

2026 年 9 月 3 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 経営企画部 次長 佐藤 徹二
 (TEL. 03-3549-7719)

トップマネジメントミーティング 質疑応答議事録

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。2026 年 9 月 2 日に開催した SBI 証券トップマネジメントミーティングにおいてお受けした質問と当社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。

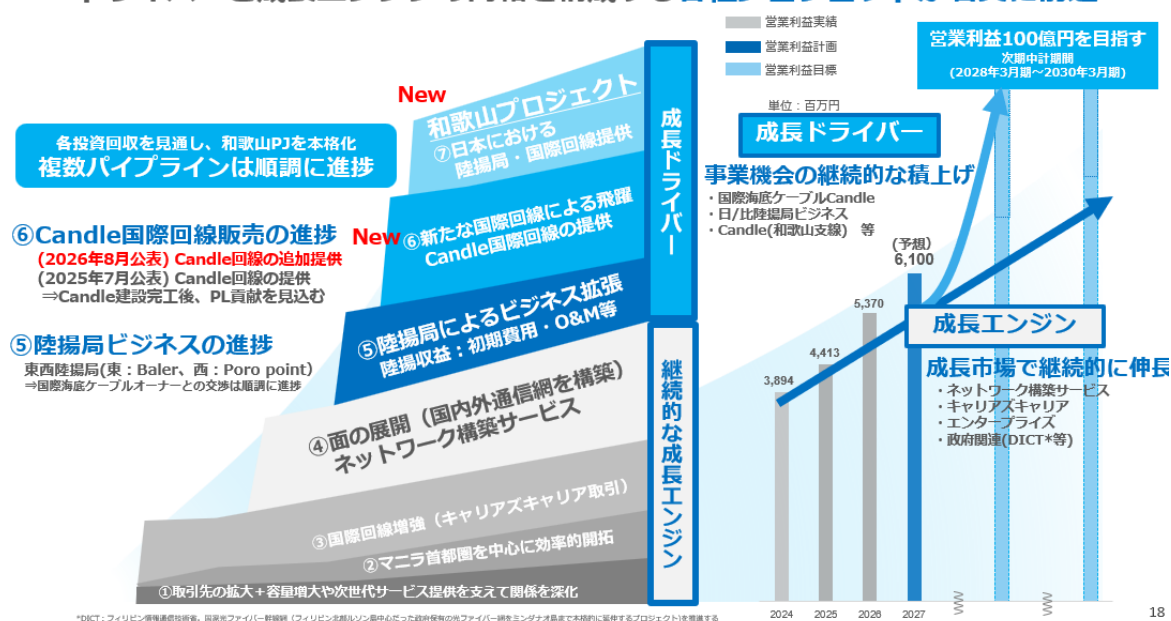
- 【開催日時】 2026 年 9 月 2 日 (水) 11:00~12:00 トップマネジメントミーティング
 【進行】 SBI 証券 シニアアナリスト 宝水 裕圭里 様 (放送・広告、通信 担当)
 【スピーカー】 常務取締役 CFO 川渕 正光
 経営企画本部 事業開発部 部長 大倉 渉

Q1

次期中期経営計画で目指す営業利益 100 億円について、①既存の国際通信、②Candle、③陸上局、④その他の事業の利益貢献をそれぞれどのようにイメージされていますでしょうか。Candle の IRU 契約による一括利益を除いた実力値でも 100 億円に近づける考えでしょうか。

成長ドライバーの積上げによる中長期的な収益拡大

成長ドライバーの本格始動、次期中計期間の利益目標達成を目指し、成長ドライバーと成長エンジンの両軸を構成する各種プロジェクトが着実に前進



A

【常務取締役 CFO 川淵、以下川淵】

検討中のため詳細な前提数値をお伝えすることはできませんが、当社の連結営業利益は 2026/3 期までの過去 5 年間で、年平均成長率（CAGR）約 22.8%を実現しました。もっとも、利益規模が拡大する中で、将来にわたり過去と同水準の成長率が継続することを前提としているわけではありません。例えば、既存事業の連結営業利益が年間 10%程度の成長を継続したと仮定した場合、2027/3 期連結営業利益予想 61 億円を起点として、次期中期経営計画期間の最終年度には 80 億円前後の連結営業利益水準となります。

