



2019年3月期 第2四半期

決算説明会資料

2018年11月21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。

経営目標

「共生社会の実現」

少子高齢化の中では、移民の受け入れは不可欠であり、多様な価値が調和していく社会の実現を目指します。

1 | Executive Summary

2 | 2019年3月期 第2四半期 決算概況

3 | Topics

4 | 成長戦略

Appendix1 フィリピン通信事業の市場環境

Appendix 2 会社説明資料

1. Executive Summary

2019年3月期上期決算概要

売上高：2,742百万円 営業利益：472百万円 営業利益率：17.2%
(前年同期比8.8%増) (同22.3%増) (前年同期15.4% 1.8%改善)

上期の事業推移

1. 全社は順調に推移。
2. 売上が計画未達の主要因は、海外通信事業の一部案件の工事遅れ。
2. 医療・美容事業は、レーシック手術件数が伸長。
3. フィリピン国内通信事業は、新規契約は順調に獲得。許認可の取得等により開通に遅れが生じ、2Qは新規開通件数が計画を下回る。7月以降は、開通したビル数・顧客数とも計画を上回る。

ビジネス

1. ミンダナオ2都市・ビサヤ4都市のCATV事業者に対して、第3Qより本格的に国際回線サービスを提供予定。(11月6日PRよりさらに2都市追加。) 提供事業者数が、20(マニラ17事業者+マニラ以外3)から24事業者に。**来年1年間で事業者を16事業者を追加し、2019年4Qの取引社数は、40社を目指す。**
2. マニラ首都圏地域にある高架鉄道に光回線を敷設中(今月末完成予定) 今後都心部・鉄道・高速道路・高圧線等に回線敷設できるよう折衝中。この回線は、CATV事業者に対して、20年間のリースを実施(2018年12月引渡予定)

2 | 2019年3月期第2四半期 決算概要

(1) 2019年3月期第2四半期 決算ハイライト



【2019年3月期第2四半期 連結実績】

(単位：百万円)

	2018年3月期 2Q実績(累計)	2019年3月期				前年同期比(累計)	
		1Q	2Q	累計	構成比		同期比率
売上高	2,519	1,387	1,354	2,742	100%	222	108.8%
営業利益	386	259	213	472	17.2%	86	122.3%
経常利益	385	335	282	617	22.5%	231	159.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	231	196	194	390	14.3%	158	168.5%

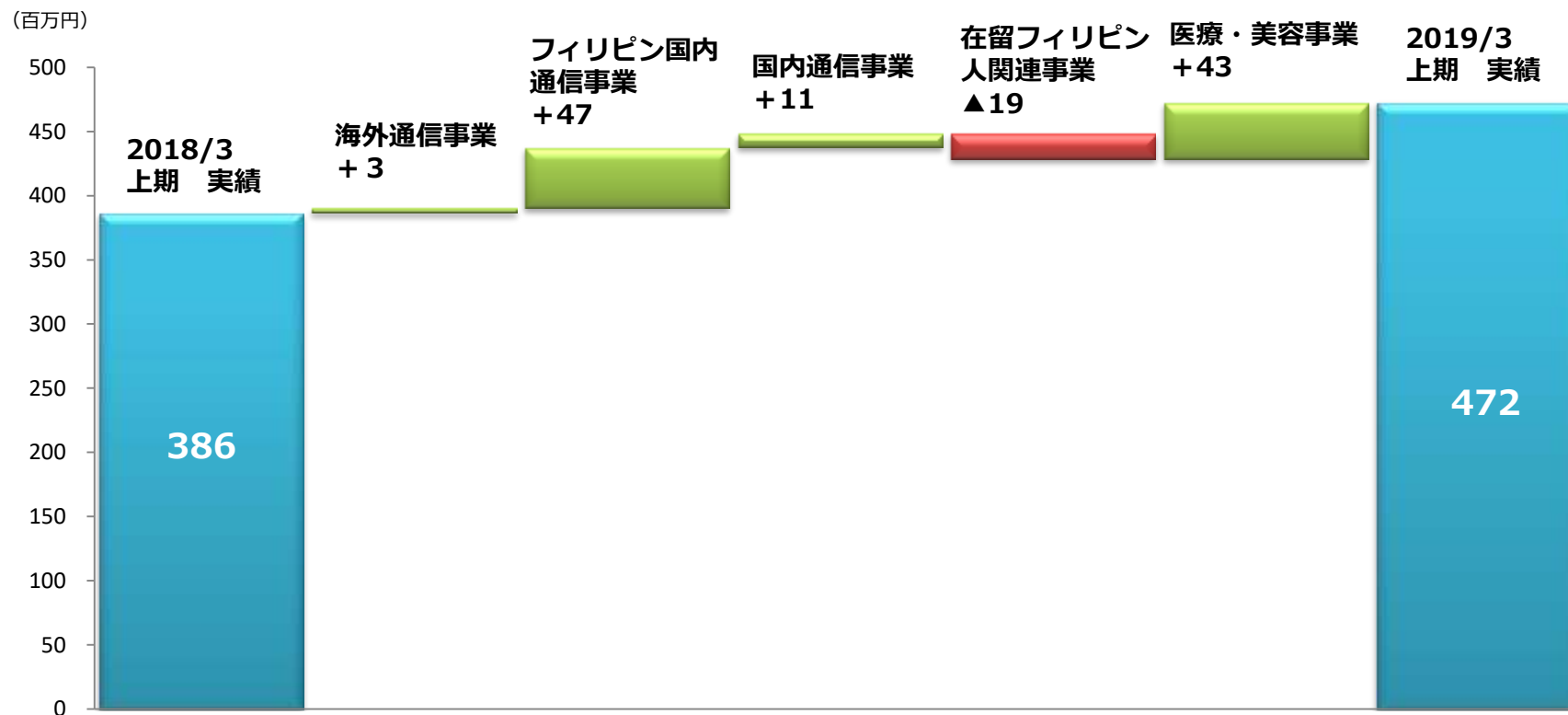
2019年3月期上期実績分析

- 売上高：前期比増収。医療・美容事業が引き続き好調に推移
- 営業利益：上場関連費用20百万円を計上するも、売上が伸長したことなどにより、前年同期比22.3%増
- 経常利益：営業外収益に為替差益155百万円を計上し、前年同期比59%増
- 親会社株主に帰属する当期純利益：前年同期比68%増

(2) 2019年3月期上期 営業利益増減（前年度比）



フィリピン国内通信事業と医療・美容事業が利益拡大を牽引。

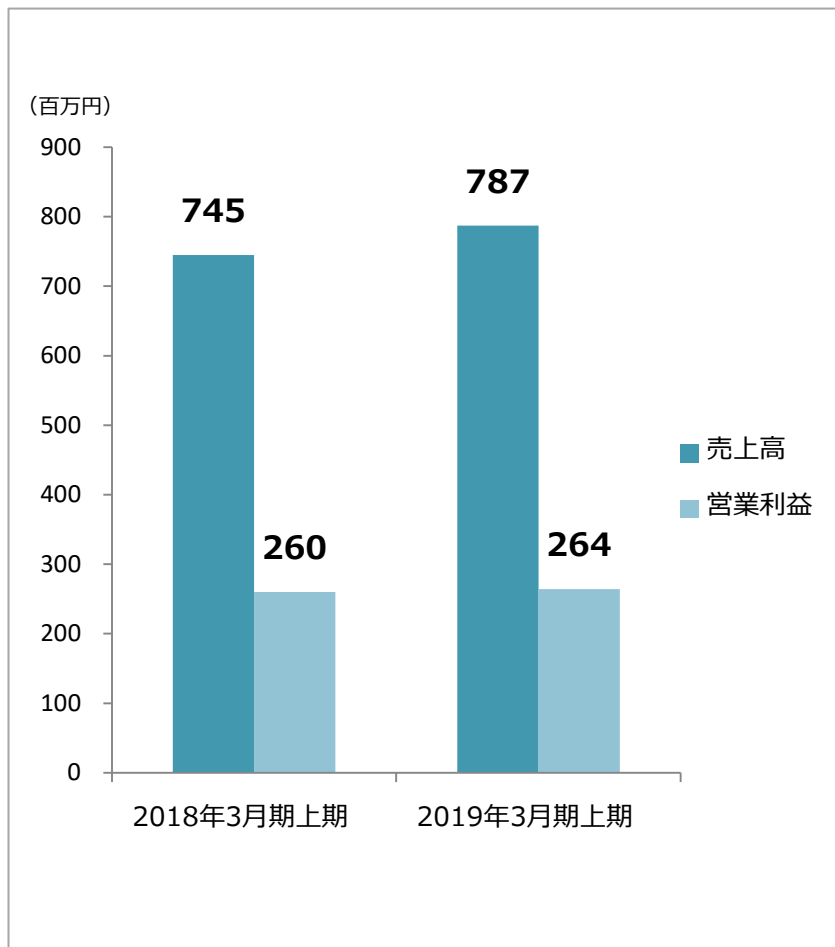


(3) 事業セグメント別経営成績



(単位：百万円)

		2018年3月期 上期	2019年3月期 上期	前年同期比	
					増減率
海外通信事業	売上高	745	787	42	105.7%
	営業利益	260	264	3	101.5%
フィリピン国内 通信事業	売上高	17	133	116	774.0%
	営業利益	▲ 55	▲ 8	47	-
国内通信事業	売上高	1,302	1,321	18	101.4%
	営業利益	100	111	11	110.9%
在留フィリピン人関 連事業	売上高	188	139	▲ 48	73.9%
	営業利益	6	▲ 13	▲ 19	-
医療・美容事業	売上高	266	360	94	135.4%
	営業利益	74	118	43	158.6%
合 計	売上高	2,519	2,742	222	108.8%
	営業利益	386	472	86	122.3%



需要の拡大に伴う、国際通信回線の販売増加。順調に拡大

フィリピン国内ケーブルテレビ会社の旺盛なデータ需要に応え、国際通信回線の販売を積極的に推進しております。

前年同期比で、売上・営業利益は増加。

ただミンダナオ・ルソン北部の案件で、他社の電柱の供給が遅れがあり、サービス提供に遅れが生じた。

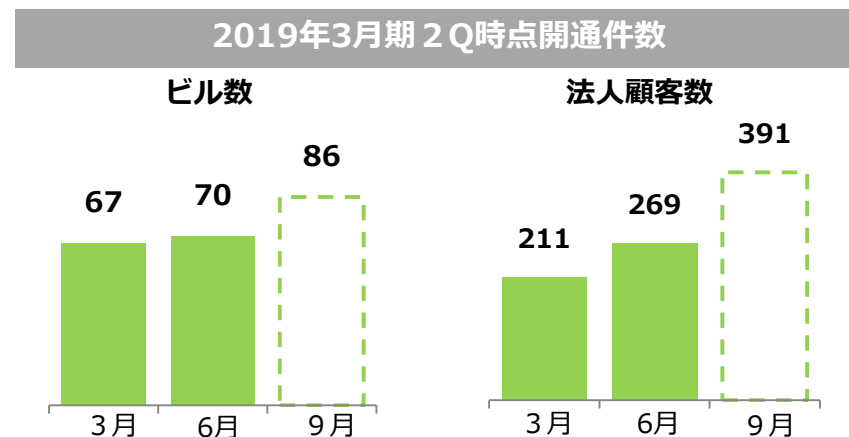
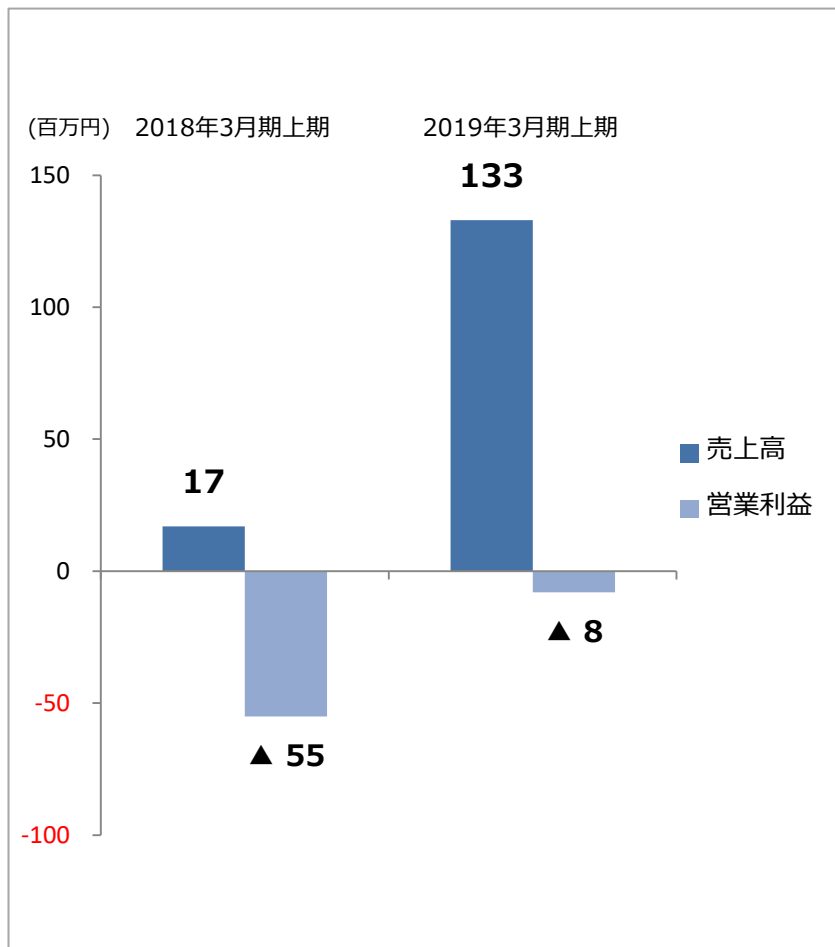
今後も、大手事業者との提携を通じて、マニラ首都圏地域以外の新規顧客を獲得（北ルソン・ビサヤ・ミンダナオ等）することで収益を拡大させる予定（後述）

