

2023年3月期 (FY22) 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)

2023年5月12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.	FY22総括・FY23見通し	P. 2
II.	FY22業績	P. 3 ~ 16
III.	各サービス・事業の進捗	P. 17 ~ 21
IV.	FY23業績見通し	P. 22 ~ 23
V.	中期計画 _(FY21-FY23) 進捗	P. 24
VI.	FY23配当見通し	P. 25
	Appendix	P. 26 ~ 28
	【ご参考】会社紹介資料	P. 29 ~ 45

・ FY22(2022年度)= 2023年3月期。他同様
・ 略語の説明: NWはネットワーク、SIはシステムインテグレーション、DCIはデータセンターを指す

I. FY22総括・FY23見通し

+%, 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
 モバイル総回線数・連結従業員数は23年3月末時点に記載
 *FY21増加人数はPTC分除く

FY22総括

コロナ禍一服後も高需要継続で売上成長率加速

FY20: +4.2%、FY21: +6.3%、FY22: +11.7%

総合力発揮で大型複合案件の提案・獲得機会増加
 新たな成長フェーズへの布石となった一年

売上	営業利益	営業利益率	当期利益	ROE
2,527.1億円	272.2億円	10.8%	188.4億円	17.0%
+11.7%	+15.6%	+0.4ポイント	+20.2%	+0.8ポイント

- NW サービス**
 (除モバイル)
- IT利活用継続で各サービス売上堅調に伸長 IP: +8.4%、WAN: +4.6%
 - サイバーセキュリティ対策等で需要旺盛 セキュリティサービス売上: +20.3%
 - 新サービス追加でサービスラインアップ継続拡充
 - 自社開発SASEサービス、マルチクラウドデータ連携サービス等

- SI**
- 強い需要環境継続 期初想定を超える売上伸長 NW/SI複合大型案件も寄与
 - SI合計 受注: 1,209.1億円(+19.2%)、売上: 1,109.4億円(+16.4%)
 - うち構築 受注: 442.9億円(+14.6%)、売上: 429.5億円(+21.4%)
 - うち運用保守 受注: 766.2億円(+22.0%)、売上: 680.0億円(+13.4%)

- モバイル**
- 総回線数: 413.6万(+63.9万)、総売上: 422.7億円(+15.6億円)
 - 競合変化で個人獲得ペース上振れ推移、法人モバイル(IoT用途)で回線数大幅増加(FY21: +26.4万、FY22: +43.6万)、訪日外国人向け販売も復調

- 人材・その他**
- 人材獲得・育成強化 連結従業員数: 4,451名*+304名(FY21末:4,147名*+286名*)
 - 単体離職率: 3.8%(FY21: 4.2%)
 - 23年4月入社新卒社員数: 246名(前年比約1.4倍、22年4月: 178名)
 - NWエンジニア育成の「IIJアカデミー」開講(23年5月 第1期開講)

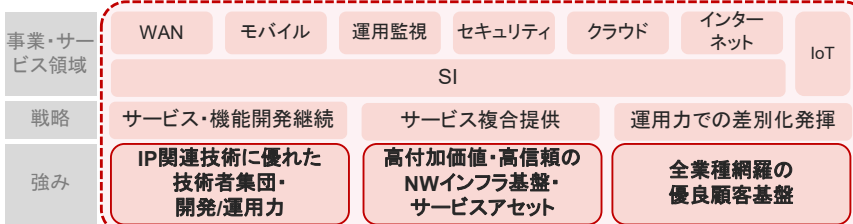
FY23見通し

成長戦略継続遂行で大幅増収・増収率引で利益拡大

サービスインテグレーターとしての強み発揮で
 現中期計画完遂し次計画での更なる発展へ
 (FY24~)

売上	営業利益	営業利益率	当期利益
2,860億円	315億円	11.0%	207.2億円
+13.2%	+15.7%	+0.2ポイント	+10.0%

- 事業環境**
- NW更改等の案件大型・複合化
 - サイバーセキュリティ対策需要拡大
 - 全業種でDXトレンド
- 事業基盤であるNWシステムの安定運用の重要性増大



増配 (1株当たり 配当額)	中間		期末	年間	配当性向
	FY22	14.625円	14.63円	29.255円	+21.9%
FY23	17.18円	17.18円	34.36円	+17.5%	30.0%

*株式分割調整後

Ⅱ - 1. 連結業績サマリー

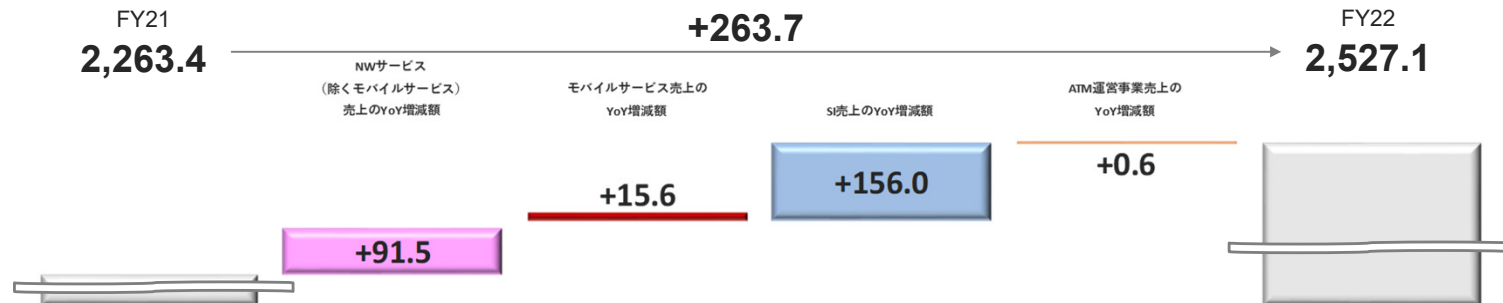
単位: 億円
販売管理費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

	売上高比		前期比		売上高比		前期比	
	FY2022実績 2022年4月～2023年3月	FY2021実績 2021年4月～2022年3月			FY2022期初見通し (2022年5月発表) 2022年4月～2023年3月			
売上収益	2,527.1	2,263.4	+11.7%	+263.7	2,500	+10.5%	+236.6	
売上原価	^{77.1%} 1,948.0	^{77.2%} 1,747.1	+11.5%	+200.9	^{76.9%} 1,922	+10.0%	+174.9	
売上総利益	^{22.9%} 579.1	^{22.8%} 516.3	+12.2%	+62.8	^{23.1%} 578	+12.0%	+61.7	
販売管理費等	^{12.1%} 306.9	^{12.4%} 280.8	+9.3%	+26.1	^{12.2%} 306	+9.0%	+25.2	
営業利益	^{10.8%} 272.2	^{10.4%} 235.5	+15.6%	+36.7	^{10.9%} 272	+15.5%	+36.5	
税引前利益	^{10.8%} 273.1	^{10.7%} 241.6	+13.0%	+31.5	^{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)	^{7.5%} 188.4	^{6.9%} 156.7	+20.2%	+31.7	^{7.0%} 175	+11.7%	+18.3	
ROE (親会社所有者帰属当期利益率)	17.0%	16.2%	+0.8ポイント		-	-	-	

Ⅱ-2. 売上・営業利益 前年同期比増減分析

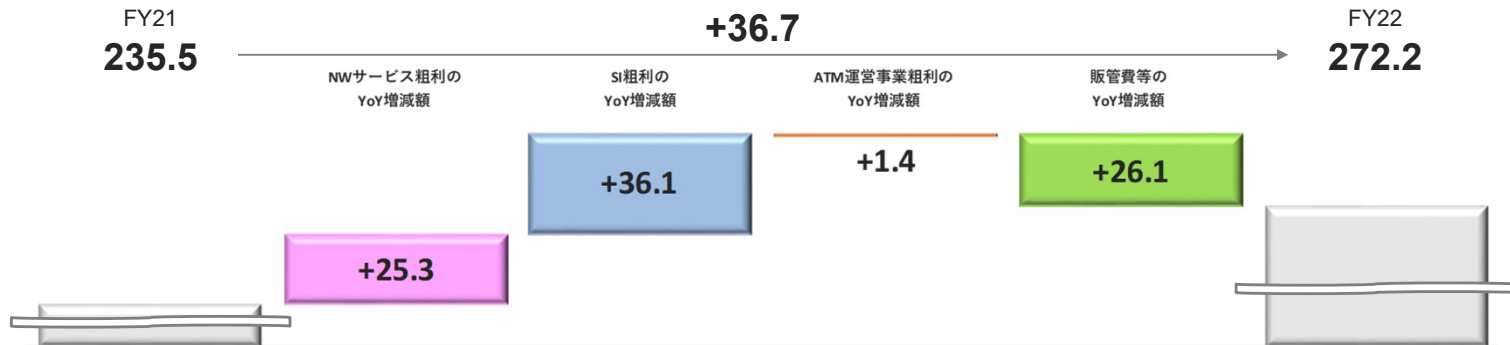
単位: 億円
YoY = 前年同期比

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

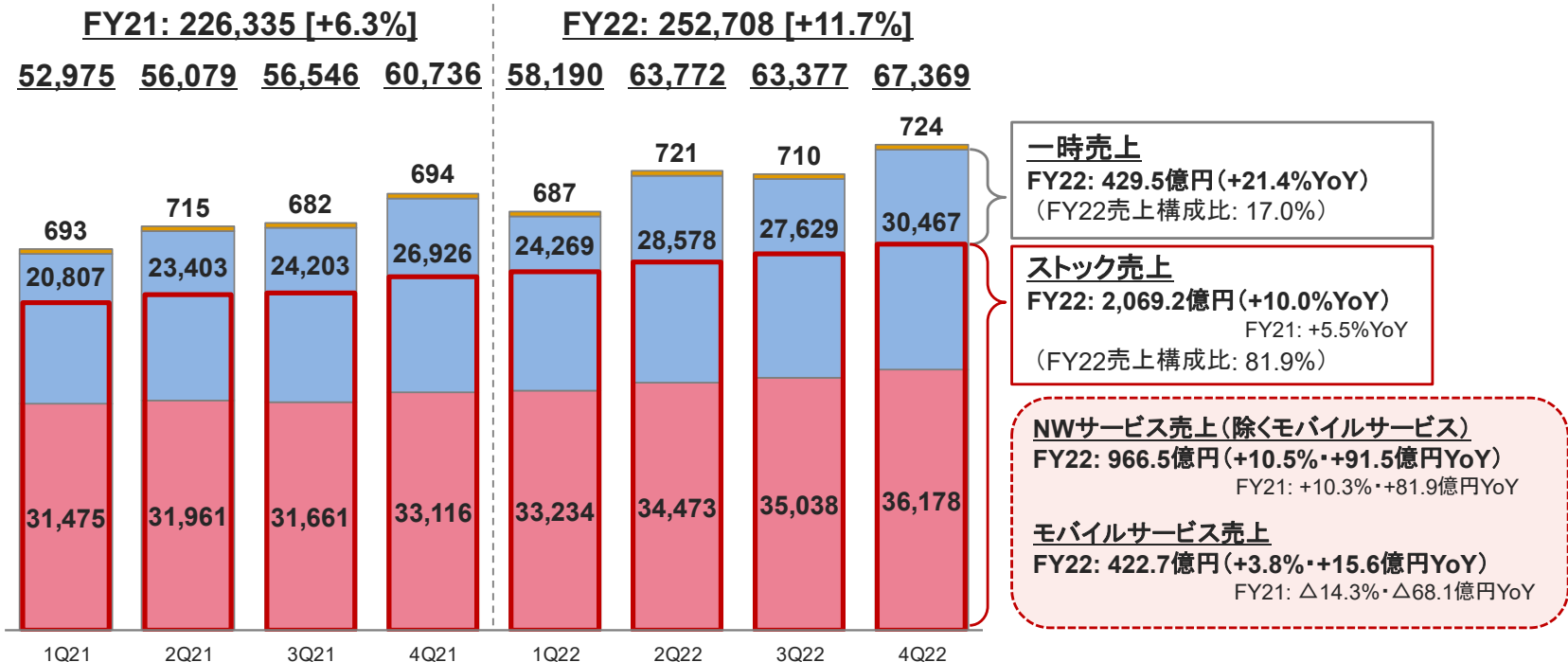
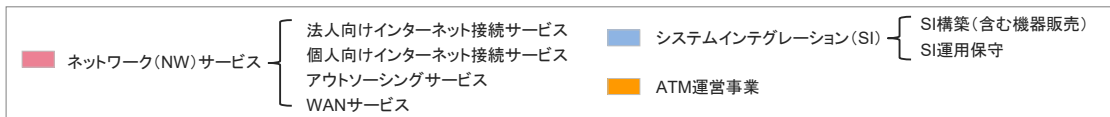
営業利益



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

Ⅱ-3. 売上収益(売上高)の推移

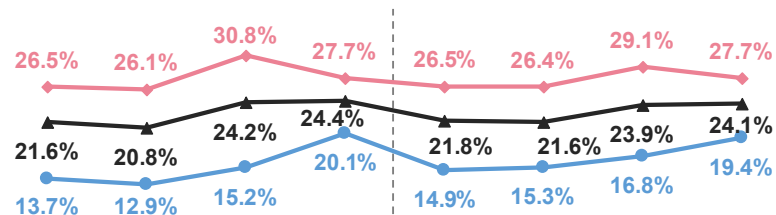
単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



- 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

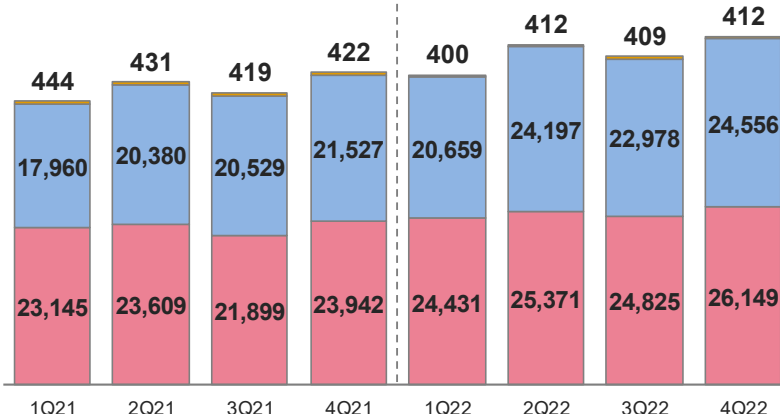
単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



FY21: 174,707 [+1.2%]

FY22: 194,800 [+11.5%]

41,548 44,420 42,847 45,891 45,490 49,980 48,212 51,117



◆ 売上総利益

➢ FY22: 579.1億円(+12.2%YoY)

