時代も切り拓く



- 独自のSIMカードの調達・発行が可能となり、より**自由なサービス設計が可能**
- IoT分野で組み込み型SIMの提供、課金・開通管理、ネットワーク接続性など**自由にコントロールできるサービスの開発が可能**

あらゆる分野で新たな価値を創出



取締役CTO
島上 純一

IIJ MVNOビジネス

IIJのMVNOビジネスストーリー

2016年6月末で140.1万回線に達しました。

サービスリリース

- KDDI網とレイヤ2接続を開始、法人向けにIIJモバイル/タイプKを開始
- 法人向けに、音声通話機能を提供
- IIJmioサブライサービス、モバイルオプション開始
- IIJmio、おうちでナンバーポータビリティ開始

- IIJmioにて、音声機能付SIM「みおふおん」の提供を開始
- 訪日外国人向けSIMの提供開始
- 法人向けに、IIJモバイルM2Mサービス開始
- 法人向けに、定額プランライトを開始

- 法人サービスにて、データシェアオプションを開始
- IIJmioにて、SMS機能SIM提供開始

- IIJモバイルのLTE提供を開始
- IIJmio高速モバイル/Dサービス開始
MVNOでは、初のLTE対応

- 事業者向けに、IIJモバイルMVNOプラットフォームサービス開始

- NTTドコモ網とレイヤ2接続開始

- IIJダイレクトアクセスなど独自プランを展開

- IIJモバイルサービス開始

- 法人分野で、Appleの1次代理店としてiPad発売開始
- イオンにてIIJmio販売開始

- シネックスインフォテックと協業し、IIJmioプリペイドパックを販売
- ビックカメラで、BICSIMを販売開始

- BICSIMカウンターを開設、SIMの即日受渡し可能に
- JCTAとケーブルテレビ事業者向けに業界連携MVNOプラットフォームを提供
- MVNEとしてパナソニックのMVNO事業への参入を支援

- IIJmioにて、えらべるSIMカードを全国ファミリーマートに展開

アライアンス



MNOのメリット

余剰分の設備リソースの
貸出し

MVNOのメリット

大規模な設備投資がいない
オリジナルサービス展開

ユーザのメリット

選択肢の拡大

モバイル市場全体の成長・拡大へ

サービスの類似

MNOとの近接化

プレイヤー増加

価格競争

競争が激化

**8月29日、NTTドコモに対し
加入者管理機能の連携を申込み**

**フルMVNOデータ通信サービス提供
2017年度下期(予定)**

年月	経緯
2014年 3月	MVNO委員会、HLR/HSS開放に関する事業者間協議の促進を盛り込んだ政策提言を公表
2014年10月	総務省、HLR/HSS開放に関する事業者間協議の促進を盛り込んだ「モバイル創生プラン」を公表
2014年12月	情報通信審議会の報告書「2020年代に向けた情報通信政策の在り方」において、HLR/HSS開放に関する事業者間協議の促進が盛り込まれる
2015年12月	ICTサービス安心・安全研究会 携帯電話料金タスクフォースにおいて、加入者管理機能の連携（HLR/HSS開放）をガイドラインに盛り込み事業者間協議を加速するよう、取りまとめに記載
2016年 5月	「MVNO事業化ガイドライン」改正。HLR/HSS連携機能が「開放を促進すべき機能」として盛り込まれる

**IIJは、2014年夏から
機能開放に向けたNTTドコモとの
事業者間協議を実施**

フルMVNOについて

HLR/HSS

SIMカードを管理するためのデータベース

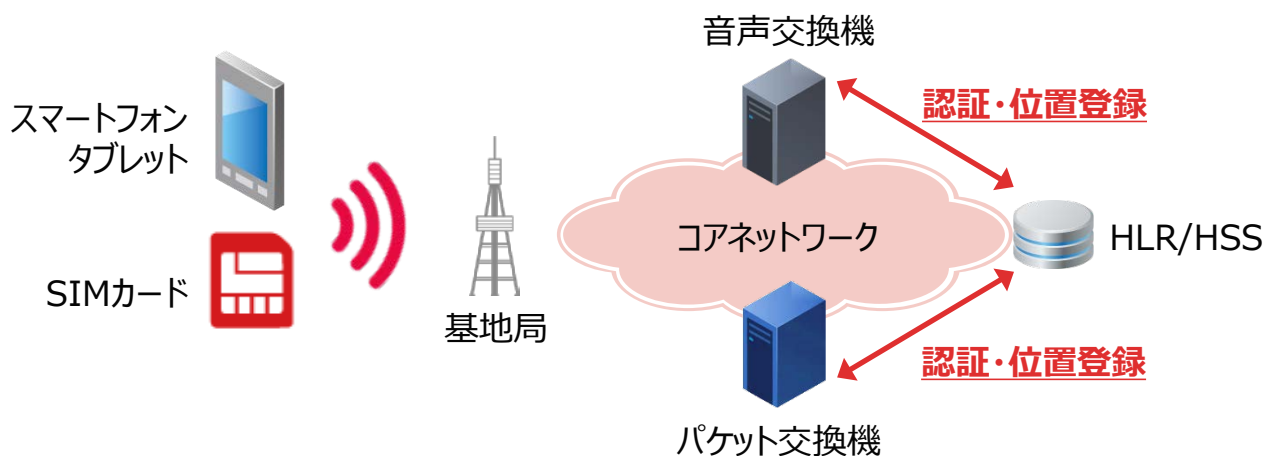
- SIMカードに記録された様々なID番号(IMSI、電話番号)
- 通信の暗号化のための鍵

