



# 2024年9月期第2四半期 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） | 2024年5月15日

# 目次

- ① FY2024.09 2Q業績ハイライト
- ② FY2024.09 2Q決算概要
- ③ FY2024.09 業績予想および今後の取組み

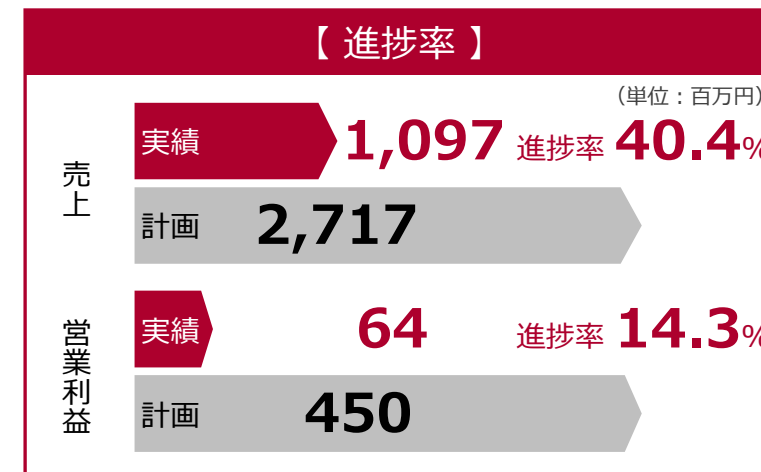
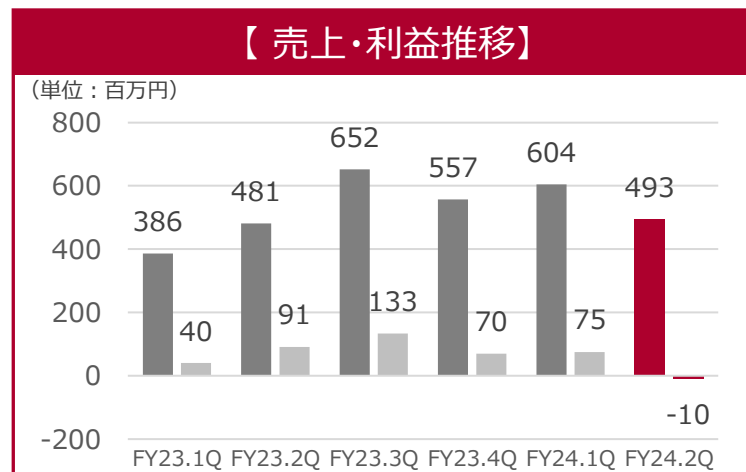
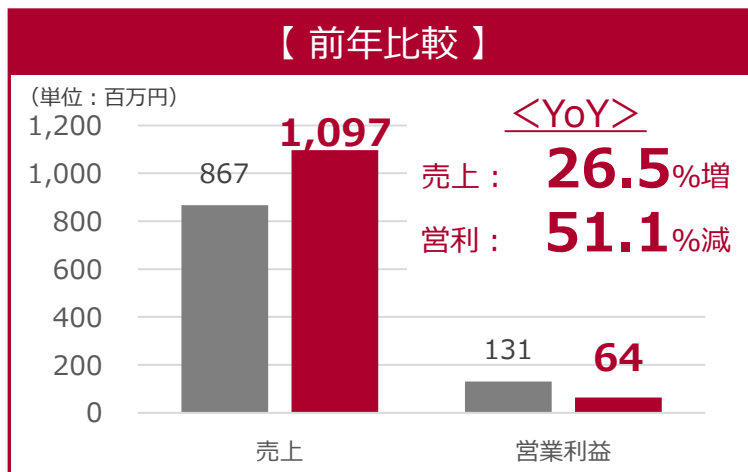
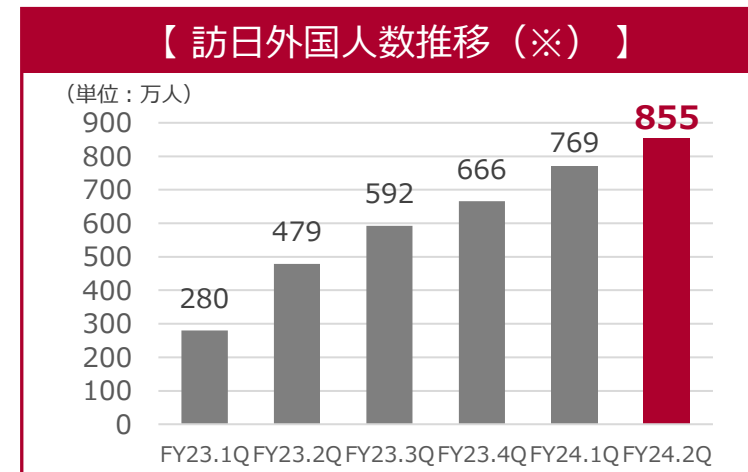
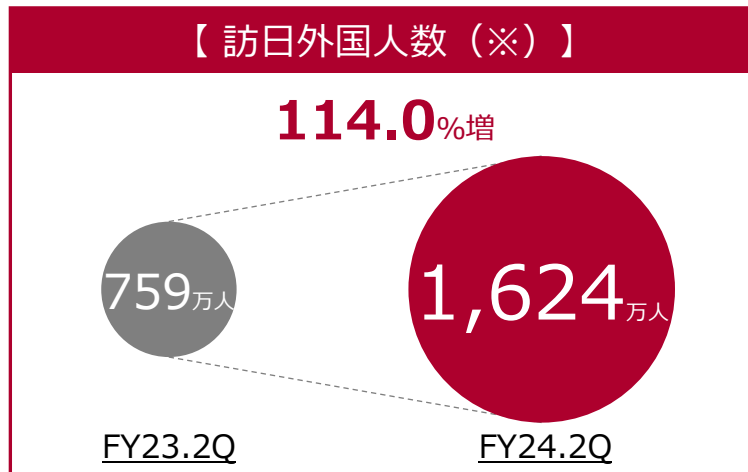
【参考】 事業概要

FY2024.09

**1** 2Q業績ハイライト

---

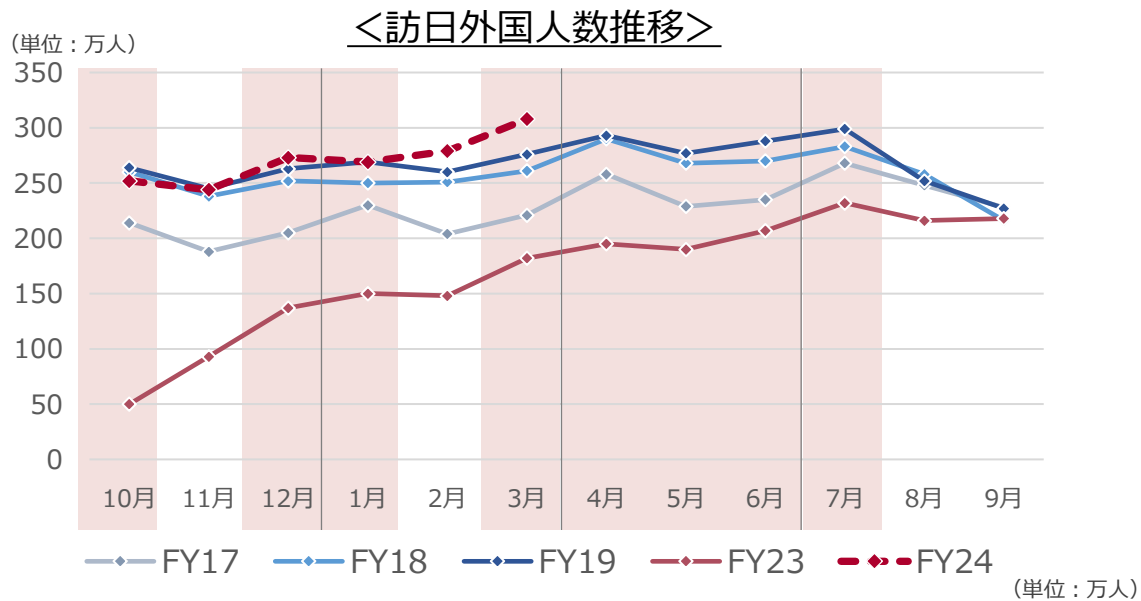
訪日外国人数の好調推移を受け、前期比で増収維持  
マーケティング強化や新規サービス開発等により投資増



※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

# トピック1 当社の季節変動性について

- FY24.2Qのインバウンド環境は、3月単月で300万人を超えるなど、引き続き増加傾向。
- 当社の主要顧客層である欧米圏からの訪日外国人数が、季節変動性のとおり1Q比で減少推移となり、Wi-Fi事業に影響。



	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
<b>FY24</b>	<b>251</b>	<b>244</b>	<b>273</b>	<b>268</b>	<b>278</b>	<b>308</b>						

(単位：万人)

