INBOUNDTECH

2027年3月期 中間決算説明資料

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

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

事業概要

INBOUNDTECH

ストック型

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・映像通訳、カスタマーサポート、データ入力、翻訳など多様なニーズに対応。専用ブース・シェアードなど運用形態も柔軟に選べます。

長期間契約による
ストック収入が中心

契約・報酬体系
期間契約／固定料金＋従量課金

フロー型

セールスアウトソーシング事業
Sales Outsourcing

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最適なソリューションを提案。通信・金融など専門知識を要する営業にも対応します。

人員・日数での売上に加え
成功報酬型のモデル

契約・報酬体系
基本契約＋成功報酬

プラットフォーム型

WEBサービス事業
Web Services

コンシューマー向けの一括見積・比較サービスをWebで展開。生活者は複数事業者の条件を手軽に比較・検討でき、掲載事業者は新たな見込み顧客との接点を獲得できます。

Webプラットフォームによる
スケーラブルな収益

契約・報酬体系
送客課金／成約報酬 など

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

事業イメージ

集客から成約・アフターサポートまで、顧客接点をワンストップで担います

01 | 集客

WEBサービス

- 一括見積・比較サービスをWebで展開
- 生活者との新たな接点を創出
- 保険・引っ越し・通信制高校など、様々な分野のサービスに対応

02 | 成約

セールスアウトソーシング

- コンプライアンス遵守の営業体制
- 通信・電気・ガスなど生活インフラの獲得営業に強み
- 金融など専門性の高い営業にも対応

03 | サポート

マルチリンガルCRM

- 24時間365日・13言語体制
- 通訳に留まらないコンシェルジュ対応
- シェアード型で柔軟な価格・最短設置

一体的提案

コールセンター機能（インバウンド）とセールス機能（アウトバウンド）に、Webでの集客力を加え、見込み顧客の獲得から成約、成約後のサポートまでを一括で提供できる体制を整えております

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

当社の収益構造

マルチリンガルCRM事業
ストック収益

期間契約による**サブスクリプション収入**が中心。長期安定収益の基盤

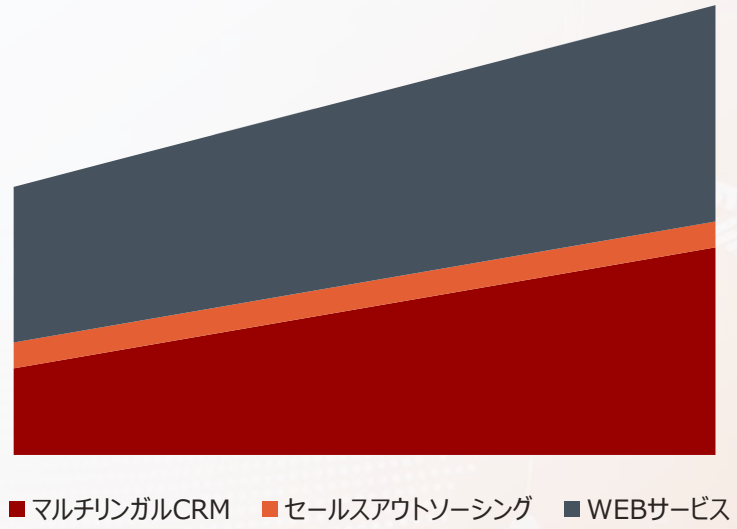
セールスアウトソーシング事業
フロー収益

成功報酬型のビジネスモデルにより、足元の利益を創出

WEBサービス事業
成長ドライバー

Webプラットフォームによる**スケーラブルな収益**。人員に比例しない成長を担う

セグメントの成長イメージ



※成長イメージであり、将来の業績を示すものではありません

フロー収益で足元の利益を確保しつつストック収益を積み上げ、Webサービスで成長を加速。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。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

