

2021年3月期 第1四半期 (1Q20) 連結業績説明資料



Internet Initiative Japan

株式会社インターネットイニシアティブ

証券コード: 3774

2020年8月7日

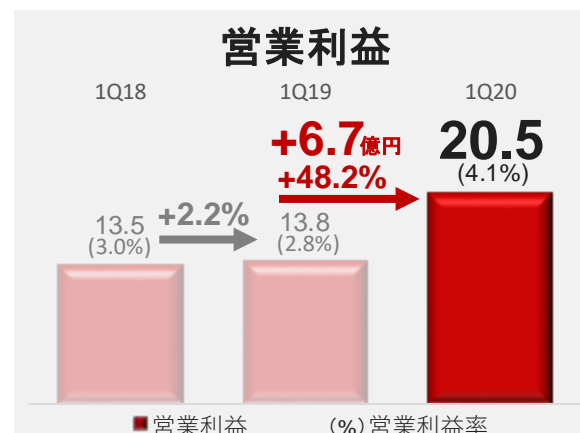
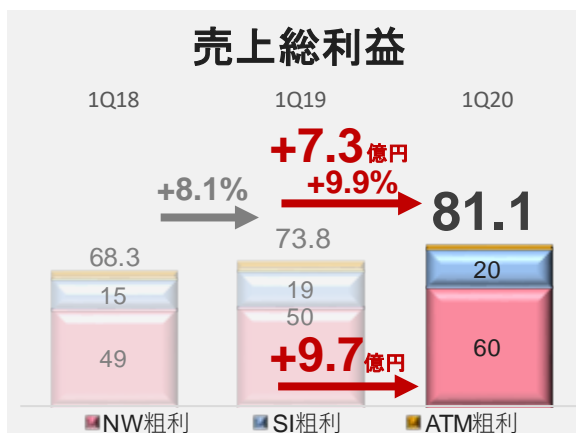
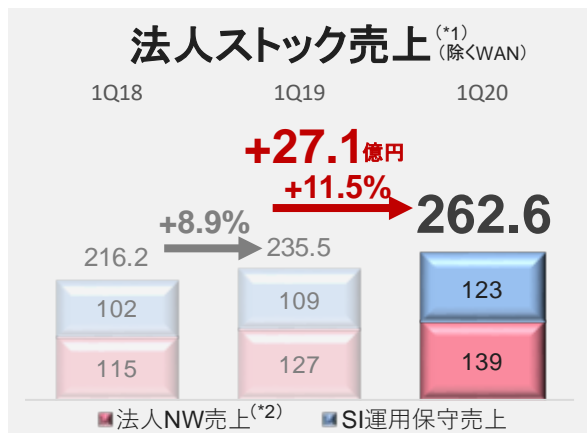
I . 1Q20 総括	P. 2
II . 1Q20 連結業績	P. 3 ~ 16
III . その他参考情報	P. 17
IV . Appendix	P. 18 ~ 22

I. 1Q20総括

単位: 億円
% = 前年同期比

売上 503.8 億円 +1.1% 営業利益 20.5 億円 +48.2% 利益想定大幅超過でスタート

コロナ禍契機で企業IT利活用進展 サービス提供事業者として中長期利益向上トレンドを期待
法人NWサービス積上げが利益拡大牽引・SI計画通り・ATM想定比マイナス影響少



NWサービス

- 高付加価値化する月額サービス群の開発・運用でIT利用を牽引
- **IPサービス売上** (法人向け専用線インターネット接続) **+9.4%**
 - ✓ リモートアクセス・Web会議等に伴いトラフィック増、利益増に貢献
 - **法人モバイルサービス売上** (除くMVNE) **+18.2%**
 - ✓ IoTに加えリモートワーク・仮想デスクトップ接続等需要追加
 - **アウトソーシング売上** (自社開発の多種多様なNWサービス群) **+8.5%**
 - ✓ **うちセキュリティ関連サービス売上 +11.9%**
 - 高採算のゲートウェイ型メールサービス(SMX)等牽引
 - ✓ Omnibusサービス群でSD-WAN/クラウドエクスチェンジ等柔軟な企業NWを実現
 - **リモートアクセス無償・モバイル提供等コロナ禍の社会運営を全社で支援**

SI

- リモートアクセス等NWインテグレーション需要旺盛
- 中央省庁リモートアクセス・地方自治体テレワーク・オンライン授業等公共案件増加
- 上期 想定通り売上推移見込み・下期に向け受注積上げ中

新規事業

- **DeCurret: 次世代デジタル通貨決済ビジネスへ布石**
 - ✓ 法人パートナーとデジタル通貨PoC複数遂行: デジタル通貨発行・決済処理、電力P2P取引、スマートコントラクト活用 等
 - ✓ メガバンク・金融庁/日銀等とデジタル通貨決済インフラ勉強会運営中
- **JOCN: トラフィック増加に伴いCDN設備前倒し増強**

(*) 法人ストック売上は、法人インターネット接続(除くMVNE)、アウトソーシング、SI運用保守の合計額を表示。個別要因のあったWAN売上は含まず

(**) 法人NW(ネットワーク)売上は、法人インターネット接続(除くMVNE)、アウトソーシングの合計額を表示。個別要因のあったWAN売上含まず

Ⅱ-1. 1Q20連結業績サマリー

単位: 億円

	売上高比	売上高比	前期比	
	1Q20実績 2020年4月～2020年6月	1Q19実績 2019年4月～2019年6月		
売上収益	503.8	498.3	+1.1%	+5.5
売上原価	83.9% 422.7	85.2% 424.5	0.4%	1.8
売上総利益	16.1% 81.1	14.8% 73.8	+9.9%	+7.3
販売管理費等 ^(*)	12.0% 60.7	12.0% 60.0	+1.1%	+0.7
営業利益	4.1% 20.5	2.8% 13.8	+48.2%	+6.7
持分法投資損益	2.8	1.1	-	-
税引前利益	3.4% 16.9	2.7% 13.7	+23.8%	+3.3
当期利益 ^(*)	2.2% 11.2	1.6% 7.8	+43.8%	+3.4

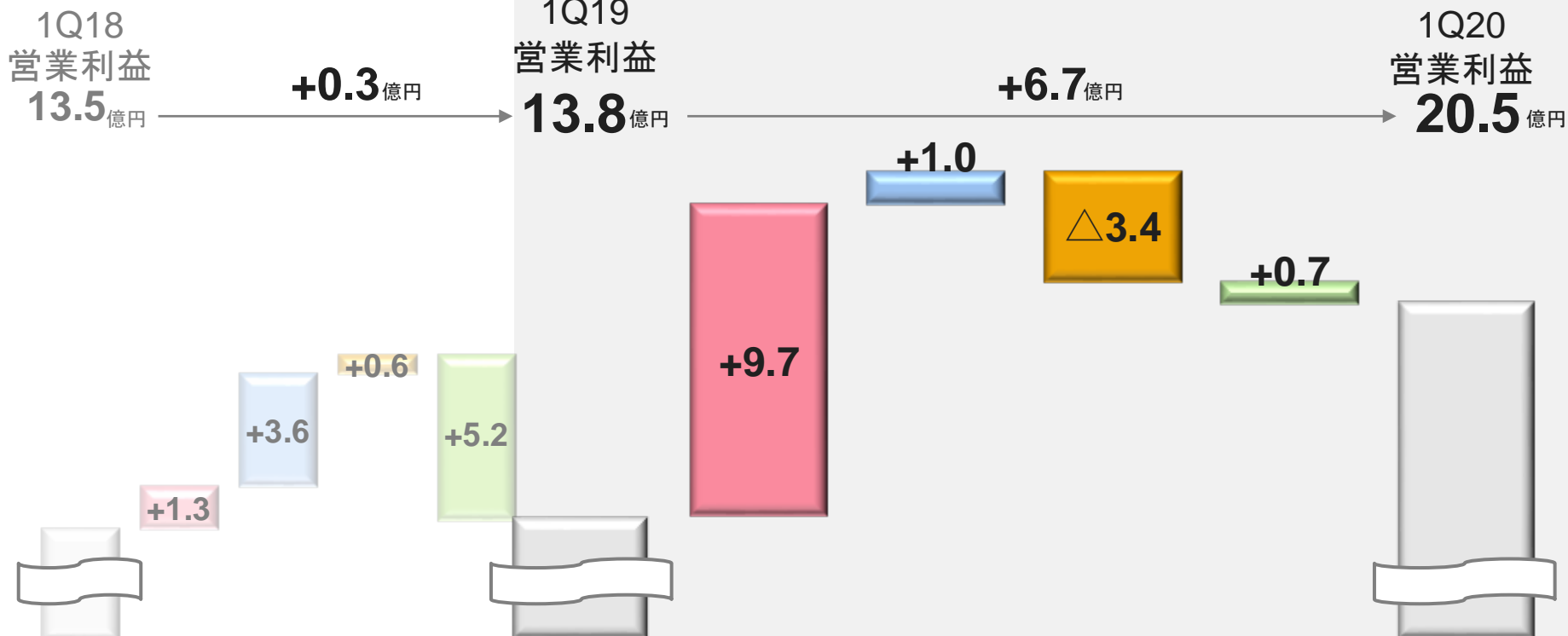
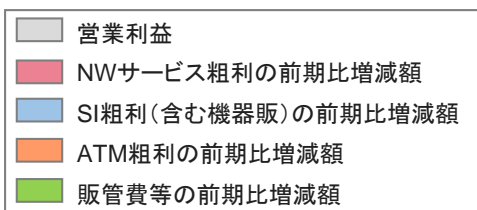
	売上高比	前期比	
	FY20見通し (2020年5月発表) 2020年4月～2021年3月		
	2,100	+2.7%	+55.3
	83.9% 1,761	+2.5%	+42.2
	16.1% 339	+4.0%	+13.1
	12.0% 252	+3.4%	+8.3
	4.1% 87	+5.8%	+4.7
	6	-	-
	3.8% 80	+11.7%	+8.4
	2.4% 50	+24.8%	+9.9

