

# 2024年3月期 第3四半期 (3Q23累計) 連結業績説明資料 (2023年4月1日～2023年12月31日)

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)  
2024年2月7日

## 事業等のリスク

本資料の記載のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来の見通しに関する記述に該当します。将来の見通しに関する記述は、現在入手可能な情報に基づく当社グループまたは当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであり、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しています。また、今後の当社グループまたは当社の事業を取り巻く経営環境の変化、市場の動向、その他様々な要因により、これらの記述または仮定は、将来実現しない可能性があります。

# 目次

I. 決算概要	P. 2
II. 決算概況	P. 3 ~ 16
III. 各サービス・事業の進捗	P. 17 ~ 21
Appendix	P. 22 ~ 29
<b>【ご参考】会社紹介資料</b>	<b>P. 30 ~ 46</b>

- ・ FY23(2023年度)= 2024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、DCはデータセンター、PFはプラットフォームを指す
- ・ FY22についてはIAS第12号「法人所得税」遵及適用後の数値を記載

# I. 決算概要

## 多業種(公共・金融含む一般事業法人)のNW更改需要を捕捉 大型複合案件順次獲得 サービスインテグレーションモデル<sup>(※)</sup>・安定運用力との競争優位性を継続発揮

3Q23累計業績: NWサービスは堅調推移 SIは需要旺盛の一方、案件大型化に伴う行程長期化等で当期は下振れ推移 ドコモ データ接続料一括費用戻り効果反動減YoYのなか堅調に増益

(※) 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

売上		売上総利益		営業利益		当期利益	
2,011.0億円	+8.5%	459.5億円	+10.3%	202.8億円	+7.9%	129.8億円	+1.0%

NWサービス				SI			
売上		粗利		売上		粗利	
3Q22累計	3Q23累計	3Q22累計	3Q23累計	3Q22累計	3Q23累計	3Q22累計	3Q23累計
1,027.4	1,123.0	281.2	322.3	804.8	866.2	126.4	127.5
+9.3%		+14.6%		+7.6%		+0.8%	

NWサービス (除くモバイル)	<p>◆ 3Q23累計総売上: 781.6億円・+9.7%YoY</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>各サービス売上継続伸長 IP: +9.9%YoY・アウトソーシング: +13.9%YoY (うちセキュリティ: +16.0%YoY)・WAN: +3.2%YoY</li> <li>24年1月に国内トップクラスのSASE実績・総合力で大手金融機関向け大型NW更改案件獲得(約40億円・8年間)</li> </ul>
モバイル・IoT	<p>◆ 3Q23累計総売上: 341.4億円・+8.4%YoY (3Q22累計: +2.6%YoY) 3Q23末総回線数: 463.5万・+66.7万YoY (3Q22末: +59.2万YoY)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3Q23累計法人IoT売上+23.3%YoYと増収牽引: 既存取引拡張・新規継続獲得で高増収、MVNE・個人も2Q23からQoQ純増ペースへ</li> <li>3Q23にFY22 ドコモ データ接続料単価確定で一括費用戻り効果1億円強(3Q22 5億円強)</li> </ul>
SI	<p>◆ 3Q23累計受注: 構築 433.9億円・+26.9%YoY 運用 645.0億円・+11.6%YoY 3Q23末受注残: 構築 236.5億円・+41.6%YoY 運用 803.8億円・+18.9%YoY</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3Q23で事業会社向けサービス基盤構築・運用(約40億円・5年間)、海外AI基盤向け大口サーバ構築・運用(約30億円・3年間、NVIDIAセールスパートナーのPTC案件)等獲得</li> <li>3Q23に海外DC案件(売上28億円・相応利益規模)想定通り計上</li> <li>FX事業者向けシステム提供(Raptor)基盤刷新・ソニー銀行が第一号ユーザー</li> </ul>
トピックス	<p>➢ ディーカレット: デジタル証券のデジタル通貨決済実現に向けPF提供会社Securitizeと提携(24年1月)、国内初デジタル通貨PFサービス提供開始に向け鋭意準備中(24年7月予定)</p>

中長期での業績拡大加速に向けた事業基盤の強化が着実に進展中

## II - 1. 連結業績サマリー

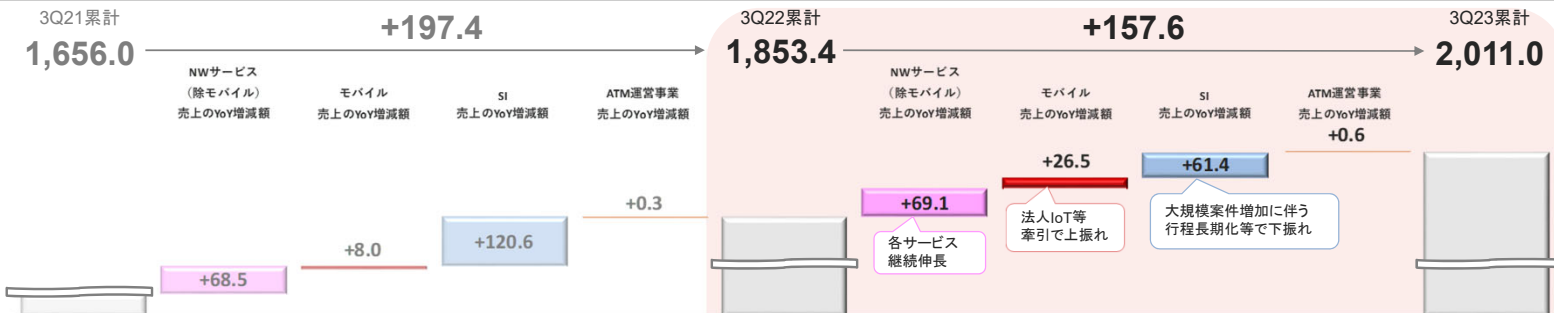
	売上高比		売上高比		売上高比	
	3Q23累計 2023年4月～2023年12月	3Q22累計 2022年4月～2022年12月	前期比		FY23見通し (従来通り) 2023年4月～2024年3月	前期比
売上収益	2,011.0	1,853.4	+8.5%	+157.6	2,860	+13.2%
売上原価	77.1% 1,551.5	77.5% 1,436.8	+8.0%	+114.6	77.1% 2,205	+13.2%
売上総利益	22.9% 459.5	22.5% 416.6	+10.3%	+43.0	22.9% 655	+13.1%
販売管理費等	12.8% 256.7	12.3% 228.7	+12.3%	+28.1	11.9% 340	+10.8%
営業利益	10.1% 202.8	10.1% 187.9	+7.9%	+14.9	11.0% 315	+15.7%
税引前利益	9.8% 196.5	10.3% 190.2	+3.3%	+6.3	10.6% 304	+11.1%
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	6.5% 129.8	6.9% 128.5	+1.0%	+1.3	7.2% 207	+9.9%

\* 当期利益は、ファンド評価益反動減あり(3Q22累計: 約+3.8億円、3Q23累計: 約△2.1億円)

## II - 2. 売上・営業利益 前年同期比増減分析

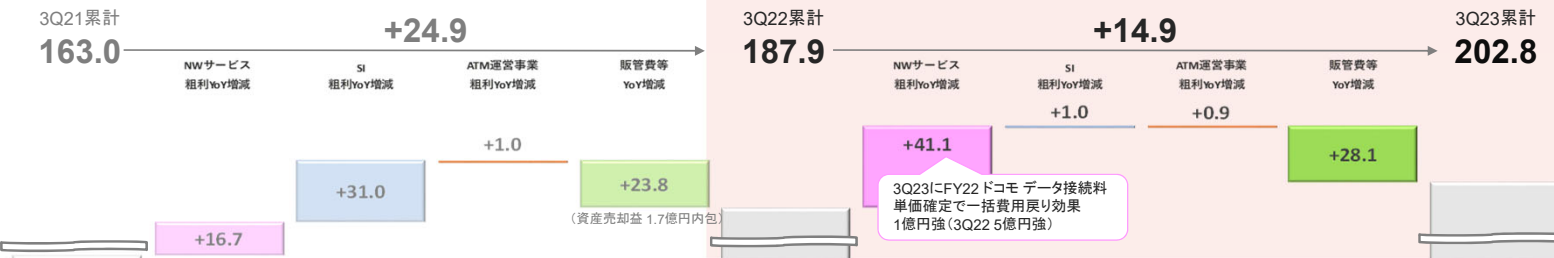
単位: 億円  
YoY = 前年同期比

### 売上



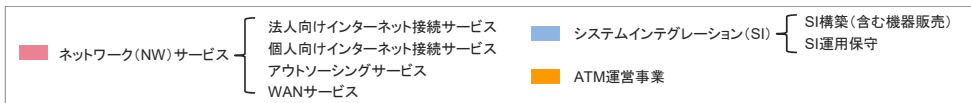
- NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイル売上は、IJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IJmio)の合計額を記載

### 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(共通原価があり会計分解不能)
- 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



**3Q22累計: 185,339 [+11.9%]**

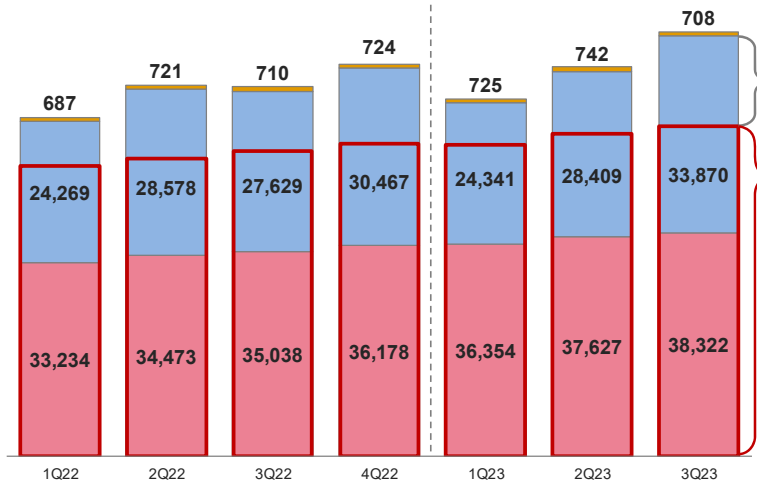
**FY22: 252,708 [+11.7%]**

**58,190   63,772   63,377   67,369**

**3Q23累計: 201,098**

**[+8.5%]**

**61,420   66,778   72,900**



### 一時売上

3Q23累計: 335.4億円(+12.0%YoY)  
(3Q23累計売上構成比: 16.7%)

### ストック売上

3Q23累計: 1,653.8億円(+7.9%YoY)  
(3Q23累計売上構成比: 82.2%)

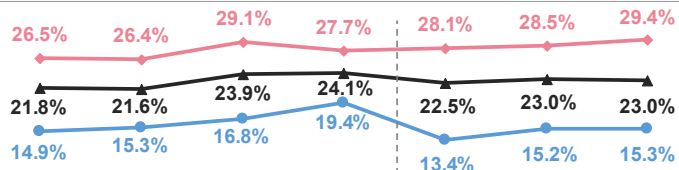
NWサービス売上(除くモバイルサービス)  
3Q23累計: 781.6億円(+9.7%・+69.1億円YoY)

モバイルサービス売上  
3Q23累計: 341.4億円(+8.4%・+26.5億円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

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



**3Q22累計: 143,683 [+11.5%]**

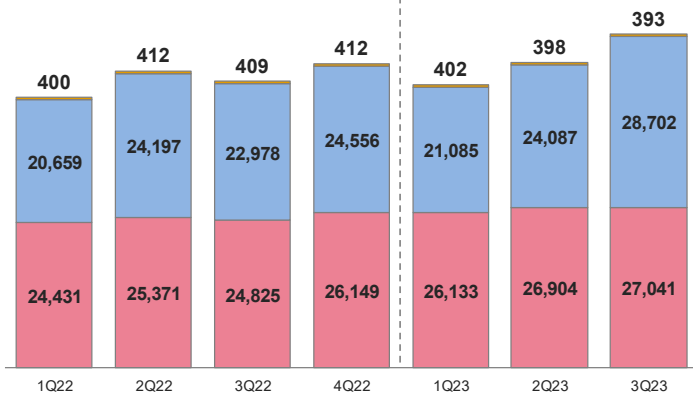
FY22: 194,800 [+11.5%]

**45,490 49,980 48,212 51,117**

**3Q23累計: 155,145**

[+8.0%]

**47,620 51,389 56,136**



### ◆ 売上総利益

➢ 3Q23累計: 459.5億円 (+10.3%YoY)

### ◆ NWサービス売上総利益

➢ 3Q23累計: 322.3億円 (+14.6%・+41.1億円YoY)

- 増収に伴いコンスタントに粗利率向上
- 3Q23累計粗利増加額+41.1億円YoYのうちNWサービス(除くモバイルサービス)売上に係る管理会計での粗利増加額は+30億円強YoY
- モバイルサービスも法人IoT売上増他で順調に粗利増加
- 3Q23にFY22 ドコモ データ接続料単価確定で一括費用戻り効果1億円強(3Q22 5億円強)

