

2025年3月期 第3四半期(3Q24累計) 連結業績説明資料



株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ)
プライム市場(証券コード:3774)
2025年2月7日

事業等のリスク

本資料の記載のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来の見通しに関する記述に該当します。将来の見通しに関する記述は、現在入手可能な情報に基づく当社グループまたは当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであり、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しています。また、今後の当社グループまたは当社の事業を取り巻く経営環境の変化、市場の動向、その他様々な要因により、これらの記述または仮定は、将来実現しない可能性があります。

目次

I . 3Q24決算概要	P. 2
II . 3Q24連結業績	P. 3 ~ P. 16
III . 各サービス・事業の実績	P. 17 ~ P. 21
Appendix	P. 22 ~ P. 29
【ご参考】会社紹介資料	P. 30 ~ P. 49

I. 3Q24決算概要

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

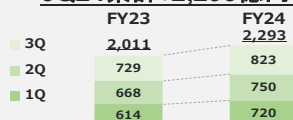
企業NWの進化のなかサービスインテグレーションモデルで需要捕捉・活況

- ・ 大型案件構築後の月額売上が順次積み上がり中
- ・ 3Qで地銀向け共同プラットフォーム2号案件 総額約110億円・8年獲得 (2Q時 1号案件 総額約60億円・8年獲得)

SI高増収継続 VMwareライセンス課題対応進展で3Q24累計で増益回帰

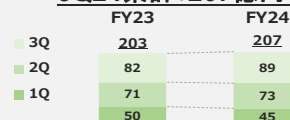
売上高

3Q24累計: 2,293億円・+14.0%



営業利益

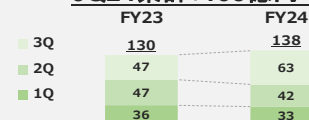
3Q24累計: 207億円・+2.1%



VMwareライセンス関連
3Q24累計利益影響
△約16億円内包

当期利益

3Q24累計: 138億円・+6.2%



3Q24累計当期利益
見通し通り進捗

NWサービス (除くモバイル)

◆ 3Q24累計売上: 829.8億円・+6.2%YoY

- ・ 各サービス継続伸長 IP: +7.3%YoY、アウトソーシング: +11.0%YoY、うちセキュリティ: +16.3%YoY
- ・ 主要NWサービス24年10月より価格改定実施
- ・ 大型サービスインテグレーション案件に加え下期サービスクロスセルによる月額ストック売上積み上げにもアクションシフト

モバイル・IoT

◆ 3Q24累計売上: 371.3億円・+8.8%YoY、3Q24末総回線数: 551.5万・+88.0万YoY

- ・ 法人IoT: 売上+12.1%YoY・回線数 +75.1万YoYと事業拡大牽引
 - ✓ カメラ・デバイス等接続の各種ビジネス活用、建設現場データの収集・分析システム、水田の水管理システム 他
- ・ MVNE・個人: 引き続き堅調に推移
 - ✓ 3Qで前期同水準のモバイル接続料費用戻し計上あり
 - ✓ IIJmio、オリコン顧客満足度@調査の「格安スマホ」ランキングで満足度総合第1位を受賞

SI

- ◆ 3Q24累計売上: 構築 467.3億円・+39.3%YoY、運用 602.8億円・+13.6%YoY SI構築が増収を牽引、千葉市向け構築 約30億円計上(進行基準計上済を除く)
- ◆ 3Q24累計受注: 構築 454.9億円・+4.8%YoY、運用 681.0億円・+5.6%YoY 3Q24末受注残: 構築 225.2億円・△4.8%YoY、運用 929.6億円・+15.7%YoY

事業トピックス

- ◆ 大型案件(FY22以降獲得)からの月額売上推移 FY23: 上期 約14億円 下期 約17億円 FY24: 上期 約23億円 3Q 約16億円
- ◆ Preferred Networks (PFN)・三菱商事と合弁会社設立 PFNの省電力AI半導体を活用したクラウドサービスを2026年提供開始予定
- ◆ オフィスIT・事業領域でDXを推進する新概念「DXプラットフォーム」でマルチクラウド関連サービスを順次提供開始

Ⅱ-1. 連結業績サマリー

単位: 億円
+%, YoY = 前年同期比

	売上高比		YoY		売上高比		YoY	
	3Q24累計 2024年4月～2024年12月	3Q23累計 2023年4月～2023年12月			FY24通期 見通し (24年8月発表) 2024年4月～2025年3月			
売上収益	2,293.1	2,011.0	+14.0%	+282.1	3,120	+13.0%		
売上原価	1,803.8 78.7%	1,551.5 77.1%	+16.3%	+252.4	2,415 77.4%	+13.8%		
売上総利益	489.3 21.3%	459.5 22.9%	+6.5%	+29.8	705 22.6%	+10.4%		
販売管理費等	282.2 12.3%	256.7 12.8%	+9.9%	+25.5	385 12.3%	+10.5%		
営業利益	207.1 9.0%	202.8 10.1%	+2.1%	+4.3	320 10.3%	+10.2%		
税引前利益	205.9 9.0%	196.5 9.8%	+4.8%	+9.4	306 9.8%	+5.8%		
当期利益 <small>(親会社の所有者に帰属する利益)</small>	137.9 6.0%	129.8 6.5%	+6.2%	+8.1	206 6.6%	+3.9%		

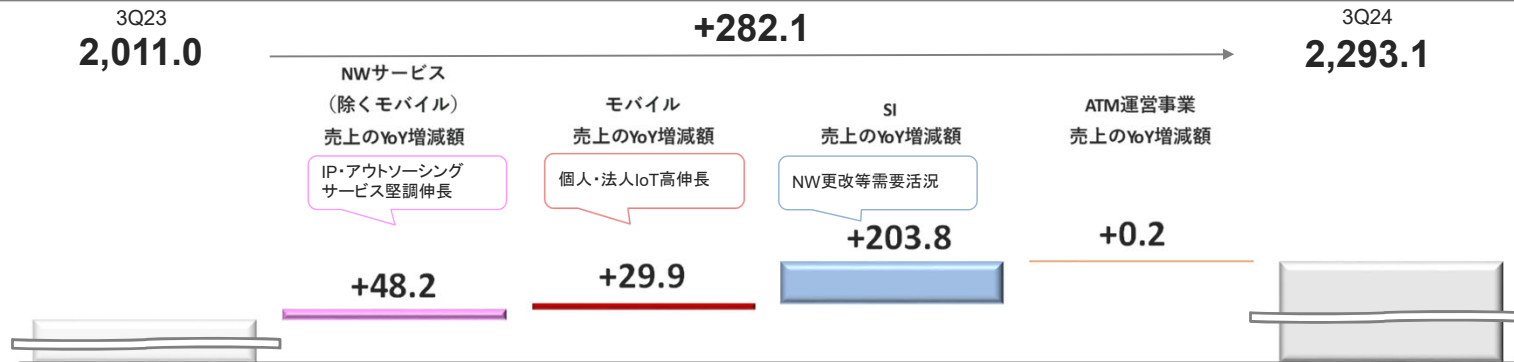
* 販売費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

※通期見通しはVMwareライセンス関連の利益マイナス影響
約△11億円(主に上期発生)を繰り込み済み

II - 2. 売上・営業利益 前年同期比増減分析

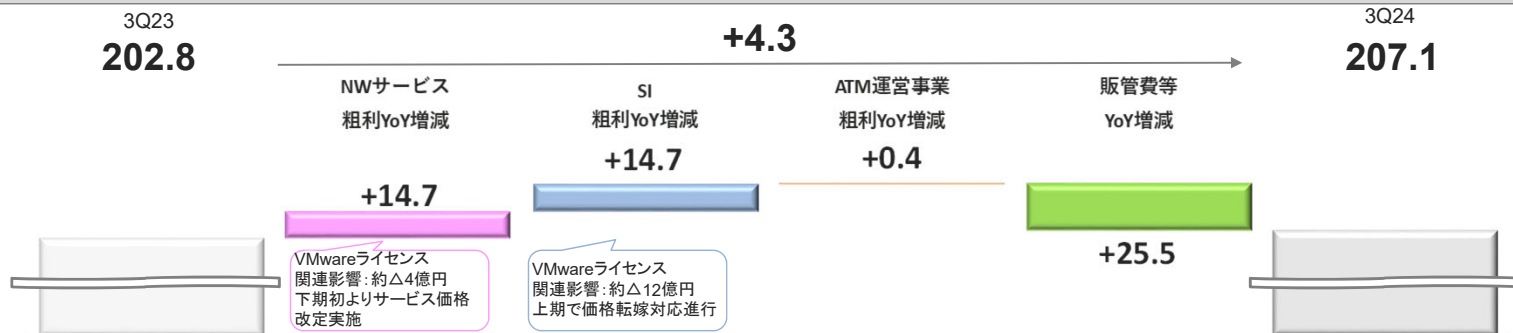
単位: 億円

売上



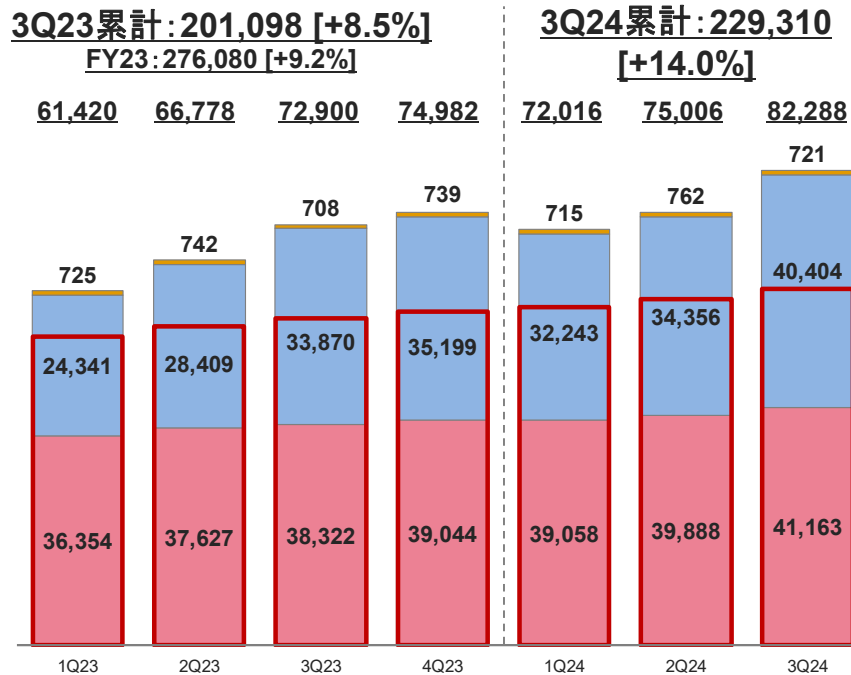
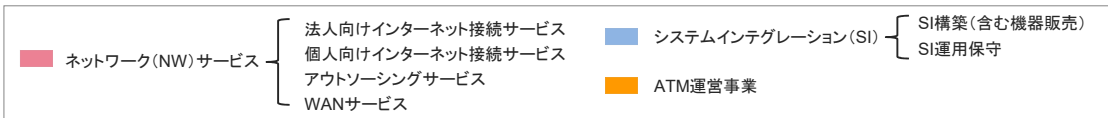
- NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイル売上は、IIJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IIJmio)の合計額を記載

営業利益



- NWサービス粗利は、NWサービス(除モバイル)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
- VMwareライセンス関連の影響の経緯等は2024年3月期連結業績・FY24~FY26新中期計画説明資料(https://www.ij.ad.jp/ir/library/financial/pdf/IIJ4Q23J_presentation.pdf)P.26ご参照

II - 3. 売上収益(売上高)の推移



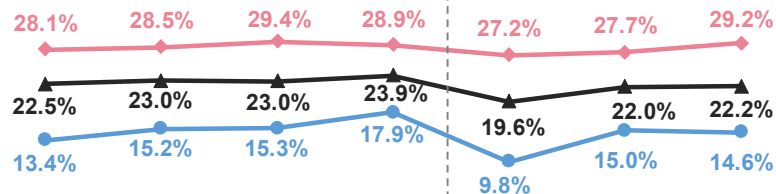
一時売上
 3Q24累計: 467.3億円・+39.3%YoY
 3Q24累計売上構成比: 20.4%

ストック売上
 3Q24累計: 1,803.9億円・+9.1%YoY
 3Q24累計売上構成比: 78.7%

NWサービス売上(除くモバイルサービス)
 3Q24累計: 829.8億円・+6.2%・+48.2億円YoY
モバイルサービス売上
 3Q24累計: 371.3億円・+8.8%・+29.9億円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(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、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

II - 4. 売上原価・売上総利益率の推移



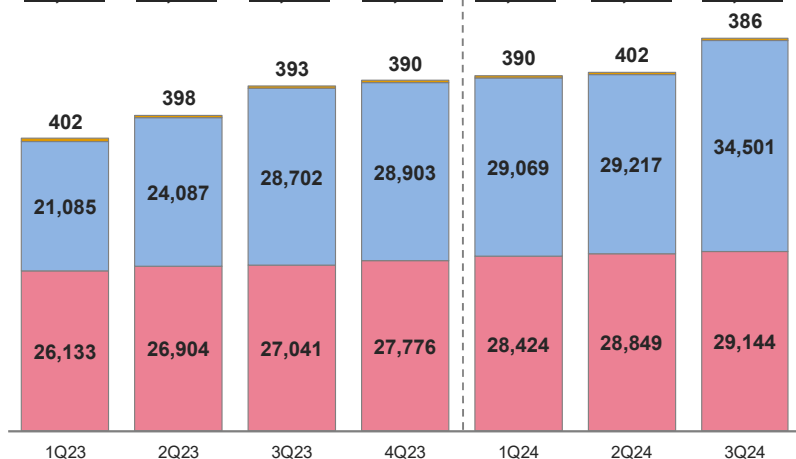
3Q23累計: 155,145 [+8.0%]

FY23: 212,214 [+8.9%]

3Q24累計: 180,382

[+16.3%]

47,620 51,389 56,136 57,069 57,883 58,468 64,031



◆売上総利益

- 3Q24累計: 489.3億円・+6.5%・+29.8億円YoY
- ・ VMwareライセンスの関連の粗利影響は徐々に改善
- ✓ 4月初よりNWサービス・SIでライセンス単価・費用増加

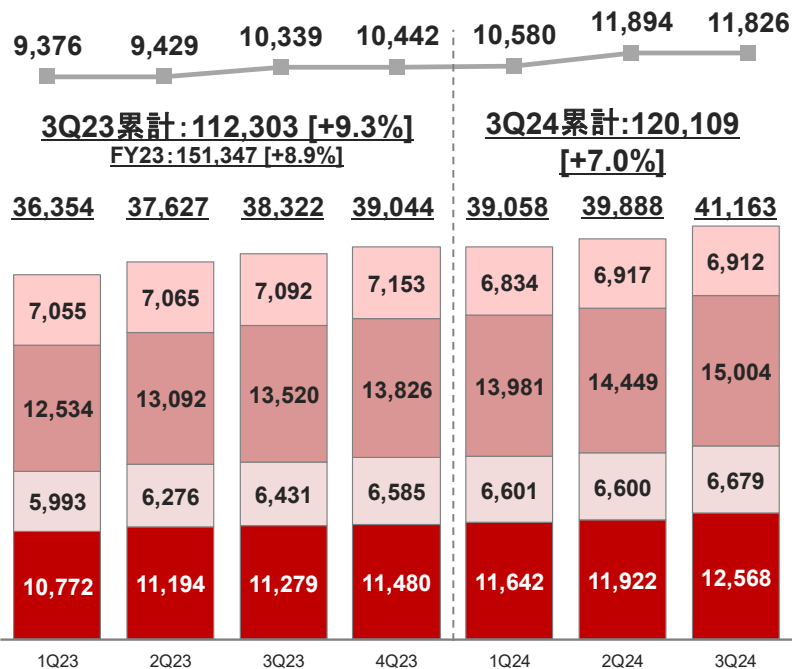
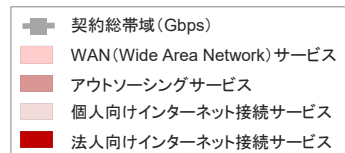
◆NWサービス売上総利益

