

～ Fireside Chat with 野村証券 増野アナリスト～

スモールミーティング向けご参考資料

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9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。

会社概要

日本のインターネットのパイオニアとしてイニシアティブをとり続けてきたIIJ

創業	1992年12月（日本初の本格商用インターネット接続事業者（ISP））
連結従業員数（22年6月末）	4,331名（約7割 技術者）
代表者	代表取締役 会長 Co-CEO 鈴木 幸一 代表取締役 社長 Co-CEO & COO 勝 栄二郎
大株主（22年3月末）	NTTグループ 26.9%、鈴木 幸一 5.9%、Global Alpha 5%

◆ 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

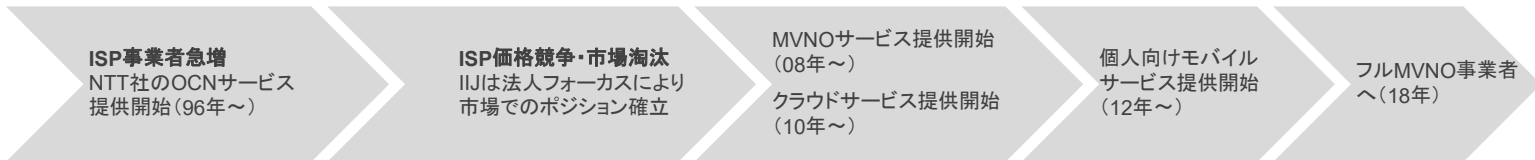
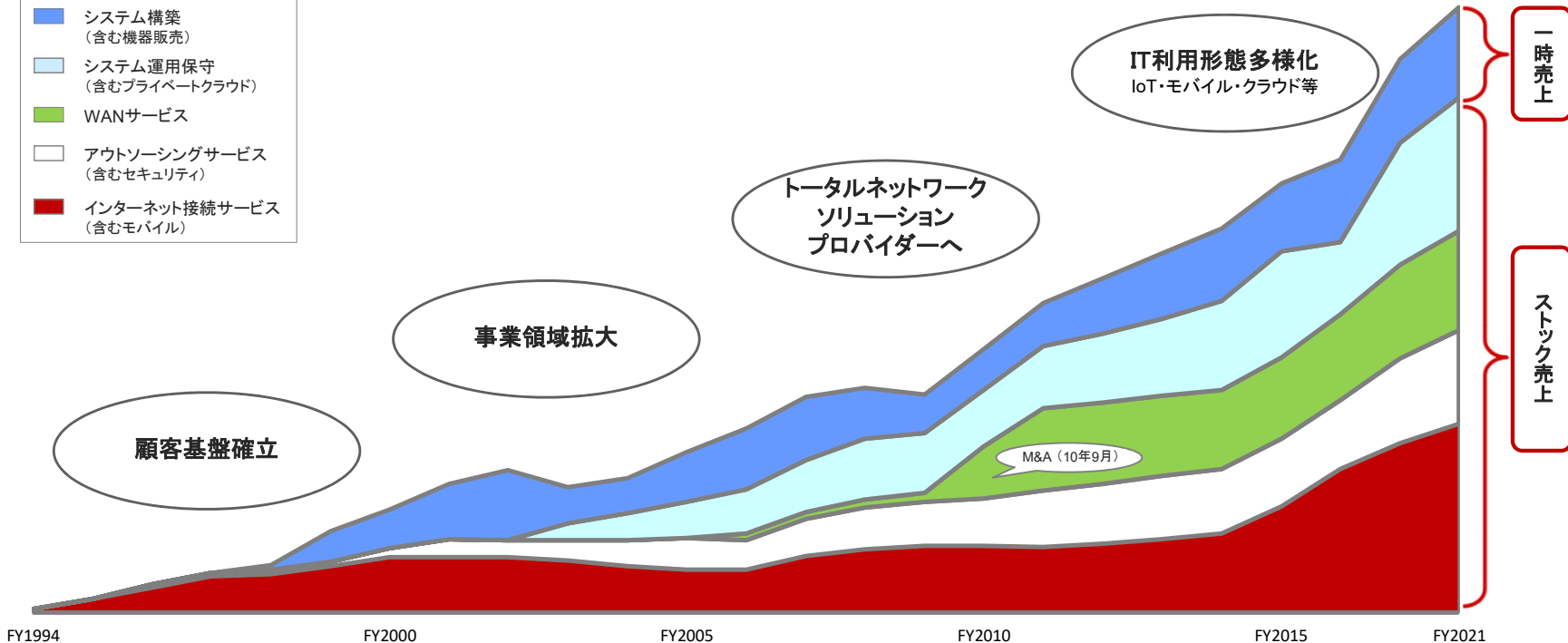
◆ 先進的なインターネット関連サービスの開発

- ✓ 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、IoT等に注力
- ✓ 国際的な技術標準化組織等でも積極的に活動

（※）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。Global Alpha Capital保有分は、同社が21年3月31日付で提出した大量保有報告書の変更報告書に基づき記載。

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

- システム構築
(含む機器販売)
- システム運用保守
(含むプライベートクラウド)
- WANサービス
- アウトソーシングサービス
(含むセキュリティ)
- インターネット接続サービス
(含むモバイル)



トータルネットワークソリューションの提供

顧客数 約13,000社

(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

アウトソーシングサービス

セキュリティ

VPN

パブリッククラウド

データセンター

etc.

WAN サービス

閉域網

グローバルWAN

etc.

インターネット接続サービス

IP

モバイル

データセンター接続

etc.

システム インテグレーション

プライベートクラウド

システム構築

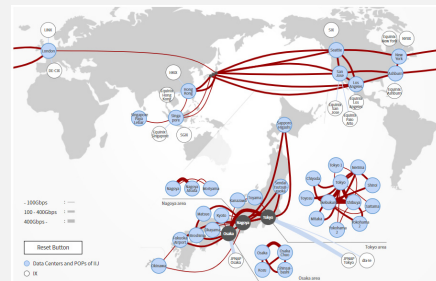
システム運用保守

etc.

