



2026年9月期第3四半期 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8月14日

目次

- ① FY2026.09 3Q業績ハイライト
- ② FY2026.09 3Q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 3Q業績ハイライト

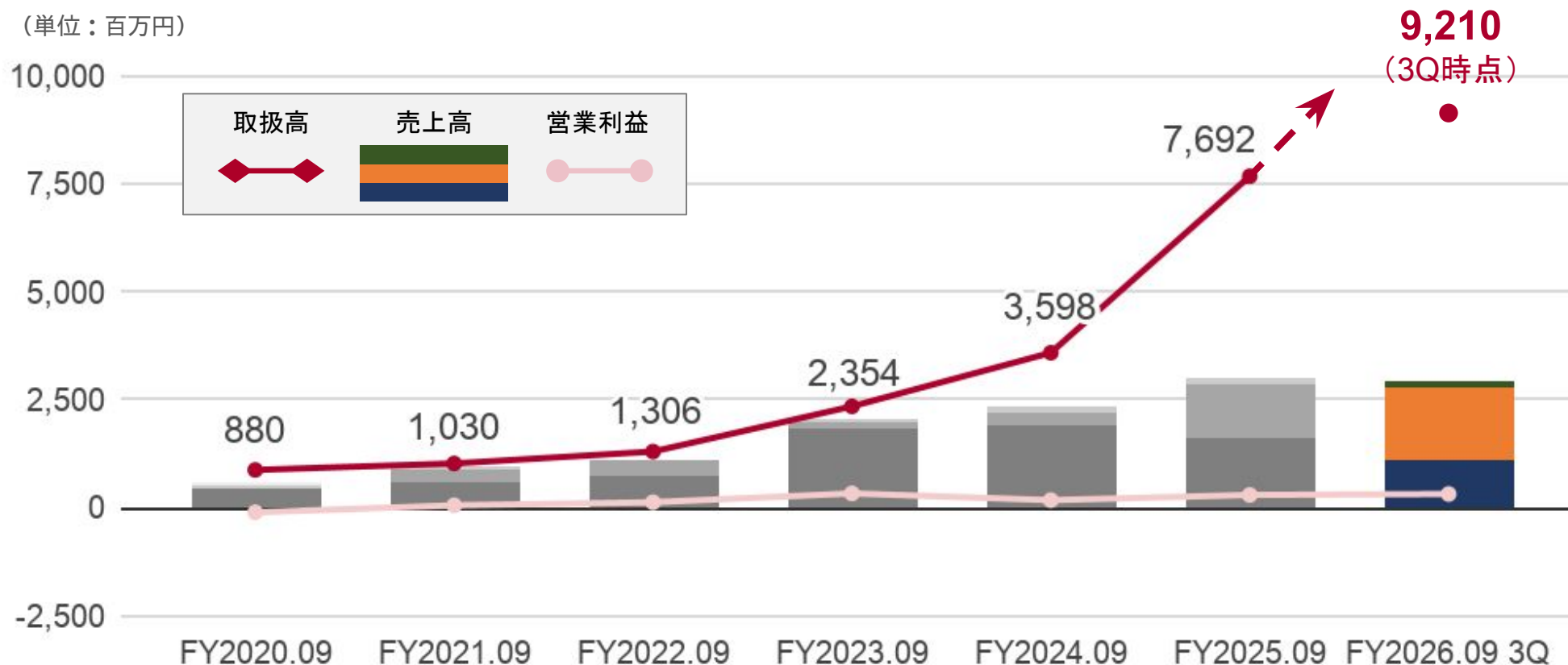
経済環境 (訪日外国人)

- 第3四半期（2026/4～/6）の訪日外国人数は1,040万人で、前年同期比5.3%減少・当第2四半期比2.7%減少となり、当期首より3四半期連続の減少推移。
- イースター休暇やサクラ早期開花が第2四半期へと前倒し影響があったものの、当第3四半期累計では前期比1.9%増加の3,211万人と微増推移。
- 中国からの訪日は大幅に減少。中東情勢による大きな減少影響は見受けられないものの、例年繁忙期となる第3四半期に増加が見られず、期初予想と比較し訪日外国人数は鈍化。

事業状況

- 第3四半期（2026/4～/6）の訪日外国人数は減少推移となったものの、中国からの訪日減少による業績影響は、従前よりお知らせの通り極めて限定的であり、売上高は堅調に推移。翌期以降の成長を見据え、人件費および外注費への投資を積極的に実施。
- 第3四半期累計においては、上期に引き続き、成長基調で推移。
売上高：2,951百万円（予算進捗84.6%） 営業利益：322百万円（予算進捗92.0%）
- FY2026通期見通しは、トップラインの増加を見込むものの、ランドオペレーターサービス等の新規事業の状況、および今後の成長に向けた投資等の状況を鑑み、業績予想の修正は、必要に応じて適切なタイミングで開示予定。

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3四半期時点で前年通期実績比 **119.8%**を達成！

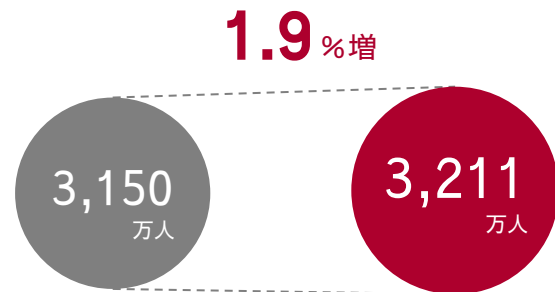


※取扱高は、インバウンドプラットフォーム単体の数値。

中国からの訪日観光客が減少するも、全体ではYoY1.9%の増加
売上高**28.8%**増、営業利益**21.9%**増と好推移！

＜訪日外国人数＊＞

前期比較

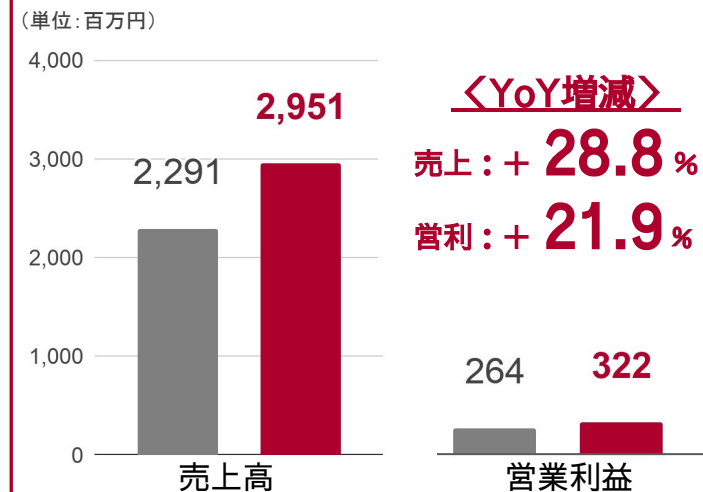


FY2025.3Q 累計

FY2026.3Q 累計

＜売上・営業利益＞

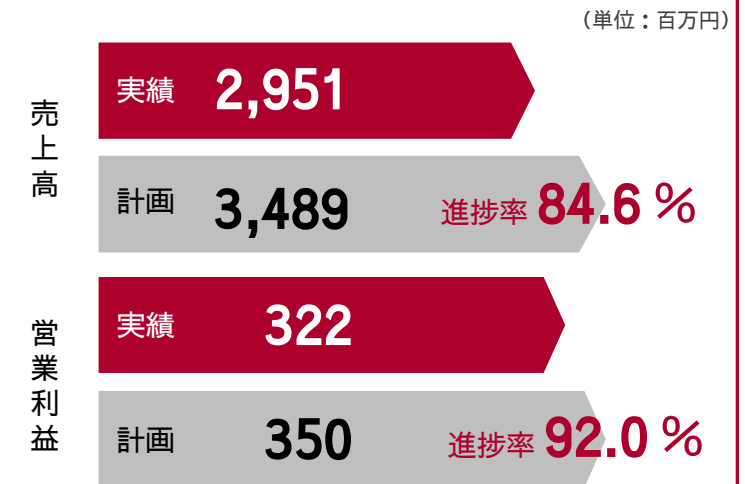
前期比較



＜YoY増減＞

売上：+ **28.8%**
営業：+ **21.9%**

進捗率



※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5月、6月は推計値

モバイルネットワーク事業

訪日外国人向けWi-Fi利用顧客のeSIMへのシフトが安定化。Wi-Fi・eSIM両サービスの状況改善と顧客獲得加速に向けて、人件費・外注費等の積極投資を実施。

売上高 1,085 百万円 YoY ▲16.3%

営業利益 119 百万円 YoY ▲56.2%

ライフメディアテック事業

インバウンド向けプロモーション案件の増加で、メディア売上が増加。上期に続き、モビリティテックサービスが成長を維持。物価上昇影響により顧客獲得効率が悪化するも利益率28.9%を維持。

売上高 1,728 百万円 YoY +90.9%

営業利益 498 百万円 YoY +105.3%

キャンピングカー事業

国内キャンピングカーレンタルが車両増加により貸出日数を増加。さらに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 132 百万円 YoY +55.0%

営業利益 19 百万円 YoY +49.4%

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



高速バスチケット手配



レンタカー手配



空港送迎サービスの取次



各種チケット手配



不動産情報提供・賃貸仲介

clinic + nearme

医療機関の取次



情報発信ウェブメディア

キャンピングカー事業



国内レンタル



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)

	FY25.3Q	FY26.3Q	YoY	FY26 通期予想	進捗率
売上高	2,291	2,951	+28.8%	3,489	84.6%
売上総利益	1,723	2,423	+40.6%	2,759	87.8%
営業利益	264	322	+21.9%	350	92.0%
(営業利益率)	11.5%	10.9%	▲0.6pt	10.0%	-
経常利益	259	310	+19.4%	343	90.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	179	205	+14.9%	236	87.0%
(当期純利益率)	7.8%	7.0%	▲0.8pt	6.8%	-

FY2026.3Q累計の訪日外国人数は前期比1.9%増の32百万人超となり、中国からは大きく減少したものの、当社への影響は極めて限定的であり、当社顧客ターゲットとなる国・地域からの訪日外国人数は好調を維持。

