

2021年3月期 第2四半期決算短信〔IFRS〕(連結)

(別紙)参考資料:「2021年3月期 第2四半期連結業績説明資料」

2021年3月期 上半期 (1H20) 連結業績説明資料

IIJ

Internet Initiative Japan

株式会社インターネットイニシアティブ

証券コード: 3774

2020年11月9日

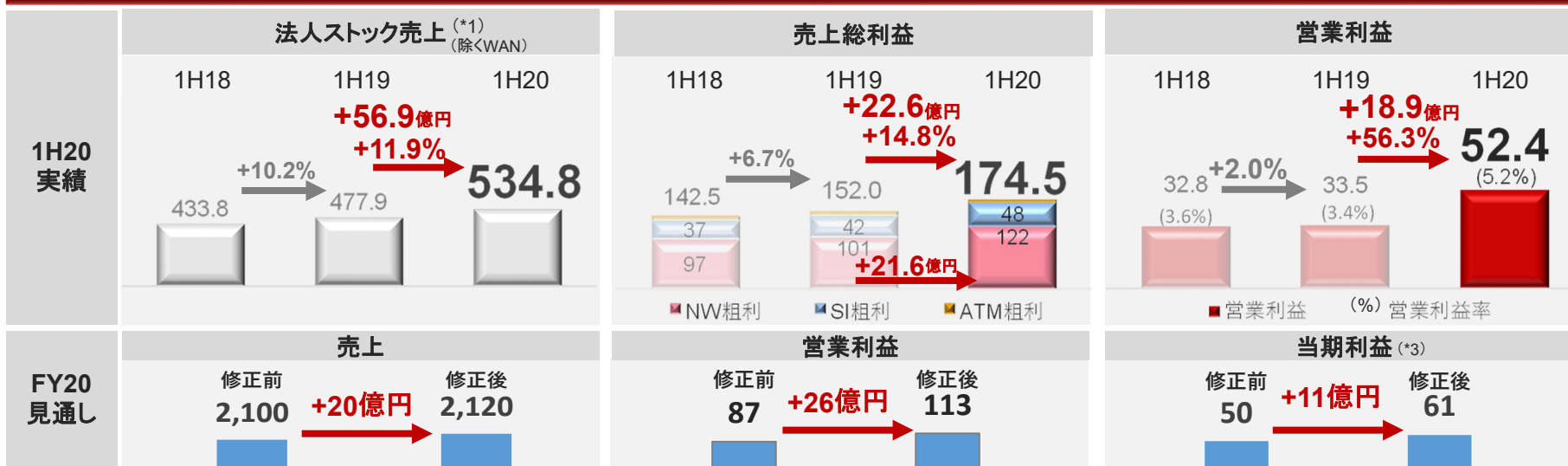
目次

I . 1H20総括	P. 2
II . 1H20連結業績	P. 3 ~ 16
III . その他参考情報	P. 17 ~ 19
IV . FY20業績見通し上方修正	P. 20 ~ 22
V . Appendix	P. 23 ~ 24

I. 1H20総括

単位: 億円
% = 前年同期比

通期見通し・配当 上方修正 株式分割発表 (1株→2株、12月末基準)
IT利活用本格化のなか法人ストックで増益進展・需要復調のSIで相乗効果
上期: 売上 1,016.6 億円 +2.5% 営業利益 52.4 億円 +56.3% 当期利益 27.7 億円 +57.7% ^{(*)3}



法人NWサービス ^{(*)2}

- ◆ 企業NW多様化のなかOmnibus等自社NWサービス群で需要吸収
 - 法人NWサービス売上 283.3億円(+10.5%)
 - うちIP(企業向け専用線) 58.5億円(+10.1%)
 - うちセキュリティ 89.4億円(+12.6%)

モバイル・IoT

- ◆ IoT案件継続増 カメラ・端末接続IoTから工場IoT等の進化型案件も順次普及
 - モバイル総回線数 314.0万(+11.3%)
 - モバイル総売上 235.8億円(+3.2%)
 - うちIoT等法人モバイル 34.8億円(+20.2%)

SI

- ◆ 2Qで構築受注復調
 - 構築受注 1Q 66.9億円(△17.6%) 2Q 84.7億円(+30.4%)
 - ネットワークインテグレーション・公共案件積み上げ

1株当たり配当額 ^{(*)4} 利益進展に伴い中間配当より上方修正

	FY18実績	FY19実績	FY20期初予想	FY20今回修正
□ 下期	13.50	13.50	17.00	20.50
■ 上期	13.50	13.50	17.00	20.50
合計	27.00円	27.00円	34.00円	41.00円

(*)1 法人ストック売上は、法人インターネット接続(除くMVNE)、アウトソーシング、SI運用保守の合計額を表示。個別要因のあったWAN売上は含まず (*2) 法人NW(ネットワーク)サービス売上は、法人インターネット接続(除くMVNE)、アウトソーシングの合計額を表示。個別要因のあったWAN売上含まず (*3) 当期利益は、親会社の所有者に帰属する利益を表示 (*4) 株式分割前ベースで記載

Ⅱ-1. 1H20連結業績サマリー

単位: 億円

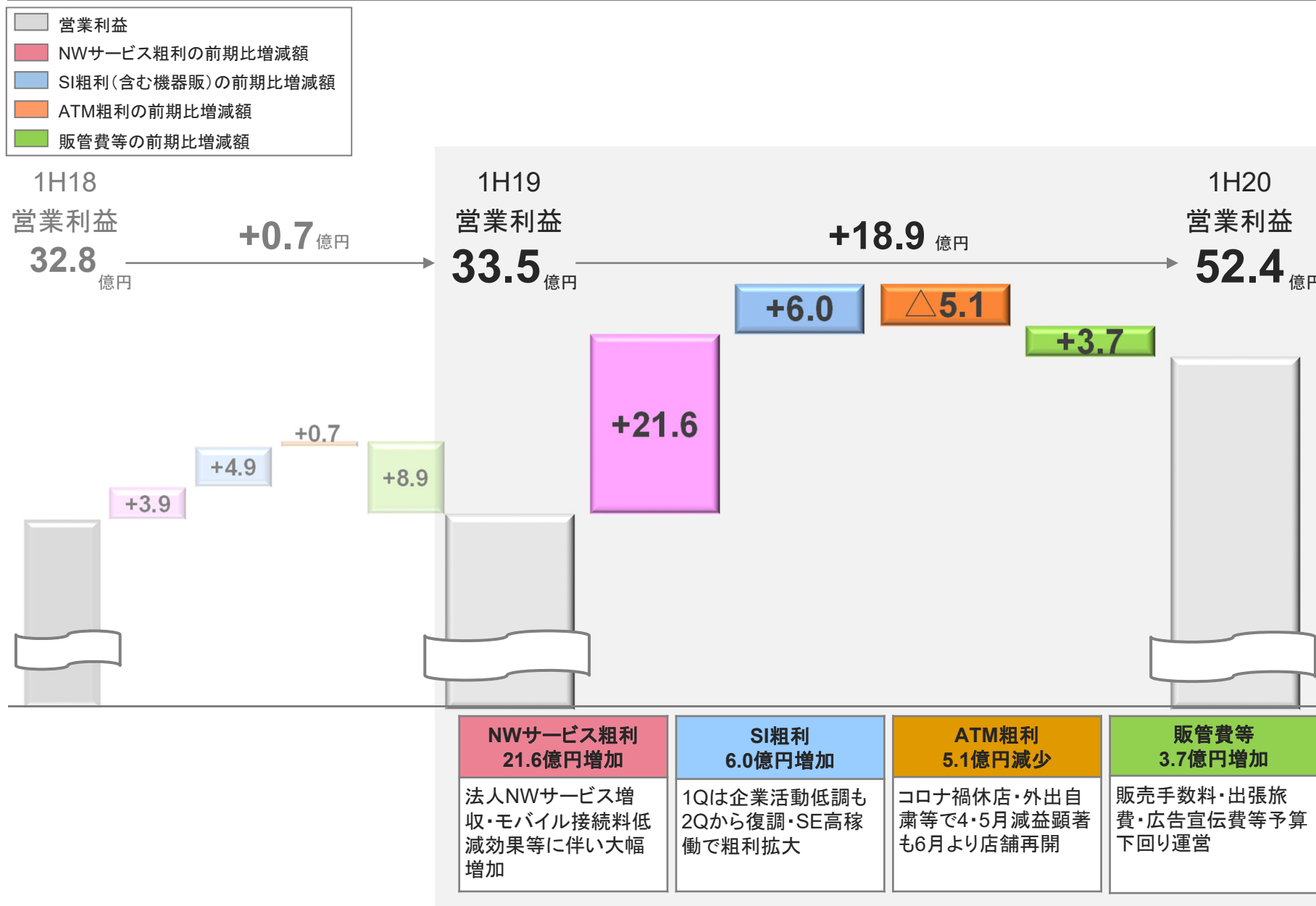
	売上高比		前期比		売上高比		前期比	
	1H20実績 2020年4月～2020年9月	1H19実績 2019年4月～2019年9月			旧FY20見通し (2020年5月14日発表) 2020年4月～2021年3月	新FY20見通し (2020年11月9日修正) 2020年4月～2021年3月		
売上収益	1,016.6	992.2	+2.5%	+24.5	2,100	2,120	+3.7%	+75.3
売上原価	82.8% 842.1	84.7% 840.2	+0.2%	+1.9	83.9% 1,761	82.9% 1,757	+2.2%	+38.2
売上総利益	17.2% 174.5	15.3% 152.0	+14.8%	+22.6	16.1% 339	17.1% 363	+11.4%	+37.1
販売管理費等 ^(*1)	12.0% 122.2	11.9% 118.5	+3.1%	+3.7	12.0% 252	11.8% 250	+2.6%	+6.3
営業利益	5.2% 52.4	3.4% 33.5	+56.3%	+18.9	4.1% 87	5.3% 113	+37.4%	+30.7
税引前利益	4.4% 44.7	3.1% 30.4	+46.7%	+14.2	3.8% 80	4.7% 100	+39.7%	+28.4
当期利益 ^(*2)	2.7% 27.7	1.8% 17.6	+57.7%	+10.1	2.4% 50	2.9% 61	+52.2%	+20.9