主要コスト

- 回線調達費用
- ネットワーク機器償却費用
- エンジニア人件費(サービス開発・運用)
- 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

IIJ's Backbone Network



Strength

高いインターネット関連技術力

- ◆ 日本初の本格的商業ISP
- ◆ IP (Internet Protocol) 関連技術に優れたエンジニア集団
- ◆ ネットワークサービス開発力
- ◆ 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
 - IJ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
 - IJ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
- ◆ IoT等の新しいIT利用形態の普及
- ◆ 公共セクターにおけるIT利活用の増加

Threat

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

充実したサービスラインアップ

単位:億円

売上区分		1Q22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	95.2	IP	34.5	◆ 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		IP	<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	50.6	IoT等法人モバイル	26.3			モバイル	<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: 厳しい競争の中、新プラン訴求等で回線数純増
	個人向けインターネット接続	61.0	モバイル	53.1	◆ 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)	66.8	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	109.4	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)				セキュリティ	61.5	パブリッククラウド	7.1	<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
		オンプレミス	90.6	◆ 構築したシステムの運用保守						
SI	運用保守	166.4	プライベートクラウド等	75.8	◆ 豊富/高信頼/高付加価値なプライベートクラウドサービスラインアップで企業のクラウド移行・活用後押し					
			構築 (含む機器販売)	76.3	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"> 大型ネットワーク複合案件の増加でIoT・クラウド等の普及にSIで更なる付加価値を提供 	

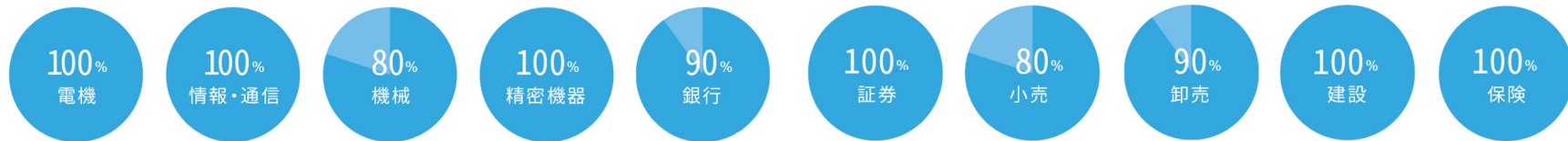
月額ストック売上 85.7%

一時売上

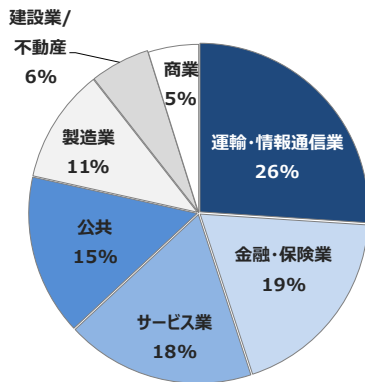
優良顧客基盤 (22年3月末顧客数:約13,000社)

- ◆ 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

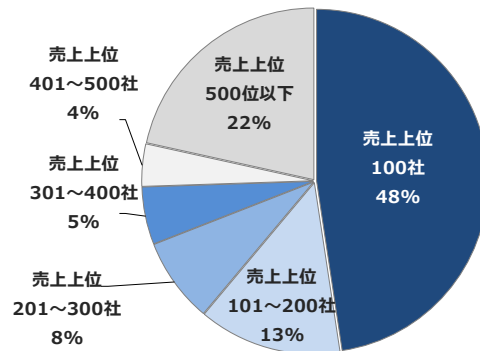
業界売上上位10社に占める高いシェア



顧客業種別売上分布



顧客別売上分布



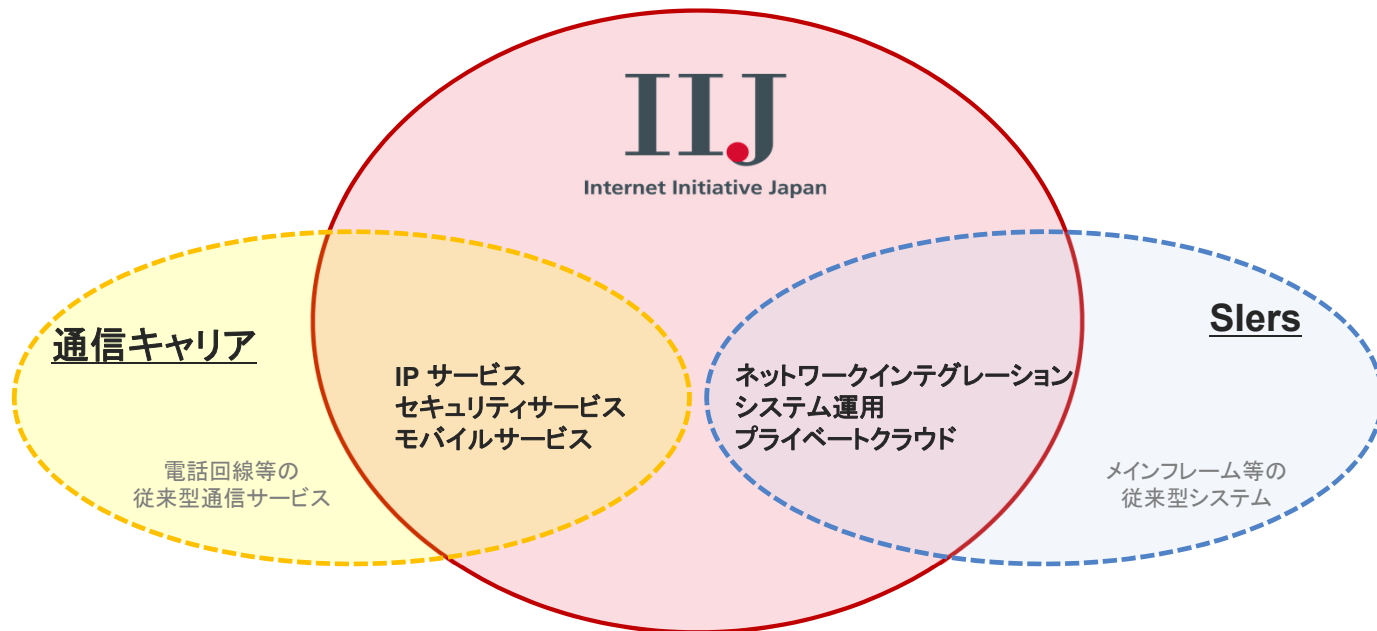
・ IJグループ顧客数は22年3月末時点
 ・ 業界売上上位10社への浸透率は、業界ごとの連結売上高上位10社(出典:Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーを基に当社作成)のうち、IJがサービスを提供している比率であり、FY21 IJ単体実績を基に当社作成
 ・ 顧客別/顧客業種別売上分布はFY21 IJ単体実績を基に当社作成

