

2023年3月期 第3四半期 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2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. 決算総括	P. 2
II. 連結業績	P. 3 ~ 16
III. 各サービス・事業の進捗等	P. 17
Appendix	P. 18 ~ 21
【ご参考】会社紹介資料	P. 22 ~ 38

I. 決算総括

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

高需要継続・案件大口化のなか大幅増収トレンドが進展 サービス順次リリース・新規大型SI案件獲得で来期以降の売上加速を展望

売上



売上総利益



営業利益



当期利益



NW サービス (除モバイル)

- 各サービス継続伸長 多拠点WAN等の大型NW更改案件・多種多様なセキュリティサービス他が増収牽引
・ 3Q累計売上: IP +7.9%YoY、セキュリティ +21.4%YoY、WAN +5.9%YoY
- クラウド接続サービス「IIJプライベートバックボーンサービス/Smart HUB」、自社開発SASEサービス「IIJセキュアアクセスサービス」等開発でNWサービス群継続拡充
- 直近で放送局向け大型NW・SI複合案件 (FY24より順次稼働開始)、複数年確定大型NW更改案件 (FY23稼働開始) 獲得

SI

- 3Q累計 構築 売上: +22.6%YoY、受注: +29.0%YoY、運用保守 売上: +14.9%YoY、受注: +33.1%YoY
- オンプレミスとマルチクラウドのデータ連携をセキュア・容易に実現する「IIJクラウドデータプラットフォームサービス」提供開始 (22年12月)
- 直近で大手金融グループ向け大型システム基盤 (FY24稼働開始)、ウズベキスタン向けコンテナ型ITモジュール構築案件 (FY23納入) 獲得

モバイル

- 3Q末総回線数 396.8万 +59.2万YoY 3Q累計総売上 314.9億円 +8.0億円YoY 3Q22にFY21ドコモデータ接続料単価確定で一括費用戻り効果5億円強 (3Q21 10.8億円)
・ 法人: 3Q末法人モバイル (除MVNE) 回線数 168.5万 +36.5万YoY 低単価でシンプルな法人向け「IIJモバイルサービス/タイプD for IIJmio BIZ」提供開始 (23年1月)
- 個人: 3Q末IIJmio回線数 119.7万 +12.4万YoY、うちギガプラン87.8万 +27.1万YoY 顧客満足度調査1位受賞 (オリコン・J.D.パワー・JCSI)

トピックス

- ◆ 自社保有DC 白井: 2期棟建設中・太陽光発電運用開始 (23年2月) 松江: 需要増に応じシステムモジュール棟建設 (25年5月開始予定)・投資50億円超を一部助成金活用
- ◆ 23年5月「IIJアカデミー」開講でNWエンジニア育成 日本のNW社会の発展に貢献
- ◆ 配信事業で「IIJ Studio TOKYO」開設 (22年10月) バックボーン直結の配信環境でFY23より法人サービス提供開始

・ NWはネットワーク、SIはシステムインテグレーション、DCはデータセンター指す

II - 1. 連結業績サマリー

	売上高比		売上高比		売上高比		売上高比	
	3Q22累計 2022年4月～2022年12月	3Q21累計 2021年4月～2021年12月	前年同期比		FY22通期見通し (2022年5月発表) 2022年4月～2023年3月	前期比		
売上収益	1,853.4	1,656.0	+11.9%	+197.4	2,500	+10.5%	+236.6	
売上原価	77.5% 1,436.8	77.8% 1,288.2	+11.5%	+148.7	76.9% 1,922	+10.0%	+174.9	
売上総利益	22.5% 416.6	22.2% 367.8	+13.2%	+48.7	23.1% 578	+12.0%	+61.7	
販売管理費等	12.3% 228.7	12.4% 204.9	+11.6%	+23.8	12.2% 306	+9.0%	+25.2	
営業利益	10.1% 187.9	9.8% 163.0	+15.3%	+24.9	10.9% 272	+15.5%	+36.5	
税引前利益	10.3% 190.2	10.6% 176.0	+8.1%	+14.2	10.5% 263	+8.8%	+21.4	
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	6.9% 128.5	7.0% 115.2	+11.6%	+13.3	7.0% 175	+11.7%	+18.3	

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

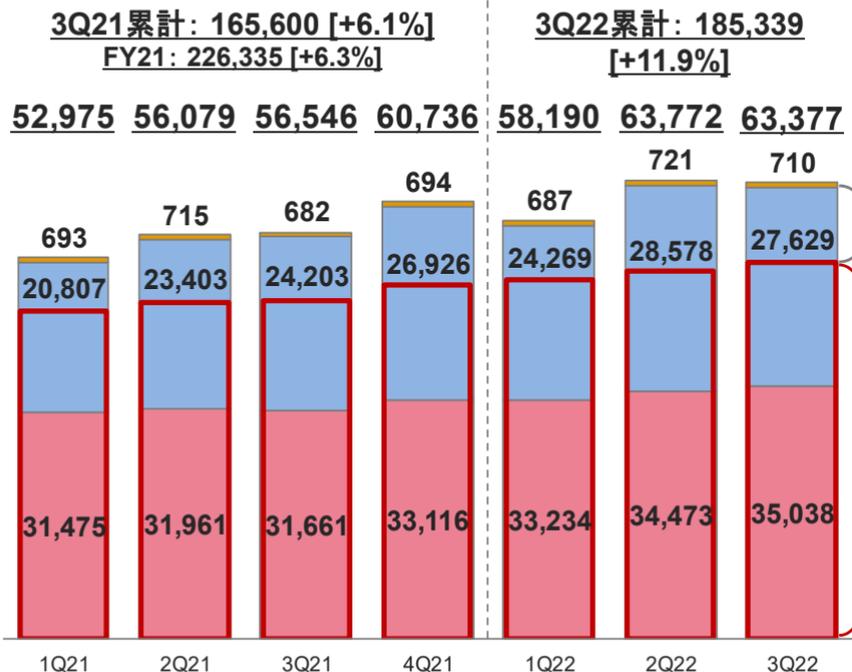
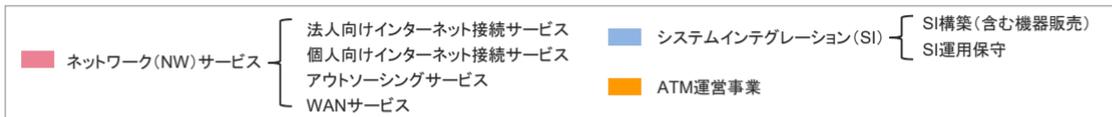
営業利益



- NWサービス粗利は、NWサービス(除くモバイルサービス)売上とモバイルサービス売上に係る粗利(共通原価があり分解不能)
- 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

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



一時売上
 3Q22累計: 299.4億円(+22.6%YoY)
 (3Q22累計売上構成比: 16.2%)

ストック売上
 3Q22累計: 1,532.9億円(+10.2%YoY)
 (3Q22累計売上構成比: 82.7%)

NWサービス売上(除くモバイルサービス)
 3Q22累計: 712.6億円(+10.6%・+68.5億円YoY)
 (3Q22累計売上構成比: 38.4%)

モバイルサービス売上
 3Q22累計: 314.9億円(+2.6%・+8.0億円YoY)
 (3Q22累計売上構成比: 17.0%)

- ・ 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

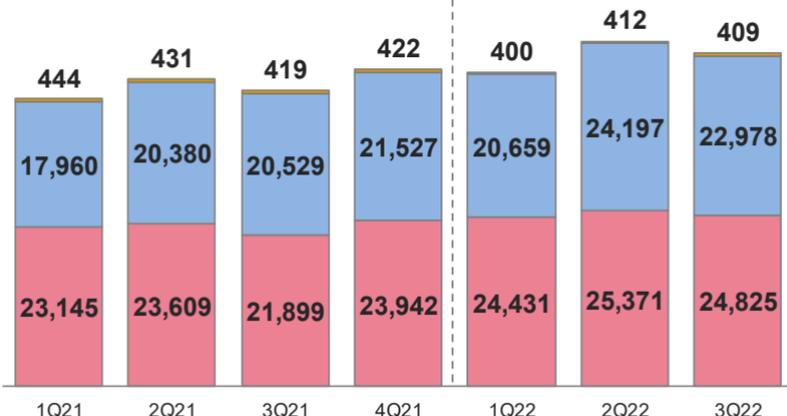
単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



3Q21累計: 128,816 [+1.2%]
FY21: 174,707 [+1.2%]

3Q22累計: 143,683
[+11.5%]

41,548 44,420 42,847 45,891 45,490 49,980 48,212



◆ 売上総利益

➢ 3Q22累計: 416.6億円(+13.2%YoY)

◆ NWサービス売上総利益

➢ 3Q22累計: 281.2億円(+6.3%YoY)

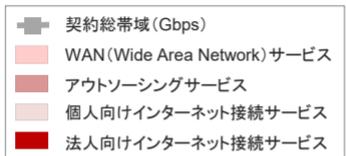
- ・ 3Q22粗利率はFY21 ドコモ モバイル接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果5億円強を内包(3Q21時 10.8億円効果よりは減少)
- ・ 3Q22累計粗利率はモバイル粗利YoY減益(一時的な旧プラン音声高収益の減少及び獲得強化でのモバイル端末逆輸)を内包
- ・ 3Q22累計粗利増加額+16.7億円YoYのうちNWサービス(除くモバイルサービス)売上に係る粗利増加額は+約27億円YoY

