



フィリピン通信事業 説明資料

2021年10月8日

株式会社アイ・ピー・エス

証券コード 4390

会社概要

フィリピン通信事業 中長期の見通し

参考資料

会社概要

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。



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

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

主な連結子会社

KEYSQUARE INC.

Shinagawa Lasik & Aesthetics Center Corporation

InfiniVAN, Inc.

ISMO Pte. Ltd. (IPS Telecommunication Singapore Pte. Ltd.から社名変更)

フィリピン国内外

海外通信事業



2012年

- ケーブルテレビ事業者向けに、香港等への国際通信回線を提供

2020年

- C2C国際海底ケーブルの一部を取得し、新たに通信事業者へも回線提供を開始

フィリピン国内通信事業



2015年

- 当社子会社のInfiniVAN社による、マニラ商業地での法人向けインターネット接続サービス
- フィリピン国内の通信回線の敷設や取得、提供

医療・美容事業



2010年

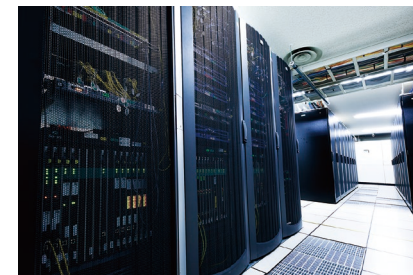
- マニラ商業地域で、近視矯正（レーシック）、美容外科の院（クリニック）を運営

2020年

- 新たに、ボニファシオ・グローバル・シティに、レーシックに特化した第3院を開院

日本

国内通信事業



1998年 ※2012年法人向けに転換

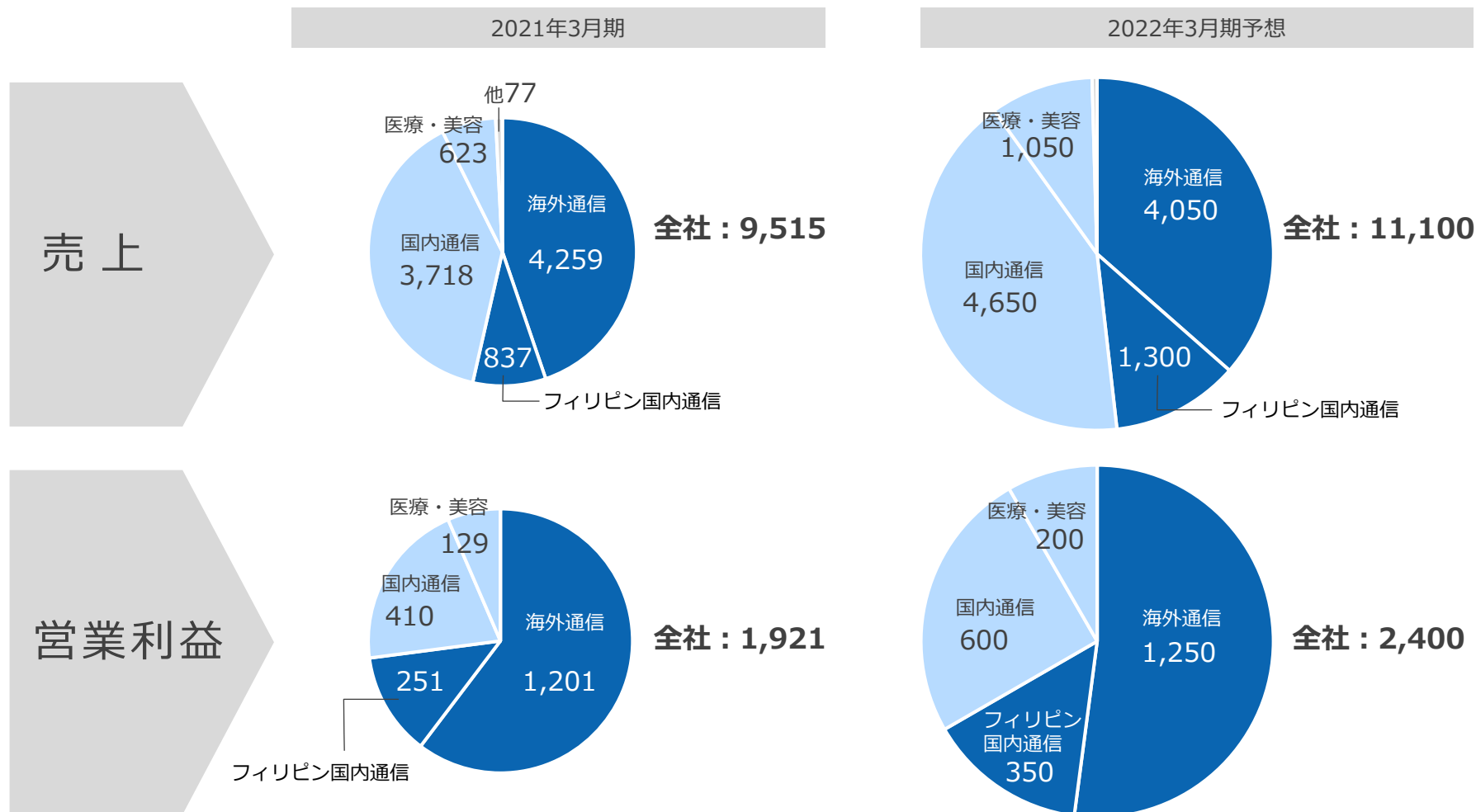
- コールセンター向けサービス
- MVNO事業者その他通信事業者向け通話サービス

