

OPEN DOOR

to make Japan stronger



歌舞伎座タワー



会社名	株式会社アイ・ピー・エス・プロ
英文名	IPS Pro, Inc.
所在地	東京都中央区銀座4-12-15 歌舞伎座タワー8階
電話番号	03-3549-7626
設立日	2022年7月1日
代表取締役	伊藤 良光
株主	株式会社アイ・ピー・エス: 100% 東京証券取引所 プライム市場 証券コード 4390
届出番号	A-04-19836(電気通信事業)

OPEN DOORで、 日本の通信マーケットを変え、 この国を強くする。

IPSの源流である 「国内通信事業」を分社化し、 2022年7月に誕生

株式会社アイ・ピー・エス・プロ (IPSPRO) は、2022年7月、東証プライム上場企業である株式会社アイ・ピー・エス (IPS) の国内通信事業を分社化して誕生しました。

IPSは1991年の創業以来、“OPEN DOOR”、すなわち「まだ突破できていない障壁に立ち向かい、あるべき社会へ向けて新たな扉を開ける」という理念を掲げ、通信市場にフォーカスして大胆にビジネスを進化させてきました。なかでも経済成長著しいフィリピンに大きな可能性を見出し、さまざまな規制を突破して現在、同国における有望な通信事業者として注目を集めています。

一方、その源流となる国内通信事業も進化を続けており、BtoBの領域で企業のお客様の経営に貢献する独自の音声通信サービスを展開しています。私たちの強みは、日本の通信業界で長年にわたって築き上げてきた人的・物的資本にあります。今回、IPSPROとして分離独立することで、この強みにさらに磨きをかけて、既存の市場を拡大していくことはもちろん、あらためて“OPEN DOOR”の理念のもと、新たな事業の創出にも果敢に挑戦していきたいと考えています。

規制や商習慣の壁を突破して 新事業を創出し、 日本のプレゼンスを取り戻す

日本の通信マーケットは、まだまだ新しい価値を創造できるポテンシャルを大いに秘めています。しかし、旧来からの規制や商慣習にとらわれ、また、同調圧力なども存在し、さまざまな障壁が本来あるべきサービスの実現を阻んでいる。私たちは、それを突破していきたいと強く思っています。

たとえば、日本の通信業界はいまだ対面営業が主流です。必要な通信サービスを利用したい時、申込書や契約書などの手続きを踏んでようやくシステムに接続でき、実際にサービスを楽しむまで手間と時間を要しています。こうした商慣習が、日本企業の競争力低下を招いているといっても過言ではありません。また、いまや世界中に張り巡らされて経済のインフラとなっているインターネット網も、日本の実力からすれば、我が国がアジアのハブとなって然るべきです。しかし、現在はその座を香港やシンガポールに奪われています。そうした状況を打破して、国際社会における日本のプレゼンスを取り戻したい。私たちがこれから挑む“OPEN DOOR”を通して、日本の活力を高め、日本が新たな核となって世界の経済に貢献し、日本をもっと豊かにしていく。そんなビジョンを描いて、IPSPROは成長を続けていきます。

