



# 2025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） | 2025年11月14日

## 目次

- ① FY2025.09 業績ハイライト
- ② FY2025.09 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、2024年9月期以前の実績は単体の数値を用いております。

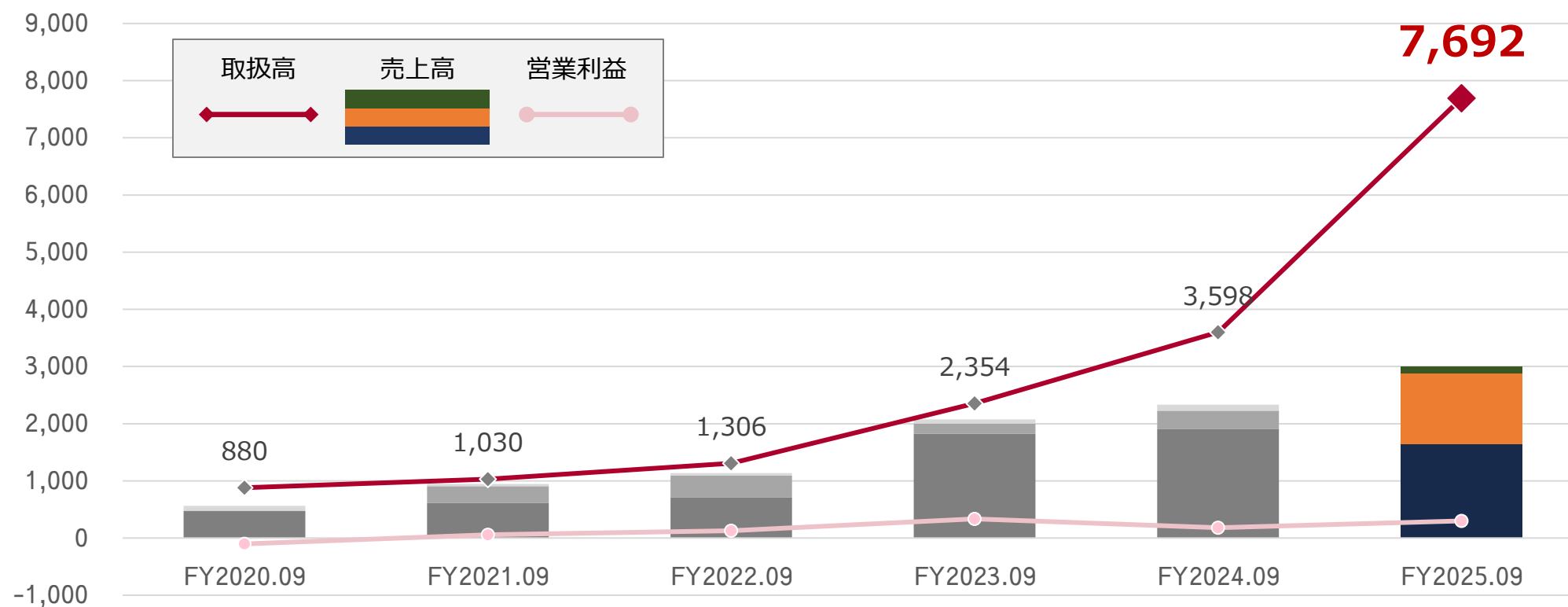
# ① FY2025.09 業績ハイライト

---

## 通期取扱高が前期比**213.7%**と大きく成長！

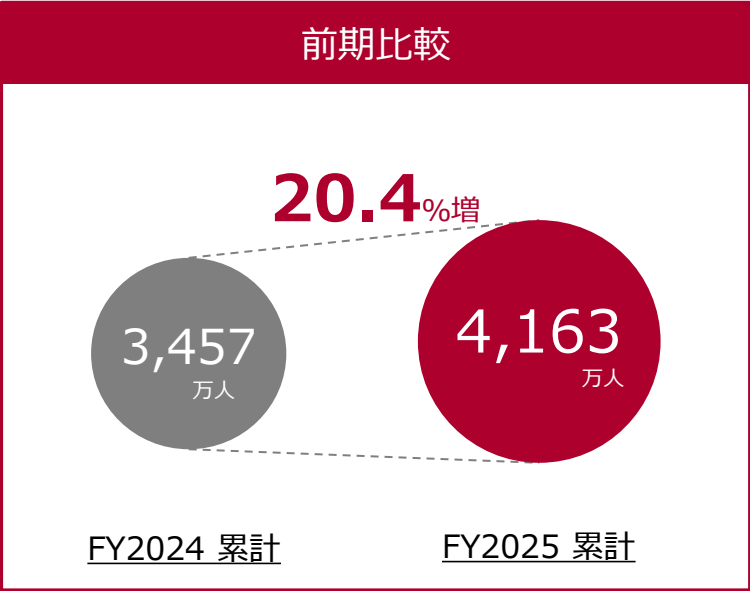
モビリティテックサービスを中心に  
多くのインバウンド顧客に当社サービスを利用いただきました

（単位：百万円）

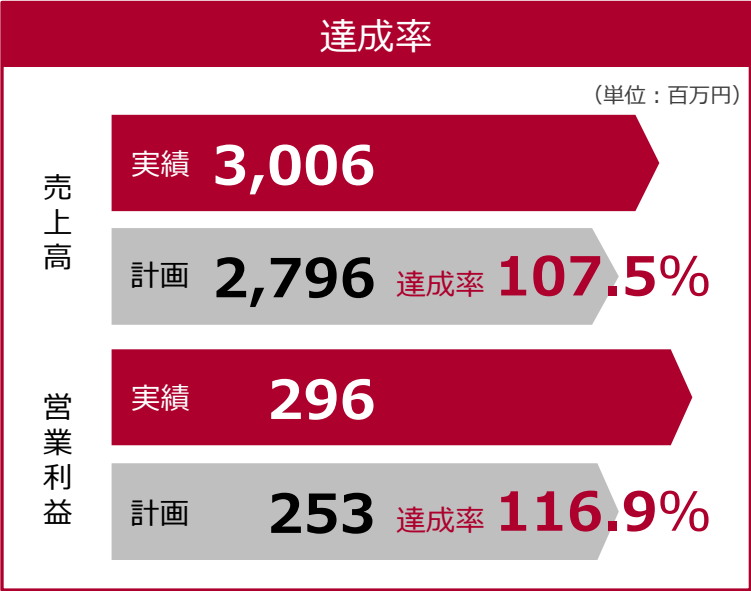
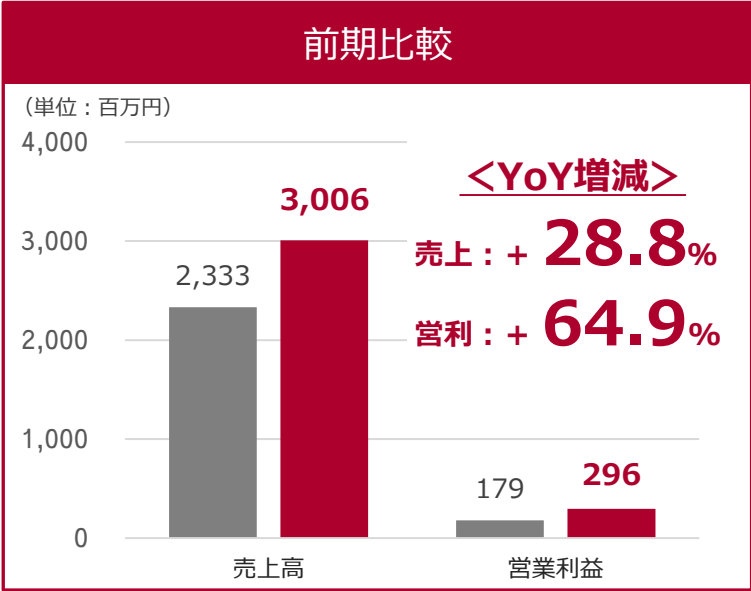


通期売上高30億円を突破！  
業績予想の達成を受け、4 Qに翌期に向けた成長投資を実施し、  
更なる売上拡大を見込む

<訪日外国人数（※）>



<売上・営業利益>

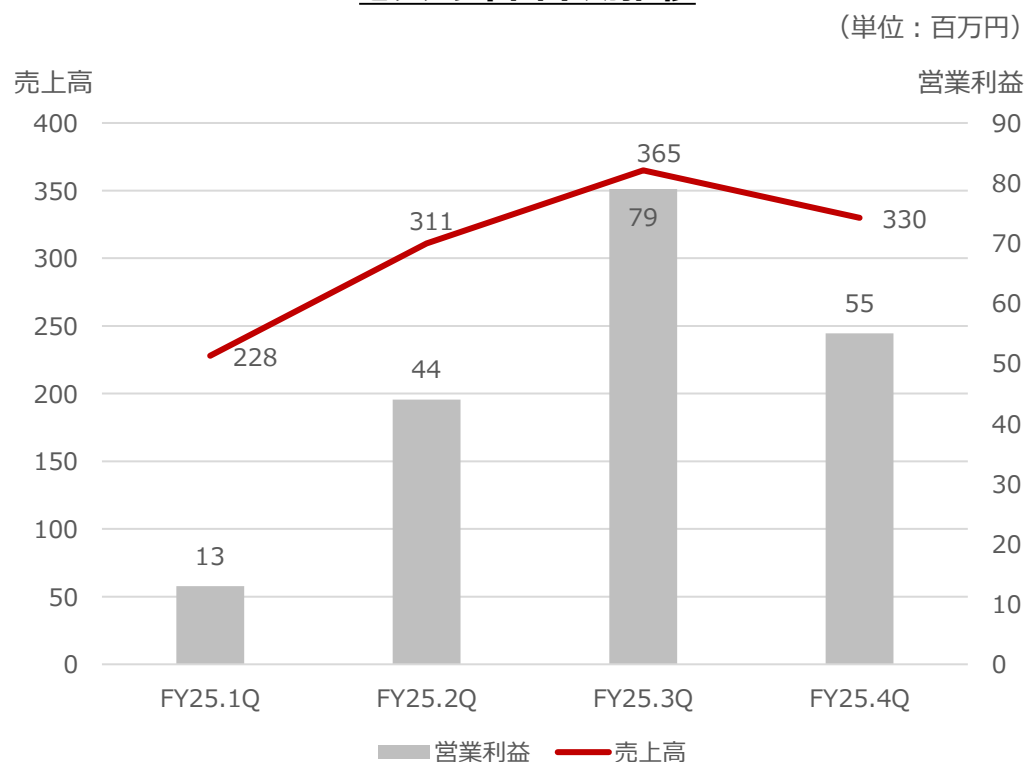


※出典：日本政府観光局（JNTO）「月別・年別統計データ（訪日外国人・出国日本人）」より当社会計期間に合わせ作成  
（※）2025年8月、9月は推計値

# トピック 1 モビリティテックサービスの大幅成長

- FY2025注力事業のライフメディアテックのモビリティテックサービスは、新幹線取次サービス「Japan Bullet Train」が大きく成長し、その他のモビリティテックサービスを牽引。
- 「Japan Bullet Train」以外でも、当期は高速・夜行バス取次サービス「Japan Bus Tickets」が大きく成長。

