

2026年3月期 第1四半期(1Q25) 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)
2025年8月7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 . 1Q25決算概要	P. 2
II . 1Q25連結業績	P. 3 ~ P. 17
III . 大型案件リスト	P. 18
Appendix	P. 19 ~ P. 24
【ご参考】会社紹介資料	P. 25 ~ P. 42

- ・ FY25(2025年度):2026年3月期(2025年4月1日~2026年3月31日)。1Q25:2026年3月期 第1四半期(2025年4月1日~2025年6月30日)。他同様
- ・ 略語の説明:NWI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

I. 1Q25決算概要

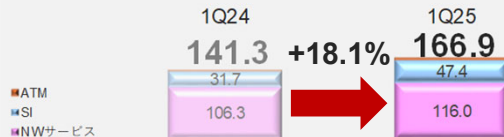
単位: 億円
+%, YoY = 前年同期比
当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示

NWリプレイス需要 更に活況 メガバンク向け含み大型案件複数獲得 1Q売上・利益 計画通り進展 高増益スタート

売上



売上総利益



営業利益



NW サービス (除くモバイル)

- ◆ 1Q25売上: 295.1億円・+9.1%YoY IP: +9.5%YoY、アウトソーシング: +13.7%YoY(うちセキュリティ: +11.2%YoY)
- ◆ 今期ストック売上積み上げ強化に向け既存サービスのエンハンス・ソリューション化を推進
「IIJフレックスモビリティサービス/ZTNA」Webセキュリティ機能強化(25年6月)、容易に脱PPAP^(*)を実現する「mxHERO with IIJ」提供開始(25年7月)等

モバイル・ IoT

- ◆ 1Q25売上: 130.1億円・+8.3%YoY 1Q25末総回線数: 577.2万・+74.8万YoY
- ◆ MVNOトップシェアでMVNEも優位展開 MVNE顧客数 1Q24末: 195社→1Q25末: 202社 JALモバイル(25年4月提供開始)等で個人向け回線数+6.1万YoY

SI

- ◆ 1Q25売上: 335.6億円・+4.1%YoY うち構築: 116.9億円・+7.3%YoY、運用保守: 218.7億円・+11.4%YoY
運用保守(ストック売上)が大幅伸長、構築は受注残状況より想定通り推移(期末受注残 4Q24末: 158.1億円、4Q23末: 237.6億円)
- ◆ 1Q25受注: 453.2億円・+12.9%YoY うち構築: 170.7億円・+12.8%YoY 運用保守: 282.4億円・+12.9%YoYと双方で活況
- ◆ 毎期初に工数販売単価見直し 人件・外注費の変化に対応

大型案件^(*) の動向

- ◆ 獲得推移
1Q24 期間総額 約60億円 → 1Q25 約75億円
メガバンク向けグローバルNW構築案件(5年・55億円)内包
十億～百億円超の潜在パイプラインも進行中
- ◆ 売上推移(3ヶ月)
1Q24 一時 約7億円 月額 約10億円 → 1Q25 約5億円 月額 約30億円

事業 トピックス

- ◆ 期変わり費用増にて従前利益伸長弱傾向の1QでVMwareライセンス反動増を含め高増益
- ◆ 新経営体制にて始動 従来戦略のエンハンス・アウトプット強化 中期計画に沿い展開
- ◆ 中長期での設備収容スペース安定確保のため自社保有DC拡張 白井: 3期棟建設着工(25年6月)・FY26稼働開始予定 松江: 新棟稼働開始(25年6月)
- ◆ 人的資本の継続強化 新卒入社 269名(25年4月)・報酬改定(単体昇給率 約6%)・FY25連結従業員純増計画: 約440名
- ◆ セキュリティインシデント^(*)の再発防止徹底 サービス設備の振る舞い検知強化・WAFの多層化完了、社長直轄プロジェクトで全サービスの更なるセキュリティ高度化推進

(*)1) パスワード付きZIPファイル送信後に開封パスワードを別送するメール送信手法 (2) 大型案件獲得金額はNWサービス分含むで記載 (3) 適時開示25年4月15日「IIJセキュアMXサービスにおけるお客様情報の漏えいについて」及び4月22日「IIJセキュアMXサービスにおけるお客様情報の漏えいについて」のお詫びとご報告をご参照

Ⅱ-1. 連結業績サマリー

単位: 億円
+%, YoY = 前年同期比

	売上高比 1Q25実績 2025年4月～2025年6月	売上高比 1Q24実績 2024年4月～2024年6月	YoY		売上高比 FY25上期 見通し (25年5月発表) 2025年4月～2025年9月	YoY	売上高比 FY25見通し (25年5月発表) 2025年4月～2026年3月	YoY
売上収益	768.2	720.2	+6.7%	+48.1	1,580	+7.5%	3,400	+7.3%
売上原価	78.3% 601.3	80.4% 578.8	+3.9%	+22.4	77.9% 1,231	+5.8%	77.4% 2,630	+5.9%
売上総利益	21.7% 166.9	19.6% 141.3	+18.1%	+25.6	22.1% 349	+13.8%	22.6% 770	+12.6%
販売管理費等	13.9% 106.6	13.4% 96.5	+10.5%	+10.1	12.3% 194	+2.7%	11.9% 405	+5.7%
営業利益	7.9% 60.3	6.2% 44.8	+34.6%	+15.5	9.8% 155	+31.6%	10.7% 365	+21.2%
税引前利益	7.5% 57.4	7.0% 50.4	+13.9%	+7.0	8.8% 139	+25.0%	9.9% 337	+15.5%
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	4.9% 37.8	4.6% 33.2	+13.7%	+4.6	5.9% 94	+25.8%	6.8% 230	+15.4%

・ 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)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

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



IP・アウトソーシングサービス
堅調伸長

+24.6
(1Q24: +16.4)

+10.0

(1Q24: +10.7)

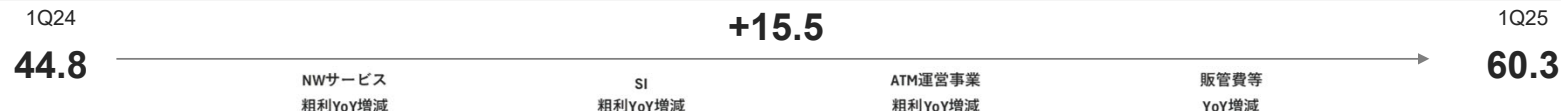
個人・法人IoT伸長

+13.2
(1Q24: +79.0)

運用保守(ストック)積み上がり、
構築想定通り推移

+0.3
(1Q24: Δ0.1)

営業利益



売上増に沿い粗利増
モバイル基盤リプレイス等
+約3億円YoY増加要因有り

+9.7
(1Q24: +4.1)

+15.6
(1Q24: Δ0.8)

VMwareライセンス影響反動増、
運用案件継続増加で増益

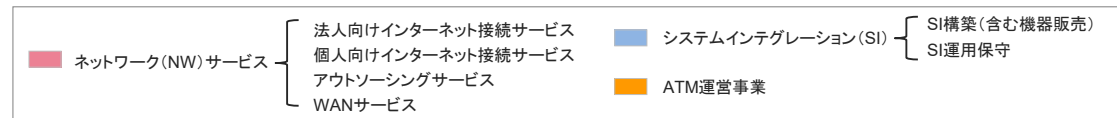
+0.3
(1Q24: +0.0)

+10.1
(1Q24: +8.5)

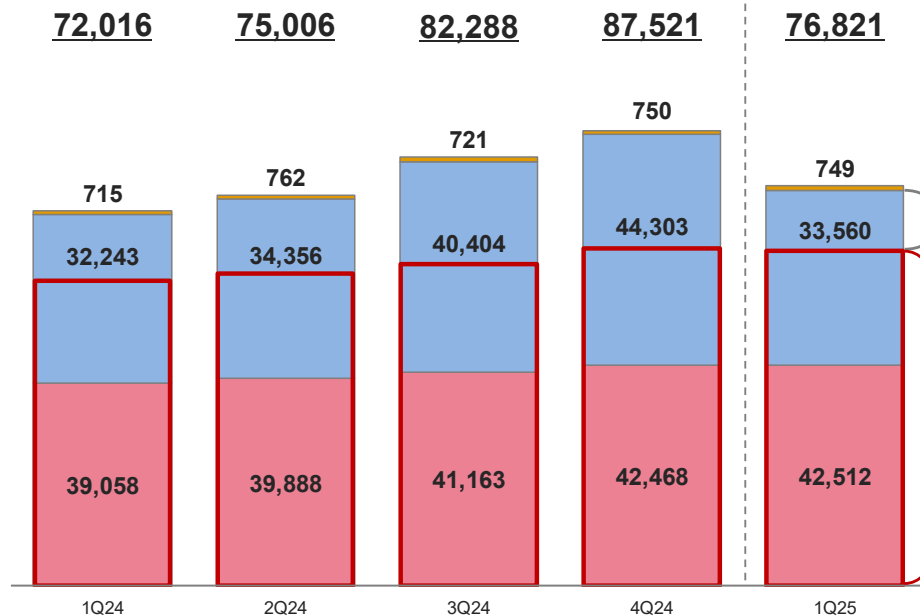
- ・ NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)、モバイル売上は、IIJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IIJmio)の合計額を記載
- ・ NWサービス粗利は、NWサービス(除モバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり分解不可)
- ・ 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

Ⅱ-3. 売上収益(売上高)の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



FY24: 316,831 [+14.8%]



一時売上

1Q25: 116.9億円・△7.3%YoY (1Q24: +74.1%YoY)
1Q25売上構成比: 15.2%

ストック売上

1Q25: 643.8億円・+9.7%YoY (1Q24: +9.8%YoY)
1Q25売上構成比: 83.8%

NWサービス売上(除くモバイルサービス)

1Q25: 295.1億円・+9.1%YoY (1Q24: +6.4%YoY)

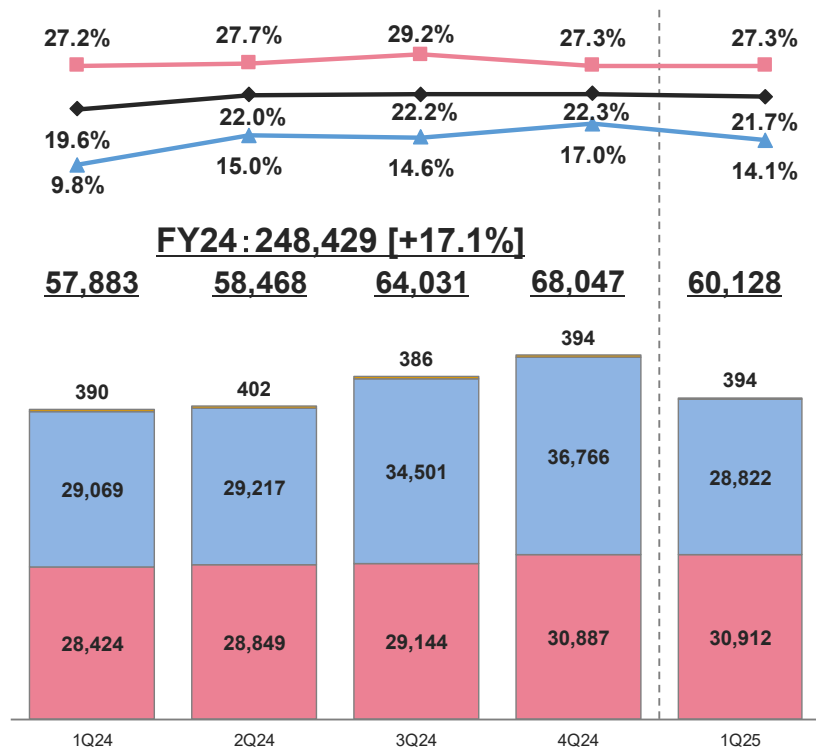
モバイルサービス売上

1Q25: 130.1億円・+8.3%YoY (1Q24: +9.7%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(コスト進行に応じた進行基準売上も一部有り)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

単位：百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比



FY24: 248,429 [+17.1%]

◆売上総利益

➢ 1Q25: 166.9億円・+18.1%・+25.6億円YoY

◆NWサービス売上総利益

➢ 1Q25: 116.0億円・+9.1%・+9.7億円YoY

- ・ 保守・外注・人件費等の固定的原価は増加傾向、特に期変わり時の増加影響あり
- ・ モバイル基盤リプレイス等約+3億円YoY原価増加要因あり

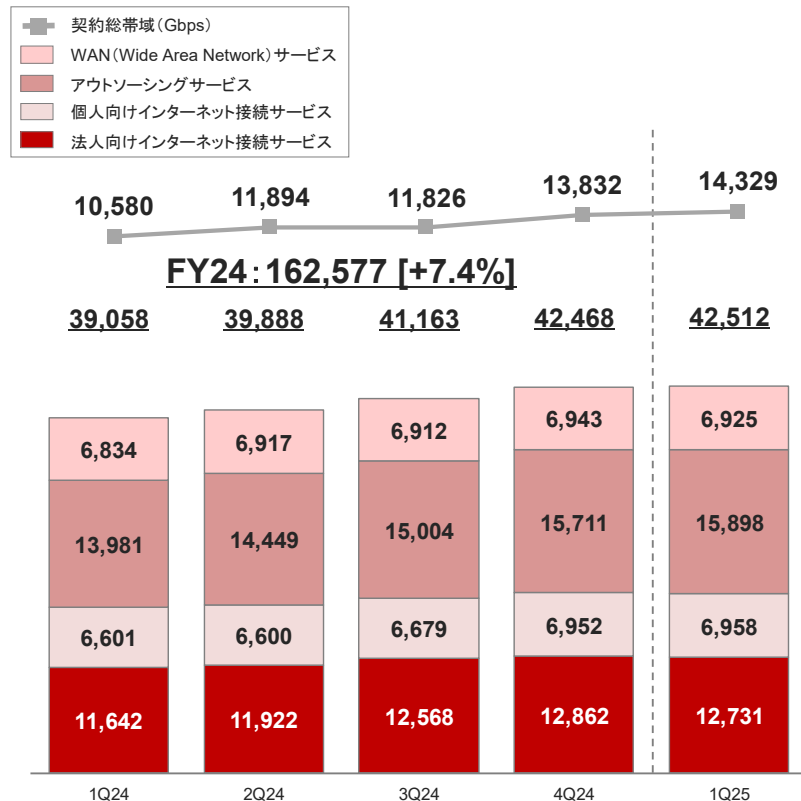
◆SI売上総利益

➢ 1Q25: 47.4億円・+49.3%・+15.6億円YoY

- ・ 運用案件積み上がり・前期VMwareライセンス関連影響(約△9億円)の反動増で粗利率改善YoY
- ・ VMwareライセンス関連影響のない1Q23粗利率13.4%を若干上回る水準

