

2022年3月期 上半期(1H21) 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

証券コード: 3774

2021年11月5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.	1H21総括	P. 2
II.	1H21連結業績	P. 3 ~ 16
III.	各サービス・事業の進捗	P. 17 ~ 19
IV.	業績見通しの上方修正	P. 20
V.	配当見通し上方修正	P. 21
	Appendix	P. 22 ~ 27

・ FY21(2021年度)= 2022年3月期。他同様

I. 1H21総括

単位: 億円
 +% = 前年同期比
 QoQ = 前四半期比

FY21通期見通し・配当予想 上方修正 FY23中計営業利益率目標10%超へアップデート 法人ストック売上伸長で構造的増益・上期利益見通し大幅超過

	FY21上期実績		見通し	新FY21通期見通し		期初見通し	増益進展に伴い中間より増配		
	金額	増減%	金額	金額	増減%	金額	FY20実績	FY21期初予想	FY21今回修正
売上高	1,090.5億円	+7.3%	1,080億円	2,285億円	+7.3%	2,260億円			
営業利益	93.0億円	+77.6%	65億円	220億円	+54.4%	175億円			
営業利益率	8.5%	+3.3pt.	6.0%	9.6%	+2.9pt.	7.7%	29.75円	39.00円	46.00円
当期利益	68.9億円	+148.8%	42億円	137億円	+41.1%	117億円	10.25円	19.50円	23.00円
							19.50円	19.50円	23.00円

ネットワークサービス (除モバイル)	<p>◆企業のIT利用進展に伴いストック増収継続</p> <ul style="list-style-type: none"> IPサービス(法人向け専用線接続) 1H21売上 66.2億円 +13.2% (1Q +13.7%、2Q +12.8%) 企業のIT利用増で広帯域化需要継続 セキュリティサービス 1H21売上 104.3億円 +16.6% (1Q +15.0%、2Q +18.2%) 多様なセキュリティ需要で大幅伸長 WAN(閉域網)サービス 1H21売上 128.8億円 +4.4% (1Q +4.4%、2Q +4.4%) SD-WAN等ネットワーク更新案件増
モバイル	<p>◆法人・個人の両輪でインフラ継続拡大・スケールメリット追求</p> <ul style="list-style-type: none"> 法人(除MVNE): IoT関連案件積み上げで高増収率継続 1H21売上 48.4億円 +38.9% (1Q +40.1%、2Q +37.8%)、MVNE想定通り進捗 個人: ギガプラン(21年4月~)で回線数純増へ回帰 9月末個人モバイル回線数 107.2万、うちギガプラン55.6万(新規3割、+9.4万QoQ) <ul style="list-style-type: none"> ・ IIJmio 顧客満足度1位との評価 (J.D.パワージャパン「2021年携帯電話サービス顧客満足度調査」MVNO部門)
SI	<p>◆業界満遍なく活況なネットワークインテグレーション需要</p> <ul style="list-style-type: none"> 複雑・多様化する企業NWシステムをサービスとSIで対応 1H21構築売上 154.7億円 +18.8% 構築受注 188.6億円 +24.4% 「IIJ GIO インフラストラクチャーP2 Gen.2」提供開始(21年10月~) 企業システムのフルクラウド移行を促進 シンガポールSler(PTC)をM&Aで21年4月より子会社化 1H21連結影響: 売上 36.4億円、営業利益 1.2億円
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> 東証新市場区分「プライム」来春移行 EU個人データ保護法対応のBCR承認取得(21年8月) TOPIX500(Mid400)選定(21年10月) マイクロデータセンター活用のエッジコンピューティング実証実験開始 他

・ FY23中計営業利益率の当初目標は9%超(21年5月発表) ・ SD-WAN: ソフトウェア定義の広域ネットワーク
 ・ 当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示 ・ BCR承認とは個人情報管理に厳格なEU基準に沿った取り扱いの包括的ルールを制定しそれがEU監督機関により承認されたということ
 ・ FY20配当実績は2021年1月分割後ベース

Ⅱ-1. 1H21連結業績サマリー

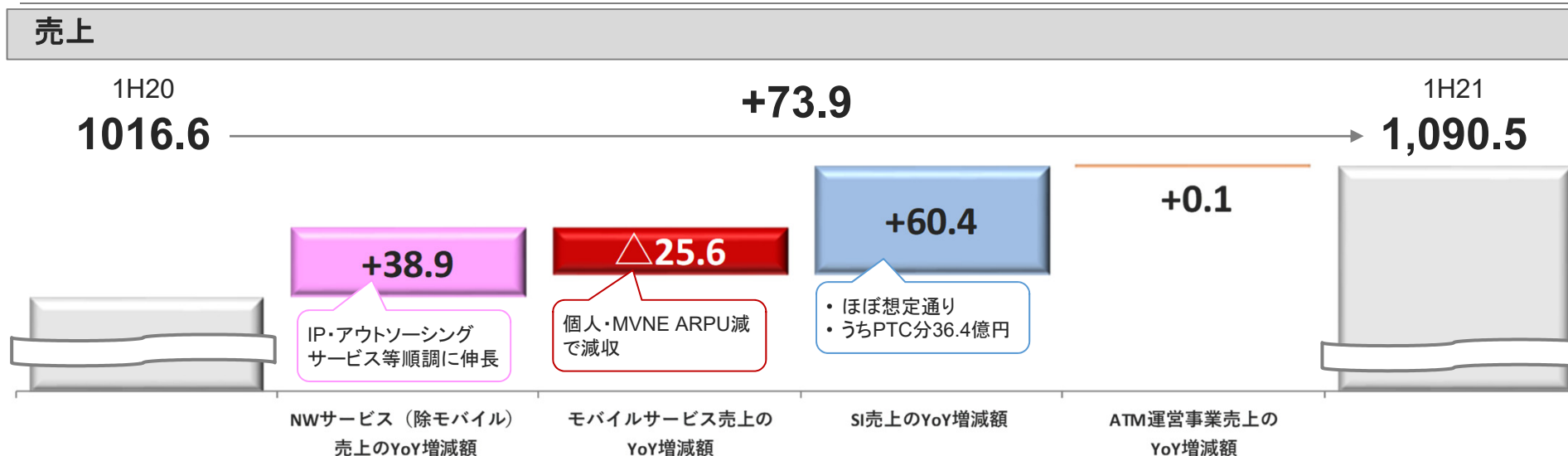
単位: 億円
YoY = 前年同期比

	売上高比		YoY		売上高比		YoY		売上高比	
	1H21実績 2021年4月～2021年9月	1H20実績 2020年4月～2020年9月			1H21見通し (2021年5月発表) 2021年4月～2021年9月	FY21新見通し (2021年11月修正) 2021年4月～2022年3月			FY21旧見通し (2021年5月発表) 2021年4月～2022年3月	
売上収益	1,090.5	1,016.6	+7.3%	+73.9	1,080	2,285	+7.3%	+155.0	2,260	
売上原価	78.8% 859.7	82.8% 842.1	+2.1%	+17.6	80.9% 874	78.2% 1,787	+3.5%	+59.8	80.0% 1,807	
売上総利益	21.2% 230.9	17.2% 174.5	+32.3%	+56.3	19.1% 206	21.8% 498	+23.6%	+95.2	20.0% 453	
販売管理費等	12.6% 137.8	12.0% 122.2	+12.8%	+15.7	13.1% 141	12.2% 278	+6.8%	+17.7	12.3% 278	
営業利益	8.5% 93.0	5.2% 52.4	+77.6%	+40.7	6.0% 65	9.6% 220	+54.4%	+77.5	7.7% 175	
税引前利益	9.6% 104.3	4.4% 44.7	+133.6%	+59.7	5.8% 63	9.4% 215	+53.2%	+74.7	7.7% 173	
当期利益	6.3% 68.9	2.7% 27.7	+148.8%	+41.2	3.9% 42	6.0% 137	+41.1%	+39.9	5.2% 117	

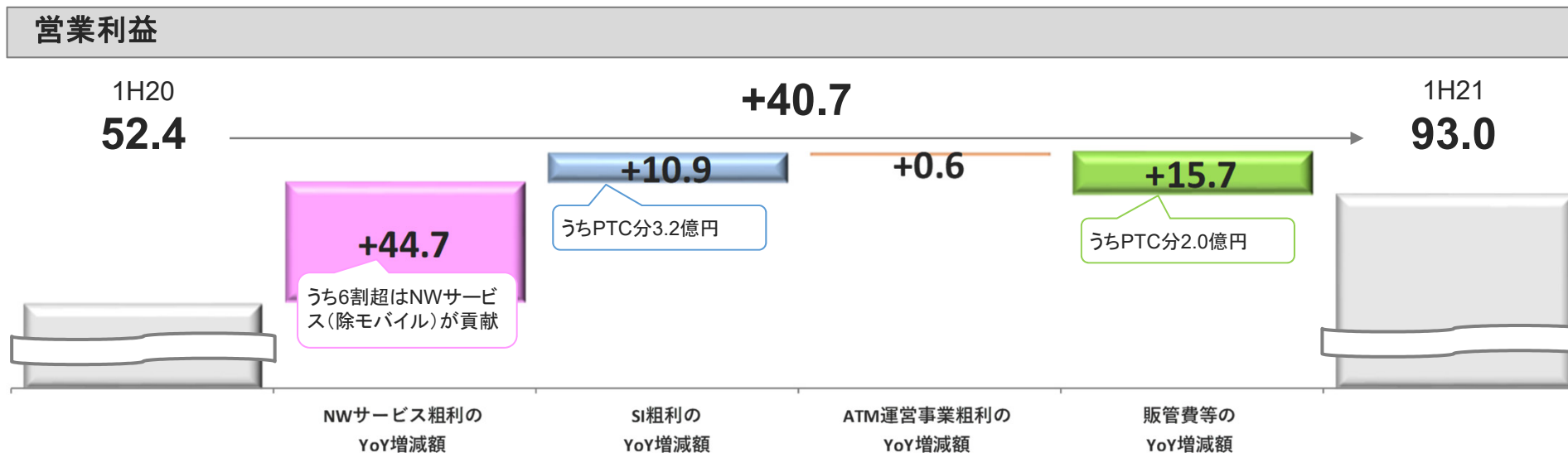
- ・ 販売管理費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他収益、その他費用の合計額を記載
- ・ 当期利益は、親会社の所有者に帰属する利益を表示