## セグメント四半期推移



### JAPAN BULLET TRAIN

取扱高成長率 : 前期比 **491%**

累計利用客 : 前期比 **482%**

### JAPAN BUS TICKETS

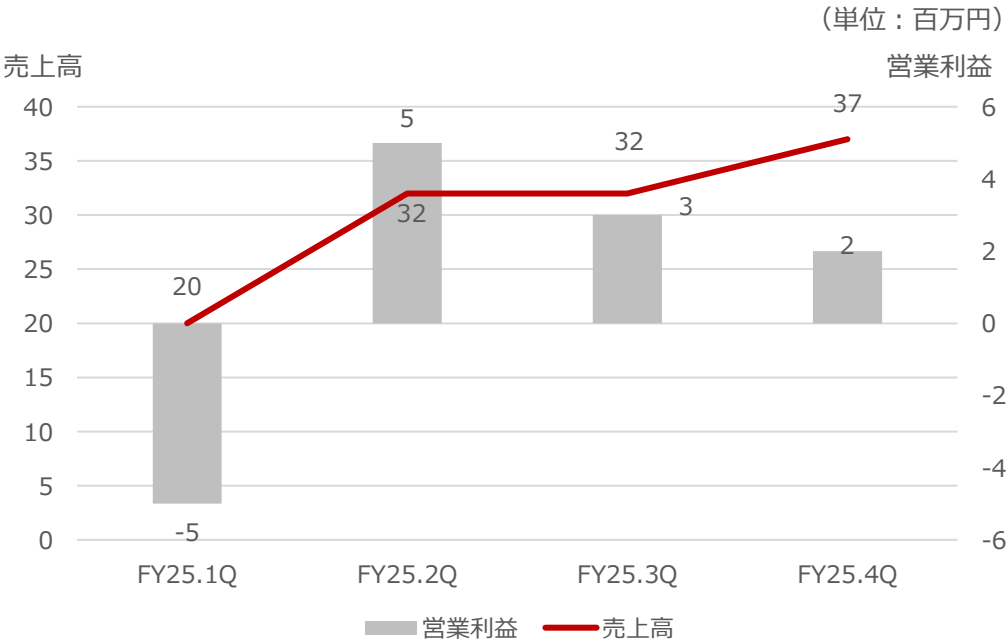
取扱高成長率 : 前期比 **1,602%**

累計利用客 : 前期比 **1,845%**

# トピック2 キャンピングカー事業の全社貢献

- FY2025のキャンピングカー事業は、訪日環境の高成長による効果的な集客、および適切な車両台数管理の結果、通期黒字を達成し全社利益に貢献。
- 中古車販売も堅調で、進行期の収益向上につながるサービス拡大を目指す。

セグメント四半期推移



国内レンタル  
サービス

貸出日数 : 前期比 **125%**

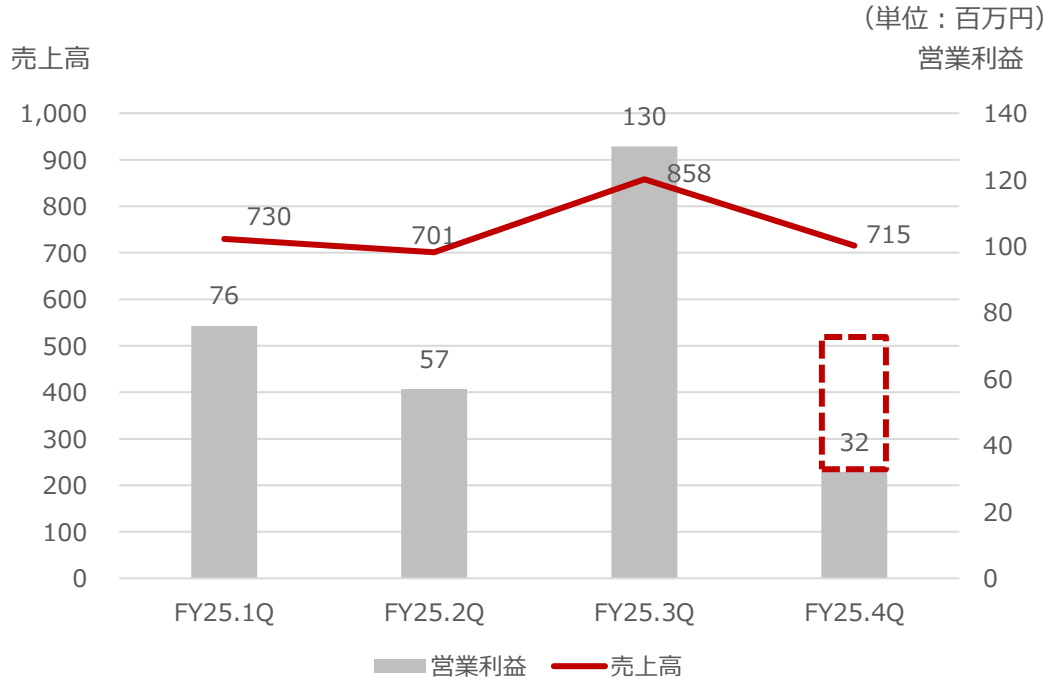
販売台数 (※) : **4** 台

※：キャンピングカーの販売取引は、当連結会計年度は特別損益の固定資産売却損益に計上しております。

# トピック3 将来への成長投資

- FY25.4Qでは、通常運用コストとは別に将来への成長投資として40百万円（既存事業投資：9百万円、新規事業開発投資：15百万円、人的資本投資15百万円）を計上。FY2026においても、継続的な利益成長を目指す。

## FY2025の四半期推移



## 将来への成長投資

(単位：百万円)

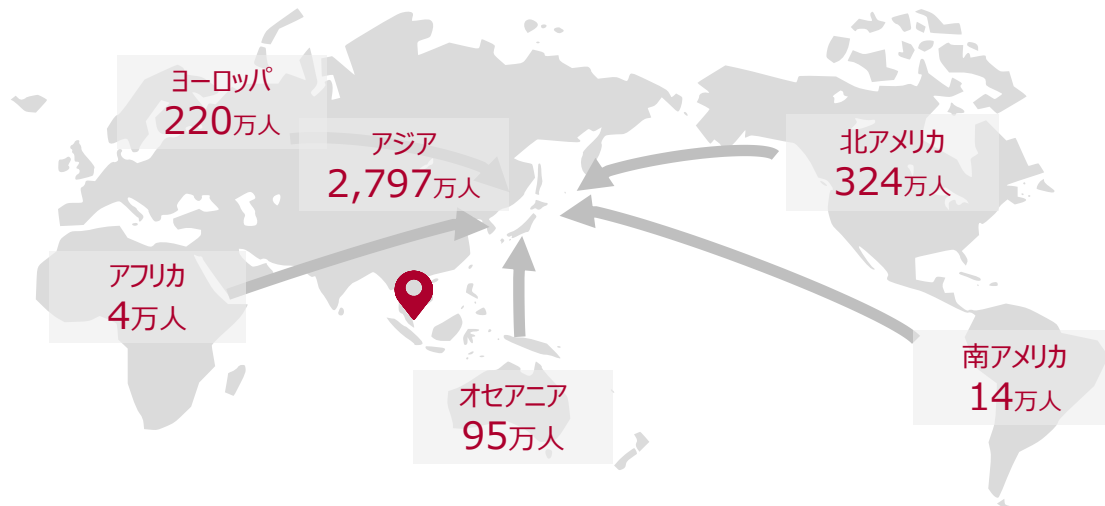
テーマ	4QPL影響額
マーケティング活動	7
既存システム改修	2
新規事業開発	15
社内環境整備	1
人的資本投資	15
計	40



- FY25.4Qに、国内および海外の子会社2社を設立し、連結経営に移行しました。進行期（FY2026）以降、本格的に稼働しグループとしての成長を進める。

## Inbound Platform Asia Pacific Pte. Ltd.

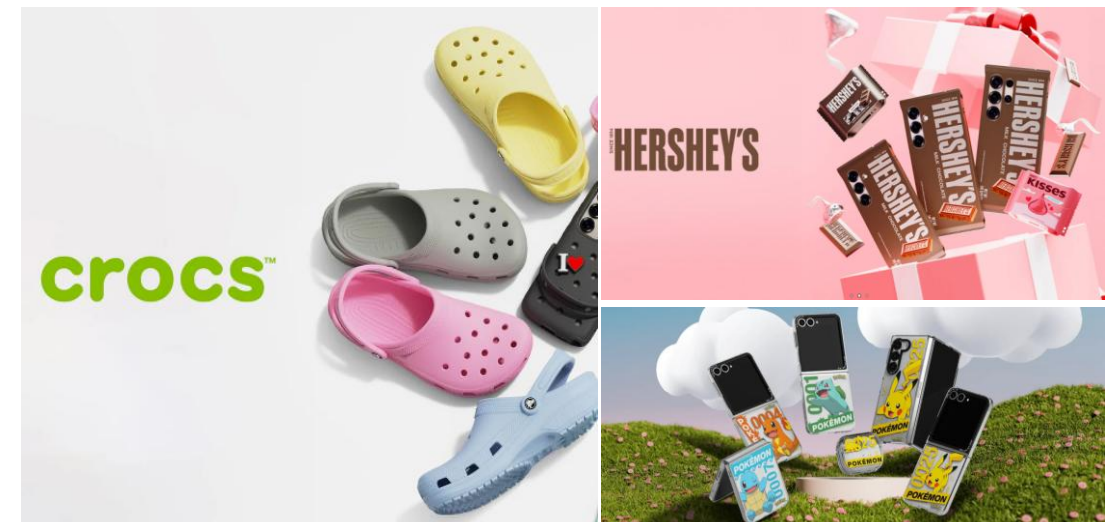
アジア地区のマーケティング拠点として  
FY2026期より本格稼働



<エリア別 訪日外国人数および割合(※)>

## SLBS Japan 株式会社

モバイルネットワーク事業の  
グローバルアイテムの国内展開



## エアトリCXOサロン

# エアトリCXOサロン(有料会員)600社達成！

～2024年11月からの本格サービス開始後、約1年間で急成長～

～全国展開として地方定例会（札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄）をそれぞれ半年に1回ずつ開催～

