2026 年 11 月 19 日

各　位

会社名　　株式会社アイ・ピー・エス
銘柄名　　株式会社ＩＰＳ
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）

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。2026 年 11 月 13 日に開示した 2027 年３月期第２四半期業績発表後および 2026 年 11 月 17 日に開催した決算説明会にて多くお寄せいただいたご質問に対する回答を、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。

Ｑ１．なぜ和歌山プロジェクトの詳細がすべて確定する前のこのタイミングで、公募増資を実施したのでしょうか。また、借入や顧客からの前受金、JV パートナーからの拠出等がある中、エクイティでの調達を選択した理由を教えてください。今後の大型投資においても再度エクイティファイナンスを行うのでしょうか。

今回の公募増資は、和歌山プロジェクトの約 230 億円の事業費すべてを当社が自己資金で負担することを前提としたものではありません。
和歌山プロジェクトでは、今回の調達資金に加えて、顧客からの前受金、JV パートナーからの拠出、金融機関からの借入、営業キャッシュフロー、完成後に受領する補助金など、複数の資金を組み合わせる方針です。

今回の増資を決定した時点では、最終的な事業スキームや個々の契約条件がすべて確定していたわけではありません。一方、増資の判断にあたっては、補助金について、採択の可能性や相応の規模での助成を前提として検討するとともに、プロジェクトに関する顧客との契約についても、契約締結の可能性や経済条件、前受金の規模・受領時期など、複数のケースを想定した上で、プロジェクト全体の資金計画を検討していました。
なお、補助金については、関係者との取り決め等を踏まえ、具体的な想定助成額については開示いたしません。
また、資金調達の時期については、大型投資に伴う今後の資金需要に加え、既存株主の皆様への希薄化の影響をできるだけ抑制する観点から、株価水準を含む資本市場の環境も総合的に勘案して判断しました。
資金調達手段については、金額だけではなく、それぞれの資金をいつ利用できるのか、返済が必要か、長期的に財務基盤を支える資金であるかといった性質も含めて検討しています。
補助金については、交付決定等の所定の手続きを経る必要があり、原則として設備完成後に受領することとなるため、建設期間中は当社が資金を先行して負担する必要があります。また、顧客からの前受金は、IRU 契約等を通じて投資資金を早期に回収する上で重要ですが、その金額や入金時期は個々の契約条件によって異なります。

金融機関からの借入についても活用していく方針ですが、借入のみに依存して大型投資を進めることは、財務余力やその後の成長投資に対する機動性を低下させる可能性があります。

これらに対して、今回の増資による自己資本は、特定のプロジェクトからの入金時期に左右されず、長期的に当社の財務基盤を支える資金です。
このため、補助金や顧客前受金等による将来の資金回収を想定しつつ、建設期間中の資金需要に対応するとともに、財務健全性とその先の成長投資に向けた余力を確保するため、一定の自己資本を先行して確保することが適切であると判断しました。

さらに、安定した財務基盤をあらかじめ構築すること自体が、金融機関、事業パートナー、潜在顧客との協議を円滑に進め、和歌山プロジェクトの着実な事業化を後押しするものと考えています。したがって今回の増資は、単に和歌山プロジェクトに必要な資金の一部を確保するだけではなく、プロジェクトを着実に推進するとともに、その先の成長投資にも対応するための財務基盤そのものを強化する意味を持つものです。

10 月 9 日にお知らせした補助金の公募採択*を受け、事業化に向けた具体的な検討と関係者との調整は着実に進展しております。事業スキーム、陸揚局・和歌山支線の顧客需要、パートナーとの業務分担、建設費、プロジェクト全体の投資採算性等を精査し、最終投資判断に向けた検討を進めております。開示すべき事項が決定した場合には速やかにお知らせする予定です。

*和歌山県和歌山市における国際海底ケーブル陸揚局及び国際海底ケーブル整備事業の公募採択に関するお知らせ
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS96841/fa971011/281b/43ab/ad5c/03b844eeb67d/140120260821524056.pdf

また、今後のエクイティファイナンスについては、今回の決算説明会でご説明した構想段階の案件も含め、現時点で当社が具体的に検討している投資案件については、今回の公募増資により必要な財務基盤を確保できたと考えており、その実行を目的とした追加のエクイティファイナンスは予定しておりません。

Ｑ２．足元、フィリピン共和国の GDP 成長率低下を受け、御社国際通信事業を担う InfiniVAN の法人向け通信契約、地方通信事業者向けネットワーク構築案件に、設備投資の延期、受注減少、価格下落などの影響は出ていますか。

フィリピン共和国の経済動向を注視していますが、現時点では、InfiniVAN の法人向けインターネット接続サービスや、地方通信事業者向けのネットワーク構築案件について具体的な影響は顕在化しておりません。AI、クラウド、動画配信/SNS 利用等のデータトラフィックの拡大やフィリピン政府が推進するデジタルインフラ整備計画等を受け、同国の通信インフラ需要は引き続き底堅いと認識しています。

