



2025年9月期第3四半期 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） | 2025年8月14日

目次

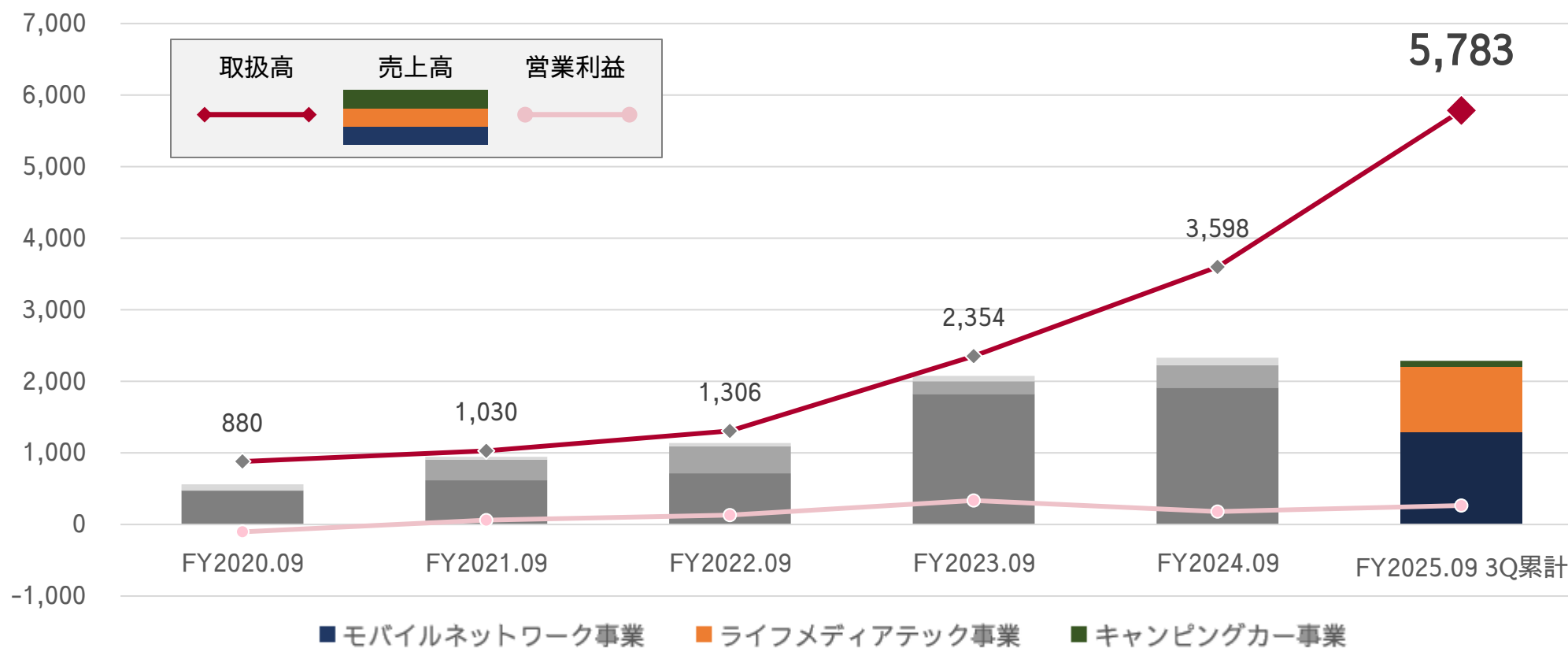
- ① FY2025.09 3Q業績ハイライト
- ② FY2025.09 3Q決算概要
- ③ FY2025.09 業績予想および今後の取組み

【参考】 事業概要

① FY2025.09 3Q業績ハイライト

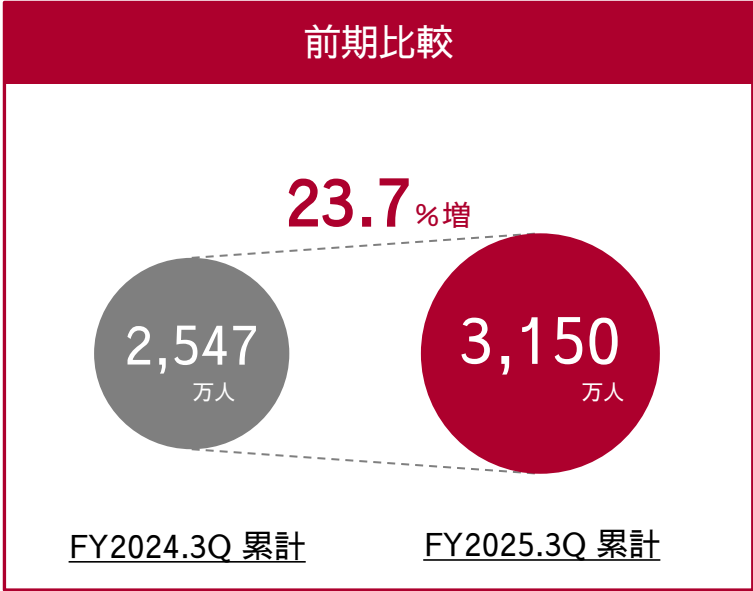
2025年9月期3Qの取扱高が57億円にまで拡大！
全社取扱高が前期比+2,184百万円（60.7%増加）と好調に推移。

（単位：百万円）

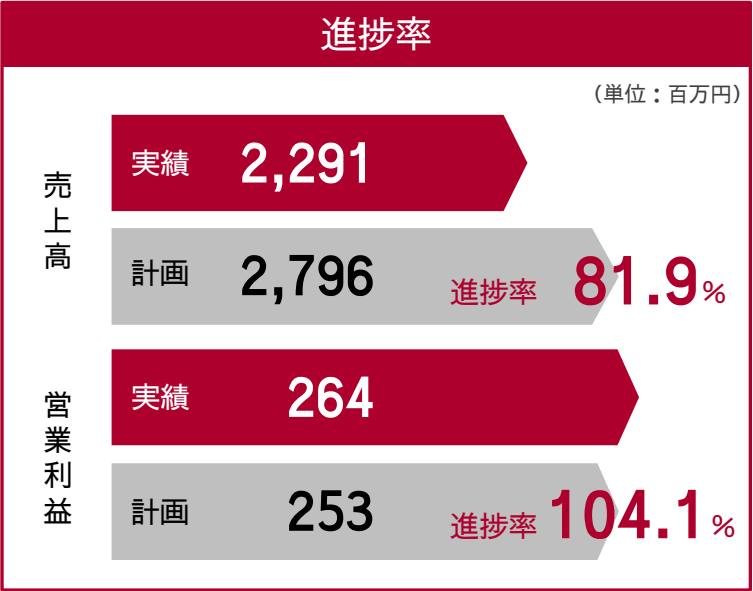
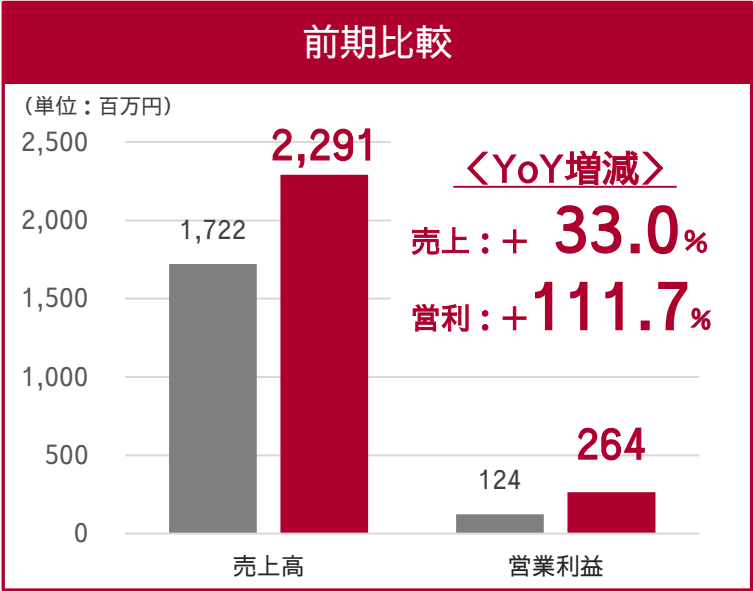