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

(*2) 当期利益は、親会社の所有者に帰属する利益を表示

Ⅱ-2. 上半期営業利益増減分析

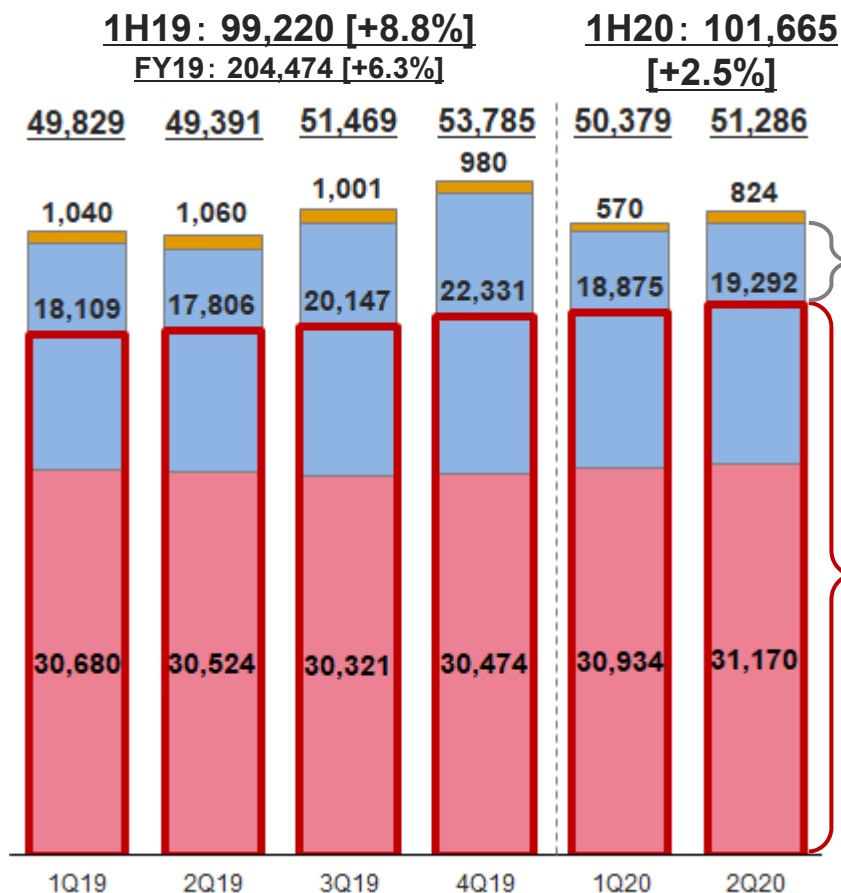
単位: 億円



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

II-3. 売上収益(売上高)の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



総売上 +2.5%YoY

以下の減収要素を内包

- WANサービス: $\Delta 14.0\%$ ・ $\Delta 2,007$ 百万円YoY 3Q19末収束の既存特定大口顧客モバイル移行の年度減収影響
- ATM運営事業: $\Delta 33.6\%$ ・ $\Delta 706$ 百万円YoY コロナ禍店舗休業・来店者減少等影響

一時売上^(*1)

1H20: 13,020百万円・ $\Delta 5.3\%$ YoY

(1H20売上構成比: 12.8%)

- コロナ禍で1QSI構築売上低調
- 1Q $\Delta 9.6\%$ 、2Q $\Delta 0.5\%$ YoY

ストック売上^(*2)

1H20: 87,251百万円・ $+4.7\%$ YoY

(1H20売上構成比: 85.8%)

- スtock売上(除くWAN):
1H20 74,916百万円・ $+8.5\%$ YoY(1Q $+8.7\%$ 、2Q $+8.4\%$ YoY)

法人ストック売上^(*3)

1H20: 53,479百万円・ $+11.9\%$ YoY

(1H20売上構成比: 52.6%)

- 1Q $+11.5\%$ 、2Q $+12.3\%$ YoY

(*1) 一時売上は、主としてシステムが完成し引き渡すタイミングである検収時に一括計上される売上であり、SI構築売上(含む機器販売)を表示

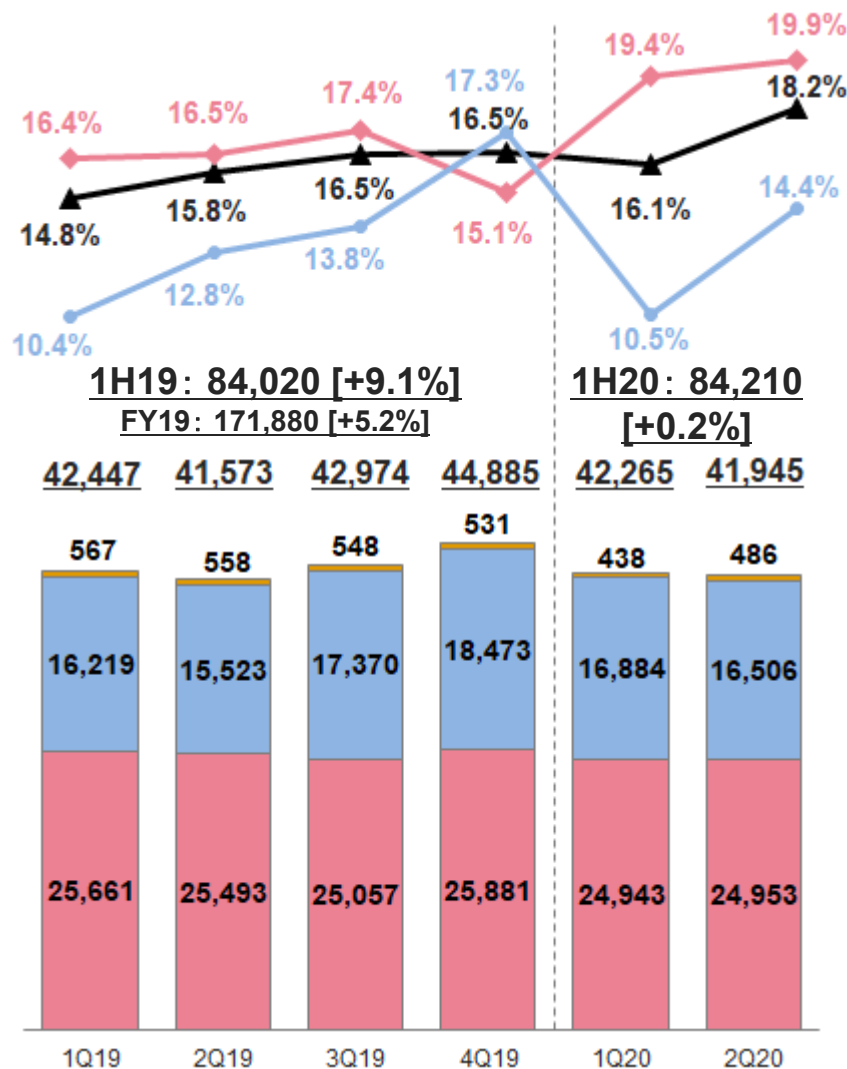
(*2) スtock売上は、継続提供にて月次計上される恒常的売上であり、法人・個人向けインターネット接続サービス、アウトソーシングサービス、WANサービス、SI運用保守の合計額を表示

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

II-4. 売上原価・売上総利益率の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

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



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

売上総利益

◆ 全体

- 1H20: 17,455百万円(+14.8%・+2,255百万円YoY)
 - ・ 1Q20: 8,113百万円(+9.9%・+731百万円YoY)
 - ・ 2Q20: 9,342百万円(+19.5%・+1,524百万円YoY)

◆ NWサービス

- 1Q20: 5,991百万円(+19.4%・+972百万円YoY)
- 2Q20: 6,217百万円(+23.6%・+1,186百万円YoY)
 - ・ 法人NWサービス増収・モバイル接続料低減効果等で大幅増加

◆ SI

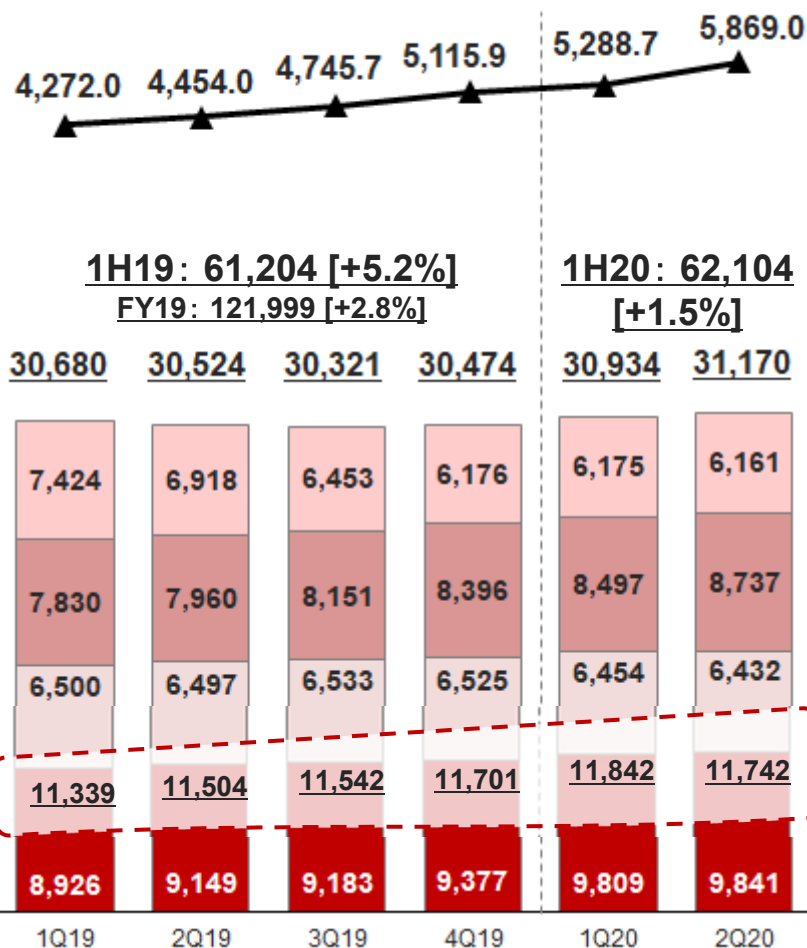
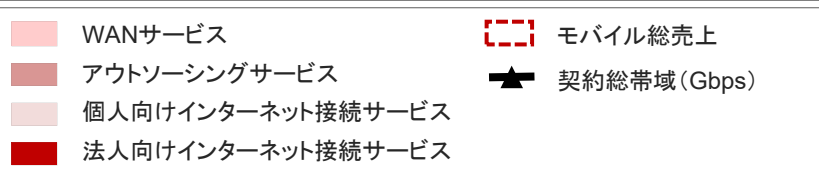
- 1Q20: 1,991百万円(+5.4%・+101百万円YoY)
- 2Q20: 2,786百万円(+22.0%・+502百万円YoY)
 - ・ 2Q粗利率はSE稼働率高推移で大幅改善(季節変動にて1Q売上低水準傾向で1Q粗利率低水準)