マニラ首都圏法人向けインターネット接続サービスが順調に拡大

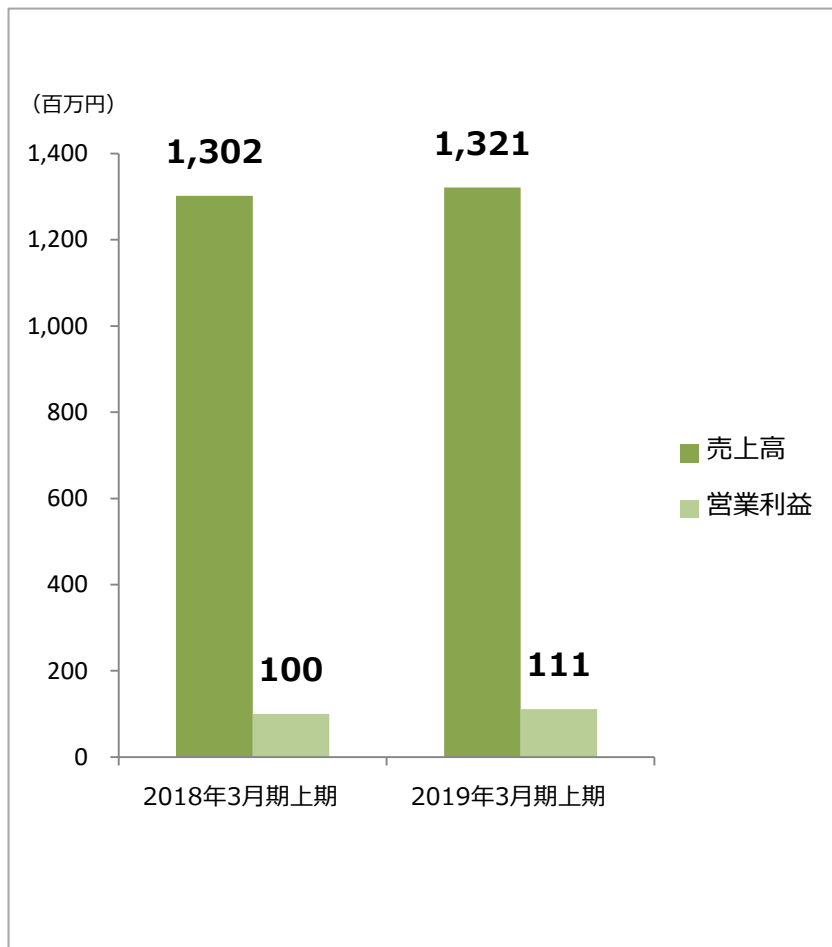
InifiniVAN自体は、順調に推移し、計画より早く黒字を計上。ただ事業部間の費用の付け替えのため、損失となった。

7月以降は、サービス提供可能ビルが増加し、顧客数も順調に拡大。Makati市都心部は、7月より敷設工事を行っている。（後述）

今後も、法人向けインターネット接続サービスを積極的な販売を実施していく。



参考：2018年10月31日現在
 開通件数：425 受注残数：97

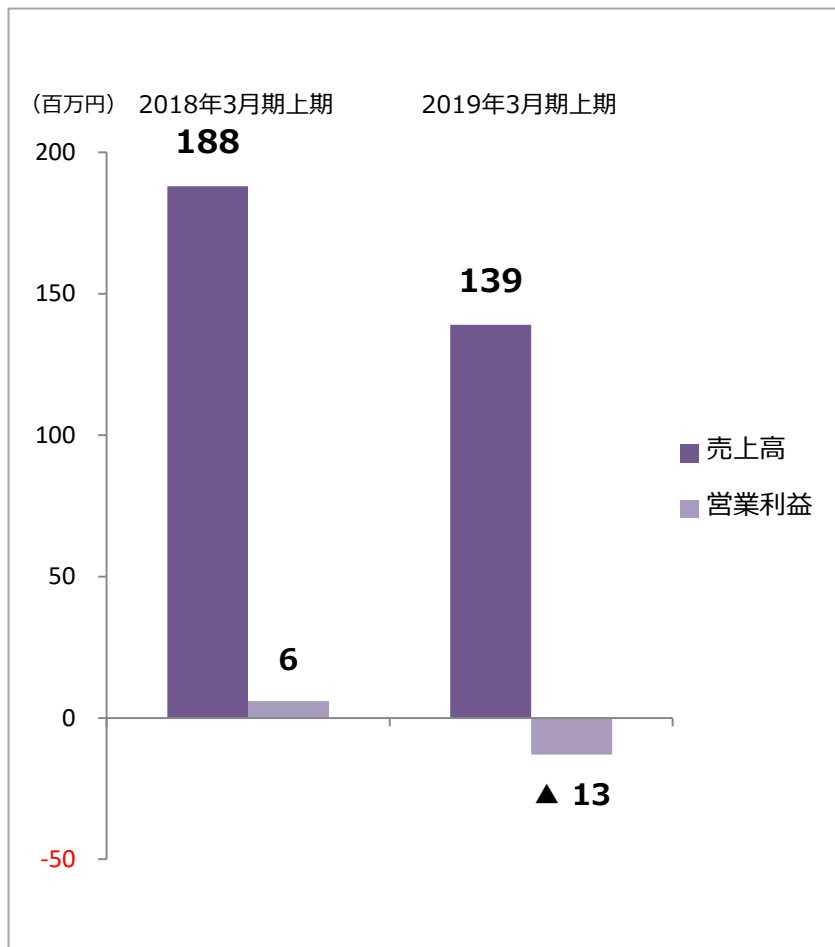


コールセンターシステム、秒課金サービス等が好調に推移

2018年2月に、MVNO事業者向け通話サービスの大口顧客が、他社に事業譲渡を行うという大幅な減少要因があった。

ただコールセンターシステムAmeyoJのライセンス料の伸長や、秒課金サービスなどのトラフィック増加に伴い、事業は好調を保持。

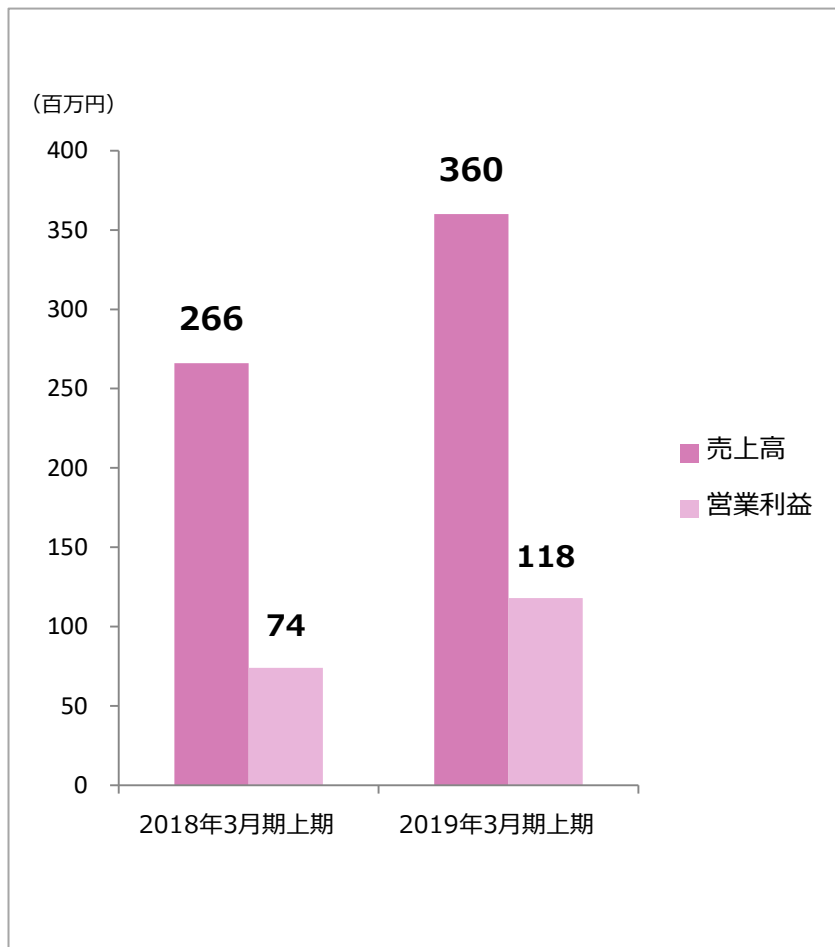
今後も、市場環境の変化に応じ、新規顧客開拓を進めていく。



厳しい採用環境の状況が業績にも影響

厳しい求人環境の影響を受け、介護中心とした在留フィリピン人向けの人材派遣事業が伸び悩んだ。

ジョブフェア（集団就職面接会）の強化などの新展開を進め、テコ入れを図る。



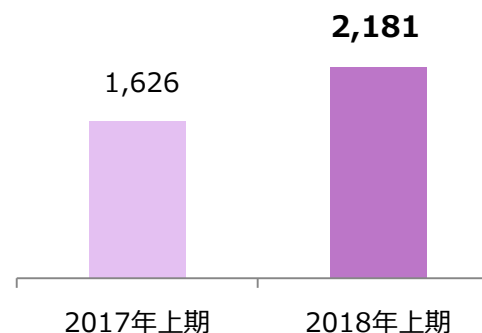
レーシック施術が牽引役となり、好調に推移

インフルエンサーとタイアップしたSNSマーケティングなど、富裕層に向けた積極的なデジタルマーケティングを行ったことにより、レーシック施術が好調に推移した。

また、2018年1月より白内障治療を開始し、新たな顧客の取り込みを行っている。

今後は、新たな医療機器の設備を增強し、患者数の増加に対応する。

レーシック施術件数推移



(4) 財務状態



連結貸借対照表 (サマリー)

(単位：百万円)

資産の部				負債・純資産の部			
	2018年3月期末	2019年3月期 2Q	増減		2018年3月期末	2019年3月期 2Q	増減
流動資産	2,936	4,423	1,486	流動負債	1,827	1,670	▲ 157
現金及び預金	1,410	2,971	1,560	買掛金	410	406	▲ 3
売掛金	614	786	172	借入金・社債	387	444	56
リース投資資産	608	439	▲ 169	その他	1,030	819	▲ 210
その他	302	226	▲ 76	固定負債	982	941	▲ 40
				負債合計	2,810	2,612	▲ 198
固定資産	1,308	1,273	▲ 35				
有形固定資産	714	706	▲ 7	純資産	1,435	3,084	1,649
無形固定資産	108	75	▲ 32	株主資本	1,236	2,971	1,735
投資その他資産	485	491	5	累積包括利益	19	▲ 92	▲ 111
				非支配株主持分	179	205	25
資産合計	4,245	5,697	1,451	負債・純資産合計	4,245	5,697	1,451

注記

- 現金及び預金の増加は、東京証券取引所マザーズ市場上場時の公募資金増資やオーバーアロットメントによる第三者割当増資等による。
- 純資産増加は、上場時の増資とストックオプション行使により、資本金と資本準備金が増加したこと、当第2四半期連結累計期間における親会社株主に帰属する四半期純利益の増加に伴い、利益剰余金が増加したことによる。

(5) 連結キャッシュフロー計算書



連結キャッシュフロー計算書(サマリー)

	2018/3 2Q	2019/3 2Q	主な増減要因
営業活動によるCF	247	194	税金等調整前当期純利益、減価償却費、リース投資資産の減少
投資活動によるCF	▲142	▲99	有形固定資産の取得による支出
財務活動によるCF	▲320	1,447	上場時の公募増資、第三者割当増資、ストックオプション行使に伴う株式の発行
現金及び現金同等物の 換算差額	▲9	17	
現金及び現金同等物の増減額	▲224	1,560	
現金及び現金同等物の 期首残高	1,457	1,369	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,232	2,930	

