



# 2026年9月期第2四半期 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) | 2026年5月14日

# 目次

- ① FY2026.09 2Q業績ハイライト
- ② FY2026.09 2Q決算概要
- ③ FY2026.09 業績予想および今後の取組み

## 【参考】 事業概要

※当社は2025年9月期第4四半期より連結決算に移行しております。

本資料では、業績の推移をご覧いただくため、2025年9月期第3四半期以前の実績は単体の数値を用いております。

# ① FY2026.09 2Q業績ハイライト

---

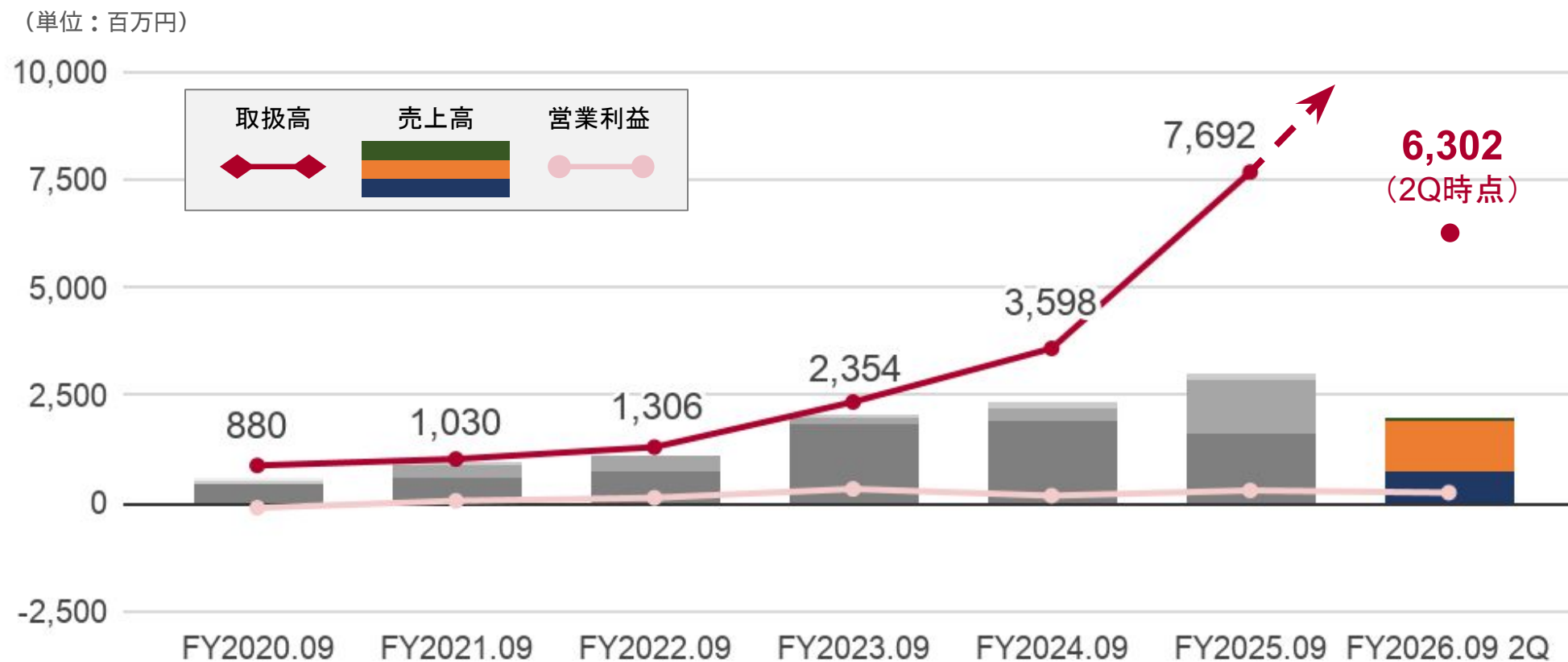
## 経済環境

- 第2四半期（2026/1～2026/3）の訪日外国人数は、中国が大きく減少したものの影響は限定的であり、韓国・東南アジアが好調であったことに加え、3月末時点においては中東情勢の影響も限定的であった結果、例年の推移と比較し大きなマイナス影響なく着地。
- 例年4月の訪日外国人数増加の要因となるイースター休暇やサクラ開花時期が当期は前倒しとなり、訪日外国人数は前年同四半期比1.4%増加の1,068万人と好調に推移。
- 中東情勢の影響の顕在化による渡航環境の悪化および燃料高騰等による物価上昇が拡大。円安メリットが相殺され、FY26.3Qでは旅行意欲の低下による訪日外国人数の減少を見込む。

## 事業状況

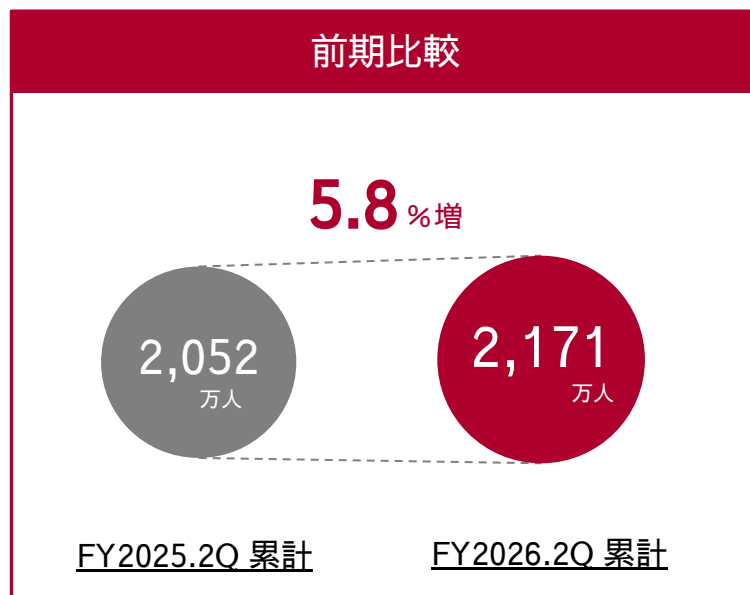
- 訪日外国人数の維持とともに、モビリティテックサービスの利用者拡大の好影響により、例年閑散期の第2四半期が売上・利益共に堅調に推移。  
**売上高：1,991百万円（予算進捗57.1%） 営業利益：250百万円（予算進捗71.7%）**
- 一方で、2026年通期見込みは、中東情勢の影響による訪日顧客の減少および燃料を中心とした更なる物価懸念や、4月の訪日外国人数増加が前倒しとなった影響もあり、通期予算達成は堅調であるものの、FY26.3Qは低調な推移を見込む。

ライフメディアテックサービスが前期に続き好調に推移し  
第2四半期時点で前年通期実績比 **81.9%** を達成！

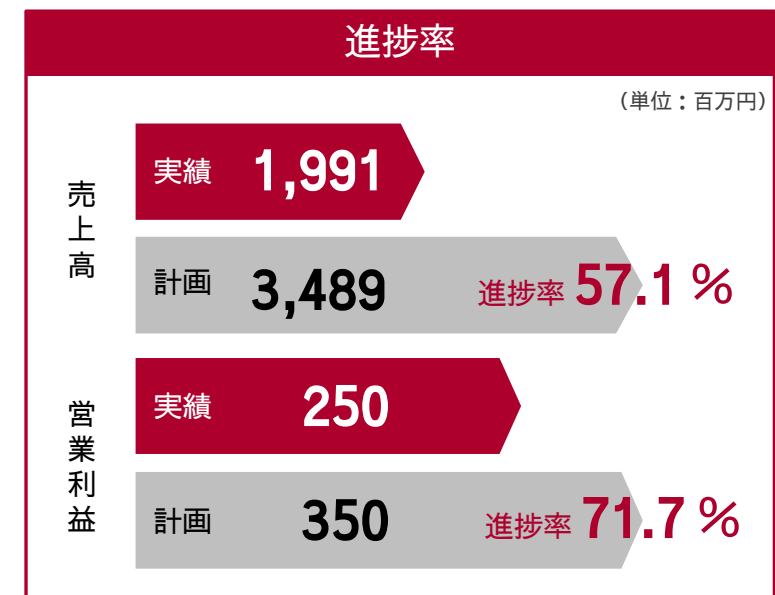
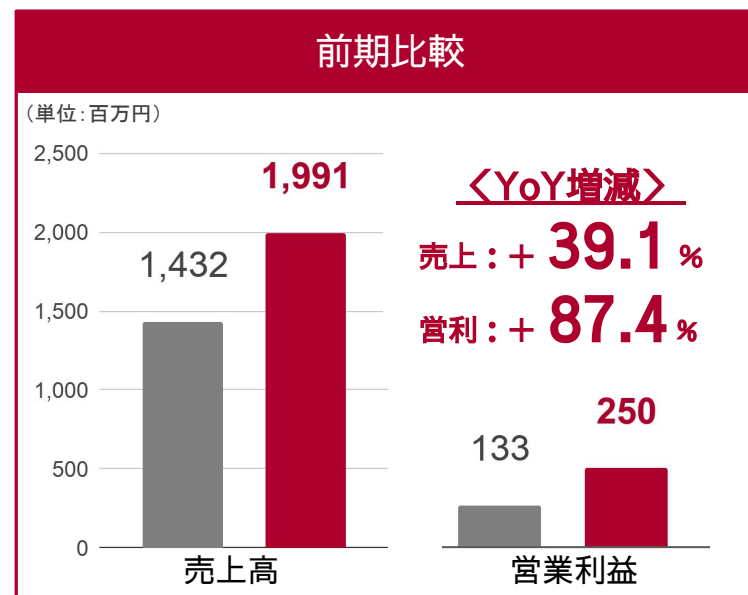


中国からの訪日観光客が減少するも、全体ではYoY5.8%の増加  
 売上高**39.1%**増、営業利益**87.4%**増と好推移！

＜訪日外国人人数＊＞



＜売上・営業利益＞



※出典：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計 月別推計値」より当社会計期間に合わせ作成  
 (※) 2026年2月、3月は推計値

## モバイルネットワーク事業

eSIMの拡販に向けたマーケティングコストの増加に加え、将来的なコスト抑制のための一時的な費用増により、営業利益率が低下。

売上高 725 百万円 YoY ▲13.4% 減

営業利益 86 百万円 YoY ▲50.5% 減

## ライフメディアテック事業

モビリティテックサービスの加速度的な成長を実現。マーケティングの奏功とマクロ環境の好推移を受け取扱高が大幅増加。「Japan Bus Tickets」、「Car Rental Japan」のサービス品質向上に注力。

売上高 1,174 百万円 YoY 117.5% 増

営業利益 371 百万円 YoY 208.3% 増

## キャンピングカー事業

車両増加による貸出日数の増加、および当期より開始した中古車販売が追い風となり売上高・営業利益共に大幅増加。

売上高 89 百万円 YoY 67.8% 増

営業利益 14 百万円 YoY 166.3% 増

## モバイルネットワーク事業



訪日外国人向けWi-Fiレンタル

### 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 eSIM

eSIMサービス



訪日外国人向けeSIMサービス



通信環境の取次  
「Japan Wireless Mobile」

## ライフメディアテック事業



新幹線チケット手配



レンタカー手配



各種チケット手配

### clinic + nearme

医療機関の取次



高速バスチケット手配



空港送迎サービスの取次

### Living Japan

不動産情報提供・賃貸仲介



情報発信ウェブメディア

## キャンピングカー事業

### EL MONTE RV.

MOTORHOME VACATIONS

国内レンタル

### EL MONTE RV.

MOTORHOME VACATIONS

海外レンタル

モータープールサービス

中古車販売

(単位：百万円)

	FY25.2Q	FY26.2Q	YoY	FY26 通期予想	進捗率
売上高	1,432	<b>1,991</b>	+39.1%	3,489	57.1%
売上総利益	1,061	<b>1,621</b>	+52.7%	2,759	58.7%
営業利益	133	<b>250</b>	+87.4%	350	71.7%
(営業利益率)	9.4%	<b>12.6%</b>	+3.2pt	10.0%	-
経常利益	131	<b>243</b>	+86.1%	343	71.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	90	<b>166</b>	+84.6%	236	70.4%
(当期純利益率)	6.3%	<b>8.4%</b>	+2.1pt	6.8%	-

FY2026上期の累計訪日外国人数は前期比5.8%増の21百万人を超える人数となったものの、グローバル環境においては様々な地政学的事象が発生しており、エリア別の状況について整理。