Ⅱ-2. 上期売上 & 営業利益 前年同期比増減分析

単位: 億円
YoY = 前年同期比



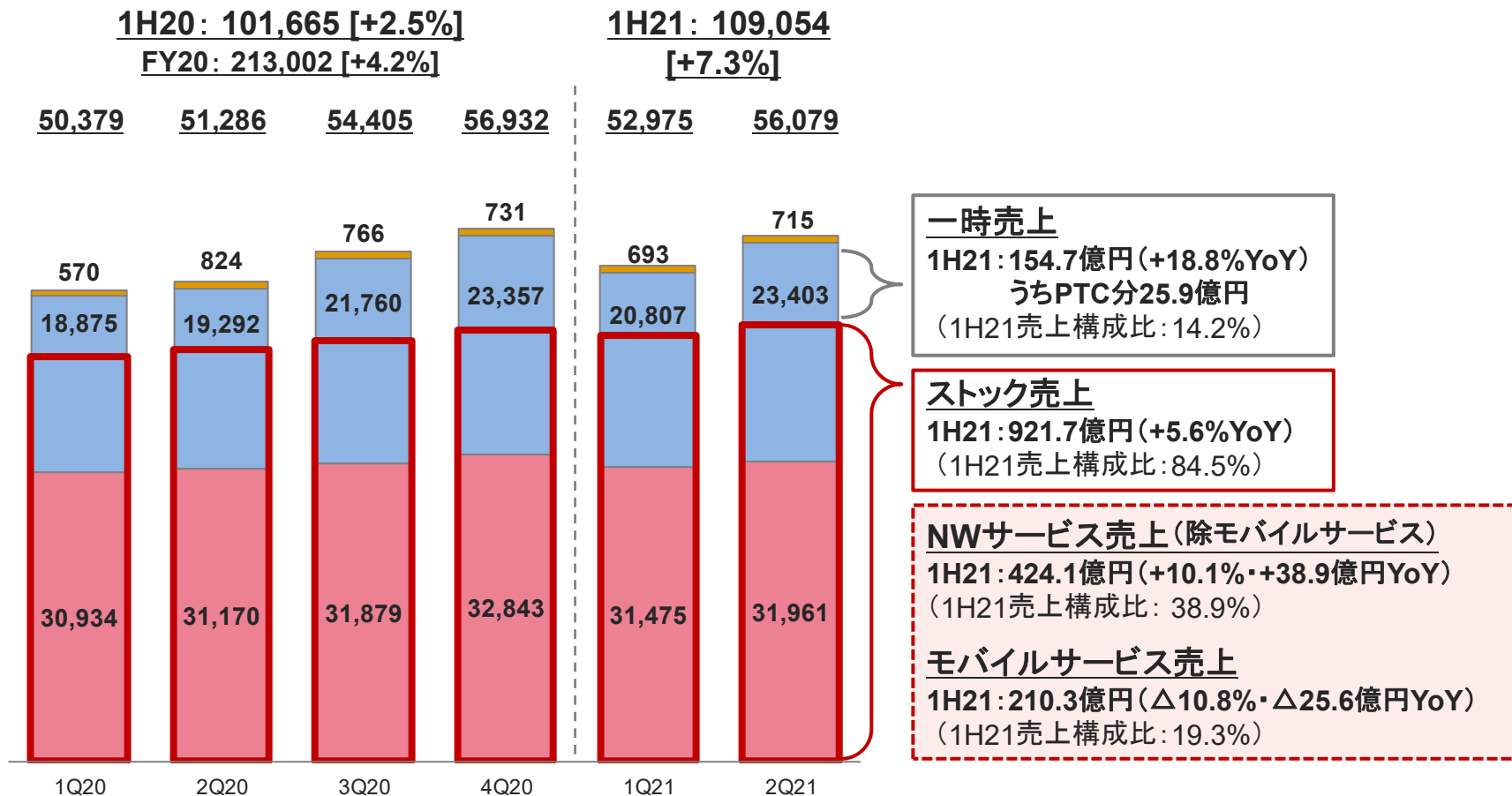
- NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイルサービス売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイルサービス売上は、IIJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IIJmio)の合計額を記載
- ARPU (Average Revenue Per User)は、ユーザー1人あたりの平均売上を指す



- 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

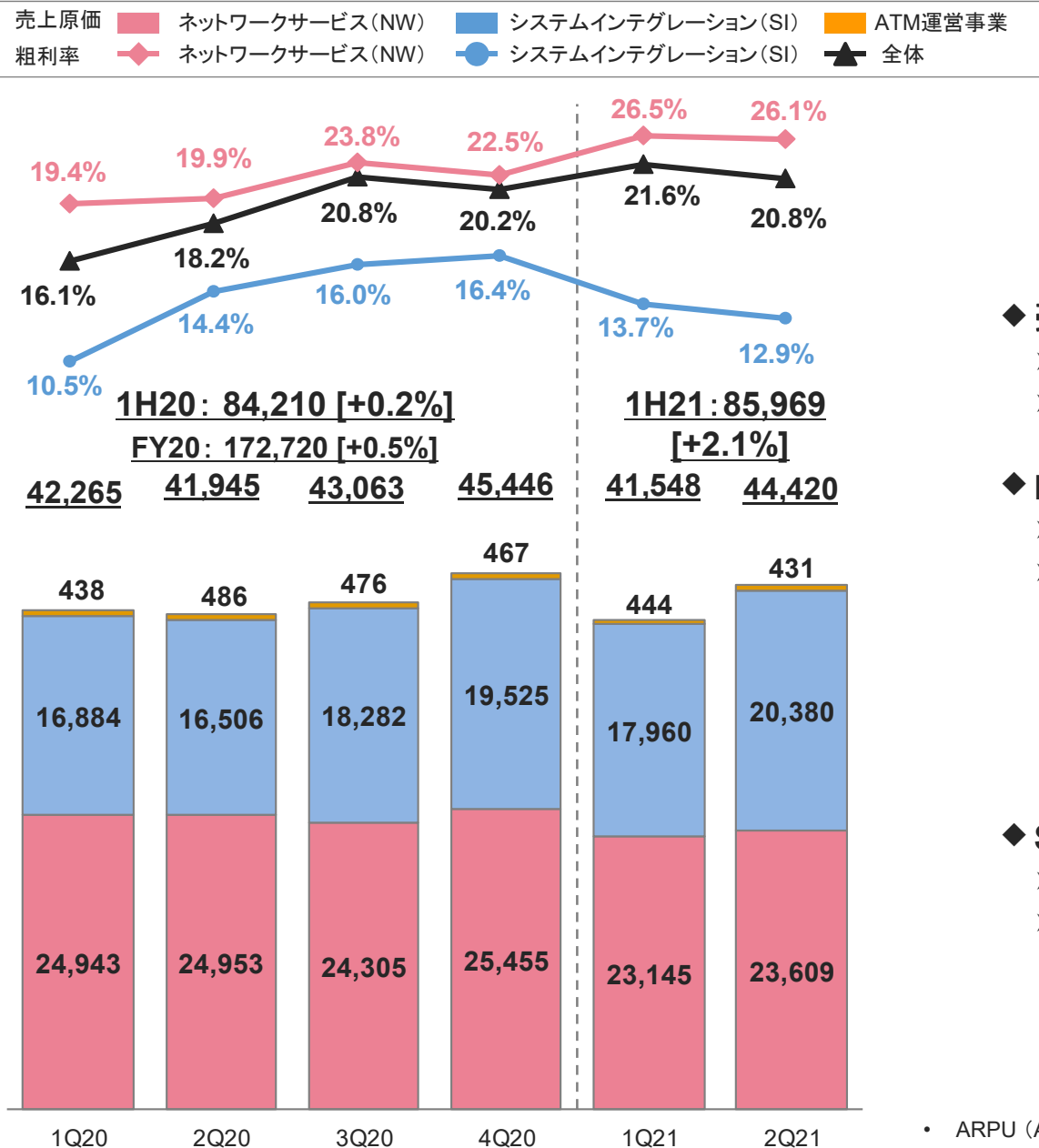
単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



- 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取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



◆ 売上総利益

- 1H21: 230.9億円(+32.3%・+56.3億円YoY)
- 1H21粗利率: 21.2% (1H20: 17.2%)

◆ NWサービス売上総利益

- 1H21: 166.8億円(+36.7%・+44.7億円YoY)
- 1H21NWサービス粗利率: 26.3% (1H20: 19.7%)
 - ・ 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
 - ・ モバイルサービスの音声等仕入れ減効果
 - ・ 2Q21は個人向けモバイル「ギガプラン」移行でのモバイルARPU減進捗で粗利率QoQで若干低下

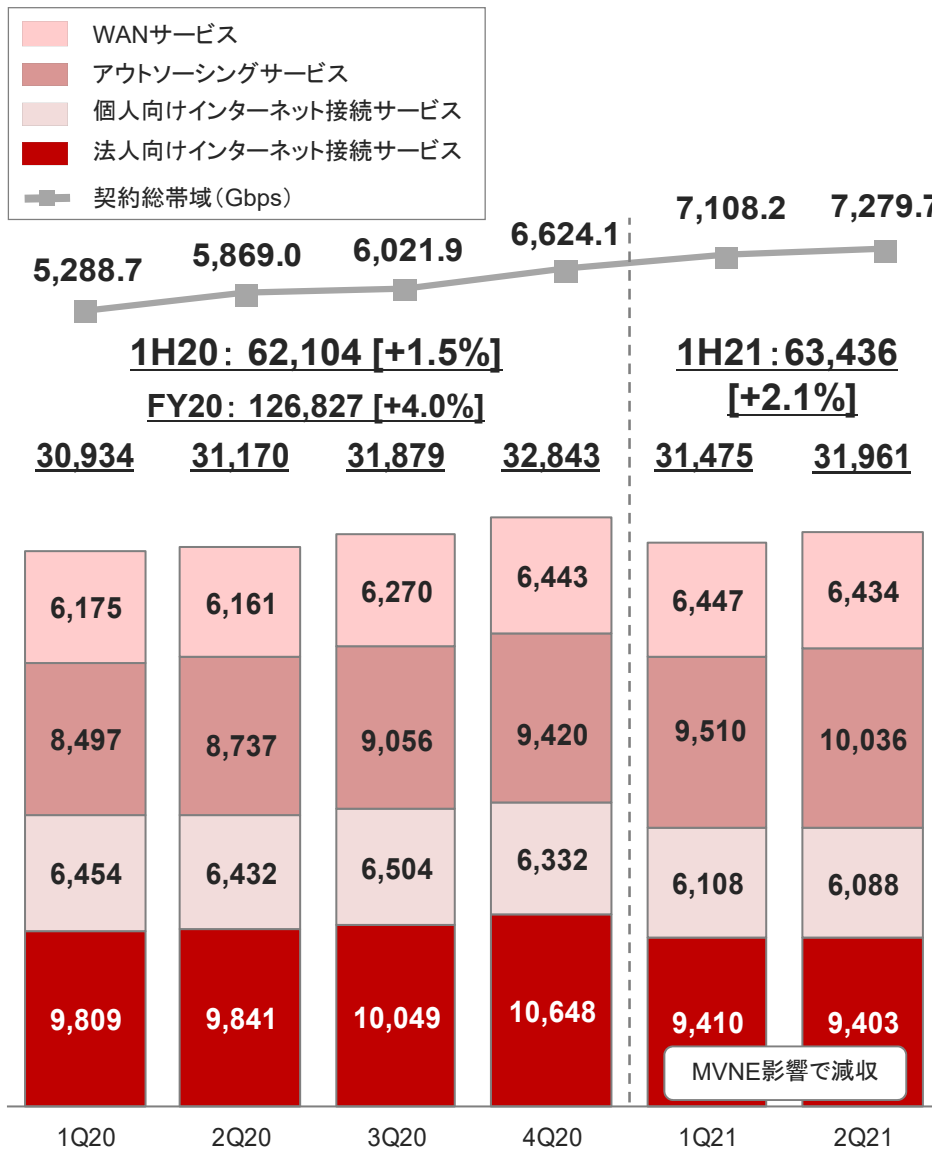
◆ SI売上総利益

- 1H21: 58.7億円(+22.9%・+10.9億円YoY)
- 1H21SI粗利率: 13.3% (1H20: 12.5%)
 - ・ 2Q21は仕入れ比率増で粗利率低下

