



成長可能性に関する 説明資料

2018年6月27日

株式会社アイ・ピー・エス

東証マザーズ上場 証券コード 4390

1 | 会社概要

2 | フィリピンの市場環境

3 | 成長戦略（海外通信事業）

4 | Appendix

1. | 会社概要

会社名 (英文社名)	株式会社アイ・ピー・エス IPS, Inc.
設立	1991年10月
本社所在地	〒104-0045 東京都中央区築地4-1-1 東劇ビル8階
代表者	代表取締役 宮下 幸治
資本金	379百万円 (2018年3月末現在)
従業員数	53名 (IPSグループ総勢274名) (2018年3月末現在)
事業内容	フィリピンでの通信サービスの提供 フィリピンでの医療・美容サービスの提供 日本国内での通信サービスの提供 日本国内での在留外国人向け求人サービスの提供など
グループ企業	連結子会社(特定子会社) KEYSQUARE INC. ⇒当社グループのサービス・プロダクトの販売促進・営業を行う Shinagawa Lasik & Aesthetics Center Corporation ⇒レーシック手術等を行うクリニックの経営 InfiniVAN, Inc. ⇒フィリピン国内で法人向けに光インターネットサービスを提供する通信事業を行う

【企業理念】

「OPEN DOOR」

私たちは、いまだ誰も突破できていない障壁のある生活に密着した分野で、誰よりも先んじて事業機会を創造し、事業を展開し、産業構造を変え、あるべき社会を実現してまいります。

【経営目標】

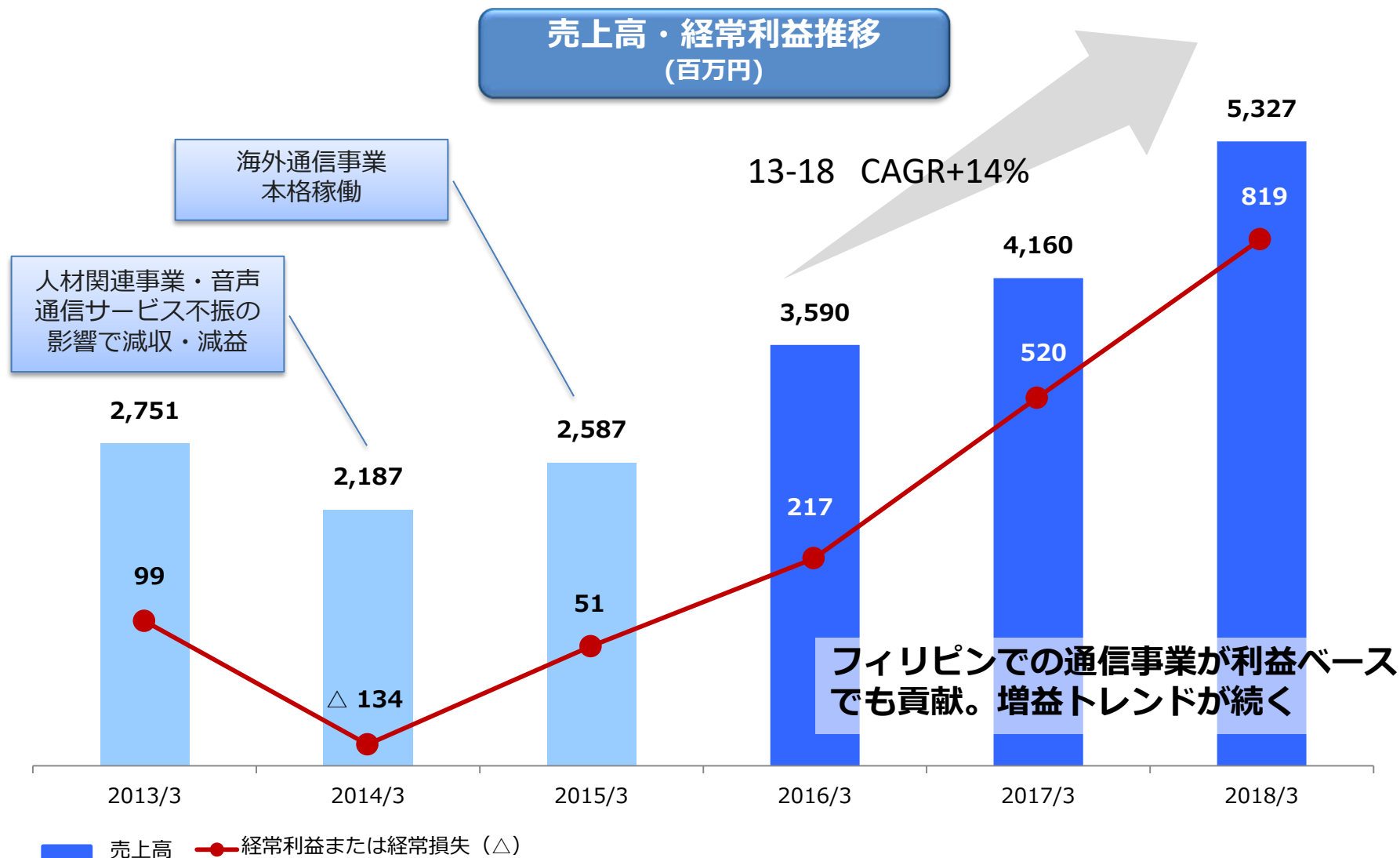
「共生社会の実現」

少子高齢化の中では、移民の受け入れは不可欠であり、多様な価値が調和していく社会の実現を目指します。

「フィリピンでのブロードバンド環境の整備」

情報通信技術の発達で、情報へのアクセスが容易になり、情報インフラの状況がそこに住んでいる人の生活に大きな影響を与えます。当社は、通信インフラを効率的に整備し、フィリピンの持つ潜在的能力を引き出すことを目指します。

売上高・経常利益推移 (百万円)