マクロ環境の状況を追い風に、継続的なマーケティング活動が結実し
期初の成長戦略の通り、売上高がYoY33.0%増加

<訪日外国人数（※）>



<売上・営業利益>



※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）」より当社会計期間に合わせ作成
（※）2025年5月、6月は推計値

シンガポール子会社をグローバル第1号拠点として、アジア圏でのマーケティングを強化

- 2025年1月30日公表の「海外子会社設立に関するお知らせ」に関して、現地における設立手続きが完了。
- 子会社の設立に伴い、2025年9月期第4四半期より連結決算へ移行予定。

〈会社概要〉

名称	Inbound Platform Asia Pacific Pte. Ltd.
所在国	シンガポール
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 王 伸
事業内容	(1) アジアマーケットへのプロモーションおよびマーケティング活動 (2) シンガポールにおけるインバウンドサービスの提供 (3) アジア圏におけるサービスおよび商品の開拓、仕入れ (4) 決済関連サービス (5) その他インバウンドサービスに関連する業務
資本金	100,000 シンガポールドル
設立年月日	2025年3月13日
大株主及び持株比率	当社 100%

エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン(有料会員)500社達成！

～2024年11月からの本格サービス開始後、約9か月で急成長～

～全国展開として地方定例会（札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄）をそれぞれ半年に1回ずつ開催～

～大規模イベントとしては「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催～



おかげさまで、エアトリCXOサロン(有料会員)が500社を達成！

・2025年4月より新たに、有料会員向けの新サービスとして「エアトリ上場企業サロン」、「エアトリIPO・M&A・資金調達サロン」、「エアトリ証券会社・監査法人サロン」、「エアトリ政策提言サロン」を開始！

・エアトリCXOサロン有料会員の増加に伴い、2025年10月以降は東京開催の定例会を月2回に拡大予定！

・エアトリグループの取引先アセットを活用し『全国展開』を開始！札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、それぞれ半年に1回ずつ地方定例会を開催！

・また、大規模イベントとしては、「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催！

今後も、エアトリグループのアセットと「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。

(単位：千円)

	FY23				FY24				FY25		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
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
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
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
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
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
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
（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%
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
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
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
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
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
（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%

② FY2025.09 3Q決算概要

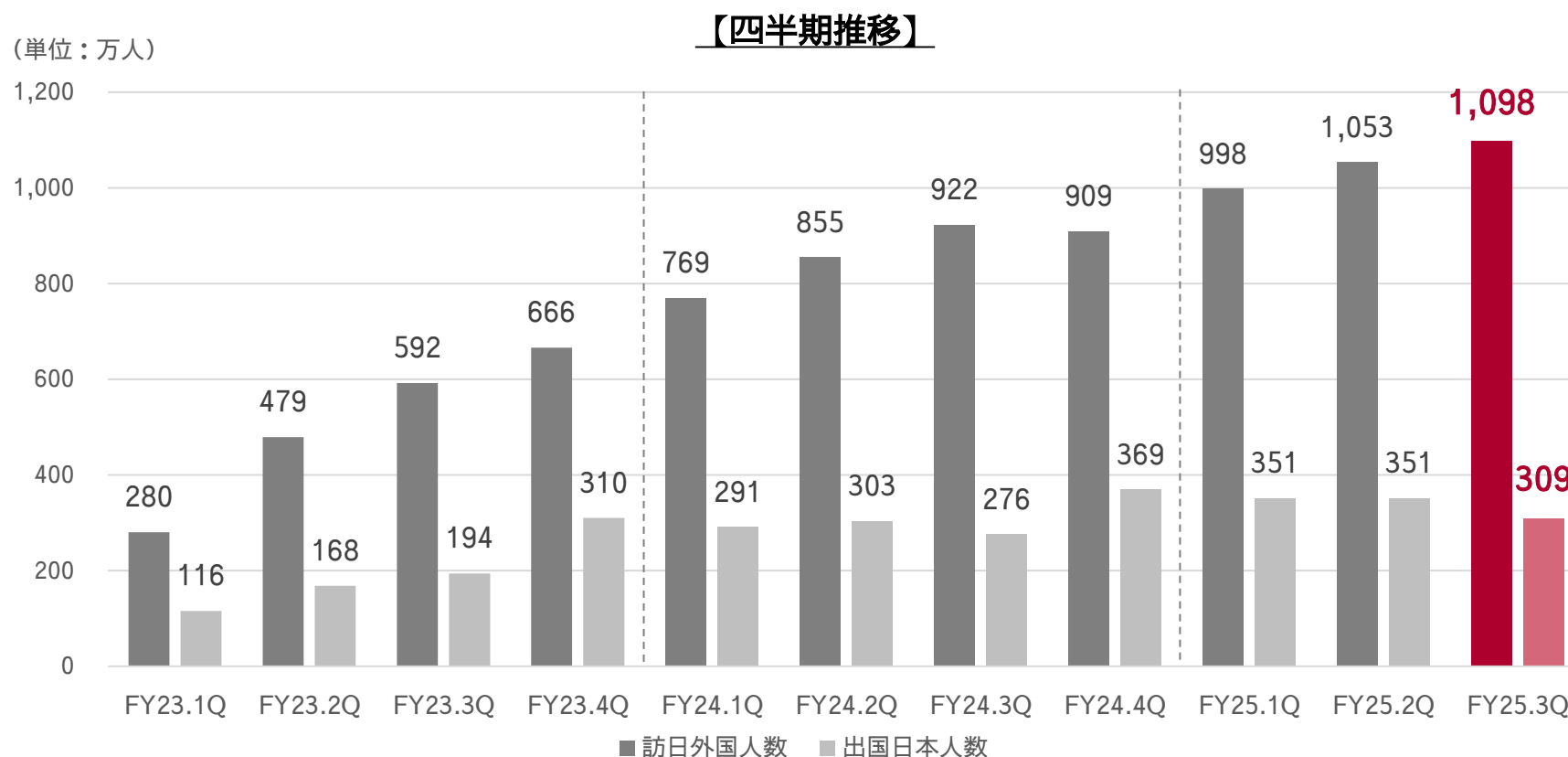
- FY25.3Qの売上高は、ライフメディアテック事業の持続的な成長や、モバイルネットワーク事業およびキャンペーンカー事業の堅調な推移により、YoY 33.0%の増収。
- 営業利益は、ライフメディアテック事業のオペレーション環境の安定化によりコスト効率化が進みYoY 111.7%増益。
- FY2025通期予想に対して、売上高進捗率81.9%、営業利益進捗率104.1%と好調に進捗。

(単位：百万円)

