2027年3月期第2四半期（中間期）
決算補足説明資料

2026年11月13日

株式会社ＩＡＣＥトラベル

東証スタンダード：343A

© IACE TRAVEL Corporation.

1 ハイライト

2 2027年3月期 第2四半期（中間期）実績

3 2027年3月期 通期 業績進捗

4 株主還元方針

5 Appendix

© IACE TRAVEL Corporation.

決算概要

増収増益を達成、営業利益は前年同期比13.1％増

- 売上高16.3億円（前年同期比＋8.7％）、経常利益4.7億円（同＋13.0％）、純利益3.2億円（同＋15.1％）
- 売上総利益は前年同期比8.6％増加し、販管費の増加率6.2％を上回る伸びを確保
- 営業利益率は前年同期の27.2％から28.3％へ上昇し、収益性が更に向上

BTMサービスの拡大基調が継続

- 燃油サーチャージの高騰に伴うコスト上昇により、一部企業で出張の抑制が見られたものの、

  MAU（平均月間利用企業社数）は1,343社（前年同期比＋9.8％）となり、顧客基盤が拡大

通期業績は順調に推移、健全な財務基盤を維持

- 営業利益は通期予想9.0億円に対して進捗率51.6％、純利益も通期予想6.0億円に対して53.9％の進捗
- 自己資本比率は前期末の74.3％から74.5％へ上昇し、引き続き高い財務健全性を維持

© IACE TRAVEL Corporation.

1 ハイライト

2 **2027年3月期 第2四半期（中間期）実績**

3 2027年3月期 通期 業績進捗

4 株主還元方針

5 Appendix

© IACE TRAVEL Corporation.

第2四半期実績（連結）

増収増益を達成し、営業利益は中間期として過去最高を更新

売上高は前年同期比8.7%増、営業利益は同13.1%増となり、営業利益率も28.3%に上昇

（単位：百万円）	FY2026	FY2027	
	中間期	中間期	前年同期比
売上高	1,506	1,637	+8.7%
売上総利益	1,173	1,274	+8.6%
販売費及び一般管理費	763	810	+6.2%
営業利益	410	464	+13.1%
営業利益率	27.2%	28.3%	+1.1pt
経常利益	415	470	+13.0%
親会社株主に帰属する中間純利益	281	323	+15.1%

© IACE TRAVEL Corporation.

連結損益計算書（四半期別）

BTMサービスの取扱高が拡大し、売上総利益を押し上げる
他サービスの増益も加わり、営業利益は前年同期・第1四半期の双方を上回り、営業利益率も上昇

（単位：百万円）	FY2026 1Q	FY2026 2Q	FY2026 3Q	FY2026 4Q	FY2027 1Q	FY2027 2Q	FY2027 前年同期比
取扱高	6,441	6,670	6,583	6,962	7,954	7,998	+19.9%
売上高	726	780	741	767	790	846	+8.5%
総額割合	26.9%	27.9%	28.1%	31.0%	27.2%	29.1%	+1.2pt
売上原価	160	172	163	191	172	189	+10.2%
売上総利益	565	608	577	575	617	656	+8.0%
販売費及び一般管理費	384	379	383	425	407	403	+6.5%
営業利益	180	229	193	150	210	253	+10.5%
営業利益率	24.9%	29.4%	26.1%	19.6%	26.7%	29.9%	+0.5pt
経常利益	186	229	189	149	217	252	+9.9%
親会社株主に帰属する中間純利益	127	153	127	121	149	173	+13.1%

© IACE TRAVEL Corporation.

サービス別売上高実績

Smart BTMの利用企業数拡大や海外パッケージ旅行の取扱増加など、各サービスの取り組みが増収に寄与

（単位：百万円）	FY2026 中間期	FY2027 中間期（前年同期比）		主な売上高増減要因
BTM	790	836	（+5.8%）	• クラウド出張手配システム「Smart BTM」の利用企業数の増加
官庁・公務	185	183	（△1.5%）	• 取扱省庁が拡大した一方、海外団体案件数の減少により微減
個人	183	219	（+19.1%）	• アジア、オセアニア方面の海外パッケージ旅行の受注が増加
米軍	92	93	（+1.1%）	• 国内旅行は低調だった一方、海外旅行の増加により微増
海外	181	230	（+27.1%）	• カナダでの法人受注および、為替換算による増収効果
その他	72	74	（+2.6%）	• サプライヤーコミッションの増加

© IACE TRAVEL Corporation.

連結貸借対照表／連結キャッシュ・フロー

売掛金の増加により営業CFはマイナスとなるも、債権流動化や当座貸越枠の拡充により資金調達余力を確保
自己資本比率74.5%と高水準を維持し、健全な財務基盤を継続

（単位：百万円）	FY2026 中間期	FY2026 前期末	FY2027 中間期	FY2027 前期末比
流動資産	5,443	5,446	**5,677**	**+4.2%**
（内、売掛金）	4,303	3,550 （4,296）*	**4,443** （5,234）*	**+25.2%**
固定資産	315	328	**337**	**+2.8%**
資産合計	5,749	5,774	**6,015**	**+4.2%**
流動負債	1,724	1,476	**1,529**	**+3.5%**
固定負債	7	7	**7**	**±0%**
純資産	2,854	4,290	**4,478**	**+4.4%**
負債純資産合計	4,890	5,774	**6,015**	**+4.2%**
（自己資本比率）	58.4%	74.3%	**74.5%**	**+0.2pt**

*債権流動化実施前（実施していなかった場合）の売掛金残高の参考値

（単位：百万円）	FY2026 中間期	FY2027 中間期
営業ＣＦ	△772	**△584**
投資ＣＦ	33	**△20**
財務ＣＦ	38	**△140**

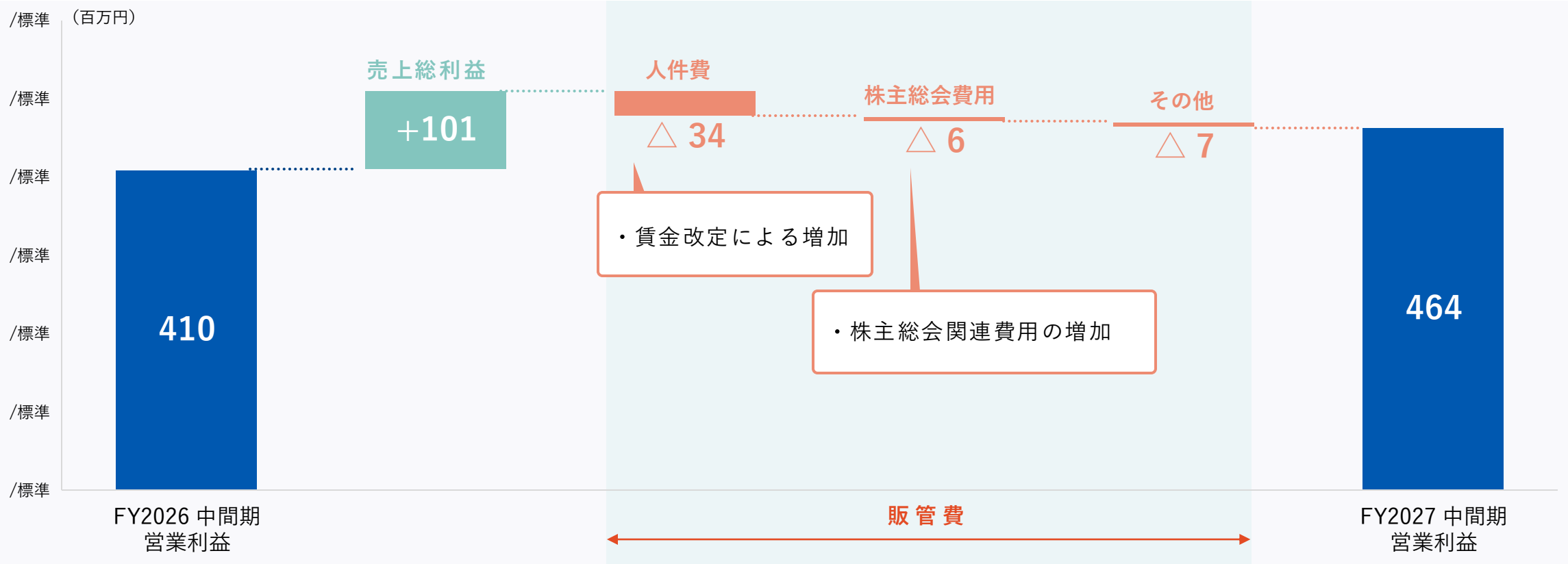
売掛金の増加要因

取引企業数の増加に加え、燃油サーチャージの高騰により、航空券価格が上昇したため

© IACE TRAVEL Corporation.

営業利益増減要因

売上総利益の拡大により、賃金改定に伴う人件費増加等を吸収し、営業利益は前年同期比13.1%増加
人件費以外の支出についても適切なコストコントロールを継続し、収益性が向上



© IACE TRAVEL Corporation.

