

2022年3月期 第1四半期(1Q21) 連結業績説明資料

株式会社インターネットイニシアティブ

証券コード: 3774

2021年8月10日

事業等のリスク

本資料の記載のうち、過去または現在の実態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。

目次

I . 1Q21総括	P. 2
II . 1Q21連結業績	P. 3 ~ 16
III . 各サービス・事業の進捗	P. 17 ~ 18
Appendix	P. 19 ~ 24

(注)FY21(2021年度)は2022年3月期を指します。他同様です。

I. 1Q21総括

単位: 億円
 %、YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比

売上 529.7億円・+5.2% 営業利益 43.6億円・+113.0% 当期利益 35.1億円・+214.1%

**NWサービス需要前期継続・SI増加基調 利益想定超過で新中計初年度1Qスタート
 新個人プラン開始に伴うモバイルARPU・売上減影響をNW・SI増収で吸収**

◆ ネットワーク(NW) サービス

➢ 企業のIT利活用進展に伴い増収継続: IPサービス +13.7%YoY、セキュリティ関連サービス +15.0%YoY、WANサービス +4.4%YoY

◆ システムインテグレーション(SI)

➢ 弱含みであった前年同期比復調増: SI売上 +10.2%・+19.3億円YoY、SI構築受注 +30.5%・+20.4億円YoY

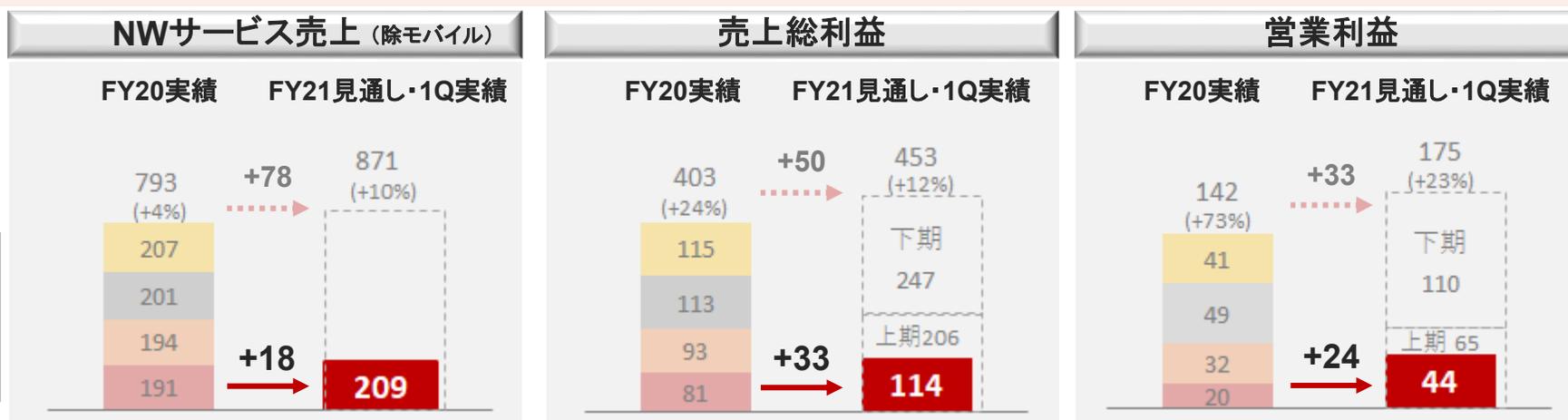
- ・ インターネットゲートウェイ増強等オフィスIT需要活況、企業ネットワーク更新設計・Web分離環境構築等の案件増加
- ・ M&AのシンガポールSI子会社(PTC)21年4月より子会社化 1Q連結影響: 売上 13.1億円、営業利益 0.6億円

◆ モバイルサービス

➢ 法人モバイル売上(除MVNE) 23.4億円(+40.1%・+6.7億円YoY) 多種多様なネットワークカメラ接続需要継続

➢ 新個人プラン「ギガプラン」(21年4月～)で回線数増 1Q21末個人向け回線数 105.3万(+1.9万QoQ) うちギガプラン 46.2万(うち新規約17%)

- ・ 個人向け売上 53.9億円(△4.0億円YoY)、MVNE売上 28.5億円(△15.3億円YoY) FY21モバイル売上△83億円YoYとの見通し通りの売上進捗



- ・ ARPU (Average Revenue Per User): ユーザー1人あたりの平均売上を指す
- ・ 当期利益は、親会社の所有者に帰属する利益を表示

II - 1. 1Q21連結業績サマリー

単位: 億円
(除 配当金(円))

	売上高比		前年同期比		売上高比		前期比	
	1Q21 実績 2021年4月～2021年6月	1Q20 実績 2020年4月～2020年6月			FY21上期見通し (2021年5月発表) 2021年4月～2021年9月	FY21見通し (2021年5月発表) 2021年4月～2022年3月		
売上収益	529.7	503.8	+5.2%	+26.0	1,080	2,260	+6.1%	+130.0
売上原価	78.4% 415.5	83.9% 422.7	△1.7%	△7.2	80.9% 874	80.0% 1,807	+4.6%	+79.8
売上総利益	21.6% 114.3	16.1% 81.1	+40.8%	+33.1	19.1% 206	20.0% 453	+12.5%	+50.2
販売管理費等 ^(*)	13.3% 70.7	12.0% 60.7	+16.5%	+10.0	13.1% 141	12.3% 278	+6.8%	+17.7
営業利益	8.2% 43.6	4.1% 20.5	+113.0%	+23.1	6.0% 65	7.7% 175	+22.8%	+32.5
持分法投資損益	△2.2	△2.8	-	+0.6	△3	△4	-	+0.1
税引前利益	10.1% 53.5	3.4% 16.9	+215.8%	+36.6	5.8% 63	7.7% 173	+23.3%	+32.7
当期利益 ^(*)	6.6% 35.1	2.2% 11.2	+214.1%	+23.9	3.9% 42	5.2% 117	+20.5%	+19.9
1株当たり 年間配当金 ^(*)	-	-	-	-	¥19.50	¥39.00	+31.1%	+¥9.25

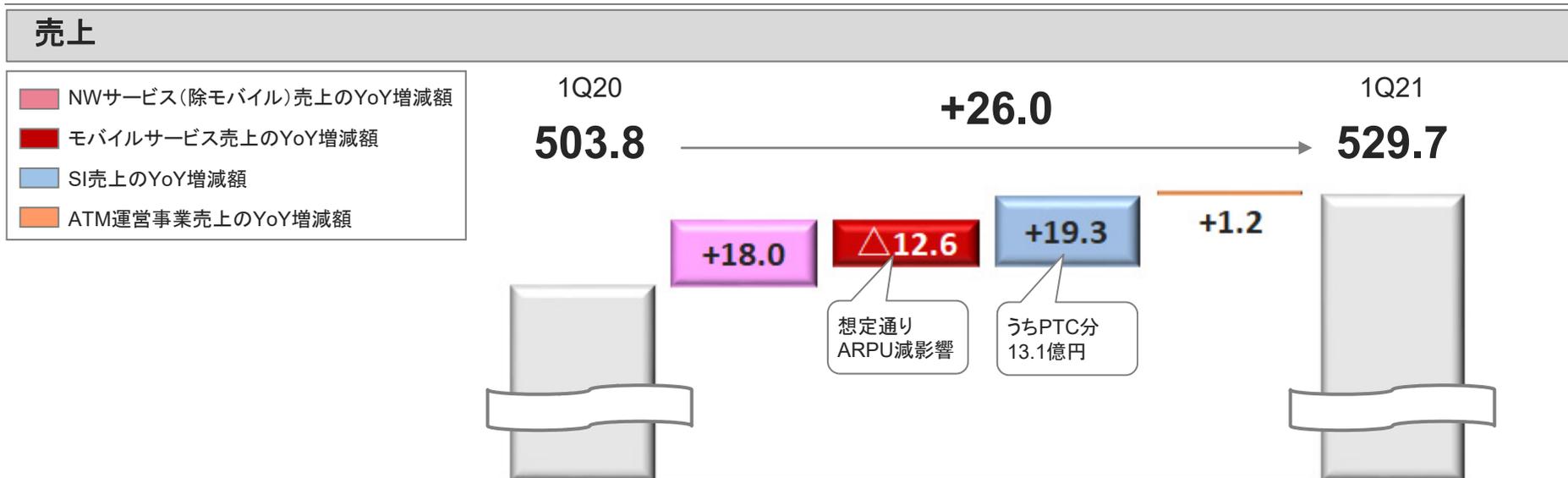
(*) 販売管理費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他収益、その他費用の合計額を記載

(*) 当期利益は、親会社の所有者に帰属する利益を表示

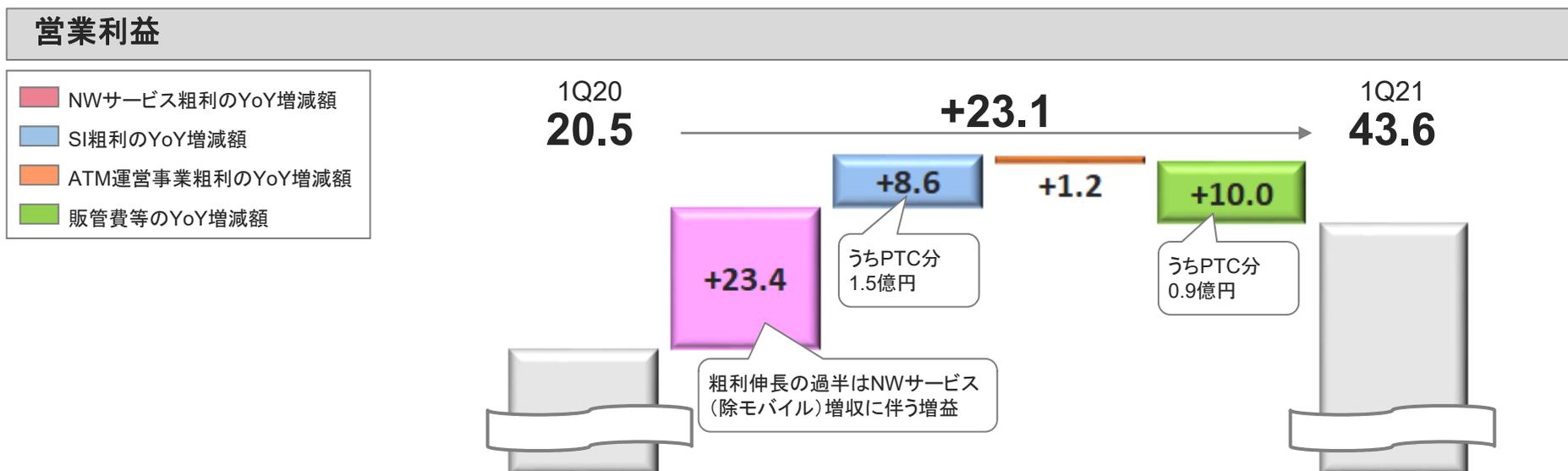
(*) 2021年1月1日に当社株式1株を2株に分割しており、上表はそれ以前の分割前配当額を分割後に補正して表示

