



2025 年 11 月 12 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 11 月 7 日に開示した 2026 年 3 月期第 2 四半期（中間期）決算に関連し、投資家の皆様から多くいただいたご質問や、2025 年 11 月 11 日に当社が開催した決算説明会にてお答えしきれなかったご質問についての回答を、フェアディスクロージャーの観点から、下記のとおりお知らせいたします。

Q 1. フィリピンで 2025 年 8 月に成立したコネクタドン・ピノイ法の当社への影響は。

コネクタドン・ピノイ法は、フィリピン政府が全国で通信サービスをより安価に、そして公平に利用できるようにするために制定された法律です。通信会社が持つ光ファイバーや設備を、他の事業者にも「公正・合理的・非差別的な条件」で開放することを義務づけています。これにより、地方を含む新しい通信事業者が自社サービスを立ち上げやすくなり、競争が促進される仕組みです。

この枠組みの下で、増加する地方 ISP（インターネットサービスプロバイダー）事業者にはネットワーク構築サービスを展開している当社にとっては、大きなチャンスとなります。地方の ISP は、自前で大規模な設備を持つことが難しいため、当社が提供する「回線容量+機器+運用支援」を一体化したサービスの需要が今後さらに高まると見込まれます。

法制度によって地方での通信事業参入が後押しされることで、当社はこれら新規事業者のネットワーク構築パートナーとしての役割を拡大でき、既存設備を活用した安定的な卸売収入や運用サービス収益を見込むことができます。

また、地域ごとの通信トラフィック増加は、上流回線やデータセンター接続など当社の他の事業にも波及効果をもたらします。

一方で、競争の活発化に伴い、小売市場では価格面での影響が生じる可能性もあるため、今後その動向を慎重に注視していく必要があります。当社としては、自社の ISP 事業について、価格競争に巻き込まれることなく差別化を図るべく、引き続きマニラ首都圏を中心とした法人顧客を主なターゲットとし、AI サービスやクラウドソリューションとのバンドル提供などを通じて付加価値を高める戦略を進めてまいります。

総合的に見ますと、当社のようにインフラを「貸す+運用まで支援する」モデルを持つ企業にとっては、この法律はむしろ追い風となり得ます。地方通信市場の拡大とともに、当社が担うネットワーク構築サービスの役割も一段と重要になると考えています。

Q 2. 新たな国際海底ケーブル Candle Submarine Cable System (Candle) の完成後には、関連した投資機会（新設、増設）が創出され、さらなる業績改善が見込まれるのか。

Candle の完成によって、まずは国際通信インフラ事業としての実績を積上げることが大きな意味を持ちます。陸揚局を拠点とした他の国際回線への参入機会や、新規・増設案件など、関連する投資機会の広がりが期待されます。

Q 3. 国際通信事業の固定資産は、長期でどのぐらいまで投資する余地があると想定されるのか（発表されている事以外にどのぐらい成長余地があるのか知りたい）。

国際通信事業の固定資産については、当社がすでに保有する C2C 回線（使用权）、フィリピン国内海底ケーブルネットワーク（PDSCN）、建設に入った新国際海底ケーブル Candle や Baler 陸揚局といった設備およびこれらをつなぐバックホール回線等が、単体の資産というよりも相互に関連（接続）し合う「ネットワーク基盤」を形成している点が重要です。これらは地理的にも機能的にも有機的につながっており、新たなケーブル敷設や既存ルートの増設、さらには AI データセンターなど、次の投資機会を自ら生み出す構造になっています。

財務面では、当社のバランスシートの許容範囲内で段階的に投資を進める方針ですが、単に設備を積み上げるというより、すでに構築した資産を起点に事業的な広がりをつくるという考え方です。したがって、固定資産としての成長余地は、Candle の完成を終点とするものではなく、むしろそこからネットワークの有機的拡張を通じて新たな案件が派生する余地が十分にあると考えています。

Q 4. 現在の IR は以前よりも積極的な開示やわかりやすい資料作り、専門用語の説明など改善が見受けられる。もう少し前に進めた個人投資家説明会や各地の IR フェアの検討など、今後の IR の進め方を含めて考え方を知りたい。

