



# 2026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

# ビジネスモデル

## 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、電話通訳・映像通訳・カスタマーサポート・データ入力・翻訳作業など、多様なニーズに対応します。様々なオプションの選択から、専用ブース・シェアードなどの運用オプションにもお客様のご要望に合わせて柔軟に対応します。

### ■長期間契約によるストック収入が中心のビジネスモデル

【主な契約・報酬体系】・期間契約・固定料金 + 従量課金

## セールスアウトソーシング事業

Sales Outsourcing



ビジネスの初動である企画・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、それぞれの課題にあったソリューションをご提案。単純なアウトソーシングだけでなく、通信・金融など専門的な知識やスキルを必要とする営業にも対応します。

### ■人員・日数での売り上げに加え、成功報酬型のビジネスモデル

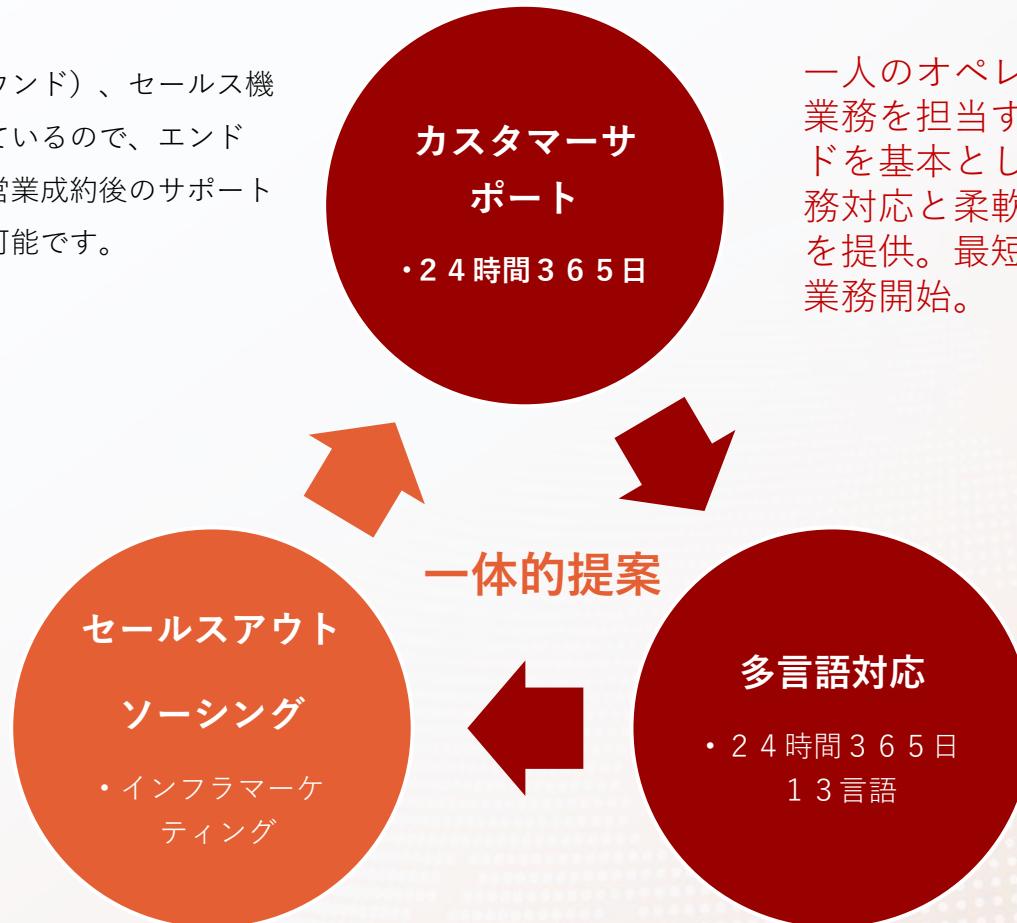
【主な契約・報酬体系】・基本契約 + 成功報酬

## 事業イメージ

# インバウンド・アウトバウンドの両軸対応し、24時間365日つながる 多言語コンタクトセンター

コールセンター機能（インバウンド）、セールス機能（アウトバウンド）を備えているので、エンドユーザーに営業を行いつつ、営業成約後のサポートまでを一括で行うことなどが可能です。

