

2022年3月期(FY21) 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)

2022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. FY21総括	P. 2
II. FY22目標と中期計画(FY21-23)進捗	P. 3
III. FY21連結業績	P. 4 ~ 17
IV. 各サービス・事業の進捗	P. 18 ~ 20
V. FY22連結業績見通し	P. 21 ~ 22
VI. FY22配当見通し	P. 23
Appendix	P. 24 ~ 30

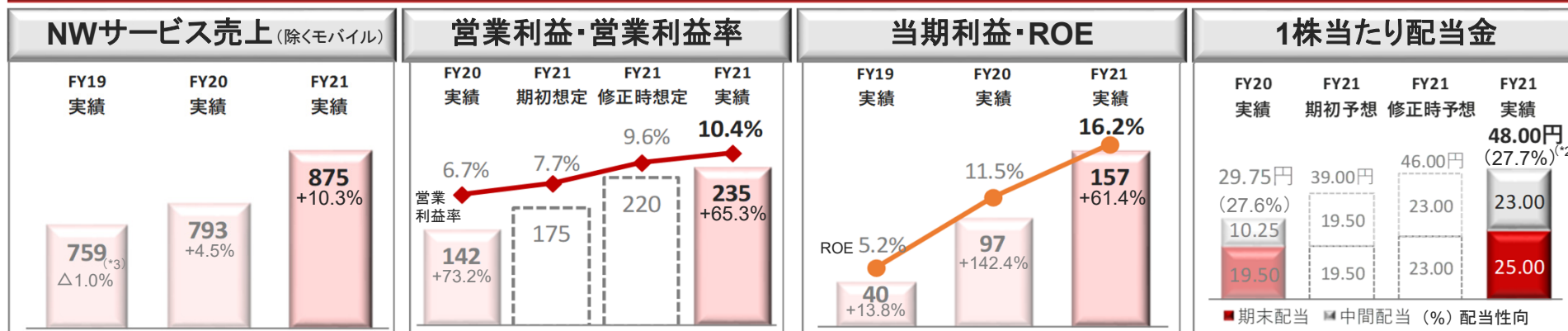
・ FY21(2021年度)= 2022年3月期。他同様

I. FY21総括

単位: 億円
+、△% = 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

売上 2,263.4億円 +6.3% 営業利益 235.5億円 +65.3% 当期利益 156.7億円 +61.4%

中期計画初年度 利益大幅超過でスタート
法人ストック売上^(*) 伸長のスケールメリットで構造的増益継続 増益に伴い増配^(*)(実質配当性向 30%程度)



NWサービス (除くモバイル)	<ul style="list-style-type: none"> デジタル化進展による需要拡大期のなか自社開発の高付加価値法人向けネットワーク(NW)サービス継続伸長 <ul style="list-style-type: none"> IP: 136.8億円 +12.4%、アウトソーシング: 405.2億円 +13.5%、WAN: 264.0億円 +5.4% <ul style="list-style-type: none"> ✓ セキュリティサービス(アウトソーシング内数)売上: 222.2億円 +20.6%
モバイル	<ul style="list-style-type: none"> 22年3月末モバイル総回線数 350.8万(うちギガプラン: 66.7万) <ul style="list-style-type: none"> 多様なNWカメラ案件等積み上げで法人モバイル(除MVNE)大幅伸長(売上 102.6億円・+31.4%、回線数 137.4万回線・+23.7%) 個人向け新プラン移行に伴うARPU減・MVNE向け期初提供価格見直し等で想定通り減収(想定: △70億円、実績: △68.1億円)
SI	<ul style="list-style-type: none"> NW更改大型複合案件複数受注、SaaS導入のオフィスIT等のNWインテグレーション需要活況 PTC連結影響(21年4月より連結化) 売上: 68.9億円(想定 85億円)、営業利益: 3.1億円(想定 4億円)
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> 企業システムのフルクラウド化を推進する「IIJ GIO インフラストラクチャー P2 Gen.2」提供開始(21年10月) 「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度(ISMAP)」サービスリストに「IIJ GIO インフラストラクチャー P2」登録(21年12月) データセンター需要増に備え白井DCキャンパス2期棟追加へ 23年7月より順次稼働開始しFY27までの設備需要に対応 持分法適用関連会社ディーカレットホールディングス暗号資産事業売却 デジタル通貨事業へリソース集中(22年2月)・経営体制強化

(*1) 法人ストック売上: NWサービス売上(除くモバイル)にSI運用保守売上を加えた売上を指す

(*2) 非定常的な非資金損益(ファンド評価益・減損等)を除外したFY21の実質的な配当性向は30%程度

(*3) FY19実績NWサービス売上(除くモバイル)には WAN既存特定大口顧客売上44.4億円前期比減を内包

Ⅱ. FY22目標と中期計画(FY21-FY23)進捗

単位: 億円
 +% = 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

FY22目標

成長戦略の継続遂行・強化で増収増益進展

売上高	2,500億円	+10.5%	税引前利益	263億円	+8.8%
営業利益	272億円	+15.5%	当期利益	175億円	+11.7%

増益に伴う増配

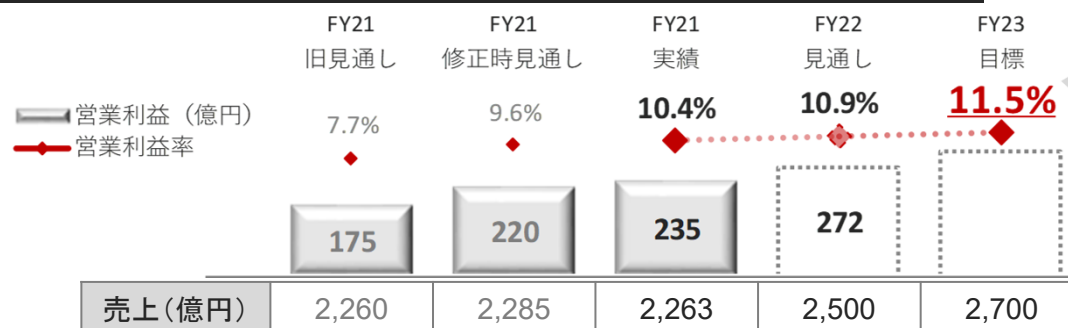
FY21実績		FY22予想
48.00円/株 (27.7%)	+10.50円	58.50円/株 (30.2%)

FY21: 非定常的な非資金損益(ファンド評価益・減損等)を除外した実質的な配当性向は30%程度

NWサービス(除くモバイル)	モバイル	SI
<ul style="list-style-type: none"> ◆ 従前からの売上積み上げ継続にNW更改大型複合案件上乘せで増勢 ◆ インターネット接続・セキュリティ・WAN等の複合提供での差別化を一層進展 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 深化型IoTフラッグシップ案件の創出 ◆ 5G SAに向けた技術開発推進 ◆ 個人向けプランの適時アップグレードでシェア拡大、売上減影響は前期比減 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ サービス・SIの複合提供で総合力発揮 ◆ GIO P2 Gen.2で企業のクラウド移行を推進 ◆ 前期のオフィスIT等NWインテグレーション需要に加え大口・開発案件等でSI構築大幅増収
会社基盤強化	設備投資	ディーカレットホールディングス(持分法適用関連会社)
<ul style="list-style-type: none"> ◆ シニアマネジメント体制強化で長期成長加速 ◆ 人材採用・育成の規模・質のレベルアップ ◆ M&A機会追求で更なる事業拡大を展望 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 白井データセンター2期棟を一括建設 ◆ その他NW拡張等投資は恒常水準継続 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ FY23下期のデジタル通貨プラットフォームサービス本格開始に向け開発・事業推進

中期計画(FY21-FY23)進捗

想定超の増益進展でFY23営業利益率目標を上方修正



FY23営業利益率目標



・ 5G SA(Stand Alone)はコアネットワーク・データ通信/制御機能等をすべて5G技術によりシステム構成した通信方式を指す

Ⅲ-1. FY21連結業績サマリー

単位: 億円

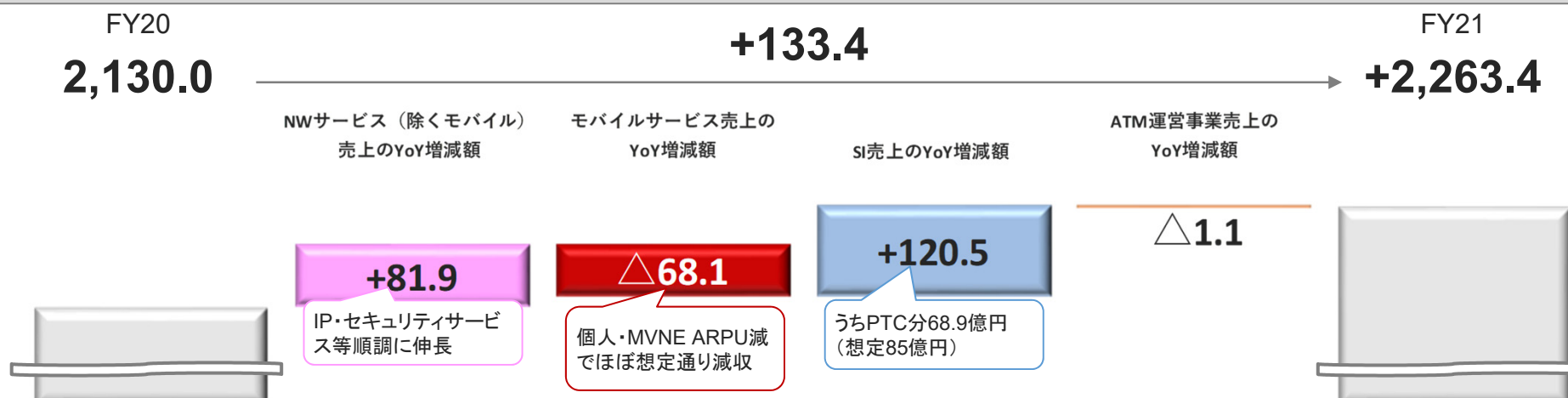
	売上高比		前年同期比		売上高比		前年同期比	
	FY2021実績 2021年4月～2022年3月	FY2020実績 2020年4月～2021年3月			FY2021見通し (2021年11月修正) 2021年4月～2022年3月			
売上収益	2,263.4	2,130.0	+6.3%	+133.3	2,285	+7.3%	+155.0	
売上原価	77.2% 1,747.1	81.1% 1,727.2	+1.2%	+19.9	78.2% 1,787	+3.5%	+59.8	
売上総利益	22.8% 516.3	18.9% 402.8	+28.2%	+113.5	21.8% 498	+23.6%	+95.2	
販売管理費等	12.4% 280.8	12.2% 260.3	+7.9%	+20.5	12.2% 278	+6.8%	+17.7	
営業利益	10.4% 235.5	6.7% 142.5	+65.3%	+93.0	9.6% 220	+54.4%	+77.5	
税引前利益	10.7% 241.6	6.6% 140.3	+72.2%	+101.3	9.4% 215	+53.2%	+74.7	
当期利益	6.9% 156.7	4.6% 97.1	+61.4%	+59.6	6.0% 137	+41.1%	+39.9	