当社は、まず既存事業の着実な成長による利益拡大をベースとし、その上に Candle、Baler・Poropoint 陸揚局などの成長ドライバー事業による収益貢献を積み上げることで、連結営業利益 100 億円の実現を目指しております。したがって、100 億円という目標は、特定の大型案件や Candle の IRU 販売に伴う一括収益認識を前提としたものではありません。既存事業のみでも相応の利益成長を見込んでおり、その上に複数の成長ドライバーの収益貢献を加えることで達成を目指す計画です。

Q2

海底ケーブルには物理的な切断リスクがあります。Candle が切断された場合、修復費用や顧客への保証は誰が負担するのでしょうか。複数ルートによって、御社収益への影響をどの程度抑制できるのでしょうか。

利益成長の礎、海底ケーブルへの先行投資



フィリピンにて展開する国際通信事業は海底ケーブルへの先行投資を実施
新国際海底ケーブルCandleにより、フィリピン起点からアジア太平洋へ飛躍

マニラ首都圏からフィリピン全土・アジアへの展開				
2012年	2016年	2020・2021年	2023年	2028年
AAG (国際海底ケーブル) フィリピンにて 国際通信事業 がスタート 	自社回線/InfiniVAN (フィリピン国内回線) マニラ首都圏で 法人向けインターネット接続サービス を展開 	C2C (国際海底ケーブル) 国際海底ケーブルを通じた 大手事業者向けの大容量提供 を開始 	PDSCN (フィリピン国内海底ケーブル) フィリピンの島々を結ぶ基幹網を構築し、 全土へサービス拡大 	Candle (新国際海底ケーブル) Metaやソフトバンクと新たな国際海底ケーブルを建設 フィリピンをアジアのデジタルハブ化⇒日本との接続強化 
セグメント 主要顧客 国際通信事業 ①ホールセール (ISP/CATV)	①ホールセール (ISP/CATV) ②エンタープライズ 大手〜中堅企業 →鉄道、高速道路の管路を使用し効率的に接続	①ホールセール (ISP/CATV、 「キャリアズキャリア(大手通信会社)」 ②エンタープライズ	①ホールセール (ISP/CATV、キャリアズキャリア、 「政府機関・自治体、地方企業」 ②エンタープライズ	①ホールセール ②エンタープライズ ③新セグメント (ハイパースケーラー等へ)

33

A

【経営企画本部 事業開発部 部長 大倉、以下大倉】

当然、海底ケーブルが切れる想定はあります。また修復費用の平均値を申し上げるのは難しいです。海底ケーブルは、完成後に海底ケーブルオーナーに所有権と修理費用の負担責任が移転します。利用者への補償は個別の契約内容により異なりますが、切断リスクに対し、複数ルート提供、免責、修理費用の利用者転嫁等の対策を想定した事業設計をしております。

Q3

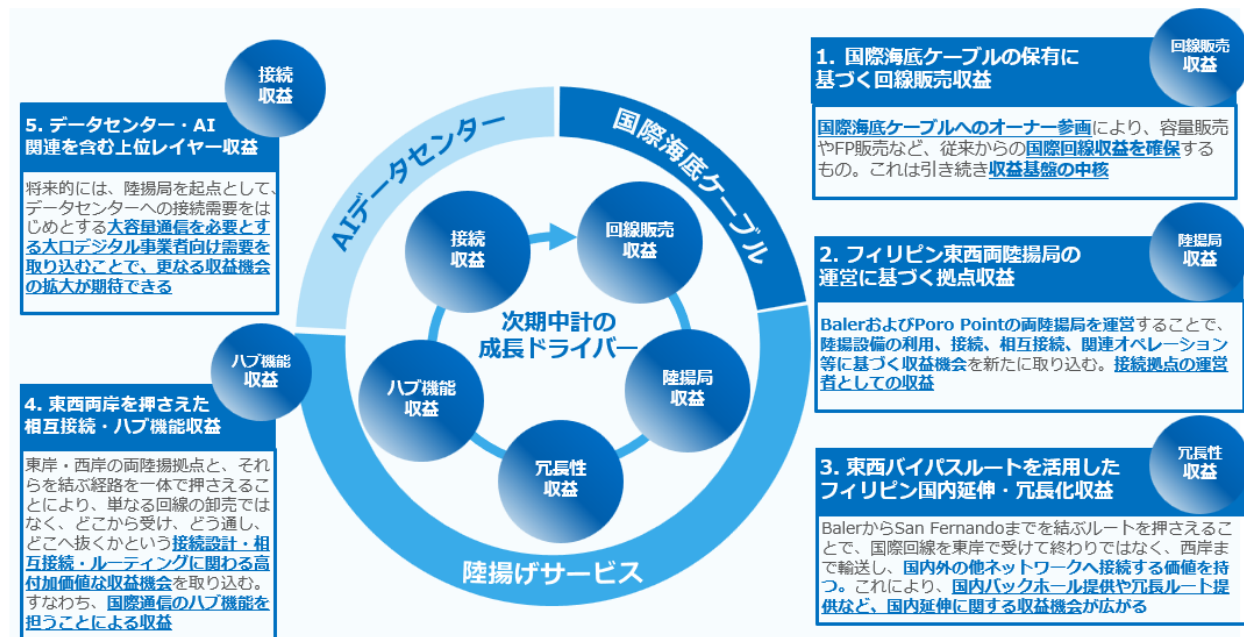
公表済み IRU 契約の合計金額約 230 億円*は想定投資額約 210 億円*を上回っておられるかと思いますが、今後どの程度の追加収益を Candle から見込めるのでしょうか。回線の残容量、追加 IRU 契約、O&M、陸揚局、バックホールなども含めのご解説いただければ幸いです。