(6) 2019年3月期 通期見通し



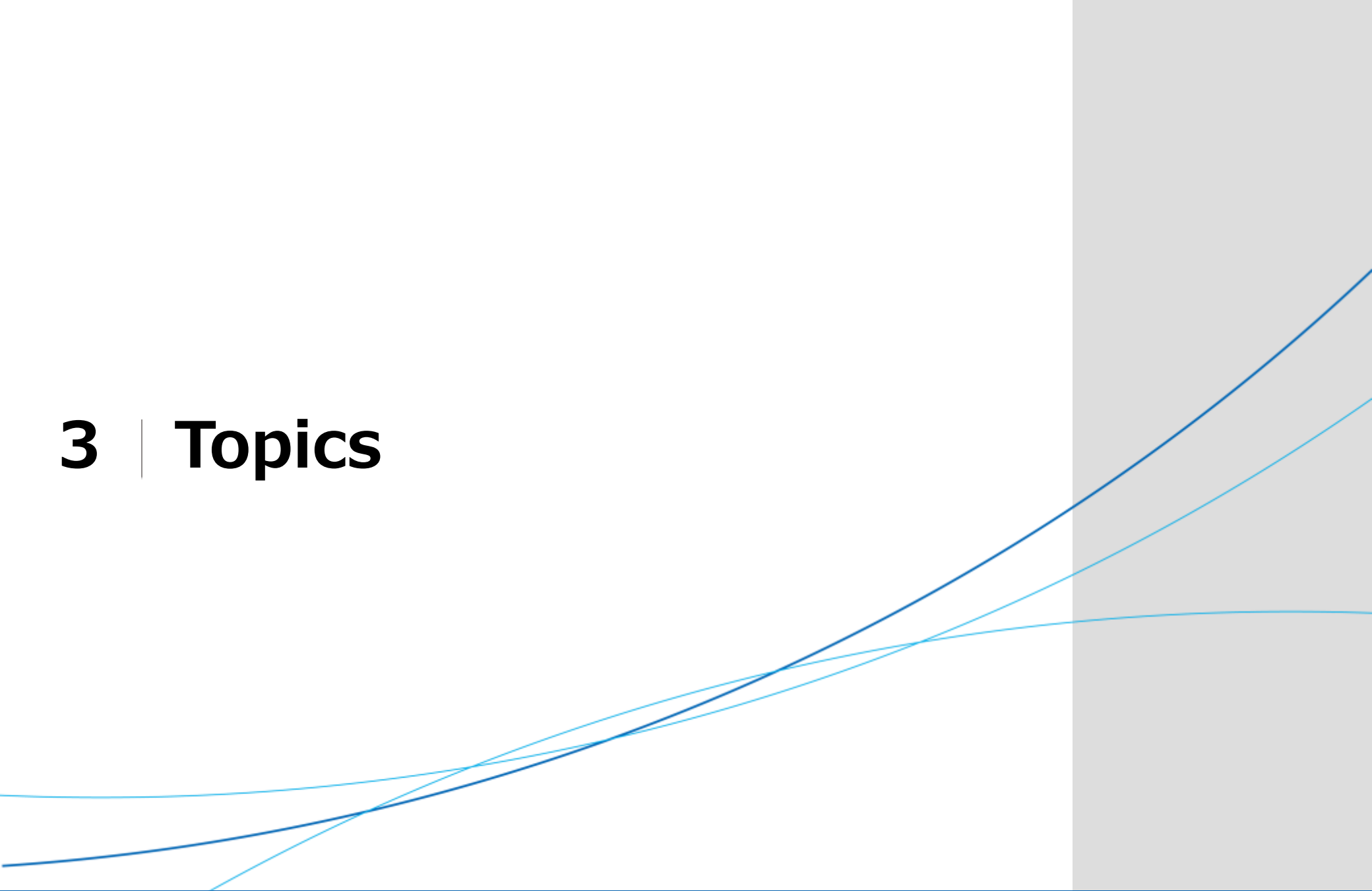
(単位：百万円)

	2019年3月期 業績予想	2019年3月期		2018年3月期 上期実績
		上期実績	進捗率	
売上高	6,107	2,742	44.9%	2,519
営業利益	921	472	51.3%	386
経常利益	906	617	68.1%	385
親会社株主に帰属する 当期純利益	555	390	70.4%	231

通期計画の概要

- 現状では計画通りに進捗。9月末の時点で売り上げが計画比で、ビハインドしているが、下期に追加された案件もあり、売上高の業績修正はありません。
- 2018年6月27日に公表した数値からの変更なし。
- 各セグメントごとに進捗に差があるものの、事業全体では順調に推移している。
- 通信業界特有の期末調整（網使用料の単価が3月に決まり、遡及して適用される。）や、為替相場の急激な変動などの不確定要因があるため、業績予想の修正は据え置く。

3 | Topics



InifiniVAN社 増資を実施

フィリピン国内において通信事業を行うInifiniVAN社は、2017年11月にルソン島の通信事業者適格（Certificate of Public Convenience and Necessity : CPCN）の仮免許（Provisional Authority : PA）の取得により約385百万フィリピンペソ（1,039百万円）の増資義務が課されておりました。

今月425百万フィリピンペソの増資を行うことにより、増資義務を履行し、国家通信委員会に報告いたしました。

今回InifiniVAN,Incを当社と共同して引き受けた現地資本会社CorporateONE,Incは、引受資金調達のため第三者割当増資を行いました。取引先などに、前回発行時の11倍で増資が行われ、現地の方に、InifiniVANの成長期待を評価していただいたと言えます。

右 増資義務が履行されたことを確認した国家通信委員会副委員長によるレター



REPUBLIC OF THE PHILIPPINES
NATIONAL TELECOMMUNICATIONS COMMISSION
NTC Building, BIR Road, East Triangle, Diliman, Quezon City 1104
Email: ntc@ntc.gov.ph; website: <http://www.ntc.gov.ph>

12 November 2018

Mr. ENRIQUE G. YU
President
INFINIVAN, INC.
1701 Hanston Square Building
19 San Miguel Avenue
Pasig City, Metro Manila 1605

Dear Mr. Yu:

This refers to your letter dated 09 November 2018 requesting a certification that the increases in authorized and paid-in capital of InifiniVan, Inc. satisfy the additional capital infusion condition in the P.A. grant of 10 November 2017.

Attached to your letter are documents showing that on 08 November 2018:

- CorporateOne, Inc. deposited PHP194,920,000.00 to the account of InifiniVan, Inc. (ChinaBank SM Megamall Branch check dated 08 November 2018); and
- Debt Conversion Agreement dated 08 November 2018 between IPS, Inc. and InifiniVan, Inc. whereby the loans of InifiniVan, Inc. from IPS, Inc., the Japanese corporate shareholder, of PHP233,200,000.00 is converted to equity.

This increase in paid capital is more than the required PHP 305,143,788.01 stipulated in the PA dated 10 November 2017.

Based on the documents submitted, InifiniVan, Inc. complies to the condition in your company's Provisional Authority (PA) granted on 10 November 2017 under NTC CN2016-227 requiring your company to infuse of additional capitalization of at least PHP305,143,788.01 within twelve (12) months from receipt of the Order.

You are, however, directed to submit the approvals from the Securities and Exchange Commission.

Thank you very much.

Very truly yours,

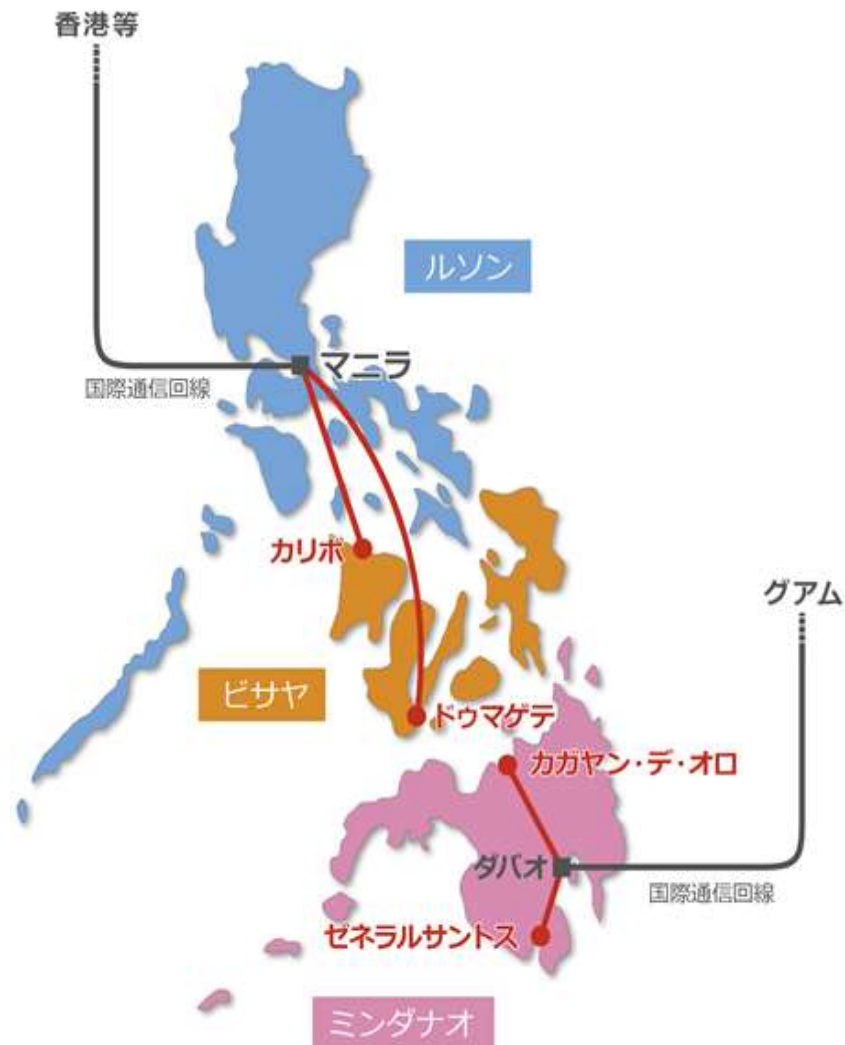

EDGARDO V. CABARIOS
Deputy Commissioner

ビサヤ・ミンダナオ地域での 国際回線提供

2018年第3四半期に、ビサヤ・ミンダナオ地域にあるCATV事業者・地域内通信事業者（Paptelco）に対して、インターネット接続のための国際通信回線を本格的に卸提供する予定です。

第3四半期は、左の4都市でサービスを開始・拡大いたします。（11月6日PR）さらに2都市の開通を予定しております。

第4四半期以降1Qあたり4事業者を加えていくことができるよう、市場開拓を行う都市を、既に大手事業者と合意しております。（1都市ごとの15年IRUの期間中の売上は1社1-3億円。これを5年程度で計上）



マニラ首都圏地域の鉄道に、光ファイバーを敷設工事中

InfiniVANは、フィリピン国内通信事業の一環として、自社で利用するために回線を敷設するだけでなく、ミンダナオ島内での回線敷設など、他社が主に利用する回線も敷設し、通信事業者に提供しております。

マニラ首都圏地域では都心部・鉄道・幹線道路などに、今後需要が高まる光回線の敷設の交渉を進めております。

2018年9月、InfiniVAN社は、フィリピン共和国運輸省傘下の鉄道運営会社との間で、線路設備使用契約を締結しました。

現在回線敷設工事中で、完成後は自社で利用するほか、大手CATV事業者に対して長期間でのリース提供をいたします。（2018年12月予定）

※ なお工事の様子は、月刊ニューメディア2019年1月号（2018年12月1日発売 株式会社ニューメディア発行）で紹介される予定です。



高架鉄道 回線敷設工事
(2018年10月)



右側のダクトを敷設。
7つの穴があり、それぞれの穴に1000芯以上の光ファイバーを通すことができます。ファイバーを分岐することで、沿線の世帯すべての通信需要をカバーすることができます。（すべての駅で外部の回線と接続できる設計になっております。）

China Bank傘下の投資銀行と上場準備を進める。

InfiniVAN社は、フィリピン共和国法10898号において、2021年までにフィリピン証券取引所への
上場もしくは、協同組合への株式売却が求められております。

InfiniVAN社は、フィリピン法を遵守するため、同市場への上場を計画し、株式引受人となる証券会社の選定作業を行って
おりましたが、11月China Banking Corporationの子会社で、Underwriter（引受人）の機能をもつChina Bank Capital
Corporationとの間で、フィリピン証券取引所Main Board（本則市場）への上場を目的としてアドバイザリー契約を締結する
こととなりました。



China Banking Corporation

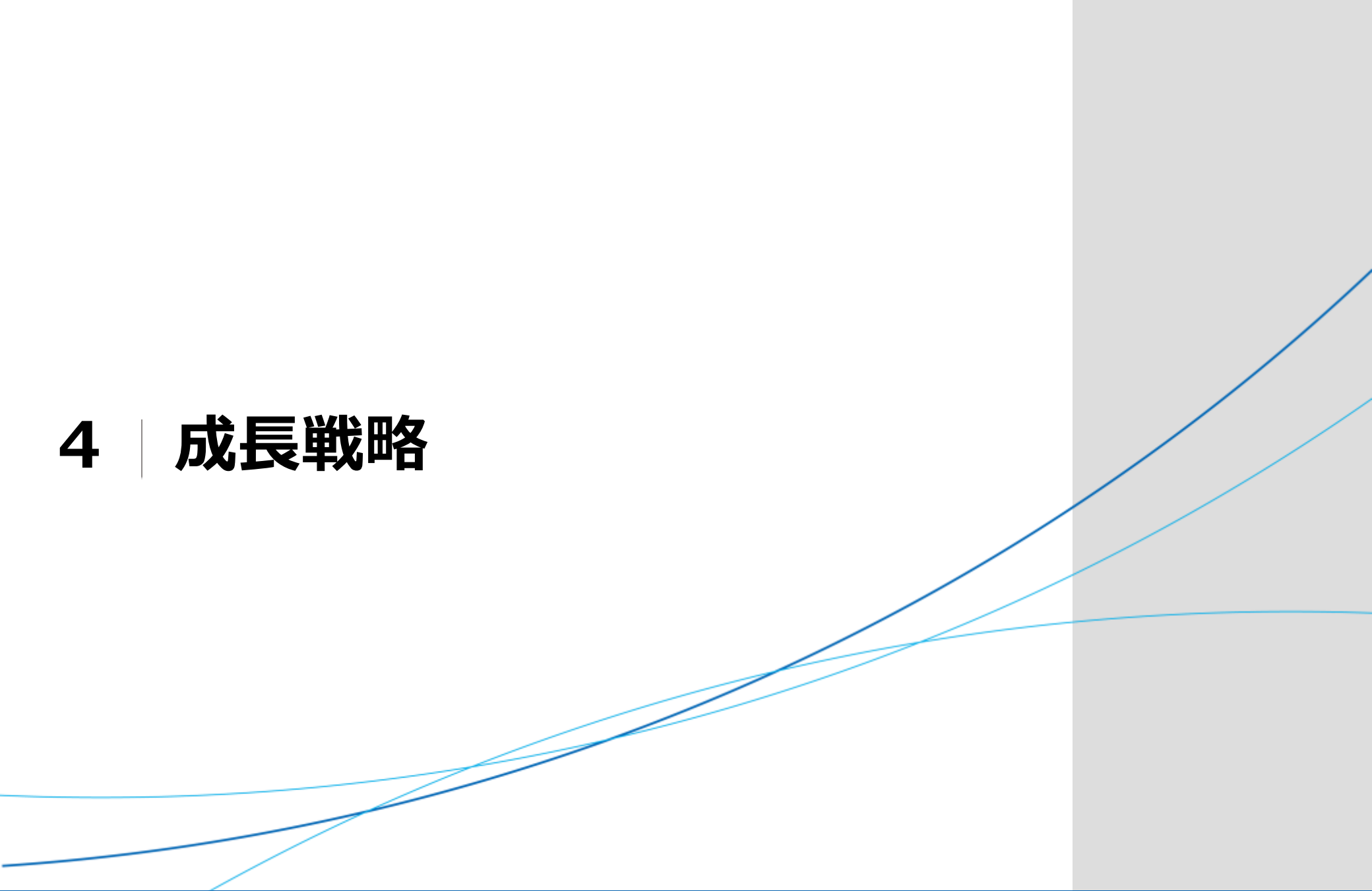
総合銀行中位。（総資産7位/42銀行）

フィリピン最大の財閥SMインベストメントが筆頭株主。

華僑を主要顧客とする総合銀行で、傘下に証券会社や保険会社など
をもつ。



4 | 成長戦略



1. 従来

① 長期にわたる20社体制（マニラ17社+マニラ以外3社）

なぜなら、当社が国際通信回線を、PT&Tが、CATV事業者の拠点とマニラを結ぶ国内回線を用意するので、**PT&Tの回線で提供できるエリアに限定**されること。

② 一部お客様は、大手事業者から、地元とマニラを結ぶ回線を自前で調達。ただ料金が高いので、圧倒的な少数派で、3社にとどまる。

2. 2018年11月PR

PT&Tがカバレッジしているエリアではない、**特に大手2社しかサービス提供ができない、Visaya地域にある事業者向けに**、国際通信回線を提供を開始。（2018年度3Q予定 6都市 8事業者にサービス提供予定）