◆ SI売上総利益

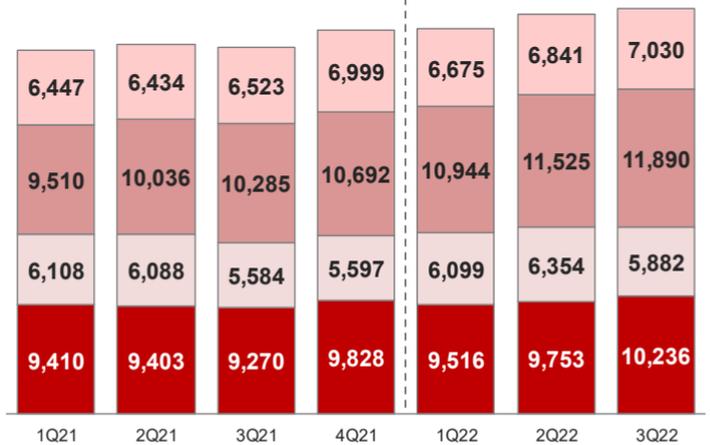
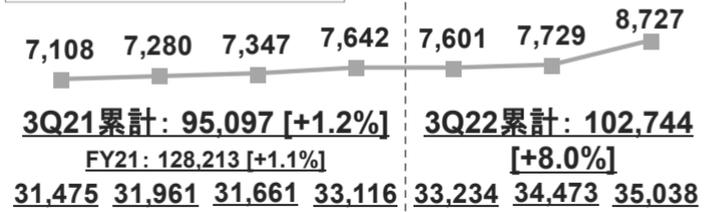
➢ 3Q22累計: 126.4億円(+32.5%YoY)

- ・ 3Q22は売上規模増加・案件ミックス等で粗利率向上

II - 5. ネットワーク(NW)サービス ①売上高の推移



受注済み大型月額案件^(※)も想定通り売上計上開始
(WAN・セキュリティ・SI運用・IP)



◆ 法人向けインターネット接続サービス

- > 3Q22累計: 295.0億円・+5.1%YoY
- ・うちIP (法人向け帯域保障型専用線サービス): 108.6億円・+7.9%YoY
 - ✓ 3ヶ月YoY増収率: 3Q22 +9.4%、2Q22 +8.9%、1Q22 +5.2%
 - ✓ 都立高校プロジェクト向け回線開通で契約数・契約帯域増加
- ・うち法人モバイル (法人IoT等用途向け直接提供): 81.5億円・+8.4%YoY
- ・うちMVNE (他MVNOへのサービス販売): 74.0億円・△2.8%YoY
 - ✓ 帯域単価低下に応じた期初単価低下影響あり、低下度合いは想定通り

◆ 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」)

- > 3Q22累計: 183.4億円・+3.1%YoY、うち個人モバイル (IIJmio) 159.4億円・+2.5%YoY

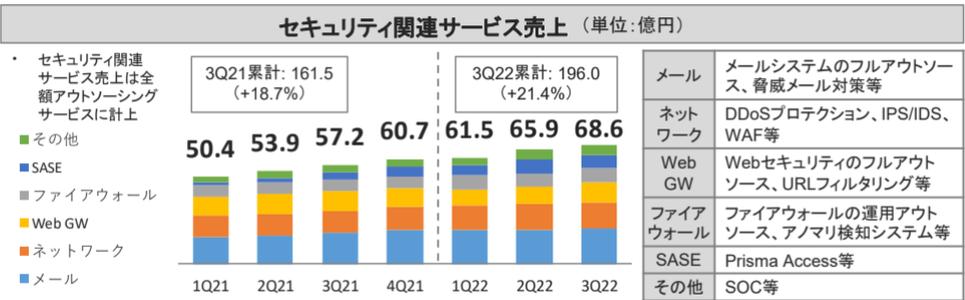
◆ アウトソーシングサービス (自社開発の多種多様なNWサービス群)

- > 3Q22累計: 343.6億円・+15.2%YoY
- ・ 3ヶ月YoY増収率: 3Q22 +15.6%、2Q22 +14.8%、1Q22 +15.1%

◆ WANサービス (閉域網ネットワークサービス)

- > 3Q22累計: 205.5億円・+5.9%YoY
- ・ 3ヶ月YoY増収率: 3Q22 +7.8%、2Q22 +6.3%、1Q22 +3.5%

● 直近で大手製造業向け複数年確定大型NW更改案件獲得

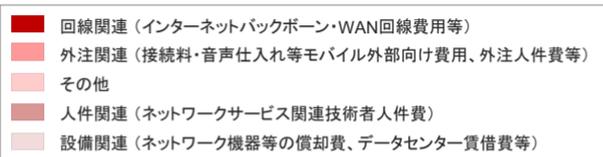


メール	メールシステムのフルアウトソース、脅威メール対策等
ネットワーク	DDoSプロテクション、IPS/IDS、WAF等
Web GW	Webセキュリティのフルアウトソース、URLフィルタリング等
ファイアウォール	ファイアウォールの運用アウトソース、 anomalies検知システム等
SASE	Prisma Access等
その他	SOC等

・ 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
 ・ 1Q22 IP・法人モバイル・WAN売上は4Q21反動減でQoQ減収 大型NW更改個別案件4Q21開通集中 (4Q21-1Q22 売上△2.9億円)、大型モバイル個別案件フェーズ毎まとめ計上 (4Q21-1Q22 売上△2.1億円)
 (※) 受注済み大型月額案件詳細 4Q21時受注: 期間総額100億円超 (うち7割程度がNWサービスに売上計上)・5件、契約期間3~4年、1Q22時受注: 期間総額約35億円 (ほぼNWサービスに売上計上)・9件、契約期間3~5年

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



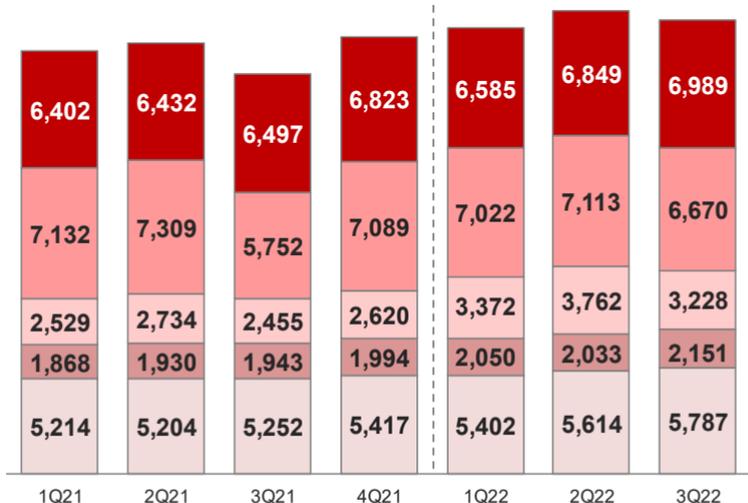
3Q21累計: 68,653 [△7.5%]

FY21: 92,594 [△7.1%]

3Q22累計: 74,627

[+8.7%]

23,145 23,609 21,899 23,942 24,431 25,371 24,825



・ 外注関連費用についての補足:

✓ FY21において、音声仕入れ単価は期初・9月(自動プレフィックス適用)に低減改定

- 3Q22累計回線関連費用は、WAN売上増加(+11.4億円YoY)に伴い+5.7%・+10.9億円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
- 3Q22累計外注関連費用は +3.0%・+6.1億円YoY
 - 3Q22にFY21 ドコモ モバイル接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果5億円強を内包(3Q21時は 10.8億円効果)
- 3Q22累計その他費用は、モバイル端末仕入れ増、売上増加に応じたSASE他ライセンス増などで増加傾向 +34.3%・+26.5億円YoY
 - モバイル端末仕入れYoY増額
1Q22: +4.4億円、2Q22: +5.2億円、3Q22: +1.6億円
- 設備関連費用は四半期毎に微増

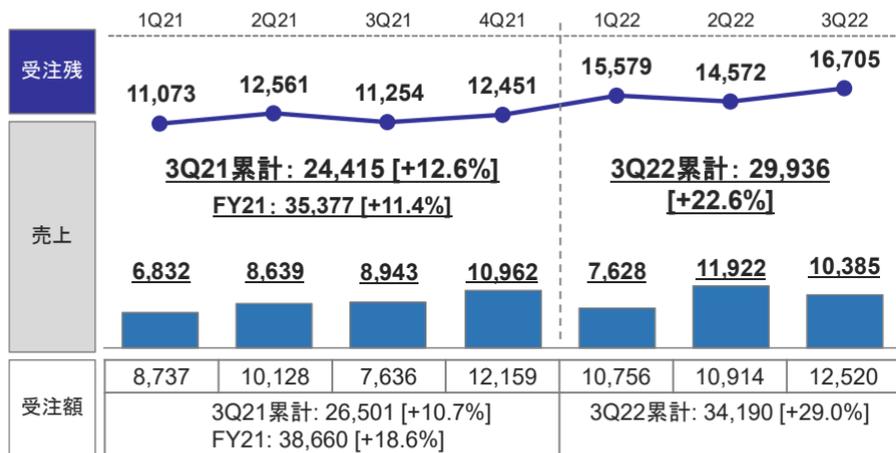
MVNOに係るNTTドコモ モバイルデータ接続料(帯域単価)の推移		
年度	将来原価方式提示単価	確定単価
FY20	41,436円 ・ 20年3月提示 ・ 1Q20より本単価で費用処理 ・ FY19確定単価比3.0%減	37,280円 ・ 21年12月末確定 ・ 3Q21 プラス効果10.8億円 ・ FY19確定単価比12.7%減
FY21	28,385円 ・ 21年4月提示 ・ 1Q21より本単価で費用処理 ・ FY20確定単価比23.9%減	27,024円 ・ 22年12月末確定 ・ 3Q22 プラス効果5億円強 ・ FY20確定単価比27.5%減
FY22	20,327円 ・ 22年3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

II - 6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移

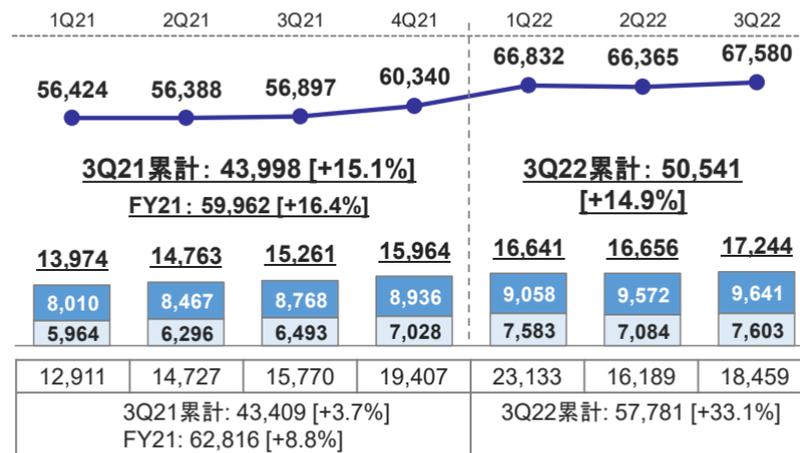
単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

