



事業計画及び成長可能性に関する事項

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12月

目次

- ① 会社概要
- ② 事業内容
- ③ 財務ハイライト
- ④ 当社の強み
- ⑤ 市場戦略
- ⑥ 成長戦略

※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

COMPANY PROFILE

会社概要

基本情報

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
	三神 拓也	監査役
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)	



また来たい、日本

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

当社は、外国人の日本における不便を解消し、日本に来られる外国人、居住されている外国人の満足度及び来日リピート率の向上に貢献することを目指し、様々なサービス展開を行っております。新型コロナウイルス危機のような突発的な訪日旅行の減退要因は今後も起こりうるものと考えておりますが、人々の根源的な旅への欲求、新興国の経済発展による世界的な海外渡航人口の増加、そして日本の独自かつ魅力的な文化・観光資源・労働環境等を鑑みると、中長期的に見て今後も訪日・在留外国人数や国内における外国人消費額が伸びるマクロトレンドは不変であると確信しております。

短期的な滞在の訪日旅行領域にとどまらず、長期的に日本に滞在する在留外国人も顧客の対象としてとらえ、外国人が日本において感じる様々な不便さを解決するために事業拡大及び新規事業開拓にも取り組み、訪日・在留外国人市場の拡大に大きく貢献できる業界のリーダーを目指してまいります。

経営陣紹介



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。

BUSINESS SUMMARY

② 事業内容

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つの事業と複数サービスを展開

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

サービス内容

- ・ 訪日外国人向けにWi-Fiレンタルサービス、eSIMの提供
- ・ 日本人の海外旅行者・出張者向けにWi-Fiレンタルサービス、eSIMの提供
- ・ 社外でWiFi利用が多い企業向けのオフィス据え置き型のWiFiレンタルサービスの提供

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

サービス内容

- ・ 国内移動に係る外国人向け予約プラットフォームの提供
- ・ 訪日・在留外国人向けに生活関連サービスの提供
- ・ 自社保有の多言語コールセンターを活用し、外国人をサポート

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

サービス内容

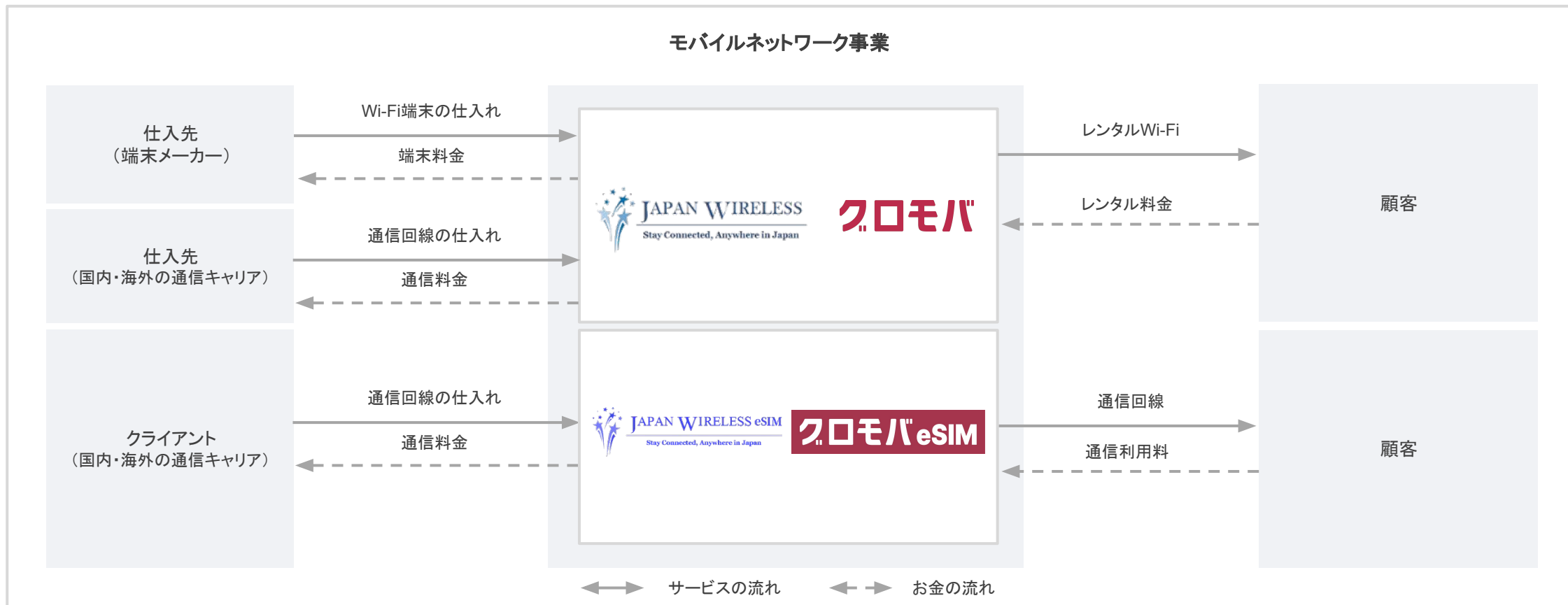
- ・ 国内でのキャンピングカーレンタルサービスの提供
- ・ 海外でのキャンピングカーレンタル取次サービスの提供
- ・ キャンピングカーレンタルのプラットフォームサイトの提供^(※1)

※1 日本全国のレンタルキャンピングカーを検索・予約できる Webサービス「キャンピングカージャパン (<https://www.rv-japan.com/>)」を運営しております。

モバイルネットワーク事業の概要

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。

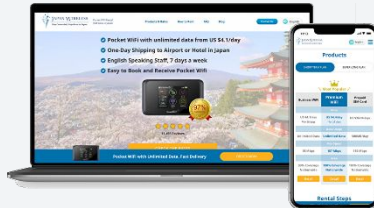
お客様の利用用途に合わせたお得なWi-Fiレンタルサービス、eSIMサービスを提供しています。長年の販売実績をもとに、競争力のある価格で通信回線をキャリアから安定的に仕入れています。オペレーション面では、大量のWi-Fi端末をスピーディーに充電・梱包のうえ、顧客へ発送する体制が整っています。



モバイルネットワーク事業の提供サービス

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。

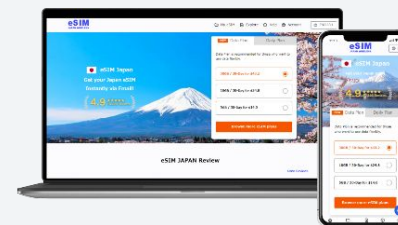


訪日外国人向け
Wi-Fi レンタル
「Japan Wireless」

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」



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

クロモバeSIM



海外・国内利用向け
eSIMサービス
「クロモバeSIM」

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

豊富な取引実績

リモートワークの環境整備ニーズが高まり、**1,300社以上**^(※1)の法人様に信頼された品質をご提供しています。

官公庁

国土交通省／総務省／防衛省／文部科学省／経済産業省／金融庁／海上自衛隊／北海道庁／日本スポーツ振興センター／宇宙航空研究開発機構／理化学研究所／日本貿易振興機構／産業技術総合研究所／茨城県つくば市役所／神奈川県相模原市／他

教育機関

東京大学／京都大学／大阪大学／早稲田大学／上智大学／立教大学／明治大学／学習院大学／日本女子大学／成蹊大学／日本大学／多摩美術大学／東北大学／九州大学／熊本大学／首都大学東京／関東学院大学／國學院高等学校／筑波大学付属中学校／他

公益財団・社団法人

長野県中小企業振興センター／東京都宅地建物取引業協会／新国立劇場運営財団／東京オリンピック・パラリンピック競技大会組織委員会／ユニバーサル財団／びわ湖高島観光協会／堀江オルゴール博物館／数学オリンピック財団／東京観光財団／他

民間企業

アマゾンジャパン合同会社／伊藤忠商事株式会社／株式会社NTTデータ／京セラ株式会社／株式会社資生堂／住友商事株式会社／株式会社TBSテレビ／日本マイクロソフト株式会社／日本赤十字社／株式会社三井住友銀行／楽天株式会社／株式会社リコー／他

※1 FY2019.9以降より取引を行った法人顧客数となります。

主要KPIと収益構造

モバイルネットワーク事業のKPIである稼働数は微増であるものの、競争環境の激化によるマーケティング活動費用や、eSIMの開発費用が増加しました。引き続きeSIMの利用者アカウント獲得施策や、商品品質の向上、法人営業に注力しています。なお、今般のeSIMの普及・利用率の拡大を受け、従来のWi-Fi稼働数にeSIMの契約数を加えて、モバイルネットワーク稼働数を主要KPIとしております。

主要KPI

モバイルネットワーク稼働数(※1)

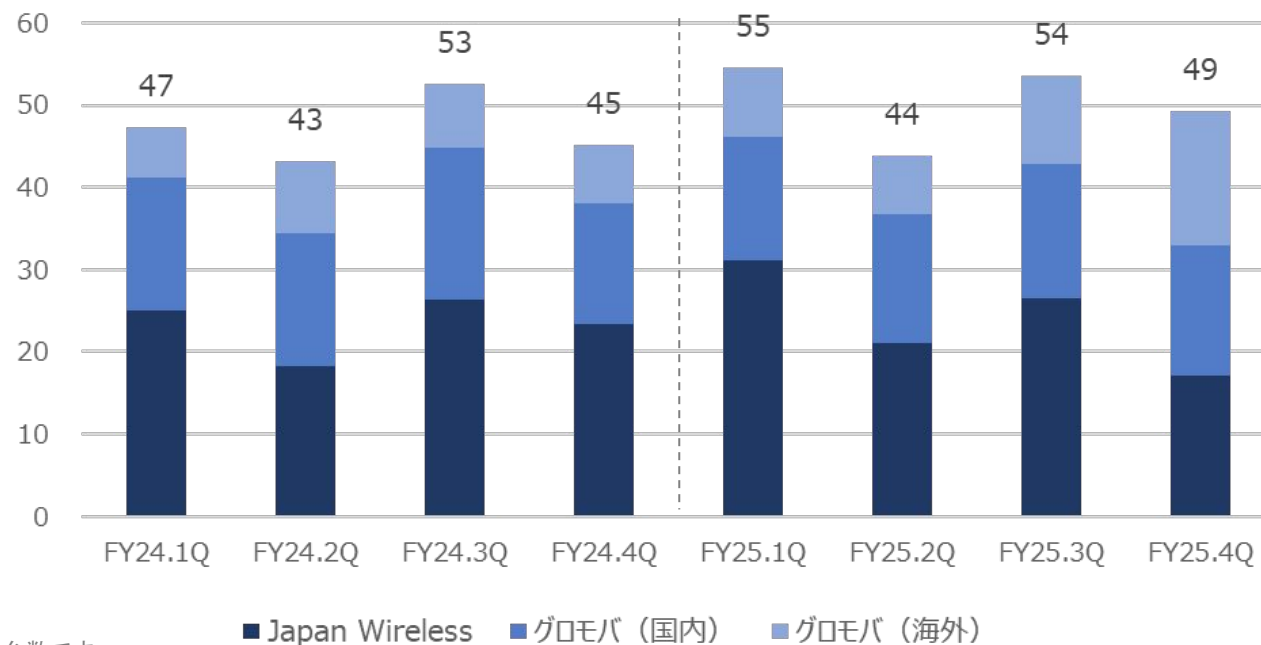
(端末台数×稼働率)

収益構造

主な売上：1日あたりのレンタル料×レンタル日数
 主な原価：端末の本体費用、通信費
 主な販管費：広告費、人件費、ソフトウェア減価償却費

【モバイルネットワーク稼働数(※2)の推移】

(単位：千台)