◆ NWサービス売上総利益

➢ FY22: 381.5億円(+7.1%YoY)

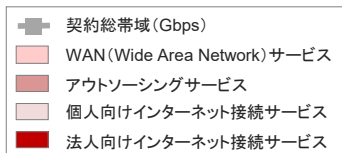
- FY22粗利率27.5%(FY21:27.8%)は一時的モバイル粗利YoY減少内包で0.3ポイント低下(モバイルデータ接続料戻り減・FY21旧プラン音声高収益の反動減・獲得強化でのモバイル端末費用増)
- FY22粗利増加額+25.3億円YoYのうちNWサービス(除くモバイルサービス)売上に係る粗利増加額は+約36億円YoY
- 4Q22粗利率はFY21ドコモ モバイルデータ接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果5億円強(3Q21時は10.8億円戻り効果)あった3Q22より若干低下

◆ SI売上総利益

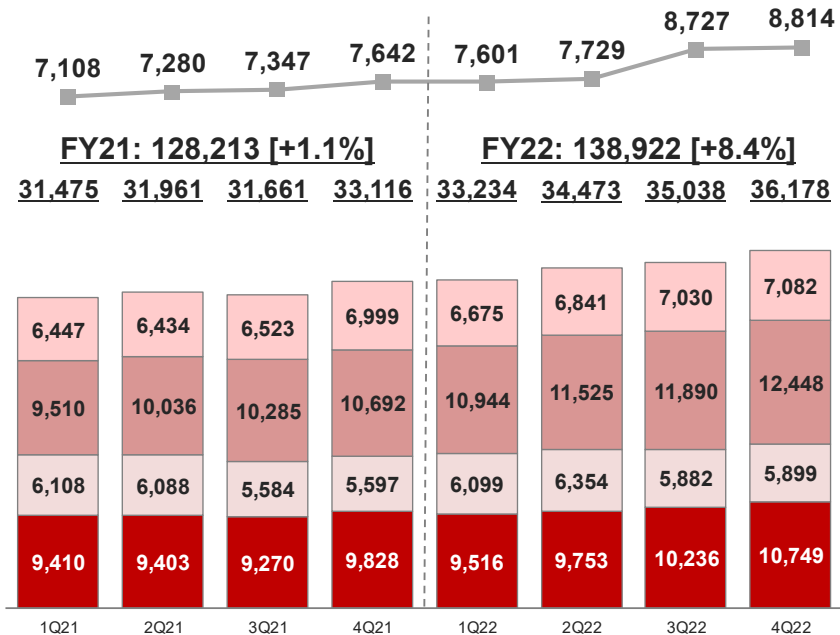
➢ FY22: 185.5億円(+24.2%YoY)

- FY22粗利率16.7%(FY21:15.7%)は売上規模増加等で1.0ポイントYoY向上

II - 5. ネットワーク(NW)サービス ①売上高の推移



受注済み大型月額案件^(※)も想定通り売上計上開始
(WAN・セキュリティ・SI運用・IP)



◆ 法人向けインターネット接続サービス

➢ FY22: 402.5億円・+6.2%YoY

- インターネットトラフィック (45頁ご参照)・契約総帯域は継続増加
- うちIP (法人向け帯域保障型専用線サービス): 148.4億円・+8.4%YoY
 - ✓ 3ヶ月YoY増収率: 4Q22 +9.9%、3Q22 +9.4%、2Q22 +8.9%、1Q22 +5.2%
 - ✓ 東京都立高校プロジェクト向け回線開通で3Q22契約数約500回線・契約帯域約500Gbps増加
- うち法人モバイル (法人IoT等用途向け直接提供): 111.8億円・+9.0%YoY
 - ✓ 4Q22に前年同様大型モバイル個別案件フェーズ毎まとめ計上1億円強あり (4Q21: 2.1億円)
- うちMVNE (他MVNOへのサービス販売): 100.7億円・△0.2%YoY
 - ✓ 帯域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「IIJmioモバイルサービス」)

➢ FY22: 242.4億円・+3.7%YoY

- うち個人モバイル (IIJmio): 210.3億円・+3.2%YoY
- 固定回線 (IIJmioひかり)もモバイルセット販売等で増加傾向

◆ 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)

➢ FY22: 468.1億円・+15.5%YoY

- 3ヶ月YoY増収率: 4Q22 +16.4%、3Q22 +15.6%、2Q22 +14.8%、1Q22 +15.1%
- うちセキュリティ: 267.4億円・+20.3%YoY
 - ✓ 従来セキュリティサービス伸長にSASE追加で増勢

◆ WANサービス (閉域網ネットワークサービス)

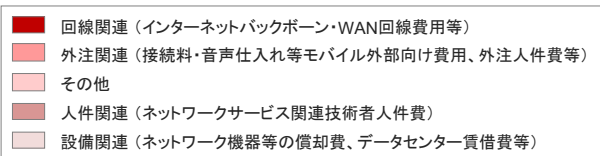
➢ FY22: 276.3億円・+4.6%YoY

- 3ヶ月YoY増収率: 4Q22 +1.2%、3Q22 +7.8%、2Q22 +6.3%、1Q22 +3.5%

・ 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
 ・ 1Q22 IP・法人モバイル・WAN売上は4Q21反動減で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)
 (※) 受注済み大型月額案件詳細 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 月額計上見込み 3Q22: 約5億円、4Q22: 約7億円

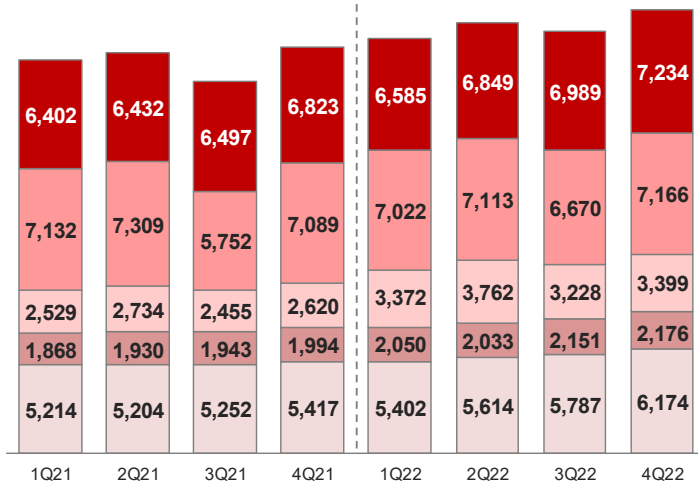
II - 5. ネットワーク(NW)サービス ②原価の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



- FY22回線関連費用は、WAN売上増加(+12.2億円YoY)等に伴い +5.7%・+15.0億円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
- FY22外注関連費用は +2.5%・+6.9億円YoY
 - ・ 3Q22にFY21 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5億円強を内包(3Q21時は 10.8億円効果)
- FY22その他費用は、モバイル端末仕入れ増・売上増加に応じたSASE他ライセンス増・消耗品他で増加傾向 +33.1%・+34.2億円YoY
 - ・ モバイル端末仕入れYoY増額
1Q22: +4.4億円、2Q22: +5.2億円、3Q22: +1.6億円、4Q22: +2.9億円 (FY22通期: +14.2億円)
- 設備関連費用は四半期毎に微増

FY21: 92,594 [△7.1%] **FY22: 100,776 [+8.8%]**
 23,145 23,609 21,899 23,942 24,431 25,371 24,825 26,149

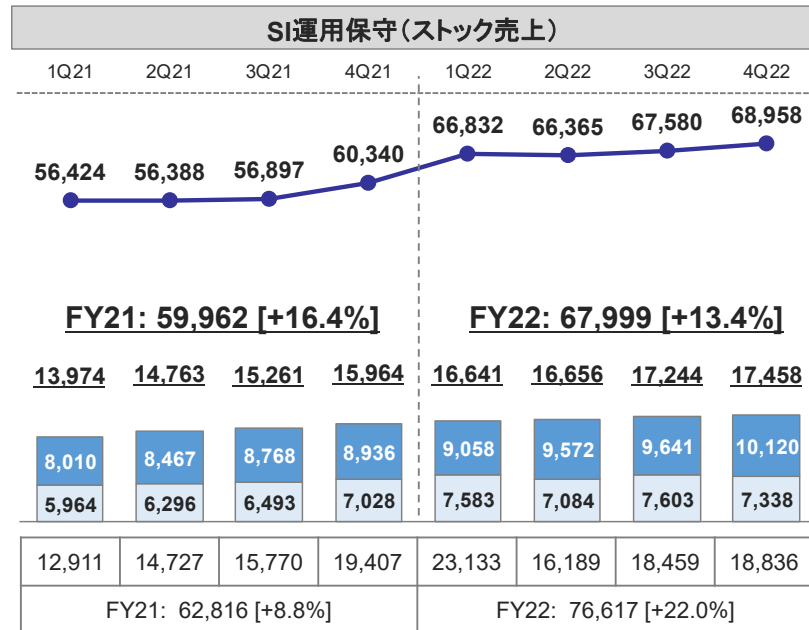
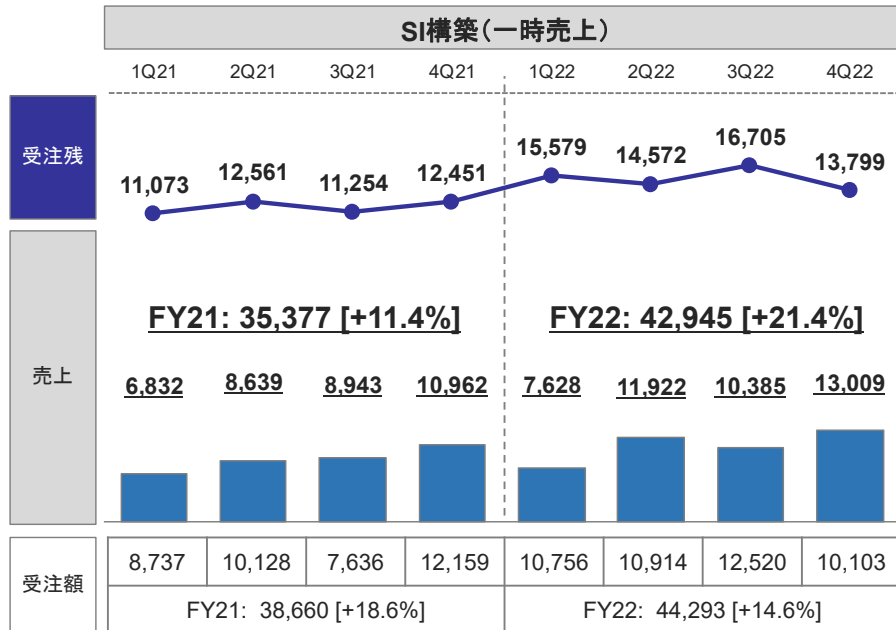
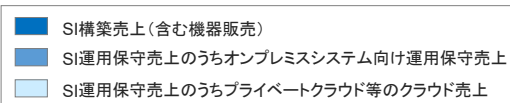


- ・ 外注関連費用についての補足:
 - ✓ FY21において、音声仕入れ単価は期初・9月(自動プレフィックス適用)に低減改定

MVNOに係るNTTドコモ モバイルデータ接続料(帯域単価)の推移		
年度	将来原価方式提示単価	確定単価
FY23	15,644円 ・ 23年3月提示の最新単価 ・ 1Q23より本単価で経費処理 ・ 前回提示(22年3月)単価:15,697円	・ 24年12月末頃確定予定
FY22	20,327円 ・ 22年3月提示の最新単価 ・ 1Q22より本単価で費用処理 ・ FY21確定単価比24.8%減	・ 23年12月末頃確定予定
FY21	28,385円 ・ 21年4月提示 ・ 1Q21より本単価で費用処理 ・ FY20確定単価比23.9%減	・ 22年12月末確定 ・ 3Q22 プラス効果5億円強 ・ FY20確定単価比27.5%減
FY20	41,436円 ・ 20年3月提示 ・ 1Q20より本単価で費用処理 ・ FY19確定単価比3.0%減	・ 21年12月末確定 ・ 3Q21 プラス効果10.8億円 ・ FY19確定単価比12.7%減

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

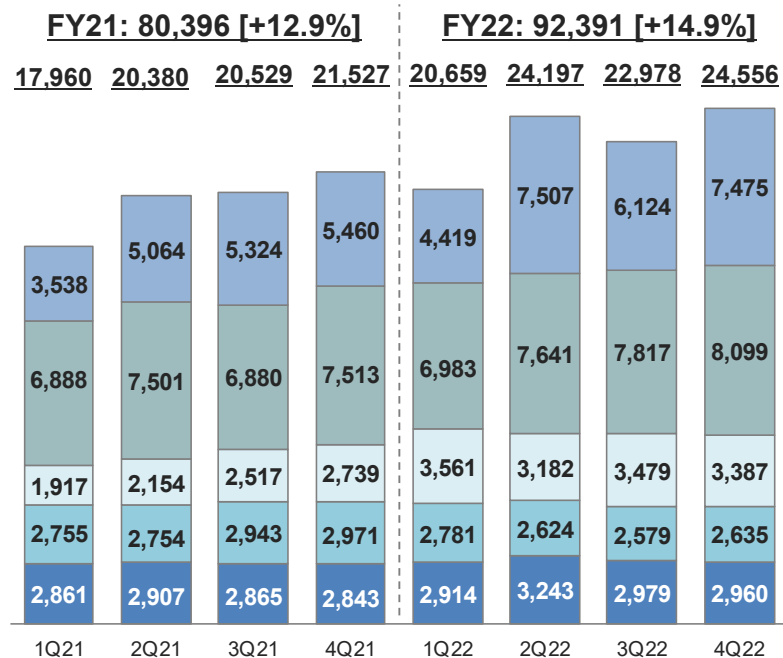
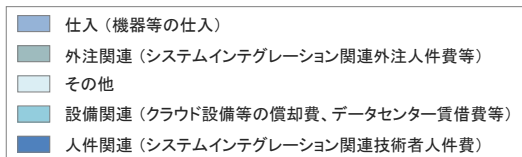


・ 1Q22受注は複数年確定大型案件受注分(約30億円)も内包(1年契約分受注・自動継続が一般的)

- 受注環境活況、NWインテグレーション案件中心に業界満遍なく受注積み上げ
- FY21連結子会社化のPTC(シンガポール)順調推移(FY22:売上 106.8億円、営業利益 4.7億円)
- 数十億円規模の大型NWサービス複合フラッグシップ案件順次獲得(21頁ご参照)

