



# 2024年9月期 決算説明資料

株式会社インバウンドプラットフォーム（東証グロース：5587） | 2024年11月14日

# 目次

- ① FY2024.09 業績ハイライト
- ② FY2024.09 決算概要
- ③ FY2025.09 業績予想および今後の取組み

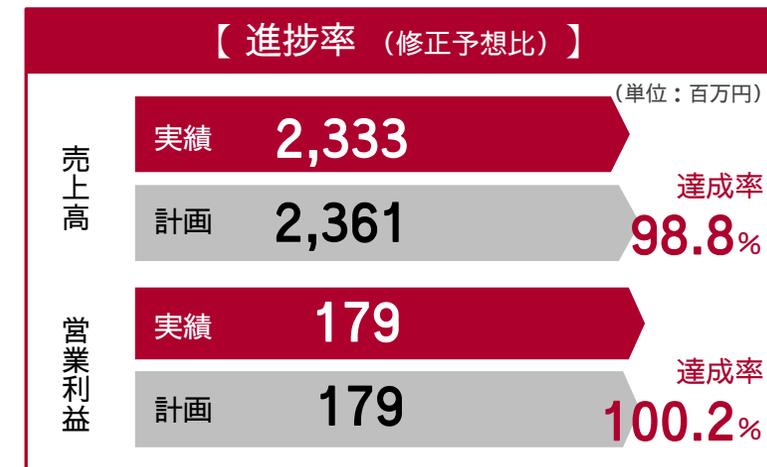
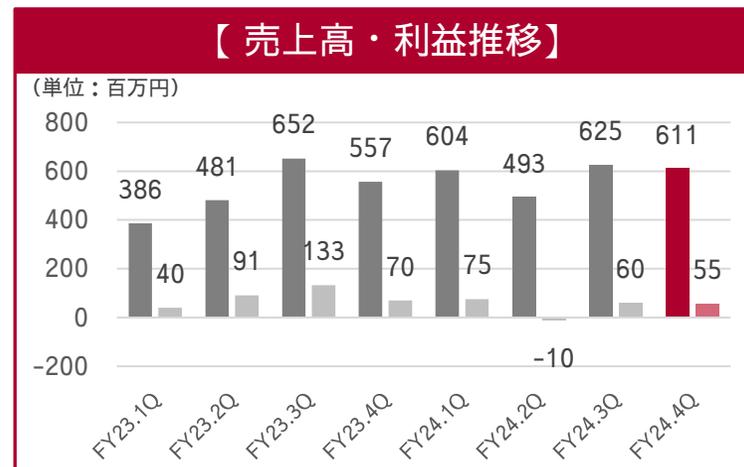
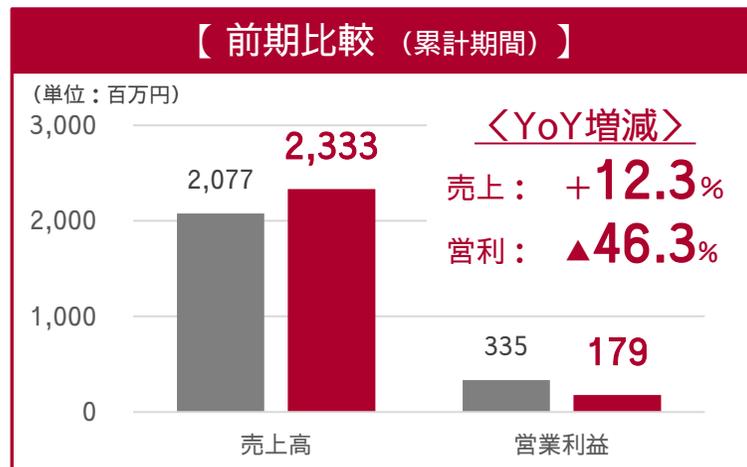
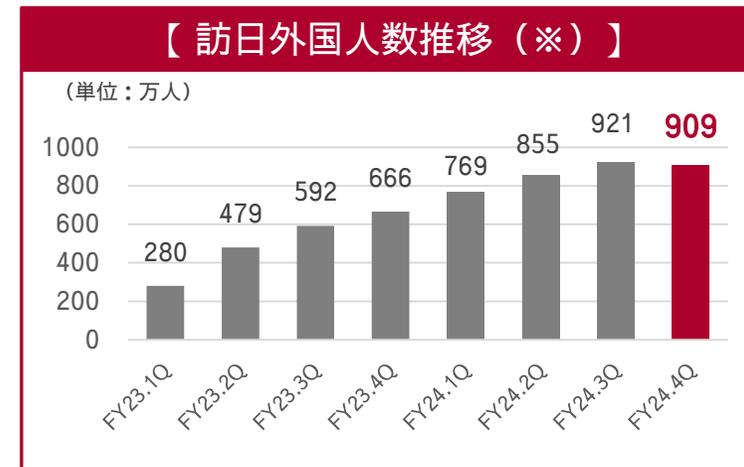
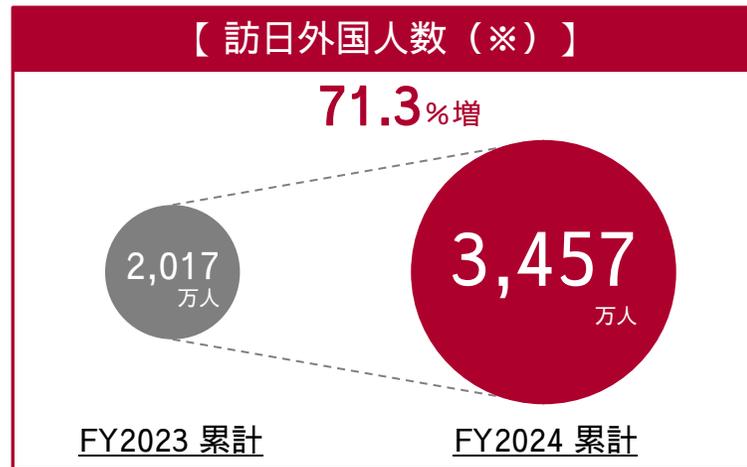
【参考】 事業概要

1

# FY2024.09 業績ハイライト

---

訪日外国人数の好調推移を受け、YoY12.3%増収  
 厳しいマーケット環境への対応と新サービスの拡大に向け積極的な投資を実施

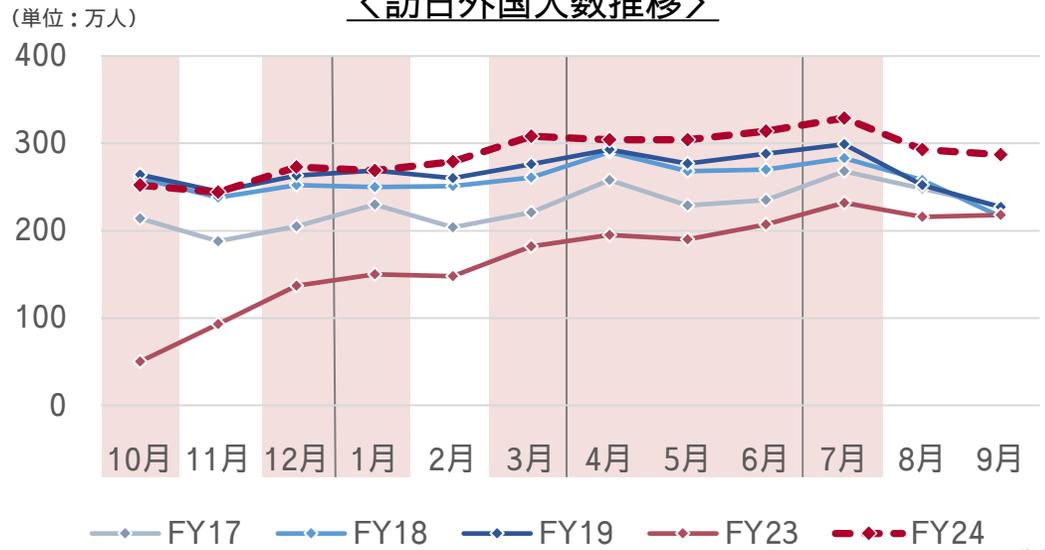


※出典：日本政府観光局（JNTO）「月別・年別統計データ（訪日外国人・出国日本人）」より当社会計期間に合わせ作成

# トピック1 当社の季節変動性について

- FY24.4Qのインバウンド環境は、当社想定 of 季節変動性のとおり訪日外国人数は7月に年間最大値をつけ、8月・9月に低下する推移となった。
- FY24.3Qまで増加基調を続けていたが、FY24.4Qは例年通り季節性による変動影響を認識。

〈訪日外国人数推移〉



〈訪日外国人数の季節変動性〉

サマリ

- ・ コロナ前の平均通年構成比は3Q（4-6月）がおおよそ26.6%でハイシーズン
- ・ 欧米圏からの訪日外国人数は、例年3Qが最大となり、2Qが最小となる傾向

1Q

10月は紅葉シーズンによる増加、11月は低下となるが12月は後半よりクリスマスバケーションによる増加

2Q

1月は各国のNewYear休暇等により増加、3月は後半よりお花見需要により増加傾向となるものの、当四半期が欧米圏からの訪日外国人数が年間通じて最小

3Q

4-6月でお花見～初夏による増加推移。欧米圏からの訪日も通年で最大値となる傾向

4Q

例年7月が年間最大の訪日外国人数となる傾向。8・9月は日本の旅行環境の値上げや混雑により、欧米圏からの訪日は3Qと比較し低下傾向

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
FY17	213	187	205	229	203	220	257	229	234	268	247	228
FY18	259	237	252	250	250	260	290	267	270	283	257	215
FY19	264	245	263	268	260	276	292	277	288	299	252	227
FY20	249	244	252	266	108	19	0	0	0	0	0	1
FY21	2	5	5	4	0	1	1	1	0	5	2	1
FY22	2	2	1	1	1	6	13	14	12	14	16	20
FY23	49	93	137	149	147	181	194	189	207	232	215	218
FY24	251	244	273	268	278	308	304	304	314	329	293	287