・ 3Q24NWサービス粗利率：モバイルデータ接続料の費用戻り効果あり
 ・ 4Q24SI粗利率：季節変動売上増とのスケールメリット他でQoQで粗利率向上
 ・ VMwareライセンス関連のFY24粗利影響：NWサービス 約△1億円、1Q24約△3億円、2Q24約△3億円、3Q24約+2億円、4Q24約+3億円。SI 約△14億円、1Q24約△9億円(引当金7億円含む)、2Q24 約△1億円、3Q24 約△2億円、4Q24: 約△2億円

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

- 1Q25: 127.3億円・+9.4%YoY (1Q24: +8.1%YoY)
 - ・ うちIP: 45.7億円・+9.5%YoY (1Q24: +6.7%YoY)、+54百万円QoQ
 - ・ うち法人モバイル: 40.1億円・+13.6%YoY (1Q24: +12.3%YoY)、△206百万円QoQ
 - ✓ 4Q24時に大口まとめ売上内包でQoQ減
 - ・ うちMVNE: 28.9億円・+4.2%YoY (1Q24: +5.5%YoY)、△0百万円QoQ

◆ 個人向けインターネット接続サービス

- 1Q25: 69.6億円・+5.4%YoY (1Q24: +10.1%YoY)
 - ・ うち個人モバイルIIJmio: 61.1億円・+7.0%YoY (1Q24: +10.3%YoY)、+44百万円QoQ

◆ 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)

- 1Q25: 159.0億円・+13.7%YoY (1Q24: +11.5%YoY)、+187百万円QoQ
 - ・ うちセキュリティ: 95.7億円・+11.2%YoY (1Q24: +19.4%YoY)

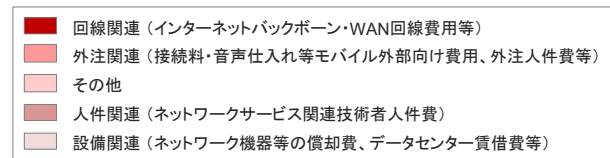
◆ WANサービス (閉域網ネットワークサービス)

- 1Q25: 69.3億円・+1.3%YoY (1Q24: △3.1%YoY)、△18百万円QoQ

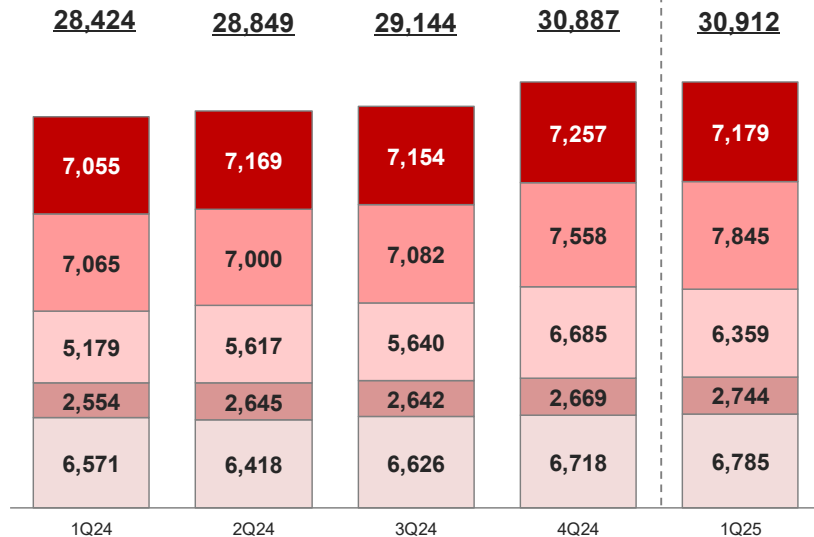
- ・ 契約総帯域は、法人向けインターネット接続サービスのうち、IPサービス及びブロードバンド対応型サービス各々の契約数と契約帯域の乗算で算出
- ・ 4Q24契約総帯域は、複数顧客で100G超の増強・新規獲得等あり大幅増加
- ・ IP (Internet Protocol) サービスは、法人向け帯域確保型インターネット専用線接続サービス。契約帯域に応じた単価設定で、企業は基幹インターネット回線として利用
- ・ 法人モバイルは主としてIoT等用途向け直接提供を指す
- ・ MVNE (他MVNOへのサービス販売) はIIJモバイルMVNOプラットフォームサービスを指す
- ・ 個人モバイル: 3Q24に3Q23時の光回線サービスのキャンペーン費用(1年継続付与確定)の売上ネット処理△約1.8億円あり

Ⅱ - 5. ネットワーク(NW)サービス ②原価の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



FY24: 117,304 [+8.8%]



- 回線関連費用は安定推移
 - ・ 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
- 外注関連費用は安定推移
 - ・ 期初モバイルデータ接続料単価低下は前年度ほぼ同水準 (詳細P. 23ご参照)
 - ・ 外注人件費は期変わりで増加傾向
- その他費用は継続増加傾向
 - ・ 売上増に応じたSASE等ライセンス費用
 - ・ 4Q24時モバイル端末仕入れが大きく約3億円減少QoQ
- 人件関連費用は期初報酬改定等 期変わりで増加
- 設備関連費用は設備拡張等に伴い継続増加
 - ・ モバイル基盤リプレイス等で減価償却費等増加

・ 外注関連費用: 3Q24にFY23モバイルデータ接続料確定し将来原価方式数値との差分で3Q23時とほぼ同水準の費用戻り効果あり
 ・ その他費用: FY24 VMwareライセンス関連の費用増影響 約+10億円YoY内包、FY24 モバイル端末仕入れは前期比 約+5億円、4Q商戦期に強化

Ⅱ-5. ネットワーク(NW)サービス セキュリティ・モバイル・IoT関連の状況

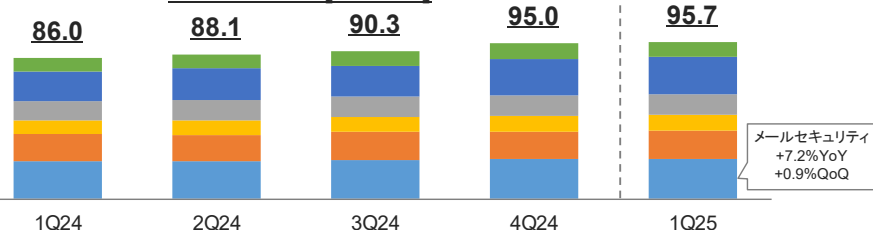
単位: 億円
[], YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比

セキュリティ事業

◆ 多種多様な自社開発セキュリティサービス群への需要継続

・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サービス売上に計上

FY24: 359.4 [+16.2%]



SOC他	(IJ C-SOCサービス、エンドポイントセキュリティ等)
SASE	(Prisma Access, Zscaler運用等、IJセキュアアクセスサービス等)
Web GW	(IJセキュアWeb GWサービス等)
ファイアウォール	(IJマネージドファイアウォールサービス等)
ネットワーク	(IJ DDoS プロテクションサービス、IPS/IDS、WAF等)
メール	(IJセキュアMXサービス等)

◆ セキュリティ強化施策

- ・ 振る舞い検知機能の強化及びWAF多層化対応完了
- ・ 社長直轄プロジェクトにて全社的な更なるセキュリティ高度化に取り組み中

◆ 既存サービス・ソリューションの継続拡充

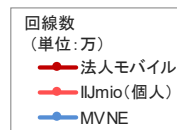
- ・ OT (Operational Technology) 領域向け統合セキュリティ管理ソリューション提供開始 (25年9月予定、NTTドコモビジネスと協業)
- ・ 「IJファイル中継ソリューション with Soliton」でセキュリティと利便性を両立したファイル中継環境をアセットレスで提供 (25年7月)
- ・ IJマネージドWAFサービス等がISMAP (政府情報システム向けセキュリティ評価制度) に登録 (25年6月)
- ・ 「IJフレックスモビリティサービス/ZTNA」にWebセキュリティ強化機能追加でゼロトラスト強化 (25年6月)
- ・ 端末分離型セキュリティソリューション提供開始 (25年3月、Soliton社と共同開発)

モバイル・IoT事業

◆ 法人: ネットワークカメラ等のデバイス接続への需要継続

◆ 個人: 価格競争力のある新料金プランで新規獲得継続 シェア1位 (23%強) 継続

◆ MVNE: MVNO新規参入事業者増加で顧客数・回線数が堅調推移



FY24: 503.0 [+9.0%]



	1Q24末	2Q24末	3Q24末	4Q24末	1Q25末
MVNE顧客数 (単位: 社)	195	197	200	201	202
IJmioギガプラン回線数 (単位: 万回線)	106.9	108.4	108.5	112.4	117.5

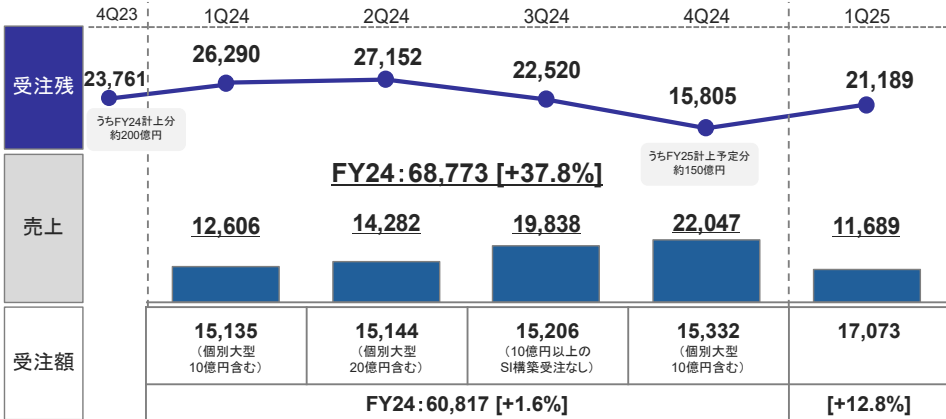
- ・ 法人モバイルはIoT等用途向け直接提供を指す
- ・ MVNE (他MVNOへのサービス販売) はIJモバイルMVNOプラットフォームサービスを指す

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: 億円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比

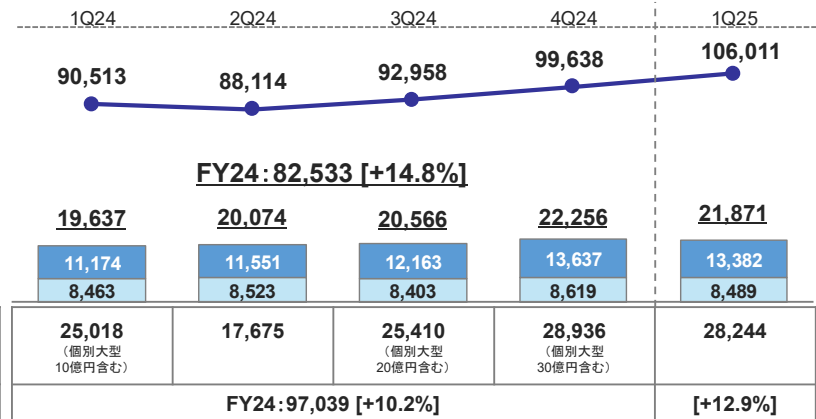
- SI構築売上(含む機器販売)
- SI運用保守売上のうちオンプレミスシステム向け運用保守売上
- SI運用保守売上のうちプライベートクラウド等のクラウド売上

SI構築(一時売上)



- 1Q25構築売上は期末受注残状況でYoY減だが想定通り推移・受注は強含み(期末受注残 4Q24末: 158.1億円、4Q23末: 237.6億円)
- 需要動向は業界満遍なく引き続き良好
- 1Q25獲得大型サービスインテグレーション案件
 - ・メガバンク向けグローバルNW構築(55億円・5年間)
 - ・公共機関向けネットワーク環境構築(10億円・3年間)
 - ・教育サービス向けインフラ構築(10億円・5年間) 等

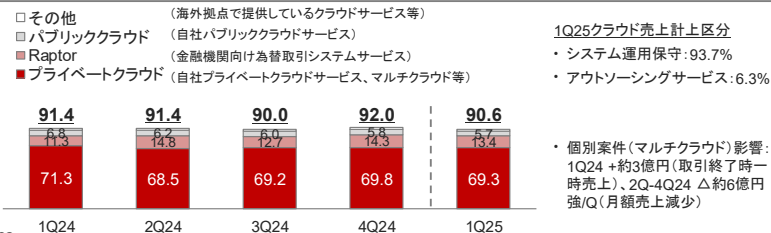
SI運用保守(ストック売上)