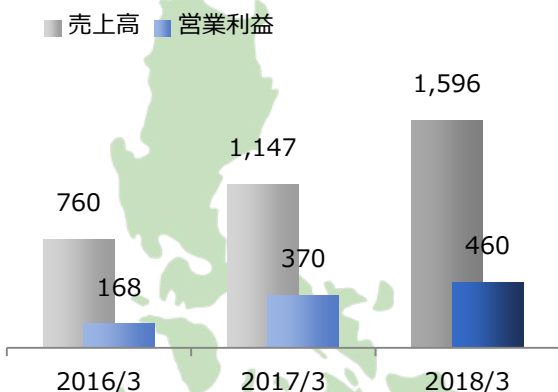
※2013/3～2015/3までは単体、2016/3以降は連結の数値となります。

セグメント別売上高・利益

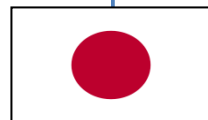


フィリピンでのセグメント利益620百万円、全体の約7割を占める。
海外通信事業が成長ドライバーとなり、今後の高成長を実現していく。

海外通信事業



フィリピン

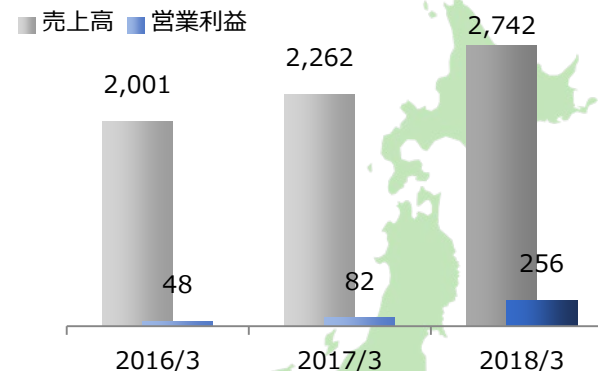


日本

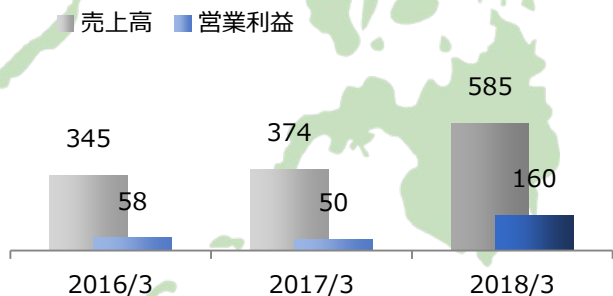
7 : 3

(利益比)

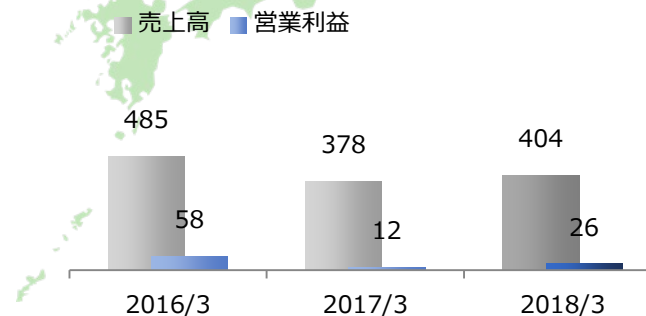
国内通信事業



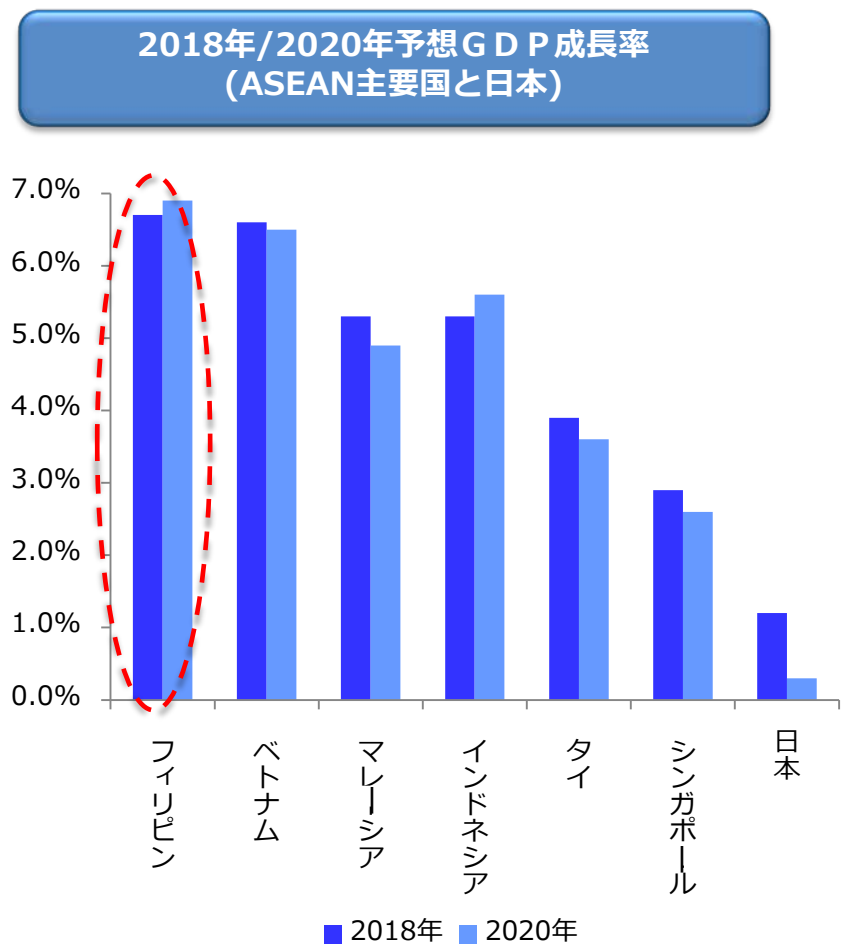
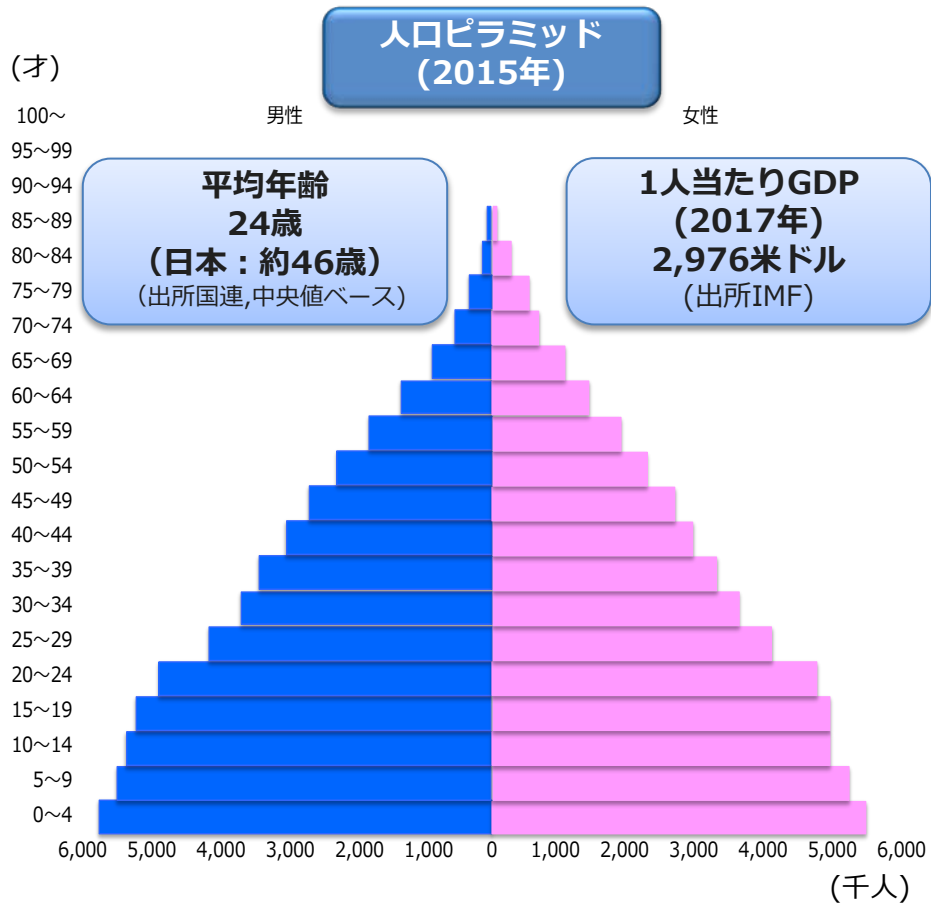
医療・美容事業