**フィリピン通信事業
(本資料で説明)**

事業セグメント別業績（推移）



全事業が成長する中、フィリピン通信事業は売上の約半分、営業利益の約2/3を稼ぐ



※営業利益マイナスのセグメント表記は除外

単位：百万円

フィリピン通信事業 中長期の見通し

1 フィリピン通信業界におけるビジネス環境

- フィリピンのインターネット需要は急速に増大、今後の市場拡大は必然と考える
- コロナ禍でインターネット利用・普及が進展、通信速度向上等の更なる改善期待が高まる
- OTT（動画サービス事業者など）にとって東南アジア地域トップ級の魅力的な市場に成長、通信インフラの進化ニーズに拍車がかかる

2 競争環境と当社の優位性

- 部分的な競合可能性を乗り越え、幅広い事業者と顧客やパートナーとしての関係を築く
- 取得が進む許認可や回線設備、日系企業としての品質力や技術力をフルに活かす

3 これまでの取り組みと今後のビジョン

- 事業構想に沿って着々と「許認可を取得」「通信回線網を整備」「販売の積み重ね」を実現
- 桁の大きな投資実行による「回線ストック」の増加と「中長期の売上・利益」の拡大を企図
- フィリピン通信の発展へ媒介役となり、大型パートナーシップ実現への信頼を積み上げる
- OTTの急成長に呼応し、新しい通信インフラ構築ニーズを捉え、IPSの更なる事業成長を期す

1 フィリピン通信業界に おけるビジネス環境



インターネット需要



フィリピンのインターネット需要は急速に拡大、今後の市場拡大は必然と考える

	2015年	2020年	将来見通し
GDP成長率	+6.3 %	-9.5 %	+4.5 % (2021年) +6.5 % (2022年以降平均)
人口	1億210 万人	1億900 万人	1億1680 万人 (2025年) 1億4440 万人 (2050年)

	2015年	2020年
一人当たりGDP	3,001 USD	CAGR 1.9% → 3,298 USD
現地上場通信事業者のデータ・インターネット売上合計	2,106 億円	CAGR 21% → 5,531 億円
現地上場通信事業者のCAPEX実績合計	1,289 億円	CAGR 18% → 2,891 億円

2025年から2030年の間に日本の人口を逆転する見込み。平均年齢に至っては25.7歳(2020年)と、若い国。

	2020年7月	2021年7月
インターネット速度 (モバイルダウンロード)	16.95 Mbps 34.93 Mbps (日本)	YoY +198.7% → 33.69 Mbps YoY +176.3% → 61.59 Mbps (日本)
インターネット速度 (固定ダウンロード)	25.07 Mbps 128.39 Mbps (日本)	YoY +283.8% → 71.17 Mbps YoY +139.7% → 179.43 Mbps (日本)

※人口: World Bank, PSA, 国連(中位推計) GDP成長率: ADB, IMF 一人当たりGDP: World Bank 売上とCAPEX: 現地上場事業者IRから推計。1PHP=2.2円 速度: Speedtest by Ookla 平均年齢: Worldometer

コロナ禍の影響



インターネットの利用・普及が進展、通信速度向上などの更なる改善期待が高まる

2020年以降

新型コロナ対策として、地域毎に、期間を定めた、ECQ（ロックダウン）、MECQ、GCQ、MGCQ（最も軽い）の隔離措置が導入



■ オンライン教育移行事例

- 2020年10月 国内全ての公立学校でオンライン中心の授業が再開、当初は全体の約60%である1,400万人余りがインターネットアクセスがなくオンライン授業を欠席する事態
- 家計収入の多くを子供のオンライン授業のインターネット料金に充当するといった家族等の支えで、**利用 = 普及が進展**
- 一方で、あるサーベイに回答した生徒の87%がオンライン授業時のインターネット速度が遅いと指摘するなど、**大きな改善が期待される状況**

2021年1月の状態

インターネットユーザー数：7391万人
対人口比：**67.0%**
対前年：**+6.1% +420万人**



■ 在宅勤務（Work From Home）推進事例

- 2021年7月 政府は在宅勤務を行う政府職員に対するインターネット料金等の経費精算を開始（月間75~300ペソ（160~660円））
- 2021年8月 政府がフィリピン経済区庁（PEZA）管轄下のBPO企業（被雇用者約130万人）において、2022年春までの在宅勤務措置延長を承認

※2021年1月データはWe Are Social「Digital2021」

動画トラフィックの激増



OTTにとって東南アジア地域トップ級の魅力的な市場に成長 通信インフラの進化ニーズに拍車

※OTT (Over The Top) : インターネット上の動画配信・音声通話・ソーシャルメディアなどのサービスや提供事業者の総称

1 : 直近3年間、スマートフォン利用・所有者割合は日本同様に拡大

2018年 成人人口の内、スマートフォン利用者の割合 : 65% (64%)

2021年 16才~64才のインターネット利用者の中、スマートフォン所有者の割合 : **98.5%** (89.6%)

2 : その間に、インターネット動画視聴者の割合は日本を逆転か

2018年 全人口の内、モバイル上での動画視聴者の割合 : 52% (73.84%)

2021年 16才~64才のインターネット利用者の中、
動画視聴者の割合 : **99.7%** (83.4%) 娯楽や動画のアプリ利用者の割合 : **92.6%** (58.1%)

3 : 東南アジアで最もOTT動画ストリーミング視聴に熱心で広告に寛容

・「OTT動画ストリーミング利用者は**3600万人**。」

若年層利用者は日本を上回っている可能性
(15才~34才の人口比)

▶ フィリピン : **3700万人**
日本 : 2400万人

- ・「平均**1日3.3時間**OTT動画ストリーミングを視聴（東南アジア6か国平均は2.5時間）。約1/3は1日4時間以上視聴。」
- ・「利用者の65%は、コロナ後も今と同じかそれ以上の視聴をしたい。」
- ・「利用者の42%は1時間4つ以上の広告挿入があるOTT動画ストリーミングを許容。東南アジア6か国で最も寛容。」
- ・「広告主は、プラットフォーム上で、**2000万人**以上の消費者にリーチ可能。」

