

# 2024年3月期 第1四半期(1Q23) 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(IIJ)  
プライム市場(証券コード: 3774)  
2023年8月8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。

# 目次

I.	決算概要	P. 2
II.	決算概況	P. 3 ~ 16
III.	各サービス・事業の進捗	P. 17 ~ 19
	Appendix	P. 20 ~ 27
	【ご参考】会社紹介資料	P. 28 ~ 44

- ・ FY23(2023年度)=2024年3月期。他同様
- ・ 略語の説明: NWはネットワーク、SIはシステムインテグレーション、DCIはデータセンターを指す
- ・ FY22についてはIAS第12号「法人所得税」遵及適用後の数値を記載

# I. 決算概要

単位: 億円  
+, YoY = 前年同期比, QoQ = 前四半期比  
当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示

## 社内NWの進化・拡張をNW安定運用・総合提案力で捕捉 大規模NWシステム更改との需要・提案機会が大幅増加し事業領域が構造的に拡張中

1Q23営業利益: SI構築 一時売上の期ずれ・季節変動での低調・人件関連費等年度替わり増にて前期並み  
NWサービス(除モバイル)売上は+11.1%と売上・粗利とも順調に伸長

売上: 614.2億円・+5.6% 営業利益: 50.0億円・△0.5% 当期利益: 35.8億円・△18.4%

ファンド評価益反動減要因あり ファンド評価益: 1Q22 約12億円、1Q23 約3億円

### NWサービス

#### 売上

#### 粗利



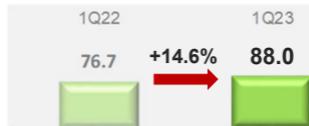
### SI

#### 売上

#### 粗利



### 販売管理費等



### NWサービス (除モバイル)

- サービスインテグレーション(\*)との提案機会・商流増加で各サービス満遍なく継続伸長 売上+11.1%
  - ・ IP: +13.4%、アウトソーシング: +14.5% (うちセキュリティ: +17.1%)、WAN: +5.7%

(\*SI案件に組み込みNWサービス提供)

### モバイル

- 23年6月末総回線数: 427.0万(+13.4万QoQ) 法人: 牽引、個人・MVNE: ほぼ想定通り

### SI

- NWベースのSIとして大・中規模のNW更改等多数進行中 構築: 受注 +31.0%・+33.3億円YoY、受注残 +32.5%・+50.7億円YoYと案件活況
- 案件大型・複雑化でのリードタイム長期化との構造変化で1Q23売上は低水準
- 2Q23に海外DC構築案件約30億円売上計上予定

### 白井DC

- 2期棟運用開始(23年7月)、需要拡大中の自社サービス設備拡充・コロケーションニーズにも対応

### 人的資源の拡充

- 成長加速を見据え人材の獲得・育成強化 23年6月末連結従業員数 +416名YoY(22年6月末 +262名YoY)
  - ・ 23年4月入社新卒前年度比約1.4倍・報酬改定等で人件関連費 +14.4%・+11.8億円YoY(1Q22: +5.4%・+4.2億円YoY)

### 株主構成変更・ 自己株取得

- NTTグループ・KDDIとの通信キャリアが同率筆頭株主へ(\*)
- 一連取引にて自己株取得(114億円・発行済株式数2.1%)・消却も実施 FY23予想総還元性向 約84%

(\*株式所有割合: 11.1%、23年5月末発行済株式数より算出)

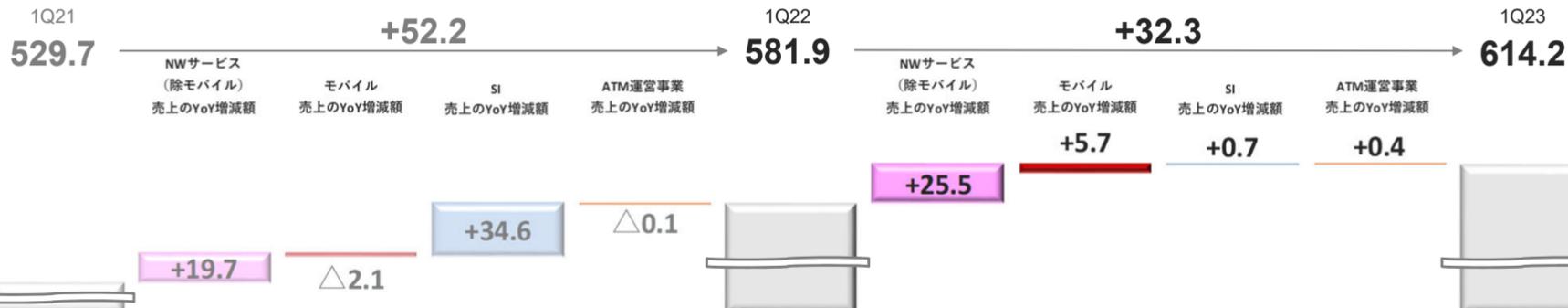
## II - 1. 連結業績サマリー

	売上高比		前期比		売上高比		前期比	
	1Q23実績 2023年4月～2023年6月	1Q22実績 2022年4月～2022年6月			FY23上期見通し 2023年4月～2023年9月		FY23見通し 2023年4月～2024年3月	
売上収益	614.2	581.9	+5.6%	+32.3	1,380	+13.1%	2,860	+13.2%
売上原価	77.5% 476.2	78.2% 454.9	+4.7%	+21.3	78.2% 1,079	+13.0%	77.1% 2,205	+13.2%
売上総利益	22.5% 138.0	21.8% 127.0	+8.7%	+11.0	21.8% 302	+13.8%	22.9% 655	+13.1%
販売管理費等	14.3% 88.0	13.2% 76.7	+14.6%	+11.2	12.1% 168	+9.3%	11.9% 340	+10.8%
営業利益	8.1% 50.0	8.6% 50.3	△0.5%	△0.2	9.7% 134	+19.9%	11.0% 315	+15.7%
税引前利益	8.9% 54.8	11.4% 66.2	△17.2%	△11.4	9.4% 130	+1.1%	10.6% 304	+11.1%
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	5.8% 35.8	7.5% 43.9	△18.4%	△8.1	6.4% 89	+2.5%	7.2% 207	+9.9%

## II - 2. 売上・営業利益 前年同期比増減分析

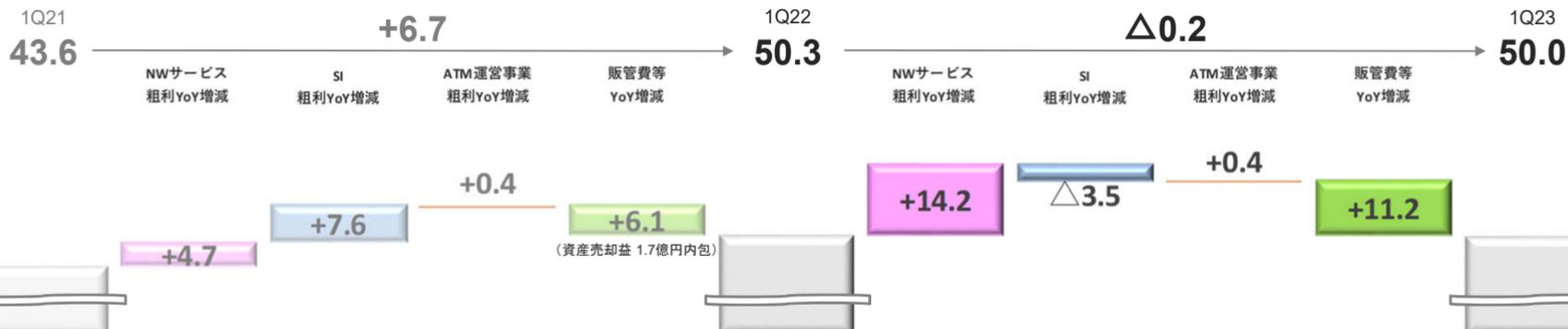
単位: 億円  
YoY = 前年同期比

### 売上



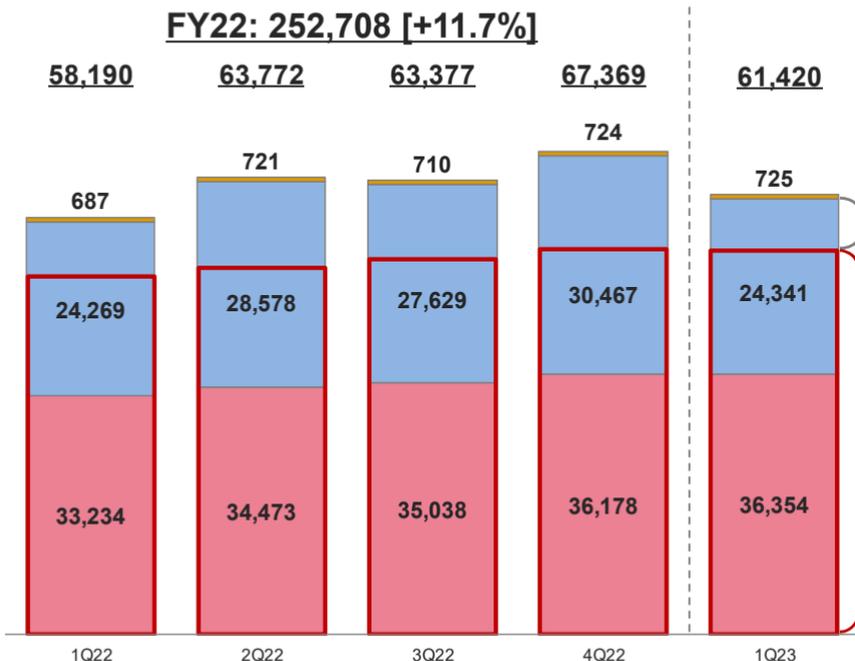
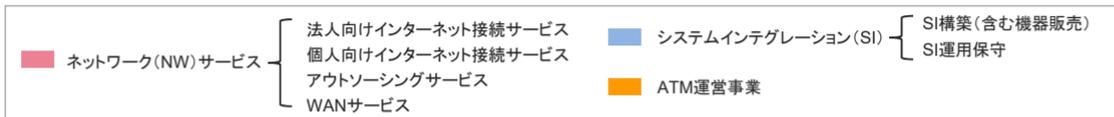
- NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイル売上は、IUモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IUmio)の合計額を記載

### 営業利益



- NWサービス粗利は、NWサービス(除モバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり会計分解不能)
- 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

## II - 3. 売上収益(売上高)の推移



**一時売上**  
 1Q23: 72.4億円 (Δ5.1%YoY)  
 (FY1Q23売上構成比: 11.8%)

**ストック売上**  
 1Q23: 534.5億円 (+7.2%YoY)  
 1Q22: +9.7%YoY  
 (1Q23売上構成比: 87.0%)

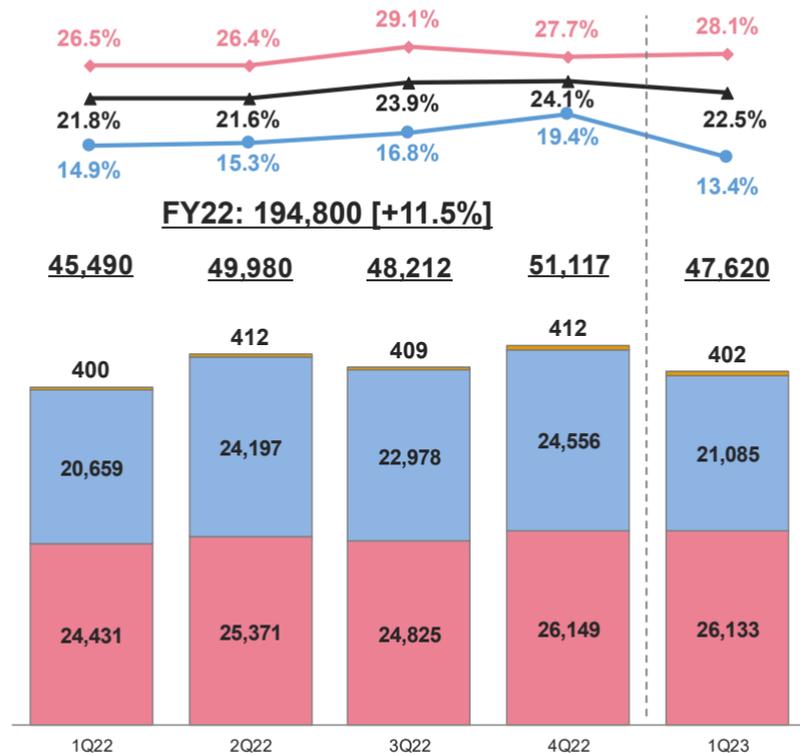
**NWサービス売上(除くモバイルサービス)**  
 1Q23: 254.1億円 (+11.1%・+25.5億円YoY)  
 1Q22: +9.4%・+19.7億円YoY

**モバイルサービス売上**  
 1Q23: 109.4億円 (+5.5%・+5.7億円YoY)  
 1Q22: Δ2.0%・Δ2.1億円YoY

- 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、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

## II - 4. 売上原価・売上総利益率の推移

粗利率	◆ ネットワーク(NW)サービス	● システムインテグレーション(SI)	▲ 全体
売上原価	■ ネットワーク(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

➢ 1Q23: 138.0億円(+8.7%YoY)

### ◆ NWサービス売上総利益

➢ 1Q23: 102.2億円(+16.1%・+14.2億円YoY)

- 1Q23粗利増加額+14.2億円YoYのうちNWサービス(除くモバイルサービス)売上に係る管理会計上の粗利増加額は+10億円弱YoY(1Q22時も同粗利増加額は+10億円弱YoY)

