

2024年3月期(FY23)連結業績・ 新中期計画(FY24~FY26)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)

2024年5月10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. FY23総括	P. 2
II. 前中期計画(FY21～FY23)振り返り	P. 3
III. 新中期計画(FY24～FY26)概要	P. 4
IV. 中長期ビジョン	P. 5
V. FY23連結業績	P. 6 ~ 19
VI. 各サービス・事業の実績	P. 20 ~ 25
VII. FY24連結業績見通し	P. 26
VIII. 新中期業績計画(FY24～FY26)概要	P. 27
Appendix	P. 28 ~ 31
【ご参考】会社紹介資料	P. 32 ~ 45

- ・ FY23(2023年度)= 2024年3月期(2023年4月1日～2024年3月31日)。他同様
- ・ 略語の説明: NWはネットワーク、SIはシステムインテグレーション、DCはデータセンター、PFはプラットフォームを指す
- ・ FY22についてはIAS第12号「法人所得税」適及適用後の数値を記載

I. FY23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

企業NWの進化・更改に対応しサービスインテグレーション提供領域へ事業拡張 SI構築・NWサービス売上一層伸長に向けターニングポイントの年度

売上高 2,760.8億円 +9.2% 営業利益 290.3億円 +6.6% 当期利益 198.3億円 +5.2% ROE 16.3% 総還元性向 82.4%
(23年5月に114億円の自社株取得・消却実施)

NWサービス				SI			
売上		粗利		売上		粗利	
FY22	FY23	FY22	FY23	FY22	FY23	FY22	FY23
1,389.2	1,513.5	381.5	434.9	1,109.4	1,218.2	185.5	190.4
+8.9%		+14.0%		+9.8%		+2.6%	

- NWサービス (除くモバイル)**
 - ◆ FY23総売上: 1,052.1億円・+8.9%YoY
 - ・ ICT利活用の進展に伴い各サービス売上継続伸長 IP: +7.8%YoY、アウトソーシング: +13.2%YoY (うちセキュリティ: +15.7%YoY)、WAN: +2.7%YoY
 - ・ IP・アウトソーシング伸長でスケールメリット享受し粗利継続拡大
- モバイル・IoT**
 - ◆ FY23総売上: 461.4億円・+9.1%YoY (FY22: +3.8%) FY23末総回線数: 481.0万・+67.4万YoY (FY22末: +63.9万YoY)
 - ・ 法人IoT: 売上+21.9%YoY・回線数 +54.0万YoYと事業拡大牽引、NWカメラ・GPSデバイス・車載器接続等の既存取引拡張・新規獲得で大幅伸長
 - ・ MVNE・個人: 売上・回線数ともにQoQ純増ペースへ回帰・安定推移、20年12月よりMVNOシェア1位継続(総務省; SIM型)、3年連続個人向けMVNO顧客満足度調査1位(J.D.パワー)
- SI**
 - ◆ FY23受注: 構築 598.6億円・+35.2%YoY 運用 880.9億円・+15.0%YoY FY23末受注残: 構築 237.6億円・+72.2%YoY 運用 851.3億円・+23.5%YoY
 - ・ 案件大型・複雑化でリードタイム長期化との構造変化でFY23計売上は低水準
 - ・ 4Q23も大手製造業向け大型NW更改案件(30億円・5年間)、大規模ITインフラ導入案件(10億円・SI構築)等受注
- FY23事業トピックス**
 - ◆ サービスインテグレーションモデル^(*)で複数年確定の大型案件を順次獲得 (*) 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
 - ・ 千葉市向け教育情報NW更改(123億円)、大手金融機関向けNW更改(40億円)、事業会社向けサービス基盤構築・運用(40億円)、公共機関向け業務システム統合基盤構築(30億円) 他
 - ◆ 自社保有DC増設 白井第2期棟稼働開始(23年7月) 自社サービス設備・コロケーション需要等でFY26頃満床見込み
 - ◆ 国際事業売上大幅増 352.9億円(+38.1%YoY) グローバルNW構築案件・海外大型DC構築プロジェクト(28億円)・PTC^(*)増勢等でASEANビジネス拡大中 (*) シンガポールSier、21年4月より連結子会社
 - ◆ 株主構成変更 NTTグループ・KDDIが11.1%同率筆頭株主へ(23年5月)、一連取引で114億円の自己株式取得
 - ◆ DeCurret進展 国内初デジタル通貨プラットフォームサービス提供開始に向け進捗(24年7月予定)

II. 前中期計画(FY21~FY23)振り返り

連結ベース
「倍」との表記はFY20とFY23或いはFY20末とFY23末を比較し算出

コロナ禍を契機に日本企業のICT利活用進展がようやく始動
トラフィック・セキュリティ需要継続増加等でNWサービス提供モデルのスケールメリット実現
NWインフラ・サービスラインアップを継続拡張しつつ利益基盤を確立

売上	営業利益	人的資本	配当金 (1株当たり、年間)	時価総額
<p>FY20 2,130億円</p> <p>約1.3倍</p> <p>FY23 2,761億円</p> <p>法人月額ストック売上(*) 約1.4倍 (*SI運用保守及びNWサービス(除く個人モバイル・MVNE))</p>	<p>FY20 143億円</p> <p>約2.0倍</p> <p>FY23 290億円</p> <p>営業利益率 FY20 6.7% FY23 10.5% ROE FY20 11.5% FY23 16.3%</p>	<p>FY20末 3,805名</p> <p>約1.3倍</p> <p>FY23末 4,803名</p> <p>離職率(IJ単体)3~4%台で安定推移</p>	<p>FY20 14.875円</p> <p>約2.3倍</p> <p>FY23 34.36円</p>	<p>FY20末 2,400億円</p> <p>約2.2倍</p> <p>FY23末 5,200億円</p>

大型案件・サービスインテグレーション受注急増

- SI売上 約1.5倍 NWサービス売上 約1.2倍
- ▶ 期末SI構築受注残 約2.9倍(FY23末 238億円)
 - ▶ サービスインテグレーションモデルで大型複合案件獲得が顕著に増加
 - ▶ 公共・金融領域の取引・顧客基盤拡大
 - ・ 公共: キガスクール・大型NWシステム基盤構築等
 - ・ 金融: 大型NW更改・FX取引基盤構築等

サービス・ソリューション開発拡充

- ▶ フレックスモビリティ等の新たなDWP(1)関連サービス群が企業のDX進展に合致しコロナ禍以降も伸長
 - ▶ クラウド移行を促進するサービスの継続開発
 - ・ 容易なクラウド移行実現の「GIO P2 Gen.2」
 - ・ オンプレ・外部クラウド間の相互接続「Smart Hub」
 - ・ データ連携サービス「CDP」等
- (1) Digital Work Place: デジタルツール等を用いた、生産性を高めるデジタルな仕事空間のこと

セキュリティサービス大幅伸長

- 売上 約1.7倍 184億円 → 309億円
法人月額ストック売上内数(除くセキュリティ系SI)
- ▶ 大型NW更改等増加でSOC(1)等のクロスセル機会増加
 - ▶ 長年運用のメール・Webセキュリティで圧倒的マーケットシェア向上
 - ▶ 新サービス・機能の継続開発で付加機能拡充
- (1) Security Operation Center: NWやデバイスなどのログを常時監視し、サイバー攻撃の検知や分析、対応策や事後対応のアドバイスを行う組織

フルMVNOの優位性発揮

- モバイル回線数 約1.5倍 324万 → 481万
- ▶ 期末法人IoT回線数 約2.1倍(FY23末: 235万)
 - ▶ 災害発生時通信確保の公共機関向け「IJJ公共安全モバイルサービス」開発・提供開始
 - ▶ ギガプラン提供開始等で個人SIM(MVNO)市場シェア1位獲得・維持(MM誌掲載)

国際事業 アジア展開強化

- 売上 約4.2倍 83億円 → 353億円
事業利益 約7.2倍 4億円 → 27億円
(法人月額ストック・SIと重複)
- ▶ PTC(シンガポール・マレーシア)買収でASEAN現地ビジネス領域拡大
 - ▶ 海外大型DC構築完遂・後続案件遂行中
 - ▶ グローバルSASE案件複数稼働(Palo Alto社・Zscaler社の国内トップパートナー)

NWサービス基盤継続拡張

- ▶ 期末契約総帯域(1) 約1.6倍
 - ▶ モバイル総帯域(1) 約2.0倍
 - ▶ 白井DC稼働ラック数 約3.0倍
 - ・ 自社保有の白井・松江DCを継続拡張
 - ・ オンサイト太陽光発電・非化石証書直接調達開始等でカーボンニュートラルへの取り組み推進
 - ・ エッジコンピューティング基盤のマイクロDCソリューション開発・提供開始
- (1) IP・ブロードバンド対応サービス各々の契約数と契約帯域の乗算
(2) NTTドコモ・KDDIから調達するモバイルデータ通信帯域

ガバナンス・サステナビリティ継続充足

- ▶ 副社長外部招聘等で事業規模拡大に応じマネジメント体制強化
- ▶ 積極コミュニケーションと開示コンテンツ拡充等でMSCI ESG格付 A定着
 - ・ 統合報告ポータル開設
 - ・ TCFD・人的資本情報開示 等
- ▶ IJアカデミー開講でNWエンジニア育成・日本のNW社会発展に貢献

デジタル通貨事業立ち上げ(持分法会社ディーカレット)

- デジタル通貨
フォーラム参加企業数 約2.7倍 38社 → 104社
- ▶ サービス第一弾として非化石証書取引でのDCJPY(デジタル通貨)の発行・決済(国内初、24年7月予定)
 - ▶ 多様な分科会にて実証実験継続
 - ・ インボイスチェーン(1)、電力取引、小売り・流通、地域通貨、ウォレットセキユリティ、電子マネー、セキユリティークン決済実務/制度検討、加盟店精算、NFT(1)、行政事務
- (1) 法人企業間清算における業界標準システムとの構想
(2) NFT(Non-Fungible Token)非代替性トークン: ブロックチェーン上で発行され、唯一無二性を証明することができ代替が不可能なトークン

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

既存コア領域の一層強化

SIで増収ドライバー実現

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

NWサービスで増益ドライバー実現

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

大口取引・顧客 推進

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

サービス開発・運営の更なる強化

- ・サイバーセキュリティ分野のサービス強化注力
- ・DX進展をDWPラインナップでカバー
- ・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等新技术でサービス開発・運用を高度効率化
- ・インフレ・原価増に対応した確かな価格転嫁のインプリ

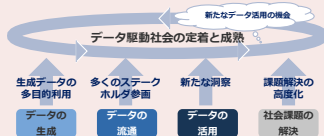
NWインフラの継続拡張差別化追求

- ・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と実現

(持分法関連会社「ディオカレド」)

- ・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
- ・中期計画運動役員報酬導入

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機会追及
- ・借入余力~約700億円活用とのイメージ

IV. 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
- ・ セキュリティ・DWP関連サービス等大幅伸長
- ・ フルMVNO優位性発揮、IoT案件の開発・蓄積
- ・ 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

売上高5,000億円規模実現への道筋を早期に実践

新中期計画 (FY24-26)

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

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

中長期ビジョン

売上高 5,000億円規模 営業利益率 12% ~ 15%

- ・ **NW運営事業者・IT事業者としてコア領域に最注力**
国内有数とのリーディングポジション確立
NW運営・サービス提供モデルで圧倒的差別化サービスインテグレーション牽引でSI事業拡大大口顧客層増加でビジネススケール発揮
- ・ **NW社会を支えるNWプラットフォームの提供・技術開発へ邁進**
AI普及・データ駆動社会到来等に向けた最適NW・セキュリティ等のプラットフォームの創出
- ・ **チャレンジャーとしてのIJ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サーで高利益率実現
- ・ 事業領域拡張・事業多角化
- ・ 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

2,761億円

10.5%

配当性向

時価総額

FY26目標

3,800億円

12%

30%

1兆円

5,000億円

12% ~ 15%

30% ~ 40%

事業規模拡大に伴い
配当性向を順次向上

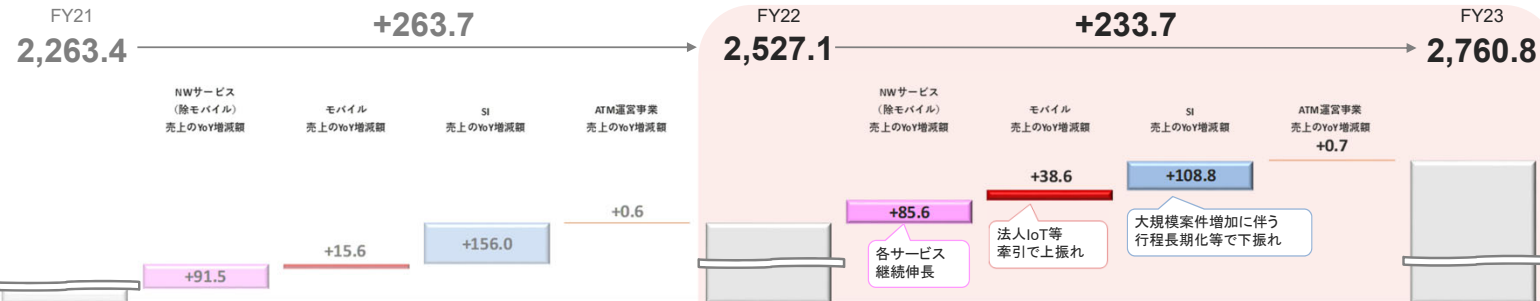
V-1. 連結業績サマリー

	売上高比	売上高比	前期比		売上高比
	FY23実績 2023年4月～2024年3月	FY22実績 2022年4月～2023年3月			FY23見通し (23年5月発表) 2023年4月～2024年3月
売上収益	2,760.8	2,527.1	+9.2%	+233.7	2,860
売上原価	76.9% 2,122.1	77.1% 1,948.0	+8.9%	+174.1	77.1% 2,205
売上総利益	23.1% 638.7	22.9% 579.1	+10.3%	+59.6	22.9% 655
販売管理費等	12.6% 348.4	12.1% 306.9	+13.5%	+41.5	11.9% 340
営業利益	10.5% 290.3	10.8% 272.2	+6.6%	+18.1	11.0% 315
税引前利益	10.5% 289.3	10.8% 273.1	+6.0%	+16.3	10.6% 304
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	7.2% 198.3	7.5% 188.5	+5.2%	+9.8	7.2% 207

