



2025年9月期第1四半期 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） | 2025年2月14日

目次

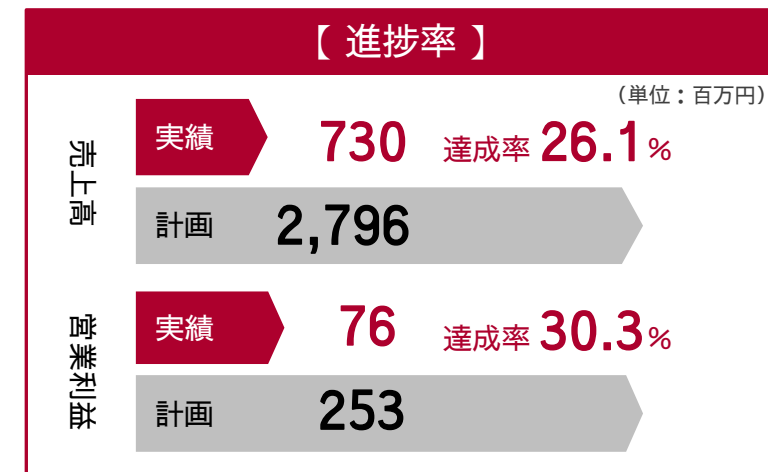
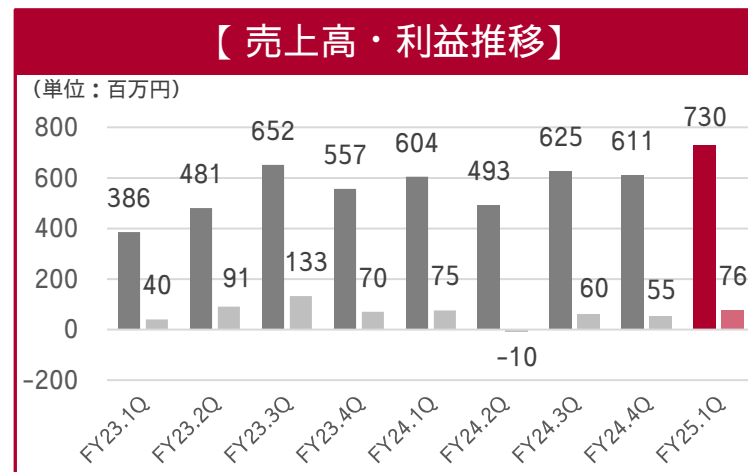
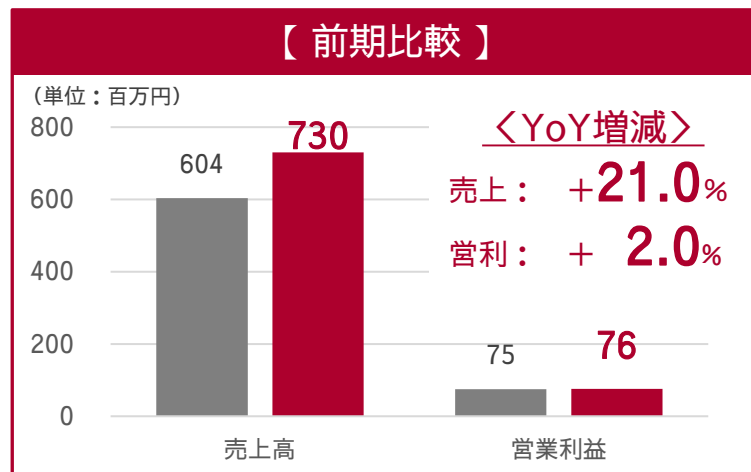
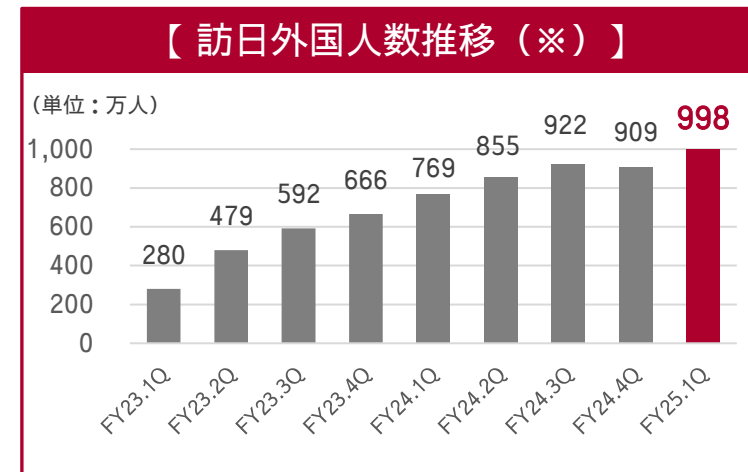
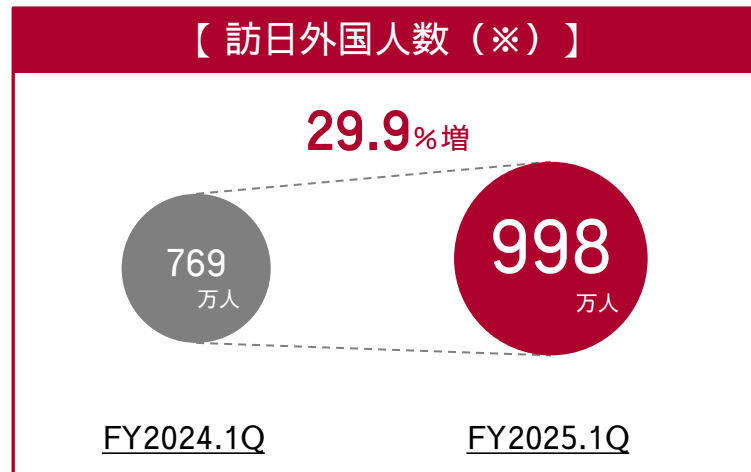
- ① FY2025.09 1Q業績ハイライト
- ② FY2025.09 1Q決算概要
- ③ FY2025.09 業績予想および今後の取組み

【参考】 事業概要

1

FY2025.09 1Q 業績ハイライト

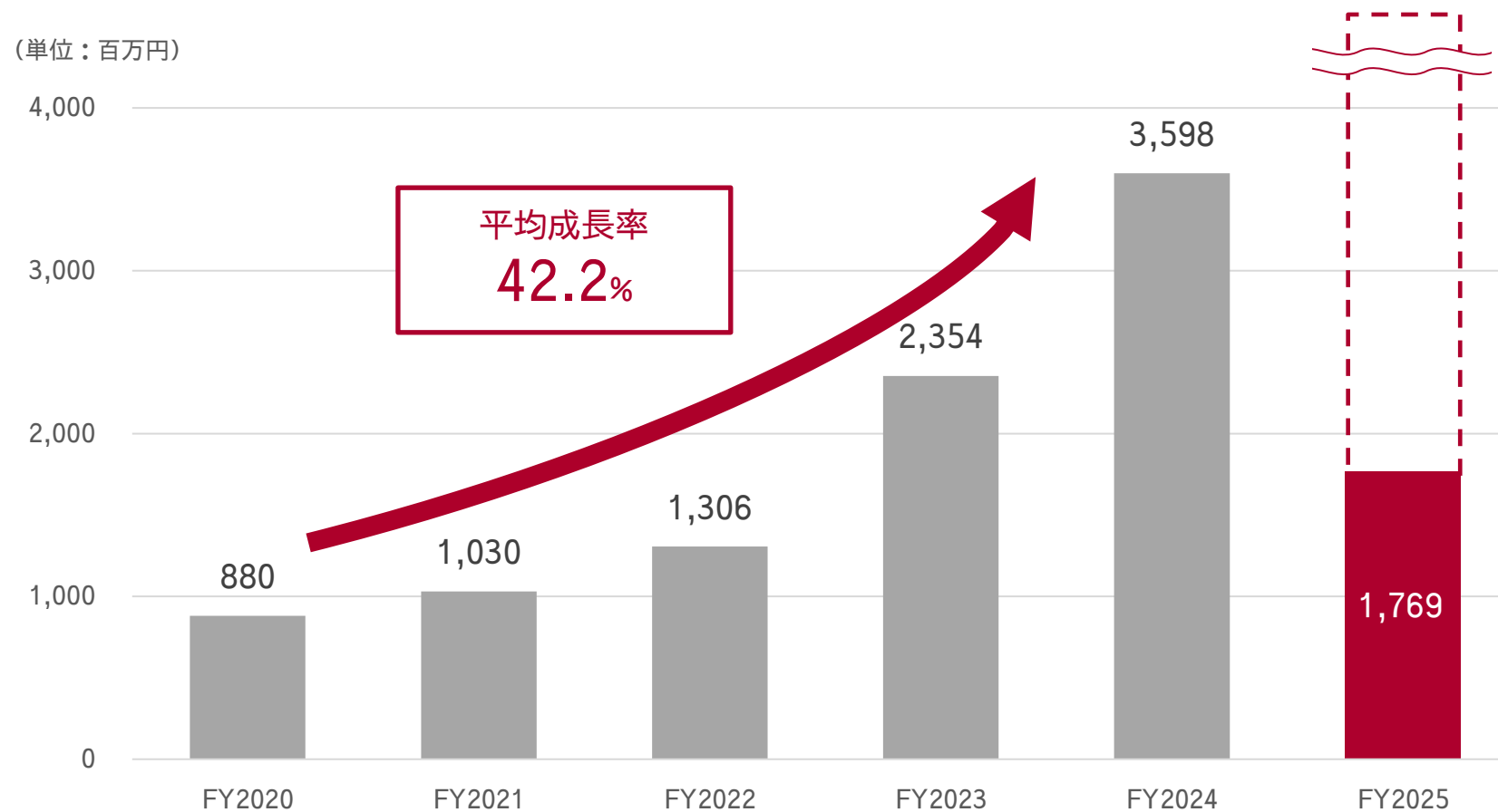
訪日外国人数は前期に引き続き好調に推移
 前期開始の新サービスが順調に成長し、売上高YoY21.0%増加に寄与



