



2026年3月期 決算説明資料

株式会社インバウンドテック

証券コード：7031

1

ビジネスモデル

マルチリンガルCRM事業

Multilingual CRM



24時間365日対応の多言語コンタクトセンターを中心に、電話通訳・映像通訳・カスタマーサポート・データ入力・翻訳作業など、多様なニーズに対応します。様々なオプションの選択から、専用ブース・シェアードなどの運用オプションにもお客様のご要望に合わせて柔軟に対応します。

■ 長期間契約による**ストック収入が中心**のビジネスモデル

【主な契約・報酬体系】・期間契約・固定料金 + 従量課金

セールスアウトソーシング事業

Sales Outsourcing



ビジネスの初動である企画・提案段階からプロジェクトの実行までを一括して請け負います。クライアントの課題をヒアリングし、それぞれの課題にあったソリューションをご提案。単純なアウトソーシングだけでなく、通信・金融など専門的な知識やスキルを必要とする営業にも対応します。

■ 人員・日数での売り上げに加え、**成功報酬型**のビジネスモデル

【主な契約・報酬体系】・基本契約 + 成功報酬

インバウンド・アウトバウンドの両軸対応し、24時間365日つながる多言語コンタクトセンター

コールセンター機能（インバウンド）、セールス機能（アウトバウンド）を備えているので、エンドユーザーに営業を行いつつ、営業成約後のサポートまでを一括で行うことなどが可能です。