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

対システムインテグレーター (Slers):

- 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



ストック売上継続積み上げ

About IJ

Business Model

単位: 億円

Strength

Growth Strategy

FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21
1,406	1,578	1,763	1,924	2,045	2,130	2,263
(+14.3%)	(+12.2%)	(+11.7%)	(+9.2%)	(+6.3%)	(+4.2%)	(+6.3%)

- ATM運営事業
- システム構築
- システム運用保守
- アウトソーシング
- WAN
- 個人向けインターネット接続
- 法人向けインターネット接続

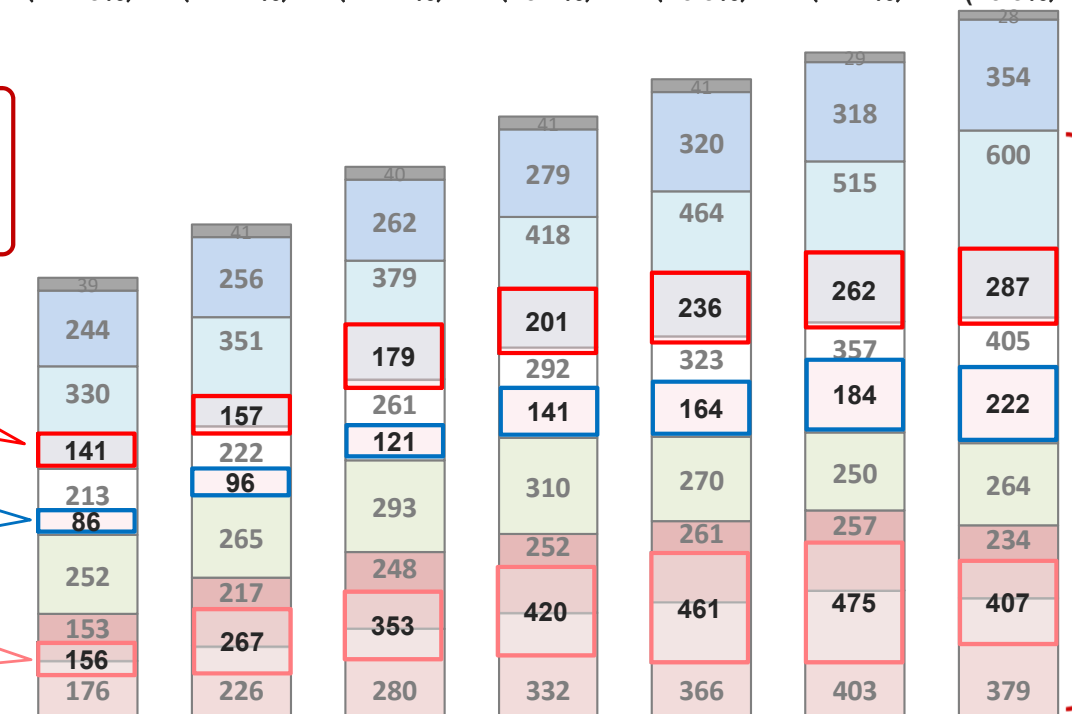
ストック売上

クラウドサービス

セキュリティサービス

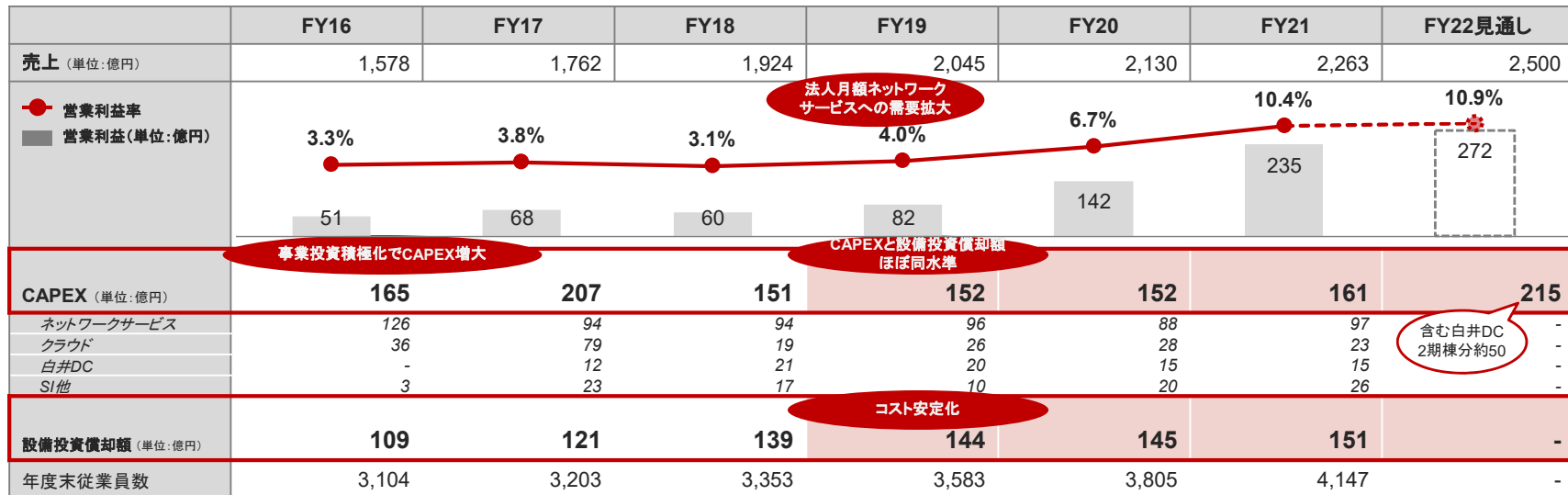
モバイルサービス

ストック売上

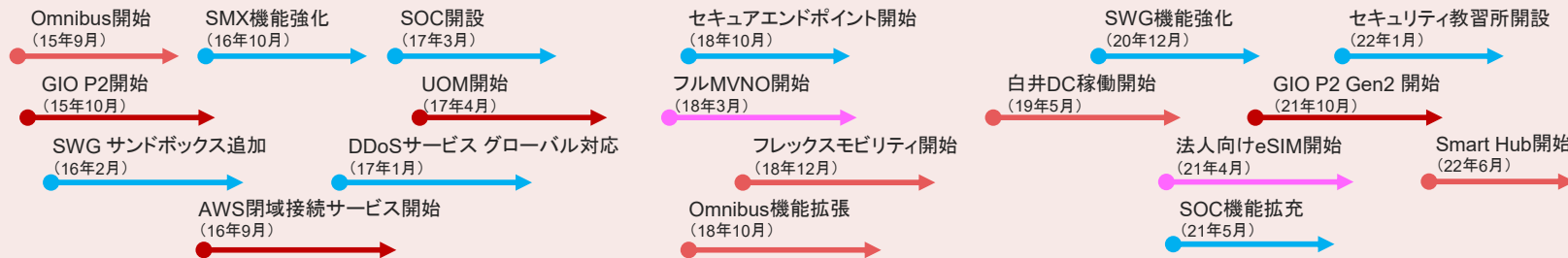


- ・ FY21 モバイルサービス売上は個人向け新プラン提供開始等に伴うARPU減で減収
- ・ FY21 SIは2021年4月1日付連結化のPTC分含む
- ・ FY20 ATM運営事業売上はコロナ禍による休店・来店者減少等の影響で減収
- ・ FY19及びFY20 WAN売上は主に特定大口顧客のモバイル移行等で減収
- ・ FY16は米国会計基準、FY17以降はIFRS