※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

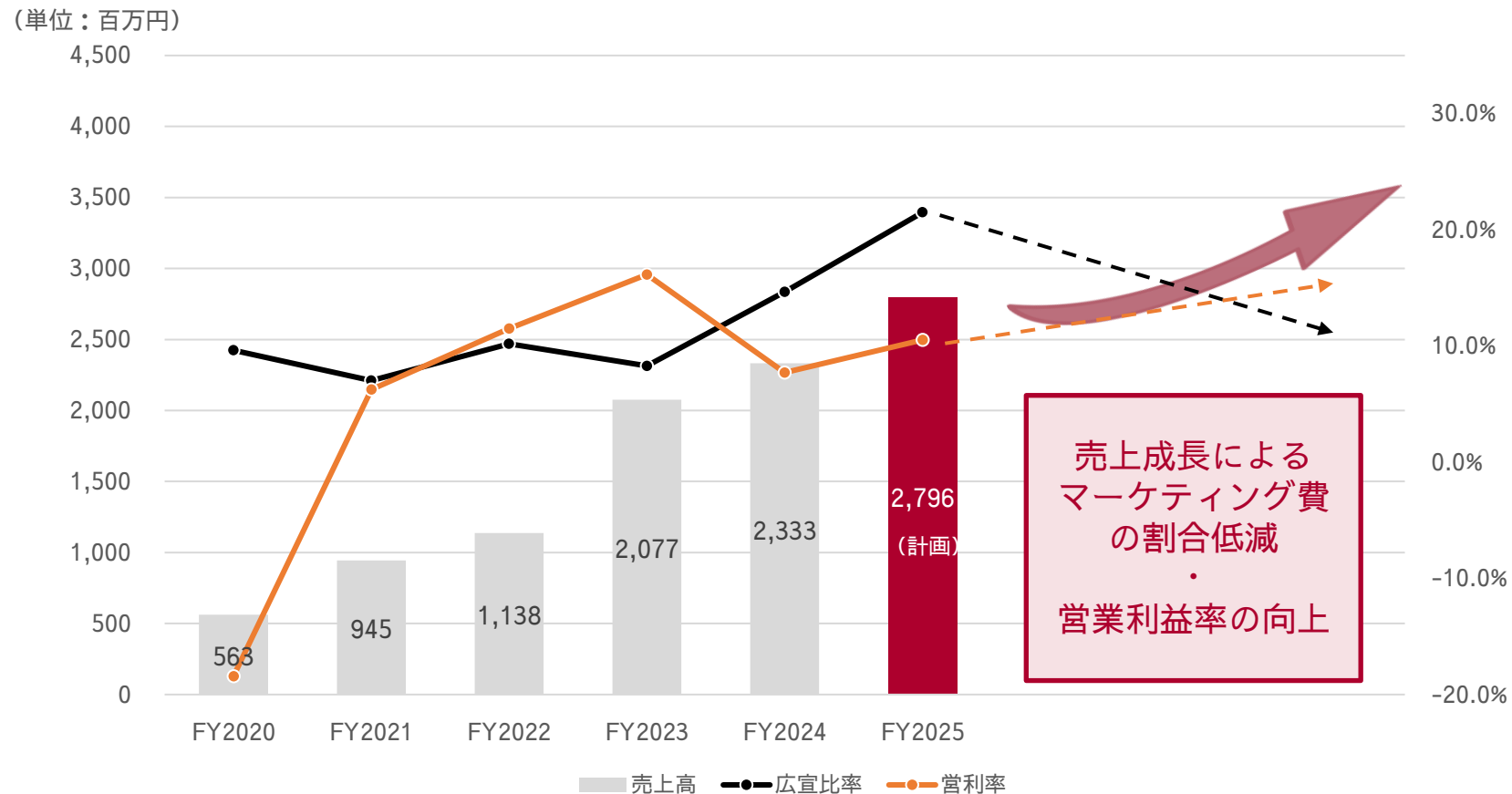
サービス取扱高の推移

設立10期目を迎えるFY25.09期は、1Q時点で取扱高17億円（前年通期比：49.2%）と大幅増加でスタート！
過去5年間で平均42.2%と高成長してきた取扱高を、グローバルイベントのある今期も加速度的に成長していきます。



徹底したトップライン拡大の実現

取扱高および売上高の成長に注力することにより、激化するインバウンドマーケットの競争環境下において、中長期的に競合コスト割合を低減し、継続的な営業利益率の向上を目指します。

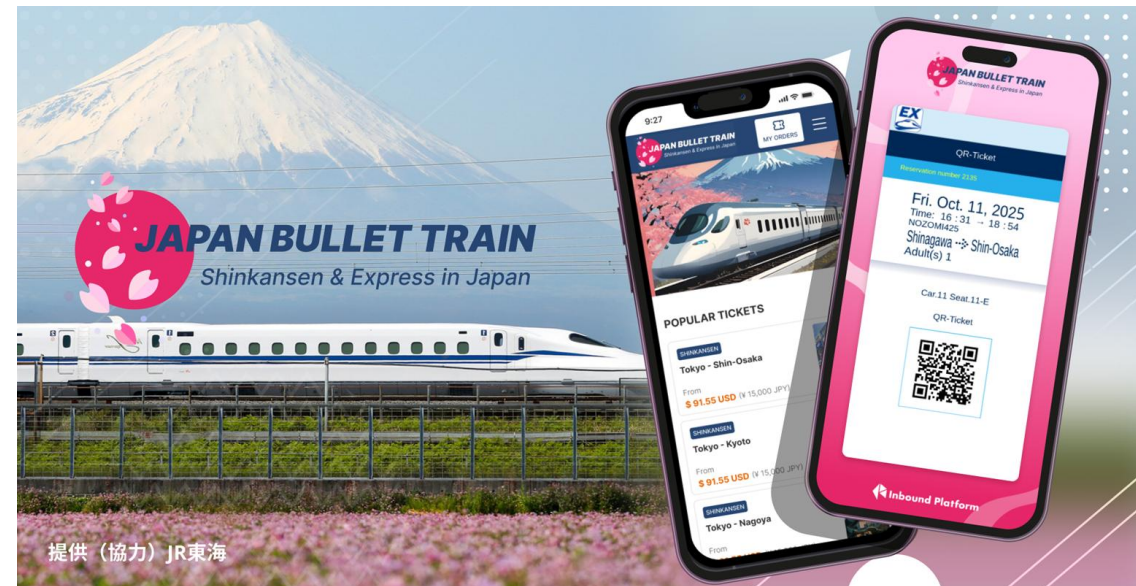


外国人向け新幹線チケット手配サービス「JAPAN BULLET TRAIN」

- 2024年9月30日公表のプレスリリースに記載のとおり、JR 西日本※¹と連携し、FY25.1Qより西日本エリアでの販売強化・顧客利便性の向上を推進。
- さらに、JR東海※²、JR西日本、JR九州※³と連携し、2025年3月を目途に、対象区画のQRコード乗車チケットの販売を開始予定。（2025年2月14日付プレスリリースご参照）

指定席券売機や受取専用機できっぷの引き換えを行う必要がなく、QRコードチケットを新幹線改札にかざすだけで乗車可能

対象区間は、東海道新幹線・山陽新幹線・九州新幹線



提供（協力）JR東海

※1 JR西日本：西日本旅客鉄道株式会社
※2 JR東海：東海旅客鉄道株式会社
※3 JR九州：九州旅客鉄道株式会社
※4 QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

シンガポール子会社の設立準備を開始

〈目的〉

グローバル第1号拠点として、シンガポールに子会社を設立します。これにより、訪日人数の多いアジア圏でのマーケティングを強化し、顧客獲得を推進します。また、連携可能な各国地場企業との連携を強化し、優良な商材やサービスの開拓・調達、並びにコスト効率化を目指します。

〈概要〉

名称	Inbound Platform Singapore Pte., Ltd. (予定)
所在国	シンガポール
代表者の氏名	王 伸
事業内容	(1) アジアマーケットへのプロモーションおよびマーケティング活動 (2) シンガポールにおけるインバウンドサービスの提供 (3) アジア圏におけるサービスおよび商品の開拓、仕入れ (4) 決済関連サービス (5) その他インバウンドサービスに関連する業務
資本金	100,000 シンガポールドル
設立年月日	未定
大株主及び持株比率	当社 100%

(単位：千円)

