

# 2026年3月期 上半期(1H25) 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)  
2025年11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

<b>I . 1H25決算概要</b>	<b>P. 2</b>
<b>II . 1H25連結業績</b>	<b>P. 3 ~ P. 17</b>
<b>III . 大型案件リスト</b>	<b>P. 18</b>
<b>Appendix</b>	<b>P. 19 ~ P. 25</b>
<b>【ご参考】会社紹介資料</b>	<b>P. 26 ~ P. 42</b>

- ・ FY25(2025年度) : 2026年3月期(2025年4月1日~2026年3月31日)。1Q25: 2026年3月期 第1四半期(2025年4月1日~2025年6月30日)。
- ・ 1H25 : 2026年3月期 上半期(2025年4月1日~2025年9月30日)。他同様
- ・ 略語の説明: NW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. 1H25決算概要

+%, 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構造変化に伴い幅広い業種でNW・システム更改等の高需要継続 サービスインテグレーションモデル<sup>(\*)</sup>で総合的な差別化発揮 中長期的な事業一層拡大フェーズへ

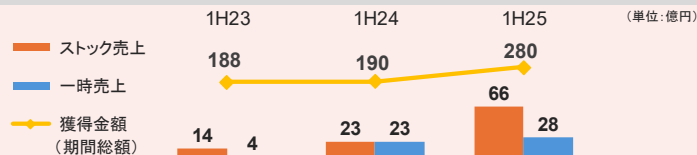
### 1H25業績

売上高	1,619.1億円	+10.1%YoY	NWサービス拡販強化注力で堅調に推移 SI需要旺盛で高受注水準継続
営業利益	153.9億円	+30.6%YoY	SI・NWサービス増収効果・退職給付引当金戻し 11.7億円・VMwareライセンス反動増等で大幅増益
当期利益	100.3億円	+34.2%YoY	為替水準による営業外損益影響はほぼなし(FY24末:149.52円/米ドル、1H25末:148.88円/米ドル)

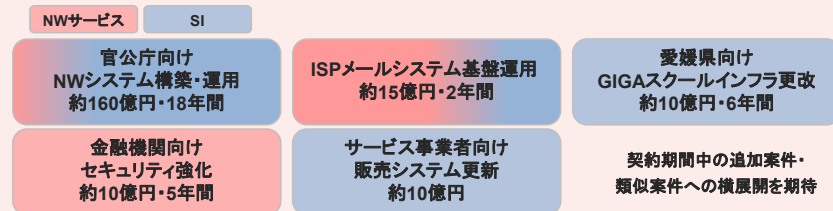
### 今期主要アクションプラン

#### 大型サービスインテグレーション案件注力

##### 大型案件の売上計上額<sup>(\*)</sup>・獲得金額推移

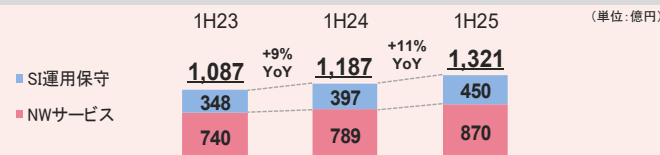


- ◆ 大型案件の進展に伴いストック売上が着実に増加
- ◆ 2Q25以降獲得大型案件 5件・約205億円

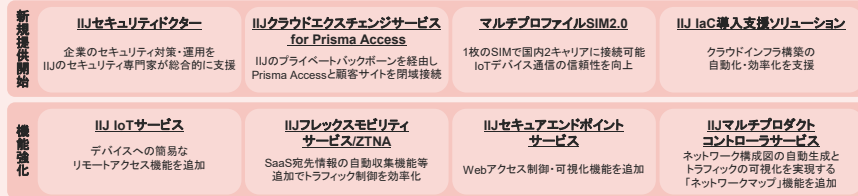


#### NWサービス積み上げ注力

##### ストック売上推移



- ◆ NWサービス拡販・SI運用保守好調でストック売上大幅増収 +11.3%YoY
- ◆ 今期ストック売上増加に向け既存サービス拡充・追加サービスを順次展開 (上期主要実績)



- ◆ ソニーセミコンダクタソリューションズ㈱と土壤水分センシング事業展開のIoT合弁子会社を設立合意 (IIJ最大85%出資、26年4月設立予定)
- ◆ ディーカレットDCP: ゆうちょ銀行がFY26中のトークン化預金取扱開始を検討(25年9月)、SBI新生銀行・Partiorと外貨取引に関する本格検討開始で合意(25年9月)

(\*) サービスインテグレーション: 自社開発のNWサービス群等を含んだ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  
(\*\*) 大型案件(期間総額10億円以上の売上計上額はFY22以降獲得の大型案件を記載)

Ⅱ-1. 連結業績サマリー

単位: 億円  
+%, YoY = 前年同期比

	売上高比 1H25実績 2025年4月～2025年9月	売上高比 1H24実績 2024年4月～2024年9月	YoY		売上高比 FY25上期 見通し (25年5月発表) 2025年4月～2025年9月	YoY	売上高比 FY25見通し (25年5月発表) 2025年4月～2026年3月	YoY
売上収益	1,619.1 78.3%	1,470.2 79.1%	+10.1%	+148.9	1,580 77.9%	+7.5%	3,400 77.4%	+7.3%
売上原価	1,267.8	1,163.5	+9.0%	+104.3	1,231	+5.8%	2,630	+5.9%
売上総利益	351.3 21.7%	306.7 20.9%	+14.5%	+44.6	349 22.1%	+13.8%	770 22.6%	+12.6%
販売管理費等	197.4 12.2%	188.9 12.8%	+4.5%	+8.5	194 12.3%	+2.7%	405 11.9%	+5.7%
営業利益	153.9 9.5%	117.8 8.0%	+30.6%	+36.1	155 9.8%	+31.6%	365 10.7%	+21.2%
税引前利益	151.5 9.4%	111.2 7.6%	+36.3%	+40.3	139 8.8%	+25.0%	337 9.9%	+15.5%
当期利益 (親会社の所有者に帰属する利益)	100.3 6.2%	74.7 5.1%	+34.2%	+25.6	94 5.9%	+25.8%	230 6.8%	+15.4%

・ 販売管理費等は、販売費及び一般管理費（研究開発費を含む）、その他の収益、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  
YoY = 前年同期比

### 売上

1H24 **1,470.2** **+148.9** 1H25 **1,619.1**

NWサービス(除モバイル)  
売上のYoY増減額

IP・アウトソーシングサービス  
堅調伸長

**+54.5**

(1H24: +31.5)

モバイル  
売上のYoY増減額

個人・法人IoT伸長

**+26.5**

(1H24: +18.2)

SI  
売上のYoY増減額

**+67.5**

(1H24: +138.5)

運用保守(ストック)継続積み上がり、  
構築も高増収の前期比増収

ATM運営事業  
売上のYoY増減額

**+0.4**

(1H24: +0.1)

### 営業利益

1H24 **117.8** **+36.1** 1H25 **153.9**

NWサービス  
粗利YoY増減

増収に伴いQ毎に順次増益

**+19.4**

(1H24: +7.3)

SI  
粗利YoY増減

**+24.7**

(1H24: +7.4)

運用案件継続増加・売上規模拡大、  
VMwareライセンス影響反動増で増益

ATM運営事業  
粗利YoY増減

**+0.4**

(1H24: +0.2)

販管費等  
YoY増減

**+8.5**

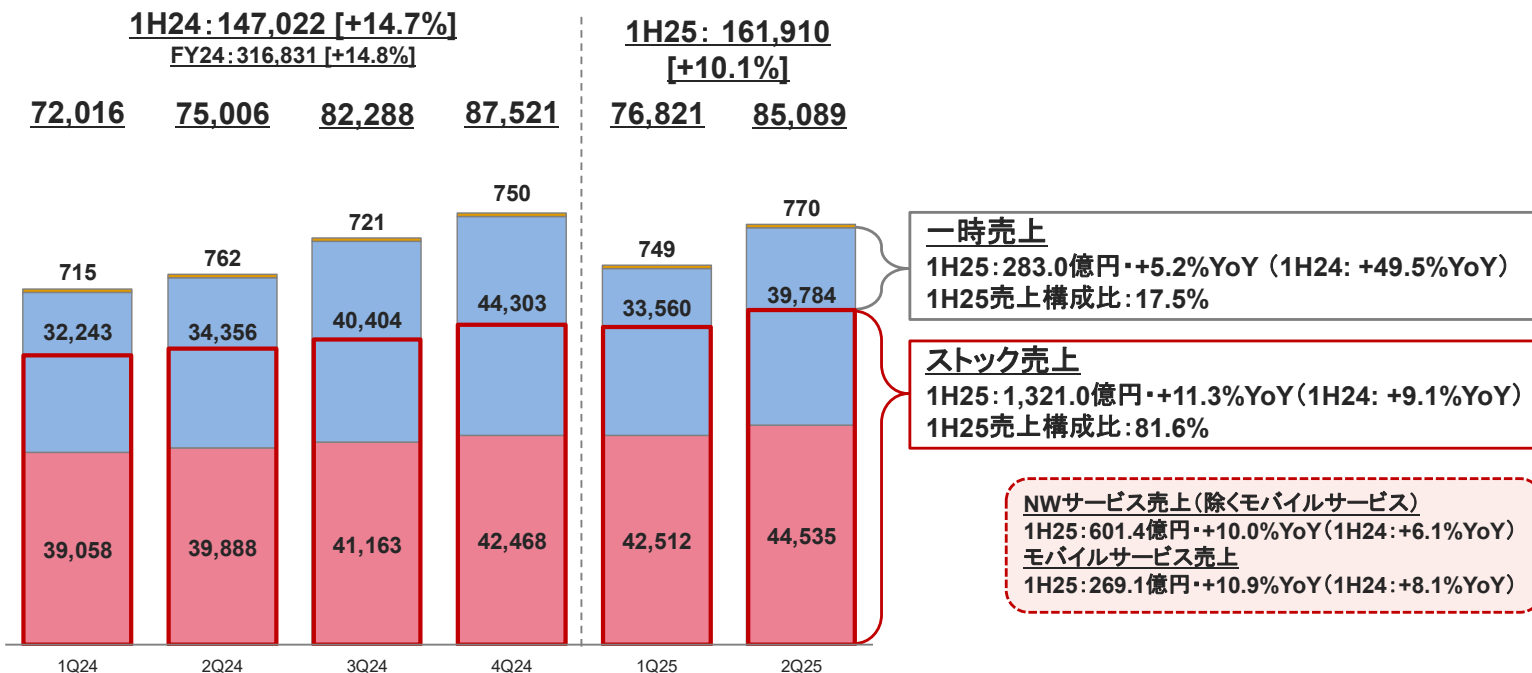
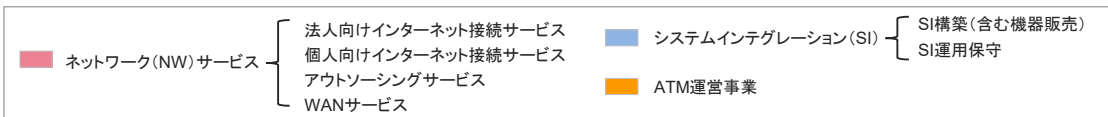
(1H24: +17.8)

2Q25退職給付引当金戻しあり  
△11.7億円

- 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、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
- 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

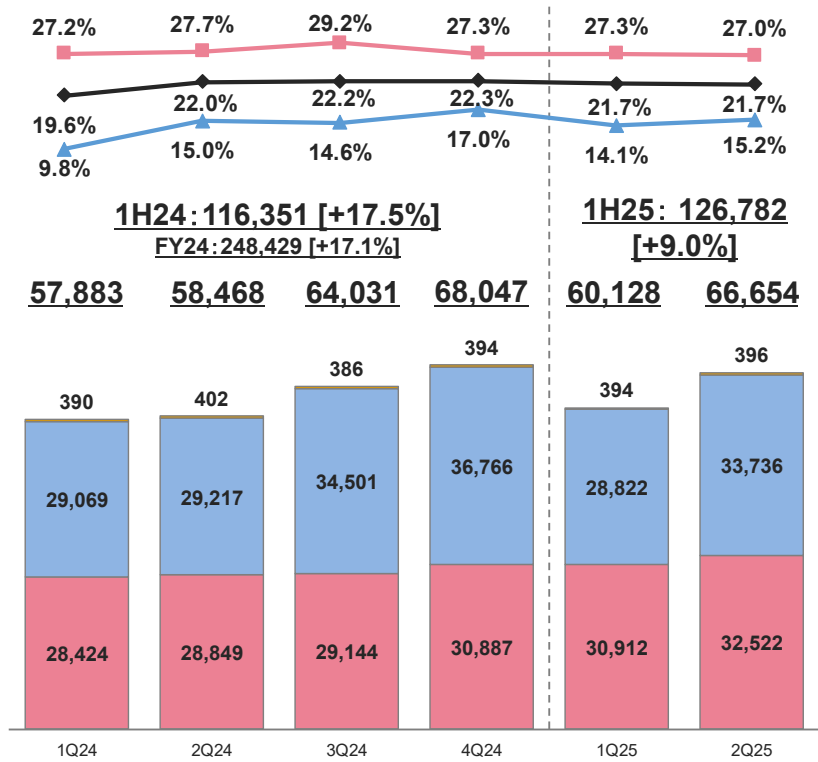
## II-3. 売上収益(売上高)の推移

単位: 百万円  
[], YoY = 前年同期比



- ・ 一時売上は、主としてシステムが完成し引き渡すタイミングである検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tock売上は、継続提供にて月次計上される恒常的売上、法人・個人向けインターネット接続サービス、アウトソーシングサービス、WANサービス、SI運用保守の合計額を表示
- ・ モバイルサービス売上は、IIJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイルIIJmioの合計額を記載

