



2025 年 5 月 16 日

各 位

会社名 株式会社アイ・ピー・エス
銘柄名 株式会社 I P S
代表者名 代表取締役 宮下 幸治
(コード番号: 4390 東証プライム)
問合せ先 管理部長 赤津 博康
(TEL. 03-3549-7719)

投資家の皆様よりいただいたご質問と回答

日頃より、当社に関心をお寄せいただき誠にありがとうございます。2025 年 3 月期決算に関連し、投資家の皆様から多くの質問をいただいた Baler 陸揚局プロジェクト、国内通信事業及び配当方針について改めてご回答し、フェアディスクロージャーの観点から、下記のとおり開示いたします。

1. Baler 陸揚局プロジェクトについて

当社フィリピン通信子会社 InfiniVAN, Inc. (以下「InfiniVAN」) は現在、フィリピン・ルソン島東岸 Baler にて、国際海底ケーブルの陸揚局を建設する初のプロジェクトを進めております。このプロジェクトは、単なる設備投資にとどまらず、日本・米国などの環太平洋諸国とアジアを直接つなぐ通信ルートを新たに開拓する、経済安全保障上も、戦略性の高い国際インフラ投資です。

近年、フィリピン西岸を経由する海底ケーブルは、いわゆる「九段線」を根拠とした中国の実効支配圧力の高まりにより、ケーブル敷設・保守・運用面での地政学的リスクを抱えています。既存ケーブルの一部が断線・遅延・妨害の対象となった事例も報告されており、特に国家インフラに対する信頼性の確保が国際的な課題となっています。

これに対し、Baler はフィリピン東岸に位置し、中国の影響を受ける南シナ海ルートを通らず、日本や米国からの通信を地政学的リスクの少ないルートで陸揚げできる数少ない地点です。これは、国家的にも企業のにも、回線の冗長化・多重化戦略において極めて有利な立地であり、特に高可用性が求められるクラウド事業者や大規模コンテンツ配信事業者にとって大きな訴求力を持ちます。

【Baler 陸揚局と周辺海域のイメージ】



※青い線は 2023 年 12 月に完成したフィリピン国内海底ケーブルネットワーク (PDSCN)

陸揚局は、国際海底ケーブルの信号を国内ネットワークに接続するための終端施設です。ここには、光信号を電気信号に変換・増幅・分岐する通信機器や、セキュリティ・電源・監視設備が集中しており、国際通信の“玄関口”と位置付けられます。国家通信インフラの中でも最も戦略的な地点の一つであり、その設置・運営には各国政府による免許・認可が不可欠です。InfiniVANは2021年にフィリピン国家通信委員会（NTC）より、海底ケーブルの陸揚局の建設・運営・保守に関する許可を取得しました。これは、従来大手大通信事業者に寡占されていた陸揚局の領域に、外資系通信事業者が参入を認められた画期的な事例であり、国家通信政策の転換点とも言える出来事です。

InfiniVANは、フィリピン国内で通信事業者としてのライセンスを取得済みであり、陸揚局からデータセンターまでを自社の光ファイバーネットワークで接続できる体制を整備しています。さらに、Baler 陸揚局では、特定の通信キャリアに専有させない「オープンアクセス」ポリシーを掲げており、あらゆる国際キャリアが平等に接続可能なフィリピン初の陸揚局となる予定です。

この方針は、国際通信インフラにおける中立性を重視する大手グローバルテック企業にとって極めて魅力的であり、既に複数の見込顧客との商談が進行中です。複数キャリアの集積によりトラフィックが集中し、Baler が国際通信の新たな集積地となる可能性が高まっています。

Baler 陸揚局は、将来的に AI 処理に特化したデータセンターの併設を視野に入れた一体開発構想も有しており、フィリピン政府が進める国家的 ICT インフラ戦略とも方向性が一致しています。国際回線と AI インフラの一体運用により、フィリピンを東南アジアの分散型クラウド基盤の中心に位置づける可能性も見込まれます。

