



2026年9月期第1四半期 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2月13日

目次

- ① FY2026.09 1Q業績ハイライト
- ② FY2026.09 1Q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、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。

① FY2026.09 1Q業績ハイライト

モビリティテックサービスを中心にご利用数が増加し
 前年同期比**166%**となる好調スタート！

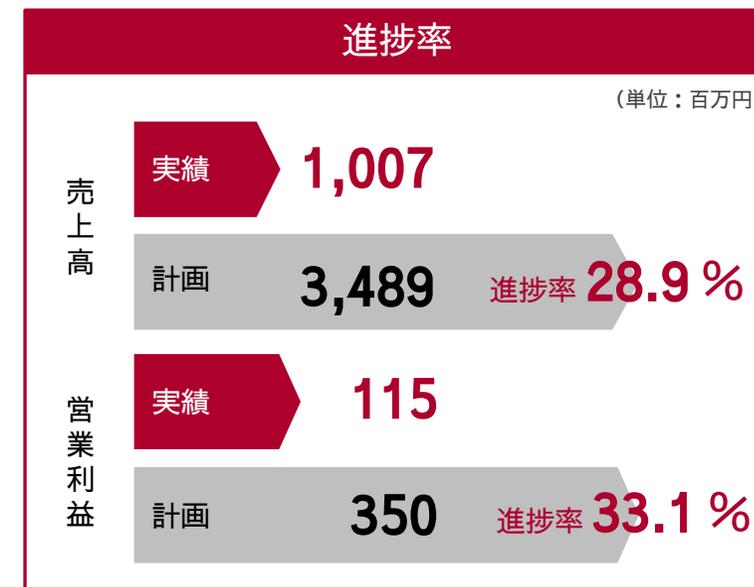
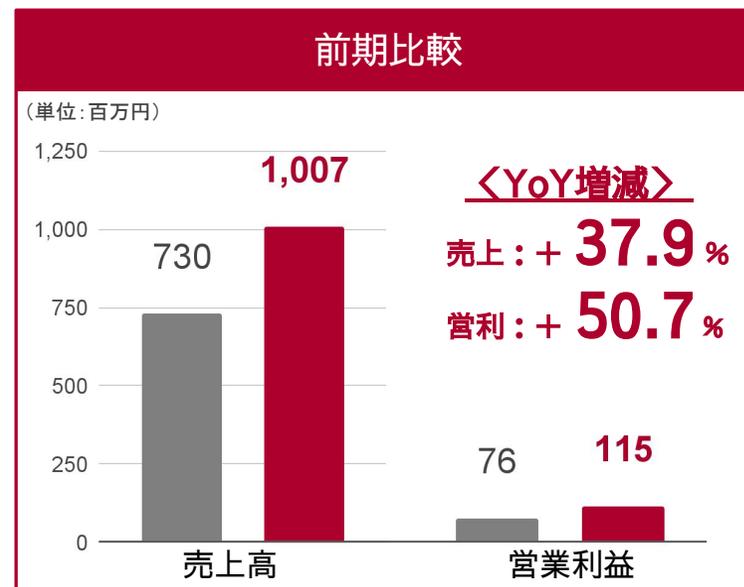


四半期訪日外国人は1,100万人を突破、売上高は初の**10**億円を達成！
 前年同期比は売上高**37.9%**増、営業利益**50.7%**増と大きく成長！

〈訪日外国人人数（※）〉

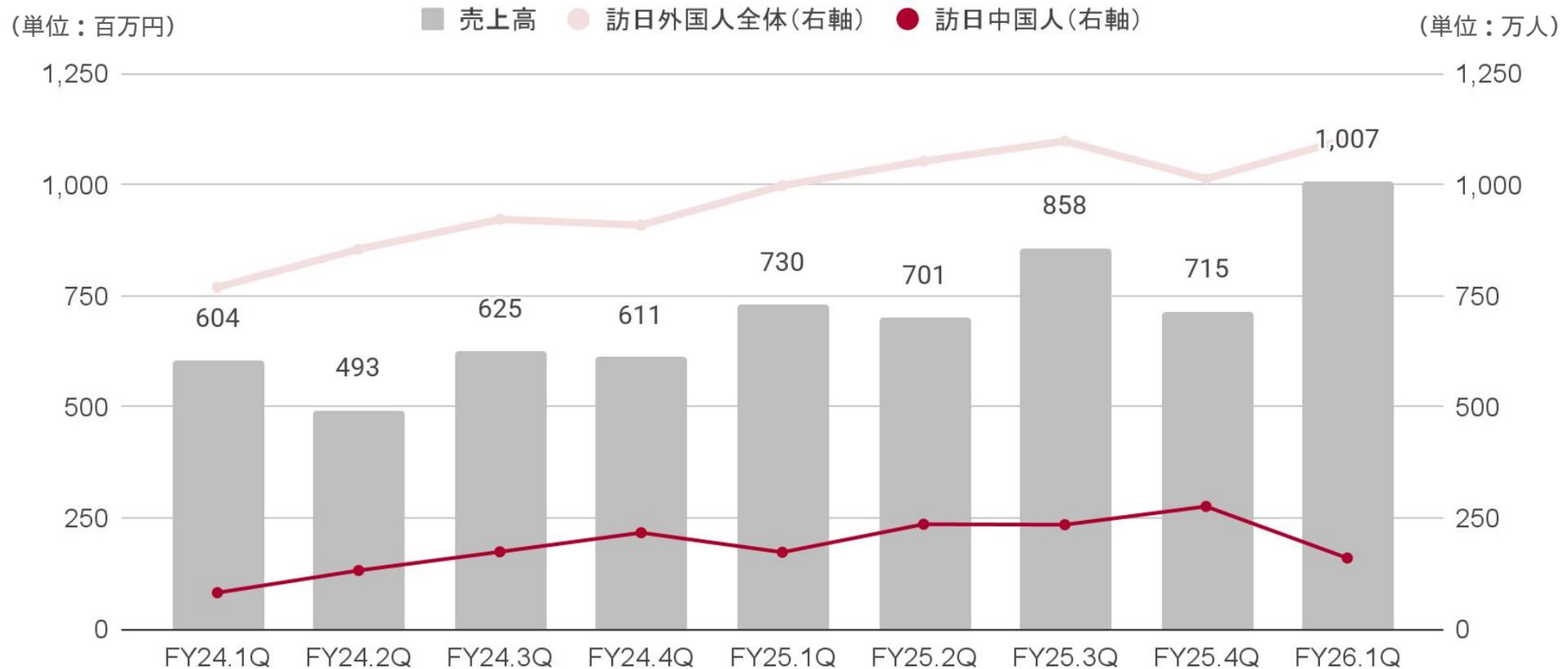


〈売上・営業利益〉



※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
 (※) 2025年11月、12月は推計値

- FY26.1Qは11月半ばに中国政府が日本への渡航自粛を呼びかけた影響により、訪日中国人数が減少。
- 一方、当社四半期売上高は1,007百万円と過去最高を記録し、好調な推移。
- 11月21日公表の「よくある質問と回答」に記載のとおり、中国からの旅行客の減少による当社業績への影響は極めて軽微であるものの、引き続き注視していく。

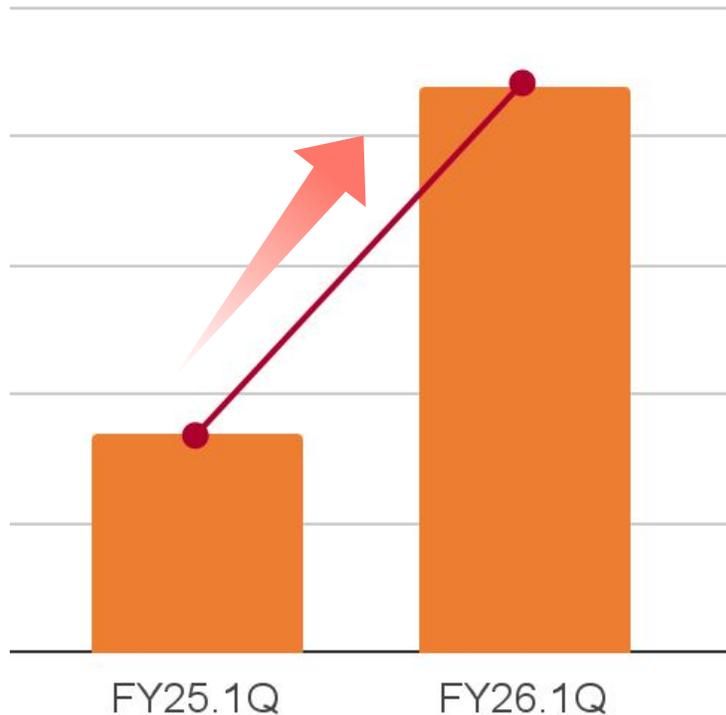


出典：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計 月別推計値」より当社作成
(※) 2025年11月、12月は推計値