※パーセント記載において、括弧（ ）無しはフィリピン、有りは日本

※1,2: We Are Social 「Digital 2018」, 「Digital 2021」 3: The Trade Desk 「The Future of TV」 世代別人口 : PopulationPyramid.net



2 競争環境と当社の優位性

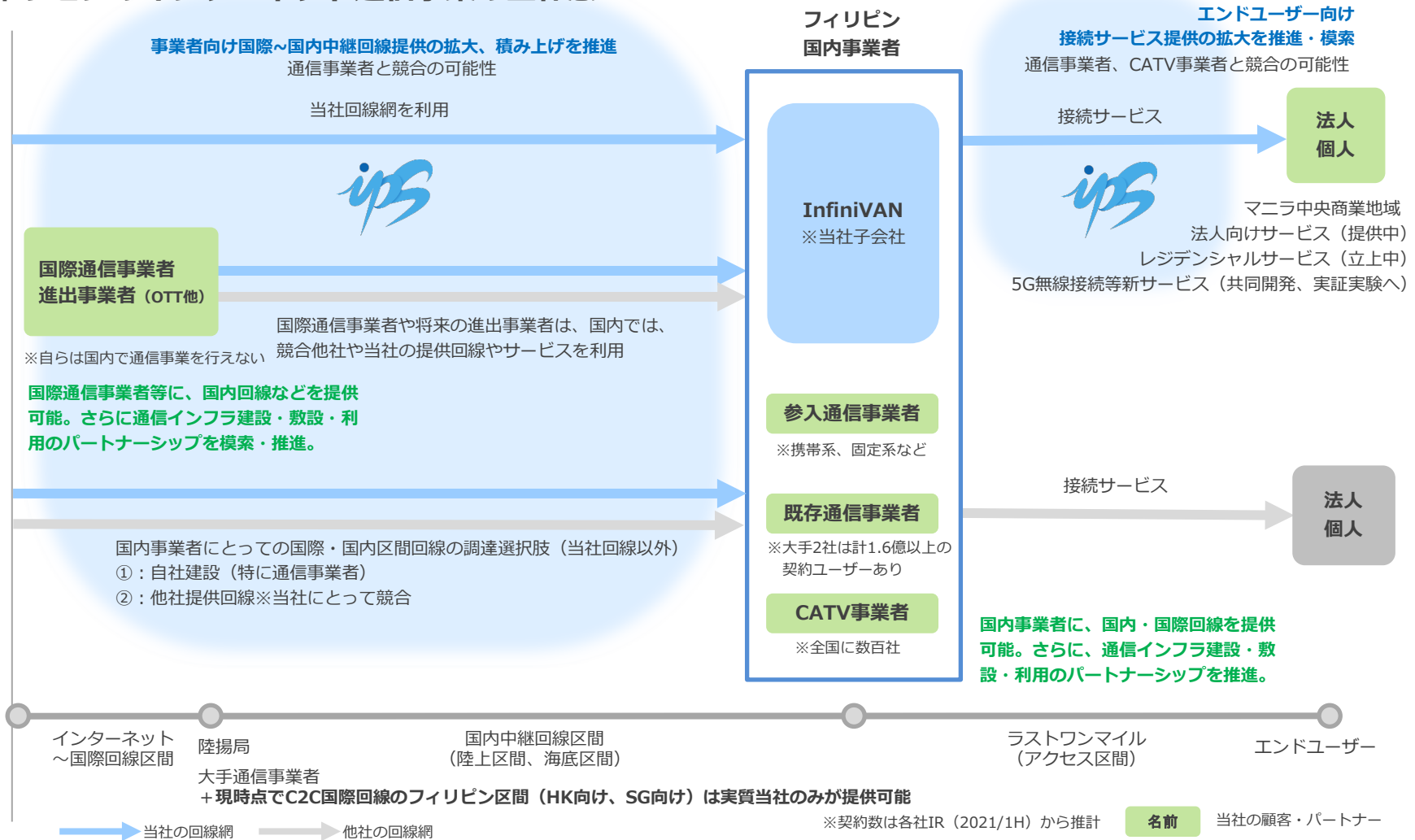


各事業者と当社との関係



部分的な競合可能性を乗り越え、幅広い事業者と顧客やパートナーとしての関係を築く

フィリピンのインターネット通信事業の全体感



取得が進む許認可や回線設備、日系企業としての品質力や技術力をフルに活かす

フィリピンにおけるビジネス環境（特徴）

規制

- ・外資規制、事業許可プロセスのハードル
- ・外資規制緩和の方向

事業者

- ・通信事業者 2 社の大きな存在

品質

- ・インターネットの品質、速度に課題※改善が進む
- ・普及率の向上余地

新規参入

- ・新たな国内事業者の参入
- ・新たな国際海底ケーブル敷設の構想

投資機会

- ・インターネット需要（トラフィック）劇的増加
- ➔ 通信インフラ投資機会の増大

新技術

- ・新技術、新サービスの到来可能性（5G、6G、衛星インターネット等）

当社の強み

- ・当社子会社のInfiniVANが**事業許可**を保有
- ・**許認可取得**や**回線設備確保**が先行
（5G周波数帯割当。現時点でC2C国際回線のフィリピン区間（HK向け、SG向け）は実質当社のみが提供可能）

