

2025年3月期通期 決算説明資料

2025年5月15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

当社のビジネスについて

3

2025年3月期 通期実績

4

今後の成長戦略

5

2026年3月期 業績予想

6

Appendix

2025年3月期 ハイライト

| 2025年3月期 通期実績

- 取扱高 **239億円**(前期比 110.7%)、売上高 **26.9億円**(前期比111.3%)、**営業利益 6.07億円**(前期比142.7%)と増収増益で着地
- 従業員一人当たりの**売上総利益 1,400万円** (前期比113.5%) と生産効率が向上
- **自己資本比率 58.4%**、**流動比率 224.5%**、**営業CF 黒字転換**と健全な財務体質を維持
- **手配件数 10.4万件** (前期比111.8%) と主要KPIであるMAU(月間利用企業社数)が堅調に推移

| 今後の成長戦略 (Vision2030)

- 2030年3月期までに**取扱高 500億円**、**営業利益 15億円**、**MAU(月間利用企業社数) 3,000社**を目指す
- 「業務効率化」「シェア拡大」のオーガニック成長に加え、「市場拡大」により成長を加速

| 2026年3月期 業績予想

- 継続的な成長を見込み、**営業利益 6.8億円** (前期比112.0%) を予想
- 2025年3月期 (基準日2025年3月末) においては、上場日 (2025年4月7日) 直前で新規株主が不在であることから、事業への投資を優先し、無配予定
- 2026年3月期 (基準日2026年3月末) においては、配当方針を踏まえ、**1株当たり 25円**を予想