2

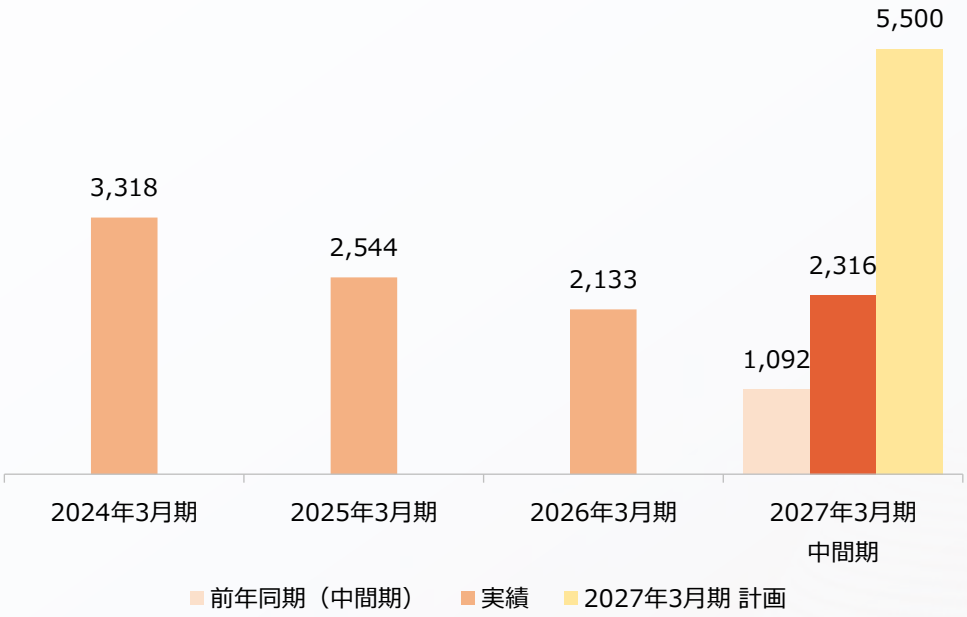
2027年3月期 中間期業績サマリー

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

業績推移

売上高推移

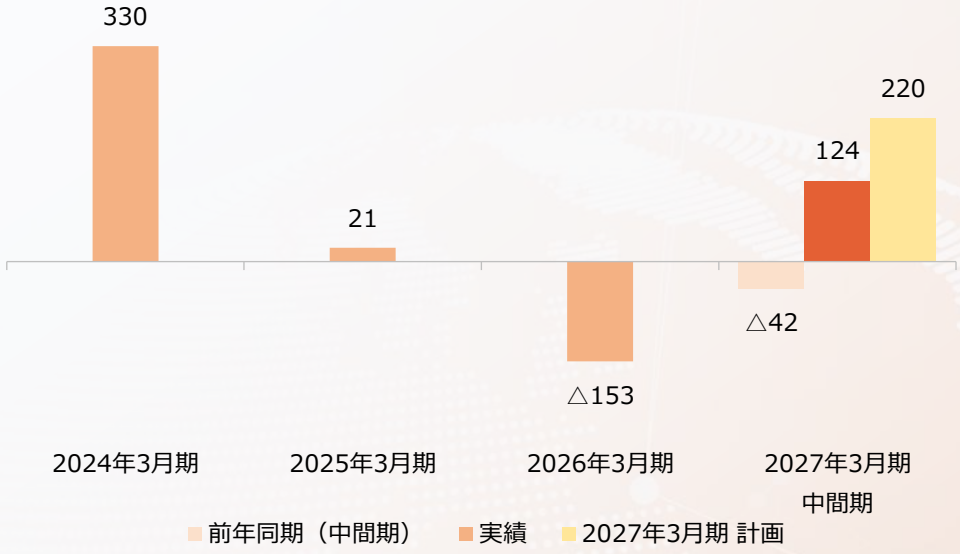
（単位：百万円）



・通期計画5,500百万円に対し進捗率42.1%、前期比112.1%増

営業利益・営業利益率推移

（単位：百万円）



営業利益率：2024年3月期 10.0%／2025年3月期 0.8%／2026年3月期 －
2027年3月期 中間期 5.4%（前年同期 －）／2027年3月期 計画 4.0%

・通期計画220百万円に対し進捗率56.6%、前期比167百万円増

※計画については2026年11月13日公表「業績予想の修正に関するお知らせ」の数値を使用しております。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