- 前期より継続してサービス改善・強化を進めたバスチケット手配サービスの「Japan Bus Tickets」が、当期好調にスタート。YoYにおいて取扱高で258%、利用客数で262%と大きく成長。

Japan Bus TicketsのYoY比較

■ 取扱高 ● 利用客数



JAPAN BUS TICKETS

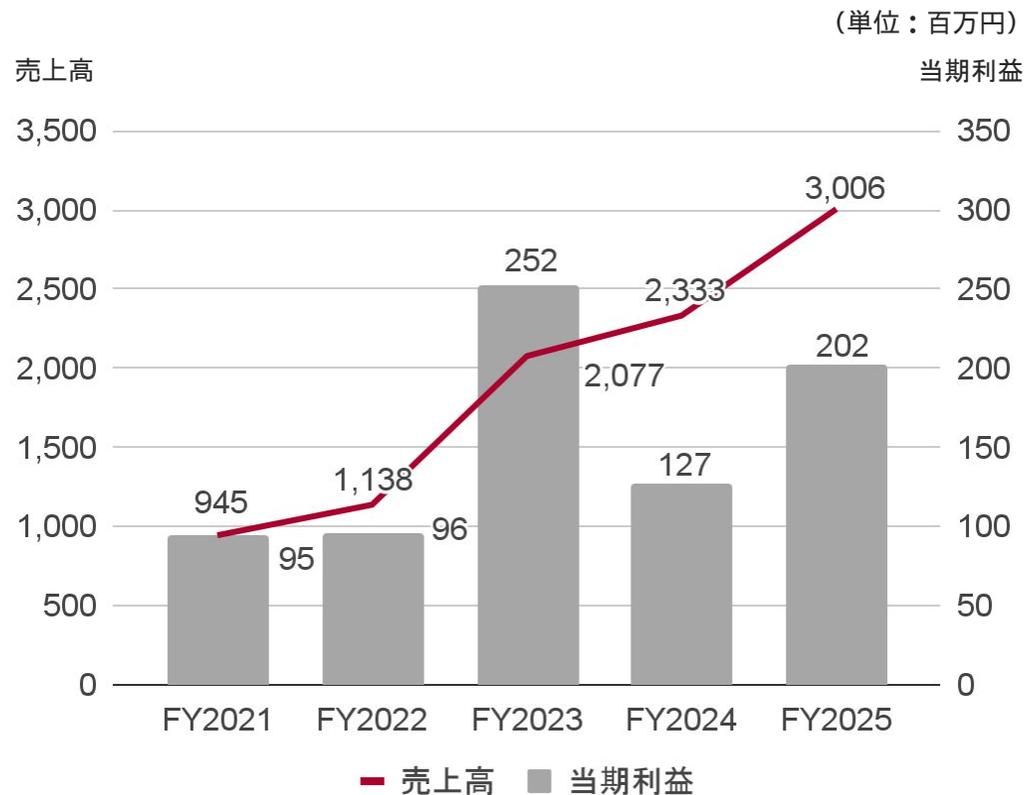
取扱高	: 前期比	258 %
利用客数	: 前期比	262 %

Topics

- ・徹底したUI/UXの改善と、ユーザー目線にたったコンテンツ作成を実施。
- ・既存の高速・夜行バス以外に、ツアーや貸し切りバスの領域への挑戦も開始。

- 前期末決算でご説明の通り、当期の業績状況に鑑みた適切な株主還元を検討しております。

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。**

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1年間で**700社を達成**。



■ 有料会員が700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**。

■ 毎週1回以上の無料イベント開催を実現

有料会員向けの無料サービスとして「上場企業サロン」、
「IPO・M&A・資金調達サロン」、「証券会社・監査法人サロン」、
「政策提言サロン」、「CXOカレッジ」、「ちょい飲み交流会」を立ち
上げ。

東京定例会（月1回）、各テーマ性を持った東京定例会（月替わり1
回）、ちょい飲み交流会（月2回）と、**毎週1回以上の無料イベントの
開催を実現**。

さらには、**全国展開**として、エアトリグループの取引先アセットを活用
の上、札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、**半年に1回ずつ地方定例
会を開催**。

■ 大規模イベントの開催

「エアトリフェス2025」を2025年7月15日（火）、7月16日（水）に延
べ3,000名規模で開催。次回は2026年8月を予定。

「エアトリ上場企業サロン」を2026年1月28日（水）に、上場企業の
「代表取締役」約100名、エアトリCXOサロン会員約200名と、総勢300
名超規模で開催。次回は2027年2月を予定。

(単位：千円)

	FY23				FY24				FY25				FY26
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
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	1,007,343
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	418,888
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	542,582
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	44,873
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	799,706
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	115,811
（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%	11.5%
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	29,068
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	91,077
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	▲4,334
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	110,495
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	75,247
（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%	7.5%

② FY2026.09 1Q決算概要

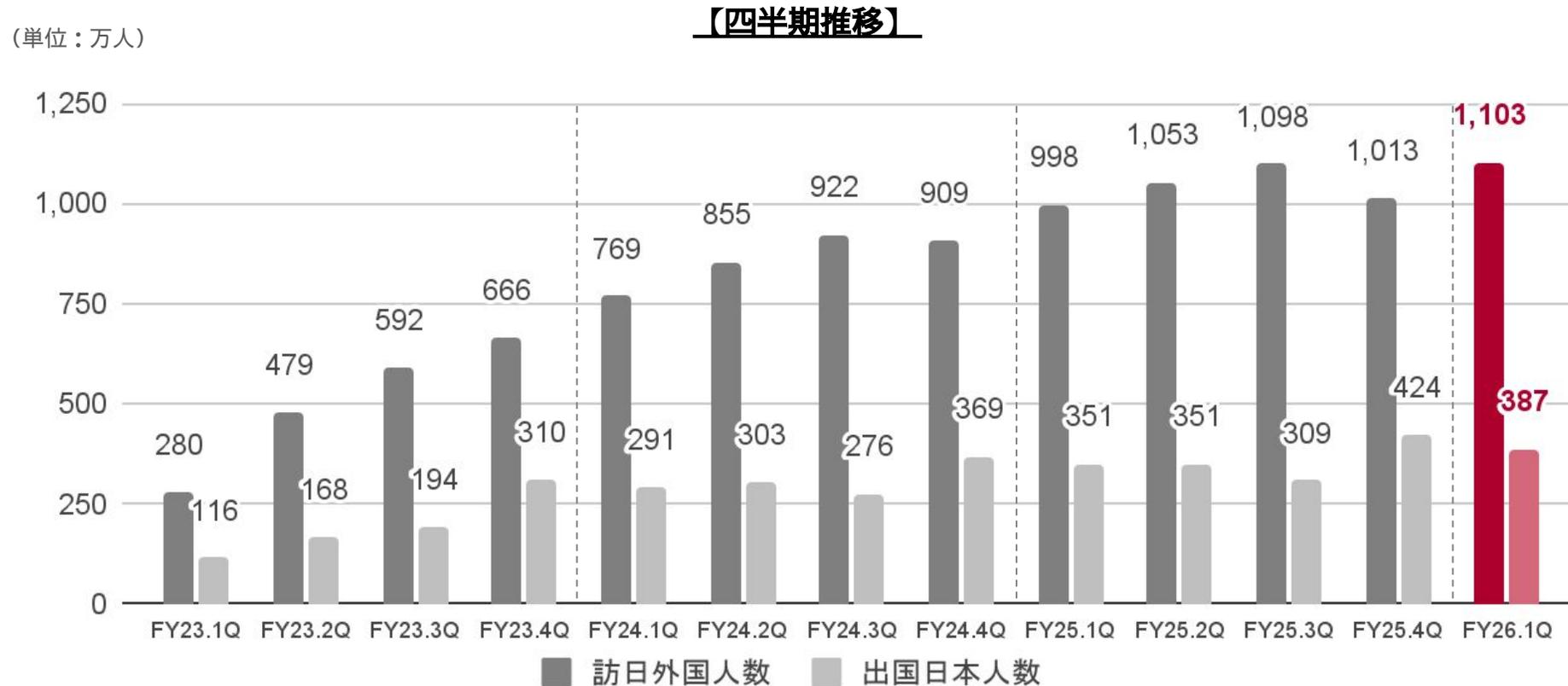
- FY26.1Qの売上高は、前期実施の成長投資の成果および紅葉需要等の季節要因による訪日外国人数の伸長を追い風に、ライフメディアテック事業のモビリティテックサービス中心に好調推移となり、YoY +37.9%と大きく増収。
- 営業利益は、売上総利益の大幅成長および業務効率化施策等の成果顕在化により、YoY50.7%増益。