在留フィリピン人関連事業



2. | フィリピンの市場環境



2028年には、フィリピンの人口が日本を超えるという推定があります。
(2018年推定 日本126.49百万人 フィリピン107.41百万人)

出所) 総務省統計局「世界の統計2017」をもとに作成。

2012年以降、成長率6%以上が続く。

出所) International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2018
をもとに作成

➤最近のフィリピンの成長要因⇒製造業ではなく、**英語が公用語**であることから、
欧米からの業務委託が増え、**BPO産業が伸長**した
ことによる。

BPO伸長までの流れ…

- *1990年代～後半まで : 中近東・米国・香港などへの**出稼ぎ**が外貨収入の中心。
- *1990年代後半～現在 : 米国などの英語圏の企業が、人件費削減等の目的で、
主業務以外の外部へ委託可能な業務の一部を、本国から
外部の事業者へ委託すること (=BPO)が活発に
なっているため、フィリピンにも業務が流れてきている。

⇒ **BPO(Business Process Outsourcing)** が経済成長の柱に。

●BPOによる委託業務

- ・コールセンター
- ・ソフトウェア開発
- ・記帳
- ・電子カルテへの入力etc...

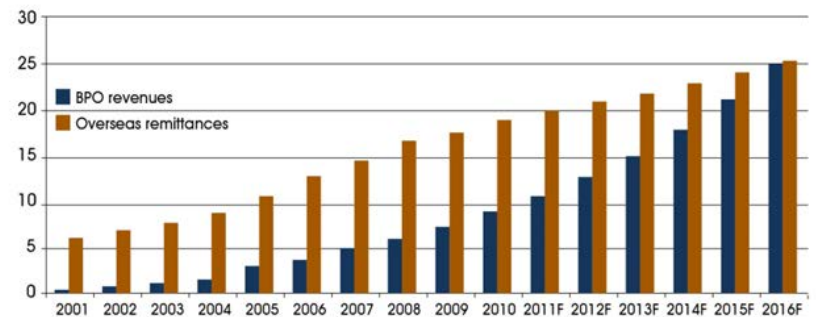


典型的なコールセンターの様子。



InfiniVAN社でも、法人向けインターネット接続サービスを、BPO事業者へ提供している。

The Philippines BPO and Overseas Remittances Should Each Grow to \$25 Billion
in billions of dollars



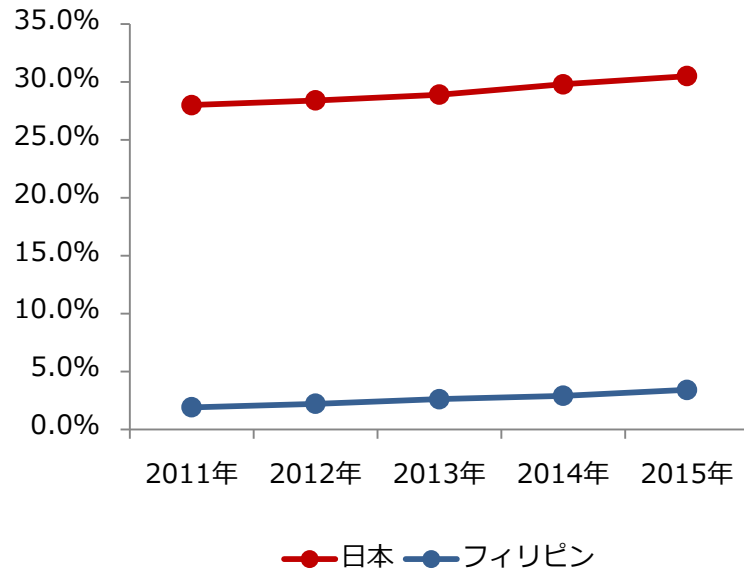
Source - CLSA Asia-Pacific Markets, BSP, Business Processing Association of the Philippines (BPAP)