- シンガポール子会社PTC保守案件予定終了、一部旧型クラウドサービス提供終了等でQoQ若干減少

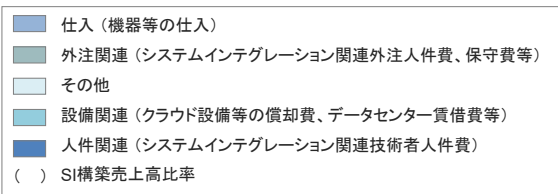
クラウドサービス売上(ストック)推移

単位: 億円

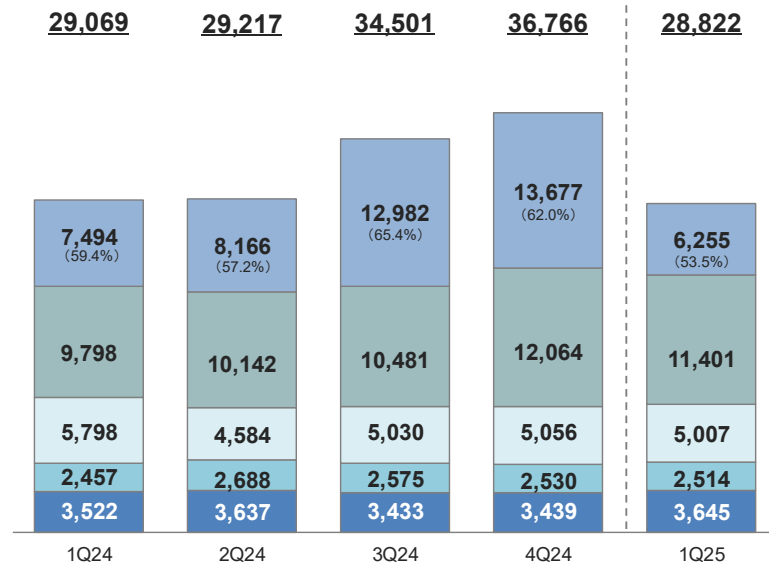


Ⅱ - 6. システムインテグレーション(SI) ②原価の推移

単位：百万円
[], YoY = 前年同期比



FY24: 129,553 [+26.1%]



- 仕入・外注関連は案件・売上規模に概ね連動
- その他費用はライセンス費用他を内包
- 設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし
- 人件関連費用は期初報酬改定等 期変わりで増加

SI関連外注人員数推移（単位：名）

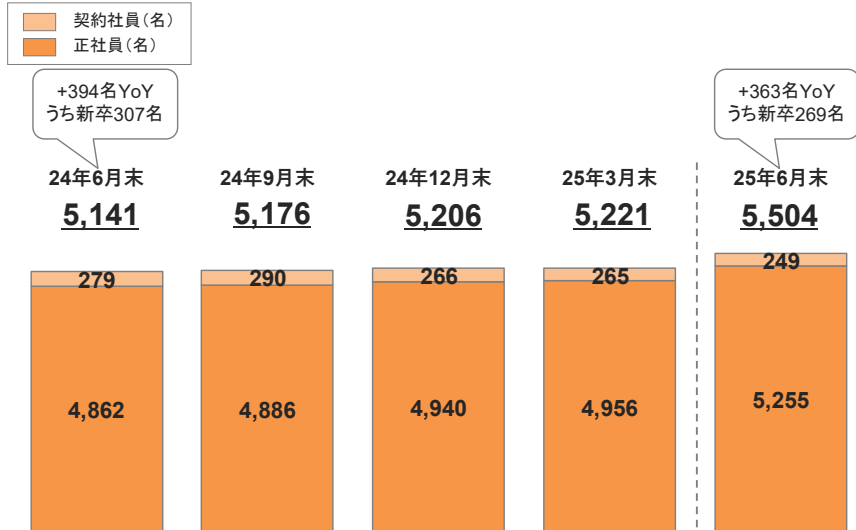
1Q24末	2Q24末	3Q24末	4Q24末	1Q25末
1,513	1,525	1,510	1,596	1,578

- 案件獲得前・進行中案件多く外注人員数は高水準推移

・ その他費用についての補足：売上連動のマルチクラウドライセンス費用は1Q24末の大口顧客の取引終了に伴い想定通り減少、VMwareライセンス関連のFY24費用増影響 約+26億円YoY(うち1Q24は引当一時費用約7億円含み+12億円YoY)

II-7. 人の資本関連

連結従業員数



新卒入社社員数(連結)



女性管理職比率(IIJ単体)

- FY24及びFY27の目標をそれぞれ前倒しで達成
- ・当初目標 FY24: 6%以上、FY27: 8%以上

22年4月	23年4月	24年4月	25年4月
5.7%	6.3%	7.5%	8.4%

連結人件関連費

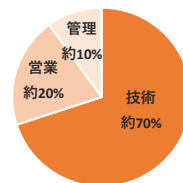
単位: 百万円

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
連結人件関連費 (前年同期比)	10,333 (+10.4%)	10,665 (+15.3%)	10,299 (+9.4%)	10,341 (+7.5%)	11,049 (+6.9%)※
	FY24: 41,638 (+10.6%)				
売上高比率	14.3%	14.2%	12.5%	11.8%	14.4%

➢ FY25

- ・ 連結従業員純増計画: 約440名、うち新卒269名
- ・ 25年4月 昇給率: 賃金テーブル改定含め約6%(IIJ単体)
※1Q24時インフレ対応特別支給等あり1Q25人件関連費伸び率YoYは若干下振れ
- ✓ 賃金テーブル改定 前回: 23年4月、前々回: 19年4月

人員構成



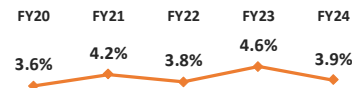
従業員意識調査(IIJ単体)



- FY24従業員意識調査の総合満足度は5段階評価で3.9と高い水準で推移

※従業員意識調査(IIJ単体)は年1回実施されるエンゲージメント調査(約50設問)で、各項目は1(そう思わない)、2(どちらかというとそう思わない)、3(どちらともいえない)、4(どちらかというとそう思う)、5(そう思う)の5段階評価。「総合満足度」は「私は総合的に満足している」との設問についての評価結果

離職率(IIJ単体)

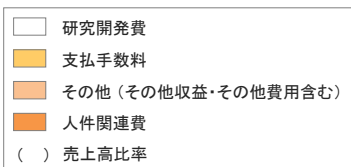


- 業界平均比低い離職率

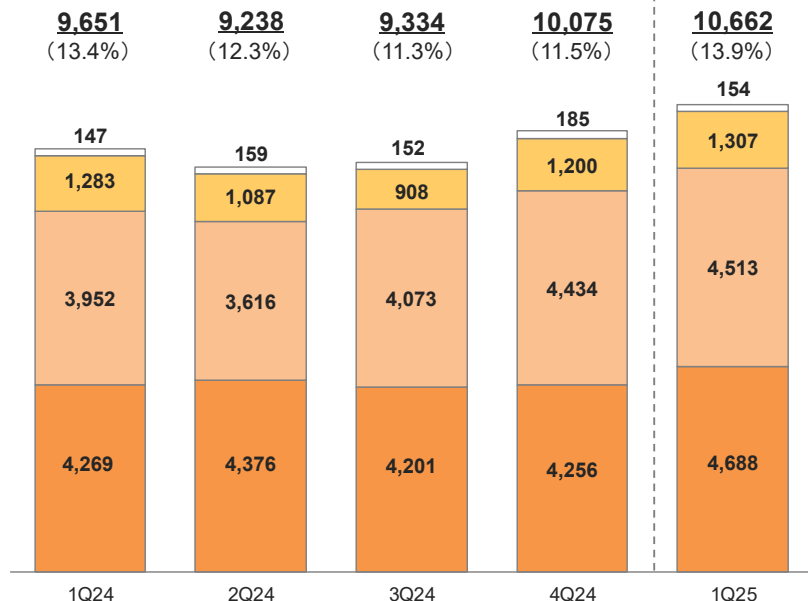
※離職率は、IIJ単体正社員で、期初に在籍した正社員のうち当該年度に離職した割合。業界平均は、情報通信業雇用動向調査・厚生労働省調べに基づき10%前後

Ⅱ - 8. 販売管理費等の推移

単位：百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比



FY24: 38,298 [+9.9%]

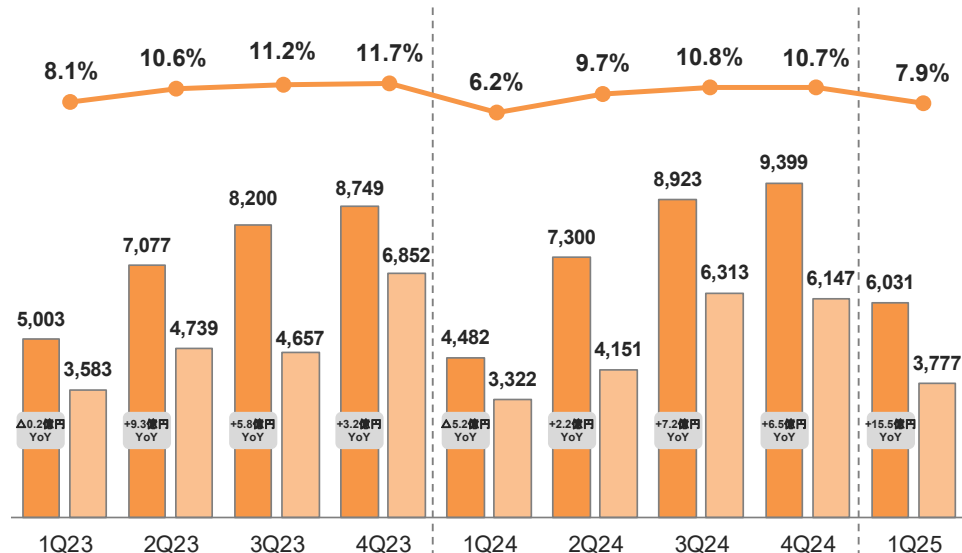


- 研究開発費は主に研究所部門の人件費で大きな変動なし
- 支払手数料は主に採用関連・個人向けクレジットカード手数料等
- その他費用は主に広告・販促費、出張旅費等の行動関連費用等で増加傾向、1Qは新卒入社に伴う研修費等も増加
- 人件関連費（報酬・福利厚生等）は期初の報酬改定・新卒受入等で想定通り増加
 - ・ 2Q25人件関連費は確定拠出年金(DC)中心への退職金(IIJ単体)制度改定に伴う退職給付引当金戻し10億円強を予定

- ・ 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
- ・ 1Qは人件関連費・その他費用が新卒入社に伴う研修費増加等で増加傾向、2Qはエンジニア採用新卒社員の現場配属(売上原価に計上)に伴いQoQで減少傾向

II - 9. 利益の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	
632	114	△957	581	719	△1,294	722	△653	△186	金融損益(純額)
△154	△119	△150	△42	△162	71	△173	△150	△108	持分法投資損益
△1,824	△2,320	△2,365	△2,449	△1,654	△1,915	△3,092	△2,419	△1,928	法人所得税費用
74	13	71	△13	63	11	67	30	32	非支配持分損益

- 当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示
- ファンド評価損益等についての補正: 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、ファンド投資分はPLで認識

◆ 営業利益

- 1Q25: 60.3億円・+34.6%YoY
- 期変わり費用増にて従前利益伸長弱傾向の1QでVMwareライセンス反動増含め高増益

◆ 税引前利益

- 1Q25: 57.4億円・+13.9%YoY
- 支払利息: 327百万円(1Q24: 206百万円)
- 為替差損益及びファンド評価益等
為替影響でQ毎に損益が変動、想定範囲内で推移

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
円/米ドル為替レート(Q末)	161.07	142.73	158.18	149.52	144.81
為替差損益	+196	△249	+196	△97	△67
ファンド評価損益等*	+585	△863	+790	△311	△14

*米ドル建て多く評価額に為替影響も内包

- 持分法投資損益: △108百万円(1Q24: △162百万円)

✓ うちディーカレット関連

1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
△182	+25	△177	△219	△174

- 24年9月以降の出資比率: 34.8%
- 2Q24は24年9月のディーカレットHD増資による持分変動利益209百万円内包
- 国内初のデジタル通貨の商用化開始(24年8月、P.42ご参照)
- FY25計画 △約7億円

