

2026年3月期 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)
2026年5月14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 . FY25決算総括・中期計画進捗 FY26事業計画	P. 2 P. 3
II . 連結業績	P. 4 ~ P. 19
III . FY26事業計画補足資料	P. 20 ~ P. 22
Appendix	P. 23 ~ P. 28
【ご参考】会社紹介資料	P. 29 ~ P. 45

- ・ FY25(2025年度):2026年3月期(2025年4月1日~2026年3月31日)。
- ・ 略語の説明: NWIはネットワーク、SII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-1. FY25決算総括・中期計画進捗

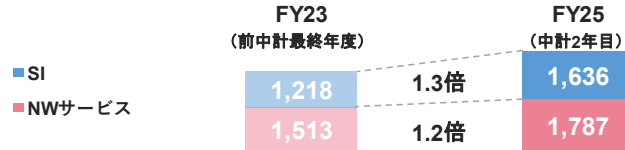
FY25決算総括

大型サービスインテグレーション獲得が恒常化、ストック売上継続伸長
インフラ活用でNWシステム基盤供給との展開・グローバルビジネス拡大等
中長期成長加速に向け事業領域を拡張中

売上高	3,454.0億円	+9.0% YoY
営業利益	348.4億円	+15.7% YoY
当期利益	241.9億円	+21.3% YoY
1株当たり配当金(年間)	39.00円	+4.0円 YoY

中期計画(FY24-26)進捗

事業領域拡張等で事業成長加速を実践中
中計業績ターゲットに売上は超過推移・営業利益は下振れ推移も
中長期の利益スケールメリット発揮に向け展開中



NW サービス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 新規サービス開発・既存サービス機能強化、販売体制強化等で積上げ注力 <ul style="list-style-type: none"> ・ FY25売上: 1,787億円・+9.9% FY25粗利額・率: 484億円(+7.0%YoY)・27.1%(△0.7pt YoY) ◆ NWサービス月額積上げは成長強まるも期待値までは至らず ◆ サイバー攻撃高度化に伴いセキュリティサービス売上拡大継続 FY25: 409億円・+13.8%
SI	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 旺盛なNW構築等大口需要継続、SI運用保守大幅増収 <ul style="list-style-type: none"> ・ 売上: 構築 679億円・△1.3% (前期大型案件の反動減あり)、運用保守 958億円・+16.0% ・ 受注: 構築 840億円・+38.1%、運用保守 1,231億円・+26.9% ・ 期末受注残高: 構築 319億円・+102.1%、運用保守 1,270億円・+27.4% ◆ SI運用保守積上げ・売上規模増加等で粗利率向上 <ul style="list-style-type: none"> ・ FY25粗利額・率: 263億円(+20.9%YoY)・16.1%(+1.7pt YoY) ◆ 大型サービスインテグレーション案件・獲得恒常化、100億円超案件2件獲得 <ul style="list-style-type: none"> ・ FY25獲得数・総額: 19件・620億円、大型案件からのFY25売上 一時: 97億円、月額(NWサービス含む): 145億円 ・ フラグシップ案件: 官公庁向けNWシステム構築・運用 160億円(Q2Q5)、追加分 25億円(4Q25) 海外GPU基盤構築案件 120億円(4Q25) 等
FY25 トピックス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 自社サービス需要拡大に備えデータセンター拡充 <ul style="list-style-type: none"> ・ 白井DC3期棟着工(25年6月)、松江DCシステムモジュール棟運用開始(25年6月) ◆ IoT事業派生機会でソーナセミコンダクタソリューションズ(株)と合併で子会社センシフィア設立(26年2月)、土壌水分等精緻計測との特異技術でセンサー事業展開 ◆ 従業員数は堅調増加、低水準離職率(FY25: 4.5%)継続 ◆ ディーカレットDCP: トークン化預金概念の社会浸透継続で事業化案件増加中

大型案件獲得	月額ストック売上	総セキュリティ売上(NWサービス+SI)
FY23 10件・338億円 FY25 19件・620億円 1.9倍 大型案件からの構築・運用売上伸長 FY23: 一時 54億円、月額 31億円 FY25: 一時 97億円、月額 145億円	FY23 2,233億円 FY25 2,745億円 1.2倍 国内DX進展のなかNWサービス・システム運用とも堅調増加、大型案件月額寄与も進展	FY23 348億円 FY25 484億円 1.4倍 サイバー攻撃高度化に伴い需要加速 ・ アセスメント・コンサル等の総合的セキュリティビジネス拡張へ
グローバルビジネス	モバイル総回線数	マネジメント
売上 FY23 353億円 FY25 457億円 1.3倍 国内企業向けグローバルNW構築で相乗価値発揮 海外DC構築・PTC大型案件等も牽引	売上 FY23 約483万回線 FY25 約640万回線 1.3倍 IoT用途の法人モバイルが増加牽引 ・ 自社販売・他事業者提携で個人向けも堅調増加	社外役員比率 FY23 43.8% FY26 予定 50.0% 社長交代・新経営体制移行(25年4月) ・ 女性役員比率 FY23: 18.8%、FY26 予定: 28.6%
人的資本	フリーキャッシュフロー	純資産
FY23末 4,803名 FY25末 5,533名 1.2倍 事業拡大に沿い人員拡大継続 ・ マネジメント育成等人材強化に注力 ・ 従業員満足度高水準を継続	FY23 229億円 FY25 241億円 複数年大型案件で運転資金増加も徐々に回収進展 ・ 事業拡大で営業キャッシュフロー増加中	FY23 1,258億円 FY25 1,580億円 1.3倍 利益積上げで資本基盤を拡充 ・ FY25 ROE: 16.2% ・ 白井DC等へ資金投下

- ・ NWサービス価格改定 24年10月: VMware対応で広範囲、26年4月: 一部NWサービス
- ・ データ活用ビジネスフィージビリティ遂行中、企業・組織横断のデータ連携「データスペース」の検証実施(26年4月)

I - 2. FY26事業計画

売上高			営業利益			当期利益			1株あたり配当金				
FY24 実績	FY25 実績	FY26 見通し	FY24 実績 (9.5%)	FY25 実績 (10.1%)	FY26 見通し (10.0%)	FY24 実績 (6.3%)	FY25 実績 (7.0%)	FY26 見通し (6.5%)	(単位:円)	FY24 実績	FY25 実績	FY26 見通し	配当性向
								ROE:15.8%					
3,168	3,454	3,850	301	348	385	199	242	250	■ 期末	35.00	39.00	43.00	30.5%
+9.0%	+11.5%		+15.7%	+10.5%		+21.3%	+3.4%		■ 中間	17.50	19.50	21.50	
										17.50	19.50	21.50	

事業拡大好機としてサービスインテグレーション戦略拡張

- 従来領域にサイバーセキュリティ対応ビジネス強化・情報システム部門アウトソース需要対応等を上乗せし拡張
- 売上大幅伸長・スケールメリット発揮・クロスセル強化で利益向上を展望

NW技術・運用力で競争力一層発揮
新サービス開発、NWシステム基盤の改善を継続

- 自社NWインフラ活用し特定業界・領域への最適プラットフォーム提供で差別化、運用力で付加価値発揮
- 中長期成長ドライバーとの新NWサービスを継続開発中
- NWシステムインフラ基盤の増強・再構築含む最適化を継続遂行

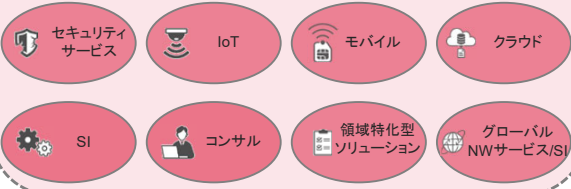
AI事業戦略を加速
NWサービス事業者としてメリット最大享受

- 中長期でNWサービス基盤へのAI適用・顧客向け付加価値発揮
- 全社AI活用での生産性向上で人的資本ボトルネックの解消
- 顧客向けAI基盤ソリューションのSI・運用提供

FY26重要施策

SI・各サービスプロダクトの提供から
統合サービスオファリングへ

NW・システム インフラ運用が事業・技術基盤



既存事業の強化・重点領域の売上成長

アセスメント・コンサルを含む
統合セキュリティビジネス等で
コア事業の展開を加速

自社NWインフラ活用で
業界・領域毎に最適な
NW・システム基盤を
組み立て提供

大口NW更改・情シス部門運用
アウトソース需要等で大型サー
ビスインテグレーション継続獲
得・ストック売上伸長

市場情勢・顧客需要に応じた
NWサービススペック・
ラインアップの継続拡充

将来成長へ向けた取り組み

AI活用での効率化・
ソリューション提供等による
AI enablement の実践
FY29末までに全社業務の
約30%をAIに代替

人的資本育成強化に注力、
TCFD・SSBJ対応等で
サステナブルな事業運営の
継続補強

収益性・事業基盤の強化

インフレ対応への継続インプ
リ賃上げ含む人的資本投資継続

AI活用前提の
サービス運営基盤
次期中計に向け
最適な事業基盤の順次実装

Ⅱ-1. 連結業績サマリー

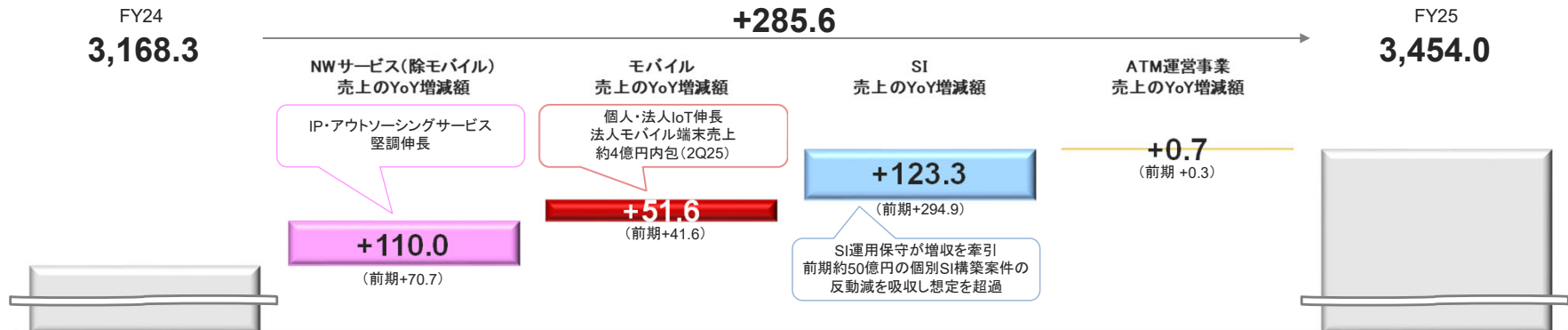
	売上高比 FY25実績 2025年4月～2026年3月	売上高比 FY24実績 2024年4月～2025年3月	YoY		売上高比 FY25見通し (25年5月発表) 2025年4月～2026年3月	YoY
売上収益	3,454.0	3,168.3	+9.0%	+285.6	3,400	+7.3%
売上原価	77.9% 2,692.3	78.4% 2,484.3	+8.4%	+208.0	77.4% 2,630	+5.9%
売上総利益	22.1% 761.7	21.6% 684.0	+11.4%	+77.7	22.6% 770	+12.6%
販売管理費等	12.0% 413.3	12.1% 383.0	+7.9%	+30.3	11.9% 405	+5.7%
営業利益	10.1% 348.4	9.5% 301.0	+15.7%	+47.3	10.7% 365	+21.2%
税引前利益	10.2% 352.4	9.2% 291.8	+20.8%	+60.6	9.9% 337	+15.5%
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	7.0% 241.9	6.3% 199.3	+21.3%	+42.6	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

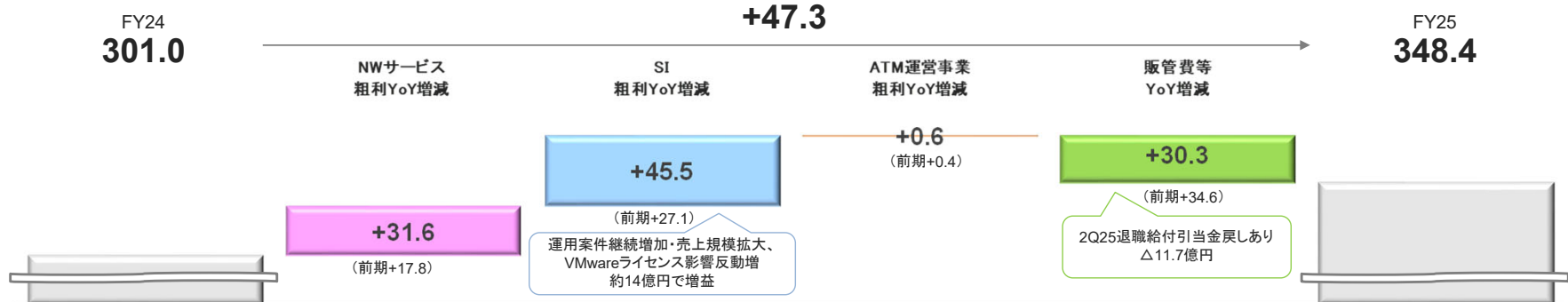
Ⅱ-2. 売上・営業利益 前年同期比増減分析

単位: 億円
YoY = 前年同期比

売上



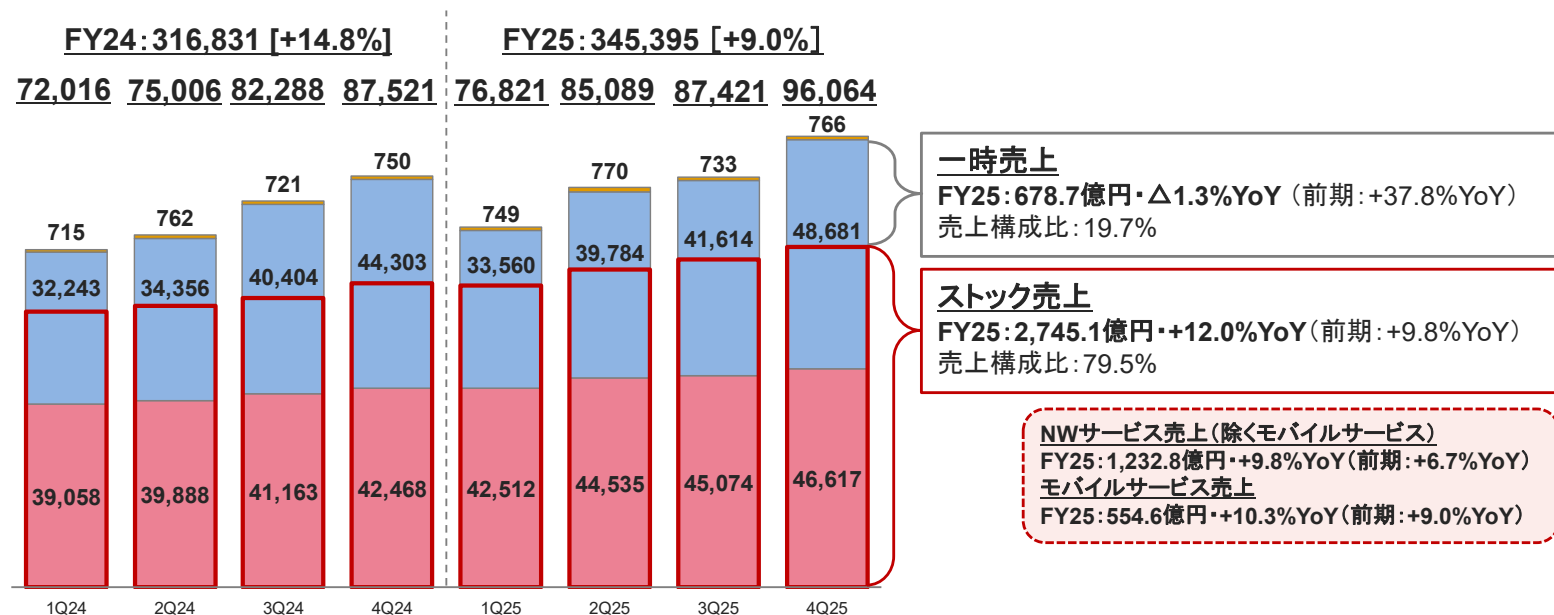
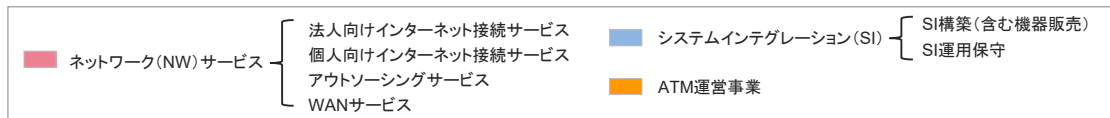
営業利益