(単位：百万円)

	FY25.1Q	FY26.1Q	YoY	FY26 通期予想	進捗率
売上高	730	1,007	+37.9%	3,489	28.9%
売上高総利益	531	799	+50.4%	2,759	29.0%
営業利益	76	115	+50.7%	350	33.1%
(営業利益率)	10.5%	11.5%	+1.0pt	10.0%	-
経常利益	75	110	+47.1%	343	32.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	52	75	+44.2%	236	31.8%
(当期純利益率)	7.1%	7.5%	+0.3pt	6.8%	-

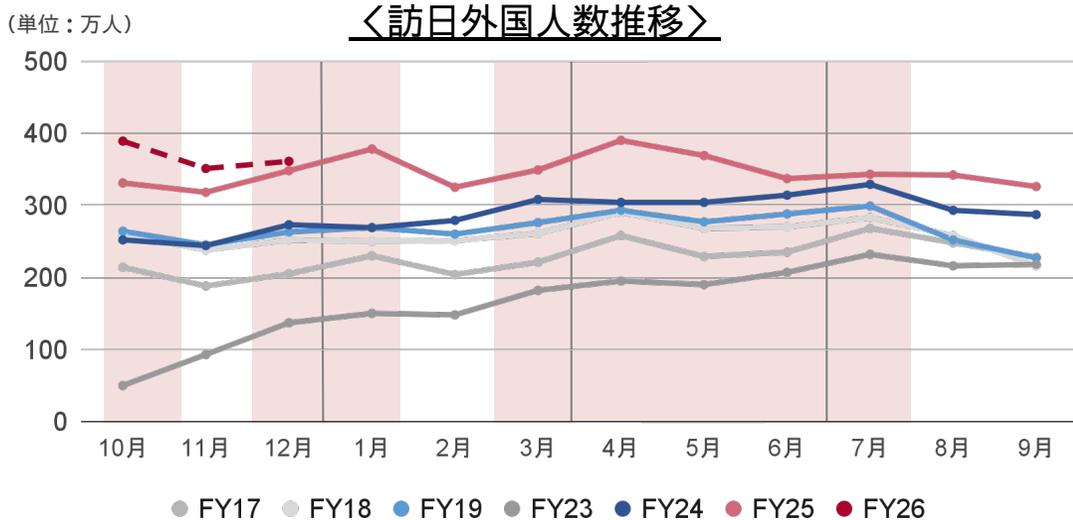
訪日外国人・出国日本人の推移（当社会計期間単位）

- FY26.1Qの訪日外国人数は、11月以降、中国政府による渡航自粛要請の影響を受けたものの、他のアジア諸国、米国等が好推移し四半期で1,103万人（YoY 10.4%増）。
- 出国日本人数は、前年同四半期比10.4%増となだらかな回復傾向。



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
 (※) 2025年11月、12月は推計値

- 第1四半期は、例年10月から紅葉シーズンを迎え欧米・豪州等からの訪日旅行需要が高まるほか、12月にはアジアや米国、カナダを中心に冬期休暇に合わせた旅行が増加。
- FY26.1Qの訪日外国人数は、各月で同月過去最多を更新する好推移で、1,103万人を達成。



(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
	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									

〈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

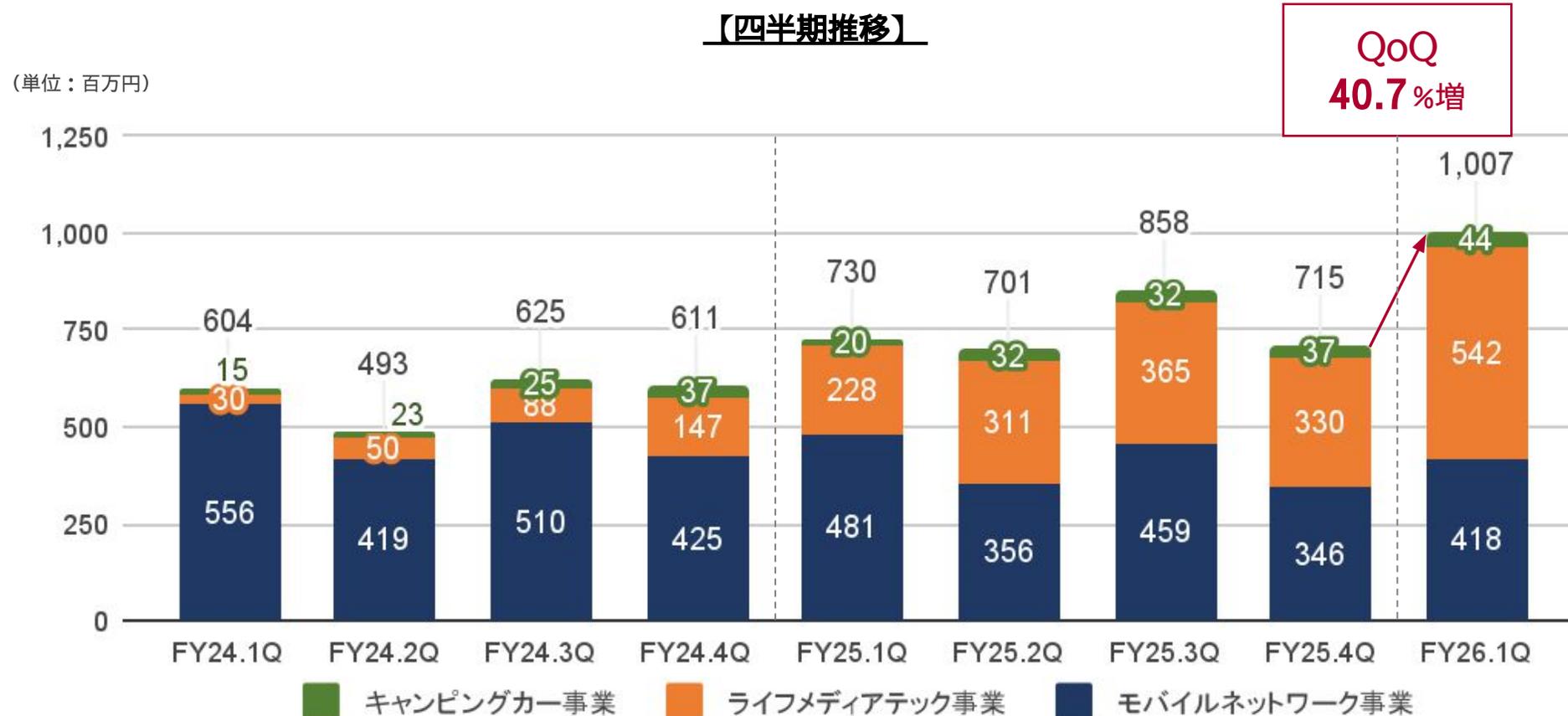
出典：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計 月別推計値」より当社作成
 (※) 2025年11月、12月は推計値

- FY26.1Q売上高は、QoQでは各事業で増収となり、40.7%増加の1,007百万円と過去最高を記録。
- モバイルネットワーク事業は、eSIMの利用普及による売上構成の変化があるものの、10月、11月の好推移や顧客単価の増加によりQoQ21.0%増収。
- ライフメディアテック事業の成長が著しく、特に「Japan Bullet Train」や「Japan Bus Tickets」など年末需要もあり好推移し、QoQ64.0%増収。

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

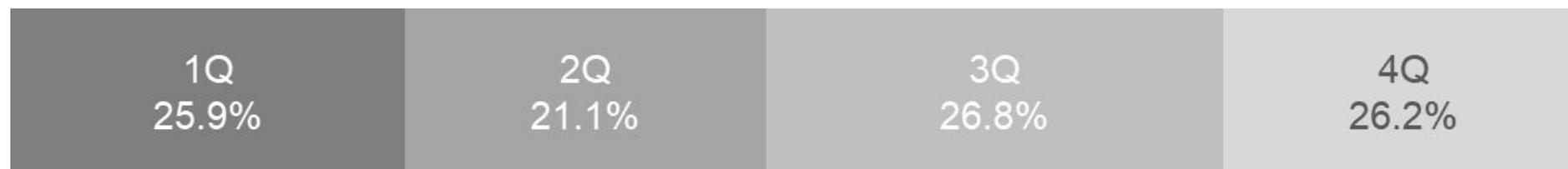


- FY26.1Q売上高の通期業績予想進捗率は28.9%と、季節性の影響を受け好調なスタートとなった。
- 2Qは例年通り閑散期の想定であるが、マーケティング活動を活性化し前期比増加を目指す。