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

(*) 当期利益は、親会社所有者に帰属する当期利益及び四半期利益を表示

Ⅱ-2. 営業利益増減分析

単位: 億円

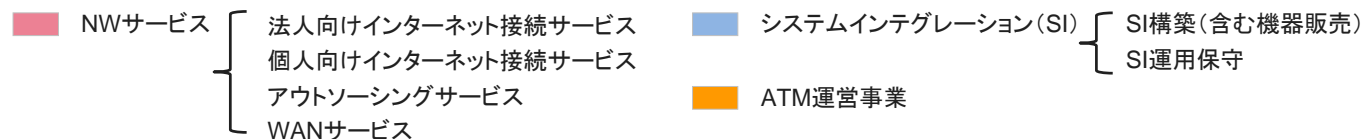


NWサービス粗利 9.7億円増加	SI粗利 1.0億円増加	ATM粗利 3.4億円減少	販管費等 0.7億円増加
法人NWサービス増収・モバイル接続料低減効果等に伴い大幅増加	SI構築売上減も運用保守増収に伴い粗利増加	4・5月の店舗休業・外出自粛等で減収減益も想定比マイナス影響少	販売手数料・国内外旅費・広告宣伝費等減少、予算下回り運営

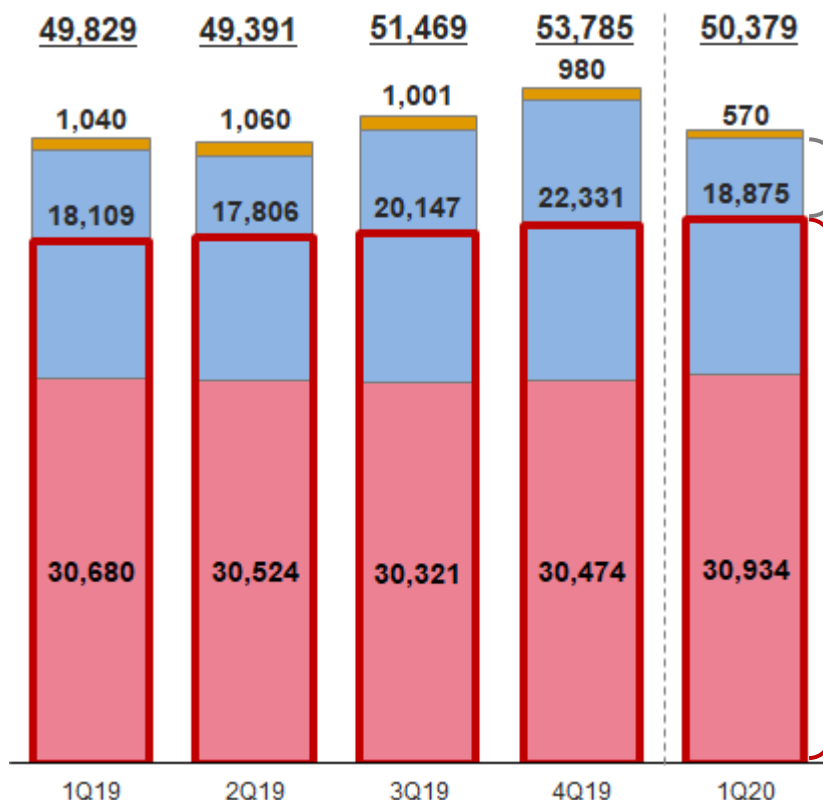
• 販売管理費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他収益、その他費用の合計額を記載

Ⅱ-3. 売上収益(売上高)の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



FY19: 204,474 [+6.3%]



総売上 +1.1%YoY

以下の減収要素を内包

- WANサービス: $\Delta 16.8\%$ ・ $\Delta 1,249$ 百万円YoY 3Q19末収束の既存特定大口顧客モバイル移行の年度減収影響
- ATM運営事業: $\Delta 45.2\%$ ・ $\Delta 470$ 百万円YoY 店舗休業・来店者減少等影響

一時売上^(*1)

1Q20: 6,550百万円 ($\Delta 9.6\%$ YoY)
(1Q20売上構成比: 13.0%)

ストック売上^(*2)

1Q20: 43,259百万円 (+4.1%YoY)
(1Q20売上構成比: 85.9%)
➢ ストック売上(除くWAN): +8.7%YoY

法人ストック売上^(*3)

1Q20: 26,257百万円 (+11.5%YoY)
(1Q20売上構成比: 52.1%)

(*1) 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

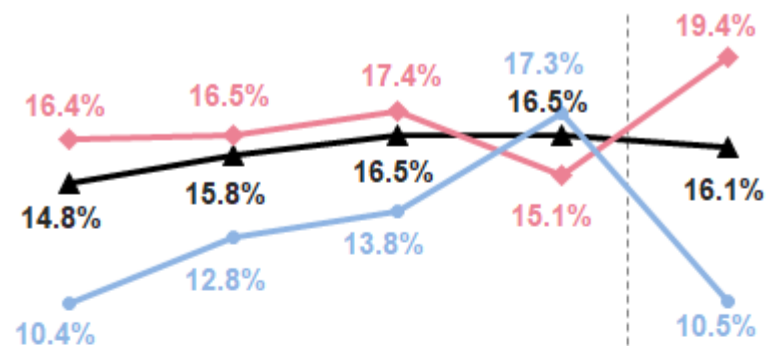
(*2) ストック売上は、継続提供にて月次計上される恒常的売上であり、法人・個人向けインターネット接続サービス、アウトソーシングサービス、WANサービス、SI運用保守の合計額を表示

(*3) 法人ストック売上は、法人インターネット接続(MVNE除く)、アウトソーシング、SI運用保守の合計額を表示。個別要因のあったWAN売上は含まず

Ⅱ-4. 売上原価・売上総利益率の推移

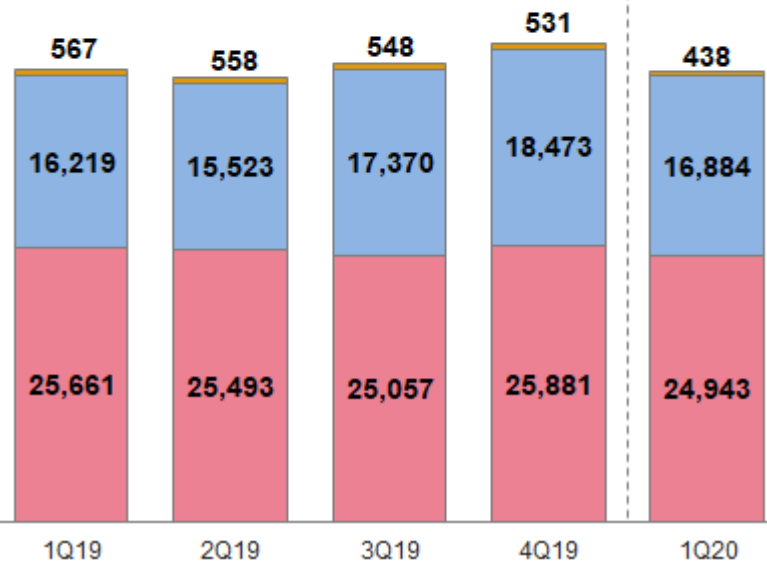
単位:百万円
[], YoY = 前年同期比

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



FY19: 171,880 [+5.2%]

42,447 41,573 42,974 44,885 42,265



4Q19NWサービス粗利率は20年3月改定のドコモ モバイル接続料(帯域単価)前年単価比6.0%減と期中想定8%減等との差分3.5億円(*)追加費用が4Q19に一括計上され一時低下
(*)通信用料差分・KDDI分差分含む

売上総利益

◆ 全体

➢ 1Q20: 8,113百万円(+9.9%・+731百万円YoY)

◆ NWサービス

➢ 1Q20: 5,991百万円(+19.4%・+972百万円YoY)
 ・ 法人NWサービス増収・モバイル接続料低減効果等で大幅増加
 ✓ FY20利用分ドコモ モバイル接続料単価は将来原価方式提示値 前年単価比16.0%減で1Q20より費用処理