※1 稼働端末台数は、指定期間における顧客との契約が発生している端末台数の平均値により算出した台数です。

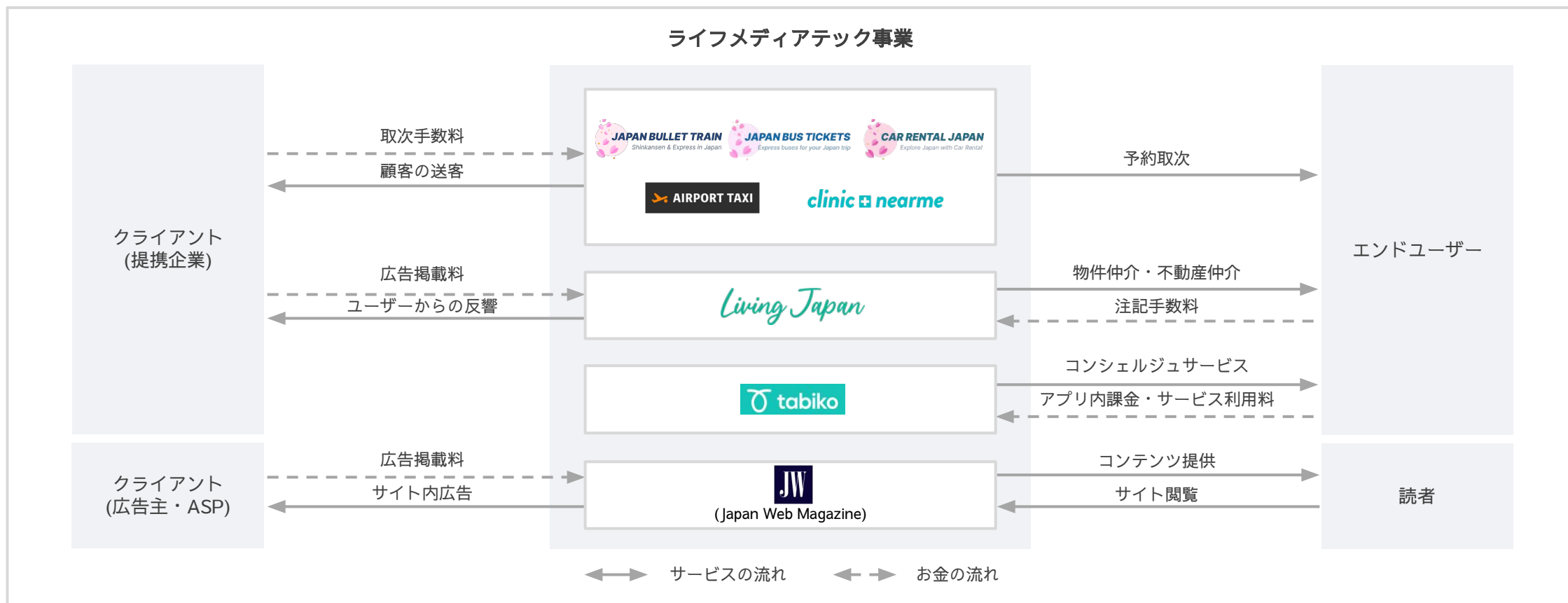
※2 モバイルネットワーク稼働数は、Wi-Fiの端末稼働台数に加え、eSIMおよびSIMを含みます。

ライフメディアテック事業の概要

在留外国人の生活をサポートする統合ライフサポートサービスを提供。

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、日本語が不自由な外国人にとって時間と手間がかかります。

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。



ライフメディアテック事業の提供サービス

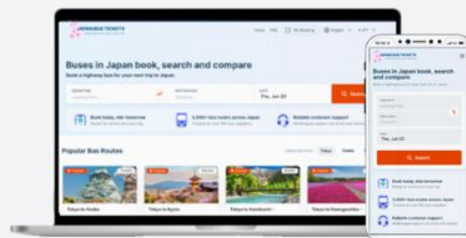
在留外国人の生活をサポートする統合ライフサポートサービスを提供。

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、日本語が不自由な外国人にとって時間と手間がかかります。

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」



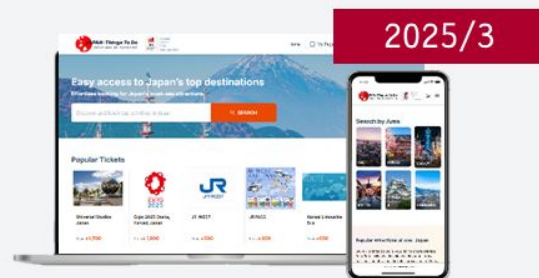
高速バスチケット手配
「JAPAN BUS TICKETS」



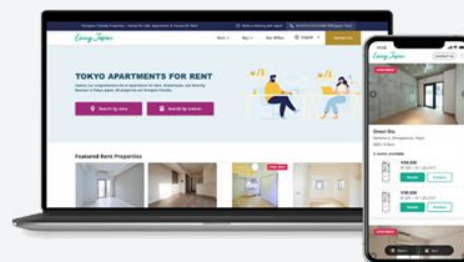
レンタカー手配
「CAR RENTAL JAPAN」



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」

主要KPIと収益構造

FY2025の取次件数は、FY25.4Qは一過性の事由等により、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しています。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させています。

主要KPI

取次件数

(UU数 ※1) × 成約率)

収益構造

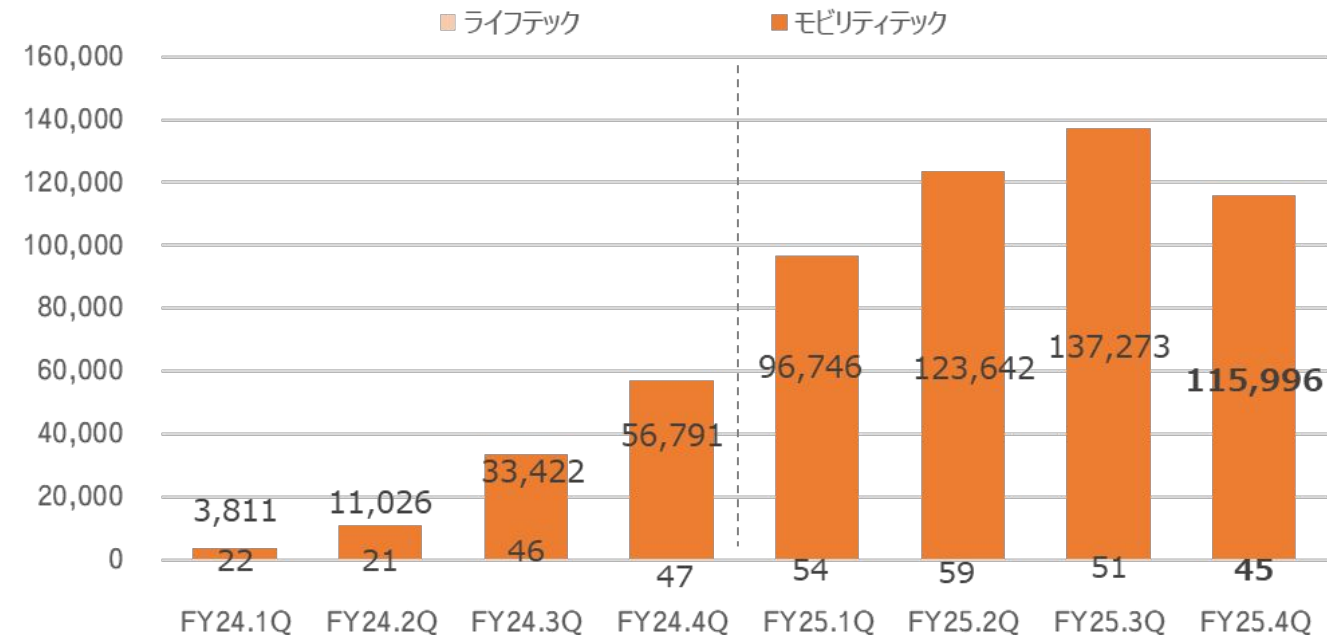
主な売上：1日あたりの取次手数料 × 取次件数

主な原価：特になし ※2)

主な販管費：広告費、人件費、ソフトウェア減価償却費

【取次件数の推移】

(単位: 件)



※ 1 ユニークユーザーの略称で、一定期間においてWebサイトやアプリを訪問した人数を指す指標です。

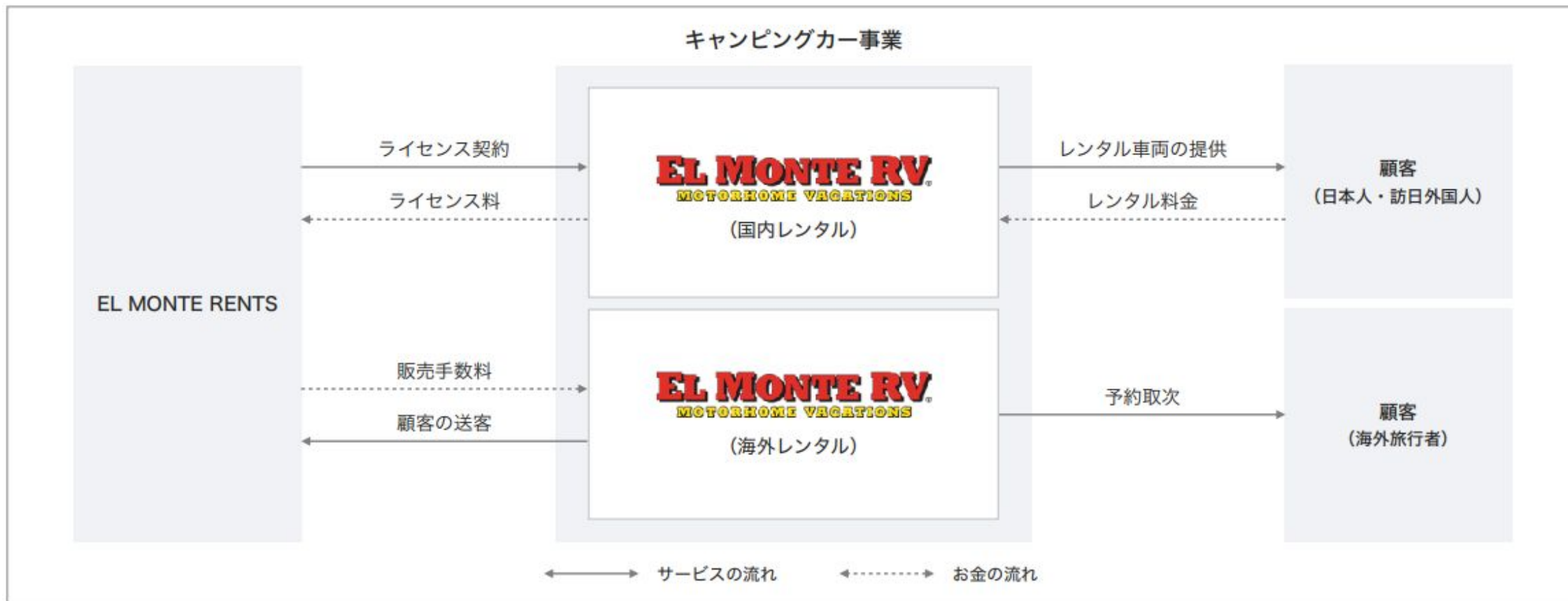
※ 2 純額計上のため原価はありません

キャンピングカー事業の概要

米国キャンピングカーレンタル大手の代理店として、国内・海外での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、訪日旅行客及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への日本人顧客の取次ぎを代理店として行っています。



キャンピングカー事業の提供サービス

米国キャンピングカーレンタル大手の代理店として、国内・海外での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、訪日旅行客及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6拠点)



海外レンタル(世界4ヶ国)



アメリカ



カナダ



オーストラリア



ニュージーランド

主要KPIと収益構造

FY2025の総レンタル日数は、保有台数の増加や新規導入車種の好スタートによりYoY25.4%増加となりました。オペレーション効率化による車両のフル稼働と、国内営業拠点の活用、その他付帯サービスにより安定成長を目指します。

主要KPI

総レンタル日数 (※1)

(利用者数 × レンタル日数)