1

ハイライト

2

当社のビジネスについて

3

2025年3月期 通期実績

4

今後の成長戦略

5

2026年3月期 業績予想

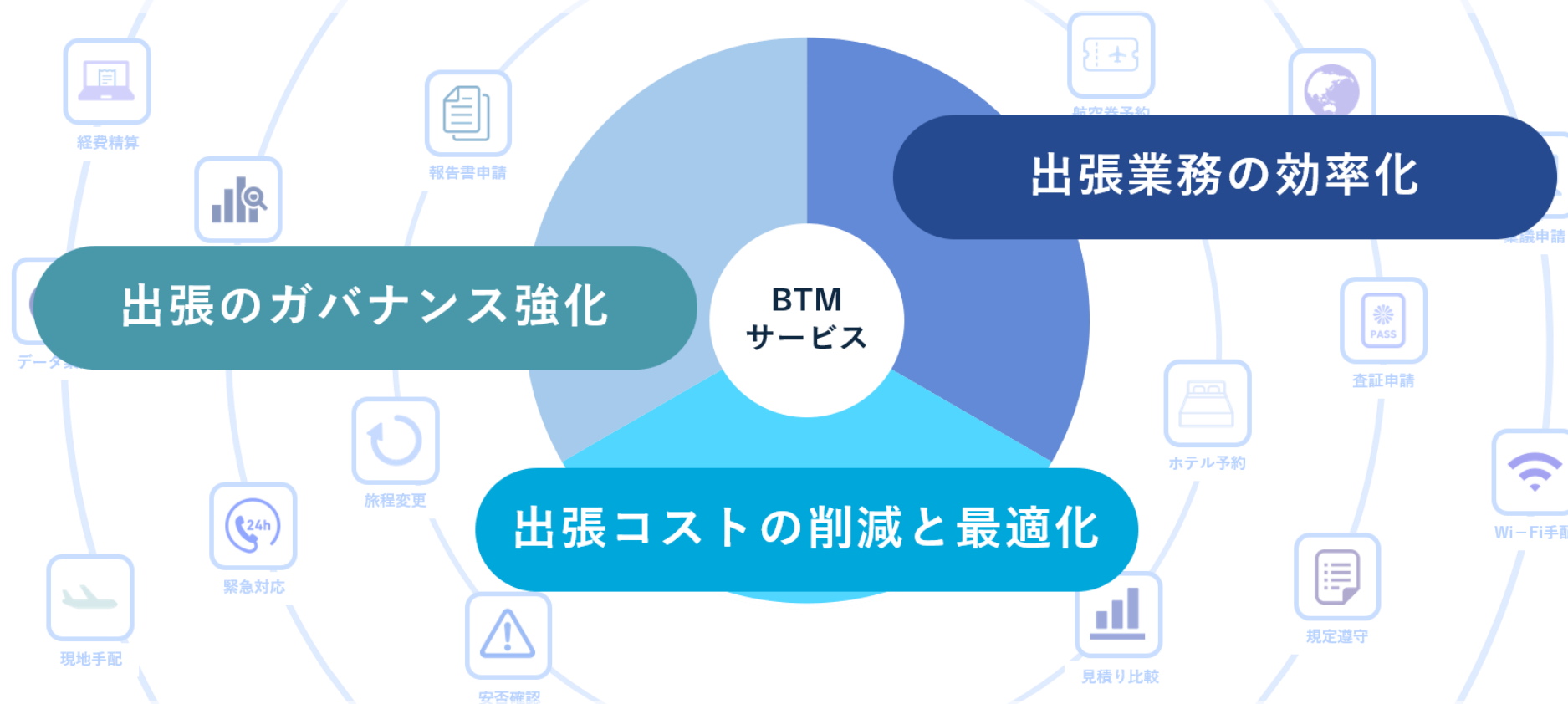
6

Appendix

IACEトラベルとは

法人向けの出張・業務渡航に特化したBTMサービスを提供する旅行会社です

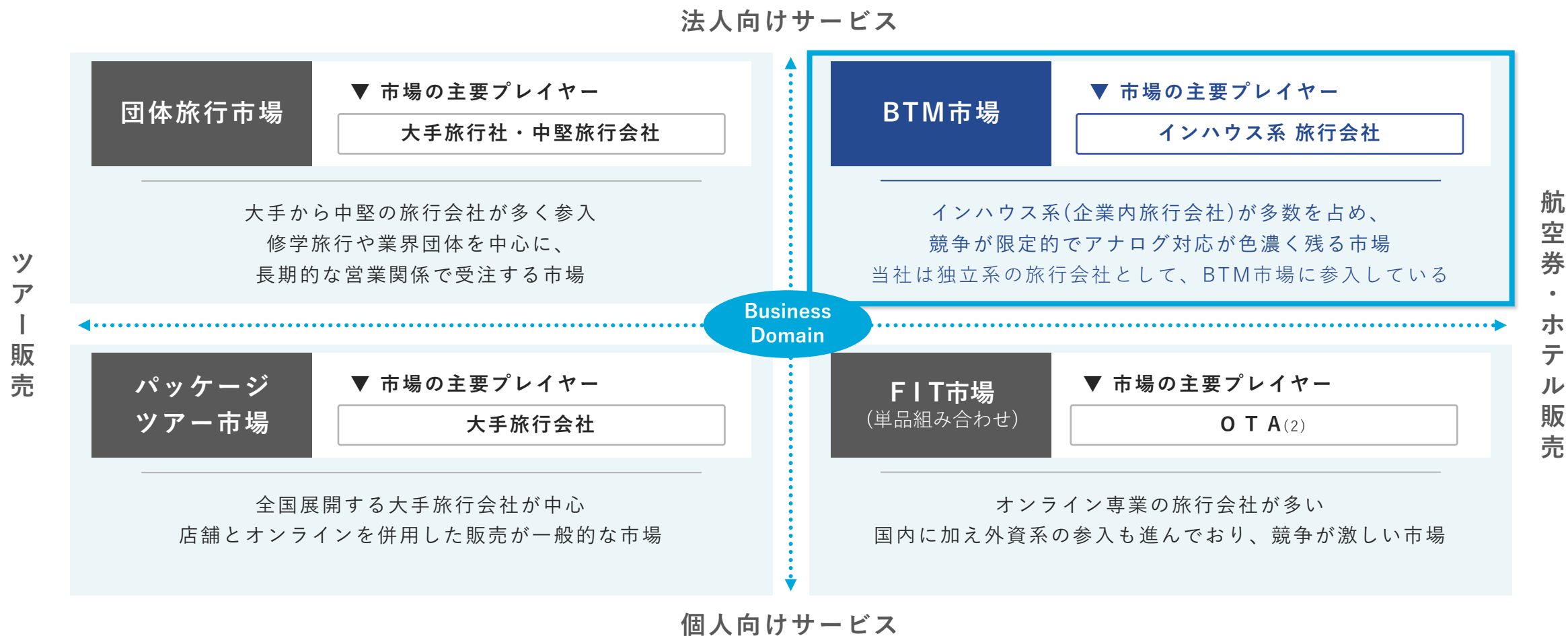
当社はコロナ禍後に、今までの労働集約型のビジネスモデルを大きく変換し、
デジタルサービスとヒューマンサポートを組み合わせたハイブリッドサービスを提供しております



BTMサービスとは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するサービスです

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

法人顧客向けサービス

個人向けサービス

コアサービス

B to B

BTM
サービス

 Smart BTM

 Travel Manager

Easy Booking

補完サービス

B to B

官庁・公務
サービス

農林水産省、国土交通省など中央省庁の出張手配を中心に、現在24省庁と契約。旅行会社の中で最多の指定実績を有しています。

B to B

海外
サービス

連結子会社のあるカナダ・メキシコを主軸に現地の日系企業向けに出張手配を行っています。

B to C

米軍
サービス

在日米軍基地内に3店舗(岩国基地、嘉手納基地空軍、キャンプフォスター)を展開し、基地所属の軍人・職員・ご家族に国内・海外旅行手配を行っています。

B to C

個人
サービス

専任スタッフがBTMサービス契約企業の従業員のプライベート旅行や団体旅行のサポートも提供しています。

1

ハイライト

2

当社のビジネスについて

3

2025年3月期 通期実績

4

今後の成長戦略

5

2026年3月期 業績予想

6

Appendix

エクゼクティブサマリー

BTMサービスの拡大により増収増益で着地

取扱高

239 億円

前期比 110.7% (+23億円)

売上高

26.9 億円

前期比 111.3% (+2.7億円)

営業利益

6.07 億円

前期比 142.7% (+1.81億円)

当期純利益

3.94 億円

前期比 114.4% (+0.49億円)

従業員⁽¹⁾一人当たり
の売上総利益

14.0 百万円

前期比 113.5% (+1.6百万円)

