



会社説明資料

2019年11月11日

株式会社アイ・ピー・エス

証券コード 4390

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。





1998年

国内通信事業

1. コールセンター向けサービス
2. MVNO事業者向け通話サービス

もともとは、在留フィリピン人向け国際電話サービスを提供。

在留外国人向け国際電話サービスで業界の中心的な位置にあった。

2012年 国内法人向けサービスに転換



2012年

海外通信事業

1. ケーブルテレビ事業者向けに、香港までの国際通信回線を提供

2015年

フィリピン国内通信事業

2. (InfiniVAN社による) マニラ商業地域での、法人向けインターネット接続サービス



2010年

医療・美容事業

1. フィリピン国内2か所で、近視矯正（レーシック）美容外科を運営



1992年

在留フィリピン人関連事業

1. 介護施設等への在留フィリピン人の人材紹介・派遣
その他人材関連事業
2. 在留フィリピン人向け生活商材の提供
3. 在留フィリピン人向けに、マニラのコールセンターを通じて、多様な生活商材・情報を提供

フィリピンについて

市場環境 フィリピンについて〈地理的条件など〉



地理的位置



位置

マニラから香港まで飛行機で1時間半
マニラから東京まで飛行機で4時間

経済

華僑財閥とスペイン系財閥が大きく支配。

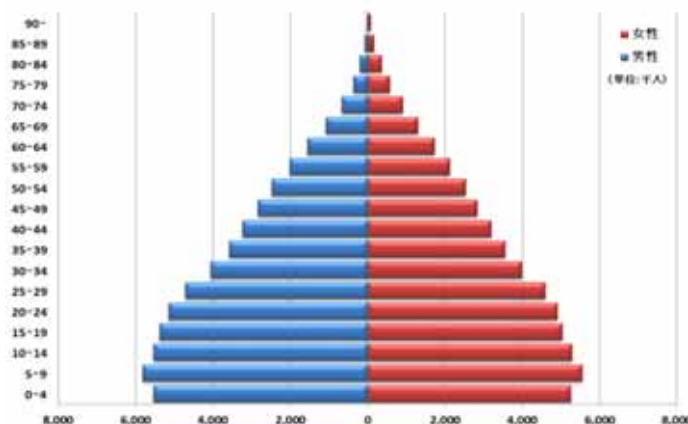
公用語

英語 海外出稼ぎ・BPOが経済成長を支えている。

人口ピラミッド(2019年)

平均年齢24.4歳（日本：約46歳）

(出所国連,中央値ベース)



2019年 推定人口 約1億800万人

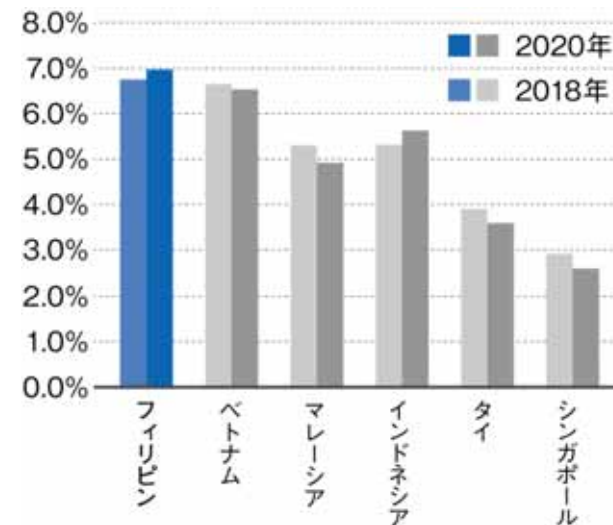
2050年 推定人口 約1億5,000万人

ASEAN主要国と比べて、今後も人口増が期待でき、人口の伸びによる経済成長が期待できる。

	人口増加率 (2017)	2017年人口	2050年推定人口	推定期間中変化率 (2017-2050)
フィリピン	1.5%	104,918	151,293	144%
米国	0.6%	324,459	389,592	120%
日本	▲0.2%	127,484	108,794	85%
シンガポール	0.1%	5,709	6,575	115%
インドネシア	1.1%	263,991	321,551	122%
タイ	0.3%	69,038	65,372	95%

出所 World Population Prospects The 2017 Revision United Nations Department of Economic and Social Affairs 世界銀行 DataBank Micro Data

2018年/2020年予想GDP成長率



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

一人当たりGDPが3,000ドルを超えると耐久消費財の消費拡大するなど、さらなる経済成長が見込まれると言われている重要なポイント

2018年10月IMFの推計で3,099米ドル

市場環境 フィリピンについて〈英語と出稼ぎ〉



フィリピンは米国の元植民地なので公用語は英語。
(フィリピン人同士の契約は英語 / 議会の演説も英語)
理科や算数などは、小学校から英語で教育される。



正しい文法で話すことができるかはともかく、フィリピン人の多くは日常英会話ぐらいはできるし理解する。

米国由来の自由放任社会ということもあり、もともと格差は激しい。海外に職を求める人が多く、海外で多くの人が働き、家族に送金している。

- 船員 (日本郵船殿などは、商船大学を開設)
- エンジニアリング会社 スタッフ (日揮殿が有名)
- エンターテイナー (日本 後述 今は難しい)
- 看護師 (中近東・米国・カナダなど)
- メイド (香港・中国・シンガポール) 介護 (台湾)
- ホテル等サービス業スタッフなど (米国・マカオ・中近東地)
- 建設作業員 (中近東)

英語が公用語だから、海外でも仕事ができる。

外国の永住権を持っている方を含めると、
約1割のフィリピン人が海外で働き、一族の生活を支えていた。
(仕送りの送金がGDPの10%弱を占める)



市場環境 フィリピンについて <通信の変革とBPO>

1990年代後半 インターネットが普及

従来：

電話網 = 音声、インターネット網 = データの関係（音声は電話）
 電話料金は、時間・距離に比例するのが一般で、通信料が高くなりがち
 ちな、新興国に電話を転送して受けようとは考えていなかった。



音声もデータもインターネット網でライブで転送可能に

英語圏の企業は、自国でやっていたコールセンター業務やシステム開発・運用業務を、人件費の安いフィリピンやインドなどに移管。他の業務の委託も進み、英米企業の業務の受託、BPO (Business Process Outsourcing) が、フィリピンの主要産業に。