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

Ⅲ-2. 売上・営業利益 前年同期比増減分析

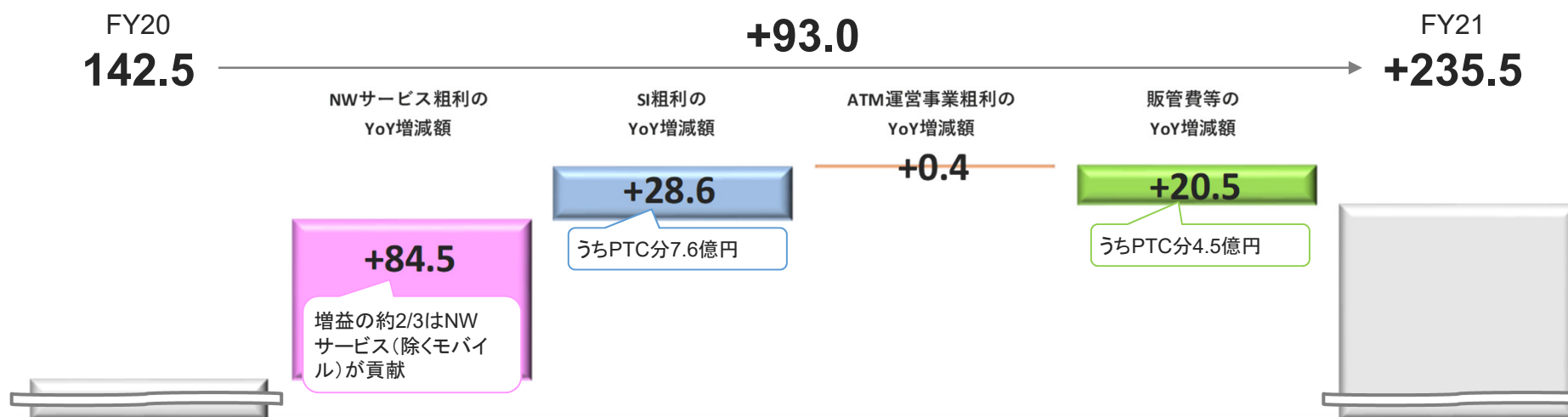
単位: 億円
YoY = 前年同期比

売上



- NWサービス(除くモバイル)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

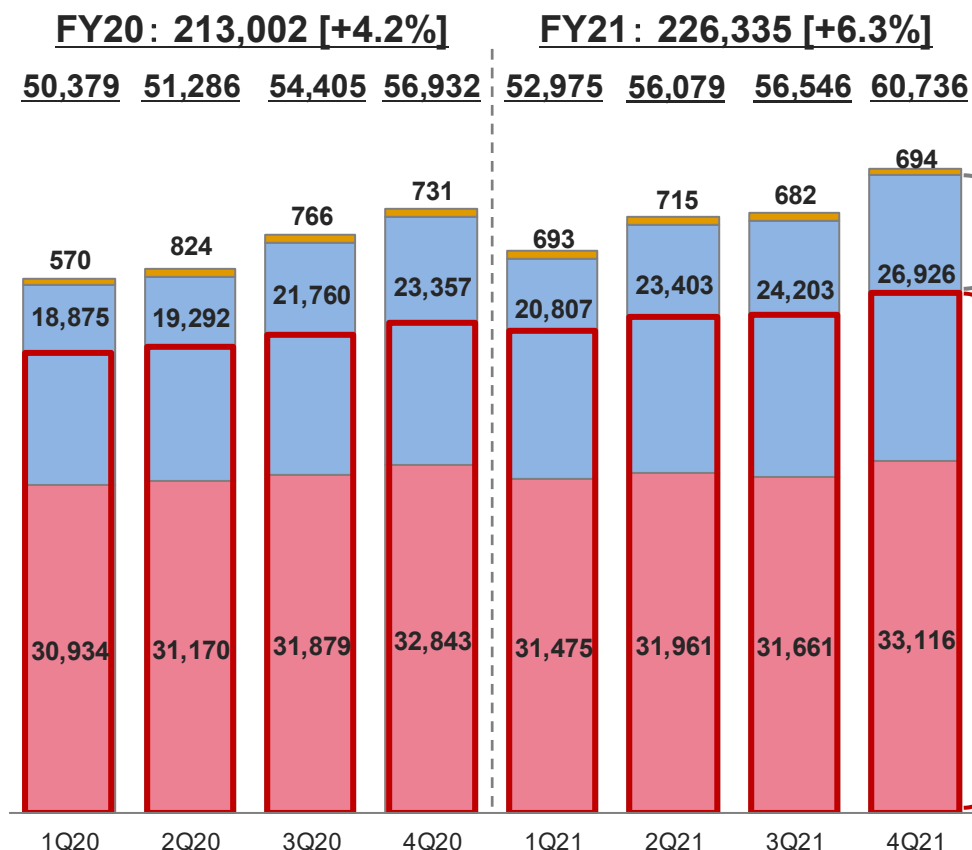
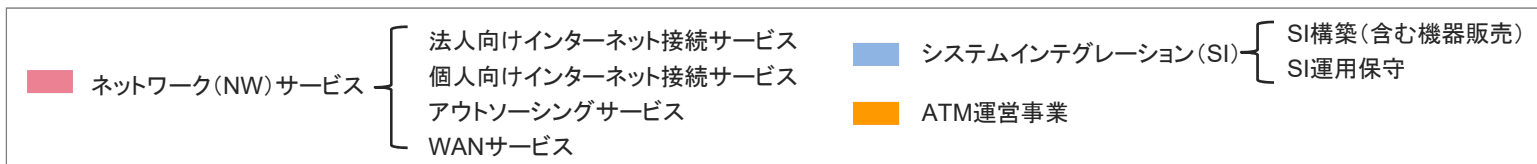
営業利益



- 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

Ⅲ- 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
 FY21: 353.8億円 (+11.4%YoY)
 うちPTC分47.3億円
 (FY21売上構成比: 15.6%)

ストック売上
 FY21: 1,881.7億円 (+5.5%YoY)
 うちPTC分21.6億円
 (FY21売上構成比: 83.1%)

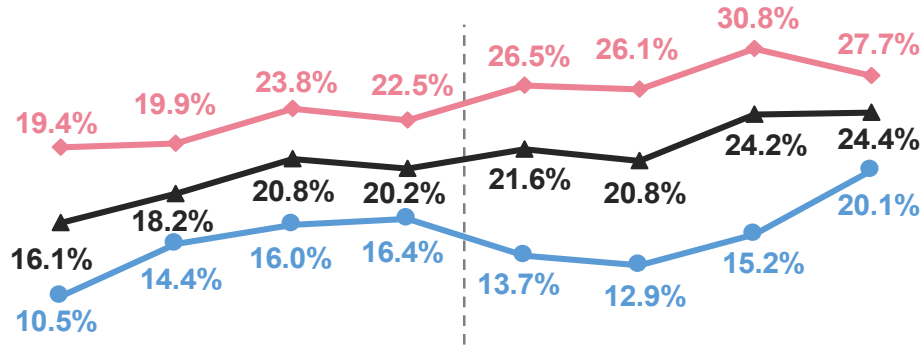
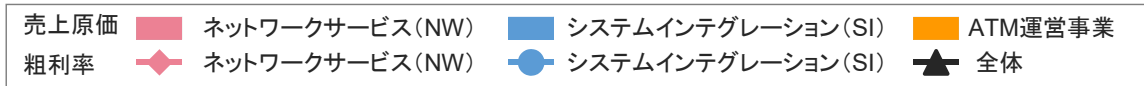
NWサービス売上(除くモバイルサービス)
 FY21: 875.0億円 (+10.3%・+81.9億円YoY)
 (FY21売上構成比: 38.7%)

モバイルサービス売上
 FY21: 407.2億円 (△14.3%・△68.1億円YoY)
 (FY21売上構成比: 18.0%)

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

Ⅲ-4. 売上原価・売上総利益率の推移

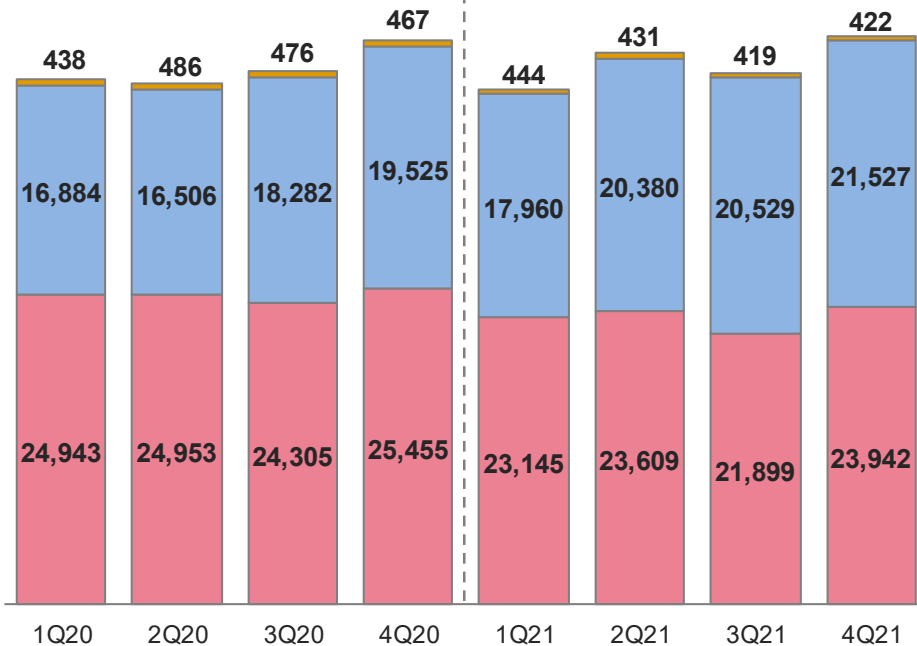
単位:百万円
[], YoY = 前年同期比



FY20: 172,720 [+0.5%]

FY21: 174,707 [+1.2%]

42,265 41,945 43,063 45,446 41,548 44,420 42,847 45,891



◆ 売上総利益

- FY21: 516.3億円(+28.2%・+113.5億円YoY)
- FY21粗利率: 22.8%(FY20: 18.9%)

◆ NWサービス売上総利益

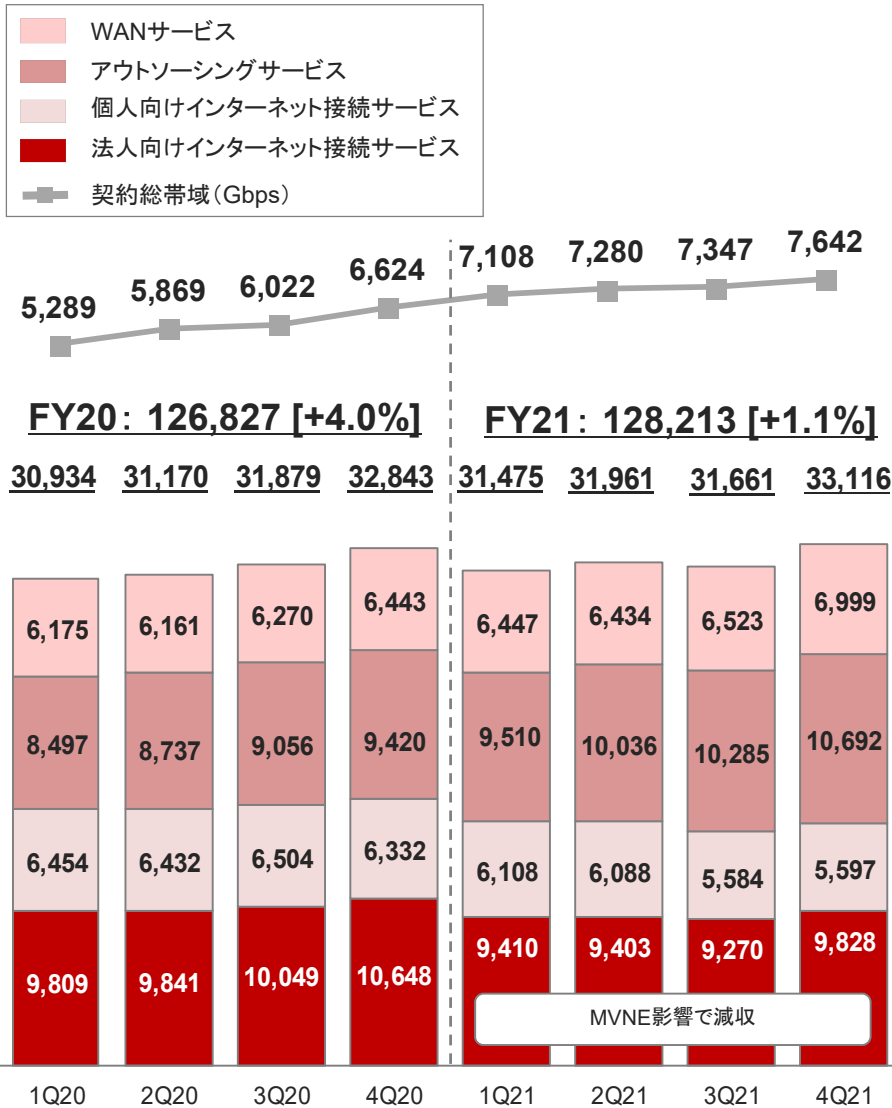
- FY21: 356.2億円(+31.1%・+84.5億円YoY)
- FY21粗利率: 27.8%(FY20: 21.4%)
 - ・ IPサービス・セキュリティサービス等の法人ネットワークサービス増収による粗利増
 - ・ 3Q21はFY20ドコモ モバイル接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果10.8億円あり
 - ✓ FY20は3Q 7.0億円、4Q 3.9億円の戻り効果

◆ SI売上総利益

- FY21: 149.4億円(+23.6%・+28.6億円YoY)
- FY21粗利率: 15.7%(FY20: 14.5%)
 - ・ 4Q21は構築売上増との季節変動・仕入れ比率低等で粗利率向上

Ⅲ-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

➢ FY21: 379.1億円・△6.0%YoY

うちIP (法人向け専用線サービス): FY21売上136.8億円

増収率	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
YoY	+9.4%	+10.8%	+17.2%	+17.5%	+13.7%	+12.8%	+9.8%	+13.5%
QoQ	+6.4%	+3.0%	+5.7%	+1.4%	+2.9%	+2.2%	+3.0%	+4.8%

・ うちIIJモバイル(法人向けモバイル): 203.5億円・△17.0%YoY

うち法人モバイル (IoT用途向け等): FY21売上102.6億円

増収率	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
YoY	+18.2%	+22.0%	+39.9%	+37.0%	+40.1%	+37.8%	+31.9%	+19.5%
QoQ	△0.1%	+8.2%	+12.1%	+13.0%	+2.2%	+6.5%	+7.3%	+2.3%

✓ うちMVNE売上: FY21 100.9億円・△39.6%YoY

- ・ 期初仕入れ単価低下・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)

➢ FY21: 233.8億円・△9.1%YoY

- ・ ギガプラン提供開始によるARPU減影響継続

◆ アウトソーシングサービス (自社開発の多種多様なNWサービス群)

➢ FY21: 405.2億円・+13.5%YoY

うちセキュリティ: FY21売上 222.2億円

増収率	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
YoY	+11.9%	+13.1%	+12.0%	+13.5%	+15.0%	+18.2%	+22.7%	+25.9%
QoQ	+3.2%	+4.2%	+2.3%	+3.3%	+4.5%	+7.0%	+6.2%	+6.0%

◆ WANサービス (閉域網ネットワークサービス)

➢ FY21: 264.0億円・+5.4%YoY

増収率	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
YoY	△16.8%	△11.0%	△2.8%	+4.3%	+4.4%	+4.4%	+4.0%	+8.6%
QoQ	△0.0%	△0.2%	+1.8%	+2.8%	+0.1%	△0.2%	+1.4%	+7.3%