コンプライアンス遵守による営業体制を基礎とし、通信、電気、ガスなどの生活インフラにおける獲得営業に強み



一人のオペレータが複数業務を担当するシェアードを基本とし、幅広い業務対応と柔軟な価格体系を提供。最短設置期間で業務開始。

言語の垣根を超えて、通訳に留まる事のない、コンシェルジュ対応可能な24時間365日13言語体制のエンドユーザーサポート

# 当社の収益構造

## ■マルチリンガルCRM事業

期間契約による**サブスクリプション収入が中心**のビジネスモデルによる、  
長期安定収益の創出



## ■セールスアウトソーシング事業

**成功報酬型**のビジネスモデルによる、フロー収益の創出



フロー収益によって足元の利益を確保しつつ、ストック収益を積み上げることで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

セグメントの成長イメージ

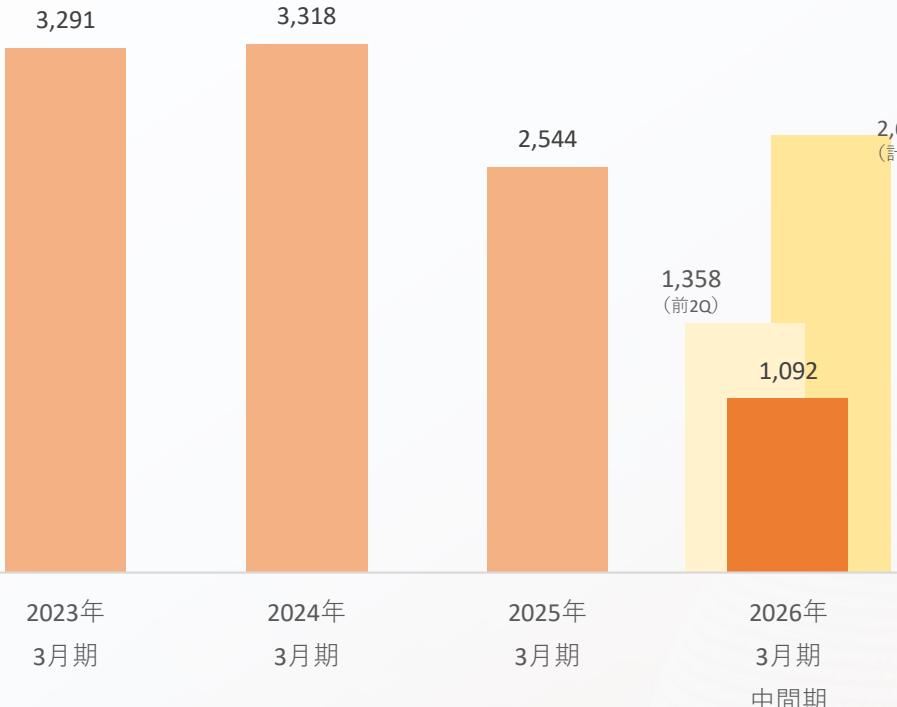
マルチリンガルCRM事業

セールスアウトソーシング事業

# 2026年3月期 中間期業績サマリー

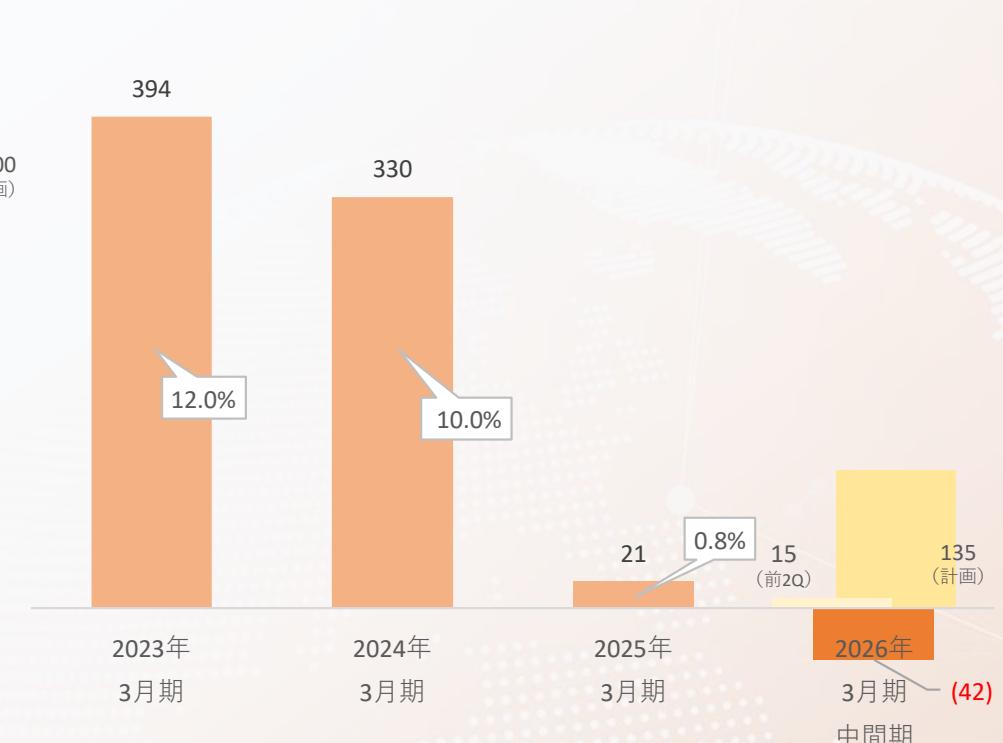
## 売上高推移

(単位：百万円)



## 営業利益・営業利益率推移

(単位：百万円)



・計画比42.0%、前期比19.6%減の進捗

・計画比△177百万円、前期比△57百万円の進捗

## 通期計画進捗

- 四半期単位での売上・利益では第1四半期を上回り黒字転換するものの、累計損失の解消にはまだ至らず



# P/Lサマリー（計画比、前期比）

単位：百万円	2026年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	前年 差異	前年比	2026年3月期 (計画)	計画 差異	達成率