◆ 当期利益

- 1Q25: 37.8億円・+13.7%YoY

Ⅱ-10. 連結バランスシートのサマリー

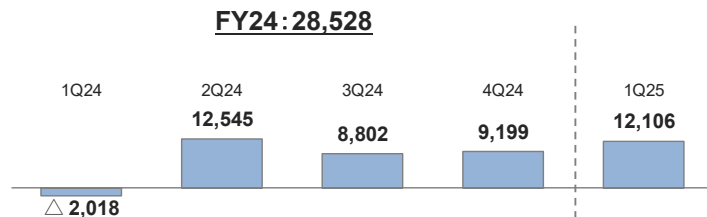
	25年3月末	25年6月末	増減		25年3月末	25年6月末	増減
現金及び現金同等物	32,534	30,020	△2,514	営業債務及びその他の債務	30,238	26,543	△3,695
営業債権	56,361	46,759	△9,602	借入金（流動・非流動）	33,616	33,600	△16
棚卸資産	4,681	5,775	+1,094	契約負債・繰延収益（流動・非流動）	26,043	30,425	+4,382
前払費用（流動・非流動）	56,930	62,513	+5,583	未払法人所得税	5,205	2,150	△3,055
有形固定資産	33,771	37,365	+3,594	退職給付に係る負債	4,849	4,960	+111
使用権資産	45,756	44,228	△1,528	その他の金融負債（流動・非流動）	58,578	58,728	+150
うち、オフィス・データセンター等オペリース	28,958	27,227	△1,731	うち、オフィス・データセンター等オペリース	29,714	27,983	△1,731
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	16,798	17,001	+203	うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	19,172	19,561	+389
のれん・無形資産	31,328	31,573	+245	その他	11,820	11,555	△265
持分法で会計処理されている投資	6,639	6,451	△188	負債合計:	170,349	167,961	△2,388
投資有価証券（株式）	15,823	19,007	+3,184	資本金	25,577	25,584	+7
その他の投資	10,711	10,888	+177	資本剰余金	35,865	35,808	△57
その他	17,901	18,419	+518	利益剰余金	79,885	80,663	+778
				その他の資本の構成要素	11,266	13,427	+2,161
				自己株式	△11,910	△11,817	+93
				親会社所有者帰属持分合計:	140,683	143,665	+2,982
				非支配持分	1,403	1,372	△31
資産合計:	312,435	312,998	+563	負債及び資本合計:	312,435	312,998	+563

- ・ 前払費用: 顧客向け案件、ライセンス・設備保守等で増加、複数年で順次回収との効果
- ・ 有形固定資産: 主としてデータセンター設備で増加
- ・ 親会社所有者帰属持分比率: 25年3月末 45.0%、26年3月末 45.9%

Ⅱ - 11. 連結キャッシュ・フロー

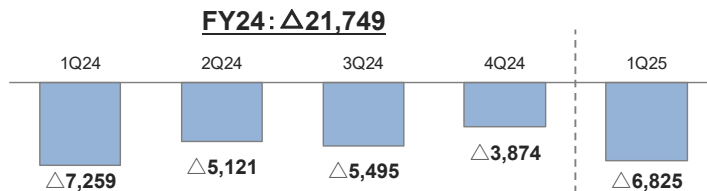
単位: 百万円

営業キャッシュ・フロー



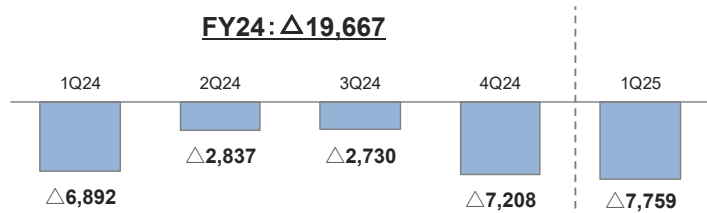
	1Q25主内訳	前年同期比
税引前利益	5,737	+698
減価償却費及び償却費	7,963	+364
営業資産及び負債の増減	2,952	+12,004
うち前払費用の増減額	△5,520	+9,665
法人所得税支払	△5,043	+243

投資キャッシュ・フロー



	1Q25主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△4,470	△250
うちデータセンター関連	△1,927	+72
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△2,458	+55

財務キャッシュ・フロー



	1Q25主内訳	前年同期比
その他の金融負債による収入	991	△2,250
オペ・ファイナンスリース等の支払	△5,576	△295
配当金の支払	△3,096	△58

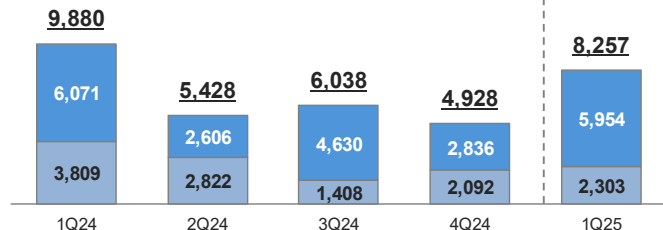
II - 12. その他の財務データ

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

設備投資額 (CAPEX)

- 現金支払
- ファイナンス・リース

FY24: 26,274 [+16.7%]



CAPEXの主な内訳

(単位: 億円)

	1Q24	1Q25	備考
恒常投資関連(NW機器・サーバ等)	33	43	恒常的投資
白井DC	1	2	将来需要向け
松江DC	19	18	個別投資
顧客向け関連	34	10	案件見合い投資
フルMVNO 5G基盤更改	10	9	一時的個別投資
Raptor基盤更改	2	1	一時的個別投資

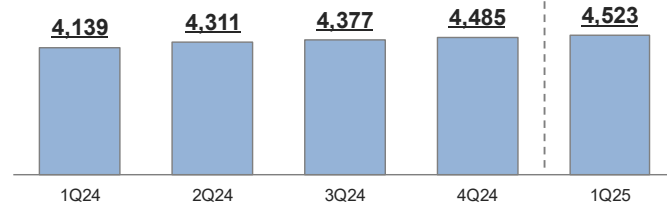
FY25 CAPEX計画: 300億円規模

- うち、約85億円は白井DC3期棟建設
- 案件大口化に伴い顧客向け関連CAPEX増加

- 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

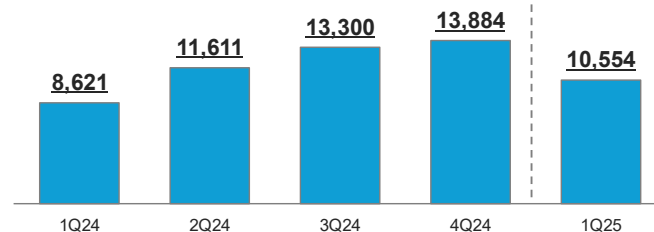
設備投資償却額

FY24: 17,312 [+10.7%]



Adjusted EBITDA

FY24: 47,416 [+6.2%]

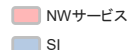


Ⅲ. サービスインテグレーションモデルで大型案件獲得恒常化

◆大型案件獲得・売上計上進展に伴い、月額売上也堅調に積上げ

大型案件売上 (期間累計)	FY23上期	FY23下期	FY24上期	FY24 下期	FY25 1Q (3ヶ月)
一時売上	約4億円	約50億円	約23億円	約77億円	約5億円
月額売上	約14億円	約17億円	約23億円	約45億円	約30億円

案件の売上計上区分



		地銀向け新共同プラットフォーム第1号案件 60億円・8年間 NWサービス 3Q24より順次売上計上	
		製造業向けセキュリティ強化 10億円・3年間 NWサービス 2Q24より売上計上	不動産事業者向けNWインフラ刷新 30億円・5年間 SI構築/運用保守 1Q25より順次売上計上
		サービス事業者向け販売システム更新 20億円・2年間 NWサービス・SI運用保守 2Q24より売上計上	建設業向けリモートアクセス環境構築 20億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守 2Q25より売上計上
千葉県向け教育情報ネットワーク 123億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守	事業会社向けサービス基盤構築・運用 40億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守	製造業向けリモートアクセス導入 30億円・5年間 NWサービス 3Q24より売上計上	公共機関向け業務環境構築 20億円・3年間 NWサービス・SI構築/運用保守 3Q25より売上計上
私学向け次期教育研究システム 10億円・5年間 SI構築/運用保守	大規模ITインフラ導入案件 10億円 SI構築 2Q24より順次売上計上	公共機関向けリモートワーク環境整備 10億円 SI構築 2Q24より順次売上計上	公共機関向けICT基盤構築 30億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守 4Q24より順次売上計上
公共機関向け業務システム統合基盤構築 30億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守	製造業向けNW更改 30億円・5年間 SI構築	私学向け教育研究システム更改 20億円・4年間 NWサービス・SI構築/運用保守 3Q24より売上計上	地銀向け新共同プラットフォーム第2号案件 110億円・8年間 NWサービス・SI構築/運用保守 4Q24より順次売上計上
通信事業者向けセキュリティ強化案件 15億円・5年間 SI構築/運用保守	金融機関向け大型NW更改 40億円・8年間 NWサービス・SI構築/運用保守	公共機関向けオフィスIT導入 10億円・3年間 NWサービス 2Q24より売上計上	公共機関向けサービスシステム導入 10億円・5年間 SI構築/運用保守 4Q24より売上計上
SI事業者向け次期NW統合 10億円・5年間 NWサービス	AI基盤向け大ロサーバ構築(PTC) 30億円・3年間 SI構築/運用保守	公共機関向け情報基盤システム 30億円・4年間 NWサービス・SI構築/運用保守 3Q24より売上計上	公共機関向けシステム基盤構築 40億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守 3Q24より売上計上

今回獲得

メガバンク向けグローバルNW構築案件
55億円・5年間
NWサービス・SI構築/運用保守
2Q25より売上計上

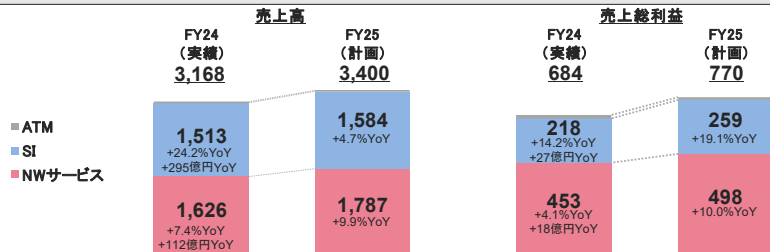
教育サービス向けインフラ構築
10億円・5年間
NWサービス・SI構築/運用保守
1Q25より売上計上

公共機関向けネットワーク環境構築
10億円・3年間
NWサービス・SI構築/運用保守
2Q25より売上計上

・ 詳細は過去の決算説明資料等の「大型複合フラッグシップ案件売上計上イメージ」をご参照、大型案件売上計上状況は、FY22以降獲得の大型案件を記載

	FY25 業績予想			
	売上高比 上期 (2025年4月～2025年9月)	YoY	売上高比 通期 (2025年4月～2026年3月)	YoY
売上収益	1,580	+7.5%	3,400	+7.3%
売上総利益	22.1% 349	+13.8%	22.6% 770	+12.6%
販売管理費等	12.3% 194	+2.7%	11.9% 405	+5.7%
営業利益	9.8% 155	+31.6%	10.7% 365	+21.2%
持分法損益	△ 2	-	△ 5	-
税引前利益	8.8% 139	+25.0%	9.9% 337	+15.5%
当期利益 (親会社の所有者に 帰属する利益)	5.9% 94	+25.8%	6.8% 230	+15.4%
1株当たり 配当金	¥19.50	+¥2.00	¥39.00	+¥4.00

業績予想の前提・想定



◆ NWサービス

- サービス機能・営業販促強化で増収、大型サービスインテグレーション案件の売上月額転化 (FY24差分効果で約+17億円) 効果
- FY24VMware利益マイナス影響 (FY24上期: 約6億円、通期: 約1億円) の反動増
- モバイルデータ接続料戻りは勘案せず

◆ SI

- 引き続きNW更改等の需要に対応
- FY25SI構築売上は前期千葉市案件約50億円計上等を勘案し設定
- 運用案件積み上がり・VMware利益マイナス影響 (FY24上期: 約10億円、通期: 約14億円) の反動増で粗利率向上

◆ 販管費

- 事業規模拡大・人員数増加に伴い増加
- 昇給率 約6% (IIJ単体、従前3.5～4.0%程度)
- 確定拠出年金 (DC) 中心への退職金 (IIJ単体) 制度改定に伴う退職給付引当金戻し10億円強 (2Q想定)

◆ 営業外損益

- 持分法損益約△5億円 (うちディーカレット分△約7億円)
- 金利等金融費用・為替差損等を想定 (想定為替レート: 140円/USD)

◆ その他

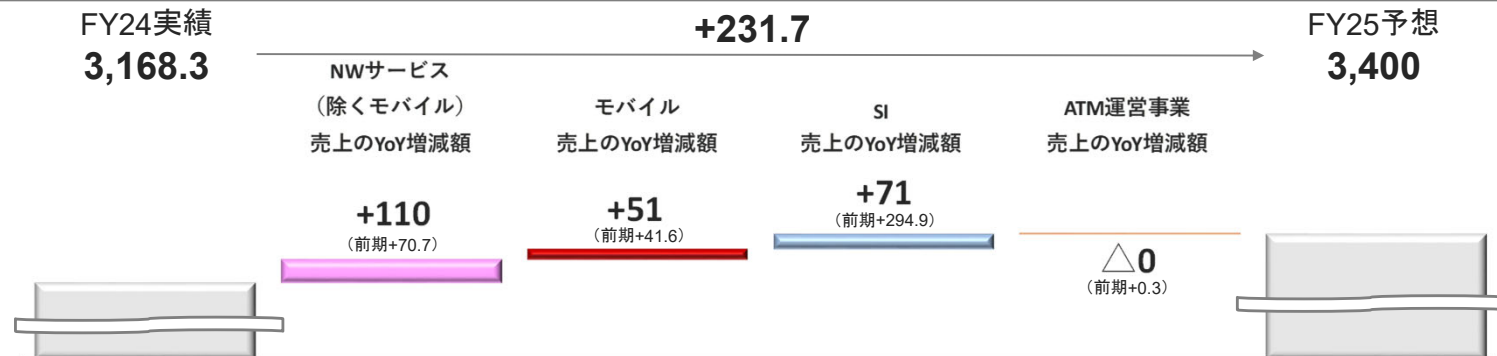
- CAPEX: 約300億円 (うち白井DC3期棟: 約85億円・複数年で支出)
- 白井3期棟25年6月着工予定、約7年分の自社サービス需要に対応
- 連結従業員数純増見込み: 約440名・うち新卒269名

