

2025年3月期(FY24) 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)
2025年5月13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

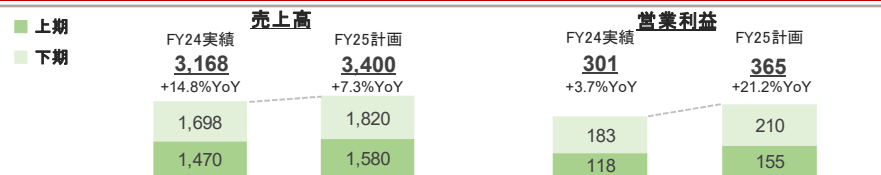
I . FY24決算概要・FY25事業計画	P. 2
II . FY24連結業績	P. 3 ~ P. 17
III . 各サービス・事業の実績	P. 18
IV . FY25連結業績予想	P. 19 ~ P. 21
Appendix	P. 22 ~ P. 26
【ご参考】会社紹介資料	P. 27 ~ P. 45

I. FY24決算概要・FY25事業計画

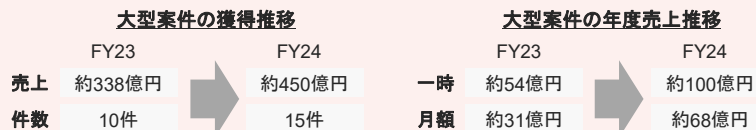
単位:億円
+%, YoY = 前年同期比
当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示

FY24決算概要

大型NW構築・運営案件 多業種で獲得恒常化
VMwareライセンス価格転嫁は一巡
見通し超過の高増収・中計1年目として事業拡大の布石に



◆ SI構築一時売上高増収 +37.8%YoY・ストック売上継続伸長 +9.8%YoY

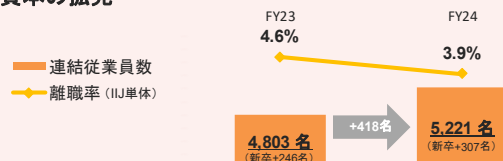


※10億円以上稼数年大型案件の獲得総額(左)とFY22以降に獲得した大型案件の年度売上計上額(右)

◆ VMwareライセンス大幅値上げへの対応

- FY24利益影響額 約△15億円(1Q:△12億円、2Q:△4億円、3Q:-、4Q:+1億円)
- クラウドは直接価格転嫁(上期)・NWサービスは一部価格改定(下期初)で転嫁対応はほぼ収束
- 営業等の必要対応リソースの影響等でNWサービス積み上げが想定比ビハインド

◆ 人的資本の拡充



FY25事業計画

大型サービスインテグレーション案件継続獲得・
広範囲なNWサービス積み上げ注力の二本柱で
中計3年目に向け利益向上を強化



◆ 大型NW構築・運営案件への継続注力

- 強い社内外NWの更改需要 金融・一般事業法人他で潜在案件継続
- ITインフラ運用フルアウトソース需要・案件が徐々に顕在化

◆ 広範囲なNWサービスの積み上げ注力

- 営業組織を大口・NWサービス注力・パートナー対応等へと再配置
- NWサービスラインアップの機能拡張に注力

◆ 新経営体制始動(25年4月～)

- 成長戦略・ビジネスモデルは不変

組織・役割体制強化、社長直轄プロジェクト他で実行エンハンス

データ流通・連携ビジネス サイバーセキュリティ強化 イノベーティブな人的資本強化

◆ 人的資本の拡充

- FY25連結従業員 純増約440名見込み うち新卒269名
4月賃上げ 昇給率約6% (従前3.5~4%・IIJ単体)
- 確定拠出年金中心へ退職金制度改定(IIJ単体)
退職給付引当金戻り 10億円強(販管費・2Q予定)

◆ マクロ環境

- 高需要継続中、米国関税の直接的影響はほぼなし・国内景気低迷で一定の企業支出減退影響の可能性有り、一方でIT活用での効率性追求需要は高水準継続と想定

Ⅱ-1. 連結業績サマリー

単位: 億円
+%, YoY = 前年同期比

	売上高比 FY24実績 2024年4月～2025年3月	売上高比 FY23実績 2023年4月～2024年3月	YoY	
売上収益	3,168.3	2,760.8	+14.8%	+407.5
売上原価	78.4% 2,484.3	76.9% 2,122.1	+17.1%	+362.2
売上総利益	21.6% 684.0	23.1% 638.7	+7.1%	+45.4
販売管理費等	12.1% 383.0	12.6% 348.4	+9.9%	+34.6
営業利益	9.5% 301.0	10.5% 290.3	+3.7%	+10.8
税引前利益	9.2% 291.8	10.5% 289.3	+0.9%	+2.5
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	6.3% 199.3	7.2% 198.3	+0.5%	+1.0

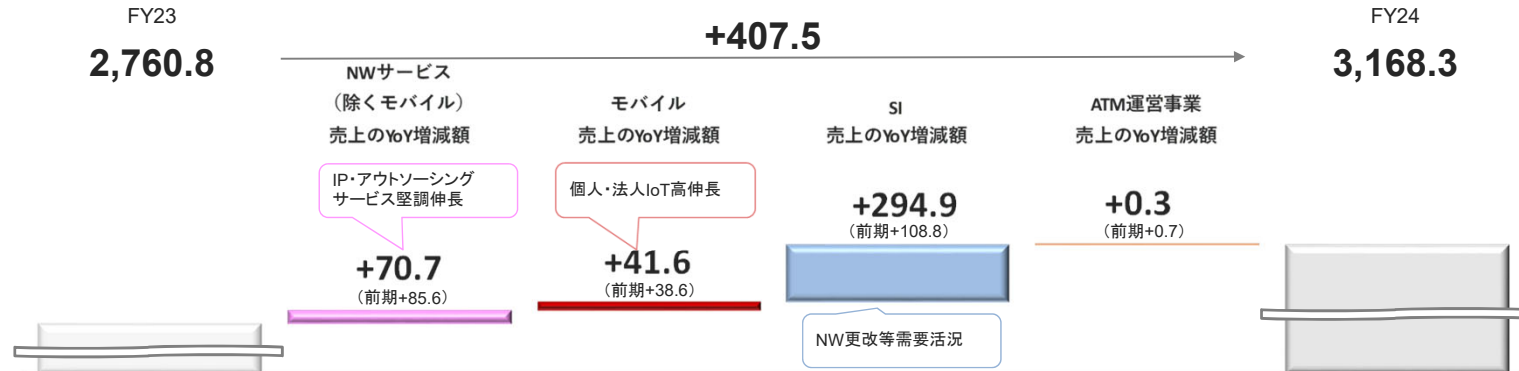
売上高比 FY24通期 見通し (24年8月発表) 2024年4月～2025年3月	YoY
3,120	+13.0%
77.4% 2,415	+13.8%
22.6% 705	+10.4%
12.3% 385	+10.5%
10.3% 320	+10.2%
9.8% 306	+5.8%
6.6% 206	+3.9%

* 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-2. 売上・営業利益 前年同期比増減分析

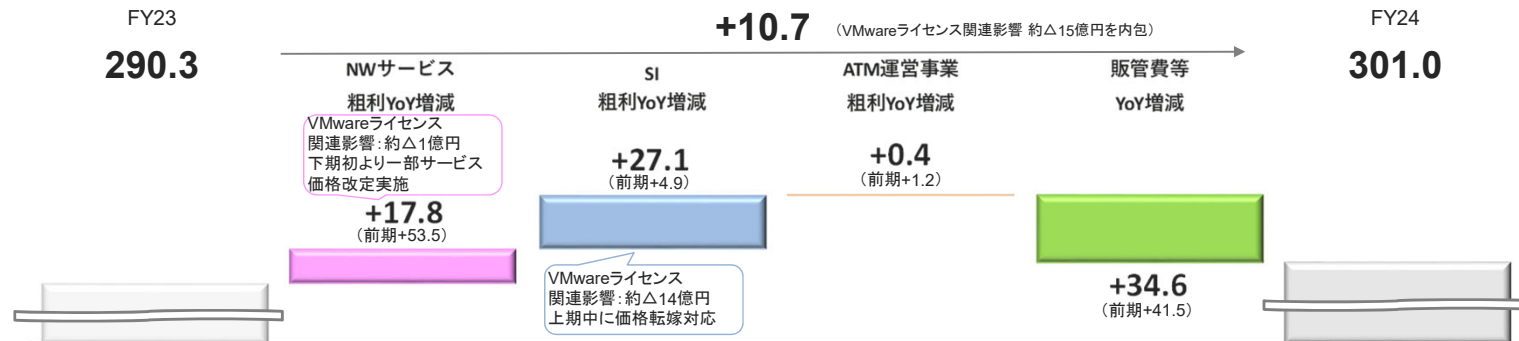
単位: 億円
YoY = 前年同期比

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

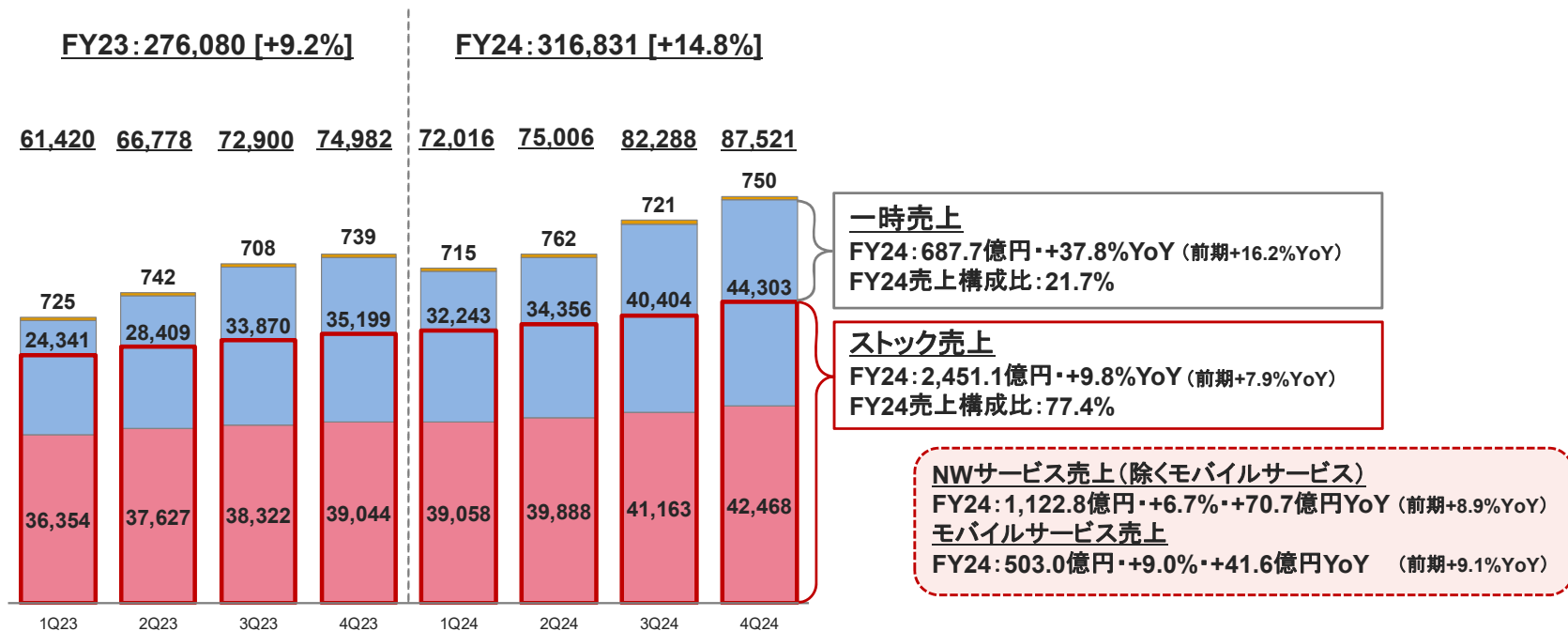
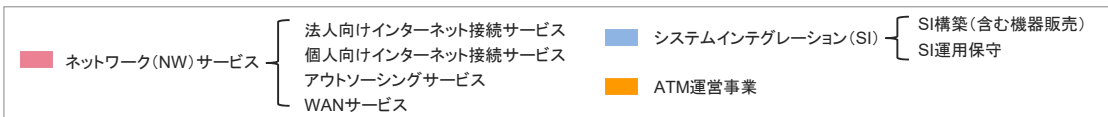
営業利益



- ・ 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
- ・ VMwareライセンス関連の影響の経緯等は2024年3月期連結業績・FY24～FY26新中期計画説明資料(https://www.ijj.ad.jp/ir/library/financial/pdf/IJ4Q23J_presentation.pdf) P.26ご参照

II-3. 売上収益(売上高)の推移

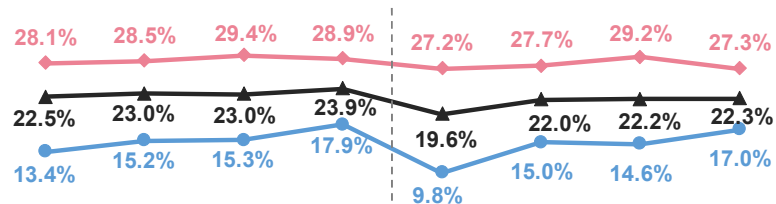
単位: 百万円
[, YoY = 前年同期比



- 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(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、IJJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイルIJJmioの合計額を記載

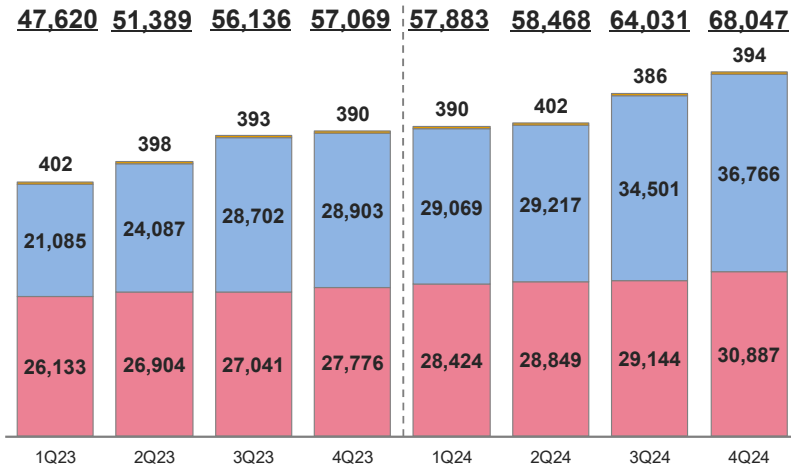
II - 4. 売上原価・売上総利益率の推移

単位: 百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比



FY23: 212,214 [+8.9%]

FY24: 248,429 [+17.1%]



