

岡三証券株式会社様主催 機関投資家様向けビジネスモデル勉強会

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)
2023年1月20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。

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(22年9月末)	4,355名(約7割 技術者)
大株主(22年9月末)	NTTグループ 26.9% 鈴木 幸一 5.9%

◆ 国内初の本格的商用インターネット接続事業者(ISP)

- ✓ 数多くのプロトタイプインターネット関連サービスを自社開発・スタンダード確立
- ✓ 優秀なIP(Internet Protocol)技術者集団

◆ 国内大企業IT部門における高い知名度

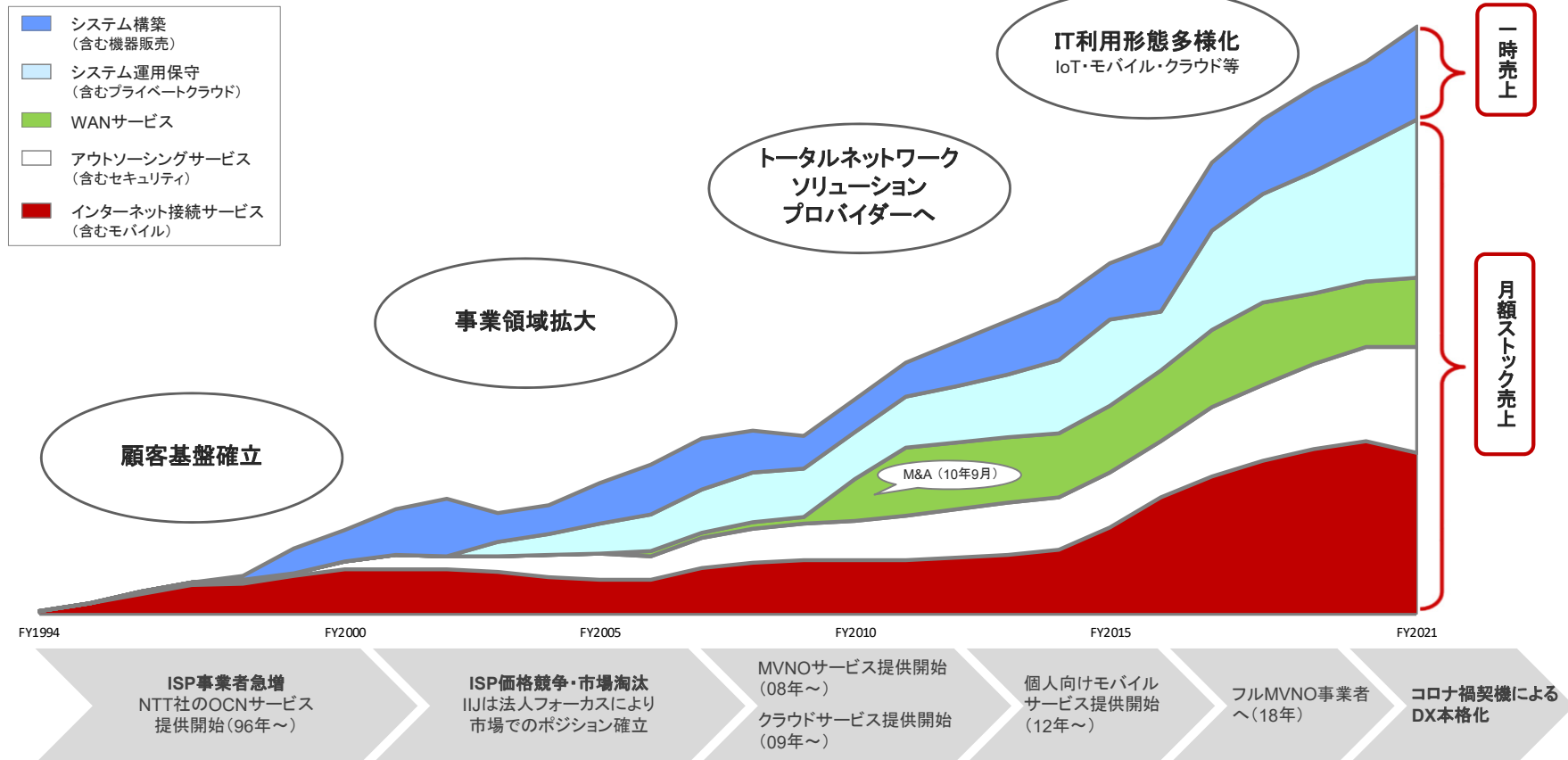
- ✓ 高信頼・高品質のサービス・システム運用で差別化
- ✓ 創業来30年間続く国内大企業との取引関係

◆ 先進的なインターネット関連サービスの開発

- ✓ 継続したサービス開発及び事業投資で差別化
- ✓ クラウド・モバイル・セキュリティやビッグデータ・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事業者に先駆けネットワークサービス開発・運用

・ 持株比率は、発行済株式数から自己株式を控除して計算。鈴木幸一(当社会長)保有分は、間接的保有分含む

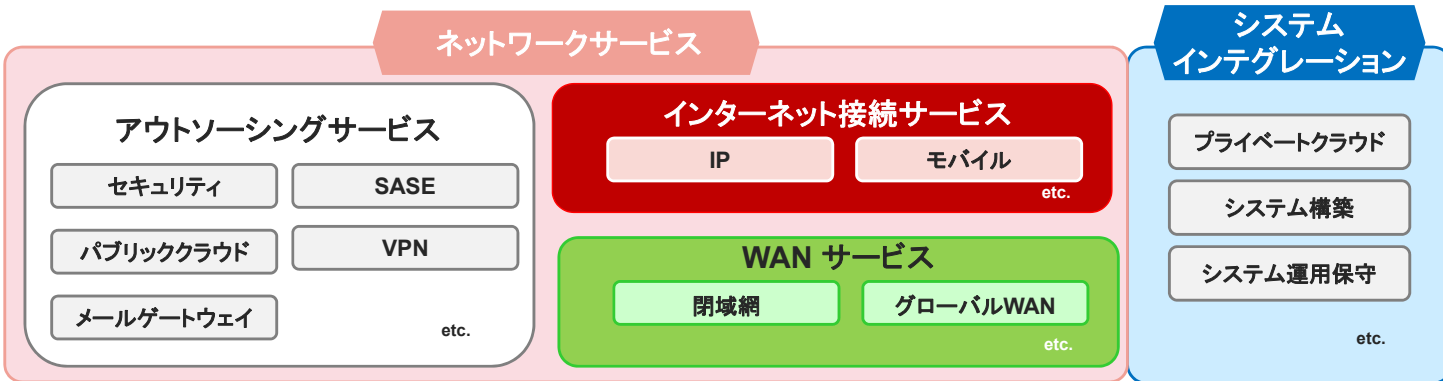
ISPからトータルネットワークソリューションプロバイダーへ



トータルネットワークソリューションの提供

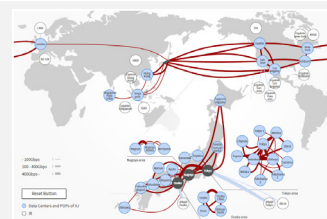
多様なネットワークサービス群とシステムインテグレーションを組み合わせせて提供

顧客数 約13,000社 (22年3月末時点)
 (一般事業法人、中央官庁、個人ISP、地方自治体、大学 他)



ネットワークサービスの主要コスト(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
- ・ エンジニア人件費(サービス開発・運用)
- ・ 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



インターネットバックボーン構築・運用による高い技術力

ネットワーク

- ◆ 国内最大級のインターネット網
 - ・マルチキャリア構成・メッシュ構成
 - ✓ **高信頼性・スケールメリット**
- ◆ インターネット網のグローバル運用
 - ・北米・欧州・アジアに延伸
 - ✓ **グローバルソリューション・プレゼンス**
- ◆ 卓越したネットワーク技術力
 - ・ネットワーク技術展開への積極的な参画
 - ・国内外の技術関連団体をリード
 - ✓ **エンジニア・技術優位性の好循環サイクル**

運用力

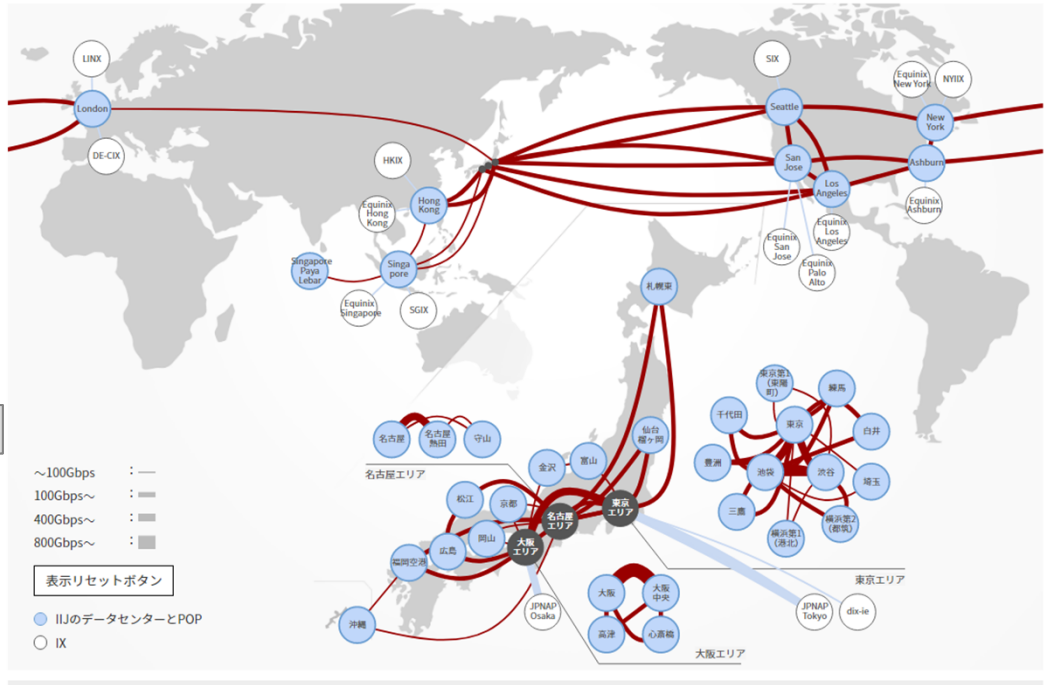
- ◆ 徹底した冗長構成にて止まらないネットワークを構築・運用
 - ・神戸・東日本大震災でも途切れないサービス
- ◆ 法人顧客のビジネス利用に適した信頼性の高い運用実績
 - ・創業以降30年近く重大障害なし

IIJネットワーク稼働率 **.9999%**

99

年間停止時間は30秒以下

2022年8月現在



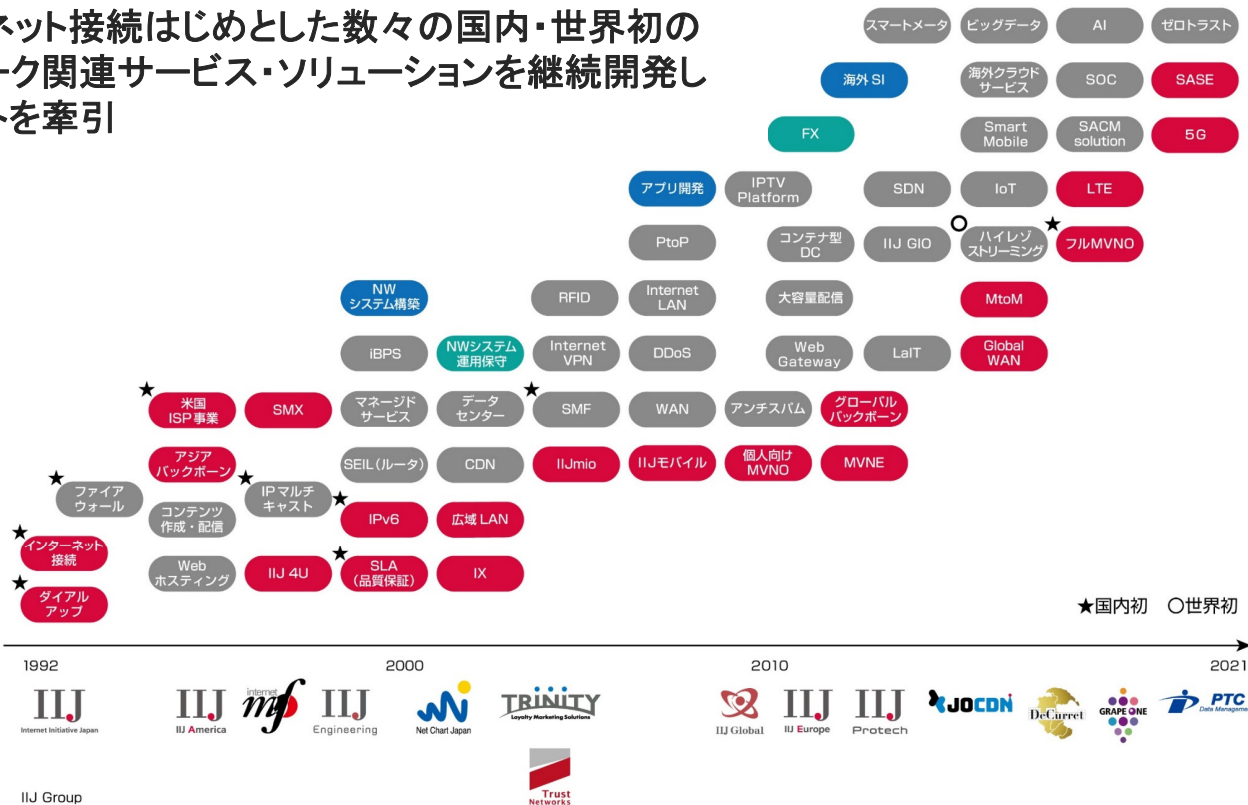
~100Gbps : —
 100Gbps~ : ■
 400Gbps~ : ■
 800Gbps~ : ■