- ・CATV事業者との顧客関係及びパートナーシップの深耕
- ・大手通信事業者とも顧客関係やパートナーシップを構築

- ・**日本品質**志向で**冗長化した国内外の回線網**（地道に整備中）
- ・**ミンダナオ島、パナイ島等の保有回線網**（一部供用開始）

- ・参入事業者とも顧客関係やパートナーシップの構築が可能
- ・**国内の事業許可、保有回線設備**（国内参入しない限り持てない）

- ・投資取得回線の一部を速やかに販売 ➔ 投資資金を回収
➔ 機動的かつ早期に次の投資へ移行が可能
- ・**日系企業の建設技術力**への期待

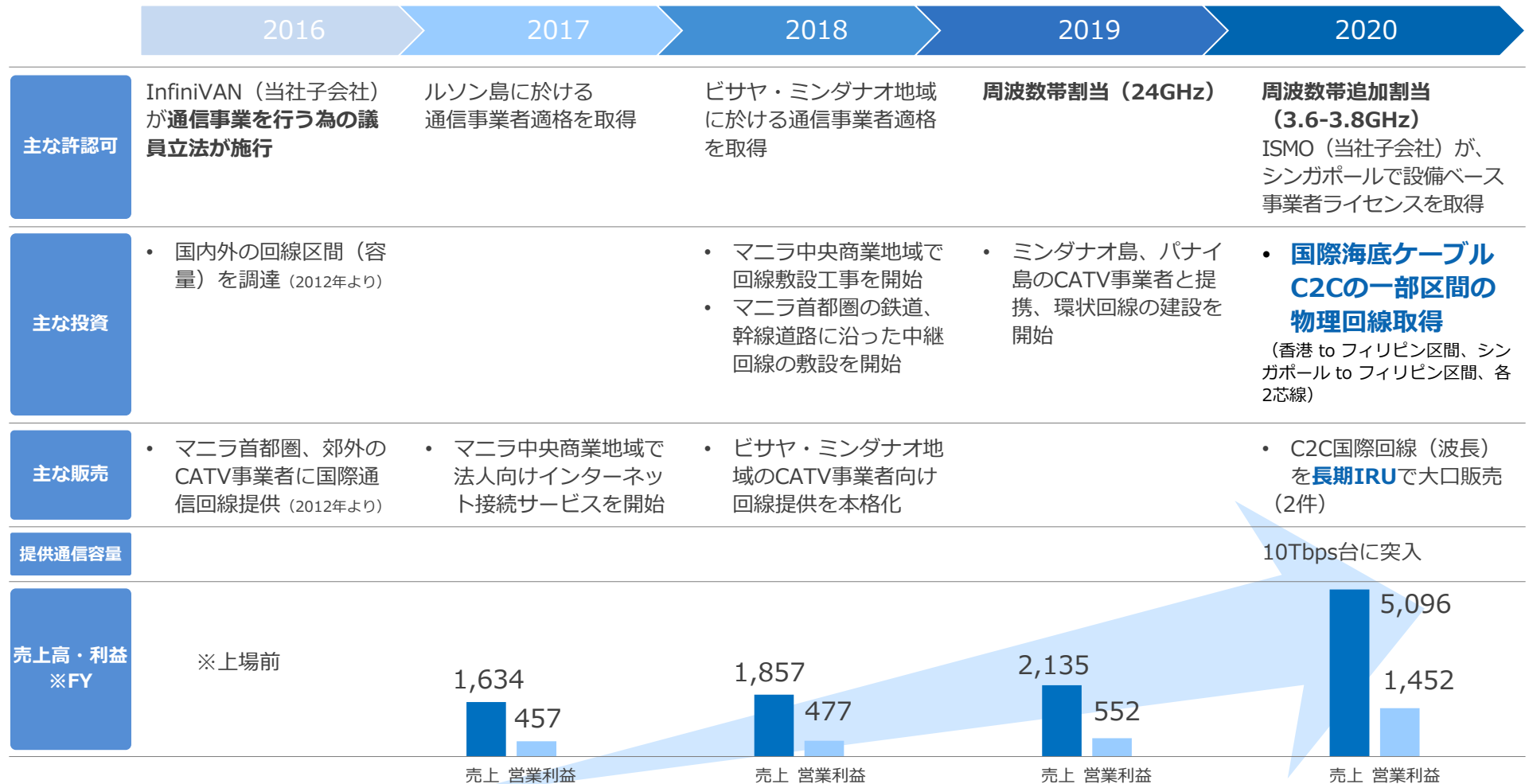
- ・技術力のある日本や海外の企業・機関との提携等がスムーズ

3 これまでの取り組みと 今後のビジョン



これまでの取り組み

事業構想に沿って着々と許認可を取得し、通信回線網を整備し、販売を積み上げ



※ I R U (Indefeasible Right of User) : 関係当事者の合意がない限り、破棄したり終了させることができない永続的な回線や設備の使用権。

※「許認可」は特段の記載がない限りInfiniVANが受けたもの ※記載の売上・利益は海外通信事業セグメント・フィリピン国内通信事業セグメントとの合算（単位：百万円）