FY25連結業績予想 増減見通し

25年5月から変更なし

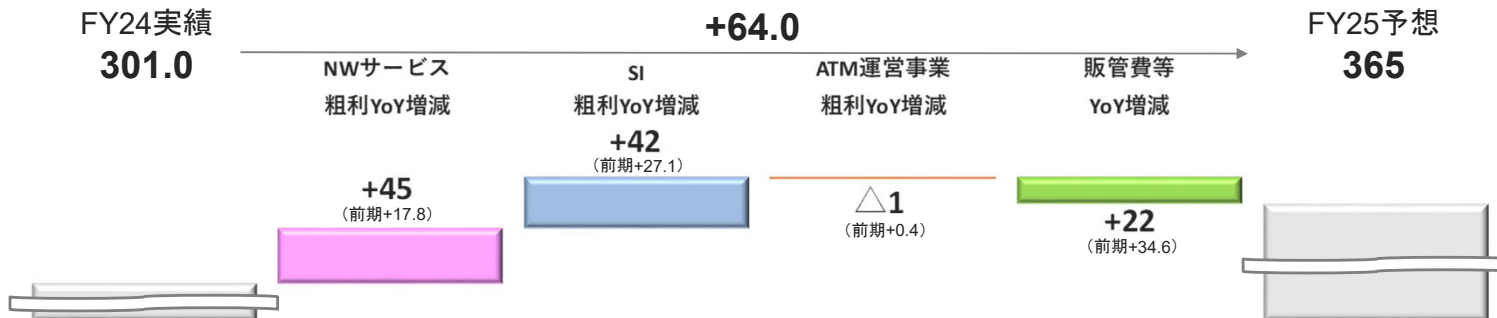
単位: 億円

売上



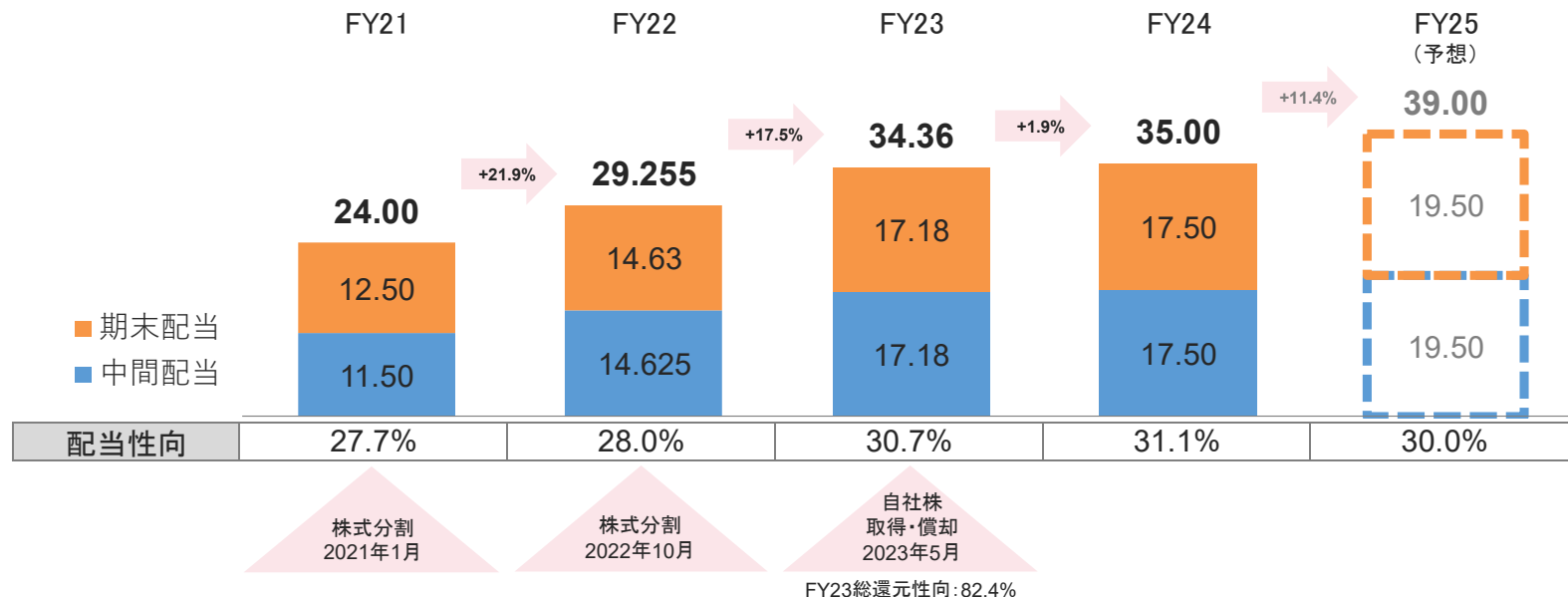
- NWサービス(除くモバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイル売上は、IJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IJmio)の合計額を記載

営業利益



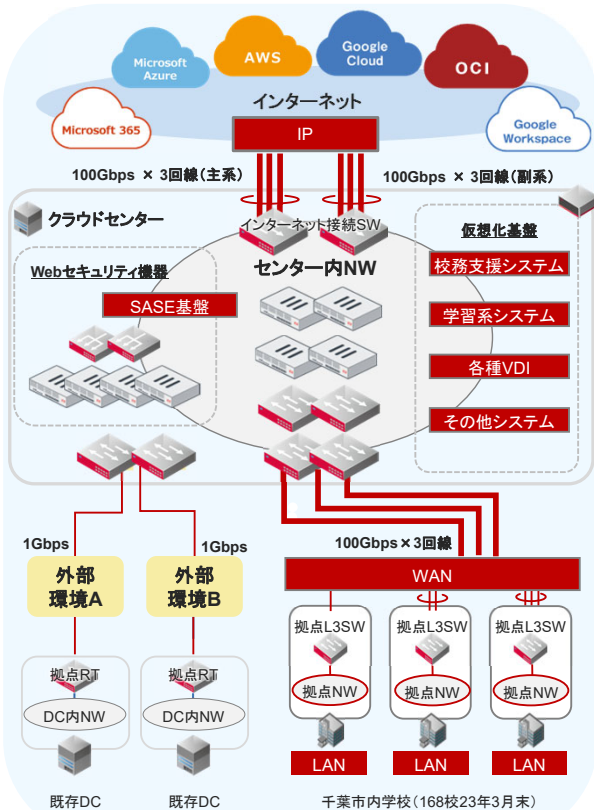
- NWサービス粗利は、NWサービス(除くモバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり分解不可)
- 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

- ◆ 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:

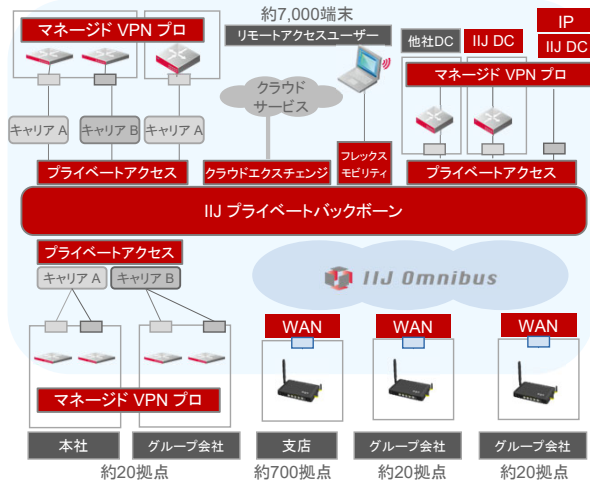


- ・ 配当額は株式分割調整後で記載
- ・ FY21配当性向: 非定常的な非資金損益(ファンド評価益・減損等)を除外した実質的な配当性向は30%程度
- ・ FY22配当性向: IFRS (IAS第12号) 改正の影響を反映
- ・ FY23配当性向: 2023年5月実施の自己株取得・消却による影響を反映

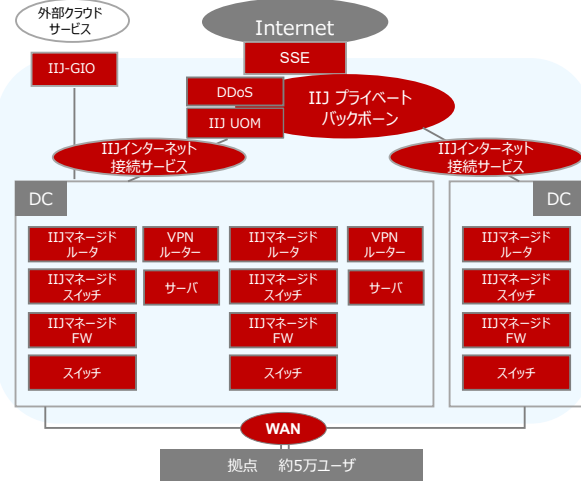
千葉市向け教育情報ネットワーク



大手企業グループ向け統合ネットワーク案件



メガバンク向けグローバルNW構築案件



地銀向け新共同プラットフォーム



Appendix

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	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27
算定方式	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						25年3月提示 10,874円 15.5%減YoY	10,383円 4.5%減YoY	9,052円 12.8%減YoY
確定単価	37,280円 12.7%減YoY	27,024円 27.5%減YoY	19,979円 26.1%減YoY	15,042円 24.7%減YoY	25年12月頃 確定見込	26年12月頃 確定見込		
旧単価					24年3月提示 12,862円 14.5%減YoY	10,874円 15.5%減YoY	10,708円 1.5%減YoY	
				23年3月提示 15,644円 21.7%減YoY	13,084円 16.4%減YoY	11,255円 14.0%減YoY		
			22年3月提示 20,327円 24.8%減YoY	15,697円 22.8%減YoY	13,207円 15.9%減YoY			
		21年3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					

- ・ 将来原価方式による接続料の算定計算要領は、(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>

個人向けモバイル「IIJmio ギガプラン」

IIJmio ギガプラン料金表

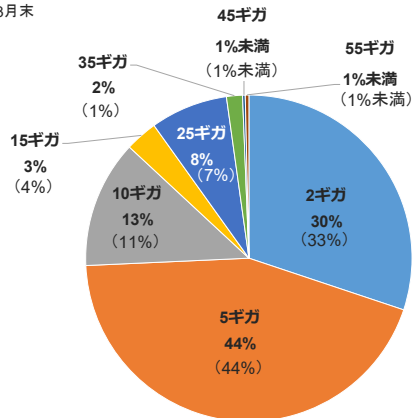
2ギガ	音声付	850円
	データのみ	740円
5ギガ	音声付	990円 → 950円
	データのみ	900円 → 860円
10ギガ	音声付	1,500円 → 1,400円
	データのみ	1,400円 → 1,300円
15ギガ	音声付	1,800円
	データのみ	1,730円
20ギガ → 25ギガ	音声付	2,000円
	データのみ	1,950円
30ギガ → 35ギガ	音声付	2,700円 → 2,400円
	データのみ	2,640円 → 2,340円
40ギガ → 45ギガ	音声付	3,300円
	データのみ	3,240円
50ギガ → 55ギガ	音声付	3,900円
	データのみ	3,840円

・ 料金表は、税込表記。25年3月に若干の料金改定を実施

ギガプラン：プラン別内訳

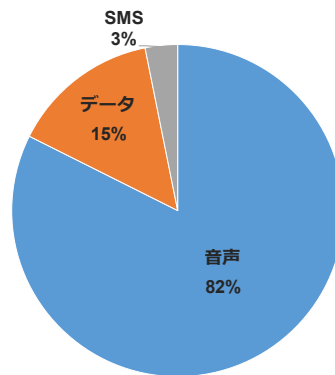
・ (括弧内)数値は25年3月末

(25年6月末時点)



ギガプラン：音声付帯率

(25年6月末時点)



【ご参考】
会社紹介資料
P. 25 ~ P. 42

会社概要

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	5,504名（約7割 技術者）
主要株主	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

・ 連結従業員数は25年6月30日、主要株主は25年3月31日時点

経営体制 (25年6月末時点)

取締役会 (11名)



代表取締役
会長執行役員
兼Co-CEO
鈴木 幸一



代表取締役
社長執行役員
兼Co-CEO & COO
谷脇 康彦

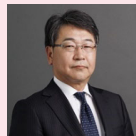
谷脇プロフィール (25年4月就任)
1984年郵政省 (現 総務省) 入省。NTT再編など日本の情報通信政策ロードマップや携帯電話業界の改革案策定の主導等で通信行政を牽引。19年 郵政・通信担当の総務審議官就任。携帯電話料金引き下げ等の政策を推進。22年IIJ副社長就任以来サイバーセキュリティや行政・企業のデジタル化等に関する事業拡大に貢献



取締役
副社長執行役員
村林 聡



取締役
副社長執行役員
北村 公一



取締役
副社長執行役員
CFO
渡井 昭久



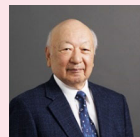
取締役
副社長執行役員
CTO
島上 純一

社外取締役

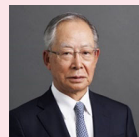
45.5%
(11名中5名)



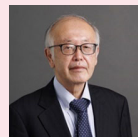
塚本 隆史
(17年～)
㈱みずほフィナンシャル
グループ元会長
㈱みずほ銀行元頭取