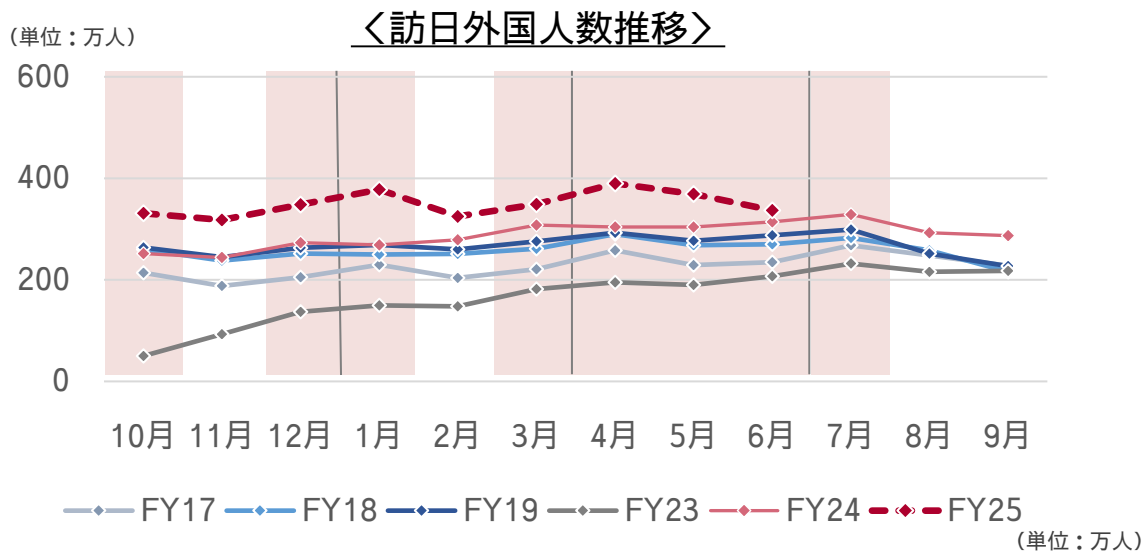
	FY24.3Q	FY25.3Q	YoY	FY25 通期予想	進捗率
売上高	1,722	2,291	33.0%	2,796	81.9%
売上高総利益	1,011	1,723	70.4%	1,945	88.6%
営業利益	124	264	111.7%	253	104.1%
(営業利益率)	7.2%	11.5%	4.3pt	9.1%	-
経常利益	123	259	109.6%	256	101.2%
当期純利益	85	179	108.9%	182	98.3%
(当期純利益率)	5.0%	7.8%	2.8pt	6.5%	-

訪日外国人・出国日本人の推移（当社会計期間単位）

- FY25.3Qの訪日外国人数は、4月に単月過去最高となる390万人を突破。5月・6月は減少したものの、国別では米国等単月過去最高を更新するなど、四半期としては好調に推移。
- 出国日本人数は、4月は2ヵ月ぶりに100万人を割り96万人となるなど、3Qは例年同様減少着地。



- FY25.3Qの訪日外国人数は、例年の季節性に加えインバウンドの好調さも影響し、四半期で1,100万人目前まで増加。
- 夏休みシーズン前はやや減速するも、今年1月～6月は過去最速で2,000万人を突破。



	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
FY17	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
FY20	249	244	252	266	108	19	0	0	0	0	0	1
FY21	2	5	5	4	0	1	1	1	0	5	2	1
FY22	2	2	1	1	1	6	13	14	12	14	16	20
FY23	49	93	137	149	147	181	194	189	207	232	215	218
FY24	251	244	273	268	278	308	304	304	314	329	293	287
FY25	331	318	348	378	325	349	390	369	337			

〈訪日外国人数の季節変動性〉

サマリ

- ・コロナ前の平均年間構成比は3Q（4-6月）がおよそ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）「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
 (※) 2025年5月、6月は推計値

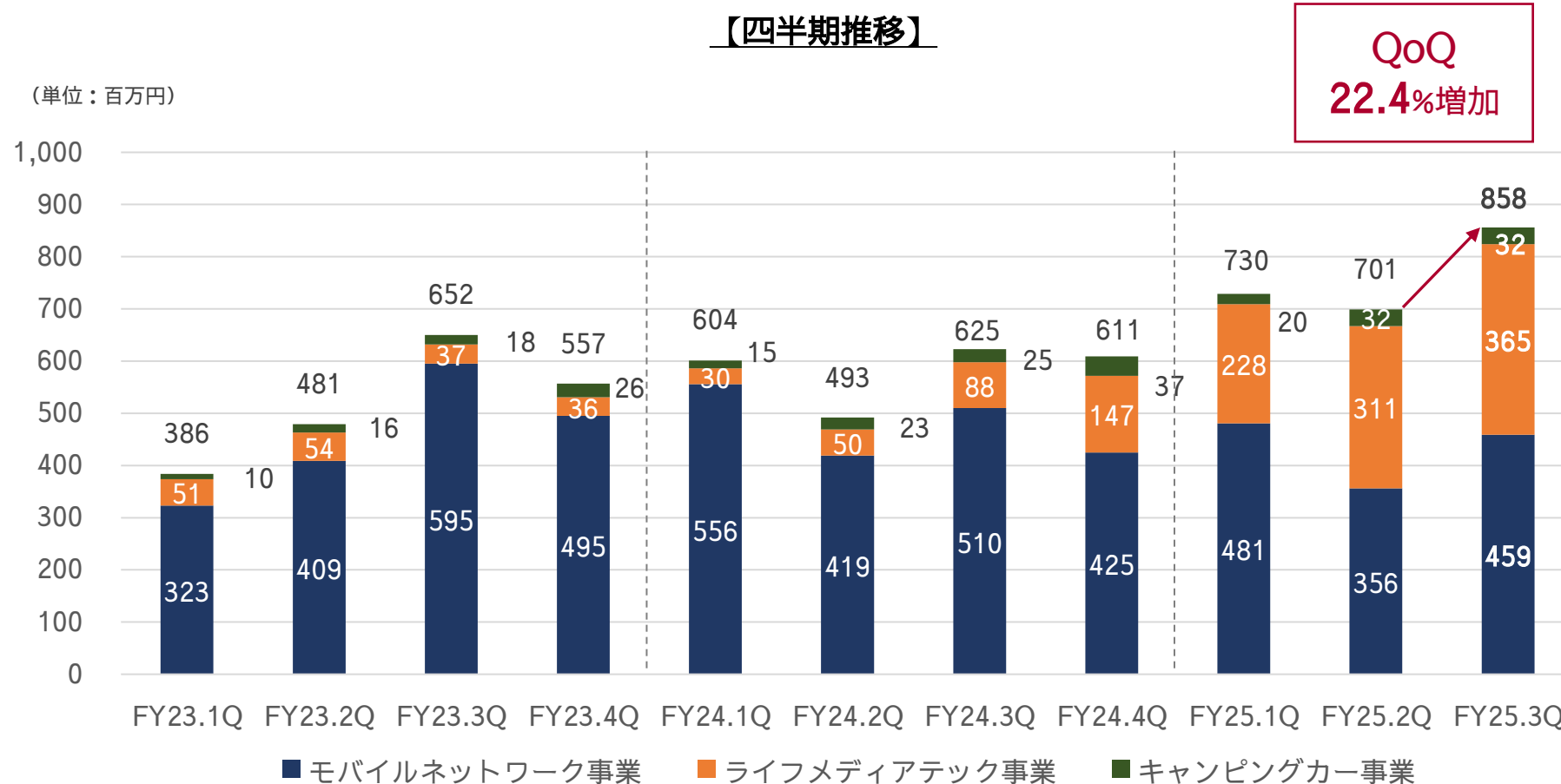
売上高推移（事業セグメント別）

- FY25.3Q全社売上高は、新規サービスの持続的な成長やマクロ環境の好調によりQoQ 22.4%増加の858百万円。
- モバイルネットワーク事業は、年間の最需要期であり着実な顧客獲得に繋がりQoQ28.7%増収。
- ライフメディアテック事業は、「Japan Bullet Train」の好調や、その他モビリティテックサービスの需要が高まりQoQで17.3%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



- FY25.3Q売上高の通期連結業績予想進捗率は、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が第2の柱として持続的な成長となった影響で81.9%を達成。

