

2023年3月期 第1四半期決算短信〔IFRS〕(連結)

(別紙)参考資料:「2023年3月期 第1四半期 連結業績説明資料」

2023年3月期 第1四半期(1Q22) 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)

2022年8月5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. 1Q22総括	P. 2
II. 1Q22連結業績	P. 3 ~ 16
III. 各サービス・事業の進捗等	P. 17 ~ 19
Appendix	P. 20 ~ 30

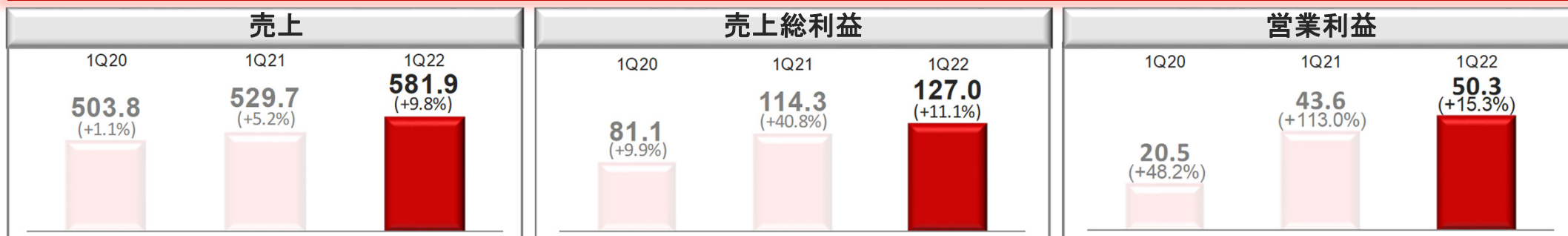
・ FY22(2022年度)= 2023年3月期。他同様

I. 1Q22総括

単位:億円
+% = 前年同期比、QoQは前四半期比増減

FY22計画通りに1Qスタート ネットワークサービスの需要活況継続
売上 581.9億円 +9.8% 営業利益 50.3億円 +15.3%

2Q以降寄与の複数年確定ネットワーク(NW)更改等案件獲得・積み上げ SI構築受注は想定超過で推移
 企業NW高度・複合化でNWサービス・SIの複合提案・獲得機会が数年来で顕著に増大



NWサービス	<p>4Q21時に続きネットワーク更改等の複数年確定複合案件受注積み上げ 契約総額 約35億円 9件・3~5年</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業法人向けセキュリティ案件、行政情報基盤システム構築、大手金融機関向けインターネットゲートウェイ強化案件 等 クラウド接続サービス「IIJプライベートバックボーンサービス/Smart HUB」(22年6月)提供開始でNWサービス群の複合価値一層向上 1Q22 IP・WAN売上は4Q21大型案件開通反動減で想定通りQoQ微減
モバイル	<p>競合変化のなか個人モバイル獲得ペース向上・予算超過でスタート、法人はNWカメラ等IoT用途需要継続積み上げで売上・回線数伸長</p> <ul style="list-style-type: none"> 1Q22末 モバイル回線数合計 361.6万(+11.8万QoQ) うち個人+3.6万QoQ(4Q21末+1.7万QoQ) うち法人モバイル(除くMVNE)+8.3万QoQ モバイルキャリア冗長化・eSIM/バックアップ等の付加価値ソリューションが奏功
SI	<p>強い需要環境 受注活況でスタート 構築: 受注 +23.1%YoY 受注残 +40.7%YoY</p>
持分法関連会社 ディーカレット	<p>サービス提供開始に向け「二層構造デジタル通貨プラットフォーム」特許取得・複数の実証実験を遂行中</p>
株式分割	<p>22年10月1日付で1:2株式分割を実行予定</p>

II - 1. 連結業績サマリー

単位: 億円

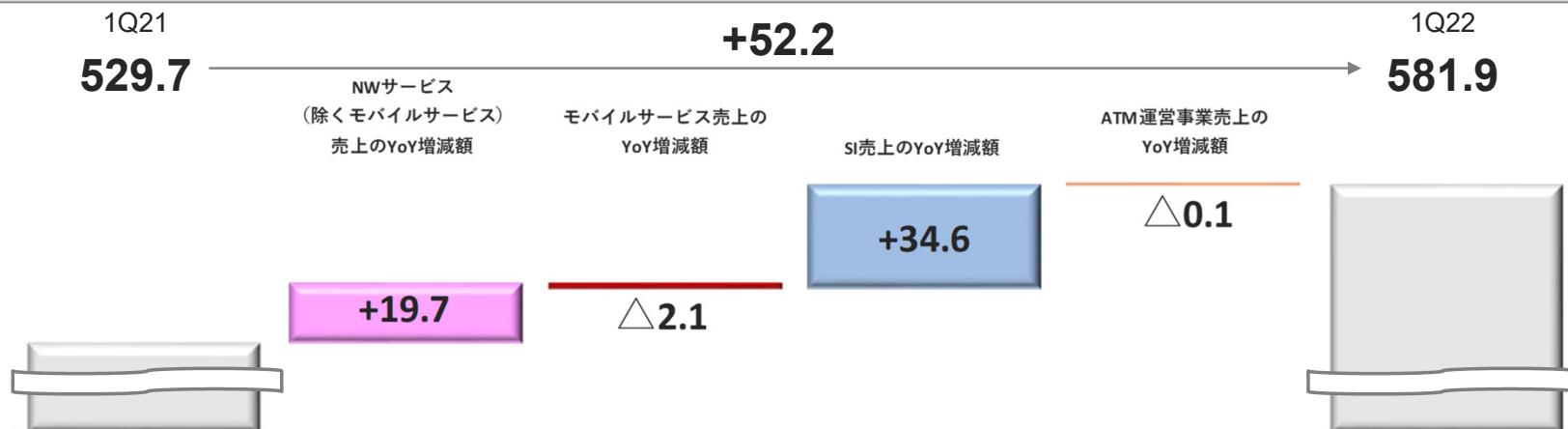
	売上高比		前年同期比		売上高比		前年同期比		売上高比		前期比	
	1Q22実績 2022年4月～2022年6月	1Q21実績 2021年4月～2021年6月			FY22上期見通し (2022年6月発表) 2022年4月～2022年9月				FY22通期見通し (2022年6月発表) 2022年4月～2023年3月			
売上収益	581.9	529.7	+9.8%	+52.2	1,170	+7.3%	+79.5	2,500	+10.5%	+236.6		
売上原価	78.2% 454.9	78.4% 415.5	+9.5%	+39.4	77.7% 909	+5.7%	+49.3	76.9% 1,922	+10.0%	+174.9		
売上総利益	21.8% 127.0	21.6% 114.3	+11.1%	+12.7	22.3% 261	+13.1%	+30.1	23.1% 578	+12.0%	+61.7		
販売管理費等	13.2% 76.7	13.3% 70.7	+8.6%	+6.1	13.2% 154	+11.7%	+16.2	12.2% 306	+9.0%	+25.2		
営業利益	8.6% 50.3	8.2% 43.6	+15.3%	+6.7	9.1% 107	+15.0%	+14.0	10.9% 272	+15.5%	+36.5		
税引前利益	11.4% 66.2	10.1% 53.5	+23.8%	+12.7	8.8% 103	△1.3%	△ 1.3	10.5% 263	+8.8%	+21.4		
当期利益	7.5% 43.9	6.6% 35.1	+25.2%	+8.8	5.8% 68	△1.3%	△ 0.9	7.0% 175	+11.7%	+18.3		

- ・ 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
- ・ 当期利益は、親会社の所有者に帰属する利益を表示

Ⅱ - 2. 売上・営業利益 前年同期比増減分析

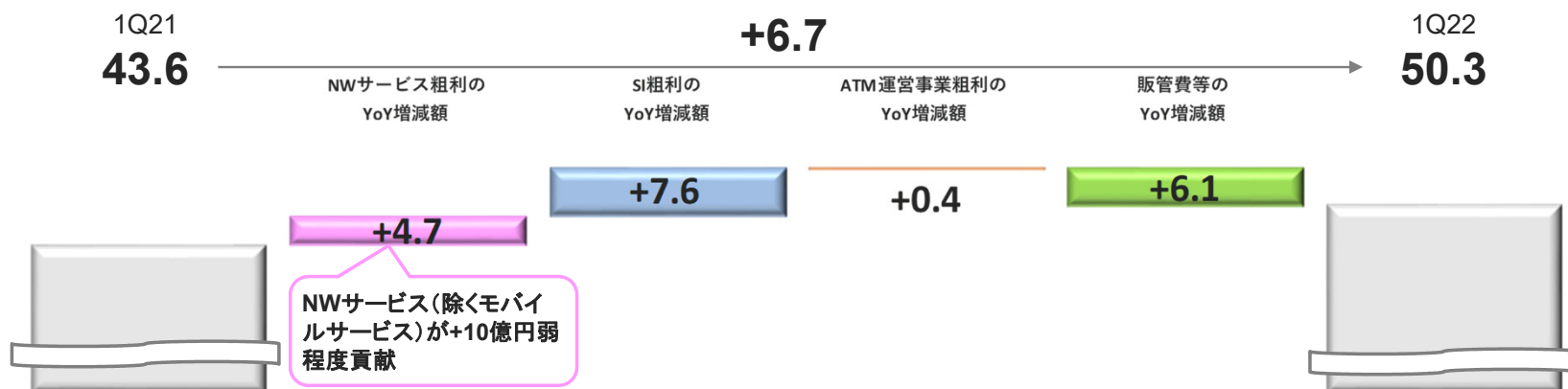
単位: 億円
YoY = 前年同期比

売上



- NWサービス(除くモバイルサービス)売上は、NWサービス売上より以下のモバイルサービス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

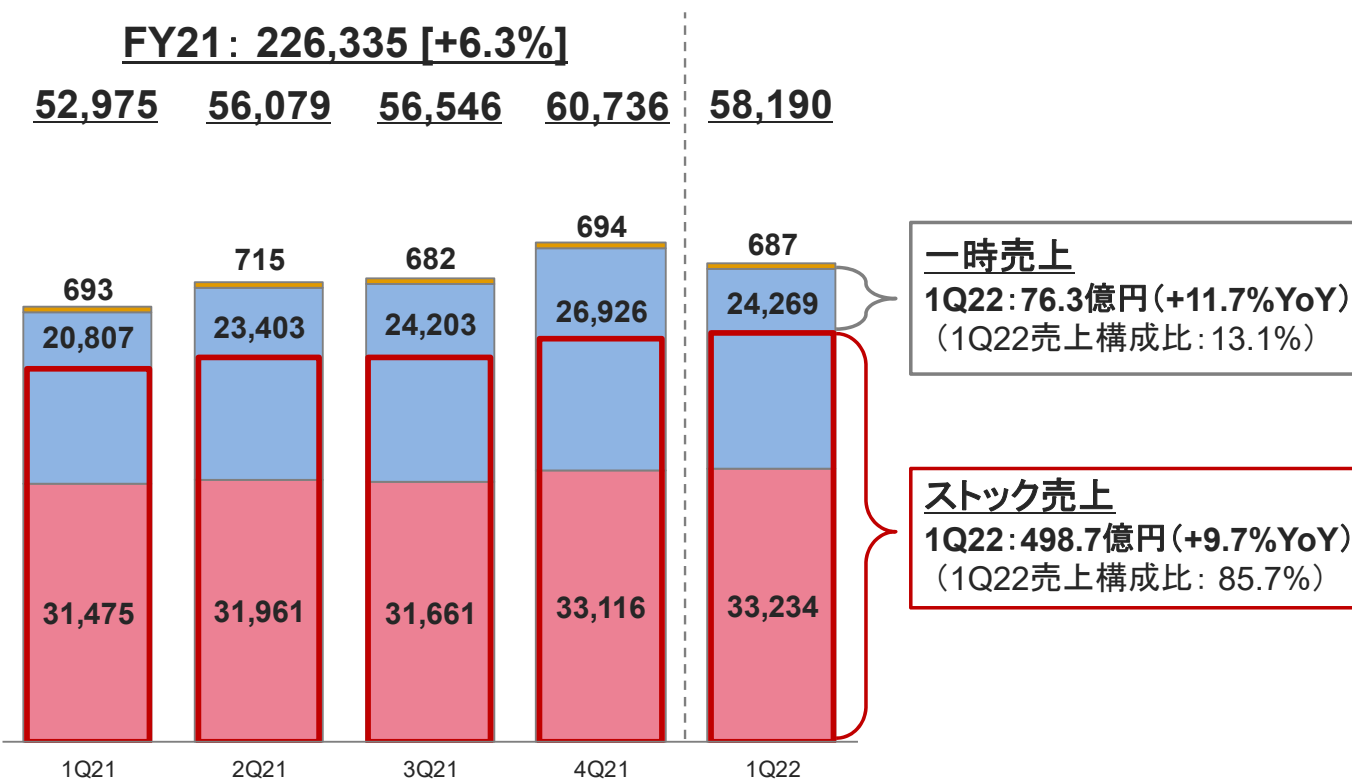
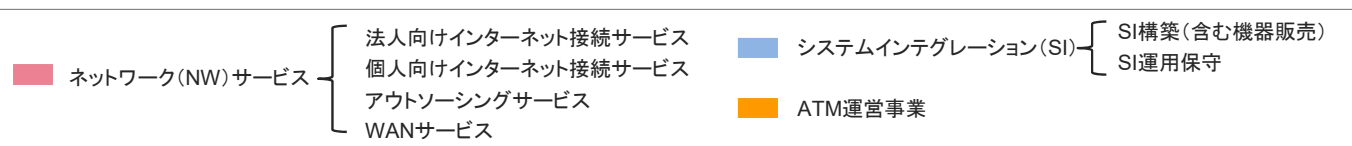
営業利益