2010年以降

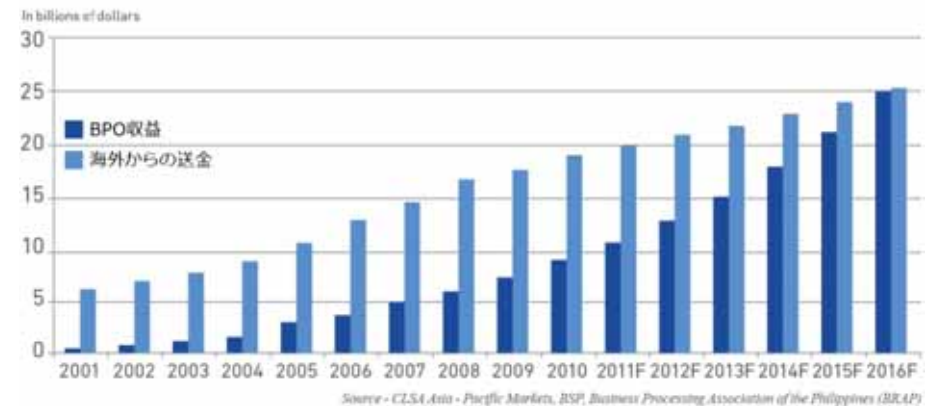
世界各国の主要な金融機関（JPモルガン・Citi等）がマニラにバックオフィス業務を集結。各社は、世界中の社内システムの開発・運用、ネットワークの監視、バックオフィス業務を行う部門を、マニラに集結させている。（BPOの多様化）



2018年

BPO産業の売上額が、出稼ぎ者からの送金額を上回る。
外貨収入を得る最大の産業に成長

BPO収益および海外からの送金額



課題

- 英語ができてマネジメントもできる人材は不足気味。特にマネジメントできる層は、海外に出る必要が全くないぐらいの売り手市場。
- 人材難で、BPOも地方への展開が始まる。ただ国内通信コストが高すぎ。
- アフリカや南アジア諸国でも、政府がBPOを積極的に支援しており、既に国家間の競争が生まれている。
- **フィリピンだけが選択肢ではない。安いインターネットの供給が、国の優先課題にならざるを得ない。通信事業の新規参入を促進して、競争を促進させることが国の課題になっている。**

フィリピンでの通信事業について

当社のフィリピンでの通信事業の内容

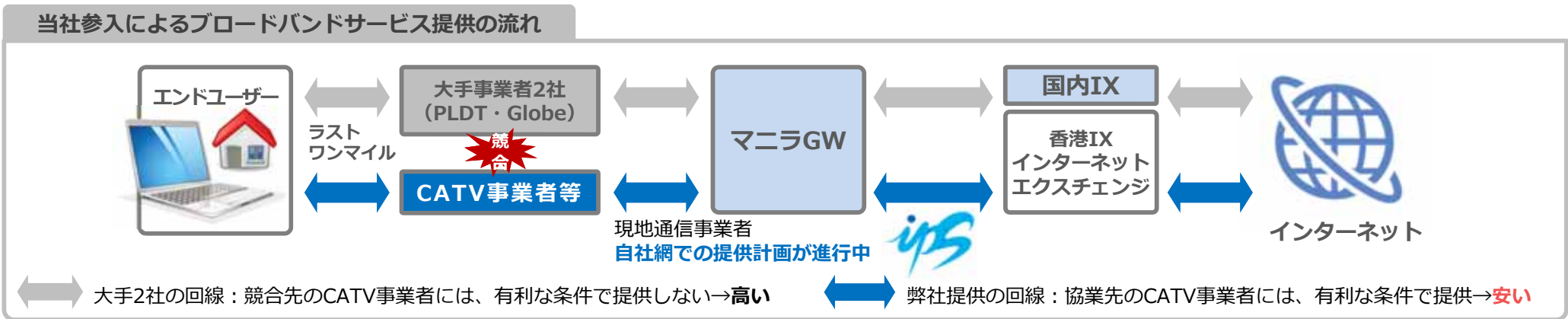
当社グループは、フィリピンで少しユニークな通信事業を行っております。

1. 海外通信事業 ケーブルテレビ事業者（ISP事業者）向け国際通信サービス

2012年

当社は、マニラ首都圏地域及びその周辺にある**CATV事業者に対して**、マニラー香港等の回線をリースしております。

2020年1月以降、ミンダナオ地域やネグロス島等に、InfiniVAN社が設備を構築し、取引するCATV事業者の拡大を進めてまいります。



2. フィリピン国内通信事業 法人向けインターネットサービス

2017年

InfiniVAN,Inc.は、マニラ首都圏地域のマカティ地区・オルティガス地域で、**法人向けに**インターネット接続サービス（ISP）を提供しております。

3. フィリピン国内通信事業 国内通信サービス（Carrier's Carrier 事業者向けサービス）

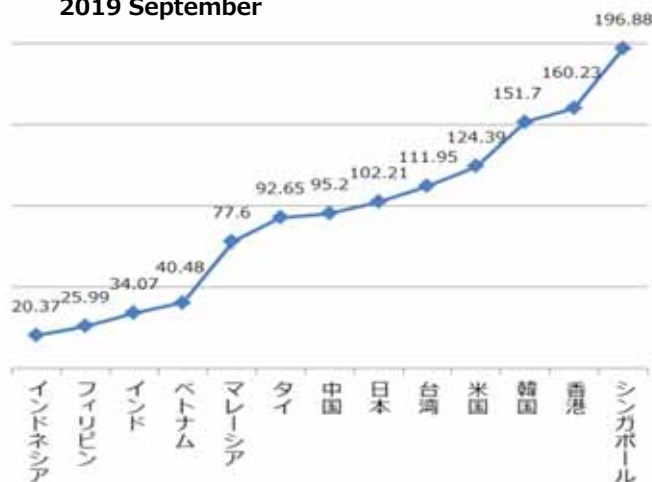
2018年

InfiniVAN,Inc.は、マニラ首都圏地域内・ミンダナオ地域内等で回線設備を構築。
競合も含めた通信事業者・CATV事業者に対して長期で設備をリースしております。

成熟した日本の通信市場とは異なり、フィリピンには、通信インフラの整備などに、大きな収益機会があります。

インターネット速度

Global Fixed Broadband Speed
2019 September (単位: mbps)



出典: Speedtest Global Index

インターネットの速度が遅い。

フィリピンはBPOが主産業。インターネットが遅い(高い)と、アフリカ等に仕事が奪われる。**インターネットの遅さ(高さ)が、政治問題**になってきた。高速インターネットを、法人向けに安価で出す事業になおビジネスチャンスがある。

→ **InfiniVAN, Inc. 法人向けブロードバンドサービス**

マニラの通信設備の老朽化



マニラの通信インフラは、電柱がスタンダード。各社が共用しており、**電柱の容量を超過**。

光ファイバー化とあわせて、マニラの通信インフラの需要が拡大。**通信事業者向けの卸売りに事業機会がある。**

→ **InfiniVAN, Inc. のマニラでの光ファイバー敷設 (競合へのリース)**

地方の中継回線の未整備



地方の通信インフラは、1社しか整備できていない地域もあり、**競争が発生していない**。ポテンシャルのあるCATV事業者に、高速回線を提供することで、フィリピンのインターネット環境は大きく変わる。(この写真は、ヤシの木に直接電線を巻き付けて電柱の代わりにしている様子)