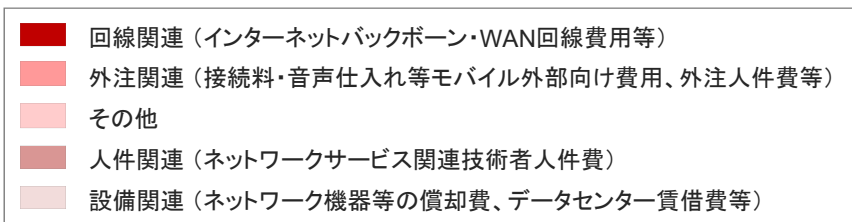
- ・ FY20は既存特定大口顧客の多拠点モバイル移行影響で減収

FY22見通し

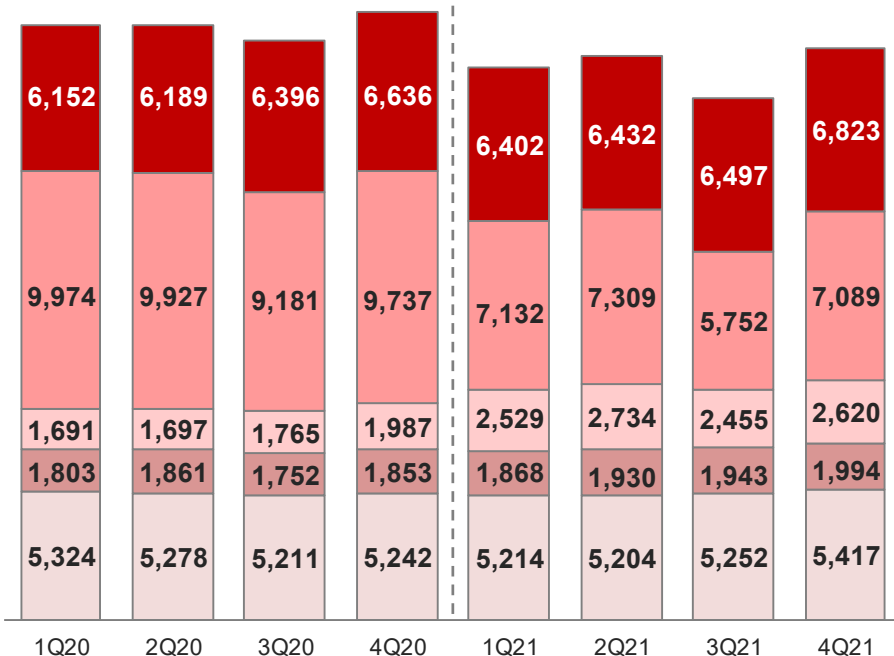
- 法人月額取引(除くMVNE) FY22期初より大きな変動なくスタート
- 継続伸長にNW更改大型複合案件売上が順次加算

Ⅲ-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



FY20: 99,656 [△2.4%] **FY21: 92,594 [△7.1%]**
 24,943 24,953 24,305 25,455 23,145 23,609 21,899 23,942



- FY21回線関連費用は、WAN売上増加に伴い+3.1%・+7.8億円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
- FY21外注関連費用は、音声仕入れ・モバイルデータ接続料低減効果等で△29.7%・△115.4億円YoY
 - ・ 音声仕入れ単価は期初・9月(自動プレフィックス適用)に改定
 - ・ 3Q21にFY20 ドコモ モバイル接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果
- FY21その他費用は、モバイル端末仕入れ増等あり、+44.8%・+32.0億円YoY
 - ・ モバイル端末仕入れYoY増額(FY21: +19.1億円)
1Q: +5.2億円、2Q: +7.2億円、3Q: +4.8億円、4Q: +1.9億円

MVNOに係るモバイル データ接続料取り扱い

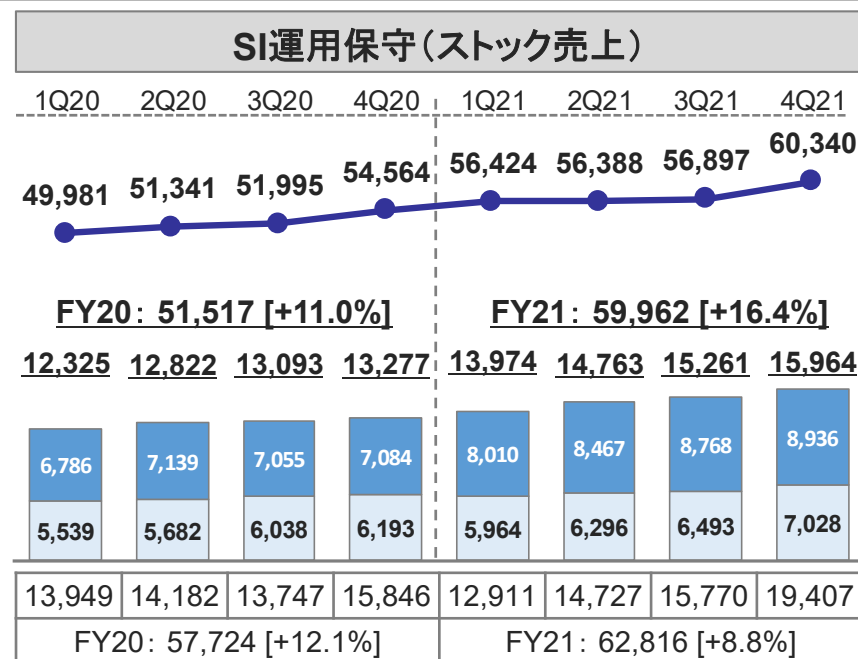
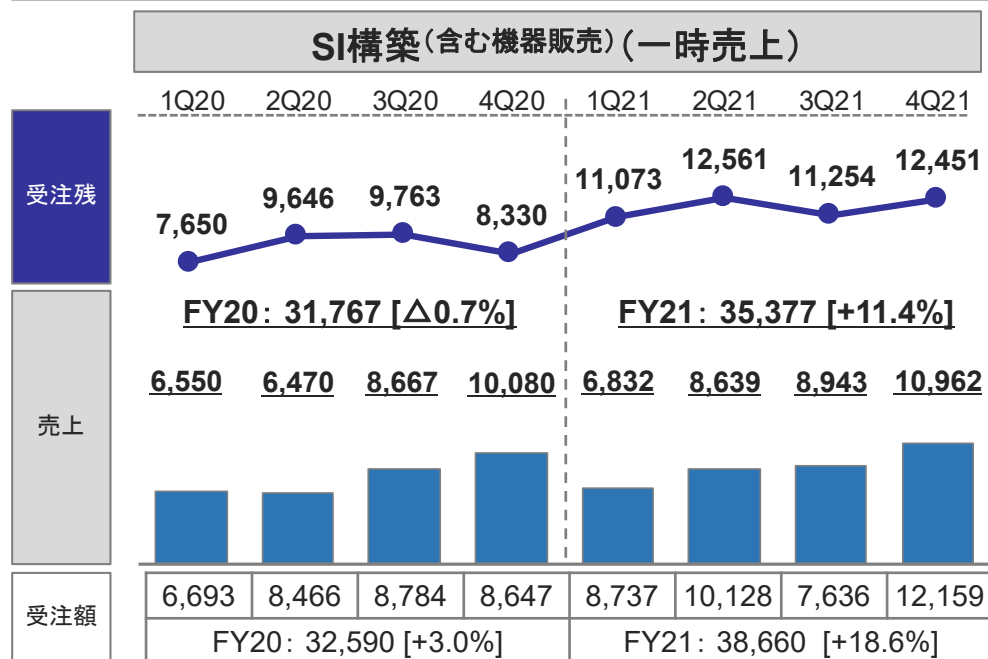
(MNOの提供するモバイルインフラコスト)

- FY22利用分ドコモ モバイル接続料は将来原価方式に基づき22年3月に接続料単価20,327円(21年4月時提示単価22,190円より低下)と提示され1Q22より費用処理予定
- 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(21年4月提示、前年単価比23.9%減)で1Q21より費用処理。接続料単価の確定は22年12月末頃見込み。FY22見直しには接続料確定による費用戻し影響は見込まず
- FY20利用分ドコモ モバイル接続料は将来原価方式提示単価41,436円で1Q20より費用処理していたところ21年12月末に37,280円(前年単価比12.7%減)と確定し、3Q21に費用戻し10億円強を計上
- 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

Ⅲ-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



- 業界満遍なく受注積み上げ(4Q21受注大型案件)
 - ・ 官公庁向け大口ネットワーク更改案件 複数
 - ・ Microsoft365等のグループウェア導入案件 複数
 - ・ キャンパスネットワーク更改案件 複数

- ・ 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

FY22見通し

- オフィスIT等のNWインテグレーション需要に加え大口・開発案件等でSI構築売上の大幅増を期待
- NWサービス・SIの大型複合案件を複数受注済み
 - ・ 10億円弱~50億円強・5件 期間総額100億円超
 - ・ 契約期間 3~4年
 - ・ 都立高校向けインターネット接続環境、全国税務署向けWAN接続等のNW更改・共通基盤構築運用(NWサービス売上が中心)

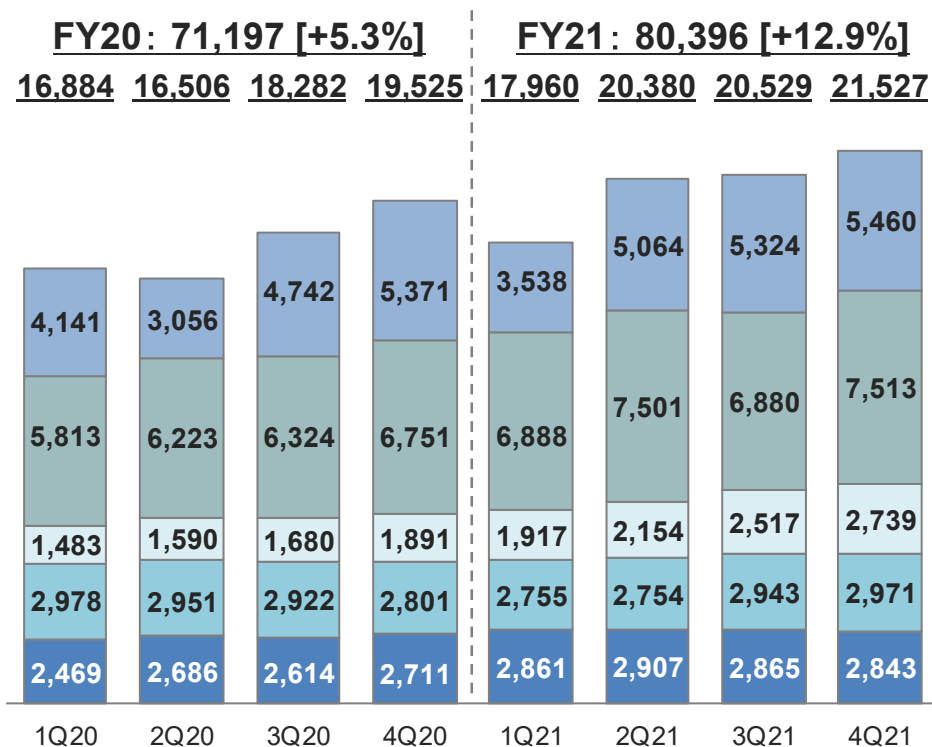
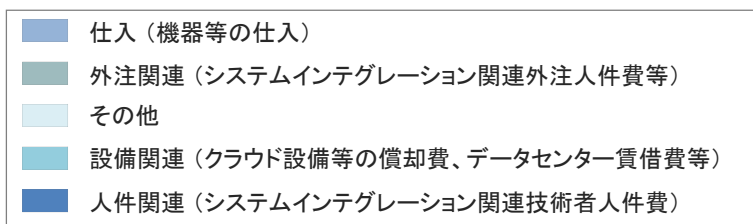
PTC(シンガポールSler、21年4月より連結化)の状況

- FY21は大口顧客変動・コロナ禍影響で売上想定未達、FY22は大口既存・新規顧客積み上げで伸長

連結業績影響(PTC売上は全てSI計上)			
単位:億円	FY21想定	FY21実績	FY22計画
売上	約85	68.9	約102
営業利益	約4	3.1	約4

Ⅲ- 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原価は主に仕入・外注関連・人件関連に計上
 - ・ 1Q: 11.6億円、2Q: 21.6億円、3Q: 13.9億円、4Q: 14.1億円 (FY21: 61.2億円)
- 4Q21は案件ミックス(仕入・構築売上比率低)で粗利率向上
- その他費用はマルチクラウド需要増に伴うライセンス費用等で増加傾向
- 設備関連費用は大幅増加なし

SI関連外注人員数推移 (単位:名)

1Q20末	2Q20末	3Q20末	4Q20末	1Q21末	2Q21末	3Q21末	4Q21末
1,094	1,181	1,236	1,270	1,244	1,300	1,302	1,319