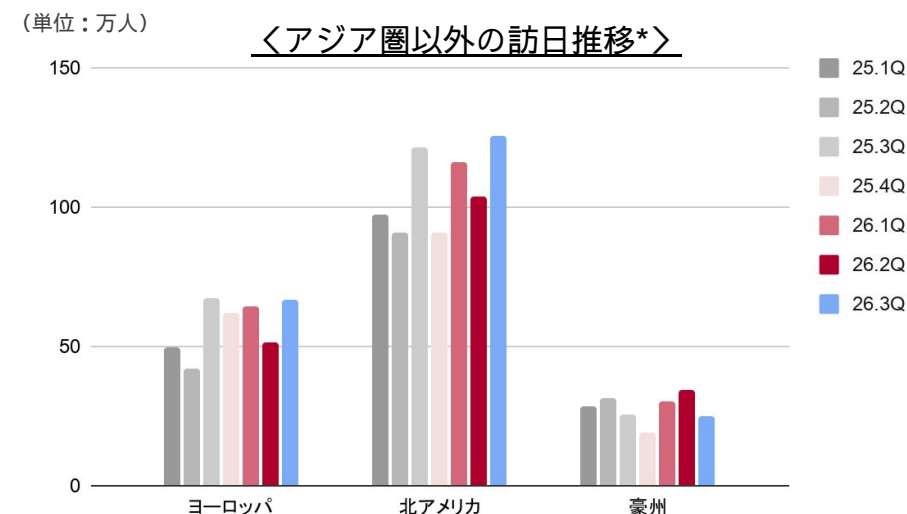
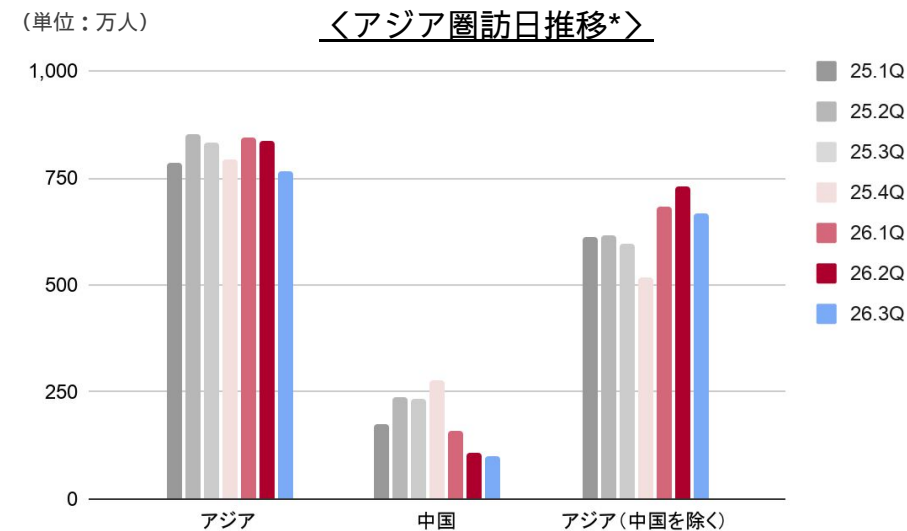
＜上期実績（6月まで）＞

- 中国からの訪日者数が前期比で▲43.2%と大きく減少
- 北米と欧州は、イースター影響やサクラの早期開花により3Q→2Qへ分散したものの、3Q累計数では前期比+1.9%と微増推移
- 韓国、台湾、米国をはじめ、15～19の国・地域が同月比過去最高を更新

アジア	● 2025年11月以降中国からの訪日者数が大きく低下（前期比：▲43.2%） ● 韓国、台湾、東南アジアからの訪日は好調で、過去最高を更新
世界	● 北米およびヨーロッパは季節性により増加となった一方、中東情勢による低下影響もあり、前期と比べ微増推移となり成長鈍化 ● 豪州の季節影響による3Qの増加率は、イースター影響等に起因する前倒しにより低下するも、累計では増加推移

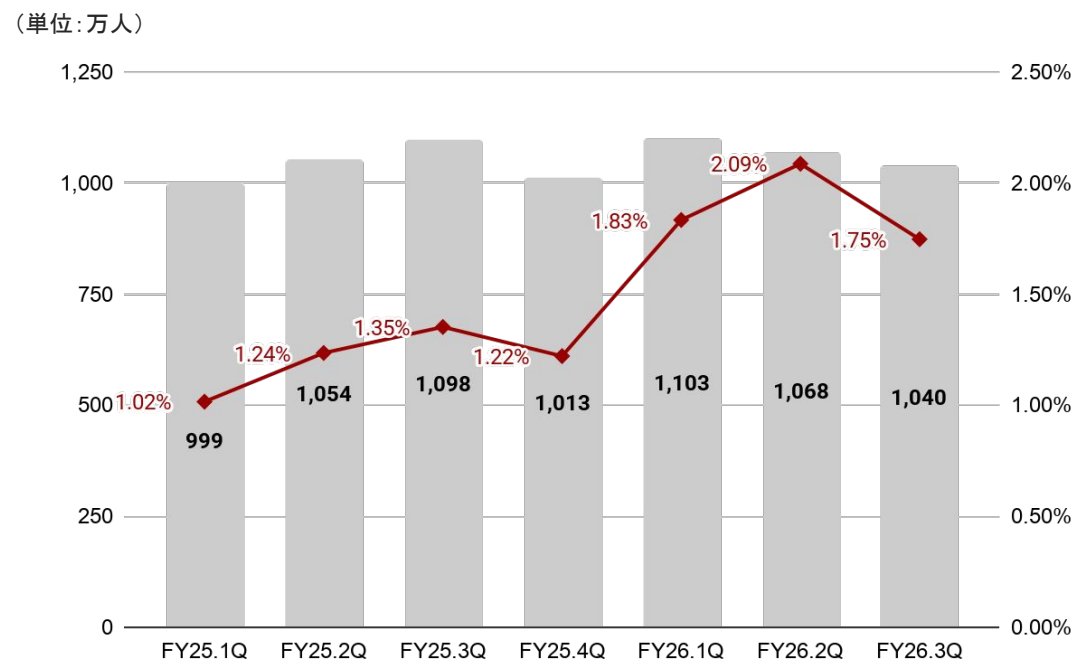
＜通期見通し＞

- 業績は堅調に推移しており予想の達成を見込むが、ランドオペレーターサービス等の新規事業、および今後の成長に向けた投資等の状況を鑑み、業績予想の修正は、必要に応じて適切なタイミングで開示予定。



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。FY26.1Q以降はマーケティング効果により、全訪日外国人に対する当社モビリティテックサービスの利用シェアは2.0%前後と高いポジションを維持。

＜訪日外国人数と当社サービス利用率の推移*＞



※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。

2026年6月時点
全訪日外国人の利用シェア



モビリティテックサービス数



2026年5月より稼働した観光ソリューション事業のランドオペレーターサービスは、長年のインバウンド向け各種サービスによって培われたネットワークと、東南アジアを中心とした展示会等でのマーケティング、営業活動を通じて、多くの受注を獲得。既にリピーター受注も発生。モバイルネットワーク事業、モビリティテックサービスに続く、第3の柱を目指す。

開始以降の受注状況



＜東南アジアマーケティング＞

訪問先：マカオ／マレーシア／シンガポール／フィリピン

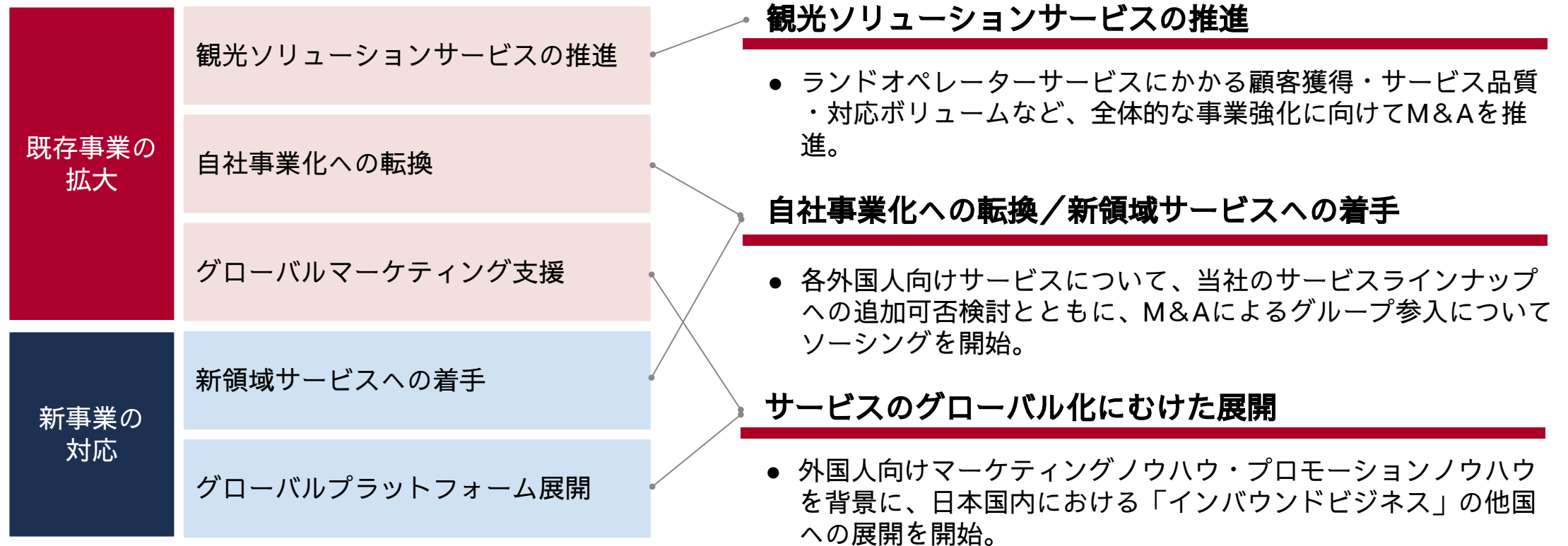
活動内容：展示会の参加、旅行会社及び関連企業訪問（100社超）

目的：
 ・桜シーズン商品の販売促進
 ・新規顧客開拓および関係構築
 ・市場動向および商品ニーズの情報収集



中期的な事業戦略について、M&Aによる事業強化を推進。好調なスタートとなったランドオペレーターサービスの成長加速とともに、新たなサービスの立ち上げを目指す。

＜中期的な事業戦略＞



FY2026通期実績見通しは、概ね期初予想の達成を見込む。上方修正については、適時開示となる基準値について到達可能性はあるものの、ランドオペレーターサービス等の新事業の進捗や、来期に向けた成長投資ボリュームが、基準値の達成可否に影響するため、必要に応じて適切なタイミングでお知らせします。