### ◆ SI売上総利益

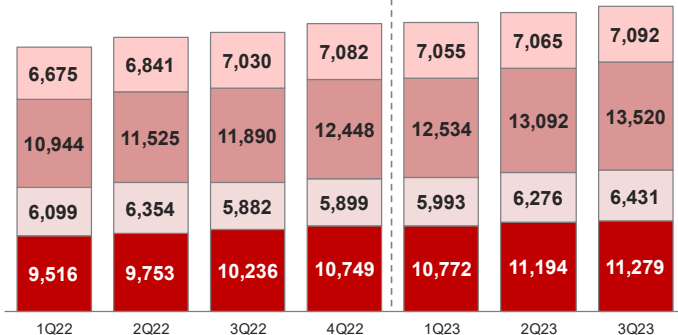
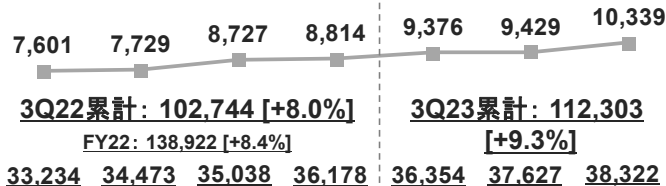
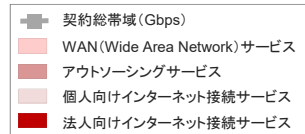
➢ 3Q23累計: 127.5億円 (+0.8%・+1.0億円YoY)

- 構築売上規模低調、大型案件への受注前リソース投下、上期運用保守売上低成長(個別案件終了影響)等で当期粗利率低調傾向

・ ネットワークサービス粗利率についての補足: FY22粗利率27.5%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)  
・ 3Q22粗利率はFY21ドコモ モバイルデータ接続料(帯域単価)確定で一括費用戻り効果5億円強内包

## 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
- MVNEはIIJモバイルMVNOプラットフォームサービスを指す
- 都立校向け回線開通で3Q22契約総帯域は約500Gbps増加
- 4Q22法人モバイル売上は大型モバイル個別案件フェーズ毎まとめ計上1億円強含む

### ◆ 法人向けインターネット接続サービス

- 3Q23累計: 332.5億円・+12.7%YoY
  - インターネットトラフィック (P.46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): 119.3億円・+9.9%YoY
  - うち法人モバイル (法人IoT等用途向け直接提供): 100.5億円・+23.3%YoY
  - うちMVNE (他MVNOへのサービス販売): 78.7億円・+6.4%YoY
    - ✓ 帯域単価低下に応じた期初単価低下影響を吸収し増収

### ◆ 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」)

- 3Q23累計: 187.0億円・+2.0%YoY
  - うち個人モバイル (IIJmio): 162.2億円・+1.8%YoY

### ◆ アウトソーシングサービス (自社開発の多種多様なNWサービス群)

- 3Q23累計: 391.5億円・+13.9%YoY
  - うちセキュリティ: 227.4億円・+16.0%YoY
    - ✓ NW更改案件増等に伴いSOC (セキュリティオペレーションセンター) 需要が急増中

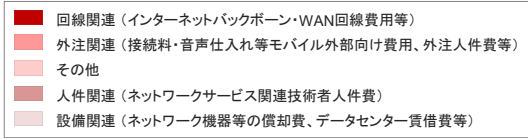
### ◆ WAN サービス (閉域網ネットワークサービス)

- 3Q23累計: 212.1億円・+3.2%YoY

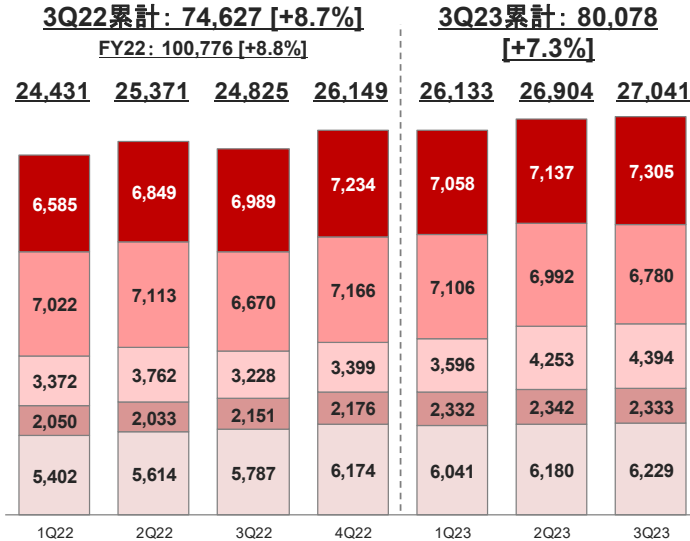


## II - 5. ネットワーク(NW)サービス ②原価の推移

単位: 百万円  
[ ], YoY = 前年同期比



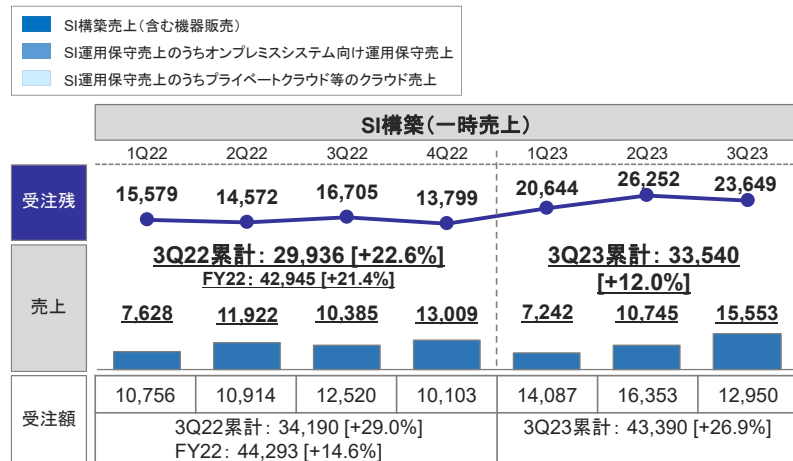
- 3Q23累計回線関連費用は、WAN売上増加等で増加傾向
  - ・ インターネットバックボーン回線コストはスケールメリット享受で安定推移
- 3Q23外注関連費用は、FY22 ドコモ モバイルデータ接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果1億円強内包(3Q22 5億円強)
- 3Q23累計その他費用は、売上増加に応じたSASE他ライセンス増等で増加傾向
  - ・ 3Q23累計モバイル端末仕入れ規模は約2億円縮小YoY
- 設備関連費用は、設備拡張等に伴い継続増加



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 ・ FY22確定単価比21.7%減 ・ 前回提示(22年3月)単価: 15,697円	・ 24年12月末確定予定
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	19,979円 ・ 23年12月末確定 ・ 3Q23プラス効果1億円強 ・ FY21確定単価比26.1%減
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	27,024円 ・ 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

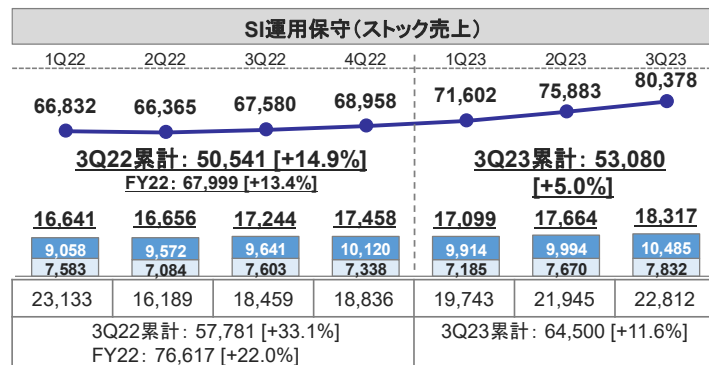
## II - 6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移

単位: 百万円  
[ ], YoY = 前年同期比  
QoQ = 前四半期比

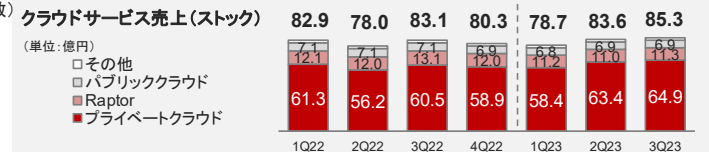


- 業界満遍なく需要動向は引き続き良好(3Q23獲得案件)
  - 事業会社向けサービス基盤構築・運用(約40億円・5年間、3Q23受注内数)
  - 海外AI基盤向け大ロサーバ構築・運用(約30億円・3年間、うち約8億円は3Q23 SI運用保守受注内数)
    - 子会社PTCがNVIDIA有カパートナーとして優位性発揮、アジアのAI基盤大型構築案件増加中
  - 大手金融機関向け大型NW更改(約40億円・8年間、うちSI計上は約8%)
- 大規模案件増加に伴う行程長期化等でSI構築売上は下振れ推移
- 3Q23で海外DC案件(売上28億円・相応規模利益)を想定通り計上
  - 同顧客後続にてFY24に約12億円、FY25以降に約20億円を売上計上予定(受注残内数)
- 小規模事業者PTCマレーシアを23年12月1日付で完全子会社化(連結業績影響は軽微)
  - マレーシアサポートセンターで業務効率向上を展望

- 1Q23構築受注に複数大型案件約30億円(2件の約15億円案件)・2Q23構築受注に干葉市向け案件約50億円内包
- 3Q23構築受注残236億円のうちFY24以降売上計上予定分約140億円内包  
(3Q22構築受注残167億円のうちFY23以降売上計上予定分約70億円内包)



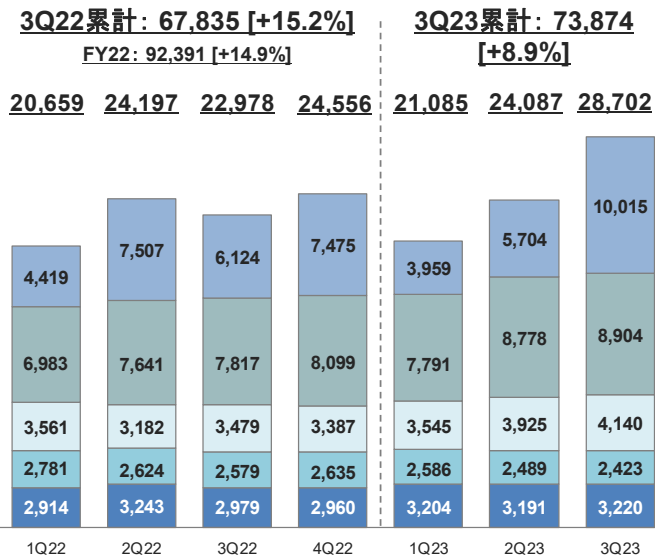
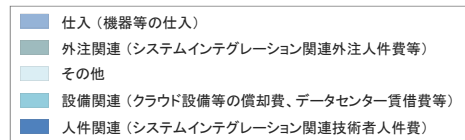
- 1Q23オンプレミスシステム向け運用保守売上は4Q22末に大口運用案件終了で約2億円QoQ減
- 1Q22運用保守受注は、複数年確定大型案件(約30億円)内包(1年契約分受注・自動継続が一般的)、2Q23運用保守受注は、干葉市向け複数年確定約20億円内包



- FX事業者向けシステム提供(Raptor)基盤刷新・ソニー銀行が第一号ユーザー

- 3Q23クラウド売上計上区分: 91.9%システム運用保守、8.1%アウトソーシングサービス
- 1Q23及び2Q22は特定ゲーム顧客要因のマルチクラウド減少で減収

## II - 6. システムインテグレーション(SI) ②原価の推移



- ▶ 仕入・外注関連・その他費用等は案件・売上規模に一定連動
  - ・ 海外DC案件(売上28億円)に紐づく原価は主として仕入に計上
- ▶ 外注関連費用は契約前活動等で費用計上増加(契約確定後は仕掛り計上)の傾向
- ▶ その他費用は顧客状況等で増減のマルチクラウド向けライセンス費用等を一部内包
- ▶ 設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし

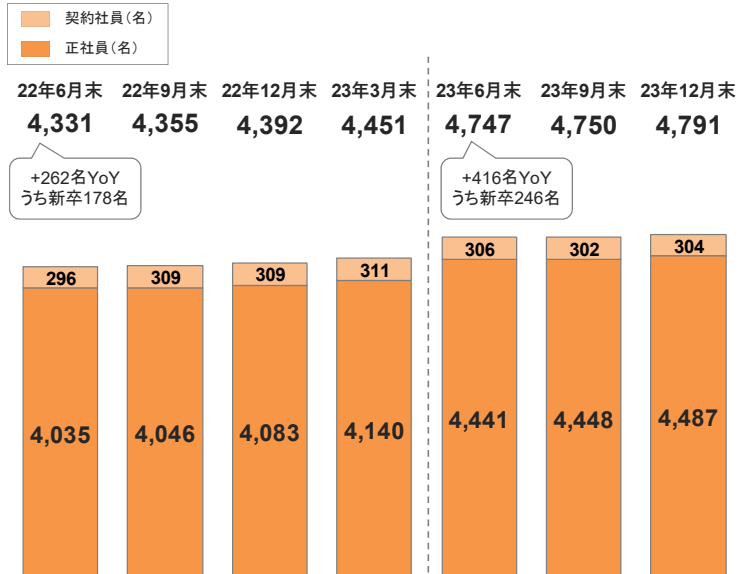
### SI関連外注人員数推移 (単位: 名)

1Q22末	2Q22末	3Q22末	4Q22末	1Q23末	2Q23末	3Q23末
1,327	1,390	1,393	1,385	1,367	1,395	1,456