2026年9月期 通期業績予想売上高 3,489百万円

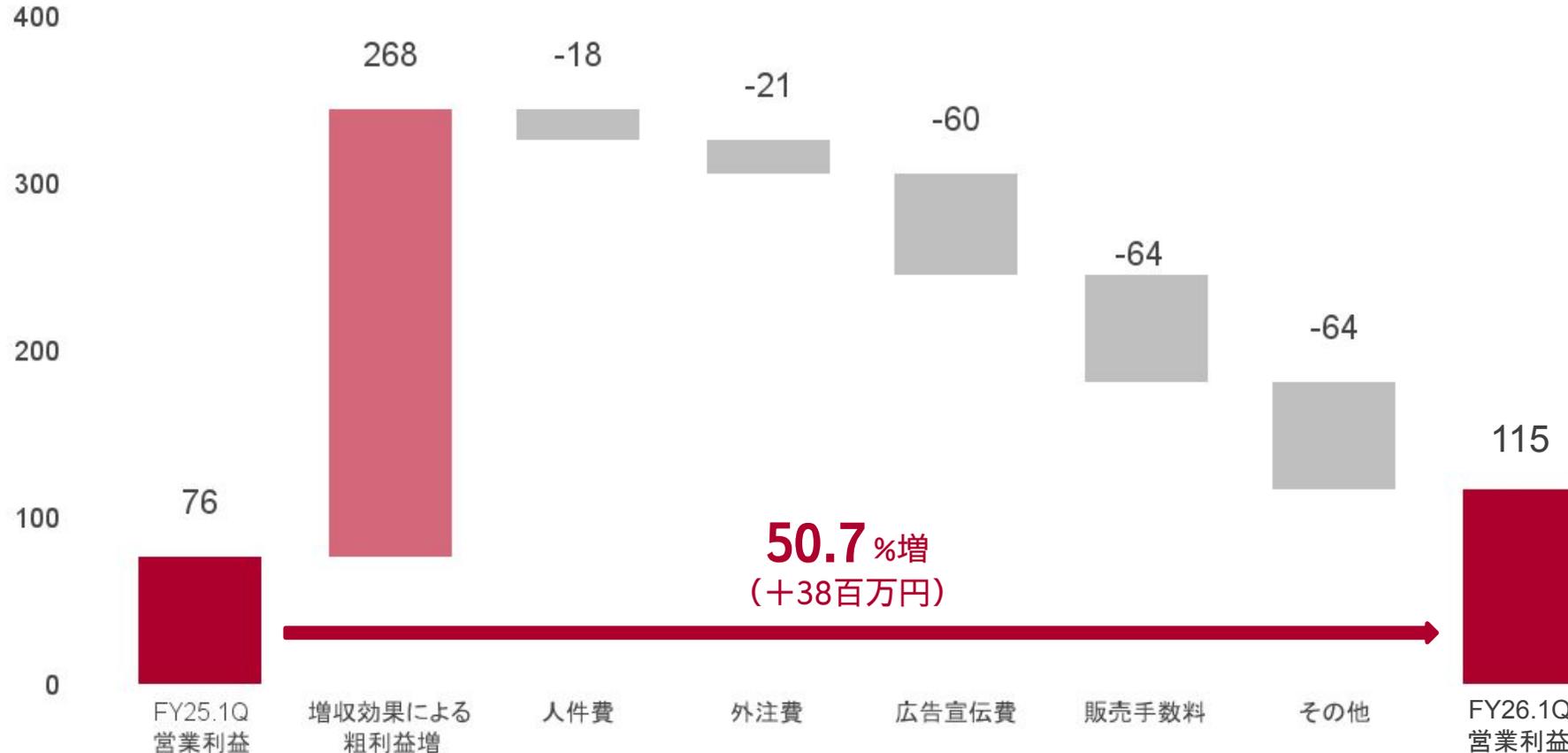


2025年9月期 通期売上高 3,006百万円

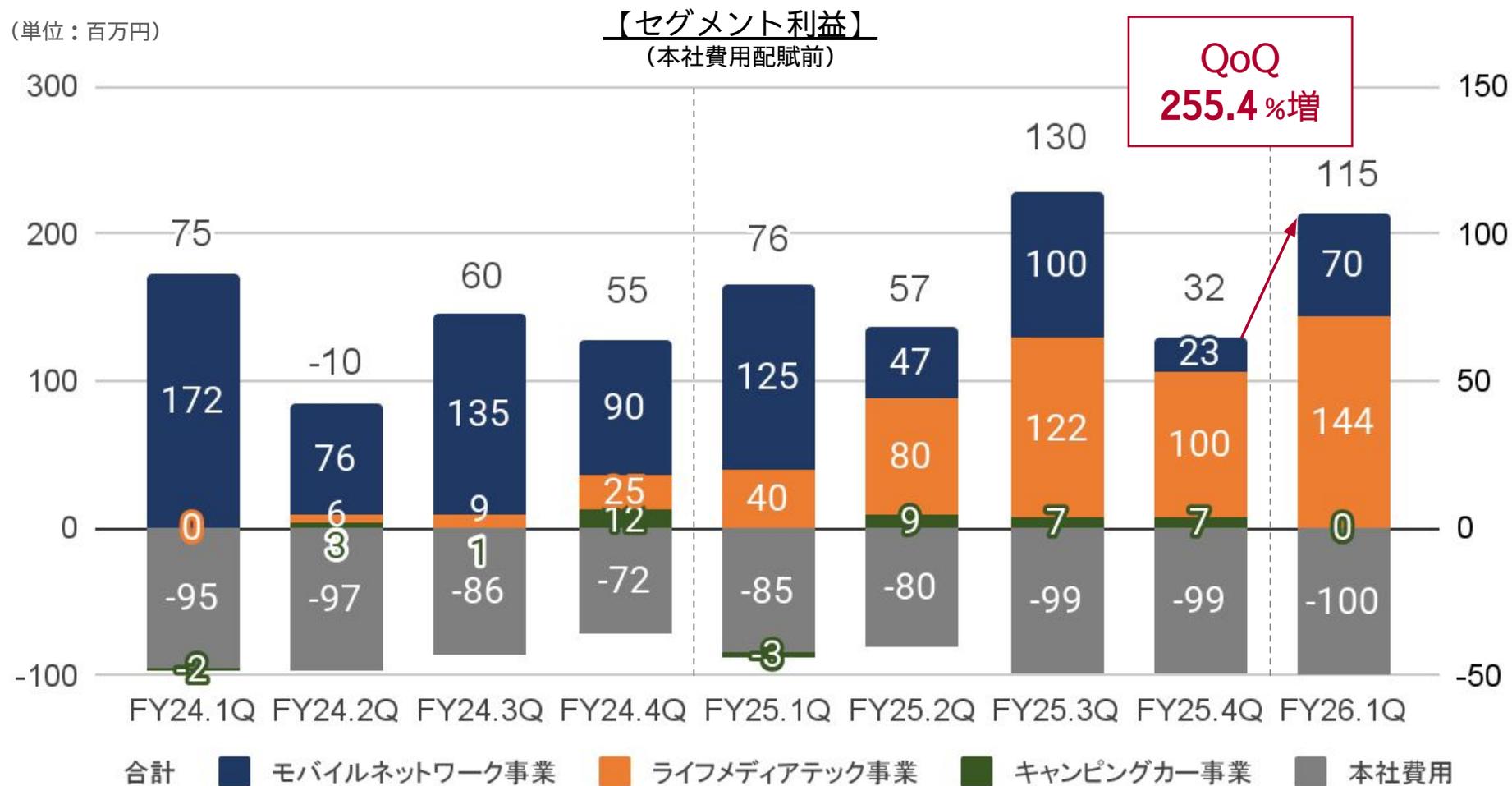


- FY26.1Q営業利益の増加は、主にライフメディアテック事業において、マーケティング活動（広告宣伝費・販売手数料等）が効率よく粗利増加に反映された結果、YoY50.7%増と大きく伸長。
- 2Qは訪日旅行が年間を通じて閑散期となるため、投下コストのコントロールを強化。

(単位：百万円)



- FY26.1Q営業利益は、ライフメディアテック事業の利益が前期に引き続き全社利益に貢献し、先行投資を実施した前四半期と比較しQoQ255.4%の大幅増収。



- FY26.1Qの流動資産は、主に営業キャッシュフローの積み上げにより現金及び同等物が増加となり、QoQ20.1%増加。
- 固定資産は、新サービスの開発に係るソフトウェア等無形固定資産の増加により、QoQ2.1%の増加。
- 流動負債は、主に事業規模拡大に伴う買掛金の増加により、QoQ21.8%増加。

(単位：百万円)