認証

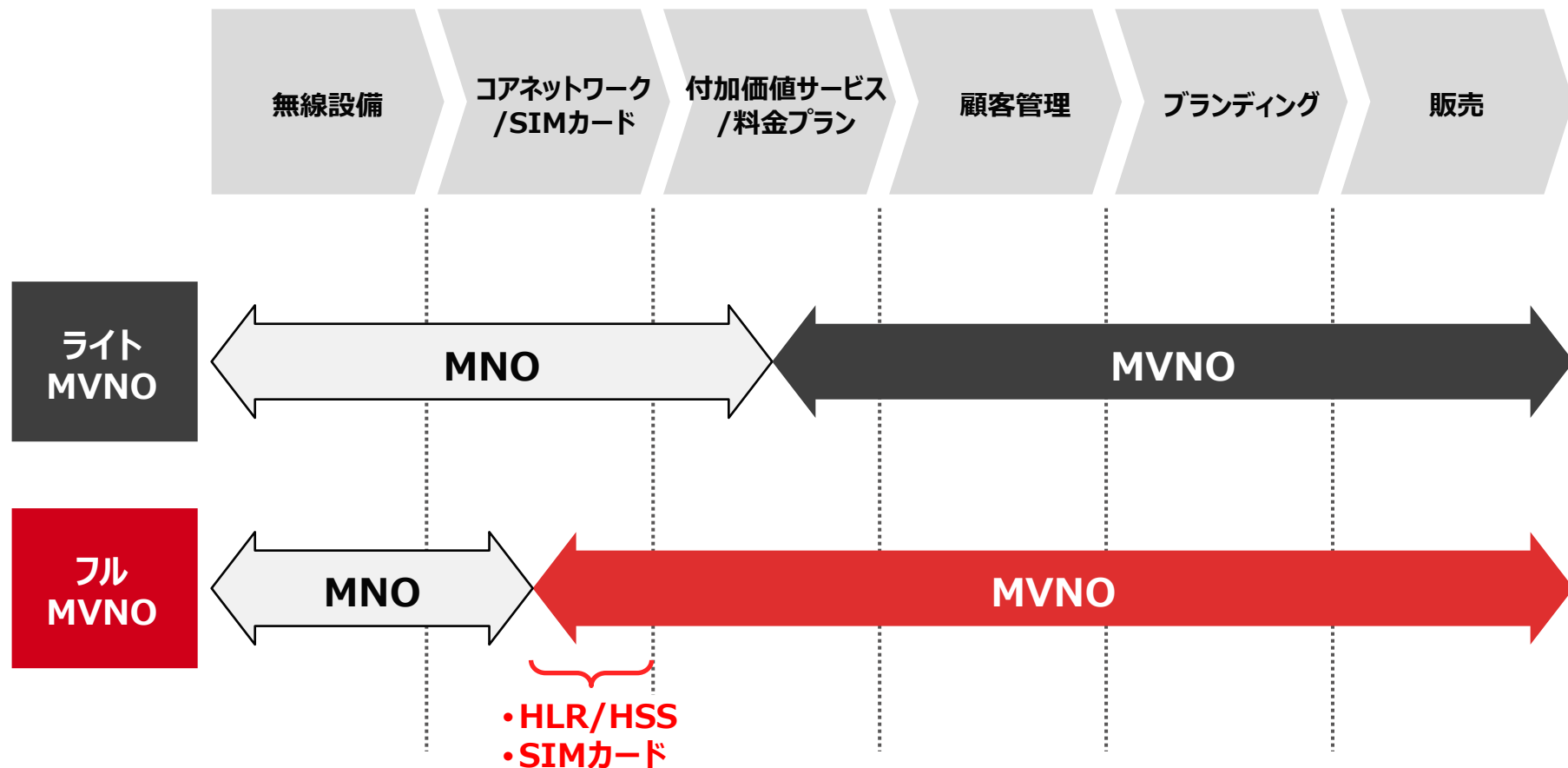
端末が携帯電話ネットワークに接続する際、その端末にどのネットワークサービスの利用を許すかを制御