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

Ⅱ-3. 売上収益(売上高)の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



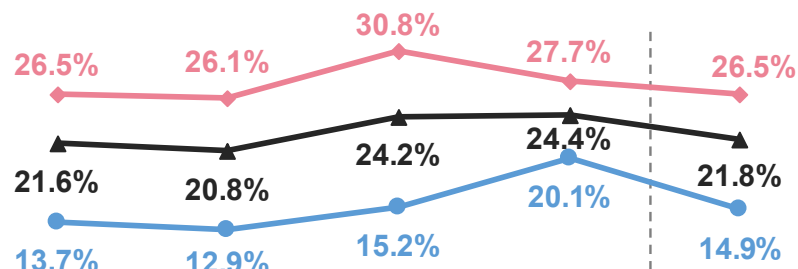
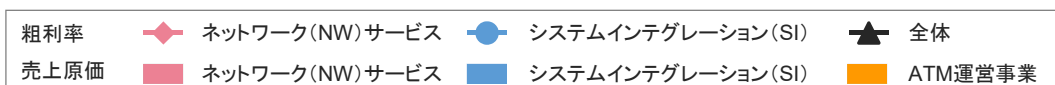
NWサービス売上(除くモバイルサービス)
1Q22: 228.6億円(+9.4%・+19.7億円YoY)
(1Q22売上構成比: 39.3%)

モバイルサービス売上
1Q22: 103.7億円(Δ2.0%・Δ2.1億円YoY)
(1Q22売上構成比: 17.8%)

- 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

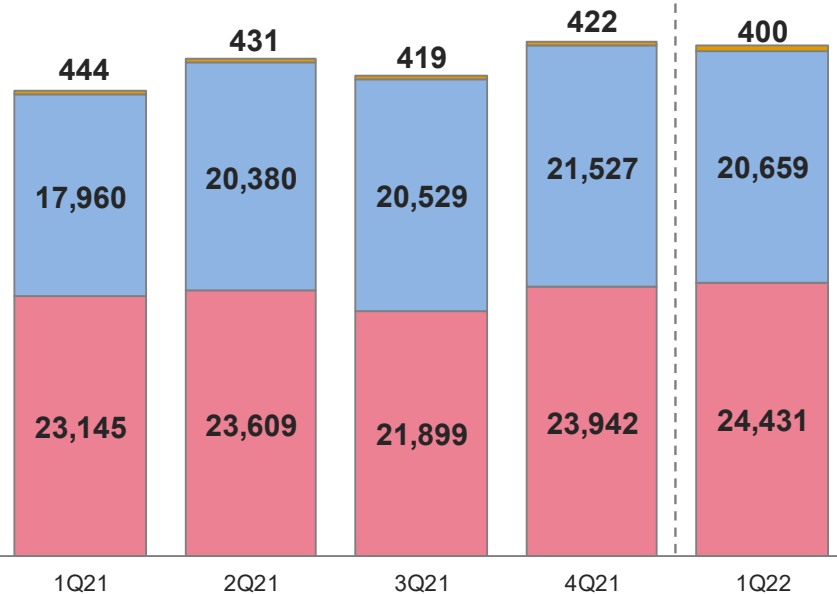
Ⅱ-4. 売上原価・売上総利益率の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比



FY21: 174,707 [+1.2%]

41,548 44,420 42,847 45,891 45,490



◆売上総利益

➢ 1Q22: 127.0億円(+11.1%・+12.7億円YoY)

◆NWサービス売上総利益

➢ 1Q22: 88.0億円(+5.7%・+4.7億円YoY)

- ・ 1Q22粗利率は期替わりコスト増要因等で4Q21比若干低下
- ・ 1Q22粗利率はモバイル粗利YoY低下要因(一時的な旧プラン音声高収益の順次減少)を内包
- ・ 3Q21粗利率はFY20 ドコモ モバイル接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果10.8億円を内包

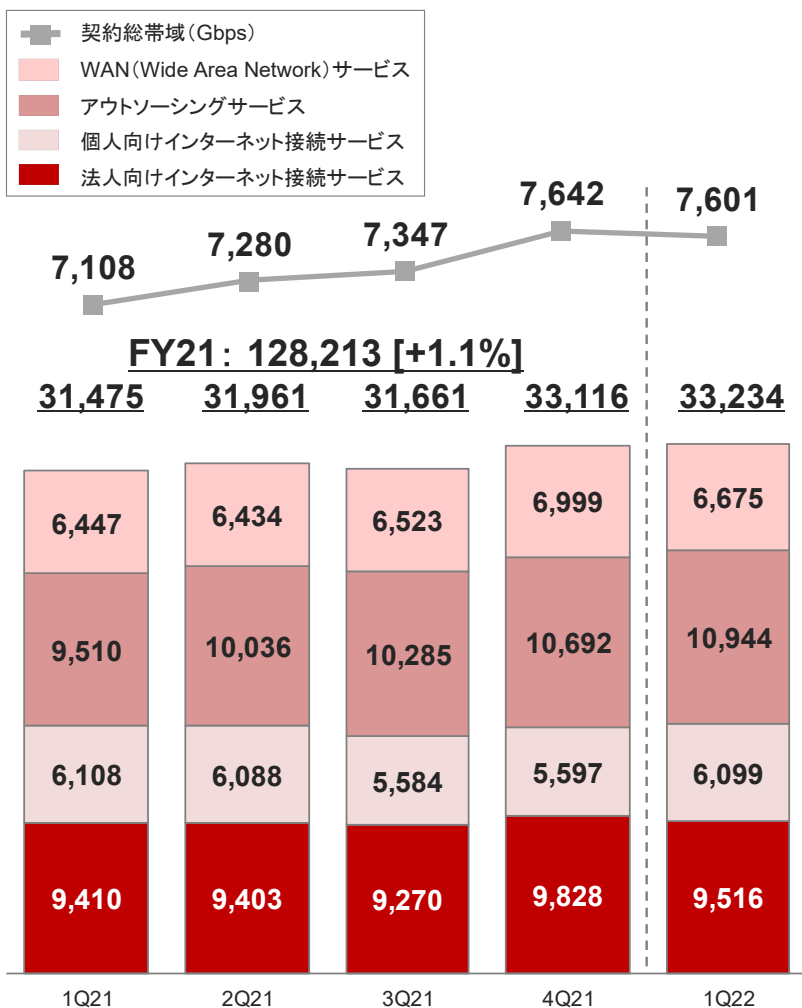
◆SI売上総利益

➢ 1Q22: 36.1億円(+26.8%・+7.6億円YoY)

- ・ 1Q22粗利率は季節変動にて1Q売上低水準傾向で4Q21比低下
- ・ 4Q21粗利率は構築売上増との季節変動・仕入れ比率低等で粗利率向上

Ⅱ-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



◆ 法人向けインターネット接続サービス

- 1Q22: 95.2億円・+1.1%YoY
 - ・ うちIP(法人向け帯域保障型専用線サービス): 34.5億円・+5.2%YoY
 - ・ うち法人モバイル(法人IoT等用途向け直接提供): 26.3億円・+12.4%YoY
 - ・ うちMVNE(IIJモバイルMVNOプラットフォームサービス 他MVNOへのサービス販売): 24.3億円・△14.7%YoY
 - ✓ 新年度接続料改定の転嫁による期初単価低下影響あり、低下度合いは想定通り

◆ 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」)

- 1Q22: 61.0億円・△0.1%YoY、うち個人モバイル(IIJmio) 53.1億円・△1.5%YoY
 - ・ 1Q21からの新「ギガプラン」への旧プラン順次移行で個人モバイル全体ARPU減で減収、今期は移行影響継続
 - ・ 1Q22末 IIJmio回線数 112.6万・+3.6万QoQ(4Q21末 +1.7万QoQ)、うちギガプラン 75.7万・+9.0万QoQ
 - ✓ 競合変化のなか四半期毎回線純増数は4Q21比倍増超

◆ 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)

- 1Q22: 109.4億円・+15.1%YoY、うちセキュリティ: 61.5億円・+22.2%YoY

◆ WANサービス(閉域網ネットワークサービス)

- 1Q22: 66.8億円・+3.5%YoY

◆ 引き続きNWサービス需要環境は活況

- 複数年確定中規模NW更改等案件 4Q21に続き獲得、2Q22以降で順次売上加算(4Q21時: 期間総額 100億円超・5件、1Q22時: 期間総額 約35億円・9件)

◆ IT利活用の進展に伴いインターネットトラフィックは継続増加中

- 22年6月時トラフィック21年6月時比: IIJバックボーン1.4倍(ピークトラフィック)・国内主要IX 1.3倍(総トラフィック)

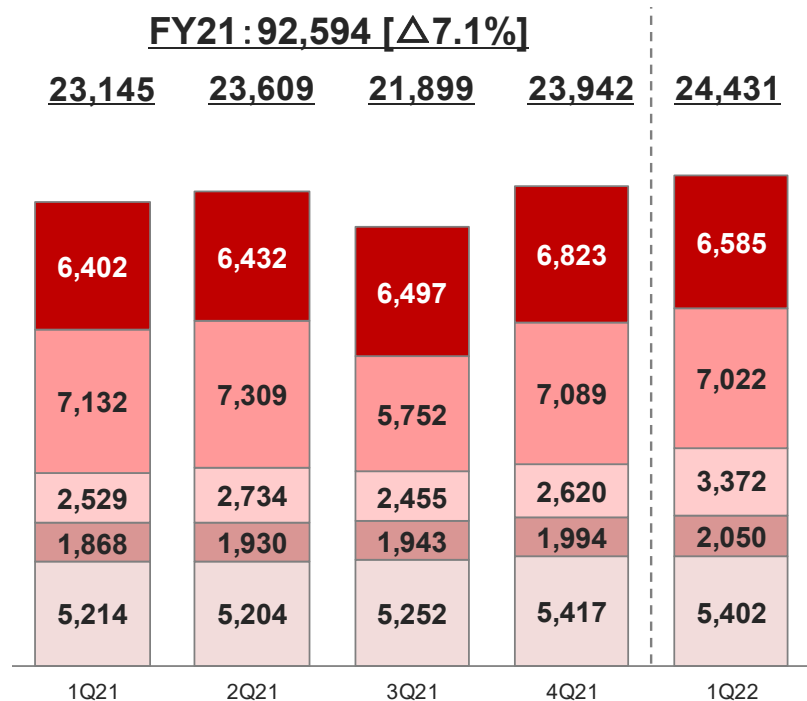
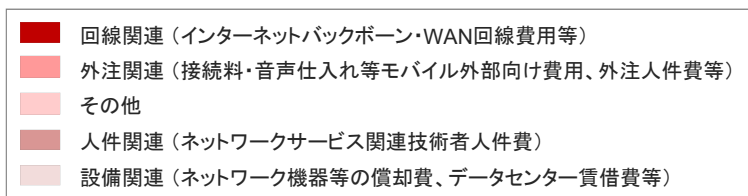
◆ 1Q22 IP・法人モバイル・WAN売上は4Q21反動減で想定通りQoQ減収