◆ SI

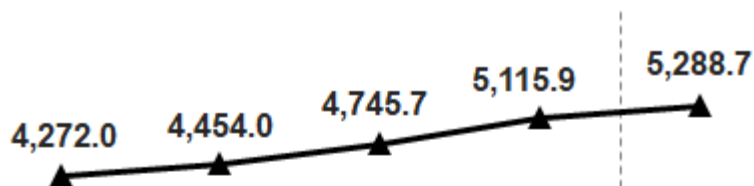
➢ 1Q20: 1,991百万円(+5.4%・+101百万円YoY)
 ・ 粗利率は1Q19同水準、季節変動にて1Q売上低水準傾向で4Q比粗利率低下

◆ ATM運営事業

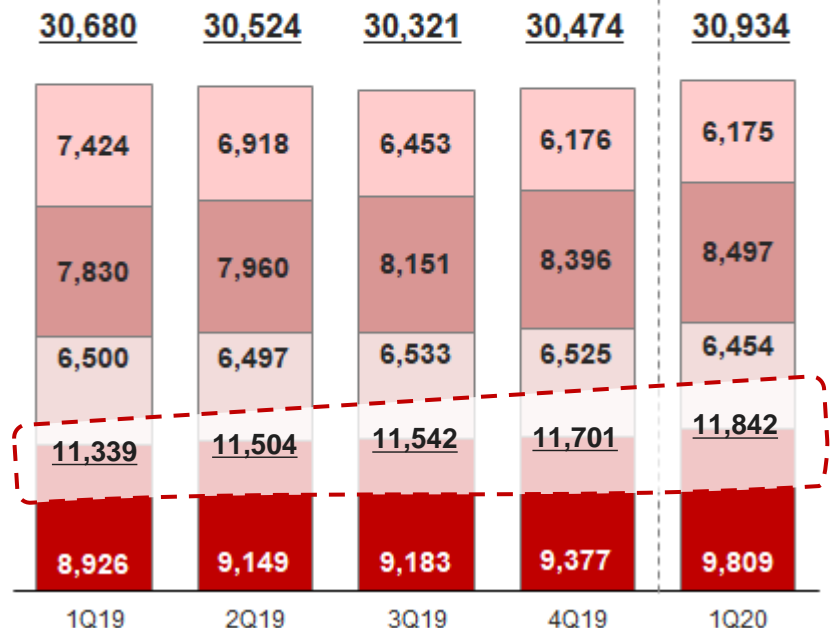
➢ 1Q20: 131百万円(△72.2%・△342百万円YoY)
 ・ 1Q20減収(△470百万円YoY)に伴い減益
 4・5月は減益顕著だが6月は復調の兆し

Ⅱ-5. ネットワークサービス ①売上高の推移

単位: 百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比



FY19: 121,999 [+2.8%]



多種多様・高付加価値な自社開発月額サービス群のクロスセル推進で日本企業の快適・柔軟なネットワーク環境及びICT利活用を後押し

- 閉域網: プライベートバックボーンサービス
- マルチクラウド: クラウドエクスチェンジサービス
- プライベートアクセスサービス
- SD-WAN
- IoT閉域接続
- フレックスモビリティサービス
- GIOリモートアクセスサービス etc.

◆ 法人向けインターネット接続サービス

- 1Q20: +9.9%YoY 年次値下げ圧力吸収し期初から高伸長
 - ・ IP(法人向け専用線サービス): +9.4% YoY 好調スタート
 - ・ IJモバイル(法人向けモバイル): +10.2% YoY
 - ✓ うち IoT等非MVNE売上: +18.2% YoY
 - ✓ うちMVNE(他MVNO向け)売上: +7.5%YoY
- 1Q20末MVNE顧客数: 156社(+4社YoY)

◆ 個人向けインターネット接続サービス

- 1Q20: Δ0.7%YoY

◆ アウトソーシングサービス

- 1Q20: +8.5%YoY セキュリティ・リモートアクセス等牽引
 - ・ セキュリティサービス: +11.9%YoY 高増収率継続

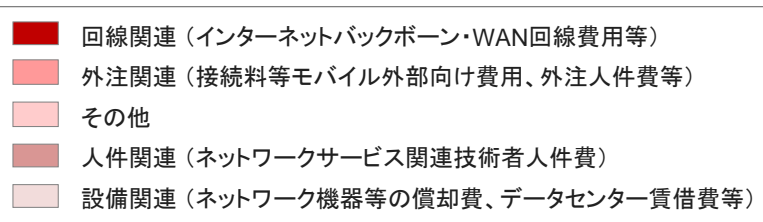
◆ WANサービス

- 1Q20: Δ16.8%YoY、Δ0.0%QoQ
 - ・ 3Q19末収束の既存特定大口顧客の多拠点モバイル移行の年度影響で減収、QoQでは下げ止まり

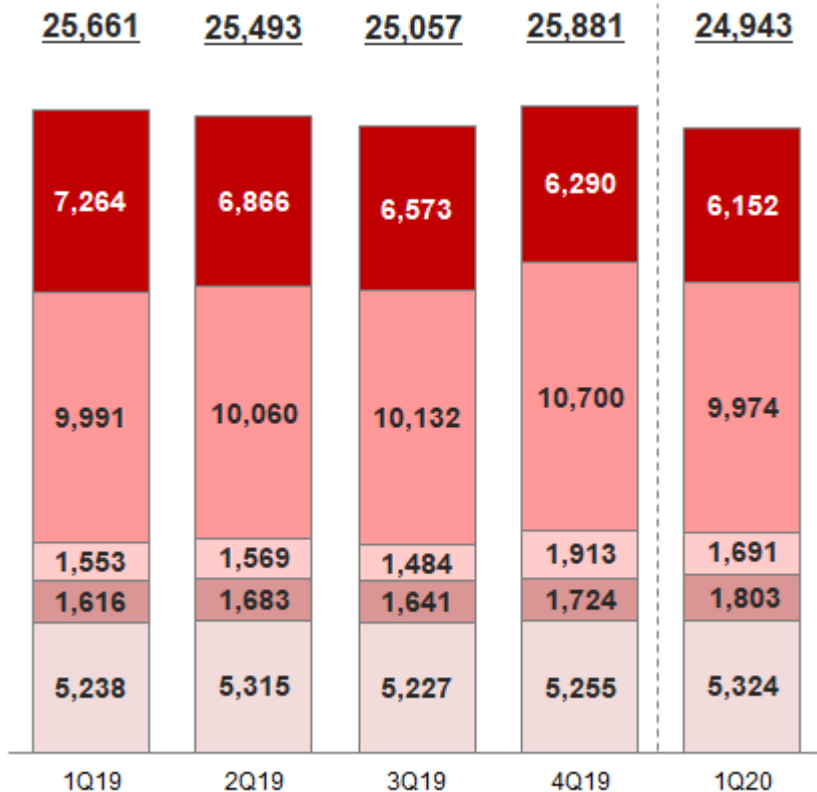
・ 契約総帯域は、法人向けインターネット接続サービスのうち、IPサービス及びブロードバンド対応型サービス各々の契約数と契約帯域の乗算で算出

Ⅱ-5. ネットワークサービス ②原価の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比



FY19: 102,092 [+0.8%]



➤ 1Q20: Δ2.8%YoY

- 「回線関連」費用はWAN売上減少に伴い減少
✓ Δ15.3%YoY、Δ2.2%QoQ
- 「外注関連」費用はモバイル接続料低減効果で減少
- 「その他」費用は消耗品規模等で四半期毎変動
- 「人件関連」費用は新人受入・昇給等で年次増加

ドコモMVNOに係るモバイル接続料取り扱い

(MNOの提供するモバイルインフラコスト)

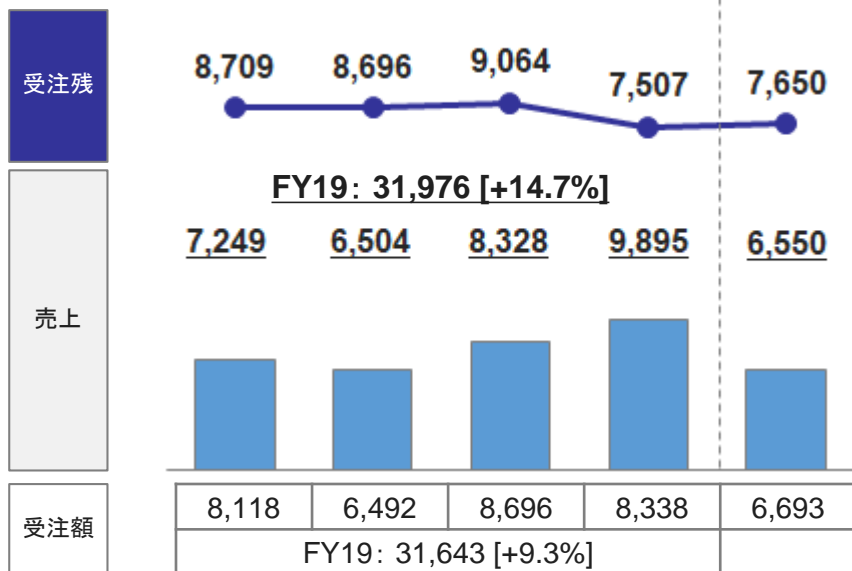
- FY20よりモバイル接続料(帯域単価)の算出方法は、MNOの将来原価等の予測値で接続料を算定する将来原価方式へ変更(*)
(*) 予測値と実績値に差異ある場合は翌年度に差異補正
- FY20利用分モバイル接続料(帯域単価)は将来原価方式提示値 前年単価比16.0%減で1Q20より費用処理
- FY19・FY18分モバイル接続料(帯域単価)は前年単価比6.0%減と20年3月に改定。FY19期中想定8%減との差分3.5億円(*)の追加費用を4Q19に一括計上
(*) 通信料差分・KDDI分差分含む

