



2026年3月期第1四半期

決算説明補足資料

2025年8月8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。

当社グループでは、日本およびフィリピンにおいて、最先端の通信技術を活用した通信サービスを提供することにより、経済の発展に貢献するため、積極的な投資を行い、事業の拡大を図っております。



※背景：フィリピンの都市 マカティ

四半期決算概要

売上高

3,422百万円

前年同期比（増減）

▲6.4%（▲235百万円）

進捗率

19.0%

営業利益

1,048百万円

前年同期比（増減）

+37.9%（+288百万円）

進捗率

20.0%

今期業績予想

売上高

18,000百万円

営業利益

5,250百万円

※前期末から変更無し



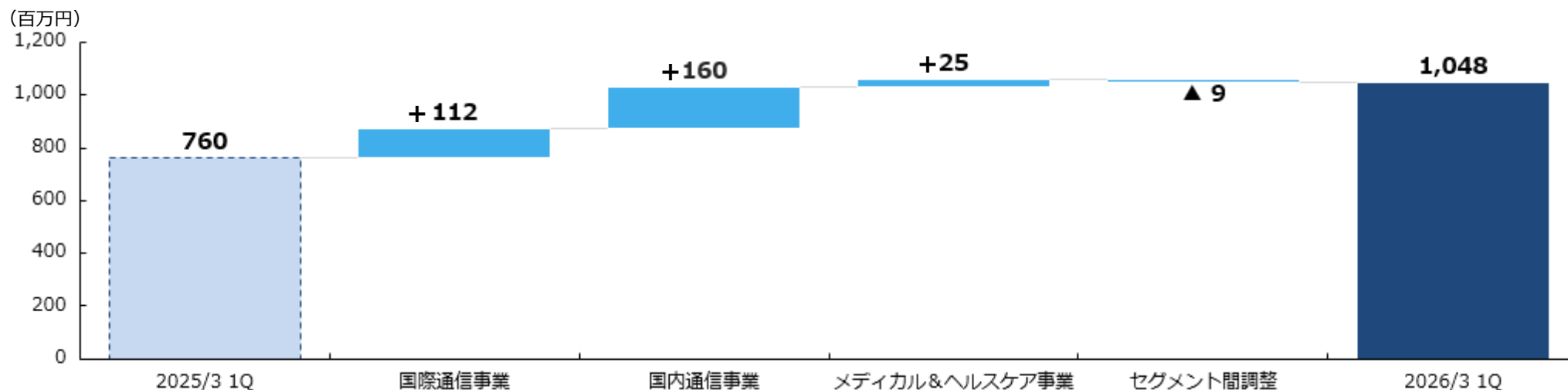
1 | 2026年3月期第1四半期 決算概要

2026年3月期第1四半期 連結実績

(単位：百万円)

	2025年3月期				2026年3月期				
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	前年同期比		通期予想	進捗率
売上高	3,657	4,087	3,488	4,031	3,422	▲235	▲6.4%	18,000	19.0%
営業利益	760	1,579	873	1,200	1,048	+288	+37.9%	5,250	20.0%
経常利益	1,089	498	1,788	696	973	▲116	▲10.7%	4,900	19.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	652	308	1,463	119	652	▲0.2	▲0.03%	3,000	21.7%

