Inbound Platform

2026年9月期　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11月13日

© Inbound Platform Corp.

AGENDA

目次

❶ FY2026.09　業績ハイライト

❷ FY2026.09　決算概要

❸ FY2027.09　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。

© Inbound Platform Corp.

❶ FY2026.09 業績ハイライト

© Inbound Platform Corp.

経済環境（訪日外国人）

- 第4四半期（2026/7～/9）の訪日外国人数は964万人で、前年同期比4.8%減少・当第3四半期比7.3%減少となり、1年を通じて減少推移。
- FY2026通期においては、イースター休暇やサクラ早期開花が前倒しする等の影響や、中国からの大幅減少、例年繁忙期となる第3四半期の減少等の影響があったものの、前期比0.3%増加の4,176万人と微増推移。

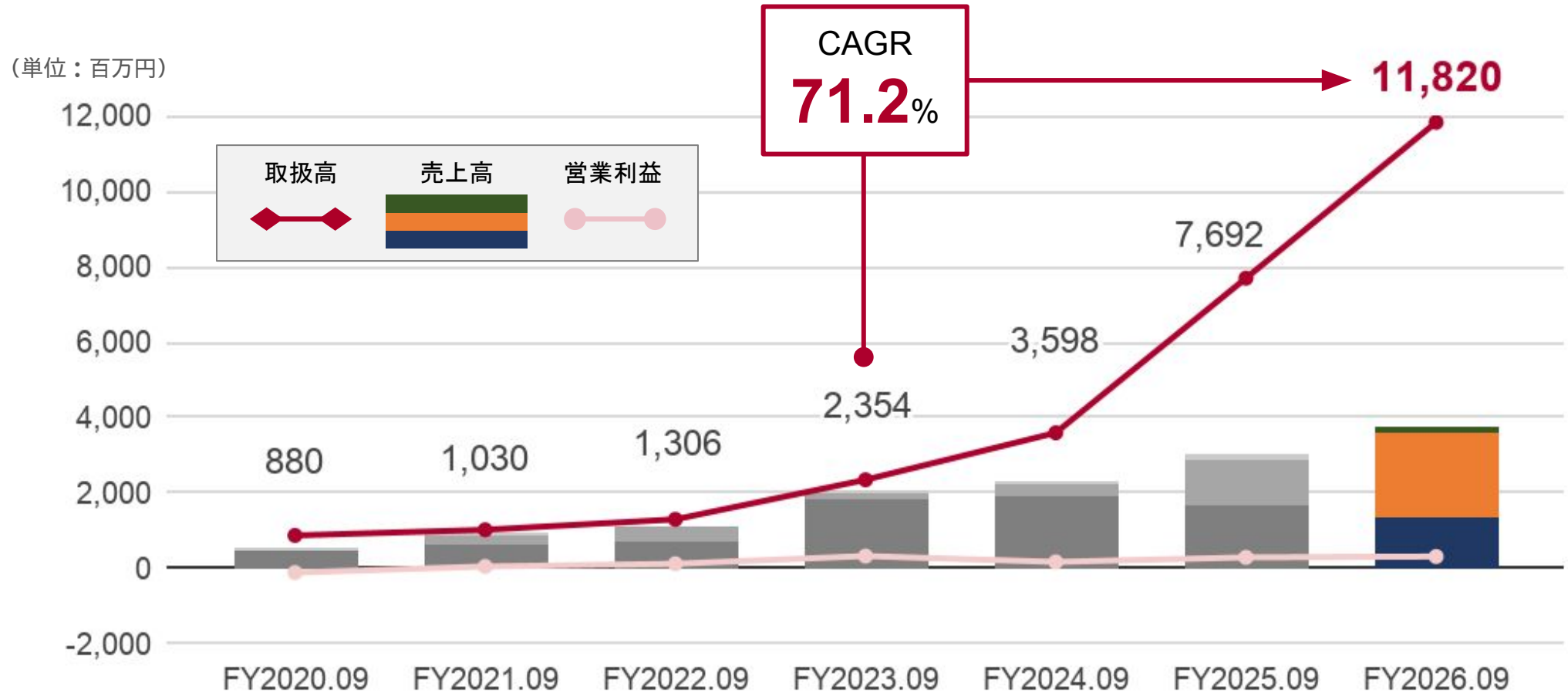
事業状況

- 第4四半期（2026/7～/9）の訪日外国人数は季節影響により減少推移。翌期以降の成長を見据え、AI関連開発、セキュリティ対策、新規ビジネスおよびマーケティング活動への投資を積極的に実施。
- FY2026通期においては、上期に引き続き、成長基調で推移。
  モビリティテックに加え今期よりサービス開始のランドオペレーターサービスが順調に推移したライフメディアテック事業およびキャンピングカー事業が好調に推移。

  売上高：3,799百万円（予算進捗108.9%）　営業利益：367百万円（予算進捗105.0%）

© Inbound Platform Corp.

ライフメディアテックサービスの連続成長や新規事業の開始により
前期比153.7%、上場以来CAGR71.2%の成長を達成！

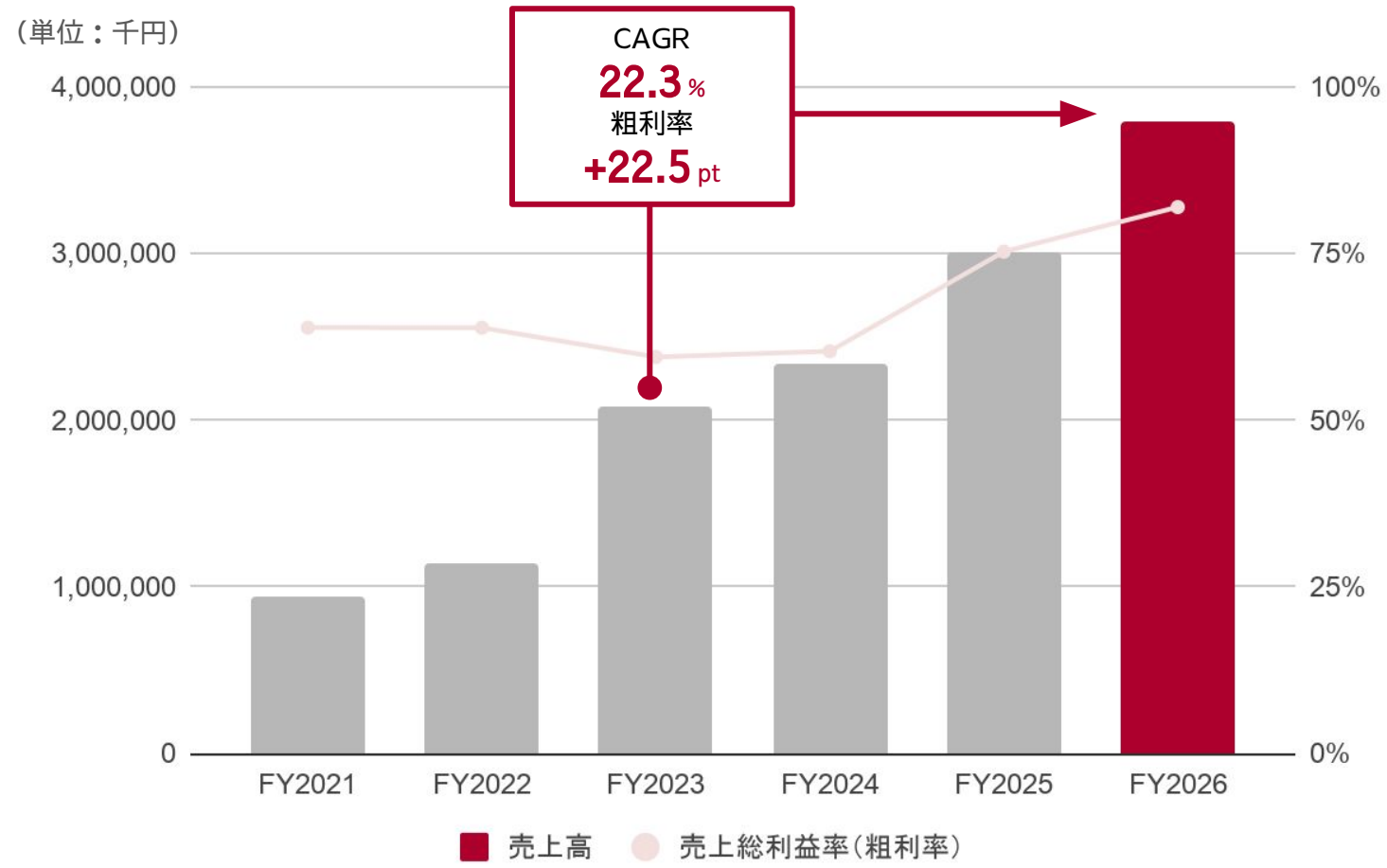


※取扱高は、インバウンドプラットフォーム単体の数値。

© Inbound Platform Corp.

上場以降、徹底して追及しているトップラインの成長について

CAGR22.3%と継続的に大幅な成長を実現、粗利率は22.5pt改善



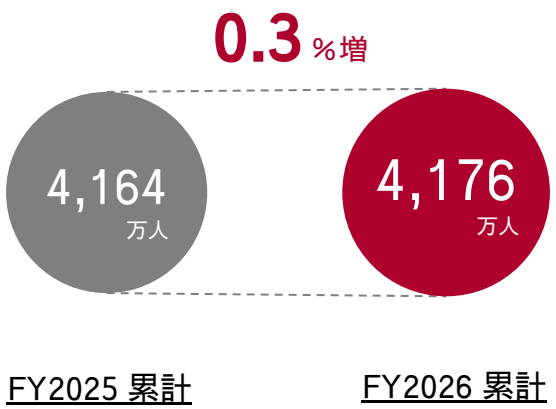
© Inbound Platform Corp.

訪日外国人数は、中国からの訪日観光客が大幅に減少したものの、他市場からの訪日旅行者数増加により、全体ではYoY0.3%の増加を維持。

前期比は売上高26.4%増、営業利益23.8%増と大きく成長！

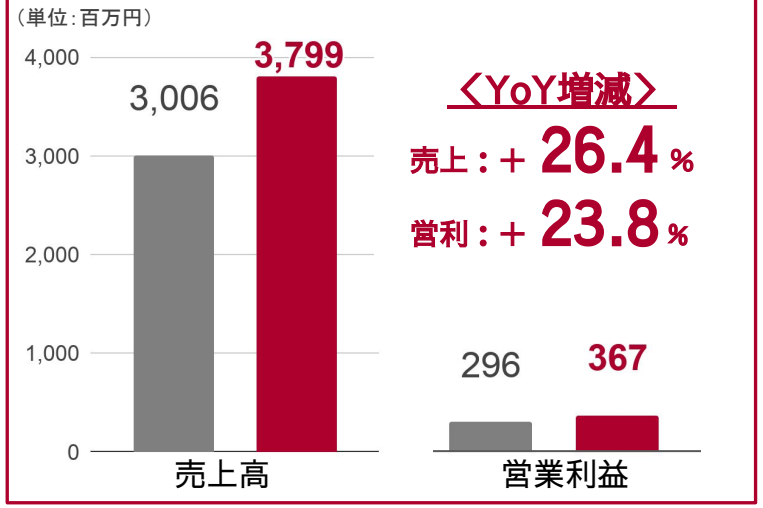
〈訪日外国人数 *〉

前期比較



〈売上・営業利益〉

前期比較



達成率

（単位：百万円）

売上高	実績	3,799		
	計画	3,489	達成率	108.9 %
営業利益	実績	367		
	計画	350	達成率	105.0 %

※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8月、9月は推計値

© Inbound Platform Corp.