カスタマーサポート

・24時間365日

一人のオペレータが複数業務を担当するシェアードを基本とし、幅広い業務対応と柔軟な価格体系を提供。最短設置期間で業務開始。

一体的提案

セールスアウト

ソーシング

・インフラマーケティング

コンプライアンス遵守による営業体制を基礎とし、通信、電気、ガスなどの生活インフラにおける獲得営業に強み

多言語対応

・24時間365日
13言語

言語の垣根を超え、通訳に留まる事のない、コンシェルジュ対応可能な24時間365日13言語体制のエンドユーザーサポート

■ マルチリンガルCRM事業

期間契約によるサブスクリプション収入が中心のビジネスモデルによる、長期安定収益の創出



■ セールスアウトソーシング事業

成功報酬型のビジネスモデルによる、フロー収益の創出



フロー収益によって足元の利益を確保しつつ、ストック収益を積み上げることで環境に左右されない安定した持続的な成長を目指します

セグメントの成長イメージ

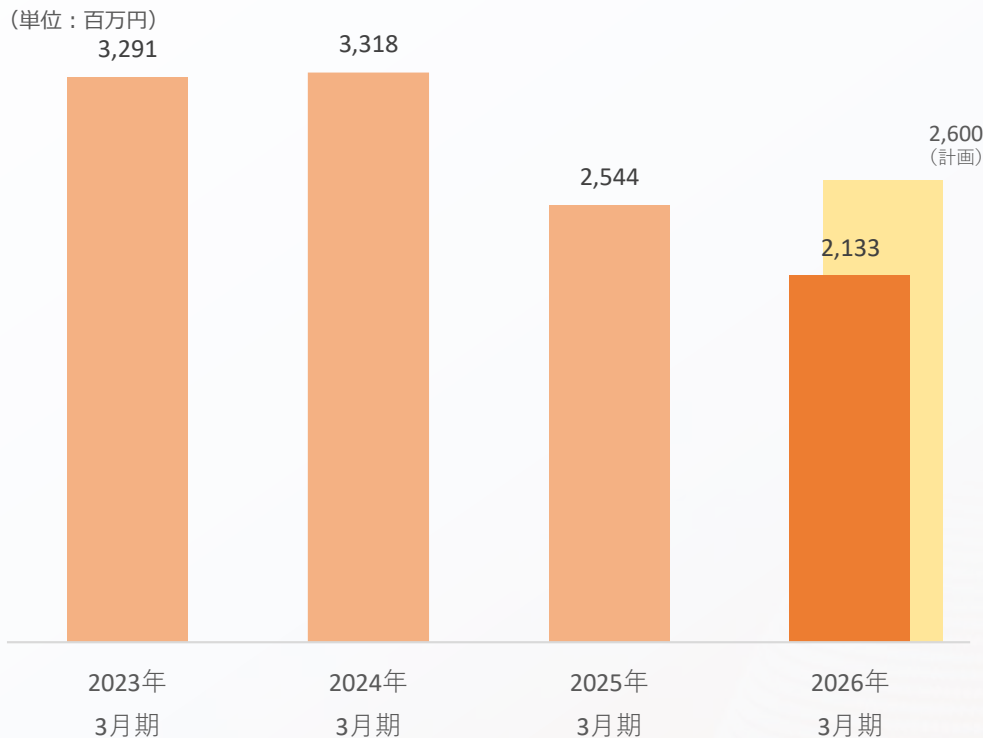
マルチリンガルCRM事業

セールスアウトソーシング事業

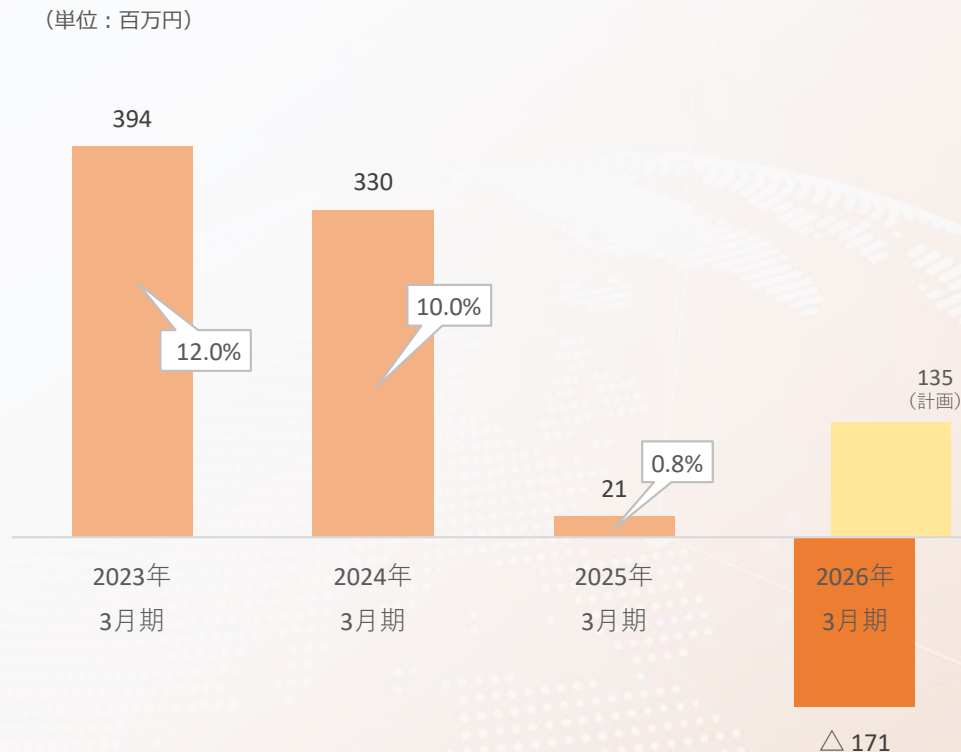


2026年3月期 業績サマリー

売上高推移



営業利益・営業利益率推移



・売上高は前期比23.3%減となる、
2,133百万円での着地

・営業利益は前期比192百万円減となる、
△171百万円での着地

P/Lサマリー（計画比、前期比）

単位：百万円	2026年3月期	2025年3月期	前年 差異	前年比	2026年3月期 (計画)	計画 差異	達成率
売上高	2,133	2,544	△ 411	-16.2%	2,600	△ 467	82.0%
売上原価	1,790	1,972	△ 182	-9.2%	-	-	-
販管費	514	550	△ 36	-6.5%	-	-	-
営業利益	△ 171	21	△ 192	-	135	△ 306	-
営業外損益	△ 25	△ 6	△ 19	-	-	-	-
経常利益	△ 196	15	△ 211	-	105	△ 301	-
特別損益	0	△ 603	603	-	-	-	-
税引前利益	△ 195	△ 587	392	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 232	△ 414	182	-	60	△ 292	-

・ 前年同期（2025年3月期）比、16.2%減収、192百万円の営業利益減での着地

・ 今期についてはマルチリンガルCRM事業における多言語分野に係る業務の受注及び入電数については、インバウンド需要増に伴い順調に増加傾向が続いており、民間企業からの受託案件数についても安定的な増加が続いているものの、売上・利益の額が大きい官公庁等の入札業務については、第4四半期以降の獲得については順調に受注が進んだものの、受注した業務の大半は2027年3月期開始として期ずれしたことによって獲得計画との乖離が生じ、人件費の高騰などから原価の面では厳しい環境が続く、当初計画を下回る推移となった。また、販管費における一時費用として、簡易株式交付による株式会社FWの子会社化の実行に当たり、外部アドバイザー及び弁護士等の費用として75百万円を当期に計上しており、さらに貸倒引当金の繰入として15百万円などが一時費用として発生し、これにより、売上高においては前年比16.2%の減収、営業利益は192百万円減での着地となった。

単位：百万円	2026年3月期	2025年3月期	前期 差異	前期比
売上高	2,133	2,544	△ 411	-16.2%
マルチリンガルCRM事業	1,640	1,788	△ 148	-8.3%
セールスアウトソーシング事業	527	764	△ 237	-31.0%
セグメント利益				
マルチリンガルCRM事業	181	302	△ 121	-40.1%
セールスアウトソーシング事業	116	122	△ 6	-4.9%
売上総利益	343	425	△ 82	-19.3%
売上総利益率	16.1%	16.7%	-	-
セグメント利益調整額	△ 469	△ 403	-	-
営業利益	△ 171	21	△ 192	-
営業利益率	-8.0%	0.8%	-	-

・マルチリンガルCRM事業の売上高は前期比8.3%減、営業利益は前期比40.1%減

・競合の参入増や係る人件費の高騰による官公庁等の入札業務などが期末付近の受注の期ずれによって見込みを下回り、ヘルスケアBPO事業に係る案件獲得が計画に至らず受注量が計画を下回る状況が通期で続いたことから全体的な売上減となり、拠点や人材の維持に係る固定コストをカバーしきれずセグメント利益においても40.1%の減益となった。

・セールスアウトソーシング事業の売上高は前期比31.0%減、営業利益は4.9%減

・東京電力グループの顧客向け営業業務は予定に近い形で進捗したが、ソフトバンクモバイルにおける契約勧奨業務が期中で終了し、新規案件の立ち上げでカバーできなかったことからセグメント売上高・利益共に計画を下回る推移となった。