表示リセットボタン

● IIJのデータセンターとPOP
 ○ IX

サービス・ソリューション開発力

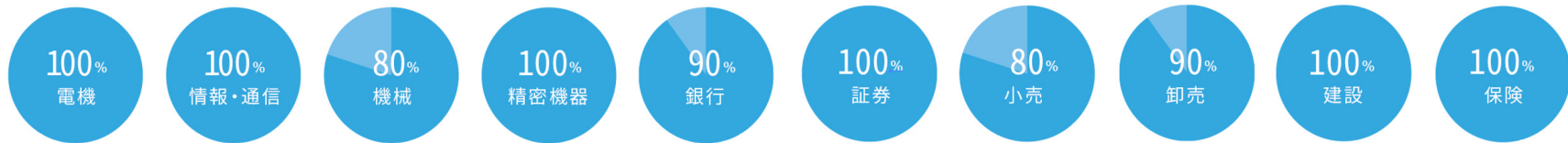
インターネット接続はじめとした数々の国内・世界初のネットワーク関連サービス・ソリューションを継続開発し市場を牽引



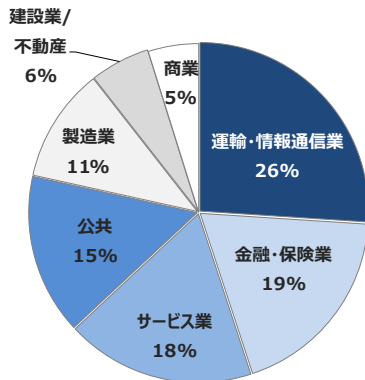
優良顧客基盤

- ◆ 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

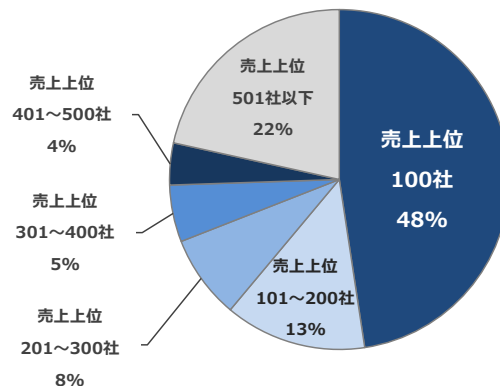
業界売上上位10社に占める高いシェア



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、FY21 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FY21 IIJ単体実績を基に当社作成

競争優位性

IIJについて

ビジネス
モデル

強み

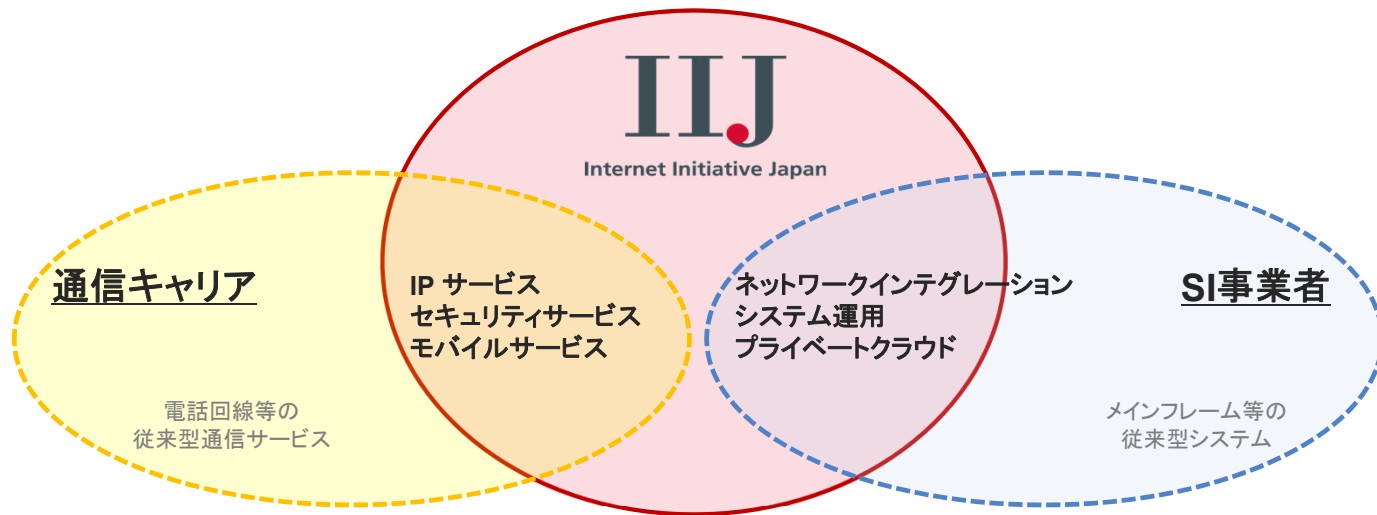
成長戦略

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

Strength

高いインターネット関連技術力

- ◆ 日本初の本格的商用ISP
- ◆ IP関連技術に優れたネットワークエンジニア集団
- ◆ ネットワークサービス開発・運用力
- ◆ 安定したインターネットバックボーン運用力
- ◆ 優良顧客基盤
- ◆ パイオニア精神が根付いた企業文化

Weakness

- ◆ 日本国内を中心とした事業活動
 - IIJの国際事業は主に国内企業のロイヤリティ向上に重点を置いた活動
- ◆ 競合比小さな企業規模
 - IIJは継続して画期的なサービスを開発・提供することで、新たな市場を開拓

Opportunity

日本におけるデジタル化の進展

- ◆ インターネットトラフィックの増加
- ◆ セキュリティ需要の拡大
- ◆ クラウドシフト
- ◆ コロナ禍契機で公共セクター含む日本における大きな環境変化

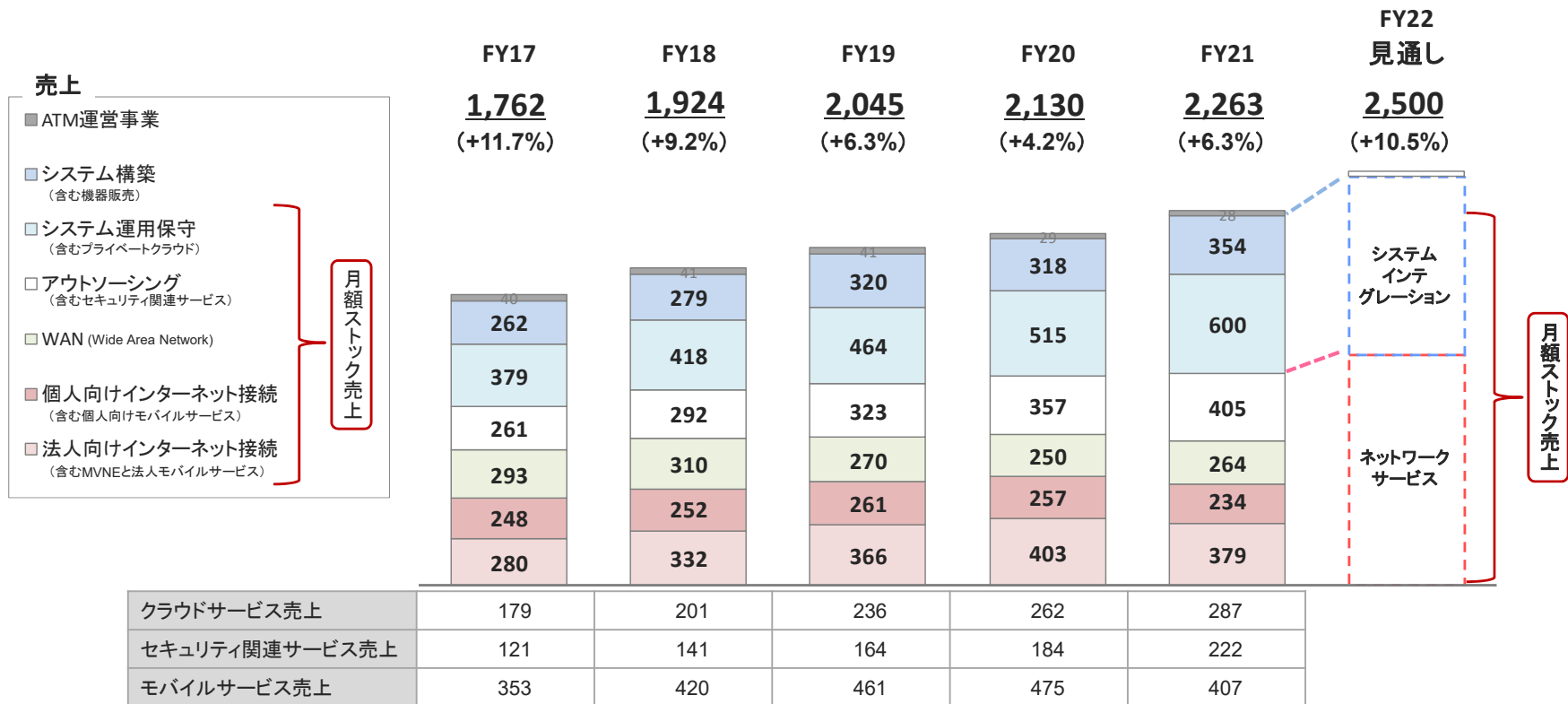
Threat

- ◆ 日本におけるデジタル化の停滞
 - IIJは多様なネットワークサービス群とSIを組み合わせで大企業のデジタル化を推進

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



- 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
- FY17増収率はUS会計基準のFY16とIFRSのFY17の比較で算出