通信インフラの整備状況（俯瞰）

※2021年10月時点



新たなC2C等の国際回線の取得

区分：2021年10月（今回の開示）
 概要：新たなC2C国際回線を取得
 提供開始予定

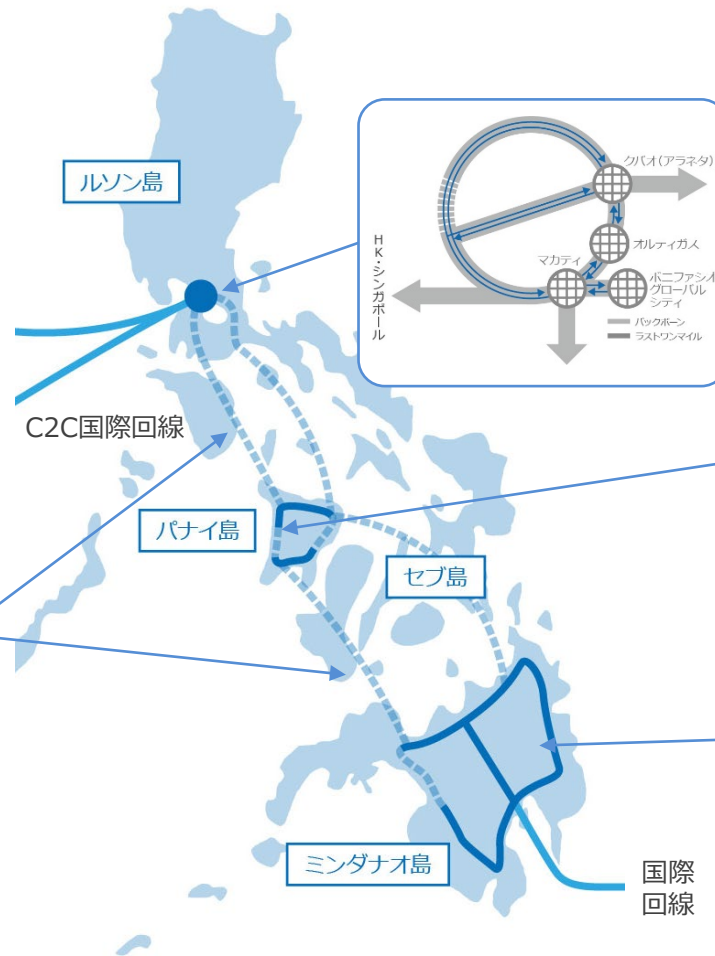
区分：2022年以降の将来想定※上記と別
 概要：更なる国際海底ケーブルの自社建設
 および調達の可能性

取得済のC2C国際回線の容量拡大

区分：2022年以降の将来想定
 概要：伝送装置の性能増強で生成容量を
 拡大可能

フィリピン国内海底ケーブル

区分：構想 総距離：約2,400km
 概要：通信事業者2社と共同でルソン島、
 ビサヤ諸島、ミンダナオ島を結ぶ
 回線を2022年中の建設完成目標
 当社は40億円+α負担を想定
 （海洋調査により精査中）
 現在：2021年内完了目標での海洋調査中



マニラ首都圏商業地域ラストワンマイル

開始：2018年
 現在：供用中 ビルへの引き込み拡大中
 : (今回のPR) 5G無線アクセス
 サービスの、WeLink社との共同
 開発合意 実証実験へ最終調整中

マニラ首都圏光回線網構築

開始：2018年
 特徴：鉄道線路や幹線道路沿いに敷設
 現在：供用中 環状回線網、サービスの
 提供地域を拡大中

パナイ島中継回線構築

開始：2019年 総距離：574km
 特徴：現地のCATV会社と提携し敷設
 現在：約72%が開通 商用提供を開始
 引き続き敷設中

ミンダナオ島の中継回線構築

開始：2019年 総距離：2,054km
 特徴：現地のCATV会社と提携し敷設
 現在：約20kmの難航区間以外の約99%
 開通、商用提供を開始

※イラスト上の回線ルートは実際のものとは異なります。

今後のビジョン



桁の大きな投資の拡大による回線ストックの拡大で、中長期の売上・利益の拡大へ

	2021	2022以降
主な許認可	周波数帯追加割当（1.5GHz帯）	事業構想に沿って新たな許認可を取得
主な投資	<ul style="list-style-type: none"> ● C2C国際物理回線の追加取得 	現状：国際・国内中継回線や関連設備への重点投資 <ul style="list-style-type: none"> ● 国内海底ケーブル建設 ● 保有済C2C国際回線の容量追加生成 ● 新たな国際海底ケーブルの自社建設及び調達 本格拡大時期：アクセス回線等 <ul style="list-style-type: none"> ● エンドユーザーサービス向けの投資を拡大
主な販売	<ul style="list-style-type: none"> ● C2C取得済回線の、既存CATV事業者や新規事業者へのリース販売開始 ● 前年の大口販売の年次(数年)回収 ● 追加取得したC2C国際物理回線の、通信事業者向け長期IRU大口販売 	<ul style="list-style-type: none"> ● 法人向けインターネット接続サービスの積み上げ ● 国内広域でのサービス ● 無線5Gアクセスサービス ● 通信事業者向けの大口販売の拡大 ● OTTやフィリピン外の通信事業者との取引を模索
提供通信容量		100Tbps台へ そしてペタの時代へ
売上高・利益 ※FY	<p>売上 5,350 営業利益 1,600</p>	中長期（年度単位）での 売上・営業利益の拡大へ



市場拡大に沿って、年平均10%以上増加ペースの投資を想定

※将来の記載については、実施を約束するものではありません

※赤字は今回の開示案件を表す ※「許認可」は特段の記載がない限りInfiniVANが受けたもの ※記載の売上・利益は海外通信事業セグメント・フィリピン国内通信事業セグメントとの合算。（単位：百万円）

取引先セグメント別、成長のロードマップ



**大型パートナーシップを積み重ね、
フィリピン通信の発展へ媒介役となりながら、
様々なビジネスの展開・拡大を目指す**

次の構想「フィリピン通信の開国」

国際海底ケーブルを建設

⇒OTTやフィリピン外の大手通信事業者と協業し、国内の

コンテンツデリバリーネットワーク (CDN) などを提供

⇒日系企業で、通信自由化の経験則があり、
フィリピン国内免許と回線・設備を持つ、
当社ならではのサービスを提供

2022年以降

国内海底ケーブルを建設

⇒中堅通信事業者や地域CATV向けに提供

⇒効率的な自社回線ストックが主要地域を縦貫し、
益々増大するトラフィックを広域に運ぶインフラへ

2020年～

国際通信回線 (C2C等) のIRU取得

⇒通信事業者向けに提供

(キャリアズキャリア取引)