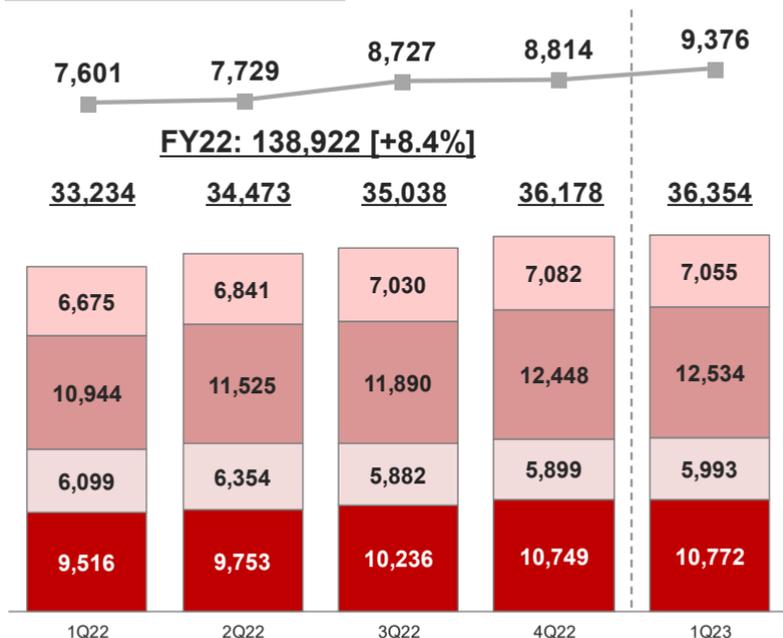
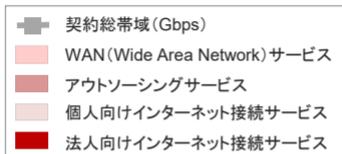
### ◆ SI売上総利益

➢ 1Q23: 32.6億円(△9.8%・△3.5億円YoY)

- 長期大型案件増・海外DC構築案件期ずれ等でSI構築売上が低水準(△3.9億円YoY)で粗利率低下YoY

・ ネットワークサービス粗利率についての補足: FY22粗利率27.5%は一時的モバイル粗利YoY減少内包で0.3ポイント低下(モバイルデータ接続料戻り減・FY21旧プラン音声高収益の反動減・獲得強化でのモバイル端末費用増)。  
 ・ 3Q22粗利率はFY21ドコモ モバイルデータ接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果5億円強内包

## II - 5. ネットワーク(NW)サービス ①売上高の推移



### ◆ 法人向けインターネット接続サービス

➢ 1Q23: 107.7億円・+13.2%YoY

- インターネットトラフィック(44頁ご参照)・契約総帯域は継続増加
- うちIP(法人向け帯域保障型専用線サービス): 39.1億円・+13.4%YoY(1Q22: +5.2%)
- うち法人モバイル(法人IoT等用途向け直接提供): 31.5億円・+19.5%YoY
- うちMVNE(他MVNOへのサービス販売): 26.3億円・+8.2%YoY
  - ✓ 帯域単価低下に応じた期初単価低下影響を吸収し増収
  - ✓ 訪日外国人向けSIM提供等増加

### ◆ 個人向けインターネット接続サービス(主に個人向けモバイル「IIJmioモバイルサービス」)

➢ 1Q23: 59.9億円・△1.7%YoY

- うち個人モバイル(IIJmio): 51.7億円・△2.6%YoY
- 固定回線(IIJmioひかり)もモバイルセット販売等で増加傾向

### ◆ アウトソーシングサービス(自社開発の多種多様なNWサービス群)

➢ 1Q23: 125.3億円・+14.5%YoY

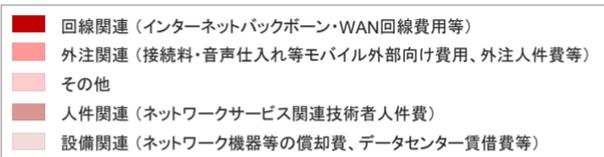
- うちセキュリティ: 72.0億円・+17.1%YoY

### ◆ WANサービス(閉域網ネットワークサービス)

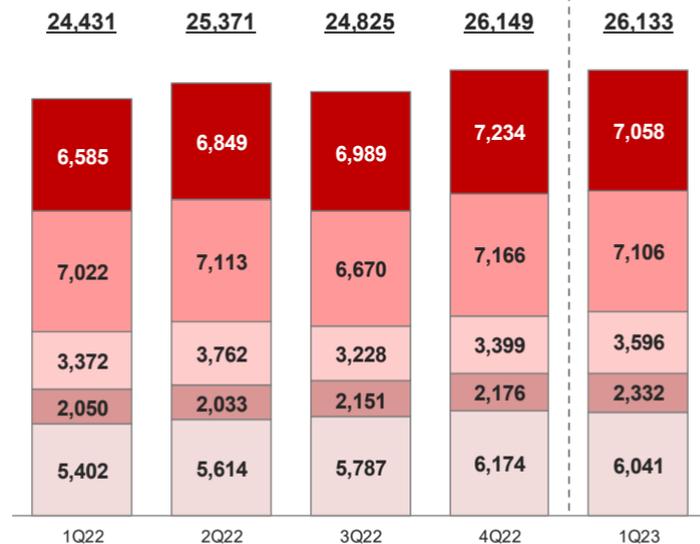
➢ 1Q23: 70.6億円・+5.7%YoY(1Q22: +3.5%)

- 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
- MVNEはIIJモバイルMVNOプラットフォームサービスを指す
- 東京都立高校プロジェクト向け回線開通で3Q22契約総帯域は約500Gbps増加
- 4Q22法人モバイル売上は大型モバイル個別案件フェーズ毎まとめ計上1億円強含む

## II - 5. ネットワーク(NW)サービス ②原価の推移



**FY22: 100,776 [+8.8%]**

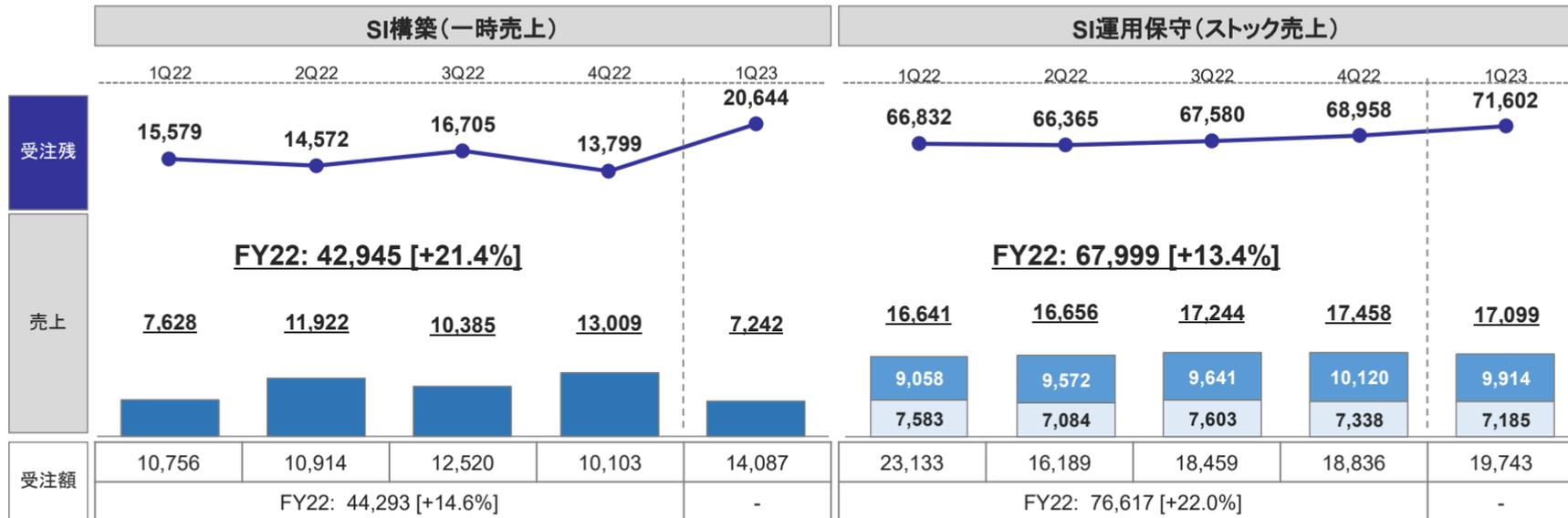
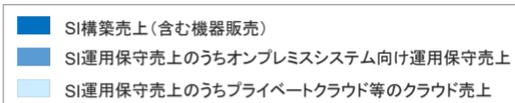


- 1Q23回線関連費用は、WAN売上増加(+3.8億円YoY)等に伴い+7.2%・+4.7億円YoY
  - ・ インターネットバックボーン回線コストはスケールメリット享受で安定推移
- 1Q23外注関連費用は、+1.2%・+0.8億円YoY
  - ・ モバイルデータ接続料等は低下傾向、外注人件費は継続増加傾向
- 1Q23その他費用は、売上増加に応じたSASE他ライセンス増等で増加傾向 +6.6%・+2.2億円YoY
  - ・ モバイル端末仕入れ規模は約4億円縮小YoY
- 1Q23設備関連費用は、+11.8%・+6.4億円YoY
  - ・ 設備拡張等に伴い継続増加

### MVNOに係るNTTドコモ モバイルデータ接続料(帯域単価)の推移

年度	将来原価方式提示単価	確定単価
FY23	15,644円 ・ 23年3月提示の最新単価 ・ 1Q23より本単価で経費処理 ・ FY22単価比23.0%減 ・ 前回提示(22年3月)単価: 15,697円	・ 24年12月末頃確定予定
FY22	20,327円 ・ 22年3月提示の最新単価 ・ 1Q22より本単価で費用処理 ・ FY21確定単価比24.8%減	・ 23年12月末頃確定予定
FY21	28,385円 ・ 21年4月提示 ・ 1Q21より本単価で費用処理 ・ FY20確定単価比23.9%減	27,024円 ・ 22年12月末確定 ・ 3Q22 プラス効果5億円強 ・ FY20確定単価比27.5%減

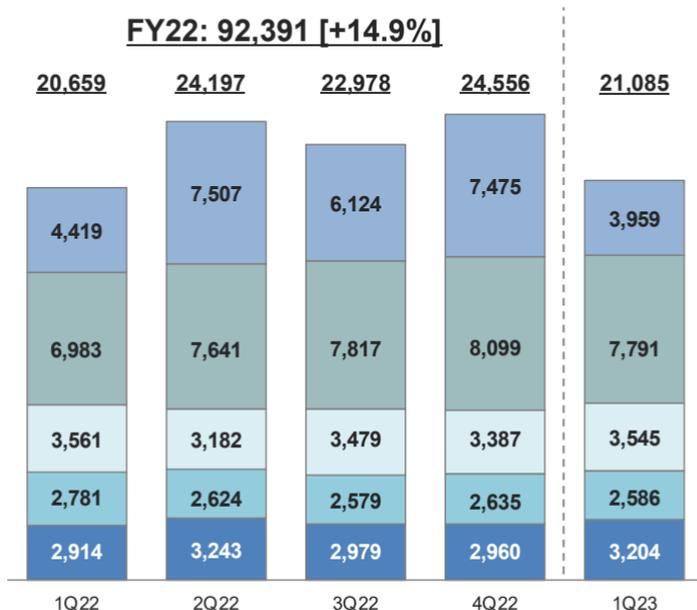
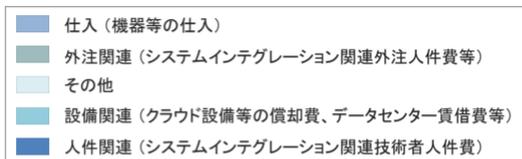
## II - 6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移



- 市場環境活況・受注好調で大・中規模のNW更改等の潜在案件も多数進行中
- 1Q23受注に複数大型案件約30億円内包
- 1Q23末受注残のうち約40億円は来期計上予定
- 2Q23に海外DC構築案件約30億円売上計上予定
- 1Q23 PTC業績: 売上 21.8億円、営業利益 0.6億円

- ゲーム系需要見合い要因のマルチクラウド減少で、1Q23クラウド売上78.7億円(Δ5.1%YoY)
  - ・ 1Q23クラウド売上計上: 91.3% SI運用保守計上、8.7% アウトソーシングサービス
- 4Q22末に大口運用案件想定通り終了で1Q23売上約Δ2億円QoQ影響
- 1Q22受注は複数年確定大型案件(約30億円)内包(1年契約分受注・自動継続が一般的)で1Q23受注は反動減YoY

## II - 6. システムインテグレーション(SI) ②原価の推移



- 仕入・外注関連・その他費用等は案件・売上規模に一定連動
- その他費用は顧客状況等で増減のマルチクラウド向けライセンス費用等を一部内包
- 設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし
- 1Q23にて低採算案件数件あり(案件総額 約2億円)

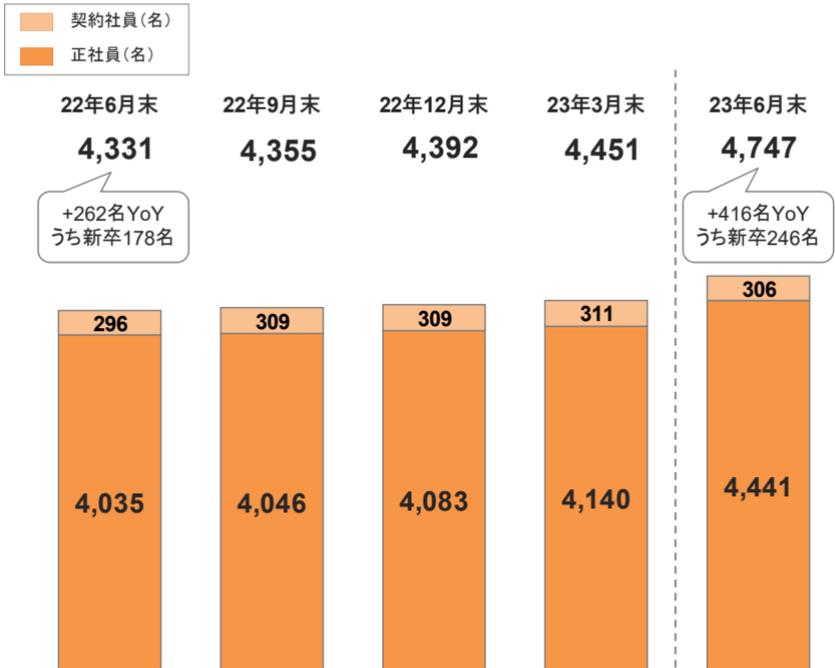
### SI関連外注人員数推移 (単位: 名)