充実したサービスラインアップ

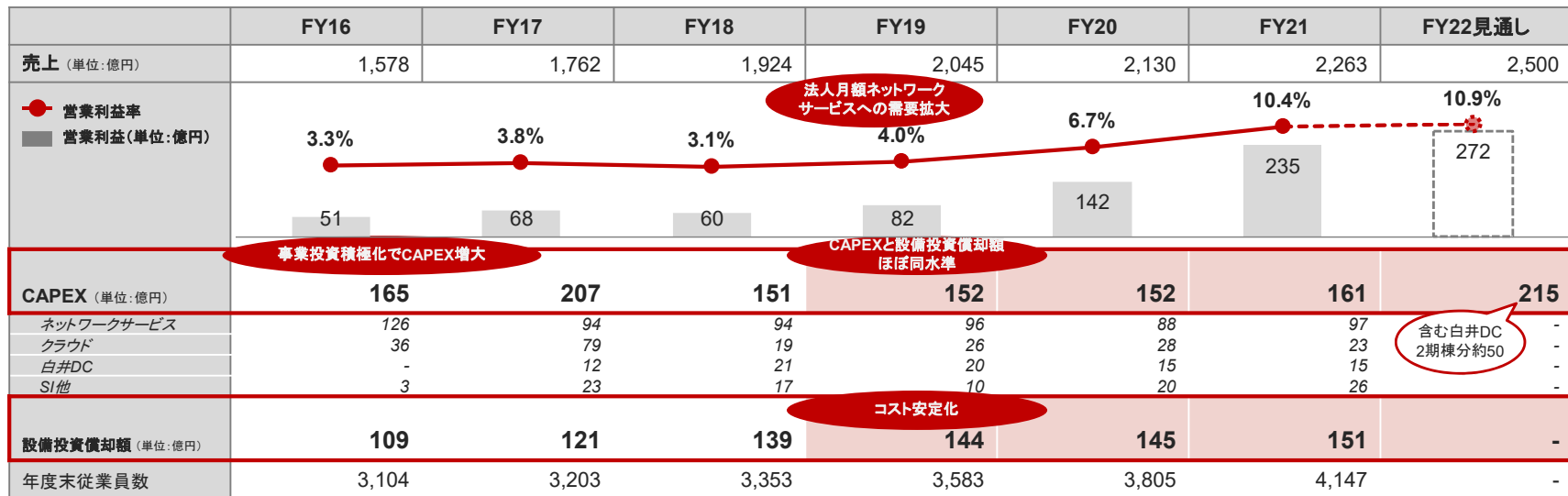
単位: 億円

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	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 	<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	203.5	<table border="1"> <tr> <td>IoT等直接提供</td> <td>102.6</td> </tr> <tr> <td>MVNE(他MVNO卸)</td> <td>100.9</td> </tr> </table> <p>(その他)ブロードバンド接続サービス等</p>		IoT等直接提供	102.6	MVNE(他MVNO卸)
	IoT等直接提供	102.6						
	MVNE(他MVNO卸)	100.9						
個人向けインターネット接続 233.8	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 ◆ IIJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の間接販売 <p>(その他)家庭用ブロードバンド接続サービスやメールサービス等</p>	長期安定市場				
WAN (Wide Area Network) 264.0	多拠点間を結ぶ閉域網ネットワーク							
アウトソーシング	405.2	セキュリティ	222.2	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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・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 			
		パブリッククラウド	28.7					
SI	運用保守 599.6	オンプレミス	341.8	<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 			
		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 			

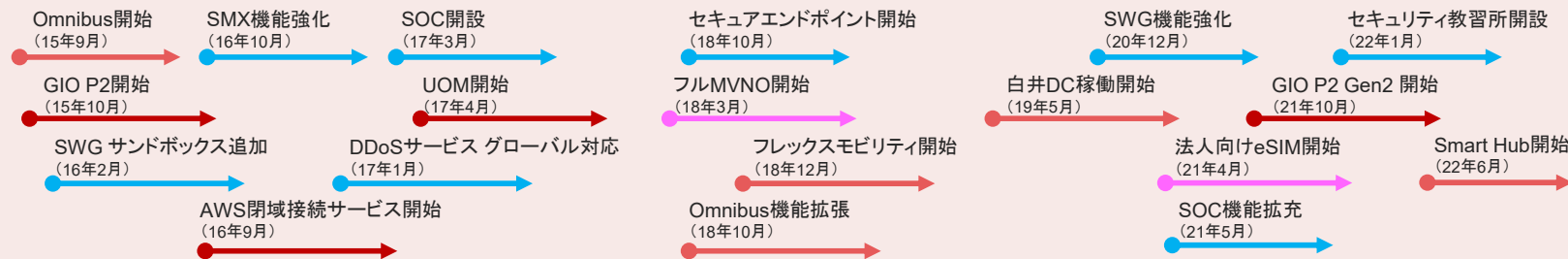
月額ストック売上
83.1%

一時売上

設備投資と事業展開の推移



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(除くモバイル)

法人顧客

一般事業法人等の直接ユーザ、個人向けISP事業者、ケーブルテレビ等のネットワークオペレータ等

提供

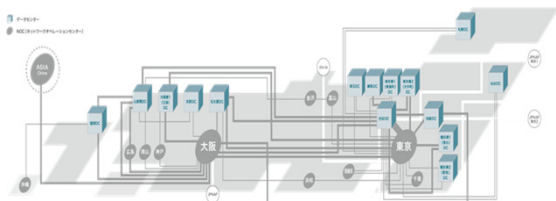
イメージ図

WANサービス

アウトソーシング
サービス

インターネット
接続サービス

インターネットバックボーン



売上

- ◆ 月額課金(サービス料金)の積み上げモデル
- ◆ 非常に低い解約率(最低利用期間は基本的に1年間、ほぼ自動更新)
- ◆ 法人向けISPは淘汰、新規参入は困難。安定したマーケットシェアで推移
- ◆ 企業によるインターネット活用増等による**契約帯域増加にて売上増加**
- ◆ セキュリティ対策需要増等でアウトソーシングサービス継続拡大
- ◆ **クロスセル戦略**にて既存顧客の1社当たりの売上高を増加

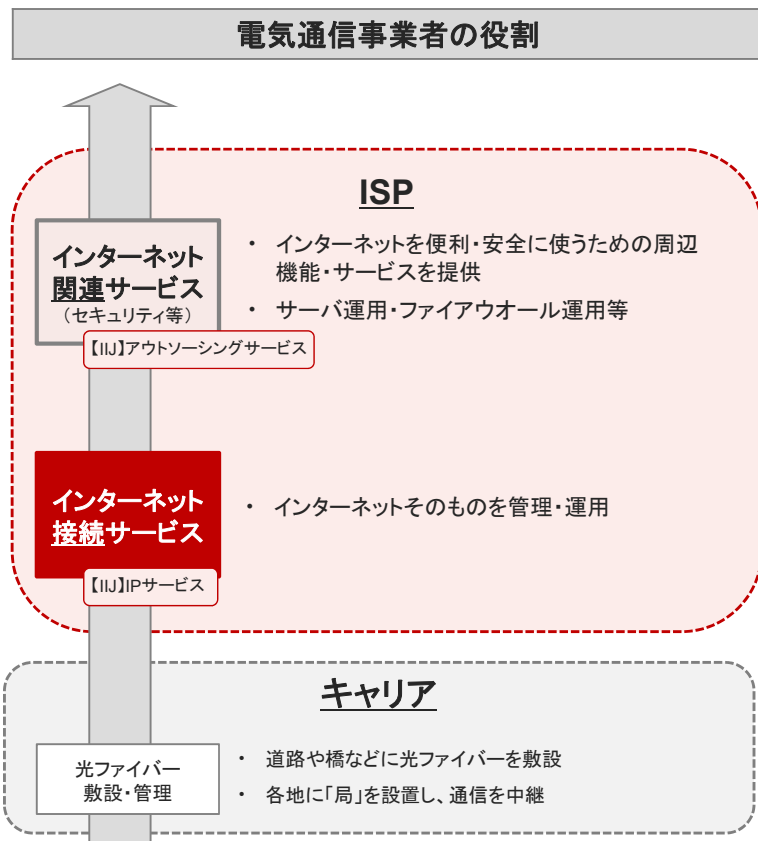
原価(多くは売上増減に直接連動しない)

- ◆ インターネットバックボーンを継続的に運営する費用
- ◆ 回線はキャリアより賃借(回線リース料)
- ◆ ネットワーク機器は自己保有(減価償却費用)
- ◆ データセンター運営費用
- ◆ エンジニア人件費(サービス開発・運用)

売上増加による**スケールメリット**にて利益拡大

- **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
 - ・ IPアドレスの割り当て(必要数の割り当て可能)
- **Web会議・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
 - ・ 世界の主要ISPと直結

- ・ IPはInternet Protocolの略。Protocolは通信を行うための決まった手順。インターネットではいくつかのプロトコルを組み合わせで通信を行う
- ・ キャリア以外の光ファイバ保有者:鉄道(地下鉄)・高速道路・自治体(下水道・県道)



【参考】IPサービス利用シーン

(2021年12月1日開催勉強会資料より抜粋 https://www.ij.ad.jp/ir/library/session/pdf/20211201_IP_J.pdf)

IIJバックボーン品質を提供するインターネット接続サービスは大きく4つの用途でご利用いただいています。

1

企業のインターネット ゲートウェイ利用

Point

クラウド利用の活性化に伴い、**広帯域化と高品質が昨今特に求められている**。
インターネット接続サービスの他、ファイアウォールやリモートアクセス、迷惑メール対策、WANなどと合わせて提供する場合がある。

2

官公庁、金融機関、 ECサイト利用

Point

特に**高い可用性や高いセキュリティが求められるサイト利用**。また、**繁忙期やイベント等**により、トラフィックが急増加するなどもあり、**十分な帯域を予め確保する必要がある**。インターネット接続サービスの他、ファイアウォールやDDoS対策などを合わせて提供する場合がある。

3

ISPやケーブルテレビ トランジット提供

Point

ISPやケーブルテレビが、**コンシューマへのブロードバンドサービスを提供するためのインターネットトランジット**を提供。ISPやケーブルテレビはインターネット事業者として複数のISPと相互接続をする他、到達性のためにトランジットを調達する。**超広帯域と到達性が求められる**。

4

ゲーム事業者、動画コンテンツ 事業者、CDN事業者など トランジット提供

Point

ISPやケーブルテレビと同様に**インターネット事業者として到達性が重要になる**。また、**コンテンツのリッチ化により超広帯域が求められる**他、**繁忙期やイベント等でトラフィックが急増加するため、十分な帯域を予め確保する必要がある**。あわせてDDoS対策を提供する場合がある。

アウトソーシングサービス・WANサービス

ネットワーク
サービス

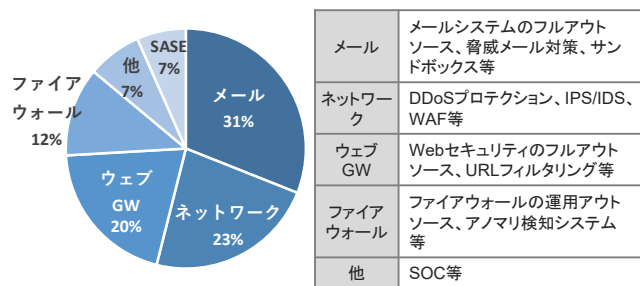
アウトソーシングサービス

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

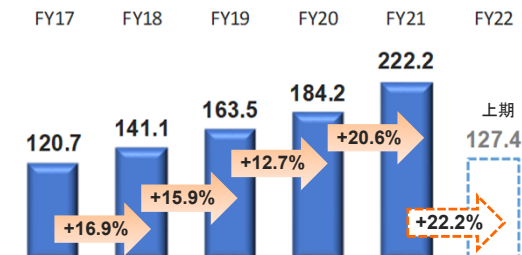
セキュリティ関連サービス

- メール、ネットワーク(DDoS)、ウェブ、ファイアウォール等多岐に渡るサービスラインアップ

セキュリティ関連サービス売上内訳 (FY21)



セキュリティ関連サービス売上 (単位: 億円)



ネットワークアウトソーシング関連サービス

- インターネットVPN・ルータの運用管理

サーバアウトソーシング関連サービス

- Webホスティング等

パブリッククラウドサービス

データセンター関連サービス

- ラック提供・運用保守等

国内データセンター (自社保有: 松江・白井)



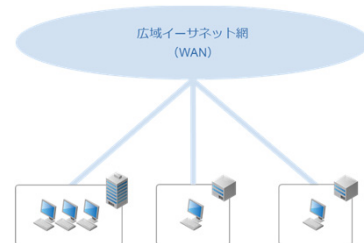
WANサービス

WAN: Wide Area Network

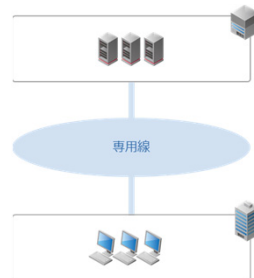
- イーサネット技術や専用線等のネットワーク接続を用いた閉域網で本社と支店・支社間など地理的に離れた地点にあるコンピュータ同士を接続しデータをやり取りするネットワークを提供
- 競合は通信キャリア、競争優位性はマルチキャリア構成・運用等での付加価値、クロスセル商材の一つ

