

2023年3月期 上半期(1H22) 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11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. 1H22総括 | P. 2 |
| II. 1H22連結業績 | P. 3 ~ 16 |
| III. 各サービス・事業の進捗等 | P. 17 |
| Appendix | P. 18 ~ 20 |
| | |
| 【ご参考】会社紹介資料 | P. 22 ~ 36 |

I. 1H22総括

単位: 億円
+, YoY = 前年同期比、QoQ = 前四半期比
当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示

コロナ禍緩和のなか売上成長増勢 1Q +9.8% 2Q +13.7%

(1Q21 +5.2% 2Q21 +9.3%)

NWサービスのインテグレーション需要活況・SI強含みで推移 上期見通し超過

上期 売上 1,219.6億円 +11.8% 営業利益 111.7億円 +20.1% 当期利益 86.4億円 +25.3%

売上

営業利益

税引前利益

当期利益

1Q22

581.9
(+9.8%)

2Q22(3ヵ月)

637.7
(+13.7%)

1Q22

50.3
(+15.3%)

2Q22(3ヵ月)

61.5
(+24.3%)

1Q22

66.2
(+23.8%)

2Q22(3ヵ月)

62.4
(+22.7%)

1Q22

43.9
(+25.2%)

2Q22(3ヵ月)

42.5
(+25.5%)

ネットワーク・システム複合案件の増加のなか多様なNWサービス群をインテグレーションで展開し競争優位性発揮

◆ NWサービス

- IP: 2Q +8.9%YoY、+5.8%QoQ アウトソーシング: 2Q +14.8%YoY、+5.3%QoQ WAN: 2Q +6.3%YoY、+2.5%QoQ 1Q時より伸び復調
- 自社開発新SASEサービス提供開始(22年9月)、海外拠点向けセキュリティ運用サービス提供開始(22年10月)
- 4Q21・1Q22時獲得の複数年確定複合案件での月額売上計上見込み 約5億円/3Q、約7億円/4Q

◆ SI

- NW構築活況で売上・受注上振れ推移 上期売上: 構築 +26.4%、運用保守 +15.9% 上期受注: 構築 +14.9%、運用保守 +42.3%
- 村田製作所とIoT協業(23年夏サービス提供開始予定)、APEC個人データ保護法対応のCBPR認証取得(22年9月)

◆ モバイルサービス

- 個人モバイル獲得ペース向上 2Q22 +5.3万回線QoQ(1Q22 +3.6万、4Q21 +1.7万QoQ) マルチプロファイルSIM開発等で更なる法人IoT需要獲得に期待

人的資源拡充: 23年4月新卒入社 245名(連結、22年4月178名) 中途採用も例年比約1.5倍で活動中(単体)

- ・ NWはネットワークサービス、SIはシステムインテグレーションを指す
- ・ CBPR認証取得とは当社の越境個人データ保護に関してプライバシー原則への適合性が認められ、当社サービスを利用する顧客のAPEC域内で個人データの移転を法的に安全な状態で円滑に行えることを指す

II-1. 連結業績サマリー

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

| | 売上高比 | | 前年同期比 | | 売上高比 | | 前年同期比 | | 売上高比 | | 前期比 | |
|--------------------------|---------------------------|---------------------------|--------|--------|---|--------|-------|--|---|--------|--------|--|
| | 1H22実績 2022年4月～2022年9月 | 1H21実績 2021年4月～2021年9月 | | | 1H22見通し (2022年5月発表) 2022年4月～2022年9月 | | | | FY22通期見通し (2022年5月発表) 2022年4月～2023年3月 | | | |
| 売上収益 | 1,219.6 | 1,090.5 | +11.8% | +129.1 | 1,170 | +7.3% | +79.5 | | 2,500 | +10.5% | +236.6 | |
| 売上原価 | 78.3% 954.7 | 78.8% 859.7 | +11.1% | +95.0 | 77.7% 909 | +5.7% | +49.3 | | 76.9% 1,922 | +10.0% | +174.9 | |
| 売上総利益 | 21.7% 264.9 | 21.2% 230.9 | +14.8% | +34.1 | 22.3% 261 | +13.1% | +30.1 | | 23.1% 578 | +12.0% | +61.7 | |
| 販売管理費等 | 12.6% 153.2 | 12.6% 137.8 | +11.2% | +15.4 | 13.2% 154 | +11.7% | +16.2 | | 12.2% 306 | +9.0% | +25.2 | |
| 営業利益 | 9.2% 111.7 | 8.5% 93.0 | +20.1% | +18.7 | 9.1% 107 | +15.0% | +14.0 | | 10.9% 272 | +15.5% | +36.5 | |
| 税引前利益 | 10.5% 128.6 | 9.6% 104.3 | +23.3% | +24.3 | 8.8% 103 | △1.3% | △ 1.3 | | 10.5% 263 | +8.8% | +21.4 | |
| 当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益) | 7.1% 86.4 | 6.3% 68.9 | +25.3% | +17.5 | 5.8% 68 | △1.3% | △ 0.9 | | 7.0% 175 | +11.7% | +18.3 | |

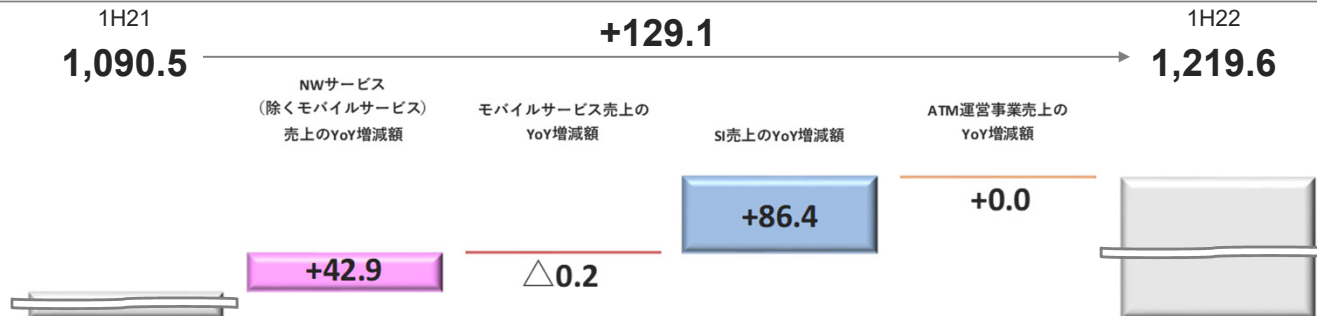
通期見通し変更なし

- ▶ 上期実績(期初想定比): SI売上/利益・個人モバイル売上は上振れ、ネットワークサービス(除くモバイル)売上は1Qスロースタートで積み上げ開始
- ▶ 通期見通し: 現時点で、業績貢献大きい4Q分売上・利益(特にSI分)は積み上げ途中でモバイル接続料戻りも未確定 22年5月発表のFY22通期見通しは据え置き

Ⅱ-2. 売上・営業利益 前年同期比増減分析

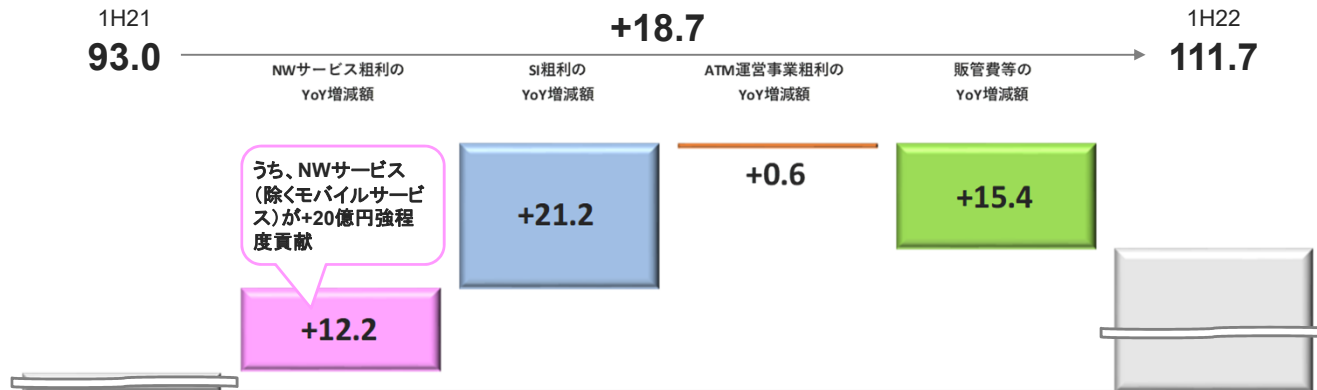
単位: 億円
YoY = 前年同期比

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

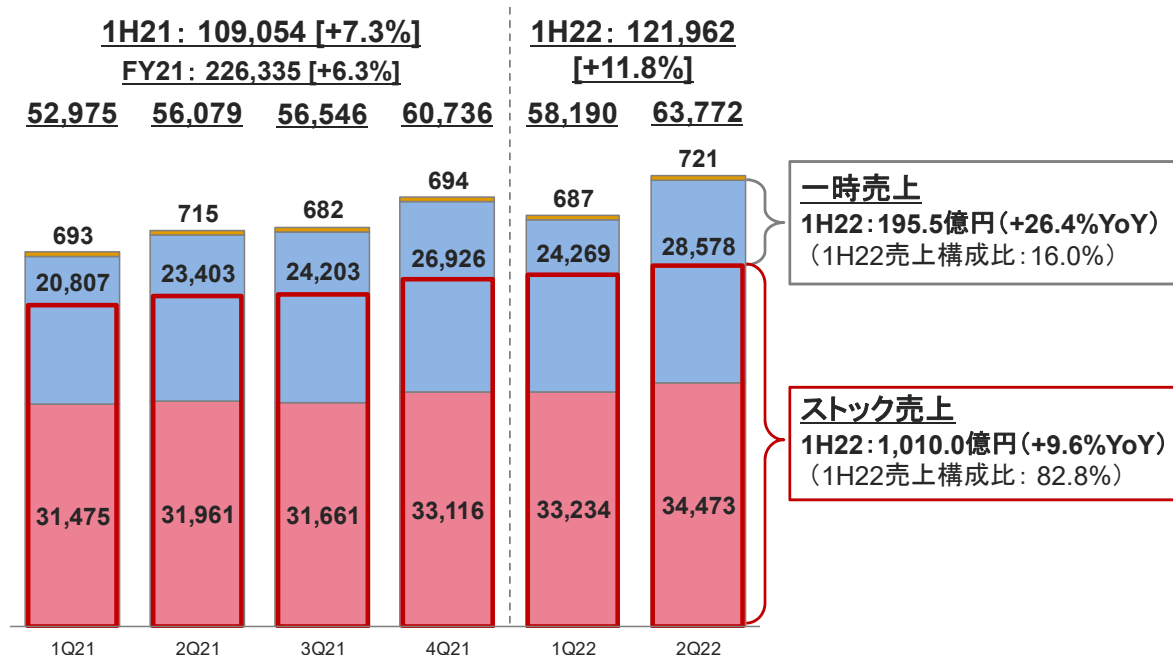
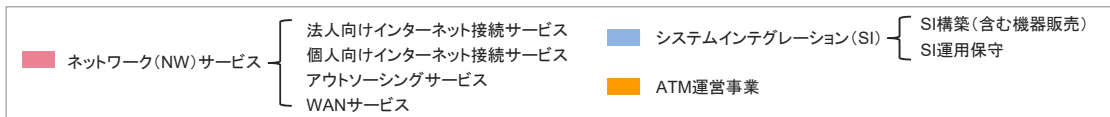
営業利益



- 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



一時売上
 1H22: 195.5億円(+26.4%YoY)
 (1H22売上構成比: 16.0%)

ストック売上
 1H22: 1,010.0億円(+9.6%YoY)
 (1H22売上構成比: 82.8%)

NWサービス売上(除くモバイルサービス)
 1H22: 467.0億円(+10.1%・+42.9億円YoY)
 (1H22売上構成比: 38.3%)