3. 2018年度第4四半期-2019年度第3四半期（2019年1月-12月）

来年1Qあたり、PT&Tカバレッジエリアにはない4事業者に対してサービス提供することで（1社1-3億円/15年間の売上総額）卸元大手事業者と合意。

来年商談をすすめる都市：26都市（ルソン20都市・Visaya 6都市）。

取引事業者数

	2017 ・4Q	2018・1Q	2018・ 2Q	2018・ 3Q (予定)	2018・ 4Q (予定)
マニラ首都圏・マニラ郊外	17	17	17	17	17
それ以外	3	3	3	7	11
合計	20	20	20	24	28

2年ぶりに取引
社数が増加

成長戦略2（フィリピン国内通信事業）



1. 他社からの回線調達

7月からPT&T以外の事業者とも協定を結び供給元を追加。（PT&T・Philcom・ETPI・Wifi・Radiusの5社）

2. 自社敷設

Makati地域・Ortigas地域では、現在回線設備を敷設中。既に中継回線を確保しているTaguig市も、2020年度に市内回線の開通を目指して準備中。（この3地域で、フィリピンの主要企業の本社所在地の過半数を占めている。）

冗長系のある安定したネットワークを構築（⇒P46）

3. マーケットへの浸透

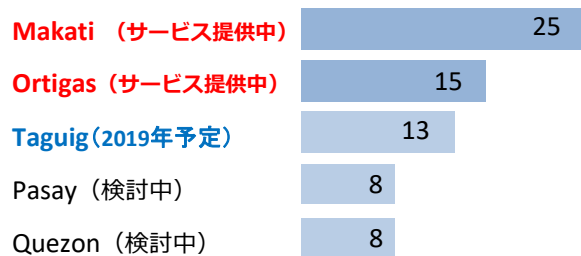
（もともとは積極的な訪問営業が中心だったが、）今では、ビルのオーナーやテナント間での口コミ（料金・安定性など）による、**インバウンドによる問い合わせが増加。**

11月は申込件数で半数以上が、インバウンドの問い合わせによる。特にBPOなどの大口のお客様。個別対応なので、リードタイムが難があるが、帯域増に貢献している。

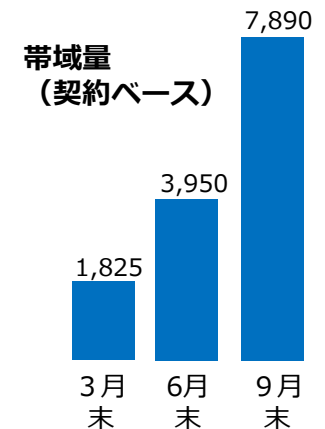
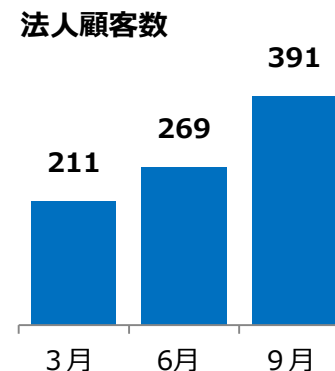
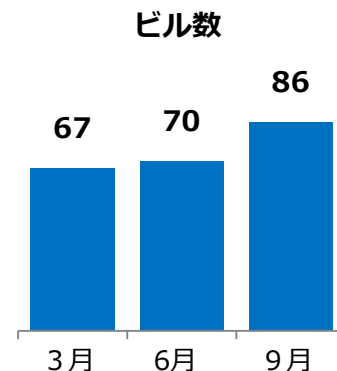
11月の月間帯域数の伸びは、2Gを超過する予定。 当分同水準で伸長するものと考えております。

（1G=20USDの追加料金）

フィリピン トップ100企業 本社所在地ランキング



データ引用：マカティ市ウェブサイト



市場規模

ブロードバンド市場規模 個人向け 700億円 / 法人向け 800億円 (注1)

フィリピンの固定通信トラフィックを囲い込む

より多くのCATV事業者との間で、より長期の卸契約を締結して、CATVを通じて大手2社の個人マーケットの通信トラフィック (2社合計700億円程度) を集める。

- マニラ首都圏地域での回線設備構築 (鉄道・高速道路など)
- 香港-マニラ間の国際回線を取得して、CATV事業者と共用
- 最大手キャリアしかアクセスできなかった地域とのアクセスを、IVANが作り、CATVを通じてトラフィックを集める。
- 来年、16か所以上の開通を条件とする回線供給契約を大手事業者と合意。大一中規模 (人口50万人程度) での回線開通を進める。
- 1Qごとに、地方都市を4か所開通させるための営業体制を作る。

大手2社が、携帯電話への投資を加速させざるを得ないタイミング (China Telecomの参入・5G) で、法人マーケット (2社合計800億円程度)、特に収益性が高いマニラ都心部 (3市) で通信トラフィックを集める。

- 2019年に、Makati・Ortigasを開通させ、2020年中には、BGCに自社回線を導入する (上記3地域で大手企業の本社所在地の半分を占める)
- 早期に営業を一巡させ、単価の高い顧客が多いビルから開通させ、収益体質にもっていく。シェア15%が目標

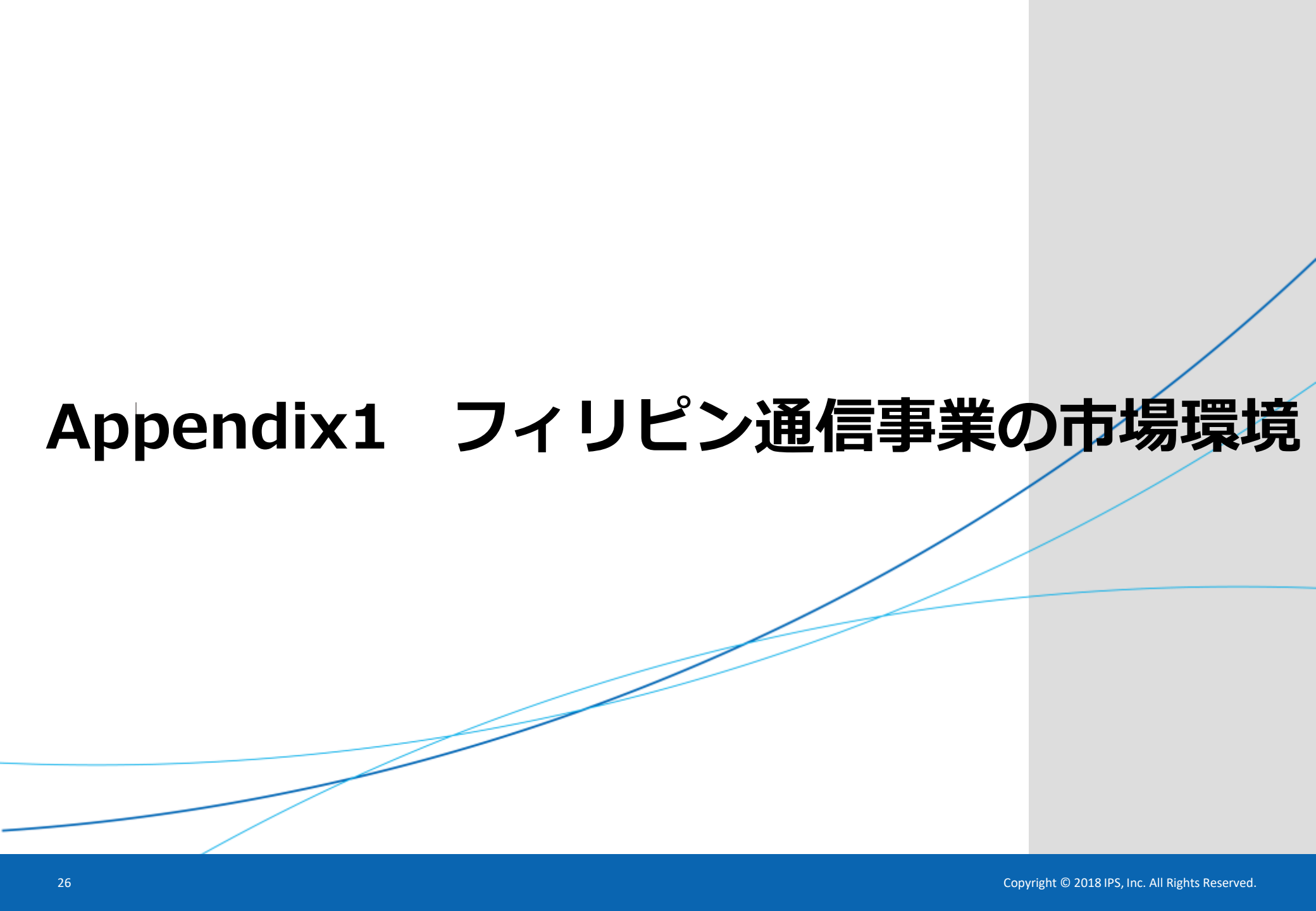
マニラの通信インフラの整備を進め、業態を転換しようとしているCATV事業者の需要にディベロッパーとしてこたえる。

ニーズが大きい鉄道回線の権利の取得を急ぎ、回線を敷設して事業者に長期リースを行う。

まとめ

現状は外資規制があるので、外資企業が参入することは難しい。
万が一外資規制がなくなっても、海外の同業他社が参入しても、収益が見込めない市場に近いうちが変わる。

Appendix1 フィリピン通信事業の市場環境



フィリピンでの市場環境（海外からみた動き）



1. アジアでの日本企業による通信事業進出の動き （ほぼ携帯電話事業しかない。）

国名	事業者	事業内容
フィリピン	NTTコミュニケーションズ株式会社・株式会社NTTドコモ	固定・携帯電話事業（2006年）
モンゴル	KDDI株式会社	携帯電話事業（1995年）
インド	株式会社NTTドコモ	携帯電話事業（2009年）
バングラディッシュ	KDDI株式会社	携帯電話事業（2009年）
ミャンマー	KDDI株式会社・住友商事株式会社	携帯電話事業（2014年）
カンボジア	三井物産株式会社	携帯電話事業（2017年）

2. 海外メガキャリアの動向
本国の低成長を見越して新興国での
携帯通信に活路を求めている。

社名	進出国数	海外比率
Vodafone	40	88%
Orange(FT)	33	43%
Telefonica	24	76%
America Mobile	17	65%
Singtel	7	65%

引用：総務省 情報通信白書平成25年度版
図表1-2-2-25 通信事業者におけるグローバル展開モデル

■ フィリピン携帯電話市場の新規参入について

今月（2018年11月）フィリピンで携帯電話事業者への新規参入の機会があったが、上記**日本企業・海外メガキャリアは参加せず**。

■ フィリピンの携帯市場の問題点

1. 既に**マーケットが飽和**している。（2社合わせると人口より多い契約数）。新規獲得がほとんどなく、リプレースのみ。
2. ARPUが300円以下 この客単価からすると、**5Gのユーザーがどの程度いるのか疑問**。
3. 現段階のサービス水準（速度・カバレッジ）が低くて、**政府の新規事業者への期待が強すぎる**。

■ 現況と予測

海外のメガキャリアが興味を示さない市場に、中国系キャリアが追加された状態。

今のままでは、キャリアが追加されるだけで、大手2社の収益環境は悪化するとしか思えない。

ではフィリピンの国内の**事業環境**はどうか？

フィリピンの市場環境（プレイヤー）



通信業界の現状

PLDT

固定首位・携帯2位（58M契約数） Smart、Sun cellular、Digitel、などを買収

インドネシア サリム財閥傘下 NTTコミュニケーションズ殿・NTTドコモ殿も出資

競争

Globe

固定2位・携帯首位（60M契約数） Bayantelなどを買収

フィリピン アヤラ財閥傘下 シングテルが2位

競争

競争

携帯通信：China Telecom

（現地資本が、休眠のフランチャイズを持つ企業を取得）
携帯周波数を割当られるThird Telcoに選出
これから具体的な計画が提示

競争

固定通信：SKY Cable

マニラ・セブなどで70万世帯に有料放送とブロードバンドサービスを提供するCATV最大手。実質的にグローブに次ぐ3位の通信事業者。
かつて電力会社と同一財閥の傘下であったため、電柱を利用している上、光ファイバー化していないので、今後大きな設備投資の負担がかかる。

