

# 2025年3月期 第1四半期(1Q24) 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)

2024年8月7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. 1Q24決算概要	P. 2
II. 1Q24連結業績	P. 3 ~ 16
III. FY24連結業績・配当見通しの修正	P. 17 ~ 18
IV. 各サービス・事業の実績	P. 19 ~ 21
Appendix	P. 22 ~ 26
【ご参考】会社紹介資料	P. 27 ~ 44

- ・ FY24(2024年度):2025年3月期(2024年4月1日~2025年3月31日)。1Q24:2025年3月期 第1四半期(2024年4月1日~2024年6月30日)。他同様
- ・ 略語の説明: NWIはネットワーク、SIはシステムインテグレーション、DCはデータセンターを指す

# I. 1Q24決算概要

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

## NWサービス・SIの両輪で1Qから高増収スタート

事業・市場構造変化のなか、NW刷新・サービスインテグレーション<sup>(\*)</sup>需要等で大口案件継続獲得 中長期トレンドへ  
VMware関連<sup>(\*\*)</sup> 価格転嫁・改定の進展で前回のFY24業績レンジ見通しを今回アップデート  
1Q24 売上高 720.2億円・+17.3%YoY 営業利益 44.8億円・△10.4%YoY

FY24 新見通し	上期 2024年4月～2024年9月	通期 2024年4月～2025年3月	1株当たり配当金(円)		
	売上高 : 1,470億円 +14.7%YoY	売上高 : 3,120億円 +13.0%YoY	FY22 29.255	FY23 34.36	FY24 (予想) 35.00
営業利益 : 116億円 △4.0%YoY	営業利益 : 320億円 +10.2%YoY	■ 期末配当 14.63	■ 17.18	■ 17.50	
当期利益 : 73億円 △12.9%YoY	当期利益 : 206億円 +3.9%YoY	■ 中間配当 14.625	■ 17.18	■ 17.50	

**NWサービス** (除くモバイル)  
◆ 1Q24売上:270.5億円・+6.4%YoY  
・ 各サービス売上継続伸長 IP:+6.7%YoY、アウトソーシング:+11.5%YoY(うちセキュリティ:+19.4%YoY)

**モバイル・IoT**  
◆ 1Q24売上:120.1億円・+9.7%YoY、1Q24末総回線数:502.5万・+75.5万YoY  
・ 法人IoT:売上+12.3%YoY・回線数+60.2万YoYと事業拡大牽引  
・ MVNE・個人:売上・回線数ともに堅調に推移

**SI**  
◆ 1Q24売上高:構築 126.1億円・+74.1%YoY、運用 196.4億円・+14.8%YoY 4Q24末の高受注残より期初からSI構築売上高伸長  
◆ 1Q24受注 :構築 151.4億円・+7.4%YoY、運用 250.2億円・+26.7%YoY 1Q24末受注残:構築 262.9億円・+27.3%YoY、運用 905.1億円・+26.4%YoY

**事業トピックス**  
◆ 公共機関向け基盤システム案件(30億円・4年間)、私学向け教育・研究システム更改案件(20億円・4年間)等のサービスインテグレーション大型案件を継続獲得  
◆ 更なる事業拡大に向け人的リソース継続拡充 新卒入社 24年4月:307名(23年4月:246名) FY24人員純増計画:400名超  
◆ 関連会社ディーカレットDCP 24年7月国内初のデジタル通貨プラットフォームサービス「DCJPYネットワーク」をリリース

(\*) サービスインテグレーション: 自社開発のNWサービス群を組み込んだSI、社内大規模NWの更改等で商取引機会・提案領域が大幅拡大  
(\*\*) VMwareライセンス関連の影響の経緯等は2024年3月期連結業績・FY24～FY26新中期計画説明資料([https://www.iiij.ad.jp/ir/library/financial/pdf/11J4Q23J\\_presentation.pdf](https://www.iiij.ad.jp/ir/library/financial/pdf/11J4Q23J_presentation.pdf))P.26ご参照

## Ⅱ-1. 連結業績サマリー

単位:億円  
+%, YoY = 前年同期比

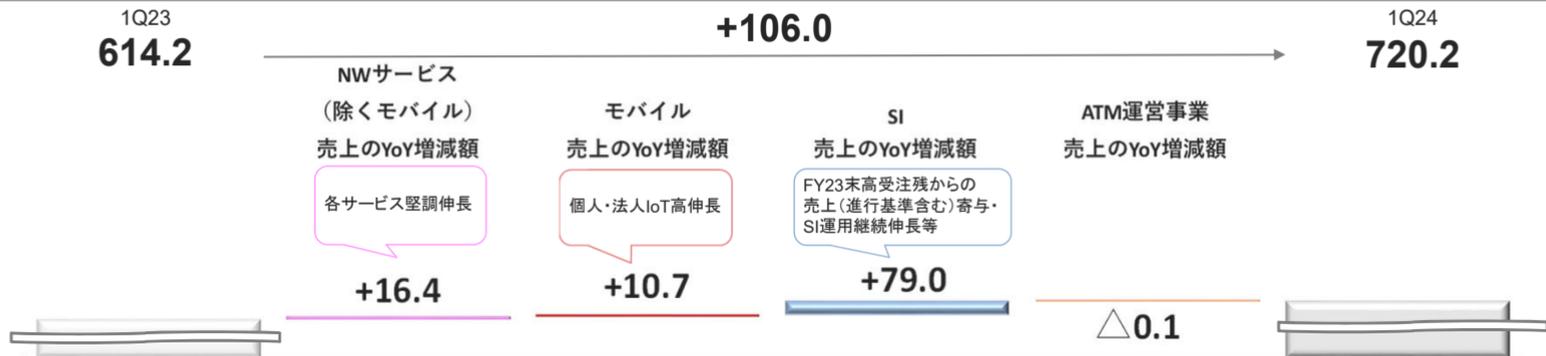
	売上高比		YoY		売上高比		YoY		売上高比		YoY	
	1Q24実績 2024年4月～2024年6月	1Q23実績 2023年4月～2023年6月			FY24上期 新見通し 2024年4月～2024年9月				FY24通期 新見通し 2024年4月～2025年3月			
売上収益	720.2	614.2	+17.3%	+106.0	1,470 (1,420 ~ 1,430)	+14.7%		3,120 (3,120 ~ 3,150)	+13.0%			
売上原価	80.4% 578.8	77.5% 476.2	+21.6%	+102.6	(1,128) 79.0% 1,162	+17.4%		(2,435) 77.4% 2,415	+13.8%			
売上総利益	19.6% 141.3	22.5% 138.0	+2.4%	+3.3	(292 ~ 302) 21.0% 308	+5.5%		(685 ~ 715) 22.6% 705	+10.4%			
販売管理費等	13.4% 96.5	14.3% 88.0	+9.7%	+8.5	(192) 13.1% 192	+12.2%		(385) 12.3% 385	+10.5%			
営業利益	6.2% 44.8	8.1% 50.0	△10.4%	△5.2	(100 ~ 110) 7.9% 116	△4.0%		(300 ~ 330) 10.3% 320	+10.2%			
税引前利益	7.0% 50.4	8.9% 54.8	△8.1%	△4.4	(95 ~ 105) 7.5% 110	△12.4%		(290 ~ 320) 9.8% 306	+5.8%			
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	4.6% 33.2	5.8% 35.8	△7.3%	△2.6	(63 ~ 70) 4.9% 73	△12.9%		(199 ~ 219) 6.6% 206	+3.9%			

・ 販売費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

## II - 2. 売上・営業利益 前年同期比増減分析

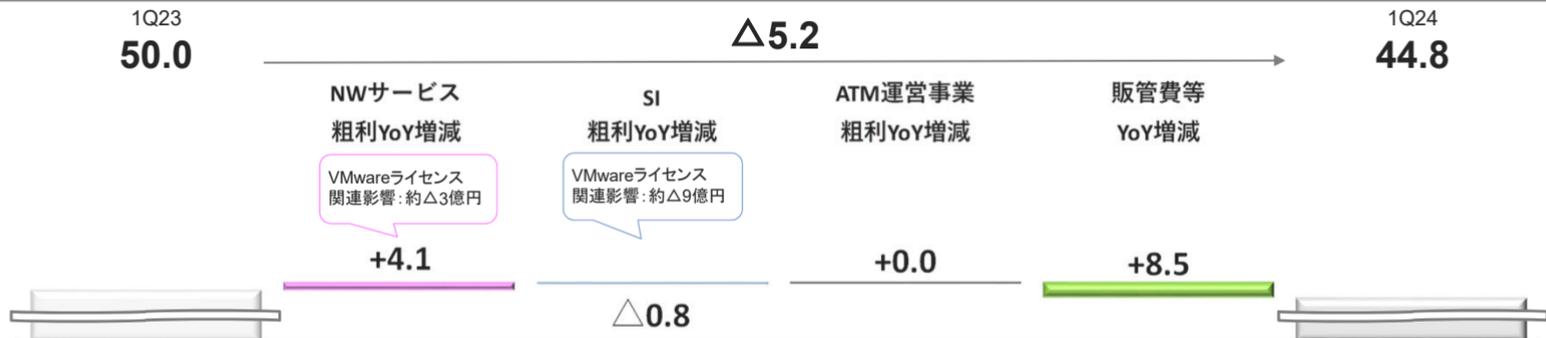
単位: 億円

### 売上



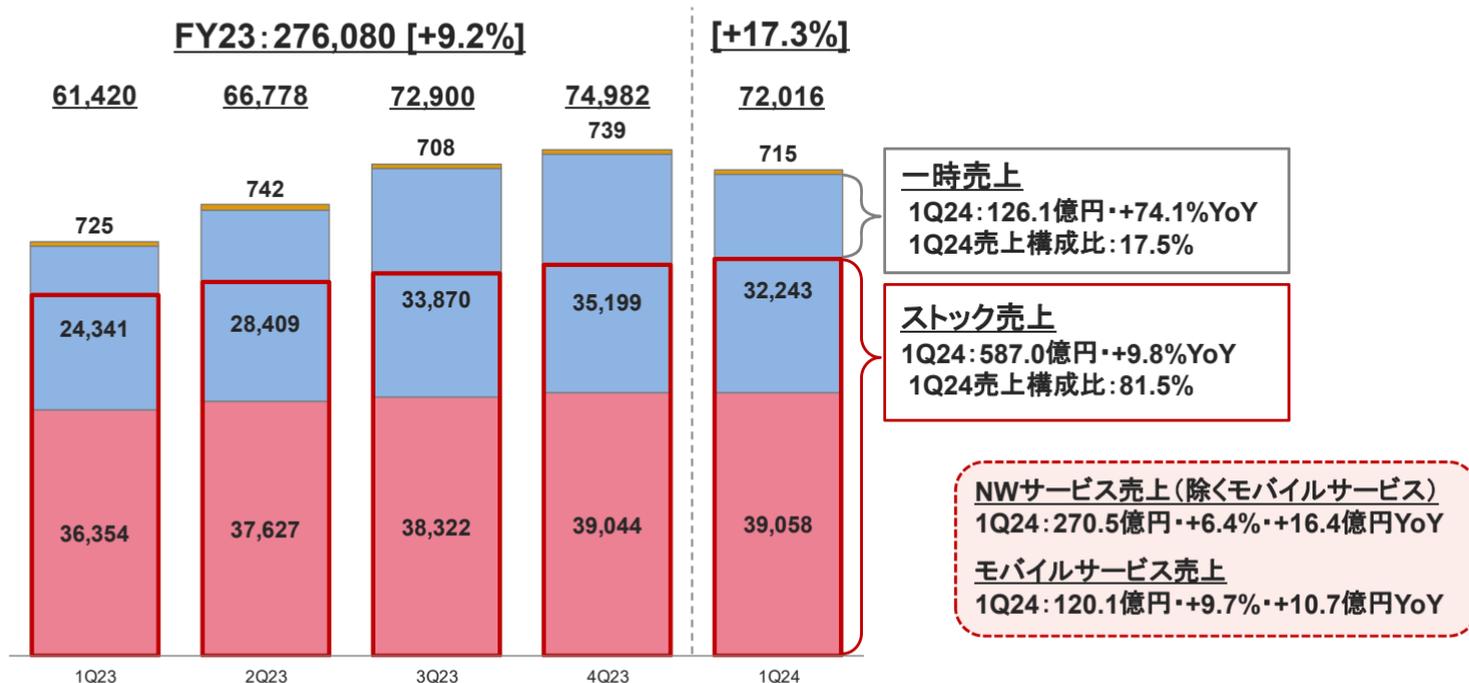
- NWサービス(除くモバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイル売上は、IIJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IIJmio)の合計額を記載

### 営業利益



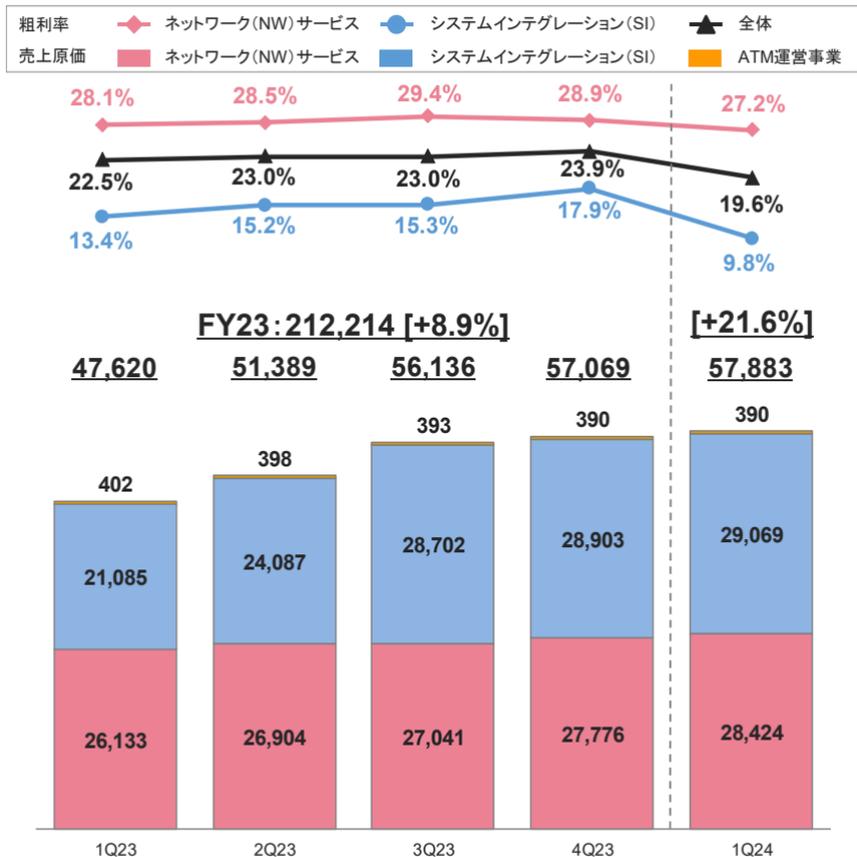
- NWサービス粗利は、NWサービス(除くモバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり分解不可)
- 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載
- VMwareライセンス関連の影響の経緯等は2024年3月期連結業績・FY24~FY26新中期計画説明資料([https://www.iij.ad.jp/ir/library/financial/pdf/IIJ4Q23J\\_presentation.pdf](https://www.iij.ad.jp/ir/library/financial/pdf/IIJ4Q23J_presentation.pdf)) P.26ご参照

## II - 3. 売上収益(売上高)の推移



- 一時売上は、主としてシステムが完成し引き渡すタイミングである検収時に一括計上される売上(コスト進行に応じた進行基準売上も一部有り)であり、SI構築売上(含む機器販売)を表示
- ストック売上は、継続提供にて月次計上される恒常的売上、法人・個人向けインターネット接続サービス、アウトソーシングサービス、WANサービス、SI運用保守の合計額を表示
- モバイルサービス売上は、IJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイルIJmioの合計額を記載