## ＜訪日外国人数の季節変動性＞ ※1Q再掲

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**

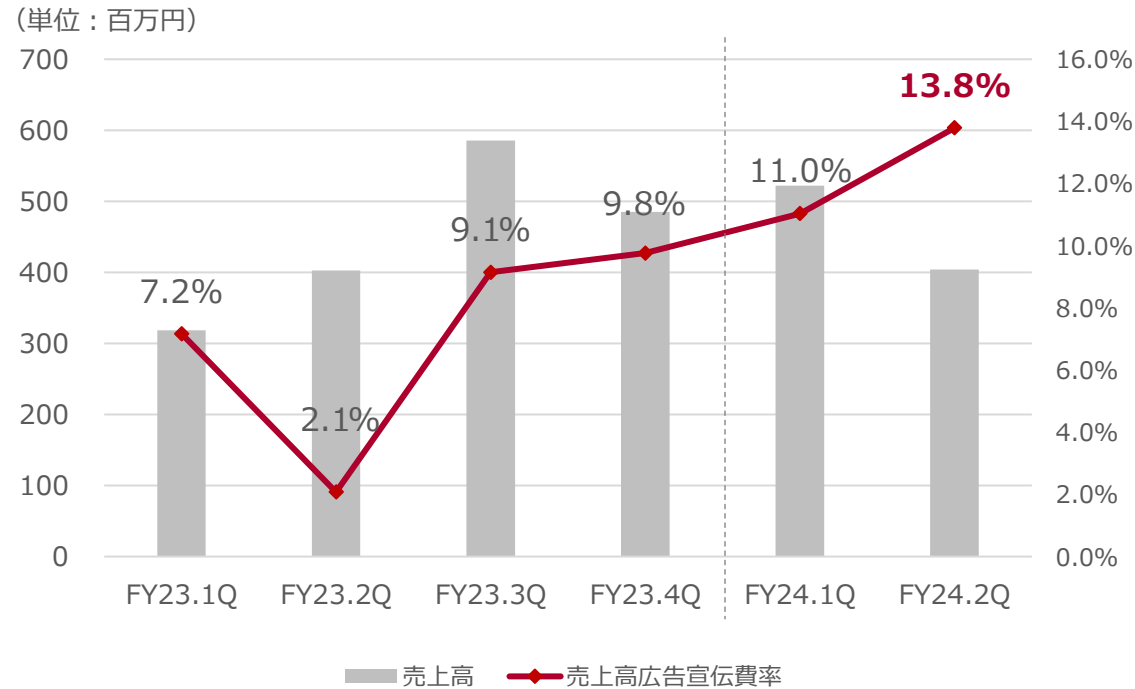
例年7月が年間最大の訪日外国人数となる傾向。8・9月は日本の旅行環境の値上げや混雑により、欧米圏からの訪日は3Qと比較し低下傾向

出典：日本政府観光局（JNTO）「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

# トピック2 マーケティング活動 (Wi-Fi事業)

- Wi-Fi事業におけるマーケット環境は、当四半期の売上高広告宣伝費率が13.8%となり、前期3Qより1年間で4.7ptと大幅上昇となり、高い競争環境マーケットへと推移している。
- インバウンド顧客のシェア保持に向けて、下期はその他費用のスリム化を図りマーケティング活動の源泉を確保し、マーケティング強化を継続する。

＜広告宣伝費率＞



＜今後の活動方針＞

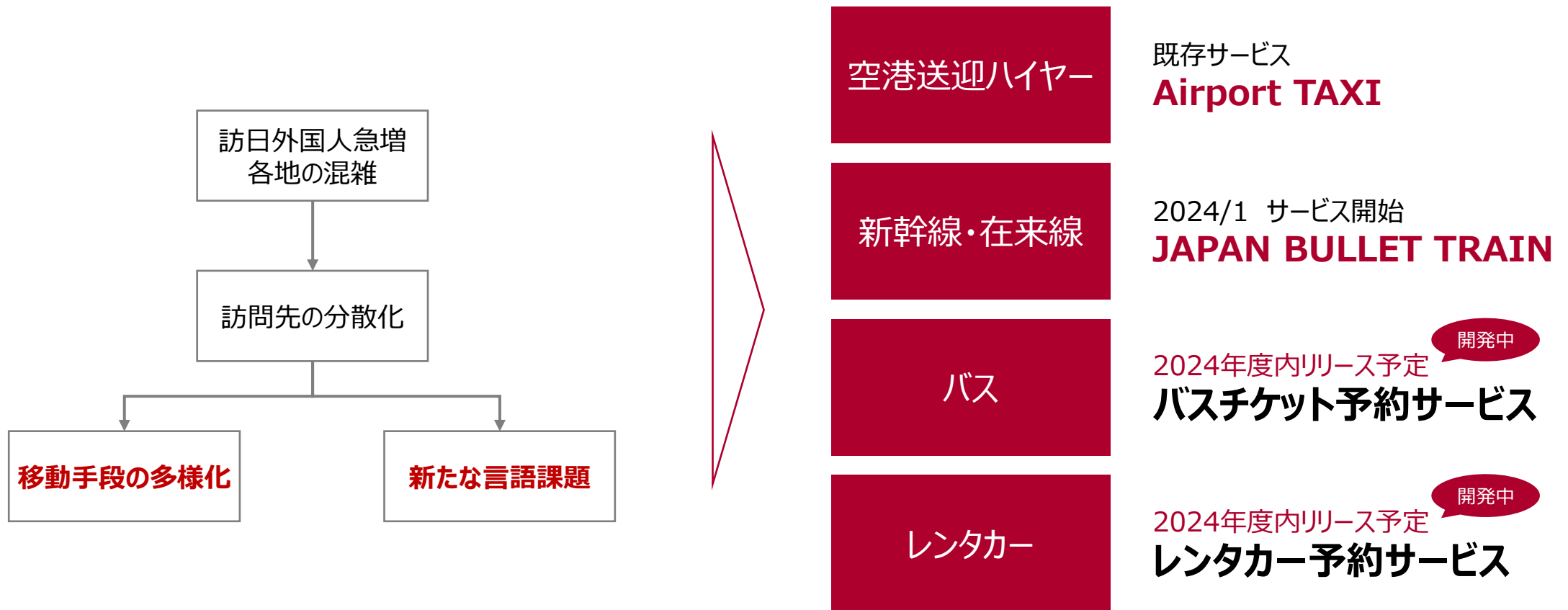
通信契約の  
見直し・最適化

発送オペレーションの  
効率化

マーケティング戦略の  
再構築

# トピック3 新規サービスについて

- マクロ環境の急激な回復に伴い、訪日外国人の混雑化や行動範囲の多様化、言語問題など様々な課題に対する対処が求められている。
- 訪日外国人の移動手段の効率化や多様化ニーズに応えるため、モビリティテックサービス領域への注力を高めサービス開発を推進。



(単位：千円)

	FY22				FY23				FY24	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	293,885	240,482	294,560	309,874	386,073	481,243	652,044	557,923	604,079	493,221
Wi-Fi事業	149,079	146,393	186,472	225,855	318,277	402,764	585,401	484,887	521,784	403,855
ライフメディアテック事業	136,071	84,672	97,176	68,128	56,848	61,269	47,430	46,475	65,111	65,610
キャンピングカー事業	8,580	8,966	7,831	15,583	10,310	16,883	18,592	26,219	15,954	23,190
売上総利益	205,556	154,561	189,632	177,932	220,772	280,417	386,007	348,994	346,550	274,400
営業利益	66,033	28,613	25,949	10,334	40,214	91,636	133,121	70,441	75,318	▲10,903
(営業利益率)	22.5%	11.9%	8.8%	3.3%	10.4%	19.0%	20.4%	12.6%	12.5%	▲2.2%
Wi-Fi事業	7,161	9,256	12,751	18,724	39,822	84,460	131,035	64,711	82,924	▲6,886
ライフメディアテック事業	69,834	26,708	23,353	▲4,473	6,559	9,142	5,167	3,193	▲2,694	▲3,291
キャンピングカー事業	▲10,691	▲7,351	▲10,155	▲3,916	▲6,167	▲1,966	▲3,081	2,536	▲4,911	▲725
経常利益	67,034	28,974	25,053	9,531	40,849	91,911	192,033	51,941	76,725	▲10,971
当期純利益	46,442	20,073	17,357	13,041	28,019	63,687	130,830	29,483	52,117	▲6,610
(当期純利益率)	15.8%	8.3%	5.9%	4.2%	7.3%	13.2%	20.1%	5.3%	8.6%	▲1.3%



# FY2024.09

## ② 2Q決算概要

---

- FY24.2Q売上高は、訪日外国人および出国日本人数が、前期のコロナ禍回復期を経て徐々に正常化に向かい始めた結果、YoYは26.5%増加の1,097百万円と増収着地。
- 同営業利益は、マーケティング活動の強化や、新規サービスの開発に係るシステムおよび人材への投資の増加により、YoYで67百万円（▲51.1%）減少の64百万円。下期は、投資効果の早期利益貢献を目指す。