*1 米ドル＝160 円換算。ドル建契約のため 開示時点の想定ドル円レートにて記載



Candleがもたらす収益の多様性

新国際海底ケーブルCandleは新たな事業機会を創出、収益の多様化を実現
次期中計期間における成長ドライバーとして、今後の利益成長を牽引



20

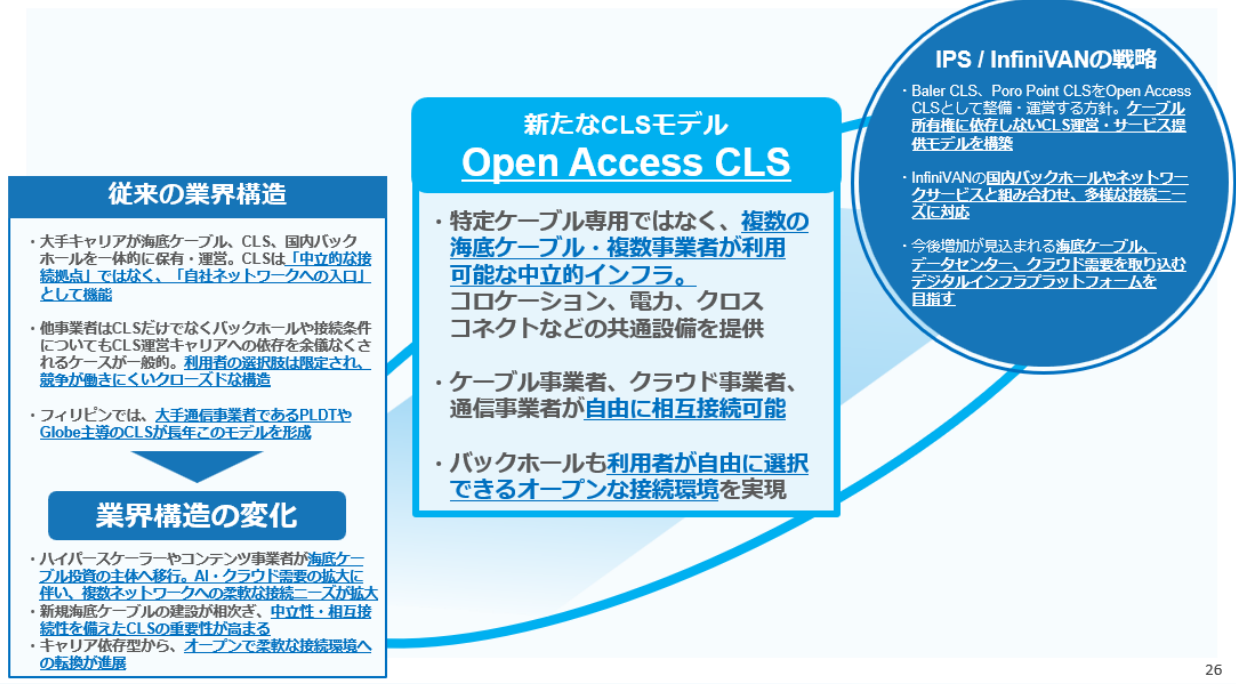
A

【川渕】Candle 回線の残容量についてお答えはできませんが、引き続き回線販売を継続します。Candle プロジェクトは国際販売収益だけでなく多様な収益機会がございます。現段階において、定量的に分解してご説明することは難しいですが、陸揚局事業においてもハイパースケーラーとの商談が最終段階にあり、Candle を起点とした重層的な利益貢献が期待できると考えています。