資産の部

単位：百万円	2026年3月期	2025年3月期	前期 差異
現金及び預金	1,336	1,407	△ 71
売掛金その他債権等	465	657	△ 192
流動資産合計	1,801	2,064	△ 263
有形固定資産	115	116	△ 1
無形固定資産	424	496	△ 72
投資その他の資産	196	166	30
固定資産合計	737	778	△ 41
資産合計	2,538	2,843	△ 305

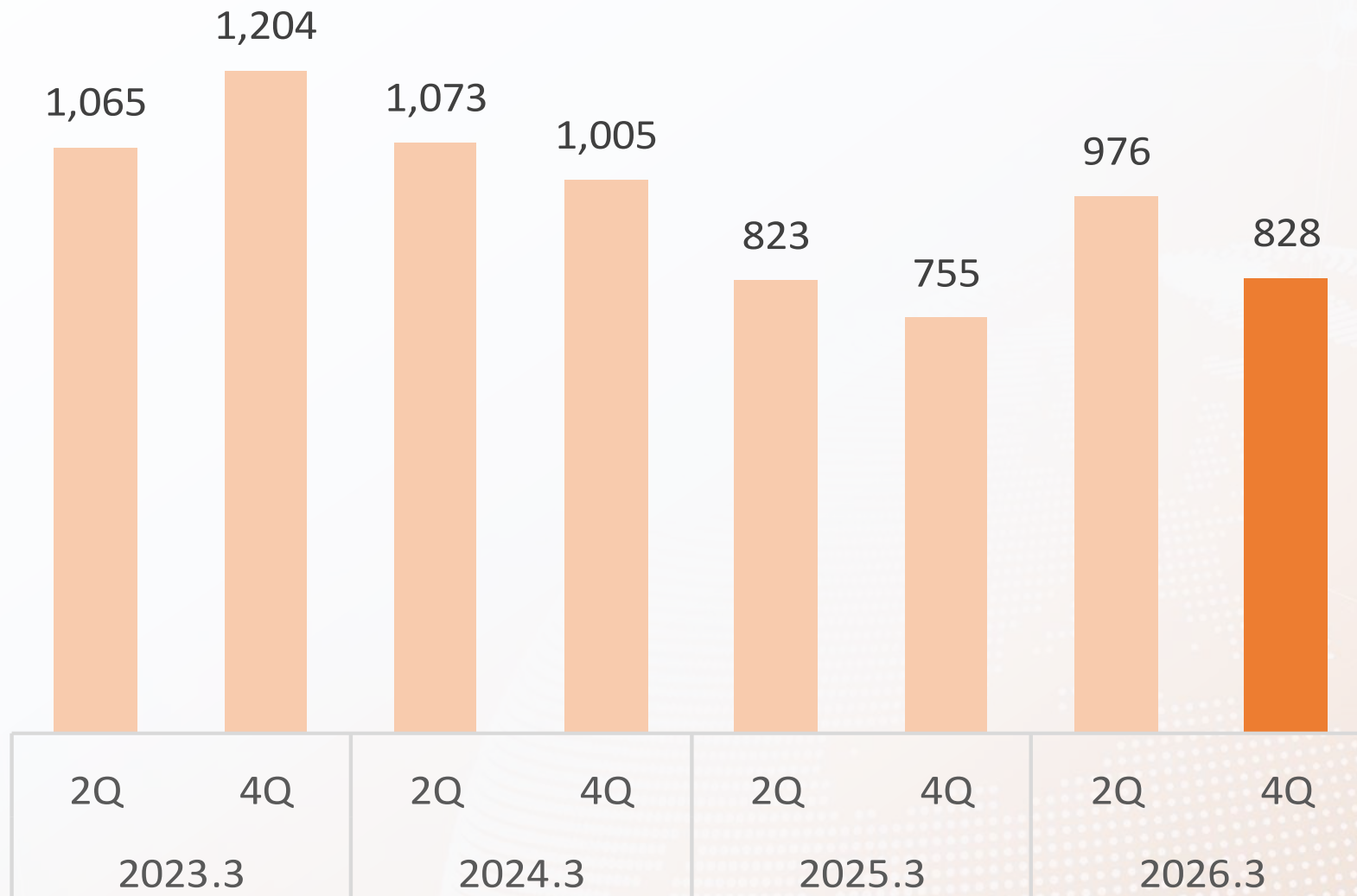
負債・純資産の部

単位：百万円	2026年3月期	2025年3月期	前期 差異
買掛金その他債務等	268	198	70
借入金	508	544	△ 36
流動負債合計	776	742	34
借入金その他	38	117	△ 79
固定負債合計	38	117	△ 79
負債合計	815	860	△ 45
資本金	554	548	6
資本準備金	542	536	6
繰越利益剰余金	402	635	△ 233
その他	224	261	△ 37
純資産合計	1,723	1,983	△ 260
負債・純資産合計	2,538	2,843	△ 305

・当期純損失により純資産が減少、借入金の返済が進んだことで負債も減少となった

・資産の部では自己株式の取得などにより流動資産は減少。また、OmniGridの事業譲渡に伴うソフトウェアの除却などにより固定資産も減少している。負債・純資産の部では借入金の返済が進んだことで負債が減少し、当期純損失によって純資産も減少する形となった。

現金資產推移 (現預金－有利子負債)



