

Network Innovationシリーズ 第3弾

「IIJが切り拓くネットワークの持つ巨大な可能性」

株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ)

専務取締役CFO 渡井 昭久

2022年3月28日

事業等のリスク

本資料の記載のうち、過去または現在の実態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。

本日のagenda

1. IIJ CFO渡井によるプレゼンテーション
2. 質疑応答

当社は2019年3月期有価証券報告書提出時(2019年6月28日提出)より会計基準を従来の米国会計基準から国際財務報告基準(IFRS)へ変更しております。IFRSによる連結財務諸表における海外子会社の財務数値の報告期間は従来採用していた米国会計基準における期間と異なる等で、前年度以前の数値は、過去の開示と一部異なっております。

会社概要

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

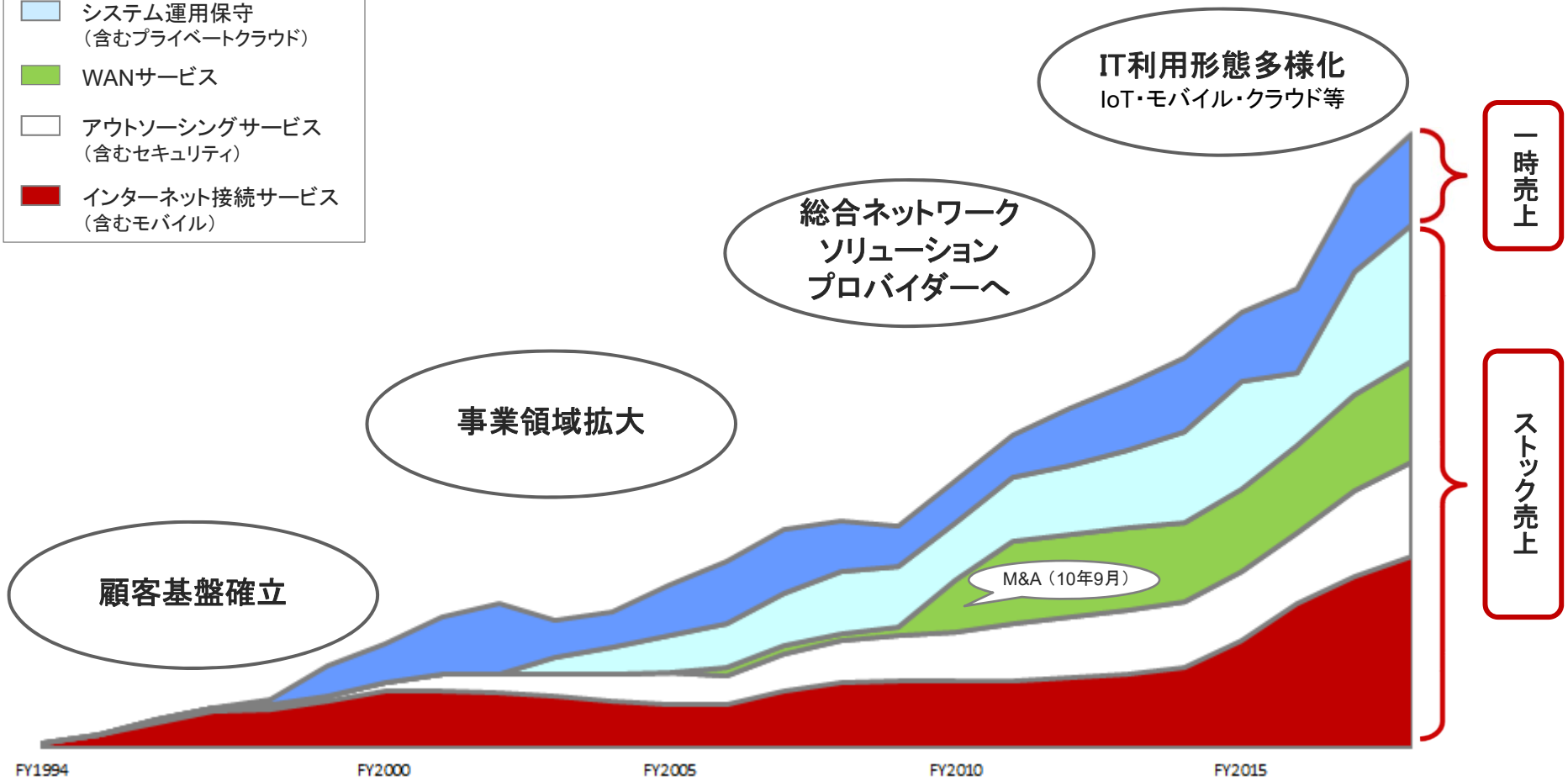
設立	1992年12月
連結従業員数 (21年12月末)	4,095名 (内訳: 技術 70%、営業 20%、管理 10%)
上場市場	東証一部 22年4月よりプライム市場
大株主 (21年9月末)(※)	NTTグループ (26.9%)、鈴木幸一 (5.9%)、Global Alpha Capital (5%)

- ◆ **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、IoT等に注力
 - ✓ 国際的な技術標準化組織等でも積極的に活動

(※) 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。Global Alpha Capital保有分は、同社が21年3月31日付で提出した大量保有報告書の変更報告書に基づき記載。

ISPから総合ネットワークソリューションプロバイダーへ

- システム構築
(含む機器販売)
- システム運用保守
(含むプライベートクラウド)
- WANサービス
- アウトソーシングサービス
(含むセキュリティ)
- インターネット接続サービス
(含むモバイル)



トータルネットワークソリューションの提供

顧客数 約13,000社

(一般事業法人、中央官庁、個人ISP、地方自治体、大学 他)

ネットワークサービス

アウトソーシングサービス

- | | |
|-----------|---------|
| セキュリティ | VPN |
| パブリッククラウド | データセンター |
- etc.

WAN サービス

- | |
|----------|
| 閉域網 |
| グローバルWAN |
- etc.

インターネット接続サービス

- | | | |
|----|------|-----------|
| IP | モバイル | データセンター接続 |
|----|------|-----------|
- etc.

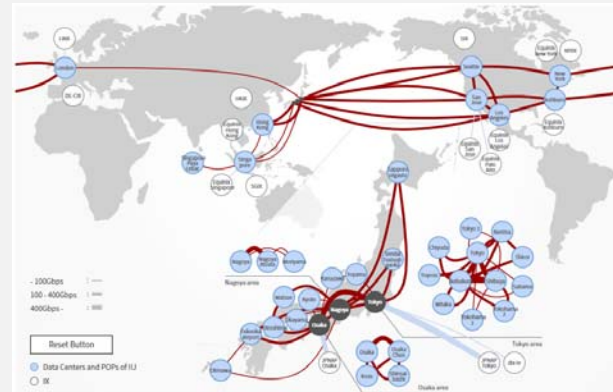
システム インテグレーション

- | |
|------------|
| プライベートクラウド |
| システム構築 |
| システム運用保守 |
- etc.

主要コスト

- 回線調達費用
- ネットワーク機器償却費用
- エンジニア人件費(サービス開発・運用)
- 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's Backbone Network

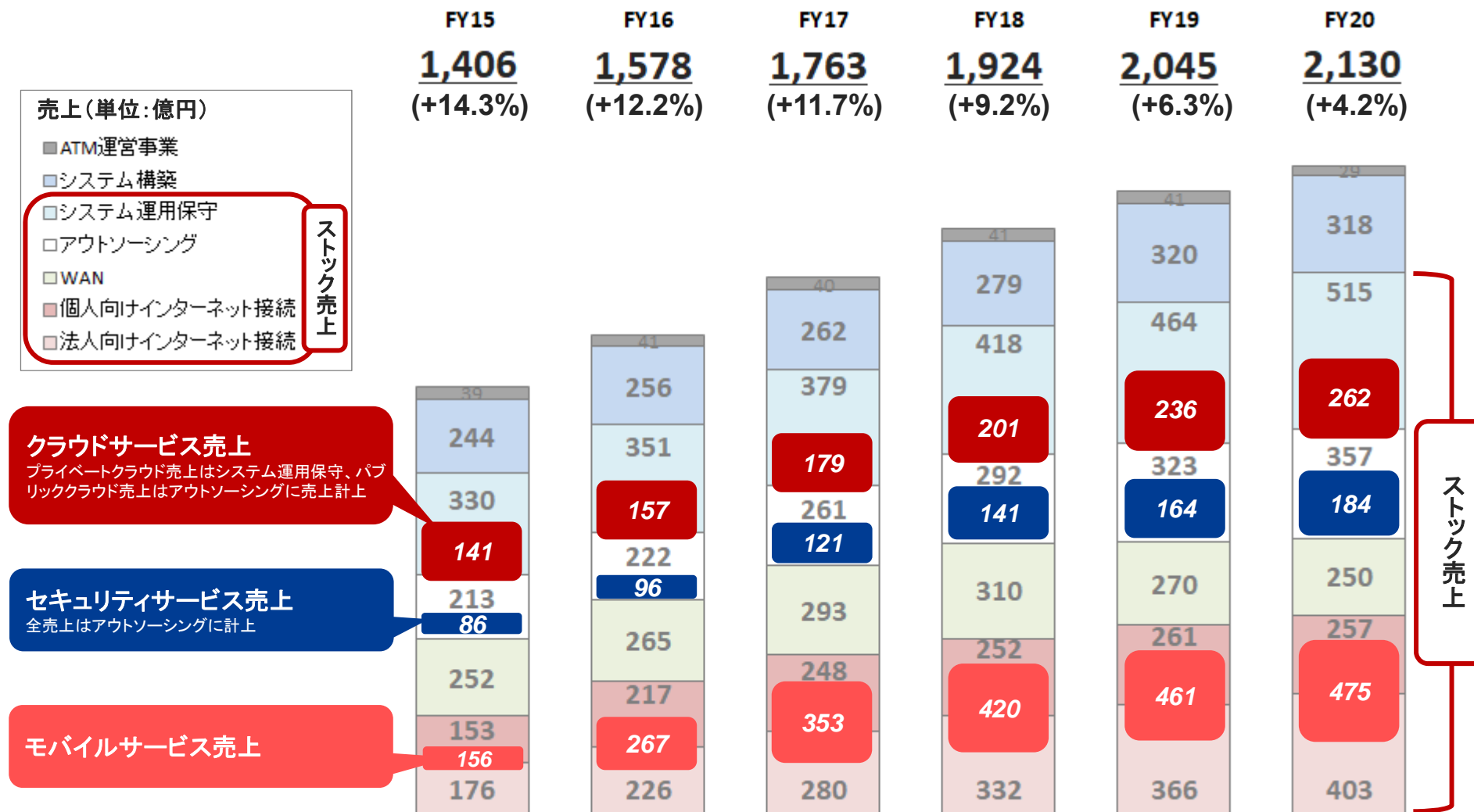


SWOT of IIJ

Strength	Weakness
<div style="border: 1px solid #c00000; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> <p style="color: #c00000; font-weight: bold;">高いインターネット関連技術力</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 日本初の本格的商業ISP ◆ IP (Internet Protocol) 関連技術に優れたエンジニア集団 ◆ ネットワークサービス開発力 ◆ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 日本国内を中心とした事業活動 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 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 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 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	Threat
<div style="border: 1px solid #c00000; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;"> <p style="color: #c00000; font-weight: bold;">日本におけるデジタル化の進展</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 ◆ IoT等の新しいIT利用形態の普及 ◆ 公共セクターにおけるIT利活用の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 日本におけるデジタル化の停滞 <ul style="list-style-type: none"> ➤ IIJは多様なネットワークサービス群及びSIを組み合わせて大企業のデジタル化を推進

ストック売上基盤継続拡大

About IJ	Business Model
Strength	Growth Strategy



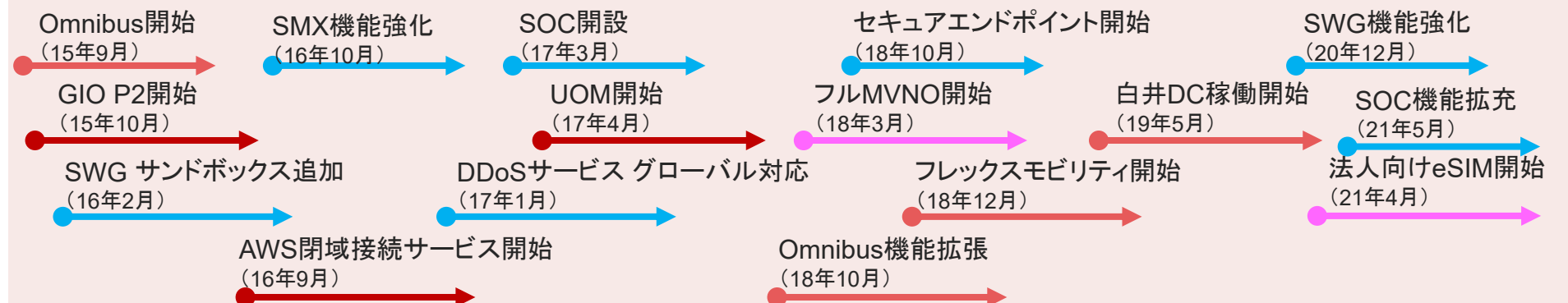
- FY20 ATM 運営事業はコロナ禍による影響(休店・来客減少等)
- FY19及びFY20 WANサービス減収は特定大口顧客のモバイル移行要因内包
- FY17増収率はFY17売上(IFRS)とFY16(米国会計基準)との比較

業績トレンド

About IJ	Business Model
Strength	Growth Strategy

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21 見通し
売上 (単位:億円)	1,578	1,762	1,924	2,045	2,130	2,285
CAPEX (単位:億円) ネットワークサービス クラウド 白井DC SI他	165	207	151	152	152	175
設備投資償却額 (単位:億円)	109	121	139	144	145	-
年度末従業員数	3,104	3,203	3,353	3,583	3,805	-

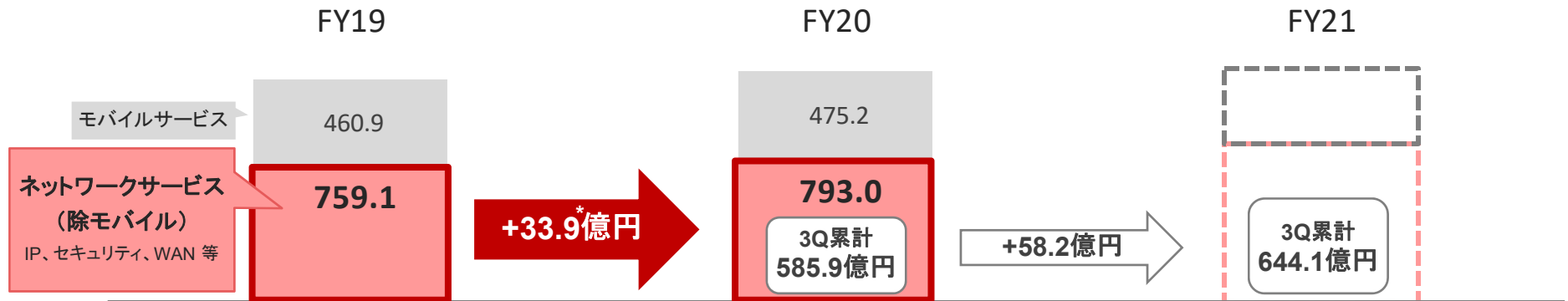
様々なネットワークサービス蓄積資産



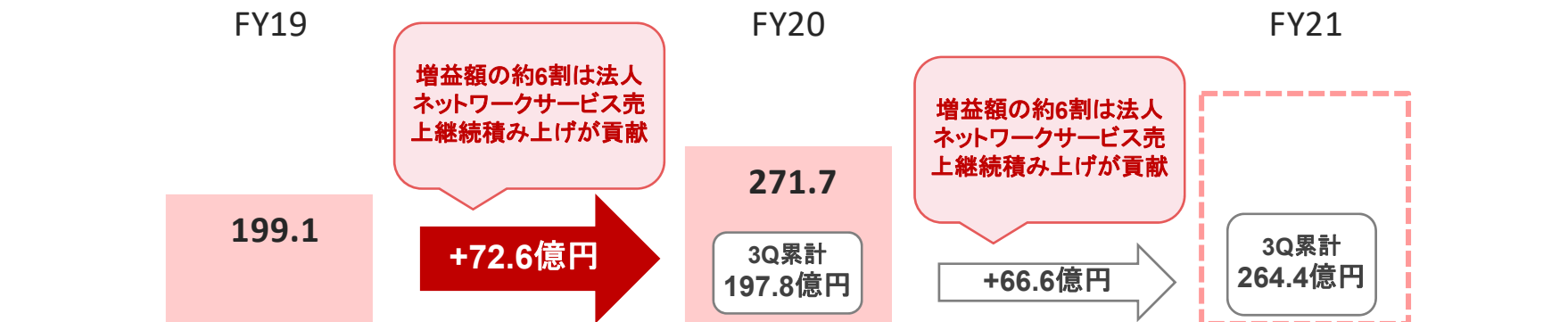
* FY16は米国会計基準、FY17以降はIFRS
 * 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資(CAPEX)による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産(オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等)の償却額を除外して算定

法人NWサービス売上積み上げで構造的増益

ネットワークサービス売上



ネットワークサービス粗利



ネットワークサービス(除モバイル)の主な原価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
- サービス開発・運用に係る人件費
- ネットワーク機器等の減価償却
- データセンター運営費