• ARPU (Average Revenue Per User)は、ユーザー1人あたりの平均売上を指す

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

- 1H21: 188.1億円・△4.3%YoY
 - ・ うちIP (法人向け専用線サービス): 66.2億円

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

- ・ うちIIJモバイル (法人向けモバイル): 102.8億円・△14.5%YoY
 - ✓ うち法人モバイル (IoT用途等向け) 売上: 48.4億円

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

- ✓ うちMVNE売上: 54.5億円・△36.3%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)

- 1H21: 122.0億円・△5.4%YoY
 - ・ ギガプラン好評価で回線数純増へ回帰
 - ✓ 2Q21末個人モバイル回線数107.2万 (+1.9万QoQ)
 - うちギガプラン 55.6万 (+9.4万QoQ)
 - ・ ギガプラン提供開始によるARPU減影響

◆ 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)

- 1H21: 195.5億円・+13.4%YoY
 - ・ うちセキュリティサービス売上: 104.3億円

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

◆ WANサービス (閉域網ネットワークサービス)

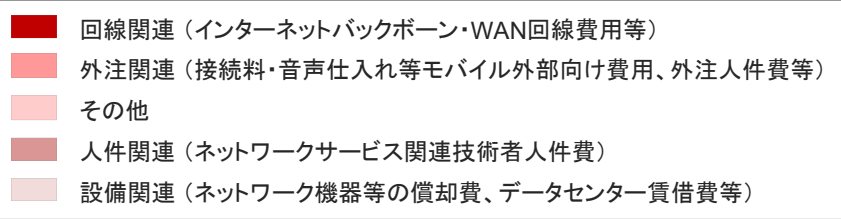
- 1H21: 128.8億円・+4.4%YoY

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

- ・ 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

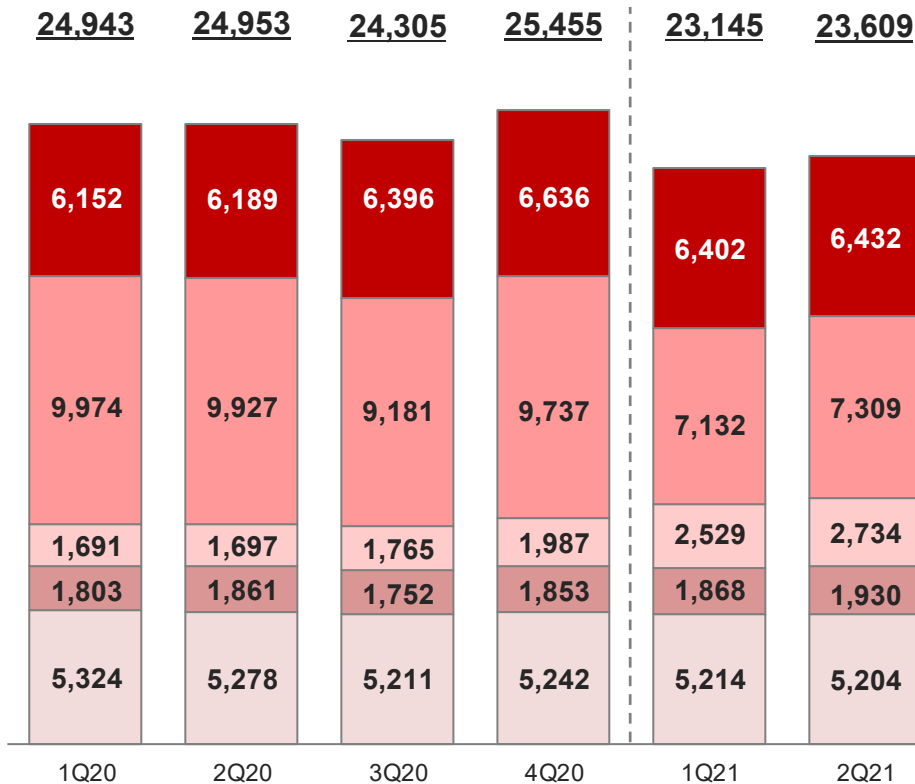


1H20: 49,896 [△2.5%]

FY20: 99,656 [△2.4%]

1H21: 46,754

[△6.3%]



- 1H21回線関連費用は、WAN売上増加に伴い +4.0%・+4.9億円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
- 1H21外注関連費用は、モバイルデータ接続料・音声仕入れ低減効果等で△27.4%・△54.6億円YoY
- 1H21その他費用は、モバイル端末仕入れ増等あり、+55.3%・+18.7億円YoY
 - ・ 1H21モバイル端末仕入れ増: +12.4億円YoY (1Q +5.2億円YoY、2Q +7.2億円YoY)

MVNOに係るモバイル データ接続料取り扱い

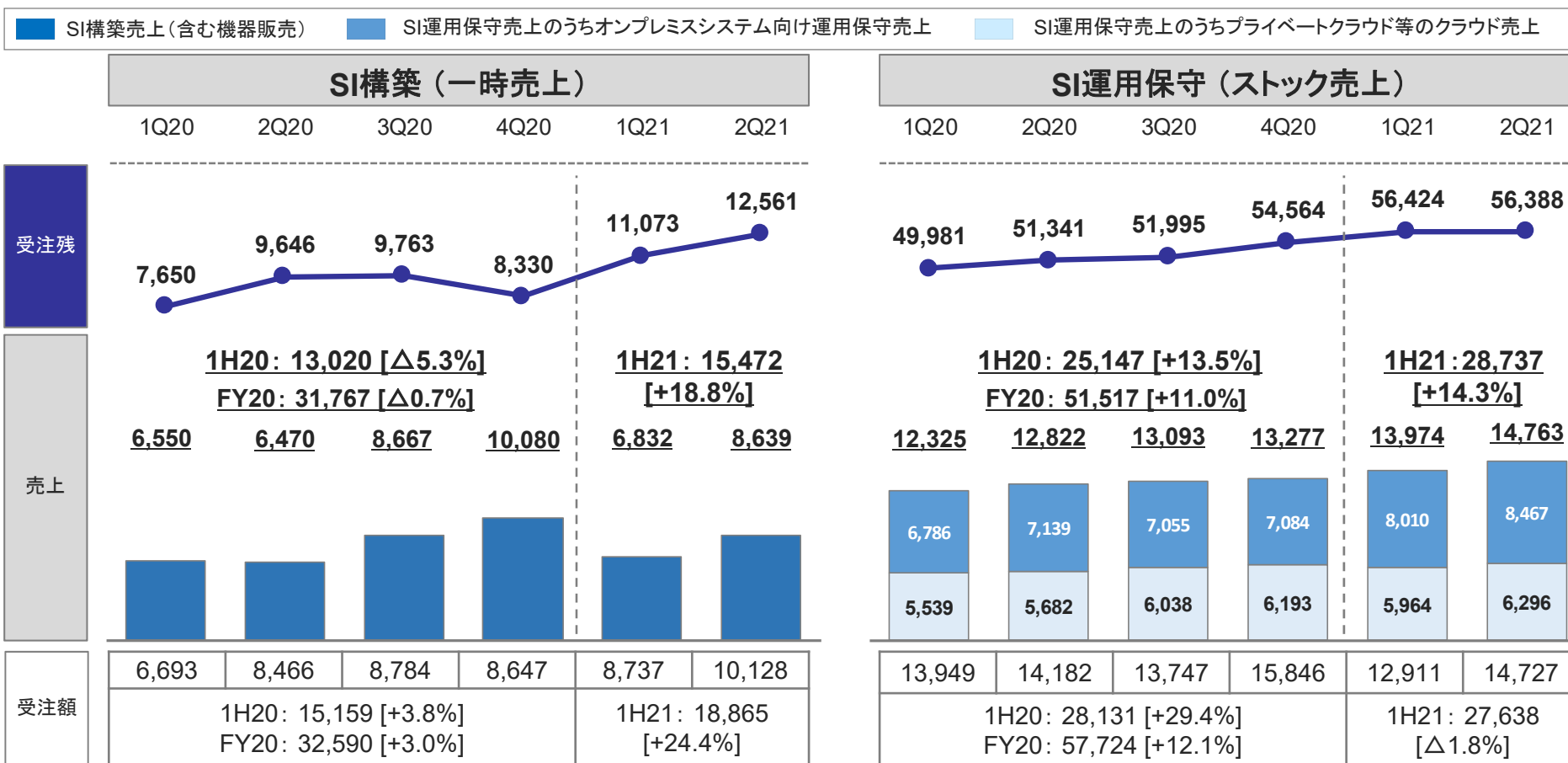
(MNOの提供するモバイルインフラコスト)

- 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
- 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
- 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(前年単価比3.0%減)でFY20費用処理。接続料単価の確定は21年12月~22年1月頃見込み
- FY20接続料の確定で想定される費用戻りをFY21通期見通しに保守的に織り込み済み。1H21決算には当該費用戻りは計上せず

- ・ 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



2Q21受注の主な大型構築案件:

- Microsoft365等のSaaS導入、インターネットゲートウェイ増強・大学キャンパスネットワーク更改等を業界満遍なく受注積み上げ

・ 1Q21受注は更新受注が4Q20に集中した反動減

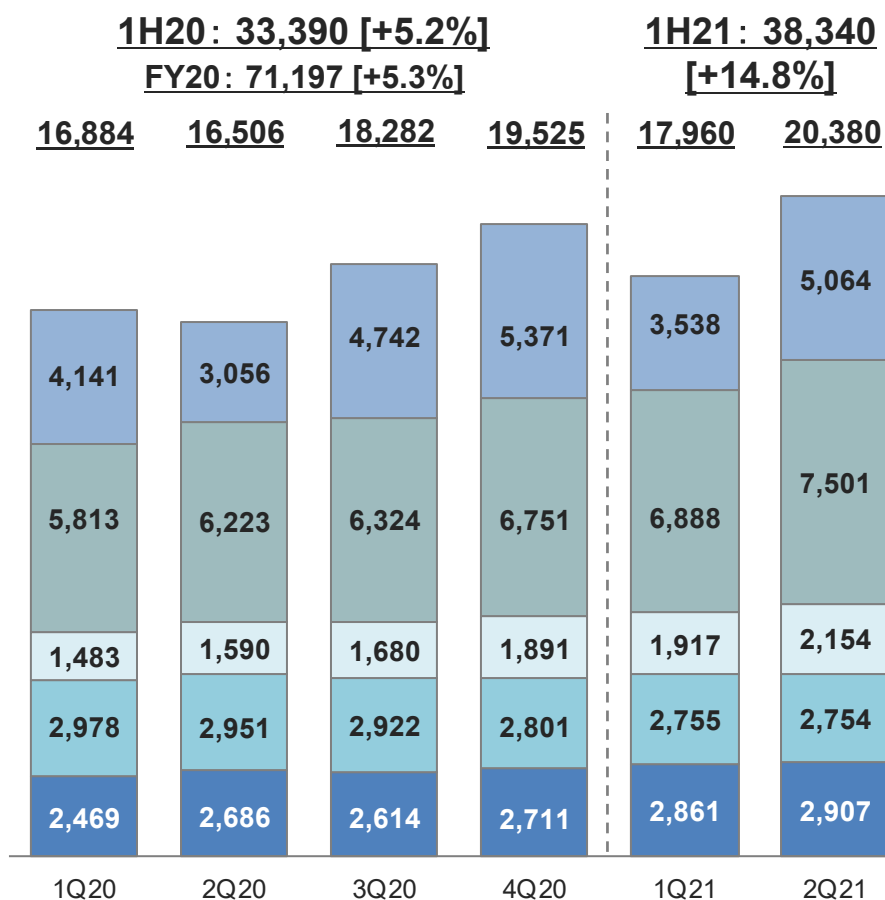
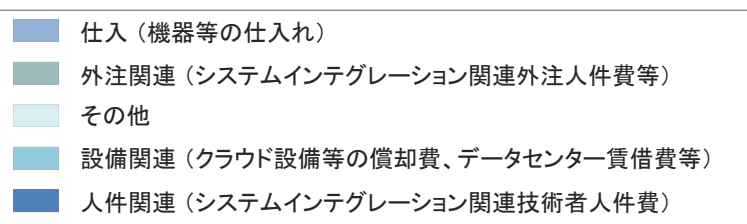
構築案件継続積み上げ等に伴い運用保守売上堅調推移