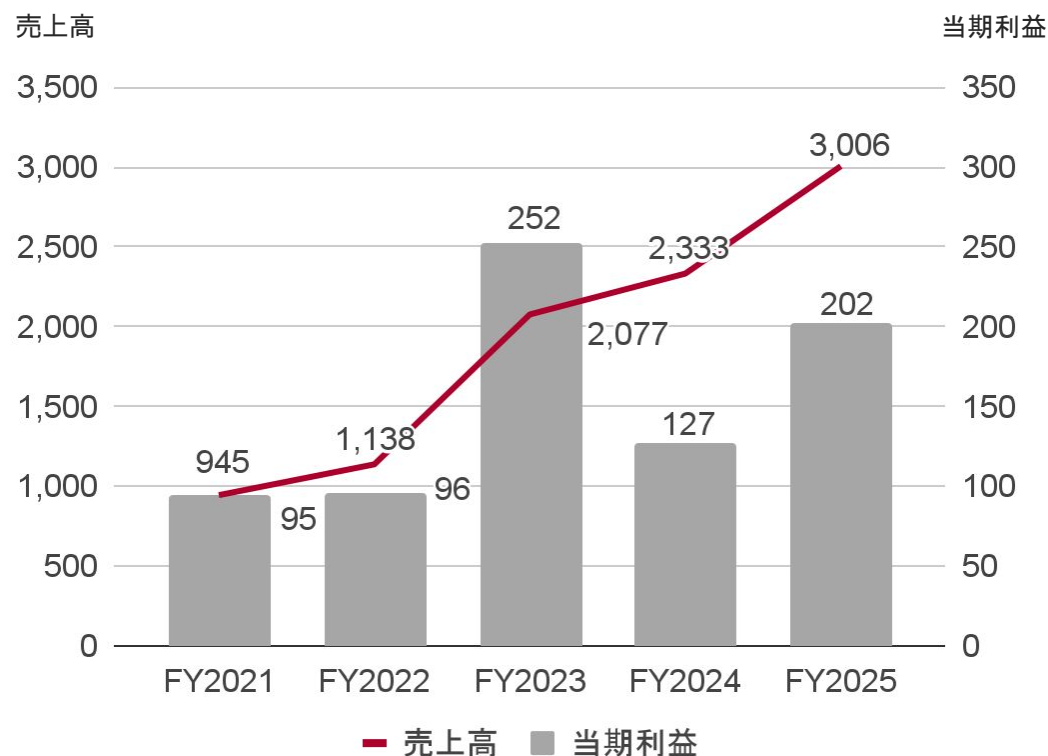
	FY26					上方修正基準値	
	1Q	2Q	3Q	4Q（※1） 予想達成ライン	期初予想	4Q	通期
売上高	1,007,343	984,596	959,210	538,095	3,489,245	887,019	3,838,170
営業利益	115,811	135,007	71,195	28,014	350,028	133,023	455,036
経常利益	110,495	133,375	66,224	33,499	343,595	136,578	446,674
親会社株主に帰属する 当期純利益	75,247	91,336	39,157	30,817	236,558	101,784	307,526

※1 予算達成ラインは、期初予想から3Q累計実績を除算し算出しております。

前期末決算でご説明の通り、当社の業績状況を鑑みて適切なタイミングでお知らせします。

当期利益の5か年推移（※）

（単位：百万円）



※FY25.3Q累計までは、個別業績を記載しております。

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

前回の4月に続き、第2回目のサービス改善を実施。

今後も継続的なサービス改善を実施し、有料会員のさらなる満足度向上を目指す。

1. マッチング精度の向上
2. 幅広い経営課題やニーズに応える実践型イベントの始動
3. 定例会の食事に関する改善
4. トラブルホットラインの周知強化

エアトリフェスはあらゆるジャンルのビジネスマンが集結する、トークセッション×大交流会。
トークセッションの詳細が決定！



■ トークセッションテーマ

- 17:30～17:45 経営者にとっての人脈組成とは
- 17:50～18:05 成長をとめないために大事にしている
マインドセット・習慣
- 18:10～18:25 信頼を築くコミュニケーションの秘訣

■ 概要

イベント名：エアトリフェス2026

日時：2026年8月27日(木)

17:15～ 受付開始

17:30～ トークセッション開始

18:30～20:30 大交流会

場所：東京都中央区銀座8-21-1

住友不動産汐留浜離宮ビルB1 ベルサール汐留

来場者数：2,000名(予定)

参加費用：無料(ご招待)

(単位:千円)

	FY24				FY25				FY26		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	604,079	493,221	625,286	611,108	730,736	701,653	858,778	715,795	1,007,343	984,596	959,210
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	360,132
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	554,336
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	43,103
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	802,260
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	71,195
（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%	7.4%
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	▲1,185
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	71,707
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	672
経常利益	76,725	▲10,971	58,180	55,359	75,138	55,891	128,682	31,194	110,495	133,375	66,224
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	39,157
（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%	4.1%

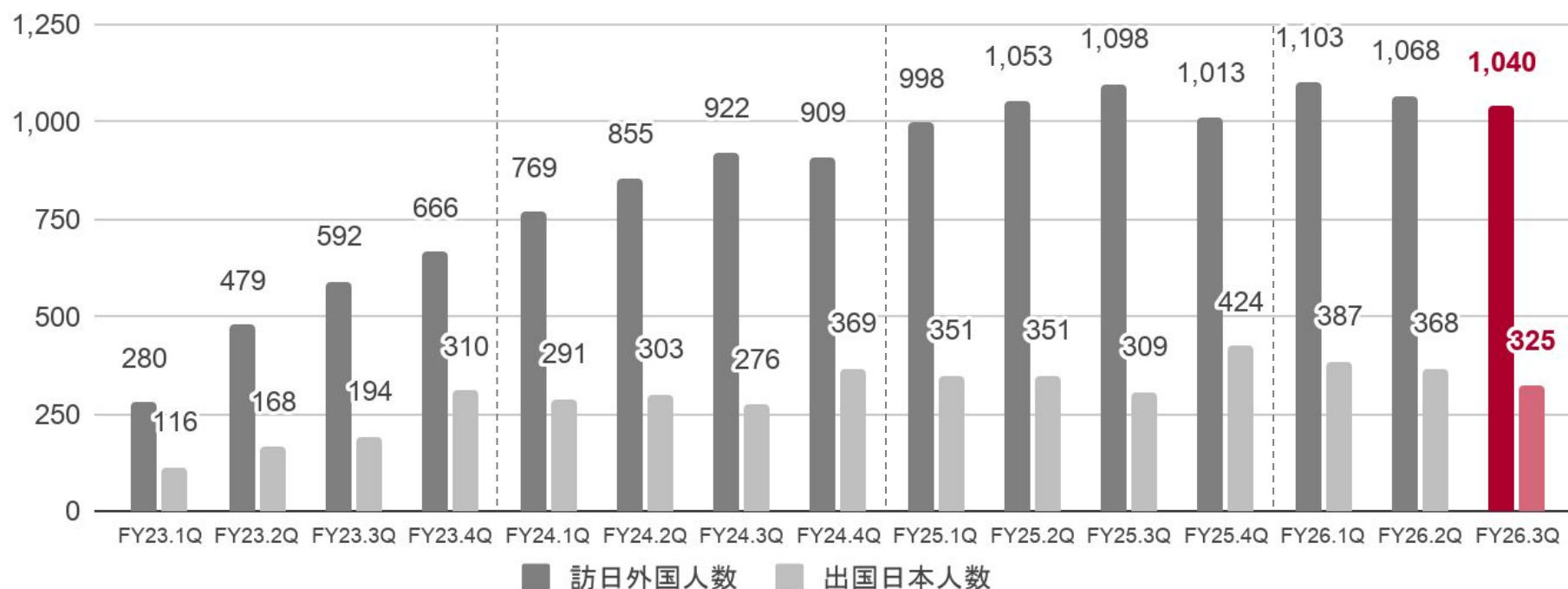
② FY2026.09 3Q決算概要

訪日外国人・出国日本人の推移（当社会計期間単位）

- FY26.3Qの訪日外国人数は、中国からの訪日者数の減少により全体数は減少も、他地域においては力強い成長を維持。原油価格等の高騰から、航空運賃に見合う充実した滞在が志向され、欧米客等を中心に滞在の長期化、旅行支出が増加傾向。
- 出国日本人数は、前年同期比ではプラス成長である一方、コロナ前の8割程度の回復水準に留まる。

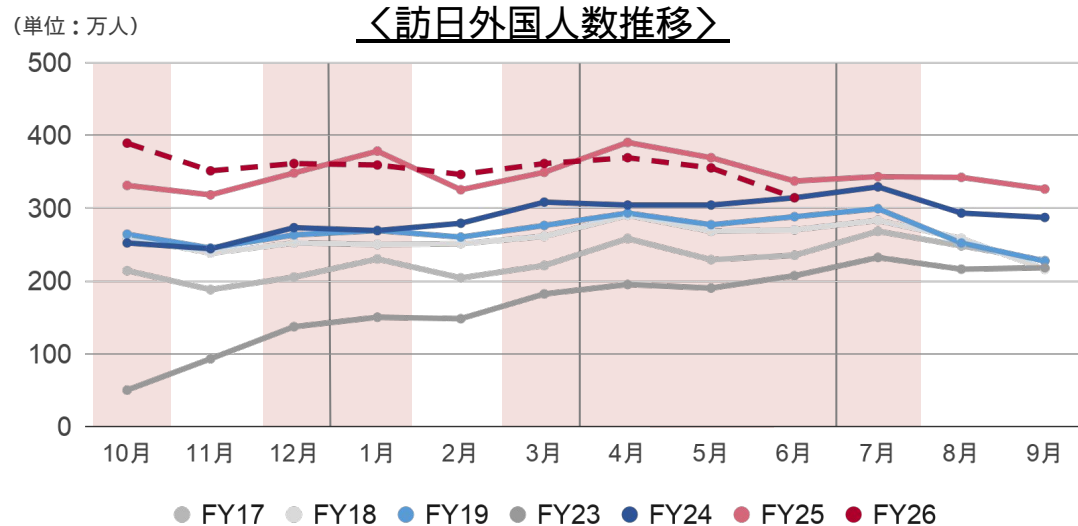
（単位：万人）

【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5月、6月は推計値

- FY26.3Qの訪日外国人数は、イースター休暇やサクラの開花時期の期ズレ等により伸び悩み、5月以降はスクールホリデーの時期まで需要が落ち着く時期であることから、今年に関してはよりなだらかな推移。