売上高計上における基準

商品の分類により、売上高は「総額計上」と「純額計上」の2つの方法で計上される
計上方法によって売上高は大きく異なるが、売上総利益はいずれも当社の収益額を示す

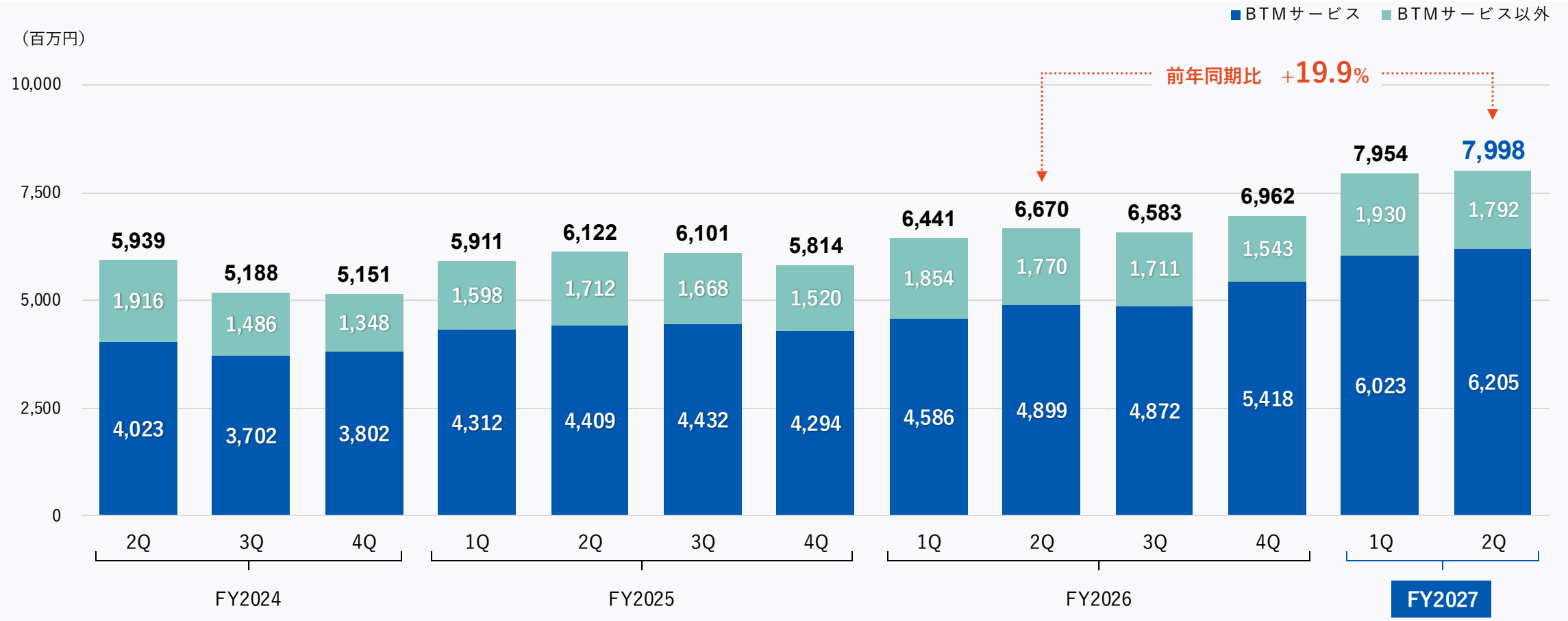
商品分類	計上方法	計上の考え方（計上例）
手配旅行 **（航空券等）**	**純額**	例：旅行代金：100,000円 内訳：航空券 90,000円、手配手数料 10,000円 **売上高：10,000円（＝手数料のみ）** **売上原価：0円** **売上総利益：10,000円**
企画旅行 **（パッケージツアー等）**	**総額**	例：旅行代金：100,000円（全額ツアー代） うち仕入原価：90,000円 **売上高：100,000円** **売上原価：90,000円** **売上総利益：10,000円**
その他 **（コミッション・業務委託費等）**	**純額**	※手配旅行と同様に「手数料などの収益のみを計上」 **売上高：収益部分のみ** **売上原価：0円**

© IACE TRAVEL Corporation.

取扱高推移

取扱件数の増加と燃油サーチャージの高騰を背景に、取扱高は前年同期比19.9%増と大幅に拡大

四半期推移

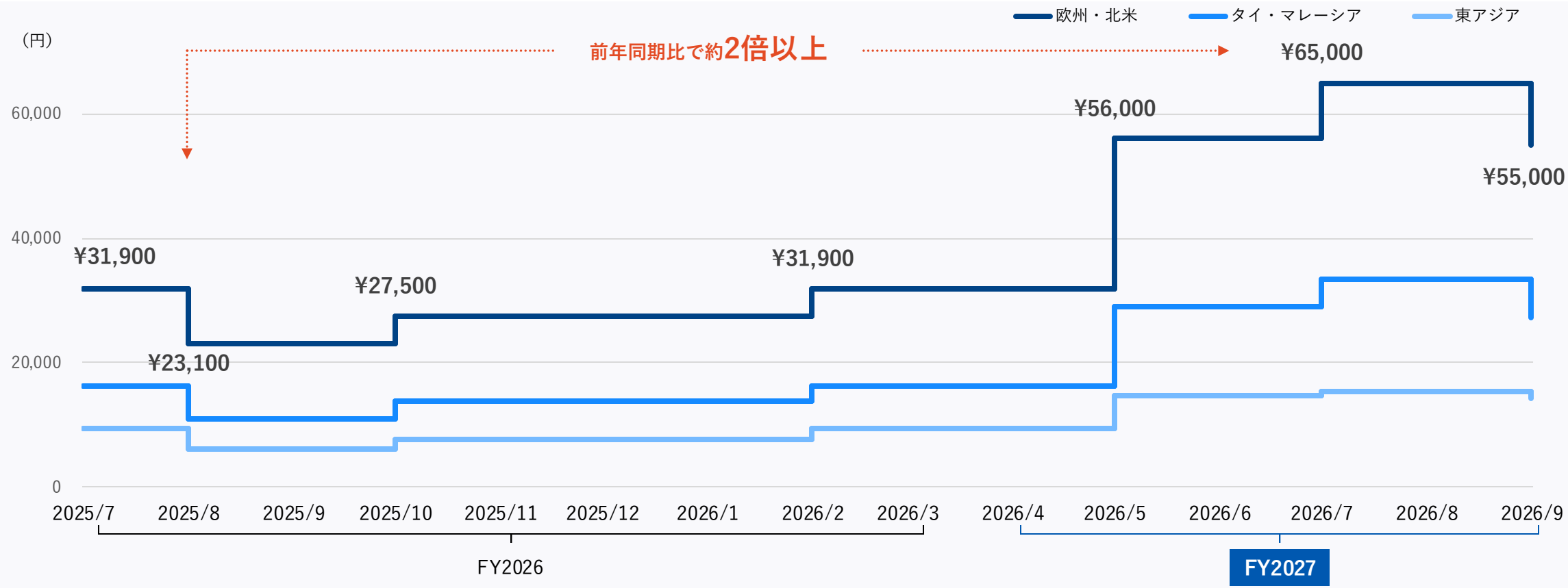


© IACE TRAVEL Corporation.

燃油サーチャージ価格推移

燃油サーチャージは2026年5月以降、主要路線で大幅に上昇し、前年同期比で2倍以上の水準

燃油サーチャージ(片道1区間あたり)



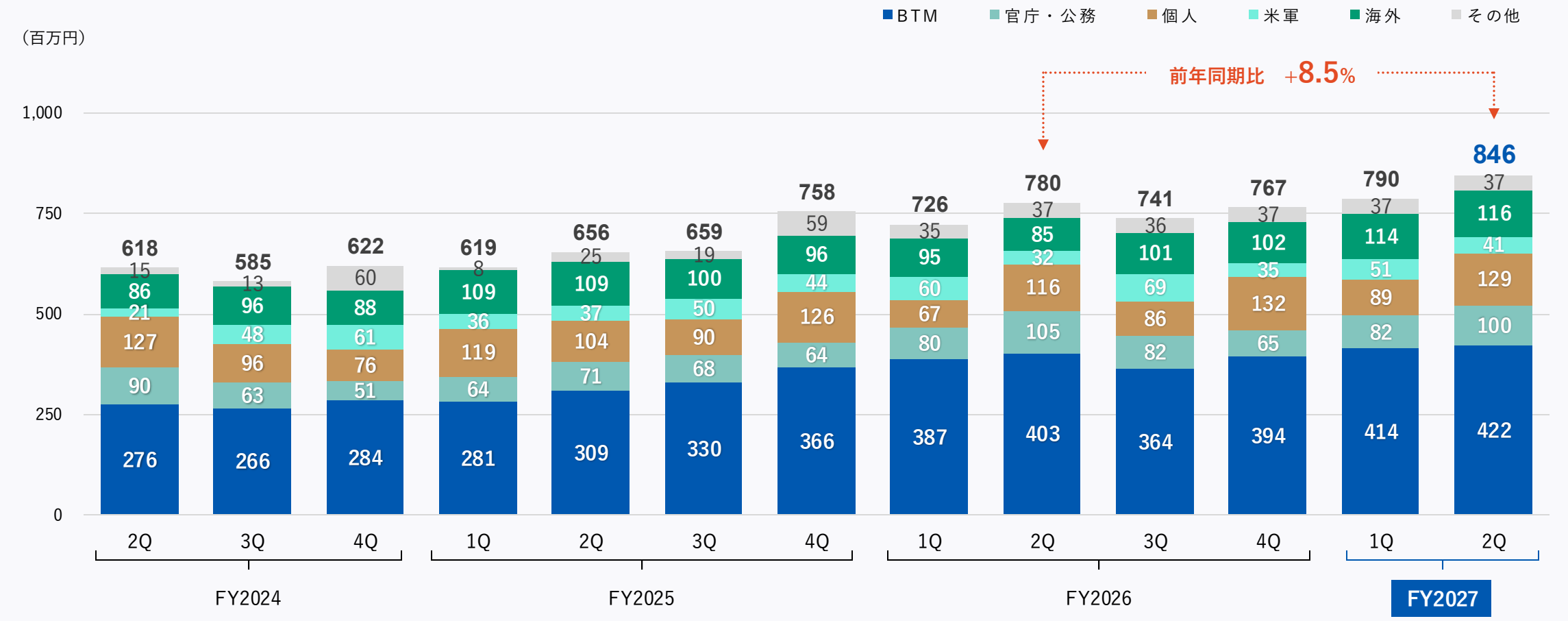
出典：全日本空輸株式会社（ANA）公表の燃油サーチャージ情報をもとに作成

© IACE TRAVEL Corporation.

売上高推移

官庁・公務サービスは減収となった一方、BTM・個人・米軍・海外の各サービスは増収となり、
売上高は前年同期比8.5%増加

四半期推移

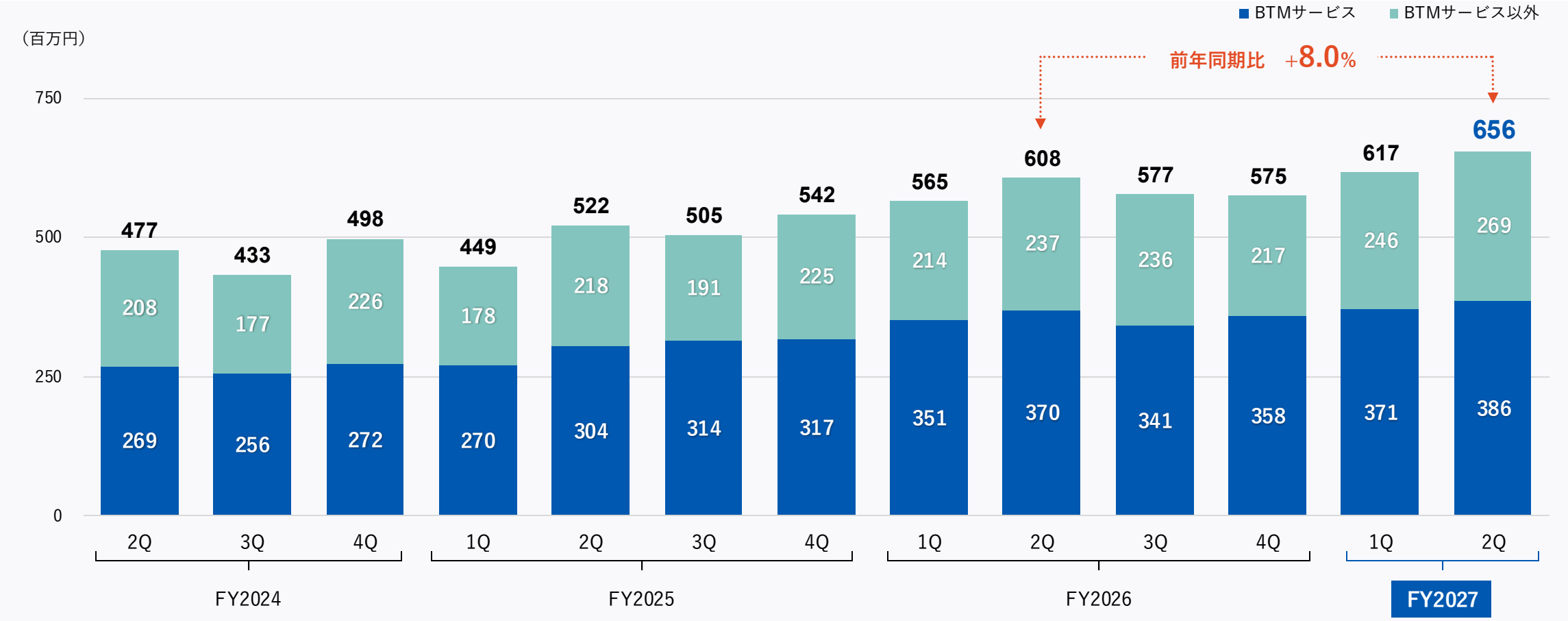


© IACE TRAVEL Corporation.