売上高営業利益率

22.5 %

前期比 +4.9pt

ROE

14.8 %

前期比 ▲0.3pt

自己資本比率

58.4 %

前期比 +0.6pt

(1)パート・アルバイトを除く

通期実績

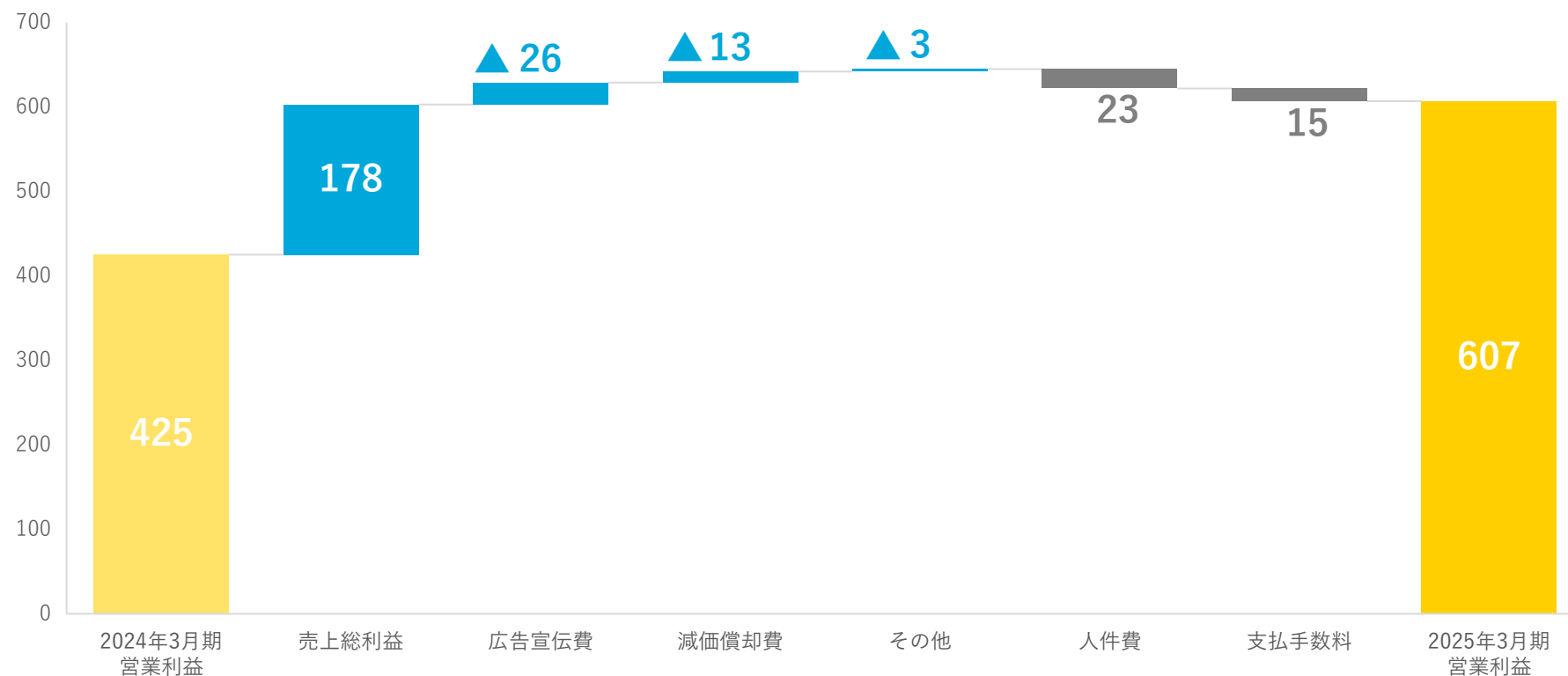
売上高の成長を維持しつつ、コスト効率を高めたことで、営業利益は前期比142.7%の増加を達成

	2024年3月期	2025年3月期	
	通期実績	通期実績	前年同期比
(単位：百万円)			
売上高	2,421	2,694	111.3%
売上総利益	1,840	2,019	109.7%
販管費	1,415	1,412	99.8%
営業利益	425	607	142.7%
営業利益率	17.5%	22.5%	+ 5.0pt
経常利益	428	587	137.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	344	394	114.4%

営業利益増減要因

売上総利益の伸長が利益拡大を牽引

(単位：百万円)



貸借対照表／キャッシュフロー

自己資本比率58.4%、流動比率224.5%と引き続き高い水準で財務健全性を維持
営業キャッシュフローも赤字から黒字転換

	2024年3月期	2025年3月期	
	通期実績	通期実績	前年同期比
(単位：百万円)			
流動資産	3,925	4,552	116.0%
（内、売掛金）	2,783	3,137	112.7%
固定資産	335	338	100.7%
資産合計	4,260	4,890	114.8%
流動負債	1,789	2,028	113.4%
固定負債	9	7	78.4%
純資産	2,462	2,854	116.0%
負債純資産合計	4,260	4,890	114.8%

連結キャッシュ・フロー

	2024年3月期	2025年3月期
	(単位：百万円)	
営業CF	▲11	409
投資CF	▲16	▲64
財務CF	▲186	▲88

損益計算書(四半期別)

季節変動の影響は限定的で、各四半期で営業利益が着実に増加

	2024年3月期					2025年3月期				
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
(単位：百万円)										
売上高	595	618	585	622	2,421	619	656	659	758	2,694
売上原価	163	141	151	124	580	170	134	153	215	674
売上総利益	431	477	433	498	1,840	449	522	505	542	2,019
販売費及び一般管理費	320	345	330	419	1,415	333	363	350	363	1,412
営業利益	111	132	102	79	425	115	158	154	178	607
経常利益	112	133	102	79	428	114	152	146	173	587
税金等調整前四半期純利益	112	133	93	42	382	114	152	146	173	587
四半期純利益	166	104	68	5	344	80	109	96	106	394

サービス別売上高実績

BTMサービスと海外サービスが堅調に推移し、全サービスで前期比増を達成

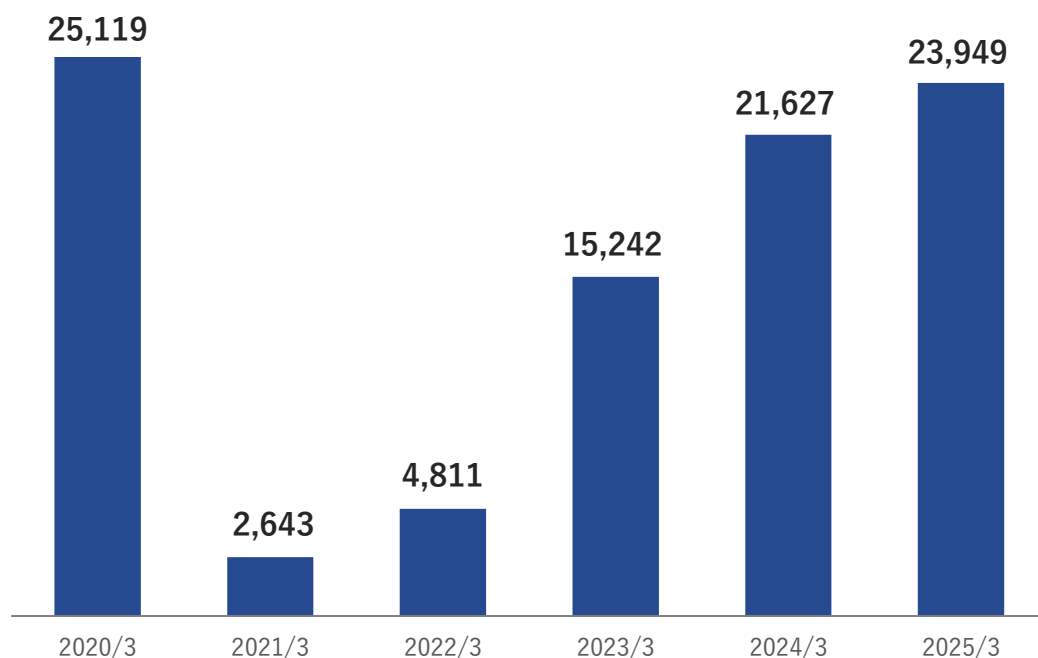
	2025年3月期						2024年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	前年同期比	通期
(単位：百万円)							
連結	619	656	659	758	2,694	111.3%	2,421
BTM	281	309	330	366	1,288	114.4%	1,125
官庁・公務	64	71	68	64	269	100.7%	267
海外	109	109	100	96	414	115.2%	359
米軍	36	37	50	44	169	103.6%	163
個人	119	104	90	126	439	110.2%	398
その他	8	25	19	59	112	106.6%	105