売上高	1,092	1,358	△ 266	-19.6%	2,600	△ 1,508	42.0%
売上原価	907	1,056	△ 149	-14.1%	—	—	—
販管費	226	285	△ 59	-20.7%	—	—	—
営業利益	△ 42	15	△ 57	—	135	△ 177	—
営業外損益	△ 23	△ 2	△ 21	—	—	—	—
経常利益	△ 65	13	△ 78	—	105	△ 170	—
特別損益	△ 2	0	△ 2	—	—	—	—
税引前利益	△ 68	14	△ 82	—	—	—	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	△ 78	0	△ 78	—	60	△ 138	—

## ・前年同期（2025年3月期 中間期）比、19.6%減収、営業利益57百万円減益での着地

・当中間期についてはマルチリンガルCRM事業における多言語分野に係る業務の受注及び入電数については、インバウンド需要増に伴い順調に増加傾向が続いているものの、民間企業からの受託案件数についても安定的な増加が続いているものの、案件単位での売上・利益の額が大きい官公庁等の入札業務については、人件費の高騰などから原価の面では厳しい環境が続き、当初計画を下回る推移となった。これにより、売上高においては前年比19.6%の減収、営業利益は57百万円減での着地となった。

## ・2026年3月期 通期計画に対する売上高達成率は42.0%、営業利益は△177百万円の進捗

・営業利益については第1四半期に案件開始に共なる人件費等の費用が先行したために出遅れた影響により、第2四半期会計期間では黒字着地となったが、累計期間においては第1四半期の赤字を埋めるに留まる形となった。