売上総利益推移

BTMサービスに加え、その他サービスの増加により、売上総利益は前年同期比8.0%増加

四半期推移

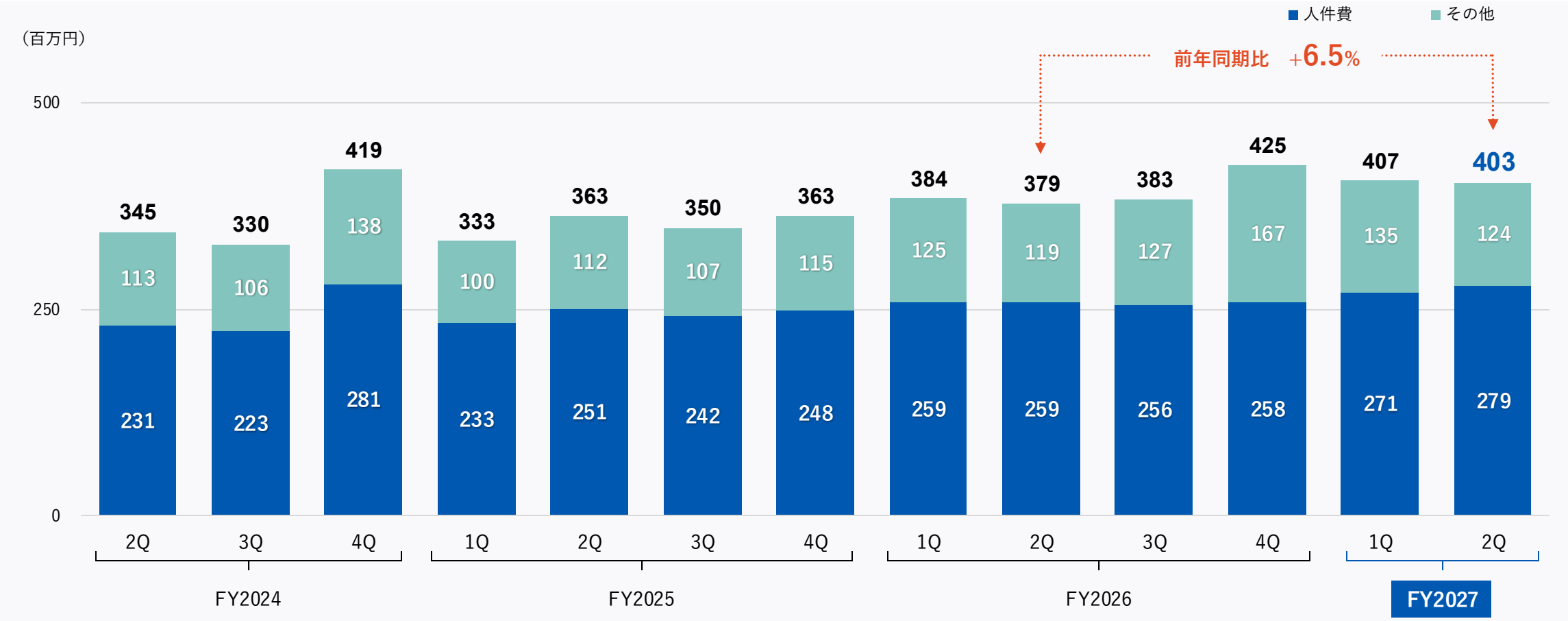


© IACE TRAVEL Corporation.

販売費及び一般管理費の推移

賃金改定等による人件費増加で販管費は増加したものの、引き続き事業成長とのバランスを重視

四半期推移

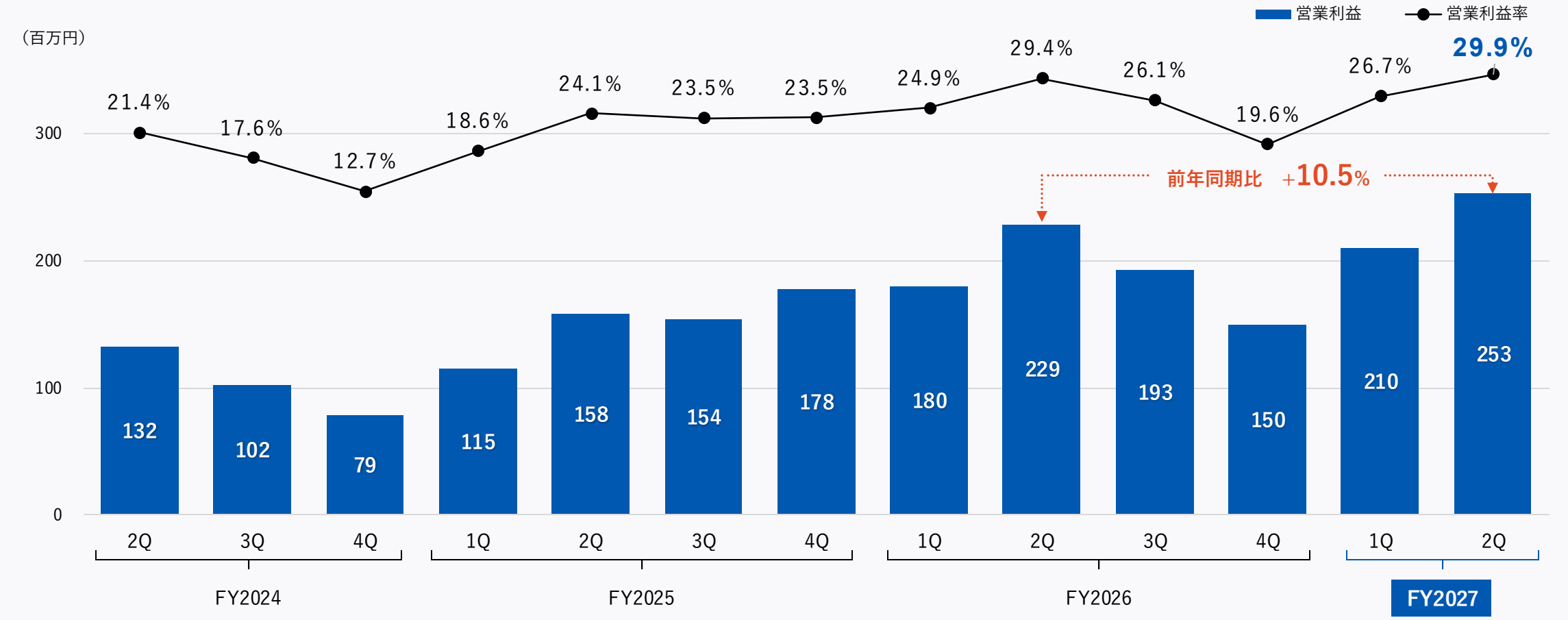


© IACE TRAVEL Corporation.

営業利益・営業利益率推移

各サービス群の拡大を背景に、営業利益は前年同期比10.5%増加
売上総利益の増加と販管費率の低下により、営業利益率は29.9%に上昇

四半期推移

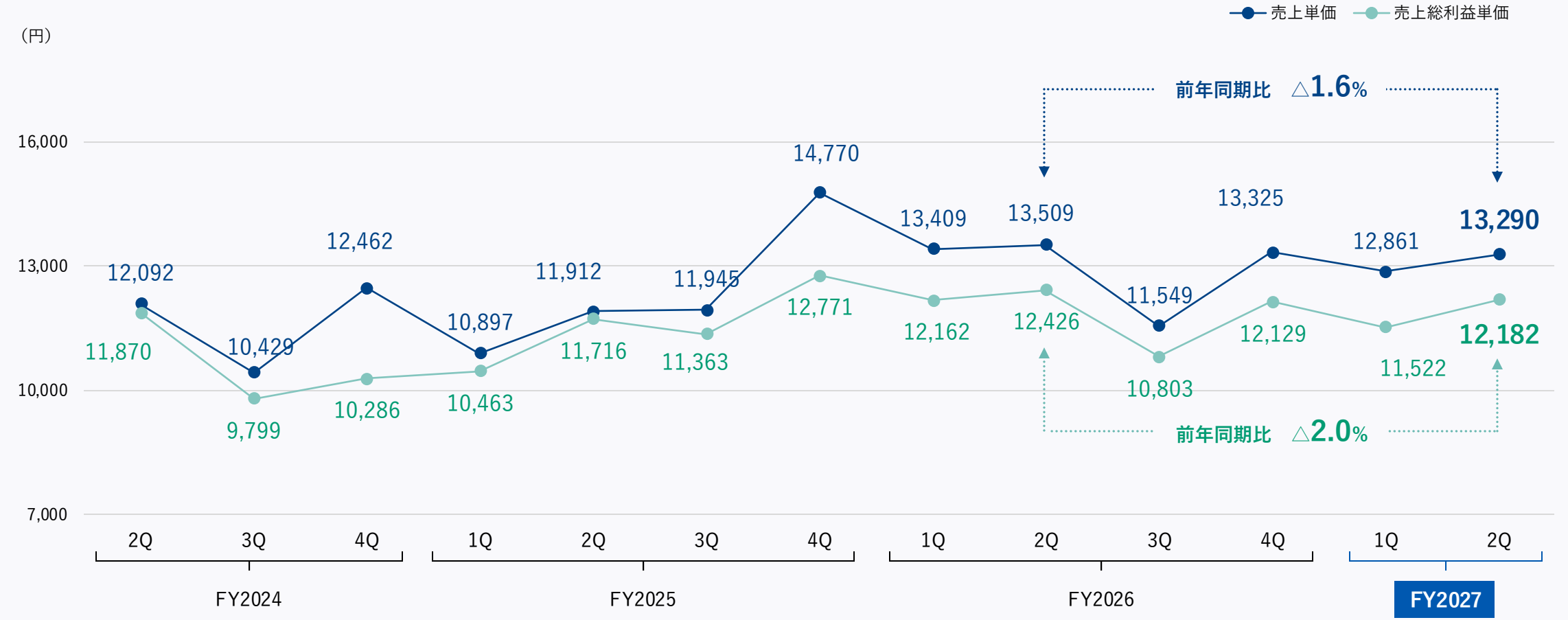


© IACE TRAVEL Corporation.