取扱高推移

海外手配の増加により、取扱高はコロナ前比で約95%の水準に到達

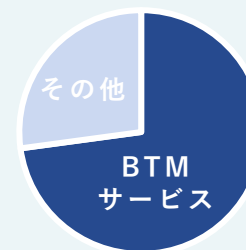
取扱高

(単位：百万円)



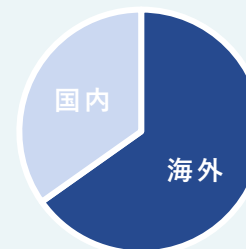
サービス構成比

全社におけるBTMサービスシェア(取扱高)



BTMサービス
72.8%
(前期比 +2.2pt)

BTMサービスにおける海外手配シェア(件数)



海外手配
65.2%
(前期比 +2.6pt)

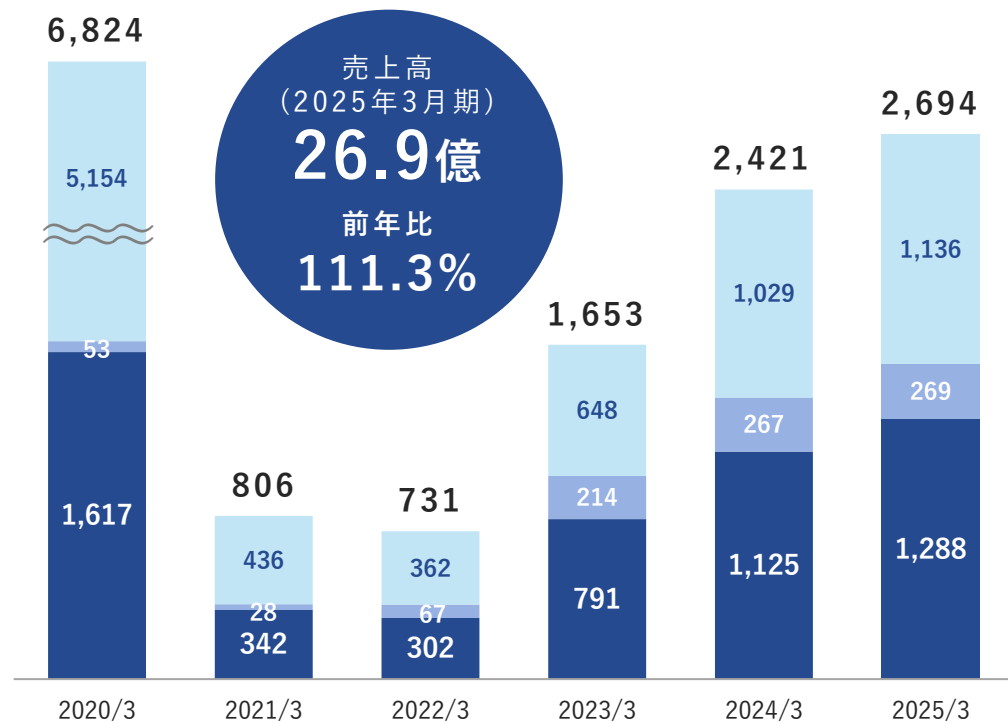
業績推移

営業利益は過去最高を更新（前年比+142.7%）

売上高

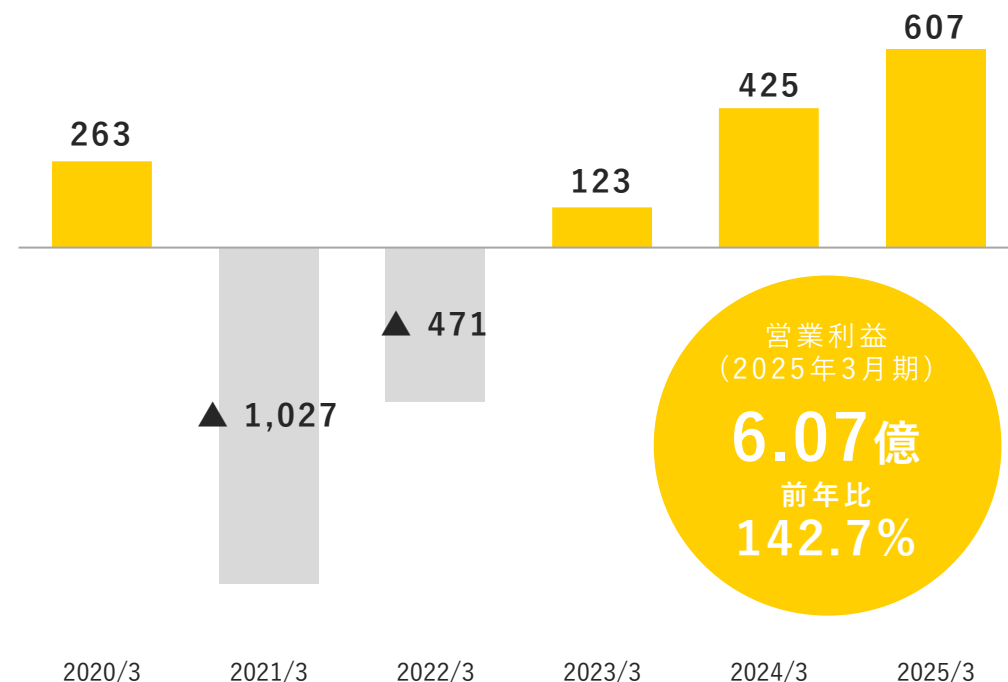
(単位：百万円)