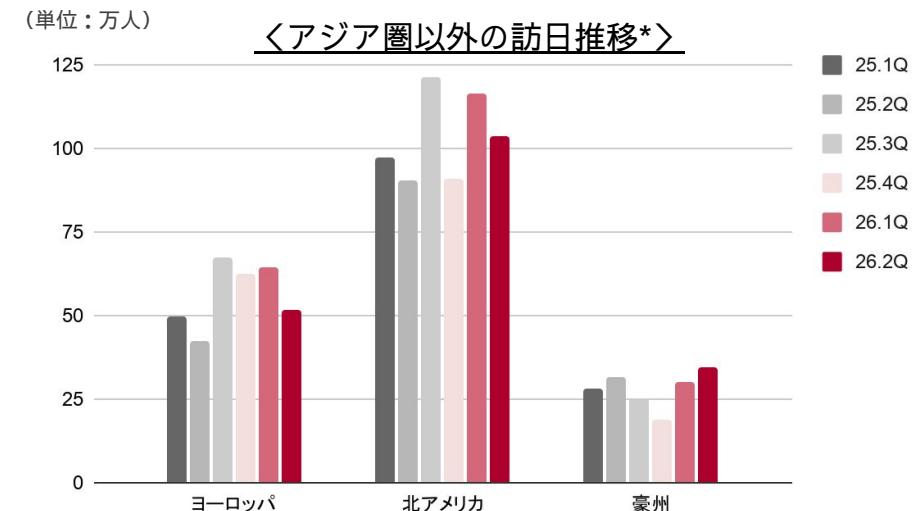
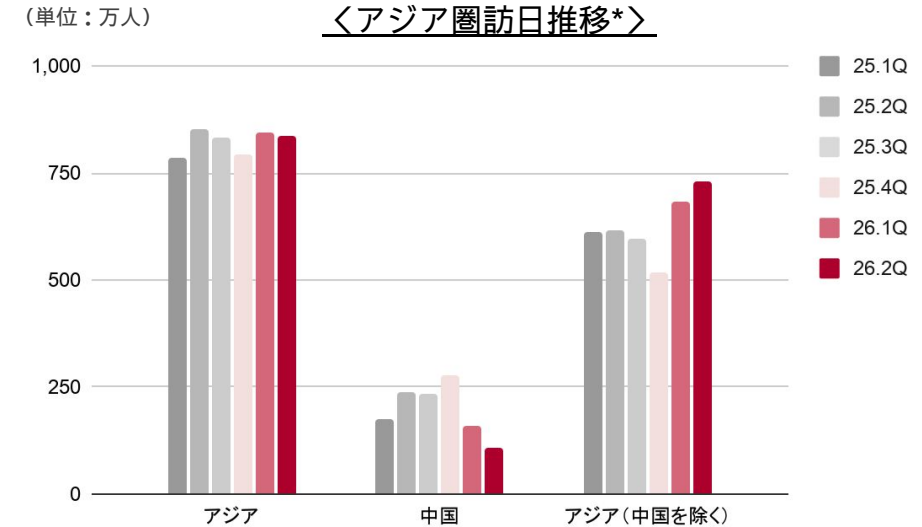
## ＜上期実績（3月まで）＞

- 中国からの訪日者数は前期比で約30%減少したが、当社への影響は僅少
- 北米と欧州は、季節性に加え、中東情勢による減少もあったが、イースター休暇やサクラの開花が早まったことにより、3月末時点における影響は限定的

アジア	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2025年11月以降中国からの訪日者数が大きく低下（前期比：▲34.6%）</li> <li>● 韓国、台湾、東南アジアからの訪日が好調で、中国の低下を超える訪日外国人数</li> </ul>
世界	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 北米およびヨーロッパは季節性による低下に加え、中東情勢による低下影響もあったが、イースター休暇と、日本におけるサクラ開花が早かったことにより、3月末時点での低下は限定的</li> <li>● 豪州の季節影響による2Qの増加は例年通りの挙動であるものの、増加率が例年よりも上昇</li> </ul>

## ＜下期見通し＞

- 中東情勢の影響、航空便の減便や欠航、および燃油価格の上昇影響もあり、訪日外国人数はなだらかな下降推移を見込む。
- 通期予算の達成は堅調と見込むが、今後の世界情勢の変化や事業への影響を注視し、公表すべき事項が発生した際には、速やかにお知らせします。



※日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計 月別推計値」を基に当社作成

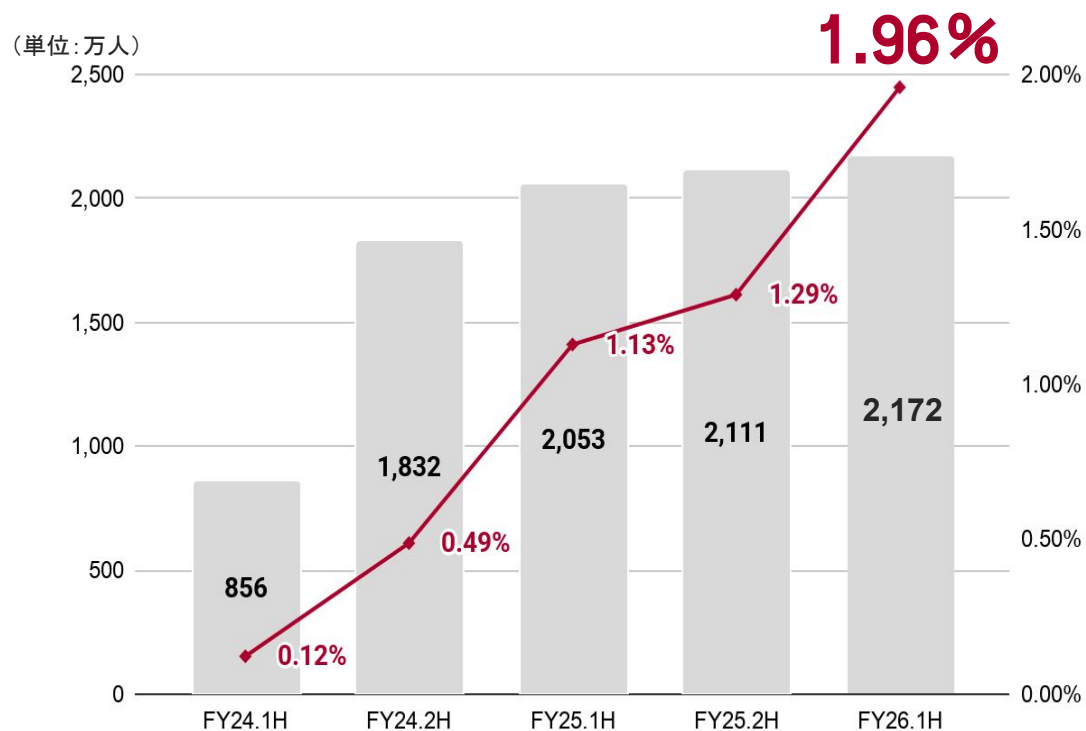
ヨーロッパ：英国・フランス・ドイツ・イタリア・スペイン・ロシア・北欧地域（スウェーデン・デンマーク・ノルウェー・フィンランド）

北アメリカ：米国・カナダ・メキシコ

アジア：韓国・中国・台湾・香港・タイ・シンガポール・マレーシア・インドネシア・フィリピン・ベトナム・インド・中東地域

当社の提供するモビリティテックサービスは、2024年1月のサービス開始以降、訪日外国人向けに様々な交通手段の手配サービスを展開。全5サービスの利用者数は全訪日外国人の1.96%のシェアを獲得\*、更なる拡大を目指す。

## 〈6カ月毎の訪日外国人数と当社サービス利用率の推移\*〉



2026年3月時点  
全訪日外国人数の利用シェア



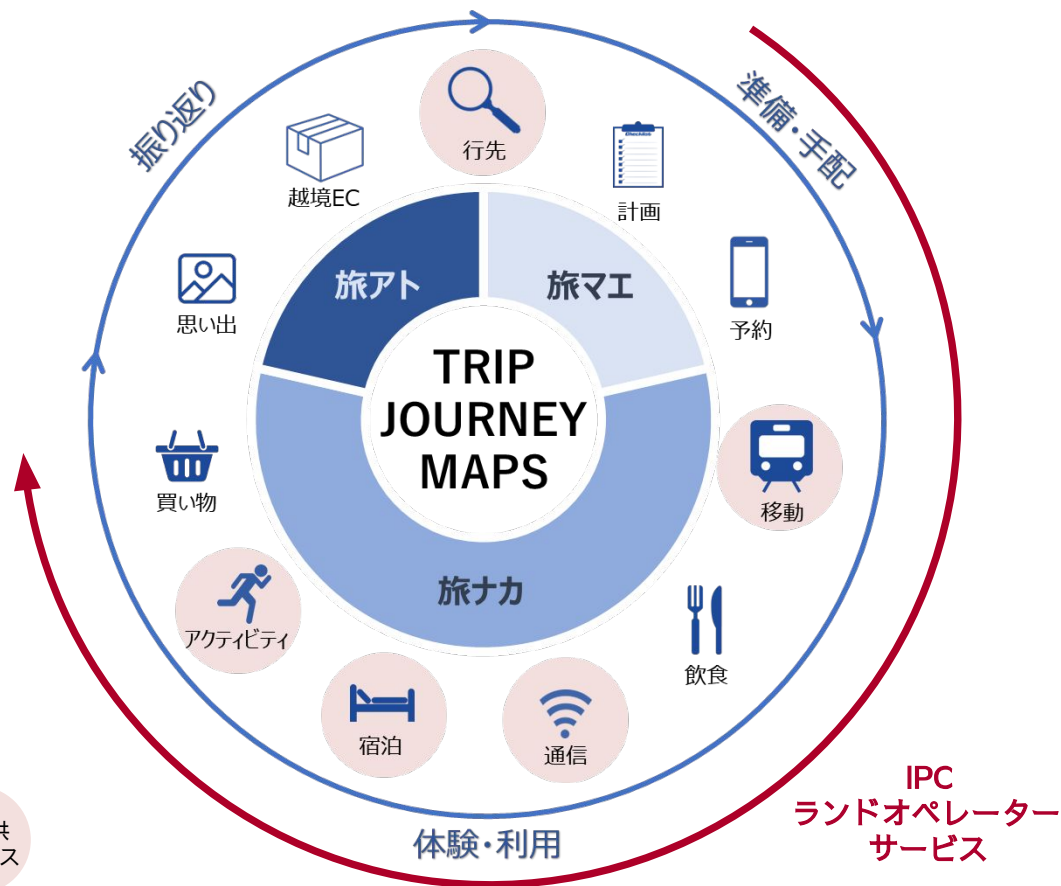
モビリティテックサービス数



\*日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計 月別推計値」と当社モビリティサービス利用実績より、訪日外国人数に対する当社モビリティサービスの延べ利用人数の割合にて算出。

本日2026年5月14日公表のプレスリリースの通り、当社がこれまで提供してきた既存サービスを、新たに立ち上げた観光ソリューション事業を通じて訪日旅行のワンストップサービス化を推進し、お客様が分かりやすく・簡単に日本の旅を体験いただける環境を提供する。

## 〈観光ソリューション事業概要〉



### ランドオペレーター サービス

- 海外旅行会社・OTA・企業向けに、訪日旅行商品の企画・造成・手配を一気通貫で支援
- バス、ガイド、宿泊、飲食、体験、チケット等を組み合わせ、当社独自のインバウンド向け旅行商品を提供

### 地域観光 コンサルティング

- 地方自治体・DMO・地域事業者向けに、インバウンド誘客戦略、観光コンテンツ開発、販路開拓を支援
- 地域資源を訪日外国人向け商品として磨き上げ、海外旅行会社・OTA等への販売接続までサポート

### 観光オペレーティング サービス

- 自治体・観光事業者等の訪日外国人対応を、多言語CS・通訳・問い合わせ対応により支援
- 人手不足や言語対応負荷をBPOとして補完し、地域観光の受入品質向上と運営効率化を実現

## アジア圏の顧客獲得を目指し、関連会社だったKorea Travel Tech社を連結子会社化

連結子会社化により、既存の日本インバウンド事業における韓国国内でのマーケティング体制を強化し、韓国市場のシェアを高める。また、今後は韓国国内のインバウンド旅行商品を開発することで、日韓相互のクロス旅行需要および全世界から日本・韓国の両国へ向かうインバウンド需要を戦略的に取り込み、グローバルマーケットの多様化する旅行ニーズに対応する。

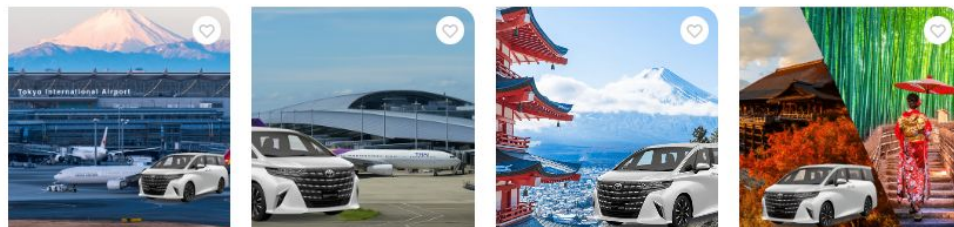
### Korea Travel Tech社 訪日旅行サービスサイト



日本 프리미엄 버스투어  
강력추천 1일 버스투어

일본 전국 전세버스 대절  
공식 라이선스 버스&드라이버

### 실시간 베스트 상품



[도쿄공항 픽업/샌딩] 나라타/하네다 공항 - 도쿄23구, 정식등록 단독차량 프라이...