V-2. 売上・営業利益 前年同期比増減分析

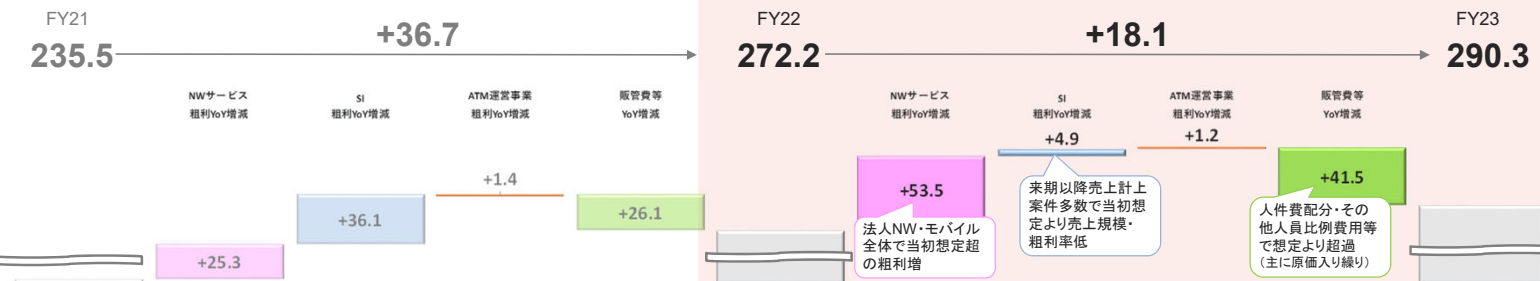
単位: 億円
YoY = 前年同期比

売上



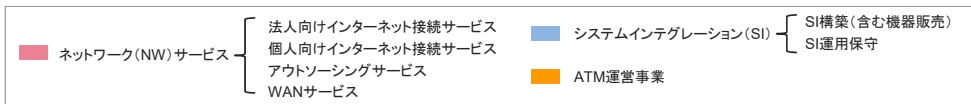
- NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイル売上は、IJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IJmio)の合計額を記載

営業利益



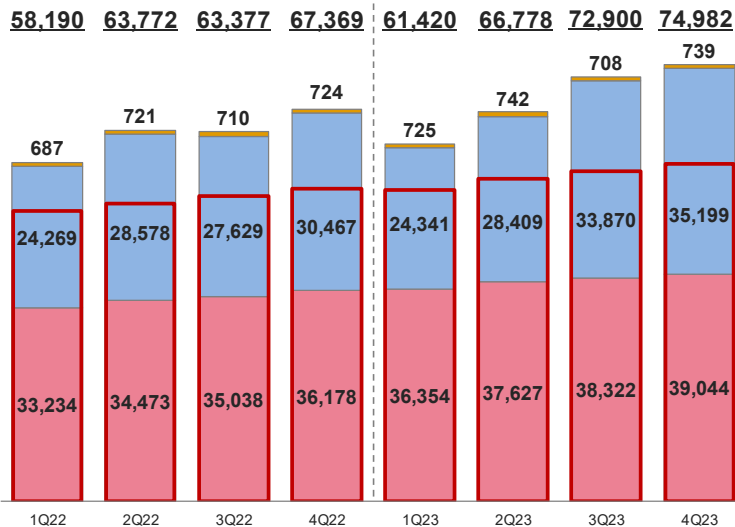
- NWサービス粗利は、NWサービス(除モバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり会計分解不能)
- 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

V-3. 売上収益(売上高)の推移



FY22: 252,708 [+11.7%]

FY23: 276,080 [+9.2%]



一時売上

FY23: 499.0億円(+16.2%YoY)
(FY23売上構成比: 18.1%)

ストック売上

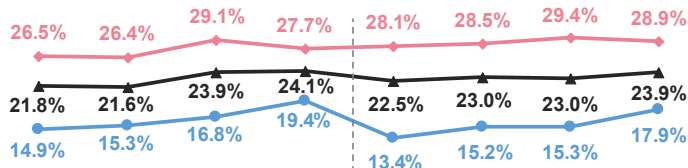
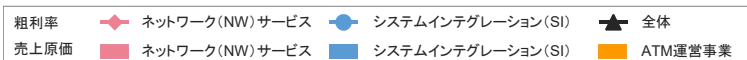
FY23: 2,232.6億円(+7.9%YoY)
(FY23売上構成比: 80.9%)

NWサービス売上(除くモバイルサービス)
FY23: 1,052.1億円(+8.9%・+85.6億円YoY)

モバイルサービス売上
FY23: 461.4億円(+9.1%・+38.6億円YoY)

- 一時売上は、主としてシステムが完成し引き渡すタイミングである検収時に一括計上される売上であり、SI構築売上(含む機器販売)を表示
- ストック売上は、継続提供にて月次計上される恒常的売上、法人・個人向けインターネット接続サービス、アウトソーシングサービス、WANサービス、SI運用保守の合計額を表示
- モバイルサービス売上は、IIJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IIJmio)の合計額を記載

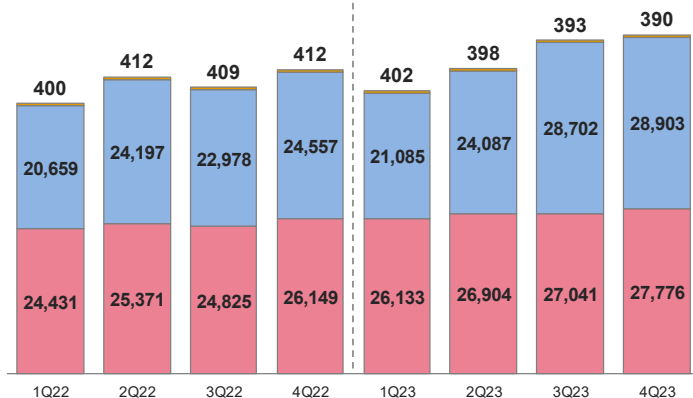
V-4. 売上原価・売上総利益率の推移



FY22: 194,800 [+11.5%]

FY23: 212,214 [+8.9%]

45,490 49,980 48,212 51,117 47,620 51,389 56,136 57,069



◆売上総利益

➢ FY23: 638.7億円(+10.3%YoY)

◆NWサービス売上総利益

➢ FY23: 434.9億円(+14.0%・+53.5億円YoY)

- ・増収に伴いコンスタントに粗利率向上 +1.3ポイントYoY
- ・FY23粗利増加額+53.5億円YoYのうちNWサービス(除くモバイルサービス)売上に係る管理会計での粗利増加額は+42億円程度YoY
- ・モバイルサービスも法人IoT売上増他で順調に粗利増加

◆SI売上総利益

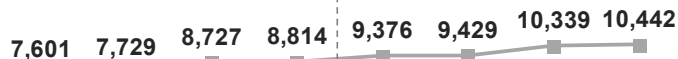
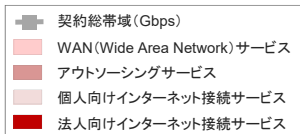
➢ FY23: 190.4億円(+2.6%・+4.9億円YoY)

- ・構築売上規模低調、大型案件への受注前リソース投下、上期運用保守売上低成長(個別案件終了影響)等でFY23粗利率低調傾向 △1.1ポイントYoY

・ 3Q23NWサービス粗利率はFY22ドコモモバイルデータ接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果1億円強内包、3Q22粗利率はFY21ドコモモバイルデータ接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果5億円強内包

V-5. ネットワーク(NW)サービス ①売上高の推移

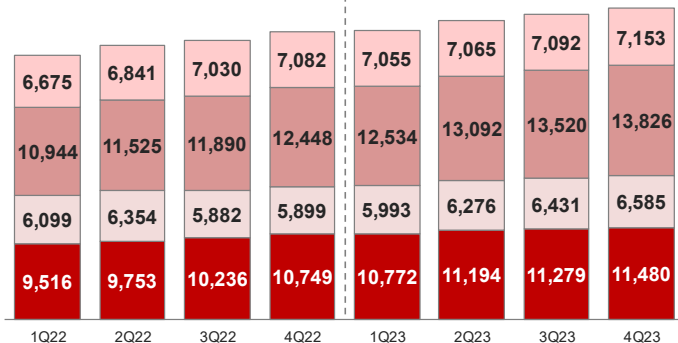
単位: 百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比



FY22: 138,922 [+8.4%]

FY23: 151,347 [+8.9%]

33,234 34,473 35,038 36,178 36,354 37,627 38,322 39,044



- 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
- 都立校向け回線開通で3Q22契約総帯域は約500Gbps増加
- 4Q22法人モバイル売上は大型モバイル個別案件フェーズ毎まとめ計上1億円強含む

◆ 法人向けインターネット接続サービス

- FY23: 447.3億円・+11.1%YoY
 - インターネットトラフィック (P.45ご参照)・契約総帯域は継続増加
 - うちIP(法人向け帯域保障型専用線サービス): 159.9億円・+7.8%YoY
 - うち法人モバイル(法人IoT等用途向け直接提供): 136.3億円・+21.9%YoY
 - うちMVNE(他MVNOへのサービス販売): 105.5億円・+4.7%YoY
 - ✓ 帯域単価低下に応じた期初単価低下影響を吸収し増収

◆ 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」)

- FY23: 252.9億円・+4.3%YoY
 - うち個人モバイル (IIJmio): 219.6億円・+4.5%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)

- FY23: 529.7億円・+13.2%YoY
 - うちセキュリティ: 309.3億円・+15.7%YoY
 - ✓ NW更改案件等でSASE需要旺盛
 - ✓ NW更改案件増等に伴いSOC(セキュリティオペレーションセンター) 需要も積み上げ

◆ WANサービス(閉域網ネットワークサービス)

- FY23: 283.7億円・+2.7%YoY

V-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

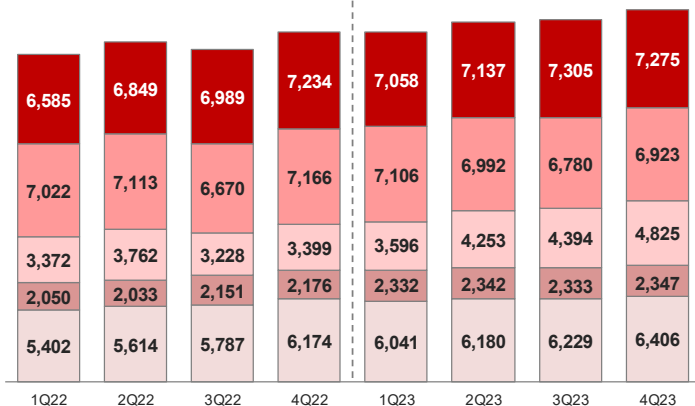
■ 回線関連 (インターネットバックボーン・WAN回線費用等)
■ 外注関連 (接続料・音声仕入れ等モバイル外部向け費用、外注人件費等)
■ その他
■ 人件関連 (ネットワークサービス関連技術者人件費)
■ 設備関連 (ネットワーク機器等の償却費、データセンター賃借費等)

- FY23回線関連費用は、安定推移
 - ・ インターネットバックボーン回線コストはスケールメリット享受で安定推移
- FY23外注関連費用は、安定推移
- FY23その他費用は、売上増加に応じたSASE他ライセンス増等で増加傾向
 - ・ FY23モバイル端末仕入れ規模は2.4億円増加YoY
(内訳: 1Q23 △4.1億円、2Q23 △2.0億円、3Q23 +4.2億円、4Q23 +4.3億円)
 - ・ 4Q23は消耗品で一時的増加
- 設備関連費用は、設備拡張等に伴い継続増加

FY22: 100,776 [+8.8%]

FY23: 107,854 [+7.0%]

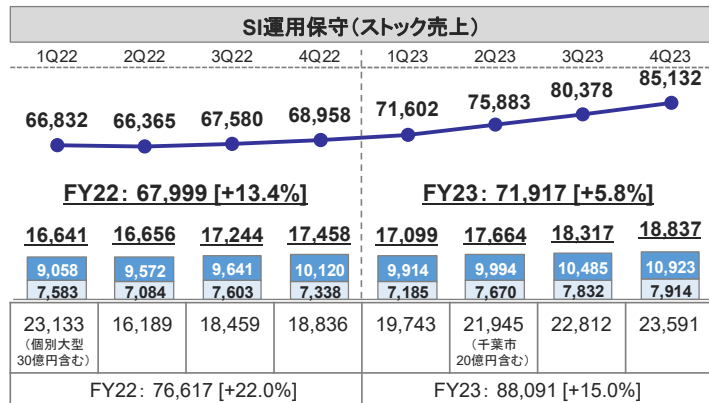
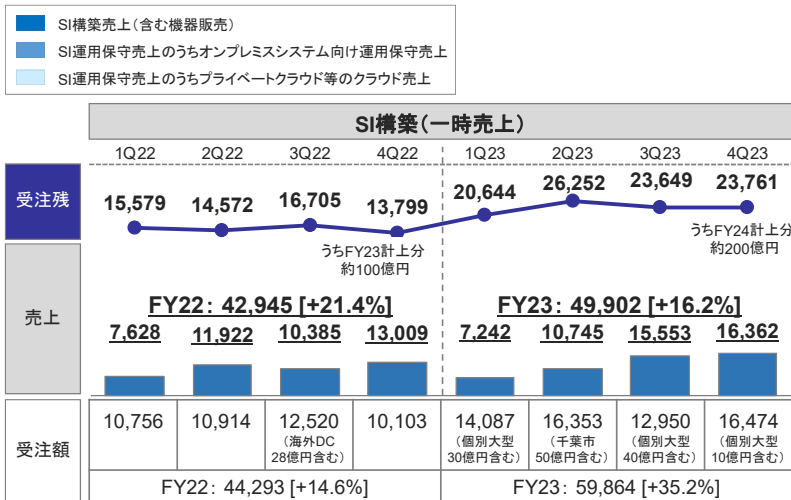
24,431 25,371 24,825 26,149 26,133 26,904 27,041 27,776



- ・ 3Q23外注関連費用は、FY22ドコモ モバイルデータ接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果が1億円強内包
- ・ 3Q22外注関連費用は、FY21ドコモ モバイルデータ接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果が5億円強内包

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
FY24	12,862円 ・ 24年3月提示の最新単価 ・ 1Q24より本単価で費用処理 ・ 前回提示(23年3月)単価: 13,084円より若干低下	・ 25年12月末頃確定予定
FY23	15,644円 ・ 23年3月提示の単価 ・ 1Q23より本単価で費用処理 ・ FY22確定単価比21.7%減 ・ 前回提示(22年3月)単価: 15,697円	・ 24年12月末頃確定予定
FY22	20,327円 ・ 22年3月提示の単価 ・ 1Q22より本単価で費用処理 ・ FY21確定単価比24.8%減	19,979円 ・ 23年12月末確定 ・ 3Q23プラス効果1億円強 ・ FY21確定単価比26.1%減