Ⅲ-7. 人的資本関連

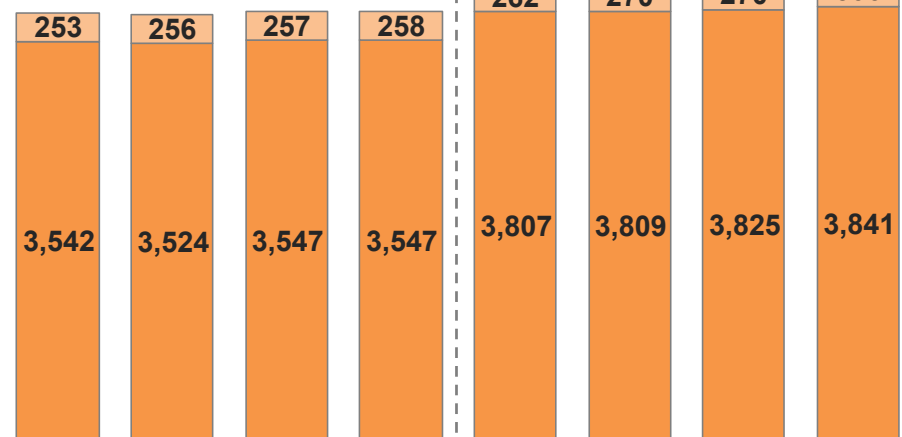
YoY = 前年同期比

連結従業員数の推移

- 契約社員(名)
- 正社員(名)

FY22見通し

➢ FY22従業員純増予算: 約290名
(含む22年4月入社新卒 178名)



- 21年6月末連結従業員数+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)

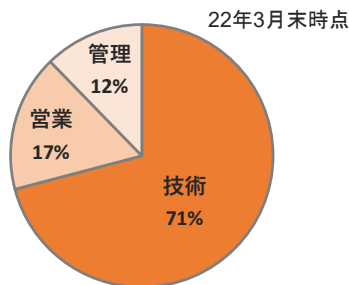
連結人件関連費の推移

単位: 百万円、(%) = 売上高比率

1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
6,835 (13.6%)	7,281 (14.2%)	7,032 (12.9%)	7,405 (13.0%)	7,756 (14.6%)	7,892 (14.1%)	7,859 (13.9%)	7,985 (13.1%)
FY20: 28,553 (13.4%) +8.4%YoY				FY21: 31,491 (13.9%) +10.3%YoY			

➢ PTC連結化(21年4月)で5.5億円追加

分野別人員構成



離職率

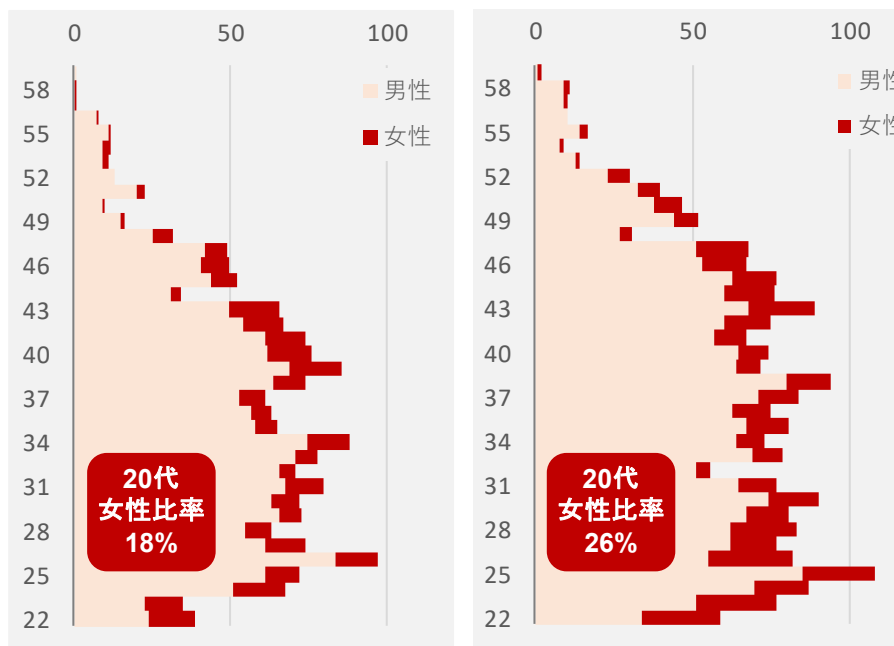
FY19	FY20	FY21
4.6%	3.6%	4.2%

- 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(IJJ単体)
- 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

人員年齢構成の推移

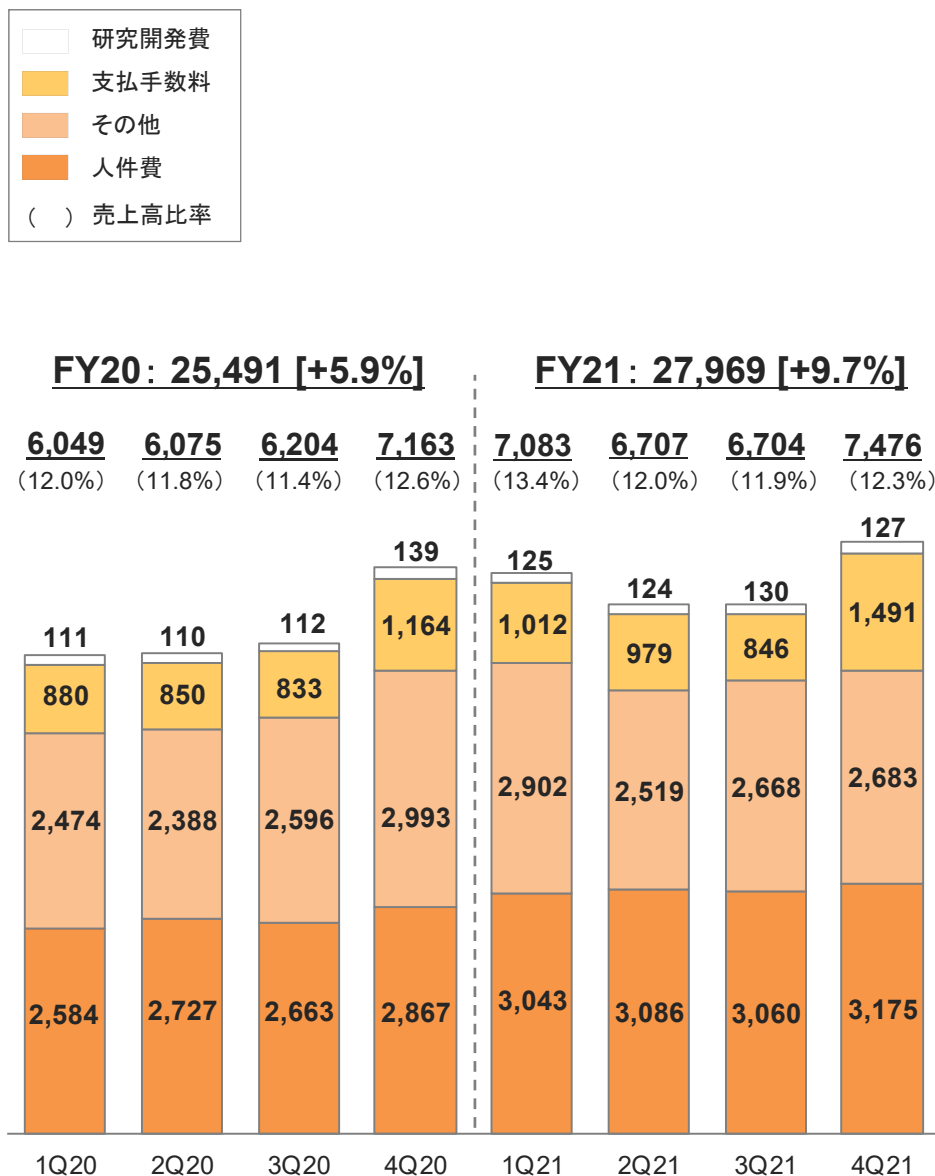
2018年3月末状況
単体正社員数: 1,868名
(うち女性比率 16%)

2022年3月末の状況
単体正社員数: 2,301名
(うち女性比率 19%)



Ⅲ- 8. 販売管理費の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比



左記以外にFY21その他の収益・費用(純額)で
1.1億円の費用(FY20:5.4億円の費用)

- ・ うちFY21固定資産除却2.2億円(FY20 6.4億円)

- 研究開発費は主に完全子会社(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
 - ・ 同社は22年4月1日付でIJJへ吸収合併、引き続き
研究開発に従事
- FY21支払手数料は主に個人販売手数料、人事採
用費用等で増加、4Q21はモバイルマーケティング
季節要因で増加
- FY21その他費用は個人向け広告宣伝費等で若干
増加
- 1Q21よりPTC販管費等追加
 - ・ 1Q: 0.9億円、2Q: 1.1億円、3Q: 1.2億円、
4Q: 1.3億円(FY21: 4.5億円)

FY22見通し

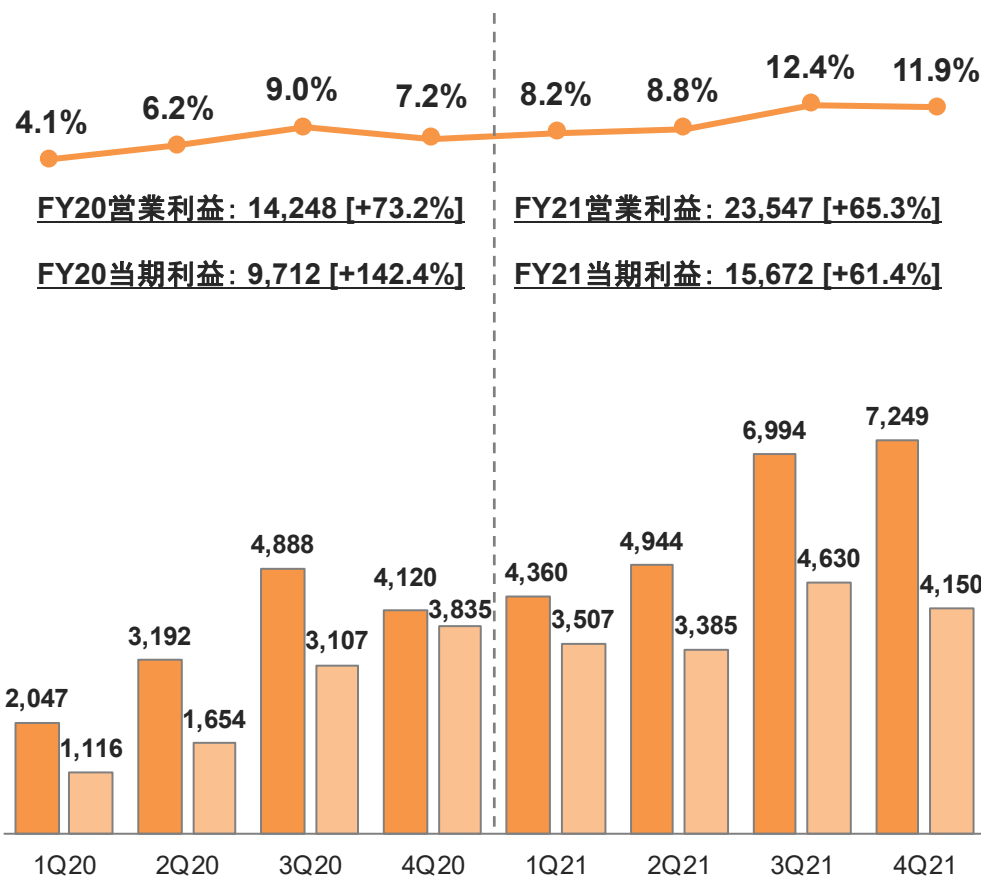
- 採用・販促費用等で規模増加を織り込み

・ 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

Ⅲ-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



◆ 営業利益

➢ FY21: 235.5億円・+65.3%YoY

◆ 税引前利益

➢ FY21: 241.6億円・+72.2%YoY

- ・ 支払利息: △538百万円
- ・ 為替差益: +327百万円
- ・ ファンド利益(※): +3,055百万円(うち確定実現分585百万円)
(1Q: +1,296百万円、2Q: +396百万円、3Q: +867百万円、4Q: +495百万円)
- ・ 受取配当金: +82百万円
- ・ 受取利息: +42百万円
- ・ 持分法投資損益: △2,335百万円

ディーカレット関連

1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
△306	△273	△207	156	△296	△256	△780	△1,456

- ✓ 出資比率: 4Q19 30.0%、1Q20以降41.6%、1Q21以降 38.2%で損益取り込み
- ✓ 22年2月1日付で暗号資産事業を譲渡、立ち上がりつつあるデジタル通貨事業にリソース集中・注力
- ✓ 3Q21は通常分に譲渡関連損失4.8億円加算で損失増加、4Q21はのれん相当額減損11.8億円(これにて譲渡関連損失は終息)を内包
- ✓ 4Q20は増資による持分変動利益349百万円含む

◆ 当期利益

➢ FY21: 156.7億円・+61.4%YoY

- ・ 法人所得税費用: △8,362百万円(+97.5% YoY)
- ✓ ディーカレット関連損益は税効果対象外で処理

1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	
△74	△286	186	368	1,208	292	855	595	金融損益(純額)
△279	△135	△313	319	△217	△155	△684	△1,278	持分法投資損益
△572	△1,084	△1,625	△952	△1,807	△1,667	△2,500	△2,388	法人所得税費用
△6	△34	△29	△21	△36	△30	△35	△27	控除-非支配持分利益