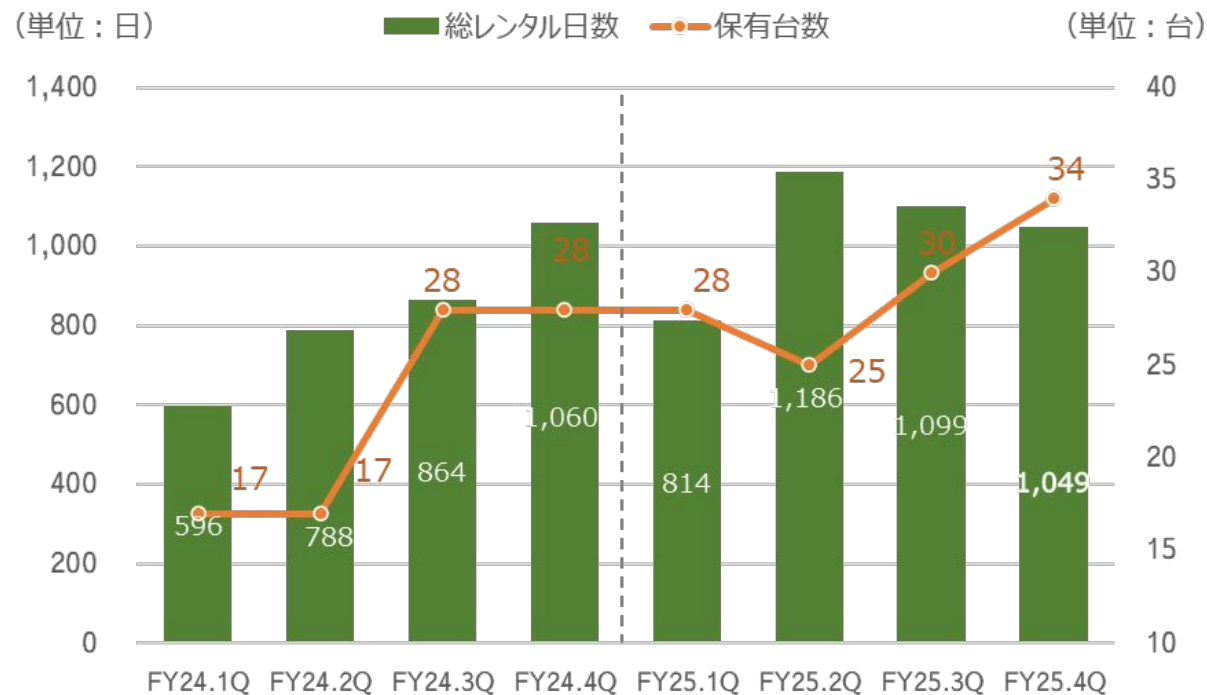
収益構造

主な売上：1日あたりのレンタル料 × レンタル日数

主な原価：車両の減価償却費、保険料

主な販管費：広告費、人件費、店舗の賃料

【総レンタル日数の推移】



※1 総レンタル日数は、レンタル開始日から返却日までの日数を合計した日数となります。なお、国内レンタルのみ(海外レンタルを含まない)に基づき算出しています。

SWOT分析

	Strength 強み	Weakness 弱み
モバイルネットワーク事業	<ul style="list-style-type: none"> •長年の取引実績に基づく強い顧客基盤 •多言語コールセンターを活用した顧客サポート体制 	<ul style="list-style-type: none"> •他社と比較して認知度がまだ低い
ライフメディアテック事業	<ul style="list-style-type: none"> •会員登録不要で使いやすいサービスデザイン •多言語コールセンターを活用した顧客サポート体制 	<ul style="list-style-type: none"> •グローバルOTA等と比べて価格優位性が低い
キャンピングカー事業	<ul style="list-style-type: none"> •米国のキャンピングカーレンタル大手「El Monte RV」の国内代理店としての認知度活用 	<ul style="list-style-type: none"> •平日や閑散期における稼働率の低下

	Opportunity 機会	Threat 脅威
モバイルネットワーク事業	<ul style="list-style-type: none"> •新たなサービス開始による需要の増加 •国内外の国際的なイベントに伴う需要増加 	<ul style="list-style-type: none"> •感染症、自然災害、地政学的リスク •競合激化、新規参入
ライフメディアテック事業	<ul style="list-style-type: none"> •オーバーツーリズム等の訪日旅行者に対する課題について対応需要の増加 	
キャンピングカー事業	<ul style="list-style-type: none"> •アウトドア旅行の高まりに伴う需要増加 	

【モバイルネットワーク事業】競合との比較(Wi-Fiレンタルサービス) (※1)

ブランディングを強化していくことで、訪日外国人及び日本人向けの市場シェア拡大を目指す。

		当社	A社	B社	C社	D社	E社
訪日外国人向け	サービス提供	○	○	—	○	○	○
	各社のサービスサイト規模を示す月間セッション数(※2)	560K	640K	—	22K	20K	64K
日本人向け (国内・海外渡航)	サービス提供	○	○	○	x	○	○
	各社のサービスサイト規模を示す月間セッション数(※2)	240K	2,170K	284K	閉鎖	168K	150K

※1 2025年11月末日時点における各社サービスサイトの情報等に基づき表を作成しています。

※2 マーケティングツール「SimilarWeb (<https://www.similarweb.com/>)」のデータに基づき、3ヶ月間(2025年9月から11月)の月間セッション数の平均値を記載しています。

【モバイルネットワーク事業】競合との比較(eSIMサービス)^(※1)

ブランディングを強化していくことで、訪日外国人及び日本人向けの市場シェア拡大を目指す。

		当社	A社	B社	C社	D社	E社
訪日外国人向け	サービス提供	○	○	○	○	○	—
	各社のサービスサイト規模を示す月間セッション数 ^(※2)	150K	< 1K	< 1K	25K	7K	—
日本人向け (国内・海外渡航)	サービス提供	○	○	○	○	○	○
	各社のサービスサイト規模を示す月間セッション数 ^(※2)	212K	252K	60K	45K	323K	21K

※1 2025年11月末日時点における各社サービスサイトの情報等に基づき表を作成しています。

※2 マーケティングツール「SimilarWeb (<https://www.similarweb.com/>)」のデータに基づき、3ヶ月間(2025年9月から11月)の月間セッション数の平均値を記載しています。

【ライフメディアテック事業】競合との比較

		当社	A社	B社	C社	D社	E社
新幹線	サービス提供	○	○	○	○	○	○
	各社のサービスサイト規模を示す月間セッション数(※)	201K	249K	203K	3K	1,362K	70K

		当社	A社	B社	C社	D社	E社
バス	サービス提供	○	○	○	○	○	○
	各社のサービスサイト規模を示す月間セッション数(※)	71K	482K	293K	108K	104K	64K

※ 2025年11月末日時点における各社サービスサイトの情報等に基づき表を作成しています。

※ マーケティングツール「SimilarWeb(<https://www.similarweb.com/>)」のデータに基づき、3ヶ月間(2025年9月から11月)の月間セッション数の平均値を記載しています。

※ ライフメディアテック事業は幅広いサービス郡を営んでいるため、現時点ではライフメディアテック事業全体での特定の主要な競合企業は存在しません。サービスごとの類似事業を営む企業と競合関係 にある場合があります

【キャンピングカー事業】競合との比較(※1)

直営店運営による品質管理を徹底的に行い、日本人顧客だけでなく、外国人顧客を取り込むことで市場シェア拡大を目指す。

	当社	A社	B社	C社	D社	E社
主な営業形態	直営店	直営店	フランチャイズ	フランチャイズ	フランチャイズ	直営店
各社のサービスサイト規模を示す 月間セッション数(※2)	10K	180K	13K	30K	4K	2K
インバウンド対応 (サイト内対応言語数)	英語圏に対応 (2言語)	— (日本語のみ)	— (日本語のみ)	英語圏と中華圏等 に対応 (4言語)	Google翻訳で対応 (30言語)	— (日本語のみ)
各社のサービスサイト規模を示す 月間セッション数(※3)	2K	4K	< 1K	8K	< 1K	< 1K
海外レンタル対応	米国・カナダ・オーストラリア・ ニュージーランドの 4ヶ国で予約取次	—	—	—	—	—

※1 2025年11月末日時点における各社サービスサイトの情報等に基づき表を作成しています。

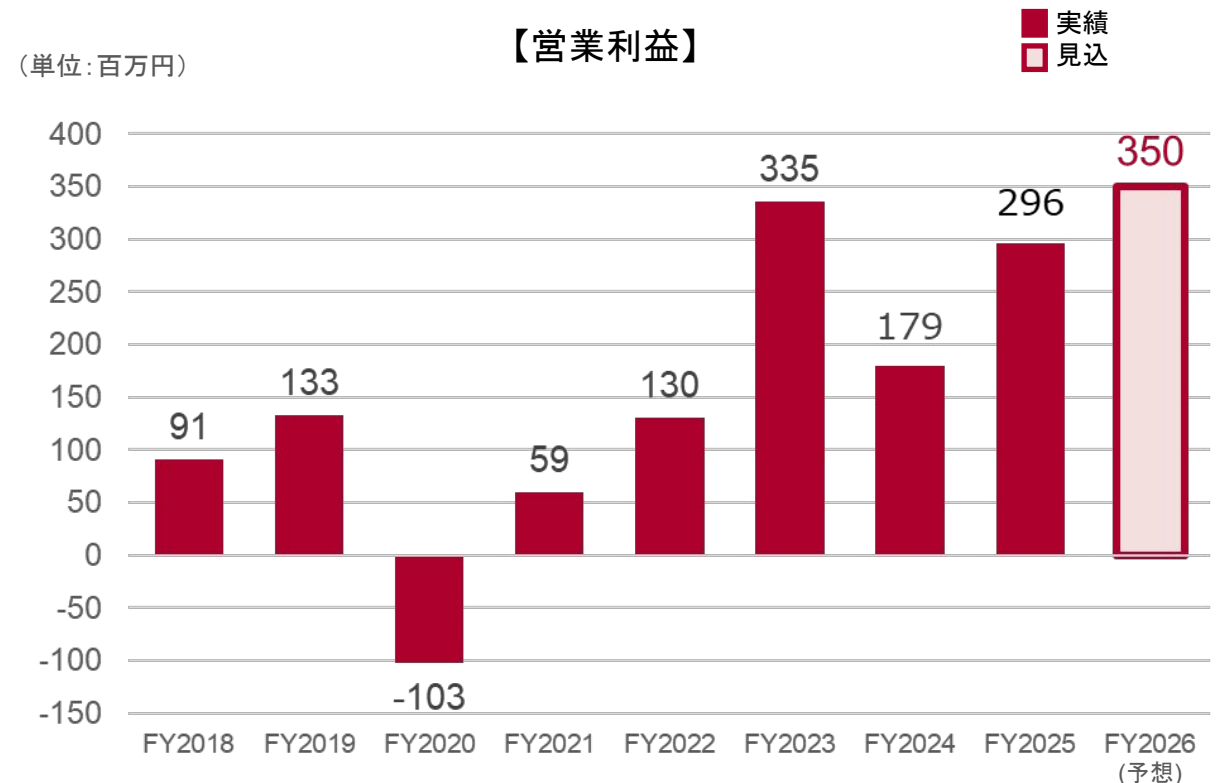
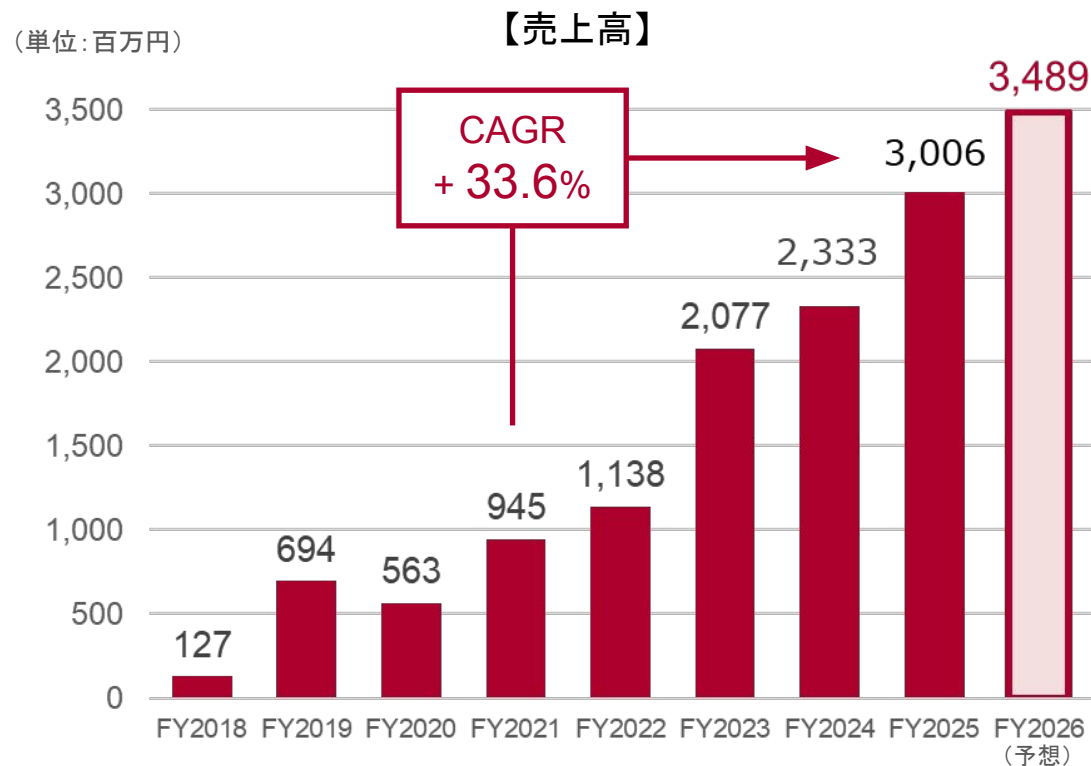
※2 マーケティングツール「SimilarWeb (<https://www.similarweb.com/>)」のデータに基づき、3ヶ月間(2025年9月から11月)の月間セッション数の平均値を記載しています。