V-6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移



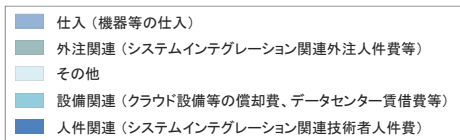
- ▶ 業界満遍なく需要動向は引き続き良好・4Q23獲得案件
 - ・ 大手製造業向け大型NW更改案件(30億円・5年間)
 - ・ 大規模ITインフラ導入案件(10億円・SI構築、4Q23受注計上)
- ▶ 案件大型・複雑化でリードタイム長期化との構造変化でFY23計上売上は低水準

- ・ 1Q23オンプレミスシステム向け運用保守売上は4Q22末に大口運用案件終了で約2億円QoQ減
- ・ 運用保守受注は複数年確定大型案件受注影響で四半期変動傾向あり(1年契約分受注・自動更新が一般的)

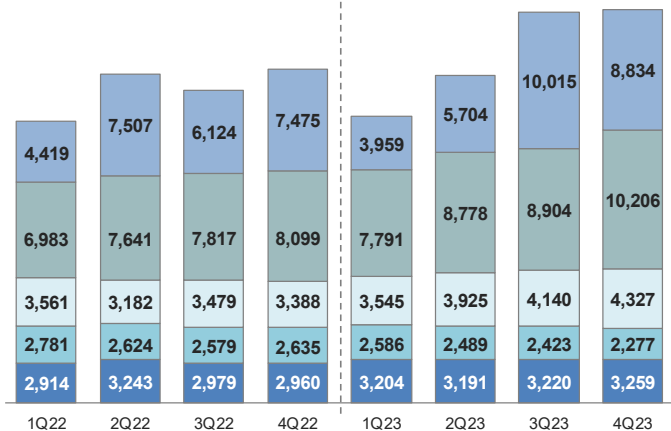
国際事業の状況

- ▶ FY23売上: 352.9億円(+38.1%YoY)、営業利益: 27.3億円(+33.6%YoY)
 - ・ 海外DC構築案件(28億円)完遂、後続案件(計32億円・複数年)も遂行中
 - ・ PTC(シンガポールSier)増勢: NVIDIAよりASEAN唯一のASEAN Top Value Partners of the Yearを受賞、AI基盤構築案件受注、PTCマレーシアも買収でASEAN領域の事業拡大
- ▶ FY24もグローバルSASE・ASEANビジネス拡大で増収増益想定(FY23 海外DC構築実績も含めた比較)

V-6. システムインテグレーション(SI) ②原価の推移



FY22: 92,391 [+14.9%] **FY23: 102,777 [+11.2%]**
20,659 24,197 22,978 24,557 **21,085 24,087 28,702 28,903**



- 仕入・外注関連・その他費用等は案件・売上規模に一定連動
- その他費用は顧客状況等で増減のマルチクラウド向けライセンス費用等を一部内包
- 設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし

SI関連外注人員数推移 (単位: 名)

1Q22末	2Q22末	3Q22末	4Q22末	1Q23末	2Q23末	3Q23末	4Q23末
1,327	1,390	1,393	1,385	1,367	1,395	1,456	1,521

- プロパー人員規模比で外注人員規模拡大可能な水準
- 案件獲得前・進行中案件多く外注人員数は高水準推移

・ 3Q23仕入: 海外DC構築案件(売上28億円)に紐づく原価は主として仕入に計上

V-7. 人的資本関連

連結従業員数の推移

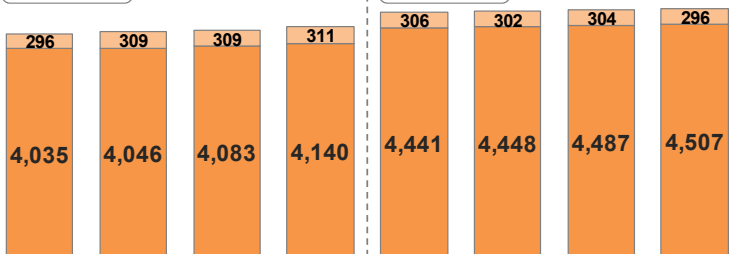
■ 契約社員(名)
■ 正社員(名)

22年6月末 22年9月末 22年12月末 23年3月末 23年6月末 23年9月末 23年12月末 24年3月末

4,331 4,355 4,392 4,451 4,747 4,750 4,791 4,803

+262名YoY
うち新卒178名

+416名YoY
うち新卒246名



連結新卒入社社員数の推移

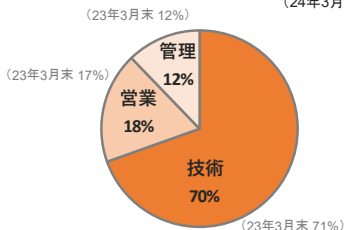
単位: 名

22年 23年 24年
4月入社 4月入社 4月入社

178 246 307

連結従業員数の分野別内訳

(24年3月末)



© Internet Initiative Japan Inc.

連結人件関連費の推移

単位: 百万円

	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23
連結人件関連費 (前年同期比)	8,177 (+5.4%)	8,655 (+9.7%)	8,341 (+6.1%)	8,506 (+6.5%)	9,358 (+14.4%)	9,252 (+6.9%)	9,410 (+12.8%)	9,622 (+13.1%)
	FY22: 33,678 (+6.9%)				FY23: 37,642 (+11.8%)			
売上高比率	14.1%	13.6%	13.2%	12.6%	15.2%	13.9%	12.9%	12.8%

- > FY23は人員拡充・報酬改定等で想定通り人件関連費増加
 - ・ FY23実績: 352名増
 - ・ 23年4月時に新卒月額報酬改定(前回改定は19年4月)
学士卒 256,667円/月・+4.8%、既存社員給与レンジも併せ改定
- > FY24見直し
 - ・ 連結従業員純増計画: 400名超(うち新卒307名)
 - ・ 24年4月時報酬テーブル改定なし

女性管理職比率の推移

- > 1年前倒してFY24目標(6%以上)を達成
- > FY27目標を1年前倒し

22年4月	23年4月	24年4月	FY26 目標
5.7%	6.3%	7.5%	8%以上

(IIJ単体)

離職率の推移

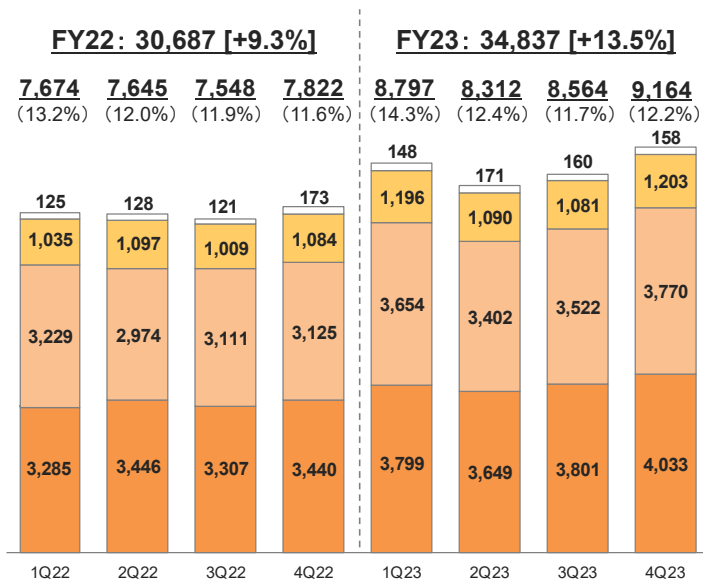
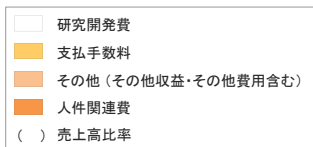
- > 業界平均比低い離職率

FY19	FY20	FY21	FY22	FY23
4.6%	3.6%	4.2%	3.8%	4.6%

・ 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

V-8. 販売管理費等の推移

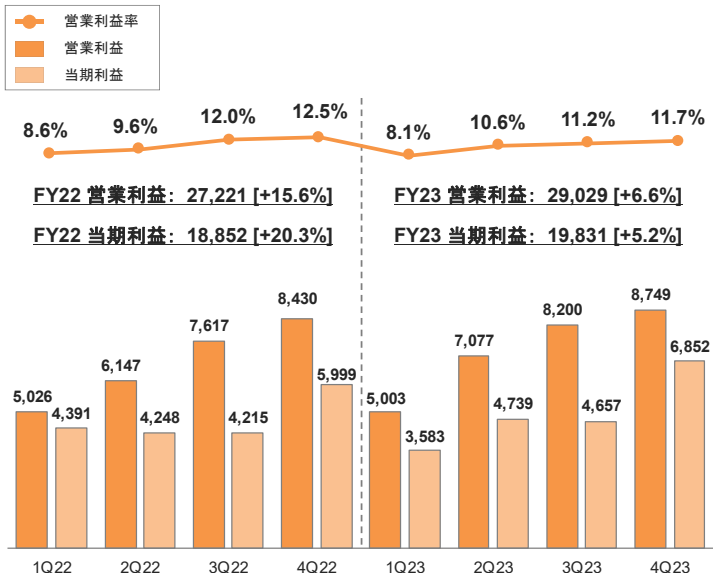
単位：百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比



- FY23販売管理費等は人件費配分・その他人員比例費用等で想定より超過（主に原価入り繰り）
- 支払手数料は主に個人販売手数料・人事採用費等（人事採用費等は年度末に集中する傾向あり）
- その他費用は広告宣伝費・出張旅費等の行動関連費用増で増加傾向
- 従業員数増加等に伴い人件関連費増加

- ・ 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
- ・ 1Q23その他は資産売却益（1Q22 +1.7億円）の反動減あり
- ・ 1Qは人件関連費・その他費用が新卒入社に伴う研修費用増加等で増加、2Qはエンジニア採用新卒社員の現場配属（売上原価にて計上）等に伴い減少QoQ

V-9. 利益の推移



FY22 営業利益: 27,221 [+15.6%]

FY22 当期利益: 18,852 [+20.3%]

FY23 営業利益: 29,029 [+6.6%]

FY23 当期利益: 19,831 [+5.2%]

1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	
1,611	152	△1,374	△97	632	114	△957	581	金融損益(純額)
△14	△64	△83	△42	△154	△119	△150	△42	持分法投資損益
△2,136	△1,982	△1,931	△2,266	△1,824	△2,320	△2,365	△2,449	法人所得税費用
96	5	14	26	74	13	71	△13	非支配持分損益

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

◆ 営業利益

➢ FY23: 290.3億円・+6.6%YoY

◆ 税引前利益

➢ FY23: 289.3億円・+6.0%YoY

- 為替差益: +533百万円 (FY22: +365百万円)
- ファンド評価損益等: +149百万円 (FY22: +303百万円)

1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	FY24想定
+1,200	△5	△820	△73	+310	+13	△535	+361	±0

- ✓ 米ドル建て多く評価額に為替影響も内包
- 持分法投資損益: △465百万円 (FY22: △204百万円)
うちディーカレット関連 (出資比率: 38.2%)

1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	FY24想定
△78	△102	△94	△109	△125	△124	△143	△143	約△800

- ✓ 国内初の商用デジタル通貨(DCJPY)サービス開始予定(24年7月、P.30ご参照)
- ✓ FY24はサービス開始に向け人員費用増等、その後売上増でFY26単月黒字化を目標

◆ 当期利益

➢ FY23: 198.3億円・+5.2%YoY

V-10. 連結バランスシートのサマリー

単位: 百万円

	23年3月末	24年3月末	増減		23年3月末	24年3月末	増減
現金及び現金同等物	42,472	45,474	+3,002	営業債務及びその他の債務	22,313	25,435	+3,122
営業債権	41,340	45,683	+4,343	借入金（流動・非流動）	20,430	30,180	+9,750
棚卸資産	3,188	3,227	+39	契約負債・繰延収益（流動・非流動）	17,978	21,530	+3,552
前払費用（流動・非流動）	27,920	39,496	+11,576	未払法人所得税	4,034	5,328	+1,294
有形固定資産	23,321	29,072	+5,751	退職給付に係る負債	4,513	4,991	+478
使用権資産	46,675	41,242	△5,433	その他の金融負債（流動・非流動）	48,800	49,138	+338
うち、オフィス・データセンター等オペリース	31,233	26,428	△4,805	うち、オフィス・データセンター等オペリース	31,610	26,982	△4,628
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	15,442	14,814	△628	うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	16,447	15,750	△697
のれん・無形資産	26,475	28,685	+2,210	その他	8,823	10,079	+1,256
持分法で会計処理されている投資	5,785	5,169	△616	負債合計:	126,891	146,681	+19,790
投資有価証券（株式）	10,031	14,563	+4,532	資本金	25,562	25,562	-
その他の投資	9,119	9,805	+686	資本剰余金	36,738	35,737	△1,001
その他	9,992	11,297	+1,305	利益剰余金	51,202	65,616	+14,414
				その他の資本の構成要素	6,571	10,863	+4,292
				自己株式	△1,831	△12,027	△10,196
				親会社所有者帰属持分合計:	118,242	125,751	+7,509
				非支配持分	1,185	1,281	+96
資産合計:	246,318	273,713	+27,395	負債及び資本合計:	246,318	273,713	+27,395

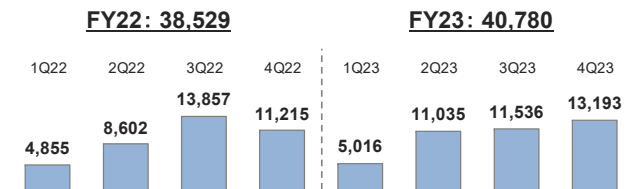
- ・ 前払費用: 顧客向け案件、ライセンス・設備保守等で増加
- ・ 有形固定資産: 主として白井DC設備で増加