◆ ATM運営事業

- 1Q20: 131百万円(△72.2%・△342百万円YoY)
- 2Q20: 339百万円(△32.6%・△164百万円YoY)
 - ・ コロナ禍休店・外出自粛等で1H20減収(△706百万円YoY)に伴い減益。4・5月は減益顕著だが6月から店舗再開

II-5. ネットワークサービス ①売上高の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比



多様化するネットワーク需要を高信頼・高付加価値の
自社開発サービス群で充足・従前よりゼロトラストコンセプトで展開

フレックスモビリティ	プライベートアクセス	リモートアクセス
ID認証・連携	仮想デスクトップ	クラウドプロキシ
クラウドエクステンジ	ゲートウェイセキュリティ	エンドポイント
等多数		

◆ 法人向けインターネット接続サービス

- 1H20: 196.5億円・+8.7%YoY
 - ・ IP(法人向け専用線サービス):
 - ✓ 1H20: 58.5億円 +10.1%YoY (1Q +9.4%、2Q +10.8%YoY)
 - ・ IJモバイル(法人向けモバイル): 1H20 120.3億円・+8.1%YoY
 - ✓ うちIoT等法人モバイル売上:
 - 1H20: 34.8億円・+20.2% YoY (1Q +18.2%、2Q +22.0%YoY)
 - ✓ うちMVNE(他MVNO向け)売上:
 - 1H20: 85.5億円・+3.9%YoY (1Q +7.5%、2Q +0.3%YoY)
 - 1H20末MVNE顧客数: 155社 (+2社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)

- 1H20: 128.9億円・△0.9%YoY 競争環境継続

◆ 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)

- 1H20: 172.3億円・+9.1%YoY (1Q +8.5%、2Q +9.8%YoY)
 - ・ セキュリティサービス:
 - 1H20 89.4億円・+12.6%YoY (1Q +11.9%、2Q +13.1%YoY)

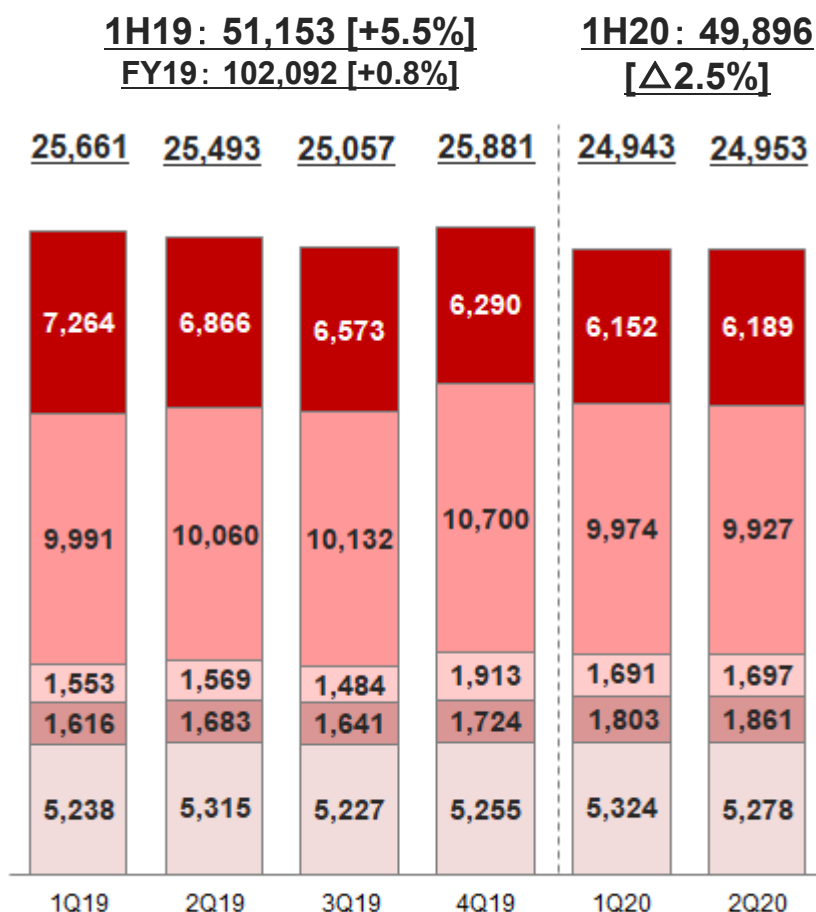
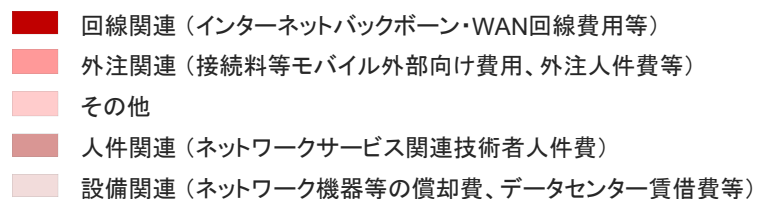
◆ WANサービス

- 1H20: 123.4億円・△14.0%YoY (1Q △16.8%、2Q △11.0% YoY)
 - ・ 3Q19末収束の既存特定大口顧客の多拠点モバイル移行の年度影響で減収、QoQではほぼ下げ止まり

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

Ⅱ-5. ネットワークサービス ②原価の推移

単位: 百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比



- 回線関連費用はWAN売上減少に伴いYoY減少
 - ・ 1H20: Δ12.7%YoY
- 外注関連費用はモバイル接続料低減効果でYoY減少
 - ・ その他モバイル関連コスト削減効果ありQoQでも減少
- その他費用は消耗品規模等で四半期毎変動
- 設備関連は保守費等減少影響でQoQ減少

ドコモMVNOに係るモバイル接続料取り扱い

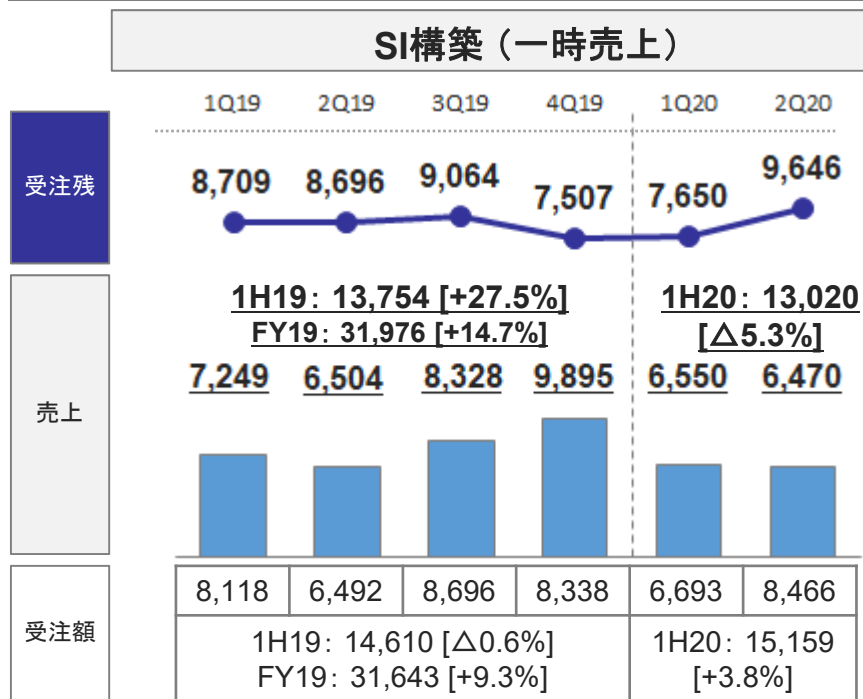
(MNOの提供するモバイルインフラコスト)

- FY20よりモバイル接続料(帯域単価)の算出方法はMNOの将来原価等の予測値で接続料を算定する将来原価方式へ変更(*)
 (*) 予測値と実績値に差異ある場合は翌年度に差異補正
- FY20利用分ドコモ モバイル接続料(帯域単価)は将来原価方式提示値 前年単価(FY18ドコモ実績に基づく単価)比16.0%減で1Q20より費用処理
 - ✓ その内数であるFY19ドコモ実績に基づくFY19利用分単価は2020年12月頃に確定見込み
- FY19・FY18利用分モバイル接続料(帯域単価)は前年単価比6.0%減と20年3月に改定。FY19期中想定8%減との差分3.5億円
 (*) の追加費用を4Q19に一括計上
 (*) 通信料差分・KDDI分差分含む

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

II - 6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移

単位: 百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比

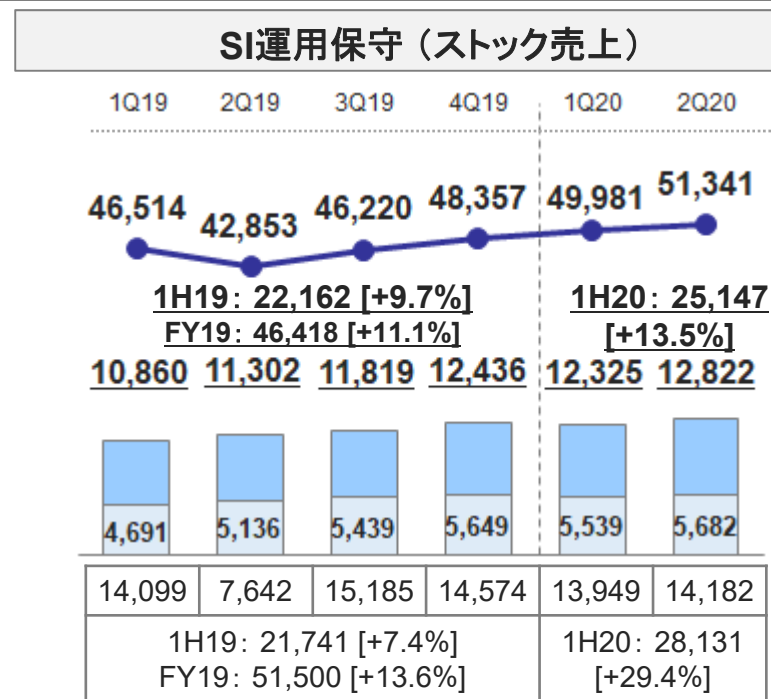


・ SI構築の受注残・売上・受注額は機器販売を含む

- 受注 1H20 +3.8%YoY (1Q △17.6%、2Q +30.4%YoY)
2Qで受注復調。ネットワークインテグレーション案件活況
 - ・ 1Q19は20億円/件の個別大口案件受注有り
- 2Q20受注大型案件
 - ・ 地方自治体 在宅勤務用システム基盤
 - ・ オンラインチケットシステム
 - ・ 大手医療メーカー Microsoft 365導入
 - ・ 大手金融機関 Webサイト統合 等