	FY2025	FY26.1Q	QoQ
流動資産	1,379	1,655	+20.1%
現金及び同等物	920	1,177	+27.8%
その他流動資産	458	478	+4.4%
固定資産	1,326	1,354	+2.1%
総資産	2,705	3,009	+11.2%
流動負債	1,066	1,299	+21.8%
借入金	49	50	+2.1%
その他流動負債	1,016	1,248	+22.8%
固定負債	215	204	▲5.1%
総負債	1,281	1,503	+17.3%
純資産	1,423	1,505	+5.8%
自己資本比率	52.5%	49.9%	▲2.5pt

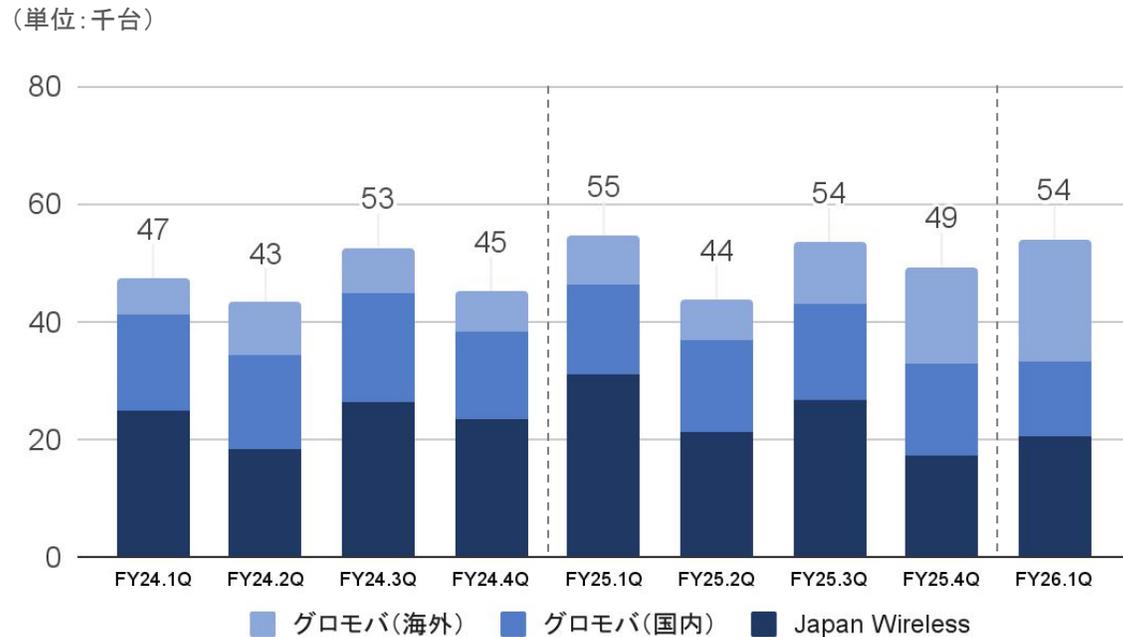
2

モバイルネットワーク事業 FY2026.09 1Q概要

事業の状況

- モバイルネットワーク事業の売上高は、訪日外国人の増加により「Japan Wireless」が好調でQoQ21.0%増収。稼働数合計は堅調な推移である一方、単価の低いeSIM利用者の増加によりYoY12.9%減収。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、eSIMへのシフトによる粗利の低下と、サービス品質向上のための人的資本投資、顧客獲得のためのマーケティング活動投資等により、利益率を9.3pt下げ、YoY43.9%減益。

【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)

	FY25.1Q	FY26.1Q	YoY	FY25.4Q	QoQ
売上高	481,023	418,888	▲12.9%	346,216	+21.0%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	125,928	70,698	▲43.9%	23,763	+197.5%
営業利益率	26.2%	16.9%	▲9.3pt	6.9%	+10.0pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	69,474	29,068	▲58.2%	▲25,588	-

FY2026.1Qの取組み

- 自社販売サイトのリブランディングを実施し、成約率向上に向けた施策を実施。
- 訪日外国人との独自のタッチポイント（受取拠点等）を活用した広告・マーケティング支援を実施。

【売上拡大施策】

- 自社販売サイトのリブランディングを実施し、成約率（CVR）が20%向上
- 受取場所・属性データに連動した「ターゲット広告・販促受託」の強化
- 大手旅行会社との連携により、企業団体旅行や修学旅行、MICE等のグループ旅行需要を拡大

【長年培ってきた高い信頼性と品質を訴求】

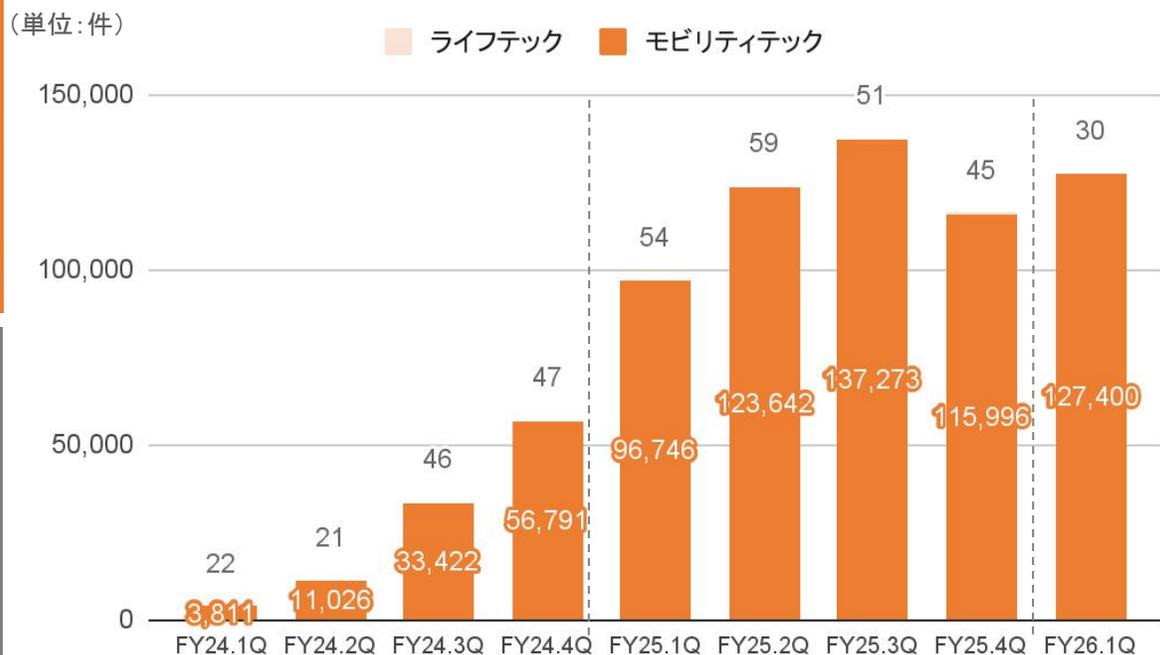


② ライフメディアテック事業 FY2026.09 1Q概要

事業の状況

- FY26.1Qの取扱件数は、モビリティテックサービスの成長過渡期であった前期と比較し、YoY31.6%と大幅に増加。
- 売上高は、バスチケット手配の「Japan Bus Tickets」の顧客利便性向上施策等により、YoY137.7%増収。

【取次件数の推移】



【対比】

(単位: 千円)

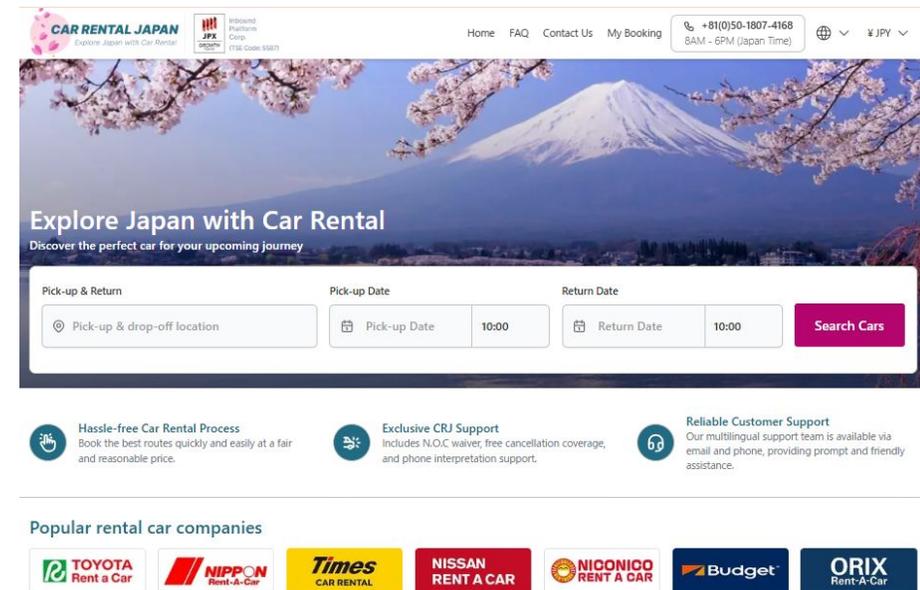
	FY25.1Q	FY26.1Q	YoY	FY25.4Q	QoQ
売上高	228,295	542,582	+137.7%	330,746	+64.0%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	40,157	144,999	+261.1%	100,584	+44.2%
営業利益率	17.6%	26.7%	+9.1pt	30.4%	▲3.7pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	13,363	91,077	+581.5%	55,298	+64.7%