（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	369	355	314			

＜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

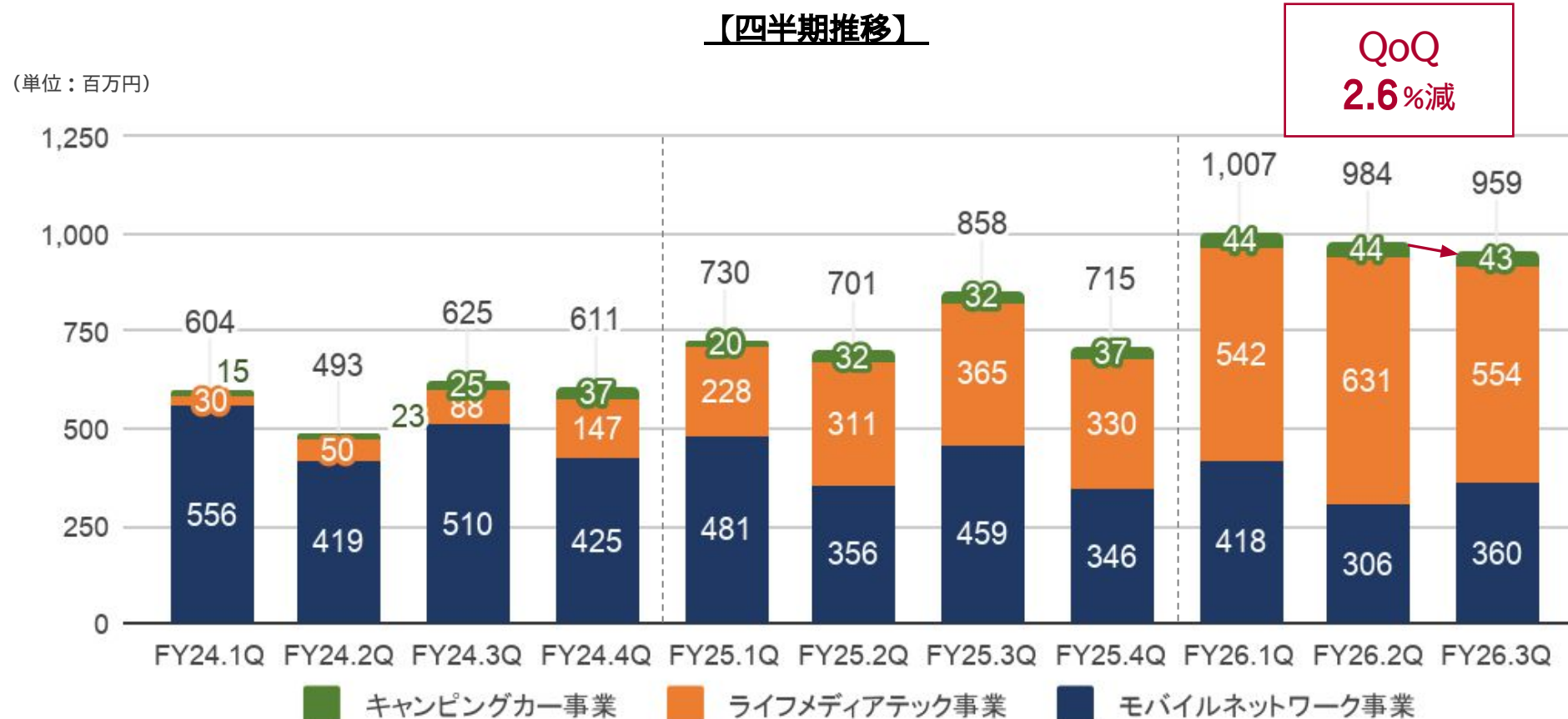
出典：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計 月別推計値」より当社作成
（※）2026年5月、6月は推計値

- FY26.3Q売上高は、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が3月をピークに季節性影響を受け微減。一方でバスチケット手配サービスは取引規模を拡大。連結売上高はQoQ2.6%減収。
- モバイルネットワーク事業は、主にeSIMの競合環境激化である中、海外需要が高まりQoQ17.3%の増収。

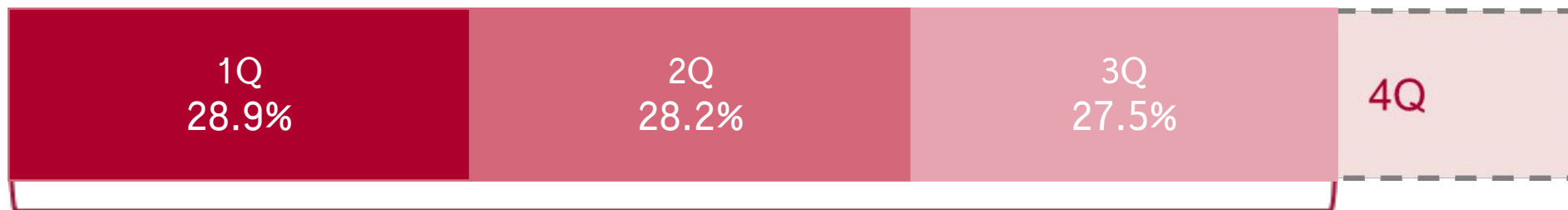
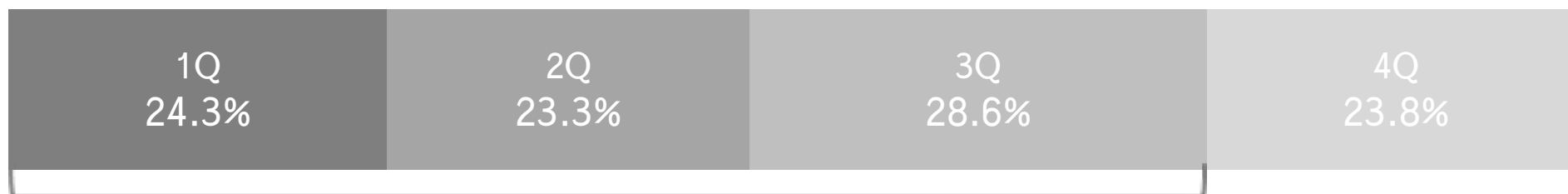
モバイルネットワーク事業

ライフメディアテック事業

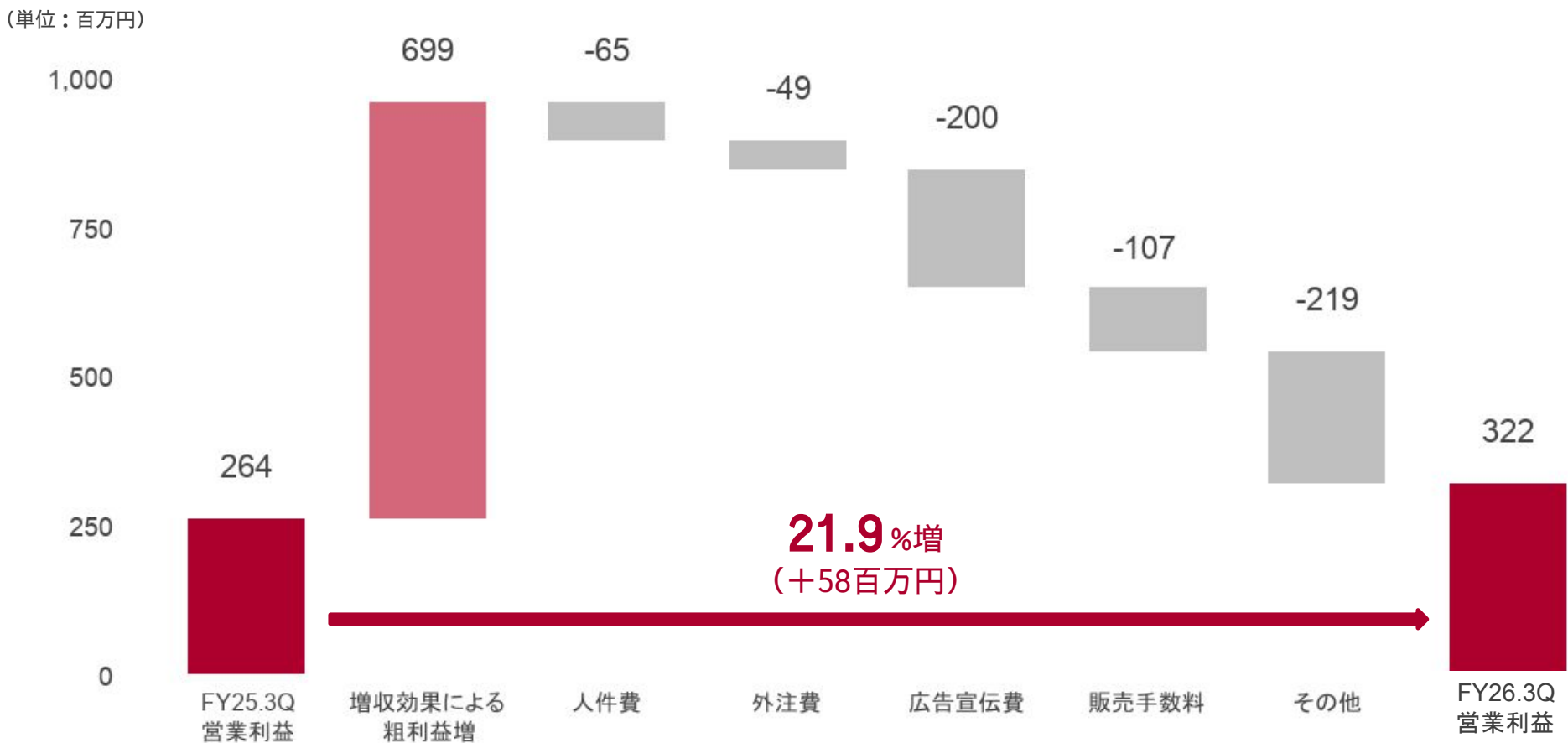
キャンピングカー事業



- FY26.3Q売上高の通期業績予想進捗率は、モバイルネットワーク事業の事業環境の変化があったものの、モビリティテックサービスにおける利用者の好調な獲得、キャンピングカーレンタルの好調により84.6%と予想を上回る推移。
- 通期業績見通しは、上方修正の適時開示基準の基準額に到達可能性はあるが、経済状況を鑑み適切なタイミングで開示いたします。