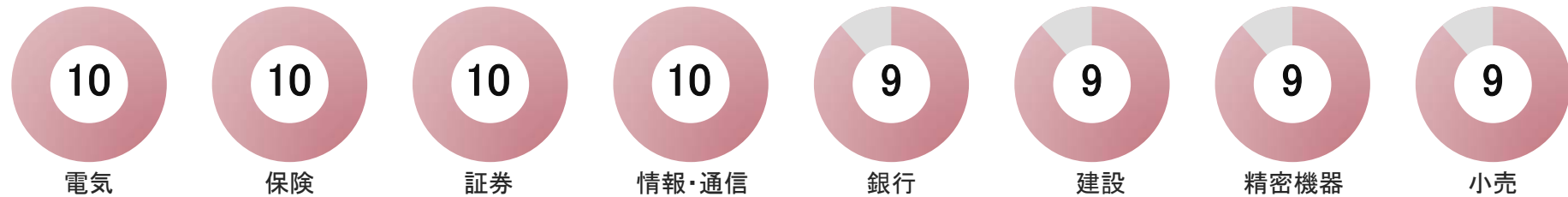
IPサービス等の法人向けネットワークサービス売上が順調に積み上がると、スケールメリットが効き構造的増益へ

*33.9億円の増収額には回線仕入れが伴うWANサービス一時減収(19.2億円)を内包

優良顧客基盤 (21年3月末顧客数:約13,000社)

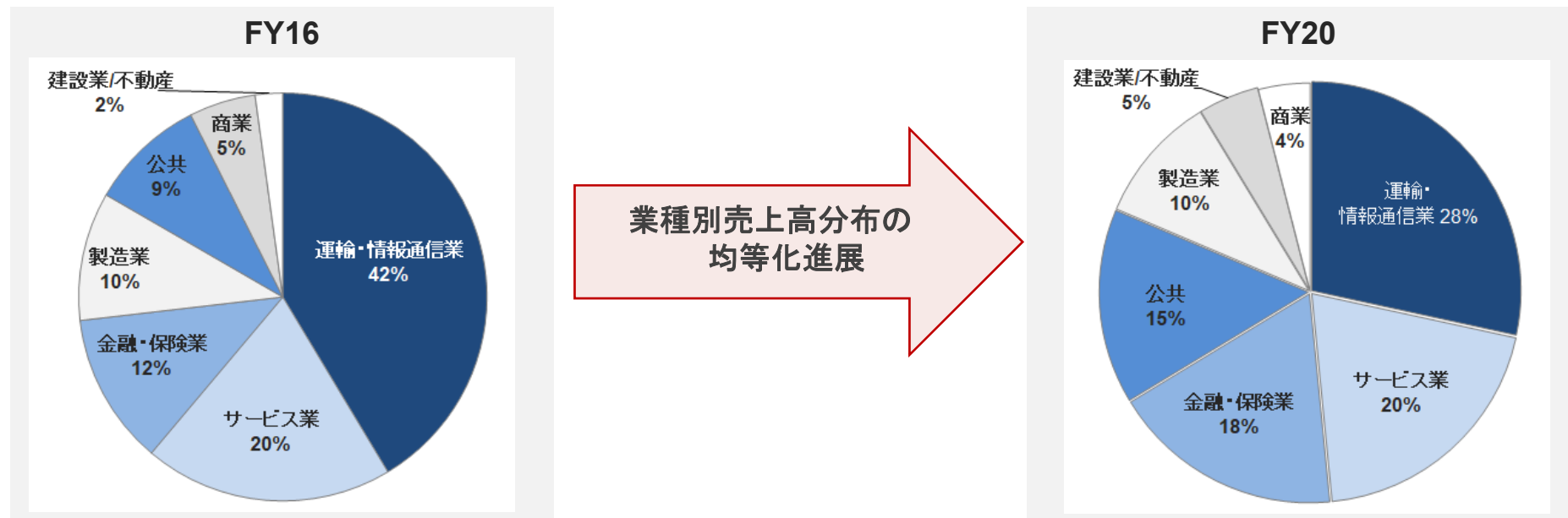
- ◆ 現在の優良顧客基盤は1990年初頭に確立
- ◆ 創業来の安定インフラ運用、クロスセル戦略継続遂行等で低解約率

業界売上上位10社に占める高いシェア



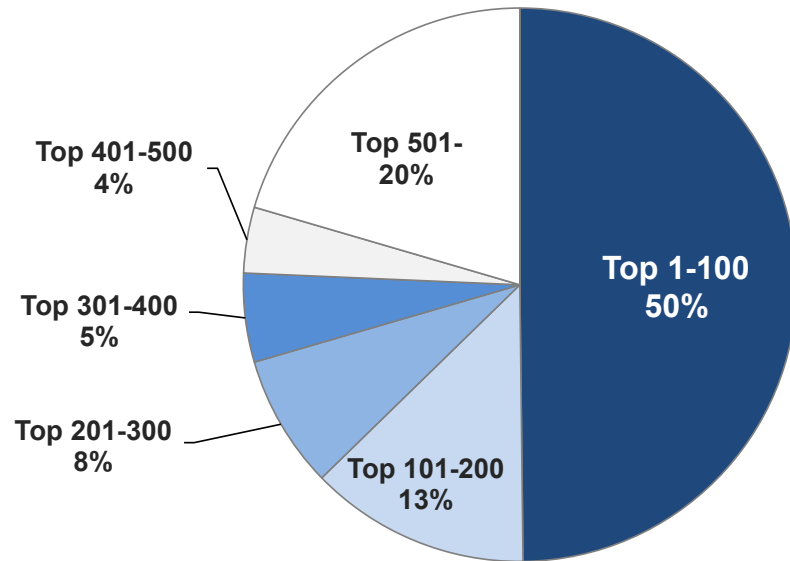
・ Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デیلیーを基にIJにて作成

特定業種に限定されない売上基盤



クロスセルの進捗具合

売上別顧客分布

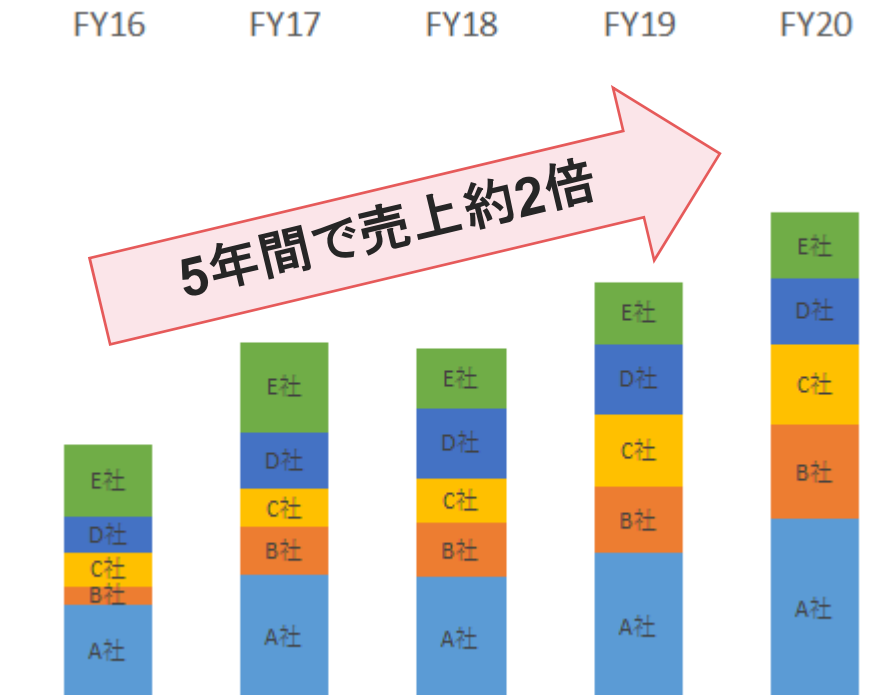


FY20 IJ業績より作成

- 売上上位500社で売上80%構成
- 最大顧客の売上占有率は3%以下

既存顧客 約13,000社への
クロスセル戦略継続で売上成長

FY20売上上位5社の売上推移



A社	大手総合インターネットサービス事業者
B社	大手メーカー
C社	大手総合インターネットサービス事業者
D社	大手放送局
E社	大手総合インターネットサービス事業者

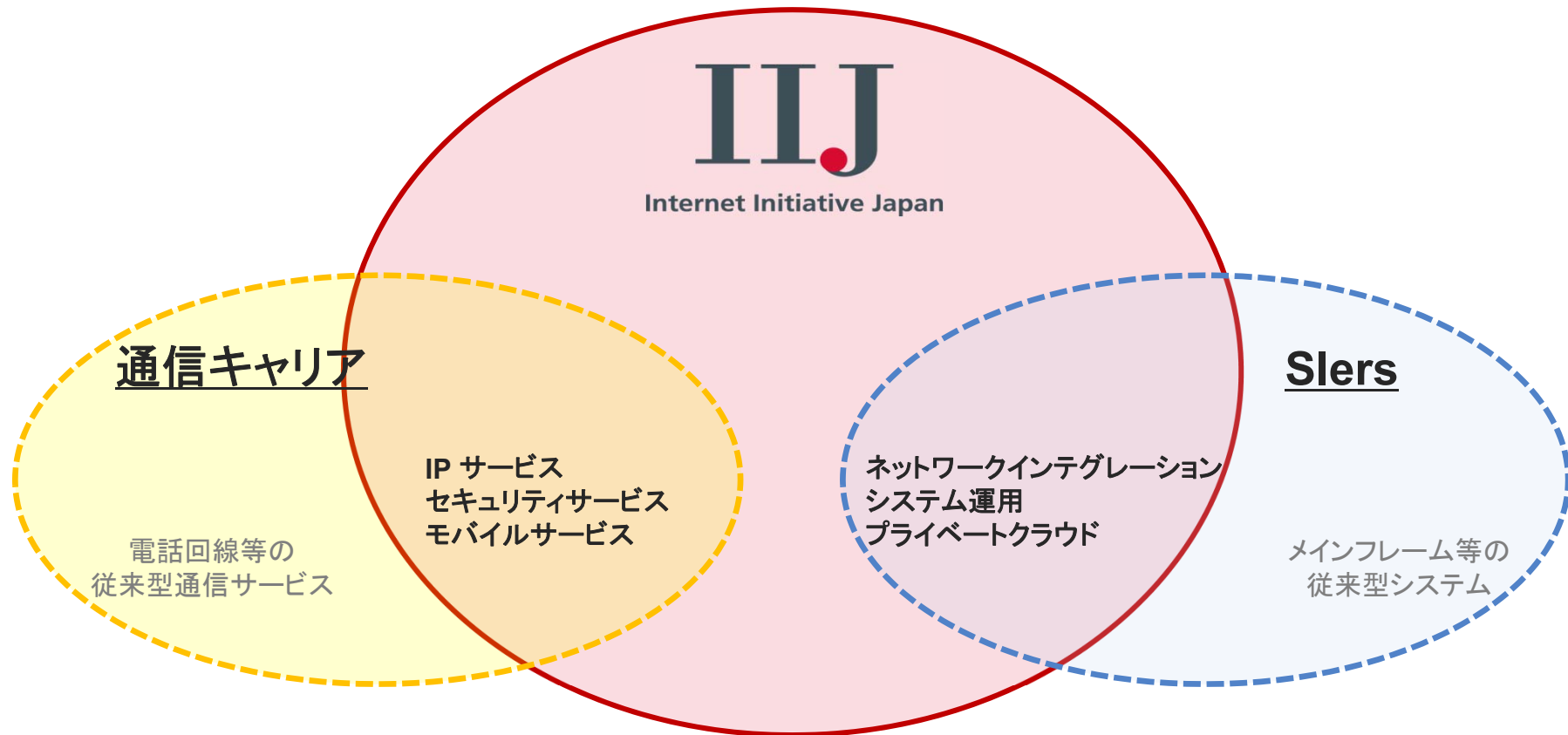
競争優位性

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

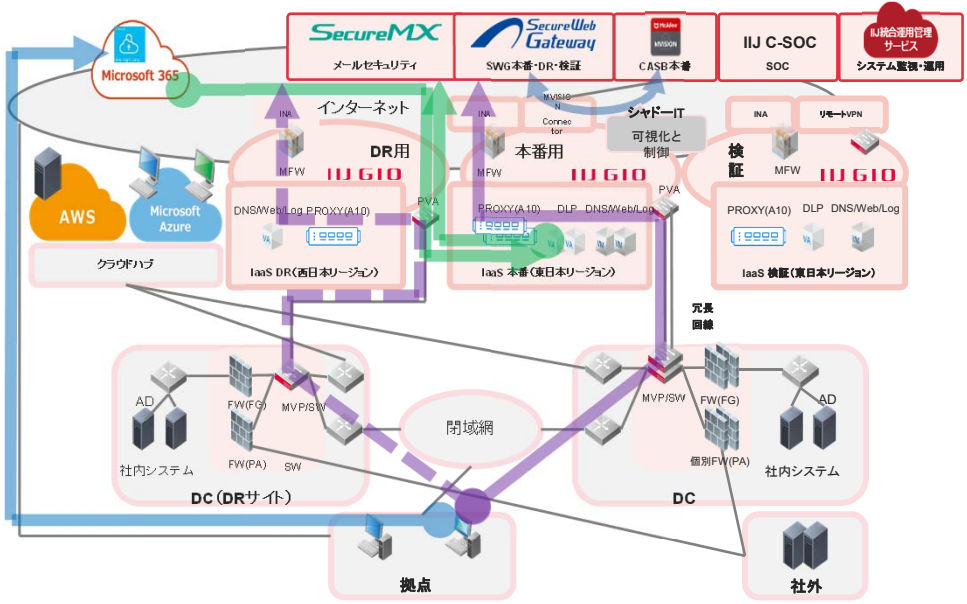
対システムインテグレーター (Slers):