- 大型NW更改個別案件4Q21開通集中(4Q21-1Q22 売上△2.9億円)、大型モバイル個別案件フェーズ毎まとめ計上(4Q21-1Q22 売上△2.1億円)

- ・ 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
- ・ ARPU(Average Revenue Per User)は、ユーザー1人あたりの平均売上を指す

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



・ 外注関連費用についての補足:

- ✓ FY21において、音声仕入れ単価は期初・9月(自動プレフィックス適用)に改定
- ✓ 3Q21にFY20 ドコモ モバイル接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果

- 1Q22回線関連費用は、WAN売上増加に伴い+2.9%・+1.8億円YoY
 - ・ インターネットバックボーン回線コストはスケールメリット享受で安定推移
- 1Q22外注関連費用は、モバイルデータ接続料低減効果等で△1.5%・△1.1億円YoY
- 1Q22その他費用は、モバイル端末仕入れ増・SASE他ライセンス増等で増加傾向 +33.3%・+8.4億円YoY
 - ・ モバイル端末仕入れYoY増額
1Q21: +5.2億円、2Q21: +7.2億円、3Q21: +4.8億円、4Q21: +1.9億円、1Q22: +4.4億円
- 人件関連費用は年度替わりで一定増加
- 設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし

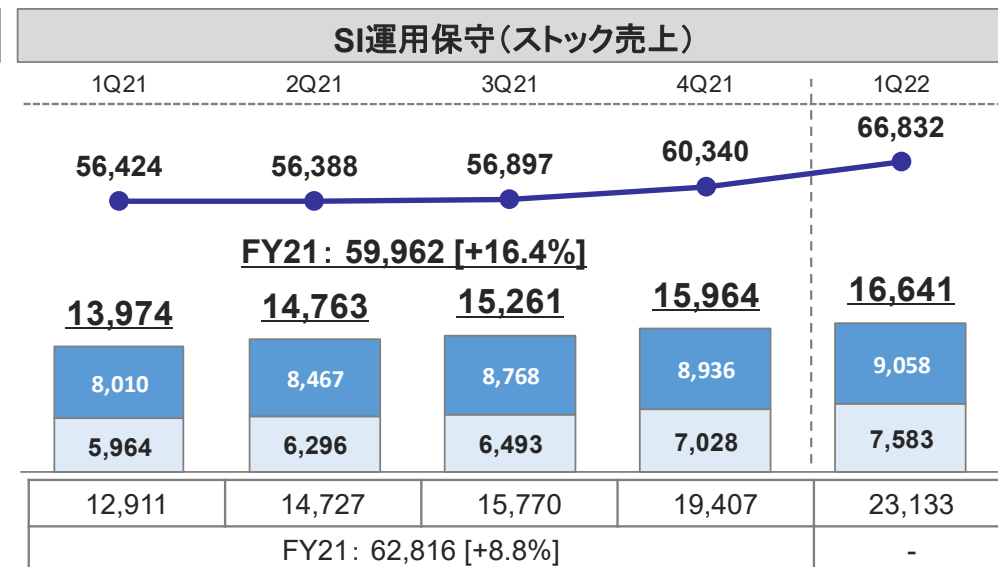
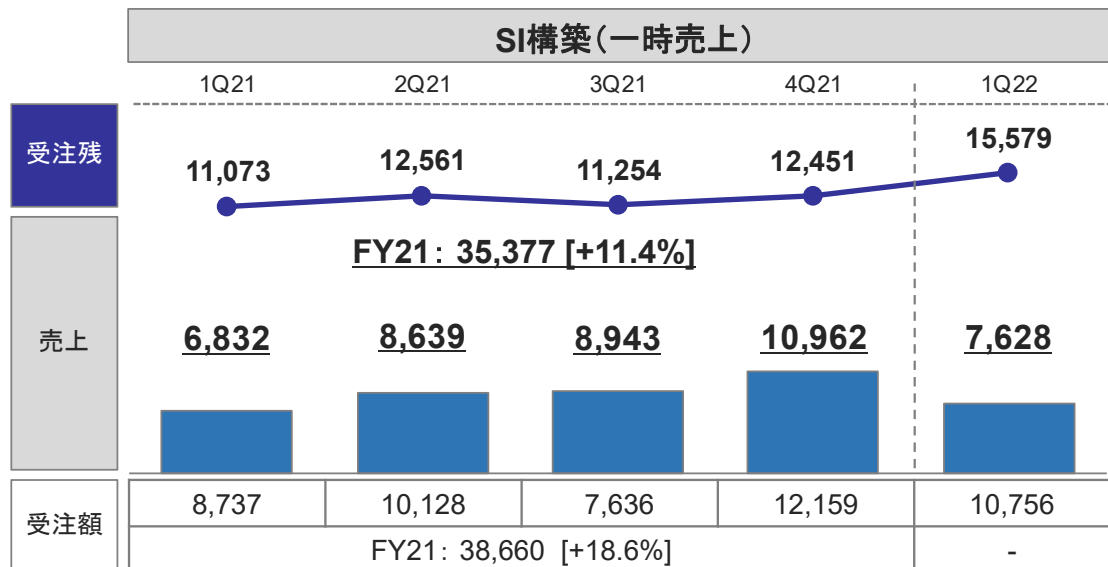
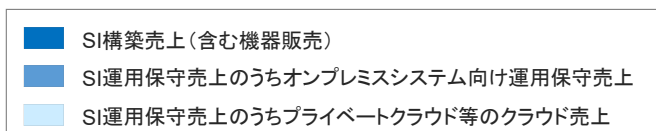
MVNOに係るモバイル データ接続料取り扱い

(MNOの提供するモバイルインフラコスト)

- FY22利用分ドコモ モバイル接続料は将来原価方式に基づき22年3月に接続料単価20,327円(前年単価比28.4%減、21年4月時提示単価22,190円より低下)と提示され1Q22より費用処理
- FY21利用分ドコモ モバイル接続料は将来原価方式提示単価28,385円(21年4月提示、前年単価比23.9%減)で1Q21より費用処理。接続料単価の確定は22年12月末頃見込み。FY22見直しには接続料確定による費用増減影響は見込まず
- FY20利用分ドコモ モバイル接続料は将来原価方式提示単価41,436円で1Q20より費用処理していたところ21年12月末に37,280円(前年単価比12.7%減)と確定し、3Q21に費用戻し10億円強を計上

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



受注環境活況

- SI構築: 1Q22受注 +23.1%、1Q22末受注残 +40.7%
- FY21連結子会社化のPTC(シンガポール) 予算超過でスタート(1Q22: 売上 22.3億円、営業利益 1.0億円)

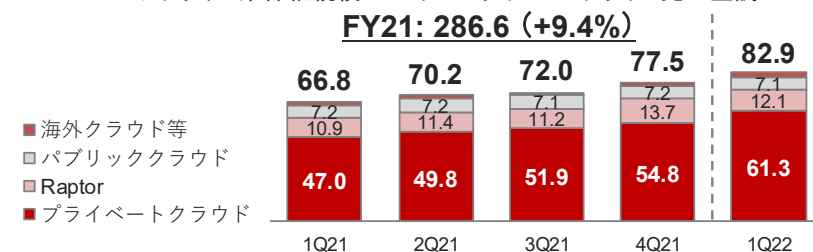
業界満遍なく受注積み上げ(1Q22受注大型案件)

- キャンパスネットワーク更改案件 複数
- インターネットゲートウェイ強化案件 複数
- Office365導入等のオフィスIT案件 複数
- 大手製造業向け情報システム部門業務フルアウトソース案件
- 大手建設事業者向け基幹システムリプレース案件
- 大手金融機関向けNWインフラ受託 等

- 1Q22受注は複数年確定大型案件受注分も内包

クラウドサービス売上

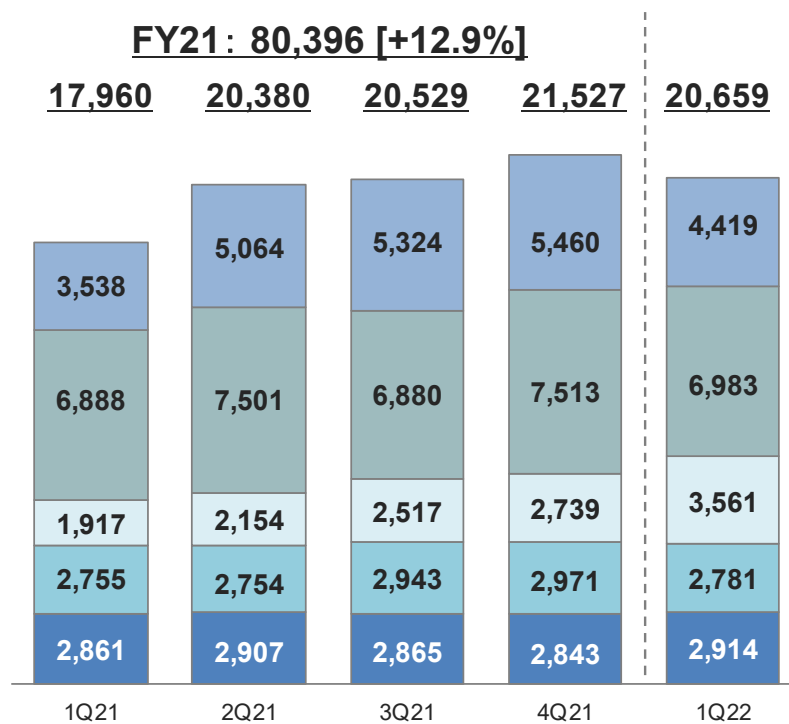
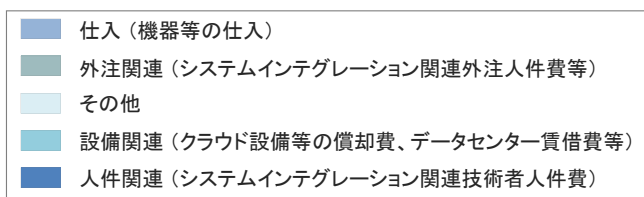
- マルチクラウド案件継続積み上げでプライベートクラウド売上堅調



- 1Q22売上区分: 91.4% SI運用保守、8.6% アウトソーシングサービス

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



- 仕入・外注関連費用は案件・売上規模に一定連動
- 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傾向
- 設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし
- 人件関連費用は年度替わりで一定増加