# セグメント収支

単位：百万円	2026年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	前期 差異	前期比
売上高	1,092	1,358	△ 266	-19.6%
マルチリンガルCRM事業	774	923	△ 149	-16.1%
セールスアウトソーシング事業	317	438	△ 121	-27.6%
セグメント利益				
マルチリンガルCRM事業	75	155	△ 80	-51.6%
セールスアウトソーシング事業	77	70	7	10.0%
売上総利益	153	226	△ 73	-32.3%
売上総利益率	14.0%	16.6%	—	—
セグメント利益調整額	△ 195	△ 210	—	—
営業利益	△ 42	15	△ 57	—
営業利益率	—	1.1%	—	—

## ・マルチリンガルCRM事業の売上高は前期比16.1%減、営業利益は前期比51.6%減

・案件単位の売上・利益の額が大きい官公庁等の入札業務について、株式会社日本旅行との業務提携による、公務・地域事業の共同推進により、第2四半期以降開始となる案件が計画に近い形で獲得が進捗したものの、競合の参入増や係る人件費の高騰などから原価の面では厳しい環境が続き、利益の確保においては計画を下回る進捗となった。

## ・セールスアウトソーシング事業の売上高は前期比27.6%減、営業利益は10.0%増

・東京電力グループの顧客向け営業業務及び携帯キャリアの切替勧奨業務は予定に近い形で進捗したが、ソフトバンクモバイルにおける契約勧奨業務が期中に終了となつたが、利益については計画を上回る推移となつた。

# B/Sサマリー

## 資産の部

単位：百万円

	2026年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	前期 差異
現金及び預金	1,556	1,407	149
売掛金その他債権等	392	657	△ 265
流動資産合計	1,949	2,064	△ 115
有形固定資産	99	116	△ 17
無形固定資産	444	496	△ 52
投資その他の資産	169	166	3
固定資産合計	713	778	△ 65
資産合計	2,663	2,843	△ 180