- ▶ プロパー人員規模比で外注人員規模拡大可能な水準
- ▶ 案件獲得前・進行中案件多く外注人員数は高水準推移

## II - 7. 人的資本関連

### 連結従業員数の推移



- ▶ FY23連結従業員純増計画：400名程度、想定通り推移
  - ・ うち新卒新入社員数 246名
  - ・ 当面向水準との新卒採用強化の方針
- ▶ 24年4月入社予定新卒社員数：300名強

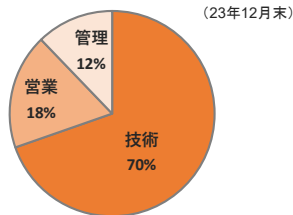
### 連結人件関連費の推移

単位：百万円

	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23
連結人件関連費 (前年同期比)	8,177 (+5.4%)	8,655 (+9.7%)	8,341 (+6.1%)	8,506 (+6.5%)	9,358 (+14.4%)	9,252 (+6.9%)	9,410 (+12.8%)
	3Q22累計：25,172 (+7.1%) FY22：33,678 (+6.9%)				3Q23累計：28,019(+11.3%)		
売上高比率	14.1%	13.6%	13.2%	12.6%	15.2%	13.9%	12.9%

- ▶ 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%
  - ・ 既存社員給与レンジも併せ改定
- ▶ 人員拡充・報酬改定等により想定通り人件関連費増加

### 連結従業員数の分野別内訳



- ▶ 新卒新入社員数の分野別内訳もほぼ同様の内訳

### 離職率の推移

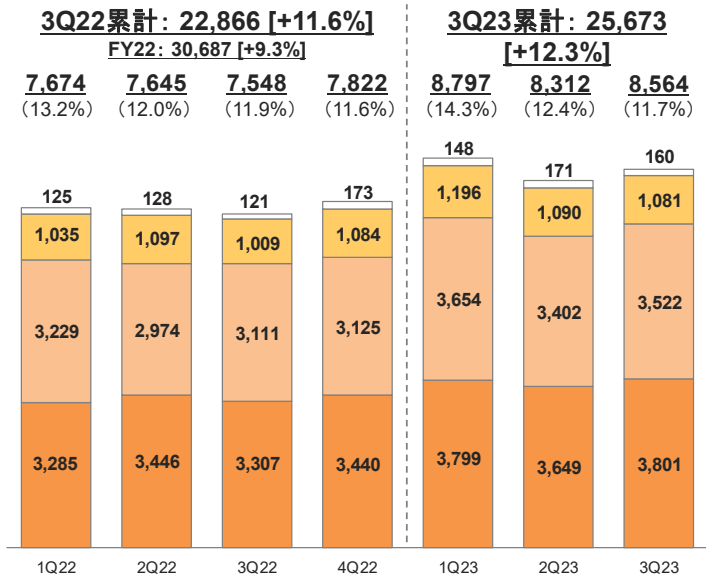
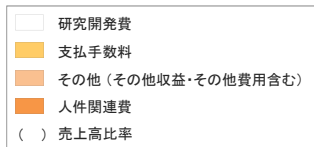
- ▶ 業界平均比低い離職率

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

- ・ 離職率は、IJJ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

## II - 8. 販売管理費等の推移

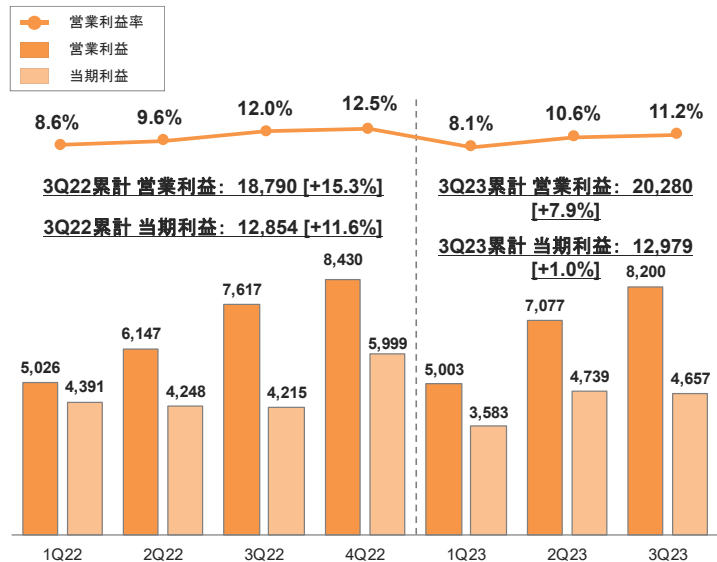
単位：百万円  
 [], YoY = 前年同期比  
 QoQ = 前四半期比



- ほぼ想定通りに推移  
 （1Qは研修等で増加、2Q・3Qは通常推移）
- 支払手数料は主に個人販売手数料・人事採用費等
- その他費用は広告宣伝費・出張旅費等の行動関連費用増で増加傾向
- 従業員数増加等に伴い人件関連費増加

・ 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  
 ・ 1Q23その他は資産売却益(1Q22+1.7億円)の反動減あり  
 ・ 1Qは人件関連費・その他費用が新卒入社に伴う研修費用増加等で増加、2Qはエンジニア採用新卒社員の現場配属(売上原価にて計上)等に伴い減少QoQ

## II-9. 利益の推移



3Q22累計 営業利益: 18,790 [+15.3%]

3Q22累計 当期利益: 12,854 [+11.6%]

3Q23累計 営業利益: 20,280

[+7.9%]

3Q23累計 当期利益: 12,979

[+1.0%]

1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	
1,611	152	△1,374	△97	632	114	△957	金融損益(純額)
△14	△64	△83	△42	△154	△119	△150	持分法投資損益
△2,136	△1,982	△1,931	△2,266	△1,824	△2,320	△2,365	法人所得税費用
96	5	14	26	74	13	71	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、ファンドはPLで認識
- FY22についてはIAS第12号「法人所得税」適及適用後の数値を記載

### ◆ 営業利益

> 3Q23累計: 202.8億円・+7.9%YoY

### ◆ 税引前利益

> 3Q23累計: 196.5億円・+3.3%YoY

- 為替差益: +268百万円 (3Q22累計: +323百万円)
- ファンド評価損益等: △212百万円 (3Q22累計: +376百万円)

1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	FY23想定
+1,200	△5	△820	△73	+310	+13	△535	±0

✓ 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: △422百万円 (3Q22累計: △161百万円)  
うちディーカレット関連 (出資比率: 38.2%)

1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	FY23想定
△78	△102	△94	△109	△125	△124	△143	約△800

✓ 国内初の商用デジタル通貨(DCJPY)PFサービス開始予定(24年7月、P.25ご参照)

### ◆ 当期利益

> 3Q23累計: 129.8億円・+1.0%YoY

## II - 10. 連結バランスシートのサマリー

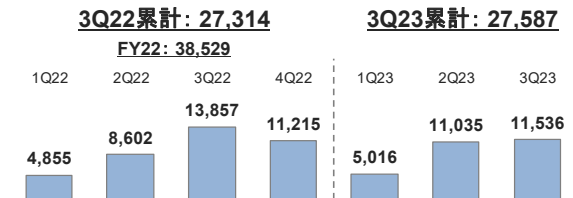
	23年3月末	23年12月末	増減		23年3月末	23年12月末	増減
現金及び現金同等物	42,472	<b>41,419</b>	△1,053	営業債務及びその他の債務	22,313	<b>27,011</b>	+4,698
営業債権	41,340	<b>44,043</b>	+2,703	借入金（流動・非流動）	20,430	<b>30,190</b>	+9,760
棚卸資産	3,188	<b>3,783</b>	+595	契約負債・繰延収益（流動・非流動）	17,978	<b>20,272</b>	+2,294
前払費用（流動・非流動）	27,920	<b>37,376</b>	+9,456	未払法人所得税	4,034	<b>2,651</b>	△1,383
有形固定資産	23,321	<b>28,048</b>	+4,727	退職給付に係る負債	4,513	<b>4,833</b>	+320
使用権資産	46,675	<b>40,788</b>	△5,887	その他の金融負債（流動・非流動）	48,800	<b>49,520</b>	+720
うち、オフィス・データセンター等オペリース	31,233	<b>26,618</b>	△4,615	うち、オフィス・データセンター等オペリース	31,610	<b>27,111</b>	△4,499
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	15,442	<b>14,170</b>	△1,272	うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	16,447	<b>15,124</b>	△1,323
のれん・無形資産	26,475	<b>27,512</b>	+1,037	その他	8,823	<b>9,806</b>	+983
持分法で会計処理されている投資	5,785	<b>5,225</b>	△560	<b>負債合計:</b>	<b>126,891</b>	<b>144,283</b>	+17,392
その他の投資	19,150	<b>22,273</b>	+3,123	資本金	25,562	<b>25,562</b>	-
その他	9,992	<b>12,063</b>	+2,071	資本剰余金	36,738	<b>35,685</b>	△1,053
				利益剰余金	51,202	<b>58,700</b>	+7,498
				その他の資本の構成要素	6,571	<b>9,033</b>	+2,462
				自己株式	△1,831	<b>△12,027</b>	△10,196
				<b>親会社所有者帰属持分合計:</b>	<b>118,242</b>	<b>116,953</b>	△1,289
				非支配持分	1,185	<b>1,294</b>	+109
<b>資産合計:</b>	<b>246,318</b>	<b>262,530</b>	+16,212	<b>負債及び資本合計:</b>	<b>246,318</b>	<b>262,530</b>	+16,212

- ・ 前払費用: 顧客向け案件、ライセンス・設備保守等で増加
- ・ 有形固定資産: 主として白井DC設備で増加

- ・ 借入金: 自己株取得資金等で増加
- ・ 親会社所有者帰属持分比率: 23年3月末 48.0%、23年12月末 44.5%、自己株取得・消却で減少

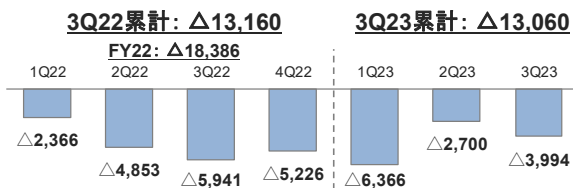
## II - 11. 連結キャッシュ・フロー

### 営業キャッシュ・フロー



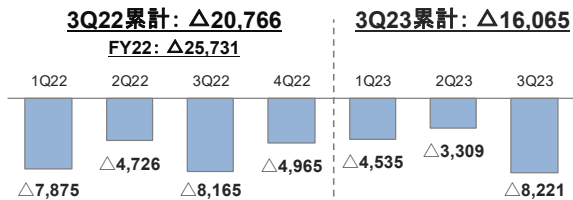
	3Q23累計 主内訳	前年同期比
税引前利益	19,645	+627
減価償却費及び償却費	21,929	+675
営業資産及び負債の増減	△6,931	△3,940
法人所得税支払	△7,897	+1,974

### 投資キャッシュ・フロー



	3Q23累計 主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△8,261	+1,499
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△5,778	△1,628

### 財務キャッシュ・フロー



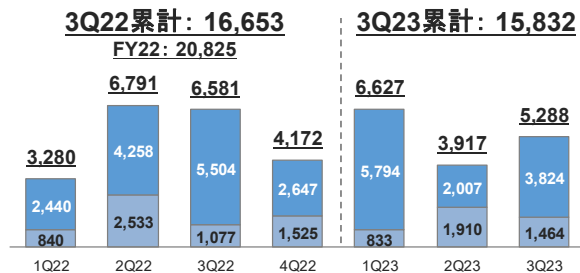
	3Q23累計 主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△15,053	△657
配当金の支払	△5,682	△781
長期借入金返済	△2,045	△545
短期借入金の増減(自己株取得資金の借入等)	11,800	+11,900
自己株式取得の支払	△11,405	△11,405



## 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

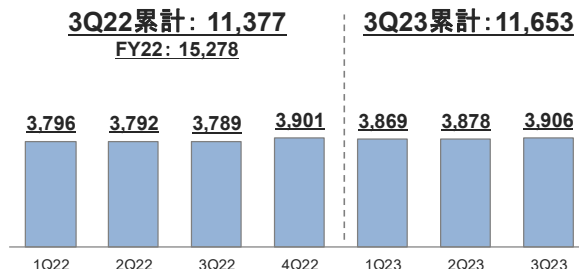


➢ CAPEXの主な内訳(単位: 億円)

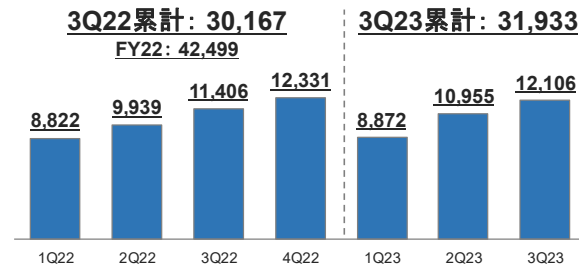
	3Q22累計	FY22	3Q23累計
NW恒常投資関連	79	100	97
クラウド関連	12	20	9
白井DC関連	53	54	38
顧客向け関連	23	29	14

➢ FY23 CAPEX想定: 225億円(含む白井DC2期棟分約70億円)