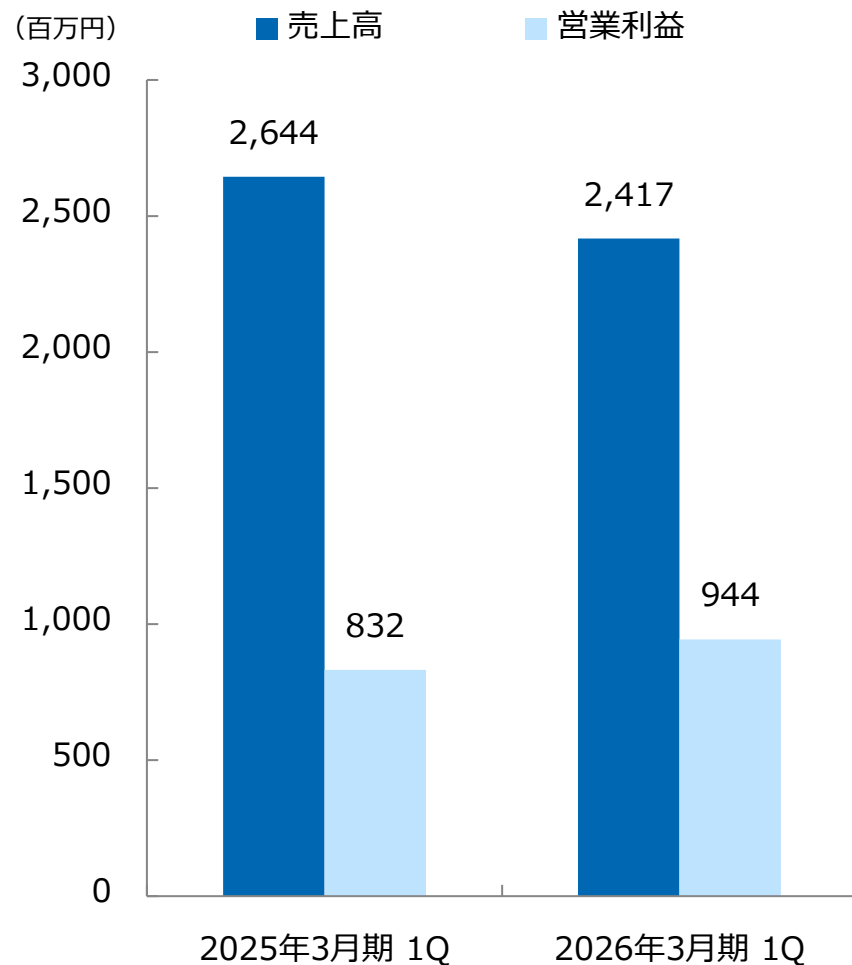
営業利益増減分析（前年同期比）



セグメント別実績ハイライト



単位：百万円		1Q		
		2025年3月期	2026年3月期	前年同期比
国際通信事業  ISMO Pte. Ltd. CorporateONE, Inc. Carrier Domain, Inc. KEYSQUARE INC.	売上高	2,644	2,417	▲226 (▲8.6%)
	営業利益	832	944	+112 (+13.5%)
国内通信事業 	売上高	696	628	▲67 (▲9.7%)
	営業利益	▲26	133	+160 (－)
メディカル&ヘルスケア事業 	売上高	316	375	+59 (+18.8%)
	営業利益	▲54	▲29	+25 (－)