→ **ミンダナオでの光ファイバー敷設**

当社のフィリピンでの通信事業【強み1】

InfiniVAN, Inc. (フィリピンでの事業免許)

幹線道路・鉄道・都心に自社で回線敷設

2015年設立 2016年同社のために立法された共和国法10898号が施行。

外資規制があり、フィリピンでは4割までしか外資は出資できない。当社は4割出資。

InfiniVAN, Inc.にフランチャイズを与えるという法律（共和国法10898号）が制定され、その法律により通信事業が許されている。

①外資規制と②フランチャイズのプロセス、③CATVが外資が出資できない業種となっているため、フィリピンでは長い間、固定通信事業を行おうとする外資企業が参入してこなかった。

マニラでの自社回線敷設

幹線道路・鉄道・都心に自社で回線敷設

従来回線敷設の場として活用されてこなかった鉄道に光ファイバーの敷設。

また都心部の不動産開発事業者・権利者の組合と協業して都心部に光ファイバーを敷設。業界の常識に縛られず、高い収益性を見込める都心部での自社回線敷設を進めています。



最大7社の回線を敷設できます。

地方での自社回線敷設

高速回線が未整備のエリアでの回線敷設

大手2社に複占されており、適切な料金でブロードバンドサービスが提供できなかった地方のCATV事業者向けに、ミンダナオで回線の敷設を進めております。**InfiniVAN, Inc.が回線の権利は持ちますが、CATV事業者が回線の敷設・保守を担当。**採算が取りにくい地方で、資金と時間をセーブするユニークな手法がポイントです。



ミンダナオ ダバオ周辺での工事作業

5G

2019年6月 24GHz zの周波数帯を割当

5Gによる通信に使うことができる周波数帯の割当を受けている。

24GHz z帯を、他の通信事業者に先立って取得。これから実証実験を行い、商用化を進める方針

自社スタッフによる積極的な営業

営業代理店に頼らない自前の強力な組織

1国1事業者で、自前による長期的視点でのネットワーク構築が重要だった時代、通信工学出身者がマネージメントを行い、今日の売上を追いかける営業は片隅の存在。数字は、代理店といった外注頼み。

当社は、逆にエリートの採用をせず、**売ることにどん欲なスタッフを組織化**しております。



当社通信事業の特徴

1. **局地的に収益が上がる分野に絞った**事業展開（範囲・サービス等を絞り込み）
2. **Carrier's Carrier**（通信事業者のための通信事業者 卸に特化）を積極的に展開（他社にも使ってもらって、早期に投資を回収）
3. 顧客獲得を代理店に依存しない。自社で**営業組織**を抱えて顧客を獲得



大手通信事業者の特徴

1. 1国1社の頃とあまり変わらず。大手通信事業者は、**全国津々浦々に自らネットワークを広げて**、あらゆる属性に、多様なサービスを提供。（ネットワークを埋めるために、より多くの通信を集める必要がある。結果として、それほど儲からない）
2. エンドユーザーを獲得するために**代理店を多用**（リテール営業は負担が大きいので、外注するが獲得コストは大きい。）インフラ投資が重視され、営業が会社の中心にはいない。



日本の通信業界の状況

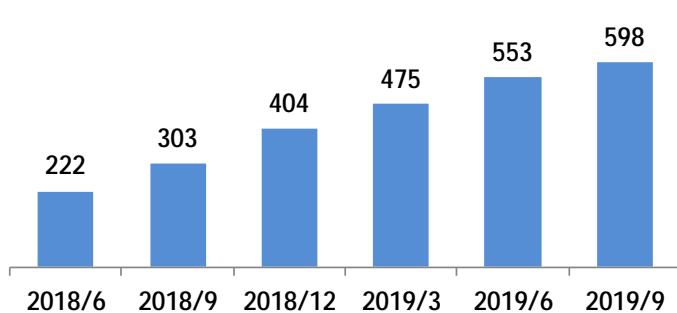
光ファイバーインフラを、NTT東西が全国に敷設。NTTの通信設備は解放されているので、**簡単にISP事業に参入できる。**（Yahoo! BBなど）

日本では、ISP事業者が光回線を敷設する意味がない。ISP業界は淘汰と再編が進み、ユニークなもの以外は、大手ベンダー系などしか残っていない。

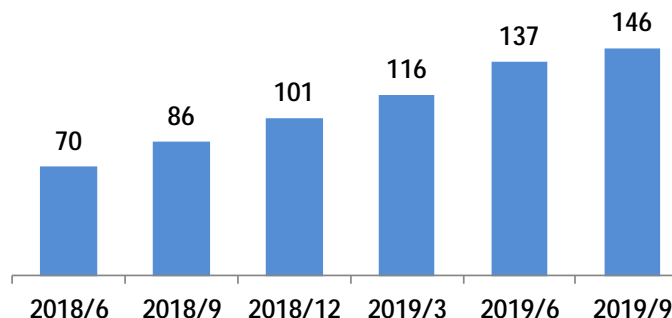
サービス内容

マニラ首都圏地域のマカティ地区・オルティガス地域で、法人向けにインターネット接続サービスを提供しております。料金は、競合キャリアの**1/2 - 1/3**を目標にして料金設定をしております。

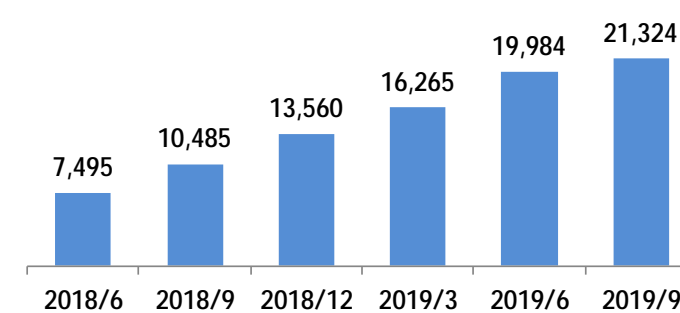
課金顧客数 (単位: 社)



ビル数 (単位: 棟)



課金帯域数 (単位: mbps)



法人向け	InfiniVAN	A社例	B社例
Standard	420USD (帯域保証あり) 帯域保証 20M 月間リミットなし	1,155USD (帯域保証あり) 帯域保証 20M 月間リミットなし	815USD (帯域保証なし) 最高速度 50M (実勢 2 - 3M) 月間リミット 300G
Premium	750USD (帯域保証あり) 帯域保証 30M 月間リミットなし	2,310USD (帯域保証あり) 帯域保証 30M 月間リミットなし	1,425USD (帯域保証なし) 最高速度 100M (実勢 5M) 月間リミット 1T