### 設備投資償却額



### 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

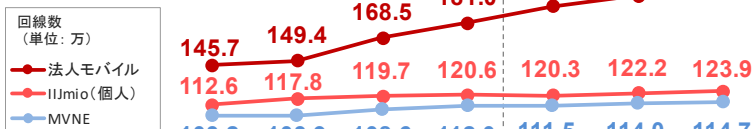
### Ⅲ-1. 大型複合フラッグシップ案件売上計上イメージ

案件概要	期間総額案件規模(約)	主な売上区分	受注時期	売上計上時期
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	21年1月	22年3月より
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	22年5月	23年1月より
都立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	22年4月	22年10月より
行政情報基盤システム構築	50億円・4年間	NWサービス・SI構築/運用保守	22年5月	22年10月より
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構築/運用保守	23年1月	23年1月より
大手製造業向け大型NW更改	50億円・5年間	NWサービス	23年2月	23年3月より
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	22年12月	FY24より売上計上開始予定
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構築/運用保守	22年12月・23年1月	FY24より売上計上開始予定
海外DC構築	28億円・3Q23	SI構築	22年11月	23年12月売上計上
海外DC後続案件	12億円・FY24 20億円・FY25以降	SI構築	FY22下期	FY24・FY25以降に売上計上予定
大手SI事業者向け次期NW統合	10億円・5年間	NWサービス	23年4月	FY24より売上計上開始予定
大手通信事業者向けセキュリティ強化案件	15億円・5年間	SI構築/運用保守	23年4月	23年8月より
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	23年4月	FY24より売上計上開始予定
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	23年5月	FY24より売上計上開始予定
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	23年9月	25年1月より売上計上予定(FY24に約50億円)
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	23年12月	FY24より売上計上開始予定
AI基盤向け大口サーバ構築 (シンガポールSI子会社PTCIにて獲得)	30億円・3年間	SI構築/運用保守	23年12月	FY24より売上計上開始予定
大手金融機関向け大型NW更改	40億円・8年間	NWサービス・SI構築/運用保守	4Q23	FY25より売上計上開始予定

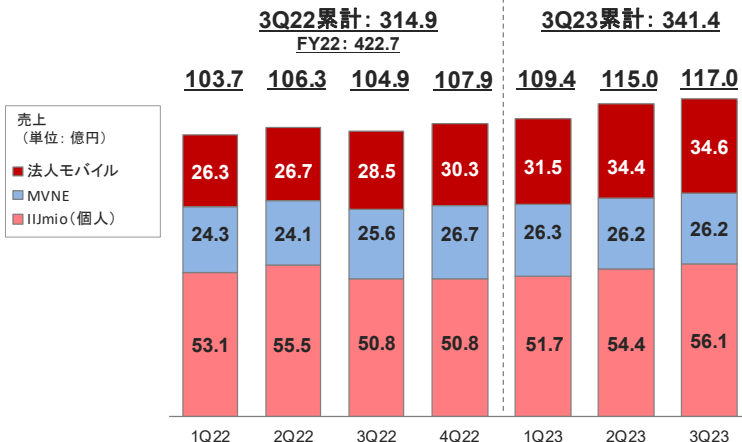
今回  
獲得

## Ⅲ-2. モバイル・IoTの事業状況

### モバイル回線数の推移



### モバイル売上の推移



- ・ 4Q22法人モバイル売上には、大型モバイル個別案件フェーズ毎まとめ計上1億円強含む
- ・ 法人モバイル回線数: 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、3Q22は既存見守りGPS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

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

- 3Q23累計売上: 100.5億円 (+19.0億円YoY)
- 3Q23末回線数: 224.9万 (+21.1万QoQ)
  - ・ 既存取引拡張・新規継続獲得で高増収、見守りGPSトラッカー、タクシー搭載端末、ドライブレコーダー、訪日外国人向けサービス等の大口追加発注等で大幅伸長

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

- 3Q23累計売上: 78.7億円 (+4.7億円YoY)
- 3Q23末回線数: 114.7万 (+0.8万QoQ)
- 3Q23末MVNE顧客数: 189社 (+13社YoY)
  - ・ ケーブルテレビ事業者 (94社)・大手小売り他

### ◆ IIJmio (個人モバイル)

- 3Q23累計売上: 162.2億円 (+2.8億円YoY)
  - ・ 訪日外国人向けプリペイド型SIM「Japan Travel SIM」でeSIMサービス・大容量データプラン提供開始 (24年2月、3GB~55GB、利用期間: 30日間)
- 3Q23末回線数: 123.9万 (+1.6万QoQ)、うち旧プラン回線数: 23.2万

(単位: 万)	1Q22末	2Q22末	3Q22末	4Q22末	1Q23末	2Q23末	3Q23末
ギガプラン回線数	75.7	83.7	87.8	90.8	92.8	96.3	99.5

### ➢ 国内SIM型MVNOマーケットシェア推移 (出典: 総務省)

	22年12月末		23年3月末		23年6月末		23年9月末	
1位	IIJ	19.7%	IIJ	19.8%	IIJ	20.0%	IIJ	20.4%
2位	NTTレゾナント	11.1%	NTTレゾナント	11.9%	NTTレゾナント	12.2%	NTTドコモ(※)	11.3%
3位	オプテージ	9.1%	オプテージ	9.0%	オプテージ	9.0%	オプテージ	8.9%
4位	富士通	5.6%	富士通	5.6%	富士通	5.6%	富士通	5.6%
5位	ビッグロブ	4.9%	イオンリテール	4.8%	イオンリテール	4.7%	イオンリテール	4.8%

(※)23年9月末のNTTドコモはIBNTTレゾナントに係るもの

### Ⅲ-3. 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)

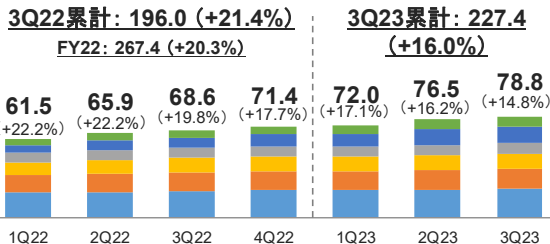
年度	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25
算定方式	実績原価方式			将来原価方式: MNOの将来原価等見込みに基づきMNOが先3年間の接続料単価見込みを提示する仕組み				
新単価						<b>23年3月提示</b> 24年12月末頃確定(予定) 15,644円 21.7%減YoY	13,084円 16.4%減YoY	11,255円 14.0%減YoY
確定単価	49,311円 6.0%減YoY	42,702円 13.4%減YoY	37,280円 12.7%減YoY	22年12月末確定 27,024円 27.5%減YoY	<b>23年12月末確定</b> 19,979円 26.1%減YoY			
旧単価					<b>22年3月提示</b> 20,327円 24.8%減YoY	15,697円 22.8%減YoY	13,207円 15.9%減YoY	
				<b>21年4月提示</b> 28,385円 23.9%減YoY	22,190円 21.8%減YoY	18,014円 18.8%減YoY		
			<b>20年3月提示</b> 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>

### Ⅲ-4. セキュリティの事業状況

単位:億円  
( ) = 前年同期比

#### 旺盛な需要継続でセキュリティサービス(ストック)売上大幅伸長



- ◆ 各サービス継続積み上げ
- ◆ 国内トップクラスのSASE導入・運用実績とノウハウで高い評価
  - ▶ 子会社IIJグローバルがPalo Alto Networks社「2023 JAPAC SASE Partner of the Year」(23年12月)、Zscaler社「Momentum Partner of the Year 2023」(23年10月)受賞
  - ▶ ベンダーニュートラルな立場でソリューション選定・設計・構築・導入・運用まで一括対応
- ◆ 「IIJ C-SOCサービス」への引き合い旺盛・大口NW更改に付帯しての提供機会増加
  - ▶ IIJの強み:
    - ・豊富な自社開発マネージド型ゲートウェイ(GW)セキュリティサービスとの連動
    - ・SOC対象にEDRやSASEを含め広範囲に監視可能
    - ・膨大な通信ログを独自インテリジェンスの生成と脅威検知に活用
- ◆ サービスラインアップ・機能の継続拡充
  - ▶ 「IIJ漏えいアカウント検知ソリューション」提供開始(23年11月)
    - ・漏えいアカウント情報の調査・検知・対応支援
  - ▶ 「IIJアタックサーフェスアセスメントソリューション」提供開始(23年11月)
    - ・サイバー攻撃対象となりうるIT資産を自動検出・リスク評価を実施

- ・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
- ・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ソフトする考え方
- ・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行う組織
- ・EDR(Endpoint Detection and Response)：PC等のユーザー端末(エンドポイント)で発生している挙動を自動的に収集したうえで、攻撃プロセスを関連付けて調査の迅速化等を実現する製品

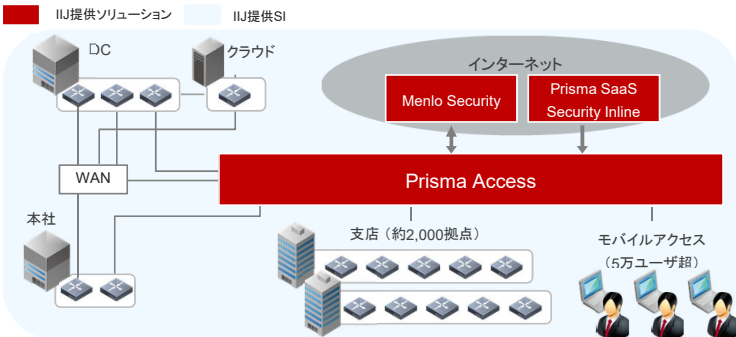
© Internet Initiative Japan Inc.

メールセキュリティ	Web GW
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ メールシステムのフルアウトソース、脅威メール対策等</li> <li>▶ IIJセキュアMXサービス(SMX)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウド型統合メールセキュリティサービス(06年9月提供開始)</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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</li> <li>▶ IIJセキュアWeb GWサービス(SWG)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウド型トータルWebセキュリティサービス(09年3月提供開始)</li> <li>・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</li> </ul> </li> </ul>
ネットワークセキュリティ	SASE
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ IIJ DDoS プロテクションサービス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・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(05年10月提供開始)</li> <li>・NW網持つ事業者ならではのサービスモデル</li> <li>・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、グローバルカバレッジ・テラビット級の大規模攻撃からも防御可能(17年1月～)</li> </ul> </li> <li>▶ IPS/IDS、WAF等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Prisma Access・Zscaler運用等</li> <li>▶ IIJセキュアアクセスサービス(ISA)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・22年9月提供開始</li> <li>・自社開発のSASEサービス</li> <li>・日本国内オペレーション、C-SOC他</li> <li>・IIJ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</li> </ul> </li> </ul>
ファイアウォール	SOC他
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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(06年10月提供開始)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ IIJ C-SOCサービス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・18年10月提供開始</li> <li>・ISPならではの運用型SOCサービス</li> <li>・IIJ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</li> <li>・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</li> </ul> </li> <li>▶ エンドポイントセキュリティ等</li> </ul>

### Ⅲ-5. 最近の取り組み

#### 大手金融機関向け大型NW更改案件

- ◆ 期間総額案件規模：売上 約40億円・8年間(24年1月獲得)
  - 主としてアウトソーシングサービスに売上計上(FY25より計上開始予定)
- ◆ 案件競合の大手レガシーSlerと大手通信キャリアに対し、豊富な大型SASE導入実績含む総合力評価で案件獲得



#### IIJ Raptorサービス 新基盤稼働開始・第一号ユーザー ソニー銀行

##### IIJ Raptor サービス

- 自社開発の金融機関向け替替取引サービス (売上はシステム運用保守に100%計上)
- 10年11月提供開始
- 顧客：SMBC日興証券、auカブコム証券、ソニー銀行、野村證券、ヒロセ通商等十数社・国内トップクラスのシェア

##### 新基盤について

- クラウドネイティブな構成
  - ✓ 従来比で拡張性・性能・セキュリティ機能等が大きく向上
- ソニー銀行が新基盤ユーザー第一号

#### ディーカレットDCP、Securitize Japanとデジタル証券提供に向け提携

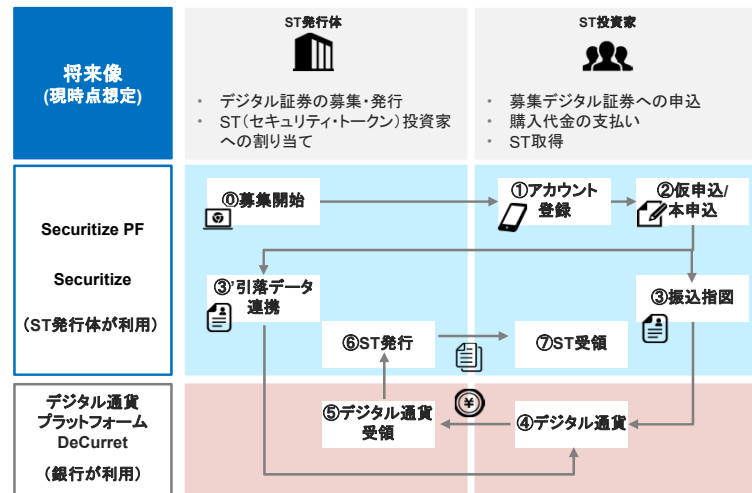
##### ㈱ディーカレットDCP

- 親会社ディーカレットホールディングスの株主は筆頭株主IIJ (出資比率：38.2%) 含む35社(金融機関、通信キャリア、商社、Sler、不動産、物流、小売り等)
- 国内初デジタル通貨PF(プラットフォーム)サービス提供開始予定(24年7月)