⇒取得済回線の容量拡大、新規回線の取得から
受注の継続・拡大へ
⇒通信事業者のパートナーとして実績拡大・信頼向上へ

個人向けインターネット接続

法人向けインターネット接続

CATV向け国際回線

5G接続サービスが本格稼働すれば更に拡大
アフターコロナ期の拡大を期す

取引先の拡大 + 容量増大や次世代サービス提供を支えて関係を深化

Y1
(現在)

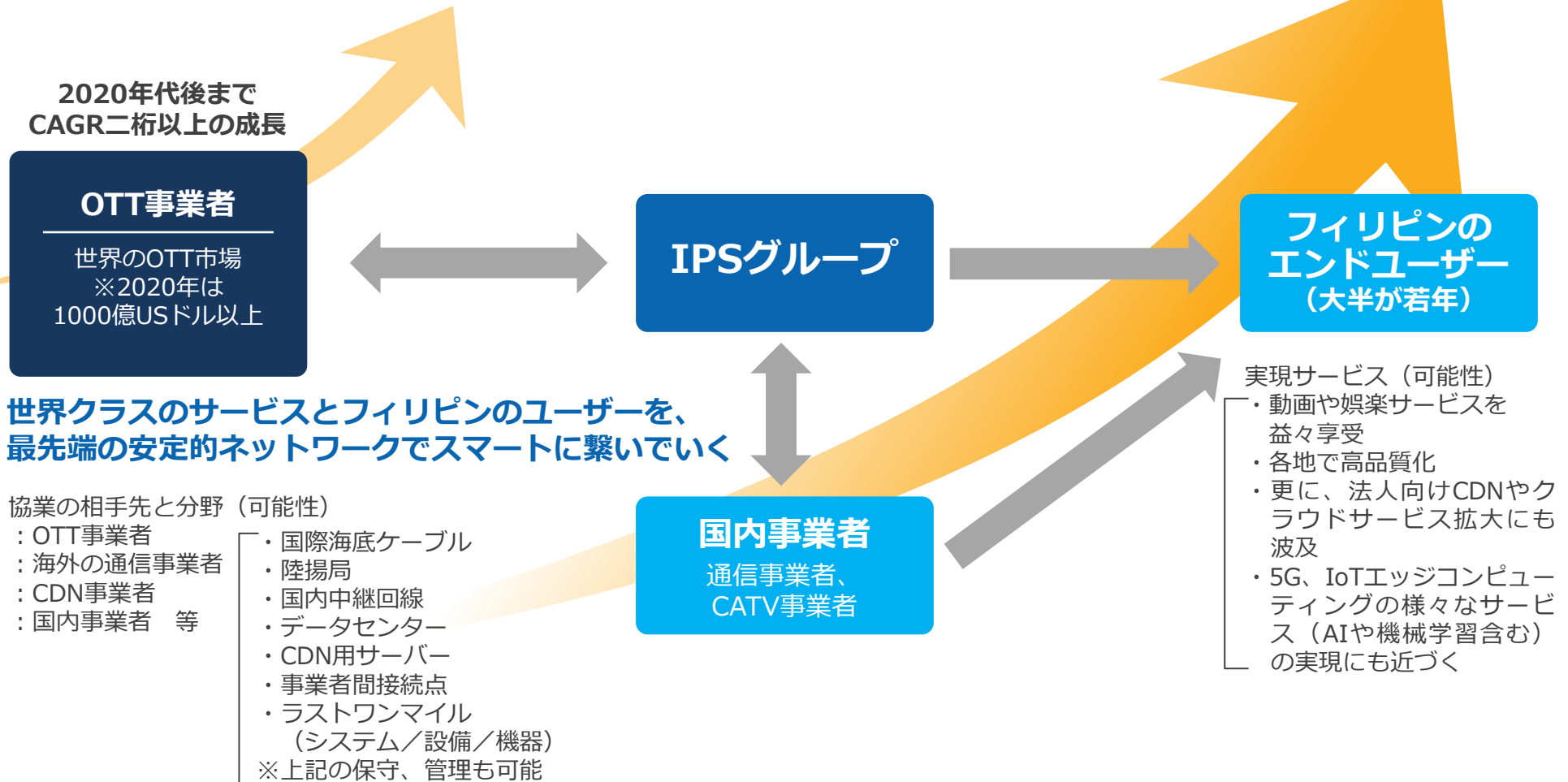
※グラフはイメージ図

※将来の記載については、実施を約束するものではありません

フィリピンでのCDN実現へOTTの巨大投資本格化

OTTの急成長に呼応し、新しい通信インフラ構築ニーズを捉え、IPSの更なる事業成長を期す

※CDN (Contents Delivery Network) : Webサイト上のコンテンツを迅速にエンドユーザーに届けるための仕組み



※OTTの市場規模と予測は一般記事等の情報を基にした当社推定。
※将来の記載には、現時点で実現されていないものが含まれます。当社による実現や実施を約束するものではありません。

參考資料

取り扱い中の回線や契約の種類（一覧）



上流ほど投資大で容量大。価値（利益）付加した上での小分け提供が可能
 通信事業者など大手事業者や当社は、長期IRU契約による上流回線の確保が必要

回線種類	説明	当社の調達時	通信事業者へ提供時	CATV事業者へ提供時	一般法人・個人へ提供時
物理回線 (ダークファイバー)	<ul style="list-style-type: none"> 1本=光ファイバー2芯線 1本の中に複数の波長が生成される 伝送装置の増強で波長数の増加が可能 	○ ※新たな調達を模索	△ ※自社物理回線を所有時は提供可能	×	×
波長	<ul style="list-style-type: none"> 1本 = 1波長 1本の中に特定の容量が生成される 伝送装置の増強で容量の増大が可能 	○ ※伝送装置増強を模索	○	△ ※大口取引のみ	×
容量 (Gbps単位等)	<ul style="list-style-type: none"> 1波長内の容量を小分けし提供 通常、契約容量は固定（保証） 	○	○	○	△ ※対応は可能
アクセス回線	<ul style="list-style-type: none"> インターネットへの直接接続を提供 通常、容量の保証は伴わない インターネットに接続する為の原価分、利用料金は上がる 	×	×	○	○