※3 「各社のサービスサイト規模を示す月間セッション数」のうち、日本以外からアクセスされた月間セッション数を示します。

FINANCIAL HIGHLIGHTS

③ 財務ハイライト

売上高・営業利益



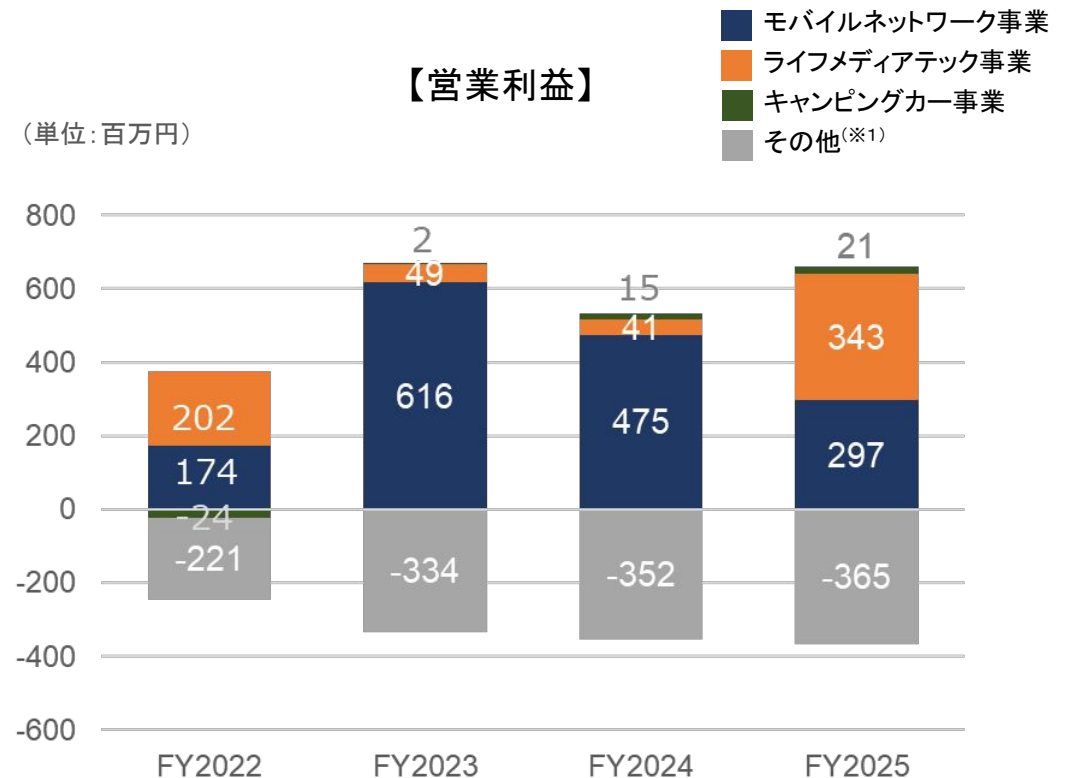
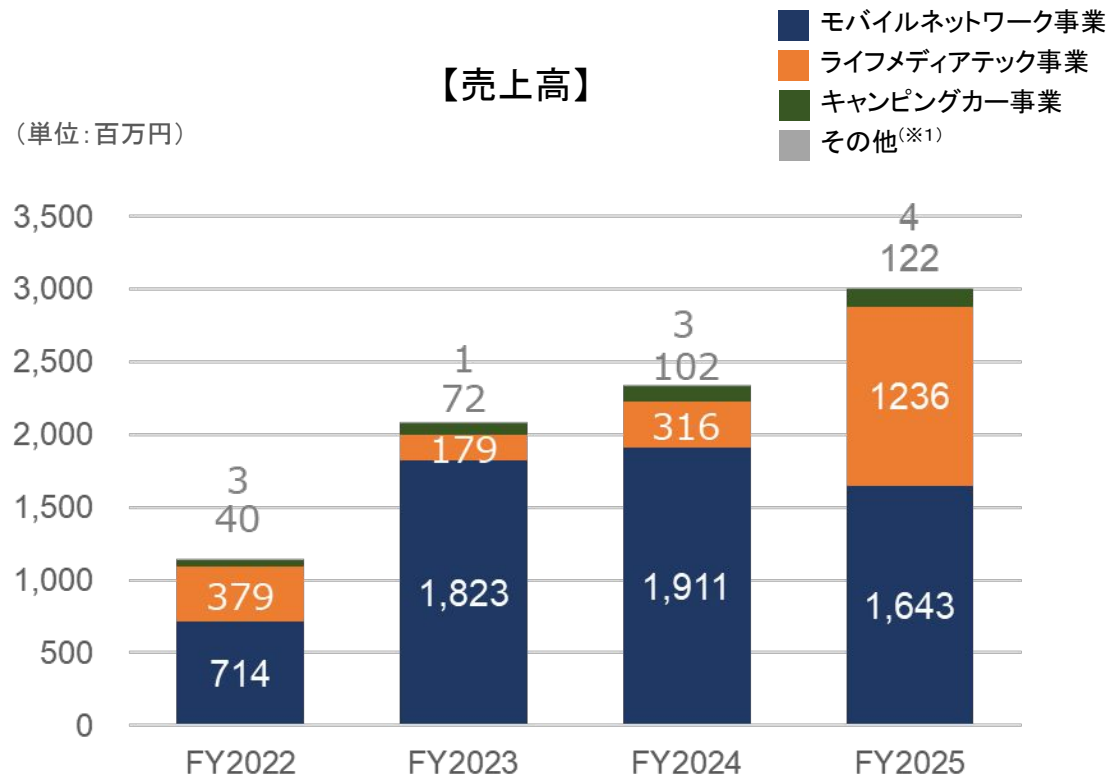
FY2025の売上高は**30.06億円**、直近5年間^(※1)の**CAGR 33.6%**

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%増収。

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

※1 FY2021からFY2025までの期間

事業セグメント別売上高・営業利益



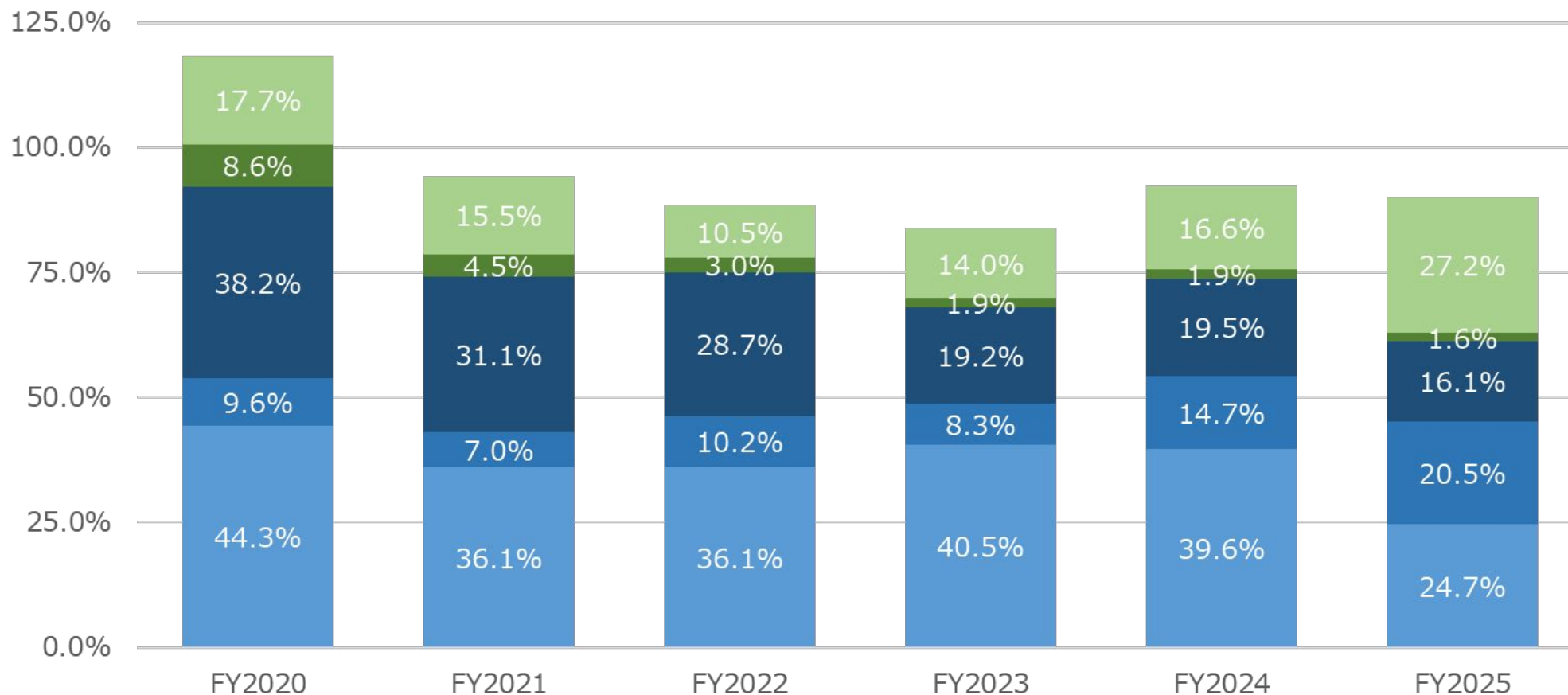
モバイルネットワーク事業を収益の主軸としつつ、新たな収益基盤としてライフメディアテック事業のモビリティテックサービスに注力。
事業ポートフォリオの拡充を推進する。

※1 営業利益は、本社費配賦前の数値です。

※2 その他は、コンサルティング業務等の主事業以外の収益となります。

売上高に対する費用項目の内訳

■ 売上原価 ■ 広告宣伝費 ■ 人件費 ■ 地代家賃 ■ その他



OUR ADVANTAGES

4 当社の強み

事業の継続的成長サイクルを構築

外国人を対象とする事業の仕組み化

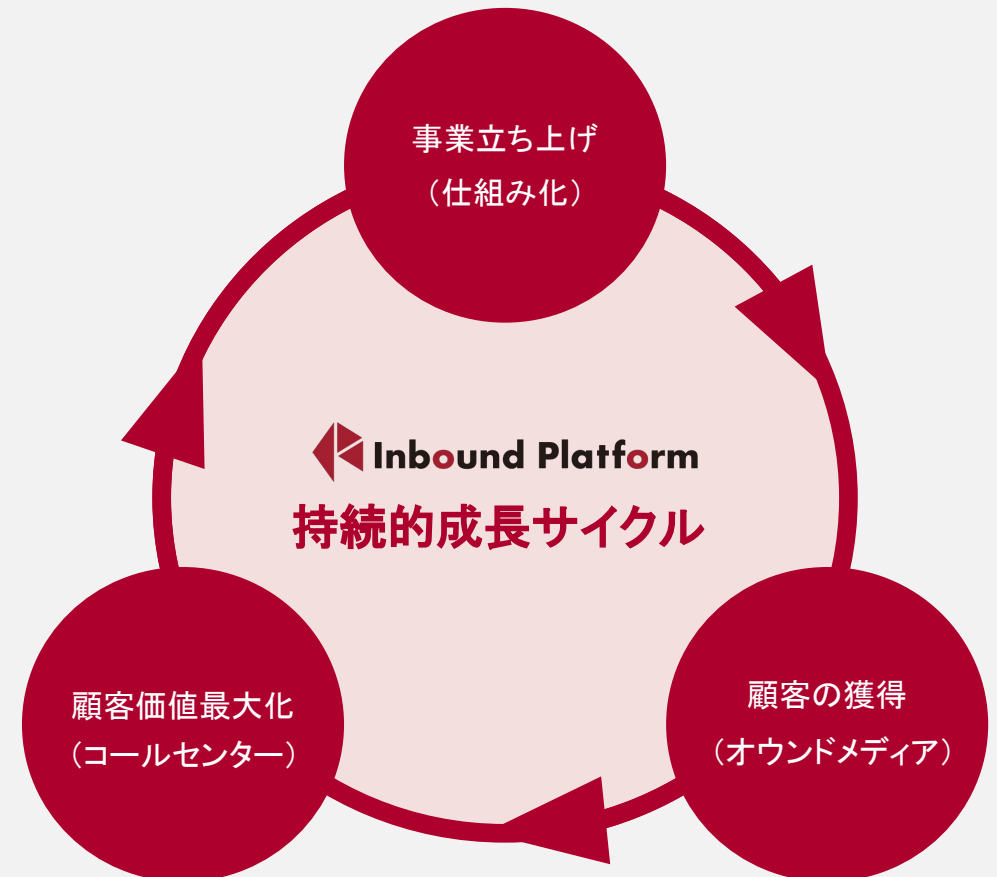
- 蓄積される事業ノウハウを活用した迅速な立ち上げ
- 各種プロセスの効率化及びコスト削減