PDSCN中心に地方展開加速、ネットワーク構築サービス堅調で利益効率は向上

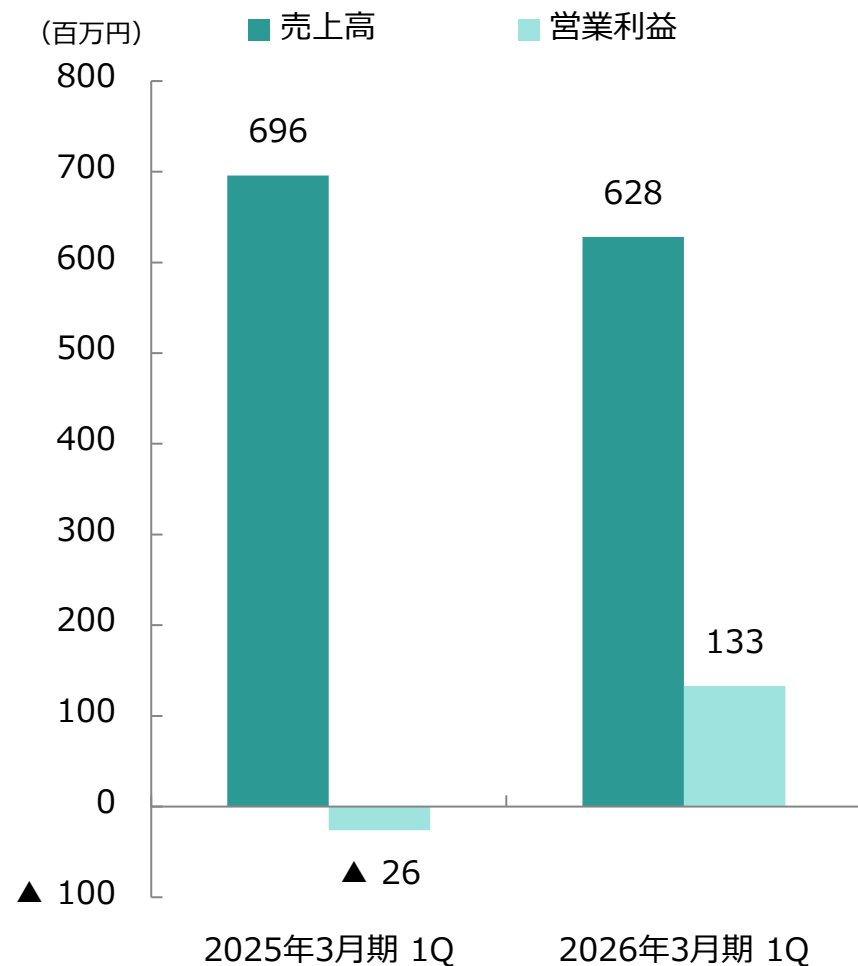
当社グループが使用权を保有するC2C回線と、PDSCNを中心とするフィリピン国内基幹網のネットワークによる回線やサービスの提供を、マニラ首都圏から地方へと引き続き展開。