競争

中小

PT&T・Philcom・ETPI・Radius・Wificity・Convergeなど
地方の有力キャリアや携帯ライセンスをもつキャリア、先進的な都市型キャリアなどは大手2社に買収され、実力のあるキャリアは残っていない。ビール大手サンミゲル傘下のETPIがPLDT・Globeに共同して買収されようとして、フィリピン政府が阻止。新政権の下で、サンミゲルの手元にあった携帯周波数を取得できるキャリアの選別が今月行われた。
（上記5事業者は、マカティの法人向けで競争。ただ先の4事業者は、当社にマカティ地区の回線を卸提供している。）

フィリピンの市場環境（サービスごと）



PLDT Globe

収益性低	<p>激減 携帯と比べて1/30以下の契約数 Globe 1.4M契約 PLDT 2.4M契約</p>	固定電話	放置	特段新規参入者なし
	<p>客単価 1か月280円～ ● 売上2000億PHP 契約数が多い（118Mと人口なみ） 単価が日本と比べて低いのが問題</p>	携帯通信	競合	China Telecom（予定）

携帯市場は巨大だが、ARPUからして、収益性が低い。そうした中でチャイナテレコムとPLDT・Globeが競う

収益性高	<p>客単価1か月 2200円～（DSL） ● 売上440億PHP 大きなマーケットだが、全国に点在CATVに卸提供することで、まとまった売上を1か所から上げられる。</p>	固定通信データ（個人）	競合	SKYCableなどCATV・中小通信事業者 Converge	卸	IPS
	<p>客単価1か月 47,000円～ ● 売上370億PHP 大部分がマニラ首都圏地域のいくつかの都心に集中 日本と比べて単価が高い。効率よく収益を確定できる。</p>	固定通信データ（法人）	競合	InfiniVAN・中小通信事業者 I'VAN	卸	IPS

今までは大手2社がほぼ独占していたが、中小事業者も参入。ただThird Telco対策もあり、大手2社の防御が十分に回っていない。

では固定通信の**事業環境**はどうか？

固定通信について【1】最近の固定通信の流れ



通信の流れ

電話・FAX が **データ通信（インターネット）へ移行**
固定電話 が **インターネット電話・携帯電話へ移行**

従来の固定電話に頼った通信事業者は、存亡の危機。
データ通信に移行したが、伝送技術の発達で伝送容量
拡大。事業者多く供給過多になりがち。

個人

インターネットという通信サービスを、CATV事業者が侵食する。
動画配信という通信サービスが、CATVの領域を侵食する。

通信と放送の融合の世界的な流れ

さらにTV離れ、ネット依存というライフスタイルの変化

海外は、顧客囲い込みのため、通信事業者によるCATV事業者の買収の流れが定着。（その逆もある）

フィリピンでは、CATVや中小通信事業者がインターネットに参入できないように、大手2社が、自国のIXを機能させないようにしたり、海外でのピアリングを必要にしたりしている。

CATV事業者は生き残るため、**通信事業者と提携してインターネット接続を提供する必要がある**。当社は個人向けマーケットで競合しない通信事業者として、CATVにとって組みやすい存在。

法人

固定電話が通信の主たる手段だったときは、国営の会社が Nationwideのネットワークを作って提供するのが普通だった。

そうした中で、外資系通信会社が進出してきた場合、同様に Nationwideのネットワークを作って収益を上げようとするのはまれである（携帯電話は別）。**収益性の高い都心部に限った回線網を作り、有名外資系企業が入るビルを中心に、回線を引き込み、海外と結ぶ**通信事業を行うことが多い。

起点・終点が国内で固定している通信で、伝送容量に限りがある時代あれば、NTTグループ殿のような事業形態が優位である。ただインターネットになると、ベストエフォートでよいし、通信先も固定ではないので、**Nationwideのクローズドのネットワークを持つことで、優位性が生ずるわけではない**。

当社は、フィリピンの中でも、最も高い収益が見込まれる3つの市にあるCBD（経済中心地）に限定して回線を敷設・ビルに回線を引き込むことで、法人顧客を取り込む予定。

固定通信について【1】個人用固定通信の沿革

固定通信の歴史

1980年代以前



1990年代以降



インターネットの出現



■ 通信と放送の分離

- 放送（1対多数）と通信（1対1）は別物という長期にわたる信仰
- フィリピン：通信と放送のフランチャイズを、同一会社では持てない。
日本：所管官庁の局とフロアが違う。
- 回線容量や技術的なこともあり、ネットワークが別に作られていることに疑問はなかった。

インターネットが
変えたこと

- ①インターネットが生活に必須のものとなり、地域内で回線を敷設する事業者（CATV・通信事業者）にとっては大きな収入源になったこと。
- ②固定電話の機能が、IP電話に置き換わり、（データ）通信事業者でもCATV事業者でも 提供可能になったこと。
- ③動画配信やSNSなどにより、CATV（放送コンテンツの配信）の需要を減少させたこと

2000年代以降

大手通信事業者

(日本でいえば、例えばNTT東西殿)



新興・外資 通信事業者

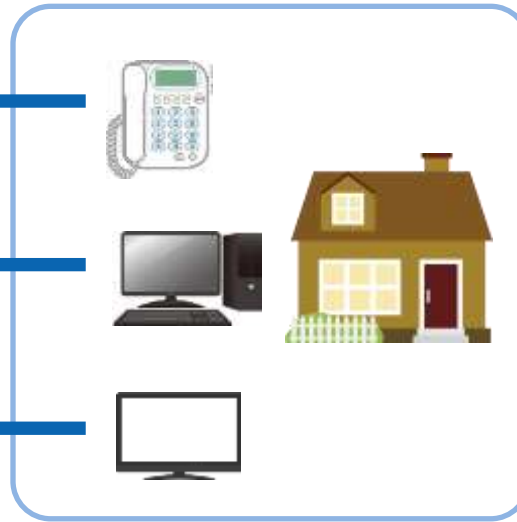
(日本でいえば、KDDI殿・電力系殿)



CATV事業者

(日本でいえば、例えばJ:COM殿)

合従
連衡



■ 通信と放送の融合

伝送技術の発達で、回線の伝送容量が増大。回線は一本化できるようになった。電話事業者とCATV事業者が提供していたサービスは、IPを通じて、それぞれがすべてを提供可能に。

■ 生存のための競争

通信事業者と放送事業者が併存している意味はなくなっており、ブロードバンド (ISP) を取ったものが生き残ることができる。

例 日本：NTT東西殿 「フレッツ・テレビ」
通信がCATVに浸食した例
地上波・BS・有料チャンネルのコンテンツをそのまま配信。⇒ 衛星放送/CATVの機能と同じ

■ 何が起きているのか

通信事業者と放送事業者が、お互いに他事業者がもつ顧客を獲得すること、**特定地域での投資の一本化**を狙う。

欧州・米国とも、**通信事業者が、CATV事業者を買収する流れが強くなっている。**

CATV事業者も生き残りのため、高速ブロードバンドに積極的に取り組むほか、他のCATV事業者を買収するなどして大規模化が進みつつある。

例 **米国：AT&T**
CATV事業者TCIを買収。
(現Liberty Mediaとして独立)

オランダ：Altice Europe
5か国で、CATVから携帯までカバー。売上3,479百万ユーロの放送通信複合体

日本：J:COM殿 (日本)
KDDI殿と住友商事殿が買収

フィリピン：Converge
クラークの通信事業者から出発してCATVを買収。個人向けISP中心Third TelcoはKorean Telecomと組むも、撤退

まとめ

固定通信はISP中心。 通信事業者にとっては、CATV事業者を傘下に置いて、ISPの顧客を獲得できないと、固定通信事業は、あまり魅力がないというのが世界の流れ。

日本での固定通信 (ISPの基本形)

ISP事業者は、NTT東西殿の回線と自社ISPサービスを組み合わせて提供。(注1)
例) ソフトバンク殿のADSLサービス(ラストワンマイルを自社敷設しているわけではない。)
したがって多くのISP事業者は、自社で回線を敷設する必要はない。

ただ都市部の法人に絞って、自社で敷設しているモデルが日本にもある。

■ **外資系モデル**：法人向けサービス提供のため外資系事業者は、主要ビルに回線を敷設して、国際回線と組み合わせて法人向けサービスを提供している。

Worldcom 殿 (現Verizon殿)	都営地下鉄を中心に回線を敷設し、中央区・新宿区などで主要ビルに回線を引き込んでいる。 外資系で初めて回線を敷設することができる第1種電気通信事業者となった。(2002年 米国でChapter11)
---------------------------	---

KVH 殿 (現Colt殿)	地下鉄などに回線を敷設し、港区などを中心に主要ビル・データセンターに回線を引き込んでいる。低レイテンシー(遅延が少ない)な国際通信回線とくみあわせることで、南米・欧州の都市でも東京と同様の事業展開を行い、新しい固定通信の事業モデルを作った。KVHを買収したColtは、かつてロンドンに上場していた。 (親会社を買収し上場廃止)
-------------------	--

■ **都市型固定通信モデル**：自社で利用するほか、他社に貸し出すことも事業としている都市型固定通信モデルもある。

丸の内ダイレクト アクセス殿	大手町・丸の内・有楽町エリアに自社の光ファイバーネットワークを保有し、同エリアの約7割のビルに敷設している。テナントのほか、電気通信事業者にも回線を貸し出している。三菱地所殿・丸紅殿が株主。
-------------------	---



弊社がマカティ等で行おうとしているのとイメージが近い。(法人エンドユーザー向け+通信事業者向け)

法人トラフィックを集める方法

①大きなビジネスエリアにある主要ビルに回線を自社で敷設し、②地下鉄(鉄道)を使ってネットワークセンターと接続できるようにするのが、法人顧客層を絞ったキャリアの定石である。

注1：電力系殿やKDDI殿の回線で行う場合もある。

= 障壁1 = 外資規制（公益事業）

公益産業は、外資の保有割合は4割まで。

外資が単独で過半数を持っていない仕組みなので、信頼出来てかつ資金を持っている**現地資本と提携する必要があります**。

海外のメガキャリアにとって、外資が過半数を取れないのでは、重要な投資を単独で決定できないことを意味し、参入が難しい。

結果として小規模資本の通信事業しかできないため、メガキャリアの進出の機会は実質的にない。（外資が過半数を取れない国は共通の問題）

= 障壁2 = フランチャイズ

公益産業は、国家が本来やるべき、民主的プロセスで参入の可否が決められるべきという考え方から、**当該企業が公益産業を行うことを許可する法律を作るシステム**になっている。名の知れた海外のメガキャリアだからといって、国会議員の議決を単独で集めることは難しく、現地資本との提携は不可欠。

= 障壁3 = 外資規制（マスメディア）

マスメディアは、外資は保有が許されない。

ケーブルテレビはマスメディアの一つなので、外国資本は、ケーブルテレビ事業者株式を保有できない。

最近はやりのCATVと通信を両方やっている企業にとっては、CATV事業者を傘下におかずフィリピン市場はそれほど魅力がない。

まとめ

既に飽和気味の携帯電話がChina Telecom進出で、競争激化することが見込まれる中、新たなライセンス付与は期待できない。また固定通信事業者の稼ぎどころのCATVは、外資による取得が禁止されているし、トラフィックは既に当社が困り込んでいる。よって**メガキャリアの進出の余地はないと考えている**。

個人トラフィック

- ① SKY Cableを含めたマニラ周辺のケーブルテレビ会社（17社）とはすでに取り済みフィリピン最大のCATV局SKY Cableのトラフィックの過半数を獲得
- ② 2018年3Qより、ビサヤ・ミンダナオ地域の主要都市にあるCATV事業者に、15年の長期契約で回線提供を開始。
今後1Qごとに、4拠点の開通を目指して営業体制を構築。
- ③ PCTA（フィリピンCATV協会）のフィリピンIX構想を支援するため提携

SKY Cable



SKY Cable：マニラ・セブ・ダバオでCATVを提供するフィリピン最大のCATV事業者。視聴世帯は、70万世帯以上と言われフィリピン全体のCATV市場の約半数を占める。フィリピンを代表する財閥の1つで、サトウキビ農園に始まり、放送メディア、最近は高速道路などのインフラに強いLopez財閥の中核企業である。

法人トラフィック

フィリピンを代表する都心部マカティ市で、中小事業者5社がかつて敷設した回線を利用して、主要ビルにいる法人に対してインターネット接続サービスを提供中。

マカティ市：マニラ地域を代表する都心で、都心部の大部分をスペイン財閥であるAyala一族が所有

当社グループは、Ayala財閥傘下の資産管理組合である、Makati Commercial Estate Association, Inc (MACEA)と提携して回線を敷設。

今後新規参入事業者による、独自回線敷設が事実上困難に。

まとめ

欧米の固定通信企業が、これから手順を踏んで合法的に参入できるようになる頃には、市場は既に魅力がなくなっている予定。

Appendix 2 会社説明資料

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・その他フィリピン国内での通信サービスの提供

国内通信事業：日本国内での通信サービスの提供

在留フィリピン人関連事業：日本国内での在留外国人向け求人サービスの提供など

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

連結子会社(特定子会社)

KEYSQUARE INC.

Shinagawa Lasik & Aesthetics Center Corporation

InfiniVAN, Inc.