[오사카 픽업/샌딩] 일본 간사이공항 - 오사카시내, 교토, 나라, 고베 원도 군일가...

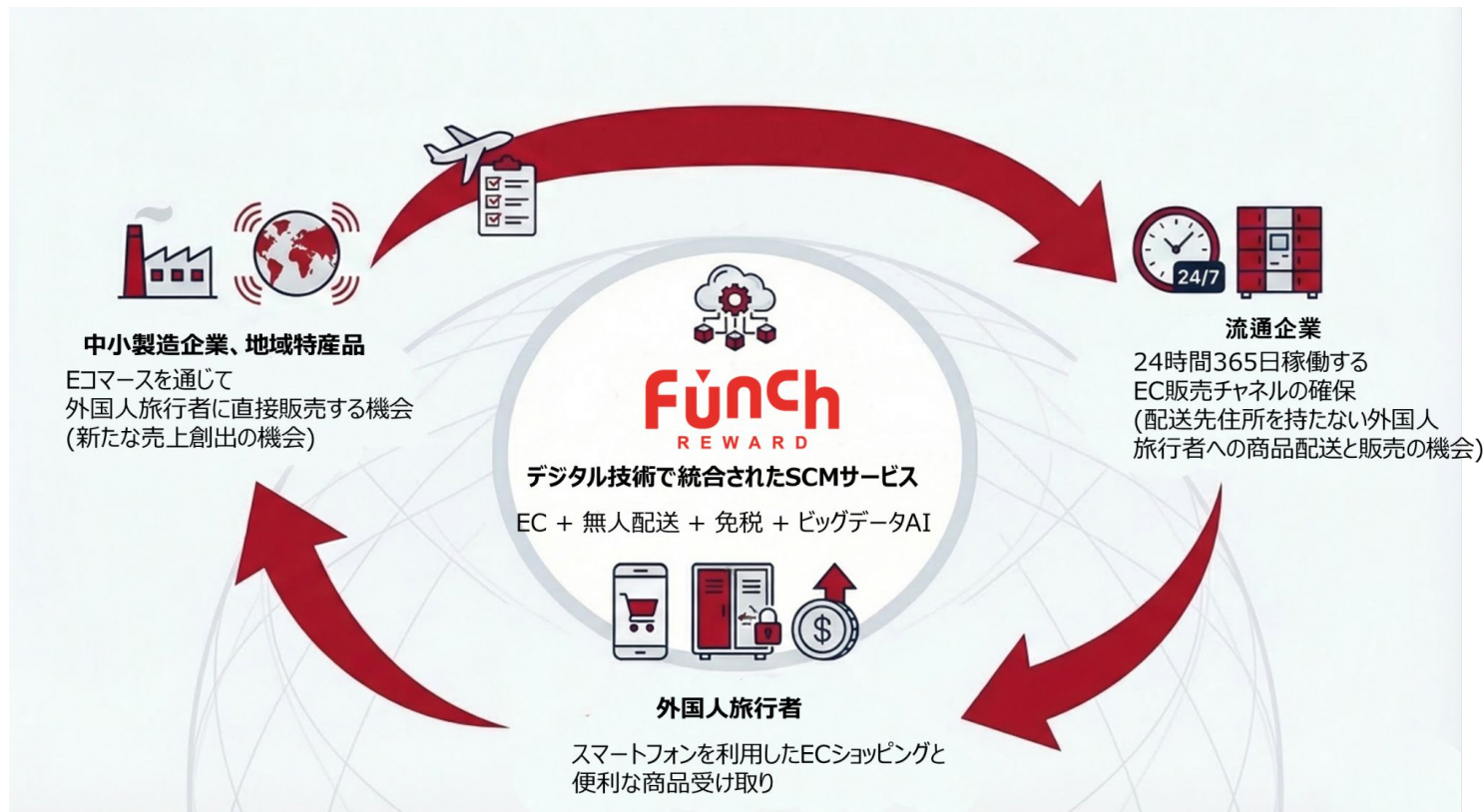
[도쿄 근교 여행 5종] 우리끼리 완벽한 프라이빗투어 1일 단독 10시간 차량대절 ...

[오사카] 교토/나라/고베 프라이빗 투어 단독차량+드라이버 10시간 차량대절(...

会社名	Korea Travel Tech Co., Ltd
所在地	8F, 801, 19 Jong-ro, Jongno-gu, Seoul, Republic of Korea.
設立日	2023年11月8日
資本金	70,000,000ウォン
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 通信商品販売事業</li> <li>(2) 旅行事業</li> <li>(3) コンサルティング事業</li> </ul> <p>韓国・日本両国へのインバウンド旅行において、双方の経営資本を活用し、マーケティングや旅行商材の企画・販売を行ってまいります。</p>

本日2026年5月14日公表のプレスリリースの通り、韓国において免税還付（リファンド）やオンライン免税サービス「Funch REWARD」を展開する The Service Platform Co., Ltd. への投資により、日本国内の独占的総代理店として当該サービスの国内展開を進める。

### 〈Funch REWARDサービス概要〉



### The Service Platform社とは

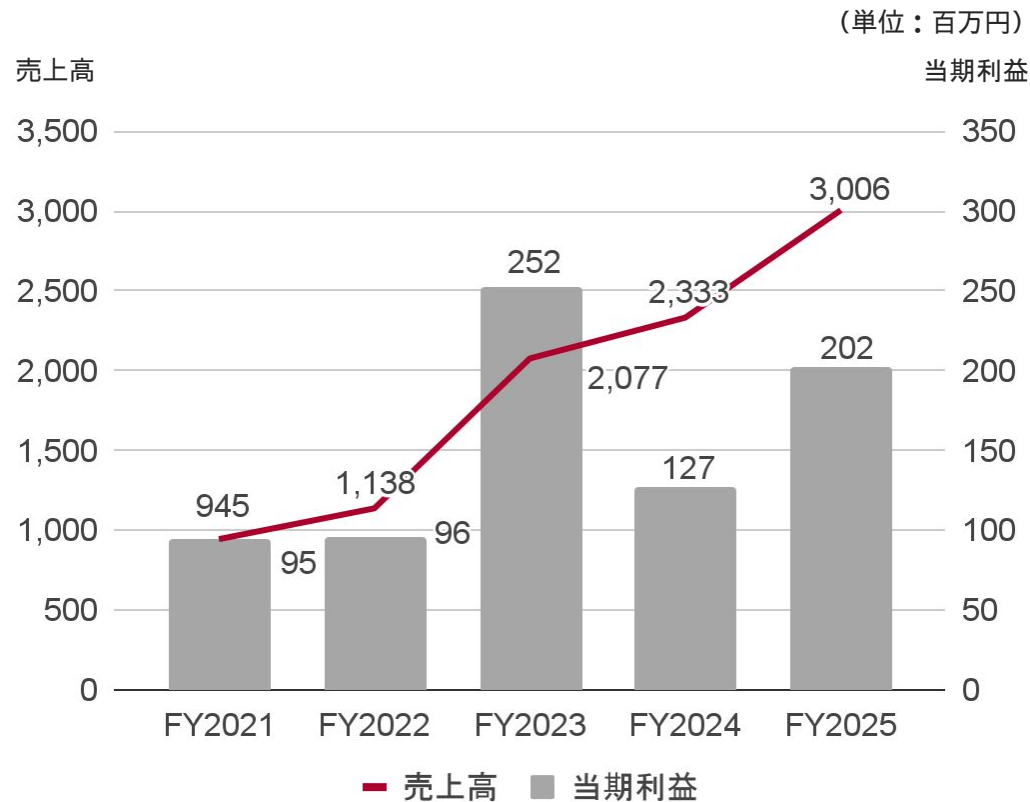
The Service Platform社は、グローバルなショッピング観光のためのO2O（Online to Offline）タックスリファンドプラットフォームを展開する企業です。

「Funch Reward」というブランド名で、オンラインショッピングと非対面での免税手続きを組み合わせ、従来の5段階あった複雑な免税手続きを、オンライン決済と専用の「払戻ロボット（Refund Robot）」により簡略化し、利便性の高いサービスを提供しています。

2022年11月に韓国初のオンライン専用事後免税販売場としての指定を受けています。

- 前期末決算でご説明の通り、当期の業績状況に鑑みた適切な株主還元を検討しております。

## 当期利益の5か年推移（※）



## 検討事項

株主還元の目的

当社グループ全体の利益成長、今後の経営環境の変化への対応および財務体質強化のための内部留保との調和を図りつつ、株主に対して安定的な利益配当もしくは優待等を継続していくことを原則として、株主還元方針を検討します。

株主還元方針

**適切に検討し、  
適時開示にてお知らせいたします。**

完全招待制経営者コミュニティ「エアトリCXOサロン」にて、  
2024年11月から本格サービス開始後、約1年半で800社を達成。



## ■ 有料会員が800社を達成

「丁寧」な運営により、他社には真似できない「満足度の高い」経営者コミュニティとして、有料会員1,000社を目指す。

## ■ エアトリフェス2026開催決定！

2026年8月27日(木)にベルサール汐留にて開催。

本イベントはエアトリCVC投資先上場24社達成および、エアトリCXOサロン有料会員800社達成を記念し、ベンチャー界への恩返しとして、参加者は**全員無料**でご招待。1社につき何名でも、役職不問で参加可能。先進企業によるトークセッションおよびブース出展や、2,000名規模の大交流会を実施予定。

## ■ さらなる満足度向上に向けた「サービス改善」を実施

以下5点のサービス改善を実施し、有料会員のさらなる満足度向上に努める。

1. マッチング精度の向上と情報の拡充
2. 参加資格の厳格化による交流の質の維持
3. 新規交流の活性化
4. アフターフォローの強化
5. 無料イベント（ごちの会、定例会中華祭り！）の拡充

(単位:千円)

	FY24				FY25				FY26	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	604,079	493,221	625,286	611,108	730,736	701,653	858,778	715,795	1,007,343	984,596
モバイルネットワーク事業	556,164	419,299	510,429	425,621	481,023	356,897	459,408	346,216	418,888	306,888
ライフメディアテック事業	30,732	50,167	88,182	147,260	228,295	311,556	365,555	330,746	542,582	631,847
キャンピングカー事業	15,954	23,190	25,862	37,405	20,814	32,394	32,188	37,326	44,873	44,407
売上総利益	346,550	274,400	390,654	397,384	531,663	529,903	662,209	540,852	799,706	821,516
営業利益（本社費配賦後）	75,318	▲10,903	60,343	55,195	76,853	57,015	130,269	32,582	115,811	135,007
（営業利益率）	12.5%	▲2.2%	9.7%	9.0%	10.5%	8.1%	15.2%	4.6%	11.5%	13.7%
モバイルネットワーク事業	84,261	▲7,085	65,901	43,110	69,474	7,181	46,575	▲25,588	29,068	▲23,744
ライフメディアテック事業	▲4,031	▲3,092	▲3,476	4,697	13,363	44,491	79,794	55,298	91,077	149,627
キャンピングカー事業	▲4,911	▲725	▲2,081	7,388	▲5,984	5,342	3,899	2,872	▲4,334	9,124
経常利益	76,725	▲10,971	58,180	55,359	75,138	55,891	128,682	31,194	110,495	133,375
親会社株主に帰属する当期純利益	52,117	▲6,610	40,244	41,397	52,174	38,086	88,831	23,678	75,247	91,336
（当期純利益率）	8.6%	▲1.3%	6.4%	6.8%	7.1%	5.4%	10.3%	3.3%	7.5%	9.3%