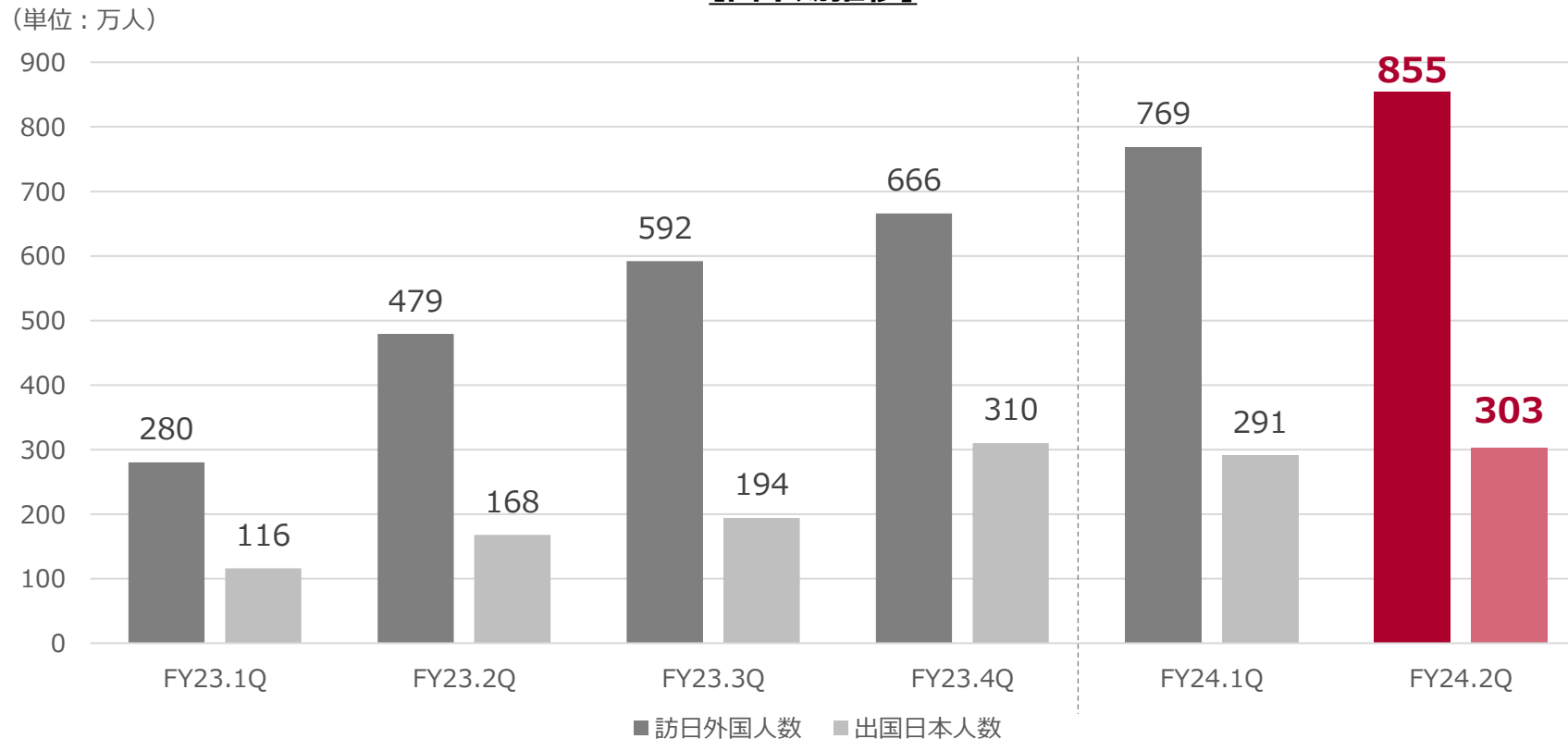
(単位：百万円)

	FY23.2Q	FY24.2Q	YoY	FY24 通期計画	進捗率
売上高	867	<b>1,097</b>	26.5%	2,717	40.4%
売上総利益	501	<b>620</b>	23.9%	1,703	36.5%
営業利益	131	<b>64</b>	▲51.1%	450	14.3%
(営業利益率)	15.2%	<b>5.9%</b>	▲9.3pt	16.7%	-
経常利益	132	<b>65</b>	▲50.5%	453	14.5%
当期純利益	91	<b>45</b>	▲50.4%	317	14.3%
(当期利益率)	10.6%	<b>4.1%</b>	▲6.5pt	11.7%	-

訪日外国人・出国日本人の推移（当社会計期間単位）

- 訪日外国人数は、3月単月で300万人を超えるなど引き続き好調に推移し、QoQは86万人（+11.3%）増加の855万人。一方で、地域別構成比では欧米割合が減少となり、季節変動性の見込みどおりの挙動。
- 出国日本人数は、QoQで12万人（+4.3%）微増の303万人と三四半期横ばい推移。

【四半期推移】

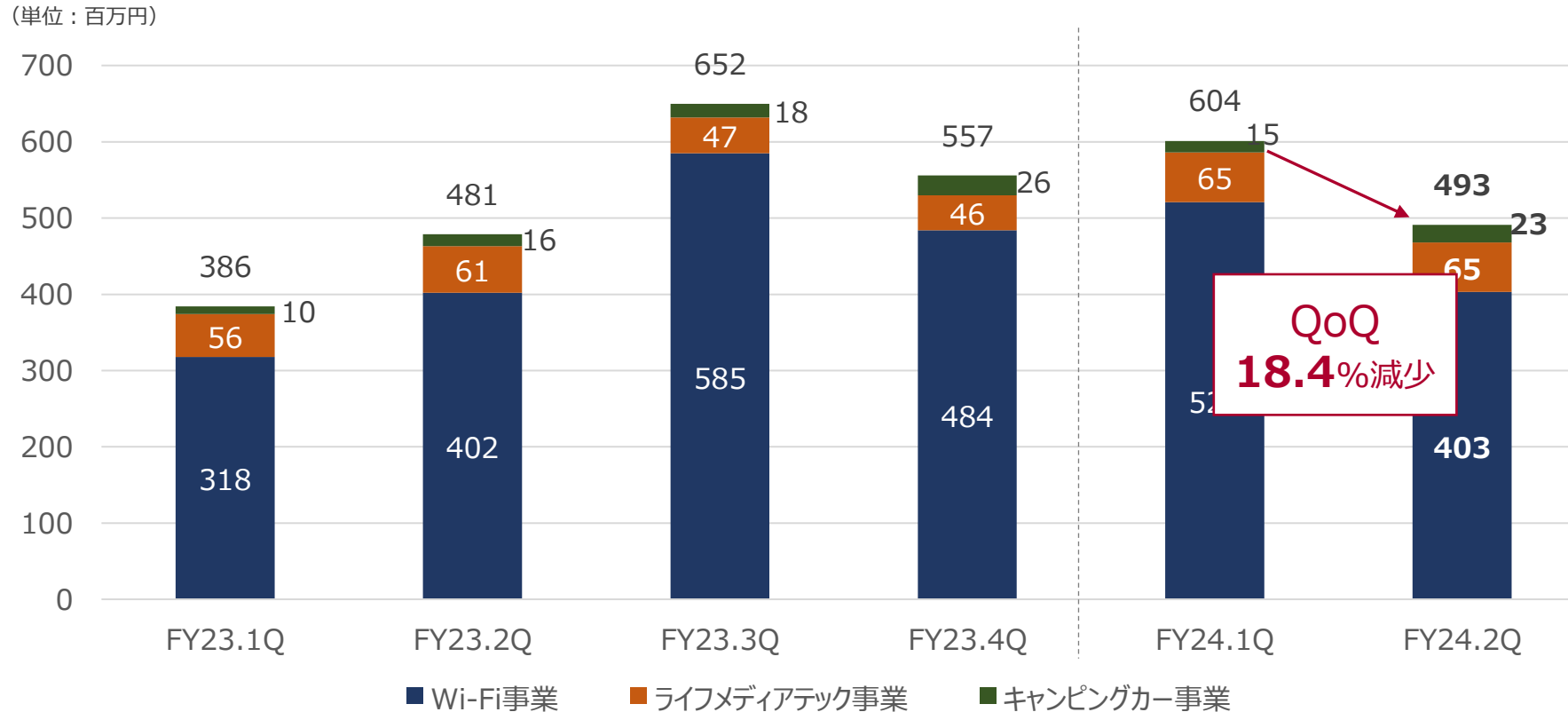


出典：日本政府観光局（JNTO）「月別・年別統計データ（訪日外国人・出国日本人）」より当社作成

# 売上高推移（事業セグメント別）

- FY24.2Q売上高は、季節変動性によるWi-Fi事業での低調影響が大きく、QoQで18.4%減少の493百万円で着地。
- ライフメディアテック事業はQoQで横ばいとなったものの、既存事業のマーケティング強化と新規サービス展開で収益拡大を目指す。
- キャンピングカー事業は、閑散期の1Qより45.4%増加の23百万円と順調に推移。