(※)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

Ⅲ-10. 連結バランスシートのサマリー

単位:百万円

	21年3月末	22年3月末	増減
現金及び現金同等物	42,467	47,391	+4,924
営業債権	34,799	37,649	+2,850
棚卸資産	2,171	2,608	+437
前払費用(流動・非流動)	20,136	24,006	+3,870
有形固定資産	17,084	17,846	+761
使用権資産	50,708	44,874	△5,834
うち、オフィス・データセンター等オペリース	34,222	27,859	△6,363
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	16,486	17,015	+529
のれん・無形資産	23,037	25,903	+2,866
持分法で会計処理されている投資	9,027	5,830	△3,197
その他の投資	12,912	17,410	+4,497
その他	8,436	8,289	△147
資産合計:	<u>220,777</u>	<u>231,805</u>	<u>+11,028</u>
営業債務及びその他の債務	19,244	20,742	+1,498
借入金(流動・非流動)	25,560	21,870	△3,690
契約負債・繰延収益(流動・非流動)	14,832	17,405	+2,574
未払法人所得税	3,012	5,795	+2,783
退職給付に係る負債	4,169	4,395	+226
その他の金融負債(流動・非流動)	53,527	47,181	△6,346
うち、オフィス・データセンター等オペリース	34,432	28,157	△6,274
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	18,229	18,069	△160
その他	9,462	9,796	+334
負債合計:	<u>129,806</u>	<u>127,184</u>	<u>△2,621</u>
資本金	25,531	25,562	+31
資本剰余金	36,389	36,518	+129
利益剰余金	25,047	37,024	+11,977
その他の資本の構成要素	4,865	6,275	+1,410
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>103,528</u>	<u>+13,572</u>

親会社所有者帰属持分

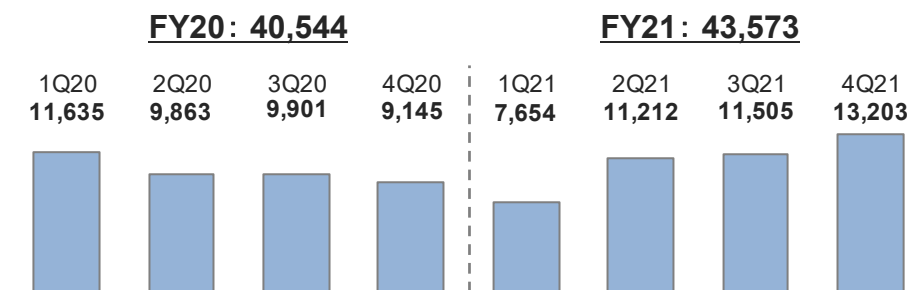
21年3月末 40.7%

22年3月末 44.7%

Ⅲ-11. 連結キャッシュ・フロー

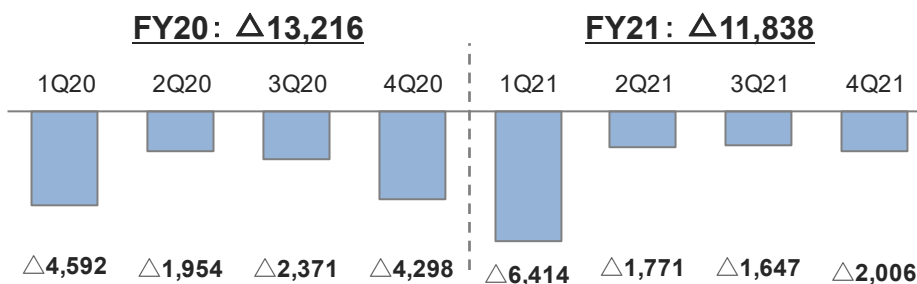
単位: 百万円

営業キャッシュ・フロー



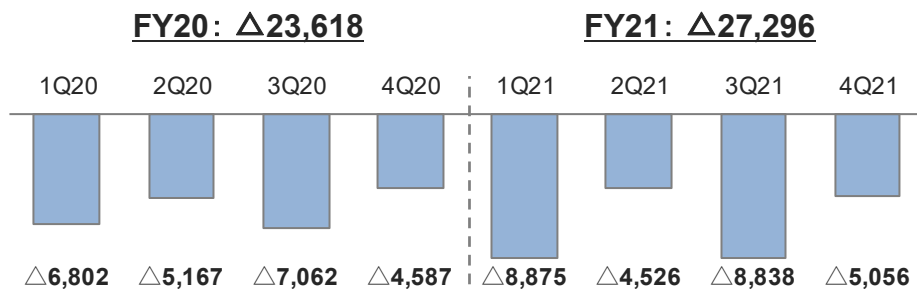
	主内訳	前年同期比
税引前利益	24,162	+10,127
減価償却費及び償却費	28,444	+471
営業資産及び負債の増減	△2,892	△4,406
法人所得税支払	△5,700	△1,788

投資キャッシュ・フロー



	主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△6,783	△393
持分法適用関連会社への出資	—	+4,754
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	△4,734	△118
有形固定資産売却(リースバック)による収入	2,150	△349

財務キャッシュ・フロー

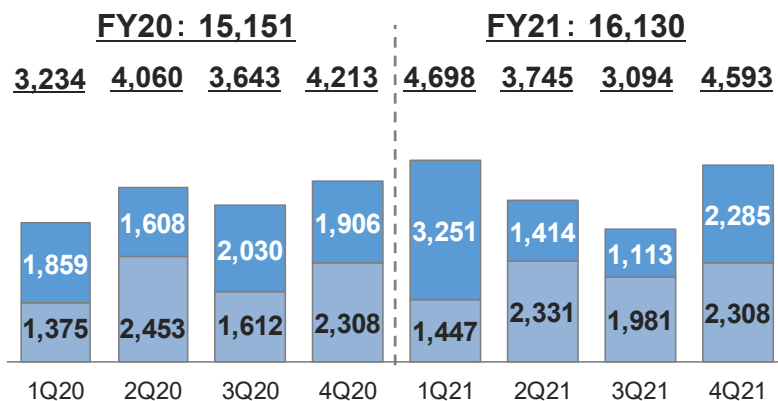
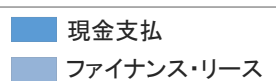


	主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△19,983	+186
借入金の返済	△3,690	△1,500
配当金の支払	△3,836	△2,303

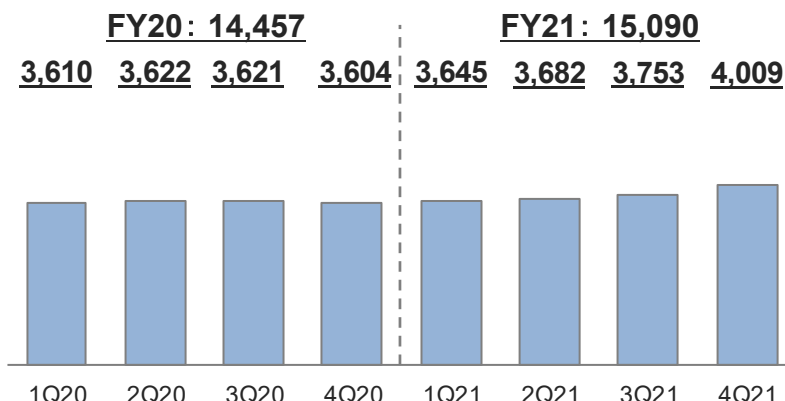
Ⅲ-12. その他の財務データ

単位: 百万円

設備投資額 (CAPEX)



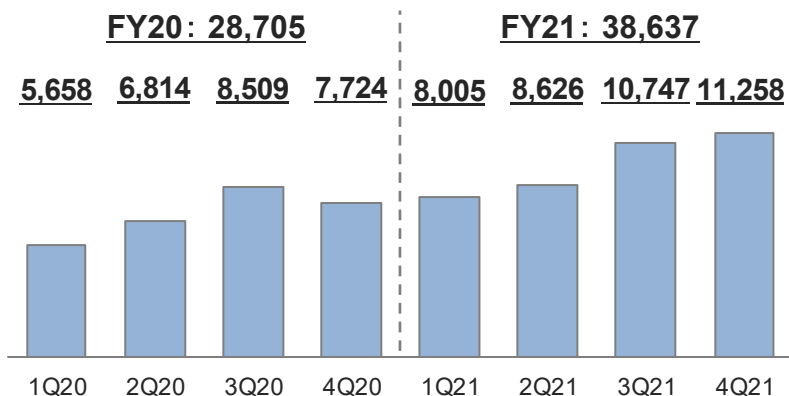
設備投資償却額



▶ 主なCAPEX内訳 (単位: 億円)

	FY20	FY21
NW恒常投資関連	88	97
クラウド関連	28	23
白井DC関連	15	15
顧客向け関連	17	26
ATM関連	3	0

Adjusted EBITDA



FY22見通し 215億円程度

- ▶ 白井データセンター2期棟一括建設 (FY22分約50億円) で増加、実質のネットワーク拡張等投資は恒常水準継続

- ・ 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

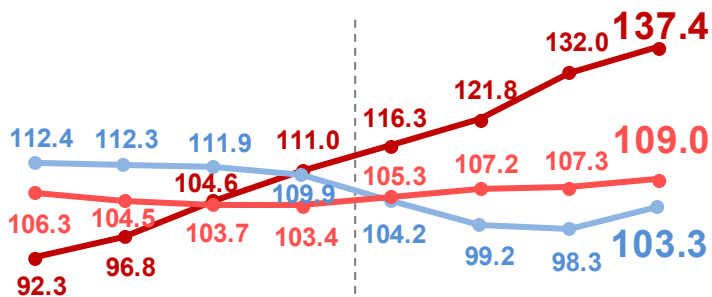
IV-1. 各サービス・事業の進捗: モバイル・IoT

%、YoY = 前年同期比
QoQ = 前四半期比

モバイル回線数の推移

回線数
(単位: 万)

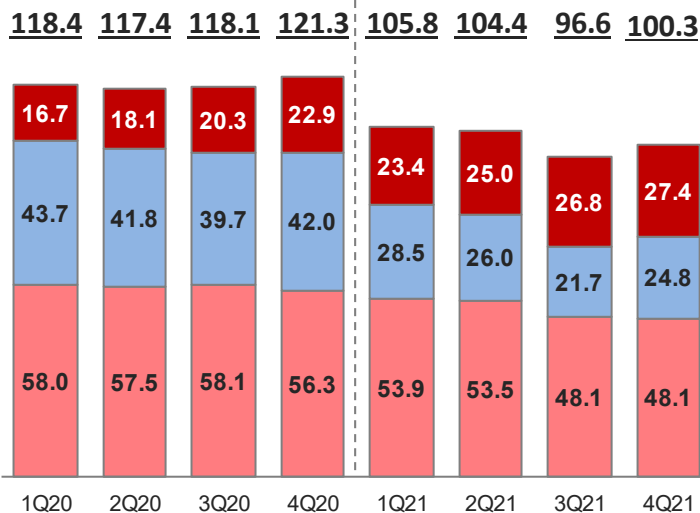
- 法人モバイル
- MVNE
- IJmio(個人)



モバイル売上の推移

売上
(単位: 億円)

- 法人モバイル
- MVNE
- IJmio(個人)



	FY20	FY21
法人モバイル	78.1 (+29.6%)	102.6 (+31.4%)
MVNE	167.2 (+0.9%)	100.9 (Δ39.6%)
IJmio(個人)	230.0 (Δ2.1%)	203.7 (Δ11.4%)
合計	475.2 (+3.1%)	407.2 (Δ14.3%)

・ FY21フルMVNO売上(上記内数): 38.1億円(売上計上区分: 90%法人、10%個人)

◆ 法人モバイル (IJモバイルからMVNE除外し算出)

- FY21売上: 102.6億円(+24.5億円YoY)
- 4Q21末回線数: 137.4万(+5.4万QoQ)
 - ✓ 既存案件の回線追加、継続的な新規案件獲得で伸長
 - ✓ マルチキャリア構成、SoftSIM等多様なSIM形状での提案等で差別化発揮
 - ✓ 多様な利用用途: 決済端末(自動販売機他)、マーケティングカメラ、防犯・監視カメラ(作業員ヘルメット他)、ドライブレコーダー、WANバックアップ、GPSトラッカー(児童見守り他)、遠隔操作(鍵開閉他)、リモートワーク用 等

◆ MVNE (他MVNOへのサービス販売)

- FY21売上: 100.9億円(Δ66.2億円YoY)
 - ✓ 期初仕入れ単価低下・移行影響あり
- 4Q21末回線数: 103.3万(+5.0万QoQ)
- 4Q21末MVNE顧客数: 170社(+11社YoY)
 - ✓ ケーブルテレビ事業者(91社)・大手小売り 他

◆ IJmio (個人モバイル)

- FY21売上: 203.7億円(Δ26.3億円YoY)
- 4Q21末回線数: 109.0万(+1.7万QoQ)

	1Q21末	2Q21末	3Q21末	4Q21末
ギガプラン回線数(単位: 万)	46.2	55.6	60.7	66.7
うち新規割合(約)	17%	30%	34%	38%

FY22見通し モバイル売上減 5億円強見込み

- ◆ 法人モバイル: IoT案件継続獲得で売上・回線数共に大幅伸長継続
- ◆ MVNE: 調達単価低下に伴う売上単価減・特定顧客売上減あり
- ◆ IJmio(個人): FY21純増数(+5.6万)を越す回線獲得目標