## II - 4. 売上原価・売上総利益率の推移



### ◆ 売上総利益

➢ 1H25: 351.3億円・+14.5%・+44.6億円YoY

### ◆ NWサービス売上総利益

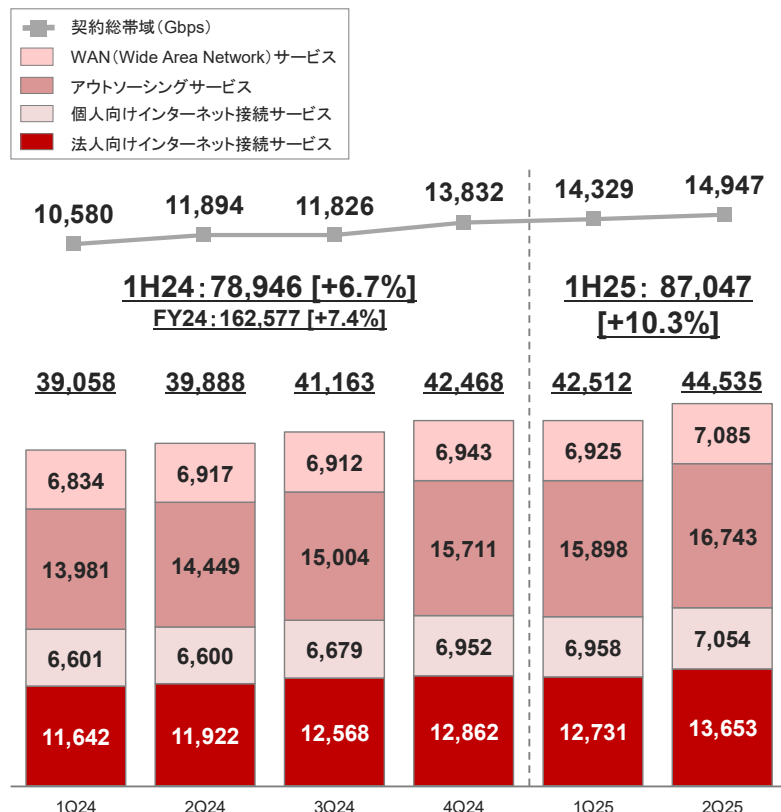
- 1H25: 236.1億円・+9.0%・+19.4億円YoY
- ・ 保守・外注・人件費等の固定的原価は増加傾向
  - ・ モバイル基盤リプレイス約+5億円YoY個別増加要因を内包

### ◆ SI売上総利益

- 1H25: 107.9億円・+29.7%・+24.7億円YoY
- ・ 運用案件積み上がり・前期VMwareライセンス関連影響(約△10億円)の反動増で粗利率改善YoY

・ 3Q24NWサービス粗利率: モバイルデータ接続料の費用戻り効果あり  
 ・ 4Q24SI粗利率: 季節変動売上増とのスケールメリット他でQoQで粗利率向上  
 ・ VMwareライセンス関連のFY24粗利影響: NWサービス 約△1億円、1Q24約△3億円、2Q24約△3億円、3Q24約+2億円、4Q24約+3億円。SI 約△14億円、1Q24約△9億円(引当金7億円含む)、2Q24 約△1億円、3Q24 約△2億円、4Q24: 約△2億円  
 © Internet Initiative Japan Inc.

## 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

- 1H25: 263.8億円・+12.0%YoY (1H24: +7.3%YoY)
  - ・ うちIP: 92.3億円・+9.9%YoY (1H24: +6.4%YoY)
  - ・ うち法人モバイル: 87.9億円・+21.3%YoY (1H24: +10.0%YoY)
  - ・ うちMVNE: 58.3億円・+4.5%YoY (1H24: +6.2%YoY)

### ◆ 個人向けインターネット接続サービス

- 1H25: 140.1億円・+6.1%YoY (1H24: +7.6%YoY)
  - ・ うち個人モバイルIIJmio: 122.9億円・+7.4%YoY (1H24: +7.9%YoY)

### ◆ アウトソーシングサービス

- 1H25: 326.4億円・+14.8%YoY (1H24: +10.9%YoY)
  - ・ うちセキュリティ: 196.8億円・+13.0%YoY (1H24: +17.2%YoY)

### ◆ WANサービス

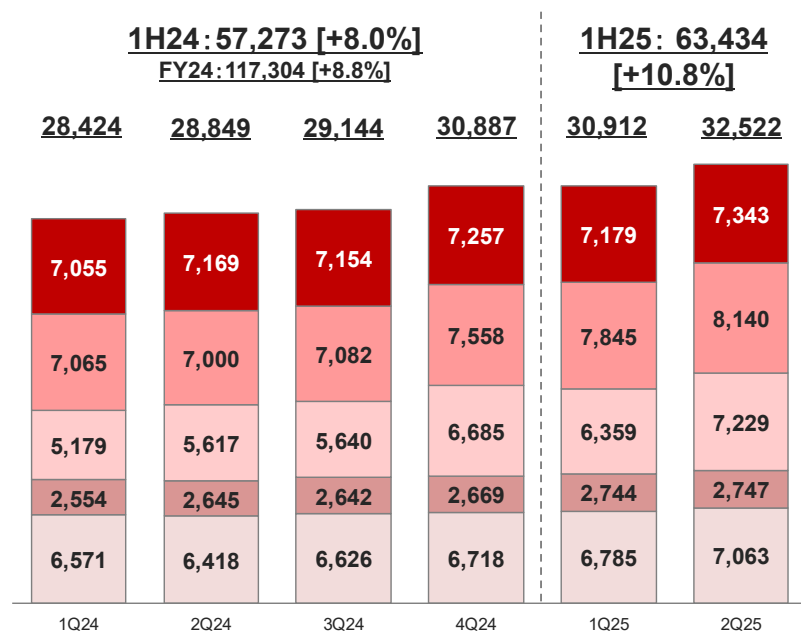
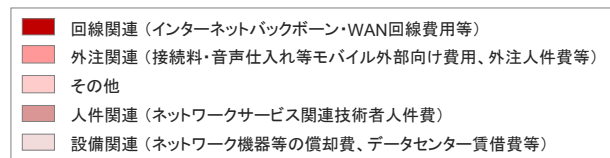
- 1H25: 140.1億円・+1.9%YoY (1H24: △2.6%YoY)

- ・ 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
- ・ 4Q24契約総帯域は、複数顧客で100G超の増強・新規獲得等あり大幅増加
- ・ IP (Internet Protocol) サービスは、法人向け帯域確保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
- ・ 法人モバイルは主としてIoT等用途向け直接提供を指す
- ・ MVNE (他MVNOへのサービス販売) はIIJモバイルMVNOプラットフォームサービスを指す
- ・ 個人モバイル: 3Q24に3Q23時の光回線サービスのキャンペーン費用(1年継続付与確定)の売上ネット処理△約1.8億円あり



## 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



- 1H25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サービス売上見合いでQoQ増加
- 1H25外注関連費用は安定推移
  - ・ 期初モバイルデータ接続料単価低下は前年度ほぼ同水準(詳細P. 23ご参照)
  - ・ 外注人件費は期変わりで増加傾向
- 1H25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
  - ・ モバイル端末の仕入増加+約13億円YoY (1Q25: +約3億円YoY、2Q25: +約10億円YoY)
- 1H25人件関連費用は期初報酬改定等で増加、想定通り推移
- 1H25設備関連費用は設備拡張等に伴い継続増加
  - ・ モバイル基盤リプレイス等で減価償却費等増加

・ 外注関連費用: 3Q24にFY23モバイルデータ接続料確定し将来原価方式数値との差分で3Q23時とほぼ同水準の費用戻り効果あり  
・ その他費用: FY24 VMwareライセンス関連の費用増影響 約+10億円YoY内包、FY24 モバイル端末仕入れは前期比 約+5億円、4Q商戦期に強化

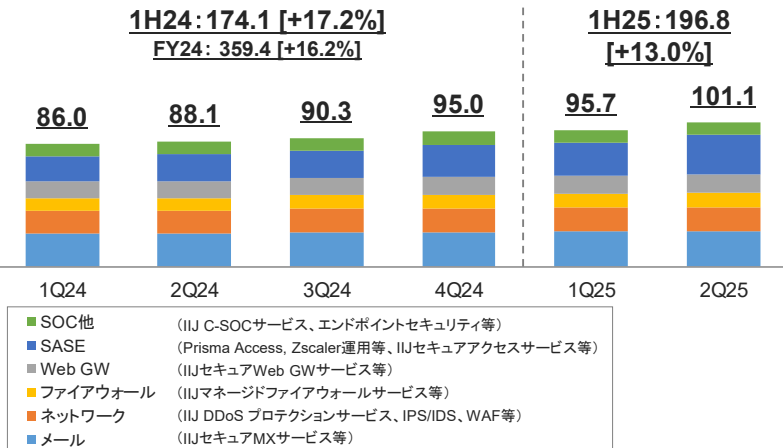
# Ⅱ-5. ネットワーク(NW)サービス セキュリティ・モバイル・IoT関連の状況

単位: 億円  
 [], YoY = 前年同期比  
 QoQ = 前四半期比

## セキュリティ事業

### ◆ 多種多様な自社開発セキュリティサービス群への需要継続

・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サービス売上に計上



### ◆ セキュリティ強化施策

- ・ 振る舞い検知機能の強化及びWAF多層化対応完了
- ・ 社長直轄でセキュリティ高度化を継続推進

### ◆ 既存サービス・ソリューションの継続拡充

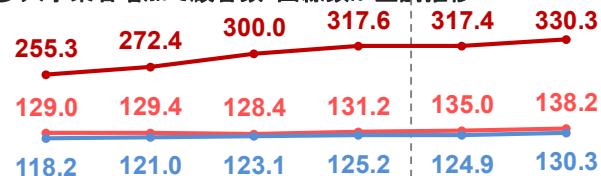
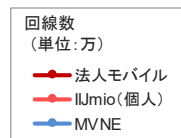
- ・ 企業のセキュリティ対策・運用をIIJのセキュリティ専門家が総合的に支援する「IIJセキュリティドクター」提供開始(25年11月)
- ・ OT(Operational Technology)領域向け統合セキュリティ管理ソリューション提供開始(25年9月、NTTドコモビジネスと協業)
- ・ 「IIJファイル中継ソリューション with Soliton」でセキュリティと利便性を両立したファイル中継環境をアセットレスで提供(25年7月)
- ・ 「IIJフレックスモビリティサービス/ZTNA」にWebセキュリティ強化機能追加でゼロトラスト強化(25年6月)、SaaS宛先情報の自動収集機能等追加でトラフィックを効率化(25年9月)

## モバイル・IoT事業

### ◆ 法人:ネットワークカメラ等のデバイス接続への需要継続、端末売上も計上

### ◆ 個人:JALモバイル効果もあり回線数継続増加、「DMMモバイル Plus Powered by IIJ」提供開始(25年10月)

### ◆ MVNE: MVNO新規参入事業者増加で顧客数・回線数が堅調推移



1H24: 242.6 [+8.1%]

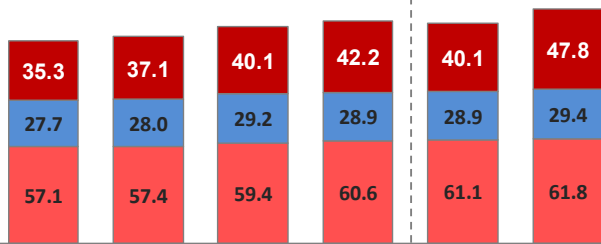
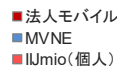
FY24: 503.0 [+9.0%]

1H25: 269.1

[+10.9%]

120.1 122.5 128.7 131.7 130.1 139.0

売上  
(単位: 億円)



1Q24 2Q24 3Q24 4Q24 1Q25 2Q25

	1Q24末	2Q24末	3Q24末	4Q24末	1Q25末	2Q25末
MVNE顧客数 (単位: 社)	195	197	200	201	202	205
IIJmioギガプラン回線数 (単位: 万回線)	106.9	108.4	108.5	112.4	117.5	121.6

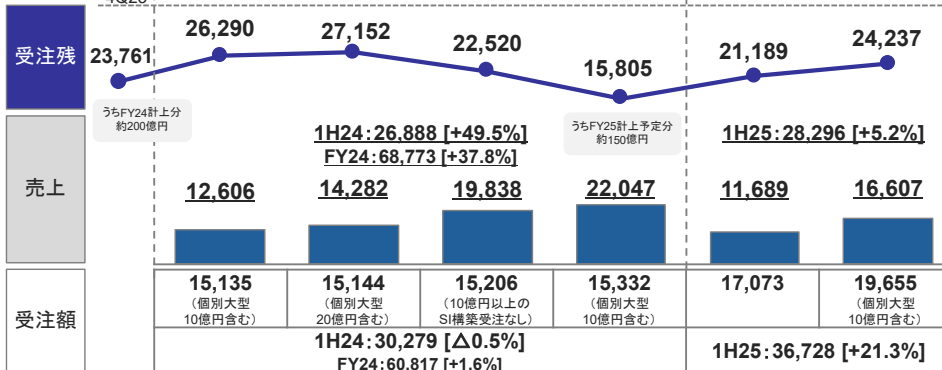
・ 法人モバイルはIoT等用途向け直接提供を指す

・ MVNE(他MVNOへのサービス販売)はIIJモバイルMVNOプラットフォームサービスを指す

# II - 6. システムインテグレーション(SI) ①売上高の推移

- SI構築売上(含む機器販売)
- SI運用保守売上のうちオンプレミスシステム向け運用保守売上
- SI運用保守売上のうちプライベートクラウド等のクラウド売上

SI構築(一時売上)



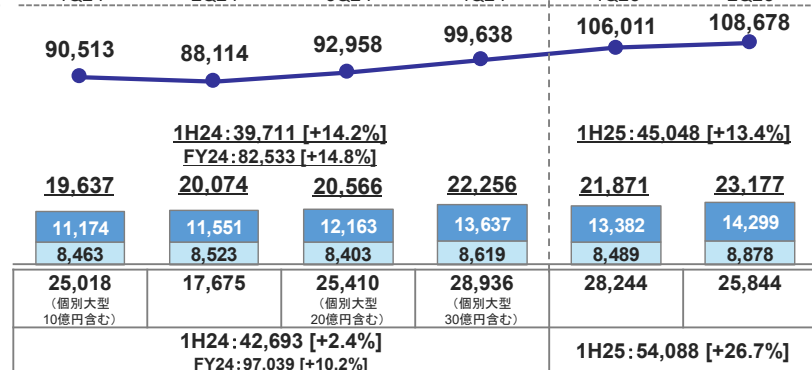
➤ 需要動向は業界満遍なく引き続き良好、受注は1Q25+12.8%・2Q25+29.8%YoY

➤ 2Q25以降獲得大型サービスインテグレーション案件(NWサービス売上含む)

- ・ 官公庁向けNWシステム構築・運用(約160億円・18年間)(※)
- ・ ISPメールシステム基盤運用(約15億円・2年間)
- ・ 愛媛県向けGIGAスクールインフラ更改(約10億円・6年間)(※)
- ・ サービス事業者向け販売システム更新(約10億円)
- ・ 金融機関向けセキュリティ強化(約10億円・5年間)

(※)2Q25SI受注額には含まない

SI運用保守(ストック売上)