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

Ⅱ-6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移

単位:百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比

SI構築 (一時売上)

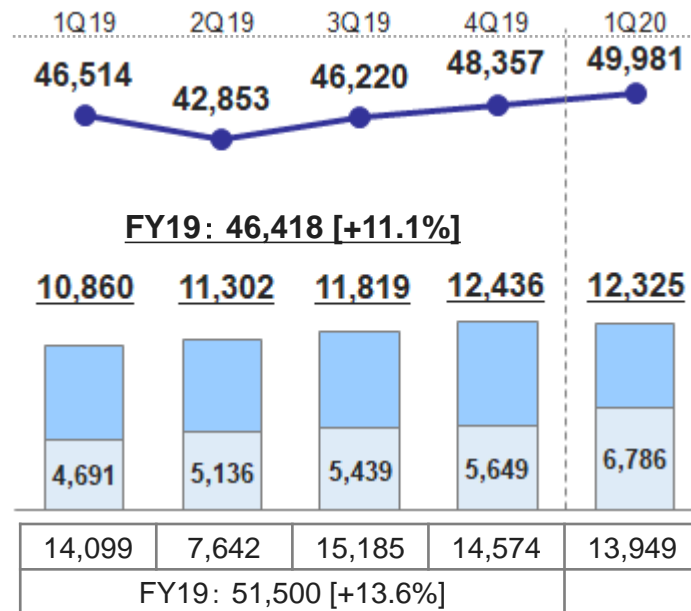


• SI構築の受注残・売上・受注額は機器販売を含む

- 1Q20受注(Δ17.6%YoY)は4・5月顧客往訪不可等企業活動停滞でYoY減、下期に向け受注積上げ中
 - 1Q19は20億円/件の個別大口案件受注有り
- ネットワークインテグレーション需要は旺盛
 - 仮想デスクトップ・リモートアクセスシステム、SD-WAN/ゼロトラスト構築等
- 公共案件増加中
 - 中央省庁向けリモートアクセス環境増強、地方自治体向けテレワーク導入推進、オンライン授業環境整備等

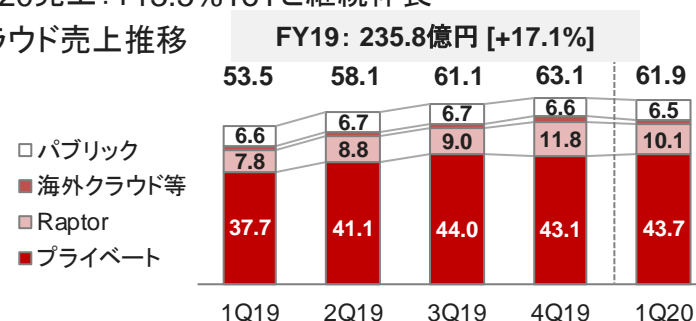
- **国際事業**(FY20計画 売上 100億円、営業利益 3億円規模)
 - 1Q20業績: 売上 18.9億円、営業利益 0.4億円
 - ✓ 1Qほぼ想定通り、今後の案件積み上げに注力

SI運用保守 (ストック売上)



• グラフ内実数は、クラウド売上のうちSI運用保守に計上されている売上を表示

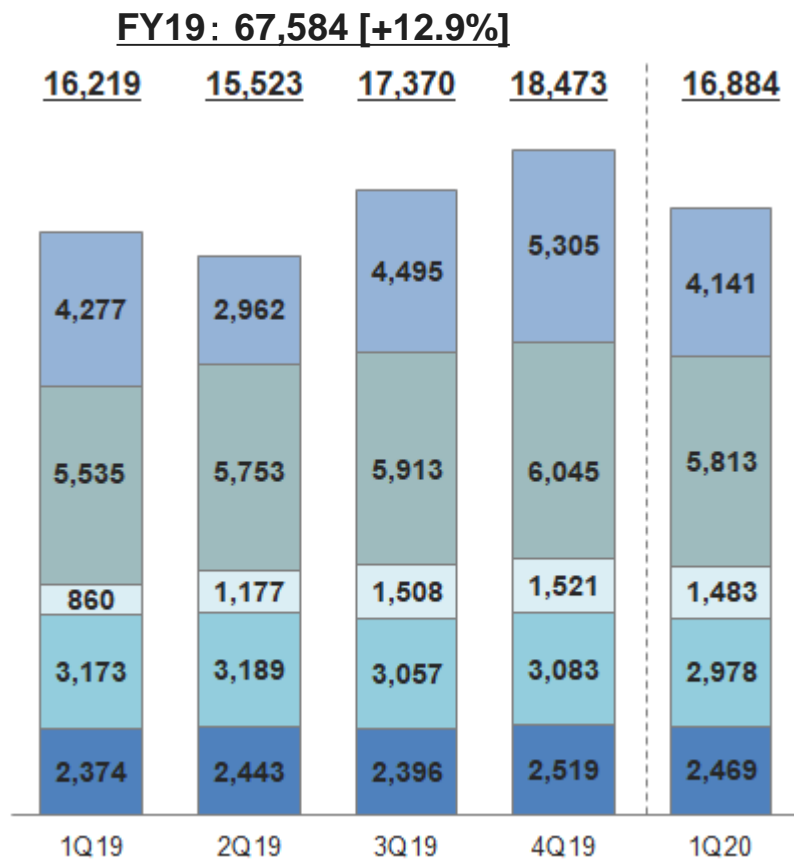
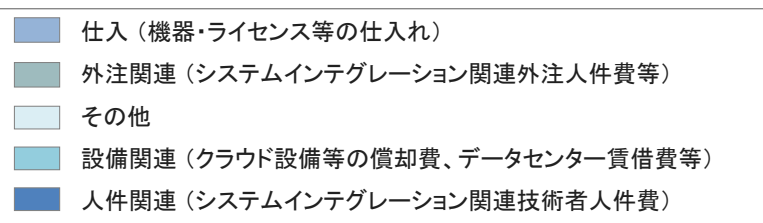
- 1Q20売上: +13.5%YoYと継続伸長
- クラウド売上推移



- 1Q20売上: +15.6%YoYと継続伸長
- 1Q20売上計上区分: 89.5%SI運用保守 10.5%アウトソーシング
- Raptor(為替取引ASPシステム)売上でFX取引量見合いの売上変動影響有りQoQで減少

Ⅱ - 6. システムインテグレーション(SI) ②原価の推移

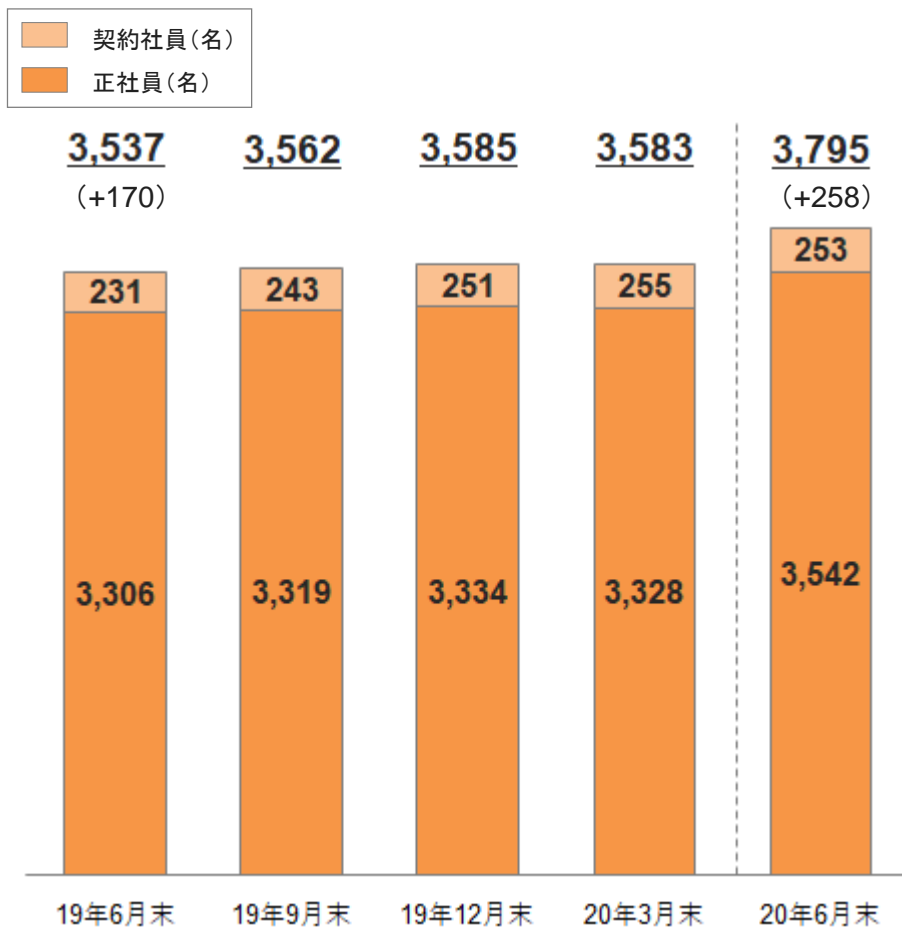
単位: 百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比