地方の通信事業者等への通信機器販売を含むネットワーク構築サービスや、大口・小口容量による多様な販売が堅調に推移。

PDSCN完成による地方への本格展開2年目として、利益効率の良いビジネスを戦略的に見極めながら推進し、やや減収となる一方で増益を確保。

債権の回収にも一層取り組んでおり、現金基準で収益を計上するIRU取引においては直接的に収益貢献。

InfiniVAN, Inc.による法人向けインターネット接続サービスは、2025年3月末の課金顧客数が1,746件に増加。

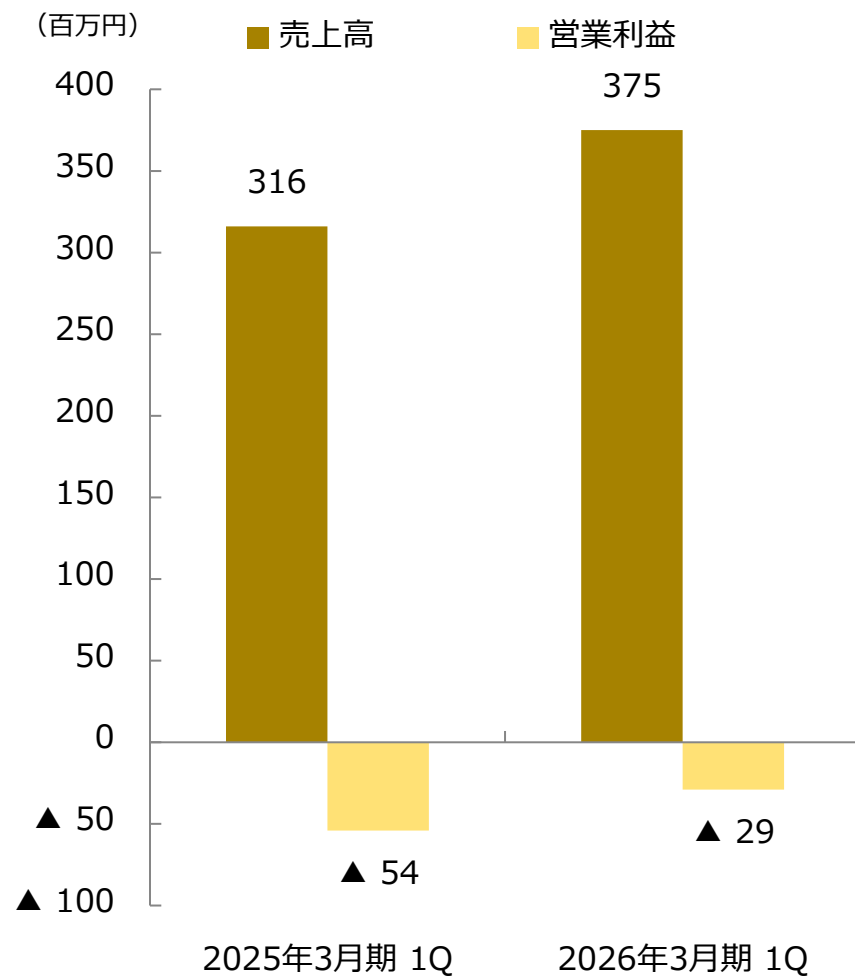


ソリューションサービス堅調、接続料水準の見直し継続し黒字転換

コールセンターシステム「Ameyo」と、大手電気通信事業者から仕入れた電話回線をコールセンター事業者向けに秒単位の課金体系で販売する秒課金を組み合わせたソリューションサービスにおいて、顧客ニーズに応じたライセンス販売等を継続したほか、着信側が課金される「0120」等を自社提供する新サービスの開始に向けた対応を着実に進行。

電気通信事業者間の音声通信回線の相互接続については、電話網のIP化（PSTNマイグレーション）等を踏まえ、接続料（アクセスチャージ）の水準を保守的に見直しているものの、前年同期に発生した過年度分の遡及精算の影響がなくなったことなどにより、事業全体では減収、黒字転換。

※接続料…音声通信の発信側と受信側の事業者間で、通信ネットワークを利用した際に精算される料金。アクセスチャージともいい、事業者間の相対で決まる。



レーシック、若年層の取り込み進め回復傾向

Shinagawa Lasik & Aesthetic Center Corporation (SLACC) が提供しているレーシックは、一部競争環境の激化等の影響を引き続き受けているものの、マーケティング手法や価格の見直し等によって若年層の取り込みを図っており、業績は回復傾向。

ヘルスケアは来院患者数が着実に伸長

日本の高品質な技術や最先端の診断機器を導入した人間ドック・健診センター「Shinagawa Diagnostic & Preventive Care Center」(SDPCC) では、CTやMRIなど先端医療機器の減価償却費の影響は続くものの、来院患者数が着実に伸長。単月黒字化の早期実現目標。

連結貸借対照表（サマリー）

（百万円）

資産の部				負債・純資産の部			
	2025年3月期末	2026年3月期1Q	増減		2024年3月期末	2025年3月期1Q	増減
流動資産	23,637	23,688	51	流動負債	16,747	17,102	355
現金及び預金	3,918	3,807	▲ 111	買掛金	1,137	728	▲ 409
売掛金	11,269	11,712	443	借入金	6,059	6,562	503
リース投資資産	6,517	6,106	▲ 411	繰延延払利益	4,709	4,615	▲ 94
その他	1,932	2,062	130	その他	4,840	5,195	355
固定資産	18,363	17,707	▲ 656	固定負債	4,300	4,141	▲ 159
有形固定資産	12,882	12,485	▲ 397	長期借入金	4,010	3,853	▲ 157
無形固定資産	4,006	3,733	▲ 273	その他	289	287	▲ 2
投資その他資産	1,474	1,489	15	負債合計	21,048	21,243	195
繰延資産	30	28	▲ 2	純資産	20,982	20,180	▲ 802
				株主資本	12,976	13,373	397
				その他の包括利益 累計額	2,263	371	▲ 1,892
				新株予約権	290	306	16
				非支配株主持分	5,452	6,129	677
資産合計	42,031	41,424	▲ 607	負債・純資産合計	42,031	41,424	▲ 607

(本決算資料再掲) 2026年3月期 業績予想について



通期業績予想については、現時点において、前期末公表数値から変更はございません。

(百万円)

想定為替レート ・1ドル=140円 ・1ペソ=2.5円	2025年3月期 通期実績	2026年3月期			
		上期	下期	通期	前年実績比
売上高	15,264	8,200	9,800	18,000	+17.9%
営業利益	4,413	2,000	3,250	5,250	+18.9%
経常利益	4,073	1,800	3,100	4,900	+20.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,544	900	2,100	3,000	+17.9%