- 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

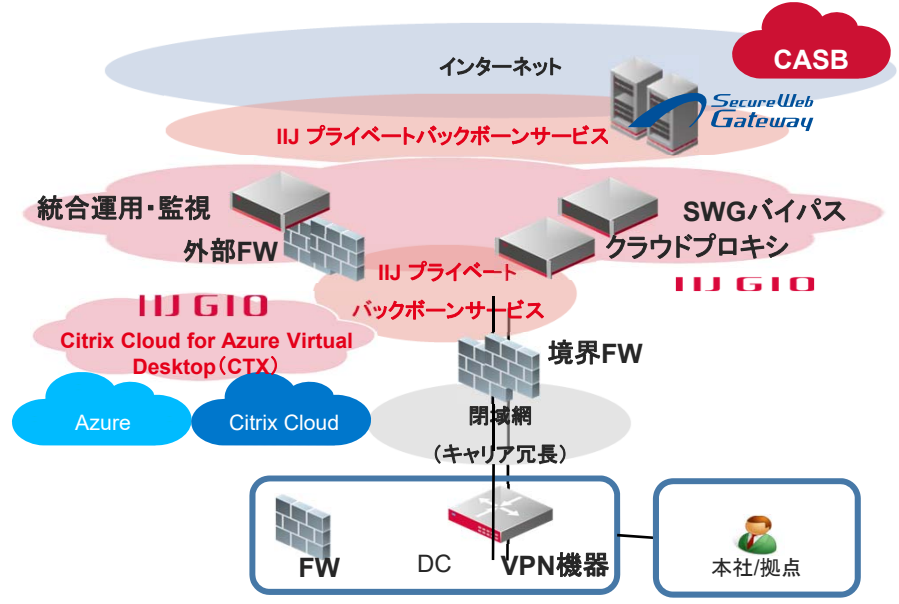


複雑/多様化する企業NWをサービス群とSIで対応

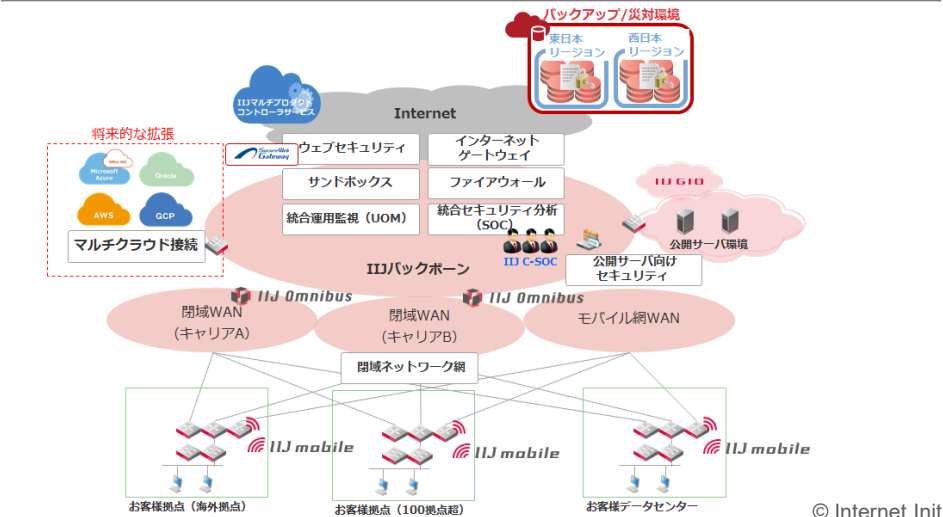
サービスを最大限活用とする構成内容



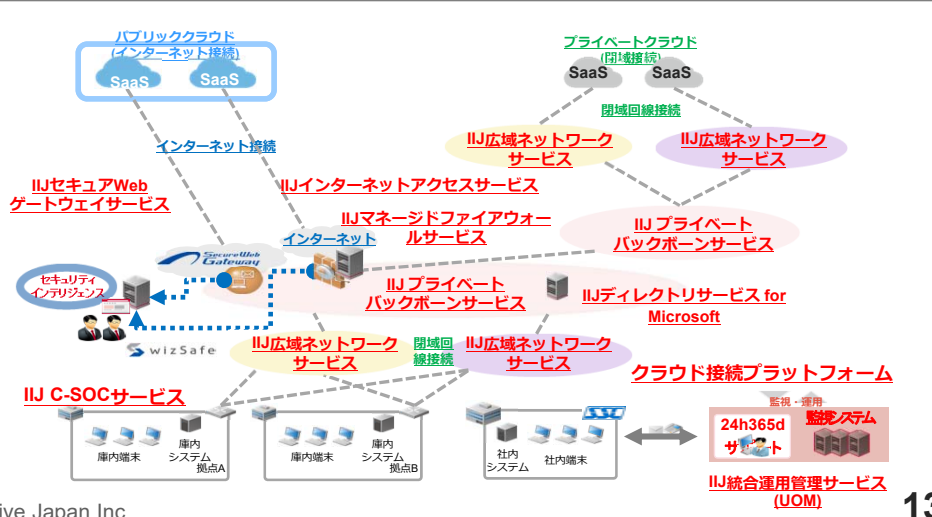
フルマネージド型サービス群で柔軟/拡張性に優れた構成



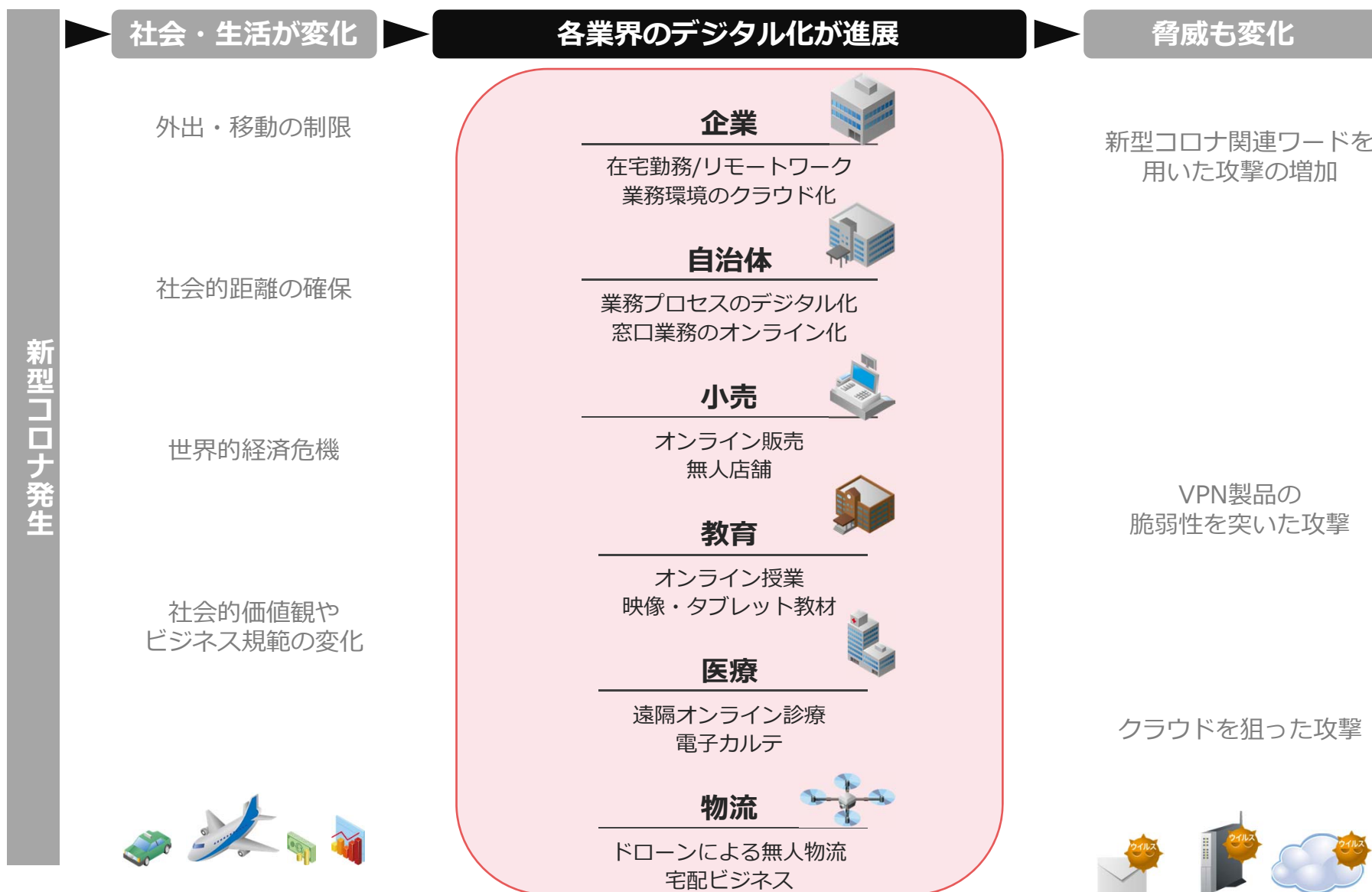
オンプレ設備を最小限とする構成内容



金融機関向けクラウド接続プラットフォーム



コロナにより各業界のデジタル化が進展、脅威も変化



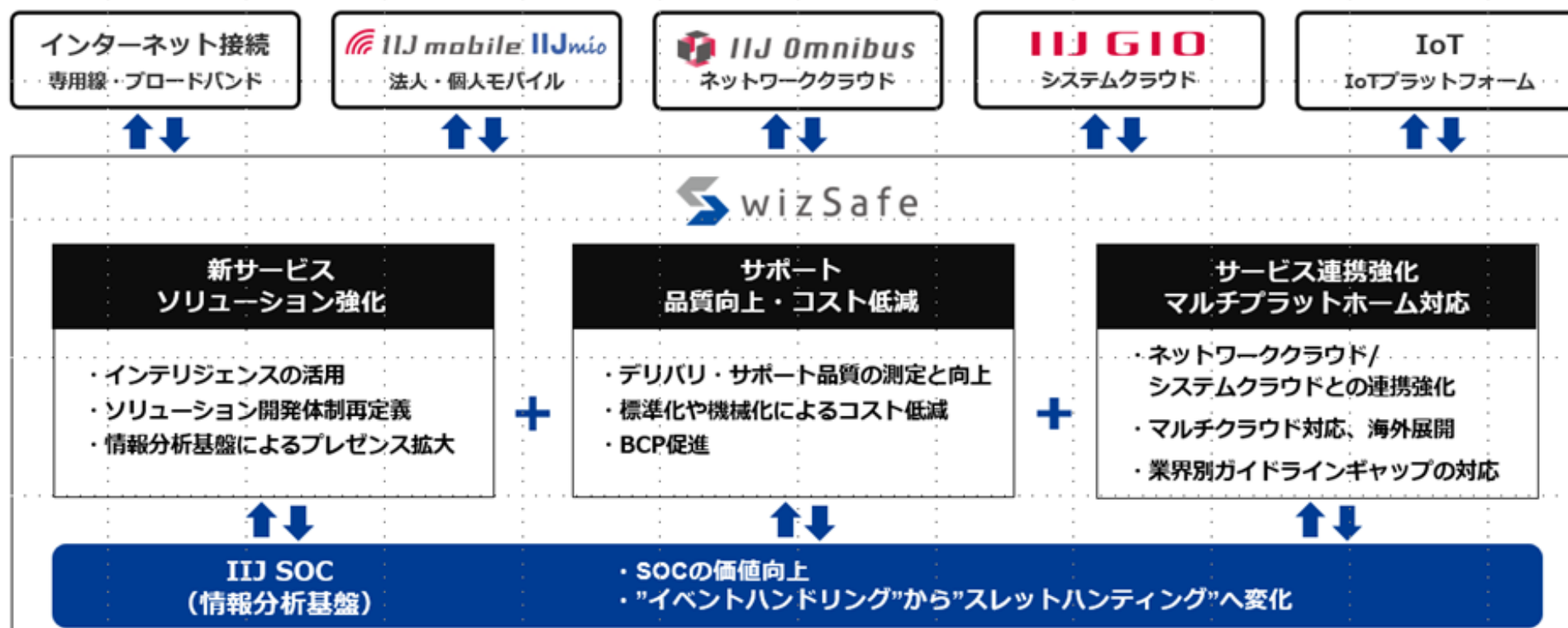
IIJのセキュリティ事業強み

IIJ SOCを核とした各種サービス・ソリューションの提供により
インシデント発生時の対応支援まで包括的に実施。

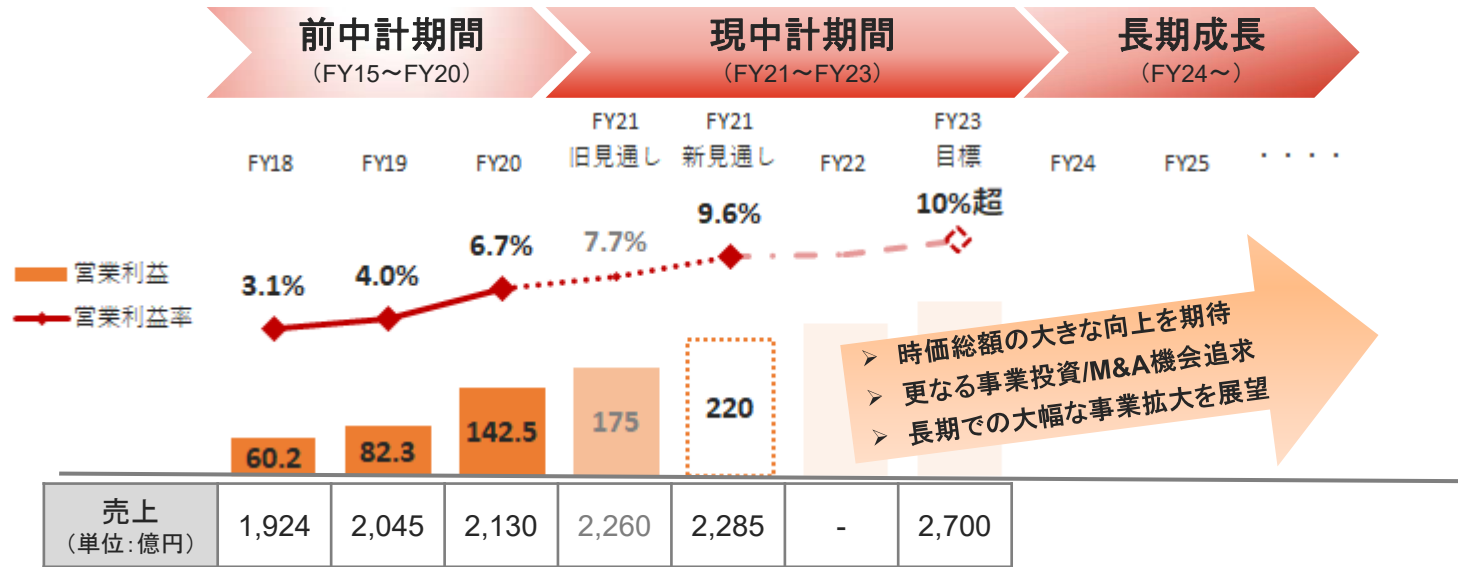


セキュリティ事業：今後の展望

“あらゆるサービスにセキュリティ要素が組み込まれている状態”を目指し、
各事業領域との連携強化および、必要機能や要素の拡充を実施。



中期計画



成長・注力領域

◆ オフィスITの進化

- インターネットトラフィック継続伸長
- リモートワーク・クラウド等デジタルワークスペース環境の必要性増大
- ゼロトラスト・SASE等セキュリティ需要継続拡大

◆ ビジネスITの進展

- BtoC・BtoB等オンラインビジネスの継続拡大
- SI/ネットワークサービス複合提供モデルでの差別化
- クラウド大規模利用のフェーズへ

◆ 業界別需要の拡大

- 官庁ネットワーク・GIGAスクール等、公共DXの急拡大
- フィンテック・ヘルスケア等のIT活用加速
- 放送・通信融合等コンテンツ配信需要の拡大

◆ IoT普及の本格化

- モバイル/クラウド/セキュリティ/SIとの総合力発揮
- 工場IoT/広域・大規模IoT等の進化型の普及
- 5G SA・AI等基盤の拡充

◆ 国際事業の強化

- シンガポール有力SI事業者買収でASEAN現地事業強化
- グローバルセキュリティサービスの各国展開
- コンテナデータセンターの各国需要への対応

◆ 新規事業立ち上げ

- (株)ディーカレットホールディングス・JOCDN(株)等

今後の成長戦略

成長ドライバー: 様々なIT利活用の増加

オフィスIT

ハイブリッドワークスタイル、
Web会議、SaaS 等

セキュリティ

インターネットの重要性が高まるに
つれセキュリティ需要増加

ITシステム管理

法人システムが複雑化により
アウトソース需要増加

ビジネス IT

インターネットを介したBtoC/BtoB
ビジネスの増加

クラウドシフト・システム

法人ITシステムはオンプレミスから
ネットワークベースへ進化

IoT案件の多様化

自動化や効率化への期待

その他多数

成長戦略: 現行戦略の取り組み強化

ネットワーク

- ◆ 法人ネットワークサービスの新規開発・機能拡張に継続注力
- ◆ 引き続きクロスセル戦略遂行で既存優良顧客のロイヤリティ向上及び低解約率の維持
- ◆ 高まるIT部門機能のアウトソース需要を多種多様なネットワークサービス群で呼応

システム

- ◆ クラウドシフトや多様なIoT案件の増加等に伴いNWサービスとSIの両輪ビジネスの優位性さらに発揮
- ◆ オンプレミスで運用されている大企業の社内システムのクラウド移行をターゲット
- ◆ M&Aにてシステムエンジニア含むリソース確保

利益率改善

- ◆ 法人NW: スケールメリット効果のある法人ネットワークサービス売上の継続積み上げで構造的増益を展望
- ◆ モバイル: 主に法人IoTトラフィック獲得でモバイルインフラの稼働率向上を展望
- ◆ SI: システム運用保守売上積み上げによるSI利益率向上を展望

新規ビジネス

- ◆ 蓄積アセット活用でFintech(ディーカレット)やCDN(JOCDN)等の成長が期待される分野への取り組み

サステナビリティへの取り組み

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

◆ 自社保有データセンターでの取り組み

松江データセンターパーク

- 国内初の外気冷却方式モジュール型データセンター(11年開設、島根県)
- コンテナ型ITモジュールで温湿に応じた適切運転モードを自動選択・省エネ効果
- PUE:1.2台達成
- 実質再生可能エネルギー由来の電力導入

白井データセンターキャンパス

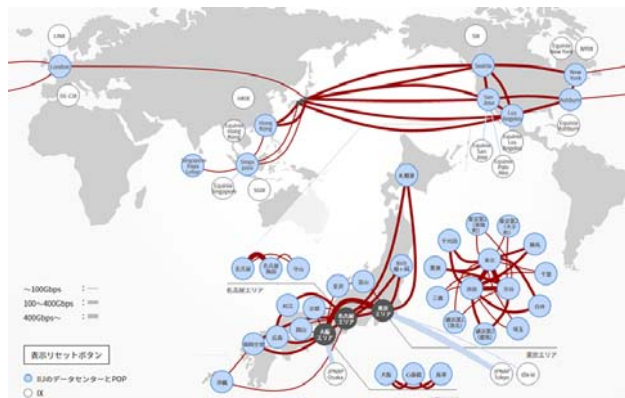
- システムモジュール型工法採用で建築生産プロセスを体系/省力化(19年開設、千葉県)
- 蓄電池導入で電力需要のピークカット/シフトを推進

◆ TCFD等に基づく開示を準備中



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



◆ GDPR含む世界各国のプライバシー保護規制対応を支援

コーポレート・ガバナンスへの取り組み

- 独立社外取締役体制
- 指名報酬委員会の運営(代表取締役2名、独立社外取締役4名で構成)
- 2022年6月28日以降の取締役会(予定): 14名(うち女性1名、うち独立社外5名)



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

- ・ 社員の自律的なキャリア育成を支援する公募型兼務制度「セレクトジョブ」
- ・ 研修制度に加え「テックチャレンジ」を通じ自ら考えた新技術・サービスを具現化する制度

◆ 業界平均比低いIIJ離職率

FY18	FY19	FY20
7.2%	4.6%	3.6%

・ 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。
 ・ 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。

Appendix

3Q21決算スライド	P. 21 - 44
NTTドコモ社 新単価	P. 45
最近のセキュリティサービス	P. 46 - 47

I. 決算総括(3Q21累計)

単位: 億円
 +% = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比

法人ストック積み上げによる増収・増益モデルが継続進展

中長期で蓄積してきたネットワーク(NW)・サービス資産・開発/運用力でIT利活用拡大需要を捕捉

売上		営業利益		営業利益率		当期利益	
1,656.0億円	+6.1%	163.0億円	+60.9%	9.8%	+3.3Pt	115.2億円	+96.1%

NWサービス (除モバイル)

- IPサービス売上 100.7億円 +12.0% 企業インターネットトラフィック増で継続増収
- アウトソーシングサービス売上 298.3億円 +13.5% セキュリティ継続牽引に加えVPN・NWマネジメント関連サービス需要も伸長
 - ・ うちセキュリティサービス売上 161.5億円 +18.7% メール・Webゲートウェイ等の従来サービス継続増収にC-SOC・SASE等も成長
- WANサービス売上 194.0億円 +4.3% 企業NW複合提案等でWAN提供機会増加

モバイル (法人+個人)

- モバイル総回線数(3Q末) 337.5万 +9.3万QoQ
- 法人(除MVNE)売上 75.2億円 +36.3% フルMVNO優位性・顧客基盤・ソリューション提案力でIoT案件積み上げ継続
- ギガプラン回線数(3Q末) 60.7万 (新規34% +5.1万QoQ) MVNOトップシェア18.2% ギガプラン投入でシェア向上
(MM総研調べ、21年9月末時点)
- FY20ドコモ モバイル接続料単価 前年比12.7%減確定(21年12月末)で3Q費用減効果