陸揚局事業のオープンアクセス方針について、ハイパースケーラーなどに支持される点は何でしょうか。既存キャリアが同じようなサービスを始める可能性もあったりするものなのでしょうか。御社の優位性や参入障壁についてご解説ください。

海底ケーブル業界の変化とOpen Access CLS

陸揚局業界の構造変化に適応、新たな事業モデルを構築



26

海底ケーブルオーナーは陸揚局のオープンアクセス方針により柔軟かつ効率的なネットワーク構築の実現が可能



27

A

【大倉】既存の通信事業者の中にもオープンアクセス陸揚局事業を行っているとの主張はありますが、実際面でいまだ閉鎖的に感じる点があります。ハイパースケーラーはオープンアクセス方針を重要視しており、複数キャリアとの接続、冗長ルート、コスト競争力、オープンな接続などをどのような水準で実現できるかを見極めていきます。我々どもの陸揚局事業では、国際海底ケーブルの引揚げ、バックホール、コロケーション、構内配線の提供などに関してハイパースケーラーの求める条件を満たしつつ、継続的な利益計上を両立する事業計画を構築し、リカーリング収益の獲得を目指してまいります。

Q5

光ファイバーの新技术であるマルチコアファイバーについて、今後の市場普及をどのように想定されておりますでしょうか。市場の需給によっては、古いファイバーの価格は下がり、新しいファイバーの価格が増加する等は考えうるのでしょうか。

A

【大倉】海底ケーブル、陸上バックホールも新しい技術により、ファイバーの価値が変動する可能性はありますが、主要ルートや複雑なルートにおける広範な技術代替には一定の時間を要すると考えています。ハイパースケーラーは次世代技術の導入について慎重な検討を進めていると考えています。

Q6

Candle、陸揚局等各プロジェクトを推進されていくなかで、クライアントが御社と契約締結する一番の決め手は何でしょうか。デジタルプラットフォームの整備、ハイパースケーラーとの販売実績等になるのでしょうか。

Candle、東西陸揚局、ルソンバイパスインフラ



新国際海底ケーブルCandleから始まる戦略的事業連鎖(東西陸揚局、LBI* AIデータセンター)、フィリピン拠点の新たな収益プラットフォームを構築

Baler陸揚局 (ルソン島東岸)

2025年9月22日
新国際ケーブル(Candle)共同建設
⇒Baler陸揚局へ新国際海底ケーブルを接続



Poro Point陸揚局 (ルソン島西岸)

2026年3月11日
フィリピン基地転換開発公社(BCDA) との
固定資産の賃借に関するお知らせ
①Poro Point陸揚局(ルソン西岸)の賃借
②*LBI(ルソンバイパスインフラ): 東西陸揚局
(西: Poro point、東: Baler)を結ぶ地下管路の賃借



3月30日
産業集積・投資誘致を担う
政府系公社「APECO」と覚書を締結
⇒次世代データセンターハブの構築を目指す
東海岸地域におけるネットワーク接続拠点を強化



ハイパースケーラー需要を 取込むプラットフォーム



2026年

新たなアジアのデジタル要衝、陸揚局マーケットの成長性



比陸揚局市場におけるハイパースケーラー需要は比通信事業者が主に対応
 当社はオープンアクセスによる競合優位性を活し、旺盛な需要獲得を目指す

AI・デジタル需要の拡大を背景に
 成長する比陸揚局市場

データトラフィック (西岸：アジア経由)

- La Union地域（北部ルソン島）
 - 陸揚局 5ヶ所(大手通信事業者、政府系機関)
 - 国際海底ケーブル 5本(ハイパースケーラー等)
- BCDAより当社グループが賃借
 Poro pointでの陸揚サービスについて
 複数のハイパースケーラーと交渉が進捗
- Batangas地域（北部ルソン島）
 - 陸揚局 3ヶ所(大手通信事業者)
 - 国際海底ケーブル 5本(ハイパースケーラー)
- Davao地域（南部ミンダナオ島）
 - 陸揚局 3ヶ所(大手通信事業者、政府系機関)
 - 国際海底ケーブル 4本(ハイパースケーラー)



データトラフィック (東岸：北米/日本経由)

- Cagayan地域（北部ルソン島）
 - 陸揚局 2ヶ所(大手通信事業者)
 - 国際海底ケーブル 2本(ハイパースケーラー等)
- Aurora地域（北部ルソン島）
 - 陸揚局 3ヶ所(大手通信事業者、政府系機関)
 - 国際海底ケーブル 3本(ハイパースケーラー等)
- Balerでの陸揚局建設が着実に進捗
 複数のハイパースケーラーとの交渉
 2027/4Qでの収益計上を目指す