通期予想の概要

- 売上高および営業利益は、180億円、52.5億円を見込む。
経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は、49億円、30億円を見込む。
- 国際通信事業は、InfiniVANにおいてC2C回線とPDSCNを中心としたフィリピン国内基幹網のネットワークを生かした回線や通信サービスの提供をマニラ首都圏及び地方へと展開する予定。地方における顧客基盤の拡大と事業の多様化を推進することにより、増収増益を見込む。
- 国内通信事業は、アクセスチャージに係る一部取引の見直し等の影響が続くほか、通信事業者間の通信トラフィックに一部減少が見込まれるものの、電話網のIP化に対応した新たなサービスや、収益性の高いコールセンター向けソリューションの提供拡大などにより、黒字転換を見込み、回復基調に入る見通し。
- メディカル&ヘルスケア事業については、レーシックの競争環境は厳しさが続く見通しであるものの、需要に応じたプロモーションや事業運営の適正化を行い、収益を改善させる計画。
健診センター・人間ドックでは、予防医療の重要性に関する啓発活動を継続する中、来院患者数が着実に伸長しており、リピーターの獲得につながることが期待される。事業全体では黒字転換を計画。

(本決算資料再掲) 2026年3月期 セグメント別業績予想について

(百万円)

セグメント		2025年3月期	2026年3月期 予想	増減
売上高		15,264	18,000	+2,736
	国際通信事業	11,219	13,550	+2,331
	国内通信事業	2,489	2,450	▲39
	メディカル&ヘルスケア事業	1,555	2,000	+445
営業利益		4,413	5,250	+837
	国際通信事業	4,500	4,800	+300
	国内通信事業	▲11	250	+261
	メディカル&ヘルスケア事業	▲84	200	+284
	セグメント間取引消去	9	—	—
営業利益率		28.9%	29.2%	—
	国際通信事業	40.1%	35.4%	—
	国内通信事業	—	10.2%	—
	メディカル&ヘルスケア事業	—	10.0%	—

※本資料に記載の数値は百万円未満切り捨ての数値を記載しているため、表内での算出金額とは一致しない場合があります

2 | Topics (2026年3月期第1四半期～)

Topic 1. 新たな国際海底ケーブルの共同建設に参画（1/4）



過去最大規模の設備投資により、アジアにおける事業基盤を飛躍的に強化し、持続的な成長と企業価値の向上を目指す

新たな国際海底ケーブル

- 日本－フィリピン－シンガポールを結ぶ、新たな国際海底ケーブルのコンソーシアム形式による共同建設に参画
- 当社所有分は、トランク（幹線）3ファイバーペア（FP）と一部のブランチ（支線）におけるFP
- アジアにおける幅広い通信事業展開への新たなベース資産として、当社既存の国際海底ケーブルCity-to-City Cable System（C2C回線）に追加
- 生成AI時代到来に向けた、本格的な戦略的ストックの強化
- 共同建設当事者として関連許認可を取得し、関係する権利や責任を長期的に保有

なお、9月末までを目途として更なる情報を公表できるように努めております

期待されること

- 海底ケーブル陸揚局やデータセンター等をつなぐ中継回線の構築等が、当社事業のさらなる拡大に寄与
- フィリピンおよび日本のデータハブ化やAIインフラ整備、経済安全保障の強化に貢献
- 関係するグローバルテック企業や大手通信事業者、CATV・ISP事業者、法人・個人顧客、フィリピン政府機関・自治体にもメリット創出



Topic 1. 新たな国際海底ケーブルの共同建設に参画（2/4）



本件の概要

当社による投資・受注内容

・ 投資対象	・ 新設国際海底ケーブル（日本－フィリピン－シンガポール）
・ 当社所有分	・ トランク（幹線）3ファイバーペア＋一部ブランチ（支線）
・ 商用利用開始時期	・ 2028年3月（予定）
・ 投資額	・ 131百万米ドル（約190億円）
・ 大口IRU契約	・ 45百万米ドル（約65億円）、25年間の契約 ・ 建設進捗に応じた段階的な前受金によりキャッシュフローの安定化、ネット投資額の抑制を図る