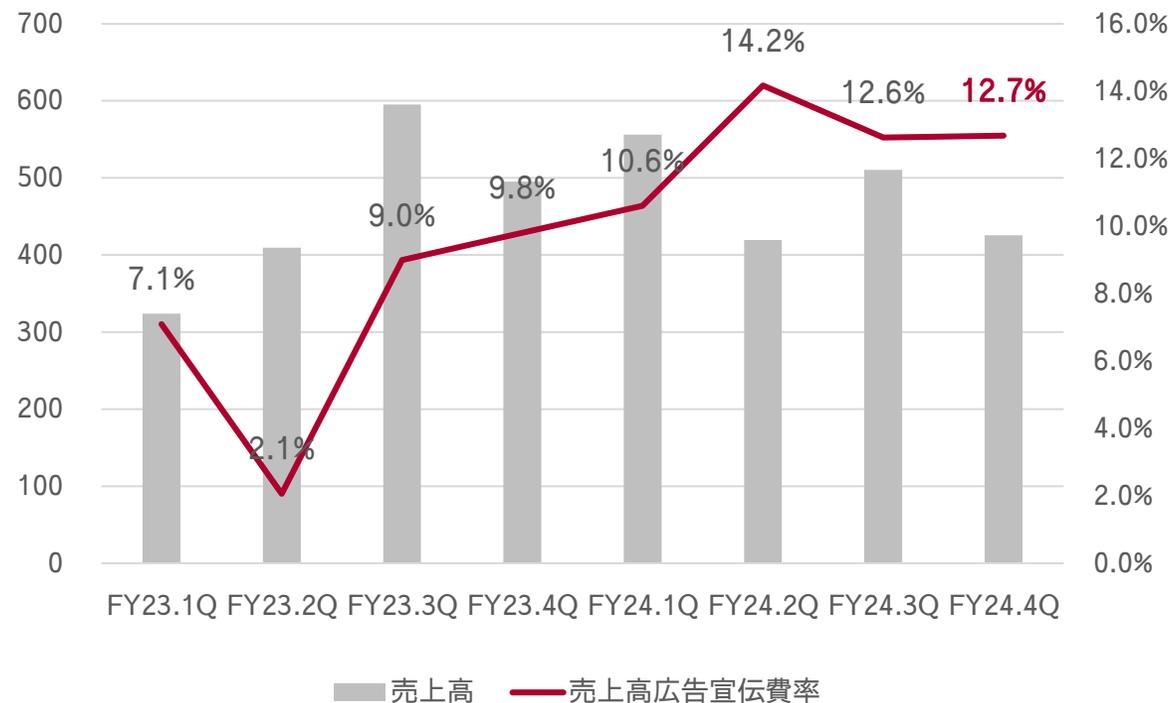
出典：日本政府観光局（JNTO）「月別・年別統計データ（訪日外国人・出国日本人）」より当社作成  
 (※) 2024年8月、9月は推計値

FY2024取組み コスト効率化

- 広告宣伝費はマーケティングの最適化に向けコストコントロールを行い、前四半期同水準を維持。
- 通信契約の見直しを実施し、FY24.4Qに完全移行により不要端末の処分等で特別損失を計上するも、来期に向けた在庫整理が完了。

〈広告宣伝費率〉

(単位：百万円)



〈FY2024の活動状況〉

通信契約の見直し・最適化	・通信事業者との契約見直しによる原価低減を推進
発送オペレーションの効率化	・発送スキーム、体制変更によるコスト低減を実施
マーケティング戦略の再構築	・2Q比改善しているものの、依然として高い水準

## 【特別損失】

### ■ 減損損失の計上

モバイルネットワーク事業におけるWi-Fiレンタルサービスは、訪日向けレンタルより事業を開始し、コロナ禍におけるテレワーク環境整備を背景とした通信需要、アウトバウンド需要の回復等によりビジネスの拡大を進め、2023年9月期は当社売上高の86%を占める当社の柱として、堅調に利益計上してまいりました。

2024年9月期第2四半期からのインバウンドマーケットの競争が激化したことにより、マーケティングコストが上昇をしております。当該環境下において、当社はモバイルネットワーク事業のコスト構造の見直しを図り、施策としてWi-Fi端末の仕入先切替えによる原価低減を推進しました。またこれにより、より機能性の高い最新の端末をご提供できる状況となり、満足度の向上にも繋がると想定しております。

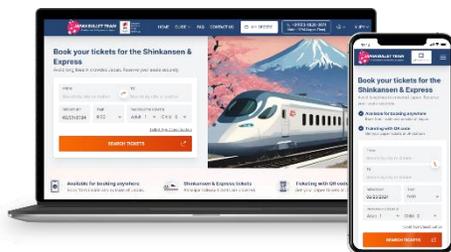
以上の結果、従前保有していたWi-Fi端末については、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、減損損失として19百万円を特別損失に計上いたしました。

## FY2024取組み 新事業立上げに対する積極的な投資

- モビリティテックサービス（国内移動に係る外国人向け予約プラットフォーム）の立上げに対して積極的な投資を実施し、売上拡大に寄与。



新幹線チケット手配



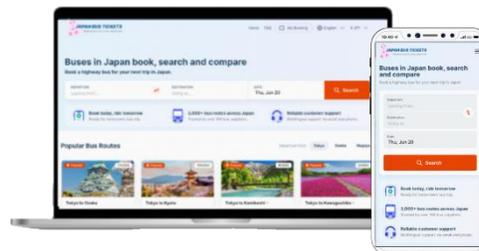
2024年1月末に運営開始。

訪日・在留外国人向けのJR新幹線、在来線の予約ポータルサイト。

URL:<https://www.carrentaljapan.jp/>



バスチケット手配



2024年7月に運営開始。

日本全国の高速バス・夜行バスのチケットを取扱う、訪日・在留外国人向けポータルサイト。

URL:<https://www.japan-bus-tickets.com/>



レンタカー手配



2024年9月に運営開始。

株式会社KAFLIX CLOUDとの業務提携し、訪日・在留外国人向けにレンタカー予約サービスを提供するポータルサイト。

URL:<https://www.carrentaljapan.jp/>

(単位：千円)

	FY22				FY23				FY24			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	293,885	240,482	294,560	309,874	386,073	481,243	652,044	557,923	604,079	493,221	625,286	611,108
モバイルネットワーク事業	149,147	146,762	188,900	229,652	323,831	409,551	595,308	495,003	556,164	419,299	510,429	425,621
ライフメディアテック事業	136,004	84,302	94,748	64,330	51,294	54,482	37,523	36,359	30,732	50,167	88,182	147,260
キャンピングカー事業	8,580	8,966	7,831	15,583	10,310	16,883	18,592	26,219	15,954	23,190	25,862	37,405
売上総利益	205,556	154,561	189,632	177,932	220,772	280,417	386,007	348,994	346,550	274,400	390,654	397,384
営業利益（本社費配賦後）	66,033	28,613	25,949	10,334	40,214	91,636	133,121	70,441	75,318	▲10,903	60,343	55,195
（営業利益率）	22.5%	11.9%	8.8%	3.3%	10.4%	19.0%	20.4%	12.6%	12.5%	▲2.2%	9.7%	9.0%
モバイルネットワーク事業	7,198	▲99	14,692	13,140	39,066	83,924	133,445	66,692	84,261	▲7,085	65,901	43,110
ライフメディアテック事業	69,797	36,064	21,412	1,110	7,314	9,678	2,757	1,212	▲4,031	▲3,092	▲3,476	4,697
キャンピングカー事業	▲10,961	▲7,351	▲10,155	▲3,916	▲6,167	▲1,966	▲3,081	2,536	▲4,911	▲725	▲2,081	7,388
経常利益	67,034	28,974	25,053	9,531	40,849	91,911	192,033	51,941	76,725	▲10,971	58,180	55,359
当期純利益	46,442	20,073	17,357	13,041	28,019	63,687	130,830	29,483	52,117	▲6,610	40,244	41,397
（当期純利益率）	15.8%	8.3%	5.9%	4.2%	7.3%	13.2%	20.1%	5.3%	8.6%	▲1.3%	6.4%	6.8%

※FY23.4Qの数値を遡って修正しております。

2

# FY2024.09 決算概要

---

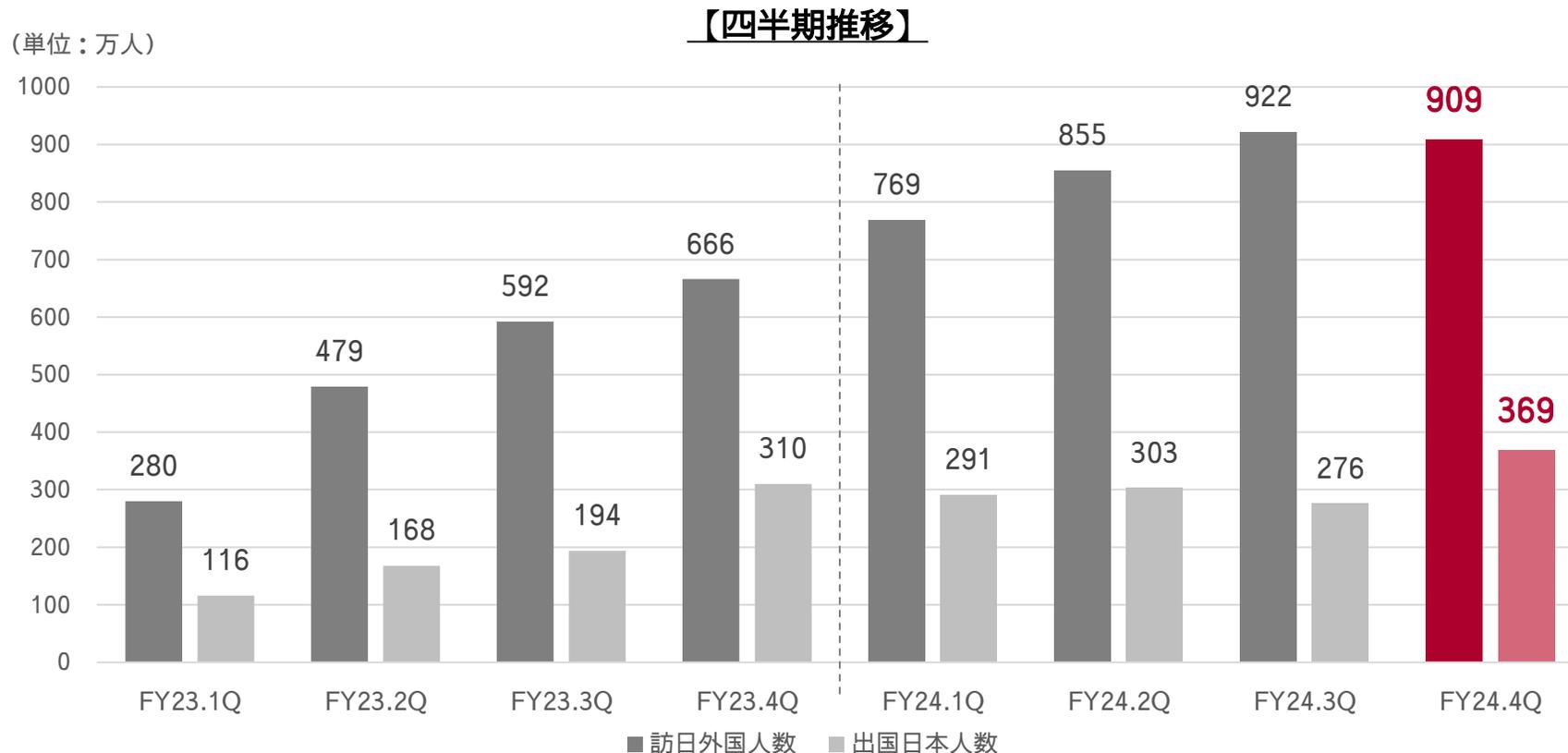
- FY2024の売上高は、マクロ環境が前期より大きく伸長した影響と、新サービスの大幅な成長により、YoYは12.3%増加の2,333百万円の増収。
- 一方で営業利益は2Qからの広告宣伝費の増加、サービス拡大への投資により人件費等が増加し、YoYは46.3%減少の179百万円。

(単位：百万円)