WANサービス提供イメージ

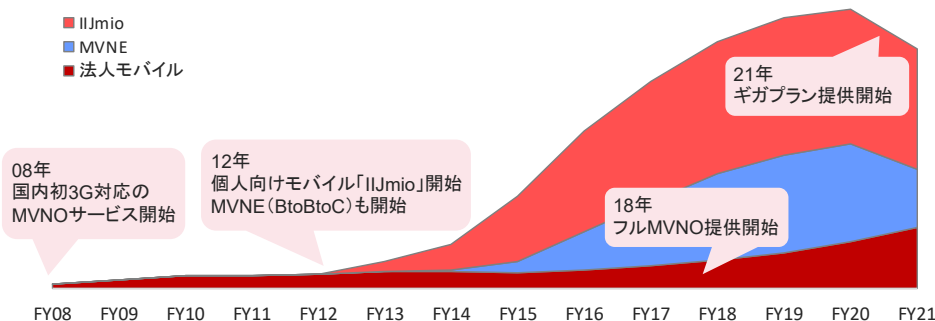
WAN構成



2拠点間専用線構成



モバイルサービス売上推移



項目	詳細	売上区分
IIJmio	<ul style="list-style-type: none"> 個人直接販売 販路: Web、販売代理店(ビックカメラ等) 21年4月よりギガプラン提供開始 含む訪日客向けプリペイドカード売上 (Japan Travel SIM) 	個人向け インターネット接続
MVNE	<ul style="list-style-type: none"> BtoBtoC (他MVNOへのサービス卸) 22年9月末MVNE顧客数: 177社 (うちケーブルテレビ事業者99社、大手小売り他) 	法人向け インターネット接続
法人モバイル	<ul style="list-style-type: none"> 法人顧客直接販売 (IoT用途等データ通信中心) 需要の変化: <ul style="list-style-type: none"> 従来: UBSドングル、M2M (デジタルサイネージ、アミューズメント機器向きデータ通信、自動販売機接続等) 現在: ネットワークカメラ接続 (防犯・マーケティング等用途)、ドライブレコーダー、GPSトラッカー等 	

- MVNE (Mobile Virtual Network Enabler) は仮想移動体サービス提供者を指し、短信等ではIIJモバイルMVNOプラットフォームサービスと表記
- 法人モバイルは、短信等では法人IoT等用途向け直接販売と表記

モバイルサービスのビジネスモデル

売上

- ◆ 個人向け: 契約回線数 × 平均月額 (データ通信・音声通話等)
- ◆ 法人向け: データ通信トラフィック規模等 (利用実態に応じた月額課金)

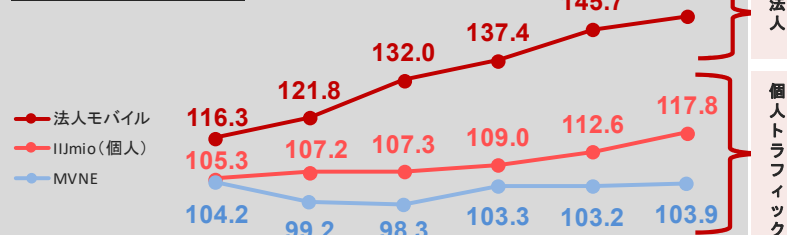
原価

- ◆ **個人・法人ともに同一のインフラを採用**
- ◆ MNOのモバイルを賃借して利用 (MVNOスキーム)
 - ・ 賃借帯域 × 単価 = データ接続料、音声通話仕入
- ◆ 代理店手数料・広告宣伝費・人件費 等

収益構造

- ◆ 法人・IoT・個人等の多様なトラフィックを共通のモバイルインフラに收容することによるスケールメリット・インフラ稼働率向上で利益率向上するモデル

モバイル回線数(単位:万)



IoT・法人モバイル

- ◆IoTに必要なクラウド、コネクティビティ、ゲートウェイ機器、セキュリティ等の機能をIJJ1社で既存サービスの組み合わせで提供可能
- ◆2008年よりIoTの前身と言えるM2M(Machine to Machine)分野で豊富な提供実績

豊富な法人モバイルソリューション提供実績

ネットワークカメラ系

店舗マーケティングカメラ

集合住宅地等 防犯カメラ

資材置き場等 監視カメラ

警備カメラ

河川の水位遠隔監視

オフィスIT系

iPad・タブレット

リモートワーク(TV会議)

業務・IPトランシーバ

来店者管理システム

PC内蔵SIM

BtoC系

カラオケ通信

児童見守り端末

ゲームセンター機器間NW

訪日向け外貨両替機

キャッシュレス・決済端末

交通系

ドライブレコーダー

タクシー配車

バスロケーション

遠隔カギ開閉

企業活動・その他

構造ヘルスマニタリング端末

工場設備管理

自然災害観測データ収集

自動販売機

水田水管理

エビ養殖

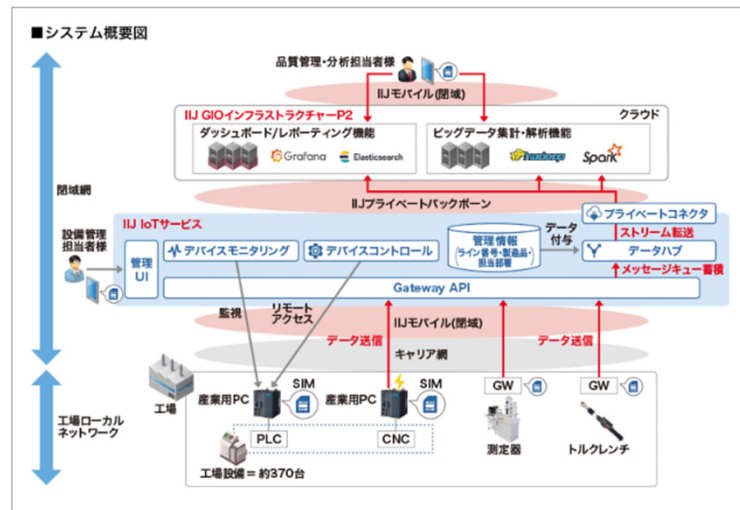
移動営業所

デジタルサイネージ

等多数

フラッグシップIoT案件:トヨタ自動車北海道向け工場IoT

- 工場生産ラインへのIoT導入をワンストップで実現
- モバイルで設備稼働情報を収集、クラウドで蓄積・分析基盤を整備



案件詳細: <https://www.ijj.ad.jp/svcsol/case/tmh.html>

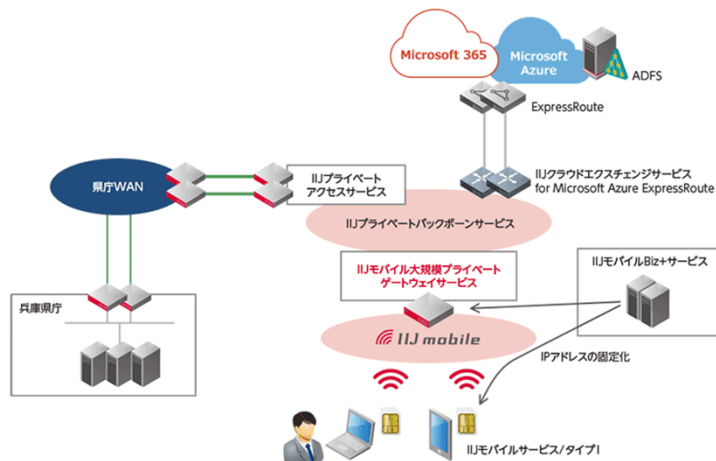
複数のネットワークサービスを組み合わせた導入事例(1)

兵庫県(22年1月)

<https://www.ijj.ad.jp/svcsol/case/hyogo.html>

最大9万人の同時接続が可能な在宅勤務システム基盤を提供

■利用イメージ



提供サービス

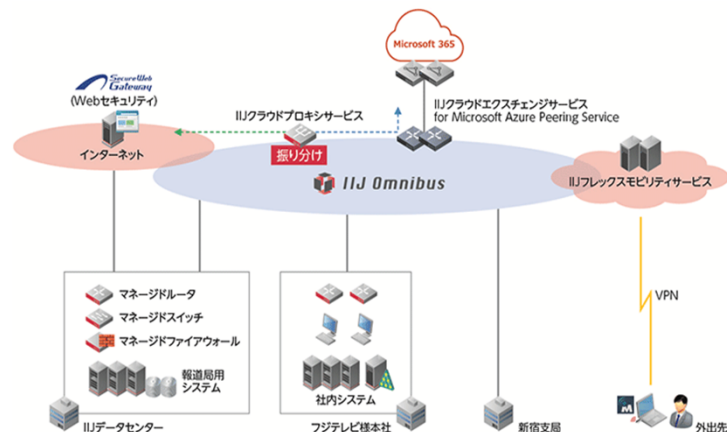
- IIJモバイル大規模プライベートゲートウェイサービス
- IIJモバイルBiz+サービス
- IIJモバイルサービス/タイプI
- IIJクラウドエクステンジサービス for Microsoft Azure ExpressRoute
- IIJプライベートアクセスサービス

(株)フジテレビジョン(21年4月)

<https://www.ijj.ad.jp/svcsol/case/fujitv.html>

インターネットGWのクラウド化 通信の安定化と運用負荷軽減を実現

■利用イメージ



提供サービス

- IIJ Omnibusサービス
- IIJクラウドエクステンジサービス for Microsoft Azure Peering Service
- IIJクラウドプロキシサービス
- インターネット接続サービス
- IIJマネージドファイアウォールサービス
- IIJプライベートアクセスサービス
- **IIJセキュアWebゲートウェイサービス**
- IIJフレックスモビリティサービス
- マネージドルータサービス

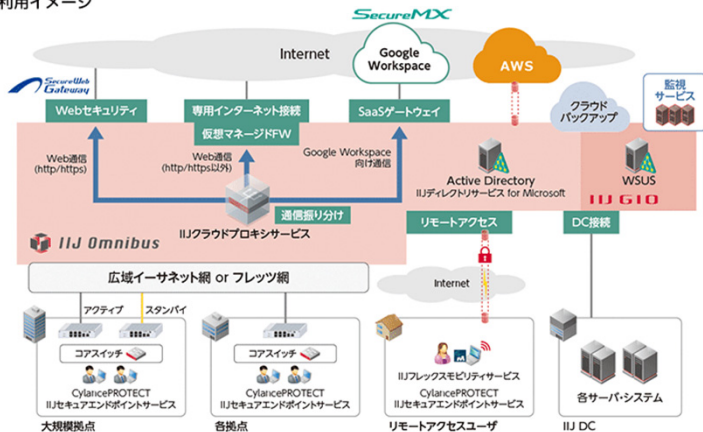
複数のネットワークサービスを組み合わせた導入事例(2)

国際航業(株)(22年5月)

<https://www.ijj.ad.jp/svcsol/case/kkc.html>

全国50拠点のNWをIJJサービスで刷新 通信の安定性・信頼性が向上

■利用イメージ



提供サービス

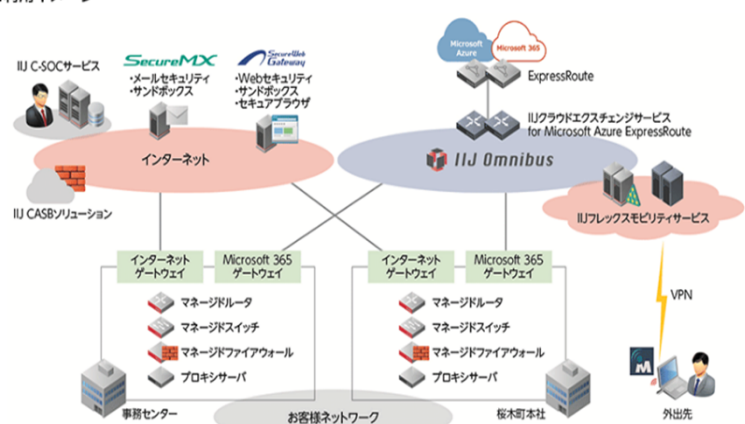
- IJJ Omnibusサービス
- IJJクラウドプロキシサービス
- IJJプライベートバックボーンサービス
- IJJセキュアWebゲートウェイサービス
- IJJマネージドファイアウォールサービス
- IJJセキュアエンドポイントサービス
- IJJフレックスモビリティサービス
- IJJディレクトリサービス for Microsoft

(株)横浜銀行(21年1月)