【四半期推移】

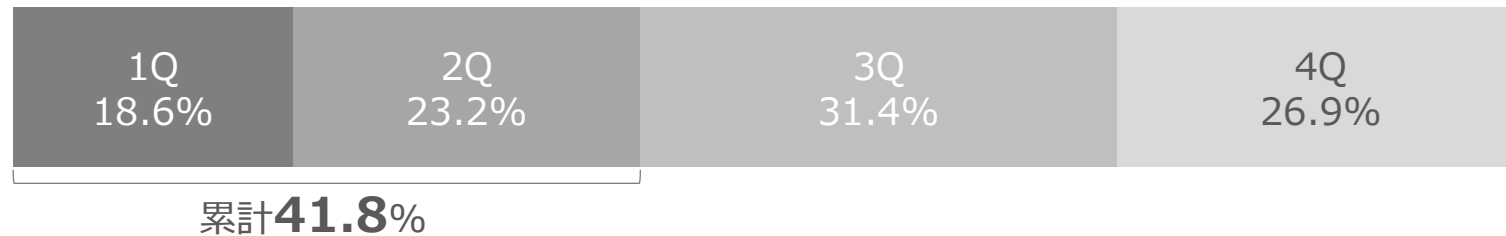


- FY24.2Q売上高の通期業績予想進捗率は、Wi-Fi事業の季節性による低調影響が大きく、通期業績予想比40.4%で着地。
- 3月単月の売上高は順調に上昇傾向となり、繁忙期となるFY24.3Qに大きな売上獲得を目指す。

### 2024年9月期 通期業績予想売上高 2,717百万円

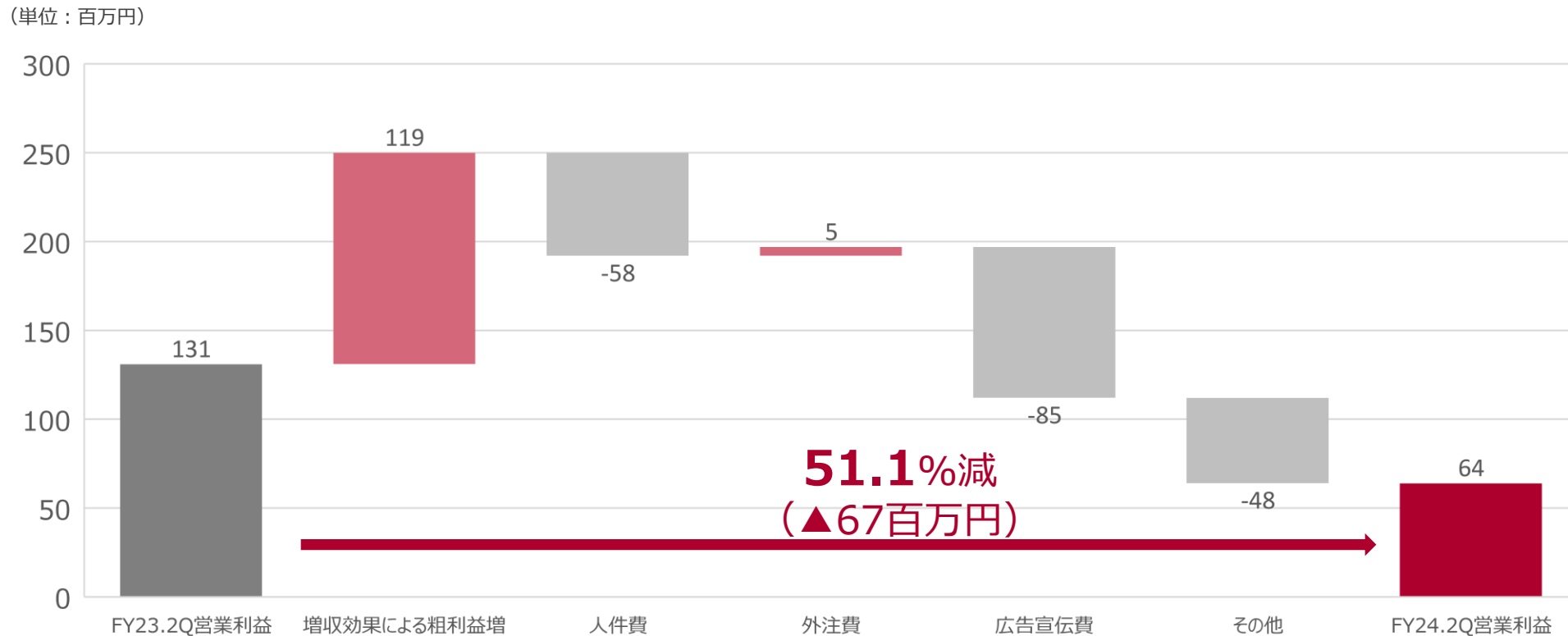


### 2023年9月期 通期売上高 2,077百万円



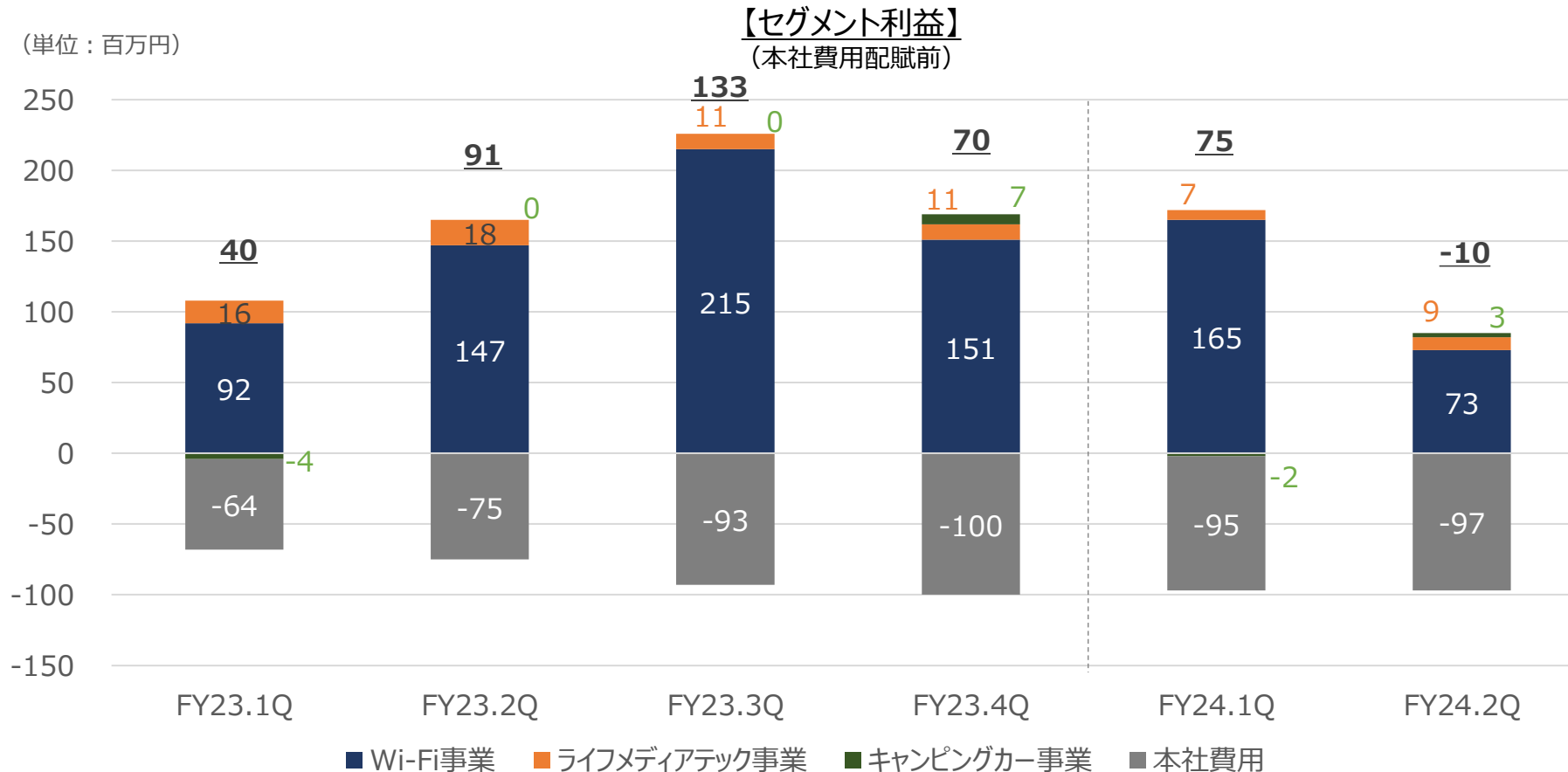
# 営業利益増減（前期比）

- FY24.2Q営業利益の増減の主な要因は、サービス拡大に伴う人材確保により人件費増加、インバウンドマーケットの競争拡大に対するマーケティング強化、および新規サービス展開にかかる広告宣伝費の増加によるもの。
- 営業利益はYoY：67百万円（51.1%）減少の64百万円。