一方、足元ではフィリピンペソが米ドルに対して弱含んでいることには注意が必要と考えています。当社の国際通信事業では米ドル建ての契約も多いため、ペソ建ての収入を主とする現地顧客にとっては、ペソ安が進行すると実質的な支払負担が増加します。特に中小規模の通信事業者や法人顧客については、為替動向が設備投資判断や支払能力に与える影響を個別に注視しています。

Ｑ３．東西陸揚局(Baler・Poro Point)については、ハイパースケーラーとの契約締結時期と収益貢献開始時期について教えてください。

Baler 陸揚局は年内完成を目指し建設作業を進めております。InfiniVAN とハイパースケーラーの技術チーム間で陸揚げサービス開始に向けた緊密な連携を図っており、運用開始に向けた契約手続きも順調に進捗しております。Poro Point 陸揚局のサービスの開始は Baler と同時期になる見通しで、2027 年 3 月期下期に収益貢献する見通しです。

また、Baler 陸揚局の建設完工、東西両陸揚局におけるハイパースケーラーとの技術連携、契約手続き等の進捗に応じ、陸揚げサービスの開始時期が遅れた場合には来期(2028 年 3 月期)の収益計上となる可能性がございますが、国際通信事業における PDSCN 地方展開、キャリアズキャリア等を積上げ、利益目標の達成を図る計画です。

陸揚げサービスの正式な契約締結等、その他開示すべき事項が決定した場合には速やかにお知らせする予定です。

Ｑ４．Candle の追加販売の進捗はございますか。
O&M 等の継続収益について、収益規模や利益率の目安を示せる段階でしょうか。

Candle については、引き続き追加販売が可能な回線容量を保有しております。
一方、これまでに締結した大型 IRU 契約により、契約金額ベースでは当社の想定投資額を上回る規模をすでに確保しております。このため、残存容量については、必ずしも早期の販売を優先する必要はないと考えています。
海底ケーブルの回線容量は、一度長期の IRU 契約を締結すると、その契約期間中は他の用途に活用することができません。したがって、今後の追加販売については、将来の需要や市場環境を見極めながら、販売時期、契約期間、価格、前受金を含む支払条件、継続的な収益機会等を総合的に勘案し、Candle 全体としての経済価値を最大化する観点から判断してまいります。
また、Candle では、回線容量の IRU 販売による収益に加え、完成後には O&M 等による継続的な収益も見込んでおります。
O&M 収益については、契約条件によって異なりますが、一般的には IRU 契約金額の数%程度を年次で受領するイメージです。一方、具体的な収益規模や利益率については、個別の契約条件やサービス提供範囲等にも左右されるため、現時点でお示しすることは差し控えさせていただきます。
当社としては、大型 IRU 契約による投資資金の早期回収に加え、残存容量の経済価値を最大化するとともに、O&M 等の継続収益を積み上げることで、Candle から中長期的に安定した収益とキャッシュ・フローを創出していく方針です。

Ｑ５．国内通信事業の通期売上計画 29 億円に対し、上期実績は 11.22 億円です。高収益案件の離脱や既存顧客の利用減少がある中、下期に 17.78 億円の売上を見込む根拠を教えてください。 また、営業利益 2.5 億円を含め、通期計画の達成見通しに変化はありませんか。

減収要因は、既存顧客のトランザクションボリュームの減少や一部の高収益案件の離脱等が影響したためです。一方、こうした既存事業の変化を踏まえ、現在は主力のコールセンター向けソリューションの拡販に加え、着信課金サービス「0120」や AI 関連サービス等の新たなサービスによる売上拡大を進めています。

当事業は下期における案件の積み上がりを一定程度想定した事業計画となっており、上期実績を単純に2倍にした収益/利益が通期計画の前提ではございません。既存顧客の利用減少等の影響を注視しておりますが、現時点において国内通信事業の通期業績予想は変更していません。

Ｑ６． 売掛金についてですが、地方のISP業者の拡大で増加しているのは理解しておりますが、フィリピンの成長率が落ちている中、回収を含めて健全な状況であるのかお伺いいたします。貸倒引当金が増加していることも気になります。

売掛金の増加については、主にフィリピンにおける地方ISP事業者向けのネットワーク構築サービスの拡大が影響しております。
当社グループでは、地方ISP事業者との取引拡大を重要な成長戦略の一つと位置付けており、通信ネットワークの構築と通信機器の販売を組み合わせたサービスを積極的に展開しております。これは、地方ISP事業者のネットワーク整備を支援するとともに、当社グループの通信回線サービスの継続的な利用や、将来的な取引拡大につなげることを目的としたものです。
こうした取引では、通信機器の販売部分について、機器の引渡し・検収時点で売上を計上する一方、顧客の初期投資負担を軽減するため、代金の支払いを長期の分割払いとするケースがあります。このため、売上計上から代金回収までの期間が長くなり、事業規模の拡大に伴って売掛金残高も増加する構造となっております。
一方、これらの取引は比較的高い売上総利益率を確保できているため、売掛金の残高に比べて、当社グループが実際に先行負担する仕入・設備等の資金負担は相対的に小さいという特徴があります。ただし、代金回収までの期間が長いことに変わりはなく、債権管理や資金回収の重要性は十分に認識しております。
また、一部の取引では、通信機器の引渡し・検収と、その後のネットワーク接続やサービス開始、契約上の代金回収の時期が異なる場合があります。このため、会計上の売上計上から実際の入金までに一定の期間を要することがあります。こうした事情によって債権の滞留期間が長くなる場合もありますが、滞留期間のみをもって直ちに回収困難な債権であるとは判断しておりません。