2018年には、**BPOによる外貨収入が、出稼ぎによる送金を超える**と言われている。(上表)

フィリピンの現在の通信事情について (1)

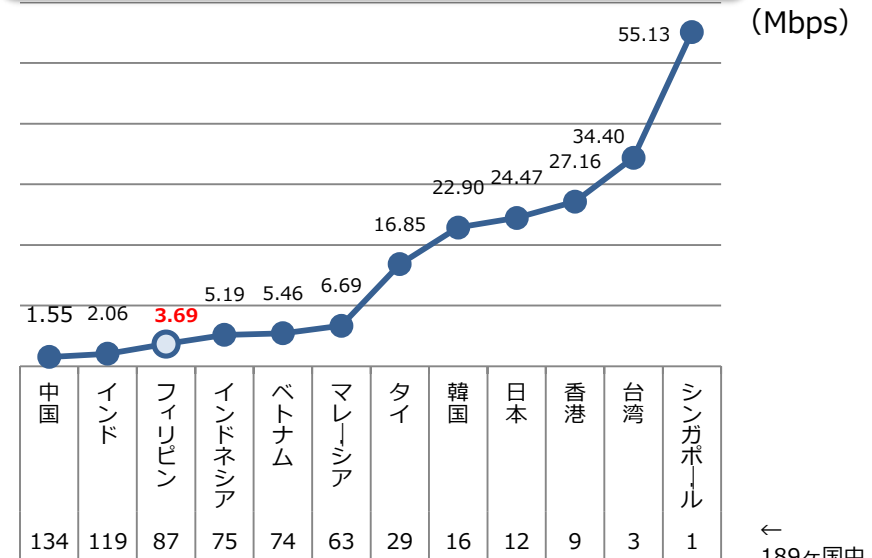


固定ブロードバンド普及率比較



出所) 総務省公表データをもとに作成

ASEAN主要国等とのインターネット速度比較



出所) Cable.co.ukの公表データ (2017年8月発表) をもとに作成


←
189ヶ国中
順位

- ・ 総務省のデータによると、固定ブロードバンドのシェアは3%程度。日本の1/10程度。
- ・ インターネットの速度も、ASEAN主要国では一番遅い。
- ・ インターネット環境の改善は、大統領選の公約の一つ。通信事業の自由化の議論が活発に。

通信業界への参入障壁

1. 憲法上、**通信事業（公益事業）**は**国家が行うべき**というたてつけになっている。(Partially-nationalized-activities)
新規参入するためには、例外として、**その事業者に公益事業を行う特権（Franchise）を
与える法律が制定されなければならない。**
※フィリピンでは、**特別法**により特権が与えられた民間企業が通信事業を営んでいる。
2. 憲法上**外資規制があり**、外資は大胆な投資ができない。(Filipinization)
外資保有可能割合を引き上げるためには、(法律ではなく)憲法改正が必要。
1996年のWTO合意後、多くの国は外資規制を撤廃・緩和したが、フィリピンには引き続き外資規制がある。
そのためアフリカ・南米などの新興国で多くの収益を上げている、欧州の旧国営キャリア（Orange, Telefonicaなど）
のようなプレイヤーが入ってこれない。

*一昔前までは、日本も
国が運営する電電公社が
通信事業を担っていた。
(多くの国も同様)

 **このような高い参入障壁を乗り越え、当社グループ自ら免許を取得。
フィリピンの国内通信事業となる。**

- ・ 2015年 国内通信サービス提供を目的として、**InfiniVAN社**を設立。
- ・ 2016年 同社が通信事業を営むことを認める**法律（共和国法10898号）**が国会で制定される。（注）
- ・ 2017年 11月国家通信委員会から事業者適格免許の仮免許が出ており、通信事業を開始。現在回線も敷設中。

 **このアドバンテージを活かして**

当社グループでマニラ首都圏にネットワーク設備を構築して、通信サービスを提供する。

(注): 共和国法10898号 RA10898 AN ACT GRANTING THE INFINIVAN, INC. A FRANCHISE TO CONSTRUCT, INSTALL, ESTABLISH, OPERATE AND MAINTAIN TELECOMMUNICATIONS SYSTEMS THROUGHOUT THE PHILIPPINES)

3. | 成長戦略（海外通信事業）



1. ケーブルテレビ事業者（ISP）向け国際通信サービス（1）

事業内容

ケーブルテレビ事業者（CATV）が、ブロードバンドサービスを行うために必要な香港までの国際通信回線を、当社が海底ケーブルの権利を持つ大手通信事業者から

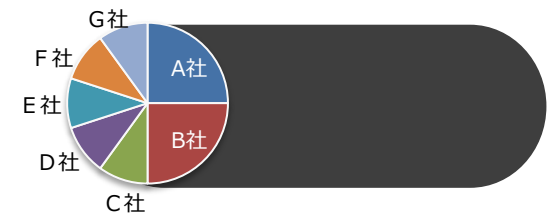
太束で仕入れて、小口に割って、CATV事業者に提供。

→10Gを1G×5、2.5G×2などに分割して販売。

*CATV事業者それぞれのニーズに合わせた量で提供できる。

➤**現在マニラ周辺のケーブルテレビ事業者全17社に、サービス提供中。**

回線分割提供のイメージ図



世界のケーブルテレビ事業者の傾向

顧客へのラストワンマイルをもつ、CATVは有料視聴だけでなく、ブロードバンドサービスでも収益を上げるポテンシャルを持つ。

フィリピン同様、地上波の難視聴地域が多い**米国**では、ブロードバンドサービスは、CATVが担っている。（右表の赤字 **過半数がCATV**）

特にCATV大手2社 ComcastとCharterで、米国のブロードバンドマーケットの**48%**を占める。

これに対して通信事業者大手2社AT&TとVerizonを合わせても23%にとどまる。

⇒フィリピンのCATV事業者も同様にブロードバンドサービスの担い手となり得る。

社名	契約数 (2017 1Q)
Comcast	25,131,000
Charter	22,593,000
AT&T	15,695,000
Verizon	7,011,000
Century Link	5,945,000
Altice	3,907,000