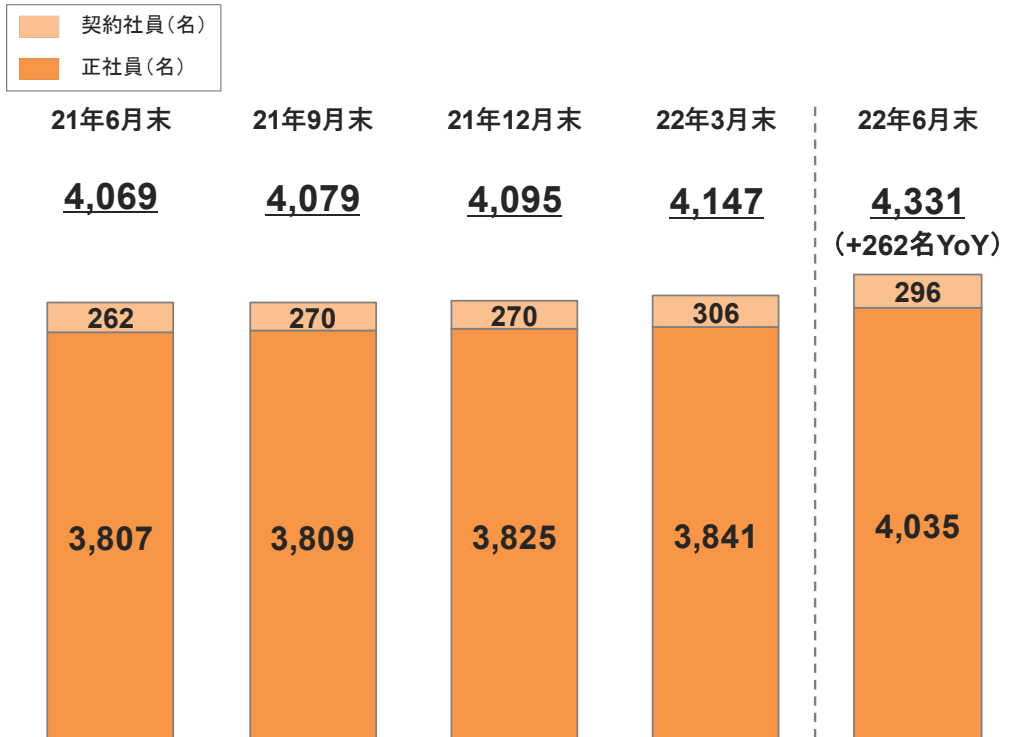
SI関連外注人員数推移 (単位:名)

1Q21末	2Q21末	3Q21末	4Q21末	1Q22末
1,244	1,300	1,302	1,319	1,327

Ⅱ - 7. 人的資本関連

YoY = 前年同期比

連結従業員数の推移



➤ FY22連結従業員純増予算:

- ・ 約290名(含む22年4月入社新卒 178名)
 - ✓ 単体2023年4月入社新卒者数及びFY22中途採用者数は従来比1.5倍規模を目標に活動中

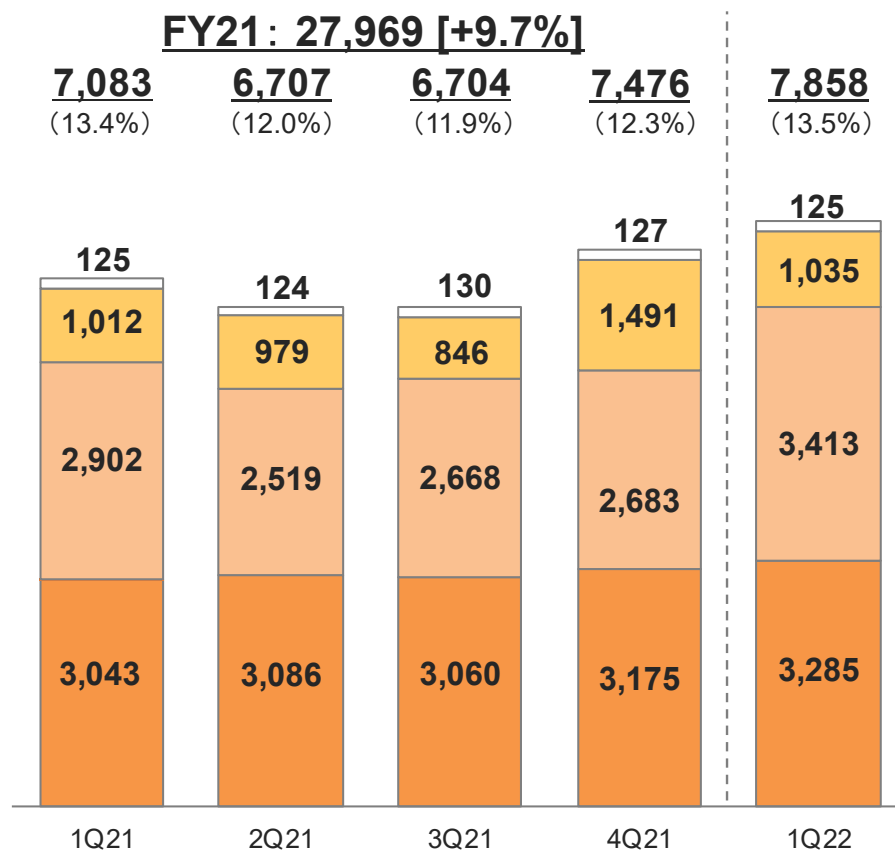
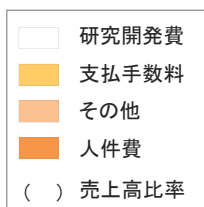
連結人件関連費の推移

単位: 百万円、(%) = 売上高比率

1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22
7,756 (14.6%)	7,892 (14.1%)	7,859 (13.9%)	7,985 (13.1%)	8,177 (14.1%)
FY21: 31,491 (13.9%) +10.3%YoY				-

Ⅱ - 8. 販売管理費の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比

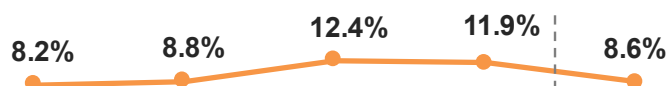


- 想定通り推移
- その他費用は個人向け広告宣伝費等で若干増加
- 人件費は年度替わりで一定増加

- 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、その他の収益・その他の費用は含まず
- 4Q21支払手数料はモバイルマーケティング季節要因で増加

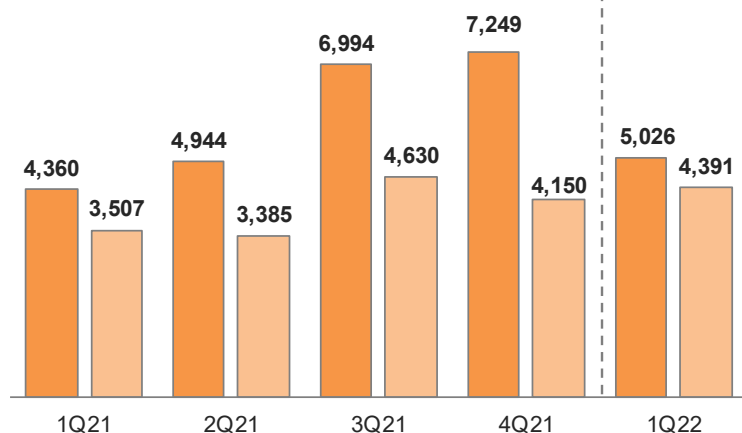
II - 9. 利益の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



FY21営業利益: 23,547 [+65.3%]

FY21当期利益: 15,672 [+61.4%]



1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	
1,208	292	855	595	1,611	金融損益(純額)
△217	△155	△684	△1,278	△14	持分法投資損益
△1,807	△1,667	△2,500	△2,388	△2,136	法人所得税費用
△36	△30	△35	△27	△96	控除-非支配持分利益

- 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

◆ 営業利益

➢ 1Q22: 50.3億円・+15.3%YoY

◆ 税引前利益

➢ 1Q22: 66.2億円・+23.8%YoY

- 支払利息: △133百万円
- 為替差益: +474百万円
- ファンド評価益等: 1,200百万円(1Q21: 1,296百万円)
- 受取配当金: +63百万円
- 持分法投資損益: △14百万円
うちディーカレット関連(出資比率: 38.2%)

1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22
△296	△256	△780	△1,456	△78

✓ 22年2月1日付で暗号資産事業を譲渡、立ち上がりつつあるデジタル通貨事業にリソース集中・注力。3Q21は通常分に譲渡関連損失4.8億円加算で損失増加、4Q21はのれん相当額減損11.8億円(これにて譲渡関連損失は終息)を内包

◆ 当期利益

➢ 1Q22: 43.9億円・+25.2%YoY

通期見通し対比1Q進捗率



II - 10. 連結バランスシートのサマリー

単位: 百万円

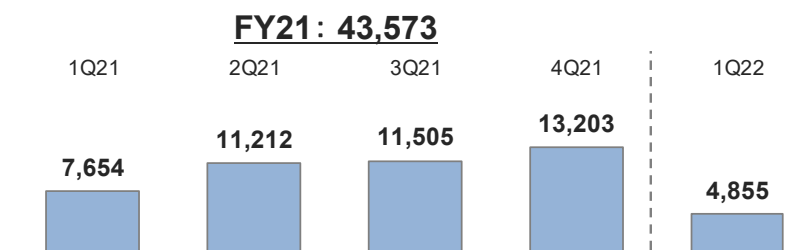
	22年3月末	22年6月末	増減
現金及び現金同等物	47,391	42,557	△4,834
営業債権	37,649	34,435	△3,214
棚卸資産	2,608	3,304	+696
前払費用(流動・非流動)	24,006	27,468	+3,462
有形固定資産	17,846	17,621	△225
使用権資産	44,874	42,425	△2,449
うち、オフィス・データセンター等オペリース	27,859	26,436	△1,423
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	17,015	15,989	△1,026
のれん・無形資産	25,903	25,890	△13
持分法で会計処理されている投資	5,830	5,717	△113
その他の投資	17,410	17,354	△56
その他	8,289	8,959	+670
資産合計:	231,805	225,730	△6,075
営業債務及びその他の債務	20,742	19,393	△1,349
借入金(流動・非流動)	21,870	21,120	△750
契約負債・繰延収益(流動・非流動)	17,405	18,111	+706
未払法人所得税	5,795	1,853	△3,942
退職給付に係る負債	4,395	4,371	△24
その他の金融負債(流動・非流動)	47,181	45,846	△1,335
うち、オフィス・データセンター等オペリース	28,157	26,742	△1,415
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	18,069	16,932	△1,137
その他	9,796	8,416	△1,380
負債合計:	127,184	119,110	△8,074
資本金	25,562	25,562	-
資本剰余金	36,518	36,552	+34
利益剰余金	37,024	39,157	+2,133
その他の資本の構成要素	6,275	6,040	△235
自己株式	△1,851	△1,831	+20
親会社所有者帰属持分合計:	103,528	105,480	+1,952

親会社所有者帰属持分
22年3月末 44.7%
22年6月末 46.7%

II - 11. 連結キャッシュ・フロー

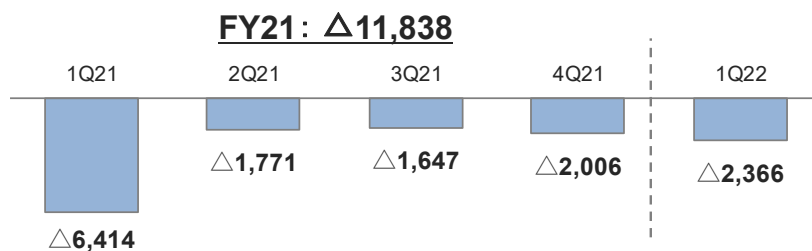
単位:百万円

営業キャッシュ・フロー



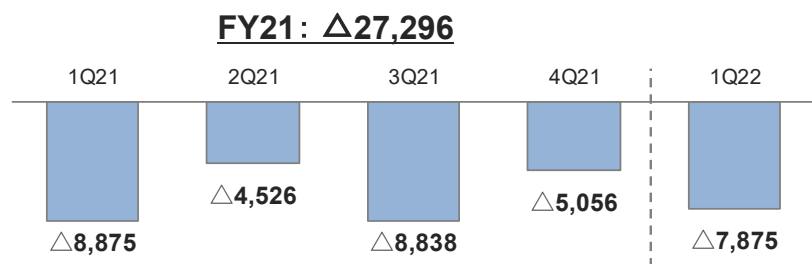
	1Q22主内訳	前年同期比
税引前利益	6,623	+1,273
減価償却費及び償却費	7,055	+449
営業資産及び負債の増減	△1,063	△992
法人所得税支払	△6,091	△2,757