システム インテグレーション (SI)

- SI構築: 売上 244.1億円 +12.6% 受注 265.0億円 +10.7% 受注残(3Q末) 112.5億円 +15.3%
 - ・ 引き続き旺盛なNWインテグレーション需要: インターネットゲートウェイクラウド化・セキュリティ強化・DR環境構築等
- PTC連結影響(21年4月より連結子会社): 売上 53.0億円、営業利益 2.6億円 コロナ禍行動規制下で進捗やや遅れ気味

トピックス

- ◆ データセンター需要増に備え白井DCキャンパス2期棟追加へ 23年4月より順次稼働開始しFY27までのコロケーション需要に対応
- ◆ ゼロトラストを実現するより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/ZTNA」提供開始(22年1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)
- ◆ 持分法適用会社 ディーカレットホールディングス 暗号資産事業売却しデジタル通貨事業へリソース集中(22年2月)

- ・ 当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示。
- ・ C-SOC・SASE等の当社が提供するセキュリティサービスの詳細は本資料18頁参照

II-1. 連結業績サマリー

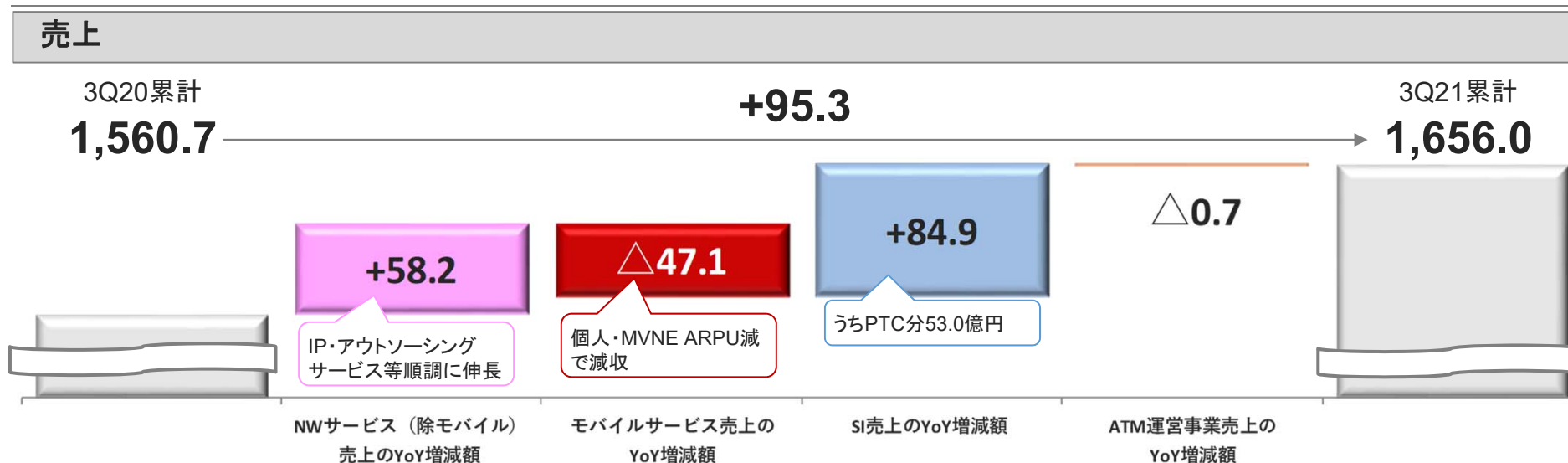
単位: 億円

	売上高比		前年同期比		売上高比		前年同期比	
	3Q21累計 2021年4月～2021年12月	3Q20累計 2020年4月～2020年12月			FY21見通し (2021年11月修正) 2021年4月～2022年3月			
売上収益	1,656.0	1,560.7	+6.1%	+95.3	2,285	+7.3%	+155.0	
売上原価	77.8% 1,288.2	81.5% 1,272.7	+1.2%	+15.4	78.2% 1,787	+3.5%	+59.8	
売上総利益	22.2% 367.8	18.5% 288.0	+27.7%	+79.9	21.8% 498	+23.6%	+95.2	
販売管理費等	12.4% 204.9	12.0% 186.7	+9.7%	+18.2	12.2% 278	+6.8%	+17.7	
営業利益	9.8% 163.0	6.5% 101.3	+60.9%	+61.7	9.6% 220	+54.4%	+77.5	
税引前利益	10.6% 176.0	5.9% 92.3	+90.7%	+83.7	9.4% 215	+53.2%	+74.7	
当期利益	7.0% 115.2	3.8% 58.8	+96.1%	+56.4	6.0% 137	+41.1%	+39.9	

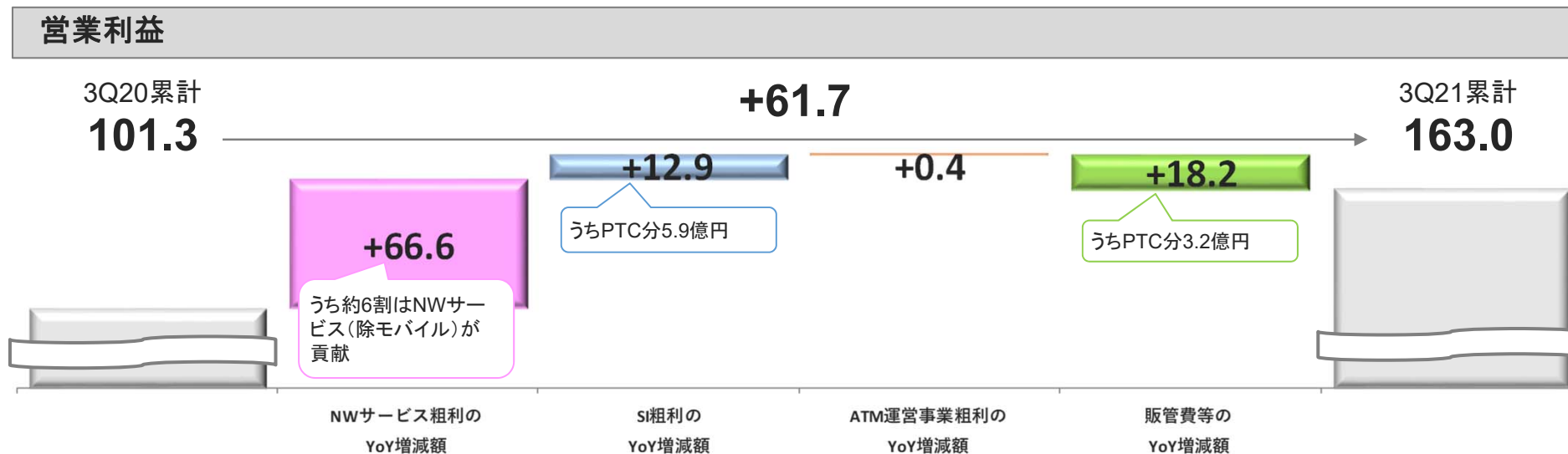
- ・ 販売管理費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他収益、その他費用の合計額を記載
- ・ 当期利益は、親会社の所有者に帰属する利益を表示

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



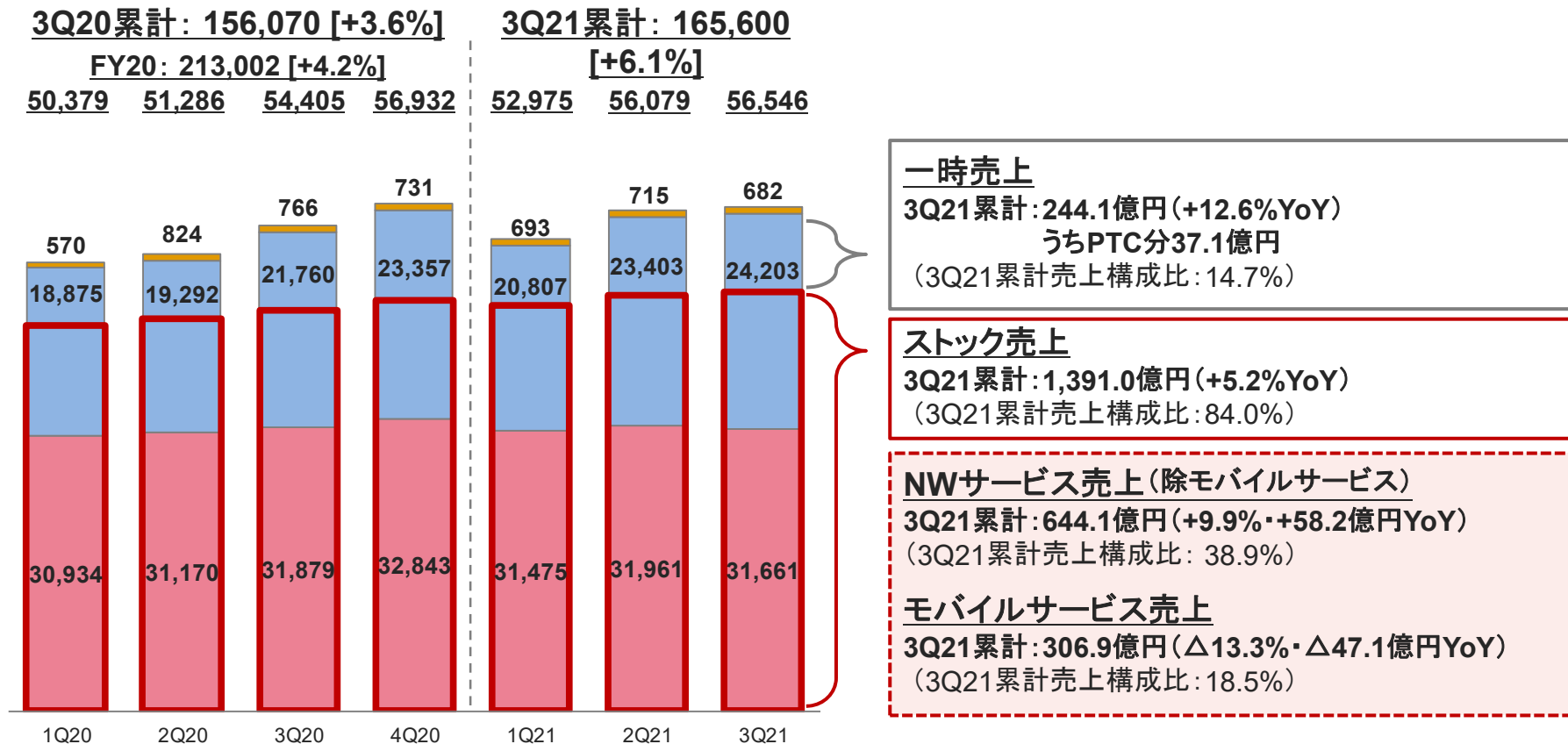
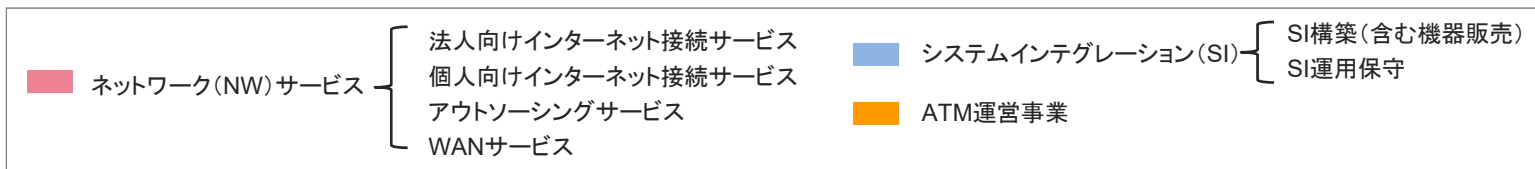
- NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイルサービス売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイルサービス売上は、IIJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IIJmio)の合計額を記載
- ARPU (Average Revenue Per User)は、ユーザー1人あたりの平均売上を指す



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

Ⅱ-3. 売上収益(売上高)の推移

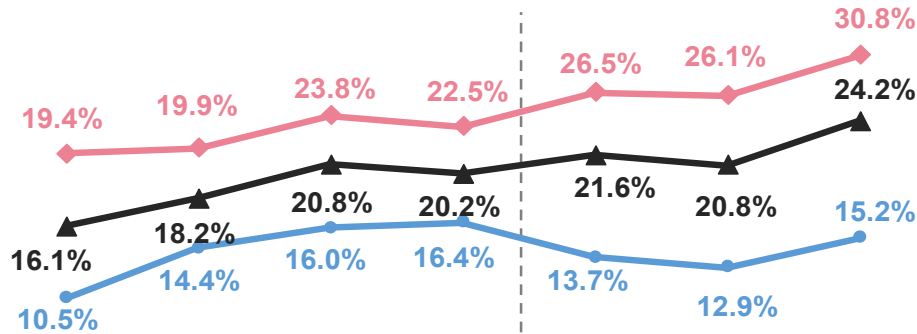
単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



- 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、法人・個人向けの合計額を表示
- ARPU (Average Revenue Per User) は、ユーザー1人あたりの平均売上を指す

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
 QoQ = 前四半期比



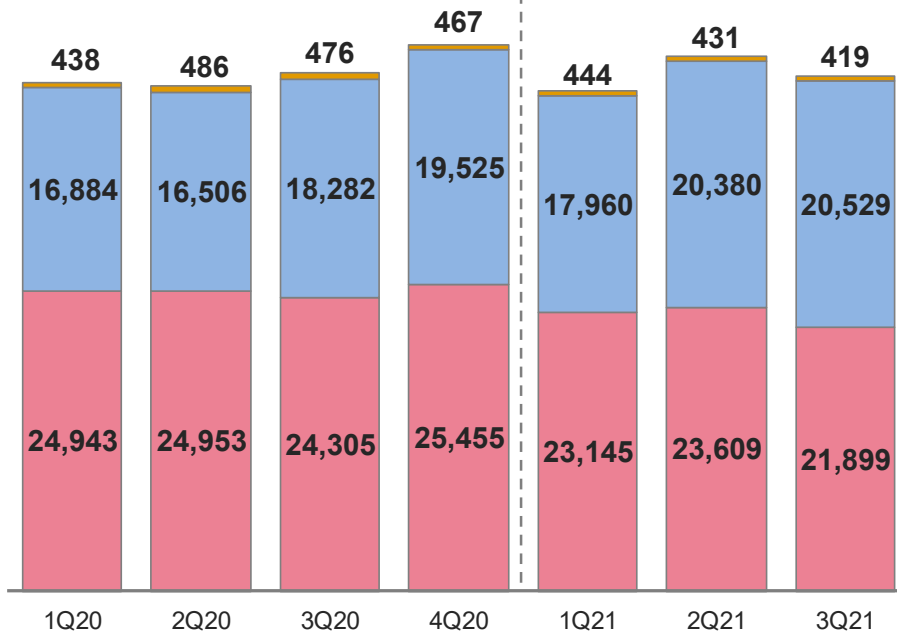
3Q20累計: 127,273 [+0.2%]

3Q21累計: 128,816

FY20: 172,720 [+0.5%]

[+1.2%]

42,265 41,945 43,063 45,446 41,548 44,420 42,847



◆ 売上総利益

- 3Q21累計: 367.8億円(+27.7%・+79.9億円YoY)
- 3Q21累計粗利率: 22.2%(3Q20累計: 18.5%)

◆ NWサービス売上総利益

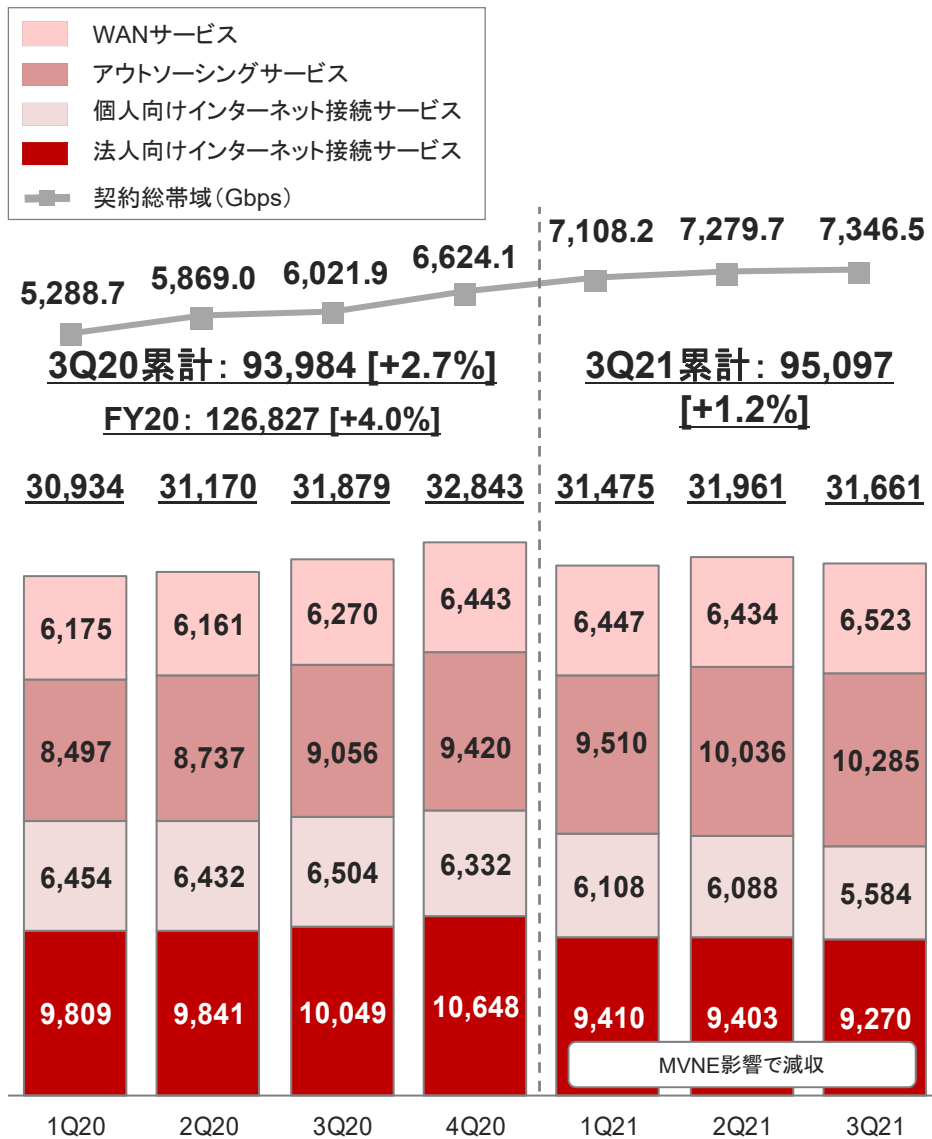
- 3Q21累計: 264.4億円(+33.7%・+66.6億円YoY)
- 3Q21累計NWサービス粗利率: 27.8%(3Q20累計: 21.0%)
 - ・ IPサービス・セキュリティサービス等の法人ネットワークサービス増収による粗利増
 - ・ モバイルサービスにて3Q21にFY20ドコモ モバイル接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果10億円強あり(相当分は通期見通しに織り込み済)
 - ✓ FY20は3Q 7.0億円、4Q 3.9億円の戻り効果