赤字：ケーブルテレビ事業者
黒字：通信事業者

1. ケーブルテレビ事業者（ISP）向け国際通信サービス（2）

フィリピン独特の通信環境

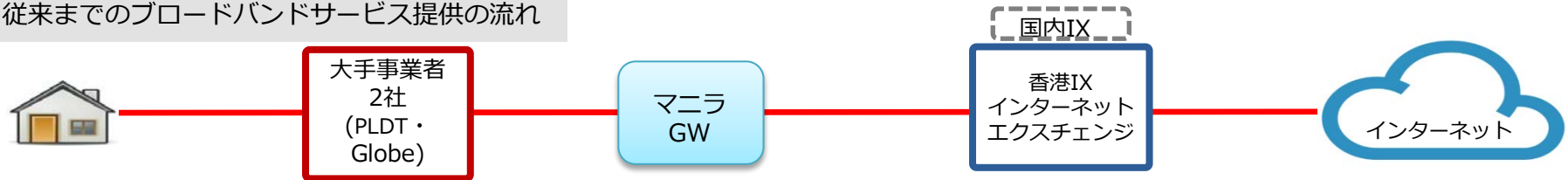
① 大手2社（PLDT・Globe）による寡占 → CATVに不利な環境

- ・国内IXの不全：大手2社が積極的に参加しないため、インターネット接続サービスを提供するには、海外のIXサーバーに接続しないといけない場合が多い。
- ・高い料金：国際通信回線と接続するための回線（地方—マニラ、マニラ—海底ケーブルの陸揚局）を大手2社で寡占している。

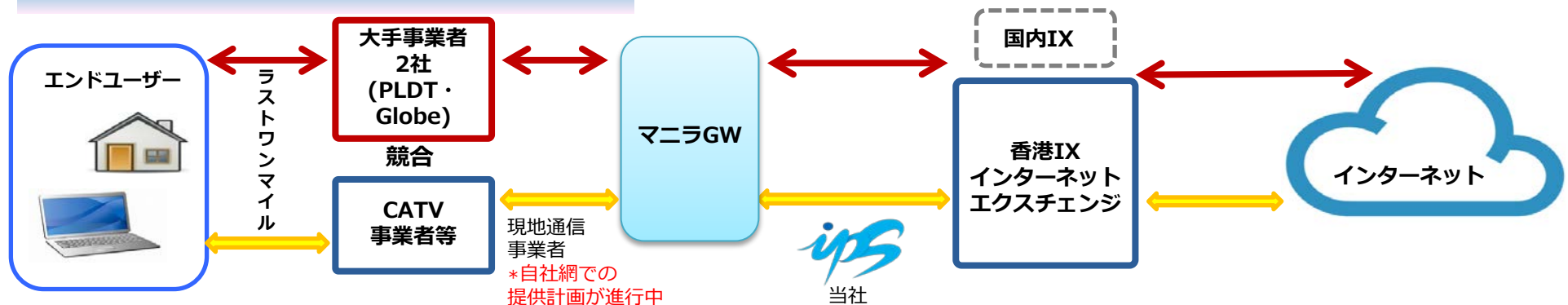
② 通信事業の外資規制 → 寡占継続の理由

- ・通信事業に参入するには、法律の制定が必要となるため、新規参入がほとんどない。

↓従来までのブロードバンドサービス提供の流れ



↓当社参入によるブロードバンドサービス提供の流れ



- ↔ 大手2社の回線…競合先のCATV事業者には、有利な条件で提供しない（高い）
- ↔ 弊社提供の回線…協業先のCATV事業者に、有利な条件で提供（安い）

2. 法人向けインターネット接続サービス

事業内容

子会社InfiniVAN社による、マニラのビジネスエリア、特にマカティ市での法人向けインターネット接続サービスを提供。

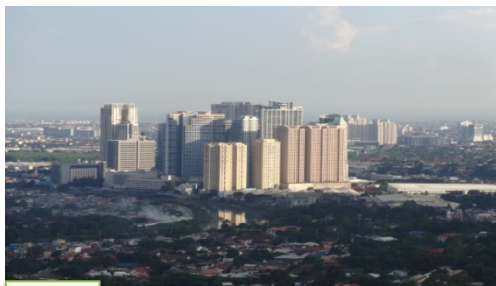
- 大手2社の料金の1/3程度で設定。
- **冗長性・帯域保証・回線復旧・技術サポート等サービスの品質**は、日本のサービスレベルを目指す。