～大規模イベントとしては「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催～



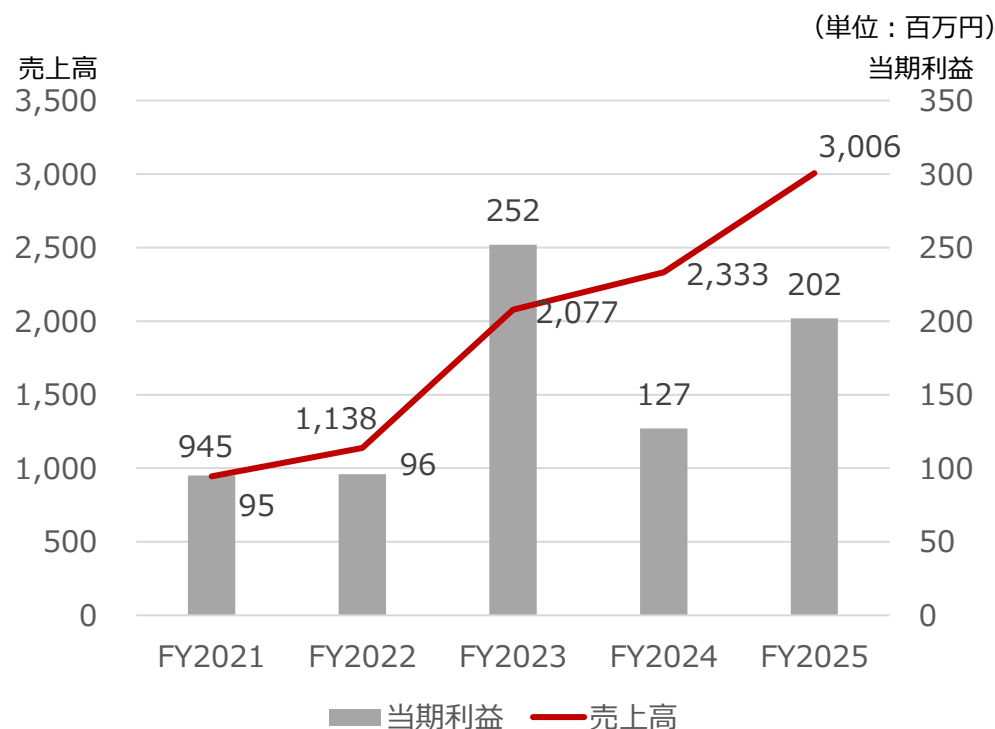
おかげさまで、エアトリCXOサロン(有料会員)が600社を達成！

- ・有料会員向けの無料サービスとして「エアトリ上場企業サロン」、「エアトリIPO・M&A・資金調達サロン」、「エアトリ証券会社・監査法人サロン」、「エアトリ政策提言サロン」、「エアトリCXOカレッジ」を開始！
- ・エアトリCXOサロン有料会員の増加に伴い、2025年10月以降は東京開催の定例会を月2回に拡大！
- ・エアトリグループの取引先アセットを活用し『全国展開』を開始！札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、それぞれ半年に1回ずつ地方定例会を開催！
- ・また、大規模イベントとしては、「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催！

今後も、エアトリグループのアセットと「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。

- 当社は、上場以降順調に事業成長しておりますが、FY2025期の好調であった業績状況に鑑みて、FY2026期からの業績に対する株主還元施策について、検討を開始いたします。

## 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。

※：FY25.3Q累計までは、個別業績を記載しております

(単位：千円)

	FY23				FY24				FY25			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	386,073	481,243	652,044	557,923	604,079	493,221	625,286	611,108	730,736	701,653	858,778	715,795
モバイルネットワーク事業	323,831	409,551	595,308	495,003	556,164	419,299	510,429	425,621	481,023	356,897	459,408	346,216
ライフメディアテック事業	51,294	54,482	37,523	36,359	30,732	50,167	88,182	147,260	228,295	311,556	365,555	330,746
キャンピングカー事業	10,310	16,883	18,592	26,219	15,954	23,190	25,862	37,405	20,814	32,394	32,188	37,326
売上総利益	220,772	280,417	386,007	348,994	346,550	274,400	390,654	397,384	531,663	529,903	662,209	540,852
営業利益（本社費配賦後）	40,214	91,636	133,121	70,441	75,318	▲10,903	60,343	55,195	76,853	57,015	130,269	32,582
（営業利益率）	10.4%	19.0%	20.4%	12.6%	12.5%	▲2.2%	9.7%	9.0%	10.5%	8.1%	15.2%	4.6%
モバイルネットワーク事業	39,066	83,924	133,445	66,692	84,261	▲7,085	65,901	43,110	69,474	7,181	46,575	▲25,588
ライフメディアテック事業	7,314	9,678	2,757	1,212	▲4,031	▲3,092	▲3,476	4,697	13,363	44,491	79,794	55,298
キャンピングカー事業	▲6,167	▲1,966	▲3,081	2,536	▲4,911	▲725	▲2,081	7,388	▲5,984	5,342	3,899	2,872
経常利益	40,849	91,911	192,033	51,941	76,725	▲10,971	58,180	55,359	75,138	55,891	128,682	31,194
親会社株主に帰属する当期純利益	28,019	63,687	130,830	29,483	52,117	▲6,610	40,244	41,397	52,174	38,086	88,831	23,678
（当期純利益率）	7.3%	13.2%	20.1%	5.3%	8.6%	▲1.3%	6.4%	6.8%	7.1%	5.4%	10.3%	3.3%

## ② FY2025.09 決算概要

---

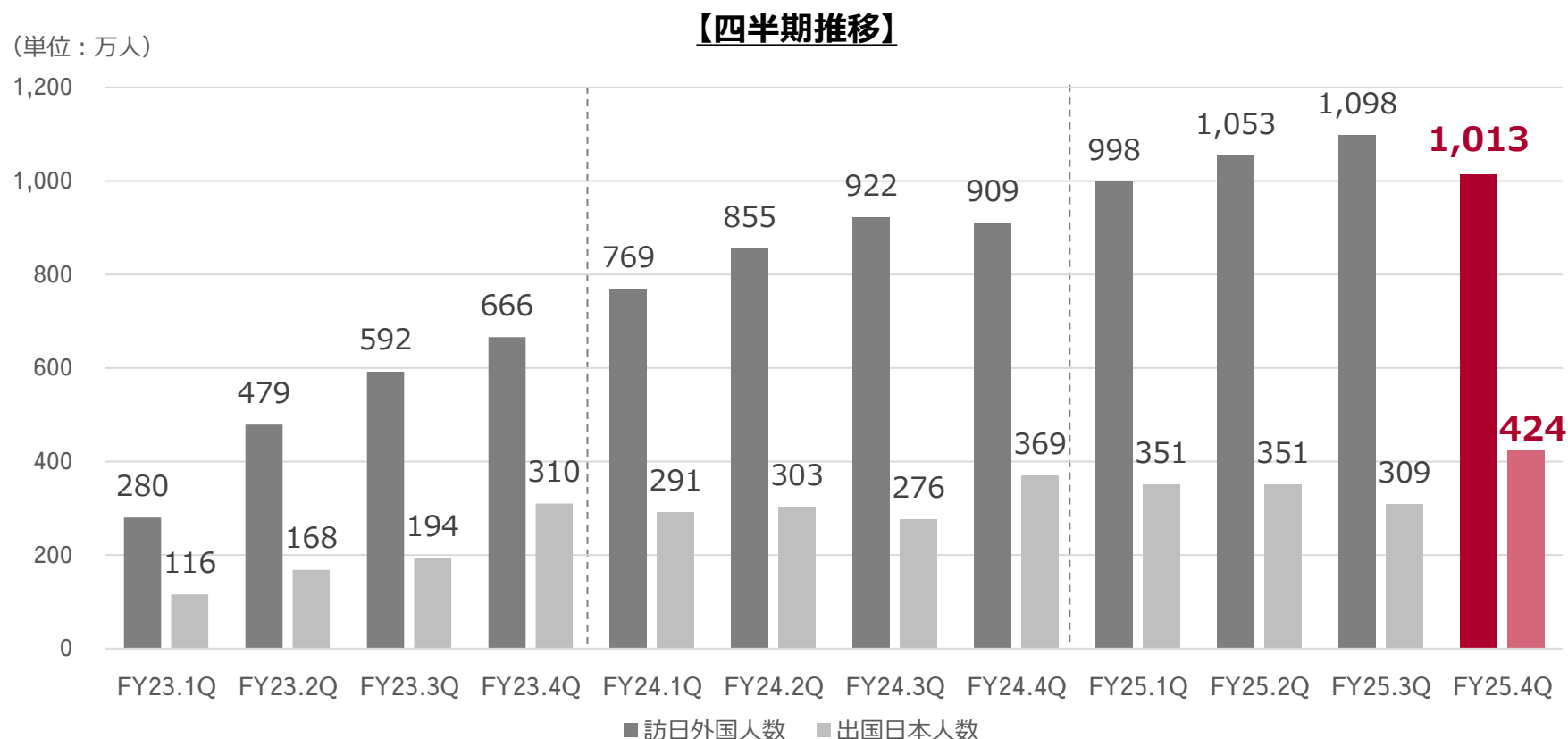
- FY2025の売上高は、1年を通じてマーケット環境の変化によるモバイルネットワーク事業の苦戦を、ライフメディアテック事業が牽引し、YoY +28.8%と大きく増収。業績予想比107.5%を達成。
- 営業利益は、FY25.4Qに翌期以降の継続的な成長投資にアクセルを踏んだことから、通期達成率は116.9%。前期末より開始したモバイルネットワーク事業のコスト効率化施策等により、YoY64.9%増益。

(単位：百万円)

	FY24	FY25	YoY	FY25 通期予想	達成率
売上高	2,333	<b>3,006</b>	+28.8%	2,796	107.5%
売上高総利益	1,408	<b>2,264</b>	+60.7%	1,945	116.4%
営業利益	179	<b>296</b>	+64.9%	253	116.9%
(営業利益率)	7.7%	<b>9.9%</b>	+2.2pt	9.1%	-
経常利益	179	<b>290</b>	+62.3%	256	113.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	127	<b>202</b>	+59.5%	182	111.3%
(当期純利益率)	5.4%	<b>6.7%</b>	+1.3pt	6.5%	-