◆売上総利益

➢ FY24: 684.0億円・+7.1%・+45.4億円YoY

- VMwareライセンス関連の粗利マイナス影響はQ毎に改善
- ✓ 24年4月初よりNWサービス・SIでライセンス単価・費用増加

◆NWサービス売上総利益

➢ FY24: 452.7億円・+4.1%・+17.8億円YoY

- VMwareライセンス関連の粗利影響 約△1億円
 1Q: 約△3億円、2Q: 約△3億円、3Q: 約+2億円、4Q: 約+3億円
- ✓ 一部NWサービス24年10月より価格改定
- 保守・外注・人件費等の固定的原価は期初から増加傾向
- 3Q24に3Q23とほぼ同水準のモバイルデータ接続料の費用戻り効果あり

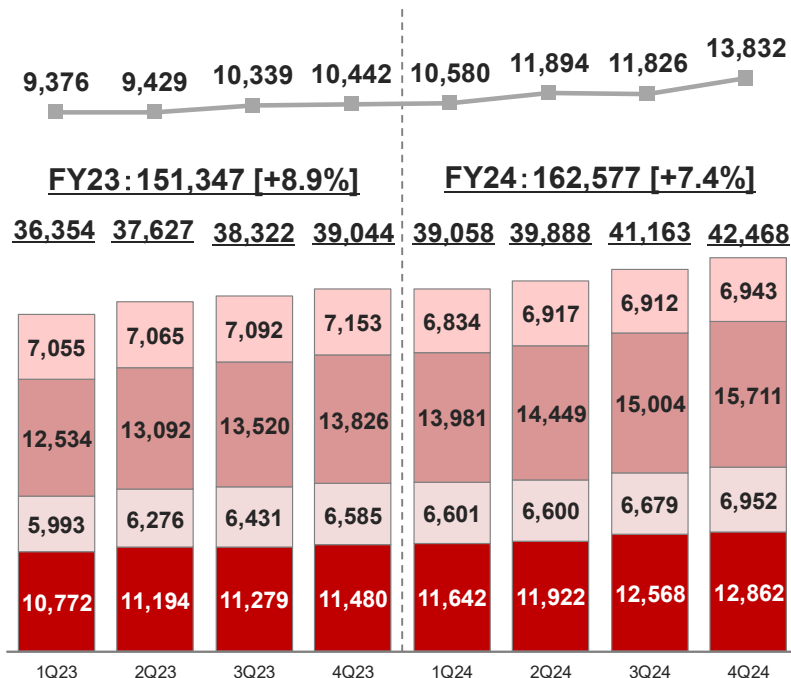
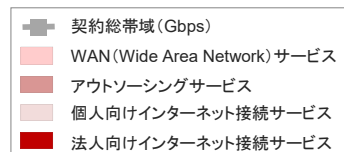
◆SI売上総利益

➢ FY24: 217.5億円・+14.2%・+27.1億円YoY

- VMwareライセンス関連の粗利影響 約△14億円
 1Q: 約△9億円(引当7億円含む)、2Q: 約△1億円、3Q: 約△2億円、4Q: 約△2億円
- ✓ 上期でクラウドサービスの価格転嫁進展
- 4Q24は季節変動売上増とのスケールメリット他でQoQで粗利率向上

II - 5. ネットワーク(NW)サービス ①売上高の推移

単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



◆ 法人向けインターネット接続サービス

➢ FY24: 489.9億円・+9.5%YoY (前期+11.1%YoY)

- うちIP (法人向け帯域確保型専用線サービス): 173.2億円・+8.3%YoY (前期+7.8%YoY)
 - ✓ 次世代GIGAスクール構想「Next GIGA」に向けて新たな帯域確保型インターネット接続ソリューションを提供開始 (25年3月)
 - ✓ 4Q24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
- うち法人モバイル (IoT等用途向け直接提供): 154.8億円・+13.5%YoY (前期+21.9%YoY)
 - ✓ 製造業向けにIoTセンサー、ネットワーク及び可視化プラットフォームを一括で提供する「省エネIoTパッケージ」を三菱HCキャピタル(株)と開発・提供開始 (25年4月)
- うちMVNE (他MVNOへのサービス販売): 113.8億円・+7.9%YoY (前期+4.7%YoY)
 - ✓ JALモバイル他、顧客数は堅調に推移

◆ 個人向けインターネット接続サービス

➢ FY24: 268.3億円・+6.1%YoY (前期+4.3%YoY)

- うち個人モバイルIIJmio: 234.4億円・+6.7%YoY (前期+4.5%YoY)
- 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

◆ 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)

➢ FY24: 591.5億円・+11.7%YoY (前期+13.2%YoY)

- うちセキュリティ: 359.4億円・+16.2%YoY (前期+15.7%YoY)
 - ✓ NW更改案件等でSASE・SOC (セキュリティオペレーションセンター) 等の需要旺盛

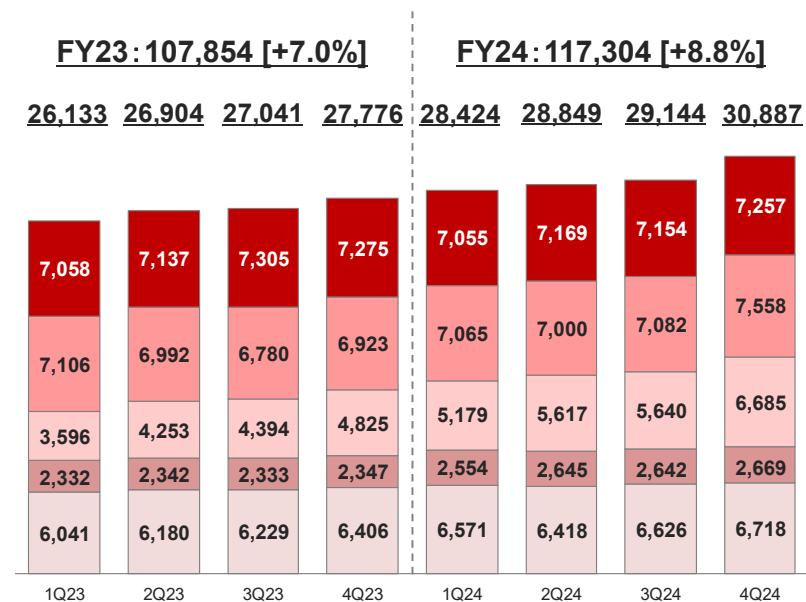
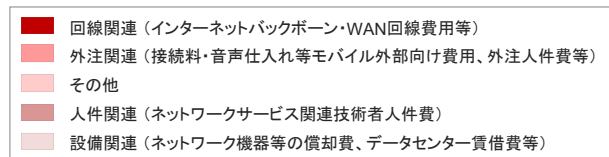
◆ WANサービス (閉域網ネットワークサービス)

➢ FY24: 276.1億円・△2.7%YoY (前期+2.7%YoY)

- 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

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



➤ FY24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

➤ FY24外注関連費用は安定推移

- モバイルデータ接続料単価は継続低下傾向（詳細P. 25ご参照）
- 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
- 外注人件費は増加傾向

➤ FY24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
- VMwareライセンス関連の費用増影響 約+10億円YoY
- モバイル端末仕入れは前期比 約+5億円、4Q商戦期に強化

➤ FY24人件関連費用は期初定期昇給・人員数増強等で継続増加

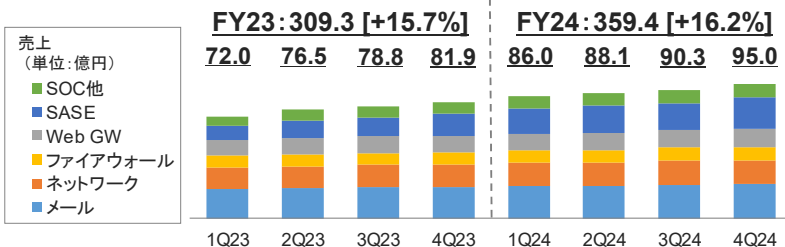
➤ 設備関連費用は設備拡張等に伴い継続増加

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

[], YoY = 前年同期比

セキュリティ事業

◆ セキュリティサービス



◆ 総セキュリティ事業規模も継続拡大

- NWサービス提供範囲外のセキュリティ案件は個別SIで対応
- 総セキュリティ事業規模(サービス+S) FY24: 415.8億円 (FY23: 348.1億円)

メールセキュリティ

- IIJセキュアMXサービス(SMX)
 - クラウド型統合メールセキュリティサービス
 - フィッシングなどの脅威メール対策、情報漏えい対策、内部不正対策など、メールの受信・送信のセキュリティ対策をワンストップで実現

ネットワークセキュリティ

- IIJ DDoS プロテクションサービス
 - サービス不能を狙った大規模なDDoS攻撃からネットワークシステムを守るサービス
- IPS/IDS、WAF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
 - 運用アウトソース型のファイアウォールサービス

Web GW(ゲートウェイ)

- IIJセキュアWeb GWサービス(SWG)
 - URLフィルタリング、アンチウイルス、プロキシ、Web分離など、Webセキュリティの機能を統合したクラウド型サービス

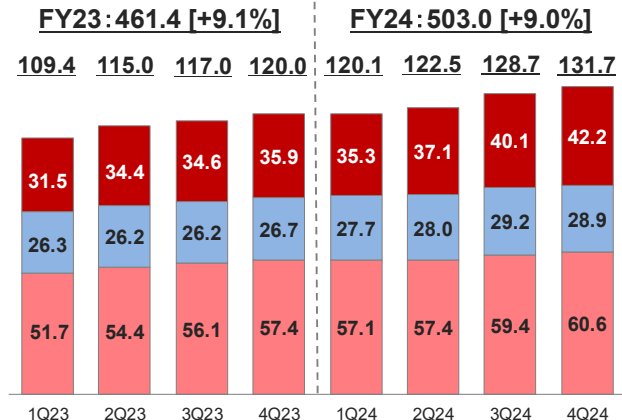
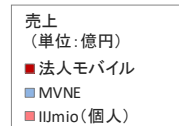
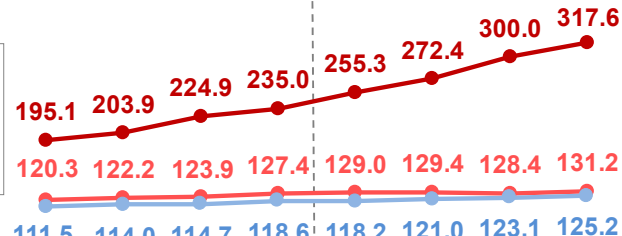
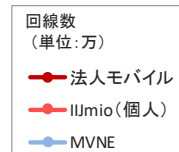
SASE

- Prisma Access・Zscaler運用等
 - 国内トップクラスのSASE導入・運用実績
- IIJセキュアアクセスサービス(ISA)
 - 自社開発SASE、IIJ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

SOC他

- IIJ C-SOCサービス
 - セキュリティインシデントの早期発見から対応までワンストップで支援
- エンドポイントセキュリティ等

モバイル・IoT事業



	1Q23末	2Q23末	3Q23末	4Q23末	1Q24末	2Q24末	3Q24末	4Q24末
MVNE顧客数 (単位: 社)	184	187	189	192	195	197	200	201
IIJmioギガプラン回線数 (単位: 万回線)	92.8	96.3	99.5	104.1	106.9	108.4	108.5	112.4

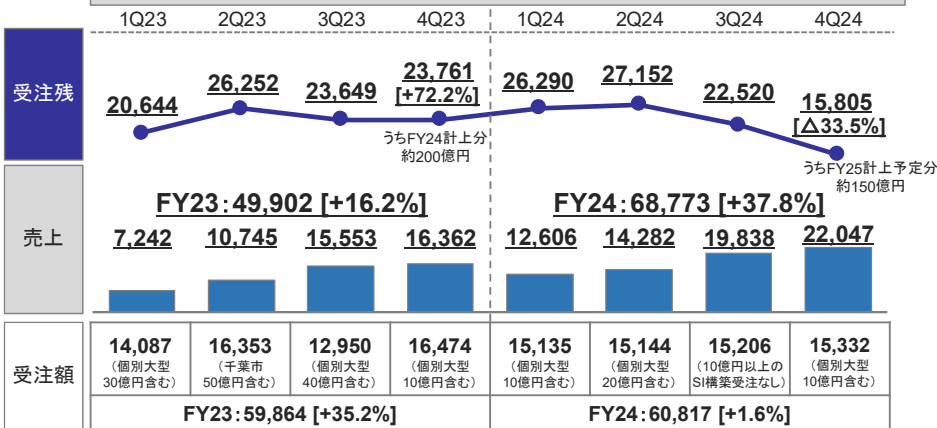
・セキュリティサービス売上(ストック)はアウトソーシングサービス売上に計上

II-6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移

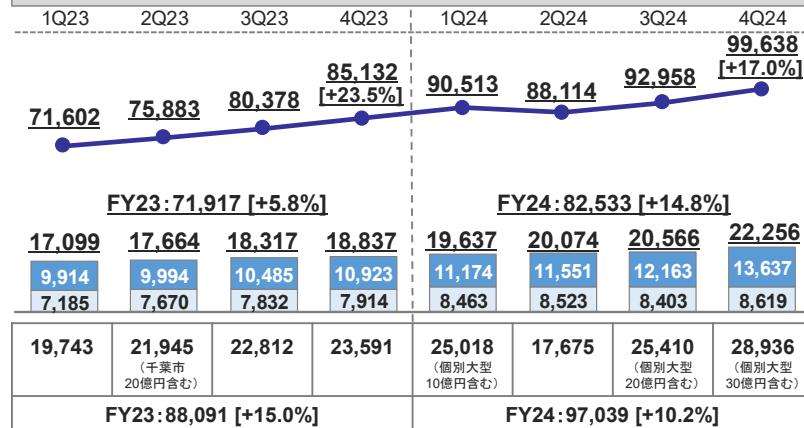
単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比

- SI構築売上(含む機器販売)
- SI運用保守売上のうちオンプレミスシステム向け運用保守売上
- SI運用保守売上のうちプライベートクラウド等のクラウド売上

SI構築(一時売上)



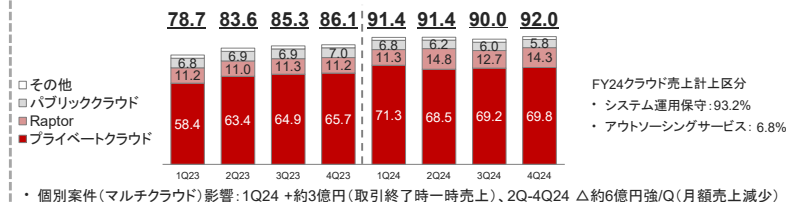
SI運用保守(ストック売上)



- 需要動向は業界満遍なく引き続き良好
- 4Q24獲得大型サービスインテグレーション案件
 - ・ 公共機関向けICT基盤構築(約30億円・5年間)
 - ・ 公共機関向け業務環境構築(約20億円・3年間)
 - ・ 建設業向けリモートアクセス環境構築(約20億円・5年間)
 - ・ 不動産事業者向けNWインフラ刷新(約30億円・5年間)
- 4Q24末受注残は4Q23に比べ減少、一方 金融・一般法人等の受注環境は引き続き活況
- FY24進行基準売上高影響: 約14億円(FY23: 約9億円)