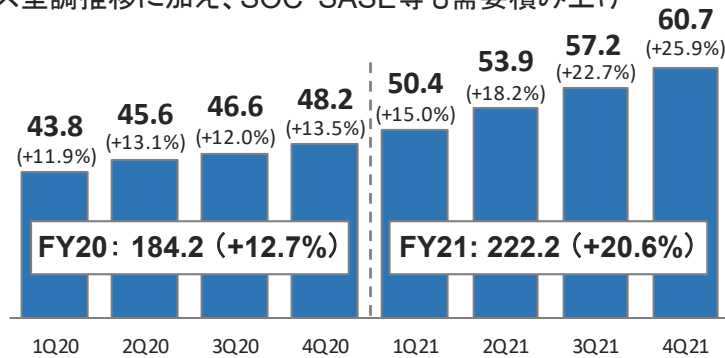
IV-2. 各サービス・事業の進捗

単位: 億円
%, YoY = 前年同期比

旺盛な需要継続でセキュリティ売上大幅伸長

◆ セキュリティサービス売上(ストック)推移

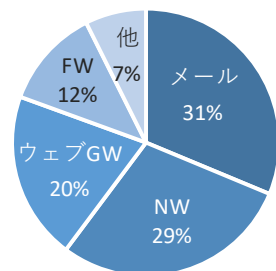
- 2000年代から提供しているメール・Webセキュリティ等の従来サービス堅調推移に加え、SOC・SASE等も需要積み上げ



総セキュリティ事業規模 (サービス+SI)	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
	50.1	53.0	54.4	57.2	57.3	61.9	64.8	70.5
	FY20: 214.7 (+12.0%)				FY21: 254.4 (+18.5%)			

- 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(Security Operation Center)サービス、エンドポイント運用(EDR)、SASE等のセキュリティ関連個別サービスの総称
- サービス提供範囲外のセキュリティ案件は個別SIで対応
- SASE(Secure Access Service Edge): 従来の本社やデータセンターでの集中的セキュリティ統制に代えて、クラウドサービスへの経路上でネットワーク制御とセキュリティ統制を行うことで、あらゆる環境からセキュアなアクセスが可能となるようシフトする考え方を指す

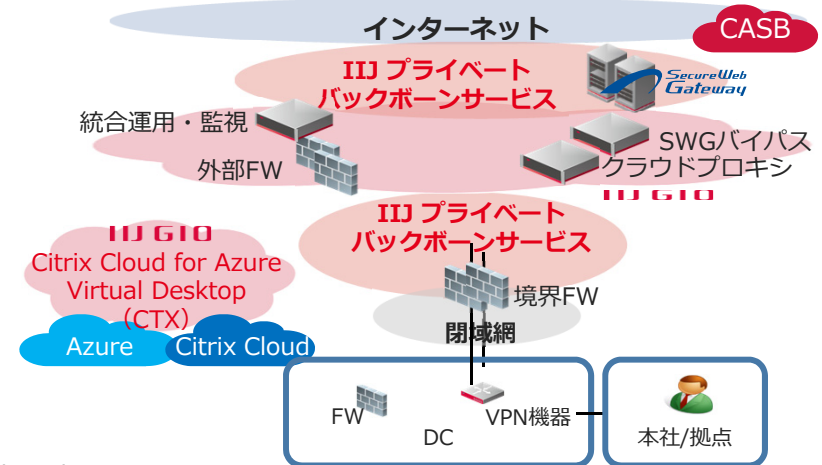
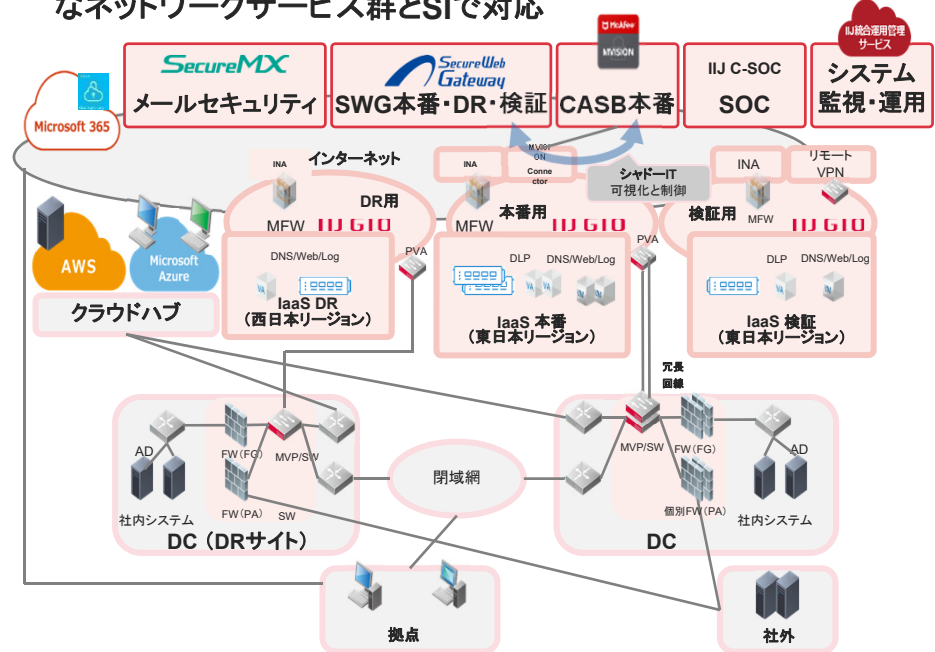
◆ FY21セキュリティサービス売上内訳



メール	メールシステムのフルアウトソース、脅威メール対策、サンドボックス等
NW	DDoSプロテクション、IPS/IDS、WAF等
ウェブGW	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
FW	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
他	SOC等

NW・SIの複合提供で大型案件複数受注

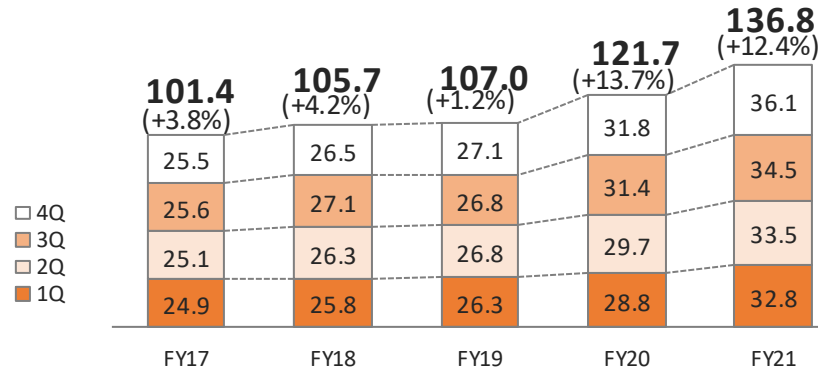
- 複雑・多様化するネットワークシステムを自社開発の多種多様なネットワークサービス群とSIで対応



IV-3. 各サービス・事業の進捗

単位: 億円
%, YoY = 前年同期比

IPサービス



・ IP(Internet Protocol) サービス売上(ストック)は法人向けインターネット接続に100%計上。法人向け帯域保障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)

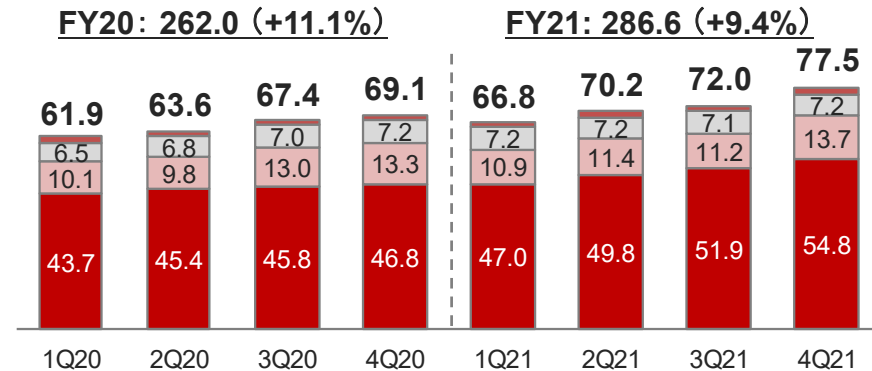
- ◆ 企業のIT利用増によるインターネットトラフィック増加・広帯域化継続、Web会議等のオフィスIT需要に加えオンラインビジネス等のビジネスIT需要増加も期待
- ◆ 国内初の本格商用ISPとの経緯で優良法人顧客へ独占的ポジション、安定運用の実績で顧客リテイン、国内最大級インターネットバックボーン運用でスケールメリット享受

国際事業

- ◆ FY21は新連結子会社PTC(シンガポールSIer)等で売上想定未達、FY22は各国事業進捗・PTC復調・個別プロジェクト・為替効果等で増収増益進展
- ◆ FY21実績
 - 売上: 178.4億円(期初想定: 約180億円)
 - 営業利益: 12.4億円(期初想定: 約9億円)

クラウドサービス

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



・ 4Q21売上区分: 90% SI運用保守、10% アウトソーシングサービス

- ◆ マルチクラウド案件継続積み上げでプライベートクラウド売上堅調
- ◆ 企業システムのフルクラウド化を促進する新サービス「IIJ GIO インフラストラクチャー P2 Gen.2」提供開始(21年10月)
- ◆ 「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度(ISMAP)」サービスリストに「IIJ GIO インフラストラクチャー P2」登録(21年12月)

ディーカレットホールディングス(持分法適用関連会社)

- ◆ 暗号資産事業売却(22年2月)でデジタル通貨事業にリソース集中
- ◆ 新役員体制(22年4月)
 - ディーカレットホールディングス(株主: IIJ含む35社)
 - ・ 代表取締役社長: 村林(IIJ副社長、元三菱東京UFJ銀行 CIO)
 - ・ 非常勤取締役: IIJ、三菱UFJ銀行、KDDI、NTT、ゆうちょ銀行
- ◆ FY23下期のデジタル通貨決済プラットフォームサービスの本格開始に向け多様な事業者と実証実験遂行中
 - ・ 貿易取引でのスマートコントラクトによる代金算出とデジタル通貨決済(三菱商事・NTT)、仮想データによる電力取引の検証(エナリス)、ローソンでの店舗決済(関西電力)、子育て世帯への臨時特別給付を想定したデジタルクーポン券の交付(気仙沼市・会津若松市)他

V. FY22連結業績見通し(1)

単位: 億円

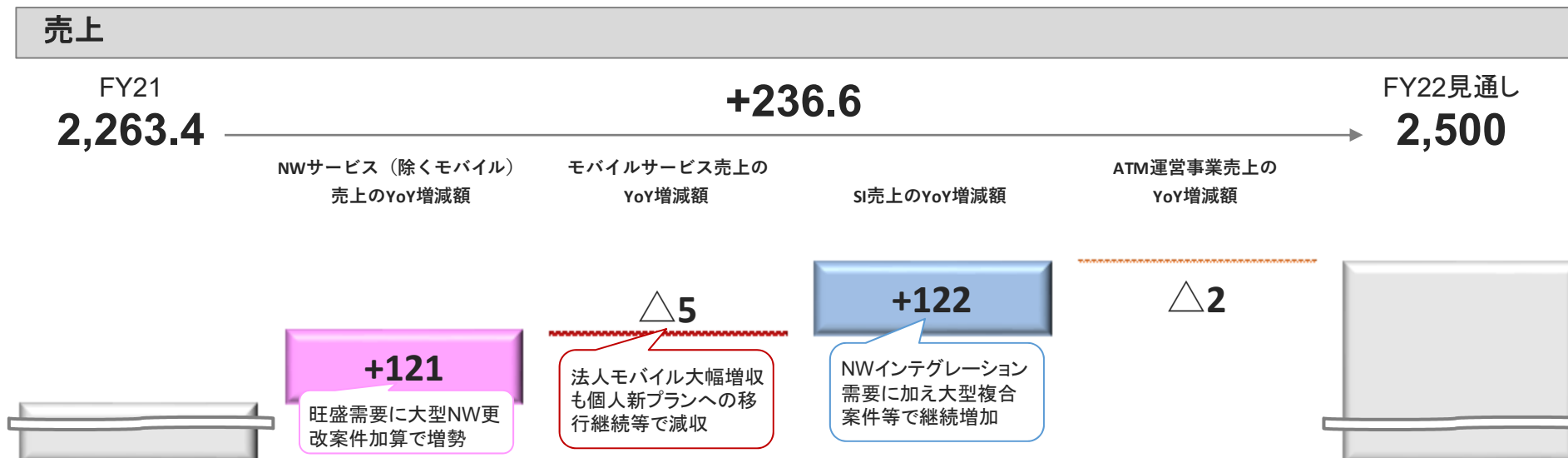
	売上高比		前期比		売上高比		
	FY22見通し (2022年4月～2023年3月)	FY21実績 (2021年4月～2022年3月)			FY22 上期見通し (2022年4月～2022年9月)	前年同期比	
売上収益	2,500	2,263.4	+10.5%	+236.6	1,170	+7.3%	+79.5
売上総利益	23.1% 578	22.8% 516.3	+12.0%	+61.7	22.3% 261	+13.1%	+30.1
販売管理費等	12.2% 306	12.4% 280.8	+9.0%	+25.2	13.2% 154	+11.7%	+16.2
営業利益	10.9% 272	10.4% 235.5	+15.5%	+36.5	9.1% 107	+15.0%	+14.0
持分法投資損益	△4	△23.3	-	+19.3	△2	-	+2.0
税引前利益	10.5% 263	10.7% 241.6	+8.8%	+21.4	8.8% 103	△1.3%	△1.3
当期利益	7.0% 175	6.9% 156.7	+11.7%	+18.3	5.8% 68	△1.3%	△0.9