<https://www.ijj.ad.jp/svcsol/case/boy.html>

インターネットGWのクラウド化 通信の安定化と運用負荷軽減を実現

■利用イメージ



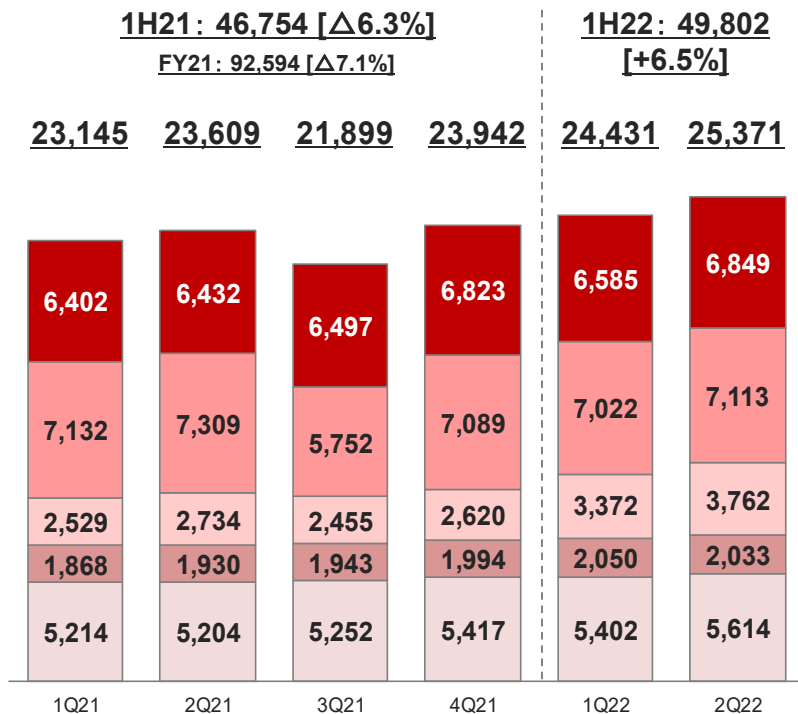
提供サービス

- IJJクラウドエクステンジサービス for Microsoft Azure ExpressRoute
- IJJセキュアWebゲートウェイサービス
- IJJ CASBソリューション
- IJJフレックスモビリティサービス
- IJJ GIOインフラストラクチャーP2
- IJJセキュアMXサービス
- IJJ C-SOCサービス
- IJJマネージドファイアウォールサービス
- IJJ Omnibusサービス
- IJJ統合運用管理サービス(UOM)

ネットワークサービスの原価

ネットワークサービス

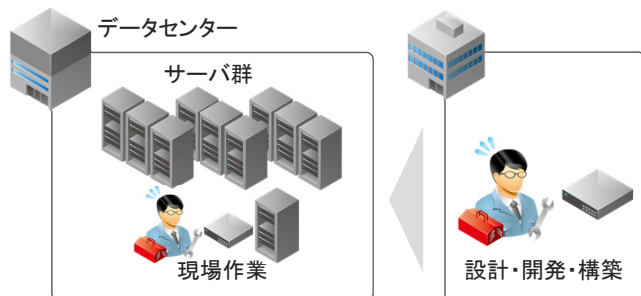
単位: 百万円
[], YoY = 前年同期比



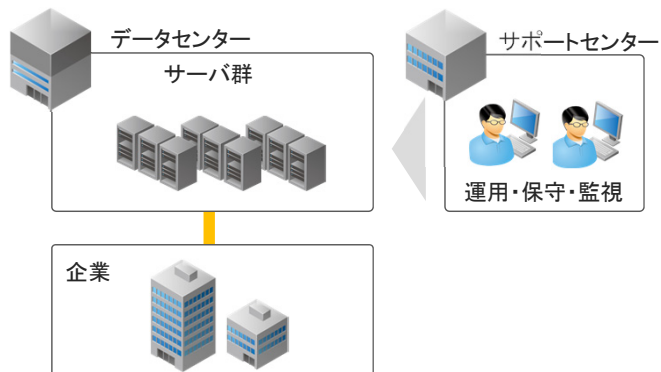
原価項目	詳細
回線関連	インターネットバックボーン・WAN回線費用等 <ul style="list-style-type: none"> インターネットボーン回線費用はスケールメリット享受で安定推移 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 独立系大手ISPとしてインターネット回線の調達時に複数キャリアと交渉ができインターネットバックボーンを拡張する一方でコストは安定推移 WAN回線費用は売上直接連動コスト
外注関連	データ接続料・音声仕入れ等モバイル外部向け費用、外注人件費等 <ul style="list-style-type: none"> モバイル データ接続料(帯域単価)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将来原価方式がFY20より適用されている 音声仕入れは定まった単価見直しスキームなし
その他	消耗品費・メモリー等機材費 <ul style="list-style-type: none"> モバイル端末仕入れ増やSASE等ライセンス増等
人件関連	ネットワークサービス関連技術者人件費 <ul style="list-style-type: none"> ネットワークサービス開発・運用費用
設備関連	ネットワーク機器等の償却費、データセンター賃借費等 <ul style="list-style-type: none"> 技術革新によるネットワーク機器の性能向上もあり、設備投資は大きく増加せず償却費も安定的に推移

- ISPはInternet Service Providerの略で、インターネット接続事業者を指す。MNOはMobile Network Operatorの略で、携帯キャリアを指す
- 外注関連費用についての補足:
 - ✓ FY21において、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

システム構築



システム運用保守



売上

- ◆ ネットワーク・インターネット関連システム構築が中心
 - ・メインフレームのプログラム開発等は範囲外
- ◆ 企業のインターネットのビジネス活用増により需要継続増加、経済動向・企業支出動向等に連動
- ◆ サービスを組み込んだSI提供により日本企業の個別需要に対応
- ◆ システム構築売上(一時売上)
 - ・主として案件初期に発生、原価に応じた個別見積
 - ・ネットワークシステム設計、コンサルテーション、開発、構築、関連機器調達等
- ◆ システム運用売上(ストック売上)
 - ・構築した顧客システム等の運用保守、原価に応じた個別見積

原価

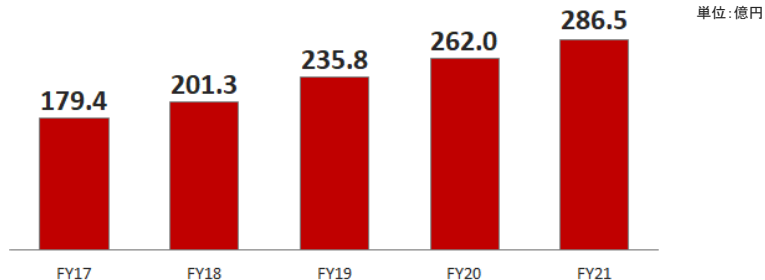
- ◆ 構築及び運用ともに案件毎の個別原価
 - ・仕入、外注費、人件費、設備費用等

収益構造

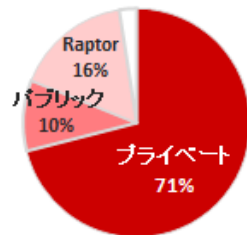
- ◆ システム構築後、収益率の高いシステム運用フェーズ移行により利益拡大

- ◆2009年より自社開発・投資のクラウドサービス「IIJ GIO(ジオ)」を提供
- ◆緩やかに拡大を続ける大企業の社内システムのクラウド移行を推進するサービスラインアップ中心
- ◆高いネットワーク・システム運用技術にて安定稼働

クラウドサービス売上(ストック)



FY21クラウドサービス売上内訳

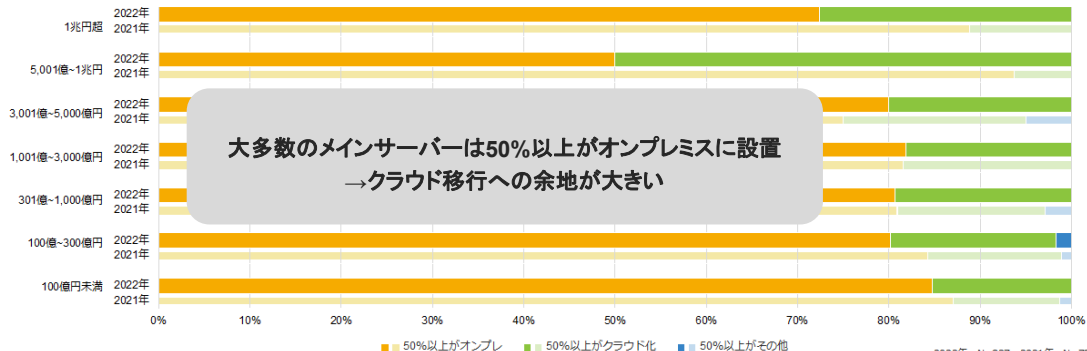


プライベート	マルチクラウド、GIO P2、VMware仮想化プラットフォーム、統合運用監視等の高付加価値クラウドサービス
パブリック	低コストサーバ等
Raptor (ラプター)	オンラインブローカー向けSaaS型外国為替取引プラットフォームサービス
他	海外クラウド等

FY21クラウドサービス売上計上区分: 90%はSI運用保守、10%はアウトソーシングサービス

年商規模別メインサーバーの稼働・配置場所

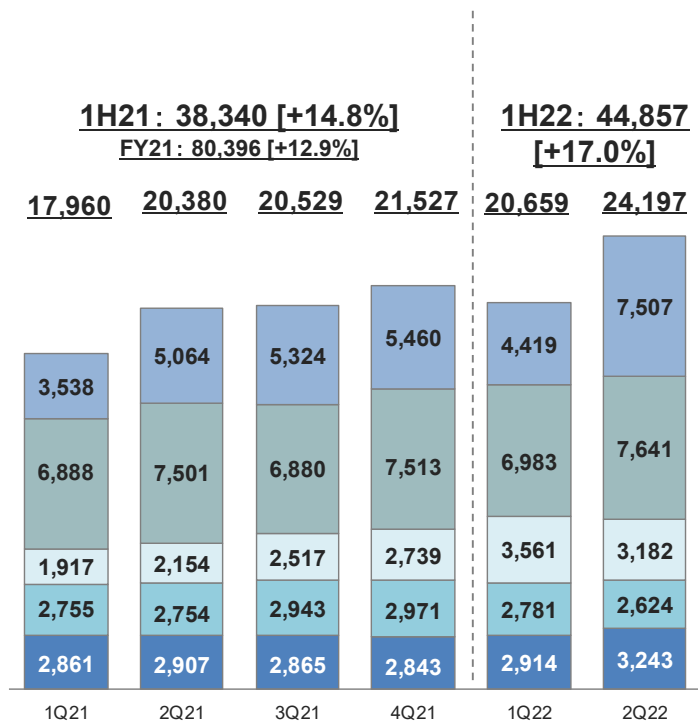
出典: 株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ)『全国情シス実態調査 2022 集計レポート』2022年11月



クラウド移行を促進するサービスラインアップ等の拡充

- ・ オンプレミスとマルチクラウドのデータ連携を容易にする「IIJ クラウドデータプラットフォーム サービス」提供開始(22年12月)
- ・ 「政府情報システムの為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)
- ・ 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)

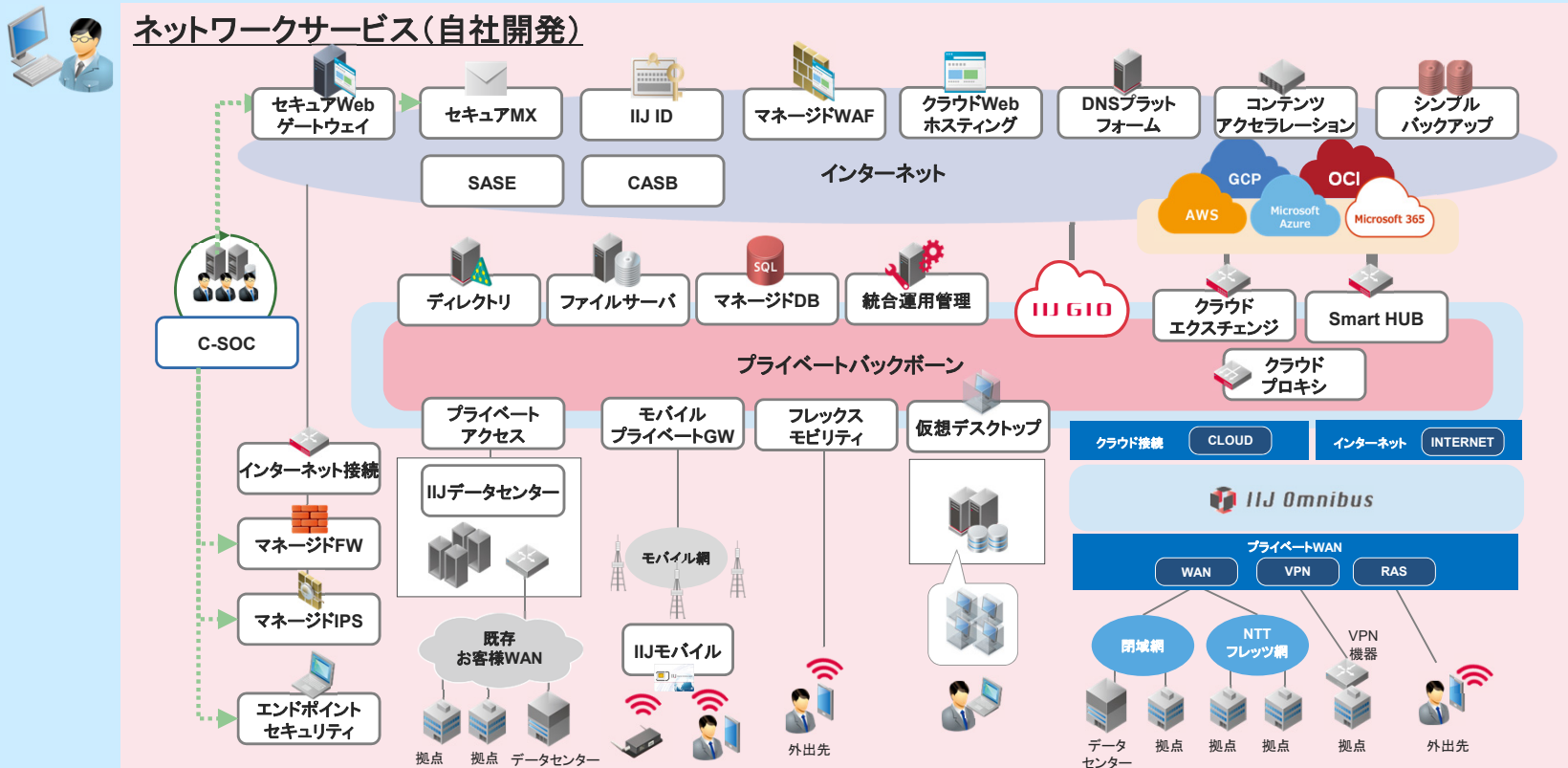
システムインテグレーション(SI)の原価



原価項目	詳細
仕入	機器等の仕入 ・ 案件・売上規模に一定連動
外注関連	SI関連外注人件費等 ・ 案件・売上規模に一定連動
その他	消耗品費等 ・ マルチクラウド向けライセンス費用含み、需要動向に一定連動
設備関連	クラウド設備等の償却費、データセンター賃借費等
人件関連	SI関連技術者人件費