Ⅱ-2. 売上 & 営業利益前年同期比増減分析

単位: 億円
YoY = 前年同期比



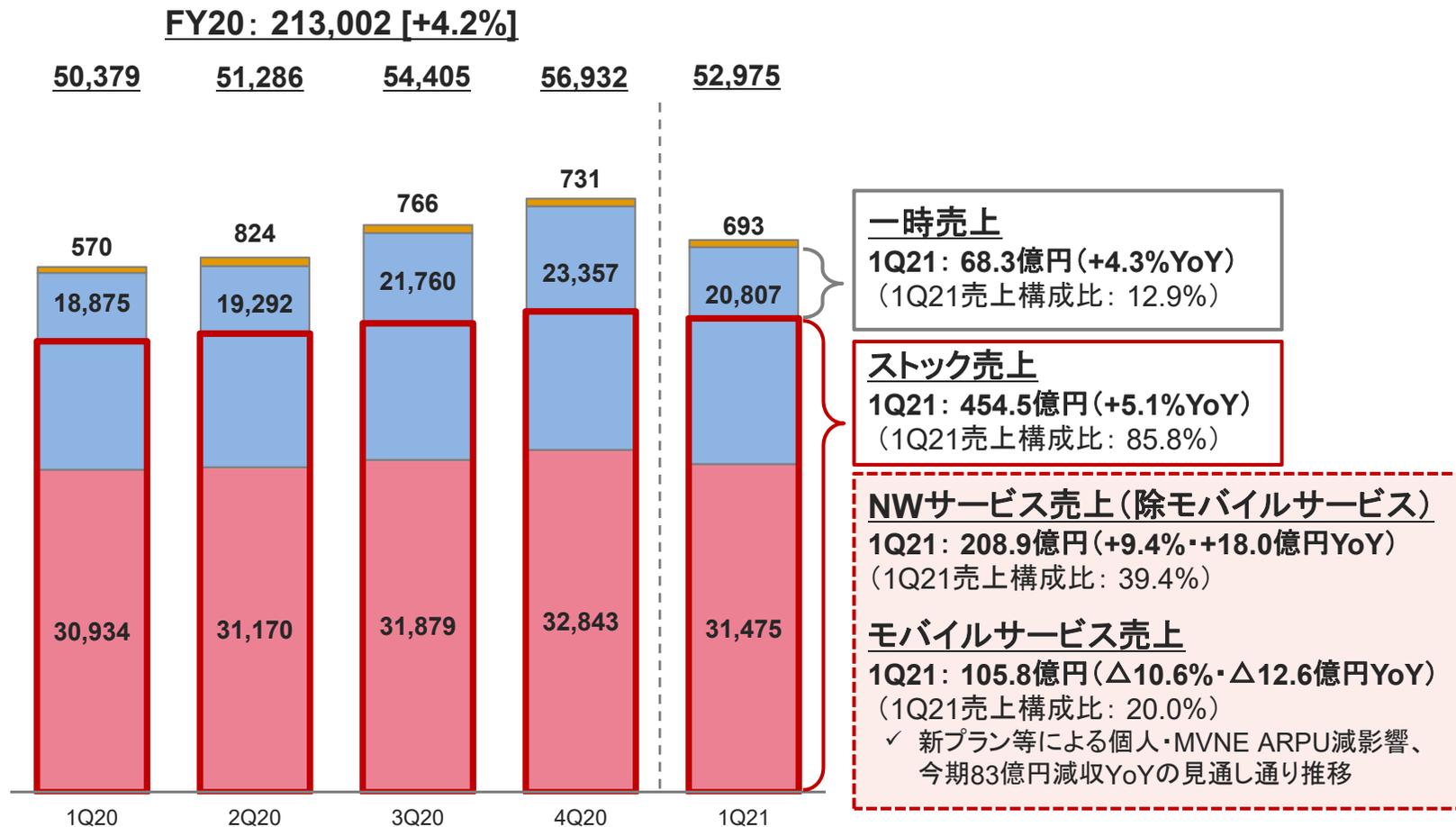
- NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイルサービス売上は、IIJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IIJmio)の合計額を記載
- ARPU (Average Revenue Per User): ユーザー1人あたりの平均売上を指す



- 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他収益、その他費用の合計額を記載

II - 3. 売上収益(売上高)の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比

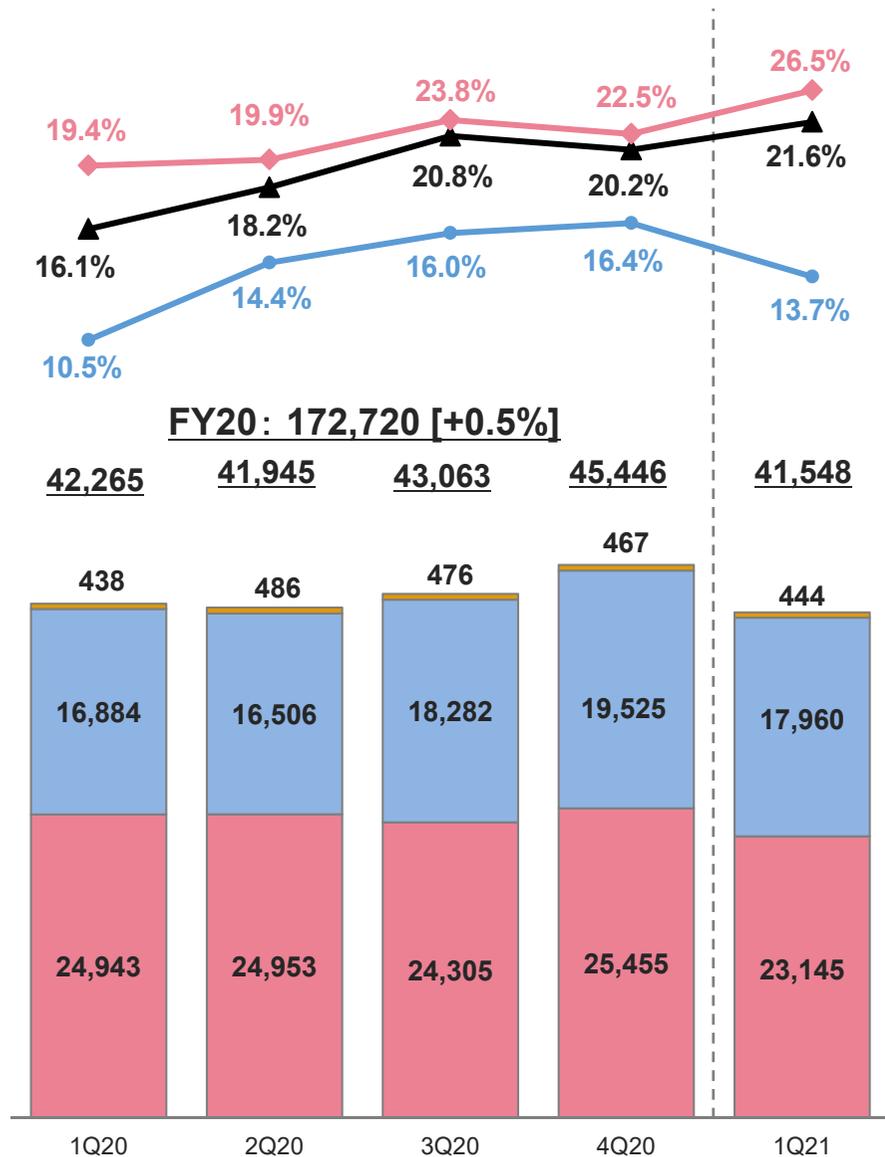


- 一時売上は、主としてシステムが完成し引き渡すタイミングである検収時に一括計上される売上であり、SI構築売上(含む機器販売)を表示。
- ストック売上は、継続提供にて月次計上される恒常的売上、法人・個人向けインターネット接続サービス、アウトソーシングサービス、WANサービス、SI運用保守の合計額を表示。
- モバイルサービス売上は、法人・個人向けの合計額を表示。

Ⅱ-4. 売上原価・売上総利益率の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比

売上原価 ■ NWサービス ■ システムインテグレーション(SI) ■ ATM運営事業
売上総利益率 ◆ NW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

➢ 1Q21: 114.3億円(+40.8%・+33.1億円YoY)

◆ NWサービス売上総利益

➢ 1Q21: 83.3億円(+39.1%・+23.4億円YoY)

- ・ IPサービス・セキュリティ関連サービス等の法人ネットワークサービス増収に伴う増益(増益の過半は当該影響)
- ・ モバイル データ接続料・音声仕入れ低減効果