1998年

国内通信事業

1. コールセンター向けサービス
2. MVNO事業者向け通話サービス

もともとは、在留フィリピン人向け国際電話サービスを提供。

在留外国人向け国際電話サービスで業界の中心的な位置にあった。

2012年 国内法人向けサービスに転換



2012年

海外通信事業

1. ケーブルテレビ事業者向けに、香港までの国際通信回線を提供

2015年

フィリピン国内通信事業

2. (InfiniVAN社による) マニラ商業地域での、法人向けインターネット接続サービス



2010年

医療・美容事業

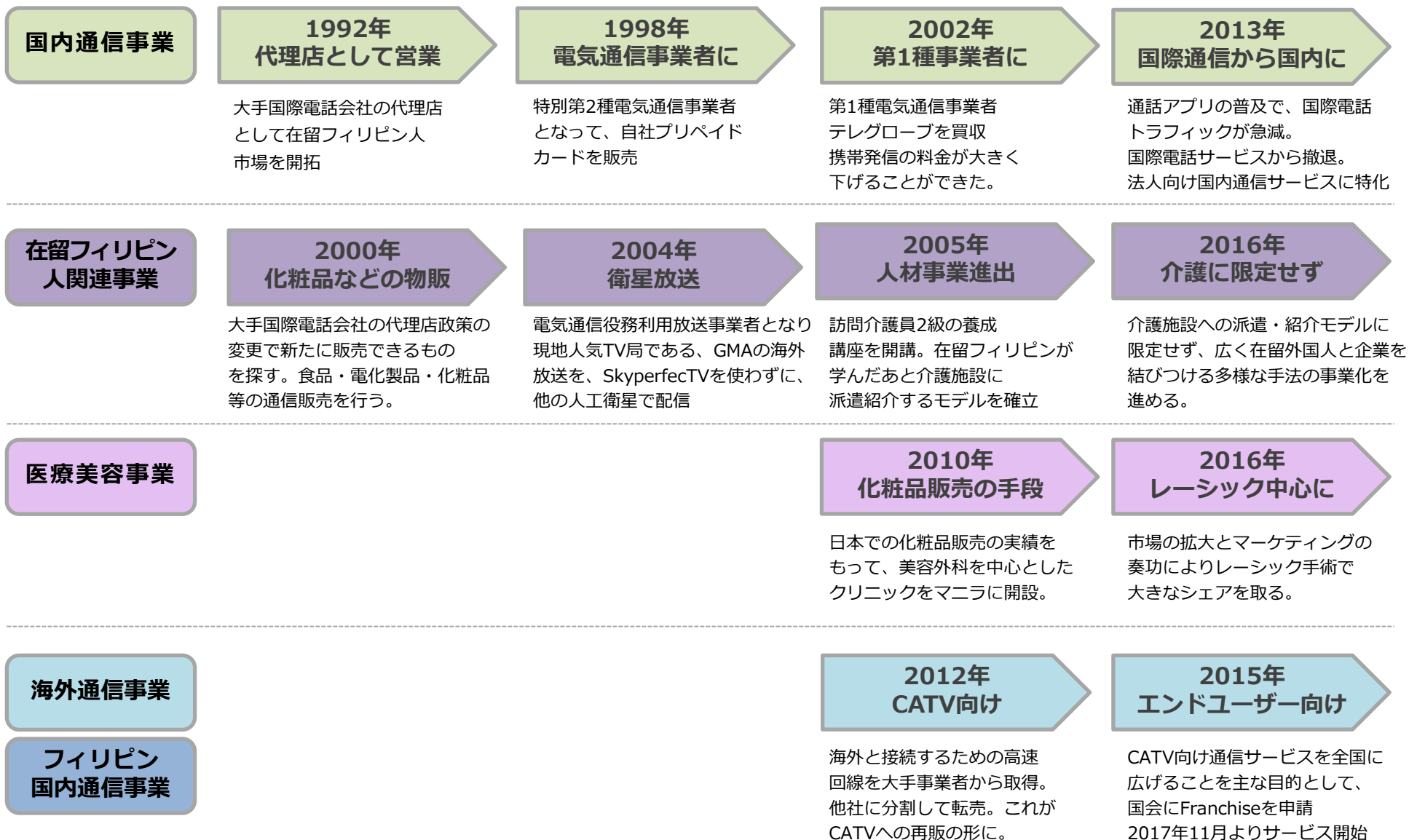
1. フィリピン国内2か所で、近視矯正（レーシック）美容外科を運営



1992年

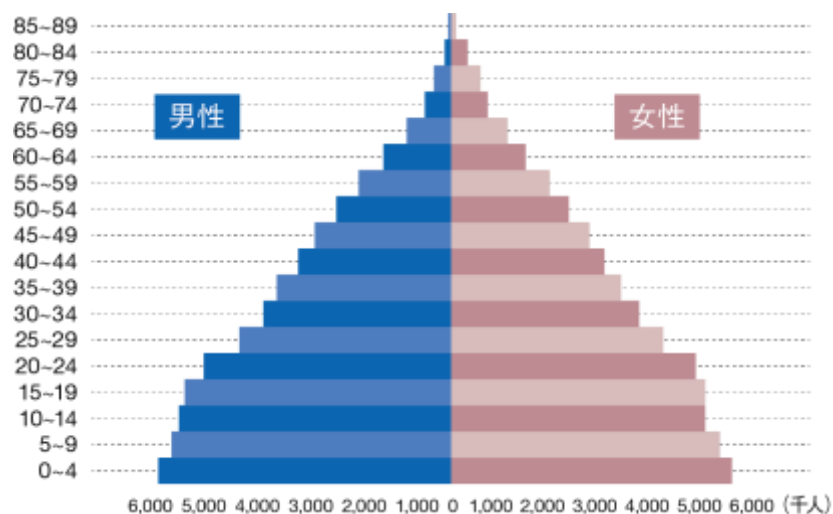
在留フィリピン人関連事業

1. 介護施設等への在留フィリピン人の人材紹介・派遣
その他人材関連事業
2. 在留フィリピン人向け生活商材の提供
3. 在留フィリピン人向けに、マニラのコールセンターを通じて、多様な生活商材・情報を提供



人口ピラミッド(2015年)

平均年齢24歳（日本：約46歳）（出所国連,中央値ベース）



2028年には、フィリピンの人口が日本を超えるという推定があります。

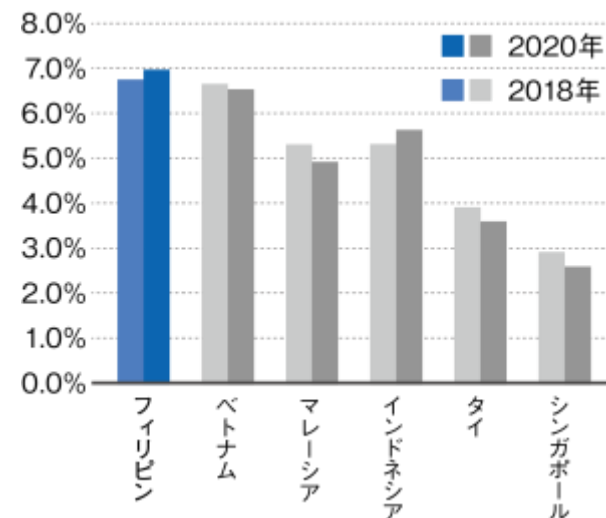
■ 2018年推定

日本126.49百万人 フィリピン107.41百万人

出所) 2018年4月IMFデータをもとに作成

2018年/2020年予想GDP成長率 (ASEAN主要国)

1人当たりGDP(2017年) 2,976米ドル (出所IMF)



2012年以降、成長率6%以上が続く。

出所) International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2018をもとに作成

最近のフィリピンの成長要因

製造業ではなく、**英語が公用語**であることから、
欧米からの業務委託が増え、**BPO産業が伸長**したことによる。

BPO伸長までの流れ…

- *1990年代～後半まで：中近東・米国・香港などへの**出稼ぎ**が外貨収入の中心。
- *1990年代後半～現在：米国などの英語圏の企業が、人件費削減等の目的で、主業務以外の外部へ委託可能な業務の一部を、本国から外部の事業者へ委託すること（=BPO）が活発になっているため、フィリピンにも業務が流れてきている。

BPO(Business Process Outsourcing) が経済成長の柱に。

BPOによる委託業務

- ・コールセンター
- ・ソフトウェア開発
- ・記帳
- ・電子カルテへの入力etc...

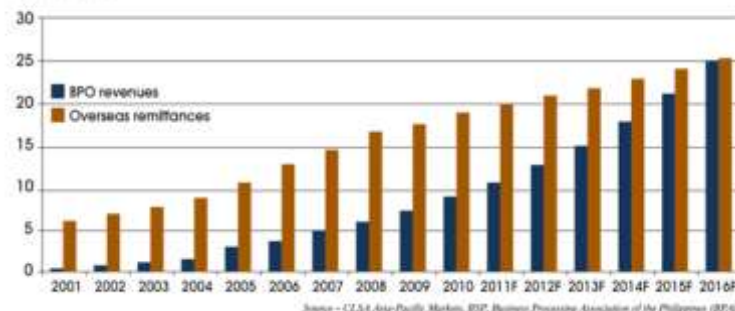


典型的なコールセンターの様子。



InfiniVAN社でも、法人向けインターネット接続サービスを、BPO事業者提供している。

The Philippines BPO and Overseas Remittances Should Each Grow to \$25 Billion
in billions of dollars



2018年には、BPOによる外貨収入が、出稼ぎによる送金を超えると言われている。（上表）

ケーブルテレビ事業者（ISP）向け国際通信サービス

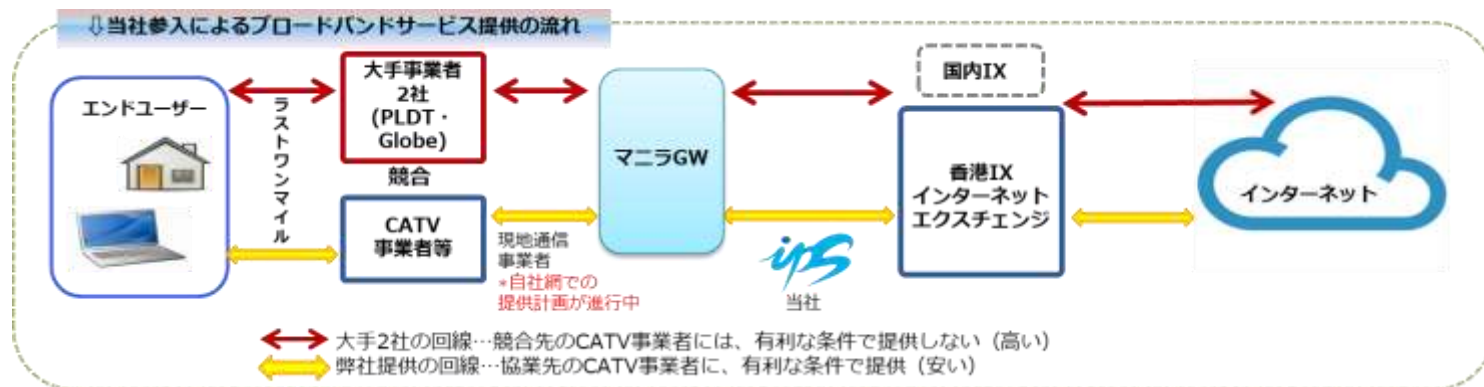
当社は、ISPサービスを提供するケーブルテレビ事業者に対して、マニラから香港までの国際通信回線を提供しております。

■ニーズがある理由

- ①CATV事業者にとって、TV離れの傾向の中では、インターネット接続サービスは重要な収入源。
- ②フィリピンは、英語圏であるため、インターネット接続サービスを提供するには、海外のサーバーに接続しないといけない場合が多いこと。フィリピン国内で接続できない場合は、香港までの回線を用意する必要があること。
- ③国際通信回線と接続するための回線（地方—マニラ、マニラ—海底ケーブルの陸揚局）を大手2社で寡占しており、競合となるCATV事業者に適正価格で卸さないこと。

マニラ周辺のケーブルテレビ事業者17社全社に、PT&T社等を通じて、国際回線サービスを提供しております。

大手2社の国内専用線を調達すると高すぎてビジネスにならないため、これまでマニラ周辺に限定され、その他の地域のCATV事業者はほとんど開拓できていませんでした。



2018年第3四半期に、ビサヤ・ミンダナオ地域にあるCATV事業者・地域内通信事業者（Paptelco）に対して、インターネット接続のための国際通信回線を大手事業者と提携して本格的に卸提供する予定です。

第3四半期は、左の4都市+追加2都市でサービスを開始・拡大いたします。

今後も地方のCATV局事業者・Paptelcoに対して、回線の長期リースを実現してまいります。

当社がターゲットとしている事業者数は、全国で250社ほどとなります。

サービス提供可能人口が、50万人以上のところを、来期は集中的に開拓。平均して1か所から上がる売上は2億円 5年間に収益は平準化して計上（5年の分割払・回収基準で収益は計上）

来年度は、1Qごとに、4都市を開通させる計画です。

お取引CATV事業者数推移

	2017・4Q	2018・1Q	2018・2Q	2018・3Q (予定)	2018・4Q (予定)
マニラ首都圏・マニラ郊外	17	17	17	17	17
それ以外	3	3	3	7	11
合計	20	20	20	24	28