強み1 市場開拓 戸別訪問営業の徹底

- 当社の沿革は、法人を対象とした通信サービスの販売代理店。当社は、積極的・具体的な営業活動のため大手キャリアの体質をもっていない。
- フィリピンは格差社会。大手キャリアは、学歴・職歴最優先で、官僚組織化した大手キャリアでは、営業社員が、自らどぶ板営業をするわけではない。



日本より派手な、営業数字管理ボード。

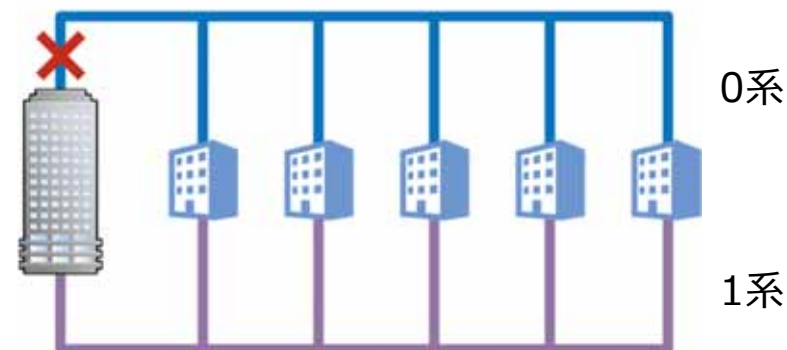
強み2 冗長性の確保

■フィッシュボーン（一般的なネットワークモデル）



回線が環状になっていないので、断線が生ずると、サービスが止まる。

■当社ネットワークモデル（Makati市）



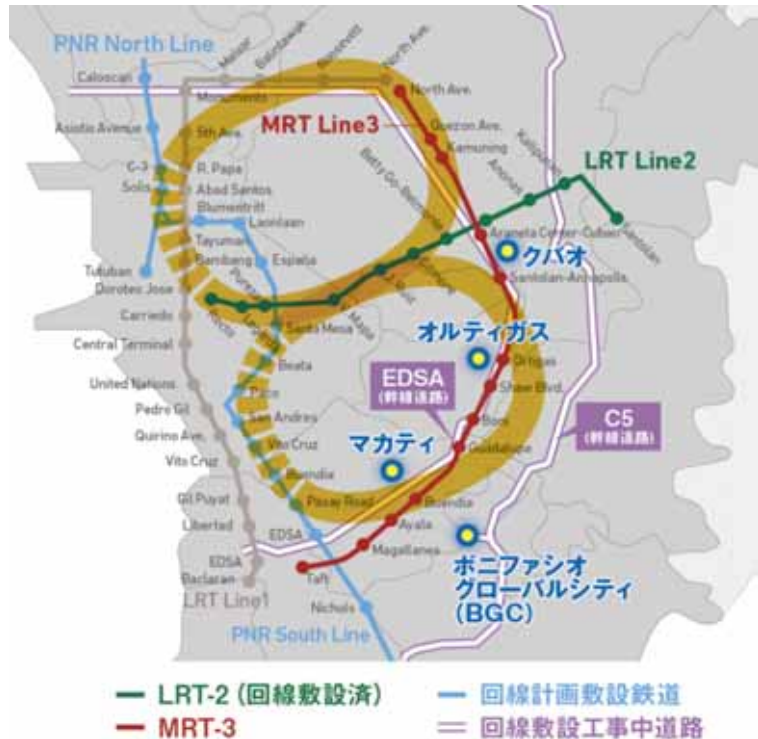
0系では通信できなくても、1系でサービス継続中

マニラでの通信インフラ整備の計画1

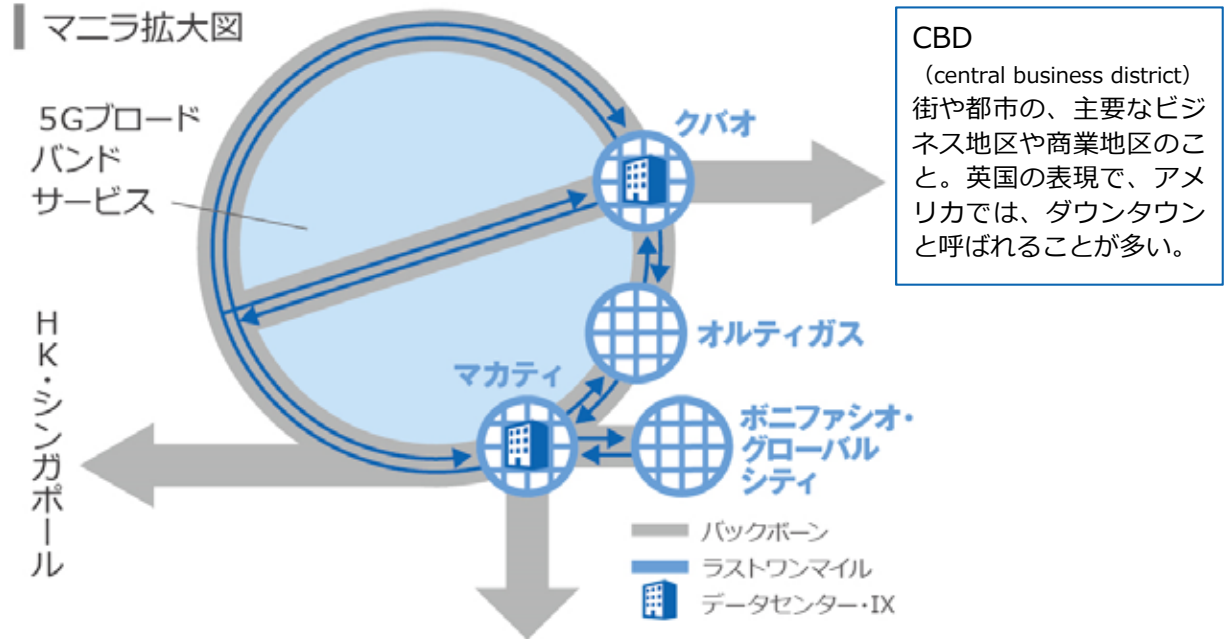
法人向けブロードバンドサービスの顧客開拓のためには、より多くのビルとの接続が必要となります。

そこで、当社グループでは、提供エリアを拡大させるため、各CBDでビルに引き込む回線（ラストワンマイル回線）を整備するとともに、各CBDを結ぶ回線（バックボーン回線）を、鉄道もしくは幹線道路に敷設しております。また当社グループは、このメトロファイバーを、投資の早期回収のため、競合他社に対して積極的に、敷設した回線を長期リースをしております。

8の字構造の複数ルート



ラストワンマイル・バックボーン経路



上記図の見方（当社ネットワークが強固と言える理由）

1. 各CBDの中が、異なる複数のルートで到達できるようになっている。（8の字になっている）
2. 各CBDとマカティとの間が複数のルートで到達できるようになっている。（都市間のバックアップの確保が難しい）
3. 事故があっても、回線が切断されても、他のルートがあるのでサービスが止まらない（確率が高い）。