- 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)



SI運用保守(ストック売上)



➤ 受注環境活況

- NWインテグレーション案件中心に業界満遍なく受注積み上げ
- FY21連結子会社化のPTC(シンガポール) 予算超過で推移 (3Q22累計: 売上 88.0億円、営業利益 5.3億円)

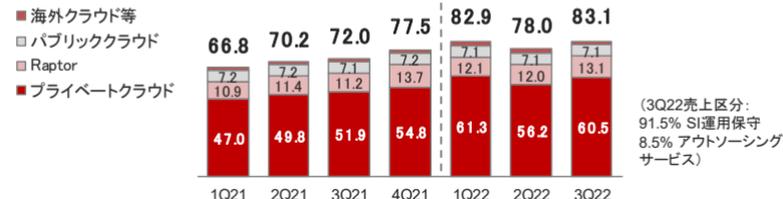
➤ 直近で数十億円規模の大型案件順次獲得

- 放送局向け次期情報NW基盤構築(含むNWサービス)・FY24より順次稼働 約60億円
- データセンター構築 約30億円・FY23納入
- 大手金融グループ向け大型システム基盤 約30億円/5年・FY24より月額計上

・ 1Q22受注は複数年確定大型案件受注分(約30億円)も内包(1年契約分受注・自動継続が一般的)

クラウドサービス売上

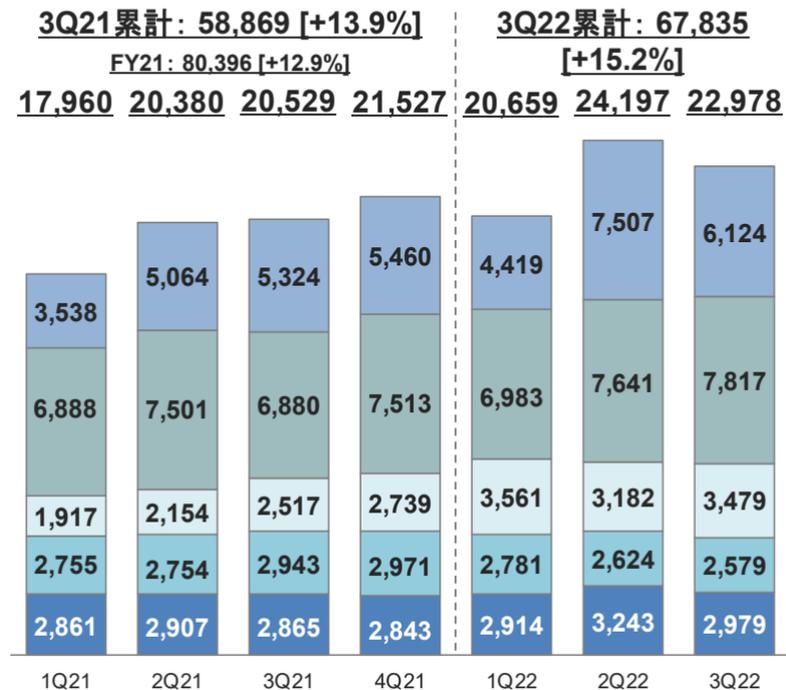
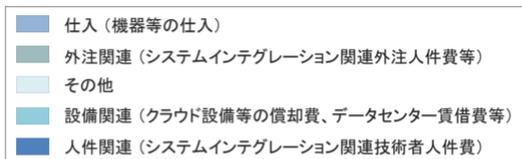
単位: 億円



・ 2Q22プライベートクラウド売上(マルチクラウド仕入れ分)は特定ゲーム顧客利用規模変動に伴い1Q22比減少

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



- 3Q22は売上規模増加・案件ミックス(仕入・構築売上比率低)等で粗利率向上
- 仕入・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向けライセンス費用含み、需要動向に一定連動
- 設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし

SI関連外注人員数推移 (単位:名)

1Q21末	2Q21末	3Q21末	4Q21末	1Q22末	2Q22末	3Q22末
1,244	1,300	1,302	1,319	1,327	1,390	1,393

Ⅱ-7. 人的資本関連

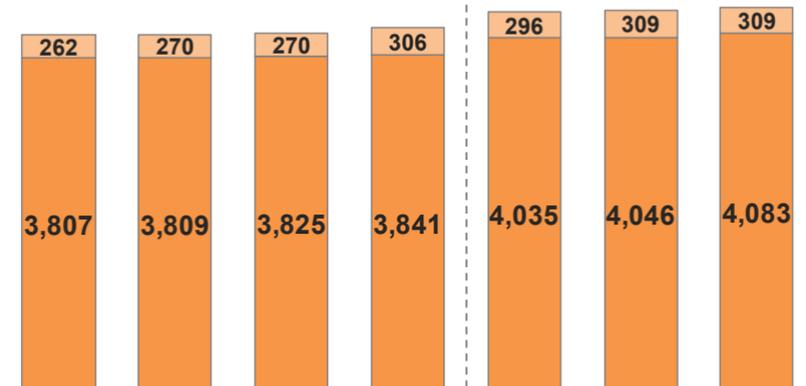
YoY = 前年同期比

連結従業員数の推移

■ 契約社員(名)
■ 正社員(名)

21年6月末 21年9月末 21年12月末 22年3月末 | 22年6月末 22年9月末 22年12月末

4,069 **4,079** **4,095** **4,147** | **4,331** **4,355** **4,392**

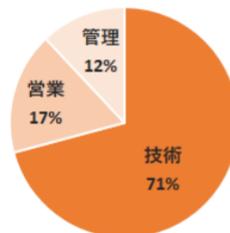


連結人件関連費の推移

単位:百万円、(%)=売上高比率

1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22
7,756 (14.6%)	7,892 (14.1%)	7,859 (13.9%)	7,985 (13.1%)	8,177 (14.1%)	8,655 (13.6%)	8,341 (13.2%)
3Q21累計: 23,506 (14.2%) +11.2%YoY FY21: 31,491 (13.9%) +10.3%YoY				3Q22累計: 25,172 (13.6%) +7.1%YoY		

連結従業員数の部門別内訳



(22年12月末)

➢ 新卒新入社員数の部門別内訳もほぼ同様の内訳

連結新卒新入社員数の推移

19年4月入社実績 20年4月入社実績 21年4月入社実績 22年4月入社実績 23年4月入社予定(内定者数)

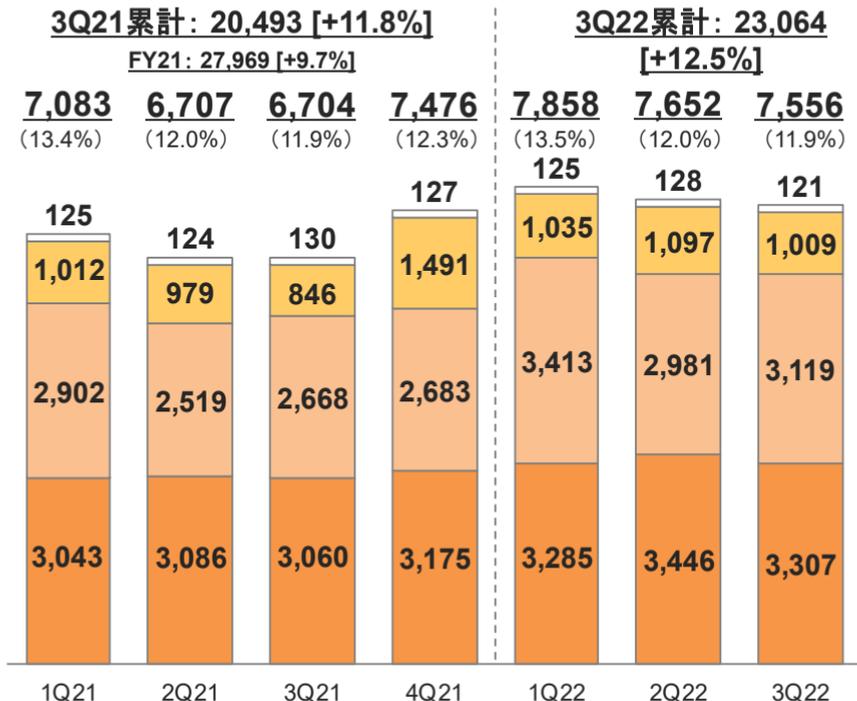


➢ FY23時に新卒月額報酬改定

- ・ 学士卒 256,667円/月・+4.8%
- ・ 既存社員給与レンジも併せ改定

Ⅱ - 8. 販売管理費の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

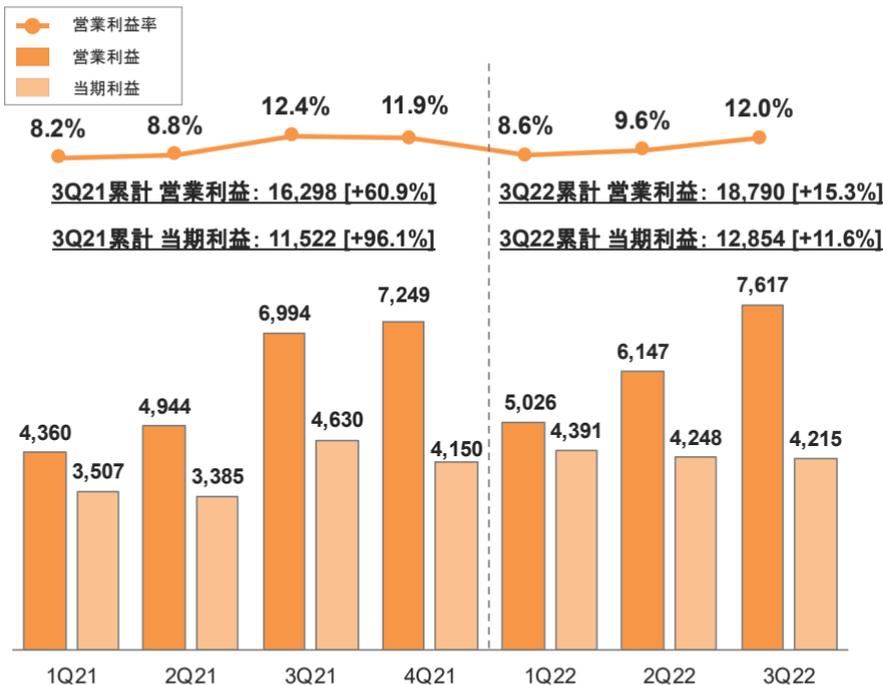


- 想定通り推移
- 1Q22はその他費用にて個人向け広告宣伝費等で一時増加
- 4Q21は賞与等人件費・販促費等支払手数料が1Q-3Q21比で一時的増加(その他の費用も固定資産除却損で一時的増加)