FY2026.09　事業セグメント別業績サマリー

Inbound Platform

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、マーケティング活動およびコスト効率化（業務内製化等）への積極投資を実施。連結子会社のコスト先行影響によるマイナス加算が影響。一方、足元においては、各種KPIが改善し底打ちの兆候。

売上高　1,369 百万円　YoY ▲16.7%　　営業利益　138 百万円　YoY ▲53.6%

ライフメディアテック事業

ランドオペレーターサービスの顧客獲得が進み順調に成長。インバウンド向けプロモーション案件等のメディアサービスの増加やモビリティテックサービスの継続成長により、事業全体で好調を維持。

売上高　2,246 百万円　YoY +81.7%　　営業利益　638 百万円　YoY +85.8 %

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・営業利益共に大きく増加。

売上高　178 百万円　YoY +45.3%　　営業利益　23 百万円　YoY +10.1 %

※セグメント営業利益は、本社費用配賦前の数値。

© Inbound Platform Corp.

事業セグメント・サービスラインナップ

Inbound Platform

モバイルネットワーク事業

JAPAN WIRELESS
Stay Connected, Anywhere in Japan
訪日外国人向けWi-Fiレンタル

グローバ
国内法人及び日本人向けWi-Fiレンタル

グローバeSIM
eSIMサービス

JAPAN WIRELESS eSIM
Stay Connected, Anywhere in Japan
訪日外国人向けeSIMサービス

JAPAN WIRELESS
Stay Connected, Anywhere in Japan
通信環境の取次
「Japan Wireless Mobile」

ライフメディアテック事業

JAPAN BULLET TRAIN
Shinkansen & Express in Japan
新幹線チケット手配

JAPAN BUS TICKETS
Express buses for your Japan trip
高速バスチケット手配

CAR RENTAL JAPAN
Explore Japan with Car Rental
レンタカー手配

AIRPORT TAXI
空港送迎サービスの取次

JAPAN-Things To Do
Discover Japan, One Ticket at a Time
各種チケット手配

Living Japan
不動産情報提供・賃貸仲介

clinic nearme
医療機関の取次

JW
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

© Inbound Platform Corp.

FY2026.09　決算概要

（単位：百万円）

	FY25 通期	FY26　通期	YoY	FY26 通期予想	達成率
売上高	3,006	**3,799**	+26.4%	3,489	108.9%
売上総利益	2,264	**3,116**	+37.6%	2,759	112.9%
営業利益	296	**367**	+23.8%	350	105.0%
（営業利益率）	9.9%	**9.7%**	-0.2pt	10.0%	-
経常利益	290	**367**	+26.5%	343	107.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	202	**265**	+30.9%	236	112.2%
（当期純利益率）	6.7%	**7.0%**	+0.3pt	6.8%	-

© Inbound Platform Corp.

トピックス1　グローバル環境

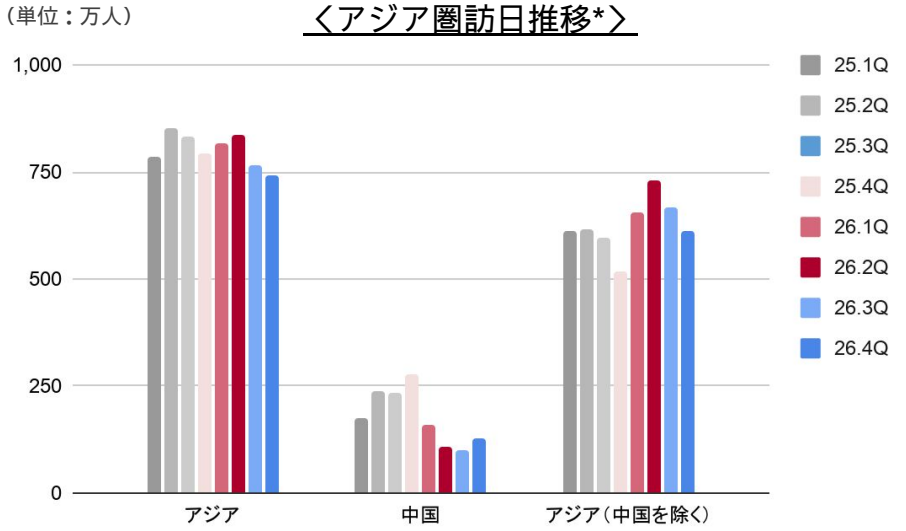
FY2026通期の訪日外国人数は前期比0.3%増。前期コロナ後の急回復と円安により拡大期となった一方、中国政府による渡航自粛要請以降、前年同月比割れが増えるなど、前期比では微増の結果となった。

〈通期実績〉

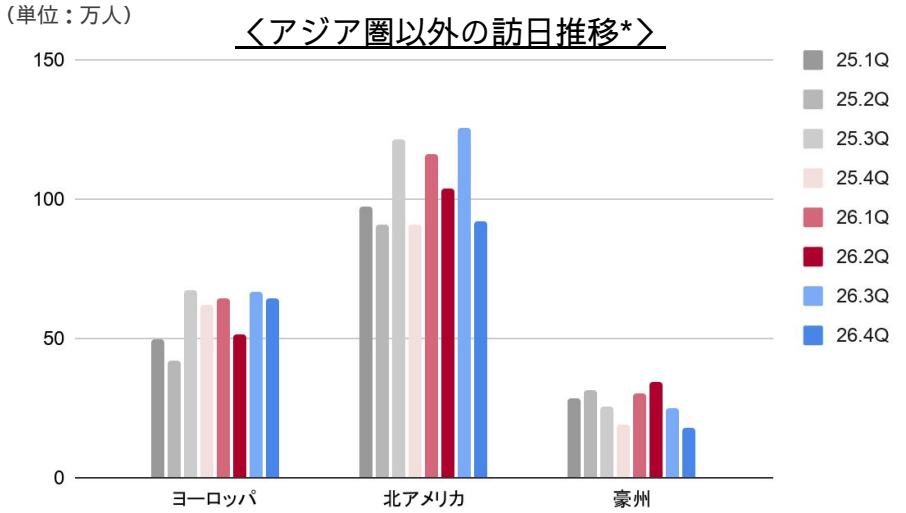
- 中国からの訪日者数は、前期比▲46.4%。
- 韓国・台湾・香港の下支えと、米国・豪州・欧州・中東地域からの訪日旅行需要が定着化。各地域で前期比増加。
- 中国以外のアジア地域ではYoY15.2%増。

アジア	● 韓国・台湾・香港からの訪日外国人数は比較的好調であることに加え、マレーシア等東南アジアからの訪日旅行も増加
世界	● 季節変動性や猛暑を避けたオフピーク志向により、例年の季節性もあり4Qは各地域低下傾向であるものの、通期では各地域前期比増加。 ● 訪日外国人１人あたりの消費額は増加傾向。1日あたりの滞在費・体験アクティビティへの支出単価が上昇。

〈アジア圏訪日推移*〉



〈アジア圏以外の訪日推移*〉



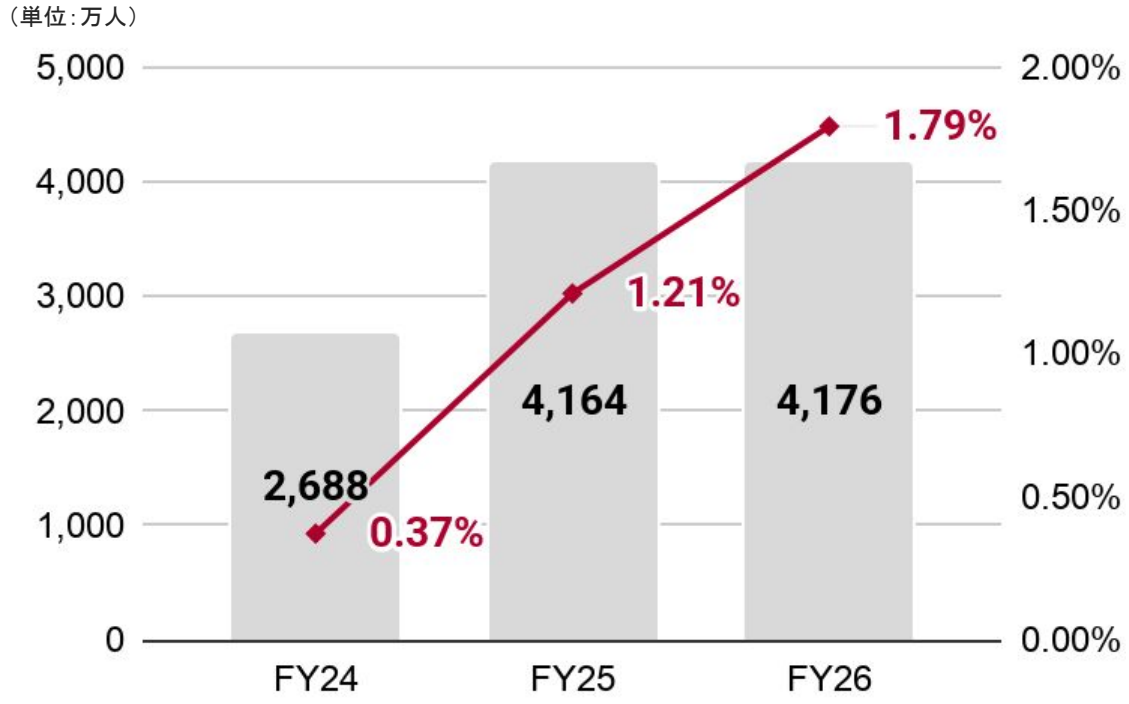
※日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計　月別推計値」を基に当社作成
ヨーロッパ：英国・フランス・ドイツ・イタリア・スペイン・ロシア・北欧地域（スウェーデン・デンマーク・ノルウェー・フィンランド）
北アメリカ：米国・カナダ・メキシコ
アジア：韓国・中国・台湾・香港・タイ・シンガポール・マレーシア・インドネシア・フィリピン・ベトナム・インド・中東地域

© Inbound Platform Corp.