国際社会における
日本のプレゼンスを
取り戻したい。

代表取締役

伊藤良光



IPSPROだからこそ実現できるコミュニケーションサービスで、 企業のお客様の競争力強化に貢献

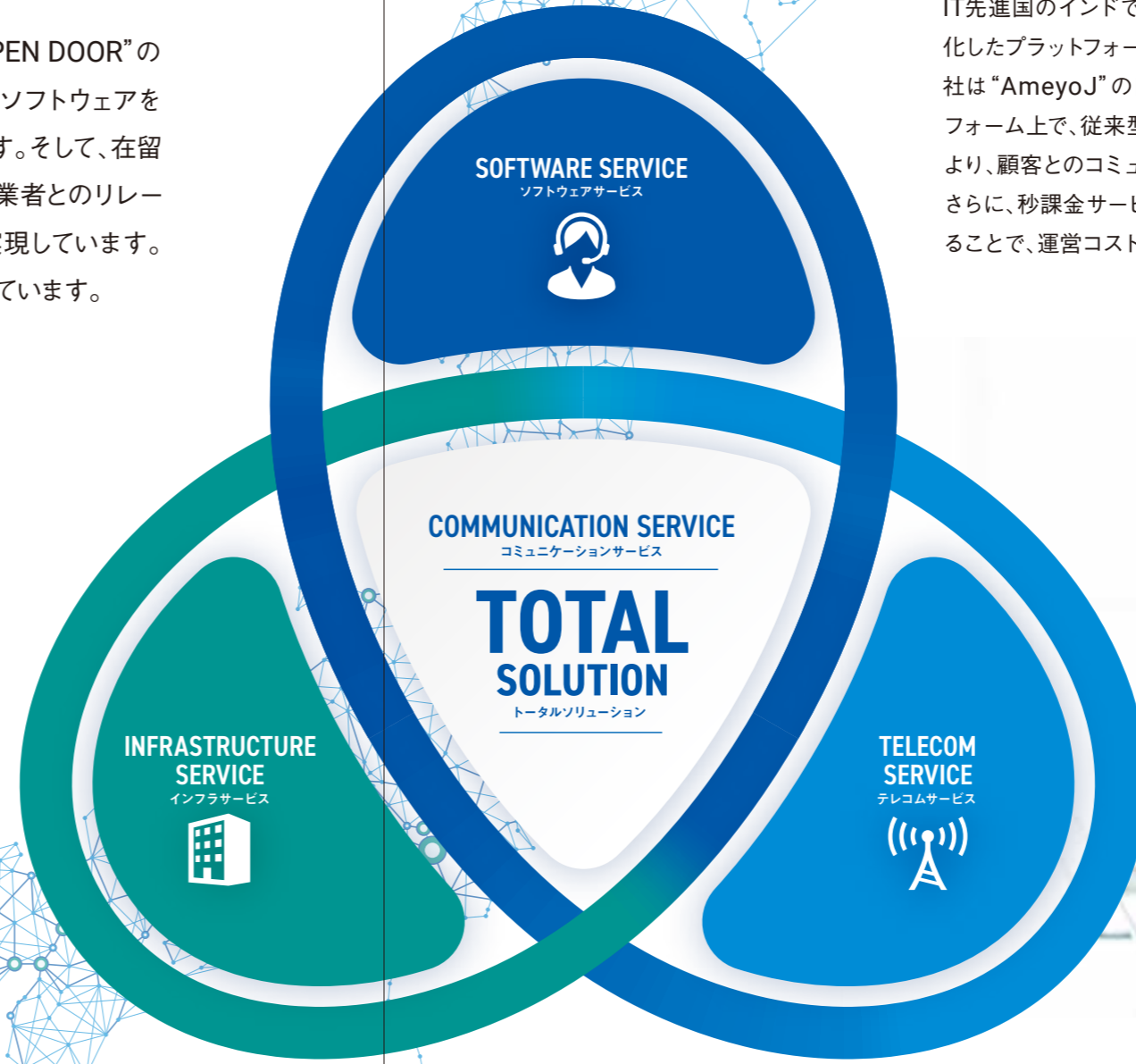
企業が顧客とコミュニケーションをとることは、あらゆるビジネスにおいて不可欠なプロセスです。IPSPROは、このコミュニケーションのクオリティを高め、コストを大きく下げるソリューションをトータルに提供し、企業のお客様の経営に貢献しています。

IPSPROは、IPS創業時より培ってきた音声通信に関する技術やノウハウをもとに、“OPEN DOOR”の精神で日本にまだないソリューションを追求してきました。それを可能にする最先端のソフトウェアを海外で発掘し、旧習にとらわれずに果敢に導入する機動力が、私たちの大きな強みです。そして、在留外国人向けの国際電話サービスで創業して以来、長年にわたって築いた大手通信事業者とのリレーションシップにより、他にあまり例を見ない秒単位での課金による通信サービスも実現しています。こうした他社にはない独自のソリューションが、多くのお客様から高く評価をいただいています。