***マカティ** フィリピンを代表するビジネスエリア。経済・金融の中心地で、超高層ビル群が形成されている。



***オルティガス** マカティに次ぐ2番目に大きなビジネス・金融の中心地。BPOが最も多く集まっている。InfiniVAN・KSIの拠点。



計画 ***ケソンシティ イーストウッド**



マニラ首都圏



計画 ***フォート・ボニファシオ**



計画 ***アラバン**

※現在 67ビル 211件のサービスを提供。

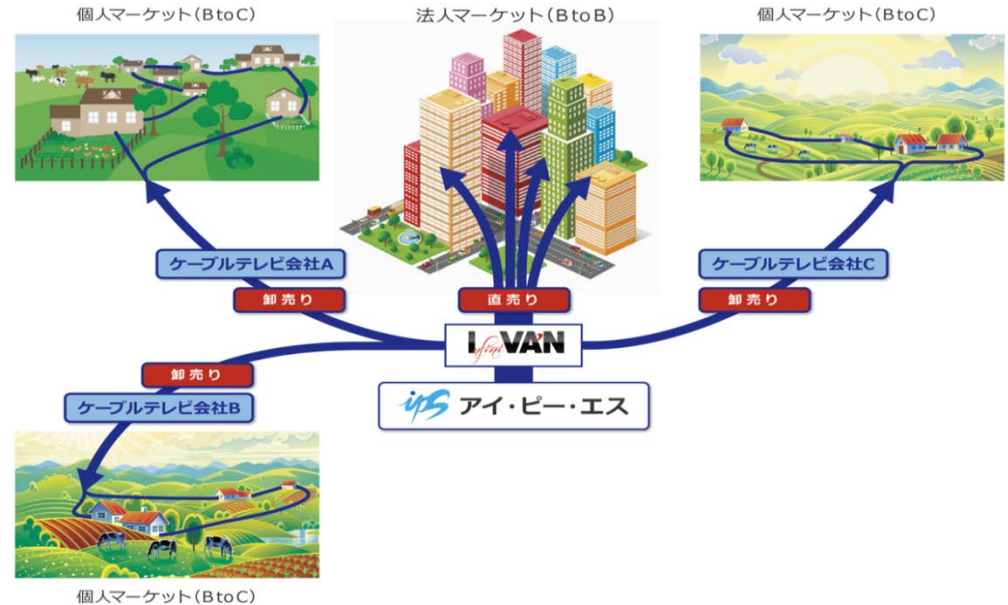


計画 ***パサイ Mall of Asia**

成長の牽引役である海外通信事業に注力。第一の基幹事業へ。

事業の方針

- ①他社が収入源としている、**区間・地域・サービス**に絞って参入。
(全国津々浦々サービスを提供するのではない)
- ②法人マーケットはマニラビジネスエリアに絞り、直売りで対応。
その他、個人等は、ケーブルテレビ事業者への卸売りで対応。



*現地通信事業者大手2社の、売上に占める法人向けサービスの割合は、55%。
人口1億600万人に対して、マニラ首都圏地域の人口は1,200万人・郊外を含めると人口は2,400万人である。
またフィリピンの企業の売上順位で1,000位までを集計したところ、約8割がマニラや郊外に集まっている。
そのため、エンドユーザー向けビジネスは、法人重視・マニラ重視で取り組む予定。

投資の方針

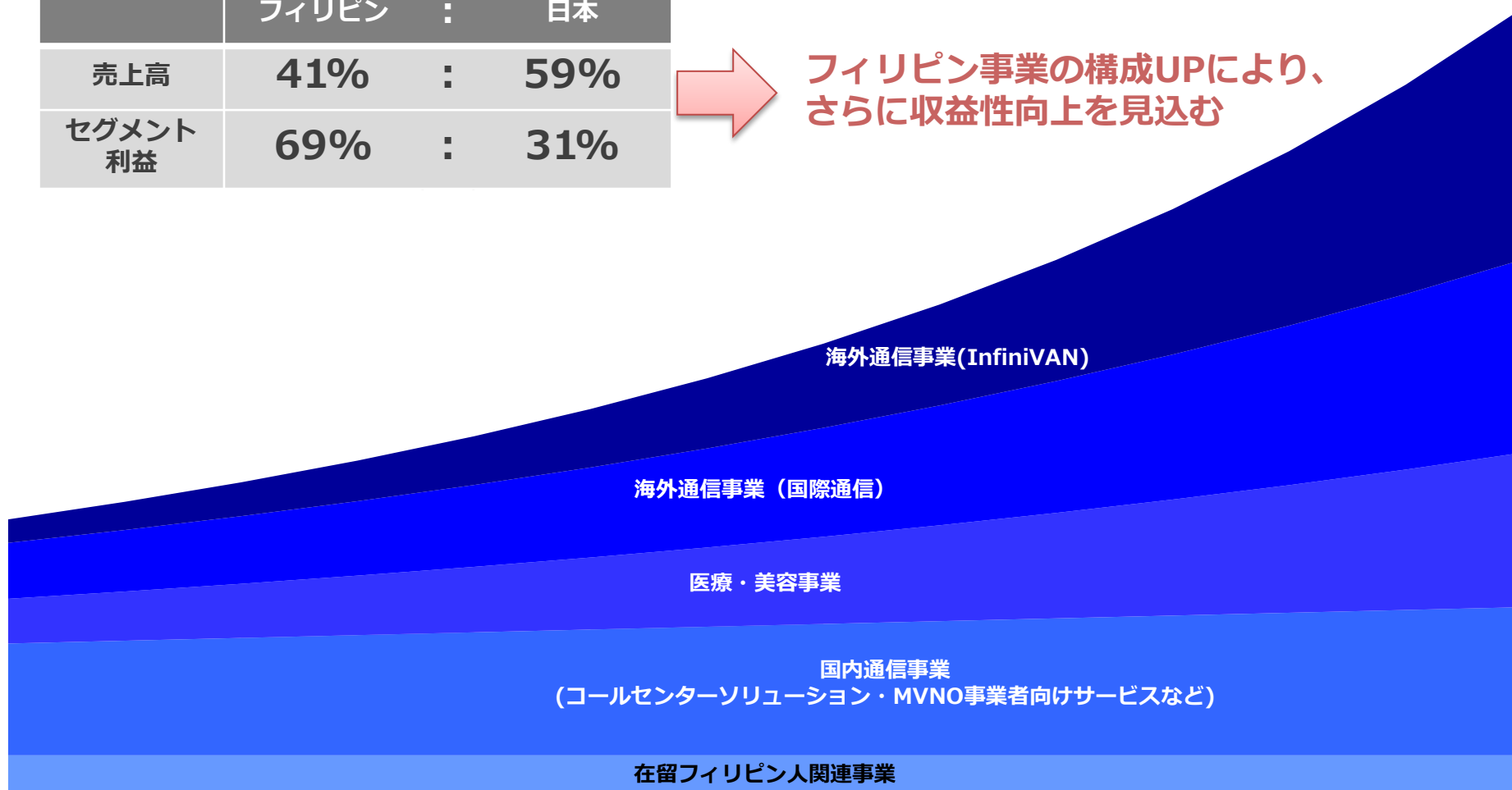
2018年度は、高架鉄道・電力会社設備などを活用し、マニラ首都圏地域内の拠点をつなぐ回線と、マニラとルソン島北部等のケーブルテレビ事業者をつなぐ回線を敷設して、サービス提供範囲の拡大とサービスの安定供給を図る。