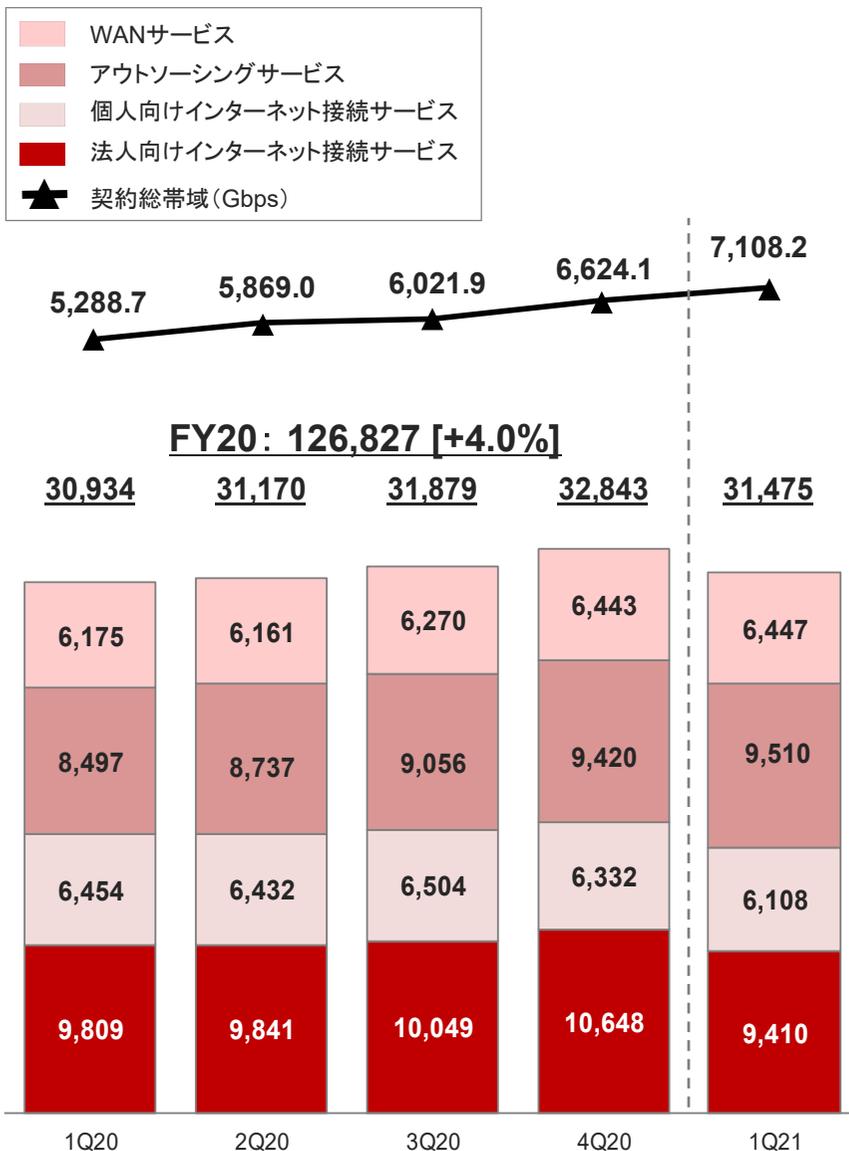
◆ SI売上総利益

➢ 1Q21: 28.5億円(+43.0%・+8.6億円YoY)

- ・ うちPTC粗利分1.5億円(PTC粗利率 11.4%)
- ・ 運用売上継続積み上げ・案件ミックス等で1Q20粗利率比3.2ポイント改善

Ⅱ-5. 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



- 契約総帯域は、法人向けインターネット接続サービスのうち、IPサービス及びブロードバンド対応型サービス各々の契約数と契約帯域の乗算で算出
- IP (Internet Protocol) サービスは、法人向け帯域保証型インターネット専用線接続サービス。契約帯域に応じた単価設定で、企業は基幹インターネット回線として利用
- ARPU (Average Revenue Per User): ユーザー1人あたりの平均売上を指す

◆ 法人向けインターネット接続サービス

➢ 1Q21: 94.1億円・△4.1%YoY

- うちIP (法人向け専用線サービス): 32.8億円

(増収率)	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21
YoY	+9.4%	+10.8%	+17.2%	+17.5%	+13.7%
QoQ	+6.4%	+3.0%	+5.7%	+1.4%	+2.9%

- うちIIJモバイル (法人向けモバイル): 51.9億円・△14.2%YoY

✓ うちIoT等法人モバイル売上: 23.4億円

(増収率)	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21
YoY	+18.2%	+22.0%	+39.9%	+37.0%	+40.1%
QoQ	△0.1%	+8.2%	+12.1%	+13.0%	+2.2%

✓ うちMVNE売上: 28.5億円・△35.0%YoY

- 期初仕入れ単価低下影響、被M&A特定顧客の順次他社移行影響あり

◆ 個人向けインターネット接続サービス

➢ 1Q21: 61.1億円・△5.4%YoY

- ギガプラン好評価で想定通りの回線数獲得推移
 - ✓ 1Q21末個人モバイル回線数 105.3万 (+1.9万QoQ)と増加基調へ
- ギガプラン提供開始によるARPU減影響あり

◆ アウトソーシングサービス

➢ 1Q21: 95.1億円・+11.9%YoY

- うちセキュリティ関連サービス売上: 50.4億円

(増収率)	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21
YoY	+11.9%	+13.1%	+12.0%	+13.5%	+15.0%
QoQ	+3.2%	+4.2%	+2.3%	+3.3%	+4.5%

✓ FY20時はネットワーク増強が先行しセキュリティ強化は後送との印象

◆ WANサービス

➢ 1Q21: 64.5億円・+4.4%YoY

(増収率)	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21
YoY	△16.8%	△11.0%	△2.8%	+4.3%	+4.4%
QoQ	△0.0%	△0.2%	+1.8%	+2.8%	+0.1%

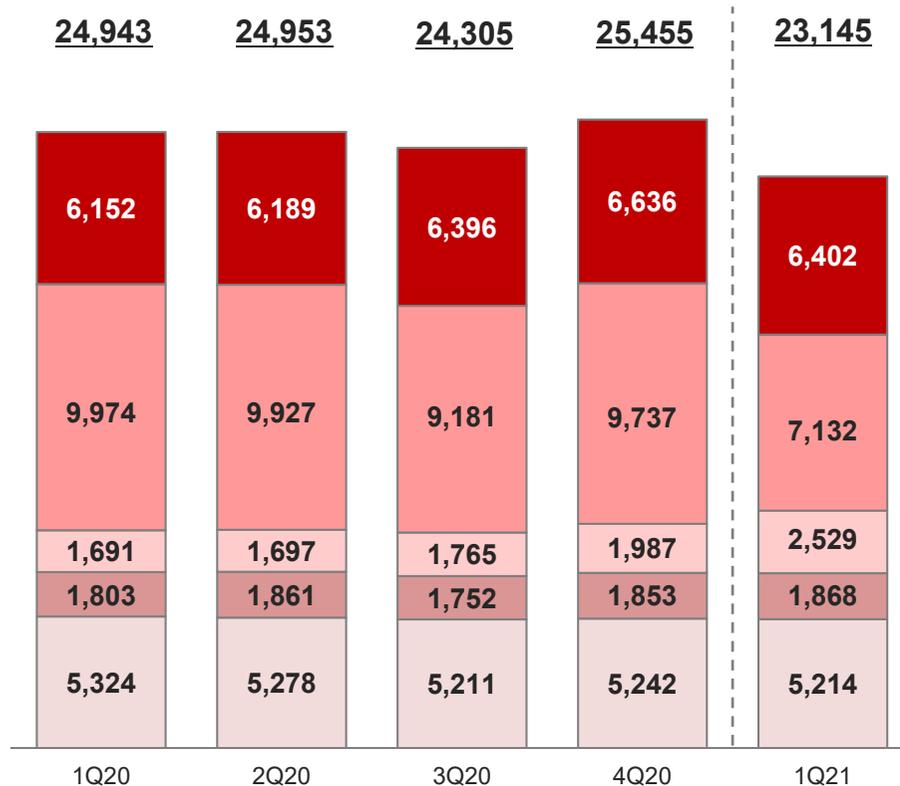
✓ FY20にあった大口顧客モバイル移行影響は解消、ネットワーク複合提案等で堅調推移

Ⅱ-5. ネットワークサービス ②原価の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比

- 回線関連 (インターネットバックボーン・WAN回線費用等)
- 外注関連 (接続料・音声仕入れ等モバイル外部向け費用、外注人件費等)
- その他
- 人件関連 (ネットワークサービス関連技術者人件費)
- 設備関連 (ネットワーク機器等の償却費、データセンター賃借費等)

FY20: 99,656 [△2.4%]



- 1Q21回線関連費用はWAN売上増加に伴い+4.1%・+2.5億円YoY
 - ・ インターネットバックボーン調達コストはスケールメリット享受で安定推移
- 1Q21外注関連費用はモバイル データ接続料・音声仕入れ低減効果等で△28.5%・△28.4億円YoY
- 1Q21その他費用は、モバイル端末仕入れ増+5.2億円YoY等あり、+49.5%・+8.4億円YoY

MVNOに係るモバイル データ接続料取り扱い

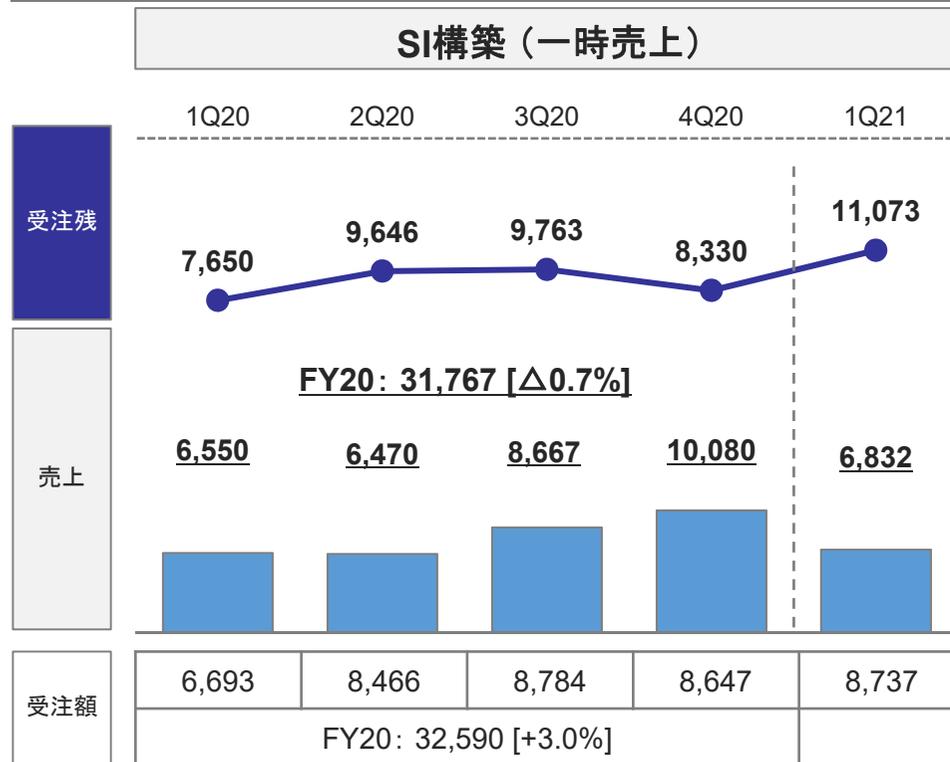
(MNOの提供するモバイルインフラコスト)