##### Securitize Japan㈱

- 親会社Securitize, Inc.(米)は17年創業のデジタル証券の発行・管理PF事業者

##### ◆ フロー図(案)



# Appendix FY23業績見通し (1) 23年5月発表・変更なし

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  
当期利益(通期)の前期比は、IAS第12号「法人所得税」の適及適用後の前期数値と比較

	売上高比		前期比	
	FY23見通し <small>(2023年4月～2024年3月)</small>	FY22実績 <small>(2022年4月～2023年3月)</small>		
売上収益	2,860	2,527.1	+13.2%	+332.9
売上原価	2,205 <small>77.1%</small>	1,948.0 <small>77.1%</small>	+13.2%	+257.0
売上総利益	655 <small>22.9%</small>	579.1 <small>22.9%</small>	+13.1%	+75.9
販売管理費等	340 <small>11.9%</small>	306.9 <small>12.1%</small>	+10.8%	+33.1
営業利益	315 <small>11.0%</small>	272.2 <small>10.8%</small>	+15.7%	+42.8
持分法投資損益	△6	△2	-	△4
税引前利益	304 <small>10.6%</small>	273.1 <small>10.8%</small>	+11.1%	+30.4
当期利益 <small>(親会社の所有者に帰属する利益)</small>	207 <small>7.2%</small>	188.5 <small>7.5%</small>	+9.9%	+18.7

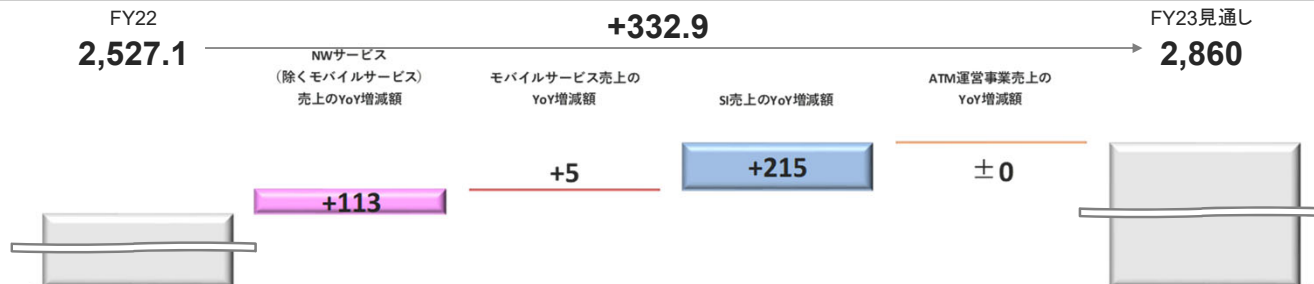
売上高比		前年同期比	
FY23上期見通し <small>(2023年4月～2023年9月)</small>			
1,380	+13.1%	+160.4	
1,079 <small>78.2%</small>	+13.0%	+123.8	
302 <small>21.8%</small>	+13.8%	+36.6	
168 <small>12.1%</small>	+9.3%	+14.3	
134 <small>9.7%</small>	+19.9%	+22.3	
△2 <small>9.4%</small>	-	△1	
130 <small>9.4%</small>	+1.1%	+1.4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

	売上想定的前提	粗利想定的前提
NWサービス <small>(除くモバイル)</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT活用継続進展で各サービス積み上げ</li> <li>大型複合案件の売上計上開始等で前期より伸長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>増収に伴う構造的増益継続</li> <li>粗利率は若干向上</li> </ul>
モバイル	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>個人は端末売上減で横ばい、MVNEは年度単価減等で減収</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
SI	<ul style="list-style-type: none"> <li>追い風事業環境継続で需要旺盛</li> <li>大型プロジェクト傾向・見込みで大幅伸長</li> <li>上期に海外DC構築案件(約30億円)計上予定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上規模増加で増益</li> <li>粗利率はほぼ前期並み</li> </ul>

その他想定的前提
<ul style="list-style-type: none"> <li>販管費等: 人件費等事業規模拡大に伴い増加</li> <li>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</li> <li>ファンド評価損益・為替損益は勘案せず</li> <li>連結従業員純増: 400名程度(うち新卒246名)</li> <li>CAPEX: 225億円(含む白井DC2期棟分約70億円)</li> </ul>

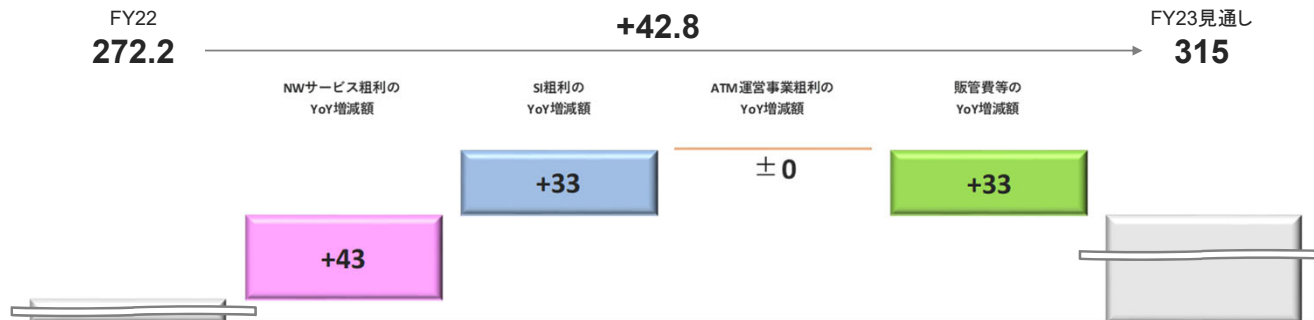
# FY23業績見通し (2) 23年5月発表・変更なし

## 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サービス租利は、NWサービス(除モバイル)売上とモバイル売上に係る租利(共通原価があり会計分解不能)
- 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

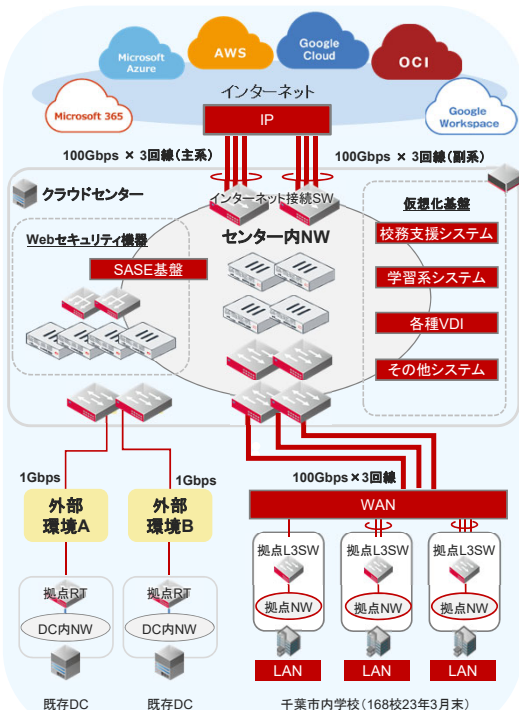


## 獲得済み大型サービスインテグレーション案件

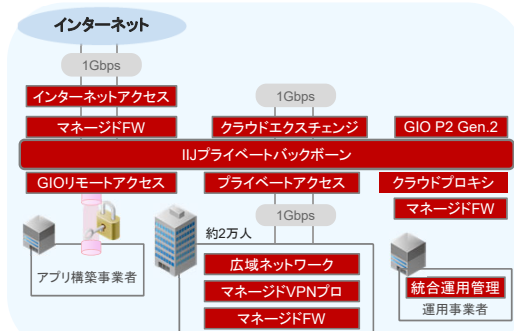
■ IIJ提供サービス・ソリューション系

□ IIJ提供SI

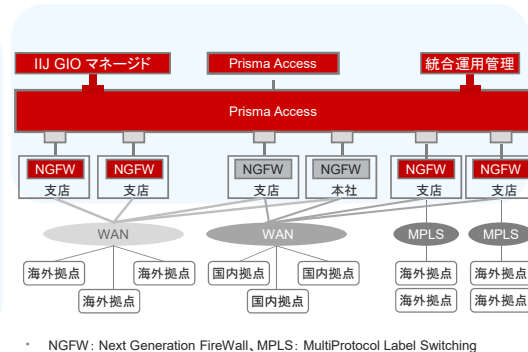
## 千葉市向け教育情報ネットワーク



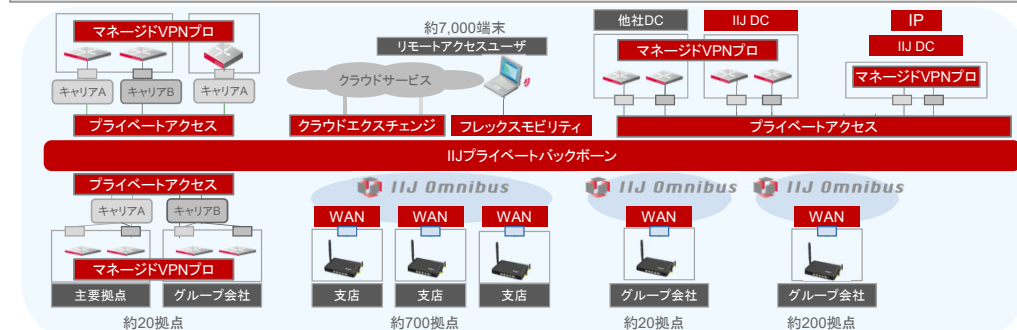
## 公共安全機関向け統合情報処理システム



## グローバル企業向け大型SASE案件



## 大手企業グループ向け統合ネットワーク案件

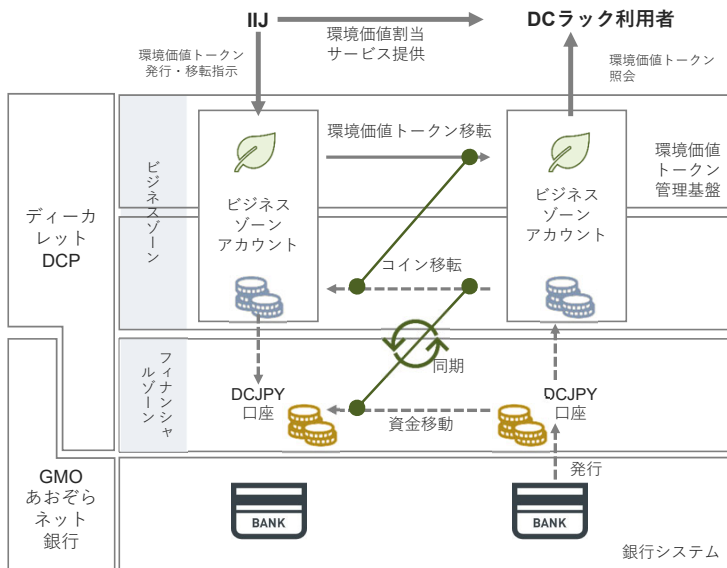


# Appendix 国内初の商用デジタル通貨の発行第1号案件・24年7月予定

## 案件概要

デジタル通貨の発行者	GMOあおぞらネット銀行
デジタル通貨の利用用途	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境価値取引のデジタルアセット化(デジタルトークン化)</li> <li>デジタル通貨DCJPYによる取引・決済</li> </ul>

## 二層構造デジタル通貨プラットフォーム上でのDCJPY流れ



## ディーカレットについて

ディーカレットHLD	株主 IJJ含む35社
ディーカレットDCP	株主: ディーカレットHLD100% 事業内容: <ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル通貨事業</li> <li>「デジタル通貨フォーラム」事務局</li> </ul> 構成メンバー: 100社以上の企業・団体と有識者・関連省庁 (金融庁、総務省、財務省、経済産業省、日本銀行)

## 「DCJPY」と信託方式ステーブルコインの違い

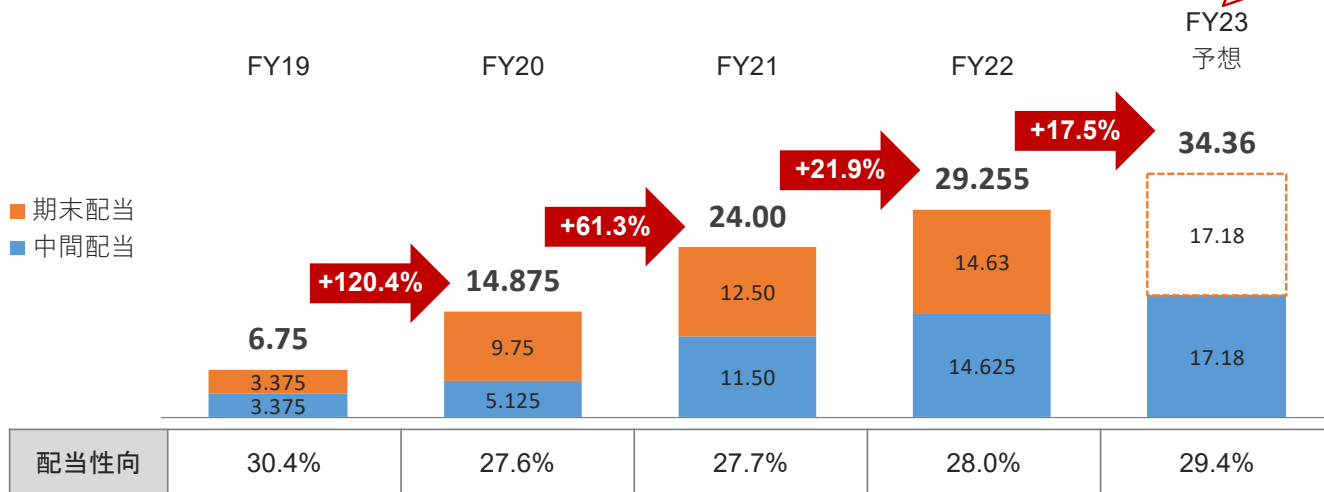
	ディーカレットのデジタル通貨「DCJPY」	信託方式ステーブルコイン
対応業法	銀行法	改正資金決済法(23年6月)
形態	銀行預金	ステーブルコイン
コイン発行スキーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>利用者の銀行保有預金口座から振替</li> <li>デジタル通貨プラットフォーム上に開設したデジタル通貨口座に同額のDCJPYを記帳することで発行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>発行に対応した信託口座に都度入金・信託財産を設定</li> <li>信託銀行にてステーブルコインを発行</li> </ul>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>現状決済スキームとの親和性</li> <li>発行者が信頼性の高い銀行</li> <li>DCJPYをサポートしている銀行であればどこでもデジタル通貨サービスを受けることができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>信託銀行に口座がない場合は信託口座の開設・都度入金が必要</li> <li>2社(信託銀行と送金先法人)以外へ送金する場合は、都度信託財産の追加設定が必要</li> </ul>