- 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

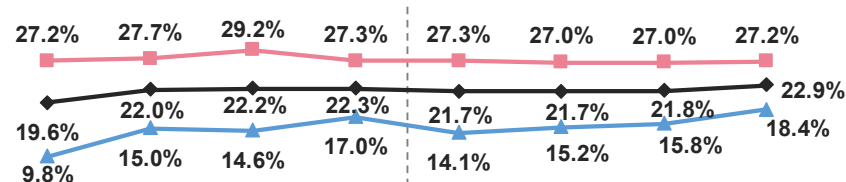
II - 3. 売上収益(売上高)の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



- ・ 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

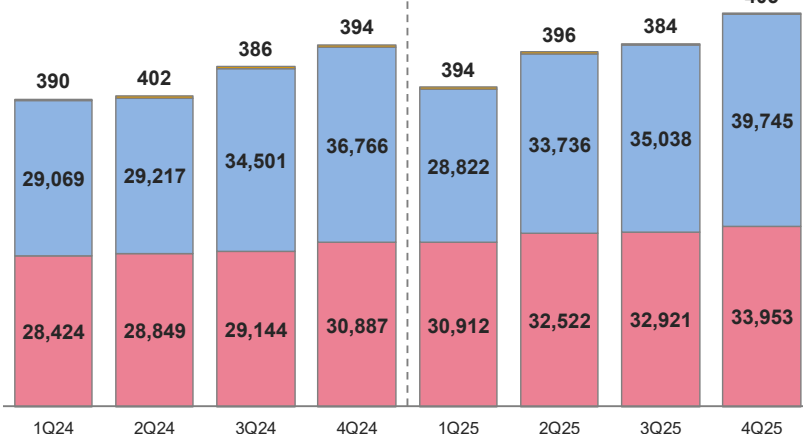
II - 4. 売上原価・売上総利益率の推移



FY24: 248,429 [+17.1%]

FY25: 269,228 [+8.4%]

57,883 58,468 64,031 68,047 60,128 66,654 68,343 74,103



- 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粗利率影響: 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

◆売上総利益

➢ FY25: 761.7億円 粗利率 22.1% +77.7億円・+11.4%YoY

◆NWサービス売上総利益

➢ FY25: 484.3億円 粗利率 27.1% +31.6億円・+7.0%YoY

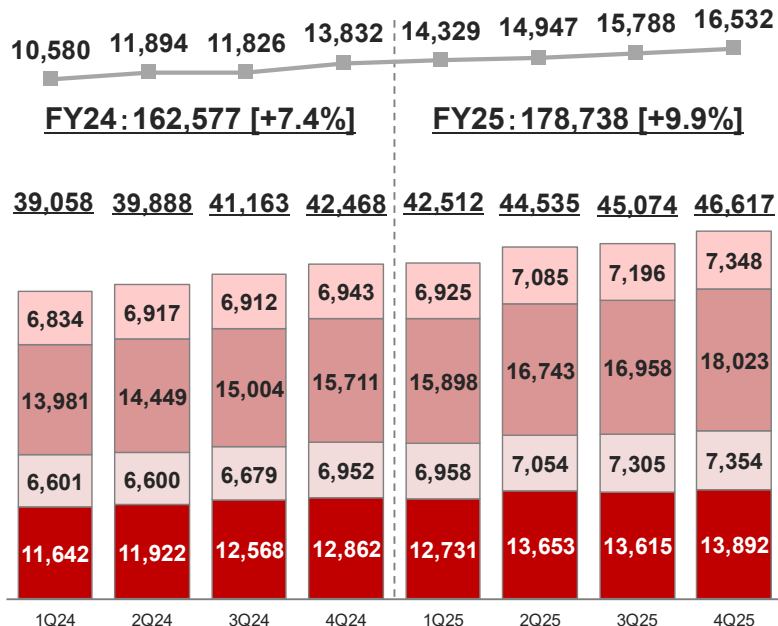
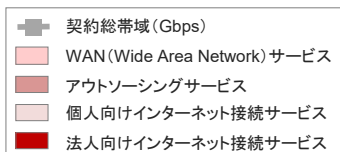
- 3Q25は過年度継続のモバイルデータ接続料費用戻り効果はなし
- 3Q24初に一部NWサービスの価格改定実施、1Q26初に個別サービス価格改定実施(売上増影響 8億円弱)
- 保守・外注・人件費等の固定的原価は増加傾向

◆SI売上総利益

➢ FY25: 263.0億円 粗利率 16.1% +45.5億円・+20.9%YoY

- 運用案件積上がり・売上規模増加・前期VMwareライセンス関連利益影響(約△14億円)の反動増他で粗利率改善YoY

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

- FY25: 538.9億円・+10.0%YoY(前期: +9.5%YoY)
 - ・ うちIP: 186.4億円・+7.6%YoY(前期: +8.3%YoY)
 - ・ うち法人モバイル: 182.0億円・+17.6%YoY(前期: +13.5%YoY)
 - ✓ 2Q25法人モバイル売上は端末提供約4億円との個別要因内包
 - ・ うちMVNE: 119.8億円・+5.2%YoY(前期: +7.9%YoY)

◆ 個人向けインターネット接続サービス

- FY25: 286.7億円・+6.9%YoY(前期: +6.1%YoY)
 - ・ うち個人モバイルIIJmio: 252.8億円・+7.9%YoY(前期: +6.7%YoY)

◆ アウトソーシングサービス

- FY25: 676.2億円・+14.3%YoY(前期: +11.7%YoY)
 - ・ うちセキュリティ: 409.1億円・+13.8%YoY(前期: +16.2%YoY)

◆ WANサービス

- FY25: 285.5億円・+3.4%YoY(前期: △2.7%YoY)

既存サービス機能拡張・新機能提供等NWサービス積上げ強化・遂行中

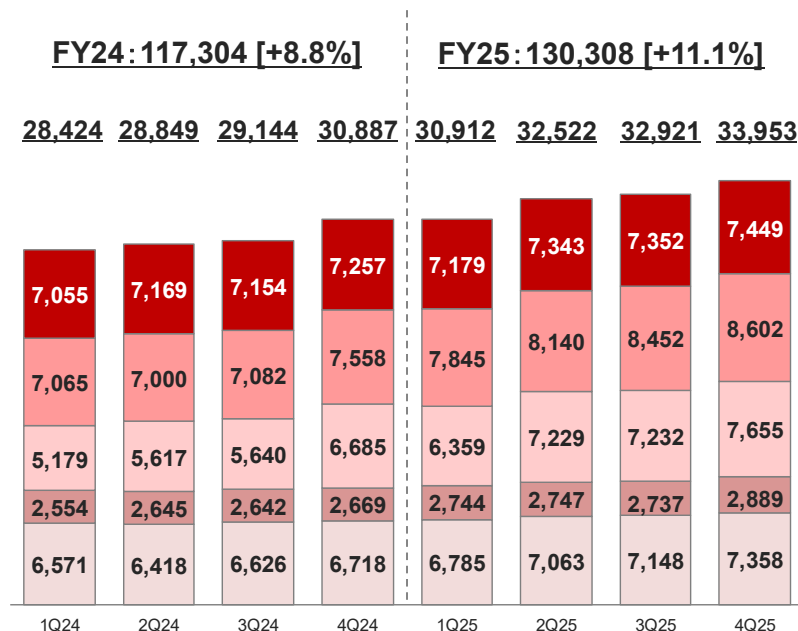
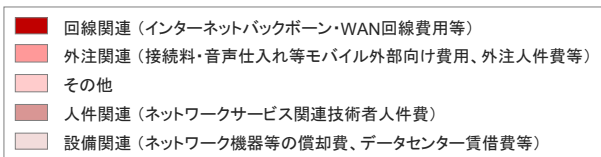
新規: IIJセキュリティドクター、IIJクラウドエクスチェンジサービス for Prisma Access 等

拡張: IIJ IoTサービス、IIJフレックスモビリティサービス/ZTNA、IIJセキュアエンドサービス 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
- ・ 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
 QoQ = 前四半期比



- FY25回線関連費用: 293.2億円・+2.4%YoY (前期: △0.5%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
 - ・ WANサービス売上見合いでQoQ増加
- FY25外注関連費用: 330.4億円・+15.1%YoY (前期: +3.3%YoY)
 - ・ モバイル獲得見合いでモバイルデータ接続料・モバイル音声費用等継続増加
 - ・ 3Q25はFY24モバイルデータ接続料確定による費用戻し効果なし
- FY25その他費用: 284.8億円・+23.2%YoY (前期: +35.5%YoY)
 - ・ 売上増に応じたSASE等ライセンス費用増加
 - ・ モバイル端末の仕入増加+約21億円YoY
 (1Q25: +約3億円YoY、2Q25: +約10億円YoY、3Q25: +約6億円YoY、4Q25: +約2億円YoY)
- FY25人件関連費用: 111.2億円・+5.8%YoY (前期: +12.4%YoY)
 - ・ 人員増加・期初報酬改定等で増加
- FY25設備関連費用: 283.5億円・+7.7%YoY (前期: +5.9%YoY)
 - ・ 設備拡張等に伴い継続増加
 - ・ モバイル基盤リプレイス他で減価償却費等総額 +9億円YoY増加

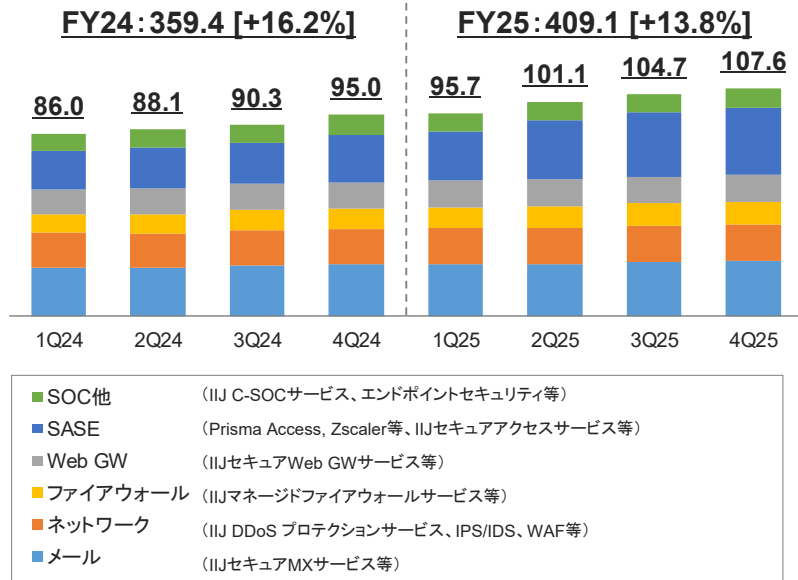
- ・ 外注関連費用: 3Q24にFY23モバイルデータ接続料確定し将来原価方式数値との差分で3Q25時とほぼ同水準の費用戻り効果あり
- ・ その他費用: FY24 VMwareライセンス関連の費用増影響 約+10億円YoY内包、FY24 モバイル端末仕入れは 約+5億円YoY・4Q商戦期に強化

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

◆ 旺盛な需要継続でセキュリティサービス(月額ストック)売上堅調推移



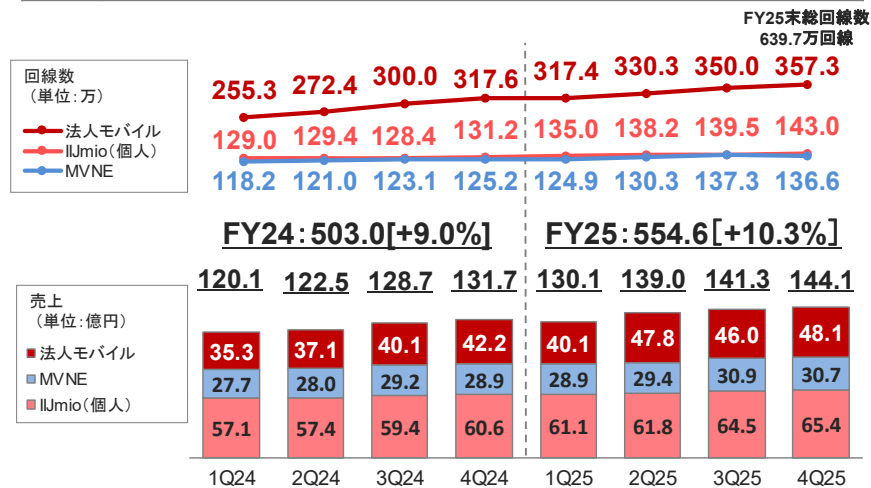
◆ サイバーセキュリティ需要の高まり

- 総セキュリティ事業規模(NWサービス+SI) FY25: 483.7億円(FY24: 415.8億円)
- メールセキュリティ売上も継続伸長
- セキュリティ関連サービスのワークショップへの参加企業数が前年同期比1.5倍
- 企業のセキュリティ対策・運用をIJセキュリティ専門家が支援・対策方針策定する「IJセキュリティドクター」(25年11月提供開始)引き合い拡大中、セキュリティアセスメント・コンサルへビジネス拡張
- セキュリティサービス売上(月額ストック)はアウトソーシングサービス売上に計上