1Q22末	2Q22末	3Q22末	4Q22末	1Q23末
1,327	1,390	1,393	1,385	1,367

- プロパー人員規模比で外注人員規模拡大可能な水準
- 1Q23は構築売上低調も進行中案件多く外注人員数は4Q22と同水準

## II - 7. 人的資本関連

### 連結従業員数の推移



- FY23連結従業員純増計画: 400名程度
  - ・ うち新卒新入社員数 246名
  - ・ 当面同水準との新卒採用強化の方針

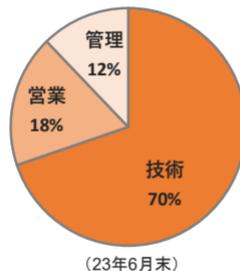
### 連結人件関連費の推移

単位: 百万円

	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23
連結人件関連費	8,177	8,655	8,341	8,506	9,358
(前年同期比)	(+5.4%)	(+9.7%)	(+6.1%)	(+6.5%)	(+14.4%)
売上高比率	14.1%	13.6%	13.2%	12.6%	15.2%

- 23年4月時に新卒月額報酬改定(前回改定は19年4月)
  - ・ 学士卒 256,667円/月・+4.8%
  - ・ 既存社員給与レンジも併せ改定
- 人員拡充・報酬改定等により想定通り人件関連費増加

### 連結従業員数の分野別内訳



- 新卒新入社員数の分野別内訳もほぼ同様の内訳

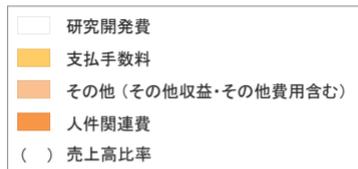
### 離職率の推移

- 業界平均比低い離職率

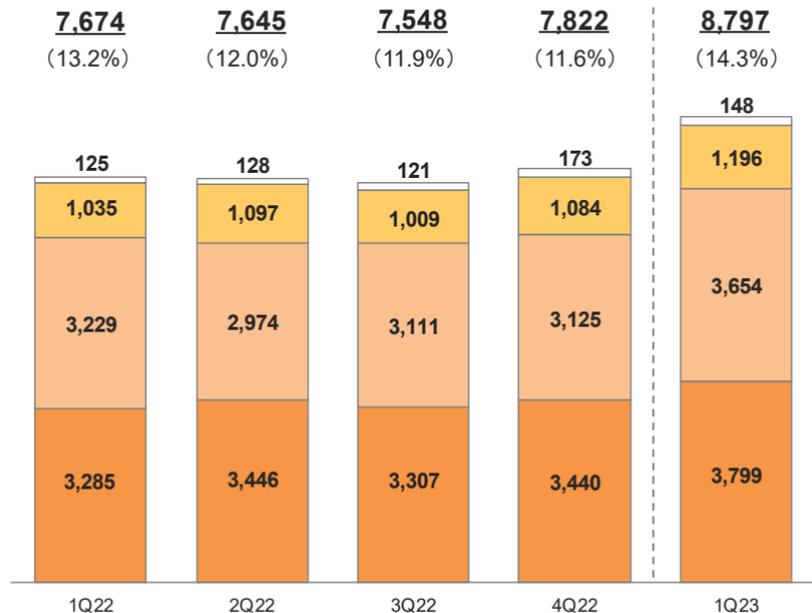
FY19	FY20	FY21	FY22
4.6%	3.6%	4.2%	3.8%

- ・ 離職率は、IJJ単体(正社員)であり、期初に在籍した正社員のうち当該年度に離職した割合。業界平均は、情報通信業雇用動向調査(厚生労働省調べ)に基づき10%前後

## II - 8. 販売管理費等の推移



**FY22: 30,687 [+9.3%]**

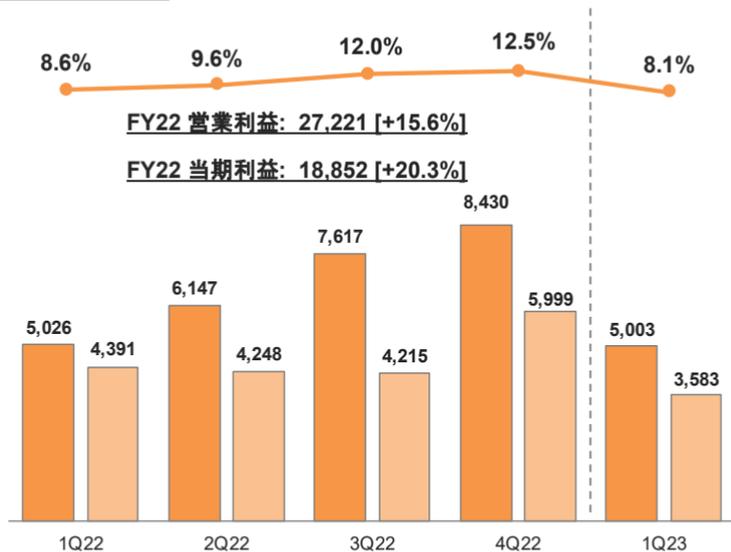


- 人件関連費用(報酬・法定福利費他)想定通りに増加
- 新卒新入社員数増等に伴い1Q研修費等も増加
- プロモーション・出張旅費等の行動関連費用も増加
- その他は資産売却益(1Q22: +1.7億円)の反動減あり

・ 上記は、販売管理費にその他の収益・その他の費用を加算した数値

## II - 9. 利益の推移

単位: 百万円  
[ ], YoY = 前年同期比



1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	
1,611	152	△1,374	△97	632	金融損益(純額)
△14	△64	△83	△42	△154	持分法投資損益
△2,136	△1,982	△1,931	△2,266	△1,824	法人所得税費用
96	5	14	26	74	非支配持分利益

- 当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示
- ファンド評価益等についての補足: IFRSにて公正価値変動について上場株等はOCI(その他の包括損益)で認識、ファンドはPLで認識
- FY22についてはIAS第12号「法人所得税」遡及適用後の数値を記載

### ◆ 営業利益

➢ 1Q23: 50.0億円・△0.5%YoY

### ◆ 税引前利益

➢ 1Q23: 54.8億円・△17.2%YoY

- 為替差益: +401百万円(1Q22: +474百万円)
- ファンド評価益等: +310百万円(1Q22: +1,200百万円) 反動減あり
  - ✓ 米ドル建て多く評価額に為替影響も内包
  - ✓ 1Q22: +1,200百万円、2Q22: △5百万円、3Q22: △820百万円、4Q22: △73百万円
- 持分法投資損益: △154百万円(1Q22: △14百万円)  
うちディーカレット関連(出資比率: 38.2%)

1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	FY23想定
△78	△102	△94	△109	△125	約△800

### ◆ 当期利益

➢ 1Q23: 35.8億円・△18.4%YoY

## II - 10. 連結バランスシートのサマリー

単位: 百万円

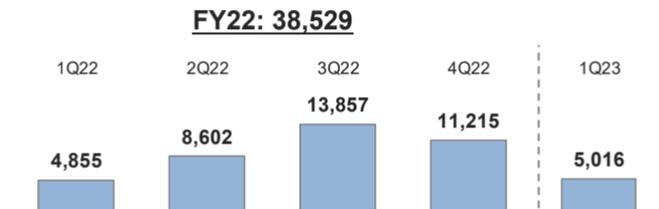
	23年3月末	23年6月末	増減		23年3月末	23年6月末	増減
現金及び現金同等物	42,472	37,266	△5,206	営業債務及びその他の債務	22,313	19,580	△2,733
営業債権	41,340	34,639	△6,701	借入金（流動・非流動）	20,430	31,420	+10,990
棚卸資産	3,188	5,247	+2,059	契約負債・繰延収益（流動・非流動）	17,978	20,250	+2,272
前払費用（流動・非流動）	27,920	36,697	+8,777	未払法人所得税	4,034	1,565	△2,469
有形固定資産	23,321	26,045	+2,724	退職給付に係る負債	4,513	4,631	+118
使用権資産	46,675	43,524	△3,151	その他の金融負債（流動・非流動）	48,800	50,315	+1,515
うち、オフィス・データセンター等オペリース	31,233	29,073	△2,160	うち、オフィス・データセンター等オペリース	31,610	29,459	△2,151
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	15,442	14,451	△991	うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	16,447	15,367	△1,080
のれん・無形資産	26,475	27,645	+1,170	その他	8,823	8,949	+126
持分法で会計処理されている投資	5,785	5,471	△314	<b>負債合計:</b>	<b>126,891</b>	<b>136,710</b>	<b>+9,819</b>
その他の投資	19,150	21,808	+2,658	資本金	25,562	25,562	-
その他	9,992	9,546	△446	資本剰余金	36,738	35,582	△1,156
				利益剰余金	51,202	52,281	+1,079
				その他の資本の構成要素	6,571	8,570	+1,999
				自己株式	△1,831	△12,027	△10,196
				<b>親会社所有者帰属持分合計:</b>	<b>118,242</b>	<b>109,968</b>	<b>△8,274</b>
				非支配持分	1,185	1,210	+25
<b>資産合計:</b>	<b>246,318</b>	<b>247,888</b>	<b>+1,570</b>	<b>負債及び資本合計:</b>	<b>246,318</b>	<b>247,888</b>	<b>+1,570</b>

- ・ 現金及び現金同等物: 事業拡大に伴う棚卸資産・前払費用増加、白井DC建設関連等により有形固定資産増加、借入金返済等で減少
- ・ 借入金: 自己株取得資金等で増加
- ・ 親会社所有者帰属持分比率: 23年3月末 48.0%、23年6月末 44.4%、自己株取得・消却で減少

## II - 11. 連結キャッシュ・フロー

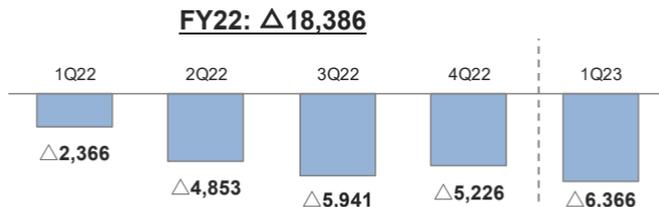
単位: 百万円

### 営業キャッシュ・フロー



	1Q23主内訳	前年同期比
税引前利益	5,481	△1,142
減価償却費及び償却費	7,285	+230
営業資産及び負債の増減	△3,113	△2,050
法人所得税支払	△4,299	+1,792

### 投資キャッシュ・フロー



	1Q23主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△3,670	△1,831
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△2,689	△1,540
その他投資の取得	△245	△84
有形固定資産売却(リースバック)による収入	250	△541

### 財務キャッシュ・フロー

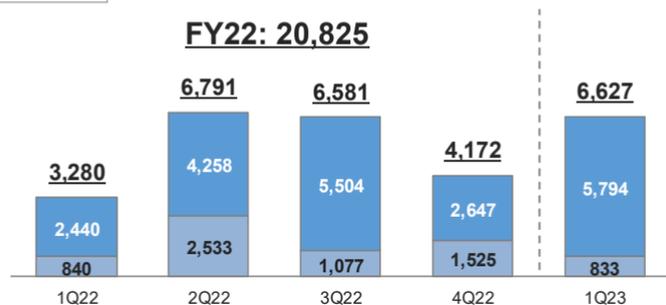
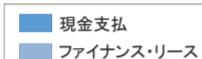


	1Q23主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△5,010	△191
配当金の支払	△2,644	△386
長期借入金の返済	△1,015	△265
短期借入金を増減(自己株取得資金の借入)	12,000	+12,000
自己株式取得の支払	△11,405	△11,405

## II - 12. その他の財務データ

単位: 百万円

### 設備投資額 (CAPEX)

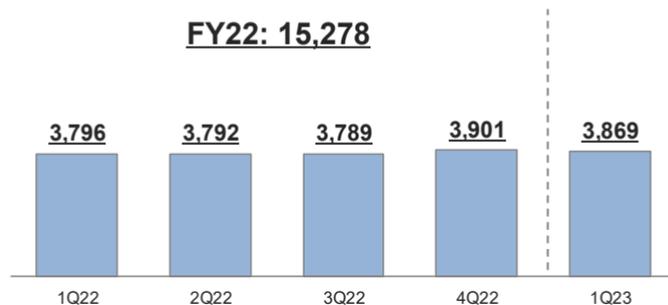


▶ CAPEXの内訳(単位: 億円)

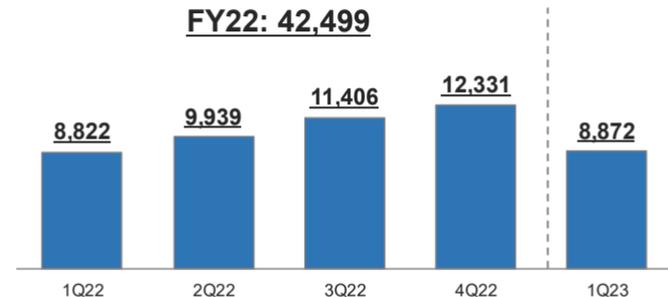
	1Q22	1Q23
NW恒常投資関連	20	30
クラウド関連	3	2
白井DC関連	7	24
顧客向け関連	3	11

▶ FY23 CAPEX想定: 225億円(含む白井DC2期棟分約70億円)

### 設備投資償却額



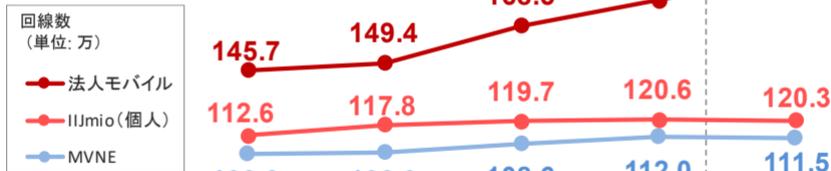
### Adjusted EBITDA



- 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. モバイル・IoTの事業状況

## モバイル回線数の推移



## モバイル売上の推移



・ 4Q22法人モバイル売上には、大型モバイル個別案件フェーズ毎まとめ計上1億円強含む

・ 法人モバイル回線数: 4Q22は既存案件タクシー搭載端末等の回線追加、訪日外国人増加に伴う回線増加で+12.4万QoQと継続伸長、3Q22は既存見守りGPSトラッカー向け大口追加発注約6万回線等あり+19.2万QoQと大幅増加

### ◆ 法人モバイル (法人IoT等用途向け直接提供、IJmioモバイルからMVNE除外し算出)

- 1Q23売上: 31.5億円(+5.1億円YoY)
- 1Q23末回線数: 195.1万(+14.1万QoQ)
  - ・ 既存GPSトラッカー案件追加発注・訪日外国人増加に伴うSIM提供等で増加
- 自社開発「マルチプロファイルSIM」とモバイルクリエイト社共同開発「自動切替アプリ」を組み合わせた冗長化ソリューション提供開始。通信障害時の回線自動切替等でユーザー業務の可用性向上に貢献