	売上の前提	粗利の前提	その他の前提
NWサービス (除くモバイル)	前期からの旺盛需要継続に大型複合案件加算で増勢	売上増による構造的利益拡大継続	<ul style="list-style-type: none"> 販管費等: 採用・販促費用等で規模増加を織り込み 持分法投資損益: ディーカレット損失幅縮小(ディーカレット持分法投資損失約7億円見込み) 連結従業員純増予算: 約290名・うち新卒178名 CAPEX: 白井データセンター2期棟向けFY22分約50億円追加等で215億円規模
モバイル	法人モバイル大幅増収もギガプラン移行継続等で5億円強減収	接続料確定戻り(FY21は+10.8億円)は未織り込み・音声仕入れ低下によるFY21の一時的利益縮小でFY21比粗利減	
SI	ネットワークインテグレーション需要に加え大型複合案件等で継続増加	売上規模増・粗利率微増で増益	
ATM	前期並み	前期並み	

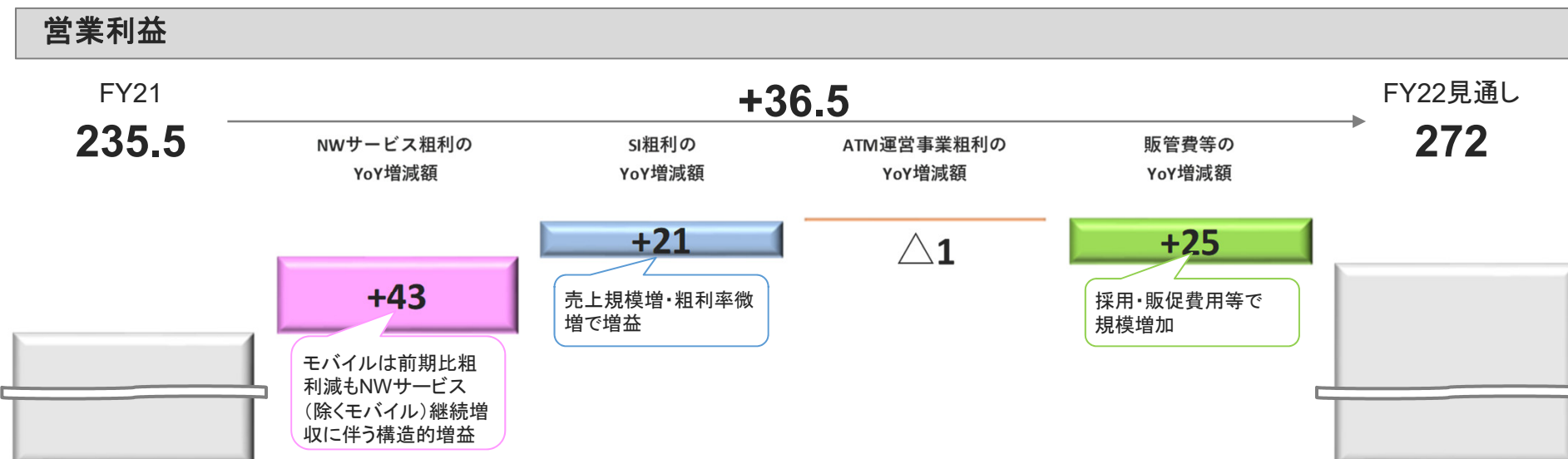
- 販売管理費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他収益、その他費用の合計額を記載
- 当期利益は、親会社の所有者に帰属する利益を表示

V. FY22連結業績見通し(2)

単位: 億円
YoY = 前年同期比



- NWサービス(除くモバイル)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



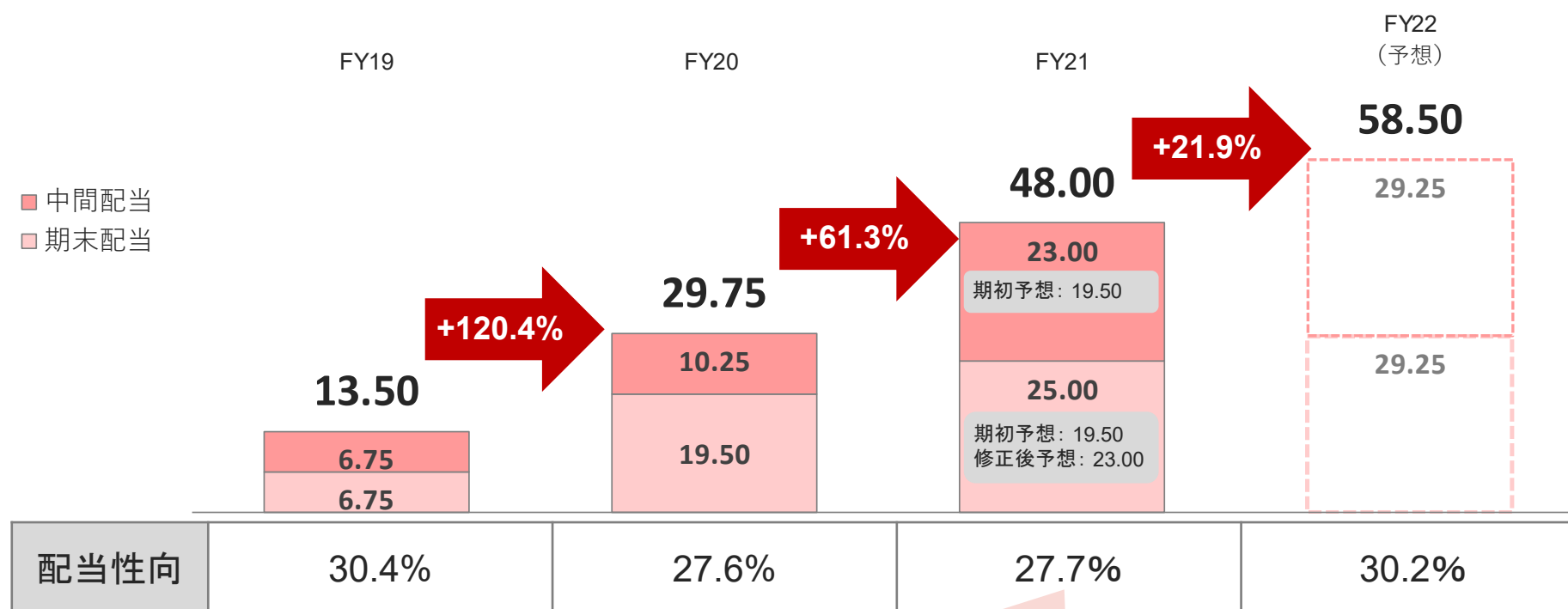
- 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他収益、その他費用の合計額を記載

VI. FY22配当見通し

◆ 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株当たり配当金の推移(単位:円)

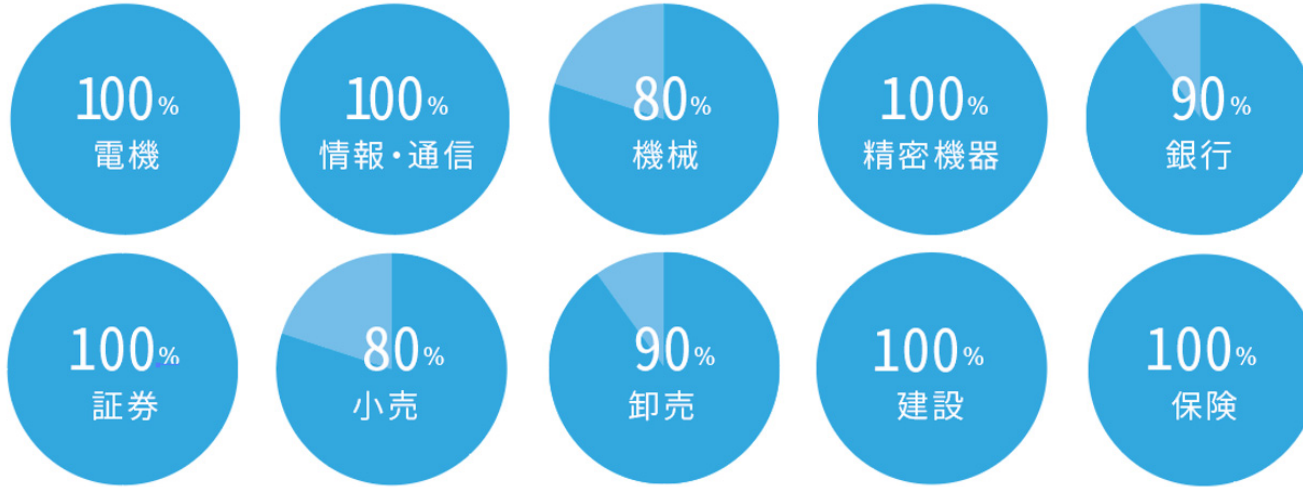


非定常的な非資金損益(ファンド評価益・減損等)を除外した実質的な配当性向は30%程度

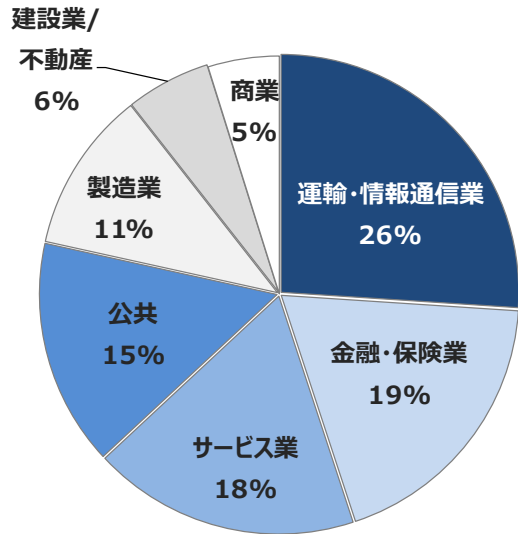
・ 2021年1月1日に当社株式1株を2株に分割しており、本スライドではそれ以前の配当額を分割後ベースに補正して表示

Appendix IJグループ顧客数：13,000社

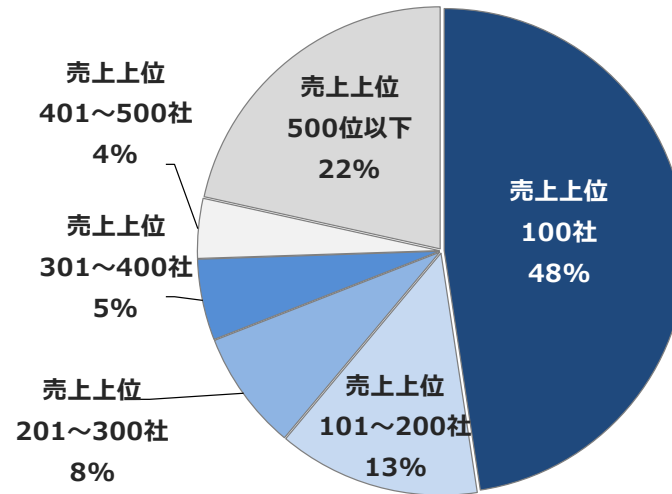
業界TOP10企業への浸透率



顧客業種別売上分布



顧客別売上分布



- IJグループ顧客数は21年3月末時点
- 業界TOP10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、FY21 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FY21 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		FY21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	379.1	<table border="1"> <tr> <td>IP</td> <td>136.8</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 創業来のコアサービス 法人向け高信頼専用線サービス(帯域保障・マルチキャリア・冗長構成等) 契約帯域に応じた単価設定。企業は基幹インターネット回線として利用 </td> </tr> <tr> <td rowspan="2">モバイル</td> <td rowspan="2">203.5</td> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>102.6</td> </tr> <tr> <td>MVNE(他MVNO卸)</td> <td>100.9</td> </tr> </table>	IP	136.8	<ul style="list-style-type: none"> 創業来のコアサービス 法人向け高信頼専用線サービス(帯域保障・マルチキャリア・冗長構成等) 契約帯域に応じた単価設定。企業は基幹インターネット回線として利用 	モバイル	203.5	IoT等法人モバイル	102.6	MVNE(他MVNO卸)	100.9	<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
	IP	136.8	<ul style="list-style-type: none"> 創業来のコアサービス 法人向け高信頼専用線サービス(帯域保障・マルチキャリア・冗長構成等) 契約帯域に応じた単価設定。企業は基幹インターネット回線として利用 										
	モバイル	203.5	IoT等法人モバイル	102.6									
			MVNE(他MVNO卸)	100.9									
個人向けインターネット接続	233.8	<table border="1"> <tr> <td>モバイル</td> <td>203.7</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> データ通信中心の安価なSIMサービス IJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売 </td> </tr> </table>	モバイル	203.7	<ul style="list-style-type: none"> データ通信中心の安価なSIMサービス IJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売 	<ul style="list-style-type: none"> IoT/法人/個人等の多種多様なモバイルトラフィックをバランスよく共通インフラに收容することでインフラ稼働率向上・粗利向上を展望 <ul style="list-style-type: none"> 法人: 中長期需要拡大展望 個人: 厳しい競争の中、新プラン訴求等で回線数純増 							
モバイル	203.7	<ul style="list-style-type: none"> データ通信中心の安価なSIMサービス IJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売 											
WAN (Wide Area Network)	264.0	多拠点間を結ぶ閉域網ネットワーク		長期安定市場									
アウトソーシング	405.2	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(セキュリティ、データセンター、リモートアクセス関連等) <table border="1"> <tr> <td>セキュリティ</td> <td>222.2</td> <td>パブリッククラウド</td> <td>28.7</td> </tr> </table>		セキュリティ	222.2	パブリッククラウド	28.7	<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	222.2	パブリッククラウド	28.7										
SI	運用保守	599.6	<ul style="list-style-type: none"> 構築したシステムの運用保守 豊富/高信頼/高付加価値なプライベートクラウドサービスラインアップで企業のクラウド移行・活用後押し <table border="1"> <tr> <td>オンプレミス</td> <td>341.8</td> <td>プライベートクラウド等</td> <td>257.8</td> </tr> </table>		オンプレミス	341.8	プライベートクラウド等	257.8	<ul style="list-style-type: none"> 社内基幹システムクラウド化の流れ、中長期の事業機会拡大を展望 一定のシステムは将来クラウドに収斂 構築案件積み上げに伴い運用保守継続増収 				
	オンプレミス	341.8	プライベートクラウド等	257.8									
構築 (含む機器販売)	353.8	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 83.1%