ソリューションの基盤となるICTインフラも自社で提供しています。海外のメガキャリアが日本に立ち上げたデータセンターを取得・運営し、365日/24時間の保守運用体制で、外資系のお客様にも対応できるように英語スタッフも配置しています。このデータセンターは東京・大手町から2キロ圏内(江東区)と好ロケーションに位置し、主要データセンター(エクイニクス、NFパーク)ともリング形態で接続して冗長性を確保しています。さらに、スイスで生まれたIaaSクラウドコンピューティングサービスで、可用性とネットワーク稼働率においてSLA(サービス品質保証)100%の“CloudSigma(クラウドシグマ)”を国内に導入し、IPSPROのデータセンターから利用できる環境を実現しています。

インフラサービス データセンター ClundSigma



ソフトウェアサービス

コールセンターシステム (AmeyoJ)

主にコールセンター事業者様に向けて、自動架電や顧客管理を統合するシステム“AmeyoJ”を提供しています。“AmeyoJ”は、世界有数のBPO集積地であるIT先進国のインドで開発された、顧客管理とコールセンターのシステムを一元化したプラットフォームです。全世界で4000社以上の導入実績を誇っており、当社は“AmeyoJ”の日本国内での独占販売権を取得しています。このプラットフォーム上で、従来型交換機のクラウドへの切り替えやAIなどを導入することにより、顧客とのコミュニケーションのさらなる高度化・効率化が可能になります。さらに、秒課金サービスをはじめIPSPROのテレコムサービスとあわせて活用することで、運営コストを大幅に削減するソリューションを提供しています。



テレコムサービス 秒課金サービス SIPトランクサービス 音声付加価値サービス

IPSPROは、大手電気通信事業者とは異なる市場・モデルで通信事業を展開し、企業のお客様の競争力強化につながる独自のテレコムサービスを実現しています。大手電話会社2社の通信回線サービスを秒単位で課金するサービスや、クラウドPBX(CTI)を利用されている電話通信の需要が大きいお客様に向けて、インターネット(VPN)を使って通話を当社のデータセンターを介することで、最もコストメリットのある通信事業者に切り替えられるSIPトランクサービスも提供しています。さらに、電気通信事業者として各電気通信事業者に接続している強みと、小回りの利く交換機を利用して、一般には採算が合いにくい小規模な通信サービスをOEM形態でMVNO事業者をはじめとするお客様に提供しています。

“OPEN DOOR”で 日本の通信ビジネスに革新をもたらし、 日本と世界の懸け橋となる電気通信事業者へ

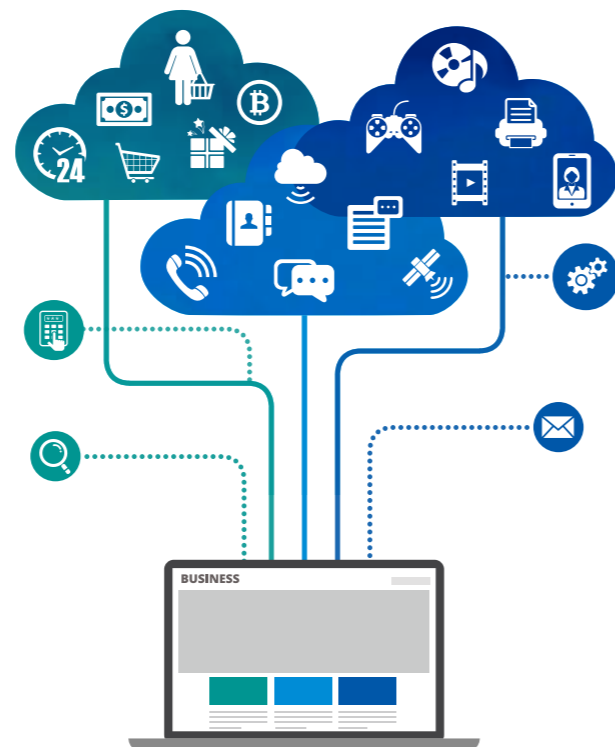
企業がビジネスを営む上で、コミュニケーションの重要性はこれからも変わることはなく、さらなる付加価値が求められていきます。そうした社会において、私たちが提供できるソリューションをもっと世間に訴求し、必要とされるお客様に広く認知していただくために、自社のコミュニケーションサービスを統合したブランド“LIPSE(リップス)”をIPSPRO設立と同時に立ち上げました。今後はこの“LIPSE”を旗印に、国内通信事業をいっそう拡大していきます。