■ BTM ■ 官庁・公務 ■ 海外・米軍・個人・その他



営業利益

(単位：百万円)



総額計上・純額計上の推移

総額計上比率は前期比 + 0.6ptの31.3%となり、前年とほぼ同水準で着地

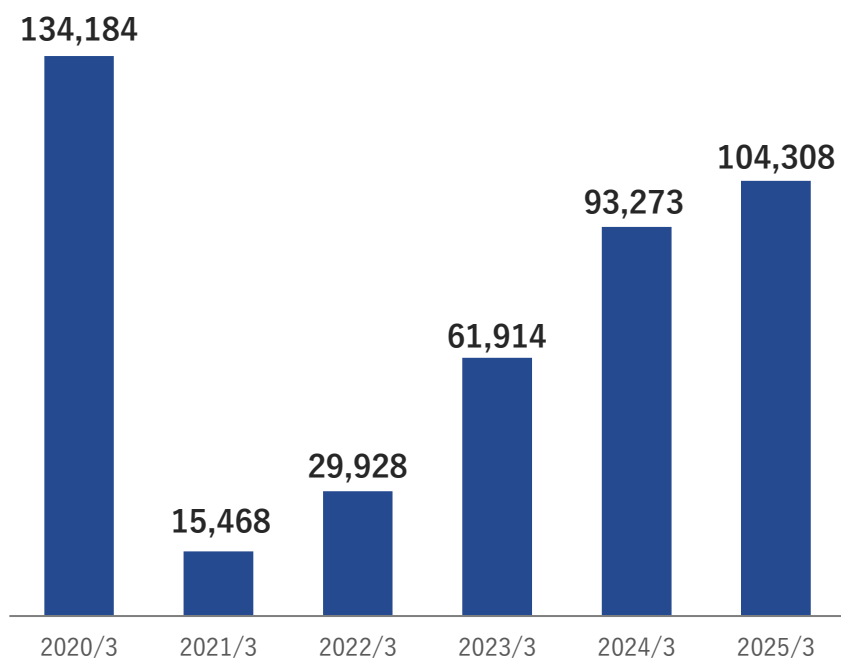
(単位：百万円)	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
総額計上	4,591	329	194	421	743	843
純額計上	2,232	476	536	1,232	1,677	1,850
売上高合計	6,824	806	731	1,653	2,421	2,694
総額割合	67.3%	40.9%	26.7%	25.5%	30.7%	31.3%

BTMサービスの主要KPI

手配件数・MAUともに安定的な増加を継続、上場による認知度向上でさらなる拡大を見込む

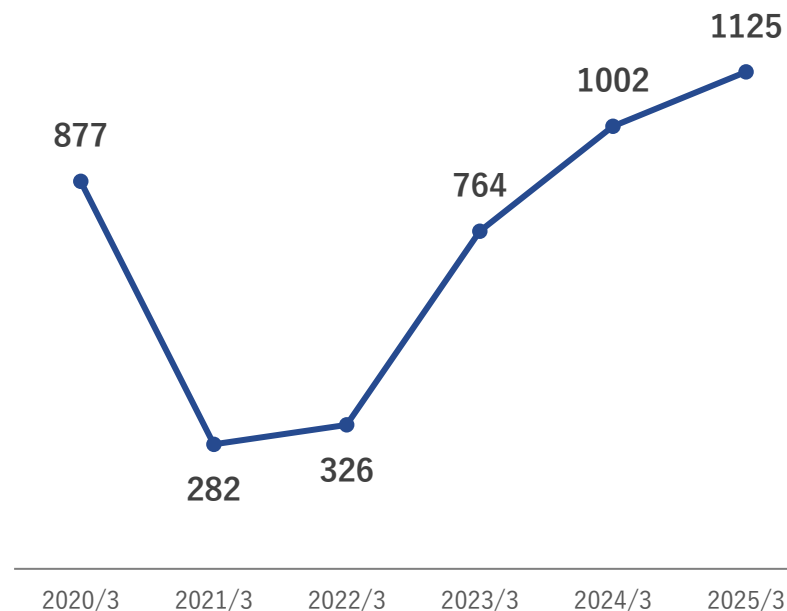
手配件数

(単位：件)



MAU(月間利用企業社数) ※期間平均値

(単位：社)



ユーザーエンゲージメント

手配件数

10.4 万件

前期比 111.8% (+1.1万件)

MAU

1,125 社

前期比 112.2% (+123社)