- 3Q24累計: 336.9億円・+4.6%・+14.7億円YoY
- ・ 3Q24にモバイルデータ接続料の費用戻り効果あり、3Q23とほぼ同水準
- ・ VMwareライセンス関連の粗利影響 約△4億円 (1Q: 約△3億円、2Q: 約△3億円、3Q: 約+2億円)
- ・ 主要NWサービス24年10月より順次価格改定適用
- ・ 保守・外注・人件費等の固定的原価は期初から増加傾向

◆SI売上総利益

- 3Q24累計: 142.2億円・+11.5%・+14.7億円YoY
- ・ 3Q24はSI構築売上の仕入比率高くQoQで粗利率若干低下
- ・ VMwareライセンス関連の粗利影響 約△12億円 (1Q: 約△9億円、2Q: 約△1億円、3Q: 約△2億円)
- ✓ 上期でクラウドサービスの価格転嫁進展

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

➢ 3Q24累計: 361.3億円・+8.7%YoY

- インターネットトラフィック(P.49ご参照)は継続増加
- うちIP(法人向け帯域保障型専用線サービス): 128.1億円・+7.3%YoY
 - ✓ 安定的に推移
- うち法人モバイル(法人IoT等用途向け直接提供): 112.6億円・+12.1%YoY
 - ✓ デュアルキャリア・eSIM等でソリューション強化
- うちMVNE(他MVNOへのサービス販売): 85.0億円・+7.9%YoY

◆ 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」)

➢ 3Q24累計: 198.8億円・+6.3%YoY

- うち個人モバイルIIJmio: 173.8億円・+7.1%YoY
 - ✓ 市場環境は安定推移、端末プラン・eSIM等で積極展開
- 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

◆ 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)

➢ 3Q24累計: 434.3億円・+11.0%YoY

- うちセキュリティ: 264.4億円・+16.3%YoY
 - ✓ NW更改案件等でSASE・SOC(セキュリティオペレーションセンター)等の需要旺盛

◆ WANサービス (閉域網ネットワークサービス)

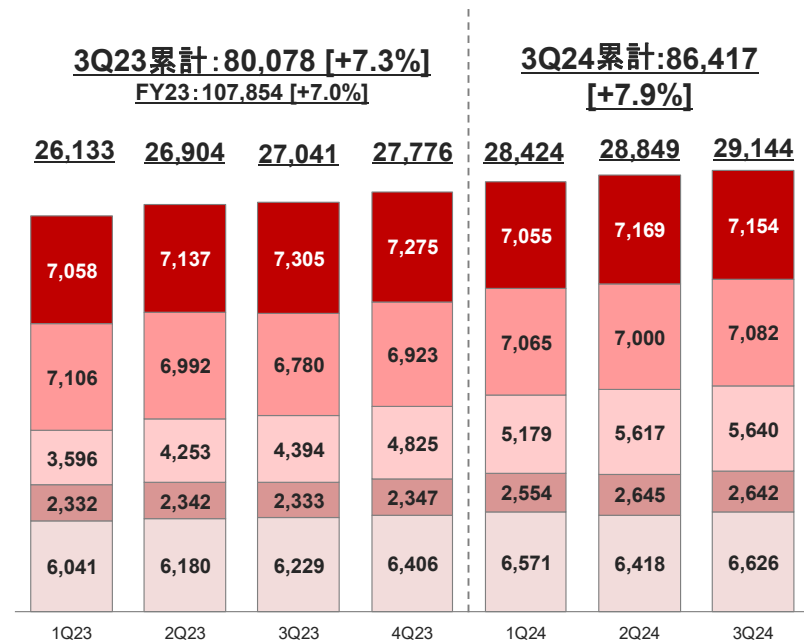
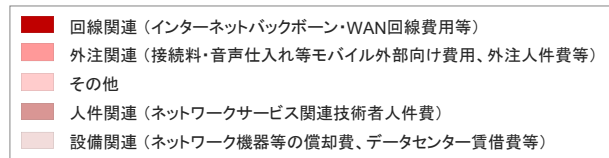
➢ 3Q24累計: 206.6億円・△2.6%YoY

3Q24でのサービス価格改定効果 +約4億円

・ 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

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



➢ 3Q24累計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

➢ 3Q24累計外注関連費用は安定推移

- ・ モバイルデータ接続料単価は継続低下傾向(詳細P. 26ご参照)
- ・ 3Q24にFY23モバイルデータ接続料確定し将来原価方式数値との差分で3Q23時とほぼ同水準の費用戻り効果あり
- ・ 外注人件費は継続増加傾向

➢ 3Q24累計その他費用は継続増加傾向

- ・ 売上増に応じたSASE等ライセンス費用
- ・ VMwareライセンス関連の費用増影響 約+8億円YoY
- ・ モバイル端末仕入れはFY23とほぼ同水準

➢ 3Q24累計人件関連費用は期初定期昇給・人員数増強等で増加

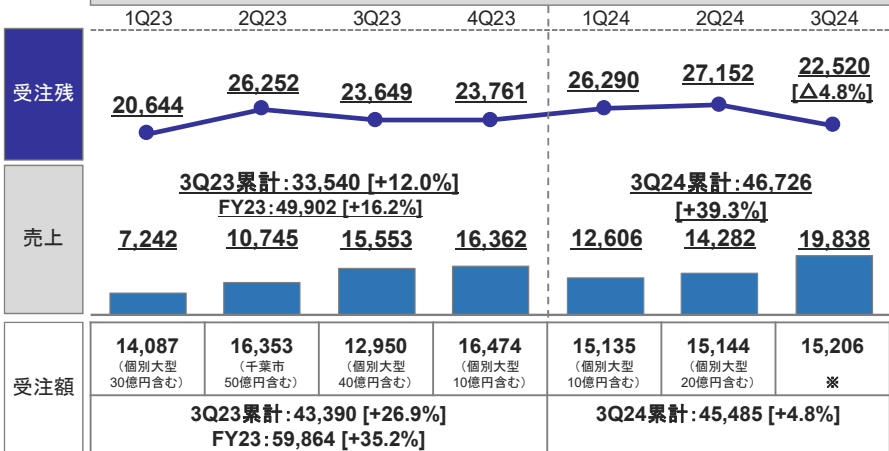
➢ 設備関連費用は設備拡張等に伴い継続増加

II - 6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

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

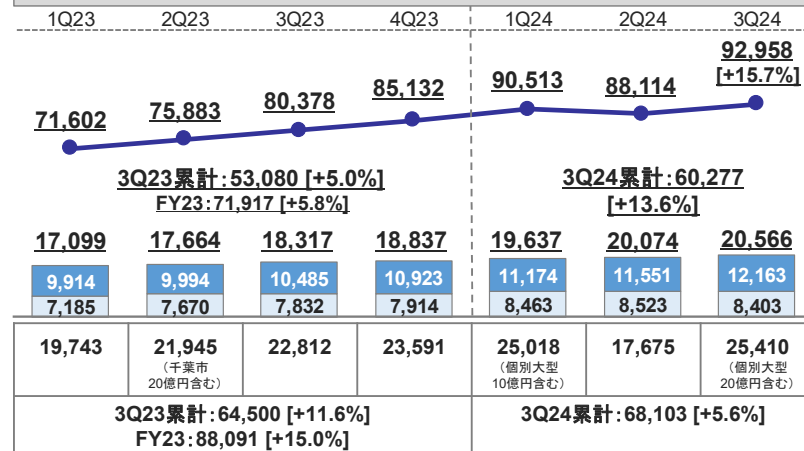
SI構築(一時売上)



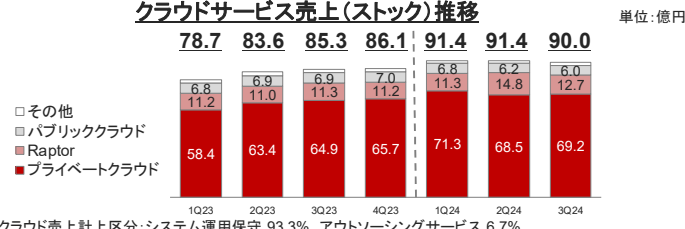
※3Q24は10億円以上のSI構築受注計上なし

- ▶ 需要動向は業界満遍なく引き続き良好
- ▶ 3Q24で千葉市教育情報ネットワーク案件 SI構築売上約30億円(進行基準計上済みを除く)計上
- ▶ 3Q24で数十億円～百億円超の大型案件もコンスタントに獲得
 - ・ 公共機関向けシステム基盤構築(約40億円・5年間)
 - ・ 公共機関向けサービスシステム導入(約10億円・5年間)
 - ・ 地銀向け新共同プラットフォーム第2号案件(約110億円・8年間、うち、約半分はNWサービス)
- ▶ 3Q24累計進行基準売上影響: +約25億円(3Q23累計: +約19億円)
- ▶ 大口案件構築売上順次計上に追従し月額運用売上順次蓄積中
- ▶ AWS関連ソリューションの共同開発等にてサーバーワークスと業務提携

SI運用保守(ストック売上)



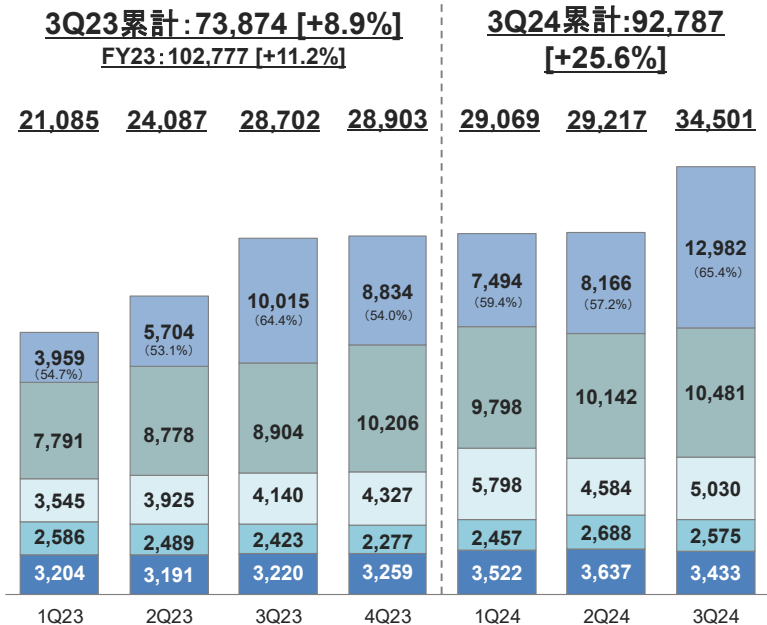
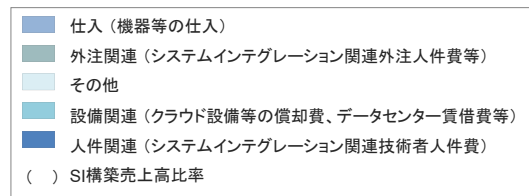
クラウドサービス売上(ストック)推移



- ・ 3Q24累計クラウド売上計上区分: システム運用保守 93.3%、アウトソーシングサービス 6.7%
- ・ 3Q24累計クラウド売上はVMware価格転嫁対応の増分含む
- ・ 個別案件(マルチクラウド)影響: 1Q24 +約3億円(取引終了時一時売上)、2Q・3Q24 △約6億円強/Q(月額売上減少)

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



- 仕入・外注関連は案件・売上規模に原則連動
- その他費用はライセンス費用他を内包
 - ・ 売上連動のマルチクラウドライセンス費用は1Q24末の大口顧客の取引終了に伴い想定通り減少
 - ・ VMwareライセンス関連の3Q24累計費用増影響 約+22億円YoY (うち1Q約+7億円は引当一時費用)
- 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)

1Q23末	2Q23末	3Q23末	4Q23末	1Q24末	2Q24末	3Q24末
1,367	1,395	1,456	1,521	1,513	1,525	1,510

- 案件増に沿いプロパー・外注人員拡張中
- 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

II - 7. 人の資本関連

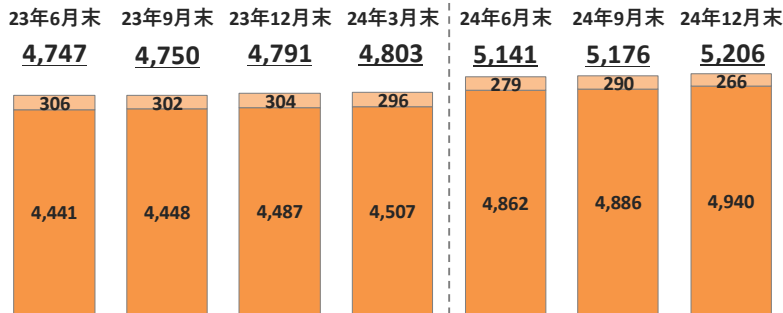
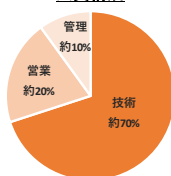
連結従業員数

契約社員(名)
正社員(名)

+416名YoY
うち新卒246名

+394名YoY
うち新卒307名

人員構成



新卒入社社員数 (連結)



女性管理職比率 (IIJ単体)

- FY24設定目標“6%以上”を1年前倒しで達成
- FY27当初目標を1年前倒しでFY26目標と設定

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

連結人件関連費

単位:百万円

	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24
連結人件関連費 (前年同期比)	9,358 (+14.4%)	9,252 (+6.9%)	9,410 (+12.8%)	9,622 (+13.1%)	10,333 (+10.4%)	10,665 (+15.3%)	10,299 (+9.4%)
	3Q23累計: 28,019 (+11.3%)				3Q24累計: 31,296 (+11.7%)		
	FY23: 37,642 (+11.8%)						
売上高比率	15.2%	13.9%	12.9%	12.8%	14.3%	14.2%	12.5%

➢ FY24

- ・ 連結従業員純増計画: 400名超 うち新卒307名、中途採用も想定通り進捗
- ・ 24年4月時報酬改定 昇給率平均約3.6% (IIJ単体)
 - ✓ 23年4月時に初任給引き上げ(前回改定は19年4月)

➢ FY25

- ・ 新卒入社予定数は278名
- ・ 25年4月時の昇給率は賃金テーブル改定含め約6%を予定 (IIJ単体)

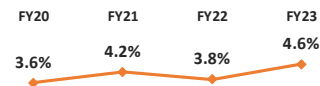
従業員意識調査 (IIJ単体)



- FY24従業員意識調査の総合満足度は5段階評価で3.9と高い水準で推移

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

離職率 (IIJ単体)