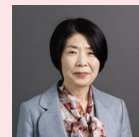
佃 和夫
(20年～)
三菱重工業㈱
元会長



岩間 陽一郎
(21年～)
東京海上アセット
マネジメント㈱元社長



岡本 厚
(22年～)
㈱岩波書店
元社長



韓巢 香穂利
(22年～)
有限責任監査法人トーマツ
元ボードメンバー

女性

監査役会 (4名)

飛田 昌良

田中 中正

道下 崇
弁護士

麻生 久美子
公認会計士

女性

社外

社外

女性

- ◆ 24年より年次・中期計画連動の役員賞与スキーム導入:業績(売上・営業利益・所管領域業績)、エンゲージメント(従業員満足度等)、FY26時ROE19%、サステナ等指標で達成評価
- ◆ 各事業領域所管に副社長を配置し事業推進をエンハンス
- ◆ 年次評価を通じた取締役会の質向上
- ◆ 社外役員比率: 46.7%
(15名中7名、取締役会と監査役会合計)
- ◆ 女性役員比率: 20.0%
(15名中3名、取締役会と監査役会合計)

IIJについて	ビジネス モデル
強み	成長戦略



充実したサービスラインアップ

単位:億円

売上区分		FY24売上	YoY	主なサービス内容				事業状況・今後の展望	
NW サービス	法人向け インターネット 接続	489.9	+9.5%	IP	173.2	+8.3%	◆ 創業来のコアサービス ◆ 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) ◆ 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	IP	➢ 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
				モバイル	268.6		IoT等法人モバイル 154.8 +13.5% MVNE(他MVNO卸) 113.8 +7.9%	モ バ イ ル	➢ IoT/法人/個人等の多種多様なモバイルトラフィック をバランスよく共通インフラに收容することでインフ ラ稼働率向上・粗利向上を展望 ・ 法人: 中長期需要拡大展望 ・ 個人: 新プラン訴求等でマーケットシェア維持・拡大
				(その他)ブロードバンド接続サービス等					
	個人向け インターネット 接続	268.3	+6.1%	モバイル	234.4	+6.7%	◆ データ通信中心のSIMサービス ◆ IIJweb経由の直販・量販店等販売代 理店経由の間接販売		
	アウトソーシング	591.5	+11.7%	セキュリティ	359.4	+16.2%	◆ 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 ◆ マネージド型セキュリティサービス、 DDoSプロテクションサービス、 SASE、SOC等多数 (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		➢ 従前よりゼロトラストコンセプトで開発 ➢ サービス複合提供で法人顧客需要を獲得 ➢ サービス開発・機能拡張等の継続が重要 ➢ セキュリティ・リモートアクセス関連需要増加継続
	WAN (Wide Area Network)	276.1	△2.7%	多拠点間を結ぶ閉域網ネットワーク				長期安定市場	
SI	運用保守	825.3	+14.8%	オンプレミス	485.3	+17.4%	◆ 構築したシステムの運用保守	➢ 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 ➢ 構築案件積み上げに伴い運用保守継続増収	
				プライベート クラウド等	340.1	+11.1%	◆ 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)	687.7	+37.8%	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				➢ 企業NW・システムの進化・更改に伴う大型案件の増加 ➢ IoT・クラウド等の普及にSIで更なる付加価値を提供	

ストック売上

77%

一時売上

ストック売上の積み上げ・スケールメリット拡大

単位: 億円
+% = 前年同期比

FY19

FY20

FY21

FY22

FY23

FY24



2,045
(+6.3%)

2,130
(+4.2%)

2,263
(+6.3%)

2,527
(+11.7%)

2,761
(+9.2%)

3,168
(+14.8%)

ストック売上

一時売上

ATM運営事業
 クラウドサービス
 WANサービス
 法人向けインターネット接続サービス (除くモバイル)

SI構築
 セキュリティサービス
 個人向けインターネット接続 (除くモバイル)

SI運用保守 (除くクラウド)
 アウトソーシングサービス (除くセキュリティ・クラウド)
 モバイルサービス

営業利益 (%) 営業利益率

- 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

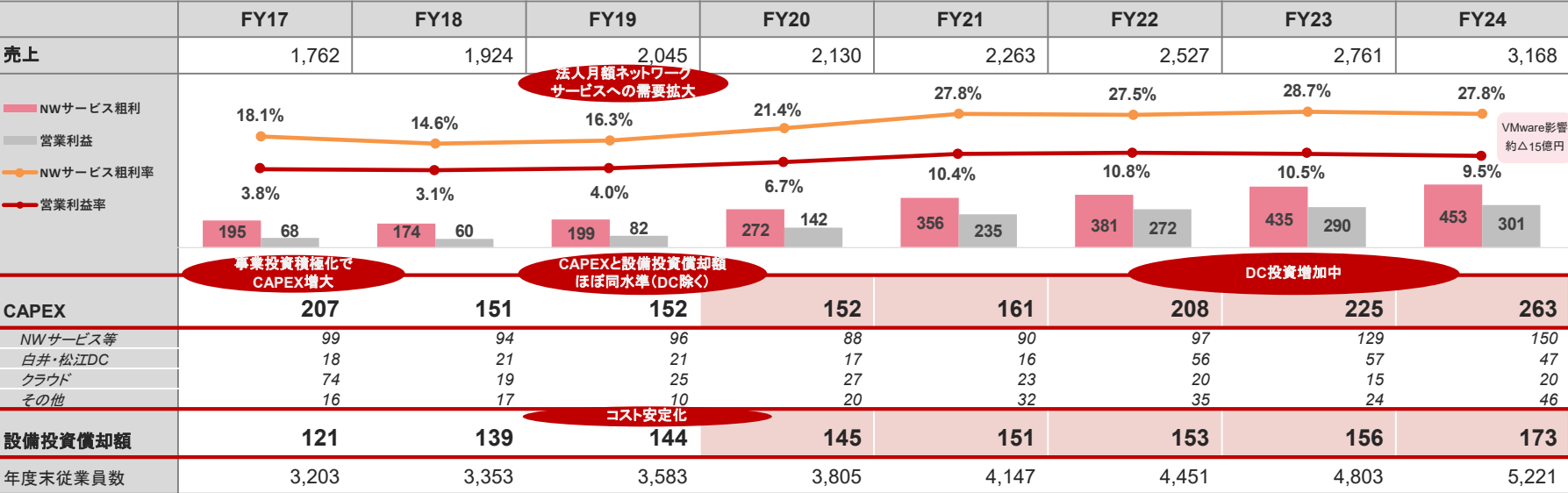
- FY20 ATM運営事業売上はコロナ禍による休店・来店者減少等の影響で減収
- FY19及びFY20 WAN売上は主に特定大口顧客のモバイル移行等で減収

- FY24営業利益率はVMwareライセンス実質大幅値上げ影響内包

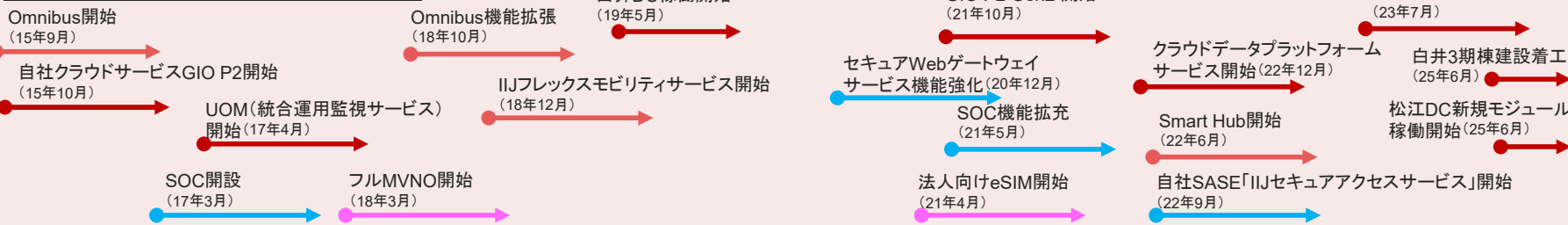
設備投資と事業展開の推移

単位:億円

IIJについて
強み
成長戦略
ビジネス
モデル



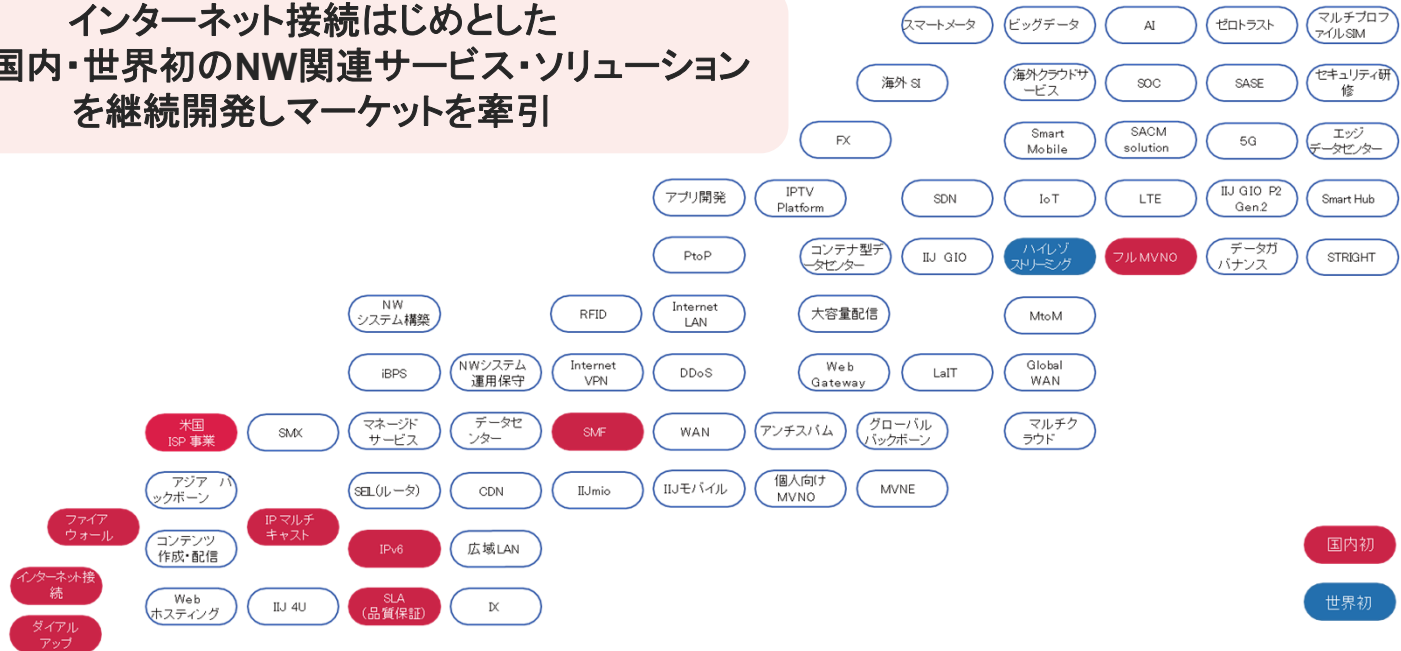
様々なネットワークサービス蓄積資産



・ 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

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NW関連サービス・ソリューション
を継続開発しマーケットを牽引



1992



IIJ Group

2000



2010

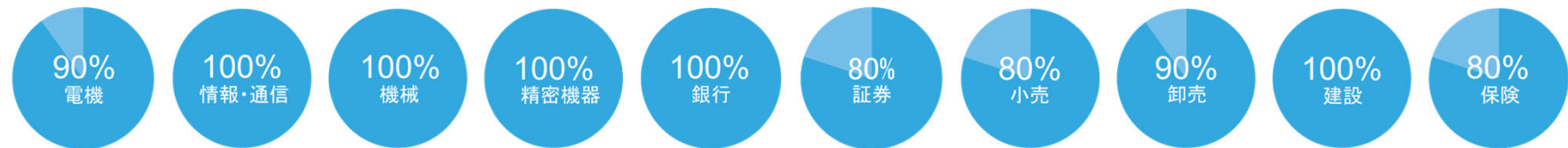


2024

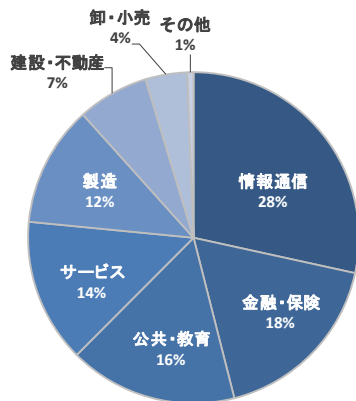
優良顧客基盤 (IIJグループ顧客数 約16,000社、25年3月末)