	FY23				FY24				FY25
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	386,073	481,243	652,044	557,923	604,079	493,221	625,286	611,108	730,736
モバイルネットワーク事業	323,831	409,551	595,308	495,003	556,164	419,299	510,429	425,621	481,023
ライフメディアテック事業	51,294	54,482	37,523	36,359	30,732	50,167	88,182	147,260	228,295
キャンピングカー事業	10,310	16,883	18,592	26,219	15,954	23,190	25,862	37,405	20,814
売上総利益	220,772	280,417	386,007	348,994	346,550	274,400	390,654	397,384	531,663
営業利益（本社費配賦後）	40,214	91,636	133,121	70,441	75,318	▲10,903	60,343	55,195	76,853
（営業利益率）	10.4%	19.0%	20.4%	12.6%	12.5%	▲2.2%	9.7%	9.0%	10.5%
モバイルネットワーク事業	39,066	83,924	133,445	66,692	84,261	▲7,085	65,901	43,110	69,474
ライフメディアテック事業	7,314	9,678	2,757	1,212	▲4,031	▲3,092	▲3,476	4,697	13,363
キャンピングカー事業	▲6,167	▲1,966	▲3,081	2,536	▲4,911	▲725	▲2,081	7,388	▲5,984
経常利益	40,849	91,911	192,033	51,941	76,725	▲10,971	58,180	55,359	75,138
当期純利益	28,019	63,687	130,830	29,483	52,117	▲6,610	40,244	41,397	52,174
（当期純利益率）	7.3%	13.2%	20.1%	5.3%	8.6%	▲1.3%	6.4%	6.8%	7.1%

2

FY2025.09 1Q 決算概要

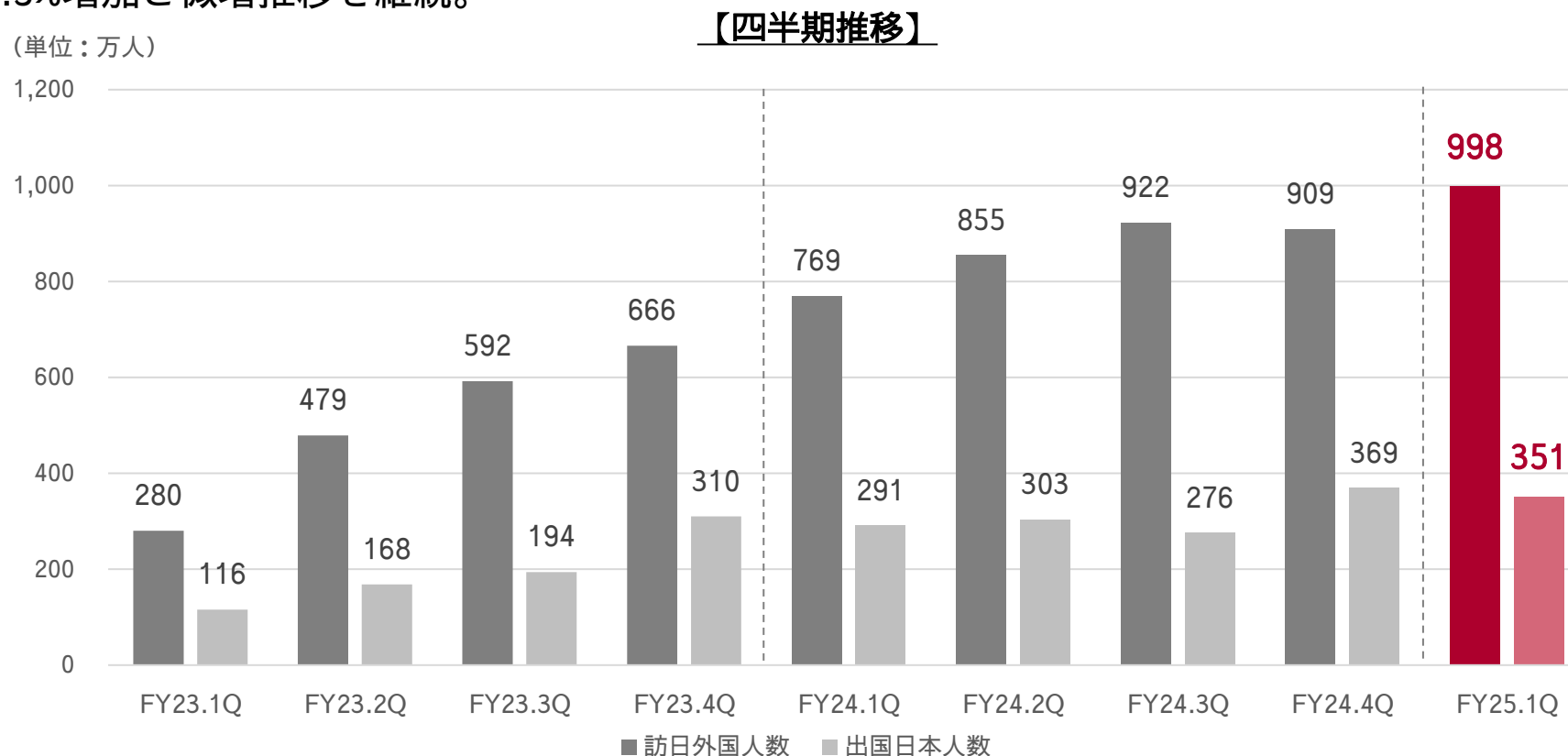
- FY25.1Qの売上高は、前期リリースの新サービス（eSIMおよびモビリティテックサービス等）の成長とマクロ環境の好調により、YoY 21.0%の増収。
- 営業利益は、積極的なマーケティングにより広告宣伝費・販売手数料は増加したものの、売上向上に繋がり、YoY 2.0%増加。
- FY2025通期予算に対して、売上高は概ね計画通りの進捗。コスト面は、前期からのコスト効率化対応の効果もあり、営業利益は進捗率30.3%と好スタート。

(単位：百万円)

	FY24.1Q	FY25.1Q	YoY	FY25 通期計画	達成率
売上高	604	730	21.0%	2,796	26.1%
売上高総利益	346	531	53.4%	1,945	27.3%
営業利益	75	76	2.0%	253	30.3%
(営業利益率)	12.5%	10.5%	▲2.0pt	9.1%	-
経常利益	76	75	▲2.1%	256	29.3%
当期純利益	52	52	0.1%	182	28.6%
(当期純利益率)	8.6%	7.1%	▲1.5pt	6.5%	-

訪日外国人・出国日本人の推移（当社会計期間単位）

- FY25.1Qの訪日外国人数は、各月300万人を上回り、10月・12月は単月過去最高を更新。QoQでは89万人（9.8%）増加の998万人。
- 出国日本人数は、季節変動性および韓国での非常戒厳宣布等の影響もありQoQで18万人（5.1%）と減少するも、YoYでは20.5%増加と微増推移を継続。

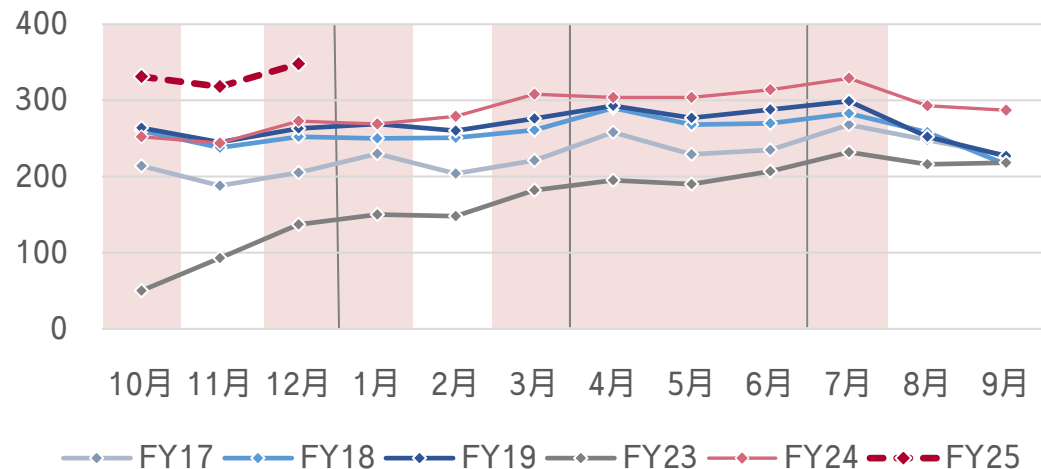


出典：日本政府観光局（JNTO）「月別・年別統計データ（訪日外国人・出国日本人）」より当社作成

- FY25.1Qの訪日外国人数は、当社の想定どおり紅葉やホリデーシーズンを背景に増加。10月、12月は単月過去最高を更新し、FY19.1Q比では29.3%増加。
- また、2024年は3,686万人を記録し、過去最多となった。

〈訪日外国人数推移〉

(単位：万人)