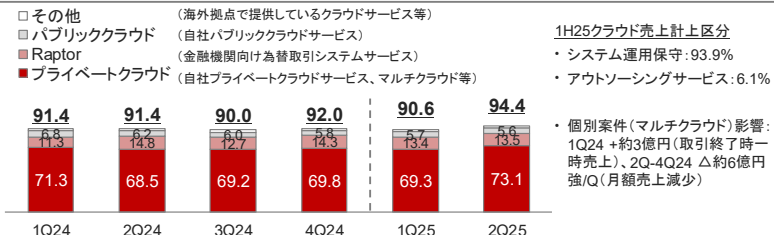


➤ 大型案件運用化含め高増収継続 1Q25+11.4%・2Q25+15.5%YoY、  
受注は1Q25+12.9%・2Q25+46.2%YoY

※1Q25はシンガポール子会社PTC保守案件予定終了、一部旧型クラウドサービス提供終了等でQoQ若干減

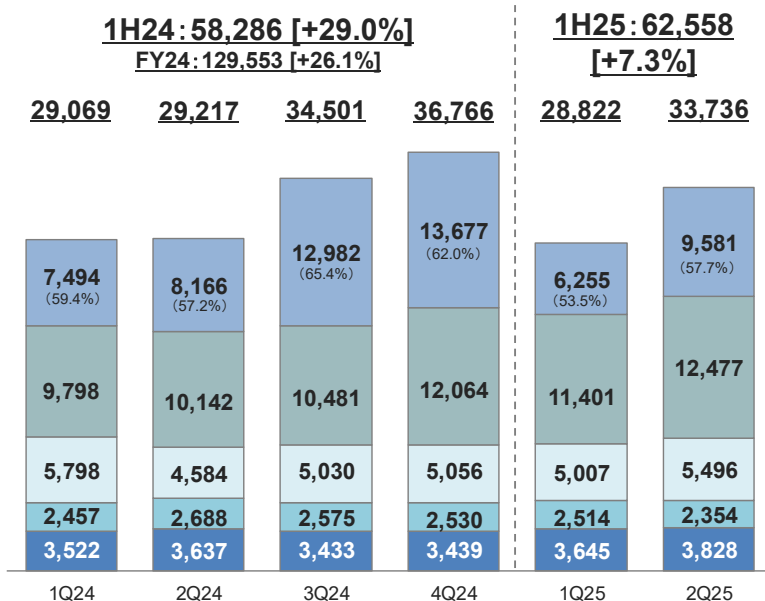
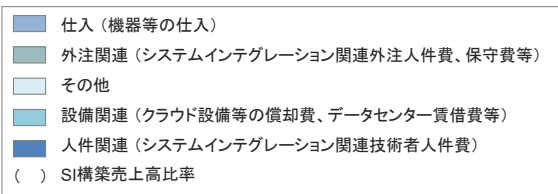
クラウドサービス売上(ストック)推移

単位: 億円



## Ⅱ - 6. システムインテグレーション(SI) ②原価の推移

単位: 百万円  
[ ], YoY = 前年同期比



- 1H25仕入・外注関連は案件・売上規模に概ね連動
- 1H25その他費用はライセンス費用他を内包
- 1H25設備関連費用は四半期毎の大きな変動なし
- 1H25人件関連費用は期初報酬改定等で増加、想定通り推移

### SI関連外注人員数推移（単位: 名）

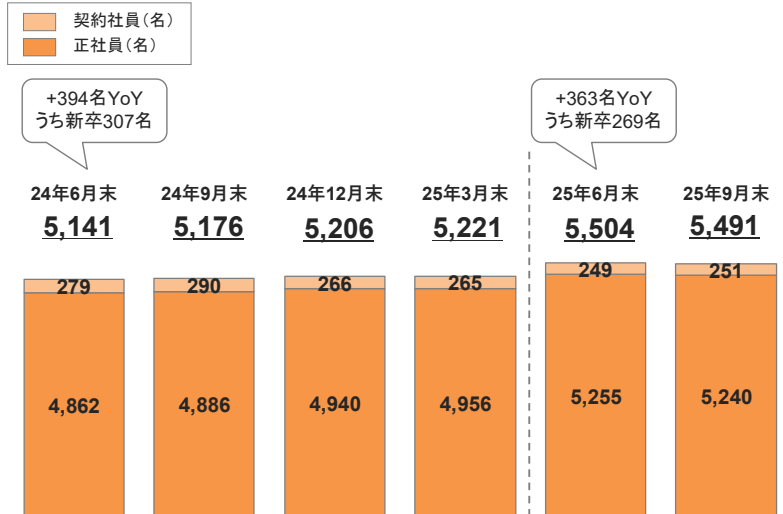
1Q24末	2Q24末	3Q24末	4Q24末	1Q25末	2Q25末
1,513	1,525	1,510	1,596	1,578	1,603

- 案件獲得前・進行中案件多く外注人員数は高水準推移

・ その他費用についての補足: 売上連動の1Q25マルチクラウドライセンス費用は1Q24末の大口顧客の取引終了に伴い想定通り減少、VMwareライセンス関連のFY24費用増影響 約+26億円YoY(うち1Q24は引当一時費用約7億円含み+12億円YoY)

## Ⅱ-7. 人的資本関連

連結従業員数



新卒入社社員数(連結)



女性管理職比率(IIJ単体)

- FY24及びFY27の目標をそれぞれ前倒しで達成
- ・当初目標 FY24:6%以上、FY27:8%以上

22年4月	23年4月	24年4月	25年4月
5.7%	6.3%	7.5%	8.4%

連結人件関連費

単位:百万円

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25
連結人件関連費(前年同期比)	10,333 (+10.4%)	10,665 (+15.3%)	10,299 (+9.4%)	10,341 (+7.5%)	11,049 (+6.9%)	11,305 <sup>(※2)</sup> (+6.0%)
	1H24:20,998(+12.8%) <sup>(※1)</sup> FY24:41,638(+10.6%)				1H25:22,354(+6.5%)	
売上高比率	14.3%	14.2%	12.5%	11.8%	14.4%	13.3%

(※1)1H24時インフレ対応特別支給等あり1H25人件関連費伸び率YoYは若干下振れ  
(※2)2Q25連結人件関連費に退職給付引当金戻しは含まない

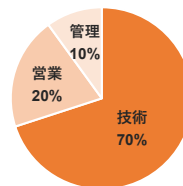
### ➢ FY25

- ・連結従業員純増計画:約440名、うち新卒269名
- ・25年4月 昇給率:賃金テーブル改定含め約6%(IIJ単体)  
賃金テーブル改定 前回:23年4月、前々回:19年4月

### ➢ FY26

- ・26年4月入社予定新卒社員数:285名(連結)

人員構成



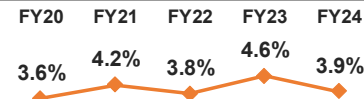
従業員意識調査(IIJ単体)



- FY25従業員意識調査の総合満足度は5段階評価で3.8と高い水準で推移

※従業員意識調査(IIJ単体)は年1回実施されるエンゲージメント調査(約50設問)で、各項目は1(そう思わない)、2(どちらかというとそう思わない)、3(どちらともいえない)、4(どちらかというとそう思う)、5(そう思う)の5段階評価。「総合満足度」は「私は総合的に満足している」との設問についての評価結果

離職率(IIJ単体)

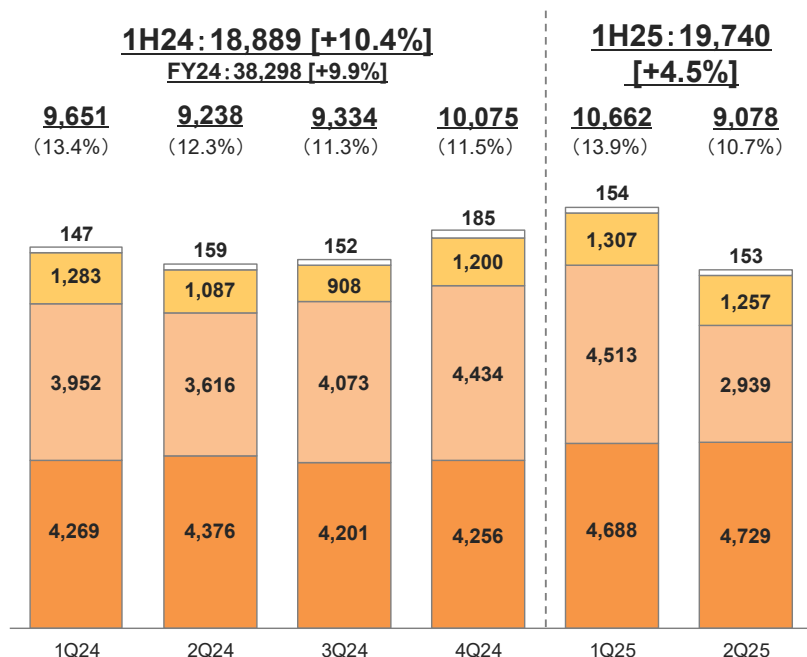
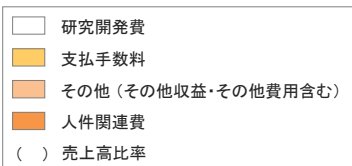


- 業界平均比低い離職率

※離職率は、IIJ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

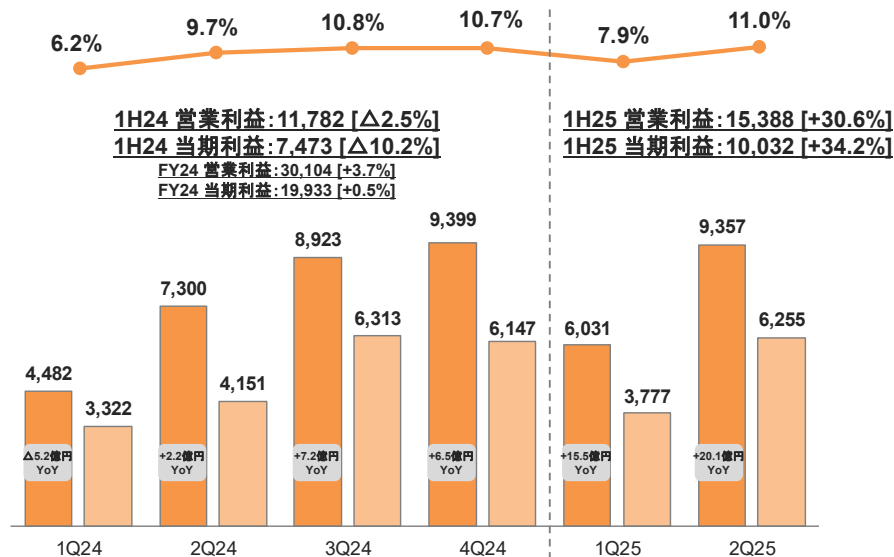


- 1H25研究開発費は主に研究所部門の人件費で大きな変動なし
- 1H25支払手数料は主に採用関連・個人向けクレジットカード手数料等
- 1H25その他費用は主に広告・販促費、出張旅費等の行動関連費用等で増加傾向、1Qは新卒入社に伴う研修費等も増加
  - ・ 2Q25(その他収益)は確定拠出年金(DC)中心への退職金(IIJ単体)制度改定に伴う退職給付引当金戻し11.7億円一時計上
- 1H25人件関連費(報酬・福利厚生等)は期初の報酬改定・新卒受入等で想定通り増加

・ 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

単位: 百万円  
[ ], YoY = 前年同期比



1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	
719	△1,294	722	△653	△186	173	金融損益(純額)
△162	71	△173	△150	△108	△118	持分法投資損益
△1,654	△1,915	△3,092	△2,419	△1,928	△3,091	法人所得税費用
63	11	67	30	32	66	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、ファンド投資分はPLで認識

### ◆ 営業利益

➢ 1H25: 153.9億円・+30.6%YoY

- SI・NWサービス増収効果・退職給付引当金戻し 11.7億円・VMwareライセンス反動増等で大幅増益

### ◆ 税引前利益

➢ 1H25: 151.5億円・+36.3%YoY

- 支払利息: 651百万円(1H24: 450百万円)
- 為替差損益及びファンド評価益等  
為替影響でQ毎に損益が変動、想定範囲内で推移

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25
円/米ドル為替レート(Q末)	161.07	142.73	158.18	149.52	144.81	148.88
為替差損益	+196	△249	+196	△97	△67	△7
ファンド評価損益等*	+585	△863	+790	△311	△14	+446

\*米ドル建て多く評価額に為替影響も内包

- 持分法投資損益: △226百万円(1H24: △91百万円)

#### ✓ うちディーカレット関連

1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25
△182	+25	△177	△219	△174	△182

- 24年9月以降の出資比率: 34.8%
- FY25計画: △約7億円
- ゆうちょ銀行がFY26中のトークン化預金取扱開始を検討(25年9月)
- SBI新生銀行、Partiorとトークン化預金の外貨取引に関する検討開始に合意(25年9月)
- 2Q24は24年9月のディーカレットHD増資による持分変動利益209百万円内包

### ◆ 当期利益

➢ 1H25: 100.3億円・+34.2%YoY

## Ⅱ-10. 連結バランスシートのサマリー

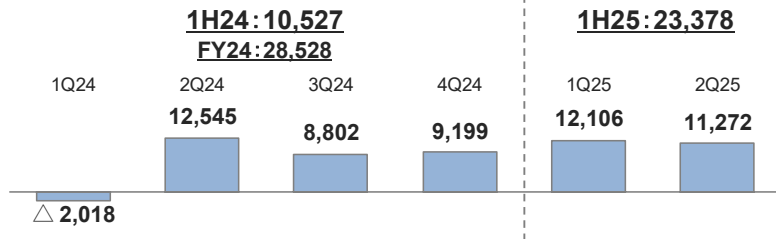
	25年3月末	25年9月末	増減		25年3月末	25年9月末	増減
現金及び現金同等物	32,534	37,298	+4,764	営業債務及びその他の債務	30,238	32,199	+1,961
営業債権	56,361	51,605	△4,756	借入金(流動・非流動)	33,616	35,586	+1,970
棚卸資産	4,681	6,412	+1,731	契約負債・繰延収益(流動・非流動)	26,043	32,249	+6,206
前払費用(流動・非流動)	56,930	64,608	+7,678	未払法人所得税	5,205	5,086	△119
有形固定資産	33,771	40,361	+6,590	退職給付に係る負債	4,849	987	△3,862
使用権資産	45,756	42,199	△3,557	その他の金融負債(流動・非流動)	58,578	62,177	+3,599
うち、オフィス・データセンター等オペリース	28,958	25,234	△3,724	うち、オフィス・データセンター等オペリース	29,714	25,981	△3,733
うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	16,798	16,965	+167	うち、ネットワーク機器等ファイナンスリース	19,172	19,754	+582
のれん・無形資産	31,328	32,068	+740	その他	11,820	11,257	△563
持分法で会計処理されている投資	6,639	6,332	△307	負債合計:	170,349	179,541	+9,192
投資有価証券(株式)	15,823	15,586	△237	資本金	25,577	25,663	+86
その他の投資	10,711	11,404	+693	資本剰余金	35,865	35,728	△137
その他	17,901	21,387	+3,486	利益剰余金	79,885	87,293	+7,408
				その他の資本の構成要素	11,266	11,448	+182
				自己株式	△11,910	△11,755	+155
				親会社所有者帰属持分合計:	140,683	148,377	+7,694
				非支配持分	1,403	1,342	△61
資産合計:	312,435	329,260	+16,825	負債及び資本合計:	312,435	329,260	+16,825

