

2026年3月期 第3四半期(3Q25累計) 連結業績説明資料



株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ)
プライム市場(証券コード:3774)
2026年2月6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. 決算総括	P. 2
II. 連結業績	P. 3 ~ P. 17
III. 大型案件リスト	P. 18
Appendix	P. 19 ~ P. 25
【ご参考】会社紹介資料	P. 26 ~ P. 42

- ・ FY25(2025年度):2026年3月期(2025年4月1日～2026年3月31日)。3Q25累計:2026年3月期 第3四半期累計(2025年4月1日～2025年12月31日)
- ・ 診語の説明:NWはネットワーク、SIはシステムインテグレーション、DCはデータセンターを指す

I. 決算総括

単位:億円

+%、YoY = 前年同期比

当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示

SWOT合致・強み発揮を基に需要積み重ね 大幅拡大期として事業展開中

大型NW構築サービスインテグレーション案件群順次獲得・100億円超案件複数遂行へと拡張 (2Q 約160億円案件獲得他、パイプライン遂行中)

売上



営業利益



当期利益



- 一時売上: 前年同期1件約50億円の個別大型案件の反動減を内包
- 月額売上: NWサービス +10.0% うちIP +8.5%、セキュリティ+14.1%
SI運用保守 +15.9% 大型案件由来・積み上げ
- SI受注: 構築 +28.6%、SI運用保守 +20.3%

- SI構築需要先行で強含む事業状況・インフレ等での全般的コスト増加基調
- 従前あつたモバイル接続料確定での過年度利用分費用戻しは当3Qはなし
- 売上は計画超過、営業利益は計画下回り推移
- 市場価格・費用状況等鑑み年度毎・個別サービス毎に販売価格改定の方針

- 当期利益は金融収益等で計画通りに推移
- FCF +209億円YoY、ネットCF +187億円YoY
- 配当見通し+11.4%、想定配当性向 30%

FCF = 営業CF + 投資CF

成長戦略の進展

事業環境

- 企業NW・システムの変化・拡張
- インターネットトラフィックの継続増加
- 情シスカバー技術領域の拡張・事業部門のIT化

- サイバーセキュリティ脅威の高まり
- NW・システム運用の重要性増大
- NW・システムプロフェッショナル人材不足

- AI利活用の進展
- DC・運用需要の増加
- データ利活用の拡大

- 外資系クラウド・SaaSの台頭
- SIerコンソリデーション・サービスモデルへの転換志向

IIJグループの強み

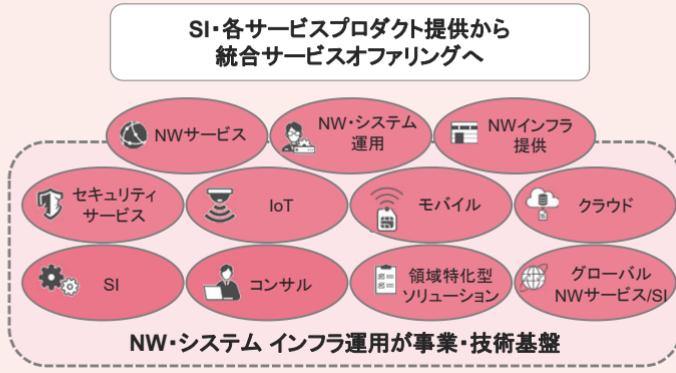
- 国内最大級インターネットバックボーン他 NW・システム自社運営・共通原価モデル
- インターネットセキュリティ能力
- 自社DC構築・運営

- 多様な自社開発NWサービス群
- SI・他社ソリューション絡めたマネジメントサービス提供
- 提案・コンサル型セールスチーム

- 2,000名超のインターネット関連NWエンジニア
- 高い信頼性・運用力

- 約16,000社大企業中心の顧客基盤
- 長期かつ安定したストック売上取引

拡張を続けるビジネスモデル



サービスインテグレーション*で取引機会発揮
月額大口化・取引深化
大型案件(期間総額10億円以上)獲得金額推移
FY23 FY24 FY25

338 450 3Q累計 390

対象領域の拡張

情シス部門 → 事業部門

インターネット(外部) → 企業内・間NW・システム

更なる機能付加領域

サイバーセキュリティ対応	情報システムアウトソース
AIソリューション	データ流通

*サービスインテグレーション: 自社開発のNWサービス群等を組み込んだSI、社内大規模NWの更改等で商取引機会・提案領域が大幅拡大

II - 1. 連結業績サマリー

単位:億円
+%、YoY = 前年同期比

	売上高比	売上高比	YoY		売上高比	YoY
	3Q25累計	3Q24累計			FY25見通し	
売上収益	2,493.3	2,293.1	+8.7%	+200.2	3,400	+7.3%
売上原価	1,951.3	1,803.8	+8.2%	+147.4	2,630	+5.9%
売上総利益	542.1	489.3	+10.8%	+52.8	770	+12.6%
販売管理費等	297.9	282.2	+5.6%	+15.7	405	+5.7%
営業利益	244.1	207.1	+17.9%	+37.1	365	+21.2%
税引前利益	246.3	205.9	+19.6%	+40.4	337	+15.5%
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	162.7	137.9	+18.0%	+24.9	230	+15.4%

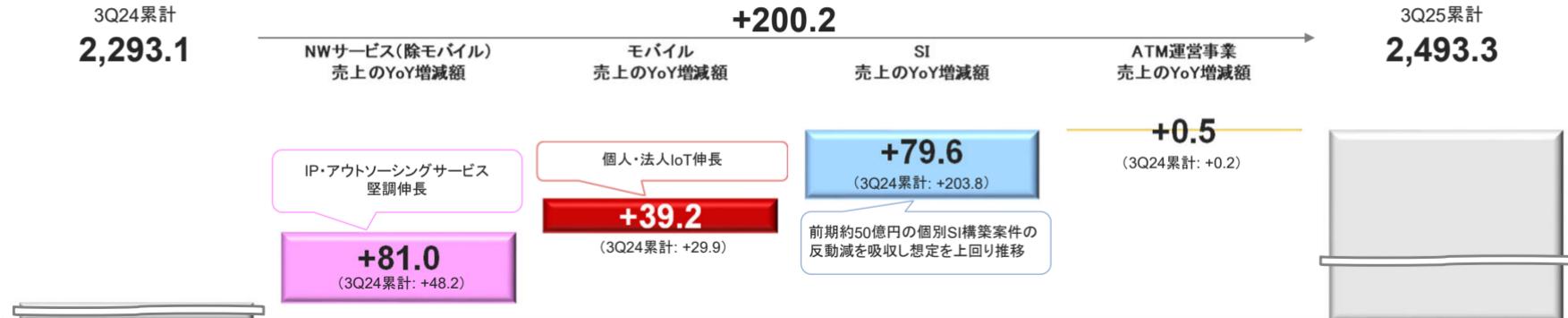
・ 販売管理費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

© Internet Initiative Japan Inc.

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

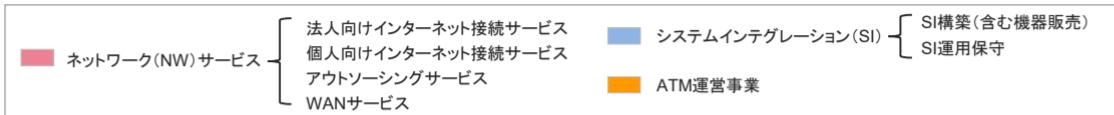


営業利益



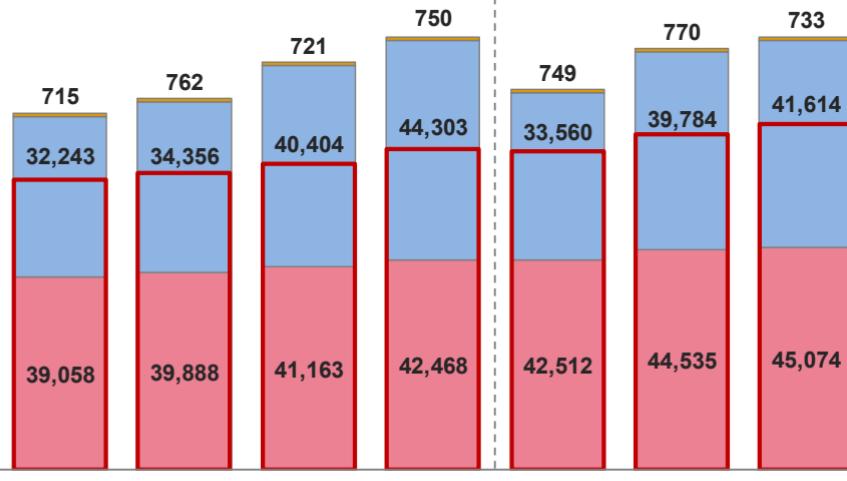
- ・ NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)、モバイル売上は、IIJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IIJmio)の合計額を記載
- ・ NWサービス粗利は、NWサービス(除モバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり分解不可)
- ・ 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

II - 3. 売上収益(売上高)の推移



3Q24累計: 229,310 [+14.0%]
FY24: 316,831 [+14.8%]

72,016 75,006 82,288 87,521



3Q25累計: 249,331
[+8.7%]

76,821 85,089 87,421

一時売上

3Q25累計: 451.0億円・△3.5%YoY (3Q24累計: +39.3%YoY)
3Q24累計は千葉市向け大型案件(約50億円)内包
3Q25累計売上構成比: 18.1%

ストック売上

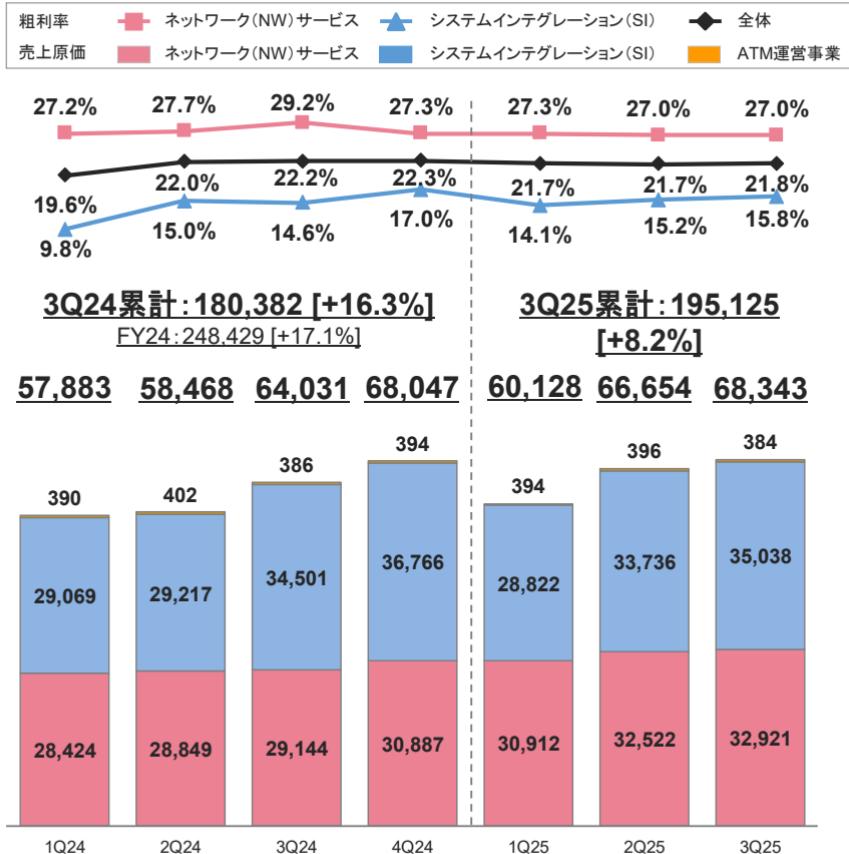
3Q25累計: 2,019.8億円・+12.0%YoY (3Q24累計: +9.1%YoY)
3Q25累計売上構成比: 81.0%

NWサービス売上(除くモバイルサービス)

3Q25累計: 910.8億円・+9.8%YoY (3Q24累計: +6.2%YoY)
モバイルサービス売上
3Q25累計: 410.4億円・+10.5%YoY (3Q24累計: +8.8%YoY)

- 一時売上は、主としてシステムが完成し引き渡すタイミングである検収時に一括計上される売上(コスト進行に応じた進行基準売上も一部有り)であり、SI構築売上(含む機器販売)を表示
- ストック売上は、継続提供にて月次計上される恒常的売上、法人・個人向けインターネット接続サービス、アウトソーシングサービス、WANサービス、SI運用保守の合計額を表示
- モバイルサービス売上は、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



• 3Q24NWサービス粗利率: モバイルデータ接続料の費用戻り効果あり

• 4Q24SI粗利率: 季節変動売上増とのスケールメリットでQoQで粗利率向上

• VMwareライセンス関連のFY24粗利影響: NWサービス 約△1億円、1Q24約△3億円、2Q24約△3億円、3Q24約△2億円、4Q24約△3億円、SI 約△14億円、1Q24約△9億円(引当金7億円含む)、2Q24 約△1億円、3Q24 約△2億円、4Q24: 約△2億円

© Internet Initiative Japan Inc.