〈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
FY25	331	318	348									

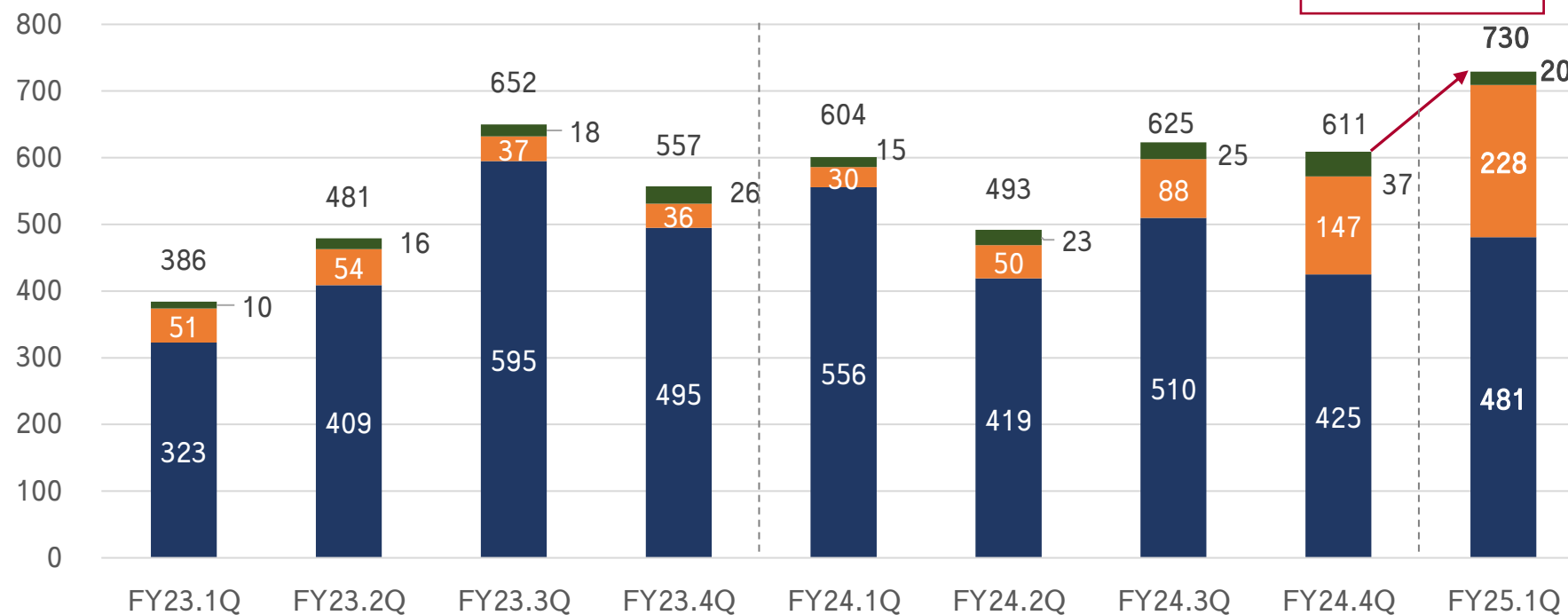
(単位：万人)

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11月、12月は推計値

- FY25.1Q全社売上高は、QoQ 19.6%増加の730百万円。
- モバイルネットワーク事業は、Wi-FiからeSIMへの移行過渡期で不安定な状況が続いているものの、当社eSIMサービスの利用数は着実に伸長しており、QoQではセグメント売上が回復。
- ライフメディアテック事業は、FY2024開始のモビリティテックサービスが好推移し、QoQで55.0%の増加。FY24.2Q以降の四半期平均成長率は65.7%。

【四半期推移】

(単位：百万円)



QoQ
19.6%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

- FY25.1Q売上高の通期業績予想進捗率は、マクロ環境の好調を背景にした各事業の好推移、特にライフメディアテック事業の伸長により、26.1%で着地。
- 当該進捗率は、前期実績を比較し、通期予算達成に十分なスタートと評価。

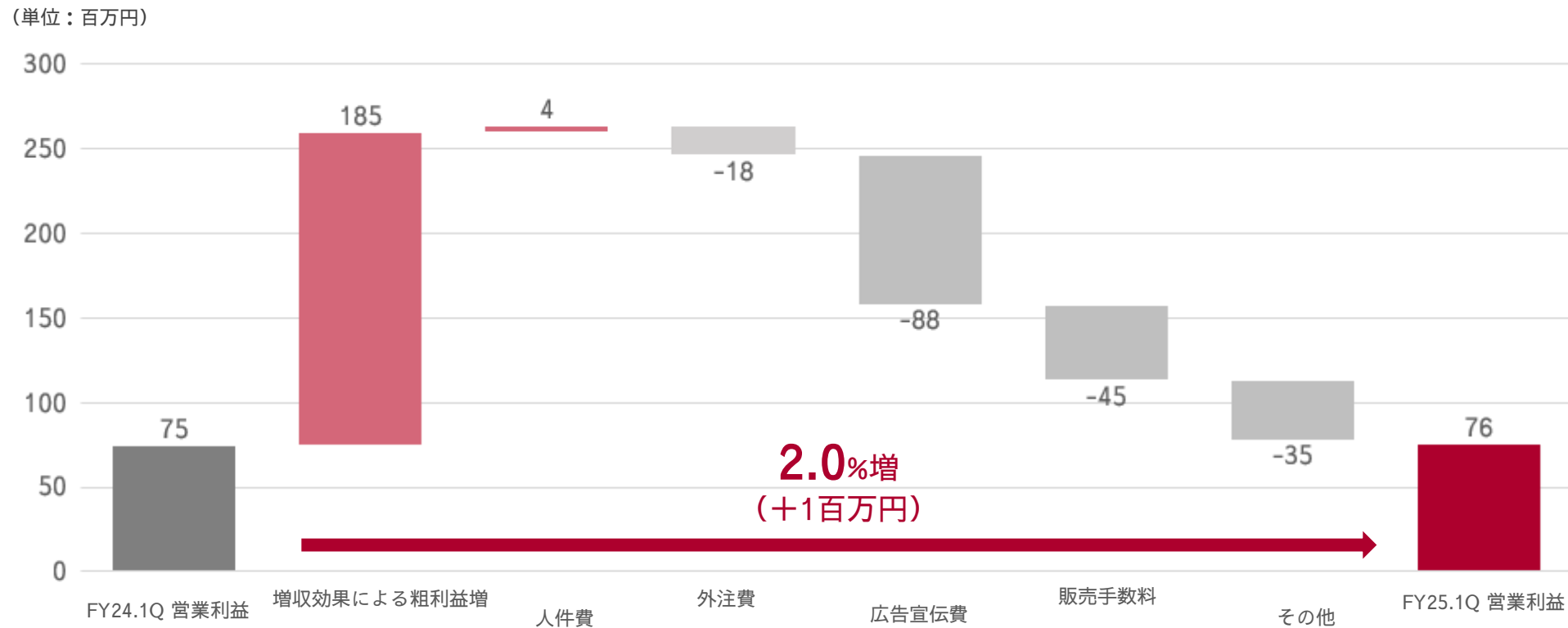
2025年9月期 通期業績予想売上高 2,796百万円



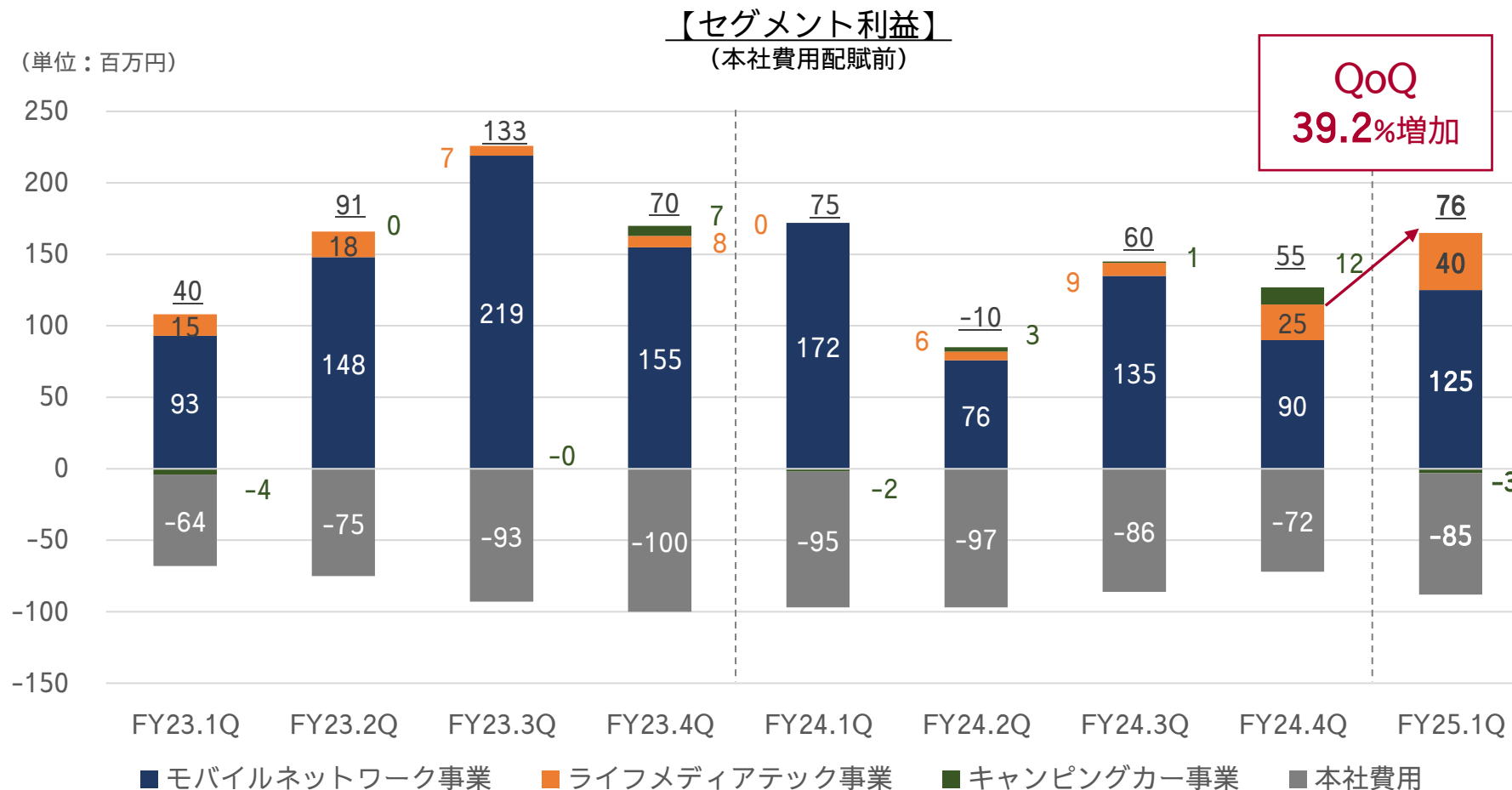
2024年9月期 通期売上高 2,333百万円



- FY25.1Q営業利益の前期比増減要因は、ライフメディアテック事業のサービスに係るマーケティング費用（広告宣伝費・販売手数料）が増加するも、増収によりYoY2.0%増加となった。