FY2026.1Qの取組み

- 訪日外国人向けバス予約サービス「Japan Bus Tickets」が大きく伸長。
- 新規サービス、訪日外国人向けレンタカー予約サービス「Car Rental Japan」の本格運用開始を推進。

【訪日外国人向けレンタカー予約サービス Car Rental Japan】

- ・ 既存サービスの継続成長
「Japan Bus Tickets」が順調に成長。徹底したUI/UXの改善、ユーザビリティの向上、マーケティングの効率化を進め、前期比2.5倍以上の成長。
- ・ 新規サービスの開始
訪日外国人向けレンタカー予約サービス
「Car Rental Japan」の本格運用開始に向け、開発を推進。FY26.2Qより本格運用開始予定。

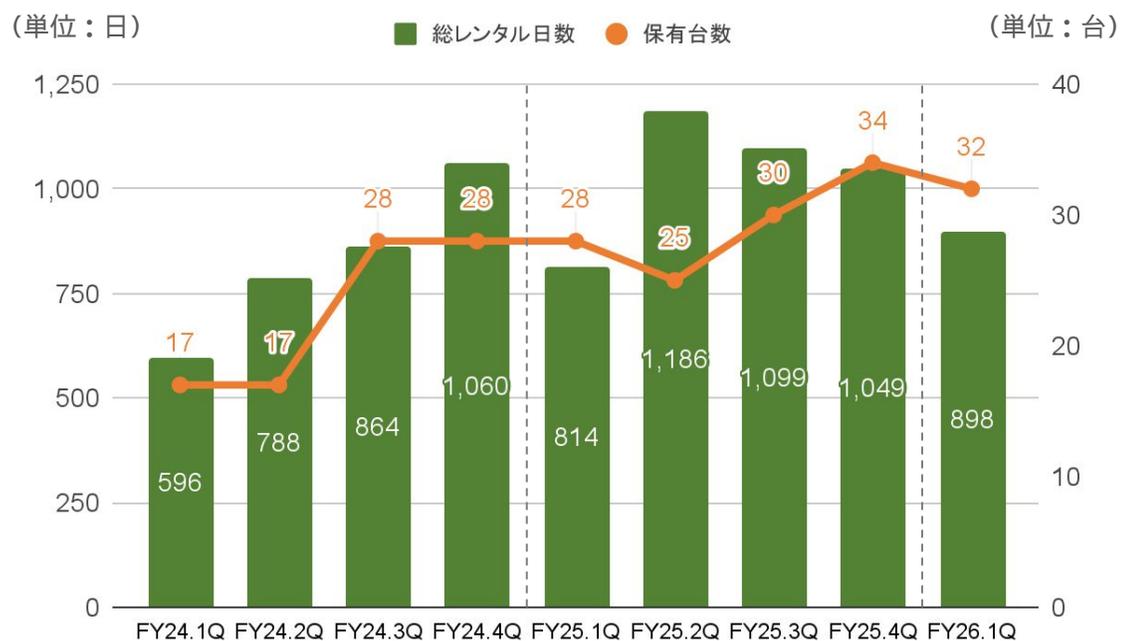


② キャンピングカー事業 FY2026.09 1Q概要

事業の状況

- オフシーズンの影響やクマ被害多発の報道等を受け、総レンタル日数はQoQ14.4%減少も、中古キャンピングカーの販売に係る売上計上により、売上高は20.2%増収。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、キャンピングカーの仕入や修繕費等の計上によりQoQ利益率が20.9pt減少したものの、4四半期連続で黒字を維持。

【総レンタル日数の推移】



【対比】

(単位：千円)

	FY25.1Q	FY26.1Q	YoY	FY25.4Q	QoQ
売上高	20,814	44,873	+115.6%	37,326	+20.2%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	▲3,541	124	-	7,890	▲98.4%
営業利益率	▲17.0%	0.3%	+17.3pt	21.1%	▲20.9pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲5,984	▲4,334	-	2,872	-

FY2026.1Qの取組み

キャンピングカー事業は、国内レンタル拠点の展開と、中古車両販売の強化、アウトバウンド需要回復に向けた広告施策を推進。

【FY2026.1Qの取組み】

- FY2026期より中古車販売を事業化。
FY26.1Qにおいても売上を計上。
- 国内レンタル拠点の活用と新たな拠点の開拓に注力。
- 日本人の利便性に沿った拠点開拓等、アウトバウンド利用の市場回復に向けた活動。

【国内外レンタル拠点】



2

その他

FY2026.09 1Q概要

FY2026.1Qの取組み

- モバイルネットワーク事業（WiFi・eSIM・携帯電話）において、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。
- 海外に拠点を置く訪日商材を取り扱っている旅行会社との取組みを拡大。

【FY2026.1Qの取組み】

大手旅行会社との取引増加。サービス導入個所が拡大し、関東圏・関西圏・九州地区迄を網羅

法人団体旅行に加えて教育旅行、修学旅行、募集型企画旅行（パッケージ旅行）、MICE旅行（大型イベント等）にも販路を拡大

海外に拠点を持つ訪日旅行取扱旅行会社との取組みを拡大

こちらからJTブツをお申込みの予定のグロモバのキャンペーンになります。

2大特典!

JT特別限定価格です!

WiFi基本レンタル料 **25% OFF**

グロモバなら 受取・送却送料 **1,100円→0円**

※ツアー期間: Aチーム:2026年2月26日(木)~3月9日(月)
Bチーム:2026年2月15日(日)~2月25日(水)
Cチーム:2026年2月19日(木)~2月27日(金)

【Wi-Fiのご案内】

- ツアー期間: Aチーム:2026年2月26日(木)~3月9日(月)
Bチーム:2026年2月15日(日)~2月25日(水)
Cチーム:2026年2月19日(木)~2月27日(金)
- 動画・SNSが見放題の通信無制限!!
- 破損や紛失しても安心補償で一切ご負担なし!!
- WiFi料金:世界周遊 2,185円/日(不課税)
- 受取 自宅送付をご選択! (出発2日前自宅到着)
※空港受取の選択はしないでください
- 最終申込受付 出発3日前の12:00迄
- 帰国後 レターパックにて自宅付近のポストへ投函するだけ

右記QRコードから申込OK

お問い合わせ 電話番号:050-1807-5202 Email: info@amobile.jp (営業時間: 8:00~23:00)

2大特典!

JT特別限定価格です!

データ無制限レンタル料 **25% OFF**

グロモバなら 受取・送却送料 **1,100円→0円**

※WiFi料金:アメリカ 1120円/日(不課税)
※ツアー期間: 出発日 2026/02/26 ~ 帰国日 2026/01/03
※お申込み期限: 出発日3日前の12:00まで

01 無料の安心感 02 高速・安定した通信品質 03 安心な補償付き

WiFiと一緒にお届け パッケージ内容はこちら

人気アイテムもまとめてレンタル。旅がさらに快適に!

マルチ変換プラグ 200円/日

モバイルバッテリー 200円/日

ポケットWiFi 680円/日

ご利用の流れ

STEP1 お申込み・お支払い

STEP2 ご受取・変更でお取

STEP3 帰国で快便インターネット

STEP4 帰国レターパックでお返し

クロモバ グローバルモバイル

2大特典!

JT特別限定価格です!