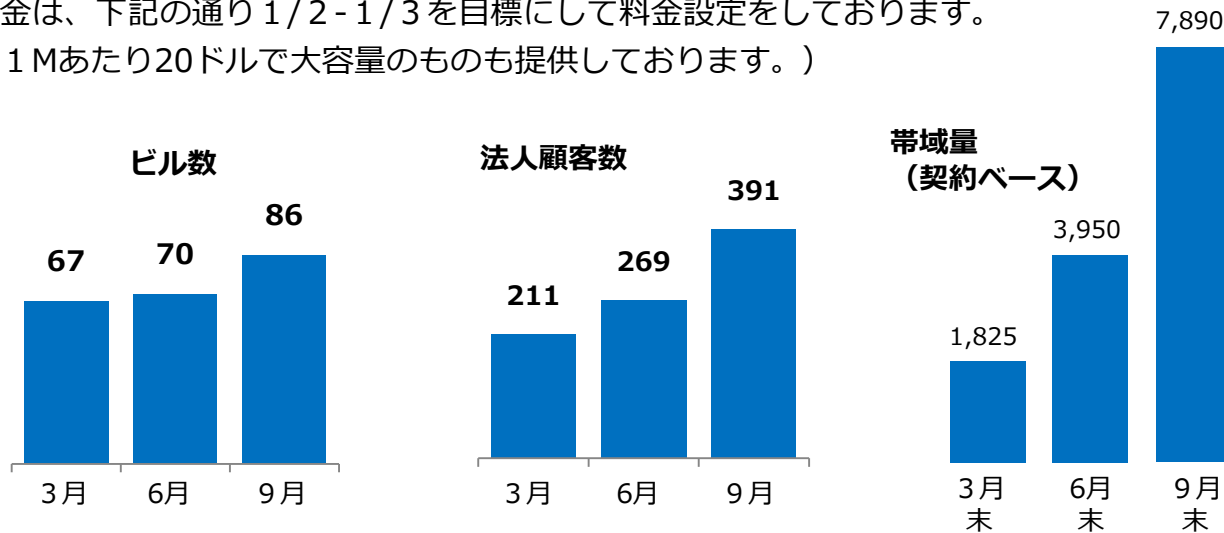
カリボ1事業者・カガヤンデオロ・ゼネラルサントスの1事業者は、既存事業者の追加購入になります。

2年ぶりに取引社数が増加

サービス内容

マニラ首都圏地域のマカティ地区・オルティガス地域で、法人向けにインターネット接続サービスを提供しております。
料金は、下記の通り 1/2 - 1/3 を目標にして料金設定をしております。

（1Mあたり20ドルで大容量のものも提供しております。）

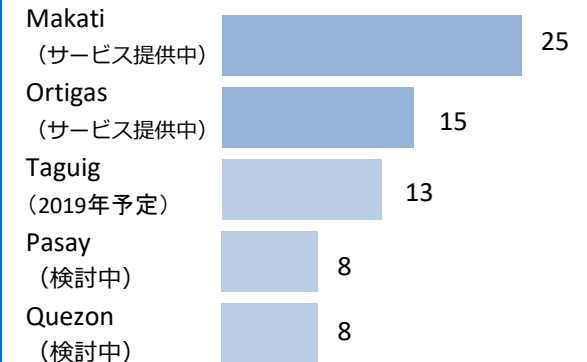


BPO等の大口需要家を優先して営業しており、順調に帯域は拡大しております。

（40メガの帯域保証を超える帯域の保証が必要な場合、1メガあたり原則月間20USDの追加料金をいただいております。）

法人向け	InfiniVAN	A社例	B社例
Standard	420USD (帯域保証あり) 帯域保証 20M 月間リミットなし	1155USD (帯域保証あり) 帯域保証 20M 月間リミットなし	815USD (帯域保証なし) 最高速度 50M (実勢 2 - 3 M) 月間リミット300G
Premium	750USD (帯域保証あり) 帯域保証 30M 月間リミットなし	2310USD (帯域保証あり) 帯域保証30M 月間リミットなし	1425USD (帯域保証なし) 最高速度 100M (実勢 5 M) 月間リミット 1T

フィリピントップ100企業 本社所在地ランキング



データ引用：マカティ市ウェブサイト

強み1. 市場開拓 戸別訪問営業の徹底

- 法人を対象とした営業代理店から出発した沿革
- 当社が長期間雇ってきたスタッフは、英語力や学歴ではなく、収益を上げる能力を評価されてきたもの。
- フィリピンは格差社会。学歴・職歴最優先で、官僚組織化した大手キャリアは、営業社員が、自らどぶ板営業をするわけではない。
学歴・経歴をほとんど重視しない当社は、スタッフは抵抗なく、全員訪問営業を実施。
- ビル管理会社・オーナーとの交渉から、そのビルのテナントからの申込書取得までが、一人の専任スタッフが担当。同時並行で話を進めるなど、サービス開通の最適化を図っている。



左 日本より派手な、
営業数字管理ボード

右 成約の場面 1名以外は、
会社支給のポロシャツで営業。

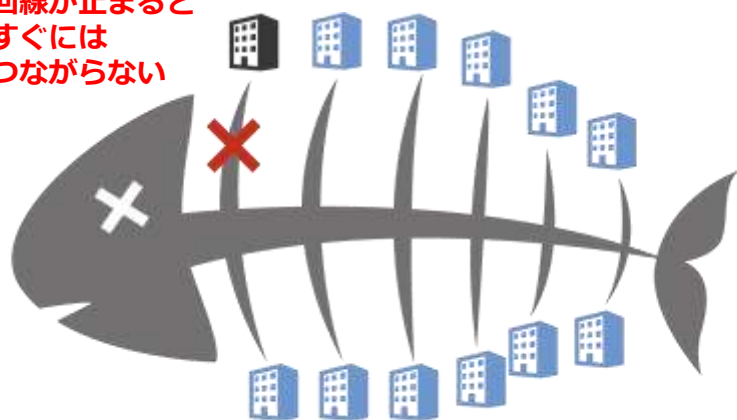
強み2 冗長性の確保

大手キャリアの場合週末回線が止まると、週明けまで回線が復旧しないことがあるので、コールセンターなどは、PLDTとGlobeの2社のサービスを入れているといったケースもあります。

当社が敷設しているMakati地区は、1系統を自社敷設・バックアップは他社敷設で1系統は電柱を使用しないルートを通すようにします。

■フィッシュボーン (一般的なネットワークモデル)

回線が止まると
すぐには
つながらない

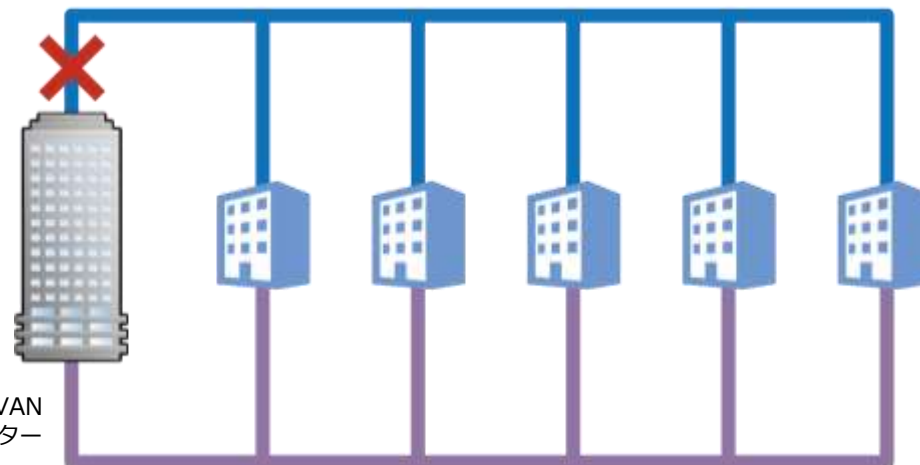


IVAN
ネットワークセンター

■当社ネットワークモデル (Makati市)

0系 (自社回線)

0系では通信できなくても、
1系でサービス継続中



1系 (バックアップ回線。他事業者回線)

サービス提供地域

現在マカティ地域とオルティガス地域でサービスを提供中。

合わせて両地域で、自社回線を敷設し、（他社回線+自社回線で）冗長を実現している最中。

2019年度には、フォート・ボニファシオのサービス開始に向けて許認可取得中。

2021年度には、7か所のCBD（Central Business District）へ拡大できるように。

★オルティガスセンター

アジア開発銀行やビール飲料最大手サンミゲルの本社を中心に、BPOなどの事業者が集まる。当社グループの拠点



★マカティ

フィリピンを代表する都心。外資系のフィリピン拠点・上場企業の本社集まる。



計画

★ケソンシティ イーストウッド

住居のほか、数多くのBPOが集まる。トラフィックを集めるといふ点からは非常に効率的なCBD。



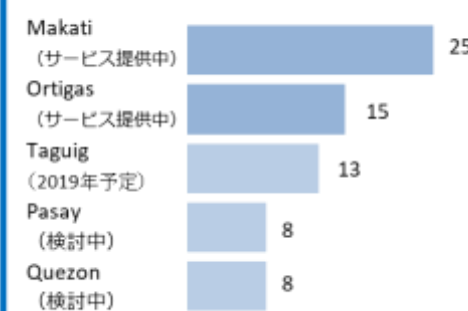
計画

★フォート・ボニファシオ

マカティから移転してきた大手企業のほか、外資系金融機関のバックオフィス業務・IT関連業務を行うセクションが集積。



フィリピン トップ100企業 本社所在地ランキング



データ引用：マカティ市ウェブサイト

InfiniVANは、鉄道や幹線道路に光ファイバーを敷設し、通信事業者などに貸し出しをはじめております。

当社の強みは、CATV最大手のSKY Cable社（世帯数70万世帯以上）を顧客に抱えていること。同社は実質的にPLDT・Globeに次ぐ通信事業者といえます。

同社は、同軸ケーブル（メタル）で放送・インターネット接続サービスを行っており、光ファイバーへの置換がこれから進むため、当社の回線設備の最大の需要家になることが見込まれます。同社との間ですでいくつか長期契約を締結しております。

鉄道

2018年11月LRT 2にInfiniVANが回線を敷設。
SKY Cableなどの事業者に対して光ファイバーの15-20年でのリースを実施

幹線道路・国際回線

現在関係各所と折衝中。同様に事業者に対して光ファイバーを15-20年でリースする予定

足回り回線

当社拠点とCATV事業者の拠点を結ぶ回線をIVANで提供しております。

- ミンダナオ島（ダバオ-ジェネラルサントス）
- 北部ルソン島（マニラ-パンパンガ）（予定）

Wifi サービス

当社では、下記でWifiサービスの提供を計画しております。

- NAIA（マニラ国際空港ターミナル）
- カローカン市（マニラ北部）

提供開始時期が遅延しております。

通話の流れ
日本国内



当社
交換機



海外

国際電話モデル

1998年 フィリピン向け通話1分200円以上だった時1000円で8分話せるカードを、フィリピン食材店・教会で販売。
あわせてコールセンターでも販売し、フィリピン通話市場をリードしたサービス。当時有名俳優だったRichard Gomez氏などをデザイン。

お客様の端末から当社の交換機までは、旧第二電電を利用。
事業開始数年で、DDIのフリーコールユーザーとしては、日本で2番目の規模に。(2000年頃)
事業開始時：日本テレコム殿DDI殿(現KDDI)の回線を利用

秒課金のきっかけ

このプリペイドカードサービスに使う国内通信サービスのための契約条件を用いて、コールセンター事業者を提供しているのが、主力サービスである**秒課金**です。

その後フィリピンの主要事業者に直接接続し、香港などで他の海外事業者からフィリピン向け通話を卸売。日本からフィリピンに発信されているのが、月間5000万分と推定されている中、約3000万分をフィリピンに運んでおり、世界で2番目と言われたことがある。(2002年)
事業開始時：国際デジタル通信殿 KDD殿(現KDDI)の回線を利用

フィリピン事業のきっかけ

当社のフィリピンの通信業界での**知名度の高さ**は、これが理由です。

ただ海外側でのインターネットの普及で、チャット・スカイプなどにより、通話需要は激減。
2012年国際電話のリテールマーケットから撤退。(一部中国向け事業者への卸売りのみ継続)

差し替え予定

の対応

当初は、固定電話や公衆電話が中心だった国際電話市場でも、携帯電話からの発信のニーズは大きくなってきた。(2001年頃から。)しかし当社に、国内区間を提供しているKDDI殿は、携帯各社が指定した料金でしか販売できないことに業界慣習がなっており、携帯各社と相互接続して、料金の設定を自社でできるようにする必要があった。
そこで2002年当社は、かつて世界最大の海底ケーブル網を誇っていたカナダの国際通信事業者テレグローブ社が経営破綻した際に、日本現地法人であり、旧第1種電気通信事業者であったテレグローブジャパンを買収。(0031/0032のプリフィックスコードを取得)
その後携帯電話事業者等と相互接続を実施して、在日外国人向け国際電話事業者として再建。この頃多くの第2種事業者が携帯需要を取り込めず、淘汰された。当社はこの仕組みを、インバウンドなどの需要を持つ中国系の事業者を提供している。

当社交換機

米国のプリペイドカード事業者向けに開発されたサーバーベースの交換機。大手事業者が使っていたものと比べると強固とはいえない。
ただ①料金の設定など、サービス条件を柔軟に交換機に反映できる。
②サーバーベースなので、メモリ等の追加により処理量を増加させることができるという特徴をもつ。

ユニークなサービスのきっかけ

大型交換機は限定的に用いて、残りはサーバーベースのIP交換機を採用。トラフィック量が短時間に急増することが想定される電話投票、業界慣習上特殊な動作が求められるMVNO事業者向けサービス等を実現。

背景

BPO大国フィリピンでの
コールセンター運営経験

自社サービス・再販サービス・代理店
など多様な販売品目

コールセンターの多様な需要に対応

AmeyoJ



米国企業から電話受付業務を受託している、フィリピンのコールセンター事業者の多くが、このシステムを採用。当社では、日本国内での販売代理権を取得し、コールセンターに提供しております。（日本語化などは当社で行っております。）
現在コンタクトセンターで主流になりつつある**チャットへの対応・チャットとAIへの対応**も進めております。