トピックス2　事業進捗（モビリティテックサービスの成長）

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。FY2026は地政学的課題および台風等の気候影響等があったものの、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1.79%前後まで成長。

〈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9月期
全訪日外国人の利用シェア

1.79 %

モビリティテックサービス数

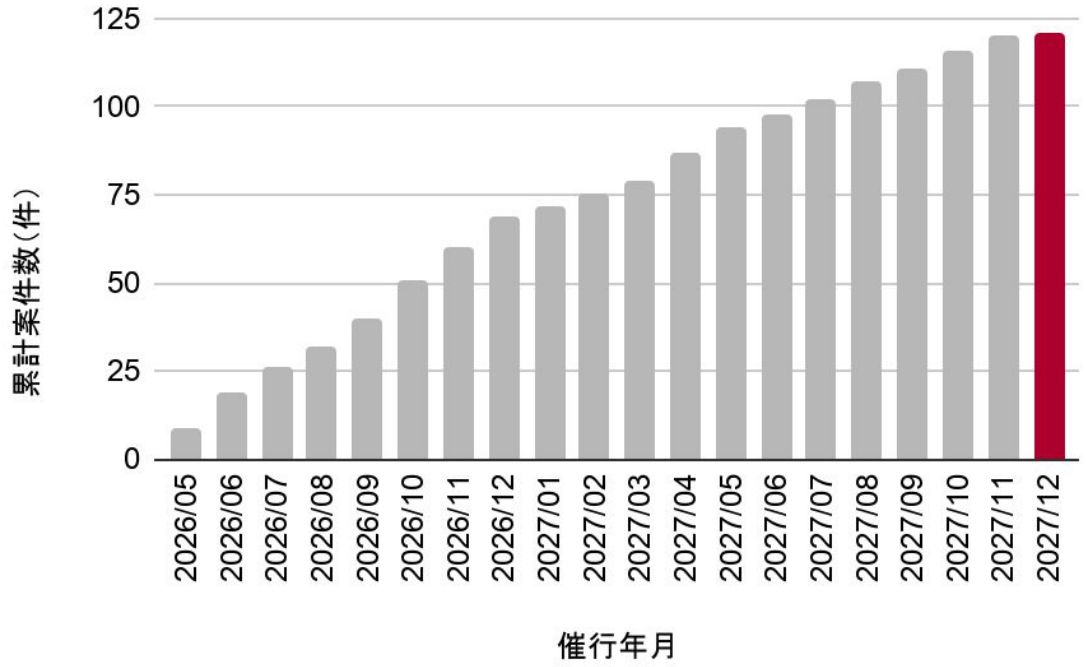
5 サービス

© Inbound Platform Corp.

トピックス3　事業進捗（ランドオペレーターサービスの開始）

2026年5月より訪日旅行商材を自社商品として取り扱う各国の旅行会社に向けて企画から手配・催行までを全てワンストップで提供可能なランドオペレーターサービスをスタート。サービス開始からの受注数は121件、受注残高は81件。

受注累計件数



開始以降の受注状況

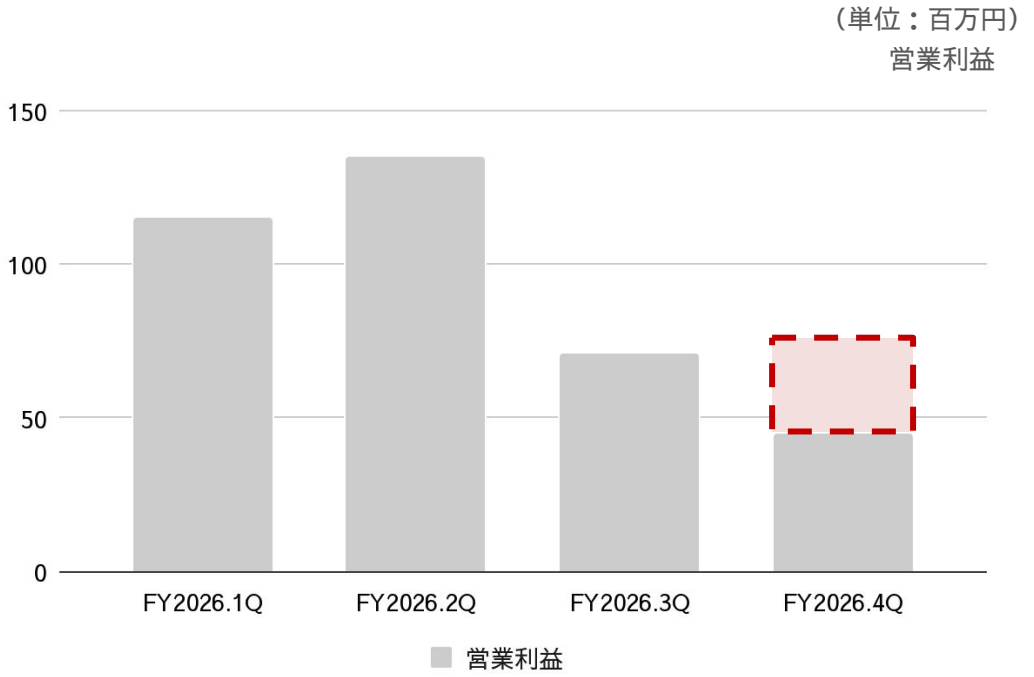
	総数	受注残
件数	121件	81件
受注額	158,793千円	116,427千円

© Inbound Platform Corp.

トピックス4　来期に向けた先行投資

FY26.4Qでは、通常運用コストとは別に将来への成長投資として53百万円（ランドオペレータサービス等への事業開発投資：9百万円、AI環境等の社内環境整備：4百万円、人的資本投資31百万円）を計上。FY2027においても、継続的な利益成長を目指す。

FY2026の四半期推移



将来への成長投資

（単位：百万円）

テーマ	4QPL影響額
マーケティング活動	7
既存システム改修	2
新規事業開発	9
社内環境整備	4
人的資本投資	31
計	**53**

© Inbound Platform Corp.

全サービスで対応完了、被害は確認されていません

10/21の脆弱性公表の翌日から対策を開始。業績への影響は軽微です。

対応の経過

10/21　脆弱性の公表

10/22　暫定対処（設定変更・WAF）

10/23～順次バージョンアップを実施

現在　全サービスで対応完了

影響

情報漏えい等の被害

確認なし

業績への影響

軽微

© Inbound Platform Corp.

事業基盤強化に向けた先行投資を優先し、中長期の株主価値最大化を目指す

現状認識

AIの急速な発展や情報漏洩リスクの高まりなど、今期中に事業環境が大きく変化。
必要な投資の抑制は、競争力の減衰や将来の事業継続にも影響を及ぼす可能性。

重点的な取り組み

AIの活用に向けた積極投資と、情報セキュリティ対策の強化、
新規サービスの立上げ、M&Aの推進に注力。
サービス品質の向上と、安定したサービス提供を通じて、持続的な成長につなげる。

投資の判断基準

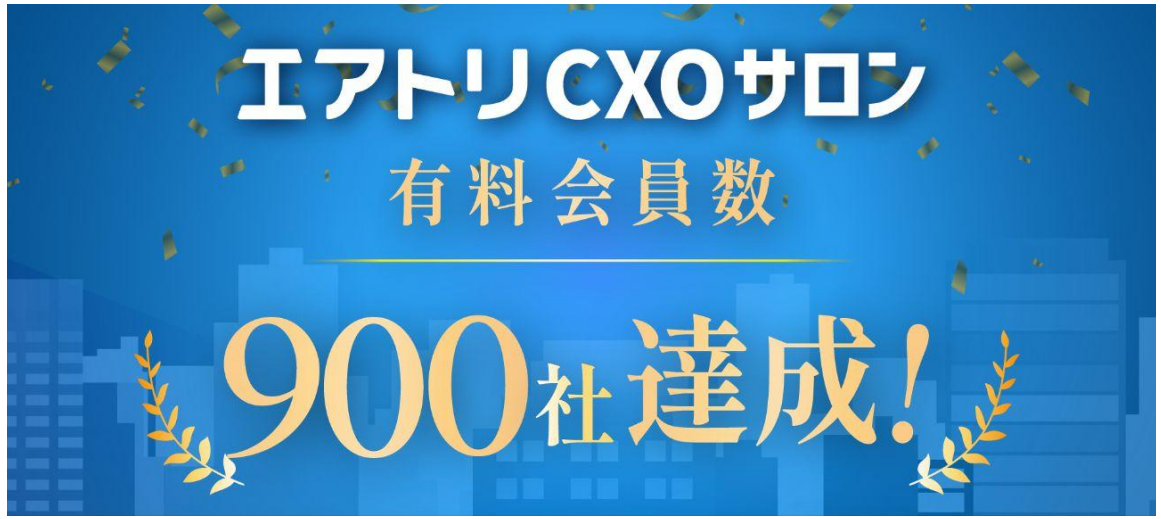
事業基盤の強化を通じて、中長期的な利益成長と将来の株主価値の最大化
を実現するための投資を優先。

株主還元方針

2026年9月期実施予定で具体的な時期・方法等について検討を継続していたが、上記経営環境の変化を踏まえ、慎重に検討した結果、延期を決定した。一方、株主還元は引き続き重要な経営課題であると認識しており、その実施に向けて2027年9月期においても前向きに検討中。実施時期・方法等については、当社の業績、財務の状況や市場環境を鑑み、総合的に検討していく。

© Inbound Platform Corp.

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2年間で900社を達成し、足元利益を下支え！





■ 有料会員が900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 を開催

8月27日(木)にベルサール汐留にて開催。
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**。当日は先進企業によるトークセッションおよびブース出展や、大交流会を実施。約2,000名が来場し、大盛況となった。

© Inbound Platform Corp.

【参考】3カ年業績推移

（単位：千円）

	FY24				FY25				FY26			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
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	848,759
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	283,375
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	517,686
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	45,956
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	692,689
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	45,448
（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%	5.4%
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	▲21,758
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	69,998
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	▲2,791
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	57,900
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	59,724
（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%	7.0%

© Inbound Platform Corp.

❷ FY2026.09 決算概要

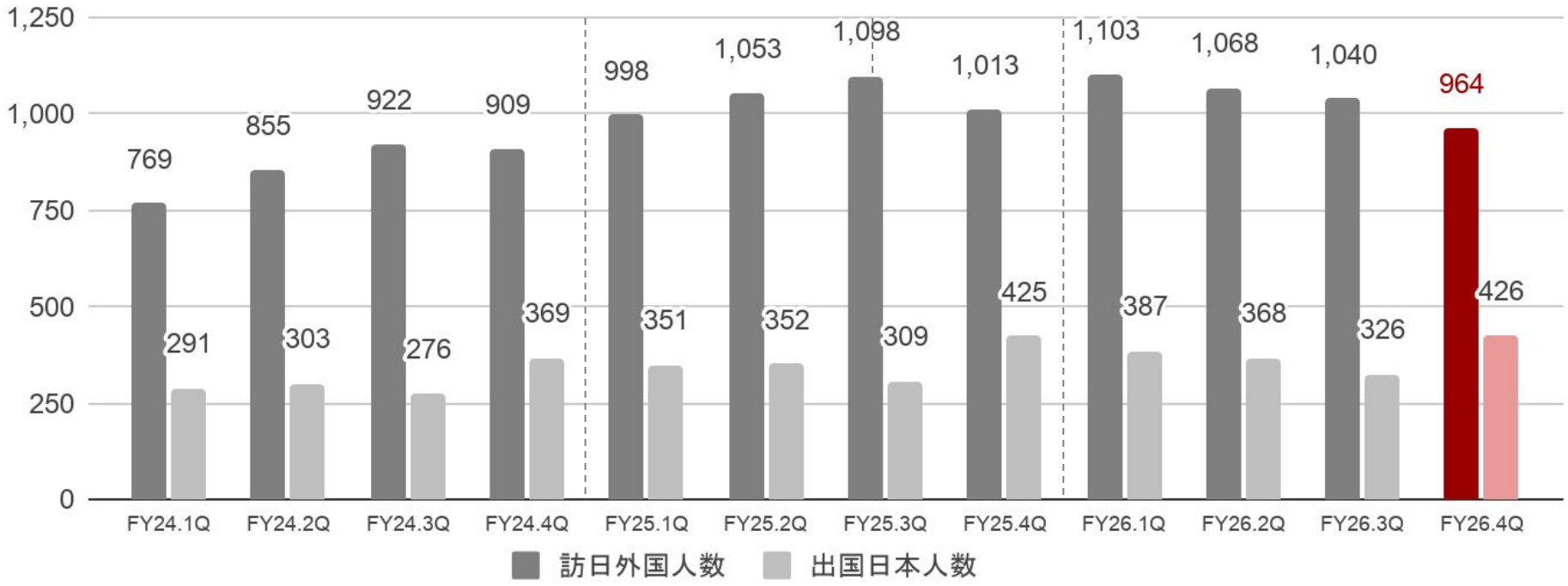
© Inbound Platform Corp.