- 1Q20: +4.1%YoY
 - 「その他」費用はマルチクラウド需要増に伴うライセンス費用等で増加
- 1Q20末SI関連外注人員数: 1,094名
 (+19名YoY、△29名QoQ)

Ⅱ-7. 連結従業員数の推移

YoY = 前年同期比



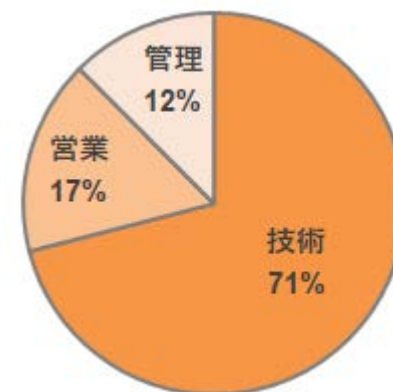
人件関連費用

単位: 百万円、() = 売上高比率

1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20
6,402 (12.8%)	6,573 (13.3%)	6,443 (12.5%)	6,911 (12.8%)	6,835 (13.6%)
FY19: 26,329(12.9%)+10.0%YoY				

• FY19人件関連費用は報酬体系改定で一時的に大幅増加

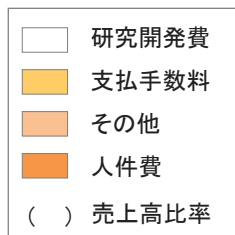
分野別人員構成



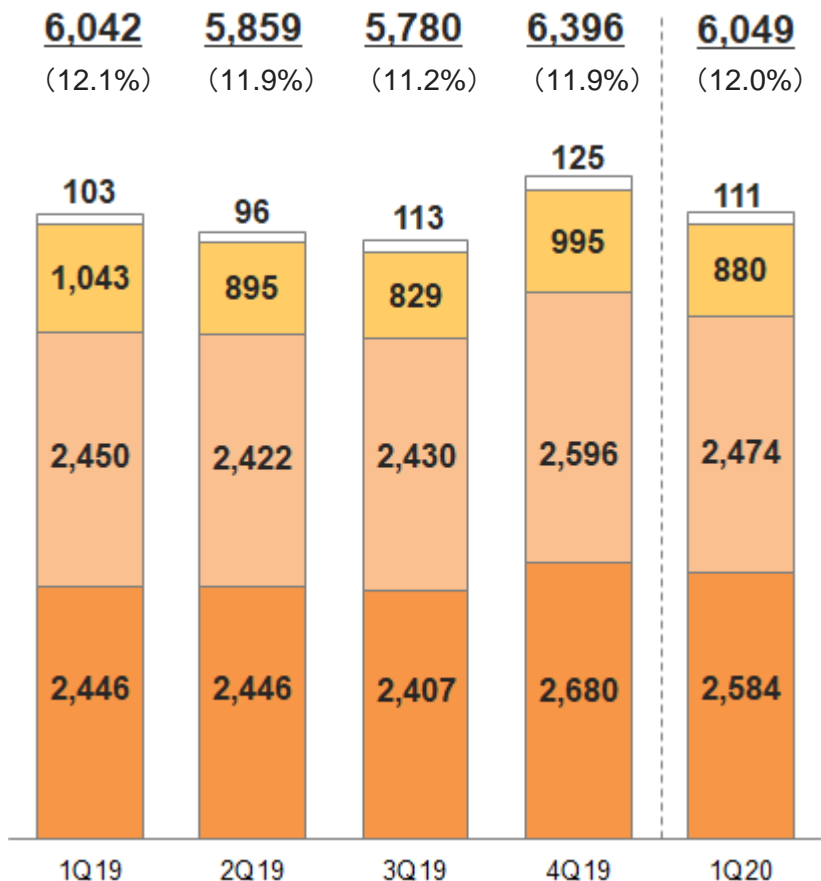
- 20年4月入社新卒社員数: 210名 (19年4月: 171名、18年4月: 175名)
- FY20従業員純増予算: 290名規模 (FY19実績: 230名)
- 1Q20人件関連費用: +6.8%YoY

Ⅱ-8. 販売管理費等の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比



FY19: 24,076 [+6.3%]



➤ 1Q20: +0.1%YoY

• 全般的に予算を下回り推移

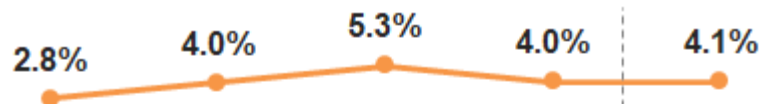
- ✓ 「人件費」は新人受入・昇給等で年次増加
- ✓ 「支払手数料」はモバイル販売手数料減少等で低下
- ✓ 「その他」において国内外旅費・広告宣伝費等は活動量低下・コストコントロール等で低水準

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

Ⅱ-9. 利益の推移

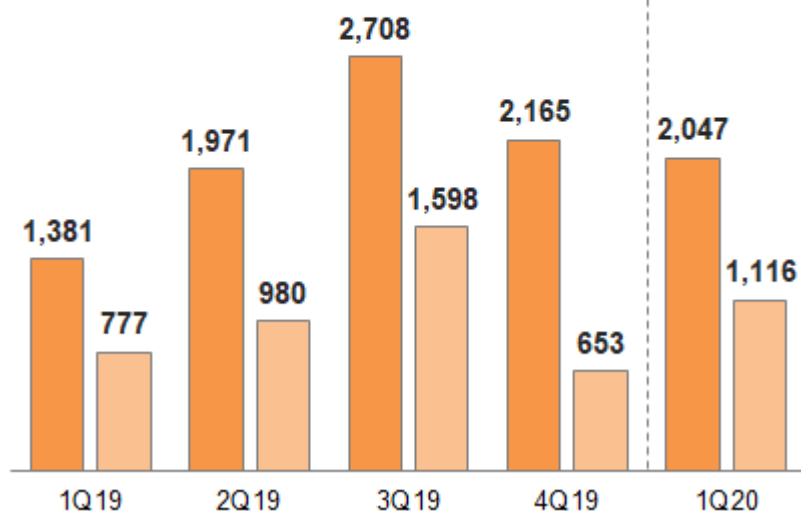
単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

営業利益 当期利益(親会社の所有者に帰属する利益) 営業利益率



FY19 営業利益: 8,225 [+36.6%]

FY19 当期利益: 4,007 [+13.8%]



4Q19営業利益: モバイル接続料追加費用3.5億円、除却3.6億円、賞与追加引当2.5億円等一時費用あり

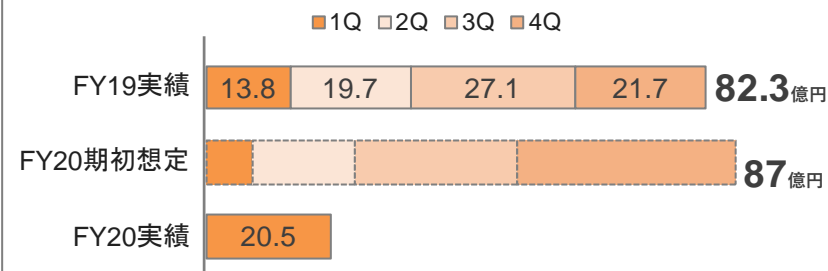
◆ 税引前利益

- 1Q20: 1,694百万円 (+23.8%YoY)
 - ・ 支払利息: 151百万円
 - ・ 受取配当金: 56百万円
 - ・ 受取利息: 11百万円
 - ・ 為替差益: 11百万円
 - ・ DeCurret損益持分: 損失306百万円(出資比率:41.6%)

◆ 親会社の所有者に帰属する利益

- 1Q20: 1,116百万円 (+43.8%YoY)
 - ・ 非支配持分利益: 6百万円

営業利益進捗



2020年5月公表時はコロナ影響で上期減益見込みとしたが1Q20実績・状況で上期増益は十分可能な現状

△124	△51	92	△177	△74	金融損益(純額)
112	△245	△234	△439	△279	持分法投資損益
△543	△642	△922	△858	△572	法人所得税費用
△49	△53	△46	△39	△6	控除- 非支配持分に帰属する利益