## II - 4. 売上原価・売上総利益率の推移



・ 3Q23NWサービス粗利率はFY22ドコモモバイルデータ接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果1億円強内包

### ◆売上総利益

➢ 1Q24: 141.3億円・+2.4%YoY

- ・ VMwareライセンス関連の粗利影響 計約△12億円、利益マイナス影響は1Qが最大で順次低減
- ・ 4月初よりライセンス単価・費用増加、価格転嫁・改定は順次進展

### ◆NWサービス売上総利益

➢ 1Q24: 106.3億円・+4.0%・+4.1億円YoY

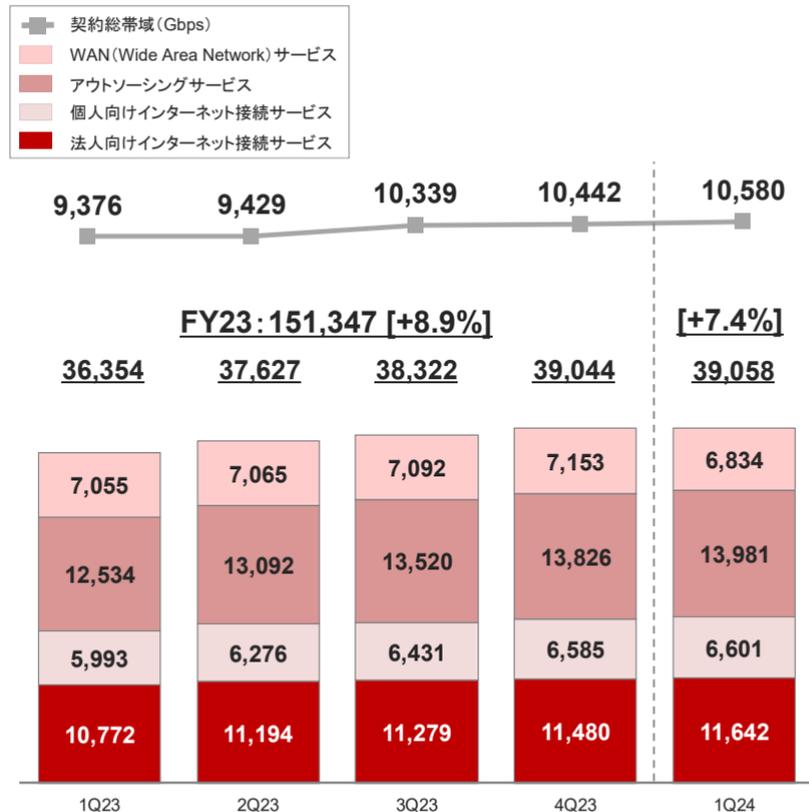
- ・ VMwareライセンス関連の粗利影響 約△3億円、当該影響除くと粗利率は1Q23と同水準
- ・ NWサービス一部について3Q初より価格改定開始

### ◆SI売上総利益

➢ 1Q24: 31.7億円・△2.5%・△0.8億円YoY

- ・ VMwareライセンス関連の粗利影響 約△9億円、当該影響除くと粗利率は13%弱
- ・ クラウドサービス一部について価格転嫁順次進展
- ・ 1Q24構築は進行基準売上多め 約18億円(1Q23時:ほぼなし)

## II - 5. ネットワーク(NW)サービス ①売上高の推移



### ◆法人向けインターネット接続サービス

➢ 1Q24: 116.4億円・+8.1%YoY

- インターネットトラフィック (P.44ご参照)・契約総帯域は継続増加
- うちIP (法人向け帯域保障型専用線サービス): 41.7億円・+6.7%YoY
  - ✓ 安定的に推移、堅調な増速需要
- うち法人モバイル (法人IoT等用途向け直接提供): 35.3億円・+12.3%YoY
  - ✓ デュアルキャリア・eSIM等でソリューション強化
- うちMVNE (他MVNOへのサービス販売): 27.7億円・+5.5%YoY

### ◆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「IJmioモバイルサービス」)

➢ 1Q24: 66.0億円・+10.1%YoY

- うち個人モバイルIJmio: 57.1億円・+10.3%YoY
  - ✓ 市場環境は安定推移、端末プラン・eSIM等で積極展開

### ◆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)

➢ 1Q24: 139.8億円・+11.5%YoY

- うちセキュリティ: 86.0億円・+19.4%YoY
  - ✓ NW更改案件等でSASE・SOC (セキュリティオペレーションセンター) 等の需要旺盛

### ◆WANサービス (閉域網ネットワークサービス)

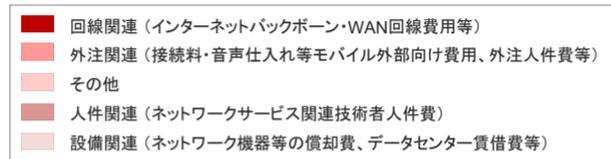
➢ 1Q24: 68.3億円・△3.1%YoY

- ✓ NW更改案件等で増加基調に転じると想定

・ 契約総帯域は、法人向けインターネット接続サービスのうち、IPサービス及びブロードバンド対応型サービス各々の契約数と契約帯域の乗算で算出  
 ・ IP (Internet Protocol) サービスは、法人向け帯域保証型インターネット専用線接続サービス。契約帯域に応じた単価設定で、企業は基幹インターネット回線として利用  
 ・ MVNEはIJモバイルMVNOプラットフォームサービスを指す

## II - 5. ネットワーク(NW)サービス ②原価の推移

単位: 百万円  
 [], YoY = 前年同期比, QoQ = 前年同四半期比



**FY23: 107,854 [+7.0%]**

**[+8.8%]**

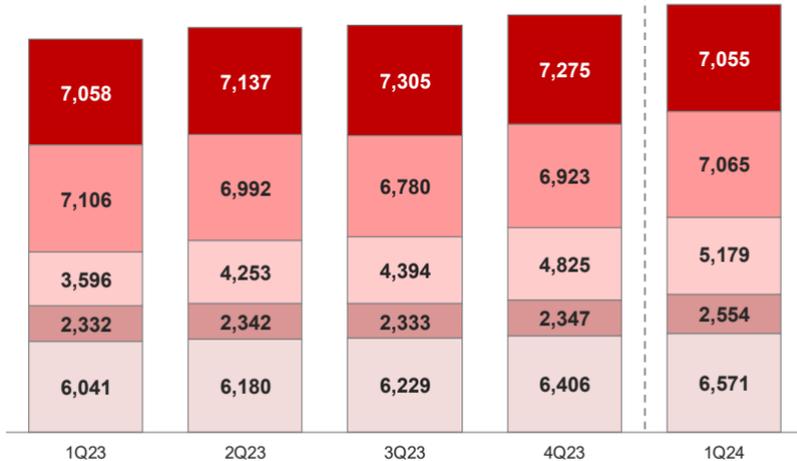
**26,133**

**26,904**

**27,041**

**27,776**

**28,424**



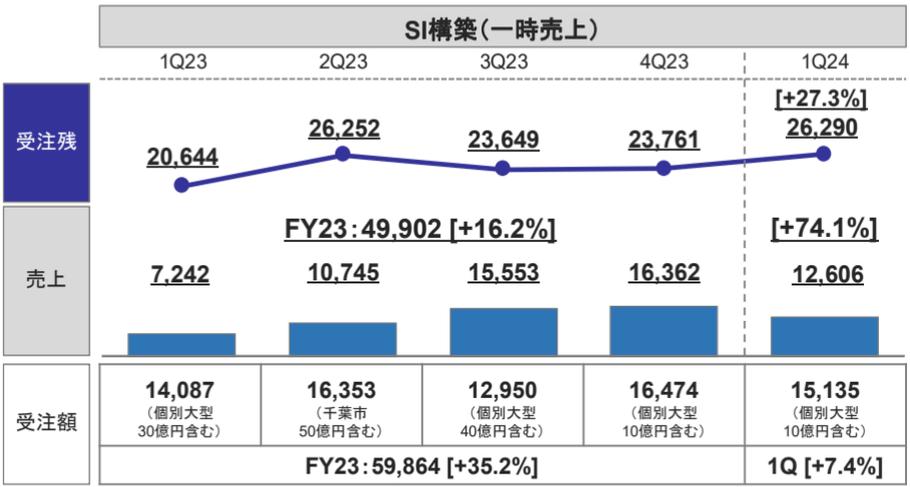
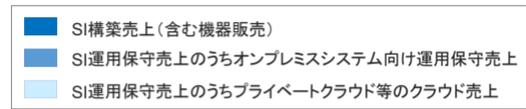
・ 3Q23外注関連費用は、FY22ドコモ モバイルデータ接続料(帯域単価)確定での一括費用戻り効果が1億円強内包

- 1Q24回線関連費用は安定推移
  - ・ インターネットバックボーン回線コストはスケールメリット享受で安定推移
  - ・ WAN売上に見合いQoQ若干低下
- 1Q24外注関連費用は安定推移
  - ・ モバイルデータ接続料単価は継続低下傾向(詳細P.24ご参照)
  - ・ 外注人件費は継続増加傾向
- 1Q24その他費用は継続増加傾向
  - ・ 売上増に応じたSASE等ライセンス費用
  - ・ VMwareライセンス関連の費用増影響 約+3億円YoY・QoQ
  - ・ 1Q24モバイル端末仕入れ 約+3億円YoY
- 1Q24人件関連費用は定期昇給等で増加
- 設備関連費用は設備拡張等に伴い継続増加

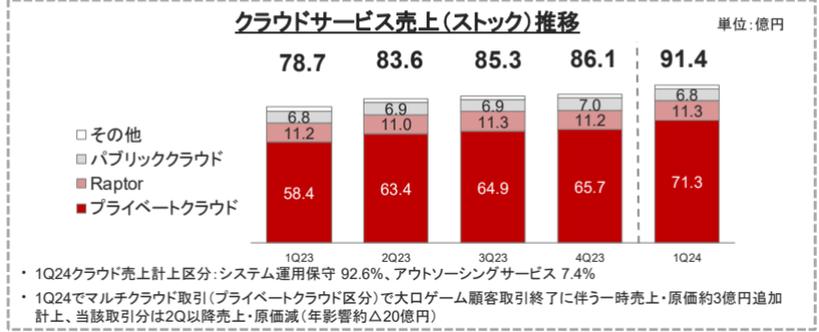
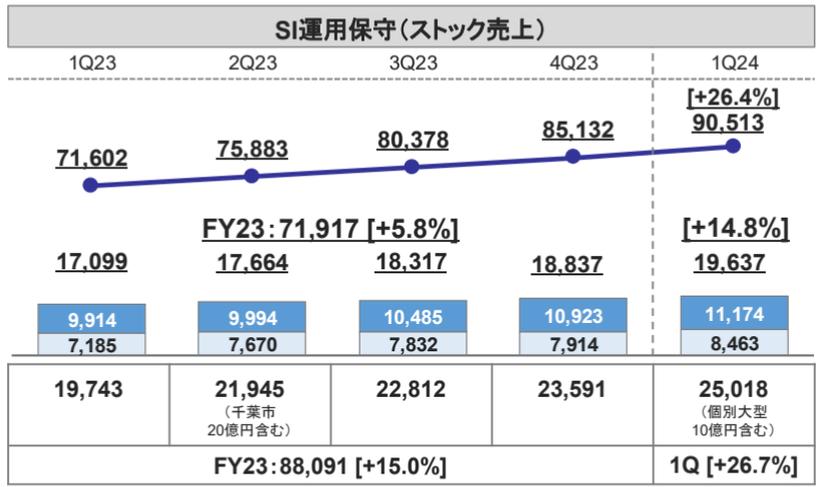
MVNOに係るNTTドコモ モバイルデータ接続料(帯域単価)の推移		
年度	将来原価方式提示単価	確定単価
FY24	12,862円・△17.8% YoY ・ 24年3月提示の最新単価 ・ 1Q24より本単価で費用処理 ・ 前回提示(23年3月)単価:13,084円より若干低下	・ 25年12月末頃確定予定
FY23	15,644円・△21.7% YoY ・ 23年3月提示の単価 ・ 1Q23より本単価で費用処理	・ 24年12月末頃確定予定
FY22	20,327円・△24.8% YoY ・ 22年3月提示の単価 ・ 1Q22より本単価で費用処理	19,979円・△26.1% YoY ・ 23年12月末確定 ・ 3Q23プラス効果1億円強

# 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  
 QoQ = 前四半期比

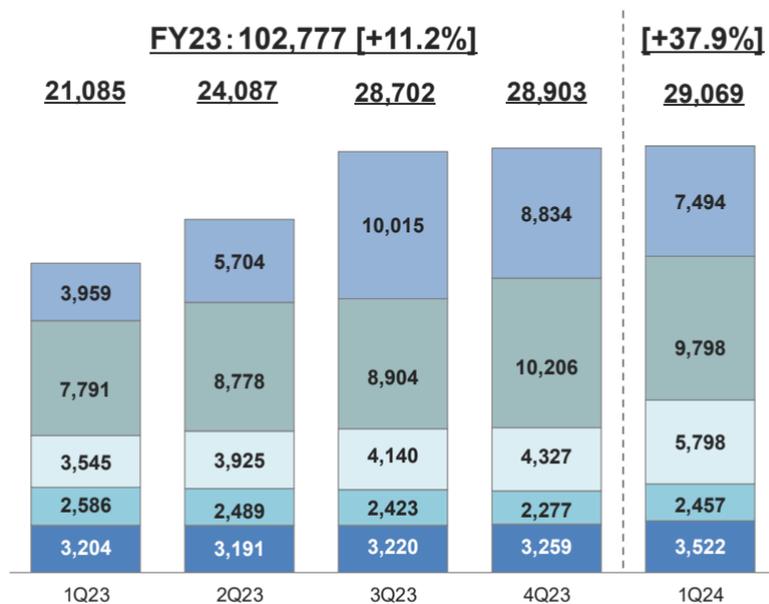
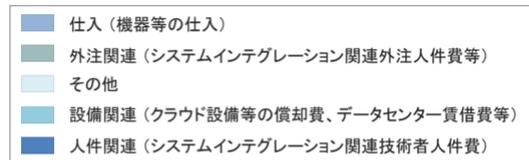


- > 需要動向は業界満遍なく引き続き良好
- > 1Q24獲得大型複数年複合案件
  - ・ 公共機関向け基盤システム・約30億円・4年間
  - ・ 私学向け教育・研究システム更改・約20億円・4年間
- > 大型案件の費用進行に伴い1Q24進行基準売上増加 約18億円(1Q23時: ほぼなし)



## 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  
 [1. YoY = 前年同期比  
 QoQ = 前四半期比



- 仕入・外注関連等は案件・売上規模に一定連動、季節性で4Q23よりはQoQ減少
  - ・ 1Q24仕入・構築売上比率は約59%と若干高め
- その他費用はライセンス費用他を内包
  - ・ 売上連動のマルチクラウドライセンス費用
  - ・ VMwareライセンス関連の費用増影響 約+12億円YoY・QoQ (うち約+7億円は1Q引当一時費用)
- 設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし

### SI関連外注人員数推移 (単位: 名)

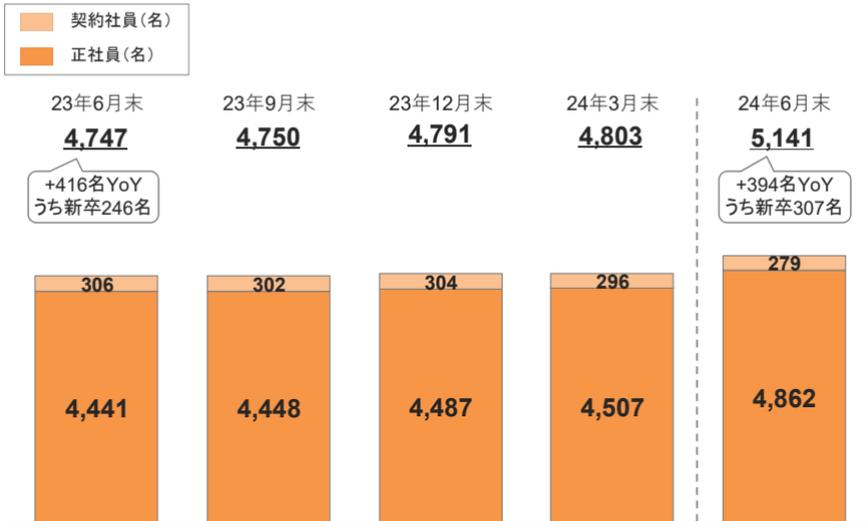
1Q23末	2Q23末	3Q23末	4Q23末	1Q24末
1,367	1,395	1,456	1,521	1,513