BTMサービス　単価推移

前年同期比では売上単価・売上総利益単価ともに小幅低下する一方、第1四半期からは回復
特に売上総利益単価は前四半期比5.7%上昇し、1件当たりの収益性が改善

四半期推移

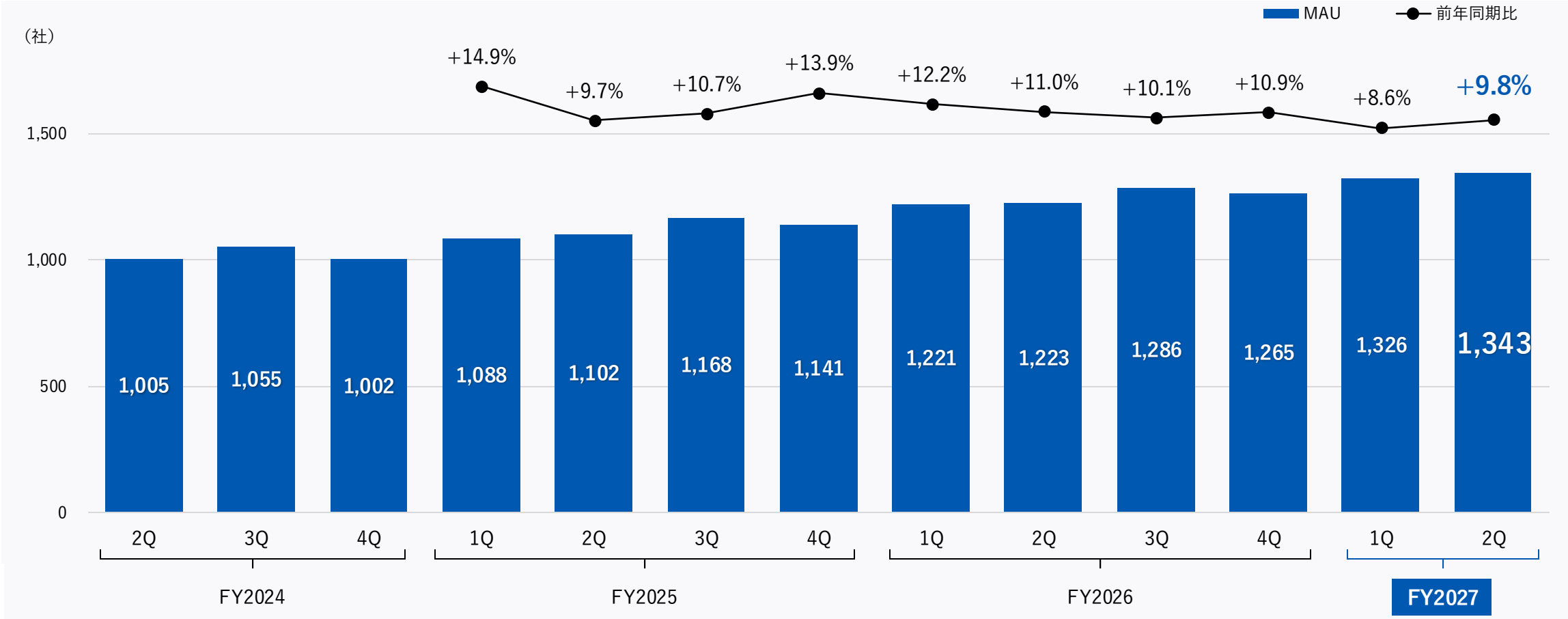


© IACE TRAVEL Corporation.

BTMサービス　MAU（平均月間利用企業社数）推移

出張頻度の低い企業では利用が低調だったものの、全体としては堅調に推移

四半期推移

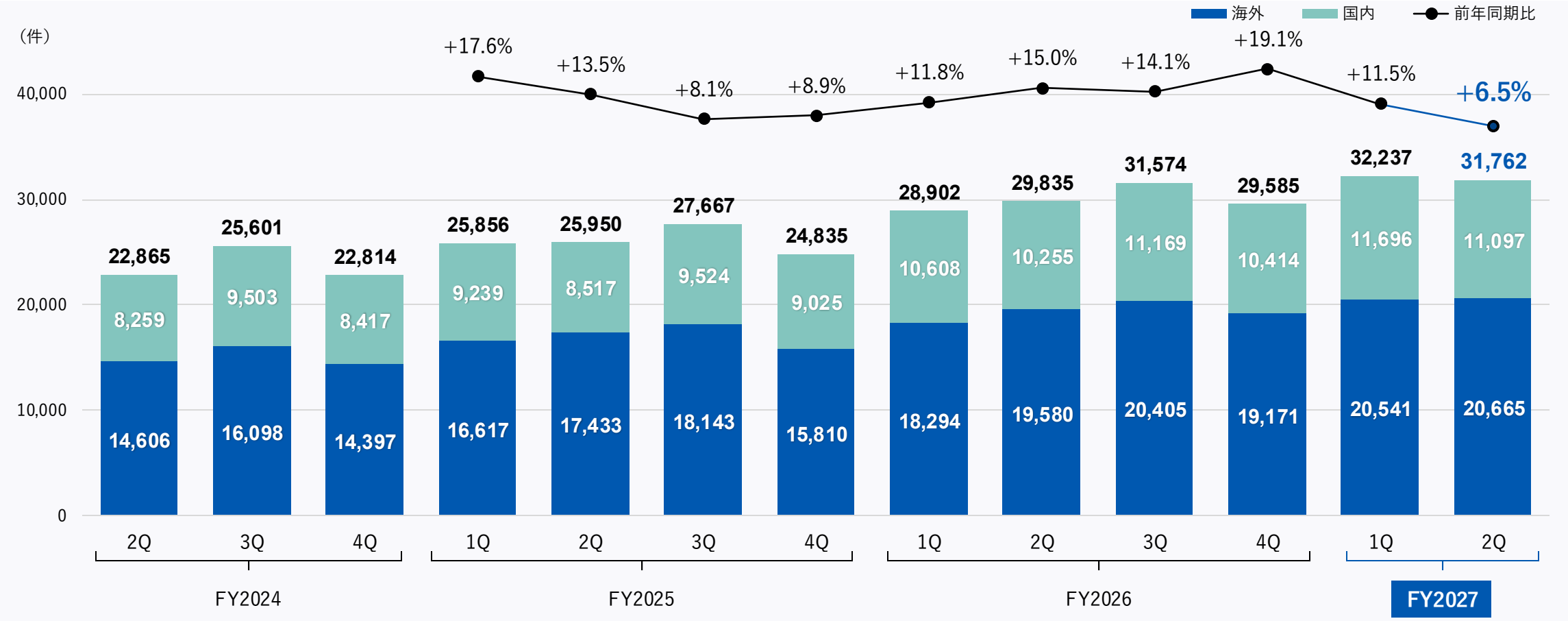


© IACE TRAVEL Corporation.

BTMサービス　手配件数推移

燃油サーチャージの高騰や大型連休の影響により、出張件数の伸びは鈍化

四半期推移



© IACE TRAVEL Corporation.

1 ハイライト

2 2027年3月期 第2四半期（中間期）実績

3 **2027年3月期 通期 業績進捗**

4 株主還元方針

5 Appendix

© IACE TRAVEL Corporation.

通期業績進捗状況

- 営業利益・当期純利益の進捗率はいずれも50%を超え、通期業績予想に対して順調に進捗
- 中間期の営業利益率は28.3%となり、通期予想の26.7%を1.6ポイント上回る

（単位：百万円）	FY2027 予想	FY2027 実績	
	通期	中間期	進捗率
取扱高	30,000	15,952	53.2%
売上高	3,375	1,637	48.5%
売上総利益	2,600	1,274	49.0%
販管費	1,700	810	47.7%
営業利益	900	464	51.6%
営業利益率	26.7%	28.3%	–
親会社株主に帰属する当期純利益	600	323	53.9%

© IACE TRAVEL Corporation.

1 ハイライト

2 2027年3月期 第2四半期（中間期）実績

3 2027年3月期 通期 業績進捗

4 株主還元方針

5 Appendix

© IACE TRAVEL Corporation.

株主還元

再掲

- 2026年3月期は、当初予想から5円増配の30円を実施
- 2027年3月期は、通期業績予想を踏まえ、1株当たり38円の配当を予定
- 継続的な株主還元の拡充を基本方針とし、2030年までに総還元性向40%以上*を目指す

	FY2026 実績	FY2027 予定
基準日	2026年3月31日	2027年3月31日
1株当たり配当金	30.00円	38.00円
配当性向	26.9%	30.2%

*配当金と自己株式取得額の合計を親会社株主に帰属する当期純利益で除した算出する株主還元指標

© IACE TRAVEL Corporation.

株主優待制度の新設について

再掲

2027年3月期　株主還元の充実を目的として、株主優待制度を新設しました。
毎年3月末日を基準日とし、1単元以上を半年間継続保有*する株主様を対象に、QUOカードを進呈いたします。

条件	基準日	対象優待内容	発送予定日
100株（1単元）以上を 半年間継続保有	毎年3月末日	QUOカード 2,000円分	6月上旬

＊9月末日および3月末日の株主名簿に、同一株主番号で連続して記載された株主様を対象といたします。



・ 6月上旬に株主総会招集ご通知とあわせて発送いたします。
・詳しくは、2026年5月14日の適時開示資料「**株主優待制度の新設に関するお知らせ**」をご参照ください。

© IACE TRAVEL Corporation.