モバイル・IoT事業

◆ 売上・回線数ともに各分野で順調増加

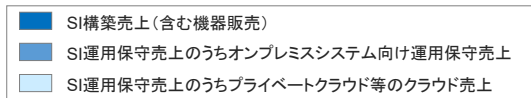
法人	各種IoT機器・タクシー端末・監視カメラ・ドライブレコーダー等のデバイス接続への需要継続
個人	<ul style="list-style-type: none"> プラン改定(25年3月)・JALモバイル(25年4月開始)もあり回線数継続増加 eSIM好調で3Q25末で回線数20万超まで成長 オリコン顧客満足度調査「格安スマホ」ランキングで2年連続満足度総合第1位を受賞
MVNE	MVNO新規参入事業者増加で顧客数・回線数が堅調推移



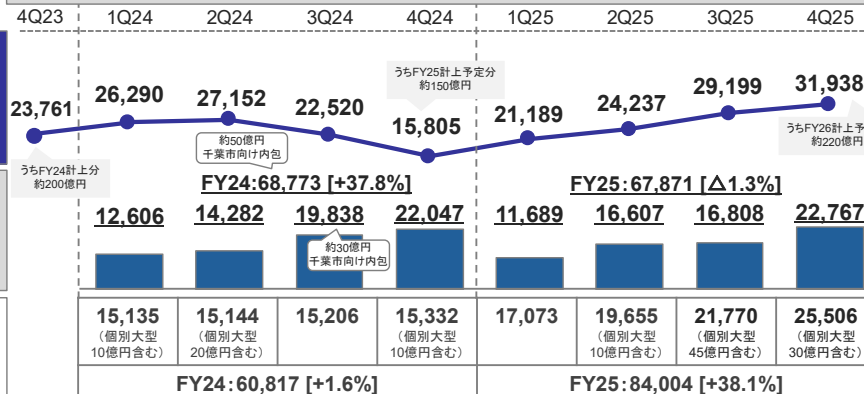
	1Q24末	2Q24末	3Q24末	4Q24末	1Q25末	2Q25末	3Q25末	4Q25末
MVNE顧客数 (単位: 社)	195	197	200	201	202	205	207	212
IJmioギガプラン回線数 (単位: 万)	106.9	108.4	108.5	112.4	117.5	121.6	123.8	128.4

・法人モバイルはIoT等用途向け直接提供、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
 ・2Q25法人モバイル売上には端末提供約4億円との個別要因内包

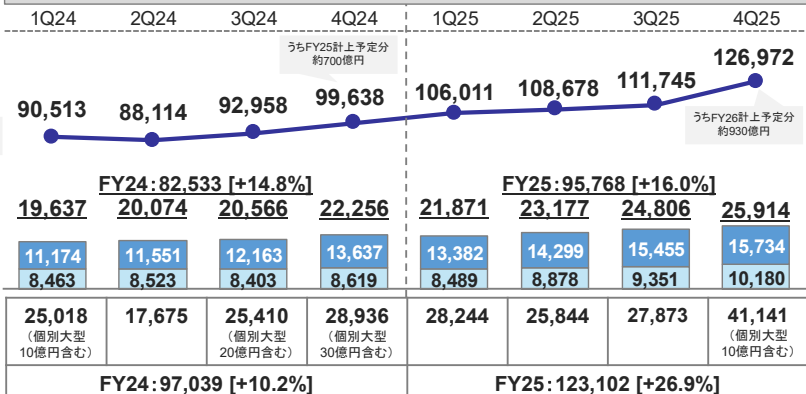
II - 6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移



SI構築(一時売上)



SI運用保守(ストック売上)



- 基盤NW・システム構築需要多く業界満遍なく需要良好
- 4Q25以降獲得大型サービスインテグレーション案件 ※総額にNWサービス売上含む
 - GPU基盤構築案件(120億円・5年間) ※シンガポール子会社PTCで獲得
 - 公共機関向けNWインフラ構築・運用(40億円・5年間)
 - 官公庁向けNWシステム構築・運用追加(25億円・18年間) ※2Q25獲得案件の追加分
 - 公共機関向け仮想基盤構築・運用保守(10億円・6年間)
 - 製造業向けセキュリティ強化(10億円・3年間)
 - 官公庁向けシステム構築(10億円・3年間)
 - 公共機関向けNW・システム構築・運用(15億円・6年間)

・ 大型案件は期間総額10億円以上を記載

- 大型案件の運用化含め高増収継続

クラウドサービス売上(ストック)推移

単位: 億円

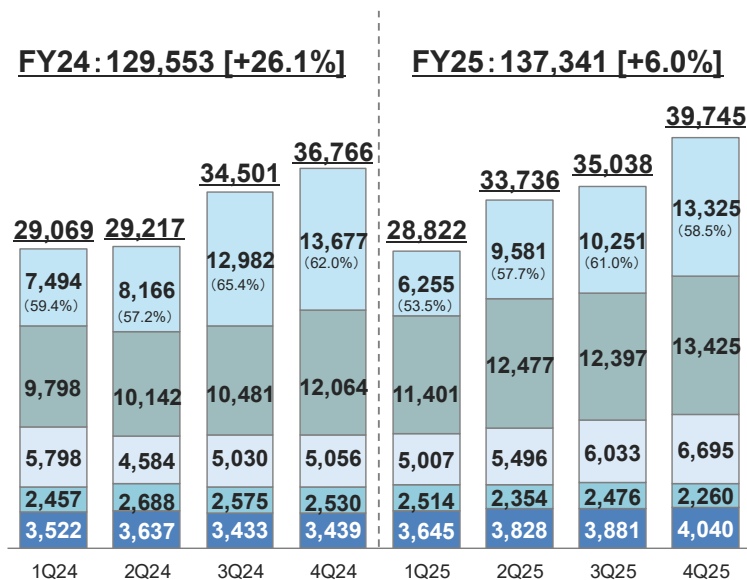
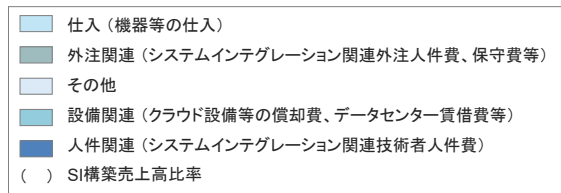
	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
プライベートクラウド 自社サービス、マルチクラウド等	71	69	69	70	69	73	78	82
Raptor 金融機関向け為替取引システムサービス	11	15	13	14	13	14	14	18
その他 自社パブリッククラウド、海外拠点クラウド等	9	8	8	8	8	8	8	8
合計	91	91	90	92	91	94	99	107

・ FY25クラウド売上計上区分 システム運用保守: 94.3%、アウトソーシングサービス: 5.7%

・ FY24個別案件(マルチクラウド)影響: 1Q・約3億円(取引終了時一時売上)、2Q-4Q △約6億円強/Q

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



- FY25仕入: 394.1億円・△6.9%YoY (前期: +48.4%YoY)
 - ・ 案件・売上規模に概ね連動
- FY25外注関連費用: 497.0億円・+17.0%YoY (前期: +19.1%YoY)
 - ・ 案件・売上規模に概ね連動
- FY25その他費用: 232.3億円・+13.5%YoY (前期: +28.4%YoY)
 - ・ ライセンス費用他を内包
- FY25設備関連費用: 96.0億円・△6.3%YoY (前期: +4.9%YoY)
 - ・ 四半期毎の大きな変動なし
- FY25人件関連費用: 153.9億円・+9.7%YoY (前期: +9.0%YoY)
 - ・ 人員増加・期初報酬改定等で増加

SI関連外注人員数推移 (単位: 名)

1Q24末	2Q24末	3Q24末	4Q24末	1Q25末	2Q25末	3Q25末	4Q25末
1,513	1,525	1,510	1,596	1,578	1,603	1,607	1,633

- 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1Q25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 - 6. 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、月額売上も堅調に積上げ

大型案件売上 (期間累計)	FY23上期	FY23下期	FY24上期	FY24下期	FY25上期	FY25下期
一時売上	約4億円	約50億円	約23億円	約77億円	約28億円	約69億円
月額売上	約14億円	約17億円	約23億円	約45億円	約66億円	約79億円

案件の売上計上区分

NWサービス

SI

今回獲得

		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			愛媛県向けGIGAスクールインフラ更改 10億円・6年間 SI構築/運用保守 2Q26より売上計上	
		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 10億円 SI構築 4Q25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	官公庁向けNWシステム構築・運用 160億円・18年間 NWサービス・SI構築/運用保守 FY29より売上計上	
千業市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	ISPメールシステム基盤運用 15億円・2年間 NWサービス・SI構築/運用保守 4Q25より売上計上	官公庁向けNWシステム構築・運用追加 25億円・18年間 NWサービス・SI構築/運用保守 FY29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 10億円 SI構築	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	金融機関向けセキュリティ強化 10億円・5年間 NWサービス 2Q25より売上計上	GPU基盤構築案件(PTC) 120億円・5年間 SI構築/運用保守 2Q26より売上計上	
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	メガバンク向けグローバルNW構築 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	建設業向けオフィスIT基盤導入 60億円超・3年間 NWサービス 4Q25より売上計上	
通信事業者向けセキュリティ強化 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	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	生命保険会社向けIT環境更改 20億円・2年間 NWサービス・SI構築/運用保守 3Q25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基盤向け大ロサバ構築(PTC) 30億円・3年間 SI構築/運用保守	公共機関向けシステム基盤構築 40億円・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	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	証券会社向け基幹システムリプレイス 10億円・2年間 NWサービス・SI構築/運用保守 4Q25より売上計上	

公共機関向けNW・システム構築・運用
15億円・6年間
SI構築/運用保守
3Q26より売上計上

官公庁向けシステム構築
10億円・3年間
SI構築/運用保守
4Q26より売上計上

製造業向けセキュリティ強化
10億円・3年間
SI運用保守
4Q25より売上計上

公共機関向け仮想基盤構築・運用保守
10億円・6年間
NWサービス・SI構築/運用保守
3Q26より売上計上

官公庁向けNWシステム構築・運用追加
25億円・18年間
NWサービス・SI構築/運用保守
FY29より売上計上

公共機関向けNWインフラ構築・運用
40億円・5年間
NWサービス・SI構築/運用保守
3Q26より売上計上

GPU基盤構築案件(PTC)
120億円・5年間
SI構築/運用保守
2Q26より売上計上

製造業向けセキュリティ対策強化支援
20億円・5年間
SI構築/運用保守
4Q25より売上計上

- ・ サービスインテグレーション：自社開発のNWサービス群を組み込んだSI。社内大規模NWの更改等で商取引機会・提案領域が大幅拡大。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。
- ・ 2026年2月6日開示の本頁同様の3Q25(3ヶ月)大型案件からの一時・月額売上の集計表示に誤りがあり、(誤)一時：約57億円、月額：約59億円に対し(正)一時：約28億円、月額：約34億円でありました。本頁におけるFY25下期売上は、これら3Q25売上数値を修正したうえで表示しております。また、2026年2月6日開示の3Q25(3ヶ月)のシステム構築(一時)・システム運用保守(月額)・NWサービス(月額)との各売上高に誤表記はございません。
- ・ 大型案件は期間総額10億円以上を記載。大型案件売上の表はFY22以降の案件を記載

© Internet Initiative Japan Inc.

13

Ⅱ-7. 人的資本関連

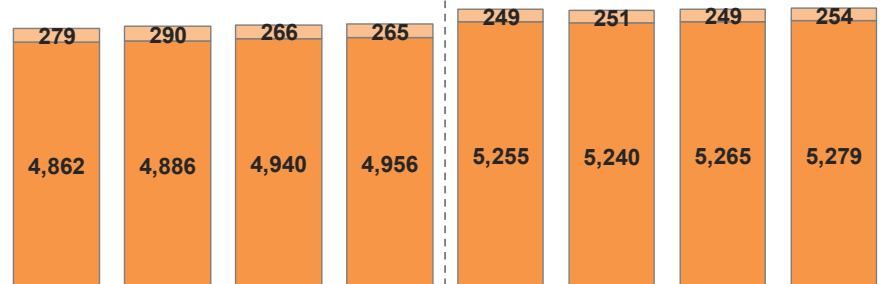
連結従業員数

契約社員(名)
正社員(名)

+394名YoY
うち新卒307名

+363名YoY
うち新卒269名

24年6月末 24年9月末 24年12月末 25年3月末 25年6月末 25年9月末 25年12月末 26年3月末
5,141 **5,176** **5,206** **5,221** **5,504** **5,491** **5,514** **5,533**



・ 2Q25に海外子会社での人員調整減あり

連結人件関連費

単位:百万円

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
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%)	11,305 (+6.0%) ^(※2)	11,278 (+9.5%)	12,133 (+17.3%)
	FY24: 41,638 (+10.6%)				FY25: 45,765 (+9.9%)			
売上高比率	14.3%	14.2%	12.5%	11.8%	14.4%	13.3%	12.9%	12.6%

(※1) 1H24時インフレ対応特別支給等あり3Q25累計人件関連費伸び率YoYは若干下振れ

(※2) 2Q25連結人件関連費に退職給付引当金戻しは含まない

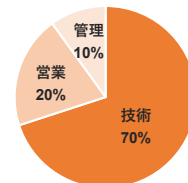
➢ FY25

- ・ 連結従業員純増: 312名、うち新卒入社269名
- ・ 25年4月昇給率: 賃金テーブル改定含め約6% (IJJ単体)

➢ FY26

- ・ 連結従業員純増計画: 約400名、うち新卒入社277名
- ・ 26年4月昇給率: 賃金テーブル改定含め約6% (IJJ単体)

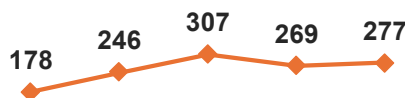
人員構成



新卒入社員数(連結)

単位:名

22年4月 23年4月 24年4月 25年4月 26年4月



女性管理職比率(IJJ単体)

- FY24及びFY27の目標を各々前倒しで達成
- ・ 当初目標 FY24: 6%以上、FY27: 8%以上

23年4月	24年4月	25年4月	26年4月
6.3%	7.5%	8.4%	8.8%

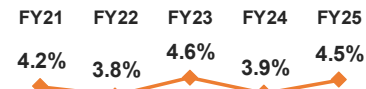
従業員意識調査(IJJ単体)

- FY25従業員意識調査の総合満足度は5段階評価で3.8と高水準で推移



離職率(IJJ単体)