位置登録

端末がどの交換機の管轄下にあるかを記録



フルMVNOとライトMVNO



これまでのMVNOは、すべてライトMVNO(※)

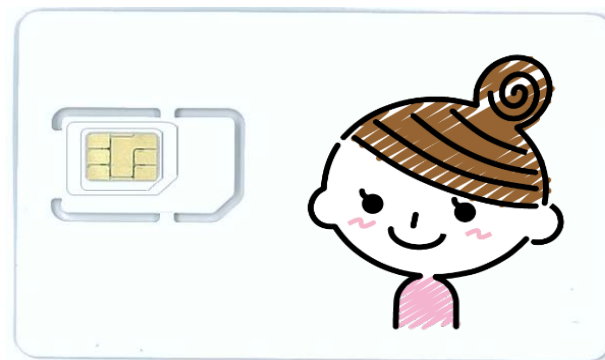
(※) 「MNOでもあるMVNO」を除く日本のMVNOにおいて、当社調べ

フルMVNOにできること

SIMカードの独自調達



MNOのSIMを利用



IIJ独自のSIM

- マルチFF(※)(どのサイズにも対応)
- **IoT時代のSIM**
- 耐振動性、耐候性など
需要に対応した特別仕様のSIM

(※) FF : Form Factor (フォームファクタ)、SIMカードのサイズ種別のこと。2FF (標準SIM)、3FF (microSIM)、4FF (nanoSIM) が存在する

参考：IoT時代のSIMとは

IoT時代に必要とされているSIMカードの多様性

リプログラマブル
(Re-Programmable)

エンベデッド
(Embedded)

マルチプロファイル
(Multi-Profile)

- リプログラマブルかつマルチプロファイルのSIMが商用化(Apple SIM、Google Project Fi)
- NTTドコモは2014年からリプログラマブル・マルチプロファイルSIMによるM2M向けサービスを開始
- GSMA(※)は、2016年2月にウェアラブル端末向けエンベデッドSIM(eUICC)の標準化Rev1.0を発表



物理的な入れ替えなく、SIMの情報を書き換えられる

(※) GSM Association：世界の携帯電話事業者、および関連事業者からなる業界団体

メーカーのニーズに合わせたSIMカード供給



SIMを部品として扱える

必要な時に必要な接続サービスを使えるよう
後からSIMをアップデート可能



現在は

最終仕向地ごとに異なるSIMカードが必要となり、製造ラインでSIMを装着できない。

多様な通信サービスの提供



マルチカントリーMVNO

1枚のSIMで国内外の通信サービスを
リーズナブルな料金で提供

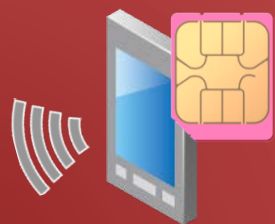
海外で通信をしたい場合
国際ローミング...