- ・ 前払費用: 顧客向け案件、ライセンス・設備保守等で増加、複数年で順次回収との効果
- ・ 有形固定資産: 主としてデータセンター設備で増加
- ・ 親会社所有者帰属持分比率: 25年3月末 45.0%、25年9月末 45.1%



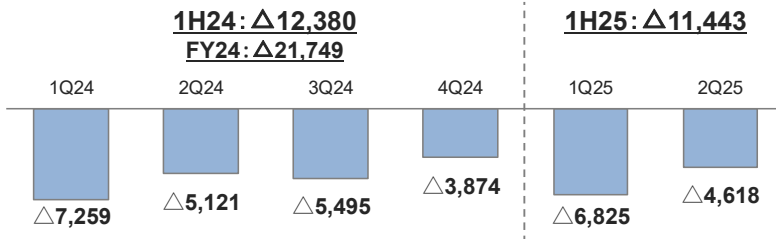
## Ⅱ - 11. 連結キャッシュ・フロー

### 営業キャッシュ・フロー



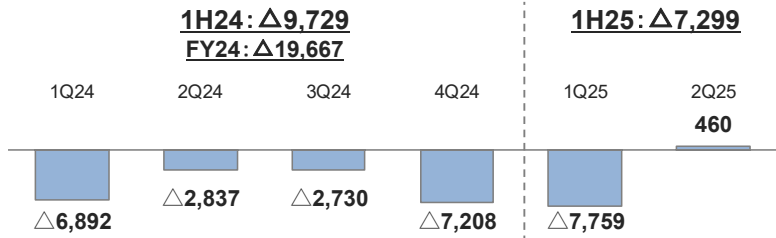
	1H25主内訳	前年同期比
税引前利益	15,149	+4,033
減価償却費及び償却費	16,072	+714
営業資産及び負債の増減	△ 3,561	+7,841
うち前払費用の増減額	△ 7,530	+8,180
法人所得税支払	△ 5,206	+51

### 投資キャッシュ・フロー



	1H25主内訳	前年同期比
有形固定資産の取得	△ 8,343	△ 2,247
うちデータセンター関連	△ 4,083	△ 2,059
無形資産(ソフトウェア等)の取得	△ 3,900	+215

### 財務キャッシュ・フロー

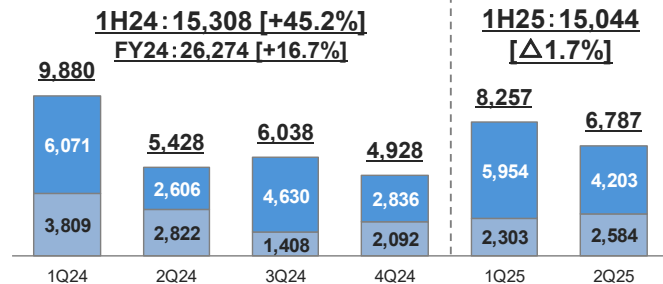
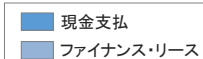


	1H25主内訳	前年同期比
その他の金融負債による収入	5,710	△ 161
オペ・ファイナンスリース等の支払	△ 11,721	△ 989
配当金の支払	△ 3,096	△ 58

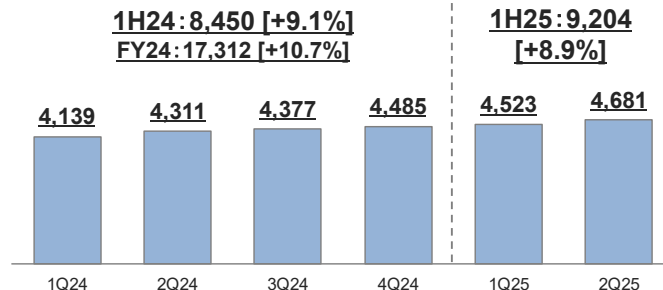
## II - 12. その他の財務データ

単位: 百万円  
[, YoY = 前年同期比

### 設備投資額 (CAPEX)



### 設備投資償却額



#### CAPEXの主な内訳

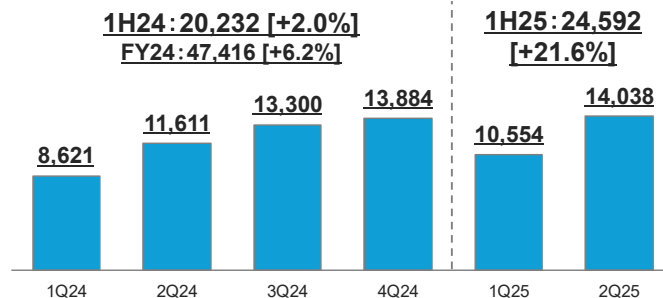
(単位: 億円)

	1H24	1H25	備考
恒常投資関連(NW機器・サーバ等)	64	76	恒常的投資
白井DC	2	22	将来需要向け個別投資
松江DC	19	18	
顧客向け関連	46	16	案件見合い投資
フルMVNO 5G基盤更改	15	17	一時的個別投資
Raptor基盤更改	4	1	一時的個別投資

#### FY25 CAPEX計画: 300億円規模

- うち、約85億円は白井DC3期棟建設

### Adjusted EBITDA

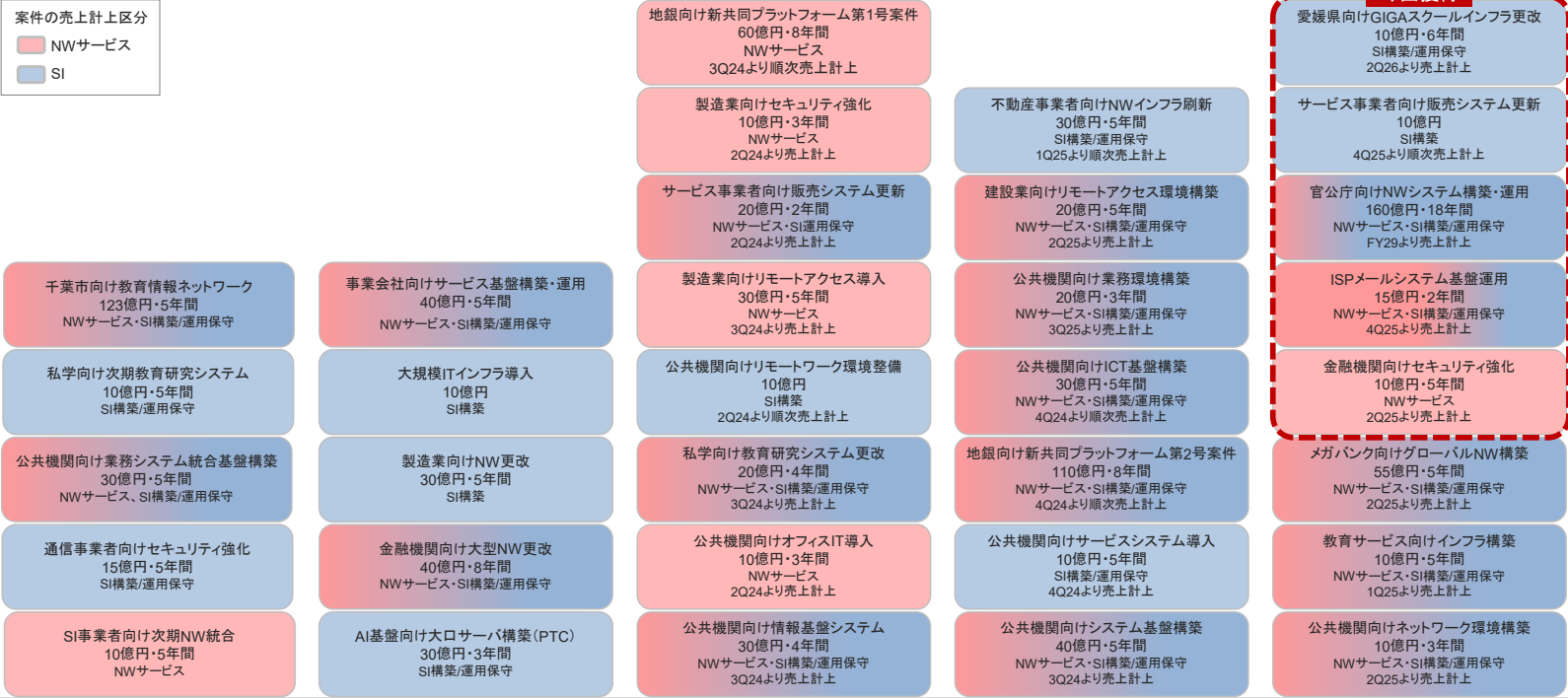


- 設備投資額は、有形固定資産及び無形固定資産の現金支出による取得額及びファイナンス・リースによる取得額よりセール・アンド・リースバック取引による重複、少額端末等で投資との性質を持たない資産の取得額を除外して算定
- 設備投資償却額は、減価償却費及び償却費のうち、設備投資 (CAPEX) による資産の償却額を表しており設備投資との性質をもたない資産 (オペレーティングリースの使用権資産、少額端末、顧客関係等) の償却額を除外して算定
- Adjusted EBITDAは、営業利益と設備投資償却額の合計額を記載

Ⅲ. サービスインテグレーションモデルで大型案件獲得恒常化

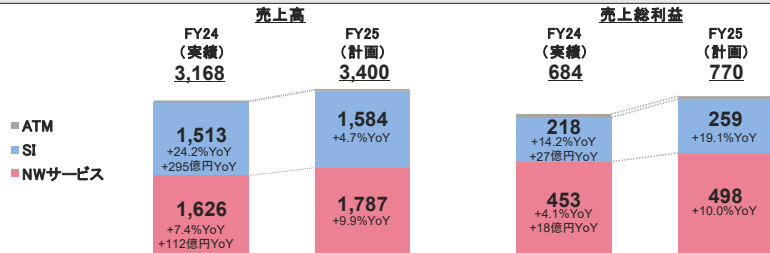
◆大型案件獲得・売上計上進展に伴い、月額売上も堅調に積上げ

大型案件売上 (期間累計)	FY23上期	FY23下期	FY24上期	FY24 下期	FY25上期
一時売上	約4億円	約50億円	約23億円	約77億円	約28億円
月額売上	約14億円	約17億円	約23億円	約45億円	約66億円



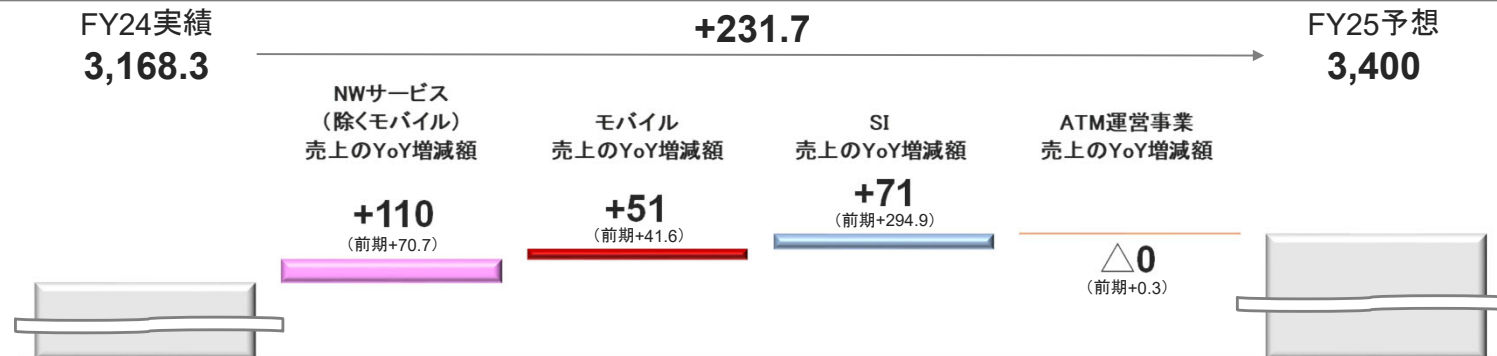
	FY25 業績予想			
	売上高比 上期 (2025年4月～2025年9月)	YoY	売上高比 通期 (2025年4月～2026年3月)	YoY
売上収益	1,580	+7.5%	3,400	+7.3%
売上総利益	22.1% 349	+13.8%	22.6% 770	+12.6%
販売管理費等	12.3% 194	+2.7%	11.9% 405	+5.7%
営業利益	9.8% 155	+31.6%	10.7% 365	+21.2%
持分法損益	△ 2	-	△ 5	-
税引前利益	8.8% 139	+25.0%	9.9% 337	+15.5%
当期利益 (親会社の所有者に 帰属する利益)	5.9% 94	+25.8%	6.8% 230	+15.4%
1株当たり 配当金	¥19.50	+¥2.00	¥39.00	+¥4.00

## 業績予想の前提・想定



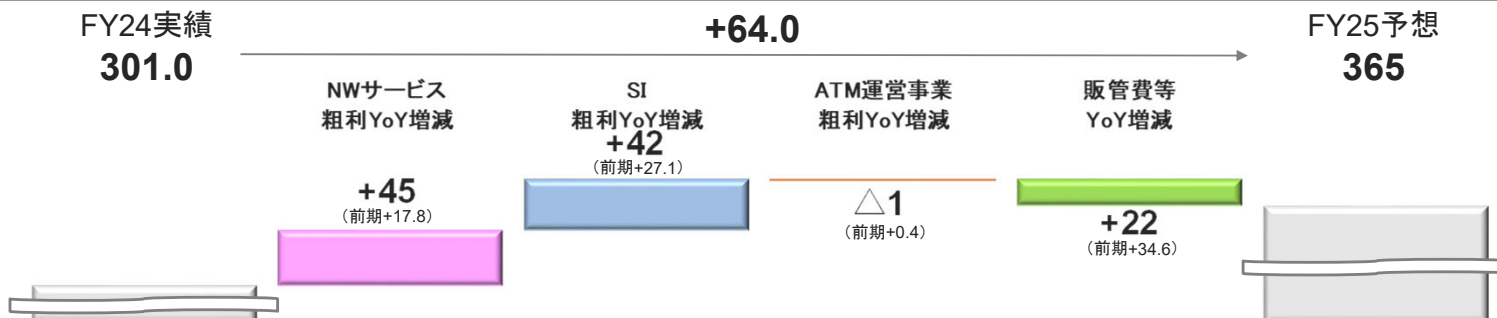
- ◆ NWサービス
  - サービス機能・営業販促強化で増収、大型サービスインテグレーション案件の売上月額転化(FY24差分効果で約+17億円)効果
  - FY24VMware利益マイナス影響(FY24上期:約6億円、通期:約1億円)の反動増
  - モバイルデータ接続料戻りは勘案せず
- ◆ SI
  - 引き続きNW更改等の需要に対応
  - FY25SI構築売上は前期千葉市案件約50億円計上等を勘案し設定
  - 運用案件積み上がり・VMware利益マイナス影響(FY24上期:約10億円、通期:約14億円)の反動増で粗利率向上
- ◆ 販管費
  - 事業規模拡大・人員数増加に伴い増加
  - 昇給率 約6% (IIJ単体、従前3.5～4.0%程度)
  - 確定拠出年金(DC)中心への退職金(IIJ単体)制度改定に伴う退職給付引当金戻し10億円強(2Q想定)
- ◆ 営業外損益
  - 持分法損益約△5億円(うちディーカレット分△約7億円)
  - 金利等金融費用・為替差損等を想定(想定為替レート:140円/USD)
- ◆ その他
  - CAPEX:約300億円(うち白井DC3期棟:約85億円・複数年で支出)
  - 白井3期棟25年6月着工予定、約7年分の自社サービス需要に対応
  - 連結従業員数純増見込み:約440名・うち新卒269名