## 負債・純資産の部

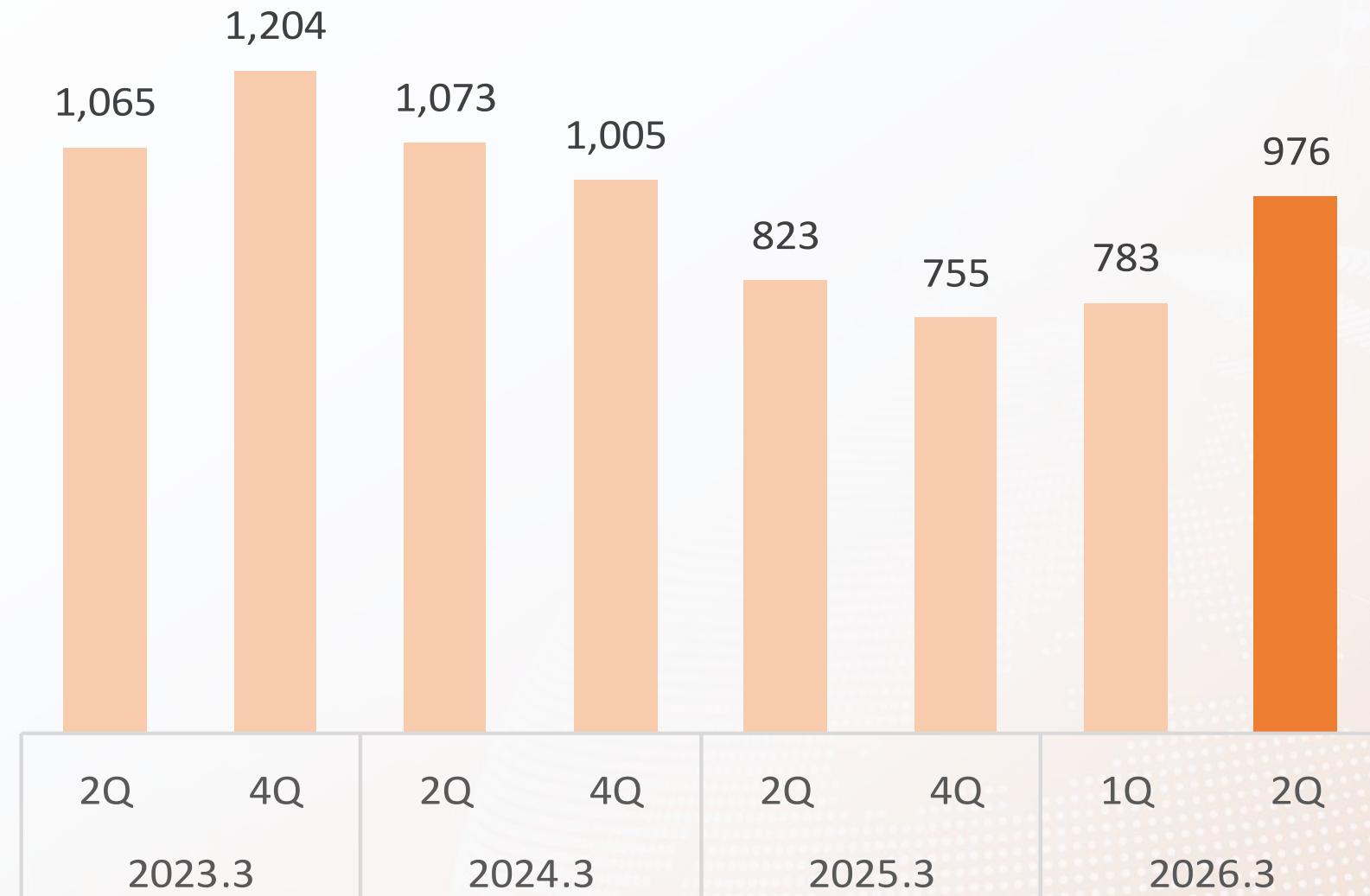
単位：百万円

	2026年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	前期 差異
買掛金その他債務等	201	198	3
借入金	544	544	0
流動負債合計	745	742	3
借入金その他	45	117	△ 72
固定負債合計	45	117	△ 72
負債合計	790	860	△ 70
資本金	548	548	0
資本準備金	536	536	0
繰越利益剰余金	557	635	△ 78
その他	231	263	△ 32
純資産合計	1,873	1,983	△ 110
負債・純資産合計	2,663	2,843	△ 180

- ・流動資産、固定資産共に微減の他、借入金の返済が進んだことで固定負債も減少となった

・資産の部では現金及び預金は増加したが、売掛金の減少などにより流動資産は減少。また、固定資産も償却が進んだことなどによって減少している。負債・純資産の部では借入金の返済が進んだことで負債が減少し、中間損失により純資産も減少となった。

## 現金資產推移（現預金－有利子負債）



# キャッシュフローサマリー

単位：百万円

	2026年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	前期 差異	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	155	18	137	761.1%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 6	△ 100	94	—
フリーキャッシュ・フロー	149	△ 82	231	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 15	△ 71	56	—
現金及び現金同等物の増減額	149	△ 153	302	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,556	1,547	9	0.6%

## ・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は減少したものの、売上債権の回収及び税金負担の減少、その他減価償却及びのれん償却などの発生により、前年同期に比べ137百万円の収入増加となった。

## ・投資活動によるキャッシュ・フロー

- OmniGrid事業の譲渡及び事業拠点整理に伴う補償金の回収による収入、事業譲受による支出などにより、前年同期と比較して94百万円の支出減少となった。

## ・財務活動によるキャッシュ・フロー

- 借入金の返済並びに自己株式の取得による支出、自己株式取得のための預託金減少などにより、前年同期と比較して56百万円の支出減少となった。

# 2026年3月期 中間期のトピックス KPI推移と今後の見通し

## 活動トピックス

### 株式会社日本旅行とのDX・AI活用による事業推進で業務提携（2025/8/14）

両社はそれぞれの強みを活かし、新たな価値創出と業務効率化を目指して業務提携を締結しました。

#### 目的：

日本旅行の観光業ノウハウと、インバウンドテックのAI・多言語DX技術を融合し、高品質で利便性の高いサービスを提供します。これにより、顧客満足度と企業価値の向上を図るものです。