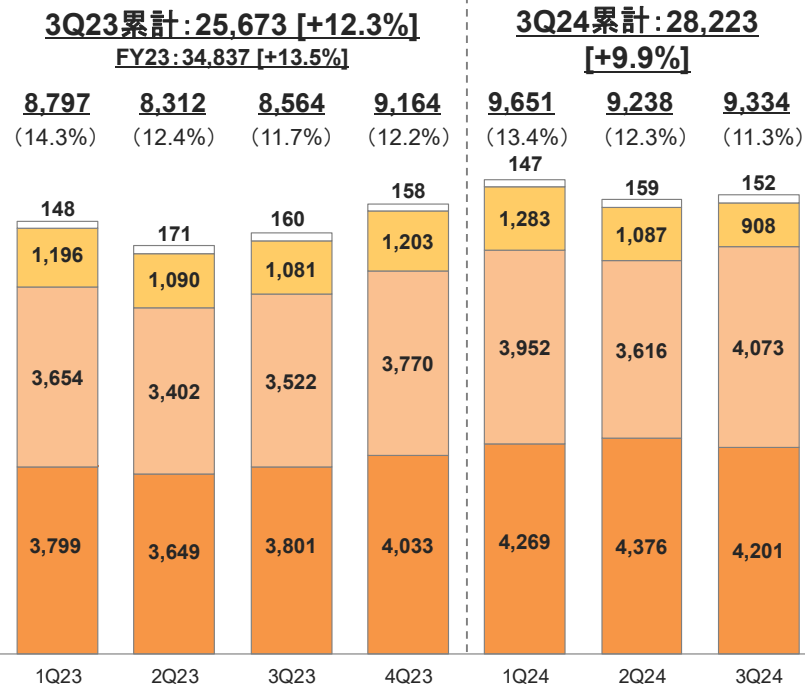
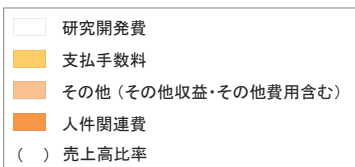
- 業界平均比低い離職率

- ・ FY24も低水準で推移中

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

II - 8. 販売管理費等の推移

単位：百万円
 [] YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比



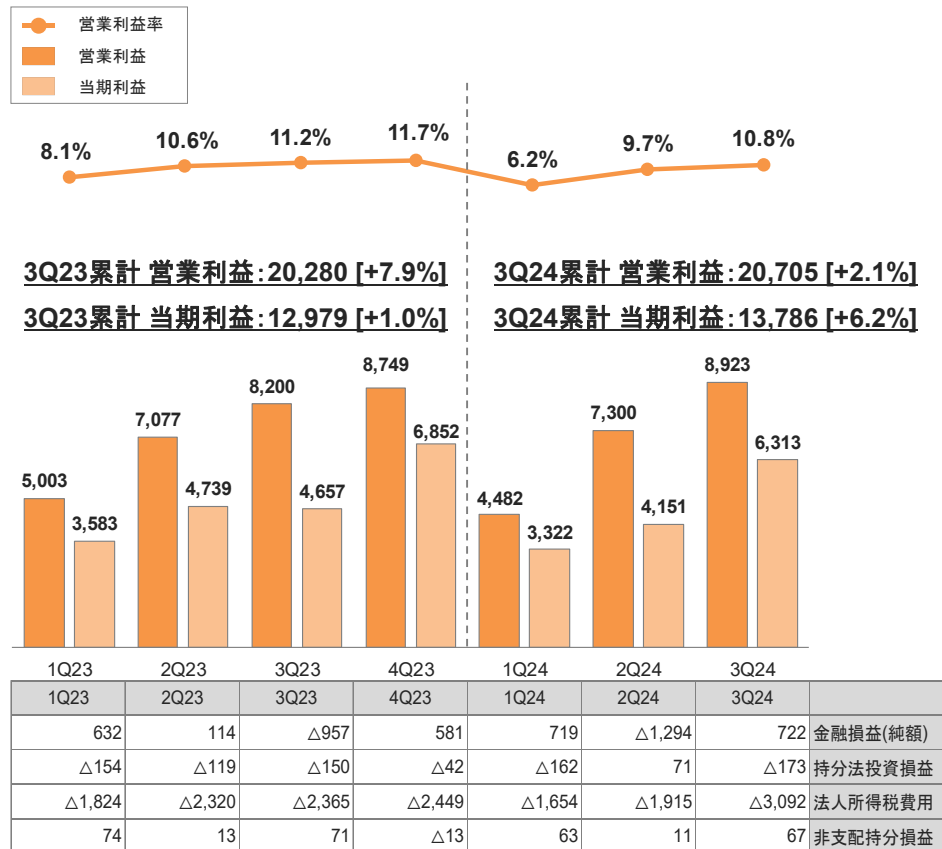
➤ FY24計画通りに推移中

- 研究開発費は主に研究所部門の人件費で大きな変動なし
- 支払手数料は主に採用関連・個人向けクレジットカード手数料等
- その他費用は主に広告・販促費及び出張旅費等の行動関連費等で増加傾向、1Qは新卒入社に伴う研修費等も増加
- 人件関連費(報酬・福利厚生等)は期初の定期昇給・新卒受入等で想定通り増加

・ 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
[1. 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
- 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、ファンドはPLで認識

◆ 営業利益

- 3Q24累計: 207.1億円・+2.1%YoY
 - VMwareライセンス関連影響 約△16億円を吸収し3Q24累計増益

◆ 税引前利益

- 3Q24累計: 205.9億円・+4.8%YoY
 - 支払利息: 738百万円(3Q23累計: 456百万円)
 - 為替差損益: +144百万円(3Q23累計: +268百万円)
 - ファンド評価損益等: +512百万円(3Q23累計: △212百万円)

1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	FY24想定
+310	+13	△535	+361	+585	△863	+790	±0

- 米ドル建て多く評価額に為替影響も内包(円/米ドル)
 - 4Q23末: 151.41、1Q24末: 161.07、2Q24末: 142.73、3Q24末: 158.18

- 持分法投資損益: △264百万円(3Q23累計: △422百万円)
うちディーカレット関連(24年9月以降の出資比率: 34.8%)

1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	FY24想定
△125	△124	△143	△143	△182	+25	△177	約△800

- 2Q24は24年9月のディーカレットHD増資による持分変動利益209百万円内包
- 国内初のデジタル通貨の商用化開始(24年8月、P.48ご参照)
- FY24-25はサービス開始にて人員等費用増、その後売上増でFY26末単月黒字化目標

◆ 当期利益

- 3Q24累計: 137.9億円・+6.2%YoY

<FY24通期見直しに対する進捗状況>
 売上収益: 業績予想に沿い推移。想定に対しNWサービスは下振れ、システムインテグレーションは上振れ
 利益: 営業利益は想定を下回る一方で、当期利益は連結業績予想に沿い推移

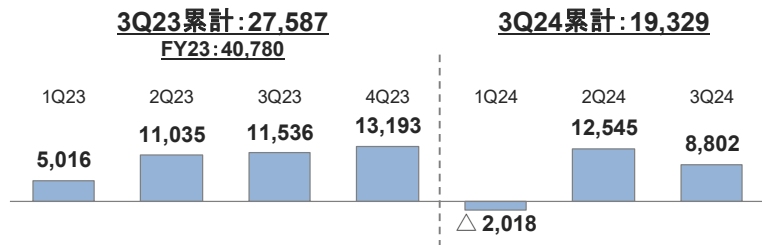
II - 10. 連結バランスシートのサマリー

	24年3月末	24年12月末	増減		24年3月末	24年12月末	増減
現金及び現金同等物	45,474	34,814	△10,660	営業債務及びその他の債務	25,435	30,530	+5,095
営業債権	45,683	47,080	+1,397	借入金（流動・非流動）	30,180	33,635	+3,455
棚卸資産	3,227	6,505	+3,278	契約負債・繰延収益（流動・非流動）	21,530	26,041	+4,511
前払費用（流動・非流動）	39,496	57,187	+17,691	未払法人所得税	5,328	2,598	△2,730
有形固定資産	29,072	32,897	+3,825	退職給付に係る負債	4,991	5,335	+344
使用権資産	41,242	42,940	+1,698	その他の金融負債（流動・非流動）	49,138	58,747	+9,609
うち、オフィス・データセンター等オペリース	26,428	26,144	△284	うち、オフィス・データセンター等オペリース	26,982	26,846	△136
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	14,814	16,796	+1,982	うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	15,750	18,967	+3,217
のれん・無形資産	28,685	30,854	+2,169	その他	10,079	12,859	+2,780
持分法で会計処理されている投資	5,169	6,780	+1,611	負債合計:	146,681	169,745	+23,064
投資有価証券（株式）	14,563	18,208	+3,645	資本金	25,562	25,577	+15
その他の投資	9,805	10,982	+1,177	資本剰余金	35,737	35,799	+62
その他	11,297	19,419	+8,122	利益剰余金	65,616	73,247	+7,631
				その他の資本の構成要素	10,863	13,835	+2,972
				自己株式	△12,027	△11,910	+117
				親会社所有者帰属持分合計:	125,751	136,548	+10,797
				非支配持分	1,281	1,373	+92
資産合計:	273,713	307,666	+33,953	負債及び資本合計:	273,713	307,666	+33,953

- ・ 前払費用:顧客向け案件(恒常増加に加え大口2案件で約+34億円)、ライセンス(恒常増加に加えVMwareライセンスで約+40億円)・設備保守(恒常増加)等で増加
- ・ 有形固定資産:主として松江DC設備で増加
- ・ 親会社所有者帰属持分比率:24年3月末 45.9%、24年6月末 45.6%、24年9月末 45.3%、24年12月末 44.4%

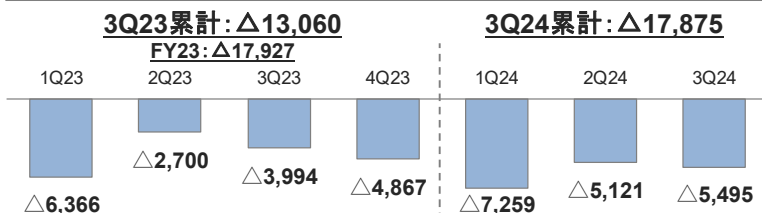
II-11. 連結キャッシュ・フロー

営業キャッシュ・フロー



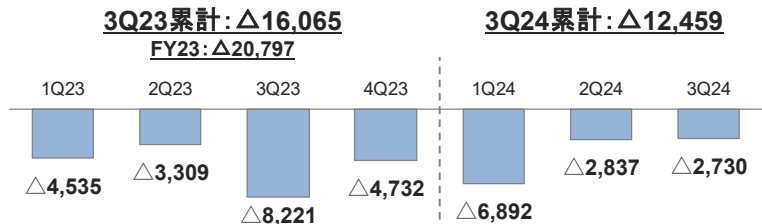
	3Q24累計 主内訳	前年同期比
税引前利益	20,588	+943
減価償却費及び償却費	23,280	+1,351
営業資産及び負債の増減	△17,122	△10,191
うち前払費用の増減額	△17,408	△8,417
法人所得税支払	△9,400	△1,503

投資キャッシュ・フロー



	3Q24累計 主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△9,711	△1,450
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△6,267	△489

財務キャッシュ・フロー

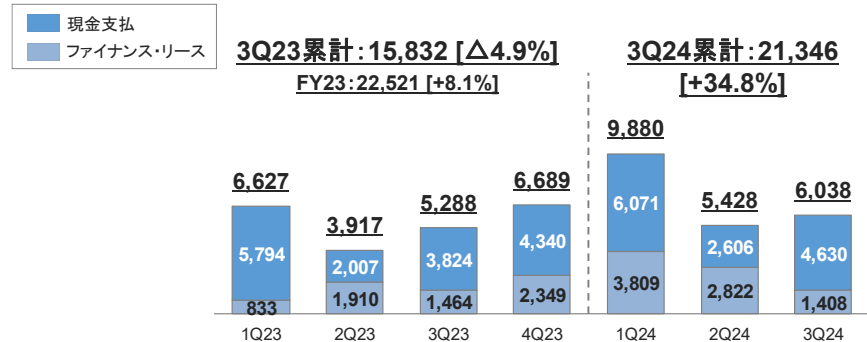


	3Q24累計 主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△17,502	△2,449
配当金の支払	△6,134	△452
長期借入金の返済	△3,548	△1,503
短期借入金の増減	7,000	△4,800
自己株式取得の支払	△0	+11,405

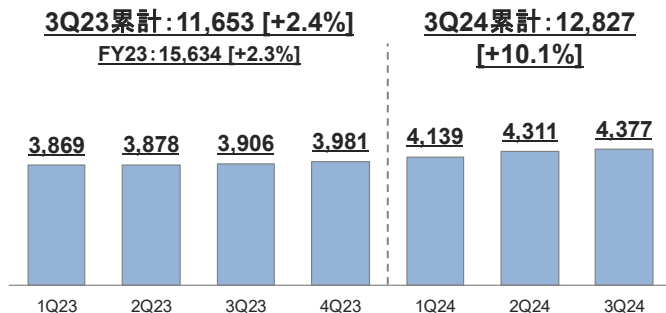
II - 12. その他の財務データ

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

設備投資額 (CAPEX)



設備投資償却額



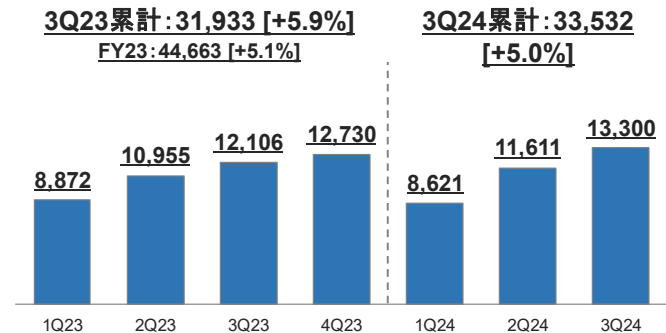
> CAPEXの主な内訳 (単位: 億円)

	3Q23累計	3Q24累計
恒常投資関連 (NW機器・サーバ等)	84	93
白井DC	38	7
松江DC	2	37
顧客向け関連	14	45
フルMVNO 5G基盤更改	11	23
Raptor基盤更改	8	5

> FY24 CAPEX期初計画: 230億円規模

- ・ 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
- ・ 案件大口化に伴い顧客向け関連CAPEX増加

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. 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

◆FY24獲得大型案件

(25年2月時点想定のため、変動する可能性あり)

案件概要	期間総額案件規模(約)	主な売上区分	獲得時期	売上計上時期(予定)
公共機関向け情報基盤システム	30億円・4年間	NWサービス・SI構築/運用保守	1Q24	3Q24より売上計上
公共機関向けオフィスIT導入	10億円・3年間	NWサービス	1Q24	2Q24より売上計上
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	1Q24	3Q24より売上計上
公共機関向けリモートワーク環境整備	10億円	SI構築	2Q24	2Q24より順次売上計上
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	2Q24	3Q24より売上計上
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	2Q24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	2Q24より売上計上
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	2Q24	3Q24より順次売上計上
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	3Q24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	3Q24	4Q24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	3Q24	4Q24より順次売上計上