### ◆ MVNE (他MVNOへのサービス販売、IJmioモバイル MVNOプラットフォームサービス)

- 1Q23売上: 26.3億円(+2.0億円YoY)
- 1Q23末回線数: 111.5万(△0.5万QoQ)
- 1Q23末MVNE顧客数: 184社(+13社YoY)
  - ・ ケーブルテレビ事業者(92社)・大手小売り他

### ◆ IJmio (個人モバイル)

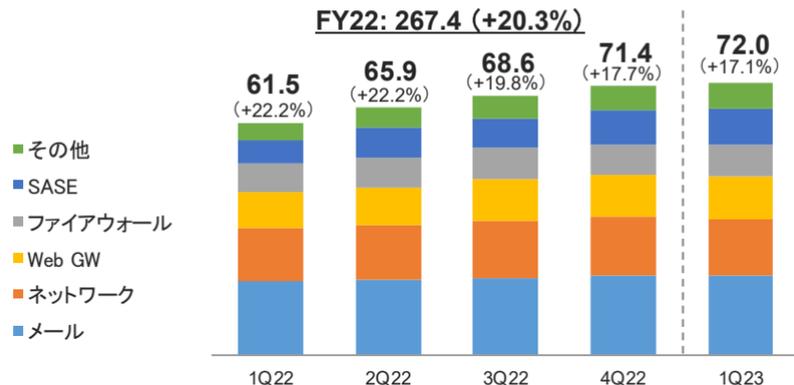
- 1Q23売上: 51.7億円(△1.4億円YoY)
  - ・ 旧プラン高ARPU売上の微減、端末売上の減少
- 1Q23末回線数: 120.3万(△0.3万QoQ)、うち旧プラン回線数: 26.4万

(単位: 万)	1Q22末	2Q22末	3Q22末	4Q22末	1Q23末
ギガプラン回線数	75.7	83.7	87.8	90.8	92.8

- 訪日外国人向けプリペイドSIM「Japan Travel SIM」にて6GBプラン追加(23年7月提供開始)

## Ⅲ-2. セキュリティの事業状況

### ◆ 旺盛な需要継続でセキュリティサービス売上(ストック)大幅伸長



### ◆ 各サービス継続積み上げ

### ◆ サービスラインアップ・機能の継続拡充

- Web API向けセキュリティサービス「IJJ Safous WAAP」の日系企業・東南アジア現地企業向けに提供開始(23年6月)
- 自社開発SASEサービス「IJJセキュアアクセスサービス」の機能拡充に注力

- セキュリティサービス売上(ストック)はアウトソーシングに100%計上
- SASE(Secure Access Service Edge): 従来の本社やデータセンターでの集中的セキュリティ統制に代えて、クラウドサービスへの経路上でNW制御とセキュリティ統制を行うことで、あらゆる環境からセキュアなアクセスが可能となるようシフトする考え方
- SOC (Security Operation Center): NWやデバイスなどのログを常時監視し、サイバー攻撃の検知や分析、対応策や事後対応のアドバイスを行う組織

メールセキュリティ
<ul style="list-style-type: none"> <li>メールシステムのフルアウトソース、脅威メール対策等</li> <li>IJJセキュアMXサービス(SMX)           <ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド型統合メールセキュリティサービス(運用実績17年間)</li> <li>自社開発フィルタリングや日本語対応・アップグレード等で優位性発揮</li> <li>多層フィルタリングで脅威メールを極小化、メールデータを国内DCに容量無制限で保存可能、誤送信・情報漏洩リスク等をシステムで未然防御等</li> </ul> </li> </ul>

ネットワークセキュリティ
<ul style="list-style-type: none"> <li>IJJ DDoS プロテクションサービス           <ul style="list-style-type: none"> <li>サービス不能を狙ったDDoS攻撃から企業NWシステムを包括的に防御するサービス(運用実績18年間)</li> <li>NW網持つ事業者ならではのサービスモデル</li> <li>トラフィック増大によるNW・サーバ過負荷を回避することで安定的なWebサービスの提供を実現、インターネットへの接続回線も防御対象、グローバルカバレッジ・テラビット級の大規模攻撃からも防御可能(17年1月~)</li> </ul> </li> <li>IPS/IDS、WAF等</li> </ul>

ファイアウォール
<ul style="list-style-type: none"> <li>ファイアウォールの運用アウトソース、 anomalies 検知システム等(運用実績17年間)</li> </ul>

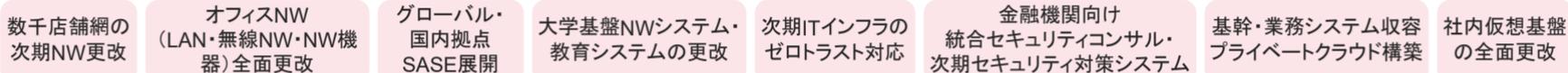
Web GW
<ul style="list-style-type: none"> <li>Webセキュリティのフルアウトソース、URLフィルタリング等</li> <li>IJJセキュアWeb GWサービス(SWG)           <ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド型トータルWebセキュリティサービス(運用実績13年間)</li> <li>自社開発エンジン等による遮断機能、Web分離機能等で優位性発揮</li> </ul> </li> </ul>

SASE
<ul style="list-style-type: none"> <li>Prisma Access・Zscaler運用等</li> <li>IJJセキュアアクセスサービス(ISA)           <ul style="list-style-type: none"> <li>22年9月提供開始</li> <li>自社開発のSASEサービス</li> <li>日本国内オペレーション、C-SOC他IJJセキュリティサービスとの高親和性、スモールスタート可能・低価格帯で差別化</li> </ul> </li> </ul>

その他
<ul style="list-style-type: none"> <li>IJJ C-SOCサービス           <ul style="list-style-type: none"> <li>18年10月提供開始</li> <li>ISPならではの運用型SOCサービス</li> <li>IJJ独自のインテリジェンスで見えない脅威を可視化、通知だけではなく初動対応も実施等</li> <li>インシデント一次対応「プレミアム」提供開始(21年5月)等継続機能拡充</li> </ul> </li> <li>エンドポイントセキュリティ等</li> </ul>

# Ⅲ-3. サービスインテグレーションで大規模NWシステム更改等案件を捕捉

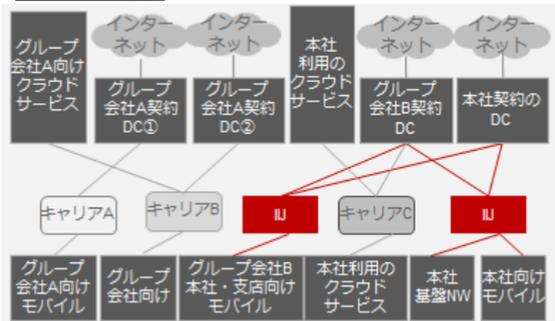
## ◆ 進行中の大・中規模案件



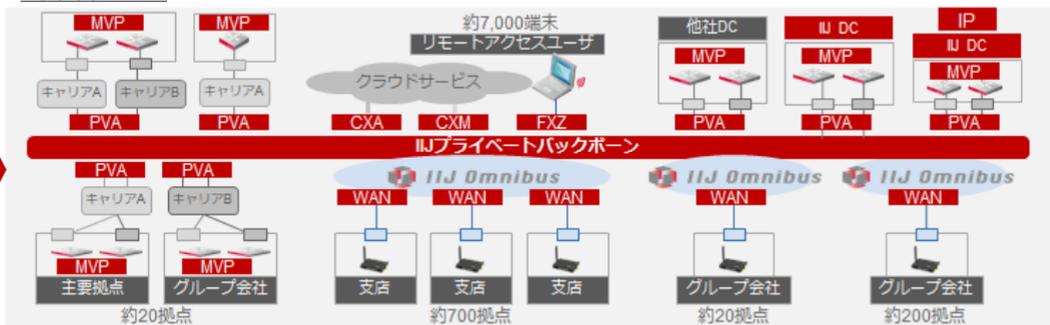
## ◆ 獲得済み案件のNWシステム構成例

➢ 総合提案力でWAN全拠点・クラウド接続・リモートアクセス・リモートアクセス環境等大手グループ企業の統合NW案件獲得

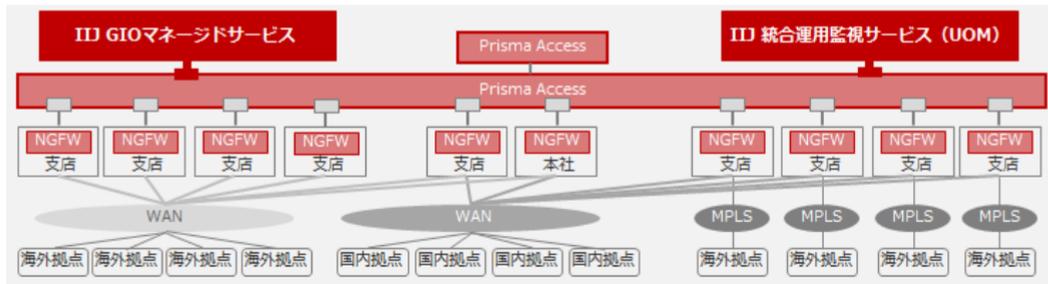
現行システム概要図



IIJ提供範囲イメージ



➢ 大型グローバルSASE獲得で自社クラウド・サービスもクロスセル



- ・ IIJサービス略称: MVP (IIJマネージドVPN PROサービス), PVA (IIJプライベートアクセスサービス), CXA (IIJクラウドエクステンジサービス/タイプA \*AWS), CXM (IIJクラウドエクステンジサービス/タイプM \*Microsoft Azure), FXZ (IIJフレックスモビリティサービス)
- ・ NGFWはNext-generation Firewall, MPLSはMulti-protocol Label Switchingを指す

	売上高比		前期比	
	FY23見通し (2023年4月～2024年3月)	FY22実績 (2022年4月～2023年3月)		
売上収益	2,860	2,527.1	+13.2%	+332.9
売上原価	77.1% 2,205	77.1% 1,948.0	+13.2%	+257.0
売上総利益	22.9% 655	22.9% 579.1	+13.1%	+75.9
販売管理費等	11.9% 340	12.1% 306.9	+10.8%	+33.1
営業利益	11.0% 315	10.8% 272.2	+15.7%	+42.8
持分法投資損益	△6	△2	-	△4
税引前利益	10.6% 304	10.8% 273.1	+11.1%	+30.4
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	7.2% 207	7.5% 188.5	+9.9%	+18.7

売上高比		前年同期比	
FY23上期見通し (2023年4月～2023年9月)			
1,380	+13.1%		+160.4
78.2% 1,079	+13.0%		+123.8
21.8% 302	+13.8%		+36.6
12.1% 168	+9.3%		+14.3
9.7% 134	+19.9%		+22.3
△2	-		△1
9.4% 130	+1.1%		+1.4
6.4% 89	+2.5%		+2.1

	売上想定の前提	粗利想定の前提	その他想定の前提
<b>NWサービス</b> (除くモバイル)	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT活用継続進展で各サービス積み上げ</li> <li>大型複合案件の売上計上開始等で前期より伸長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>増収に伴う構造的増益継続</li> <li>粗利率は若干向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>販管費等: 人件費等事業規模拡大に伴い増加</li> <li>持分法投資損益: ディーカレット持分法投資損失約8億円見込み</li> <li>ファンド評価損益・為替損益は勘案せず</li> </ul>
<b>モバイル</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>半導体復調・コロナ後で法人モバイル(IoT等用途)高増収回帰</li> <li>個人は端末売上減で横ばい、MVNEは年度単価減等で減収</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期反動で増益(端末費用減・旧プラン音声YoY利益減影響縮小)、接続料戻り益はない想定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>連結従業員純増: 400名程度(うち新卒246名)</li> <li>CAPEX: 225億円(含む白井DC2期棟分約70億円)</li> </ul>
<b>SI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>追い風事業環境継続で需要旺盛</li> <li>大型プロジェクト傾向・見込みで大幅伸長</li> <li>上期に海外DC構築案件(約30億円)計上予定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上規模増加で増益</li> <li>粗利率はほぼ前期並み</li> </ul>	

## 売上



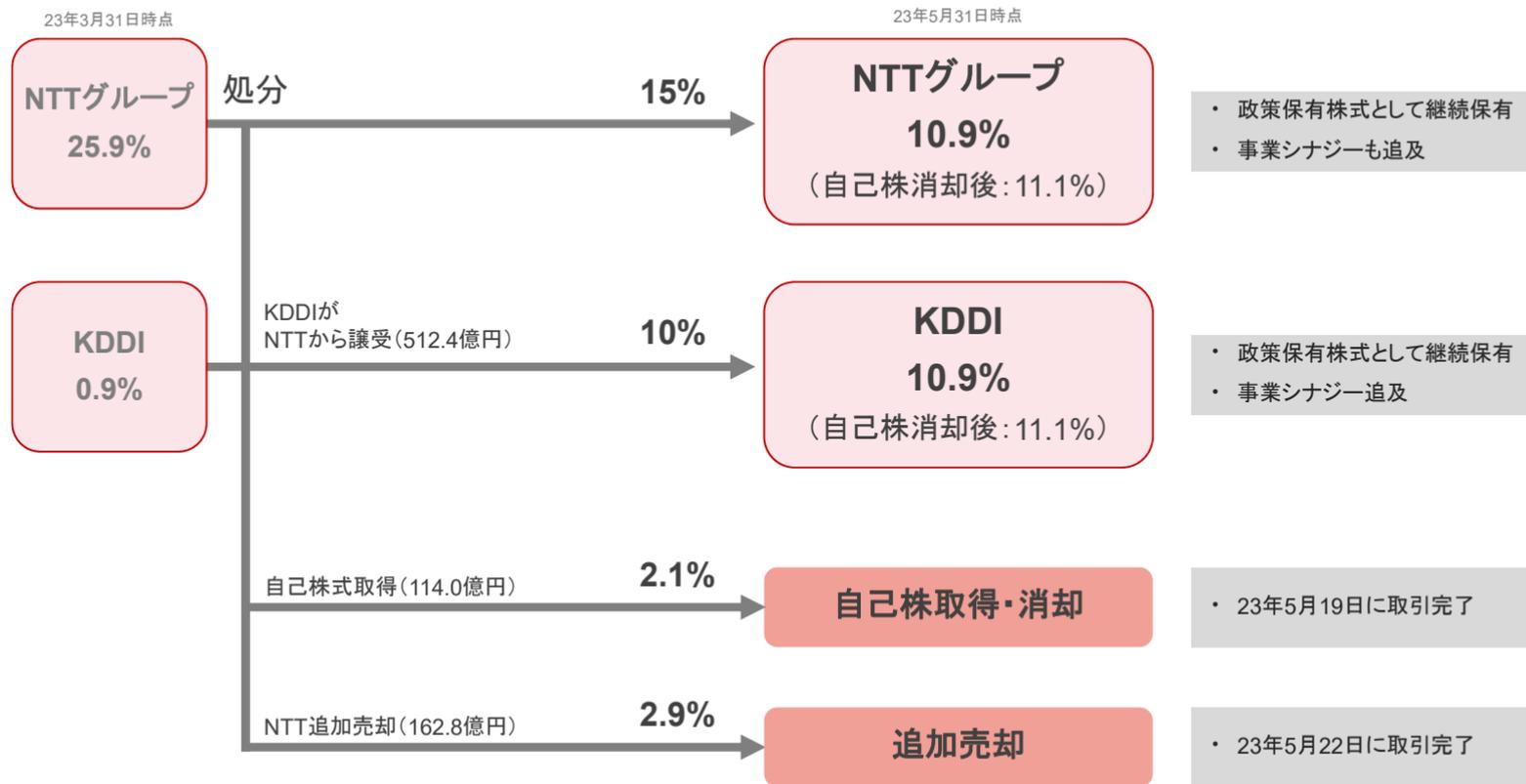
- NWサービス(除くモバイルサービス)売上は、NWサービス売上より以下のモバイルサービス売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイルサービス売上は、IIJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IIJmio)の合計額を記載