## ② FY2026.09 2Q決算概要

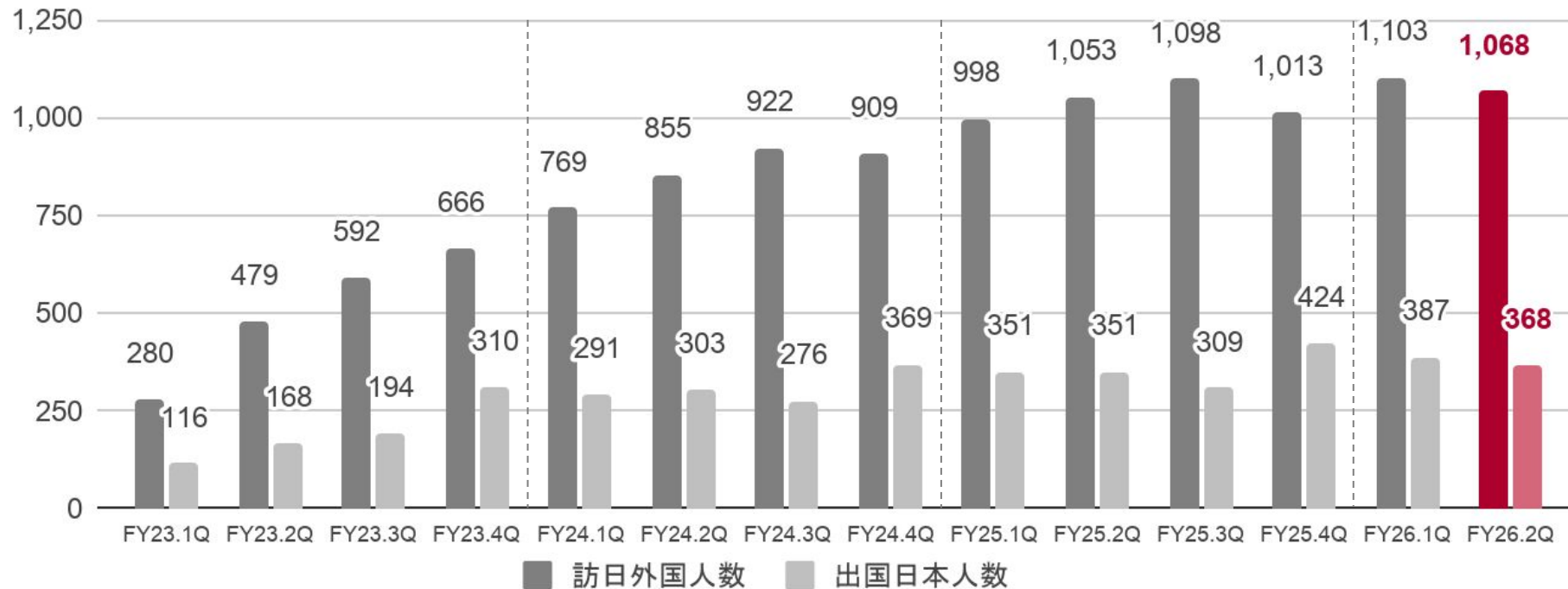
---

## 訪日外国人・出国日本人の推移（当社会計期間単位）

- FY26.2Qの訪日外国人数は、日本渡航自粛の影響で主要国であった中国人訪日数が大幅に減少したものの、主に韓国（前年同四半期22.0%増）や台湾（同25.7%増）が落ち込みをカバーし、前期2Q以降は1,000万人超を維持。欧米豪市場では、航空便増便や円安傾向を背景に、ウインタースポーツ需要の取り込みや、お花見・イースター休暇の前倒し需要等により、多くの国で昨年を上回る堅調な推移。
- 出国日本人数は、旅行費用の高騰に伴う慎重な姿勢が続き、回復ペースは緩やか。

（単位：万人）

## 【四半期推移】

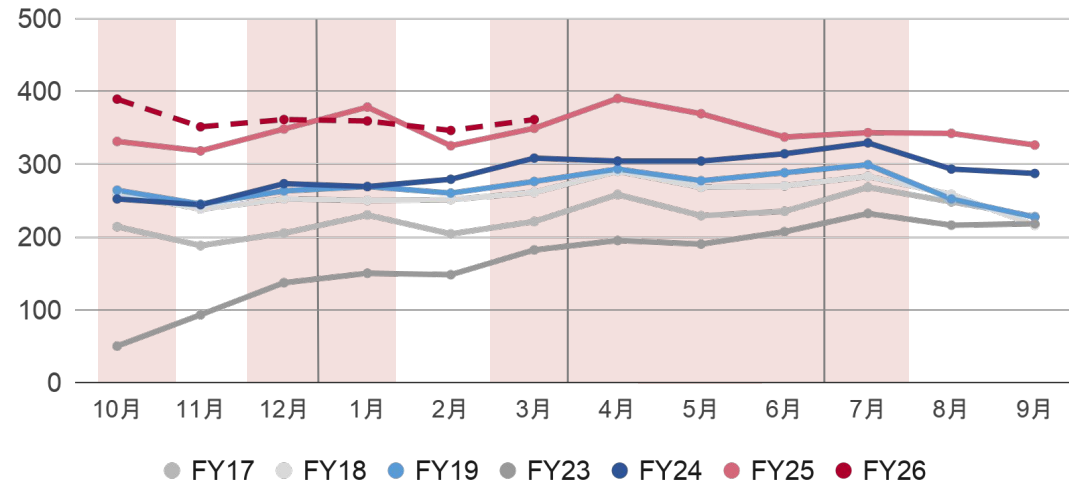


出典：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計 月別推計値」より当社作成  
 （※）2026年2月、3月は推計値

- FY26.2Qの訪日外国人数は、中国および中東情勢の影響で伸びが抑制されるも、例年より早いタイミングでのイースター休暇・サクラの開花により訪日需要が前倒しとなり、1,068万人と好推移。
- 上記の需要前倒しに加え、中東影響の長期化により、FY26.3Qは例年と比べ限定的な推移となることを見込む。

(単位：万人)

〈訪日外国人数推移〉



(単位：万人)

	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
⋮												
FY24	251	244	273	268	278	308	304	304	314	329	293	287
FY25	331	318	348	378	325	349	390	369	337	343	342	326
FY26	389	351	361	359	346	361						

〈参考：訪日外国人数の季節変動性（通常時）〉

## サマリ

- ・ コロナ前の平均年間構成比は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パッケージによる増加

## 2Q

1月は各国のニューイヤー休暇等により増加、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

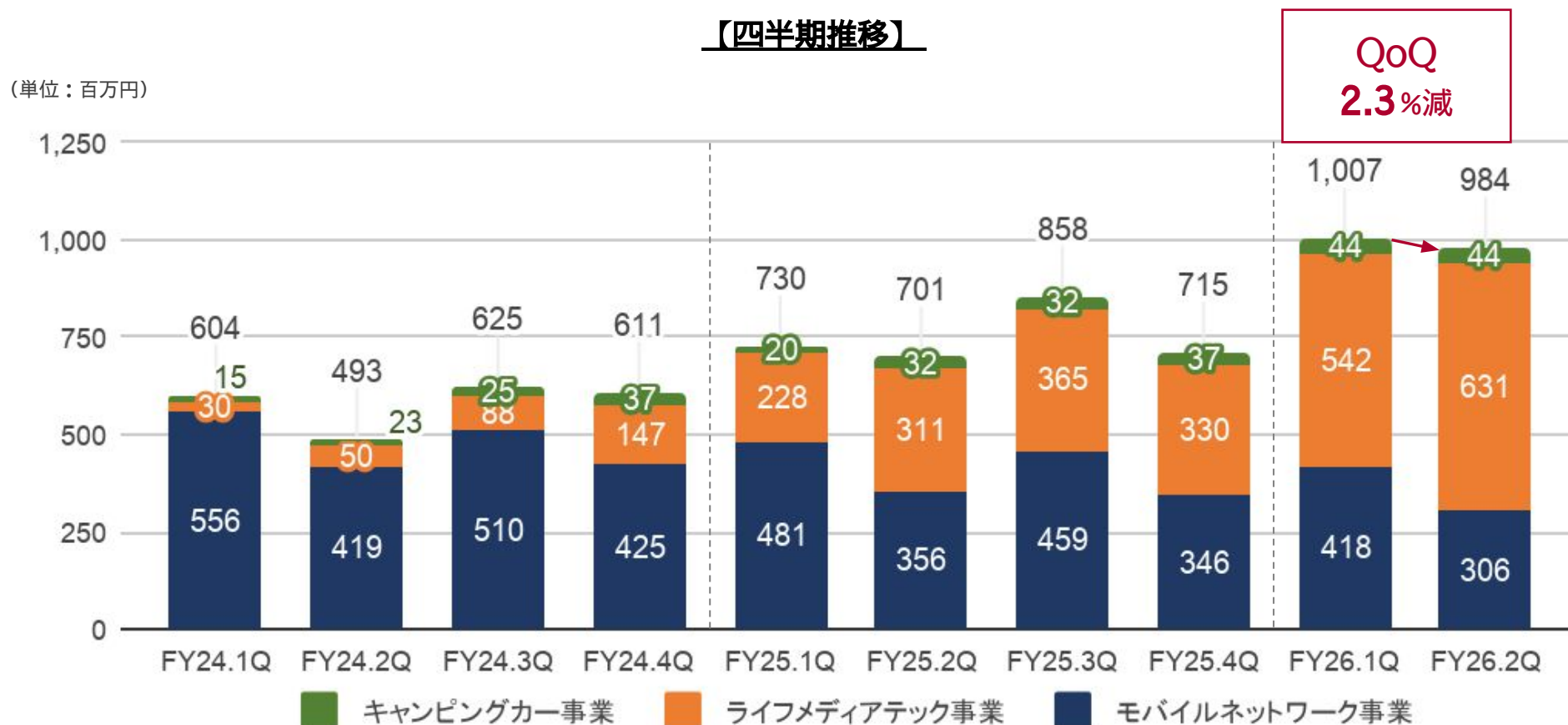
出典：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計 月別推計値」より当社作成  
 (※) 2026年2月、3月は推計値

- FY26.2Q売上高は、ライフメディアテック事業が大きく増収も、モバイルネットワーク事業の減収を賄いきれず、QoQでは▲2.3%の微減。一方で過去最高だったFY26.1Qの1,007百万円に迫る結果となった。
- モバイルネットワーク事業は、訪日外国人数の季節変動性と、顧客獲得競争の激化によりQoQ26.7%減収。
- ライフメディアテック事業は、主に、モビリティテックサービスの商材・機能拡充とマーケティング施策が奏功し、大幅に取扱いを増やしたことにより、QoQ16.5%増収。

モバイルネットワーク事業

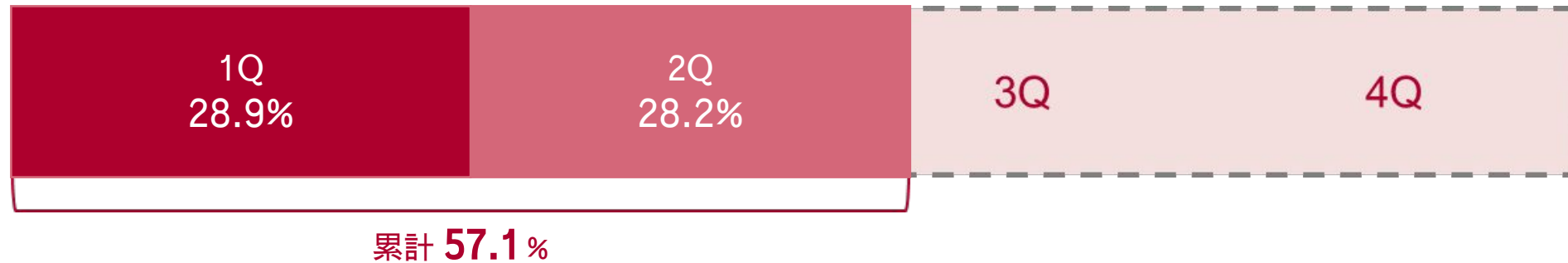
ライフメディアテック事業

キャンピングカー事業



- FY26.2Q売上高の通期業績予想進捗率は、モビリティテックサービスが商材・機能拡充等を経て成長し、マーケティング効果も好調に表れた結果、モバイルネットワーク事業の競合環境の激化をカバーし、57.1%の好推移。
- FY26.2Q累計実績状況により通期予算の達成を見込むものの、例年最繁忙期となる3Qは中東情勢や2Qの前倒し需要等の影響により低下を見込む。