当社業績への中長期的インパクト

- ・ IRU契約により初年度に一括収益認識が見込まれ、以降も安定的な運用収入が継続
- ・ 通信需要の高成長地域での新たなベース資産保有により、将来的な追加IRU販売・サービス提供機会を拡大
- ・ 自社およびグループ企業の国際通信事業コスト削減
- ・ 国際的なパートナーシップ強化が加速

資金計画と投資回収のイメージ

資金調達方法

調達方法：自己資金および銀行借入等を予定

想定販売方法

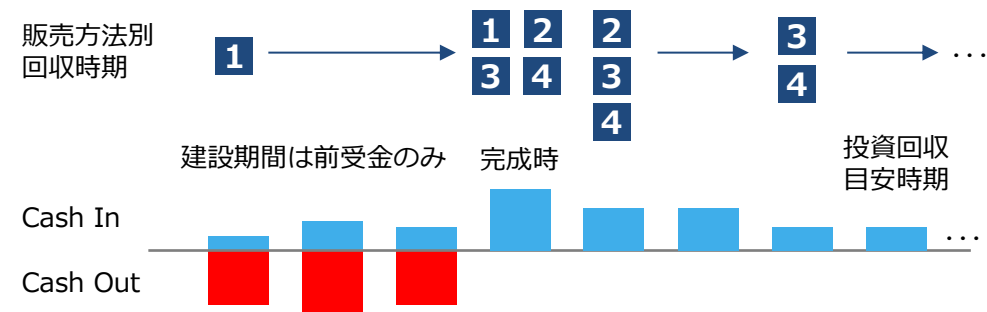
新たな国際海底ケーブルの当社所有分を以下パターンでの販売を想定

- 1 完成前のIRU契約による販売（前受金による初期投資額の低減）
- 2 完成後のIRU契約による販売（投資回収の早期化）
- 3 完成後キャパシティリースでの販売（継続性のある収益）
- 4 販売分に対しては、O&M Fee（運用保守費）も継続的に受領予定（最大25年間）

投資回収について

- 当社の基本ポリシーとして、
完成後5年程度での投資回収を想定
（累積キャッシュフロー > 投資額）
- 過去大型投資実績のC2C回線、フィリピン国内海底ケーブルネットワーク（PDSCN）と同様