貸倒引当金については、当社グループの会計方針に基づき、主に契約上の支払期日からの経過期間に応じた一定の基準により保守的に計上しております。前述のように、ネットワーク接続やサービス開始のタイミングに起因して債権の滞留期間が長くなる場合もあり、引当金の増加が必ずしも顧客の財務状況や回収可能性の悪化を意味するものではありません。現時点では、個別の債権について回収不能が生じている状況にはないと認識しております。

もっとも、フィリピンの経済成長率の鈍化やフィリピンペソ安、地方ISP事業者の経営環境が、今後の資金回収に影響を及ぼす可能性については十分に留意する必要があると考えております。
当社グループとしては、売掛金の増加を単に事業拡大に伴うものとして捉えるのではなく、個々の債権の回収状況や支払期日、顧客の事業状況等を継続的に確認し、債権管理・回収管理の強化に注力しております。
今後も、地方ISP事業者向け事業の成長を推進するとともに、売掛金の健全性とキャッシュ・フローの管理を重視し、収益性と財務健全性の両立を図ってまいります。

Ｑ７．　Candle の顧客からの前受金は、どのように会計処理され収益に計上されるのですか？非常に重要な契約でありながら説明がわかりづらく、投資家に十分理解されていないことが株価にも影響しているのではないでしょうか。

Candle の IRU 契約では、設備完成前に、顧客から契約に基づく前受金を受領いたします。
例えば、本年 8 月に IRU 契約を締結した顧客からは、先ごろ約 60 億円相当の前受金を受領しています。
この前受金は、Candle が現在建設中であり、顧客への引渡し等、収益認識に必要な条件をまだ満たしていないため、受領した時点で直ちに売上や利益として計上されるものではありません。会計上は、現金が増加する一方、収益認識までの間は前受金等として貸借対照表の負債に計上されます。
ここでご理解いただきたいのは、会計上「負債」として表示されることと、銀行借入や社債などの金融負債が増加することとは、経済的な意味が異なるという点です。
通常の借入金は、将来、元本を現金で返済する必要があります。一方、Candle の前受金は、顧客との契約に基づく代金を先に受領したものであり、原則として、Candle の完成後に契約上定められた使用権を顧客に提供することによって履行される性質のものです。通常の借入金のように、受領した資金を将来現金で返済することを前提とした金融負債ではありません。

また、キャッシュ・フローの観点でも、この前受金は非常に重要な意味を持っています。
Candle では、顧客からの前受金を建設期間中に受領し、設備投資の資金需要に充当することが可能な契約構造となっています。
つまり、
IRU 契約の締結 → 前受金によるキャッシュイン → 建設投資への充当 → Candle の完成・引渡し等 → 会計上の収益認識
という流れであり、建設段階から顧客資金を回収することで、当社の実質的な自己資金負担を軽減できる事業モデルとなっています。
すでに Candle では、当社の想定投資額を上回る規模の IRU 契約を締結しており、実際のキャッシュインも進んでいます。
したがって、P/L 上では Candle 完成後に収益が顕在化する一方、キャッシュ・フロー上では、それに先行して投資資金の回収が進んでいるという点が、Candle の大きな特徴です。
この点は、当社の財務状況や企業価値をご理解いただく上でも重要と考えています。
前受金は会計上は負債として表示されますが、これを銀行借入等と同様の返済義務を伴う金融負債として単純に捉えることは、Candle の経済的実態を必ずしも適切に表すものではありません。
特に、Candle の収益がまだ P/L に反映されていない段階では、現在の利益水準や貸借対照表上の負債残高だけではなく、すでに獲得している契約、その契約に基づくキャッシュイン、今後の収益認識、残存する投資負担を一体として捉えることが重要だと考えています。
当社としても、これまでの説明では、こうした会計上の収益認識と契約・キャッシュ回収・投資負担との時間的な違いや、会計上の負債と金融負債との性質の違いについて、より分かりやすくお伝えする余地があったと認識しています。

なお、株価はさまざまな要因によって形成されるものであり、こうした事業構造に対する理解度と株価変動との因果関係を一概に申し上げることは難しいと考えています。
今後の IR 活動では、売上・利益だけではなく、契約の獲得状況、前受金によるキャッシュイン、投資資金の回収状況、実質的な自己資金負担、そして最終的な収益認識までを一連の流れとして、より具体的かつ分かりやすく説明してまいります。

以 上