◆売上総利益

➢ 3Q25累計: 542.1億円 粗利率 21.7% +52.8億円・+10.8%YoY

◆NWサービス売上総利益

➢ 3Q25累計: 357.7億円 粗利率 27.1% +20.7億円・+6.2%YoY

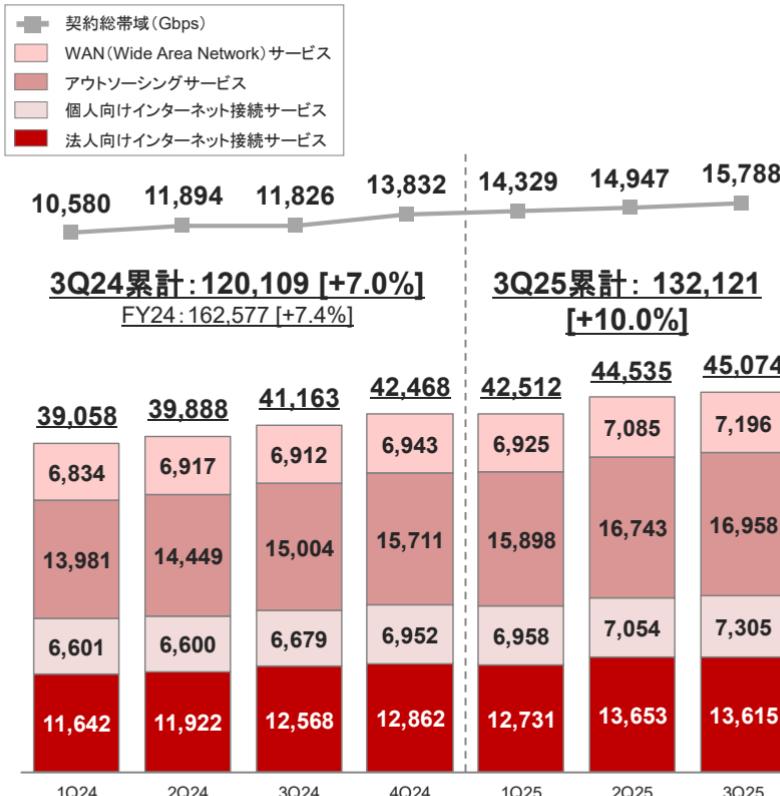
- 3Q25は過年度継続していたモバイルデータ接続料の費用戻り効果なし
- 3Q24初に一部NWサービスの価格改定実施、1Q26初に個別サービス価格改定予定
- 保守・外注・人件費等の固定的原価は増加傾向

◆SI売上総利益

➢ 3Q25累計: 173.6億円 粗利率 15.1% +31.5億円・+22.1%YoY

- 運用案件積み上がり・前期VMwareライセンス関連利益影響(約△12億円)の反動増で粗利率改善YoY
- 前期VMwareライセンス関連利益反動増影響を控除し粗利率0.7ポイント向上YoY

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
- 4Q24は契約総帯域は、複数顧客で100G超の増強・新規獲得等あり大幅増加
- IP(Internet Protocol)サービスは、法人向け帯域確保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
- 法人モバイルは主としてIoT等用途向け直接提供を指す
- MVNE(他MVNOへのサービス販売)はIIJモバイルMVNOプラットフォームサービスを指す
- 個人モバイル: 3Q24に3Q23時の光回線サービスのキャンペーン費用(1年継続付与確定)の売上ネット処理△約1.8億円あり

◆ 法人向けインターネット接続サービス

- 3Q25累計: 400.0億円・+10.7%YoY (3Q24累計: +8.7%YoY)
 - うちIP: 139.0億円・+8.5%YoY (3Q24累計: +7.3%YoY)
 - うち法人モバイル: 133.9億円・+18.9%YoY (3Q24累計: +12.1%YoY)
 - 2Q25法人モバイル売上は端末提供約4億円との個別要因内包
 - うちMVNE: 89.1億円・+4.9%YoY (3Q24累計: +7.9%YoY)

◆ 個人向けインターネット接続サービス

- 3Q25累計: 213.2億円・+7.2%YoY (3Q24累計: +6.3%YoY)
 - うち個人モバイルIIJmio: 187.4億円・+7.9%YoY (3Q24累計: +7.1%YoY)

◆ アウトソーシングサービス

- 3Q25累計: 496.0億円・+14.2%YoY (3Q24累計: +11.0%YoY)
 - うちセキュリティ: 301.5億円・+14.1%YoY (3Q24累計: +16.3%YoY)

◆ WANサービス

- 3Q25累計: 212.1億円・+2.6%YoY (3Q24累計: △2.6%YoY)

今期既存サービス機能拡張・新機能提供等NWサービス積み上げ強化・遂行中

- 新規: IIJセキュリティドクター、IIJクラウドエクスチェンジサービス for Prisma Access 等
拡張: IIJ IoTサービス、IIJフレックスモビリティサービス/ZNTA、IIJセキュアエンドサービス 等

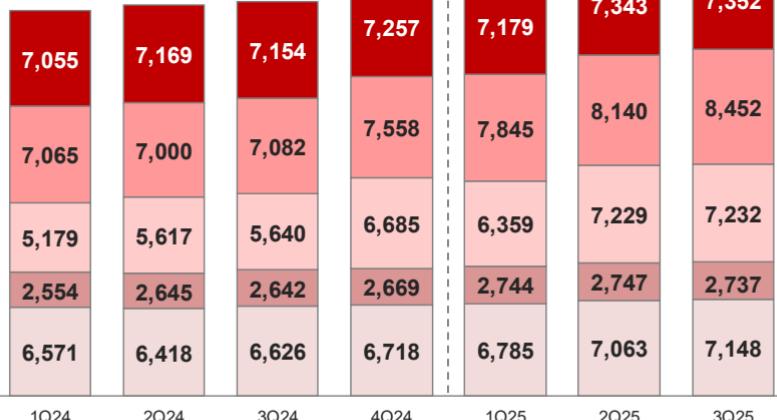
II - 5. ネットワーク(NW)サービス ②原価の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比

■	回線関連 (インターネットバックボーン・WAN回線費用等)
■	外注関連 (接続料・音声仕入れ等モバイル外部向け費用、外注人件費等)
■	その他
■	人件関連 (ネットワークサービス関連技術者人件費)
■	設備関連 (ネットワーク機器等の償却費、データセンター賃借費等)

3Q24累計: 86,417 [+7.9%]
FY24: 117,304 [+8.8%]

28,424 28,849 29,144 30,887 30,912 32,522 32,921



- 外注関連費用: 3Q24にFY23モバイルデータ接続料確定し将来原価方式数値との差分で3Q23時とほぼ同水準の費用戻り効果あり
- その他費用: FY24 VMwareライセンス関連の費用増影響 約+10億円YoY内包、FY24 モバイル端末仕入れは 約+5億円YoY・4Q商戦期に強化

➤ 3Q25累計回線関連費用は安定推移

- インターネットバックボーン回線コストはスケールメリット享受で安定推移
- WANサービス売上見合いでQoQ増加

➤ 3Q25累計外注関連費用は安定推移

- 3Q25にFY24モバイルデータ接続料確定による費用戻し効果なし
- 外注人件費は期変わりで増加傾向

➤ 3Q25累計その他費用は継続増加傾向

- 売上増に応じたSASE等ライセンス費用
- モバイル端末の仕入増加+約19億円YoY
(1Q25:+約3億円YoY、2Q25:+約10億円YoY、3Q25:+約6億円YoY)

➤ 3Q25累計人件関連費用は期初報酬改定等で増加、想定通り推移

➤ 3Q25累計設備関連費用は設備拡張等に伴い継続増加

- モバイル基盤リプレイス他で減価償却費総額 +8億円YoY 増加

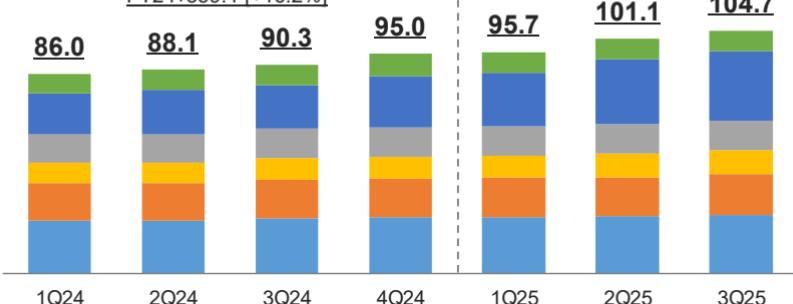
II - 5. ネットワーク(NW)サービス セキュリティ・モバイル・IoT関連の状況

セキュリティ事業

◆ 旺盛な需要継続でセキュリティサービス(月額ストック)売上堅調推移

3Q24累計: 264.4 [+16.3%]

FY24: 359.4 [+16.2%]



- SOC他 (IIJ C-SOCサービス、エンドポイントセキュリティ等)
- SASE (Prisma Access, Zscaler運用等、IIJセキュアアクセスサービス等)
- Web GW (IIJセキュアWeb GWサービス等)
- ファイアウォール (IIJマネージドファイアウォールサービス等)
- ネットワーク (IIJ DDoS プロテクションサービス、IPS/IDS、WAF等)
- メール (IIJセキュアMXサービス等)

◆ サイバーセキュリティ需要の高まり

- セキュリティ関連サービスのワークショップへの参加企業数が前年同期比1.5倍
- 企業のセキュリティ対策・運用をIIJセキュリティ専門家が支援・対策方針策定する「IIJセキュリティドクター」(25年11月提供開始)引き合い拡大中、セキュリティアセスメント・コンサルへのビジネス拡張展望

セキュリティサービス売上(月額ストック)はアウトソーシングサービス売上に計上

モバイル・IoT事業

◆ 売上・回線数ともに各分野で順調増加

法人	各種IoT機器・タクシーランプ・監視カメラ・ドライブレコーダー等のデバイス接続への需要継続
個人	<ul style="list-style-type: none"> プラン改定(25年3月)・JALモバイル(25年4月開始)もあり回線数継続増加 eSIM好調で3Q25末で回線数20万超まで成長 オリコン顧客満足度®調査「格安スマホ」ランキングで2年連続満足度総合第1位を受賞
MVNE	MVNO新規参入事業者増加で顧客数・回線数が堅調推移

回線数
(単位:万)

- 法人モバイル
- IIJmio(個人)
- MVNE

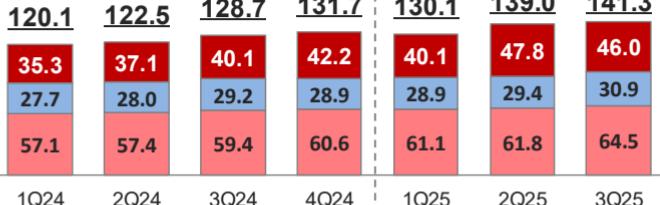


3Q24累計: 371.3 [+8.8%]

FY24: 503.0 [+9.0%]

売上
(単位:億円)

- 法人モバイル
- MVNE
- IIJmio(個人)



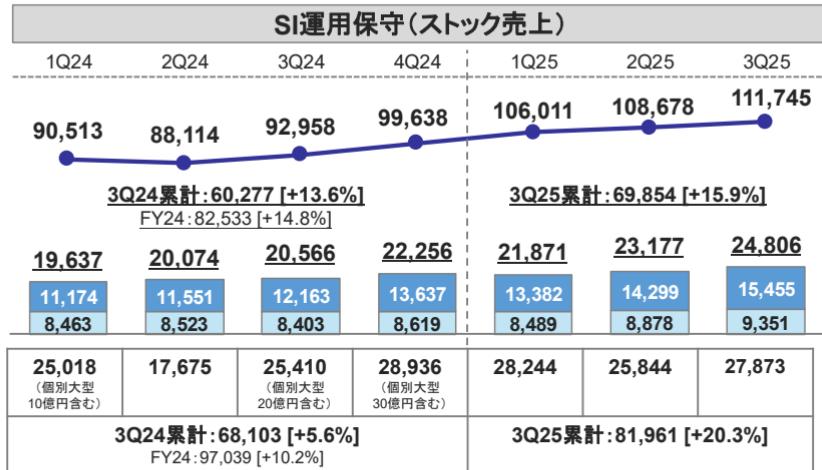
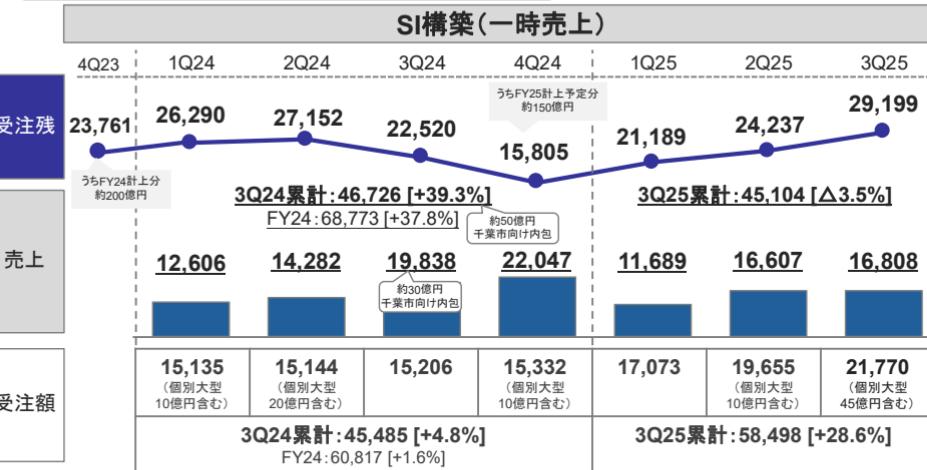
	1Q24末	2Q24末	3Q24末	4Q24末	1Q25末	2Q25末	3Q25末
MVNE顧客数 (単位:社)	195	197	200	201	202	205	207
IIJmioギガプラン回線数 (単位:万)	106.9	108.4	108.5	112.4	117.5	121.6	123.8

・法人モバイルはIoT等用途向け直接提供、MVNE(他MVNOへのサービス販売)はIIJモバイルMVNOプラットフォームサービスを指す
・2Q25法人モバイル売上には端末提供約4億円との個別要因内包

II - 6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比

SI構築売上(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



- 基盤NW・システム構築需要多く業界満遍なく需要良好
- 3Q25以降獲得大型サービスインテグレーション案件 ※総額にNWサービス売上含む
 - 証券会社向け基幹システムリプレース(2年間・10億円)
 - 生命保険会社向けIT環境更改(2年間・20億円)
 - 建設業向けオフィスIT基盤導入(3年間・60億円超) ※全額NWサービスの想定
 - 製造業向けセキュリティ対策強化支援(5年間・20億円)

- 大型案件の運用化含め高増収継続、Q毎にYoY伸長率向上中

クラウドサービス売上(ストック)推移

単位:億円

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
プライベートクラウド 自社サービス、マルチクラウド等	71	69	69	70	69	73	78
Raptor 金融機関向け賃貸取引システムサービス	11	15	13	14	13	14	14
その他 自社パブリッククラウド、海外拠点クラウド等	9	8	8	8	8	8	8
合計	91	91	90	92	91	94	99