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

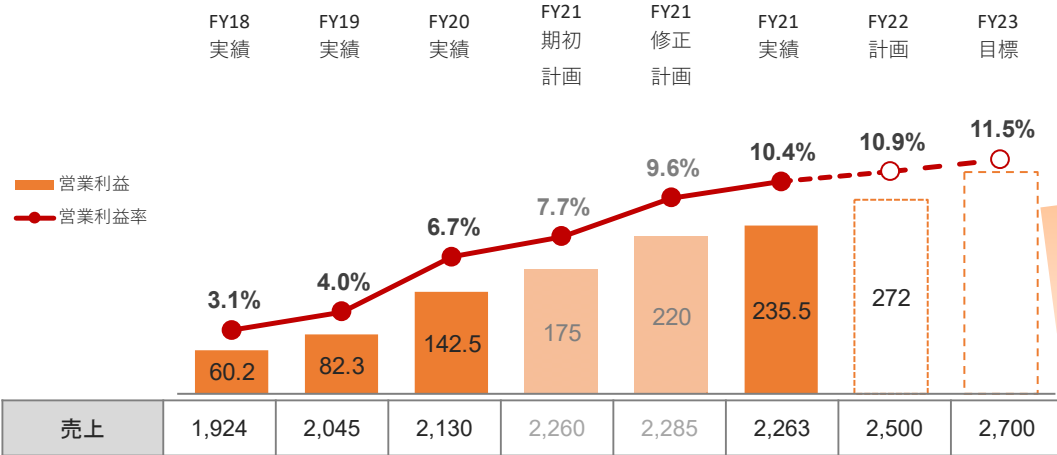
中期計画 (FY21～FY23)

単位: 億円

前中計期間
(FY15～FY20)

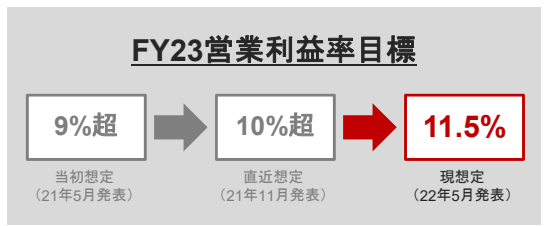
現中計期間
(FY21～FY23)

長期成長
(FY24～)



> 時価総額の大きな向上を期待
 > 更なる事業投資/M&A機会追求
 > 長期での大幅な事業拡大を展望

- ### 成長・注力領域
- ◆ オフィスITの進化
 - インターネットトラフィック継続伸長
 - リモートワーク・クラウド等デジタルワークプレース環境の必要性増大
 - ゼロトラスト・SASE等セキュリティ需要継続拡大
 - ◆ ビジネスITの進展
 - BtoC・BtoB等オンラインビジネスの継続拡大
 - SIネットワークサービス複合提供モデルでの差別化
 - クラウド大規模利用のフェーズへ
 - ◆ 業界別需要の拡大
 - 官庁ネットワーク・GIGAスクール等、公共DXの急拡大
 - フィンテック・ヘルスケア等のIT活用加速
 - 放送・通信融合等コンテンツ配信需要の拡大
 - ◆ IoT普及の本格化
 - モバイル/クラウド/セキュリティ/SIとの総合力発揮
 - 工場IoT/広域・大規模IoT等の進化型の普及
 - 5G SA・AI等基盤の拡充
 - ◆ 国際事業の強化
 - シンガポール有力SI事業者買収でASEAN現地事業強化
 - グローバルセキュリティサービスの各国展開
 - コンテナデータセンターの各国需要への対応
 - ◆ 新規事業立ち上げ
 - 轉ディーカレットホールディングス・JOCDN㈱等