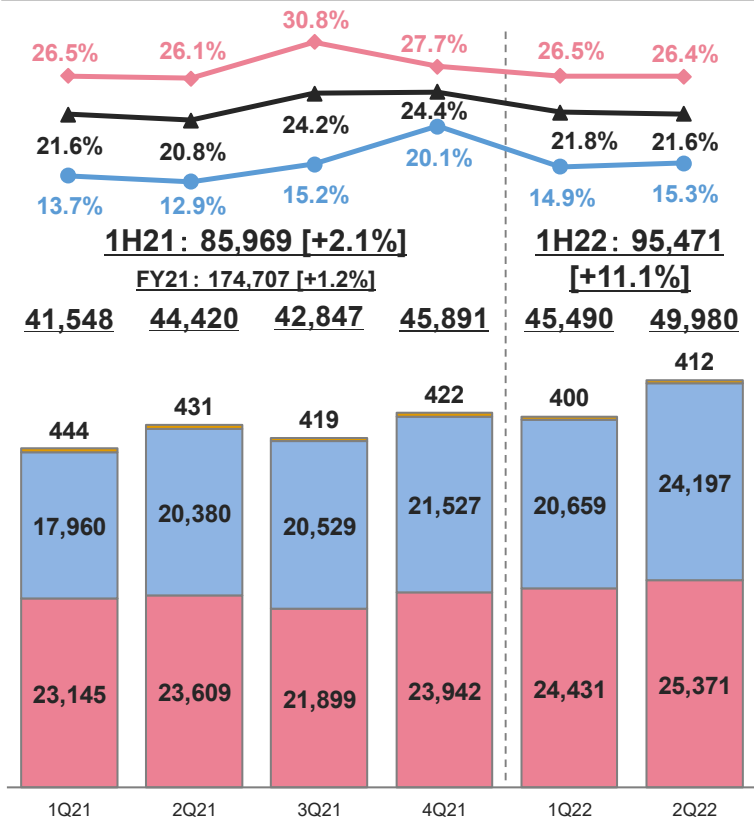
モバイルサービス売上
 1H22: 210.0億円(△0.1%・△0.2億円YoY)
 (1H22売上構成比: 17.2%)

- 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

| | | | |
|------|------------------|---------------------|-----------|
| 粗利率 | ◆ ネットワーク(NW)サービス | ● システムインテグレーション(SI) | ▲ 全体 |
| 売上原価 | ■ ネットワーク(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

➢ 1H22: 264.9億円(+14.8%YoY)

◆ NWサービス売上総利益

➢ 1H22: 179.1億円(+7.3%YoY)

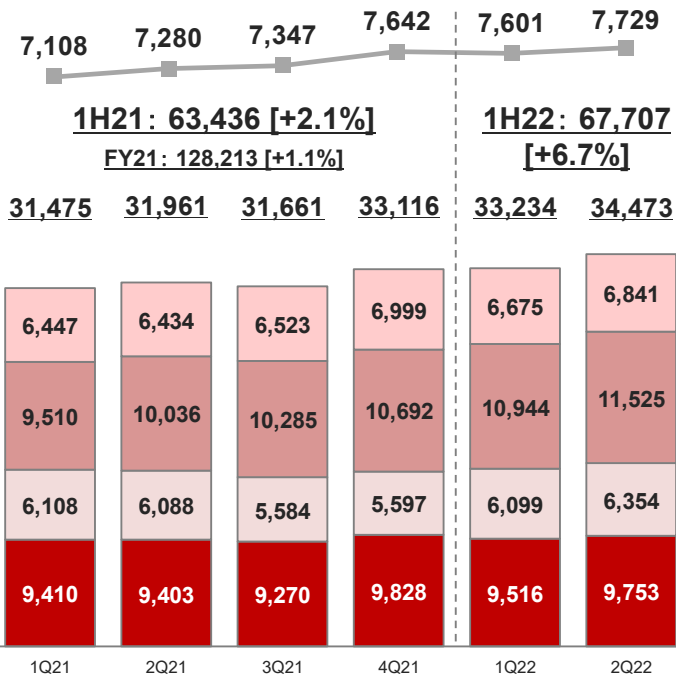
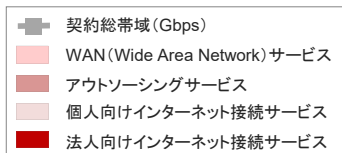
- ・ 1Q・2Q22粗利率はモバイル粗利YoY減益(一時的な旧プラン音声高収益の順次減少及びモバイル端末調達強化)を内包
- ・ 2Q22粗利率は個人モバイル獲得強化のモバイル端末調達増加によるモバイルQoQ減益で1Q22比若干低下
- ・ 3Q21粗利率はFY20 ドコモ モバイル接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果10.8億円を内包

◆ SI売上総利益

➢ 1H22: 79.9億円(+36.1%YoY)

- ・ 概して上期粗利率は売上規模の季節変動で下期より低水準
- ・ 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



- 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IJJモバイルMVNOプラットフォームサービスを指す
- 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)

◆ 法人向けインターネット接続サービス

- 1H22: 192.7億円・+2.4%YoY
 - うちIP (法人向け帯域保障型専用線サービス): 70.9億円・+7.1%YoY、1Q22時の+5.2%YoYより増勢
 - うち法人モバイル (法人IoT等用途向け直接提供): 53.0億円・+9.6%YoY
 - うちMVNE (他MVNOへのサービス販売): 48.4億円・△11.2%YoY
 - 帯域購入単価低下に応じた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「IJJmioモバイルサービス」)

- 1H22: 124.5億円・+2.1%YoY、うち個人モバイル (IJJmio) 108.7億円・+1.2%YoY

◆ アウトソーシングサービス (自社開発の多種多様なNWサービス群)

- 1H22: 224.7億円・+15.0%YoY、うちセキュリティ: 127.4億円・+22.2%YoY

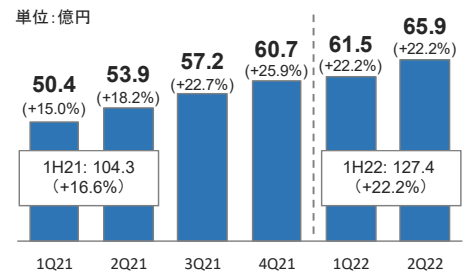
◆ WANサービス (閉域網ネットワークサービス)

- 1H22: 135.2億円・+4.9%YoY、1Q22時の+3.5%YoYより増勢

複数年確定大・中規模複合案件の業績寄与

- 以下の4Q21・1Q22時受注案件月額売上の下期計上見込み: 3Q 約5億円、4Q 約7億円 (3ヵ月)
 - 4Q21時受注: 期間総額100億円超 (うち7割程度がNWサービスに売上計上)・5件、契約期間3~4年
 - 1Q22時受注: 期間総額約35億円 (ほぼNWサービスに売上計上)・9件、契約期間3~5年
- 2Qも引き続き官公庁クラウド情報基盤刷新、大口法人情報NWシステム基盤刷新、SASE 複数年契約等大口NW案件獲得

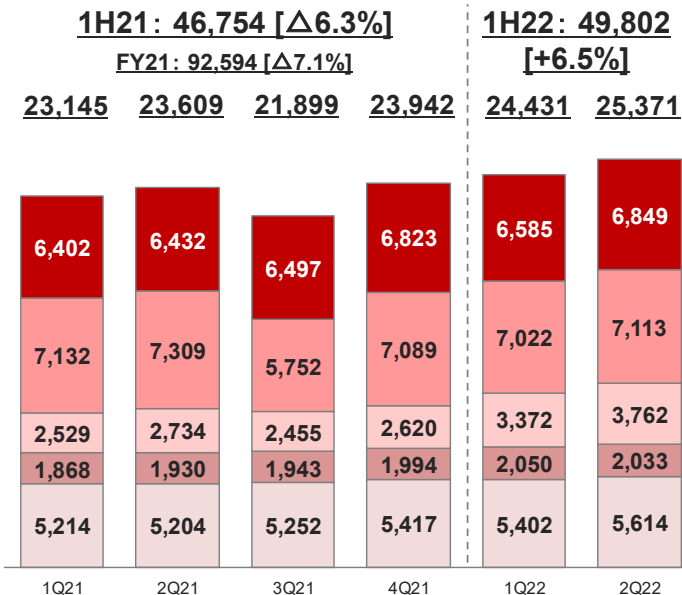
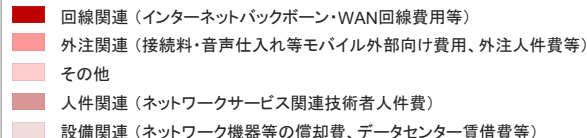
セキュリティ関連サービス売上



セキュリティ関連サービス売上は全額アウトソーシングサービスに計上

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

- 1H22回線関連費用は、WAN売上増加に伴い+4.7%・+6.0億円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
- 1H22外注関連費用は、モバイルデータ接続料低減効果等で Δ 2.1%・ Δ 3.1億円YoY
- 1H22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 +35.6%・+18.7億円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、2Q22: +5.2億円
- 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)

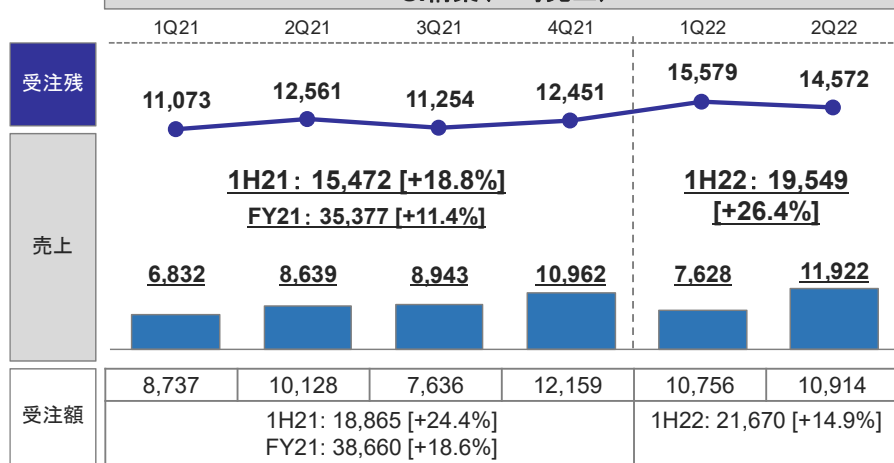
- FY22利用分ドコモ モバイル接続料は将来原価方式に基づき22年3月に接続料単価 20,327円(前年単価比28.4%減、21年4月時提示単価22,190円より低下)と提示され1Q22より費用処理
- FY21利用分ドコモ モバイル接続料は将来原価方式提示単価28,385円(21年4月提示、前年単価比23.9%減)で1Q21より費用処理。接続料単価の確定は22年12月末頃見込み。FY22見直しには接続料確定による費用増減影響は見込まず
- FY20利用分ドコモ モバイル接続料は将来原価方式提示単価41,436円で1Q20より費用処理していたところ21年12月末に37,280円(前年単価比12.7%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

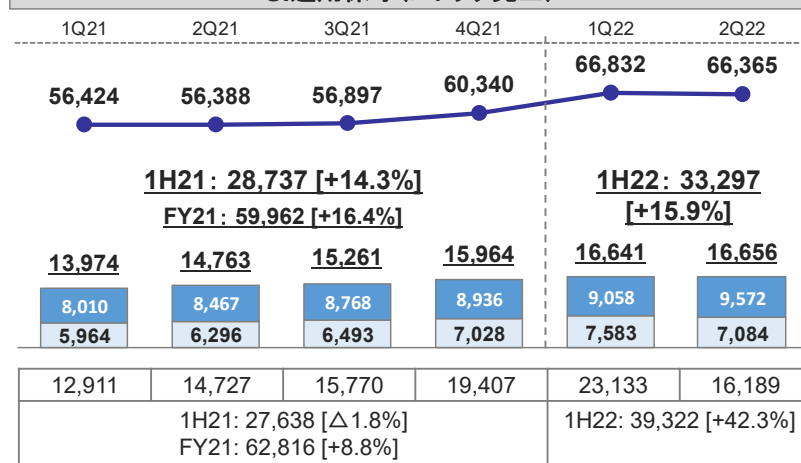
単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