投資キャッシュ・フロー



	1Q22主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△1,839	+1,000
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△1,149	+176
有形固定資産売却(リースバック)による収入	791	+207

財務キャッシュ・フロー

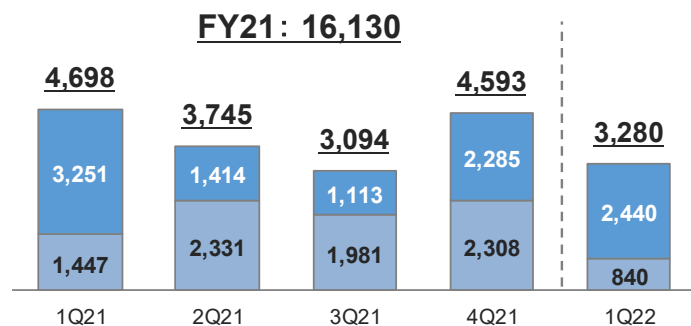
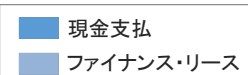


	1Q22主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△4,819	△356
配当金の支払	△2,258	△499
借入金の返済	△750	+3,335

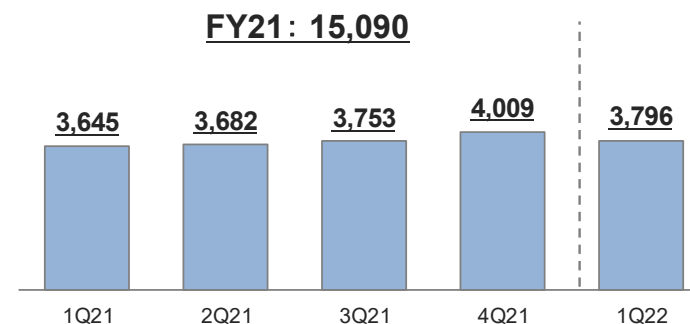
II - 12. その他の財務データ

単位:百万円

設備投資額(CAPEX)



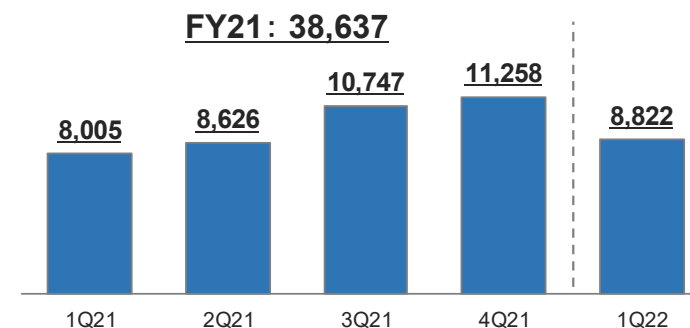
設備投資償却額



CAPEXの内訳(単位:億円)

	1Q21	1Q22
NW恒常投資関連	26	20
クラウド関連	11	3
白井DC関連	6	7
顧客向け関連	3	3
ATM関連	0	0

Adjusted EBITDA



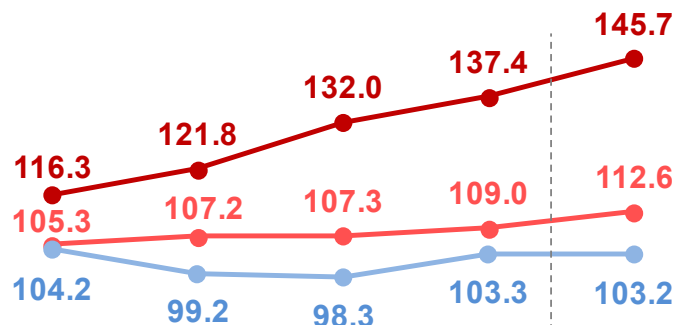
- 設備投資額は、有形固定資産及び無形固定資産の現金支出による取得額及びファイナンス・リースによる取得額よりセール・アンド・リースバック取引による重複、少額端末等で投資との性質を持たない資産の取得額を除外して算定
- 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資(CAPEX)による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産(オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等)の償却額を除外して算定
- Adjusted EBITDAは、営業利益と設備投資償却額の合計額を記載

Ⅲ-1. 各サービス・事業の進捗: モバイル・IoT

%、YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比

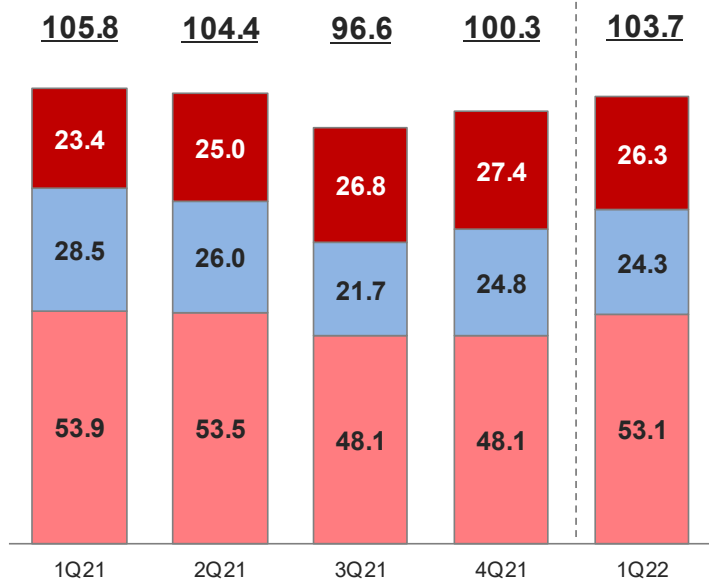
モバイル回線数の推移

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

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)

- 1Q22売上: 26.3億円(+2.9億円YoY)
 - ✓ 4Q21比は大型モバイル個別案件フェーズ毎まとめ案件の反動減あり
- 1Q22末回線数: 145.7万(+8.3万QoQ)
 - ✓ IoT案件継続獲得で売上・回線数共に継続伸長
 - ✓ デジタル庁 農水ガバメントソリューションサービス向けモバイル案件
モバイルキャリア冗長・閉域接続等で特徴発揮し受注

◆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)

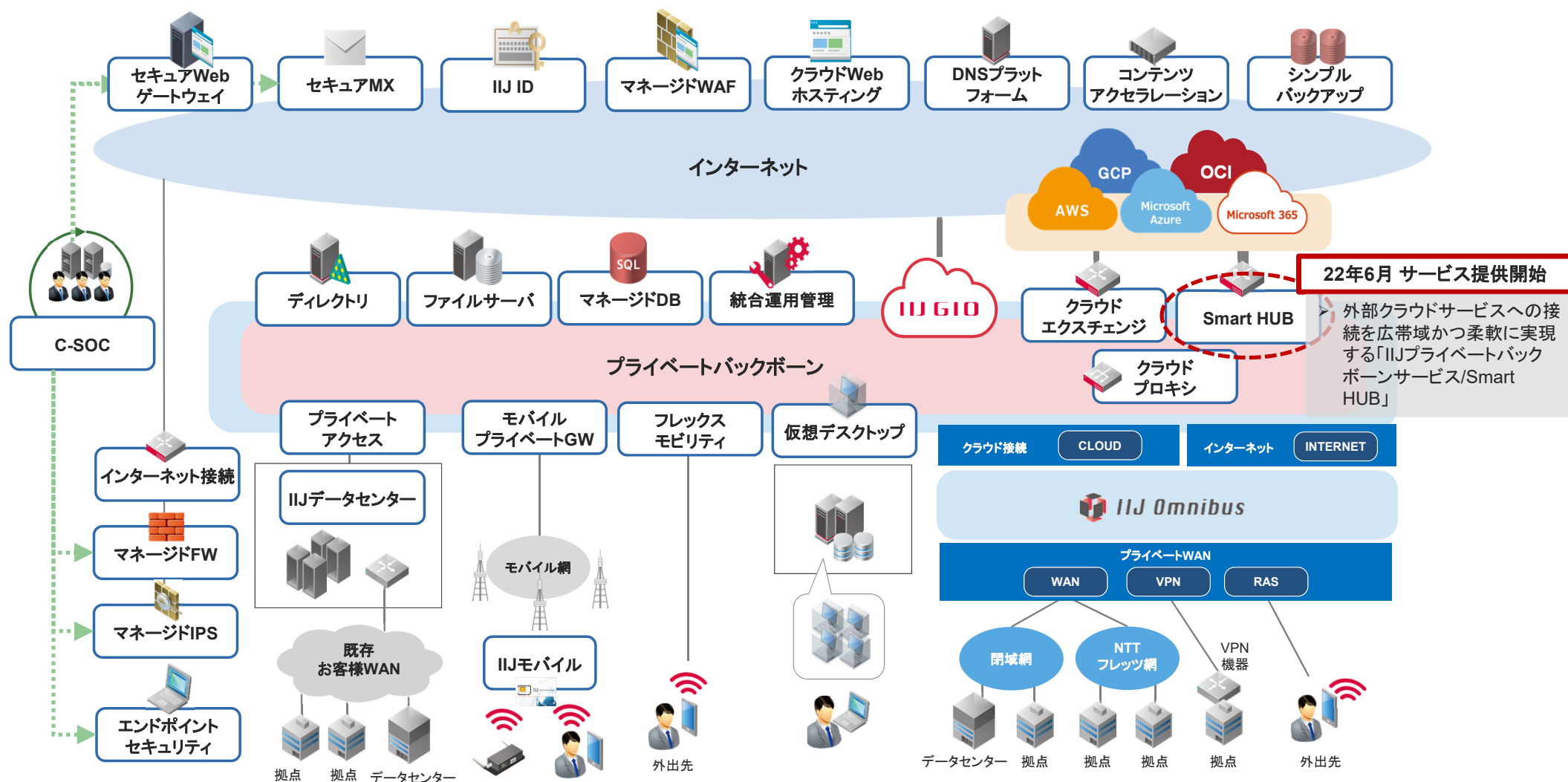
- 1Q22売上: 24.3億円(△4.2億円YoY)
 - ✓ 接続料改定の転嫁ほぼ想定通り
- 1Q22末回線数: 103.2万(△0.1万QoQ)
 - ✓ 一般事業者分は増加傾向
- 1Q22末MVNE顧客数: 171社(+12社YoY)
 - ✓ ケーブルテレビ事業者(91社)・大手小売り 他

◆IJmio (個人モバイル)

- 1Q22売上: 53.1億円(△0.8億円YoY)
- 1Q22末回線数: 112.6万(+3.6万QoQ) 競合変化のなか獲得規模増加
 - ✓ サブ回線需要でeSIM回線獲得ペース向上
 - ✓ Q毎回回線純増数は4Q21比倍増超

	1Q21末	2Q21末	3Q21末	4Q21末	1Q22末
ギガプラン回線数(単位: 万)	46.2	55.6	60.7	66.7	75.7
うち新規割合(約)	17%	30%	34%	38%	43%

Ⅲ-3. 自社開発ネットワークサービス群:ラインアップ・機能継続拡充にて差別化発揮



FY22連結業績見通し(2022年5月発表から変更なし)