マニラでの通信インフラ整備の計画 2 (サービス提供できるCBDの拡大)



サービス地域の拡大 (ラストワンマイルの拡大)



Makati

約700ビル **2019-2021**
ビルの大家の組合との共同事業として、回線敷設用の管を埋設中。



Ortigas

約400ビル **2021**
不動産所有者・組合と回線敷設のための管の埋設を協議中。



Bonifacio Global City (構想)

約400ビル **2020**
ビルの大家の組合との間で回線敷設のための管の埋設で基本合意。



Araneta Center (構想)

約150ビル **2019-20**
2019年7月この地域の大家である Araneta Familyの傘下 Araneta Centerと、各ビルへの光ファイバー引き込みで合意。

サービス種類の拡大 自社サービス



法人向け
ブロードバンド
サービス



法人向け
ブロードバンド
サービス



法人向け
ブロードバンド
サービス



法人向け
ブロードバンド
サービス

CATV向け サービス



レジデンスでのISP
向け回線のリース
(CATV)



レジデンスでのISP
向け回線のリース
(CATV)



レジデンスでのISP
向け回線のリース
(CATV)



レジデンスでのISP
向け回線のリース
(CATV)

通信事業者向け サービス



通信事業者に
対する光回線の
リース



通信事業者に
対する光回線の
リース



通信事業者に
対する光回線の
リース



通信事業者に
対する光回線の
リース



4G、5G向け基地局
設置場所提供

マニラでの通信インフラ整備の計画 2 (鉄道回線への敷設)



LRT2号線 (供用中)

通信回線を敷設。クバオと中心部を結んでいる。また沿線のメタルを光ファイバーに置き換えるためCATV事業者が利用 (リース済)



MRT 3号線 (2019年6月合意)

通信回線を敷設予定。クバオ・オルティガス・マカティを結ぶ計画。場所の特性を活かして、5G携帯電話基地局を設置する予定。また沿線のメタルを光ファイバーに置き換えるためCATV事業者が利用する予定



PNR北・南線 (折衝中)

通信回線を敷設。アラバンと中心部を結んでいる。また沿線のメタルを光ファイバーに置き換えるためCATV事業者が利用する予定今後海底ケーブル取得を計画したとき、マニラと陸揚局を結ぶ回線になる。



イメージ



地方での通信インフラ整備の計画（ミンダナオ島）



左) 通信線が、電柱から垂れており、車両の接触による切断のリスク大



右) 電柱がなく、木に括りつけて代替している。



ミンダナオ島の通信事情

若年人口も多く、インターネットの需要は大きいものの、通信インフラの整備が十分でない。またBPO事業者の安定したインターネットのニーズも大きい。

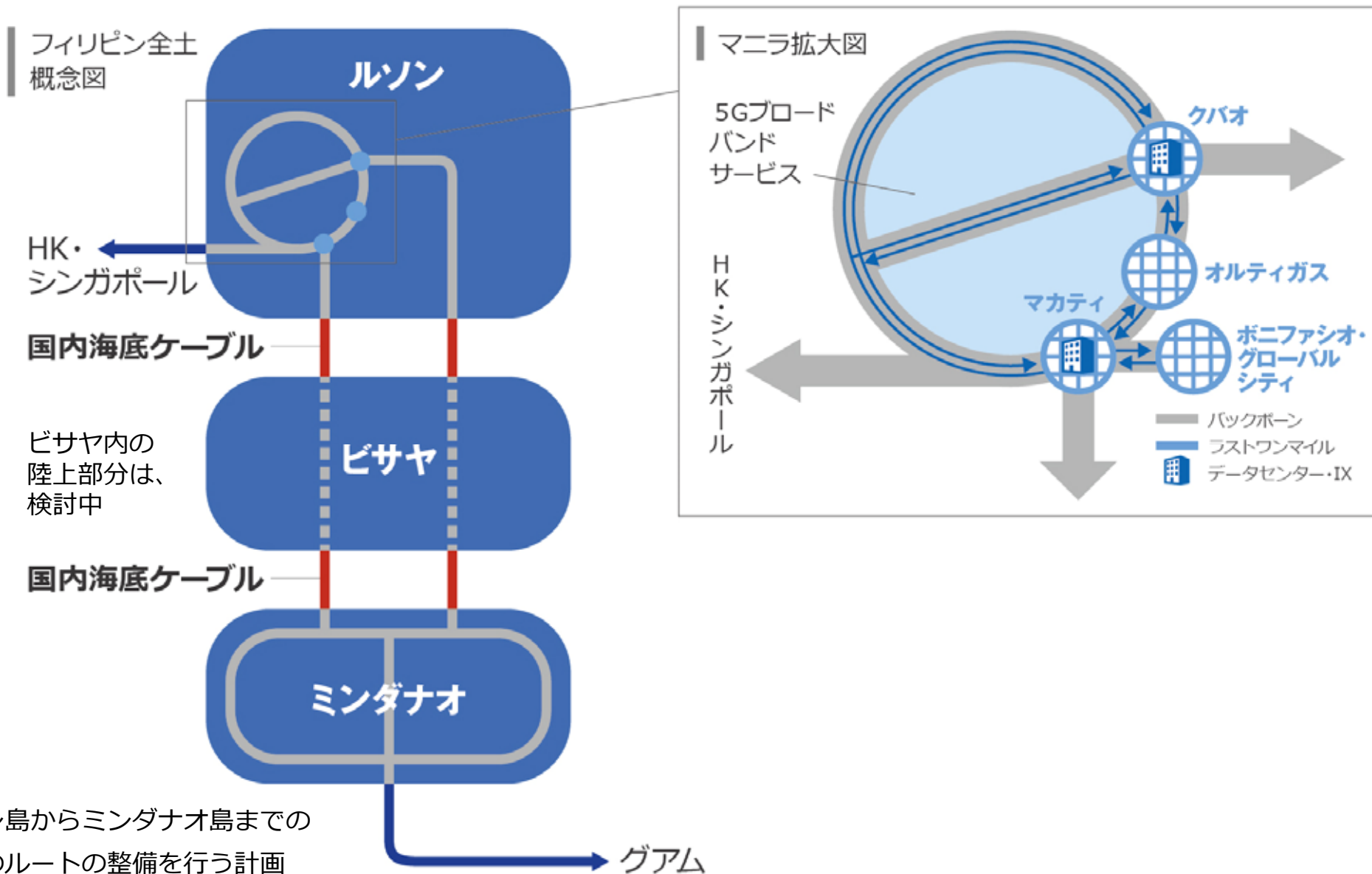
「遅くて高いインターネット」がそのまま残っている。

なおトラック（陸上ケーブル）、漁船（海底ケーブル）が、通信回線をひっかけることが、最大の回線断の理由

ミンダナオ島中継回線網計画

2019年ダバオとミンダナオ島各地とを結ぶ回線を、InfiniVAN, Inc.が、現地のCATV事業者と提携して構築。

沿線のCATV事業者に対して、グアムでのインターネットへの接続を提供。沿線のCATV事業者は、130社余り。そのうち3割と接続することを目指しております。



ルソン島からミンダナオ島までの
複数のルートの整備を行う計画
国外と接続する大容量の回線整備を計画

1. 安定的でリーズナブルなインターネット接続サービス（ISP）を提供するための国内外のネットワーク

- ① 安定化したマニラ域内の回線ネットワーク
- ② その他の地域でも、経路が2重化された回線ネットワーク
- ③ マニラとダバオから、海外にインターネットトラフィックを流すことができる構造（構想）
- ④ 香港・シンガポールは、フィリピンで唯一の、大手2社が陸揚げをしない陸揚局。（構想）