国際事業の状況

- ◆ 1H21実績: 売上 83.3億円(主にSIに計上)、営業利益 4.3億円、FY21目標: 売上 約180億円・営業利益 9億円規模(期初想定から変更なし)
- ◆ PTC連結による業績影響(PTC売上は全てSI計上)
 - ・ FY21通期見通し: 売上 約85億円、粗利 約8億円、営業利益 約4億円(期初想定から変更なし)
 - ・ 1H21実績: 売上 36.4億円(内訳: 構築 25.9億円、運用保守 10.5億円)、粗利 3.2億円(粗利率: 8.8%)、営業利益 1.2億円

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(1H21: 33.2億円)は主に仕入れ・外注関連・人件関連に計上
- IoT案件向けタブレット端末調達等で仕入れ増加
- 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

半導体不足問題で端末等部材確保の課題はあるが現時点で業績見通しに大きな影響なし

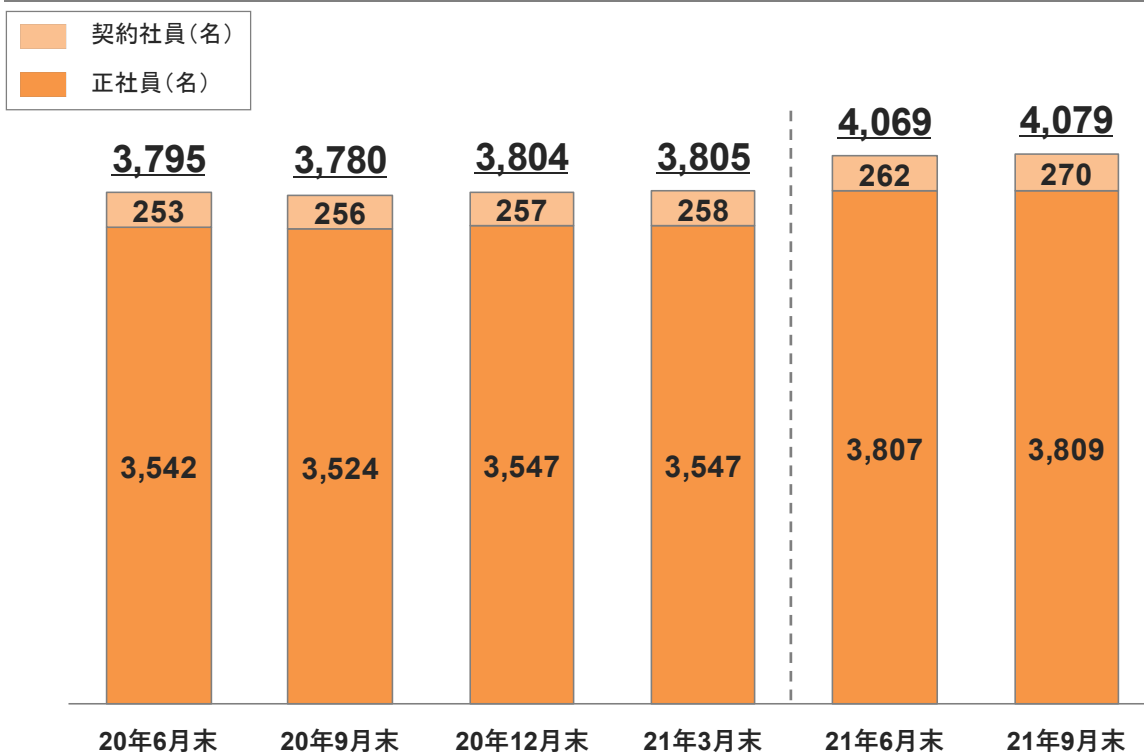
SI関連外注人員数推移

(単位: 名)

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

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)

人件関連費用

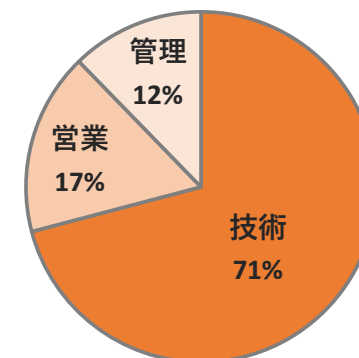
単位: 百万円、() = 売上高比率

1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21
6,835 (13.6%)	7,281 (14.2%)	7,032 (12.9%)	7,405 (13.0%)	7,756 (14.6%)	7,892 (14.1%)
1H20: 14,115 (13.9%) +8.8%YoY FY20: 28,553 (13.4%) +8.4%YoY				1H21: 15,648 (14.3%) +10.9%YoY	

・ FY20人件関連費用は利益超過による賞与増等でYoY増加率通常より若干高め

- 22年4月入社予定新卒社員数: 180名
- FY21従業員純増予算: 290名規模 (期初想定から変更なし)

分野別人員構成



IJJ単体離職率(正社員)

FY18	FY19	FY20
7.2%	4.6%	3.6%

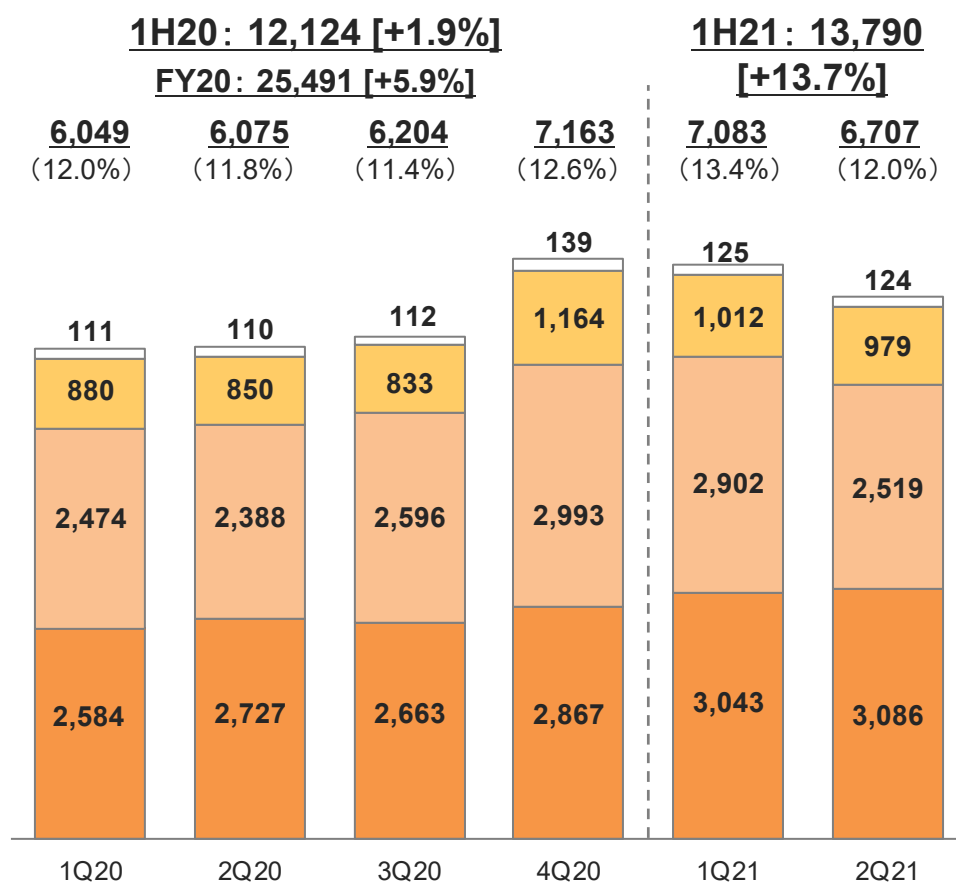
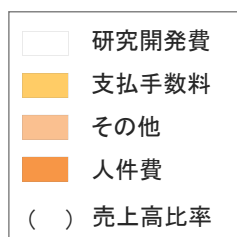
- ・ 離職率: 期初に在籍した正社員のうち当該年度に離職した割合
- ・ 情報通信業雇用動向調査(厚生労働省調べ)の業界平均10%前後に比較し低水準

➤ 1H21人件関連費用

- ・ PTC連結化で2.6億円追加 (1Q: 1.3億円、2Q: 1.4億円)

Ⅱ - 8. 販売管理費等の推移

単位：百万円
[], YoY = 前年同期比



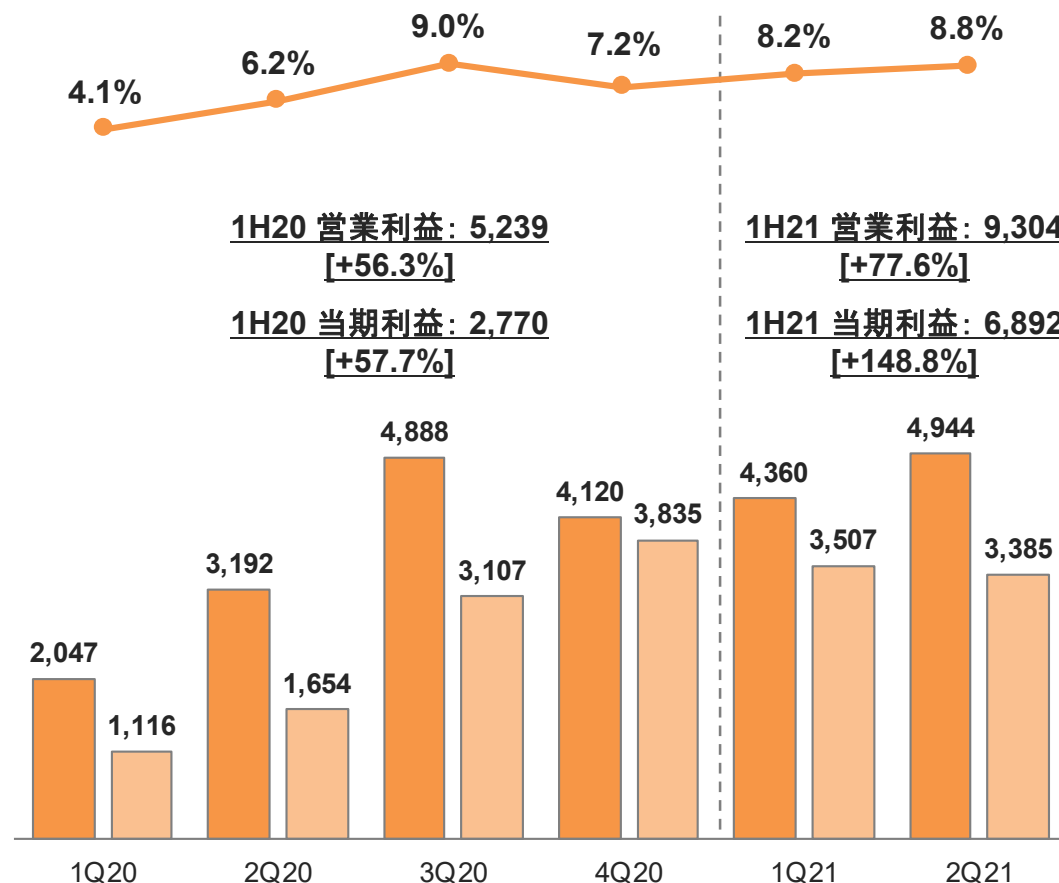
- 研究開発費は主に連結子会社(株)IJJイノベーションインスティテュート運営人件費を計上
- 支払手数料は主に個人販売手数料、人事採用費用等
- 1H21その他費用は個人向け広告宣伝費等で若干増加