2018/3売上・利益に占めるフィリピン事業の割合

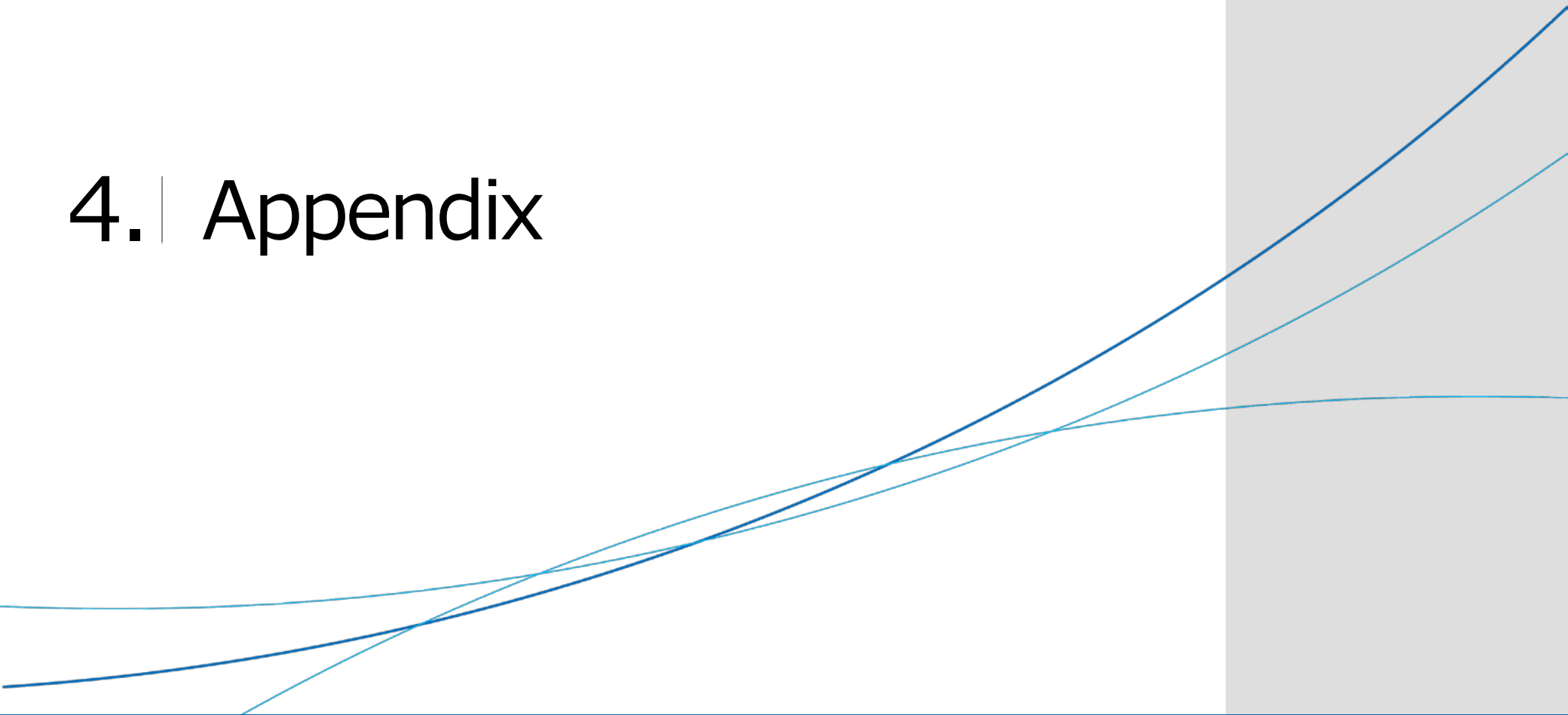
	フィリピン	:	日本
売上高	41%	:	59%
セグメント利益	69%	:	31%