P/Lサマリー（計画比、前期比）

単位：百万円	2027年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	前年 差異	前年比	2027年3月期 （計画）	計画 差異	達成率
売上高	**2,316**	1,092	1,224	112.1%	5,500	△3,183	42.1%
売上原価	**1,138**	907	230	25.4%	–	–	–
販管費	**1,053**	226	827	364.9%	–	–	–
営業利益	**124**	△42	167	–	220	△95	56.6%
営業外損益	**△21**	△22	1	–	–	–	–
経常利益	**103**	△65	168	–	190	△86	54.5%
特別損益	**0**	△2	2	–	–	–	–
税引前利益	**103**	△68	171	–	–	–	–
親会社株主に帰属する 中間純利益	**83**	△78	161	–	125	△41	66.6%

・前年同期（2026年3月期 中間期）比、112.1%増収、営業利益は167百万円増益で黒字転換

・マルチリンガルCRM事業ではインバウンド需要増に伴う多言語分野の伸長に加え、官公庁等の入札業務も計画に近い形で進捗。さらに2026年７月からWEBサービス事業（株式会社FW）が連結に加わったことで、売上高は2,316百万円（前年同期比112.1%増）、営業利益124百万円、経常利益103百万円、親会社株主に帰属する中間純利益83百万円となりました。

・2027年3月期 通期計画に対する進捗率は、売上高42.1%、営業利益56.6%

・四半期別では、第１四半期の売上高706百万円・営業利益33百万円に対し、WEBサービス事業が加わった第２四半期は売上高1,610百万円・営業利益90百万円と伸長。販管費はWEBサービス事業の広告宣伝費（571百万円）などにより増加しました。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

セグメント収支

単位：百万円	2027年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	前年 差異	前年比
売上高	**2,316**	1,092	1,224	112.1%
マルチリンガルCRM事業	**1,137**	774	362	46.8%
セールスアウトソーシング事業	**193**	317	△123	-39.1%
WEBサービス事業	**986**	－	986	－
セグメント利益				
マルチリンガルCRM事業	**221**	75	146	193.4%
セールスアウトソーシング事業	**50**	77	△27	-35.1%
WEBサービス事業	**65**	－	65	－
セグメント利益合計	**337**	153	184	120.5%
セグメント利益率	**14.6%**	14.0%	－	－
セグメント利益調整額	**△213**	△195	△17	－
営業利益	**124**	△42	167	－
営業利益率	**5.4%**	－	－	－

・マルチリンガルCRM事業の売上高は前期比46.8%増、セグメント利益は前期比193.4%増

・インバウンド需要増に伴い多言語分野の入電数・引き合いが右肩上がりで推移。官公庁等の入札業務は受注残の消化に加え第２四半期以降開始の案件も計画に近い形で進捗し、日本旅行との連携による獲得も進みました。民間では通販カスタマーサポート領域で新たな収益源が立ち上がりました。

・セールスアウトソーシング事業の売上高は前期比39.1%減、セグメント利益は前期比35.1%減

・主力の東京電力グループ顧客向け訪問営業は計画に近い形で進捗し、前期取得のモバイルプロモーション関連事業も活動スタッフが緩やかに増加。一方、前期中に終了した案件の代替には至らず、新規案件の立ち上げにも時間を要したことから減収減益となりました。

・WEBサービス事業（新セグメント）の売上高は986百万円、セグメント利益は65百万円

・2026年６月の株式会社FW子会社化に伴い新設。子会社のウェブクルーが「保険」「引越し」「自動車」「教育」など幅広い分野で一括見積・資料請求サイトを運営。2026年７月から連結対象とし、３か月分の損益を計上。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

B/Sサマリー

資産の部

単位：百万円	2027年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	前年 差異
現金及び預金	**1,503**	1,556	△53
売掛金その他債権等	**1,164**	392	772
流動資産合計	**2,668**	1,949	719
有形固定資産	**163**	99	64
無形固定資産	**2,663**	444	2,219
投資その他の資産	**269**	169	100
固定資産合計	**3,096**	713	2,383
資産合計	**5,764**	2,663	3,101