2025年9月期 通期連結業績予想売上高 2,796百万円



累計 81.9%

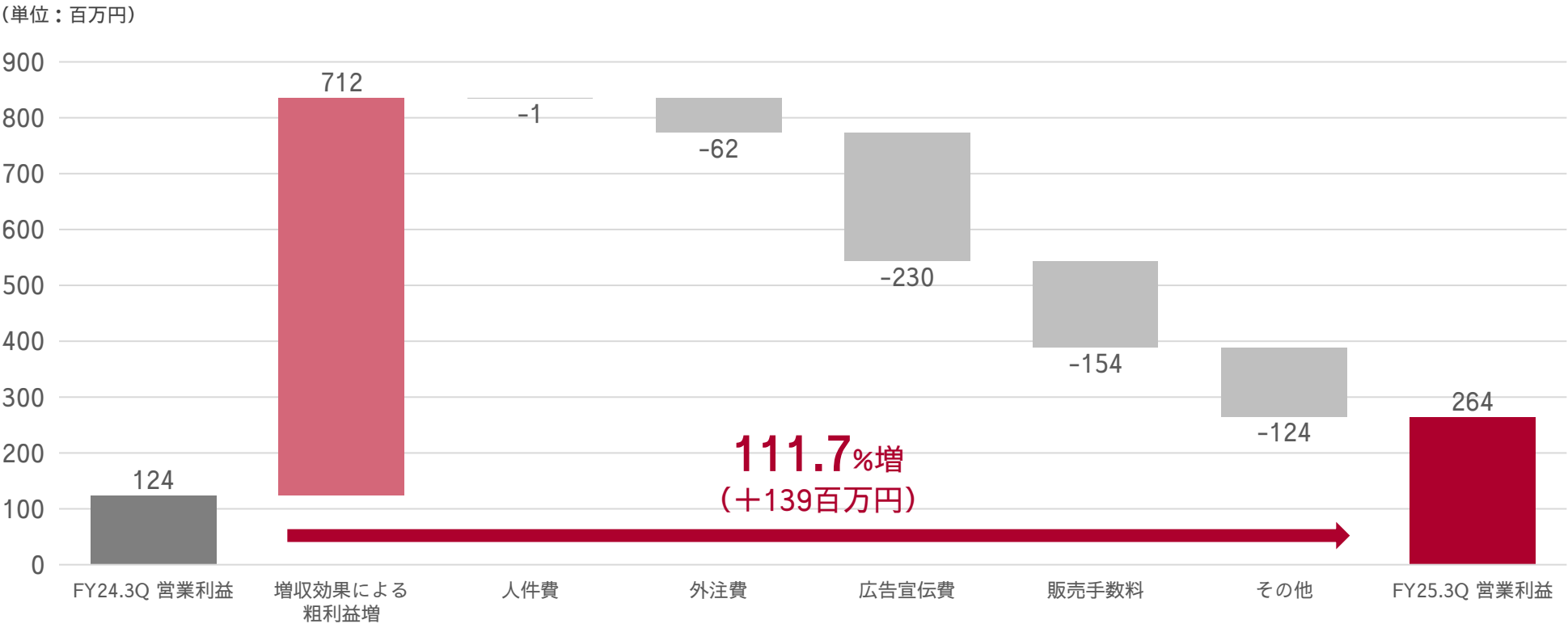
2024年9月期 通期売上高 2,333百万円



累計 73.8%

営業利益増減（前期比）

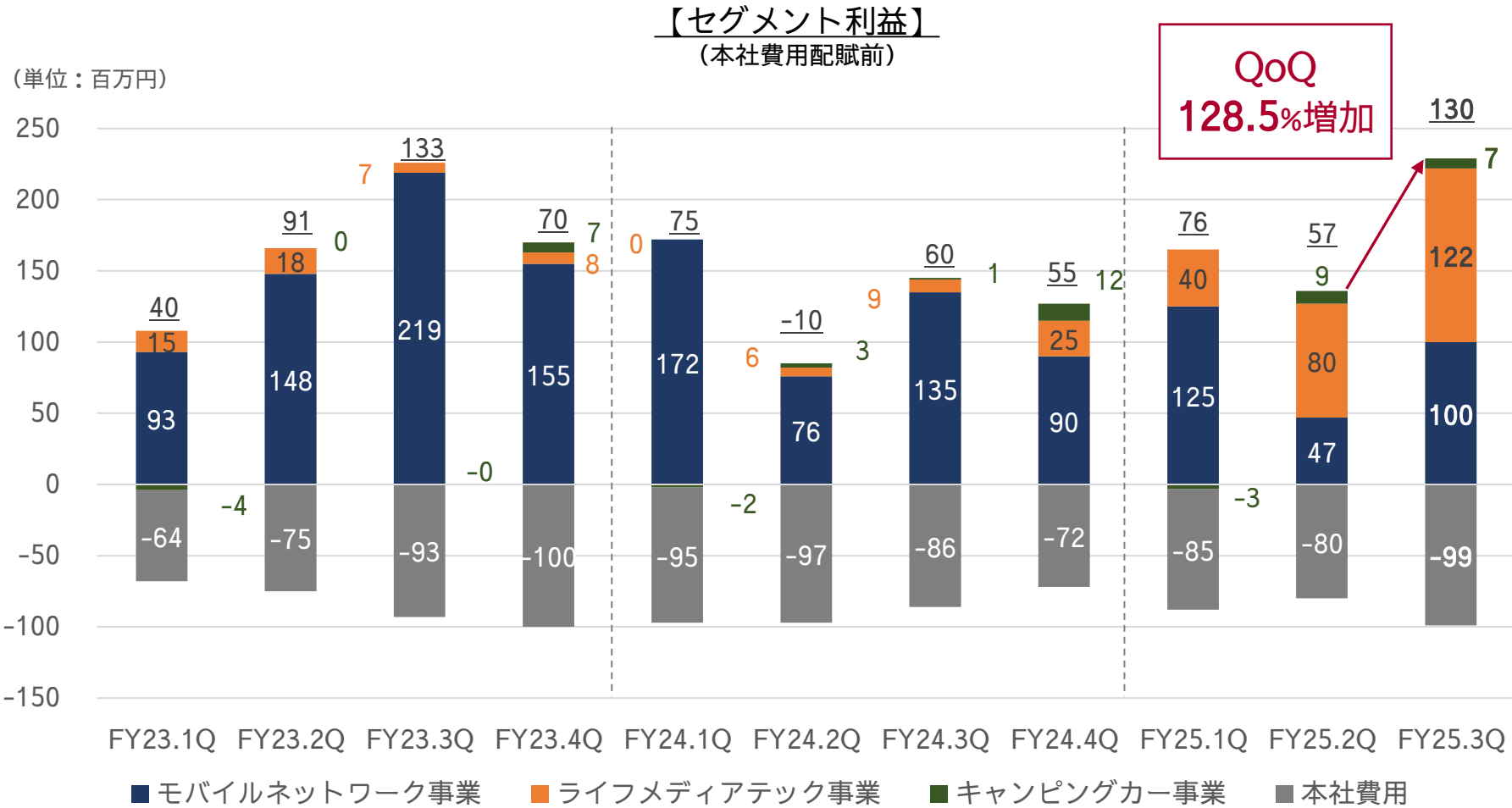
- FY25.3Q累計営業利益は、繁忙期需要の獲得に向けた広告宣伝費の投下や、取引ボリュームに連動した販売手数料の増加により前年同期比でコスト増加となったものの、粗利益の増加によりYoY111.7%増加となった。