	FY23.4Q	FY24.4Q	YoY	FY24 通期計画	達成率
売上高	2,077	2,333	12.3%	2,361	98.8%
売上高総利益	1,236	1,408	14.0%	1,440	97.8%
営業利益	335	179	▲46.3%	179	100.2%
(営業利益率)	16.1%	7.7%	▲8.4pt	7.6%	-
経常利益	376	179	▲52.4%	179	99.8%
当期純利益	252	127	▲49.5%	124	102.3%
(当期純利益率)	12.1%	5.4%	▲6.7pt	5.3%	-

## 訪日外国人・出国日本人の推移（当社会計期間単位）

- FY24.4Qの訪日外国人数は、7月は329万人と単月過去最高を更新。8月・9月は季節性の影響で300万人を下回り、QoQでは12万人（1.4%）減少の909万人。
- 出国日本人数は、夏季シーズンの季節性によりQoQで93万人（34.0%）増加の369万人となるも、昨年比微増推移。



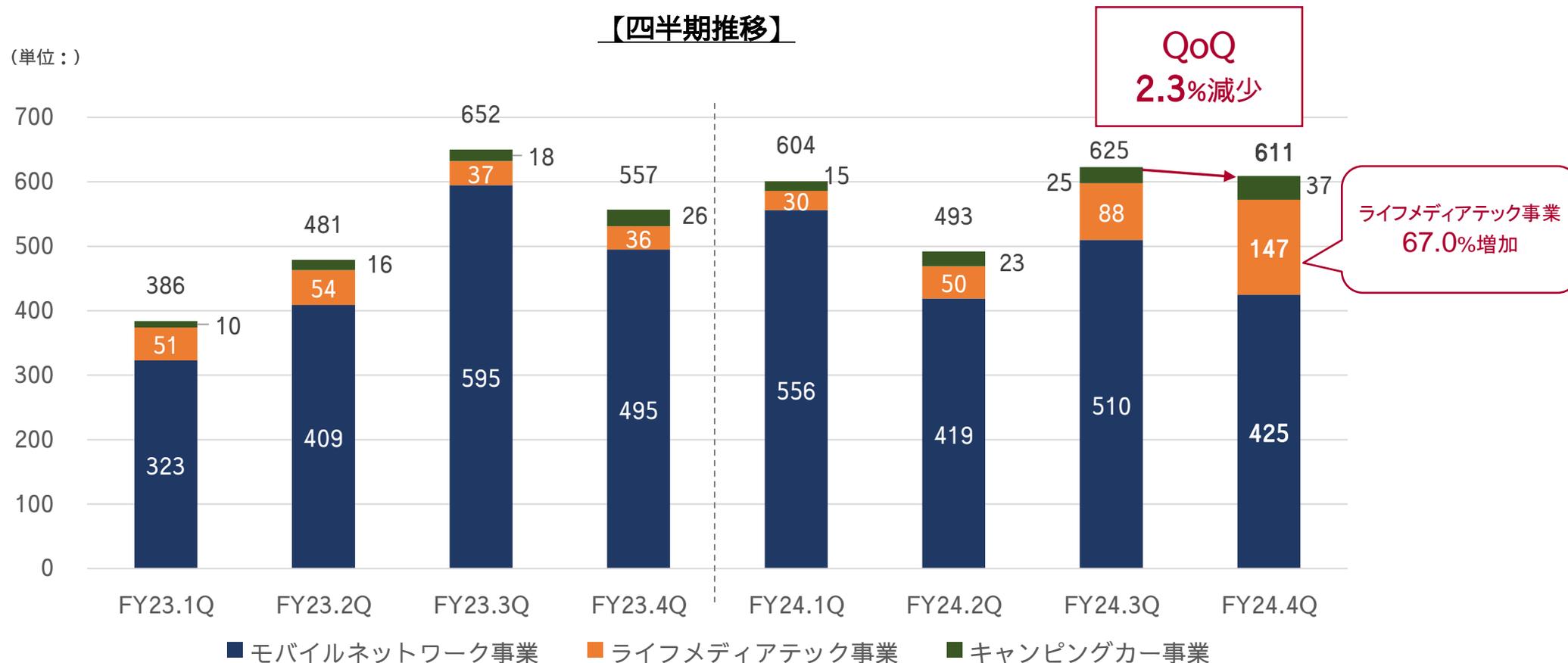
出典：日本政府観光局（JNTO）「月別・年別統計データ（訪日外国人・出国日本人）」より当社作成

- FY24.4Q全社売上高は、QoQ 2.3%減少の611百万円。
- モバイルネットワーク事業がサービスの多様化を受け、eSIMの売上高が伸長しているもののWi-Fiレンタルの軟調、および訪日外国人数の季節変動性によりQoQで16.6%減少。
- ライフメディアテック事業は、モビリティテック領域における新サービスの立ち上がりが進み、QoQで67.0%増加。

モバイルネットワーク事業

ライフメディアテック事業

キャンピングカー事業

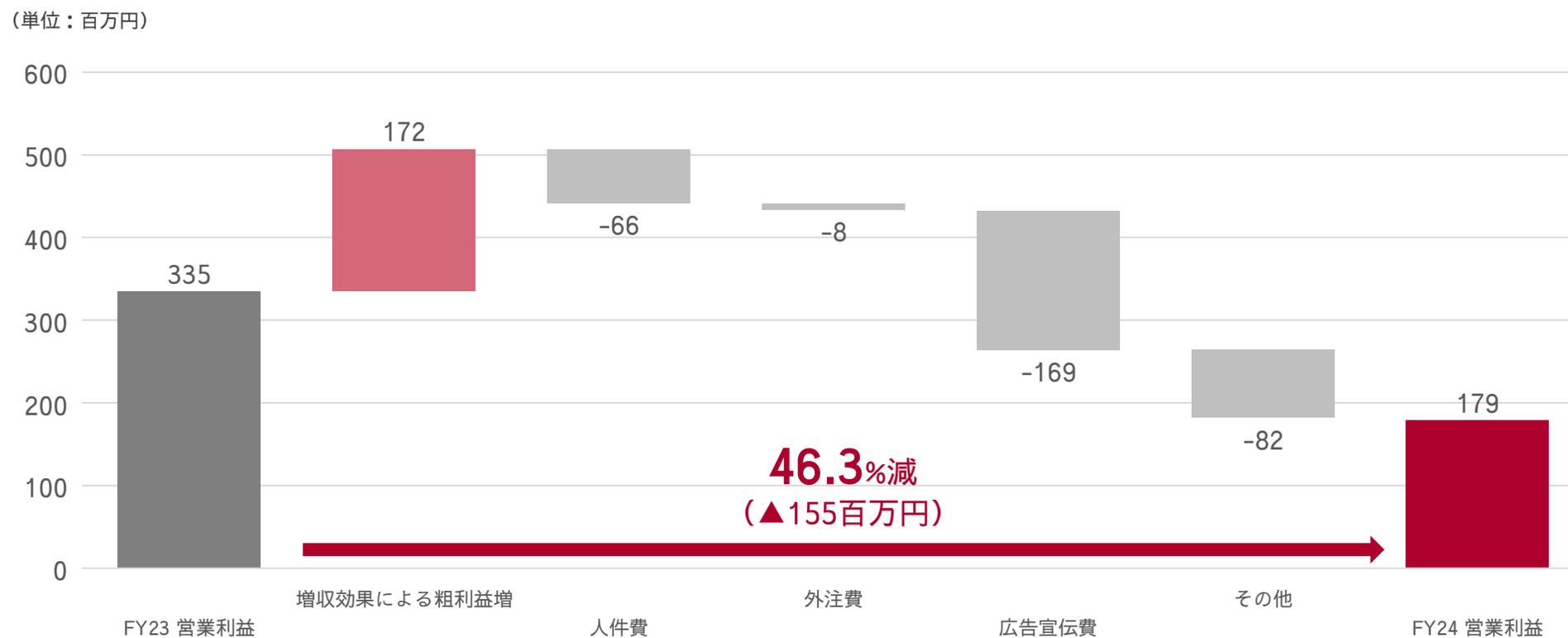


- FY2024通期営業利益の前期比増減要因は、主にモバイルネットワーク事業の競争激化に伴う広告宣伝費の増加によるもの。次いで、ライフメディアテック事業のサービスリリースに伴う費用の増加が、YoY46.3%減少の要因となった。

モバイルネットワーク事業

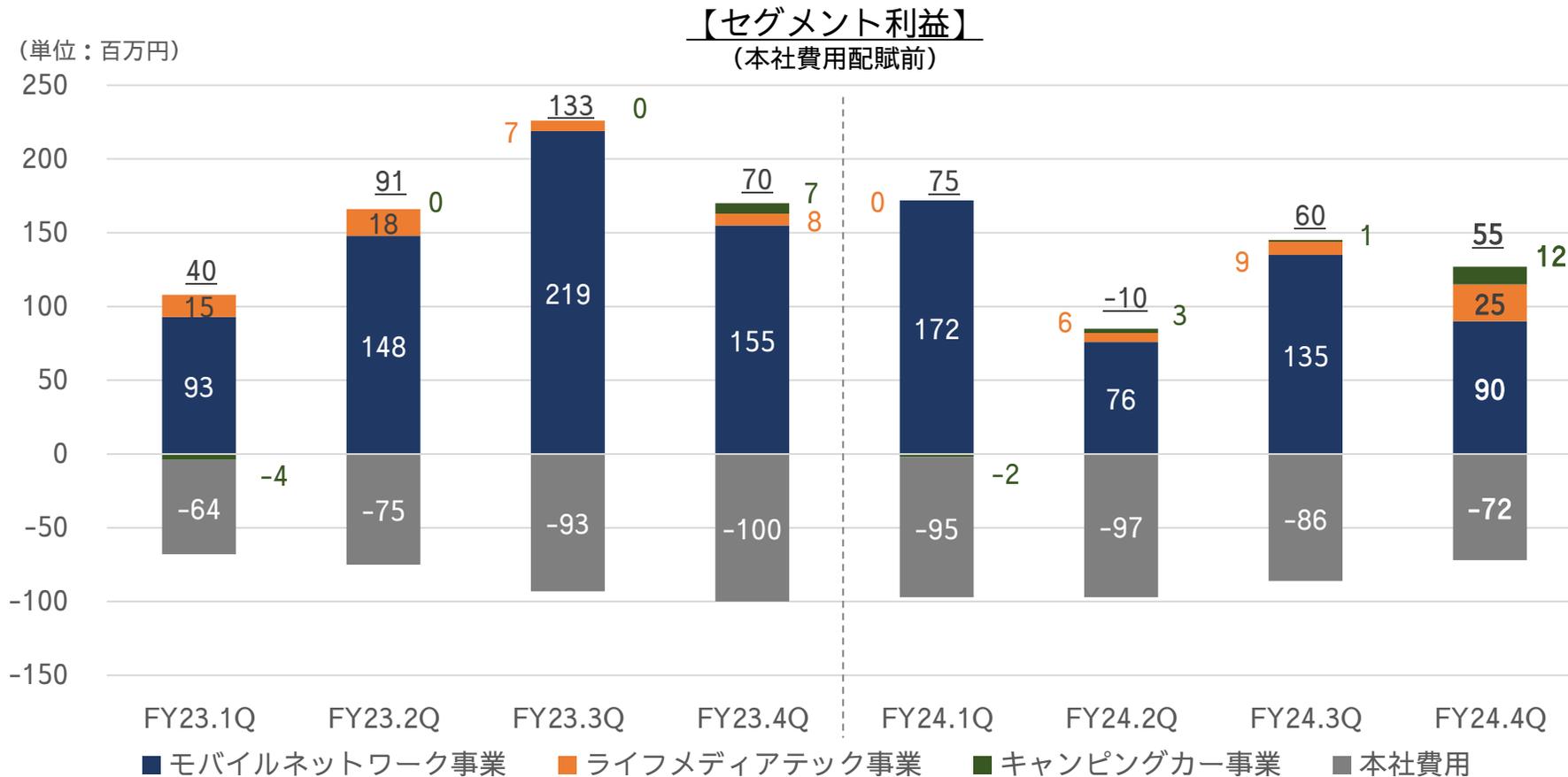
ライフメディアテック事業

キャンペーングカー事業



# 営業利益推移（事業セグメント別）

- FY24.4Q営業利益は、モバイルネットワーク事業が季節変動性に伴う売上高の減少によりQoQで45百万円減少となった一方、ライフメディアテック事業の新規サービスのリリースにより売上高の増加が影響しQoQで15百万円増加となった結果、全社営業利益はQoQで8.5%減少となった。