負債・純資産の部

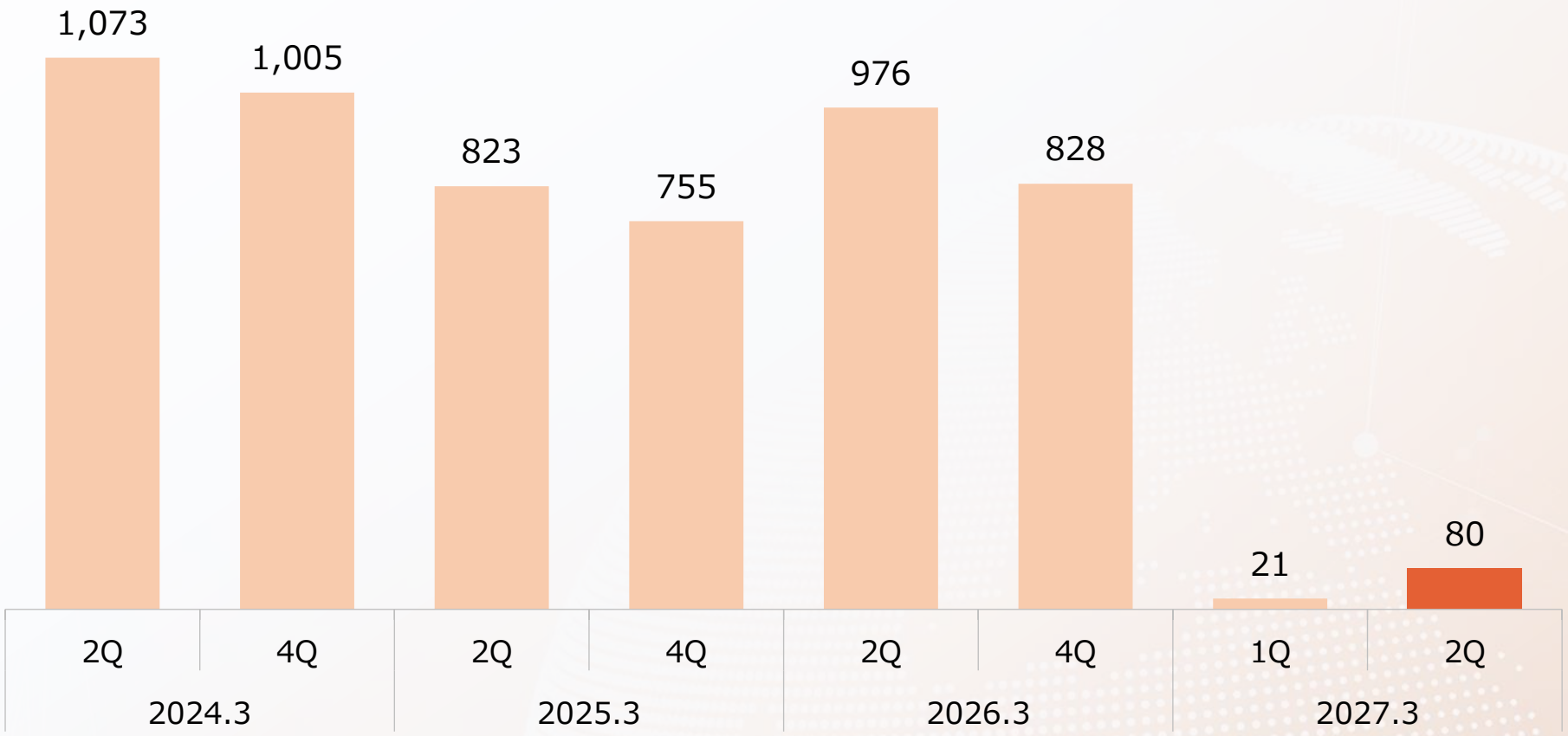
単位：百万円	2027年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	前年 差異
買掛金その他債務等	**816**	201	615
借入金	**875**	544	331
流動負債合計	**1,691**	745	946
借入金その他	**1,425**	45	1,380
固定負債合計	**1,425**	45	1,380
負債合計	**3,116**	790	2,326
資本金	**636**	548	88
資本剰余金	**587**	536	51
利益剰余金	**483**	557	△74
その他	**941**	231	710
純資産合計	**2,648**	1,873	775
負債・純資産合計	**5,764**	2,663	3,101