オウンドメディアによる顧客獲得

- 月間150-200万PVの外国人向けメディアによる情報発信
- 顧客獲得チャネルの自社保有

自社保有のコールセンターによる顧客価値最大化

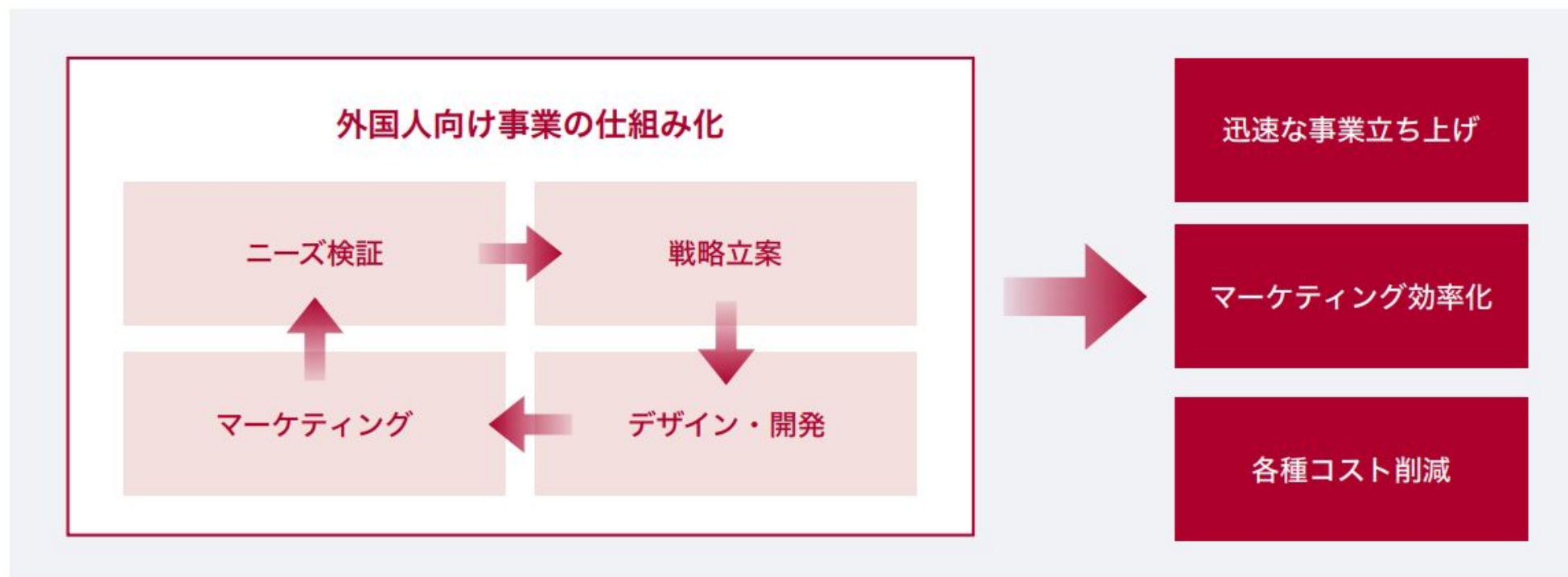
- 多言語コールセンターによる充実した CS体制
- 新規・既存顧客からのフィードバックを事業改善へ



外国人を対象とする事業の仕組み化

蓄積される外国人向け事業ノウハウを活用した効率的な事業の仕組み化を実現。

Wi-Fi事業で培った多言語サイトの立上げノウハウやオペレーションノウハウを活用し、ライフメディアテック事業の各サービスの立上げを行い、またライフメディアテック事業の各サービスで培った外国人向けマーケティングのノウハウを、モバイルネットワーク事業やキャンプカー事業のマーケティング活動へ活用することで効率化しています。



オウンドメディアによる顧客獲得

外国人向けオウンドメディアを活用し、潜在顧客となる読者を「見込み顧客」「購買顧客」へ転換。

ペイドメディア^{※1}での集客では多大なる広告費がかかりますが、オウンドメディアでは費用対効果の高い顧客獲得を行うことができます。コストを抑えて顧客獲得を行える分、クーポンでのディスカウント施策等を実行することが可能となり、より強いマーケティング訴求をすることができます。

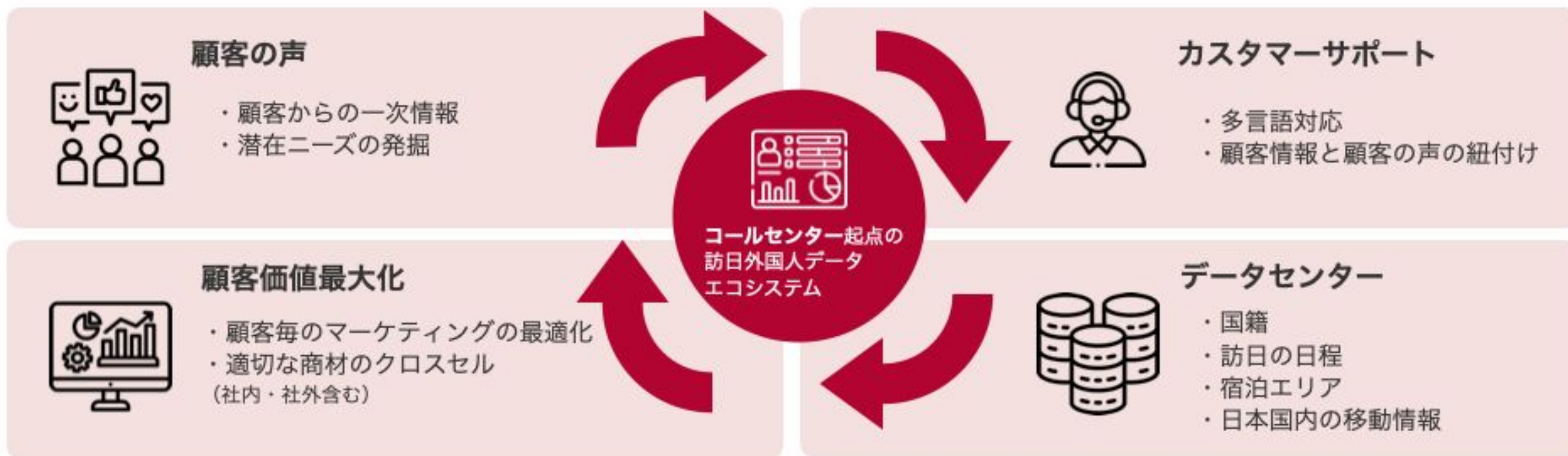


※1 ペイドメディアは、費用を支払って利用するメディアを指します。主に4マス媒体の広告（テレビ・新聞・ラジオ・雑誌）やWeb広告（リスティング広告・ディスプレイ広告など）が挙げられます。

多言語コールセンターの活用による顧客価値最大化

自社保有の多言語コールセンター（※1）にて外国人をサポート。蓄積される顧客データを活用し、顧客価値最大化へ。

多言語による「顧客からの一次情報」を、滞在・行動データとリアルタイムに統合することで、他社が模倣困難な「高解像度の訪日外国人インサイト」を独自の資産として蓄積します。このデータを核に、顧客一人ひとりにパーソナライズされた最適な体験を提供し、LTV（顧客生涯価値）を最大化させます。さらに、この循環型データエコシステムを産業全体のインフラへと昇華させ、インバウンド業界の持続的な成長を牽引します。



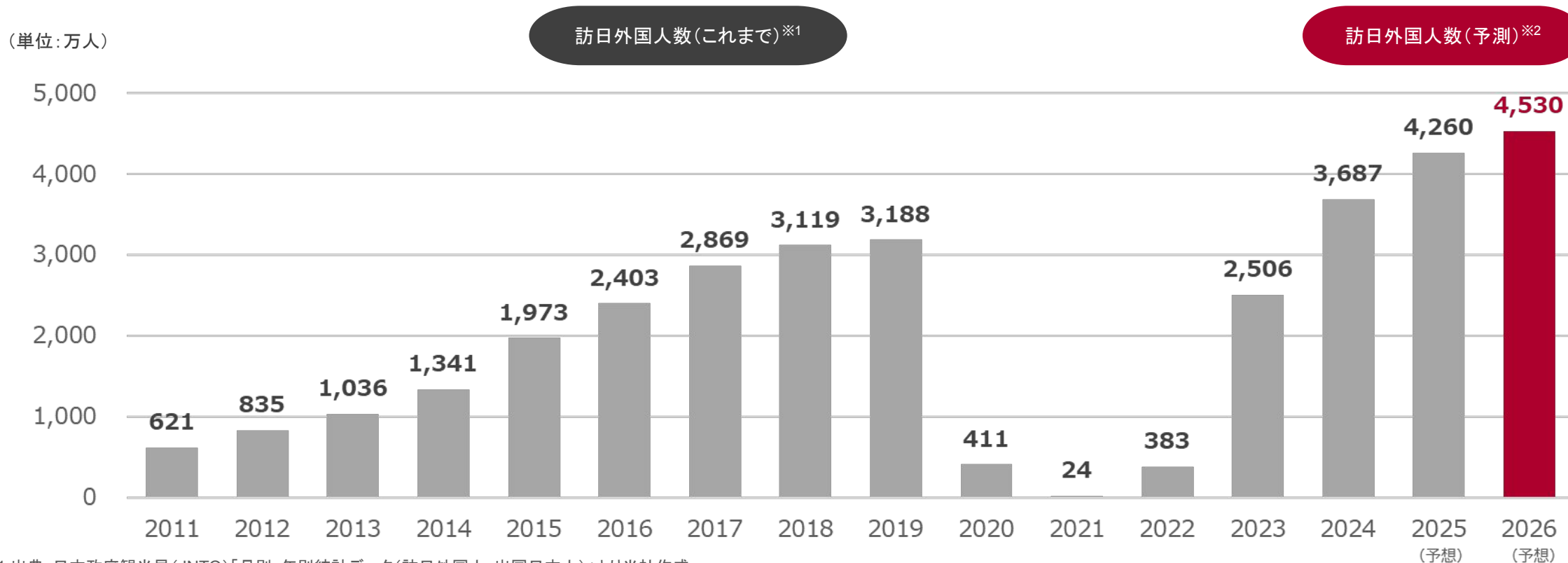
※1 2025年9月末時点において、英語・スペイン語・フランス語・中国語・韓国語・ベトナム語での多言語対応が可能となっています。

MARKET ENVIRONMENT

5 市場環境

訪日外国人数の推移と予測

訪日外国人数は、成長率はやや落ち着くものの引き続き増加を予想します。



※1 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

※2 2023年から2025年の月次成長率を参考に当社算出。

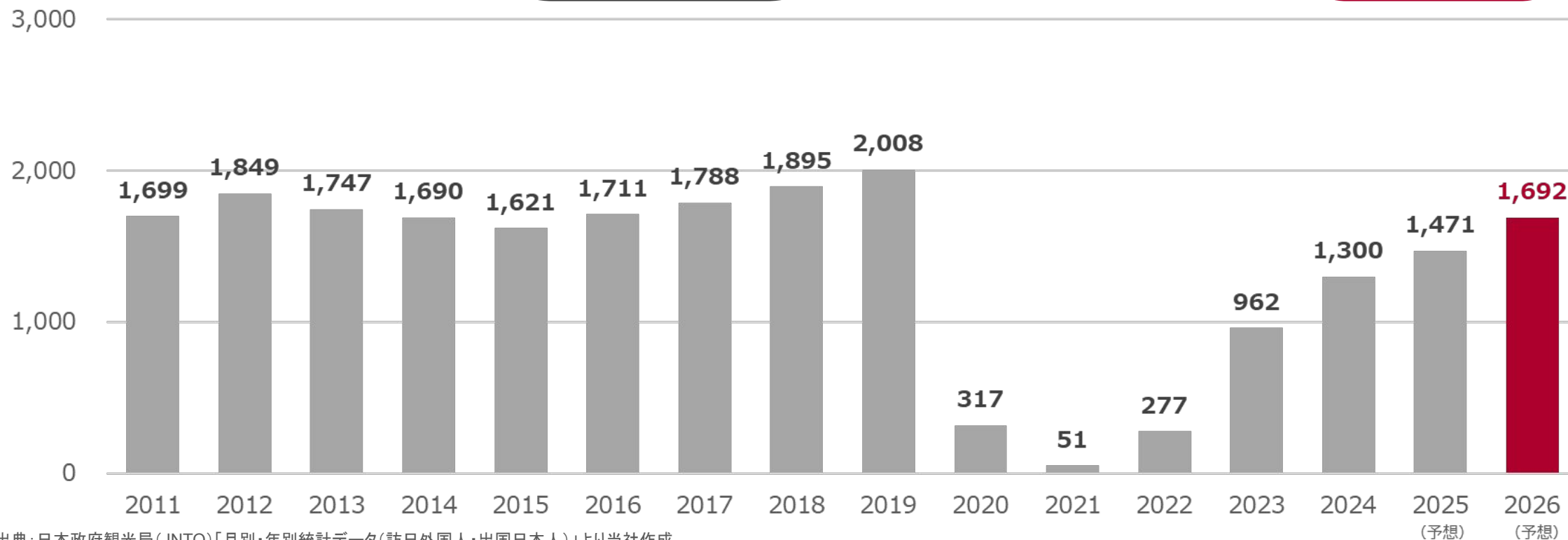
出国日本人数の推移と予測

出国日本人数は、円安や物価高による海外旅行控えが見られるものの、中長距離を含めなだらかな増加を見込みます。

(単位: 万人)