離脱率⁽¹⁾

1.3 %

前期比 ▲0.1pt

(1) 翌期に利用実績が無くなった企業からの予約数が全手配件数に占める割合

1

ハイライト

2

当社のビジネスについて

3

2025年3月期 通期実績

4

今後の成長戦略

5

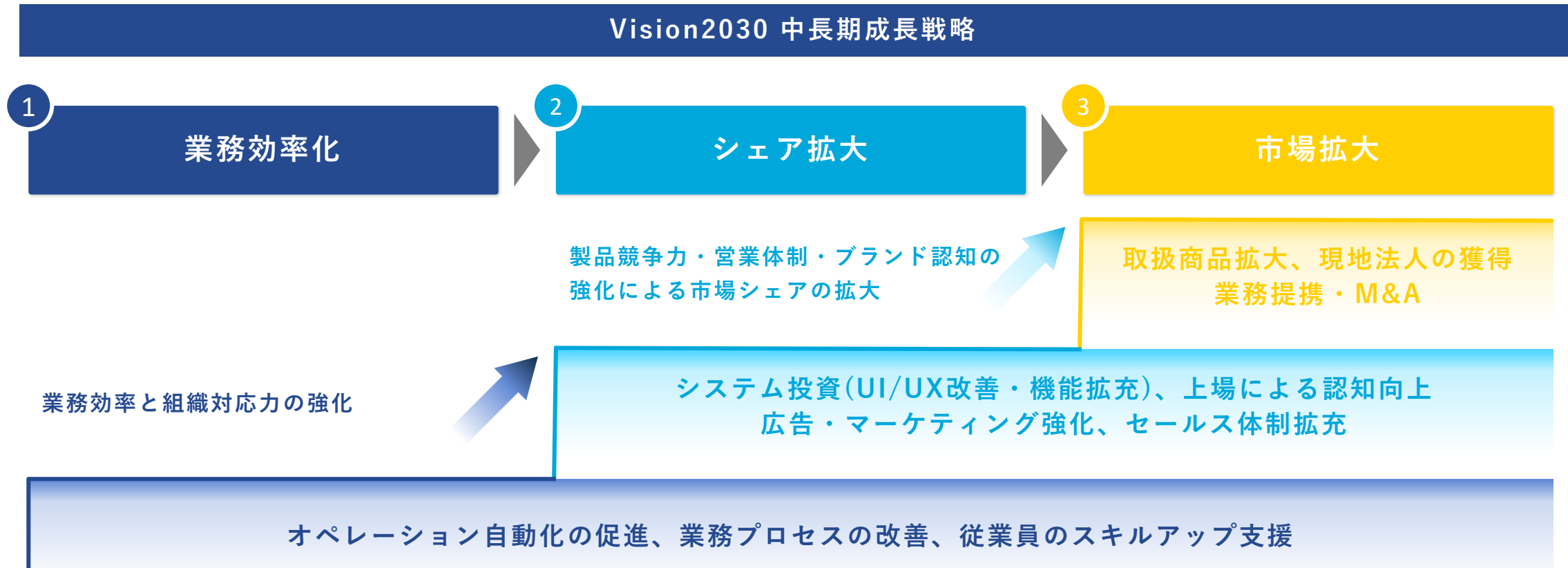
2026年3月期 業績予想

6

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

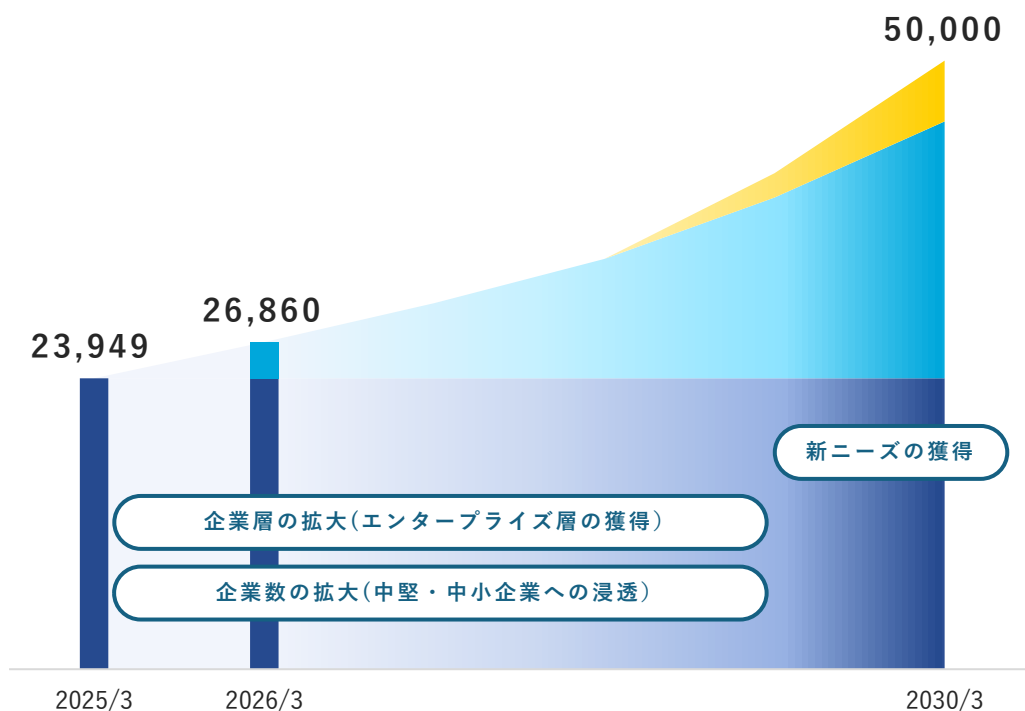


Vision2030

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) ■ 業務効率 ■ シェア拡大 ■ 市場拡大



資金使途

システム開発費
578百万円

Smart BTMの商材拡充、UI/UXの改善、業務の自動化、インフラ基盤の強化等

広告宣伝費
242百万円

Smart BTMの認知度の向上及び販売機会の拡大を目的とした広告宣伝活動等

人件費
203百万円

Smart BTMのセールス強化の為の人員採用等

Vision2030年3月期 通期指標

取扱高
500億

営業利益
15億

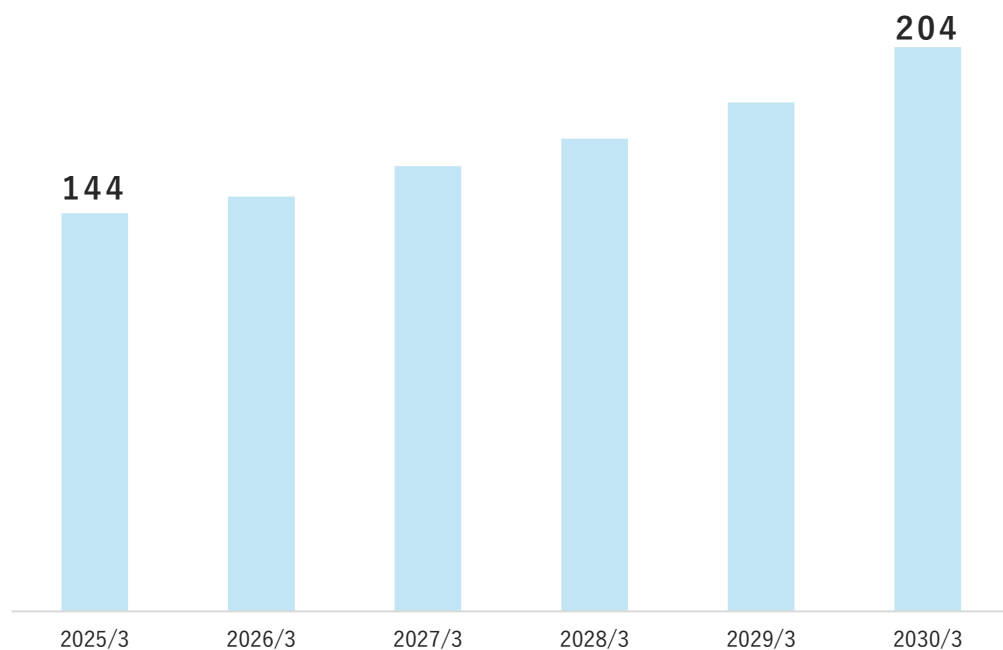
MAU
(月間利用企業社数)
3,000社

人員計画

取扱高は約2倍強になるが人員は約1.4倍に抑制、シェア拡大戦略の一環としてセールス体制を強化

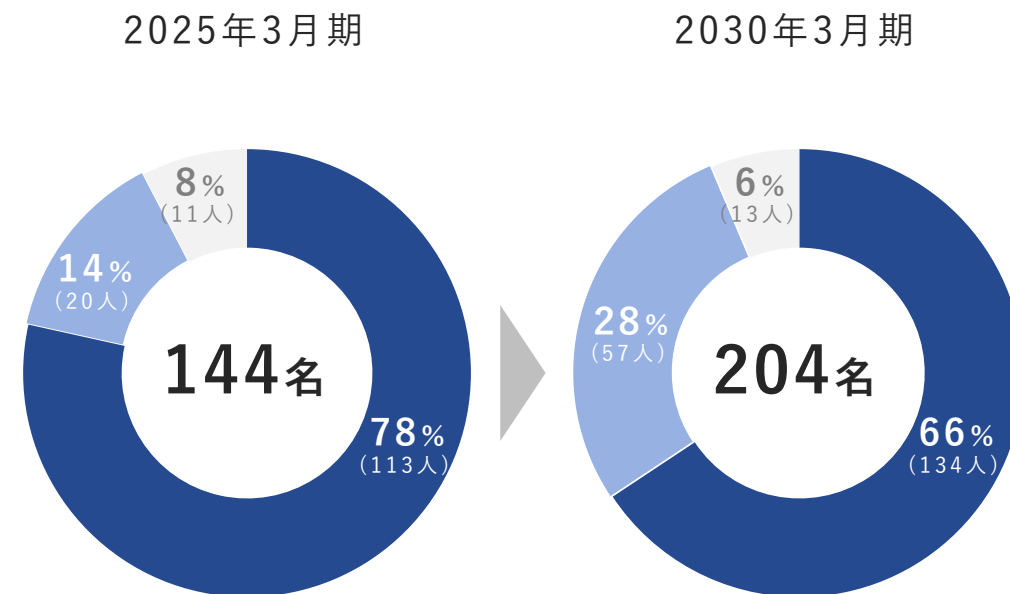
中期人員方針

(単位：名) 連結の従業員数 (パート・アルバイトを除く)



職種構成

■ オペレーター ■ セールス ■ バックオフィス



1

ハイライト

2

当社のビジネスについて

3

2025年3月期 通期実績

4

今後の成長戦略

5

2026年3月期 業績予想

6

Appendix

業績見通し

2026年3月期は売上・利益ともに増加を見込み、営業利益は680百万円（前期比+12.0%）を想定