訪日外国人・出国日本人の推移（当社会計期間単位）

- FY26.4Qの訪日外国人数は、季節変動性により全体数はQoQ7.3%減少も、台湾やメキシコ、中東地域などからの訪日旅行は人気で好調を維持。
- 出国日本人数は、7月、8月は円安や物価高の影響で前年割れとなったものの、シルバーウィークの並びがよかったことなど前年同月比プラスに転じFY26.4QはQoQ 30.7%増の426万人。

（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8月、9月は推計値

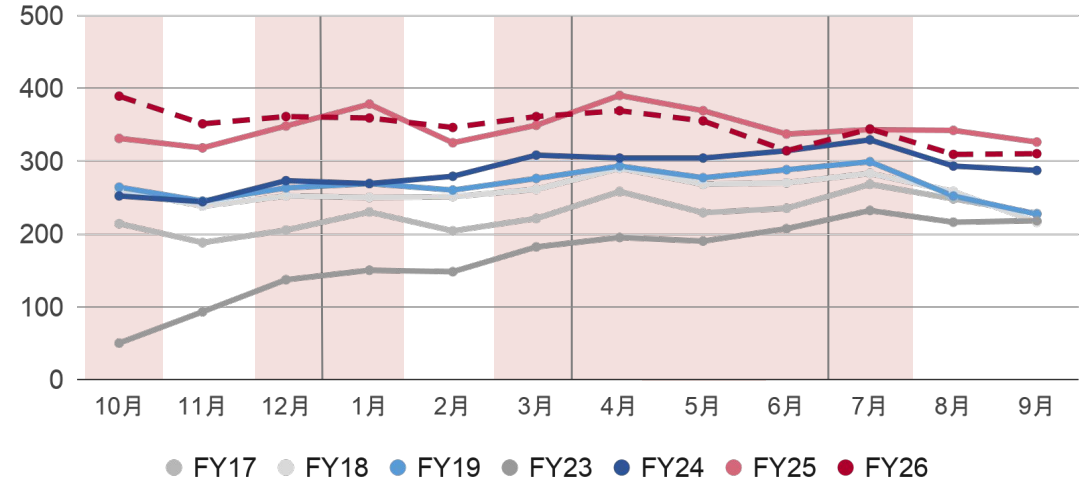
© Inbound Platform Corp.

【参考】当社の季節変動性について

- FY2026の訪日外国人数は、3Qまでにおいて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例年の季節性と異なる変動となった。一方4Qは、例年の季節推移に加え台風などの影響により前年同期を下回る推移となったものの、年間を通じた訪日外国人数は12万人増加の4,176万人。

〈訪日外国人数推移〉

（単位：万人）



（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	**344**	**309**	**310**

〈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8月、9月は推計値

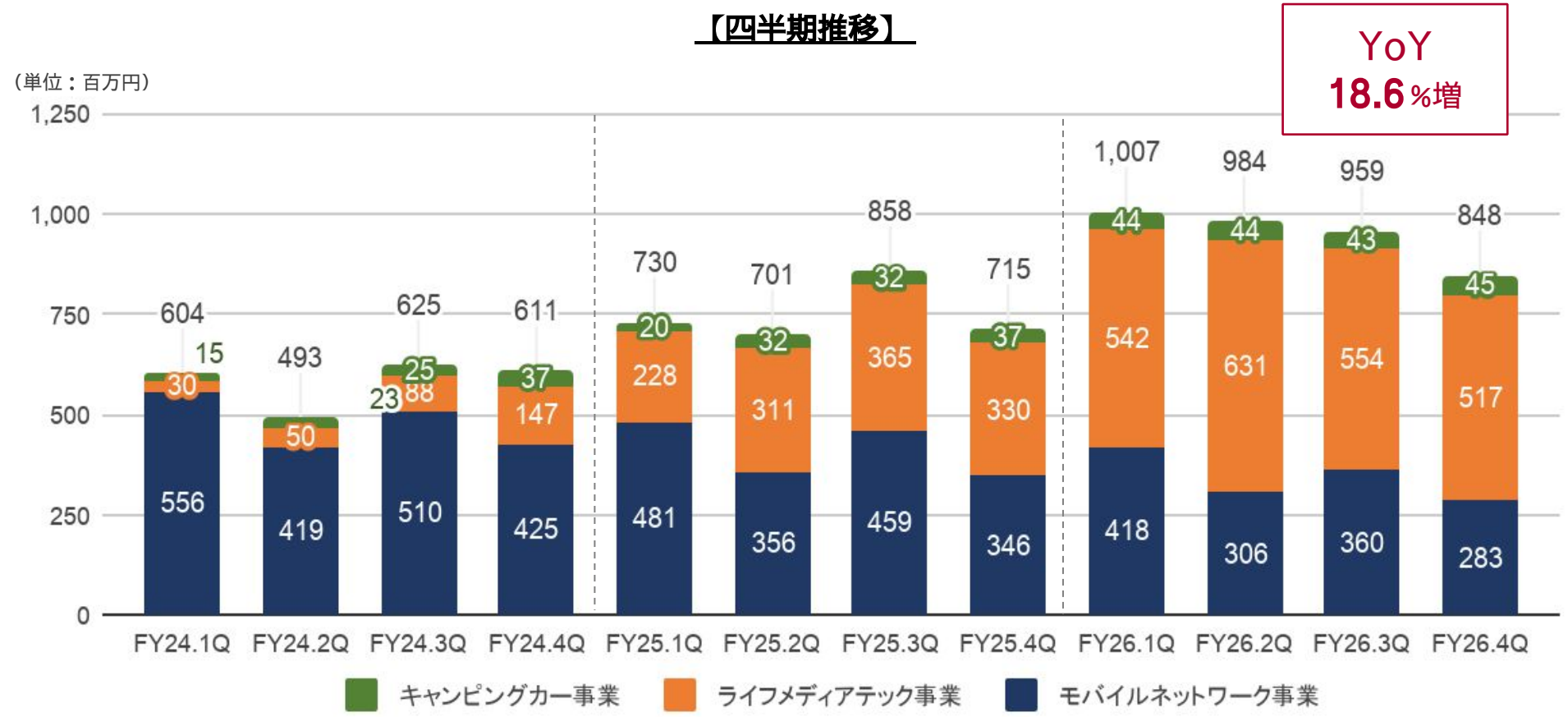
© Inbound Platform Corp.

売上高推移（事業セグメント別）

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

- FY26.4Q売上高は、従前どおりの季節変動性に加え天候等の影響を受けQoQ 11.5%減収となったものの、YoYにおいては18.6%増収。
- 四半期推移を3ヵ年で比較すると、ライフメディアテック事業は新たなサービスが好調に成長、キャンピングカー事業は着実な推移の結果、1年を通じた売上高のベースアップを実現。

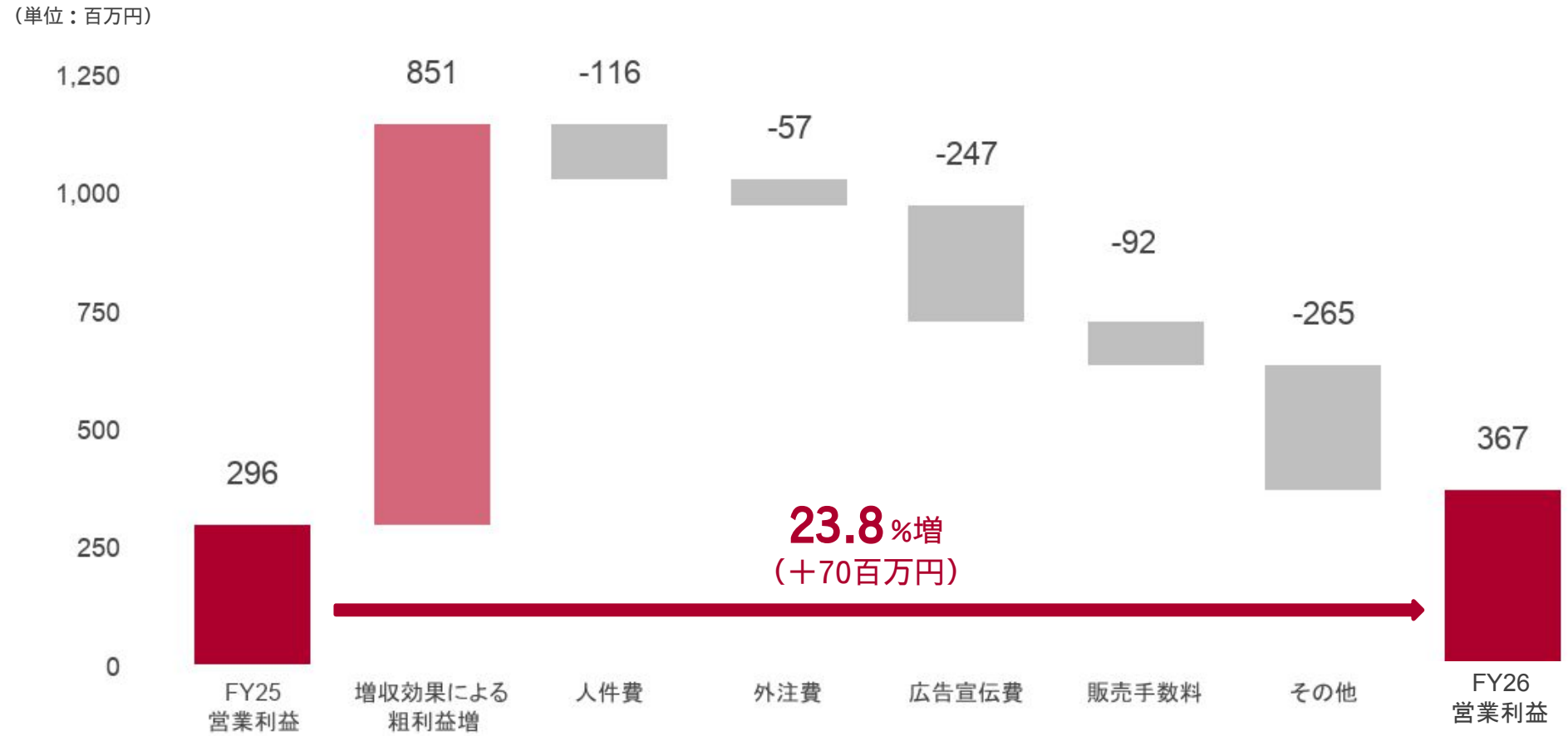
【四半期推移】



© Inbound Platform Corp.