- 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)



SI運用保守(ストック売上)



受注環境活況

- ・ FY21連結子会社化のPTC(シンガポール) 予算超過で推移 (1H22: 売上 56.8億円、営業利益 2.3億円)

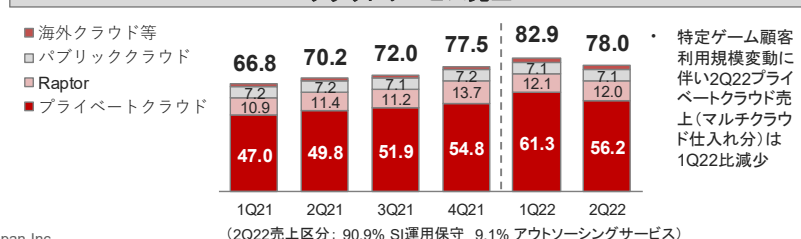
業界満遍なく受注積み上げ

- ・ 大学ネットワーク更改案件 複数
- ・ Microsoft365導入等のオフィスIT案件 複数
- ・ インターネットゲートウェイ強化案件 複数 等

・ 1Q22受注は複数年確定大型案件受注分も内包

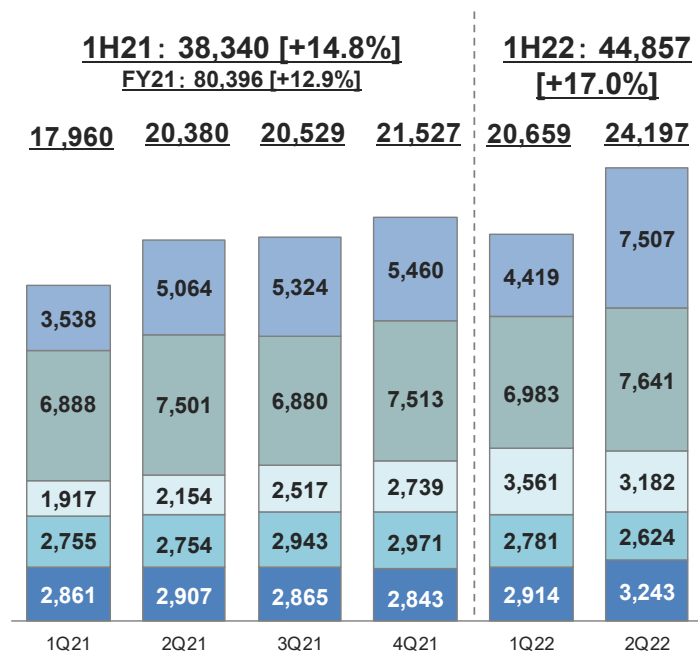
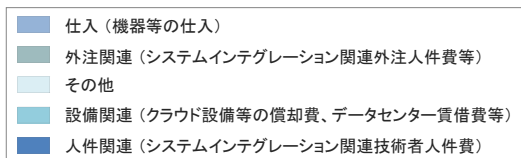
クラウドサービス売上

単位: 億円



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



- 2Q22は売上規模増加・案件ミックス等で粗利率向上
- 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向けライセンス費用含み、需要動向に一定連動
- 設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし

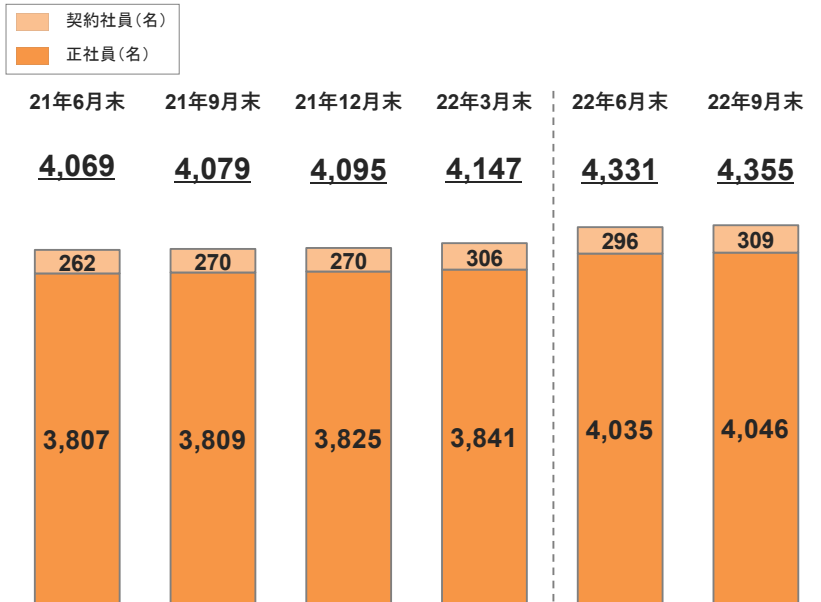
SI関連外注人員数推移（単位:名）

| 1Q21末 | 2Q21末 | 3Q21末 | 4Q21末 | 1Q22末 | 2Q22末 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1,244 | 1,300 | 1,302 | 1,319 | 1,327 | 1,390 |

Ⅱ - 7. 人的資本関連

YoY = 前年同期比

連結従業員数の推移



連結人件関連費の推移

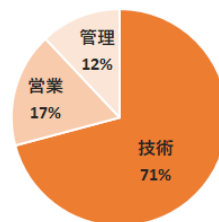
単位:百万円、(%)=売上高比率

| 1Q21 | 2Q21 | 3Q21 | 4Q21 | 1Q22 | 2Q22 |
|--|------------------|------------------|------------------|----------------------------------|------------------|
| 7,756 (14.6%) | 7,892 (14.1%) | 7,859 (13.9%) | 7,985 (13.1%) | 8,177 (14.1%) | 8,655 (13.6%) |
| 1H21: 15,648 (14.3%) +10.9%YoY FY21: 31,491 (13.9%) +10.3%YoY | | | | 1H22: 16,831 (13.8%) +7.6%YoY | |

➤ FY22連結従業員純増予算:

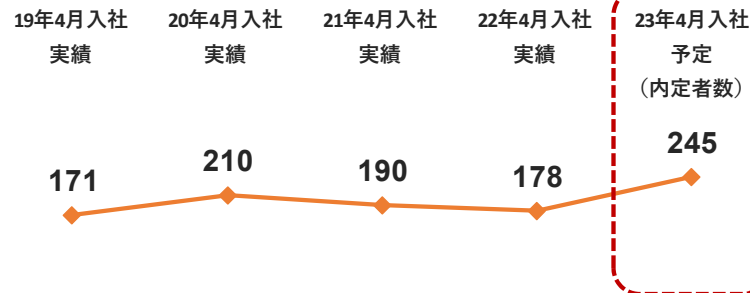
- ・ 約290名(含む22年4月入社新卒 178名)
- ✓ 単体2023年4月入社新卒者数及びFY22中途採用者数は従来比1.5倍規模を目標に活動中

連結従業員数の部門別内訳(22年9月末)



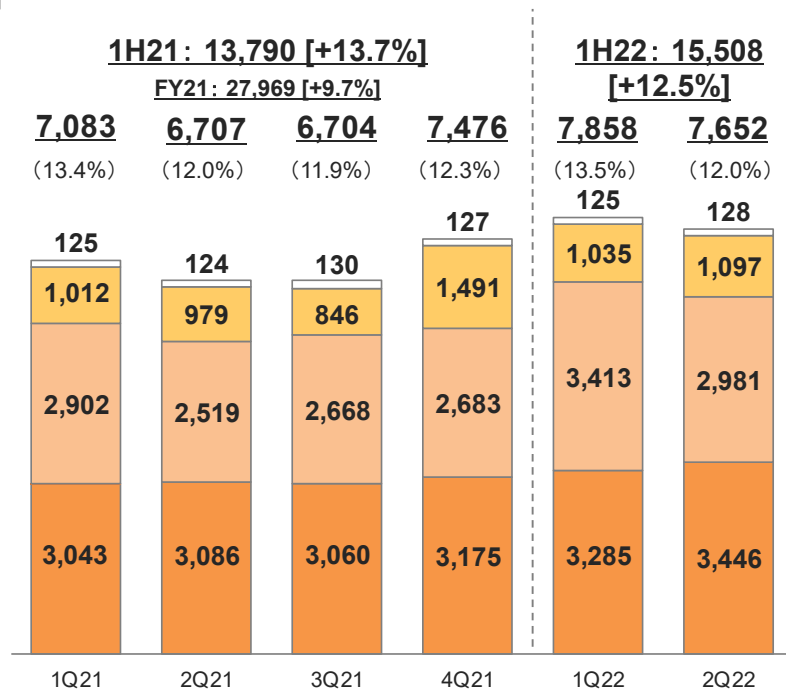
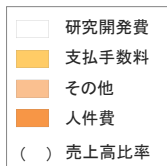
➤ 新卒新入社員数の部門別内訳もほぼ同様の内訳

連結新卒新入社員数の推移



Ⅱ - 8. 販売管理費の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

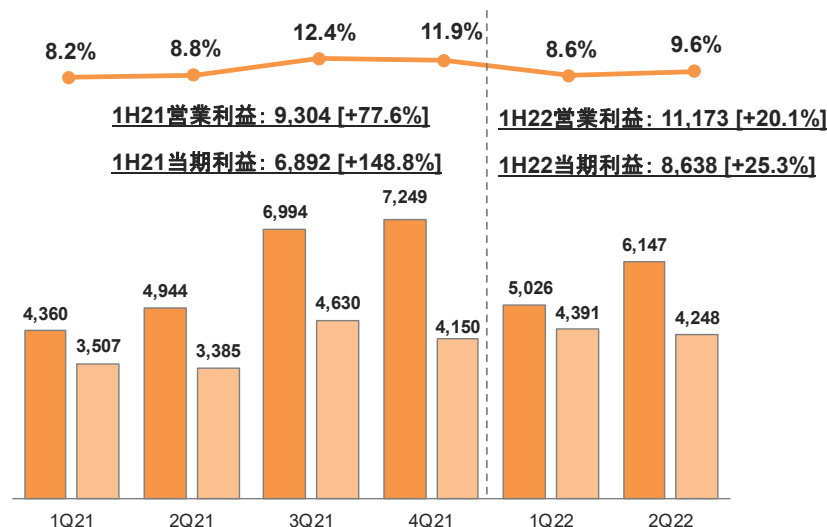


- 想定範囲内で推移
- 1Q22はその他費用にて個人向け広告宣伝費等で一時増加

- ・ 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



| 1Q21 | 2Q21 | 3Q21 | 4Q21 | 1Q22 | 2Q22 | |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|
| 1,208 | 292 | 855 | 595 | 1,611 | 152 | 金融損益(純額) |
| △217 | △155 | △684 | △1,278 | △14 | △64 | 持分法投資損益 |
| △1,807 | △1,667 | △2,500 | △2,388 | △2,136 | △1,982 | 法人所得税費用 |
| △36 | △30 | △35 | △27 | △96 | △5 | 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

➢ 1H22: 111.7億円・+20.1%YoY

◆ 税引前利益

➢ 1H22: 128.6億円・+23.3%YoY

- 支払利息: △266百万円(1H21 △272百万円、1Q22 △133百万円)
- 為替差益: +761百万円(1H21 +3百万円、1Q22 +474百万円)
- ファンド評価益等: +1,196百万円(1H21 +1,692百万円、1Q22 +1,200百万円)
- 持分法投資損益: △78百万円(1H21 △373百万円、1Q22 △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 | 2Q22 |
|------|------|------|--------|------|------|
| △296 | △256 | △780 | △1,456 | △78 | △102 |

- ✓ 22年2月1日付で暗号資産事業を譲渡、4Q23(予定)本格サービス提供開始に向け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