2026年9月期 通期業績予想売上高 3,489百万円

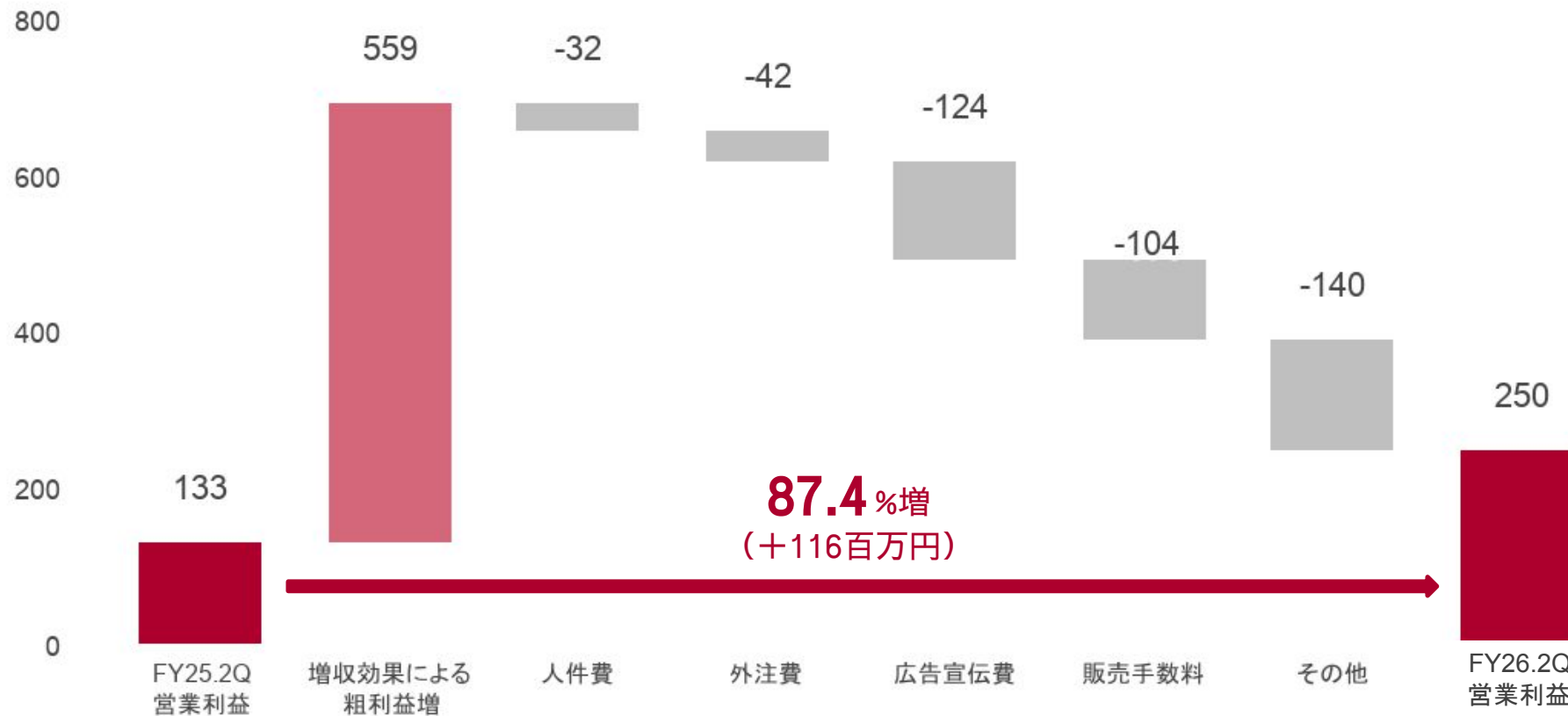


2025年9月期 通期売上高 3,006百万円

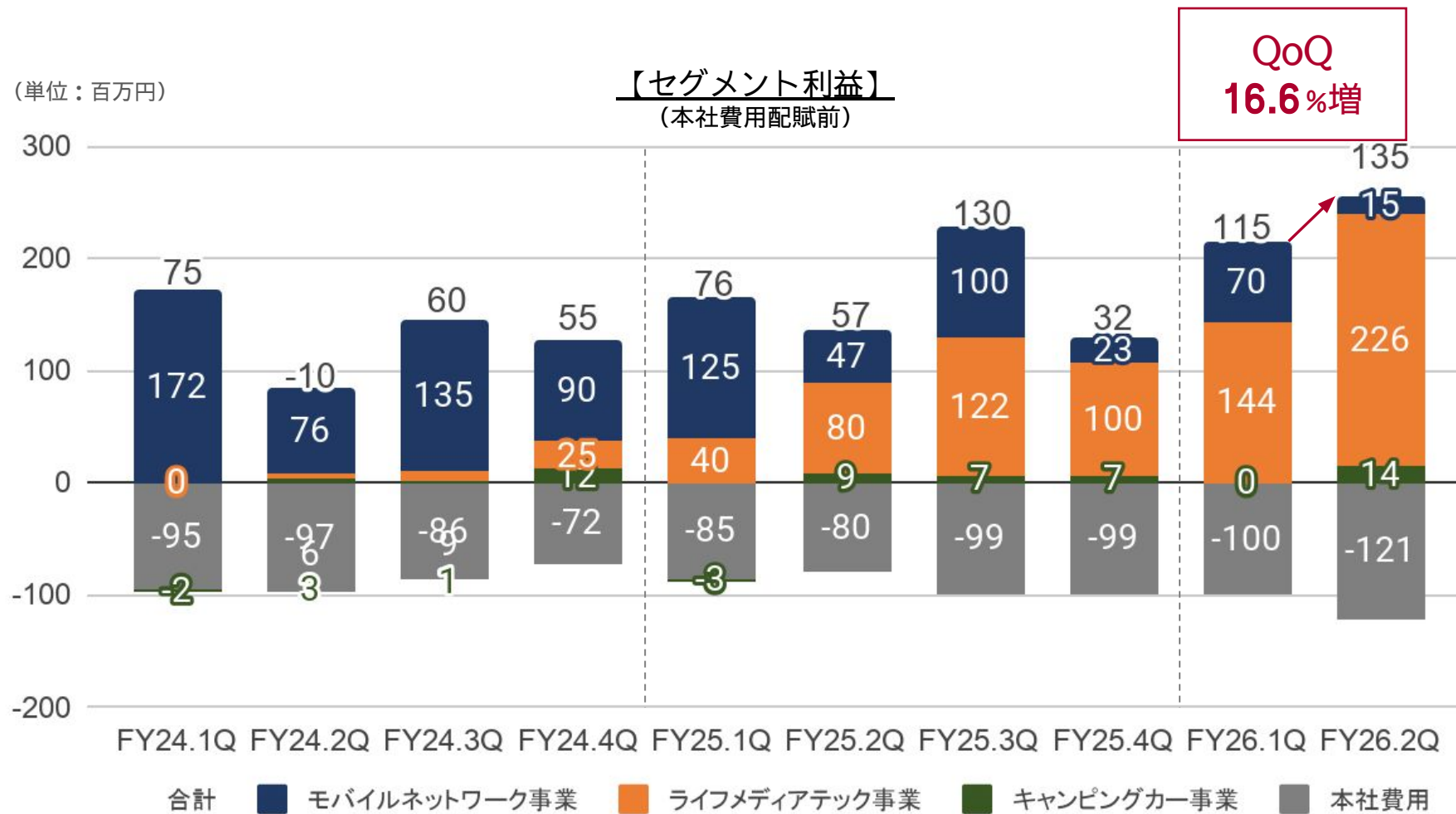


- FY26.2Q営業利益は、主にライフメディアテック事業におけるマーケティング活動の拡大による広告宣伝費および販売手数料が増加し、559百万円粗利益増加に繋がり、結果としてYoY+87.4%と大幅増収。
- FY26.3Qは更に地政学リスクや経済情勢に注視しつつ、コストの最適化を図る。

(単位：百万円)



- FY26.2Q営業利益は、ライフメディアテック事業のサービス成長による利益率改善と、キャンピングカー事業の国内レンタカーサービスの利用増加により、QoQ16.6%増益。



- FY26.2Qの流動資産は、主に営業キャッシュフローの積み上げによる現金及び同等物の増加により、63.5%増加。
- 借入金は、事業投資のための資金調達により、QoQ80.4%の増加。
- 自己資本比率は、主に事業規模拡大に伴う買掛金の増加、借入の増加により、QoQ 8.9pt減少し、43.6%。

(単位：百万円)

	FY2025	FY26.2Q	増減率
流動資産	1,379	2,254	+63.5%
現金及び同等物	920	1,713	+86.1%
その他流動資産	458	540	+18.1%
固定資産	1,326	1,406	+6.0%
<b>総資産</b>	<b>2,705</b>	<b>3,661</b>	<b>+35.3%</b>
流動負債	1,066	1,714	+60.8%
借入金	49	89	+80.4%
その他流動負債	1,016	1,625	+59.8%
固定負債	215	350	+62.7%
<b>総負債</b>	<b>1,281</b>	<b>2,065</b>	<b>+61.1%</b>
純資産	1,423	1,596	+12.1%
自己資本比率	52.5%	43.6%	▲8.9pt

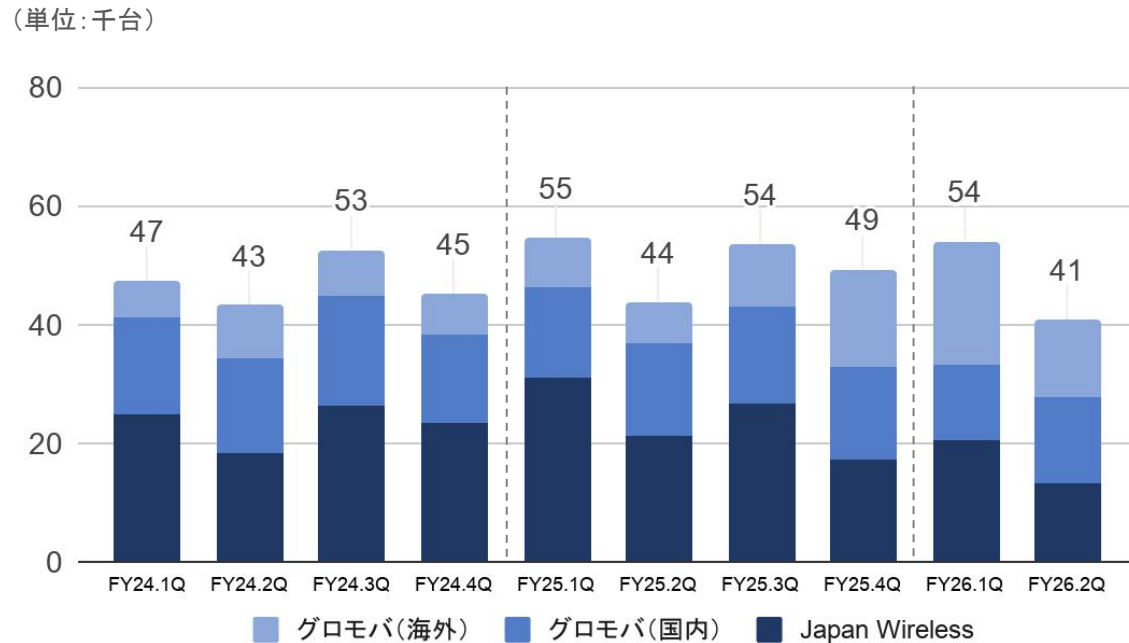
## ② モバイルネットワーク事業 FY2026.09 2Q概要

---

## 事業の状況

- モバイルネットワーク事業の売上高は、季節性要因による欧米圏からの訪日外国人数の減少によりQoQ26.7%減収。KPIのモバイルネットワーク稼働数はYoY3.6%減少に留まるものの、単価の低いeSIMへのシフトにより売上高はYoY13.4%減収。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、将来的なコスト削減に向けた通信契約の見直し等のための一時的なコスト増により、YoY50.5%減少。

【モバイルネットワーク稼働数\*の推移】



※: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)

	FY25.2Q 累計	FY26.2Q 累計	YoY	FY26.1Q	FY26.2Q	QoQ
売上高	837,921	725,776	▲13.4%	418,888	306,888	▲26.7%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	173,844	86,067	▲50.5%	70,698	15,368	▲78.3%
営業利益率	20.7%	11.9%	▲8.9pt	16.9%	5.0%	▲11.9pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	76,655	5,324	▲93.1%	29,068	▲23,744	-