クラウドサービス売上(ストック)推移

単位: 億円

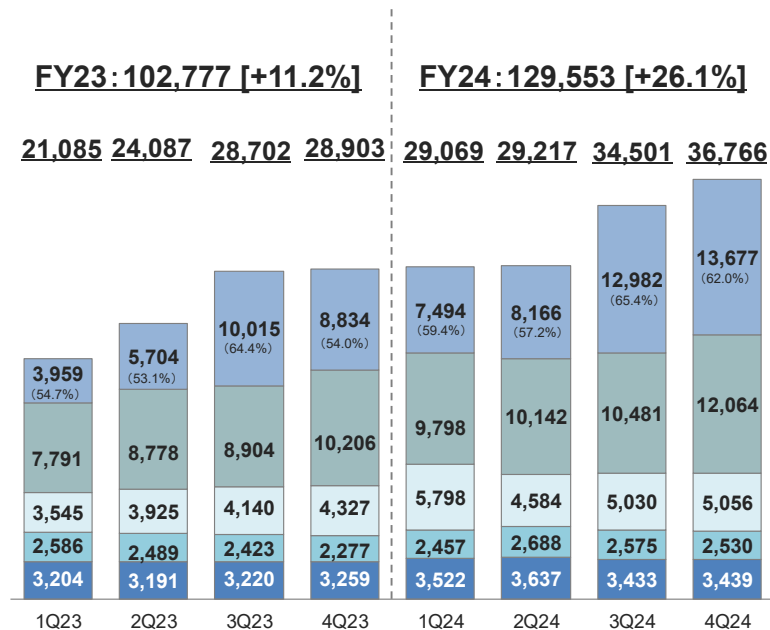
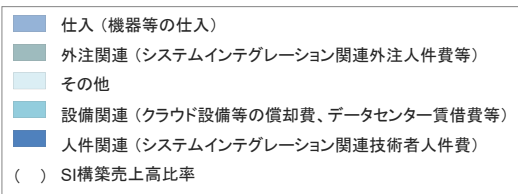


国際事業の状況 (主にSIに計上)

- ◆ 売上高: 404.7億円(+14.7%YoY)、営業利益: 28.6億円(+4.8%YoY) グローバルネットワーク構築・サーバ構築案件、PTC(シンガポール)等好調

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
 QoQ = 前四半期比



- 仕入・外注関連は案件・売上規模に概ね連動
- その他費用はライセンス費用他を内包
 - ・ 売上連動の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1Q約+7億円は引当一時費用）
- 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）

1Q23末	2Q23末	3Q23末	4Q23末	1Q24末	2Q24末	3Q24末	4Q24末
1,367	1,395	1,456	1,521	1,513	1,525	1,510	1,596

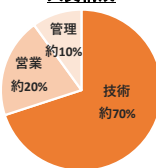
- 案件増に沿いプロパー・外注人員拡張中
- 案件獲得前・進行中案件多く外注人員数は高水準推移

Ⅱ-7. 人の資本関連

連結従業員数

契約社員(名)
正社員(名)

人員構成

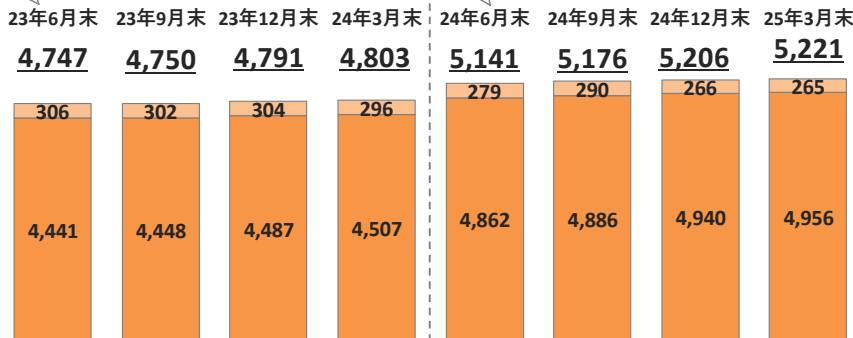


単位: 百万円

	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24
連結人件 関連費 (前年同期比)	9,358 (+14.4%)	9,252 (+6.9%)	9,410 (+12.8%)	9,622 (+13.1%)	10,333 (+10.4%)	10,665 (+15.3%)	10,299 (+9.4%)	10,341 (+7.5%)
	FY23: 37,642 (+11.8%)				FY24: 41,638 (+10.6%)			
売上高比率	15.2%	13.9%	12.9%	12.8%	14.3%	14.2%	12.5%	11.8%

+416名YoY
うち新卒246名

+394名YoY
うち新卒307名



新卒入社社員数 (連結)



女性管理職比率 (IIJ単体)

- FY24及びFY27の目標をそれぞれ前倒しで達成
- ・当初目標 FY24: 6%以上、FY27: 8%以上

22年4月	23年4月	24年4月	25年4月
5.7%	6.3%	7.5%	8.4%

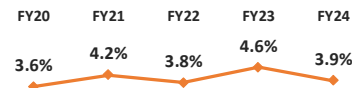
従業員意識調査 (IIJ単体)



- FY24従業員意識調査の総合満足度は5段階評価で3.9と高い水準で推移

※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)

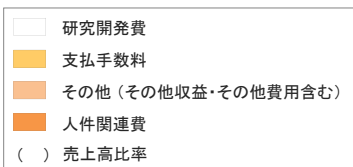


- 業界平均比低い離職率

※離職率は、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

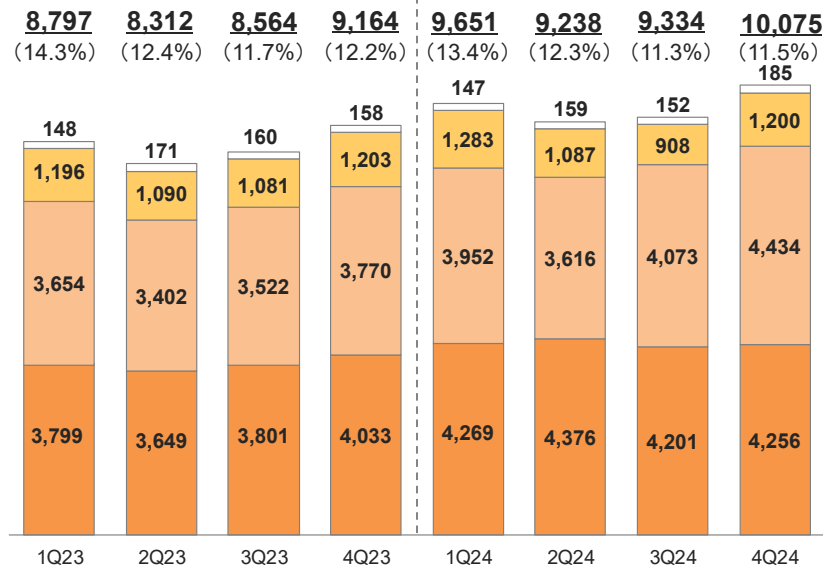
II - 8. 販売管理費等の推移

単位：百万円
 [], YoY = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比



FY23: 34,837 [+13.5%]

FY24: 38,298 [+9.9%]



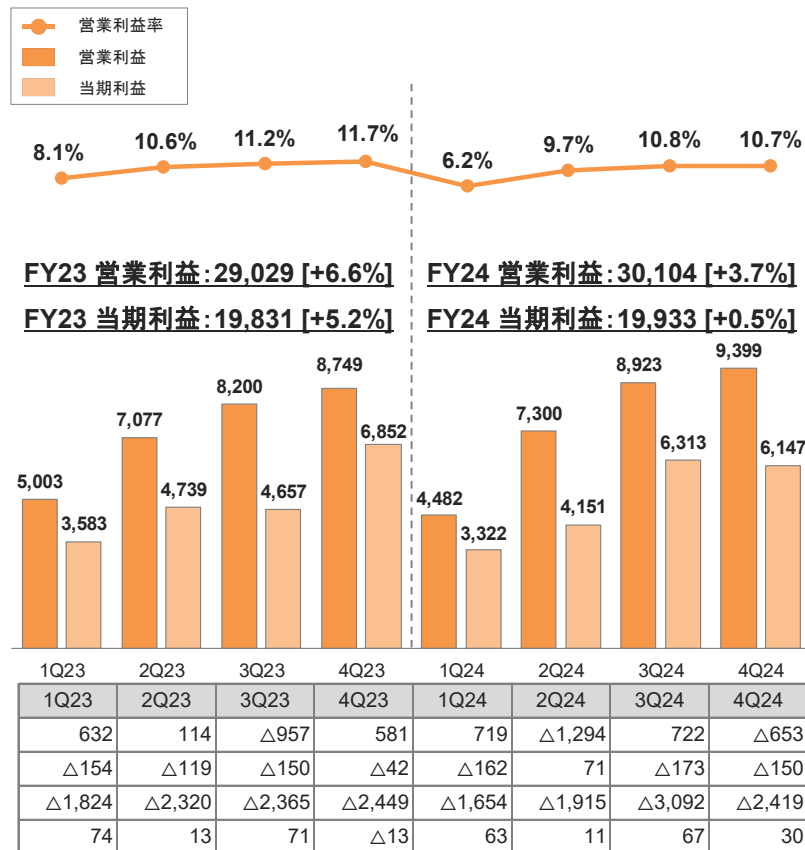
➤ ほぼ計画通りに推移

- 研究開発費は主に研究所部門の人件費で大きな変動なし
- 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
- 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
- 人件関連費（報酬・福利厚生等）は期初の定期昇給・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



- 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正: 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

◆ 営業利益

- FY24: 301.0億円・+3.7%YoY
 - VMwareライセンス関連影響 約△15億円を吸収しFY24増益

◆ 税引前利益

- FY24: 291.8億円・+0.9%YoY
 - 支払利息: 1,062百万円 (FY23: 616百万円)
 - 為替差損益: +47百万円 (FY23: +533百万円)
 - ファンド評価損益等: +201百万円 (FY23: +149百万円)

1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	FY24当初想定
+310	+13	△535	+361	+585	△863	+790	△311	±0

- ✓ ミドル建て多く評価額に為替影響も内包(円/米ドル)
 - 1Q24末: 161.07、2Q24末: 142.73、3Q24末: 158.18、4Q24末: 149.52
- ✓ 持分法投資損益: △414百万円 (FY23: △465百万円)
- ✓ うちディーカレット関連: △553百万円 (FY23: △535百万円)

1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	FY24当初想定
△125	△124	△143	△143	△182	+25	△177	△219	約△800

※24年9月以降の出資比率: 34.8%

- ✓ 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
- ✓ 国内初のデジタル通貨の商用化開始(24年8月、P.44ご参照)

◆ 当期利益

- FY24: 199.3億円・+0.5%YoY
- ROE: 15.0%

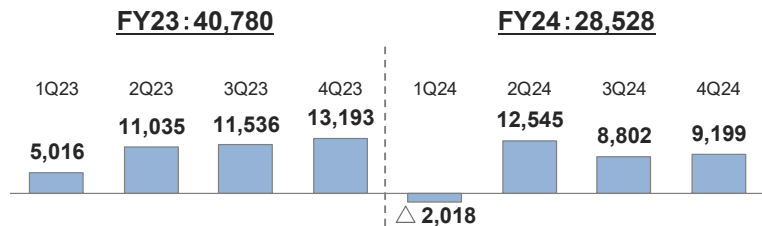
Ⅱ - 10. 連結バランスシートのサマリー

	24年3月末	25年3月末	増減		24年3月末	25年3月末	増減
現金及び現金同等物	45,474	32,534	△12,940	営業債務及びその他の債務	25,435	30,238	+4,803
営業債権	45,683	56,361	+10,678	借入金（流動・非流動）	30,180	33,616	+3,436
棚卸資産	3,227	4,681	+1,454	契約負債・繰延収益（流動・非流動）	21,530	26,043	+4,513
前払費用（流動・非流動）	39,496	56,930	+17,434	未払法人所得税	5,328	5,205	△123
有形固定資産	29,072	33,771	+4,699	退職給付に係る負債	4,991	4,849	△142
使用権資産	41,242	45,756	+4,514	その他の金融負債（流動・非流動）	49,138	58,578	+9,440
うち、オフィス・データセンター等オペリース	26,428	28,958	+2,530	うち、オフィス・データセンター等オペリース	26,982	29,714	+2,732
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	14,814	16,798	+1,984	うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	15,750	19,172	+3,422
のれん・無形資産	28,685	31,328	+2,643	その他	10,079	11,820	+1,741
持分法で会計処理されている投資	5,169	6,639	+1,470	負債合計:	146,681	170,349	+23,668
投資有価証券（株式）	14,563	15,823	+1,260	資本金	25,562	25,577	+15
その他の投資	9,805	10,711	+906	資本剰余金	35,737	35,865	+128
その他	11,297	17,901	+6,604	利益剰余金	65,616	79,885	+14,269
				その他の資本の構成要素	10,863	11,266	+403
				自己株式	△12,027	△11,910	+117
				親会社所有者帰属持分合計:	125,751	140,683	+14,932
				非支配持分	1,281	1,403	+122
資産合計:	273,713	312,435	+38,722	負債及び資本合計:	273,713	312,435	+38,722

- ・ 前払費用: 顧客向け案件(大型案件増加影響)、ライセンス(恒常増加に加えVMwareライセンスで約+31億円)・設備保守(恒常増加)等で増加、複数年で順次回収との効果
- ・ 有形固定資産: 主として松江DC設備で増加
- ・ 親会社所有者帰属持分比率: 24年3月末 45.9%、24年6月末 45.6%、24年9月末 45.3%、24年12月末 44.4%、25年3月末 45.0%

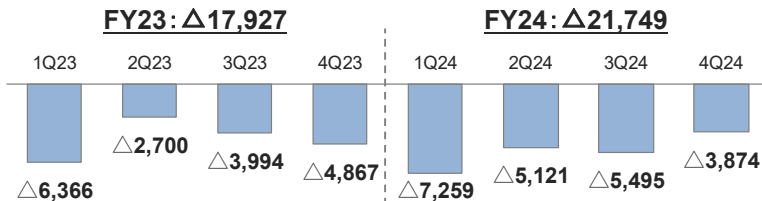
Ⅱ - 11. 連結キャッシュ・フロー

営業キャッシュ・フロー



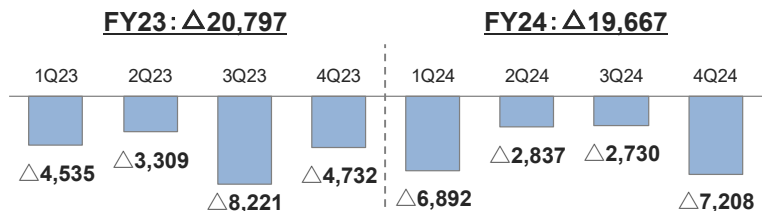
	FY24 主内訳	前年同期比
税引前利益	29,184	+250
減価償却費及び償却費	31,372	+2,076
営業資産及び負債の増減	△25,008	△15,128
うち前払費用の増減額	△17,335	△6,518
法人所得税支払	△9,764	△1,634