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の複合提供

システムインテグレーション(ネットワークサービスで補えない部分を個別対応)



Appendix

経営体制



鈴木 幸一

- 創業者
- 代表取締役会長兼Co-CEO
- 所有する当社株式数: 5,316,361株(5.9%)
- 生年月: 1946年9月



村林 聡

- 取締役副社長
- 21年当社入社前: ㈱三菱UFJフィナンシャル・グループ CIO
- ㈱ディーカレットホールディングス 代表取締役社長(当社関連会社、兼任)
- 所有する当社株式数: 1,901株(0.0%)
- 生年月: 1958年11月



勝 栄二郎

- 代表取締役社長兼Co-CEO & COO
- 12年当社入社前: 財務省 財務事務次官
- 所有する当社株式数: 99,350株(0.1%)
- 生年月: 1950年6月



谷脇 康彦

- 取締役副社長
- 22年当社入社前: 総務省 総務審議官(グローバルICT戦略、情報セキュリティ、政策調整等)
- 所有する当社株式数: 無し
- 生年月: 1960年9月

常勤取締役

専務取締役

- 北村 公一
- 渡井 昭久 (CFO)

常務取締役

- 川島 忠司
- 島上 純一 (CTO)
- 米山 直志 (CIO)

社外取締役(うち、女性1名。全取締役に占める社外取締役の比率: 35.7%)

- 塚本 隆史 みずほフィナンシャルグループ名誉顧問
- 佃 和夫 三菱重工業(株)名誉顧問
- 岩間 陽一郎 日興アセットマネジメント(株) 社外取締役兼取締役会議長
元(社)日本証券投資顧問業協会(現、(一社)日本投資顧問業協会)会長
- 岡本 厚 元㈱岩波書店代表取締役社長
- 鶴巢 香穂利 ㈱かんぼ生命保険社外取締役、元有限責任監査法人トーマツ ボードメンバー

監査役

(うち、社外監査役3名・女性1名)

- 大平 和宏
- 田中 正子
- 道下 崇
- 内山 晃一

常勤取締役報酬の配分

年間報酬	月額固定報酬	金銭報酬	67%~71%
退職慰労金の代替	固定報酬	ストックオプション	6%~11%
業績連動報酬	変動報酬	譲渡制限付株式	22%~24%

(注)上記比率は、業績連動報酬を全額支給した場合のもので、業績連動報酬は、業績に応じて変動(概ね0~4ヶ月)いたします。

塚本取締役への社外取締役インタビューはこちらでご覧いただけます

➢ https://www.ijj.ad.jp/ir/integrated-report/outside_director/

IIJの重要課題



技術革新によりネットワークインフラの進化を牽引し、様々な社会課題の解決に貢献

◆ IP技術活用で社会・行動様式の変革

オンライン銀行/証券	動画配信	スマート行政
ネットショッピング	遠隔医療	テレワーク
今後	IoTソリューション	クラウド本格普及
	デジタル通貨インフラ	メタバース

◆ エネルギー効率の高い自社データセンター

- 業界最高水準のPUE(FY21実績): 松江1.22、白井1.42

◆ TCFD提言に基づく情報開示等

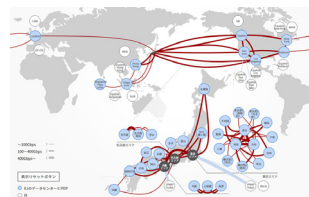
- 温室効果ガス排出量(Scope1、2)の7割以上を占めるデータセンターにおいて、「再生可能エネルギーの利用」と「エネルギー効率の向上」により、温室効果ガスの削減に取り組む

取り組み施策	取り組み目標
再生可能エネルギーの利用	FY2030におけるデータセンター(Scope1,2)の再生可能エネルギー利用率を85%まで引き上げる
エネルギー効率の向上	FY2030まで技術革新の継続により、データセンターのPUEを業界最高水準の数値(1.4)以下にする



社会インフラを支える、安全で強靱なインターネットサービスの提供

◆ 常に安全安定したインターネット接続サービスの提供・世界をカバーするインターネットバックボーンの構築・運用



◆ データガバナンスをグローバルに支援: EU BCR、APEC CDPR 認証取得



多様な才能と価値観を持つ人材が活躍し、積極果敢に挑戦できる場の提供

- ◆ 創業来、新しいことに積極的に挑み続ける企業文化
- ◆ 技術習得/向上や顧客要望実現に対し真摯に取り組む人材風土
- ◆ 業界平均比低いIIJ離職率

FY19	FY20	FY21
4.6%	3.6%	4.2%

◆ 女性管理職比率の実績と目標値

22年 4月	FY24 目標	FY27 目標
5.7%	6%~	8%~

当社のコーポレートガバナンスへの取り組みは以下サイトで詳細をご確認いただけます

<https://www.ij.ad.jp/ir/integrated-report/governance/>

コーポレート・ガバナンスの全体像	取締役会の運営状況	監査役会の運営状況
指名報酬委員会の運営状況	取締役報酬の設計	事業運営の状況
内部監査の状況	情報セキュリティへの取り組み	関連当事者取引

・ PUE(Power Usage Effectiveness)はデータセンターの電力使用効率を表す指標で、理論上PUE1.0が最も良い値とされている
 ・ TCFD: Task Force on Climate-related Financial Disclosures
 ・ Scope1,2(自社での温室効果ガス排出): 自社での燃料の使用や工業プロセスによる直接排出及び自社が購入した電気・熱の使用に伴う間接排出(GHGプロトコル定義)
 ・ 離職率は、IIJ単体(正社員)であり、期初に在籍した正社員のうち当該年度に離職した割合。業界平均は、情報通信業雇用動向調査(厚生労働省調べ)に基づき10%前後

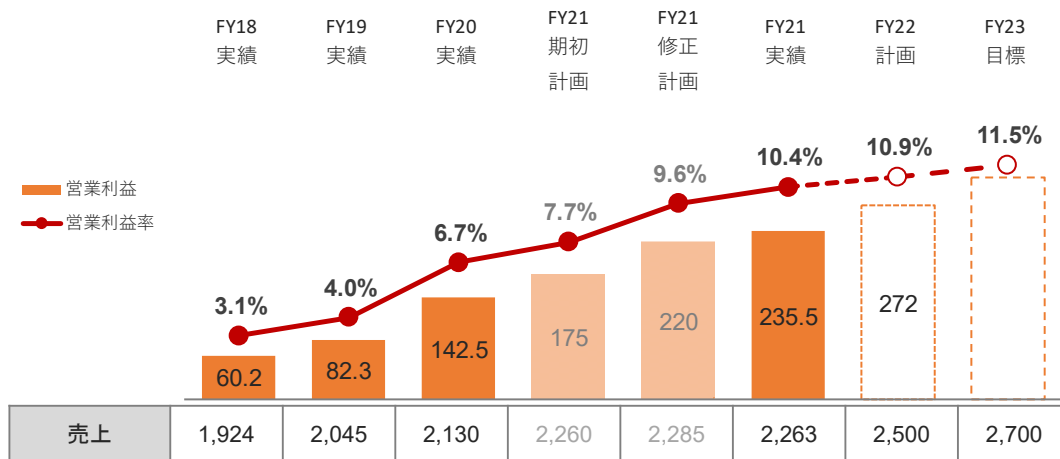
中期計画 (FY21~FY23)

単位: 億円

前中計期間
(FY15~FY20)

現中計期間
(FY21~FY23)

長期成長
(FY24~)



- ▶ 長期での大幅な事業拡大を展望
- ▶ 事業投資/M&A機会追求継続
- ▶ 時価総額の更なる向上を期待

中期計画のポイント

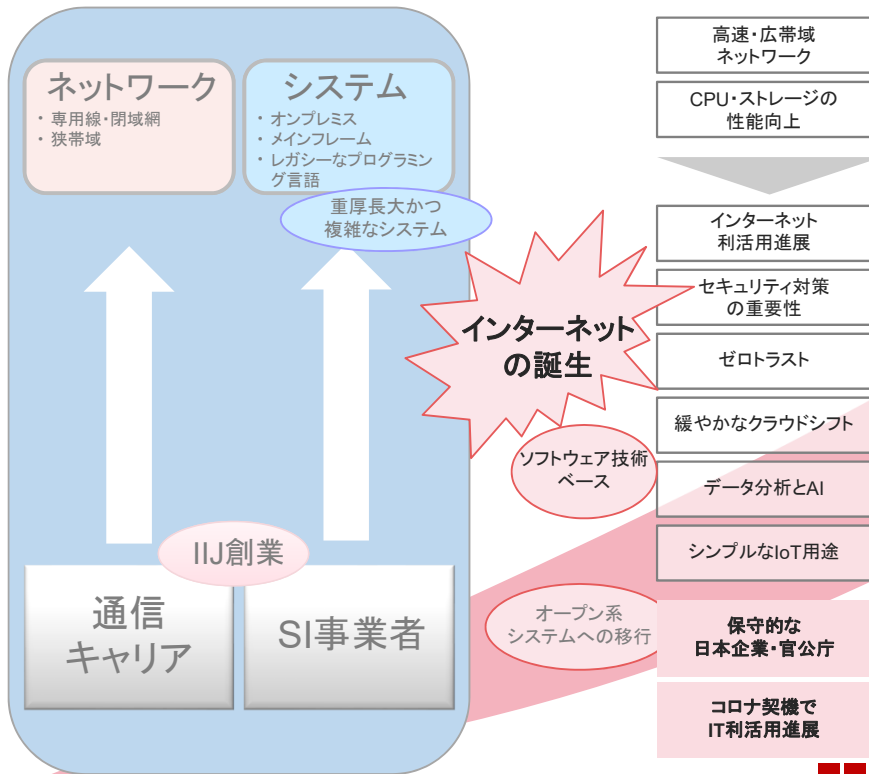
- ◆ サービス及びソリューションの継続開発
- ◆ 現戦略の継続実行・強化で営業利益率の改善をターゲット
- ◆ それらによる時価総額大幅向上でM&A含めた長期の更なる事業拡大へ
- ◆ サステナブルなネットワーク社会の実現に技術革新・ネットワーク運営の面から貢献