◆大型案件獲得・売上計上進展に伴い、月額売上也堅調に積上げ



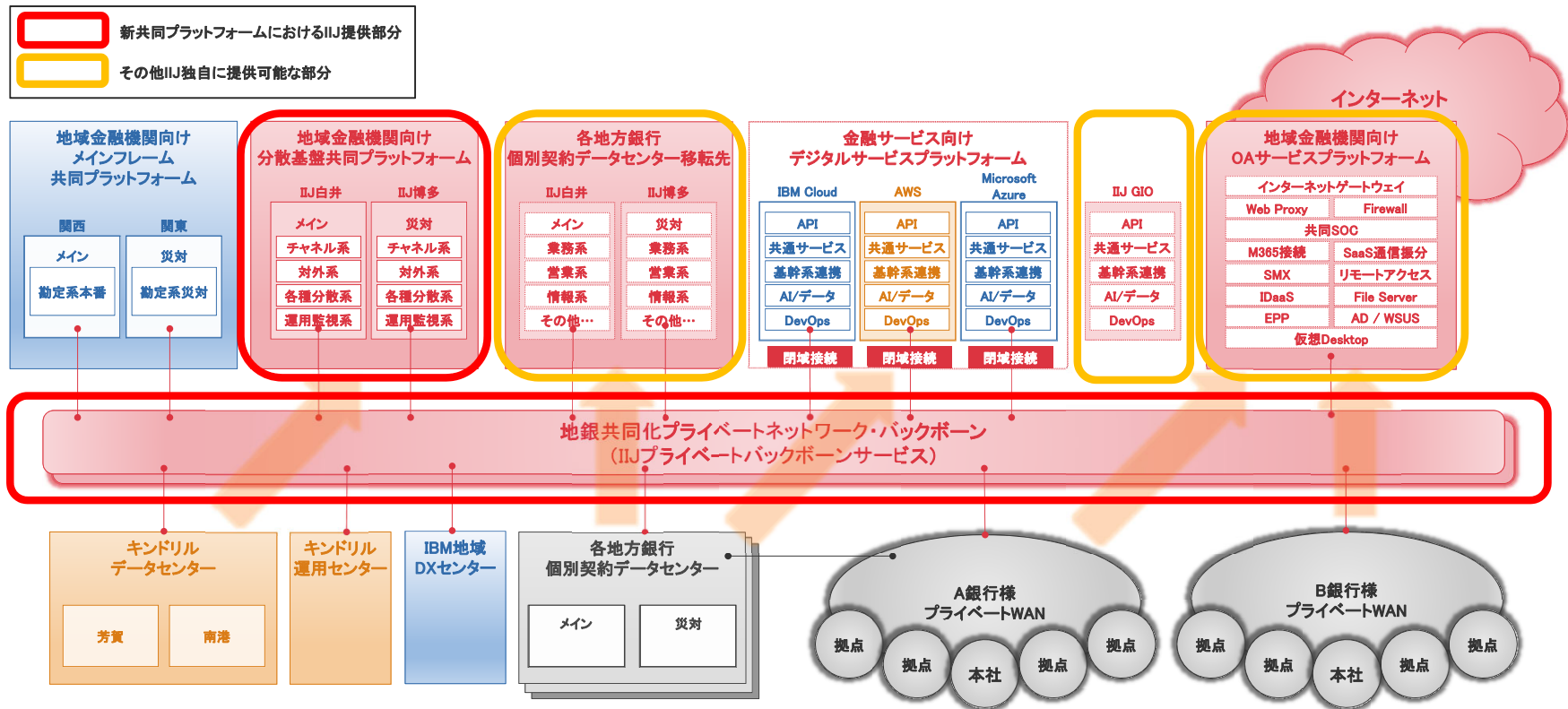
大型案件売上 (期間累計)	FY22下期	FY23上期	FY23下期	FY24上期	FY24 3Q (3ヶ月)
月額	約10億円	約14億円	約17億円	約23億円	約16億円
一時	約14億円	約4億円	約50億円	約23億円	約55億円

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

・ 地銀向け共同プラットフォーム案件
 > 第1号: 3Q24より運営中、その他追加サービス等のクロスセルも推進
 > 第2号: 4Q24より提供開始

Ⅲ-2. 日本IBM・三菱UFJ銀行と地銀向け新共同プラットフォームを提供開始

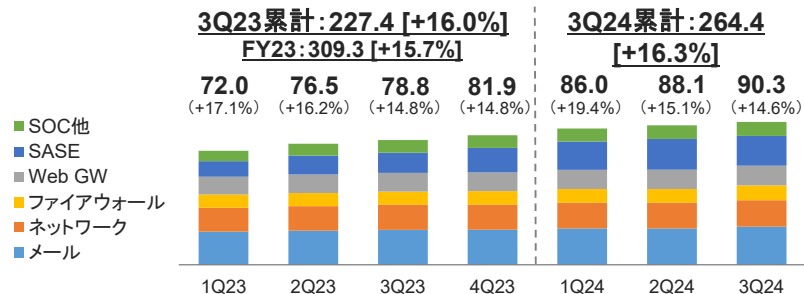
◆地銀システム共同化グループの「じゅうだん会」「Chance」で採用・サービスクロスセルも推進中



* IJプライベートバックボーンサービス(PBB) :IJの各種ネットワークサービスやクラウドサービス等と相互に接続する閉域ネットワーク

III-3. セキュリティの事業状況

◆ 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



メールセキュリティ

- 法人向けメールサービスの利用アカウント数が1,000万を突破(24年7月)
- IJセキュアMXサービス(SMX)
 - クラウド型統合メールセキュリティサービス
 - フィッシングなどの脅威メール対策、情報漏えい対策、内部不正対策など、メールの受信・送信のセキュリティ対策をワンストップで実現

Web GW(ゲートウェイ)

- IJセキュアWeb GWサービス(SWG)
 - URLフィルタリング、アンチウイルス、プロキシ、Web分離など、企業に必要なWebセキュリティの機能を統合したクラウド型サービス

ネットワークセキュリティ

- IJ DDoS プロテクションサービス
 - サービス不能を狙った大規模なDDoS攻撃からネットワークシステムを守るサービス
- IPS/IDS、WAF等

SASE

- Prisma Access・Zscaler運用等
- 国内トップクラスのSASE導入・運用実績
- IJセキュアアクセスサービス(ISA)
 - 自社開発SASE、IJ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

ファイアウォール

- IJマネージドファイアウォールサービス
 - 専門のセキュリティエンジニアがフルサポートする運用アウトソース型のファイアウォールサービス

SOC他

- IJ C-SOCサービス
 - セキュリティインシデントの早期発見から対応までワンストップで支援する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
- エンドポイントセキュリティ等

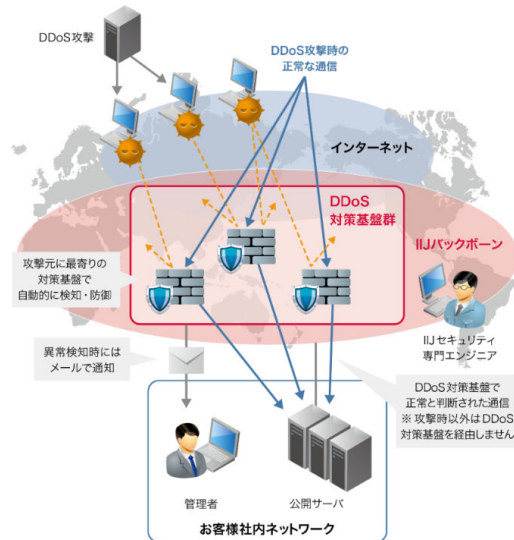
◆ DDoS攻撃増加 幅広い業種に影響

◆ Webシステム等に大量データを送りつけ正常なサービス提供を不能化する攻撃

◆ IJ DDoS プロテクションサービス

- 2005年10月に提供開始
- インターネットバックボーンをグローバル運営する強みを発揮。グローバルに配置した各DDoS対策基盤で大規模攻撃も防御可能
- メガバンク等金融系顧客が多く他事業会社への浸透を期待

IJ DDoS プロテクションサービス



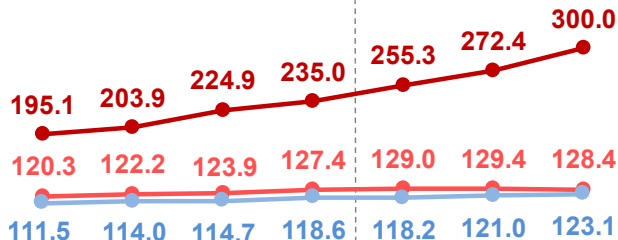
・セキュリティサービス売上(ストック)はアウトソーシングに100%計上
 ・SASE(Secure Access Service Edge):従来の本社やデータセンターでの集中的セキュリティ統制に代えて、クラウドサービスへの経路上でNW制御とセキュリティ統制を行うことで、あらゆる環境からセキュアなアクセスが可能となるようソフトする考え方
 ・SOC(Security Operation Center):NWやデバイスなどのログを常時監視し、サイバー攻撃の検知や分析、対応策や事後対応のアドバイスをを行う組織

Ⅲ- 4. モバイル・IoTの事業状況

モバイル回線数の推移

回線数
(単位: 万)

- 法人モバイル
- IJmio(個人)
- MVNE



モバイル売上の推移

3Q23累計: 341.4 [+8.4%]

FY23: 461.4 [+9.1%]

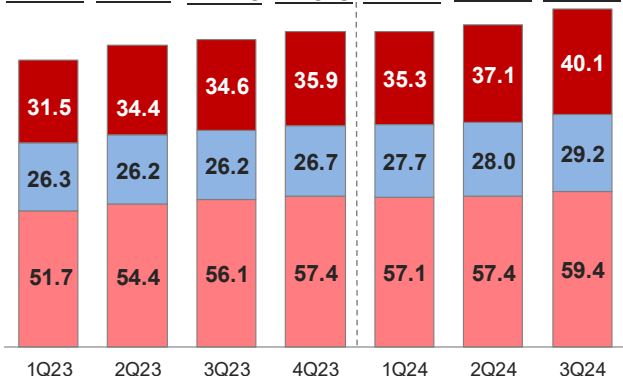
3Q24累計: 371.3

[+8.8%]

109.4 115.0 117.0 120.0 120.1 122.5 128.7

売上
(単位: 億円)

- 法人モバイル
- MVNE
- IJmio(個人)



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

- 3Q24累計売上: 112.6億円(+12.1億円YoY)
- 3Q24末回線数: 300.0万(+27.6万QoQ)
 - ・ NWカメラ・GPSデバイス・車載器接続等の既存取引拡張・新規獲得で伸長
 - ・ 産業IoT分野: 建設現場データの収集・分析システム等
 - ・ 農業IoT分野: 水田の水管理システム等

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

- 3Q24累計売上: 85.0億円(+6.2億円YoY)
- 3Q24末回線数: 123.1万(+2.1万QoQ)
- 3Q24末MVNE顧客数: 200社(+11社YoY)、うちケーブルテレビ事業者(96社)・大手小売り他

◆ IJmio (個人モバイル)

- 3Q24累計売上: 173.8億円(+11.5億円YoY)
- 3Q24末回線数: 128.4万(Δ1.0万QoQ)、うち旧プラン回線数: 18.4万

(単位: 万)	1Q23末	2Q23末	3Q23末	4Q23末	1Q24末	2Q24末	3Q24末
ギガプラン回線数	92.8	96.3	99.5	104.1	106.9	108.4	108.5

Ⅲ- 5. 新社長プロフィール



これまでの成長路線をしっかり継承し、当社グループの最大の強みである技術力を研鑽のうえ益々発揮し、中長期に渡る継続的な企業価値向上に邁進してまいります。更なる事業成長に向けて、特に、未来のネットワーク社会に必須なサイバーセキュリティ対応の強化、データ活用ビジネス等の新規事業領域への取り組み強化、イノベーションを生み出す人材の育成等にしっかりと取り組んでまいります。

氏名	谷脇 康彦
新役職	代表取締役 社長執行役員 Co-CEO & COO (2025年4月1日就任予定)
生年月日	1960年9月11日
略歴	1984年4月 郵政省(現 総務省) 入省
	2013年6月 内閣審議官・内閣サイバーセキュリティセンター(NISC)副センター長
	2016年6月 総務省 情報通信国際戦略局長
	2017年7月 同 政策統括官(情報セキュリティ担当)
	2018年7月 同 総合通信基盤局長
	2019年12月 同 総務審議官(郵政・通信担当)
	2021年3月 同 退官
	2022年6月 当社 取締役副社長
	2024年4月 同 取締役副社長執行役員(現任)
2025年4月 同 代表取締役社長執行役員 Co-CEO & COO(予定)	
所有株式数	5,912株(2024年9月末時点)

◆ プロフィール

- 1984年郵政省入省。NTT再編などに関わり、2000年代には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
- IJJ副社長就任以降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

◆ 著書

教養としてのインターネット論
(日経BP)



サイバーセキュリティ
(岩波新書)



インターネットは誰のものか
(日経BP)



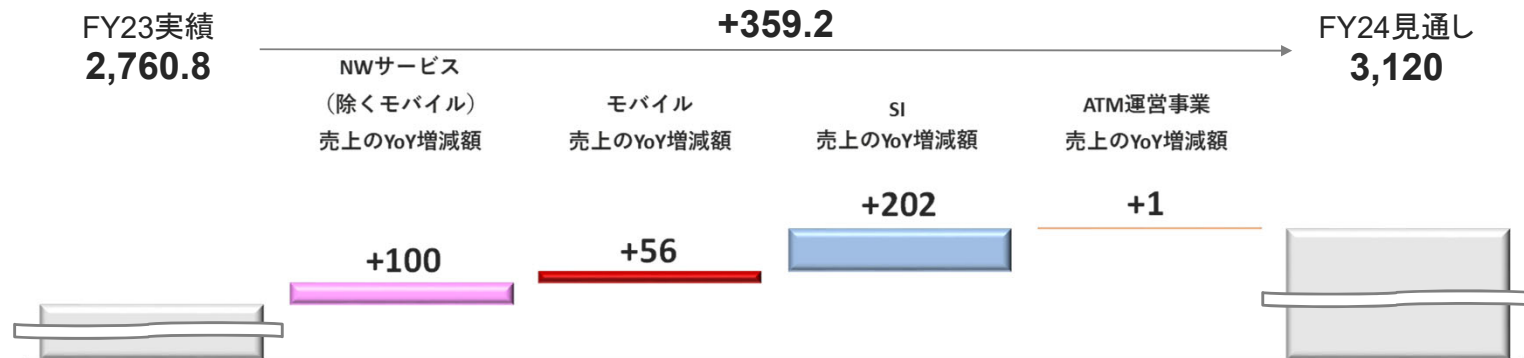
Appendix FY24連結業績・配当見通し(24年8月時資料)

	FY24新見通し 24年8月修正				FY24旧見通し 24年5月発表			
	売上高比		売上高比		売上高比		売上高比	
	上期	YoY	通期	YoY	上期	通期	上期	通期
売上収益	1,470	+14.7%	3,120	+13.0%	1,420 ~ 1,430	3,120 ~ 3,150		
売上総利益	308	+5.5%	705	+10.4%	292 ~ 302	685 ~ 715		
販売管理費等	192	+12.2%	385	+10.5%	192	385		
営業利益	116	△4.0%	320	+10.2%	100 ~ 110	300 ~ 330		
持分法損益	△4	-	△7	-	△3	△7		
税引前利益	110	△12.4%	306	+5.8%	95 ~ 105	290 ~ 320		
当期利益 (親会社の所有者に 帰属する利益)	73	△12.9%	206	+3.9%	63 ~ 70	199 ~ 219		
1株当たり 配当金	¥17.50	+¥0.32	¥35.00	+¥0.64	¥17.18 ~ ¥18.58	¥34.36 ~ ¥37.16		

