

2026年3月期第2四半期(中間期) 決算補足説明資料

2025年11月13日
株式会社 I A C E ト ラ ベ ル

東証スタンダード：343A

1

ハイライト

2

2026年3月期 第2四半期（中間期）実績

3

2026年3月期 通期 業績進捗

4

今後の成長戦略

5

Appendix

2026年3月期 第2四半期（中間期） ハイライト

売上高、営業利益ともに増収増益

- 売上高は**15.0億円**(前年同期比 +**18.0%**)、中でも主力のBTMサービスは**前年同期比 +33.8%**と全体を牽引
- 営業利益は**4.1億円**(前年同期比+**49.7%**)、営業利益率は**27.2%** (前年同期比 +**5.8%**)

高い水準の財務健全性を維持

- 自己資本比率**69.9%**、流動比率**315.1%**と健全な財務体質を維持

BTMサービス「Smart BTM」を中心に堅調な成長が継続

- MAU(平均月間利用企業社数) 2Q実績 **1,223社**(前年同期比+**11.0%**)
- 売上単価 2Q実績 **13,509円** (前年同期比+**13.4%**)
- 手配件数 2Q実績 **29,835件**(前年同期比+**15.0%**)

1

ハイライト

2

2026年3月期 第2四半期（中間期）実績

3

2026年3月期 通期 業績進捗

4

今後の成長戦略

5

Appendix

第2四半期実績（連結）

売上高・売上総利益ともに大きく伸長し、第2四半期累計の営業利益は前年同期比 +49.7%
営業利益率も前年同期 21.5%から27.2%と5.8%向上

(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期	
	中間期	中間期	増減率
売上高	1,276	1,506	+18.0%
売上総利益	971	1,173	+20.8%
販売費及び一般管理費	697	763	+9.5%
営業利益	273	410	+49.7%
営業利益率	21.5%	27.2%	+ 5.8%
経常利益	267	415	+55.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	191	281	+47.0%

2. 2026年3月期 第2四半期（中間期）実績

連結損益計算書(四半期別)

四半期ベースで各利益項目は過去最高を更新

(単位：百万円)	2025年3月期				2026年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
取扱高	5,911	6,122	6,101	5,814	6,441	6,670
売上高	619	656	659	758	726	780
総額割合	35.0%	27.6%	28.0%	34.5%	26.9%	27.9%
売上原価	170	134	153	215	160	172
売上総利益	449	522	505	542	565	608
販売費及び一般管理費	333	363	350	363	384	379
営業利益	115	158	154	178	180	229
利益率	18.6%	24.1%	23.5%	23.5%	24.9%	29.4%
経常利益	114	152	146	173	186	229
親会社株主に帰属する 四半期純利益	80	109	96	106	127	153

2. 2026年3月期 第2四半期（中間期）実績

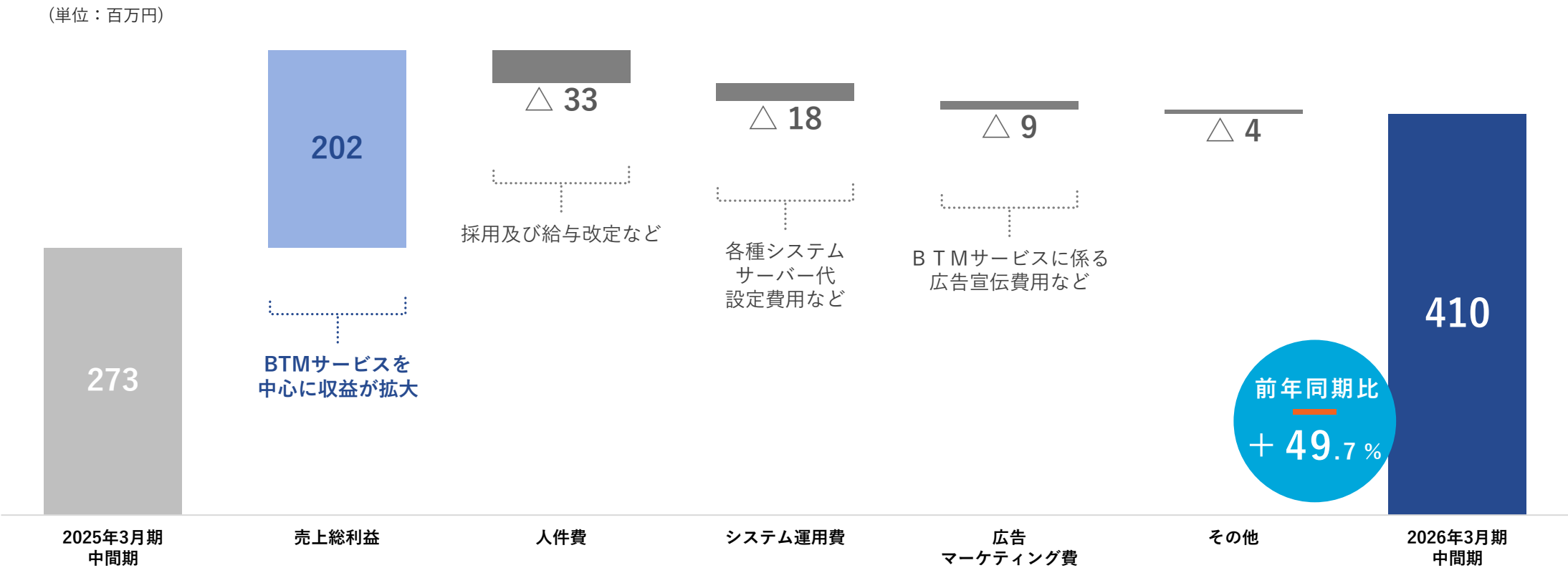
サービス別売上高実績

BTM、官庁・公務、米軍サービスが前年同期比で伸長し、全体の成長を牽引

	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期（増減率）	サービス別 売上増減要因
（単位：百万円）			
<u>BTM</u>	590	790（+33.8%）	- クラウド出張手配システム「Smart BTM」の利用企業が順調に増加 - 件数・単価ともに増加
<u>官庁・公務</u>	136	185（+35.7%）	国内出張および団体の受注増加
<u>個人</u>	223	183（△17.6%）	韓国行き 海外パッケージツアーの受注減少
<u>米軍</u>	73	92（+25.3%）	国内パッケージツアーや団体の受注増加
<u>海外</u>	214	181（△15.4%）	メキシコ子会社において法人出張の受注減少
<u>その他</u>	37	72（+95.2%）	サプライヤーコミッションの増加