1 ハイライト

2 2027年3月期 第2四半期（中間期）実績

3 2027年3月期 通期 業績進捗

4 株主還元方針

5 **Appendix**

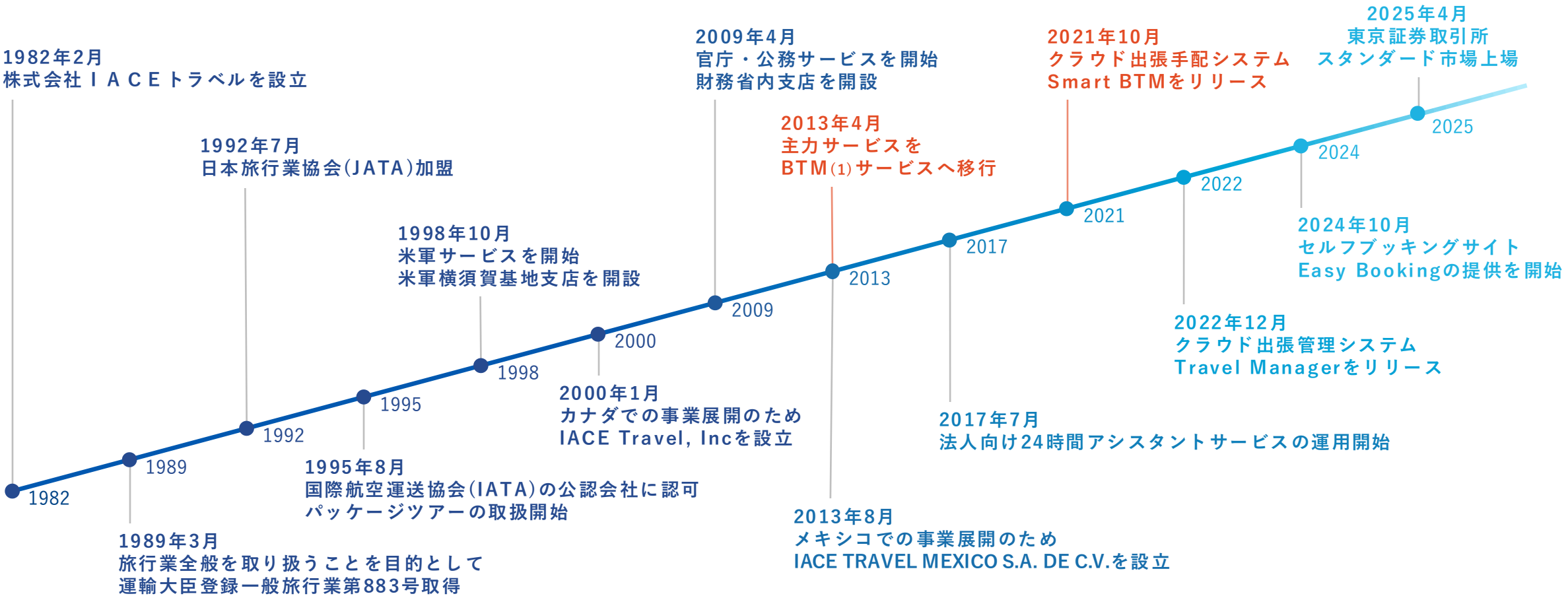
© IACE TRAVEL Corporation.

会社概要

社名	株式会社ＩＡＣＥトラベル
代表者	西澤 重治
旅行業登録	観光庁登録旅行業第883号
資本金	525,888千円
設立	1982年2月
本社	〒103-0002　東京都中央区日本橋馬喰町1-14-5 日本橋Kビル
取扱高	グループ：266億円（単体：245億円）／2026年3月末時点
従業員数	グループ：143名（単体：120名）パート・アルバイトを除く 2026年4月1日時点
加盟 認可団体	日本旅行業協会（JATA）正会員、国際航空運送協会（IATA）公認、旅行業公正取引協議会会員、 ボンド保証会員、警視庁職員互助組合指定旅行会社、自動車安全運転センターSDカード優遇店
取引銀行	三井住友銀行（東京中央支店）、三菱UFJ銀行（浜松町支店）、みずほ銀行（九段支店）、 りそな銀行（神田支店）

© IACE TRAVEL Corporation.

沿革



主力サービスの変遷

海外航空券販売(BtoC) → ツアー販売(BtoC) → BTMサービス → BTMサービス(デジタル)

(1) Business Travel Management/ビジネストラベル・マネジメントの略

© IACE TRAVEL Corporation.

企業理念・ミッション・ビジョン

企業理念

社会に価値を提供し、幸福を創造することにより、必要とされる存在となる

Mission

出張をもっとスマートに　すべての出張者に便利と安心と安全を提供する

Vision2030

BTMで一番多くの企業に利用されるデジタルサービスとなる

© IACE TRAVEL Corporation.

IACE's Culture

私たちは、社員一人一人に受け継がれたコアバリューを未来へつなげます。

公明正大な企業文化
私たちは、誠実と公正を大切にし、良き企業文化の構築に寄与します。

仕事への情熱
私たちは、向上心と熱い気持ちを持ち、夢の実現を目指します。

変化へのチャレンジ
私たちは、創意工夫とチャレンジ精神を忘れず、常に変化を楽しみ挑戦します。

迅速な行動
私たちは、何事にも主体性と実行力を持ち、スピーディーに行動します。

顧客目線とプロフェッショナル精神
私たちは、常にお客様の立場に立ち、期待を超える価値を提供します。

周囲への感謝
私たちは、謙虚な姿勢と感謝の気持ちを忘れず、相互尊重を大切にします。

© IACE TRAVEL Corporation.

役員体制

高い専門性を持つ独立社外役員を中心に、バランスの取れた体制を構成し、経営の透明性と多様性を確保

取締役



代表取締役社長執行役員
西澤 重治 NISHIZAWA Shigeharu
経営全般・海外子会社管掌
1967年生まれ、1987年当社入社。仕入責任者、東京支店長を経て、1992年に取締役東京支店長に就任。2000年に社長就任。



取締役専務執行役員
灰田 俊也 HAIDA Toshiya
管理部門管掌
1976年生まれ、1997年当社入社。札幌支店長、経営企画室マネージャーを経て、2016年に取締役経営管理本部長に就任。2022年より現職。中小企業診断士。



取締役上席執行役員
横田 卓也 YOKOTA Takuya
事業部門管掌
1976年生まれ、2002年当社入社。大阪支店長、西日本統括部長を経て、2019年に執行役員に就任。2022年より現職。



独立社外取締役
川中 浩平 KAWANAKA Kohei
弁護士
1977年生まれ、2006年弁護士登録。伊藤見富法律事務所（現モリソン・フォースター法律事務所）を経て、2015年ユナイト法律会計事務所 代表パートナーに就任。2019年より現職。



独立社外取締役
酒井 大輔 SAKAI Daisuke
1986年生まれ、 2010年ジャフコ入社。カリフォルニア大学サンディエゴ校MBA取得後、2018年に留学斡旋会社である株式会社LALALA Plusの代表取締役に就任。
2020年より現職。



独立社外取締役
浦部 智壽子 URABE Chizuko
公認会計士
1963年生まれ、1986年山一證券株式会社入社、1995年公認会計士登録、1998年警視庁入庁後、暴力団資金源分析官等を経て退官。2024年より現職。

監査役



常勤監査役
浅生田 和人 ASODA Kazuto
1972年生まれ、2006年当社入社。CSコンプライアンス推進室、人事総務部長を経て、2019年に執行役員に就任。2022年より現職。



独立社外監査役
和氣 大輔 WAKE Daisuke
公認会計士/税理士
1968年生まれ、1998年中央監査法人入所、2003年公認会計士登録。2005年に和氣公認会計士事務所を設立し代表に就任。2019年より現職。



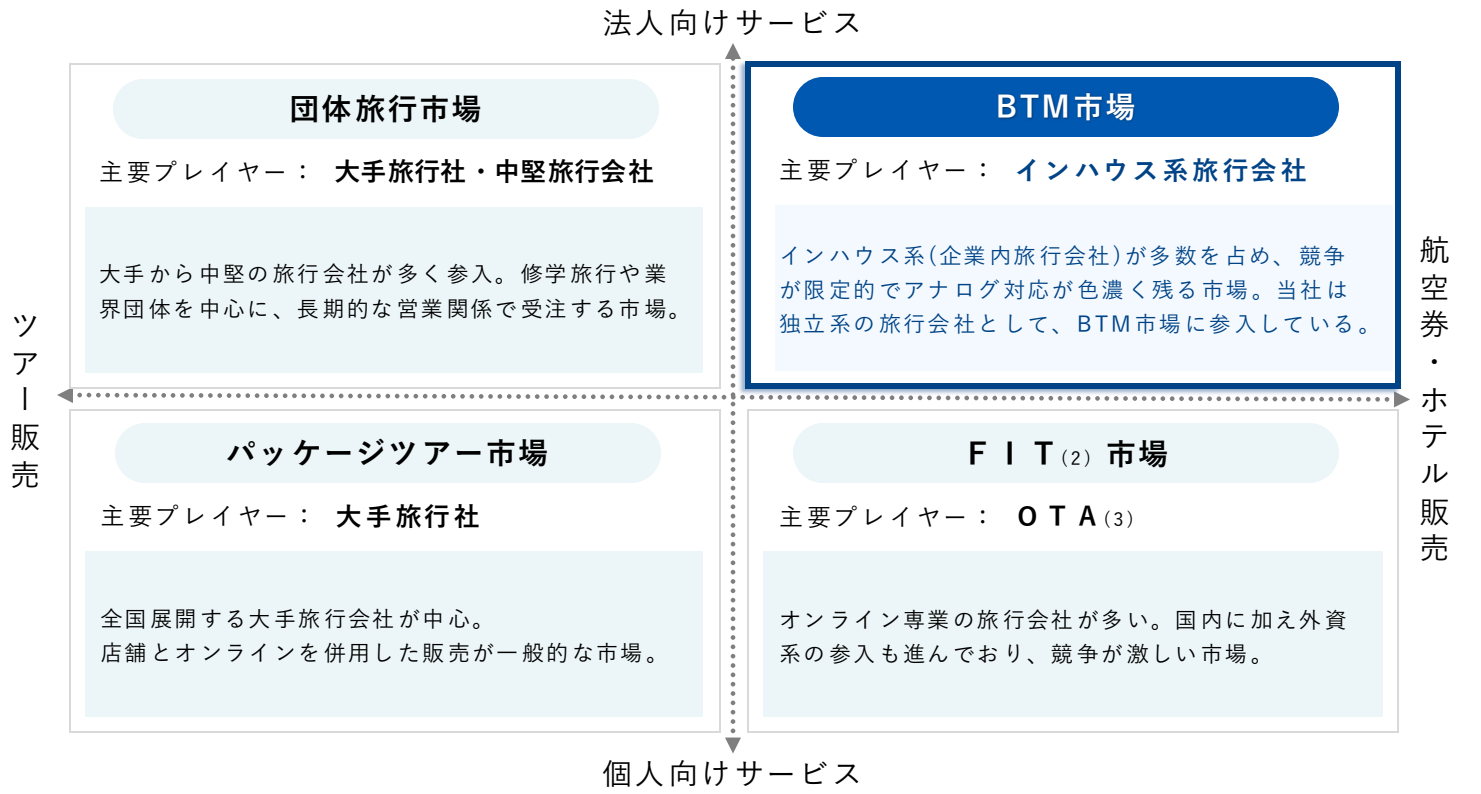
独立社外監査役
宮武 善樹 MIYATAKE Yoshiki
社会保険労務士
1971年生まれ、2001年社会保険労務士登録。社会保険労務士法人大野事務所入所。2004年に宮武社会保険労務士事務所を設立し代表に就任。2019年より現職。

© IACE TRAVEL Corporation.