一時売上

設備投資と事業展開の推移

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22見通し
売上 (単位: 億円)	1,578	1,762	1,924	2,045	2,130	2,263	2,500
● 営業利益率 ■ 営業利益 (単位: 億円)	3.3%	3.8%	3.1%	4.0%	6.7%	10.4%	10.9%
営業利益 (単位: 億円)	51	68	60	82	142	235	272
CAPEX (単位: 億円)	165	207	151	152	152	161	215
ネットワークサービス	126	94	94	96	88	97	-
クラウド	36	79	19	26	28	23	-
白井DC	-	12	21	20	15	15	-
SI他	3	23	17	10	20	26	-
設備投資償却額 (単位: 億円)	109	121	139	144	145	151	-
年度末従業員数	3,104	3,203	3,353	3,583	3,805	4,147	-

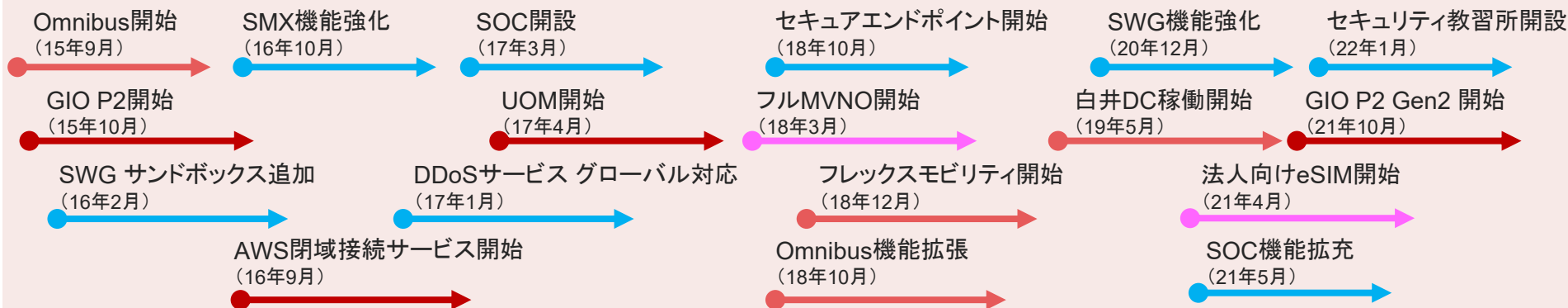
事業投資積極化でCAPEX増大

法人月額ネットワークサービスへの需要拡大

CAPEXと設備投資償却額ほぼ同水準

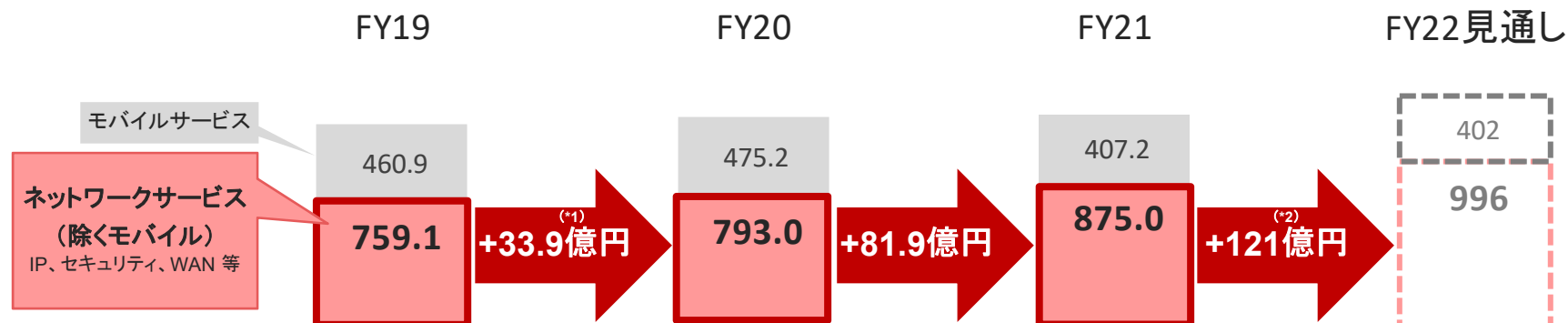
コスト安定化

様々なネットワークサービス蓄積資産

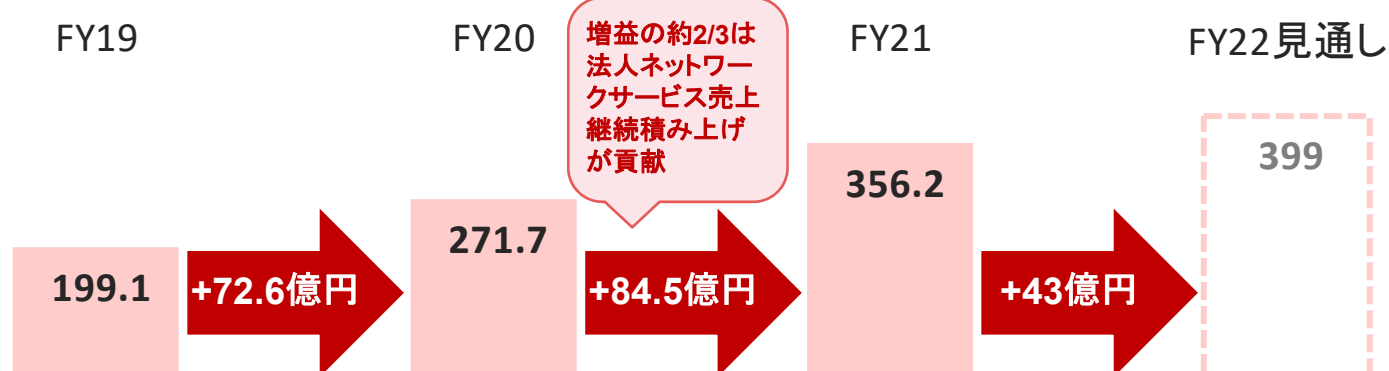


- FY16は米国会計基準、FY17以降はIFRS
- 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資(CAPEX)による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産(オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等)の償却額を除外して算定

ネットワークサービス売上



ネットワークサービス粗利



ネットワークサービス(除くモバイル)の主な原価は売上増減に直接的には連動せず

- ・ 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
- ・ サービス開発・運用に係る人件費
- ・ データセンター運営費

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

(**) 121億円の増収額見込みには回線仕入れが伴うWANサービスの増収を相当に見込み

NTTドコモ社 モバイル データ接続料の推移 (Mbps帯域単価・月額)

年度	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24
算定方式	実績原価方式		将来原価方式 MNOの将来原価等見込みに基づきMNOが先3年間の接続料単価見込みを提示する仕組み				
新単価					20,327円 28.4%減YoY 前提示単価比△8.4%	15,697円 22.8%減YoY 前提示単価比△12.9%	13,207円 15.9%減YoY
現単価	49,311円 6.0%減YoY	42,702円 13.4%減YoY	37,280円 12.7%減YoY	28,385円 23.9%減YoY 前提示単価比△14.5%	22,190円 21.8%減YoY 前提示単価比△20.5%	18,014円 18.8%減YoY	
旧単価	49,311円 6.0%減YoY	42,702円 13.4%減YoY	41,436円 3.0%減YoY	33,211円 19.8%減YoY	27,924円 15.9%減YoY		

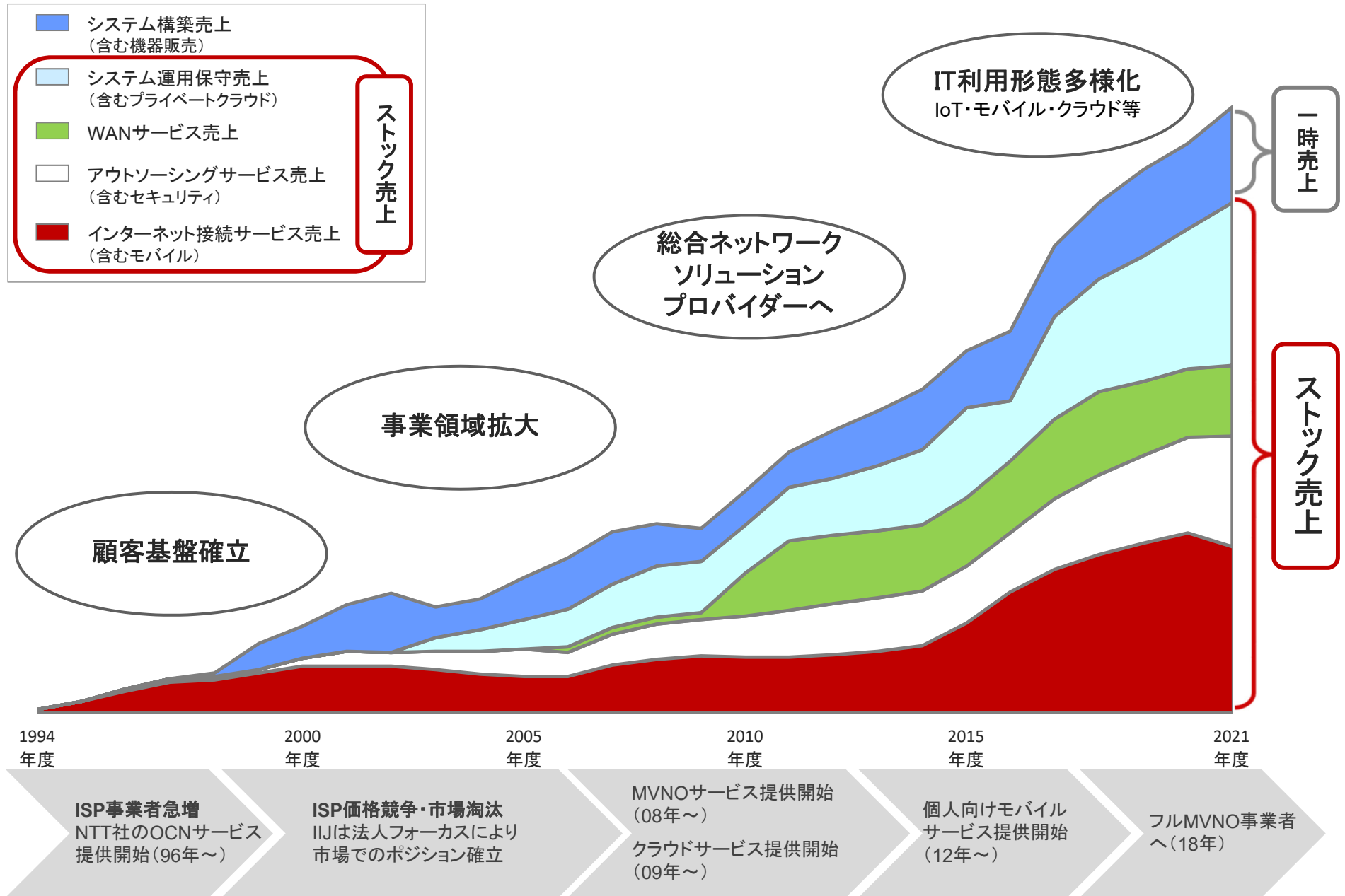
- ・ 接続料の算定計算要領は、実績原価方式・将来原価方式ともに(データ通信原価+利潤)÷需要。
- ・ FY20接続料単価は将来原価方式提示の41,436円との見込み値にてFY20費用処理していたところ、FY20 MNO (携帯キャリア)実績に基づき2021年12月末に前年単価比12.7%減の37,280円で確定。3Q21決算に全額反映済み。
- ・ 将来原価方式で提示された単価は、MNOの原価等実績に基づき確定される。2021年4月提示のFY21単価28,385円は2022年12月末頃確定見込み。
- ・ 上記下線の接続料単価は実績により確定済み。
- ・ 上記接続料単価の減少%値は前年接続料単価比。
- ・ 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>

		旧		新: ギガプラン(21年4月～)				
月額基本料金	ミニマムスタートプラン (3GB)	音声付	1,760円	2ギガプラン (2GB)	音声付	858円	22年4月1日付 新料金	850円
		データのみ	990円		データのみ	748円		740円
	ライトスタートプラン (6GB)	音声付	2,442円	4ギガプラン (4GB)	音声付	1,078円	990円	
		データのみ	1,672円		データのみ	968円	900円	
	ファミリーシェアプラン (12GB)	音声付	3,586円	8ギガプラン (8GB)	音声付	1,518円	1,500円	
		データのみ	2,816円		データのみ	1,408円	1,400円	
		音声付	3,586円	15ギガプラン (15GB)	音声付	1,848円	1,800円	
					データのみ	1,738円	1,730円	
		音声付	2,068円	20ギガプラン (20GB)	音声付	2,068円	2,000円	
					データのみ	1,958円	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 (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をしております。
- ・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日に改定し、旧プランユーザーも対象です。

ISPから総合ネットワークソリューションプロバイダーへ





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。