キャッシュフローサマリー

単位：百万円	2026年3月期	2025年3月期	前期 差異	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	84	75	9	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 78	△ 143	65	-
フリーキャッシュ・フロー	6	△ 69	75	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 76	△ 225	149	-
現金及び現金同等物の増減額	△ 70	△ 294	224	-
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,336	1,407	△ 71	-5.0%

・営業活動によるキャッシュ・フロー

・税金等調整前当期純利益の減少、減価償却費、のれん償却額の発生、未払金の増加などにより前年同期に比べ9百万円の収入増加となった。

・投資活動によるキャッシュ・フロー

・事業譲渡による収入及び敷金及び保証金の回収による収入の一方、固定資産の取得及び事業譲受による支出などが発生したものの、前年同期と比較して65百万円の支出減少となった。

・財務活動によるキャッシュ・フロー

・既存の借入金の返済が発生した一方、自己株式取得に係る預託金の返還などから、前年同期と比較して224百万円の支出減少となった。



2026年3月期のトピックス KPI推移と今後の見通し

・ AI活用支援業務の強化

ナルネットコミュニケーションズとの協業による整備工場向け AI コミュニケーション基盤を共同開発（2026/3/11）



大幅な業務効率化

1日500件以上（約40名体制）の電話対応をAI化し、繁忙期の「電話が繋がらない」課題を解消。スピードと正確性を両立。



将来：プラットフォーム化

AIを活用した業務支援ツール群を整備工場へプラットフォームとして展開し、さらには他業界のインフラ支援へも拡大。



第1フェーズ： AI導入

AI電話システムが稼働。入庫打診のアウトバウンドや、部品交換要請のインバウンド承認をAI音声ボットが代行。



第2フェーズ： DX支援

2026年4月以降、音声認識による自動対応やデータ自動入力を導入し、整備工場現場の業務プロセスを直接高度化。

当社の実証済みである「**実践的AIコールセンター運用ノウハウ**」を提供し、自動車整備業界が抱える人手不足・技術高度化という構造的課題をDXで解決します

※当社プレスリリースより

株式会社日本旅行とのDX・AI活用による事業推進で業務提携（2025/8/14）

両社はそれぞれの強みを活かし、新たな価値創出と業務効率化を目指して業務提携を締結しました。


目的：

日本旅行の観光業ノウハウと、インバウンドテックのAI・多言語DX技術を融合し、高品質で利便性の高いサービスを提供します。これにより、顧客満足度と企業価値の向上を図るものです。

主な協業分野：

- インバウンド事業
- 教育事業
- 製薬業界支援
- 自治体BPO事業

※日本旅行は2025年3月にインバウンドテック株式2.2%を取得済であり、今回の提携によって連携体制を一層強化します。

インバウンド事業 多言語AIコールセンターで訪日客対応を強化 	教育事業 AIチャットボット導入で教育旅行問い合わせの自動応答化 
製薬業界支援 営業支援AIシステムを共同開発し、対応効率を改善 	自治体BPO事業 AIコールセンターを活用し、行政業務の効率化支援 



▲左から、インバウンドテック 代表取締役 社長執行役員 東間大
日本旅行 代表取締役社長 吉田 圭吾 氏

※当社プレスリリースより

・モバイルプロモーション関連事業譲受

(2025/6/30)