## 事業セグメント別営業利益

- FY24.2Q営業利益は、マーケティング強化や新規サービスの開発に係るシステムおよび人材の投資増加により、QoQは86百万円の減少。
- Wi-Fi事業のセグメント利益（本社費用配賦前）が季節性による売上影響とマーケティング強化等によるコスト増加でQoQで91百万円の減少となり、全社営業利益への影響となる。



- FY24.2Qの現金及び同等物は、主に未払法人税の減少に伴い149百万円の減少。
- 自己資本比率は、利益剰余金の増加等により、3.6pt上昇の61.2%と十分な水準を維持。

(単位：百万円)

	FY23.4Q	FY24.2Q	増減率
流動資産	1,280	1,165	▲9.0%
現金及び同等物	1,204	1,054	▲12.4%
その他流動資産	76	111	45.0%
固定資産	540	668	23.7%
総資産	<b>1,821</b>	<b>1,834</b>	0.7%
流動負債	558	526	▲5.6%
借入金	61	61	0.0%
その他流動負債	496	465	▲6.3%
固定負債	214	184	▲14.1%
総負債	<b>772</b>	<b>711</b>	▲7.9%
純資産	<b>1,048</b>	<b>1,123</b>	7.1%
自己資本比率	57.6%	61.2%	3.6pt



② FY2024.09 2Q概要  
Wi-Fi事業

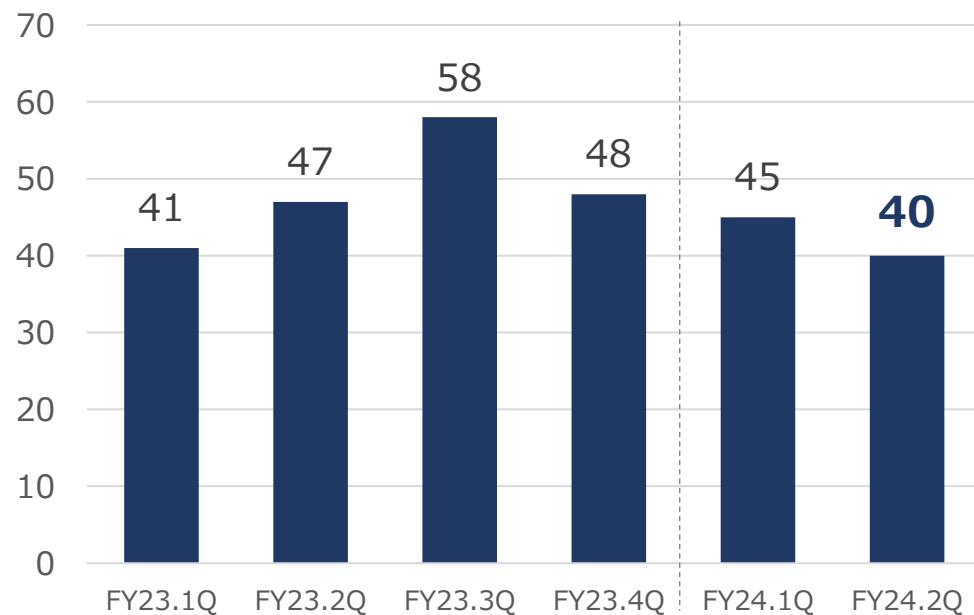
---

## Wi-Fi事業の状況

- Wi-Fi事業の売上高は、コロナ禍からの回復等によりYoYは28.4%と増加。一方でQoQは、欧米圏から訪日外国人数の減少により、訪日外国人向けブランドJapan Wirelessを中心に売上高が22.6%減少。3月後半からはお花見需要で回復傾向にあり、3Qの売上獲得に期待。
- セグメントKPIである稼働端末台数は、季節性の影響と出国日本人の伸び悩みにより、QoQでは約5千台減少。

【稼働端末台数の推移】

(単位：千台)



【対比】

(単位：千円)

	FY23.2Q 累計	FY24.2Q 累計	YoY	FY24.1Q	FY24.2Q	QoQ
売上高	721,041	925,640	28.4%	521,784	403,855	▲22.6%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	240,791	239,312	▲0.6%	165,610	73,701	▲55.5%
営業利益率	33.4%	25.9%	▲7.5pt	31.7%	18.2%	▲13.5Pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	124,283	76,038	▲38.8%	82,924	▲6,886	-

Wi-Fi事業の状況

FY24.2Qは季節性による閑散期であり、3Q以降の顧客獲得に向けたマーケティング活動を実施。  
 自社サービス拡張や、広告媒体の拡大や他社連携による知名度向上により利用顧客拡大を目指す。

サービスの強化・拡充

- ① 国内・海外Wi-Fiレンタルブランド「Global Mobie」リブランディング

グロモバ

- ② Japan Wirelss eSIM サービスプランの拡充



顧客獲得

他社との協業により、販売チャネルを拡充



JAPAN WIRELESSにて  
 東京地下鉄株式会社の「Tokyo Subway Ticket」を販売

Wi-Fi事業

ライフメディアアテック事業

キャンペーンカード事業

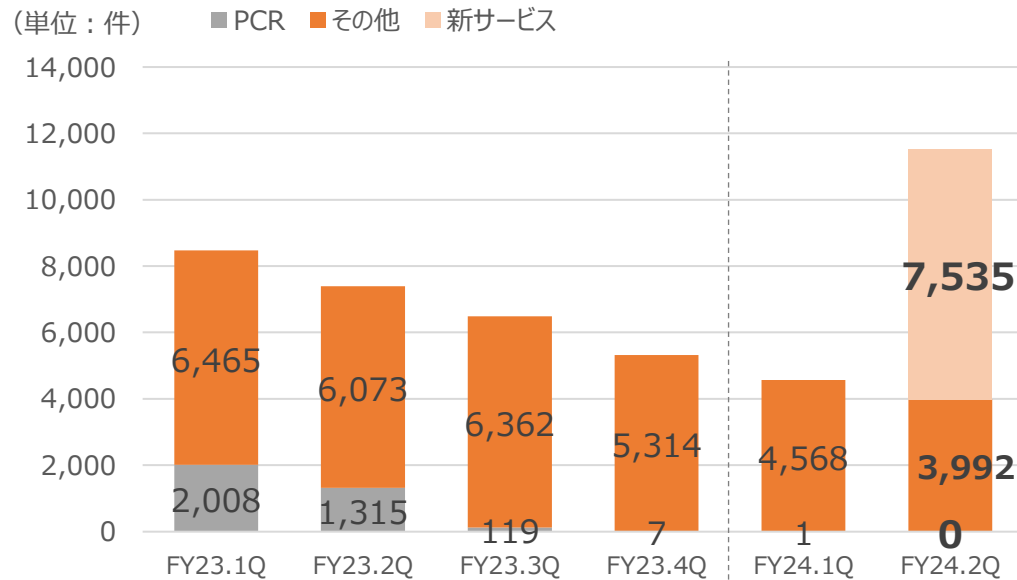
② FY2024.09 2Q概要  
ライフメディアテック事業

---

## ライフメディアテック事業の状況

- セグメントKPIである取次件数総数は、JAPAN BULLET TRAINのサービス提供開始により飛躍的に増加。FY24.2Q取引件数の65.4%を占めており、今後の事業成長の牽引役を目指す。売上高はQoQで0.8%増加。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、新サービス展開および開発に係る人件費・広告宣伝費・支払手数料等の増加影響により、YoYで50.9%減少。

【取次件数の推移】



【対比】

(単位: 千円)

	FY23.2Q 累計	FY24.2Q 累計	YoY	FY24.1Q	FY24.2Q	QoQ
売上高	118,118	130,722	10.7%	65,111	65,610	0.8%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	34,787	17,071	▲50.9%	7,623	9,448	23.9%
営業利益率	29.5%	13.1%	▲17.4pt	11.7%	14.4%	2.7pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	15,701	▲5,986	-	▲2,694	▲3,291	-