営業利益増減要因

BTMサービスを中心に売上総利益が202百万円増加
人件費やシステム運用費の増加はあったものの、営業利益は前年同期比で136百万円の増益



2. 2026年3月期 第2四半期（中間期）実績

連結貸借対照表／連結キャッシュ・フロー

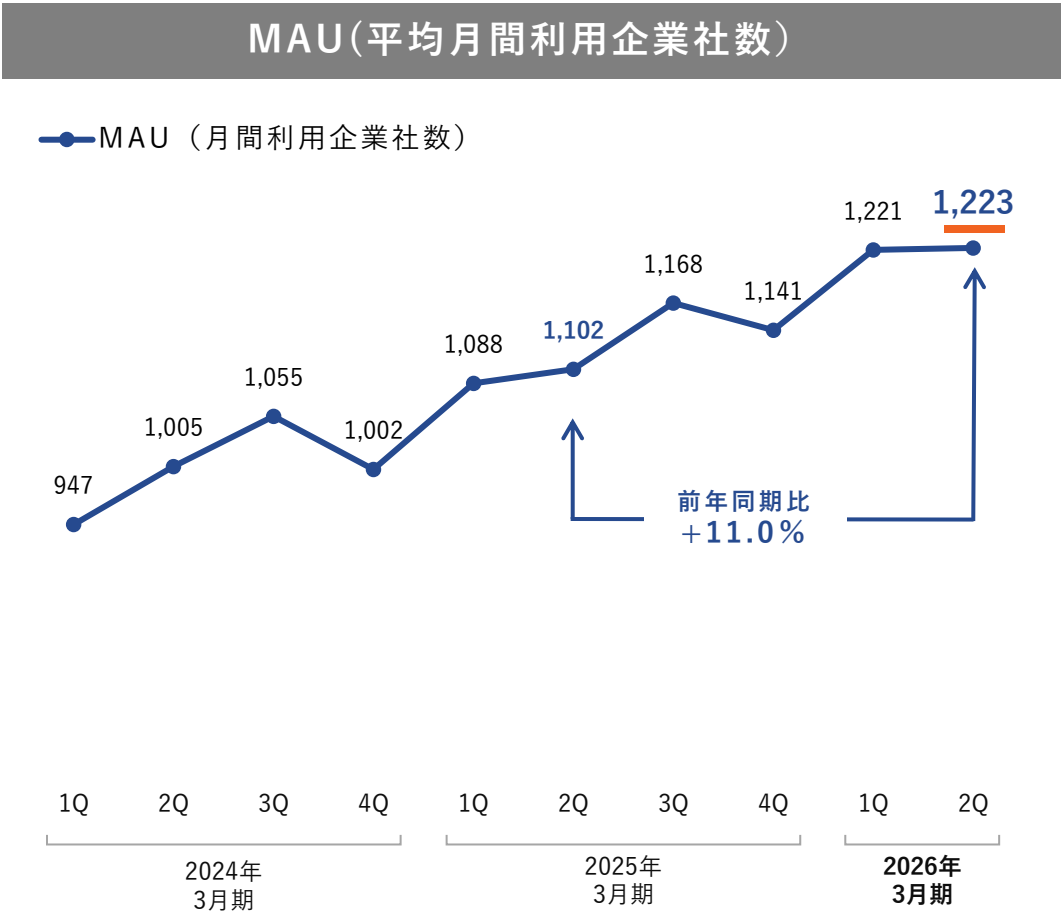
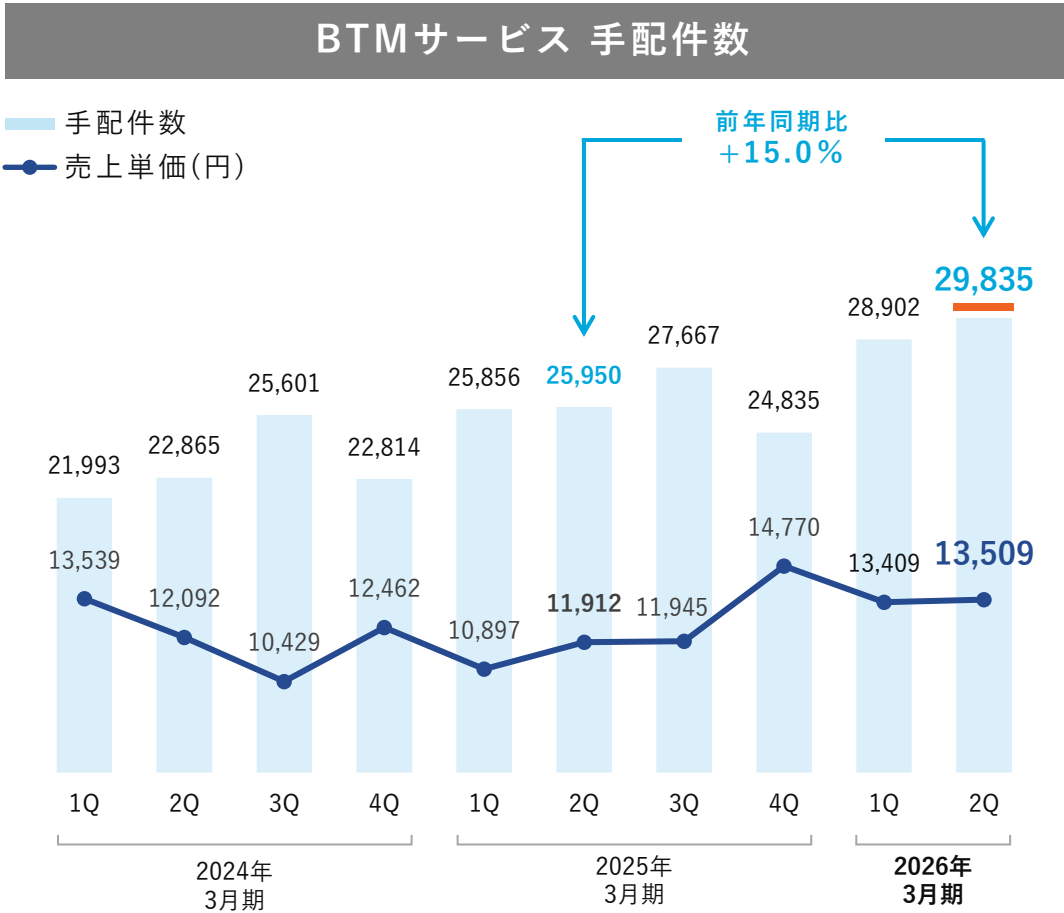
自己資本比率69.9%となり、引き続き高い水準で財務健全性を維持
取引拡大に伴う売掛金増加で営業CFはマイナスも、十分な財源と流動性を確保