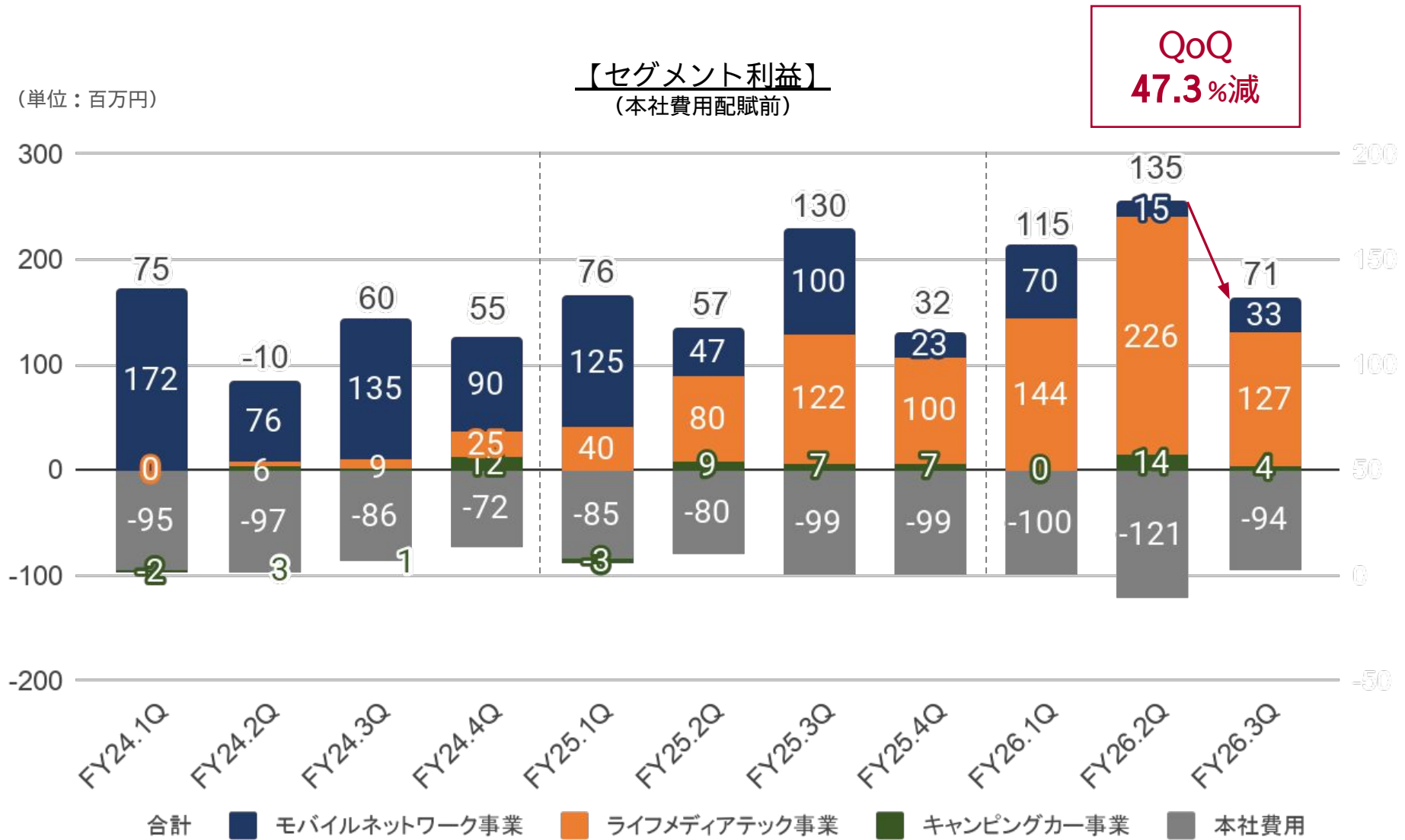
2026年9月期 通期業績予想売上高 3,489百万円**累計 84.6%****2025年9月期 通期売上高 3,006百万円****累計 76.2%**

- FY26.3Q営業利益は、モバイルネットワーク事業への事業改善に向けた人的投資、およびライフメディアテック事業におけるランドオペレーターサービスの事業開発に要する人件費および広告宣伝費が増加したものの、YoY+21.9%と大きく増収。



営業利益推移（事業セグメント別）

- FY26.3Q営業利益は、主にライフメディアテック事業のランドオペレーターサービスの事業開発にかかる投資の増加等により、QoQ47.3%減少。



貸借対照表の状況

- FY26.3Qの流動資産は、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等により、25.8%増加。
- 総負債は、事業投資のための資金調達により借入金、長期借入金が増加し、19.5 %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、 0.9pt減少し、51.6%。

(単位：百万円)

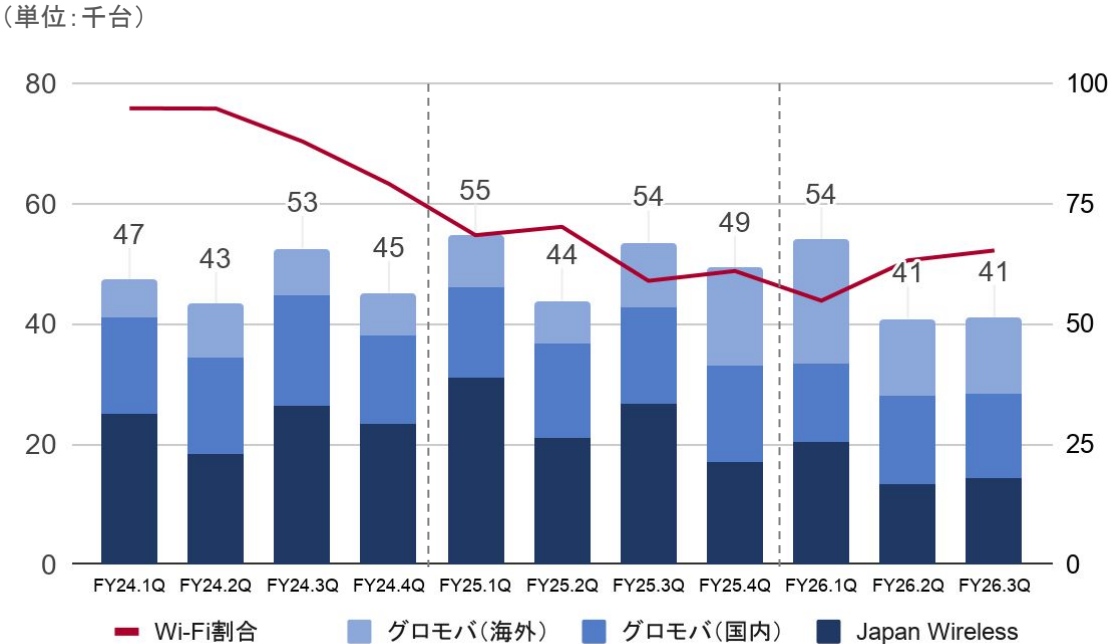
	FY2025	FY26.3Q	増減率
流動資産	1,379	1,734	+25.8%
現金及び同等物	920	1,394	+51.4%
その他流動資産	458	340	▲25.6%
固定資産	1,326	1,428	+7.7%
総資産	2,705	3,163	+16.9%
流動負債	1,066	1,203	+12.8%
借入金	49	89	+80.4%
その他流動負債	1,016	1,113	+9.5%
固定負債	215	328	+52.3%
総負債	1,281	1,531	+19.5%
純資産	1,423	1,632	+14.6%
自己資本比率	52.5%	51.6%	▲0.9pt

② モバイルネットワーク事業 FY2026.09 3Q概要

事業の状況

- モバイルネットワーク事業のFY26.3Q売上高は、海外利用eSIMの取引増加によりQoQ17.3%増収。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、売上高の復調と、通信費の効率化等により、QoQ120.2%増益。YoYでは、人件費やソフトウェアの減価償却費等、売上拡大に向けた投資コストの増加により、YoY56.2%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)

	FY25.3Q 累計	FY26.3Q 累計	YoY	FY26.2Q	FY26.3Q	QoQ
売上高	1,297,329	1,085,908	▲16.3%	306,888	360,132	17.3%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	273,862	119,906	▲56.2%	15,368	33,839	120.2%
営業利益率	21.1%	11.0%	▲10.1pt	5.0%	9.4%	▲4.4pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	123,230	4,139	▲96.6%	▲23,744	▲1,158	-

FY2026.3Qの取組み

- 訪日外国人向けサービスは、検索流入の回復とサービス付加価値を高め、リピーターの顧客満足度が向上。
- 出国日本人向けサービスは、上半期の世界的スポーツ大会での大型受注を皮切りに、大型スポーツ大会を継続的に受注し、来年度・再来年度分も受注確定済み。大型受注を軸に営業基盤を拡大し、更なる刈り取りを進める。

【TOPICS】

〔インバウンド〕

- ・ サイト改善とSEO・AEO対策で顧客獲得効率が向上
- ・ 付属品刷新・サンプリング等で付加価値を向上させ、リピーター率を改善

〔アウトバウンド〕

- ・ 大型スポーツ大会案件を継続的にパイプライン化。来年度・再来年度開催分も受注が確定し、中期の受注見通しを確保
- ・ 大型受注を起点に営業拠点を拡大し新規ニーズを開拓。担当者との関係値強化により新たなニーズの掘り起こし⇒商品造成の流れを組み、売上拡大傾向