➢ 1H22: 86.4億円・+25.3%YoY

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9月末 | 増減 |
|-----------------------|----------------|----------------|---------------|
| 現金及び現金同等物 | 47,391 | 42,068 | △5,323 |
| 営業債権 | 37,649 | 37,546 | △103 |
| 棚卸資産 | 2,608 | 3,887 | +1,279 |
| 前払費用(流動・非流動) | 24,006 | 27,614 | +3,608 |
| 有形固定資産 | 17,846 | 20,684 | +2,838 |
| 使用権資産 | 44,874 | 44,660 | △214 |
| うち、オフィス・データセンター等オペリース | 27,859 | 28,000 | +141 |
| うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース | 17,015 | 16,660 | △355 |
| のれん・無形資産 | 25,903 | 25,555 | △348 |
| 持分法で会計処理されている投資 | 5,830 | 5,672 | △158 |
| その他の投資 | 17,410 | 17,780 | +370 |
| その他 | 8,289 | 9,694 | +1,405 |
| 資産合計: | 231,805 | 235,160 | +3,355 |
| 営業債務及びその他の債務 | 20,742 | 21,773 | +1,031 |
| 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 | 16,902 | △503 |
| 未払法人所得税 | 5,795 | 3,888 | △1,907 |
| 退職給付に係る負債 | 4,395 | 4,478 | +83 |
| その他の金融負債(流動・非流動) | 47,181 | 46,787 | △394 |
| うち、オフィス・データセンター等オペリース | 28,157 | 28,321 | +164 |
| うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース | 18,069 | 17,650 | △419 |
| その他 | 9,796 | 8,707 | △1,089 |
| 負債合計: | 127,184 | 123,655 | △3,529 |
| 資本金 | 25,562 | 25,562 | - |
| 資本剰余金 | 36,518 | 36,615 | +97 |
| 利益剰余金 | 37,024 | 43,404 | +6,380 |
| その他の資本の構成要素 | 6,275 | 6,609 | +334 |
| 自己株式 | △1,851 | △1,831 | +20 |
| 親会社所有者帰属持分合計: | 103,528 | 110,359 | +6,831 |

現金及び現金同等物減少主要因

- ・ 事業拡大に伴う、棚卸資産・前払費用増加
- ・ 白井DCC建設関連
- ・ 借入金返済
- ・ 法人所得税支払い 等

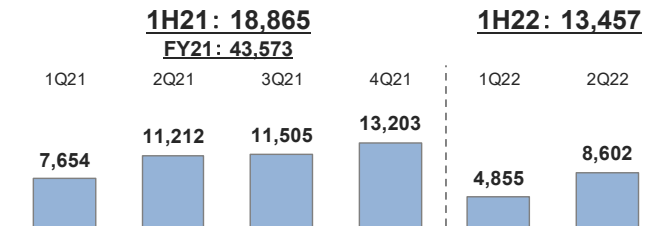
親会社所有者帰属持分

22年3月末 44.7%
22年9月末 46.9%

Ⅱ-11. 連結キャッシュ・フロー

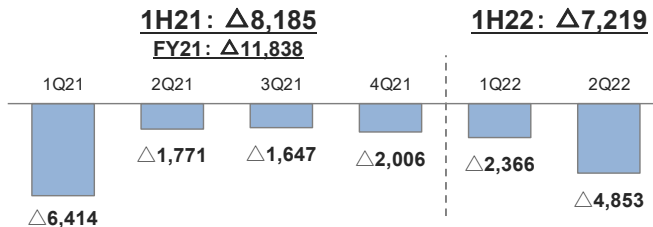
単位:百万円

営業キャッシュ・フロー



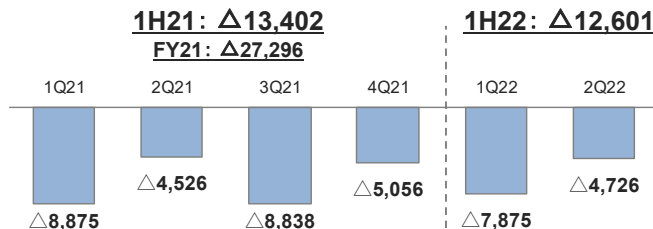
| | 1H22主内訳 | 前年同期比 |
|-------------|---------|--------|
| 税引前利益 | 12,858 | +2,426 |
| 減価償却費及び償却費 | 14,145 | +879 |
| 営業資産及び負債の増減 | △5,992 | △5,593 |
| 法人所得税支払 | △6,035 | △2,683 |

投資キャッシュ・フロー



| | 1H22主内訳 | 前年同期比 |
|-----------------------|---------|--------|
| 有形固定資産の取得 | △5,704 | △1,540 |
| 無形資産(ソフトウェア等)の取得 | △2,137 | +30 |
| 有形固定資産売却(リースバック)による収入 | 947 | △64 |

財務キャッシュ・フロー

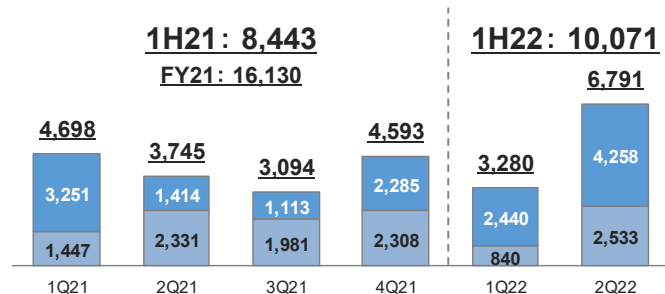
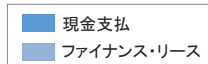


| | 1H22主内訳 | 前年同期比 |
|------------------|---------|--------|
| オペ・ファイナンスリース等の支払 | △9,544 | △555 |
| 配当金の支払 | △2,258 | △499 |
| 借入金の返済 | △750 | +3,335 |

II - 12. その他の財務データ

単位:百万円

設備投資額(CAPEX)



▶ CAPEXの内訳(単位:億円)

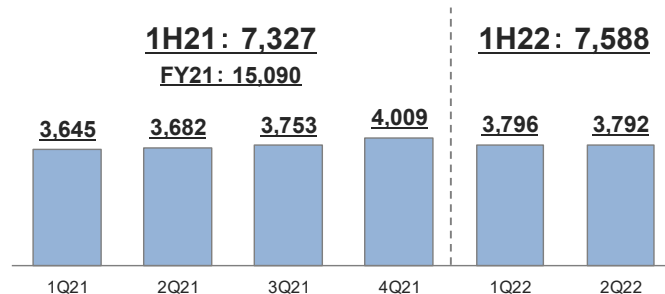
| | 1H21 | 1H22 |
|----------|------|------|
| NW恒常投資関連 | 44 | 46 |
| クラウド関連 | 15 | 7 |
| 白井DC関連 | 6 | 31 |
| 顧客向け関連 | 18 | 17 |
| ATM関連 | 0 | 0 |

▶ FY22想定: 215億円(含む白井DC2期棟分約50億円)

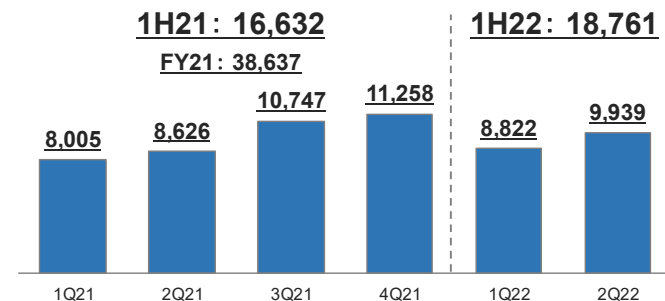
- ・ 期初想定から変更なし

- ・ 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

設備投資償却額



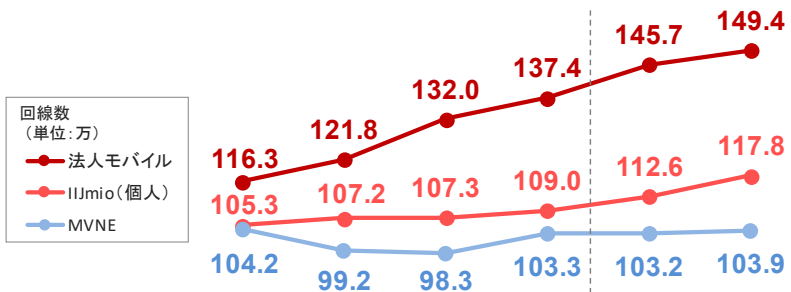
Adjusted EBITDA



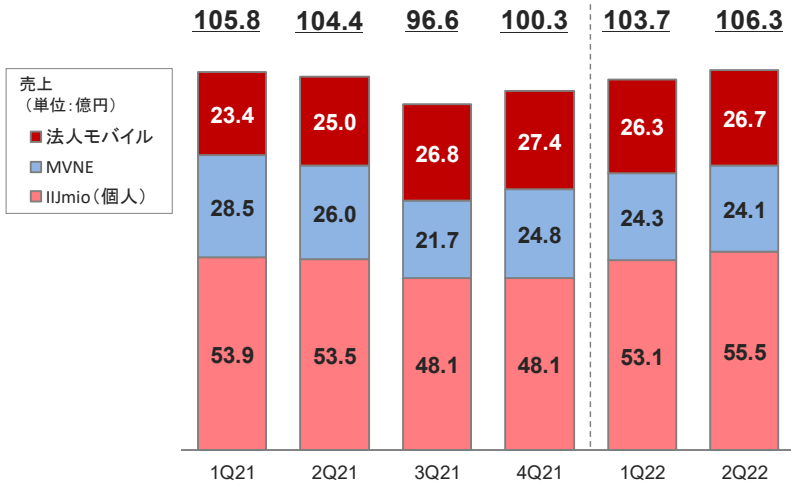
Ⅲ-1. 各サービス・事業の進捗: モバイル・IoT

%、YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比

モバイル回線数の推移



モバイル売上の推移



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

- 1H22売上: 53.0億円 (+4.6億円YoY)
- 2Q22末回線数: 149.4万 (+3.6万QoQ)
 - ✓ IoT: NWカメラ接続、LoRaWAN®ソリューション、産業・農業IoT等で展開 (環境測定・設備監視・人感他)
 - ✓ マルチプロファイルSIM開発他で更なる法人IoT需要開拓を期待

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

- 1H22売上: 48.4億円 (△6.1億円YoY)
 - ✓ 帯域購入単価低下に応じた期初単価低下影響あり、低下度合いは想定通り
- 2Q22末回線数: 103.9万 (+0.7万QoQ)
 - ✓ 一般事業者分は増加傾向
- 2Q22末MVNE顧客数: 177社 (+15社YoY)
 - ✓ ケーブルテレビ事業者(91社)・大手小売り 他

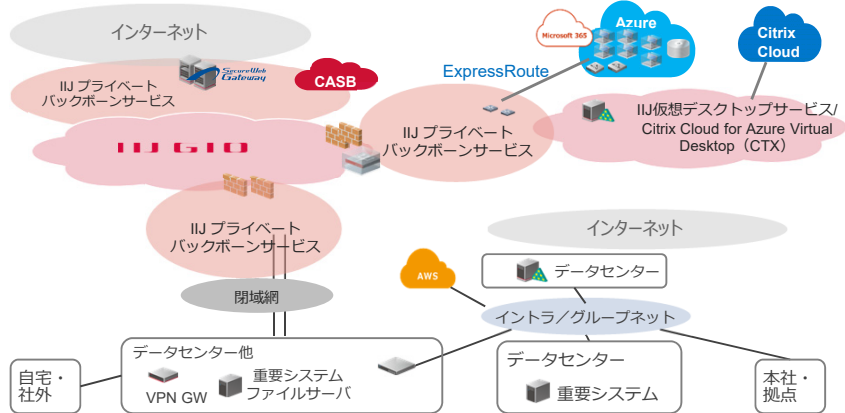
◆IIJmio (個人モバイル)