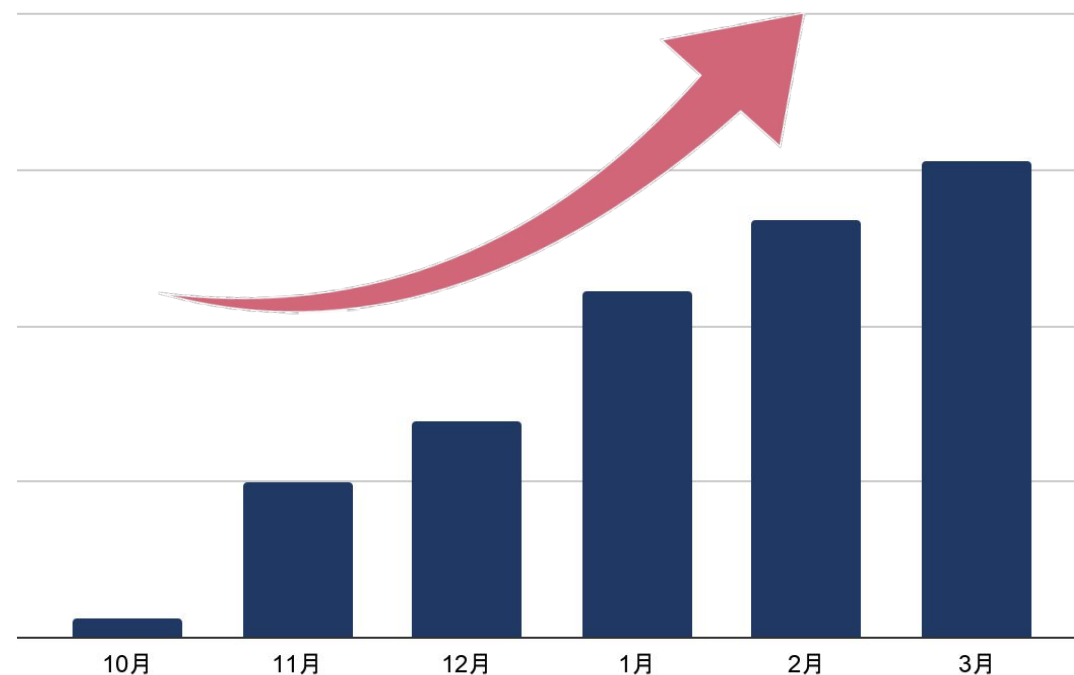
## FY2026.2Qの取組み

- 大手旅行会社との連携により、世界的スポーツイベントでの通信機器の提供。
- 中東情勢の悪化による欧州顧客減少につき、過去利用の米国人向けのリピーター施策を実施。

### 【TOPICS】

- ・ 大手旅行会社との連携により、2026年中盤から後半にかけて大型国際スポーツイベント案件を複数受注
- ・ 過去14年間の外国人リピーターをリスト化しリストマーケティングを実施
- ・ 受取場所・属性データに連動した「ターゲット広告・販促受託」の引き続き強化

### 【既存顧客向けリストマーケティングでの獲得件数推移】



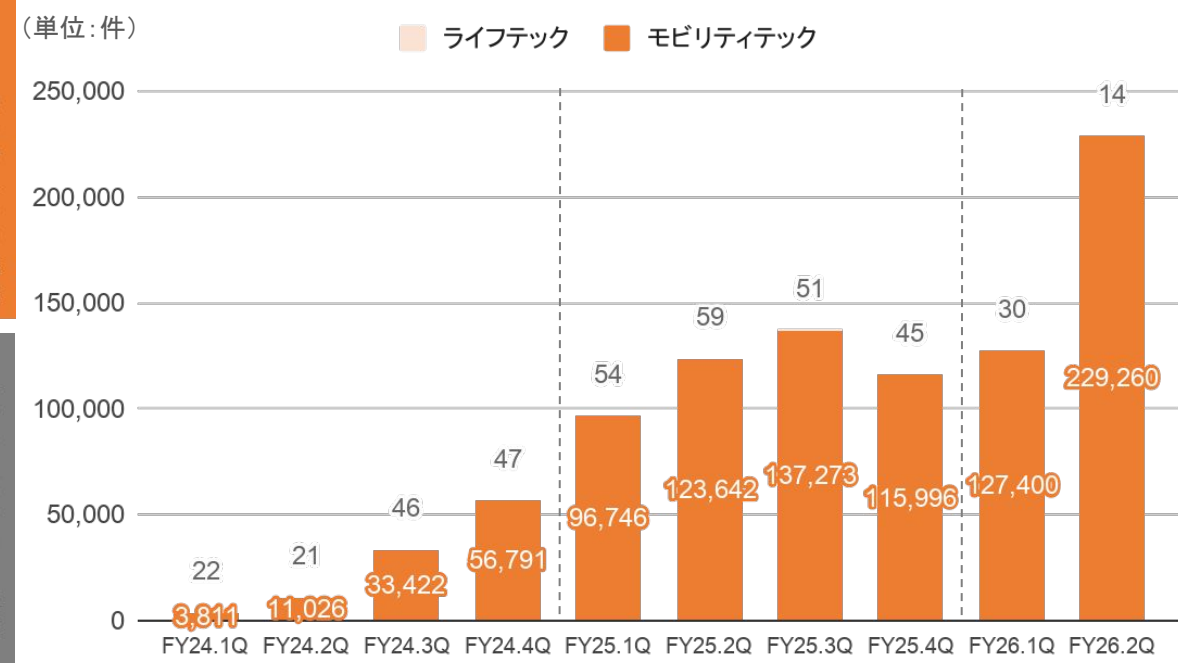
## ② ライフメディアテック事業 FY2026.09 2Q概要

---

## 事業の状況

- FY26.2Q累計期間の取扱件数は、モビリティテック各サービスの商材・機能拡充に加え、ウインタースポーツや、イースター休暇およびサクラ開花の前倒しにより訪日外国人数が増加したことによりYoY161.8%と飛躍的に推移。
- 売上高は、上記要因とバスチケット手配の「Japan Bus Tickets」の伸長等により、YoY117.5%増収。

【取次件数の推移】



【対比】

(単位: 千円)

	FY25.2Q 累計	FY26.2Q 累計	YoY	FY26.1Q	FY26.2Q	QoQ
売上高	539,852	1,174,429	+117.5%	542,582	631,847	+16.5%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	120,471	371,368	+208.3%	144,999	226,368	+56.1%
営業利益率	22.3%	31.6%	9.3pt	26.7%	35.8%	+9.1pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	57,855	240,704	+316.0%	91,077	149,627	+64.3%

## FY2026.2Qの取組み

- 新幹線予約サービス「Japan Bullet Train」にて、満足度向上・リピート獲得に向けたサービス機能拡充を実施。
- バス予約サービス「Japan Bus Tickets」にて、ツアーバスの販売を開始し、移動手段のみならずアクティビティ利用の獲得を目指す。

### ・ 基盤サービスの更なる成長

「Japan Bullet Train」にて、ユーザービリティの向上を目標に、座席選択オプション機能をリリース。

「Japan Bus Tickets」にて、観光を目的としたツアーバスの販売を開始。

### ・ 新規サービスのリリース

FY2026.1Qに開発を進めていた訪日外国人向けレンタカー予約サービス「Car Rental Japan」の本格運用を開始。サイト改善とマーケティングによる初期成長施策を実施中。

## 【Japan Bus Ticketsにてツアーバスを販売】

The screenshot displays the 'Tour Bus in Japan' section of the Japan Bus Tickets website. It features a grid of six tour packages, each with a title, description, price range, and a 'SELECT' button.

Tour Package	Price Range (Per person)
TOKYO PANORAMA DRIVE   Open-top double-decker bus	¥2,200 - ¥2,400
Tokyo Best Landmarks	¥7,200 - ¥7,900
Tokyo Short Trip (Tokyo Tower & Rainbow Bridge)	¥9,980
Tokyo Skytree, Asakusa & Tokyo Tower Day Tour with Buffet Lunch	¥9,980
Tokyo Skytree and Asakusa's Traditional Sukiyaki (Beef Hot Pot)	¥9,200
Asakusa & Tokyo Skytree Half-Day Tour	¥5,200

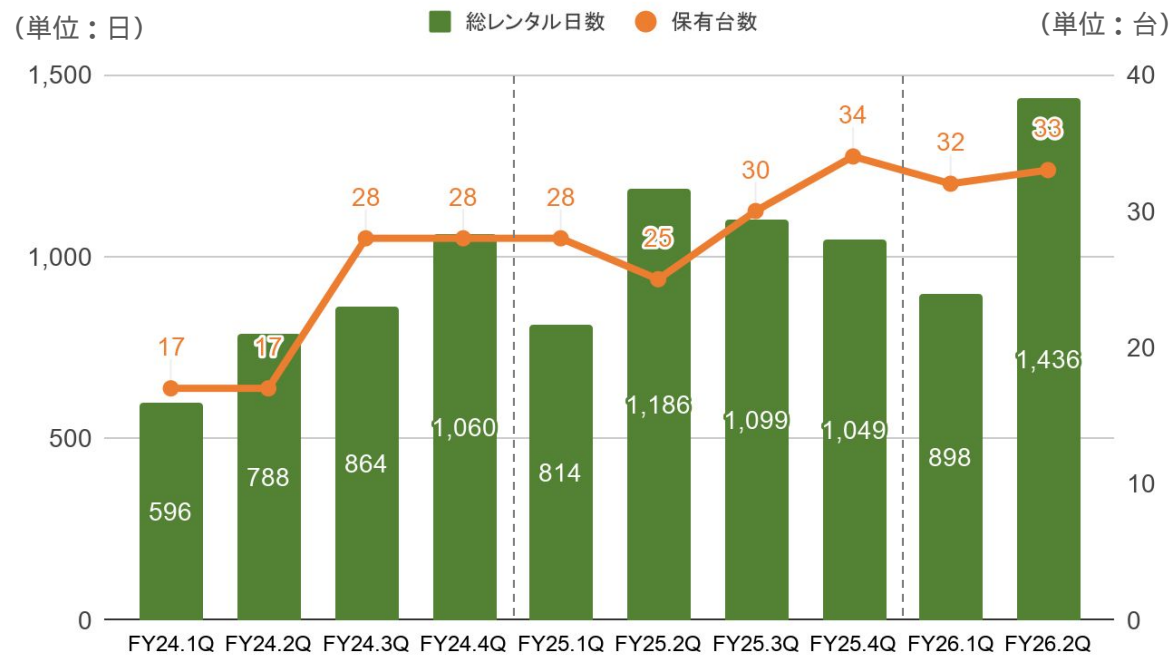
## ② キャンピングカー事業 FY2026.09 2Q概要

---

## 事業の状況

- スノーリゾート地への利用人気により、貸出可能数を上回る問い合わせを受け、総レンタル日数はQoQ1.5倍に増加。売上高は、FY26.2Qは中古車販売がなくQoQ1.0%減となったものの国内レンタルが好調で同水準を維持。
- 利益率の高い国内レンタルが好調で営業利益率が32.6pt上昇し、FY26.2Qのセグメント利益（本社費用配賦前）は14,598千円と大きく利益を確保。

【総レンタル日数の推移】



【対比】

(単位: 千円)

	FY25.2Q 累計	FY26.2Q 累計	YoY	FY26.1Q	FY26.2Q	QoQ
売上高	53,209	89,280	+67.8%	44,873	44,407	▲1.0%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	5,529	14,723	+166.3%	124	14,598	+11597.3%
営業利益率	10.4%	16.5%	+6.1pt	0.3%	32.9%	+32.6pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲642	4,789	+846.1%	▲4,334	9,124	-

## FY2026.2Qの取組み

キャンピングカー事業は、引き続き顧客利便性向上のための国内レンタル拠点の展開やサービス連携を模索しつつ、中古車両販売の継続と、アウトバウンド需要回復に向けた広告施策・ウェブサイトのUI/UX改善を推進。

### 【FY2026.2Qの取組み】

- ・ 繁忙期需要を取り込み高稼働率を維持。  
ブランド力を武器に、機動的な価格調整を実施
- ・ 他事業との連携による顧客利便性向上施策や  
キャンペーン設計を推進
- ・ レンタル拠点の拡充や販売促進に向けた外部連  
携先の開拓推進

### 【冬の旅行需要を獲得し、売上を拡大】



2

その他

FY2026.09 2Q概要

---

## FY2026.2Qの営業活動

- モバイルネットワーク事業の取扱い商材において、大手旅行会社を中心とした商材の認知活動を活発化。
- 修学旅行・教育旅行・大型スポーツイベント等のツアー獲得を目的とした特別プラン造成・チラシ・広告等のカスタマイズした制作物提供を実施。
- 海外に拠点を置く旅行会社に向けて通信系・移動系サービスの取組みを推進。