営業利益推移（事業セグメント別）

- FY25.3Q営業利益は、ライフメディアテック事業の持続的なサービス成長やマーケット動向に合わせた広告宣伝費のコントロール、各事業の繁忙期に向けたマーケティング活動が奏功し、QoQ128.5%増加。

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



- FY25.3Qの現金及び同等物は、主に営業キャッシュフローの積み上げにより53.0%の増加。
- その他流動負債は、モビリティテックサービスの影響による買掛金の増加等により、前期比57.8%増加。
- 自己資本比率は、事業拡大による取引量（総資産・総負債）の増加により、▲6.2ptの55.3%。

(単位：百万円)

	FY24.4Q	FY25.3Q	増減率
流動資産	845	1,211	43.3%
現金及び同等物	609	932	53.0%
その他流動資産	235	279	18.3%
固定資産	1,111	1,307	17.6%
総資産	1,957	2,519	28.7%
流動負債	577	897	55.3%
借入金	39	48	22.1%
その他流動負債	538	848	57.8%
固定負債	175	227	30.1%
総負債	752	1,125	49.4%
純資産	1,204	1,394	15.7%
自己資本比率	61.5%	55.3%	▲6.2pt

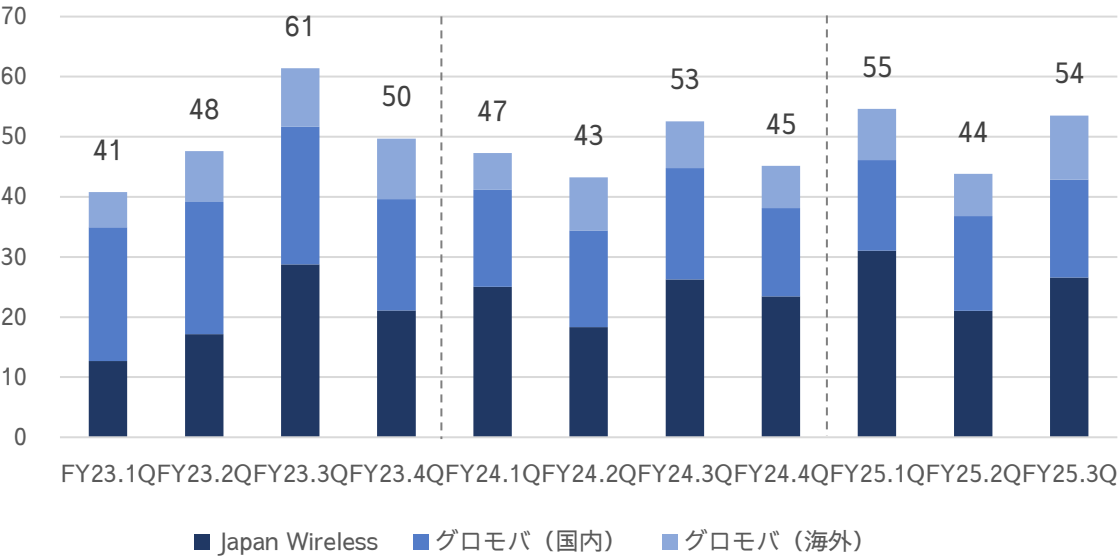
② FY2025.09 3Q概要 モバイルネットワーク事業

事業の状況

- モバイルネットワーク事業は、稼働数は堅調に推移している一方、eSIMの普及が進みWi-Fiレンタルとの単価差が顕著に影響したことにより、売上高はYoY 12.7%減収。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、eSIMの顧客獲得のためのマーケティングコストの増加により、YoY 28.8%減少。QoQでは、最需要期に向けたマーケティングを打ちつつ、コストコントロールにより108.7%増益。

【モバイルネットワーク稼働数(*)の推移】

(単位：千台)



【対比】

(単位：千円)

	FY24.3Q 累計	FY25.3Q 累計	YoY	FY25.2Q	FY25.3Q	QoQ
売上高	1,485,892	1,297,329	▲12.7%	356,897	459,408	28.7%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	384,688	273,862	▲28.8%	47,915	100,018	108.7%
営業利益率	25.9%	21.1%	▲4.8pt	13.4%	21.8%	8.3pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	143,076	123,230	▲13.9%	7,181	46,575	548.6%

※ 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

FY2025.3Qの取組み

- 引き続きインフルエンサーマーケティング等により、「Japan Wireless eSIM」の認知拡大、顧客獲得を推進。
- eSIM利用者の継続的な獲得と、外部連携の強化を進める。

【マーケティング対応】

- ・ インフルエンサーを活用したSNSマーケティングによるeSIM利用者の獲得

- ・ 外部企業との連携強化

中長期滞在などに最適なチャージWi-Fiなど 新たな顧客チャネルの獲得に向けた施策



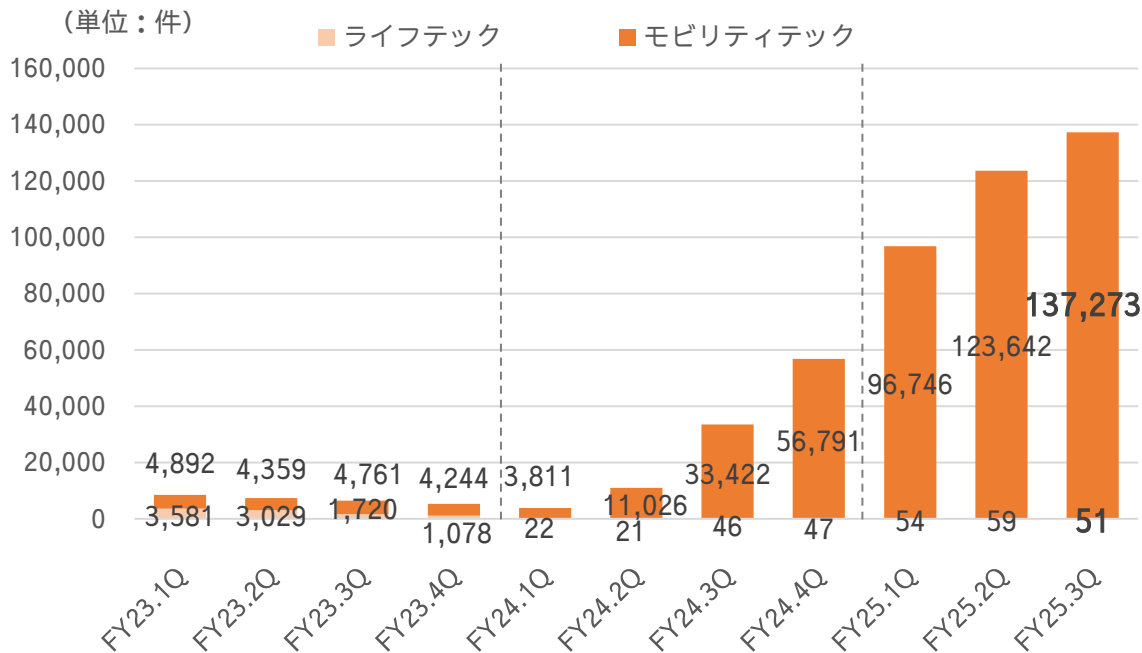
② FY2025.09 3Q概要

ライフメディアテック事業

事業の状況

- 取次件数は、モビリティテックサービスが成長をけん引し、着実に取扱を伸ばしQoQでは 11.0%増加。
- 売上高は、昨年度立ち上げたモビリティテックの各サービスが持続的に成長しており、YoY435.5%と大幅に増加。

【取次件数の推移】



【対比】

(単位：千円)

	FY24.3Q 累計	FY25.3Q 累計	YoY	FY25.2Q	FY25.3Q	QoQ
売上高	169,082	905,407	435.5%	311,556	365,555	17.3%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	16,893	242,776	1,337.1%	80,314	122,304	52.3%
営業利益率	10.0%	26.8%	+16.8pt	25.8%	33.5%	+7.7pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲10,599	137,649	-	44,491	79,794	79.3%