	2025年3月期	2026年3月期	前期末比
	期末	中間期	
(単位：百万円)			
流動資産	4,552	5,433	+19.3%
（内、売掛金）	3,137	4,303	+37.2%
固定資産	338	315	△6.6%
資産合計	4,890	5,749	+17.6%
流動負債	2,028	1,724	△15.0%
固定負債	7	7	±0.0%
純資産	2,854	4,017	+40.7%
負債純資産合計	4,890	5,749	+17.6%
（自己資本比率）	58.4%	69.9%	+11.5%

	2025年3月期	2026年3月期
	中間期	中間期
(単位：百万円)		
営業CF	△364	△772
投資CF	△17	33
財務CF	△77	38

BTMサービス 主要KPI

Smart BTMの利用企業が着実に拡大し、手配件数・MAUともに安定的な増加を継続

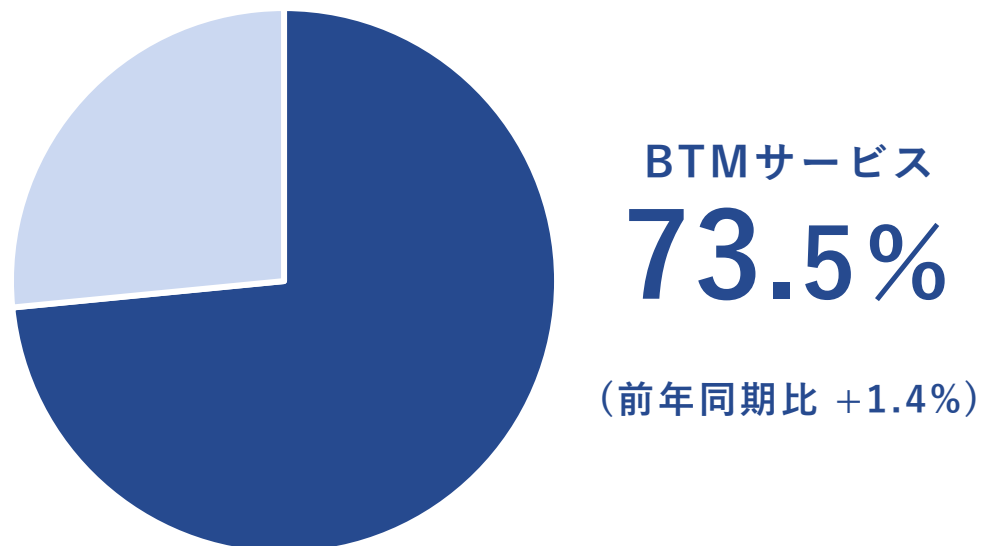


2. 2026年3月期 第2四半期（中間期）実績

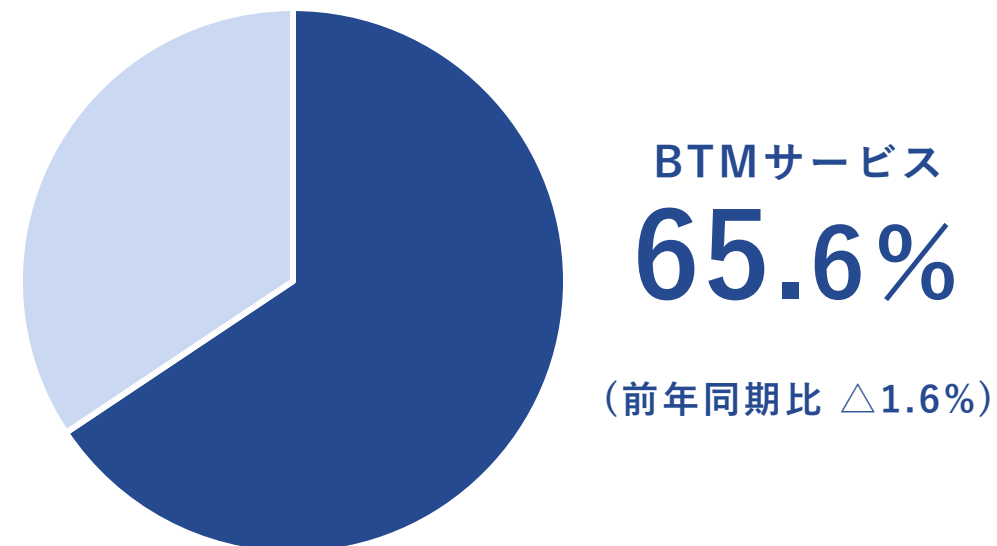
BTMサービス 構成比

全社BTMサービスのシェア率とBTMサービス内の海外手配シェア率は、前年同期比で概ね同水準

全社におけるBTMサービスシェア（取扱高）



BTMサービスにおける海外手配シェア（件数）



1

ハイライト

2

2026年3月期 第2四半期（中間期）実績

3

2026年3月期 通期業績進捗

4

今後の成長戦略

5

Appendix

通期業績進捗状況

営業利益・経常利益・純利益のいずれも進捗率60%を超えており、計画を上回るペースで進捗

(単位：百万円)	2026年3月期予想	2026年3月期	進捗率
	通期	中間期	
取扱高	26,930	13,111	48.7%
売上高	3,000	1,506	50.2%
売上総利益	2,264	1,173	51.8%
販売費及び一般管理費	1,583	763	48.2%
営業利益	680	410	60.3%
営業利益率	22.7%	27.2%	-
経常利益	652	415	63.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益／中間純利益	437	281	64.2%