## 売上



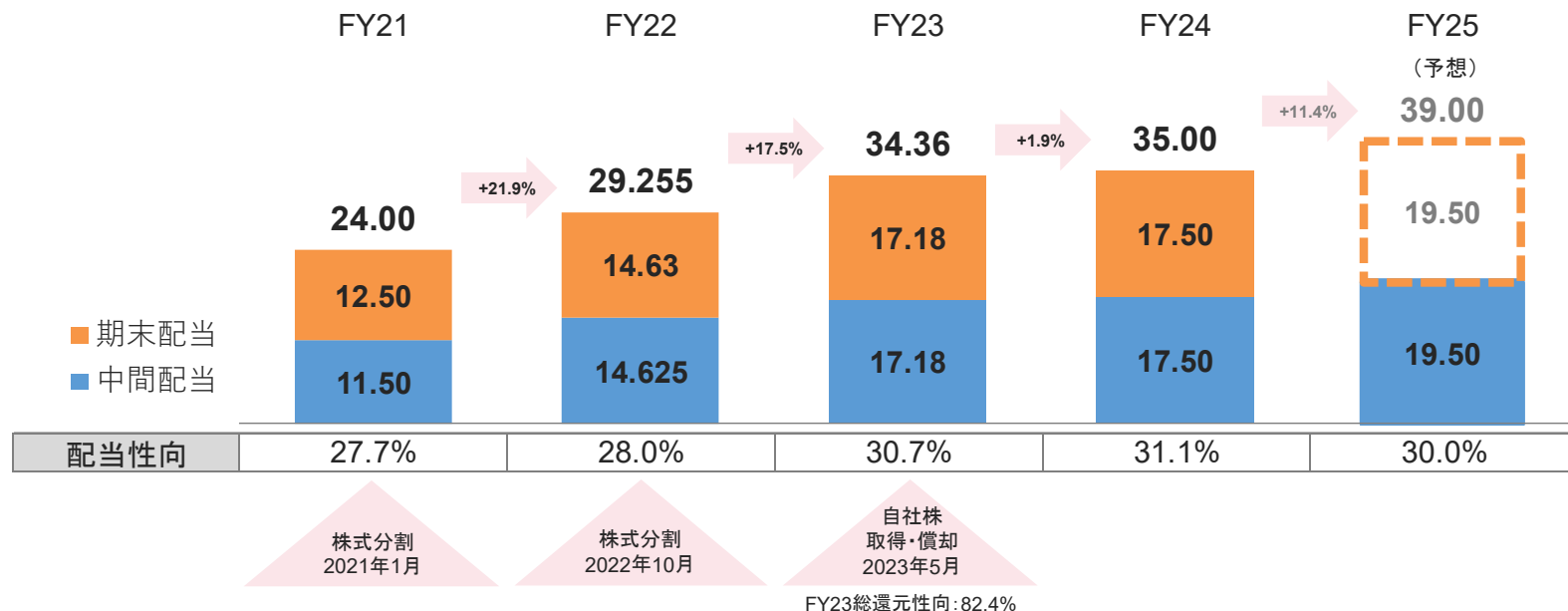
- ・ NWサービス(除くモバイル)売上は、NWサービス売上より以下のモバイル売上を除いた金額を記載(少額の個人向け非モバイル売上含む)
- ・ モバイル売上は、IJモバイル(含むMVNE)と個人向けモバイル(IJmio)の合計額を記載

## 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

- ◆ 株主還元の基本方針:  
財務体質の強化、中長期的な事業拡大・投資等のための内部留保に配慮しつつ安定的な配当を継続
- ◆ 1株当たり配当額の推移:



- ・ 配当額は株式分割調整後で記載
- ・ FY21配当性向: 非定期的な非資金損益(ファンド評価益・減損等)を除外した実質的な配当性向は30%程度
- ・ FY22配当性向: IFRS (IAS第12号) 改正の影響を反映
- ・ FY23配当性向: 2023年5月実施の自己株取得・消却による影響を反映

# 典型的なサービスインテグレーション案件

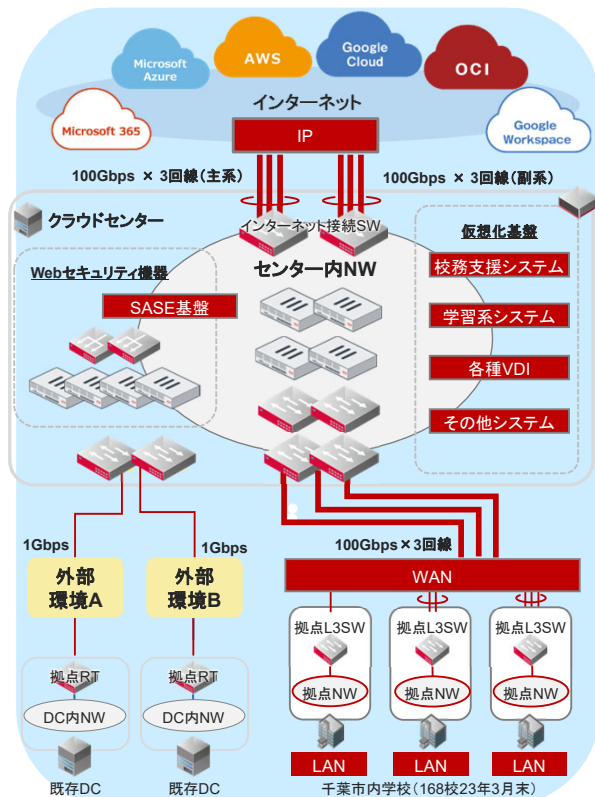


ネットワークサービス

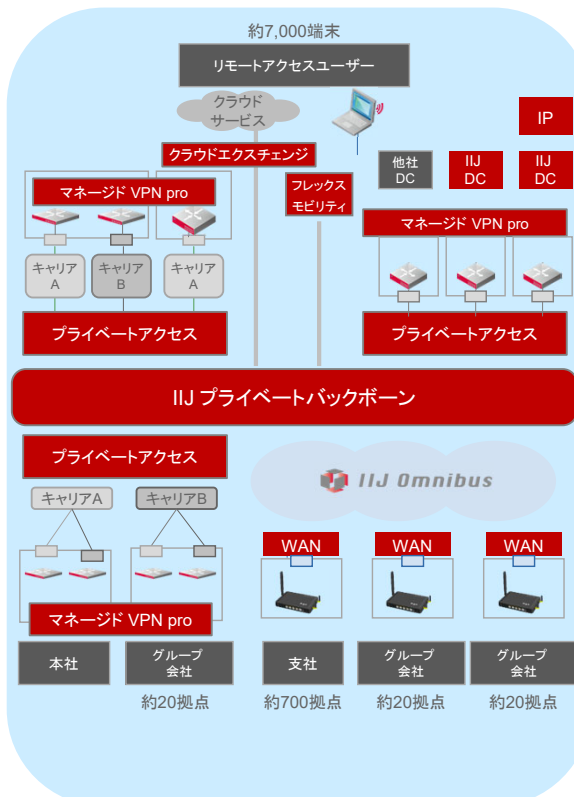


システムインテグレーション

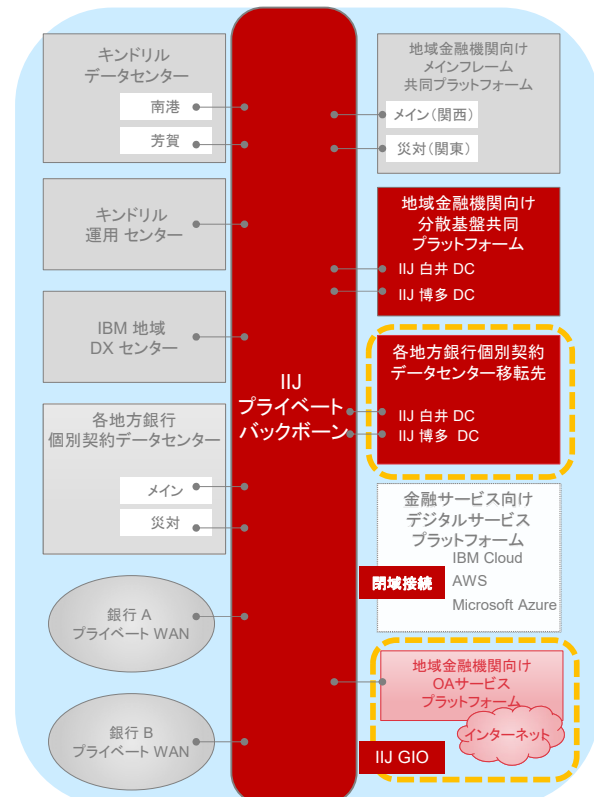
## 千葉市向け教育情報ネットワーク



## 大手企業グループ向け統合ネットワーク案件



## 地銀向け新共同プラットフォーム



## 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	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27
算定方式	<div>将来原価方式</div> <div>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</div>							
新単価						<div>25年3月提示</div> <div>10,874円</div> <div>15.5%減YoY</div>	<div>10,383円</div> <div>4.5%減YoY</div>	<div>9,052円</div> <div>12.8%減YoY</div>
確定単価	<div>37,280円</div> <div>12.7%減YoY</div>	<div>27,024円</div> <div>27.5%減YoY</div>	<div>19,979円</div> <div>26.1%減YoY</div>	<div>15,042円</div> <div>24.7%減YoY</div>	<div>25年12月頃</div> <div>確定見込</div>	<div>26年12月頃</div> <div>確定見込</div>		
旧単価					<div>24年3月提示</div> <div>12,862円</div> <div>14.5%減YoY</div>	<div>10,874円</div> <div>15.5%減YoY</div>	<div>10,708円</div> <div>1.5%減YoY</div>	
				<div>23年3月提示</div> <div>15,644円</div> <div>21.7%減YoY</div>	<div>13,084円</div> <div>16.4%減YoY</div>	<div>11,255円</div> <div>14.0%減YoY</div>		
			<div>22年3月提示</div> <div>20,327円</div> <div>24.8%減YoY</div>	<div>15,697円</div> <div>22.8%減YoY</div>	<div>13,207円</div> <div>15.9%減YoY</div>			
		<div>21年3月提示</div> <div>28,385円</div> <div>23.9%減YoY</div>	<div>22,190円</div> <div>21.8%減YoY</div>	<div>18,014円</div> <div>18.8%減YoY</div>				
	<div>20年3月提示</div> <div>41,436円</div> <div>3.0%減YoY</div>	<div>33,211円</div> <div>19.8%減YoY</div>	<div>27,924円</div> <div>15.9%減YoY</div>					

- 将来原価方式による接続料の算定計算要領は、(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>



# 個人向けモバイル「IIJmio ギガプラン」

## IIJmio ギガプラン料金表

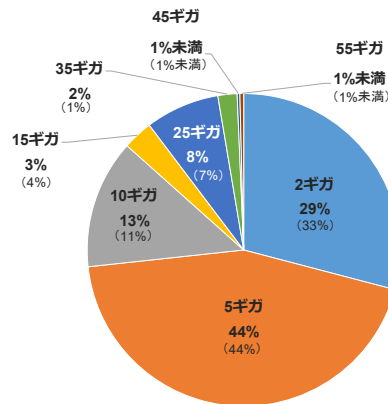
2ギガ	音声付	850円
	データのみ	740円
5ギガ	音声付	990円 → 950円
	データのみ	900円 → 860円
10ギガ	音声付	1,500円 → 1,400円
	データのみ	1,400円 → 1,300円
15ギガ	音声付	1,800円
	データのみ	1,730円
20ギガ → 25ギガ	音声付	2,000円
	データのみ	1,950円
30ギガ → 35ギガ	音声付	2,700円 → 2,400円
	データのみ	2,640円 → 2,340円
40ギガ → 45ギガ	音声付	3,300円
	データのみ	3,240円
50ギガ → 55ギガ	音声付	3,900円
	データのみ	3,840円

・ 料金表は、税込表記。25年3月に若干の料金改定を実施

## ギガプラン：プラン別内訳

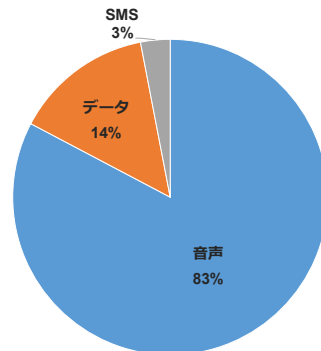
・ (括弧内) 数値は25年3月末

(25年9月末時点)



## ギガプラン：音声付帯率

(25年9月末時点)



# ディーカレット及びデジタル通貨事業

- ◆ ディーカレットはトークン化 預金“DCJPY”を通じて日本のデジタル通貨の改革を目指す

## 会社概要

### ディーカレット ホールディングス (IJ持分法適用関連会社)

100%  
株主

#### 株主(43社)

- ・ IJ(持株比率:34.8%)、金融機関(銀行、証券、保険)、通信キャリア、ITサービスプロバイダー、物流・運輸企業、小売業、不動産会社、エネルギー・インフラ事業者、広告代理店、警備サービス会社、総合商社等

#### 経営体制

- ・ 代表取締役社長: 村林氏(IJ副社長)
- ・ 社外取締役: IJ、SBIホールディングス、ゆうちょ銀行、KDDI、三菱UFJ銀行、NTTより派遣

#### IJへの業績影響

- ・ ディーカレット関連持分法損益 FY24: △553百万円、FY25計画: △約7億円

### ディーカレットDCP

#### 事業内容

- ・ デジタル通貨事業(電子決済等代行業者)