- 3Q25累計クラウド売上計上区分 システム運用保守: 94.0%、アウトソーシングサービス: 6.0%
- FY24個別案件(マルチクラウド)影響: 1Q +約3億円(取引終了時一時売上)、2Q-4Q △約6億円強/Q

II - 6. システムインテグレーション(SI) ②原価の推移

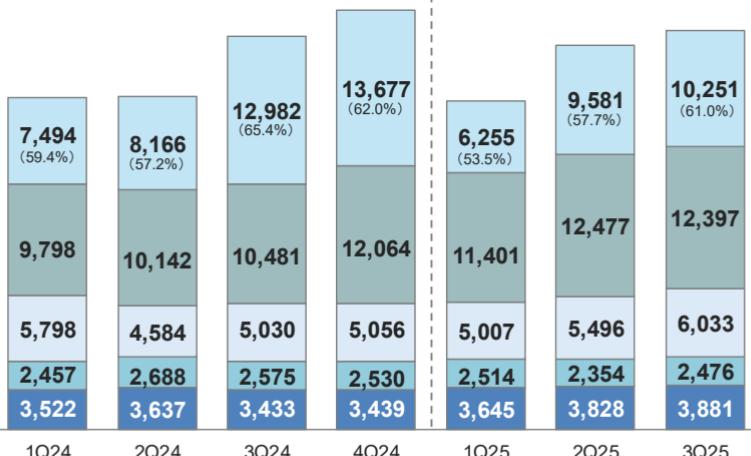
単位:百万円
[], YoY = 前年同期比

■ 仕入（機器等の仕入）
■ 外注関連（システムインテグレーション関連外注人件費、保守費等）
■ その他
■ 設備関連（クラウド設備等の償却費、データセンター賃借費等）
■ 人件関連（システムインテグレーション関連技術者人件費）
() SI構築売上高比率

3Q24累計: 92,787 [+25.6%]

FY24: 129,553 [+26.1%]

29,069 29,217 34,501 36,766



3Q25累計: 97,596

[+5.2%]

28,822 33,736 35,038

➤ 3Q25累計仕入・外注関連は案件・売上規模に概ね連動

➤ 3Q25累計その他費用はライセンス費用他を内包

➤ 3Q25累計設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし

➤ 3Q25累計人件関連費用は期初報酬改定等で増加、想定通り推移

SI関連外注人員数推移 (単位:名)

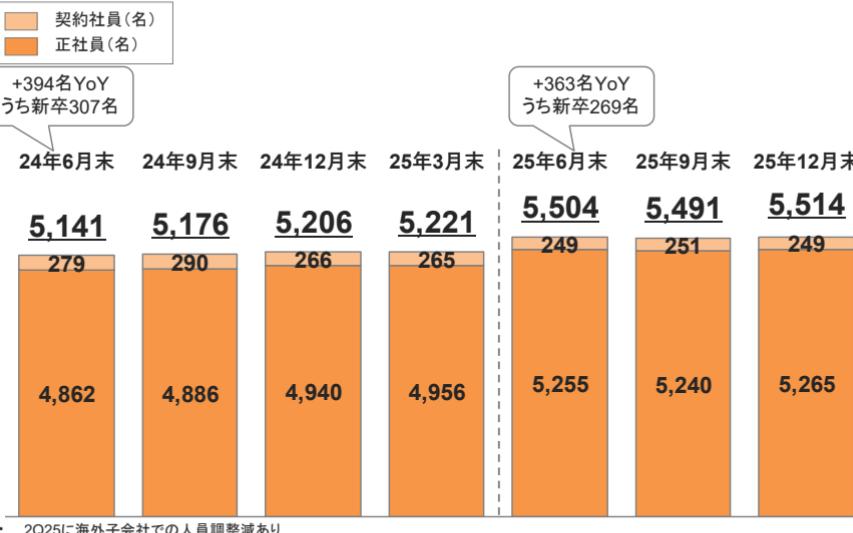
1Q24末	2Q24末	3Q24末	4Q24末	1Q25末	2Q25末	3Q25末
1,513	1,525	1,510	1,596	1,578	1,603	1,607

➤ 案件獲得前・進行中案件多く外注人員数は高水準推移

・ その他費用についての補足: 売上連動の1Q25マルチクラウドライセンス費用は1Q24末の大口顧客の取引終了に伴い想定通り減少、VMwareライセンス関連のFY24費用増影響 約+26億円YoY(うち1Q24は引当一時費用約7億円含み+12億円YoY)

II - 7. 人的資本関連

連結従業員数

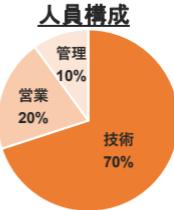


連結人件関連費

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
連結人件関連費 (前年同期比)	10,333 (+10.4%)	10,665 (+15.3%)	10,299 (+9.4%)	10,341 (+7.5%)	11,049 (+6.9%)	11,305 (+6.0%)	11,278 (+9.5%)
3Q24累計:31,296(+11.7%) FY24:41,638(+10.6%)						3Q25累計:33,632(+7.5%)	
売上高比率	14.3%	14.2%	12.5%	11.8%	14.4%	13.3%	12.9%

(※1) 1H24時インフレ対応特別支給等あり3Q25累計人件関連費伸び率YoYは若干下振れ

(※2) 2Q25連結人件関連費に退職給付引当金戻しは含まない



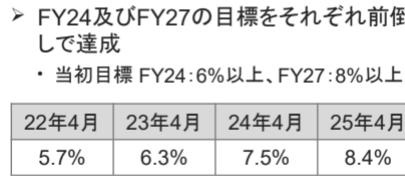
➤ FY25

- 連結従業員純増計画: 約440名、うち新卒269名
- 25年4月昇給率: 賃金テーブル改定含め約6%(IIJ単体)
 - ✓ 賃金テーブル改定 前回: 23年4月、前々回: 19年4月
 - ✓ 26年4月も同水準改定を想定(IIJ単体)

新卒入社社員数(連結)

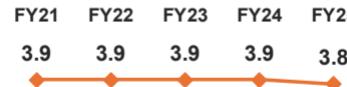


女性管理職比率(IIJ単体)

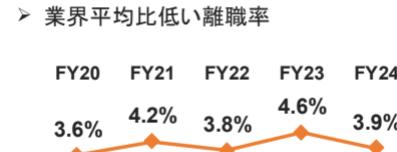


従業員意識調査(IIJ単体)

- FY25従業員意識調査の総合満足度は5段階評価で3.8と高い水準で推移



離職率(IIJ単体)

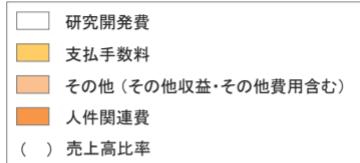


・ 従業員意識調査(IIJ単体)は年1回実施されるエンゲージメント調査(約50設問)で、各項目は1(そう思わない)、2(どちらかというとそう思わない)、3(どちらともいえない)、4(どちらかというとそう思う)、5(そう思う)の5段階評価。「総合満足度」は「私は総合的に満足している」との設問についての評価結果

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

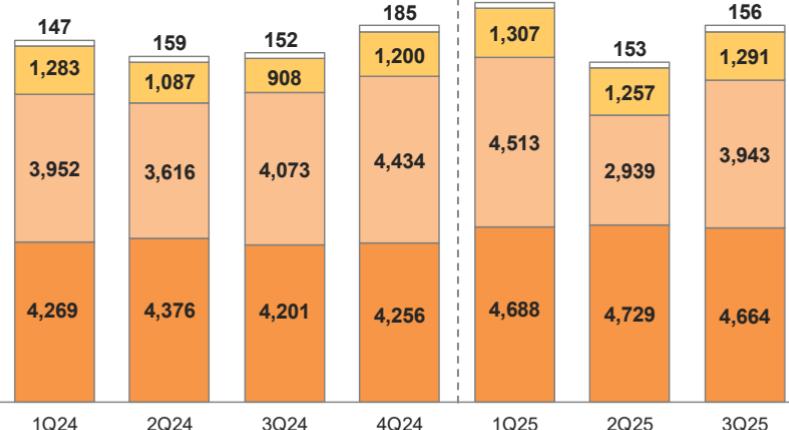
II - 8. 販売管理費等の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比



3Q24累計: 28,223 [+9.9%]
FY24: 38,298 [+9.9%]

9,651	9,238	9,334	10,075
(13.4%)	(12.3%)	(11.3%)	(11.5%)



3Q25累計: 29,794 [+5.6%]

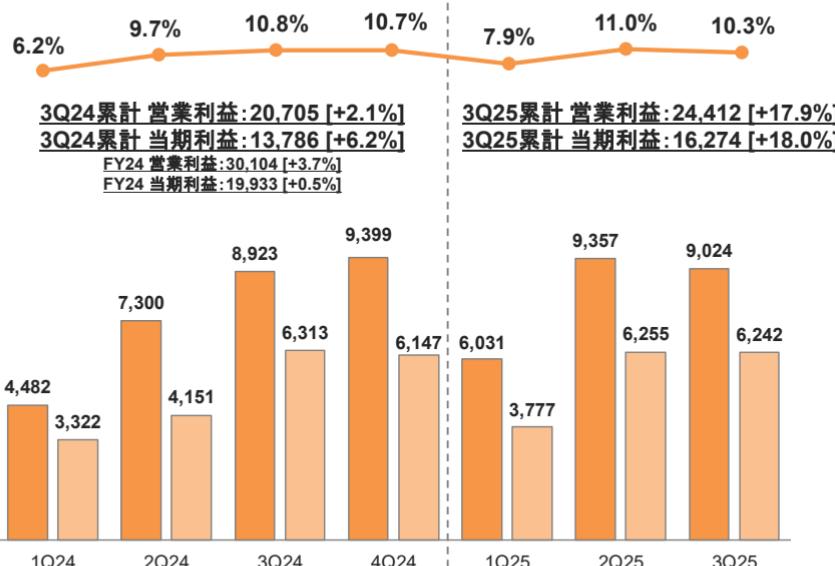
10,662	9,078	10,054
(13.9%)	(10.7%)	(11.5%)

- 期初想定通りに推移
- 3Q25累計研究開発費は主に研究所部門の人事費で大きな変動なし
- 3Q25累計支払手数料は主に採用関連・個人向けクレジットカード手数料等
- 3Q25累計その他費用は主に広告・販促費、出張旅費等の行動関連費用等で増加傾向、1Qは新卒入社に伴う研修費等も増加
 - 2Q25(その他収益)は確定拠出年金(DC)中心への退職金(IJ単体)制度改定に伴う退職給付引当金戻し11.7億円一時計上
- 3Q25累計人件関連費(報酬・福利厚生等)は期初の報酬改定・新卒受入等で想定通り増加

- 上記は、販売管理費にその他の収益・その他の費用を加算した数値
- 1Qは人件関連費・その他費用が新卒入社に伴う研修費増加等で増加傾向、2Qはエンジニア採用新卒社員の現場配属(売上原価に計上)に伴いQoQで減少傾向

II - 9. 利益の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比



1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	
719	△1,294	722	△653	△186	173	615	金融損益(純額)
△162	71	△173	△150	△108	△118	△157	持分法投資損益
△1,654	△1,915	△3,092	△2,419	△1,928	△3,091	△3,173	法人所得税費用
63	11	67	30	32	66	67	非支配持分損益

- 当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示
- ファンド評価損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、ファンド投資分はPLで認識

◆ 3Q25累計 営業利益: 244.1億円・+17.9%YoY

- 売上構成・インフレ他全般的コスト増等で営業利益は想定下回り推移
- 2Q25は退職給付金引当戻し11.7億円の一時利益効果あり

◆ 3Q25累計 税引前利益: 246.3億円・+19.6%YoY

- 支払利息: 1,002百万円(3Q24累計: 738百万円)
- 為替差損益及びファンド評価益等

為替影響でQ毎に損益が変動、想定の範囲内で推移

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
円/米ドル為替レート(Q末)	161.07	142.73	158.18	149.52	144.81	148.88	156.56
為替差損益	+196	△249	+196	△97	△67	△7	+24
ファンド評価損益等*	+585	△863	+790	△311	△14	+446	+883

*米ドル建て多く評価額に為替影響も内包

- 持分法投資損益: △383百万円(3Q24累計: △264百万円)
- うちディーカレットHD関連(24年9月以降の出資比率: 34.8%)

1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	FY25想定
△182	+25	△177	△219	△174	△182	△205	△7億円

2Q24は24年9月のディーカレットHD増資による持分変動利益209百万円内包

✓ 事業進展

ゆうちょ銀行	FY26中のトークン化預金の取り扱い開始を検討
SBI新生銀行・Partior	トークン化預金の外貨取引に関する検討開始に合意
シノケングループ・ゆうちょ銀行	ゆうちょ銀行発行のDCJPY*で賃料決済自動・効率化へPoC開始
トランザクション・メディア・ネットワークス	DCJPY活用の流通事業者向け新サービス開発で協業開始
みらい・フューチャリズム・アルテミス北海道・GovTech美唄	地域型クリエイターエコノミー実現に向けたDCJPY活用実証を共同推進
SBI証券・大和証券・SBI新生銀行・BOOSTRY・大阪デジタルエクスチェンジ	セキュリティトークン決済スキームの即時化に向けDCJPY利用の共同検討・協業を開始
九州FG・肥後銀行・鹿児島銀行	DCJPY取り扱いに向けた共同検討を開始