データ無制限レンタル料 **25% OFF**

グロモバなら 受取・送却送料 **1,100円→0円**

※WiFi料金:アメリカ 1120円/日(不課税)
※ツアー期間: 出発日 2026/02/26 ~ 帰国日 2026/01/03
※お申込み期限: 出発日3日前の12:00まで

ご利用の流れ

STEP1 お申込み・お支払い

STEP2 ご受取・変更でお取

STEP3 帰国で快便インターネット

STEP4 帰国レターパックでお返し

クロモバ グローバルモバイル

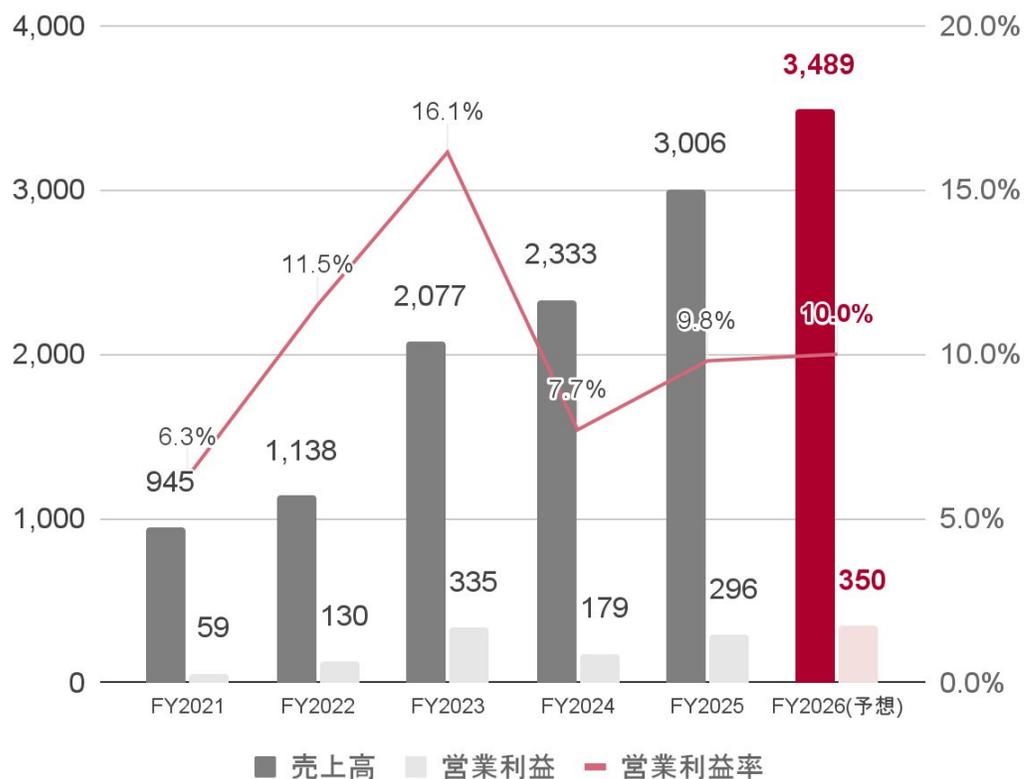
③

FY2026.09

業績予想および今後の取組み

- 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、キャンペーン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)

	FY2026.1Q		FY2026		進捗率
	実績	売上高比	予想	YoY増減率	
売上高	1,007	-	3,489	+16.0%	28.9%
売上総利益	799	79.4%	2,759	+21.9%	29.0%
営業利益	115	11.5%	350	+18.0%	33.1%
経常利益	110	11.0%	343	+18.2%	32.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	75	7.5%	236	+16.7%	31.8%

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】

● 既存顧客への付加価値向上

属性データを活かし三者良しの広告受託

- 拠点・属性（国籍・利用月等）に基づき、訪日外国人が必要とする情報を最適タイミングで提供し、店舗への来店や商品の購入を促進。

成約率（CVR）向上施策の継続

サイト内のUI/UX改善とパーソナライズ化を推進

● 提携深化と商品造成で収益拡大

戦略的提携による団体需要の獲得

- 大手旅行会社との提携を通じ教育旅行やMICEなどの団体需要をイン・アウトバウンド双方で着実に取り込み。

ニーズに即した商品造成とアップセル

- 旅行会社が求める多様な通信商品を柔軟にラインナップし、Wi-Fiを軸としたセット提案やアップセルを推進。

【ライフメディアテック事業】

トピック

● 新規サービスへの成長投資

モビリティテックサービスに新規サービスを追加し、よりサービスを取り揃えて全体成長を促す。

- レンタカーサービスの本格開始
- 追加・成長するサービスに対応できるオペレーション体制の構築
- サービス同士の連携を含む効率的なマーケティングの実施

● 既存サービスの堅実な成長

新規サービスを順次、検討・追加していく中で、新幹線やバスといった既存サービスを堅実に成長させていく。

【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 pink kimono, the woman in the middle is wearing a blue and white checkered dress, and the woman on the right is wearing a white top and a patterned bag. The background shows a street with shops and signs.

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

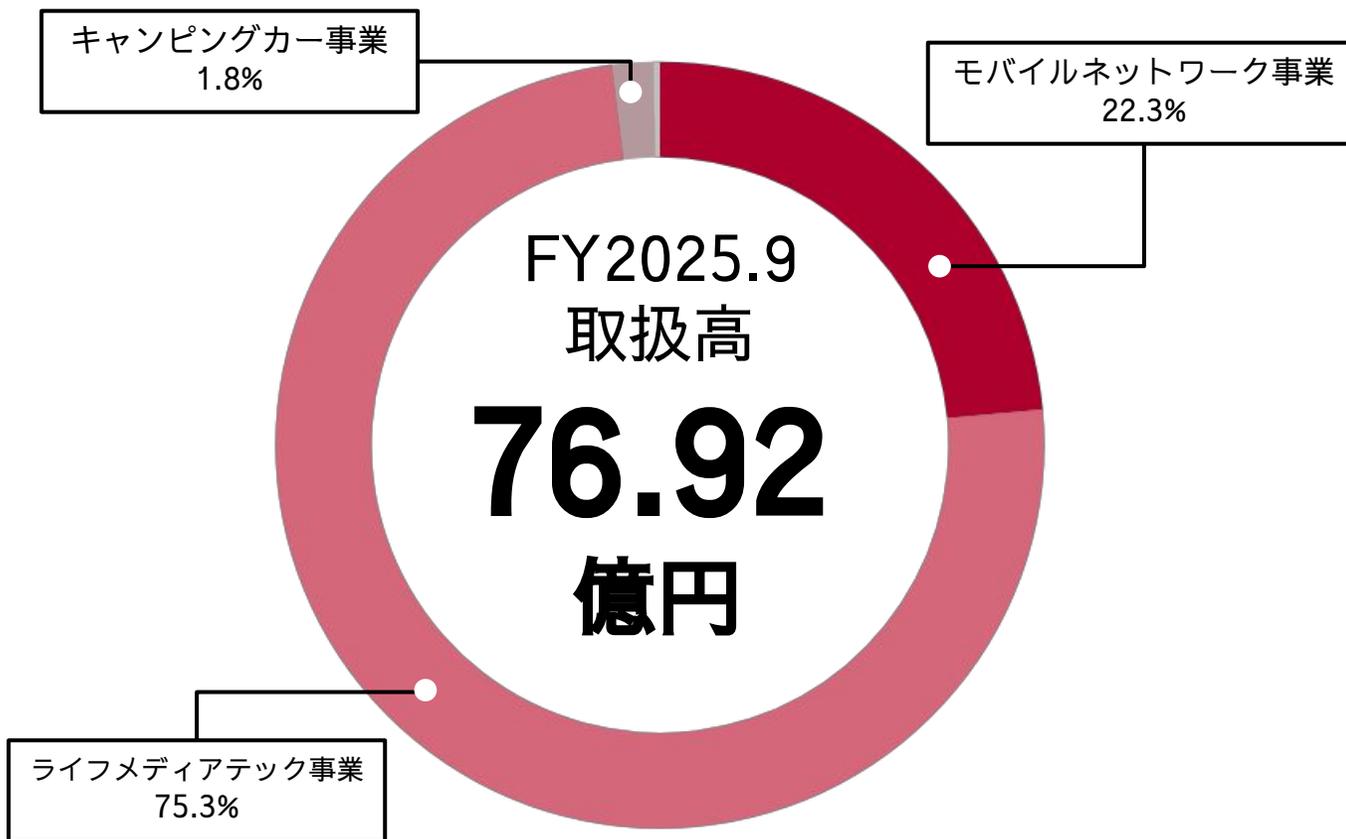
快適なインターネット環境の実現を目指し、顧客の利用用途に合わせたWi-Fiレンタル、eSIMを提供する通信事業

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



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月より全世界で使用できる **通信データ無制限eSIM** の提供も開始