- FY24.4Qの現金及び同等物は、主に差入保証金、キャンピングカー購入等により594百万円の減少。
- 固定資産は、主に差入保証金やソフトウェアの増加、キャンピングカーの増台等により、前期比105.6%増加。
- 自己資本比率は、安定的な利益剰余金の増加等により、4.0pt上昇の61.5%と十分な水準を維持。

(単位：百万円)

	FY23.4Q	FY24.4Q	増減率
流動資産	1,280	845	▲34.0%
現金及び同等物	1,204	609	▲49.3%
その他流動資産	76	235	206.8%
固定資産	540	1,111	105.6%
総資産	1,821	1,957	7.4%
流動負債	558	577	3.5%
借入金	61	39	▲36.1%
その他流動負債	496	538	8.5%
固定負債	214	175	▲18.3%
総負債	772	752	▲2.6%
純資産	1,048	1,204	14.9%
自己資本比率	57.6%	61.5%	4.0pt

## ② FY2024.09 概要

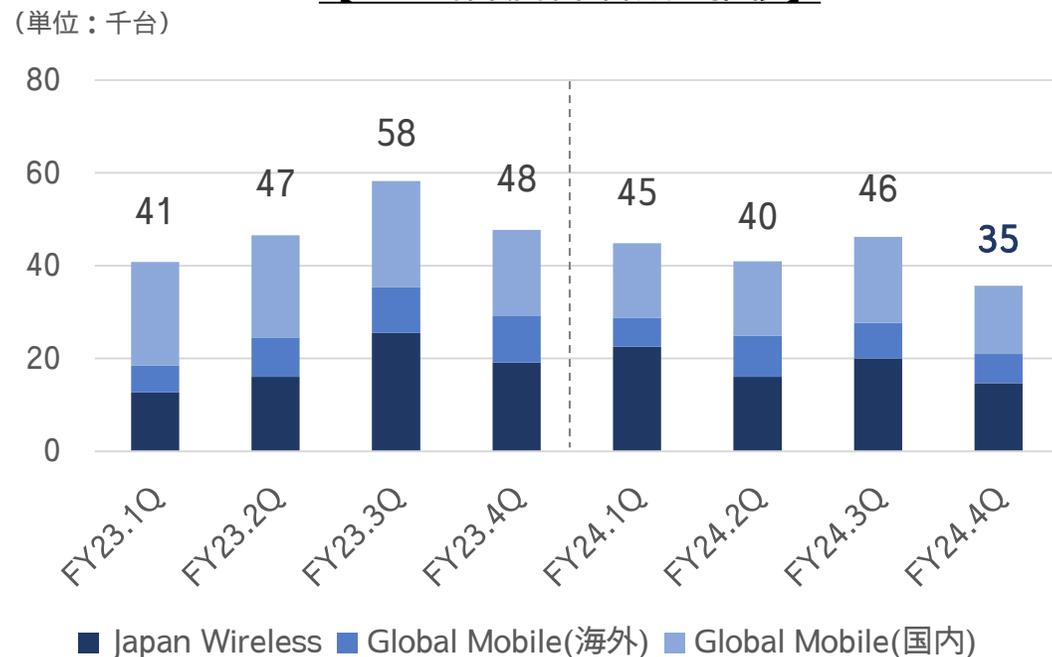
# モバイルネットワーク事業

---

## 事業の状況

- モバイルネットワーク事業の売上高は、前期と比較しマクロ環境は好調であるものの、参入企業の増加など競争環境の激化により、YoYでは4.8%増収となった。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、マーケティング活動への投資とともにコスト改善への一時費用を要したためYoYは23.0%減少。

【Wi-Fi稼働端末台数の推移】



【対比】

(単位：千円)

	FY23.4Q 累計	FY24.4Q 累計	YoY	FY24.3Q	FY24.4Q	QoQ
売上高	1,823,694	1,911,514	4.8%	510,429	425,621	▲16.6%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	616,697	475,111	▲23.0%	135,450	90,423	▲33.2%
営業利益率	33.8%	24.9%	▲9.0pt	26.5%	21.2%	▲5.3pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	323,129	186,187	▲42.4%	65,901	43,110	▲34.6%

## FY2024の取組み ①マーケティング強化

- 「Japan Wireless」でのWi-Fiレンタル時に併せて、「Tokyo Subway Ticket (※1)」の申し込みや、レストラン予約のクーポン配布等、クロスセルを促進。
- 「グロモバ」はリブランドを行い、インフルエンサーの活用やキャンペーン、日経トレンディへの記事掲載などマーケティングを強化。
- 大手旅行会社との提携による、スポーツイベント等の旅行ツアーへのWi-Fi提供。

### リブランディングとキャンペーン



キャンペーン中  
今なら、新規会員登録で、  
無料データプレゼント



詳細はアプリから！

### クロスセル商材



(※1) 東京の地下鉄全13路線（東京メトロ・都営地下鉄）が乗り放題の乗車券

## FY2024の取組み ②CVR向上

- UI/UX改善により、ユーザーの不便を解消しCVRを改善。
- グロモバのリブランディングと併せて、アプリのUI改善とマーケティング強化によりグロモバeSIMアプリを訴求。

### グロモバeSIM アプリ

〈eSIMサービス〉

プランの拡充、UX改善、  
アプリの機能拡充（グロモバeSIM）

〈Wi-Fiサービス〉

UI改善、対応言語の拡充



(iOS)



(Android)

海外でのインターネットなら

## グロモバeSIM

世界140ヶ国以上で使える！













海外旅行の新常識！

### グロモバeSIMって？

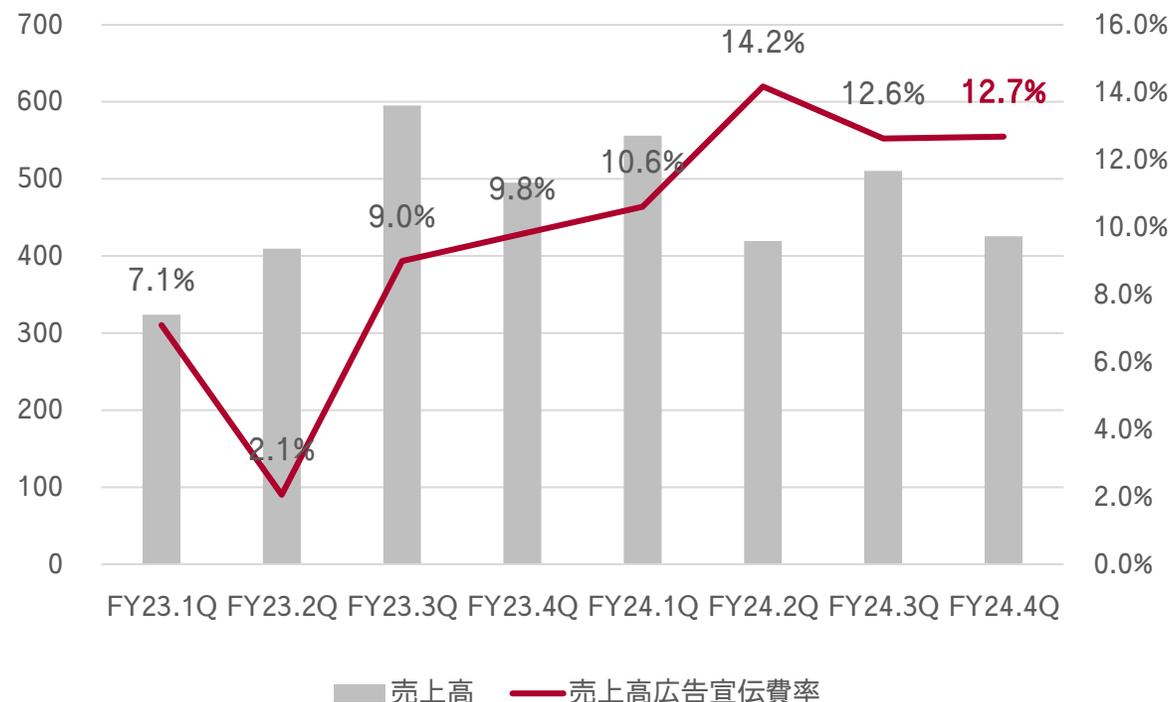
- ✓ 海外旅行・出張・一時帰国  
(高品質の回線で安心)
- ✓ SIMカードの交換不要  
(ご自身のSIMはそのまま)
- ✓ レンタルWiFiよりお得  
(受取・返却の手間もなし)
- ✓ 他のデバイスと回線を共有  
(テザリングも可能)
- ✓ いつでもどこでも購入できる  
(現地からでも購入可能)

## FY2024取組み ③コスト効率化

- 広告宣伝費はマーケティングの最適化に向けコストコントロールを行い、前四半期同水準を維持。
- 通信契約の見直しを実施し、FY24.4Qに完全移行により不要端末の処分等で特別損失を計上するも、来期に向けた在庫整理が完了。

<広告宣伝費率>

(単位：百万円)



<FY2024の活動状況>

通信契約の見直し・最適化	・通信事業者との契約見直しによる原価低減を推進
発送オペレーションの効率化	・発送スキーム、体制変更によるコスト低減を実施
マーケティング戦略の再構築	・2Q比改善しているものの、依然として高い水準