1

ハイライト

2

2026年3月期 第2四半期（中間期）実績

3

2026年3月期 通期 業績進捗

4

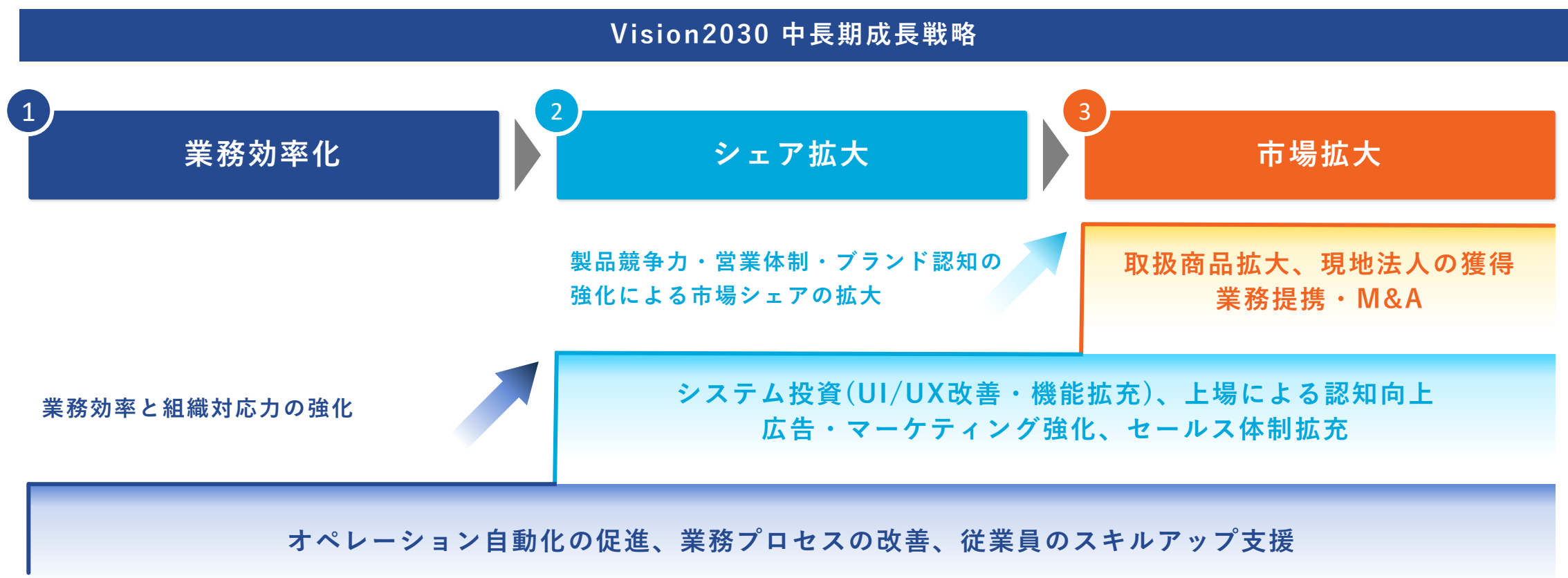
今後の成長戦略

5

Appendix

中長期成長戦略

Vision2030に向け、業務効率化・シェア拡大・市場拡大の3軸で成長を加速



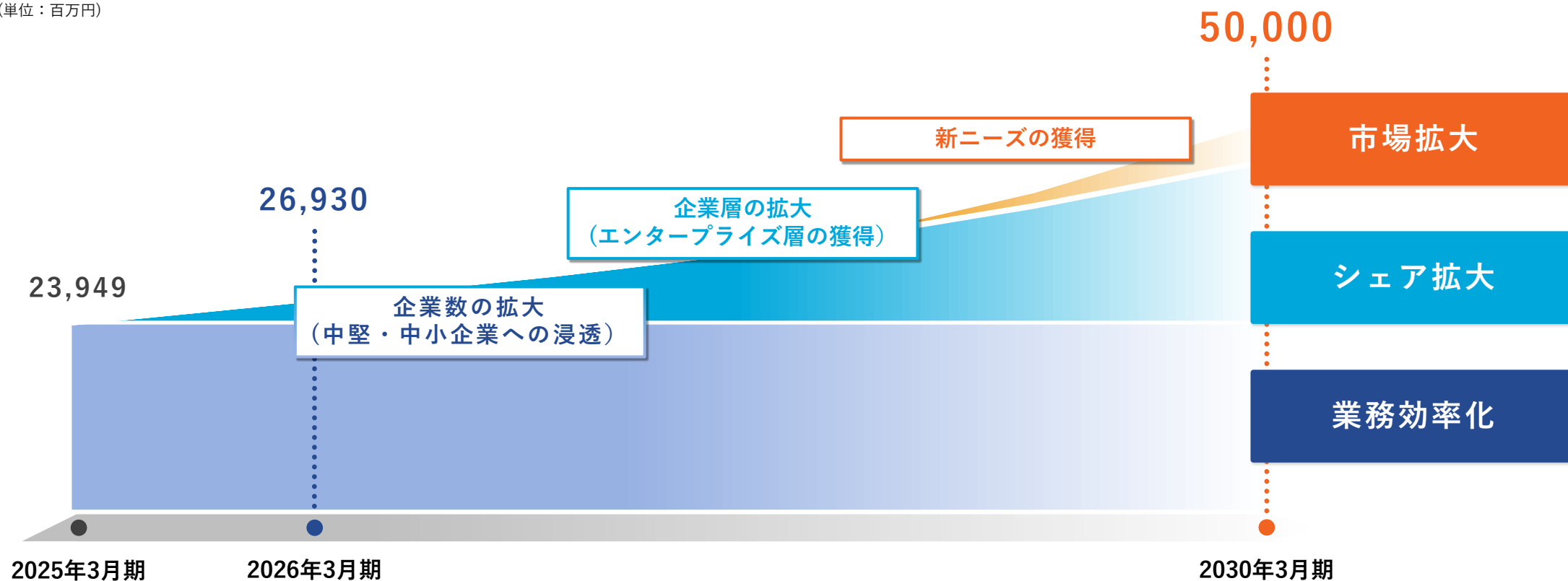
4. 今後の成長戦略

Vision2030

取扱高500億円・営業利益15億円・アクティブ企業数3,000社を目指す

Vision2030に向けた成長戦略別 取扱高推移

(単位：百万円)