株式会社シップス360からNTTドコモおよびドコモCS向けの販売支援・店頭調査などを中心としたモバイルプロモーション関連事業を譲り受ける契約を締結しました。

通信業界向けソリューションの強化や安定的な収益基盤の確立を図り、自社のセールスアウトソーシング事業とのシナジーを見込んでおります。



※当社プレスリリースより

マルチリンガルCRM事業における多言語入電数推移

・本集計はマルチリンガルCRM事業における多言語プロジェクトでの電話対応の入電を集計。テレビ通訳等の集計は含まれない。

IBT言語別電話数総計

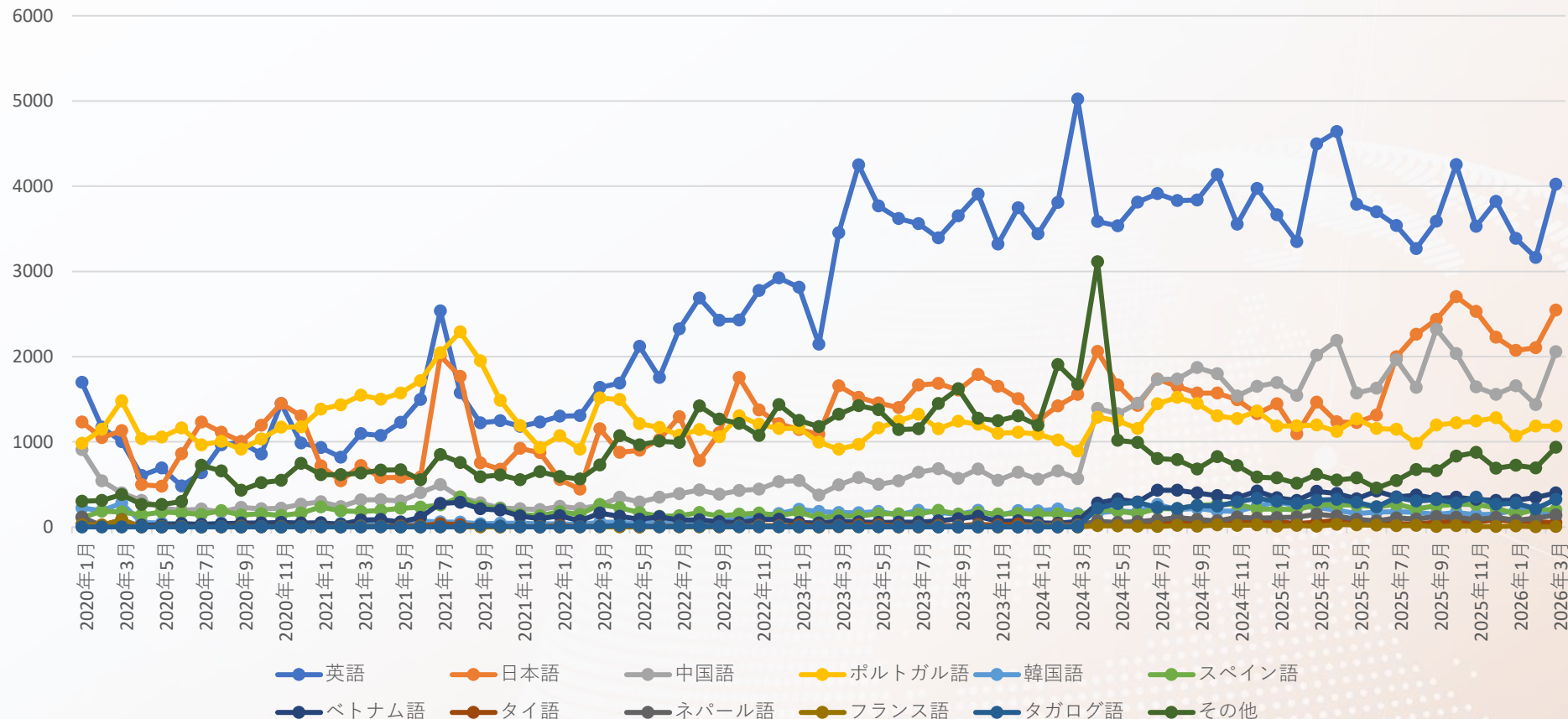


・多言語のプロジェクトにおいては入電推移は上昇トレンドを続けており、直近についても継続的に上昇。

マルチリンガルCRM事業における言語別月次入電推移

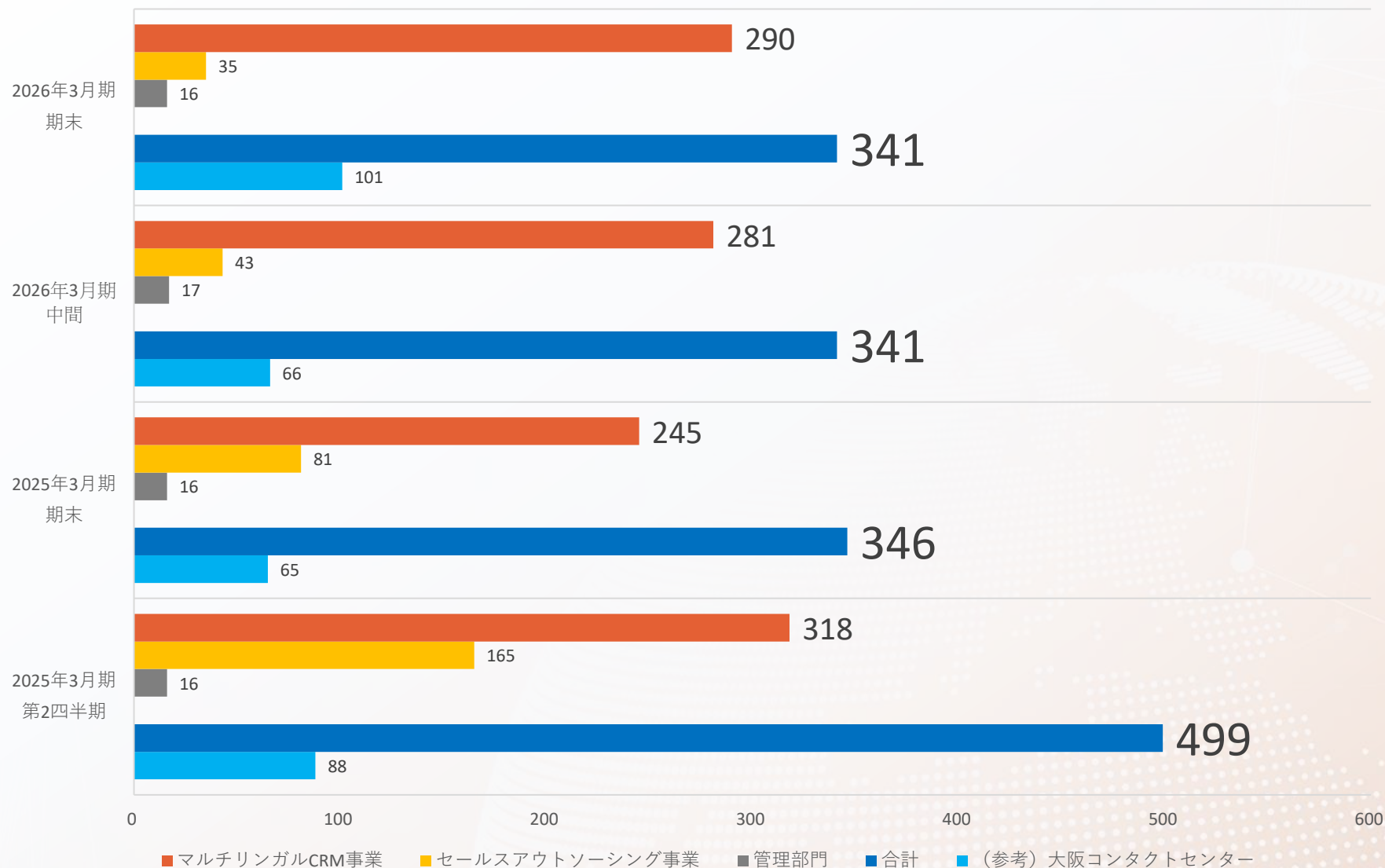
・本集計はマルチリンガルCRM事業における多言語プロジェクトでの電話対応の入電を集計。テレビ通訳等の集計は含まれない。