## Appendix 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

23年5月に114億円の  
自社株取得・消却を実施  
FY23総還元性向(予想): 約84%



- ・ 配当額は株式分割調整後で記載
- ・ 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
- ・ 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

株式分割  
21年1月

株式分割  
22年10月

## 個人向けモバイル料金 新旧比較

旧

新: ギガプラン(21年4月~)

最新料金

音声機能付きeSIMも同料金表

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
--------	---------

- ・ 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

## Appendix データセンター(DC)の状況

### ◆ 全国16カ所のDCを運用、うち松江と白井は自社保有(23年12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



テスラ社製蓄電池Powerpack



エッジコンピューティング環境



	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"> <li>国内初の外気冷却コンテナユニット採用</li> <li>需要に応じたコンテナ単位での増設可能</li> <li>オンサイト太陽光発電運用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外気冷却空調方式含む最新の省エネ方式採用</li> <li>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</li> <li>リチウムイオン蓄電池活用の空調電力のピークカット・シフト</li> <li>オンサイト太陽光発電運用</li> </ul>
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	1.33	1.31
FY23計画	<ul style="list-style-type: none"> <li>システムモジュール棟新設                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 予定: 24年2月着工、25年5月稼働開始</li> <li>✓ 建築面積 約2,000㎡</li> <li>✓ 300ラック規模</li> <li>✓ 投資50億円超(一部助成金活用)</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2期棟稼働開始(3期棟まで拡張可能)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 23年7月運用開始</li> <li>✓ エリア敷地 約8,000㎡</li> <li>✓ 1,100ラック規模(1期棟:約700)</li> <li>✓ FY23投資額(予定):約70億円(FY22実績:54億円)</li> <li>✓ 自社サービス設備・コロケーション用途で早期満床の見込み</li> </ul> </li> <li>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4月)</li> </ul>

・ 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。

◆「私たちのバックボーン」は、創業30周年を機にIJJ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、IJJ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IJJ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している人がいれば、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。  
IJJ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IJJ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

IJJ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. 30 ~ 46**

# 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

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	4,791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、Global Alpha Capital Management

### ◆ 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30年間弱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

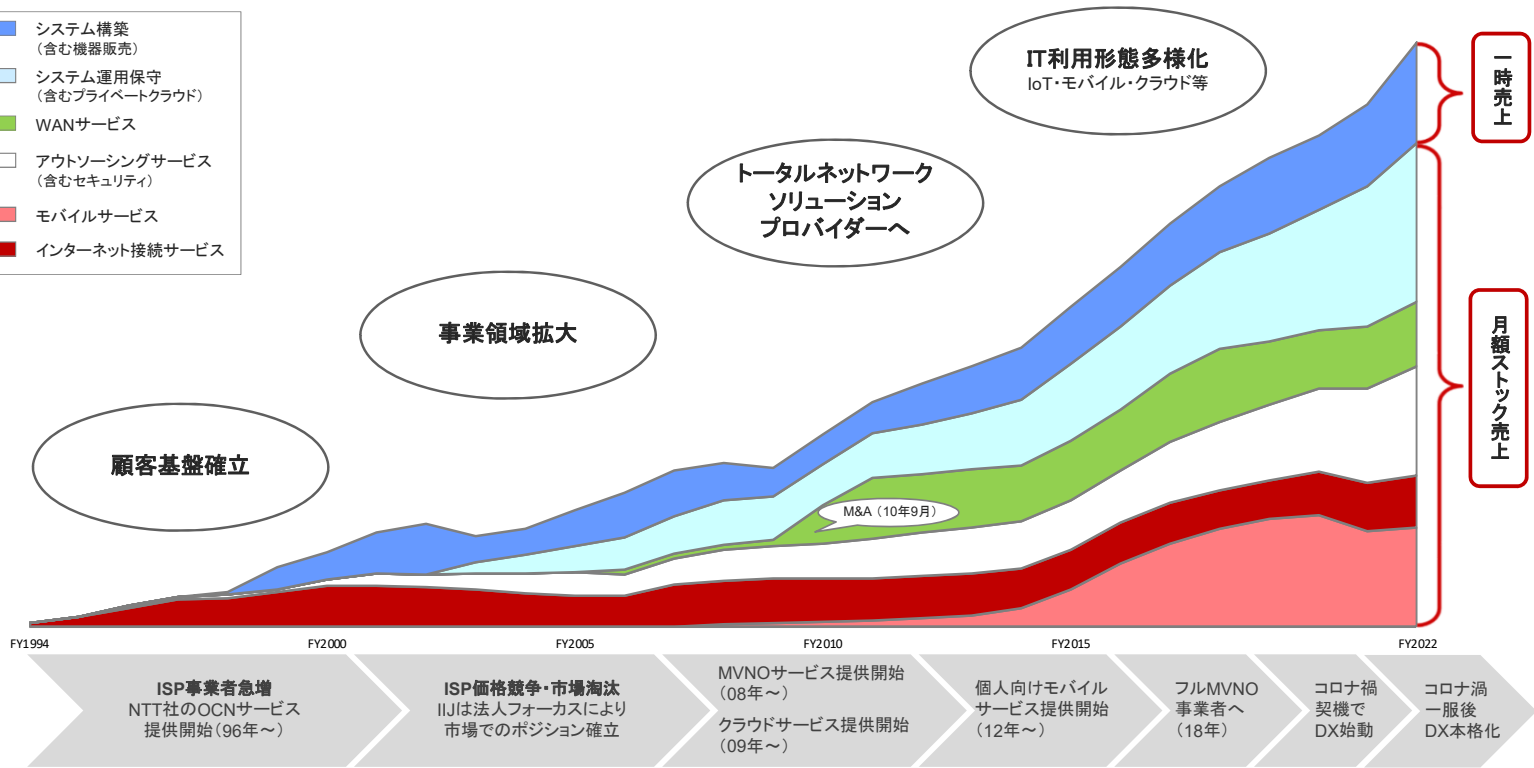
- ✓ 継続したネットワークサービス開発及び事業投資で差別化
- ✓ クラウド・モバイル・セキュリティやビッグデータ・IoT・データガバナンス関連ソリューションに注力
- ✓ 常に競合の通信キャリア・SI事業者に先駆けサービス開発・運用

・ 連結従業員数は23年12月31日時点  
 ・ 主要株主は23年9月30日時点、Global Alpha Capital Managementは23年10月大量保有報告書ベースで記載



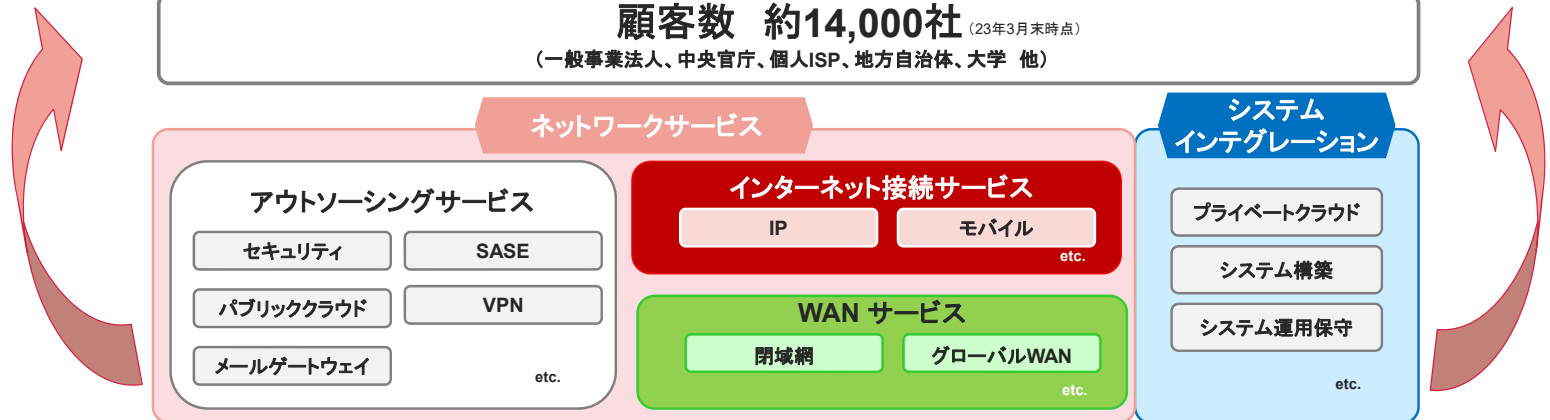
# ISPからトータルNWソリューションプロバイダーへ

- 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)
- モバイルサービス
- インターネット接続サービス



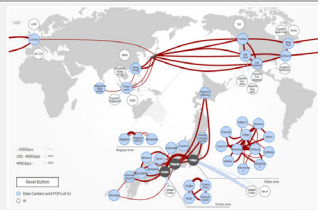
# トータルネットワークソリューションの提供

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



# 経営体制

<https://www.ij.ad.jp/ir/integrated-report/directors/>  
 所有する当社株式数は23年9月末時点

IIJについて  
 ビジネス  
 モデル  
 強み  
 成長戦略

鈴木 幸一の所有する当社株式数には同氏が100%出資する個人会社が所有する株式数を含む



## 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: 10,641,389株(6.0%)
- 生年月: 1946年9月



## 村林 駿

- 取締役副社長(21年6月～)
- 経歴: ㈱三菱UFJフィナンシャル・グループ CIO
- ㈱ディーカレットホールディングス 代表取締役社長(当社関連会社、兼任)
- 所有する当社株式数: 5,819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: 208,495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: 2,417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特別顧問)
- 佃 和夫 元三菱重工業㈱代表取締役会長
- 岩間 陽一郎 日興アセットマネジメント㈱ 社外取締役兼取締役会議長  
元㈱日本証券投資顧問業協会(現、(一社)日本投資顧問業協会)会長
- 岡本 厚 元㈱岩波書店代表取締役社長
- 鶴巢 香穂利 (㈱かんぽ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す。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.ij.ad.jp/ir/integrated-report/outside\\_director/](https://www.ij.ad.jp/ir/integrated-report/outside_director/)

# サステナビリティへの取り組み

統合報告ポータルPDFダウンロードリンクはこちら

<https://www.iiij.ad.jp/ir/integrated-report/archives/pdf/integrated-repot2023.pdf>

IIJについて

ビジネス  
モデル

強み

成長戦略

## 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

### ◆ TCFD提言に基づく情報開示等

- 全電力使用量の約8割を消費す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



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 CBPR 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

(23年4月に達成)

## MSCI 最新ESGLレーティング： A (23年9月時点)

当社のコーポレートガバナンスへの取り組み：<https://www.iiij.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

取り組み施策	取り組み目標	FY22実績
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	46.1%
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	松江:1.33 白井:1.31

- ・ 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

© Internet Initiative Japan Inc.