フィリピン事業の構成UPにより、さらに収益性向上を見込む



4. | Appendix



1. 医療・美容事業



事業内容

日本の医療機関と提携して、美容外科と近視矯正手術（レーシック）を組み合わせた医療機関を、マカティおよびオルティガスセンターの2拠点で展開。

当初は、日本国内で販売していた化粧品をフィリピンで販売することに重点を置いた、美容中心の事業を展開していた。

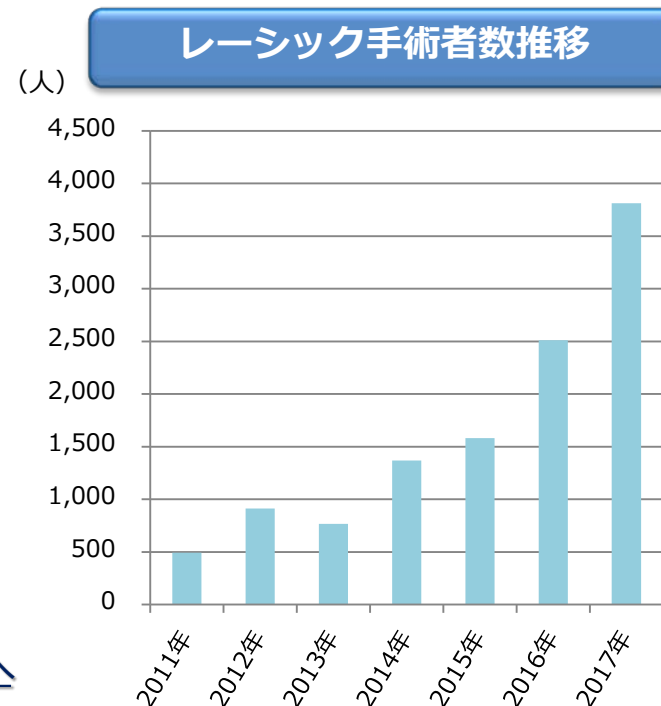
ただ2016年後半から眼科が伸長し、

現在⇒美容関係2割：眼科（レーシック・白内障）8割の構成。

成長要因

- ①若年人口の増加、所得水準の向上による市場の拡大
- ②日本ブランドに対する信頼
- ③レーシックに加え、白内障治療の分野に進出

➤ 今後は、経済発展による近視矯正需要の拡大を取り込み安定成長へ



2. 国内通信事業（1）



1. 付加価値サービス

当社では、国際電話用プリペイドカードの提供に向けた、米国の中小通信事業者向けに開発された小型交換機を長年にわたって利用。**小回りの利く交換機**で、**大型交換機では実現できないユニークなサービスを電気通信事業者向けに提供しております。**

①MVNO事業者向けサービス

➤ **業界慣習で、携帯電話会社が、MVNO事業者のユーザー料金の料金設定権を持つ**ことになっているので、MVNO事業者は、携帯電話事業者が定めた料金（40円/1分）以上でしか、通話サービスを提供できない。

（大手3社のようにかけ放題が提供できない。）

➤ 当社では、通話が一旦当社の通信機器等を経由することで、MVNO事業者がエンドユーザー向け料金を（かけ放題を含めて）自由に設定できる電話サービスを卸提供している。

②電話投票サービス

➤ 主にTV局が、有料で視聴者に放送番組に参加してもらうために作られた、

特定の電話番号に対して何回着信したかをカウントして即時にそのデータを提供するサービス。

通話が短期間に集中するため、交換機の処理能力を高め処理不能な状態になることを防ぐ必要がある。当社提携先が特殊なスペックの交換機を構築し、運用を行っている。



2. コールセンターソリューション

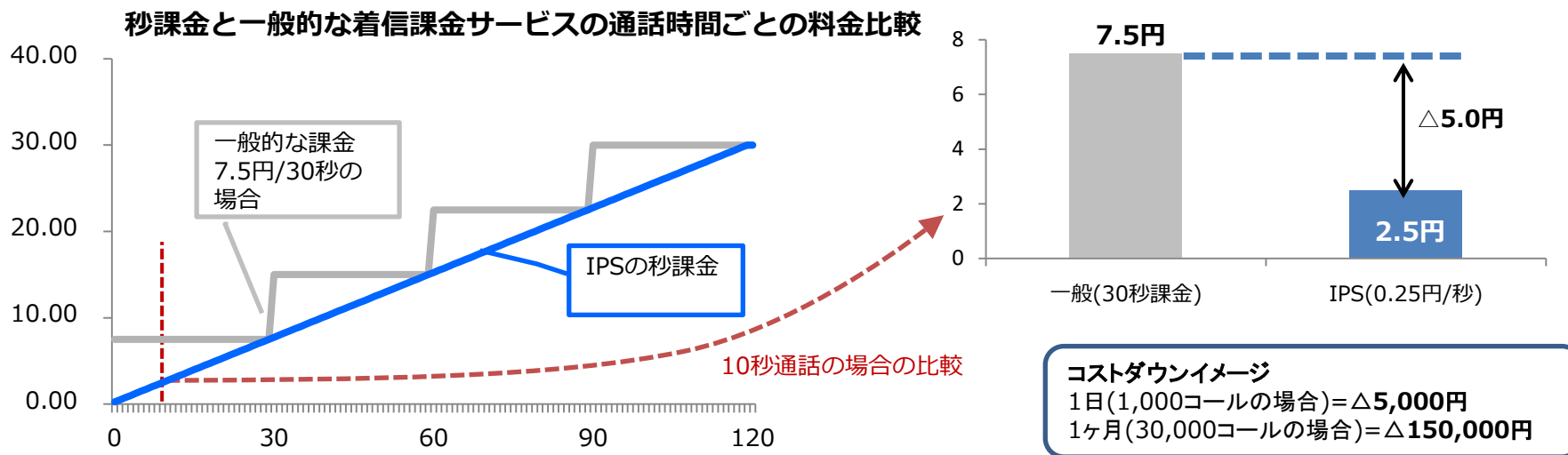


① コールセンター運営用ソフトウェアの販売

- ▶ インドに拠点を置く Drishti-Soft Slutions Pvt.Ltdにより開発され、世界60ヶ国、2千社以上が利用。世界のBPOトップ10企業のうち7社が利用。

② 秒課金サービス

- ▶ 大手通信事業者のフリーコール（着信者払い通話）サービスを、大口で仕入れてコールセンター事業者向けに小口で再販。
- ▶ **1秒単位で課金する**卸契約に基づいて仕入れ。お客様にも同様に1秒単位で提供。
- ▶ 日本独自の3分単位での課金（固定電話）や30秒単位（携帯電話）の課金と比べて、短い通話は低料金になる。



3. 在留フィリピン人関連事業



事業内容

フィリピン人の持つ高いホスピタリティは世界的にも評価されております。当社ではそれを活かせる介護分野での人材派遣・紹介に関する事業など、さまざまな就労機会を提供。また、在留フィリピン人のニーズに応える生活商材の提供を行っている。



➤ フィリピン人介護人材の紹介・派遣

当社の人材事業は旧訪問介護員2級の養成・紹介に端を発するもので、多くの在留フィリピン人の方を介護施設へ、派遣・紹介している。



➤ JOBフェア企画等

在留外国人に向けた就職イベント「ジョブフェア」など、企業様と在留外国人とのマッチングの場を提供する、様々なイベントを企画・開催。多様な業種の企業様へ人材の紹介を行っている。



- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。