単位: 億円

	売上高比		前期比		売上高比		前年同期比	
	FY22見通し (2022年4月~2023年3月)	FY21実績 (2021年4月~2022年3月)			FY22 上期見通し (2022年4月~2022年9月)			
売上収益	2,500	2,263.4	+10.5%	+236.6	1,170	+7.3%	+79.5	
売上原価	76.9% 1,922	77.2% 1,747.1	+10.0%	+174.9	77.7% 909	+5.7%	+49.3	
売上総利益	23.1% 578	22.8% 516.3	+12.0%	+61.7	22.3% 261	+13.1%	+30.1	
販売管理費等	12.2% 306	12.4% 280.8	+9.0%	+25.2	13.2% 154	+11.7%	+16.2	
営業利益	10.9% 272	10.4% 235.5	+15.5%	+36.5	9.1% 107	+15.0%	+14.0	
持分法投資損益	△4	△23.3	-	+19.3	△2	-	+2.0	
税引前利益	10.5% 263	10.7% 241.6	+8.8%	+21.4	8.8% 103	△1.3%	△1.3	
当期利益	7.0% 175	6.9% 156.7	+11.7%	+18.3	5.8% 68	△1.3%	△0.9	

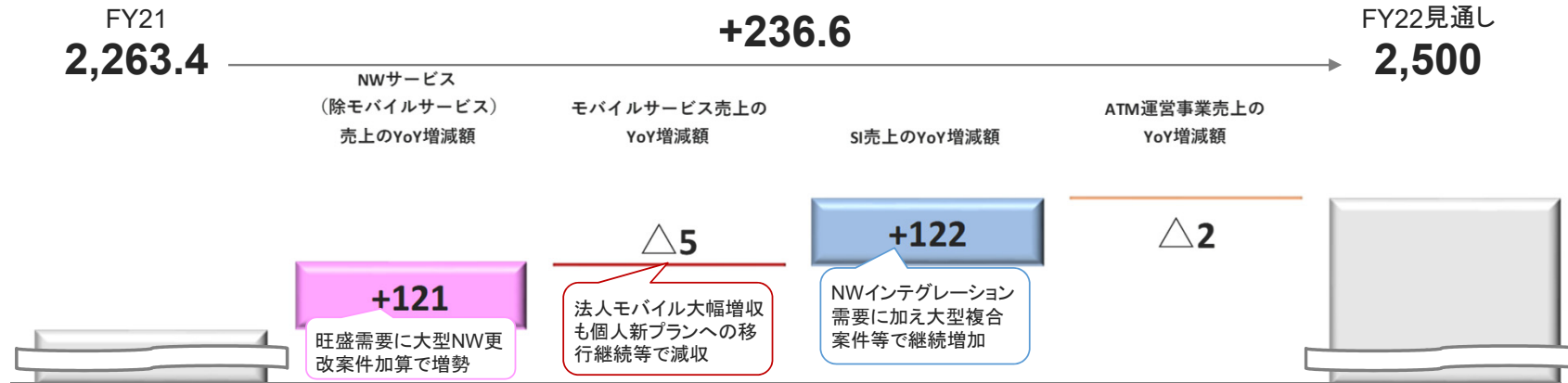
	売上の前提	粗利の前提	その他の前提
NWサービス (除くモバイル)	前期からの旺盛需要継続に大型複合案件加算で増勢	売上増による構造的利益拡大継続	<ul style="list-style-type: none"> 販管費等: 採用・販促費用等で規模増加を織り込み 持分法投資損益: ディーカレット損失幅縮小(ディーカレット持分法投資損失約7億円見込み) 連結従業員純増予算: 約290名・うち新卒178名 CAPEX: 白井データセンター2期棟向けFY22分約50億円追加等で215億円規模
モバイル	法人モバイル大幅増収もギガプラン移行継続等で5億円強減収	接続料確定戻りは未織り込み・音声仕入れ低下によるFY21の一時的利益縮小でFY21比粗利減	
SI	NWインテグレーション需要に加え大型複合案件等で継続増加	売上規模増・粗利率微増で増益	
ATM	前期並み	前期並み	

- 販売管理費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他収益、その他費用の合計額を記載
- 当期利益は、親会社の所有者に帰属する利益を表示

FY22連結業績見通し(2022年5月発表から変更なし)

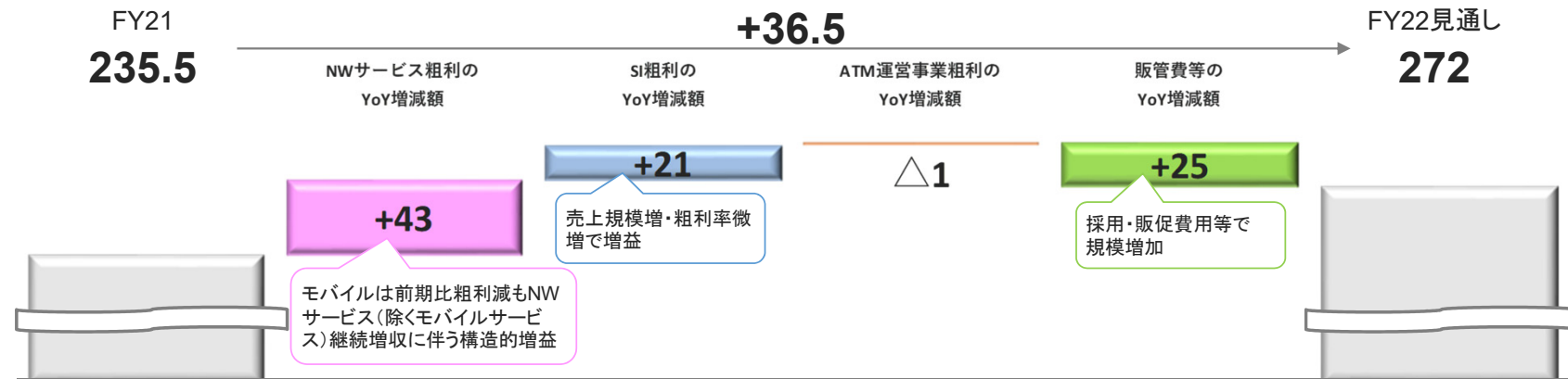
単位: 億円
YoY = 前年同期比

売上



- NWサービス(除くモバイルサービス)売上は、NWサービス売上より以下のモバイルサービス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
- ARPU (Average Revenue Per User)は、ユーザー1人あたりの平均売上を指す

営業利益



Appendix FY22配当見通し・株式分割

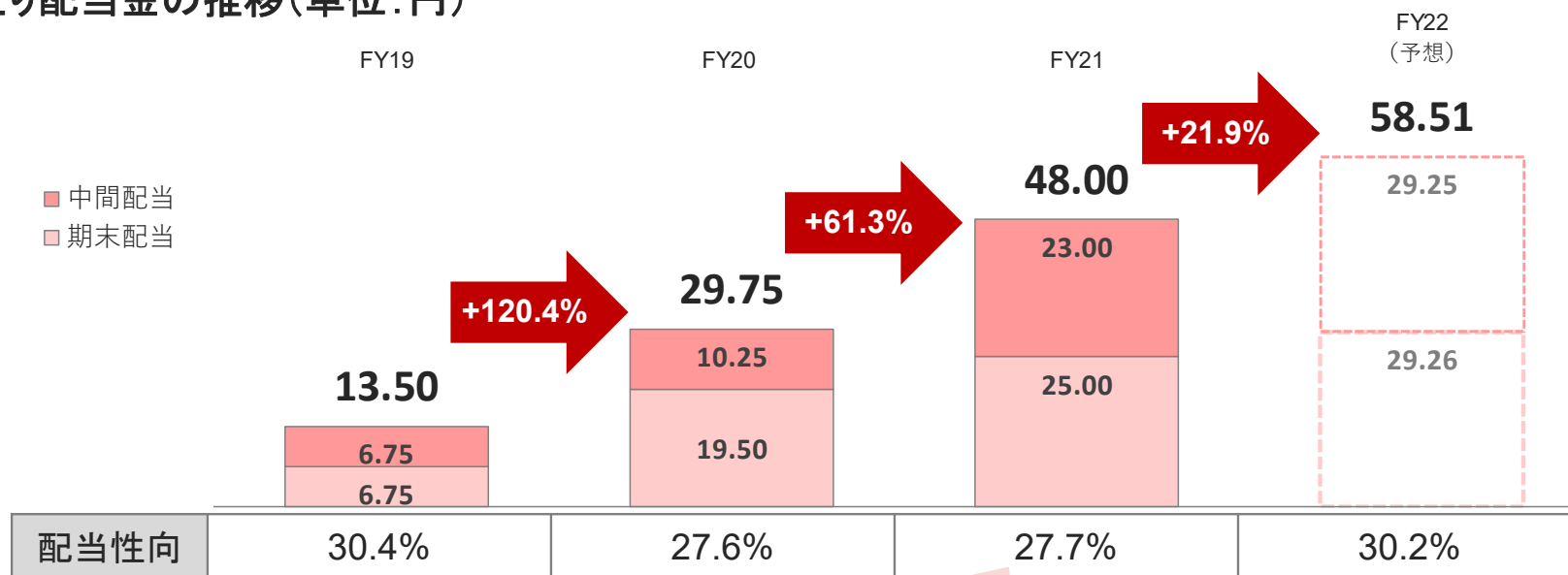
◆ 株式分割(2022年8月5日発表)

- 分割割合: 普通株式1株について2株の割合
- 効力発生日: 2022年10月1日(基準日: 2022年9月30日)

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株当たり配当金の推移(単位:円)

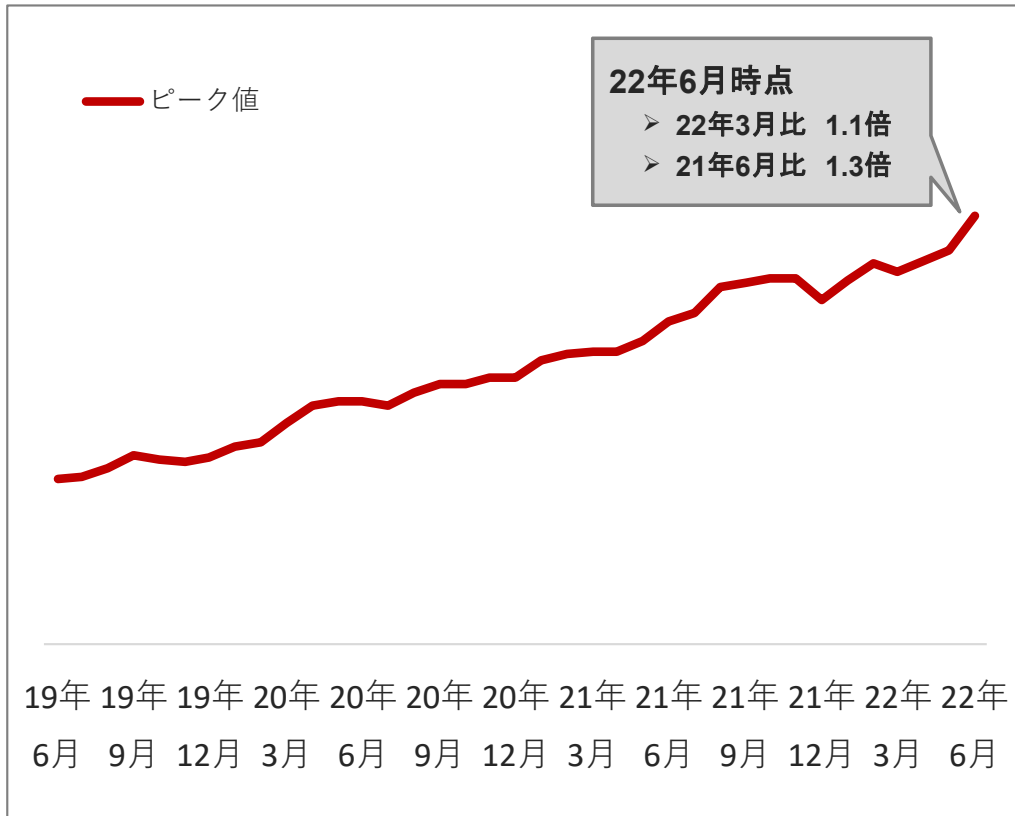


非定常的な非資金損益(ファンド評価益・減損等)を除外した実質的な配当性向は30%程度

- ・ 株式分割に伴いADR交換比率は普通株式2株 = 1 ADRへ変更
- ・ FY22期末配当は、株式分割前ベースの金額で表示(分割後ベースでは14.63円/株)