配当性向
30.1%

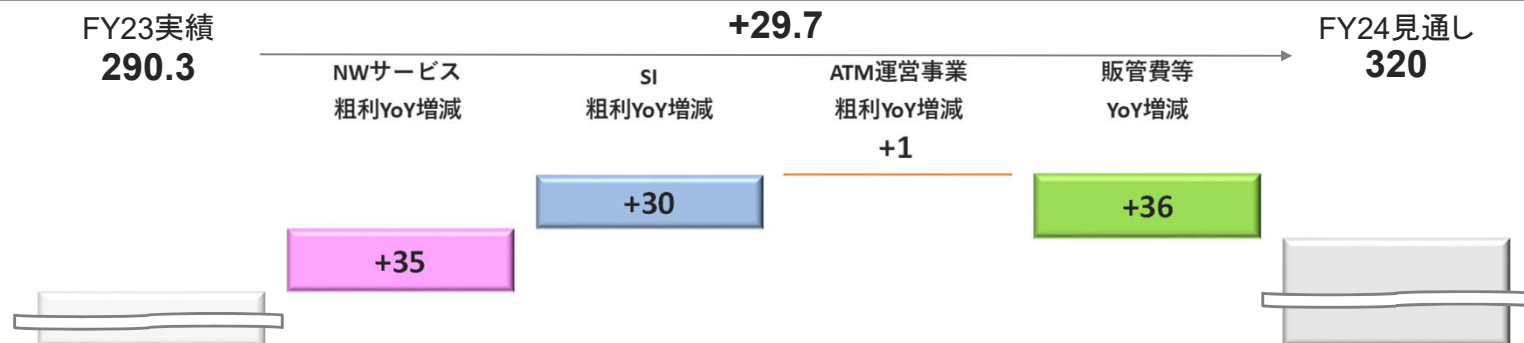
業績見直し変更の経緯				
旧見通し(24年5月発表)		新見通し(24年8月修正)		
◆ 米国VMwareライセンス価格体系改定で24年4月からライセンス費用が大幅増加	◆ 先方からの価格・適用条件等の提示が直前で、IJJサービス価格改定等の対応を進めるが通期見通しは30億円の幅で設定	◆ クラウド(SI)は1Qより、NWサービス(一部)は3Q初より転嫁・改定順次開始、大きな滞りなく進行中	◆ 大口ゲーム顧客マルチクラウド取引1Q末終了を織り込み(売上年度影響: 約△20億円・利益影響: 軽微)	
業績見通しの前提・想定				
売上		粗利		粗利率イメージ
上期	通期	上期	通期	
約660	約1,420	約80	約220	約15.5%
約795	約1,670	約220	約470	約28.1%
<ul style="list-style-type: none"> ◆ NWサービス: <ul style="list-style-type: none"> ➢ ストック売上積み上げ継続・サービスインテグレーション分加算(特に下期)で増収伸長 ➢ モバイルは接続料戻り益なし(FY23時は約+1億円)の前提で増収増益の想定 ➢ 3Q初よりVMwareライセンス関連で価格改定分順次計上 ◆ SI: <ul style="list-style-type: none"> ➢ FY23末構築受注残(約+100億円YoY)実現・需要増勢で大幅増収、1Q24は進行基準売上も増加 ➢ 1-2QよりVMwareライセンス関連で価格転嫁分順次計上 ◆ VMwareライセンス関連の利益マイナス影響: 通期 約△11億円 ◆ 販売費: 事業規模拡大・人員数増加に伴う増加 ◆ 持分法投資損益: ディーカレット分は約△8億円見込み ◆ ファンド評価損益・為替損益: 勘案せず ◆ その他 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 連結従業員数純増: 400名超・うち新卒307名 ➢ CAPEX: 230億円規模・うち57億円既存DC増強投資 				

売上



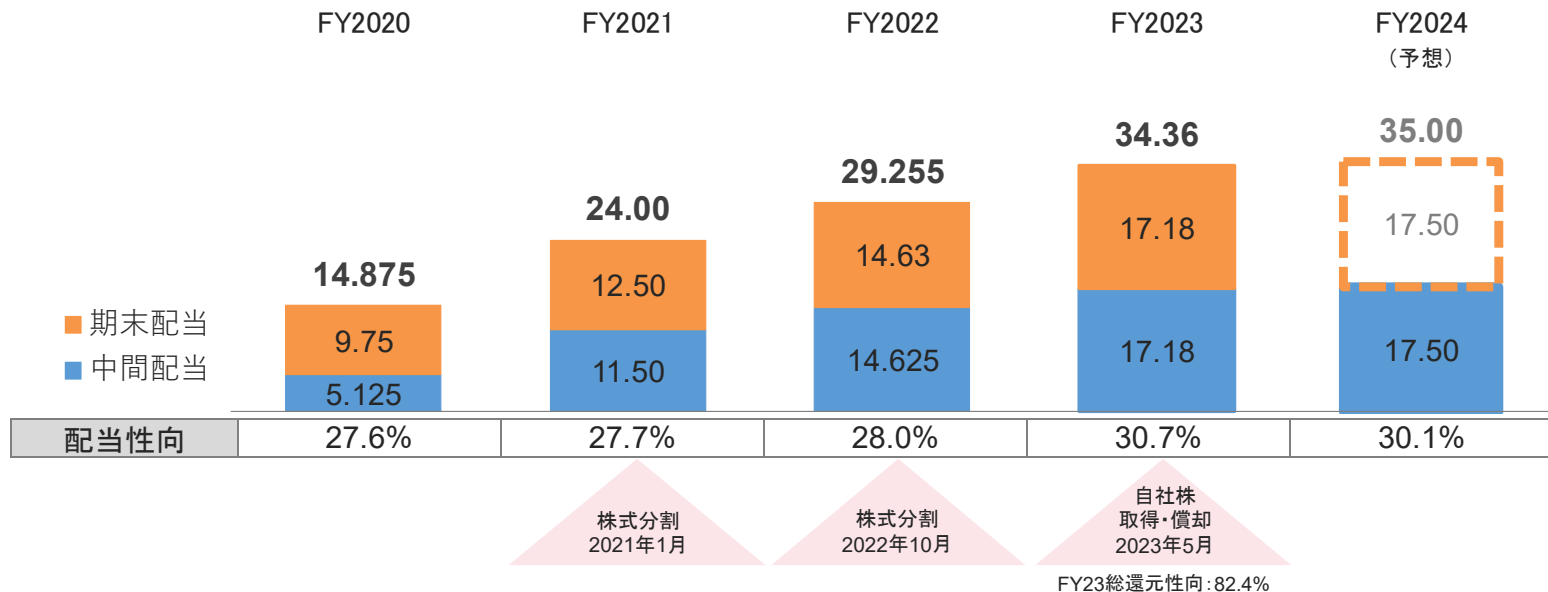
- NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイル売上は、IJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IJmio)の合計額を記載

営業利益



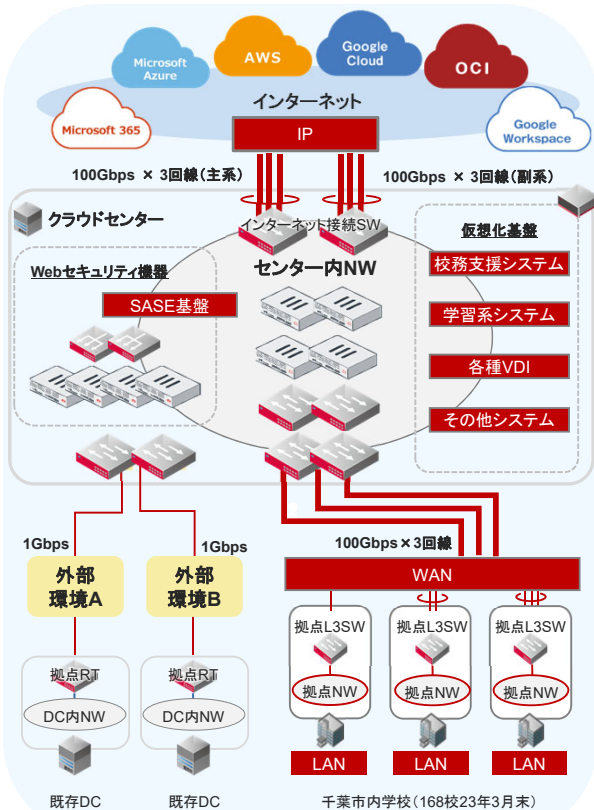
- NWサービス粗利は、NWサービス(除モバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり分解不可)
- 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

- ◆ **株主還元の基本方針:**
財務体質の強化、中長期的な事業拡大・投資等のための内部留保に配慮しつつ安定的な配当を継続
- ◆ **1株当たり配当額の推移:**

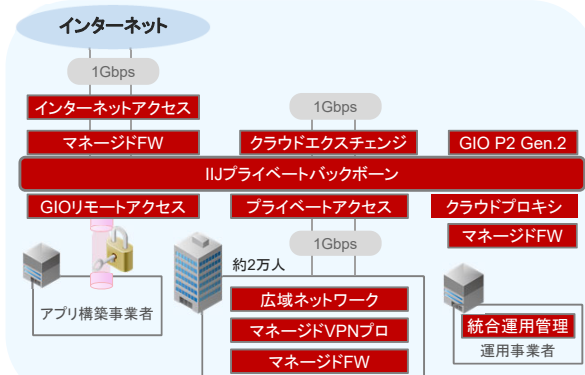


- ・ 配当額は株式分割調整後で記載
- ・ FY21配当性向: 非定期的な非資金損益(ファンド評価益・減損等)を除外した実質的な配当性向は30%程度
- ・ FY22配当性向: IFRS(IAS第12号)改正の影響を反映
- ・ FY23配当性向: 2023年5月実施の自己株取得・消却による影響を反映

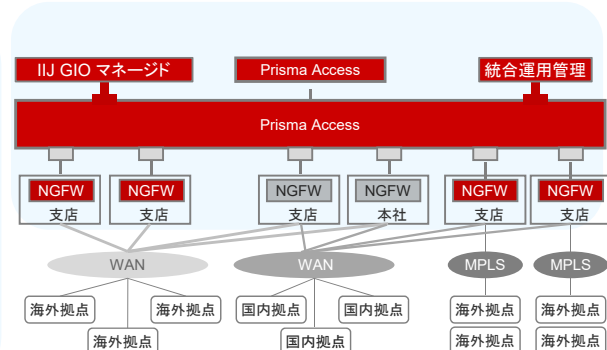
千葉市向け教育情報ネットワーク



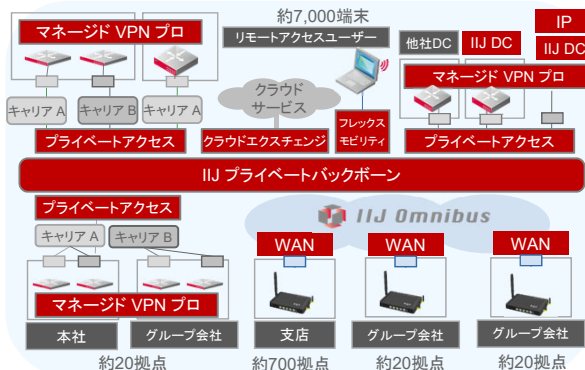
公共安全機関向け統合情報処理システム



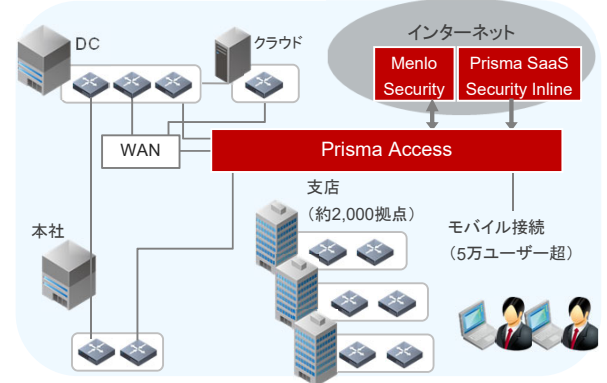
グローバル企業向け大型SASE案件



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



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	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 14.5%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	27,024円 27.5%減YoY	19,979円 26.1%減YoY	24年12月確定 15,042円 24.7%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 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

◆ IIJmio、「2024年 オリコン顧客満足度®調査」の「格安スマホ」ランキングで満足度総合第1位を受賞

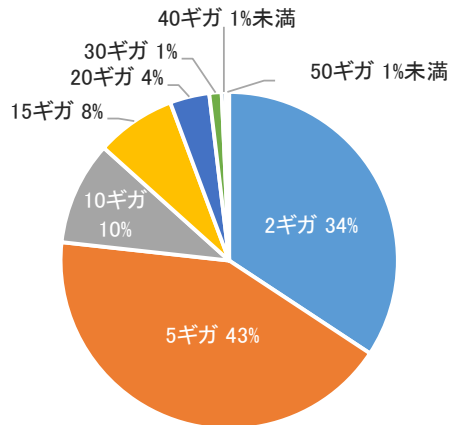
IIJ mio ギガプラン

※25年3月に若干の料金改定を予定

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

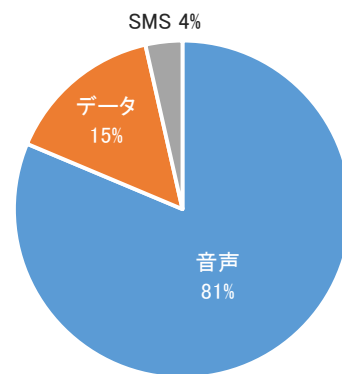
ギガプラン: プラン別内訳

(24年12月末時点)



ギガプラン: 音声付帯率

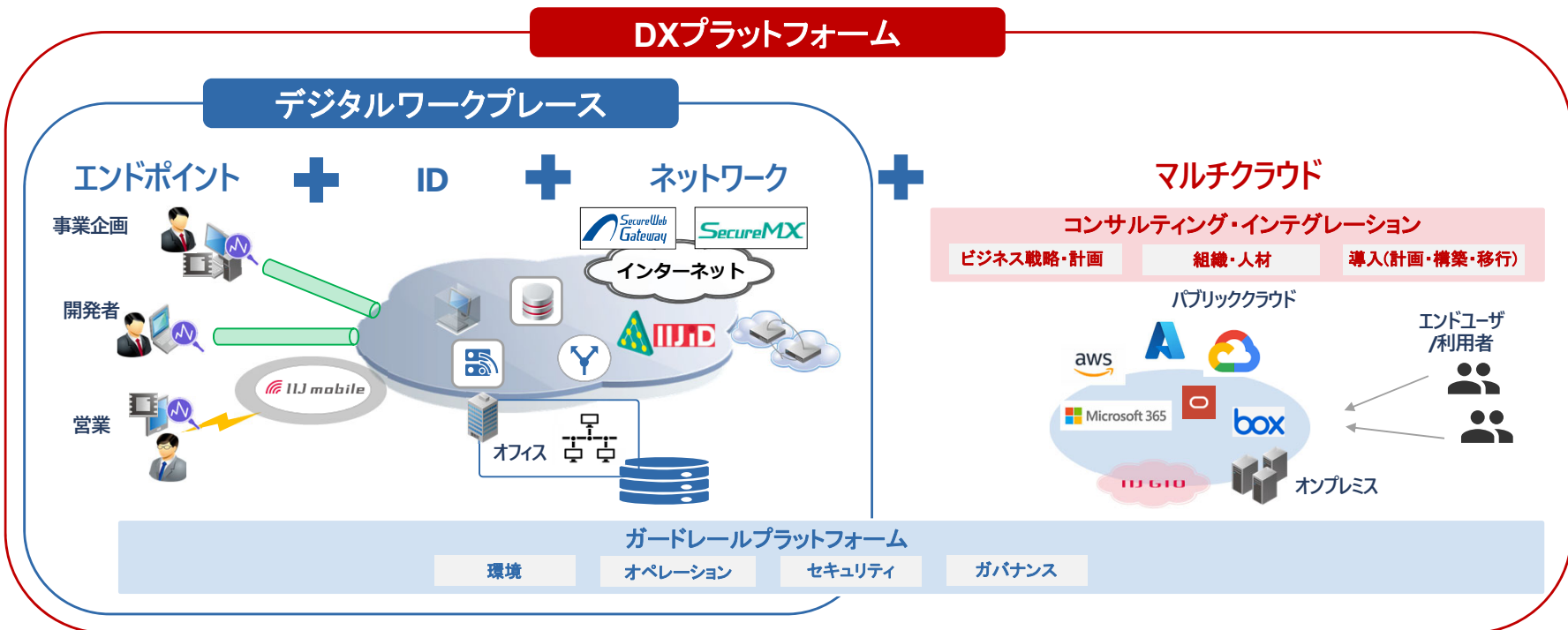
(24年12月末時点)



・ 格安スマホランキング: 2023年以降にMVNO及びキャリアサブブランドの公式サイトまたは店舗で、SIMカードとSIMフリー端末を新規(他社からの乗り換え含む)で同時購入し開通設定を行い、現在メインで利用しているユーザーを対象に、格安スマホの加入手続きや初期設定のしやすさ、端末のラインナップなど9個の評価項目についての満足度を聴取し明らかにする調査