成長ドライバー: 様々なIT利活用の増加

オフィスIT

ハイブリッドワークスタイル、
Web会議、SaaS 等

セキュリティ

インターネットの重要性が高まるにつ
れセキュリティ需要増加

ITシステム管理

法人システムが複雑化により
アウトソース需要増加

ビジネス IT

インターネットを介したBtoC/BtoB ビ
ジネスの増加

クラウドシフト・システム

法人ITシステムはオンプレミスから
ネットワークベースへ進化

IoT案件の多様化

自動化や効率化への期待

その他多数

成長戦略: 現行戦略の取り組み強化

ネットワーク

- ◆ 法人ネットワークサービスの新規開発・機能拡張に継続注力
- ◆ 引き続きクロスセル戦略遂行で既存優良顧客のロイヤリティ向上及び低解約率の維持
- ◆ 高まるIT部門機能のアウトソース需要を多種多様なネットワークサービス群で呼応

システム

- ◆ クラウドシフトや多様なIoT案件の増加等に伴いNWサービスとSIの両輪ビジネスの優位性さらに発揮
- ◆ オンプレミスで運用されている大企業の社内システムのクラウド移行をターゲット
- ◆ M&Aにてシステムエンジニア含むリソース確保

利益率改善

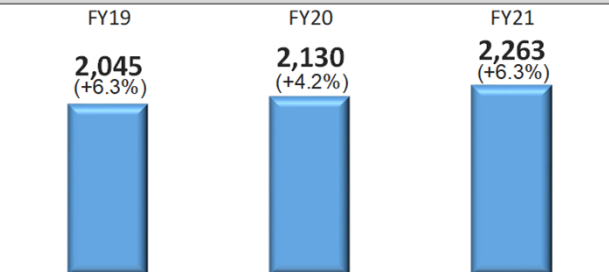
- ◆ 法人NW: スケールメリット効果のある法人ネットワークサービス売上の継続積み上げで構造的増益を展望
- ◆ モバイル: 主に法人IoTトラフィック獲得でモバイルインフラの稼働率向上を展望
- ◆ SI: システム運用保守売上積み上げによるSI利益率向上を展望

新規ビジネス

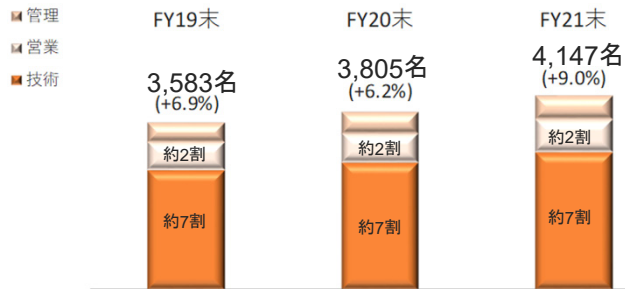
- ◆ 蓄積アセット活用でFintech(ディーカレット)やCDN(JOCDN)等の成長が期待される分野への取り組み

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

	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IJJ離職率 IJJ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

◆ 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

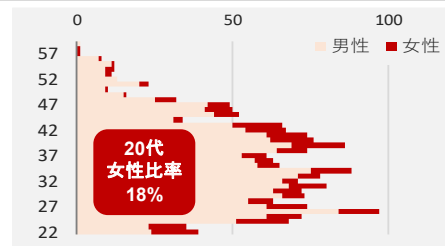
◆ 人材採用・育成の規模・質のレベルアップ

- IJJ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」

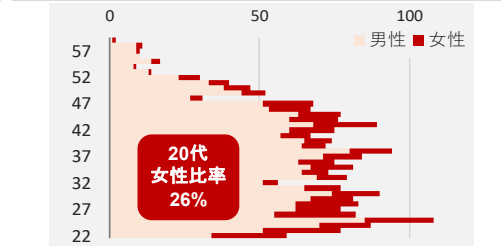
◆ M&A機会追求で更なる事業拡大を展望 人的リソース獲得で成長加速

人員年齢構成の推移

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%)



サステナビリティへの取り組み

IJ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

◆ 自社保有データセンターでの取り組み

- ・ 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
- ・ 太陽光発電設備の設置 等

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

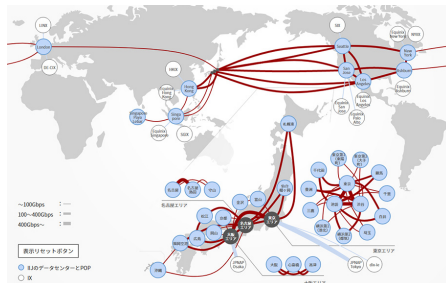
取り組み施策	取り組み目標
再生可能エネルギーの利用	FY2030におけるDC(Scope1,2)の再生可能エネルギー利用率を85%まで引き上げる
エネルギー効率の向上	FY2030まで技術革新の継続により、DCのPUEを業界最高水準の数値(1.4)以下にする

- ・ 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。
- ・ 離職率は、IJ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。



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



◆ GDPR含む世界各国のプライバシー保護規制対応を支援

コーポレート・ガバナンスへの取り組み

- 独立社外取締役体制
- 指名報酬委員会の運営(代表取締役2名、独立社外取締役5名で構成)
- 2022年6月28日以降の取締役会: 14名(うち女性1名、うち独立社外5名)



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

- ・ 社員の自立的なキャリア育成を支援する公募型兼務制度「セレクトジョブ」
- ・ 研修制度に加え「テックチャレンジ」を通じ自ら考えた新技術・サービスを具現化する制度