### 【FY2026.2Qの取組み】

- ・ 大手旅行会社との取引が増加。特に関東圏以外の地域からの受注増が好影響となり、マーケットシェア拡大に貢献
- ・ 国際的な大型スポーツイベントや大型MICE関連ツアーを受注し、信頼と実績をアピールする事に成功。次の営業につながる継続性を獲得
- ・ 海外に拠点を持つ訪日旅行取扱旅行会社と商材毎の取組みを進め、営業領域拡大を推進



③

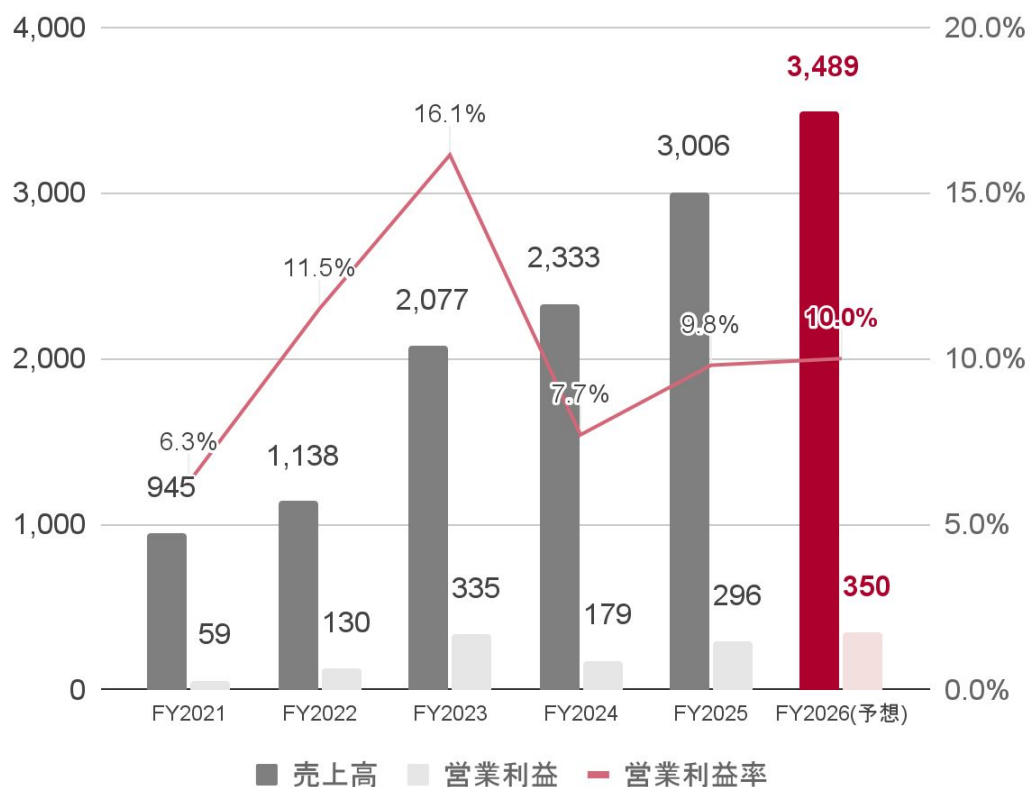
FY2026.09

業績予想および今後の取組み

---

- FY2026.09は、Wi-FiからeSIMへの移行がより佳境に入ると想定し、モバイルネットワーク事業はやや減収を見込みます。一方で、ライフメディアテック事業のモビリティテックサービスの成熟や新規サービスのリリース、キャンペーンカー事業の安定成長を想定し、連結売上高は16.0%増加を予想。
- 中東情勢の影響によりマクロ環境は下降推移を見込むものの、期首計画の達成を見込んでおります。

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	FY2026.2Q		FY2026		進捗率
	実績	売上高比	予想	YoY増減率	
売上高	1,991	-	3,489	+16.0%	57.1%
売上総利益	1,621	81.4%	2,759	+21.9%	58.7%
営業利益	250	12.6%	350	+18.0%	71.7%
経常利益	243	12.2%	343	+18.2%	71.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	166	8.4%	236	+16.7%	70.4%

## 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】

#### ● 提携深化と商品造成で収益拡大

世界的スポーツイベントでの多様なニーズへの対応

- 大手旅行会社との提携で世界的イベントの提供実績を積み上げ、満足度の高いサービスへ磨き上げる

商品の磨き上げと競合との連携強化

- 充実してきたラインナップをさらに磨き、競合他社との連携で双方向の補完を狙う

#### ● 既存顧客と新規開拓

既存顧客に対するタッチポイントの増加

- 訪日旅行の始まりから終わりまで伴走する通信ならではの追加サービスを強化

アジア圏への新規開拓

格安が主流のアジア圏で、日本の上場企業ならではの品質と信頼性で開拓を加速

### 【ライフメディアテック事業】

#### ● 既存サービスの拡充

既存サービスの更なる成長のため、新しい領域でのサービス拡充を推進。

- 観光系サービスの追加
- オプションサービスの拡充
- サービス同士の連携を含む効率的なマーケティングの実施

#### ● 新規サービスへの成長投資

FY2026.2Qに本格始動したレンタカーサービスを次の柱となるサービスに育てるため、サイト改善・マーケティングに積極投資を実施。

### 【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
- オペレーションの効率化
- 国内営業拠点の活用

#### ● 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

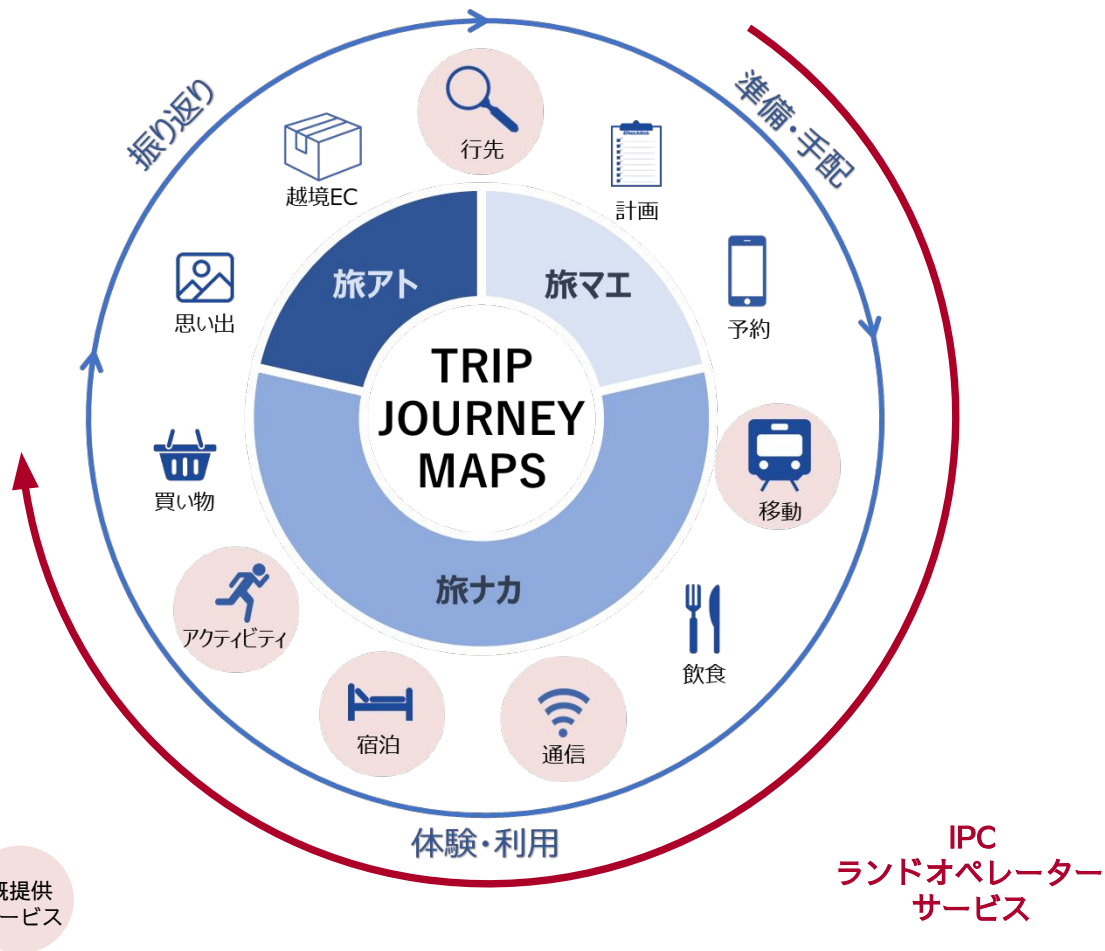
- イベント・キャンペーンの実施
- ウェブサイト更新

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

#### ● 中古車販売の推進

当社は、これまで提供してきた個別サービスについて、ランドオペレーターサービスにより点と点をつなぎ、訪日旅行のワンストップサービス化による、顧客拡大と提供サービスの多角化を目指します。  
 またAI化された近未来に向けて、訪日旅行サービスおよびインバウンドサービスの充実に向けた環境整備を進めます。



## 〈中期的な事業戦略〉

既存事業の 拡大化	環境ソリューションサービスの推進
	自社事業化への転換
	未領域サービスへの着手
新事業の 対応	グローバルマーケティング支援
	グローバルメディア支援

著しく変化するグローバル経済環境を事業領域に持つ当社は、マーケットに向けて、実効性のある成長戦略と目指すべき目標の開示にむけて、当期末での開示準備を進めています。  
マイルストーンとなる2030年に向けて、投資家の皆様のご理解を深め、当社の成長に投資いただける期待値の高い企業を目指します。

継続的かつ非連続な  
成長企業

安定的な事業実績

透明性と信頼感

中期経営計画の開示  
・  
事業戦略の具体化

投資家  
コミュニケーション  
の強化

事業基盤の強化

# 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 pink 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

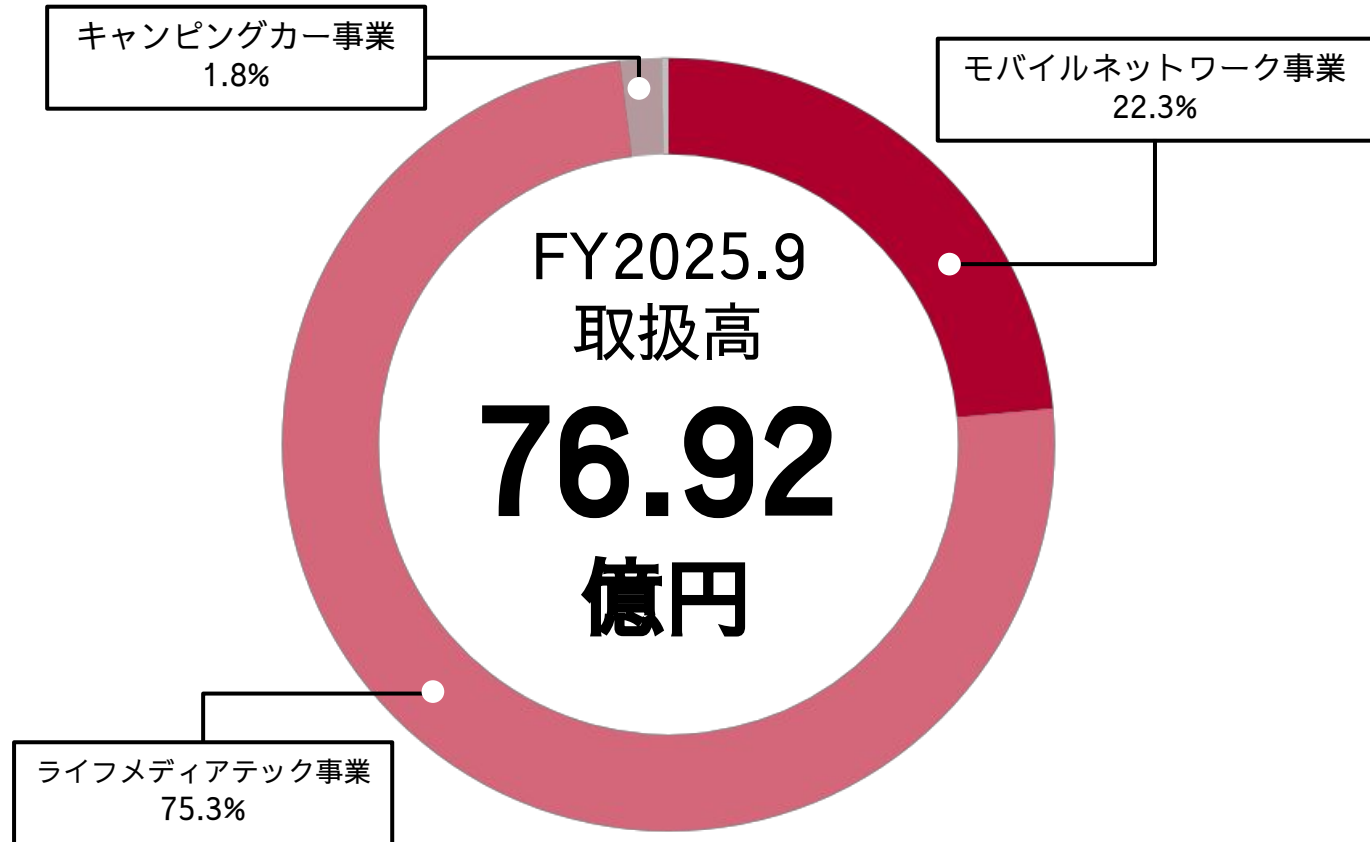
快適なインターネット環境の実現を目指し、顧客の利用用途に合わせたWi-Fiレンタル、eSIMを提供する通信事業