## 訪日外国人・出国日本人の推移（当社会計期間単位）

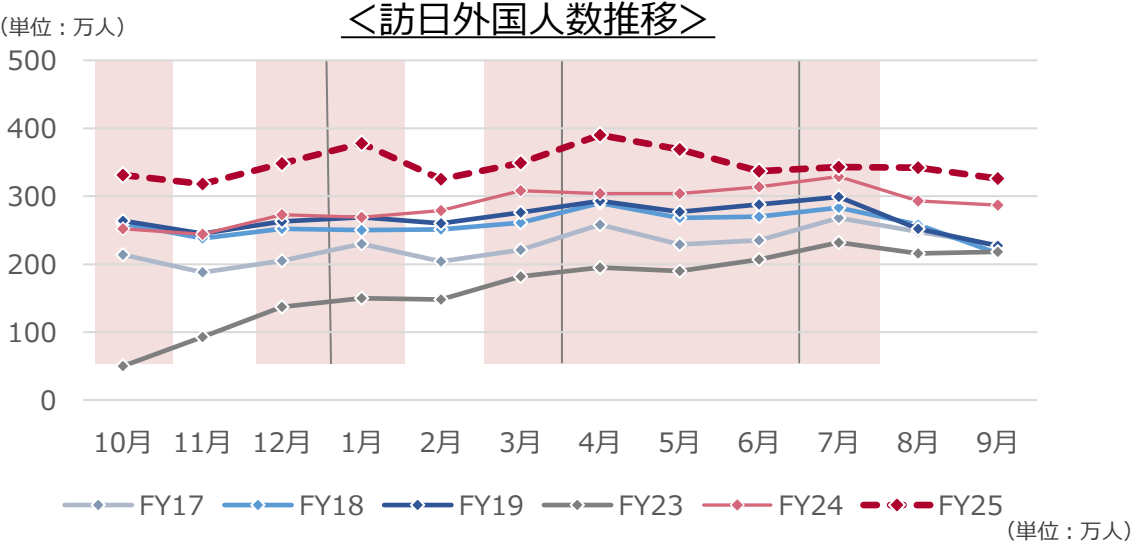
- FY2025の訪日外国人数は、季節性による前月比減少はあるものの、300万人/月を超えるペースを維持。通期では4,000万人を突破し、前期比20.4%増加と大きく成長。
- 出国日本人数は、FY2020以来となる400万人/Qを突破。通期では前年比15.7%増加の1,400万人まで回復。





# 【参考】当社の季節変動性について

- 第4四半期は、国内の夏休みおよび気候影響等で7・8月は訪日外国人数が減少するも、紅葉シーズンに向けて9月後半より訪日外国人数は回復傾向となる季節性がある。
- FY25.4Qの訪日外国人数は、例年の季節性により3Qより減少するものの、4Qでは過去最高の1,000万人を突破。



	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
FY20	249	244	252	266	108	19	0	0	0	0	0	1
FY21	2	5	5	4	0	1	1	1	0	5	2	1
FY22	2	2	1	1	1	6	13	14	12	14	16	20
FY23	49	93	137	149	147	181	194	189	207	232	215	218
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

## ＜訪日外国人数の季節変動性＞

### サマリ

- ・コロナ前の平均通年構成比は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バケーションによる増加

### 2Q

1月は各国のNewYear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）「月別・年別統計データ（訪日外国人・出国日本人）」より当社作成  
 (※) 2025年8月、9月は推計値

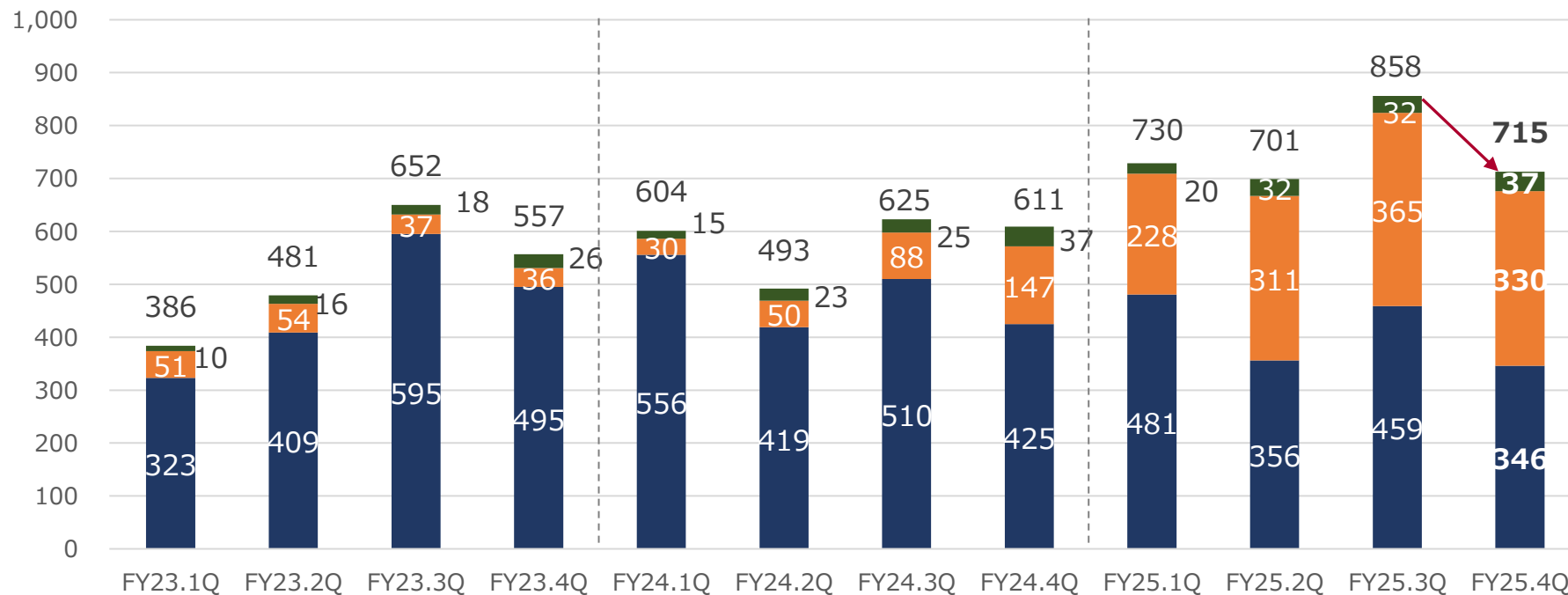


## 売上高推移（事業セグメント別）

- FY25.4Q全社売上高は、季節性等の影響を受けQoQ16.6%減収の715百万円で着地。
- モバイルネットワーク事業は、最需要期との比較と、eSIMへの移行における広告効率の低下によりQoQ24.6%減収。
- ライフメディアテック事業は、3Qの好調季節性が影響しQoQで9.5%減収したものの、通期を通じて高水準の売上高を維持。

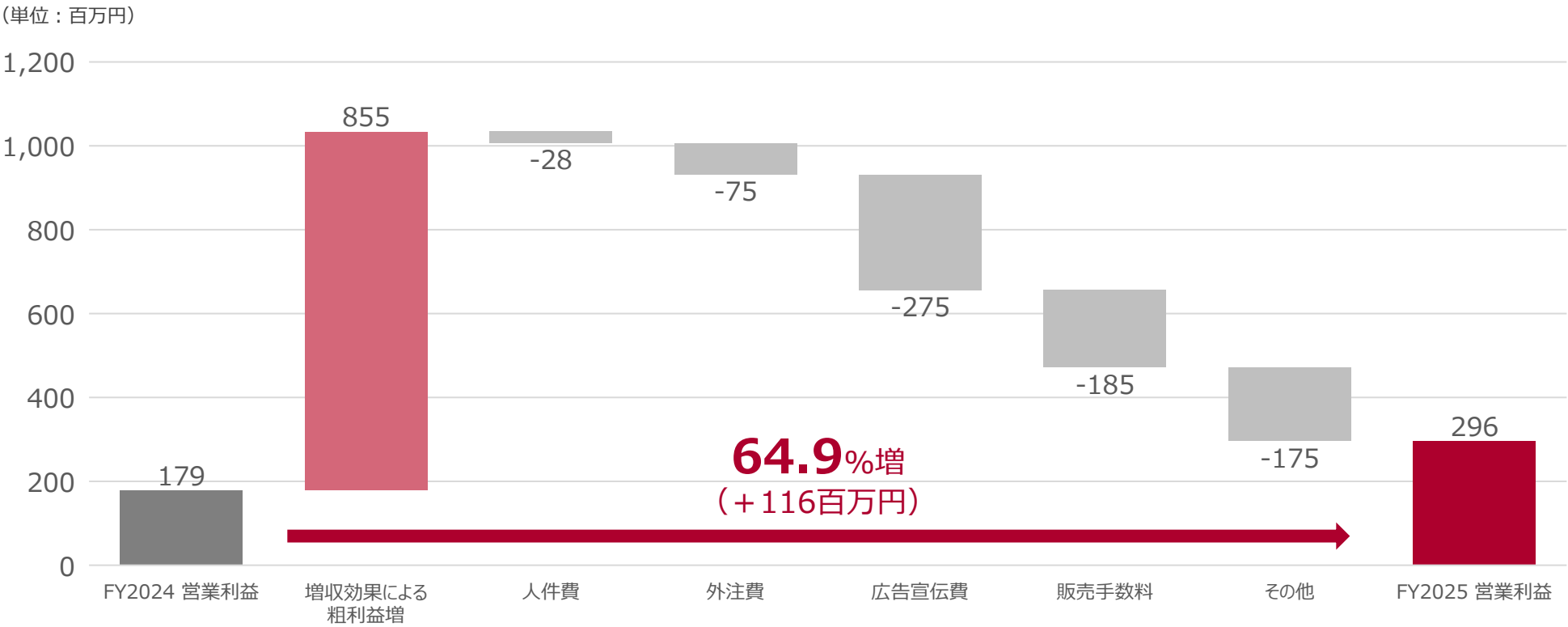
## 【四半期推移】

(単位：百万円)