1

ハイライト

2

2026年3月期 第2四半期（中間期）実績

3

2026年3月期 通期 業績進捗

4

今後の成長戦略

5

Appendix

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	521,600千円
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：239億円（単体：217億円）2025年3月末時点
従 業 員 数	グループ：148名（単体：123名）パート・アルバイトを除く 2025年4月1日時点
加 盟 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）

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'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。

5. Appendix

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年ユナイテッド法律会計事務所 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年に留学幹旋会社である株式会社L A L A L A P L U S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年山一証券株式会社入社、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。



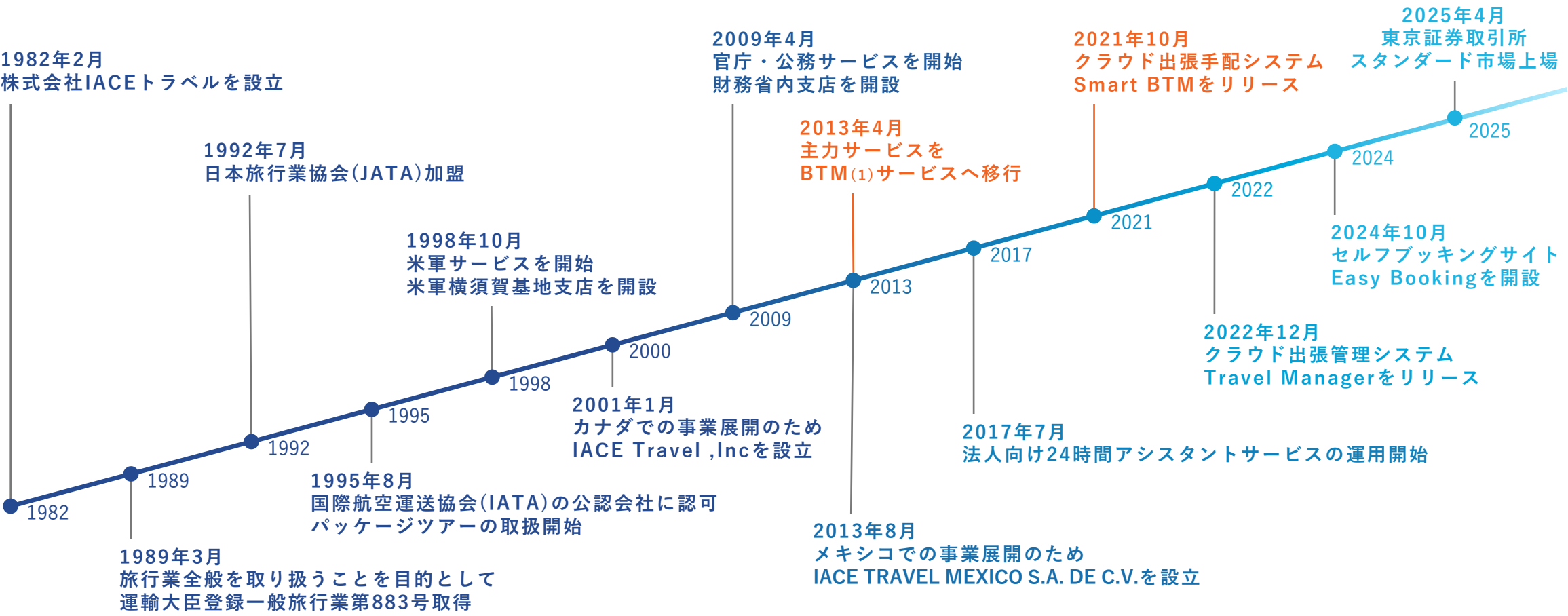
独立社外監査役

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。

沿革



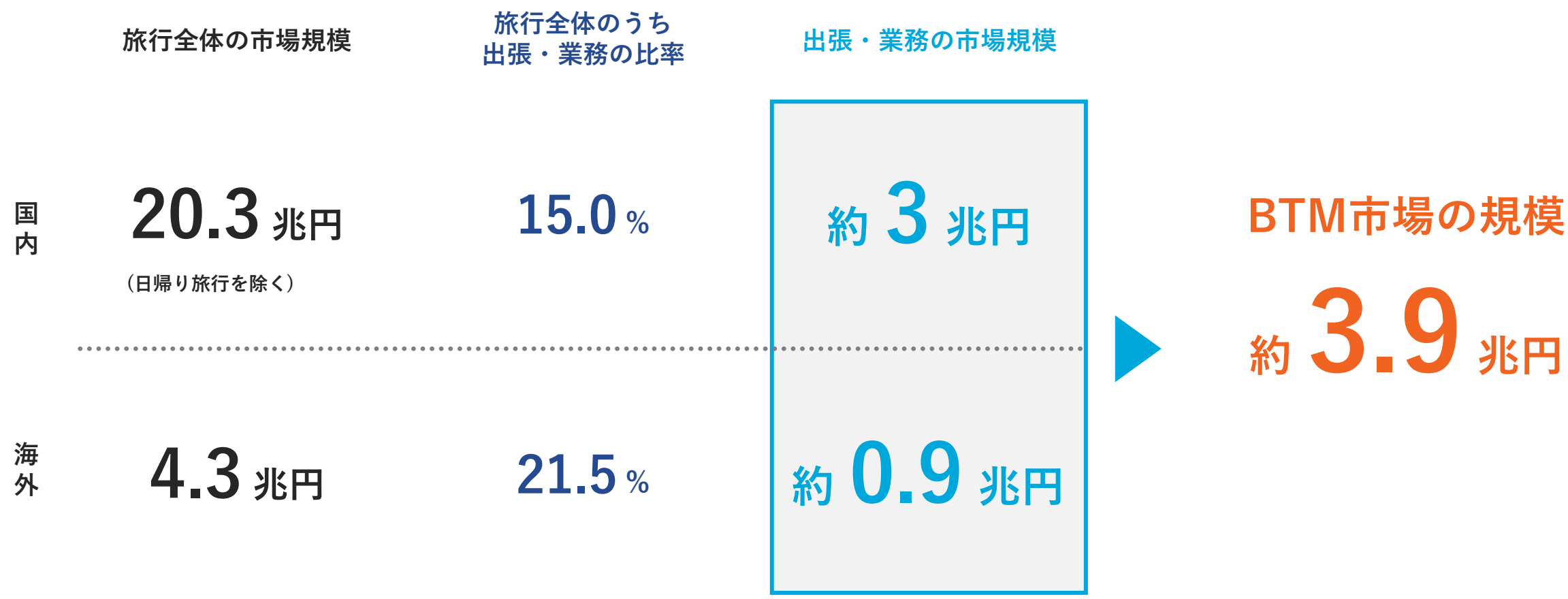
主力サービスの変遷



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