投資キャッシュ・フロー



	FY24 主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△11,904	△160
うちデータセンター関連	△4,656	+165
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△8,211	△1,012

財務キャッシュ・フロー

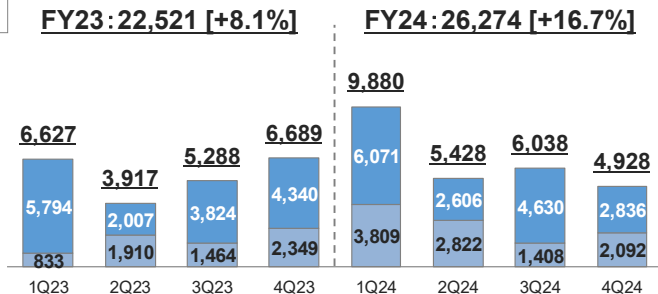
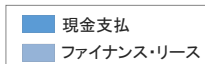


	FY24 主内訳	前年同期比
その他の金融負債による収入	8,497	+1,888
オペ・ファイナンスリース等の支払	△25,418	△5,410
配当金の支払	△6,134	△452
長期借入金の返済	△3,563	△1,503
短期借入金の増減	7,000	△4,800
自己株式取得の支払	△0	+11,405

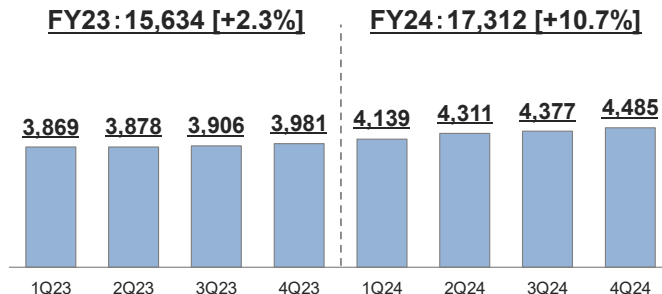
II - 12. その他の財務データ

単位: 百万円
[, YoY = 前年同期比]

設備投資額(CAPEX)



設備投資償却額



CAPEXの主な内訳

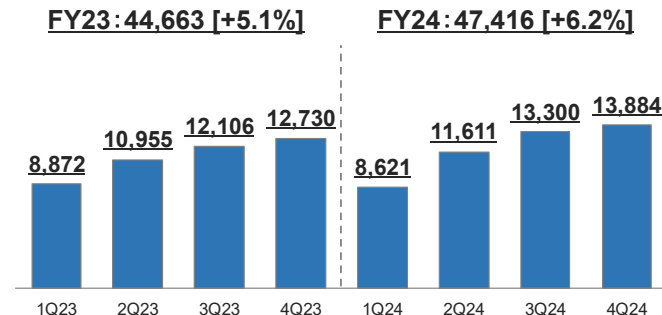
(単位: 億円)

	FY23	FY24	備考
恒常投資関連(NW機器・サーバ等)	116	125	恒常的投資
白井DC	55	9	将来需要向け個別投資
松江DC	2	37	個別投資
顧客向け関連	23	43	案件見合い投資
フルMVNO 5G基盤更改	17	41	一時的個別投資
Raptor基盤更改	11	5	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
- 案件大口化に伴い顧客向け関連CAPEX増加

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. 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

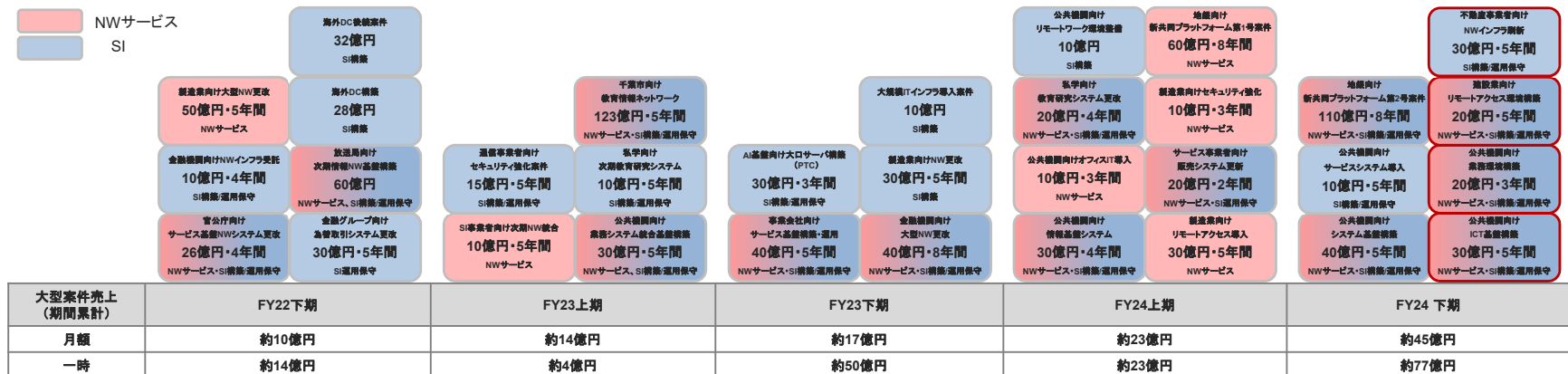
◆FY24獲得大型案件

案件概要	期間総額 案件規模(約)	主な売上区分	獲得時期	売上計上時期(予定)	案件概要	期間総額 案件規模(約)	主な売上区分	獲得時期	売上計上時期(予定)
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	1Q24	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	3Q24より売上計上
公共機関向けオフィスIT導入	10億円・3年間	NWサービス	1Q24	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	3Q24	4Q24より売上計上
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	1Q24	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	3Q24	4Q24より順次売上計上
公共機関向けリモートワーク環境整備	10億円	SI構築	2Q24	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	4Q24より順次売上計上
製造業向けリモートアクセス導入	30億円・5年間	NWサービス	2Q24	3Q24より売上計上	公共機関向け業務環境構築	20億円・3年間	NWサービス・ SI構築/運用保守	4Q24	3Q25より売上計上
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運用保守	2Q24	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	4Q24	2Q25より売上計上
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	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	4Q24	1Q25より順次売上計上
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	2Q24	3Q24より順次売上計上					

今回獲得

(25年5月13日時点想定のため、変動する可能性あり)

◆大型案件獲得・売上計上進展に伴い、月額売上も堅調に積り上げ



- ・ 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
- ・ 大型案件売上計上状況は、FY22以降獲得の大型案件を記載

IV- 1. FY25連結業績予想

	FY25 業績予想			
	売上高比	YoY	売上高比	YoY
	上期 (2025年4月～2025年9月)		通期 (2025年4月～2026年3月)	
売上収益	1,580	+7.5%	3,400	+7.3%
売上総利益	22.1% 349	+13.8%	22.6% 770	+12.6%
販売管理費等	12.3% 194	+2.7%	11.9% 405	+5.7%
営業利益	9.8% 155	+31.6%	10.7% 365	+21.2%
持分法損益	△ 2	-	△ 5	-
税引前利益	8.8% 139	+25.0%	9.9% 337	+15.5%
当期利益 (親会社の所有者に 帰属する利益)	5.9% 94	+25.8%	6.8% 230	+15.4%
1株当たり 配当金	¥19.50	+¥2.00	¥39.00	+¥4.00

単位: 億円
+%, YoY = 前年同期比

業績予想の前提・想定

売上高

FY24
(実績)
3,168

FY25
(計画)
3,400

売上総利益

FY24
(実績)
684

FY25
(計画)
770

■ ATM

■ SI

■ NWサービス

1,513
+24.2%YoY
+295億円YoY

1,584
+4.7%YoY

1,626
+7.4%YoY
+112億円YoY

1,787
+9.9%YoY

218
+14.2%YoY
+27億円YoY

259
+19.1%YoY

453
+4.1%YoY
+18億円YoY

498
+10.0%YoY

◆ NWサービス

サービス機能・営業販促強化で増収、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

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

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

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

CAPEX: 約300億円 (うち白井DC3期棟: 約85億円・複数年で支出)

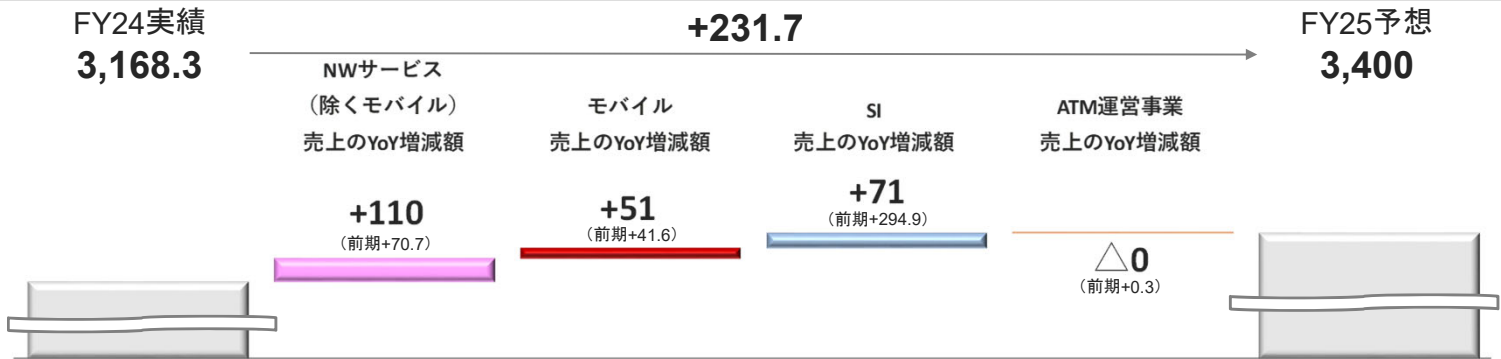
白井3期棟25年6月着工予定、約7年分の自社サービス需要に対応

連結従業員数純増見込み: 約440名・うち新卒269名

IV- 2. FY25連結業績予想 増減見通し

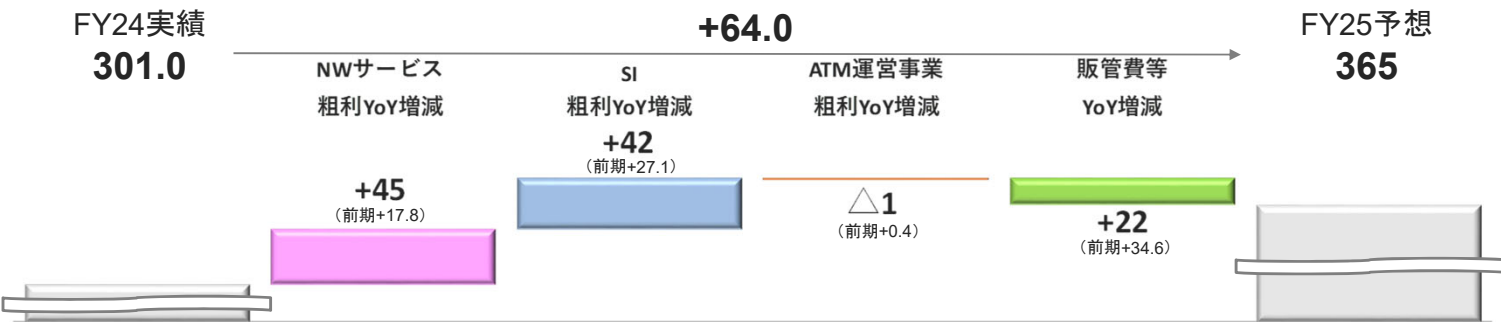
単位: 億円

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

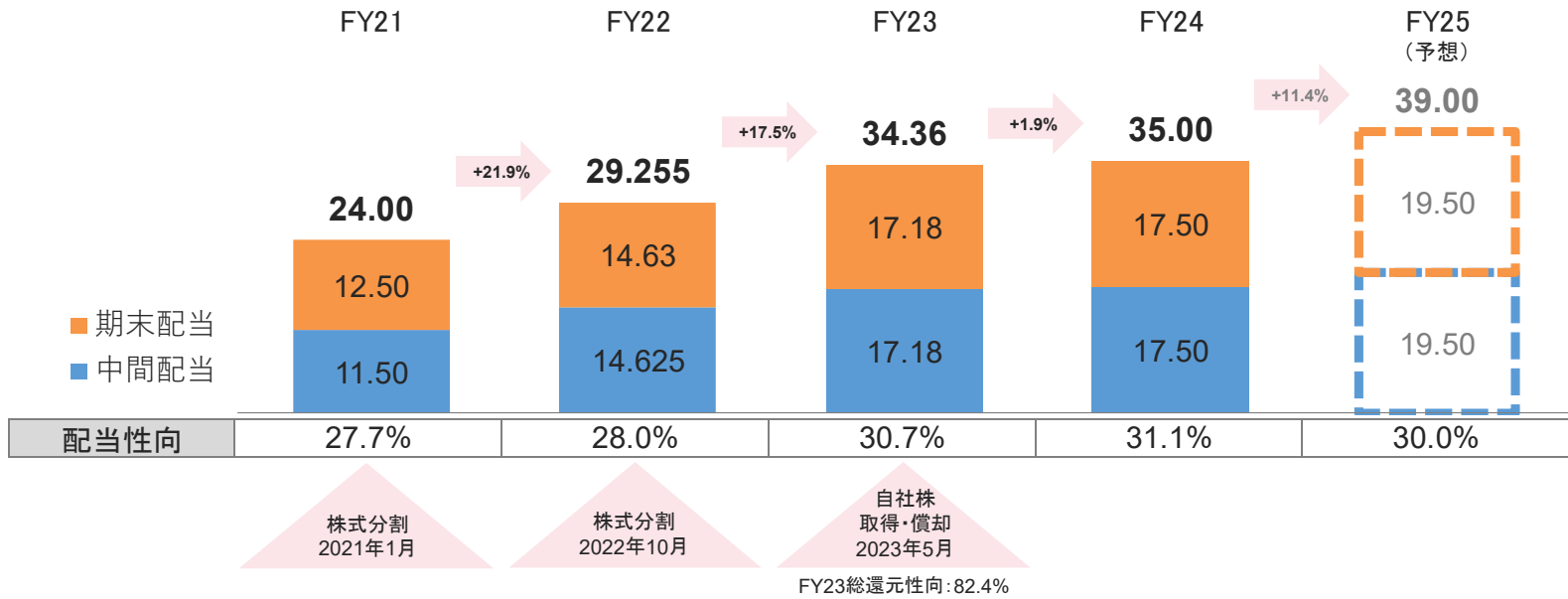


- ・ NWサービス粗利は、NWサービス(除モバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり分解不可)
- ・ 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

IV- 3. FY25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:



・ 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

経営体制 (2025年6月末予定)

取締役



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 聡



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
塚本 隆史(株)みずほフィナンシャルグループ
元会長(株)みずほ銀行
元頭取社外取締役
佃 和夫三菱重工業(株)
元会長社外取締役
岩間 陽一郎東京海上アセットマネジメント(株)
元社長社外取締役
岡本 厚(株)岩波書店
元社長社外取締役
嶋嶺香穂利有限責任監査法人トーマツ
元ボードメンバー