◆ 国際事業

- FY20計画 売上 100億円、営業利益 3億円規模
 - ・ 1H20業績: 売上 38.5億円、営業利益 1.2億円
 - ・ サービス中心に売上積み上げ、SIはコロナ影響顕著な地域あり、引き続き案件積み上げに注力

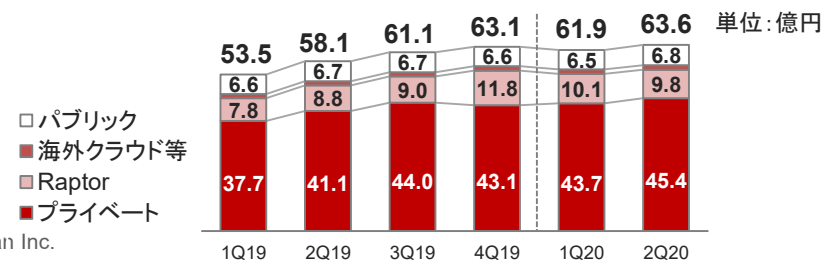


・ グラフ内数値は、クラウド売上のうちSI運用保守に計上されている分を表示

- 売上 1H20 +13.5%YoY (1Q +13.5%、2Q +13.4%YoY)

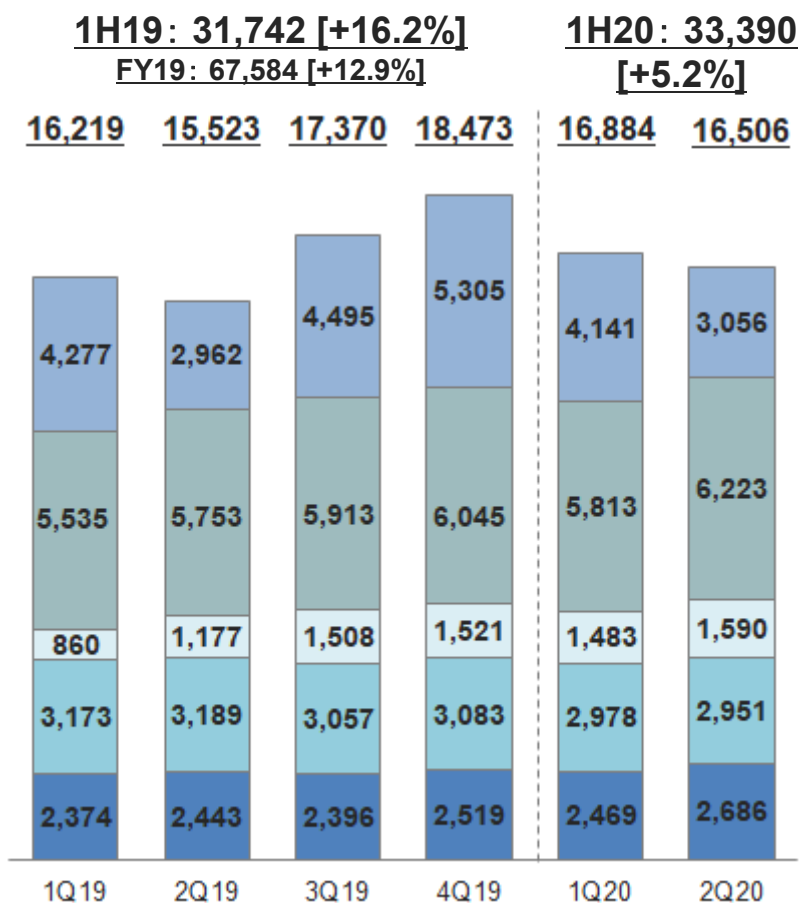
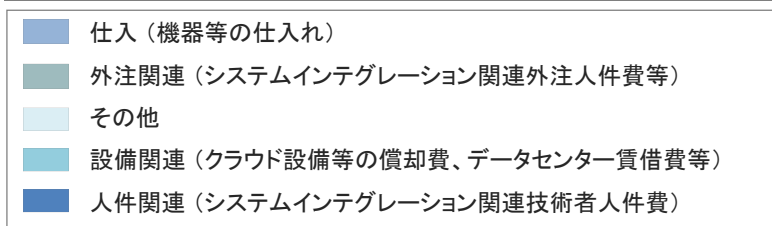
◆ クラウド売上

- ・ 2Q20 売上区分: 89.3%SI運用保守、10.7%アウトソーシング
- ・ 売上 1H20 125.5億円・+12.4%YoY (1Q +15.6%、2Q +9.5%YoY)
- ・ FY20売上目標 245億円 (FY19売上 235.8億円)へ想定通り推移 (旧サービス設備閉鎖・設備移行要因で強い増収見込まず)
- ・ Raptor (為替取引ASPシステム) 売上: FX取引量見合いの売上変動影響でQoQ若干減



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



➢ 案件ミックス(仕入少・外注人件費多)・SE高稼働で
2Q粗利率向上(1Q20 10.5%、2Q20 14.4%)

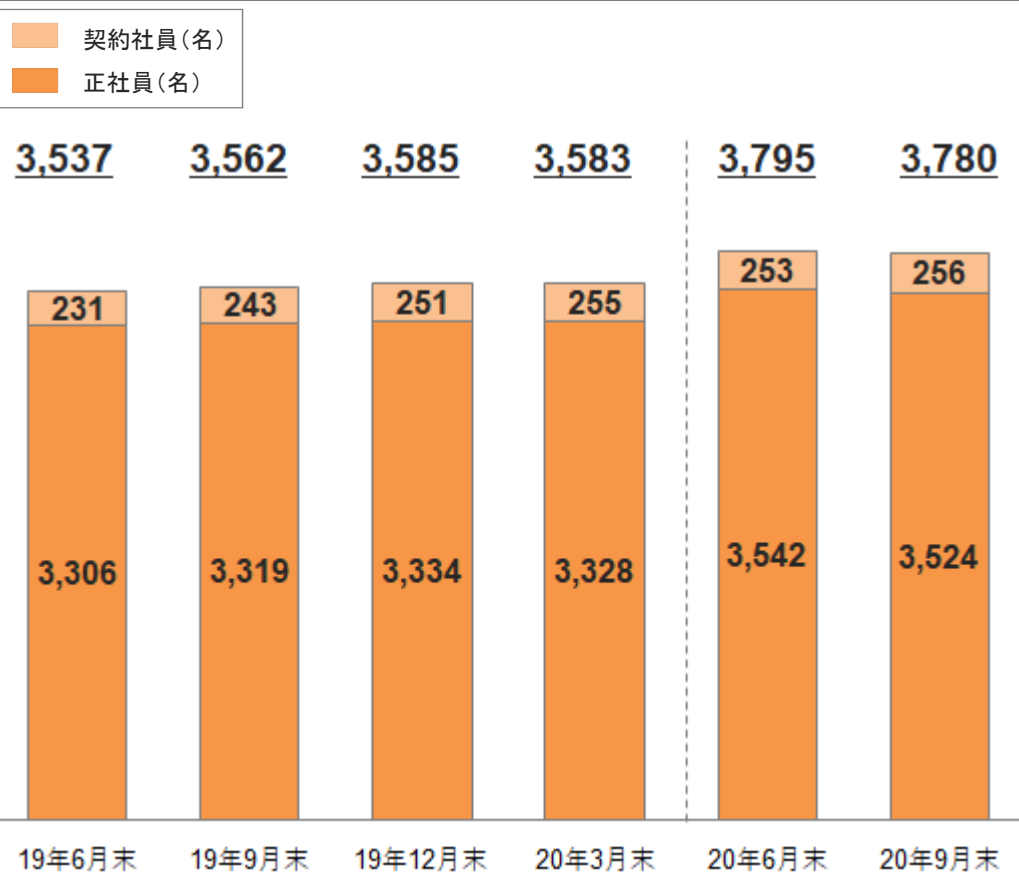
➢ SI関連外注人員数推移(単位:名)

1Q19末	2Q19末	3Q19末	4Q19末	1Q20末	2Q20末
1,075	1,104	1,065	1,123	1,094	1,181

➢ その他費用はマルチクラウド需要増に伴うライセンス費用等で増加

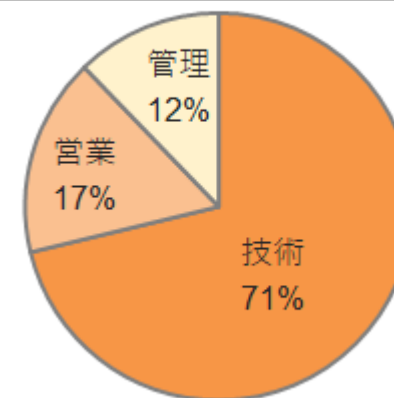
II - 7. 連結従業員数の推移

YoY = 前年同期比



- 20年4月入社新卒社員数: 210名
(19年4月: 171名、18年4月: 175名)
- 21年4月入社予定新卒社員数: 191名
- FY20従業員純増予算: 290名規模
(FY19実績: 230名)