- FY21利用分ドコモ モバイル接続料は将来原価方式提示値FY19ドコモ実績に基づく帯域単価比14.5%減で1Q21より費用処理
- その内数であるFY19利用分ドコモ モバイル接続料(FY19ドコモ実績に基づく帯域単価)は21年1月に前年単価比13.4%減と確定。MNO確定値との想定差額等で費用戻し処理 3Q20:7.0億円・4Q20:3.9億円。結果、FY20接続料は将来原価方式での提示値はFY19接続料単価比3.0%減と低水準との計算となり確定時(22年1月頃)の費用戻りを期待
- 上述のFY20接続料の費用戻りはFY21通期見通しに保守的に織り込み。1Q21決算には当該費用戻り処理は適用せず

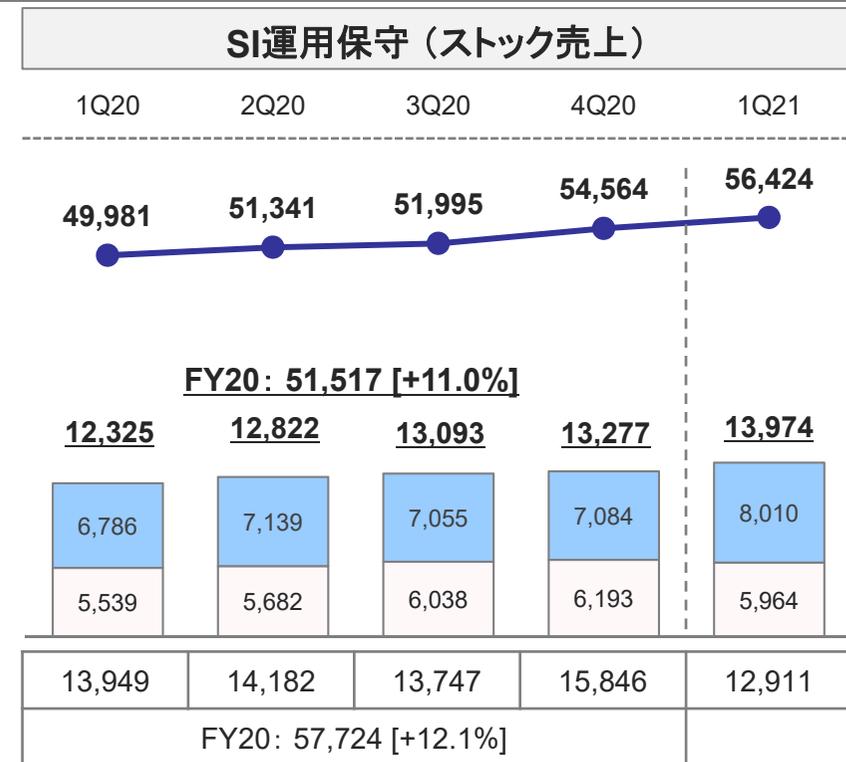
- MNO(Mobile Network Operator): モバイル通信キャリアを指す

Ⅱ - 6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



・ SI構築の受注残・売上・受注額には機器販売含む



■ SI運用保守売上のうちオンプレミスシステム向け運用保守売上
■ SI運用保守売上のうちプライベートクラウド等のクラウド売上

➢ 企業活動低調の1Q20比受注規模増加

➢ 1Q21受注の大型案件

- ・ 大手金融機関向けインターネットゲートウェイセキュリティ強化
- ・ 某私大向けキャンパスネットワーク全般整備
- ・ 大手製造業向けインターネットゲートウェイリプレイス
- ・ Microsoft 365 他グループウェア導入系オフィスIT 等

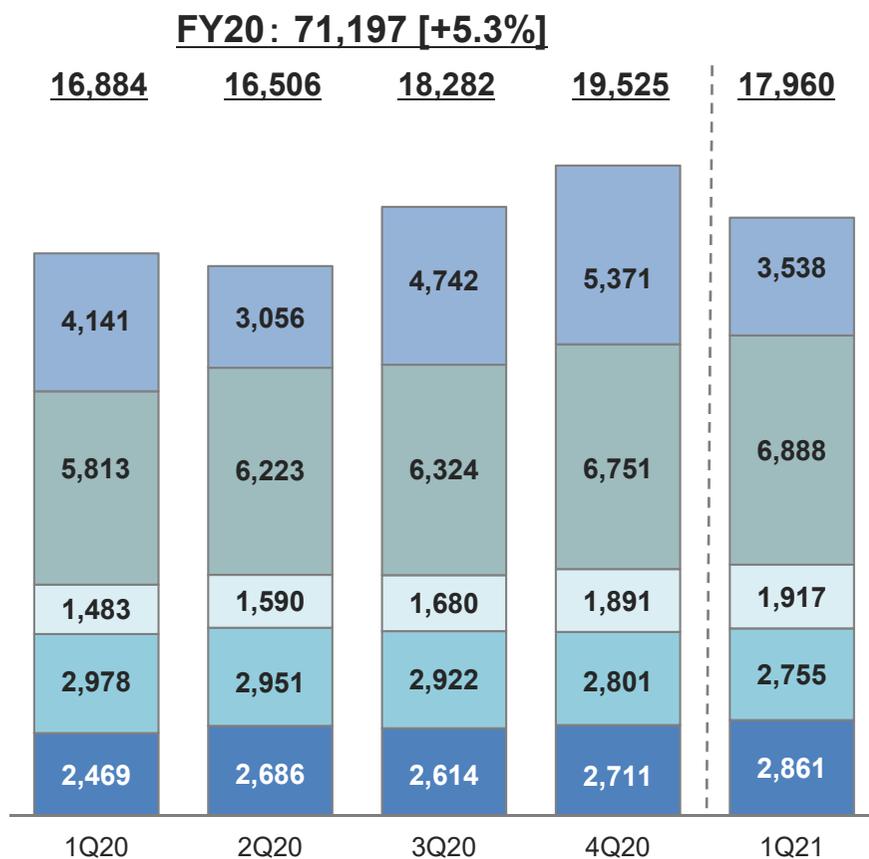
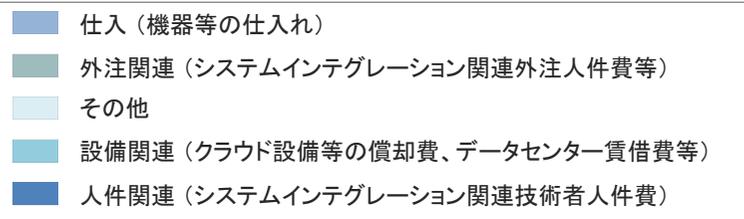
➢ SI運用保守受注は更新受注が4Q20に集中した反動減

国際事業の状況

- ◆ 1Q21実績: 売上 37.2億円、営業利益 2.0億円
- ◆ FY21目標: 売上 180億円超、営業利益 9億円規模
- ◆ PTC連結化による業績影響
FY21通期見通し: 売上 85億円、粗利 8億円、営業利益 4億円
1Q21実績: 売上 13.1億円、粗利 1.5億円、営業利益 0.6億円

Ⅱ - 6. システムインテグレーション(SI) ②原価の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



- 外注関連費用は案件・売上規模に一定連動
- その他費用はマルチクラウド需要増に伴うライセンス費用等で増加傾向
- 設備関連費用は大幅増加なし
- 人件関連費用は年度替わりで一定増加

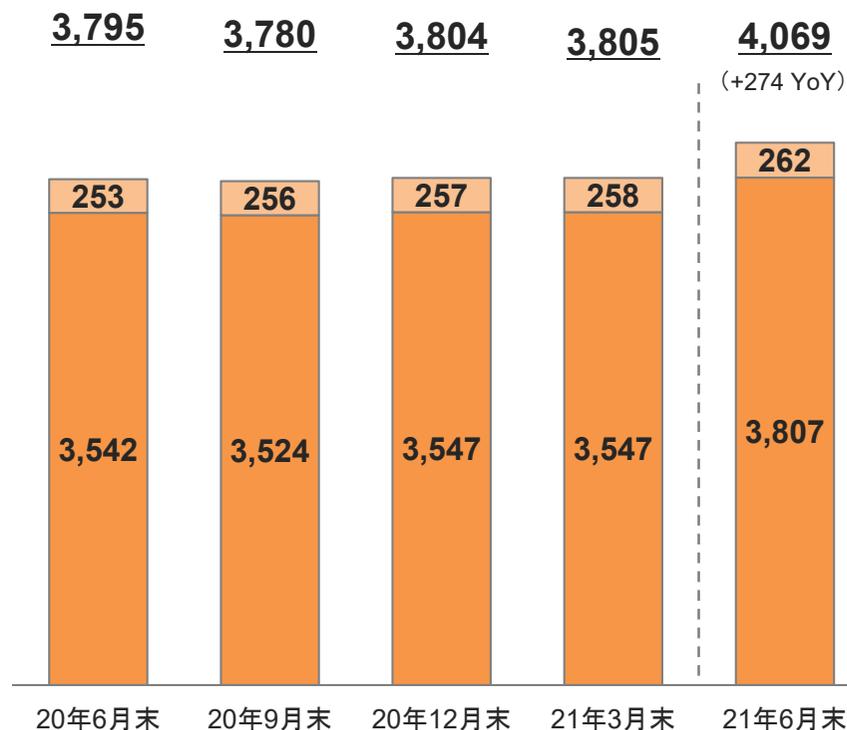
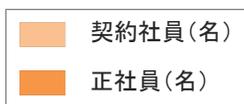
SI関連外注人員数推移

(単位: 名)

1Q20末	2Q20末	3Q20末	4Q20末	1Q21末
1,094	1,181	1,236	1,270	1,244

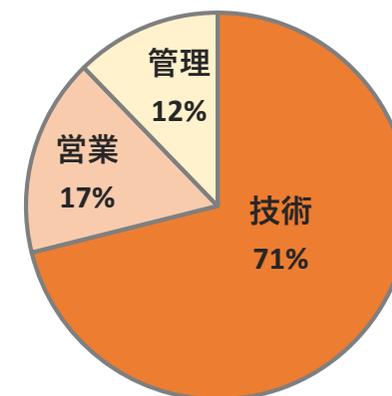
II - 7. 連結従業員数の推移

YoY = 前年同期比



- 21年6月末:4,069名(+274名YoY)
 - ・ 21年4月付PTC子会社化影響: +62名
 - ・ 21年4月入社新卒社員数: +190名
- FY21従業員純増予算: 290名規模