出国日本人数(これまで)※1

出国日本人数(予測)※2



※1 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

※2 2023年から2025年の月次成長率を参考に当社算出。

GROWTH STRATEGY

⑥ 成長戦略

当社の事業戦略

ビジネスポートフォリオの拡大

- ・M&A等による事業領域の拡大
- ・新規事業の創出



既存事業の拡大による収益基盤強化

- ・認知度向上による新規顧客の獲得
- ・顧客満足度向上によるリピーターの獲得

注力事業への投資

- ・成長市場での新規事業の推進
- ・事業ポートフォリオを構築

既存事業の拡大による収益基盤強化

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

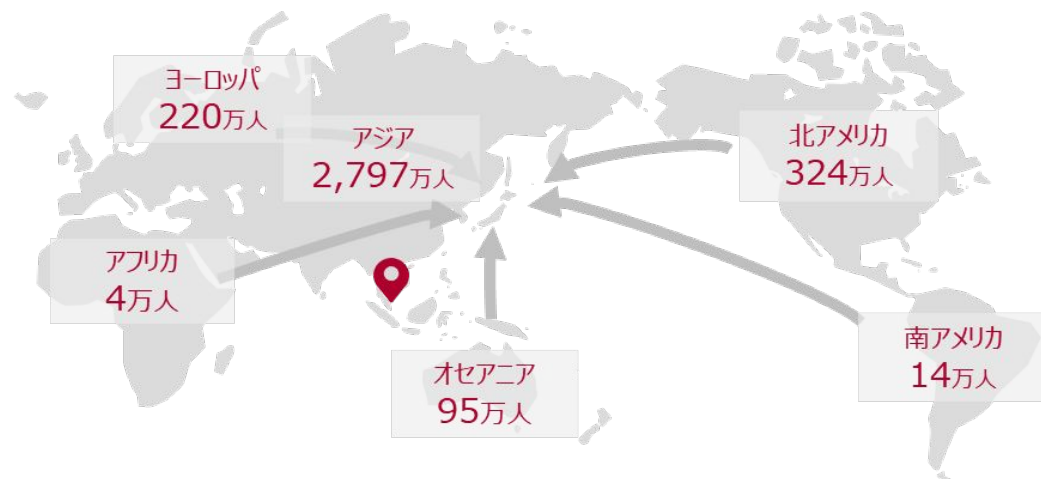
●中古車販売の開始

IPCグループ 子会社の設立

2025年3月にシンガポールにInbound Platform Asia Pacific Pte. Ltd.を、2025年7月に合併会社であるSLBS Japanを設立し、連結経営に移行。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.

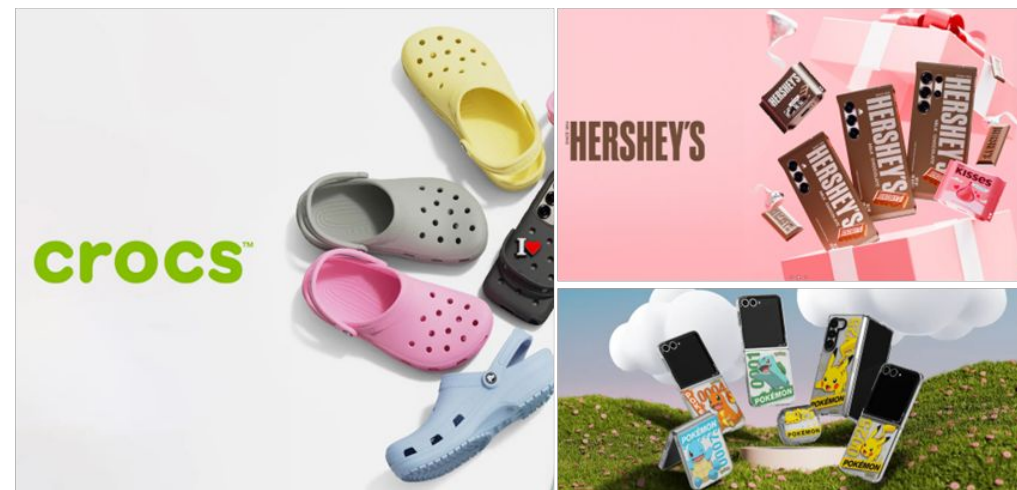
アジア地区のマーケティング拠点として
FY2026期より本格稼働



<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

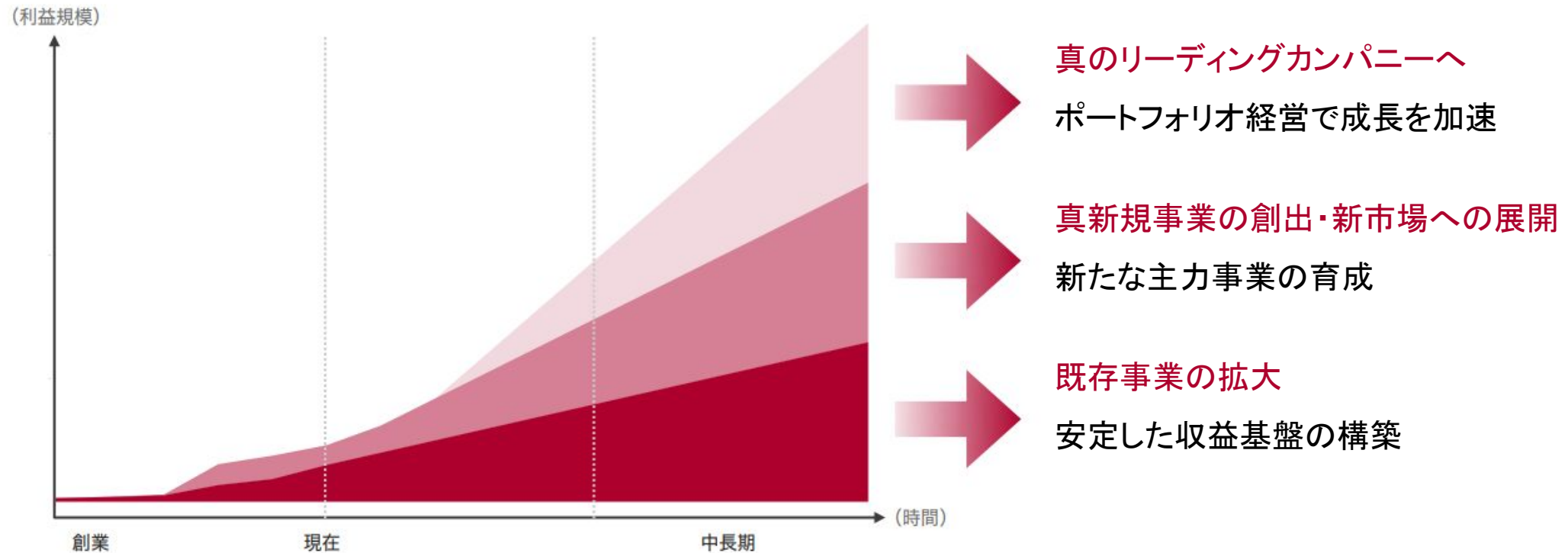


※ 出典：日本政府観光局（JNTO）「月別・年別統計データ（訪日外国人・出国日本人）」より当社作成（2023年10月から2024年9月）

中長期における成長イメージ

外国人マーケットにおけるリーディングカンパニーへ

既存事業の拡大と新規事業の創出で成長を加速。すべての人にとっての「また来たい、日本」の実現を目指します。

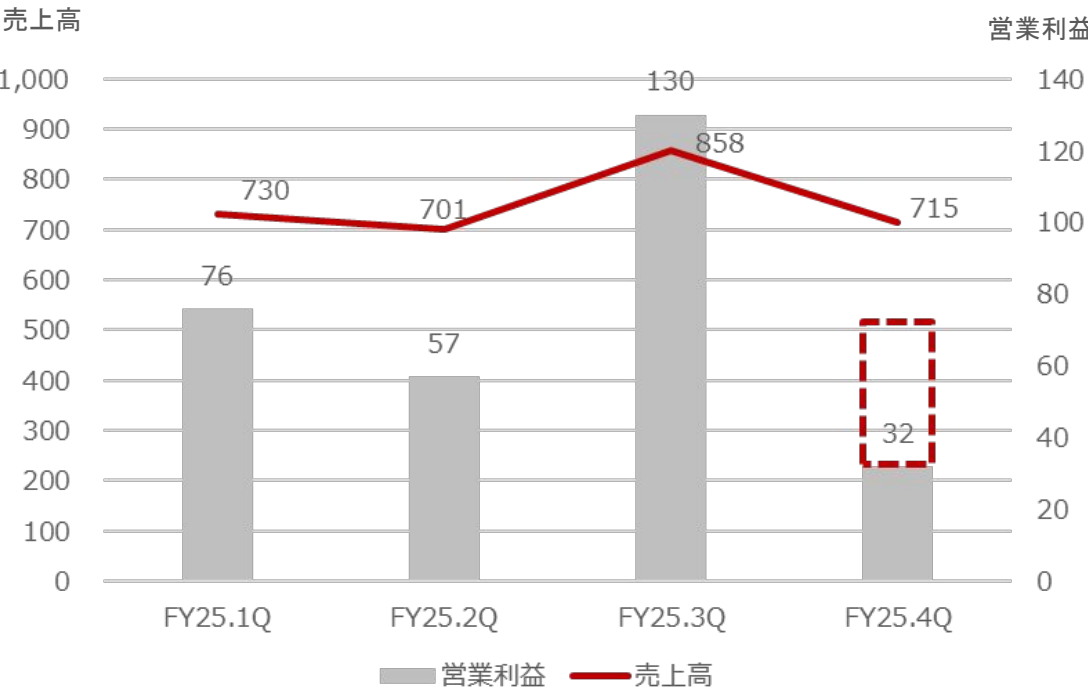


進捗状況：全社

- FY25.4Qに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

(単位：百万円)



将来への成長投資

(単位：百万円)