# SWOT of IIJ

## 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(Internet Protocol)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
  - IIJ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
  - IIJは継続して画期的なサービスを開発・提供することで、新たな市場を開拓

## Opportunity

### 日本におけるデジタル化の進展

- ◆ 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
  - IIJは多様なネットワークサービス群とSIを組み合わせることで大企業のデジタル化を推進

# 充実したサービスラインアップ

IIJについて

ビジネス  
モデル

単位: 億円

強み

成長戦略

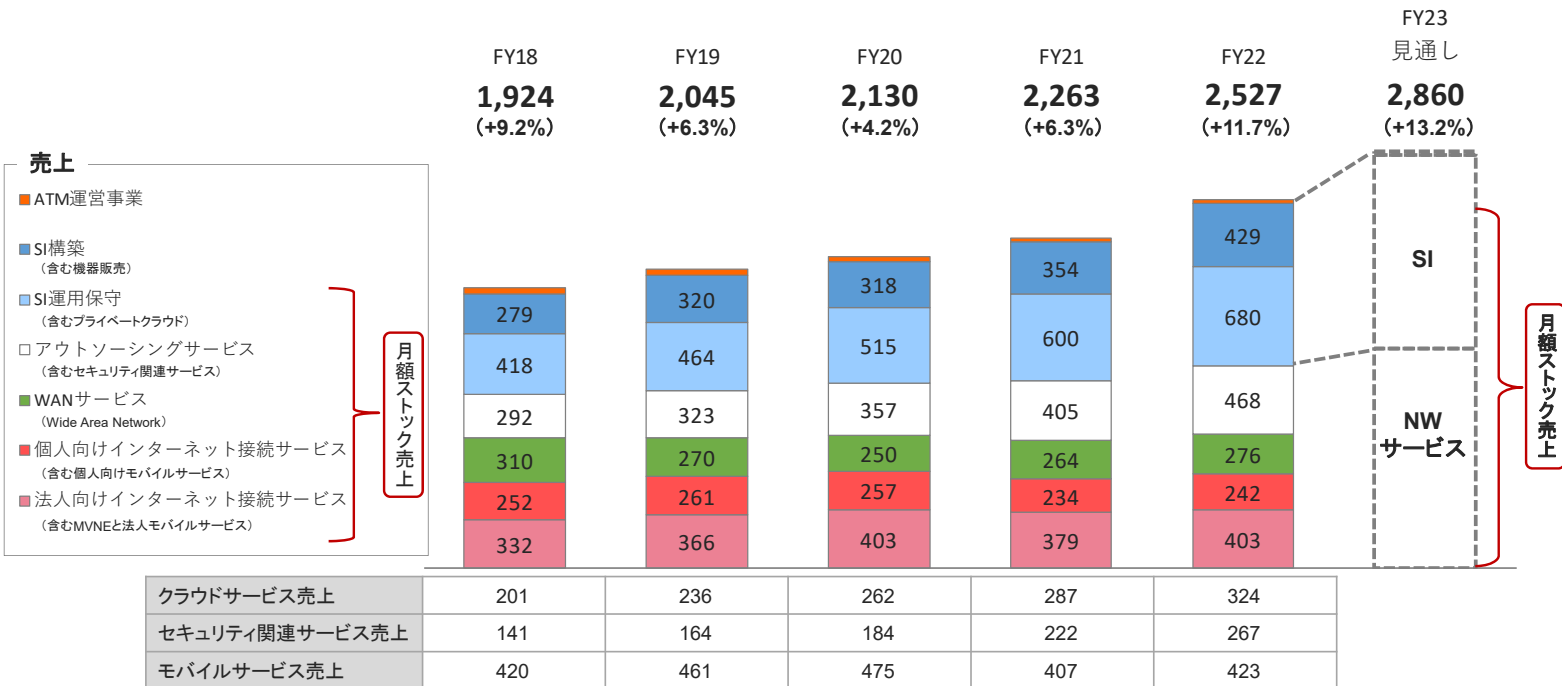
売上区分	FY22売上	主なサービス内容	事業状況・今後の展望											
ネットワークサービス	法人向けインターネット接続	402.5	<table border="1"> <tr> <td>IP</td> <td>148.4</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>創業来のコアサービス</li> <li>法人向け高信頼専用線サービス (帯域保障・マルチキャリア・冗長構成等)</li> <li>契約帯域に応じた単価設定 企業は基幹インターネット回線として利用</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>モバイル</td> <td>212.5</td> <td> <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> </td> </tr> </table> <p>(その他)ブロードバンド接続サービス等</p>	IP	148.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業来のコアサービス</li> <li>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)</li> <li>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</li> </ul>	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>	IoT等法人モバイル	111.8	MVNE (他MVNO卸)	100.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規参入困難な成熟市場</li> <li>優良顧客への独占的ポジション</li> <li>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</li> </ul>
	IP	148.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>創業来のコアサービス</li> <li>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)</li> <li>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</li> </ul>											
	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>	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	<table border="1"> <tr> <td>モバイル</td> <td>210.3</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>データ通信中心の安価なSIMサービス</li> <li>IIJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売</li> </ul> </td> </tr> </table> <p>(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</p>	モバイル	210.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>データ通信中心の安価なSIMサービス</li> <li>IIJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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"> <li>法人: 中長期需要拡大展望</li> <li>個人: 新プラン訴求等でマーケットシェア維持・拡大</li> </ul> </li> </ul>								
モバイル	210.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>データ通信中心の安価なSIMサービス</li> <li>IIJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売</li> </ul>												
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"> <li>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</li> </ul> <table border="1"> <tr> <td>セキュリティ</td> <td>267.4</td> <td>◆ 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> <td>◆ クラウドサービスのーラインアップ</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	◆ クラウドサービスのーラインアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>従前よりゼロトラストコンセプトで開発</li> <li>サービス複合提供で法人顧客需要を獲得</li> <li>サービス開発・機能拡張等の継続が重要</li> <li>セキュリティ・リモートアクセス関連需要増加継続</li> </ul>					
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	◆ クラウドサービスのーラインアップ												
SI	運用保守	680.0	<table border="1"> <tr> <td>オンプレミス</td> <td>383.9</td> <td>◆ 構築したシステムの運用保守</td> </tr> <tr> <td>プライベートクラウド等</td> <td>296.1</td> <td>◆ 豊富/高信頼/高付加価値なプライベートクラウドサービスラインアップで企業のクラウド移行・活用後押し</td> </tr> </table>	オンプレミス	383.9	◆ 構築したシステムの運用保守	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>構築案件積み上げに伴い運用保守継続増収</li> </ul>				
	オンプレミス	383.9	◆ 構築したシステムの運用保守											
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"> <li>IoT・クラウド等の普及にSIで更なる付加価値を提供</li> </ul>											

月額ストック売上  
82%

一時売上

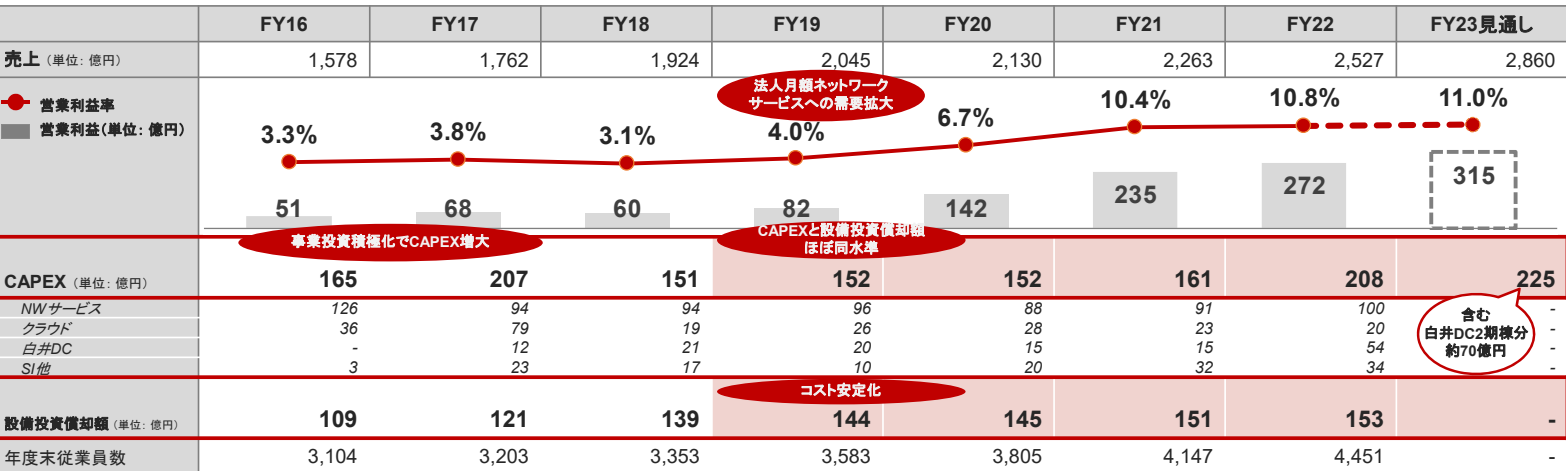
# 月額ストック売上の積み上げ

単位: 億円  
 % = 前年同期比

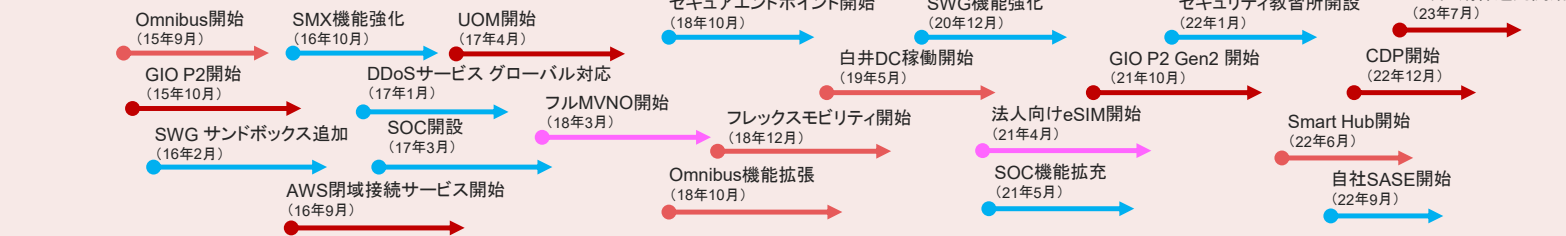


- FY21 モバイルサービス売上は個人向け新プラン提供開始等に伴うARPU減で減収
- FY21 SIは2021年4月1日付運結のPTC分含む
- FY20 ATM運営事業売上はコロナ禍による休店・来店者減少等の影響で減収
- FY19及びFY20 WAN売上は主に特定大口顧客のモバイル移行等で減収

# 設備投資と事業展開の推移



## 様々なネットワークサービス蓄積資産

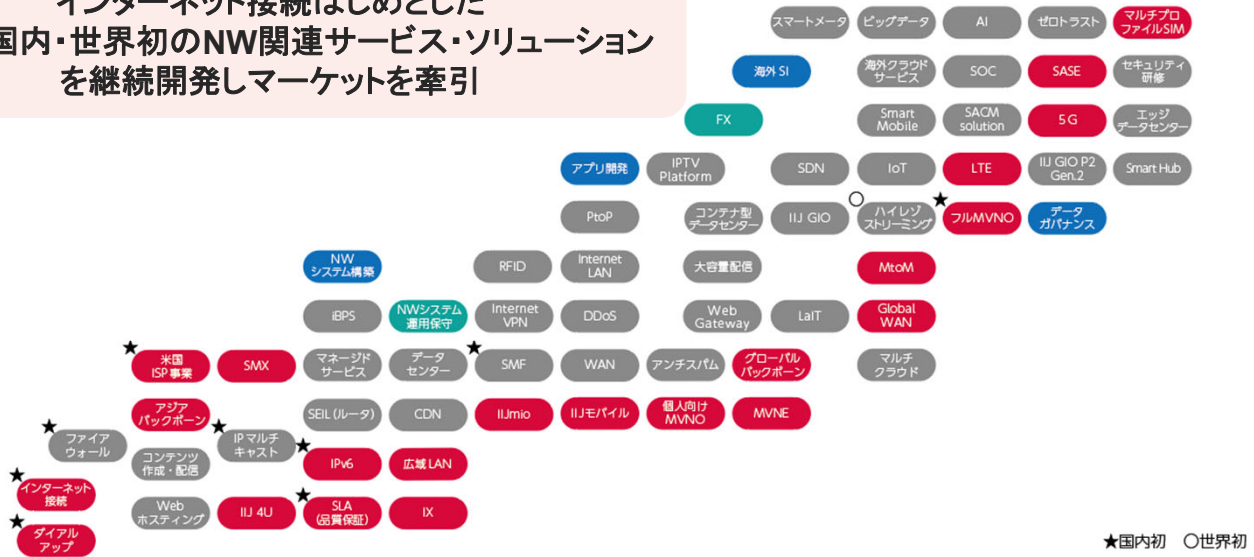


・ FY16は米国会計基準、FY17以降はIFRS  
 ・ 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資(CAPEX)による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産(オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等)の償却額を除外して算定



# サービス・ソリューション開発力

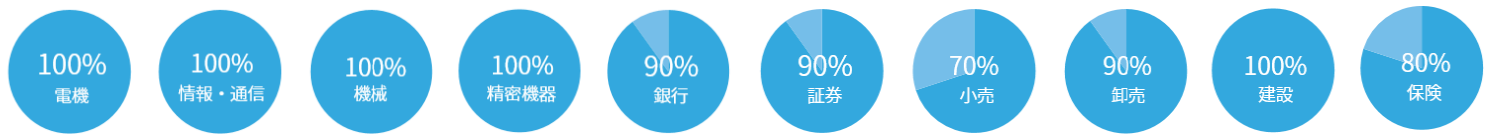
インターネット接続はじめとした  
数々の国内・世界初のNW関連サービス・ソリューション  
を継続開発しマーケットを牽引



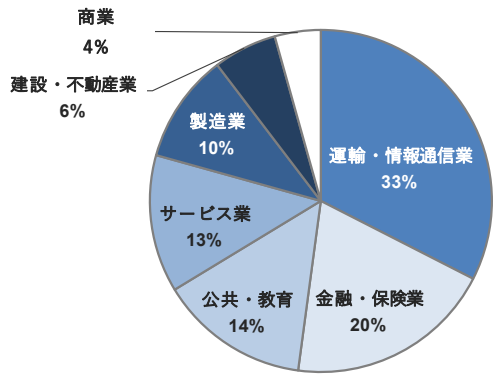
# 優良顧客基盤 (IIJグループ顧客数 約14,000社、23年3月末)