- ◆ 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

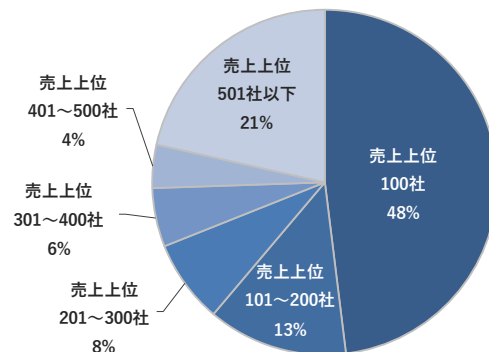
業界売上上位10社に占める高いシェア



顧客業種別売上分布



顧客取引高別売上分布



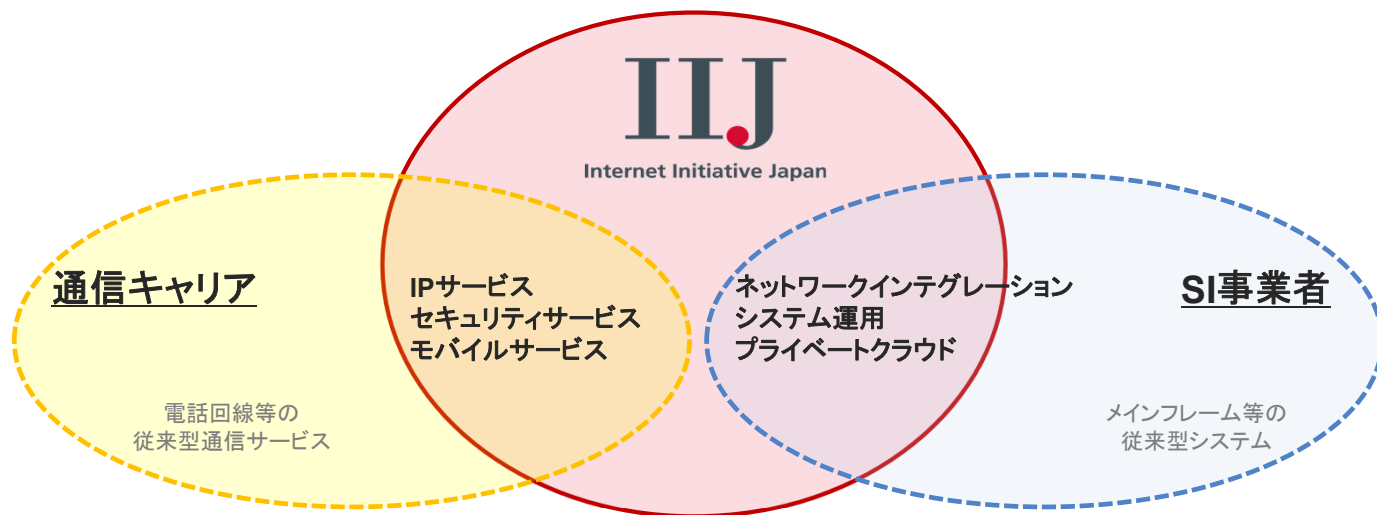
・ 業界売上上位10社への浸透率は、業界ごとの連結売上高上位10社(出典:Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーを基に当社作成)のうち、IIJがサービスを提供している比率であり、FY24 IIJ単体実績を基に当社作成
 ・ 顧客別/顧客業種別売上分布はFY24 IIJ単体実績を基に当社作成

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



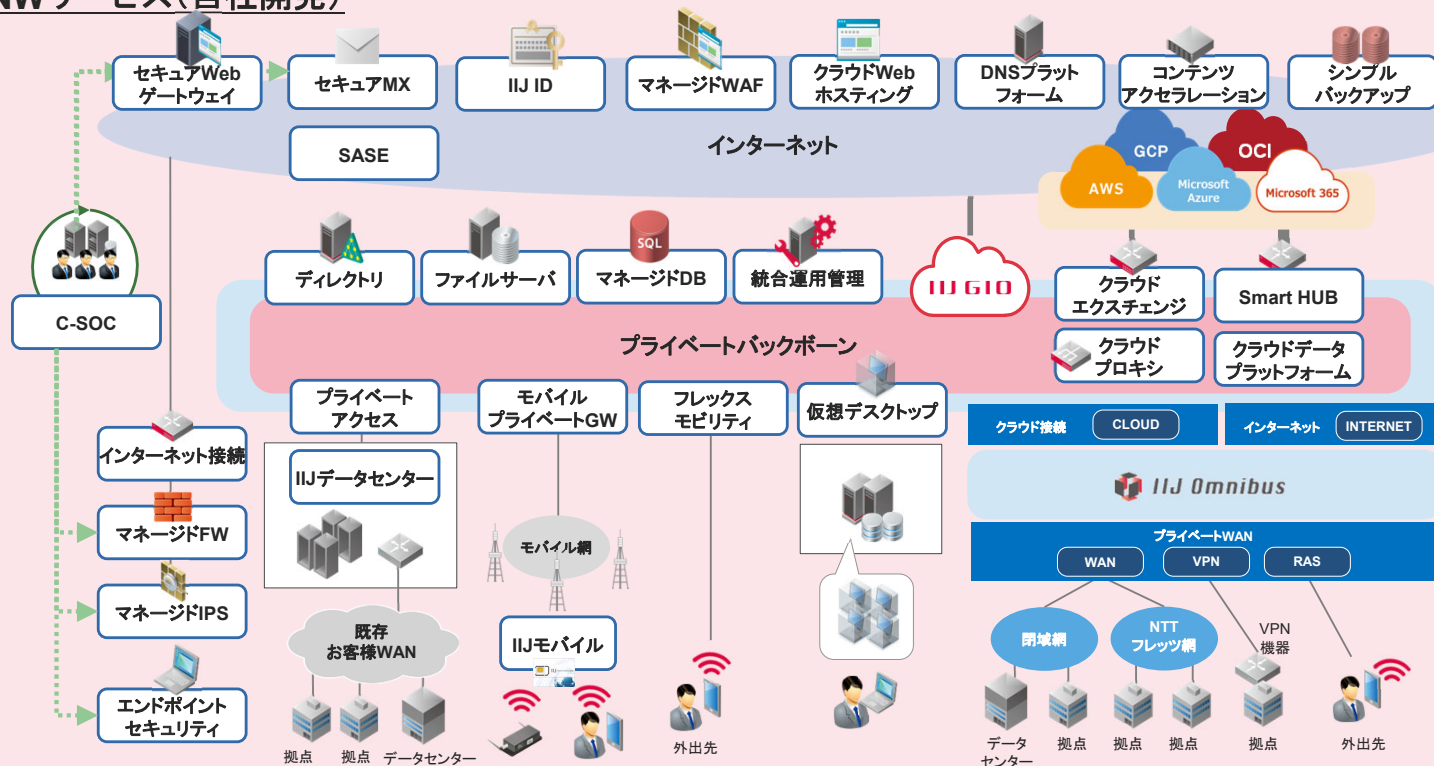
IIJは従来型のレガシーで重厚長大なシステムには関わらず
成長市場のオープンタイプのITシステムに注力

NWサービス群とSIの複合提供

SI(ネットワークサービスで補えない部分を個別対応)



NWサービス(自社開発)



中期計画(FY24~FY26)概要

連結ベース
当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示
下記数値・内容はいずれも想定目標値・イメージ

ビジネス
モデル
I/IJについて
強み
成長戦略

FY23事業構造転換を発展し中長期ビジョンに向け規模拡大を加速 インテグレーションで売上牽引・NWサービス運営事業者として利益のスケールメリットを享受

売上	営業利益	当期利益	ROE	人的資本
FY23 2,761億円 約1.4倍 FY26 3,800億円	FY23 290億円 約1.6倍 FY26 460億円	FY23 198億円 約1.5倍 FY26 300億円超	FY23 16.3% +2.7pt FY26 19%	FY23末 4,803名 約1.3倍 FY26末 6,100名 ^{規模}

既存コア領域の一層強化

SIで増収ドライバー実現

- ・NW構築・更改 多業種・横展開
アカウント営業・PM強化・人材
拡充で増収加速を実現
- ・SIプロジェクト管理の高度化

NWサービスで増益 ドライバー実現

- ・サービスインテグレーション派生
でNWサービス積上げ加速
- ・DX時代のなかNW安定運用との
強みをより発揮

大口取引・顧客 推進

- ・顧客NW・オープンシステムを
包括的にアウトソース
- ・多業種ストック売上基盤に大口
売上を上乗せ
- ・将来の安定的な追加利益源へ

サービス開発・運営 の更なる強化

- ・サイバーセキュリティ分野の
サービス強化注力
- ・DX進展をDWPラインアップで
カバー
- ・AI・データレイク等のプラット
フォームとなるサービス実現

サービス統制の強化

- ・AI等新技術でサービス開発・
運用を高度効率化
- ・インフレ・原価増に対応した
的確な価格転嫁のインプリ

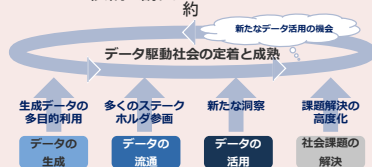
NWインフラの継続拡張 差別化追求

- ・長期成長に向けた白井DC
第3期棟建設
- ・フルMVNO 5G SAの展開

新たな成長領域の創出

データ駆動社会への取り組み

- ・データ活用ビジネスの実践、有意義なデータの生成、データ流通の
仕組みと運用等 → 既存インフラ・サービスと併せビジネスモデルの
検討・創出



デジタル通貨の国内普及実現

(持分法関連会社ディーカレット)

- ・国内初の商用デジタル通貨の発行第1号案件・24年7月予定
✓ 環境価値取引のデジタルトークン化
- ・FY26の赤字縮小・単月黒字化を期待
- ・デジタル通貨でのSTO^(*)・インボイスチェーン・Web3/NFT等
の具体化プロジェクトも進行中

(*) STO(Security Token Offering)：従来の株式や社債等の仕組みに代わり、ブロックチェーン等の
電子的手段を用いて発行する有価証券

経営・事業基盤の強化

人的資本拡充を徹底

- ・引き続きの人材拡充
- ・長期成長を担う次世代人材育成
- ・トップクラス技術力の維持・向上、
多階層への展開

キャッシュコントロール の強化

- ・SI増加運転資金を適切に
マネージ
- ・白井DC・成長領域へ投資
振り向け
- ・中長期ビジョン実現時に
配当性向水準向上へ

サステナビリティ・ ガバナンスの維持向上

- ・成長に沿うガバナンス強化
継続インプリ
- ・安定NW運用継続で未来社会
効率化に貢献
- ・中期計画連動役員報酬導入

M&Aによる成長補完

- ・国内リソース・技術拡張の
補完手段としてM&A機会追求
- ・借入余力～約700億円活用
とのイメージ

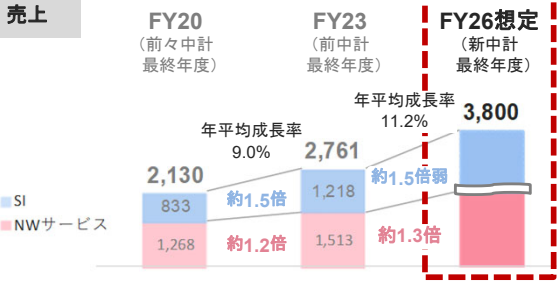
中期業績計画(FY24～FY26)概要

単位: 億円

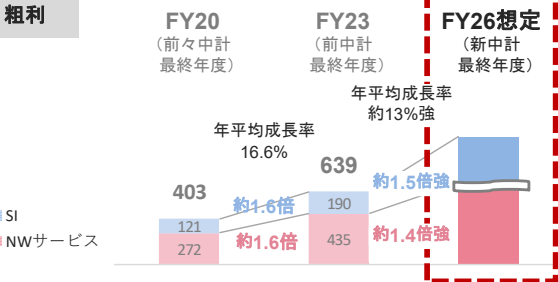
IIJについて
強み
ビジネス
モデル
成長戦略

業績計画の内訳イメージ

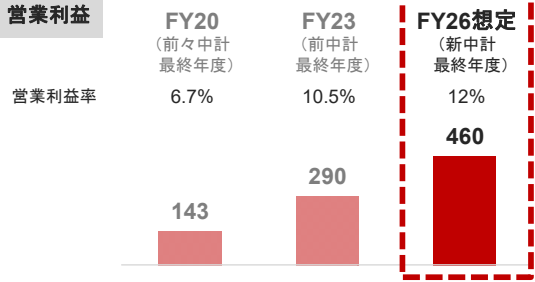
売上



粗利



営業利益



キャピタルアロケーション(FY24～FY26、3年間累計)

キャッシュイン

事業から創出されるキャッシュ
約1,340億円^(*)

^(*) 税引後・償却前利益

借入調達
～ 650億円程度

キャッシュアウト

投資: 約900億円

恒常的NW等設備投資
約510億円
スケールメリット享受しながら
安定推移

白井3期棟建設
約300億円
自社サービス設備中心に
収容

戦略
投資

大型複合案件増加に伴う
運転資金・リース債務増加

約130億円

配当性向30%
配当金

約240億円

長期借入の予定返済

約15億円

M&A

～ 700億円程度

概要

白井3期棟
建設

- ◆ 新中期計画期間内に3期棟建設着工・遂行タイミングは未確定
 - ・ 1期棟: 投資額 約83億円、ラック数 約700、19年5月稼働開始
 - ・ 2期棟: 投資額 約128億円(予定)、ラック数 約1,100、23年7月稼働開始

戦略投資

- ◆ 具体的な投資内容は今後検討・一定投資枠での想定

運転資金・
リース債務増加

- ◆ 複数年大型SI案件増加に伴う仕掛・前払等増加
 - ・ 大型案件の売上計上恒常化で運転資金影響は徐々に低減

M&A

- ◆ 借入余力でM&A順次実施と想定
 - ・ D/Eレシオ・財務規律維持、追加借入での上限700億円規模

中長期ビジョン

中長期で目指している想定の状態・イメージ

前中期計画 (FY21-23)

**法人ストック売上伸長で
利益ベース確立**

- ・ NWインフラ・サービスラインアップの強化
- ・ ストック売上積上げによる利益スケールメリットの発揮
- ・ NW更改等で大型プロジェクト案件増加
- ・ クラウド・セキュリティ・IoT需要
- ・ M&A実行も含む国際事業拡大
- ・ 人材規模拡大
- ・ デジタル通貨等新規事業領域への取組み

中期計画 (FY24-26)