2. マニラ都心部に、データセンターを設置し、インターネットエクスチェンジ（IX）を誘致。

- ① CATV事業者が中心となって行っている、IX立ち上げ計画をサポートする計画です。

3. 5Gの提供

- ① 主要CBDで、InfiniVAN,Inc.がFixedwireless（競合他社が提供開始したサービス）による5Gサービスを提供する計画
- ② それ以外の地域では（個人・法人）、SkycableなどのCATV事業者が、5Gサービスを提供する計画

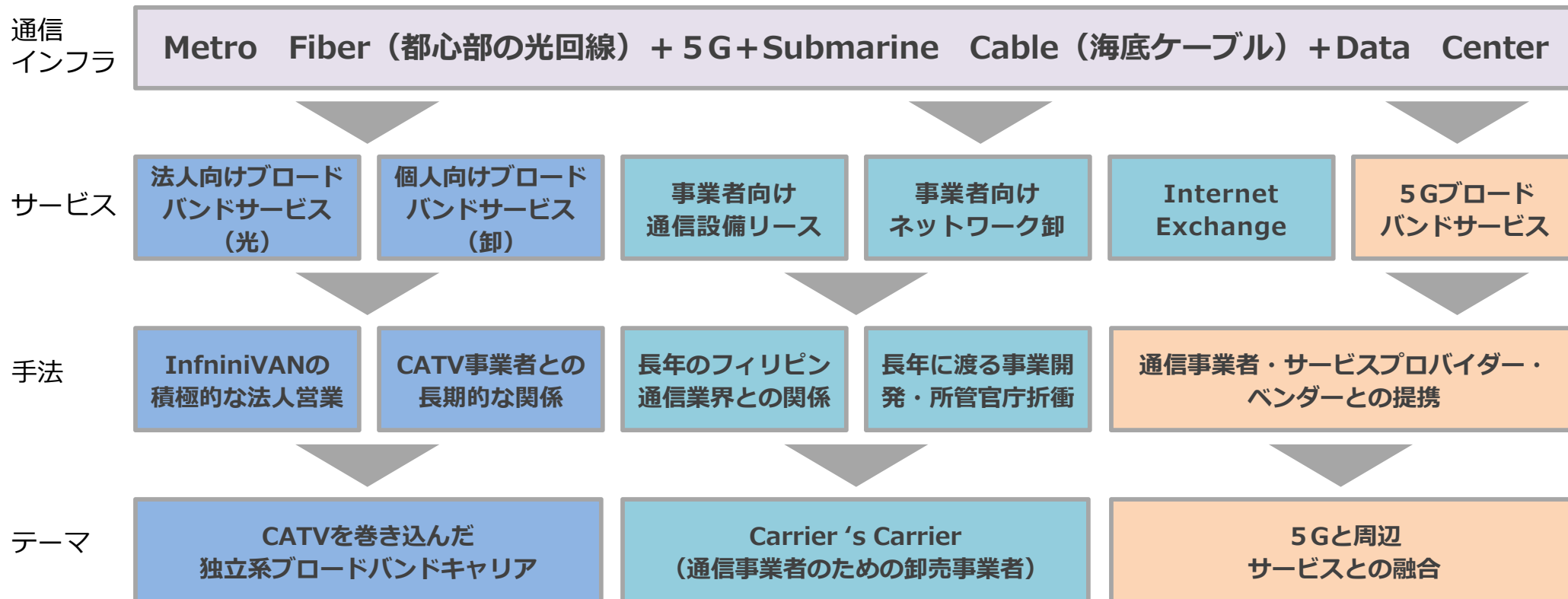


法人・リテール顧客向けの安定したブロードバンドサービスの提供を、自社グループで完結させてまいります。

通信設備の整備が遅れていたキャリアに、積極的に回線を提供することで、投資回収を早期に行い、資金負担を軽くして当社グループの設備の整備を進めます。

今後の予想される市場環境の変化に対応してまいります。

フィリピン通信事業概念図



事業方針

1. 安定しかつ無駄のないネットワークをフィリピン国内外に構築し、特に非効率ゆえに高収益が見込める案件を探して具体化。
2. 2022年以降の、5Gのブロードバンドを使ったサービスの多様化に対応する。

参考1 フィリピンの市場環境<プレイヤー>

通信業界の現状

PLDT

固定首位・携帯2位（5,800万契約数） Smart、Sun cellular、Digitel、などを買収

インドネシア サリム財閥傘下 NTTコミュニケーションズ殿・NTTドコモ殿も出資

競合

Globe

固定2位・携帯首位（6,000万契約数） Bayantelなどを買収

フィリピン アヤラ財閥傘下 シングテルが2位

競合

競合

携帯通信 : Dito

ミンダナオのインフラ会社 UDENNA社とChina Telecomのコンソーシアムによる4G (LTE)携帯通信事業者
将来、携帯2社と競合する可能性。

競合

固定通信 : SKY Cable

マニラ・セブなどで70万世帯に有料放送とブロードバンドサービスを提供するCATV最大手。**実質的にグローブに次ぐ3位の通信事業者。**

かつて電力会社と同一財閥の傘下であったため、電柱を利用している上、光ファイバー化していないので、今後大きな設備投資の負担がかかる。

競合

中小

PT&T・Philcom・ETPI・Radius・Wificity・Convergeなど

地方の有力キャリアや携帯ライセンスをもつキャリア、先進的な都市型キャリアなどは大手2社に買収され、実力のあるキャリアは残っていない。ビール大手サンミゲル傘下のETPIがPLDT・Globeに共同して買収されようとして、フィリピン政府が阻止。新政権の下で、サンミゲルの手元にあった携帯周波数の入札に参加できるキャリアの選別が今月行われた。（China Telecomが審査を通過。現在上記Dito社が事業準備中）Convergeは、ルソン島北部が本拠地の現地資本の通信事業者。CATVを傘下に置き、拡大している。（上記6事業者は、マカティの法人向けで競合。ただConverge以外の5事業者は、当社にマカティ地区の回線を卸提供している。）