QoQ  
16.6%減

# 営業利益増減（前期比）

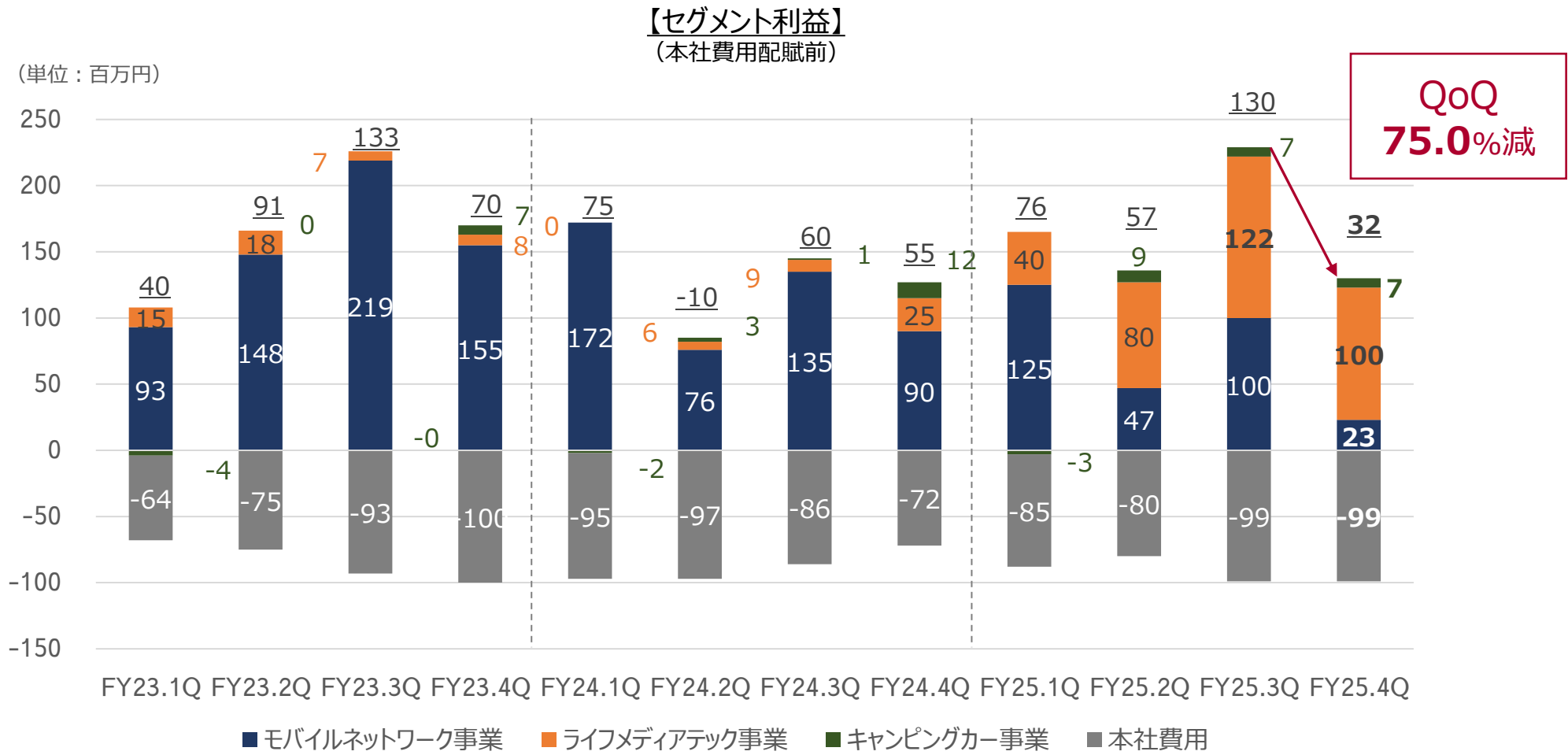
- FY2025累計営業利益は、業績予想に対する進捗率に鑑み、FY25.4Qに翌期以降の事業成長に向けた40百万円の先行投資（人的資本投資、開発費用、認知拡大施策等）を実施し、YoY64.9%増益の296百万円となった。



# 営業利益推移（事業セグメント別）

■ FY25.4Q営業利益は、季節性等による売上の低下、および翌期に向けた追加投資を実施した影響等により、QoQ75.0%減益。

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



# 貸借対照表の状況

- FY2025の現金及び同等物は、主に営業キャッシュフローの積み上げにより前期比51.0%の増加。
- その他流動負債は、モビリティテックサービスの影響による買掛金の増加等により、88.9%増加。
- 自己資本比率は、事業拡大による取引量（総資産・総負債）の増加により、▲9.1ptの52.5%と堅調。

(単位：百万円)

	FY2024	FY2025	YoY
流動資産	845	1,379	+63.0%
現金及び同等物	609	920	+51.0%
その他流動資産	235	458	+94.3%
固定資産	1,111	1,326	+19.3%
総資産	<b>1,957</b>	<b>2,705</b>	+38.2%
流動負債	577	1,066	+84.6%
借入金	39	49	+25.8%
その他流動負債	538	1,016	+88.9%
固定負債	175	215	+23.0%
総負債	<b>752</b>	<b>1,281</b>	+70.3%
純資産	<b>1,204</b>	<b>1,423</b>	+18.2%
自己資本比率	61.5%	52.5%	▲9.1pt

## ② モバイルネットワーク事業 FY2025.09 概要

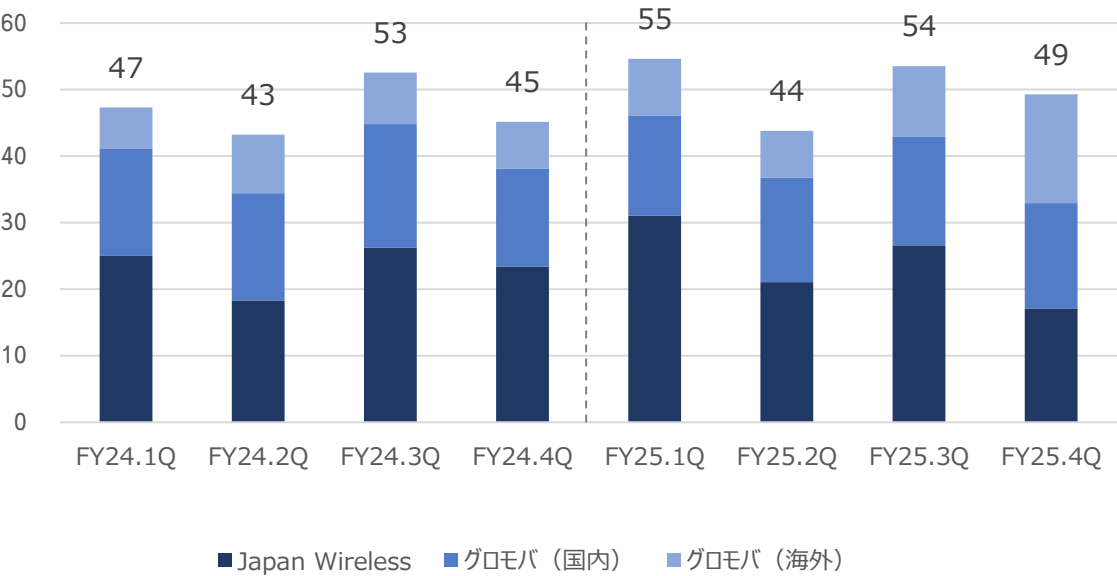
---

## 事業の状況

- モバイルネットワーク事業は、「Japan Wireless」は季節変動性と競争環境の激化により軟調。一方でグロモバの国内利用は営業活動やマーケットの復調により好推移した結果、売上高はYoY13.9%減収。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、前述のとおり競争環境の激化、それに対応したeSIMの開発投資や顧客獲得のため広告投資等を実施し、利益率を6.7pt下げ、YoY37.4%減益。

【モバイルネットワーク稼働数(※)の推移】

(単位：千台)



※: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)

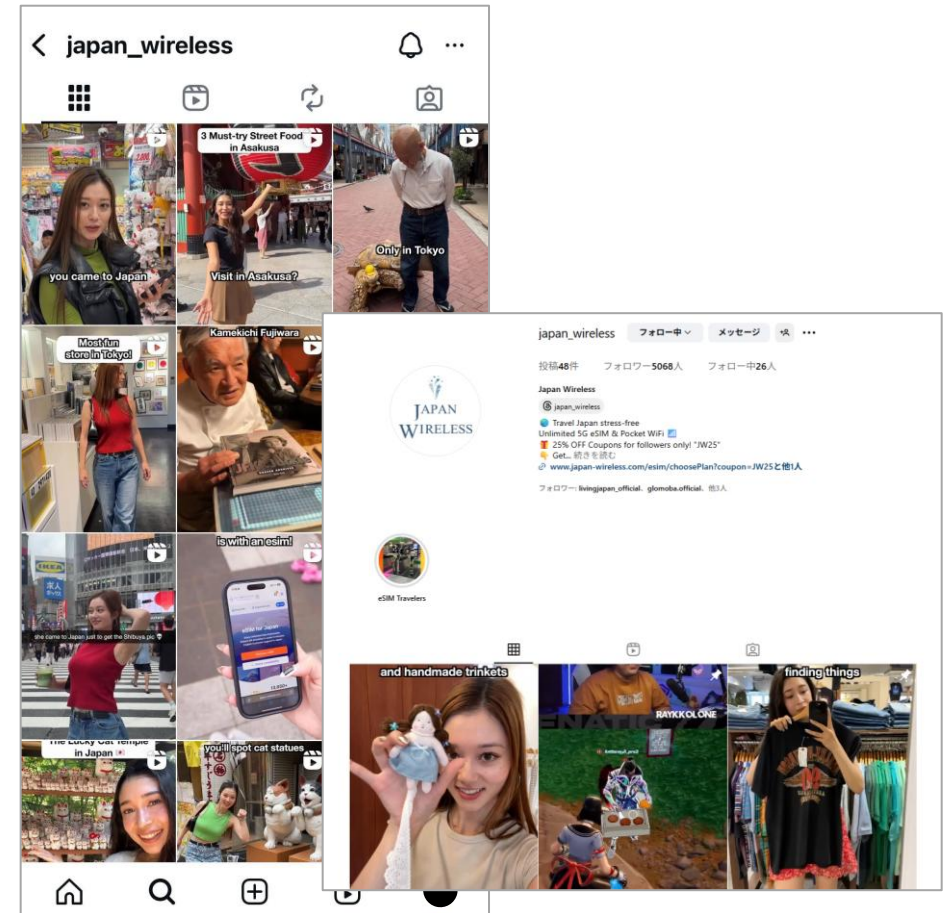
	FY24.4Q 累計	FY25.4Q 累計	YoY	FY25.3Q	FY25.4Q	QoQ
売上高	1,911,514	1,643,545	▲14.0%	459,408	346,216	▲24.6%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	475,111	297,626	▲37.4%	100,018	23,763	▲76.2%
営業利益率	24.9%	18.1%	▲6.7pt	21.8%	6.9%	▲14.9pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	186,187	97,642	▲47.6%	46,575	▲25,588	-