## ② FY2024.09 概要

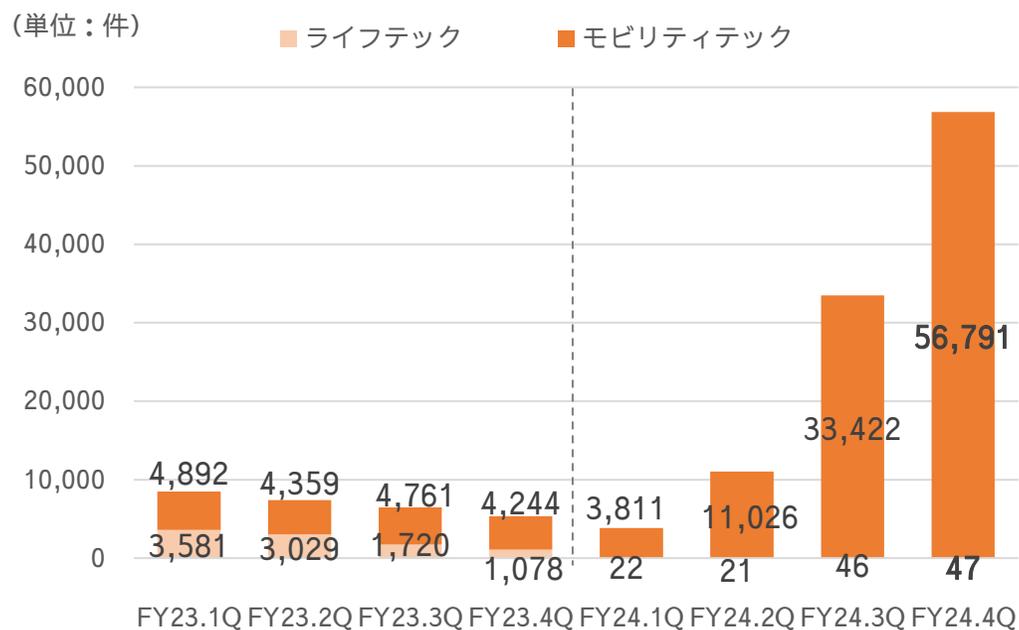
# ライフメディアテック事業

---

## 事業の状況

- 取次件数総数は、「JAPAN BULLET TRAIN」の好調や7月にサービス提供を開始した「Japan Bus Ticket」が寄与し、QoQ +69.8%と大幅増加。売上高はQoQ 67.0%増収。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、期中にリリースした新規サービスの高成長によりQoQで156.7%増加。一方で、新規サービスのリリースによる費用増加影響により、YoYで16.0%減少。

【取次件数の推移】



※FY24.3Qの数値を遡って修正しております。

【対比】

(単位: 千円)

	FY23.4Q 累計	FY24.4Q 累計	YoY	FY24.3Q	FY24.4Q	QoQ
売上高	179,660	316,342	76.1%	88,182	147,260	67.0%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	49,883	41,912	▲16.0%	9,747	25,019	156.7%
営業利益率	27.8%	13.2%	▲14.5pt	11.1%	17.0%	5.9pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	20,962	▲5,902	-	▲3,476	4,697	-

## FY2024取組み 新事業立上げに対する積極的な投資

- モビリティテックサービス（国内移動に係る外国人向け予約プラットフォーム）の立上げに対して積極的な投資を実施し、売上拡大に寄与。



新幹線チケット手配



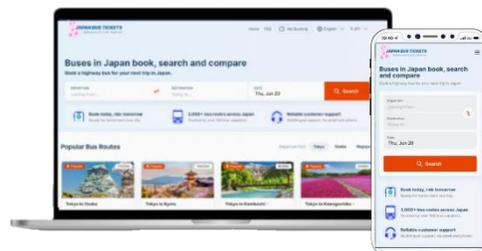
2024年1月末に運営開始。

訪日・在留外国人向けのJR新幹線、在来線の予約ポータルサイト。

URL:<https://www.carrentaljapan.jp/>



バスチケット手配



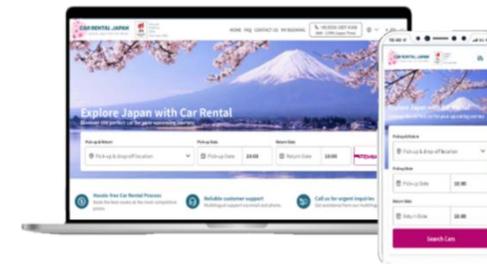
2024年7月に運営開始。

日本全国の高速バス・夜行バスのチケットを取扱う、訪日・在留外国人向けポータルサイト。

URL:<https://www.japan-bus-tickets.com/>



レンタカー手配



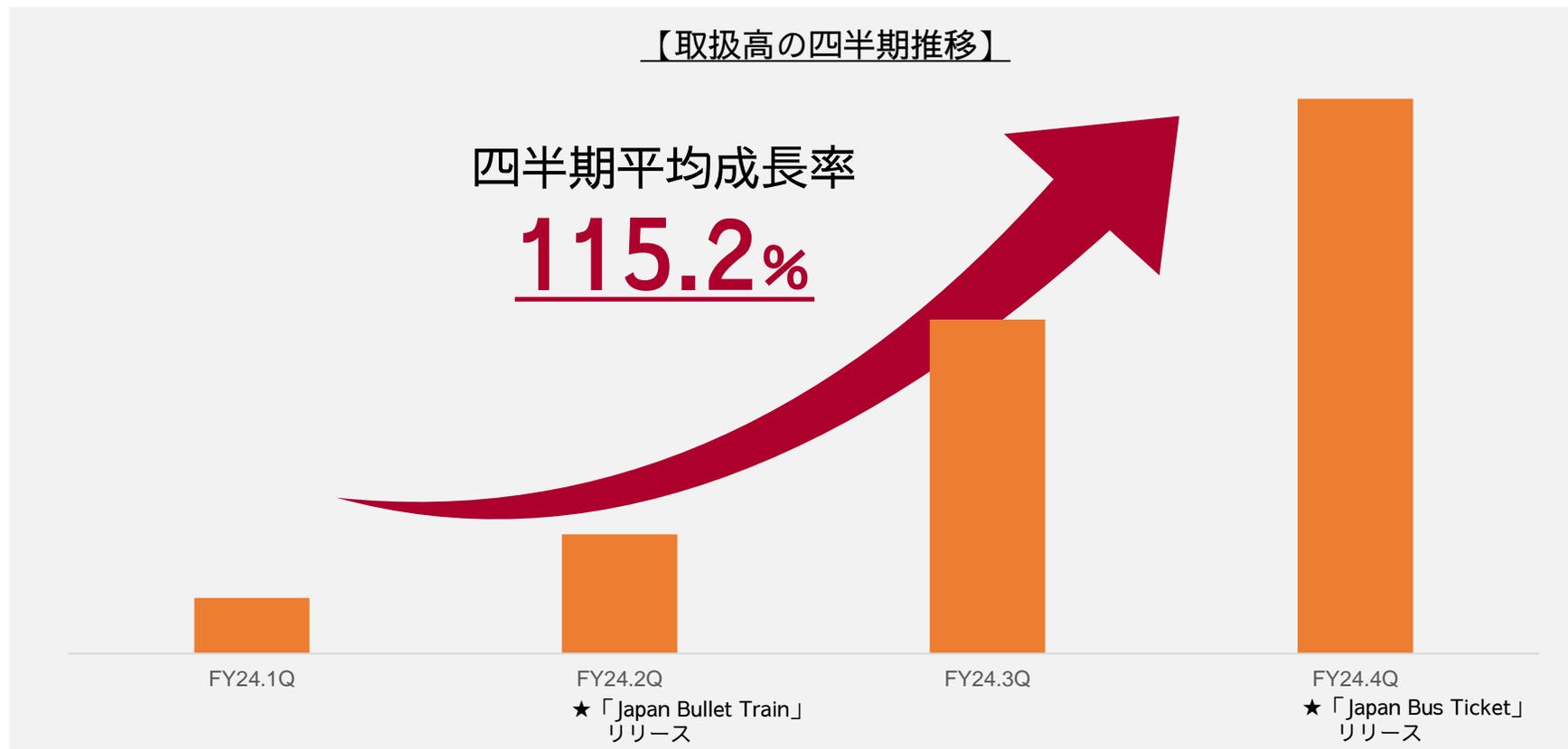
2024年9月に運営開始。

株式会社KAFLIX CLOUDとの業務提携し、訪日・在留外国人向けにレンタカー予約サービスを提供するポータルサイト。

URL:<https://www.carrentaljapan.jp/>

## モビリティテック事業 取扱高

- 「Airport Taxi」、「Japan Bullet Train」、「Japan Bus Ticket」、3サービスの取扱高は、サービスラインナップの拡充とともに四半期平均成長率115.2%と大きく伸長。
- 「Car Rental Japan」の運営開始や、西日本旅客鉄道株式会社との新たな提携開始、新規コンテンツの追加など、今後の収益軸とすべくサービスの拡充とマーケティングを強化。



## ② FY2024.09 概要

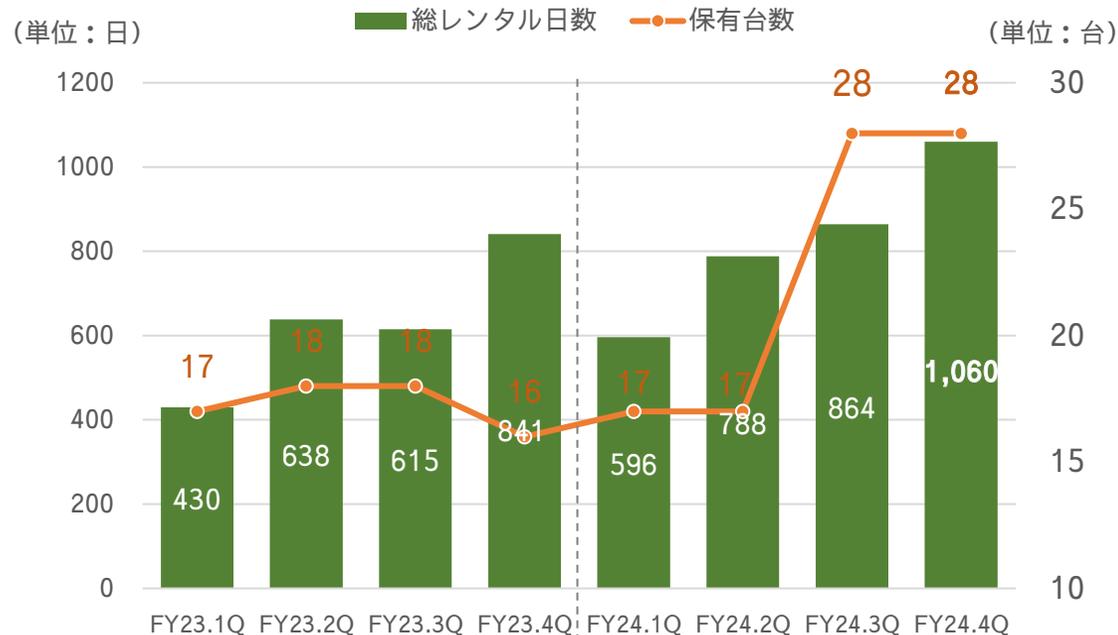
# チャンピングカー事業

---

## 事業の状況

- セグメントKPIである総レンタル日数は、夏休みや紅葉など、トップシーズンの需要を取り込み、QoQで196日増加の1,060日。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、上記のとおり国内レンタルの好調や、海外アウトバウンド、モータープールの伸長、および人件費の減少等により、QoQで676.2%増加。

【総レンタル日数の推移】



【対比】

(単位: 千円)