◆ SI売上総利益

- 3Q21累計: 95.4億円(+15.6%・+12.9億円YoY)
- 3Q21累計SI粗利率: 13.9%(3Q20累計: 13.8%)

II-5. ネットワーク(NW)サービス ①売上高の推移

単位: 百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比



- 契約総帯域は、法人向けインターネット接続サービスのうち、IPサービス及びブロードバンド対応型サービス各々の契約数と契約帯域の乗算で算出
- IP (Internet Protocol) サービスは、法人向け帯域保証型インターネット専用線接続サービス。契約帯域に応じた単価設定で、企業は基幹インターネット回線として利用
- ARPU (Average Revenue Per User) は、ユーザー1人あたりの平均売上を指す

◆ 法人向けインターネット接続サービス

➢ 3Q21累計: 280.8億円・△5.4%YoY

- うちIP (法人向け専用線サービス): 100.7億円

増収率	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
YoY	+9.4%	+10.8%	+17.2%	+17.5%	+13.7%	+12.8%	+9.8%
QoQ	+6.4%	+3.0%	+5.7%	+1.4%	+2.9%	+2.2%	+3.0%

- うちIIJモバイル (法人向けモバイル): 151.3億円・△16.1%YoY
 ✓ うち法人モバイル (IoT用途等向け) 売上: 75.2億円

増収率	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
YoY	+18.2%	+22.0%	+39.9%	+37.0%	+40.1%	+37.8%	+31.9%
QoQ	△0.1%	+8.2%	+12.1%	+13.0%	+2.2%	+6.5%	+7.3%

- ✓ うちMVNE売上: 76.2億円・△39.2%YoY

- ・ 期初仕入れ単価低下影響、被M&A特定顧客の順次他社移行影響

◆ 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)

➢ 3Q21累計: 177.8億円・△8.3%YoY

- ・ 3Q21末個人モバイル回線数107.3万 (+0.1万QoQ)
 うちギガプラン 60.7万 (+5.1万QoQ)
- ・ ギガプラン提供開始によるARPU減影響継続

◆ アウトソーシングサービス (自社開発の多種多様なNWサービス群)

➢ 3Q21累計: 298.3億円・+13.5%YoY

- ・ うちセキュリティサービス売上: 161.5億円

増収率	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
YoY	+11.9%	+13.1%	+12.0%	+13.5%	+15.0%	+18.2%	+22.7%
QoQ	+3.2%	+4.2%	+2.3%	+3.3%	+4.5%	+7.0%	+6.2%

◆ WANサービス (閉域網ネットワークサービス)

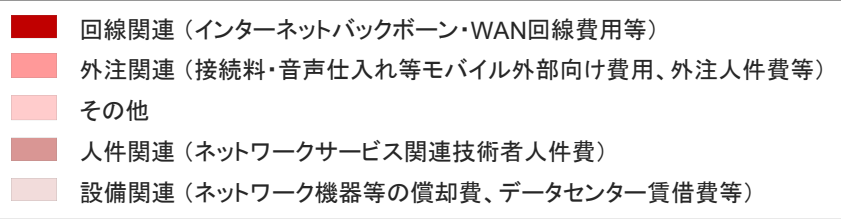
➢ 3Q21累計: 194.0億円・+4.3%YoY

増収率	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
YoY	△16.8%	△11.0%	△2.8%	+4.3%	+4.4%	+4.4%	+4.0%
QoQ	△0.0%	△0.2%	+1.8%	+2.8%	+0.1%	△0.2%	+1.4%

- ・ FY20は既存特定大口顧客の多拠点モバイル移行影響で減収

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

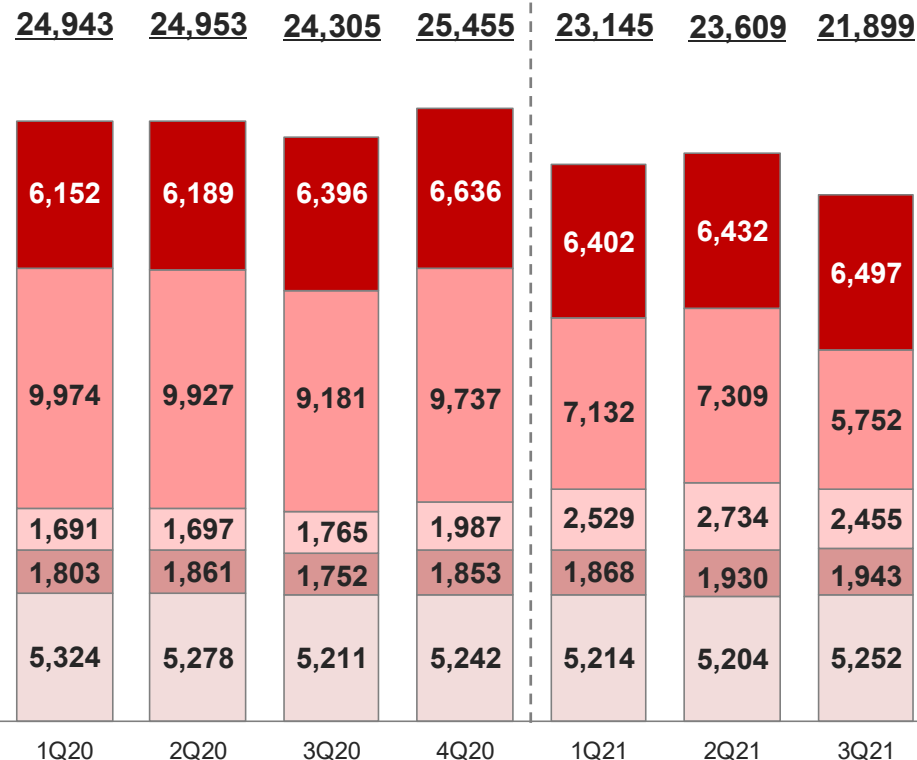


3Q20累計: 74,201 [△2.6%]

FY20: 99,656 [△2.4%]

3Q21累計: 68,653

[△7.5%]



- 3Q21累計回線関連費用は、WAN売上増加に伴い+3.2%・+5.9億円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
- 3Q21累計外注関連費用は、音声仕入れ・モバイルデータ接続料低減効果等で△30.6%・△88.9億円YoY
 - ・ 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
- 3Q21累計その他費用は、モバイル端末仕入れ増等あり、+49.8%・+25.6億円YoY
 - ・ 3Q21累計モバイル端末仕入れ増: +17.2億円YoY (1Q +5.2億円YoY、2Q +7.2億円YoY、3Q +4.8億円YoY)

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)

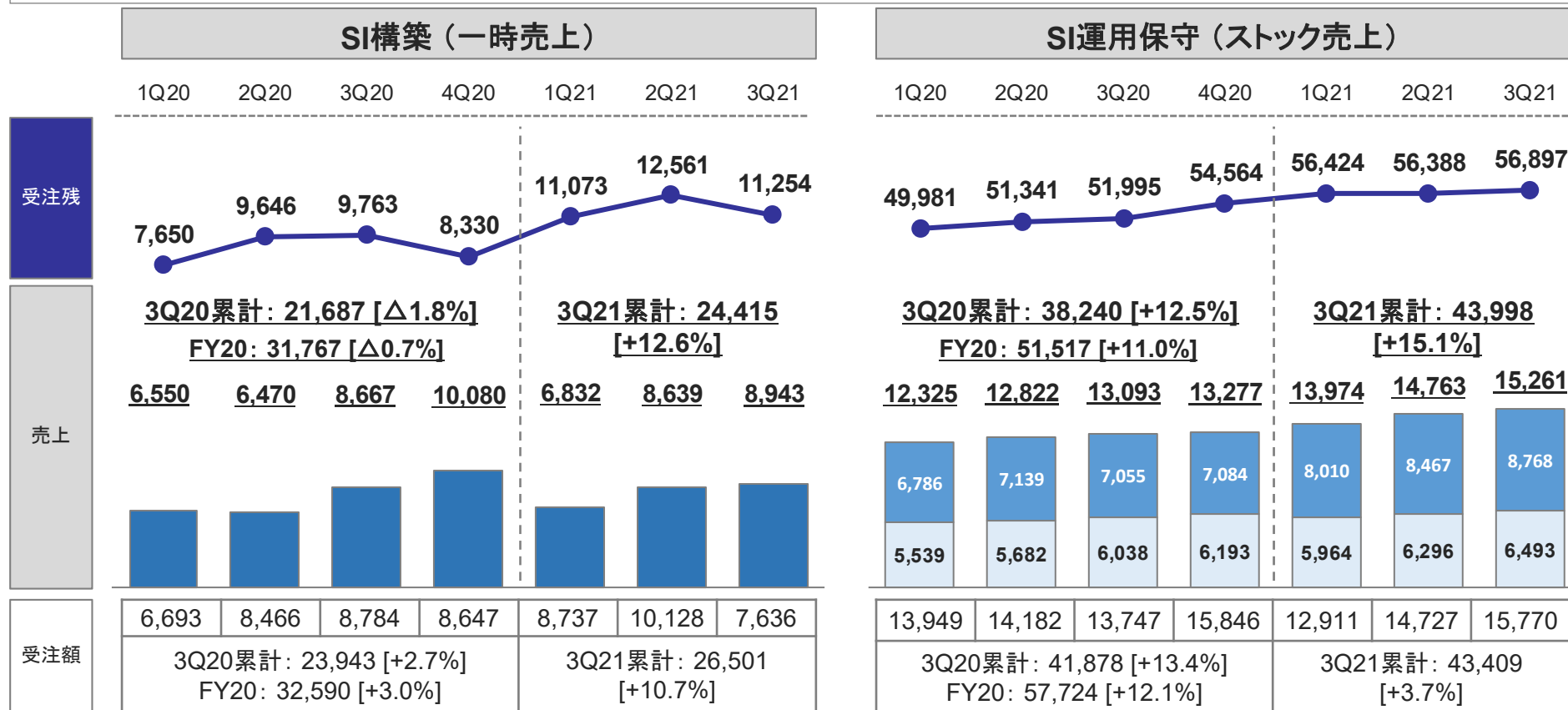
- FY21利用分ドコモ モバイル接続料は将来原価方式提示単価28,385円で1Q21より費用処理
- FY20利用分ドコモ モバイル接続料は将来原価方式提示単価41,436円で1Q20より費用処理していたところ21年12月末に37,280円(前年単価比12.7%減)と確定
- FY19利用分ドコモ モバイル接続料単価は21年1月に42,702円(前年単価比13.4%減)と確定。確定値と想定値の差額等での費用戻し 3Q20: 7.0億円・4Q20: 3.9億円を計上

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

II - 6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

■ 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



・ 1Q21受注は更新受注が4Q20に集中した反動減

➤ 3Q21も引き続きMicrosoft365等のSaaS導入、インターネットゲートウェイ増強案件等を業界満遍なく積み上げ

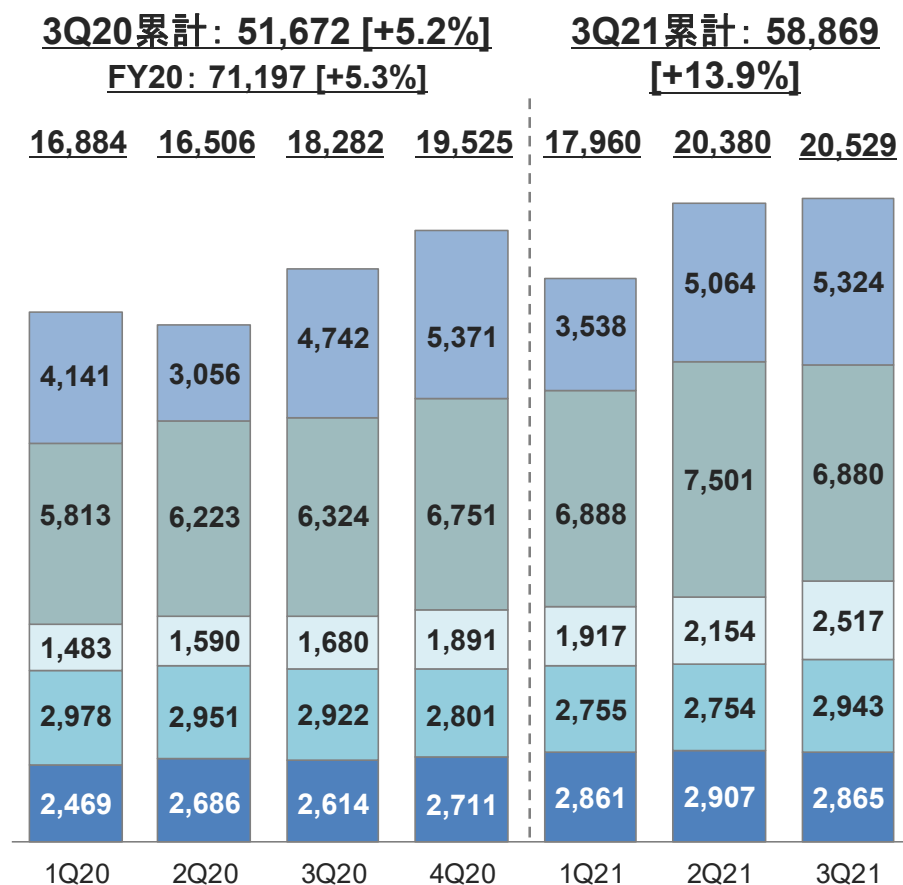
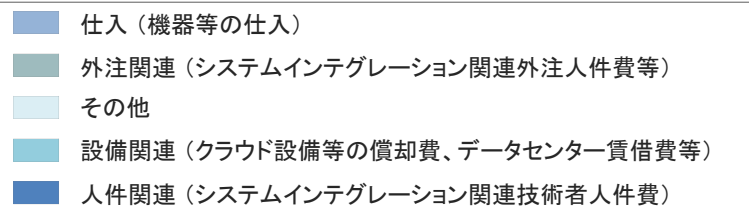
➤ 構築案件継続積み上げ等に伴い運用保守売上堅調推移

国際事業の状況

- ◆ 3Q21累計: 売上 127.2億円(主にSIIに計上)、営業利益 8.8億円
 - ◆ PTC連結影響(21年4月より連結子会社、PTC売上は全てSI計上)
 - ・ FY21期初見通し: 売上 約85億円、粗利 約8億円、営業利益 約4億円
 - ・ 3Q21累計: 売上 53.0億円(構築 37.1億円、運用保守 15.9億円)、粗利 5.9億円(粗利率: 11.1%)、営業利益 2.6億円
- コロナ禍行動規制下で進捗やや遅れ気味 売上推移 1Q: 13.1億円、2Q: 23.3億円、3Q: 16.6億円

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



- PTC原価(1Q:11.6億円、2Q:21.6億円、3Q:13.9億円)は主に仕入・外注関連・人件関連に計上
- 外注関連費用は案件・売上規模に一定連動
- その他費用はマルチクラウド需要増に伴うライセンス費用等で増加傾向
- 設備関連費用は大幅増加なし