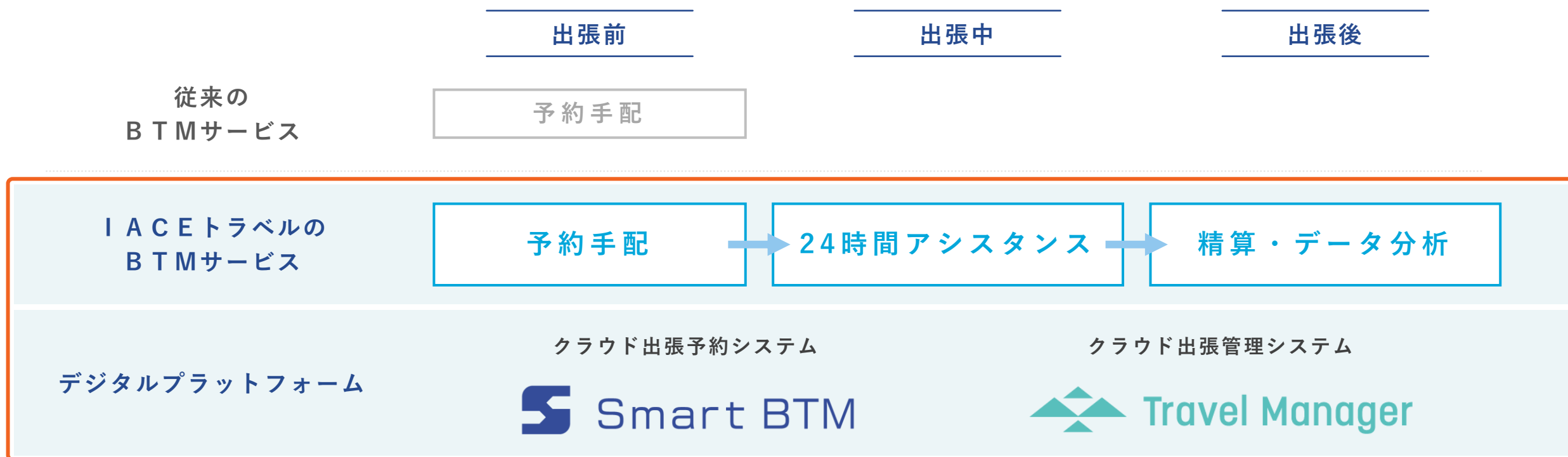
市場規模

旅行市場全体に占めるBTM市場の規模は、まだ拡大余地は十分に大きいと考える



出展：『旅行・観光消費動向調査 2024年 年間値（確報）2025/4/30』（観光庁）

IACEトラベルのBTMサービス

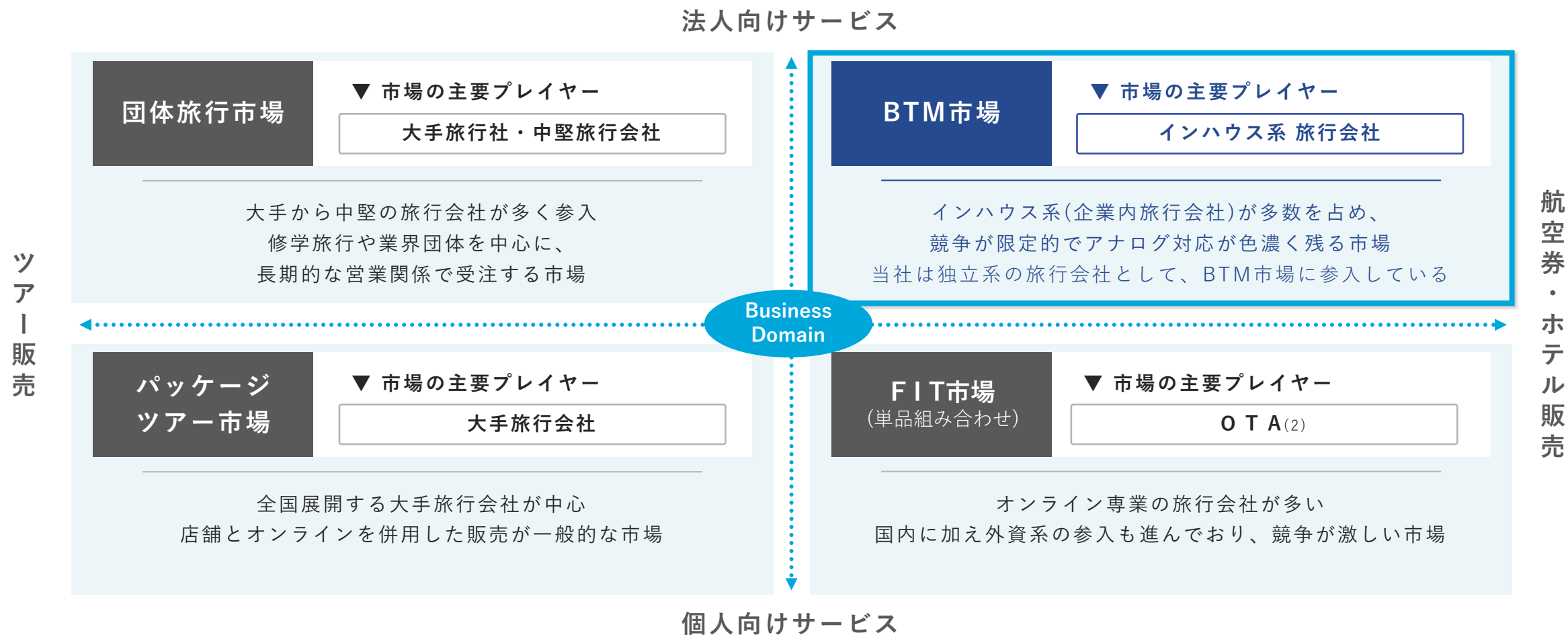


出張業務BPO × SaaS + ヒューマンサポート

出張業務の一元化により効率化・コスト削減・ガバナンス強化に貢献

旅行市場における分類

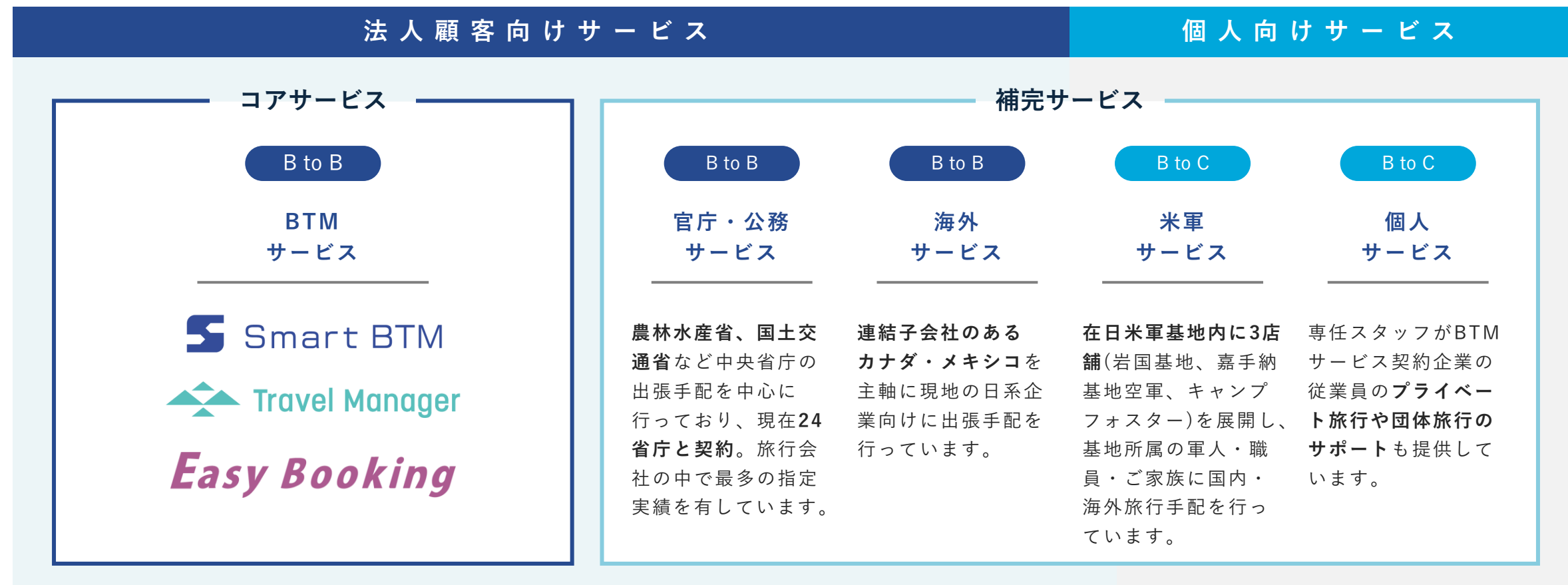
IACEトラベルは、法人向けの業務渡航を主軸とするBTM⁽¹⁾市場に属する



(1) Business Travel Management／ビジネストラベル・マネジメントの略 (2) Online Travel Agent／オンライントラベルエージェントの略