- ◆ 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

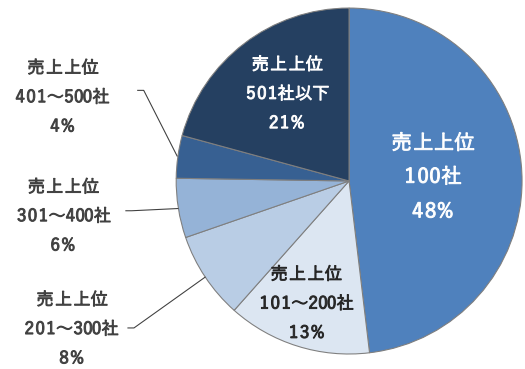
## 業界売上上位10社に占める高いシェア



## 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

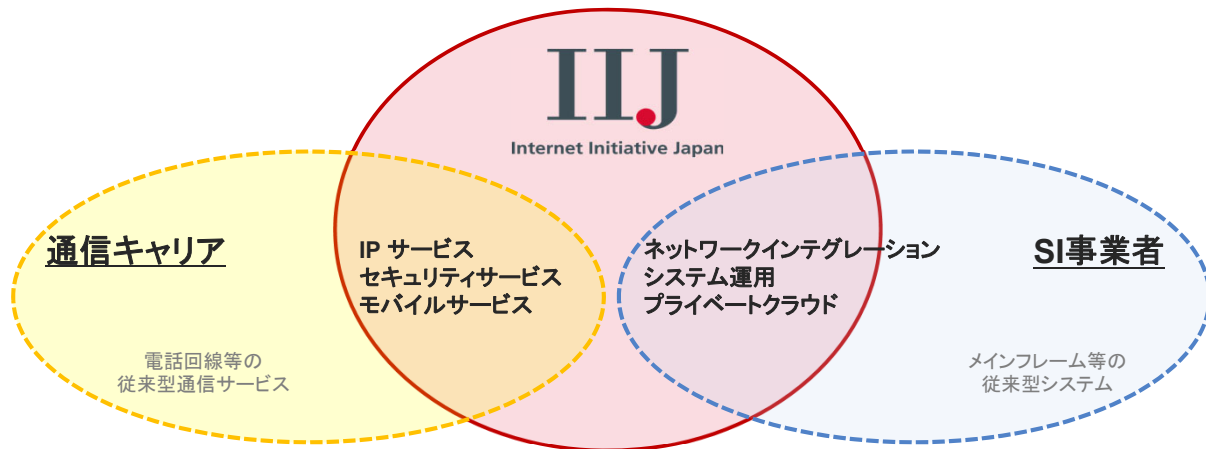
# 競争優位性

## 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:

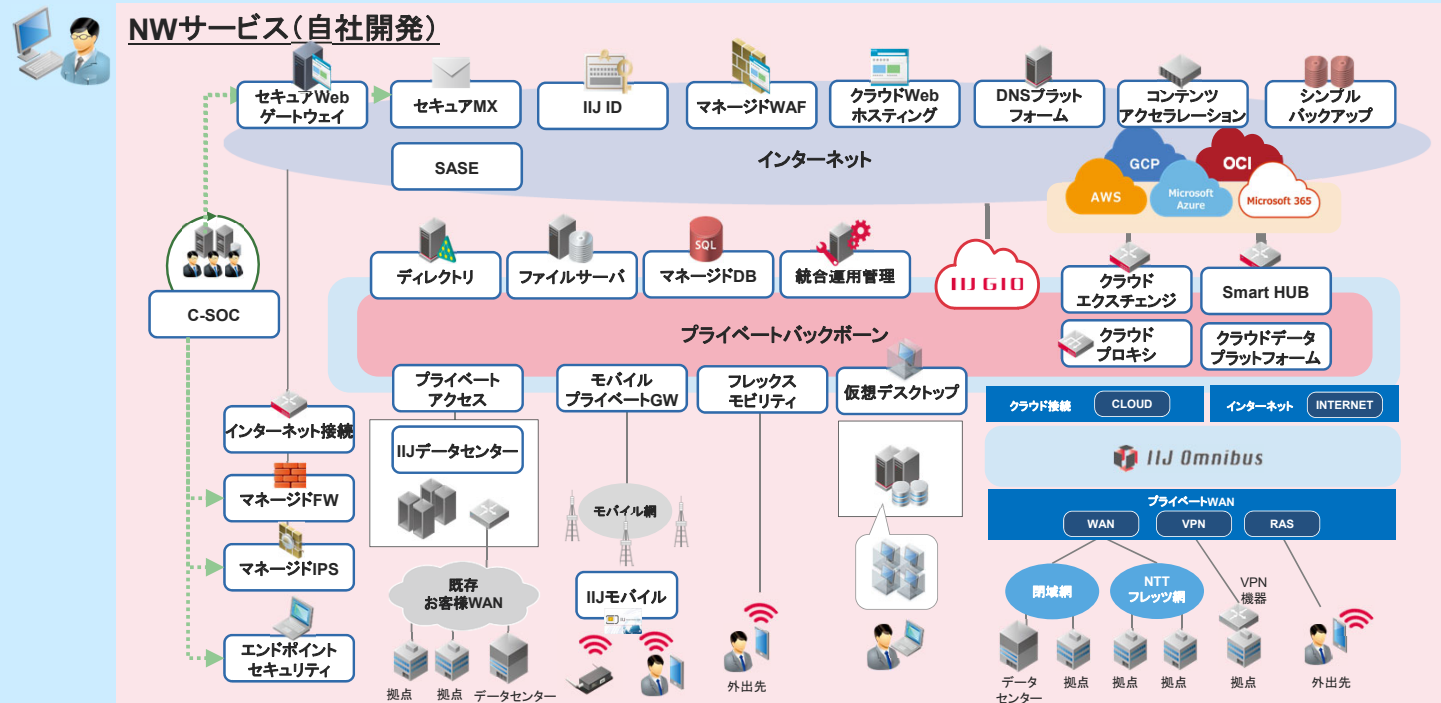
- ・ 大規模インターネットバックボーンを自社で構築・運用
- ・ ネットワークサービスアセット・開発能力
- ・ インターネット関連のシステム構築中心



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

# NWサービス群とSIの複合提供

## SI(ネットワークサービスで補えない部分を個別対応)



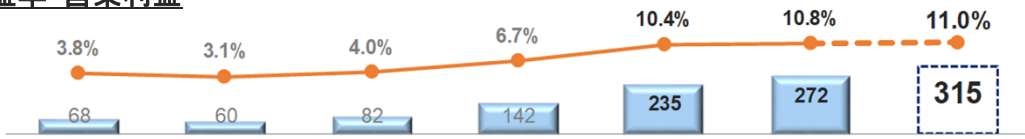
# 中期計画 (FY21~FY23)

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6月に11.5%へ修正)

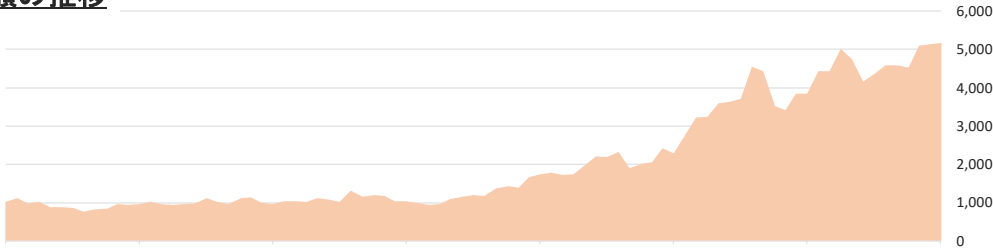
## 売上



## 営業利益率・営業利益



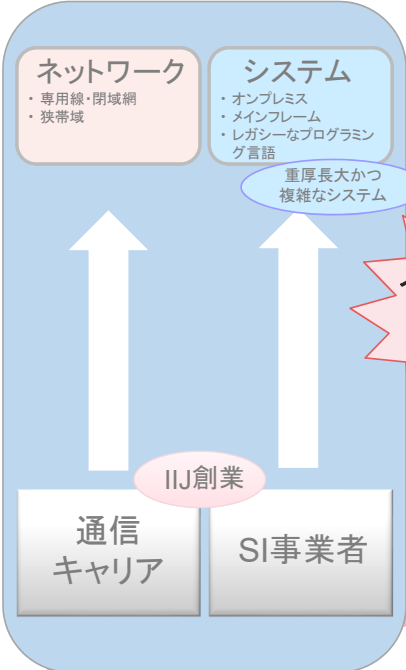
## 時価総額の推移



- 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



重厚長大かつ複雑なシステム

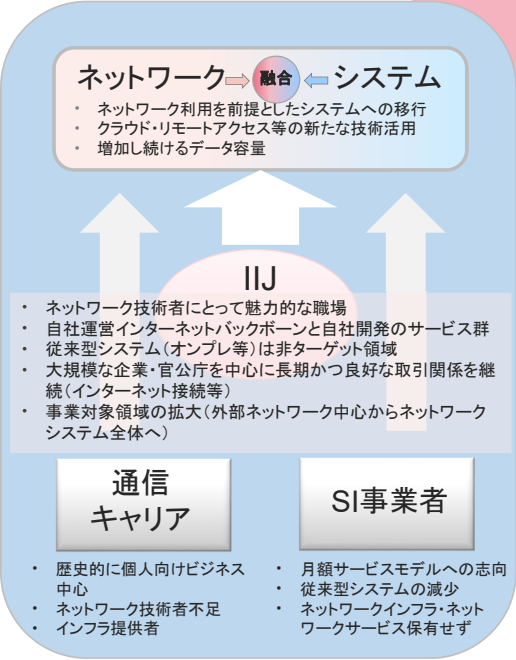
**インターネットの誕生**

ソフトウェア技術ベース

オープン系システムへの移行

- 高速・広帯域ネットワーク
- CPU・ストレージの性能向上
- インターネット利活用進展
- セキュリティ対策の重要性
- ゼロトラスト
- 緩やかなクラウドシフト
- データ分析とAI
- シンプルなIoT用途
- 保守的な日本企業・官公庁
- コロナ契機でIT利活用進展

最近の傾向



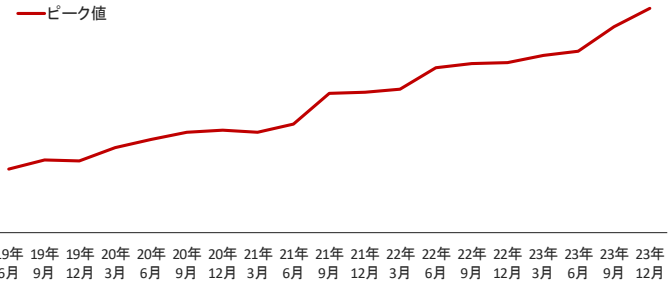
- IJJ**
- ネットワーク技術者にとって魅力的な職場
  - 自社運営インターネットバックボーンと自社開発のサービス群
  - 従来型システム(オンプレ等)は非ターゲット領域
  - 大規模な企業・官公庁を中心に長期かつ良好な取引関係を継続(インターネット接続等)
  - 事業対象領域の拡大(外部ネットワーク中心からネットワークシステム全体へ)

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

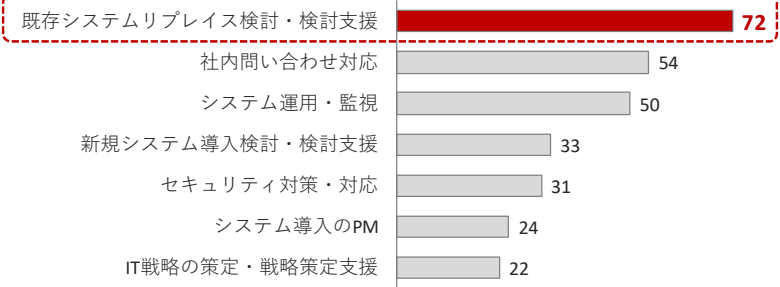


# 市場成長予測等

## 国内主要IXトラフィック推移

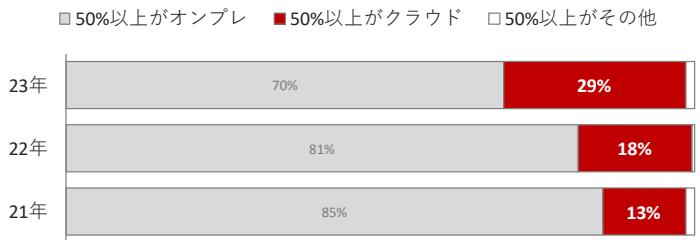


## 最も時間を費やしている業務 (上位7つを抜粋)

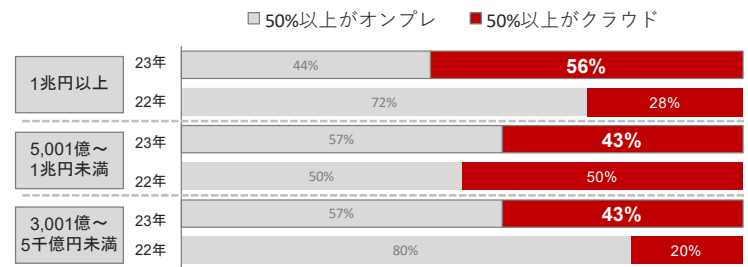


## クラウドへの移行状況

### サーバーが稼働・配備されている場所について



## 年商規模別クラウド移行状況





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、これからも変わらない姿勢です。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。