分野別人員構成



人件関連費用

単位: 百万円、() = 売上高比率

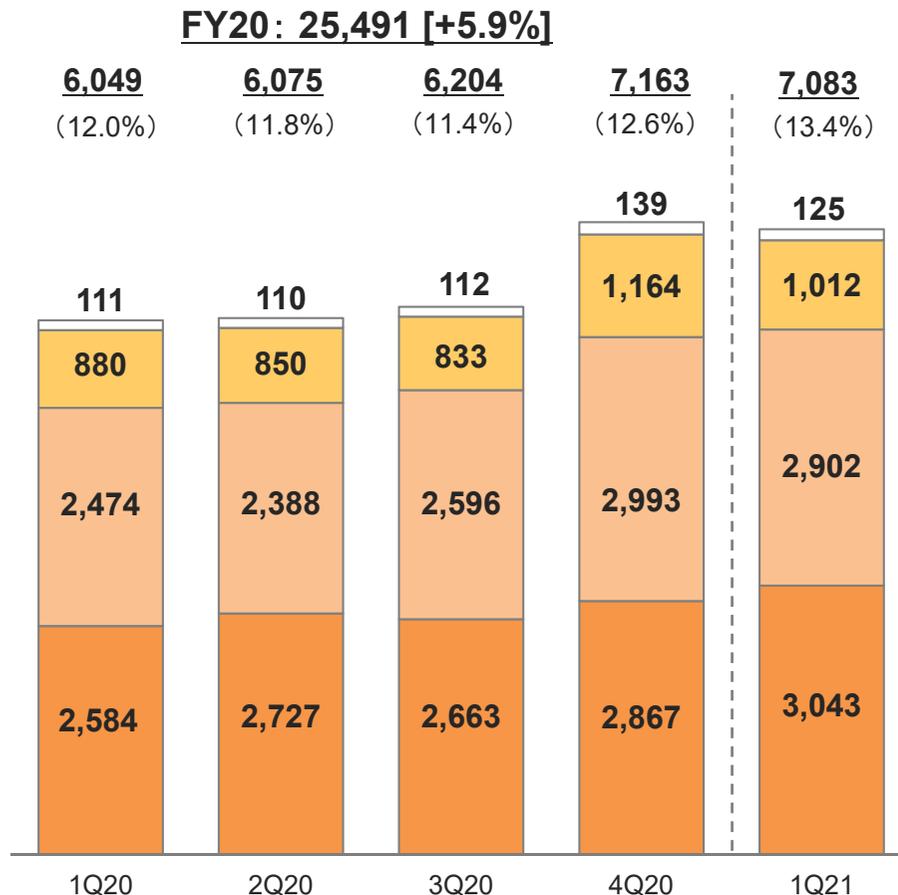
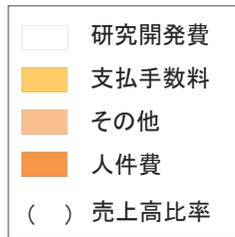
1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21
6,835 (13.6%)	7,281 (14.2%)	7,032 (12.9%)	7,405 (13.0%)	7,756 (14.6%)
FY20: 28,553 (13.4%) +8.4%YoY				

- ・ FY20人件関連費用は利益超過による賞与増等でYoY増加率通常より若干高め

- 1Q21人件関連費用: +13.5%YoY
 - ・ 新人受入・昇給等で年次増加
 - ・ PTC連結化で1.3億円追加

Ⅱ - 8. 販売管理費等の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



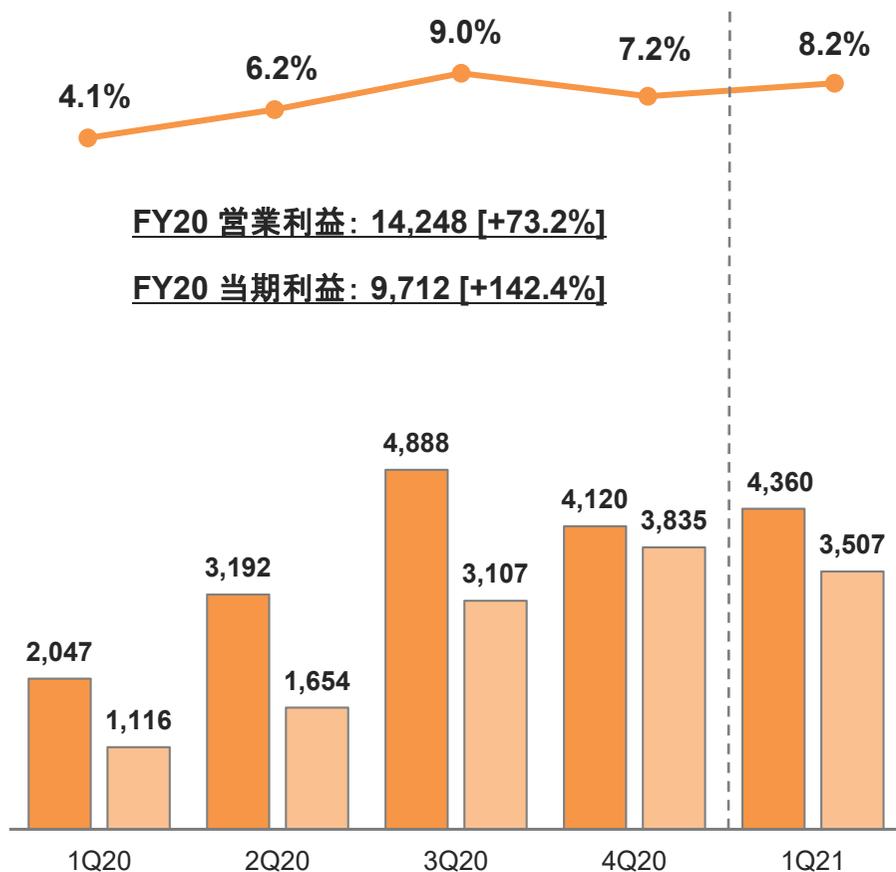
- 研究開発費は主に連結子会社(株)IIJイノベーションインスティテュート運営人件費を計上
- 支払手数料は主に個人販売手数料、人事採用費用等
- 1Q21その他費用は個人向け広告宣伝費等で増加
- 1Q21人件費は新人受入・昇給等で年次増加(4Q20時は賞与追加等で一時増加)

・ 本スライドでの 販売管理費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)の合計額を記載、その他収益・その他費用は含まず

II - 9. 利益の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

営業利益 当期利益(親会社の所有者に帰属する利益) 営業利益率



◆ 営業利益

➢ 1Q21: 43.6億円・+113.0%YoY

◆ 税引前利益

➢ 1Q21: 53.5億円・+215.8%YoY

- ・ 支払利息: △137百万円
- ・ 為替差損: △17百万円
- ・ ファンド評価・実現益: +1,296百万円
- ・ 受取配当金: +54百万円
- ・ 受取利息: +12百万円
- ・ 持分法投資損益: 損失217百万円

DeCurret持分法投資損益

1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21
△306	△273	△207	△193	△296

- ✓ 出資比率: 4Q19 30.0%、1Q20以降 41.6%、1Q21以降 38.2%で損益取り込み
- ✓ 上記以外に4Q20に増資による持分法変動利益349百万円計上

◆ 当期利益

➢ 1Q21: 35.1億円・+214.1%YoY

- ・ 法人所得税費用: △1,807百万円 (1Q20: △572百万円)

1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	
△74	△286	186	368	1,208	金融損益(純額)
△279	△135	△313	319	△217	持分法投資損益
△572	△1,084	△1,625	△952	△1,807	法人所得税費用
△6	△34	△29	△21	△36	控除-非支配持分利益

Ⅱ - 10. 連結バランスシートのサマリー

単位:百万円

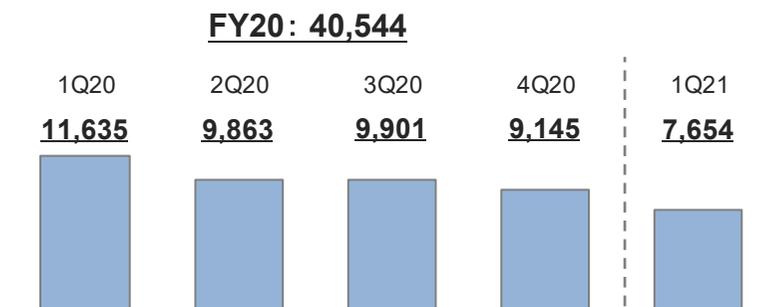
- 親会社所有者帰属持分比率: 21年3月末 40.7%、21年6月末 42.6%

	21年3月末	21年6月末	増減
現金及び現金同等物	42,467	34,831	△7,636
営業債権	34,799	27,920	△6,879
棚卸資産	2,171	2,357	+186
前払費用(流動・非流動)	20,136	25,752	+5,617
有形固定資産	17,084	17,780	+696
使用権資産	50,708	48,715	△1,992
のれん・無形資産	23,037	26,031	+2,994
持分法で会計処理されている投資	9,027	8,734	△293
その他の投資	12,912	15,702	+2,789
その他	8,436	9,440	+1,003
資産合計:	<u>220,777</u>	<u>217,263</u>	<u>△3,515</u>
営業債務及びその他の債務	19,244	15,484	△3,760
借入金(流動・非流動)	25,560	22,955	△2,605
契約負債・繰延収益(流動・非流動)	14,832	17,995	+3,163
未払法人所得税	3,012	1,571	△1,441
退職給付に係る負債	4,169	4,267	+99
その他の金融負債(流動・非流動)	53,527	52,459	△1,068
その他	9,462	8,948	△514
負債合計:	<u>129,806</u>	<u>123,679</u>	<u>△6,126</u>
資本金	25,531	25,546	+16
資本剰余金	36,389	36,383	△6
利益剰余金	25,047	26,795	+1,748
その他の資本の構成要素	4,865	5,707	+842
自己株式	△1,875	△1,851	+24
親会社所有者帰属持分合計:	<u>89,956</u>	<u>92,580</u>	<u>+2,624</u>