FY2025.3Qの取組み

- 昨年立ち上げた「Japan Bus Tickets」、「Car Rental Japan」をはじめ、モビリティテック各サービスにおいて機能改善・拡充およびマーケティング施策の実施により、売上拡大を推進。



(空港送迎サービスの取次)

- ・ 日本法人向け販売強化
- ・ マップアプリでの検索機能リリースなどによるUI/UXの大幅改善



(バスチケット手配)

- ・ 対応言語にフィリピン語を追加
- ・ 東南アジアやヨーロッパでのマーケティングを強化
- ・ サプライヤーとの交渉による販売バス会社数増加



(レンタカーの手配)

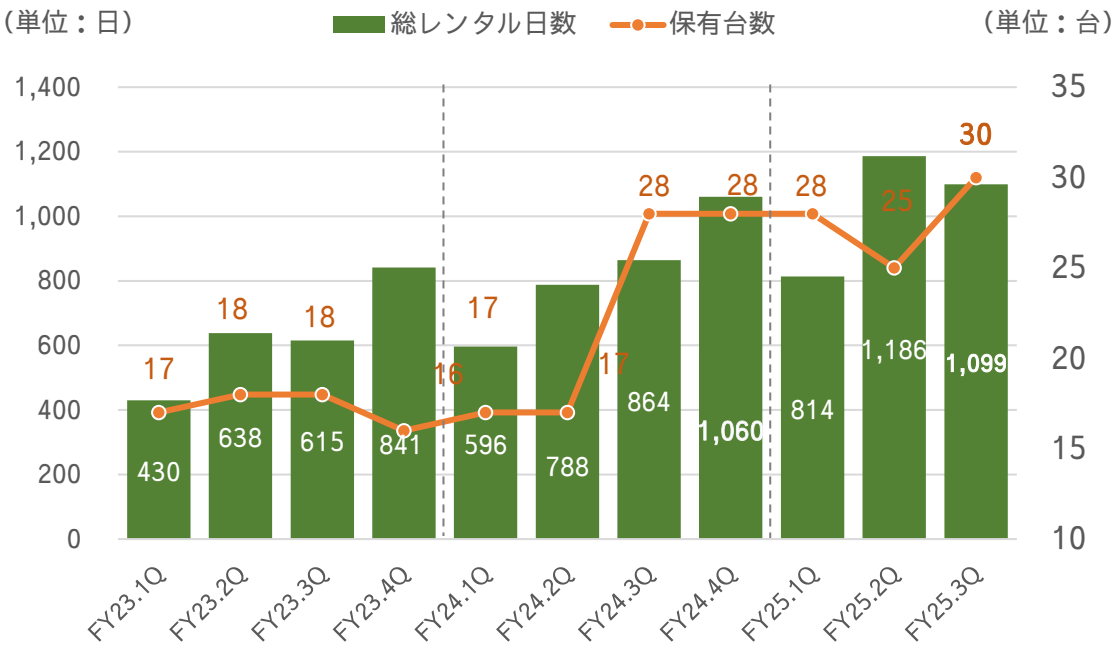
- ・ 人員体制強化による販売促進
- ・ 販売強化に向けた営業対応に注力

② FY2025.09 3Q概要 キャンピングカー事業

事業の状況

- 総レンタル日数は、キャンピングカー事業の季節変動性から、ウィンタースポーツ需要の剥落等によりやや減少し、QoQ7.3%減少の1,099日。3Q累計のYoYでは、保有車両の活用やサービス拡充により37.9%増加。
- セグメント利益（本社費用配賦後）で、黒字化を達成。

【総レンタル日数の推移】



【対比】

(単位：千円)

	FY24.3Q 累計	FY25.3Q 累計	YoY	FY25.2Q	FY25.3Q	QoQ
売上高	65,007	85,398	31.4%	32,394	32,188	▲0.6%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	2,851	13,173	361.9%	9,071	7,643	▲15.7%
営業利益率	4.4%	15.4%	+11.0pt	28.0%	23.7%	▲4.3pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲7,718	3,257	-	5,342	3,899	▲27.0%

FY2025.3Qの取組み

キャンピングカー事業は、引き続き提携企業との連携強化・サービスプロモーションを実施するとともに、モータープールサービスや、新たに開始した中古車販売サービスを推進。

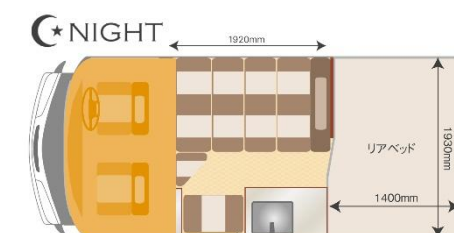
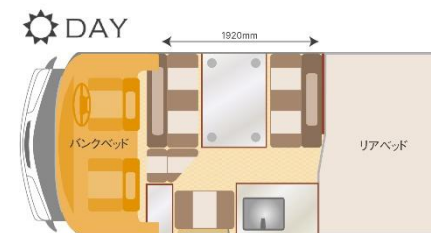
【FY2025.3Qの取組み】

大阪でのレンタルが可能に

大阪にレンタル拠点を設置。
大阪⇄東京エリアの乗り捨てプランなどを提供。

常設ダブルベッドタイプの車両を新たに導入

お客様の様々なニーズに応えるよう、従来の車両とは異なる、ダブルベッドの車両を導入。マルチルームを省略し広いベッドを備えており、新規顧客獲得を図る。



② FY2025.09 3Q概要 その他

- 2025年7月に、シンガポールにInbound Platform Asia Pacific Pte. Ltd.を設立。また、合併会社であるSLBS Japanの設立を予定しています。
- 2025年9月期本決算より、連結決算の適用を予定しております。

株式会社インバウンドプラットフォーム

モバイルネットワーク事業

ライフメディアテック事業

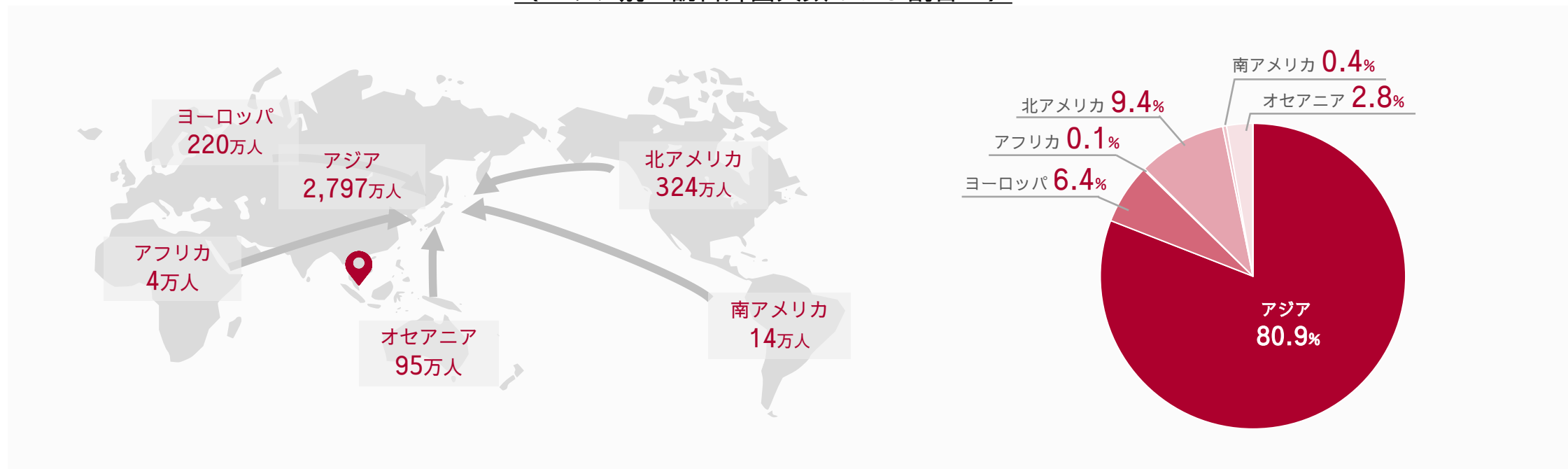
キャンピングカー事業

Inbound Platform Asia Pacific Pte. Ltd. (シンガポール)