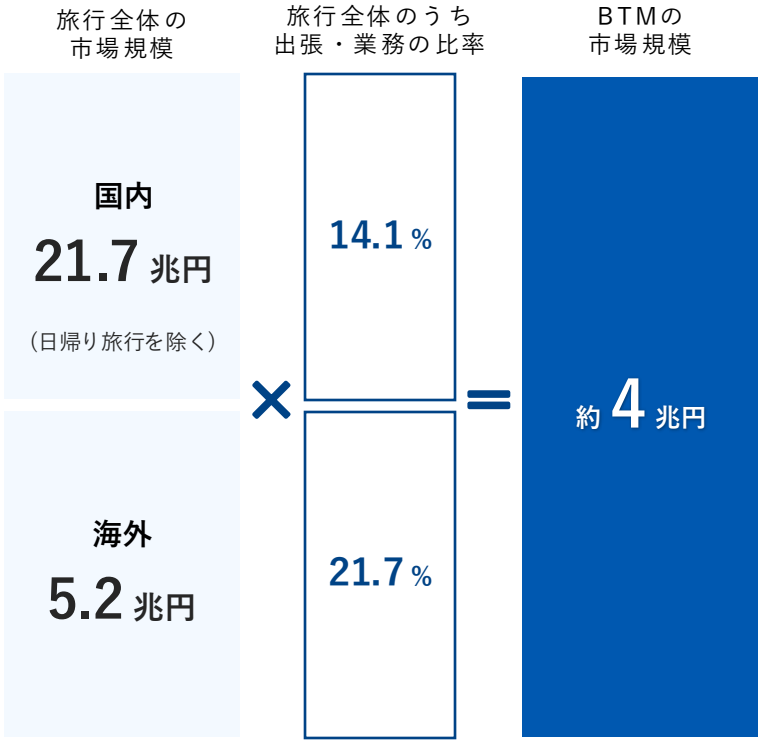
旅行市場における分類と市場規模

旅行市場は複数領域から構成される大市場であり、当社はその中でも法人向けの業務渡航を主軸とするBTM(1)市場において、トップポジションの確立を目指します。

旅行市場分類



市場規模



出典：『旅行・観光消費動向調査　2025年 年間値（確報） 2026/4/30』（観光庁）

(1) Business Travel Management／ビジネストラベル・マネジメントの略　(2) 航空券やホテルなどの単品組み合わせ　(3) Online Travel Agent／オンライントラベルエージェントの略

© IACE TRAVEL Corporation.

BTM市場の特徴と課題

日本のBTM市場では、個別のカスタマイズによる最適化+アナログな運用が主流となっており、
その結果、コストや工数の適正化、内部統制の強化、有事におけるリスク対応に課題が残っている

市場特性

属人的な運用体制

運用プロセス

自社特有の運用ルールを維持したまま、外部へ業務を委託しています。社内独自のやり方に運用を合わせているため、システムやデジタルツールを導入できない状態にあります。

アナログに委ねる管理体制

急な日程変更や規程外のリクエストに対し、専任担当者（オペレーター）の柔軟な対応で解決することを基本としています。そのため、セルフ予約への切り替えやプロセスの自動化が進まない実態があります。

従来運用

業務上の特性

変更・例外対応が多い

- 出張に伴う日程変更・キャンセルが頻発
- 部署・役職ごとに個別要望が存在
- 人の判断を要する工程が多い
- 業務プロセスが標準化されにくい

運用上の特性

デジタル化が進みにくい

- 手配件数・工数ベースの費用構造
- 工数削減がコスト削減に直結しにくい
- 運用変更によるメリットが見えにくい
- システム導入の追加コストが発生

発生する課題

構造的なロス

- 予約ルートの乱立と負担
- 「隠れ工数」の発生
- 利用データの不透明さ
- 手配に特化したサポート
- 導入コストと安全管理の壁

企業への影響

コスト構造の不透明化

直接コストと間接コストの適正化が進まない

内部統制上の課題

運用のバラつきにより実効性が伴っていない

有事の対応リスク

災害時などに、社員の所在を即座に特定・集約することが困難

© IACE TRAVEL Corporation.

BTM市場の今後

業務出張市場においては、オンライン会議への代替、航空券価格や宿泊代金の高止まりにより出張頻度を抑える動きがあるものの、環境変化から中長期的にアウトソーシングは拡大していくと考えています。

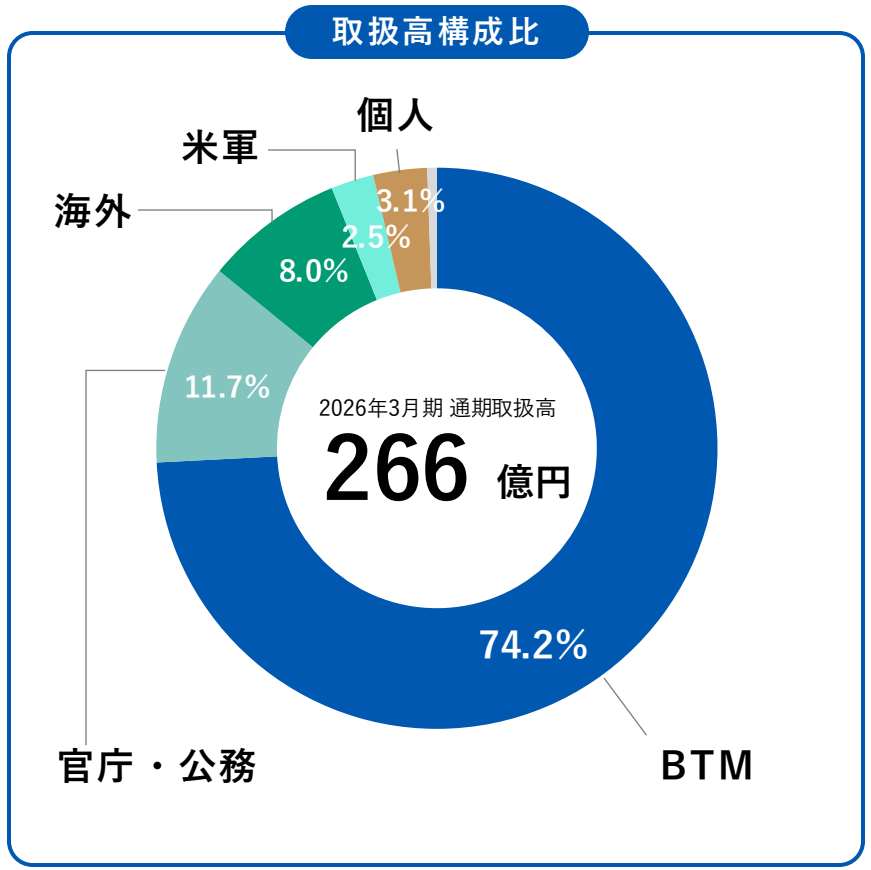
経済活動のグローバル化	海外進出日系企業の拠点総数は、2024年調査で88,452拠点となり、2019年調査の74,072拠点から増加しています。こうした動向を背景に、経済活動のグローバル化は引き続き進展しています。
対面コミュニケーションの再評価	出張を通じて「新たな気づき」「仕事への前向きな態度変容」「偶発的なビジネス拡大」といった副次的な意義を見出していた(2)とされており、対面コミュニケーションも再評価されています。
人材不足	人手不足により間接業務の外注化の機運は引き続き高水準で推移(3)しています。出張関連業務についても、アウトソーシングを活用する動きが広がっています。
欧米での事例	欧米におけるトラベルテック領域では、Navan社、TravelPerk社などがデジタルソリューションを活用した出張管理体制の刷新事例として注目されています。

(1)外務省「海外進出日系企業拠点数調査」(2025/7/16)
(2)株式会社パーソル総合研究所「出張に関する定量調査」(2024/8/28)
(3)株式会社矢野経済研究所「人事・総務関連業務アウトソーシング市場に関する調査（2025年）」（2025年４月21日発表）
シェアードサービスセンター、学校法人業務アウトソーシング、給与計算アウトソーシング、勤怠管理ASPサービス、企業向け研修サービス、採用アウトソーシング（RPO）、アセスメントツール、従業員支援プログラム（EAP）、健診・健康支援サービス、福利厚生アウトソーシング、オフィス向け従業員サービス（オフィスコーヒーサービスや菓子の配置販売等）、人材派遣、人材紹介、再就職支援の14分野が対象。

© IACE TRAVEL Corporation.

サービス構成

BTMサービスをコアとし、信頼と実績が求められる専門性の高い4つの補完サービスを展開



BTMサービス（コア事業）

法人の出張業務を一元化する主力サービスです。クラウドによるオンライン手配と有人対応を組み合わせ、利便性と柔軟性を両立しています。利用企業数および手配件数の拡大に伴い、収益が積み上がるビジネスモデルです。

官庁・公務サービス

中央省庁向けの出張手配サービスです。多数の取引実績により安定した需要を確保しており、公務特有の運用に対応できる専門性が参入障壁となっています。継続性の高い収益基盤を担う事業です。