Ⅱ-11. 連結キャッシュ・フロー

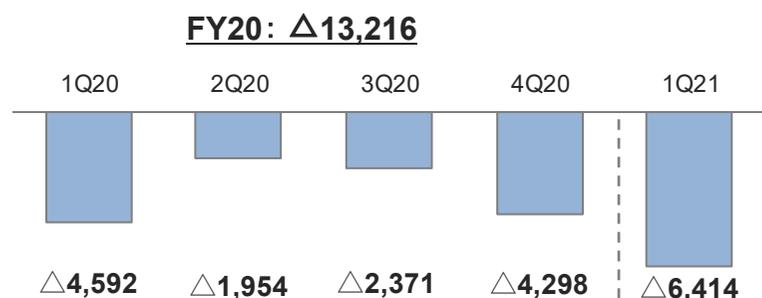
単位:百万円

営業キャッシュ・フロー



	主内訳	前年同期比
税引前利益	5,350	+3,656
減価償却費及び償却費	6,606	△489
金融収益	△1,326	△1,256
営業資産及び負債の増減	△70	△4,646
法人所得税支払	△3,334	△1,157

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	△2,839	△1,431
持分法適用関連会社への出資	—	+2,754
子会社の取得による支出	△2,612	△2,612
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△1,325	+480
有形固定資産売却による収入	584	△433

財務キャッシュ・フロー

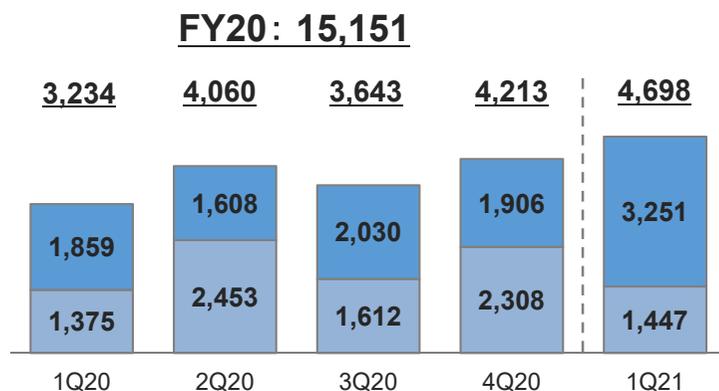
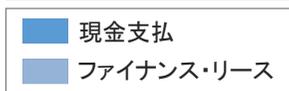


	主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△4,463	+760
長期借入金の返済	△4,085	△3,170
短期借入金の純増減額	1,480	+1,480
配当金の支払	△1,759	△1,150

Ⅱ-12. その他の財務データ

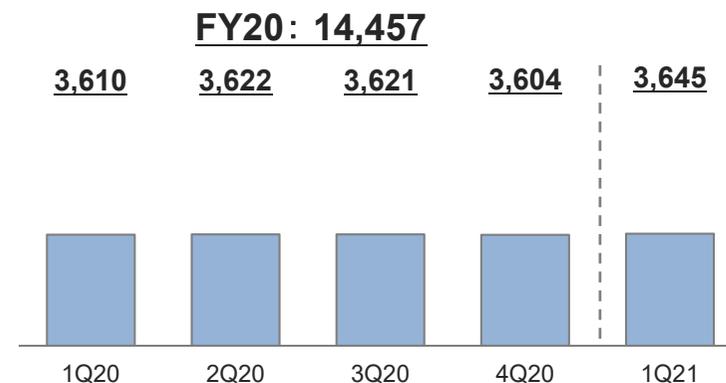
単位:百万円

設備投資額(CAPEX)

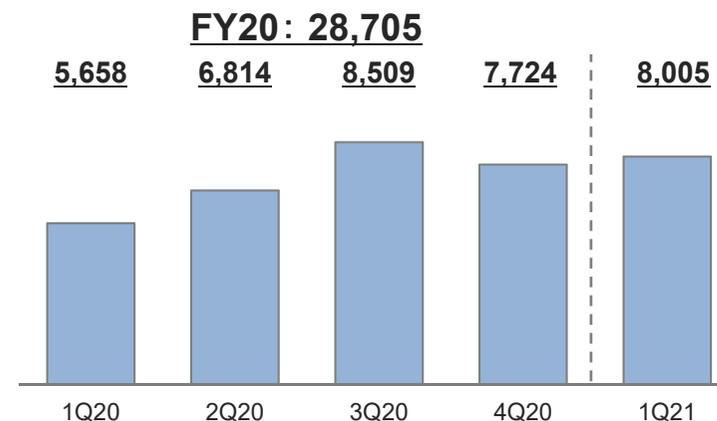


- 1Q21: 白井データセンター 約6億円(FY20投資分)のずれ計上
- FY21想定: 175億円(白井データセンター約12億円・ネットワーク設備等FY20投資分のずれ込み等で前期比増加)

設備投資償却額



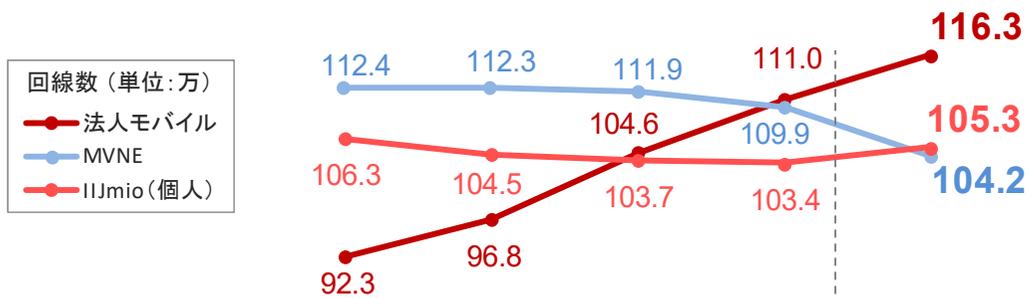
Adjusted EBITDA



- 設備投資額は、有形固定資産及び無形固定資産の現金支出による取得額及びファイナンス・リースによる取得額よりセール・アンド・リースバック取引による重複、少額端末等で投資との性質を持たない資産の取得額を除外して算定
- 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資(CAPEX)による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産(オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等)の償却額を除外して算定
- Adjusted EBITDAは、営業利益と設備投資償却額の合計額を記載

Ⅲ- 1. 各サービス・事業の進捗：モバイル・IoT

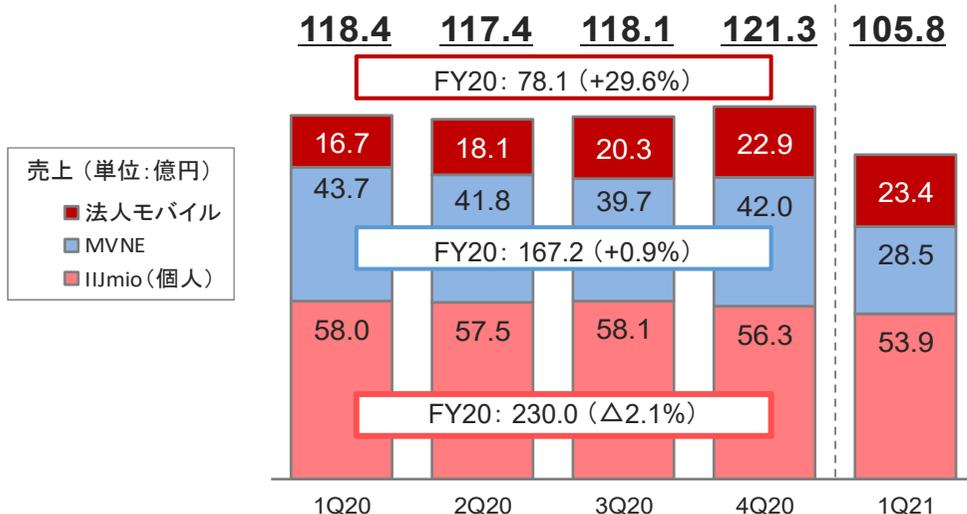
%、YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比



◆ 法人モバイル

- 1Q21売上: 23.4億円(+6.7億円YoY)
- 1Q21末回線数: 116.3万(+5.3万QoQ)
 - ✓ 多種多様なネットワークカメラ接続案件に加え、ドライブレコーダー、遠隔カギ開閉、児童・介護向け見守り端末(GPストラッカー)、交通系IC決済対応デバイス等導入事例継続積み上げ

FY20: 475.2 (+3.1%)



◆ MVNE

- 1Q21売上: 28.5億円(Δ15.3億円YoY)
 - ✓ 期初仕入れ単価低下・被M&A特定顧客の順次他社移行影響あり
- 1Q21末回線数: 104.2万(Δ5.7万QoQ)
- 1Q21末MVNE顧客数: 159社(+3社YoY)
 - ✓ ケーブルテレビ事業者(86社)・大手小売り 他

◆ IIJmio (個人モバイル)

- 1Q21売上: 53.9億円(Δ4.0億円YoY)
- 1Q21末回線数: 105.3万(+1.9万QoQ)と増加基調へ
 - ✓ 新プラン「ギガプラン」4月1日提供開始(旧プラン利用者向けは5月1日)
 - ✓ 1Q21末ギガプラン回線数: 46.2万・うち新規約17%

- MVNE: IIJモバイルMVNOプラットフォームサービス(他MVNOへのサービス販売)
- 法人モバイル: IIJモバイルからMVNE除外し算出
- 1Q21フルMVNO売上: 7.8億円(売上計上区分: 93.5%法人モバイル、6.5%IIJmio)

FY21モバイル見通し(21年5月発表)

- 売上: 個人向け新プランでARPU減要因(特に音声影響)で約83億円減収YoY
 - ✓ IIJmio: FY21に旧プランの大半は新プランへ移行・IIJmioは月数万回線規模で純増
 - ✓ MVNE: 大口MVNE顧客被買収による接続先他社移行の影響あり
- 粗利: 仕入れ減・ARPU減でFY20並み利益、接続料FY20分一部戻りを見通しに勘案

• ARPU (Average Revenue Per User): ユーザー1人あたりの平均売上を指す

© Internet Initiative Japan Inc.