分野別人員構成



- 業績に応じた賞与追加引当等で人件関連費用1Q20比増加

人件関連費用

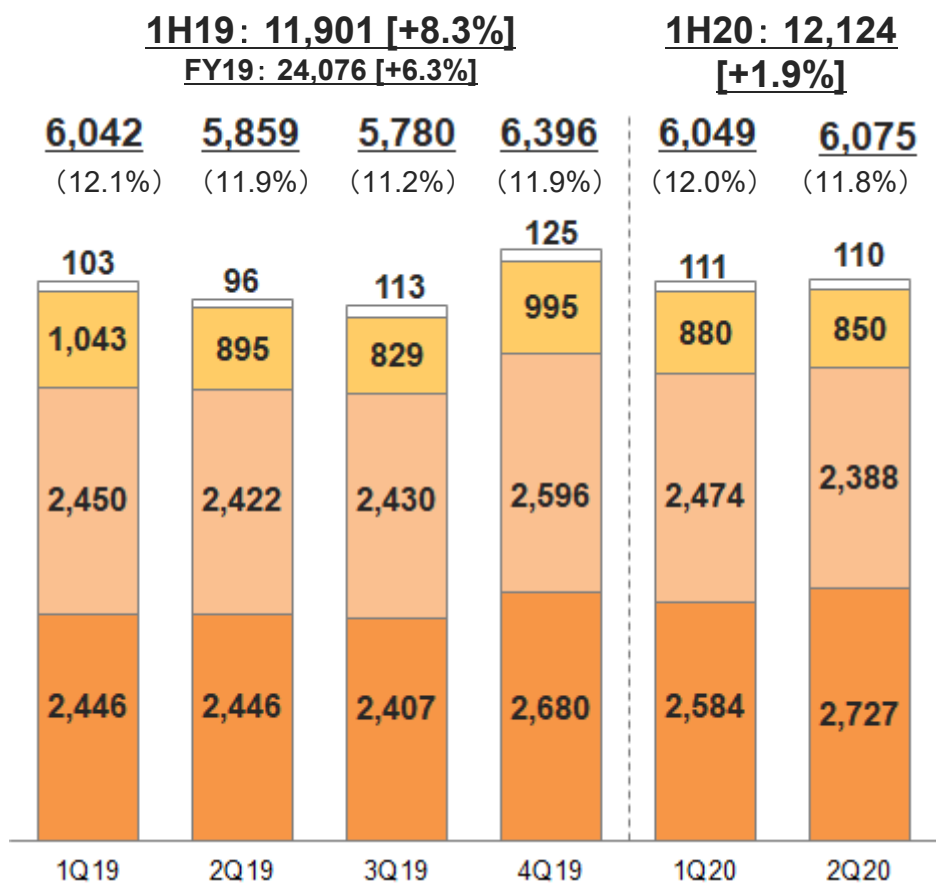
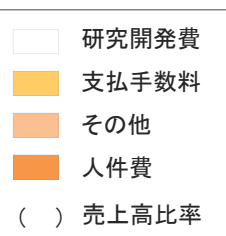
単位: 百万円、() = 売上高比率

1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20
6,402 (12.8%)	6,573 (13.3%)	6,443 (12.5%)	6,911 (12.8%)	6,835 (13.6%)	7,281 (14.2%)
1H19: 12,975 (13.1%) +8.8%YoY FY19: 26,329 (12.9%) +10.0%YoY				1H20: 14,115 (13.9%) +8.8%YoY	

・ FY19人件関連費用は報酬体系改定で一時的に大幅増加

II - 8. 販売管理費等の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



➤ 全般的に予算を下回り推移

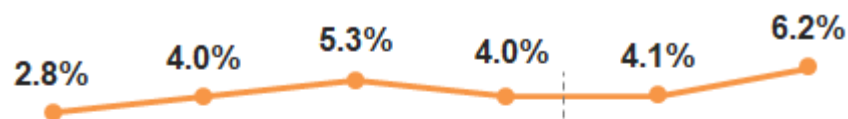
- ・ 支払手数料: モバイル販売手数料減少等で低下
- ・ その他: 国内外旅費・広告宣伝費等は働き方変革・コストコントロール等で低水準

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

II - 9. 利益の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

■ 営業利益 ■ 当期利益(親会社の所有者に帰属する利益) ● 営業利益率

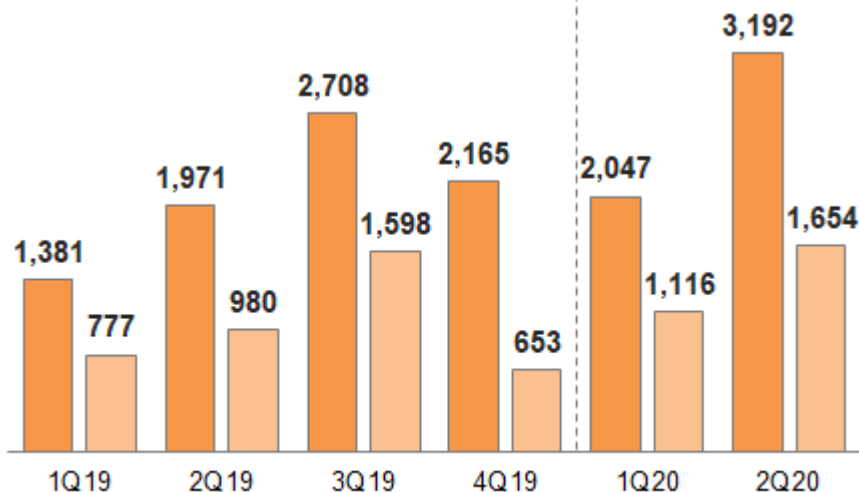


1H19 営業利益: 3,352 [+2.0%]

1H19 当期利益: 1,756 [△16.2%]

1H20 営業利益:
5,239 [+56.3%]

1H20 当期利益:
2,770 [+57.7%]



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

1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	
△124	△51	92	△177	△74	△286	金融損益(純額)
112	△245	△234	△439	△279	△135	持分法投資損益
△543	△642	△922	△858	△572	△1,084	法人所得税費用
△49	△53	△46	△39	△6	△34	控除- 非支配持分に帰属する利益

◆ 営業利益

➢ 1H20: 52.4億円・+56.3%YoY(1Q +48.2%、2Q +61.9%YoY)

◆ 税引前利益

➢ 1H20: 44.7億円・+46.7%YoY(1Q +23.8%、2Q +65.5%YoY)

- ・ ファンド評価損(主に為替変動影響): 141百万円
- ・ 支払利息: 296百万円
- ・ 受取配当金: 75百万円
- ・ 受取利息: 23百万円
- ・ 為替差損: 28百万円
- ・ DeCurret損益持分: 損失578百万円(出資比率:41.6%)
 - ✓ 4Q19 損失 403百万円、1Q20 損失 306百万円、2Q20 損失 273百万円と順次減少
 - ✓ 期初見込み議決権比率30.0%で持分法損取込み想定のところ1Q20より出資比率41.6%で取込みとの会計処理
- ・ JOCDN損益持分: 黒字転換し1H20利益6百万円(出資比率:16.8%)
 - ✓ コンテントトラフィック増によりCDN利用継続増加

◆ 当期利益

➢ 1H20: 27.7億円・+57.7%YoY(1Q +43.8%、2Q +68.8%YoY)

II - 10. 連結バランスシートのサマリー

単位:百万円

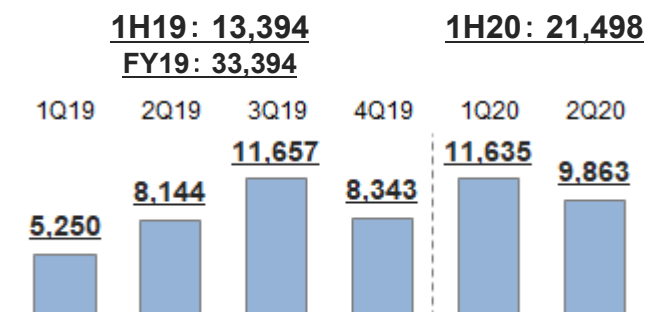
	20年3月末	20年9月末	増減
現金及び現金同等物	38,672	41,602	+2,931
営業債権	32,585	28,182	△4,403
棚卸資産	2,476	2,547	+71
前払費用(流動・非流動)	17,475	19,096	+1,621
有形固定資産	17,400	16,206	△1,194
使用権資産	50,560	48,144	△2,416
のれん・無形資産	24,363	23,783	△579
持分法で会計処理されている投資	4,827	7,032	+2,205
その他の投資	9,187	11,030	+1,843
その他	8,979	8,832	△147
資産合計:	<u>206,524</u>	<u>206,455</u>	<u>△69</u>
営業債務及びその他の債務	18,288	15,645	△2,643
借入金(流動・非流動)	27,750	26,835	△915
契約負債・繰延収益(流動・非流動)	12,457	15,258	+2,801
未払法人所得税	2,284	1,811	△473
退職給付に係る負債	3,985	4,154	+169
その他の金融負債(流動・非流動)	54,151	51,022	△3,129
その他	7,553	7,915	+362
負債合計:	<u>126,467</u>	<u>122,640</u>	<u>△3,827</u>
資本金	25,531	25,531	-
資本剰余金	36,271	36,355	+84
利益剰余金	16,501	18,914	+2,413
その他の資本の構成要素	2,670	3,925	+1,255
自己株式	△1,897	△1,875	+22
親会社所有者帰属持分合計:	<u>79,076</u>	<u>82,850</u>	<u>+3,774</u>

- 親会社所有者帰属持分比率: 20年3月末 38.3%、20年9月末 40.1%

Ⅱ-11. 連結キャッシュ・フロー

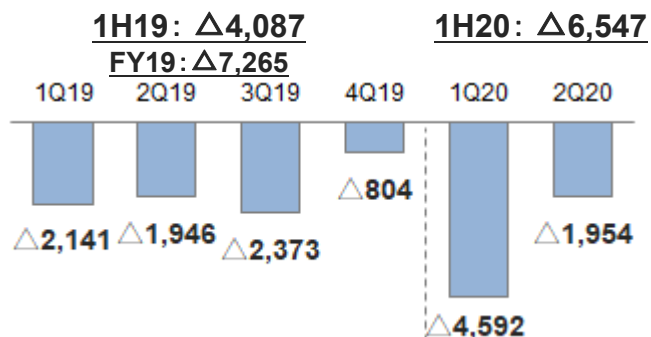
単位:百万円

営業キャッシュ・フロー



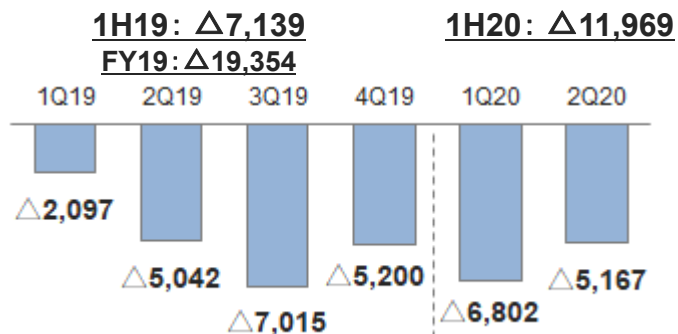
	主内訳	前年同期比
税引前利益	4,466	+1,423
減価償却費及び償却費	14,156	△144
持分法による投資損益	414	+280
営業資産及び負債の増減	4,022	+6,969
法人所得税支払い	△2,045	△716