営業利益増減内訳

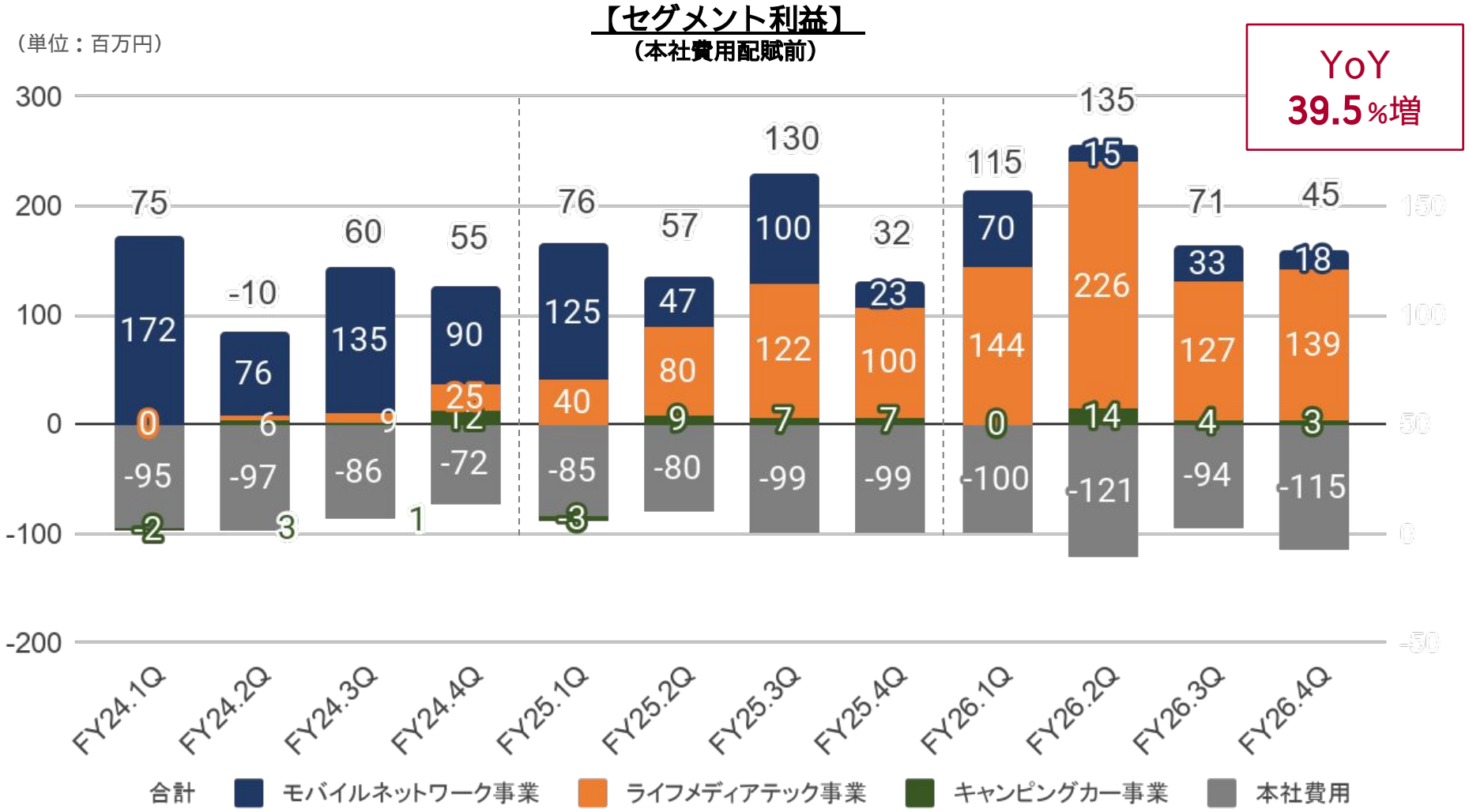
- FY2026の営業利益の増減内訳は、ライフメディアテック事業における事業成長に投じた新規サービス開発やマーケティング活動費の増加、およびモバイルネットワーク事業への事業改善投資。営業利益はYoY23.8%増加の367百万円と大きく増益。



© Inbound Platform Corp.

営業利益推移（事業セグメント別）

- FY26.4Q営業利益は、事業コストに加え来期成長に向けた投資を53百万円含めたことにより、QoQ36.2%減少、YoY39.5増加の45百万円で着地。
- 通期においては、前期比23.8%増の367百万円と多く増加。



© Inbound Platform Corp.

貸借対照表の状況

- FY26.4Q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、33.3%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、28.8 %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、 1.8pt減少し、50.7%。

（単位：百万円）

	FY2025	FY2026	増減率
流動資産	1,379	1,837	+33.3%
現金及び同等物	920	1,230	+33.6%
その他流動資産	458	607	+32.5%
固定資産	1,326	1,510	+13.8%
総資産	**2,705**	**3,348**	**+23.7%**
流動負債	1,066	1,345	+26.2%
借入金	49	89	+80.4%
その他流動負債	1,016	1,255	+23.5%
固定負債	215	305	+41.9%
総負債	**1,281**	**1,651**	**+28.8%**
純資産	**1,423**	**1,697**	**+19.2%**
自己資本比率	52.5%	50.7%	▲1.8pt

© Inbound Platform Corp.

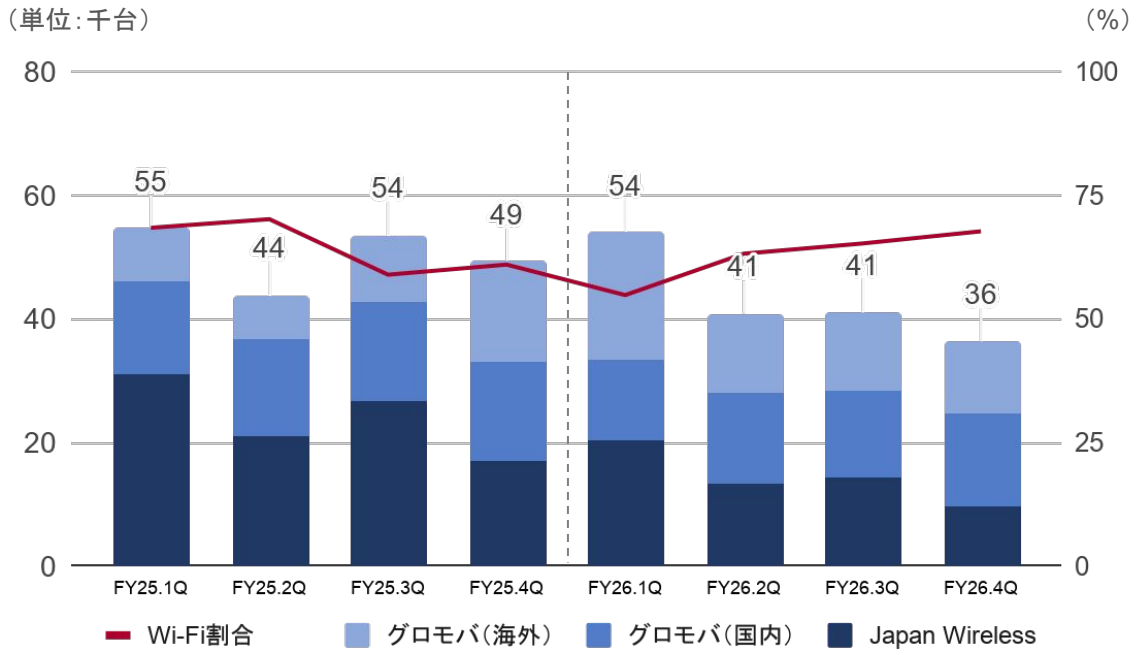
❷ モバイルネットワーク事業
FY2026.09 概要

© Inbound Platform Corp.

事業の状況

- モバイルネットワーク事業のFY26.4Q売上高は、季節変動性による減少と、競合環境の激化に伴う稼働数の減少によりQoQ21.3%減収。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、売上高の減収と獲得コスト増加に伴う利益率の減少によりQoQ46.8%減収。
- W-Fi・eSIM両サービスの品質改善と顧客獲得加速の向けて引き続き、人件費・外注費等を積極投資も継続。
- 足元においては、各種KPIが改善し、底打ちの兆候。

【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）

	FY2025 累計	FY2026 累計	YoY	FY26.3Q	FY26.4Q	QoQ
売上高	1,643,545	1,369,284	▲16.7%	360,132	283,375	▲21.3%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	297,626	138,017	▲53.6%	33,839	18,111	▲46.5%
営業利益率	18.1%	10.1%	▲8.0pt	9.4%	6.4%	▲3.0pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	97,642	▲17,619	▲118.0%	▲1,185	▲21,758	-

© Inbound Platform Corp.

FY2026.4Qの取組み

- 訪日外国人向けサービスは、検索流入の回復とレンタル品の刷新を行い、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、修学旅行向けの商材を拡充し、大幅に受注件数が向上。

【TOPICS】

〔インバウンド〕
- SEO・AEO対策とサイト改善で検索流入が回復傾向。eSIMは獲得単価の大幅減少
- 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〕
- 修学旅行向けの商材を拡充し、旅行会社経由の団体受注が大幅に増加
- 団体受注を起点に旅行会社との関係を強化し、2027年開催の国際博覧会など大型案件の獲得を推進

【レンタル品の広告媒体化：同梱クーポンブックの発行】

月約1万件の出荷に、提携先の優待をまとめた冊子を同梱。訪日客への送客を支援し、再来日時の再利用も促す





- AIへの対応：生成AIの回答で当社サービスが紹介されるよう情報発信を最適化し、AIエージェント経由の予約・購入にも対応できるよう購入導線の検証と改善を推進

© Inbound Platform Corp.