海外サービス

カナダ・メキシコを拠点に日系企業向けの出張手配を提供しています。国内サービスとの連携により一貫した対応が可能で、顧客基盤の拡張と中長期の成長を担う領域です。

米軍サービス

在日米軍基地内で展開する旅行サービスです。独自の市場で競合が限定されており、安定した需要を取り込む差別化された事業ポジションを有しています。

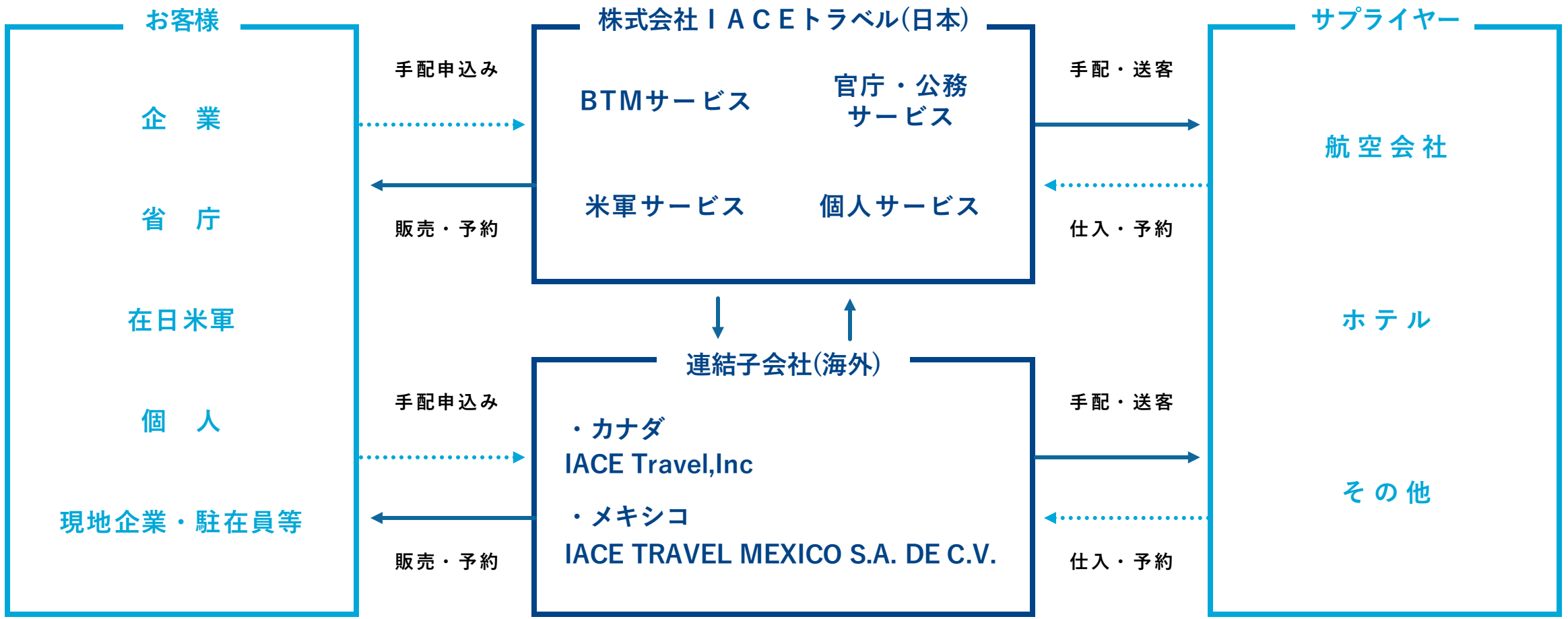
個人サービス

一般消費者向けの旅行販売に加え、法人顧客の従業員向け需要にも対応しています。法人基盤を活かしたクロスセルにより収益機会を拡張し、顧客接点の広がりにも寄与しています。

© IACE TRAVEL Corporation.

事業系統図

当社グループは、当社および連結子会社2社の計3社で構成されています。



© IACE TRAVEL Corporation.

ＩＡＣＥトラベルのBTMサービス

ＩＡＣＥトラベルの主力事業「BTMサービス」は、出張手配と出張管理を提供するサービスです。
デジタルサービスとヒューマンサポートを組み合わせたハイブリッド型により、効率的かつ柔軟な対応を実現します。

ＩＡＣＥトラベルのＢＴＭサービス

当社のBTMサービスは、出張手配から出張管理までを一連のサービスとして提供し、
業務効率化・コスト管理・内部統制の強化に貢献します。

出張業務BPO による業務効率化 × ＳａａＳ による利便性の向上 ＋ ヒューマンサポート による安心感

出張前	出張中	出張後
予約手配	24時間アシスタンス	精算・データ分析

デジタルプラットフォーム

クラウド出張予約システム
Smart BTM

クラウド出張管理システム
Travel Manager

© IACE TRAVEL Corporation.

クラウド出張手配システム Smart BTM

出張手配に関わる業務全体を最適化

1 シンプルなUIで簡単手配

1つのプラットフォームでシームレスに手配

国内外の航空券、宿泊施設、Wi-Fiレンタルを簡単に比較・予約。主要14社の国内航空券から、世界400社以上の国際航空券まで対応。さらに、50万軒以上のホテルと、200以上の国・地域で利用可能なWi-Fiレンタルも手配できます。

2 チャット機能でいつでも相談

24時間365日 いつでも専門オペレーターが対応

オンライン予約だけでなく、渡航先の入国情報や査証の要否、航空券の変更・取り消し、複雑な旅程の手配サポートも充実。チャット機能を活用し、専門のサポートチームが対応します。



3 出張費の後払い

業務効率化と内部統制の強化

立替負担の解消で従業員の利便性が向上し、経理業務の簡素化により精算ミスの削減につながります。さらに、出張費管理の強化を通じて内部統制が向上します。

© IACE TRAVEL Corporation.

オペレーターサポート

24時間365日の有人対応により、出張中の変更・トラブルにも対応

24時間アシスタントサービス

24



急なスケジュール変更



フライトの振替対応



予期せぬトラブル対応



天変地異への対応

Smart BTMを通じて海外航空券を手配いただいた場合、「24時間アシスタントサービス」が自動付帯されます。
海外出張でトラブルに巻き込まれても安心のサポート

① 現地手配サービス等

- ハイヤー・バス・レンタカー
- 各種乗車券・入場券・チケット
- ガイド・通訳・ドライバー
- 現地ツアー・海外旅行保険

② 団体・特殊手配

- 団体旅行・イベント企画
- 福利厚生・報奨旅行
- 現地視察・学会・見本市
- VIPサポート・招聘チケット

③ ビザ申請代行

- ビザ申請代行サービス
- 外務省公印確認/公証人役場認証
- APEC（ABTC） /電子渡航認証

© IACE TRAVEL Corporation.

セールスサポート

導入から稼働後のコンサルティングまで手厚くサポート

コンサルティング

・航空会社へのレート交渉
・要望のヒアリング
・実績レポートの提供

導入後のサポート

・操作説明会の実施
・社内資料作成サポート
・トラブルシューティング
・カスタマイズ対応
・パフォーマンスレビュー



契約前のヒアリング

・ニーズの明確化
・データ分析、提案
・コスト削減シミュレーション
・カスタマイズの提案

導入前のサポート

・初期設定
・セキュリティ設定
・付加コード設定
・請求先設定
・個別請求・納品書類の作成対応

© IACE TRAVEL Corporation.

価格の競争力

競争力のある料金体系により、出張手配コストの低減に貢献

	ＩＡＣＥトラベル	A社	B社	C社	D社
月額固定費用	無料	30,000円	無料	30,000円	無料
国際航空券手配手数料	4,400円～ (Smart BTM) 7,700円 (Smart BTM以外)	16,500円*	27,500円*	5,500円*	11,000円*

*各社ホームページ掲載の旅行業務取扱料金表より（2026年8月時点）*料金はすべて税込、国際航空券1件当たりの新規手配手数料。各社のサービス内容や適用条件は異なります。

テクノロジーの活用と業務効率化により、競争力のある料金体系を実現

© IACE TRAVEL Corporation.

その他ソリューション

利用シーンにあわせたツールを提供し、企業や団体の出張手配/出張管理の課題に対応

Travel Manager

業務の効率化と内部統制強化を実現する クラウド出張管理システム

稟議申請・承認、安否確認、費用申請・承認など、
出張に関わる業務を一元管理できるクラウド出張管理システムです。
必要な機能を組み合わせて導入できます。



- **Smart BTMとの連携**で素早く申請・承認
- 出張に関わる**バックオフィス業務を効率化**

Easy Booking

セルフブッキングで海外航空券の 見積もり・予約がかんたんに

ホームページから申し込み後、ID発行ですぐに航空券検索・
予約・支払いができ、シンプルな操作とサポートを提供します。



- **マスター登録不要**でスムーズに利用開始
- **個人事業主・小規模事業者向け**のサービス

© IACE TRAVEL Corporation.

Vision2030

BTM市場No.1のデジタルサービスを目指す

業務効率化 | 既存事業成長 | 新規事業開発

FY2030
取扱高500億円・営業利益15億円の達成

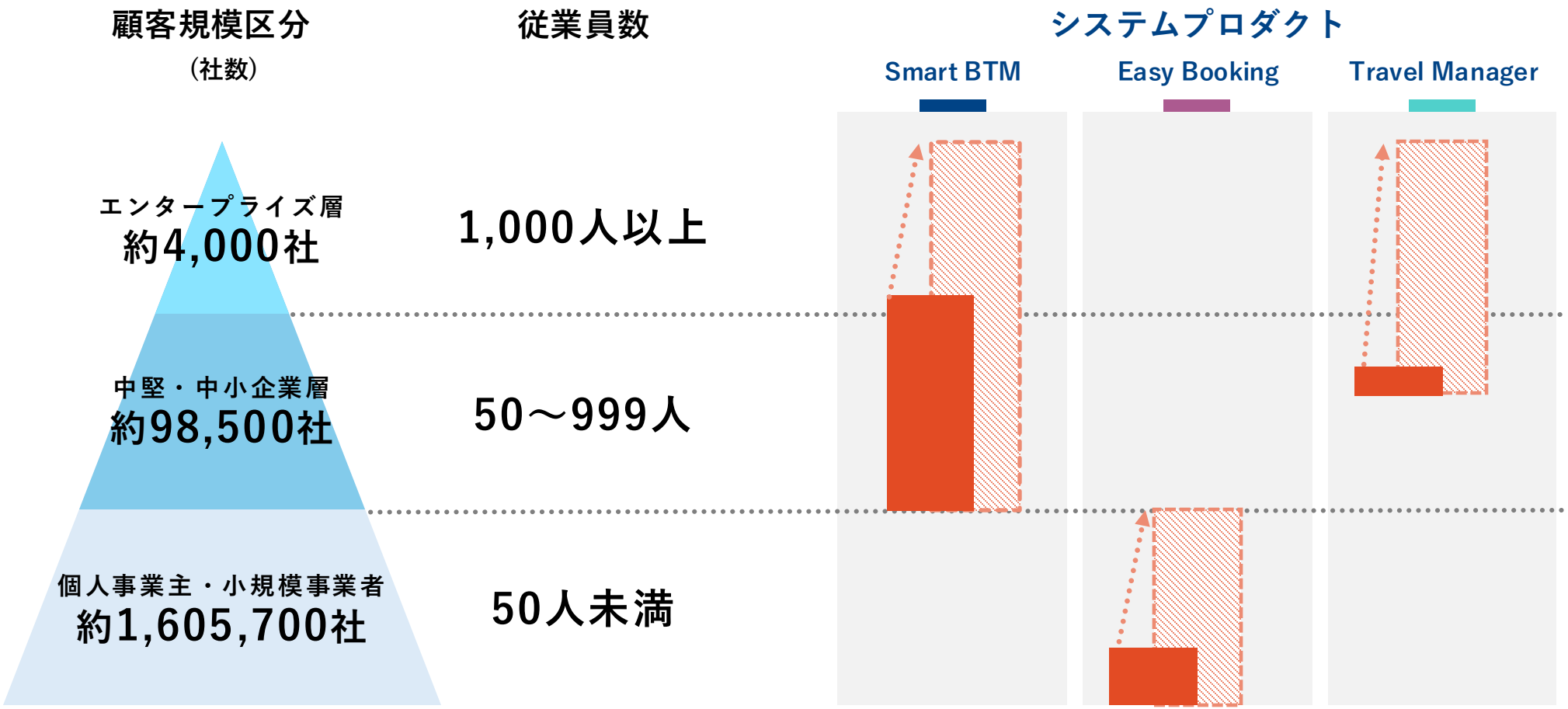
Vision2030達成に向けた３つの戦略

1 業務効率化	[オペレーション自動化]	AIも活用しながら業務の自動化率を向上し、工数削減
	[業務プロセス標準化]	標準化・一元化で属人性を排除
	[人材の高度化]	専門性を高め、高付加価値業務へシフト
2 既存事業成長	[製品競争力強化]	利便性を高め、継続利用・利用頻度を拡大
	[営業体制強化]	受注精度を高め、効率的な顧客獲得を実現
	[ブランド認知強化]	マーケティング強化、上場効果を背景に認知拡大
3 新規事業開発	[サービス拡充]	手配商材の拡大、データ分析・コンサルティングの提供
	[海外展開]	既存顧客の海外現地法人にも拡張し、海外発市場も獲得
	[M&A・提携]	BTM市場におけるM&Aや事業提携を通じ、事業拡張を加速

© IACE TRAVEL Corporation.