【レンタルWi-Fi同梱サンプリングの実施例】

レンタルWi-Fi送付時に、クライアントのクーポンを同梱。
インバウンド向けプロモーションを支援。

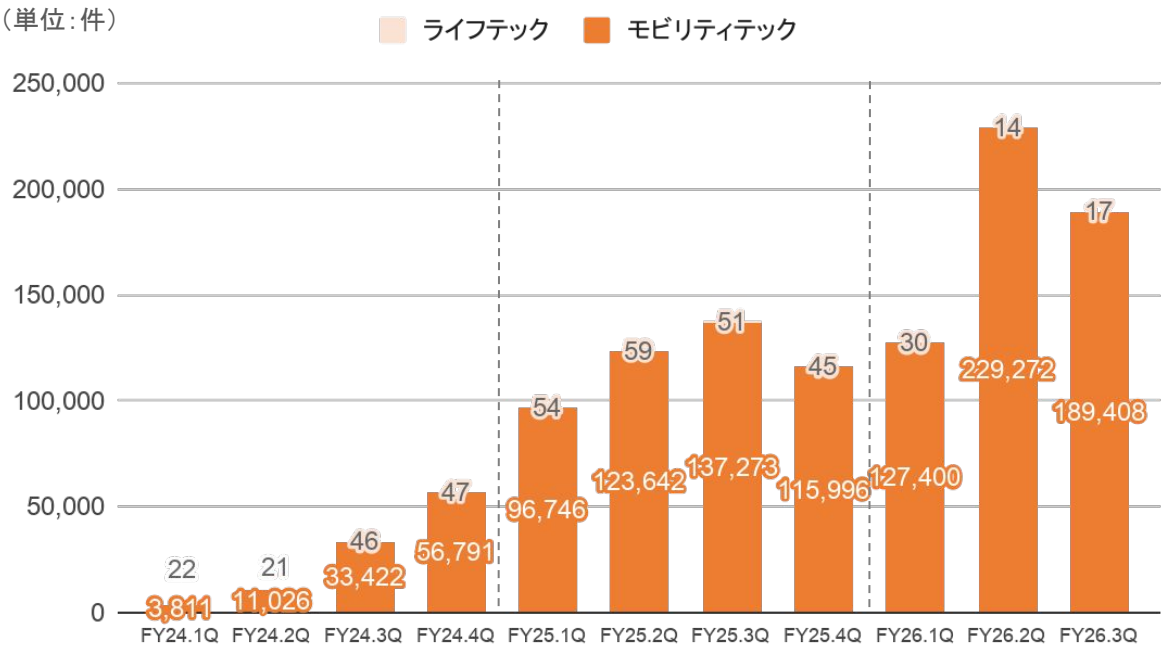


② ライフメディアテック事業 FY2026.09 3Q概要

事業の状況

- FY26.3Q累計期間の取扱件数は、モビリティテックサービスの伸長によりYoY 52.6%の増加。メディアプロモーションやコンサルティングサービスの好調も寄与し、売上高はYoY 90.0%増収。
- イースター休暇およびサクラ開花が第2四半期に前倒しとなった影響により、取次件数はQoQ 17.4%減。売上高は同12.3%減収。

【取次件数の推移】



【対比】

(単位: 千円)

	FY25.3Q 累計	FY26.3Q 累計	YoY	FY26.2Q	FY26.3Q	QoQ
売上高	905,407	1,728,766	+90.9%	631,847	554,336	▲12.3%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	242,776	498,481	+105.3%	226,368	127,112	▲43.8%
営業利益率	26.8%	28.8%	+2.0pt	35.8%	22.9%	▲12.9pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	137,649	312,411	+127.0%	149,627	71,707	▲52.1%

FY2026.3Qの取組み

- 新幹線予約サービス「Japan Bullet Train」にて、ニーズの高い”富士山が見える座席”の座席指定を可能に。
- 空港送迎ハイヤー手配サービス「Airport Taxi」にて、身体の不自由な方やご高齢の訪日外国人向けに「福祉ハイヤー」サービスを開始。

・ 基盤サービスの利便性向上

富士山が見える座席指定を始め、ユーザーが求めている機能・サービスの実装を随時進めていき、サービスの利便性を継続的に向上。

・ サービス価値の向上と顧客接点の拡大

ハイヤーサービスの付加価値および顧客満足度を向上（右図）。
また、宿泊施設等との提携を推進。送迎需要の取り込みによる顧客獲得チャネルの多角化と、新たな利用層の開拓を実現。

【Airport Taxiにて福祉ハイヤーサービスを開始】

民間救急・福祉搬送サービス「AGASA救急サービス」を提供する株式会社Agasa Global Foundationと業務提携し、身体の不自由な方やご高齢の訪日外国人、および日本人を対象とした「福祉空港送迎ハイヤーサービス」を新たに開始。
ユニバーサルツーリズムを推進し、当社ビジョン「また来たい、日本」の実現を目指す。

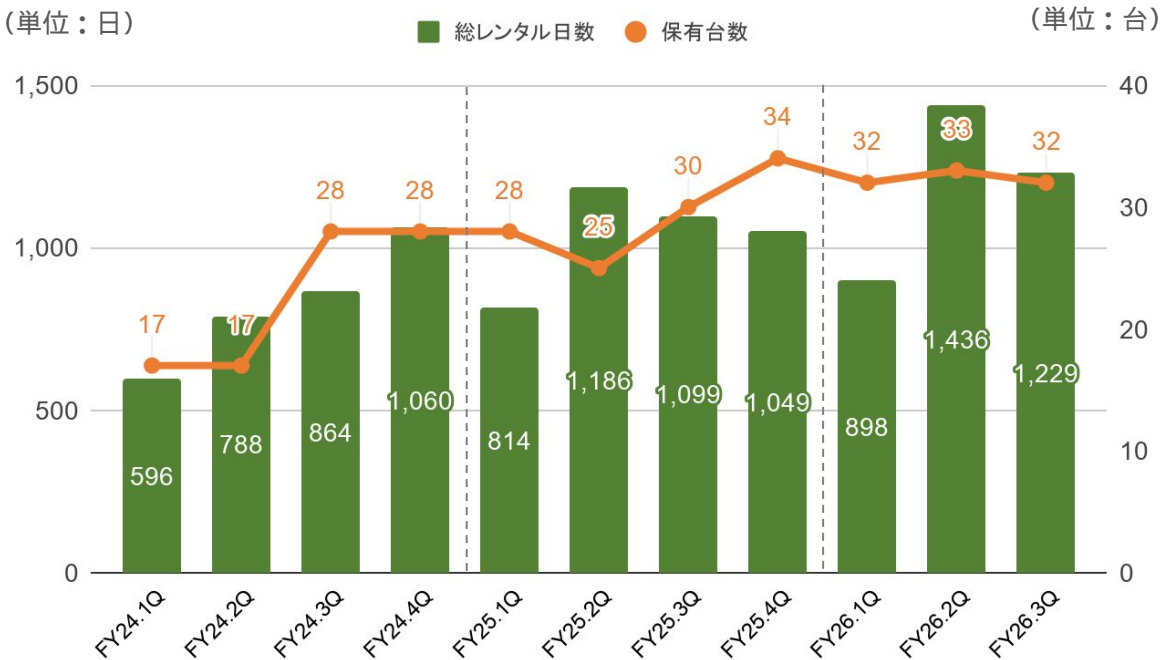


② キャンピングカー事業 FY2026.09 3Q概要

事業の状況

- 需要がやや落ち着く時期であることから、ハイシーズンである2Qと比較しQoQ2.9%減収。一方で、累計期間ではYoY55.0%増収。市場に連動した適切な価格コントロールにより、機会損失を極小化。中古車販売も売上貢献。
- 保有台数の増加に伴う管理コストの増加により、利益率はYoY0.6pt低下も、また海外旅行市場は緩やかな回復でありながらも、アウトバウンド・インバウンドともに好調に推移し、営業利益（本社費用配賦前）は同49.4%増益。

【総レンタル日数の推移】



【対比】

(単位：千円)

	FY25.3Q 累計	FY26.3Q 累計	YoY	FY26.2Q	FY26.3Q	QoQ
売上高	85,398	132,384	+55.0%	44,407	43,103	▲2.9%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	13,173	19,684	+49.4%	14,598	4,961	▲66.0%
営業利益率	15.4%	14.9%	▲0.6pt	32.9%	11.5%	▲21.4pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	3,257	5,462	+67.7%	9,124	672	▲92.6%

FY2026.3Qの取組み

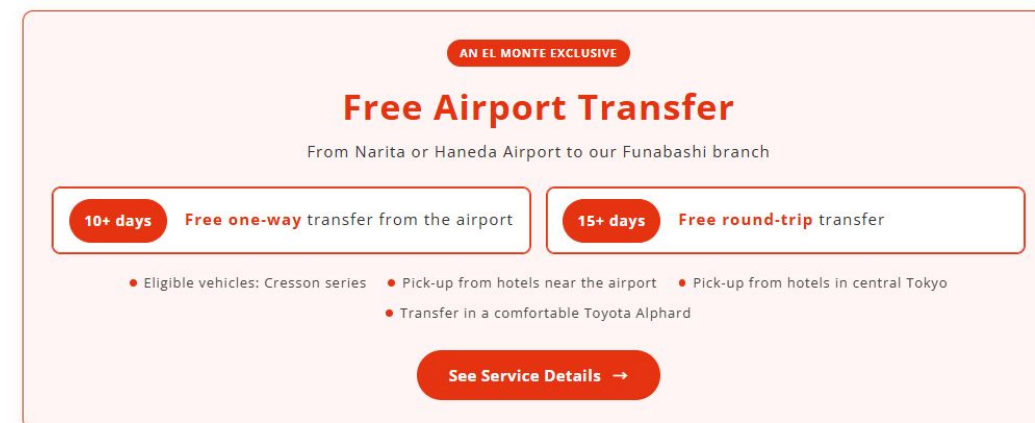
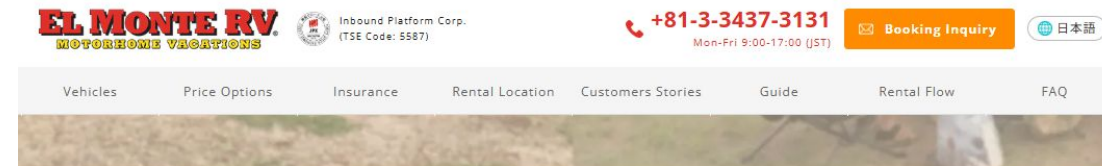
キャンピングカー事業は、引き続き顧客利便性向上のための国内レンタル拠点の展開やサービス連携を模索しつつ、中古車両販売の継続と、アウトバウンド需要回復に向けた広告施策・ウェブサイトのUI/UX改善を推進。

【FY2026.3Qの取組み】

- ・ ハイヤー手配の「Airport Taxi」と連携し、船橋営業所までの送迎サービスを導入し、お客様満足度が向上。アップセルと、営業効率、高品質な顧客対応によるリピート獲得を目指す

- ・ 引き続き、需要動向に応じた適切な価格設定と、計画的なレンタル車両の入れ替え・販売に注力

【Airport Taxiとの連携で、10日間以上ご利用のお客様に、無料送迎サービスを提供】



2

その他 FY2026.09 3Q概要

FY2026.3Qの営業活動

- 大手旅行会社との関係性向上を目的とした啓蒙活動を活発化したことにより、特に関西圏を中心とした受注数が増加。
- 修学旅行・大型団体・スポーツイベント等のツアー獲得において、新たに国内外で利用できるプランを造成し、ツアー獲得にむけた提案を推進。
- 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。