◆ 新社長メッセージ

これまでの成長路線をしっかりと継承し、当社グループの最大の強みである技術力を研鑽のうえ益々発揮し、中長年に渡る継続的な企業価値向上に邁進してまいります。更なる事業成長に向けて、特に、未来のネットワーク社会に必須なサイバーセキュリティ対応の強化、データ活用ビジネス等の新規事業領域への取り組み強化、イノベーションを生み出す人材の育成等しっかりと取り組んでまいります。

◆ 新社長プロフィール

- 1984年 郵政省(現、総務省)入省。NTT再編などにに関わり、2000年代には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副社長就任以降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

◆ 各事業領域所管に副社長を配置し事業推進をエンハンス

◆ 単年度・中期計画連動報酬(譲渡制限付株式報酬)導入済

◆ 役員比率

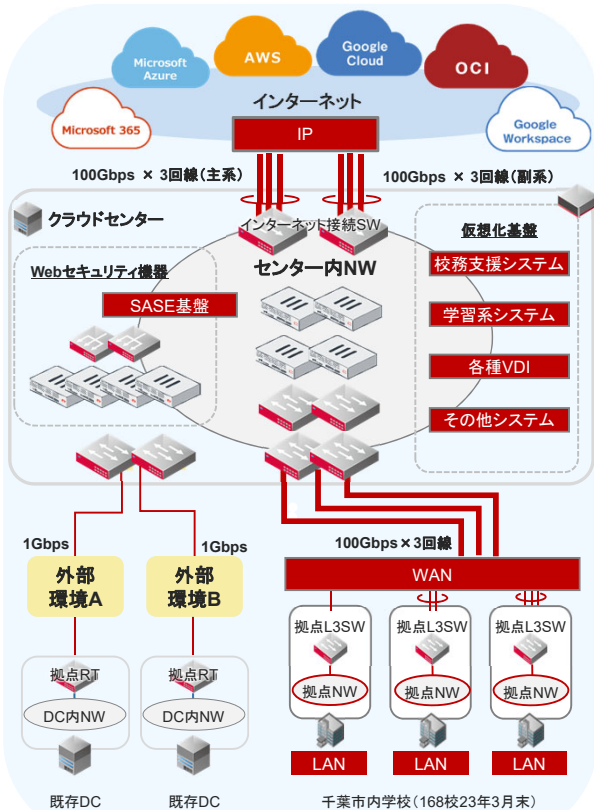
- 社外役員比率: 46.7%
- 女性役員比率: 20.0%

監査役

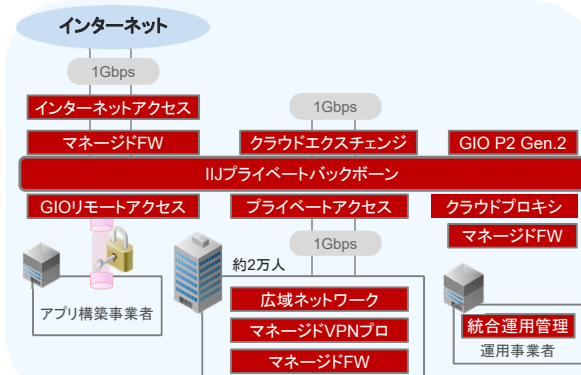
監査役
飛田 昌良監査役
田中 正子社外監査役
道下 崇
弁護士社外監査役
麻生 久美子
公認会計士

獲得済み大型サービスインテグレーション案件

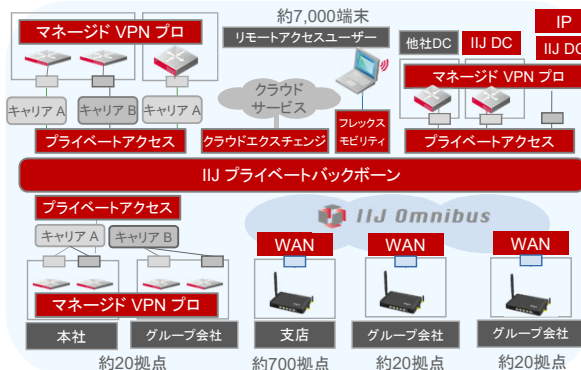
千葉市向け教育情報ネットワーク



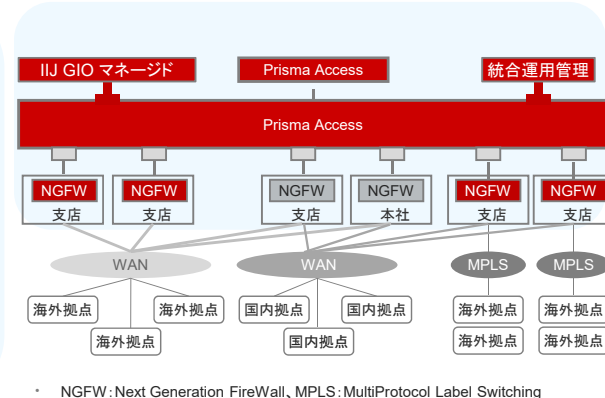
公共安全機関向け統合情報処理システム



大手企業グループ向け統合ネットワーク案件

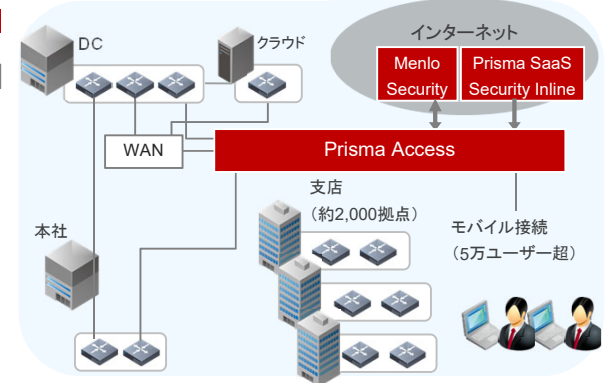


グローバル企業向け大型SASE案件

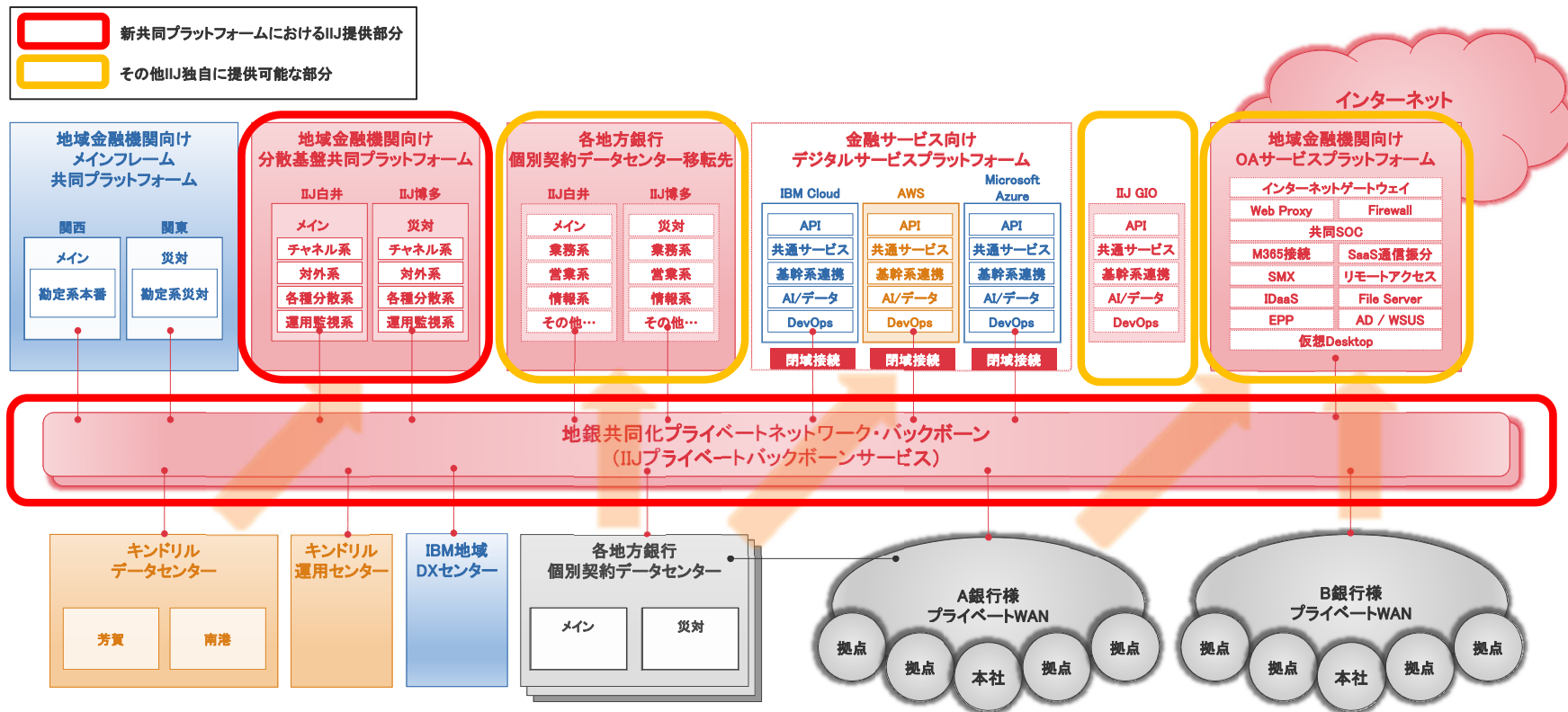


・ NGFW: Next Generation Firewall, MPLS: MultiProtocol Label Switching

大手金融機関向け大型ネットワーク更改案件



◆地銀システム共同化グループの「じゅうだん会」「Chance」で採用・サービスクロスセルも推進中



* IIJプライベートバックボーンサービス(PBB): IIJの各種ネットワークサービスやクラウドサービス等と相互に接続する閉域ネットワーク

Appendix

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
算定方式	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						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	25年12月頃 確定見込	26年12月頃 確定見込		
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3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					

- ・ 将来原価方式による接続料の算定計算要領は、(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>

個人向けモバイル「IIJmio ギガプラン」

税込表記

◆ IIJmio、「2024年 オリコン顧客満足度®調査」の「格安スマホ」ランキングで満足度総合第1位を受賞

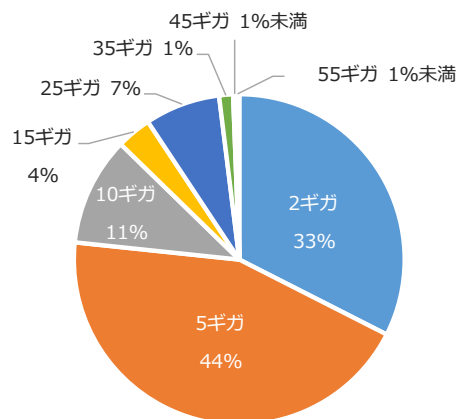
IIJ mio ギガプラン

※25年3月に若干の料金改定を実施

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
	データのみ	1,730円
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

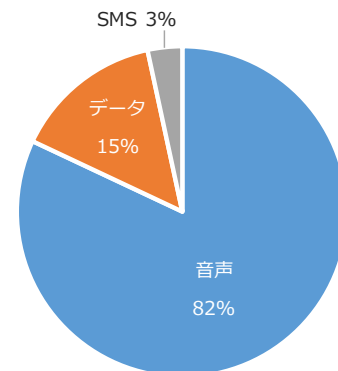
ギガプラン: プラン別内訳

(25年3月末時点)



ギガプラン: 音声付帯率

(25年3月末時点)



・ 格安スマホランキング: 2023年以降にMVNO及びキャリアサブブランドの公式サイトまたは店舗で、SIMカードとSIMフリー端末を新規(他社からの乗り換え含む)で同時購入し開通設定を行い、現在メインで利用しているユーザを対象に、格安スマホの加入手続きや初期設定のしやすさ、端末のラインナップなど9個の評価項目についての満足度を聴取し明らかにする調査

【ご参考】
会社紹介資料
P. 27 ~ P. 45

日本のインターネットのパイオニアとしてイニシアティブをとり続けてきたIIJ

創業

1992年12月（国内初の本格的商用インターネット接続事業者（ISP））

連結従業員数

5,221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

◆ 国内大企業IT部門における高い知名度

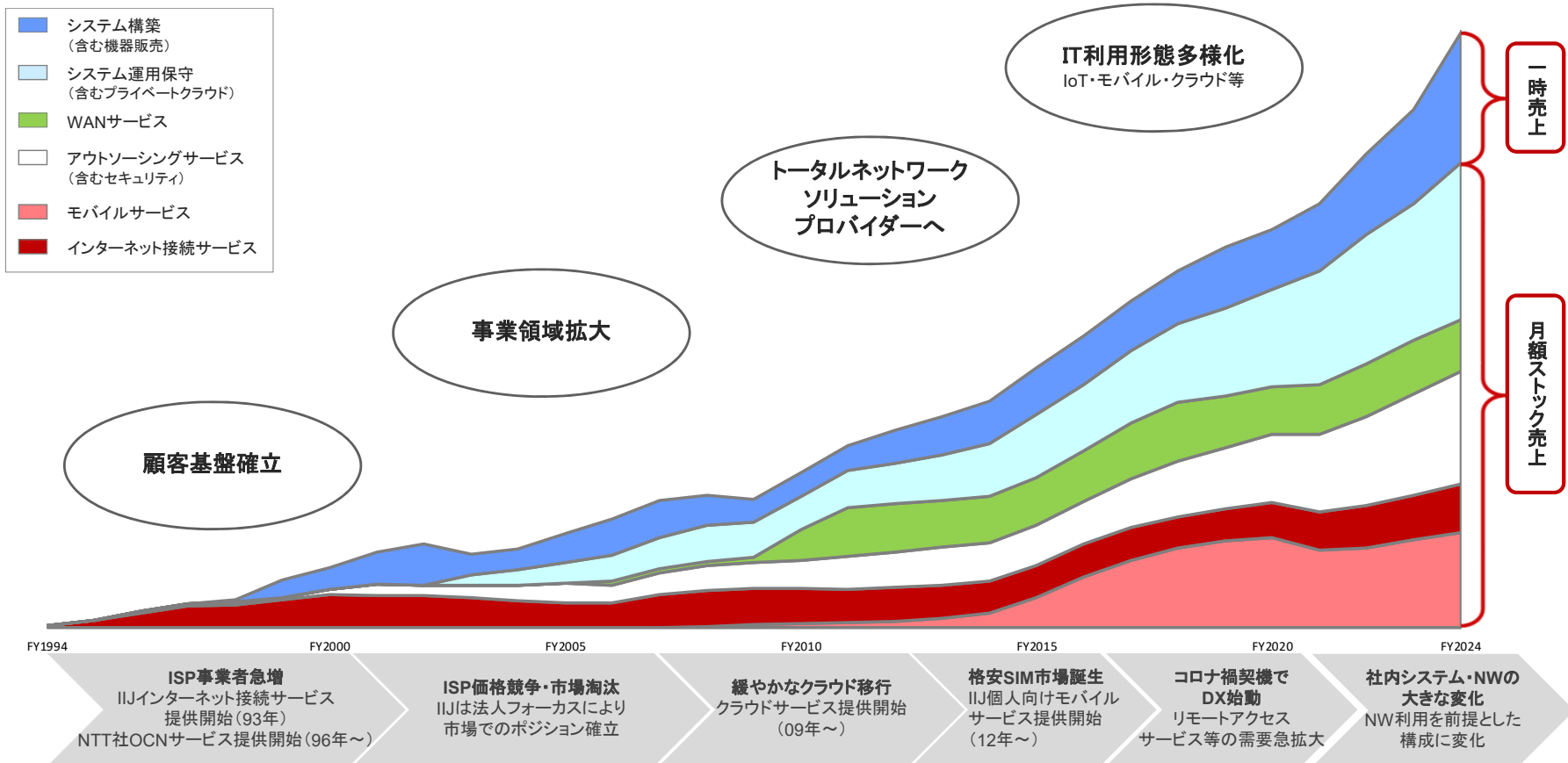
- ✓ 高信頼・高品質のサービス・システム運用で差別化
- ✓ 創業来約30年間続く国内大企業との取引関係