2025 年 5 月から準備工事はすでに始動し、現時点では 2025 年 7 月の工事開始、2026 年 6 月末の完成を目指しております。本プロジェクトは陸揚局や国内海底ケーブル、関連する施設に関わることを含めて、具体的な投資内容や回収方法については、情報を開示できるタイミングになり次第、速やかにご説明いたします。

2. 国内通信事業の業績について

2025 年 3 月期の国内通信事業は、主力であるコールセンター事業者向けのソリューションサービスは、営業利益が 2024 年 3 月期の 4 億 2,500 万円から 2025 年 3 月期は 6 億 3,800 万円へと順調に拡大しました。一方、通信事業者間の接続料（アクセスチャージ）については、特に当社グループが保有する番号への大量の着信呼に関する接続料について、過去 3 期分の精算を実施いたしました。従来、過年度分の精算は軽微な金額にとどまる場合や、むしろプラスとなるケースが多く見受けられたため、過去 3 年度分のうち 2 年度分については、引当金の計上等の対応は行っておりませんでした。

2026 年 3 月期は営業黒字への転換を見込み、業績は回復基調に入ると見ております。主力のコールセンターソリューション事業は引き続き堅調に推移する見通しで、安定的な収益の柱となっています。また、相互接続においては、現在も個別交渉が継続している案件について、前期決算において必要な会計処理を実施しており、これにより今後新たに過年度分の遡及精算が発生することは想定しておりません。さらに、2026 年 3 月期の業績予想は保守的な前提に基づいており、当社としては業績が底を打ち、回復フェーズに入ったと認識しております。

2025 年 3 月期においては、一部の発信元による不適切な呼出（機械を使って大量に発信させ意図的に接続料を得ようとする）が問題となっており、それに対処しました。国内通信事業を担う当社子会社の株式会社アイ・ピー・エス・プロ（IPSP）が関与あるいは黙認した事実は一切なく、着信側事業者である IPSP はその呼出の発信動機や意図を事前に判別できず、また、不適切な呼に関する対応につきましては、通信の秘密が憲法により厳格に保障されていることから、IPSP としても個別の呼が不適切か否かを事前に判断することは極めて困難な状況にあります。しかしながら、IPSP は通信の公正性および健全性を確保するため、制度当局や業界関係者と連携し、総務省の新たなガイドラインに則って、大手代理店とのサービス契約解除をはじめとする必要な是正措置を速やかに講じるなど、可能な範囲で最大限の努力を重ねてまいりました。

接続料は本来的に、ネットワークの利用に対して支払うものであり、制度上の枠組みに基づく対

価です。その性質上、接続料収入は高い利益率を伴う収益項目ではございません。このため、接続料収入の減少は売上規模には一定の影響を及ぼすものの、当社グループ全体の収益性に与える影響は限定的であると認識しております。当社グループは今後も、制度当局や業界関係者と緊密に連携し、通信の公正性および健全性を確保しながら、持続可能なサービス提供に努めてまいります。

3. 配当方針について

当社は、2026年3月期から2028年3月期までの3年間について、年間配当金を一株40円で据え置く方針を決定いたしました。

2024年5月に公表した中期経営計画では、配当性向20%を基本方針としつつ、新しい国際海底ケーブル等を含む成長投資構想をお示ししておりました。しかしその後、事業環境の変化や個別案件の進捗に伴い、当初の想定を上回る規模・スピードでの投資機会が見込まれる状況となり、将来への備えの重要性が一層高まっております。

一方で、当社は過去5年間で平均27.3%のROEを維持しており、これは当社が想定する株主資本コスト（約8%）を大きく上回る水準です。株主資本に対する高い利益効率を背景に、企業価値の持続的な向上に取り組んでまいりました。

このような状況を踏まえ、限られた資金を資本効率の高い成長投資に優先的に振り向けることが、株主価値の最大化につながるとの判断に至ったものです。

中期経営計画において配当性向の目安をお示ししていた中での今回の見直しについては、投資家の皆様に対するご説明が不可欠であると認識しており、その背景と考え方を改めてご説明しております。

なお、据え置き期間終了後には、配当性向20%以上への回帰を基本としつつ、利益の絶対額や財務状況、投資回収の進捗等を踏まえ、柔軟かつ実効的な株主還元を検討してまいります。

以 上