現時点では具体的な内容をお伝えできる段階ではありませんが、当社としても、より多くの投資家の皆様に事業内容や成長戦略を正しくご理解いただけるよう、様々な IR 機会を積極的に活用しながら、情報発信を一層充実させていきたいと考えております。

今後も、専門的なテーマについてはできるだけわかりやすくお伝えし、開示の質・透明性の向上に努めてまいります。

Q 5. 国内通信事業の今後の成長について、どのように進めていくのか。先日開示があった Voice AI 技術もその一つになりうるのか、また、その他あれば教えてほしい。合わせて中期経営計画で開示された東名阪を結ぶ幹線の進捗などを知りたい。

国内通信事業では、通信キャリアからの相互接続収入が減少するなど、業界構造が変化する中で、コールセンター事業者向けサービスを主軸に事業を展開しています。そのうえで、音声通信分野に AI などの新技術を取り入れ、付加価値を高める取り組みを進めています。

先日発表した Voice AI 技術はその一例で、音声解析や自動応答を活用したコールセンター業務の効率化、顧客体験の向上など、既存サービスの品質向上につながる可能性を持っています。

また、0120・0570 番号の自社番号化など、新たな音声サービスの展開準備も進めており、法人顧客向けの付加価値型サービスを強化していきます。東名阪を結ぶ幹線網の整備については、引き続き中長期的な構想として位置づけて検討を行っております。

Q 6．人間ドック・健診センター事業について、健診サービスの損益が単月黒字化とのことだが、現在の稼働率について、まだ受け入れる余裕はあるのか。

人間ドック・健診センター事業につきましては、足元で稼働率は着実に上昇しており、単月黒字化を達成しておりますが、現時点でもまだ受け入れ余地は十分あります。

当社では検査機器や施設の稼働効率を高め、法人契約・個人利用のいずれにおいても、さらなる受診者増に対応できる体制を整えています。

Q 7．次期中期経営計画の発表は、次の年次決算発表のタイミング、具体的には来年5月の予定か。それとも、3カ月後の2026年3月期第3四半期決算時か。

次期中期経営計画の発表時期はまだ確定しておりません。現在の中期経営計画が来期で最終年度を迎えますので、その成果と振り返りを踏まえたうえで、適切なタイミングでお示しできればと考えております。

もっとも、それまでの間にも、次期中期経営計画期間中に想定している重点施策や事業計画の方向性については、可能な範囲で随時発信していく考えです。投資家の皆様に継続的に当社の取り組みをご理解いただけますよう、積極的な情報開示に努めてまいります。

Q 8．法人向けインターネット接続サービスは2025年6月末時点で1,900件とあるが、9月末時点の件数は。

2025年9月末時点の課金顧客数は2,004件になります。

Q 9．フィリピン国内のAIデータセンターと検索すると、PLDT社のVITRO Sta. Rosaがマニラ首都圏近郊にあるようだが、当社が指摘するように、陸揚局の近くに作るとどのようなメリットがあるのか。

AIデータセンターを陸揚局の近くに設ける最大のメリットは、国際通信の入口からデータ処理拠点までを最短距離で接続できることにあります。

海底ケーブルで日本や他国から届いたトラフィックを、陸揚局からすぐにデータセンターへ引き込むことで、通信遅延（レイテンシー）を大幅に抑え、AIやクラウドのようなリアルタイム処理に適した環境を構築できます。

Q10. 人間ドック事業について、現地の収入に対して比較的高価格であると想像するが、ターゲット顧客層は。

当社の人間ドック・健診センター事業は、比較的高付加価値な医療サービスを求める層を主なターゲットとしています。

具体的には、現地の大手企業や外資系企業の従業員向けの法人契約（福利厚生）、および医療意識の高い富裕層・中間層個人のお客様を中心に展開しています。

Q11. 海底ケーブル切断のリスクにどう対策しているか。

稼働中の海底ケーブルについては、複数ルートの冗長構成を基本としています。仮に1ルートで断線などの障害が発生しても、他のケーブル経路へ自動的にトラフィックを切り替えることで通信を継続できる体制を整えています。

また、迅速な修復対応と定期的な保守・監視を行っています。

建設段階では、自然災害や漁業活動に加え、地政学的要因による影響も考慮したルート設計を行っています。

特定地域への過度な依存を避ける形で、安全性と安定性の高い経路を選定しています。

以 上