- トークン化預金の社会普及時間軸を鑑み単月黒字想定期はFY26後半から後送・再計画中

*DCJPY: 銀行預金をブロックチェーン上でトークン化したデジタル預金。DCJPYネットワーク上で発行・移転・消却が可能

◆ 3Q25累計 当期利益: 162.7億円・+18.0%YoY

- 金融収益等で想定通り推移

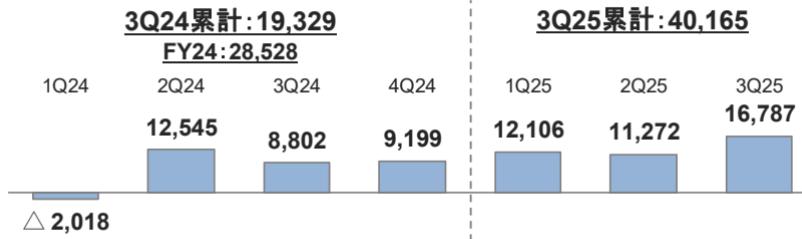
II - 10. 連結バランスシートのサマリー

	25年3月末	25年12月末	増減		25年3月末	25年12月末	増減
現金及び現金同等物	32,534	40,603	+8,069	営業債務及びその他の債務	30,238	29,557	△681
営業債権	56,361	50,928	△5,433	借入金(流動・非流動)	33,616	35,570	+1,954
棚卸資産	4,681	5,471	+790	契約負債・繰延収益(流動・非流動)	26,043	37,791	+11,748
前払費用(流動・非流動)	56,930	69,047	+12,117	未払法人所得税	5,205	3,926	△1,279
有形固定資産	33,771	40,092	+6,321	退職給付に係る負債	4,849	1,002	△3,847
使用権資産	45,756	41,366	△4,390	その他の金融負債(流動・非流動)	58,578	63,627	+5,049
うち、オフィス・データセンター等オペリース	28,958	23,188	△5,770	うち、オフィス・データセンター等オペリース	29,714	23,927	△5,787
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	16,798	18,178	+1,380	うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	19,172	21,259	+2,087
のれん・無形資産	31,328	33,004	+1,676	その他	11,820	11,374	△446
持分法で会計処理されている投資	6,639	6,192	△447	負債合計:	170,349	182,847	+12,498
投資有価証券(株式)	15,823	15,193	△630	資本金	25,577	25,663	+86
その他の投資	10,711	12,175	+1,464	資本剰余金	35,865	35,749	△116
その他	17,901	21,992	+4,091	利益剰余金	79,885	90,174	+10,289
				その他の資本の構成要素	11,266	11,976	+710
				自己株式	△11,910	△11,755	+155
				親会社所有者帰属持分合計:	140,683	151,807	+11,124
				非支配持分	1,403	1,409	+6
資産合計:	312,435	336,063	+23,628	負債及び資本合計:	312,435	336,063	+23,628

- ・ 前払費用:顧客向け案件、ライセンス・設備保守等で増加、複数年で順次回収との効果
- ・ 有形固定資産:主としてデータセンター設備で増加
- ・ 親会社所有者帰属持分比率: 25年3月末 45.0%、25年12月末 45.2%

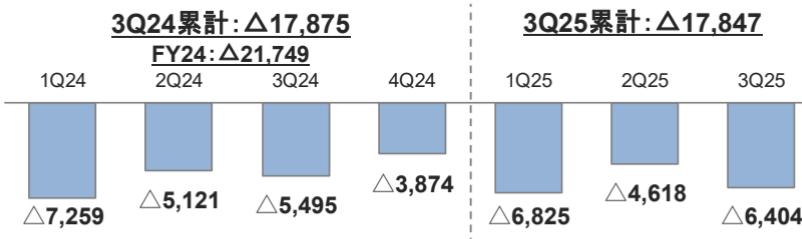
II - 11. 連結キャッシュ・フロー

営業キャッシュ・フロー



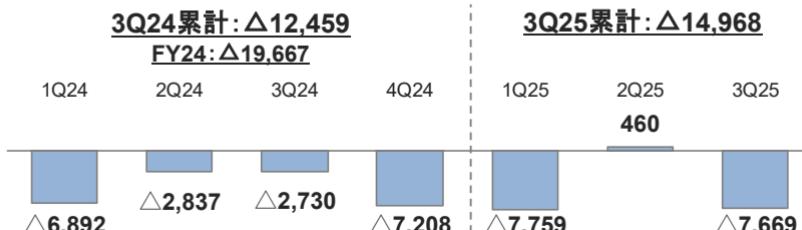
	3Q25累計内訳	前年同期比
税引前利益	24,631	+4,043
減価償却費及び償却費	24,417	+1,137
営業資産及び負債の増減	181	+17,303
うち前払費用の増減額(前払費用の回収)	△11,582	+5,826
法人所得税支払	△9,591	△191

投資キャッシュ・フロー



	3Q25累計内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△14,422	△4,711
うちデータセンター関連	△7,274	△3,008
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△5,958	+309

財務キャッシュ・フロー

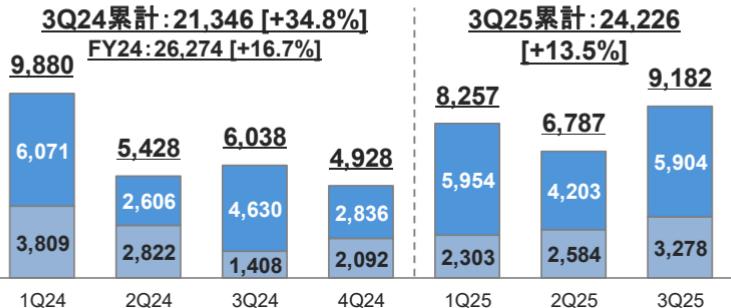


	3Q25累計内訳	前年同期比
その他の金融負債による収入	8,273	+503
オペ・ファイナンスリース等の支払	△18,508	△1,006
短期借入金による調達	2,000	△5,000
配当金の支払	△6,553	△419

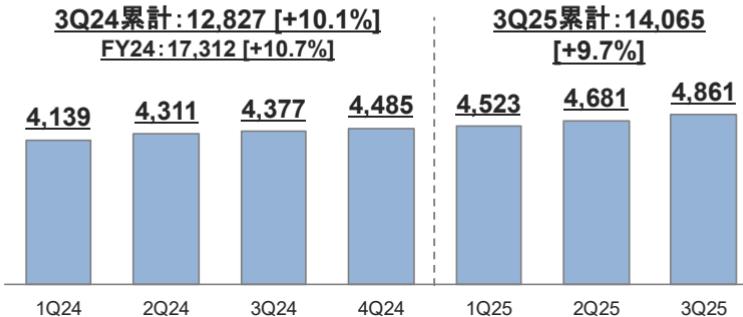
II - 12. その他の財務データ

設備投資額(CAPEX)

現金支払
ファイナンス・リース



設備投資償却額



➤ CAPEXの主な内訳(単位:億円)

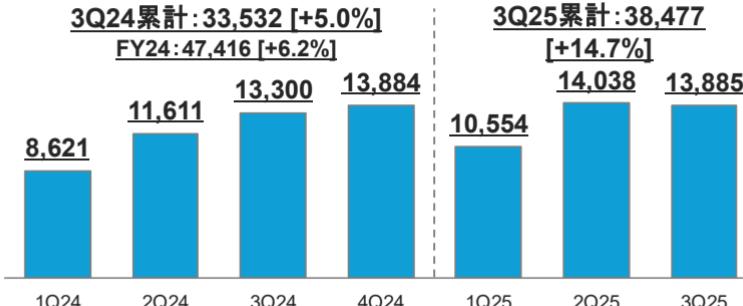
	3Q24 累計	3Q25 累計	備考
恒常投資関連(NW機器・サーバ等)	93	112	恒常的投資
白井DC	7	61	将来サービス需要向け 個別投資
松江DC	37	20	
顧客向け関連	45	24	案件見合い投資
フルMVNO 5G基盤更改	23	23	一時的個別投資
顧客向けFX SaaSシステム基盤更改	5	2	一時的個別投資

➤ FY25 CAPEX計画: 300億円規模

- うち、約85億円は白井DC3期棟建設
- 想定範囲内で推移

- 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

Adjusted EBITDA



III. サービスインテグレーションモデルで大型案件獲得恒常化

◆大型案件獲得・売上計上進展に伴い、月額売上も堅調に積上げ

大型案件売上 (期間累計)	FY23上期	FY23下期	FY24上期	FY24下期	FY25上期	3Q25(3ヶ月)
一時売上	約4億円	約50億円	約23億円	約77億円	約28億円	約57億円
月額売上	約14億円	約17億円	約23億円	約45億円	約66億円	約59億円

案件の売上計上区分		地銀向け新共同プラットフォーム第1号案件 60億円・8年間 NWサービス 3Q24より順次売上計上			愛媛県向けGIGAスクールインフラ更改 10億円・6年間 SI構築/運用保守 2Q26より売上計上	
千葉市向け教育情報ネットワーク 123億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守	事業会社向けサービス基盤構築・運用 40億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守	製造業向けセキュリティ強化 10億円・3年間 NWサービス 2Q24より売上計上	不動産事業者向けNWインフラ刷新 30億円・5年間 SI構築/運用保守 1Q25より順次売上計上	サービス事業者向け販売システム更新 20億円・2年間 NWサービス・SI構築/運用保守 2Q24より売上計上	建設業向けリモートアクセス環境構築 20億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守 2Q25より売上計上	官公庁向けNWシステム構築・運用 160億円・18年間 NWサービス・SI構築/運用保守 FY29より売上計上
私学向け次期教育研究システム 10億円・5年間 SI構築/運用保守	大規模ITインフラ導入 10億円 SI構築	公共機関向けリモートワーク環境整備 10億円 SI構築 2Q24より順次売上計上	公共機関向けICT基盤構築 30億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守 4Q24より順次売上計上	公共機関向けセキュリティ強化 10億円・5年間 NWサービス 2Q25より売上計上	ISPメールシステム基盤運用 15億円・2年間 NWサービス・SI構築/運用保守 4Q25より売上計上	製造業向けセキュリティ対策強化支援 20億円・5年間 SI構築/運用保守 4Q25より売上計上
公共機関向け業務システム統合基盤構築 30億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守	製造業向けNW更改 30億円・5年間 SI構築	私学向け教育研究システム更改 20億円・4年間 NWサービス・SI構築/運用保守 3Q24より売上計上	地銀向け新共同プラットフォーム第2号案件 110億円・8年間 NWサービス・SI構築/運用保守 4Q24より順次売上計上	メガバンク向けグローバルNW構築 55億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守 2Q25より売上計上	建設業向けオフィスIT基盤導入 60億円超・3年間 NWサービス 4Q25より売上計上	生命保険会社向けIT環境更改 20億円・2年間 NWサービス・SI構築/運用保守 3Q25より売上計上
通信事業者向けセキュリティ強化 15億円・5年間 SI構築/運用保守	金融機関向け大型NW更改 40億円・8年間 NWサービス・SI構築/運用保守	公共機関向けオフィスIT導入 10億円・3年間 NWサービス 2Q24より売上計上	公共機関向けサービスシステム導入 10億円・5年間 SI構築/運用保守 4Q24より売上計上	教育サービス向けIT基盤構築 10億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守 1Q25より売上計上	公共機関向けネットワーク環境構築 40億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守 3Q24より売上計上	証券会社向け基幹システムリプレース 10億円・2年間 NWサービス・SI構築/運用保守 4Q25より売上計上
SI事業者向け次期NW統合 10億円・5年間 NWサービス	AI基盤向け大口サーバ構築(PTC) 30億円・3年間 SI構築/運用保守	公共機関向け情報基盤システム 30億円・4年間 NWサービス・SI構築/運用保守 3Q24より売上計上	公共機関向けシステム基盤構築 40億円・5年間 NWサービス・SI構築/運用保守 3Q24より売上計上	公共機関向けネットワーク環境構築 10億円・3年間 NWサービス・SI構築/運用保守 2Q25より売上計上	今回獲得	

・ サービスインテグレーション: 自社開発のNWサービス群を組み込んだSI。社内大規模NWの更改等で商取引機会・提案領域が大幅拡大。詳細は過去の決算説明資料等の「大型複合フラッグシップ案件売上計上イメージ」をご参照。

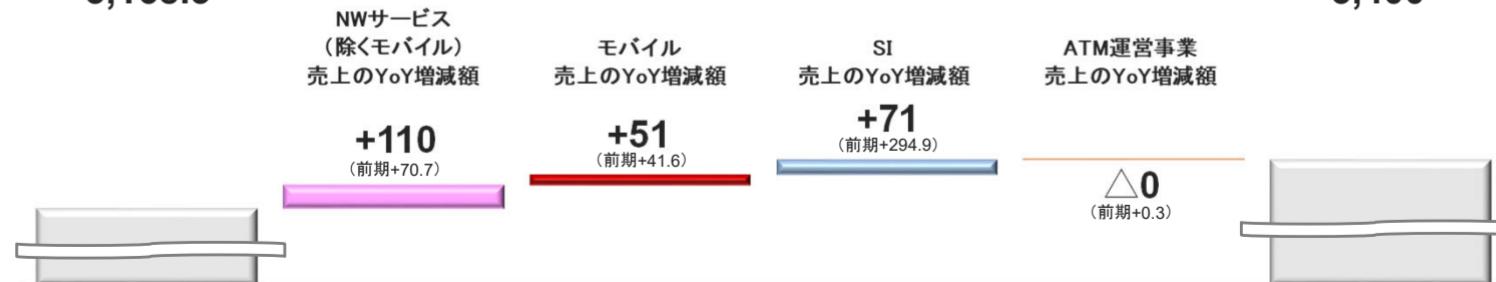
・ 大型案件は期間総額10億円以上を記載。大型案件売上の表はFY22以降の案件を記載

	FY25 業績予想			
	売上高比 上期 (2025年4月～2025年8月)	YoY	売上高比 通期 (2025年4月～2026年3月)	YoY
売上収益	1,580	+7.5%	3,400	+7.3%
売上総利益	349	+13.8%	770	+12.6%
販売管理費等	194	+2.7%	405	+5.7%
営業利益	155	+31.6%	365	+21.2%
持分法損益	△ 2	-	△ 5	-
税引前利益	139	+25.0%	337	+15.5%
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	94	+25.8%	230	+15.4%
1株当たり 配当金	¥19.50	+¥2.00	¥39.00	+¥4.00