・株式会社FWの連結により、資産・負債・純資産ともに大幅に増加

・資産の部では顧客関連資産の計上により無形固定資産が2,219百万円増加したほか、売掛金も増加し、総資産は前年同期末比3,101百万円増の5,764百万円となりました。負債の部では株式会社FWの借入金や繰延税金負債などにより負債合計が2,326百万円増加。純資産の部は株式交付に伴う資本金等及び非支配株主持分の増加などにより775百万円増加しました。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

現金資産推移（現預金－有利子負債）



※2027年3月期　第1四半期よりグラフが大きく低下しておりますが、これは株式会社FWを連結子会社化したことに伴い、同社の借入金を有利子負債に含めたためです。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

キャッシュフローサマリー

単位：百万円	2027年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	前年 差異	前年比
営業活動によるキャッシュ・フロー	**81**	172	△90	-52.7%
投資活動によるキャッシュ・フロー	**196**	△6	203	－
フリーキャッシュ・フロー	**278**	165	112	67.9%
財務活動によるキャッシュ・フロー	**△170**	△15	△154	－
現金及び現金同等物の増減額	**107**	149	△42	-28.2%
現金及び現金同等物の中間期末残高	**1,443**	1,556	△112	-7.3%

・営業活動によるキャッシュ・フロー

・税金等調整前中間純利益が103百万円と黒字に転じた一方、売上債権の増加及び仕入債務・未払金の減少などにより、81百万円の収入となり、前年同期に比べ90百万円の収入減少となりました。

・投資活動によるキャッシュ・フロー

・固定資産の取得による支出があった一方、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入（245百万円）などにより196百万円の収入となり、前年同期に比べ203百万円の収入増加となりました。

・財務活動によるキャッシュ・フロー

・長期借入金の返済による支出（181百万円）などにより170百万円の支出となり、前年同期に比べ154百万円の支出増加となりました。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

3

2027年3月期　中間期のトピックス
KPI推移と今後の見通し

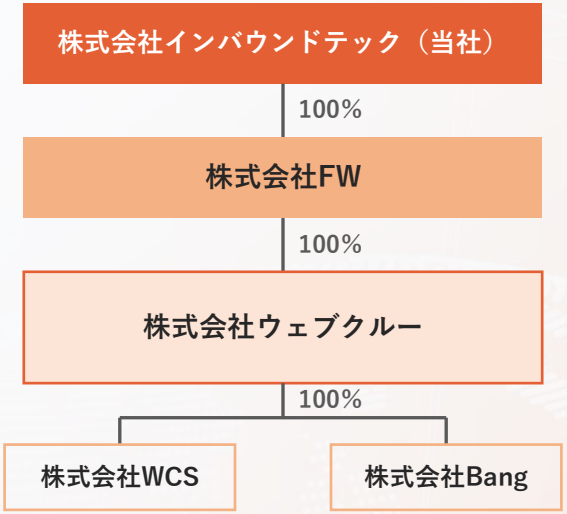
©Inbound Tech INC. All rights reserved.

トピックス：株式会社FW（ウェブクルー）の子会社化

取引の概要

効力発生日	2026年６月９日（取締役会決議・契約締結：2026年５月13日）
取得方法	当社を株式交付親会社とする簡易株式交付
取得対象	株式会社FWの普通株式の全部（議決権比率100％）
交付株式	当社普通株式379,216株（FW株式１株につき1,384株）
取得原価	238百万円（交付した当社株式の時価）
のれん	137百万円（10年均等償却）
連結範囲	FW、ウェブクルー、WCS、Bangの４社

グループ構成



WEBサービス事業 売上高
986 百万円

WEBサービス事業 セグメント利益
65 百万円

連結対象期間（当中間期）
7～9月 （2026年・3か月）

・様々なWebサービスを提供する株式会社ウェブクルーの親会社、株式会社FWを子会社化

・株式会社FWの子会社化に伴い2026年７月から損益を連結し、新たな報告セグメント「WEBサービス事業」として売上高986百万円、セグメント利益65百万円を計上しました。当社グループではこれまで領域外であった新たな分野への参入に加え、FW及びウェブクルーが持つシステム開発力を生かし、当社が今後の拡大領域と考えるAI部門の強化による業績拡大を図ります。同社との協業についてはすでに具体的なプランが立ち上がっており、今後の収益化を目指します。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