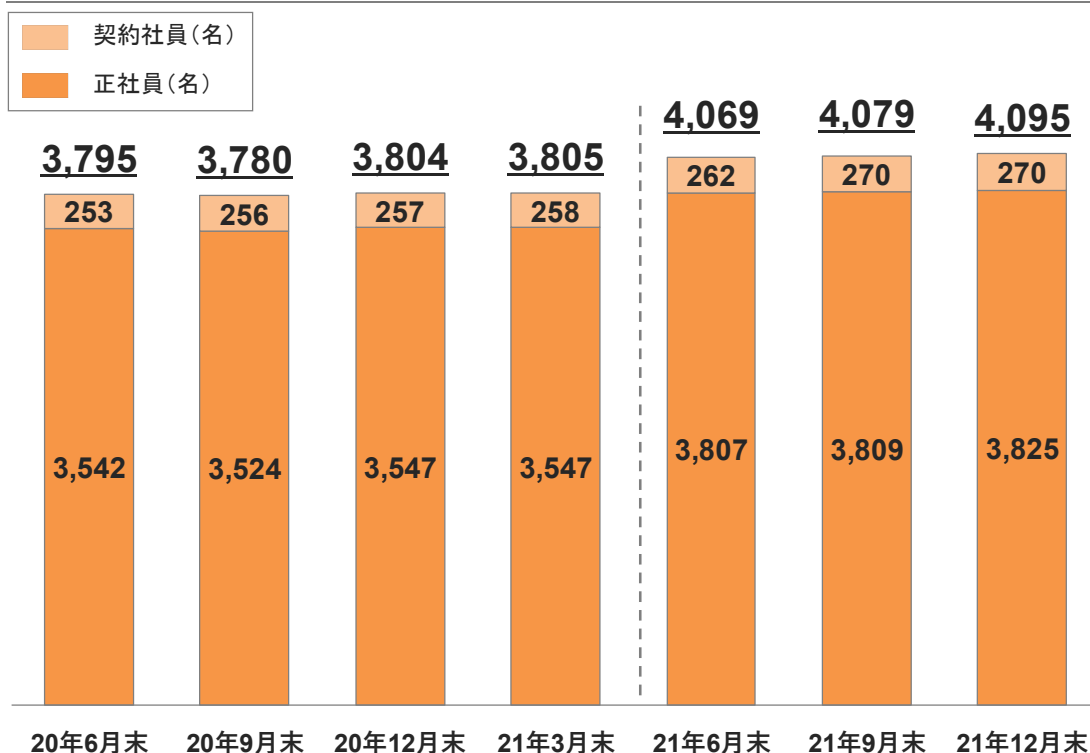
SI関連外注人員数推移

(単位: 名)

1Q20末	2Q20末	3Q20末	4Q20末	1Q21末	2Q21末	3Q21末
1,094	1,181	1,236	1,270	1,244	1,300	1,302

Ⅱ - 7. 連結従業員数の推移

YoY = 前年同期比

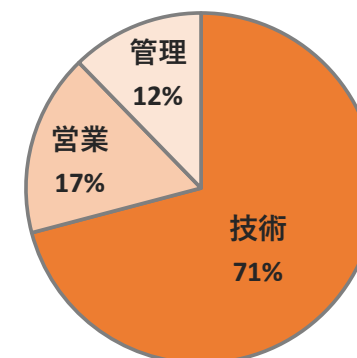


20年6月末 20年9月末 20年12月末 21年3月末 21年6月末 21年9月末 21年12月末

・ 21年6月末連結従業員数は+274名YoY(主な内訳: 21年4月入社新卒社員数 +190名、PTC連結化影響 +62名)

➤ 22年4月入社予定新卒社員数: 179名

分野別人員構成



人件関連費用

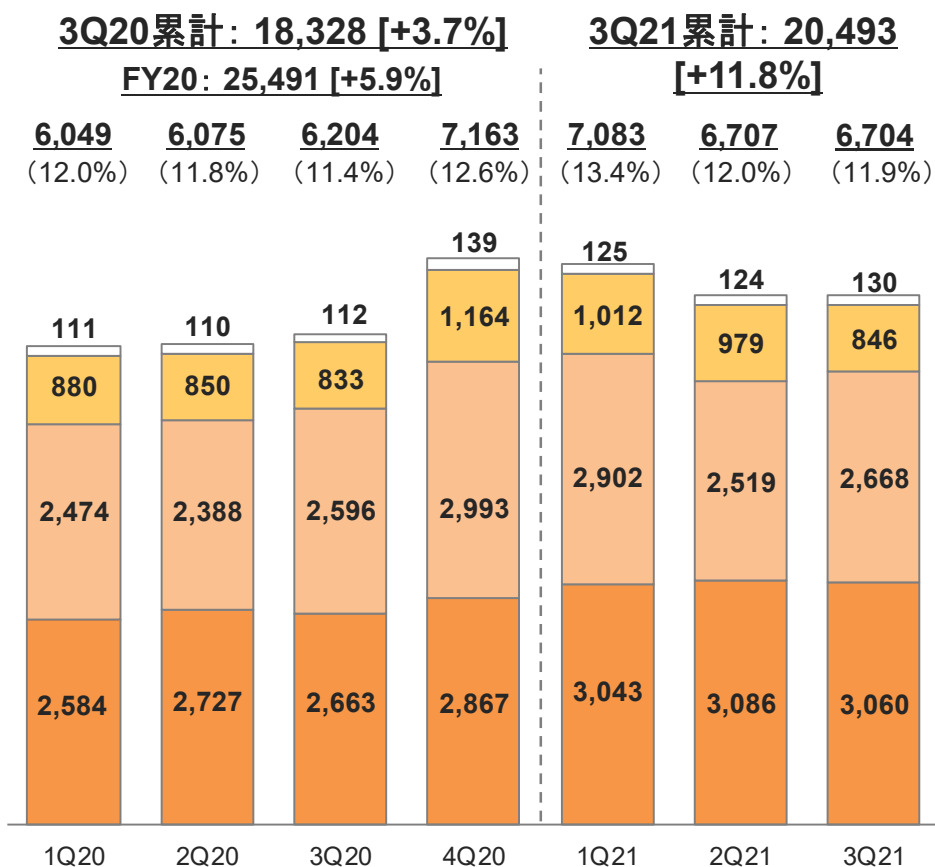
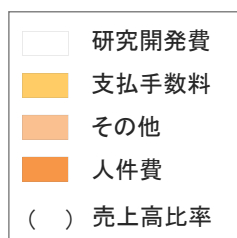
単位: 百万円、() = 売上高比率

1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
6,835 (13.6%)	7,281 (14.2%)	7,032 (12.9%)	7,405 (13.0%)	7,756 (14.6%)	7,892 (14.1%)	7,859 (13.9%)
3Q20累計: 21,148 (13.6%) +8.9%YoY FY20: 28,553 (13.4%) +8.4%YoY				3Q21累計: 23,506 (14.2%) +11.2%YoY		

➤ 3Q21累計人件関連費用
 ・ PTC連結化で4.0億円追加
 (1Q: 1.3億円、2Q: 1.4億円、3Q: 1.3億円)

Ⅱ - 8. 販売管理費等の推移

単位：百万円
[], YoY = 前年同期比



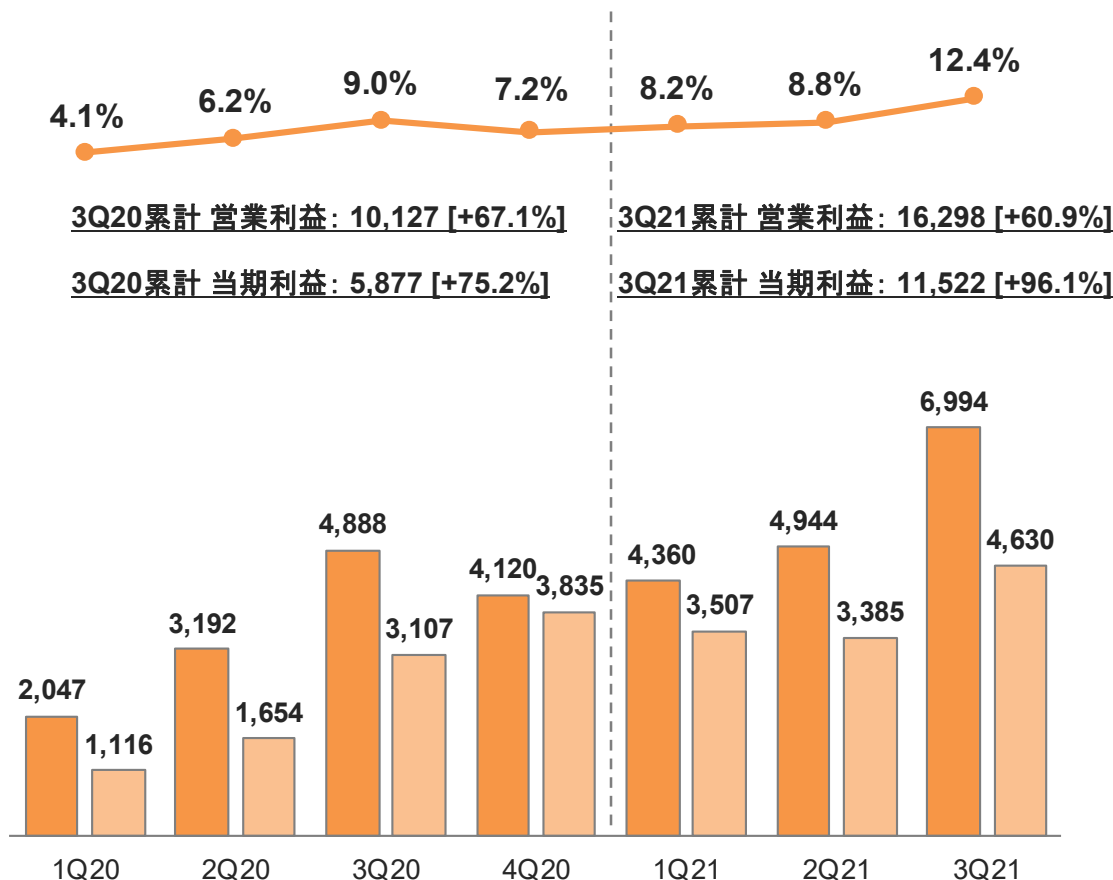
- 販管費は想定範囲内で推移
(1Qは研修等で若干増加、2Q・3Q通常推移)
- 研究開発費は主に完全子会社(株)IIJイノベーション
インスティテュート運営人件費を計上
 - ・ 同社は22年4月1日付でIIJへ吸収合併予定
- 支払手数料は主に個人販売手数料、人事採用費用等
- 3Q21累計その他費用は個人向け広告宣伝費等で若干増加
- 1Q21よりPTC販管費追加
(1Q:0.9億円、2Q:1.1億円、3Q:1.2億円)

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

II - 9. 利益の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

営業利益 当期利益(親会社の所有者に帰属する利益) 営業利益率



1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	
△74	△286	186	368	1,208	292	855	金融損益(純額)
△279	△135	△313	319	△217	△155	△684	持分法投資損益
△572	△1,084	△1,625	△952	△1,807	△1,667	△2,500	法人所得税費用
△6	△34	△29	△21	△36	△30	△35	控除-非支配持分利益

◆ 営業利益

➢ 3Q21累計: 163.0億円・+60.9%YoY

◆ 税引前利益

➢ 3Q21累計: 176.0億円・+90.7%YoY

- ・ 支払利息: △401百万円
- ・ 為替差益: +98百万円
- ・ ファンド評価益(※)等: +2,560百万円
(1Q +1,296百万円、2Q +396百万円、3Q +867百万円)
- ・ 受取配当金: +65百万円
- ・ 受取利息: +32百万円
- ・ 持分法投資損益: 損失1,056百万円

DeCurret損益持分

1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21
△306	△273	△207	△193	△296	△256	△780

- ✓ 出資比率: 4Q19 30.0%、1Q20以降41.6%、1Q21以降38.2%で損益取り込み
- ✓ 22年2月1日付で暗号資産事業を譲渡、立ち上がりつつあるデジタル通貨事業にリソース集中・注力
- ✓ 3Q21損益持分は通常分に譲渡関連損失4.8億円加算で損失増加。4Q21にてのれん相当額減損12億円程度見込み(それにて譲渡関連損失は終息)

◆ 当期利益

➢ 3Q21累計: 115.2億円・+96.1%YoY

- ・ 法人所得税費用: △5,974百万円

(※) 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

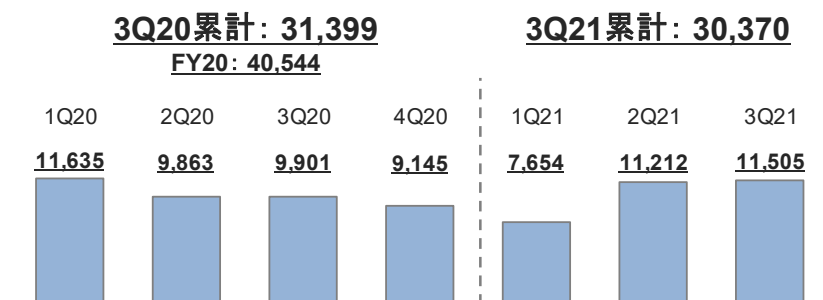
- 親会社所有者帰属持分比率: 21年3月末 40.7%、21年12月末 44.5%

	21年3月末	21年12月末	増減
現金及び現金同等物	42,467	40,960	△1,507
営業債権	34,799	31,750	△3,049
棚卸資産	2,171	2,381	+210
前払費用(流動・非流動)	20,136	24,562	+4,426
有形固定資産	17,084	17,609	+525
使用権資産	50,708	44,410	△6,298
のれん・無形資産	23,037	25,759	+2,722
持分法で会計処理されている投資	9,027	7,900	△1,127
その他の投資	12,912	18,608	+5,695
その他	8,436	10,659	+2,223
資産合計:	<u>220,777</u>	<u>224,599</u>	<u>+3,821</u>
営業債務及びその他の債務	19,244	19,467	+223
借入金(流動・非流動)	25,560	21,870	△3,690
契約負債・繰延収益(流動・非流動)	14,832	16,882	+2,050
未払法人所得税	3,012	3,474	+461
退職給付に係る負債	4,169	4,500	+332
その他の金融負債(流動・非流動)	53,527	47,536	△5,991
その他	9,462	9,878	+416
負債合計:	<u>129,806</u>	<u>123,607</u>	<u>△6,199</u>
資本金	25,531	25,562	+31
資本剰余金	36,389	36,467	+78
利益剰余金	25,047	32,732	+7,685
その他の資本の構成要素	4,865	7,016	+2,151
自己株式	△1,875	△1,851	+24
親会社所有者帰属持分合計:	<u>89,956</u>	<u>99,926</u>	<u>+9,970</u>

Ⅱ-11. 連結キャッシュ・フロー

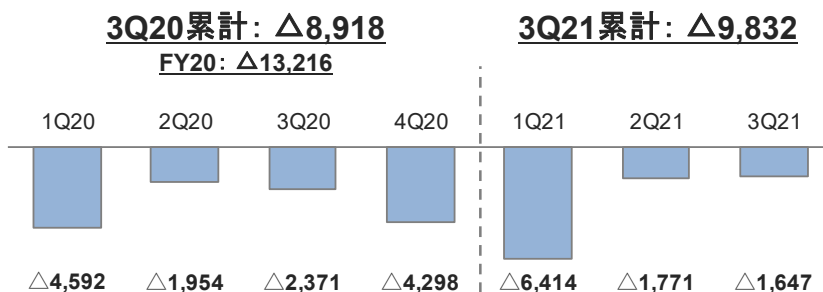
単位:百万円

営業キャッシュ・フロー



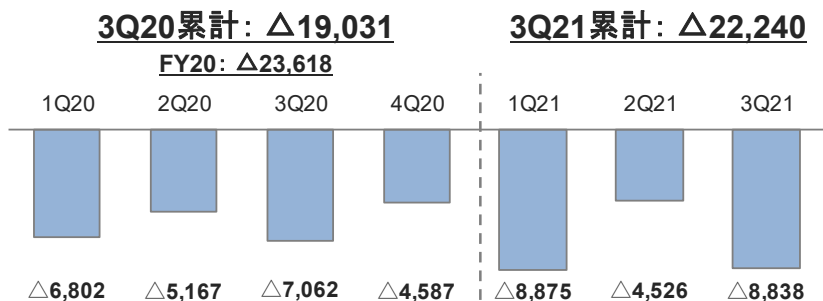
	3Q21累計 主内訳	前年同期比
税引前利益	17,597	+8,370
減価償却費及び償却費	21,088	△6
金融収益	△2,776	△2,493
営業資産及び負債の増減	△1,298	△4,824
法人所得税支払	△5,680	△1,752

投資キャッシュ・フロー



	3Q21累計 主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△4,893	△338
持分法適用関連会社への出資	—	+2,754
子会社の取得による支出	△2,612	△2,612
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△3,627	+95
有形固定資産売却による収入	1,776	△83

財務キャッシュ・フロー

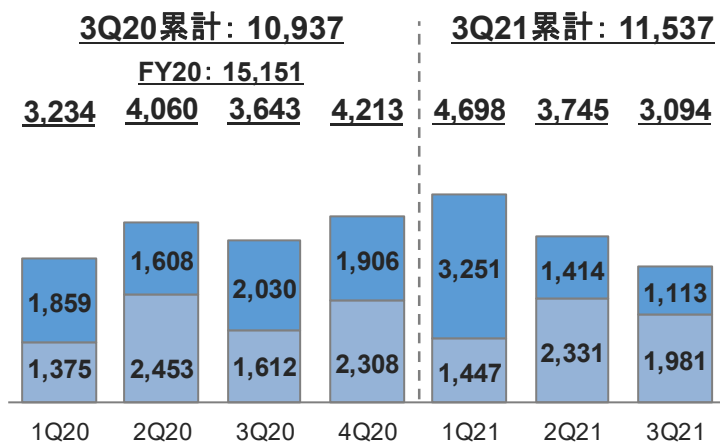
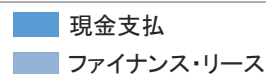


	3Q21累計 主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△14,665	+587
長期借入金の返済	△5,170	△3,340
短期借入金の増加	1,480	+1,840
配当金の支払	△3,836	△2,303