- 業界平均対比低い離職率*

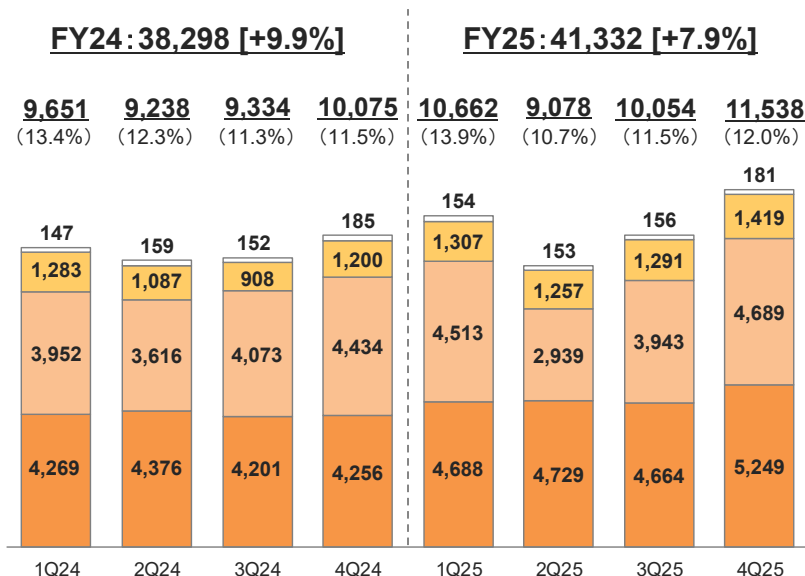
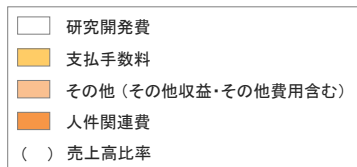


・ 従業員意識調査(IJJ単体)は年1回実施されるエンゲージメント調査(約50設問)で、各項目は1(そう思わない)、2(どちらかというと思わない)、3(どちらともいえない)、4(どちらかというと思う)、5(そう思う)の5段階評価。「総合満足度」は「私は総合的に満足している」との設問についての評価結果

・ 離職率(IJJ単体)は、IJJ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

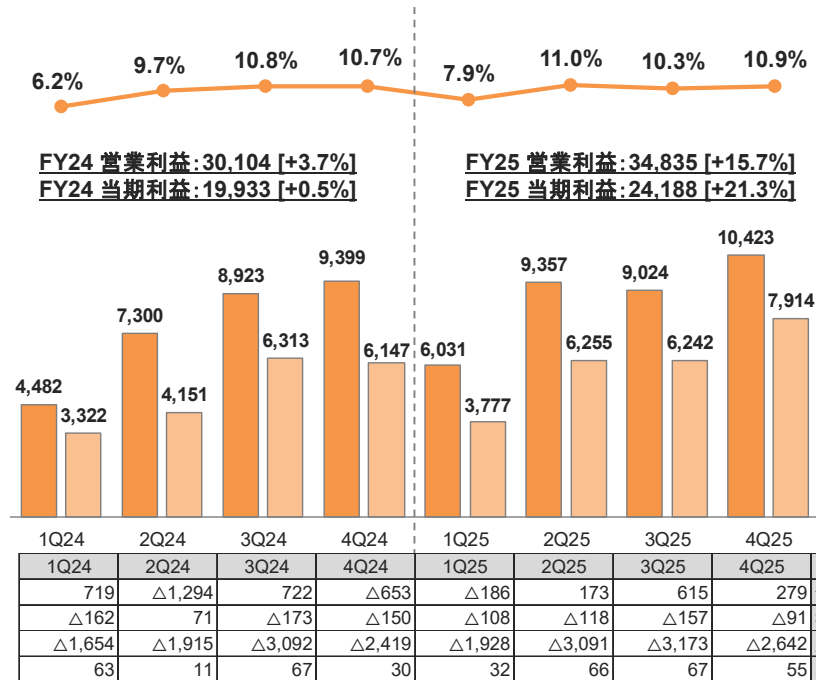


- FY25研究開発費：6.4億円・+0.2%YoY（前期：+0.9%YoY）
 - ・ 主に研究所部門の人件費で大きな変動なし
- FY25支払手数料：52.7億円・+17.8%YoY（前期：△2.0%YoY）
 - ・ 主に採用関連・個人向けクレジットカード手数料等
- FY25その他費用：160.8億円・+0.1%YoY（前期：+12.0%YoY）
 - ・ 主に広告・販促費、出張旅費等の行動関連費用、租税公課等で増加傾向、1Qは新卒入社に伴う研修費等も増加
 - ・ 2Q25（その他収益）は確定拠出年金（DC）中心への退職金（IIJ単体）制度改定に伴う退職給付引当金戻し11.7億円一時計上（想定より若干過少）
- FY25人件関連費（報酬・福利厚生等）：193.3億円・+13.0%YoY（前期：+11.9%YoY）
 - ・ 期初の報酬改定・新卒受入等で増加傾向
 - ・ 4Q25は年度賞与等でQoQ増加

- ・ 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



◆ 営業利益: 348.4億円・+15.7%YoY

- 売上構成配分等の要因で営業利益は想定下回り推移
- 2Q25は退職給付金引当戻し11.7億円の一時利益効果あり

◆ 税引前利益: 352.4億円・+20.8%YoY

- 為替差益・ファンド評価益等で見通し超過で着地
- 支払利息: 1,366百万円(前期: 1,062百万円)
- 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、期初見通しは為替140円/米ドルで想定・上振れ

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
円/米ドル為替レート(Q末)	161.07	142.73	158.18	149.52	144.81	148.88	156.56	159.88
為替差損益	+196	△249	+196	△97	△67	△7	+24	+95
ファンド評価損益等*	+585	△863	+790	△311	△14	+446	+883	+445

*米ドル建てで多く評価額に為替影響も内包

- 持分法投資損益: △474百万円(前期: △414百万円)
- ・ うちディーカレット関連(24年9月以降の出資比率: 34.8%): △816百万円・想定通り

1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
△182	+25	△177	△219	△174	△182	△205	△255

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

✓ トークン化預金の社会普及時間軸等を鑑み単月黒字想定時期はFY26後半から後送

◆ 当期利益: 241.9億円・+21.3%YoY

- 営業外損益等で見通し超過で着地

- ・ 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

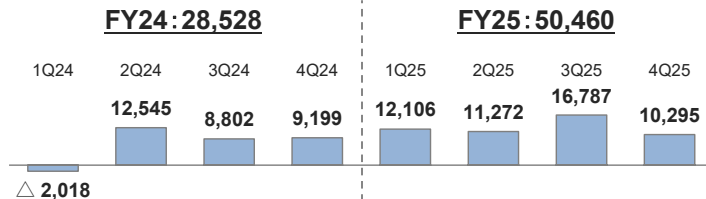
Ⅱ-10. 連結バランスシートのサマリー

	25年3月末	26年3月末	増減		25年3月末	26年3月末	増減
現金及び現金同等物	32,534	38,395	+5,861	営業債務及びその他の債務	30,238	34,478	+4,240
営業債権	56,361	62,084	+5,723	借入金(流動・非流動)	33,616	35,570	+1,954
棚卸資産	4,681	7,132	+2,451	契約負債・繰延収益(流動・非流動)	26,043	39,120	+13,077
前払費用(流動・非流動)	56,930	71,858	+14,928	未払法人所得税	5,205	5,119	△86
有形固定資産	33,771	45,114	+11,343	退職給付に係る負債	4,849	1,013	△3,836
使用権資産	45,756	39,110	△6,646	その他の金融負債(流動・非流動)	58,578	60,660	+2,082
うちオフィス・データセンター等オペリース	28,958	22,367	△6,591	うちオフィス・データセンター等オペリース	29,714	23,123	△6,591
うちネットワーク機器等ファイナンスリース	16,798	16,743	△55	うちネットワーク機器等ファイナンスリース	19,172	19,895	+723
のれん・無形資産	31,328	33,428	+2,100	その他	11,820	11,502	△318
持分法で会計処理されている投資	6,639	6,293	△346	負債合計:	170,349	187,462	+17,113
投資有価証券(株式)	15,823	12,106	△3,717	資本金	25,577	25,663	+86
その他の投資	10,711	12,691	+1,980	資本剰余金	35,865	35,930	+65
その他	17,901	18,722	+821	利益剰余金	79,885	98,163	+18,278
				その他の資本の構成要素	11,266	10,006	△1,260
				自己株式	△11,910	△11,755	+155
				親会社所有者帰属持分合計:	140,683	158,007	+17,324
				非支配持分	1,403	1,464	+61
資産合計:	312,435	346,933	+34,498	負債及び資本合計:	312,435	346,933	+34,498

- ・ 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 45.5%

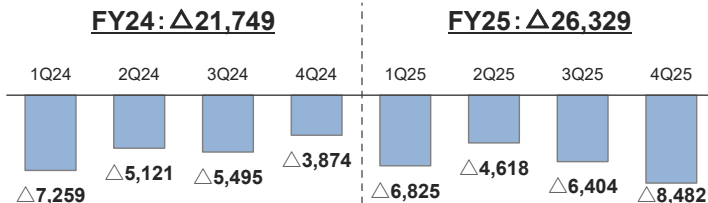
Ⅱ - 11. 連結キャッシュ・フロー

営業キャッシュ・フロー



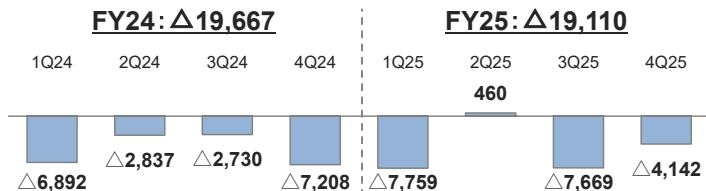
	FY25主内訳	前年同期比
税引前利益	35,242	+6,058
減価償却費及び償却費	32,674	+1,302
営業資産及び負債の増減	△7,879	+17,129
うち前払費用の増減額(前払費用の回収)	△14,062	+3,273
法人所得税支払	△10,045	△281

投資キャッシュ・フロー



	FY25主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△20,379	△8,475
うちデータセンター関連	△10,806	△6,149
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△8,111	+100

財務キャッシュ・フロー



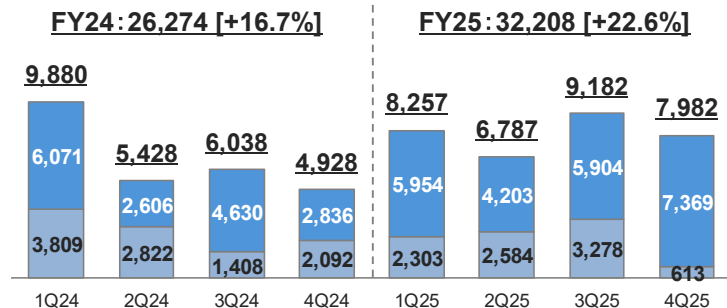
	FY25主内訳	前年同期比
その他の金融負債による収入	10,456	+1,959
オペ・ファイナンスリース等の支払	△24,804	+614
短期借入金による調達	2,000	△5,000
配当金の支払	△6,553	△419

II - 12. その他の財務データ

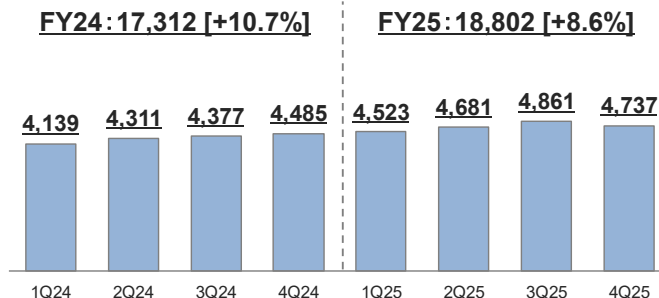
単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

設備投資額 (CAPEX)

現金支払
ファイナンス・リース



設備投資償却額



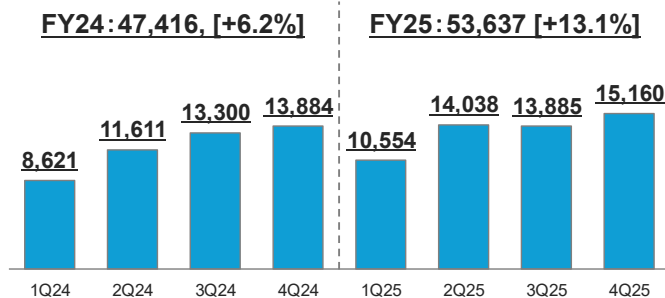
CAPEXの主な内訳 (単位: 億円)

	FY24	FY25	備考
恒常投資関連 (NW機器・サーバ等)	125	137	恒常的投資
白井DC (うち3期棟)	9 (3)	96 (85)	将来サービス需要向け個別投資
松江DC	37	20	
顧客向け関連	43	37	案件見合い投資
フルMVNO 5G基盤更改	41	30	一時的個別投資
顧客向けFX SaaSシステム基盤更改	5	2	一時的個別投資

FY26 CAPEX計画: 380億円規模

- うち白井DC3期棟建設 約180億円
- 累計 約270億円見込み・中計想定範囲内で推移

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. FY26事業計画

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

	FY26 業績予想			
	売上高比 上期 (2026年4月～2026年9月)	YoY	売上高比 通期 (2026年4月～2027年3月)	YoY
売上収益	1,800	+11.2%	3,850	+11.5%
売上総利益	21.7% 391	+11.2%	22.3% 857	+12.5%
販売管理費等	13.2% 237	+20.1%	12.3% 472	+14.2%
営業利益	8.5% 154	△0.2%	10.0% 385	+10.5%
持分法損益	△ 7	-	△ 13	-
税引前利益	7.8% 141	△7.3%	9.6% 370	+5.0%
当期利益 (親会社の所有者に 帰属する利益)	5.3% 96	△4.8%	6.5% 250	+3.4%
1株当たり 配当金	¥21.50	+¥2.00	¥43.00	+¥4.00

内訳イメージ

売上高

FY25実績 FY26見通し

ATM 3,454 3,850

SI 1,636 約1,815

NWサービス 1,787 約2,005

売上総利益

FY25実績 FY26見通し

ATM 762 857

SI 263 約305

NWサービス 484 約540

SI粗利率 約17%

NW粗利率 約27%

事業計画の前提・想定

- ◆ NWサービス
 - 新規サービス開発・既存サービスの機能強化等によるNWサービス積上げ継続注力
 - サイバーセキュリティ対応需要の増加、特定事業・領域向けNWシステム基盤提供等の追加需要を想定
 - 一部個別サービスの価格改定(26年4月) 8億円弱の売上増影響
 - モバイルデータ接続料戻りはFY25同様勘案せず、1Q26に大口法人モバイル端末提供15億円強予定
 - 粗利率はFY25とほぼ同水準と想定
- ◆ SI
 - SI受注残からの売上計上・新規獲得想定で積上げ
 - 需要環境強く大型案件継続獲得との想定
 - 粗利率は運用売上継続増・スケールメリットでFY25比若干向上と想定
- ◆ 原価・販売管理費等
 - 人員数増加・事業成長に伴う増加、インフレに伴う増加 昇給率 約6%(給与テーブル改定含む)
 - 2Q25の年金制度変更に伴う一時利益(11.7億円)の反動減あり上期利益見通しは若干減益
- ◆ その他
 - 営業外損益:155円/米ドル想定で為替差損を繰り込み
 - 持分法損益:△13億円(うちディーカレットホールディングス:△15億円)の想定
 - CAPEX:約380億円