FW（ウェブクルー）のビジネスについて

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。



同社では「保険」「引越し」「自動車」「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/



日本で最初の自動車保険比較サイトとして1998年から運営。1回の申込みで複数の保険会社へ見積もり依頼・資料請求ができ、生命保険・火災保険なども取り扱っています。

ズバット 引越し比較

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



1回の入力で複数業者から引越し料金の見積もりを取り寄せて比較。全国200社以上の業者から選べ、口コミ・満足度ランキングや手続きのコツなどの情報も充実。

ズバット 車買取比較

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



1回の情報入力で複数の買取業者に査定を依頼でき、買取金額を簡単に比較。中古車相場の動向や買取業者の選び方など、プロによる解説記事も掲載。

ズバット 通信制高校比較

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



通信制高校・サポート校の資料を必要な分だけまとめて請求可能。基礎知識や生徒・保護者の体験談など、自分に合った学校選びに役立つ情報を多数掲載。

ズバット 不動産売却

https://sumikamatch.jp/



物件情報を1度入力するだけで最大6社の不動産会社に査定を依頼でき、適正な売り出し価格がわかります。より早く、より高く売却できる可能性を高めます。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

シナジーの全体像（既存構想のアップデートと追加シナジー）

既存	① 多言語・グローバル展開	在留外国人428万人の「生活者」市場を主な対象に、比較サイトへ多言語の見積・相談窓口を実装。運用実績をもとに中長期で海外展開	売上拡大
既存	② サポート内製化と開発力強化	サイト利用者の問い合わせ対応を当社センターで内製化。FW・ウェブクルーのシステム開発力で当社のAI部門を強化し、両事業の生産性を向上	コスト削減
既存	③ データ活用（C向け価値）	サイトの利用データと当社の応対履歴を統合・分析し、成約につながる提案の精度を向上（個人情報の利用目的・同意管理を前提）	売上拡大
既存	④ サプライヤー提案とクロスセル	提携会社への営業代行・サポート受託（BtoB）と、見積利用者への関連商材の提案（BtoC）でリードを収益化	売上拡大
追加	⑤ AI×有人のハイブリッド相談	AIチャット・ボイスボットでWeb完結ニーズに応え、迷う利用者は当社スタッフが伴走。成約率とリードの質を高めて送客単価を向上	売上拡大 リスク対応
追加	⑥ 引越し起点のライフライン・通信提案	引越し利用者の電気・ガス・通信の切り替えタイミングに、セールスアウトソーシング事業の獲得ノウハウを接続し、新たな案件パイプラインに	売上拡大
追加	⑦ 提携事業者向け 受付・多言語BPO	引越し業者などの提携事業者に、繁忙期の見積受付・日程調整や外国人顧客への多言語対応を当社センターが提供	売上拡大

既存＝2026年3月期 決算説明資料で掲載したシナジー（中間期時点の状況を踏まえて更新） 追加＝事業環境の変化を踏まえた新たな検討

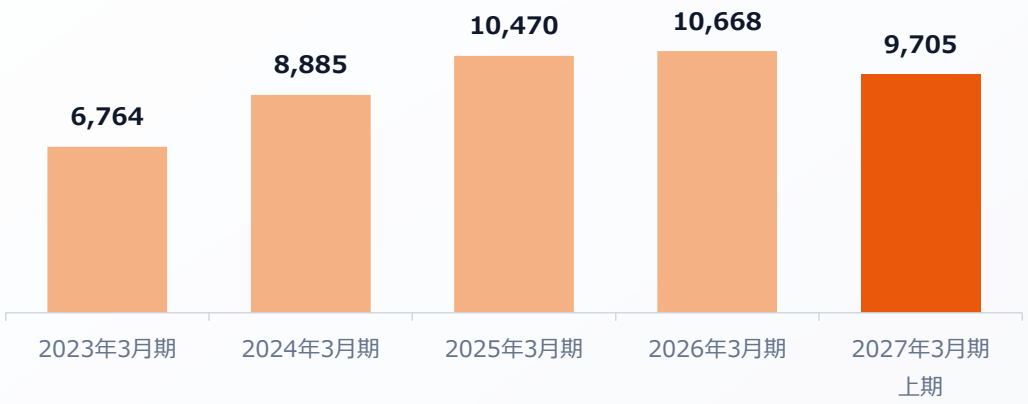
©Inbound Tech INC. All rights reserved.