・ 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、その他の収益・その他の費用は含まず
 ・ 4Q21支払手数料はモバイルマーケティング季節要因で増加

Ⅱ-9. 利益の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



◆ 営業利益

➢ 3Q22累計: 187.9億円・+15.3%YoY

◆ 税引前利益

➢ 3Q22累計: 190.2億円・+8.1%YoY

- ・ 為替差益: +323百万円 (3Q21累計 +98百万円)
- ・ ファンド評価益等: +376百万円 (3Q21累計 +2,560百万円)
 - ✓ 1Q22 +1,200百万円、2Q22 △5百万円、3Q22 △820百万円
3Q22は△約6億円の米ドルファンドが替評価損分を内包
- ・ 持分法投資損益: △161百万円 (3Q21累計 △1,056百万円)
うちディーカレット関連 (出資比率: 38.2%)

1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22
△296	△256	△780	△1,456	△78	△102	△94

- ✓ 22年2月1日付で暗号資産事業を譲渡、4Q23(予定)本格サービス提供開始に向けデジタル通貨事業にリソース集中・注力。3Q21は通常分に譲渡関連損失4.8億円加算で損失増加、4Q21はのれん相当額減損11.8億円(これにて譲渡関連損失は終息)を内包

◆ 当期利益

➢ 3Q22累計: 128.5億円・+11.6%YoY

1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	
1,208	292	855	595	1,611	152	△1,374	金融損益(純額)
△217	△155	△684	△1,278	△14	△64	△83	持分法投資損益
△1,807	△1,667	△2,500	△2,388	△2,136	△1,982	△1,931	法人所得税費用
36	30	35	27	96	5	14	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

Ⅱ-10. 連結バランスシートのサマリー

単位:百万円

	22年3月末	22年12月末	増減
現金及び現金同等物	47,391	41,327	△6,064
営業債権	37,649	36,079	△1,570
棚卸資産	2,608	4,290	+1,682
前払費用(流動・非流動)	24,006	27,757	+3,751
有形固定資産	17,846	22,902	+5,056
使用権資産	44,874	42,498	△2,376
うち、オフィス・データセンター等オペリース	27,859	26,647	△1,212
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	17,015	15,851	△1,164
のれん・無形資産	25,903	25,990	+87
持分法で会計処理されている投資	5,830	5,598	△232
その他の投資	17,410	17,689	+279
その他	8,289	10,728	+2,439
資産合計:	231,805	234,858	+3,053
営業債務及びその他の債務	20,742	23,819	+3,077
借入金(流動・非流動)	21,870	20,441	△1,429
契約負債・繰延収益(流動・非流動)	17,405	17,083	△322
未払法人所得税	5,795	1,978	△3,817
退職給付に係る負債	4,395	4,578	+183
その他の金融負債(流動・非流動)	47,181	45,449	△1,732
うち、オフィス・データセンター等オペリース	28,157	26,983	△1,174
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	18,069	16,733	△1,336
その他	9,796	8,345	△1,451
負債合計:	127,184	121,693	△5,491
資本金	25,562	25,562	-
資本剰余金	36,518	36,677	+159
利益剰余金	37,024	44,977	+7,953
その他の資本の構成要素	6,275	6,621	+346
自己株式	△1,851	△1,831	+20
親会社所有者帰属持分合計:	103,528	112,006	+8,478

現金及び現金同等物減少主要因

- ・ 事業拡大に伴う、棚卸資産・前払費用増加
- ・ 白井DCC建設関連
- ・ 借入金返済
- ・ 法人所得税支払い 等

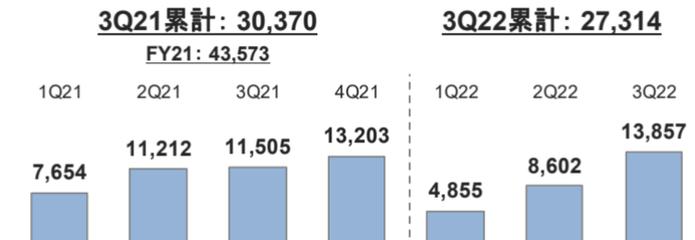
親会社所有者帰属持分

22年3月末 44.7%
22年12月末 47.7%

Ⅱ-11. 連結キャッシュ・フロー

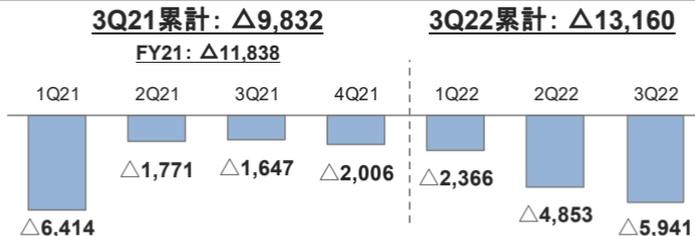
単位: 百万円

営業キャッシュ・フロー



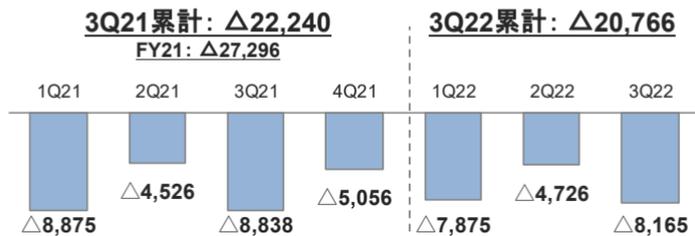
	3Q22累計 主内訳	前年同期比
税引前利益	19,018	+1,421
減価償却費及び償却費	21,254	+166
営業資産及び負債の増減	△2,991	△1,694
法人所得税支払	△9,871	△4,191

投資キャッシュ・フロー



	3Q22累計 主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△9,760	△4,867
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△4,150	△523
有形固定資産売却(リースバック)による収入	1,216	△560

財務キャッシュ・フロー

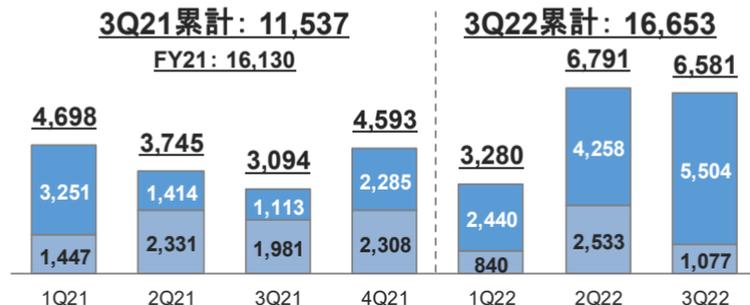
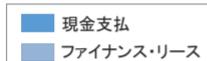


	3Q22累計 主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△14,396	+269
配当金の支払	△4,901	△1,065
長期借入金の返済	△1,500	+3,670

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)

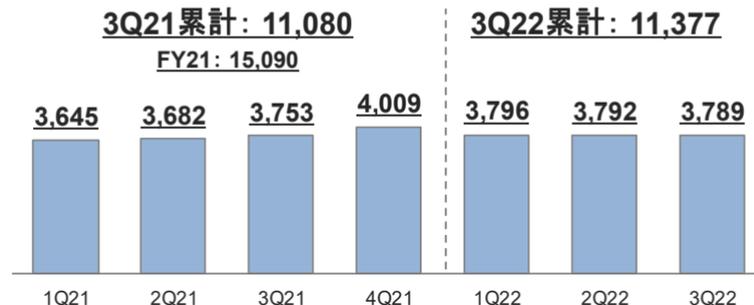
	3Q21累計	3Q22累計
NW恒常投資関連	67	79
クラウド関連	19	12
白井DC関連	6	53
顧客向け関連	23	23
ATM関連	0	0

▶ FY22想定: 215億円(含む白井DC2期棟分約50億円)

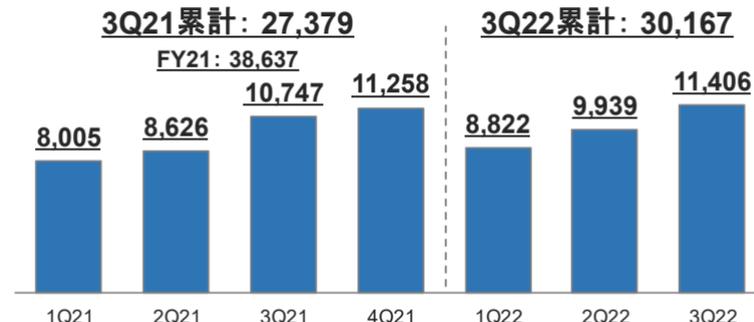
- ・ 期初想定から変更なし

- ・ 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



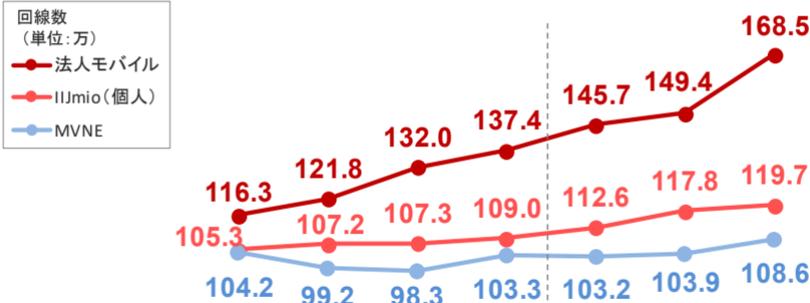
Adjusted EBITDA



Ⅲ-1. 各サービス・事業の進捗: モバイル・IoT

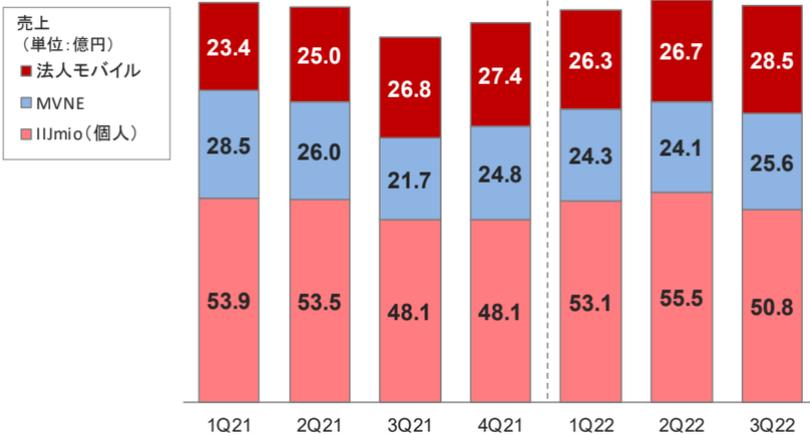
%、YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比