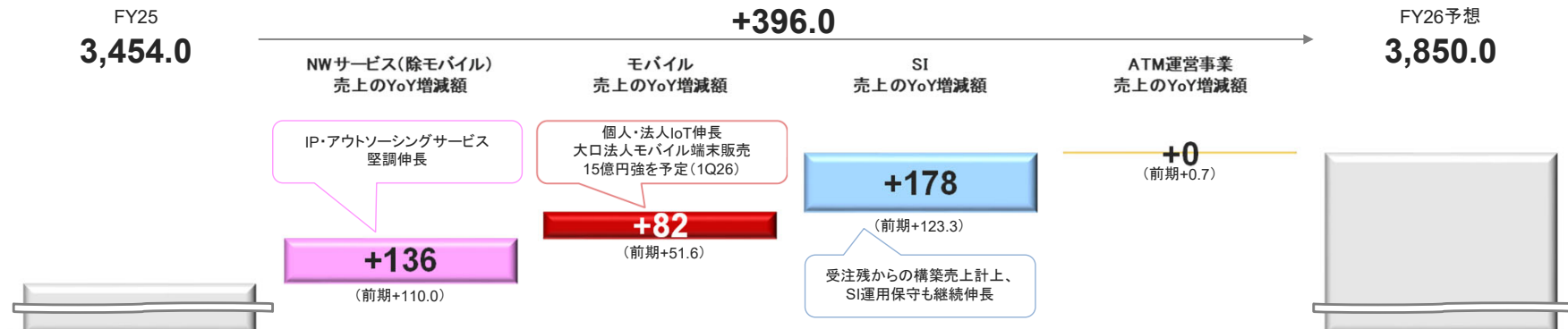
白井DC3期棟 想定CAPEX

FY24	FY25	FY26見込	累計見込
約3億円	約85億円	約180億円	約270億円

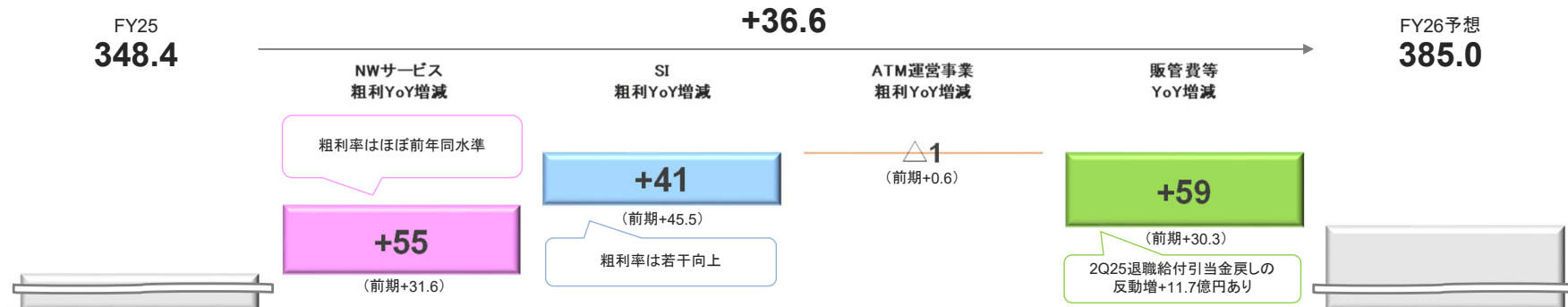
- 連結従業員数純増見込み:約400名・うち新卒入社277名

Ⅲ- 2. FY26連結業績予想 増減見通し

売上



営業利益



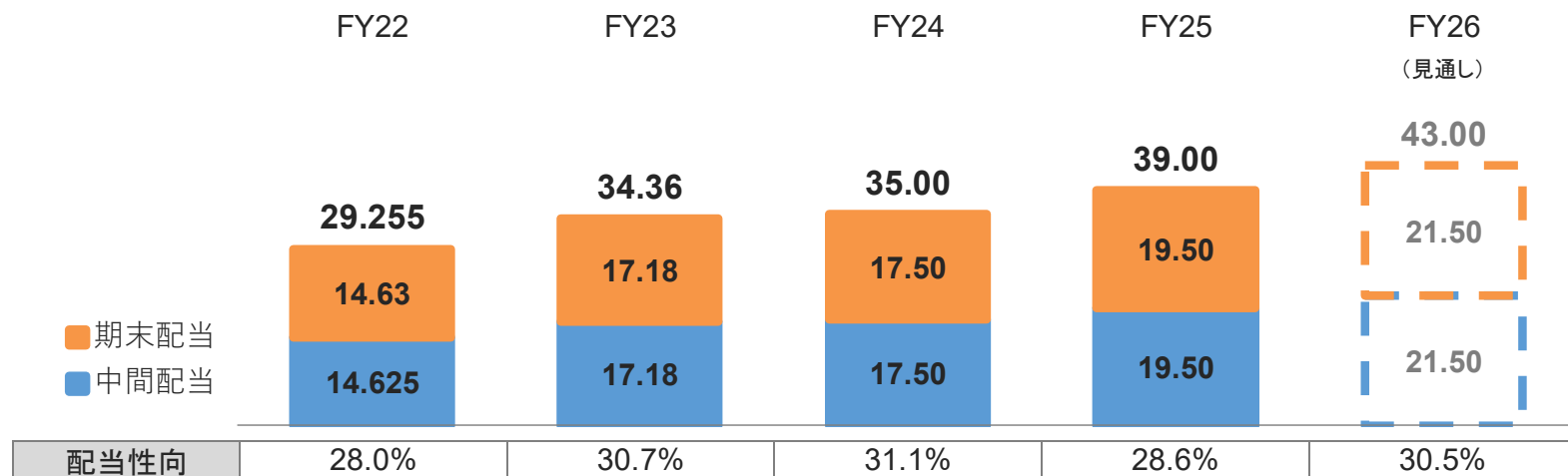
- NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)、モバイル売上は、IIJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IIJmio)の合計額を記載
- NWサービス粗利は、NWサービス(除モバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり分解不可)
- 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

Ⅲ- 3. FY26配当見通し

◆ 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:



株式分割
2022年10月

自社株
取得・償却
2023年5月

FY23総還元性向: 82.4%

AIを活用したITオフリングモデルの高度化

ネットワークサービス事業者としてAI前提のサービスオフリングで付加価値創造し圧倒的なAI効果を楽しむ

FY29末までに全社業務約30%のAI化をターゲット

AIによる顧客のSI需要
付加価値提供

システム インテグレーション

構築

運用保守

AIによる生産性向上
SI構築・運用領域

ソフトウェア

ネットワーク機器・ハードウェア

システムエンジニア

AIによる生産性向上
バックオフィス領域

バックオフィス

ネットワーク サービス

提供

運用

開発

AI活用でのサービス提供
運用高度化・付加価値創造
(AIオーケストレーション)

AIによる生産性向上
NWサービス開発・運用領域

ネットワークサービス設備

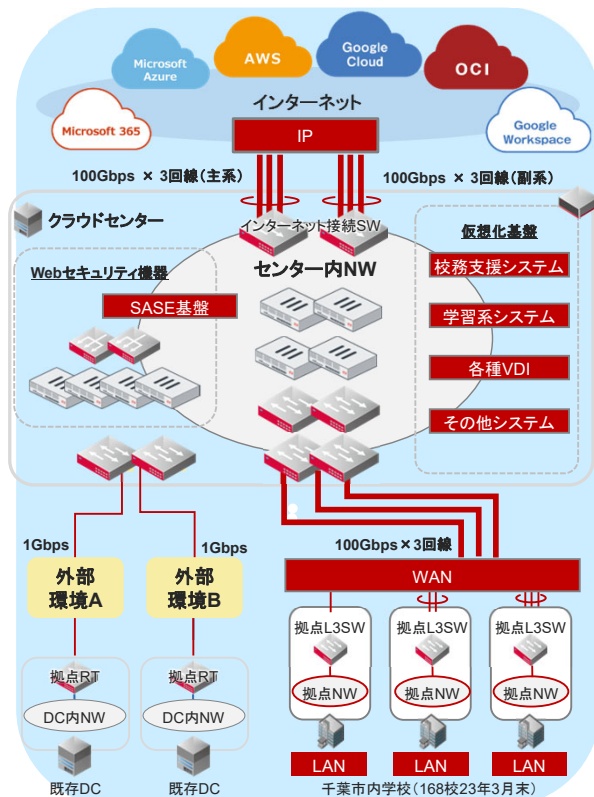
インターネットバックボーン

ネットワークエンジニア

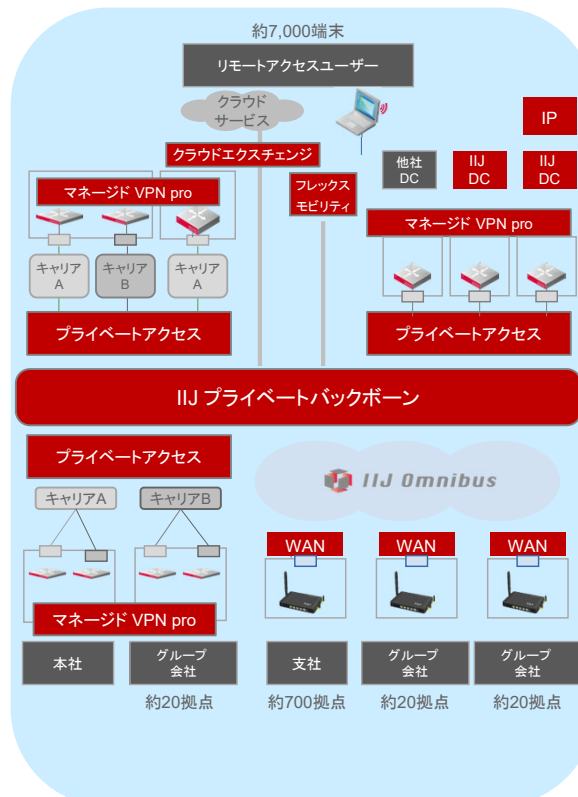
Appendix サービスインテグレーション案件事例

■ ネットワークサービス ■ システムインテグレーション

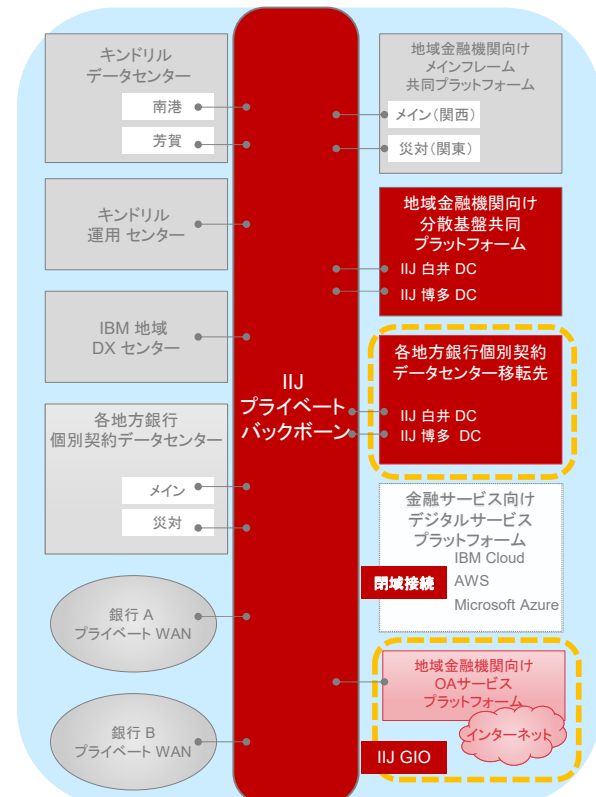
千葉市向け教育情報ネットワーク



大手企業グループ向け統合ネットワーク案件



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	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28
新単価						<div>26年3月提示</div> <div>10,931円 0.5%増YoY</div>	<div>10,104円 7.6%減YoY</div>	<div>9,488円 6.1%減YoY</div>
確定単価	<div>27,024円 27.5%減YoY</div>	<div>19,979円 26.1%減YoY</div>	<div>15,042円 24.7%減YoY</div>	<div>将来原価方式 費用戻し効果なし</div> <div>12,862円 14.5%減YoY</div>	<div>26年12月頃 確定予定</div>			
旧単価					<div>25年3月提示</div> <div>10,874円 15.5%減YoY</div>	<div>10,383円 4.5%減YoY</div>	<div>9,052円 12.8%減YoY</div>	
				<div>24年3月提示</div> <div>12,862円 14.5%減YoY</div>	<div>10,874円 15.5%減YoY</div>	<div>10,708円 1.5%減YoY</div>		
			<div>23年3月提示</div> <div>15,644円 21.7%減YoY</div>	<div>13,084円 16.4%減YoY</div>	<div>11,255円 14.0%減YoY</div>			
		<div>22年4月提示</div> <div>20,327円 24.8%減YoY</div>	<div>15,697円 22.8%減YoY</div>	<div>13,207円 15.9%減YoY</div>				
	<div>21年3月提示</div> <div>28,385円 23.9%減YoY</div>	<div>22,190円 21.8%減YoY</div>	<div>18,014円 18.8%減YoY</div>					

- 将来原価方式とは、MNOの将来原価等見込みに基づきMNOが先3年間の接続料単価見込みを提示する仕組みを指す。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。算定計算要領は、(データ通信原価＋利潤)÷需要
- 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」

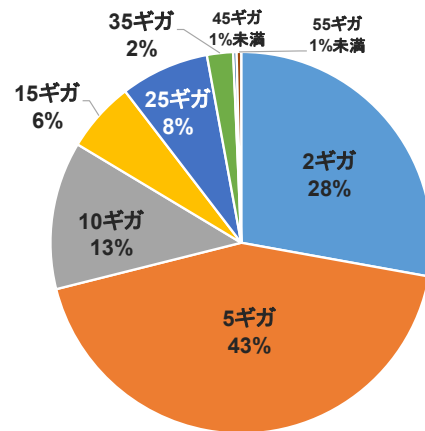
IIJmio ギガプラン料金表

- 25年3月にプラン改定を実施。26年3月に15ギガプランのみ料金改定を実施

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 → 1,600円 26年3月より
	データのみ	1,730円 → 1,530円 26年3月より
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

ギガプラン：プラン別内訳

(26年3月末時点)



- 低容量プランから中・大容量プランへのシフト

	25年3月末	25年6月末	25年9月末	25年12月末	26年3月末
2ギガ	33%	30%	29%	28%	28%
5ギガ	44%	44%	44%	43%	43%
10ギガ	11%	13%	13%	14%	13%
15ギガ	4%	3%	3%	4%	6%
25ギガ	7%	8%	8%	8%	8%

- 26年3月末時点の音声プラン付帯率は83%

会社概要

ディーカレット
ホールディングス
(IIJ持分法適用関連会社)

26年7月1日
吸収合併予定

株主(43社)

- IIJ(持株比率:34.8%)、金融機関(銀行、証券、保険)、通信キャリア、ITサービスプロバイダー、物流・運輸企業、小売業、不動産会社、エネルギー・インフラ事業者、広告代理店、警備サービス会社、総合商社等

IIJへの業績影響

- ディーカレット関連持分法損益 FY25:△約8億円、FY26見込:△約15億円

ディーカレットDCP
(100%子会社)