投資キャッシュ・フロー



	主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△2,754	+2,034
有形固定資産売却による収入	1,448	+630
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△2,772	△350
持分法適用関連会社への出資	△2,754	△2,256

財務キャッシュ・フロー

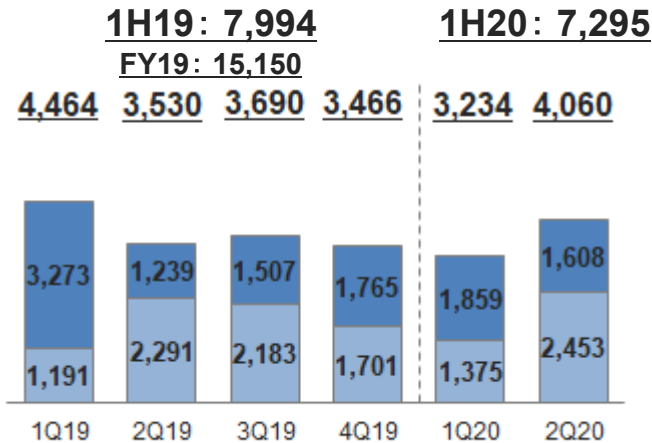
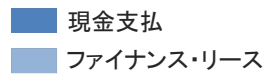


	主内訳	前年同期比
長期借入金の返済	△915	△165
その他金融負債の支払い	△10,390	△160
配当金の支払い	△609	△0

II - 12. その他の財務データ

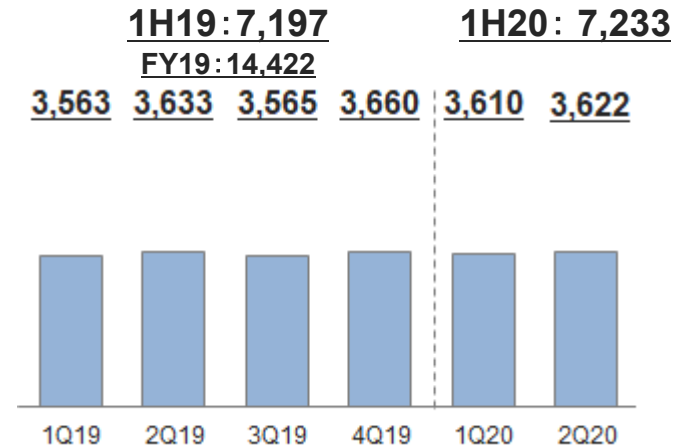
単位: 百万円

設備投資額 (CAPEX)

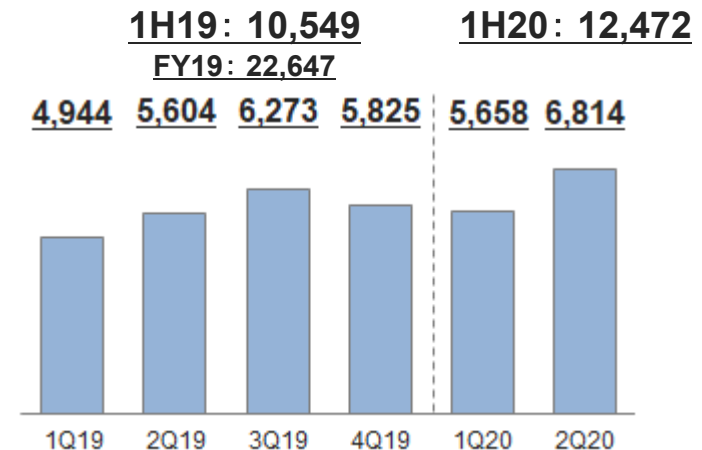


➤ FY20 CAPEXは白井DCモジュール追加約30億円でFY19比増加し160億円前後の計画

設備投資償却額



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

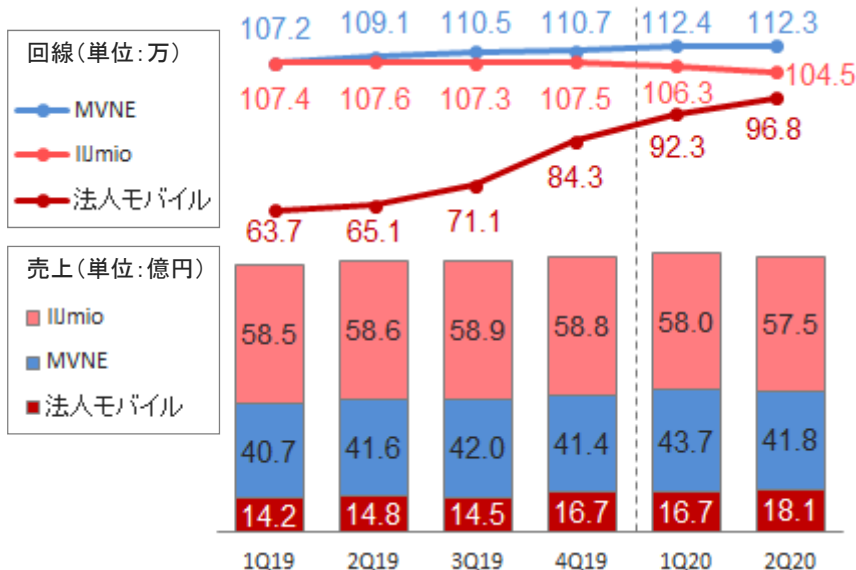
Ⅲ-1. 各サービス・事業の進捗： モバイル・セキュリティ

YoY、% = 前年同期比

モバイル回線数・売上

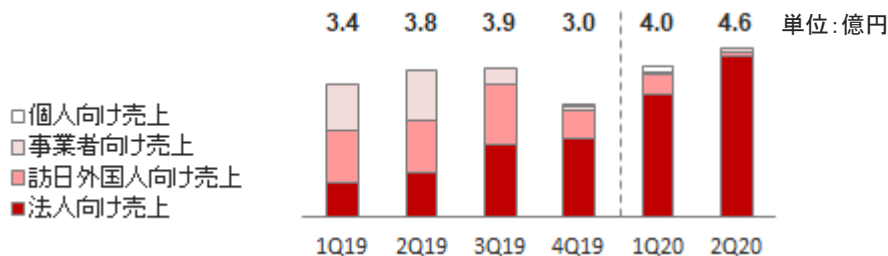
◆ 法人牽引で回線数・売上継続拡大

- 1H20末総回線数：314.0万回線(+11.3%)
- 1H20総売上：235.8億円(+3.2%)



- ・ MVNE: IIJモバイルMVNOプラットフォームサービス
- ・ 法人モバイル: IIJモバイルからMVNE除外し算出

◆ フルMVNO： 法人向け大幅増収 (上記総売上の内数)



- ・ フルMVNO売上計上 2Q20売上区分: 95.9%IIJモバイル、4.1%IIJmio
- ・ 事業者向け売上: 旅行代理店等の海外事業者向けIMS販売
- ・ 訪日外国人向け売上: 訪日外国人向けプリペイド販売

◆ 法人モバイル： 高増収率継続

Web会議・リモートアクセス需要等継続積み上げ

- 売上 1H20 34.8億円 +20.2%YoY (1Q +18.2%、2Q +22.0%YoY)
- 5Gサービス(au回線)開始(10月)

◆ MVNE:

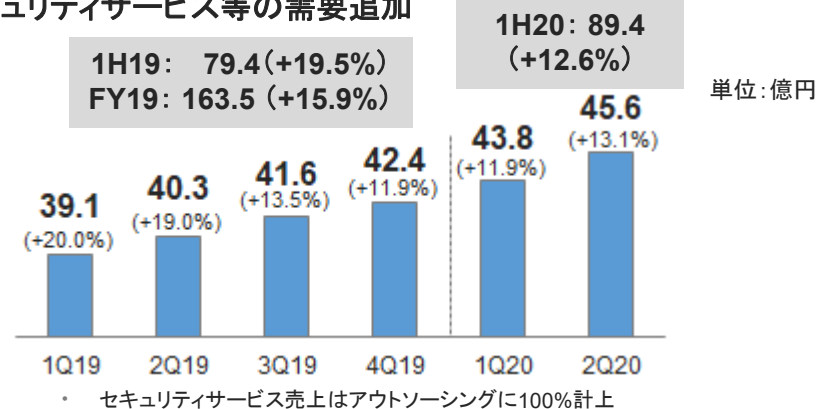
- 売上 1H20 85.5億円 +3.9%YoY (1Q +7.5%、2Q +0.3%YoY)
- 大口MVNE顧客被買収での他社移行影響は想定より些少

◆ 個人： 競争環境下で低調、eSIM従量制プラン等で差別化

- 売上 1H20 115.5億円 Δ1.4%YoY (1Q Δ1.0%、2Q Δ1.8%YoY)
- SIM型事業者別シェア(20年6月末時点、20年9月総務省発表)
楽天モバイル 16.3%、IIJ 13.7%、NTTコミュニケーションズ 10.8%

セキュリティサービス売上(ストック売上)

◆ ゲートウェイ型メール・Webサービス、DDoS対策サービス等の従来サービス継続伸長、マネージドWAF・エンドポイントセキュリティサービス等の需要追加



◆ 総セキュリティ事業規模(サービス+SI)

- 1H20 103.1億円(+12.0%)

Ⅲ-2. 各サービス・事業の進捗： モバイル接続料

◆ モバイル接続料(帯域単価)の低減率推移・見込み

適用年度	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22
基準年度	FY16MNO原価・需要他実績に基づき算定	FY17MNO原価・需要他実績に基づき算定	FY18MNO原価・需要他実績に基づき算定	FY20・21・22 MNO原価・需要他見込みに基づき接続料見込み算定、2020年3月に開示		
算定方式	実績原価方式			将来原価方式		
ドコモ	18.2%減	5.0%減	6.0%減	16.0%減 ^(*)	19.8%減	15.9%減
				計△43.3%		
KDDI	10.8%減	20.2%減	13.3%減	38.0%減 ^(*)	15.4%減	8.6%減
				計△52.1%		

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

◆ 将来原価方式とは

- ・ 過去実績を遡り接続料算定との従来方式から改訂し、将来原価等の予測値で接続料を算定する仕組み
- ・ FY21・FY22・FY23モバイル接続料(帯域単価)は2021年2~3月頃にMNOより提示予定