契約種類	説明	当社の調達時	通信事業者へ提供時	CATV事業者へ提供時	一般法人・個人へ提供時
長期IRU契約 (ファイナンスリース取引)	契約金額：大 契約期間：長 取扱容量：大 物理回線、波長、容量の取引が多い	○	○	○	×
短期リース契約	契約期間：1年程度～ 取扱容量：小～大 容量、アクセス回線の取引が多い	○*1	○*2	○*3	○

*1 ・重要な幹線の調達は長期IRU契約が中心

・提供案件の期間等と揃えて、短期リースでの調達もあり

*2 ・長期IRU契約のニーズが強い

・短期間の取引もあり

*3 件数的には短期リース契約が多い

今般（2020年、2021年）のC2C国際物理回線取得後のキャッシュ・費用の推移

1. C2C国際回線の一部を、長期（14年や15年）IRUで取得

- キャッシュアウトの発生
- 通信回線使用权を長期償却

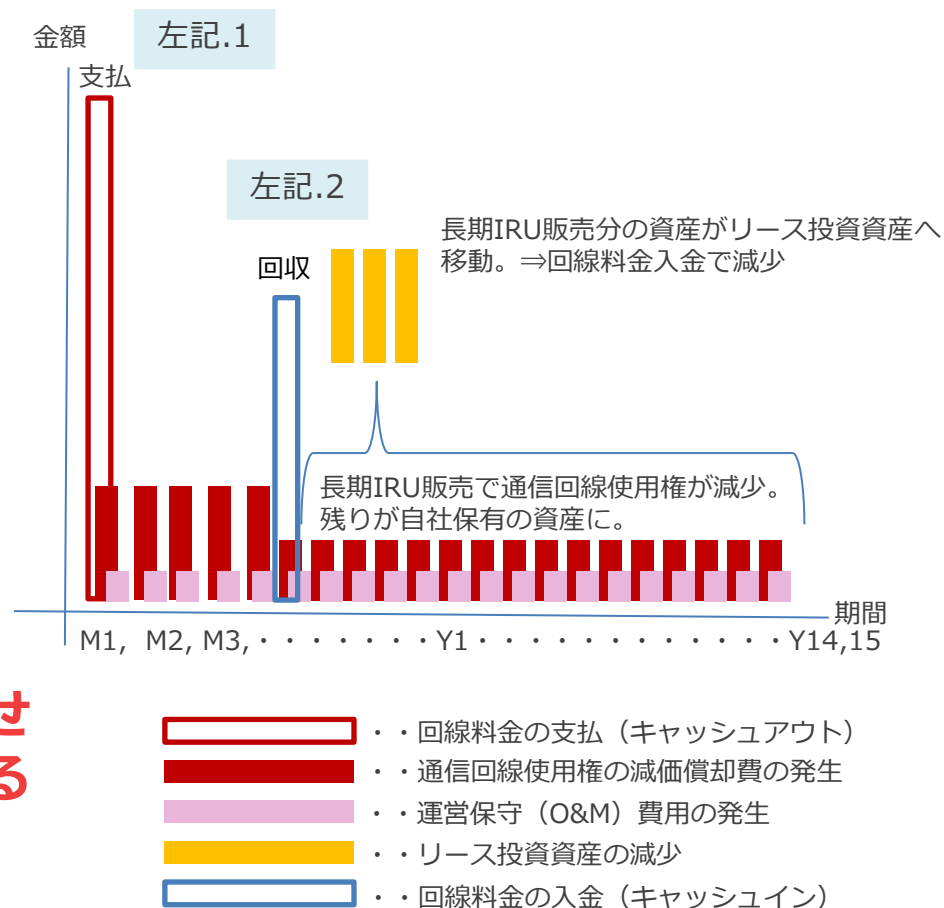
2. 速やかにある程度の部分を、長期IRUで販売

- 一括払などで、回線料金を回収
- 通信回線使用权が減少

※長期IRU契約はファイナンスリース取引に該当



- **投資実行による財務負担を最適化させ**
- **同時に取得回線ストックを積み上げる**
- **更なる投資へ移行**

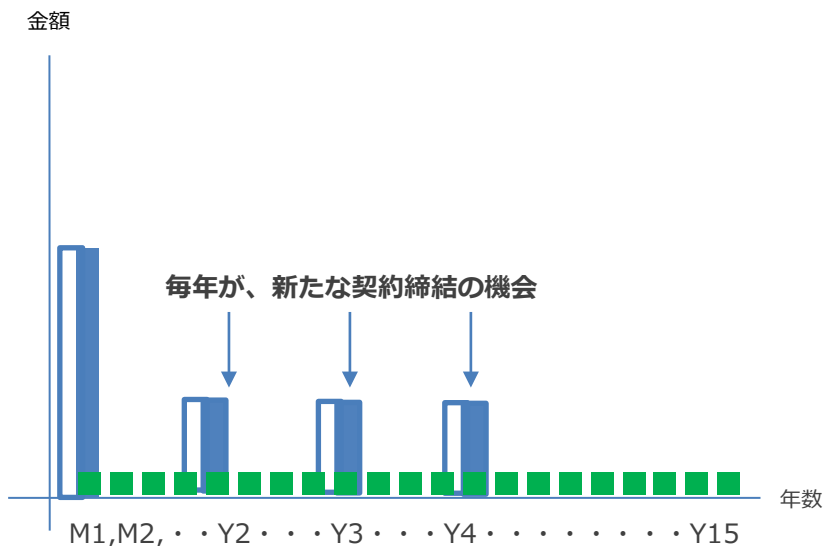


※一部関連費用や支払は割愛

通信事業者の旺盛な投資計画により、毎年、契約（提供ストック）積上げの機会あり

15年等の長期IRU契約（数年で回収する場合）

- 長期IRU契約（ファイナンスリース）
- 下記は全期間の回線料金の半分等を最初に支払い、残りを3~5年分割で年1回ずつ支払うパターン
- 回線料金の入金ベースで売上認識