モバイル回線数の推移



モバイル売上の推移

105.8 104.4 96.6 100.3 103.7 106.3 104.9



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

- 3Q22累計売上: 81.5億円(+6.3億円YoY)
- 3Q22末回線数: 168.5万(+19.2万QoQ)
 - ・ 既存見守りGPSトラッカー追加発注、デジタル庁 農水ガバメントソリューションサービス向けモバイル案件順次開通他で大幅増加
 - ・ 低単価でシンプルな法人向け「IJJモバイルサービス/タイプD for IJmio BIZ」提供開始(23年1月)、通話定額オプション月額1,700円、下表は月額費用(一部抜粋、税抜)

通信データ量	4GB	8GB	20GB	40GB
音声機能付き	900円	1,364円	1,819円	3,009円

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

- 3Q22累計売上: 74.0億円(△2.2億円YoY)
 - ・ 帯域単価低下に応じた期初単価低下影響あり、低下度合いは想定通り
- 3Q22末回線数: 108.6万(+4.7万QoQ)
 - ・ 一般事業者分は増加傾向・被買取特定事業者分は純減傾向
- 3Q22末MVNE顧客数: 176社(+11社YoY)
 - ・ ケーブルテレビ事業者(91社)・大手小売り 他

◆ IJmio (個人モバイル)

- 3Q22累計売上: 159.4億円(+3.9億円YoY)
 - ・ 3Q22 端末マーケティングは2Q22比縮小・端末分売上QoQ減
- 3Q22末回線数: 119.7万(+1.8万QoQ)
 - ・ 顧客満足度調査1位受賞(オリコン・J.D.パワー・JCSI)
 - ・ エディオン即日開通カウンター開設(11店舗、23年1月開始)

(単位: 万)	1Q21末	2Q21末	3Q21末	4Q21末	1Q22末	2Q22末	3Q22末
ギガプラン回線数	46.2	55.6	60.7	66.7	75.7	83.7	87.8
うち新規割合(約)	17%	30%	34%	38%	43%	48%	41%

3Q22にFY21ドコモ データ接続料単価確定で一括費用戻り効果5億円強(3Q21 10.8億円効果)

自社開発サービスラインアップの継続拡充

「IIJセキュアアクセスサービス」(ISA)

- ◆ 従前よりマネージドファイアウォール等個々サービスでSASE概念を充足
- ◆ セキュリティ要件をパッケージした自社開発SASEサービスを提供開始
- ◆ 日本国内オペレーション、C-SOCサービス他IIJ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・低価格帯等で差別化

サービスの特徴

- 既存自社開発セキュリティ機能の強みを活かしたパッケージ製品
- 日本企業の情報資産を国内データセンターで取り扱う
- コストパフォーマンスに拘り自社開発、IIJ独自UIで運用効率向上・集中管理

ISA	パロアルト社 Prisma Access
主に日本国内向け	主にグローバルネットワーク向け
スモールスタート可能(最小50ユーザー)	大規模ユーザーターゲット(500ユーザー超)
低・中価格帯	高機能・高性能の高価格帯
日本語対応	-
マネージド型サービスの知見集約・パッケージ化	導入時に大規模SIを要する
手厚いエンジニアサポート	自動化・XDR中心設計

- ◆ SASE(Secure Access Service Edge): あらゆる環境のユーザ・デバイスが、クラウドサービスやデータに安全にアクセスできるように、本社やデータセンターに通信を集約する従来の方法から、クラウドサービスへの経路上でネットワーク制御とセキュリティ統制を行う方法へとシフトする考え方。業務システムのクラウドシフト加速、テレワーク含む柔軟な働き方の普及、内部不正・犯行による情報漏洩の増加等を背景に注目を集めているコンセプト

「IIJクラウドデータプラットフォームサービス」(CDP)

- ◆ マルチクラウドで課題となるオンプレミスとクラウド間のセキュアなデータ連携を容易に実現
- ◆ データ利活用を促進する機能群をクラウド型プラットフォームで提供
- ◆ 約90種類の連携アダプターで様々なデータ連携を迅速に実現 (AWS、Microsoft、Google、Salesforce、Oracle、SNS等)

サービスの特徴

- 多彩なクラウドインターフェース、ノーコードツール活用でデータ加工等の作業を自由度高く実行可能
- データマスキングで機密データを保護。安全なデータの取り扱いが可能
- マネージドクラウドサービスで用途に合わせてスモールスタート可能



- ◆ DWHはData Ware House、BIはBusiness Intelligence、MAはMarketing Automationの略称

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
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				22年12月末確定 27,024円 27.5%減YoY 前提示単価比△4.8%	22年3月提示 20,327円 24.8%減YoY 前提示単価比△8.4%	15,697円 22.8%減YoY 前提示単価比△12.9%	13,207円 15.9%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	21年4月提示 28,385円 23.9%減YoY 前提示単価比△14.5%	22,190円 21.8%減YoY 前提示単価比△20.5%	18,014円 18.8%減YoY	
旧単価	49,311円 6.0%減YoY	42,702円 13.4%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
- ・ FY20接続料単価は将来原価方式提示の41,436円との見込み値にてFY20費用処理していたところ、FY20 MNO(携帯キャリア)実績に基づき21年12月末に前年単価比12.7%減の37,280円で確定。3Q21決算に全額反映済み
- ・ 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。21年4月提示のFY21単価28,385円は22年12月末に27,024円と確定
- ・ 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
- ・ 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~)

22年4月1日付
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	

月額基本料金	2ギガプラン (2GB)	音声付	858円	850円	
		データのみ	748円	740円	
	4ギガプラン (4GB)	音声付	1,078円	990円	
		データのみ	968円	900円	
	8ギガプラン (8GB)	音声付	1,518円	1,500円	
		データのみ	1,408円	1,400円	
	15ギガプラン (15GB)	音声付	1,848円	1,800円	
		データのみ	1,738円	1,730円	
	20ギガプラン (20GB)	音声付	2,068円	2,000円	
		データのみ	1,958円	1,950円	
	料金従量	音声通話従量	11円/30秒 (21年9月より)		

- ・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

- ◆「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しのぎでごまかさず、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. 22 ~ 38

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(22年12月末)	4,392名(約7割 技術者)
大株主(22年9月末)	NTTグループ 26.9%、鈴木 幸一 5.9%

◆ 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

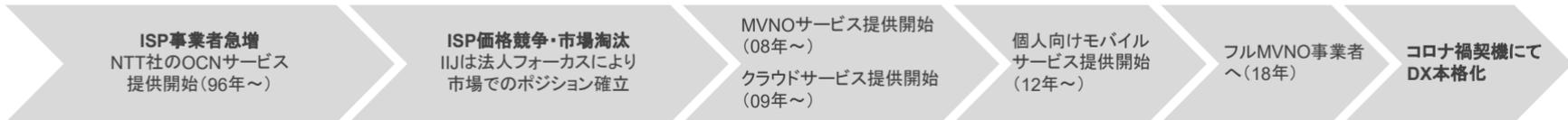
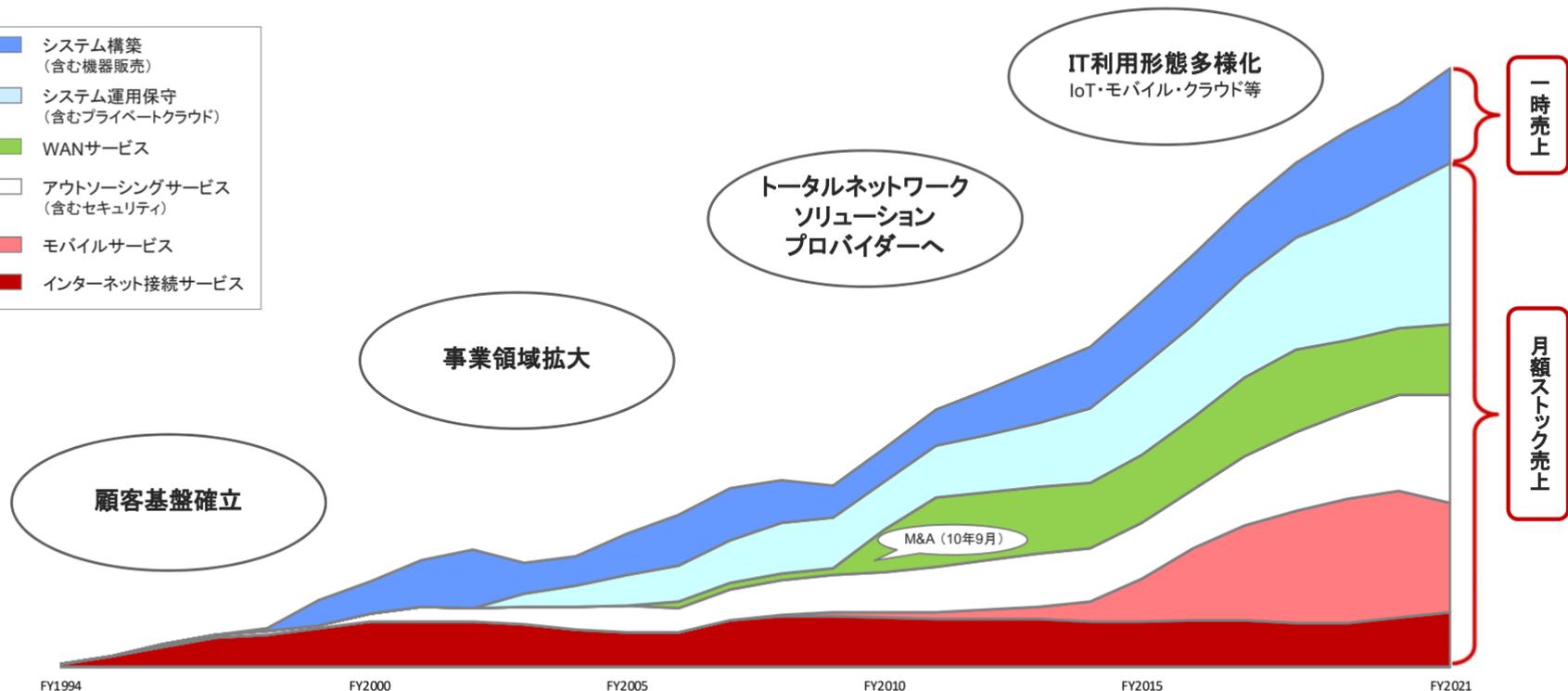
◆ 先進的なインターネット関連サービスの開発