◆ 業界平均比低いIJ離職率

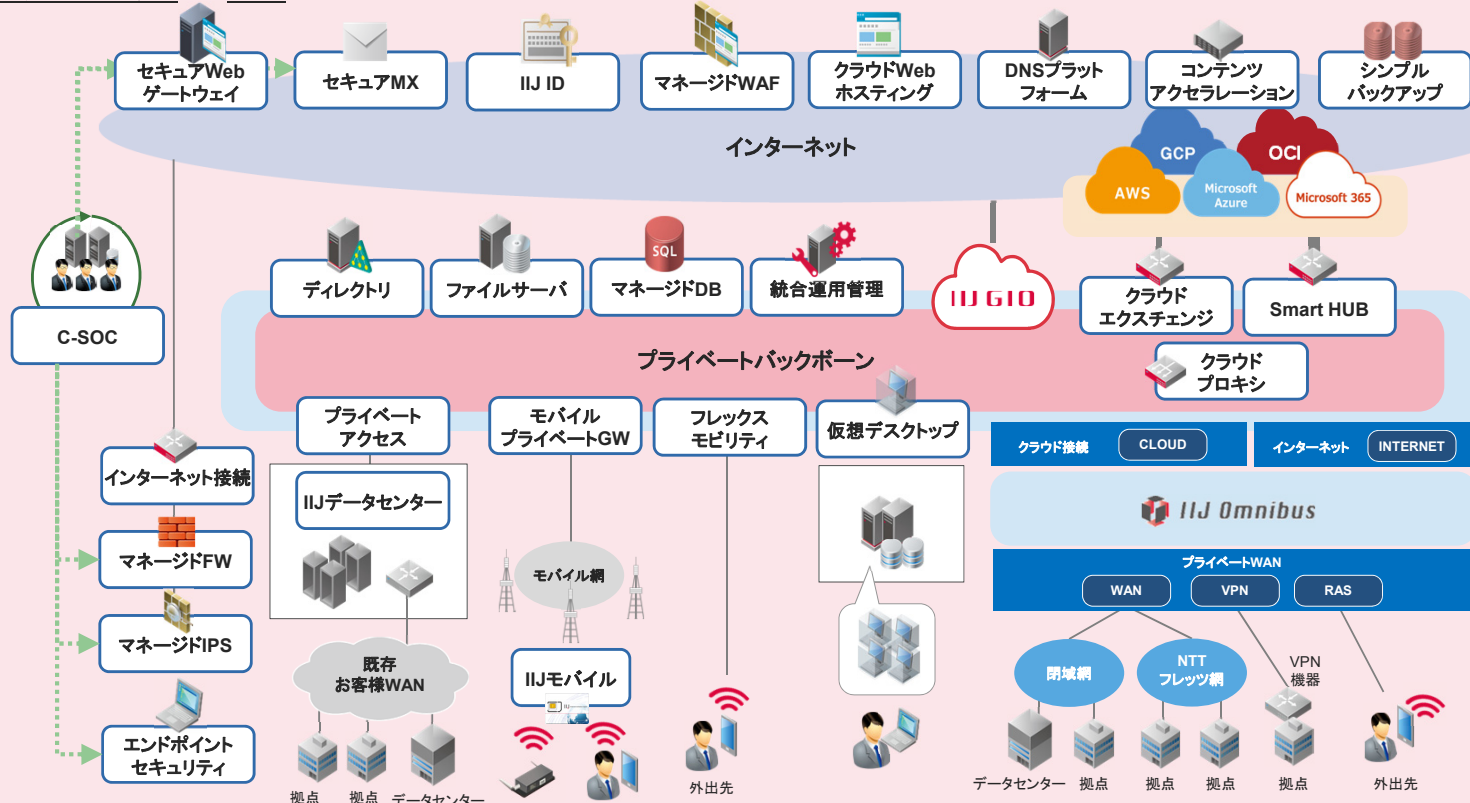
FY18	FY19	FY20
7.2%	4.6%	3.6%

各種ネットワークサービスとSIの組み合わせで総合的なNW・システムソリューションを提供

システムインテグレーション



ネットワークサービス



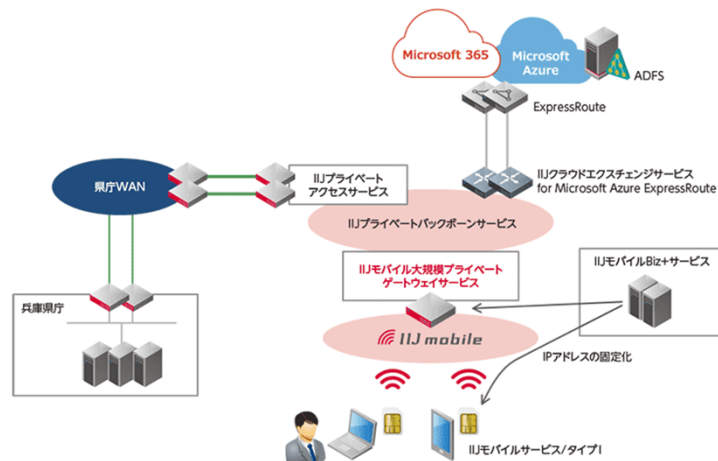
複数のネットワークサービスを組み合わせせた導入事例(1)

兵庫県(22年1月)

<https://www.ij.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

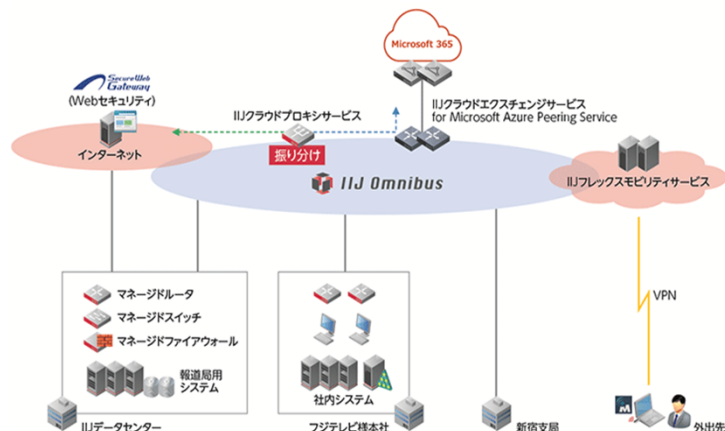
- IIJモバイル大規模プライベートゲートウェイサービス
- IIJモバイルBiz+サービス
- IIJモバイルサービス/タイプ
- IIJクラウドエクスチェンジサービス for Microsoft Azure ExpressRoute
- IIJプライベートアクセスサービス