- 1H22売上: 108.7億円 (+1.2億円YoY)
- 2Q22末回線数: 117.8万 (+5.3万QoQ)
 - ✓ 競争環境緩和等で獲得ペース向上: 4Q21 +1.7万QoQ, 1Q22 +3.6万QoQ
 - ✓ 顧客満足度2年連続1位 (J.D.パワー・JCSI)
 - ✓ eSIM機能への注目増加、音声通話機能付きeSIM提供開始 (22年10月)

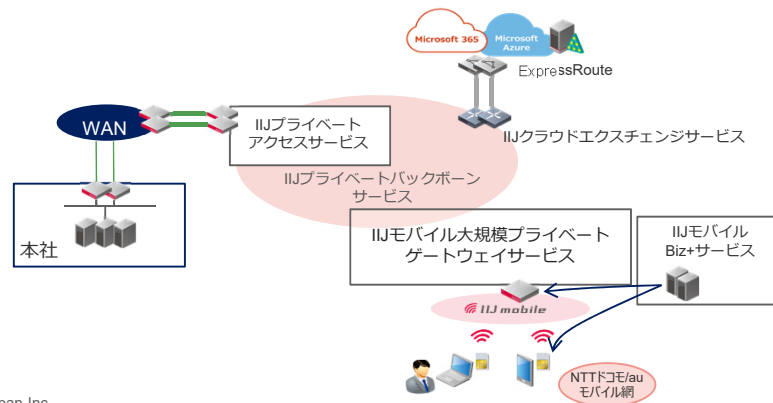
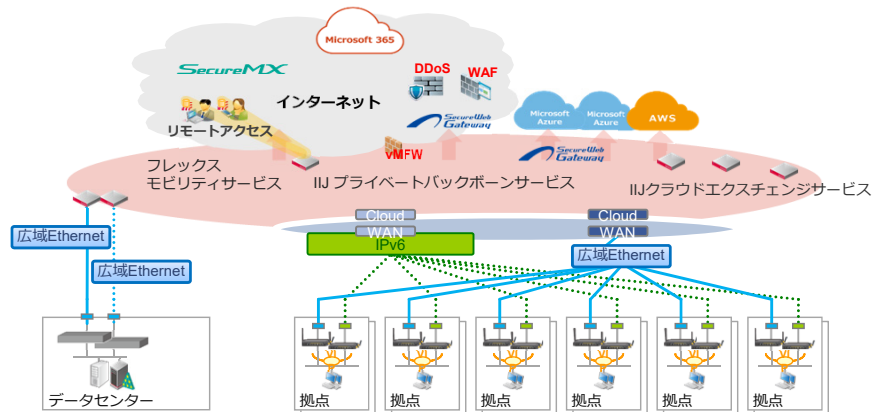
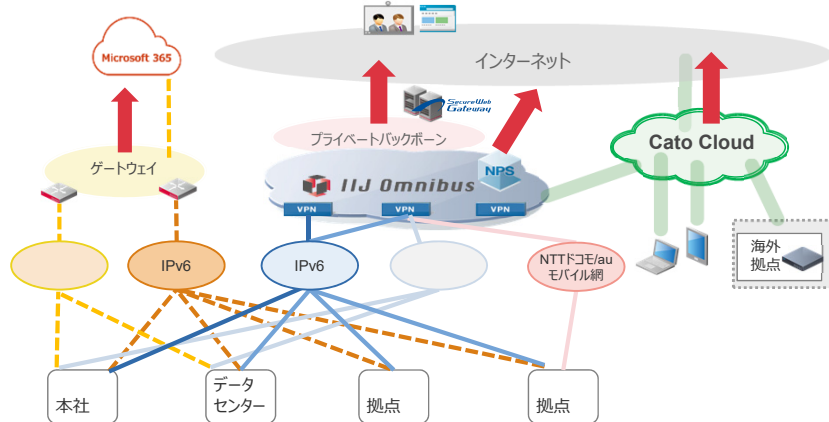
| | 1Q21末 | 2Q21末 | 3Q21末 | 4Q21末 | 1Q22末 | 2Q22末 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ギガプラン回線数(単位: 万) | 46.2 | 55.6 | 60.7 | 66.7 | 75.7 | 83.7 |
| うち新規割合(約) | 17% | 30% | 34% | 38% | 43% | 48% |

Appendix マルチクラウド・マルチキャリアの導入事例

マルチクラウド案件



マルチキャリア案件



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>

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 |
| 料金従量 | 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 |
| 料金従量 | 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

【ご参考】
会社紹介資料
P. 22 ~ 36

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(22年9月末) | 4,355名(約7割 技術者) |
| 大株主(22年9月末) | NTTグループ 26.9%、鈴木 幸一 5.9% |

◆ 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

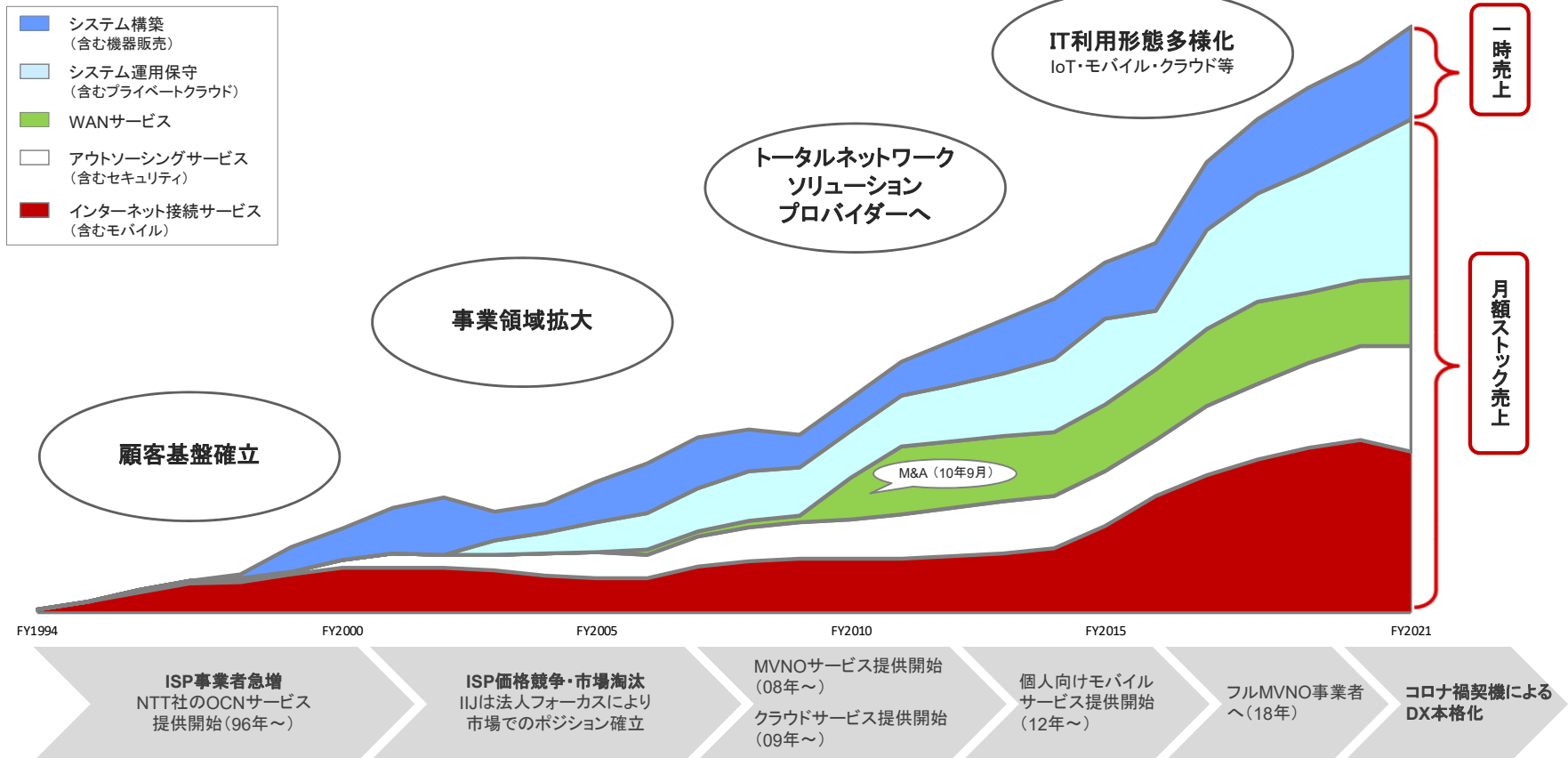
- ✓ 高信頼・高品質のサービス・システム運用で差別化
- ✓ 創業来30年間続く国内大企業との取引関係

◆ 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事業者に先駆けネットワークサービス開発・運用

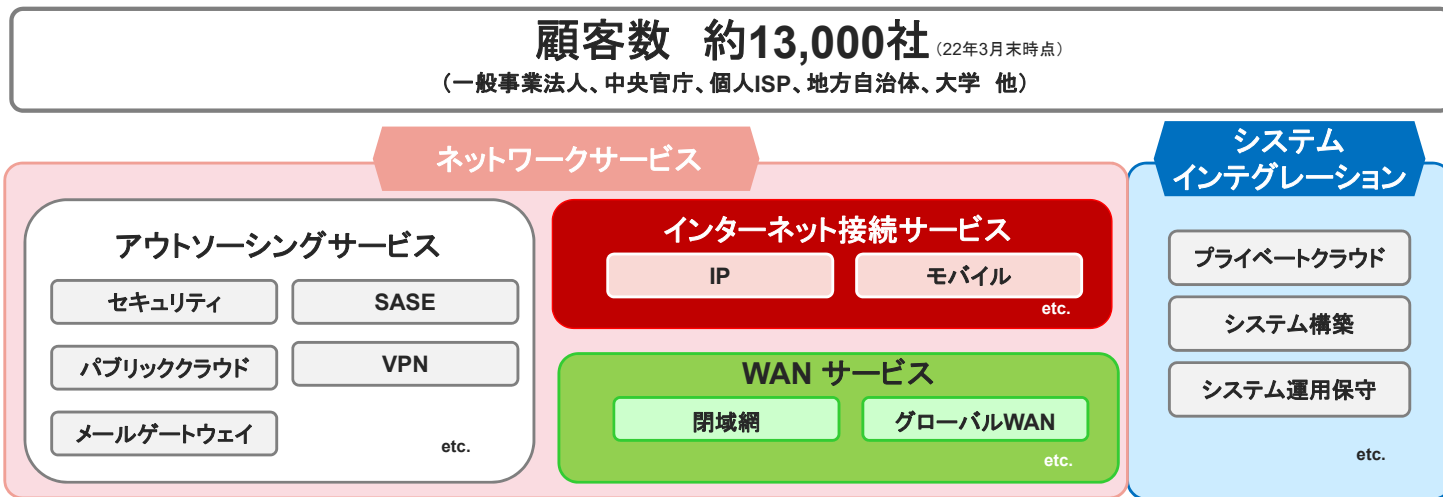
(※)持株比率は、発行済株式数から自己株式を控除して計算。鈴木幸一(当社会長)保有分は、間接的保有分含む。

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



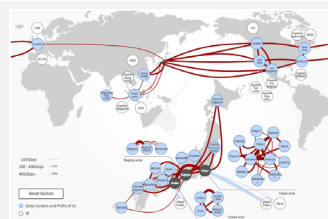
トータルネットワークソリューションの提供

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せて提供



ネットワークサービスの主要コスト(多くは売上増減に直接連動しない)

- インターネットバックボーン等の回線リース料
- ネットワーク機器等の減価償却費用
- エンジニア人件費(サービス開発・運用)
- 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



経営体制



鈴木 幸一

- 創業者
- 代表取締役会長兼Co-CEO
- 所有する当社株式数: 5,316,361株(5.9%)
- 生年月: 1946年9月



村林 聡

- 取締役副社長
- 21年当社入社前: ㈱三菱UFJフィナンシャル・グループ CIO
- ㈱ディーカレットホールディングス 代表取締役社長(当社関連会社、兼任)
- 所有する当社株式数: 1,901株(0.0%)
- 生年月: 1958年11月