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

◆ 営業利益

➢ 1H21: 93.0億円・+77.6%YoY

◆ 税引前利益

➢ 1H21: 104.3億円・+133.6%YoY

- 支払利息: △272百万円
- 為替差益: +3百万円
- ファンド評価益(※): +1,692百万円
(1Q +1,296百万円、2Q +396百万円)
- 受取配当金: +54百万円
- 受取利息: +23百万円
- 持分法投資損益: 損失373百万円

DeCurret損益持分

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

- ✓ 出資比率: 4Q19 30.0%、1Q20以降41.6%、1Q21以降 38.2%で損益取り込み
- ✓ 上記以外に4Q20に増資による持分変動利益349百万円計上

(※)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

◆ 当期利益

➢ 1H21: 68.9億円・+148.8%YoY

- 法人所得税費用: △3,474百万円
(1H20: △1,656百万円)

Ⅱ - 10. 連結バランスシートのサマリー

単位:百万円

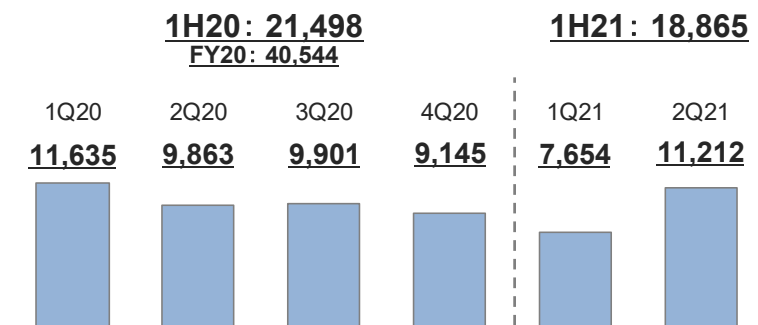
- 親会社所有者帰属持分比率: 21年3月末 40.7%、21年9月末 43.6%

	21年3月末	21年9月末	増減
現金及び現金同等物	42,467	39,795	△2,672
営業債権	34,799	30,821	△3,978
棚卸資産	2,171	2,091	△80
前払費用(流動・非流動)	20,136	23,847	+3,712
有形固定資産	17,084	17,829	+745
使用権資産	50,708	47,734	△2,974
のれん・無形資産	23,037	25,971	+2,934
持分法で会計処理されている投資	9,027	8,578	△449
その他の投資	12,912	17,731	+4,819
その他	8,436	8,332	△104
資産合計:	<u>220,777</u>	<u>222,729</u>	<u>+1,952</u>
営業債務及びその他の債務	19,244	16,742	△2,502
借入金(流動・非流動)	25,560	22,955	△2,605
契約負債・繰延収益(流動・非流動)	14,832	17,134	+2,302
未払法人所得税	3,012	3,149	+137
退職給付に係る負債	4,169	4,386	+217
その他の金融負債(流動・非流動)	53,527	50,176	△3,352
その他	9,462	9,941	+479
負債合計:	<u>129,806</u>	<u>124,482</u>	<u>△5,324</u>
資本金	25,531	25,562	+31
資本剰余金	36,389	36,420	+31
利益剰余金	25,047	30,180	+5,133
その他の資本の構成要素	4,865	6,904	+2,039
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>97,215</u>	<u>+7,258</u>

Ⅱ-11. 連結キャッシュ・フロー

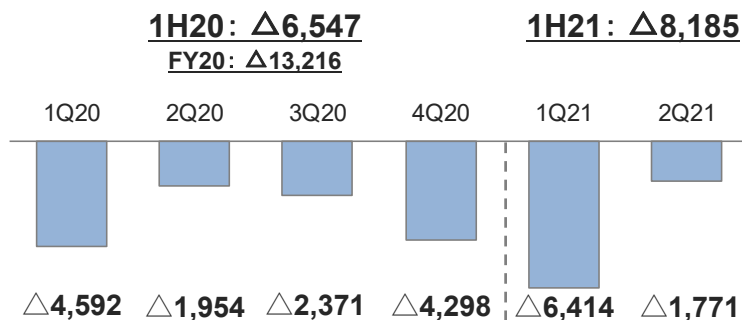
単位:百万円

営業キャッシュ・フロー



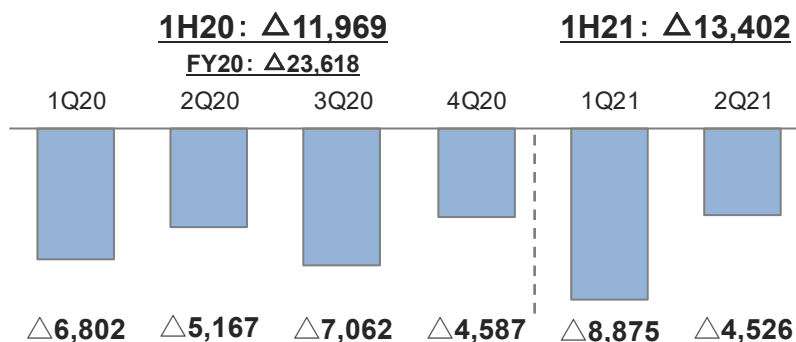
	1H21主内訳	前年同期比
税引前利益	10,432	+5,966
減価償却費及び償却費	13,266	△889
金融収益	△1,742	△1,635
営業資産及び負債の増減	△399	△4,420
法人所得税支払	△3,352	△1,307

投資キャッシュ・フロー



	1H21主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△4,164	△1,411
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	△2,167	+605
有形固定資産売却による収入	1,011	△437

財務キャッシュ・フロー

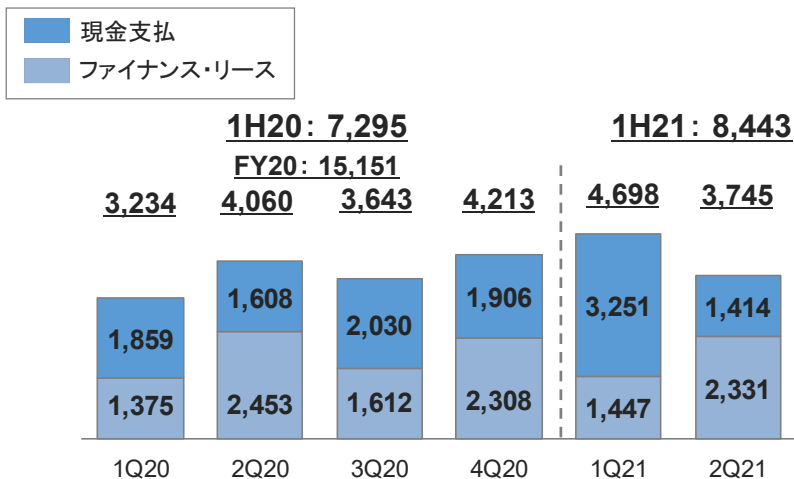


	1H21主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△8,989	+1,401
長期借入金の返済	△4,085	△3,170
短期借入金の純増減額	1,480	+1,480
配当金の支払	△1,759	△1,150

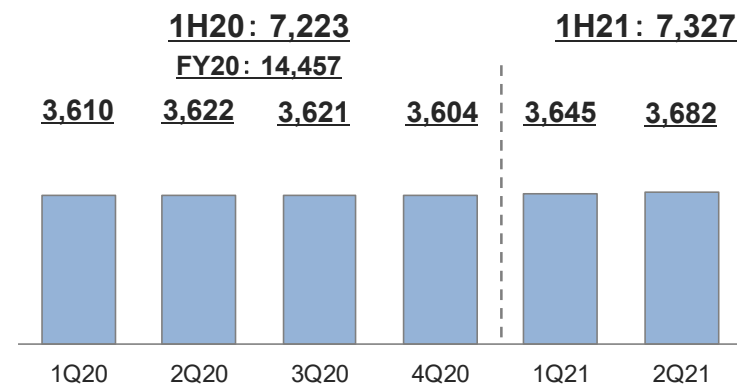
Ⅱ-12. その他の財務データ

単位:百万円

設備投資額(CAPEX)



設備投資償却額

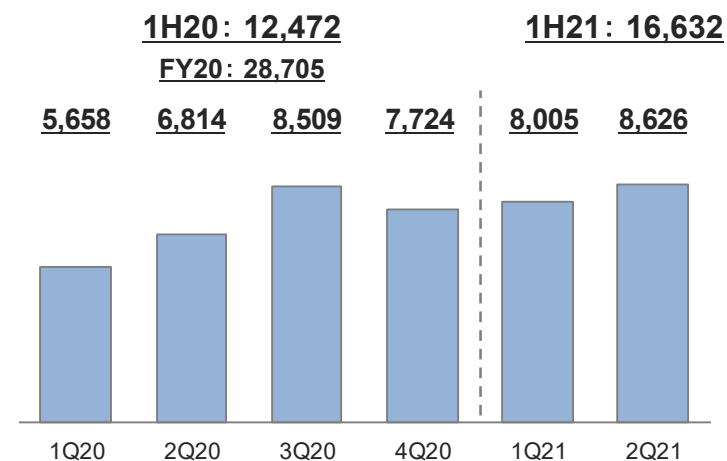


➤ 主な内訳(単位:億円)

	1H20	1H21
NW恒常投資関連	50	44
クラウド関連	12	15
白井DC関連	8	6
顧客向け関連	2	18
ATM関連	1	0

➤ FY21想定:175億円(期初想定から変更なし)