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・その他費用等は案件・売上規模に一定連動
- 仕入/構築売上比率は概して機器等の仕入割合が高いと粗利率が低い傾向
 - ・ FY22: 59%、4Q22: 57%（粗利率: FY22: 16.7%、4Q22: 19.4%）
 - ・ FY21: 55%、4Q21: 50%（粗利率: FY21: 15.7%、4Q21: 20.1%）
- 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・活動状況に連動
- 設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし

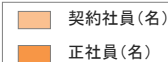
SI関連外注人員数推移（単位: 名）

1Q21末	2Q21末	3Q21末	4Q21末	1Q22末	2Q22末	3Q22末	4Q22末
1,244	1,300	1,302	1,319	1,327	1,390	1,393	1,385

- プロパー人員規模比で外注人員規模拡大可能な水準

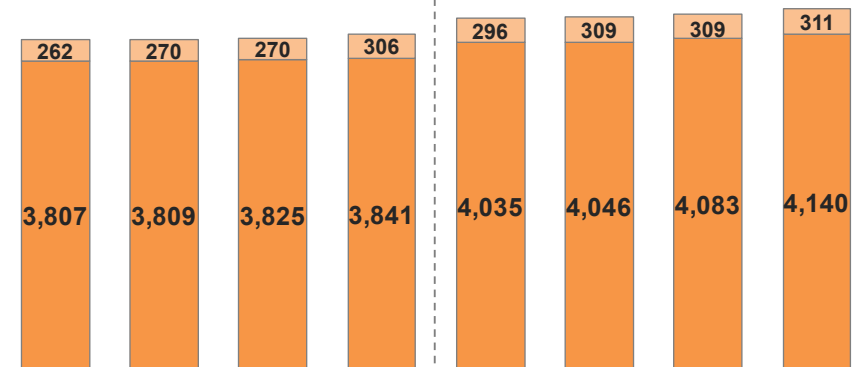
II-7. 人的資本関連

連結従業員数の推移



21年6月末 21年9月末 21年12月末 22年3月末 22年6月末 22年9月末 22年12月末 23年3月末

4,069 **4,079** **4,095** **4,147** **4,331** **4,355** **4,392** **4,451**

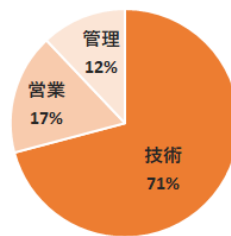


連結人件関連費の推移

単位: 百万円、(%) = 売上高比率

1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22
7,756 (14.6%)	7,892 (14.1%)	7,859 (13.9%)	7,985 (13.1%)	8,177 (14.1%)	8,655 (13.6%)	8,341 (13.2%)	8,506 (12.6%)
FY21: 31,491 (13.9%) +10.3%YoY				FY22: 33,678 (13.3%) +6.9%YoY			

連結従業員数の分野別内訳

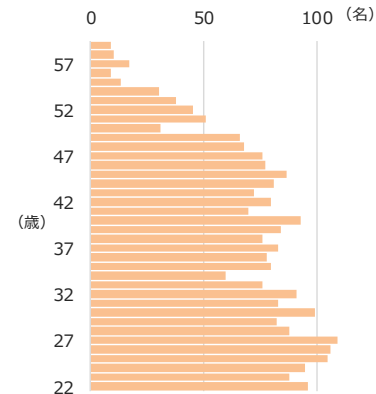


(23年3月末)

- 新卒新入社員数の分野別内訳もほぼ同様の内訳

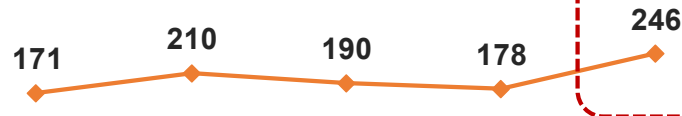
YoY = 前年同期比

年齢別従業員数(23年4月・IIJ単体)



連結新卒新入社員数の推移

19年4月入社実績 20年4月入社実績 21年4月入社実績 22年4月入社実績 23年4月入社実績

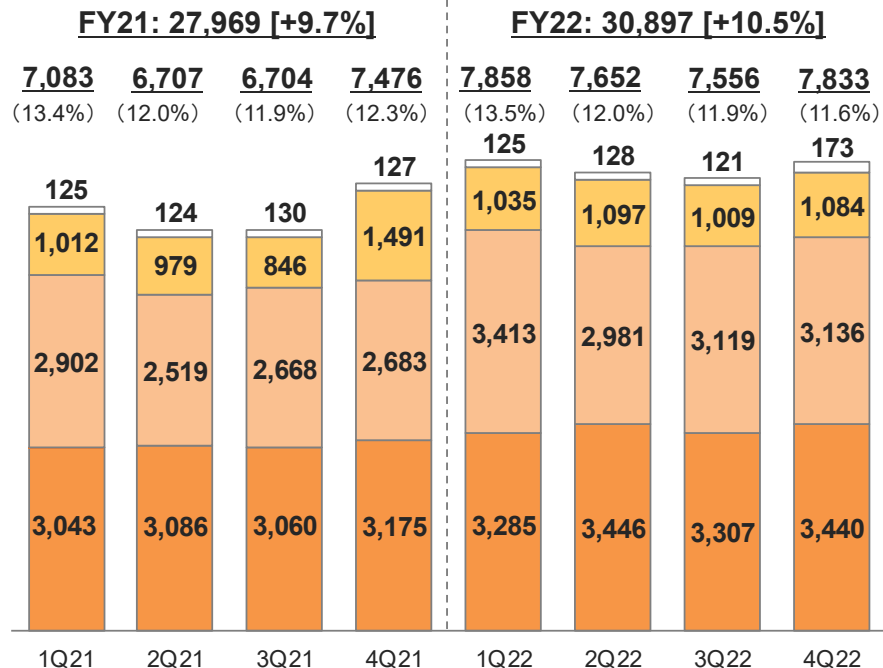
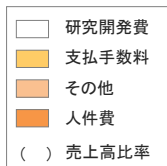


◆ 23年4月時に新卒月額報酬改定(前回改定は19年4月)

- 学士卒 256,667円/月・+4.8%
- 既存社員給与とレンジも併せ改定

II - 8. 販売管理費の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



◆ その他の収益・費用総額(左記以外)

- FY22: 2.1億円収益
 - ・ 固定資産売却益 1.7億円等
- FY21: 1.1億円費用
 - ・ 固定資産除却等

◆ 販売管理費等の推移

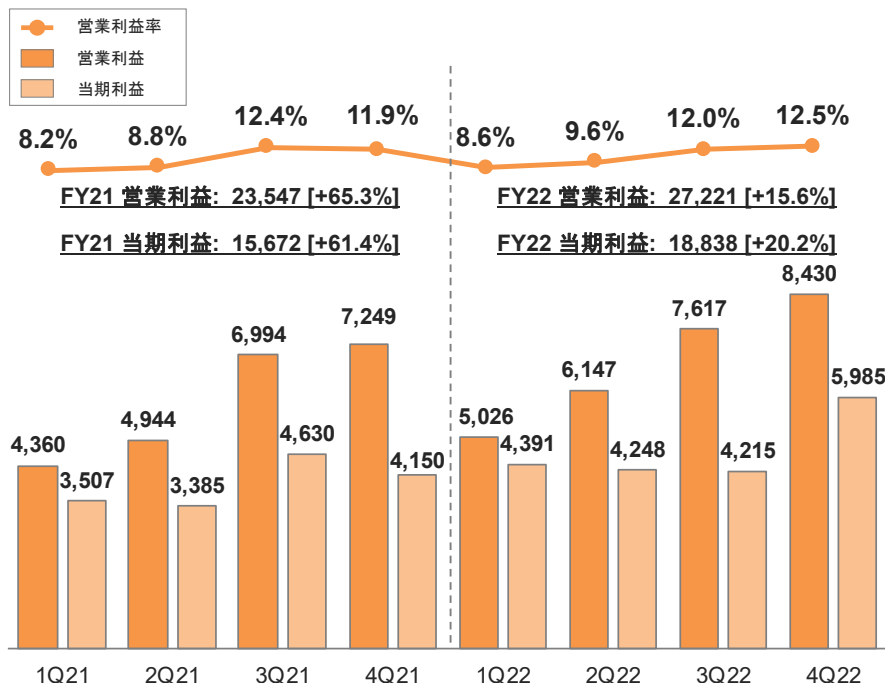
(販売管理費+その他の収益・費用総額)

- FY22: 306.9億円 [+9.3%]
(売上高比率: 12.1%)
- FY21: 280.8億円 [+7.9%]
(売上高比率: 12.4%)

- ・ 上記グラフの販売管理費は、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



◆ 営業利益

➢ FY22: 272.2億円・+15.6%YoY

◆ 税引前利益

➢ FY22: 273.1億円・+13.0%YoY

- ・ 為替差益: +365百万円 (FY21: +327百万円)
- ・ ファンド評価益等: +303百万円 (FY21: +3,055百万円)
 - ✓ 1Q22: +1,200百万円、2Q22: △5百万円、3Q22: △820百万円 (為替分 約△6億円)、4Q22: △73百万円
- ・ 持分法投資損益: △204百万円 (FY21: △2,335百万円)
 - うちディーカレット関連 (出資比率: 38.2%)

1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22
△296	△256	△780	△1,456	△78	△102	△94	△109
FY21: △2,788				FY22: △382			

- ✓ 22年2月1日付で暗号資産事業を譲渡、4Q23 (予定) 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。これらは税効果非認識。

◆ 当期利益

➢ FY22: 188.4億円・+20.2%YoY

- ・ 賃上げ促進税制効果: +406百万円 (FY21はなし、FY23まで適用予定)

1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	
1,208	292	855	595	1,611	152	△1,374	△97	金融損益 (純額)
△217	△155	△684	△1,278	△14	△64	△83	△43	持分法投資損益
△1,807	△1,667	△2,500	△2,388	△2,136	△1,982	△1,931	△2,281	法人所得税費用
36	30	35	27	96	5	14	26	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

Ⅱ - 10. 連結バランスシートのサマリー

単位: 百万円

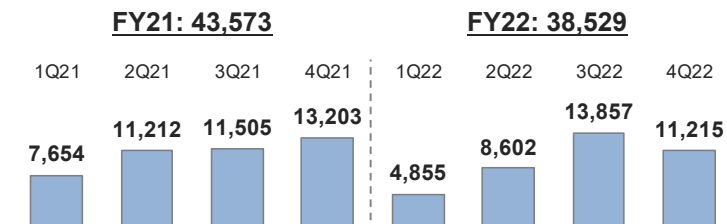
	22年3月末	23年3月末	増減		22年3月末	23年3月末	増減
現金及び現金同等物	47,391	42,472	△4,919	営業債務及びその他の債務	20,742	22,313	+1,571
営業債権	37,649	41,340	+3,691	借入金（流動・非流動）	21,870	20,430	△1,440
棚卸資産	2,608	3,188	+580	契約負債・繰延収益（流動・非流動）	17,405	17,978	+573
前払費用（流動・非流動）	24,005	27,920	+3,915	未払法人所得税	5,795	4,034	△1,761
有形固定資産	17,846	23,321	+5,475	退職給付に係る負債	4,395	4,513	+118
使用権資産	44,874	46,675	+1,801	その他の金融負債（流動・非流動）	47,181	48,800	+1,619
うち、オフィス・データセンター等オペリース	27,859	31,233	+3,374	うち、オフィス・データセンター等オペリース	28,157	31,610	+3,453
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	17,015	15,442	△1,573	うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	18,069	16,447	△1,622
のれん・無形資産	25,903	26,475	+572	その他	9,796	8,823	△973
持分法で会計処理されている投資	5,830	5,785	△45	負債合計:	127,184	126,891	△293
その他の投資	17,410	19,150	+1,740	資本金	25,562	25,562	-
その他	8,289	9,867	+1,578	資本剰余金	36,518	36,738	+220
				利益剰余金	37,024	51,077	+14,053
				その他の資本の構成要素	6,275	6,571	+296
				自己株式	△1,851	△1,831	+20
				親会社所有者帰属持分合計:	103,528	118,117	+14,589
				非支配持分	1,093	1,185	+92
資産合計:	231,805	246,193	+14,388	負債及び資本合計:	231,805	246,193	+14,388

- ・ 23年3月末現金及び現金同等物減少主要因: 白井DC建設関連、事業拡大に伴う棚卸資産・前払費用増加、有形固定資産増加、借入金返済等
- ・ 親会社所有者帰属持分: 22年3月末 44.7%、23年3月末 48.0%

Ⅱ-11. 連結キャッシュ・フロー

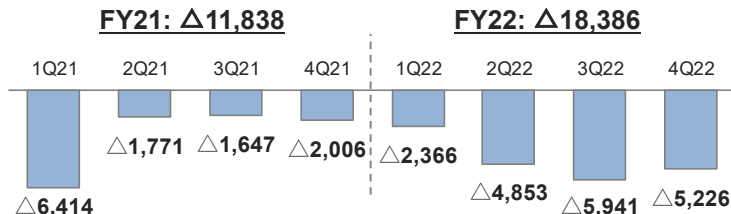
単位: 百万円

営業キャッシュ・フロー



	FY22 主内訳	前年同期比
税引前利益	27,309	+3,147
減価償却費及び償却費	28,801	+357
営業資産及び負債の増減	△7,712	△4,820
法人所得税支払	△9,958	△4,258

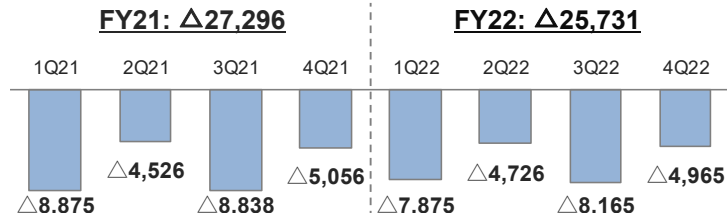
投資キャッシュ・フロー



	FY22 主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△11,787	△5,004
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△5,471	△737
その他投資の取得(ディーカレットDCP社債*引き受け等)	△2,511	△1,794
有形固定資産売却(リースバック)による収入	1,546	△604

*償還期限10年・無担保の普通社債20億円を引き受け

財務キャッシュ・フロー

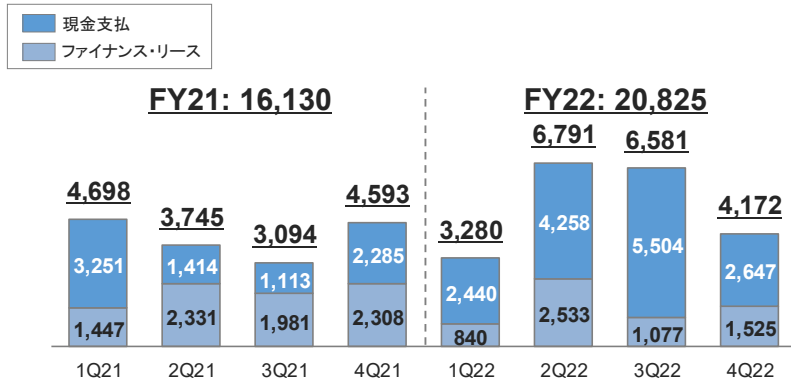


	FY22 主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△19,344	+639
配当金の支払	△4,901	△1,065
長期借入金の返済	△1,515	+3,655