## 営業利益



- NWサービス粗利は、NWサービス(除くモバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり会計分解不能)
- 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

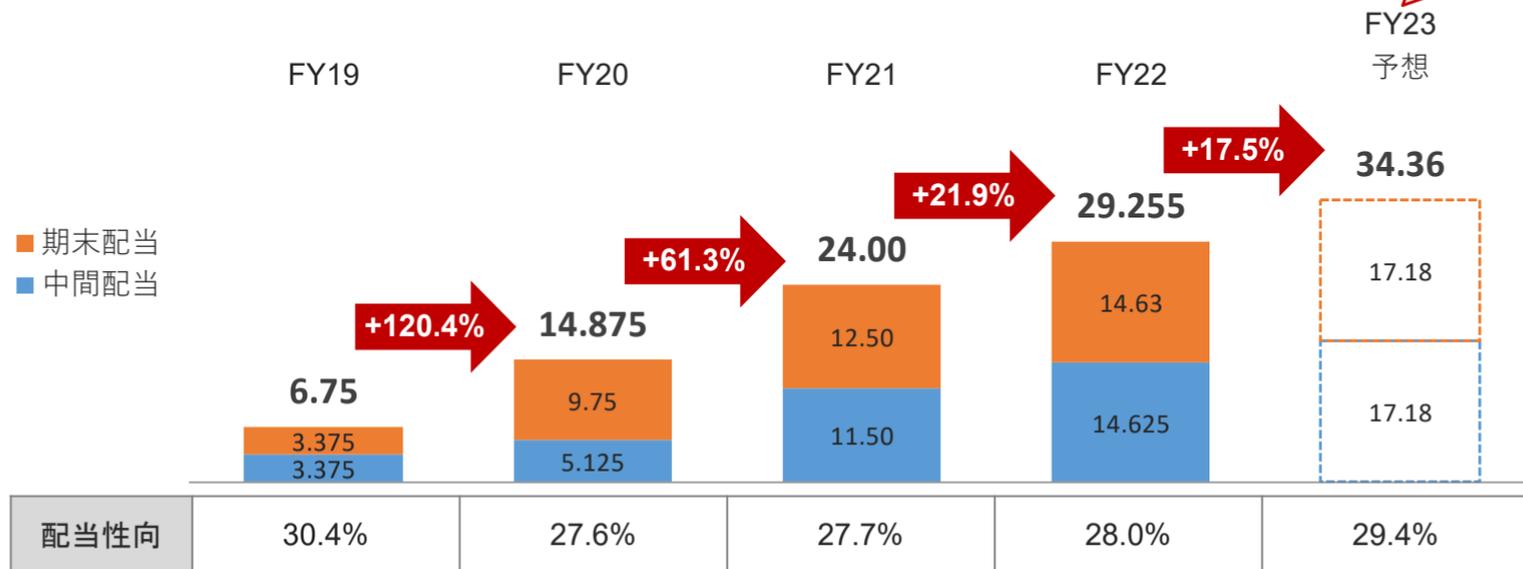
## 筆頭株主変更の件



- NTTグループにはNTTとNTTコミュニケーションズ分を含む
- %(株式所有割合)は23年3月31日時点の発行済株式総数より算出

- ◆ **株主還元の基本方針:**  
財務体質の強化、中長期的な事業拡大・投資等のための内部留保に配慮しつつ安定的な配当を継続
- ◆ **1株当たり配当額の推移:**  
増収効果での増益規模に伴い継続増配・4年で5倍

23年5月に114億円の  
自社株取得・消却を実施  
FY23総還元性向(予想): 約84%



- ・ 配当額は株式分割調整後で記載
- ・ FY21配当性向: 非定期的な非資金損益(ファンド評価益・減損等)を除外した実質的な配当性向は30%程度
- ・ FY22配当性向: IFRS (IAS第12号)改正の影響を反映
- ・ FY23配当性向: 2023年5月実施の自己株取得・消却による影響を反映

株式分割  
21年1月

株式分割  
22年10月

## NTTドコモ社 モバイル データ接続料の推移 (Mbps帯域単価・月額)

年度	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25
算定方式	実績原価方式		将来原価方式： 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					
新単価						23年3月提示 15,644円 23.0%減YoY	13,084円 16.4%減YoY	11,255円 14.0%減YoY
現単価	49,311円 6.0%減YoY	42,702円 13.4%減YoY	37,280円 12.7%減YoY	22年12月末確定 27,024円 27.5%減YoY	22年3月提示 23年12月末頃確定(予定) 20,327円 24.8%減YoY	15,697円 22.8%減YoY	13,207円 15.9%減YoY	
旧単価	49,311円 6.0%減YoY	42,702円 13.4%減YoY	37,280円 12.7%減YoY	21年4月提示 28,385円 23.9%減YoY	22,190円 21.8%減YoY	18,014円 18.8%減YoY		
				20年3月提示 41,436円 3.0%減YoY	33,211円 19.8%減YoY	27,924円 15.9%減YoY		

- ・ 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
- ・ 将来原価方式で提示された単価は、MNOの原価等実績に基づき確定される
- ・ 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
- ・ 単価は、NTTドコモ社ホームページ掲載の「卸携帯電話サービス契約約款」にて閲覧可能 <https://www.docomo.ne.jp/binary/pdf/corporate/disclosure/mvno/business/oroshi.pdf>

旧

新: ギガプラン(21年4月～)

23年4月1日付最新料金

月額基本料金	ミニマムスタートプラン (3GB)	音声付	1,760円
		データのみ	990円
	ライトスタートプラン (6GB)	音声付	2,442円
		データのみ	1,672円
	ファミリーシェアプラン (12GB)	音声付	3,586円
		データのみ	2,816円
料金従量	音声通話従量	22円/30秒	

2ギガプラン (2GB)	音声付	858円
	データのみ	748円
4ギガプラン (4GB)	音声付	1,078円
	データのみ	968円
8ギガプラン (8GB)	音声付	1,518円
	データのみ	1,408円
15ギガプラン (15GB)	音声付	1,848円
	データのみ	1,738円
20ギガプラン (20GB)	音声付	2,068円
	データのみ	1,958円
料金従量	音声通話従量	11円/30秒

2ギガプラン (2GB)	音声付	850円
	データのみ	740円
5ギガプラン (5GB)	音声付	990円
	データのみ	900円
10ギガプラン (10GB)	音声付	1,500円
	データのみ	1,400円
15ギガプラン (15GB)	音声付	1,800円
	データのみ	1,730円
20ギガプラン (20GB)	音声付	2,000円
	データのみ	1,950円

- ・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
- ・音声通話従量は国内通話に限る。新音声通話従量料金は21年9月11日に改定し、旧プランユーザーも対象
- ・個人向けeSIMサービス「IIJmio eSIMサービス データプラン ゼロ」(20年3月提供開始)、NTTドコモのLTE/3G網に対応したデータ通信、料金体系: 月額料金(バンドルクーポン0GB) 165円、追加データ量: 最初の1GB(330円)、2GB～10GB: 495円/GB単位

## Appendix データセンター(DC)の状況

### ◆ 全国16カ所のDCを運用、うち松江と白井は自社保有(23年6月末)

- ▶ 自社サービス需要の増加に伴い自社保有DC設備拡張
- ▶ 賃借DCスペースを自社保有DCに順次集約で効率化等展望



テスラ社製蓄電池Powerpack



エッジコンピューティング環境



- PUE (Power Usage Effectiveness): データセンターの電力使用効率を表す指標で、データセンター全体の消費電力をIT機器の消費電力で除算することで求められる。理論上、1.0が最も良い値とされている。

	松江DCP (11年4月～)	白井DCC (19年5月～)
主目的	自社サービス設備	
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内初の外気冷却コンテナユニット採用</li> <li>需要に応じたコンテナ単位での増設可能</li> <li>オンサイト太陽光発電運用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外気冷却空調方式含む最新の省エネ方式採用</li> <li>システムモジュール型工法で需要に応じた設備拡張が柔軟かつ安価に可能</li> <li>リチウムイオン蓄電池活用の空調電力のピークカット・シフト</li> <li>オンサイト太陽光発電運用</li> </ul>
土地	約1.6万㎡	約4万㎡
実装済ラック数	約500ラック	約700ラック
FY22 PUE	1.33	1.31
FY23計画	<ul style="list-style-type: none"> <li>システムモジュール棟新設                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 予定: 24年2月着工、25年5月稼働開始</li> <li>✓ 建築面積 約2,000㎡</li> <li>✓ 300ラック規模</li> <li>✓ 投資50億円超(一部助成金活用)</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2期棟稼働開始(将来拡張可能)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 23年7月運用開始</li> <li>✓ エリア敷地 約8,000㎡</li> <li>✓ 1,100ラック規模(1期棟:約700)</li> <li>✓ FY23投資額(予定):約70億円(FY22実績:54億円)</li> </ul> </li> <li>環境価値付き電力供給に向けた非化石証書の直接調達(23年夏)</li> </ul>

◆「私たちのバックボーン」は、創業30周年を機にIJの経営理念・将来の成長加速を実現するための具体的な指針として、部署横断の有志メンバーにて作成。「私たちのバックボーン」という名称は、IJ社員が受け継いでいく「精神的な支柱」になって欲しいとの願いとIJの根幹である「バックボーンネットワーク」にかけて設定

## 1. チャレンジ:「実現する！」を前提にした行動を

大きな野望も小さな改善も、私たちは自らその実現に向けて動き、周囲を動かします。  
0を1にする「発明」でも、今あるもの「改善」でも、私たちは自由に発想を膨らませ、積極的な議論を通じてアイデアを深めます。  
面白いことを実現しようと動いている人がいれば、私たちはそのチャレンジの渦に飛び込みます。  
創業以来の議論とチャレンジの繰り返しを、私たちはこれからも続けていきます。

## 2. 好奇心:「気になる！」だけでは終わらせない

個人の好奇心は、きっかけだけで大きな成果に結びつく可能性を秘めています。だからこそ私たちは自身や周囲の好奇心を大切にします。  
IJの「世界初・日本初」や、「お客様が満足できる価値」を生みだしてきた原動力の一つは好奇心です。  
社員の好奇心は、可視化も数値化もできないIJの大切な財産です。  
それらの財産が、インターネットの可能性を広げ、デジタル社会の未来をよりよいものに変えていくと、私たちは信じています。

## 3. 情熱:「面白い！」を極めることが、プロフェッショナルへの道

私たちは目の前の「面白い！」と思う物事に、こだわりと情熱を持って取り組みます。  
そうすれば自分で判断できること、達成できることが広がり、仕事はもっと面白くなります。  
私たちはその仕事の「プロフェッショナル」であり「第一人者」である誇りを持つため、情熱を注ぎ研鑽を続けます。

## 4. 責任感:「これでいいだろう」で妥協しない

IJは社会を支えるインターネットインフラを提供しています。  
インターネットを止めないこと、安全を守ること、改善を続けること、新たな可能性を示し続けることをお客様と社会に対して約束しています。  
私たちはこれからも一つの仕事の先にいる人たちのため、最後まで妥協せず、誠実に向き合い続けます。

## 5. 尊重:「どういう事だろう？」と感じた時こそ、耳を傾ける

私たちは、多様な背景・価値観を持つ仲間がそれぞれの強みを活かして活躍し、様々な角度から物事を議論できる組織を目指します。  
そのためにたとえ困難に思えても、私たちはお互いを尊重しあい、誠実なコミュニケーションを心がけます。  
誠実なコミュニケーションとはその場のぎでごまかさず、疑問は素直に発言し、相手への理解を諦めないことです。  
こうして私たちは、多様な人材が活躍できる環境を作り、各々が自己実現できる職場を作ります。

**【ご参考】**  
**会社紹介資料**  
**P. 28 ~ 44**

## 日本のインターネットのパイオニアとしてイニシアティブをとり続けてきたIIJ

創業	1992年12月(国内初の本格的商用インターネット接続事業者(ISP))
連結従業員数(23年6月末)	4,747名(約7割 技術者)
主要株主(23年5月末)	NTTグループ、KDDI、伊藤忠テクノソリューションズ(CTC)、鈴木 幸一

### ◆ 国内初の本格的商用インターネット接続事業者(ISP)

- ✓ 数多くのプロトタイプインターネット関連サービスを自社開発・スタンダード確立
- ✓ 優秀なIP(Internet Protocol)技術者集団
- ✓ 国内最大級のインターネットバックボーンを運用