【FY2026.3Qの取組み】

- ・ 大手旅行会社との取引が増加。特に関西圏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。
- ・ 海外に拠点を置く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

【チラシ類・制作物】



③

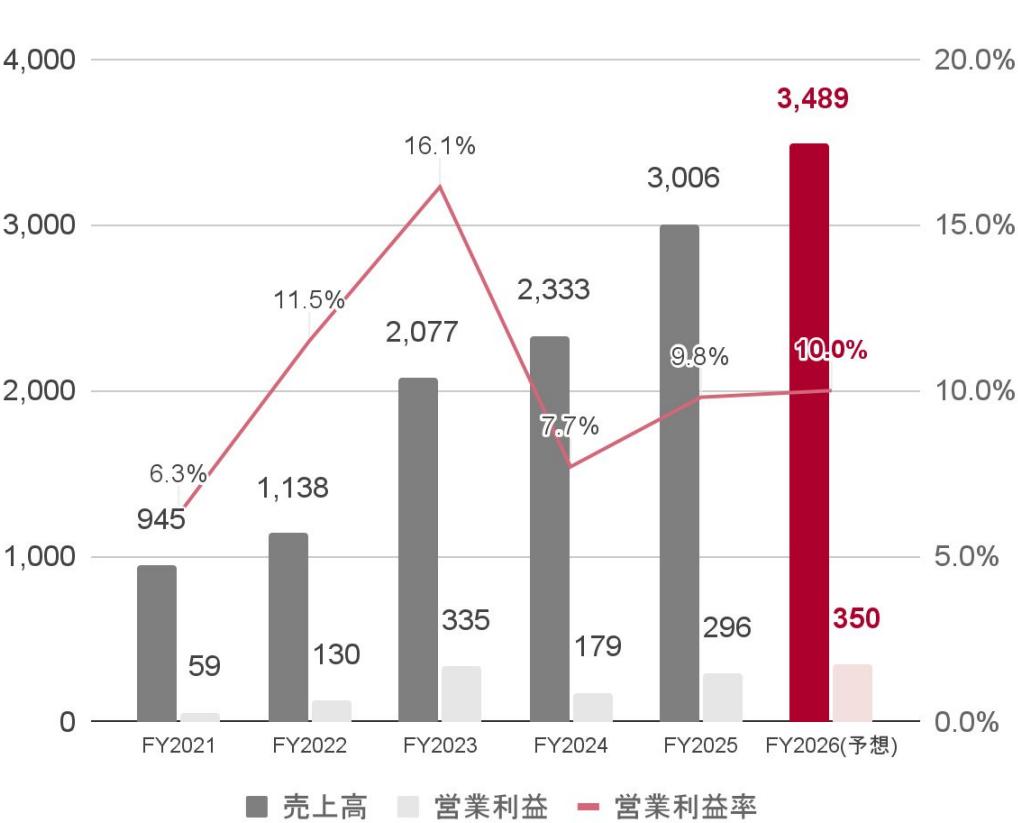
FY2026.09

業績予想および今後の取組み

FY2026.09 連結業績予想

- 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む。一方、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、キャンピング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。
- 通期業績見通しは、上方修正の適時開示基準の基準額に到達可能性はあるが、事業進捗を鑑み適切なタイミングでの開示を予定。

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	FY2026.3Q		FY2026		進捗率
	実績	売上高比	予想	YoY 増減率	
売上高	2,951	-	3,489	+16.0%	84.6%
売上総利益	2,423	82.1%	2,759	+21.9%	87.8%
営業利益	322	10.9%	350	+18.0%	92.0%
経常利益	310	10.5%	343	+18.2%	90.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	205	7.0%	236	+16.7%	87.0%

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

- 国内の旅行会社に加え、海外のスポーツ大会を手配する旅行会社とも連携を拡大し、受注数の増加につなげる。

通信商材以外のサービス提供の促進

- 通信に付随する周辺サービスを拡充し、アップセルによる単価向上を進める。

● 既存顧客と新規開拓

1レンタルあたりの売上拡大

- 旅マエ・旅ナカ・旅アトの各接点で通信以外のキャッシュポイントを造成し、1レンタルあたりの売上を高める。

アジア圏への進出拡大

- アジア圏からの継続的な受注を確保し、マーケティング強化で更なる拡大を図る。

【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

● 新規領域の開拓

バスツアーや、福祉ハイヤーなど、既存サービスにおける新規領域を開拓を推進。
また、既存サービスと相性のよい新規サービスによるクロスセルも推進していく。

【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

- 適切な価格戦略の実施
- ウェブサイト更新

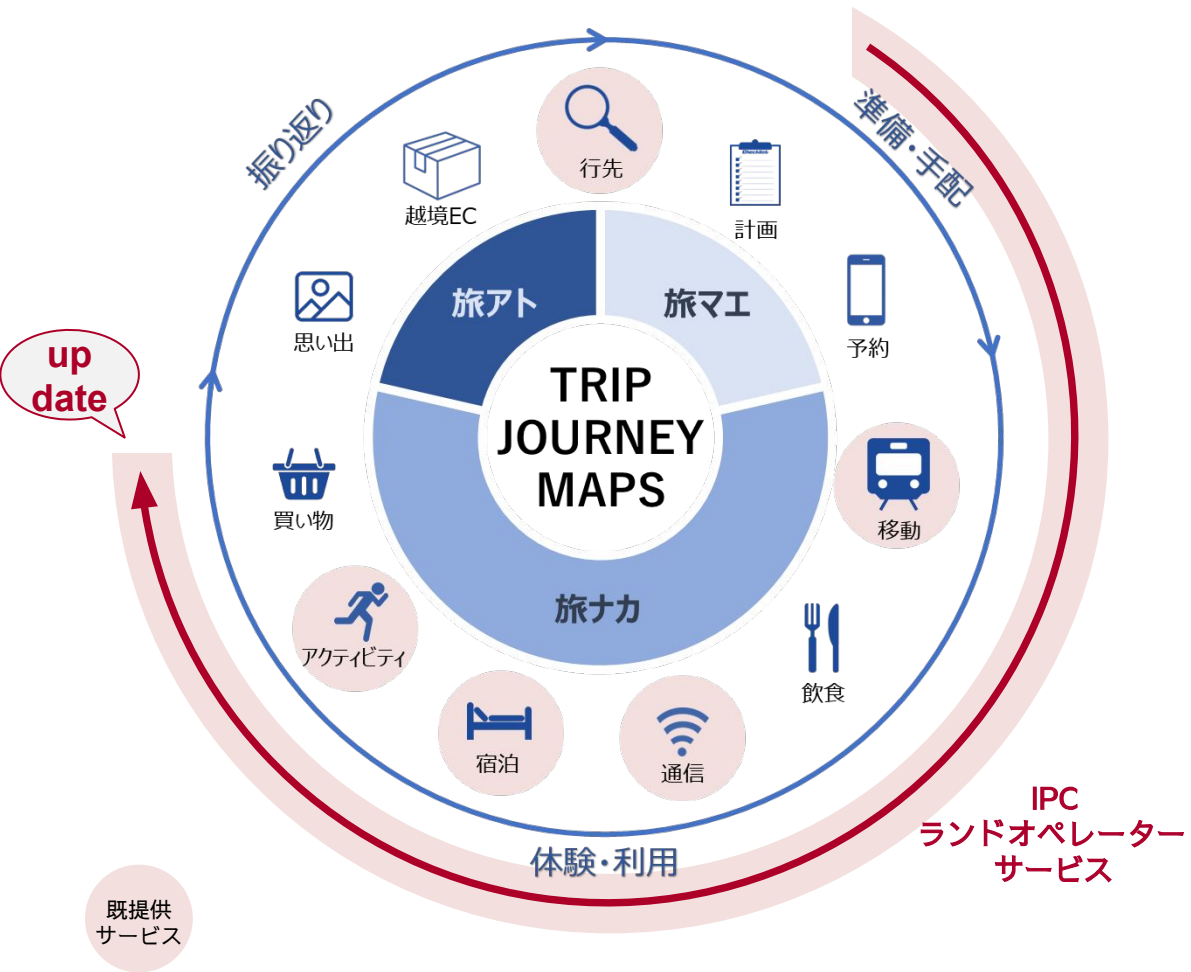
キャンピングカー利用環境の充実推進

- 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

中長期的な取組みについて（１）

当社は、これまで提供してきた個別サービスを繋ぐ、ランドオペレーターサービスを開始し、好調なスタートとなりました。中期的な取組みとして、未着手領域への展開を推進し、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。



＜中期的な事業戦略＞

既存事業の 拡大	観光ソリューションサービスの推進
	自社事業化への転換
	グローバルマーケティング支援
新事業の 対応	新領域サービスへの着手
	グローバルプラットフォーム展開

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, and the woman on the right is wearing a white t-shirt and a patterned bag. They are walking past a building with a red sign and a blue awning.