参考2 フィリピンの市場環境 <携帯・固定通信の売上推移>

PLDT

固定首位・携帯2位（5,800万契約数）

携帯通信の収入が減少傾向。伝統的に固定が強く、**固定の増益で、携帯の音声・SMSの減収を穴埋めしている。特に2018年は、Home（家庭用）の売上が急拡大。**

■ 売上推移（携帯通信） 単位100万ペソ

	2015	2016	2017	2018
Voice	46,129	37,094	30,724	28,052
SMS	37,982	32,745	26,045	13,103
Data	20,179	25,517	26,281	38,350
合計	104,290	95,356	83,050	79,505

46%増

■ 売上推移（固定データ） 単位100万ペソ

	2015	2016	2017	2018
Home	12,338	14,896	18,054	26,733
Corporate	21,410	22,815	26,240	28,037
合計	33,748	37,711	44,294	54,770

48%増

Globe

固定2位・携帯首位（6,000万契約数）

携帯データの伸びが、通話の減少を上回っており、携帯通信の収入は増収傾向

ただ固定通信はマニラ中心で、顧客が地方に広がっていない。**地方向けの回線を必要とする当社とは補完関係**

■ 売上推移（携帯通信） 単位100万ペソ

	2015	2016	2017	2018
Voice	37,128	34,065	32,275	30,348
SMS	26,398	23,199	23,149	20,190
Data	27,717	34,991	43,059	55,296
合計	91,243	92,255	98,483	105,834

■ 売上推移（固定データ） 単位100万ペソ

	2015	2016	2017	2018
Home	11,320	14,680	15,645	18,543
Corporate	7,698	9,873	10,288	11,782
合計	19,018	24,553	25,933	30,325

市場規模（2社合計）
4年間の伸び率

携帯 ▲5.2%

ブロードバンド（個人）91.4%

ブロードバンド（法人）36.8%

携帯電話市場は厳しいのに、さらに競合が入ってくる。**固定データが収益源。** 経済成長を背景に、特に家庭用マーケットが拡大。

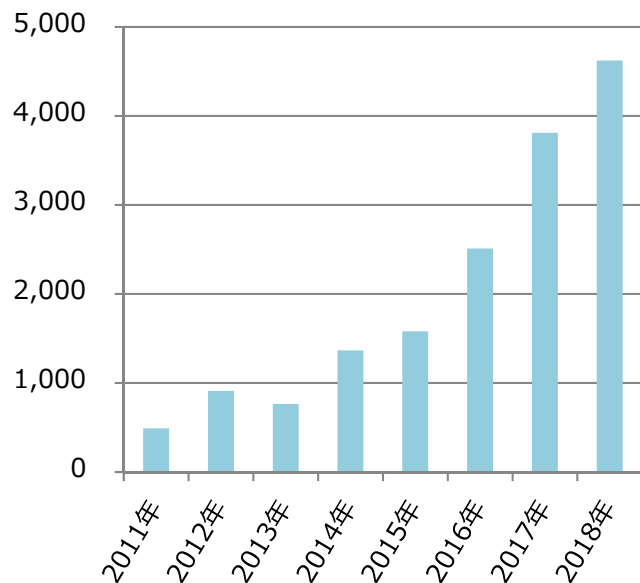
フィリピンでの医療・美容事業について

事業内容

マニラ首都圏地域で、近視矯正手術と美容外科を行うクリニックを運営しております。

2016年後半から、近視矯正手術数が急速に伸びはじめ、今ではこの事業の主力サービスとなっております。（ある調査によると、フィリピン国内での施術数では、**シェア70%超**）日本の技術に対する海外の方の信頼が成長の原動力。

レーシックが盛況であること、今後も経済成長と所得水準の向上が見込まれるため、レーシックに特化したクリニックを年内にオープンさせ3院体制に。



上) Makatiにある第1院
左) 近視矯正手術 (Lasik) の年間施術件数
右) 第3院を開設する予定の、Bonifacio Global Cityにあるビル



マーケティング



当社が、日本で集客のためにコンサートを開催したとき以来、長い時間をかけて構築してきた芸能人を中心にしたShowbiz人脈を活用。**レーシックの体験談を有名人にSNSであげていただく**ことを中心とした、デジタルマーケティングが主力になっております。（有名ブロガーや女優のLasik体験動画などは、youtubeにアップしております。体験談は、クリニックのサイトにあります。

<http://shinagawa.ph/>

また富裕層マーケティングに向けた**銀行、高級ショッピングモールなどとも、積極的に提携**しております。インバウンドを確実にマネタイズするため、Webコンテンツの効果測定、問い合わせから施術の完了まで徹底した工程管理を行い、より高確度での売上計上ができるように、マーケティングのプロセスの改善を継続しております。



フィリピン最大の商業銀行BDOと提携したキャンペーン広告（2018年）

体験いただいた方：例1



Megan Young

ミスワールド2013フィリピン代表 世界大会優勝
女優・モデルとして活躍 SNSのフォロワーは200万人以上

体験いただいた方：例2



Nelson Canlas

主要地上波放送局GMA Networkの
フラッグシップニュース番組「24Oras」アンカー

日本国内での通信事業について

当社では、在日外国人向け国際電話サービスを提供するために構築してきたネットワークや機器を活用して、多くの事業者から持ち込まれるニッチな通信サービスを提供しております。

電話投票
プラットフォームの
運営

MVNO事業者向け
格安通話サービス

金融機関向け
通信サービス

選挙時の世論調査

認証用ショートメールの
発信

在留外国人・
インバウンド市場向け
通信サービス

コールセンター向けサービス

コールセンターが集積するフィリピンでの経験、大手電話会社との長期的関係を利用したコールセンター向けサービスを提供しております。

AmeyoJ

コールセンター運営のためのソフトウェア

インドのベンダーから日本国内での販売代理権を取得し、コールセンターに提供しております。インドはフィリピン同様BPOの集積地。米国向けコールセンター事業者にご利用されております。

現在コンタクトセンターで主流になりつつあるチャットへの対応・チャットとAIへの対応も進めております。



秒課金

1秒単位で課金される着信課金サービス※

競合他社では携帯電話発信は1分毎の課金・固定電話3分毎の課金ですが、当社は1秒単位の料金体系で提供しています。当社名義の大手2社の回線をお客様の拠点に引き込み、お客様に利用していただきます。日本の固定電話の網使用料の体系が、通話時間比例とは言い切れない形になっているので、こういう料金体系で卸を受けている事業者は少ないです。コールセンター市場では珍しい存在となっております。

1秒課金1分2.4円と3分課金で2.4円の比較

通話時間10秒の場合

(営業電話を掛けてすぐに切られるようなケース)