- プロパー人員規模比で外注人員規模拡大可能な水準
- 案件獲得前・進行中案件多く1Q24外注人員数は高水準推移

・ 3Q23仕入: 海外DC構築案件(売上28億円)に紐づく原価は主として仕入に計上

## II - 7. 人的資本関連

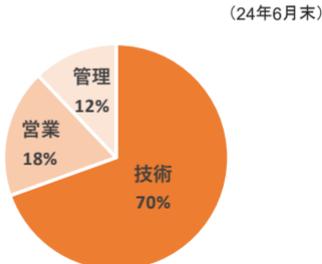
### 連結従業員数の推移



### 連結新卒入社社員数の推移



### 連結従業員数の分野別内訳



### 連結人件関連費の推移

単位:百万円

	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24
連結人件関連費 (前年同期比)	9,358 (+14.4%)	9,252 (+6.9%)	9,410 (+12.8%)	9,622 (+13.1%)	10,333 (+10.4%)
	FY23: 37,642(+11.8%)				-
売上高比率	15.2%	13.9%	12.9%	12.8%	14.3%

### ▶ FY24見通し

- ・ 連結従業員純増計画: 400名超 うち新卒307名
- ・ 24年4月時報酬改定 昇給率平均約3.6% (IJ単体)
  - ・ 23年4月時に初任給引き上げ(前回改定は19年4月) 学士卒 256,667円/月・+4.8%

### 女性管理職比率の推移

- ▶ 1年前倒してFY24目標設定6%以上を達成
- ▶ FY27目標を1年前倒し

(IJ単体)

22年4月	23年4月	24年4月	FY26 目標
5.7%	6.3%	7.5%	8%以上

### 離職率の推移

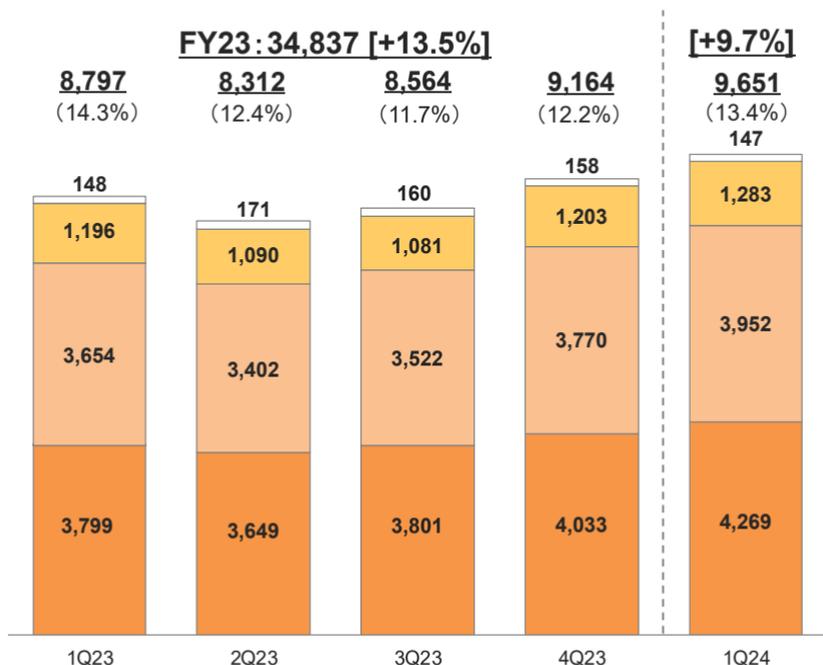
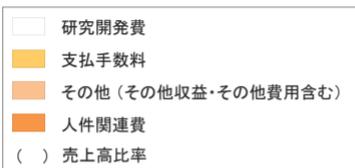
- ▶ 業界平均比低い離職率

FY19	FY20	FY21	FY22	FY23
4.6%	3.6%	4.2%	3.8%	4.6%

- ・ 離職率は、IJ単体正社員で、期初に在籍した正社員のうち当該年度に離職した割合。業界平均は、情報通信業雇用動向調査・厚生労働省調べに基づき10%前後

## II - 8. 販売管理費等の推移

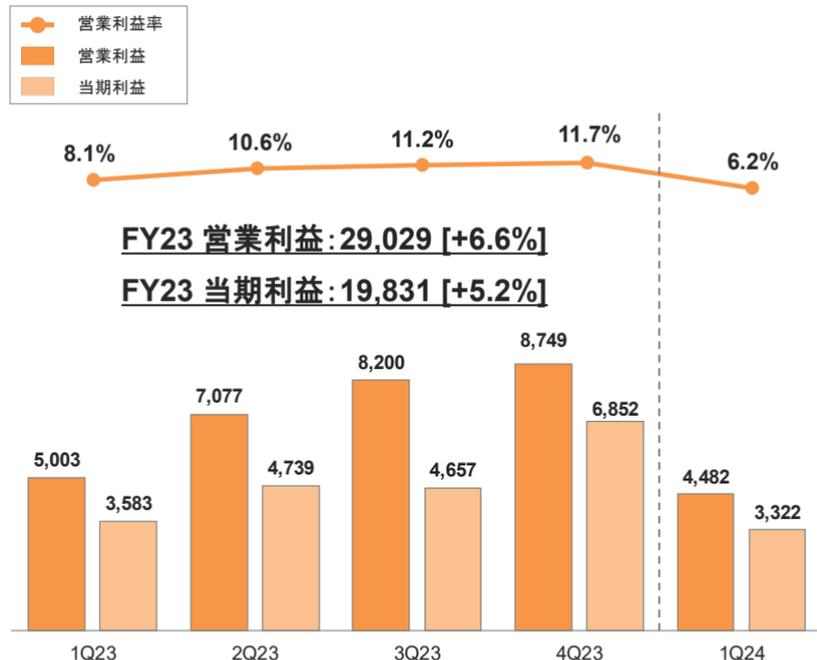
単位:百万円  
 [], YoY = 前年同期比  
 QoQ = 前四半期比



- 研究開発費は主に研究所部門の人件費で大きな変動なし
- 支払手数料は主に採用関連・個人向けクレジットカード手数料等
- その他費用は主に広告・販促費及び出張旅費等の行動関連費等で増加傾向、1Qは新卒入社に伴う研修費等も増加
- 人件関連費(報酬・福利厚生等)は定期昇給・新卒受入等で想定通り増加

・ 上記は、販売管理費にその他の収益・その他の費用を加算した数値  
 ・ 1Qは人件関連費・その他費用が新卒入社に伴う研修費増加等で増加傾向、2Qはエンジニア採用新卒社員の現場配属(売上原価に計上)に伴いQoQで減少傾向

## II - 9. 利益の推移



1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	
632	114	△957	581	719	金融損益(純額)
△154	△119	△150	△42	△162	持分法投資損益
△1,824	△2,320	△2,365	△2,449	△1,654	法人所得税費用
74	13	71	△13	63	非支配持分損益

- 当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示
- ファンド評価損益等についての補正:IFRSにて公正価値変動について上場株等はOCI(その他の包括損益)で認識、ファンドはPLで認識

### ◆ 営業利益

- 1Q24:44.8億円・△10.4%YoY
- VMwareライセンス関連の影響 約△12億円で減益、一方、利益水準は当初想定を若干上回り

### ◆ 税引前利益

- 1Q24:50.4億円・△8.1%YoY
- 為替差益:+196百万円(1Q23:+401百万円)
- ファンド評価損益等:+585百万円(1Q23:+310百万円)

1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	FY24想定
+310	+13	△535	+361	+585	±0

- ✓ ミドル建て多く評価額に為替影響も内包、FY23期末時為替レート:151.41円/米ドル
  - 持分法投資損益:△162百万円(1Q23:△154百万円)  
うちディーカレット関連(出資比率:38.2%)
- | 1Q23 | 2Q23 | 3Q23 | 4Q23 | 1Q24 | FY24想定 |
|------|------|------|------|------|--------|
| △125 | △124 | △143 | △143 | △182 | 約△800  |
- ✓ 国内初のデジタル通貨プラットフォームサービス「DCJPYネットワーク」をリリース(24年7月、P.23ご参照)
  - ✓ FY24はサービス開始に向け人員等費用増、その後売上増でFY26単月黒字化目標

### ◆ 当期利益

- 1Q24:33.2億円・△7.3%YoY

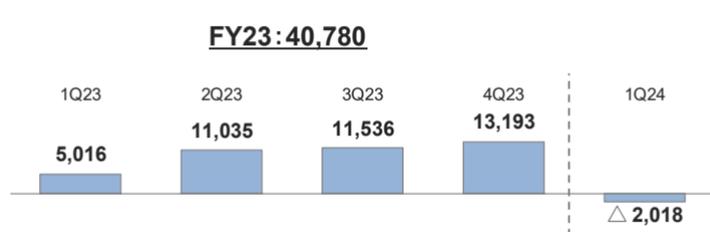
## II - 10. 連結バランスシートのサマリー

	24年3月末	24年6月末	増減		24年3月末	24年6月末	増減
現金及び現金同等物	45,474	29,784	△15,690	営業債務及びその他の債務	25,435	26,020	+585
営業債権	45,683	42,692	△2,991	借入金（流動・非流動）	30,180	28,419	△1,761
棚卸資産	3,227	5,031	+1,804	契約負債・繰延収益（流動・非流動）	21,530	24,146	+2,616
前払費用（流動・非流動）	39,496	55,007	+15,511	未払法人所得税	5,328	1,710	△3,618
有形固定資産	29,072	31,854	+2,782	退職給付に係る負債	4,991	5,127	+136
使用権資産	41,242	42,038	+796	その他の金融負債（流動・非流動）	49,138	53,578	+4,440
うち、オフィス・データセンター等オペリース	26,428	25,250	△1,178	うち、オフィス・データセンター等オペリース	26,982	25,817	△1,165
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	14,814	16,788	+1,974	うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	15,750	17,717	+1,967
のれん・無形資産	28,685	29,488	+803	その他	10,079	11,444	+1,365
持分法で会計処理されている投資	5,169	4,960	△209	<b>負債合計:</b>	<b>146,681</b>	<b>150,444</b>	<b>+3,763</b>
投資有価証券（株式）	14,563	15,261	+698	資本金	25,562	25,577	+15
その他の投資	9,805	10,838	+1,033	資本剰余金	35,737	35,708	△29
その他	11,297	11,988	+691	利益剰余金	65,616	65,900	+284
				その他の資本の構成要素	10,863	11,987	+1,124
				自己株式	△12,027	△11,970	+57
				<b>親会社所有者帰属持分合計:</b>	<b>125,751</b>	<b>127,202</b>	<b>+1,451</b>
				非支配持分	1,281	1,295	+14
<b>資産合計:</b>	<b>273,713</b>	<b>278,941</b>	<b>+5,228</b>	<b>負債及び資本合計:</b>	<b>273,713</b>	<b>278,941</b>	<b>+5,228</b>

- ・ 前払費用:顧客向け案件(恒常増加に加え大口2案件で約+20億円)、ライセンス(恒常増加に加えVMwareライセンスで約+42億円)・設備保守(恒常増加)・賞与前払い分(人員増)等で増加
- ・ 有形固定資産:主として松江DC設備で増加
- ・ 親会社所有者帰属持分比率:24年3月末 45.9%、24年6月末 45.6%

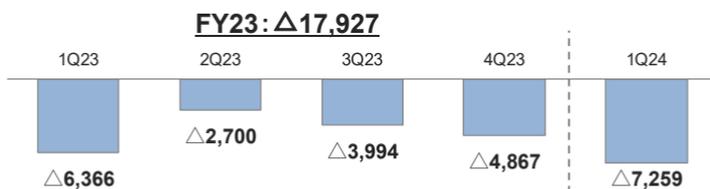
## II - 11. 連結キャッシュ・フロー

## 営業キャッシュ・フロー



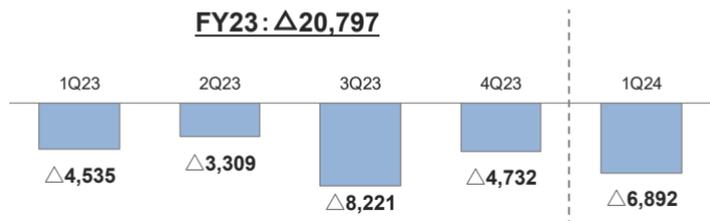
	1Q24 主内訳	前年同期比
税引前利益	5,039	△442
減価償却費及び償却費	7,599	+314
営業資産及び負債の増減	△9,052	△5,939
うち前払費用の増減額	△15,185	△6,697
法人所得税支払	△5,286	△987

## 投資キャッシュ・フロー



	1Q24 主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△4,220	△550
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△2,513	+176

## 財務キャッシュ・フロー

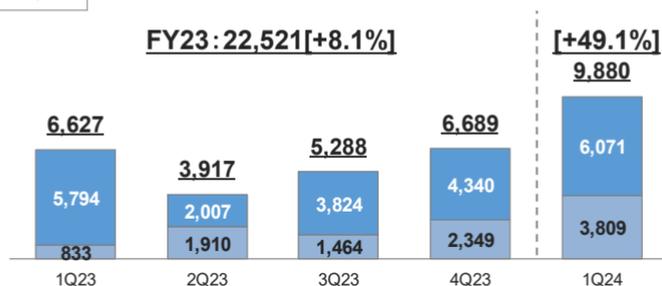
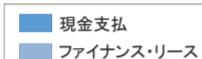


	1Q24 主内訳	前年同期比
オペ・ファイナンスリース等の支払	△5,281	△271
配当金の支払	△3,038	△394
長期借入金の返済	△1,766	△751
短期借入金の増減(自己株取得資金の借入等)	-	△12,000
自己株式取得の支払	-	△11,405

## II - 12. その他の財務データ

単位: 百万円  
[ ], YoY = 前年同期比

### 設備投資額 (CAPEX)



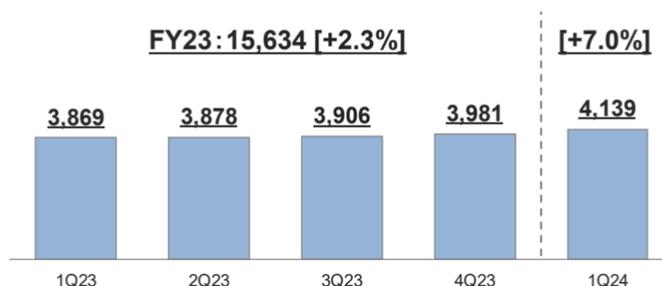
➢ CAPEXの主な内訳  
(単位: 億円)

	1Q23	1Q24
恒常投資関連 (NW機器・サーバ等)	27	33
白井DC	24	1
松江DC	0	19
顧客向け関連	11	34
フルMVNO 5G基盤更改	2	10
Raptor基盤更改	2	2

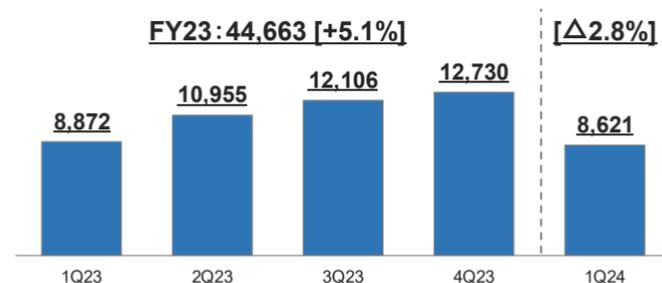
➢ FY24 CAPEX想定: 230億円規模

- ・ うち37億円程度は松江DC追加モジュール建設
- ・ うち20億円程度は白井DC第2期棟設備増強

### 設備投資償却額



### 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持たない資産 (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. FY24連結業績・配当見通しの修正