## ライフメディアテック事業の状況

ライフメディアテックでは体制強化を図り、既存事業のサービス拡張と新たなサービス開発を推進しています。

モビリティ領域のサービス拡充を目指し、新体制構築

訪日・在留外国人市場で移動媒体の取次サービスを拡充し、日本国内の様々な場所に訪問しやすい環境を創出

### 既存事業

通信

住まい

電気・ガス

仕事

教育

食

冠婚葬祭

医療

移動

メディア

衣料

災害・防災

移動領域の拡充を推進



移動 2024/1

JAPAN BULLET TRAIN  
サービスリリース



移動 2024/2

レンタカーの  
DXソリューションを提供する  
株式会社KAFLIX CLOUDとの  
業務提携



移動 2024/5

高速・夜行バス、ツアーバス、貸し  
切りバスなどの外国人向け予約  
サービスを今期リリース予定

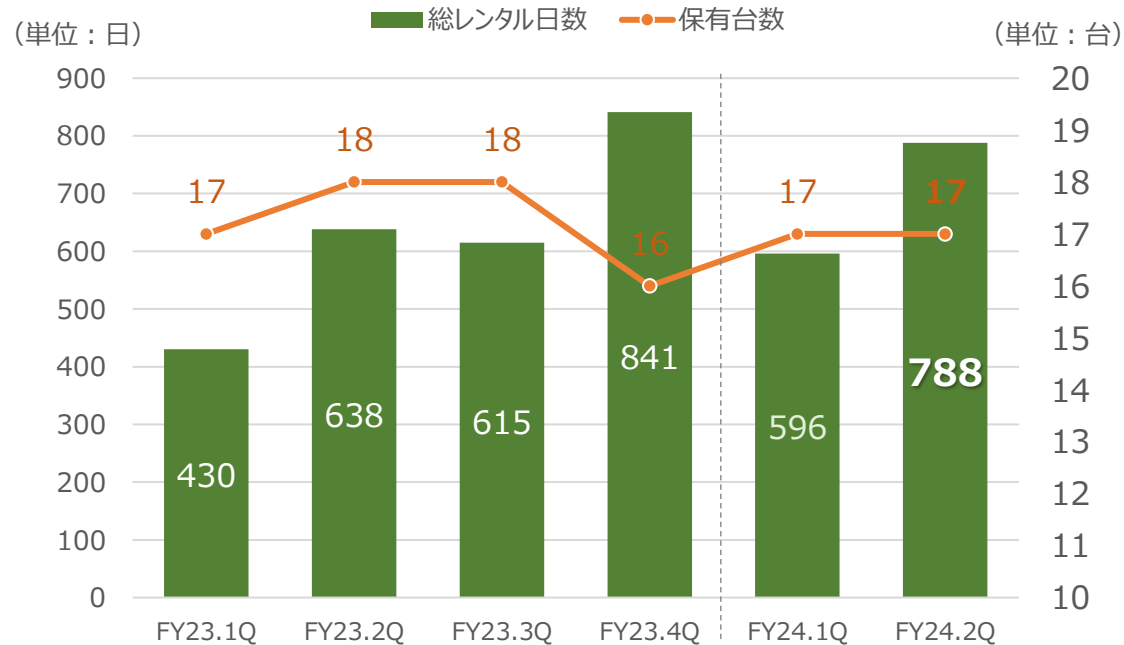
② FY2024.09 2Q概要  
キャンピングカー事業

---

## キャンピングカー事業の状況

- セグメントKPIである総レンタル日数は、QoQで192日増加の788日と、前期繁忙期（FY2023.4Q）に迫る好調推移。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、冬のスキーおよび初春需要もあり国内レンタル・海外アウトバウンドともに好調に推移した結果、2Q累計時点で黒字化を達成。

【総レンタル日数の推移】



【対比】

(単位：千円)

	FY23.2Q 累計	FY24.2Q 累計	YoY	FY24.1Q	FY24.2Q	QoQ
売上高	27,193	39,145	43.9%	15,954	23,190	45.4%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	▲3,739	1,267	-	▲2,383	3,650	-
営業利益率	▲13.8%	3.2%	17.0pt	▲14.9	15.7%	30.7pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲8,133	▲5,637	-	▲4,911	▲725	-



## キャンピングカー事業の状況

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し、キャンピングカー需要の促進を推進しています。

### 【マーケティング対応】

- **2024年4月の新車10台導入**  
トップシーズンに向け台数を増やし、更なる売上成長を目指す
- 大型のキャンピングカーやトレーラーの保管施設である**モータープールの面積を拡張**しサービス拡充。利用状況は好調。

### 【キャンピングカー増加】



2024年4月に、「クレソロジーニー Type-W ダブルタイヤ」の新車を10台追加導入。

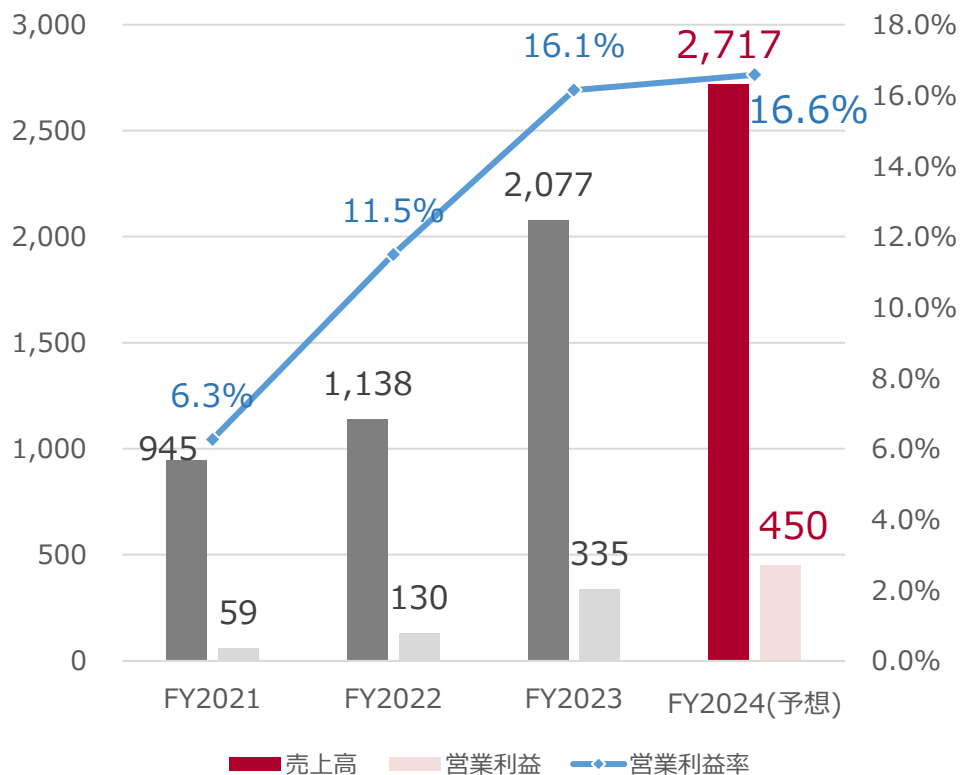
FY2024.09

**③** 業績予想および今後の取組み

---

- FY2024期の通期業績予想は、利益率の高い訪日外国人向けWi-Fiレンタルサービス等が繁忙期となるなど下期変動の季節変動性を鑑みて、前期末に発表の予想数値を据え置いております。
- 売上高は、継続的な訪日外国人数の上昇を見込み、30.8%増加の2,717百万円と予想。
- 営業利益は、売上拡大に向けたマーケティング費用および人件費の増加を見込むものの、利益率の高いサービスの展開を見込み34.4%増加の450百万円を予想。

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	FY2024.2Q		FY2024		進捗率
	実績	売上高比	予想	YoY 増減率	
売上高	1,097	-	2,717	30.8%	40.4%
売上総利益	620	56.6%	1,703	37.8%	36.5%
営業利益	64	5.9%	450	34.4%	14.3%
経常利益	65	6.0%	453	20.3%	14.5%
当期純利益	45	4.1%	317	25.9%	14.3%