- ・ 借入金: 自己株取得資金等で増加
- ・ 親会社所有者帰属持分比率: 23年3月末 48.0%、24年3月末 45.9%、自己株取得・消却で減少

V-11. 連結キャッシュ・フロー

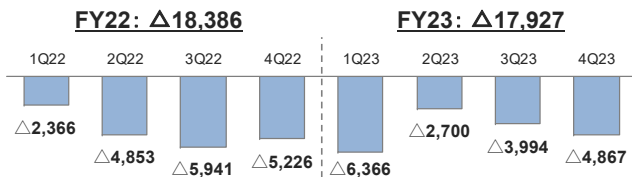
単位: 百万円

営業キャッシュ・フロー



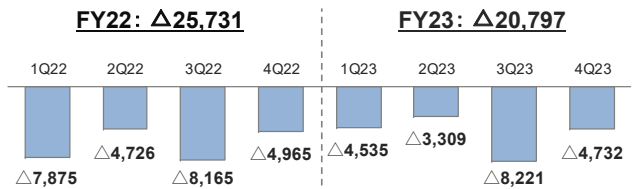
	FY23 主内訳	前年同期比
税引前利益	28,934	+1,625
減価償却費及び償却費	29,296	+495
営業資産及び負債の増減	△9,880	△2,168
法人所得税支払	△8,130	+1,828

投資キャッシュ・フロー



	FY23 主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△11,744	+43
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△7,199	△1,728

財務キャッシュ・フロー

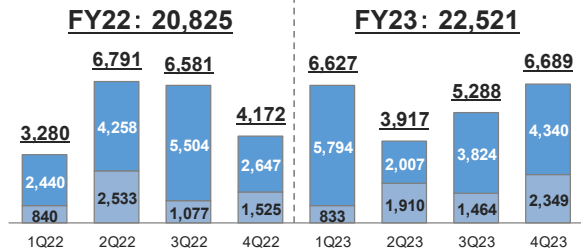


	FY23 主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△20,008	△664
配当金の支払	△5,682	△781
長期借入金返済	△2,060	△545
短期借入金の増減(自己株取得資金の借入等)	11,800	+11,900
自己株式取得の支払	△11,405	△11,405

V-12. その他の財務データ

設備投資額(CAPEX)

■ 現金支払
■ ファイナンス・リース



➢ CAPEXの主な内訳
(単位: 億円)

	FY22	FY23
NW恒常投資関連(NW機器等)	90	104
クラウド関連	20	15
白井DC第2期棟	54	55
顧客向け関連	29	23
Raptor基盤更改	2	11
フルMVNO 5G基盤更改	8	17

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

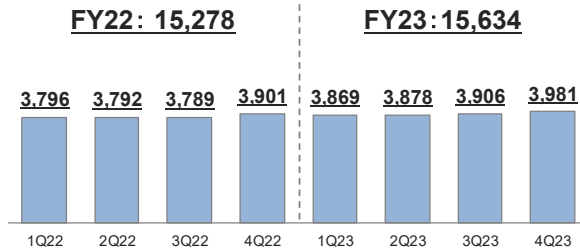
- ・ 総額にてほぼ想定通り
- ・ 白井DC第2期棟増強投資は一部FY24へ

➢ FY24 CAPEX想定: 230億円

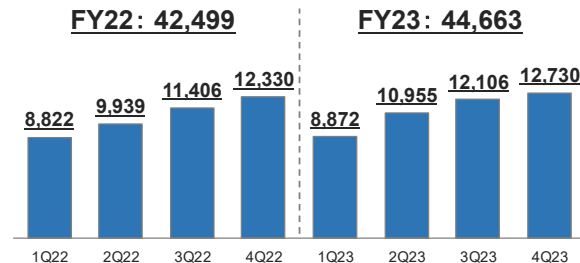
- ・ うち37億円程度は松江DC追加モジュール建設
- ・ うち20億円程度は白井DC第2期棟設備増強

- ・ 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、少額期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、少額期末、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



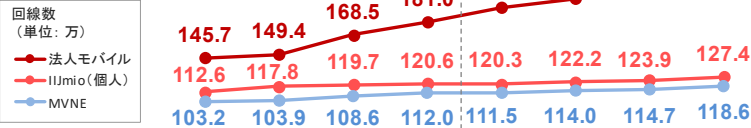
VI- 1. 大型複合フラッグシップ案件売上計上イメージ

案件概要	期間総額案件規模(約)	主な売上区分	受注時期	売上計上時期(予定)
大手金融グループ向け替取引システム更改	30億円・5年間	SI運用保守	22年12月	3Q24より売上計上開始予定
放送局向け次期情報NW基盤構築	60億円・FY24より順次稼働	NWサービス・SI構築/運用保守	22年12月・23年1月	4Q24より売上計上開始予定
海外DC構築	28億円・3Q23	SI構築	22年11月	23年12月売上計上
海外DC後続案件	12億円・FY24 20億円・FY25以降	SI構築	FY22下期	1Q24に売上計上予定 FY25以降に売上計上予定
大手SI事業者向け次期NW統合	10億円・5年間	NWサービス	23年4月	23年11月より
大手通信事業者向けセキュリティ強化案件	15億円・5年間	SI構築/運用保守	23年4月	23年8月より
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	23年4月	4Q23より
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	23年5月	4Q23より
千葉市向け教育情報ネットワーク	123億円・5年間 (SI構築50億円、SI運用20億円、残りNWサービス)	NWサービス・SI構築/運用保守	23年9月	4Q24より売上計上予定(FY24に約50億円)
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	23年12月	2Q24より売上計上開始予定
AI基盤向け大口サーバ構築 (シンガポールSI子会社PTCにて獲得)	30億円・3年間	SI構築/運用保守	23年12月	4Q23より
大手金融機関向け大型NW更改	40億円・8年間	NWサービス・SI構築/運用保守	24年3月	1Q25より売上計上開始予定
大手製造業向けNW更改	30億円・5年間	SI構築/運用保守	24年3月	1Q24より売上計上開始予定
大規模ITインフラ導入案件	10億円	SI構築	24年3月	主として1Q25に売上計上予定

・ 売上計上時期(予定)は24年5月時点想定。今後、案件進捗等の要因にて変更する可能性あり

VI-2. モバイル・IoTの事業実績

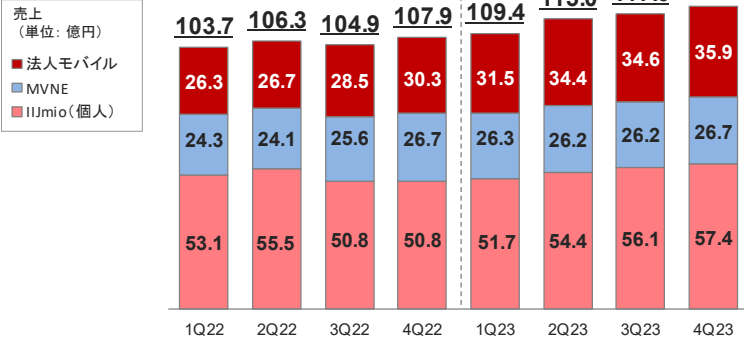
モバイル回線数の推移



モバイル売上の推移

FY22: 422.7 (+3.8%)

FY23: 461.4 (+9.1%)



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

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

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

- > FY23売上: 136.3億円(+24.5億円YoY)
- > 4Q23末回線数: 235.0万(+10.1万QoQ)
 - ・ NWカメラ・GPSデバイス・車載器接続等の既存取引拡張・新規獲得で大幅伸長

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

- > FY23売上: 105.5億円(+4.8億円YoY)
- > 4Q23末回線数: 118.6万(+3.8万QoQ)
- > 4Q23末MVNE顧客数: 192社(+11社YoY) ケーブルテレビ事業者(94社)・大手小売り他

◆ IIJmio (個人モバイル)

- > FY23売上: 219.6億円(+9.4億円YoY)
 - ・ 大容量プラン提供開始(24年3月)、最大容量50GB
- > 4Q23末回線数: 127.4万(+3.6万QoQ)、うち旧プラン回線数: 21.8万

(単位: 万)	1Q22末	2Q22末	3Q22末	4Q22末	1Q23末	2Q23末	3Q23末	4Q23末
ギガプラン回線数	75.7	83.7	87.8	90.8	92.8	96.3	99.5	104.1

国内SIM型マーケットシェア推移

	22年12月末	23年12月末
1位	IIJ 19.7%	IIJ 21.3%
2位	NTTレゾナント 11.1%	NTTドコモ(※) 10.4%
3位	オプテージ 9.1%	オプテージ 8.7%
4位	富士通 5.6%	富士通 5.7%
5位	ビッグロブ 4.9%	イオンリテール 4.7%

国内SIM型契約比率の推移

23年12月	9.7%
23年9月	9.6%
23年6月	9.6%
23年3月	9.5%
22年12月	9.4%

総務省出典、23年12月末NTTドコモは旧NTTレゾナントに係るもの

VI-3. NTTドコモ社 モバイル データ接続料の推移(Mbps帯域単価・月額)

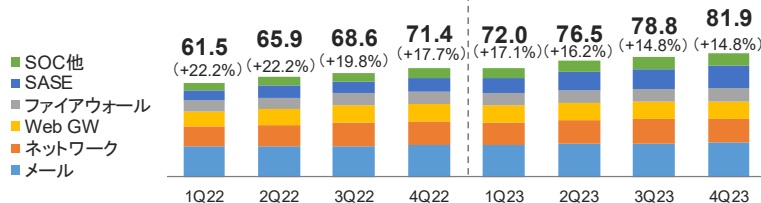
年度	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26
算定方式	実績原価方式		将来原価方式 MNOの将来原価等見込みに基づきMNOが先3年間の接続料単価見込みを提示する仕組み						
新単価							24年3月提示 25年12月末頃確定(予定) 12,862円 17.8%減YoY	10,874円 15.5%減YoY	10,708円 1.5%減YoY(※)
確定単価	49,311円 6.0%減YoY	42,702円 13.4%減YoY	37,280円 12.7%減YoY	22年12月末確定 27,024円 27.5%減YoY	23年12月末確定 19,979円 26.1%減YoY		若干の単価低減	(※)音声・データ伝送役務の配賦基準の見直し影響	
旧単価							23年3月提示 24年12月末頃確定(予定) 15,644円 21.7%減YoY	13,084円 16.4%減YoY	11,255円 14.0%減YoY
							22年3月提示 20,327円 24.8%減YoY	15,697円 22.8%減YoY	13,207円 15.9%減YoY
							21年4月提示 28,385円 23.9%減YoY	22,190円 21.8%減YoY	18,014円 18.8%減YoY
							20年3月提示 41,436円 3.0%減YoY	33,211円 19.8%減YoY	27,924円 15.9%減YoY

- ・ 接続料の算定計算要領は、実績原価方式・将来原価方式ともに、(データ通信原価+利潤)÷需要
- ・ 将来原価方式で提示された単価は、MNOの原価等実績に基づき確定される
- ・ 上記接続料単価の減少%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>
- ・ 音声・データ伝送役務の配賦基準の見直し影響とは、23年より総務省算定式における分子のデータ通信原価の算定において、従前まで音声接続に計上されていた原価の一部が、データ接続料の原価に繰り入れられることを指す

VI-4. セキュリティの事業実績

◆ 旺盛な需要継続でセキュリティサービス(ストック)売上大幅伸長

FY22: 267.4 (+20.3%) FY23: 309.3 (+15.7%)



◆ 各サービス継続積み上げ

◆ 総セキュリティ事業規模も継続拡大

- サービス提供範囲外のセキュリティ案件は個別SIで対応
- 総セキュリティ事業規模(サービス+SI) FY23: 348.1億円(FY22: 312.5億円)

◆ 「IJ C-SOCサービス」への引き合い旺盛・大口NW更改に付帯しての提供機会増加

- IJの強み: 豊富な自社開発マネージド型ゲートウェイ(GW)セキュリティサービスとの連動、SOC対象にEDRやSASEを含め広範囲に監視可能、膨大な通信ログを独自インテリジェンスの生成と脅威検知に活用

◆ サービスラインアップ・機能の継続拡充

- Palo Alto社Prisma Accessの「SP Interconnect」パートナーにアジア・太平洋地域で初認定、Prisma AccessとIJネットワークの相互接続機能を提供開始(24年4月)
- 「IJ マネージドWAFサービス」機能拡充: DDoS対策機能追加(23年10月)
- 「IJ漏えいアカウント検知ソリューション」提供開始(23年11月)
- 「IJアタックサーフェスアセスメントソリューション」提供開始(23年11月)

・セキュリティサービス売上(ストック)はアウトソーシングに100%計上

・SASE(Secure Access Service Edge): 従来の本社やデータセンターでの集中的セキュリティ統制に代えて、クラウドサービスへの経路上でNW制御とセキュリティ統制を行うことで、あらゆる環境からセキュアなアクセスが可能となるようシフトする考え方

・SOC(Security Operation Center): NWやデバイスなどのログを常時監視し、サイバー攻撃の検知や分析、対応策や事後対応のアドバイスを行う組織

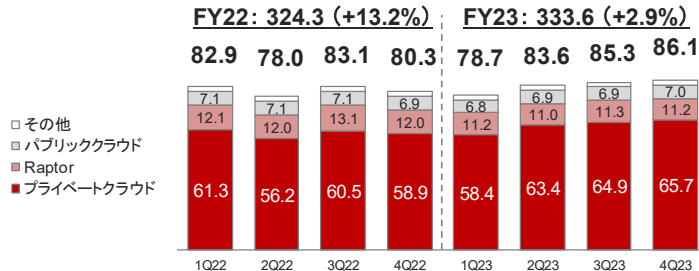
・EDR(Endpoint Detection and Response): PC等のユーザー端末(エンドポイント)で発生している挙動を自動的に収集しううえで、攻撃プロセスを関連付けて調査の迅速化等を実現する製品

© Internet Initiative Japan Inc.