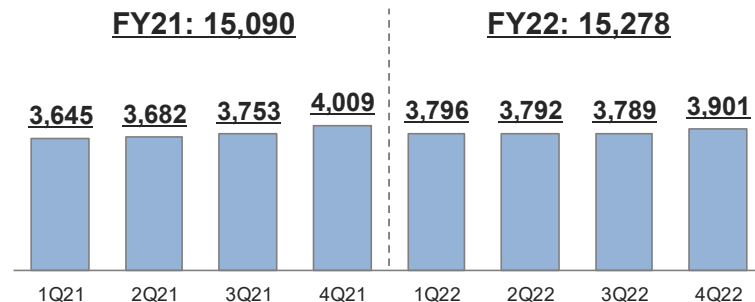
II - 12. その他の財務データ

単位: 百万円

設備投資額(CAPEX)



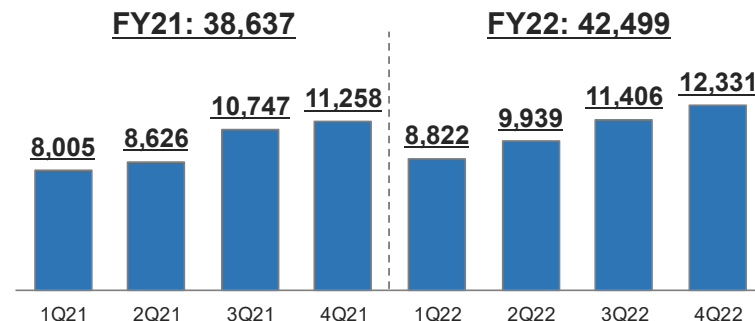
設備投資償却額



▶ CAPEXの内訳(単位: 億円)

	FY21	FY22
NW恒常投資関連	91	100
クラウド関連	23	20
白井DC関連	15	54
顧客向け関連	26	29
ATM関連	6	5

Adjusted EBITDA

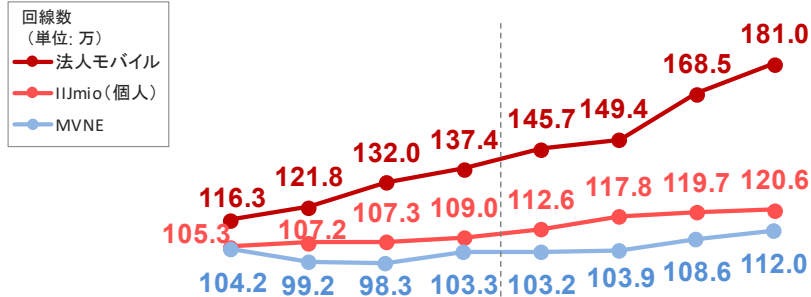


- 設備投資額は、有形固定資産及び無形固定資産の現金支出による取得額及びファイナンス・リースによる取得額よりセール・アンド・リースバック取引による重複、少額端末等で投資との性質を持たない資産の取得額を除外して算定
- 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資(CAPEX)による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産(オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等)の償却額を除外して算定
- Adjusted EBITDAは、営業利益と設備投資償却額の合計額を記載

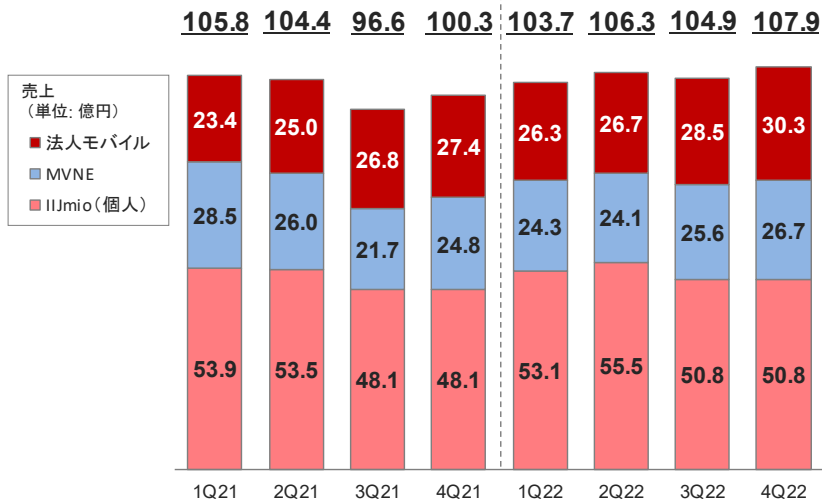
Ⅲ-1. モバイル・IoTの事業状況

%、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、IJJモバイルからMVNE除外し算出)

- FY22売上: 111.8億円 (+9.2億円YoY)
 - ・ 4Q22に前年同様大型モバイル個別案件フェーズ毎まとめ計上1億円強あり (4Q21 約2.1億円)
- 4Q22末回線数: 181.0万 (+12.4万QoQ)
 - ・ 4Q22は既存案件タクシー搭載端末等の回線追加、訪日外国人増加に伴う回線増加で+12.4万QoQと継続伸長、3Q22は既存見守りGPSTトラッカー向け大口追加発注約6万回線等あり+19.2万QoQと大幅増加

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

- FY22売上: 100.7億円 (△0.2億円YoY)
 - ・ 帯域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
- 4Q22末回線数: 112.0万 (+3.4万QoQ)
 - ・ 一般事業者分は増加傾向・被買取特定事業者分は純減傾向
- 4Q22末MVNE顧客数: 181社 (+11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)

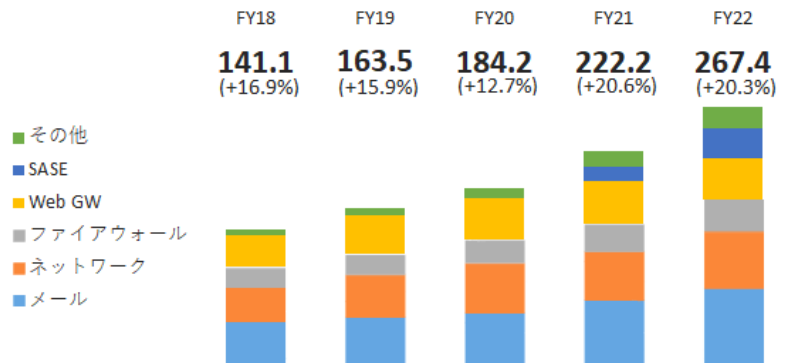
- FY22売上: 210.3億円 (+6.6億円YoY)
 - ・ 23年4月1日付で一部プラン改定: 月額料金据え置きでデータ容量増加(4GB→5GB・8GB→10GB)、5GBプランが増加傾向
- 4Q22末回線数: 120.6万 (+1.0万QoQ)、うち旧プラン回線数: 28.6万

(単位: 万)	1Q21末	2Q21末	3Q21末	4Q21末	1Q22末	2Q22末	3Q22末	4Q22末
ギガプラン回線数	46.2	55.6	60.7	66.7	75.7	83.7	87.8	90.8

Ⅲ-2. 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売上(ストック)大幅伸長

- 従来セキュリティサービス伸長にSASE追加で増勢



・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

◆ 総セキュリティ事業規模も継続拡大

- サービス提供範囲外のセキュリティ案件は個別SIで対応

総セキュリティ事業規模 (サービス+SI)	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22
	167.7	191.8	214.7	254.4	312.5

◆ IJセキュリティ本部長が関東管区警察局サイバーセキュリティアドバイザーに就任(23年2月)

- 兵庫、島根、北海道の警察捜査官を有期でSOCに受入・育成を支援

◆ セキュリティスペシャリスト育成プログラム「IJセキュリティ教習所」開講(21年12月)、初心者向けコース追加(23年4月)

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

メールセキュリティ

- メールシステムのフルアウトソース、脅威メール対策等
- IJセキュアMXサービス(SMX)
 - クラウド型統合メールセキュリティサービス(運用実績17年間)
 - 自社開発フィルタリングや日本語対応・アップグレード等で優位性発揮
 - 多層フィルタリングで脅威メールを極小化、メールデータを国内DCに容量無制限で保存可能、誤送信・情報漏洩リスク等をシステムで未然防御等

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DDoS攻撃から企業NWシステムを包括的に防御するサービス(運用実績18年間)
 - NW網持つ事業者ならではのサービスモデル
 - トラフィック増大によるNW・サーバ過負荷を回避することで安定的なWebサービスの提供を実現、インターネットへの接続回線も防御対象、グローバルカパレッジ・テラビット級の大規模攻撃からも防御可能(17年1月~)
- IPS/IDS、WAF等

ファイアウォール

- ファイアウォールの運用アウトソース、 anomalies 検知システム等(運用実績17年間)

Web GW

- Webセキュリティのフルアウトソース、URLフィルタリング等
- IJセキュアWeb GWサービス(SWG)
 - クラウド型トータルWebセキュリティサービス(運用実績13年間)
 - 自社開発エンジン等による遮断機能、Web分離機能等で優位性発揮

SASE

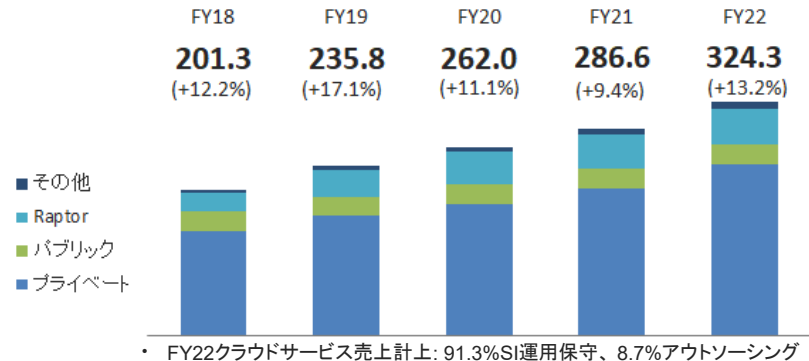
- Prisma Access・Zscaler運用等
- IJセキュアアクセスサービス(ISA)
 - 22年9月提供開始
 - 自社開発のSASEサービス
 - 日本国内オペレーション、C-SOC他IJセキュリティサービスとの高親和性、スモールスタート可能・低価格帯で差別化

その他

- IJ C-SOCサービス
 - 18年10月提供開始
 - ISPならではの運用型SOCサービス
 - IJ独自のインテリジェンスで見えない脅威を可視化、通知だけではなく初動対応も実施等
 - インシデント一次対応「プレミアム」提供開始(21年5月)等継続機能拡充
- エンドポイントセキュリティ等

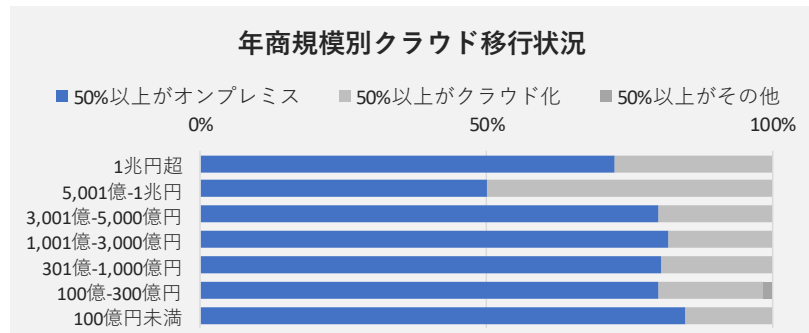
Ⅲ-3. クラウドの事業状況

◆ 継続的なクラウド移行でクラウドサービス売上(ストック)堅調推移



◆ 企業システムの大部分は依然としてオンプレミスで稼働中

- クラウド移行を促進する様々なサービスラインアップを提供中



出典：当社『全国情シス実態調査 2022 集計レポート』2022年11月、N=598

単位: 億円

プライベートクラウド	パブリッククラウド
<ul style="list-style-type: none"> ➢ IJ GIO インフラストラクチャーP2 Gen.2 <ul style="list-style-type: none"> ・ オンプレミスからの移行を容易に実現する次世代IaaS ・ 移行性の高いVMwareベースのホステッド・プライベートクラウド環境 ➢ IJ統合運用管理サービス(UOM) <ul style="list-style-type: none"> ・ マルチクラウドのシステム運用を効率化するSaaS型サービス ・ クラウドからオンプレミスまで管理・運用対象、自動インシデント管理等で運用業務の効率向上 ➢ マルチクラウド他 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 完全従量制の低コストサーバ等
	Raptor (ラプター)
	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 自社開発オンラインブローカー向けSaaS型FX(外国為替証拠金取引)プラットフォームサービス ➢ ヒロセ通商、LINE証券、auカブコム証券、野村証券、ソニー銀行、SMBC日興証券、松井証券等に提供中
	その他
	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 海外拠点で提供中のクラウドサービス等

◆ マルチクラウド利用を支援する幅広いサービスラインアップ

- ・ 特定クラウドベンダー依存による「ベンダーロックイン」回避、複数のクラウドサービス組み合わせでの柔軟なシステム設計、冗長化・リスク分散等のBCP対策等背景にマルチクラウド利用が増加
- ・ 複雑化するマルチクラウド環境の運用・管理をIJにフルアウトソースする「IJ統合運用管理サービス(UOM)」で情報システム部門の運用負担軽減を実現
- ・ 他社クラウドサービスへの閉域接続ネットワークサービスを実現する「IJクラウドエクステンジサービス」: Amazon AWS、Microsoft Azure、Microsoft 365、GCP (Google Cloud Platform)、OCI (Oracle Cloud Infrastructure) 等へ接続
- ・ マルチクラウド環境におけるセキュアなデータ連携を実現する「IJクラウドデータプラットフォームサービス(CDP)」

- ・ マルチクラウド: 複数のクラウドサービスを組み合わせたクラウド環境
- ・ クラウドエクステンジサービスはNWサービス売上計上

Ⅲ-4. 各サービス・事業の進展

データセンター(DC)

◆ 全国16カ所のDCを運用、うち2カ所(松江・白井)は自社保有(23年3月末)