Adjusted EBITDA

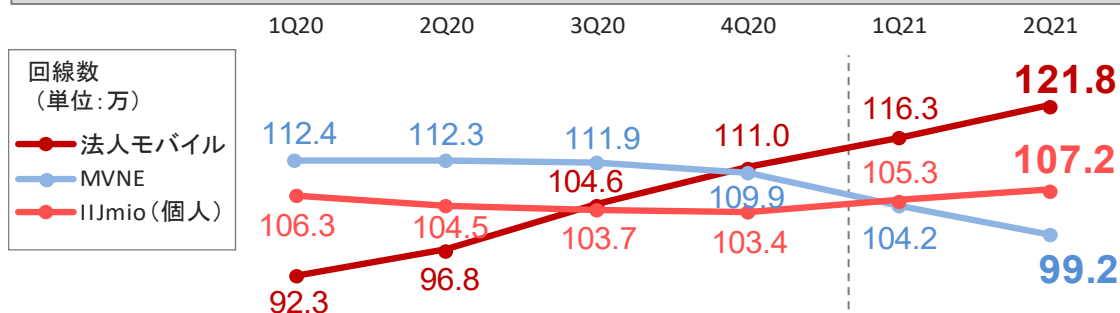


- 設備投資額は、有形固定資産及び無形固定資産の現金支出による取得額及びファイナンス・リースによる取得額よりセール・アンド・リースバック取引による重複、少額端末等で投資との性質を持たない資産の取得額を除外して算定
- 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資(CAPEX)による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産(オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等)の償却額を除外して算定
- Adjusted EBITDAは、営業利益と設備投資償却額の合計額を記載

Ⅲ-1. 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

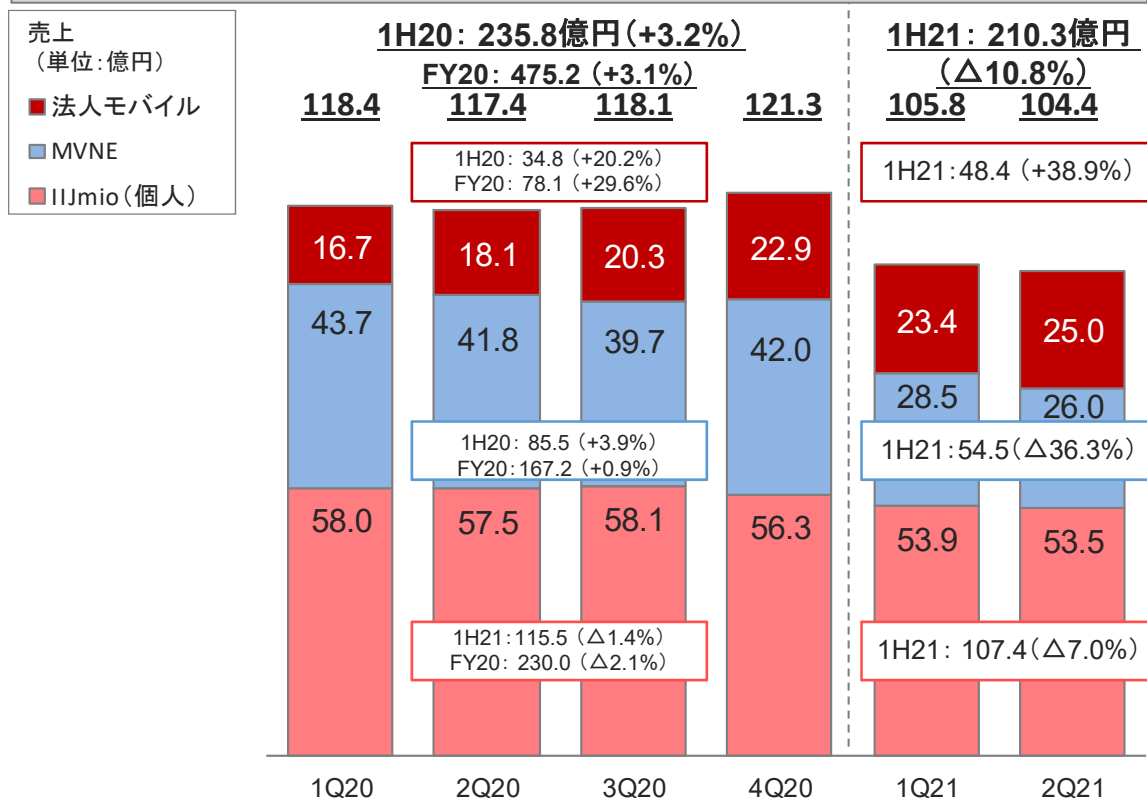
モバイル回線数の推移



◆ 法人モバイル

- 1H21売上: 48.4億円(+13.6億円YoY)
- 2Q21末回線数: 121.8万(+5.5万QoQ)
 - ✓ 多様なネットワークカメラ案件に加え、決済・車載・GPSトラッカー・デジタルサイネージ・デバイス接続等利用シーン多様化

モバイル売上の推移



◆ MVNE

- 1H21売上: 54.5億円(Δ31.1億円YoY)
 - ✓ 期初仕入れ単価低下・移行影響あり
- 2Q21末回線数: 99.2万(Δ5.1万QoQ)
 - ✓ QoQ減 主要因は被M&A特定顧客の順次他社移行影響(4Q21末でほぼ移行完了と想定)
- 2Q21末MVNE顧客数: 162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)

- 1H21売上: 107.4億円(Δ8.1億円YoY)
- 2Q21末回線数: 107.2万(+1.9万QoQ)
 - ✓ 新プラン「ギガプラン」4月1日提供開始(旧プラン利用者向けは5月1日)
 - ✓ ギガプラン回線数推移:
 - 2Q21末: 55.6万(うち新規約30%)
 - 1Q21末: 46.2万(うち新規約17%)
 - ✓ 顧客満足度1位との評価(J.D.パワー「2021年携帯電話サービス顧客満足度調査」MVNO部門)
 - ✓ 音声通話従量料金改定・従来比半額(21年9月～)

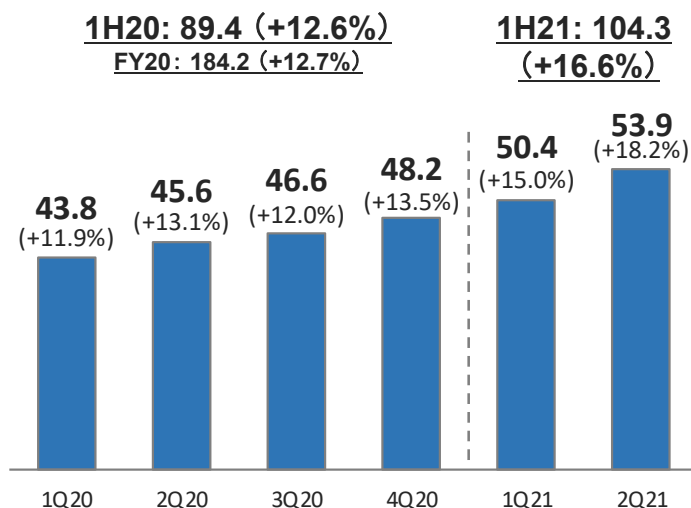
・ MVNE: IIJモバイルMVNOプラットフォームサービス(他MVNOへのサービス販売)
 ・ 法人モバイル: IIJモバイルからMVNE除外し算出

・ 2Q21フルMVNO売上: 8.9億円 (売上計上区分: 91.3%法人モバイル、8.7%個人モバイル)
 ・ 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 & クラウド

単位：億円
%、YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比

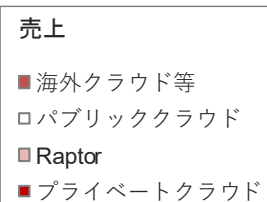
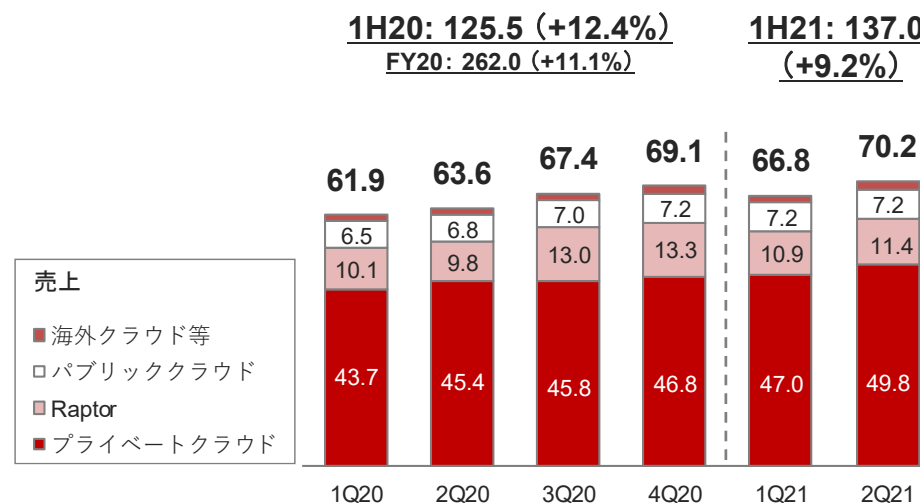
セキュリティサービス(ストック)売上



- ・ 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

- FY20時はネットワーク増強が先行しセキュリティ強化は後送との印象
- クラウド型統合メールセキュリティサービス「IIJ セキュアMX」続伸(06年9月提供開始)、導入実績：1,400社以上
- DDoSプロテクションサービス等でネットワークセキュリティ売上継続積み上げ
- サービス機能継続拡充
 - ・ クラウド型Webアクセスセキュリティサービス「IIJ セキュアWeb ゲートウェイ」Webフィルタリング機能拡充(21年10月～)等
- 総セキュリティ事業規模(サービス+S/I)
 - ・ 1H21：119.1億円(+15.5%)

クラウドサービス(ストック)売上



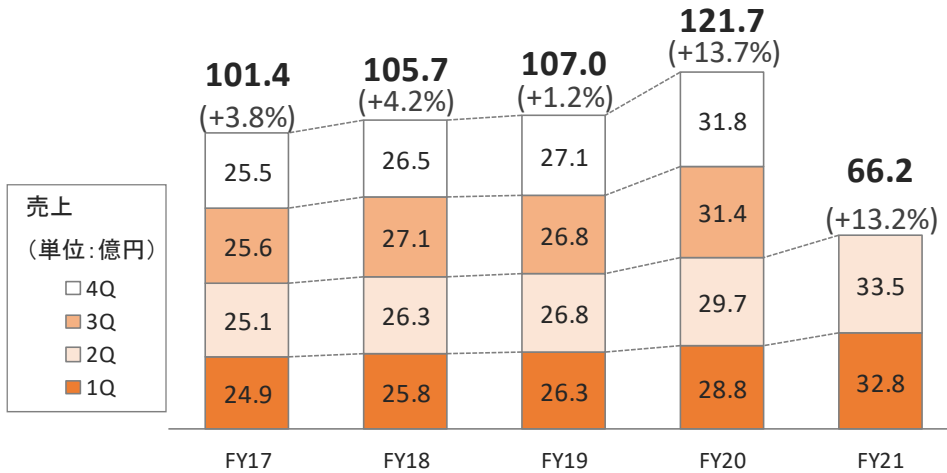
- ・ 2Q21売上区分：
89.7% SI運用(主にプライベート・マルチクラウド)
10.3% アウトソーシングサービス(主にパブリッククラウド)