Ⅲ-2. 各サービス・事業の進捗：SI & クラウド

ネットワークインテグレーション需要活況

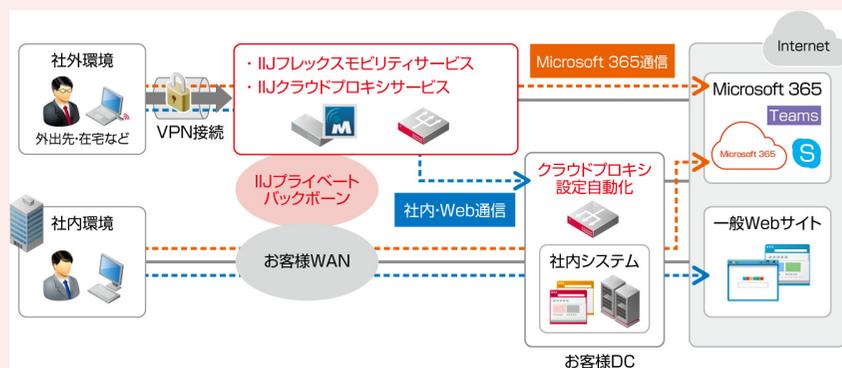
◆ 社内ITインフラ更改需要

- 利用環境トータルでの設計・導入を、ネットワークサービスの統合活用を含めたインテグレーションとして提供
 - ・ インターネットゲートウェイ増強
 - ・ デジタルワークスペース関連 等

◆ 企業ネットワーク更新設計需要

- Microsoft 365等のSaaS導入に伴うセッション数・トラフィック量増加で、企業ネットワーク全般の見直し必要性の拡大
 - ・ リモートアクセス・セキュリティ・WAN等のクロスセル機会

<導入事例>



◆ Web分離環境の構築需要

- Webコンテンツ処理環境を分離し、悪意ある攻撃が社内環境に及ばないようにする仕組み
- 公共・金融セクターからの引き合いが特に強い
 - ・ 自治体情報セキュリティクラウド 等

企業ITシステムの運用管理フルアウトソース需要増加

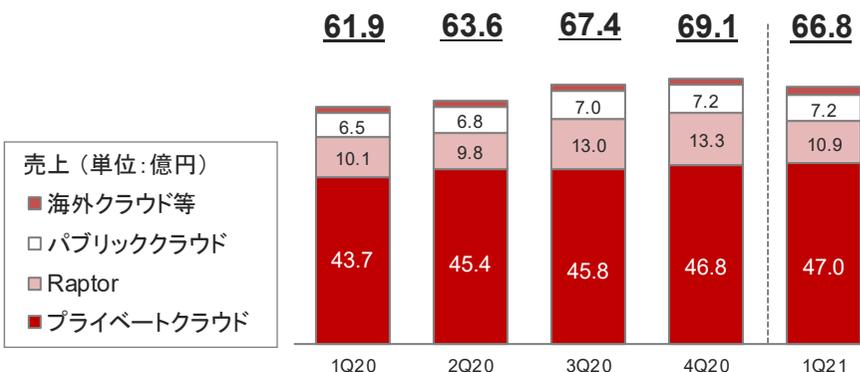
マルチクラウド普及・ITサービス利用増加等で複雑・多様化する企業システムの運用管理の負荷軽減を実現するサービス・ソリューションの展開

- IIJ 統合運用管理サービス(17年4月～)
 - ・ オンプレミス・マルチクラウド環境等の負荷軽減を実現
 - ・ オペレーション自動化
- ストラテジックITアウトソーシング(19年7月～)
 - ・ コスト削減等のKPI達成にコミットするシステム運用代行

クラウドサービス(ストック)売上推移

% = 前相比

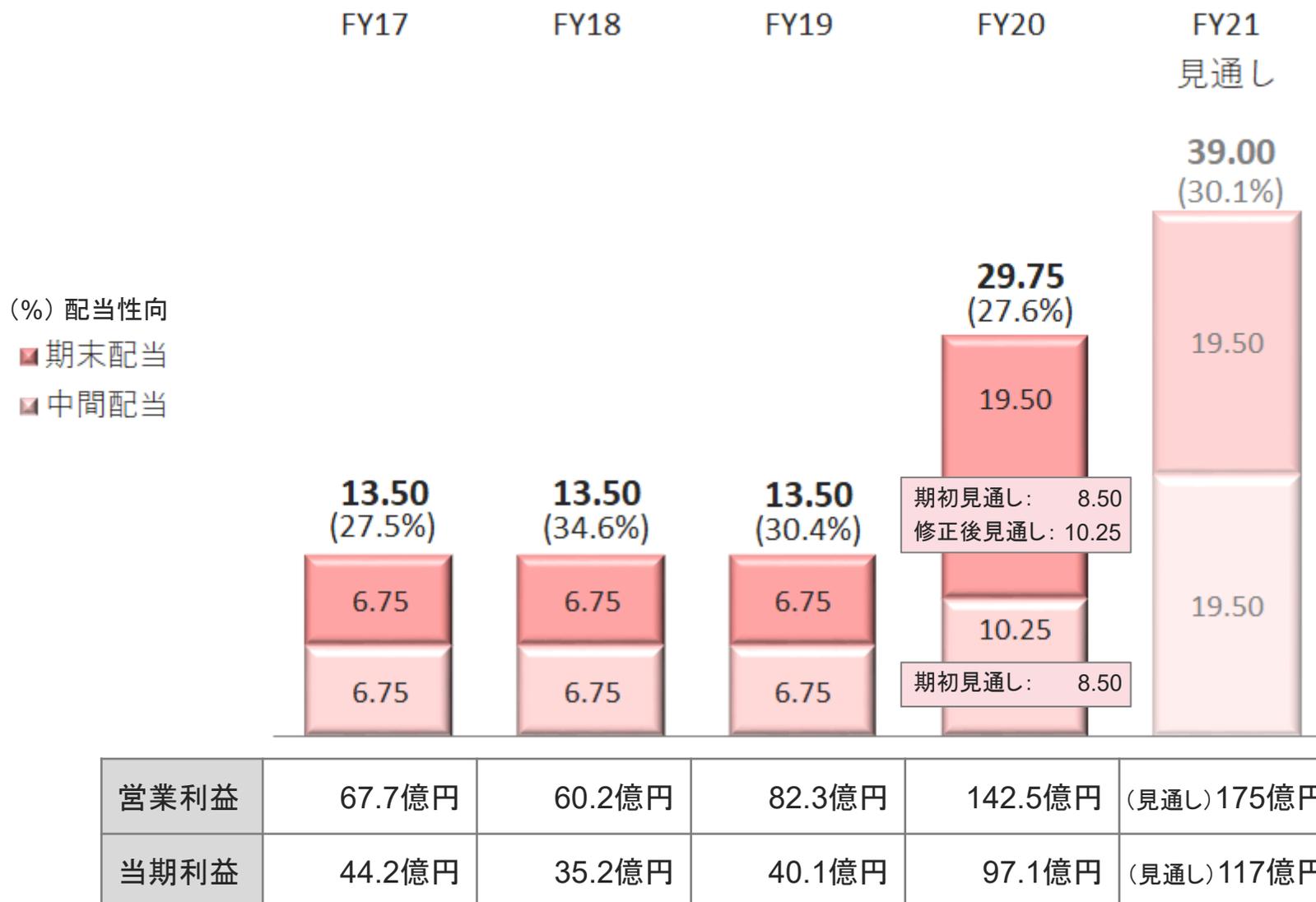
FY20: 262.0 (+11.1%)



- プライベートクラウド売上は旧サービス設備移行要因等で横ばい
- Raptor(オンラインブローカー向けSaaS型外国為替取引プラットフォームサービス)でFX取引量見合いの売上変動影響にてQoQ減収
- 1Q21売上区分:
 - ・ 89.2% SI運用保守
 - ・ 10.8% アウトソーシングサービス

一株当たりの配当額の推移

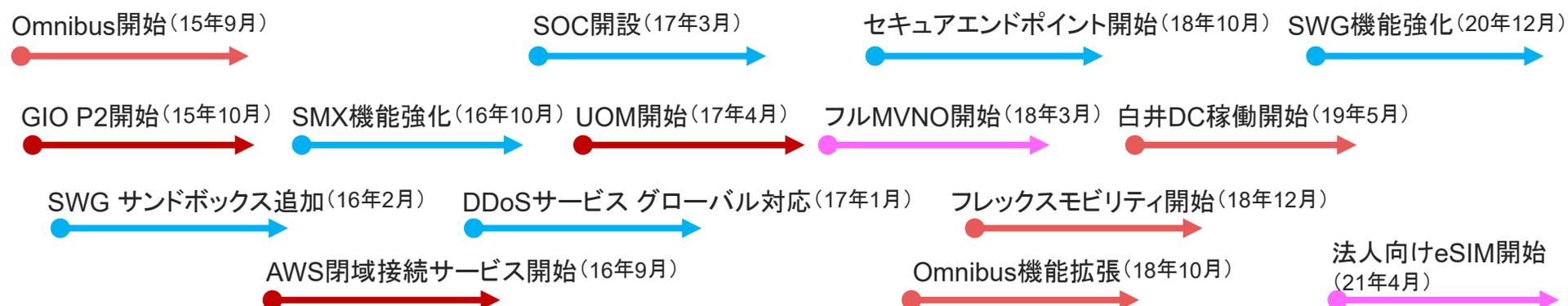
単位:円



- ・ 2021年1月1日に当社株式1株を2株に分割しており、上表はそれ以前の分割前配当額を分割後に補正して表示しております。
- ・ 当期利益は、親会社の所有者に帰属する利益を表示しております。

設備投資と事業展開の推移

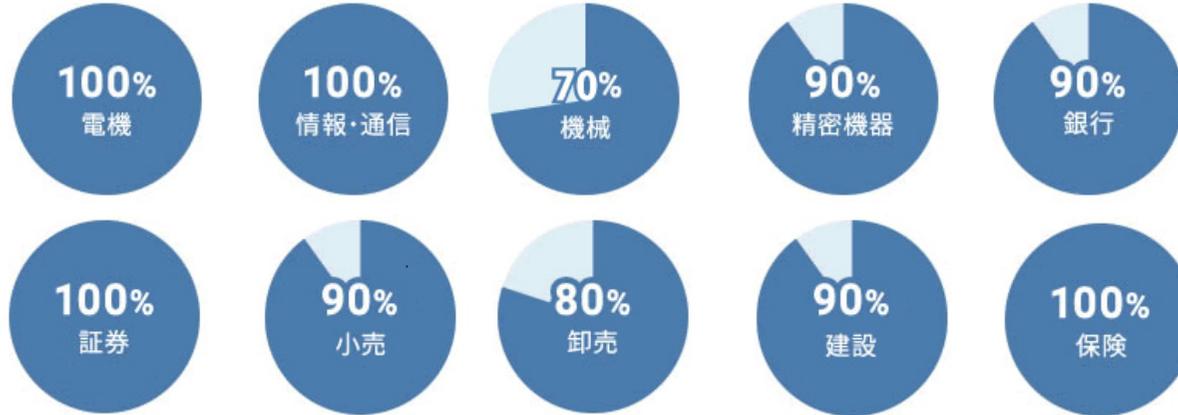
	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20
売上(億円)	1,578	1,762	1,924	2,045	2,130
営業利益率(%)	3.3	3.8	3.1	4.0	6.7
CAPEX(億円)	165	207	151	152	152
NWサービス	126	94	94	96	88
クラウド	36	79	19	26	28
白井DC	-	12	21	20	15
SI・その他	3	23	17	10	20
設備投資償却額(億円)	109	121	139	144	145
年度末従業員数(名)	3,104	3,203	3,353	3,583	3,805