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

	松江DCP (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 オンサイト太陽光発電運用
土地	約1.6万㎡	約4万㎡
実装済ラック数	約500ラック	約700ラック
FY22 PUE	1.2台	1.4台
FY23計画	<ul style="list-style-type: none"> システムモジュール棟新設 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 予定: 24年2月着工、25年5月稼働開始 ✓ 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"> 2期棟稼働開始(4期棟まで拡張可能) <ul style="list-style-type: none"> ✓ 23年7月予定 ✓ エリア敷地 約8,000㎡ ✓ 1,100ラック規模(1期棟:約700) ✓ FY23投資額(予定):約70億円(FY22実績:54億円) 環境価値付き電力供給に向けた非化石証書の直接調達(23年夏)

・ 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。

国際事業

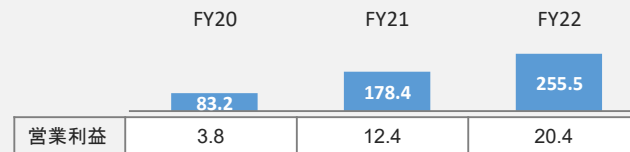
単位: 億円

◆ FY22: 想定超の売上進展

◆ FY23見通し: 海外DC案件・グローバルSASE案件等で継続増収増益

国際事業の売上・営業利益

(NW・SI売上の内数)



- ・ PTC業績(上記内数): FY21売上 68.9億円、営業利益 3.1億円
FY22売上 106.8億円、営業利益 4.7億円

人材獲得・育成の状況

単位: 名

連結従業員数の推移



年度	FY16末	FY17末	FY18末	FY19末	FY20末	FY21末	FY22末	FY23末
新卒社員数	137	148	175	171	210	190	178	246

◆ 24年4月連結新卒新入社員数は23年4月同水準目標に活動中

◆ 女性管理職比率(IJJ単体)

	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY27
目標	-	-	-	-	-	6%以上	8%以上
実績	4.5%	4.6%	5.5%	5.7%	6.3%	-	-

Ⅲ-5. 大型NWサービス複合フラッグシップ案件

獲得時期	案件概要	期間総額案件規模(約)	主な売上区分
4Q20	大手金融機関向け全国NWリプレイス	50億円・5年間	NWサービス・SI運用保守
FY22上期	全国税務署向けWAN接続等のNW更改・共通基盤構築	20億円・4年間	NWサービス
	都立高校向けインターネット接続環境構築	20億円・3年間	NWサービス
	行政情報基盤システム構築	50億円・4年間	NWサービス・SI
	官公庁向けNWインフラ受託	8億円・4年間	NWサービス
	官公庁向けモバイル環境構築	7億円・4年間	NWサービス
	官公庁向け業務情報基盤システム構築	5億円・3年間	NWサービス
	大手金融機関向けNWインフラ受託	5億円・5年間	NWサービス
	★官公庁向けサービス基盤NWシステム更改	26億円・4年間	NWサービス・SI
	事業法人向け大型SASE導入(6件)	2~8億円・3~5年間	NWサービス
FY22下期	大口法人情報NWシステム基盤刷新	4億円・4年間	NWサービス
	★大手金融機関向けNWインフラ受託	10億円・4年間	SI
	★大手通販会社向け基幹DC移管	6億円・2年間	SI
	★大手不動産グループ向けNW統合	9億円・2年間	NWサービス・SI
	大手製造業向け大型NW更改	50億円・5年間	NWサービス
	大手金融グループ向け為替取引システム更改	30億円・5年間	SI運用保守
	放送局向け次期情報NW基盤構築	60億円・FY24より順次稼働	NWサービス・SI
	海外DC構築	30億円・FY23納入	SI構築

・ 今回新たに開示した案件には★マークをつけております

IV-1. FY23業績見通し(1)

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)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

	売上高比 FY23見通し (2023年4月~2024年3月)	売上高比 FY22実績 (2022年4月~2023年3月)	前期比	
売上収益	2,860	2,527.1	+13.2%	+332.9
売上原価	77.1% 2,205	77.1% 1,948.0	+13.2%	+257.0
売上総利益	22.9% 655	22.9% 579.1	+13.1%	+75.9
販売管理費等	11.9% 340	12.1% 306.9	+10.8%	+33.1
営業利益	11.0% 315	10.8% 272.2	+15.7%	+42.8
持分法投資損益	△6	△2	-	△4
税引前利益	10.6% 304	10.8% 273.1	+11.1%	+30.4
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	7.2% 207	7.5% 188.4	+10.0%	+18.8

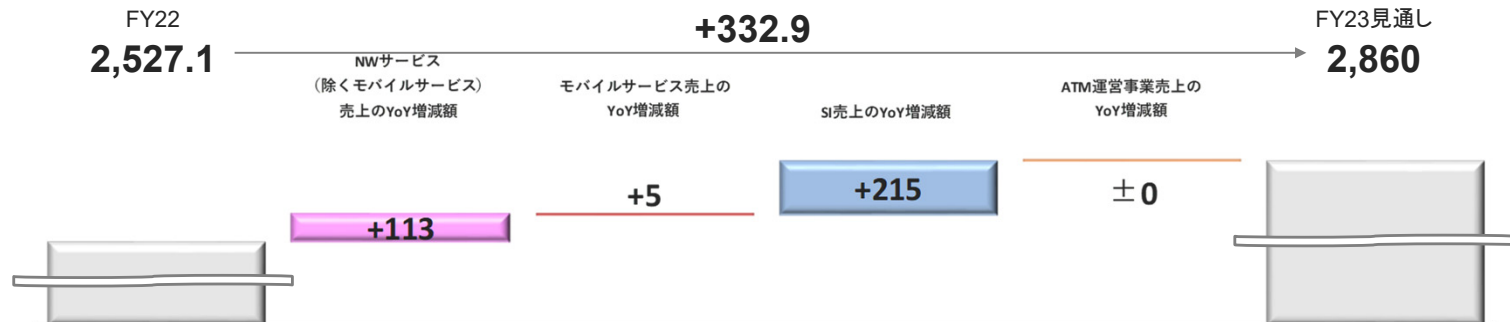
	売上高比 FY23上期見通し (2023年4月~2023年9月)	前年同期比	
	1,380	+13.1%	+160.4
	78.2% 1,079	+13.0%	+123.8
	21.8% 302	+13.8%	+36.6
	12.1% 168	+9.3%	+14.3
	9.7% 134	+19.9%	+22.3
	△2	-	△1
	9.4% 130	+1.1%	+1.4
	6.4% 89	+2.5%	+2.1

	売上想定の前提	粗利想定の前提	その他想定の前提
NWサービス (除くモバイル)	<ul style="list-style-type: none"> IT活用継続進展で各サービス積み上げ 大型複合案件の売上計上開始等で前期より伸長 	<ul style="list-style-type: none"> 増収に伴う構造的増益継続 粗利率は若干向上 	<ul style="list-style-type: none"> 販管費等: 人件費等事業規模拡大に伴い増加 持分法投資損益: ディーカレット持分法投資損失約8億円見込み ファンド評価損益: 為替損益は勘案せず
モバイル	<ul style="list-style-type: none"> 半導体復調・コロナ後で法人モバイル(IoT等用途)高増収回帰 個人は端末売上減で横ばい、MVNEは年度単価減等で減収 	<ul style="list-style-type: none"> 前期反動で増益(端末費用減・旧プラン音声YoY利益減影響縮小)、接続料戻り益はない想定 	<ul style="list-style-type: none"> 連結従業員純増: 400名程度(うち新卒246名) CAPEX: 225億円(含む白井DC2期棟分約70億円)
SI	<ul style="list-style-type: none"> 追い風事業環境継続で需要旺盛 大型プロジェクト傾向・見込みで大幅伸長 上期に海外DC構築案件(約30億円)計上予定 	<ul style="list-style-type: none"> 売上規模増加で増益 粗利率はほぼ前期並み 	

IV- 1. FY23業績見通し(2)

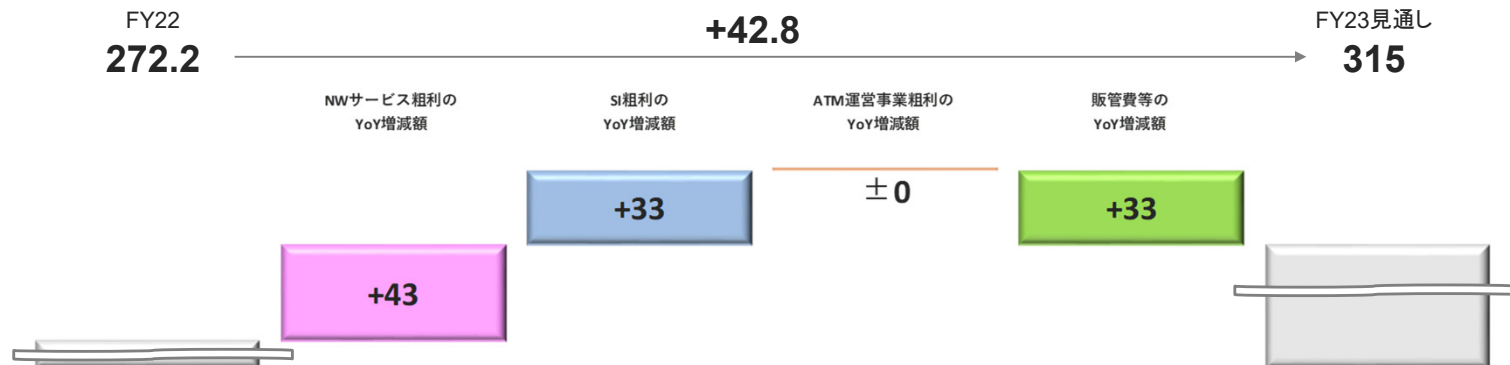
単位: 億円

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



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

V. 中期計画(FY21-FY23)進捗

単位: 億円
+% = 前年同期比

◆ 中期計画目標値の推移

FY23目標値	当初計画 (21年5月発表)	1度目修正 (21年11月発表)	2度目修正 (22年5月発表)	今回の見通し (23年5月発表)
売上	2,700	2,700	2,700	2,860 (+13.2%)
営業利益率 (営業利益)	9%超 243	10%超 270	11.5% 310.5	11.0% 315 (+15.7%)

想定を超える増収構造が進展

- 売上: 大型NW・SI複合案件継続獲得等で増収加速
- 利益: 売上規模拡大に伴うスケールメリットで増益

◆ 高付加価値・高信頼性のNWサービス事業者としてIT利活用を下支えとの成長戦略継続遂行

分野	現中計期間での主な取り組み	2年間の主な成果・効果
NW	<ul style="list-style-type: none"> クラウドとオンプレミス間の広帯域接続サービス「IIJプライベートバックボーンサービス/Smart HUB」提供開始(22年6月) セキュアな新リモートアクセスサービス「IIJフレックスモビリティ/ZNTA」提供開始(22年1月) 	<p>契約総帯域 約1.5倍</p> <p>21年3月末 6Tbps → 23年3月末 9Tbps</p>
セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> 自社開発SASEサービス「IIJセキュアアクセスサービス(ISA)」提供開始(22年9月) C-SOCサービス機能拡充: インシデント一次対応「プレミアム」提供開始(21年5月)、「EDR運用オプション」追加(21年8月) 	<p>セキュリティ事業規模 約1.5倍</p> <p>FY20 215億円 → FY22 313億円</p>
モバイル・IoT	<ul style="list-style-type: none"> 個人向け新プラン「ギガプラン」提供開始(21年4月) 法人向けeSIM提供開始(21年4月) 低単価でシンプルな法人向け「IIJmioBiz」提供開始(23年1月) マルチプロファイルSIM開発(22年10月) 村田製作所とIoT協業(23年夏サービス開始予定) 	<p>モバイル総回線数 約1.3倍</p> <p>21年3月末 325万 → 23年3月末 414万</p>
クラウド	<ul style="list-style-type: none"> 企業システムのフルクラウド移行を促進する「IIJ GIOインフラストラクチャーP2 Gen.2」提供開始(21年10月) マルチクラウドデータ連携「IIJクラウドデータプラットフォームサービス(CDP)」提供開始(22年12月) 「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度(ISMAP)」サービスリストに「IIJ GIOインフラストラクチャーP2」登録(21年12月) 	<p>国際事業売上 約3.1倍</p> <p>FY20 83億円 → FY22 256億円</p>
自社DC	<ul style="list-style-type: none"> 自社サービス需要増に応じ設備増強 白井: 2期棟建設(22年5月着工・23年7月運用開始予定)、松江: システムモジュール棟建設(24年2月着工・25年5月運用開始予定) 	<p>連結従業員数 約1.2倍</p> <p>21年3月末 3,805名 → 23年3月末 4,451名</p>
国際事業	<ul style="list-style-type: none"> シンガポールSter「PTC」連結化(21年4月) ウズベキスタン向けコンテナ型モジュール構築案件 データガバナンス: EU・APEC個人データ保護法対応のBCR・CBPR承認取得(21年8月・22年2月) 	<p>21年3月末 3,805名 → 23年3月末 4,451名</p>
会社基盤	<ul style="list-style-type: none"> 人材獲得強化 23年4月入社新卒者数 前年比約1.4倍、中途入社社員数 FY22: 147名、FY21: 113名(単体) シニアマネジメント体制強化・副社長2名体制(21年6月 村林、22年6月 谷脇) 	
その他	<ul style="list-style-type: none"> IIJアカデミー開講(23年5月)でNWエンジニア育成・日本のNW社会発展に貢献 非財務情報の開示拡充: 統合報告ポータル開設、TCFD提言に基づく情報開示、人的資本開示等 ディーカレットDCP(持分法関連会社): 暗号資産事業売却(22年2月)・決済事業にリソース集約、「二層構造デジタル通貨プラットフォーム」特許取得(22年7月)、デジタル通貨フォーラム(参加メンバー: 100超の企業・自治体)で複数の実証実験実施、ホワイトペーパー・プロGRESSレポート発行 	