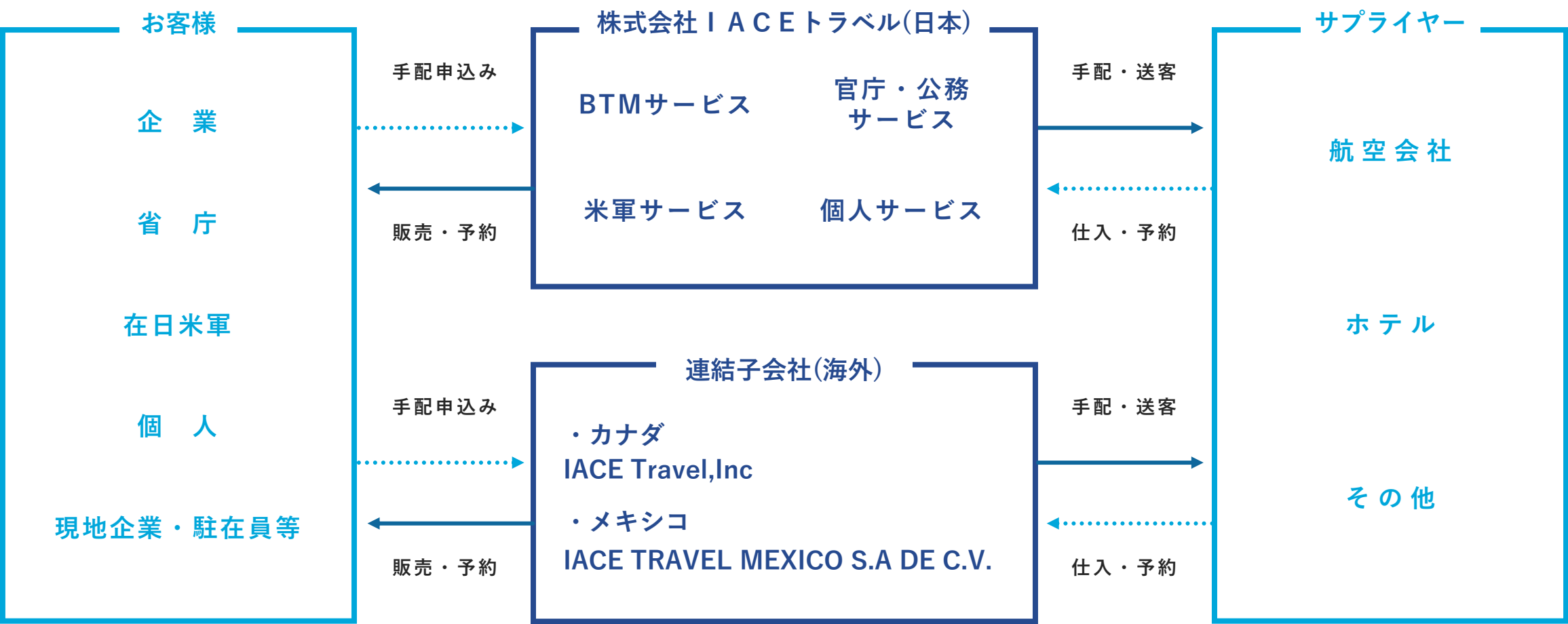
サービス構成

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



事業系統図

グループは、当社と当社の連結子会社 2 社の計 3 社によって構成



売上高計上における基準

手配商品によって、旅行代金全体を計上する総額計上と当社収益のみを計上する純額計上の2パターンがある
 売上高は大きく変わるが、売上総利益は収益額（純額）が計上される

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 （販売手数料・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

5. Appendix

クラウド出張手配システム Smart BTM

顧客企業の出張手配に関連する業務全体の最適化を図るサービスを提供

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。JALやANA、LCCを含む主要13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しっかりとサポートいたします。

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が削減。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。



オペレーターサポート

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

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(ABTQ)/電子渡航認証
- ▶ ベトナム領事館認証

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

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・納品書類の作成確認



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



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・危機管理・経費精算を一元化し、業務効率化とリスク軽減を提供する出張管理に特化したオールインワンツールです。



- 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

BTM市場の今後

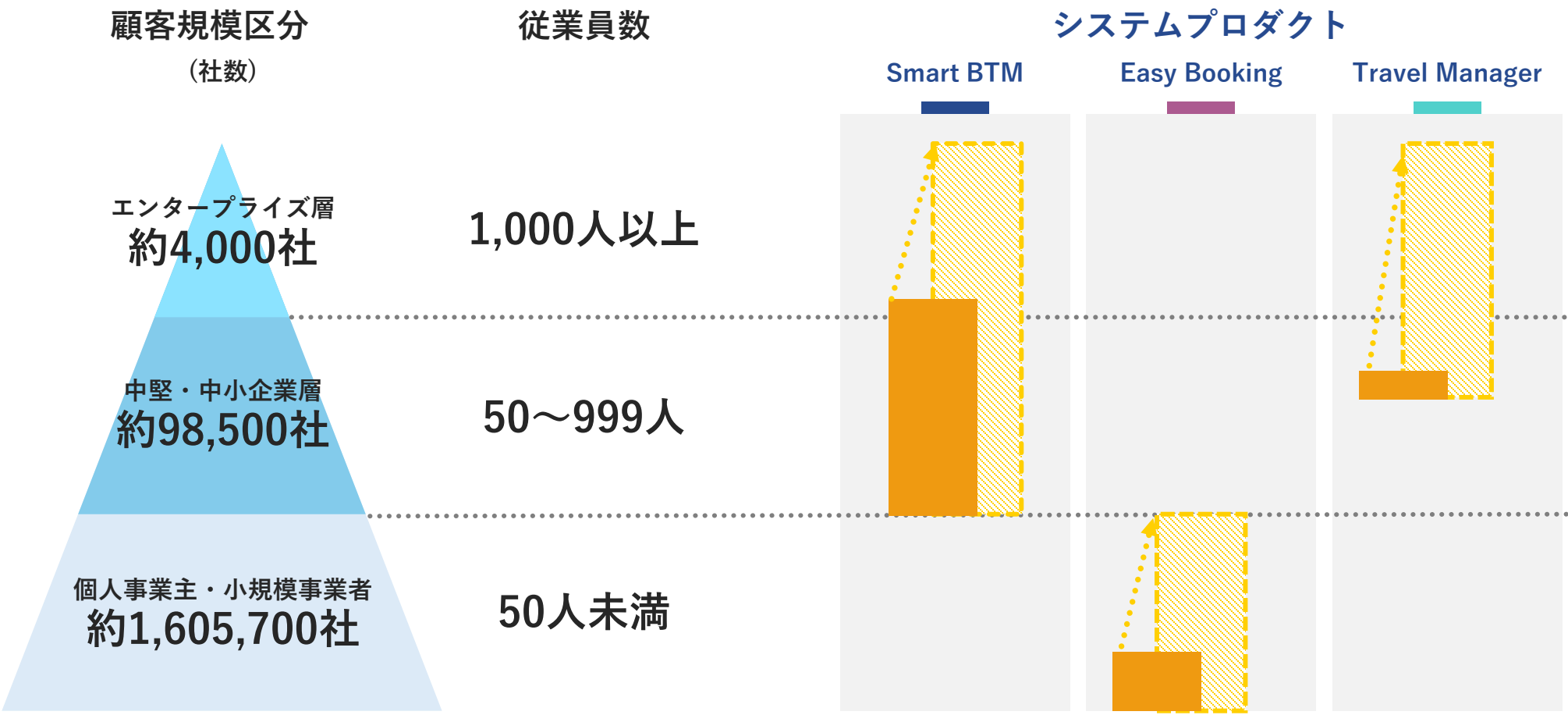
業務出張市場においては、オンライン会議への代替、航空券価格や宿泊代金の高止まりにより出張頻度を抑える動きがあるものの、環境変化も発生しており、中長期的に成長していく市場と考えております。

経済活動の グローバル化	海外進出日系企業における拠点総数(1)は、2024年調査88,452拠点と2019年調査74,072拠点と比較し増加傾向であり、経済活動におけるグローバル化はますます進んでおります。
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おります。
人材不足	人手不足により間接業務の外注化機運は引き続き高水準で推移(3)しています。出張関連業務をアウトソーシングする流れも出ております。
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。

顧客規模に合わせたシステムプロダクトを提案

中堅中小でのシェア拡大とエンタープライズ層への拡大がカギ



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、保証していません。