#### デジタル通貨フォーラム

- ・ ディーカレットDCPが事務局を務め、デジタル通貨のユースケース等を検討
- ・ 参加メンバー: 企業、地方自治体等 125団体(25年8月時点)
- ・ オブザーバー: 金融庁、総務省、財務省、経済産業省、日本銀行
- ・ シニアアドバイザー: 遠藤氏(元金融庁長官)

#### 事例

- ・ GMOあおぞらネット銀行・IJ: 環境価値のデジタルアセット化とデジタル通貨DCJPY決済取引を開始(24年8月)
- ・ ゆうちょ銀行: トークン化預金のFY26中の取扱開始を検討(25年9月)
- ・ SBI新生銀行・Partior: トークン化預金の外貨取引Iに関する検討開始に合意(25年9月)

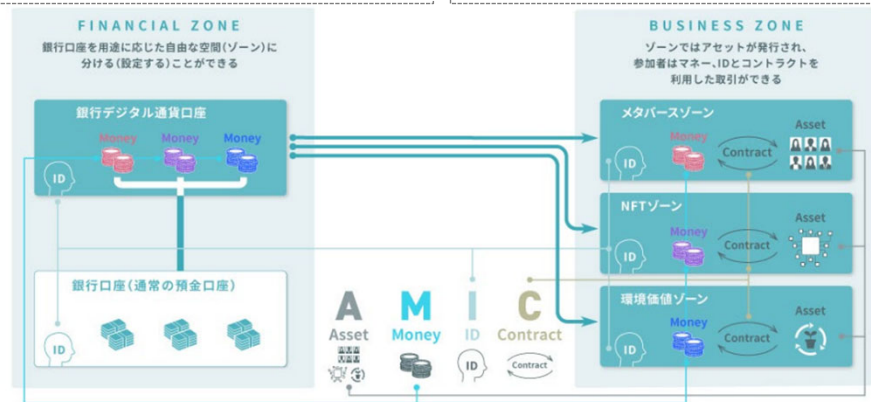
## DCJPY ネットワーク

### フィナンシャルゾーン(FZ)

銀行: デジタル通貨の発行・移転等

### ビジネスゾーン(BZ)

事業会社・行政等: ユースケースを実現



	トークン化預金	電子決済手段(ステーブルコイン)	
	DCJPY	1号	3号 特定信託受益権(金銭信託)
準拠法	銀行法	資金決済法	
裏付資産	預金	供託等による保全	信託財産(預貯金等)
発行者	銀行	資金移動業者(第二種)	信託銀行・信託会社
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 送金上限額なし</li> <li>・ 預金と同様の取り扱い(預金保険制度の対象等)</li> <li>・ BZ拡充に伴い、デジタル通貨を活用するユースケースも拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 送金額上限あり(第二種資金移動業者であるため、100万円/件)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 信託銀行は送金上限額なし、信託会社は一部制限あり</li> </ul>

※DCJPY: 銀行預金をブロックチェーン上でトークン化したデジタル預金。DCJPYネットワーク上で発行・移転・消却が可能。

**【ご参考】**  
**会社紹介資料**  
**P. 26 ~ P. 42**

## 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	5,491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

### ◆ 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

**ストック売上 約8割**  
継続収益を生む強固な基盤

# 経営体制 (2025年6月時点)

## 取締役会 (11名)

代表取締役  
会長執行役員  
兼Co-CEO  
鈴木 幸一



代表取締役  
社長執行役員  
兼Co-CEO & COO  
谷脇 康彦



取締役  
副社長執行役員  
村林 聡

取締役  
副社長執行役員  
北村 公一

取締役  
副社長執行役員  
CFO  
渡井 昭久

取締役  
副社長執行役員  
CTO  
島上 純一

### 社外取締役 (45.5%、11名中5名)

塚本 隆史  
(17年～)

㈱みずほフィナンシャル  
グループ元会長

㈱みずほ銀行元頭取

独立

佃 和夫  
(20年～)

三菱重工業㈱元会長

独立

岩間 陽一郎  
(21年～)

東京海上アセット  
マネジメント㈱元社長

独立

岡本 厚  
(22年～)

㈱岩波書店元社長

独立

嶋果 香穂利  
(22年～)

有限責任監査法人トーマツ  
元ボードメンバー

独立

女性

## 監査役会 (4名)

飛田 昌良

田中 正子

女性

### 社外監査役

道下 崇  
弁護士

麻生 久美子  
公認会計士

女性

女性役員比率 20.0%

社外役員比率 46.7%

会社紹介資料

## 谷脇プロフィール (25年4月社長就任)

- ◆ 1984年 郵政省 (現 総務省) 入省。NTT再編など日本の情報通信政策ロードマップや携帯電話業界の改革案策定の主導等で通信行政を牽引。
- ◆ 2019年 郵政・通信担当の総務審議官就任。携帯電話料金引き下げ等の政策を推進
- ◆ 2022年 IJ副社長就任以来サイバーセキュリティや行政・企業のデジタル化等に関する事業拡大に貢献

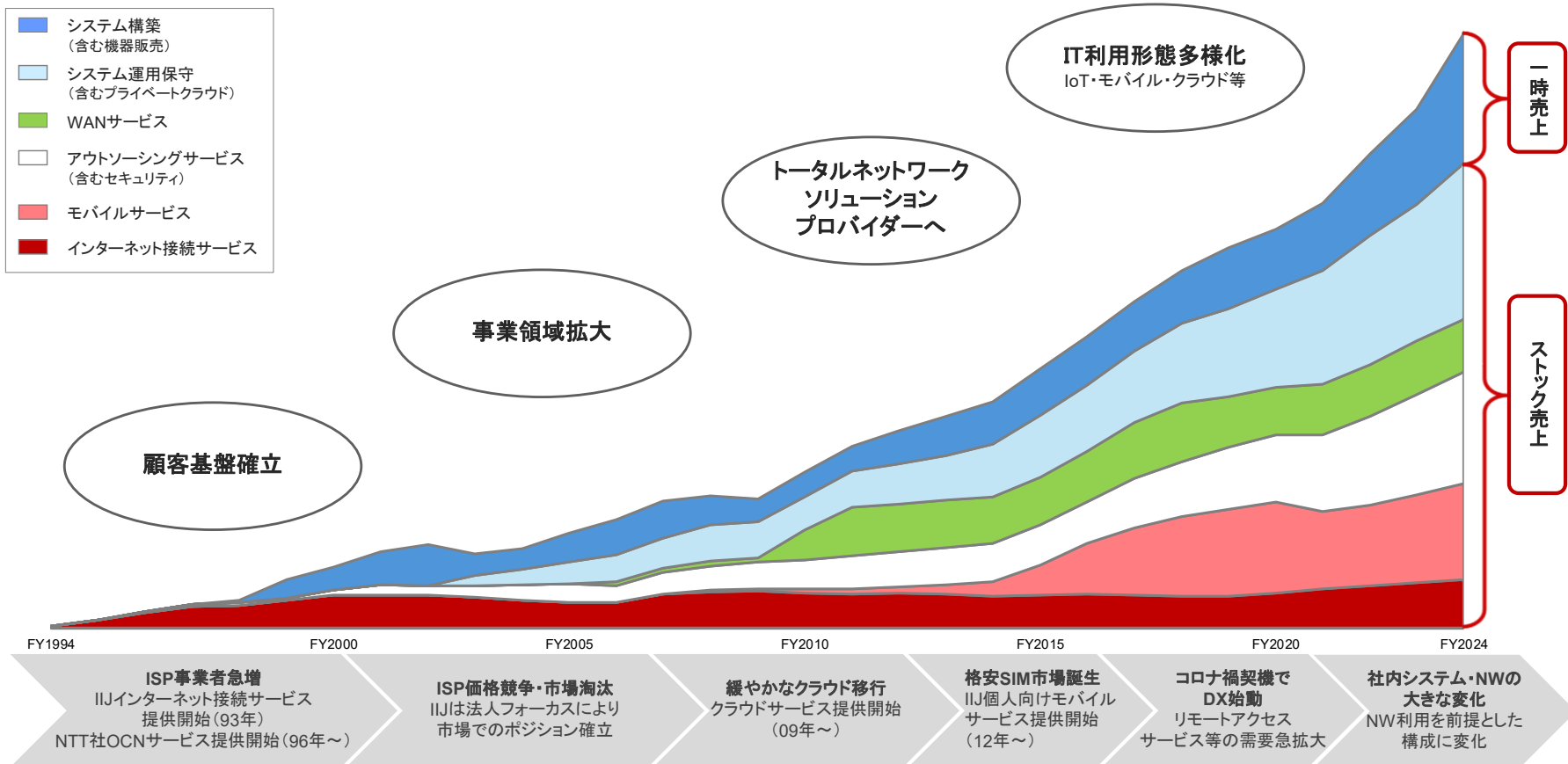
## 役員報酬制度

- ◆ FY24に役員報酬制度を刷新。単年度・中期計画連動の譲渡制限付株式報酬を支給。業績 (売上・営業利益・所管領域業績)、エンゲージメント (従業員満足度等)、ROE (19%)、サステナビリティ指標等で評価

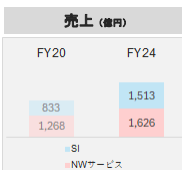
## IJの経営理念

- ◆ 技術革新によりネットワークインフラストラクチャーを発展させる  
インターネット技術のイニシアティブを取り続け、より高速化するネットワークとコンピューティングによって新たに創出する価値を通じて、デジタル社会の未来を切り拓いていく。
- ◆ ネットワーク社会を支える仕組み (ITサービス) を提供する  
世の中の変化を捉え、その変化を先取りした高品質・高付加価値なITサービスを提供し続けることで、社会・個人によるネットワーク利用を支えていく。
- ◆ 自己実現する職場の提供 (多様な才能・価値観を有する人材が活躍できる場)  
技術革新や社会貢献に積極果敢に挑戦する人材が集まり、誇りとやりがいをもって自律的に能力を発揮できる場を提供していく。社員個々人が現状に満足せず常に先の世界を考えることで社会発展に貢献し、世間からも評価されることで成長を実感できるような会社であることを目指す。

# 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



# ネットワーク技術力を核としたビジネスモデル



## 顧客基盤

### 民間企業

- ICT
- 金融
- サービス
- 建設
- 小売
- 製造

### 公共機関

- 中央省庁
- 地方自治体
- 教育機関

### MVNO

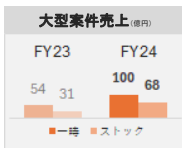
- シェア30%超\*
- 200社超のMVNE顧客数

\*25年3月末時点、出典MM 総研

### 海外事業

- 海外で事業展開する日本企業を支援
- ASEANにおける現地事業の展開

- 約16,000社
- 長年にわたる顧客との関係
- 各業界のトップ10企業への高い浸透率
- インターネット関連の需要に継続的に対応
- 非常に低い解約率
- 大口顧客戦略の推進



## 取引・需要トレンド

大型案件  
ネットワーク更改

金融・公共からの強い需要

IoT関連案件増加

フルアウトソーシング主流化

## サービス要素

### インターネット・ネットワーク

- インターネット専用線接続
- クラウド通信最適化
- 無線LAN
- フレックス回線接続
- 独自開発ルータ
- WAN

### セキュリティ

- SOC
- メールセキュリティ
- ゼロトラスト
- セキュアwebゲートウェイ
- マネージドファイアウォール
- SASE

### クラウド

- ファイルサーバ
- バックアップサーバ
- データ連携プラットフォーム
- 仮想化プラットフォーム
- マルチクラウド
- クラウド専用線接続

### MVNO

- 閉域SIM
- 5G
- マルチキャリア
- モバイルルーター
- eSIM
- IMSI

### IoT

- LoRa WAN
- 水田管理
- 工場自動化
- 農業IoT
- スマートメーター
- 交通データ

### システムインテグレーション

- 構築
- 運用保守

### プロフェッショナルサービス

- クラウドインテグレーション
- ITコンサルティング
- IT業務フルアウトソース

- トータルソリューションを一括提供
- 大規模なサービスインテグレーション案件が増加中
- ネットワークサービス積み上げ拡大に向けたSIの活用

2,000名超の  
優秀なネットワークエンジニア

ネットワークサービスの高い運用力

多様な自社開発  
ネットワークサービス群

国内最大級の  
インターネットバックボーン



ネットワーク技術力

- ネットワーク可用性: 99.9999%
- マルチキャリア構成等で冗長性確保
- 低離職率: 3~4%
- 日本における確立されたサービスブランド

# 充実したサービスラインアップ

売上区分		FY24売上	YoY	原価構成	粗利率	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	489.9	+9.5%	共通コスト中心	27.8%	<div>IP</div> <div>173.2</div> <div>+8.3%</div> <ul style="list-style-type: none"><li>創業以来のIIJ主力サービス</li><li>マルチキャリア冗長化による高信頼性の帯域保証型接続サービス</li><li>帯域契約によるスケーラブルな収益成長</li></ul>	<div>IP</div> <ul style="list-style-type: none"><li>新規参入困難な成熟市場</li><li>低解約率、30年以上にわたり優良顧客と取引</li><li>クラウド普及・CDN・SaaS・DX等に伴うインターネットトラフィックの継続増加を展望</li></ul>
	個人向けインターネット接続	268.3	+6.1%			<div>モバイル</div> <div>268.6</div> <div>IoT等法人モバイル</div> <div>154.8</div> <div>+13.5%</div> <div>MVNE(他MVNO卸)</div> <div>113.8</div> <div>+7.9%</div> <div>主にIoT用途向けのデータ接続を提供</div> <div>他MVNO向けにモバイルサービスを提供</div> <div>(その他)ブロードバンド接続サービス等</div>	<div>モバイル</div> <ul style="list-style-type: none"><li>共通インフラ活用で、法人モバイル、MVNE、個人向けサービスを統合的に提供するトラフィック管理戦略</li><li>現インフラは個人のトラフィックパターンに基づく。ピーク需要は通勤・昼食時間帯に集中</li><li>国内個人向けMVNOマーケットでトップシェア</li></ul>
	アウトソーシング	591.5	+11.7%			<div>モバイル</div> <div>234.4</div> <div>+6.7%</div> <ul style="list-style-type: none"><li>月額データ容量別料金のSIM提供(音声はオプション)</li></ul> <div>(その他)家庭向けブロードバンドインターネットサービス及び電子メールサービス等</div>	
	WAN (Wide Area Network)	276.1	△2.7%			<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> <div>セキュリティ</div> <div>359.4</div> <div>+16.2%</div> <ul style="list-style-type: none"><li>マネージド型セキュリティサービス、SOC、その他多数</li></ul> <div>(その他)NW監視、VPNサービス、パブリッククラウドサービスなど多数</div>	<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>クロスセルを通じて企業成長を促進</li><li>継続的なサービス開発が鍵となる</li><li>セキュリティ需要は引き続き堅調に推移すると見込まれる</li></ul>
						<ul style="list-style-type: none"><li>イントラネットや閉域網を活用した従来型の拠点間接続方式</li><li>WAN回線の直接調達</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>安定市場</li><li>クロスセリング要素の一つとの位置づけ</li></ul>
SI	運用保守	825.3	+14.8%	原価＋マージン	14.4%	<div>オンプレミス</div> <div>485.3</div> <div>+17.4%</div> <ul style="list-style-type: none"><li>構築したシステムの運用保守</li></ul> <div>プライベートクラウド等</div> <div>340.1</div> <div>+11.1%</div> <ul style="list-style-type: none"><li>堅牢性・高信頼性・高付加価値を備えた機能によりクラウド移行を推進</li></ul>	<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を展望</li></ul>
	構築 (含む機器販売)	687.7	+37.8%			<ul style="list-style-type: none"><li>主にNWインテグレーション案件(サーバー設定を含む)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>日本企業がNWベースのシステムへ移行する中、大型案件獲得は統合されたNW機能が求められている</li></ul>