	FY24新見通し 24年8月修正				FY24旧見通し 24年5月発表			
	売上高比		売上高比		売上高比		売上高比	
	上期	YoY	通期	YoY	上期	通期	上期	通期
売上収益	1,470	+14.7%	3,120	+13.0%	1,420 ~ 1,430	3,120 ~ 3,150		
売上総利益	21.0%		22.6%		20.6%	21.1%	22.0%	22.7%
	308	+5.5%	705	+10.4%	292 ~ 302	685 ~ 715		
販売管理費等	13.1%		12.3%		13.5%	13.4%	12.3%	12.2%
	192	+12.2%	385	+10.5%	192	385		
営業利益	7.9%		10.3%		7.0%	7.7%	9.6%	10.5%
	116	△4.0%	320	+10.2%	100 ~ 110	300 ~ 330		
持分法損益	△4	-	△7	-	△3	△7		
税引前利益	7.5%		9.8%		6.7%	7.4%	9.3%	10.2%
	110	△12.4%	306	+5.8%	95 ~ 105	290 ~ 320		
当期利益 (親会社の所有者に 帰属する利益)	4.9%		6.6%		4.4%	4.9%	6.4%	7.0%
	73	△12.9%	206	+3.9%	63 ~ 70	199 ~ 219		
1株当たり 配当金	¥17.50	+¥0.32	¥35.00	+¥0.64	¥17.18 ~ ¥18.58	¥34.36 ~ ¥37.16		

配当性向  
30.1%

業績見直し変更の経緯				
旧見通し(24年5月発表)		新見通し(24年8月修正)		
◆ 米国VMwareライセンス価格体系改定で24年4月からライセンス費用が大幅増加	◆ クラウド(SI)は1Qより、NWサービス(一部)は3Q初より転嫁・改定順次開始、大きな滞りなく進行中	◆ 先方からの価格・適用条件等の提示が直前で、IJサービス価格改定等の対応を進めるが通期見直しは30億円の幅で設定	◆ 大口ゲーム顧客マルチクラウド取引1Q末終了を織り込み(売上年度影響:約△20億円・利益影響:軽微)	
業績見通しの前提・想定				
売上		粗利		粗利率イメージ
上期	通期	上期	通期	
■ SI	約1,420	■ NWサービス	約220	約15.5%
約660	約1,670	約80	約470	約28.1%
約795		約220		
◆ NWサービス:				
<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ ストック売上積み上げ継続・サービスインテグレーション分加算(特に下期)で増収伸長</li> <li>➢ モバイルは接続料戻り益なし(FY23時は約+1億円)の前提で増収増益の想定</li> <li>➢ 3Q初よりVMwareライセンス関連で価格改定分順次計上</li> </ul>				
◆ SI:				
<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ FY23末構築受注残(約+100億円YoY)実現・需要増勢で大幅増収、1Q24は進行基準売上も増加</li> <li>➢ 1-2QよりVMwareライセンス関連で価格転嫁分順次計上</li> </ul>				
◆ VMwareライセンス関連の利益マイナス影響:通期 約△11億円				
◆ 販管費:事業規模拡大・人員数増加に伴う増加				
◆ 持分法投資損益:ディーカレット分は約△8億円見込み				
◆ フアンド評価損益・為替損益:勘案せず				
◆ その他				
<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 連結従業員数純増:400名超・うち新卒307名</li> <li>➢ CAPEX:230億円規模・うち57億円既存DC増強投資</li> </ul>				

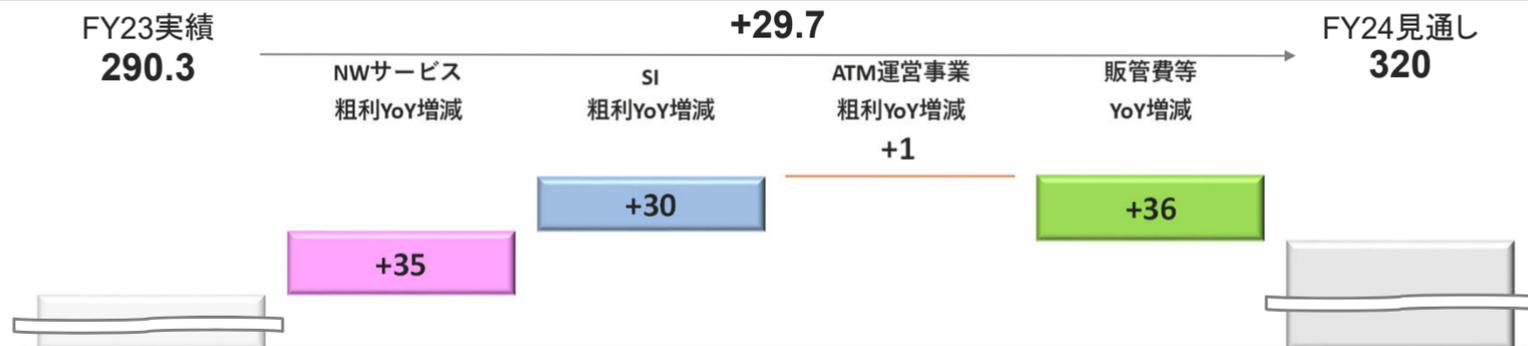
## Ⅲ-2. FY24連結業績 新見通し 増減見込み概算

### 売上



- NWサービス(除モバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- モバイル売上は、IJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IJmio)の合計額を記載

### 営業利益



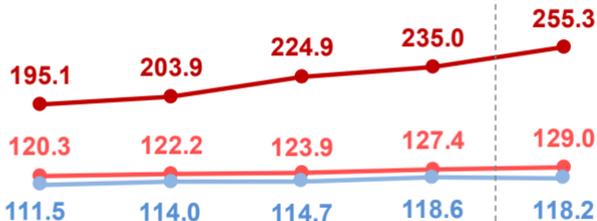
- NWサービス粗利は、NWサービス(除モバイル)売上とモバイル売上に係る粗利(共通原価があり分解不可)
- 販管費等は、販売費及び一般管理費(研究開発費を含む)、その他の収益、その他の費用の合計額を記載

# IV-1. モバイル・IoTの事業実績

## モバイル回線数の推移

回線数  
(単位: 万)

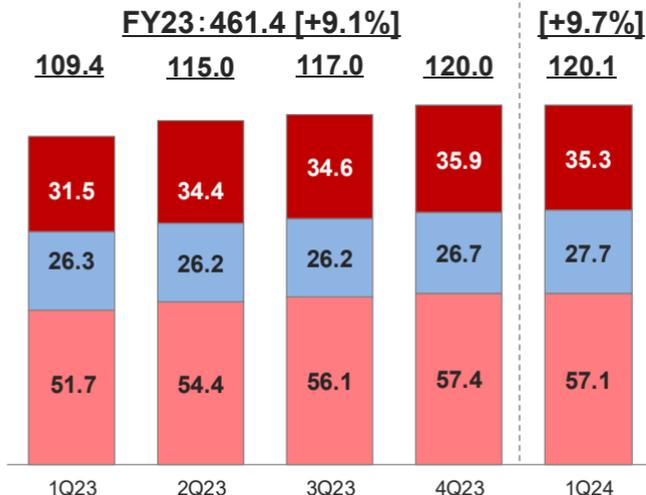
- 法人モバイル
- IJmio(個人)
- MVNE



## 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)



### ◆ 法人モバイル (法人IoT等用途向け直接提供、IJJモバイルからMVNE除外し算出)

- 1Q24売上: 35.3億円 (+3.9億円YoY)
- 1Q24末回線数: 255.3万 (+20.3万QoQ)
  - ・ NWカメラ・GPSデバイス・車載器接続等の既存取引拡張・新規獲得で大幅伸長

### ◆ MVNE (他MVNOへのサービス販売、IJJモバイル MVNOプラットフォームサービス)

- 1Q24売上: 27.7億円 (+1.4億円YoY)
- 1Q24末回線数: 118.2万 (△0.4万QoQ)
- 1Q24末MVNE顧客数: 195社 (+11社YoY)、うちケーブルテレビ事業者(95社)・大手小売り他

### ◆ IJmio (個人モバイル)

- 1Q24売上: 57.1億円 (+5.4億円YoY)
- 1Q24末回線数: 129.0万 (+1.6万QoQ)、うち旧プラン回線数: 20.5万

(単位: 万)	1Q23末	2Q23末	3Q23末	4Q23末	1Q24末
ギガプラン回線数	92.8	96.3	99.5	104.1	106.9

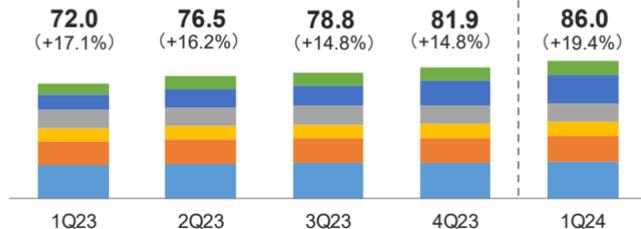
国内SIM型MVNOマーケットシェア推移				
	23年3月末		24年3月末	
1位	IJJ	19.8%	IJJ	21.6%
2位	NTTレゾナント	11.9%	NTTドコモ(※)	9.7%
3位	オプテージ	9.0%	オプテージ	8.7%
4位	富士通	5.6%	富士通	5.6%
5位	イオンリテール	4.8%	イオンリテール	4.7%

総務省出典、24年3月末NTTドコモは旧NTTレゾナントに係るもの

## IV-2. セキュリティの事業実績

### ◆ 旺盛な需要継続でセキュリティサービス(ストック)売上大幅伸長

FY23: 309.3 (+15.7%)



### ◆ 各サービス継続積み上げ

#### ◆ 「IIJ C-SOCサービス」への引き合い旺盛・大口NW更改に付帯しての提供機会増加

- IIJの強み: 豊富な自社開発マネージド型ゲートウェイ(GW)セキュリティサービスとの連動、SOC対象にEDRやSASEを含め広範囲に監視可能、膨大な通信ログを独自インテリジェンスの生成と脅威検知に活用

#### ◆ サービスラインアップ・機能の継続拡充

- IIJ Safousサービス、セキュリティ国際会議「RSA Conference 2024」にて「Global InfoSec Awards」、「Cybersecurity Excellence Awards」の計7部門の部門賞を受賞(24年5月)
- Palo Alto社Prisma Accessの「SP Interconnect」パートナーにアジア・太平洋地域で初認定、Prisma AccessとIIJバックボーン相互接続機能を提供開始(24年4月)
- 「IIJ漏えいアカウント検知ソリューション」提供開始(23年11月)
- 「IIJアタックサーフェスアセスメントソリューション」提供開始(23年11月)
- 「IIJマネージドWAFサービス」機能拡充: DDoS対策機能追加(23年10月)

・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

・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NW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

・SOC(Security Operation Center): NWやデバイスなどのログを常時監視し、サイバー攻撃の検知や分析、対応策や事後対応のアドバイスを行う組織

・EDR(Endpoint Detection and Response): PC等のユーザー端末(エンドポイント)で発生している挙動を自動的に収集したうえで、攻撃プロセスを関連付けて調査の迅速化等を実現する製品

#### メールセキュリティ

- メールシステムのフルアウトソース、脅威メール対策等
  - 法人向けメールサービスの利用アカウント数が1,000万を突破(24年7月)
- 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(06年9月提供開始)
  - 自社開発フィルタリングや日本語対応・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

#### ネットワークセキュリティ

- IIJ DDoS プロテクションサービス
  - サービス不能を狙ったDDoS攻撃から企業NWシステムを包括的に防御するサービス(05年10月提供開始)
  - NW網持つ事業者ならではのサービスモデル
  - トラフィック増大によるNW・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、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~)
- IPS/IDS、WAF等

#### ファイアウォール

- ファイアウォールの運用アウトソース、アノマリ検知システム等(06年10月提供開始)

#### Web 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
- IIJセキュアWeb GW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(09年3月提供開始)
  - 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

#### SASE

- Prisma Access・Zscaler運用等
  - 国内トップクラスのSASE導入・運用実績とノウハウで高い評価
  - ベンダーニュートラルな立場でソリューション選定・設計・構築・導入・運用まで一括対応
- IIJセキュアアクセスサービス(ISA)
  - 自社開発SASE(22年9月提供開始)
  - IIJセキュリティサービスとの高親和性、スモールスタート可能・低価格帯で差別化
  - サービス強化継続・立ち上げ途中

#### SOC他

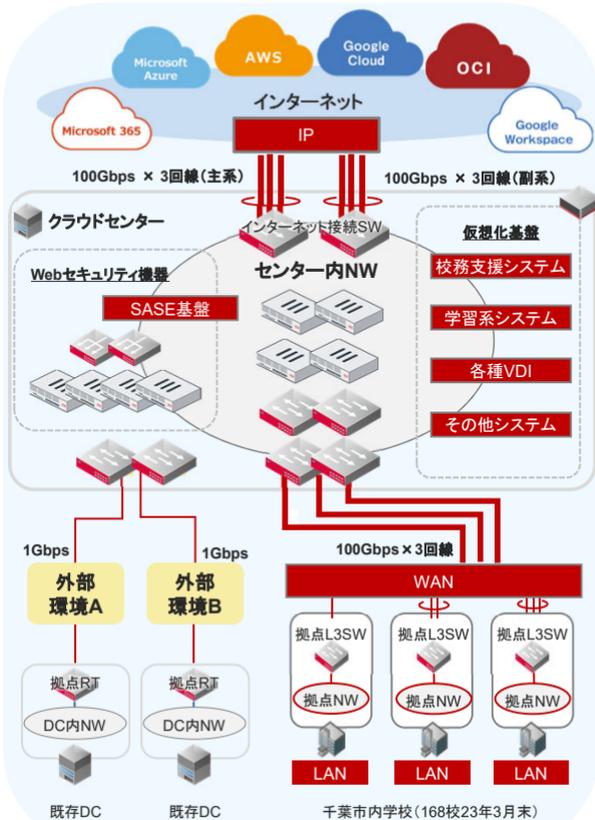
- IIJ C-SOCサービス
  - 18年10月提供開始
  - ISPならではの運用型SOCサービス
  - IIJ独自のインテリジェンスで見えない脅威を可視化、通知だけではなく初動対応も実施等
  - インシデント一次対応「プレミアム」提供開始(21年5月)等継続機能拡充
- エンドポイントセキュリティ等