(株)フジテレビジョン(21年4月)

<https://www.ij.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クラウドエクスチェンジサービス 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

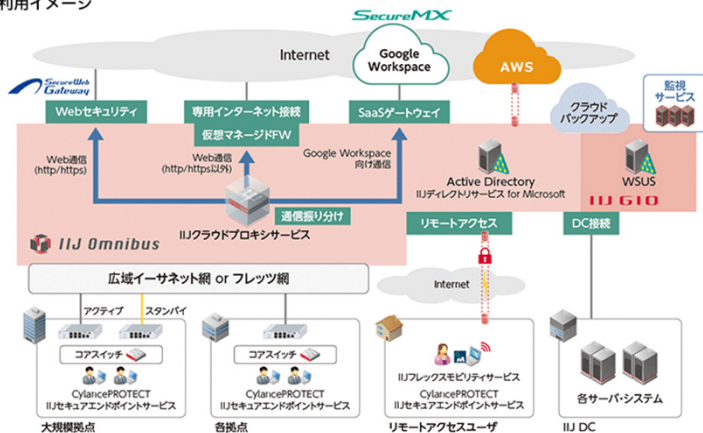
複数のネットワークサービスを組み合わせた導入事例(2)

国際航業(株)(22年5月)

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

全国50拠点のNWをIJ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

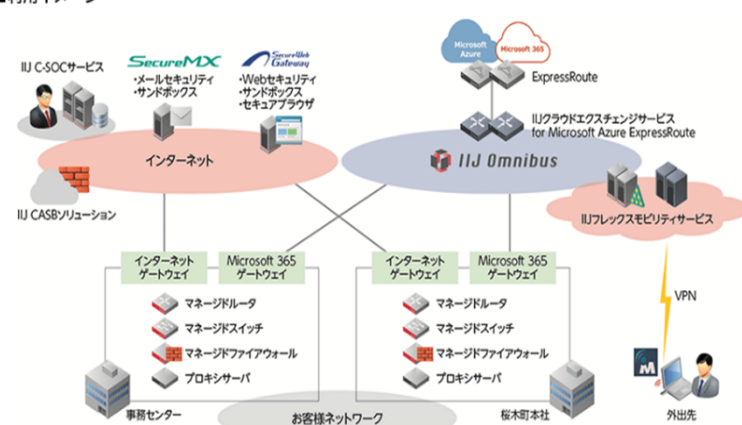
- IJ Omnibusサービス
- IJクラウドプロキシサービス
- IJプライベートバックボーンサービス
- IJセキュアWebゲートウェイサービス
- IJマネージドファイアウォールサービス
- IJセキュアエンドポイントサービス
- IJフレックスモビリティサービス
- IJディレクトリサービス for Microsoft

(株)横浜銀行(21年1月)

<https://www.ij.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

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

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

複数年確定複合ネットワーク更改等案件

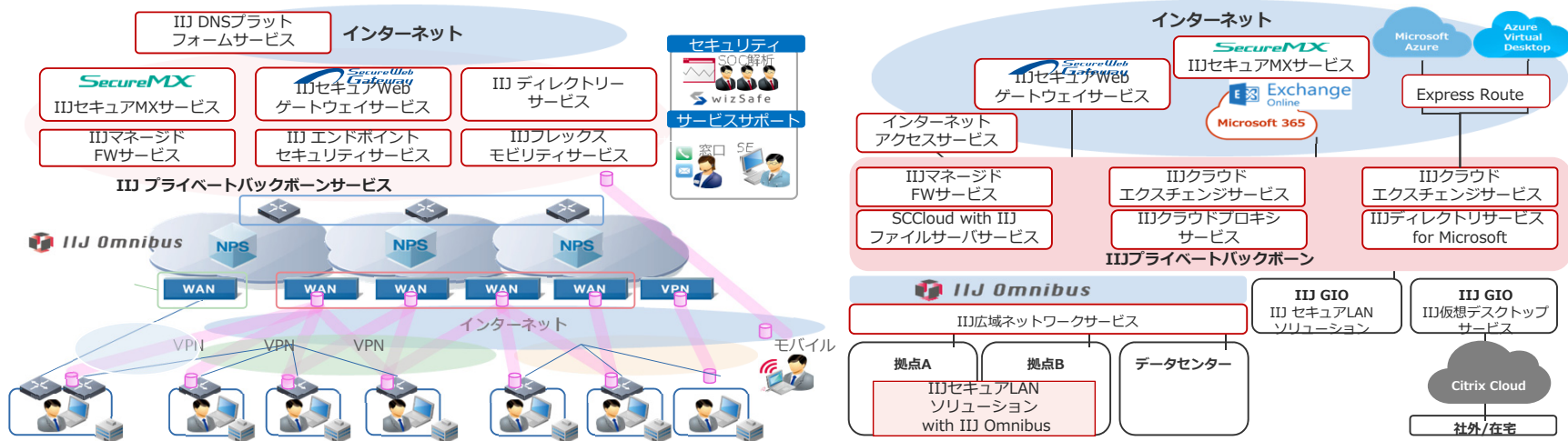
◆ 4Q21時受注(4Q21決算資料より再掲)