◆ 業績見通しの不確実性軽減

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

◆ 算定計算要領は従来から変更なし：(データ通信原価+利潤) ÷ 需要

2020年10月総務省「モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けたアクション・プラン」発表

- データ接続料の一層の低廉化(今年度から3年間で昨年度比で5割減)(年度内検討開始)
- 音声卸料金の一層の低廉化(来夏までに検証結果発表)
- SIMロック解除の推進(今秋以降、検討の場を設置)
- eSIMの促進(来夏までに指針を公表)
- スイッチングコスト低下のための取り組み 等

Ⅲ-3. 各サービス・事業の進捗: IoT・公共・DeCurret・配信

IoT事業の状況

◆ 従前から高需要のカメラ接続案件他に加え以下分野も積み上げ

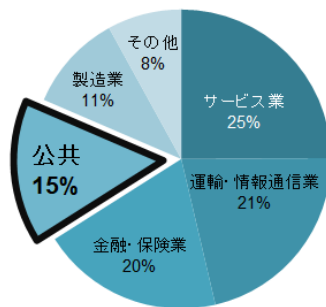
工場IoT	<ul style="list-style-type: none"> トヨタ自動車北海道向け工場IoT案件横展開中 <ul style="list-style-type: none"> 設備稼働情報の可視化・分析に閉域モバイルNW・クラウド基盤等をワンストップ提供 「IIJ産業IoTセキュアリモートマネジメント」開始(20年8月) <ul style="list-style-type: none"> 工場設備保守コスト削減・生産性向上支援ソリューション 産業用コンピュータトップシェア Advantech社 WISE-PaaS活用
メンテナンスIoT	<ul style="list-style-type: none"> 大手小売りチェーン向け店舗内環境センシング <ul style="list-style-type: none"> 空調管理等の日常点検・巡回業務の無人化
農業IoT	<ul style="list-style-type: none"> 水田農家の省力化向け「ICT水管理システム」の展開継続(静岡県、岐阜県、北海道、大阪府等)
ホームIoT	<ul style="list-style-type: none"> センサー設置等での見守りサービスを主としてネコリコ(中部電力とのJV)より提供中 <ul style="list-style-type: none"> 日本データサイエンス研究所・東京大学とAIと電力データ活用のフレイル実証実験中

公共分野の営業状況

◆ 主な案件

- 中央省庁 リモートアクセス環境増強
- 地方自治体 テレワーク導入推進
 - 兵庫県、熊本市等
- 教育機関オンライン対応支援
 - 対面/オンライン授業のハイブリッド対応、教職員リモートアクセス環境等
- 自治体セキュリティクラウドリプレイス案件 等

◆ 業界別売上比率



- FY19 IIJ単体業績をベースを基に作成
- 「その他」: 不動産・建設・商業 等

© Internet Initiative Japan Inc.

DeCurretの状況

◆ 決済分野で共同実証実験・PoC積極推進中

ユースケース	パートナー企業
デジタル通貨の処理自動化	KDDI
保険契約業務プロセスの自動化	東京海上日動火災保険
売電の取引/手数料精算処理での適用	関西電力
法人間精算等でのデジタル通貨活用	大同生命保険
福利厚生決済処理・自動化	トヨタシステムズ
地域バリュー基盤向デジタルクーポン活用	会津若松市 他

◆ メガバンク・金融庁/日銀等とデジタル通貨決済インフラ勉強会

◆ 暗号資産事業順次立ち上げ中

◆ 持分法損失の推移:

- 4Q19: 403百万円、1Q20: 306百万円、2Q20: 273百万円
(出資比率: 4Q19まで30.0%、1Q20以降41.6%)

配信事業の状況

◆ JOCDN (IIJ出資比率 16.8%) CDNサービス

- 1H20で損益持分黒字化、想定通り推移
- TVer・Hulu等大手コンテンツ事業者向けCDN継続提供中・配信転送量高推移

◆ IIJ 配信サービス

- 動画配信プラットフォームサービス「IIJ Media Sphere サービス」開始(20年11月)
 - 従来案件ベースで対応の動画配信機能をパッケージ化しコンテンツ事業者・一般事業法人・官公庁・教育機関等の動画配信需要を充足

IV- 1. FY2020連結業績見通し(変更日:11月9日)

単位:億円
YoY = 前年同期比

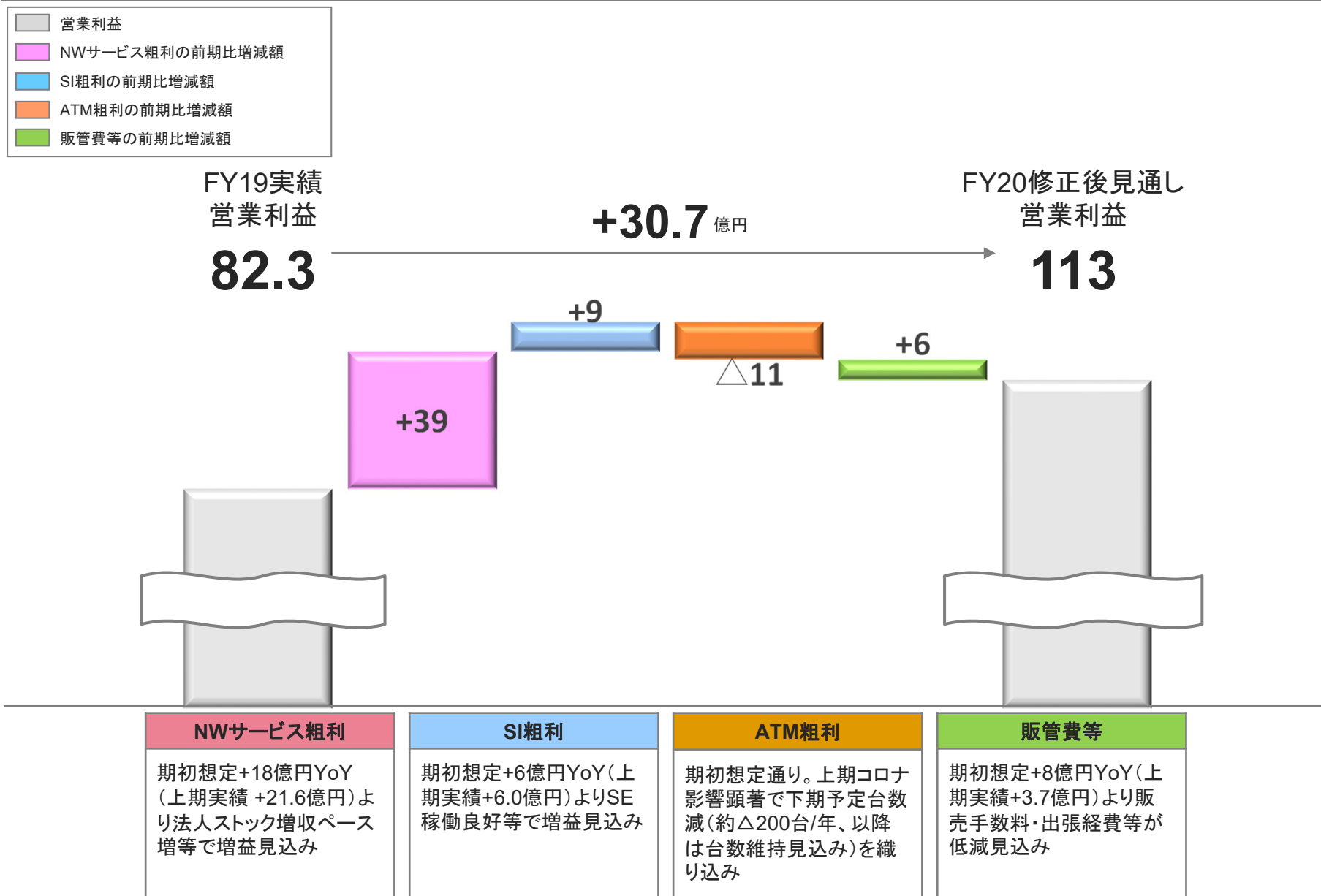
	売上高比		売上高比		売上高比		売上高比	
	新FY20見通し (2020年11月9日修正) 2020年4月~2021年3月	FY2019実績 2019年4月~2020年3月	前期比		旧FY20見通し (2020年5月14日発表) 2020年4月~2021年3月	1H20実績 2020年4月~2020年9月		
売上収益	2,120	2,044.7	+3.7%	+75.3	2,100	1,016.6		
売上原価	82.9% 1,757	84.1% 1,718.8	+2.2%	+38.2	83.9% 1,761	82.8% 842.1		
売上総利益	17.1% 363	15.9% 325.9	+11.4%	+37.1	16.1% 339	17.2% 174.5		
販売管理費等 ^{(*)1}	11.8% 250	11.9% 243.7	+2.6%	+6.3	12.0% 252	12.0% 122.2		
営業利益	5.3% 113	4.0% 82.3	+37.4%	+30.7	4.1% 87	5.2% 52.4		
持分法投資損益	△9	△8.1	-	△0.9	△6	△4.1		
税引前利益	4.7% 100	3.5% 71.6	+39.7%	+28.4	3.8% 80	4.4% 44.7		
当期利益 ^{(*)2}	2.9% 61	2.0% 40.1	+52.2%	+20.9	2.4% 50	2.7% 27.7		
1株当たり配当金 ^{(*)3}	¥41.00	¥27.00	+51.9%	+¥14.00	¥34.00	¥20.50		

売上収益	主に法人ストック売上予算超過、個人売上は期初見込み比弱含み推移
営業利益	期初見込みより、NWサービス粗利大幅増、SI粗利増、販管費等減(参照:本資料21頁目)
税引前利益	期初DeCurret持分法投資損失8億円規模見込みのところ持分法取込比率30.0%→41.6%で損失約3億円増 上期実績 ファンド評価損実績(主に為替変動影響)△1.4億円織り込み
1株当たり配当金	利益進展に伴い中間配当より上方修正(参照:本資料22頁目)

(*1) 販売管理費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他収益、その他費用の合計額を記載 (*2) 当期利益は、親会社の所有者に帰属する利益を表示 (*3) 1株当たり配当金は、分割前ベースで記載