## IV-3. 大型複合フラッグシップ案件売上計上イメージ

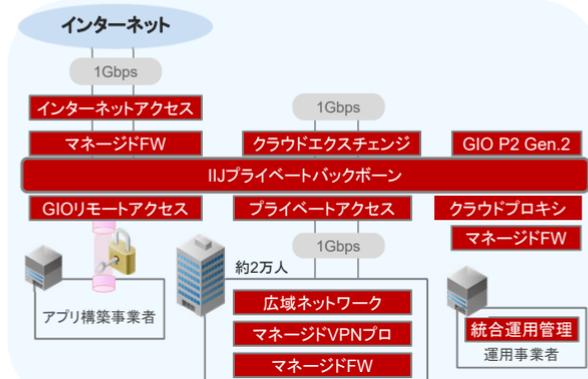
案件概要	期間総額案件規模(約)	主な売上区分	獲得時期	売上計上時期(予定)
大手金融グループ向け為替取引システム更改	30億円・5年間	SI運用保守	22年12月	3Q24より売上計上開始予定
放送局向け次期情報NW基盤構築	60億円・FY24より順次稼働	NWサービス・SI構築/運用保守	22年12月・23年1月	4Q24より売上計上開始予定
海外DC構築	28億円・3Q23	SI構築	22年11月	23年12月売上計上
海外DC後続案件	12億円・FY24 20億円・FY25以降	SI構築	FY22下期	1Q24売上計上 FY25以降に売上計上予定
大手SI事業者向け次期NW統合	10億円・5年間	NWサービス	23年4月	23年11月より
大手通信事業者向けセキュリティ強化案件	15億円・5年間	SI構築/運用保守	23年4月	23年8月より
公共機関向け業務システム統合基盤構築	30億円・5年間	NWサービス・SI構築/運用保守	23年4月	4Q23より
私学向け次期教育研究システム	10億円・5年間	SI構築/運用保守	23年5月	4Q23より
千葉市向け教育情報ネットワーク	123億円・5年間 (SI構築50億円、SI運用20億円、残りNWサービス)	NWサービス・SI構築/運用保守	23年9月	4Q24より売上計上予定(FY24に約50億円)
事業会社向けサービス基盤構築・運用	40億円・5年間	NWサービス・SI構築/運用保守	23年12月	2Q24より売上計上開始予定
AI基盤向け大口サーバ構築 (シンガポールSI子会社PTCにて獲得)	30億円・3年間	SI構築/運用保守	23年12月	4Q23より
大手金融機関向け大型NW更改	40億円・8年間	NWサービス・SI構築/運用保守	24年3月	1Q25より売上計上開始予定
大手製造業向けNW更改	30億円・5年間	SI構築	24年3月	1Q24より順次売上計上
大規模ITインフラ導入案件	10億円	SI構築	24年3月	主に1Q25に売上計上予定
公共機関向け情報基盤システム	30億円・4年間	NWサービス・SI構築/運用保守	24年4月	3Q24より売上計上開始予定
公共機関向けオフィスIT導入	10億円・3年間	NWサービス	24年5月	2Q24より売上計上開始予定
私学向け教育研究システム更改	20億円・4年間	NWサービス・SI構築/運用保守	24年6月	3Q24より売上計上開始予定

今回獲得

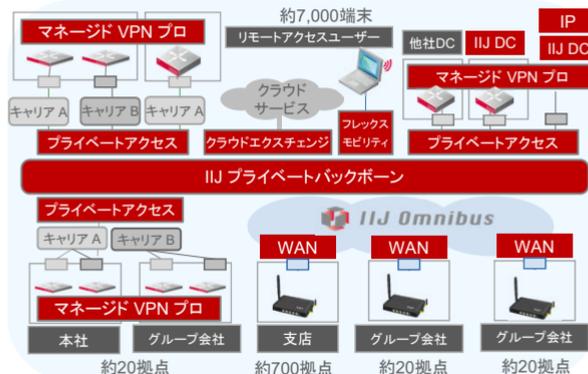
## 千葉市向け教育情報ネットワーク



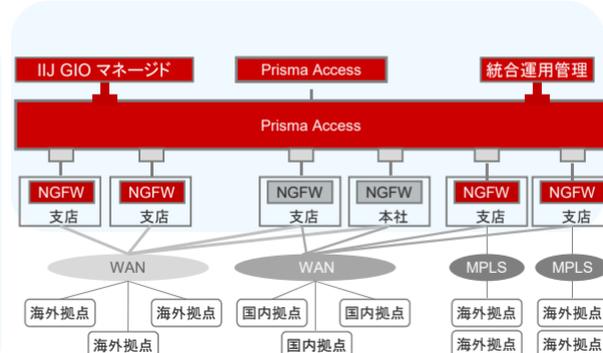
## 公共安全機関向け統合情報処理システム



## 大手企業グループ向け統合ネットワーク案件

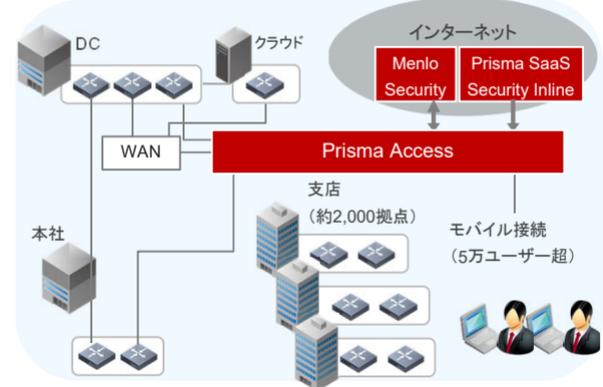


## グローバル企業向け大型SASE案件



\* NGFW: Next Generation Firewall, MPLS: MultiProtocol Label Switching

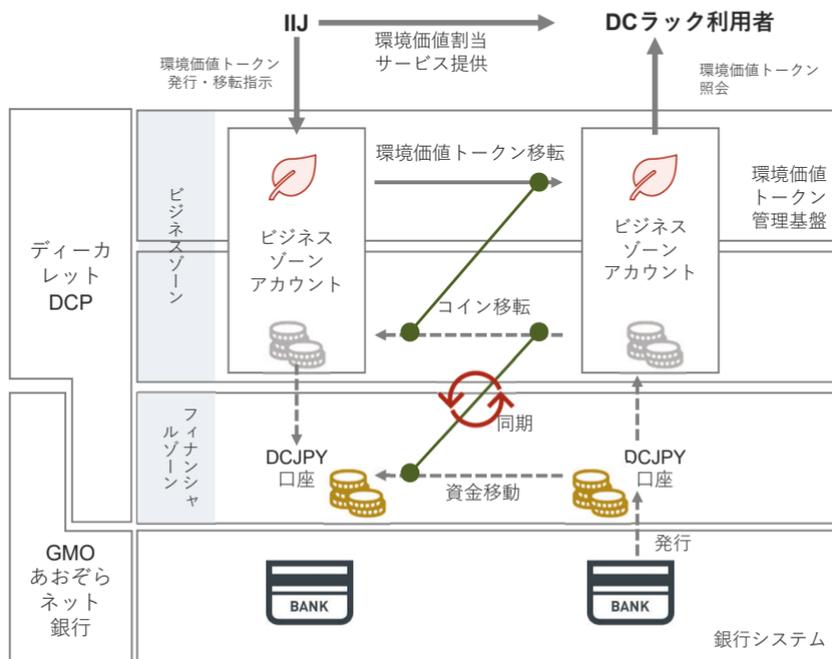
## 大手金融機関向け大型ネットワーク更改案件



## 国内初の商用デジタル通貨の発行第1号案件

デジタル通貨の発行者	GMOあおぞらネット銀行
デジタル通貨の利用用途	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境価値取引のデジタルアセット化(デジタルトークン化)</li> <li>デジタル通貨DCJPYによる取引・決済</li> </ul>

## 二層構造デジタル通貨プラットフォーム上でのDCJPY流れ



## ディーカレットについて

ディーカレットHLD	株主 IIJ含む35社
ディーカレットDCP	<p>株主:ディーカレットHLD100%</p> <p>事業内容:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ デジタル通貨事業</li> <li>➢ 「デジタル通貨フォーラム」事務局</li> </ul> <p>・ 構成メンバー: 104社(24年3月末時点)の企業・団体と有識者・関連省庁(金融庁、総務省、財務省、経済産業省、日本銀行)</p>

## 「DCJPY」と信託方式ステーブルコインの違い

	ディーカレットのデジタル通貨「DCJPY」	信託方式ステーブルコイン
対応業法	銀行法	改正資金決済法(23年6月)
形態	銀行預金	ステーブルコイン
コイン発行スキーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>利用者の銀行保有預金口座から振替</li> <li>デジタル通貨プラットフォーム上に開設したデジタル通貨口座に同額のDCJPYを記帳することで発行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>発行に対応した信託口座に都度入金・信託財産を設定</li> <li>信託銀行にてステーブルコインを発行</li> </ul>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>現状決済スキームとの親和性</li> <li>発行者が信頼性の高い銀行</li> <li>DCJPYをサポートしている銀行であればどこでもデジタル通貨サービスを受けることができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>信託銀行に口座がない場合は信託口座の開設・都度入金が必要</li> <li>2社(信託銀行と送金先法人)以外へ送金する場合は、都度信託財産の追加設定が必要</li> </ul>

# Appendix NTTドコモ社 モバイル データ接続料の推移 (Mbps帯域単価・月額)

年度	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26
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							<b>24年3月提示</b> 25年12月末頃確定(予定) 12,862円 17.8%減YoY	10,874円 15.5%減YoY	10,708円 1.5%減YoY(※)
確定単価	<u>49,311円</u> 6.0%減YoY	<u>42,702円</u> 13.4%減YoY	<u>37,280円</u> 12.7%減YoY	<u>27,024円</u> 27.5%減YoY	23年12月末確定 <u>19,979円</u> 26.1%減YoY		若干の単価低減 	(※) 音声・データ伝送役務の配賦基準の見直し影響	
旧単価						23年3月提示 <b>24年12月末頃確定(予定)</b> 15,644円 21.7%減YoY	13,084円 16.4%減YoY	11,255円 14.0%減YoY	
					22年3月提示 20,327円 24.8%減YoY	15,697円 22.8%減YoY	13,207円 15.9%減YoY		
				21年4月提示 28,385円 23.9%減YoY	22,190円 21.8%減YoY	18,014円 18.8%減YoY			
			20年3月提示 41,436円 3.0%減YoY	33,211円 19.8%減YoY	27,924円 15.9%減YoY				

- ・ 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
- ・ 将来原価方式で提示された単価は、MNOの原価等実績に基づき確定される
- ・ 上記接続料単価の減少%値は前年接続料単価比
- ・ 単価は、NTTドコモ社ホームページ掲載の「卸携帯電話サービス契約約款」にて閲覧可能 <https://www.docomo.ne.jp/binary/pdf/corporate/disclosure/mvno/business/oroshi.pdf>
- ・ 音声・データ伝送役務の配賦基準の見直し影響とは、23年より総務省算定式における分子のデータ通信原価の算定において、従前まで音声接続に計上されていた原価の一部が、データ接続料の原価に繰り入れられることを指す

## 個人向けモバイル月額基本料金 新旧比較 他

## 旧プラン

ミニマムスタートプラン (3GB)	音声付	1,760円
	データのみ	990円
ライトスタートプラン (6GB)	音声付	2,442円
	データのみ	1,672円
ファミリーシェアプラン (12GB)	音声付	3,586円
	データのみ	2,816円

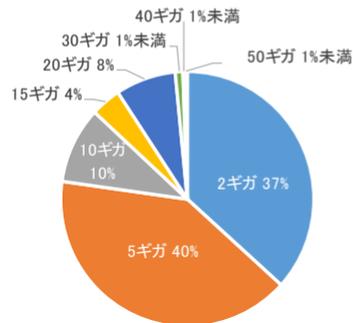
## 新:ギガプラン(21年4月~)

2ギガプラン (2GB)	音声付	850円
	データのみ	740円
5ギガプラン (5GB)	音声付	990円
	データのみ	900円
10ギガプラン (10GB)	音声付	1,500円
	データのみ	1,400円
15ギガプラン (15GB)	音声付	1,800円
	データのみ	1,730円
20ギガプラン (20GB)	音声付	2,000円
	データのみ	1,950円
30ギガプラン (30GB)	音声付	2,700円
	データのみ	2,640円
40ギガプラン (40GB)	音声付	3,300円
	データのみ	3,240円
50ギガプラン (50GB)	音声付	3,900円
	データのみ	3,840円

大容量プラン提供開始  
(24年3月1日~)

## ギガプラン:プラン別内訳

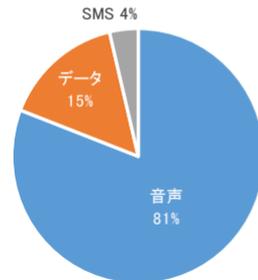
24年6月末



・ 既存ユーザーの大容量プラン移行・利用開始は24年4月1日より

## ギガプラン:音声付帯率

24年6月末



- ・ 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
- ・ ギガプラン月額料金表は24年3月時点のもの。音声機能付きeSIMも同料金
- ・ 音声通話従量は国内通話に限る。旧プラン:22円/30秒、ギガプラン:11円/30秒

# Appendix データセンター(DC)の状況

## ◆ 主として自社サービス設備用に全国16カ所のDCを運用 うち松江と白井は自社保有(24年6月時点)

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



松江DCP設置のコンテナDC



白井DCCサーバールーム



	松江DCP (11年4月～)	白井DCC (19年5月～)
主目的	自社サービス設備	
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内初の外気冷却コンテナユニット採用</li> <li>需要に応じたコンテナ単位での増設可能</li> <li>オンサイト太陽光発電運用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外気冷却空調方式含む最新の省エネ方式採用</li> <li>システムモジュール型工法で需要に応じた設備拡張が柔軟かつ安価に可能</li> <li>リチウムイオン蓄電池活用の空調電力のピークカット・シフト</li> <li>オンサイト太陽光発電運用</li> <li>環境価値付き電力供給に向けた非化石証書の直接調達</li> </ul>
土地	約1.6万㎡	約4万㎡
ラック数	約500ラック	約1,800ラック
予定	<ul style="list-style-type: none"> <li>システムモジュール棟新設                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 着工:24年6月</li> <li>稼働開始:25年5月(予定)</li> <li>✓ 建築面積 約2,000㎡</li> <li>✓ 300ラック規模</li> <li>✓ 投資50億円超(一部助成金活用)</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>第2期棟(23年7月稼働開始)は自社サービス設備・コロケーション用途でFY26頃満床の見込み</li> <li>第3期棟の建設検討中(FY25以降)</li> </ul>

## ◆ サステナビリティ目標

主な指標	目標	FY23実績
自社DCの再生可能エネルギー利用率	FY30:85%	50%(松江は100%達成)
自社DCのPUE	FY30まで:1.4以下継続	松江:1.33 白井:1.36

・ PUE (Power Usage Effectiveness): データセンターの電力使用効率を表す指標で、データセンター全体の消費電力をIT機器の消費電力で除算することで求められる。理論上、1.0が最も良い値とされている。業界最高水準1.4以下とされる。

**【ご参考】**  
**会社紹介資料**  
**P. 27 ~ 44**

# 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(国内初の本格的商用インターネット接続事業者(ISP))
連結従業員数	5,141名(約7割 技術者)
主要株主	NTTグループ、KDDI、伊藤忠テクノソリューションズ(CTC)、鈴木 幸一、Global Alpha Capital Management

### ◆ 国内初の本格的商用インターネット接続事業者(ISP)

- ✓ 数多くのプロトタイプインターネット関連サービスを自社開発・スタンダード確立
- ✓ 優秀なIP(Internet Protocol)技術者集団
- ✓ 国内最大級のインターネットバックボーンを運用