- プライベートクラウド売上はマルチクラウド需要継続で伸長
- Raptor はFX取引見合いの売上変動影響でQoQ売上変動
- 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～)
 - ・ 日本における大企業のクラウド本格利用は道半ば：
 - ✓ 利用サーバの50%以上をクラウド化済みの企業は20%以下(「全国情シス実態調査 集計レポート 2021」)
- EU個人データ保護法(GDPR)対応のBCR承認取得(21年8月)
 - ・ EUのGDPRに準拠するルールであるBCR(Binding Corporate Rules)をIIJグループにて定め、その内容がEU監督機関により適切な水準と承認された
 - ・ Raptor(ラプター)はオンラインブローカー向けSaaS型外国為替取引プラットフォームサービス
 - ・ 全国情シス実態調査2021(2021年7月発行、IIJ調べ)(n=737)
<https://www.ij.ad.jp/svcsol/survey/all-it/2021/>

Ⅲ-3. 各サービス・事業の進捗：IPサービス

(+%) = 前年同期比

IPサービス(ストック)売上推移



- IP (Internet Protocol) サービス売上は法人向けインターネット接続サービスに100%計上
- ISP (Internet Service Provider) はインターネット接続事業者を指す

➤ IPサービスと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
- 企業の基幹インターネット回線として利用

➤ Web会議・在宅勤務・SaaS利用増加含む日本におけるIT利用進展で需要拡大

- ハイブリッドワークスタイル定着・SaaS利用拡大・クラウドサービス本格利用・CDNトラフィック増加等

➤ IIJの競争優位性

- 国内初の本格商用ISP、優良法人顧客への独占的ポジション

- ✓ 個人ISP等BtoBtoC企業含む大企業・中央省庁中心の顧客基盤
- ✓ 新規参入困難な成熟市場

• 国内最大級インターネットバックボーン運用でスケールメリット享受

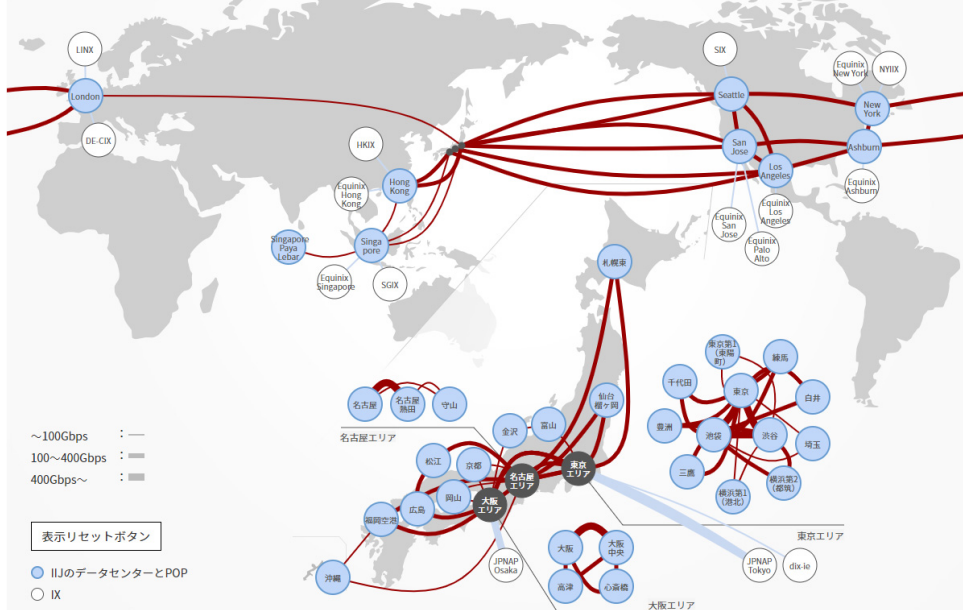
- ✓ 主な原価はインターネットバックボーン全体運用・維持に係る回線リース費、ネットワーク機器償却、データセンター関連費、人件費等。売上に直接連動しない性質
 - 独立系・大手ISPとして強み：強い回線調達購買力
 - 機器性能は価格比継続向上、設備投資・償却規模は安定推移

- ✓ 売上(月額ストック)は既存法人顧客の契約帯域増加に伴い増収

- 最低利用期間は1年間で自動更新、解約率低

• キャリア回線・敷設ルート・構成機器等での冗長構成

IIJのインターネットバックボーン ～グローバルカバレッジ～



IV. 業績見通しの上方修正(発表日:2021年11月5日)

単位: 億円
YoY = 前年同期比

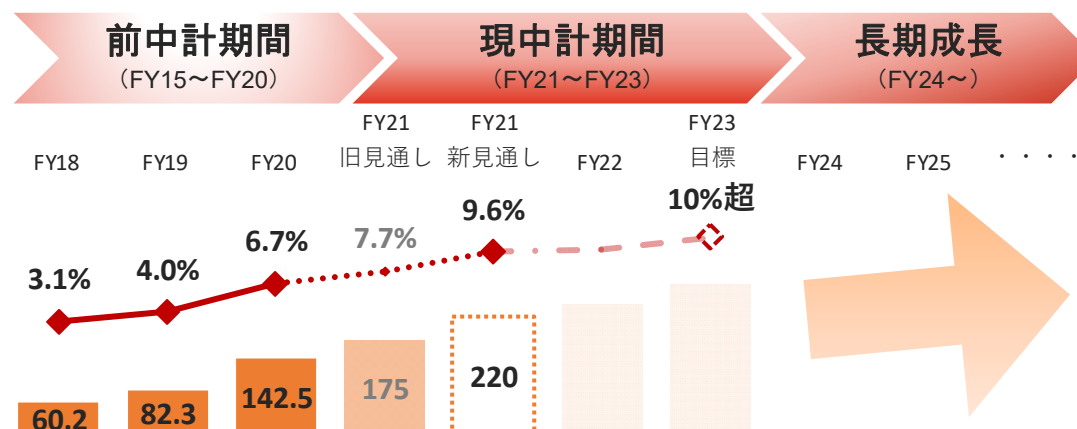
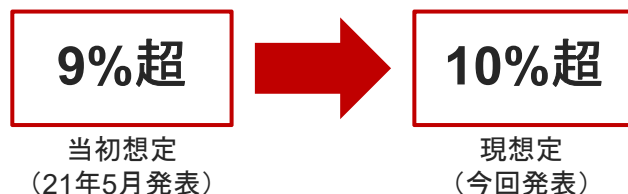
1. FY21通期見通しの上方修正

	売上高比			売上高比			
	新FY21見通し (2021年11月5日修正)	前期比		旧FY21見通し (2021年5月12日発表)	前期比		
売上収益	2,285	+7.3%	+155.0	2,260	+6.1%	+130.0	売上収益 ・ 下期もIP・セキュリティ・WAN等伸長で期初見通し超過の想定 ・ モバイルは△70億円前後YoY(期初想定は保守的設定)の想定 ・ SIはほぼ期初見通し通り
売上原価	1,787	+3.5%	+59.8	1,807	+4.6%	+79.8	
売上総利益	498	+23.6%	+95.2	453	+12.5%	+50.2	営業利益 ・ 通期もNWサービス粗利が修正牽引 ・ SI粗利はほぼ期初見通し通り ・ 販売管理費等はほぼ期初見通し通り
販売管理費等	278	+6.8%	+17.7	278	+6.8%	+17.7	
営業利益	220	+54.4%	+77.5	175	+22.8%	+32.5	税引前利益 ・ 上期増加は一時的ファンド評価益 ・ 通期は通常水準の営業外損益規模の想定
税引前利益	215	+53.2%	+74.7	173	+23.3%	+32.7	
当期利益	137	+41.1%	+39.9	117	+20.5%	+19.9	

・ 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

2. FY23中期計画営業利益率目標アップデート

FY23営業利益率目標



V. 配当見通し上方修正(発表日:2021年11月5日)

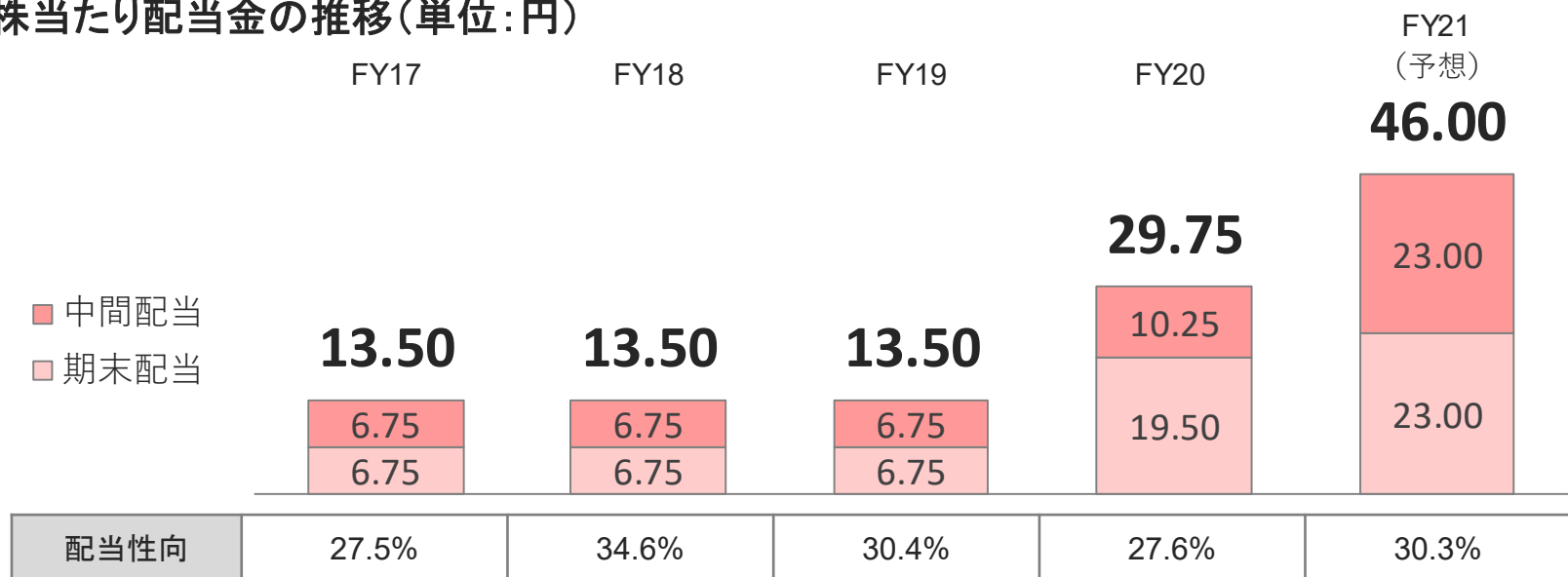
◆ 株主還元の基本方針:

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	FY21今回修正	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

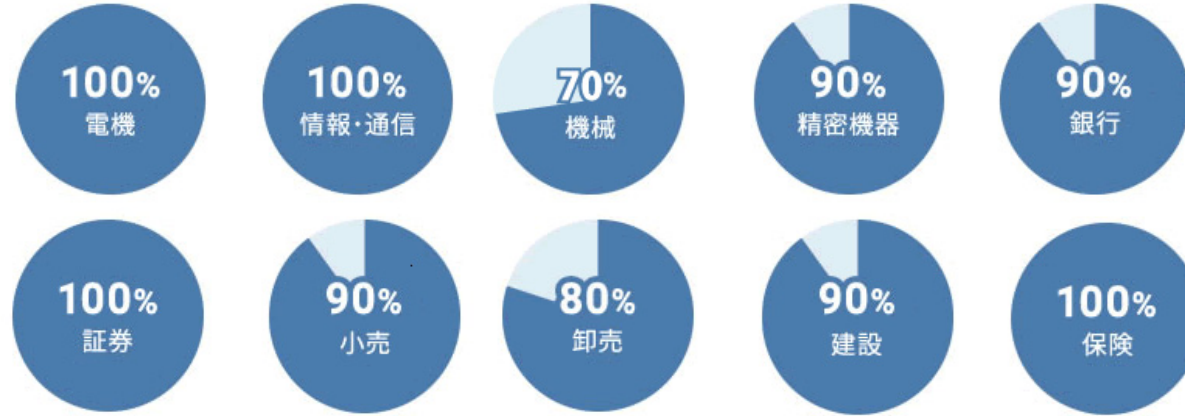
◆ 1株当たり配当金の推移(単位:円)