秒課金

1秒単位で課金される着信課金サービス※（通常、携帯電話発信は1分毎の課金・固定電話3分毎の課金）。当社名義の大手2社の回線をお客様の拠点に引き込み、お客様に利用していただきます。日本の固定電話の網使用料の体系が、通話時間比例とは言い切れない形になっているので、こういう料金体系で卸を受けている事業者は少ないです。コールセンター市場では珍しい存在となっております。

※ 着信課金サービス：着信者が料金を負担する通話サービスのこと。いわゆるフリーダイヤルのことです。

【1秒課金1分2.4円と3分課金で2.4円の比較】

通話時間10秒の場合（営業電話を掛けてすぐに切られるようなケース）

1秒課金 (0.04円×10) 0.4円 3分課金の場合 7.2円

当社サービス

MVNO事業者の端末から、格安な料金で通話できるサービス。
当社は、MVNO事業者に対して、通話サービスを卸売りしております。

背景

MVNO事業者の通話サービスは、D社が、MVNO事業者に対して1分あたり28円で卸提供し、1分40円でエンドユーザーに提供することになっている。（原価は8円ほど）⇒業界のルールにより、MVNO事業者は、1分40円を下回って販売することはできない。
大手3社がかけ放題や割引をしている中で、1分40円では、MVNO事業者の通話サービスの競争力がない。
⇒MVNO事業者が、自由に料金を設定できる通話サービスにニーズがある。
⇒当社が取得しているPrefix番号と小回りの利く交換機との組み合わせで、MVNO事業者が自由に料金設定できるサービスを実現。

競合 (他にライセンスを 持っている事業者)

楽天殿（IIJ、Sonetなど）、ソフトバンク殿（Biglobeなど）、NTTコミュニケーションズ殿（今はなし）

事業内容



美容外科・皮膚科

マニラ首都圏地域に、2つのクリニックを開設。
レーザー機器を利用して、脱毛・アンチエイジングの
治療を行っている。

近視矯正

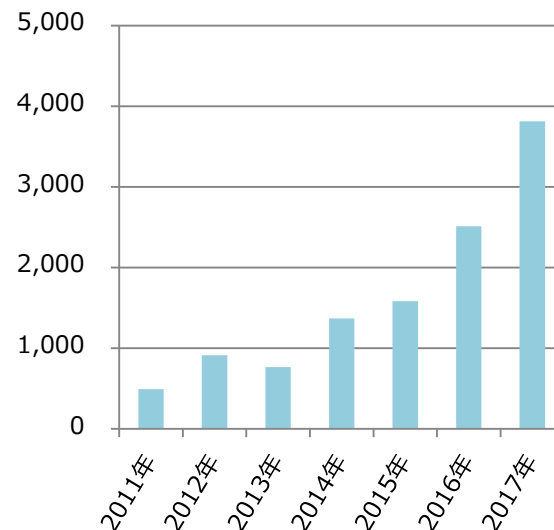
近視矯正手術（Lasik）を行っている。
中間層・富裕層が拡大し、需要は旺盛。
当社のレーシック機器（Intra Lasik）の価格が高く、新規参
入が難しい。

マニラ首都圏地域で、近視矯正手術と美容外科を行うクリニックを運営しております。

フィリピン人の好みに合わせた化粧品を日本で販売してきた経験を生かして、2011年
それをフィリピンで展開することを計画。
ブランディングの観点から美容外科に進出。併せて眼科を開設。

2016年後半から、近視矯正手術数が急速に伸びはじめ、今ではこの事業の主力サービ
スとなっております。（ニールセンの2017年の調べでは、フィリピン国内での施術数
では、1位となっております。）

レーシックは、手術は、片眼で2つの施術で1分ほど、両眼で3分ほどで終了します。
きわめて短時間で手術が完了するので、現状の2クリニックで、お客様のニーズに対応
できます。



近視矯正手術（Lasik）の年間施術件数

マーケティング



当社が長い時間をかけて構築してきた芸能人を中心にしたShowbiz人脈を活用。レーシックの体験談を有名人にSNSであげていただくことを中心とした、デジタルマーケティングが主力となっております。（有名ブロガーや女優のLasik体験動画などは、youtubeにアップしております。体験談は、クリニックのサイトにあります。<http://shinagawa.ph/>）
富裕層マーケティングに向けた銀行、高級ショッピングモールなどとも、積極的に提携しております。

インバウンドの問い合わせを確実に拾うため、Webコンテンツの効果測定、問い合わせから施術の完了まで徹底した工程管理を行い、より高確度での売上計上ができるように改善を継続しております。



フィリピン最大の商業銀行BDOと提携したキャンペーン広告（2018年）

体験いただいた方：例1



Megan Young
ミスワールド2013フィリピン代表 世界大会優勝
女優・モデルとして活躍 SNSのフォロワーは
200万人以上

体験いただいた方：例2



Nelson Canlas
主要地上波放送局GMA Networkの
フラッグシップニュース番組「24Oras」アンカー

在留フィリピン人関連事業 事業内容



「共生社会の実現」 少子高齢化の中では、移民の受け入れは不可欠であり、多様な価値が調和していく社会の実現を目指します。

在留外国人数

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
フィリピン人 (※1)	177,272	188,711	198,869	202,229	202,497	204,160	202,985	209,183	217,585	229,595
外国人総数 (※2)	2,011,025	2,089,196	2,163,479	2,140,337	2,095,154	2,050,995	2,033,656	2,066,445	2,121,831	2,232,189

在日フィリピン人の数は、
安定的に伸長
帰化者も含めると30万人以上と
言われる。

2016年 法務省入国管理局 在留外国人統計から引用

事業内容

国際人材



これまでに当社の訪問介護員
養成講座修了した方。5200名

介護人材派遣/紹介

介護施設への人材派遣・紹介
派遣稼働 月間30名 紹介 月間10名

介護以外 人材派遣/紹介

介護施設以外への人材派遣・紹介
派遣稼働 月間10名 紹介 月間5名

メディア



求人広告

タブロイド判タガログ語情報紙「Pinoy Gazette」への
広告掲載。情報サイトPinoy JobへのWeb広告掲載。集団面
接会「ジョブフェア」の運営など
出稿企業：鴻池運輸殿・KDDI殿など

VOX TV

フィリピンの地上波放送局「GMA 7」の海外向け
コンテンツを有料で配信。

その他

他社サービスの顧客獲得活動の代行 海外送金サービスなど

事業内容

在日フィリピン人を介護スタッフとして養成して、介護施設に派遣・紹介を行っております。



背景

在日フィリピン人に、介護スタッフの適性を有する人が多いと考えております。

- ① キリスト教の奉仕の精神と合致しており、この仕事に宗教的意義を見出している人が多いこと
- ② 大家族で育てており、お年寄りの世話を小さい頃から行っていた人が多いこと
- ③ フィリピンから中近東・台湾・オーストラリア・カナダ等に、多数の介護士が出稼ぎにでており、介護の仕事が身近であること



2005年当社は、東京都中央区に訪問介護員2級の養成講座を開講。Caregiverとは、フィリピン英語で介護士のこと。

これまでに当社の訪問介護員養成講座修了した方は、5200名以上。各地の介護施設で活躍しております。ただ昨今の人手不足のため、介護業界でないといふとフルタイムで働けないといった環境ではなくなり、2014年休講。

現在の状況

人手不足により、既に求人事業所が、外国人採用に対する抵抗がなくなったり、直接採用する手法を確立するなど、当社が仲立ちする需要が減少する傾向。

現在月間30名程度の人材派遣実績（紹介5名程度）

TCA CAREGIVER MANNER 10 かじょう

- 1 ぜったいに、ちこくはしません。
We always come to work on time.
- 2 いつも、せいけつできちんとしたふくそう、メイクをします。
We maintain a simple, neat, and decent appearance at work.
- 3 わからないことがあれば、かならずしつもんです。
We always ask questions when we do not understand the instructions.
- 4 ミスをしたらすぐあやまり、そのミスからまたべんきょうします。
We are always humble enough to apologize and learn from our mistakes.
- 5 ケアとやさしさ、たずねるころをもつてしごとをします。
We foster a working environment filled with caring, kindness, friendliness, and helpfulness.

TCA 03-3332-9971

- 6 フィリピン・ホスピタリティをもつプロのかいごとして、ほこりをもつてしごとをします。
We take pride in our being Filipino and in our being able to give the highest level of hospitality.
- 7 いつも、しよくばのルールときそくをまもります。
We always follow the company rules and regulations.
- 8 ほかのスタッフをおもいやり、くにへかえるときにはしよくばにぬいむくをかけるないようにします。
We always follow the company's vacation policy so we do not cause trouble for our co-workers.
- 9 いつも、りようしゃさまとかいしゃのためにこうどうします。
We are loyal to Ryo-ohs-sama and our employer.
- 10 プロとしてこうどうし、すべてのしごとにせつよくてきにチャレンジします。
We are committed in pursuing excellence, as proud professional caregivers.

TCA 03-3332-9971

TCAでは、フィリピンの方が、その長所や持ち味を生かしたまま、日本の文化と調和して、介護現場で活躍できるように、文化理解の教育内容を常にブラッシュアップしておりました。

TCAでは、フィリピンの人事教育の手法を取り入れ、重要なことをクレド（約束）にして、講義の前に必ずこの10か条を読み合わせしていました。

1. フィリピン人IT技術者の人材紹介

かつてリクルート殿と提携して行いましたが、終了いたしました

英語ができるIT技術者の需要は欧米だけでなく、アジア諸国にもあり、供給側の求める条件と日本企業とのマッチングが難しかった印象があります。

2. 介護分野のフィリピンからの送り出し・人材紹介。

1) 介護人材養成のため、大学と提携

今後日本の介護事業者と組んで、新しい在留資格の制度が見えた段階で、人材紹介などに取り組むことを計画しております。

2) 課題

日本はなお「外国人単純労働者の受け入れは不可」の原則のため、法令遵守を考えるとビジネスとして取り込むことは難しい。

もっとも少子高齢化による構造的な労働力不足が顕著。外国人の受け入れが本格的に議論されているし、実態として外国人労働力の受け入れは進んでおります。ただ今の状況は問題が多いのが現状です。

留学：就労目的で日本語学校に留学するため高い手数料をあっせん業者に払い、入国後でアルバイトできる時間数が決まっており、合法的には留学費用を返せないことを知ったといった話が報道されている。

技能実習生：協同組合を介在させないと、技能実習生を受け入れることができないという限られたスキーム。また悪質な現地送り出し業者も多く、本国の家族が借金漬けになっているようなケースも報道されております。

以上から、今の在留制度で海外からの人材送り出し・受け入れを事業化を図ることは、コンプライアンス上も当社の経営目標である「共生社会の実現」の観点からも疑問があり、参入できないと考えております。

フィリピンの方の英語のスキルは高いので、BPOなどの就労機会は格段に増えておりますが、なお給料水準は低く、海外での就労を考える人は多いのが現状です。そして英語によるコミュニケーションという他のアジア諸国出身者との違いを、日本では活かすことは難しいのも確かです。

ただかつて日本に渡航した親類がいるといった地理的な理由などで、多くの方が日本を就労場所として選ぶ可能性はありと考えております。

当社は、かつてTCAで5200名以上の修了者を出し、介護業界に2000名以上輩出した、フィリピン人による介護の先駆者として、合法かつ透明な中で事業化できることへのめどがたち次第、積極的に事業を行う予定もあり、提携先などを検討しているところです。



提携先：フィリピン女子大学

介護に限定せず外食産業など人手不足を解消するために、大口の外国人採用を考えている企業に向けた、在留外国人と求人企業のための集団面接会を、定期的に開催しております。

【内容】

日本での就労が可能な外国人求職者向けの合同面接会。

在留フィリピン人求職者に加え、留学生など、多国籍の方々（英語のfacebookを見て来場されるので、英語圏であるスリランカ・ネパールの方なども多い）が多く来場されます。

就労資格を有する在日外国人を、当社で呼び込みます。

15社程度がブースを開設し（50万円）、各回約250～300名の労働意欲のある求職者が来場

本年は、東京（年間4回）だけでなく、フィリピン人が多い名古屋（年間2回）でも実施

クライアントは、牛丼・ハンバーガーなどの外食事業者、ホテル、介護事業者など。

ジョブフェアをはじめとした、求人メディアサービスの今後の展開

- ①スリランカ・ネパールなど英語圏出身者への拡大
- ②大手外食などに対する個別の合同面接会の事業化
- ③成功報酬型求人広告の提供（採用人数に広告料が連動するもの）



在留フィリピン人市場の開拓

当社はマニラにあるコールセンターで、他社の国際電話の代理店として利用促進業務を開始して以来、在留フィリピン人マーケットで、化粧品などのプロダクトの販売・衛星放送サービス等の販売、積極的な求職者の開拓などを行ってきました。最近では、他社のプロダクト・サービスも、委託を受けてコールセンターを通じて、販売しております。

1. 携帯電話 (K社・S社)

2. MVNO携帯電話 (H社子会社)

3. 海外送金サービス (S社・A社)



VoxTV

当社は、旧宇宙通信株式会社殿（現スカパーJSAT株式会社殿）の人工衛星を利用して、フィリピンの人気地上波放送局GMAと提携し、2004年から同放送局の放送コンテンツを配信しております。衛星放送の最盛期で20,000世帯以上の方が視聴されておりました。（現在は、衛星放送ではなく、voxTVとして、インターネットを使った配信に切り替えております。）このサービスを日本で独占して行うことの意味は大きく、**放送関係や芸能関係での人とのつながりができ、医療・美容事業のユニークな広告宣伝活動・CATV事業者の開拓等にもつながっております。**



顧客獲得を兼ねた、GMAのTV番組スタッフの訪日

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