勝 栄二郎

- 代表取締役社長兼Co-CEO & COO
- 12年当社入社前: 財務省 財務事務次官
- 所有する当社株式数: 99,350株(0.1%)
- 生年月: 1950年6月



谷脇 康彦

- 取締役副社長
- 22年当社入社前: 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: 無し
- 生年月: 1960年9月

常勤取締役

専務取締役

- 北村 公一
- 渡井 昭久 (CFO)

常務取締役

- 川島 忠司
- 島上 純一 (CTO)
- 米山 直志 (CIO)

社外取締役(うち、女性1名。全取締役に占める社外取締役の比率: 35.7%)

- 塚本 隆史 みずほフィナンシャルグループ名誉顧問
- 佃 和夫 三菱重工業(株)名誉顧問
- 岩間 陽一郎 日興アセットマネジメント(株) 社外取締役兼取締役会議長
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
- 岡本 厚 元㈱岩波書店代表取締役社長
- 鶴巢 香穂利 ㈱かんぼ生命保険社外取締役、元有限責任監査法人トーマツ ボードメンバー

監査役

(うち、社外監査役3名・女性1名)

- 大平 和宏
- 田中 正子
- 道下 崇
- 内山 晃一

常勤取締役報酬の配分

| 年間報酬 | 月額固定報酬 | 金銭報酬 | 67%~71% |
|----------|--------|-----------|---------|
| 退職慰労金の代替 | 固定報酬 | ストックオプション | 6%~11% |
| 業績連動報酬 | 変動報酬 | 譲渡制限付株式 | 22%~24% |

(注)上記比率は、業績連動報酬を全額支給した場合のもので、業績連動報酬は、業績に応じて変動(概ね0~4ヶ月)いたします。

塚本取締役への社外取締役インタビューはこちらでご覧いただけます

➢ https://www.ijj.ad.jp/ir/integrated-report/outside_director/

IIJの重要課題



技術革新によりネットワークインフラの進化を牽引し、様々な社会課題の解決に貢献

◆ IP技術活用で社会・行動様式の変革

| | | |
|------------|------------|----------|
| オンライン銀行/証券 | 動画配信 | スマート行政 |
| ネットショッピング | 遠隔医療 | テレワーク |
| 今後 | IoTソリューション | クラウド本格普及 |
| | デジタル通貨インフラ | メタバース |

◆ エネルギー効率の高い自社データセンター

- 業界最高水準のPUE(FY21実績):
松江1.22、白井1.42

◆ TCFD提言に基づく情報開示等

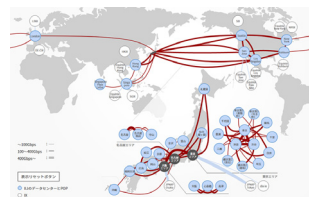
- 温室効果ガス排出量(Scope1、2)の7割以上を占めるデータセンターにおいて、「再生可能エネルギーの利用」と「エネルギー効率の向上」により、温室効果ガスの削減に取り組む

| 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におけるデータセンター(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、データセンターのPUEを業界最高水準の数値(1.4)以下にする |



社会インフラを支える、安全で強靱なインターネットサービスの提供

◆ 常に安全安定したインターネット接続サービスの提供・世界をカバーするインターネットバックボーンの構築・運用



◆ データガバナンスをグローバルに支援: EU BCR、APEC CDPR 認証取得



多様な才能と価値観を持つ人材が活躍し、積極果敢に挑戦できる場の提供

- ◆ 創業来、新しいことに積極的に挑み続ける企業文化
- ◆ 技術習得/向上や顧客要望実現に対し真摯に取り組む人材風土
- ◆ 業界平均比低いIIJ離職率

| FY19 | FY20 | FY21 |
|------|------|------|
| 4.6% | 3.6% | 4.2% |

◆ 女性管理職比率の実績と目標値

| 22年 4月 | FY24 目標 | FY27 目標 |
|-----------|------------|------------|
| 5.7% | 6%~ | 8%~ |

当社のコーポレートガバナンスへの取り組みは以下サイトで詳細をご確認いただけます

<https://www.ijj.ad.jp/ir/integrated-report/governance/>

| | | |
|------------------|----------------|-----------|
| コーポレート・ガバナンスの全体像 | 取締役会の運営状況 | 監査役会の運営状況 |
| 指名報酬委員会の運営状況 | 取締役報酬の設計 | 事業運営の状況 |
| 内部監査の状況 | 情報セキュリティへの取り組み | 関連当事者取引 |

・ PUE(Power Usage Effectiveness)はデータセンターの電力使用効率を表す指標で、理論上PUE1.0が最も良い値とされている
 ・ TCFD: Task Force on Climate-related Financial Disclosures
 ・ Scope1,2(自社での温室効果ガス排出): 自社での燃料の使用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・熱の使用に伴う間接排出(GHGプロトコル定義)
 ・ 離職率は、IIJ単体(正社員)であり、期初に在籍した正社員のうち当該年度に離職した割合。業界平均は、情報通信業雇用動向調査(厚生労働省調べ)に基づき10%前後

Strength

高いインターネット関連技術力

- ◆ 日本初の本格的商業ISP
- ◆ IP関連技術に優れたネットワークエンジニア集団
- ◆ ネットワークサービス開発・運用力
- ◆ 安定したインターネットバックボーン運用力
- ◆ 優良顧客基盤
- ◆ パイオニア精神が根付いた企業文化

Weakness

- ◆ 日本国内を中心とした事業活動
 - IIJの国際事業は主に国内企業のロイヤリティ向上に重点を置いた活動
- ◆ 競合比小さな企業規模
 - IIJは継続して画期的なサービスを開発・提供することで、新たな市場を開拓

Opportunity

日本におけるデジタル化の進展

- ◆ インターネットトラフィックの増加
- ◆ セキュリティ需要の拡大
- ◆ クラウドシフト
- ◆ コロナ禍契機で公共セクター含む日本における大きな環境変化

Threat

- ◆ 日本におけるデジタル化の停滞
 - IIJは多様なネットワークサービス群とSIを組み合わせで大企業のデジタル化を推進

充実したサービスラインアップ

単位: 億円

| 売上区分 | | FY21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 | 379.1 | IP | 136.8 | <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 | <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 | 203.5 | <table border="1"> <tr> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>102.6</td> </tr> <tr> <td>MVNE(他MVNO卸)</td> <td>100.9</td> </tr> </table> | | IoT等法人モバイル | 102.6 |
| | IoT等法人モバイル | 102.6 | | | | | | |
| | MVNE(他MVNO卸) | 100.9 | | | | | | |
| 個人向けインターネット接続 | 233.8 | モバイル | 203.7 | <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 | 長期安定市場 | | | |
| WAN (Wide Area Network) | 264.0 | 多拠点間を結ぶ閉域網ネットワーク | | | | | | |
| アウトソーシング | 405.2 | セキュリティ | 222.2 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 自社開発のインターネット関連の多種多様なサービス群(セキュリティ、データセンター、リモートアクセス関連等) | <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 | | | |
| | | パブリッククラウド | 28.7 | | | | | |
| SI | 運用保守 | 599.6 | オンプレミス | 341.8 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 構築したシステムの運用保守 ◆ 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 | | |
| | | | プライベートクラウド等 | 257.8 | | | | |
| | 構築 (含む機器販売) | 353.8 | 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"> ➢ IoT・クラウド等の普及にSIで更なる付加価値を提供 | | | |