	FY23.4Q 累計	FY24.4Q 累計	YoY	FY24.3Q	FY24.4Q	QoQ
売上高	72,005	102,413	42.2%	25,862	37,405	44.6%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	2,912	15,149	420.2%	1,548	12,297	676.2%
営業利益率	4.0%	14.8%	10.7pt	6.1%	32.9%	26.7pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲8,678	▲330	-	▲2,081	7,388	-

## FY2024の取組み

キャンピングカー事業は、引き続き提携企業との連携強化・サービスプロモーションを実施し、キャンピングカー需要を高める活動を推進。

### 【FY2024の取組み】

- 新車10台の導入  
インバウンドの好調推移に併せ、保有台数を増やしたことにより機会損失を防ぎ売上が成長。
- 小型車両「リベロ」を導入。  
街乗りも安心な車両の導入で、少人数での利用や幅広いニーズに対応。
- 出国日本人数の増加に伴い、アウトバウンド事業も順調に売上が拡大

### 【小型キャンピングカー「リベロ」】



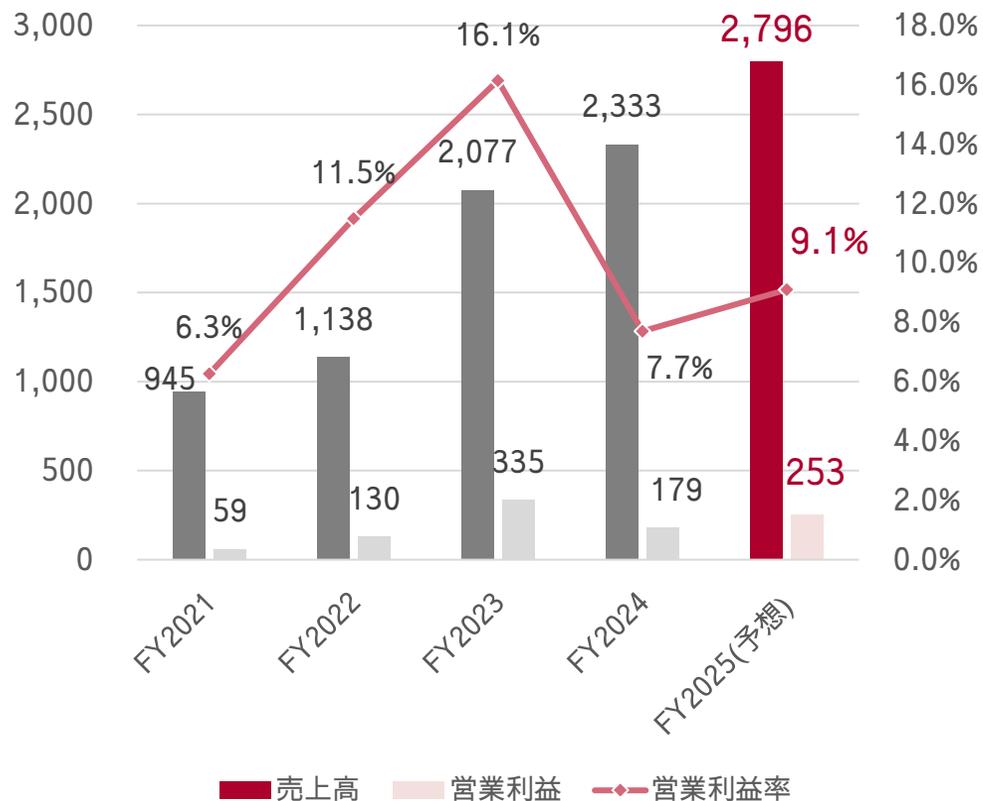
# FY2025.09

## ③ 業績予想および今後の取組み

---

- FY2025.09の訪日環境は引き続き好調推移となり、下期は大阪万博の開催でさらなる増加を予想（次ページ参照）。
- 当社業績は、マクロ環境、新サービスの成長状況を鑑みて、19.8%増の2,796百万円、営業利益は引き続きマーケティング費の増加を織り込み、41.0%増の253百万円を目指します。

(単位：百万円)

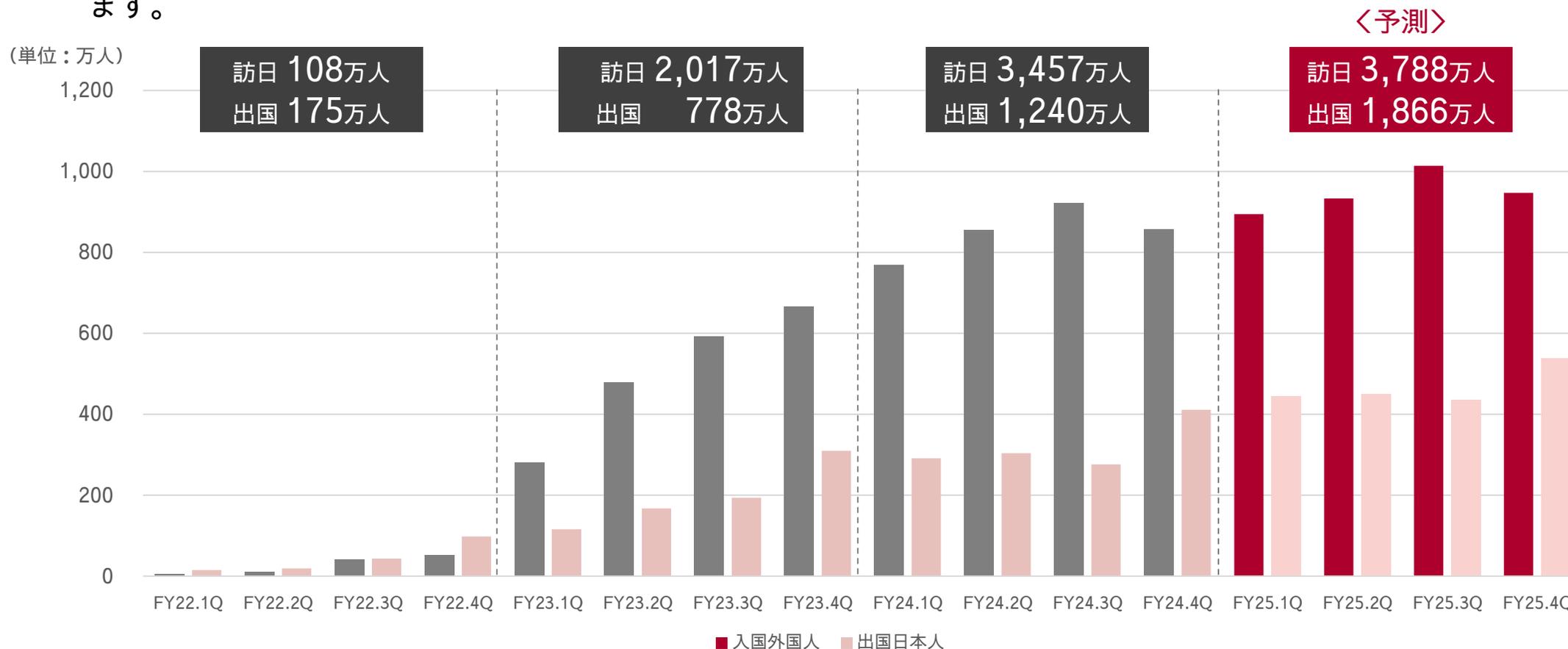


(単位：百万円)

	FY2024		FY2025		増減額	増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比		
売上高	2,333	-	2,796	-	462	19.8%
売上総利益	1,408	60.4%	1,945	69.6%	536	38.1%
営業利益	179	7.7%	253	9.1%	73	41.0%
経常利益	179	7.7%	256	9.2%	77	43.1%
当期純利益	127	5.4%	182	6.5%	54	43.3%

## 【全社主要KPI】 訪日外国人・出国日本人の推移と予測（当社会計期間単位）

- 訪日外国人数は、FY2024の急速な回復は落ち着くものの引き続き好推移し、2025年4月の大阪万博開幕により下期に更なる伸長を予想します。
- 出国日本人数は、米国や中東などの先行き不透明な世界情勢を鑑み、なだらかであるものの継続的な微増を見込みます。



## セグメント別業績予想（本社費用配賦前）

（単位：百万円）

	FY2024 実績	FY2025 予想	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>2,333</b>	<b>2,796</b>	<b>462</b>	<b>19.8%</b>
モバイルネットワーク事業 (構成比)	1,911 (81.9%)	1,943 (69.5%)	32	1.7%
ライフメディアテック事業 (構成比)	316 (13.6%)	737 (26.4%)	421	133.2%
キャンピングカー事業 (構成比)	102 (4.4%)	114 (4.1%)	12	12.2%
その他	-	-	-	-
<b>営業利益</b>	<b>179</b>	<b>253</b>	<b>73</b>	<b>41.0%</b>
モバイルネットワーク事業	475	460	▲14	▲3.0%
ライフメディアテック事業	41	162	120	288.4%
キャンピングカー事業	15	10	▲4	▲29.4%
本社費用	▲352	▲380	▲28	-
<b>経常利益</b>	<b>179</b>	<b>256</b>	<b>77</b>	<b>43.1%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>127</b>	<b>182</b>	<b>54</b>	<b>43.3%</b>

## 各事業セグメントの取組み（マーケティング強化・サービス開発）

各事業セグメントの取組みは、マーケティング強化を中心に売上高獲得に繋がるアクションを優先的に実施します。特にライフメディアテック事業の、モビリティテック領域に注力し、既存サービスの拡大・新規サービスのリリース等を進めます。

### 【モバイルネットワーク事業】

#### ●eSIM認知拡大

- マーケティング活動の強化
- アフィリエイト広告や、インフルエンサーマーケティングの実施
  - 大阪万博に向けた広告施策の検討

CVR向上施策

#### ●新たなWi-Fiレンタル顧客の獲得

- 大手旅行会社との提携
- 大手旅行会社とのインバウンド・アウトバウンド両面で提携

#### 海外OTAとの連携の強化

- 海外OTA、プラットフォーム上での販売・クロスセルの強化

### 【ライフメディアテック事業】

トピック

#### ●「JAPAN BULLET TRAIN」の販売強化

2024年9月よりJR西日本との連携も開始し、西日本から入国する外国人に対する新幹線・在来線特急の販売強化および顧客利便性の向上を目指す

マーケティング活動の強化

顧客利便性の向上

キャンセル対応等、お客様の利便性向上施策の実施

#### ●新規サービスの安定稼働化による売上拡大

モビリティテック事業の新規サービスの安定稼働化と、コンテンツの追加により売上拡大を目指す

### 【キャンピングカー事業】

#### ●新車の活用最大化

訪日外国人増加による国内レンタカー需要の高まり

- 保有台数のフル活用により収益機会の損失を防ぐ
- 利用可能車種の拡充

#### ●マーケティングによる獲得効率向上

マーケティング活動

- イベント・キャンペーンの実施
- ウェブサイトの更新

キャンピングカー利用環境の充実推進

- オプションや安全保障の拡充
- 駐車場（モータープール）などの利用環境提供サービスの推進

## 今後の取組み

当社のモビリティテックサービスは、日本に滞在される訪日外国人がもつ様々な不便を解消し、日本の満足度を向上させると共に、オーバーツーリズム等の日本側の課題にも向き合い、双方に効果のあるサービスを展開していきます。FY2024は新サービスをリリースしサービス拡充と認知拡大を進めてまいりましたが、今後はマーケティングを強化し、更なる顧客獲得を進めます。