#### 主な協業分野：

- インバウンド事業
- 教育事業
- 製薬業界支援
- 自治体BPO事業

※日本旅行は2025年3月にインバウンドテック株式2.2%を取得済であり、今回の提携によって連携体制を一層強化します。

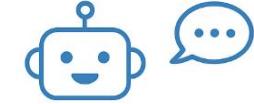
**インバウンド事業**  
多言語AIコールセンターで訪日客対応を強化



**製薬業界支援**  
営業支援AIシステムを共同開発し、対応効率を改善



**教育事業**  
AIチャットボット導入で教育旅行問い合わせの自動応答化



**自治体BPO事業**  
AIコールセンターを活用し、行政業務の効率化支援



▲左から、インバウンドテック 代表取締役 社長執行役員 東間 大  
日本旅行 代表取締役社長 吉田 圭吾 氏

※当社プレスリリースより

## 活動トピックス

### ・モバイルプロモーション関連事業譲受 (2025/6/30)

株式会社シップス360からNTTドコモおよびドコモCS向けの販売支援・店頭調査などを中心としたモバイルプロモーション関連事業を譲り受ける契約を締結しました。

通信業界向けソリューションの強化や安定的な収益基盤の確立を図り、自社のセールスアウトソーシング事業とのシナジーを見込んでおります。



※当社プレスリリースより