顧客規模に合わせたシステムプロダクトを提案

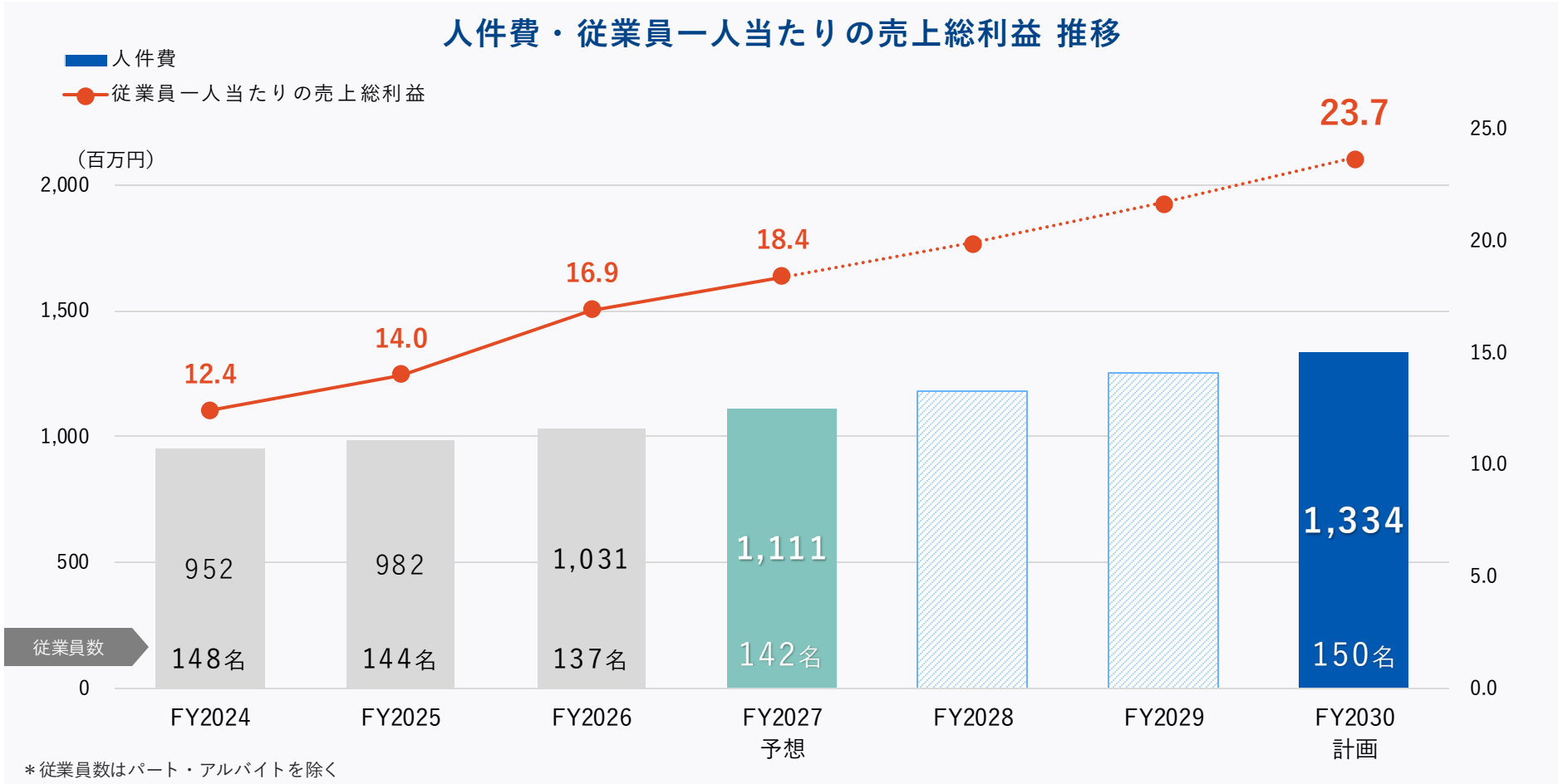
中堅・中小企業層での利用拡大と、エンタープライズ層への展開を成長機会と位置づける



© IACE TRAVEL Corporation.

Vision2030戦略① – 業務効率化

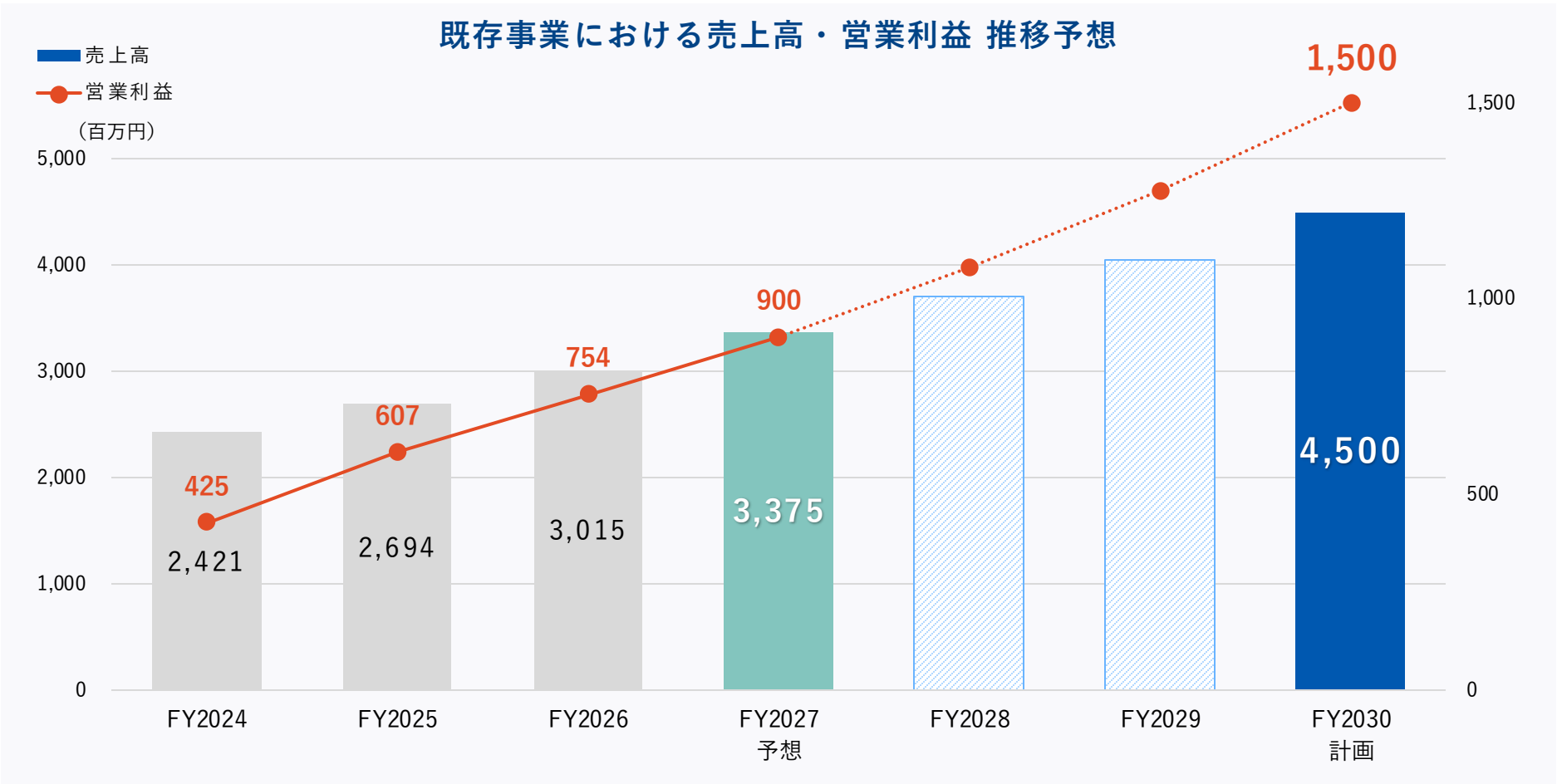
売上高は2026年3月期比1.5倍への成長を見込む一方、業務効率化を加速することで、人件費の伸びは1.3倍に抑制し、一人当たり生産性を1.4倍へ向上させる。



© IACE TRAVEL Corporation.

Vision2030戦略② –既存事業の成長計画

既存事業は、BTMサービスを中心に成長を拡大。
BTM手配件数は、2026年3月期の約12万件から2030年3月期には約20.2万件へ拡大し、CAGRは14%を見込む。



© IACE TRAVEL Corporation.

Vision2030戦略③ – 新規事業開発

FY2030 新規事業開発

取扱高80億円・売上高10億円の創出

新規事業開発により新たなマーケットを獲得

サービス拡充	手配商材の拡大、データ分析・コンサルティングの提供
海外展開	既存顧客の海外現地法人にもサービスを拡張し、海外発の出張市場を獲得
M&A・提携	BTM市場におけるM&A・事業提携により、事業拡張を加速

© IACE TRAVEL Corporation.

Vision2030 - 数値目標

Vision2030に向け、３つの戦略実行で売上高55億円・営業利益15億円を計画。
既存事業の営業利益はCAGR19%で継続成長し売上高営業利益率33.3%を目指す。

（単位：百万円）	FY2026 実績	FY2027 予想	FY2030（計画値） 既存事業	CAGR	新規事業	合計
取扱高	26,658	30,000	42,000	12%	8,000	50,000
売上高	3,015	3,375	4,500	11%	1,000	5,500
売上総利益	2,327	2,600	3,600	12%	700	4,300
販管費	1,573	1,700	2,100	7%	700	2,800
営業利益	754	900	1,500	19%	0	1,500
当期純利益	529	600	1,000	17%	0	1,000
売上高営業利益率	25.0%	26.7%	33.3%	–	△6.1%	27.3%

© IACE TRAVEL Corporation.

免責事項

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されて いる情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

© IACE TRAVEL Corporation.