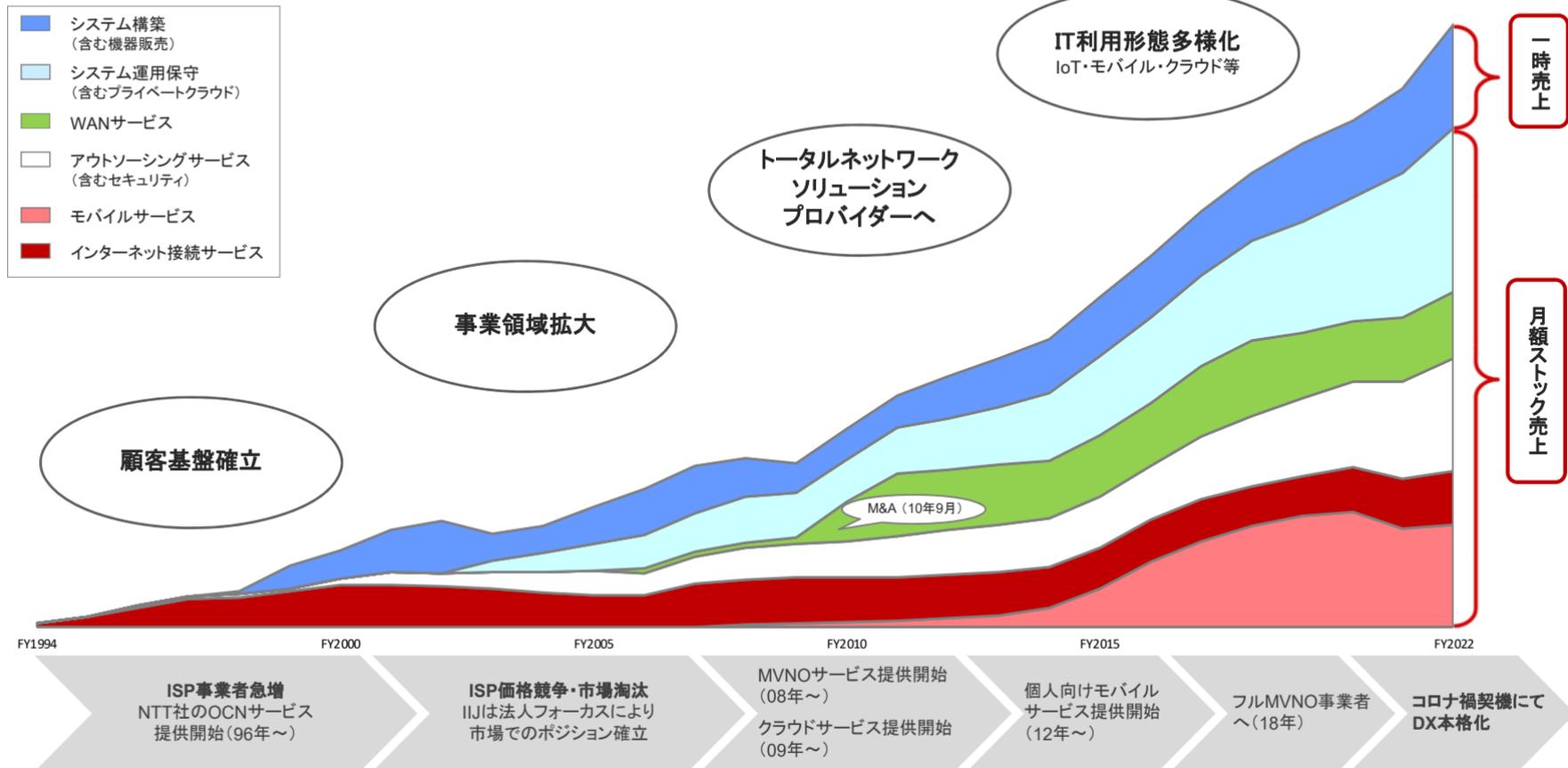
### ◆ 国内大企業IT部門における高い知名度

- ✓ 高信頼・高品質のサービス・システム運用で差別化
- ✓ 創業来約30年間続く国内大企業との取引関係

### ◆ 先進的なインターネット関連サービスの開発

- ✓ 継続したネットワークサービス開発及び事業投資で差別化
- ✓ クラウド・モバイル・セキュリティやビッグデータ・IoT・データガバナンス関連ソリューションに注力
- ✓ 常に競合の通信キャリア・SI事業者に先駆けサービス開発・運用

# 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



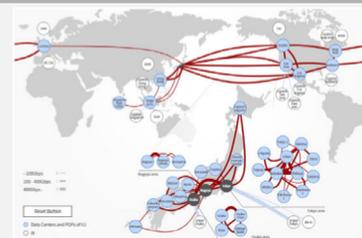
# トータルネットワークソリューションの提供

多様なネットワークサービス群とシステムインテグレーションを組み合わせせて提供



## ネットワークサービスの主要コスト(多くは売上増減に直接連動しない)

- ・ インターネットバックボーン等の回線リース料
- ・ ネットワーク機器等の減価償却費用・保守費用
- ・ エンジニア人件費(サービス開発・運用)・外注費
- ・ データセンター運営費用
- ・ モバイルサービス提供のためのモバイルデータ接続料・音声仕入れ



# 経営体制



## 鈴木 幸一

- 創業者
- 代表取締役会長兼Co-CEO
- 所有する当社株式数: 10,635,222株 (5.9%)
- 生年月: 1946年9月



## 村林 聡

- 取締役副社長 (21年6月～)
- 経歴: (株)三菱UFJフィナンシャル・グループ CIO
- (株)ディーカレットホールディングス 代表取締役社長 (当社関連会社、兼任)
- 所有する当社株式数: 3,802株 (0.0%)
- 生年月: 1958年11月



## 勝 栄二郎

- 代表取締役社長兼Co-CEO & COO
- 経歴: 財務省 財務事務次官
- 所有する当社株式数: 201,200株 (0.1%)
- 生年月: 1950年6月



## 谷脇 康彦

- 取締役副社長 (22年6月～)
- 経歴: 総務省 総務審議官(グローバルICT戦略、情報セキュリティ、政策調整等)
- 所有する当社株式数: 200株 (0.0%)
- 生年月: 1960年9月

## 常勤取締役

### 専務取締役

- 北村 公一
- 渡井 昭久 (CFO)

### 常務取締役

- 川島 忠司
- 島上 純一 (CTO)
- 米山 直志 (CIO)

## 独立社外取締役 (うち、女性1名。全取締役に占める独立社外取締役の比率: 35.7%)

- 塚本 隆史 (株)みずほフィナンシャルグループ特別顧問
- 佃 和夫 元三菱重工業(株)代表取締役会長
- 岩間 陽一郎 日興アセットマネジメント(株) 社外取締役兼取締役会議長  
元(社)日本証券投資顧問業協会(現、(一社)日本投資顧問業協会)会長
- 岡本 厚 元(株)岩波書店代表取締役社長
- 鶴巢 香穂利 (株)かんぼ生命保険社外取締役、元有限責任監査法人トーマツ ボードメンバー

## 監査役

### (うち、社外監査役3名・女性1名)

- 大平 和宏
- 田中 正子
- 道下 崇 (弁護士)
- 内山 晃一 (公認会計士)

## 常勤取締役報酬の配分

年間報酬	月額固定報酬	金銭報酬	67%~71%
退職慰労金の代替	固定報酬	ストックオプション	6%~11%
業績連動報酬	変動報酬	譲渡制限付株式	22%~24%

(注)上記比率は、業績連動報酬を全額支給した場合のもので、業績連動報酬は、業績に応じて変動(概ね0~4ヶ月)いたします。

塚本取締役への社外取締役インタビューはこちらでご覧いただけます

➢ [https://www.ijj.ad.jp/ir/integrated-report/outside\\_director/](https://www.ijj.ad.jp/ir/integrated-report/outside_director/)

## IIJの重要課題



技術革新によりネットワークインフラの進化を牽引し、様々な社会課題の解決に貢献

### ◆ IP技術活用で社会・行動様式の変革

オンライン銀行/証券	動画配信	スマート行政
ネットショッピング	遠隔医療	テレワーク
今後	IoTソリューション	クラウド本格普及
	デジタル通貨インフラ	メタバース

### ◆ TCFD提言に基づく情報開示等

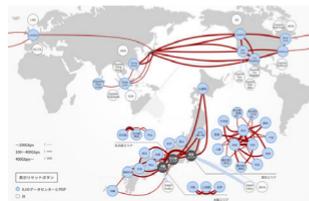
- 全電力使用量の約8割を消費するデータセンターにおいて、「再生可能エネルギーの利用」と「エネルギー効率の向上」により、温室効果ガスの削減に取り組む

取り組み施策	取り組み目標	FY22実績
再生可能エネルギーの利用	FY2030におけるデータセンター(Scope1,2)の再生可能エネルギー利用率を85%まで引き上げる	46.1%
エネルギー効率の向上	FY2030まで技術革新の継続により、データセンターのPUEを業界最高水準の数値(1.4)以下にする	松江: 1.33 白井: 1.31



社会インフラを支える、安全で強靱なインターネットサービスの提供

- ◆ 常に安全安定したインターネット接続サービスの提供・世界をカバーするインターネットバックボーンの構築・運用



- ◆ データガバナンスをグローバルに支援: EU BCR、APEC CBPR 認証取得



多様な才能と価値観を持つ人材が活躍し、積極果敢に挑戦できる場の提供

- ◆ 創業来、新しいことに積極的に挑み続ける企業文化
- ◆ 技術習得/向上や顧客要望実現に対し真摯に取り組む人材風土
- ◆ 業界平均比低い離職率

FY19	FY20	FY21	FY22
4.6%	3.6%	4.2%	3.8%

- ◆ 女性管理職比率の実績と目標値

22年4月	23年4月	FY24目標	FY27目標
5.7%	6.3%	6%以上	8%以上

(23年4月に達成)

当社のコーポレートガバナンスへの取り組みは以下サイトで詳細をご確認いただけます

<https://www.ijj.ad.jp/ir/integrated-report/governance/>

コーポレート・ガバナンスの全体像	取締役会の運営状況	監査役会の運営状況
指名報酬委員会の運営状況	取締役報酬の設計	事業運営の状況
内部監査の状況	情報セキュリティへの取り組み	関連当事者取引

・ PUE(Power Usage Effectiveness)はデータセンターの電力使用効率を表す指標で、理論上PUE1.0が最も良い値とされている  
 ・ TCFD: Task Force on Climate-related Financial Disclosures  
 ・ Scope1,2(自社での温室効果ガス排出): 自社での燃料の使用や工業プロセスによる直接排出及び自社が購入した電気・熱の使用に伴う間接排出(GHGプロトコル定義)  
 ・ 離職率は、IIJ単体(正社員)であり、期初に在籍した正社員のうち当該年度に離職した割合。業界平均は、情報通信業雇用動向調査(厚生労働省調べ)に基づき10%前後

## Strength

### 高いインターネット関連技術力

- ◆ 日本初の本格的商用ISP
- ◆ IP関連技術に優れたネットワークエンジニア集団
- ◆ ネットワークサービス開発・運用力
- ◆ 国内最大級インターネットバックボーン
- ◆ 安定したインターネットバックボーン運用力
- ◆ 優良顧客基盤
- ◆ パイオニア精神が根付いた企業文化

## Weakness

- ◆ 日本国内を中心とした事業活動
  - IJJの国際事業は主にグローバルでのインターネット自社運営と国内企業のロイヤリティ向上に重点を置いた活動
- ◆ 競合比小さな企業規模
  - IJJは継続して画期的なサービスを開発・提供することで、新たな市場を開拓

## Opportunity

### 日本におけるデジタル化の進展

- ◆ ネットワーク・CPU・ストレージ高度化・大容量化、ネットワーク領域とシステム領域の融合
- ◆ インターネットトラフィックの増加
- ◆ セキュリティ需要の拡大、ゼロトラスト・サイバーセキュリティ
- ◆ クラウドシフト
- ◆ コロナ禍契機で公共セクター含む日本における大きな環境変化・デジタル化の進展

## Threat

- ◆ 日本におけるデジタル化の停滞
  - IJJは多様なネットワークサービス群とSIを組み合わせ大企業のデジタル化を推進

# 充実したサービスラインアップ

単位: 億円

売上区分	FY22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 402.5	IP	148.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業来のコアサービス</li> <li>法人向け高信頼専用線サービス(帯域保障・マルチキャリア・冗長構成等)</li> <li>契約帯域に応じた単価設定 企業は基幹インターネット回線として利用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規参入困難な成熟市場</li> <li>優良顧客への独占的ポジション</li> <li>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</li> </ul>				
		モバイル	212.5	<table border="1"> <tr> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>111.8</td> </tr> <tr> <td>MVNE(他MVNO卸)</td> <td>100.7</td> </tr> </table> <small>(その他)ブロードバンド接続サービス等</small>		IoT等法人モバイル	111.8	MVNE(他MVNO卸)	100.7
	IoT等法人モバイル	111.8							
	MVNE(他MVNO卸)	100.7							
個人向けインターネット接続 242.4	モバイル	210.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>データ通信中心の安価なSIMサービス</li> <li>IIJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売</li> </ul> <small>(その他)家庭用ブロードバンド接続サービスやメールサービス等</small>	<p>長期安定市場</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>従前よりゼロトラストコンセプトで開発</li> <li>サービス複合提供で法人顧客需要を獲得</li> <li>サービス開発・機能拡張等の継続が重要</li> <li>セキュリティ・リモートアクセス関連需要増加継続</li> </ul>					
WAN (Wide Area Network) 276.3	多拠点間を結ぶ閉域網ネットワーク								
アウトソーシング 468.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul> <table border="1"> <tr> <td>セキュリティ</td> <td>267.4</td> <td rowspan="2">◆ マネージドセキュリティサービス、SOC等多数</td> </tr> <tr> <td>パブリッククラウド</td> <td>28.2</td> <td>◆ クラウドサービスのラインアップ</td> </tr> </table>	セキュリティ	267.4	◆ マネージドセキュリティサービス、SOC等多数	パブリッククラウド	28.2	◆ クラウドサービスのラインアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>従前よりゼロトラストコンセプトで開発</li> <li>サービス複合提供で法人顧客需要を獲得</li> <li>サービス開発・機能拡張等の継続が重要</li> <li>セキュリティ・リモートアクセス関連需要増加継続</li> </ul>	
セキュリティ	267.4	◆ マネージドセキュリティサービス、SOC等多数							
パブリッククラウド	28.2		◆ クラウドサービスのラインアップ						
SI	運用保守 680.0	<table border="1"> <tr> <td>オンプレミス</td> <td>383.9</td> <td>◆ 構築したシステムの運用保守</td> </tr> <tr> <td>プライベートクラウド等</td> <td>296.1</td> <td>◆ 豊富/高信頼/高付加価値なプライベートクラウド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</td> </tr> </table>	オンプレミス	383.9	◆ 構築したシステムの運用保守	プライベートクラウド等	296.1	◆ 豊富/高信頼/高付加価値なプライベートクラウド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	<ul style="list-style-type: none"> <li>社内基幹システムクラウド化の流れ等で中長期の事業機会拡大を展望</li> <li>構築案件積み上げに伴い運用保守継続増収</li> </ul>
	オンプレミス	383.9	◆ 構築したシステムの運用保守						
プライベートクラウド等	296.1	◆ 豊富/高信頼/高付加価値なプライベートクラウド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							
構築 (含む機器販売) 429.5	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"> <li>IoT・クラウド等の普及にSIで更なる付加価値を提供</li> </ul>					