## 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。

The image displays five service panels for Japan Wireless:

- Panel 1:** Japan Wireless logo. Laptop and smartphone show the Wi-Fi rental interface. Text: 「Japan Wireless」 訪日外国人向け Wi-Fi レンタル
- Panel 2:** クロモバ logo. Laptop and smartphone show the ChromoBa interface. Text: 「クロモバ」 国内法人及び日本人向け Wi-Fi レンタル
- Panel 3:** クロモバ eSIM logo. Laptop and smartphone show the ChromoBa eSIM interface. Text: 「クロモバeSIM」 海外・国内利用向け eSIMサービス
- Panel 4:** Japan Wireless eSIM logo. Laptop and smartphone show the eSIM for Japan interface. Text: 「Japan Wireless eSIM」 訪日外国人向け eSIMサービス
- Panel 5:** Japan Wireless logo. Laptop and smartphone show the Japan Wireless Mobile interface. Text: 「Japan Wireless Mobile」 通信環境の取次

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

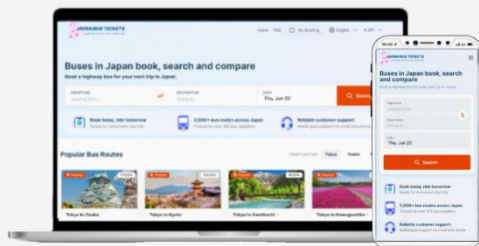
# ライフメディアアテック事業

## 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。



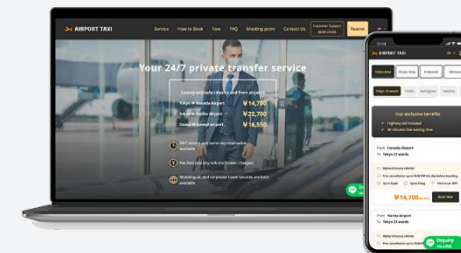
新幹線チケット手配  
「JAPAN BULLET TRAIN」



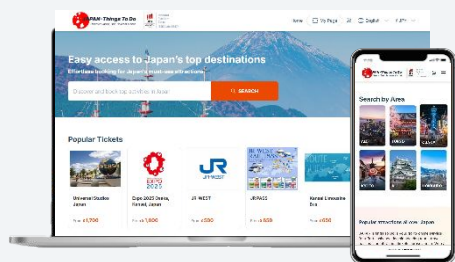
高速バスチケット手配  
「JAPAN BUS TICKETS」



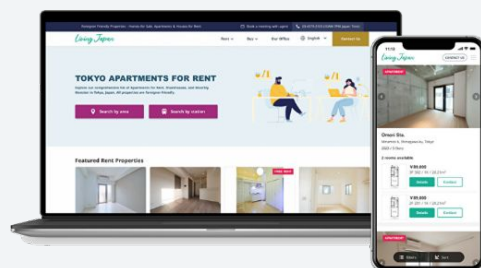
レンタカー手配  
「CAR RENTAL JAPAN」



空港送迎サービスの取次  
「Airport Taxi」



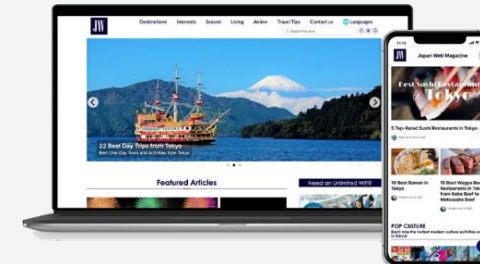
各種チケット手配  
「Japan-Things To Do」



不動産情報提供・賃貸仲介  
「Living Japan」



医療機関の取次  
「Clinic Nearme」



情報発信 Webメディア  
「Japan Web Magazine」

# 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、32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8拠点）



### 海外レンタル（世界4ヶ国）



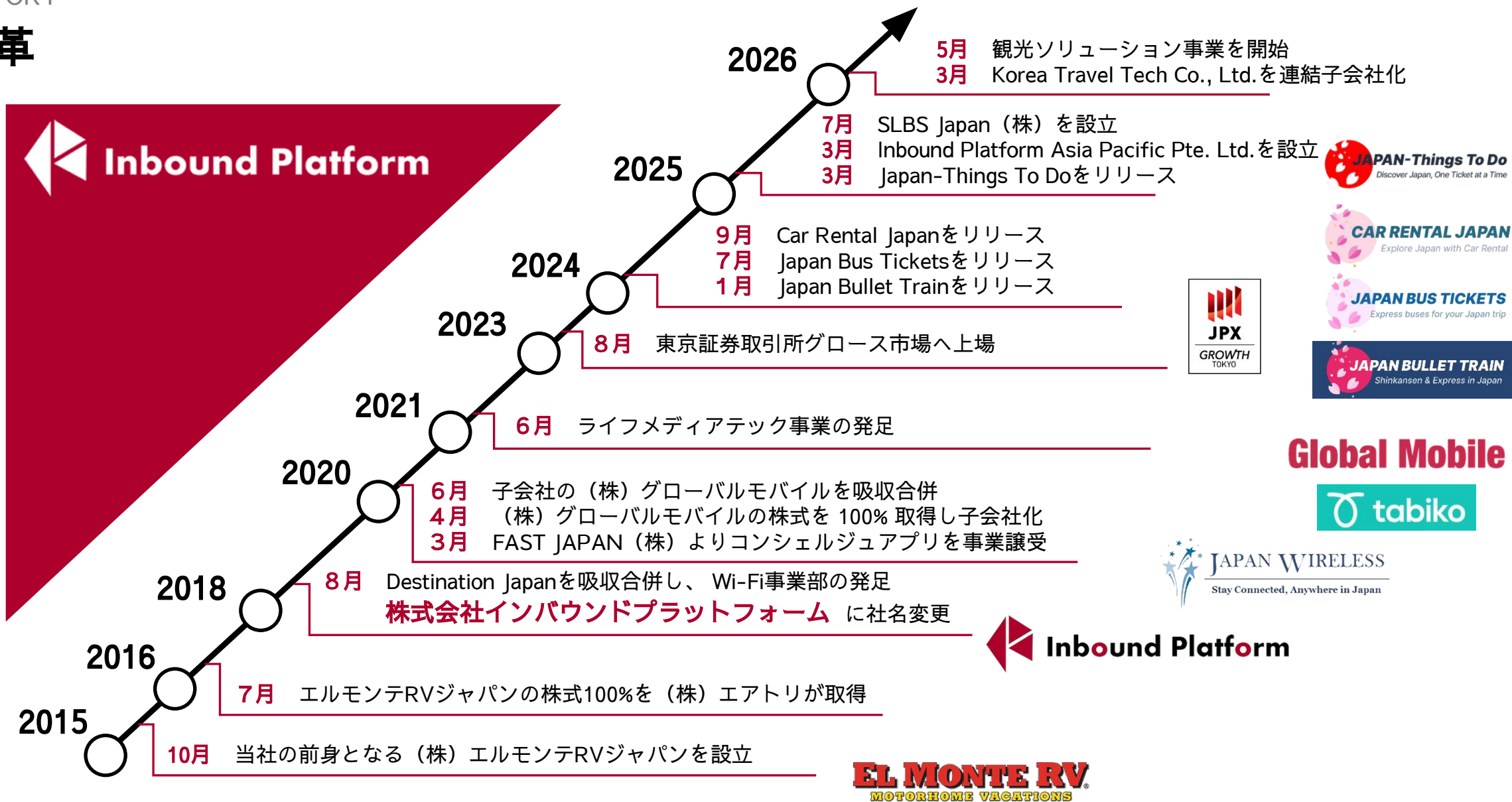
ABOUT US

## 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	85名（2026年3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	代表取締役社長	王 伸	監査役	三刀屋 淳
	取締役CFO	弓場 肇	監査役	生田目 克
	取締役	武原 等	監査役	三神 拓也
	社外取締役	古我 知史		
	社外取締役	菅原 洋		
社外取締役	宇尾野 彰大			
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）			
グループ会社	INBOUND PLATFORM ASIA PACIFIC PTE. LTD. S L B S J A P A N株式会社 Korea Travel Tech Co., Ltd.			



# 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月に株式会社エポラブルアジア（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）取締役に就任。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リー業務に従事。2018年5月にPwCあらた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

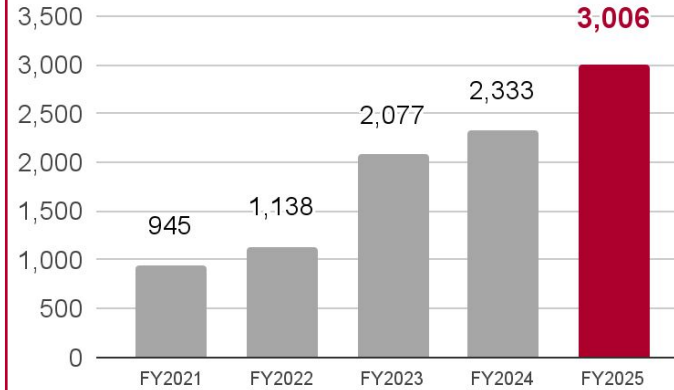
**11** 期目

従業員数  
(2026/3末時点)

**85** 人

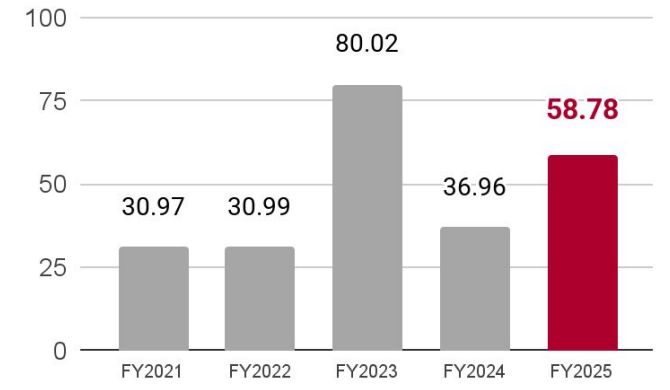
売上高

(単位:百万円)



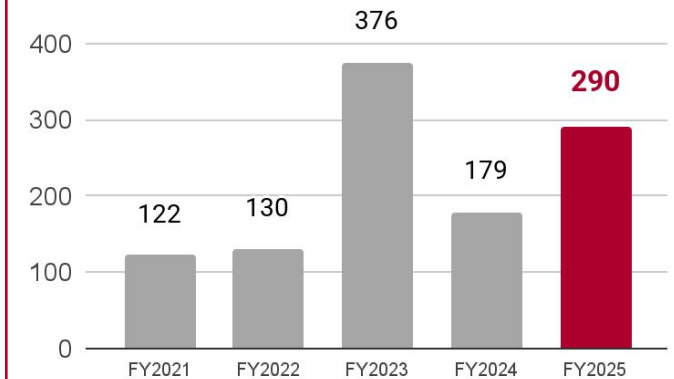
1株当たり純利益

(単位:円)



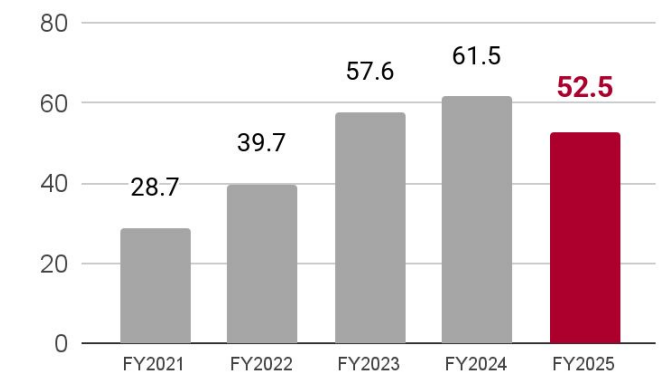
経常利益

(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.*