業績予想の前提・想定				
	FY24 (実績) 3,168	FY25 (計画) 3,400	FY24 (実績) 684	FY25 (計画) 770
■ ATM	1,513 +24.2%YoY +295億円YoY	1,584 +4.7%YoY	218 +14.2%YoY +27億円YoY	259 +19.1%YoY
■ SI	1,626 +7.4%YoY +112億円YoY	1,787 +9.9%YoY	453 +4.1%YoY +18億円YoY	498 +10.0%YoY
■ NWサービス				
◆ NWサービス	<ul style="list-style-type: none"> サービス機能・営業販促強化で增收、大型サービスインテグレーション案件の売上月額転化(FY24差分効果で約+17億円)効果 FY24VMware利益マイナス影響(FY24上期:約6億円、通期:約1億円)の反動増 モバイルデータ接続料戻りは勘案せず 			
◆ SI	<ul style="list-style-type: none"> 引き続きNW更改等の需要に対応 FY25SI構築売上は前期千葉市案件約50億円計上等を勘案し設定 運用案件積み上がり・VMware利益マイナス影響(FY24上期:約10億円、通期:約14億円)の反動増で粗利率向上 			
◆ 販管費	<ul style="list-style-type: none"> 事業規模拡大・人員数増加に伴い増加 昇給率 約6%(IIJ単体、従前3.5~4.0%程度) 確定拠出年金(DC)中心への退職金(IIJ単体)制度改定に伴う退職給付引当金戻し10億円強(2Q想定) 			
◆ 営業外損益	<ul style="list-style-type: none"> 持分法損益約△5億円(うちディーカレット分△約7億円) 金利等金融費用・為替差損等を想定(想定為替レート:140円/USD) 			
◆ その他	<ul style="list-style-type: none"> CAPEX:約300億円(うち白井DC3期棟:約85億円・複数年で支出) 白井3期棟25年6月着工予定、約7年分の自社サービス需要に対応 連結従業員数純増見込み:約440名・うち新卒269名 			

売上

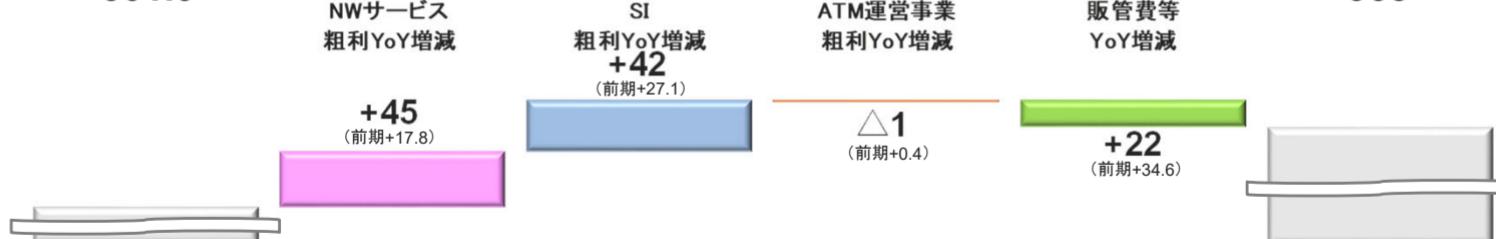
FY24実績 **3,168.3** → **+231.7** → FY25予想 **3,400**



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

営業利益

FY24実績 **301.0** → **+64.0** → FY25予想 **365**

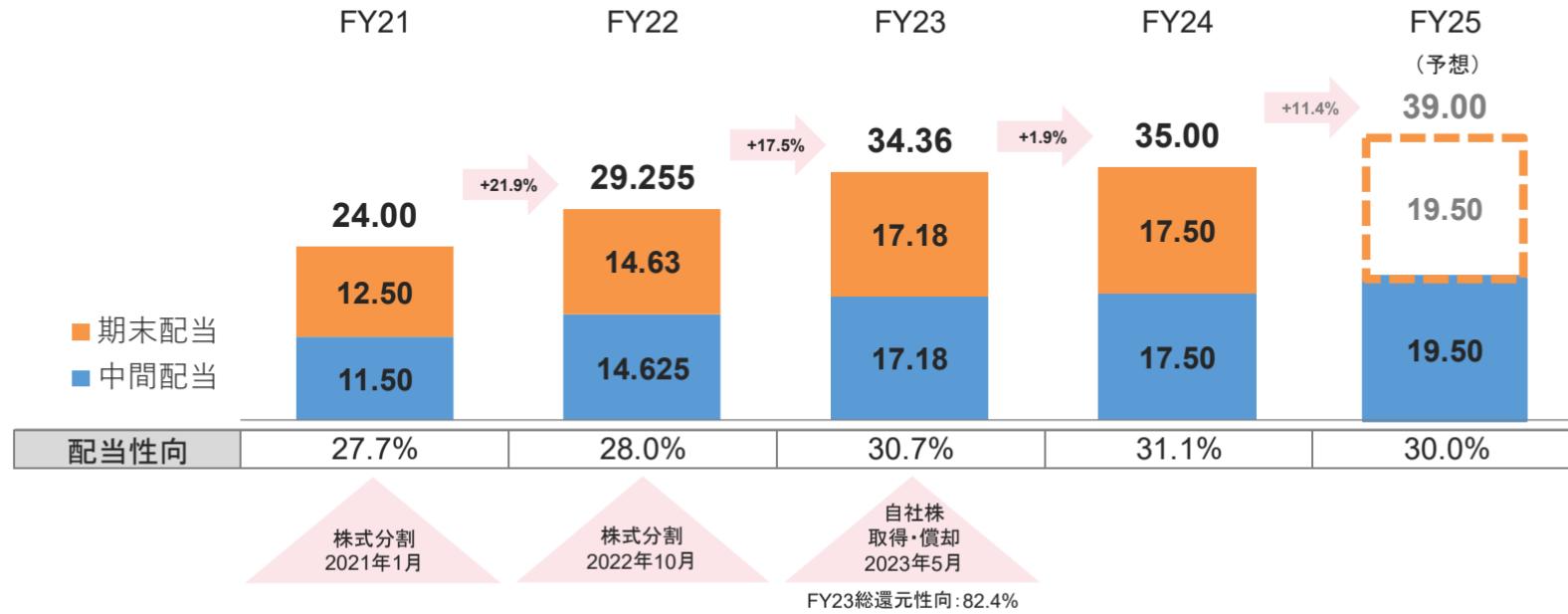


- ・ NWサービス粗利は、NWサービス(除モバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり分解不可)
- ・ 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

◆ 株主還元の基本方針:

財務体質の強化、中長期的な事業拡大・投資等のための内部留保に配慮しつつ安定的な配当を継続

◆ 1株当たり配当額の推移:



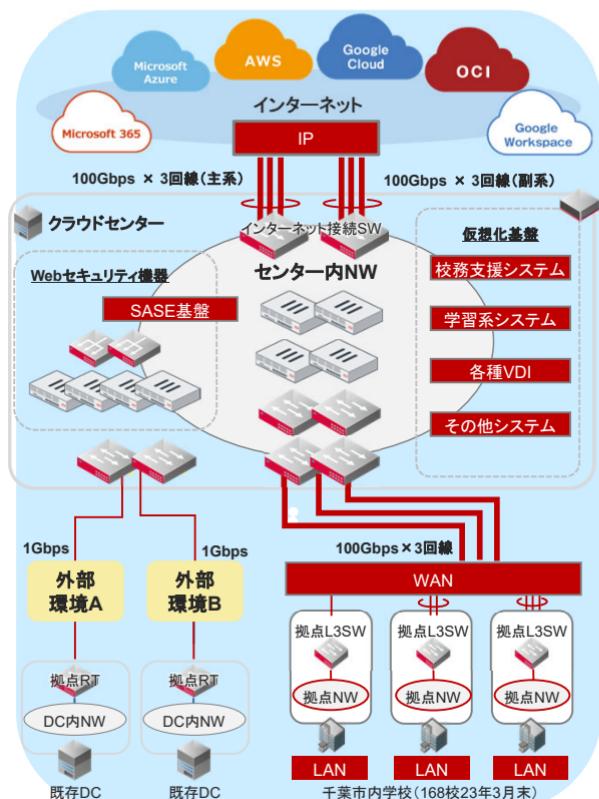
- ・配当額は株式分割調整後で記載
 - ・FY21配当性向:非定常的な非資金損益(ファンド評価益・減損等)を除外した実質的な配当性向は30%程度
 - ・FY22配当性向:IFRS(IAS第12号)改正の影響を反映
 - ・FY23配当性向:2023年5月実施の自己株取得・消却による影響を反映

典型的なサービスインテグレーション案件

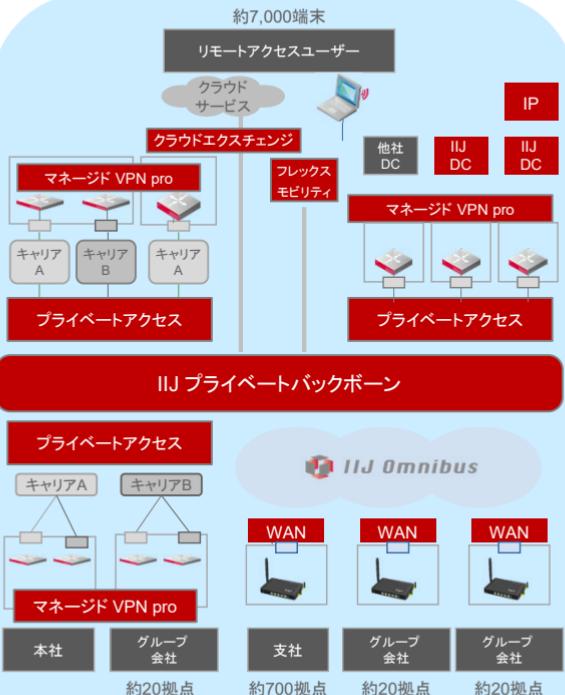
■ ネットワークサービス

■ システムインテグレーション

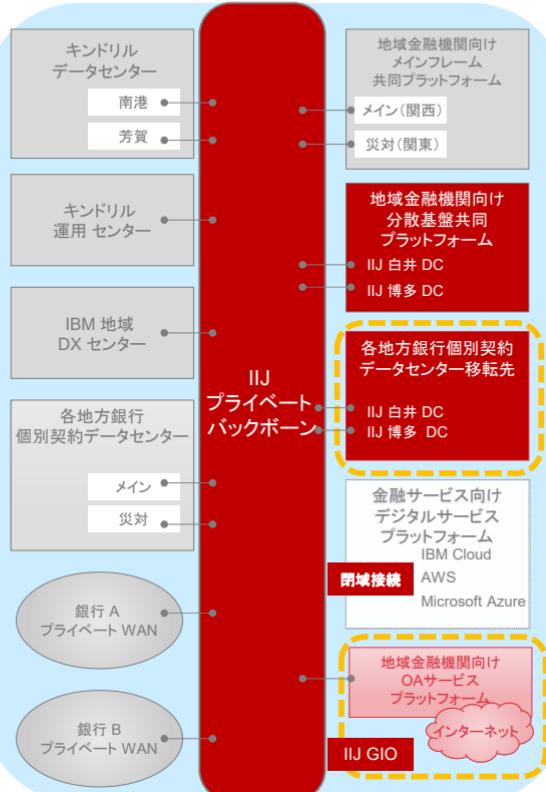
千葉市向け教育情報ネットワーク



大手企業グループ向け統合ネットワーク案件



地銀向け新共同プラットフォーム



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	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28
新単価									26年3月提示予定
						25年3月提示	10,874円 15.5%減YoY	10,383円 4.5%減YoY	9,052円 12.8%減YoY
確定単価	37,280円 12.7%減YoY	27,024円 27.5%減YoY	19,979円 26.1%減YoY	15,042円 24.7%減YoY	12,862円 14.5%減YoY	26年12月末確定 (将来原価方式通り 費用廻し効果なし)			
旧単価					24年3月提示	12,862円 14.5%減YoY	10,874円 15.5%減YoY	10,708円 1.5%減YoY	
				23年3月提示	15,644円 21.7%減YoY	13,084円 16.4%減YoY	11,255円 14.0%減YoY		
			22年3月提示	20,327円 24.8%減YoY	15,697円 22.8%減YoY	13,207円 15.9%減YoY			
		21年4月提示		28,385円 23.9%減YoY	22,190円 21.8%減YoY	18,014円 18.8%減YoY			
	20年3月提示			41,436円 3.0%減YoY	33,211円 19.8%減YoY	27,924円 15.9%減YoY			

- 将来原価方式とは、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を指す。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。算定計算要領は、(データ通信原価+利潤)÷需要
- 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.nttdocomo.ne.jp/binary/pdf/corporate/disclosure/mvno/business/oroshi.pdf>

個人向けモバイル「IIJmio ギガプラン」

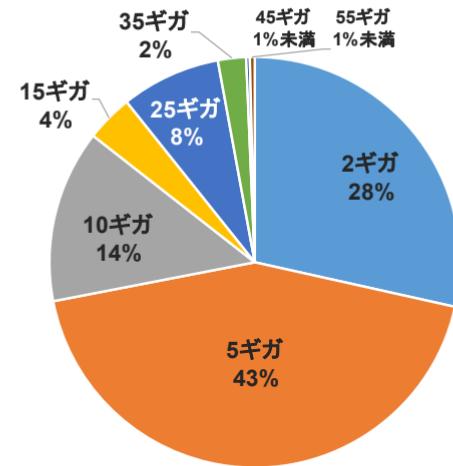
IIJmio ギガプラン料金表

- 25年3月にプラン改定を実施。26年3月に15ギガプランのみ料金改定を実施予定

2ギガ	音声付	850円
	データのみ	740円
5ギガ	音声付	990円 → 950円
	データのみ	900円 → 860円
10ギガ	音声付	1,500円 → 1,400円
	データのみ	1,400円 → 1,300円
15ギガ	音声付	1,800円 → 1,600円 26年3月より
	データのみ	1,730円 → 1,530円 26年3月より
20ギガ → 25ギガ	音声付	2,000円
	データのみ	1,950円
30ギガ → 35ギガ	音声付	2,700円 → 2,400円
	データのみ	2,640円 → 2,340円
40ギガ → 45ギガ	音声付	3,300円
	データのみ	3,240円
50ギガ → 55ギガ	音声付	3,900円
	データのみ	3,840円

ギガプラン: プラン別内訳

(25年12月末時点)