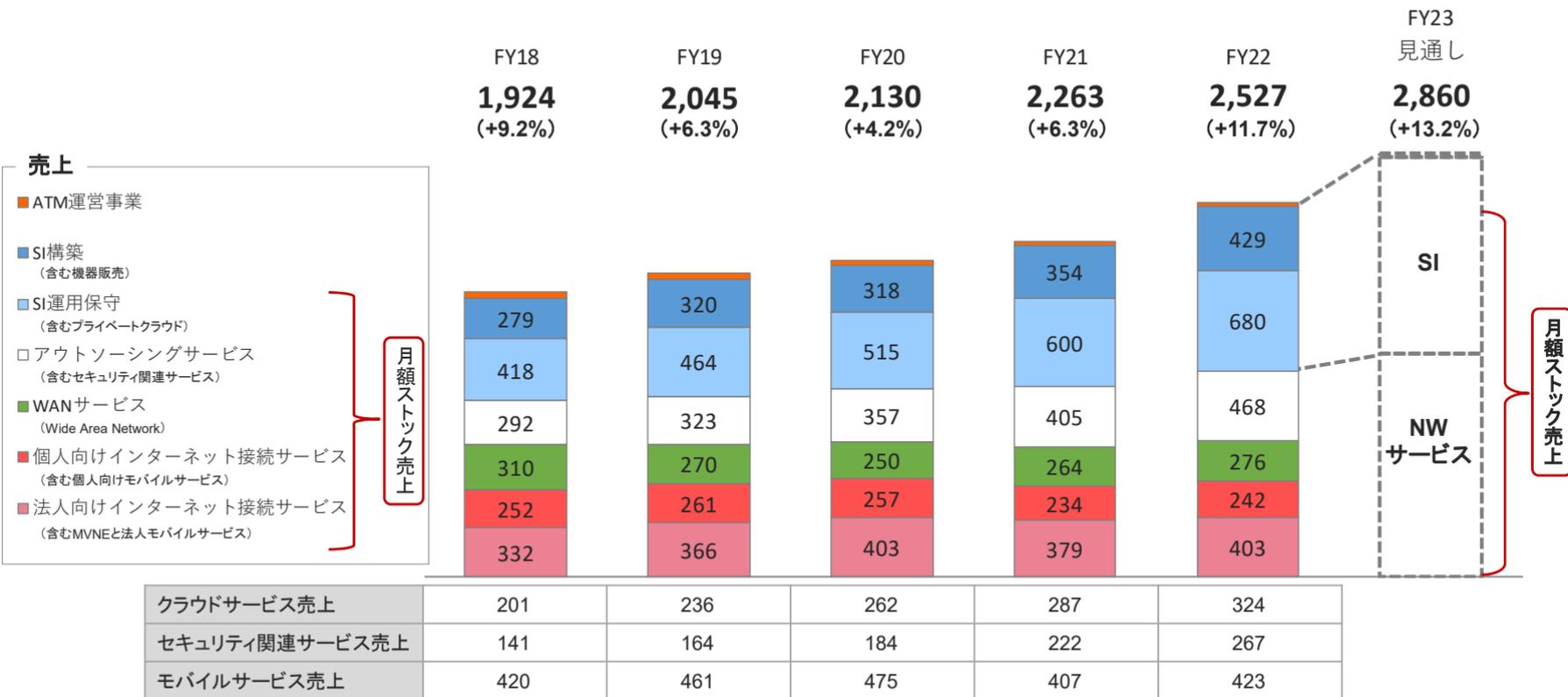
月額ストック売上  
82%

一時売上

# 月額ストック売上の積み上げ

単位: 億円  
% = 前年同期比

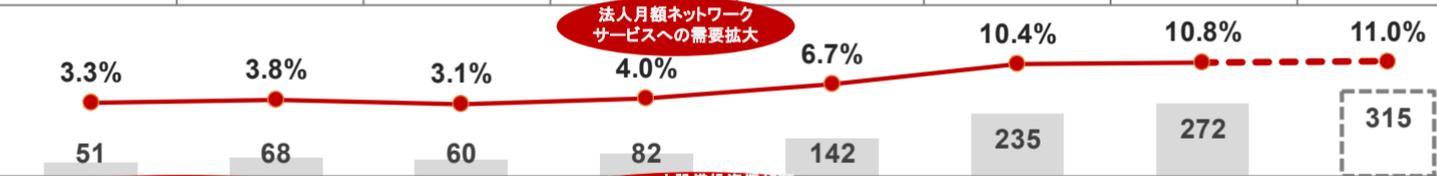
IIJについて  
ビジネス  
モデル  
強み  
成長戦略



- FY21 モバイルサービス売上は個人向け新プラン提供開始等に伴うARPU減で減収
- FY21 SIは2021年4月1日付連結化のPTC分含む
- FY20 ATM運営事業売上はコロナ禍による休店・来店者減少等の影響で減収
- FY19及びFY20 WAN売上は主に特定大口顧客のモバイル移行等で減収

# 設備投資と事業展開の推移

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23見通し
売上 (単位: 億円)	1,578	1,762	1,924	2,045	2,130	2,263	2,527	2,860
● 営業利益率	3.3%	3.8%	3.1%	4.0%	6.7%	10.4%	10.8%	11.0%
■ 営業利益 (単位: 億円)	51	68	60	82	142	235	272	315
CAPEX (単位: 億円)	165	207	151	152	152	161	208	225
NWサービス	126	94	94	96	88	91	100	-
クラウド	36	79	19	26	28	23	20	-
白井DC	-	12	21	20	15	15	54	-
SI他	3	23	17	10	20	32	34	-
設備投資償却額 (単位: 億円)	109	121	139	144	145	151	153	-
年度末従業員数	3,104	3,203	3,353	3,583	3,805	4,147	4,451	-



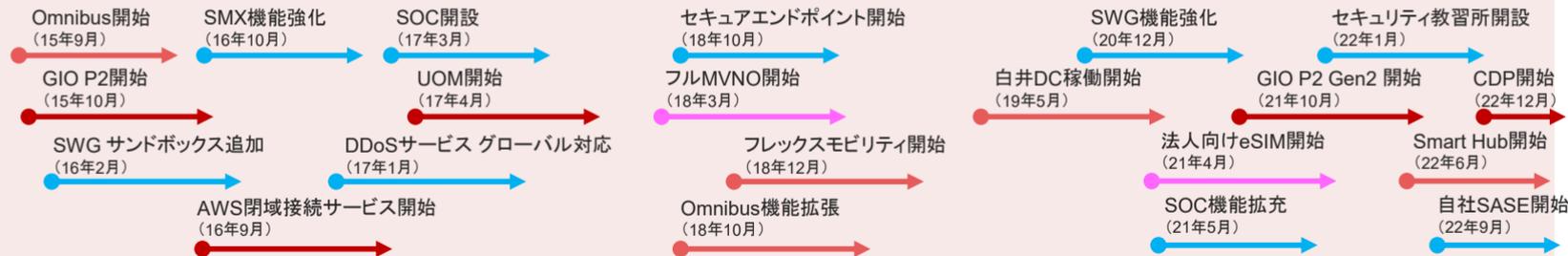
事業投資積極化でCAPEX増大

CAPEXと設備投資償却額ほぼ同水準

含む  
白井DC2期棟分  
約70億円

コスト安定化

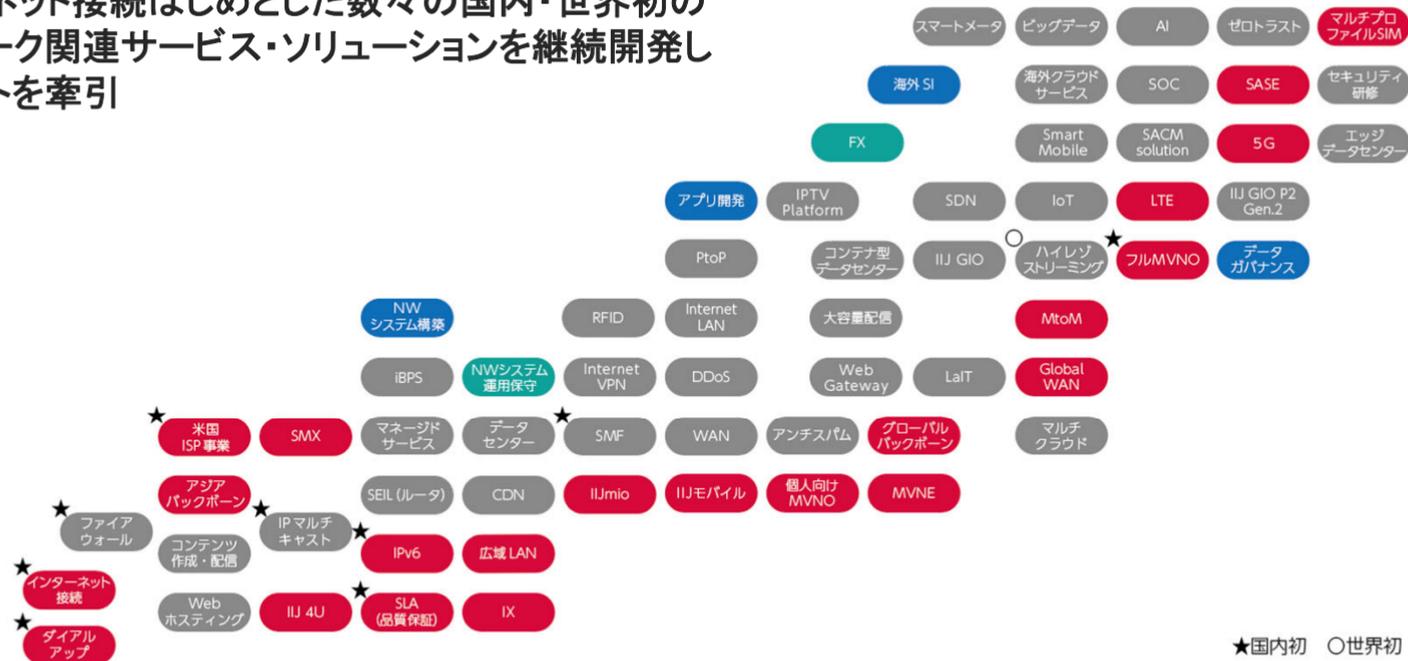
## 様々なネットワークサービス蓄積資産



・ 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

# サービス・ソリューション開発力

インターネット接続はじめとした数々の国内・世界初のネットワーク関連サービス・ソリューションを継続開発し市場を牽引



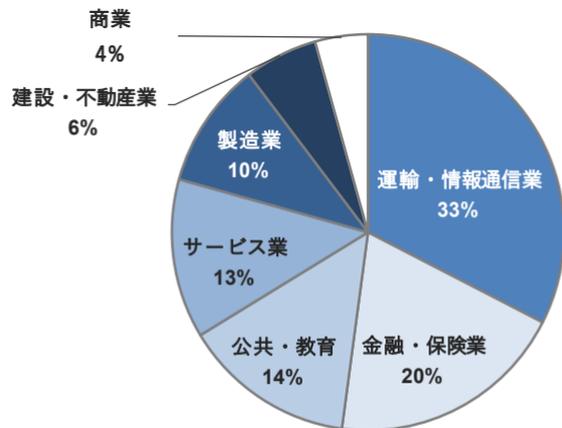
# 優良顧客基盤 (IIJグループ顧客数 約14,000社、23年3月末)

- ◆ 信頼性のある運用で1990年代からインターネット接続サービスを継続利用
- ◆ 創業来の安定インフラ運用、クロスセル戦略継続遂行等で低解約率

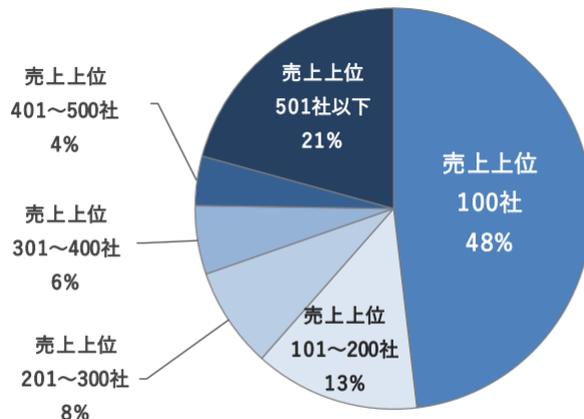
## 業界売上上位10社に占める高いシェア



## 顧客業種別売上分布



## 顧客取引高別売上分布



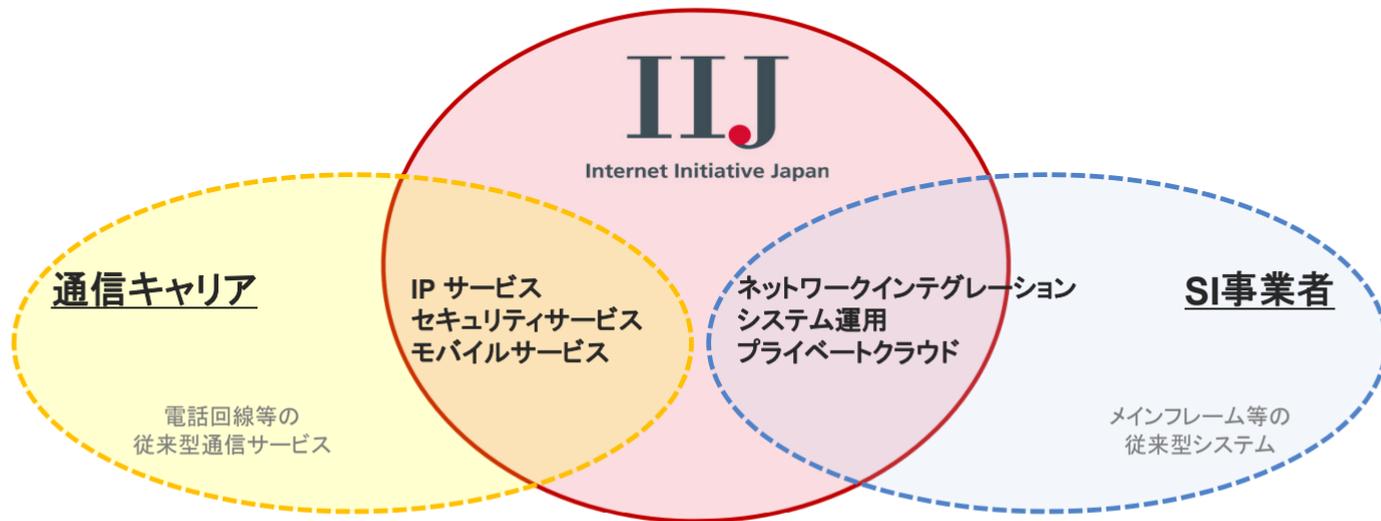
・ 業界売上上位10社への浸透率は、業界ごとの連結売上高上位10社(出典: Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーを基に当社作成)のうち、IIJがサービスを提供している比率であり、FY22 IIJ単体実績を基に当社作成  
 ・ 顧客別/顧客業種別売上分布はFY22 IIJ単体実績を基に当社作成