Ⅱ-10. 連結バランスシートのサマリー

単位: 百万円

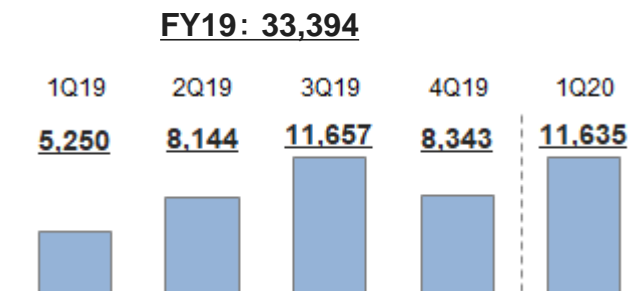
	20年3月末	20年6月末	増減
現金及び現金同等物	38,672	38,893	+221
営業債権	32,585	28,499	4,086
棚卸資産	2,476	2,132	345
前払費用(流動・非流動)	17,475	20,601	+3,126
有形固定資産	17,400	16,639	761
使用権資産	50,560	48,607	1,954
のれん・無形資産	24,363	24,129	233
持分法で会計処理されている投資	4,827	7,179	+2,352
その他の投資	9,187	10,611	+1,424
その他	8,979	8,059	920
資産合計:	<u>206,524</u>	<u>205,349</u>	<u>1,175</u>
営業債務及びその他の債務	18,288	16,061	2,226
借入金(流動・非流動)	27,750	26,835	915
契約負債・繰延収益(流動・非流動)	12,457	16,069	+3,612
未払法人所得税	2,284	801	1,482
退職給付に係る負債	3,985	4,059	+74
その他の金融負債(流動・非流動)	54,151	52,744	1,407
その他	7,553	7,111	441
負債合計:	<u>126,467</u>	<u>123,681</u>	<u>2,787</u>
資本金	25,531	25,531	-
資本剰余金	36,271	36,286	+14
利益剰余金	16,501	17,261	+760
その他の資本の構成要素	2,670	3,557	+887
自己株式	1,897	1,897	-
親会社所有者帰属持分合計:	<u>79,076</u>	<u>80,737</u>	<u>+1,661</u>

- 親会社所有者帰属持分比率: 20年3月末 38.3%、20年6月末 39.3%

Ⅱ-11. 連結キャッシュ・フロー

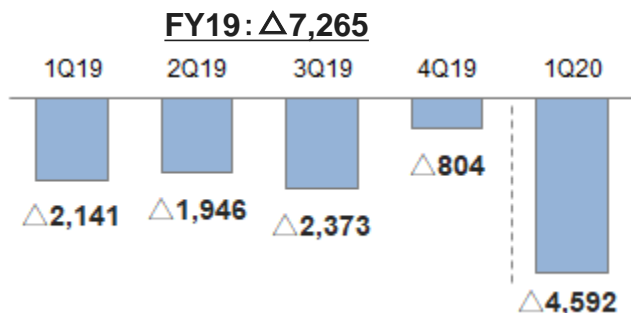
単位: 百万円

営業キャッシュ・フロー



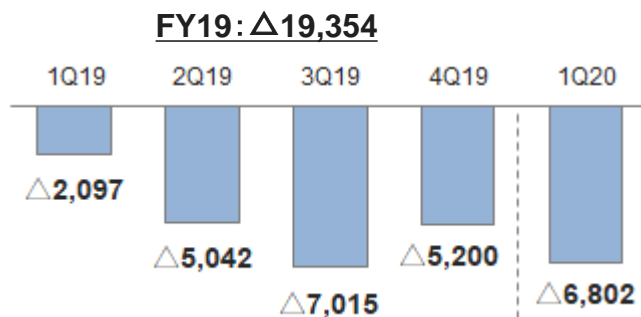
	主内訳	前年同期比
税引前利益	1,694	+326
減価償却費及び償却費	7,095	△69
営業資産及び負債の増減	4,576	+6,633
法人所得税支払い	△2,177	+874

投資キャッシュ・フロー



	主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△1,407	+1,540
有形固定資産売却による収入	1,017	+669
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△1,805	△155
持分法適用関連会社への出資	△2,754	△2,294

財務キャッシュ・フロー



	主内訳	前年同期比
長期借入金の返済	△915	△165
その他金融負債の支払い	△5,223	△65
配当金の支払い	△609	△0

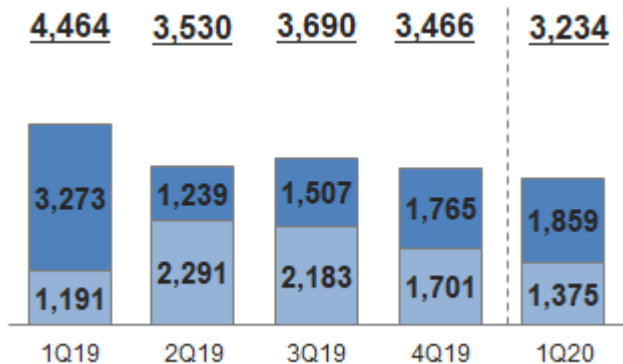
Ⅱ-12. その他の財務データ

単位: 百万円

設備投資額(CAPEX)

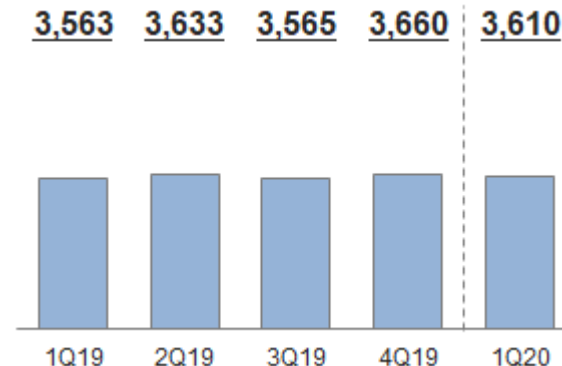
- 現金支払
- ファイナンス・リース

FY19: 15,150



設備投資償却額

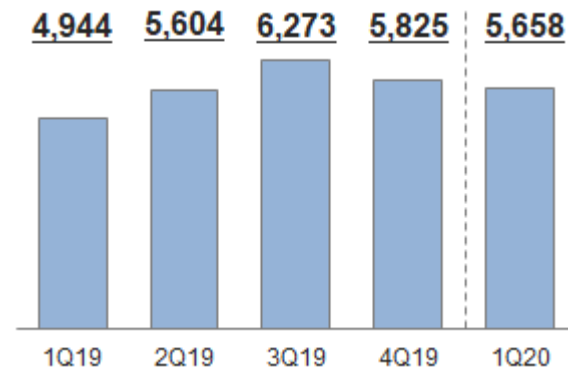
FY19: 14,422



- FY20 CAPEXは白井DCモジュール追加約30億円でFY19比増加し160億円前後の計画

Adjusted EBITDA

FY19: 22,647



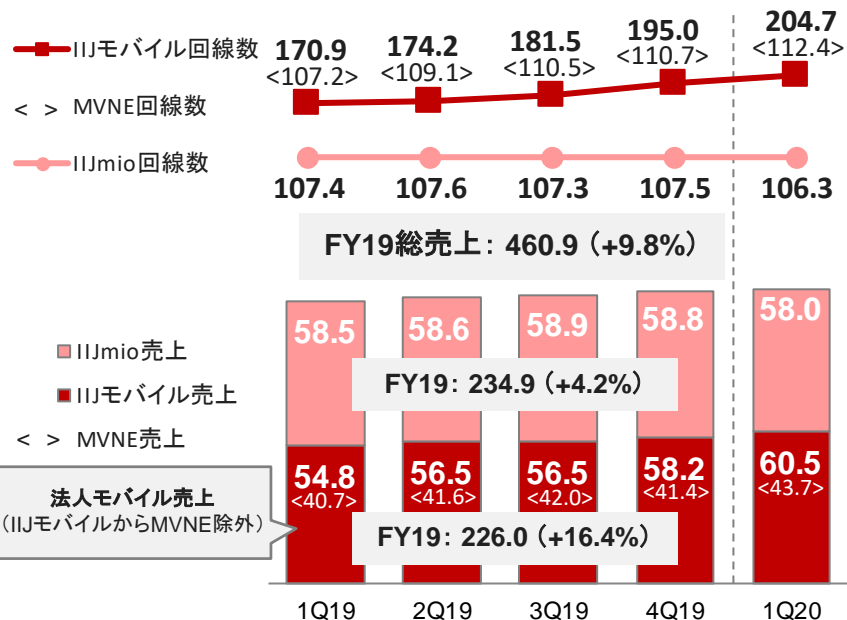
- 設備投資額は、有形固定資産及び無形固定資産の現金支出による取得額及びファイナンス・リースによる取得額よりセール・アンド・リースバック取引による重複、少額端末等で投資との性質を持たない資産の取得額を除外して算定
- 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資(CAPEX)による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産(オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等)の償却額を除外して算定
- Adjusted EBITDAは、営業利益と設備投資償却額の合計額を記載