VI. FY23配当見通し

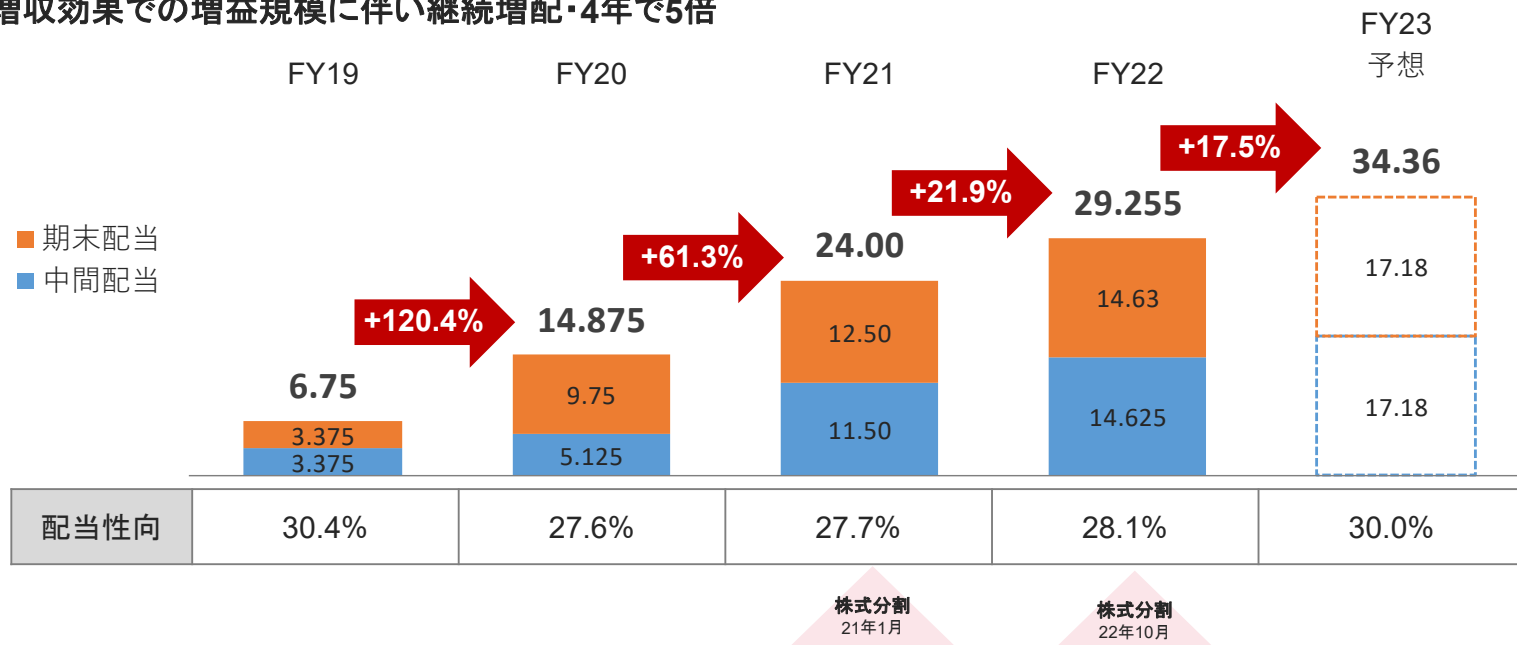
単位: 円

◆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:

増収効果での増益規模に伴い継続増配・4年で5倍



- ・ 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
- ・ 配当額は株式分割調整後で記載

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
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						23年3月提示 15,644円 23.0%減YoY	13,084円 16.4%減YoY	11,255円 14.0%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	22年12月末確定 27,024円 27.5%減YoY	22年3月提示 23年12月末頃確定(予定) 20,327円 24.8%減YoY	15,697円 22.8%減YoY	13,207円 15.9%減YoY	
旧単価	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 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～)

23年4月1日付最新料金

月額基本料金

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

2ギガプラン (2GB)	音声付	858円
	データのみ	748円
4ギガプラン (4GB)	音声付	1,078円
	データのみ	968円
8ギガプラン (8GB)	音声付	1,518円
	データのみ	1,408円
15ギガプラン (15GB)	音声付	1,848円
	データのみ	1,738円
20ギガプラン (20GB)	音声付	2,068円
	データのみ	1,958円

2ギガプラン (2GB)	音声付	850円
	データのみ	740円
5ギガプラン (5GB)	音声付	990円
	データのみ	900円
10ギガプラン (10GB)	音声付	1,500円
	データのみ	1,400円
15ギガプラン (15GB)	音声付	1,800円
	データのみ	1,730円
20ギガプラン (20GB)	音声付	2,000円
	データのみ	1,950円

料金従量

音声通話従量	22円/30秒
--------	---------

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

- ◆「私たちのバックボーン」は、創業30周年を機にIIJの経営理念・将来の成長加速を実現するための具体的な指針として、部署横断の有志メンバーにて作成
- ◆「私たちのバックボーン」という名称は、IIJ社員が受け継いでいく「精神的な支柱」になって欲しいとの願いとIIJの根幹である「バックボーンネットワーク」にかけて設定

1.チャレンジ:「実現する！」を前提にした行動を

大きな野望も小さな改善も、私たちは自らその実現に向けて動き、周囲を動かします。

0を1にする「発明」でも、今あるものの「改善」でも、私たちは自由に発想を膨らませ、積極的な議論を通じてアイデアを深めます。

面白いことを実現しようと動いている人がいれば、私たちはそのチャレンジの渦に飛び込みます。

創業以来の議論とチャレンジの繰り返しを、私たちはこれからも続けていきます。

2.好奇心:「気になる！」だけでは終わらせない

個人の好奇心は、きっかけだけで大きな成果に結びつく可能性を秘めています。だからこそ私たちは自身や周囲の好奇心を大切にします。

IIJの「世界初・日本初」や、「お客様が満足できる価値」を生みだしてきた原動力の一つは好奇心です。

社員の好奇心は、可視化も数値化もできないIIJの大切な財産です。

それらの財産が、インターネットの可能性を広げ、デジタル社会の未来をよりよいものに変えていくと、私たちは信じています。

3.情熱:「面白い！」を極めることが、プロフェッショナルへの道

私たちは目の前の「面白い！」と思う物事に、こだわりと情熱を持って取り組みます。

そうすれば自分で判断できること、達成できることが広がり、仕事はもっと面白くなります。

私たちはその仕事の「プロフェッショナル」であり「第一人者」である誇りを持つため、情熱を注ぎ研鑽を続けます。

4.責任感:「これでいいだろう」で妥協しない

IIJは社会を支えるインターネットインフラを提供しています。

インターネットを止めないこと、安全を守ること、改善を続けること、新たな可能性を示し続けることをお客様と社会に対して約束しています。

私たちはこれからも一つ一つの仕事の先にいる人たちのため、最後まで妥協せず、誠実に向き合い続けます。

5.尊重:「どういう事だろう？」と感じた時こそ、耳を傾ける

私たちは、多様な背景・価値観を持つ仲間がそれぞれの強みを活かして活躍し、様々な角度から物事を議論できる組織を目指します。

そのためにたとえ困難に思えても、私たちはお互いを尊重しあい、誠実なコミュニケーションを心がけます。

誠実なコミュニケーションとはその場しのぎでごまかさず、疑問は素直に発言し、相手への理解を諦めないことです。

こうして私たちは、多様な人材が活躍できる環境を作り、各々が自己実現できる職場を作ります。

【ご参考】
会社紹介資料
P. 29 ~ 45

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(23年3月末)	4,451名(約7割 技術者)
大株主(23年3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

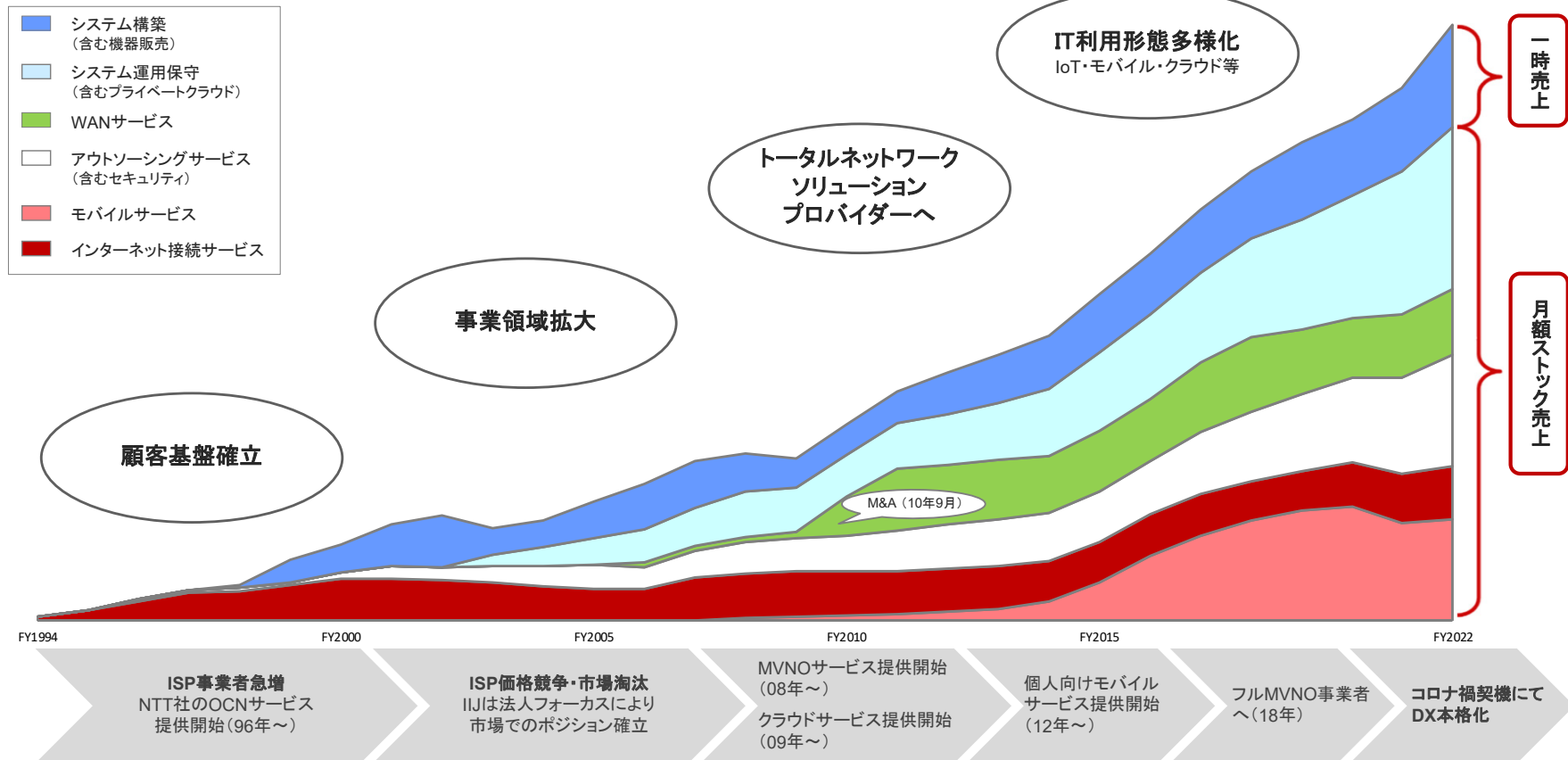
- ✓ 高信頼・高品質のサービス・システム運用で差別化
- ✓ 創業来約30年間続く国内大企業との取引関係

◆ 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

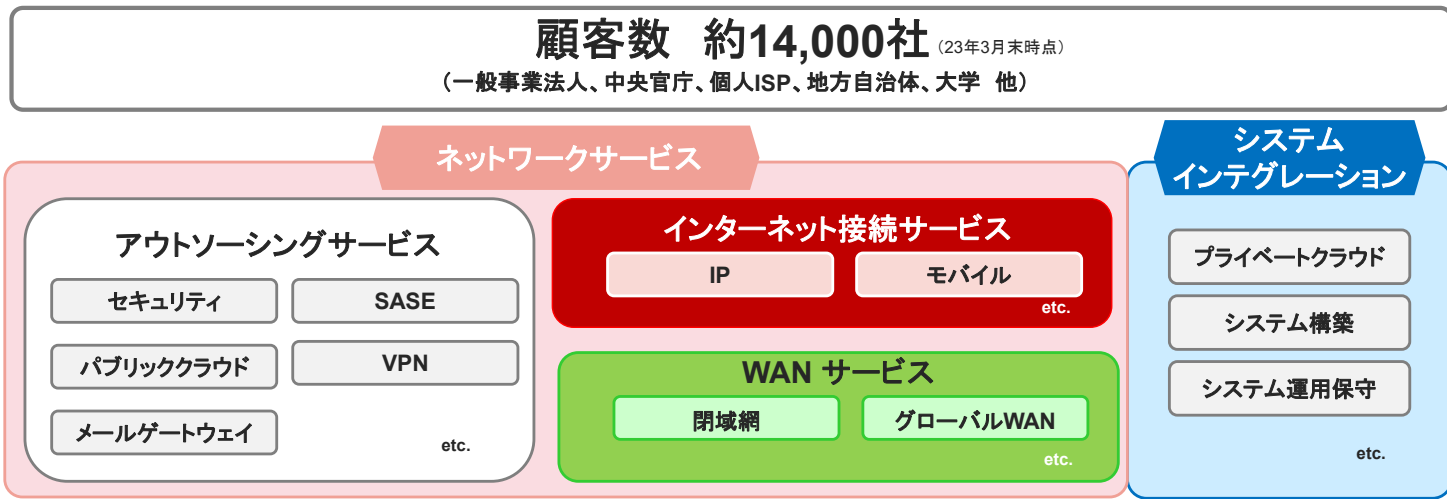
(※)持株比率は、発行済株式数から自己株式を控除して計算。鈴木幸一(当社会長)保有分は、間接的保有分含む

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



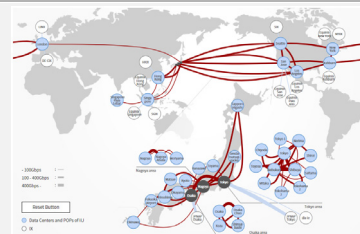
トータルネットワークソリューションの提供

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・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



IIJ バックボーンネットワーク

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: 10,635,222株 (5.9%)
- 生年月: 1946年9月



村林 聡

- 取締役副社長 (21年6月～)
- 経歴: (株)三菱UFJフィナンシャル・グループ CIO
- (株)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: 3,802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
- 経歴: 財務省 財務事務次官
- 所有する当社株式数: 201,200株 (0.1%)
- 生年月: 1950年6月



谷脇 康彦

- 取締役副社長 (22年6月～)
- 経歴: 総務省 総務審議官(グローバルICT戦略、情報セキュリティ、政策調整等)
- 所有する当社株式数: 200株 (0.0%)
- 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)

独立社外取締役 (うち、女性1名。全取締役に占める独立社外取締役の比率: 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(株)岩波書店代表取締役社長
- 鶴巢 香穂利 (株)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 (弁護士)
- 内山 晃一 (公認会計士)

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(FY22実績): 松江1.2台、白井1.3台

◆ TCFD提言に基づく情報開示等

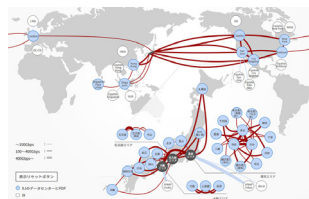
- 温室効果ガス排出量(Scope1, 2)の7割以上を占めるデータセンターにおいて、「再生可能エネルギーの利用」と「エネルギー効率の向上」により、温室効果ガスの削減に取り組む