Appendix デジタルワークスペースからDXプラットフォームへ

- ◆ オフィスITのDXとして提供してきたデジタルワークスペースを事業領域へと拡張した「DXプラットフォーム」を新概念として推進
- ◆ マルチクラウド利用の計画立案から導入、運用までをサポートする新サービスを順次提供開始

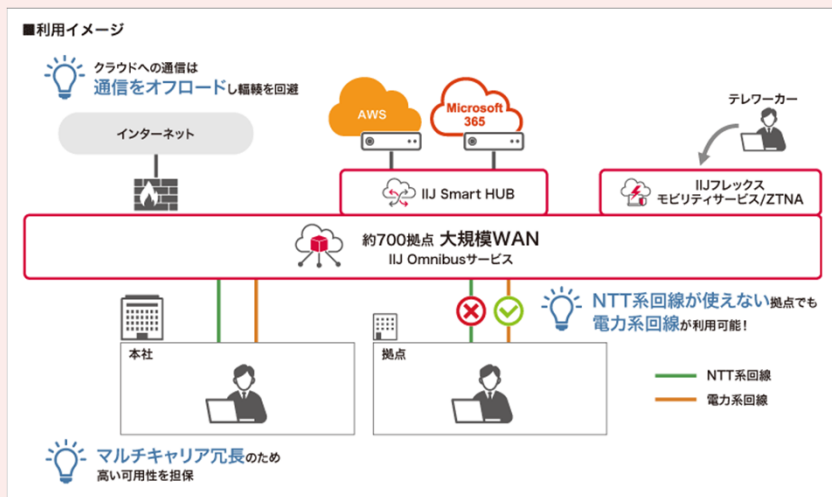


大手鉄道会社

- ◆ DX推進のためグループネットワークを変革
- ◆ 約700拠点を高速化しSaaS通信の輻輳を解消

➤ 導入したサービス・ソリューション

- IJ Omnibusサービス
- IJ Smart HUB
- IJフレックスモビリティサービス/ZTNA

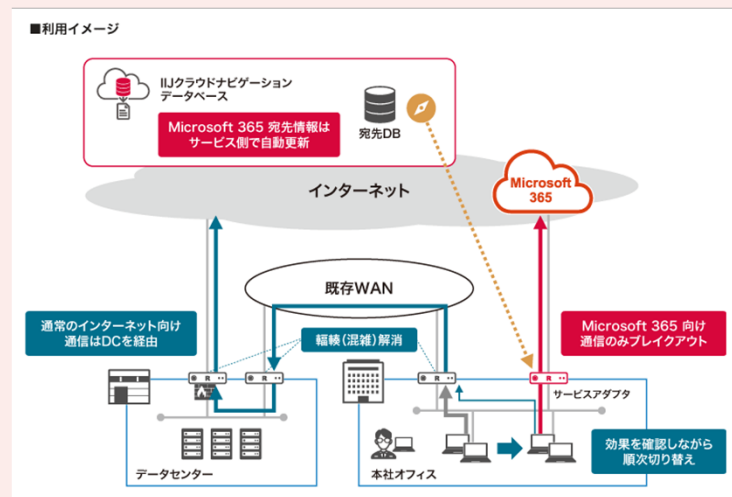


大手小売事業者のIT子会社

- ◆ Microsoft 365による通信混雑をローカルブレイクアウトで解決
- ◆ 充実したワークショップでの議論が生んだ最適なアプローチ

➤ 導入したサービス・ソリューション

- IJ Sketch & Draw Workshop
- IJクラウドナビゲーションデータベース
- IJ Omnibusサービス
- IJ FiberAccess/Uサービス



【ご参考】
会社紹介資料
P. 30 ~ P. 49

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	5,206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12月31日時点
・ 主要株主は24年9月30日時点、Global Alpha Capital Managementは24年10月変更報告書を基に記載

経営体制

- ◆ 独立社外取締役 5名 構成比率 42%(取締役12名)
- ◆ 女性役員 3名 構成比率 19%(取締役12名・監査役4名)

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:10,653,115株(6.0%)*
*同氏が間接的に100%出資する法人が所有する保有株式数を含む
- 生年月:1946年9月

勝 栄二郎

- 代表取締役 社長執行役員 Co-CEO & COO
(2025年4月～取締役、2025年6月株主総会后～特別顧問)
- 経歴:財務省 財務事務次官
- 所有する当社株式数:222,376株(0.1%)
- 生年月:1950年6月

村林 聡

- 取締役 副社長執行役員
- 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(持分法適用関連会社))
- 所有する当社株式数:8,914株(0.0%)
- 生年月:1958年11月

谷脇 康彦

- 取締役 副社長執行役員
(2025年4月～代表取締役 社長執行役員 Co-CEO & COO)
- 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:5,912株(0.0%)
- 生年月:1960年9月

※所有する当社株式数は24年9月末時点

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 元㈱みずほフィナンシャルグループ 取締役会長、元㈱みずほ銀行 取締役頭取
- 佃 和夫 元三菱重工業㈱ 代表取締役会長
- 岩間 陽一郎 元東京海上アセットマネジメント投信㈱(現:東京海上アセットマネジメント㈱) 代表取締役社長
元(社)日本証券投資顧問業協会(現、(一社)日本投資顧問業協会) 会長
日興アセットマネジメント㈱ 社外取締役兼取締役会議長(現任)
- 岡本 厚 元㈱岩波書店 代表取締役社長
- 鶴巢 香穂利 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)

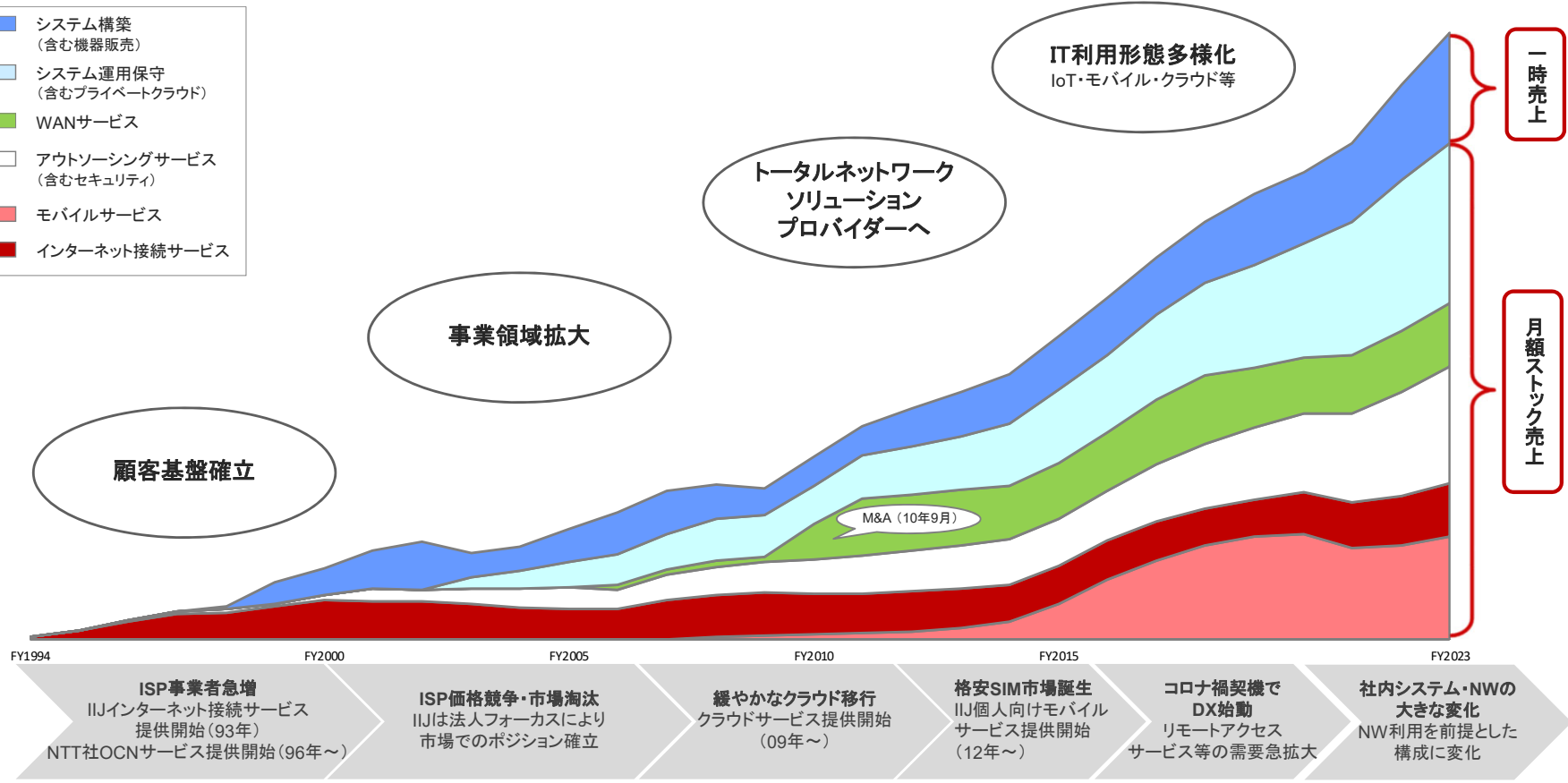
- 飛田 昌良
- 田中 正子
- 道下 崇 (社外、弁護士)
- 麻生 久美子 (社外、公認会計士)

◆ 役員報酬制度

- 2024年6月に旧制度を刷新し、3つの譲渡制限付株式報酬からなる新たな取締役報酬制度を導入(常勤取締役のみ)
 1. 在籍条件型:業績に連動しない報酬、退職慰労金の代替
 2. 単年度業績連動型:一定期間(原則1事業年度)の業績目標及び業績達成度に応じて支給
 3. 中長期業績連動型:中期計画期間の各事業年度の業績目標及び業績達成度に応じて支給、達成状況に応じた無償取得(クローバック)及び追加付与あり

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提供

顧客数 約15,000社 (24年3月末時点)

(一般事業法人、中央官庁、個人ISP、地方自治体、大学 他)

ネットワークサービス

アウトソーシングサービス

セキュリティ

SASE

パブリッククラウド

VPN

メールゲートウェイ

etc.

インターネット接続サービス

IP

モバイル

etc.

WAN サービス

閉域網

グローバルWAN

etc.

システム インテグレーション

プライベートクラウド

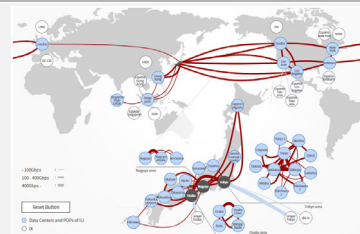
システム構築

システム運用保守

etc.

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



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12月時点)

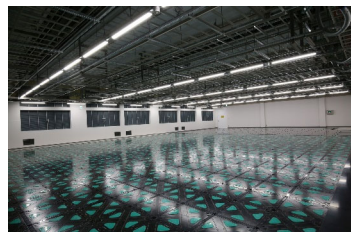
- ▶ 自社サービス需要の増加に伴い自社保有DC設備拡張
- ▶ 賃借DCスペースを自社保有DCに順次集約で効率化等展望



松江DCP設置のコンテナDC



白井DCCサーバールーム



	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㎡
ラック数	約500ラック	約1,800ラック
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6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)

◆ サステナビリティ目標

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%(松江は100%達成)
自社DCのPUE	FY30まで:1.4以下継続	松江:1.33 白井:1.36

- 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。

単位: 億円

充実したサービスラインアップ

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> </td> </tr> </table> <p>(その他)ブロードバンド接続サービス等</p>	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>	IoT等法人モバイル	136.3	MVNE (他MVNO卸)	105.5	<p>IP</p> <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>	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 </td> </tr> </table> <p>(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</p>	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 	<p>モバイル</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ IoT/法人/個人等の多種多様なモバイルトラフィックをバランスよく共通インフラに収容することでインフラ稼働率向上・粗利向上を展望 ・ 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 												
WAN (Wide Area Network)	283.7	<p>多拠点間を結ぶ閉域網ネットワーク</p>	<p>長期安定市場</p>											
アウトソーシング	529.7	<p>◆ 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</p> <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	<p>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</p>	<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

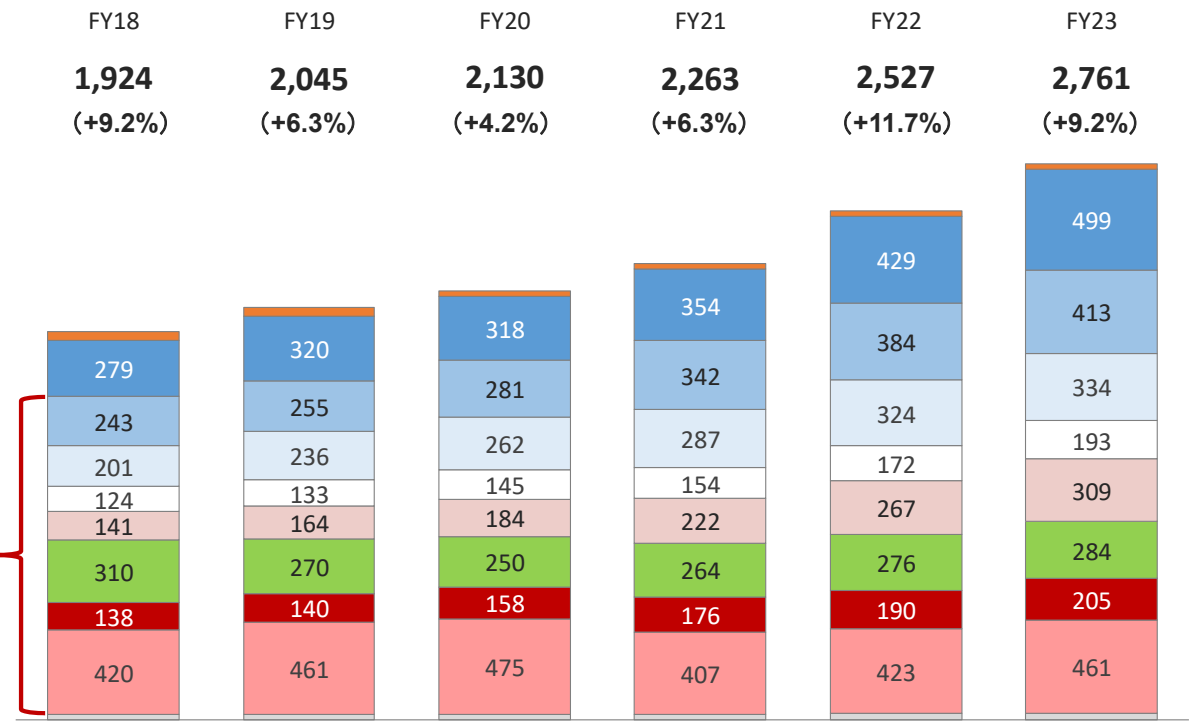
月額ストック売上の積み上げ

単位: 億円
 % = 前年同期比

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)