※投資回収のイメージ



Topic 1. 新たな国際海底ケーブルの共同建設に参画（4/4）

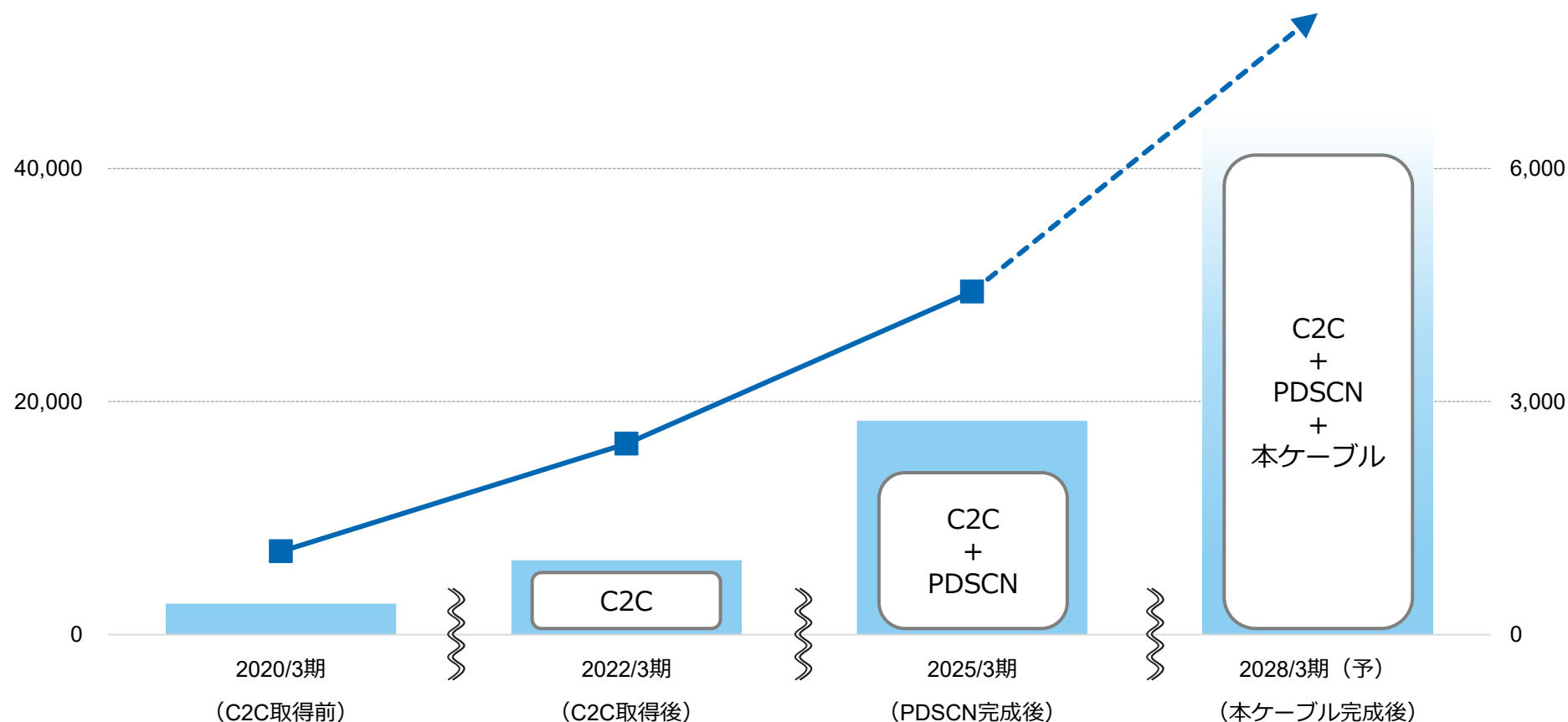


当社は、大型投資（アセットの増加）を通じて収益基盤を築き、事業規模を拡大
今回の新たな国際海底ケーブル（本ケーブル）への投資により、収益規模は一段上のステージへ飛躍

大型投資前後の連結固定資産額と連結営業利益の推移

単位：百万円

■ 連結固定資産（左軸） ■ 連結営業利益（右軸）



Topic 2. Baler陸揚局建設プロジェクトについて



InfiniVANは、2025年5月に公表した陸揚局建設プロジェクトについて、2025年8月6日に大成建設株式会社と起工式を実施致しました。

起工式の様子



当社にとっての戦略的意義

- 陸揚局を自社で建設・保有することは、国際通信インフラへの戦略的投資
- 初期投資に対して中長期的なリターンが見込まれるストック型インフラ収益事業
- 今後AIの進化により求められる次世代AIデータセンターの多くは、低遅延・大容量を実現する高品質な国際通信インフラとの直接接続が不可欠。Baler 陸揚局はこのニーズを満たし、「オープンアクセス陸揚局+AIデータセンター」の最先端モデルとして、フィリピンおよびアジア太平洋地域における新たなテクノロジー拠点の中核を担うポテンシャルをもちうる

これまでのフィリピンにおける陸揚局

- 特定の通信キャリアがその施設および国際回線を排他的に保有・運用する構造となっており、結果として国内回線における競争が制限され、国内回線のコストが国際回線よりも高額になるという逆転現象すら発生
- Baler 陸揚局は、この課題に真正面から取り組み、障壁を撤廃することを目指す

当社陸揚局の特徴



- **フィリピン初のオープンアクセス陸揚局**
- **通信市場の非競争的構造を抜本的に改善**
- **国際ケーブル投資の促進と国内コストの最適化**
- **AI・クラウド時代に不可欠な低遅延ハブとしての成長期待**