メールセキュリティ	Web GW
<ul style="list-style-type: none"> メールシステムのフルアウトソース、脅威メール対策等 IJセキュアMXサービス(SMX) <ul style="list-style-type: none"> クラウド型統合メールセキュリティサービス(06年9月提供開始) 自社開発フィルタリングや日本語対応・アップグレード等で優位性発揮 多層フィルタリングで脅威メールを極小化、メールデータを国内DCに容量無制限で保存可能、誤送信・情報漏洩リスク等をシステムで未然防御等 	<ul style="list-style-type: none"> 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 IJセキュアWeb GWサービス(SWG) <ul style="list-style-type: none"> クラウド型トータルWebセキュリティサービス(09年3月提供開始) 自社開発エンジン等による遮断機能、Web分離機能等で優位性発揮
ネットワークセキュリティ	SASE
<ul style="list-style-type: none"> IJ DDoS プロテクションサービス <ul style="list-style-type: none"> サービス不能を狙ったDDoS攻撃から企業NWシステムを包括的に防御するサービス(05年10月提供開始) NW網持つ事業者ならではのサービスモデル トラフィック増大によるNW・サーバ過負荷を回避することで安定的なWebサービスの提供を実現、インターネットへの接続回線も防御対象、グローバルカバレッジ・テラビット級の大規模攻撃からも防御可能(17年1月~) IPS/IDS、WAF等 	<ul style="list-style-type: none"> Prisma Access・Zscaler運用等 <ul style="list-style-type: none"> 国内トップクラスのSASE導入・運用実績とノウハウで高い評価 ベンダーニュートラルな立場でソリューション選定・設計・構築・導入・運用まで一括対応 IJセキュアアクセスサービス(ISA) <ul style="list-style-type: none"> 自社開発SASE(22年9月提供開始) IJセキュリティサービスとの高親和性、スモールスタート可能・低価格帯で差別化 サービス強化継続・立ち上げ途中
ファイアウォール	SOC他
<ul style="list-style-type: none"> ファイアウォールの運用アウトソース、アノマリ検知システム等(06年10月提供開始) 	<ul style="list-style-type: none"> IJ C-SOCサービス <ul style="list-style-type: none"> 18年10月提供開始 ISPならではの運用型SOCサービス IJ独自のインテリジェンスで見えない脅威を可視化、通知だけではなく初動対応も実施等 インシデント一次対応「プレミアム」提供開始(21年5月)等継続機能拡充 エンドポイントセキュリティ等

VI- 5. クラウドの事業実績

◆ クラウドサービス売上(ストック)推移

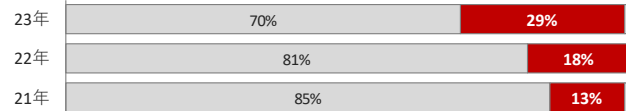


- ・ 4Q23クラウド売上計上区分: 91.9%システム運用保守、8.1%アウトソーシングサービス
- ・ 1Q23及び2Q22は特定ゲーム顧客要因のマルチクラウド減少で減収

◆ 企業システムの大部分は依然としてオンプレで稼働中

サーバーが稼働・配備されている場所について

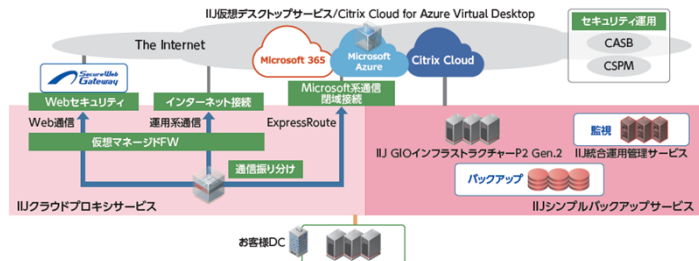
□ 50%以上がオンプレ ■ 50%以上がクラウド □ 50%以上がその他



出典: 当社「全国情シス実態調査 集計レポート」21年: N = 737、22年: N = 598、23年: N = 214

◆ オンプレからクラウドへの移行案件を継続積み上げ

- ・ 事例1: DC契約更新タイミングで、既存システムのクラウド化を検討
 - ✓ IJ GIO インフラストラクチャーP2. Gen2・移行ソリューション・UOMの複合提供で、現状構成をほぼ変更せずにクラウドへの容易な移行を実現。テスト・本番移行作業をIJ担当、既存IPアドレス継続利用、クラウドとNWの保守一気通貫 等
- ・ 事例2: 仮想デスクトップシステムのEOSタイミングで、クラウド移行を検討
 - ✓ 従来オンプレ環境ではログインに長時間の待ちが発生するなど、ユーザビリティの低下が頻発。IP・セキュリティを含む複数のIJサービス複合提供で容易でセキュアなクラウド環境構築(以下システムイメージ図)

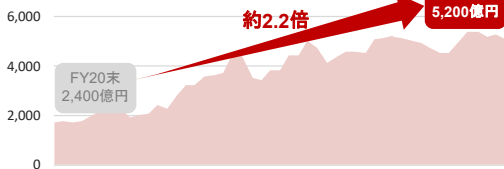


VI-6. その他の事業実績 ～持続的な企業価値向上への取り組み状況～

主要指標の推移

	PER	PBR	ROE
FY20末	24.1	2.6	11.5%
FY23末	25.4	4.0	16.3%

時価総額推移 (FY20～FY23)



IRエンゲージメントの実践

◆ IR対話件数 (年間延べ面談件数)



- ◆ 経営マネジメント層レベルで投資家対応を実践
 - ・ 国内・海外機関投資家 (FY23: 海外ロードショー 5回・大規模カンファレンス参加 4回・他個別面談)・アナリスト・個人投資家向けIRを遂行
- ◆ 時価総額増加に応じ年金基金等長期・大型株投資家への新規アクセスに注力 (FY23 約60件)
- ◆ 統合報告ポータル・人的資本開示・TCFD開示等の非財務情報開示も順次遂行

IRRでの事業評価を実践

- ◆ 毎期WACC算出・取締役会報告し全社適用
- ◆ 事業プロジェクト毎にIRRで継続評価、ポートフォリオマネジメントを実践
- ◆ NWインフラの共通コストが多く事業・サービス毎の個別判定でなく柔軟に全体最適・スケールメリットを追求する事業モデル
- ◆ 複数年大型案件等獲得増加による仕掛・前払増加対応等のB/Sマネジメントをインプリ中、当面はSI規模拡大に応じ運転資金継続増加

ガバナンスの継続強化

- ◆ 独立社外取締役: 5名・取締役構成比 42% (24年6月予定)
 - ・ 米SOX法準拠で04年6月より独立社外取締役招聘
- ◆ 女性役員: 3名・役員構成比 19% (24年6月予定)
- ◆ 新中期計画連動の役員賞与スキーム導入 (24年6月予定) 業績 (売上・営業利益・所管領域業績)・エンゲージメント (従業員満足度等)・FY26時ROE 19%/時価総額 1兆円/サステナ等指標で達成評価、譲渡制限付株式支給で株主と企業価値向上を共有
- ◆ 自律行動を促す経営理念を根底に効果効率的な経営監視システムをインプリ
 - ・ 取締役会継続評価で年次レベルアップ、指名報酬委員会の継続実践、監査役会・内部監査の業務監視、内部通報制度運用等
 - ・ 各技術・事業領域に事業立ち上げからの責任者を役員等で継続配置

人的資本の強化

	FY20末	FY21末	FY22末	FY23末
連結従業員数	3,805	4,147	4,451	4,803
うち新卒入社社員数	210	190	178	246
	FY20	FY21	FY22	FY23
離職率 (IIJ単体)	3.6%	4.2%	3.8%	4.6%
エンゲージメント (従業員満足度 ^(*))	3.9	3.9	3.9	3.9

◆ 人材育成の強化・推進

- ・ OJTが根幹、従業員年次・役割毎の階層別研修、専門知識・スキル習得への部門別研修等で補完

(*) 年1回実施の社員意識調査における総合満足度

サステナビリティ・ESGへの取り組み

- ◆ 日本のインターネットを支え安定的に運用しIT社会の発展に寄与することが持続的発展・社会的貢献の根幹

主な指標	目標	FY23実績
自社DCの再生可能エネルギー利用率	FY30 85%	50% 松江分は100%達成
自社DCのPUE (DC省エネ効率測定指標、業界最高水準1.4以下)	FY30まで 1.4以下継続	松江: 1.33 白井: 1.36
従業員の「①チャレンジ」、「②成長」、「③上司サポート」自己評価	3点後半以上継続	① 3.9 ② 4.0 ③ 4.3
女性管理職比率	FY26: 8%以上 (FY27から1年前倒し)	6.5% (FY24目標早期達成)

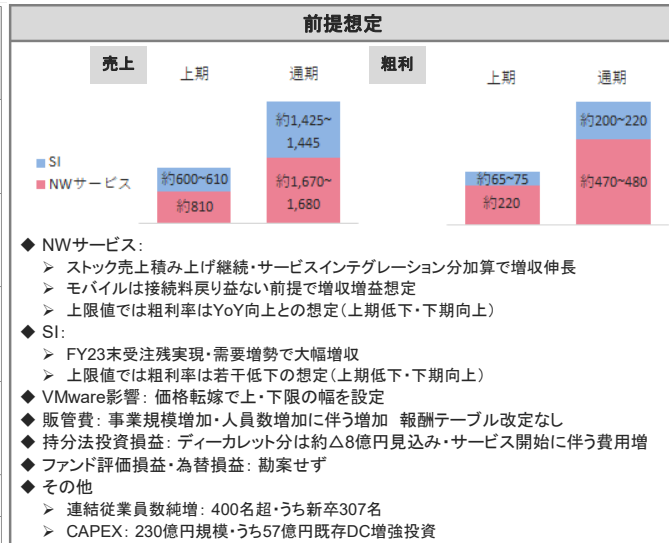
5段階評価: 1(そう思わない) 2(どちらかというしそう思わない) 3(どちらともいえない) 4(どちらかというそう思う) 5(そう思う)

VII. FY24連結業績見通し

単位：億円(除く1株当たり配当金)

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

	売上高比		売上高比	
	上期見通し (2024年4月~2024年9月)	YoY	通期見通し (2024年4月~2025年3月)	YoY
売上収益	1,420 ~ 1,430	+10.8% ~ +11.5%	3,120 ~ 3,150	+13.0% ~ +14.1%
売上総利益	20.6% 21.1% 292 ~ 302	+0.0% ~ +3.5%	22.0% 22.7% 685 ~ 715	+7.3% ~ +12.0%
販売管理費等	13.5% 13.4% 192	+12.2%	12.3% 12.2% 385	+10.5%
営業利益	7.0% 7.7% 100 ~ 110	△17.2% ~ △8.9%	9.6% 10.5% 300 ~ 330	+3.3% ~ +13.7%
持分法投資損益	△3	-	△7	-
税引前利益	6.7% 7.4% 95 ~ 105	△24.3% ~ △16.4%	9.3% 10.2% 290 ~ 320	+0.2% ~ +10.6%
当期利益 <small>(親会社の所有者に帰属する利益)</small>	4.4% 4.9% 63 ~ 70	△24.3% ~ △15.9%	6.4% 7.0% 199 ~ 219	+0.3% ~ +10.4%
1株当たり 配当金	¥17.18 ~ ¥18.58	¥0.00 ~ +¥1.40	¥34.36 ~ ¥37.16	¥0.00 ~ +¥2.80



米VMware仮想化ソフトウェアライセンスの影響

◆ 米国VMware社はサーバ仮想化ソフトウェアの独占的大手で、23年11月に米国Broadcom社に被買収。24年4月より大幅な製品体系改定と新パートナープログラムへ移行

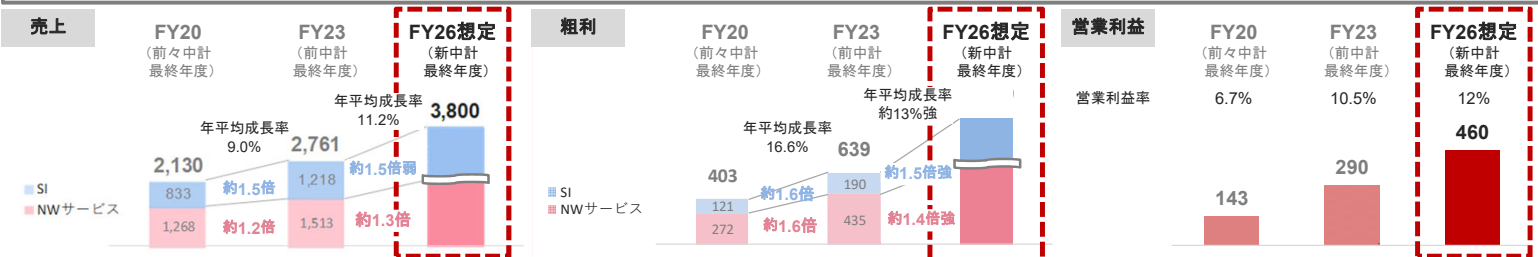
◆ 新製品体系では従前可能であった個別製品の利用がバンドル製品化。それにより実質的な大幅値上げ・原価増

◆ IJはサービス価格改定等の対応を進めるが、新製品体系・適用条件等の提示が直前で、通期見通しは30億円の幅を以て提示。上限値はVMwareライセンスの影響を下期にほぼ転嫁している状態、下限値は想定できている範囲を除き転嫁遅延等の状態を示す

VIII. 新中期業績計画(FY24~FY26)概要

単位: 億円

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)

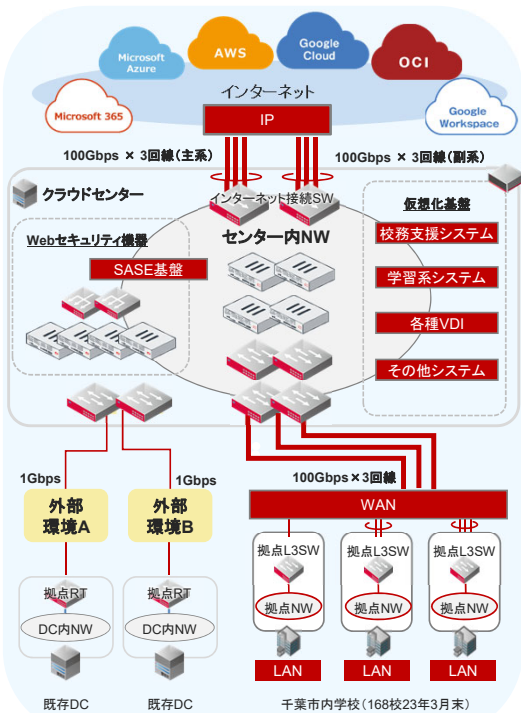
キャッシュイン	キャッシュアウト	概要		
事業から創出されるキャッシュ 約1,340億円(*)	投資: 約900億円	白井3期棟建設 ◆ 新中期計画期間内に3期棟建設着工・遂行タイミングは未確定 ・ 1期棟: 投資額 約83億円、ラック数 約700、19年5月稼働開始 ・ 2期棟: 投資額 約128億円(予定)、ラック数 約1,100、23年7月稼働開始		
	恒常的NW等設備投資 約510億円 スケールメリット享受しながら安定推移		白井3期棟建設 約300億円 自社サービス設備中心に収容	戦略投資 ◆ 具体的な投資内容は今後検討・一定投資枠での想定
	大型複合案件増加に伴う 運転資金・リース債務増加		約130億円	運転資金・リース債務増加 ◆ 複数年大型SI案件増加に伴う仕掛・前払等増加 ・ 大型案件の売上計上恒常化で運転資金影響は徐々に低減
	配当性向30% 配当金		約240億円	
借入調達 ~ 650億円程度	長期借入の予定返済	約15億円	M&A ◆ 借入余力でM&A順次実施と想定 ・ D/Eレシオ・財務規律維持、追加借入での上限700億円規模	
	M&A	~ 700億円程度		