- ✓ 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

(※)持株比率は、発行済株式数から自己株式を控除して計算。鈴木幸一(当社会長)保有分は、間接的保有分含む

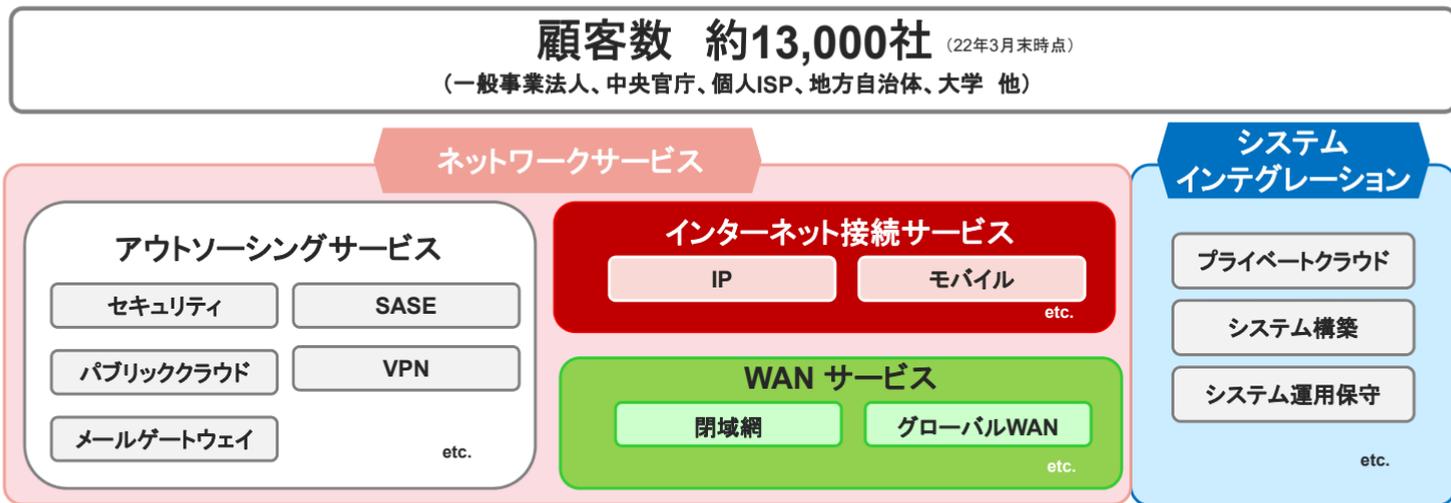
ISPからトータルネットワークソリューションプロバイダーへ

- システム構築 (含む機器販売)
- システム運用保守 (含むプライベートクラウド)
- WANサービス
- アウトソーシングサービス (含むセキュリティ)
- モバイルサービス
- インターネット接続サービス



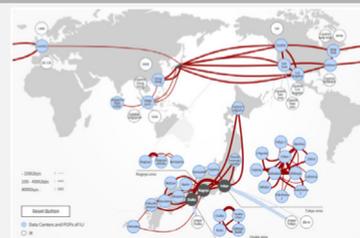
トータルネットワークソリューションの提供

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



IIJ バックボーンネットワーク

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: 10,632,722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: 198,700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: 無し
- 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 みずほフィナンシャルグループ名誉顧問
- 佃 和夫 三菱重工業(株)名誉顧問
- 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/

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

◆ エネルギー効率の高い自社データセンター

- 業界最高水準のPUE(FY21実績):
松江1.22、白井1.42

◆ TCFD提言に基づく情報開示等

- 温室効果ガス排出量(Scope1、2)の7割以上を占め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
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
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



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 CDPR 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
4.6%	3.6%	4.2%

◆ 女性管理職比率の実績と目標値

22年 4月	FY24 目標	FY27 目標
5.7%	6%~	8%~

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

売上区分		FY21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	379.1	IP	136.8	<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(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 	<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
			モバイル	203.5	<ul style="list-style-type: none"> IoT等法人モバイル 102.6 MVNE(他MVNO卸) 100.9 <small>(その他)ブロードバンド接続サービス等</small>	<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共通インフラに収容することで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: 新プラン訴求等でマーケットシェア維持・拡大
	個人向けインターネット接続	233.8	モバイル	203.7	<ul style="list-style-type: none"> データ通信中心の安価な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 <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>	長期安定市場
	WAN (Wide Area Network)	264.0	多拠点間を結ぶ閉域網ネットワーク			
	アウトソーシング	405.2	セキュリティ	222.2	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 ◆ マネージドセキュリティサービス、SOC等多数 	<ul style="list-style-type: none"> 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
			パブリッククラウド	28.7	◆ クラウドサービスのーラインアップ	
SI	運用保守	599.6	オンプレミス	341.8	◆ 構築したシステムの運用保守	<ul style="list-style-type: none"> 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	257.8	◆ 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)	353.8	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		<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 	