利益成長に応じた株主還元を実施予定

業績予想

(単位：百万円)	2025年3月期実績		2026年3月期予想	
	通期	前年同期比	通期	前年同期比
取扱高	23,949	110.7%	26,930	112.4%
売上高	2,694	111.3%	3,000	111.4%
売上総利益	2,019	109.7%	2,264	112.1%
販管費	1,412	99.8%	1,583	112.2%
営業利益	607	142.7%	680	112.0%
営業利益率	22.5%	+5pt	22.7%	+0.2pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	394	114.4%	437	110.9%

配当予想

2025年3月期（基準日2025年3月末）
においては、上場日（2025年4月7日）
直前で新規株主が不在であることから、
事業への投資を優先し、無配といたし
ます。

2026年3月期（基準日2026年3月末）
においては、配当方針を踏まえ、
1株当たり25円を予想しております。

1

ハイライト

2

当社のビジネスについて

3

2025年3月期 通期実績

4

今後の成長戦略

5

2026年3月期 業績予想

6

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：144名（単体：119名）パート・アルバイトを除く 2025年3月末時点
加盟 認可団体	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。

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。

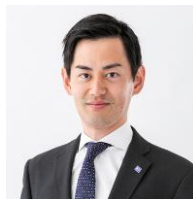


独立社外取締役

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LALALA Plusを設立し代表取締役に就任。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。