(*) 税引後・償却前利益

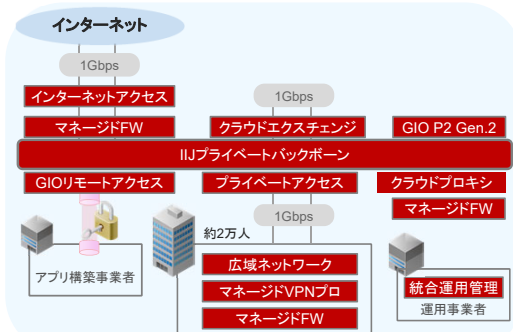
獲得済み大型サービスインテグレーション案件

■ IJ 提供サービス・ソリューション系
 □ IJ 提供SI

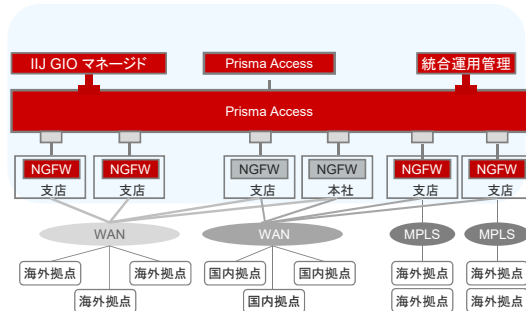
千葉市向け教育情報ネットワーク



公共安全機関向け統合情報処理システム

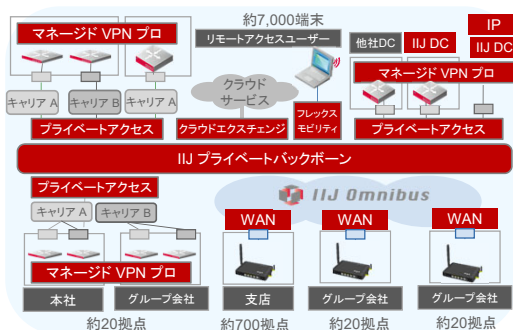


グローバル企業向け大型SASE案件

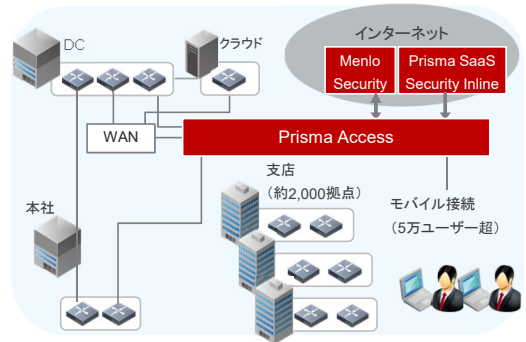


* NGFW: Next Generation Firewall, MPLS: MultiProtocol Label Switching

大手企業グループ向け統合ネットワーク案件



大手金融機関向け大型ネットワーク更改案件



個人向けモバイル月額基本料金 新旧比較 他

税込表記

旧プラン

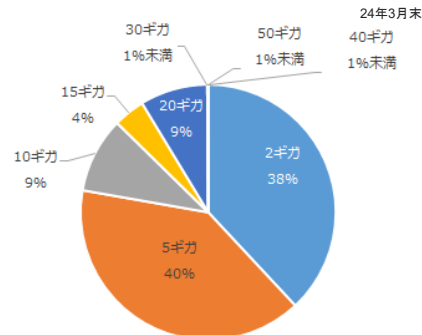
ミニマムスタートプラン (3GB)	音声付	1,760円
	データのみ	990円
ライトスタートプラン (6GB)	音声付	2,442円
	データのみ	1,672円
ファミリーシェアプラン (12GB)	音声付	3,586円
	データのみ	2,816円

新: ギガプラン(21年4月~)

2ギガプラン (2GB)	音声付	850円
	データのみ	740円
5ギガプラン (5GB)	音声付	990円
	データのみ	900円
10ギガプラン (10GB)	音声付	1,500円
	データのみ	1,400円
15ギガプラン (15GB)	音声付	1,800円
	データのみ	1,730円
20ギガプラン (20GB)	音声付	2,000円
	データのみ	1,950円
30ギガプラン (30GB)	音声付	2,700円
	データのみ	2,640円
40ギガプラン (40GB)	音声付	3,300円
	データのみ	3,240円
50ギガプラン (50GB)	音声付	3,900円
	データのみ	3,840円

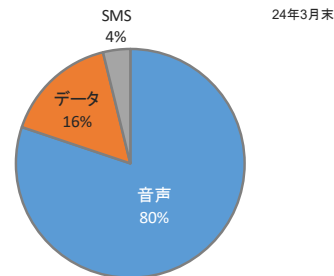
大容量プラン提供開始
(24年3月1日~)

ギガプラン: プラン別内訳



・ 既存ユーザーの大容量プラン移行・利用開始は24年4月1日より

ギガプラン: 音声付帯率



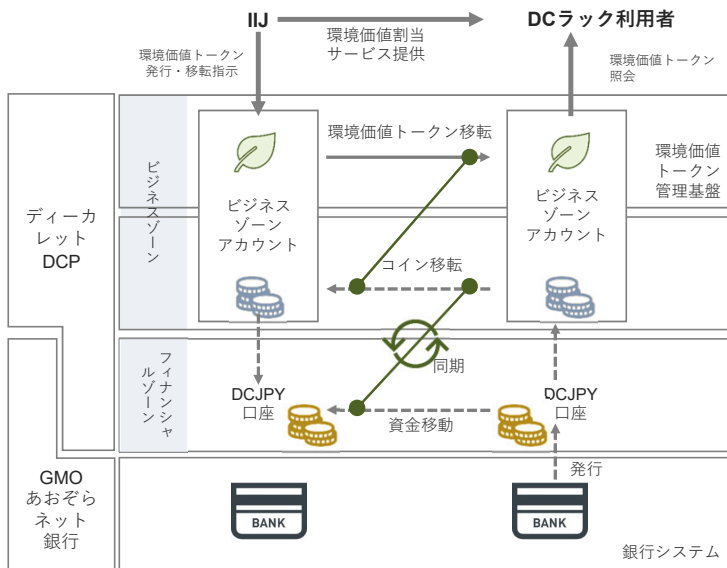
- ・ 新旧の価格差異を示すため主要機能のサービス価格について簡潔に表示
- ・ ギガプラン月額料金表は24年3月時点のもの。音声機能付きeSIMも同料金
- ・ 音声通話従量是国内通話に限る。旧プラン:22円/30秒、ギガプラン:11円/30秒

Appendix 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

案件概要

デジタル通貨の発行者	GMOあおぞらネット銀行
デジタル通貨の利用用途	<ul style="list-style-type: none"> 環境価値取引のデジタルアセット化(デジタルトークン化) デジタル通貨DCJPYによる取引・決済

二層構造デジタル通貨プラットフォーム上でのDCJPY流れ



ディーカレットについて

ディーカレットHLD	株主 IIJ含む35社
ディーカレットDCP	<p>株主: ディーカレットHLD100%</p> <p>事業内容:</p> <ul style="list-style-type: none"> デジタル通貨事業 「デジタル通貨フォーラム」事務局 <p>・ 構成メンバー: 104社(24年3月末時点)の企業・団体と有識者・関連省庁(金融庁、総務省、財務省、経済産業省、日本銀行)</p>

「DCJPY」と信託方式ステーブルコインの違い

	ディーカレットのデジタル通貨「DCJPY」	信託方式ステーブルコイン
対応業法	銀行法	改正資金決済法(23年6月)
形態	銀行預金	ステーブルコイン
コイン発行スキーム	<ul style="list-style-type: none"> 利用者の銀行保有預金口座から振替 デジタル通貨プラットフォーム上に開設したデジタル通貨口座に同額のDCJPYを記帳することで発行 	<ul style="list-style-type: none"> 発行に対応した信託口座に都度入金・信託財産を設定 信託銀行にてステーブルコインを発行
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 現状決済スキームとの親和性 発行者が信頼性の高い銀行 DCJPYをサポートしている銀行であればどこでもデジタル通貨サービスを受けられる 	<ul style="list-style-type: none"> 信託銀行に口座がない場合は信託口座の開設・都度入金が必要 2社(信託銀行と送金先法人)以外へ送金する場合は、都度信託財産の追加設定が必要

Appendix データセンター(DC)の状況

◆ 主として自社サービス設備用に全国16カ所のDCを運用 うち松江と白井は自社保有(24年3月末)

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



松江DCP設置のコンテナDC



白井DCCサーバーラーム



	松江DCP (11年4月～)	白井DCC (19年5月～)
主目的	自社サービス設備	
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 国内初の外気冷却コンテナユニット採用 需要に応じたコンテナ単位での増設可能 オンサイト太陽光発電運用 	<ul style="list-style-type: none"> 外気冷却空調方式含む最新の省エネ方式採用 システムモジュール型工法で需要に応じた設備拡張が柔軟かつ安価に可能 リチウムイオン蓄電池活用の空調電力のピークカット・シフト オンサイト太陽光発電運用 環境価値付き電力供給に向けた非化石証書の直接調達
土地	約1.6万㎡	約4万㎡
実装済ラック数	約500ラック	700ラック超
FY23 PUE	1.33	1.36
予定	<ul style="list-style-type: none"> システムモジュール棟新設 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 着工: 24年2月 稼働開始: 25年5月(予定) ✓ 建築面積 約2,000㎡ ✓ 300ラック規模 ✓ 投資50億円超(一部助成金活用) 	<ul style="list-style-type: none"> 第2期棟(23年7月稼働開始)は自社サービス設備・コロケーション用途でFY26頃満床の見込み 第3期棟の建設検討中(FY25以降)

・ 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。

【ご参考】
会社紹介資料
P. 32 ~ 45

会社概要

日本のインターネットのパイオニアとしてイニシアティブをとり続けてきたIIJ

創業	1992年12月(国内初の本格的商用インターネット接続事業者(ISP))
連結従業員数	4,803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、Global Alpha Capital Management

◆ 国内初の本格的商用インターネット接続事業者(ISP)

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

◆ 国内大企業IT部門における高い知名度

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

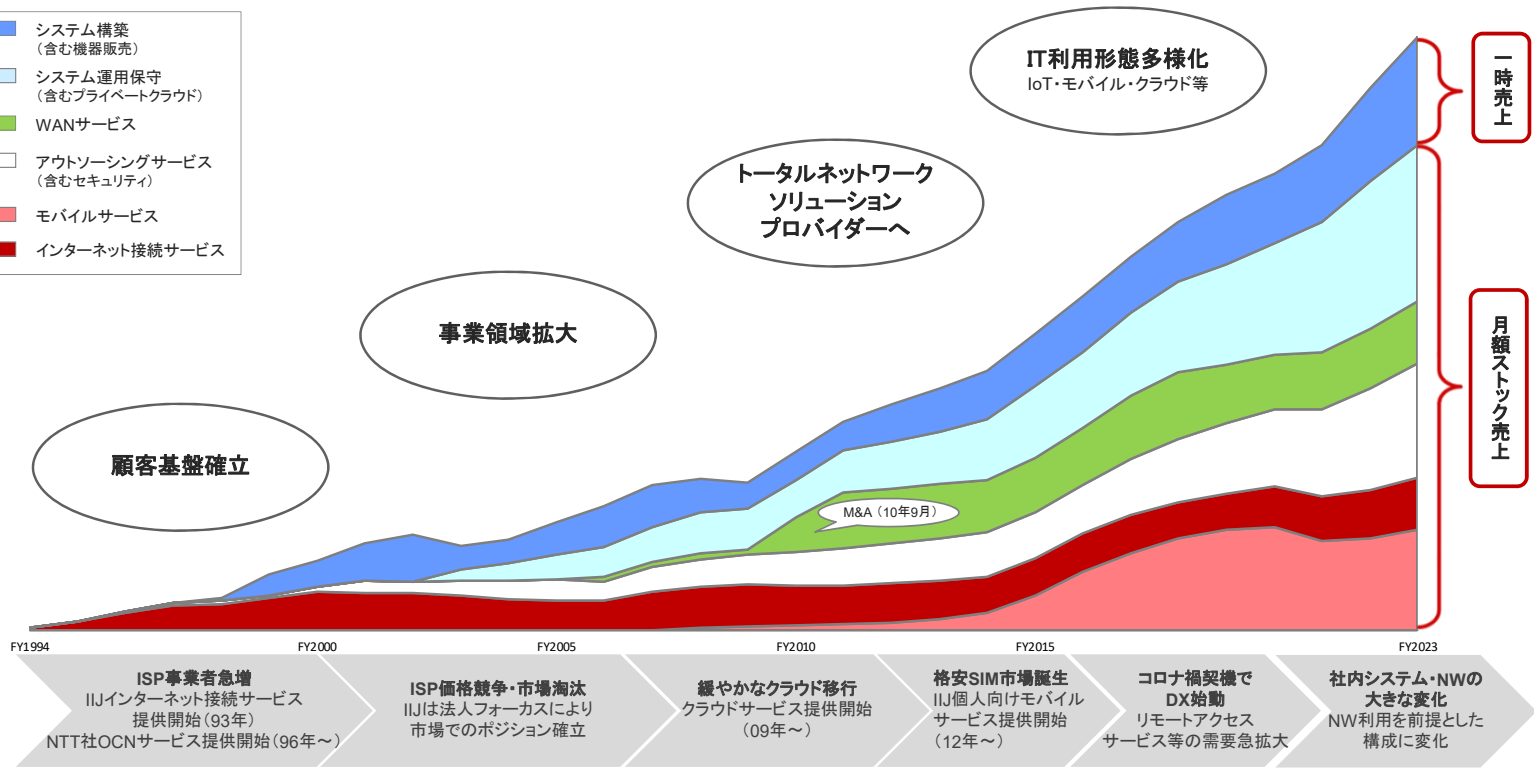
◆ 先進的なインターネット関連サービスの開発

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

・ 連結従業員数は24年3月31日時点
 ・ 主要株主は24年3月31日時点、Global Alpha Capital Managementは23年10月大量保有報告書ベースで記載