# 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ない。

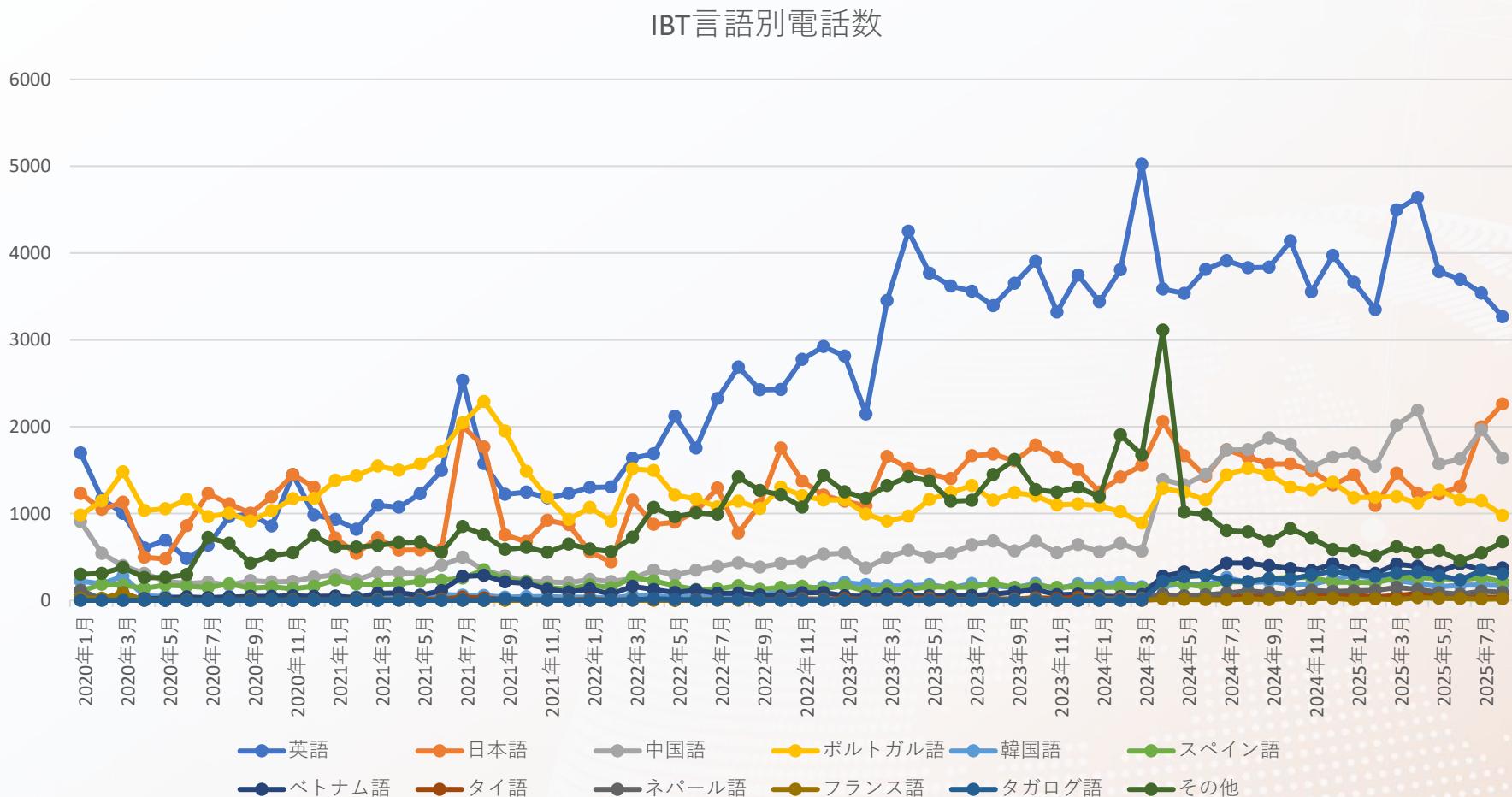
IBT言語別電話数総計



・多言語のプロジェクトにおいては入電推移は上昇トレンドを続けており、直近も緩やかに上昇トレンドが継続。

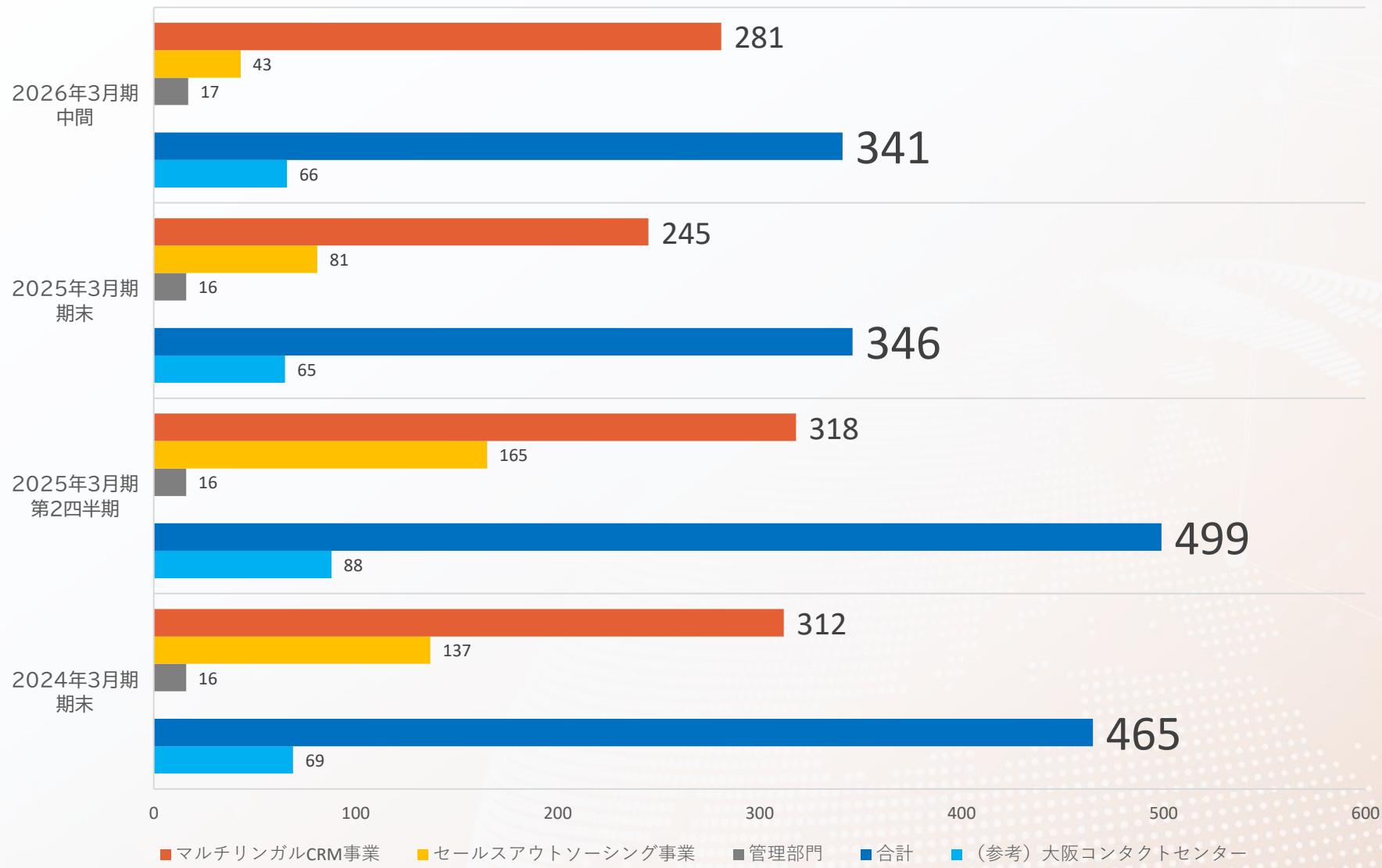
## マルチリンガルCRM事業における言語別月次入電推移

・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ない。



・言語別では2022年3月以降、英語の入電が顕著。直近では中国語増加傾向がみられる。タガログ語、ネパール語などの言語においても徐々に増加の傾向がみられる。

## 人員の推移



## 今後の事業展開

### ・AIビジネス分野の強化

BizTAP AIシステムの新機能として、2025年9月にGPT 5への対応を完了しました。また、Word・Excel・PDF・PowerPointなど複数ファイルをテキストとして読み込み、加工や解析が行えるようになりました。今後はAIと電話機能との連携を行う開発も適宜進めております。

今後も更なる機能強化と新たなAIシステムの開発に取り組み、ユーザーの満足度向上と事業拡大を目指してまいります。



 BizTAP AI は最先端の推論型生成AI  
ChatGPT OpenAI o1 を実装します