MNOのサービス依存

海外の国ごとに独自サービスを利用可能

プリペイド提供など

移動通信以外のサービスへのSIMの活用



アプリとSIMの連携

独自SIMを使った認証

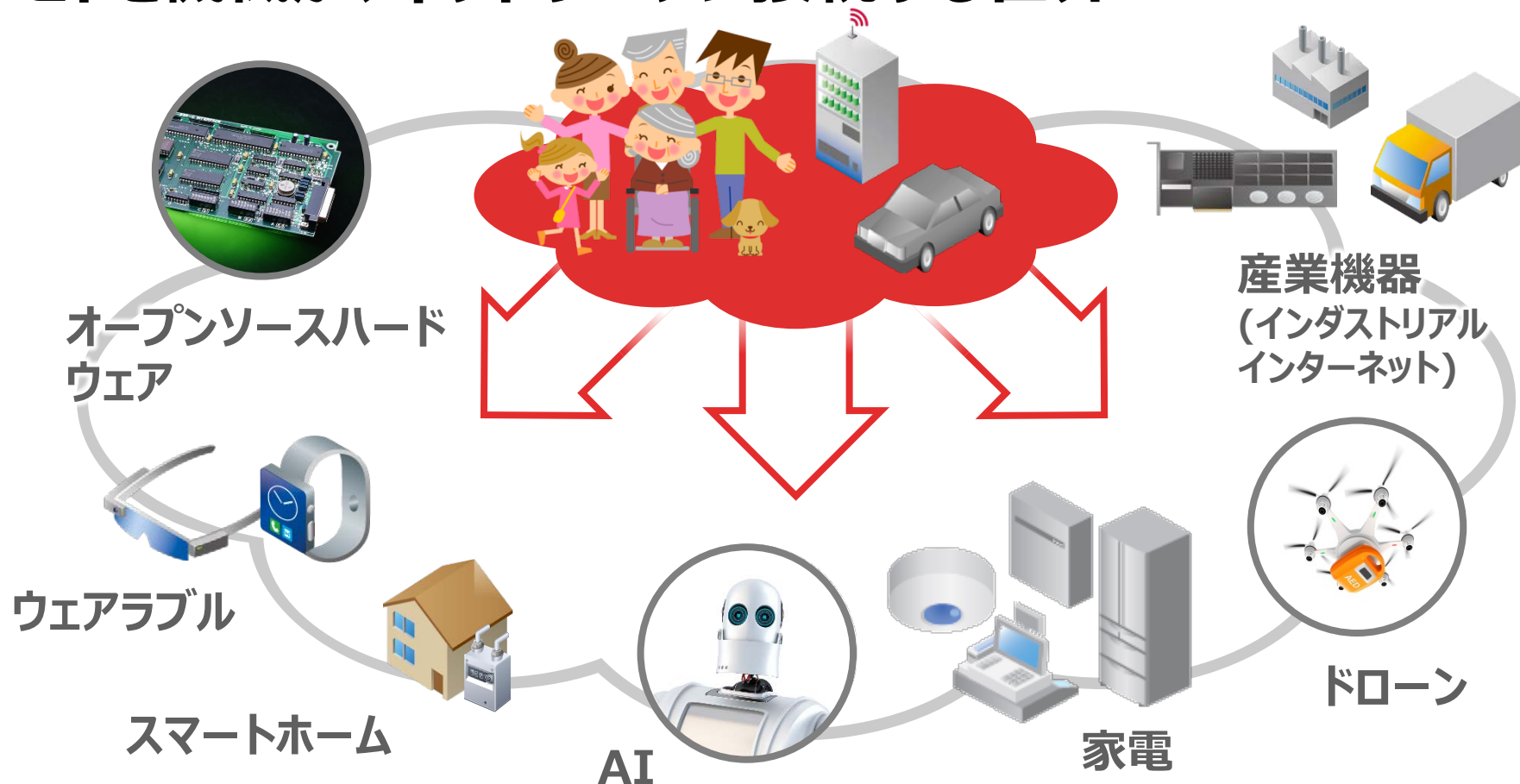
NFC

Fin Tech

マイナンバー連携

新たなモバイルビジネス

ヒトと機械が、ネットワークに接続する世界へ



あらゆる通信をインターネットの技術で統合する

Q&A

Q : IoT回線との市場規模はどの程度を見込んでいるか？

A : 市場調査とコンサルティングのシード・プランニングは、FY2020のIoT回線需要としてモバイルWANサービスは9,162万件になると予測しています。需要予測は調査会社によって異なりますが、非常に大きく伸びていくことは間違いありません。

Q : フルMVNOによる売上・事業規模はどの程度か？

A : 開示済みの中期事業計画において、モバイル事業 FY2020にて7百万回線・売上650億円を目標としており、本件はこの中期事業計画に含んでおります。フルMVNOの事業規模は、中期事業計画において積み上げ予想の範囲で、計画最終年度FY2020に回線数約3百万・売上数百億円規模(回線のみならず+デバイス+その他)と想定しておりますが、上述のIoT市場規模の拡大の中でより大きな規模となることを期待しております。

Q : フルMVNO実施にあたりどのような投資が必要となるのか？

A : 自社でのHLR/HSS構築等とドコモ側での網改造(IIJの設備投資額には計上されない)との投資が必要となります。本日現在で併せて総額約45億円規模と見込んでいます。

Q : モバイル事業に対する費用増加影響は？

A : 自社設備の償却期間は現時点で7年との見込みです。ドコモ側の償却相当期間は現在確認中です。償却開始は2017年度下期のサービス開始時からとなり、これらの投資による2016年度の損益への影響はほぼありません。

Q : 本件によりモバイル事業の利益率は低下するか？

A : サービス開始当初は費用増加に対する売上積み上げのタイミングにより利益率にマイナス影響を与えることは否めませんが、ターゲットとするIoT回線・トラフィックの伸びは接続帯域におけるネットワーク利用効率を向上しスケールメリットを図れるもので、売上増加とともに利益率向上に寄与するものと想定しています。

※ 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、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及び変動、
- 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。

株式会社インターネットイニシアティブ

〒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

IRに関するお問い合わせ(財務部)

TEL : 03-5205-6500 URL : <http://www.ij.ad.jp/ir> E-Mail : ir@ij.ad.jp

報道に関するお問い合わせ(広報部)

TEL : 03-5205-6310 URL : <http://www.ij.ad.jp/news> E-Mail : press@ij.ad.jp