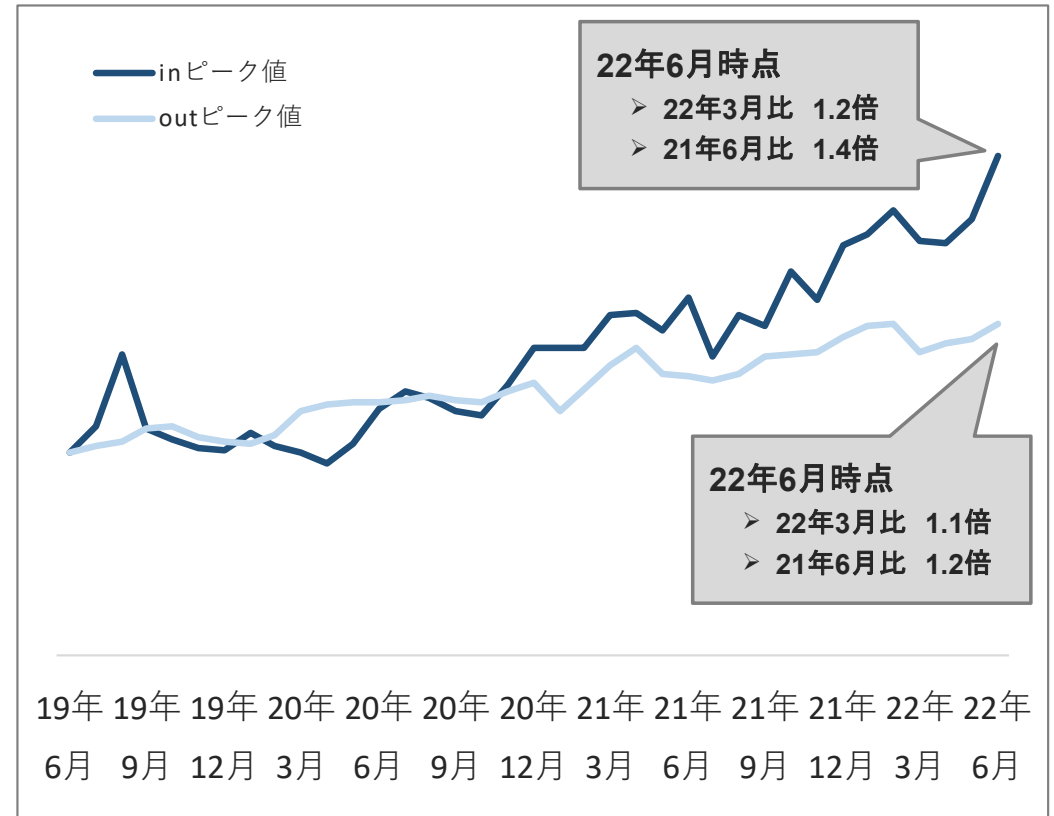
IT利活用の進展に伴いインターネットトラフィック継続増加

国内主要IXトラフィック推移



・ インターネットマルチフィード(株)調べ

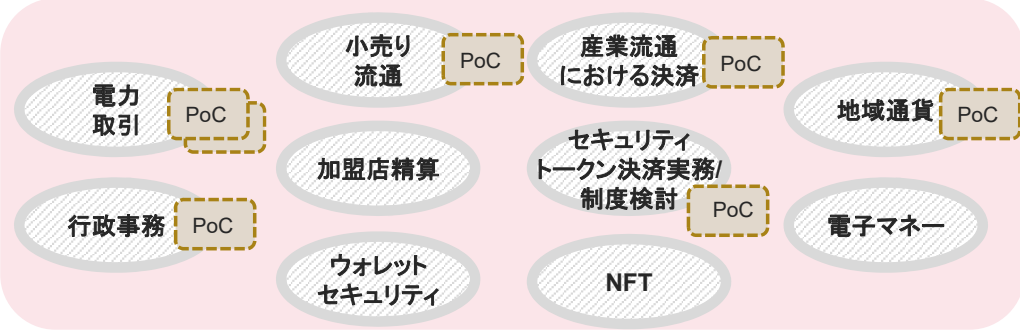
IIJバックボーントラフィック推移



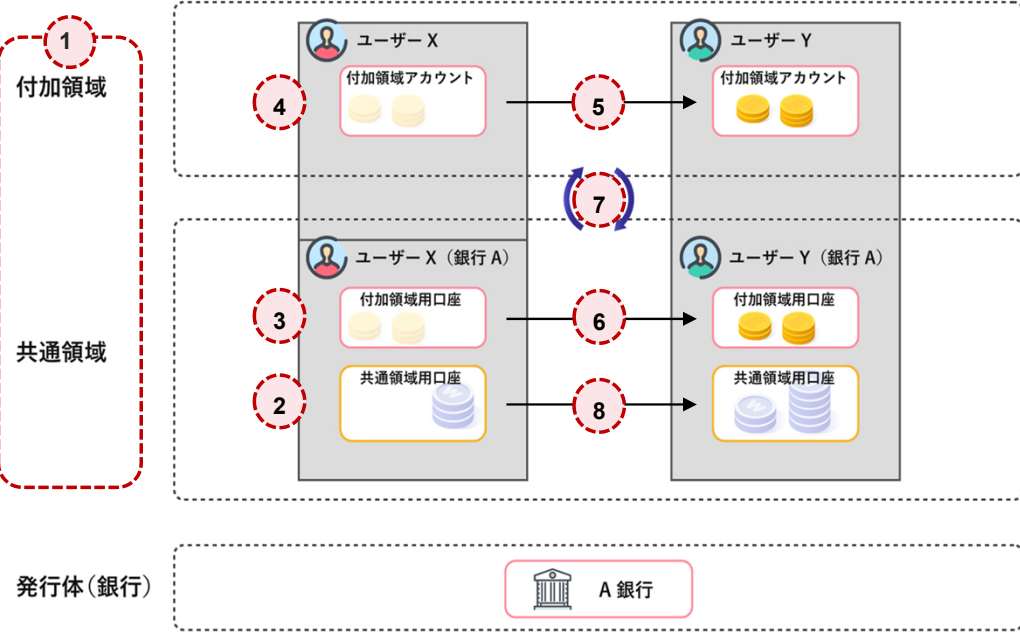
・ (株)インターネットイニシアティブ調べ

ディーカレットDCP (持分法適用会社) のデジタル通貨事業の状況

デジタル通貨フォーラム分科会 (参加企業・自治体など 83社)



二層構造デジタル通貨プラットフォーム



DCJPY (仮称)*の主な実証実験 (PoC) (約40社参加)

*DCJPY: 二層構造デジタル通貨PFにおける発行/移動/償却が可能な銀行発行デジタル通貨の仮称

分科会名	参加企業	PoC概要
産業流通	三菱商事 NTT他	三菱商事の行う貿易取引で発生する決済においてスマートコントラクトを活用したDCJPY決済
電力取引	関西電力他	電力Peer to Peer(P2P)取引で得たDCJPYを使用してコンビニ店舗で商品購入
	エナリス他	DXとGXの融合となるデジタル通貨DCJPYと電力取引データを活用した多様な新サービスの展開に向けたユースケースを机上検証
地域通貨	三菱UFJリサーチ & コンサルティング、TIS他	給付金のデジタル化に対し利用用途限定したDCJPYを活用し、自治体の印刷/郵送/個別精算/紙保管や、給付金利用の加盟店の紙集計/提出・資金立替が不要となる事を検証
行政事務	セブン銀行他	小売流通分野におけるDCJPYの活用ケースで、小売・卸・銀行等で、EDI連携を視野に入れたユースケースで検証
セキュリティトークン	野村HD フューチャー アーキテクト他	セキュリティトークンとDCJPYのDVP決済の机上検証を実施し、実現にあたっての課題や論点を整理

EDI (Electronic Data Interchange): 電子データの自動交換

DVP (Delivery Versus Payment): 証券の引き渡しと代金の支払いを同時に実行する仕組み

二層構造デジタル通貨プラットフォームの特許を取得

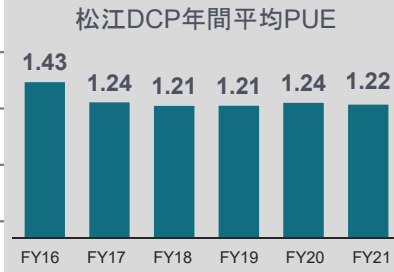
図中の番号	特許概要 (電子通貨管理システム)
①	共通領域および付加領域による二層のシステム構成
②	共通領域におけるデジタル通貨の発行
③④	共通領域のデジタル通貨に紐づけられた付加領域トークンの発行
⑤⑥	付加領域におけるトークンの移転およびその移転に紐づけられた共通領域におけるデジタル通貨の移転
⑦	共通領域・付加領域の同期処理
⑧	共通領域において付加領域に紐づけられていないデジタル通貨の移転

Appendix カーボンニュートラルデータセンター(DC)実現への取り組み

TCFD提言に基づく情報開示
<https://www.ij.ad.jp/ir/integrated-report/tcdf/>

自社保有データセンターの特徴・取り組み

	松江データセンターパーク(DCP)	白井データセンターキャンパス(DCC)
施設特徴	日本初の外気冷却方式を用いた商用コンテナモジュール型データセンター	松江DCPで培った技術をベースにシステムモジュール構造のデータセンター
所在地	島根県松江市	千葉県白井市
敷地面積	約16,000m ²	約40,000m ²
設備収容ラック数	500規模	6,000規模(想定、4期棟合計)、1期棟:約700、2期棟:約1,100(予定)
稼働年	1期棟:2011年4月、2期棟:2013年11月	1期棟:2019年5月、2期棟:2023年7月(予定)
PUE	FY21実績:1.22、FY22見込み:1.2台維持	FY21実績:1.42、FY22見込み:1.3台
カーボンオフセットへの取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 外気空調による省電力化 再生可能エネルギー由来の電力利用で再エネ率100%達成(2022年2月~) 太陽光発電設備の設置 	<ul style="list-style-type: none"> 外気空調による省電力化 再生可能エネルギー由来の電力利用予定(FY23以降) 大容量リチウムイオン電池による受電電力ピークカット 太陽光発電設備の設置

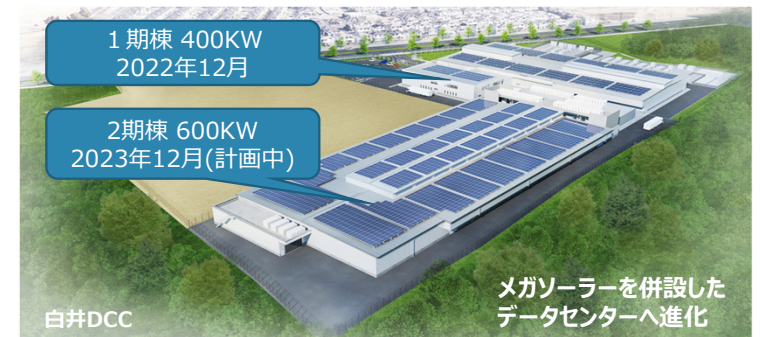


TCFD提言に基づく情報開示

➢ 温室効果ガス排出量(Scope1、2)の7割以上を占めるDCにおいて、「再生可能エネルギーの利用」と「エネルギー効率の向上」により、温室効果ガスの削減に取り組む