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
- ◆ 業界平均比低い離職率

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

◆ 女性管理職比率の実績と目標値

22年4月	23年4月	FY24目標	FY27目標
5.7%	6.3%	6%以上	8%以上

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

- ◆ 日本初の本格的商用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
- ◆ 国内最大級インターネットバックボーン
- ◆ 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
 - IJJの国際事業は主にグローバルでのインターネット自社運営と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
 - IJJ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

- ◆ ネットワーク・CPU・ストレージ高度化・大容量化、ネットワーク領域とシステム領域の融合
- ◆ 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、ゼロトラスト・サイバーセキュリティ
- ◆ 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・デジタル化の進展

Threat

- ◆ 日本におけるデジタル化の停滞
 - IJJは多様なネットワークサービス群とSIを組み合わせ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	FY22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 402.5	IP	148.4	<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 	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	212.5	<table border="1"> <tr> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>111.8</td> </tr> <tr> <td>MVNE(他MVNO卸)</td> <td>100.7</td> </tr> </table> <small>(その他)ブロードバンド接続サービス等</small>		IoT等法人モバイル	111.8	MVNE(他MVNO卸)	100.7
	IoT等法人モバイル	111.8							
	MVNE(他MVNO卸)	100.7							
個人向けインターネット接続 242.4	モバイル	210.3	<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 <small>(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</small>	長期安定市場					
WAN (Wide Area Network) 276.3		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 468.1		<ul style="list-style-type: none"> 自社開発のインターネット関連の多種多様なサービス群 <table border="1"> <tr> <td>セキュリティ</td> <td>267.4</td> <td rowspan="2">◆ 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>28.2</td> </tr> </table>	セキュリティ	267.4	◆ 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	28.2	<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	267.4	◆ 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	28.2								
SI	運用保守 680.0	オンプレミス	383.9	◆ 構築したシステムの運用保守	<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	296.1	◆ 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) 429.5		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 					

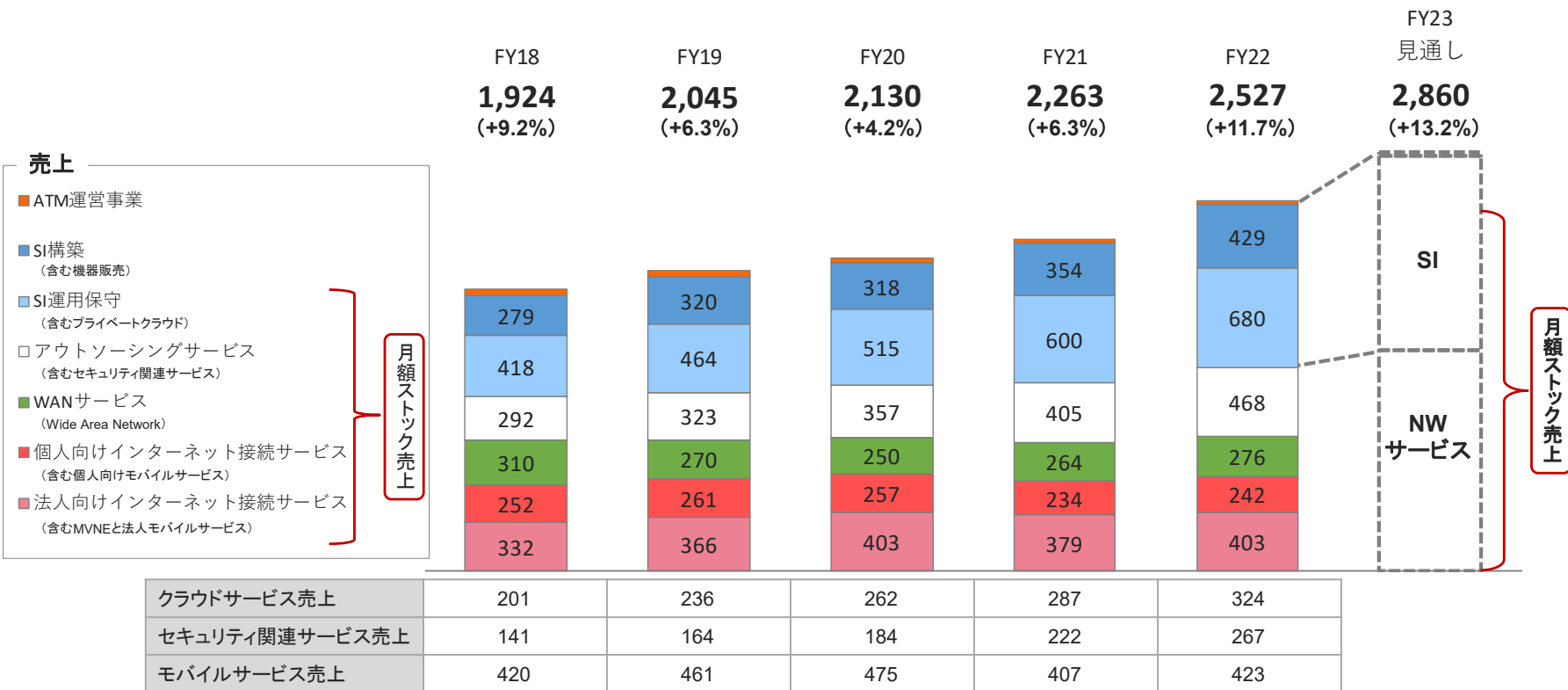
月額ストック売上
82%

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

設備投資と事業展開の推移

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23見通し
売上 (単位: 億円)	1,578	1,762	1,924	2,045	2,130	2,263	2,527	2,860
● 営業利益率	3.3%	3.8%	3.1%	4.0%	6.7%	10.4%	10.8%	11.0%
■ 営業利益 (単位: 億円)	51	68	60	82	142	235	272	315
CAPEX (単位: 億円)	165	207	151	152	152	161	208	225
NWサービス	126	94	94	96	88	91	100	-
クラウド	36	79	19	26	28	23	20	-
白井DC	-	12	21	20	15	15	54	-
SI他	3	23	17	10	20	32	34	-
設備投資償却額 (単位: 億円)	109	121	139	144	145	151	153	-
年度末従業員数	3,104	3,203	3,353	3,583	3,805	4,147	4,451	-

法人月額ネットワークサービスへの需要拡大

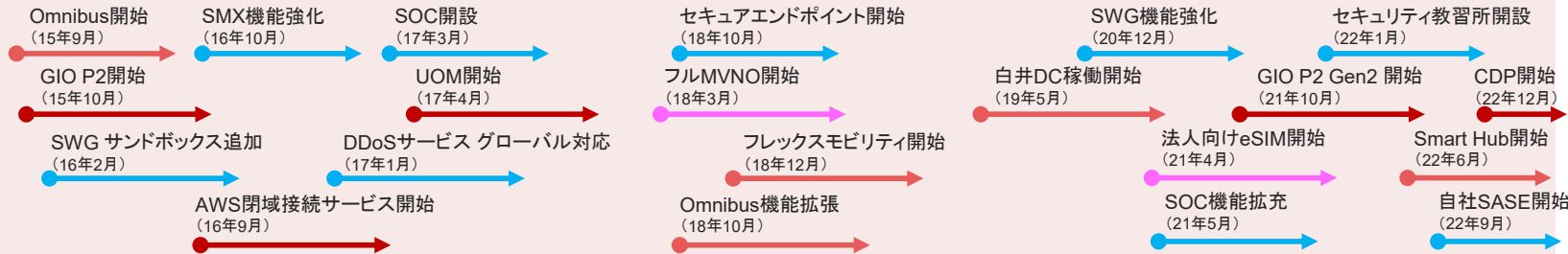
事業投資積極化でCAPEX増大

CAPEXと設備投資償却額ほぼ同水準

コスト安定化

含む
白井DC2期棟分
約70億円

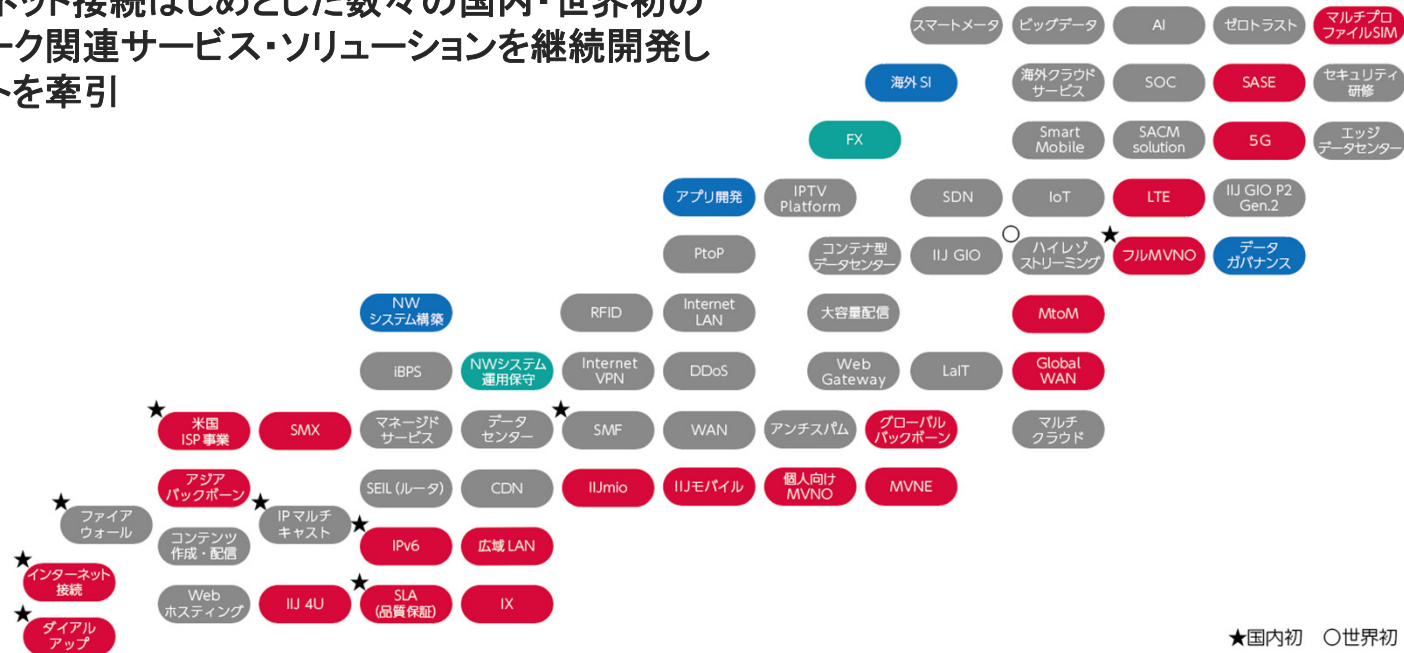
様々なネットワークサービス蓄積資産



・ 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

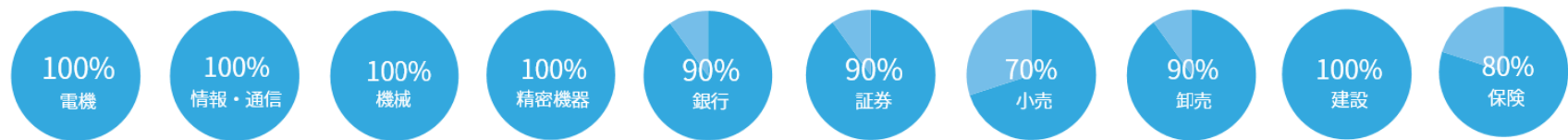
インターネット接続はじめとした数々の国内・世界初のネットワーク関連サービス・ソリューションを継続開発し市場を牽引



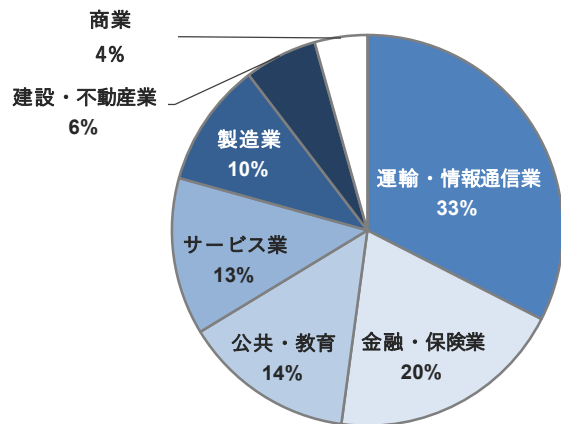
優良顧客基盤 (IIJグループ顧客数 約14,000社、23年3月末)

- ◆ 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

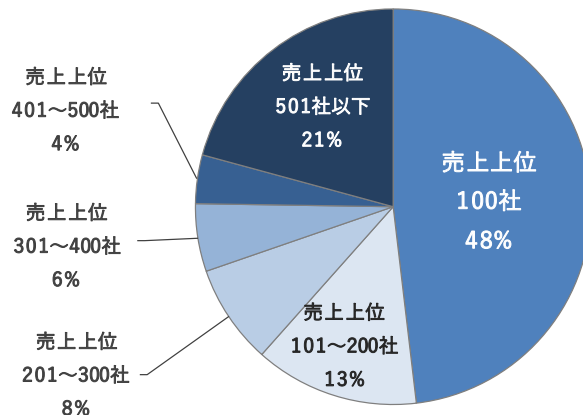
業界売上上位10社に占める高いシェア



顧客業種別売上分布



顧客取引高別売上分布



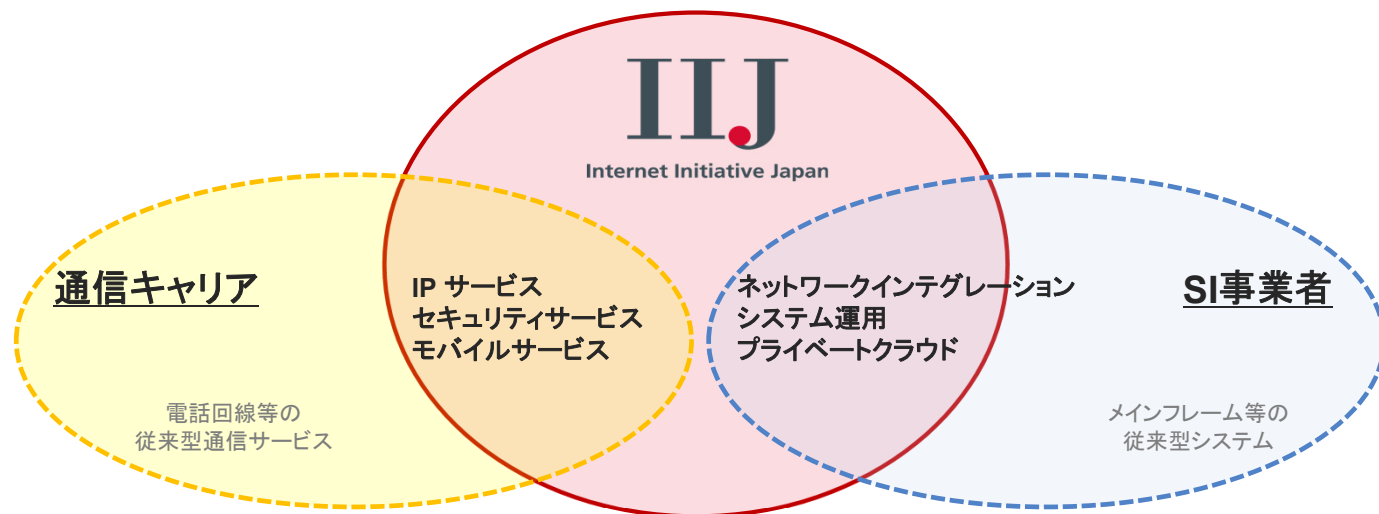
・ 業界売上上位10社への浸透率は、業界ごとの連結売上高上位10社(出典: Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーを基に当社作成)のうち、IIJがサービスを提供している比率であり、FY22 IIJ単体実績を基に当社作成
 ・ 顧客別/顧客業種別売上分布はFY22 IIJ単体実績を基に当社作成