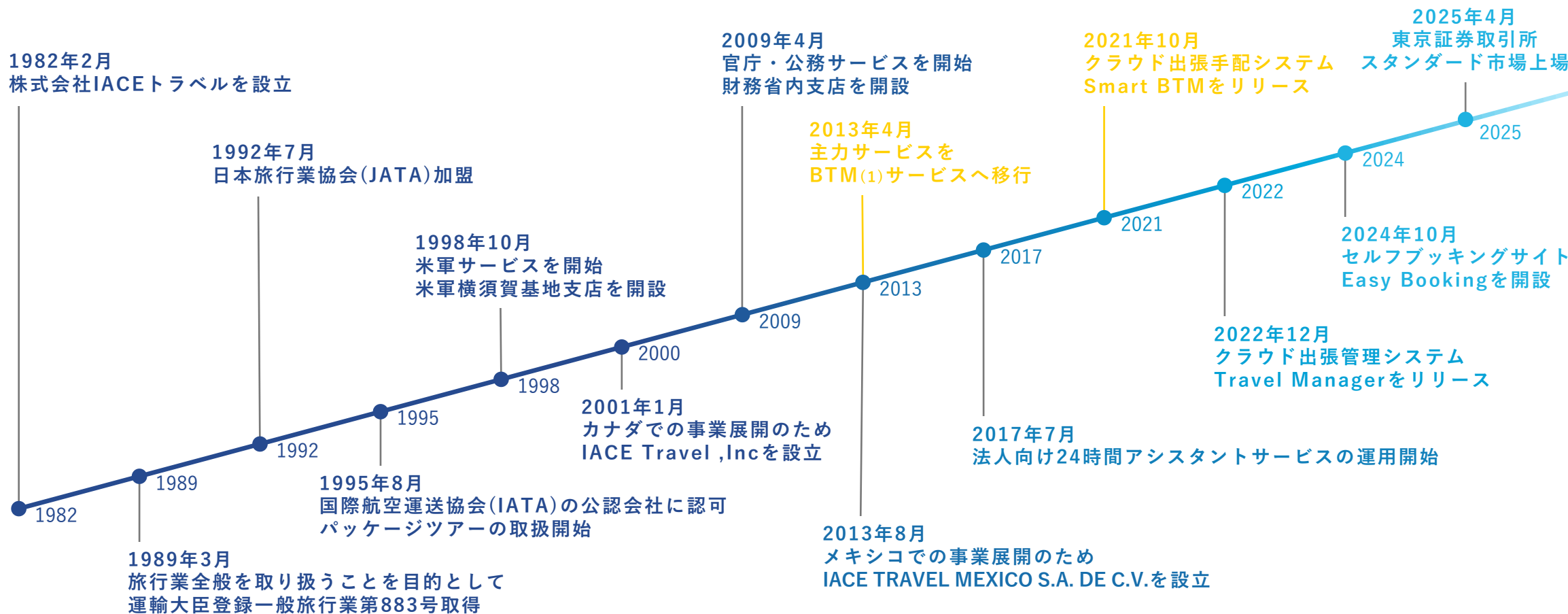
独立社外監査役

宮武 善樹 MIYATAKE Yoshiaki

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



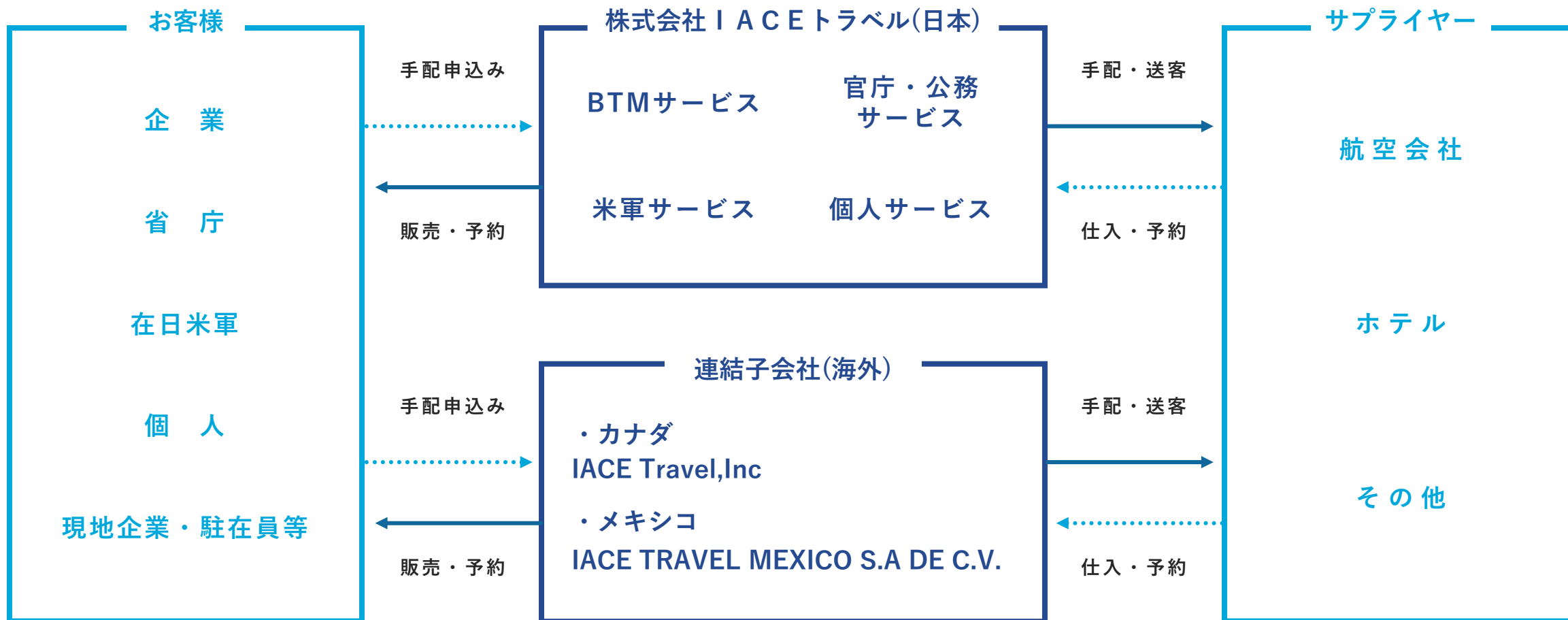
主力サービスの変遷



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

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	計上例
手配旅行 (航空券販売等)	純額	例：旅行代金全体額 100,000円 海外航空券90,000円（別途、手配手数料10,000円）の場合 売上高 10,000円 売上原価 0円 <hr/> 売上総利益 10,000円
企画旅行 (パッケージツアー等)	総額	例：旅行代金全体額 100,000円 海外ツアー代金100,000円（うち、売上原価90,000）の場合 売上高 100,000円 売上原価 90,000円 <hr/> 売上総利益 10,000円
その他 (販売コミッション、業務委託費等)	純額	純額計上と同じ

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。



価格の競争力

圧倒的なコストパフォーマンスで顧客企業のコストを削減

	IACEトラベル	A社	B社	C社	D社
月額固定費用	無料	30,000円	無料	30,000円	無料
国際航空券 手配手数料 (※)	3,300円 (Smart BTM) 7,700円 (Smart BTM以外)	16,500円	27,500円	5,500円	11,000円

(※) 各社ホームページ掲載の旅行業務取扱料金表より

テクノロジーを活用し、業務の自動化と効率化を徹底的に推進することで、低コストでの提供を実現

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

導入後のサポート

- ・ 操作説明会の実施
- ・ 社内資料作成サポート
- ・ トラブルシューティング
- ・ カスタマイズ対応
- ・ パフォーマンスレビュー



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

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。