取り組み施策	取り組み目標
再生可能エネルギーの利用	FY2030におけるDC(Scope1,2)の再生可能エネルギー利用率を85%まで引き上げる
エネルギー効率の向上	FY2030まで技術革新の継続により、DCのPUEを業界最高水準の数値(1.4)以下にする

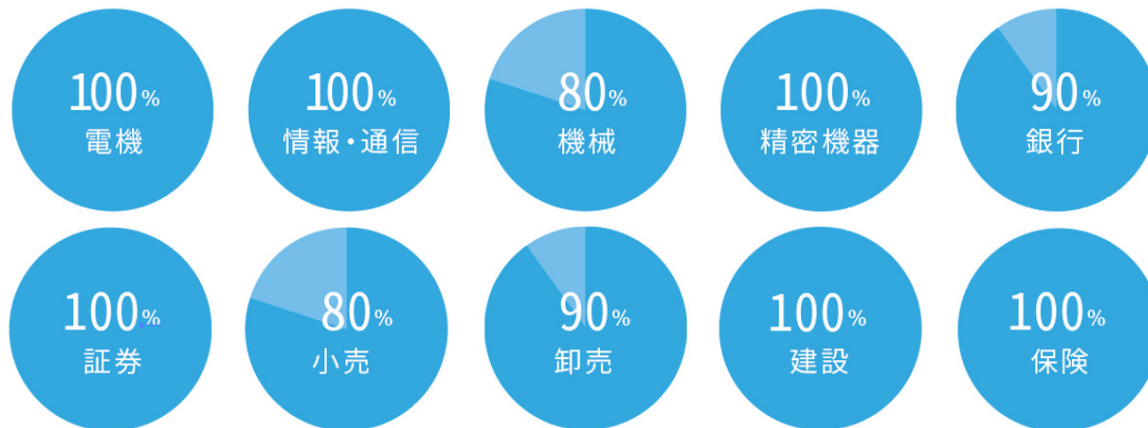
オンサイト太陽光発電設備の設置状況



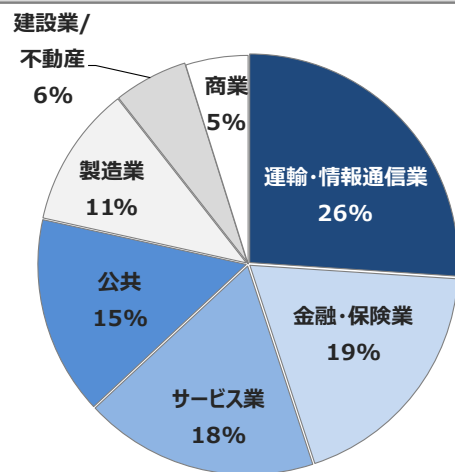
- TCFD: Task Force on Climate-related Financial Disclosures
- PUE (Power Usage Effectiveness): データセンター施設全体の電力量÷IT機器の利用する電力量
- Scope 1, 2(自社での温室効果ガス排出): 自社での燃料の仕様や工業プロセスによる直接排出及び自社が購入した電気・熱の資料に伴う間接排出(GHGプロトコル定義)
- 再生可能エネルギー: 非化石証書活用による実質再生可能エネルギー含む

IIJグループ顧客数：13,000社

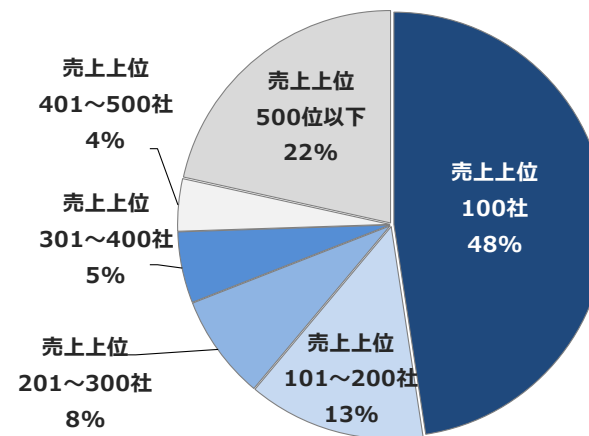
業界TOP10企業への浸透率



顧客業種別売上分布



顧客別売上分布



- IIJグループ顧客数は22年3月末時点
- 業界TOP10企業への浸透率は、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、IIJがサービスを提供している比率であり、FY21 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FY21 IIJ単体実績を基に当社作成

売上計上区分

単位: 億円

売上区分		1Q22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	95.2	<table border="1"> <tr> <td>IP</td> <td>34.5</td> <td>◆ 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 rowspan="2">モバイル</td> <td rowspan="2">50.6</td> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>26.3</td> </tr> <tr> <td>MVNE(他MVNO卸)</td> <td>24.3</td> </tr> </table>	IP	34.5	◆ 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	50.6	IoT等法人モバイル	26.3	MVNE(他MVNO卸)	24.3	<table border="1"> <tr> <td>IP</td> <td> <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 </td> </tr> <tr> <td>モバイル</td> <td> <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 法人: 中長期需要拡大展望 個人: 厳しい競争の中、新プラン訴求等で回線数純増 </td> </tr> </table>	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 	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 法人: 中長期需要拡大展望 個人: 厳しい競争の中、新プラン訴求等で回線数純増
	IP	34.5	◆ 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	50.6	IoT等法人モバイル	26.3													
			MVNE(他MVNO卸)	24.3													
	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 															
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 法人: 中長期需要拡大展望 個人: 厳しい競争の中、新プラン訴求等で回線数純増 																
個人向けインターネット接続	61.0	<table border="1"> <tr> <td>モバイル</td> <td>53.1</td> <td>◆ データ通信中心の安価なSIMサービス ◆ IJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の间接販売</td> </tr> </table>	モバイル	53.1	◆ データ通信中心の安価なSIMサービス ◆ IJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の间接販売												
モバイル	53.1	◆ データ通信中心の安価なSIMサービス ◆ IJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の间接販売															
WAN (Wide Area Network)	66.8	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	109.4	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) <table border="1"> <tr> <td>セキュリティ</td> <td>61.5</td> <td>パブリッククラウド</td> <td>7.1</td> </tr> </table>	セキュリティ	61.5	パブリッククラウド	7.1	<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	61.5	パブリッククラウド	7.1														
SI	運用保守	166.4	<table border="1"> <tr> <td>オンプレミス</td> <td>90.6</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>75.8</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	90.6	◆ 構築したシステムの運用保守	プライベートクラウド等	75.8	◆ 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、中長期の事業機会拡大を展望 一定のシステムは将来クラウドに収斂 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	90.6	◆ 構築したシステムの運用保守														
プライベートクラウド等	75.8	◆ 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)	76.3	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"> 大型ネットワーク複合案件の増加で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
85.7%

一時売上

Appendix 設備投資と事業展開の推移

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22見通し
売上 (単位: 億円)	1,578	1,762	1,924	2,045	2,130	2,263	2,500
● 営業利益率	3.3%	3.8%	3.1%	4.0%	6.7%	10.4%	10.9%
■ 営業利益 (単位: 億円)	51	68	60	82	142	235	272
CAPEX (単位: 億円)	165	207	151	152	152	161	215
ネットワークサービス	126	94	94	96	88	97	-
クラウド	36	79	19	26	28	23	-
白井DC	-	12	21	20	15	15	-
SI他	3	23	17	10	20	26	-
設備投資償却額 (単位: 億円)	109	121	139	144	145	151	-
年度末従業員数	3,104	3,203	3,353	3,583	3,805	4,147	-

事業投資積極化でCAPEX増大

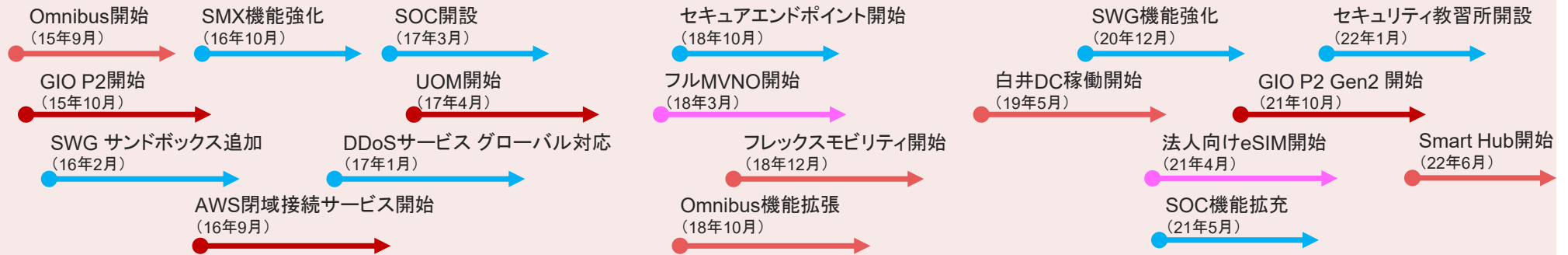
法人月額ネットワークサービスへの需要拡大

CAPEXと設備投資償却額ほぼ同水準

コスト安定化

含む白井DC 2期棟分約50

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

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
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					22年3月提示 20,327円 28.4%減YoY 前提示単価比△8.4%	15,697円 22.8%減YoY 前提示単価比△12.9%	13,207円 15.9%減YoY
現単価	49,311円 6.0%減YoY	42,702円 13.4%減YoY	37,280円 12.7%減YoY	21年4月提示 22年12月末頃確定(予定) 28,385円 23.9%減YoY 前提示単価比△14.5%	22,190円 21.8%減YoY 前提示単価比△20.5%	18,014円 18.8%減YoY	
旧単価	49,311円 6.0%減YoY	42,702円 13.4%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。
- FY20接続料単価は将来原価方式提示の41,436円との見込み値にてFY20費用処理していたところ、FY20 MNO (携帯キャリア)実績に基づき2021年12月末に前年単価比12.7%減の37,280円で確定。3Q21決算に全額反映済み。
- 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。2021年4月提示のFY21単価28,385円は2022年12月末頃確定見込み。
- 上記下線の接続料単価は実績により確定済み。
- 上記接続料単価の減少%値は前年接続料単価比。
- 単価は、NTTドコモ社ホームページ掲載の「卸携帯電話サービス契約約款」にて閲覧可能。<https://www.docomo.ne.jp/binary/pdf/corporate/disclosure/mvno/business/oroshi.pdf>

個人向けモバイル料金 新旧比較

旧

新: ギガプラン(21年4月~)

22年4月1日付
新料金

月額基本料金	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
料 従 金 量	音声通話従量	22円/30秒	

2ギガプラン (2GB)	音声付	858円	850円
	データのみ	748円	740円
4ギガプラン (4GB)	音声付	1,078円	990円
	データのみ	968円	900円
8ギガプラン (8GB)	音声付	1,518円	1,500円
	データのみ	1,408円	1,400円
15ギガプラン (15GB)	音声付	1,848円	1,800円
	データのみ	1,738円	1,730円
20ギガプラン (20GB)	音声付	2,068円	2,000円
	データのみ	1,958円	1,950円
料 従 金 量	音声通話従量	11円/30秒 (21年9月より)	

- ・ 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
- ・ 音声通話従量は国内通話に限る。新音声通話従量料金は21年9月11日に改定し、旧プランユーザーも対象
- ・ 個人向けeSIMサービス「IIJmio eSIMサービス データプラン ゼロ」(20年3月提供開始)、NTTドコモのLTE/3G網に対応したデータ通信、料金体系: 月額料金(バンドルクーポン0GB) 165円、追加データ量: 最初の1GB(330円)、2GB~10GB: 495円/GB単位



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。