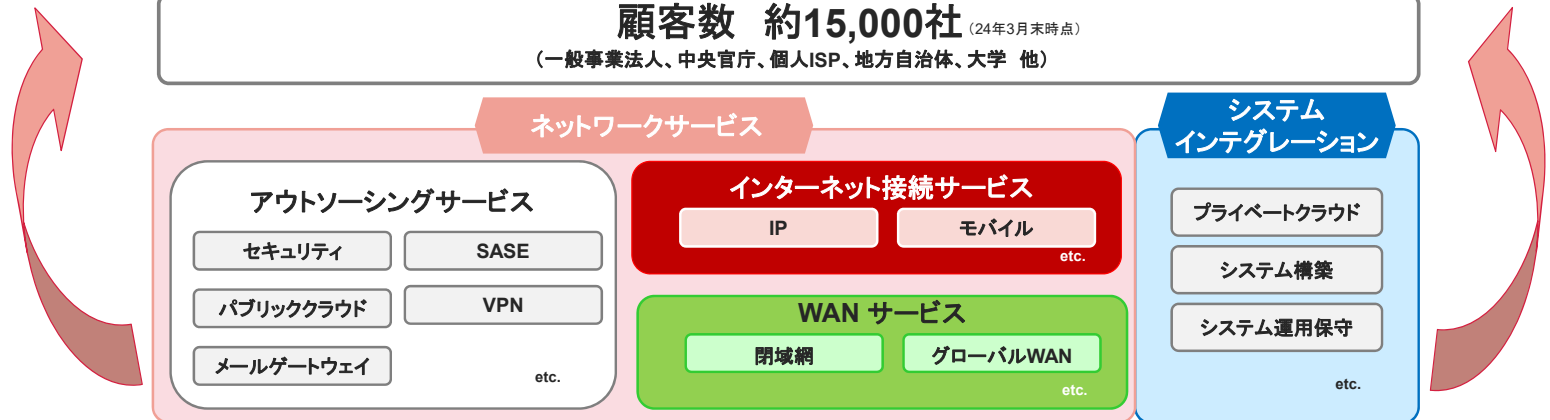
ISPからトータルネットワークソリューションプロバイダーへ

- 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



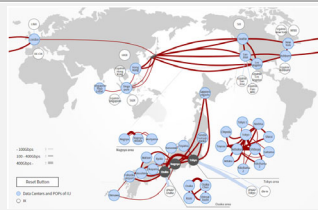
トータルネットワークソリューションの提供

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る提供



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



充実したサービスラインアップ

IIJについて

ビジネス
モデル

単位: 億円

強み

成長戦略

売上区分	FY23売上	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	447.3 <table border="1"> <tr> <td>IP</td> <td>159.9</td> <td> <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 </td> </tr> <tr> <td>モバイル</td> <td>241.8</td> <td> <table border="1"> <tr> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>136.3</td> </tr> <tr> <td>MVNE(他MVNO卸)</td> <td>105.5</td> </tr> </table> (その他)ブロードバンド接続サービス等 </td> </tr> </table>	IP	159.9	<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 	モバイル	241.8	<table border="1"> <tr> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>136.3</td> </tr> <tr> <td>MVNE(他MVNO卸)</td> <td>105.5</td> </tr> </table> (その他)ブロードバンド接続サービス等	IoT等法人モバイル	136.3	MVNE(他MVNO卸)	105.5	IP <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
	IP	159.9	<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 										
	モバイル	241.8	<table border="1"> <tr> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>136.3</td> </tr> <tr> <td>MVNE(他MVNO卸)</td> <td>105.5</td> </tr> </table> (その他)ブロードバンド接続サービス等	IoT等法人モバイル	136.3	MVNE(他MVNO卸)	105.5						
	IoT等法人モバイル	136.3											
	MVNE(他MVNO卸)	105.5											
個人向け インターネット接続	252.9	<table border="1"> <tr> <td>モバイル</td> <td>219.6</td> <td> <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 (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 </td> </tr> </table>	モバイル	219.6	<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 (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	モバイル <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收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 							
モバイル	219.6	<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 (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											
WAN (Wide Area Network)	283.7	多拠点間を結ぶ閉域網ネットワーク	長期安定市場										
アウトソーシング	529.7	<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 <table border="1"> <tr> <td>セキュリティ</td> <td>309.3</td> <td>◆ マネージドセキュリティサービス、SOC等多数</td> </tr> <tr> <td>パブリッククラウド</td> <td>27.6</td> <td>◆ クラウドサービスのーラインアップ</td> </tr> </table>	セキュリティ	309.3	◆ マネージドセキュリティサービス、SOC等多数	パブリッククラウド	27.6	◆ クラウドサービスのーラインアップ	<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 				
セキュリティ	309.3	◆ マネージドセキュリティサービス、SOC等多数											
パブリッククラウド	27.6	◆ クラウドサービスのーラインアップ											
SI	運用保守	719.2 <table border="1"> <tr> <td>オンプレミス</td> <td>413.2</td> <td>◆ 構築したシステムの運用保守</td> </tr> <tr> <td>プライベートクラウド等</td> <td>306.0</td> <td>◆ 豊富/高信頼/高付加価値なプライベートクラウドサービスラインアップで企業のクラウド移行・活用後押し</td> </tr> </table>	オンプレミス	413.2	◆ 構築したシステムの運用保守	プライベートクラウド等	306.0	◆ 豊富/高信頼/高付加価値なプライベートクラウドサービスラインアップで企業のクラウド移行・活用後押し	<ul style="list-style-type: none"> 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 				
	オンプレミス	413.2	◆ 構築したシステムの運用保守										
プライベートクラウド等	306.0	◆ 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)	499.0	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"> 企業NW・システムの進化・更改に伴う大型複合案件の増加 IoT・クラウド等の普及にSIで更なる付加価値を提供 										

月額ストック売上
81%

一時売上

経営体制 (24年6月予定)

- ◆ 独立社外取締役 5名 構成比率 42%
- ◆ 女性役員 3名 構成比率 19%



鈴木 幸一

- 創業者
- 代表取締役 会長執行役員 Co-CEO
- 所有する当社株式数: 10,643,589株 (6.0%)*
*同氏が間接的に100%出資する個人会社が所有する保有株式数を含む
- 生年月: 1946年9月



村林 聡

- 取締役 副社長執行役員 (21年6月～)
- 経歴: ㈱三菱UFJフィナンシャル・グループ CIO
- ㈱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: 5,819株 (0.0%)
- 生年月: 1958年11月



勝 栄二郎

- 代表取締役 社長執行役員 Co-CEO & COO
- 経歴: 財務省 財務事務次官
- 所有する当社株式数: 210,795株 (0.1%)
- 生年月: 1950年6月



谷脇 康彦

- 取締役 副社長執行役員 (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: 2,617株 (0.0%)
- 生年月: 1960年9月

取締役

- 北村 公一
- 渡井 昭久 (CFO)
- 島上 純一 (CTO)

独立社外取締役

- 塚本 隆史 (㈱みずほフィナンシャルグループ特別顧問)
- 佃 和夫 元三菱重工工業㈱代表取締役会長
- 岩間 陽一郎 日興アセットマネジメント㈱ 社外取締役兼取締役会議長
元㈱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㈱岩波書店代表取締役社長
- 鶴巢 香穂利 ㈱かんぽ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2名・女性2名)

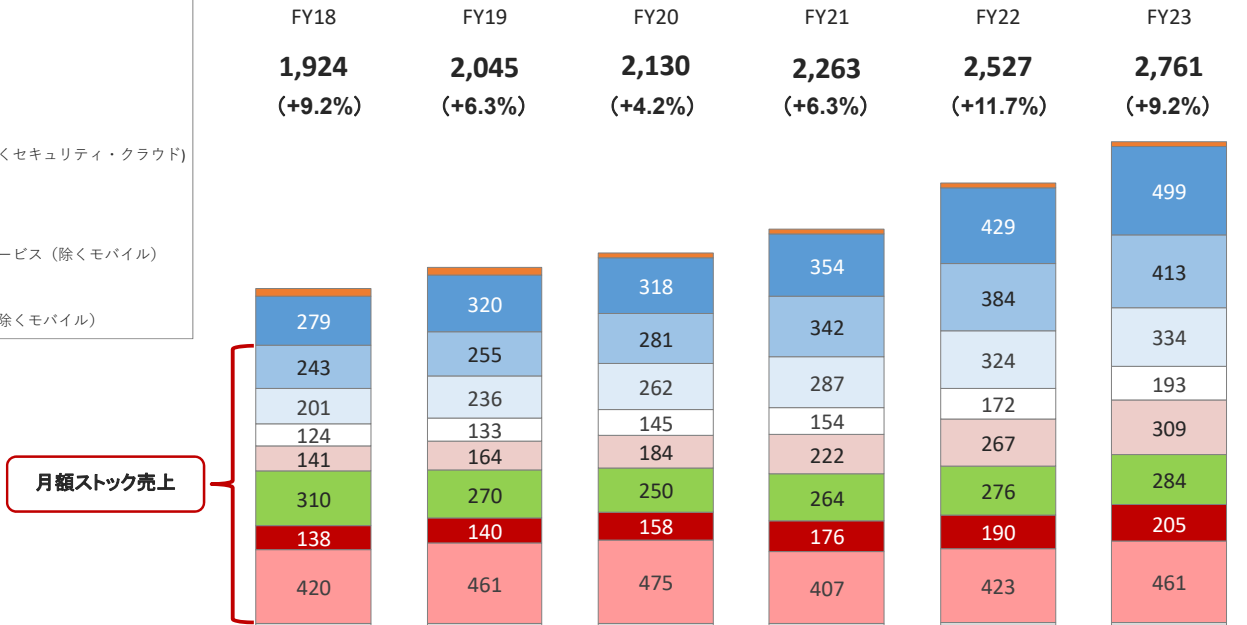
- 麻生 久美子 (新任、公認会計士)
- 道下 崇 (弁護士)
- 田中 正子
- 飛田 昌良 (新任)

・ 所有する当社株式数は24年3月末時点

月額ストック売上の積み上げ

売上

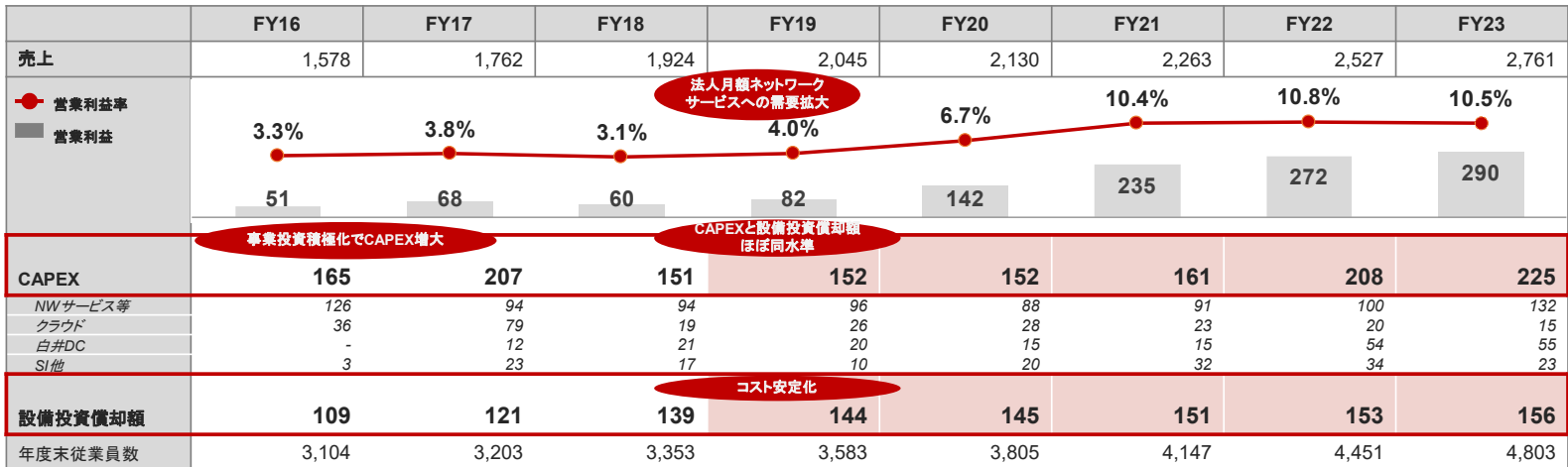
- ATM運営事業
- SI構築
- SI運用保守 (除くクラウド)
- クラウドサービス
- アウトソーシングサービス (除くセキュリティ・クラウド)
- セキュリティサービス
- WANサービス
- 法人向けインターネット接続サービス (除くモバイル)
- モバイルサービス
- 個人向けインターネット接続 (除くモバイル)



- 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

単位: 億円

設備投資と事業展開の推移



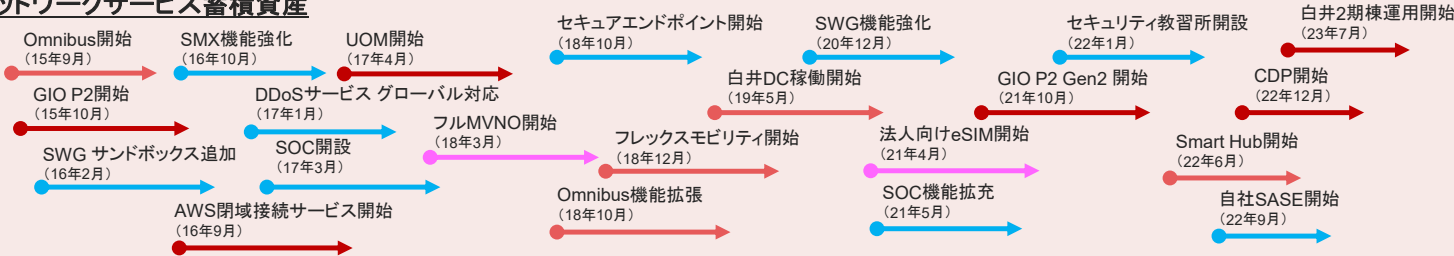
法人月額ネットワークサービスへの需要拡大

事業投資積極化でCAPEX増大

CAPEXと設備投資償却額ほぼ同水準

コスト安定化

様々なネットワークサービス蓄積資産

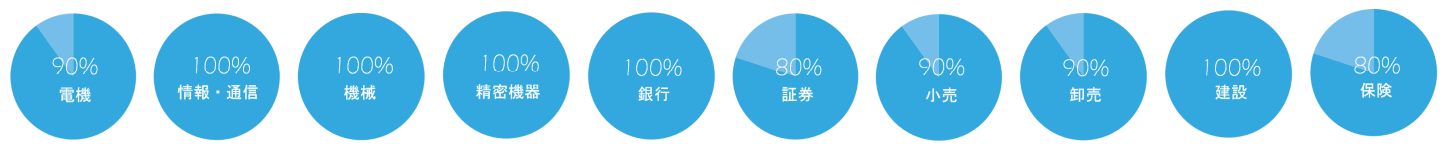


・ FY16は米国会計基準、FY17以降はIFRS
 ・ 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資(CAPEX)による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産(オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等)の償却額を除外して算定