- FY25.1Q営業利益は、QoQでモバイルネットワーク事業およびライフメディアテック事業の増収、並びに営業利益率の改善により、全社営業利益はQoQで39.2%の増加となった。



- FY25.1Qの現金及び同等物は、主に営業キャッシュフローの積み上げにより237百万円の増加。
- 固定資産は、キャンピングカーの増台や新規サービス開発に伴うソフトウェアの増加等により、前期比6.6%増加。
- 自己資本比率は、事業拡大による取引量（総資産・総負債）の増加により、▲7.5ptの54.0%。

(単位：百万円)

	FY24.4Q	FY25.1Q	増減率
流動資産	845	1,141	34.9%
現金及び同等物	609	847	39.0%
その他流動資産	235	293	24.4%
固定資産	1,111	1,184	6.6%
総資産	1,957	2,325	18.8%
流動負債	577	901	56.0%
借入金	39	32	▲17.0%
その他流動負債	538	868	61.4%
固定負債	175	167	▲4.3%
総負債	752	1,069	42.0%
純資産	1,204	1,256	4.3%
自己資本比率	61.5%	54.0%	▲7.5pt

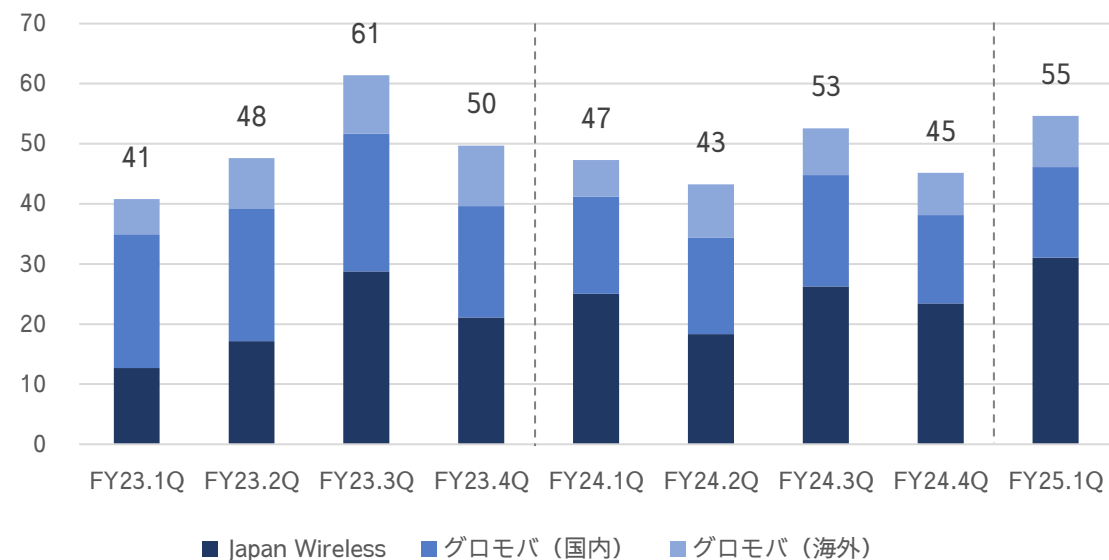
② FY2025.09 1Q 概要
モバイルネットワーク事業

事業の状況

- モバイルネットワーク事業の売上高は、YoY13.5%減収。FY24.3Q以降、Wi-Fi・eSIMの分散化が進んだ影響で契約回線数は増加しているものの、FY24.1Qと比較し減収着地。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、主に広告宣伝費や減価償却費の増加等により、YoY 27.0%減少。前期からのコスト効率化施策により、営業利益率はQoQ4.9pt増加の26.2%と改善。

【モバイルネットワーク稼働数^{※1}の推移】

(単位：千台)



※1 モバイルネットワーク稼働数は、Wi-Fiの端末稼働台数に加え、eSIMおよびSIMを含む

【対比】

(単位：千円)

	FY24.1Q	FY25.1Q	YoY	FY24.4Q	QoQ
売上高	556,164	481,023	▲13.5%	425,621	13.0%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	172,395	125,928	▲27.0%	90,423	39.3%
営業利益率	31.0%	26.2%	4.8Pt	21.2%	4.9pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	84,261	69,474	17.5%	43,110	61.2%

FY2025.1Qの取組み

- eSIMの浸透により、モバイルネットワーク事業におけるeSIMの利用割合が大幅に増加。
- eSIMサービスのグローバルマーケティングに注力。ウェブマーケティング、SNS、オフライン広告等を利用したPRを実施し、eSIM顧客数の増大を目指す。

SNS広告



クロモバ
グローバルモバイル

詳しくはサイトへ!

📍 予約する



オフライン広告



(2024年11月1日発売
「日経トレンディ」2024年12月号に掲載)



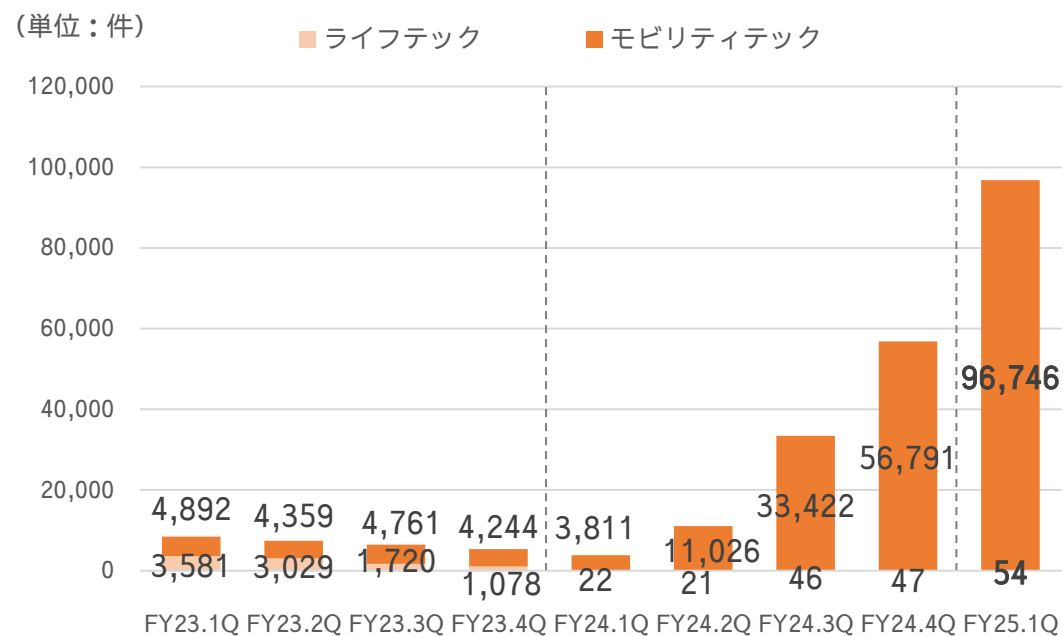
(駅広告を出稿)

② FY2025.09 1Q 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、引き続き「Japan Bullet Train」が好推移している他、「Japan Bus Tickets」の伸長により、QoQ 70.3%増加。売上高はQoQ 55.0%増加。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、上記の通りモビリティテックサービスの好調によりQoQで60.5%増加。

【取次件数の推移】



【対比】

(単位：千円)

	FY24.1Q	FY25.1Q	YoY	FY24.4Q	QoQ
売上高	30,732	228,295	642.8%	147,260	55.0%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	838	40,157	4686.4%	25,019	60.5%
営業利益率	2.7%	17.6%	14.9pt	17.0%	0.6pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲4,031	13,363	-	4,697	184.5%

FY2025.1Q取組み

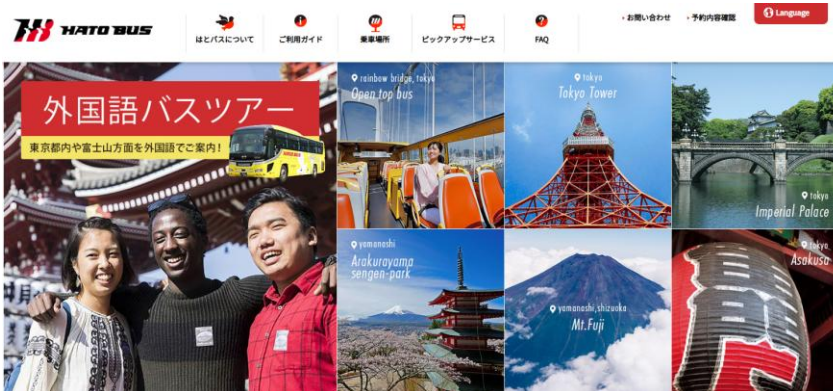
- 新幹線以外のモビリティテックサービスは、ユーザーの利便性向上に向けサービス・機能拡充に注力。
- コンテンツの追加により売上拡大を目指す。