IBT言語別電話数



・言語別では2022年3月以降、英語の入電が顕著。直近では中国語も増加の傾向がみられる。タガログ語、ネパール語などの言語においても徐々に増加の傾向がみられる。


人員の推移





※人員数は正社員・契約社員・パート・業務委託・受入派遣の合計

・多言語関連事業強化

インバウンドと生活インフラの両面サポート

 **インバウンド需要の拡大** 多言語案件の受注・入電数は順調に推移しており、今後も継続して安定的な成長が見込まれます。




 **在留外国人の増加（400万人突破）** 2025年末時点で在留外国人は400万人を超え、特にアジア圏（中国、ベトナム等）からの流入が目立っています。

 **生活インフラにおける課題解決** 日常生活で様々な困難に直面する在留外国人に対し、インバウンド対応と生活インフラの両面で多言語サポートを提供します。



・コンタクトセンター対応領域の拡大とAI活用の推進

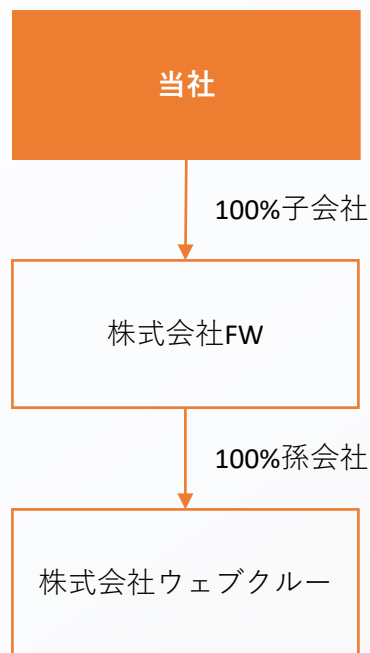
新収益源の確立と専門性の強化

-  **新たな収益源の立ち上がり** 通販の顧客サポートに加え、今期より「BizTAP AI」のライセンス販売・開発受託といった新規事業が本格化しています。
-  **対応領域のさらなる拡大** 創業以来培ってきた多様な業種・業態へのサポート実績を基盤に、より専門性の高い領域への対応拡大を進めます。
-  **スタッフのAI活用推進** すべてのスタッフが「BizTAP AI」を活用したソリューション提供を徹底し、次世代型のコンタクトセンター運営を推進します。



簡易株式交付による株式会社FWの子会社化及び 株式会社ウェブクルーの孫会社化について

2026年6月、簡易株式交付の手続により、株式会社FWを完全子会社とし、FWの完全子会社である株式会社ウェブクルーを孫会社とする新たなグループ体制を構築します



・ 交付株式数

株式会社FWの普通株式1株に対し、当社の普通株式1,384株を割当交付します

交付株式総数379,216株（新株発行242,916株、自己株式 136,300株）

・ 株式交付後の関係

株式会社FWは当社の完全子会社となり、同社の完全子会社である株式会社ウェブクルーは当社の孫会社となります

・ 株主関係

今回の株式交付により、株式会社FWの株主であった株式会社光通信と同社代表取締役の藤島義琢氏の当社株式保有比率は以下の通りとなります

株式会社光通信：27.6%（グループ保有含む）

藤島義琢氏：5.0%

2027年3月期の経営体制

役職	氏名
代表取締役	<u>東間 大</u> ※2
取締役	下大菌 豊 金子 将之
社外取締役	藤咲 雄司 張 佑騎 砂川 伸幸 箱守 豪
常勤監査役	石渡 恵梨香
社外監査役	田口 幸男 小尾 一介 笠原 幹夫



氏名
下大菌 豊
金子 将之 <u>藤島 義琢</u> ※3
砂川 伸幸 箱守 豪 馬渡 龍治 <u>田中 大貴</u> ※4
石渡 恵梨香
田口 幸男 小尾 一介 笠原 幹夫

※1：2026年6月開催予定の当社定時株主総会承認を前提としております

※2：代表取締役 東間 大は2026年6月開催予定の定時株主総会の終結をもって退任の予定です

※3：下線は株式会社FWから参画する予定の役員候補です

※4：下線は株式会社光通信グループから参画する予定の役員候補です

運営Webサービス

ウェブクルーは消費者が適正な金額を把握し、適正な判断ができるためのサポートを目的に「見えないものを見えるように」「わかりにくいものをわかりやすく」することを経営理念とし、「どこよりもはやくどこよりもかんたんに「解決」できるサービスの提供に挑み続ける」ことを経営ビジョンに掲げ、定価のないサービスを比較できるプラットフォームの運営を行う企業です。