ストック売上77%

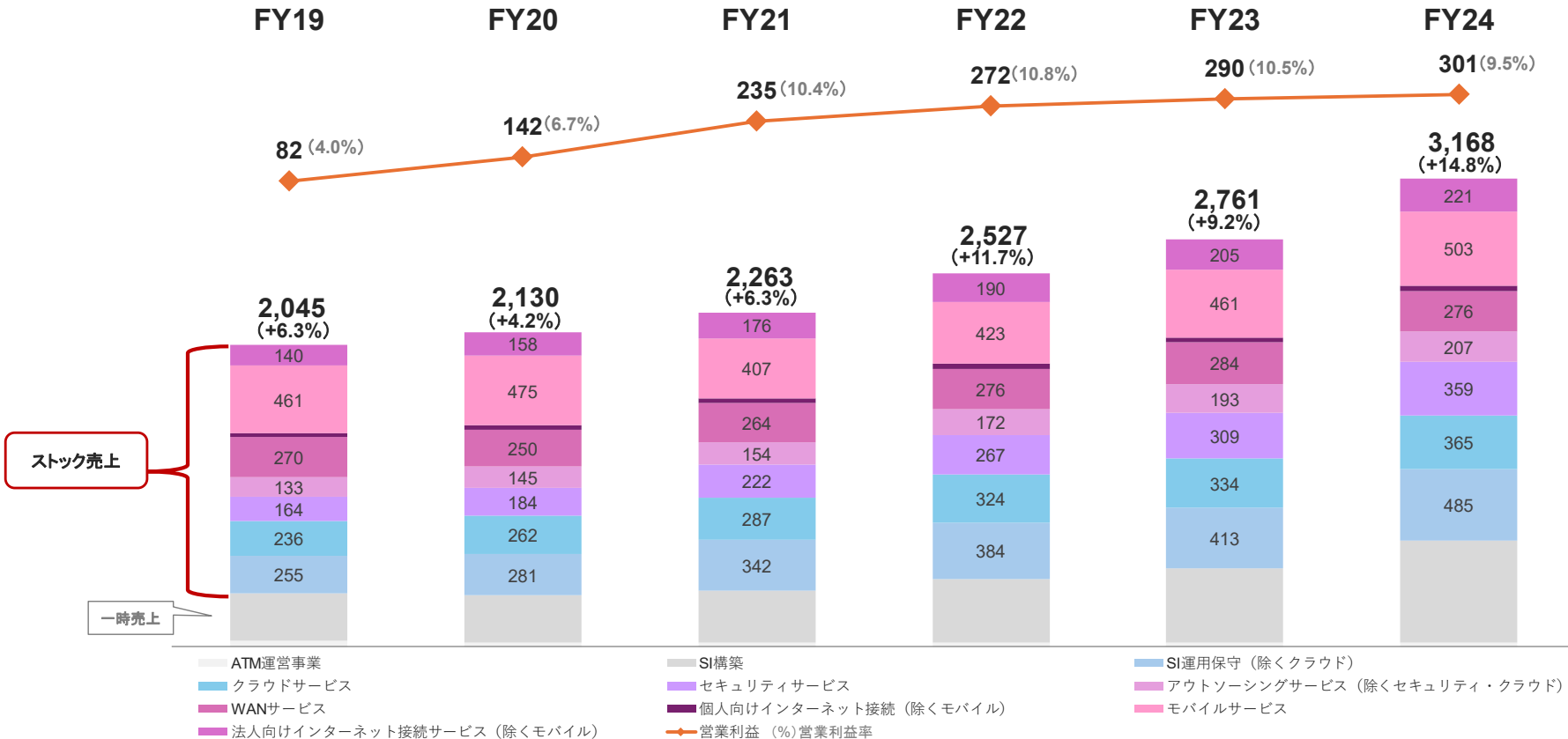
一時売上



# ストック売上の積み上げ・スケールメリット拡大

単位: 億円  
+% = 前年同期比

会社紹介資料



ストック売上

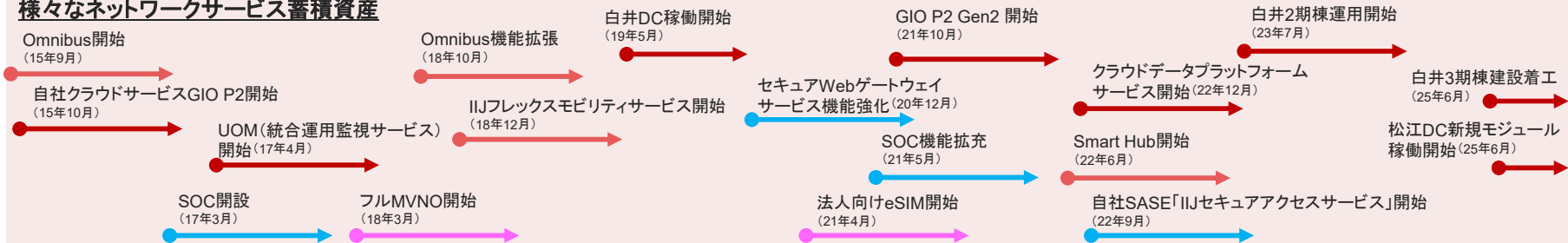
一時売上

- 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
- 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
- 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 SIIは2021年4月1日付連結化のPTC分含む
- FY24営業利益率はVMwareライセンス実質大幅値上げ影響内包

## 業績推移

		FY20	FY21	FY22	FY23	FY24
売上		2,130	2,263	2,527	2,761	3,168
	YoY	+4.2%	+6.3%	+11.7%	+9.2%	+14.8%
ネットワークサービス		1,268	1,282	1,389	1,513	1,626
	YoY	+4.0%	+1.1%	+8.4%	+8.9%	+7.4%
ネットワークサービス(除くモバイルサービス)		793	875	966	1,052	1,123
	YoY	+4.5%	+10.3%	+10.5%	+8.9%	+6.7%
モバイルサービス		475	407	423	461	503
	YoY	+3.1%	(14.3%)	+3.8%	+9.1%	+9.0%
システムインテグレーション		833	953	1,109	1,218	1,513
	YoY	+6.2%	+14.5%	+16.4%	+9.8%	+24.2%
営業利益		142	235	272	290	301
	YoY	+73.2%	+65.3%	+15.6%	+6.6%	+3.7%
営業利益率		6.7%	10.4%	10.8%	10.5%	9.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益		97	157	189	198	199
	YoY	+142.4%	+61.4%	+20.3%	+5.2%	+0.5%
ROE		11.5%	16.2%	17.0%	16.3%	15.0%
ネットワークサービス粗利率		21.4%	27.8%	27.5%	28.7%	27.8%
システムインテグレーション粗利率		14.5%	15.7%	16.7%	15.6%	14.4%
CAPEX		152	161	208	225	263
ネットワークサービス他		88	90	97	129	150
白井・松江データセンター		17	16	56	57	47
クラウド		27	23	20	15	20
システムインテグレーション他		20	32	35	24	46

## 様々なネットワークサービス蓄積資産



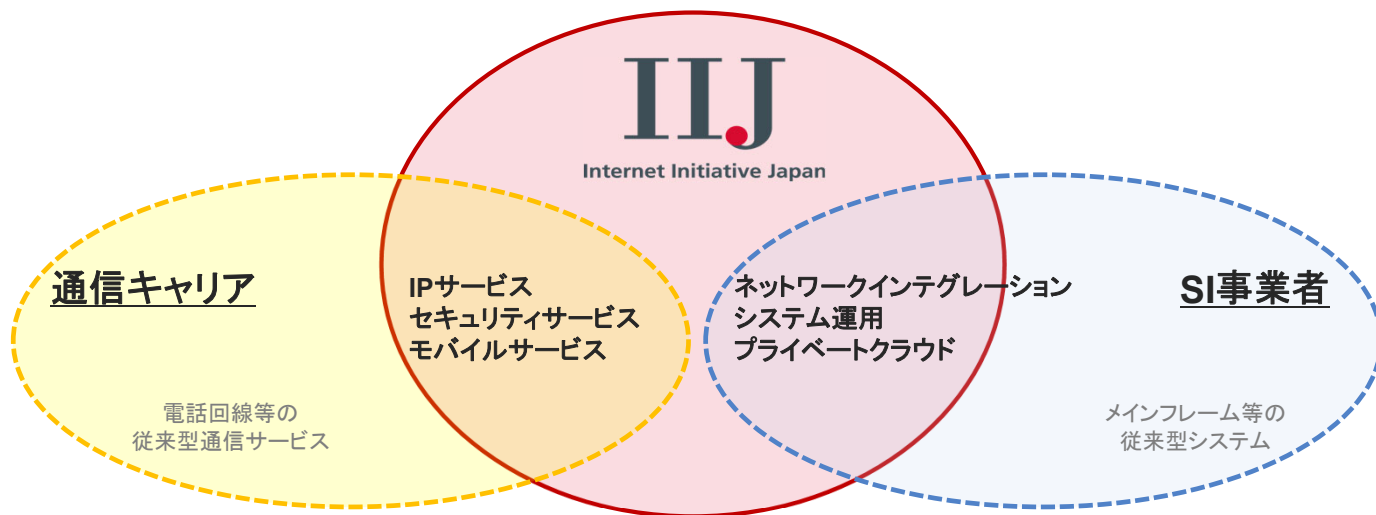
# 競争優位性

## 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:

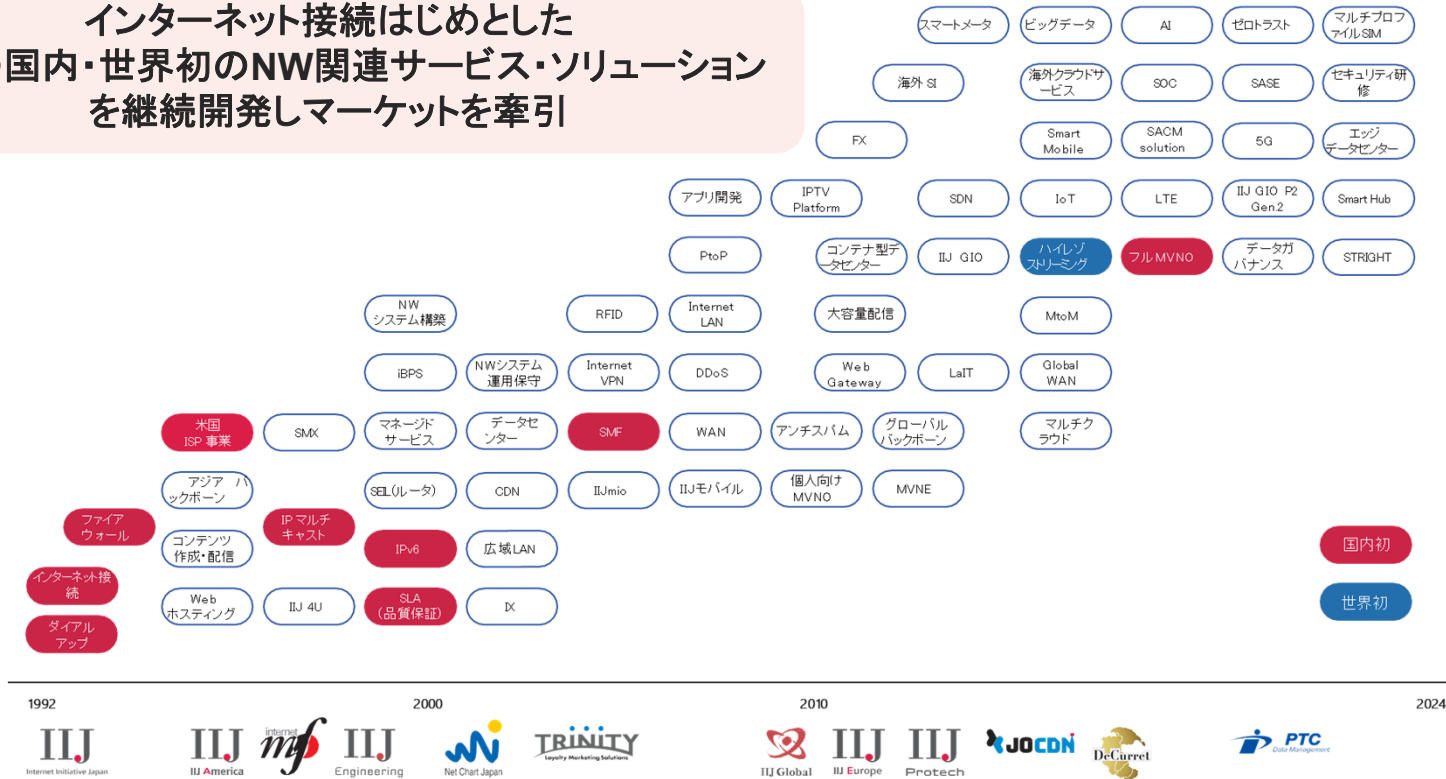
- ・ 大規模インターネットバックボーンを自社で構築・運用
- ・ ネットワークサービスアセット・開発能力
- ・ インターネット関連のシステム構築中心