### ◆ 国内大企業IT部門における高い知名度

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

### ◆ 先進的なインターネット関連サービスの開発

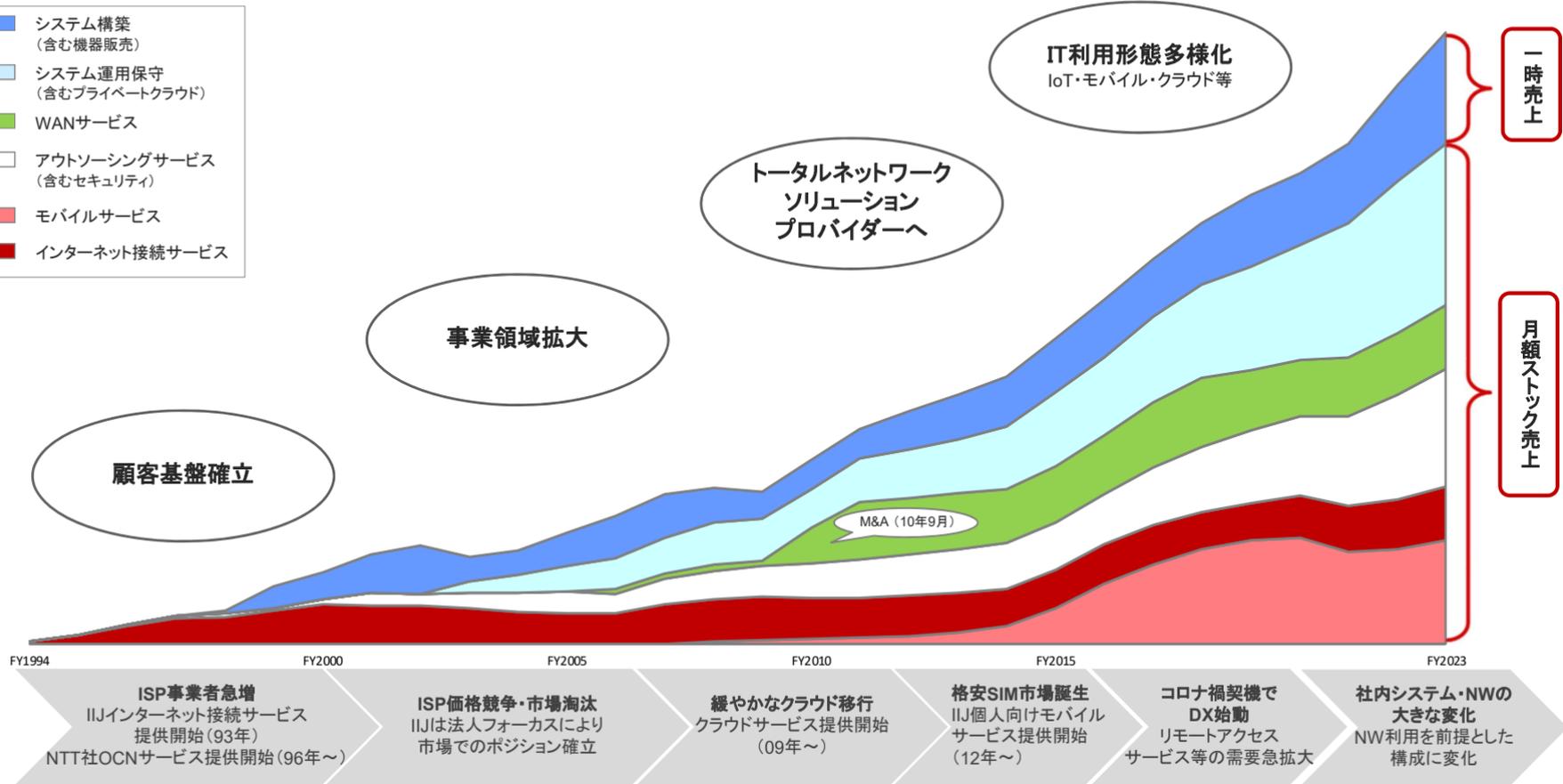
- ✓ 継続したネットワークサービス開発及び事業投資で差別化
- ✓ クラウド・モバイル・セキュリティやビッグデータ・IoT・データガバナンス関連ソリューションに注力
- ✓ 常に競合の通信キャリア・SI事業者に先駆けサービス開発・運用

・ 連結従業員数は24年6月30日時点

・ 主要株主は24年3月31日時点、Global Alpha Capital Managementは23年10月大量保有報告書ベースで記載

# 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)
- モバイルサービス
- インターネット接続サービス



# 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15,000社 (24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

### アウトソーシングサービス

セキュリティ

SASE

パブリッククラウド

VPN

メールゲートウェイ

etc.

### インターネット接続サービス

IP

モバイル

etc.

### WAN サービス

閉域網

グローバルWAN

etc.

## システム インテグレーション

プライベートクラウド

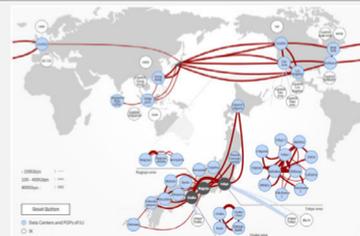
システム構築

システム運用保守

etc.

## ネットワークサービスの主要コスト(多くは売上増減に直接連動しない)

- ・ インターネットバックボーン等の回線リース料
- ・ ネットワーク機器等の減価償却費用・保守費用
- ・ エンジニア人件費(サービス開発・運用)・外注費
- ・ 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



IIJ バックボーンネットワーク

# 充実したサービスラインアップ

売上区分	FY23売上	主なサービス内容	事業状況・今後の展望										
NW サービス	法人向け インターネット接続 447.3	<table border="1"> <tr> <td>IP</td> <td>159.9</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 創業来のコアサービス</li> <li>◆ 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)</li> <li>◆ 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</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>モバイル</td> <td>241.8</td> <td> <table border="1"> <tr> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>136.3</td> </tr> <tr> <td>MVNE (他MVNO卸)</td> <td>105.5</td> </tr> </table> </td> </tr> </table> <p>(その他)ブロードバンド接続サービス等</p>	IP	159.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 創業来のコアサービス</li> <li>◆ 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)</li> <li>◆ 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</li> </ul>	モバイル	241.8	<table border="1"> <tr> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>136.3</td> </tr> <tr> <td>MVNE (他MVNO卸)</td> <td>105.5</td> </tr> </table>	IoT等法人モバイル	136.3	MVNE (他MVNO卸)	105.5	<p>IP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 新規参入困難な成熟市場</li> <li>➢ 優良顧客への独占的ポジション</li> <li>➢ 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</li> </ul>
		IP	159.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 創業来のコアサービス</li> <li>◆ 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)</li> <li>◆ 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</li> </ul>									
	モバイル	241.8	<table border="1"> <tr> <td>IoT等法人モバイル</td> <td>136.3</td> </tr> <tr> <td>MVNE (他MVNO卸)</td> <td>105.5</td> </tr> </table>	IoT等法人モバイル	136.3	MVNE (他MVNO卸)	105.5						
	IoT等法人モバイル	136.3											
MVNE (他MVNO卸)	105.5												
個人向け インターネット接続 252.9	<table border="1"> <tr> <td>モバイル</td> <td>219.6</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ データ通信中心の安価なSIMサービス</li> <li>◆ IIJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の 間接販売</li> </ul> </td> </tr> </table> <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>	モバイル	219.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ データ通信中心の安価なSIMサービス</li> <li>◆ IIJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の 間接販売</li> </ul>	<p>モバイル</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 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</li> <li>・ 法人: 中長期需要拡大展望</li> <li>・ 個人: 新プラン訴求等でマーケットシェア維持・拡大</li> </ul>								
モバイル	219.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ データ通信中心の安価なSIMサービス</li> <li>◆ IIJweb経由の直販・量販店等販売代理店経由の 間接販売</li> </ul>											
WAN (Wide Area Network) 283.7	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 529.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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</li> </ul> <table border="1"> <tr> <td>セキュリティ</td> <td>309.3</td> <td>◆ マネージドセキュリティサービス、SOC等多数</td> </tr> <tr> <td>パブリッククラウド</td> <td>27.6</td> <td>◆ クラウドサービスの一ラインアップ</td> </tr> </table>	セキュリティ	309.3	◆ マネージドセキュリティサービス、SOC等多数	パブリッククラウド	27.6	◆ クラウドサービスの一ラインアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 従前よりゼロトラストコンセプトで開発</li> <li>➢ サービス複合提供で法人顧客需要を獲得</li> <li>➢ サービス開発・機能拡張等の継続が重要</li> <li>➢ セキュリティ・リモートアクセス関連需要増加継続</li> </ul>					
セキュリティ	309.3	◆ マネージドセキュリティサービス、SOC等多数											
パブリッククラウド	27.6	◆ クラウドサービスの一ラインアップ											
SI	運用保守 719.2	<table border="1"> <tr> <td>オンプレミス</td> <td>413.2</td> <td>◆ 構築したシステムの運用保守</td> </tr> <tr> <td>プライベートクラウド等</td> <td>306.0</td> <td>◆ 豊富/高信頼/高付加価値なプライベートクラウドサービスラインアップで企業のクラウド移行・活用後押し</td> </tr> </table>	オンプレミス	413.2	◆ 構築したシステムの運用保守	プライベートクラウド等	306.0	◆ 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"> <li>➢ 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</li> <li>➢ 構築案件積み上げに伴い運用保守継続増収</li> </ul>				
	オンプレミス	413.2	◆ 構築したシステムの運用保守										
プライベートクラウド等	306.0	◆ 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) 499.0	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"> <li>➢ 企業NW・システムの進化・更改に伴う大型複合案件の増加</li> <li>➢ IoT・クラウド等の普及にSIで更なる付加価値を提供</li> </ul>											

月額ストック売上  
81%

一時売上

# 前中期計画(FY21~FY23)振り返り

コロナ禍を契機に日本企業のICT利活用進展がようやく始動  
 トラフィック・セキュリティ需要継続増加等でNWサービス提供モデルのスケールメリット実現  
 NWインフラ・サービスラインアップを継続拡張しつつ利益基盤を確立

売上	営業利益	人的資本	配当金 (1株当たり、年間)	時価総額
FY20 2,130億円 約1.3倍 FY23 2,761億円 法人月額ストック売上 <sup>(*)</sup> 約1.4倍 <sup>(*)</sup> SI運用保守及びNWサービス(除く個人モバイル・MVNE)	FY20 143億円 約2.0倍 FY23 290億円 営業利益率 FY20 6.7% FY23 10.5% ROE FY20 11.5% FY23 16.3%	FY20末 3,805名 約1.3倍 FY23末 4,803名 離職率(IJ単体)3~4%台で安定推移	FY20 14.875円 約2.3倍 FY23 34.36円	FY20末 2,400億円 約2.2倍 FY23末 5,200億円

<b>大型案件・サービスインテグレーション受注急増</b>	<b>サービス・ソリューション開発拡充</b>	<b>セキュリティサービス大幅伸長</b>	<b>フルMVNOの優位性発揮</b>
-------------------------------	-------------------------	-----------------------	---------------------

<b>SI売上 約1.5倍 NWサービス売上 約1.2倍</b> 期末SI構築受注残 約2.9倍(FY23末 238億円) サービスインテグレーションモデルで大型複合案件獲得が顕著に増加 公共・金融領域の取引・顧客基盤拡大 ・公共:ギガスクール・大型NWシステム基盤構築等 ・金融:大型NW更改・FX取引基盤構築等	フレックスモビリティ等の新たなDWP <sup>(*)</sup> 関連サービス群が企業のDX進展に合致しコロナ禍以降も伸長 クラウド移行を促進するサービスの継続開発 ・容易なクラウド移行実現の「GIO P2 Gen.2」 ・オンプレ・外部クラウド間の相互接続「Smart Hub」 ・データ連携サービス「CDP」等 <sup>(*)</sup> Digital Work Place: デジタルツール等を用いた、生産性を高めるデジタルな仕事空間のこと	<b>売上 約1.7倍 184億円 → 309億円</b> 法人月額ストック売上内数(除くセキュリティ系SI) 大型NW更改等増加でSOC <sup>(*)</sup> 等のクロスセル機会増加 長年運用のメール・Webセキュリティで圧倒的マーケットシェア向上 新サービス・機能の継続開発で付加機能拡充 <sup>(*)</sup> Security Operation Center NWやデバイスなどのログを常時監視し、サイバー攻撃の検知や分析、対応策や事後対応のアドバイスをを行う組織	<b>モバイル回線数 約1.5倍 324万 → 481万</b> 期末法人IoT回線数 約2.1倍(FY23末:235万) 災害発生時通信確保の公共機関向け「IJJ公共安全モバイルサービス」開発・提供開始 ギガプラン提供開始等で個人SIM(MVNO)市場シェア1位獲得・維持(MM総研)
--	---	---	--

<b>国際事業 アジア展開強化</b>	<b>NWサービス基盤継続拡張</b>	<b>ガバナンス・サステナビリティ継続充足</b>	<b>デジタル通貨事業立ち上げ</b> (特分法会社ディーカレット)
---------------------	---------------------	---------------------------	------------------------------------

<b>売上 約4.2倍 83億円 → 353億円</b> <b>事業利益 約7.2倍 4億円 → 27億円</b> (法人月額ストック・SIと重複) PTC(シンガポール・マレーシア)買収でASEAN現地ビジネス領域拡大 海外大型DC構築完遂・後続案件遂行中 グローバルSASE案件複数稼働(Palo Alto社・Zscaler社の国内トップパートナー)	期末契約総帯域 <sup>(*)</sup> 約1.6倍 モバイル総帯域 <sup>(*)</sup> 約2.0倍 白井DC稼働ラック数 約3.0倍 ・自社保有の白井・松江DCを継続拡張 ・オンサイト太陽光発電・非化石証書直接調達開始等でカーボンニュートラルへの取り組み推進 ・エッジコンピューティング基盤のマイクロDCソリューション開発・提供開始 <sup>(*)</sup> IP・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 <sup>(*)</sup> NTTドコモ・KDDIから調達するモバイルデータ通信帯域	副社長外部招聘等で事業規模拡大に応じマネジメント体制強化 積極コミュニケーションと開示コンテンツ拡充等でMSCI ESG格付A定着 ・統合報告ポータル開設 ・TCFD・人的資本情報開示 等 IJアカデミー開講でNWエンジニア育成・日本のNW社会発展に貢献	<b>デジタル通貨</b> <b>フォーラム参加企業数 約2.7倍 38社 → 104社</b> サービス第一弾として非化石証書取引でのDCJPY(デジタル通貨)の発行・決済(国内初、24年7月予定) 多様な分科会にて実証実験継続 ・インボイスチェン <sup>(*)</sup> 、電力取引、小売・流通、地域通貨、ウォレットセキュリティ、電子マネー、セキュリティトークン決済実務/制度検討、加盟店精算、NFT <sup>(*)</sup> 、行政事務 <sup>(*)</sup> 法人企業間清算における業界標準システムとの構想 <sup>(*)</sup> NFT(Non-Fungible Token/非代替性トークン):ブロックチェーン上で発行され、唯一無二性を証明することが代替が不可能なトークン
--	--	---	---

# 新中期計画(FY24~FY26)概要

**FY23事業構造転換を発展し中長期ビジョンに向け規模拡大を加速**  
**インテグレーションで売上牽引・NWサービス運営事業者として利益のスケールメリットを享受**

売上	営業利益	当期利益	ROE	人的資本
FY23 2,761億円 約1.4倍 FY26 3,800億円	FY23 290億円 約1.6倍 FY26 460億円	FY23 198億円 約1.5倍 FY26 300億円超	FY23 16.3% +2.7pt FY26 19%	FY23末 4,803名 約1.3倍 FY26末 6,100名 <sup>規模</sup>

## 既存コア領域の一層強化

### SIで増収ドライバー実現

- NW構築・更改 多業種・横展開 アカウント営業・PM強化・人材拡充で増収加速を実現
- SIプロジェクト管理の高度化

### NWサービスで増益ドライバー実現

- サービスインテグレーション派生でNWサービス積上げ加速
- DX時代のなかNW安定運用との強みをより発揮

### 大口取引・顧客 推進

- 顧客NW・オープンシステムを包括的にアウトソース
- 多業種ストック売上基盤に大口売上を上乗せ
- 将来の安定的な追加利益源へ

### サービス開発・運営の更なる強化

- サイバーセキュリティ分野のサービス強化注力
- DX進展をDWPラインナップでカバー
- AI・データレイク等のプラットフォームとなるサービス実現

### サービス統制の強化

- AI等新技術でサービス開発・運用を高度効率化
- インフレ・原価増に対応した的確な価格転嫁のインプリ

### NWインフラの継続拡張差別化追求

- 長期成長に向けた白井DC第3期棟建設
- フルMVNO 5G SAの展開

## 新たな成長領域の創出

### データ駆動社会への取り組み

- データ活用ビジネスの実践、有意義なデータの生成、データ流通の仕組みと運用等 → 既存インフラ・サービスと併せビジネスモデルの検討・創出



### デジタル通貨の国内普及実現

(持分法関連会社ディーカレント)