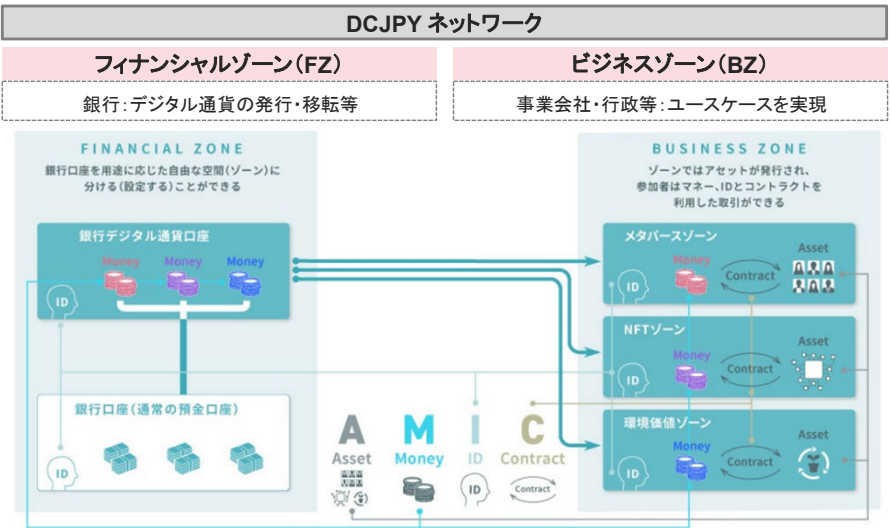
事業状況

- デジタル通貨事業(電子決済等代行業者)
- トークン化預金概念の社会浸透継続中で事業案件増加中
- フィナンシャルゾーン開発増加等でFY26は開発人員等費用増加傾向

デジタル通貨フォーラム

- ディーカレットDCPが事務局を務め、デジタル通貨のユースケース等を検討
- 参加メンバー:100以上の企業・自治体・団体と有識者・関係省庁により構成
- オブザーバー:金融庁、総務省、財務省、経済産業省、日本銀行
- 座長:山岡 浩巳氏(元日本銀行決済機構局長)
- シニアアドバイザー:遠藤 俊英氏(元金融庁長官)

デジタル通貨「DCJPY」の主な事例	
連携先	取り組み内容
GMOあおぞらネット銀行・IIJ	環境価値のデジタルアセット化とDCJPY決済取引を開始
ゆうちょ銀行	FY26中のトークン化預金の取り扱い開始を検討
SBI新生銀行・Partior	トークン化預金の外貨取引に関する検討開始に合意
九州FG・肥後銀行・鹿児島銀行	地域金融機関初、DCJPY取り扱いに向けた共同検討を開始
ガンバ大阪	「価値循環型ファンコミュニティ」の実証実験を開始
ファーストアカウンティング・GMOあおぞらネット銀行・IIJ	企業の請求書支払い自動化に向けた実証実験(PoC)を実施
日本チェーンドラッグストア協会	トークン化預金の利用検討等を開始
ビジュアルボイス	デジタル通貨技術とブロックチェーンを活用した、新たなコミュニティサービスの構築に向けた実証実験を開始
SBI証券・大和証券・SBI新生銀行・BOOSTRY・大阪デジタルエクステンジ	国内初のトークン化預金によるセキュリティトークン決済の実発行検証の完了



	トークン化預金	電子決済手段(ステーブルコイン)	
	DCJPY	1号	3号 特定信託受益権(金銭信託)
準拠法・関連法	銀行法・預金保険法等	資金決済法等	
法的性質	預金債権	信託受益権等	
価値の裏付	(裏付ではなく、銀行預金そのもの)	供託等による保全	信託財産(預貯金等)
発行者	銀行	資金移動業者(第二種)	信託銀行・信託会社
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 送金上限額なし 預金と同様の取り扱い(預金保険制度の対象等) BZ拡充に伴い、デジタル通貨を活用するユースケースも拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 送金額上限あり(第二種資金移動業者であるため、100万円/件) 	<ul style="list-style-type: none"> 信託銀行は送金上限なし、信託会社は一部制限あり

ソニーセミコンダクタソリューションズと土壤水分センシング事業展開の子会社設立

会社概要

会社名	株式会社センシフィア
株主	IIJ: 85%、ソニーセミコンダクタソリューションズ(株)(以下、ソニー): 11%、その他: 4%
資本金等	559百万円
設立	2026年2月20日
代表者	代表取締役社長 CEO 齋藤透 (元 IIJ ネットワークサービス事業本部 IoTビジネス事業部 副事業部長)
事業概要	土壤水分センシング技術を用いた水分センサーおよび農業支援サービスの開発、販売、サポートの提供等

IIJの強み

- ◆ 農業農村向け通信インフラ整備を全国の自治体等と共同で推進してきた実績等から農業分野におけるIoTビジネス展開ノウハウを保有
- ◆ 広域通信インフラ構築・運用や携帯電話不感地域への対応も可能



※LPWA(Low Power, Wide Area): 低消費電力かつ長距離通信を特長とするIoT/M2Mに最適な無線通信技術

設立経緯・事業展望

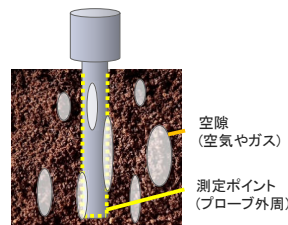
- ◆ IIJはIoT事業の一環で通信インフラ・センサー機器・データ管理等を組み合わせたスマート農業ソリューションを2019年より提供しており、ソニーのセンサー開発等における技術力を融合することで、農業現場の作業品質向上と効率化等を支援する製品やサービスを開発・提供
- ◆ センサーデータを活用したデータ駆動型農業支援サービスとして灌水の最適化・水利用の効率化・収量改善を包括的にサポート
- ◆ 国内施設栽培市場から販売開始し中長期的には海外施設栽培・露地栽培市場への拡大を展望

ソニーの強み

- ◆ 土壤環境に左右されにくい特異なセンサー技術を保有
- ◆ 従来方式はセンサーに密着した土壤水分計測を行うため空隙影響を受けるがセンシフィア方式はセンサー間の土壤水分をRF信号を用いて計測するため安定した土壤水分測定が可能

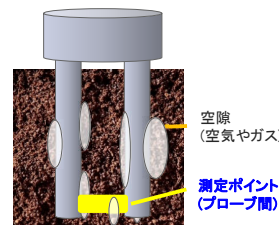
従来方式(密着型)

センサーに密着した土壤水分を計測



センシフィア方式(非密着型)

センサー間の土壤水分を計測



※RF (Radio Frequency) 信号: 無線通信やデータ伝送に用いられる高周波の電磁波(電波)または電気信号

【ご参考】
会社紹介資料
P. 29 ~ P. 45

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	5,533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(創業者)

◆ 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

ストック売上 約8割
継続収益を生む強固な基盤

経営体制 (26年6月末予定)

取締役会 (10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



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 (50.0%、10名中5名)

塚本 隆史
(17年～)

株式会社フィナンシャル
グループ元会長
株式会社銀行元頭取

独立

佃 和夫
(20年～)

三菱重工業㈱元会長

独立

岩間 陽一郎
(21年～)

東京海上アセット
マネジメント㈱元社長
アモーヴァ・アセット
マネジメント㈱
社外取締役・取締役会議長

独立

岡本 厚
(22年～)

㈱岩波書店元社長

独立

嶋果 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

独立

女性

監査役会 (4名)

飛田 昌良

田中 正子

女性

社外監査役

原田 史緒
弁護士

女性

麻生 久美子
公認会計士

女性

谷脇プロフィール (25年4月社長就任)

- ◆ 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。
- ◆ 2019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
- ◆ 2022年 IJ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

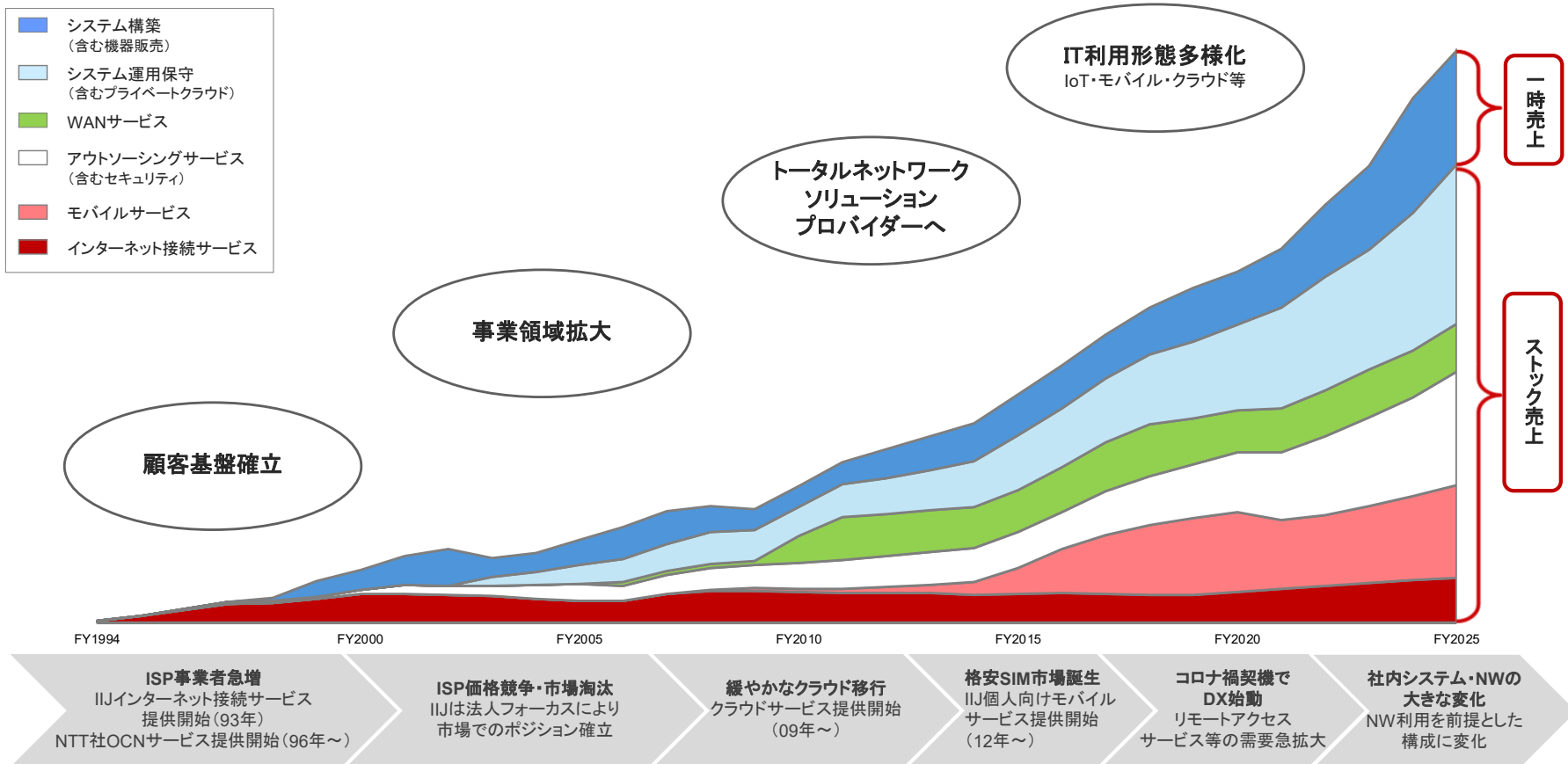
役員報酬制度

- ◆ FY24に役員報酬制度を刷新。単年度・中期計画連動の譲渡制限付株式報酬を支給。中計連動は業績(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)、ROE(19%)、サステナビリティ指標等で評価

IJの経営理念

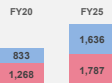
- ◆ 技術革新によりネットワークインフラストラクチャーを発展させる
インターネット技術のイニシアティブを取り続け、より高速化するネットワークとコンピューティングによって新たに創出する価値を通じて、デジタル社会の未来を切り拓いていく。
- ◆ ネットワーク社会を支える仕組み(ITサービス)を提供する
世の中の変化を捉え、その変化を先取りした高品質・高付加価値なITサービスを提供し続けることで、社会・個人によるネットワーク利用を支えていく。
- ◆ 自己実現する職場の提供(多様な才能・価値観を有する人材が活躍できる場)
技術革新や社会貢献に積極果敢に挑戦する人材が集まり、誇りとやりがいをもって自律的に能力を発揮できる場を提供していく。社員個々人が現状に満足せず常に先の世界を考えることで社会発展に貢献し、世間からも評価されることで成長を実感できるような会社であることを目指す。

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



ネットワーク技術力を核としたビジネスモデル

売上 (億円)



顧客基盤

民間企業

- ICT
- 金融
- サービス
- 建設
- 小売
- 製造

公共機関

- 中央省庁
- 地方自治体
- 教育機関

MVNO

- シェア30%超*
- 200社超のMVNE顧客数

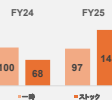
*25年3月末時点、出典MM 総研

海外事業

- 海外で事業展開する日本企業を支援
- ASEANにおける現地事業の展開

- 約16,000社
- 長年にわたる顧客との関係
- 各業界のトップ10企業への高い浸透率
- インターネット関連の需要に継続的に対応
- 非常に低い解約率
- 大口顧客戦略の推進

大型案件売上 (億円)