### ライフメディアテック事業

#### 〈ライフテックサービス〉



情報発信 Webメディア  
「Japan Web Magazine」



不動産情報提供、賃貸・売買仲介



医療機関の取次



チャットコンシェルジュアプリ

#### 注力事業

#### 〈モビリティテックサービス〉



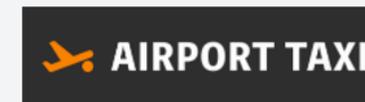
新幹線チケット手配



高速バスチケット手配



レンタカーの手配

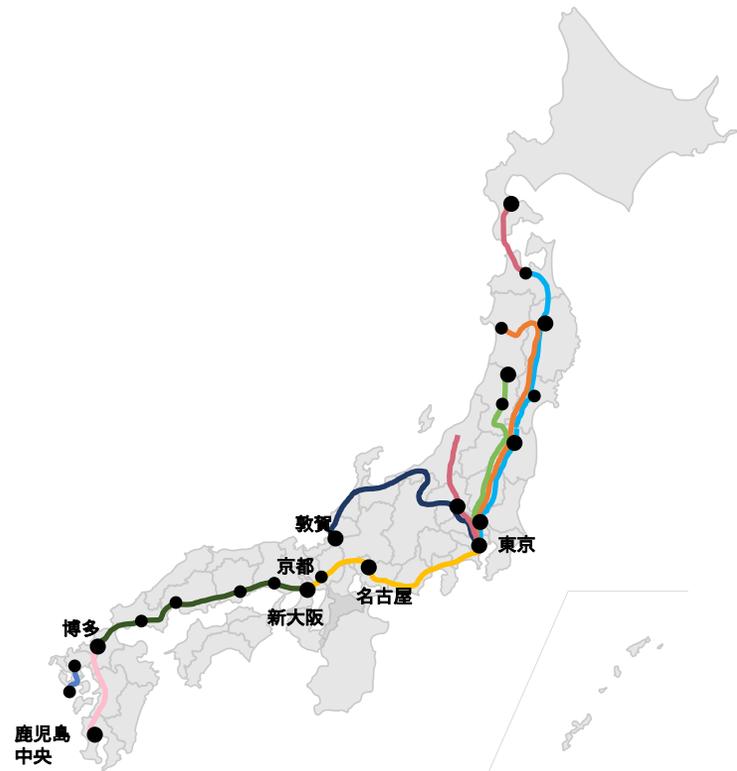


空港送迎サービスの取次

FY2025のマーケット環境

「大阪・関西万博来場者輸送具体方針（アクションプラン）第4版」によると、大阪万博（2025年4月13日～10月13日開催）への海外からの来場者数は約350万人と見込まれています（※1）。近年の訪日外国人の日本滞在日数の長期化等から万博来場前後の周遊観光による経済波及効果が期待されるとともに、会場周辺地域のオーバーツーリズム対策の必要性が高まると予想されます。

新幹線での移動可能エリア



モビリティテックサービスの強み

- 様々な交通手段を、多言語で分かり易く紹介
- ウェブによるチケット手配で混雑緩和
- 利用方法の解説、交通ルールやマナーの啓発

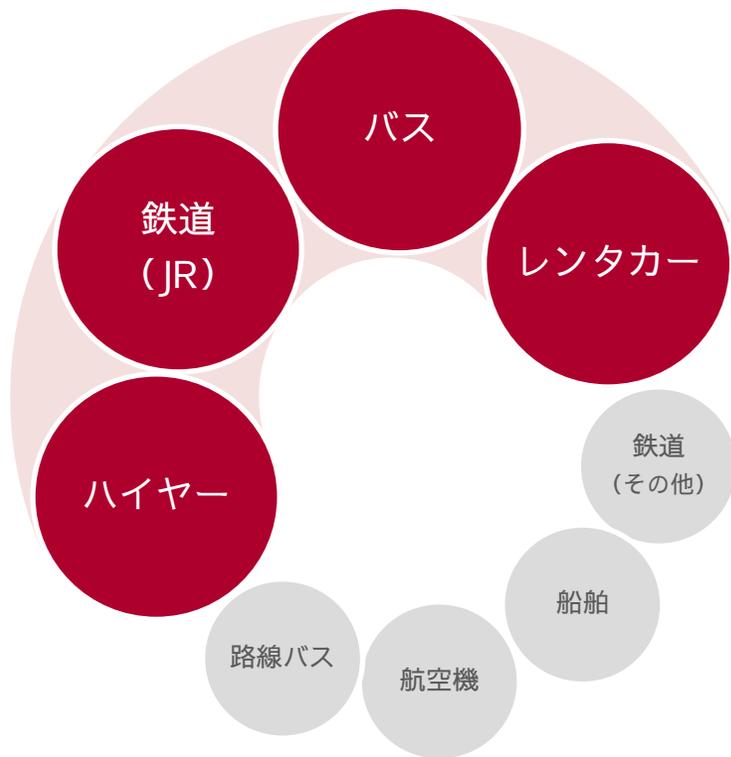
大阪から全国へ

訪日外国人の方々に日本を満喫いただくとともに、日本人も気持ちよく受け入れられる旅行環境の実現を目指し、社会課題解決や地域活性化の一助となる事業を展開してまいります。

モバイルネットワーク事業  
ライフメディアテック事業  
キャンピングカー事業

今後の取組み

FY2025は、リリース済みの各サービスにおいて、さらなる機能の拡充と継続的なマーケティング活動に取り組みます。これによりお客様の利便性と満足度を高め、大阪万博など当期に増加が見込まれるインバウンド需要の取り込みを目指します。



■ 既サービス    ■ 未対応

鉄道 (JR)	発券可能エリア拡大により、利便性の高いサービスへ
バス	高速バス販売に続き、貸し切りバスやツアーバスの取扱い拡大
レンタカー	提携店舗数の拡大
ハイヤー	認知度拡大のためのマーケティング

モバイルネットワーク事業  
ライフメディアテック事業  
キャンペーンカード事業

# ご参考資料 事業概要

---

A photograph of three women walking and smiling on a Japanese street. The woman on the left is wearing a purple kimono. The woman in the middle is wearing a blue and white checkered dress. The woman on the right is wearing a white top and a patterned bag. The background shows a street with shops and signs.

また来たい、日本

Make people from all over the world *Love This Country.*

外国人の日本における課題・不便を解決し、  
中長期的に成長する訪日及び在留外国人市場を牽引する業界のリーダーを目指します。

# 事業セグメント

訪日外国人 / 在留外国人 / 日本人 / 法人 を顧客対象として  
3つの事業複数のサービスを展開しています

## モバイルネットワーク事業

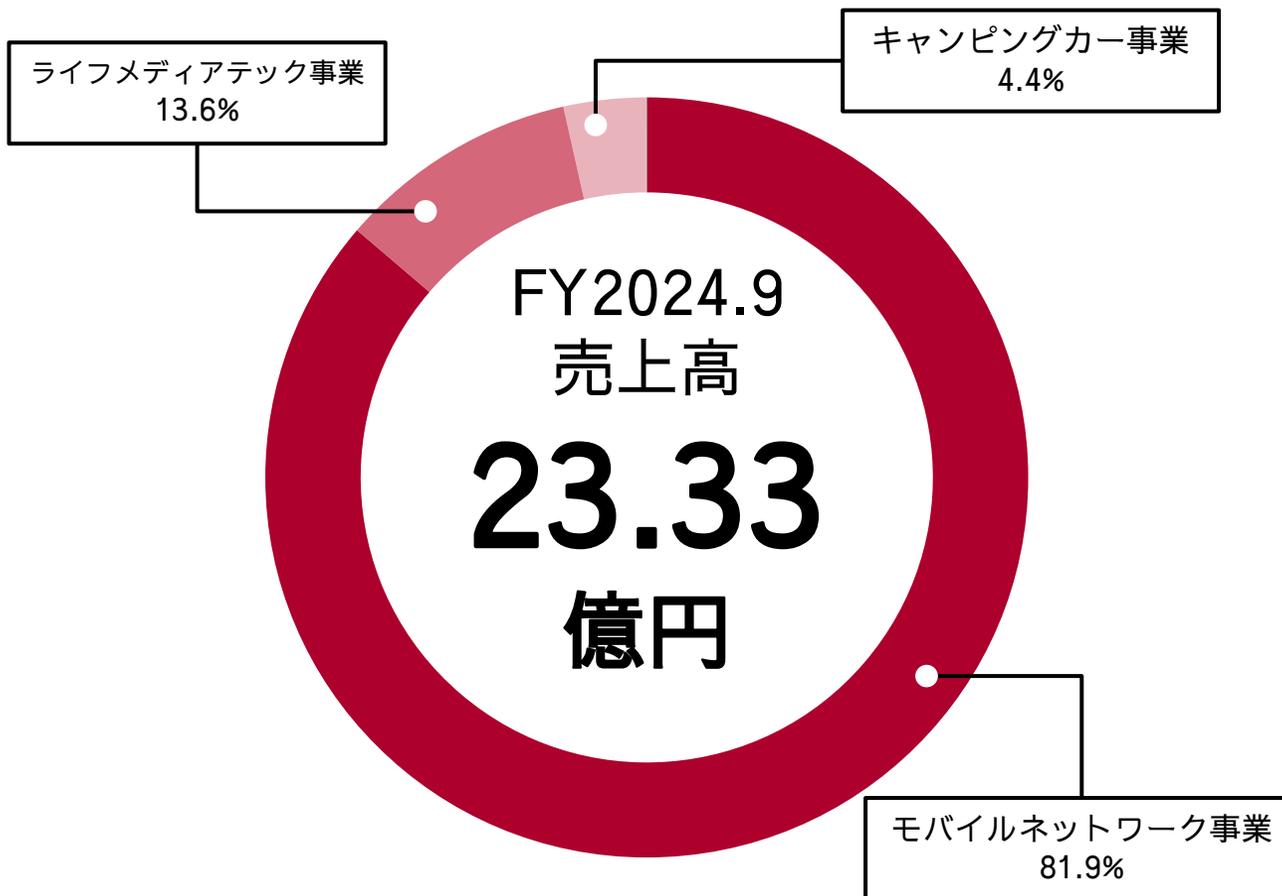
快適なインターネット環境の実現を目指し、顧客の利用用途に合わせたWi-Fiレンタル、eSIMを提供する通信事業