- 国内初の商用デジタル通貨の発行第1号案件・24年7月予定  
✓ 環境価値取引のデジタルトークン化
- FY26の赤字縮小・単月黒字化を期待
- デジタル通貨でのSTO<sup>(\*)</sup>・インボイスチェーン・Web3/NFT等の具体化プロジェクトも進行中

(\*) STO (Security Token Offering): 従来の株式や社債等の仕組みに代わり、ブロックチェーン等の電子的手段を用いて発行する有価証券

## 経営・事業基盤の強化

### 人的資本拡充を徹底

- 引き続きの人材拡充
- 長期成長を担う次世代人材育成
- トップクラス技術力の維持・向上、多階層への展開

### キャッシュコントロールの強化

- SI増加運転資金を適切にマネージ
- 白井DC・成長領域へ投資振り向け
- 中長期ビジョン実現時に配当性向水準向上へ

### サステナビリティ・ガバナンスの維持向上

- 成長に沿うガバナンス強化継続インプリ
- 安定NW運用継続で未来社会効率化に貢献
- 中期計画運動役員報酬導入

### M&Aによる成長補完

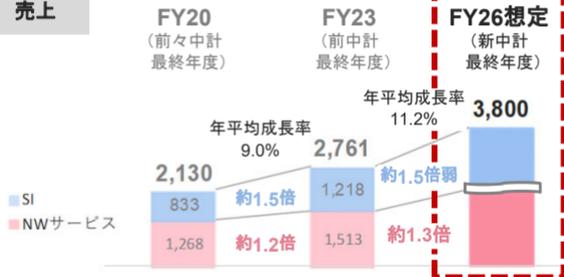
- 国内リソース・技術拡張の補完手段としてM&A機会追求
- 借入余力～約700億円活用とのイメージ

# 新中期業績計画(FY24~FY26)概要

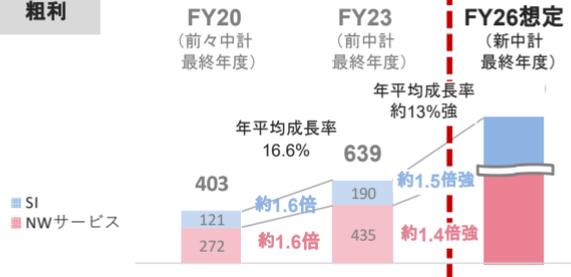
単位:億円

## 業績計画の内訳イメージ

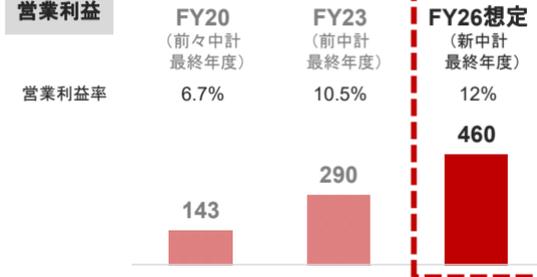
### 売上



### 粗利



### 営業利益



## キャピタルアロケーション(FY24~FY26、3年間累計)

### キャッシュイン

事業から創出されるキャッシュ  
約1,340億円(\*)

(\*) 税引後・償却前利益

借入調達  
~ 650億円程度

### キャッシュアウト

投資: 約900億円

恒常的NW等設備投資  
約510億円

スケールメリット享受しながら  
安定推移

白井3期棟建設  
約300億円

自社サービス設備中心に  
収容

戦略投資

大型複合案件増加に伴う  
運転資金・リース債務増加

約130億円

配当性向30%  
配当金

約240億円

長期借入の予定返済

約15億円

M&A

~ 700億円程度

### 概要

白井3期棟  
建設

- ◆ 新中期計画期間内に3期棟建設着工・遂行タイミングは未確定
  - ・ 1期棟: 投資額 約83億円、ラック数 約700、19年5月稼働開始
  - ・ 2期棟: 投資額 約128億円(予定)、ラック数 約1,100、23年7月稼働開始

戦略投資

- ◆ 具体的な投資内容は今後検討・一定投資枠での想定

運転資金・  
リース債務増加

- ◆ 複数年大型SI案件増加に伴う仕掛・前払等増加
  - ・ 大型案件の売上計上恒常化で運転資金影響は徐々に低減

M&A

- ◆ 借入余力でM&A順次実施と想定
  - ・ D/Eレシオ・財務規律維持、追加借入での上限700億円規模

# 中長期ビジョン

中長期で目指している想定の状態・イメージ

## 前中期計画 (FY21-23)

法人ストック売上伸長で  
利益ベース確立

- ・ NWインフラ・サービスラインアップの強化
- ・ ストック売上積上げによる利益スケールメリットの発揮
- ・ NW更改等で大型プロジェクト案件増加
- ・ セキュリティ・DWP関連サービス等大幅伸長
- ・ フルMVNO優位性発揮、IoT案件の開発・蓄積
- ・ M&A実行も含む国際事業拡大
- ・ 人材規模拡大
- ・ デジタル通貨等新規事業領域への取組み

売上高5,000億円規模実現への道筋を早期に実践

## 新中期計画 (FY24-26)

既存領域に特化しリソース集中で  
事業規模拡大を加速  
長期成長に向けスケール追求

- ・ 既存コア領域の一層強化
- ・ 新たな成長領域の創出
- ・ 経営・事業基盤の強化

## 中長期ビジョン

売上高 5,000億円規模  
営業利益率 12% ~ 15%

- ・ **NW運営事業者・IT事業者としてコア領域に最注力**  
国内有数とのリーディングポジション確立  
NW運営・サービス提供モデルで圧倒的差別化  
サービスインテグレーション牽引でSI事業拡大  
大口顧客層増加でビジネススケール発揮
- ・ **NW社会を支えるNWプラットフォームの提供・技術開発へ邁進**  
AI普及・データ駆動社会到来等に向けた最適NW・セキュリティ等のプラットフォームの創出
- ・ **チャレンジャーとしてのIJJ企業カルチャーの承継・発展**  
事業立ち上げ時から変わらず多様な構成員が自律的に新たな課題にチャレンジ

## Beyond 5,000

NW社会実現を支えるインフラ運用フルアウトソーサーとしての付加価値発揮

- ・ 有線無線網・エッジ含めたDC・クラウドリソース・フル運用で各種データをセキュリティ・性能含め統合的に処理するプラットフォーム
- ・ 大口顧客のNW・IT領域フルアウトソースで高利益率実現
- ・ 事業領域拡張・事業多角化
- ・ 業界構図変動のなかM&A含めリーダーシップ発揮
- ・ 国内知見・SWOTをASEAN展開でアジア有数ITサービス事業者へ

### 目標指標 (連結ベース)

FY23実績

FY26目標

売上高

2,761億円

3,800億円

5,000億円

営業利益率

10.5%

12%

12% ~ 15%

配当性向

30%

30% ~ 40%

時価総額

1兆円

事業規模拡大に伴い  
配当性向を順次向上

# 経営体制 (24年6月)

- ◆ 独立社外取締役 5名 構成比率 42%(取締役12名)
- ◆ 女性役員 3名 構成比率 19%(取締役12名・監査役4名)

## 鈴木 幸一

- 創業者
- 代表取締役 会長執行役員 Co-CEO
- 所有する当社株式数: 10,643,589株 (6.0%)\*  
\*同氏が間接的に100%出資する法人が所有する保有株式数を含む
- 生年月: 1946年9月

## 勝 栄二郎

- 代表取締役 社長執行役員 Co-CEO & COO
- 経歴: 財務省 財務事務次官
- 所有する当社株式数: 210,795株 (0.1%)
- 生年月: 1950年6月

## 村林 聡

- 取締役 副社長執行役員
- 経歴: ㈱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(持分法適用関連会社)
- 所有する当社株式数: 5,819株 (0.0%)
- 生年月: 1958年11月

## 谷脇 康彦

- 取締役 副社長執行役員
- 経歴: 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: 2,617株 (0.0%)
- 生年月: 1960年9月

※所有する当社株式数は24年3月末時点

## 取締役

- 北村 公一
- 渡井 昭久 (CFO)
- 島上 純一 (CTO)

## 独立社外取締役

- 塚本 隆史 元㈱みずほフィナンシャルグループ 取締役会長、元㈱みずほ銀行 取締役頭取
- 佃 和夫 元三菱重工㈱ 代表取締役会長
- 岩間 陽一郎 元東京海上アセットマネジメント投信㈱(現: 東京海上アセットマネジメント㈱) 代表取締役社長  
元㈱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  
日興アセットマネジメント㈱ 社外取締役兼取締役会議長(現任)
- 岡本 厚 元㈱岩波書店 代表取締役社長
- 鶴巢 香穂利 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2名・女性2名)

- 飛田 昌良
- 田中 正子
- 道下 崇 (社外、弁護士)
- 麻生 久美子 (社外、公認会計士)

## ◆ 役員報酬制度

- 2024年6月に旧制度を刷新し、3つの譲渡制限付株式報酬からなる新たな取締役報酬制度を導入(常勤取締役のみ)
  1. 在籍条件型: 業績に連動しない報酬、退職慰労金の代替
  2. 単年度業績連動型: 一定期間(原則1事業年度)の業績目標及び業績達成度に応じて支給
  3. 中長期業績連動型: 中期計画期間の各事業年度の業績目標及び業績達成度に応じて支給、達成状況に応じた無償取得(クローバック)及び追加付与あり

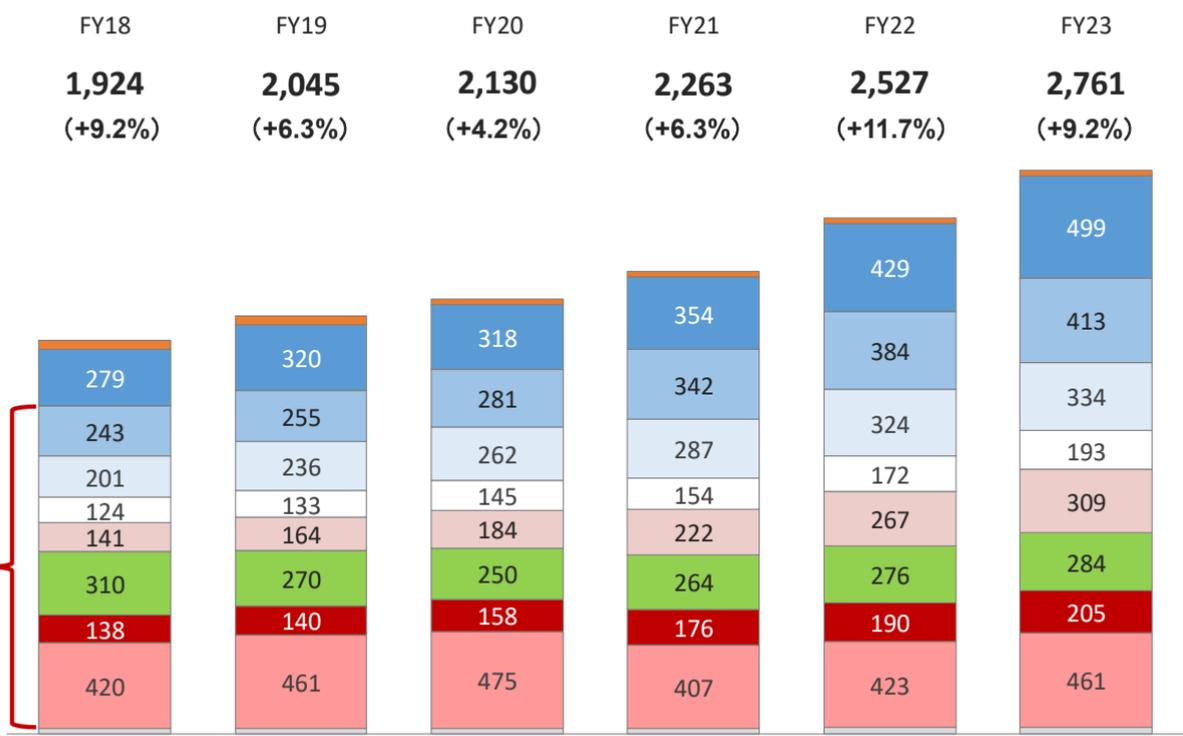
単位: 億円  
 % = 前年同期比

# 月額ストック売上の積み上げ

## 売上

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

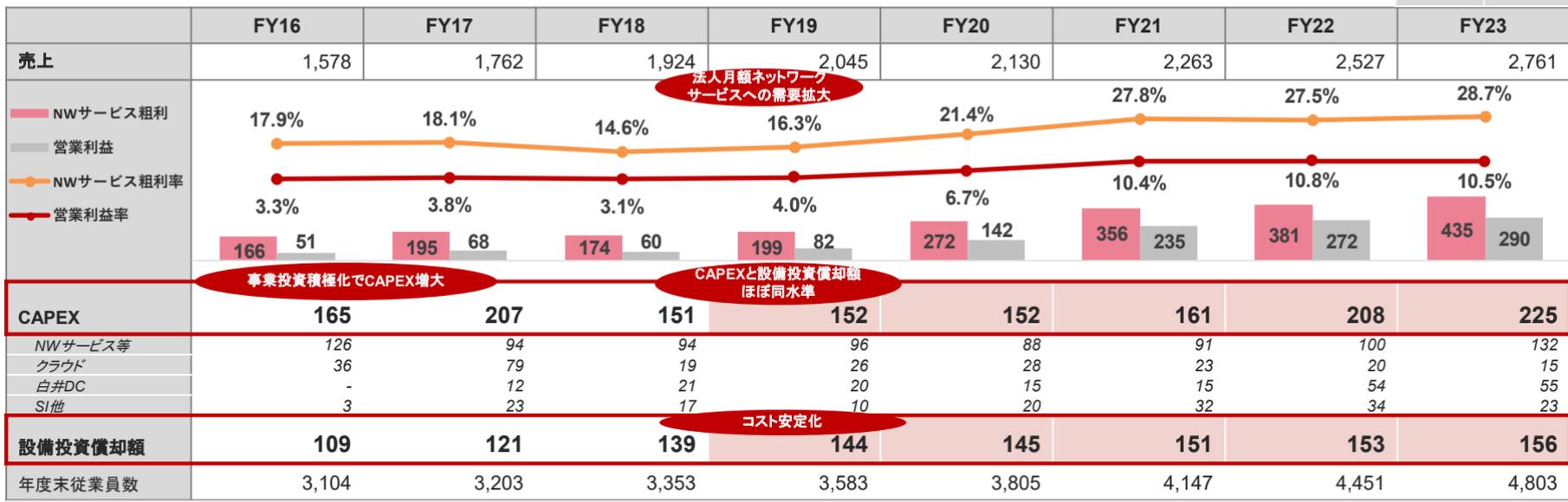
月額ストック売上



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

# 設備投資と事業展開の推移

単位: 億円



法人月額ネットワークサービスへの需要拡大

事業投資積極化でCAPEX増大

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  
 © Internet Initiative Japan Inc.