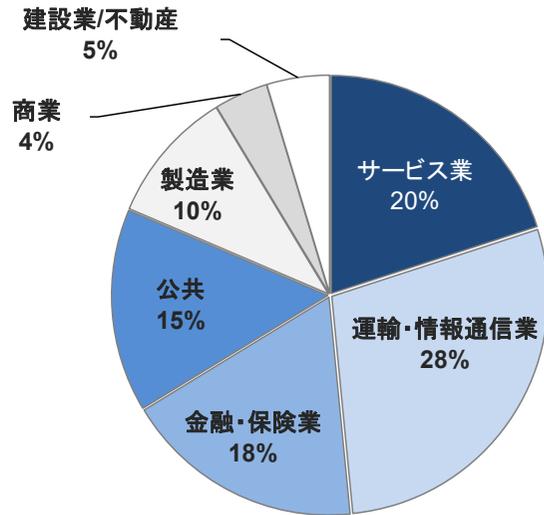
- FY16は米国会計基準、FY17以降はIFRS
- 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資(CAPEX)による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産(オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等)の償却額を除外して算定

Appendix 約13,000社の優良顧客基盤

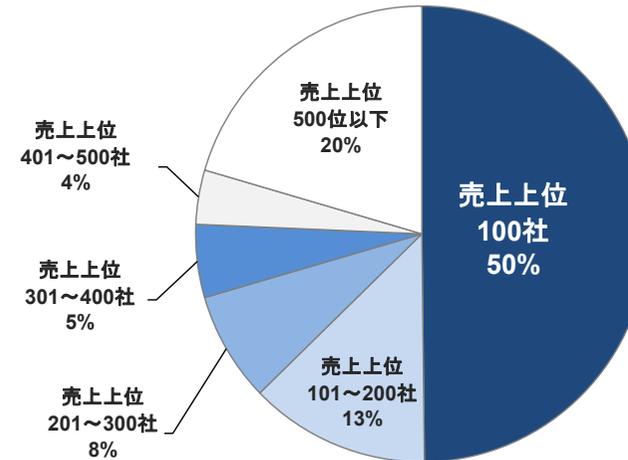
業界TOP10企業への浸透率



顧客業種別売上分布



顧客別売上分布



- IJグループ顧客数は21年3月末時点
- 業界企業への浸透率は、業界ごとの連結売上高上位10社(出典:Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーを基に当社作成)のうち、IJがサービスを提供している比率であり、FY20 IJ単体実績を基に当社作成
- 顧客別/顧客業種別売上分布はFY20 IJ単体実績を基に当社作成

Appendix 売上計上区分

単位: 億円

売上区分		1Q21売上	主なサービス内容		事業状況/今後の展望									
ネットワークサービス	法人向けインターネット接続	94.1	<table border="1"> <tr> <td>IP</td> <td>32.8</td> <td colspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> 創業来のコアサービス 法人向け高信頼専用線サービス (マルチキャリア・冗長構成等) </td> </tr> <tr> <td rowspan="2">モバイル</td> <td rowspan="2">51.9</td> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>23.4</td> </tr> <tr> <td>MVNE(他MVNO卸)</td> <td>28.5</td> </tr> </table>	IP	32.8	<ul style="list-style-type: none"> 創業来のコアサービス 法人向け高信頼専用線サービス (マルチキャリア・冗長構成等) 		モバイル	51.9	IoT等法人モバイル	23.4	MVNE(他MVNO卸)	28.5	<ul style="list-style-type: none"> 新規参入困難な成熟市場 優良顧客への独占的ポジション IT利用増・CDN普及等に伴うインターネットトラフィック増加による利用通信量・帯域幅増加で継続増収展望
	IP	32.8	<ul style="list-style-type: none"> 創業来のコアサービス 法人向け高信頼専用線サービス (マルチキャリア・冗長構成等) 											
	モバイル	51.9	IoT等法人モバイル	23.4										
			MVNE(他MVNO卸)	28.5										
個人向けインターネット接続	61.1	<table border="1"> <tr> <td>モバイル</td> <td>53.9</td> <td colspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> データ通信中心の安価なSIMサービス IJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の间接販売 </td> </tr> </table>	モバイル	53.9	<ul style="list-style-type: none"> データ通信中心の安価なSIMサービス IJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の间接販売 		<ul style="list-style-type: none"> IoT/法人/個人等の多種多様なモバイルトラフィックをバランスよく收容しインフラ稼働率向上・粗利向上を展望 <ul style="list-style-type: none"> 法人: 中長期需要拡大展望 個人: 厳しい競争の中、新プラン訴求等で回線数純増期待 							
モバイル	53.9	<ul style="list-style-type: none"> データ通信中心の安価なSIMサービス IJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の间接販売 												
WAN	64.5	多拠点間を結ぶ閉域網ネットワーク		長期安定市場										
SI	アウトソーシング	95.1	自社開発のインターネット関連の多種多様なサービス群 (セキュリティ、データセンター、リモートアクセス関連等) <table border="1"> <tr> <td>セキュリティ</td> <td>50.4</td> <td>パブリッククラウド</td> <td>7.2</td> </tr> </table>		セキュリティ	50.4	パブリッククラウド	7.2	<ul style="list-style-type: none"> 従前よりゼロトラストコンセプトで機能開発・新SASEサービス開発中 サービス複合提供で法人顧客需要を獲得、サービス開発継続が重要 セキュリティ・リモートアクセス関連需要増加継続 					
	セキュリティ	50.4	パブリッククラウド	7.2										
運用保守	139.7	豊富/高信頼/高付加価値なプライベートクラウド関連のサービスラインアップで企業のクラウド移行・活用後押し <table border="1"> <tr> <td>オンプレミス</td> <td>80.1</td> <td>プライベートクラウド</td> <td>59.6</td> </tr> </table>		オンプレミス	80.1	プライベートクラウド	59.6	<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 システムは将来クラウドに収斂 						
オンプレミス	80.1	プライベートクラウド	59.6											
	構築 (含む機器販売)	68.3	オフィスIT・セキュリティ/クラウド/IoT関連のシステム構築、オンライン銀行・証券、大学間ネットワーク、ECサイト等のインターネット関連のシステム構築		<ul style="list-style-type: none"> IoT・クラウド等の普及にSIで更なる付加価値を提供 									

月額ストック売上86%

Appendix モバイル データ接続料(Mbps帯域単価・月額)の推移

年度		FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	
算定方式		実績原価方式			将来原価方式			
ドコモ	新単価	49,311円 6.0%減	42,702円 ^{(*)1} 13.4%減	41,436円 ^{(*)2} 3.0%減 <small>22年1月頃確定(予定)</small>	28,385円 31.5%減 ▲△14.5%	22,190円 21.8%減 ▲△20.5%	18,014円 18.8%減	
	旧単価	49,311円 6.0%減	42,702円 ^{(*)1} 13.4%減	41,436円 ^{(*)2} 3.0%減	33,211円 19.8%減	27,924円 15.9%減		
			16.0%減					
KDDI	新単価	52,949円 13.3%減	42,154円 ^{(*)1} 20.4%減	32,842円 ^{(*)2} 22.1%減	26,827円 18.3%減 ▲△3.5%	21,983円 18.1%減 ▲△13.4%	18,419円 16.2%減	
	旧単価	52,949円 13.3%減	42,154円 ^{(*)1} 20.4%減	32,842円 ^{(*)2} 22.1%減	27,790円 15.4%減	25,394円 8.6%減		
			38.0%減					

- 接続料の算定計算要領は、実績原価方式・将来原価方式ともに(データ通信原価+利潤)÷需要。
- 実績原価方式とは、MNOの原価等実績に基づき接続料単価が確定され遡及適用される仕組み。FY19 MNO実績に基づくFY19接続料単価^{(*)1}は、2021年1月に確定し、当社 FY20決算に反映済み(想定単価との差分を補正計上)。
- 将来原価方式とは、MNOの将来原価等見込みに基づきMNOが先3年間の接続料単価見込みを提示する仕組みで、FY20より適用開始。MNOの原価等実績に基づき接続料単価が確定され見込みとの差分が補正される。FY20・FY21・FY22の将来原価方式による接続料単価見込み(上記「旧単価」)は2020年3月に提示され、FY21・FY22・FY23の将来原価方式による接続料単価見込み(上記「新単価」)は2021年4月に提示された。
- FY20 MNO実績に基づくFY20接続料単価^{(*)2}は、2022年1月頃に確定予定で、当社 FY21決算(3Q21若しくは4Q21)に反映予定。
- 上記下線の接続料単価は実績により確定済み。
- 上記接続料単価の減少%値は前年接続料単価比。

個人向けモバイル料金 新旧比較

個人向けモバイル料金 新旧比較（月額）					※税抜
旧			新		
ミニマムスタートプラン (3GB)	音声付き	1,600円	2ギガプラン	音声付き	780円
	データのみ	900円		データのみ	680円
ライトスタートプラン (6GB)	音声付き	2,220円	4ギガプラン	音声付き	980円
	データのみ	1,520円		データのみ	880円
ファミリーシェアプラン (12GB)	音声付き	3,260円	8ギガプラン	音声付き	1,380円
	データのみ	2,560円		データのみ	1,280円
			15ギガプラン	音声付き	1,680円
				データのみ	1,580円
			20ギガプラン	音声付き	1,880円
				データのみ	1,780円

（注）新旧の価格差異を示すため主要機能のサービス価格について簡潔に表示をしております。



日本のインターネットは1992年、IIJとともにはじまりました。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。