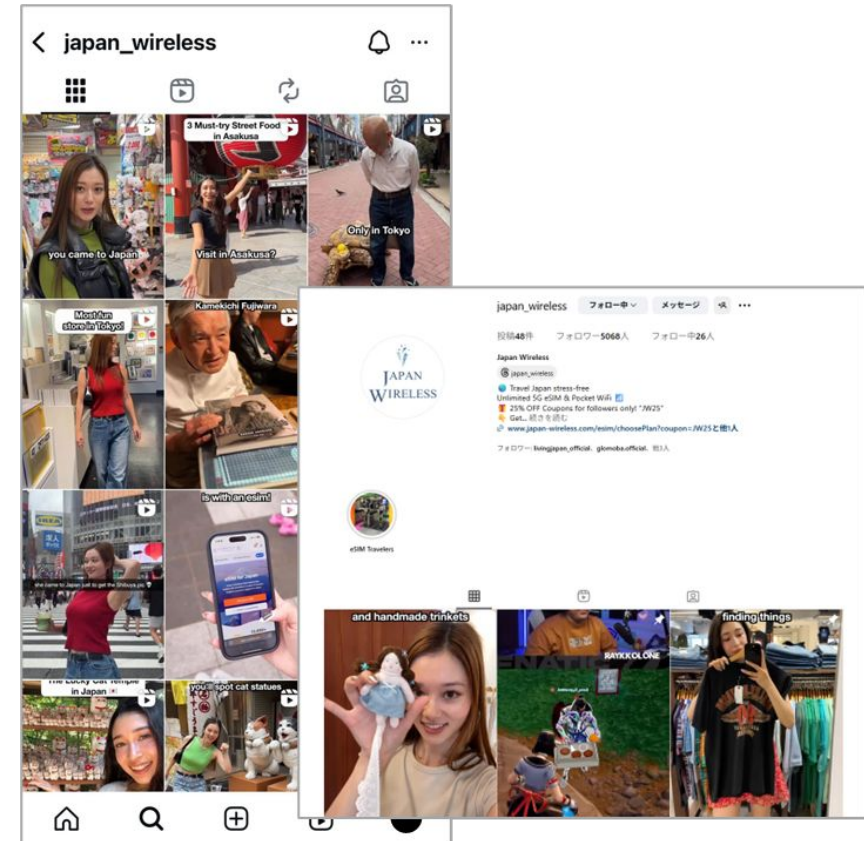
テーマ	4QPL影響額
マーケティング活動	7
既存システム改修	2
新規事業開発	15
社内環境整備	1
人的資本投資	15
計	40

進捗状況：モバイルネットワーク事業

- 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



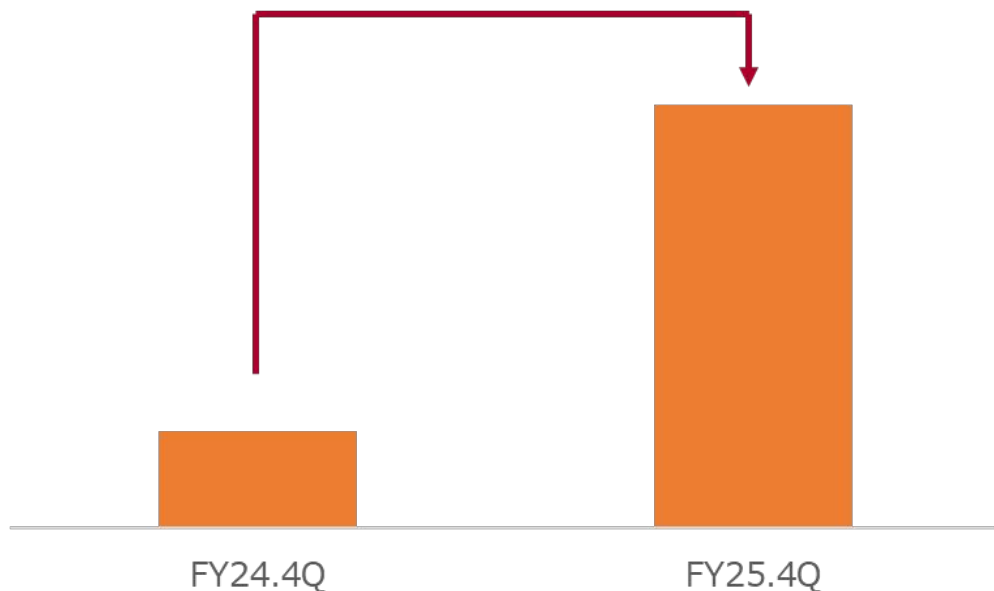
進捗状況：ライフメディアテック事業

- 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

前年同四半期比

+345.9%



- 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

進捗状況：キャンピングカー事業

- 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】

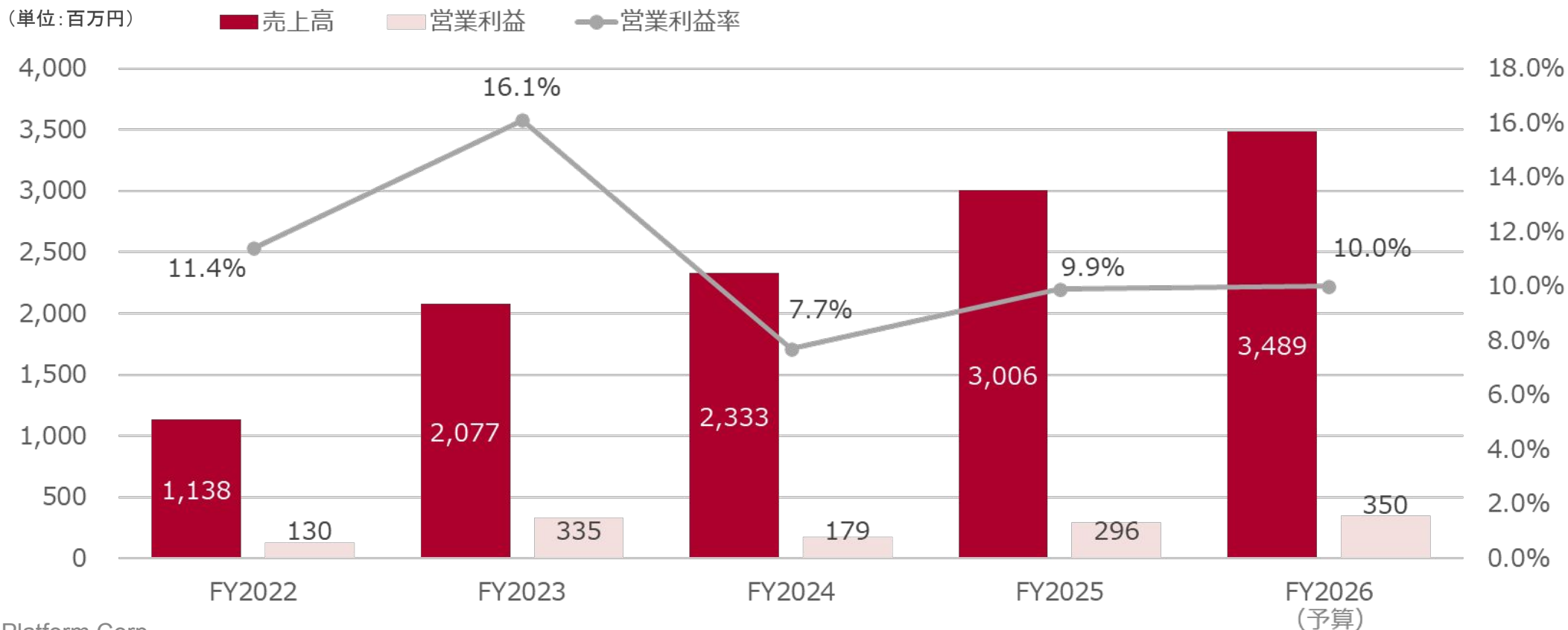


HISとアメリカにおけるキャンピングカーレンタルの
予約販売パートナーとして契約を締結。
アウトバウンド市場の回復状況を受けて、より一層の関係強化
を図るため、本契約を締結いたしました。

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。

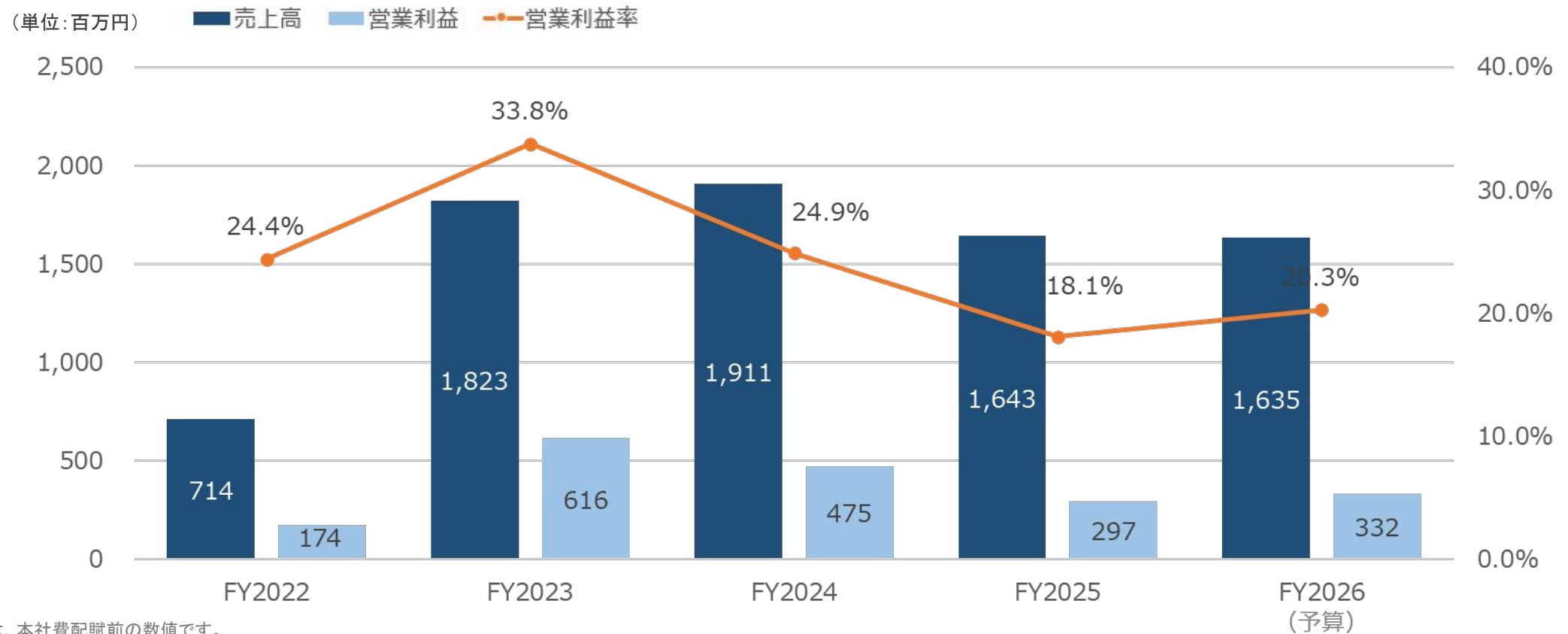
FY2026予算: 全社

- 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%増益を目標とする。



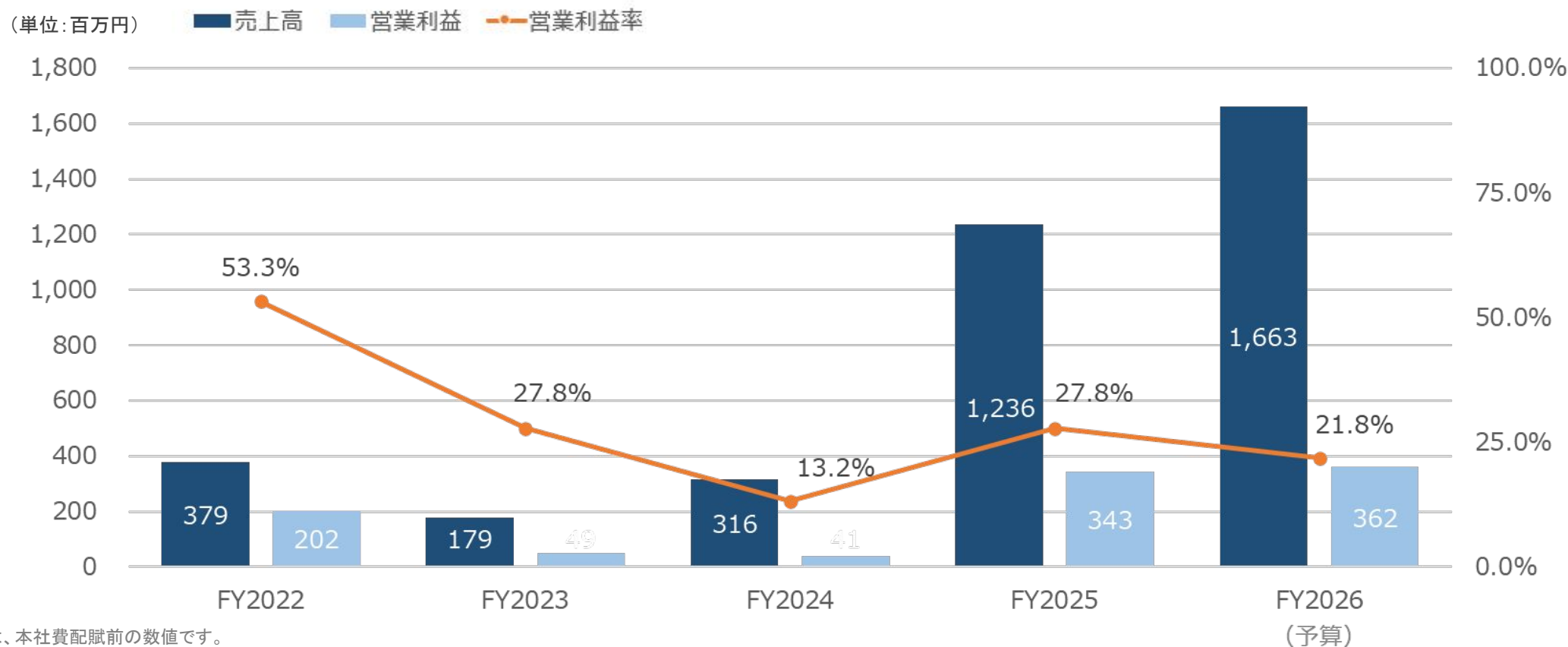
FY2026予算：モバイルネットワーク事業

- Wi-FiからeSIMへのネットワーク接続方法の移行がより佳境に入ると想定し、セグメント売上高は微減を見込む。
- eSIMの利用者アカウント数獲得に向け、マーケティング活動への投資を推進予定。