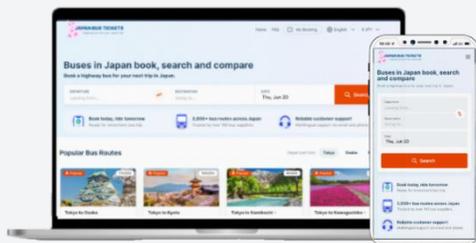
ライフメディアアテック事業

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」



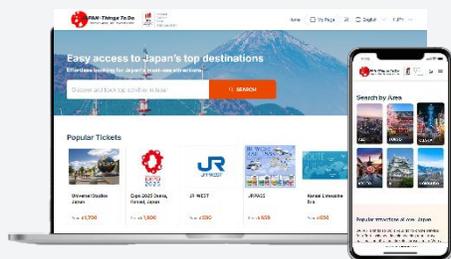
高速バスチケット手配
「JAPAN BUS TICKETS」



レンタカー手配
「CAR RENTAL JAPAN」



空港送迎サービスの取次
「Airport Taxi」



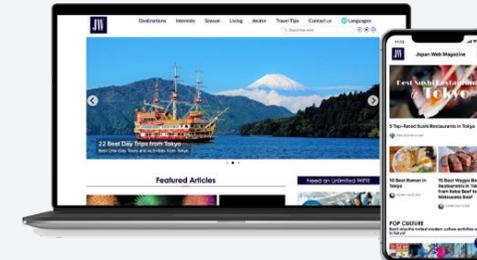
各種チケット手配
「Japan-Things To Do」



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、32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）



ABOUT US

会社概要

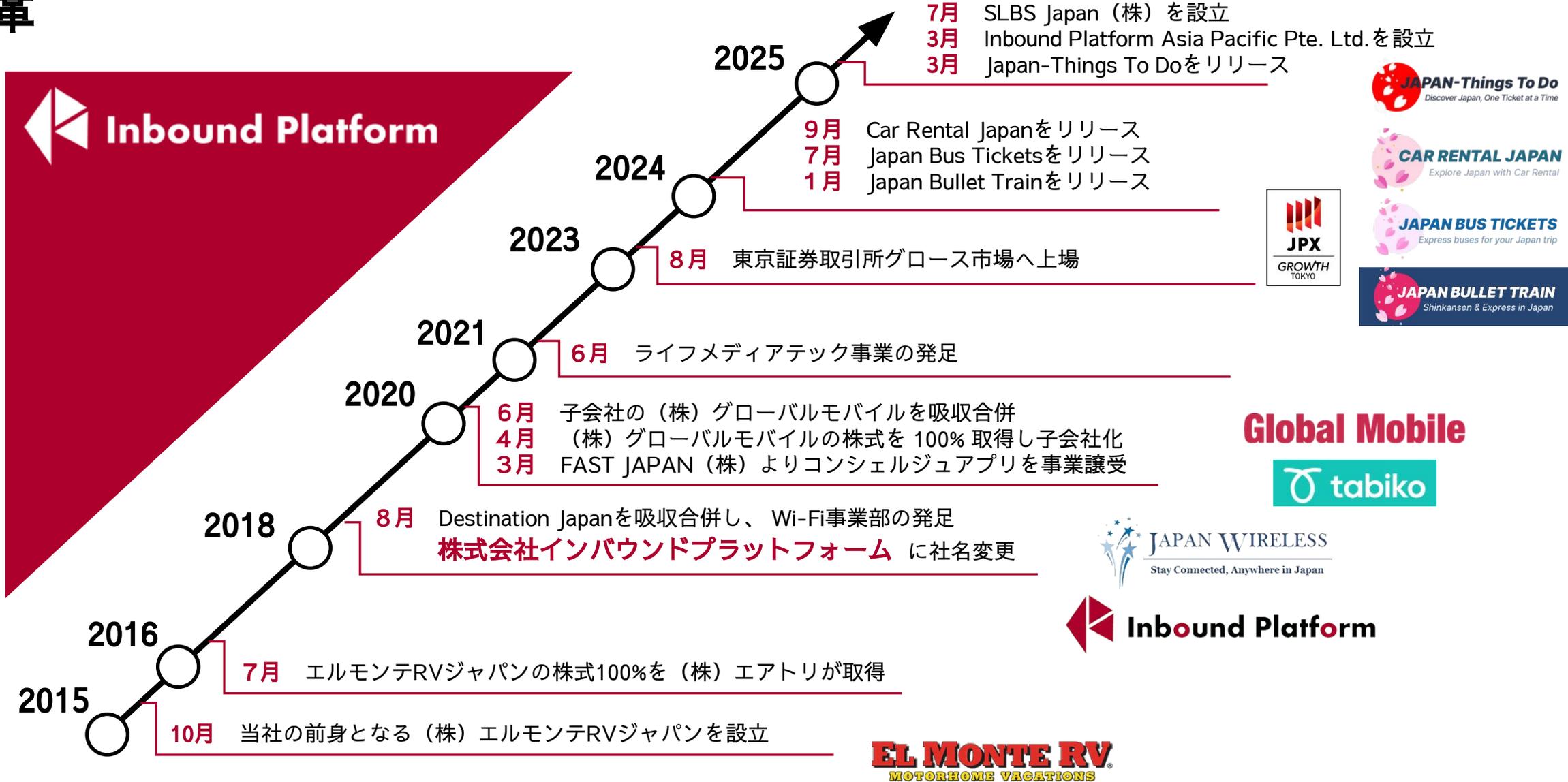
会社名	株式会社インバウンドプラットフォーム
設立	2015年10月
所在地	東京都港区新橋六丁目14番5号
従業員数	91名（2025年12月末時点）※アルバイト含む
株式市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：5587）

経営陣	王 伸	代表取締役社長
	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）
------	---



沿革





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月に株式会社エポラブルアジア（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。

数字で見るIPC

2015年10月創業より

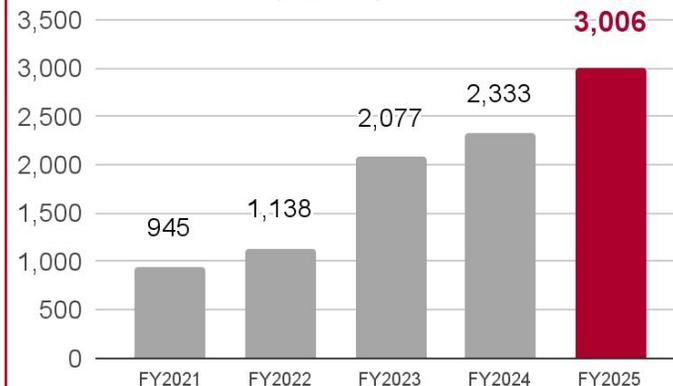
11 期目

従業員数
(2025/12末時点)

91 人

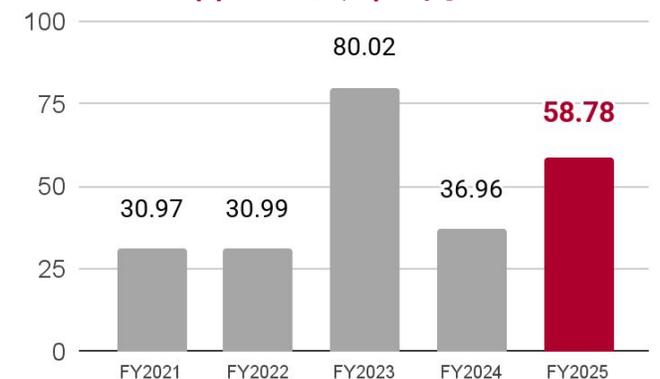
売上高

(単位:百万円)



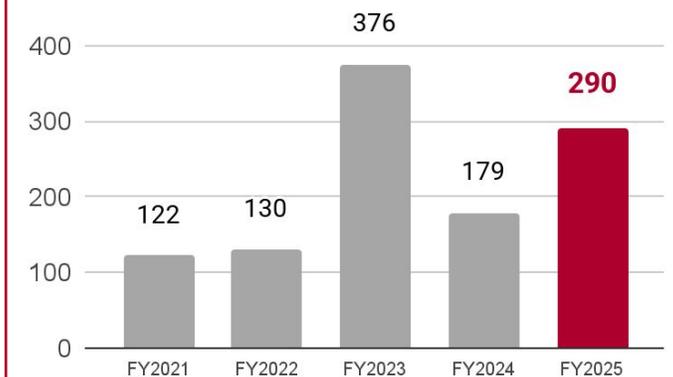
1株当たり純利益

(単位:円)



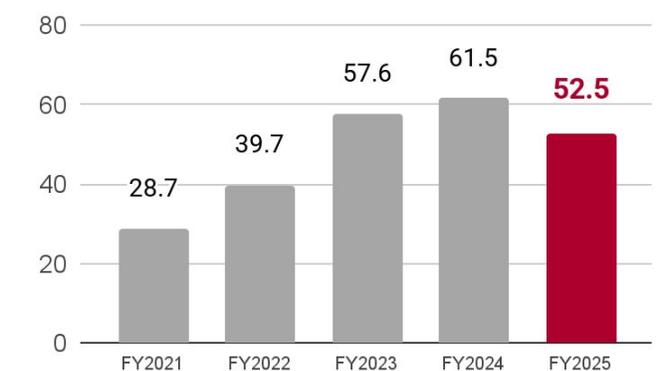
経常利益

(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

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.*