## Q3以降の主な取組み

サービス開発  
加速

顧客ニーズを分析し  
新サービスの開発を推進する

現在開発中サービスの  
早期リリースを目指す

マーケティング  
活動強化

競争高まる環境で  
顧客獲得アクションの実施

マーケティング効率向上となる  
アクションプランの策定

事業セグメント  
変更

顧客メリットを高める  
サービス群の整備

環境変化に対応できる  
体制確立とコスト効率化

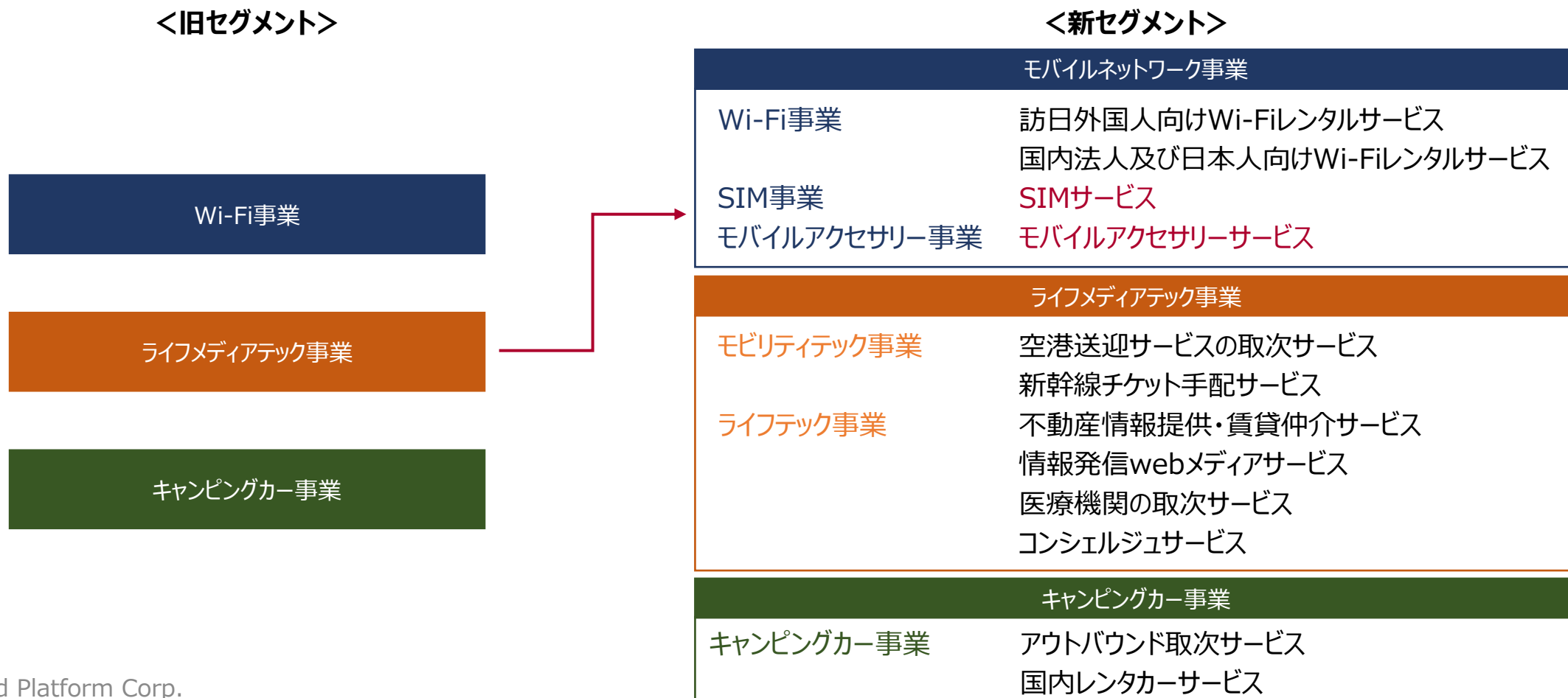
## 事業セグメントの変更

- 技術の進化や顧客ニーズの多様化にあわせて、顧客に選ばれるサービスへ柔軟に変化していくため、事業セグメントの見直しを実施する。
- サービス拡大に対して、意思決定の迅速化・管理/統制強化・コスト効率化を目指す。

Wi-Fi事業

ライフメディアテック事業

キャンピングカー事業



## 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。
- ライフメディアテック事業では、モビリティテック事業の事業成長に注力し、既存サービスの拡大・新規サービスのリリースを進めます。

### 【モバイルネットワーク事業】

#### ●顧客獲得マーケティングの強化

##### 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
- 全国の国際空港内のカウンターでの受け渡し順次開始

##### パリ五輪への渡航客・法人へのサービス提供

- ツアー商品の一つとしてのWi-Fiの提供
- 関連法人への通信環境の提供

##### 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】

#### ●モビリティテック事業の推進

- 新たにモビリティ領域でのサービスを拡充し、在留外国人だけでなく訪日外国人にも日本国内の様々な場所を訪れやすい環境を創出
- 外国人向け新幹線チケット手配サービスの開始（2024/1提供開始）
- その他移動媒体取次サービスを順次開始（今期中提供開始予定）
  - ・外国人向けレンタカー予約サービス
  - ・外国人向けバス予約サービス

#### ●ライフテック事業の拡充

引き続き、外国人の日本滞在環境の拡充を目指し、様々なサービス開発を推進します。

### 【キャンピングカー事業】

#### ●ハイシーズンに向けた顧客獲得環境整備を推進

##### 夏休みや行楽シーズンの需要拡大期に向け新車を導入

- ハイシーズンに向け、保有台数を10台増加（新車への入れ替え、売却を予定）

##### キャンピングカー利用環境の充実推進

- キャンピングカー利用機会の創出
- 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

# 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. 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

### Wi-Fi事業

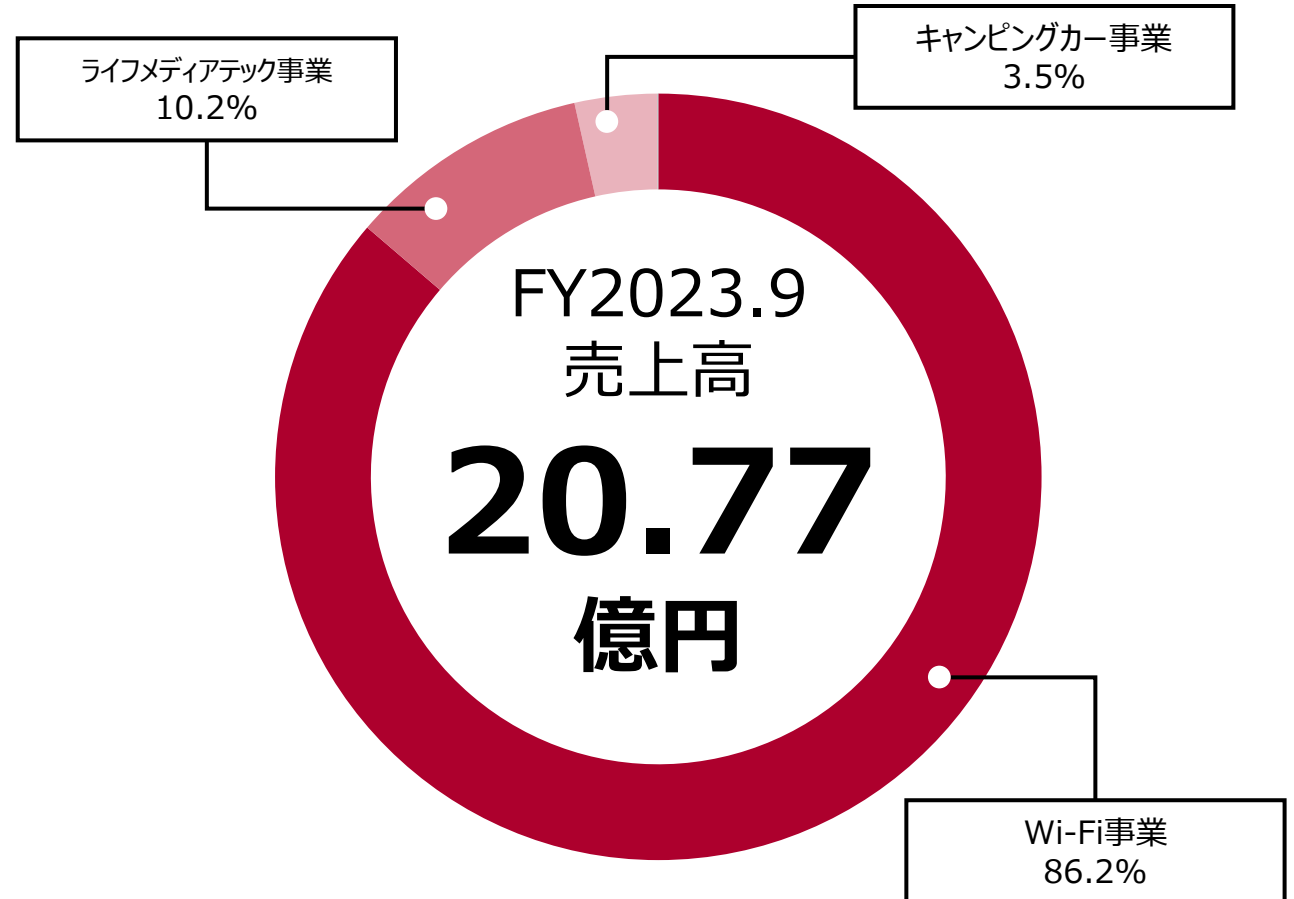
快適なインターネット環境の実現を目指し、  
顧客の利用用途に合わせたWi-Fiレンタルを提供する通信事業

### ライフメディアテック事業

「通信」「住まい」「医療・ヘルスケア」「移動」を  
はじめとする訪日・在留外国人向けの統合ライフサービス事業

### キャンピングカー事業

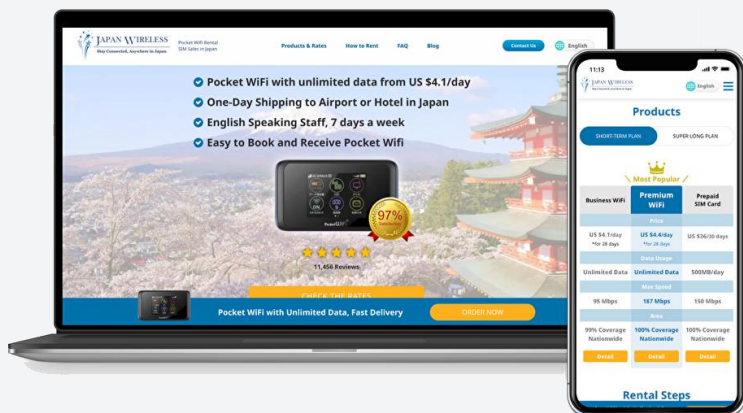
米国キャンピングカーレンタル大手であるEl Monte RVの  
正規代理店としてレンタルを行なうキャンピングカー事業