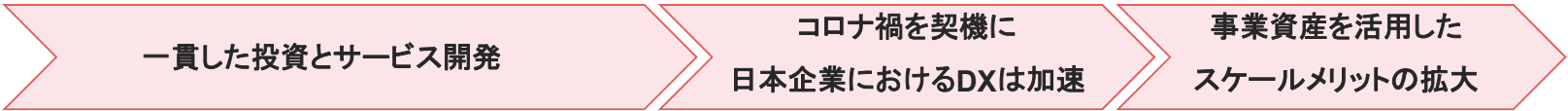
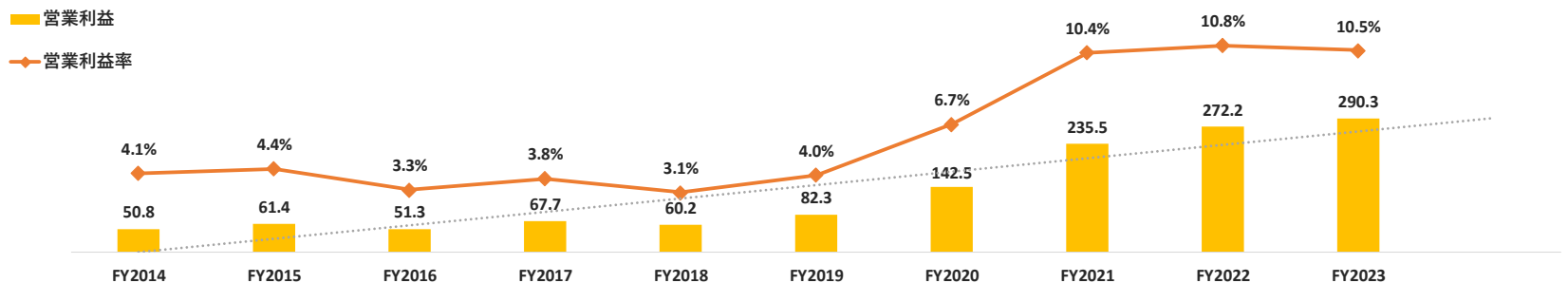
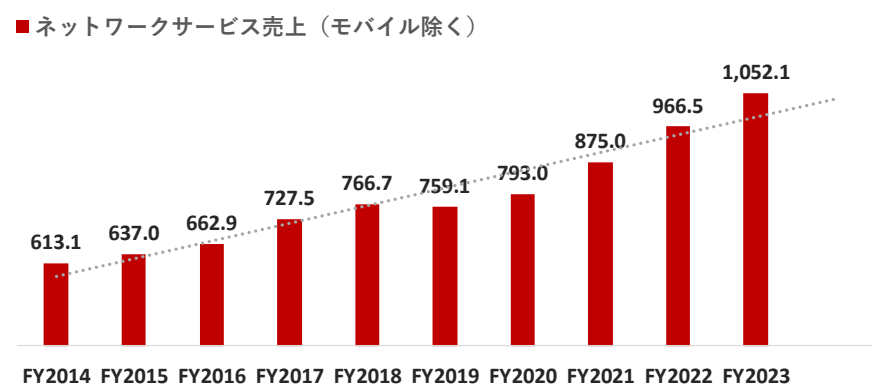
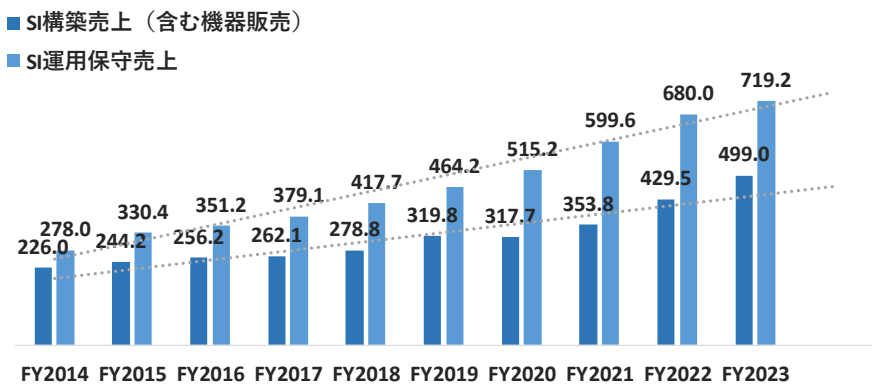
月額ストック売上



- ・ 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

サービスインテグレーションによるスケールメリットの拡大

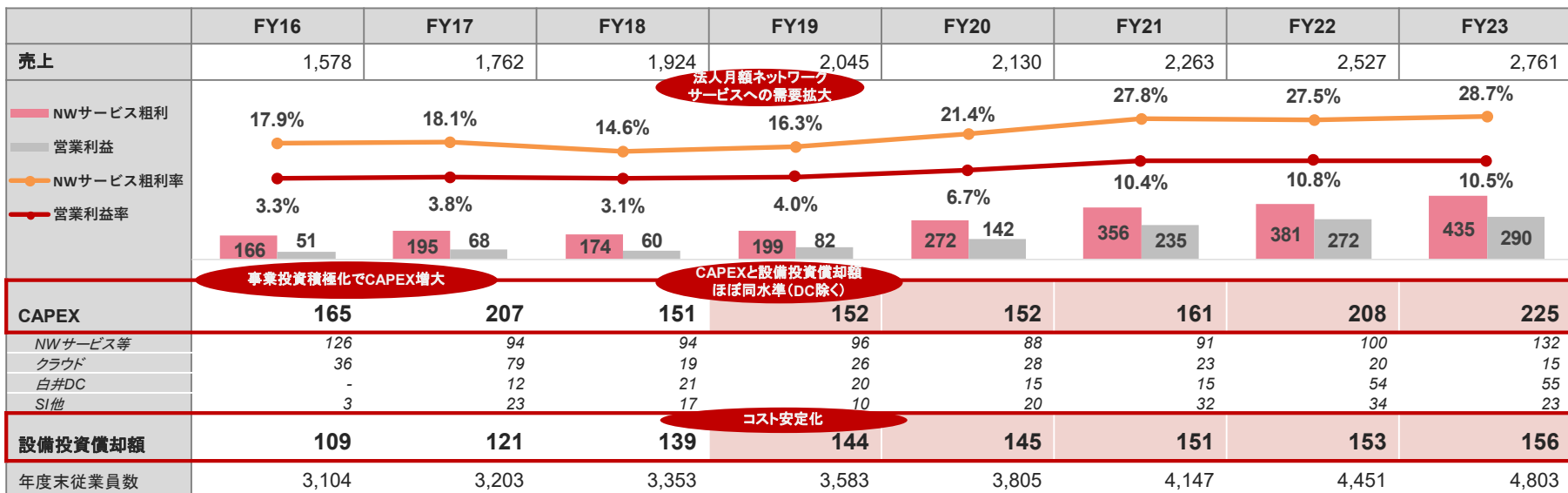
単位: 億円
 近似曲線



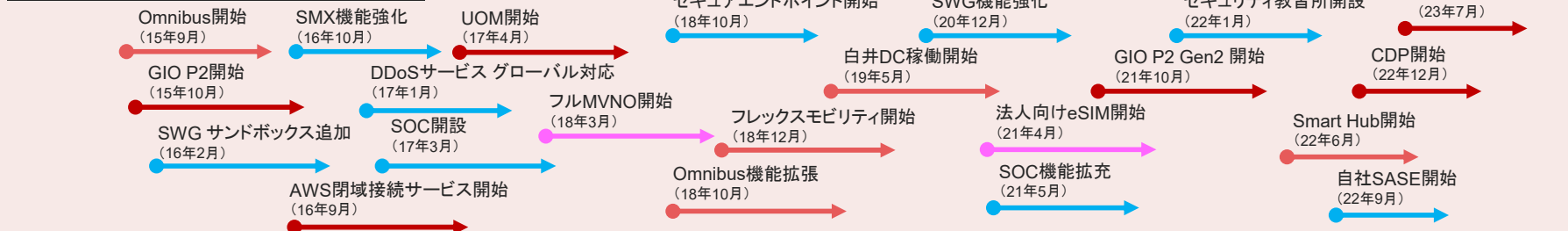
※FY2016までは米国会計基準、FY2017以降はIFRS

設備投資と事業展開の推移

単位:億円



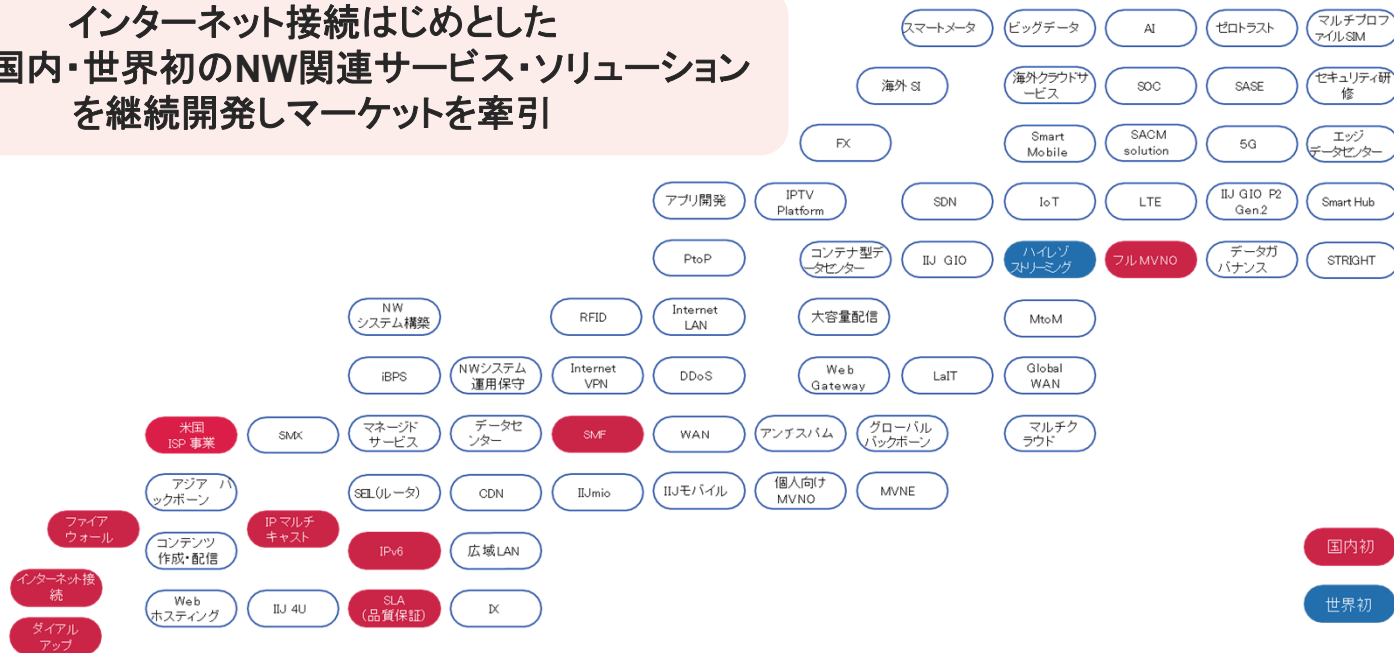
様々なネットワークサービス蓄積資産



・ 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

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



Internet Initiative Japan



IIJ America



IIJ Engineering



Net Chat Japan



Trinity Capacity Marketing Solutions

2010



IIJ Global



IIJ Europe



IIJ Protech



JOCODN



DeCurrel



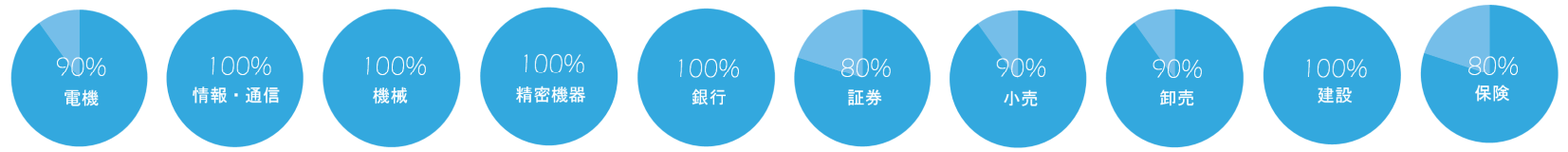
PTC Data Management

2024

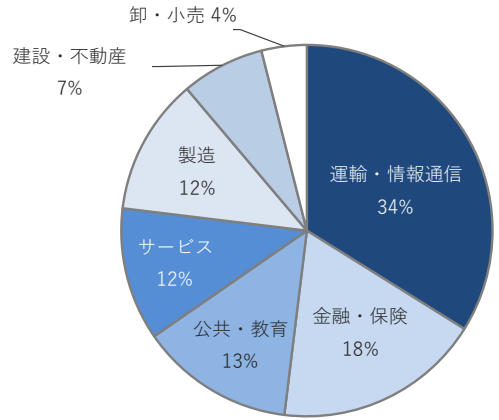
優良顧客基盤 (IJグループ顧客数 約15,000社、24年3月末)

- ◆ 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

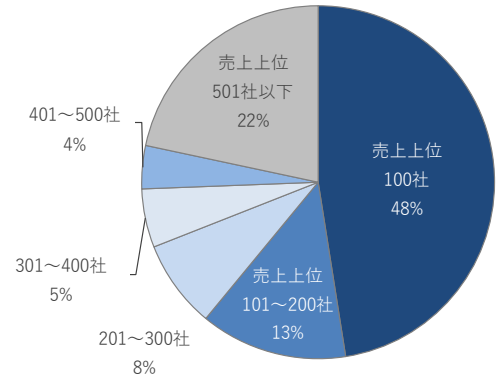
業界売上上位10社に占める高いシェア



顧客業種別売上分布



顧客取引高別売上分布



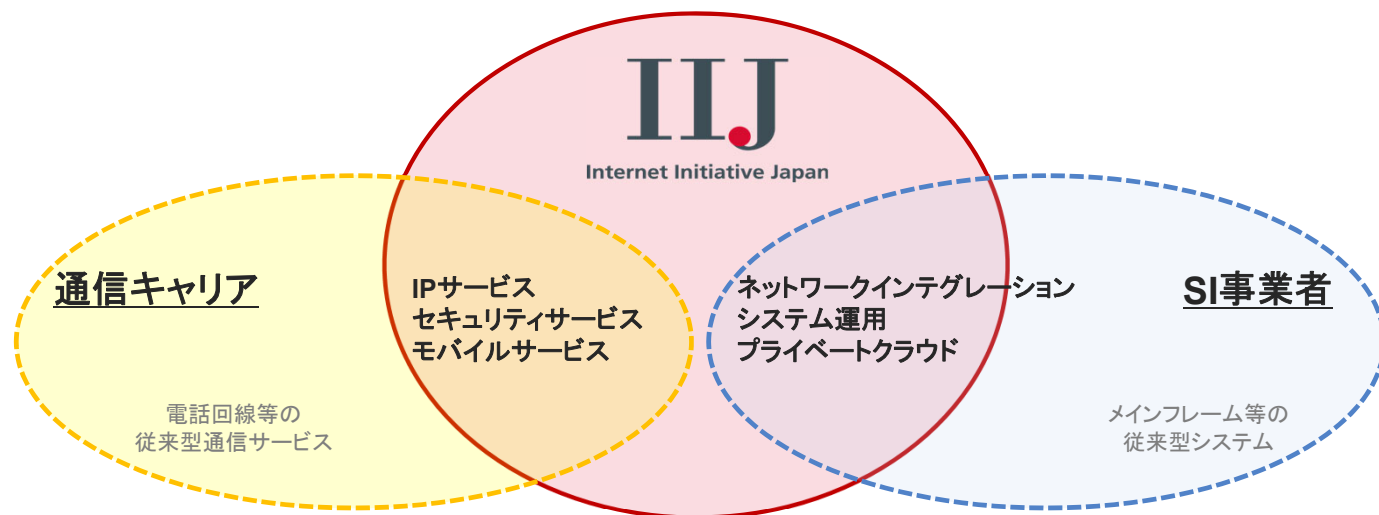
・ 業界売上上位10社への浸透率は、業界ごとの連結売上高上位10社(出典:Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーを基に当社作成)のうち、IJがサービスを提供している比率であり、FY23 IJ単体実績を基に当社作成
 ・ 顧客別/顧客業種別売上分布はFY23 IJ単体実績を基に当社作成

対通信キャリア:

- 優秀なIP (Internet Protocol) エンジニア集団
- 需要を先取りした革新的なサービスの開発・提供
- ネットワークサービスとSIを複合提供

対SI事業者:

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



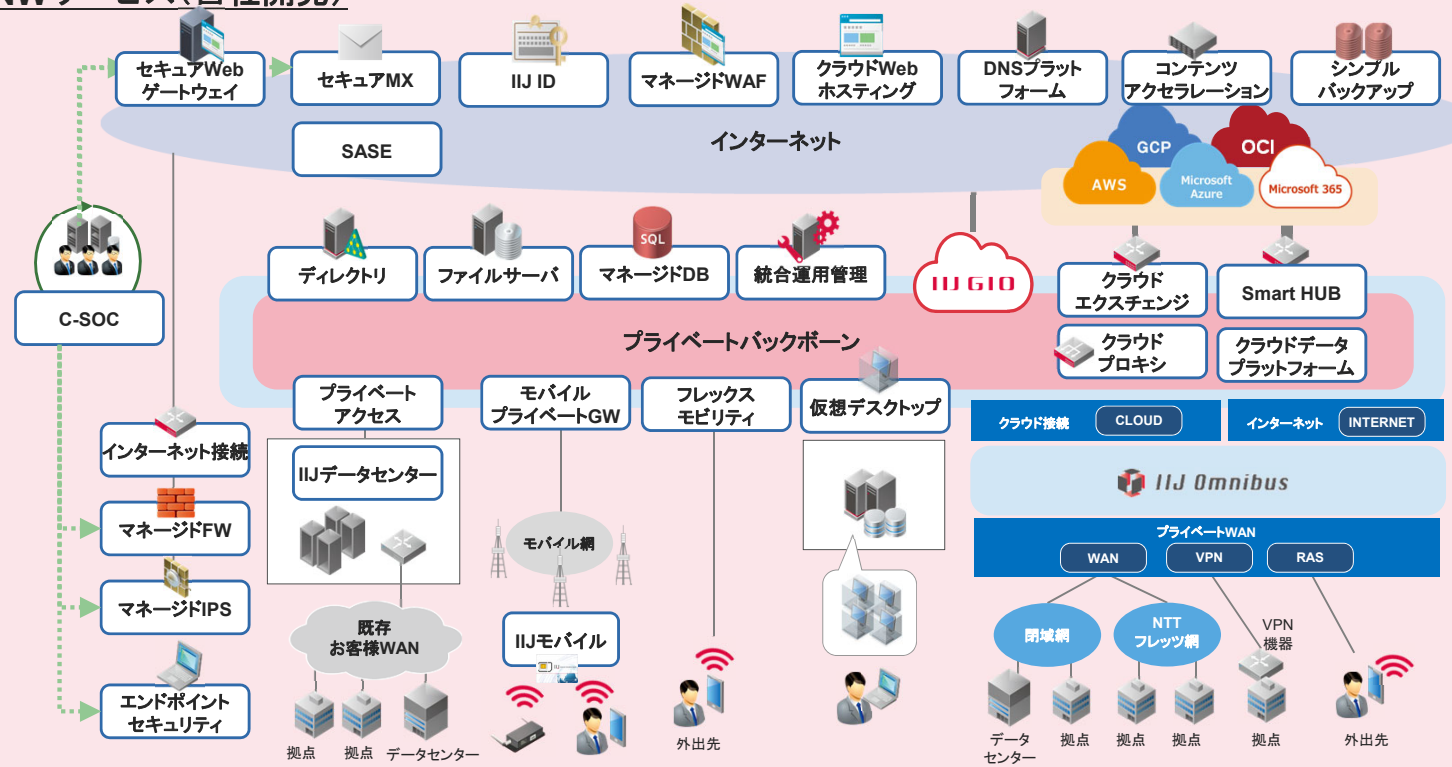
IIJは従来型のレガシーで重厚長大なシステムには関わらず
成長市場のオープンタイプのITシステムに注力

NWサービス群とSIの複合提供

SI(ネットワークサービスで補えない部分を個別対応)



NWサービス(自社開発)



新中期計画(FY24~FY26)概要

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

ビジネス
モデル
成長戦略

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

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

既存コア領域の一層強化

SIで増収ドライバー実現

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

NWサービスで増益 ドライバー実現

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

大口取引・顧客 推進

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

サービス開発・運営 の更なる強化

- ・サイバーセキュリティ分野の
サービス強化注力
- ・DX進展をDWPラインナップで
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

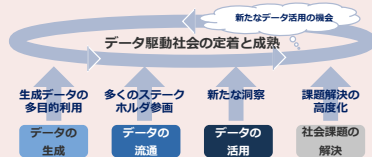
NWインフラの継続拡張 差別化追求

- ・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ント)

- ・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

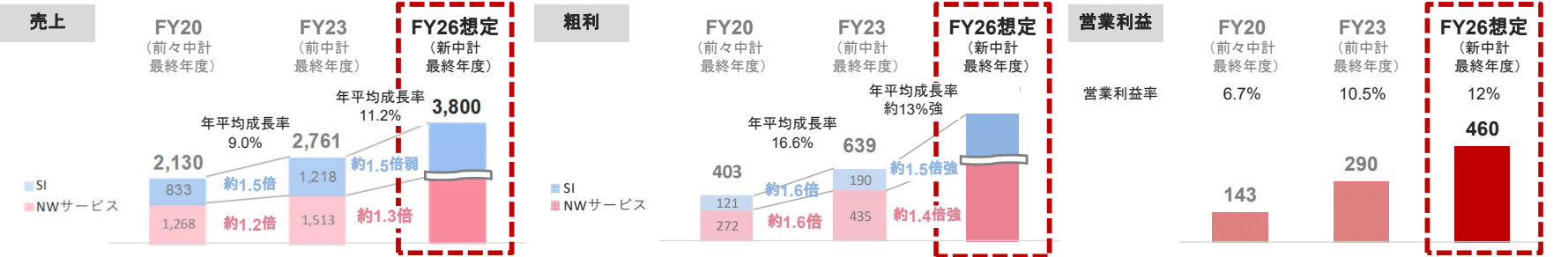
- ・成長に沿うガバナンス強化
継続インプリ
- ・安定NW運用継続で未来社会
効率化に貢献
- ・中期計画運動役員報酬導入

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機会追求
- ・借入余力～約700億円活用
とのイメージ

新中期業績計画(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
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 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 ◆ 新中期計画期間内に3期棟建設着工・遂行タイミングは未確定 ・ 1期棟: 投資額 約83億円、ラック数 約700、19年5月稼働開始 ・ 2期棟: 投資額 約128億円(予定)、ラック数 約1,100、23年7月稼働開始 戦略投資 ◆ 具体的な投資内容は今後検討・一定投資枠での想定 運転資金・リース債務増加 ◆ 複数年大型SI案件増加に伴う仕掛・前払等増加 ・ 大型案件の売上計上恒常化で運転資金影響は徐々に低減 M&A ◆ 借入余力でM&A順次実施と想定 ・ D/Eレシオ・財務規律維持、追加借入での上限700億円規模
	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	
借入調達 ~ 650億円程度	長期借入の予定返済 約15億円	
	M&A ~ 700億円程度	

(*) 税引後・償却前利益

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

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

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IJJ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)

売上高

FY23実績

2,761億円

FY26目標

3,800億円

5,000億円

営業利益率

10.5%

12%

12% ~ 15%

配当性向

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

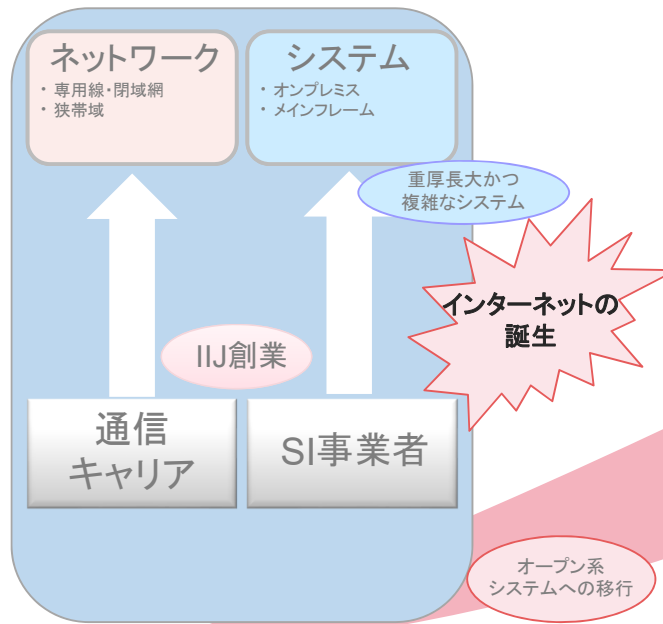
IJは社内NW・システムの外側でインターネット接続等を主軸に提供
通信キャリア・SI事業者は社内NWシステムを構築・運用

旧来型NW・システムへの依存

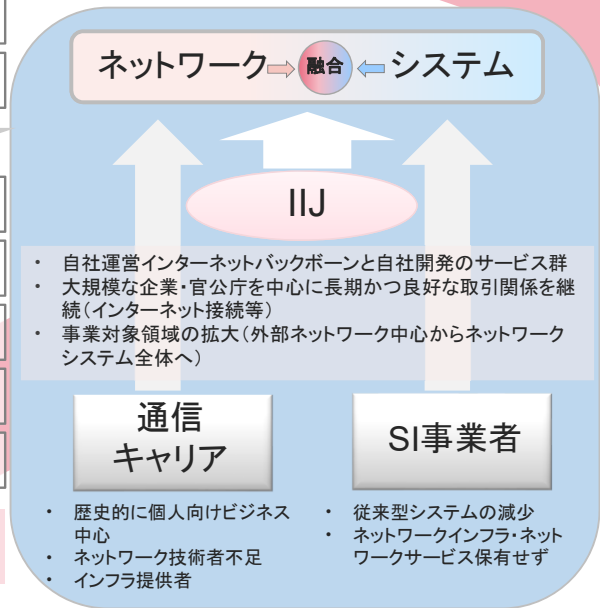
最近の傾向

IJ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



- 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
- 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
- コロナ契機でIT利活用進展



- ITによる労働力不足解消
- 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
- 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

ディーカレットの事業進展について

ディーカレットについて

ディーカレットホールディングス	<ul style="list-style-type: none"> 株主:43社、IJ持株比率:34.8%(持分法適用会社) 事業内容:デジタル通貨事業子会社の経営企画・管理 24年9月 約63.5億円を第三者割当増資により調達(13社、うち新規8社:日立製作所、静岡銀行、NSD、富士通、肥後銀行、鹿児島銀行、GMOフィナンシャルホールディングス、アビームコンサルティング)
ディーカレットDCP	<ul style="list-style-type: none"> 株主:ディーカレットHLD100% 事業内容:デジタル通貨事業 「デジタル通貨フォーラム」を主宰 実用化を見据えたデジタル通貨の発行・管理等の中心部分、デジタル通貨を利用したユースケースの検討を行う 構成メンバー:119の企業・団体と有識者・関連省庁(金融庁、総務省、財務省、経済産業省、日本銀行)等 ※24年10月時点

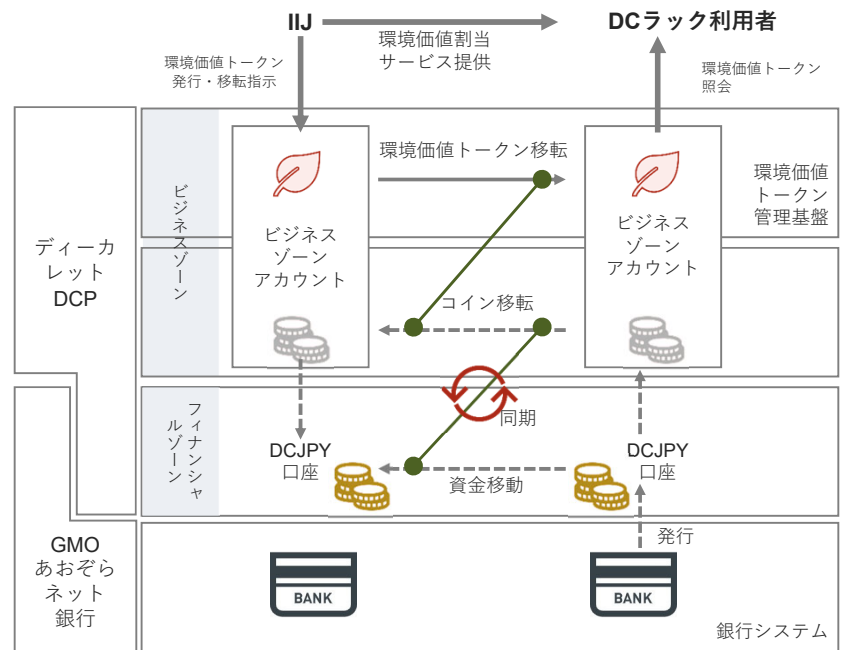
「DCJPY」と信託方式ステーブルコインの違い

	ディーカレットのデジタル通貨「DCJPY」	信託方式ステーブルコイン
対応業法	銀行法	改正資金決済法(23年6月)
形態	銀行預金	ステーブルコイン
コイン発行スキーム	<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ることができる 	<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

国内初の商用デジタル通貨(DCJPY)第1号案件

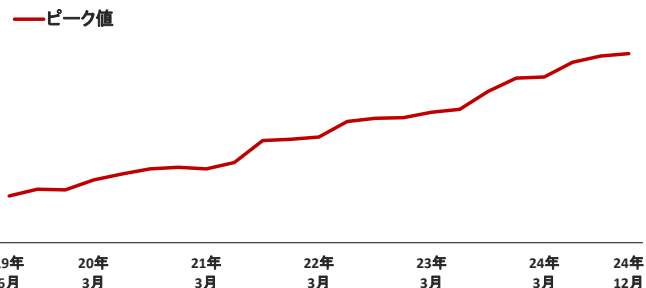
デジタル通貨の発行者	GMOあおぞらネット銀行
デジタル通貨の利用用途	<ul style="list-style-type: none"> 環境価値取引のデジタルアセット化(デジタルトークン化) デジタル通貨DCJPYによる取引・決済

二層構造デジタル通貨プラットフォーム上でのDCJPY流れ



市場環境・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

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

	23年3月末		24年3月末	
1位	IJJ	19.8%	IJJ	21.6%
2位	NTTレゾナント	11.9%	NTTドコモ(※)	9.7%
3位	オプテージ	9.0%	オプテージ	8.7%
4位	富士通	5.6%	富士通	5.6%
5位	イオンリテール	4.8%	イオンリテール	4.7%

・ 出典：総務省

・ 24年3月末NTTドコモは旧NTTレゾナントに係るもの

全国情シス実態調査 2024

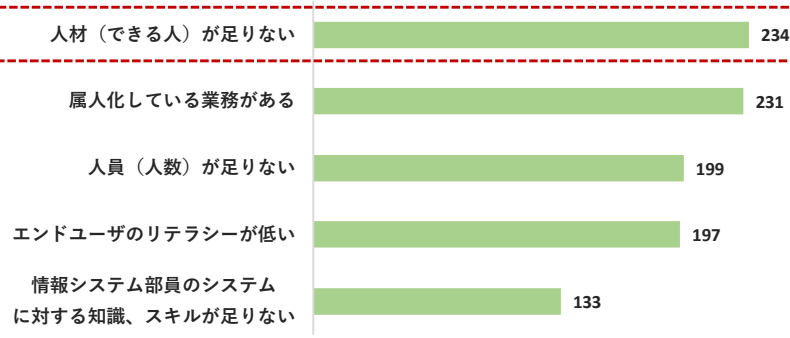
◆ 最も時間を費やしている業務



・ 出典：当社「全国情シス実態調査 2024」 <https://www.ijj.ad.jp/svcsol/survey/all-it/2024/>

・ 当社が2021年より企業等の情報システム部門を対象に実施しているアンケート。2024年有効回答数：363件

◆ 情報システム部門の課題





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。