FY23営業利益率目標

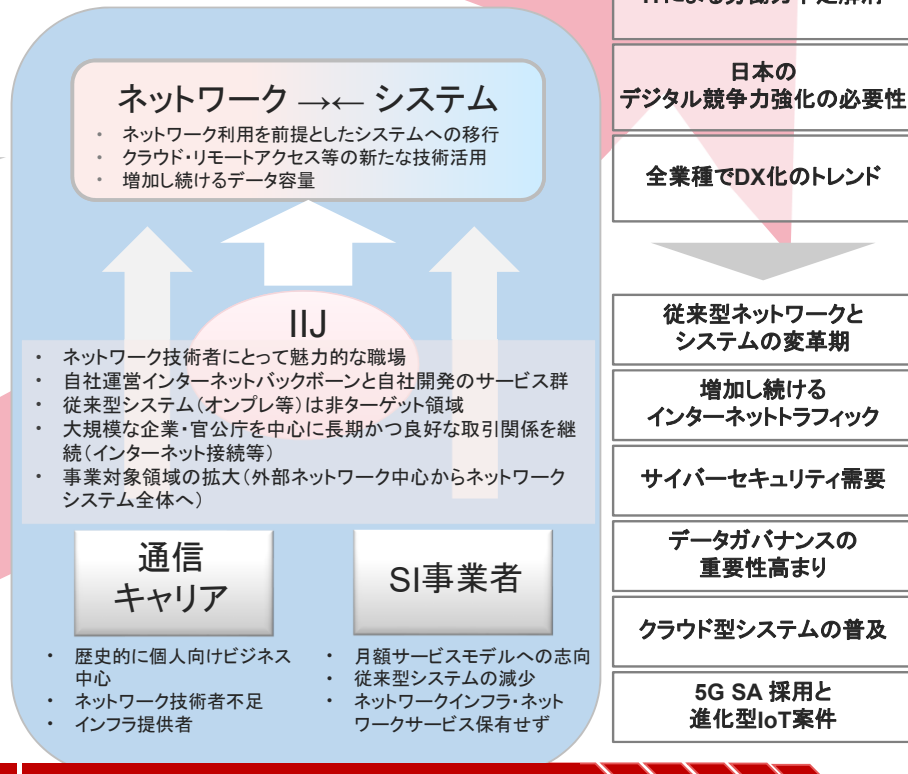


日本を取り巻くダイナミックな環境変化

30年前



最近の傾向



構造的変化

NWサービス群・SIの総合力で複数年確定ネットワーク案件継続獲得

ネットワーク
サービス

複数年確定複合ネットワーク更改等案件

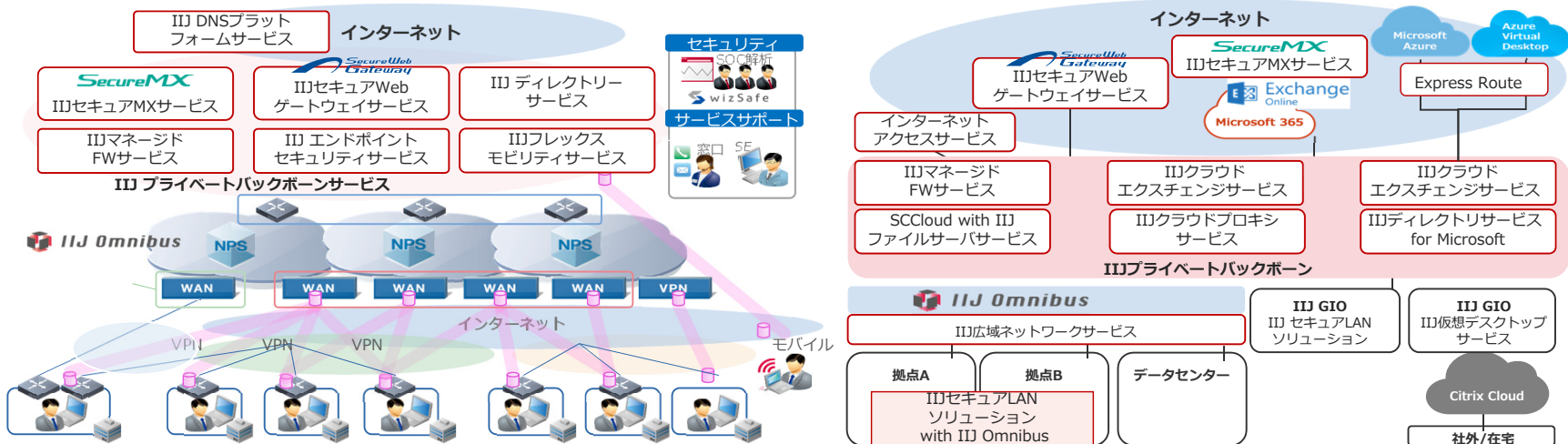
◆ 4Q21時受注(4Q21決算資料より再掲)

- ▶ 期間総額 100億円超 (NWサービス売上が中心) 10億円弱～50億円強・5件
- ▶ 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 等

◆ 1Q22時受注

- ▶ 期間総額 約35億円 (NWサービス売上が中心) 2億円強～8億円規模・9件
- ▶ 契約期間 3～5年
- ▶ 事業法人向け大型SASE案件 複数、大手金融機関向けNWインフラ受託、官公庁向け行政情報基盤システム構築 等

高度化・多様化する法人IT需要に自社開発の多種多様なネットワークサービスを組み合わせる提案

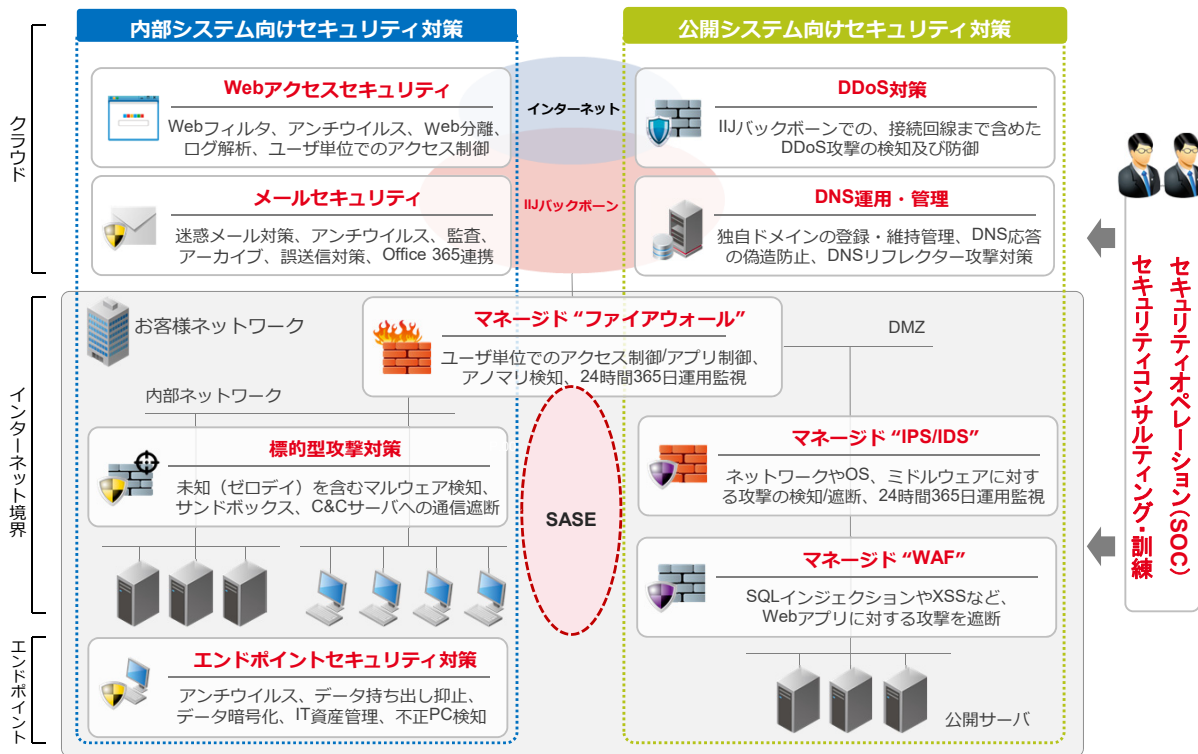


クラウド・DX・ゼロトラスト・IoT・デジタルワークプレイス等の普及を受け
日本企業・官公庁のネットワーク・システムが変化しており

従来のインターネット接続・ゲートウェイ周りの提案が中心だったIIJにとって提案領域拡大の追い風事業環境

ネットワーク越しに様々なセキュリティサービスを提供

“ISPならではの情報”と“知見”を最大限活用した情報分析基盤



・ 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

セキュリティに対するIIJの取り組み実績

- 94年 ファイアウォールサービス提供開始(国内初)
- 99年 フルマネージド型ファイアウォールサービス提供開始(国内初)
- 04年 迷惑メールフィルタ提供開始(国内初)
- 05年 送信ドメイン認証技術/迷惑メール対策導入(国内初)、**IIJ DDoS対策サービス提供開始**
- 06年 IIJマネージドIPSサービス提供開始、**IIJセキュアMXサービス(SMX)提供開始**
- 09年 **IIJセキュアWebゲートウェイサービス(SWG)提供開始**
- 15年 サンドボックスオプション追加(標的型攻撃対策に有効な振る舞い検知機能実装)
- 16年 情報分析基盤の構築(高度化する脅威に対し早期発見・対策を実現するためバックボーン上のログを解析する基盤を構築)
- 17年 広帯域DDoSプロテクションサービス提供開始・新セキュリティオペレーションセンター(SOC)開設 C-SOCサービス提供開始**
- 18年 国際的セキュリティカンファレンス「Black Hat USA 2018」でIIJセキュリティエンジニアがトレーニング提供(日本人初)**
- 18年 IIJセキュアエンドポイントセキュリティサービス提供開始
- 19年 IIJマネージドWAFサービス提供開始(公開Webシステムの脆弱性対策)
- 21年 IIJ CSPMソリューション提供開始(Cloud Security Posture Managementの略、クラウドセキュリティ状態管理を指す)
- 21年 IIJセキュリティ教習所開設(企業の情報システム部門のセキュリティ担当者等を対象にスペシャリストを育成する事業開始)**
- 22年 IIJセキュアアクセスサービス(自社開発SASEサービス)提供開始**

警察捜査官をSOCに受入・育成を支援

- 17年4月～ 兵庫県(1年間)
- 18年10月～ 島根県(3カ月間)
- 19年7月～ 北海道(3カ月間)

国際規格認証を複数取得

- 20年2月 メール・Webセキュリティサービス
- 20年4月 IIJマネージドIPS/IDSサービス
- 21年3月 DDoSプロテクションサービス、IIJマネージドWAF

その後も継続

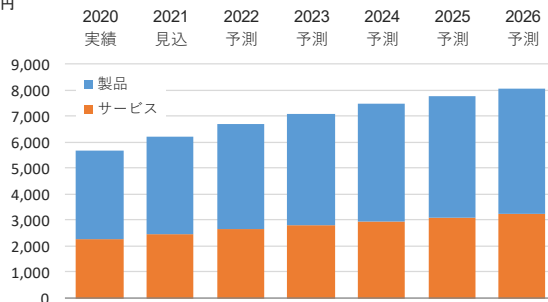
経験豊かな専任講師とSOCの現役アナリストによる研修プログラム

市場概況と競合/競争優位性

- ◆ テレワーク拡大後 **セキュリティを見直す動き**
- ◆ 働き方の変化に伴い「すべてのトラフィックを信頼しない」ことを前提とした **ゼロトラストモデル** で安全な仕組みを考える方向にシフトしつつある
- ◆ クラウド移行に伴い **クラウド利用の安全性を担保する仕組みへの注目** が高まっている
- ◆ Microsoft365採用本格化に伴いSMX併用利用の提案機会増加

ネットワークセキュリティビジネス市場予測

単位: 億円



出典: 富士キメラ総研「2021 ネットワークセキュリティビジネス調査総監 市場編」
<https://www.fcr.co.jp/pr/21117.htm>

	IIJ	ラック	NTTセキュリティ	NRIセキュアテクノロジーズ
タイプ	総合ネットワークサービスソリューション プロバイダー	セキュリティ専業		
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 国内初のフルマネージド型セキュリティサービスをネットワーク越しに多数提供 インターネット接続事業者 (ISP) ならではの情報と知見を活用したセキュリティサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 多数の救急対応実績 13年12月にKDDI資本参加 SOCを核とした運用体制 	<ul style="list-style-type: none"> NTTコミュニケーションズ (Nコム)、Nコムセキュリティ及び海外子会社のセキュリティ事業を集約し16年8月に創業 	<ul style="list-style-type: none"> 2000年設立の野村総合研究所グループ会社 大企業への高浸透率 (特に金融) 上流コンサルからマネージド型までカバー
FY21売上	254億円 (うち 月額サービス 222億円)	427億円 (うち サービス 194億円)	N/A	N/A
セキュリティ 事業従事者数	IIJ単体 346名 22年9月末時点	連結 2,172名 22年4月1日時点	N/A	525名 単体、22年10月1日時点