## FY2025.4Qの取組み

- 検索アルゴリズムの変化に対応し、顧客獲得効率の向上に向けた施策を実施。
- 品質向上に向けた投資と、法人営業の強化を推進。

### 【売上拡大施策】

- 自社チャネル流入やECモール出店、SNSなどCVR改善に向けた取組み
- eSIMの機能拡充に向けた開発投資
- アウトバウンドにおける法人営業の強化  
利用者利便性に沿った提案を実施



## ② ライフメディアテック事業 FY2025.09 概要

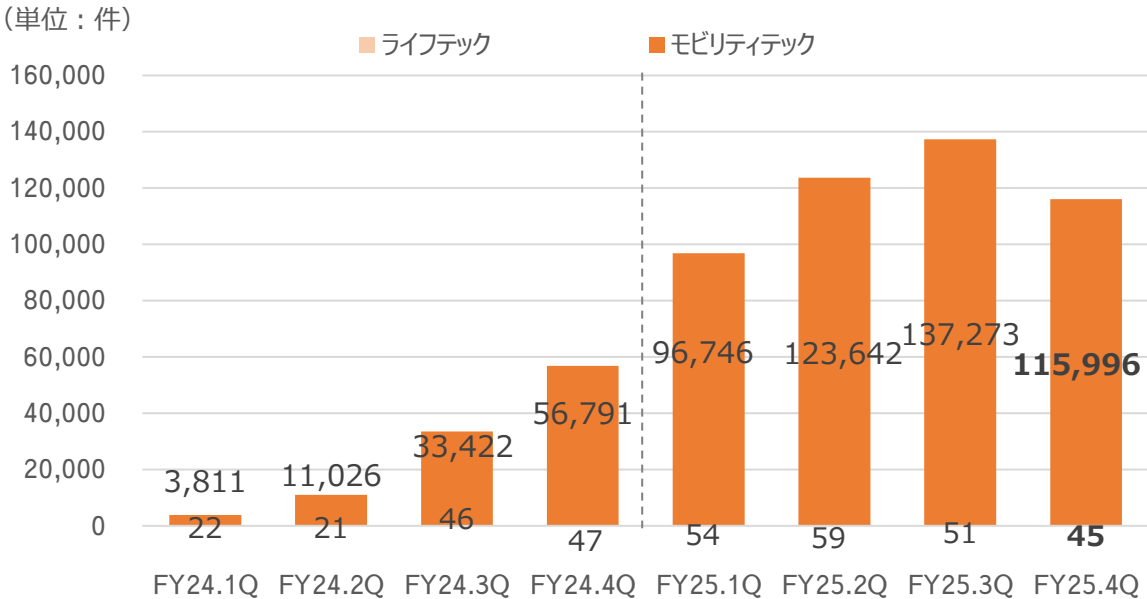
---



## 事業の状況

- FY2025の取次件数は、季節性で好調だった3Qと比較し減少したもののQoQ15.5%減少程度に留まり、年間平均件数を高ポジションで維持。YoYでは450.8%の増加と、FY2024期以降にリリースした各サービスが着実に伸長。
- 売上高は、モビリティテックサービスの「Japan Bullet Train」、「Japan Bus Tickets」、「Car Rental Japan」等の事業開始後の売上増強により、YoY290.8%増収。

【取次件数の推移】



【対比】

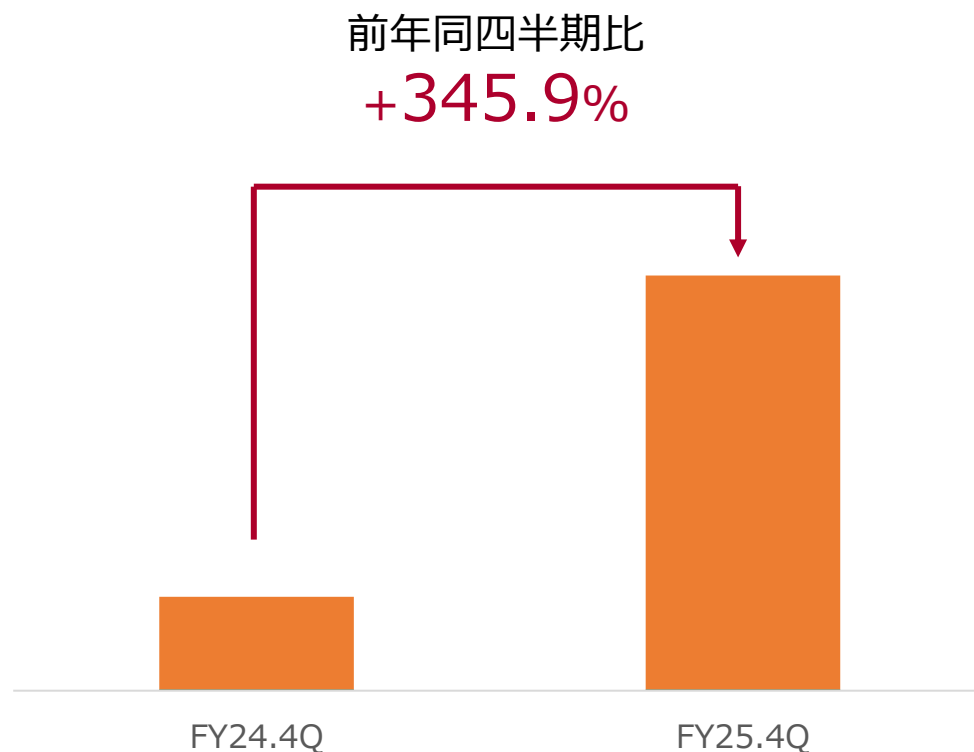
(単位：千円)

	FY24.4Q 累計	FY25.4Q 累計	YoY	FY25.3Q	FY25.4Q	QoQ
売上高	316,342	1,236,154	+290.8%	365,555	330,746	▲9.5%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	41,912	343,360	+719.2%	122,304	100,584	▲17.8%
営業利益率	13.2%	27.8%	+14.5pt	33.5%	30.4%	▲3.0pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲5,902	192,947	-	79,794	55,298	▲30.7%

## FY2025.4Qの取組み

- 新規サービスである「Japan Bus Tickets」の機能改善・拡充を推進。
- 「Japan Bullet Train」のオペレーション体制の基盤整備に注力し、効率的な運用を推進するとともに、マーケティング強化を実施。

【Japan Bus Tickets 取次件数】



- 新規サービスの成長  
「Japan Bullet Train」に引き続き高速・夜行バス取次サービス「Japan Bus Tickets」のサプライヤー連携強化、開発投資によりサービス拡充を実施
- 既存サービスの進化  
主力サービスである「Japan Bullet Train」の成長に合わせた体制整備を推進、マーケット環境に合わせてマーケティング強化を実施

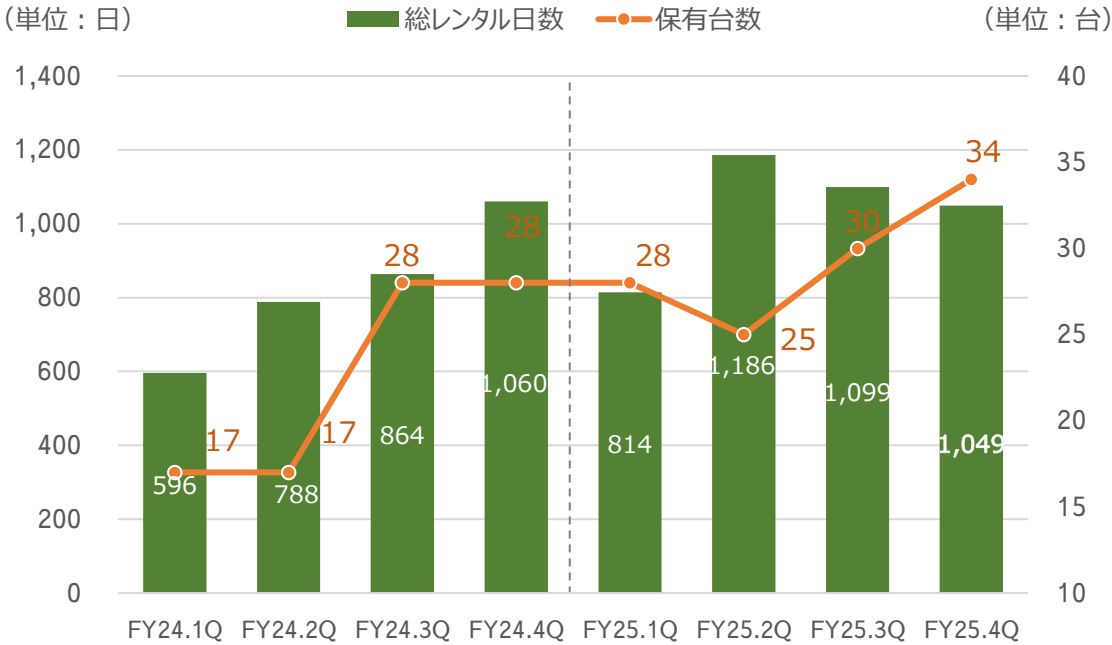
## ② キャンピングカー事業 FY2025.09 概要

---

## 事業の状況

- 総レンタル日数は、QoQ4.5%減少も、夏休みの需要を取り込み国内・アウトバウンド利用ともに好調と、単価の上昇により売上高はQoQ16.0%増加。
- セグメント利益は、本社費用配賦後においても通期黒字化を達成し全体業績に貢献。

【総レンタル日数の推移】



【対比】

(単位：千円)

	FY24.4Q 累計	FY25.4Q 累計	YoY	FY25.3 Q	FY25.4 Q	QoQ
売上高	102,413	122,725	+19.8%	32,188	37,326	+16.0%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	15,149	21,063	+39.0%	7,643	7,890	+3.2%
営業利益率	14.8%	17.2%	+2.4pt	23.7%	21.1%	▲2.6pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲330	6,130	-	3,899	2,872	▲26.3%

## FY2025.4Qの取組み

キャンピングカー事業は、ダブルベッドタイプの新規導入車種の好スタートや、オペレーションの効率化により、国内・アウトバウンド利用ともに好調。

### 【FY2025.4Qの取組み】

- ウェブサイトのUI/UX改善によるCVR向上
- 新車の本格稼働開始と中古車販売を強化  
FY2026期からの事業化に先立ち、FY2025期中に  
4台を販売（売上には未計上）
- 大阪拠点の活用とコスト改善