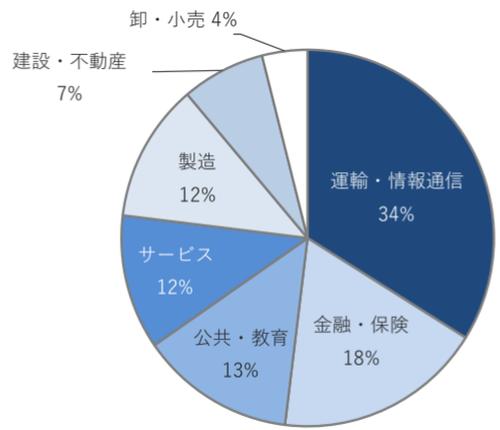
# 優良顧客基盤 (IIJグループ顧客数 約15,000社、24年3月末)

- ◆ 信頼性のある運用で1990年代からインターネット接続サービスを継続利用
- ◆ 創業来の安定インフラ運用、クロスセル戦略継続遂行等で低解約率

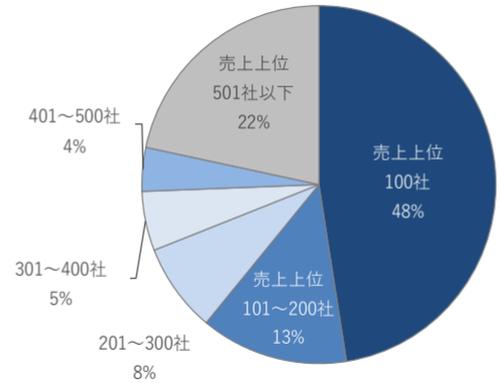
## 業界売上上位10社に占める高いシェア



## 顧客業種別売上分布



## 顧客取引高別売上分布



・ 業界売上上位10社への浸透率は、業界ごとの連結売上高上位10社(出典:Yahoo!ファイナンス・売上高・全市場・デイリーを基に当社作成)のうち、IIJがサービスを提供している比率であり、FY23 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FY23 IIJ単体実績を基に当社作成

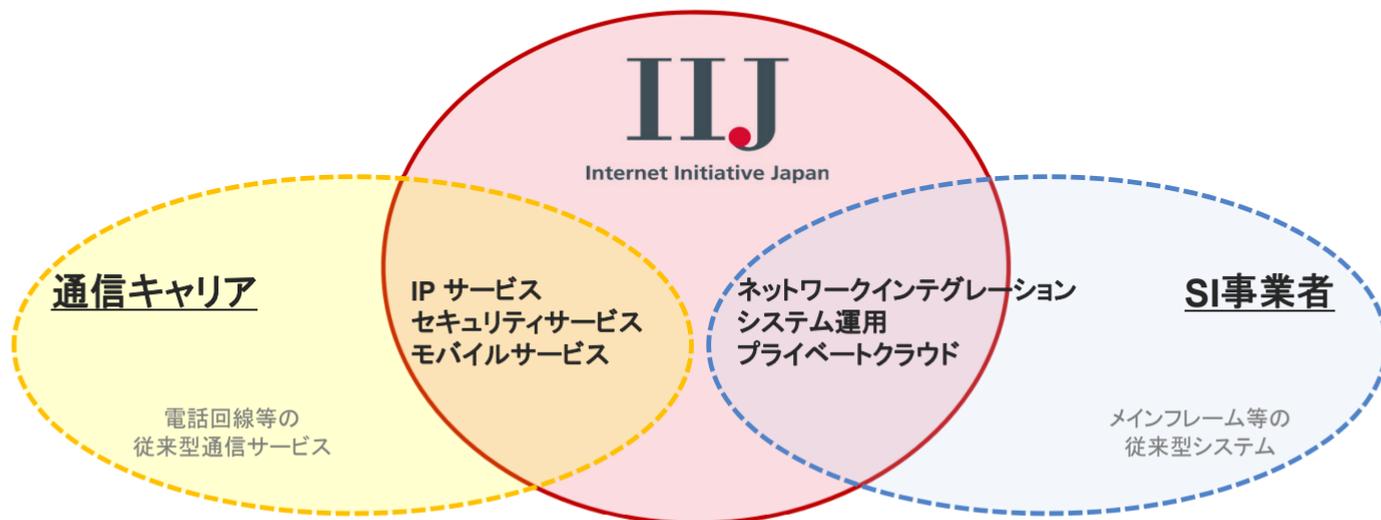
# 競争優位性

## 対通信キャリア:

- ・ 優秀なIP (Internet Protocol) エンジニア集団
- ・ 需要を先取りした革新的なサービスの開発・提供
- ・ ネットワークサービスとSIを複合提供

## 対SI事業者:

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



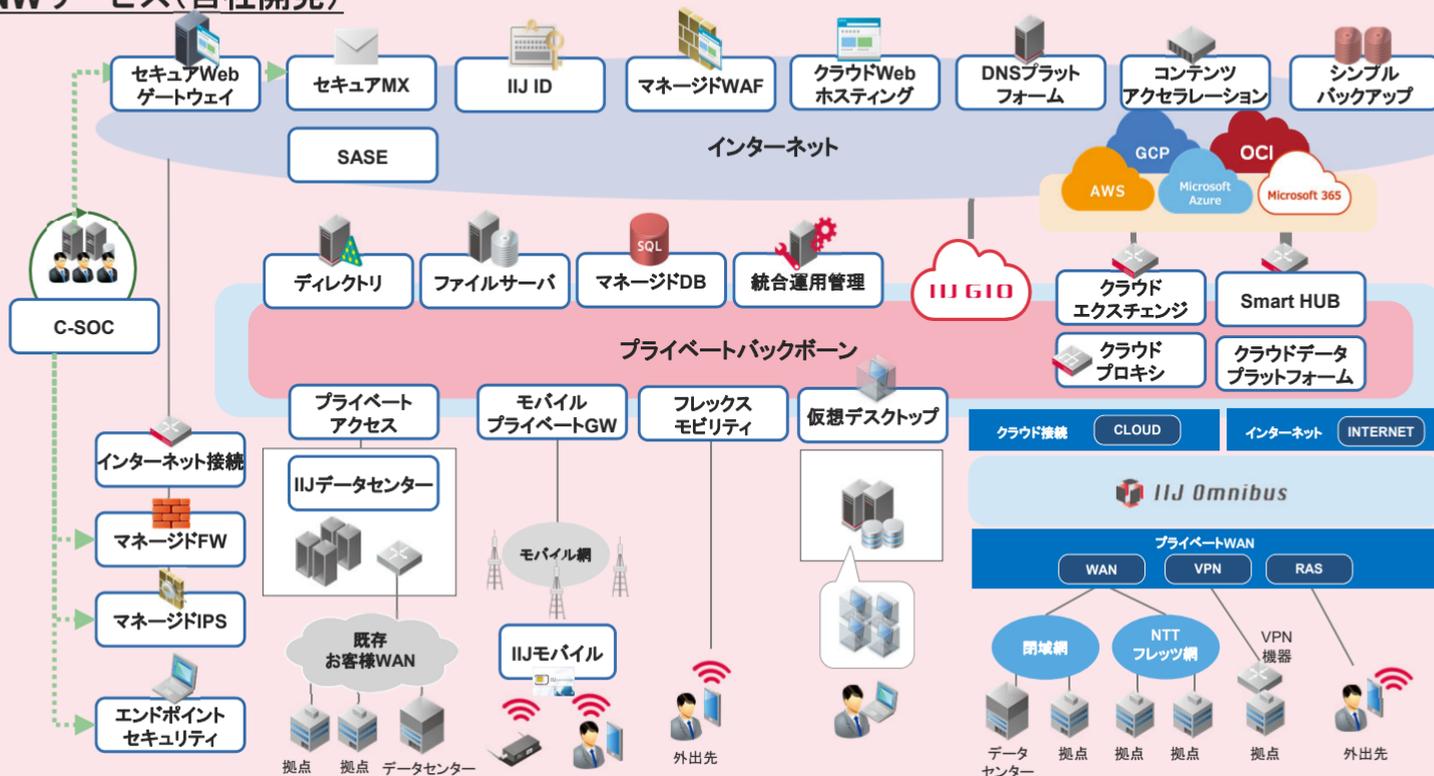
IIJは従来型のレガシーで重厚長大なシステムには関わらず  
成長市場のオープンタイプのITシステムに注力

# NWサービス群とSIの複合提供

## SI(ネットワークサービスで補えない部分を個別対応)

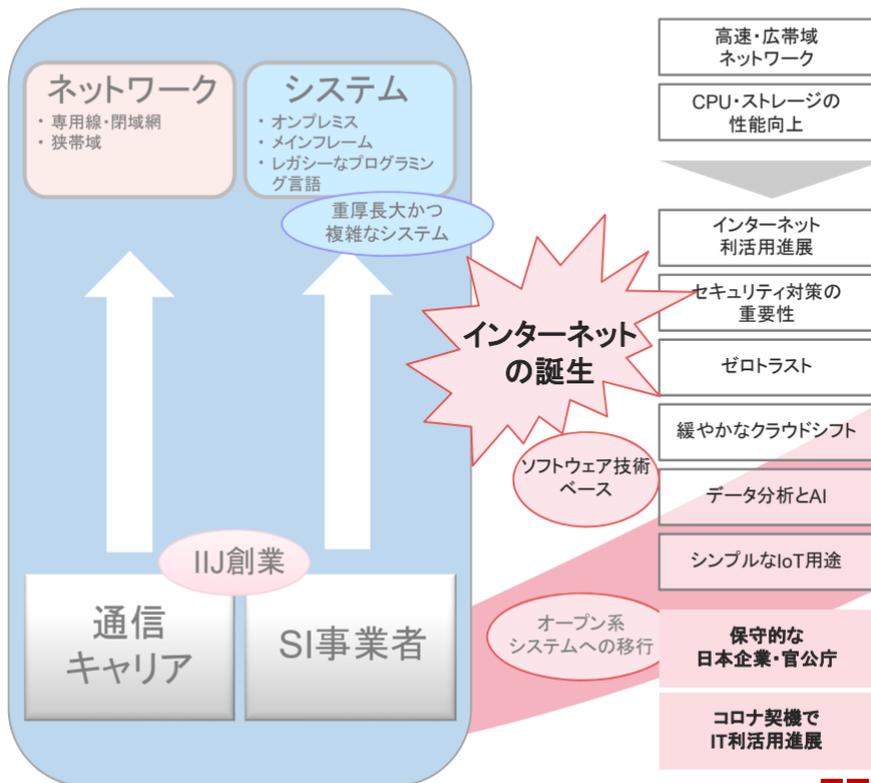


### NWサービス(自社開発)

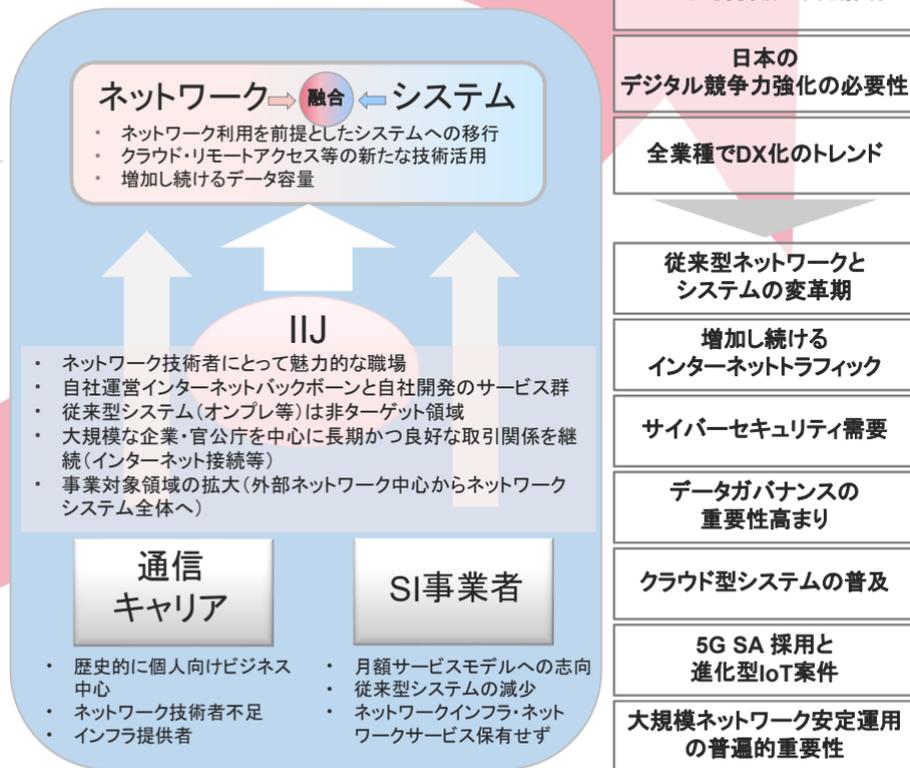


# 日本を取り巻くダイナミックな環境変化

30年前



最近の傾向

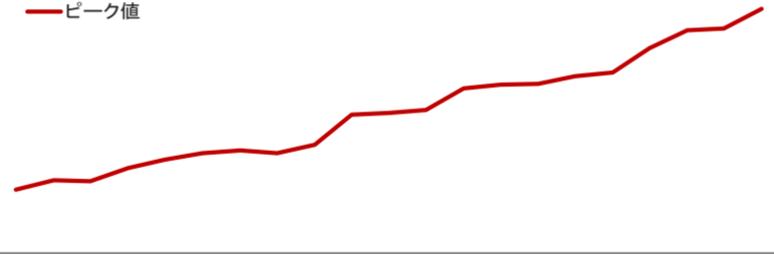


## 構造的変化

# 市場成長予測等

## 国内主要IXトラフィック推移

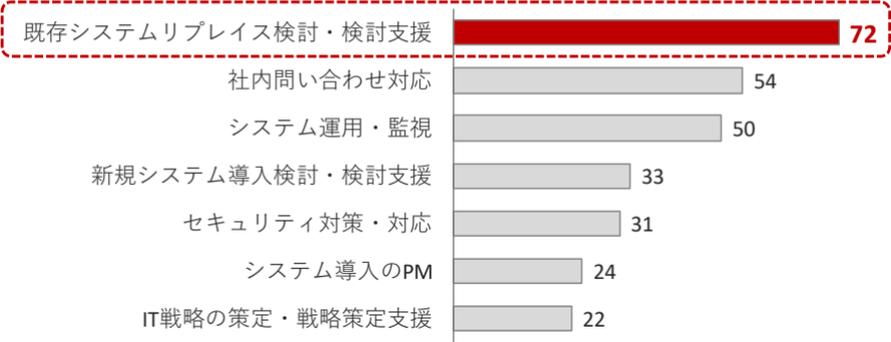
—ピーク値



19年6月 19年9月 19年12月 20年3月 20年6月 20年9月 20年12月 21年3月 21年6月 21年9月 21年12月 22年3月 22年6月 22年9月 22年12月 23年3月 23年6月 23年9月 23年12月 24年3月 24年6月

出典：インターネットマルチフィード、IX = インターネットエクステンジ

## 最も時間を費やしている業務 (上位7つを抜粋)

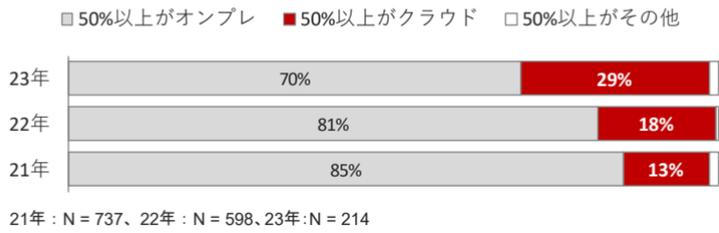


出典：当社「全国情シス実態調査 2023 集計レポート」 <https://www.ijj.ad.jp/svcsol/survey/all-it/2023/>

## 企業のクラウド移行状況

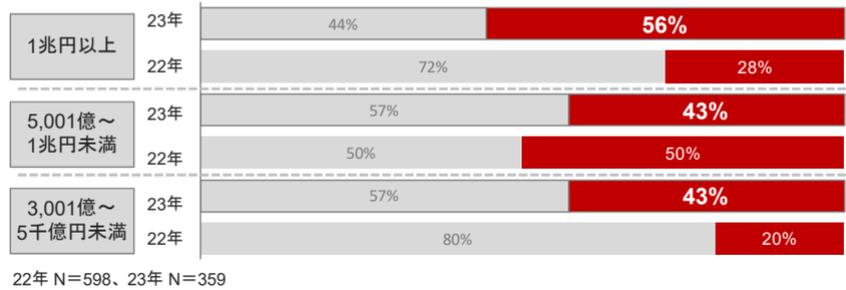
### ◆ 企業システムの大部分は依然としてオンプレで稼働中

#### サーバーが稼働・配備されている場所について



### 年商規模別

□ 50%以上がオンプレ ■ 50%以上がクラウド



出典：当社「全国情シス実態調査 2023 集計レポート」 <https://www.ijj.ad.jp/svcsol/survey/all-it/2023/>



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。