【Japan Bus Tickets】 株式会社はとバスとの連携を開始

東京を中心に名所を巡る日帰りバスツアーなどを手掛けるはとバスと連携し、訪日外国人がより快適に日本国内の観光を楽しめるよう、新たな販売・予約環境を構築します。

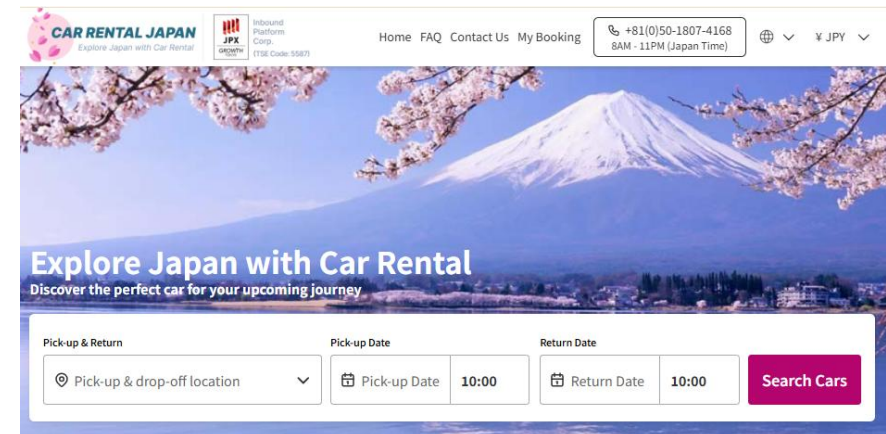


(「はとバス」公式サイト)



【Car Rental Japan】 販売強化に向けた在庫拡充を推進

販売強化に向けて、レンタカー会社とのAPI連携対応を実施し、エリア×レンタカー在庫の拡充を推進。

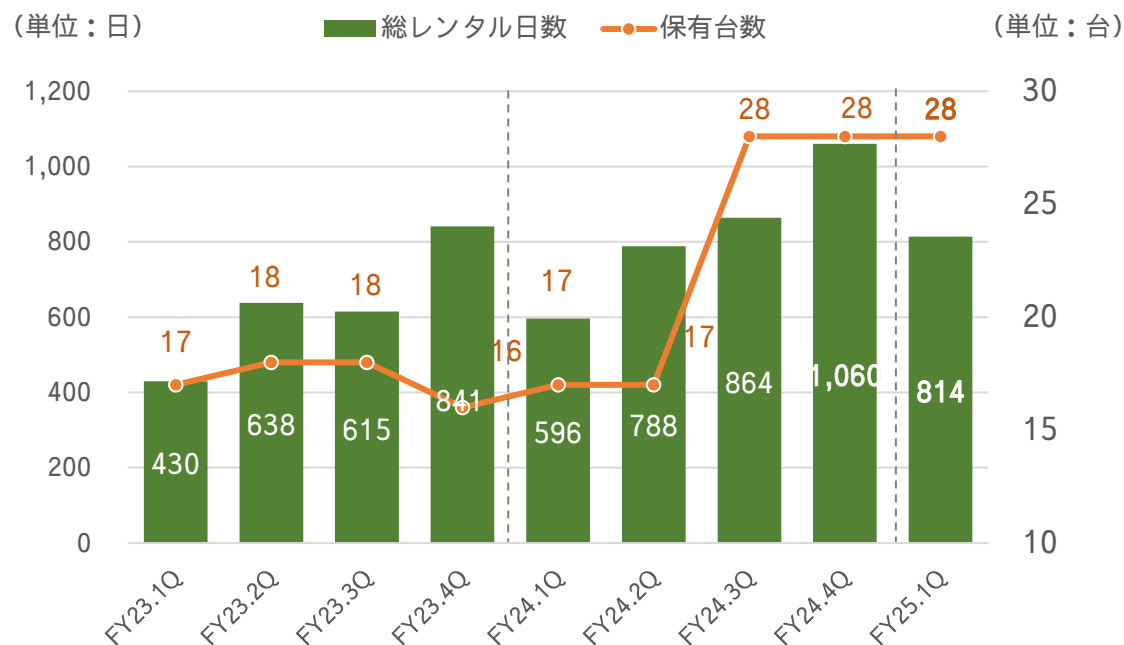


② FY2025.09 1Q 概要
チャンピングカー事業

事業の状況

- セグメントKPIである総レンタル日数は、閑散期に入ったことから、QoQは246日減少の814日。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、訪日外国人数の好推移により増収も、減価償却費の増加や修繕費の計上等により、3.5百万円の損失。

【総レンタル日数の推移】



【対比】

(単位：千円)

	FY24.1Q	FY25.1Q	YoY	FY24.4Q	QoQ
売上高	15,954	20,814	30.5%	37,405	▲44.4%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	▲2,383	▲3,541	-	12,297	▲128.8%
営業利益率	▲14.9%	▲17.0%	▲2.1Pt	32.9%	▲49.9pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲4,911	▲5,984	-	7,388	▲181.0%

FY2025.1Q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。

【FY2025.1Qの取組み】

- 新木場駅周辺に国内レンタル拠点を新設
羽田空港からのアクセス向上を目的に、東京都内4箇所目のレンタル拠点を新設。
- 前期に双日モビリティ株式会社との提携により
レンタルをスタートした小型車両「リベロ」の
キャンペーンを実施。
- 日本人顧客の利用向上に向けた、“クリスマス
キャンペーン”イベントの実施

【千葉県白井市と災害時のキャンピングカー提供 に関する防災協定を締結】

千葉県白井市において大規模な災害が発生した場合、円滑な災害応急対策を実施することを目的として、当社が保有するキャンピングカーを提供いたします。



② FY2025.09 1Q 概要 その他

【第39回BBT×PRESIDENT エグゼクティブセミナーへの登壇】

株式会社Aoba-BBT、株式会社プレジデント社主催の第39回BBT×PRESIDENT エグゼクティブセミナーにて、代表取締役社長の王が講演いたしました。

FY2024決算説明会を
機関投資家・アナリスト・個人投資家向けに実施

2024年9月期のオンライン決算説明会を、2024年11月15日（金）に実施しました。機関投資家やアナリストのみならず、個人投資家の方々など、どなたでも参加いただけるようにいたしました。

2025年9月期第1四半期のオンライン決算説明会は、2025年2月17日（月）に開催を予定しております。

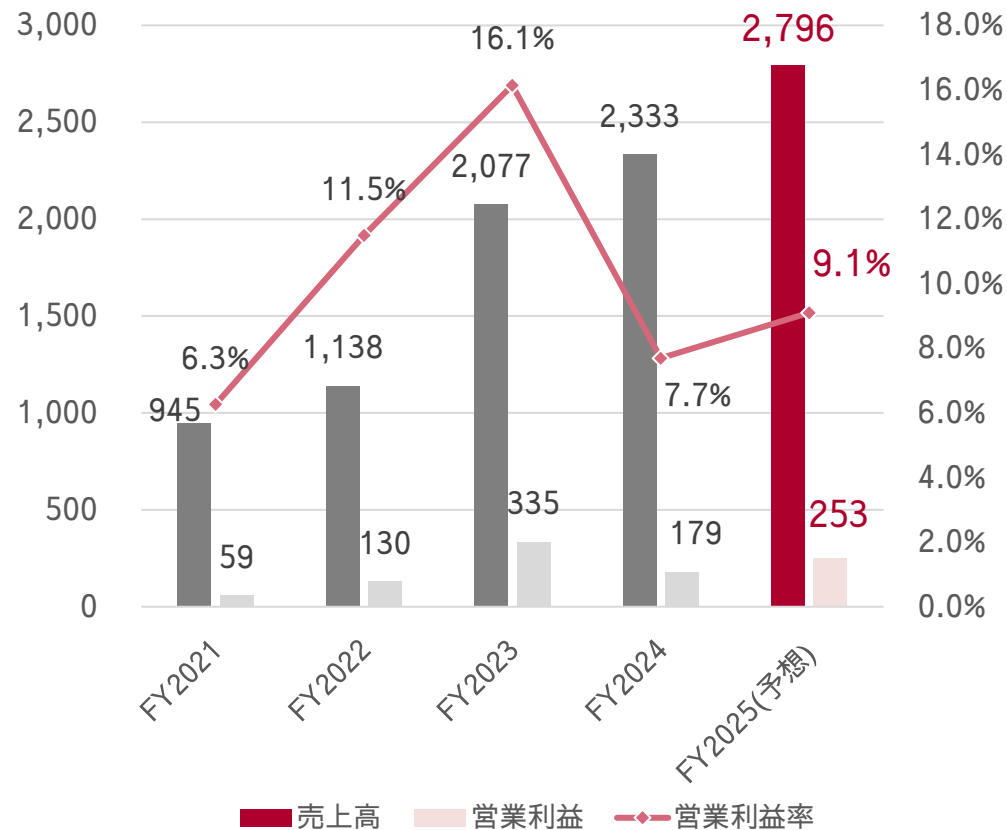
詳細は2025年1月28日公表の
プレスリリースをご参照ください。

FY2025.09

③ 業績予想および今後の取組み

- FY2025期の通期業績予想は、前期末に発表の予想数値を据え置いております。
- 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。
- 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)

	FY2025.1Q		FY2025		進捗率
	実績	売上高比	予想	YoY増減率	
売上高	730	-	2,796	19.8%	26.1%
売上総利益	531	72.8%	1,945	38.1%	27.3%
営業利益	76	10.5%	253	41.0%	30.3%
経常利益	75	10.3%	256	43.1%	29.3%
当期純利益	52	7.1%	182	43.3%	28.6%