SLBS Japan 株式会社 (設立予定)

シンガポール子会社をグローバル第1号拠点として、アジア圏でのマーケティングを強化します。

〈エリア別 訪日外国人数および割合※1〉



設立の目的

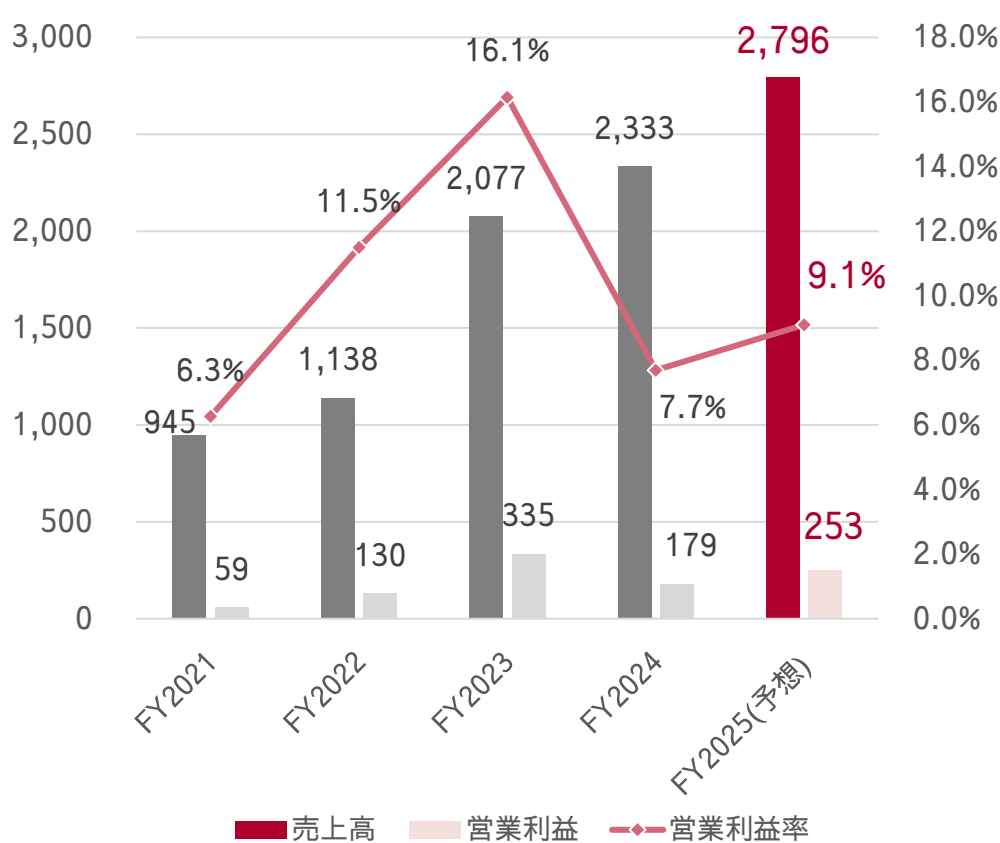
- ◆ サービス拡大（eSIM、モビリティテックサービス等）に伴い、圧倒的な訪日人数のあるアジア圏での認知向上・顧客獲得を推進する
- ◆ アジア各国でのローカルサービスや商材を開拓し、地場企業との関係構築を目指す

FY2025.09

③ 業績予想および今後の取組み

- 7月30日付の適時開示にて連結業績予想を公表しております通り、連結決算への移行に伴う当期業績への影響は軽微であるため、前期末に発表した単体の業績予想の数値を引き続き予想値としております。
- 当期は、成長戦略の通り徹底した売上成長を進めており、引き続き積極的なマーケティング投資・事業投資等を進めております。期末の予想値については、上下方修正が必要となる場合は速やかにお知らせいたします。

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	FY2025.3Q		FY2025		進捗率
	実績	売上高比	予想	YoY 増減率	
売上高	2,291	-	2,796	19.8%	81.9%
売上総利益	1,723	75.2%	1,945	38.1%	88.6%
営業利益	264	11.5%	253	41.0%	104.1%
経常利益	259	11.3%	256	43.1%	101.2%
当期純利益	179	7.8%	182	43.3%	98.3%

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】

●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
- 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

- 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
- 利用可能車種の拡充
- 船橋本店内での車検・整備対応を開始

●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 purple kimono, the woman in the middle is wearing a blue and white checkered dress, and the woman on the right is wearing a white t-shirt and a patterned bag. They are walking past a building with a red sign and a blue awning.

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

キャンピングカー事業
1.7%

モバイルネットワーク事業
23.5%

ライフメディアテック事業
74.4%

FY2025.9 3Q
取扱高

57.83
億円

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月より全世界で利用できる**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

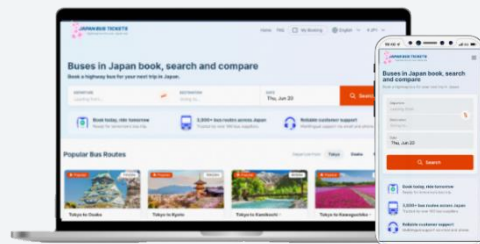
訪日・在留外国人の生活をサポートする総合ライフサービスを提供

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。



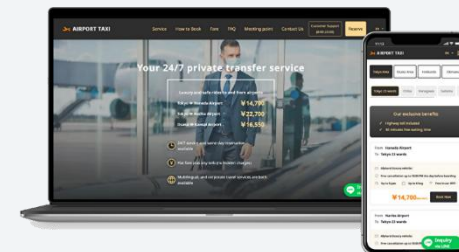
新幹線チケット手配
「JAPAN BULLET TRAIN」



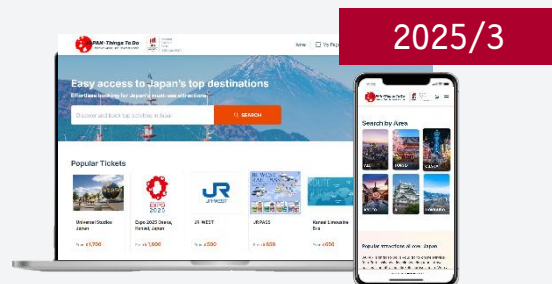
高速バスチケット手配
「JAPAN BUS TICKETS」



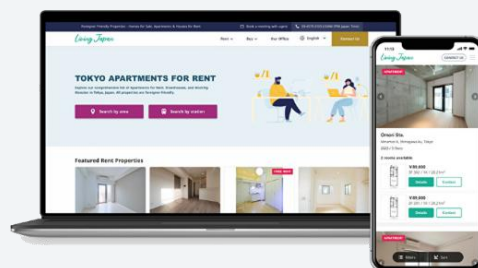
レンタカー手配
「CAR RENTAL JAPAN」



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、30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）