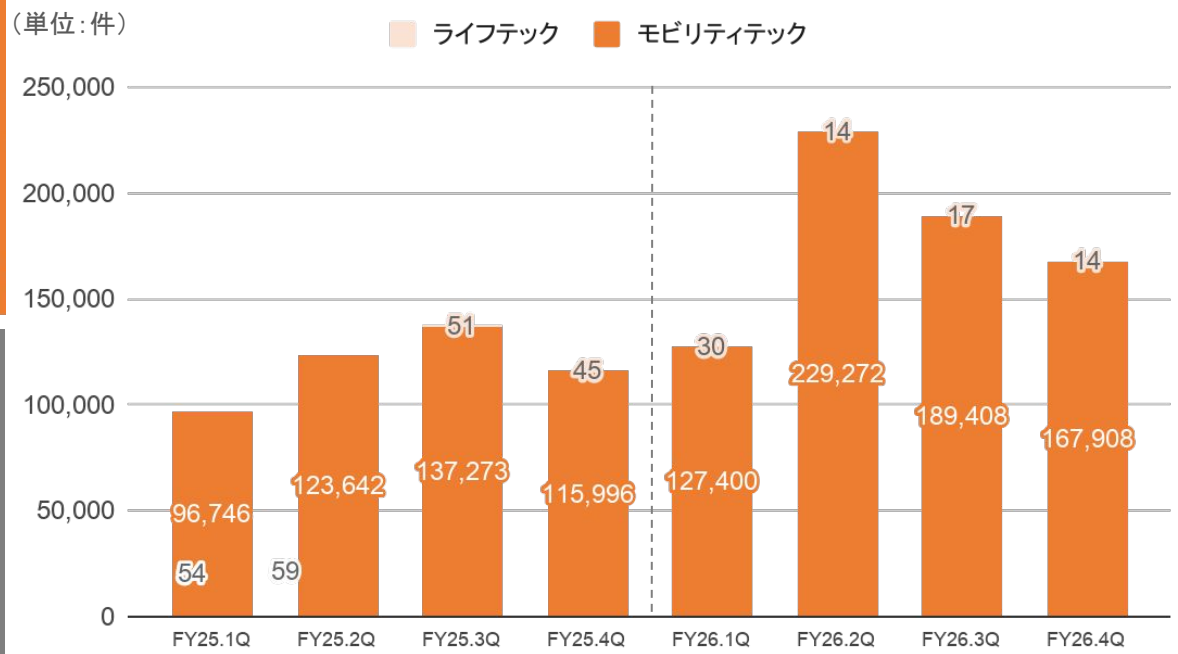
❷ ライフメディアテック事業
FY2026.09 概要

© Inbound Platform Corp.

事業の状況

- FY26.4Q累計期間の取扱件数は、「Japan Bus Tickets」や「Japan Bullet Train」の成長が牽引し、YoY 50.7%の増加。メディアプロモーションの好調や新たに加わったランドオペレーターサービスも寄与し、売上高はYoY 81.7%増収。
- 季節変動性の影響により、取次件数はQoQ 11.4%減。売上高は取次サービス以外の売上などを計上し同6.6%減収。

【取次件数の推移】



【対比】

（単位：千円）

	FY2025 累計	FY2026 累計	YoY	FY26.3Q	FY26.4Q	QoQ
売上高	1,236,154	2,246,452	+81.7%	554,336	517,686	▲6.6%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	343,360	638,103	+85.8%	127,112	139,622	+9.8%
営業利益率	27.8%	28.4%	+0.6pt	22.9%	27.0%	4.0pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	192,947	382,410	+98.2%	71,707	69,998	▲2.3%

© Inbound Platform Corp.

FY2026.4Qの取組み

- AI対応として、エージェンティック・コマースへの取り組み、AEO/GEO対策について推進。
- 既存サービスの付加価値向上、利便性向上への取り組みを継続実施。

- **AI対応の推進**
「Japan Bullet Train」において満席になりやすい便について、検索・購入方法を改善し、より多くの選択肢を提示することでサービスの利便性を継続的に向上。

- **既存サービスの付加価値・利便性向上**
各サービスの検索ロジックの改善、取扱い商材の拡充等を実施。
「Japan Bus Tickets」において、プライオリティサポートを受けられるPremium Supportを開始。

【エージェンティック・コマースとは】



© Inbound Platform Corp.

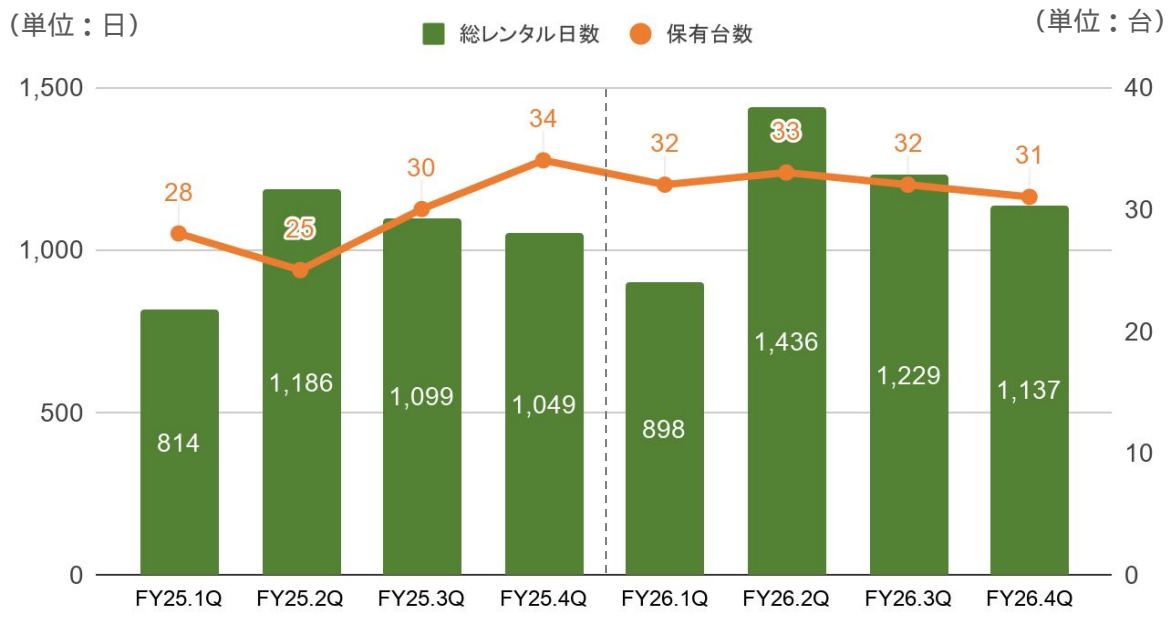
❷ キャンピングカー事業
FY2026.09 概要

© Inbound Platform Corp.

事業の状況

- ハイヤー手配の「Airport Taxi」と連携し開始した空港送迎サービスや、船橋営業所で貸出し、大阪で返却する乗り捨てのサービスなど、付帯サービスの好調により、QoQ6.6%の増収。中古車販売や適切な価格コントロールにより、累計期間ではYoY45.3%増収。
- 保有台数の増加に伴う管理コストの増加により、営業利益（本社費用配賦前）はYoY10.1%増益。

【総レンタル日数の推移】



【対比】

（単位：千円）

	FY2025 累計	FY2026 累計	YoY	FY26.3Q	FY26.4Q	QoQ
売上高	122,725	178,340	+45.3%	43,103	45,956	+6.6%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	21,063	23,197	+10.1%	4,961	3,512	▲29.2%
営業利益率	17.2%	13.0%	▲4.2pt	11.5%	7.6%	▲3.9pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	6,130	2,670	▲56.4%	672	▲2,791	-

© Inbound Platform Corp.

FY2026.4Q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。

【FY2026.4Qの取組み】

- 船橋営業所から大阪までワンウェイ利用の好調や、旅行会社との提携が好スタート
- キャンペーンの実施や、サポートサービスの充実など顧客満足度向上施策を実施

【ワンウェイ利用のキャンペーンを実施】



© Inbound Platform Corp.

❷ その他
FY2026.09 概要

© Inbound Platform Corp.

法人向けセールス活動

FY2026.4Q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、関西圏を中心とした受注数が増加。
- 修学旅行・大型団体・国際的なスポーツイベント等のツアー獲得において、国内・海外を問わずツアー受注数が順調に増加。
- 海外に拠点を置く旅行会社に向けて通信系・移動系・ランドオペレーターサービスの取組みを推進。

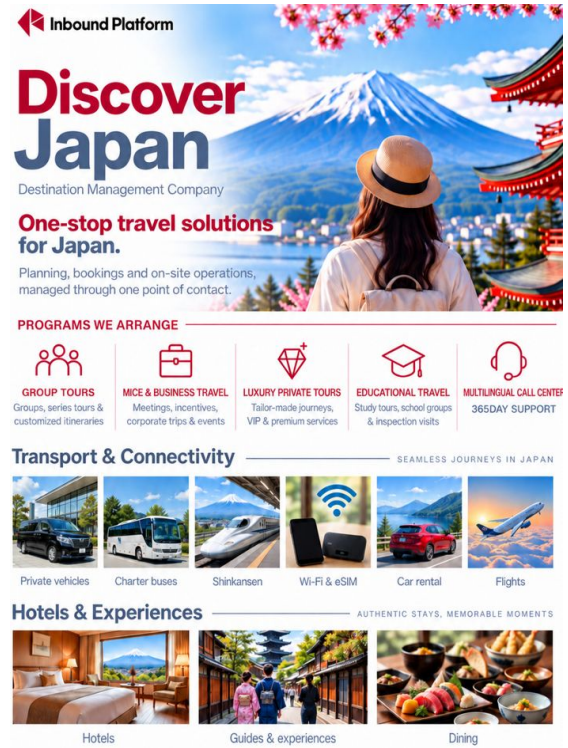
【FY2026.4Qの取組み】

- 大手旅行会社との取引が前年同期比で2.5倍まで増加。引き続き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
- 国内外の国際的な大型スポーツイベントやMICE関連ツアー、教育旅行での大量受注が発生し、信頼と実績をアピールする事に成功。
- 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
海外の旅行博、BtoB商談会、展示会に出店。

【チラシ類・制作物】











© Inbound Platform Corp.

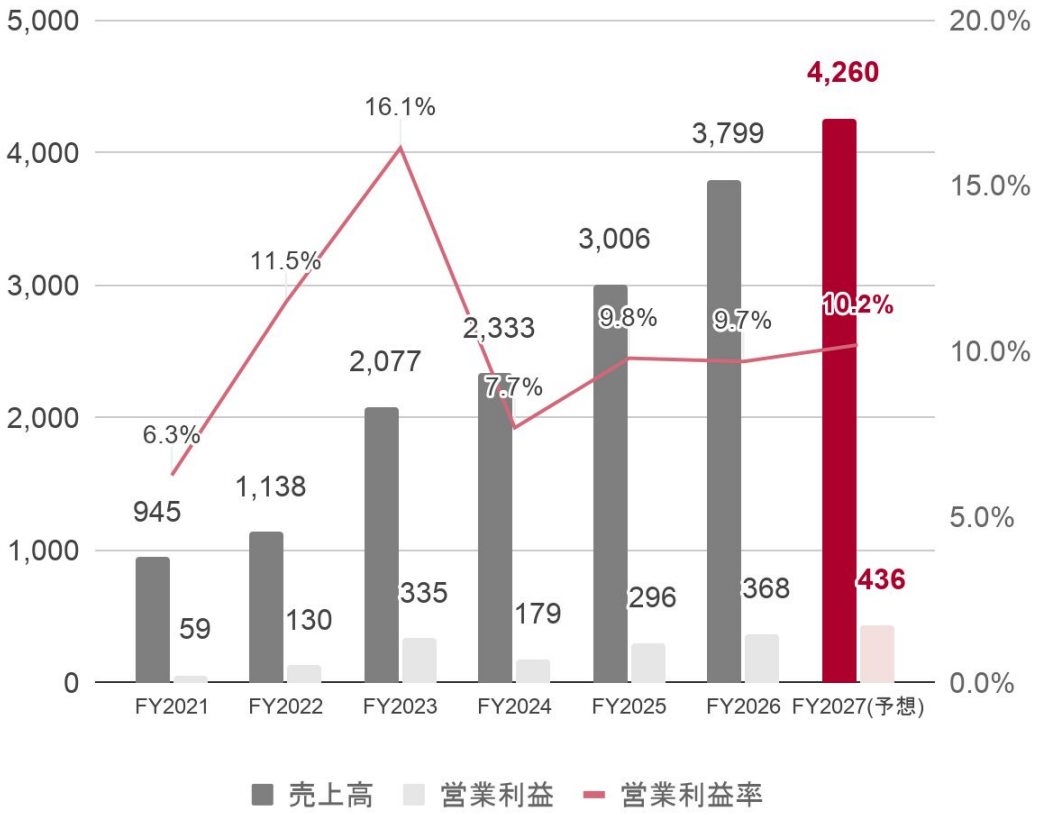
❸ FY2027.09 業績予想および今後の取組み

© Inbound Platform Corp.