## ライフメディアテック事業

「移動」「住まい」「情報・メディア」をはじめとする  
訪日・在留外国人向けの総合ライフサービス事業

## キャンピングカー事業

米国キャンピングカーレンタル大手であるEl Monte RVの  
正規代理店としてレンタルを行なうキャンピングカー事業



## モバイルネットワーク事業

国内・海外・訪日領域で事業展開。安心・安全・快適なインターネット環境を世界中に提供

お客様の利用用途に合わせたお得なWi-Fiレンタルサービス、eSIMサービスを提供しています。



訪日外国人向け  
Wi-Fi レンタル  
「Japan Wireless」

クロモバ



国内法人及び日本人向け  
Wi-Fi レンタル  
「クロモバ」

クロモバ eSIM



海外・国内利用向け  
eSIMサービス  
「クロモバeSIM」



訪日外国人向け  
eSIMサービス  
「Japan Wireless eSIM」



通信環境の取次  
「Japan Wireless Mobile」

累計レンタル実績80万台突破。高品質の通信キャリア回線を通信データ無制限で提供

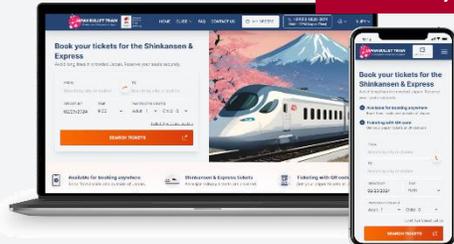
2023年11月より全世界で使用できる通信データ無制限eSIMの提供も開始

# ライフメディアテック事業

## 訪日・在留外国人の生活をサポートする総合ライフサービスを提供

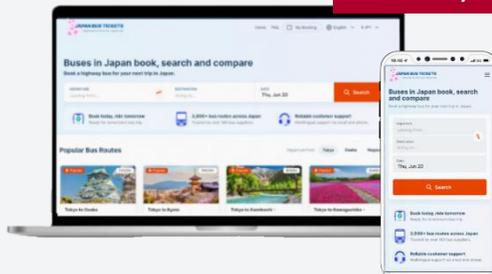
日本で生活する上で必要なサービスは、問合せ先や各種手続きが煩雑であり、日本語が難しい外国人にとって時間と手間がかかります。訪日・在留外国人の方が必要とするサービスを垂直的に立ち上げ、自社保有の多言語コールセンターを活用しながら日本での生活をサポートしています。

2024/1



新幹線チケット手配  
「JAPAN BULLET TRAIN」

2024/7

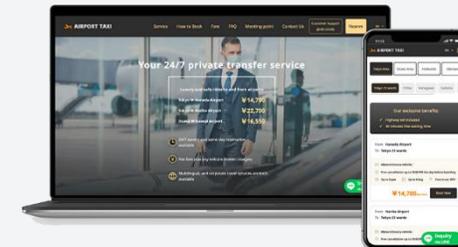


高速バスチケット手配  
「JAPAN BUS TICKETS」

2024/9



レンタカー手配  
「CAR RENTAL JAPAN」



空港送迎サービスの取次  
「Airport Taxi」



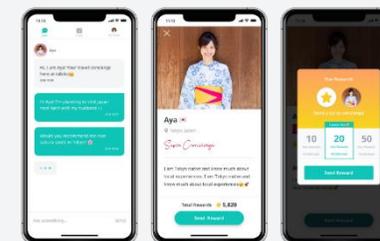
不動産情報提供・賃貸仲介  
「Living Japan」



情報発信 Webメディア  
「Japan Web Magazine」



医療機関の取次  
「Clinic Nearme」



チャットコンシェルジュアプリ  
「Tabiko」

# キャンピングカー事業

米国キャンピングカーレンタル大手の代理店として、レンタルキャンピングカーサービスを提供

国内レンタルでは、28台のキャンピングカーを保有し、訪日旅行客および日本人顧客向けにレンタルサービスを提供しています。  
海外レンタルでは、米国キャンピングカーレンタル大手EL MONTE RENTS, INC.等への日本人顧客の取次ぎを代理店として行っています。

## 国内レンタル（全国6拠点）



## 海外レンタル（世界4ヶ国）



ABOUT US

## 会社概要

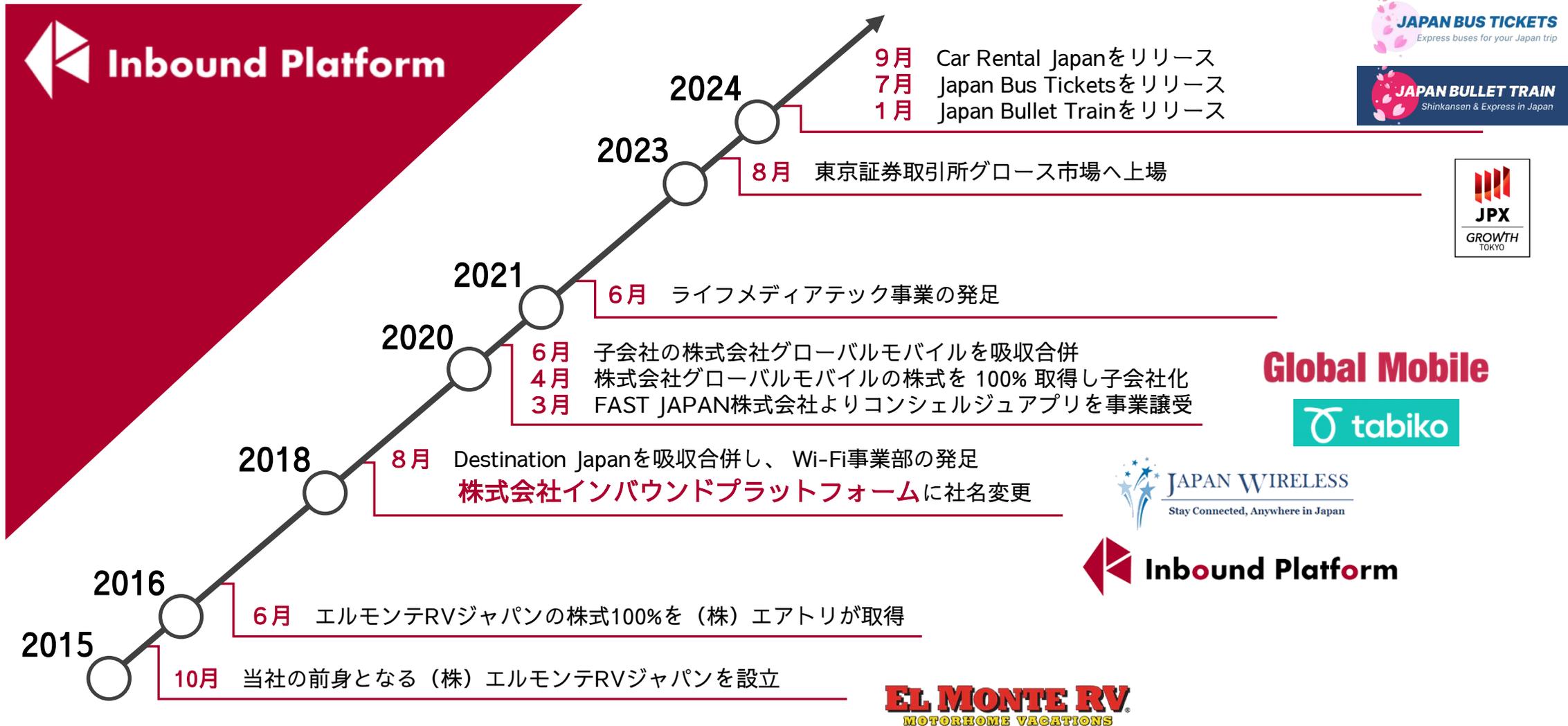
会社名	株式会社インバウンドプラットフォーム
設立	2015年10月
所在地	東京都港区新橋六丁目14番5号
従業員数	75名（2024年9月末時点）※アルバイト含む
株式市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：5587）

経営陣	王 伸	代表取締役社長 / CEO
	武原 等	取締役
	古我 知史	社外取締役
	菅原 洋	社外取締役
	宇尾野 彰大	社外取締役
	宮川 竜一	監査役
	生田目 克	監査役
三神 拓也	監査役	

事業内容	訪日旅行事業 （国内・海外用のWi-Fiレンタル、モバイル通信サービス、Webメディア運営、訪日・在留外国人向け生活・移動関連サービス、キャンピングカーレンタル等）
------	---



# 沿革



## 役員紹介



### 王 伸 / 代表取締役社長 CEO

慶応義塾大学経済学部卒業後、税理士法人トーマツ及びKPMG税理士法人にてコンサルティング事業に従事。2014年11月に株式会社エボラブルアジア（現：株式会社エアトリ）入社、経営企画室室長、執行役員、取締役COOを歴任。2018年8月当社代表取締役社長に就任。



### 武原 等 / 取締役

1993年株式会社アップルホテルズ（現：株式会社アップルワールド）取締役就任。2014年7月同社常務執行役員に就任。2015年10月に当社を創業し、代表取締役社長に就任。2018年8月当社取締役就任、キャンピングカー事業を牽引。



### 宮川 竜一 / 常勤監査役

東北大学法科大学院卒業後、2015年12月に弁護士登録、その後は法律事務所に勤務。2018年12月、当社常勤監査役就任。

# 数字で見るIPC

2015年10月創業より

**10** 期目

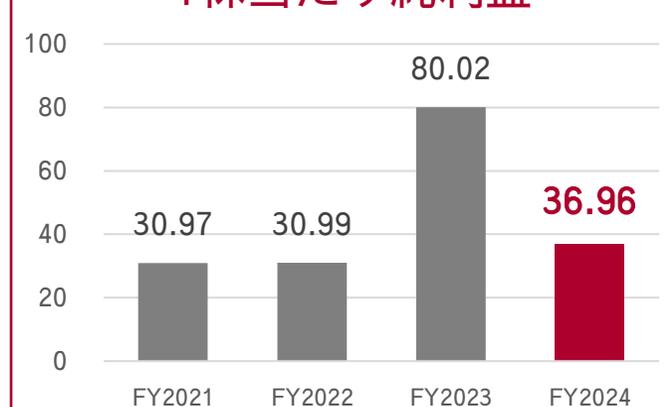
従業員数  
(2024/9末時点)

**75** 人

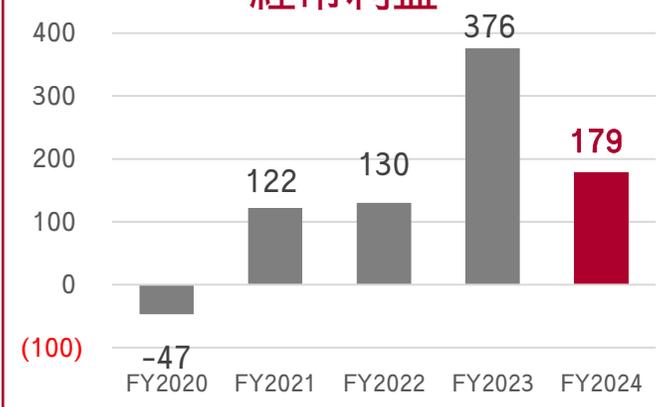
売上高 (単位: 百万円)



1株当たり純利益 (単位: 円)



経常利益 (単位: 百万円)



自己資本比率 (単位: %)



## 〈 将来見通しに関する注意事項 〉

- 本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断によるものです。
- 通常予測し得ないような特別事情の発生、または通常予測し得ないような結果の発生などにより、資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じる可能性があります。

## 〈お問合わせ〉

株式会社インバウンドプラットフォーム  
経営管理部 IR担当

[ir@inbound-platform.com](mailto:ir@inbound-platform.com)

[www.inbound-platform.com/ir/form/](http://www.inbound-platform.com/ir/form/)



**Inbound Platform**

また来たい、日本

Make people from all over the world *Love This Country.*