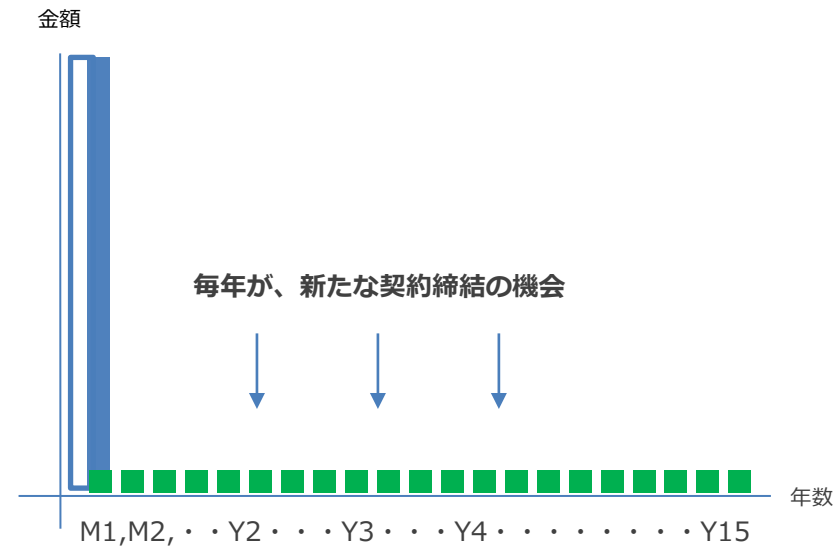


- ・ 回線料金の入金（キャッシュイン）
- ・ 回線料金の売上
- ・ 運用保守点検（O&M）の売上

※O&Mの入金等は割愛

15年等の長期IRU契約（一括で回収する場合）

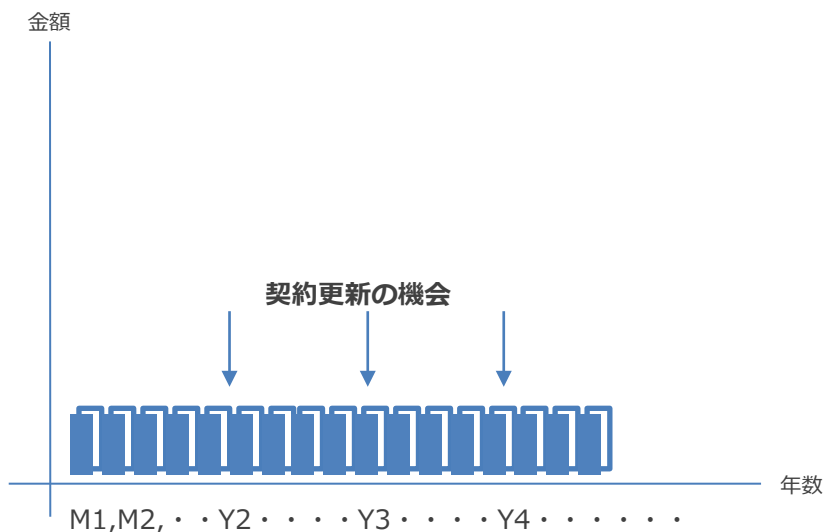
- 長期IRU契約（ファイナンスリース）
- 左記と異なり、全期間の回線料を最初に一括で支払うパターン



通信インフラの整備拡大で、CATV事業者への提供ストックが着実に積み上がる

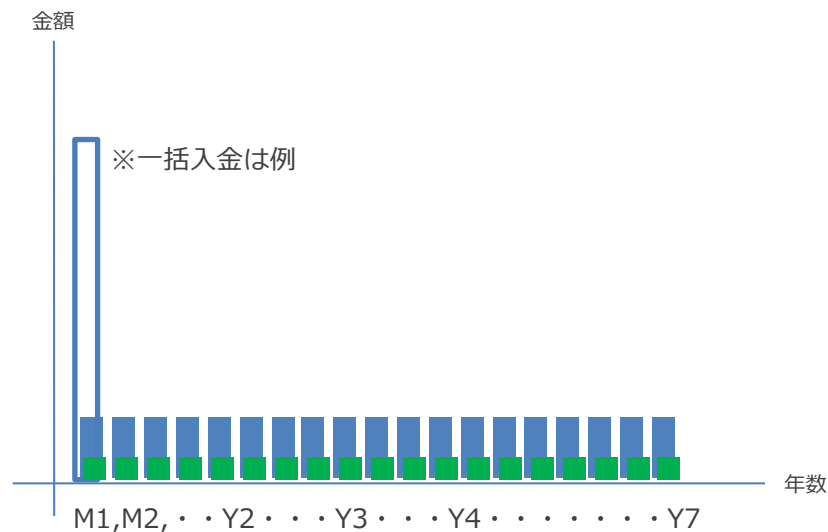
1年など短期リース契約

- サービス提供月に売上を認識、請求⇒回収
- O&Mはない



長期ではない（7年等）IRU契約

- オペレーティングリース取引
- サービス提供月に売上を認識（回線料金の入金時期とは異なる）



※O&Mの入金等は割愛

- ... 回線料金の入金（キャッシュイン）
- ... 回線料金の売上
- ... 運用保守点検（O&M）の売上

- ▶ 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
〒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

ips