Topic 3. フィリピン大学×InfiniVAN、生成AI搭載・地域特化型CRM「LikásGPT」開発へ本格始動



未対応市場に深く切り込み、言語格差解消と事業成長の両立を実現

・2025年7月29日、当社子会社 InfiniVAN Inc. は、フィリピン最高峰の国立大学であるフィリピン大学と協定書を締結し、生成AIを活用した地域特化型CRMソリューション「LikásGPT（リカスGPT）」の共同開発をスタートいたしました。

・本プロジェクトは、顧客の“声”が企業のサービス改善に届いていないという社会構造的課題に対し、AIを活用した実用的かつ大規模な解決策を提供します。

・英語・首都圏偏重のカスタマーサポートに風穴を開ける

フィリピンでは、多くの企業が英語を中心としたカスタマーサポートを行っていますが、地方地域では英語やタガログ語以外の言語しか話せない方も多く、実際にサポートにアクセスできるのは一部の人々に限られています。中でも、英語に自信がない、あるいは地方言語しか話せない人々は、「話すこと自体を諦めてしまう」という深刻な心理的バリアを抱えているのが現状です。こうした言語的・文化的背景により、企業側も貴重な“生の声”にアクセスできず、製品やサービスの改善サイクルが機能していないという実態があります。

「LikásGPT」は、この“声なき消費者”に言語の壁を超えて寄り添うCRMとして、企業の顧客接点を根本から変革していきます。

・巨大かつ未開拓な市場へのアクセス

このような状況に対応すべく、主要12地域言語に対応した大規模言語モデル（LLM）を開発し、フィリピン人口の90%超を言語面でカバーする予定です。地方に根ざした高齢者や農村部の方々など、これまで“情報のサイレント層”とされてきた約数千万人規模の市場が、新たなカスタマー領域として浮上します。

LikásGPTの価値：社会的意義 × 収益性 × 市場競争力

- ・自然かつ多言語のコミュニケーション支援（12言語対応LLM）
- ・AIによる問い合わせ自動処理とパーソナライズ対応
- ・英語話者以外からの“声”を企業活動に転換
- ・相談放棄層（silent disengagers）へのアクセスが可能
- ・大手BPO・通信・小売企業など幅広い業種で活用見込み

・商用展開戦略：SaaS＋通信のシナジー創出

InfiniVANが展開する法人向けインターネットサービスと「LikásGPT」を統合パッケージとして提供し、既存法人取引先へのクロスセル戦略を加速。さらに、将来的にはSaaS単体での提供による収益の多角化も視野に入れており、フィリピン市場における先駆的なAI×CRMビジネスモデルの構築を目指します。

・フィリピンの社会課題への本質的アプローチ

LikásGPTは、言語の壁によって生まれる社会的分断と経済的機会損失という深刻な構造的課題に向き合うテクノロジーソリューションです。多様性を尊重しながら、誰もが企業と対等に接点を持てる未来を実現し、我々が取り組むDX・AI投資の中でも、社会貢献と事業収益の同時達成が見込まれる象徴的事業と位置づけています。

セレモニーの様子



フィリピン大学ディリマン校学長のEdgardo Carlo L. Vistan II（中央左）。当社代表の宮下（中央右）



フィリピンにおける人工知能および産業アナリティクス分野の第一人者であるユージン・レックス・L・ジャラオ博士（写真右）と連携。当社代表の宮下（同左）

会社概要



会社名 株式会社アイ・ピー・エス
Code・市場 4390・東証プライム

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

代表取締役 宮下 幸治

事業セグメント  { 国際通信事業
メディカル&ヘルスケア事業
 国内通信事業

連結子会社

海外子会社7社

- InfiniVAN, Inc.
- ISMO Pte. Ltd.
- Carrier Domain, Inc.
- KEYSQUARE INC.
- CorporateONE, Inc.
- Shinagawa Lasik & Aesthetics Center Corporation (SLACC)
- Shinagawa Healthcare Solutions Corporation (SHSC)

国内子会社1社

- 株式会社アイ・ピー・エス・プロ



- 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