- 低容量プランから中・大容量プランへのシフト

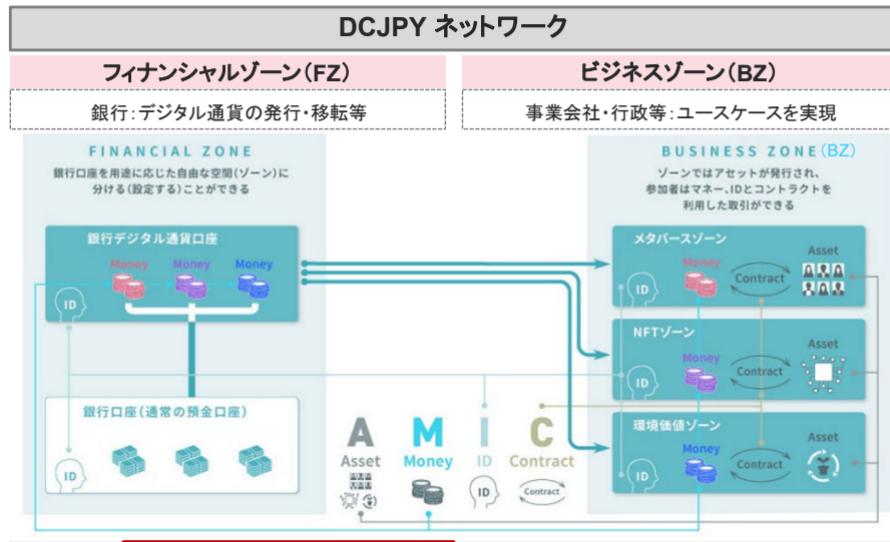
	25年3月末	25年6月末	25年9月末	25年12月末
2ギガ	33%	30%	29%	28%
5ギガ	44%	44%	44%	43%
10ギガ	11%	13%	13%	14%
15ギガ	4%	3%	3%	4%
20ギガ	7%	8%	8%	8%

- 25年12月末時点の音声プラン付帯率は83%

ディーカレット及びデジタル通貨事業

※DCJPY:銀行預金をブロックチェーン上でトークン化したデジタル預金。
DCJPYネットワーク上で発行・移転・消却が可能

会社概要	
ディーカレット ホールディングス (IIJ持分法適用関連会社)	株主(43社)
100% 株主	IIJ(持株比率:34.8%)、金融機関(銀行、証券、保険)、通信キャリア、IT サービスプロバイダー、物流・運輸企業、小売業、不動産会社、エネルギー、 インフラ事業者、広告代理店、警備サービス会社、総合商社等
ディーカレットDCP	経営体制 IIJへの業績影響
<ul style="list-style-type: none"> 代表取締役社長:村林氏(IIJ副社長) 社外取締役:IIJ、SBIホールディングス、ゆうちょ銀行、KDDI、三菱UFJ銀行、 NTTより派遣 <p>IIJへの業績影響</p> <ul style="list-style-type: none"> ディーカレット関連持分法損益 FY24:△553百万円、FY25計画:△約7億円 	
事業内容 <ul style="list-style-type: none"> デジタル通貨事業(電子決済等代行業者) デジタル通貨フォーラム <ul style="list-style-type: none"> ディーカレットDCPが事務局を務め、デジタル通貨のユースケース等を検討 参加メンバー:企業、地方自治体等 128団体(26年1月時点) オブザーバー:金融庁、総務省、財務省、経済産業省、日本銀行 シニアアドバイザー:遠藤氏(元金融庁長官) 	



デジタル通貨「DCJPY」の事例		トーカン化預金	電子決済手段(ステーブルコイン)	
連携先	取り組み内容	DCJPY	1号	3号 特定信託受益権(金銭信託)
GMOあおぞらネット銀行・IIJ	環境価値のデジタルアセット化とDCJPY決済取引を開始	銀行法	資金決済法	
ゆうちょ銀行	FY26中のトーカン化預金の取り扱い開始を検討	預金	供託等による保全	信託財産(預貯金等)
SBI新生銀行・Partior	トーカン化預金の外貨取引に関する検討開始に合意	銀行	資金移動業者(第二種)	信託銀行・信託会社
シノケングループ・ゆうちょ銀行	ゆうちょ銀行発行のDCJPYで賃料決済自動・効率化へ実証実験開始	特徴	送金上限額なし 預金と同様の取り扱い(預金保険制度の対象等) BZ拡充に伴い、デジタル通貨を活用するユースケースも拡大	送金上限額あり(第二種資金移動業者であるため、100万円/件) 信託銀行は送金上限額なし、信託会社は一部制限あり
トランザクション・メディア・ネットワークス	DCJPYを活用した流通事業者向け新サービス開発で協業を開始			
みらい・フューチャリズム・アルテミス北海道・GovTech美唄	地域型クリエイターエコノミー実現に向けたDCJPY活用実証を共同推進			
SBI証券・大和証券・SBI新生銀行・BOOSTRY・大阪デジタルエクスチェンジ	セキュリティトーカン決済スキームの即時化に向けDCJPY利用の共同検討・協業を開始			
九州FG・肥後銀行・鹿児島銀行	地域金融機関初、DCJPY取り扱いに向けた共同検討を開始			

【ご参考】
会社紹介資料

P. 26 ~ P. 42

日本のインターネットのパイオニアとしてイニシアティブをとり続けてきたIIJ

創業	1992年12月(国内初の本格的商用インターネット接続事業者(ISP))
連結従業員数	5,514名(約7割 技術者)
主要株主	NTTグループ、KDDI、伊藤忠テクノソリューションズ(CTC)、鈴木 幸一

◆ 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

ストック売上 約8割

継続収益を生む強固な基盤

◆ 国内大企業IT部門における高い知名度

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

◆ 先進的なインターネット関連サービスの開発

- ✓ 継続したネットワークサービス開発及び事業投資で差別化
- ✓ クラウド・モバイル・セキュリティやビッグデータ・IoT・データガバナンス関連ソリューションに注力
- ✓ 常に競合の通信キャリア・SI事業者に先駆けサービス開発・運用

・ 連結従業員数は25年12月末時点、主要株主は25年9月末時点

取締役会 (11名)

代表取締役
会長執行役員
兼Co-CEO
鈴木 幸一



代表取締役
社長執行役員
兼Co-CEO & COO
谷脇 康彦



取締役
副社長執行役員
村林 聰

取締役
副社長執行役員
北村 公一

取締役
副社長執行役員
CFO
渡井 昭久

取締役
副社長執行役員
CTO
島上 純一

社外取締役 (45.5%、11名中5名)

塙本 隆史
(17年～)
株式会社フィナンシャル
グループ元会長

佃 和夫
(20年～)

株式会社
三井重工業株式会社元会長

岩間 陽一郎
(21年～)

株式会社
東京海上アセット
マネジメント株式会社元社長

岡本 厚
(22年～)

株式会社
株式会社元社長

鶴巣 香穂利
(22年～)

有限責任監査法人トーマツ
元ボードメンバー

独立

独立

独立

独立

独立

女性

監査役会 (4名)

飛田 昌良

田中 正子

女性

社外監査役

道下 崇
弁護士

麻生 久美子
公認会計士

女性

谷脇プロフィール(25年4月社長就任)

- ◆ 1984年 郵政省(現 総務省)入省。NTT再編など日本の情報通信政策ロードマップや携帯電話業界の改革案策定の主導等で通信行政を牽引。
- ◆ 2019年 郵政・通信担当の総務審議官就任。携帯電話料金引き下げ等の政策を推進
- ◆ 2022年 IIJ副社長就任以来サイバーセキュリティや行政・企業のデジタル化等に関する事業拡大に貢献

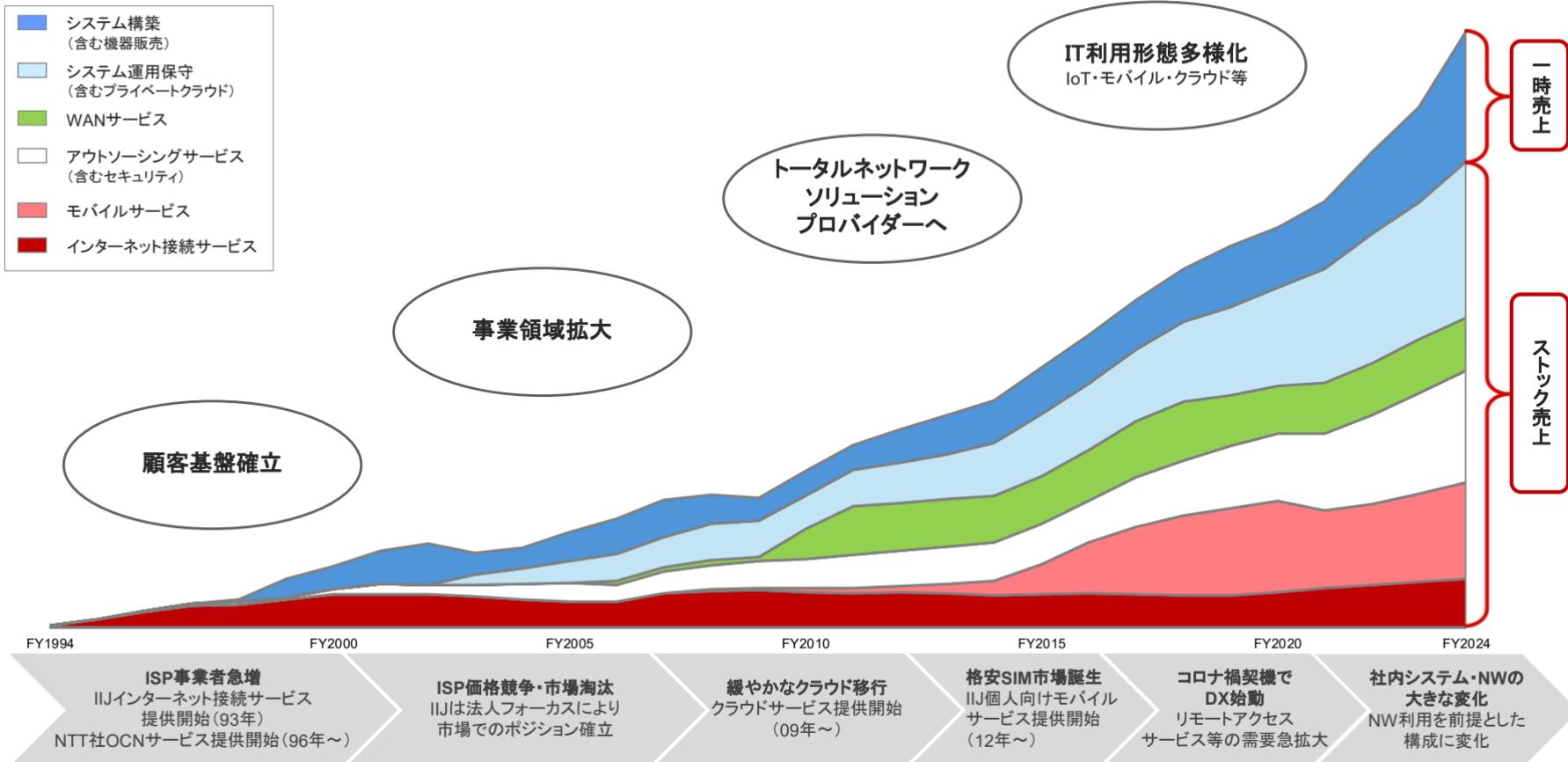
役員報酬制度

- ◆ FY24に役員報酬制度を刷新。単年度・中期計画連動の譲渡制限付株式報酬を支給。業績(売上・営業利益・所管領域業績)、エンゲージメント(従業員満足度等)、ROE(19%)、サステナビリティ指標等で評価

IIJの経営理念

- ◆ 技術革新によりネットワークインフラストラクチャーを発展させる
インターネット技術のイニシアチブを取り続け、より高速化するネットワークとコンピューティングによって新たに創出する価値を通じて、デジタル社会の未来を切り拓いていく。
- ◆ ネットワーク社会を支える仕組み(ITサービス)を提供する
世の中の変化を捉え、その変化を先取りした高品質・高付加価値なITサービスを提供し続けることで、社会・個人によるネットワーク利用を支えていく。
- ◆ 自己実現する職場の提供(多様な才能・価値観を有する人材が活躍できる場)
技術革新や社会貢献に積極果敢に挑戦する人材が集まり、誇りとやりがいをもって自律的に能力を発揮できる場を提供していく。社員個々人が現状に満足せず常に先の世界を考えることで社会発展に貢献し、世間からも評価されることで成長を実感できるような会社であることを目指す。

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



ネットワーク技術力を核としたビジネスモデル

売上 (億円)

FY20	FY24
833 1,268	1,513 1,626
SI	NWサービス

顧客基盤

民間企業

- ICT
- 建設
- 金融
- 小売
- サービス
- 製造

公共機関

- 中央省庁
- 地方自治体
- 教育機関

MVNO

- シェア30%超*
- 200社超のMVNE顧客数

*25年3月末時点、出典MM 総研

海外事業

- 海外で事業展開する日本企業を支援
- ASEANにおける現地事業の展開

- 約16,000社
- 長年にわたる顧客との関係
- 各業界のトップ10企業への高い浸透率
- インターネット関連の需要に継続的に対応
- 非常に低い解約率
- 大口顧客戦略の推進

大型案件売上 (億円)

FY23	FY24
54 31	100 68
一時	ストック

取引・需要トレンド

大型案件
ネットワーク更改

金融・公共からの強い需要

IoT関連案件増加

フルアウトソーシング主流化

- トータルソリューションを一括提供
- 大規模なサービスインテグレーション案件が増加中
- ネットワークサービス積み上げ拡大に向けたSIの活用

サービス要素

インターネット・ネットワーク

- インターネット専用線接続
- フレッツ回線接続
- クラウド通信最適化
- 無線LAN

セキュリティ

- SOC
- セキュアwebゲートウェイ
- メールセキュリティ
- ゼロトラスト

クラウド

- ファイルサーバ
- 仮想化プラットフォーム
- バックアップサーバ
- データ連携プラットフォーム

MVNO

- 閉域SIM
- モバイルルーター
- 5G
- eSIM
- マルチクラウド
- クラウド専用線接続
- マルチキャリア
- IMSI

IoT

- LoRa WAN
- 農業IoT
- 水田管理
- スマートメーター
- 工場自動化
- 交通データ

システムインテグレーション

- 構築
- 運用保守

プロフェッショナルサービス

- クラウドインテグレーション
- ITコンサルティング
- IT業務フルアウトソース

- ネットワーク可用性: 99.999%
- マルチキャリア構成等で冗長性確保
- 低離職率: 3~4%
- 日本における確立されたサービスブランド

2,000名超の優秀なネットワークエンジニア

ネットワークサービスの高い運用力

多様な自社開発ネットワークサービス群

バックオフィスシステム サポートセンター

国内最大級のインターネットバックボーン

ネットワーク技術力

© Internet Initiative Japan Inc.