**深い思考力**  
応答する前により多くの時間をかけて思考

**高度な推論能力**  
市場予測・高度な問題解決等複雑なタスクを推論

**安全性の向上**  
モデルの推論能力を活用

※当社プレスリリースより

## 今後の事業展開

### ・多言語関連事業強化

多言語案件に係る受注及び入電数については、インバウンド需要増に伴い順調に増加傾向が続いており、今後も安定した成長が見込まれる状況です。また、日本における在留外国人数についても直近では**400万人**を目指す推移を見せており、特にアジア圏（中国、ベトナム、フィリピン、ネパール、インドネシア等）からの流入が急増しており、日常生活で様々な困難に直面しています。

当社はこれらの課題に着目し、インバウンド対応と生活インフラ両面での多言語サポートの提供を推進してまいります。



### ・コンタクトセンター対応領域の拡大とAI活用の推進

前期後半から注力している日本語案件における通販のカスタマーサポートに加え、BizTAP AIのライセンス販売及び開発受託など、新たな収益源が今期に入って立ち上がっております。日本語案件については当社創業以来様々な業種・業態のサポートを行ってまいりましたが、今後も対応領域の更なる拡大と専門性の強化を目指し、全てのスタッフがBizTAP AIを活用したソリューションの提供を推進してまいります。

**Thank You**