【株式会社エイチ・アイ・エスと  
販売パートナーとして業務提携契約を締結】



HISとアメリカにおけるキャンピングカーレンタルの  
予約販売パートナーとして契約を締結。  
アウトバウンド市場の回復状況を受けて、より一層の関係強化  
を図るため、本契約を締結いたしました。

お客様はHISを通じて、アメリカの「El Monte RV」の  
キャンピングカーレンタルを予約いただけます。

## ② その他 FY2025.09 概要

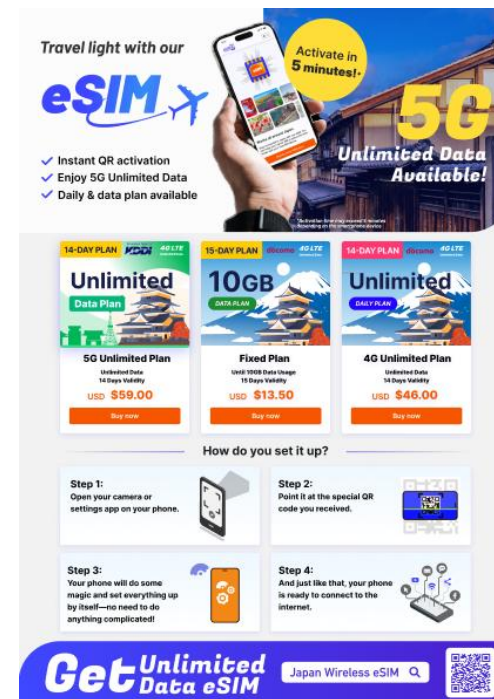
---

## FY2025.4Qの取組み

法人向けセールス活動は、アウトバウンド需要の回復傾向も追い風となり、特に大手旅行会社からの受注数が好調に推移。主に、企業団体旅行・修学旅行・教育旅行・MICE需要等のグループ旅行が増加傾向となり、それに伴い取り扱う団体毎にカスタマイズしたプランや広告等の制作物の提供を推進。

### 【FY2025.4Qの取組み】

- 大手旅行会社との取引増加
- ツアー取扱事業部毎にカスタマイズしたプラン提供
- 国内及び海外用の携帯電話レンタルサービス開始



Travel light with our **eSIM** ✈️

Activate in 5 minutes! **5G** Unlimited Data Available!

- ✓ Instant QR activation
- ✓ Enjoy 5G Unlimited Data
- ✓ Daily & data plan available

14-DAY PLAN	15-DAY PLAN	14-DAY PLAN
<b>Unlimited Data Plan</b>	<b>10GB Data Plan</b>	<b>Unlimited Data Plan</b>
5G Unlimited Plan Unlimited Data 14 Days Validity	Fixed Plan Used 10GB Data Usage 15 Days Validity	4G Unlimited Plan Unlimited Data 14 Days Validity
USD \$59.00	USD \$13.50	USD \$46.00
Buy now	Buy now	Buy now

How do you set it up?

Step 1: Open your camera or settings app on your phone.

Step 2: Point it at the special QR code you received.

Step 3: Your phone will do some magic and set everything up by itself—no need to do anything complicated!

Step 4: And just like that, your phone is ready to connect to the internet.

**Get Unlimited Data eSIM** Japan Wireless eSIM



クロモバ グローバルモバイル

## 2大特典!

限定特典①

WiFi無制限レンタル料

全員 **25% OFF**

限定特典②

受取・返却手数料

特典2 **1100円 → 0円**

クロモバなら1,323円/日の通信料金!

WiFiデータ容量は**無制限**で使い放題!  
**全額100%補償**の安心補償付き!  
 受取・返却にかかる送料、手数料はすべて **0円**!  
 出発空港の**集合カウンター**にて受取!  
 返却は**ポスト投函**なので簡単!

※自宅受取の場合、受取日曜日16:00まで予約可能! (※一部エリアを除く)

家族の利用で最速! / **WiFiはこちら**

お問い合わせはこちらから!

電話番号: 050-1807-5202  
 メールアドレス: info@gmobile.co.jp  
 (営業時間: 9:00 ~ 23:00)

お問い合わせは**LINE**からでも!  
 まずはこちらのQRコードから友達追加!

家族の利用で最速! / **WiFiはこちら**

お問い合わせはこちらから!

電話番号: 050-1807-5202  
 メールアドレス: info@gmobile.co.jp  
 (営業時間: 9:00 ~ 23:00)

お問い合わせは**LINE**からでも!  
 まずはこちらのQRコードから友達追加!

クロモバ グローバルモバイル

持ち運び不要! 簡単便利なeSIMサービスも! / **eSIMはこちら**

FY2026.09

## ③ 業績予想および今後の取組み

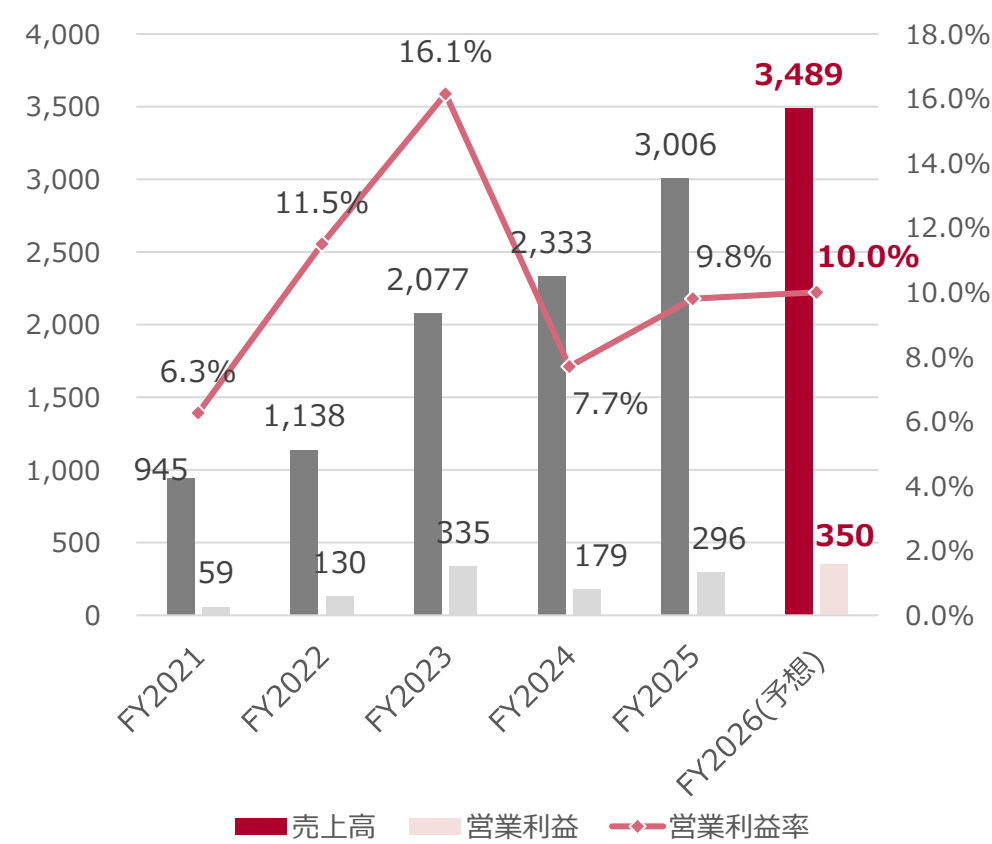
---



# 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。
- 継続的な事業投資を実施し、営業利益率はFY2025.09並みを計画。営業利益は18.0%増益を目標としております。

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	FY2025		FY2026		増減額	増減率
	実績	売上高比	予想	売上高比		
売上高	3,006	-	3,489	-	482	+16.0%
売上総利益	2,264	75.3%	2,759	79.1%	495	+21.9%
営業利益	296	9.9%	350	10.0%	53	+18.0%
経常利益	290	9.7%	343	9.9%	52	+18.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	202	6.7%	236	6.8%	33	+16.7%

## セグメント別業績予想（本社費用配賦前）

（単位：百万円）

	FY2025 実績	FY2026 予想	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>3,006</b>	<b>3,489</b>	<b>482</b>	<b>16.0%</b>
モバイルネットワーク事業 （構成比）	1,643 (54.7%)	1,635 (46.9%)	▲7	▲0.5%
ライフメディアテック事業 （構成比）	1,236 (41.1%)	1,663 (47.7%)	427	34.6%
キャンピングカー事業 （構成比）	122 (4.1%)	190 (5.4%)	67	54.9%
その他	4 (0.1%)	-	▲4	-
<b>営業利益</b>	<b>296</b>	<b>350</b>	<b>53</b>	<b>18.0%</b>
モバイルネットワーク事業	297	332	34	11.6%
ライフメディアテック事業	343	362	18	5.4%
キャンピングカー事業	21	37	16	77.4%
本社費用	▲365	▲381	▲16	-
<b>経常利益</b>	<b>290</b>	<b>343</b>	<b>52</b>	<b>18.2%</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>202</b>	<b>236</b>	<b>33</b>	<b>16.7%</b>

## 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】

#### ●eSIM認知拡大

##### マーケティング活動の強化

- アフィリエイト広告や、インフルエンサーマーケティングの実施
- 認知拡大施策
- 旅ナカマーケティングの促進に向けた外部連携強化

##### CVR向上施策

#### ●新たなWi-Fiレンタル顧客の獲得

##### 大手旅行会社との提携

- 大手旅行会社とのインバウンド・アウトバウンド両面で提携

##### 海外OTAとの連携の強化

- 海外OTA、プラットフォーム上での販売・クロスセルの強化

### 【ライフメディアテック事業】

#### トピック

#### ●モビリティテックサービスの安定稼働化・効率化による売上拡大

モビリティテックサービスの新規サービスの安定稼働化・効率化と、コンテンツの追加により売上拡大を目指す

- オーガニックマーケティングの推進
- 提携企業・取扱商品・サービスの拡充
- オペレーション体制・マーケティング活動の効率化

#### ●新規事業・新規サービスの開発

開発準備中の新規サービスのスムーズな立ち上げ

### 【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

#### ●中古車販売の開始

# 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 purple 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. The background shows a street with shops and a red lantern.