◆ 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

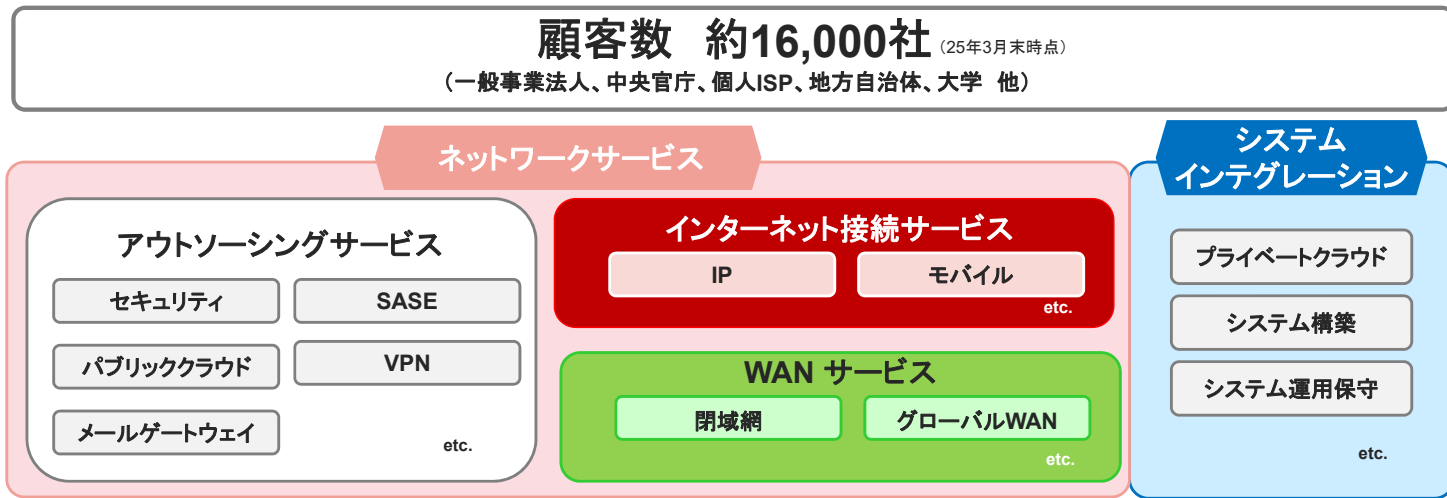
・ 連結従業員数・主要株主は25年3月31日時点

ISPからトータルネットワークソリューションプロバイダーへ



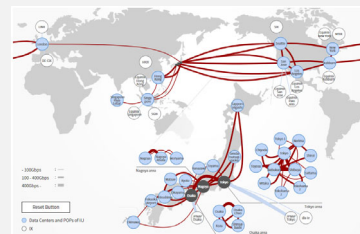
トータルネットワークソリューションの提供

多様なネットワークサービス群とシステムインテグレーションを組み合わせ提供



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)

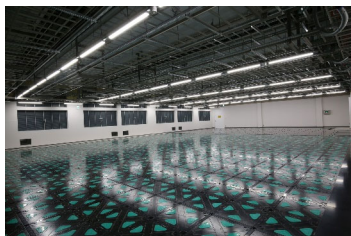
- ・ インターネットバックボーン等の回線リース料
- ・ ネットワーク機器等の減価償却費用・保守費用
- ・ エンジニア人件費(サービス開発・運用)・外注費
- ・ ソフトウェア等ライセンス費用
- ・ データセンター運営費用
- ・ モバイルサービス提供のためのモバイルデータ接続料・音声仕入れ



データセンター(DC)の状況

◆ 主として自社サービス設備用に全国16ヵ所のDCを運用
うち松江と白井は自社保有(25年3月時点)

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



	松江DCP (11年4月～)	白井DCC (19年5月～)
主目的	自社サービス設備	
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 国内初の外気冷却コンテナユニット採用 需要に応じたコンテナ単位での増設可能 オンサイト太陽光発電運用 	<ul style="list-style-type: none"> 外気冷却空調方式含む最新の省エネ方式採用 システムモジュール型工法で需要に応じた設備拡張が柔軟かつ安価に可能 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 オンサイト太陽光発電運用 環境価値付き電力供給に向けた非化石証書の直接調達
土地	約1.6万㎡	約4万㎡
ラック数	約500ラック	約1,800ラック
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(予定) ✓ 建築面積 約2,000㎡ ✓ 300ラック規模 ✓ 投資50億円超(一部助成金活用) 	<ul style="list-style-type: none"> 2期棟(23年7月稼働開始)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(予定) 稼働開始:FY26(予定) ✓ 建築面積:約5,400㎡ ✓ 1,000ラック規模

◆ サステナビリティ目標

主な指標	目標	FY24実績
自社DCの再生可能エネルギー利用率	FY30:85%	55%(松江は100%継続)
自社DCのPUE	FY30まで:1.4以下継続	松江:1.34 白井: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で求められる。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。

充実したサービスラインアップ

単位: 億円

売上区分		FY24売上	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	<table><tr><td>IP</td><td>173.2</td><td>◆ 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</td></tr><tr><td>モバイル</td><td>268.6</td><td>IoT等法人モバイル 154.8 MVNE（他MVNO卸） 113.8</td></tr><tr><td colspan="2">（その他）ブロードバンド接続サービス等</td></tr></table>	IP	173.2	◆ 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	モバイル	268.6	IoT等法人モバイル 154.8 MVNE（他MVNO卸） 113.8	（その他）ブロードバンド接続サービス等		<table><tr><td>IP</td><td>➢ 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</td></tr></table>	IP	➢ 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
	IP	173.2	◆ 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											
	モバイル	268.6	IoT等法人モバイル 154.8 MVNE（他MVNO卸） 113.8											
	（その他）ブロードバンド接続サービス等													
IP	➢ 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													
個人向け インターネット接続	268.3	<table><tr><td>モバイル</td><td>234.4</td><td>◆ データ通信中心の安価なSIMサービス ◆ IIJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売 （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</td></tr></table>	モバイル	234.4	◆ データ通信中心の安価なSIMサービス ◆ IIJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売 （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	<table><tr><td>モバイル</td><td>➢ 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収容することでインフラ稼働率向上・粗利向上を展望 ・ 法人：中長期需要拡大展望 ・ 個人：新プラン訴求等でマーケットシェア維持・拡大</td></tr></table>	モバイル	➢ 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収容することでインフラ稼働率向上・粗利向上を展望 ・ 法人：中長期需要拡大展望 ・ 個人：新プラン訴求等でマーケットシェア維持・拡大						
モバイル	234.4	◆ データ通信中心の安価なSIMサービス ◆ IIJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売 （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												
モバイル	➢ 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収容することでインフラ稼働率向上・粗利向上を展望 ・ 法人：中長期需要拡大展望 ・ 個人：新プラン訴求等でマーケットシェア維持・拡大													
WAN （Wide Area Network）	276.1	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	591.5	<table><tr><td colspan="2">◆ 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</td></tr><tr><td>セキュリティ</td><td>359.4</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>24.8</td><td>◆ クラウドサービスのラインアップ</td></tr></table>	◆ 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	359.4	◆ 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	24.8	◆ クラウドサービスのラインアップ	<table><tr><td>➢ 従前よりゼロトラストコンセプトで開発 ➢ サービス複合提供で法人顧客需要を獲得 ➢ サービス開発・機能拡張等の継続が重要 ➢ セキュリティ・リモートアクセス関連需要増加継続</td></tr></table>	➢ 従前よりゼロトラストコンセプトで開発 ➢ サービス複合提供で法人顧客需要を獲得 ➢ サービス開発・機能拡張等の継続が重要 ➢ セキュリティ・リモートアクセス関連需要増加継続		
◆ 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	359.4	◆ 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	24.8	◆ クラウドサービスのラインアップ												
➢ 従前よりゼロトラストコンセプトで開発 ➢ サービス複合提供で法人顧客需要を獲得 ➢ サービス開発・機能拡張等の継続が重要 ➢ セキュリティ・リモートアクセス関連需要増加継続														
SI	運用保守	825.3	<table><tr><td>オンプレミス</td><td>485.3</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>340.1</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	485.3	◆ 構築したシステムの運用保守	プライベートクラウド等	340.1	◆ 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	<table><tr><td>➢ 社内基幹システムクラウド化の流れ等で中長期の事業機会拡大を展望 ➢ 構築案件積み上げに伴い運用保守継続増収</td></tr></table>	➢ 社内基幹システムクラウド化の流れ等で中長期の事業機会拡大を展望 ➢ 構築案件積み上げに伴い運用保守継続増収			
	オンプレミス	485.3	◆ 構築したシステムの運用保守											
プライベートクラウド等	340.1	◆ 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												
➢ 社内基幹システムクラウド化の流れ等で中長期の事業機会拡大を展望 ➢ 構築案件積み上げに伴い運用保守継続増収														
構築 （含む機器販売）	687.7	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		<table><tr><td>➢ 企業NW・システムの進化・更改に伴う大型複合案件の増加 ➢ IoT・クラウド等の普及にSIで更なる付加価値を提供</td></tr></table>	➢ 企業NW・システムの進化・更改に伴う大型複合案件の増加 ➢ IoT・クラウド等の普及にSIで更なる付加価値を提供									
➢ 企業NW・システムの進化・更改に伴う大型複合案件の増加 ➢ 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
77%

一時売上

月額ストック売上の積み上げ

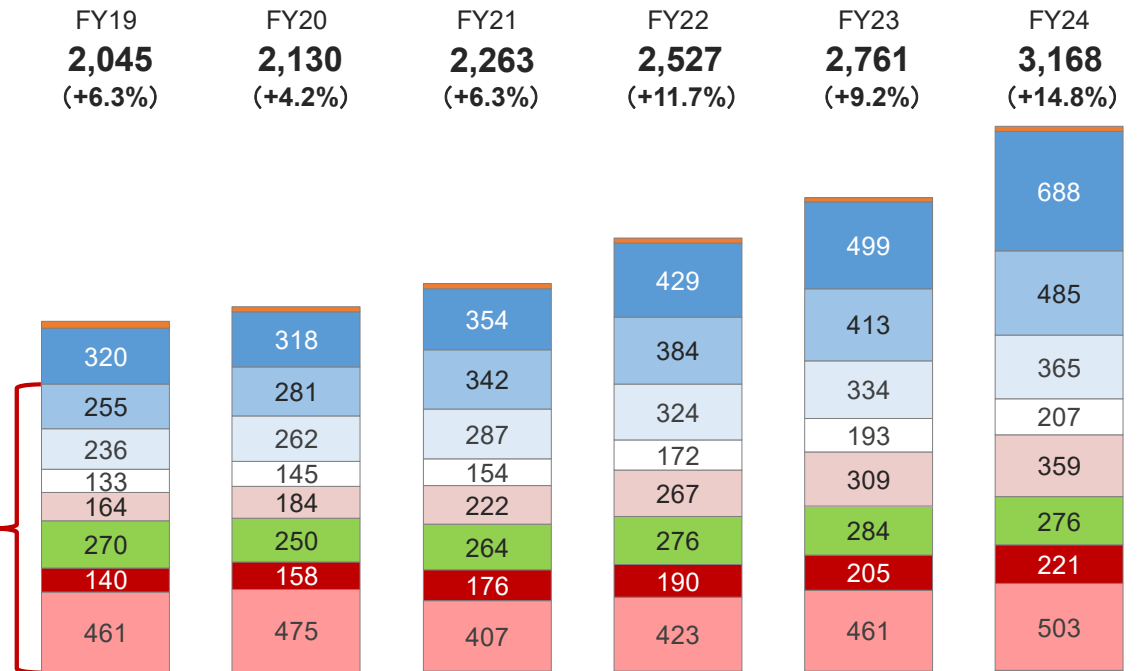
単位: 億円
% = 前年同期比

IIJについて	ビジネスモデル
強み	成長戦略

売上

- ATM運営事業
- SI構築
- SI運用保守（除くクラウド）
- クラウドサービス
- アウトソーシングサービス（除くセキュリティ・クラウド）
- セキュリティサービス
- 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）
- モバイルサービス
- 個人向けインターネット接続（除くモバイル）

月額ストック売上

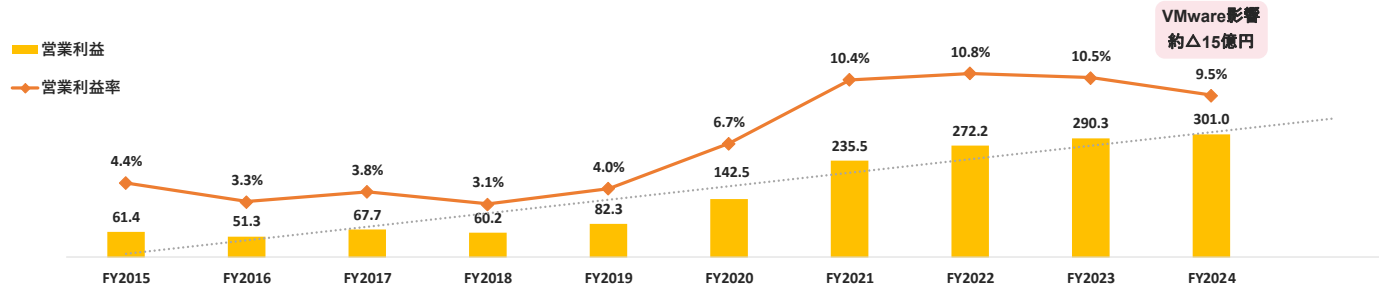
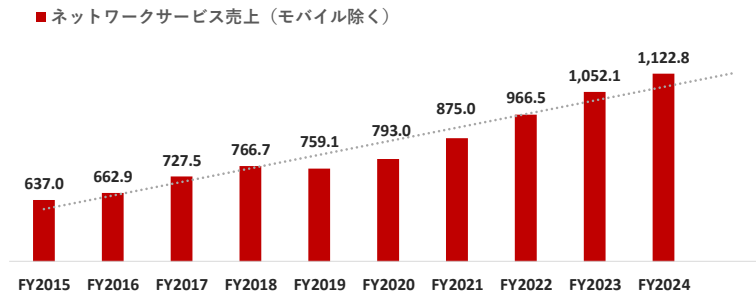
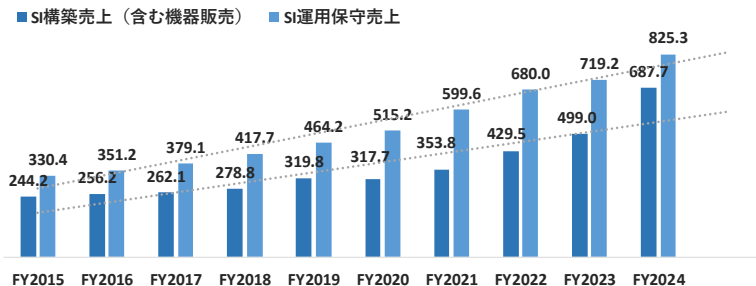