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:

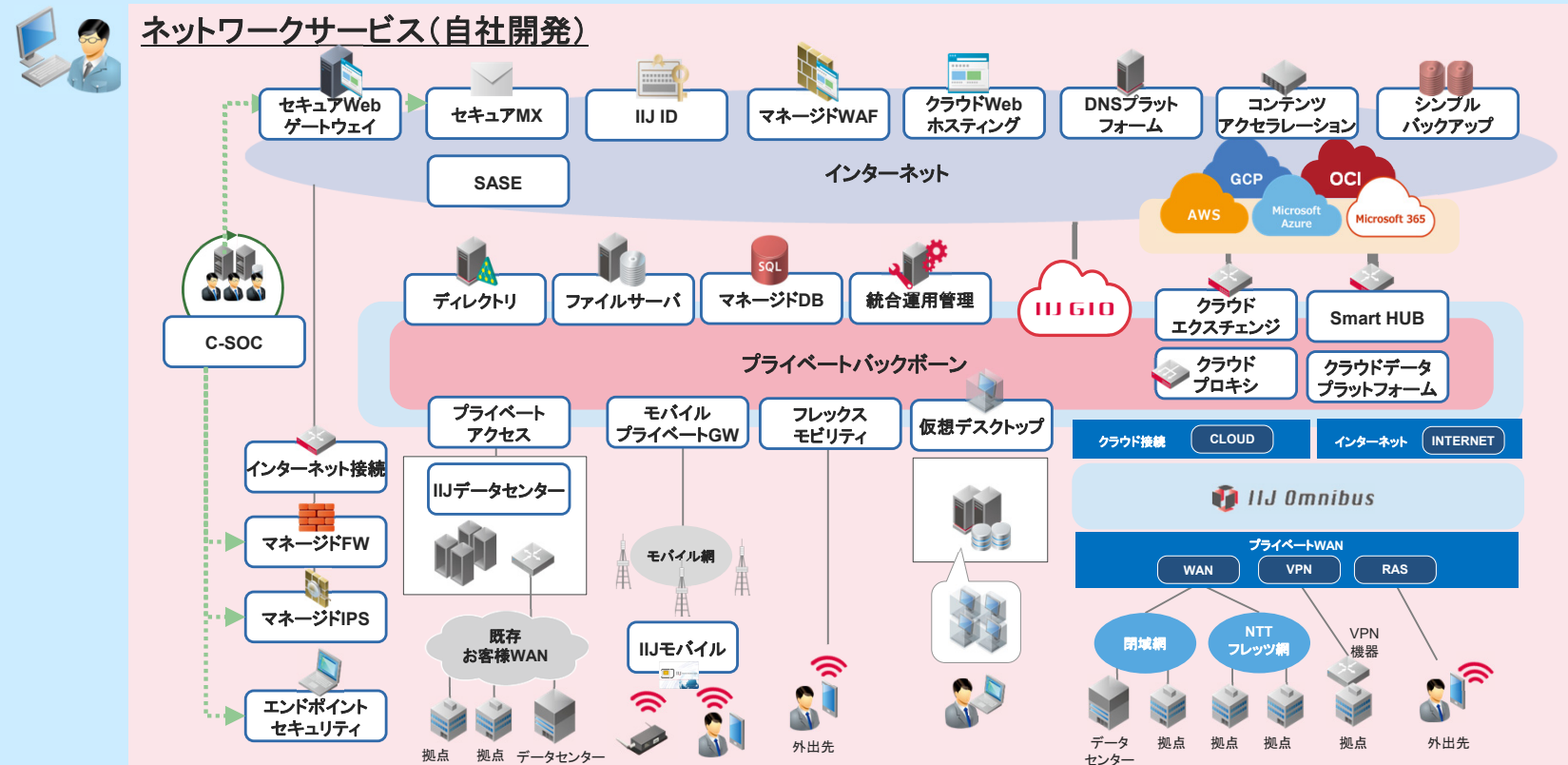
- ・ 大規模インターネットバックボーンを自社で構築・運用
- ・ ネットワークサービスアセット・開発能力
- ・ インターネット関連のシステム構築中心



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

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~)

当初中期計画目標 (21年5月発表)
売上 2,700億円規模、営業利益率 9%超
(22年5月に11.5%へ修正)

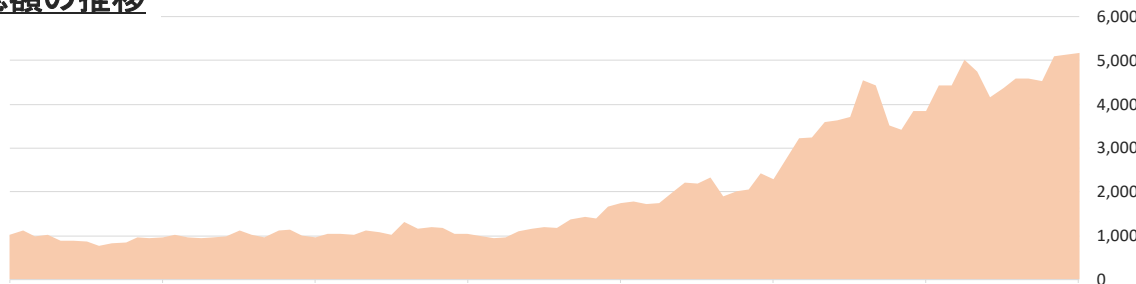
売上

年度	売上 (億円)
FY17 実績	1,762
FY18 実績	1,924
FY19 実績	2,045
FY20 実績	2,130
FY21 実績	2,263
FY22 実績	2,527
FY23 見通し (23年5月発表)	2,860

営業利益率・営業利益

年度	営業利益率 (%)	営業利益 (億円)
FY17	3.8%	68
FY18	3.1%	60
FY19	4.0%	82
FY20	6.7%	142
FY21	10.4%	235
FY22	10.8%	272
FY23 見通し	11.0%	315

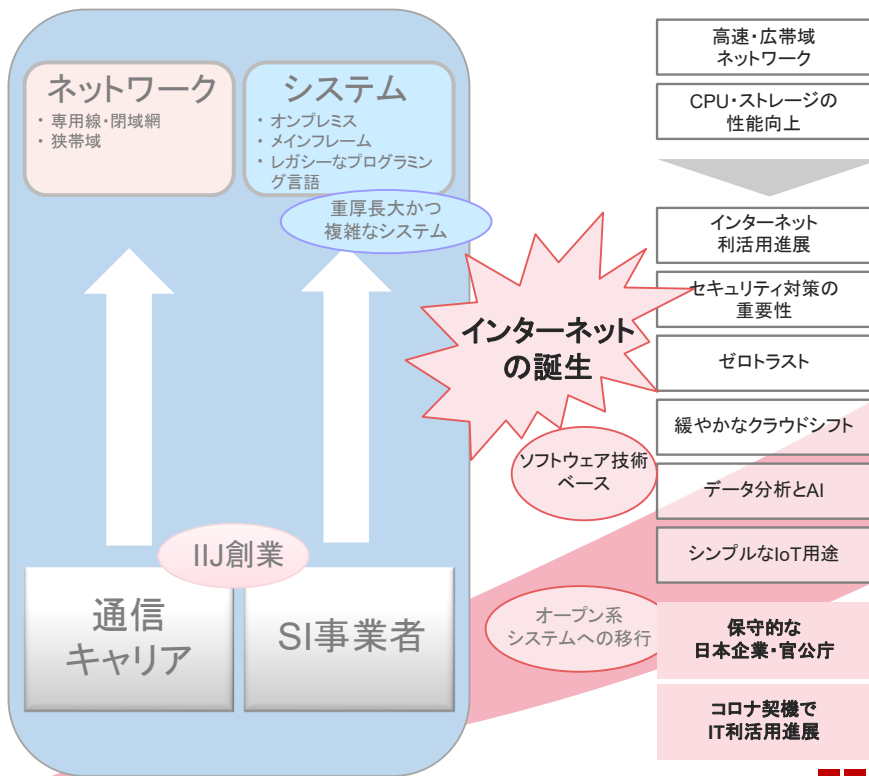
時価総額の推移



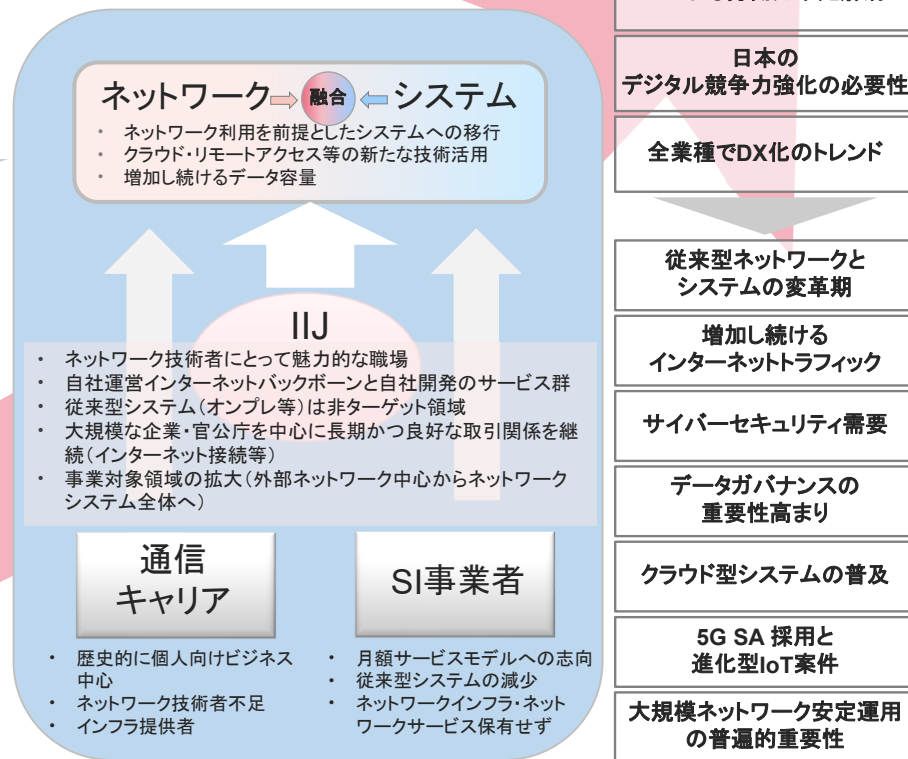
- 長期での大幅な事業拡大を展望
- 事業投資・M&A機会も追求継続
- 時価総額の更なる向上を期待

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



構造的変化

市場成長予測等

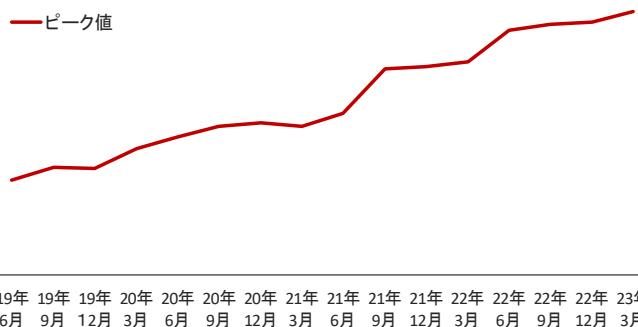
IIJについて

ビジネス
モデル

強み

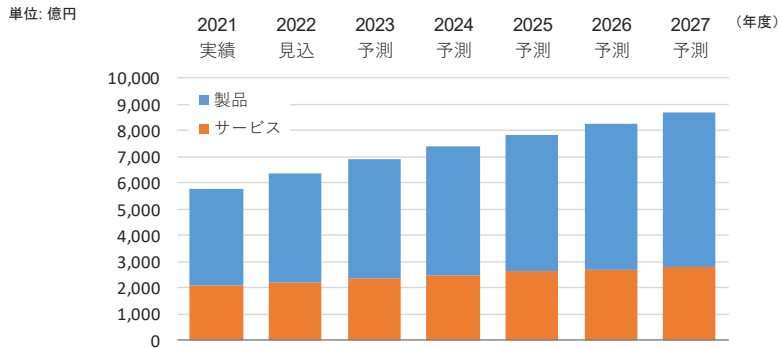
成長戦略

国内主要IXトラフィック推移



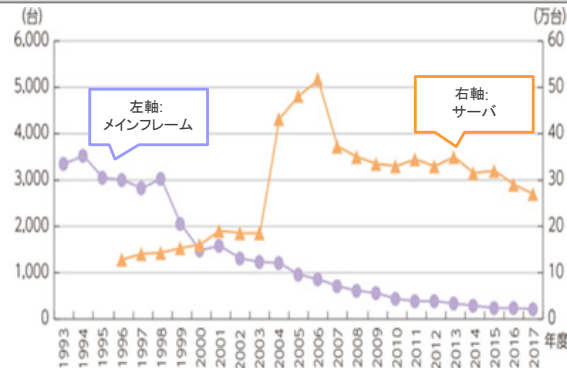
出典: インターネットマルチフィード株式会社

ネットワークセキュリティビジネス市場予測



出典: 富士キメラ総研「2022 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 市場編」 <https://www.fcr.co.jp/pr/22134.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>

デジタル競争カランキング(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。