IV- 2. FY2020営業利益見通し

YoY = 前年同期比
単位: 億円



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

IV-3. 配当見通し上方修正・株式分割(発表日:11月9日) YoY = 前年同期比 単位: 円

配当見通し上方修正(分割前ベース)	株式分割
-------------------	------

◆ 中間配当より期初予想を超え増配

	FY19実績	期初予想	今回修正	YoY
中間	13.50	17.00	20.50	+7.00
期末	13.50	17.00	20.50	+7.00
通期	27.00	34.00	41.00	+14.00

◆ 分割割合: 普通株式1株について2株の割合

◆ 効力発生日: 2021年1月1日

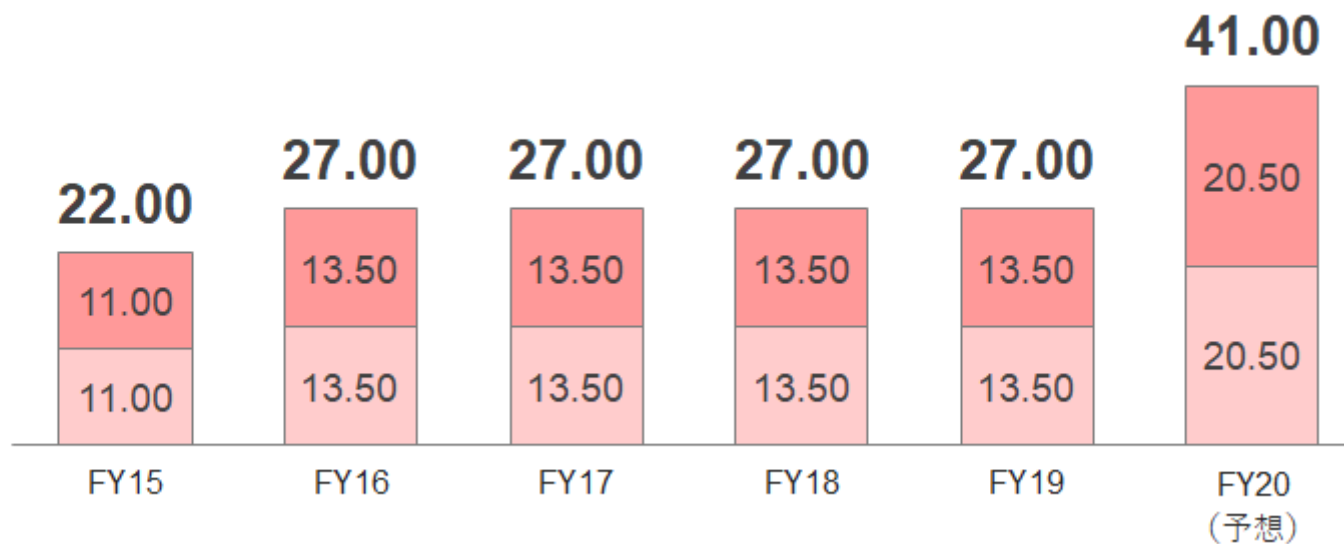
➤ 基準日: 2020年12月31日

*分割に伴いADR交換比率も普通株式1株 = 1ADRへ

1株当たり配当金の推移(分割前ベース)

◆ 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・事業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

■ 期末配当
■ 中間配当

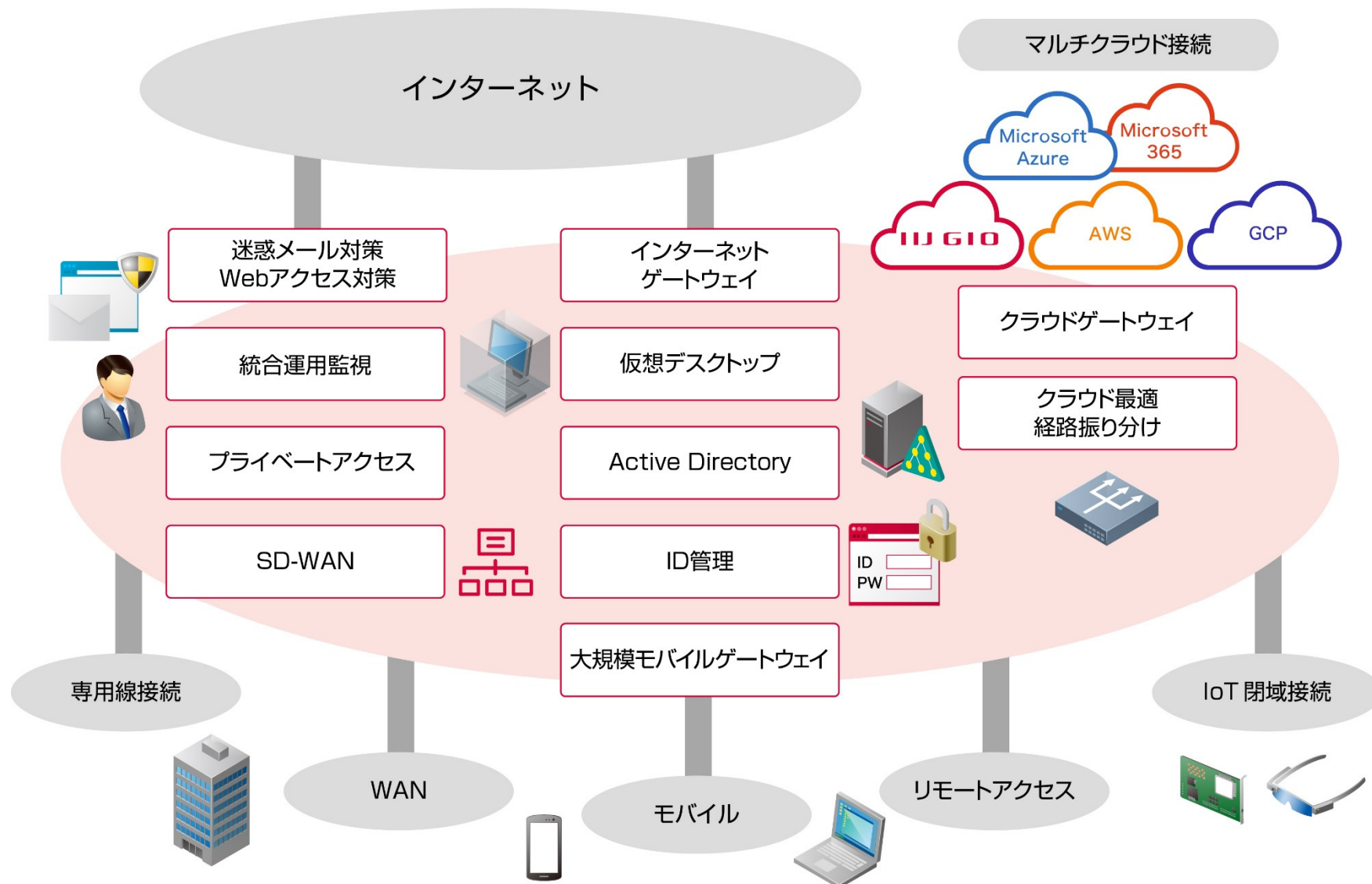


配当性向	25.0%	38.9%	27.5%	34.6%	30.4%	30.3%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

*FY16以前: 米国会計基準、FY17以降: IFRS

V-1. 多様化する企業需要に充足するNWサービスラインアップ

多種多様な高付加価値・高信頼のOmnibusサービス群で日本企業のデジタルシフトを支援



V-2. サービスの売上計上区分

売上区分		1H20売上	主なサービス内容		事業状況/今後の展望									
ネットワークサービス	法人向けインターネット接続	196億円	<table border="1"> <tr> <td>IP</td> <td>58億円</td> <td colspan="2">・創業来のコアサービス、企業向け高信頼専用線サービス(マルチキャリア・冗長構成等)</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">モバイル</td> <td rowspan="2">120億円</td> <td>IoT/M2M関連</td> <td>35億円</td> </tr> <tr> <td>MVNE(他MVNO卸)</td> <td>86億円</td> </tr> </table>	IP	58億円	・創業来のコアサービス、企業向け高信頼専用線サービス(マルチキャリア・冗長構成等)		モバイル	120億円	IoT/M2M関連	35億円	MVNE(他MVNO卸)	86億円	<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 CDNトラフィック・リモートワーク増加等による利用通信量・帯域幅増加で継続増収展望
	IP	58億円	・創業来のコアサービス、企業向け高信頼専用線サービス(マルチキャリア・冗長構成等)											
	モバイル	120億円	IoT/M2M関連	35億円										
			MVNE(他MVNO卸)	86億円										
個人向けインターネット接続	129億円	<table border="1"> <tr> <td>モバイル</td> <td>115億円</td> <td colspan="2">・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>	モバイル	115億円	・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		<ul style="list-style-type: none"> IoT/法人/個人等の多種多様なトラフィックをバランスよく収容しモバイルインフラ稼働率向上・粗利向上を展望 IoT/M2M関連: 中長期需要拡大展望 MVNE/個人: 厳しい競争の中、販路拡大等販売注力 							
モバイル	115億円	・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	123億円	多拠点間を結ぶ閉域網ネットワーク		長期安定市場、FY19に大口顧客モバイル移行										
アウトソーシング	172億円	<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(セキュリティ、データセンター、リモートアクセス関連等)</p> <table border="1"> <tr> <td>セキュリティ</td> <td>89億円</td> <td>Publicクラウド</td> <td>13億円</td> </tr> </table>		セキュリティ	89億円	Publicクラウド	13億円	<ul style="list-style-type: none"> サービス複合提供で法人顧客需要を獲得、サービス開発継続が重要 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	89億円	Publicクラウド	13億円											
SI	運用保守	251億円	<p>豊富/高信頼/高付加価値なプライベートクラウド関連の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</p> <table border="1"> <tr> <td>構築派生</td> <td>139億円</td> <td>Privateクラウド</td> <td>112億円</td> </tr> </table>		構築派生	139億円	Privateクラウド	112億円	<ul style="list-style-type: none"> 社内基幹システムクラウド化の流れ、中長期の事業機会拡大を展望 システムは将来クラウドに収斂 					
	構築派生	139億円	Privateクラウド	112億円										
構築(含む機器販売)	130億円	<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"> 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 86%



日本のインターネットは1992年、IIJとともにはじまりました。以来、IIJグループはネットワーク社会の基盤をつくり、技術力でその発展を支えてきました。インターネットの未来を想い、新たなイノベーションに挑戦し続けていく。それは、つねに先駆者としてインターネットの可能性を切り拓いてきたIIJの、これからも変わることのない姿勢です。IIJの真ん中のIはイニシアティブ

IIJはいつもはじまりであり、未来です。

事業等のリスク

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