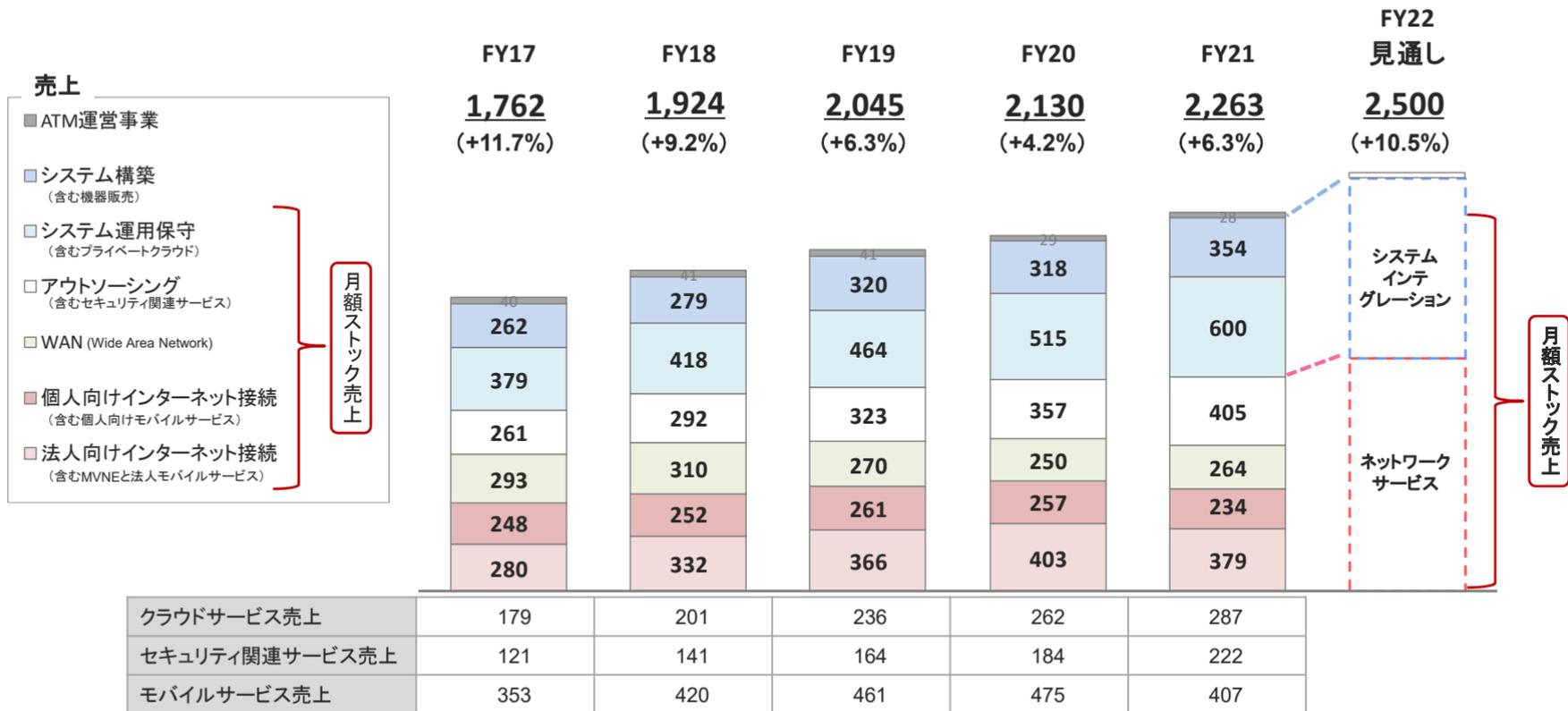
月額ストック売上
83%

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

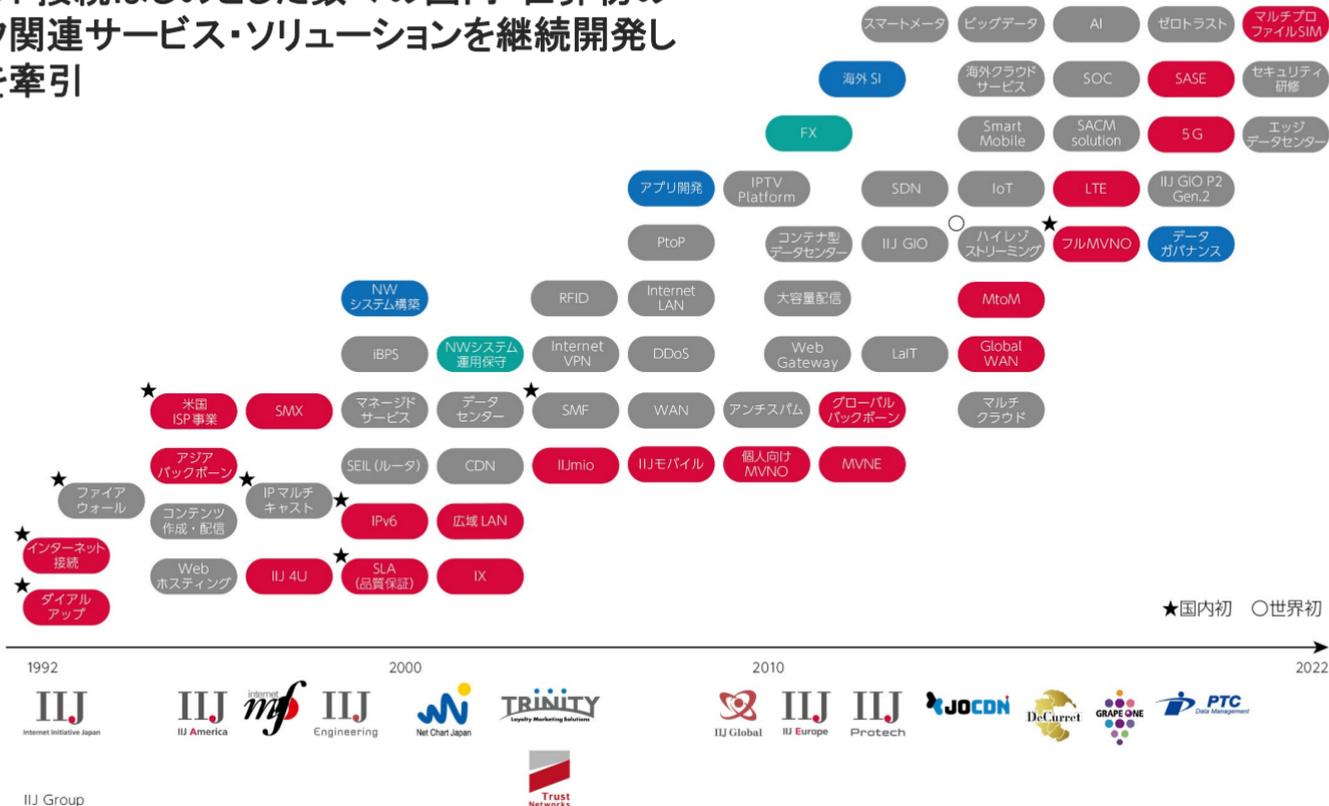
IIJについて
ビジネス
モデル
強み
成長戦略



- 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
- FY17増収率はUS会計基準のFY16とIFRSのFY17の比較で算出

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



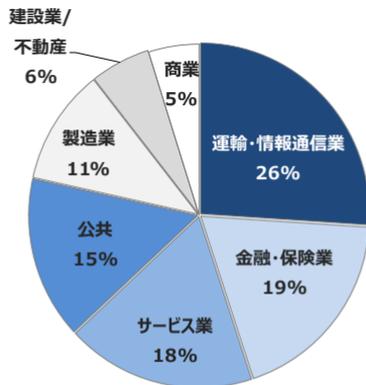
優良顧客基盤 (IIJグループ顧客数 約13,000社 22年3月末)

- ◆ 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

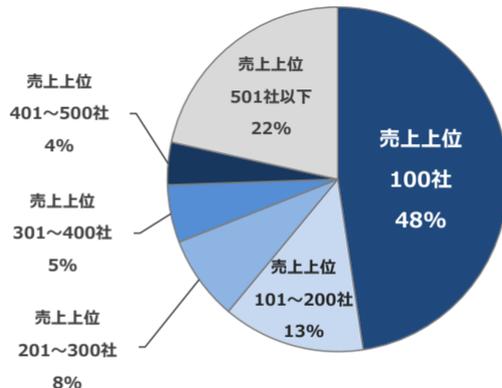
業界売上上位10社に占める高いシェア



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、FY21 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FY21 IIJ単体実績を基に当社作成

競争優位性

IIJについて

ビジネス
モデル

強み

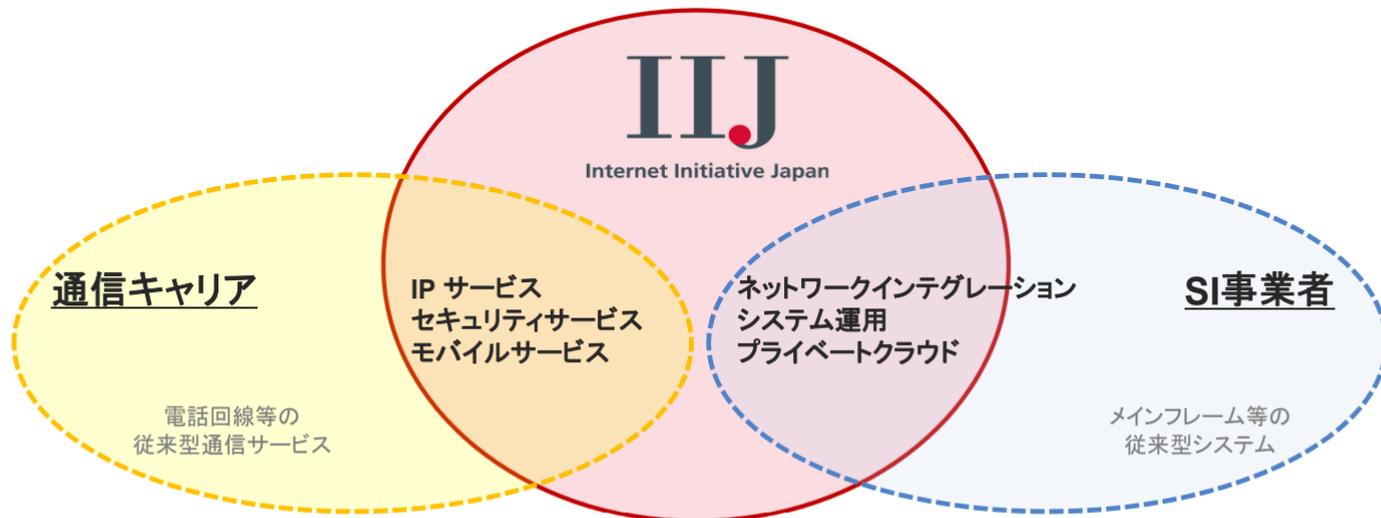
成長戦略

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:

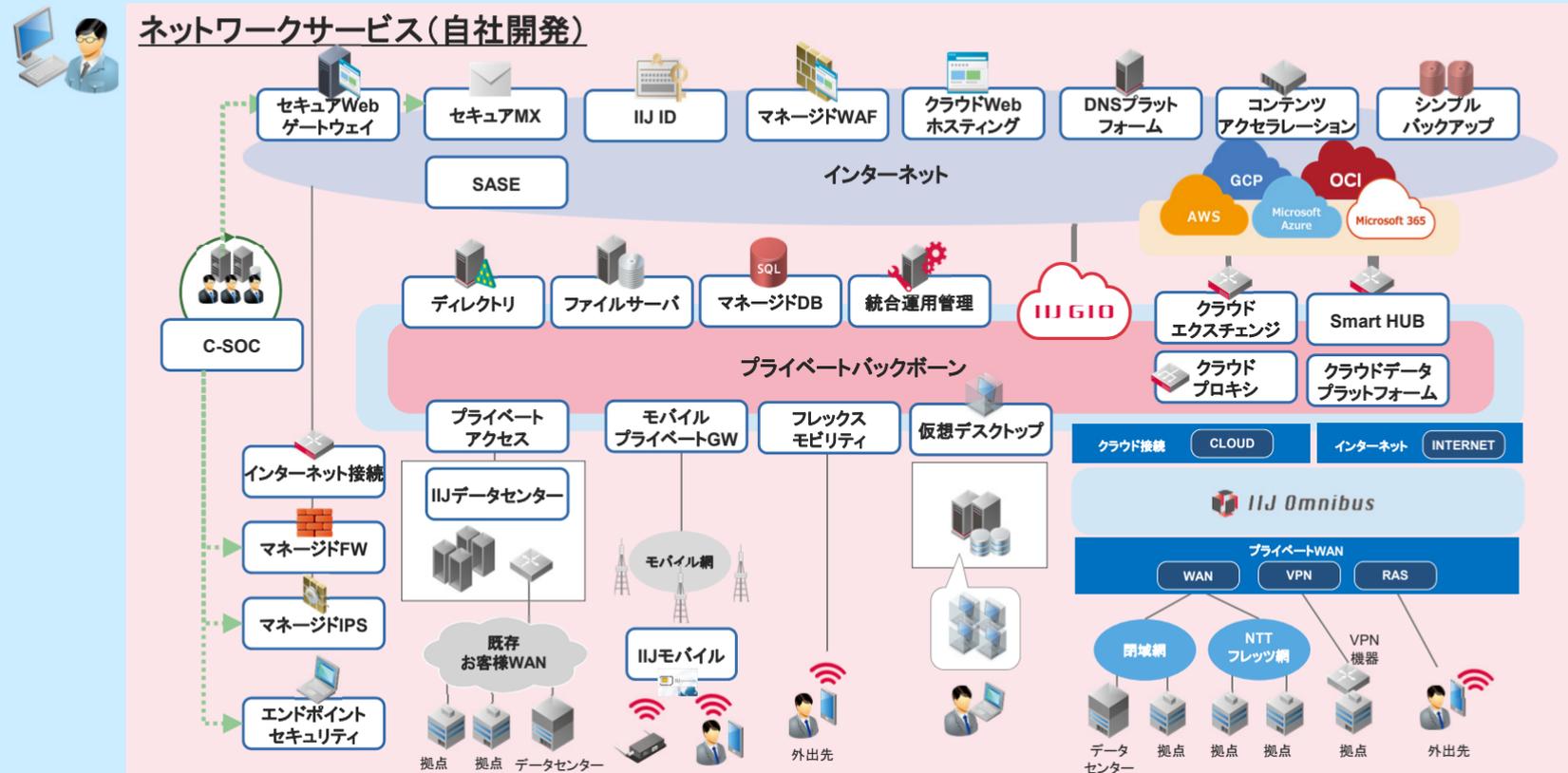
- ・ 大規模インターネットバックボーンを自社で構築・運用
- ・ ネットワークサービスアセット・開発能力
- ・ インターネット関連のシステム構築中心