30

充実したサービスラインアップ

売上区分		FY24売上	YoY	原価構造	粗利率	主なサービス内容					事業状況・今後の展望										
NWサービス	法人向けインターネット接続	489.9	+9.5%	共通コスト中心	27.8%	IP	173.2	+8.3%	<ul style="list-style-type: none"> 創業以来のIIJ主力サービス マルチキャリア冗長化による高信頼性の帯域保証型接続サービス 帯域契約によるスケーラブルな収益成長 					IP	<ul style="list-style-type: none"> 新規参入困難な成熟市場 低解約率、30年以上にわたり優良顧客と取引 クラウド普及・CDN・SaaS・DX等に伴うインターネットトラフィックの継続増加を展望 						
	個人向けインターネット接続	268.3	+6.1%			モバイル	268.6	IoT等法人モバイル		154.8	+13.5%	主にIoT用途向けのデータ接続を提供		モバイル	<ul style="list-style-type: none"> 共通インフラ活用で、法人モバイル、MVNE、個人向けサービスを統合的に提供するトラフィック管理戦略 現インフラは個人のトラフィックパターンに基づく。ピーク需要は通勤・昼食時間帯に集中 国内個人向けMVNOマーケットでトップシェア 						
	アウトソーシング	591.5	+11.7%			モバイル	234.4	+6.7%	<ul style="list-style-type: none"> 月額データ容量別料金のSIM提供(音声はオプション) 					セキュリティ	359.4	+16.2%	<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 マネージド型セキュリティサービス、SOC、その他多数 				
	WAN (Wide Area Network)	276.1	△2.7%			<ul style="list-style-type: none"> (その他)NW監視、VPNサービス、パブリッククラウドサービスなど多数 					<ul style="list-style-type: none"> 従前よりゼロトラストコンセプトで開発 クロスセルを通じて企業成長を促進 継続的なサービス開発が鍵となる セキュリティ需要は引き続き堅調に推移すると見込まれる 					セキュリティ	359.4	+16.2%	<ul style="list-style-type: none"> イントラネットや閉域網を活用した従来型の拠点間接続方式 WAN回線の直接調達 		
SI	運用保守	825.3	+14.8%	原価+マージン	14.4%	オンプレミス	485.3	+17.4%	<ul style="list-style-type: none"> 構築したシステムの運用保守 					オンプレミス	485.3	+17.4%	<ul style="list-style-type: none"> 堅牢性・高信頼性・高付加価値を備えた機能によりクラウド移行を推進 				
	構築(含む機器販売)	687.7	+37.8%			<ul style="list-style-type: none"> 主にNWインテグレーション案件(サーバー設定を含む) 					<ul style="list-style-type: none"> 日本企業がNWベースのシステムへ移行する中、大型案件獲得は統合されたNW機能が求められている 					構築	687.7	+37.8%	<ul style="list-style-type: none"> 日本企業がNWベースのシステムへ移行する中、大型案件獲得は統合されたNW機能が求められている 		

ストック売上

77%

一時売上

ストック売上の積み上げ・スケールメリット拡大

単位:億円
+% = 前年同期比
会社紹介資料

FY19

FY20

FY21

FY22

FY23

FY24

82 (4.0%)

142 (6.7%)

235 (10.4%)

272 (10.8%)

290 (10.5%)

301 (9.5%)

3,168
(+14.8%)

2,045
(+6.3%)

2,130
(+4.2%)

2,263
(+6.3%)

2,527
(+11.7%)

2,761
(+9.2%)

221
503

ストック売上

140

461

270

133

164

236

255

158

475

250

145

184

262

281

176

407

264

154

222

287

342

190

423

276

172

267

324

384

205

461

284

193

309

334

413

221
503

276
207

359
359

365
485

一時売上

ATM運営事業

クラウドサービス

WANサービス

法人向けインターネット接続サービス (除くモバイル)

SI構築

セキュリティサービス

個人向けインターネット接続 (除くモバイル)

営業利益 (%) 営業利益率

SI運用保守 (除くクラウド)

アウトソーシングサービス (除くセキュリティ・クラウド)

モバイルサービス

- 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
- 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

- 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

- FY24営業利益率はVMwareライセンス実質大幅値上げ影響内包

業績推移

		FY20	FY21	FY22	FY23	FY24
売上		2,130	2,263	2,527	2,761	3,168
	YoY	+4.2%	+6.3%	+11.7%	+9.2%	+14.8%
ネットワークサービス		1,268	1,282	1,389	1,513	1,626
	YoY	+4.0%	+1.1%	+8.4%	+8.9%	+7.4%
ネットワークサービス(除くモバイルサービス)		793	875	966	1,052	1,123
	YoY	+4.5%	+10.3%	+10.5%	+8.9%	+6.7%
モバイルサービス		475	407	423	461	503
	YoY	+3.1%	(14.3%)	+3.8%	+9.1%	+9.0%
システムインテグレーション		833	953	1,109	1,218	1,513
	YoY	+6.2%	+14.5%	+16.4%	+9.8%	+24.2%
営業利益		142	235	272	290	301
	YoY	+73.2%	+65.3%	+15.6%	+6.6%	+3.7%
営業利益率		6.7%	10.4%	10.8%	10.5%	9.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益		97	157	189	198	199
	YoY	+142.4%	+61.4%	+20.3%	+5.2%	+0.5%
ROE		11.5%	16.2%	17.0%	16.3%	15.0%
ネットワークサービス粗利率		21.4%	27.8%	27.5%	28.7%	27.8%
システムインテグレーション粗利率		14.5%	15.7%	16.7%	15.6%	14.4%
CAPEX		152	161	208	225	263
ネットワークサービス他		88	90	97	129	150
白井・松江データセンター		17	16	56	57	47
クラウド		27	23	20	15	20
システムインテグレーション他		20	32	35	24	46

様々なネットワークサービス蓄積資産



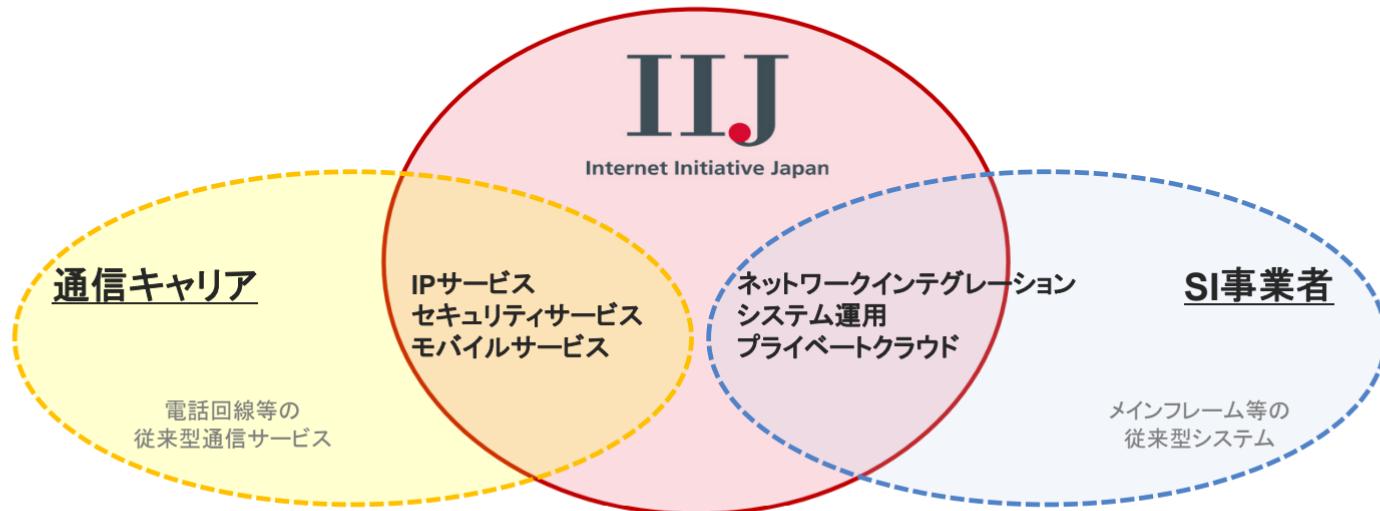
競争優位性

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:

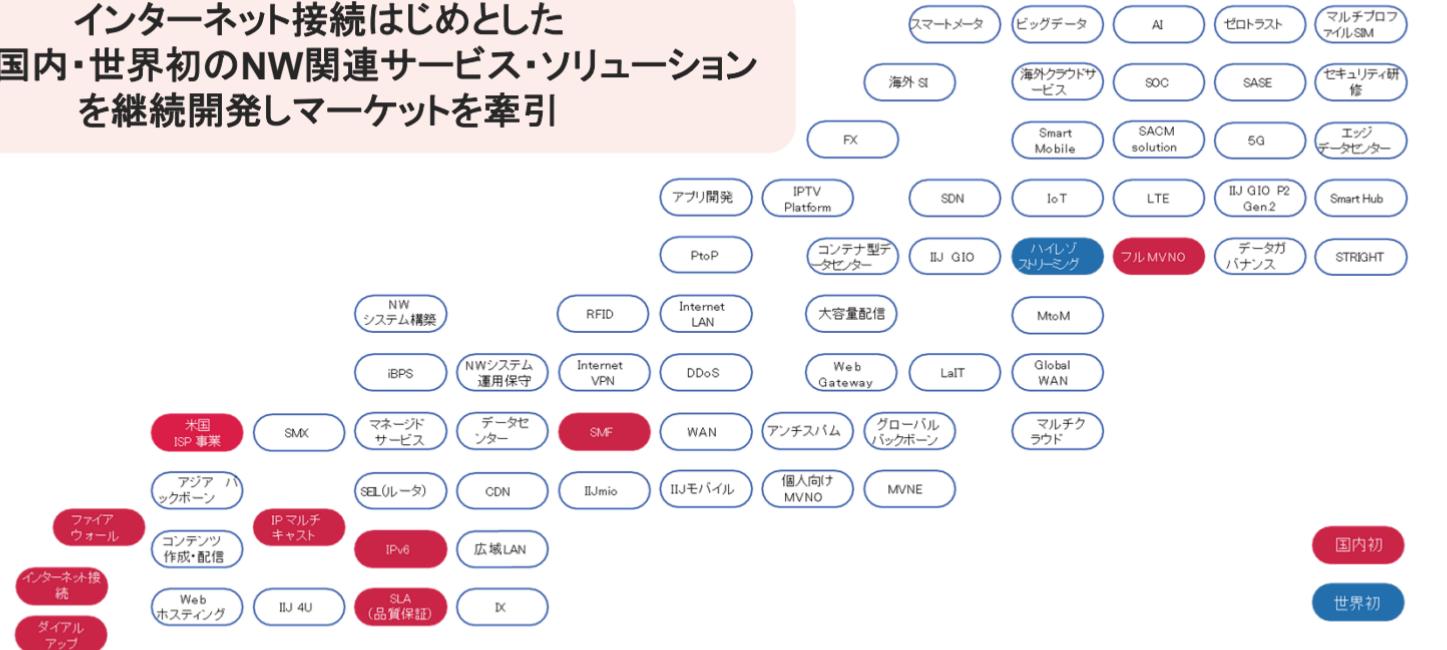
- ・大規模インターネットバックボーンを自社で構築・運用
- ・ネットワークサービスアセット・開発能力
- ・インターネット関連のシステム構築中心



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

サービス・ソリューション開発力

インターネット接続はじめとした
数々の国内・世界初のNW関連サービス・ソリューション
を継続開発しマーケットを牽引



1992



IIJ Group



IIJ America



IIJ Engineering



Net Chart Japan

TRINITY
Digital Marketing Solutions

© Internet Initiative Japan Inc.

2000

2010

2024



IIJ Global



IIJ Europe



IIJ Protech



JOCDN



DeCurret

PTC
Data Management

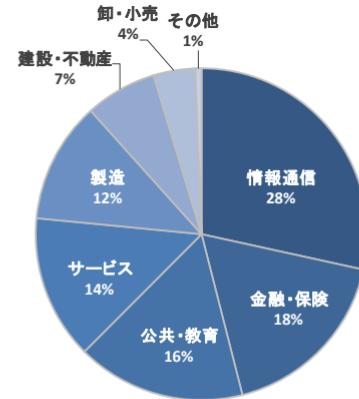
優良顧客基盤

- ◆ IIJグループ顧客数 約16,000社(25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

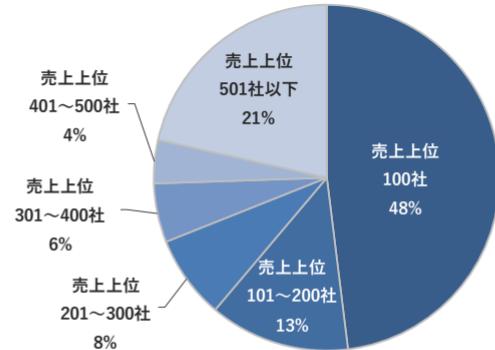
業界売上上位10社に占める高いシェア



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、FY24 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FY24 IIJ単体実績を基に当社作成

中期計画(FY24~FY26)概要

FY23事業構造転換を発展し中長期ビジョンに向け規模拡大を加速

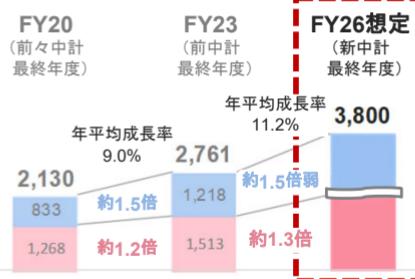
インテグレーションで売上牽引・NWサービス運営事業者として利益のスケールメリットを享受