会社では「保険」「引越し」「自動車」「シニア」「通信制」など多様な分野で、提携サプライヤーが扱う商品・サービスとユーザー（一般消費者）のニーズをマッチングし、最適な選択につながる情報をユーザーへ提供するとともに、サプライヤーに対し見込顧客の情報を提供しており、これまで2,200万人を超えるユーザー利用によるデータベースを保有しております。

bang! 自動車保険

<https://www.bang.co.jp/>

自動車保険の無料一括見積もりサービス。たった1回の入力で複数の保険会社の見積もり結果を確認でき、一部の保険会社ではそのままオンラインで契約も可能です。保険のプロが教える自動車保険選びに役立つ情報が満載です。

ズバット 引越し比較

<https://www.zba.jp/hikkoshi/>

「最安値」「高品質」など、目的に合った引越し業者を簡単に見つけられる情報が満載。引越し業者の口コミやランキング、節約・荷造り・手続きのコツなども公開中。提携引越し業者は225社以上。

ズバット 車買取

<https://www.zba.jp/car-kaitori/>

車の買取相場や高額査定のコツ、リアルな売却体験談など、お役立ち情報が満載。愛車を高く売りたい人は必見の一括査定依頼サイトです。買取相場やノウハウ紹介の記事は、すべて車の専門家が解説しています。

シニアのあんしん相談室

<https://kaigo.soudan-anshin.com/>

安全基準をクリアした全国7,500以上の老人ホーム・介護施設をご紹介します。見学予約、資料請求、空室確認はもちろん、施設の評判や、老人ホーム選びのポイントなど、わからないことは何でもご相談ください。ご利用はすべて無料です。

ズバット 通信制高校比較

<https://zba.jp/tsushin-highschool/>

自分にぴったりの学校が見つかる！日本全国の厳選した通信制高校や、サポート校の資料を一括請求することができます。自分にあった学校をじっくり比較・検討するサポートを致します。

ズバット 不動産売却

<https://sumikamatch.jp/>

不動産売却の不安に寄り添い、最適な選択を支援します。査定額だけでなく、最適な販売戦略までじっくり比較。担当者の熟意や人柄も比較し、心から信頼できる一社を！お客様の大切な資産価値の最大化に貢献するサービスです。

強み



多言語・24時間対応

24時間365日体制に加え、多言語での対応を可能とするコンタクトセンターの高度な運営ノウハウを有しています。



シェアード方式サポート

1人のオペレーターが様々な業種・業態に対応し、コスト効率と高い柔軟性を両立する独自のサポート体制を提供します。



あらゆる商材を売る営業力

テレマーケティングや訪問販売など、エンドユーザーへのアプローチ方法を問わず確実な成果を生む強力な販売力です。

課題

※有価証券報告書「対処すべき課題」より抜粋



ビッグデータ活用による価値創造 日々の業務から得られるデータの収集・分析により、サービス品質の向上と新たな付加価値の創造を目指します。



グローバル展開の推進 多言語対応の強みを活かし、国内インバウンド需要の取り込みに加え、海外への事業展開を目指します。



コンシューマー向け展開の推進 BtoB支援で培った顧客対応力・営業力をベースに、自社独自のBtoC(コンシューマー向け)サービス展開を目指します。

🔧 当社の強み（リソース）

- ✓ 24時間365日の安定稼働体制
- ✓ 多言語コミュニケーション能力
- ✓ シェアード方式の柔軟な人材配置
- ✓ あらゆる商材を売る営業力

📊 比較サイトの資産（獲得）

- ✓ 自社開発によるシステム構築力
- ✓ 膨大なエンドユーザー行動データ
- ✓ BtoC向け顧客基盤
- ✓ デジタルマーケティングノウハウ



1. データを生かした価値創出

膨大なユーザーデータと対応履歴を統合。サービスを進化させます



2. グローバル展開加速

「多言語対応力」をサイトに実装し、在留外国人・海外市場への基盤を構築



3. BtoC市場競争力獲得

消費者に直接価値を届けるチャンネルを獲得。BtoC展開の課題を解決します



多言語・グローバル展開

多言語対応ノウハウを実装し、在留外国人市場の開拓と海外展開を実現

「多言語対応ノウハウ」をプラットフォーム展開。増加する在留外国人に対し、言語の壁がない比較サービスを提供することで、新しい市場の開拓を目指します。

運用実績を足がかりに、中長期的には海外比較サイト市場への進出を目指します



サポート内製化と開発力強化

ユーザーサポートを自社で巻き取りコスト削減
ITインフラ強化

サイト利用者の問い合わせ対応を当社のコンタクトセンターで内製化し、外注コスト削減を目指します。また、システム開発チームとの連携により、両事業のシステム効率化やAI導入が加速し、生産性の飛躍的な向上を目指します