## 対通信キャリア:

- ・ 優秀なIP (Internet Protocol) エンジニア集団
- ・ 需要を先取りした革新的なサービスの開発・提供
- ・ ネットワークサービスとSIを複合提供

## 対SI事業者:

- ・ 大規模インターネットバックボーンを自社で構築・運用
- ・ ネットワークサービスアセット・開発能力
- ・ インターネット関連のシステム構築中心



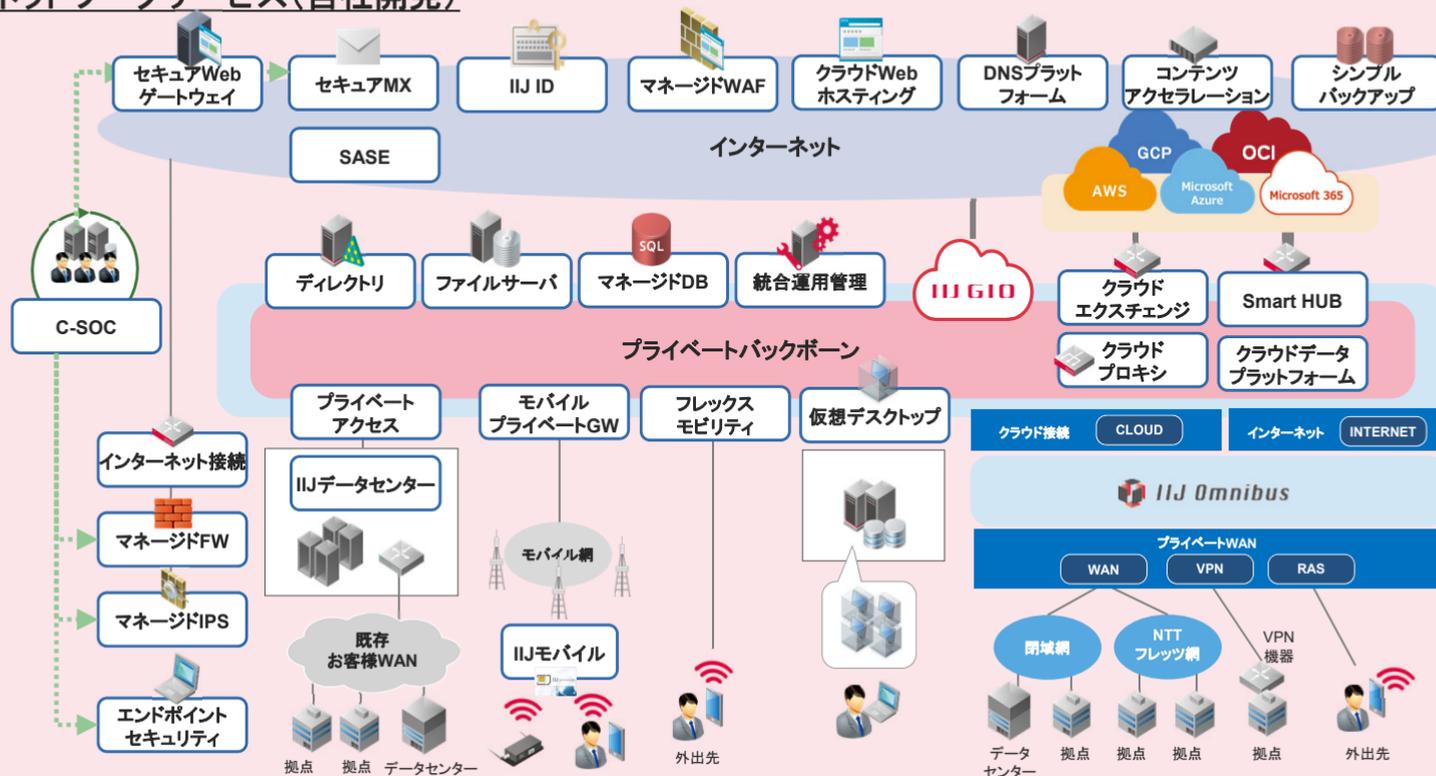
IIJは従来型のレガシーで重厚長大なシステムには関わらず  
成長市場のオープンタイプのITシステムに注力

# ネットワークサービス群とシステムインテグレーションの複合提供

## システムインテグレーション(ネットワークサービスで補えない部分を個別対応)



### ネットワークサービス(自社開発)



# 中期計画 (FY21~FY23)

単位: 億円

前中計期間 (FY15~FY20)

現中計期間 (FY21~FY23)

長期成長 (FY24~)

当初中期計画目標 (21年5月発表)  
売上 2,700億円規模、営業利益率 9%超  
(22年5月に11.5%へ修正)

## 売上

年度	売上 (億円)
FY17 実績	1,762
FY18 実績	1,924
FY19 実績	2,045
FY20 実績	2,130
FY21 実績	2,263
FY22 実績	2,527
FY23 見通し (23年5月発表)	2,860

## 営業利益率・営業利益

年度	営業利益率 (%)	営業利益 (億円)
FY17	3.8%	68
FY18	3.1%	60
FY19	4.0%	82
FY20	6.7%	142
FY21	10.4%	235
FY22	10.8%	272
FY23 見通し	11.0%	315

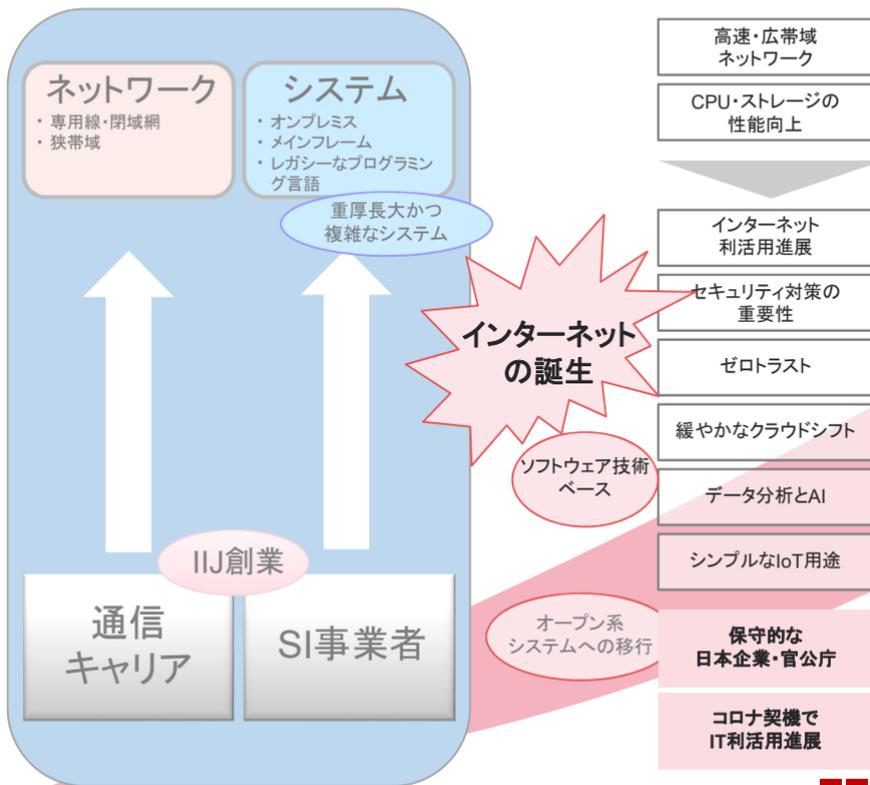
## 時価総額の推移



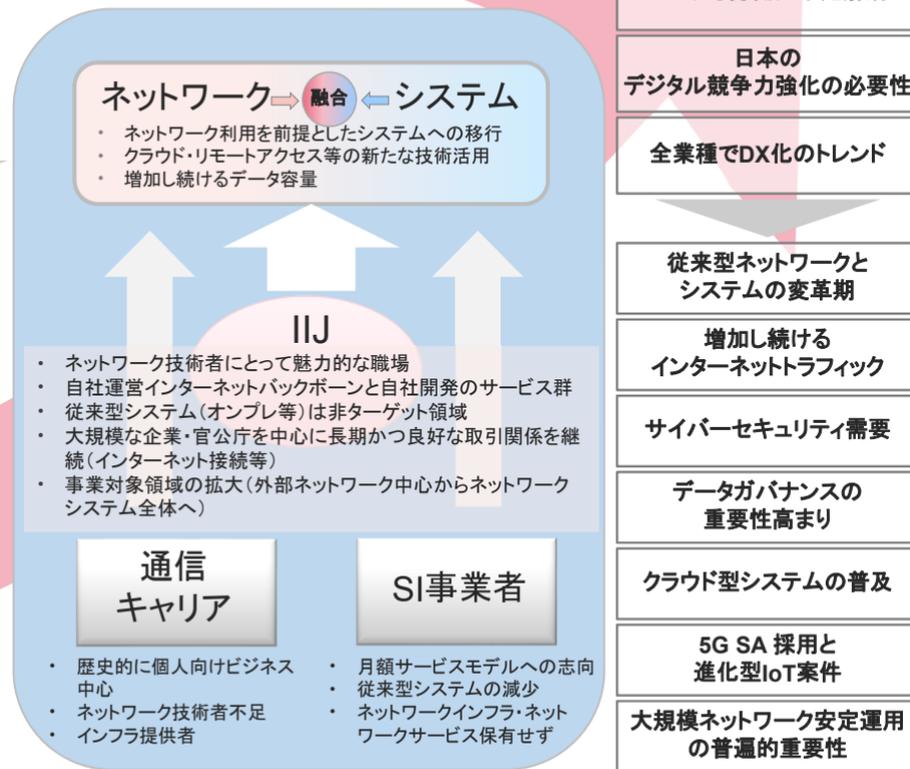
- 長期での大幅な事業拡大を展望
- 事業投資・M&A機会も追求継続
- 時価総額の更なる向上を期待

# 日本を取り巻くダイナミックな環境変化

30年前



最近の傾向



構造的変化

# 市場成長予測等

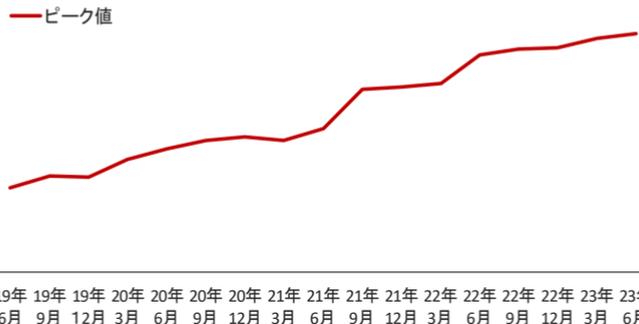
IIJについて

ビジネス  
モデル

強み

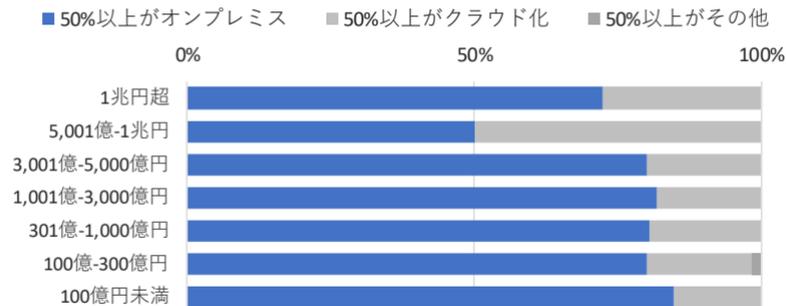
成長戦略

## 国内主要IXトラフィック推移



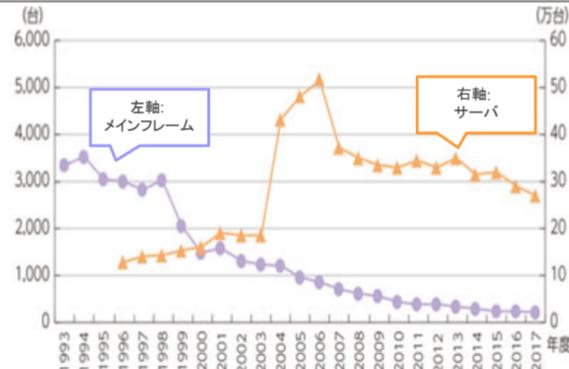
出典: インターネットマルチフィード株式会社

## 年商規模別クラウド移行状況



出典: 当社「全国情シス実態調査 2022 集計レポート」2022年11月、N=598

## メインフレーム及びサーバの国内出荷台数推移



出典: JEITA <https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r01/html/nd111140.html>

## デジタル競争カランキング(2022年)

1	デンマーク
2	アメリカ
3	スウェーデン
4	シンガポール
5	スイス
(省略)	
28	スペイン
29	日本

出典: IMD WORLD DIGITAL COMPETITIVENESS RANKING 2022  
<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness/>



Internet Initiative Japan

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。