取引・需要トレンド

大型案件
ネットワーク更改

金融・公共からの強い需要

IoT関連案件増加

フルアウトソーシング主流化

サービス要素

インターネット・ネットワーク

- インターネット専用線接続
- クラウド通信最適化
- 無線LAN
- フレックス回線接続
- 独自開発ルータ
- WAN

セキュリティ

- SOC
- メールセキュリティ
- ゼロトラスト
- セキュアwebゲートウェイ
- マネージドファイアウォール
- SASE

クラウド

- ファイルサーバ
- バックアップサーバ
- データ連携プラットフォーム
- 仮想化プラットフォーム
- マルチクラウド
- クラウド専用線接続

MVNO

- 閉域SIM
- 5G
- マルチキャリア
- モバイルルーター
- eSIM
- IMS

IoT

- LoRa WAN
- 水田管理
- 工場自動化
- 農業IoT
- スマートメーター
- 交通データ

ネットワークインテグレーション

- 構築
- 運用保守

プロフェッショナルサービス

- クラウドインテグレーション
- ITコンサルティング
- IT業務フルアウトソース

- トータルソリューションを一括提供
- 大規模なサービスインテグレーション案件が増加中
- ネットワークサービス積上げ拡大に向けたSIの活用

2,000名超の
優秀なネットワークエンジニア

ネットワークサービスの高い運用力

多様な自社開発
ネットワークサービス群

国内最大級の
インターネットバックボーン



ネットワーク技術力

- ネットワーク可用性: 99.9999%
- マルチキャリア構成等で冗長性確保
- 低離職率: 3~4%
- 日本における確立されたサービスブランド

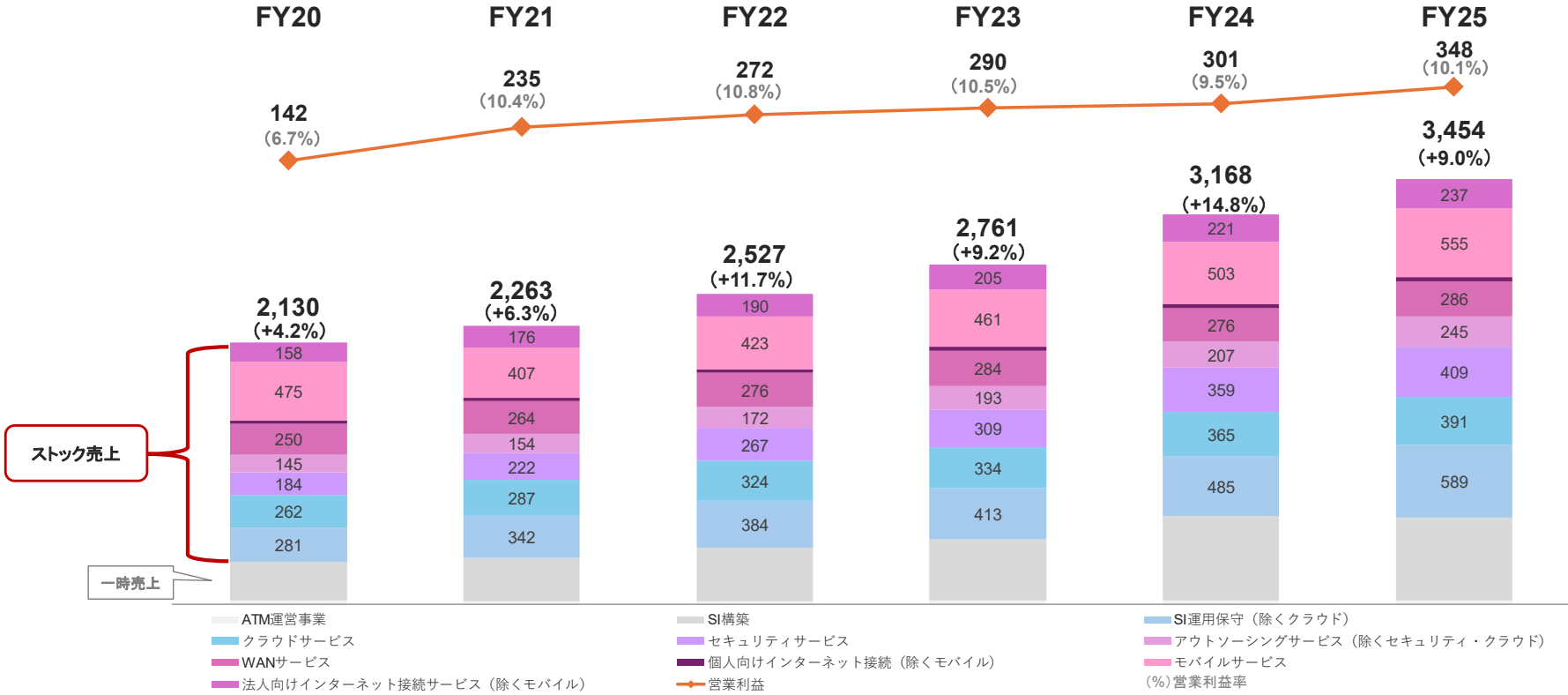
充実したサービスラインアップ

売上区分		FY25売上	YoY	原価構造	粗利率	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	538.9	+10.0%	共通コスト中心	27.1%	<div> <div>IP</div> <div>186.4</div> <div>+7.6%</div> <ul style="list-style-type: none"> 創業以来のIJJ主力サービス マルチキャリア冗長化による高信頼性の帯域保証型接続サービス 帯域契約によるスケーラブルな収益成長 </div>	<div> <div>IP</div> <ul style="list-style-type: none"> 新規参入困難な成熟市場 低解約率、30年以上にわたり優良顧客と取引 クラウド普及・CDN・SaaS・DX等に伴うインターネットトラフィックの継続増加を展望 </div>
	個人向けインターネット接続	286.7	+6.9%			<div> <div>モバイル</div> <div>301.7</div> <div> <div>IoT等 法人モバイル</div> <div>182.0</div> <div>+17.6%</div> <div>主にIoT用途向けのデータ接続を提供</div> </div> <div> <div>MVNE (他MVNO卸)</div> <div>119.8</div> <div>+5.2%</div> <div>他MVNO向けにモバイルサービスを提供</div> </div> </div> <p>(その他)ブロードバンド接続サービス等</p>	<div> <div>モバイル</div> <ul style="list-style-type: none"> 共通インフラ活用で、法人モバイル、MVNE、個人向けサービスを統合的に提供するトラフィック管理戦略 現インフラは個人のトラフィックパターンに基づく。ピーク需要は通勤・昼食時間帯に集中 国内個人向けMVNOマーケットでトップシェア </div>
	アウトソーシング	676.2	+14.3%			<div> <div>セキュリティ</div> <div>409.1</div> <div>+13.8%</div> <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 マネージド型セキュリティサービス、SOC、その他多数 </div> <p>(その他)NW監視、VPNサービス、パブリッククラウドサービスなど多数</p>	<ul style="list-style-type: none"> 従前よりゼロトラストコンセプトで開発 クロスセルを通じて企業成長を促進 継続的なサービス開発が鍵となる セキュリティ需要は引き続き堅調に推移すると見込まれる
	WAN (Wide Area Network)	285.5	+3.4%			<ul style="list-style-type: none"> イントラネットや閉域網を活用した従来型の拠点間接続方式 WAN回線の直接調達 	<ul style="list-style-type: none"> 安定市場 クロスセリング要素の一つとの位置づけ
SI	運用保守	957.7	+16.0%	原価 + マージン	16.1%	<div> <div>オンプレミス</div> <div>588.7</div> <div>+21.3%</div> <ul style="list-style-type: none"> 構築したシステムの運用保守 </div> <div> <div>プライベートクラウド等</div> <div>369.0</div> <div>+8.5%</div> <ul style="list-style-type: none"> 堅牢性・高信頼性・高付加価値を備えた機能によりクラウド移行を推進 </div>	<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 構築案件積上げに伴い運用保守継続増収を展望
	構築 (含む機器販売)	678.7	△1.3%			<ul style="list-style-type: none"> 主にNWインテグレーション案件(サーバー設定を含む) 	<ul style="list-style-type: none"> 日本企業がNWベースのシステムへ移行する中、大型案件獲得は統合されたNW機能が求められている

ストック売上の積上げ・スケールメリット拡大

単位: 億円
+% = 前年同期比

会社紹介資料



ストック売上

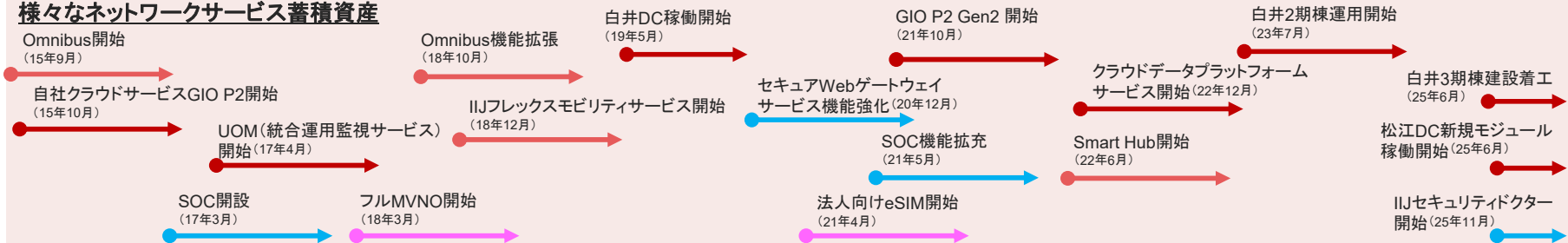
一時売上

- 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
- 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
- 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 SIIは2021年4月1日付連結化のPTC分含む
- FY24営業利益率はVMwareライセンス実質大幅値上げ影響内包

業績推移

		FY21	FY22	FY23	FY24	FY25
売上		2,263	2,527	2,761	3,168	3,454
	YoY	+6.3%	+11.7%	+9.2%	+14.8%	+9.0%
ネットワークサービス		1,282	1,389	1,513	1,626	1,787
	YoY	+1.1%	+8.4%	+8.9%	+7.4%	+9.9%
ネットワークサービス(除くモバイルサービス)		875	966	1,052	1,123	1,233
	YoY	+10.3%	+10.5%	+8.9%	+6.7%	+9.8%
モバイルサービス		407	423	461	503	555
	YoY	(14.3%)	+3.8%	+9.1%	+9.0%	+10.3%
システムインテグレーション		953	1,109	1,218	1,513	1,636
	YoY	+14.5%	+16.4%	+9.8%	+24.2%	+8.2%
営業利益		235	272	290	301	348
	YoY	+65.3%	+15.6%	+6.6%	+3.7%	+15.7%
営業利益率		10.4%	10.8%	10.5%	9.5%	10.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益		157	189	198	199	242
	YoY	+61.4%	+20.3%	+5.2%	+0.5%	+21.3%
ROE		16.2%	17.0%	16.3%	15.0%	16.2%
ネットワークサービス粗利率		27.8%	27.5%	28.7%	27.8%	27.1%
システムインテグレーション粗利率		15.7%	16.7%	15.6%	14.4%	16.1%
CAPEX		161	208	225	263	322
ネットワークサービス他		90	97	129	150	136
白井・松江データセンター		16	56	57	47	116
クラウド		23	20	15	20	34
システムインテグレーション他		32	35	24	46	36

様々なネットワークサービス蓄積資産



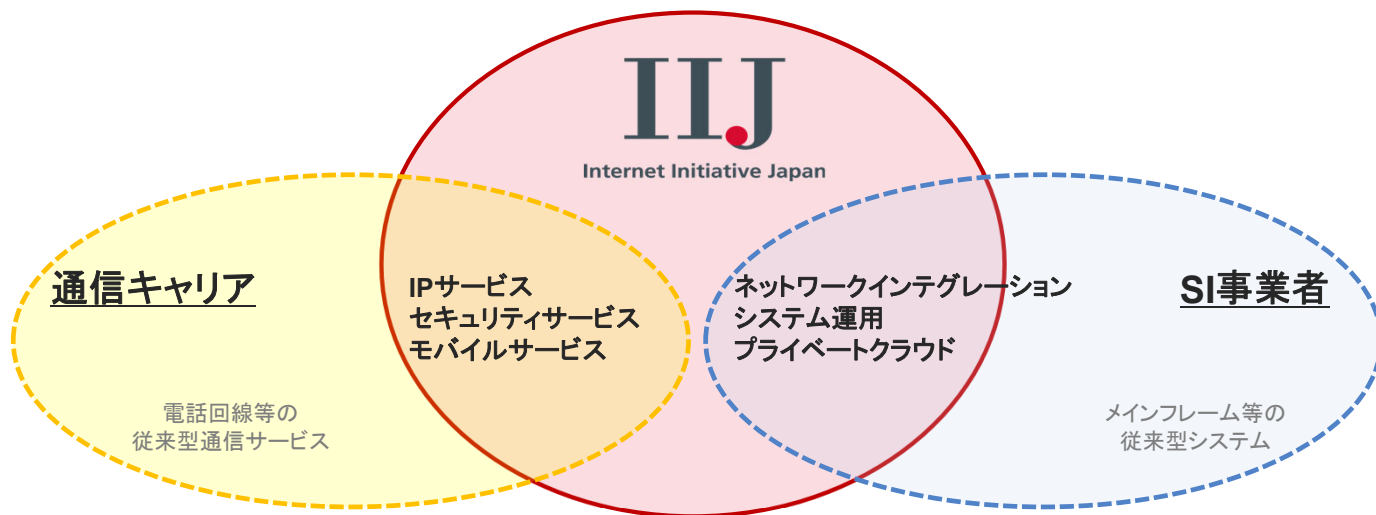
競争優位性

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
- ・ NWサービスとSIを複合提供

対SI事業者:

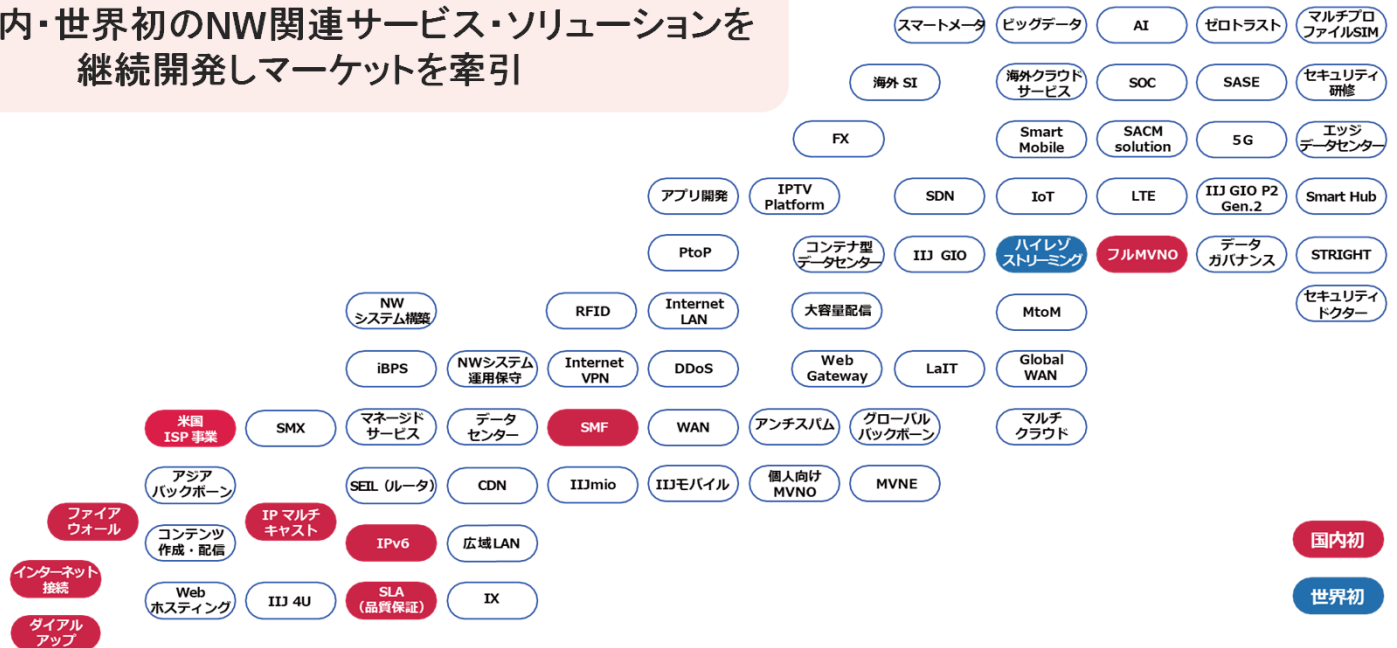
- ・ 大規模インターネットバックボーンを自社で構築・運用
- ・ NWサービスアセット・開発能力
- ・ インターネット関連のシステム構築中心