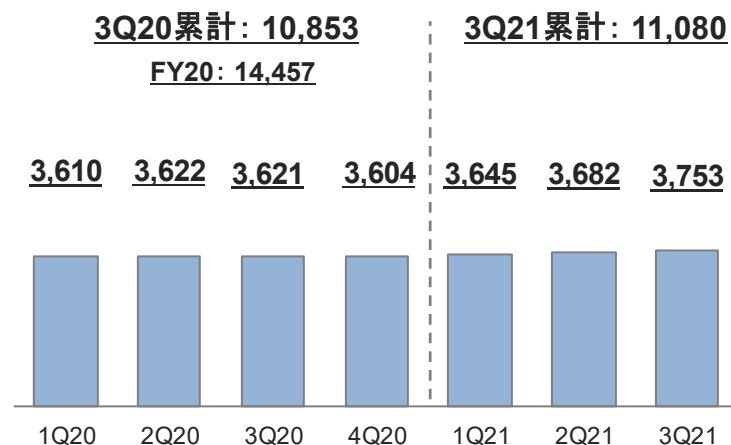
II - 12. その他の財務データ

単位: 百万円

設備投資額 (CAPEX)



設備投資償却額



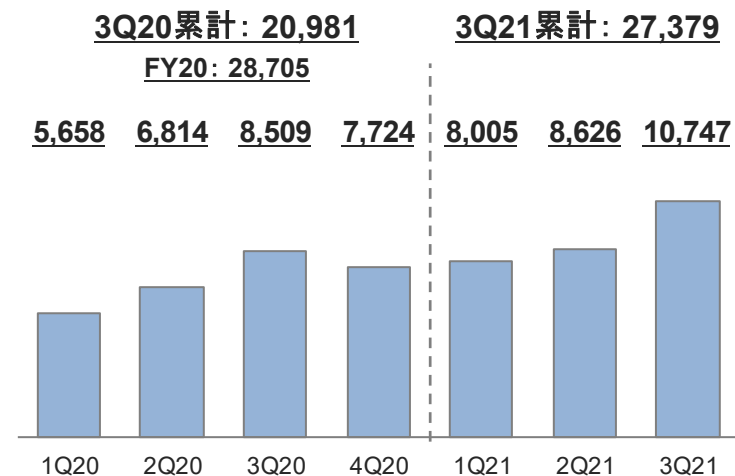
▶ 主なCAPEX内訳 (単位: 億円)

	3Q20累計	3Q21累計
NW恒常投資関連	69	67
クラウド関連	16	19
白井DC関連	15	6
顧客向け関連	8	23
ATM関連	2	0

▶ FY21想定: 175億円 (ほぼ想定通り進捗)

- 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

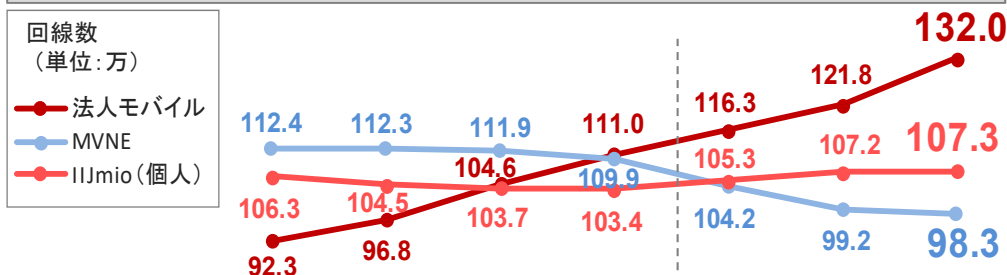
Adjusted EBITDA



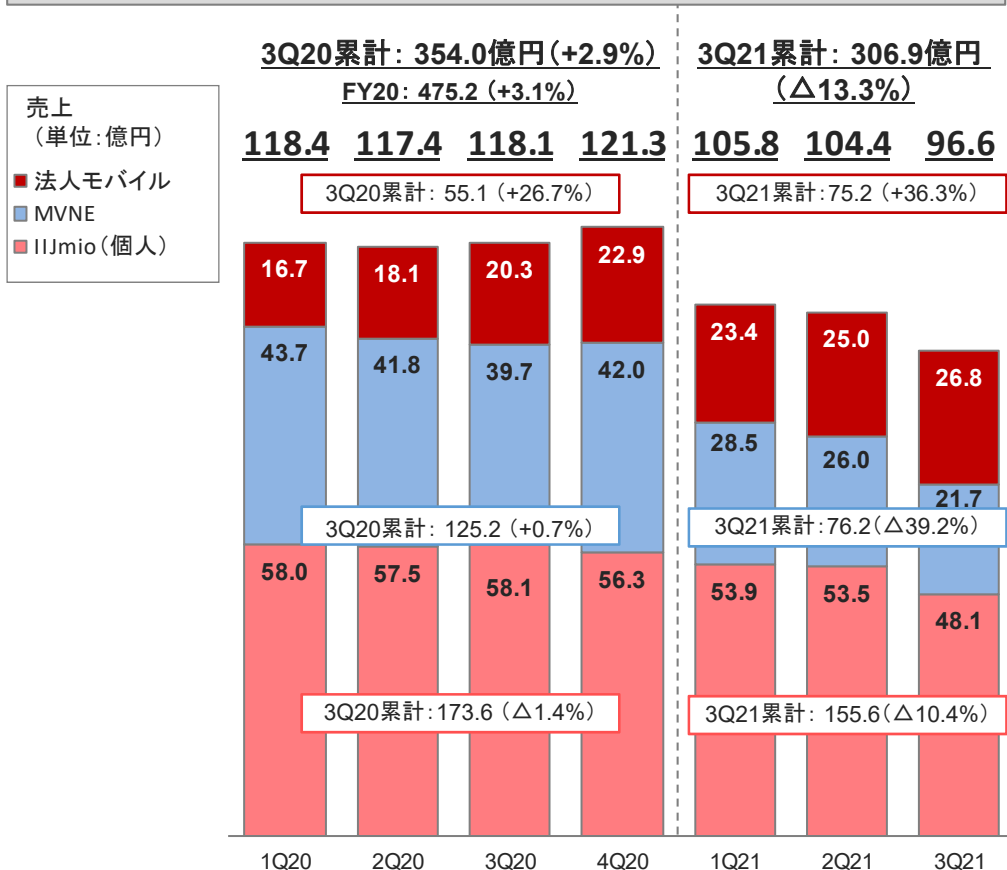
Ⅲ-1. 各サービス・事業の進捗：モバイル・IoT

%、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

- 3Q21累計売上: 75.2億円(+20.0億円YoY)
- 3Q21末回線数: 132.0万(+10.2万QoQ)
 - ✓ 監視カメラ・GPSトラッカー・ドライブレコーダー向けSIM提供需要等引き続き旺盛。既存案件からの回線追加等もあり継続的に事業規模拡大

◆ MVNE

- 3Q21累計売上: 76.2億円(△49.1億円YoY)
 - ✓ 期初仕入れ単価低下・移行影響あり
- 3Q21末回線数: 98.3万(△0.9万QoQ)
 - ✓ 被M&A特定顧客の順次他社移行影響でQoQ減
- 3Q21末MVNE顧客数: 165社(+7社YoY)
 - ✓ ケーブルテレビ事業者(88社)・大手小売り 他

◆ IIJmio(個人モバイル)

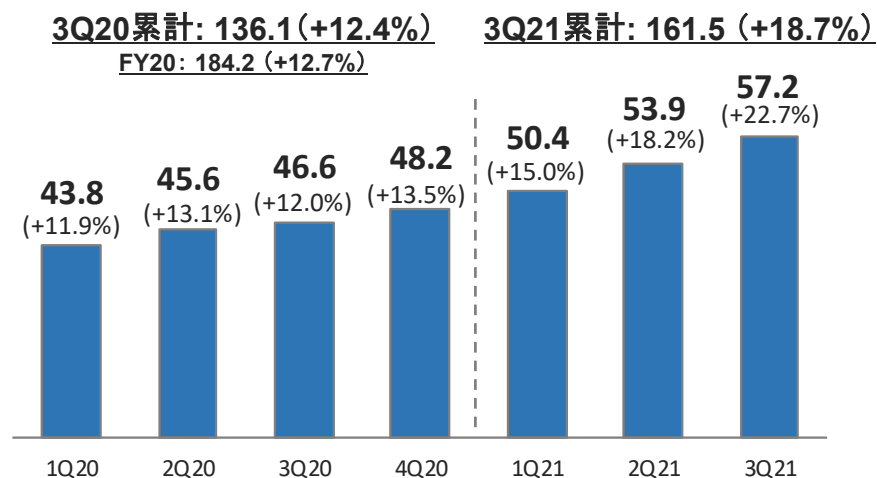
- 3Q21累計売上: 155.6億円(△18.1億円YoY)
- 3Q21末回線数: 107.3万(+0.1万QoQ)
 - ✓ 新プラン「ギガプラン」21年4月1日提供開始
 - ✓ ギガプラン回線数推移:
 - 3Q21末: 60.7万(うち新規約34%)
 - 2Q21末: 55.6万(うち新規約30%)
 - 1Q21末: 46.2万(うち新規約17%)
 - ✓ MVNOトップシェア 18.2%・ギガプラン投入でシェア向上(MM総研調べ、21年9月末時点)

- ・ MVNE: IIJモバイルMVNOプラットフォームサービス(他MVNOへのサービス販売)
- ・ 法人モバイル: IIJモバイルからMVNE除外し算出
- ・ 3Q21フルMVNO売上: 10.2億円(売上計上区分: 89.1%法人、10.9%個人)
- ・ ARPU (Average Revenue Per User): ユーザー1人あたりの平均売上を指す

Ⅲ-2. 各サービス・事業の進捗：セキュリティ

単位：億円
%、YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比

セキュリティサービス(ストック)売上の推移



- 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
- セキュリティサービスはメールセキュリティ、ファイアウォール、Webフィルタリング、DDoSプロテクション、SOCサービス、エンドポイント運用(EDR)等のセキュリティ関連個別サービスの総称
- SMX・SWG等従来からのセキュリティサービス堅調推移
- IIJ C-SOCサービスはサービス開始来案件積み上げで売上伸長
 - ISPとしての総合力・IIJ独自のインテリジェンス等で差別化発揮
- 「Global SASE with IIJ Omnibus Prisma」(20年12月提供開始)、「Global Web Security Zscaler ZIA」(19年3月提供開始)グローバルネットワーク案件獲得でSASE売上成長
- 「IIJ セキュリティ教習所」(22年1月開設)事業へ新たに取り組み
- 総セキュリティ事業規模(サービス+SI)
 - 3Q21累計: 183.9億円(+16.7%)
 - 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
- 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ネットワーク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を指す

多層・多様なセキュリティ関連サービス群を複合提供

- 継続的なサービス開発・機能拡充等で新たな脅威に対応

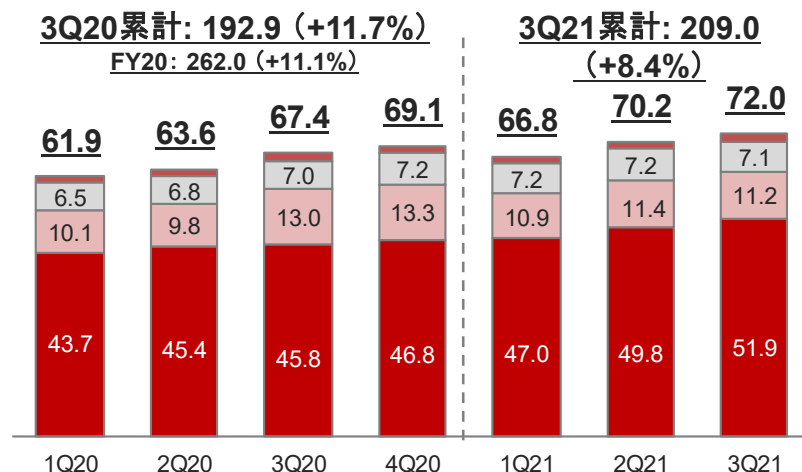


Ⅲ-3. 各サービス・事業の進捗：クラウドとデータセンター

単位：億円
%、YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比

クラウドサービス(ストック)売上の推移

売上 ■ プライベートクラウド ■ Raptor □ パブリッククラウド ■ 海外クラウド等



- 3Q21売上区分：90.2% SI運用(主にプライベート・マルチクラウド)
9.8% アウトソーシングサービス(主にパブリッククラウド)

▶ プライベートクラウド売上はマルチクラウド案件継続積み上げで堅調推移

- 派生してAWS(アマゾン)・マイクロソフト・グーグル等の外部クラウドサービス設備とのプライベート接続を提供する「IIJクラウドエクスチェンジサービス」(NWサービス売上計上)も好調
- 企業システムのフルクラウド化を促進する新クラウドサービス「IIJ GIO インフラストラクチャー P2 Gen.2」提供開始(21年10月提供開始)、案件増加中

▶ Raptor(SaaS型FXプラットフォーム、2008年10月提供開始)はFX取引見合いの売上変動影響でQoQ売上変動

- 店頭CFD(差金決済取引)システムを提供開始(22年1月提供開始)

データセンターの状況

▶ 国内16カ所でデータセンターを運用(21年12月末現在)

- うち14カ所はデータセンター事業者よりスペース調達
- うち白井・松江は自社保有データセンターでネットワーク・クラウド等の自社サービス設備基盤や顧客IT機器を預かるコロケーションサービス拠点として活用
 - ✓ 全国分散の賃借データセンタースペースを自社保有データセンターに集約することで運用効率改善等を展望

自社保有データセンターの概要

	松江データセンターパーク	白井データセンターキャンパス
所在地	島根県松江市	千葉県白井市
敷地面積	約1.6万㎡	約4万㎡
収容ラック数	約500	6,000超(最大) 1期棟：約700 2期棟：約1,100(予定)
稼働開始年	2011年4月 2期棟：2013年11月	2019年5月 2期棟：2023年4月より順次
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 日本初の商用外気冷却方式モジュール型データセンター(FY20平均PUE：約1.2) 環境マネジメントシステム等取得 実質再生可能エネルギー由来の電力導入でカーボンニュートラルの実現に向けた取り組み推進中(22年2月～) 	<ul style="list-style-type: none"> システムモジュール型採用 AI利用のファシリティ・IT一体制御 ロボット利用等による運用自動化・省人・無人化 大容量リチウムイオン蓄電池設置(テスラ社製)

- 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ます。

IV. FY21業績見通し(21年11月より変更なし)

単位: 億円

	売上高比	売上高比	進捗率
	FY21見通し (2021年11月修正)	3Q21累計実績 (2021年4月～12月)	
売上収益	2,285	1,656	72%
売上原価	78.2% 1,787	77.8% 1,288	72%
売上総利益	21.8% 498	22.2% 368	74%
販売管理費等	12.2% 278	12.4% 205	74%
営業利益	9.6% 220	9.8% 163	74%
税引前利益	9.4% 215	10.6% 176	82%
当期利益	6.0% 137	7.0% 115	84%

売上高比	前期比	
FY20実績 (2020年4月～2021年3月)	(FY21見通しとFY20実績の比較)	
2,130.0	+7.3%	+155.0
81.1% 1,727.2	+3.5%	+59.8
18.9% 402.8	+23.6%	+95.2
12.2% 260.3	+6.8%	+17.7
6.7% 142.5	+54.4%	+77.5
6.6% 140.3	+53.2%	+74.7
4.6% 97.1	+41.1%	+39.9

3Q21決算発表日時点のFY21見通し状況の想定

- ◆ 売上収益 : PTC売上ずれ込み等でFY21見通しに対して若干ビハインドの状況認識
- ◆ 営業利益 : NWサービス積み上げ・モバイル接続料改定等でFY21見通し超過の状況認識
- ◆ 税引前利益 : ディーカレット暗号資産事業売却関連損失を吸収しFY21見通し超過の状況認識

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

Appendix 配当推移

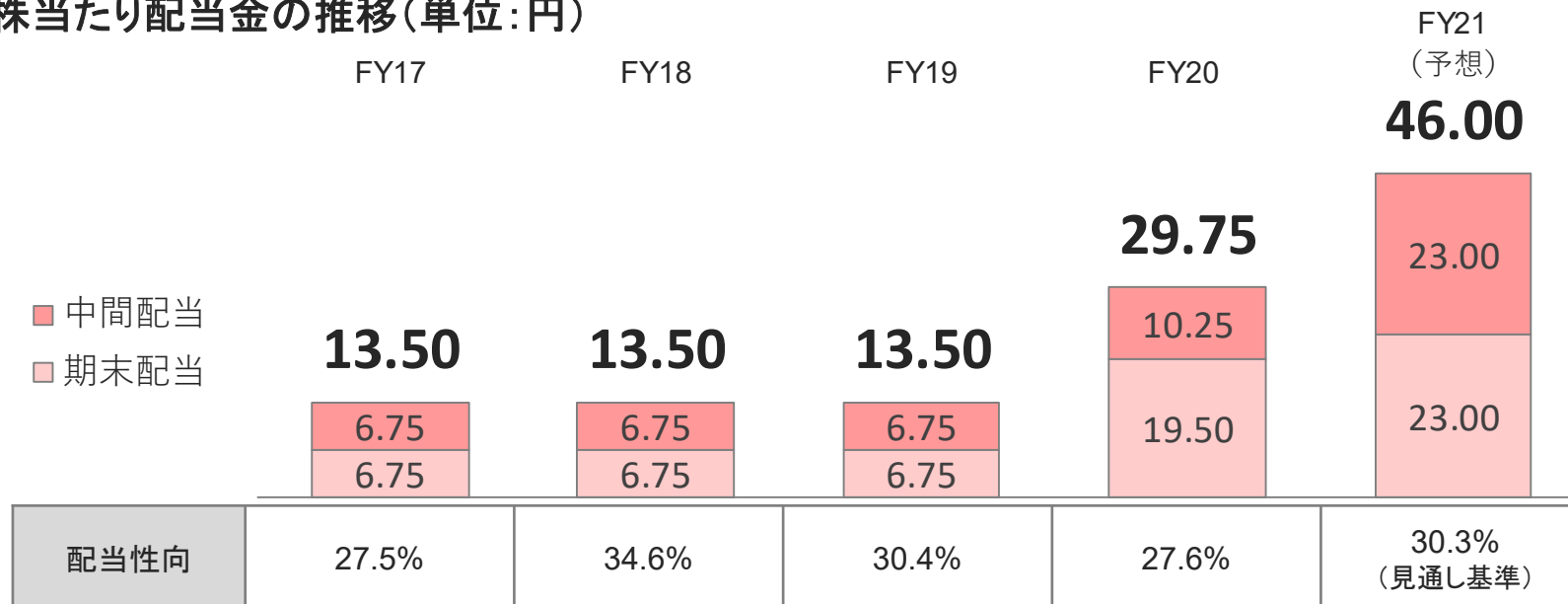
◆ 株主還元の基本方針:

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

◆ 増益進展に伴い中間配当より期初予想を超え増配

	FY20 実績	FY21期初予想 (21年5月発表)	FY21予想 (21年11月修正)	前年同期比
中間配当(円)	10.25	19.50	23.00	+12.75
期末配当(円)	19.50	19.50	23.00	+3.50
年間配当(円)	29.75	39.00	46.00	+16.25

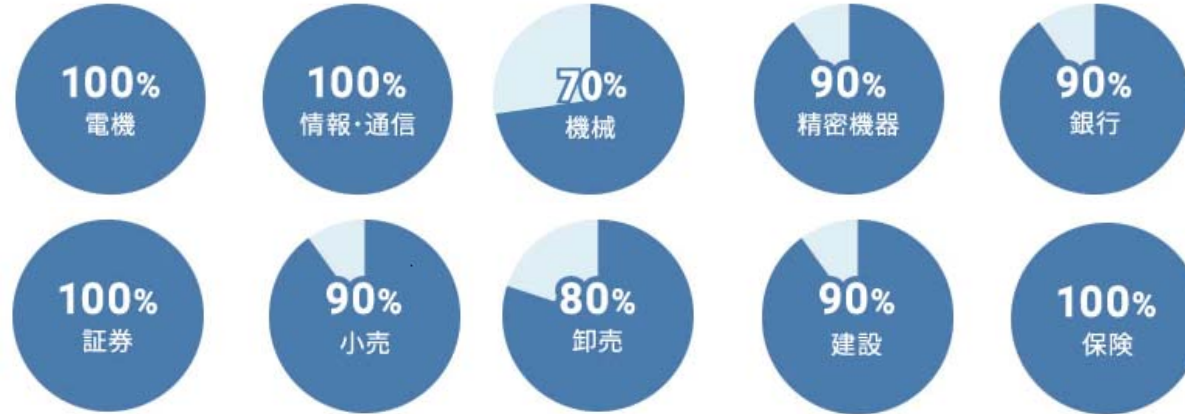
◆ 1株当たり配当金の推移(単位:円)



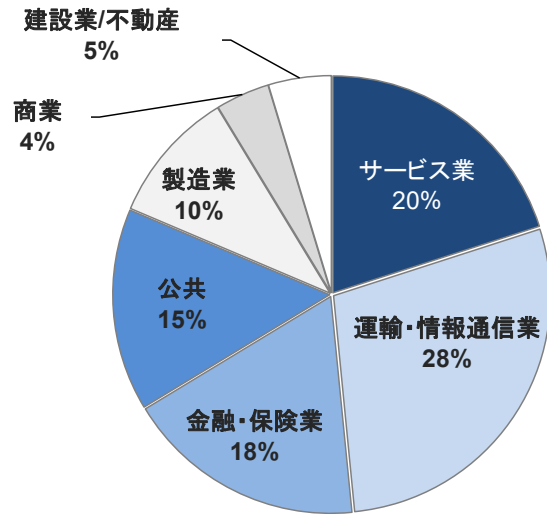
・ 2021年1月1日に当社株式1株を2株に分割しており、本スライドではそれ以前の配当額を分割後ベースに補正して表示

Appendix IJグループ顧客数：13,000社

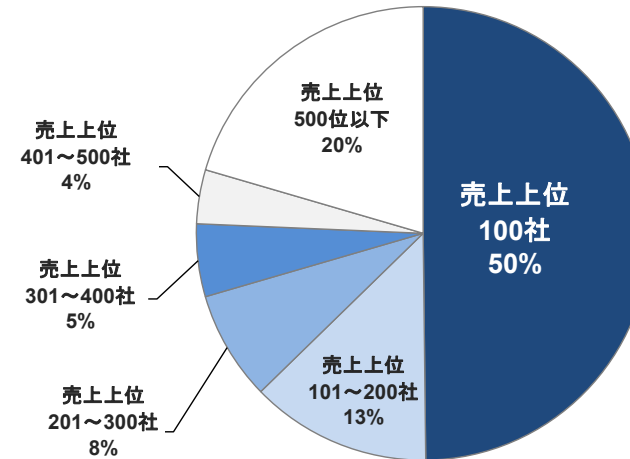
業界TOP10企業への浸透率



顧客業種別売上分布



顧客別売上分布



- IJグループ顧客数は21年3月末時点
- 業界企業への浸透率は、業界ごとの連結売上高上位10社(出典:Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーを基に当社作成)のうち、IJがサービスを提供している比率であり、FY20 IJ単体実績を基に当社作成
- 顧客別/顧客業種別売上分布はFY20 IJ単体実績を基に当社作成

Appendix 売上計上区分

単位: 億円

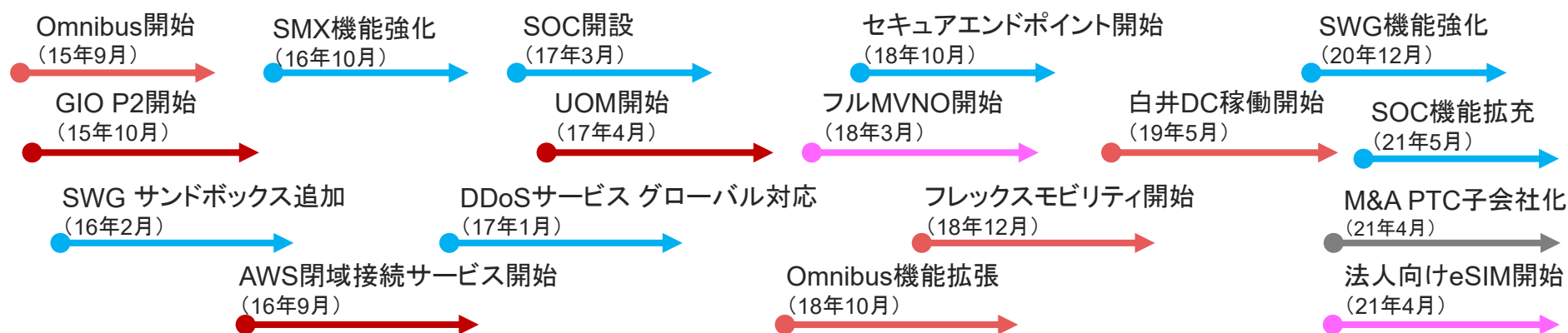
売上区分		3Q21累計売上	主なサービス内容		事業状況・今後の展望				
ネットワークサービス	法人向けインターネット接続	280.8	IP	100.7	<ul style="list-style-type: none"> 創業来のコアサービス 法人向け高信頼専用線サービス(帯域保障・マルチキャリア・冗長構成等) 契約帯域に応じた単価設定。企業は基幹インターネット回線として利用 	<ul style="list-style-type: none"> 新規参入困難な成熟市場 優良顧客への独占的ポジション IT利用増・CDN普及等に伴うインターネットトラフィック増加による利用通信量・帯域幅増加で継続増収展望 			
			モバイル	151.3	<ul style="list-style-type: none"> IoT等法人モバイル 75.2 MVNE(他MVNO卸) 76.2 	<ul style="list-style-type: none"> IoT/法人/個人等の多種多様なモバイルトラフィックをバランスよく共通インフラに收容することでインフラ稼働率向上・粗利向上を展望 <ul style="list-style-type: none"> 法人: 中長期需要拡大展望 個人: 厳しい競争の中、新プラン訴求等で回線数純増 			
	個人向けインターネット接続	177.8	モバイル	155.6	<ul style="list-style-type: none"> データ通信中心の安価なSIMサービス IJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売 				
	WAN (Wide Area Network)	194.0	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	298.3	自社開発のインターネット関連の多種多様なサービス群(セキュリティ、データセンター、リモートアクセス関連等) <table border="1" style="width: 100%; margin-top: 10px;"> <tr> <td>セキュリティ</td> <td>161.5</td> <td>パブリッククラウド</td> <td>21.5</td> </tr> </table>		セキュリティ	161.5	パブリッククラウド	21.5	<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	161.5	パブリッククラウド	21.5						
SI	運用保守	440.0	<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 <table border="1" style="width: 100%; margin-top: 10px;"> <tr> <td>オンプレミス</td> <td>252.4</td> <td>プライベートクラウド等</td> <td>187.5</td> </tr> </table>		オンプレミス	252.4	プライベートクラウド等	187.5	<ul style="list-style-type: none"> 社内基幹システムクラウド化の流れ、中長期の事業機会拡大を展望 一定のシステムは将来クラウドに収斂 構築案件積み上げに伴い運用保守継続増収
	オンプレミス	252.4	プライベートクラウド等	187.5					
	構築 (含む機器販売)	244.1	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 84.0%

一時売上

設備投資と事業展開の推移

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21 見通し
売上(億円)	1,578	1,762	1,924	2,045	2,130	2,285
営業利益率(%)	3.3	3.8	3.1	4.0	6.7	9.6
CAPEX(億円)	165	207	151	152	152	175
NWサービス	126	94	94	96	88	-
クラウド	36	79	19	26	28	-
白井DC	-	12	21	20	15	-
SI・その他	3	23	17	10	20	-
設備投資償却額(億円)	109	121	139	144	145	-
年度末従業員数(名)	3,104	3,203	3,353	3,583	3,805	-



- FY16は米国会計基準、FY17以降はIFRS
- 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資(CAPEX)による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産(オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等)の償却額を除外して算定

個人向けモバイル料金 新旧比較

		旧		新		
月額基本料金	ミニマムスタートプラン (3GB)	音声付き	1,600円	2ギガプラン	音声付き	780円
		データのみ	900円		データのみ	680円
	ライトスタートプラン (6GB)	音声付き	2,220円	4ギガプラン	音声付き	980円
		データのみ	1,520円		データのみ	880円
	ファミリーシェアプラン (12GB)	音声付き	3,260円	8ギガプラン	音声付き	1,380円
		データのみ	2,560円		データのみ	1,280円
		音声付き	3,260円	15ギガプラン	音声付き	1,680円
					データのみ	1,580円
		データのみ	2,560円	20ギガプラン	音声付き	1,880円
データのみ					1,780円	
従量料金	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しております。
- ・ 月額基本料金は税抜、音声通話従量は税込での表示です。
- ・ 音声通話従量は国内通話に限ります。新音声通話従量料金は21年9月11日に改定いたしました。

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 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		

- 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>
- 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(携帯キャリア)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。
- 上記接続料単価下段の減少%値YoYは前年接続料単価比。YoY(Year over Year)の略。
- FY21は2022年3月期を指す。その他同様。

セキュリティ事業：最近の新サービス(1)

IIJフレックスモビリティサービス/ZTNA(22年1月～)

ゼロトラストネットワークの機能を追加したリモートアクセスサービス

- Enterprise VPN** 最適化された快適な通信
- ZTNA** セキュアな接続コントロール
- DEM/可視化** 詳細な利用状況・リスクの把握

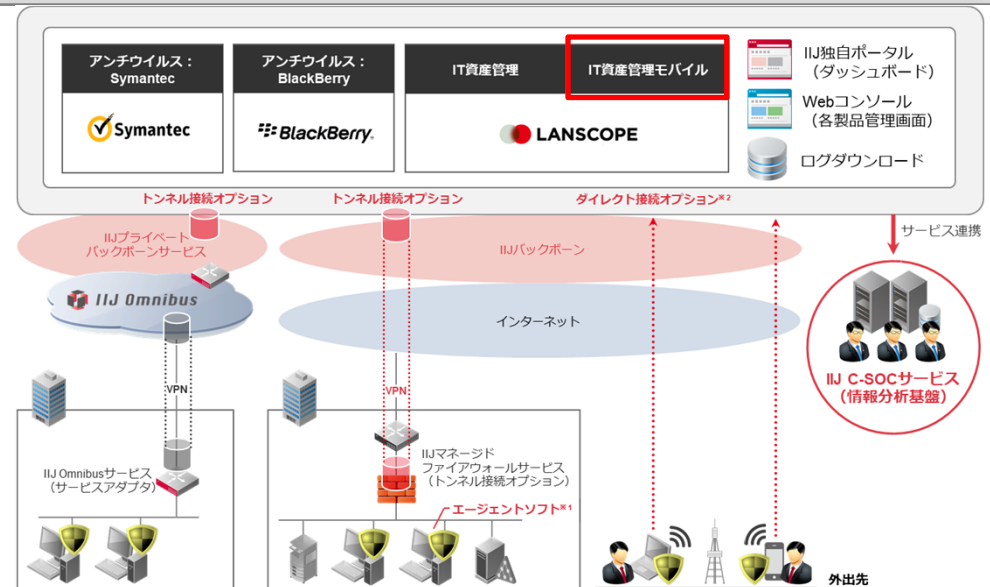


ZTNA : Zero Trust Network Access、DEM : Digital Experience Monitoring

IIJセキュアエンドポイントサービス IT資産管理モバイル(21年10月～)

クラウド型統合エンドポイントセキュリティサービスにモバイル端末の一元管理を可能にする「IT資産管理機能」を追加

- IT資産管理を効率化**
- 利用ルール違反のデバイスを特定**
- 端末の操作ログを自動取得**



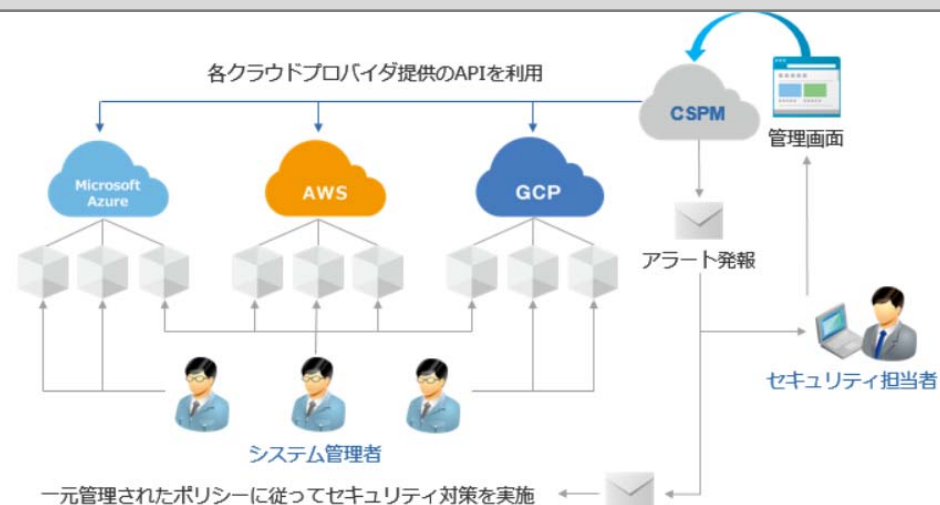
セキュリティ事業：最近の新サービス(2)

IIJ CSPM (Cloud Security Posture Management) ソリューション(21年2月～)

マルチクラウド環境のセキュリティリスクを可視化するソリューション

IaaSの設定不備による脆弱性を可視化

異なるクラウドプロバイダーの一括管理でクラウド特有のセキュリティリスクを低減



IIJ CASB (Cloud Access Security Broker) ソリューション(21年10月～)

クラウドサービス管理統制向けプラットフォーム

シャドーITの可視化

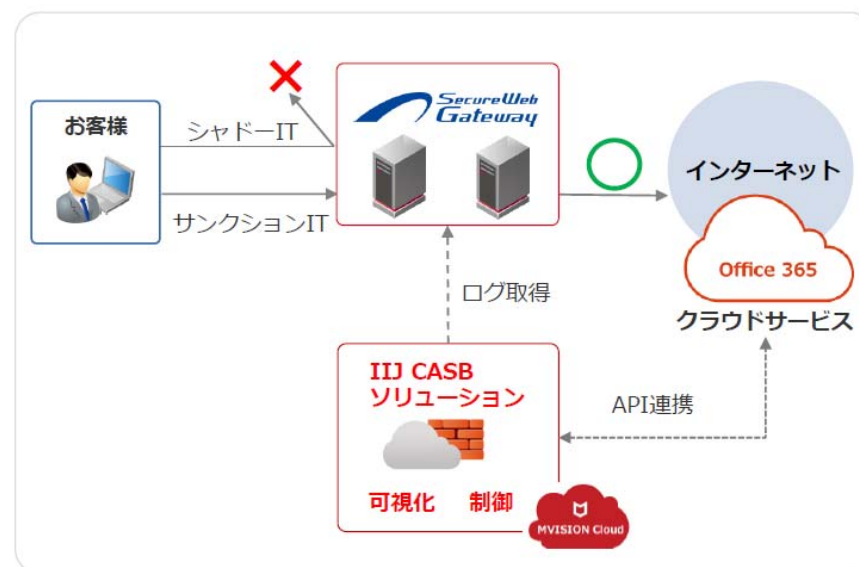
情報漏えい等の脅威に繋がるリスクのあるシャドーITの利用状況把握のためアクセス情報を可視化

サンクシオンITの可視化・制御

クラウドサービスのAPI連携で、利用状況を可視化し、クラウドファイルの隔離・共有権限の削除が可能に

導入後の運用サポート

ログ連携に必要なサーバをフルマネージド運用





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。