売上	営業利益	当期利益	ROE	人的資本
FY23 2,761億円 約1.4倍 FY26 3,800億円	FY23 290億円 約1.6倍 FY26 460億円	FY23 198億円 約1.5倍 FY26 300億円超	FY23 16.3% +2.7pt FY26 19%	FY23末 4,803名 約1.3倍 FY26末 規模 6,100名
既存コア領域の一層強化	新たな成長領域の創出	経営・事業基盤の強化		
SIで増収ドライバー実現 <ul style="list-style-type: none"> NW構築・更改 多業種・横展開アカウント営業・PM強化・人材拡充で増収加速を実現 SIプロジェクト管理の高度化 	NWサービスで増益ドライバー実現 <ul style="list-style-type: none"> サービスインテグレーション派生でNWサービス積上げ加速 DX時代のなかNW安定運用との強みをより発揮 	データ駆動社会への取り組み <ul style="list-style-type: none"> データ活用ビジネスの実践、有意義なデータの生成、データ流通の仕組みと運用等 → 既存インフラ・サービスと併せビジネスモデルの検討・創出 	人的資本拡充を徹底 <ul style="list-style-type: none"> 引き継ぎの人材拡充 長期成長を担う次世代人材育成 トップクラス技術力の維持・向上、多階層への展開 	キャッシュコントロールの強化 <ul style="list-style-type: none"> SI増加運転資金を適切にマネージ 白井DC・成長領域へ投資振り向け 中長期ビジョン実現時に配当性向水準向上へ
大口取引・顧客推進 <ul style="list-style-type: none"> 顧客NW・オープンシステムを包括的にアウトソース 多業種ストック売上基盤に大口売上を上乗せ 将来の安定的な追加利益源へ 	サービス開発・運営の更なる強化 <ul style="list-style-type: none"> サイバーセキュリティ分野のサービス強化注力 DX進展をDWPラインアップでカバー AI・データレイク等のプラットフォームとなるサービス実現 	デジタル通貨の国内普及実現 <p>(持分法関連会社ディーカレット)</p> <ul style="list-style-type: none"> 国内初の商用デジタル通貨の発行第1号案件・24年7月予定 <ul style="list-style-type: none"> 環境価値取引のデジタルトークン化 FY26の赤字縮小・単月黒字化を期待 デジタル通貨でのSTO^(*)・インボイスチェーン・Web3/NFT等の具体化プロジェクトも進行中 	サステナビリティ・ガバナンスの維持向上 <ul style="list-style-type: none"> 成長に沿うガバナンス強化継続インプリ 安定NW運用継続で未来社会効率化に貢献 中期計画連動役員報酬導入 	M&Aによる成長補完 <ul style="list-style-type: none"> 国内リソース・技術拡張の補完手段としてM&A機会追求 借入余力へ約700億円活用とのイメージ
サービス統制の強化 <ul style="list-style-type: none"> AI等新技術でサービス開発・運用を高度効率化 インフレ・原価増に対応した的確な価格転嫁のインプリ 	NWインフラの継続拡張・差別化追求 <ul style="list-style-type: none"> 長期成長に向けた白井DC第3期棟建設 フルMVNO 5G SAの展開 	<p>(*) STO (Security Token Offering): 従来の株式や社債等の仕組みに代わり、ブロックチェーン等の電子的手段を用いて発行する有価証券</p>		

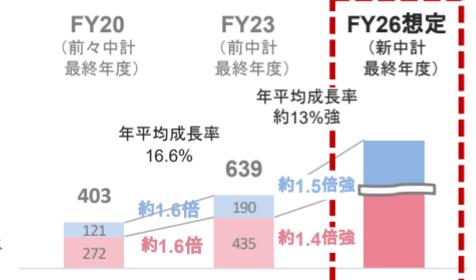
中期業績計画(FY24~FY26)概要

業績計画の内訳イメージ

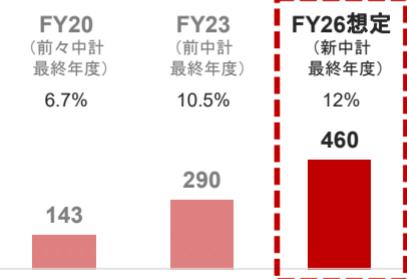
売上



粗利



営業利益



キャピタルアロケーション(FY24~FY26、3年間累計)

キャッシュイン

事業から創出されるキャッシュ
約1,340億円^(*)

キャッシュアウト

投資: 約900億円

恒常的NW等設備投資
約510億円

スケールメリット享受しながら
安定推移

白井3期棟建設
約300億円

自社サービス設備中心に
収容

戦略投資

大型複合案件増加に伴う
運転資金・リース債務増加

約130億円

配当性向30%
配当金

約240億円

長期借入の予定返済

約15億円

M&A

~ 700億円程度

概要

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

借入調達
~ 650億円程度

中長期ビジョン

中長期で目指している想定の状態・イメージ

前中期計画 (FY21-23)

法人ストック売上伸長で 利益ベース確立

- ・ NWインフラ・サービスラインアップの強化
- ・ ストック売上積上げによる利益スケールメリットの発揮
- ・ NW更改等で大型プロジェクト案件増加
- ・ クラウド・セキュリティ・IoT需要
- ・ M&A実行も含む国際事業拡大
- ・ 人材規模拡大
- ・ デジタル通貨等新規事業領域への取組み

中期計画 (FY24-26)

既存領域に特化しリソース集中で事業規模拡大を加速 長期成長に向けスケール追求

- ・ 既存コア領域の一層強化
- ・ 新たな成長領域の創出
- ・ 経営・事業基盤の強化

中長期ビジョン

売上高 5,000億円規模 営業利益率 12% ~ 15%

- ・ **NW運営事業者・IT事業者としてコア領域に最注力**
国内有数とのリーディングポジション確立
NW運営・サービス提供モデルで圧倒的差別化
サービスインテグレーション牽引でSI事業拡大
大口顧客層増加でビジネススケール発揮
- ・ **NW社会を支えるNWプラットフォームの提供・技術開発へ邁進**
AI普及・データ駆動社会到来等に向けた最適
NW・セキュリティ等のプラットフォームの創出
- ・ **チャレンジャーとしてのIIJ企業カルチャーの承継・発展**
事業立ち上げ時から変わらず多様な構成員が
自律的に新たな課題にチャレンジ

Beyond 5,000

NW社会実現を支えるインフラ運用フルアウトソーサーとしての付加価値発揮

- ・ 有線無線網・エッジ含めたDC・クラウドリソース・フル運用で各種データをセキュリティ・性能含め統合的に処理するプラットフォーム
- ・ 大口顧客のNW・IT領域フルアウトソースで高利益率実現
- ・ 業界構図変動のなかM&A含めリーダーシップ発揮
- ・ 国内知見・SWOTをASEAN展開でアジア有数ITサービス事業者へ

売上高5,000億円規模実現への道筋を早期に実践

FY23実績

目標指標 (連結ベース)

売上高

2,761億円

FY26目標

営業利益率

3,800億円

12%

10.5%

30%

5,000億円

12% ~ 15%

30% ~ 40%

配当性向



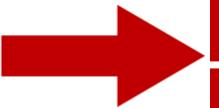
事業規模拡大に伴い
配当性向を順次向上

日本を取り巻くダイナミックな環境変化

30年前

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

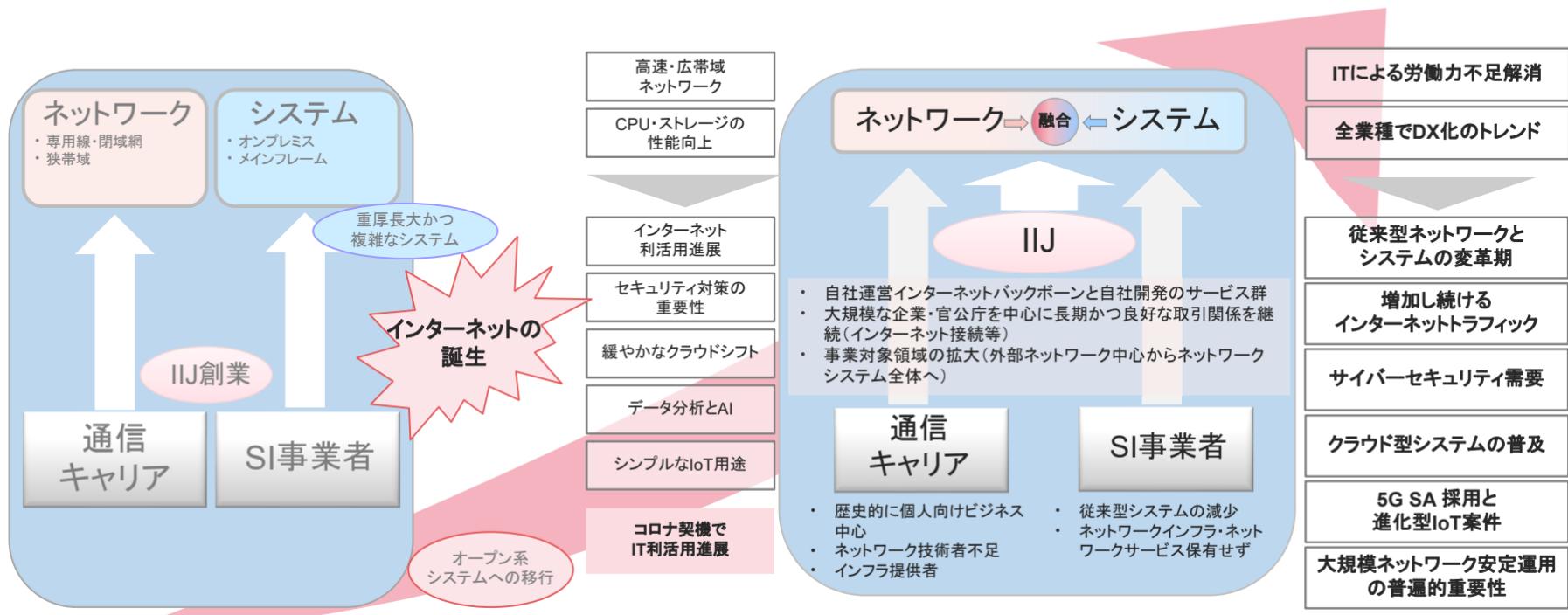
旧来型NW・システムへの依存



最近の傾向

IIJはサービスインテグレーションモデルでNW更改案件等を捕捉
事業領域は多様なネットワーク機能を活用するネットワーク・システム全体へ拡大

コロナ禍を契機に日本企業のICT利活用が漸く進展



データセンター(DC)

◆主として自社サービス設備用に全国13カ所のDCを運用(26年2月時点)、うち松江と白井は自社保有、残りはフロア単位で賃借

- 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



環境への取り組み

取り組み施策	TCFD目標			
再生可能エネルギーの利用	2023年度におけるDC(Scope 1・2)の再生可能エネルギー利用率を85%まで引き上げる			
	実績	FY22: 46.1%	FY23: 50%	FY24: 55%
2030年度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				
エネルギー効率の向上	実績	FY22	FY23	FY24
	松江DC	1.33	1.33	1.34
	白井DC	1.31	1.36	1.32

- 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求められる。理論上、1.0が最も良い値とされている。業界最高水準1.4 以下とされる。
- 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)

自社保有データセンター(2拠点)

	松江DCP (11年4月~)	白井DCC (19年5月~)
主目的	<ul style="list-style-type: none"> 自社サービス(クラウド・ネットワーク・セキュリティ等)を提供する施設として活用 顧客専用コンテナの設置も可能 	
特徴	<ul style="list-style-type: none"> IIJが開発した外気冷却コンテナユニットを国内で初めて導入 コンテナベースのスケーラブル設計により、需要に応じた柔軟な設備拡張が可能 敷地内の太陽光パネルで再生可能エネルギーを発電 IIJが開発したコンテナ型DCモジュールおよびシステムモジュールを採用 再生可能エネルギーの活用を通じてカーボンニュートラルに貢献 	<ul style="list-style-type: none"> 外気冷却方式など最新の省エネ技術を採用 システムモジュール方式により、柔軟かつ低成本で設備拡張が可能 リチウムイオン蓄電池を活用し、空調電力のピークをシフト 敷地内の太陽光パネルを活用して再生可能エネルギーを発電 環境価値のある電力供給に向けて、非化石証書を直接調達
土地	約1.6万m ²	約4万m ²
ラック数	約500ラック	約1,800ラック
設置ラック数	<ul style="list-style-type: none"> サイト1: ITモジュール 約100ラック(11年4月開設) システムモジュール棟 約300ラック(25年6月開設) サイト2: 約300ラック(13年11月開設) 	<ul style="list-style-type: none"> 1期棟: 約700ラック(19年5月開設) 2期棟: 約1,100ラック(23年7月開設)
予定	<ul style="list-style-type: none"> システムモジュール棟新設 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 着工: 24年6月 ✓ 稼働開始: 25年6月 ✓ 建築面積: 約2,000m² ✓ 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期棟は自社サービス設備・コロケーション用途でFY26頃満床の見込み 3期棟新設 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 投資金額: 約300億円見込み ✓ 着工: 25年6月 ✓ 稼働開始: FY26(予定) ✓ 建築面積: 約5,400m² ✓ 1,000ラック規模

市場環境・成長予測等

国内主要IXトラフィック推移



・出典:インターネットマルチフィード、IX=インターネットエクスチェンジ

国内SIM型MVNOマーケットシェア推移

◆ 国内SIM型MVNOマーケットにおいてトップシェアを維持

	24年3月末	25年3月末	25年9月末
1位 IIJ	21.6%	IIJ	23.3%
2位 NTTドコモ(※)	9.7%	オプテージ	8.1%
3位 オプテージ	8.7%	NTTドコモ(※)	7.1%
4位 富士通	5.6%	NTTドコモビジネス	4.9%
5位 イオンリテール	4.7%	富士通	4.6%

- ・出典: 総務省
- ・NTTドコモは旧NTTレゾナントに係るもの
- ・25年3月末NTTドコモビジネスは社名変更前のNTTコミュニケーションズに係るもの

全国情シス実態調査 2025

◆ 最も時間を費やしている業務



◆ 情報システム部門の課題



・出典: 当社「全国情シス実態調査 2025」 <https://www.iij.ad.jp/svcsol/survey/all-it/2025/>

当社が2021年より企業等の情報システム部門を対象に実施しているアンケート

© Internet Initiative Japan Inc.



日本のインターネットは1992年、IIJとともにはじめました。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。