Ⅲ- 1. モバイル・IoTの事業進展

売上単位： 億円、回線数単位： 万
% = 前年同期比

モバイル総回線数・総売上

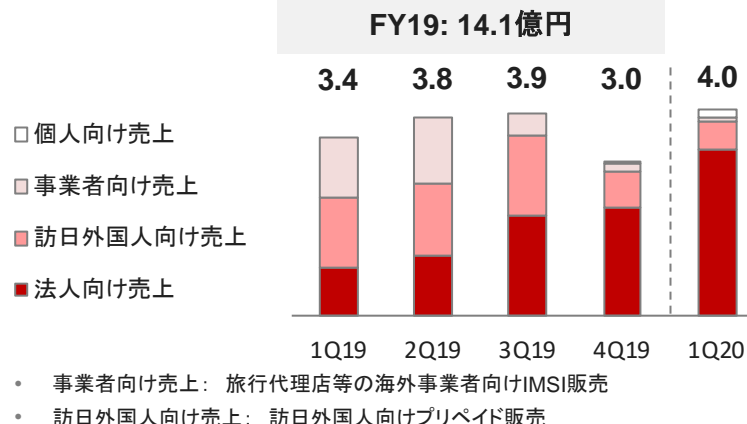
- ◆ 1Q20末総回線数: 311.4万回線(+11.8%)
- ◆ 1Q20総売上: 118.4億円(+4.4%)



- ◆ 法人モバイル: 売上+18.2%大幅伸長
 - M2M/IoT需要継続: 監視カメラ接続・遠隔操作・設備状況点検等
 - リモートワーク・Web会議増加で回線追加・契約容量増需要旺盛
 - オンライン授業向け需要追加
- ◆ MVNE: 大型店舗休業のなか継続獲得
 - 1Q20売上 +7.5%、1Q20末回線数 +4.8%
 - 大口MVNE他社移行は目立った動き無し
- ◆ IJmio: 競争環境継続 1Qは店舗休業・外出自粛等で獲得低調

フルMVNO売上

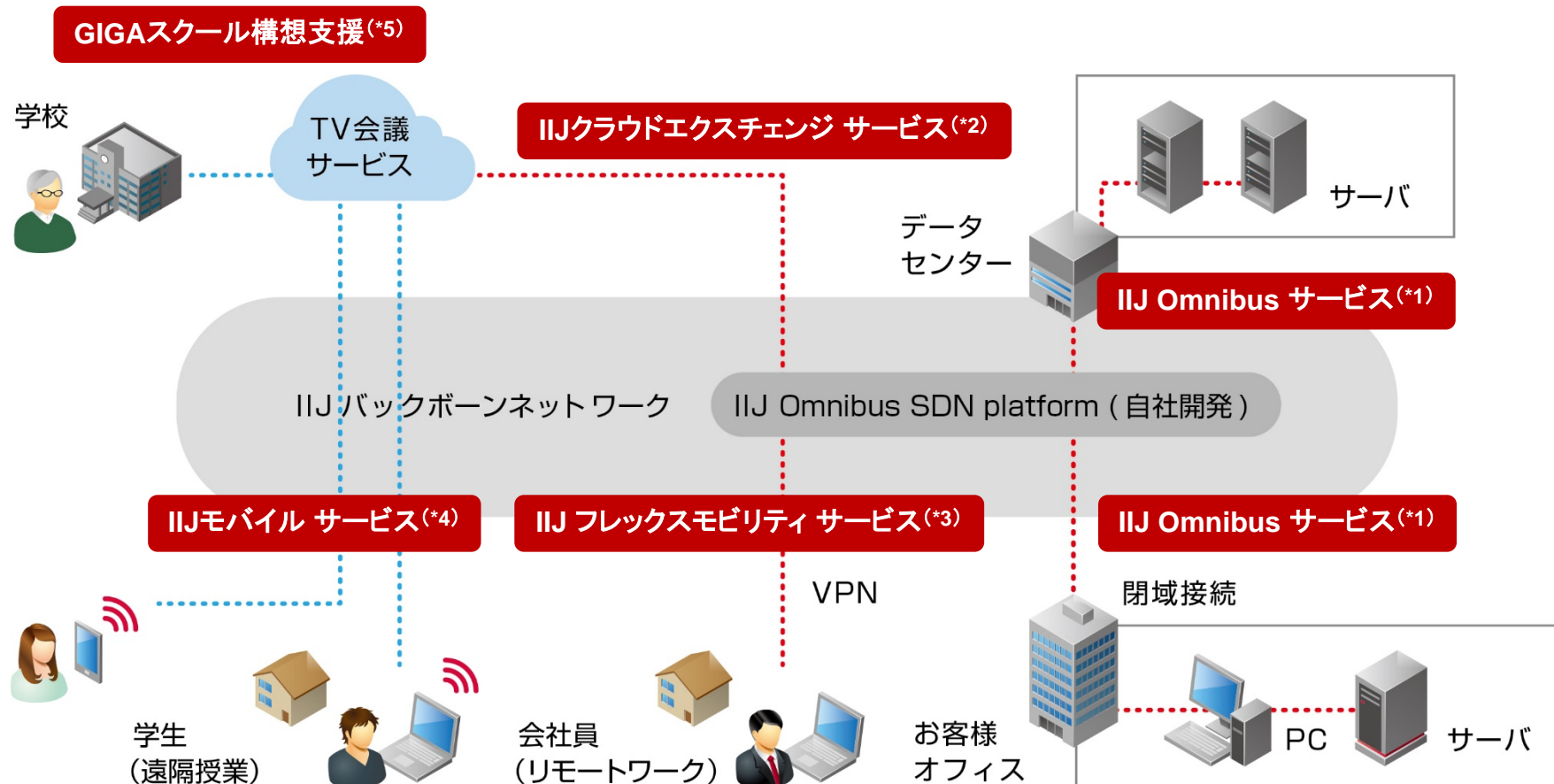
- ◆ 法人向け大幅増収でインバウンド関連減収影響カバー
 - FY20フルMVNO売上目標 23億円



IoTビジネスの状況

- ◆ トヨタ自動車北海道㈱ 新設生産ライン向けIoTシステムを構築
 - 設備稼働情報の可視化・分析に閉域モバイルネットワーク・クラウド基盤等をワンストップ提供
 - データの一元管理・分析・活用で品質安定化、予測・予兆管理、設備自動化、省エネを実現
- ◆ 製造業からの設備監視・工場IoT系引き合い継続積上げ
 - 生産設備の稼働監視・作業エリアの遠隔監視等
- ◆ LoRaWAN® 関連ソリューション・事例順次拡大
 - 食品関連業界向けHACCP温度自動監視・管理(20年7月~)
 - 水田の水位・水温遠隔監視システム 等

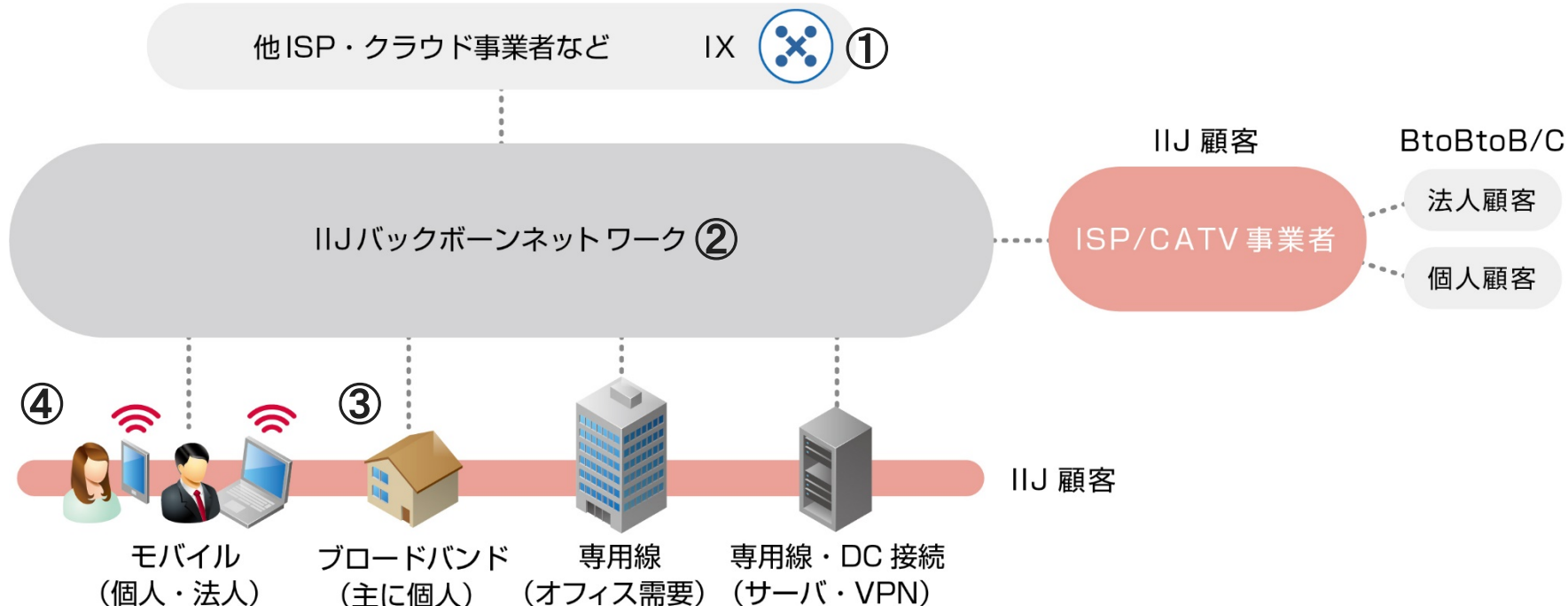
・ LoRa: IoT/M2Mに適した低消費電力かつ長距離通信を特徴とする無線通信技術LPWA (Low Power, Wide Area)の一種