日本では2025年をめどにPSTN(公衆交換電話網)がIPネットワーク化される予定であり、さらに新たなコミュニケーションサービスを創造できるチャンスが広がります。そして、通信の常識が塗り替えられる未来に向けて、私たちは“OPEN DOOR”で日本の通信ビジネスのあり方に革新をもたらし、日本と世界の懸け橋となる電気通信事業者を目指して、これからも挑戦を続けていきます。

FUTURE

IPSPROの新たな挑戦:1 BtoBテレコムプラットフォームの構築

IPSPROはこれから、日本の通信業界の商慣習の壁を突破し、お客様が必要な通信サービスを、Web上の手続きだけですぐに導入できる世界を実現したいと考えています。近い将来のPSTNのIPネットワーク化により、通信サービスがすべてCPaaS^(※1)仕様に移行すると見込まれています。その結果、通信サービスを提供するシステム同士の連携が容易になり、ユーザーとなるお客様には大きなメリットをもたらされます。たとえば、Web上での操作だけで異なるシステムが自動で接続できるようになるため、必要とする通信サービスがその場ですぐに利用できるようになる。それは、対面営業が中心であった日本の通信業界の非効率なビジネスを革新することにもつながります。IPSPROは、こうしたCPaaSのプラットフォームを、国内外の最先端のソリューションを駆使してセキュリティを担保しながらいち早く構築し、いままでにない価値を社会に提供していきたいと考えています。



※1 Communications Platform as a Service:
音声通話をはじめSMSや通話録音・音声認識やIVRなど通信に関わるサービスを、APIを利用して連携できるクラウドサービス

IPSPROの新たな挑戦:2 国内データ回線市場への進出

新時代の電気通信事業者として、データ通信分野においても日本経済にインパクトを与えるビジネスに挑戦していきます。近年、欧米のグローバル企業はアジアを有望な成長市場と捉え、積極的に事業を拡大してきました。かつてはアジアの中で日本が最も注目される市場でしたが、日本経済の低迷にともない香港やシンガポールに拠点を置くケースが増えています。しかし、ここに来て政治的・地理的リスクで香港・シンガポールが敬遠され、あらためて日本の安定性が見直されています。海外のテックジャイアントも、データ通信を交換する拠点を日本に置く動きが現れており、この流れを取り込むため

※2 Content Delivery Network: Webサイト上のコンテンツを迅速にエンドユーザーに届けるための仕組み

に、私たちは日本国内にキャリアニュートラルなインターネットエクスチェンジとバックホールを新たに構築します。IPSでは、日本を經由してフィリピンに接続することも含めて国際海底ケーブルの敷設を構想しており、IPSPROは、日本で、国際回線の陸揚局から首都圏を結ぶ回線を提供し、OTT事業者やCDN^(※2)事業者がコロケーションしてくれるDCを構築して、海外の有力なサービスプロバイダーからストレスなく選ばれる存在を目指します。こうした取り組みを通して、データ通信分野で日本のプレゼンスを高めて投資を呼び込み、日本経済に貢献していきたいと考えています。