データ活用（C向け価値）

行動履歴と対応履歴を掛け合わせ、データ駆動型のマーケティングを実行

サイトの「利用データ」と当社の「電話対応履歴」を統合・分析により、「どのタイミングで、どのような顧客にアプローチすれば成約するか」の精度を極限まで高めます。

ツールから「パーソナライズされたライフスタイル提案プラットフォーム」へ進化を目指します



サプライヤーへの提案とクロスセル

営業力を生かし、別商材提案で収益を最大化

BtoBシナジー: 当社の営業部隊が比較サイトの提携サプライヤーのサポート・商材の営業代行など、新たなアプローチを展開

BtoCシナジー: 見積利用ユーザーへ親和性の高い商材を同時に提案することで、サイトのリード（見込み客）を、当社の営業力で収益化します



2027年3月期 業績予想について

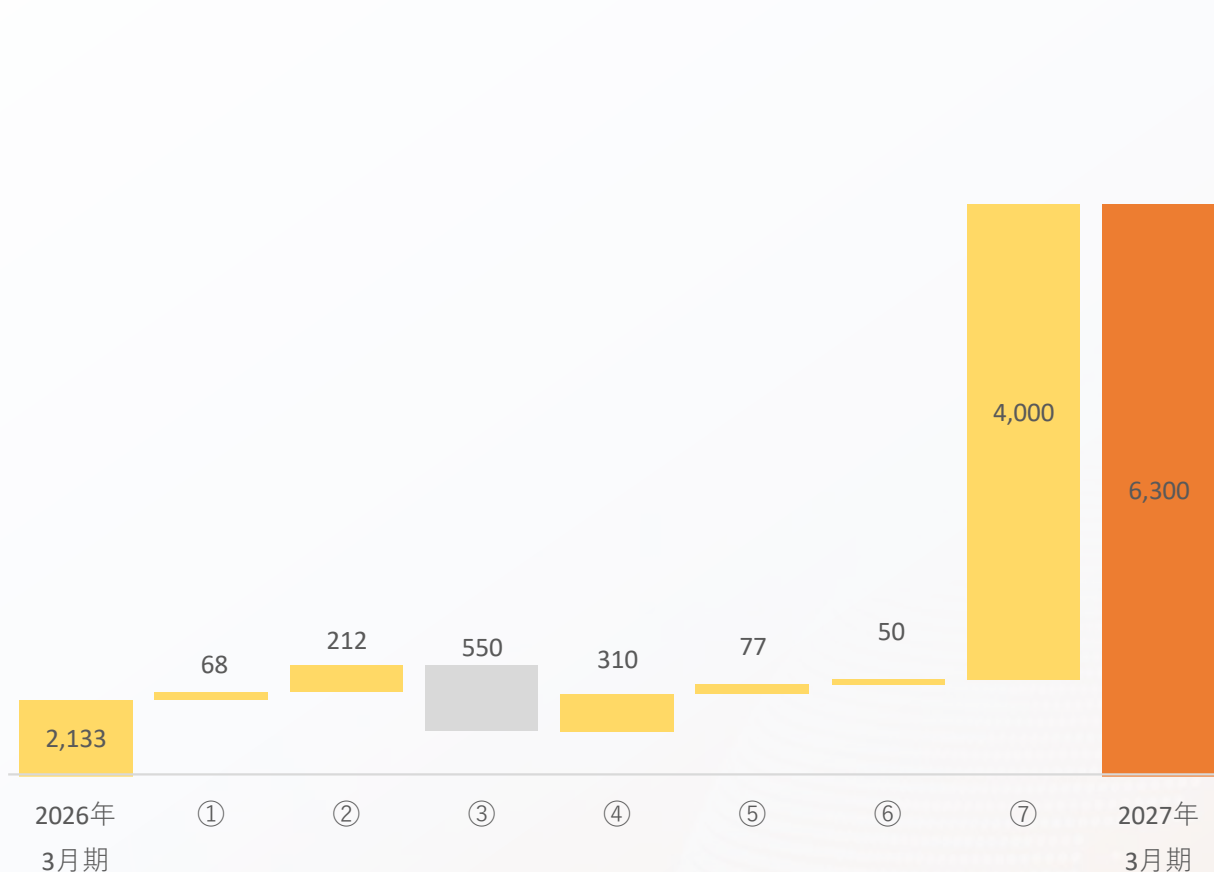
・2027年3月期 連結業績及び配当予想について

2026年5月13日付適時開示「簡易株式交付による株式会社FWの子会社化及び孫会社の異動に関するお知らせ」にてお知らせしたとおり、株式会社FWを完全子会社とし、FWの完全子会社である株式会社ウェブクルーを孫会社とする新たなグループ体制の構築による経営を推進していく予定です。しかしながら、現時点においてはFWを連結した当社連結業績の見通しを精査中であり、次期2027年3月期の連結売上高を除いた連結業績予想値を算出することが困難であることから、未定としております。

・公表時期について

連結業績予想の開示時期については上記の精査が完了した後に開示する予定であり、2026年11月中旬に開示を予定している2027年3月期第2四半期（中間期）決算短信にて公表する予定です。

2027年3月期 売上予想の前期比較



① **セールスアウトソーシング**
既存案件の拡大による売上増
+ 68百万円

② **セールスアウトソーシング**
新規案件の開始による売上増
+ 212百万円

③ **マルチリンガルCRM**
前期中で終了したスポット案件等
△ 550百万円

④ **マルチリンガルCRM**
期ずれによる前期からの受注残
+ 310百万円

⑤ **マルチリンガルCRM**
日本語・多言語案件の売上増
+ 77百万円

⑥ **マルチリンガルCRM**
AI関連事業の成長展開
+ 50百万円

⑦ **マルチリンガルCRM**
FWの子会社化に伴う売上増
+ 4,000百万円

Thank You



本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的とし、あくまでも当社のご理解を促進して頂くために作成したものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載した内容等は、資料作成時における当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。また、予測等についても、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、今後予告無しに変更されることがあります。情報の正確性等について保証するものではありません。