- (*1) 専用線や暗号化通信 (VPN) により、オフィスやデータセンターなど拠点間のセキュアな接続を提供
- (*2) クラウド化されたTV会議サービスなどとインターネットを経由しない接続を提供
- (*3) リモートワーク中の自宅などから、暗号化による安全な、安定したリモートアクセスを提供
- (*4) 遠隔授業中の学生のため、大学による一括契約のモバイル通信サービスを提供
- (*5) 教育のIT化を推進するため、校内ネットワークの高度化やIT導入を支援

IV- 2. インターネットトラフィック状況

インターネットトラフィックは外出自粛・緊急事態宣言に伴い急増
緊急事態宣言解除後は若干落ち着くも2月比で高水準推移



① IXトラフィック

平日日中のトラフィックは緊急事態宣言解除後も、2月比で1.1倍となっている。インターネット需要の変化が定着しつつある。

※インターネット全体の動向

② IIJバックボーントラフィック

IIJ顧客の需要増強いが、設備逼迫には至らず。

③ 光ブロードバンド回線 (フレッツ網利用サービス)

3月より5月末にかけて通信総量が大幅増加。緊急事態宣言解除後には減少を観測したが、依然高水準を維持している。
(6月総量:2月時比12%増)

④ モバイル回線 (MVNO)

外出自粛・インバウンド旅行者減少に伴いトラフィック若干減少
リモートワーク需要は増加。

IV- 3. FY2020連結業績見通し

単位: 億円
YoY = 前年同期比

2020年5月14日発表より変更なし

Appendix

	売上高比	売上高比	前期比	
	FY2020見通し 2020年4月～2021年3月	FY2019実績 2019年4月～2020年3月		
売上収益	2,100	2,044.7	+2.7%	+55.3
売上原価	83.9% 1,761	84.1% 1,718.8	+2.5%	+42.2
売上総利益	16.1% 339	15.9% 325.9	+4.0%	+13.1
販売管理費等 ^(*1)	12.0% 252	11.9% 243.7	+3.4%	+8.3
営業利益	4.1% 87	4.0% 82.3	+5.8%	+4.7
持分法投資損益	6	8.1	-	-
税引前利益	3.8% 80	3.5% 71.6	+11.7%	+8.4
当期利益 ^(*2)	2.4% 50	2.0% 40.1	+24.8%	+9.9

売上の前提
<p>◆ NWサービス(ストック): +約30億円YoY</p> <ul style="list-style-type: none"> 法人NWサービス: <ul style="list-style-type: none"> 法人インターネット・セキュリティ等のアウトソーシングはリモート需要等で継続伸長 法人モバイルはIoT案件加速も以下要因有り: <ul style="list-style-type: none"> ✓ 大口MVNE顧客減(△約14億円YoY) WANは3Q19収束の大口特定顧客減要因で△約17億円YoY 個人: YoYで微増・FY19下期ペースを継続
<p>◆ SI: +約40億円YoY</p> <ul style="list-style-type: none"> 構築(一時): 企業投資意欲減退で増収規模些少の想定 運用保守(ストック): 運用は継続増収 クラウド(ストック): クラウド売上目標: 245億円、旧サービス設備閉鎖・設備移行要因有り
<p>◆ ATM: △約13億円YoY</p> <ul style="list-style-type: none"> 店舗休業・一部店舗ATM減で減収想定

持分法損益の前提
◆ DeCurret持分法損失 8億円規模
◆ JOCDN持分法損益 黒字化
◆ その他損益 FY19同規模

配当
◆ 1株当たり34円/年(7.0円増配)
➢ 上期 17円、下期 17円
➢ 配当性向: 30.7%

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

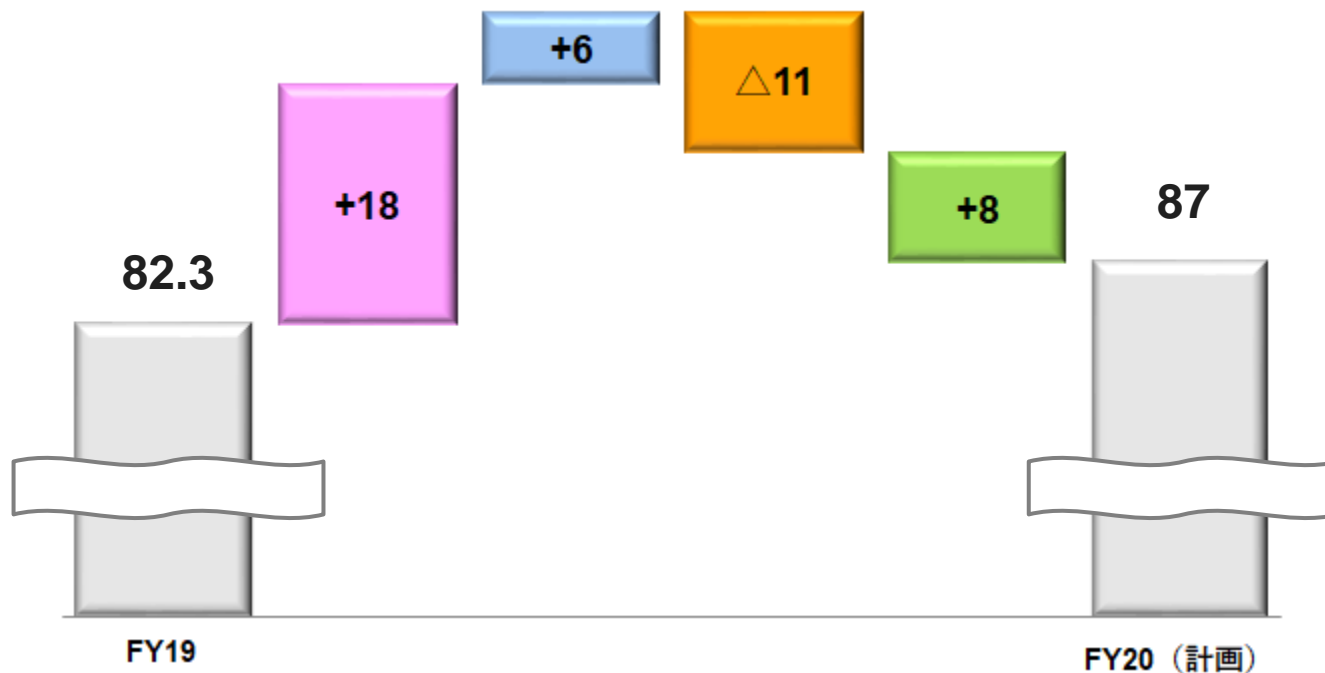
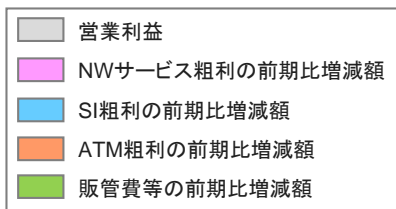
(*2) 当期利益は、親会社所有者に帰属する当期利益及び四半期を表示

IV- 4. FY2020営業利益の前提

単位: 億円

2020年5月14日発表より変更なし

Appendix



- ◆ NWサービス粗利 : 増収効果・モバイル接続料低減効果等で約18億円増加
- ◆ SI粗利 : 粗利率FY19並みで売上増加に応じ約6億円増加
- ◆ ATM粗利 : 売上減少がほぼダイレクトに影響し約11億円減少
- ◆ 販管費等 : 恒常増加規模 (FY19は一時的な人件費大幅増あり) にて約8億円増加

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

◆ モバイル接続料(帯域単価)の低減率推移・見込み

適用年度	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22
算定方式	実績原価方式			将来原価方式		
NTTドコモ	18.2%減	5.0%減	6.0%減	16.0%減 ^(*)	19.8%減	15.9%減
KDDI	10.8%減	20.2%減	13.3%減	38.0%減 ^(*)	15.4%減	8.6%減

(*)FY20低減率: FY20単価(FY20実績基準)÷FY19単価(FY18実績基準)

◆ 将来原価方式とは

- 過去実績を遡り接続料算定との従来方式から改訂し、将来原価等の予測値で接続料を算定する仕組み

◆ 業績見通しの不確実性軽減

- MNO提示の接続料予測値で期初から費用処理、予測値と実績値に差異ある場合は翌年度に差異補正

◆ 算定計算要領は従来から変更なし

- (データ通信原価+利潤)÷需要



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。

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。