FY2027.09 連結業績予想

- FY2027.09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ランドオペレーターサービスの成長、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12.1%増加を予想。
- 営業利益は、コスト改善施策の実現および子会社の事業成長を見込み18.8%増加の436百万円を目指す。

（単位：百万円）



（単位：百万円）

	FY2026		FY2027			
	実績	利益率	予想	利益率	増減額	増減率
売上高	3,799	-	4,260	-	460	+12.1%
売上総利益	3,116	82.0%	3,688	86.6%	572	+18.4%
営業利益	367	9.7%	436	10.2%	69	+18.8%
経常利益	367	9.7%	439	10.3%	71	+19.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	265	7.0%	265	6.2%	0	+0.2%

© Inbound Platform Corp.

セグメント別業績予想（本社費用配賦前）

（単位：百万円）

	FY2026 実績	FY2027 予想	増減額	増減率
売上高	**3,799**	**4,260**	**460**	**12.1%**
モバイルネットワーク事業	1,369	1,270	▲99	▲6.8%
（構成比）	(36.2%)	(29.8%)		
ライフメディアテック事業	2,246	2,692	445	19.8%
（構成比）	(59.4%)	(63.2%)		
キャンピングカー事業	178	198	20	15.1%
（構成比）	(4.7%)	(4.7%)		
その他	5	100	94	1,614.9%
	(0.2%)	（2.3%）		
営業利益	**367**	**436**	**69**	**18.8%**
モバイルネットワーク事業	138	191	53	39.0%
ライフメディアテック事業	638	690	52	8.2%
キャンピングカー事業	23	19	▲3	▲15.5%
その他		5	5	-
本社費用	▲431	▲471	▲39	-

© Inbound Platform Corp.

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）

各事業における取り組みは、マーケティング強化を中心に売上拡大に直接的なアクションを優先的に実施。
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おいて、既存サービスの拡大・新規サービスのリリース等に注力。
同時に事業オペレーションにAI導入を積極的に推進する。

【モバイルネットワーク事業】

- 旅行会社との連携強化による需要獲得
  - 国内外の旅行会社との提携を拡大し、団体旅行・法人利用・スポーツイベント等の通信需要を取り込む。
- eSIMのサービス改善と販売拡大
  - 購入・利用の利便性を高め、サービスの競争力を強化。市場動向と投資効果を見極めながら、マーケティング投資を拡大する。
- 顧客接点を活用した収益機会の拡充
  - 通信に付随するサービスの提案やクロスセルを推進し、顧客単価の向上を図るとともに、アジア市場の販路を開拓する。
- AI導入に対する取り組み
  - 生成AIの回答で当社サービスが紹介されるよう情報発信を最適化し、AIエージェント経由の予約・購入にも対応できるよう購入導線の検証と改善を推進

【ライフメディアテック事業】

- 既存サービスの販売拡大と連携強化
  - 新幹線の集客・販売基盤を強化するとともに、レンタカー・ハイヤー・バス等とのクロスセルにより、取扱高を拡大する。
- AIを活用した予約体験と生産性の向上
  - AIによる商品検索・比較・予約支援の導入と、発券・手配業務の自動化を進め、利便性向上と効率的な事業運営を両立する。
- 観光ソリューション事業の拡大
  - 海外旅行会社向けの販路開拓と運営基盤の整備を推進。M&Aも活用し、特色ある旅行商品や新サービスを育成する。
- AI導入に対する取り組み
  - AIエージェントが顧客に代わって商品やサービスの検索、比較、購入等を行うエージェンティック・コマースの早期導入に向けた取組みを進める。

【キャンピングカー事業】

- 車種・拠点の拡充による需要獲得
  - 大型車に加え、小型車・軽キャンピングカー等の選択肢を充実。全国の拠点展開を進め、多様な旅行ニーズに対応する。
- マーケティング強化と車両稼働率の向上
  - ウェブサイトの改善や価格設定の最適化により、顧客獲得効率を高めるとともに、保有車両の稼働率と収益性の向上を図る。
- 旅行体験を支える周辺サービスの拡充
  - 車中泊施設・アクティビティ事業者との提携や、オプション・補償サービスの充実により、利便性と付加価値を高める。
- AI導入に対する取り組み
  - 多言語の問い合わせ、予約支援、旅行プラン提案、料金・稼働率最適化等オペレーションの効率化を検討

© Inbound Platform Corp.

中期経営計画の策定について

- 当社は2027年9月期を初年度とする3か年の中期経営計画の策定を進めております。「**事業成長**」「**M&A投資**」「**人的資本経営**」を3大テーマとして掲げ、具体的な施策を通じて、グロース市場の上場維持基準への適合と、さらなる企業価値の向上を目指します。

- 中期経営計画の詳細は、12月中旬に開示予定の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載する予定です。

- 初年度は、既存事業からの安定的なキャッシュ・インフローを確保しつつ、AIの活用によるサービスの拡充と業務効率化を推進します。また、M&A投資を加速し、新たな成長につながるパイプラインの発掘を進めます。

© Inbound Platform Corp.

ご参考資料
事業概要

© Inbound Platform Corp.


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

モバイルネットワーク事業

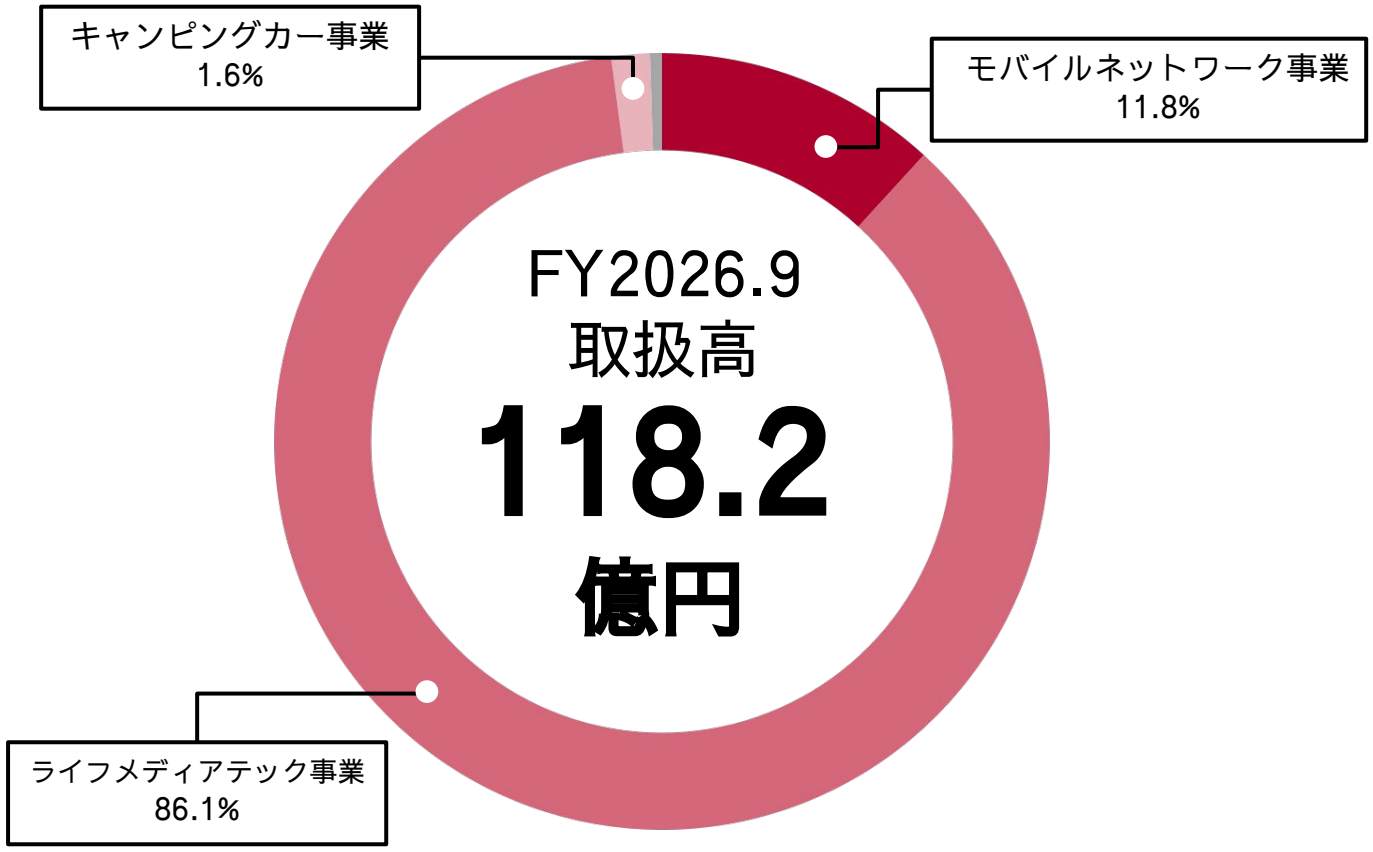
快適なインターネット環境の実現を目指し、顧客の利用用途に
合わせたWi-Fiレンタル、eSIMを提供する通信事業

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



© Inbound Platform Corp.

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。

JAPAN WIRELESS
Stay Connected, Anywhere in Japan



訪日外国人向け
Wi-Fi レンタル
「Japan Wireless」

グロモバ



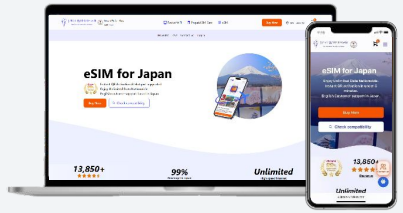
国内法人及び日本人向け
Wi-Fi レンタル
「グロモバ」

グロモバeSIM



海外・国内利用向け
eSIMサービス
「グロモバeSIM」

JAPAN WIRELESS eSIM
Stay Connected, Anywhere in Japan



訪日外国人向け
eSIMサービス
「Japan Wireless eSIM」

JAPAN WIRELESS
Stay Connected, Anywhere in Japan



通信環境の取次
「Japan Wireless Mobile」

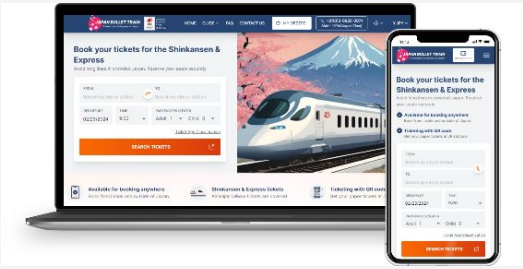
累計レンタル実績160万台突破。高品質の通信キャリア回線を 通信データ無制限 で提供
2023年11月より全世界で使用できる 通信データ無制限eSIM の提供も開始

© Inbound Platform Corp.