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)



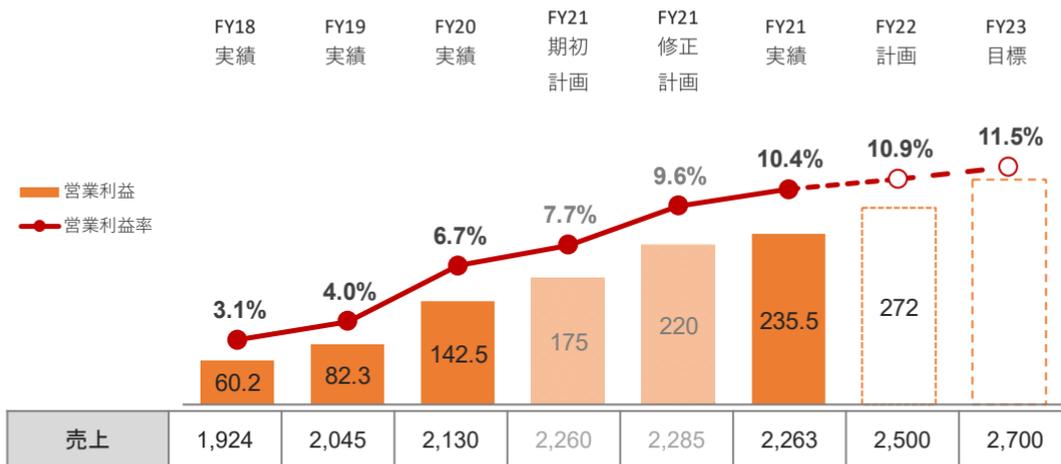
中期計画 (FY21~FY23)

単位: 億円

前中計期間
(FY15~FY20)

現中計期間
(FY21~FY23)

長期成長
(FY24~)



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

中期計画のポイント

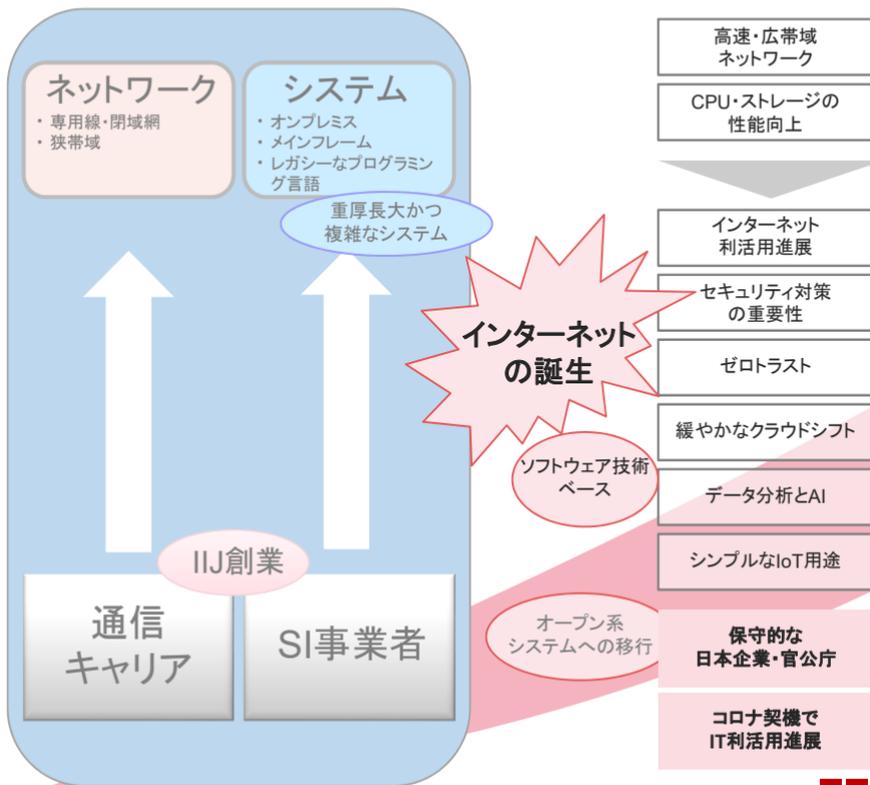
- ◆ サービス及びソリューションの継続開発
- ◆ 現戦略の継続実行・強化で営業利益率の改善をターゲット
- ◆ それらによる時価総額大幅向上でM&A含めた長期の更なる事業拡大へ
- ◆ サステナブルなネットワーク社会の実現に技術革新・ネットワーク運営の面から貢献

FY23営業利益率目標

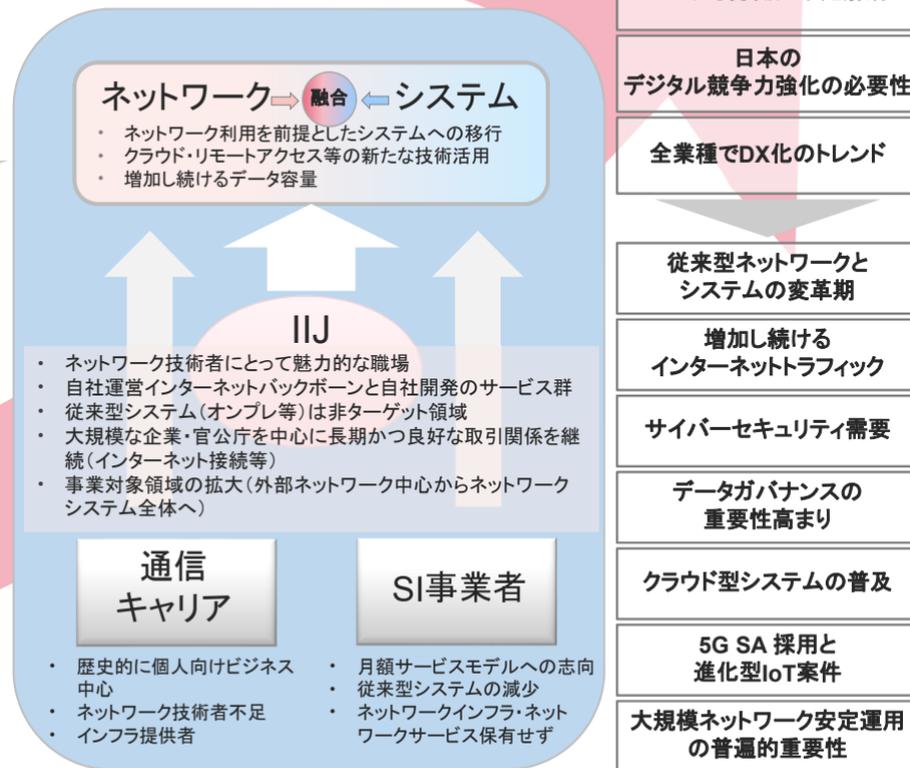


日本を取り巻くダイナミックな環境変化

30年前



最近の傾向



構造的変化

市場成長予測等

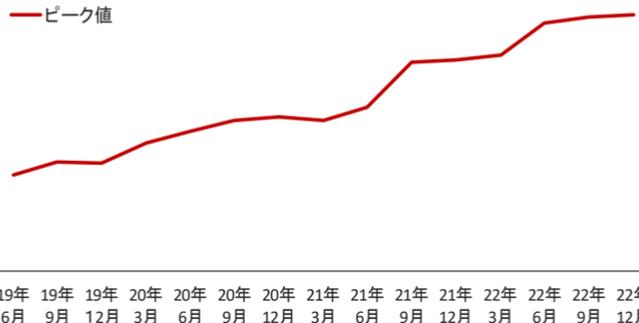
IIJについて

ビジネス
モデル

強み

成長戦略

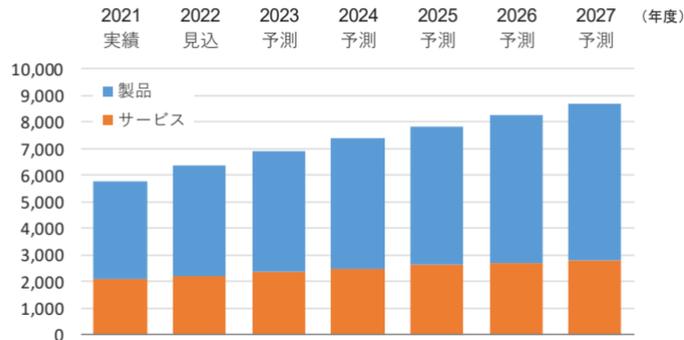
国内主要IXトラフィック推移



出典: インターネットマルチフィード株式会社

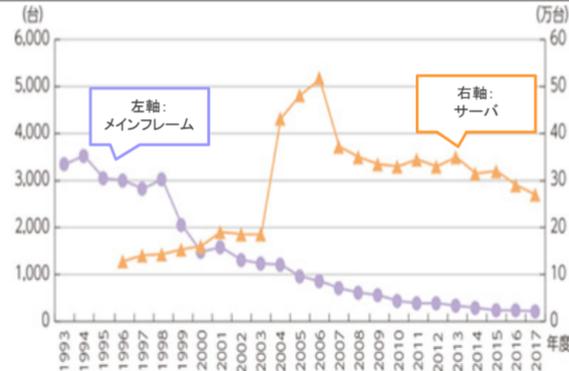
ネットワークセキュリティビジネス市場予測

単位: 億円



出典: 富士キメラ総研「2022 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 市場編」 <https://www.fcr.co.jp/pr/22134.htm>

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。