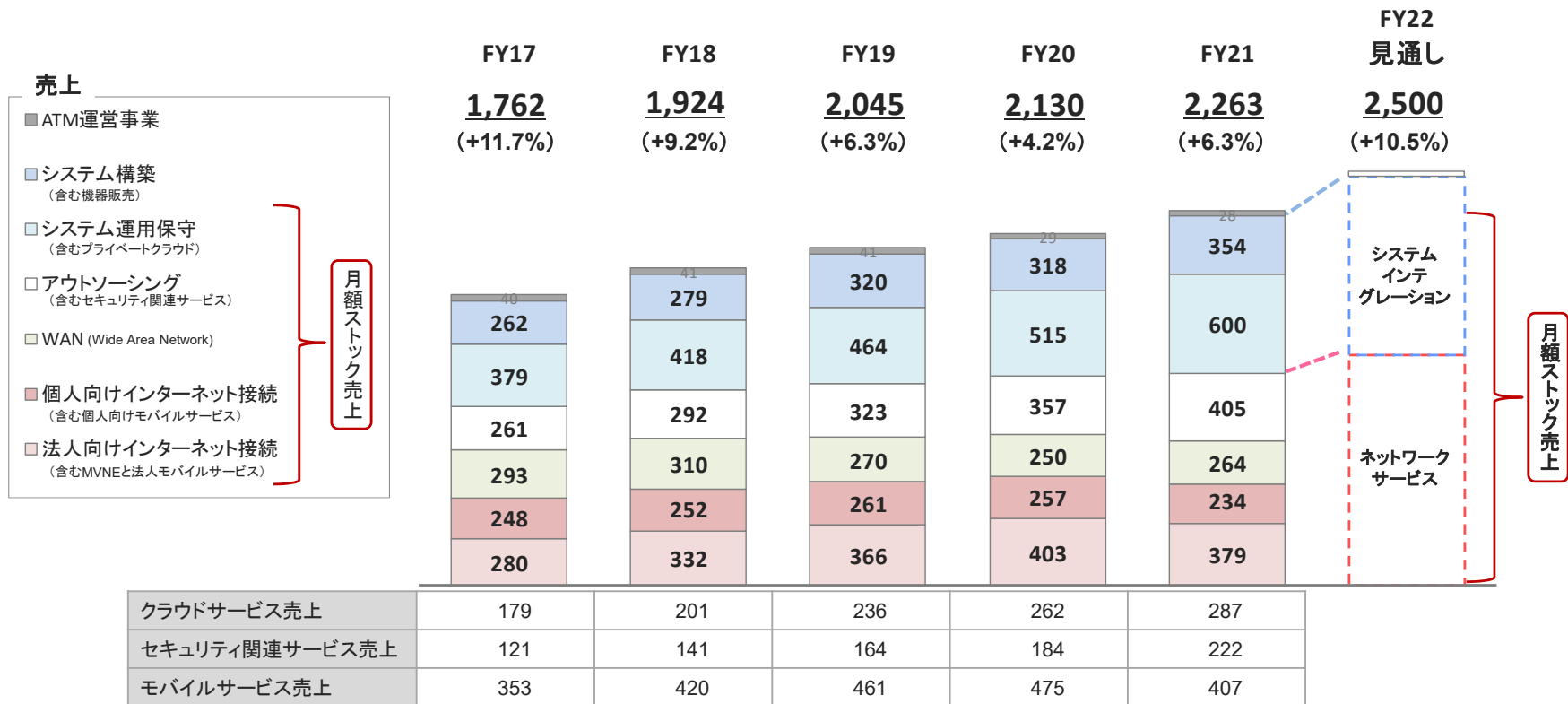
月額ストック売上
83.1%

一時売上

月額ストック売上の積み上げ

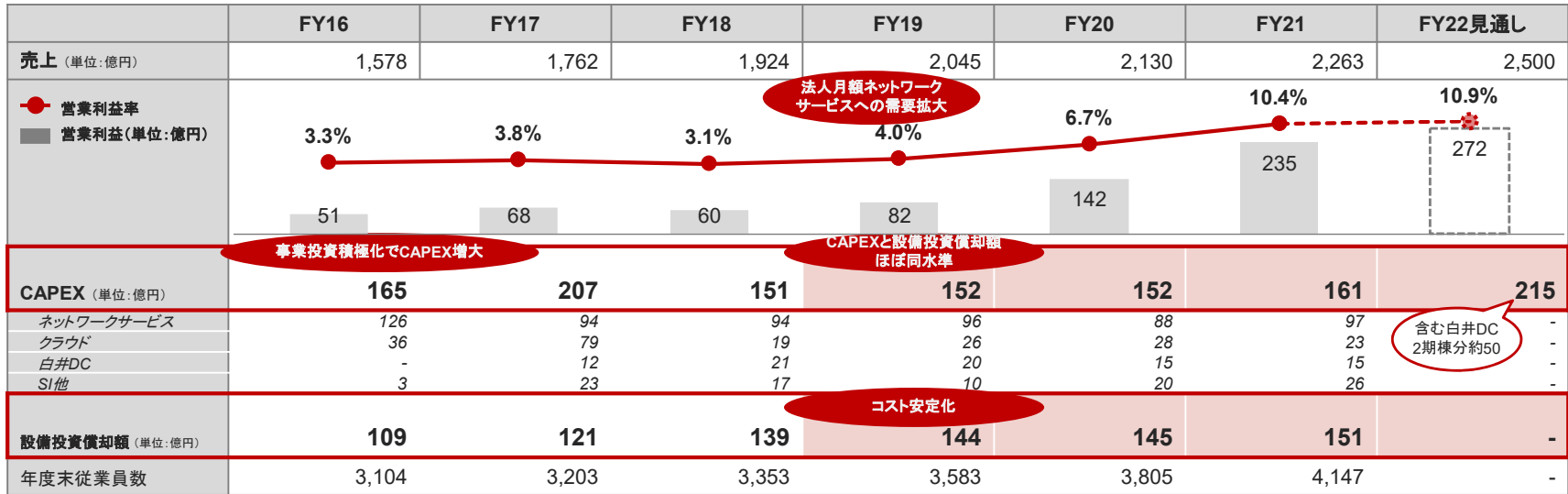
単位: 億円
% = 前年同期比

IIJについて
ビジネス
モデル
強み
成長戦略

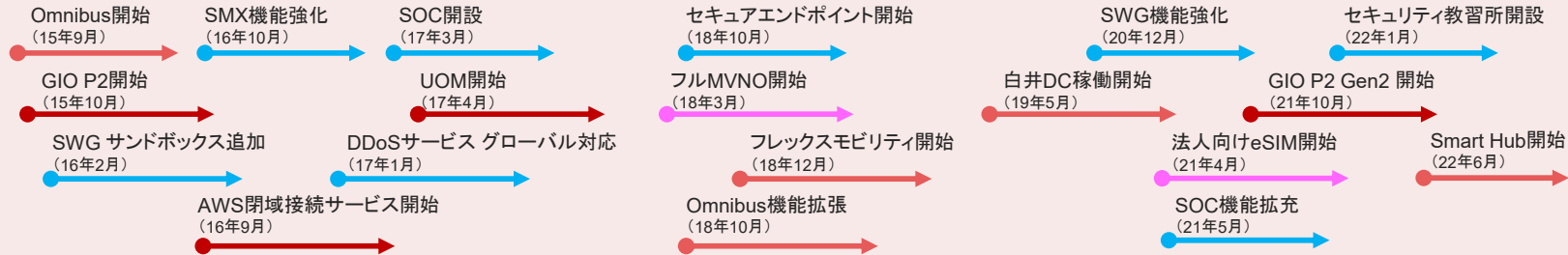


- FY21 モバイルサービス売上は個人向け新プラン提供開始等に伴うARPU減で減収
- FY21 SIは2021年4月1日付連結化のPTC分含む
- FY20 ATM運営事業売上はコロナ禍による休店・来店者減少等の影響で減収
- FY19及びFY20 WAN売上は主に特定大口顧客のモバイル移行等で減収
- FY17増収率はUS会計基準のFY16とIFRSのFY17の比較で算出

設備投資と事業展開の推移



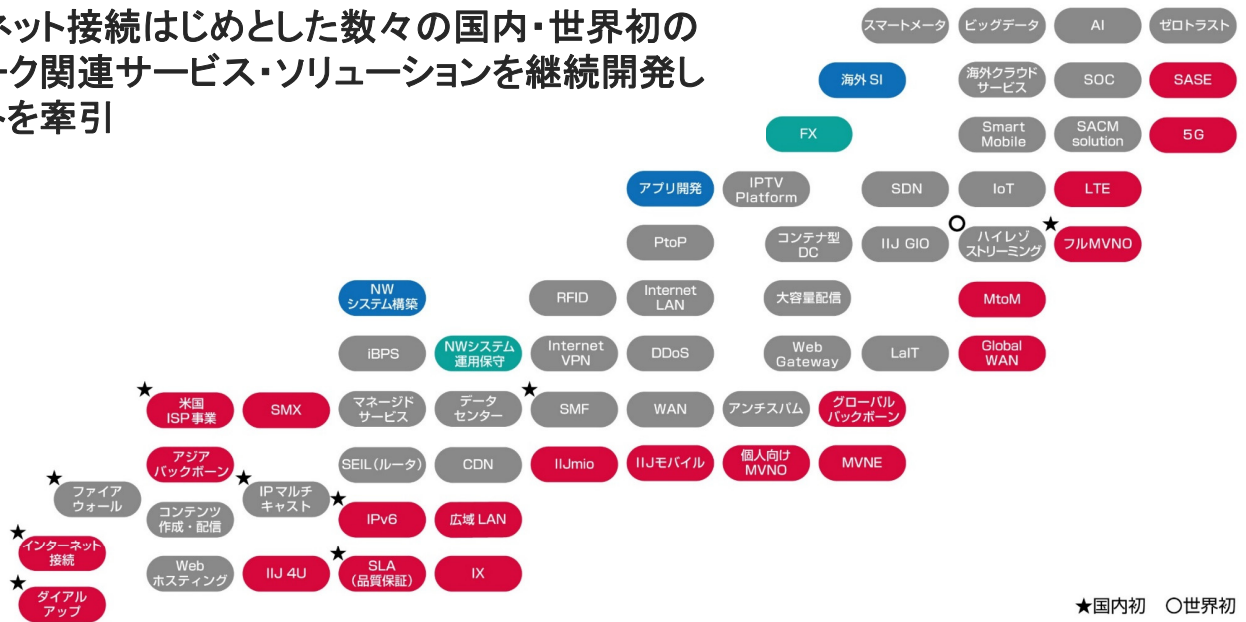
様々なネットワークサービス蓄積資産



・ 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

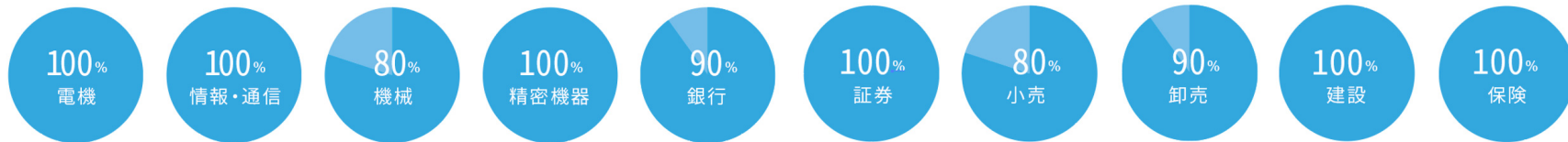
インターネット接続はじめとした数々の国内・世界初のネットワーク関連サービス・ソリューションを継続開発し市場を牽引



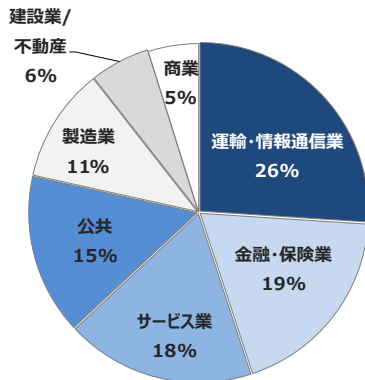
優良顧客基盤

- ◆ 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

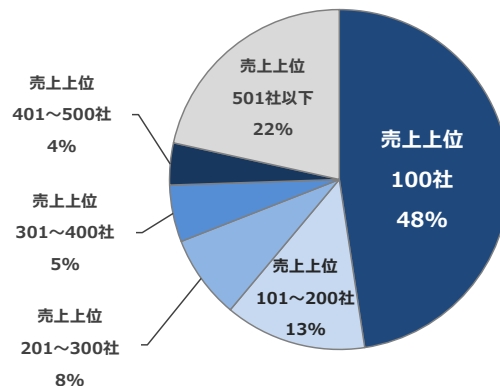
業界売上上位10社に占める高いシェア



顧客業種別売上分布



顧客別売上分布



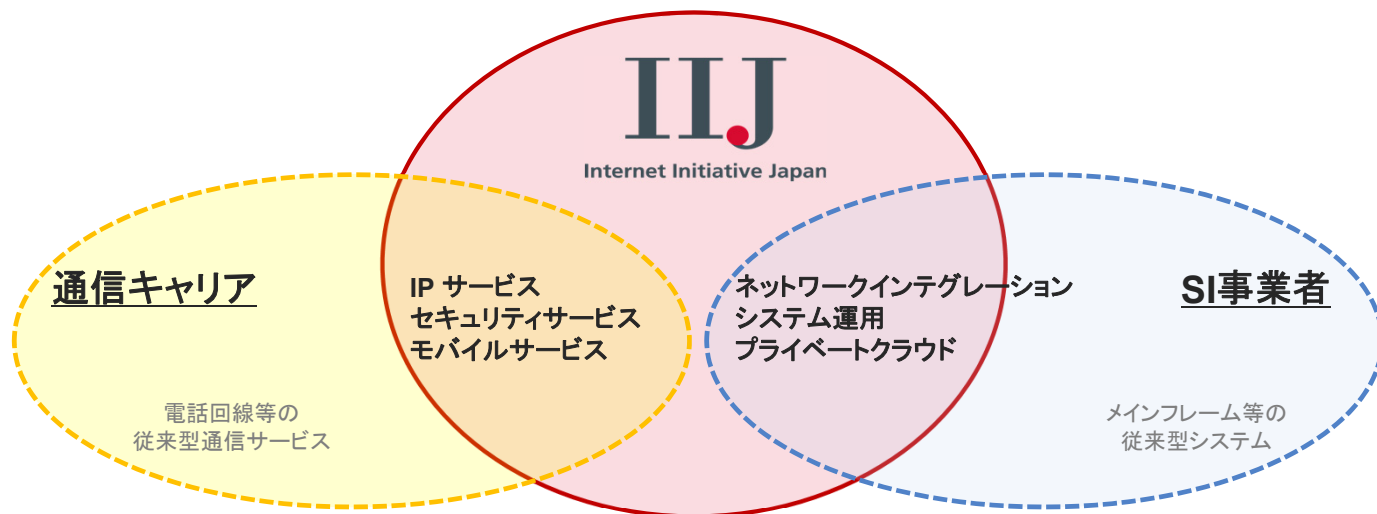
・ 業界売上上位10社への浸透率は、業界ごとの連結売上高上位10社(出典:Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーを基に当社作成)のうち、IIJがサービスを提供している比率であり、FY21 IIJ単体実績を基に当社作成
 ・ 顧客別/顧客業種別売上分布はFY21 IIJ単体実績を基に当社作成

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:

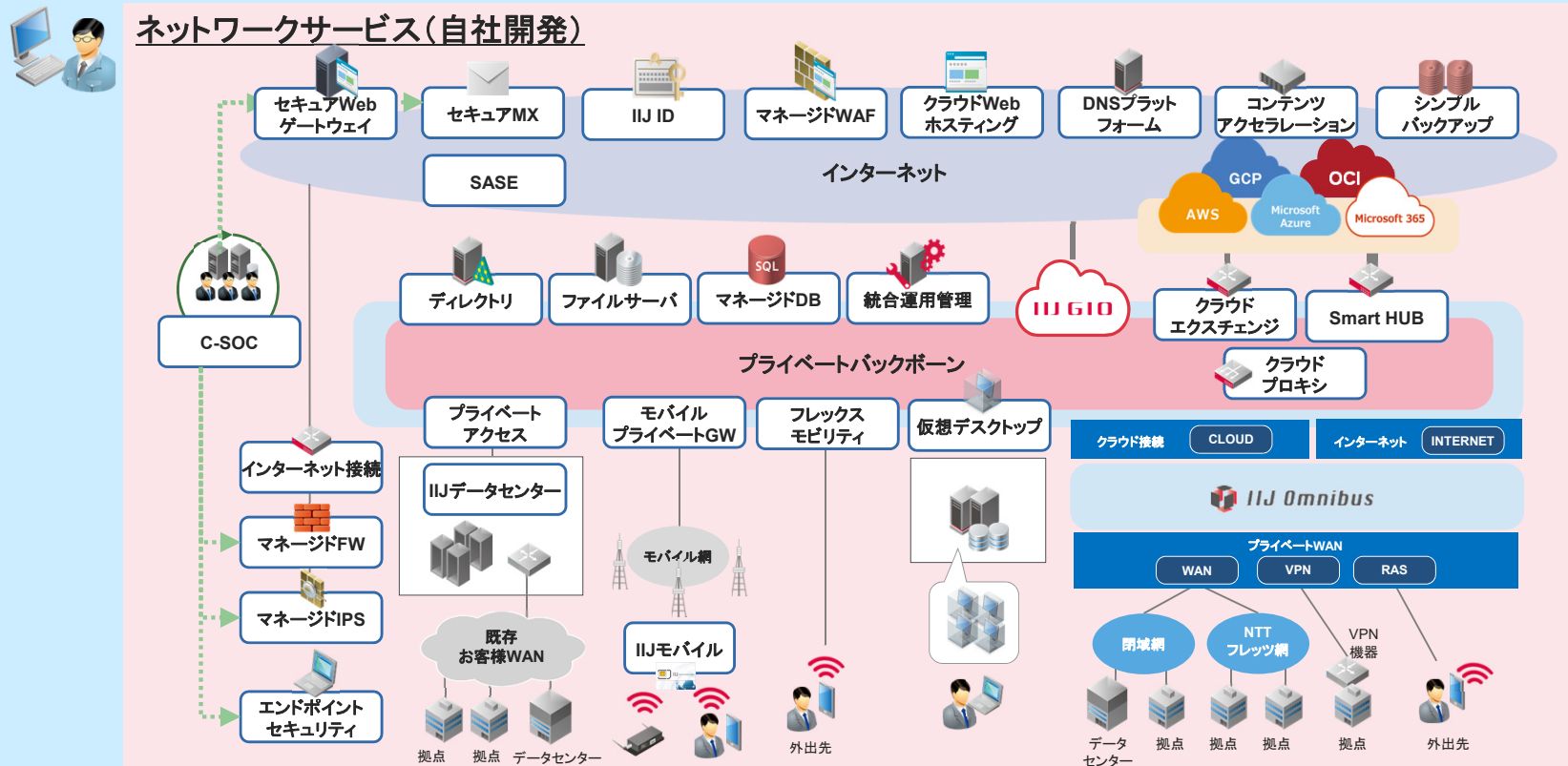
- ・ 大規模インターネットバックボーンを自社で構築・運用
- ・ ネットワークサービス開発能力
- ・ インターネット関連のシステム構築中心



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

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の複合提供

システムインテグレーション(ネットワークサービスで補えない部分を個別対応)



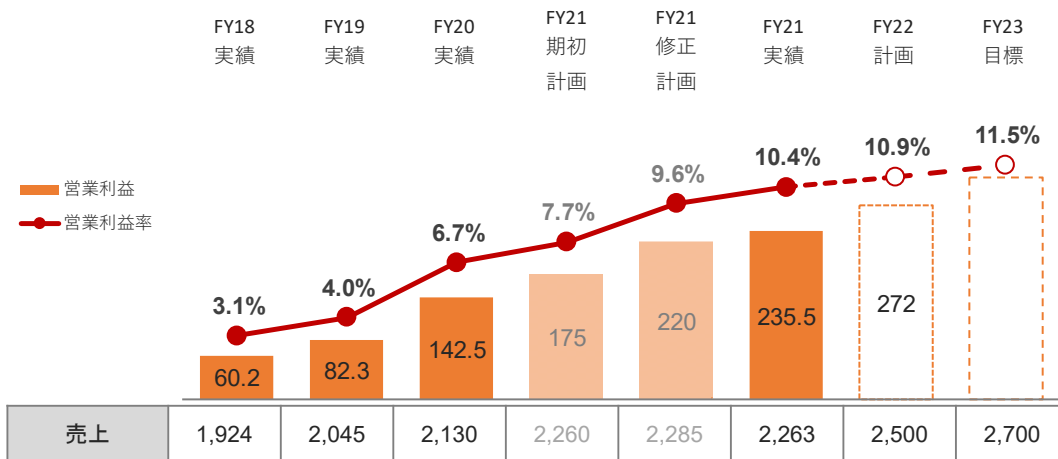
中期計画 (FY21~FY23)

単位: 億円

前中計期間
(FY15~FY20)

現中計期間
(FY21~FY23)

長期成長
(FY24~)



- ▶ 長期での大幅な事業拡大を展望
- ▶ 事業投資/M&A機会追求継続
- ▶ 時価総額の更なる向上を期待

中期計画のポイント

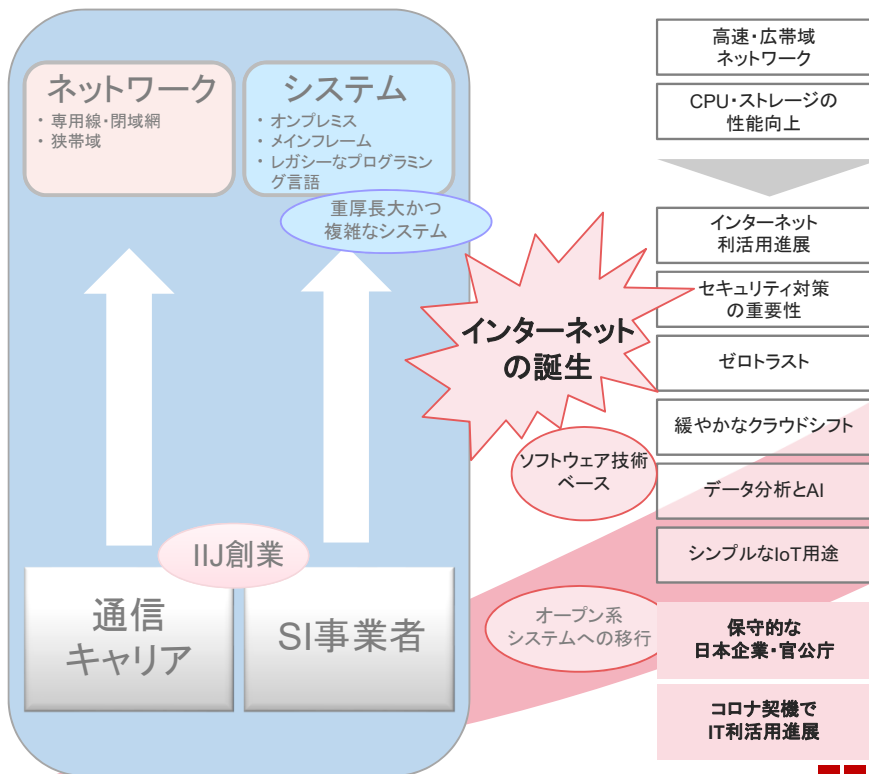
- ◆ サービス及びソリューションの継続開発
- ◆ 現戦略の継続実行・強化で営業利益率の改善をターゲット
- ◆ それらによる時価総額大幅向上でM&A含めた長期の更なる事業拡大へ
- ◆ サステナブルなネットワーク社会の実現に技術革新・ネットワーク運営の面から貢献

FY23営業利益率目標

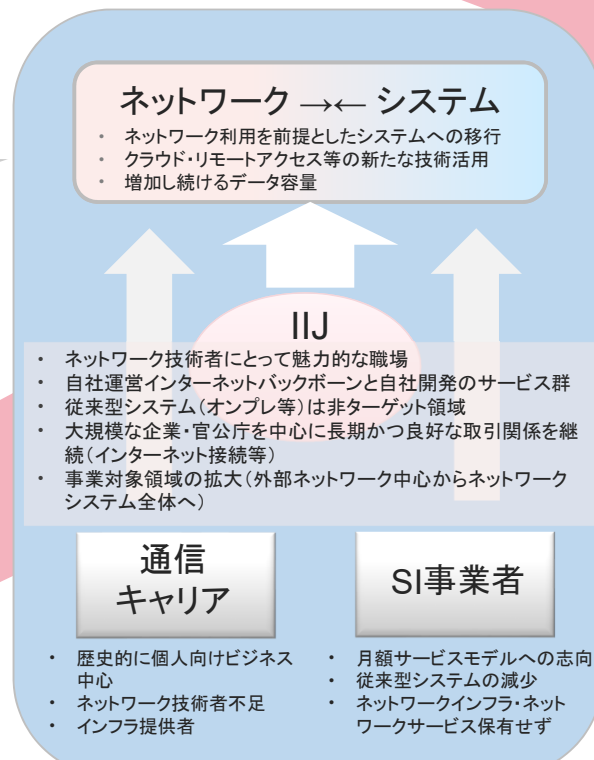


日本を取り巻くダイナミックな環境変化

30年前



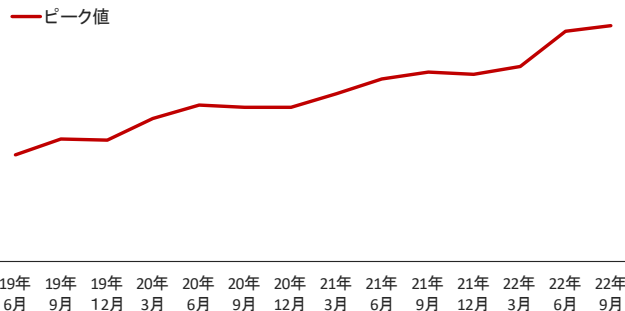
最近の傾向



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

構造的変化

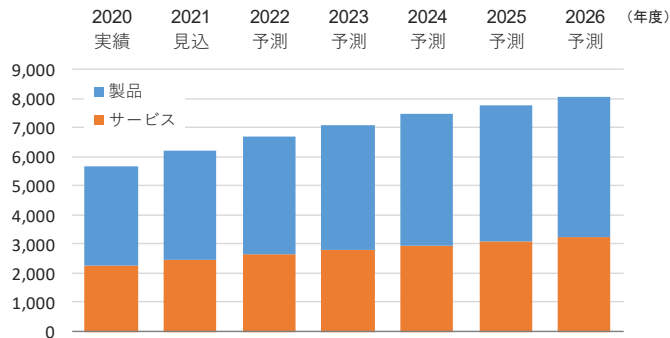
国内主要IXトラフィック推移



出典: インターネットマルチフィード株式会社

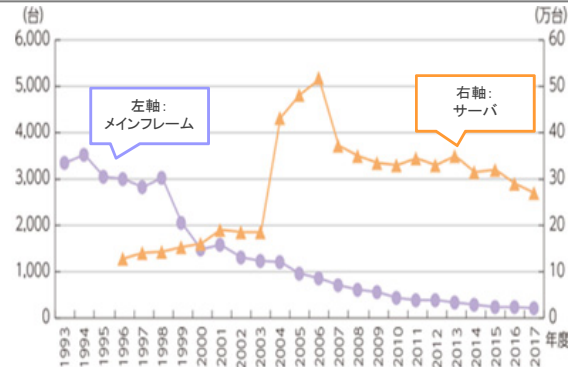
ネットワークセキュリティビジネス市場予測

単位: 億円



出典: 富士キメラ総研「2021 ネットワークセキュリティビジネス調査総監 市場編」 <https://www.fcr.co.jp/pr/21117.htm>

メインフレーム及びサーバの国内出荷台数推移



出典: JEITA <https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r01/html/nd111140.html>

デジタル競争ランキング(2022年)

| | |
|------|--------|
| 1 | デンマーク |
| 2 | アメリカ |
| 3 | スウェーデン |
| 4 | シンガポール |
| 5 | スイス |
| (省略) | |
| 28 | スペイン |
| 29 | 日本 |

出典: IMD WORLD DIGITAL COMPETITIVENESS RANKING 2022
<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness/>



Internet Initiative Japan

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。