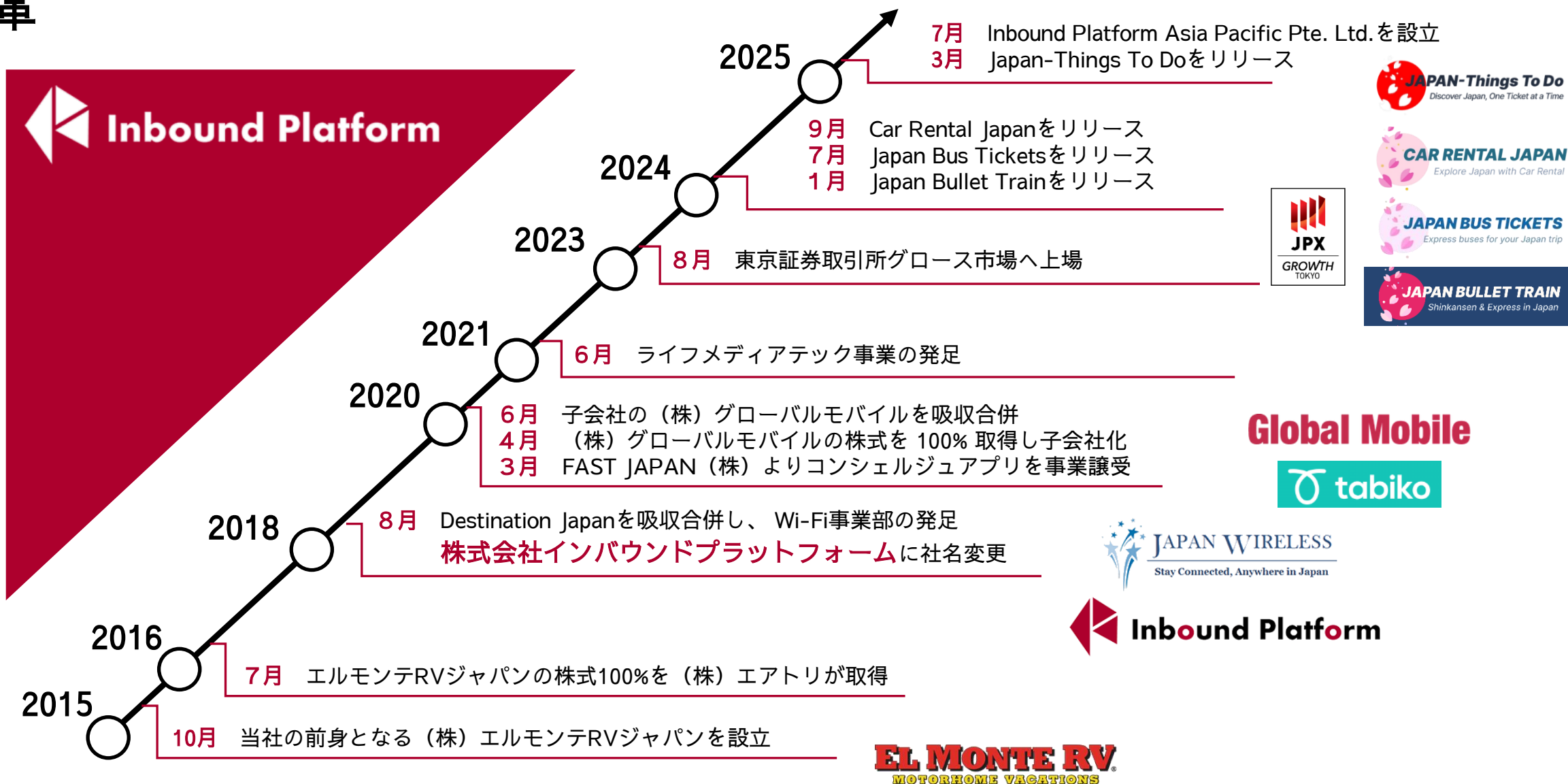
海外レンタル（世界4ヶ国）



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	79名（2025年6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
事業内容	三神 拓也	監査役
	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）	





役員紹介

**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

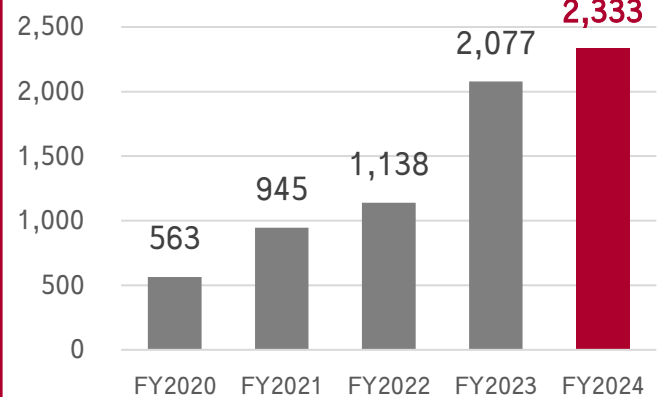
2015年10月創業より

10 期目

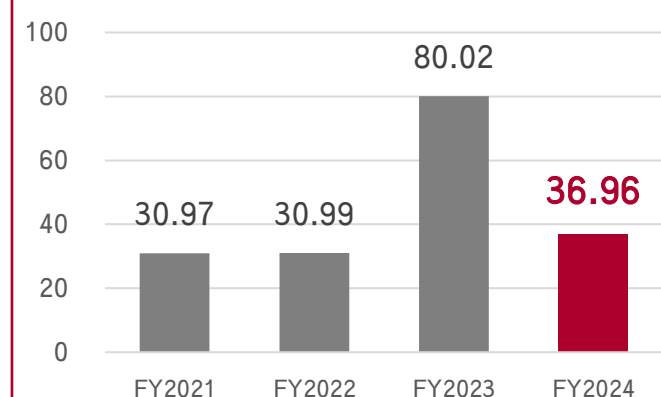
従業員数
(2025/6末時点)

79 人

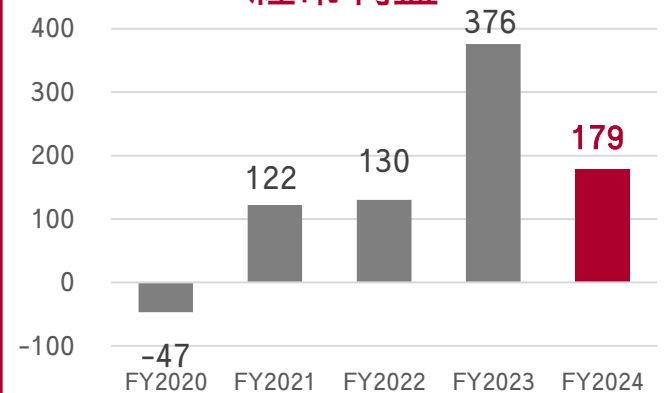
売上高 (単位: 百万円)



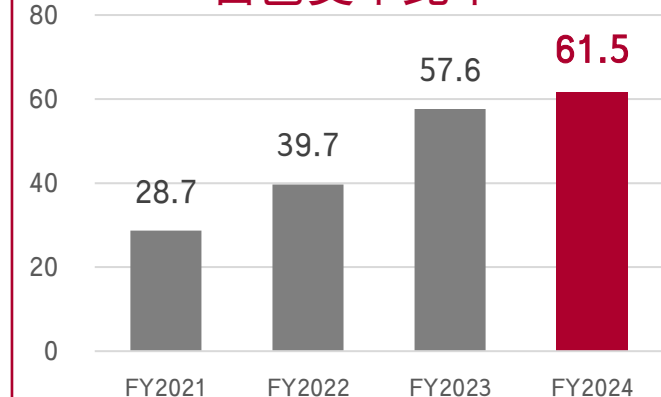
1株当たり純利益 (単位: 円)



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。

＜お問い合わせ＞

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.*