- ▶ 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



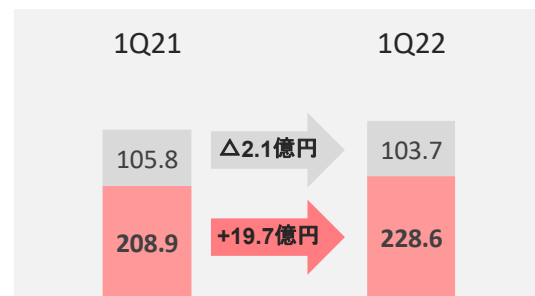
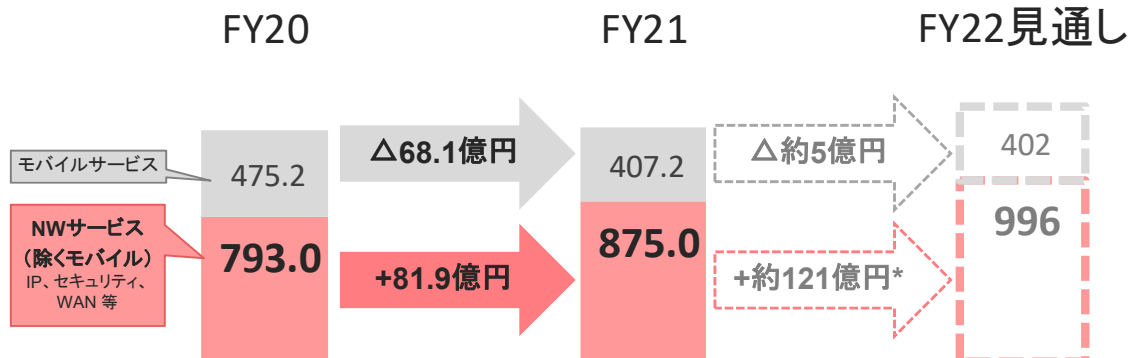
クラウド・DX・ゼロトラスト・IoT・デジタルワークプレイス等の普及を受け
日本企業・官公庁のネットワーク・システムが変化しており

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

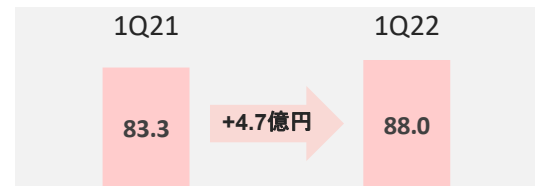
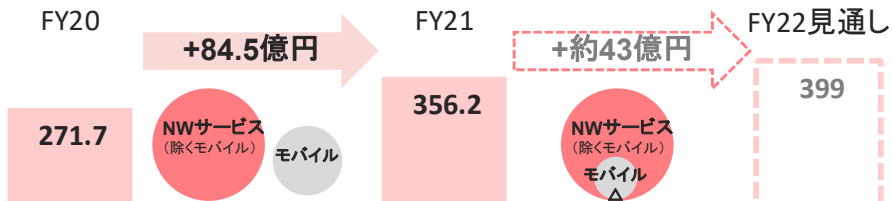
ネットワーク(NW)サービス売上と粗利の推移

単位: 億円

ネットワークサービス売上



ネットワークサービス粗利



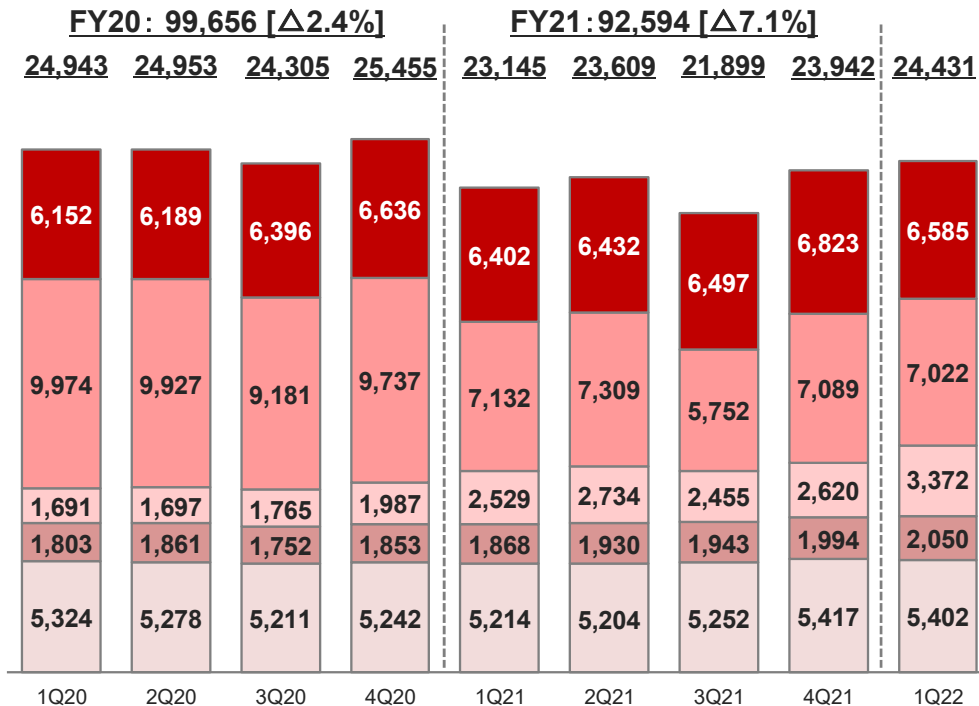
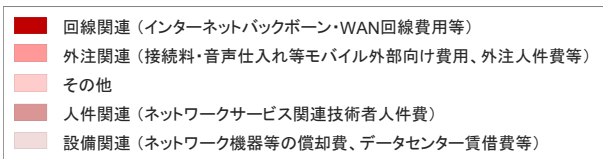
	FY21増益分析	FY22見通し前提
NWサービス (除くモバイル)	売上継続積み上げで増益の約2/3に貢献	売上継続積み上げによる構造的利益拡大継続
モバイル	調達コスト低減(音声及びデータ)、旧プランユーザー残存要因で増益の約1/3に貢献	データ接続料確定戻りは未織り込み、音声仕入れ低下によるFY21の一時的利益縮小でFY21比粗利減

1Q22増益分析
売上継続積み上げで10億円弱程度増益
新プラン移行影響等で想定通り減益(5億円弱程度)

*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

【ご参考】ネットワーク(NW)サービス原価の推移

単位:百万円
[], YoY = 前年同期比



- > 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



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。