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
ライフメディアテック事業
キャンピングカー事業

【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

JR東海・JR西日本・JR九州との連携により、QRチケットの取扱い開始（2025年3月予定）、販売強化および顧客利便性の向上を目指す

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

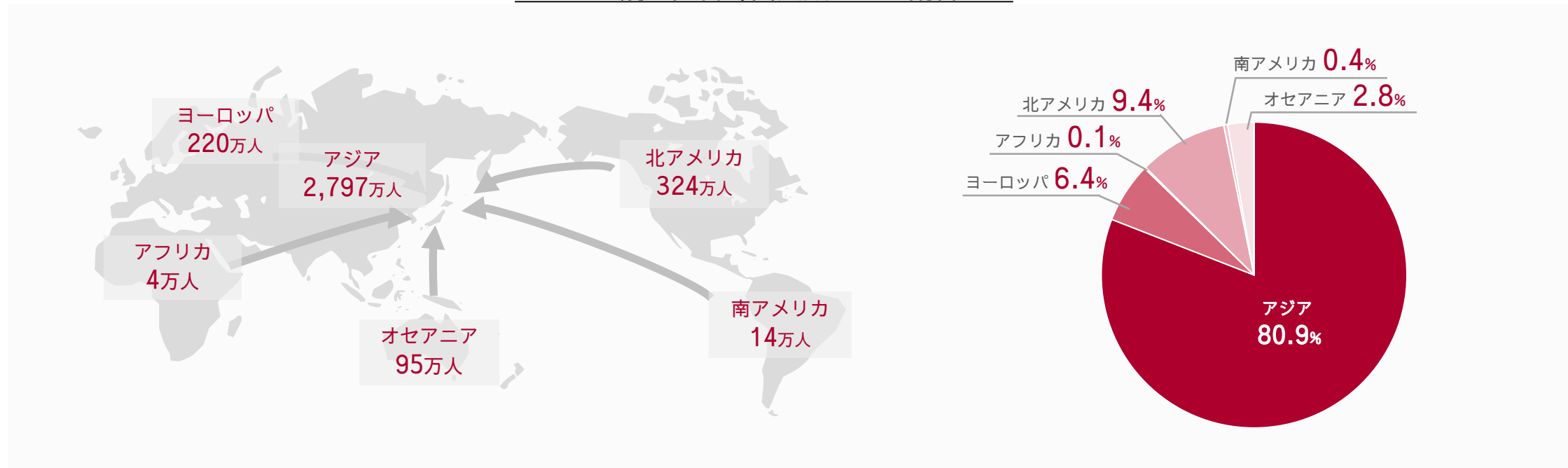
- イベント・キャンペーンの実施
- ウェブサイトの更新

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

シンガポール子会社をグローバル第1号拠点として、アジア圏でのマーケティングを強化します。

〈エリア別 訪日外国人数および割合※1〉



設立の目的

- ◆ サービス拡大（eSIM、モビリティテックサービス等）に伴い、圧倒的な訪日人数のあるアジア圏での認知向上・顧客獲得を推進する
- ◆ アジア各国でのローカルサービスや商材を開拓し、地場企業との関係構築を目指す

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

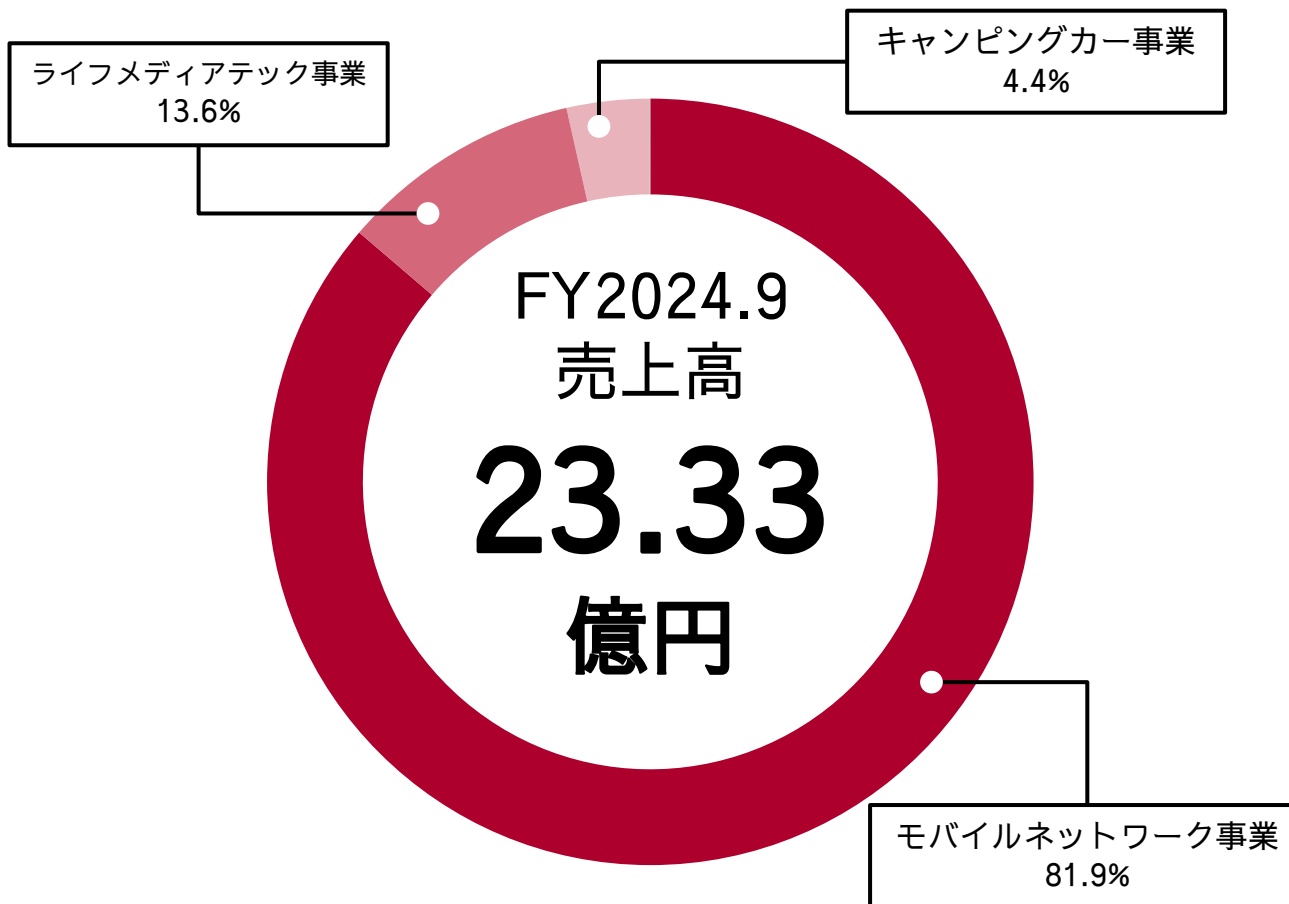
快適なインターネット環境の実現を目指し、顧客の利用用途に合わせたWi-Fiレンタル、eSIMを提供する通信事業

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

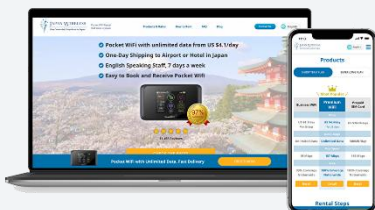
米国キャンピングカーレンタル大手であるEl Monte RVの
正規代理店としてレンタルを行なうキャンピングカー事業



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」

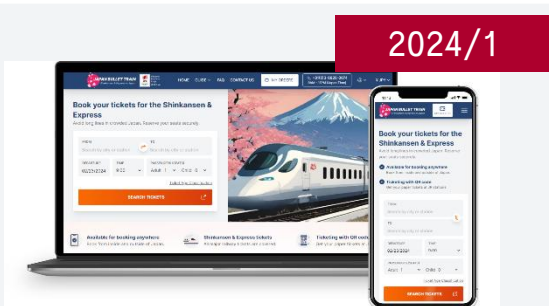
累計レンタル実績160万台突破。高品質の通信キャリア回線を**通信データ無制限**で提供

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

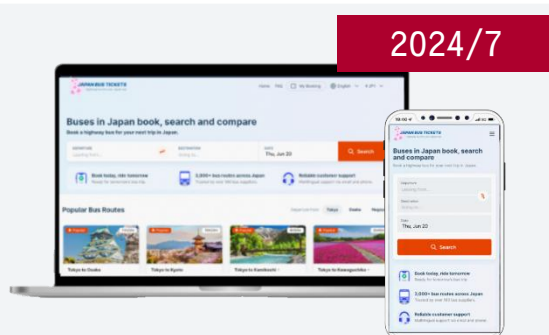
訪日・在留外国人の生活をサポートする総合ライフサービスを提供

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、日本語を母国語としな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。