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

キャンピングカー事業
1.8%

モバイルネットワーク事業
22.3%

FY2025.9
取扱高

76.92
億円

ライフメディアテック事業
75.3%

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

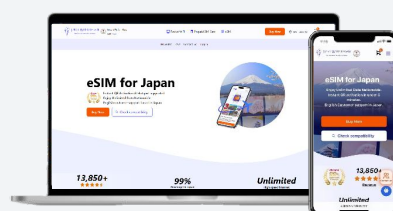


国内法人及び日本人向け
Wi-Fi レンタル
「クロモバ」

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」

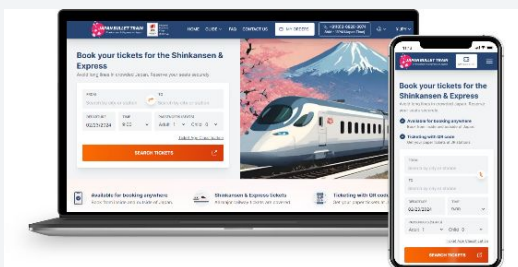
累計レンタル実績160万台突破。高品質の通信キャリア回線を **通信データ無制限** で提供
2023年11月より全世界で利用できる **通信データ無制限eSIM** の提供も開始

ライフメディアテック事業

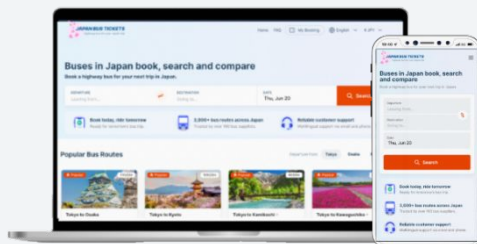
訪日・在留外国人の生活をサポートする総合ライフサービスを提供

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。



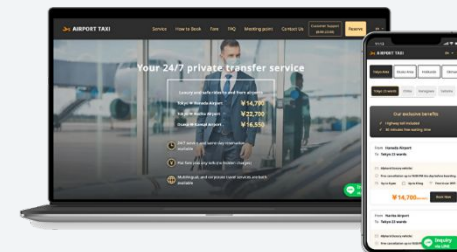
新幹線チケット手配
「JAPAN BULLET TRAIN」



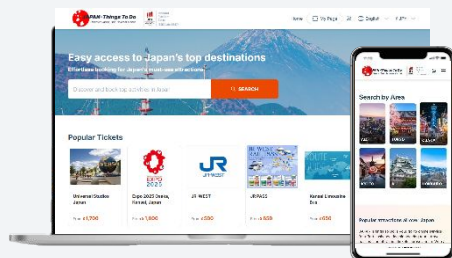
高速バスチケット手配
「JAPAN BUS TICKETS」



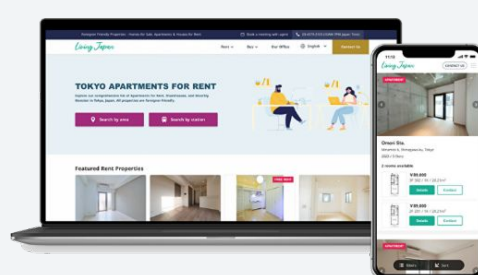
レンタカー手配
「CAR RENTAL JAPAN」



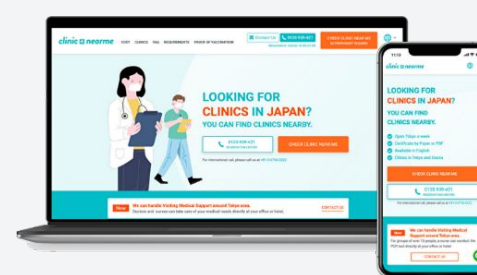
空港送迎サービスの取次
「Airport Taxi」



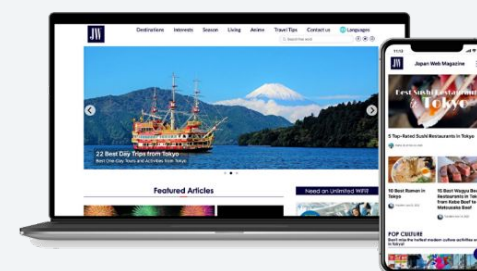
各種チケット手配
「Japan-Things To Do」



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）



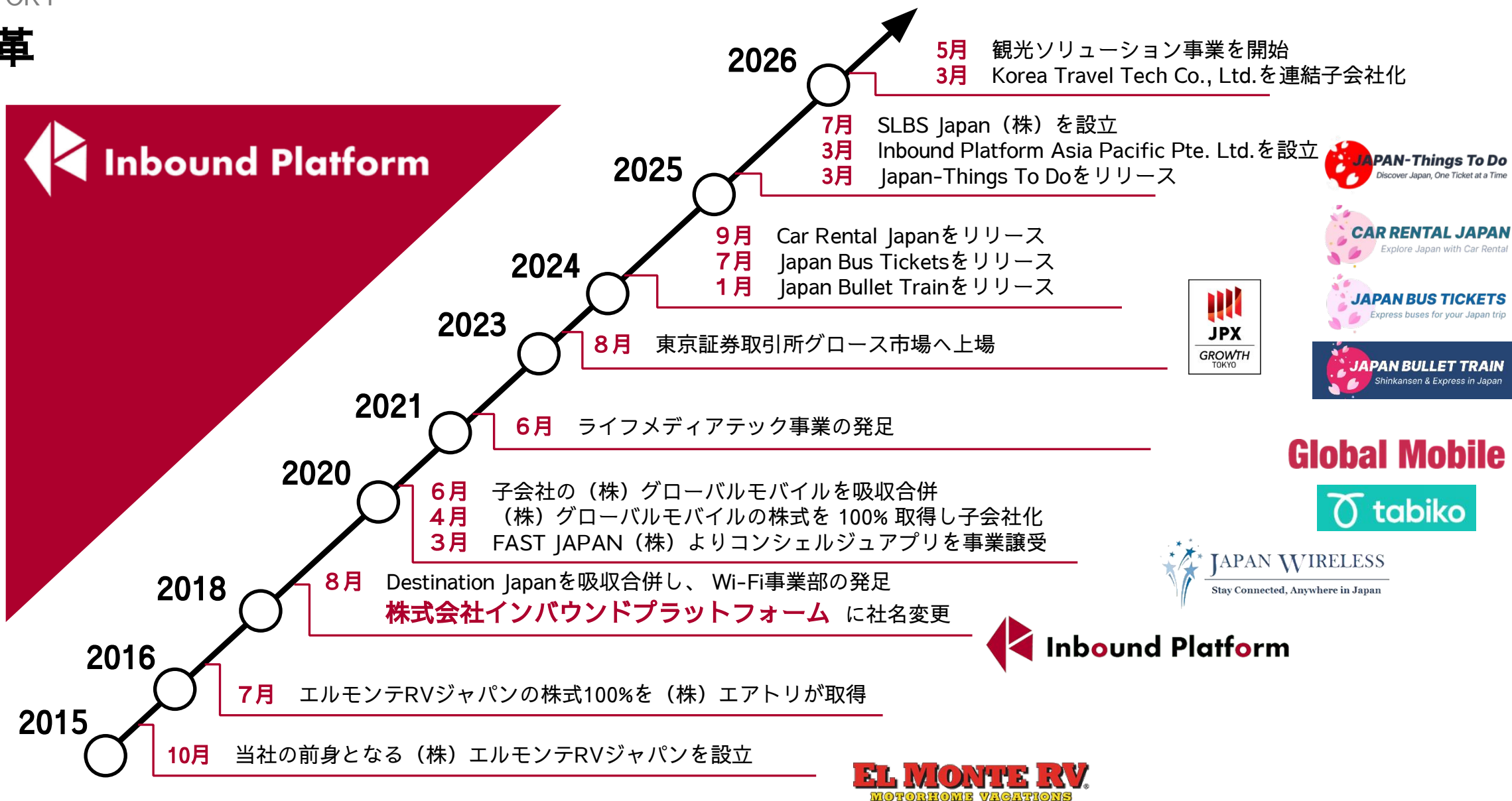
海外レンタル（世界4ヶ国）



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	98名（2026年6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.			





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

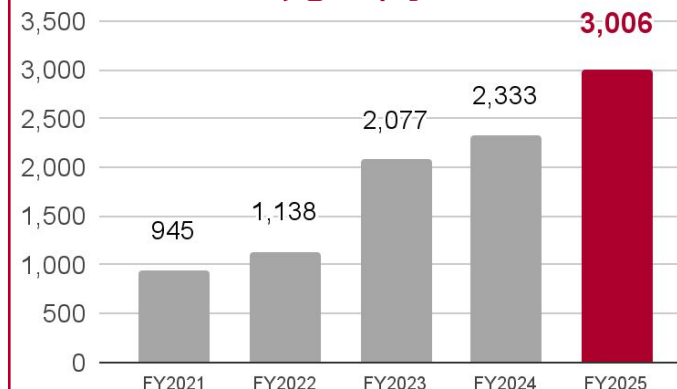
2015年10月創業より

11 期目

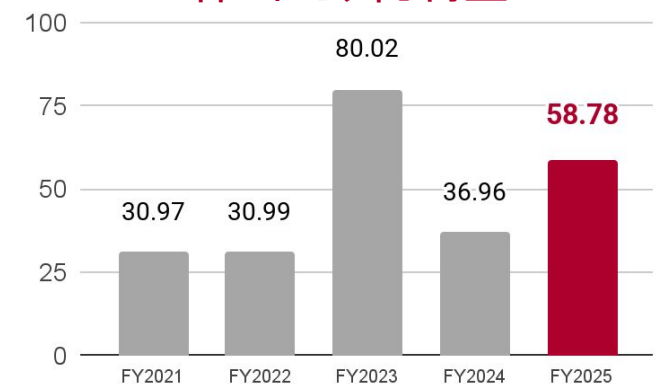
従業員数
(2026/6末時点)

98 人

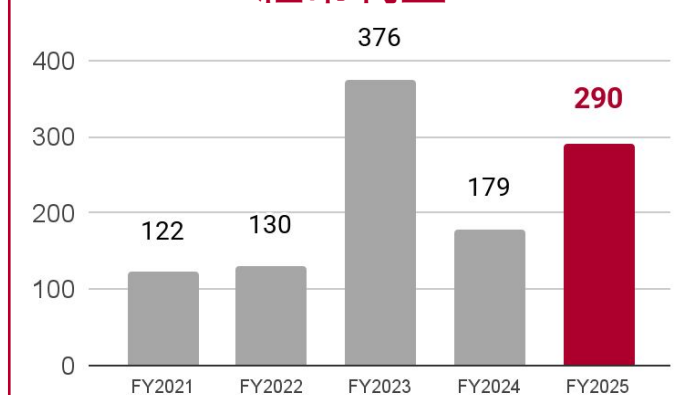
売上高 (単位: 百万円)



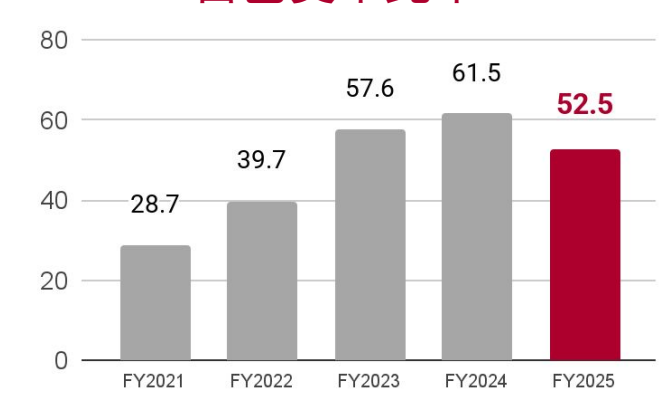
1株当たり純利益 (単位: 円)



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。

＜お問い合わせ＞

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.*