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ません。

年度別の月平均入電数

（件／月）



2026年3月期の月平均（2023年3月期比）

10,668 件　約1.6倍

2027年3月期 上期（4～9月）合計

58,231 件　前年同期比 －6.4%

2026年9月 単月

9,370 件　前年同月比 －18.1%

月次入電数の推移

（件、2022/4～2026/9）



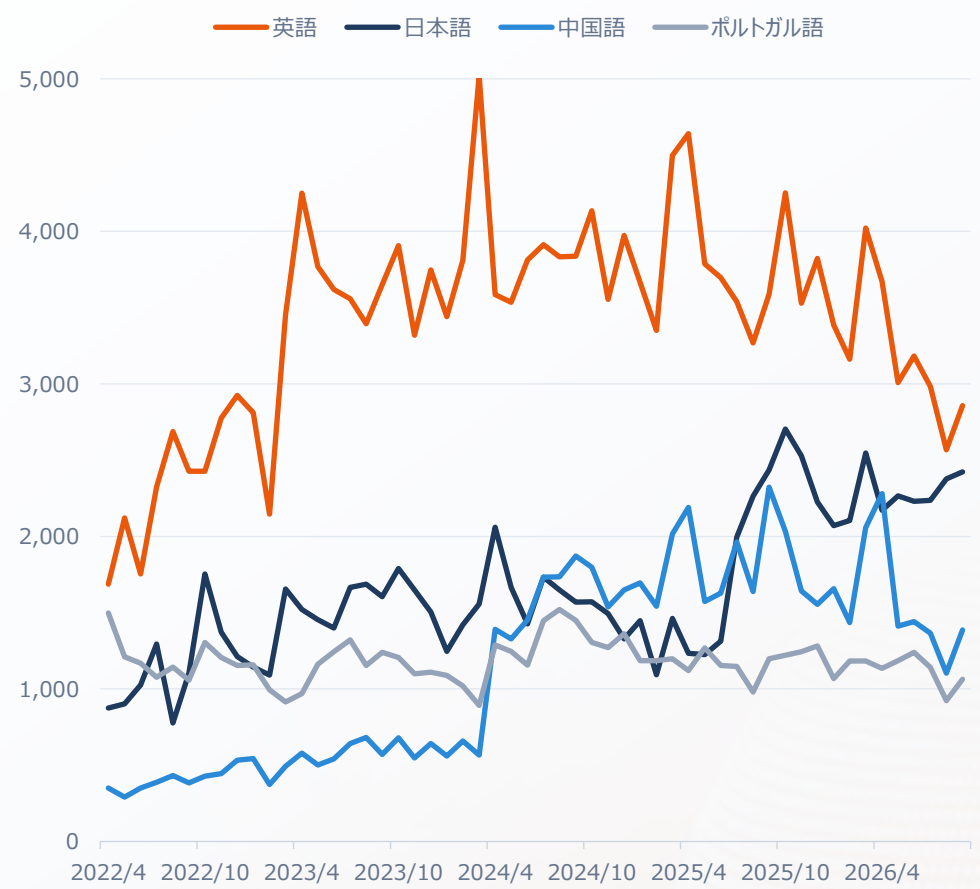
・年度ベースの月平均入電数は2023年3月期の6,764件から2026年3月期は10,668件へ約1.6倍に拡大し、中長期では上昇トレンドが継続。
・一方、2027年3月期上期は58,231件（前年同期比6.4%減）。4～6月は前年を上回ったが、7～9月は中国語・英語の減少により前年同月比11.6～18.1%減となりました。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