主力セキュリティサービス

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(運用実績16年間)
- ◆自社開発フィルタリング等で日本語対応・アップグレード等で優位性発揮
 - ▶ 多層フィルタリングで脅威メールを極小化、メールデータを国内DCに容量無制限で保存可能、誤送信・情報漏洩リスク等をシステムで未然防御等
- ◆他社は市場撤退等の方向



クラウド型
メールセキュリティ市場
シェア No.1

(富士キメラ総研)
※毎月1日付 2019年9月付「クラウド型メールセキュリティサービス市場調査」2018年度全額ベース

SMX契約アカウント数推移(約)

22年9月末	283万
21年9月末	265万
20年9月末	241万

IIJセキュアWebゲートウェイサービス(SWG)

- ◆クラウド型トータルWebセキュリティサービス(運用実績13年間)
- ◆自社開発エンジン等による遮断機能、Web分離機能等で優位性発揮



SWG契約アカウント数推移(約)

22年9月末	123万
21年9月末	119万
20年9月末	112万

<出典> ITR 「ITR Market View : サイバー・セキュリティ対策市場2021」

IIJ DDoSプロテクションサービス

- ◆サービス不能を狙ったDDoS攻撃から企業ネットワークシステムを包括的に守るサービス(運用実績17年間)
- ◆NW網持たないSI事業者・ベンダーは提供不可なサービスモデル
 - ▶ トラフィック増大によるネットワーク・サーバ過負荷を回避することで安定的なWebサービスの提供を実現
 - ▶ ISP事業で培った技術を持ったセキュリティエンジニアが24時間365時間体制で運用
 - ▶ DDoS攻撃の自動検知・防御
 - ▶ インターネットへの接続回線も防御対象
 - ▶ グローバルカバレッジ・テラビット級の大規模攻撃からも防御可能(17年1月～)
- ◆大手金融機関等への高浸透率

IIJ C-SOCサービス

- ◆IIJセキュリティエンジニアによるセキュリティインシデント対応包括サービス
- ◆ISPならではの運用型SOCサービス:IIJ独自のインテリジェンスで見えない脅威を可視化、通知だけではなく初動対応も実施等
- ◆他のマネージドセキュリティ含めSOCで個別運用監視とのサービスポリシー
- ◆比較的高月額取引

カバー範囲比較

<競合他社>

<IIJ>

ログ収集サーバ ルータ構築	障害対応 ハードウェア交換 設定変更 ソフトウェア バージョンアップ ログ収集サーバ ルータ構築
------------------	--

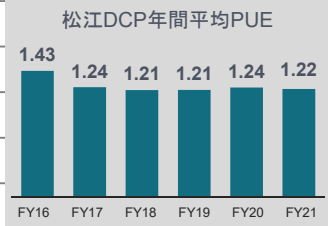
IIJの情報資源

セキュリティ機器ログ	1,700億行/月
メールアクセスログ	38億行/月
Webアクセスログ	900億行/月
監視ノード	4.8万台
Webクローラ調査サイト数	40万以上/日

カーボンニュートラルデータセンター(DC)実現への取り組み

自社保有データセンターの特徴・取り組み

	松江データセンターパーク(DCP)	白井データセンターキャンパス(DCC)
施設特徴	日本初の外気冷却方式を用いた商用コンテナモジュール型データセンター	松江DCPで培った技術をベースにシステムモジュール構造のデータセンター
所在地	島根県松江市	千葉県白井市
敷地面積	約16,000m ²	約40,000m ²
設備収容ラック数	500規模	6,000規模(想定、4期棟合計)、1期棟:約700、2期棟:約1,100(予定)
稼働年	1期棟:2011年4月、2期棟:2013年11月	1期棟:2019年5月、2期棟:2023年7月(予定)
PUE	FY21実績:1.22、FY22見込み:1.2台維持	FY21実績:1.42、FY22見込み:1.3台
カーボンオフセットへの取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 外気空調による省電力化 再生可能エネルギー由来の電力利用で再エネ率100%達成(2022年2月~) 太陽光発電設備の設置 	<ul style="list-style-type: none"> 外気空調による省電力化 再生可能エネルギー由来の電力利用予定(FY23以降) 大容量リチウムイオン電池による受電電力ピークカット 太陽光発電設備の設置

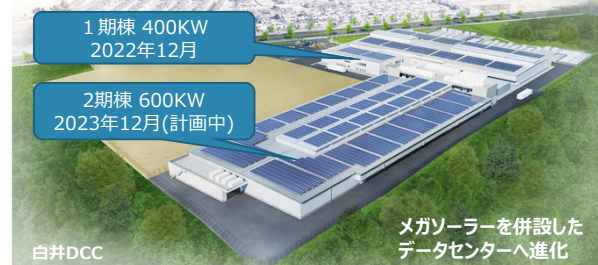


TCFD提言に基づく情報開示

- 温室効果ガス排出量(Scope1、2)の7割以上を占めるDCにおいて、「再生可能エネルギーの利用」と「エネルギー効率の向上」により、温室効果ガスの削減に取り組む

取り組み施策	取り組み目標
再生可能エネルギーの利用	FY2030におけるDC(Scope1,2)の再生可能エネルギー利用率を85%まで引き上げる
エネルギー効率の向上	FY2030まで技術革新の継続により、DCのPUEを業界最高水準の数値(1.4)以下にする

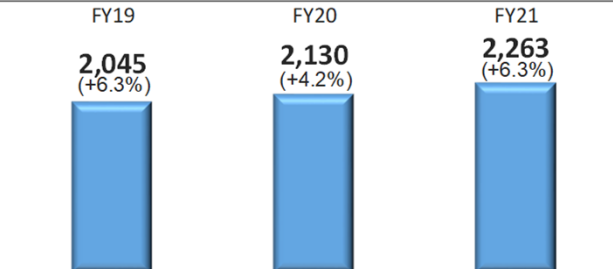
オンサイト太陽光発電設備の設置状況



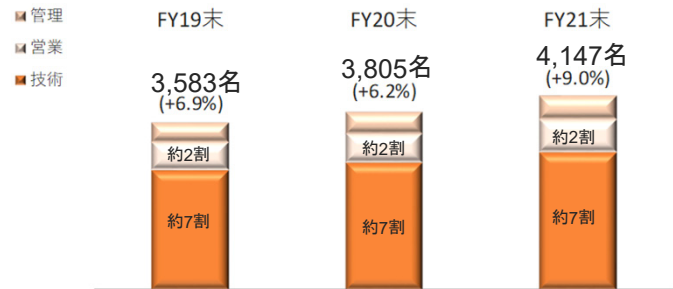
- TCFD: Task Force on Climate-related Financial Disclosures
- PUE (Power Usage Effectiveness): データセンター施設全体の電力量÷IT機器の利用する電力量
- Scope 1, 2(自社での温室効果ガス排出): 自社での燃料の仕様や工業プロセスによる直接排出及び自社が購入した電気・熱の資料に伴う間接排出(GHGプロトコル定義)
- 再生可能エネルギー: 非化石証書活用による実質再生可能エネルギー含む

人的資本の更なる強化

連結売上高推移(単位:億円)



連結従業員数(約7割 技術者)



・ 21年4月付PTC子会社化影響:+62名

SI関連外注人員数

年度	FY19末	FY20末	FY21末
人員数	1,123名	1,270名	1,319名

◆ 業界平均比低いIIJ離職率 IIJ単体: FY19 4.6%、FY20 3.6%

- 一社で多様な経験を積み重ね能力を育める点で高満足度
 - ✓ ネットワーク、クラウド、モバイル、IoT、SI等の幅広い商材
 - ✓ 新技術の採用や新サービス開発等に積極的に取り組む企業文化

◆ 新卒の継続採用・育成が基本方針

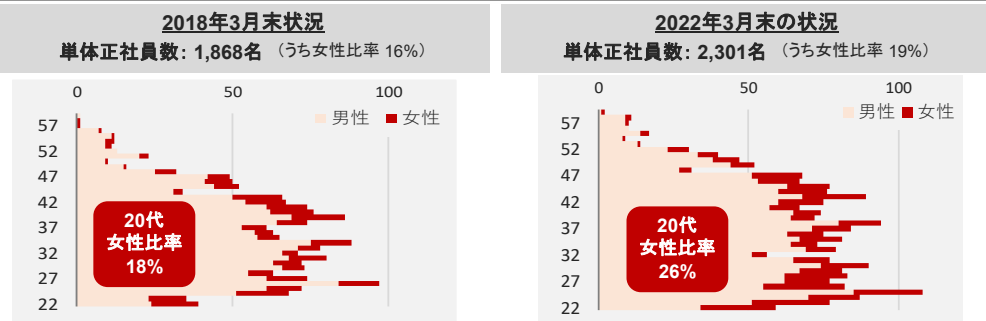
- 新卒社員数推移: 20年4月 210名、21年4月 190名、22年4月 178名
- 日本初の本格商用ISPとしてネットワーク等専攻・研究の新卒は継続入社

◆ 人材採用・育成の規模・質のレベルアップ

- IIJ単体: 23年4月入社新卒者及びFY22中途採用者数は従来比1.5倍規模を目標に活動中
- 自律的キャリア形成支援公募型兼務制度「セレクトジョブ」
- 若手社員対象の海外グループ会社での実践的な業務経験を積む材育成制度「グローバルチャレンジ実務研修制度」

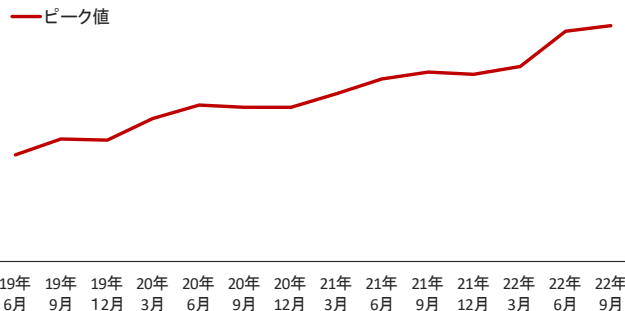
◆ M&A機会追求で更なる事業拡大を展望 人的リソース獲得で成長加速

人員年齢構成の推移



市場成長予測等

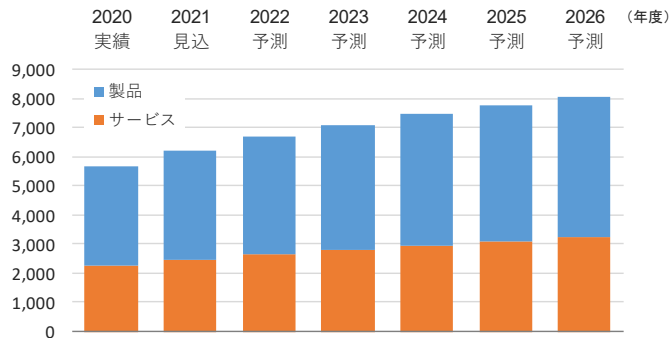
国内主要IXトラフィック推移



出典: インターネットマルチフィード株式会社

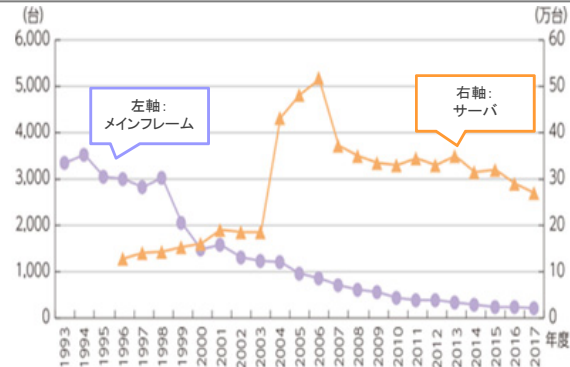
ネットワークセキュリティビジネス市場予測

単位: 億円



出典: 富士キメラ総研「2021 ネットワークセキュリティビジネス調査総監 市場編」 <https://www.fcr.co.jp/pr/21117.htm>

メインフレーム及びサーバの国内出荷台数推移



出典: JEITA <https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r01/html/nd111140.html>

デジタル競争ランキング(2022年)

1	デンマーク
2	アメリカ
3	スウェーデン
4	シンガポール
5	スイス
(省略)	
28	スペイン
29	日本

出典: IMD WORLD DIGITAL COMPETITIVENESS RANKING 2022
<https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness/>



Internet Initiative Japan

日本のインターネットは1992年、IIJとともにはじまりました。以来、IIJグループはネットワーク社会の基盤をつくり、技術力でその発展を支えてきました。インターネットの未来を想い、新たなイノベーションに挑戦し続けていく。それは、つねに先駆者としてインターネットの可能性を切り拓いてきたIIJの、これからも変わ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。