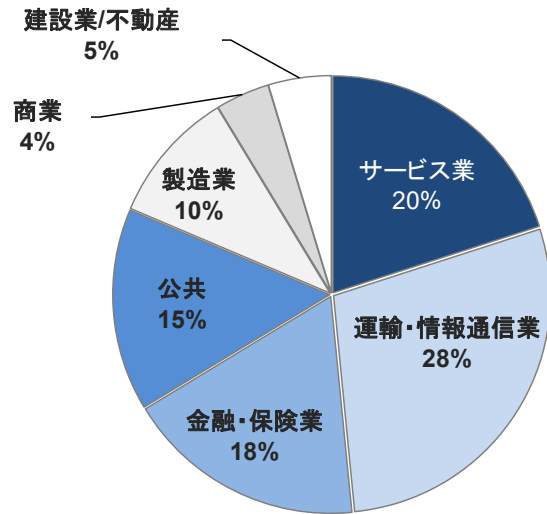
・ 2021年1月1日に当社株式1株を2株に分割しており、本スライドではそれ以前の配当額を分割後ベースに補正して表示

Appendix 約13,000社の優良顧客基盤

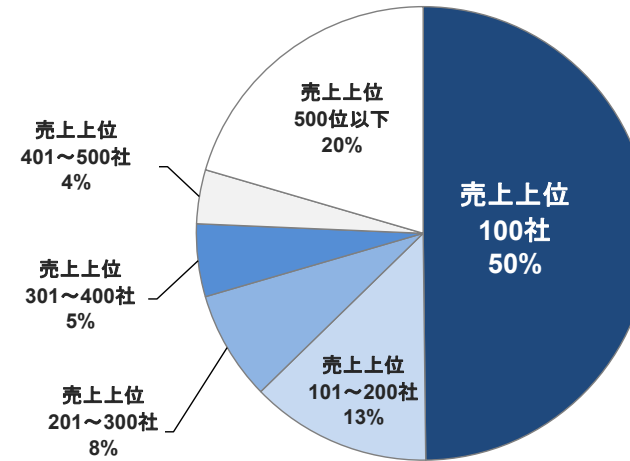
業界TOP10企業への浸透率



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		1H21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	188.1	IP	66.2	<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		102.8	IoT等法人モバイル	
	個人向けインターネット接続	122.0	モバイル	107.4	<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 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期待
	WAN (Wide Area Network)	128.8	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	195.5	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)			<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	104.3	パブリッククラウド	
SI	運用保守	287.4	<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 		<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 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
	構築 (含む機器販売)	154.7	オンプレミス	164.8	
			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 84.5%

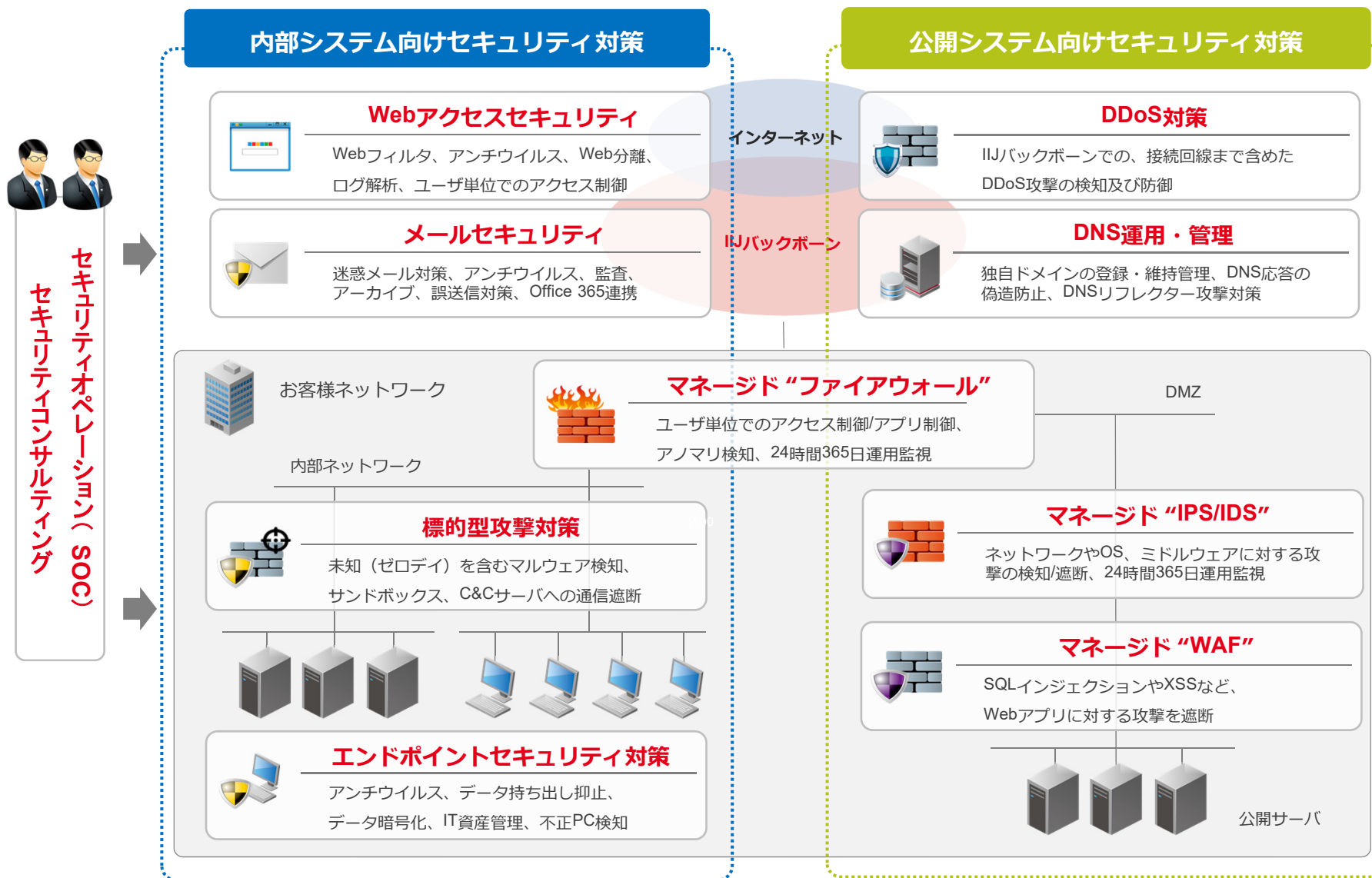
一時売上

・ IPIはInternet Protocolの略称

・ SIはSystem Integrationの略称

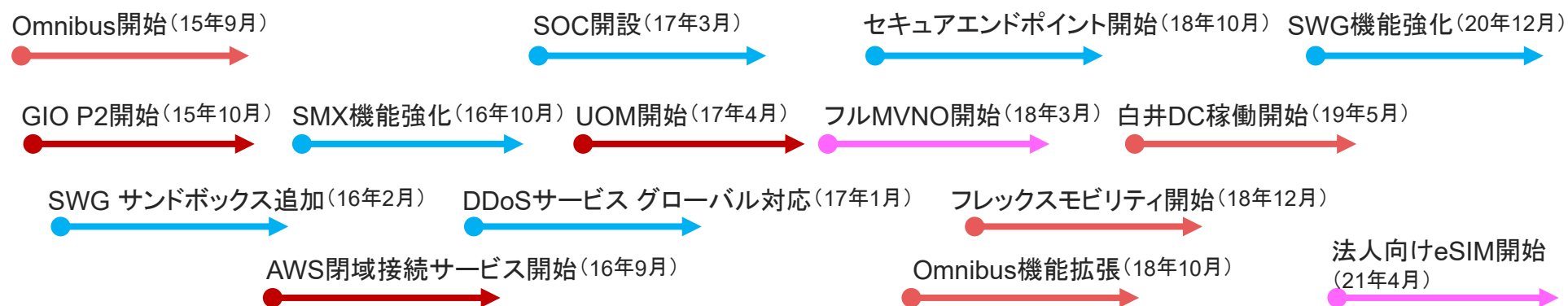
© Internet Initiative Japan Inc.

自社開発の多種多様なセキュリティ関連サービス群



設備投資と事業展開の推移

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20
売上(億円)	1,578	1,762	1,924	2,045	2,130
営業利益率(%)	3.3	3.8	3.1	4.0	6.7
CAPEX(億円)	165	207	151	152	152
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

Appendix モバイル データ接続料(Mbps帯域単価・月額)の推移

年度		FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23
算定方式		実績原価方式			将来原価方式		
ドコモ	新単価	49,311円 6.0%減	42,702円 ^(*1) 13.4%減	41,436円 ^(*2) 3.0%減 <small>22年1月頃確定(予定)</small>	28,385円 31.5%減 ▲△14.5%	22,190円 21.8%減 ▲△20.5%	18,014円 18.8%減
	旧単価	49,311円 6.0%減	42,702円 ^(*1) 13.4%減	41,436円 ^(*2) 3.0%減	33,211円 19.8%減	27,924円 15.9%減	
			16.0%減				
KDDI	新単価	52,949円 13.3%減	42,154円 ^(*1) 20.4%減	32,842円 ^(*2) 22.1%減	26,827円 18.3%減 ▲△3.5%	21,983円 18.1%減 ▲△13.4%	18,419円 16.2%減
	旧単価	52,949円 13.3%減	42,154円 ^(*1) 20.4%減	32,842円 ^(*2) 22.1%減	27,790円 15.4%減	25,394円 8.6%減	
			38.0%減				

- 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。
- 実績原価方式とは、MNOの原価等実績に基づき接続料単価が確定され遡及適用される仕組み。FY19 MNO実績に基づくFY19接続料単価(*1)は、2021年1月に確定し、当社 FY20決算に反映済み(想定単価との差分を補正計上)。
- 将来原価方式とは、MNOの将来原価等見込みに基づきMNOが先3年間の接続料単価見込みを提示する仕組みで、FY20より適用開始。MNOの原価等実績に基づき接続料単価が確定され見込みとの差分が補正される。FY20・FY21・FY22の将来原価方式による接続料単価見込み(上記「旧単価」)は2020年3月に提示され、FY21・FY22・FY23の将来原価方式による接続料単価見込み(上記「新単価」)は2021年4月に提示された。
- FY20 MNO実績に基づくFY20接続料単価(*2)は、2021年12月～2022年1月頃に確定予定で、当社 FY21決算(3Q21若しくは4Q21)に反映予定。
- 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。

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	
					15ギガプラン	音声付き	1,680円
						データのみ	1,580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。



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。