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

# 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NW関連サービス・ソリューション  
を継続開発しマーケットを牽引



1992



Internet Initiative Japan



IIJ America



IIJ Engineering



Net Chart Japan



TRINITY

2010



IIJ Global



IIJ Europe



Protech



JOCDN



DeCurret



PTC

2024

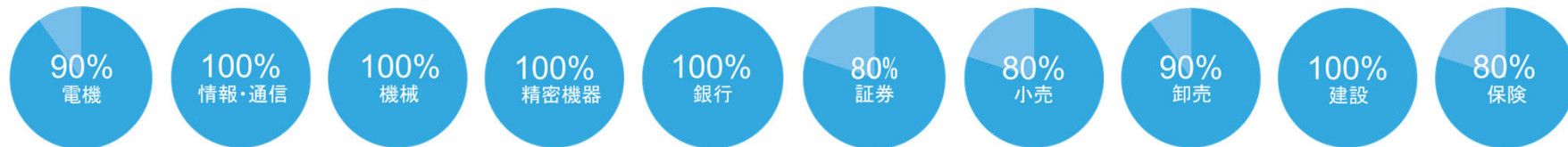
IIJ Group



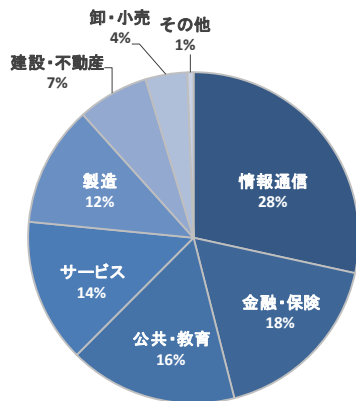
# 優良顧客基盤

- ◆ IJグループ顧客数 約16,000社(25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

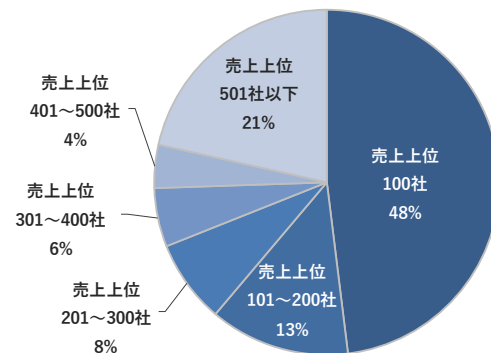
## 業界売上上位10社に占める高いシェア



## 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、IJがサービスを提供している比率であり、FY24 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FY24 IJ単体実績を基に当社作成

# 中期計画(FY24~FY26)概要

連結ベース  
当期利益は親会社の所有者に帰属する利益を表示  
下記数値・内容はいずれも想定目標値・イメージ  
会社紹介資料

## 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
<b>約1.4倍</b> FY23 2,761億円 → FY26 <b>3,800億円</b>	<b>約1.6倍</b> FY23 290億円 → FY26 <b>460億円</b>	<b>約1.5倍</b> FY23 198億円 → FY26 <b>300億円超</b>	<b>+2.7pt</b> FY23 16.3% → FY26 <b>19%</b>	<b>約1.3倍</b> FY23末 4,803名 → FY26末 <b>6,100名</b> <small>規模</small>

### 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ラインアップで  
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

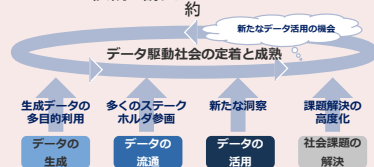
#### NWインフラの継続拡張 差別化追求

- ・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ット)

- ・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
- ・中期計画連動役員報酬導入

#### 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

# 中期業績計画(FY24～FY26)概要

## 業績計画の内訳イメージ

### 売上

FY20  
(前々中計  
最終年度)

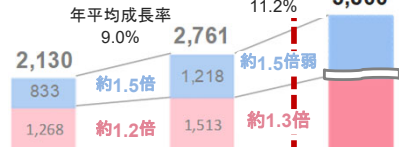
FY23  
(前中計  
最終年度)

FY26想定  
(新中計  
最終年度)

年平均成長率  
9.0%

年平均成長率  
11.2%

■ SI  
■ NWサービス



### 粗利

FY20  
(前々中計  
最終年度)

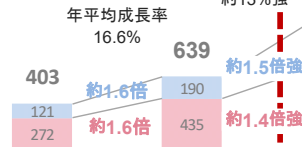
FY23  
(前中計  
最終年度)

FY26想定  
(新中計  
最終年度)

年平均成長率  
16.6%

年平均成長率  
約13%強

■ SI  
■ NWサービス



### 営業利益

FY20  
(前々中計  
最終年度)

FY23  
(前中計  
最終年度)

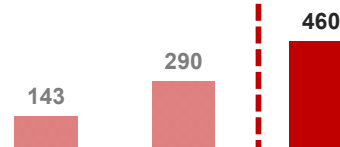
FY26想定  
(新中計  
最終年度)

営業利益率

6.7%

10.5%

12%



## 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<sup>(\*)</sup>

(\*) 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
- ・ クラウド・セキュリティ・IoT需要
- ・ 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

## 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

売上高5,000億円規模実現への道筋を早期に実践

## 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IIJ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
- ・ 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%

事業規模拡大に伴い  
配当性向を順次向上



# 日本を取り巻くダイナミックな環境変化

30年前

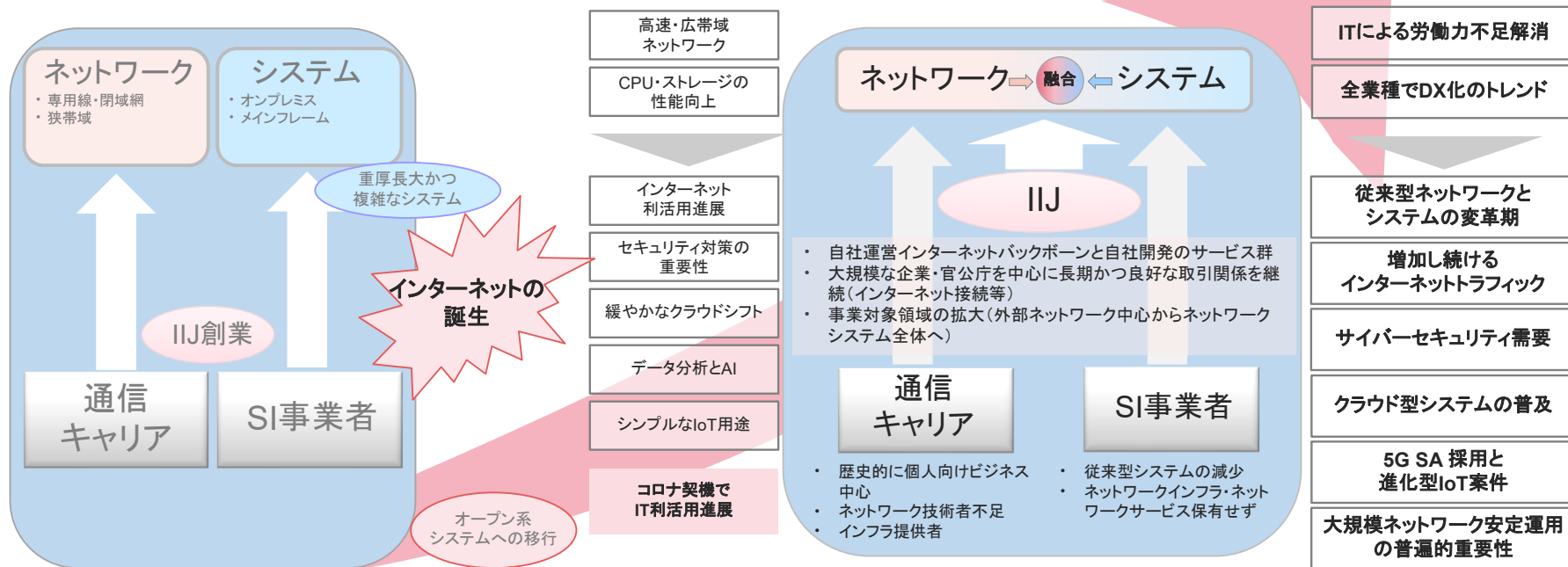
IIJは社内NW・システムの外側でインターネット接続等を主軸に提供  
通信キャリア・SI事業者は社内NWシステムを構築・運用

旧来型NW・システムへの依存

最近の傾向

IIJはサービスインテグレーションモデルでNW更改案件等を捕捉  
事業領域は多様なネットワーク機能を活用するネットワーク・システム全体へ拡大

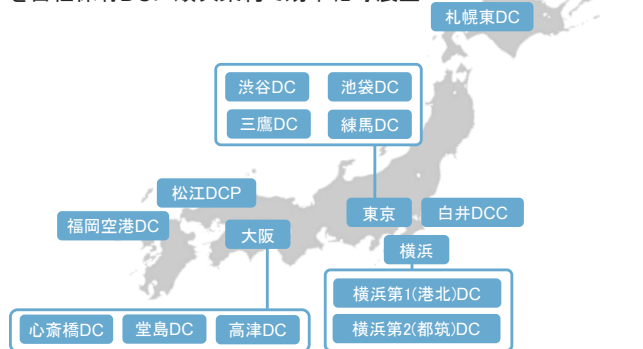
コロナ禍を契機に日本企業のICT利活用が漸く進展



# データセンター（DC）

- ◆主として自社サービス設備用に全国13カ所のDCを運用（25年11月時点）、うち松江と白井は自社保有、残りはフロア単位で賃借

- 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



## 環境への取り組み

取り組み施策	TCFD目標			
再生可能エネルギーの利用	2023年度におけるDC（Scope 1・2）の再生可能エネルギー利用率を85%まで引き上げる			
	実績	FY22: 46.1%	FY23: 50%	FY24: 55%
エネルギー効率の向上	2030年度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			
	実績	FY22	FY23	FY24
	松江DC	1.33	1.33	1.34
	白井DC	1.31	1.36	1.32

- ・ 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。
- ・ 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）

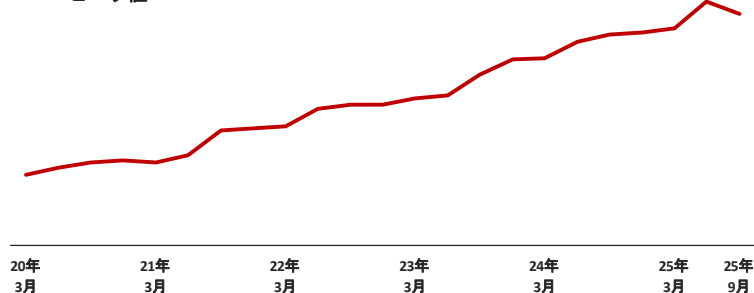
## 自社保有データセンター（2拠点）

	松江DCP（11年4月～）	白井DCC（19年5月～）
主目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社サービス（クラウド・ネットワーク・セキュリティ等）を提供する施設として活用</li> <li>・ 顧客専用コンテナの設置も可能</li> </ul>	
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ IJが開発した外気冷却コンテナユニットを国内で初めて導入</li> <li>・ コンテナベースのスケラブル設計により、需要に応じた柔軟な設備拡張が可能</li> <li>・ 敷地内の太陽光パネルで再生可能エネルギーを発電</li> <li>・ IJが開発したコンテナ型DCモジュールおよびシステムモジュールを採用</li> <li>・ 再生可能エネルギーの活用を通じてカーボンニュートラルに貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 外気冷却方式など最新の省エネ技術を採用</li> <li>・ システムモジュール方式により、柔軟かつ低コストで設備拡張が可能</li> <li>・ リチウムイオン蓄電池を活用し、空調電力のピークをシフト</li> <li>・ 敷地内の太陽光パネルを活用して再生可能エネルギーを発電</li> <li>・ 環境価値のある電力供給に向けて、非化石証書を直接調達</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
設置ラック数	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ サイト1: ITモジュール 約100ラック（11年4月開設）システムモジュール棟 約300ラック（25年6月開設）</li> <li>・ サイト2: 約300ラック（13年11月開設）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1期棟: 約700ラック（19年5月開設）</li> <li>・ 2期棟: 約1,100ラック（23年7月開設）</li> </ul>
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6月</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>・ 2期棟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>・ 3期棟新設 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 投資金額: 約300億円見込み</li> <li>✓ 着工: 25年6月</li> <li>✓ 稼働開始: FY26（予定）</li> <li>✓ 建築面積: 約5,400㎡</li> <li>✓ 1,000ラック規模</li> </ul> </li> </ul>

# 市場環境・成長予測等

## 国内主要IXトラフィック推移

— ピーク値



・ 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チェンジ

## 国内SIM型MVNOマーケットシェア推移

### ◆ 国内SIM型MVNOマーケットにおいてトップシェアを維持

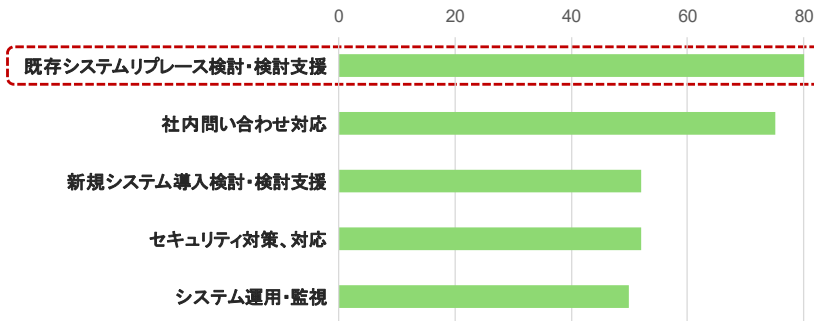
	24年3月末		25年3月末	
1位	IIJ	21.6%	IIJ	23.3%
2位	NTTドコモ(※)	9.7%	オプテージ	8.1%
3位	オプテージ	8.7%	NTTドコモ(※)	7.1%
4位	富士通	5.6%	NTTコミュニケーションズ	4.9%
5位	イオンリテール	4.7%	富士通	4.6%

・ 出典：総務省

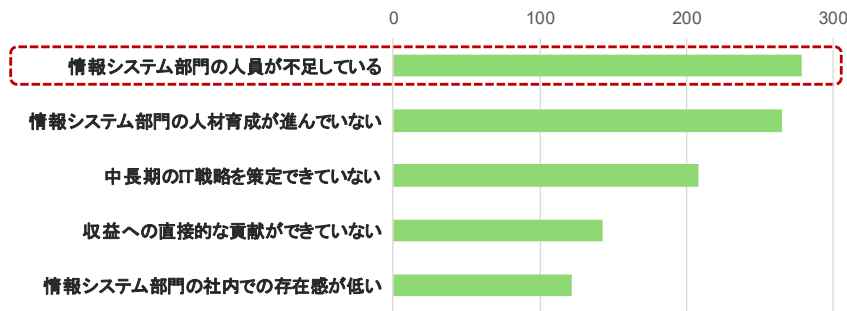
・ 24年3月末NTTドコモは旧NTTレゾナントに係るもの

## 全国情シス実態調査 2025

### ◆ 最も時間を費やしている業務



### ◆ 情報システム部門の課題



・ 出典：当社「全国情シス実態調査 2025」 <https://www.iiij.ad.jp/svcsol/survey/all-it/2025/>

当社が2021年より企業等の情報システム部門を対象に実施しているアンケート



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。