# 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

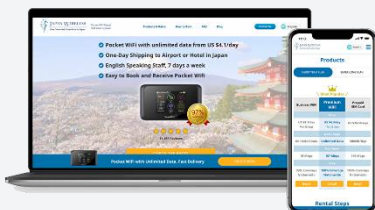
76.92  
億円

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

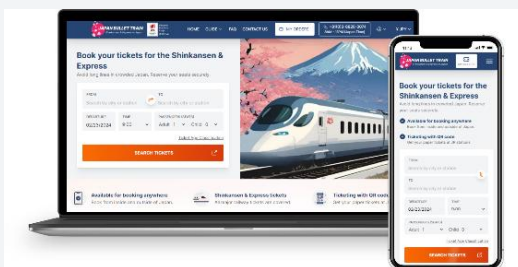


# ライフメディアテック事業

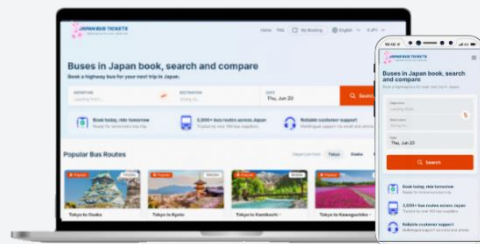
## 訪日・在留外国人の生活をサポートする総合ライフサービスを提供

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、日本語を母国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。



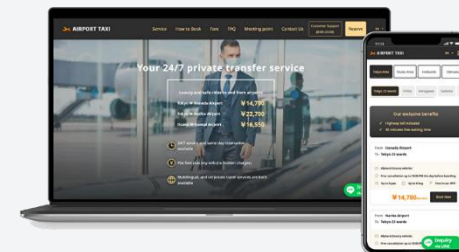
新幹線チケット手配  
「JAPAN BULLET TRAIN」



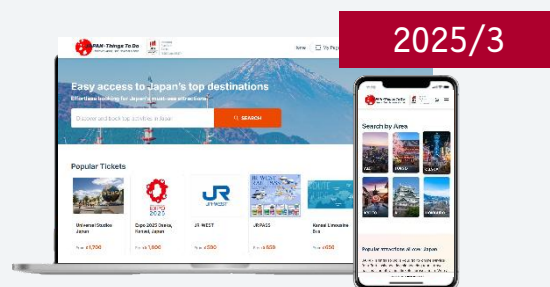
高速バスチケット手配  
「JAPAN BUS TICKETS」



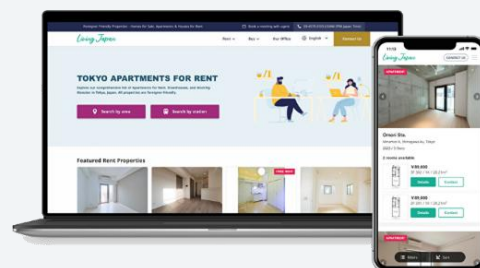
レンタカー手配  
「CAR RENTAL JAPAN」



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、34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）



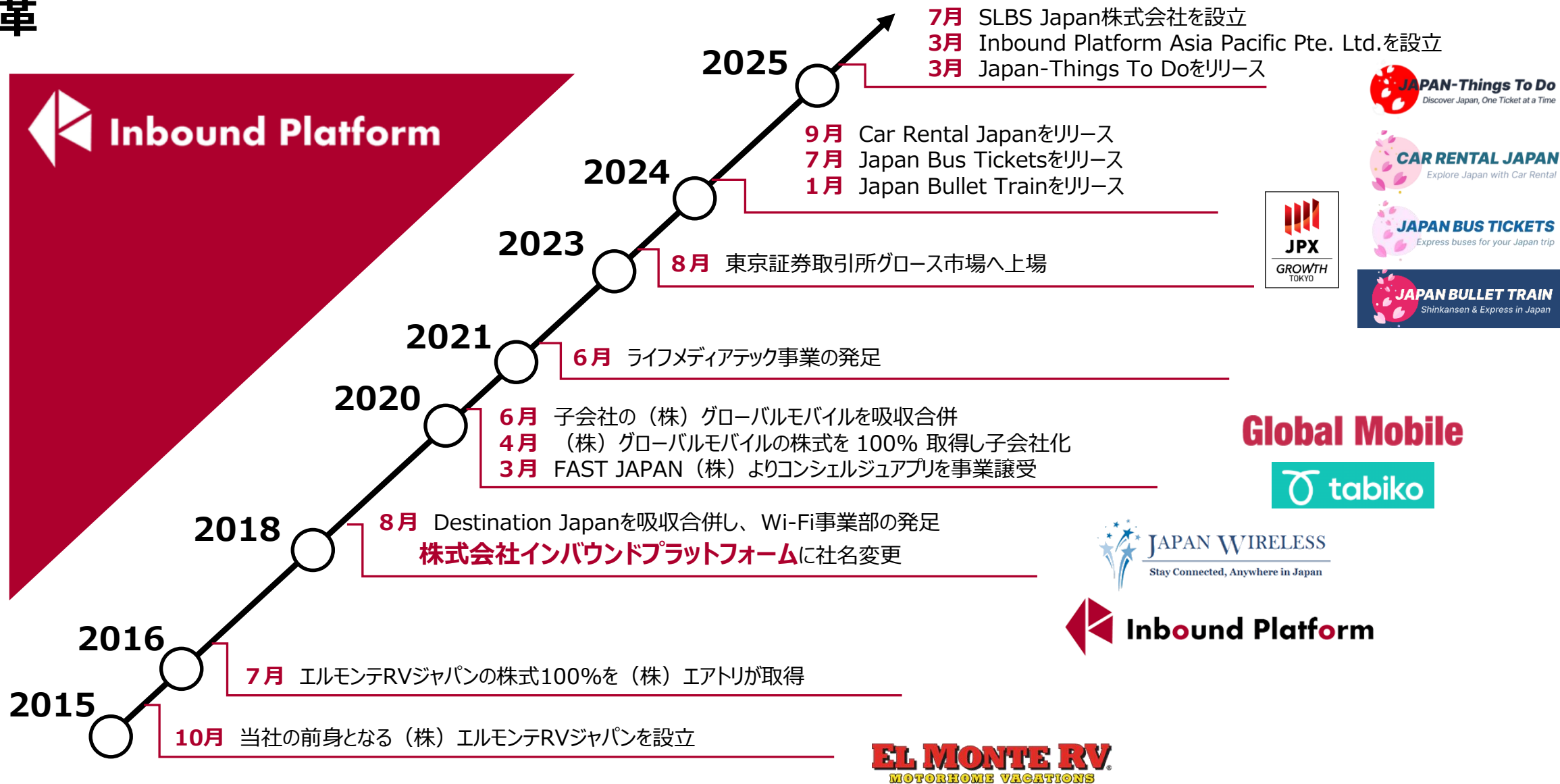
## 会社概要

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	86名（2025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	王 伸	代表取締役社長CEO
	弓場 肇	取締役CFO
	武原 等	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	社外取締役
	三刀屋 淳	監査役
	生田目 克	監査役
事業内容	三神 拓也	監査役
	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）	





## 沿革



## 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

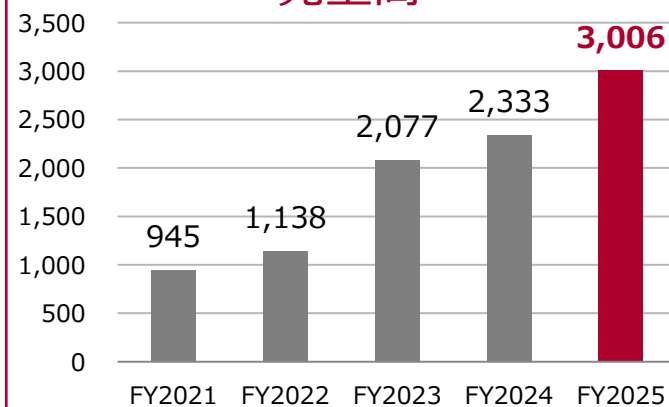
**11** 期目

従業員数  
(2025/9末時点)

**86** 人

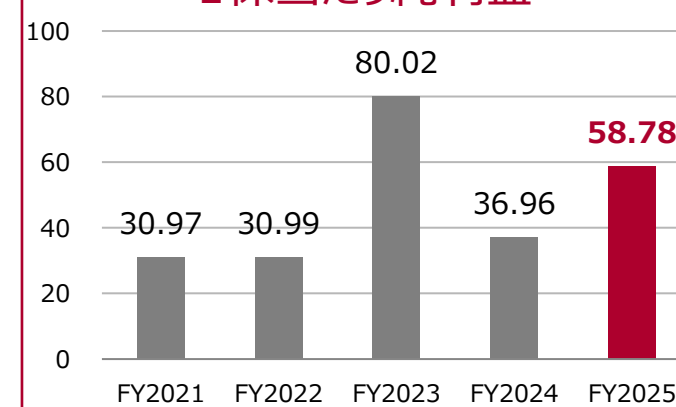
売上高

(単位：百万円)



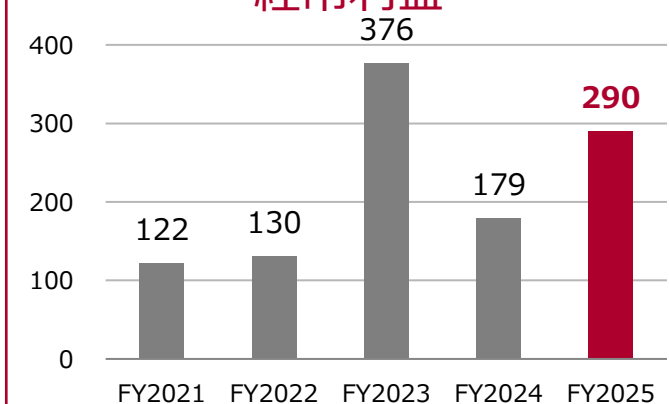
1株当たり純利益

(単位：円)



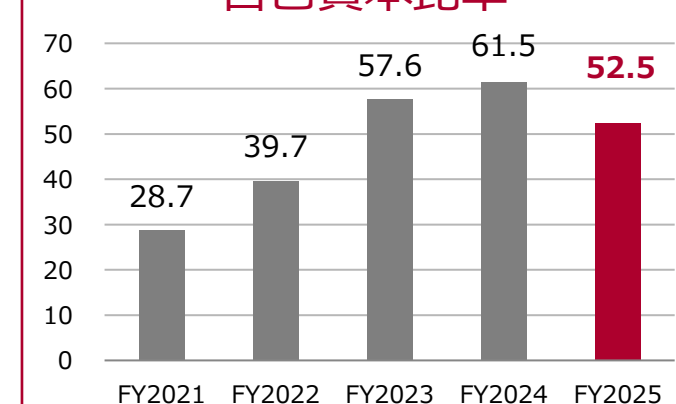
経常利益

(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.*