FY2026予算：ライフメディアテック事業

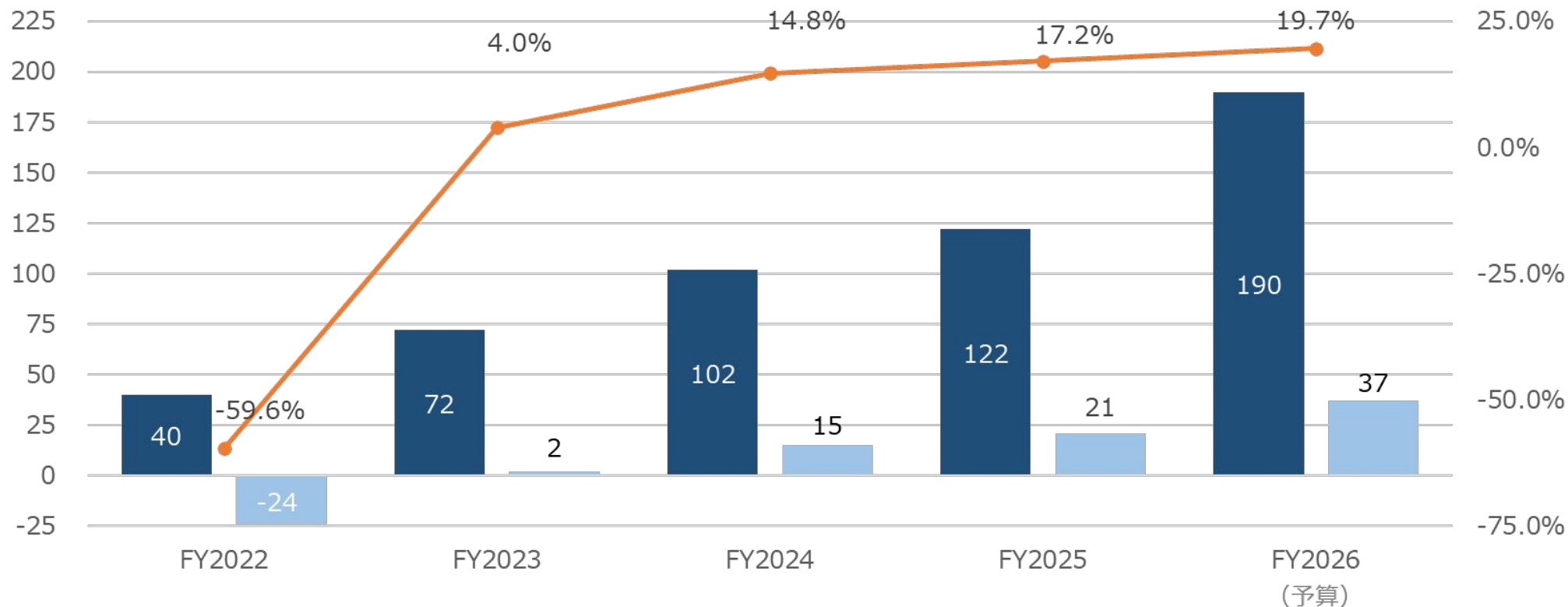
- モビリティテックサービスの既存サービスの安定稼働化・機能拡充、及び新規サービスによりセグメント売上高は34.6%成長を目指す。
- 新規サービスに係る開発費やマーケティング費用の増加により、営業利益は5.4%成長を予想。



FY2026予算: キャンピングカー事業

- FY2026においては、保有台数の活用とレンタル拠点や付帯サービス等の顧客利便性を高め、売上高は54.9%増収を予想。
- インバウンド向けサービスと並行し、出国外国人数の増加による海外レンタルの予約取次の堅調を見込み、一層の安定収益化を目指す。

(単位: 百万円) ■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



APPENDIX

ご参考資料

財務諸表(1)損益計算書

(単位:百万円)

	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上高	694	563	945	1,138	2,077	2,333	3,006
年率成長率	443%	-19%	67%	21%	82%	12%	29%
売上原価	206	249	340	411	841	924	742
売上総利益	487	314	604	727	1,236	1,408	2,264
販売費及び一般管理費	354	417	544	596	900	1,229	1,967
営業利益	133	-103	59	130	335	179	296
営業利益率	19.2%	-18.4%	6.3%	11.5%	16.1%	7.7%	9.9%
税金等調整前当期純利益	128	-359	86	130	356	157	285
法人税等合計	22	13	-9	33	104	29	83
当期純利益	106	-372	95	96	252	127	202
当期純利益率	15.3%	-65.9%	10.2%	8.5%	12.1%	5.4%	6.7%

財務諸表(2)貸借対照表

(単位:百万円)

資産	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
流動資産	446	643	570	1,280	845	1,379
現金及び預金	341	596	521	1,204	609	920
売掛金	15	14	25	42	141	296
その他の流動資産	88	32	23	33	93	161
固定資産	288	288	349	540	1,111	1,326
有形固定資産	169	163	186	292	308	338
無形固定資産	72	52	130	191	309	419
投資その他の資産	45	72	32	56	493	568
資産合計	734	932	919	1,821	1,957	2,705

(単位:百万円)

負債及び純資産	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
流動負債	321	336	282	558	577	1,066
未払金	19	70	34	53	76	145
契約負債 ^(※1)	55	63	76	170	126	96
その他の流動負債	247	202	171	334	374	824
固定負債	290	327	271	214	175	215
長期借入金	285	321	265	204	164	205
その他の固定負債	5	6	6	10	10	10
負債合計	612	664	554	772	752	1,281
純資産合計	121	267	364	1,048	1,204	1,423
負債及び純資産合計	734	932	919	1,821	1,957	2,705

※1 2021年4月に適用された「新収益認識基準」により、前受金は契約負債としております。

リスク情報(※1)

項目	主要なリスク	可能性	影響度	リスク対応策
インバウンド市場の動向について	当社が展開する事業が属するインバウンド市場は、近年の傾向としましては、訪日旅行客の増加により安定的に収益を確保しやすい環境が継続していると考えております。しかしながら、自然災害などの天変地異、新型コロナウイルス等の感染症の流行、国際紛争等の不測の事態により、訪日旅行客が減少し市場が縮小した場合、当社の事業及び業績に影響が生じる可能性があります。	中	大	新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、事業対象を日本在留外国人並びに国内企業に拡大することによって、仮にリスクが顕在化した場合においても、当社業績への影響を限定的なものに抑えられるよう努めております。引き続き、日本在留外国人並びに国内企業を事業対象とするサービスの拡充に努めます。
仕入条件の影響について	当社のWi-Fi端末レンタルサービスでは、通信キャリア等から通信サービス及びWi-Fi端末を仕入れておりますが、当社が、従前と同様の仕入条件で更新できるという保証はありません。更に、各通信キャリア等の事業方針の変更により、当社が従前より不利な仕入条件への変更を余儀なくされる可能性もあります。当社における通信キャリア等からの仕入条件が悪化した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	既存の仕入先とは、契約の基本的事項を厳守し、定期的な情報交換をすることで、緊密な関係構築に努めております。加えて、特定の仕入先への依存度が高くないよう、仕入先の拡充に努めます。

リスク情報(※1)

項目	主要なリスク	可能性	影響度	リスク対応策
許認可等について	当社は、主要事業であるモバイルネットワーク事業の運営に関し、電気通信事業法に基づき届出をしております。また、ライフメディアテック事業に関して宅地建物取引業の免許と第二種旅行業の登録、キャンピングカー事業に関して自家用自動車有償貸渡業の許可と第二種旅行業の登録、全社としてプライバシーマークの付与及び古物商の営業許可を受けております。今後、関連法規の改正などによっては、各種許認可の保持が前提となる一部のサービスを継続できなくなる可能性があります。	低	大	各事業部、管理部において関連法規の改廃等の情報収集を行うとともに、関連法規を遵守すべく顧問弁護士の指導のもと作成したマニュアル、ガイドラインを用いて、法令遵守を徹底した事業運営を行い、関連法規の改廃等に伴う許認可の取得・更新等に適時対応して参ります。
競合他社の影響について	当社が事業を展開する市場では、各分野において、競合企業が存在しております。当社では、引き続き、顧客のニーズに応える商品・サービスの提供及び販売価格等において差別化を図り、競争力を維持してまいりますが、異業種からの新規参入者等を含め競合他社との競争激化による収益力の低下や、広告宣伝費の増加等により当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	① モバイルネットワーク事業：当社の強みである、多言語でのWebサイト構築や多言語カスタマーサポート体制の整備、海外におけるブランドの認知拡大の維持・向上を図り、競合他社との差別化に努めます。 ② ライフメディアテック事業：当社の強みである、外国人向けオウンドメディアでの集客、外国人向けのEコマースノウハウを活かした販促、自社の多言語コールセンターによるカスタマーサポートの強化・拡大を図り、参入障壁の構築に努めます。 ③ キャンピングカー事業：当社の強みである、多言語でのWebサイト構築や多言語カスタマーサポート体制の整備、海外におけるブランドの認知拡大の維持・向上を図り、競合他社との差別化に努めます。

沿革

2015年10月	株式会社エルモンテ RV ジャパン(現:株式会社インバウンドプラットフォーム)を設立 海外キャンピングカーレンタルの取次ぎ事業 (現:キャンピングカー事業)を開始
2016年7月	株式会社エルモンテ RVジャパンの株式の 100%を株式会社エボラブルアジア (現:株式会社エアトリ)が取得
2016年10月	本店所在地を東京都渋谷区千駄ヶ谷五丁目 23番6-301号から、東京都港区愛宕二丁目 5番1号に移転
2017年6月	日本国内におけるキャンピングカーレンタル事業 (現:キャンピングカー事業)を開始
2018年4月	外貨両替事業を営む株式会社エアトリの 100%子会社であった株式会社 Airtrip Exchangeを吸収合併
2018年8月	訪日旅行者向けの Wi-Fiレンタル事業を営む株式会社エアトリの 100%子会社であった株式会社 Destination Japanを吸収合併し、 当社として訪日旅行者向けの Wi-Fiレンタル事業(現:モバイルネットワーク事業)及び Webメディア事業(現:ライフメディアテック事業)を開始 商号を「株式会社インバウンドプラットフォーム」に変更
2019年9月	本店所在地を東京都港区愛宕二丁目 5番1号から、現在の東京都港区新橋六丁目 14番5号に移転
2020年4月	子会社の株式会社グローバルモバイルを吸収合併
2020年6月	株式会社グローバルモバイルの株式を 100%取得し子会社化 日本人顧客向け Wi-Fiレンタル事業(現:モバイルネットワーク事業)を本格化
2021年6月	事業領域の再整理を行い、蓄積される事業ノウハウによる外国人向けEコマースサイト立上げの仕組化、オウンドメディアによる顧客の獲得 自社コンシェルジュによる高い顧客ロイヤリティの実現という3つの強みを生かしてより広い意味での外国人向けのサービス展開を図ることを目的とし、ライフメディアテック事業部を新設
2023年8月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2025年3月	INBOUND PLATFORM ASIA PACIFIC PTE. LTD.(現連結子会社)を設立
2025年7月	Korea Travel Tech Co., Ltd.と資本提携し関連会社(持分法非適用)化
2025年7月	SLBS JAPAN株式会社(現連結子会社)を設立

本資料の取り扱いについて

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠しています。

発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

今後の開示について

当資料のアップデートは今後、本決算後の 12月頃を目途として開示を行う予定です。



Inbound Platform

また来たい、日本

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