**既存領域に特化しリソース集中
で事業規模拡大を加速
長期成長に向けスケール追求**

- ・ 既存コア領域の一層強化
- ・ 新たな成長領域の創出
- ・ 経営・事業基盤の強化

中長期ビジョン

**売上高 5,000億円規模
営業利益率 12% ~ 15%**

- ・ **NW運営事業者・IT事業者として
コア領域に最注力**
国内有数とのリーディングポジション確立
NW運営・サービス提供モデルで圧倒的差別化
サービスインテグレーション牽引でSI事業拡大
大口顧客層増加でビジネススケール発揮
- ・ **NW社会を支えるNWプラットフォームの提供・
技術開発へ邁進**
AI普及・データ駆動社会到来等に向けた最適
NW・セキュリティ等のプラットフォームの創出
- ・ **チャレンジャーとしてのIIJ企業カルチャーの
承継・発展**
事業立ち上げ時から変わらず多様な構成員が
自律的に新たな課題にチャレンジ

売上高5,000億円規模実現への道筋を早期に実践

Beyond 5,000

**NW社会実現を支えるインフラ運用フルアウト
ソーサーとしての付加価値発揮**

- ・ 有線無線網・エッジ含めたDC・クラウド
リソース・フル運用で各種データをセキュリティ・
性能含め統合的に処理するプラットフォーム
- ・ 大口顧客のNW・IT領域フルアウトソースで
高利益率実現
- ・ 業界構図変動のなかM&A含めリーダーシップ発揮
- ・ 国内知見・SWOTをASEAN展開でアジア有数
ITサービス事業者へ

目標指標
(連結ベース)

売上高

営業利益率

配当性向

FY23実績

2,761億円

10.5%

FY26目標

3,800億円

12%

30%

5,000億円

12% ~ 15%

30% ~ 40%

事業規模拡大に伴い
配当性向を順次向上

日本を取り巻くダイナミックな環境変化

30年前

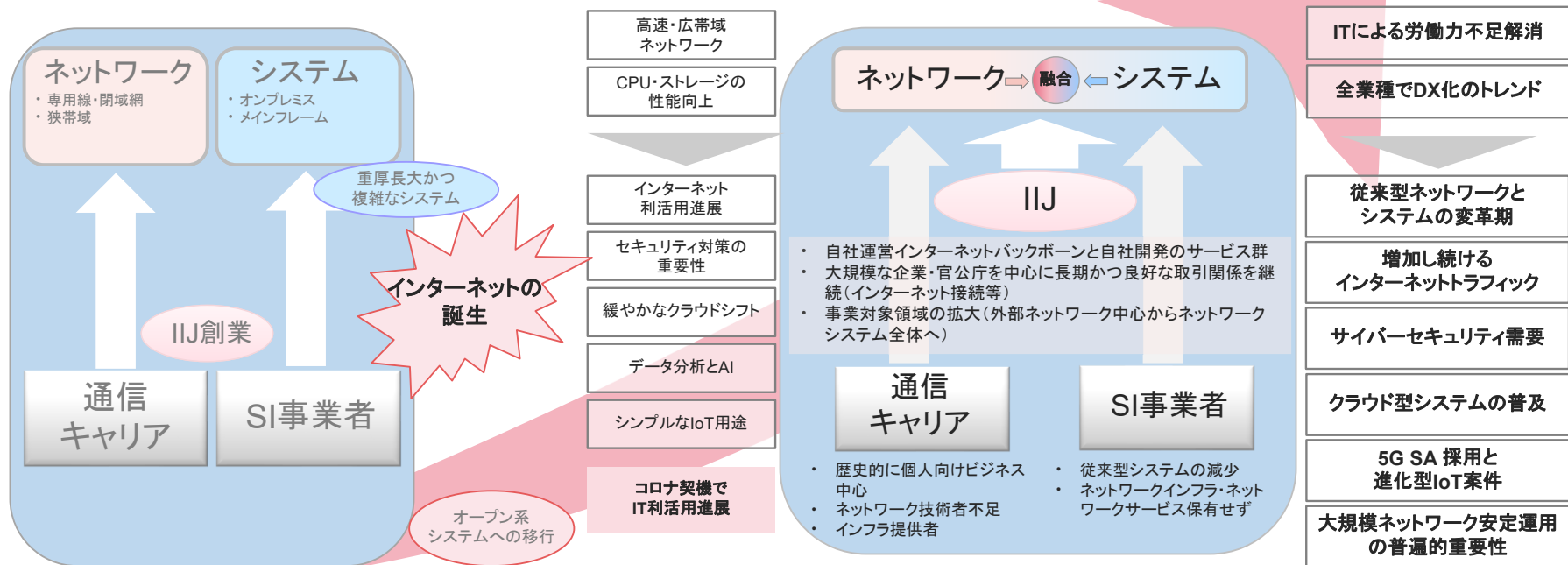
IIJは社内NW・システムの外側でインターネット接続等を主軸に提供
通信キャリア・SI事業者は社内NWシステムを構築・運用

旧来型NW・システムへの依存

最近の傾向

IIJはサービスインテグレーションモデルでNW更改案件等を捕捉
事業領域は多様なネットワーク機能を活用するネットワーク・システム全体へ拡大

コロナ禍を契機に日本企業のICT利活用が漸く進展



データセンター（DC）の状況

◆ 主として自社サービス設備用に全国16ヵ所のDCを運用
うち松江と白井は自社保有（25年8月時点）

- 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



	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	- 国内初の外気冷却コンテナユニット採用 - 需要に応じたコンテナ単位での増設可能 - オンサイト太陽光発電運用	- 外気冷却空調方式含む最新の省エネ方式採用 - 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 - 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 - オンサイト太陽光発電運用 - 環境価値付き電力供給に向けた非化石証書の直接調達
土地	約1.6万㎡	約4万㎡
ラック数	約500ラック	約1,800ラック
予定	- システムモジュール棟新設 ✓ 着工：24年6月 稼働開始：25年6月 ✓ 建築面積 約2,000㎡ ✓ 300ラック規模 ✓ 投資50億円超（一部助成金活用）	2期棟（23年7月稼働開始）は自社サービス設備・コロケーション用途でFY26頃満床の見込み 3期棟新設 ✓ 投資金額：約300億円見込み ✓ 着工：25年6月 稼働開始：FY26（予定） ✓ 建築面積：約5,400㎡ ✓ 1,000ラック規模

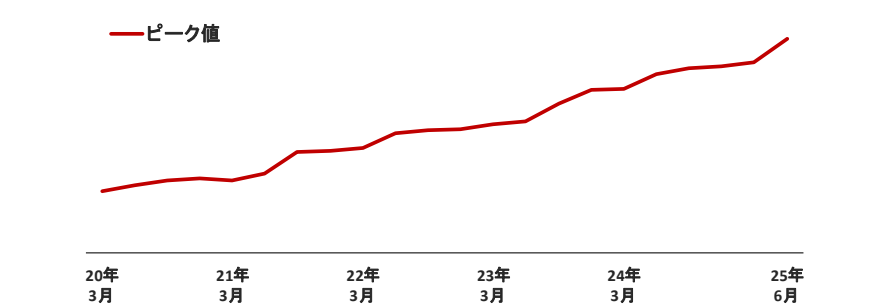
◆ サステナビリティ目標

主な指標	目標	FY24実績
自社DCの再生可能エネルギー利用率	FY30：85%	55%（松江は100%継続）
自社DCのPUE	FY30まで：1.4以下継続	松江：1.34 白井：1.32

・ 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。業界最高水準1.4 以下とされる。

国内主要IXトラフィック推移

国内SIM型MVNOマーケットシェア推移



・ 出典：インターネットマルチフィード、IX＝インターネットエクスチェンジ

◆ 国内SIM型MVNOマーケットにおいてトップシェアを維持

	24年3月末		25年3月末	
1位	IJJ	21.6%	IJJ	23.3%
2位	NTTドコモ(※)	9.7%	オプテージ	8.1%
3位	オプテージ	8.7%	NTTドコモ(※)	7.1%
4位	富士通	5.6%	NTTコミュニケーションズ	4.9%
5位	イオンリテール	4.7%	富士通	4.6%

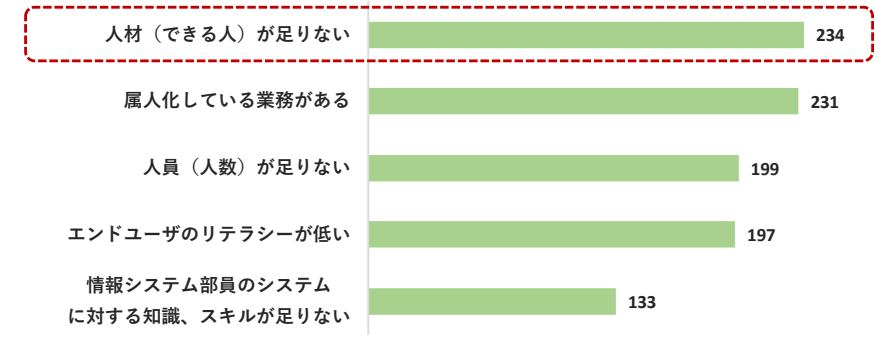
・ 出典：総務省
・ 24年3月末NTTドコモは旧NTTレゾナントに係るもの

全国情シス実態調査 2024

◆ 最も時間を費やしている業務



◆ 情報システム部門の課題



・ 出典：当社「全国情シス実態調査 2024」 <https://www.ijj.ad.jp/svcsol/survey/all-ij/2024/> 当社が2021年より企業等の情報システム部門を対象に実施しているアンケート。2024年有効回答数：363件

ディーカレットの事業進展について

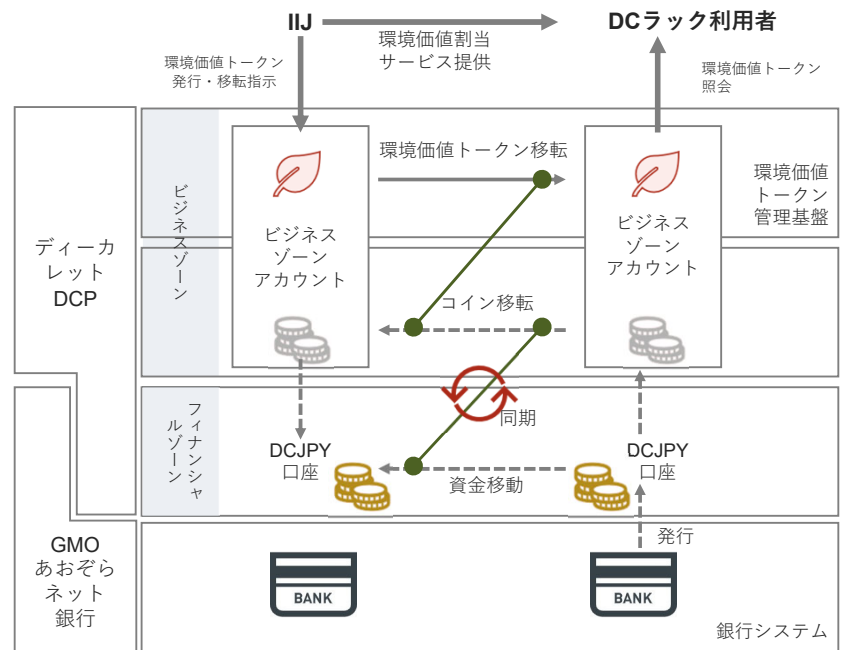
ディーカレットについて	
ディーカレットホールディングス	- 株主: 43社、IIJ持株比率: 34.8% (持分法適用会社) - 事業内容: デジタル通貨事業子会社の経営企画・管理 24年9月 約63.5億円を第三者割当増資により調達 (13社、うち新規8社: 日立製作所、静岡銀行、NSD、富士通、肥後銀行、鹿児島銀行、GMOフィナンシャルホールディングス、アビームコンサルティング)
ディーカレットDCP	- 株主: ディーカレットHLD100% - 事業内容: デジタル通貨事業 「デジタル通貨フォーラム」を主宰 - 実用化を見据えたデジタル通貨の発行・管理等の中心部分、デジタル通貨を利用したユースケースの検討を行う - 構成メンバー: 119の企業・団体と有識者・関連省庁 (金融庁、総務省、財務省、経済産業省、日本銀行) 等 ※24年10月時点

「DCJPY」と信託方式ステーブルコインの違い

	ディーカレットのデジタル通貨「DCJPY」	信託方式ステーブルコイン
対応業法	銀行法	改正資金決済法 (23年6月)
形態	銀行預金	ステーブルコイン
コイン発行スキーム	- 利用者の銀行保有預金口座から振替 - デジタル通貨プラットフォーム上に開設したデジタル通貨口座に同額のDCJPYを記帳することで発行	- 発行に対応した信託口座に都度入金・信託財産を設定 - 信託銀行にてステーブルコインを発行
特徴	- 現状決済スキームとの親和性 - 発行者が信頼性の高い銀行 - DCJPYをサポートしている銀行であればどこでもデジタル通貨サービスを受けることができる	- 信託銀行に口座がない場合は信託口座の開設・都度入金が必要 2社 (信託銀行と送金先法人) 以外へ送金する場合は、都度信託財産の追加設定が必要

国内初の商用デジタル通貨 (DCJPY) 第1号案件	
デジタル通貨の発行者	GMOあおぞらネット銀行
デジタル通貨の利用用途	- 環境価値取引のデジタルアセット化 (デジタルトークン化) - デジタル通貨DCJPYによる取引・決済

二層構造デジタル通貨プラットフォーム上でのDCJPY流れ





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。