9

A

【大倉】一般論ですが、ハイパースケーラーや大手通信事業者は自分達が求める水準のインフラを予算内で提供してくれれば良いと考えています。区間によっては国際海底ケーブルの提供者が多く、利用者にとっても選択肢が複数あります。一方でアジアでは各国を跨いで国際海底ケーブルを敷設するため、技術、許認可等の課題をクリアしスケジュールにそってプロジェクトを推進する難易度は相対的に高いです。Candle は新しいルートで日本～シンガポールを接続する限られたケーブルで、その他のケーブルと組み合わせた冗長性も実現できることから、需要が高いです。顧客にとっての選択肢という点では、陸揚局事業においても同じことが言えます。太平洋に面するフィリピン Aurora 地域においてハイパースケーラーの求める水準でオープンアクセスを実現できる陸揚局は限られており、現在建設中の Baler 陸揚局の差別化要因に繋がっていると考えています。

Q7

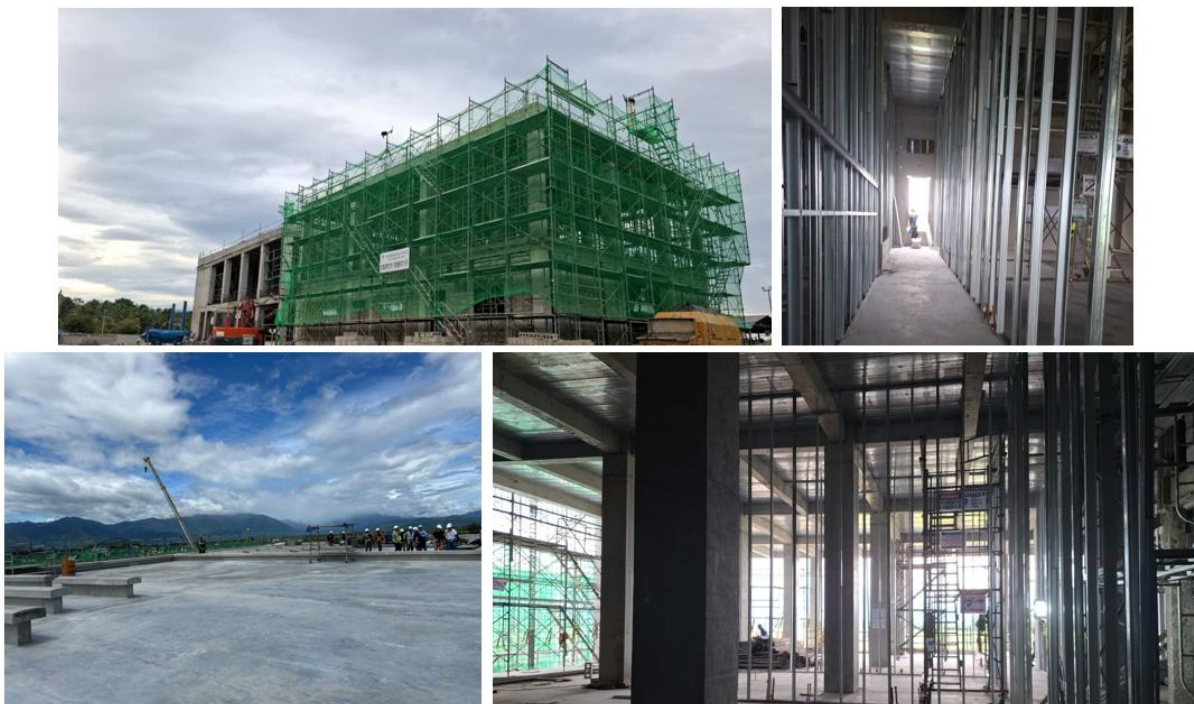
和歌山プロジェクトの本格検討について、投資判断の意思決定のフェーズは進んでおりますでしょうか。また Baler 陸揚局の建設はスケジュールに遅滞はないでしょうか。

Baler陸揚局の建設状況(6月23日時点)



1

Baler陸揚局の建設状況(8月24日時点)



2

A

【大倉】Candle の建設スケジュールについて、変更等といった特段のお伝えすべき情報はありせん。また、和歌山プロジェクトも予定通りパートナー候補との協議の深化、事業スキームの具体化、需要見通し並びに投資規模及び収益性の精査等を進めてまいります。

以 上