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ません。

主要4言語の月次入電数



言語別 上期実績（2027年3月期 4〜9月）

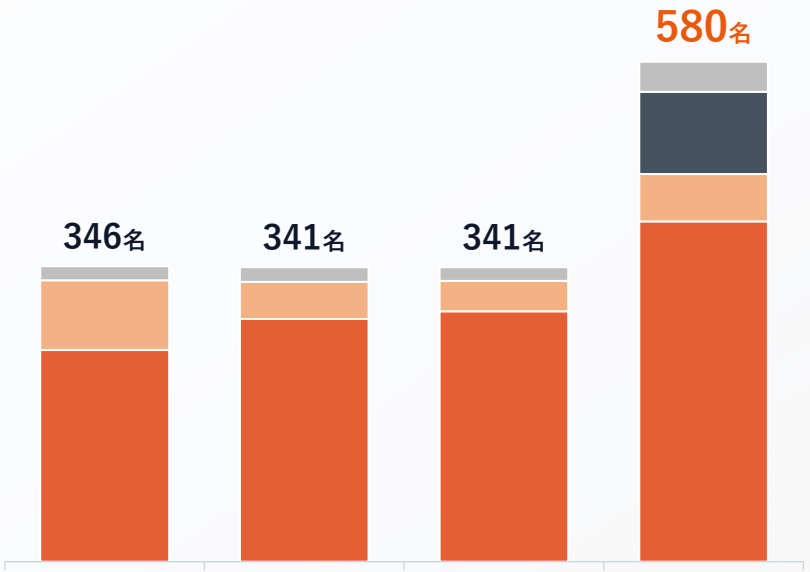
言語	2027.3期 上期	2026.3期 上期	前年 同期比	構成比
英語	**18,270**	22,519	**−18.9%**	31.4%
日本語	**13,703**	10,468	**+30.9%**	23.5%
中国語	**8,989**	11,317	**−20.6%**	15.4%
ポルトガル語	**6,690**	6,869	**−2.6%**	11.5%
ベトナム語	**2,129**	2,205	**−3.4%**	3.7%
タガログ語	**1,946**	1,820	**+6.9%**	3.3%
スペイン語	**1,286**	1,483	**−13.3%**	2.2%
韓国語	**949**	1,031	**−8.0%**	1.6%
ネパール語	**868**	614	**+41.4%**	1.5%
タイ語	**241**	325	**−25.8%**	0.4%
フランス語	**57**	112	**−49.1%**	0.1%
その他（不明含む）	**3,103**	3,460	**−10.3%**	5.3%
合計	**58,231**	62,223	**−6.4%**	100.0%

※その他には言語不明・ロシア語・インドネシア語を含む

・英語が最大（構成比31.4%）だが、上期は前年同期比18.9%減。中国語も20.6%減で、7〜9月に減少が集中しました。
・一方、日本語は30.9%増、ネパール語は41.4%増、タガログ語は6.9%増。中長期では中国語・ベトナム語・タガログ語・ネパール語などアジア言語の入電が拡大しています。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

人員の推移



	2025年3月期 期末	2026年3月期 中間	2026年3月期 期末	2027年3月期 中間
マルチリンガルCRM事業	245	281	290	**394**
セールスアウトソーシング事業	81	43	35	**55**
WEBサービス事業	–	–	–	**95**
管理部門	16	17	16	**35**
合計	**346**	**341**	**341**	**580**
（参考）大阪コンタクトセンター	65	66	101	**162**

※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

前期末（2026年3月期 期末）からの増減

+239名

341名 → 580名（前年同期末比も同じく+239名）

WEBサービス事業 +95名

FW子会社化により新設

マルチリンガルCRM事業 +104名

うち、大阪コンタクトセンター（参考）は+61名

セールスアウトソーシング事業 +20名

管理部門 +19名

FW（ウェブクルー）の管理スタッフが加入

・当中間期末の人員は580名と、前期末から239名増加。
・増加の主な要因はFW子会社化に伴い、WEBサービス事業（95名）とFW（ウェブクルー）の管理スタッフが新たに加わったことによるものです。
・マルチリンガルCRM事業も104名増加し、事業拡大に対応した体制を整備。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.

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。

©Inbound Tech INC. All rights reserved.