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

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

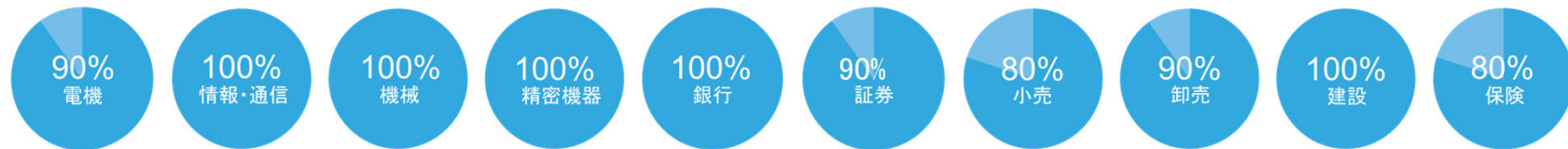


2025

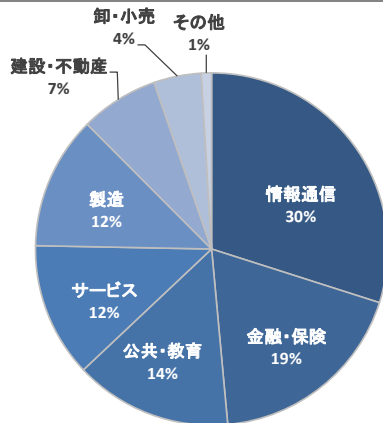
優良顧客基盤

- ◆ IJグループ顧客数 約16,000社(26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

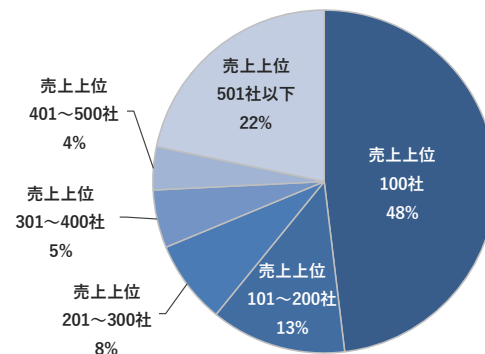
業界売上上位10社に占める高いシェア



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、IJがサービスを提供している比率であり、FY25 IJ単体実績を基に当社作成
- ・ 顧客別/顧客業種別売上分布はFY25 IJ単体実績を基に当社作成

中期計画(FY24~FY26)概要

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	FY26見通し 3,850億円	営業利益	FY26見通し 385億円	当期利益	FY26見通し 250億円	ROE	FY26見通し 15.8%	人的資本	FY26見通し 5,930名規模
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

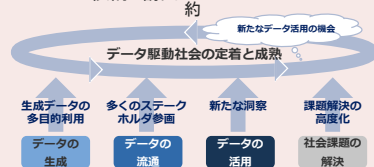
NWインフラの継続拡張 差別化追求

- ・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

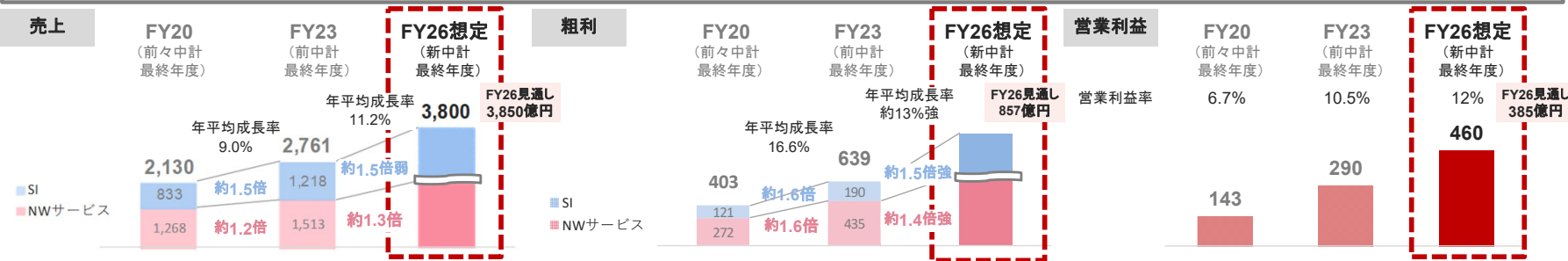
- ・成長に沿うガバナンス強化
継続インプリ
- ・安定NW運用継続で未来社会
効率化に貢献
- ・中期計画連動役員報酬導入

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

業績計画の内訳イメージ



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	キャッシュアウト	概要															
<p>利益水準下振れ推移で想定より低下</p> <p>事業から創出されるキャッシュ 約1,340億円^(*)</p> <p>(*) 税引後・償却前利益</p> <p>借入調達 ～650億円程度</p>	<p>投資: 約900億円</p> <table> <tr> <td>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</td><td>白井3期棟建設 約300億円 自社サービス設備中心に収容</td><td>戦略投資</td></tr> <tr> <td>大型複合案件増加に伴う 運転資金・リース債務増加</td><td>約130億円</td><td></td></tr> <tr> <td>配当性向30% 配当金</td><td>約240億円</td><td></td></tr> <tr> <td>長期借入の予定返済</td><td>約15億円</td><td></td></tr> <tr> <td>M&A</td><td>～700億円程度</td><td></td></tr> </table>	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		<p>白井3期棟建設</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <p>戦略投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 具体的な投資内容は今後検討・一定投資枠での想定 <p>運転資金・リース債務増加</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 複数年大型SI案件増加に伴う仕掛・前払等増加 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <p>M&A</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 借入余力でM&A順次実施と想定 <ul style="list-style-type: none"> ・ D/Eレシオ・財務規律維持、追加借入での上限700億円規模 <p>進行候補案件があるがM&A実現は未定</p>
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																

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

売上高5,000億円規模実現への道筋を早期に実践

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

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)

FY23実績

FY26見通し

FY26当初中計目標

売上高

2,761億円

3,850億円

3,800億円

5,000億円

営業利益率

10.5%

10.0%

12%

12% ~ 15%

配当性向

30.5%

30%

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

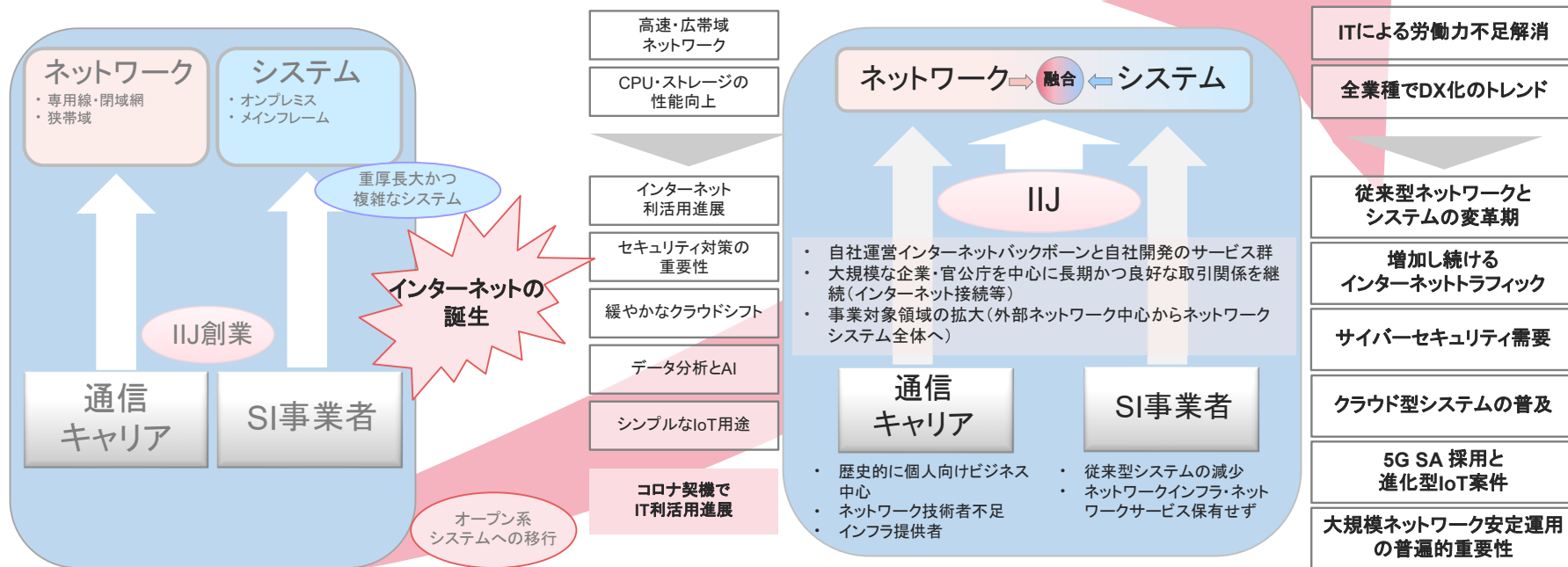
IIJは社内NW・システムの外側でインターネット接続等を主軸に提供
通信キャリア・SI事業者は社内NWシステムを構築・運用

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

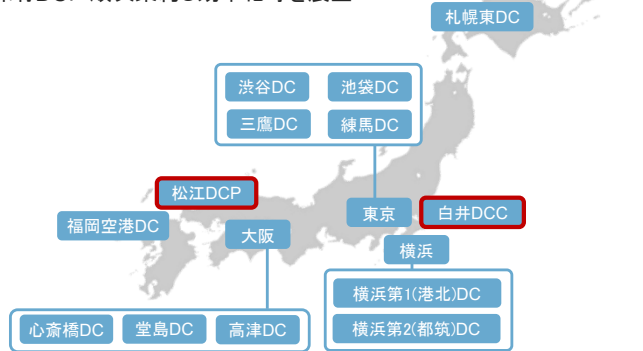
コロナ禍を契機に日本企業のICT利活用が漸く進展



データセンター（DC）

- ◆主として自社サービス設備用に全国13カ所のDCを運用（26年5月時点）、うち松江と白井は自社保有、他拠点はDC in DCで運用

- 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を自社保有DCに順次集約し効率化等を展望



環境への取り組み

取り組み施策	TCFD目標			
再生可能エネルギーの利用	2030年度におけるDC (Scope 1・2) の再生可能エネルギー利用率を85%まで引き上げる			
	実績	FY23: 50%	FY24: 55%	FY25: 65%
エネルギー効率の向上	2030年度まで技術革新の継続により、DCのPUEを業界最高水準の数値(1.4)以下にする			
	実績	FY23	FY24	FY25
	松江DCP	1.33	1.34	1.38
	白井DCC	1.36	1.32	1.31

- ・ 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。
- ・ 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)

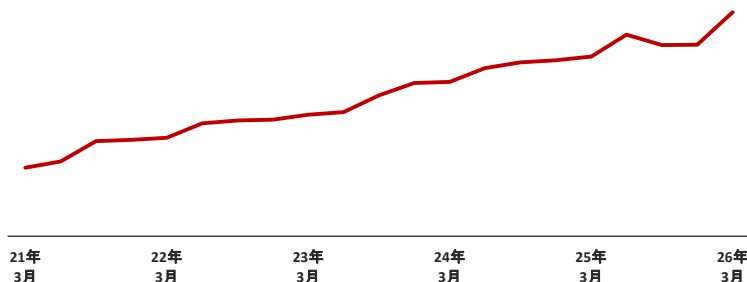
自社保有データセンター（2拠点）

	松江DCP（11年4月～）	白井DCC（19年5月～）
主目的	自社サービス(クラウド・ネットワーク・セキュリティ等)設備の収容施設として活用	
立地	島根県松江市	千葉県白井市
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・ IIJが開発したコンテナ型DCモジュールおよびシステムモジュールを採用 ・ IIJが開発した外気冷却コンテナユニットを国内で初めて導入 ・ コンテナベースの設計により、需要に応じた段階的な設備拡張が可能 ・ 敷地内の太陽光パネルで再生可能エネルギーを発電 ・ 顧客専用コンテナの設置も可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外気冷却方式等の省エネ技術を採用 ・ システムモジュール方式により、柔軟かつ低コストで設備拡張が可能 ・ リチウムイオン蓄電池を活用し、夏季のピーク電力を低減 ・ 敷地内の太陽光パネルで再生可能エネルギーを発電 ・ 非化石証書の直接調達により、実質再生可能エネルギー由来電力をサービス提供 ・ 多様化するコロケーションニーズにも対応
敷地面積	約1.6万㎡	約4万㎡
収容規模	約700ラック <ul style="list-style-type: none"> ・ サイト1 <ul style="list-style-type: none"> ✓ ITモジュール：約100ラック(11年4月開設) ✓ システムモジュール棟：約300ラック(25年6月開設) ・ サイト2： <ul style="list-style-type: none"> ✓ 約300ラック(13年11月開設) 	約1,800ラック <ul style="list-style-type: none"> ・ 1期棟：約700ラック(19年5月開設) ・ 2期棟：約1,100ラック(23年7月開設)
近況	<ul style="list-style-type: none"> ・ システムモジュール棟運用開始(25年6月) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2期棟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 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 投資金額：約270億円見込み ✓ 着工：25年6月 ✓ 稼働開始：FY26(予定) ✓ 建築面積：約5,400㎡ ✓ 収容規模：約1,000ラック

市場環境・成長予測等

国内主要IXトラフィック推移

— ピーク値



・ 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テンジ

国内SIM型MVNOマーケットシェア推移

◆ 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	25年9月末
1位	IIJ 21.6%	IIJ 23.3%	IIJ 24.2%
2位	NTTドコモ(※) 9.7%	オプテージ 8.1%	オプテージ 8.1%
3位	オプテージ 8.7%	NTTドコモ(※) 7.1%	NTTドコモ(※) 6.4%
4位	富士通 5.6%	NTTドコモビジネス 4.9%	NTTドコモビジネス 5.1%
5位	イオンリテール 4.7%	富士通 4.6%	富士通 4.5%

- ・ 出典：総務省
- ・ NTTドコモは旧NTTレゾナントに係るもの
- ・ 25年3月末NTTドコモビジネスは社名変更前のNTTコミュニケーションズに係るもの

全国情シス実態調査 2025

◆ 最も時間を費やしている業務

0 20 40 60 80

既存システムリプレース検討・検討支援

社内問い合わせ対応

新規システム導入検討・検討支援

セキュリティ対策、対応

システム運用・監視

◆ 情報システム部門の課題

0 100 200 300

情報システム部門の人員が不足している

情報システム部門の人材育成が進んでいない

中長期のIT戦略を策定できていない

収益への直接的な貢献ができていない

情報システム部門の社内での存在感が低い

・ 出典：当社「全国情シス実態調査 2025」 <https://www.iiij.ad.jp/svcsol/survey/all-iv/2025/> 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



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。