- FY21 モバイルサービス売上は個人向け新プラン提供開始等に伴うARPU減で減収
- FY21 SIは2021年4月1日付連結化のPTC分含む
- FY20 ATM運営事業売上はコロナ禍による休店・来店者減少等の影響で減収
- FY19及びFY20 WAN売上は主に特定大口顧客のモバイル移行等で減収

サービスインテグレーションによるスケールメリットの拡大

単位: 億円
..... 近似曲線

IIJについて
強み
ビジネス
モデル
成長戦略



一貫した投資とサービス開発

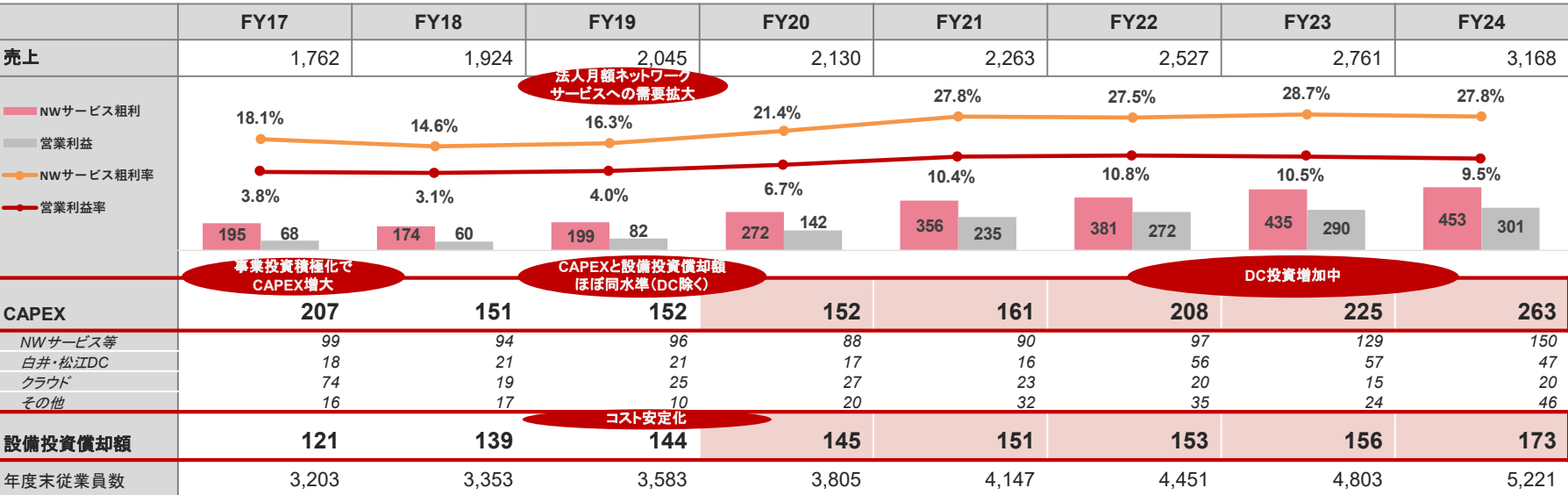
コロナ禍を契機に
日本企業におけるDXは加速

事業資産を活用した
スケールメリットの拡大

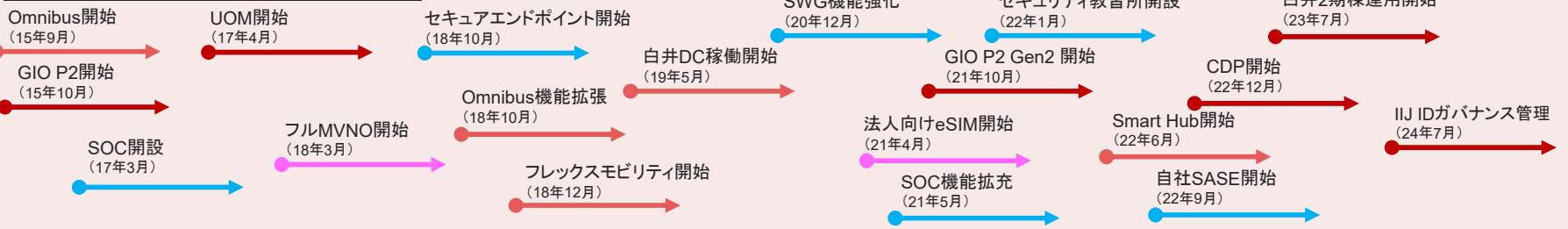
※FY2016までは米国会計基準、FY2017以降はIFRS

設備投資と事業展開の推移

単位:億円



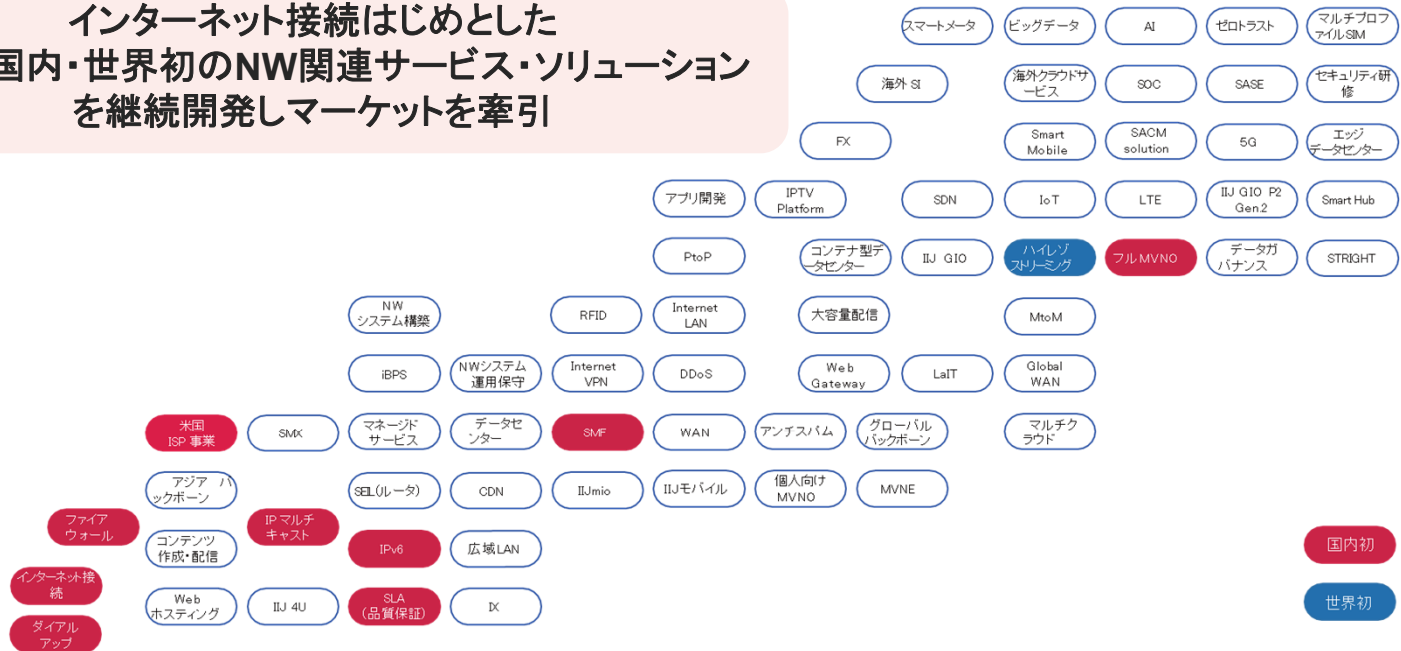
様々なネットワークサービス蓄積資産



・ 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ちたい資産(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



1992



2000

2010



2024

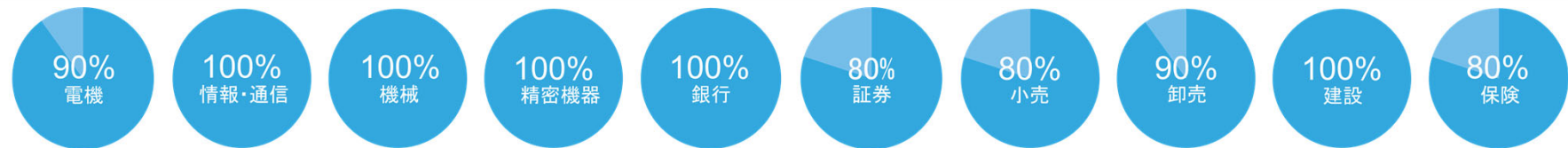
IIJ Group



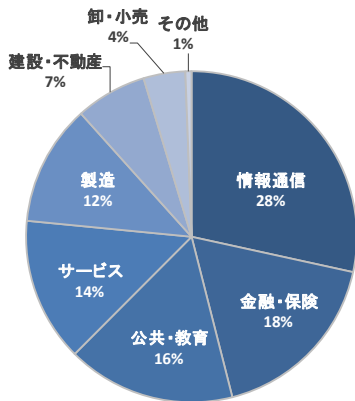
優良顧客基盤 (IIJグループ顧客数 約16,000社、25年3月末)

- ◆ 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

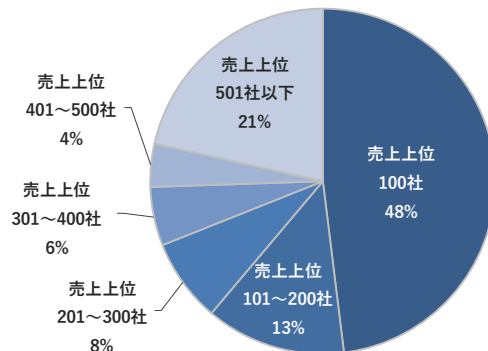
業界売上上位10社に占める高いシェア



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

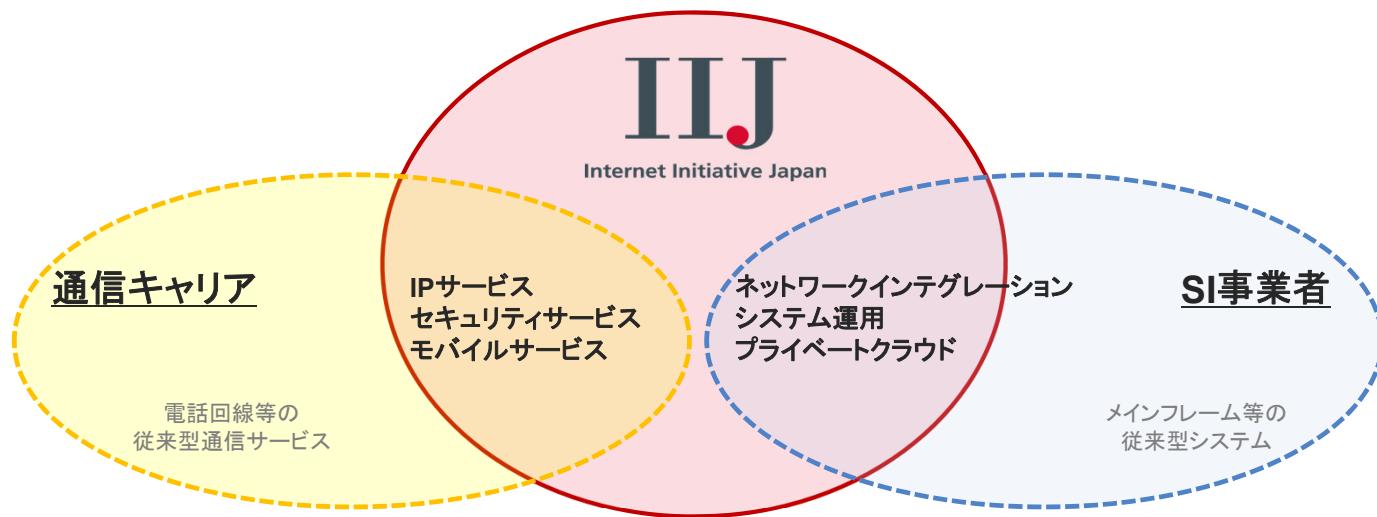
競争優位性

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:

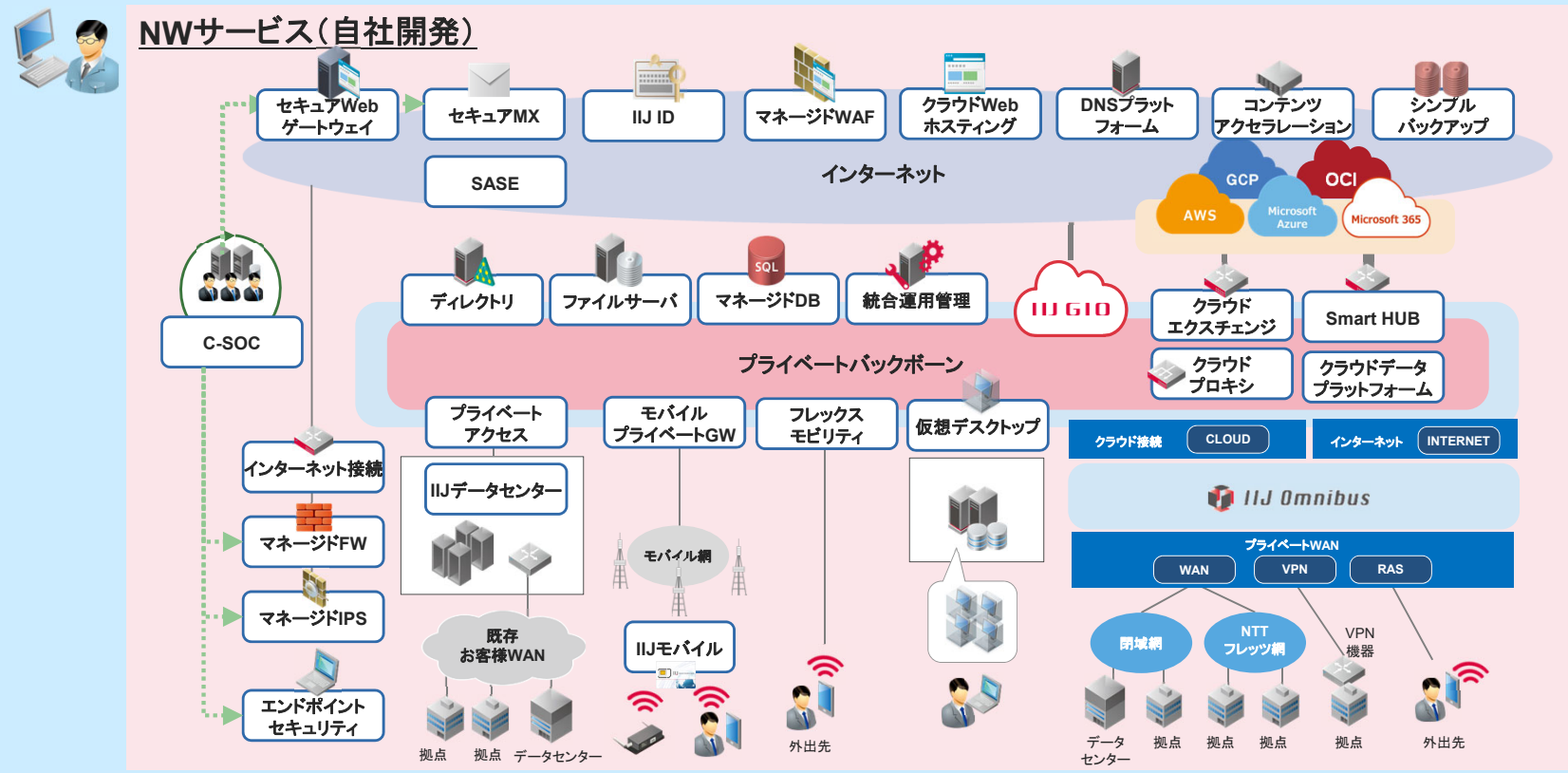
- ・ 大規模インターネットバックボーンを自社で構築・運用
- ・ ネットワークサービスアセット・開発能力
- ・ インターネット関連のシステム構築中心



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(FY24~FY26)概要

連結ベース
当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示
下記数値・内容はいずれも想定目標値・イメージ

ビジネス
モデル
I/Iについて
強み
成長戦略

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 6,100名 ^{規模}

既存コア領域の一層強化

SIで増収ドライバー実現

- ・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サービスで増収 ドライバー実現

- ・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

大口取引・顧客 推進

- ・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

- ・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ラインナップで
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

サービス統制の強化

- ・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

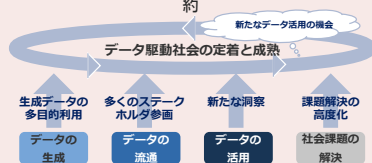
NWインフラの継続拡張 差別化追求

- ・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

新たな成長領域の創出

データ駆動社会への取り組み

- ・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



デジタル通貨の国内普及実現

(持分法関連会社ディーカレット)

- ・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
✓ 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

(*) 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

経営・事業基盤の強化

人的資本拡充を徹底

- ・引き続きの人材拡充
- ・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

- ・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

サステナビリティ・ ガバナンスの維持向上

- ・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
- ・中期計画運動役員報酬導入

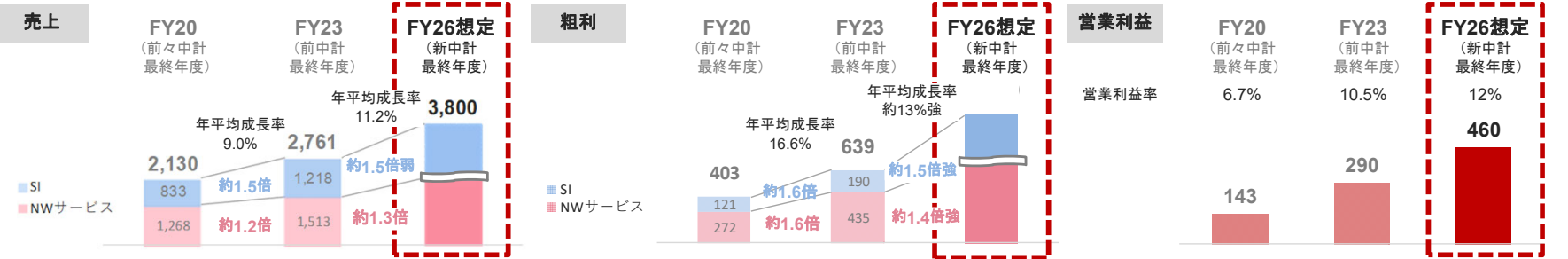
M&Aによる成長補完

- ・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・約700億円活用
とのイメージ

中期業績計画(FY24～FY26)概要

単位:億円

業績計画の内訳イメージ



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	キャッシュアウト	概要
事業から創出されるキャッシュ 約1,340億円 ^(*)	投資:約900億円	白井3期棟建設
	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	戦略投資
	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
	戦略投資	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	運転資金・リース債務増加
借入調達 ～650億円程度	配当性向30% 配当金	M&A
	長期借入の予定返済	
	M&A	

(*) 税引後・償却前利益

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

売上高5,000億円規模実現への道筋を早期に実践

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

目標指標
(連結ベース)

売上高

営業利益率

配当性向

FY23実績

2,761億円

10.5%

FY26目標

3,800億円

12%

30%

5,000億円

12% ~ 15%

30% ~ 40%

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

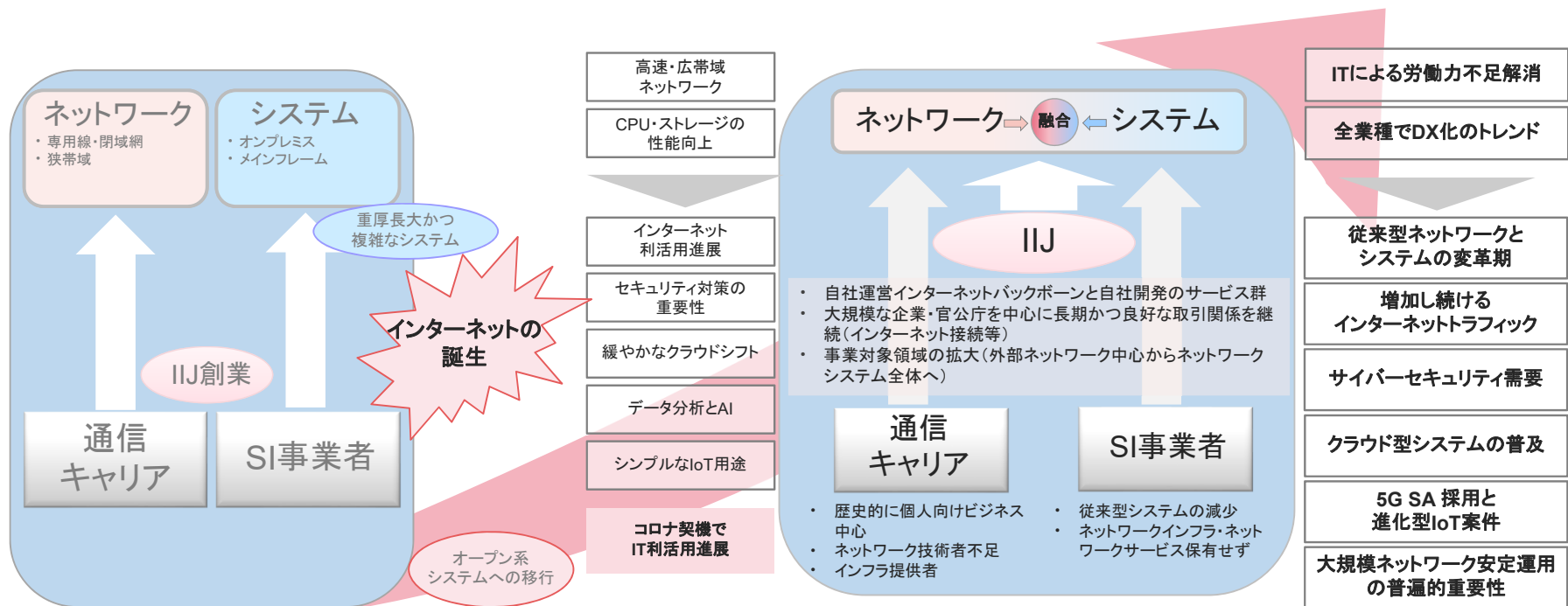
IIJは社内NW・システムの外側でインターネット接続等を主軸に提供
通信キャリア・SI事業者は社内NWシステムを構築・運用

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



ディーカレットの事業進展について

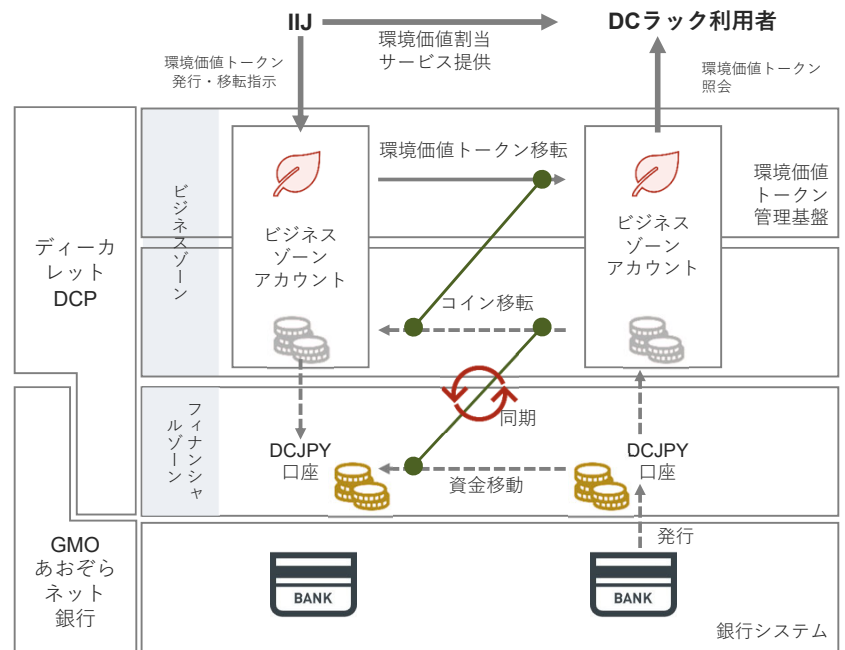
ディーカレットについて	
ディーカレットホールディングス	<ul style="list-style-type: none"> 株主: 43社、IIJ持株比率: 34.8% (持分法適用会社) 事業内容: デジタル通貨事業子会社の経営企画・管理 24年9月 約63.5億円を第三者割当増資により調達 (13社、うち新規8社: 日立製作所、静岡銀行、NSD、富士通、肥後銀行、鹿児島銀行、GMOフィナンシャルホールディングス、アビームコンサルティング)
ディーカレットDCP	<ul style="list-style-type: none"> 株主: ディーカレットHLD100% 事業内容: デジタル通貨事業 「デジタル通貨フォーラム」を主宰 <ul style="list-style-type: none"> 実用化を見据えたデジタル通貨の発行・管理等の中心部分、デジタル通貨を利用したユースケースの検討を行う 構成メンバー: 119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) 等 ※24年10月時点

「DCJPY」と信託方式ステーブルコインの違い

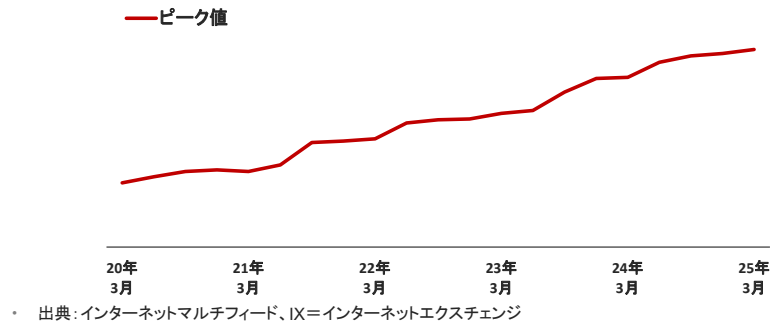
	ディーカレットのデジタル通貨「DCJPY」	信託方式ステーブルコイン
対応業法	銀行法	改正資金決済法 (23年6月)
形態	銀行預金	ステーブルコイン
コイン発行スキーム	<ul style="list-style-type: none"> 利用者の銀行保有預金口座から振替 デジタル通貨プラットフォーム上に開設したデジタル通貨口座に同額のDCJPYを記帳することで発行 	<ul style="list-style-type: none"> 発行に対応した信託口座に都度入金・信託財産を設定 信託銀行にてステーブルコインを発行
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 現状決済スキームとの親和性 発行者が信頼性の高い銀行 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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

国内初の商用デジタル通貨 (DCJPY) 第1号案件	
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"> 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) デジタル通貨DCJPYによる取引・決済

二層構造デジタル通貨プラットフォーム上でのDCJPY流れ



国内主要IXトラフィック推移



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

	23年3月末		24年3月末	
1位	IIJ	19.8%	IIJ	21.6%
2位	NTTレゾナント	11.9%	NTTドコモ(※)	9.7%
3位	オプテージ	9.0%	オプテージ	8.7%
4位	富士通	5.6%	富士通	5.6%
5位	イオンリテール	4.8%	イオンリテール	4.7%

- ・ 出典：総務省
- ・ 24年3月末NTTドコモは旧NTTレゾナントに係るもの

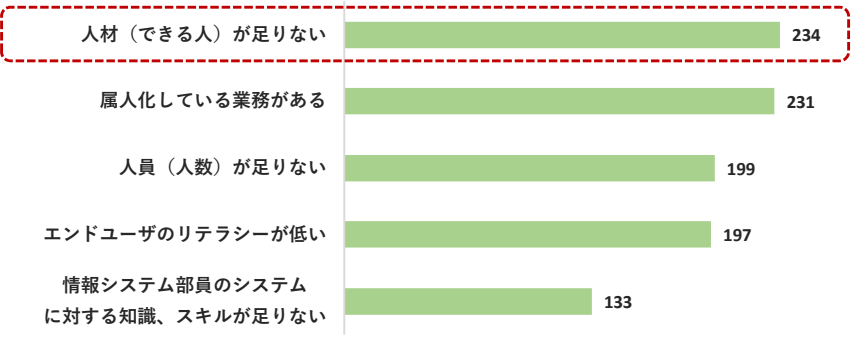
全国情シス実態調査 2024

◆ 最も時間を費やしている業務



- ・ 出典：当社「全国情シス実態調査 2024」 <https://www.ij.ad.jp/svcsol/survey/all-it/2024/>
- ・ 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。2024年有効回答数：363件

◆ 情報システム部門の課題





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。