優良顧客基盤 (IIJグループ顧客数 約15,000社、24年3月末)

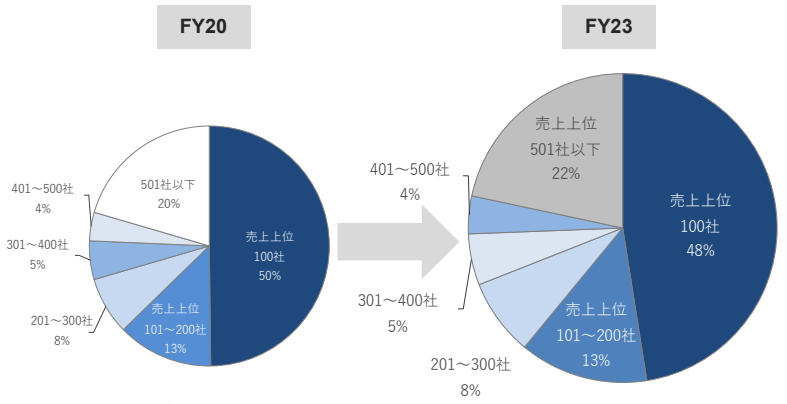
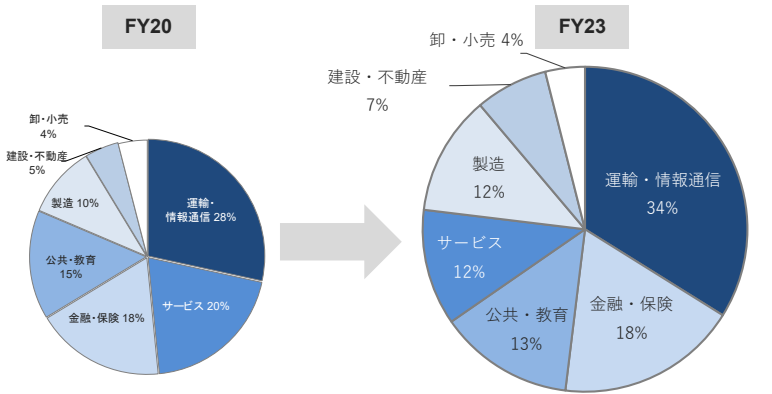
- ◆ 信頼性のある運用で1990年代からインターネット接続サービスを継続利用
- ◆ 創業来の安定インフラ運用、クロスセル戦略継続遂行等で低解約率

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、FY23 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FY23 IIJ単体実績を基に当社作成

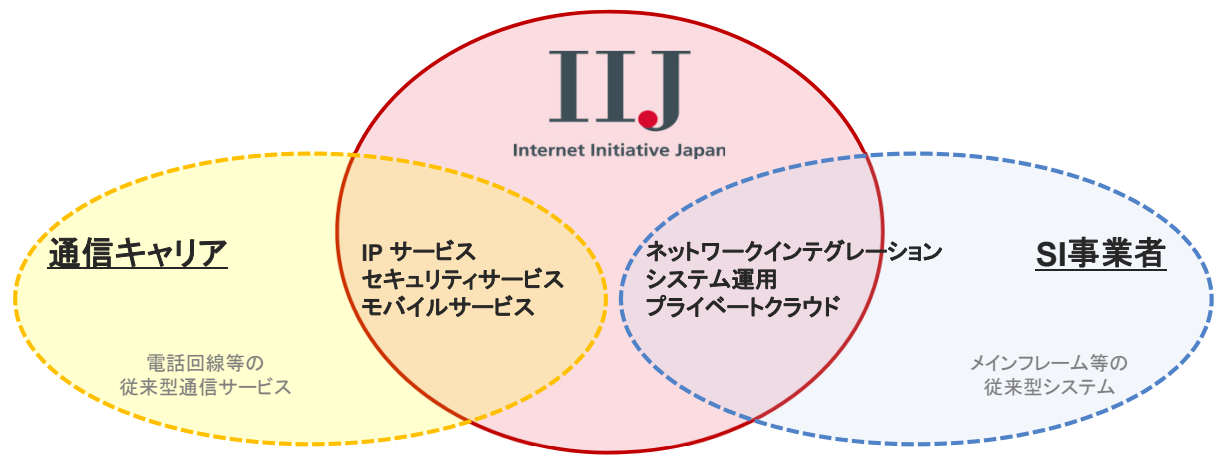
競争優位性

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
- ・ ネットワークサービスとSIを複合提供

対SI事業者:

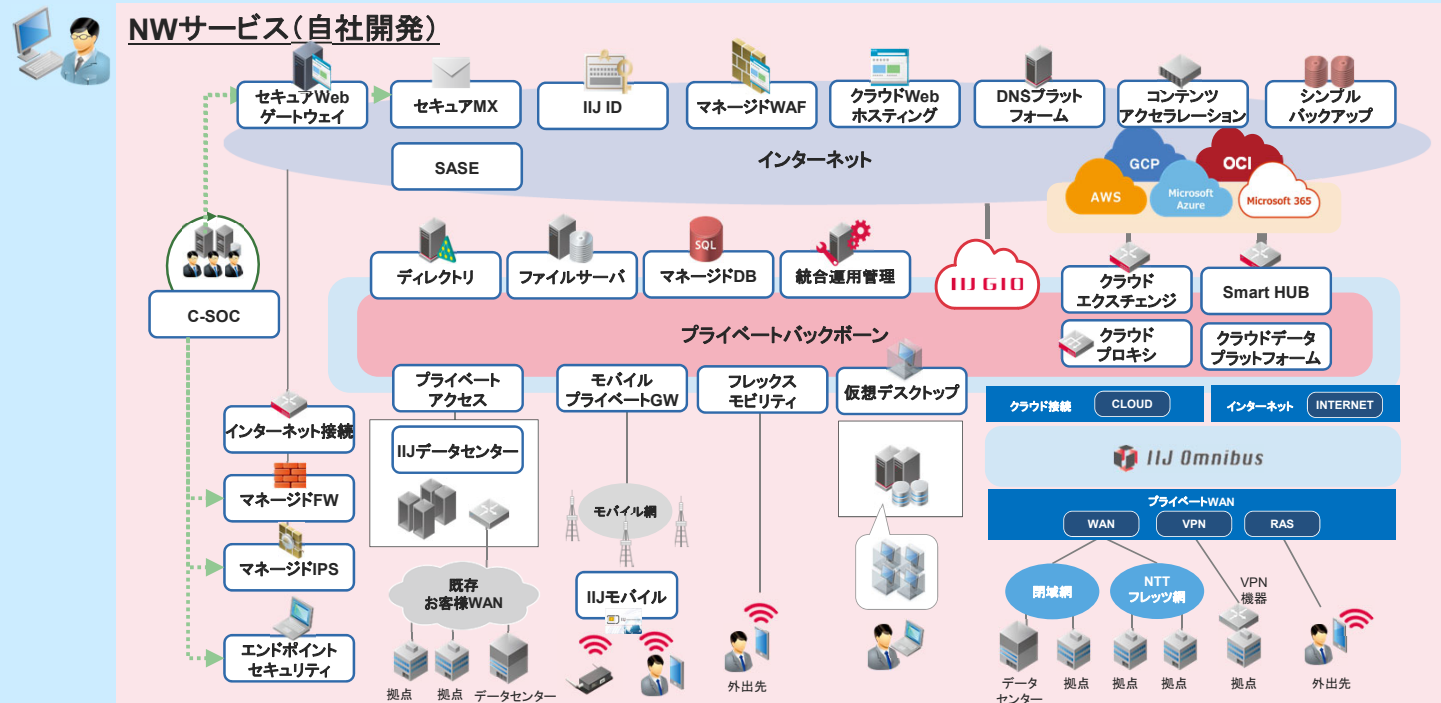
- ・ 大規模インターネットバックボーンを自社で構築・運用
- ・ ネットワークサービスアセット・開発能力
- ・ インターネット関連のシステム構築中心



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

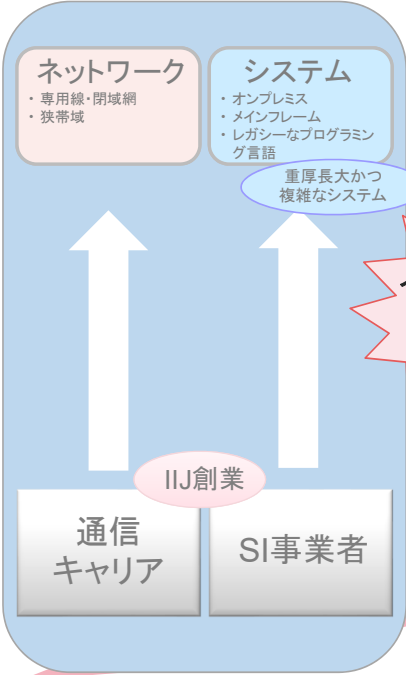
NWサービス群とSIの複合提供

SI(ネットワークサービスで補えない部分を個別対応)



日本を取り巻くダイナミックな環境変化

30年前



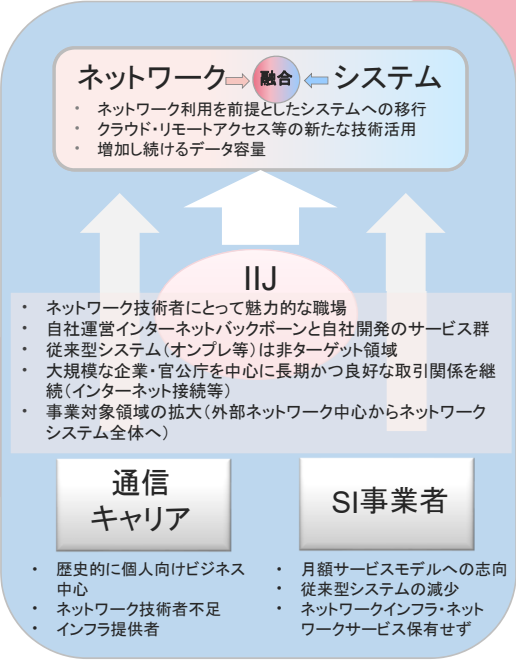
インターネットの誕生

ソフトウェア技術ベース

オープン系システムへの移行

- 高速・広帯域ネットワーク
- CPU・ストレージの性能向上
- インターネット利活用進展
- セキュリティ対策の重要性
- ゼロトラスト
- 緩やかなクラウドシフト
- データ分析とAI
- シンプルなIoT用途
- 保守的な日本企業・官公庁
- コロナ契機でIT利活用進展

最近の傾向



- ネットワーク技術者にとって魅力的な職場
- 自社運営インターネットバックボーンと自社開発のサービス群
- 従来型システム(オンプレ等)は非ターゲット領域
- 大規模な企業・官公庁を中心に長期かつ良好な取引関係を継続(インターネット接続等)
- 事業対象領域の拡大(外部ネットワーク中心からネットワークシステム全体へ)

通信キャリア

SI事業者

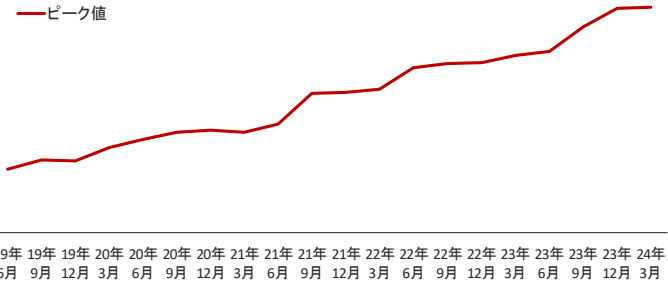
- 歴史的に個人向けビジネス中心
- 月額サービスモデルへの志向
- ネットワーク技術者不足
- 従来型システムの減少
- インフラ提供者
- ネットワークインフラ・ネットワークサービス保有せず

- ITによる労働力不足解消
- 日本のデジタル競争力強化の必要性
- 全業種でDX化のトレンド
- 従来型ネットワークとシステムの変革期
- 増加し続けるインターネットトラフィック
- サイバーセキュリティ需要
- データガバナンスの重要性高まり
- クラウド型システムの普及
- 5G SA 採用と進化型IoT案件
- 大規模ネットワーク安定運用の普遍的な重要性



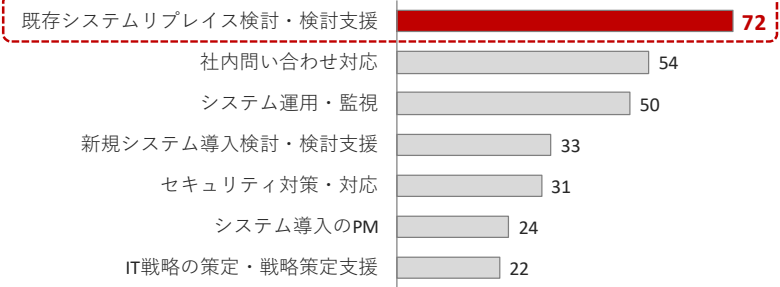
市場成長予測等

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、IX = インターネットエクスチェンジ

最も時間を費やしている業務 (上位7つを抜粋)



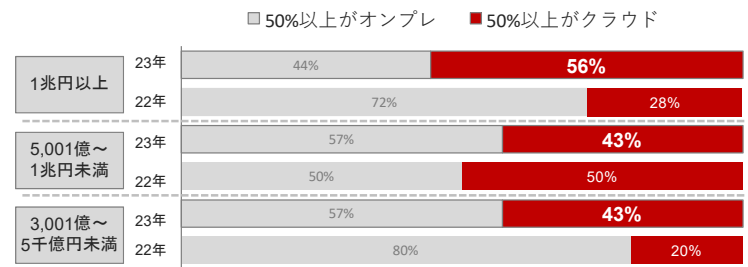
出典：当社「全国情シス実態調査 2023 集計レポート」2023年12月 N=359 <https://www.ij.jp/svcsol/survey/all-it/2023/>

デジタル競争カランキング

1位	米国
2位	オランダ
3位	シンガポール
4位	デンマーク
5位	スイス
6位	韓国
省略	
31位	スペイン
32位	日本
33位	マレーシア

出典：IMD、World Digital Competitiveness Ranking 2023

年商規模別クラウド移行状況



出典：当社「全国情シス実態調査 2022 集計レポート」2022年11月、22年 N=598、23年 N=359 <https://www.ij.jp/svcsol/survey/all-it/2022/>



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。