1秒課金 (0.04円×10) 0.4円

3分課金の場合 7.2円

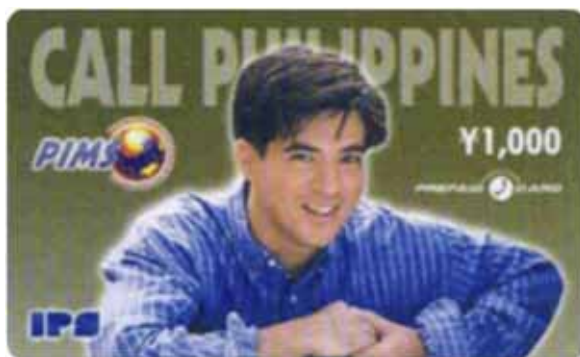
※ 着信課金サービス：着信者が料金を負担する通話サービスのこと。いわゆるフリーダイヤルのことです。

当社沿革

当社沿革 <在留フィリピン人にフォーカス>



1992 在留外国人マーケットに特化して、国際電話の顧客開拓を開始。
在留フィリピン人の顧客獲得のため、日曜日の教会、閉店後のフィリピンパブなどを巡回。全国各地で、フィリピンの歌手を呼んでコンサートを開催して申込書を集める。 **(国際デジタル通信株式会社の営業代理店)**



1998 国際電話用プリペイドカードを販売開始 **(特別第2種電気通信事業者となる)**。
フィリピン食材店・教会・フィリピンパブなどで販売

1999 マニラにコールセンターを開設 マニラから電話でも、プリペイドカードなどを販売

アップセルのため、プリペイドカードだけでなく、食品や化粧品も取り扱い。
(この化粧品が医療・美容のきっかけに)



2002年頃 当時香港でもプリペイドカードの販売。日本からフィリピンまでの電話のおおよそ半分に当たるボリュームを取り扱い。



しかしここから厳しくなります。



日本国内区間を当社から仕入れた回線を利用した、Globe社の日本マーケット用国際電話プリペイドカード。両社のロゴが入っている。



(イメージ)

1 入管法改正

2005 エンターテイナー向けの興行ビザが事実上出なくなり、フィリピンパブの多くが閉店
当時の在留フィリピン人の市場構成

エンターテイナー5万人

日本人との（元）配偶者15万人

その他
2万人



入管法改正でこの5万人がなくなる

- 新しく日本人の配偶者になる方が少なくなるので、市場が拡大するイメージがもてない。
- 在日フィリピン人に、通信を提供するだけ、化粧品などを販売するだけでは、今後先細りであることが明らかに。

国際電話からインターネットへ（電話需要の減退）

2000 マイクロソフトから**MSN Messenger Service（チャット）** がリリースされる。

2004 **Skype（音声チャット）** がリリースされる。自宅のPCを使って、インターネットカフェにいるフィリピンの家族と**国際電話を使わずに**コミュニケーションするのが増えてきた。

電話を掛けなくなり、フィリピン人に国際電話カードを売るというモデルが、将来成り立たなくなることは明白に。



国内通信事業は、国際電話から日本のコールセンター向けにソリューション（格安フリーダイヤルとCTIソフト）を提供する事業に業態転換。





介護施設への人材紹介・派遣

2005 在留フィリピン人向けに旧法のホームヘルパーの資格を取得できる講座を開講。奉仕の精神につながる職種として、看護・介護の仕事に多くのフィリピン人が世界中で携わっていることに着目しました。5000名以上の方が修了し、各地の介護施設で働いております。「クローズアップ現代」、「WBS」、その他多くのメディアで取り上げられました。ただ今では、**外国人を直接採用することに事業者の抵抗がなくなっていること**もあり、外国人にフォーカスした人材派遣・紹介事業は、厳しい環境にあり、求人広告や集団面接会の開催などに収益源を移しております。また現在需要が豊富な、IT技術者の人材紹介もはじめております。



医療・美容事業

2010 当社は、在留フィリピン人のし好に合わせて開発させた化粧品を、販売しておりました。後にその販売をフィリピンで行うに際して、ブランディングの一環としてマニラに美容外科とレーシックを行う医療機関を設置しました。美容外科の業界は競争が激化していますが、レーシックはおおよそ7割のシェアを獲得しております。



海外通信事業 ▶ 現在の基幹事業に

2012 フィリピンは、地上波デジタルの方式を日本方式としましたが、政府関係者・日本企業は、多くの放送関係者と会っておりました。当社もそうした動きの中で、CATV事業者やその業界団体と関係を構築しました。ブロードバンドがCATV事業者の収益の柱になっている国が多い中、仕入れのコストが高すぎて収益を十分に上げきれませんでした。当社ではCATV事業者に国際通信回線を提供して、CATV事業者が通信事業者に対抗できるブロードバンドサービスを提供できるようにしております。

フィリピン事業所視察



2019年7月

株主及び機関投資家等が、当社のフィリピン事業の視察をされました。

当社事業所及び回線敷設工事の現場を視察いただき、事業戦略説明会と外部スピーカーによる講演に参加いただきました。

フィリピンの市場環境や当社事業の理解をいただくための機会の提供が投資家の方に必要と考えております。

今後も定期的に関催する予定です。

1日目



会場となったペニンシュラ・マニラ



到着後の歓迎パーティ

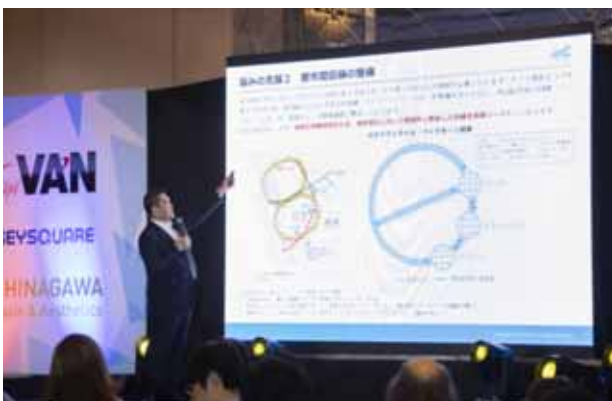
2日目



Makati市内の
回線敷設工事現場



子会社見学



事業戦略説明会

3日目



マニラ旧市街の
視察



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

事業内容

海外通信事業：フィリピンのCATV事業者等に国際通信回線を提供

フィリピン国内通信事業：フィリピン国内での法人向けISPの提供

国内通信事業：日本国内での通信サービスの提供

在留フィリピン人関連事業：日本国内での在留外国人向け求人サービスの提供など

医療・美容事業：フィリピンでの医療・美容サービスの提供

グループ企業

連結子会社(特定子会社)

KEYSQUARE INC.

Shinagawa Lasik & Aesthetics Center Corporation

InfiniVAN, Inc.

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。

《IRに関するお問い合わせ先》

株式会社 アイ・ピー・エス

IR室

〒104-0045 東京都中央区築地4-1-1
東劇ビル8階

TEL: 03-3549-7719 FAX: 03-3545-7331