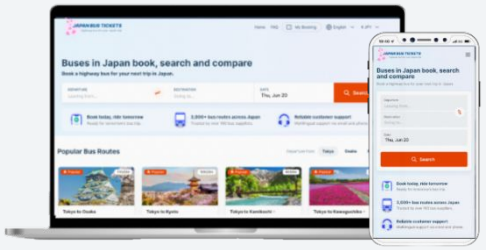
ライフメディアテック事業

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

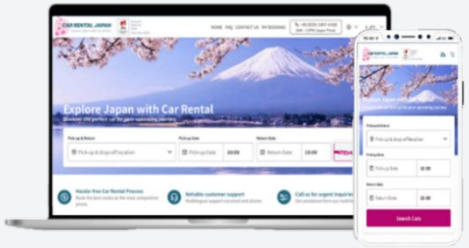
日本で生活する上で必要なサービスは、問合せ先や各種手続きが煩雑であり、日本語を母語としない外国人にとって時間と手間がかかります。
訪日・在留外国人の方が必要とするサービスを垂直的に立ち上げ、自社保有の多言語コールセンターを活用しながら日本での生活をサポートしています。



新幹線チケット手配
「JAPAN BULLET TRAIN」



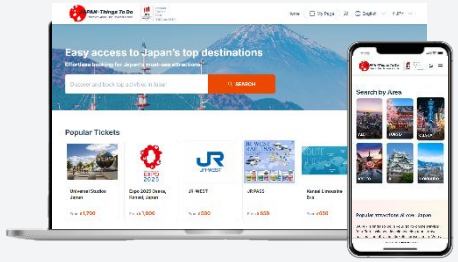
高速バスチケット手配
「JAPAN BUS TICKETS」



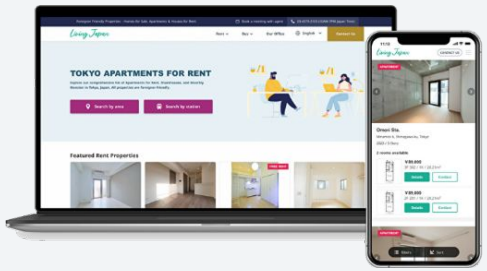
レンタカー手配
「CAR RENTAL JAPAN」



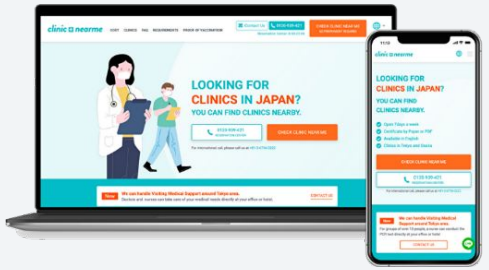
空港送迎サービスの取次
「Airport Taxi」



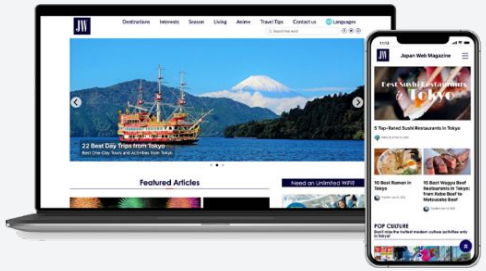
各種チケット手配
「Japan-Things To Do」



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」

© Inbound Platform Corp.

OUR BUSINESS

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、31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）









© Inbound Platform Corp.

ABOUT US

会社概要

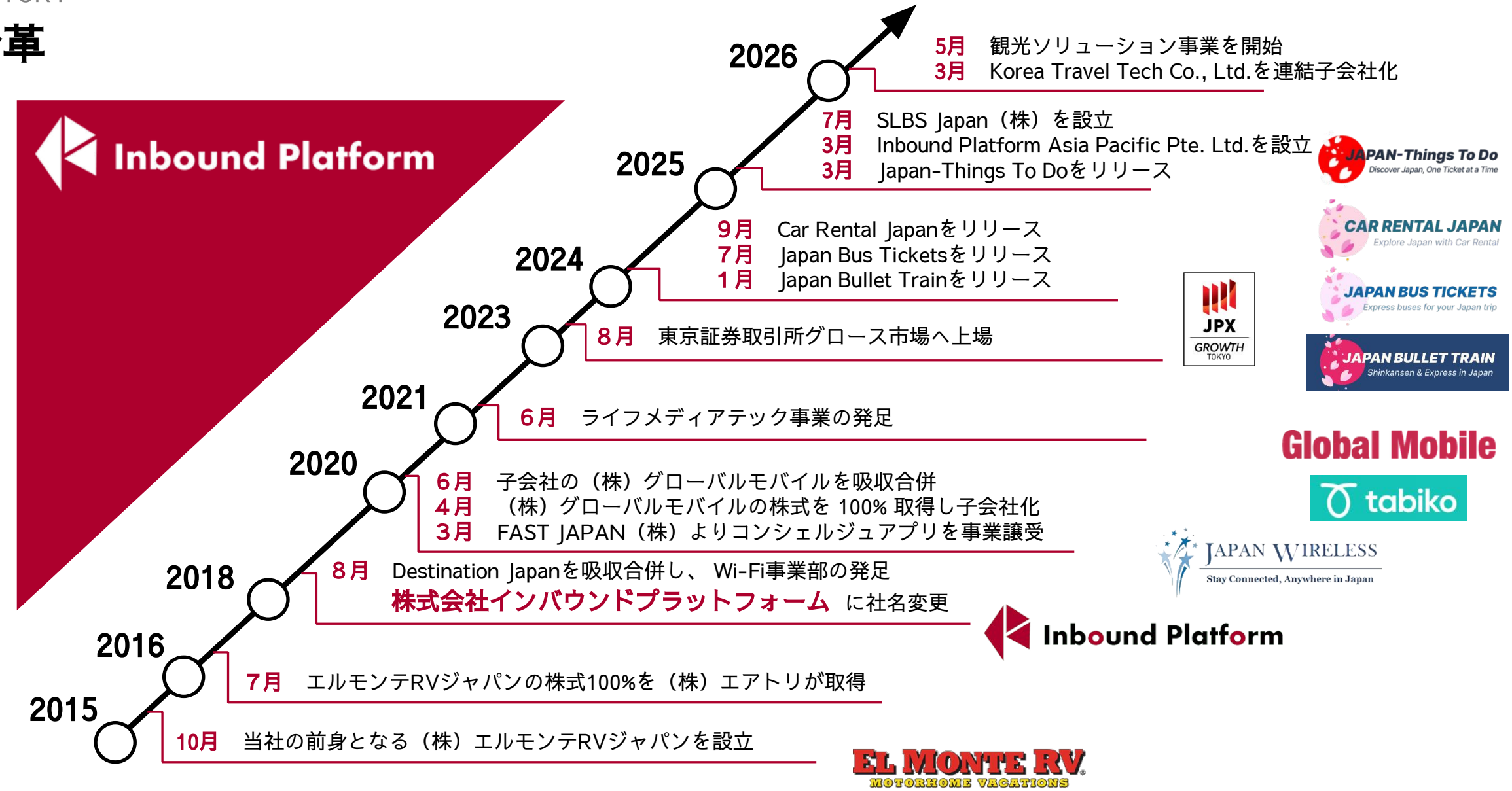
会社名	株式会社インバウンドプラットフォーム			
設立	2015年10月			
所在地	東京都港区新橋六丁目14番5号			
従業員数	104名（2026年9月末時点）※アルバイト含む			
株式市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：5587）			
経営陣	代表取締役社長 取締役CFO 取締役 社外取締役 社外取締役 社外取締役	王 伸 弓場 肇 武原 等 古我 知史 菅原 洋 宇尾野 彰大	監査役 監査役 監査役	三刀屋 淳 生田目 克 三神 拓也
事業内容	訪日旅行事業 （国内・海外用のWi-Fiレンタル、モバイル通信サービス、Webメディア運営、訪日・在留外国人向け生活・移動関連サービス、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. ＳＬＢＳ　ＪＡＰＡＮ株式会社 Korea Travel Tech Co., Ltd.			



© Inbound Platform Corp.

HISTORY

沿革



© Inbound Platform Corp.

LEADERSHIP

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。

© Inbound Platform Corp.

Performance Indicators

数字で見るIPC

2015年10月創業より

12 期目

従業員数
（2026/9末時点）

104人

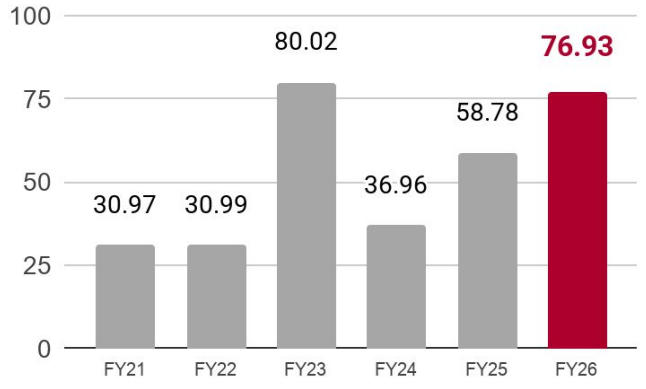
売上高

（単位：百万円）



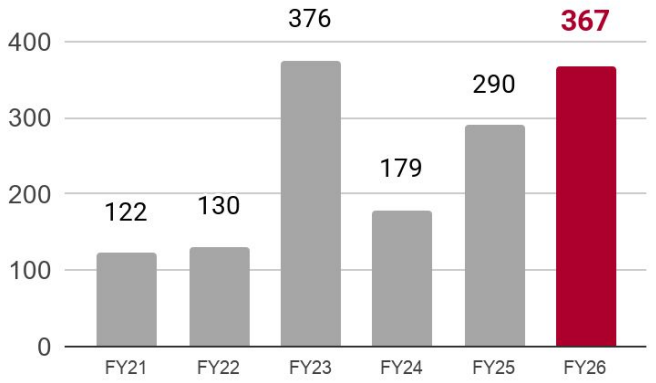
1株当たり純利益

（単位：円）



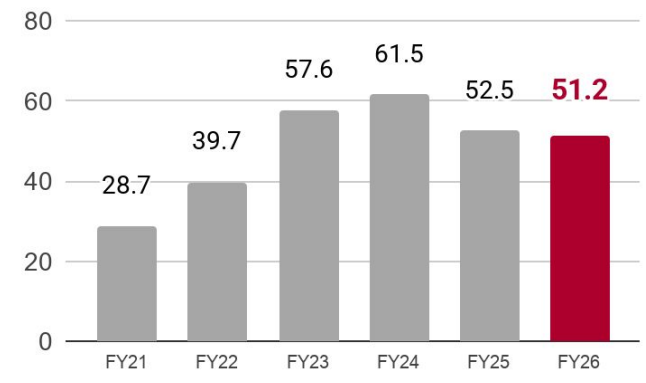
経常利益

（単位：百万円）



自己資本比率

（単位：%）



© Inbound Platform Corp.

〈 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 Corp.

Inbound Platform

また来たい、日本

Make people from all over the world *Love This Country.*