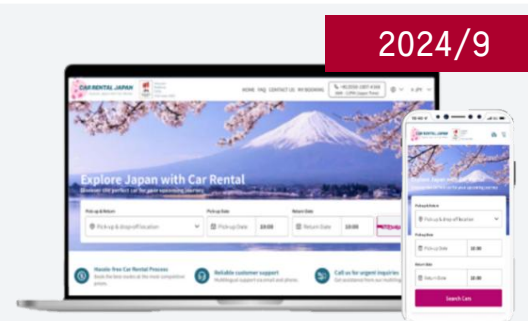
2024/1

新幹線チケット手配
「JAPAN BULLET TRAIN」



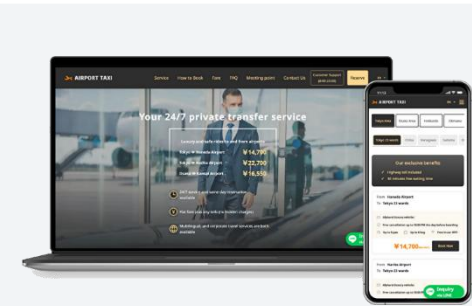
2024/7

高速バスチケット手配
「JAPAN BUS TICKETS」



2024/9

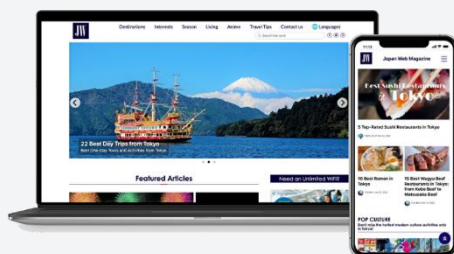
レンタカー手配
「CAR RENTAL JAPAN」



空港送迎サービスの取次
「Airport Taxi」



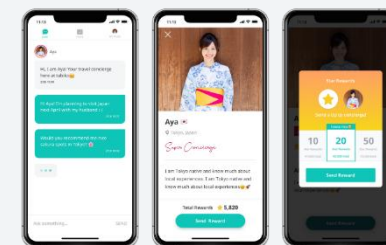
不動産情報提供・賃貸仲介
「Living Japan」



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、27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7拠点）



海外レンタル（世界4ヶ国）



ABOUT US

会社概要

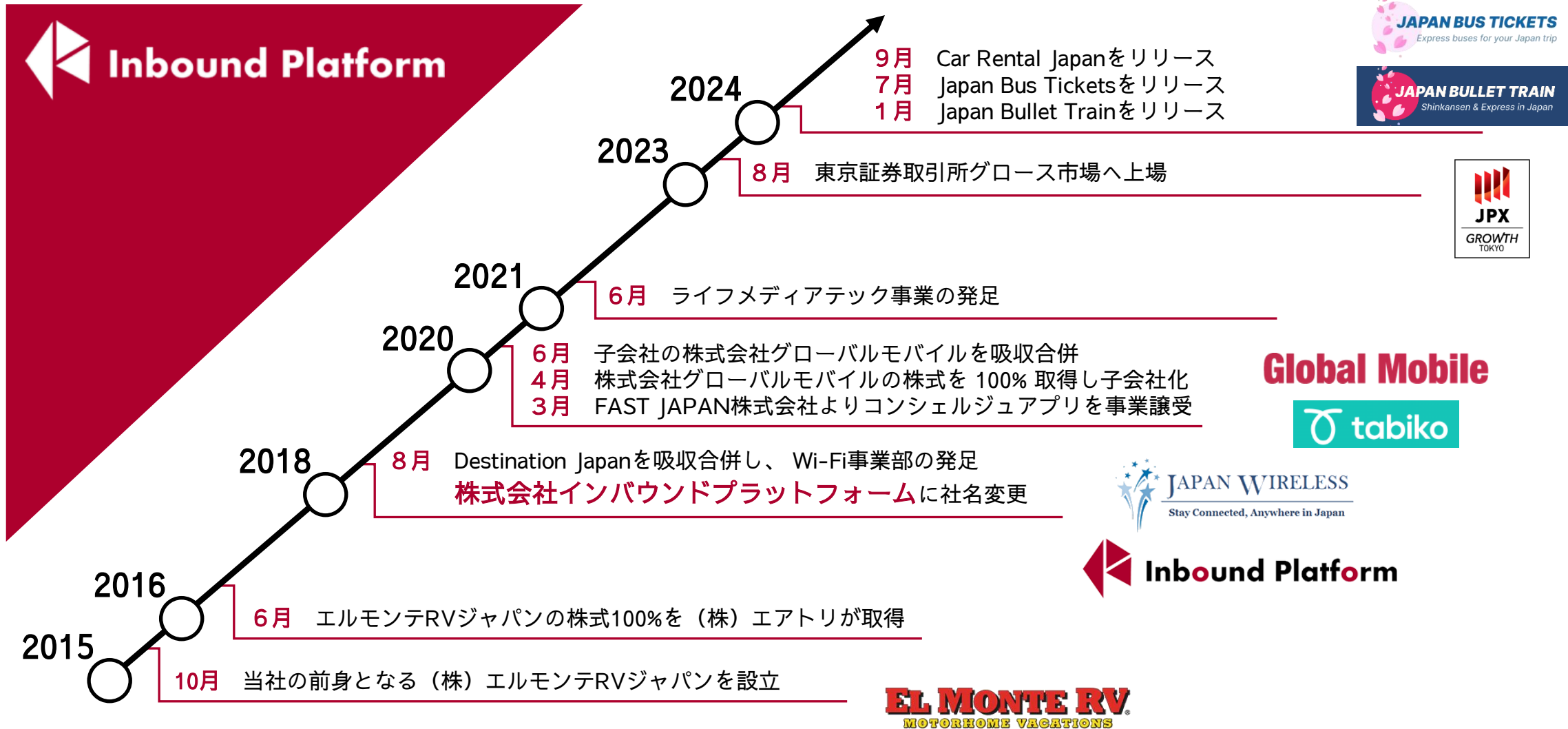
会社名	株式会社インバウンドプラットフォーム
設立	2015年10月
所在地	東京都港区新橋六丁目14番5号
従業員数	76名（2024年12月末時点）※アルバイト含む
株式市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：5587）

経営陣	王 伸	代表取締役社長CEO
	弓場 肇	取締役CFO
	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
	三刀屋 淳	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





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月当社取締役に就任、キャンピングカー事業を牽引。



弓場 肇 / 取締役 CFO

コンサルティング会社等で会計・システム領域の企業支援に従事したのち、数々のベンチャー企業で執行役員を歴任。2023年7月に当社入社、2024年12月当社取締役CFO就任。



三刀屋 淳 / 常勤監査役

1992年10月公認会計士第二次試験合格後に青山監査法人に入所し、会計監査業務や財務アドバイザー業務に従事。2018年5月にPwCあたら有限責任監査法人を退職後、沖縄県那覇市で公認会計士事務所を開業。2024年12月当社常勤監査役に就任。

数字で見るIPC

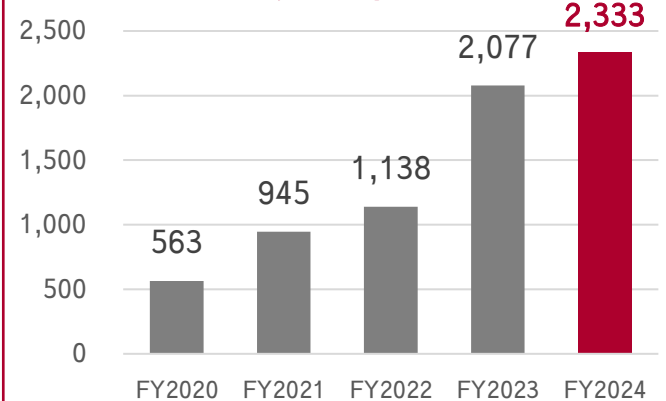
2015年10月創業より

10 期目

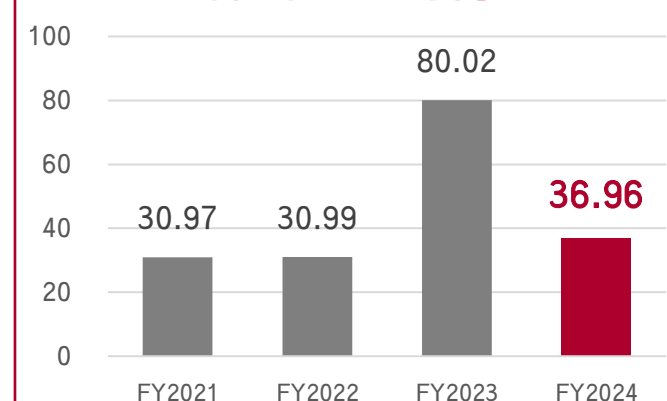
従業員数
(2024/12末時点)

76 人

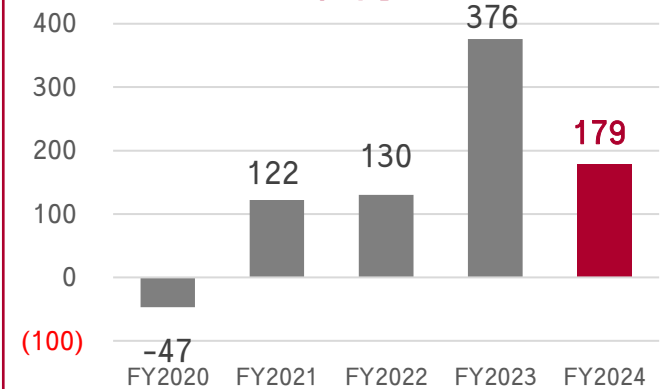
売上高 (単位：百万円)



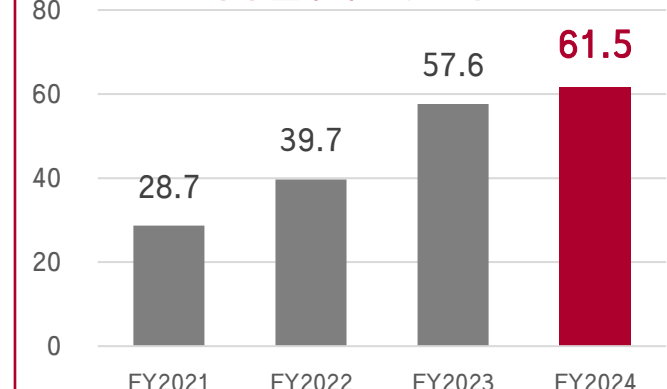
1株当たり純利益 (単位：円)



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

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.*