# Wi-Fi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レンタルサービスを提供しています。長年の販売実績をもとに、競争力のある価格で通信回線をキャリアから安定的に仕入れています。オペレーション面では、大量のWi-Fi端末をスピーディーに充電・梱包のうえ、顧客へ発送する体制が整っています。



訪日外国人向け Wi-Fi レンタル「Japan Wireless」

## Global Mobile



国内法人および日本人向け Wi-Fi レンタル「Global Mobile」

累計レンタル実績**80万台突破**。高品質の通信キャリア回線を**通信データ無制限**で提供

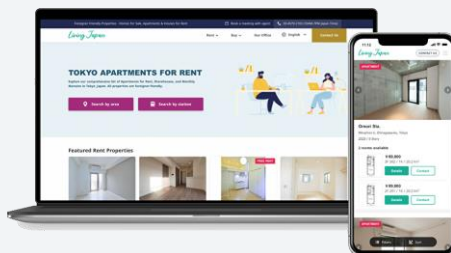
# ライフメディアアテック事業

## 訪日・在留外国人の生活をサポートする統合ライフサポートサービスを提供

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、日本語が難し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。



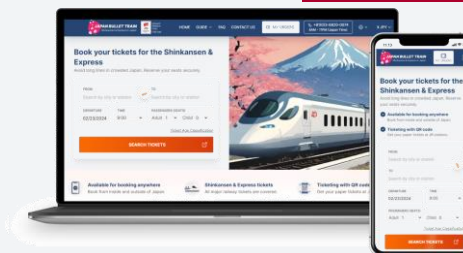
空港送迎サービスの取次  
「Airport Taxi」



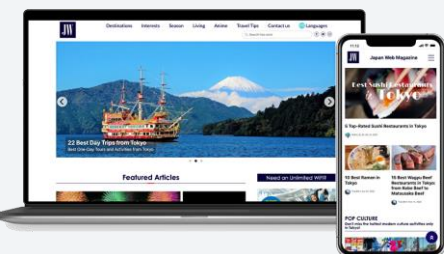
不動産情報提供・賃貸仲介  
「Living Japan」



医療機関の取次  
「Clinic Nearme」



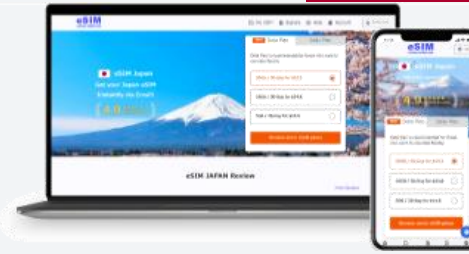
新幹線チケット手配  
「JAPAN BULLET TRAIN」



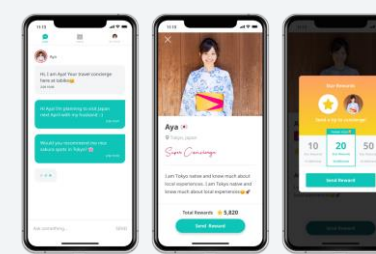
情報発信 Webメディア  
「Japan Web Magazine」



通信環境の取次  
「Japan Wireless Mobile」



国内海外向けeSIMの販売  
「Japan Wireless eSIM」



チャットコンシェルジュアプリ  
「Tabiko」

2024/1

2023/11

# 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、18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.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6拠点）



### 海外レンタル（世界4ヶ国）



アメリカ



カナダ



オーストラリア



ニュージーランド

## 我々の強み

長年、訪日旅行事業を営み、外国人向けのサービス提供に特化してきたことで、外国人との多くのタッチポイントと、外国人に対するカスタマーサポートノウハウを有しています

## 外国人向けサービス提供ノウハウ

- 外国人向けWeb情報メディアの運営／外国人向けチャット コンシェルジュサービス／外国人向けWi-Fiレンタルサービス／外国人向けハイヤーサービス／外国人向け医療機関案内サービスなど**様々な外国人向けのWebサービスを展開**



## 外国人との豊富なタッチポイント

- 外国人向けWeb情報メディアを自社保有：**月間150-200万PV**  
 Wi-Fiユーザー：**月間 10,000～18,000組**  
 送迎ハイヤーユーザー：**月間 900～ 1,300組**



## 外国人へのカスタマーサポートノウハウ

- 7言語以上対応可能なコールセンターを自社保有**
- 行政機関の外国人カスタマーサポートの受注実績**
- 自社の訪日外国人向けコンシェルジュアプリでは、**4.6 / 5の高評価のレビュー**をいただいております



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 82名（2024年3月末時点）※アルバイト含む

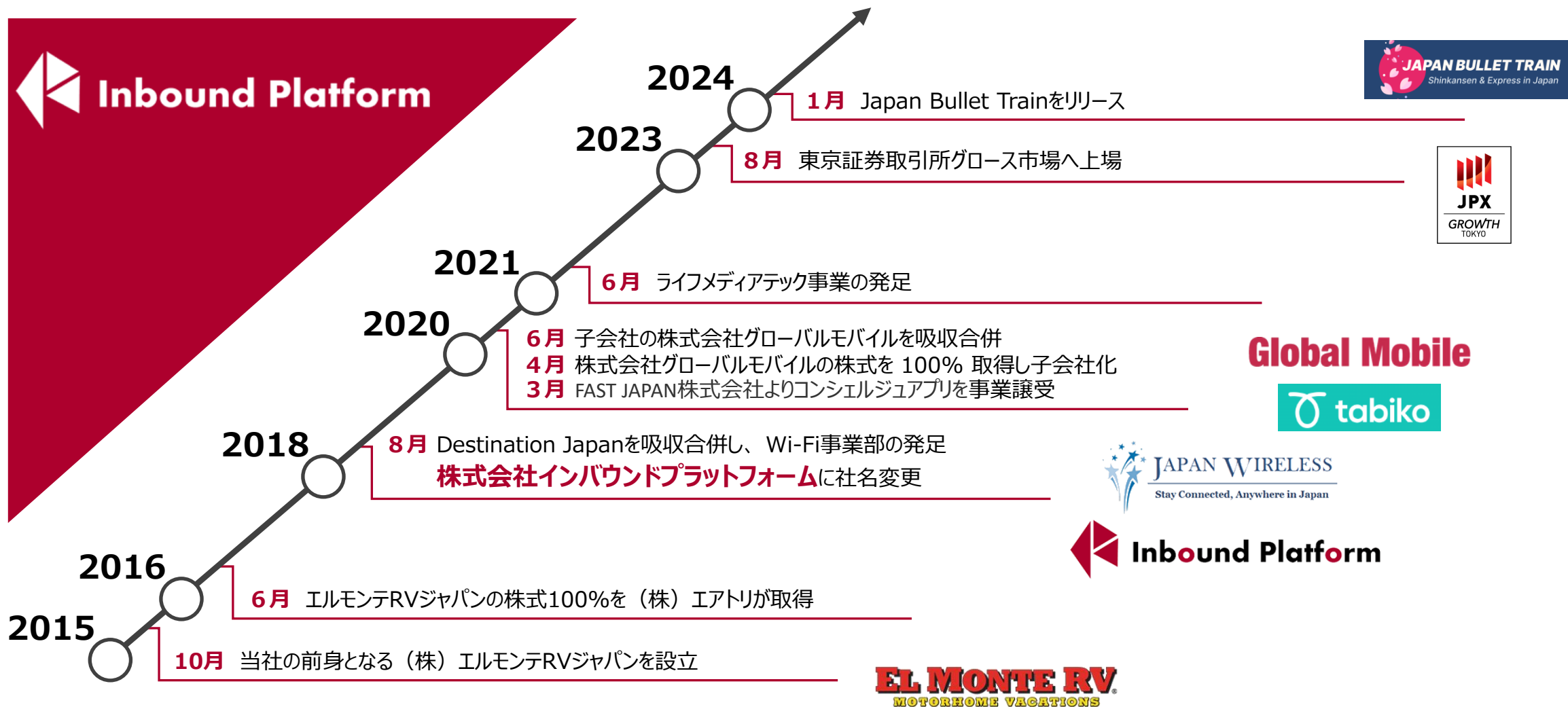
株式市場 東京証券取引所グロース市場（証券コード：5587）

経営陣

王 伸	代表取締役社長 / CEO
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
宮川 竜一	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、Webメディア運営、訪日・在留外国人向け生活関連サービス、キャンピングカーレンタル等）







## 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。



## 宮川 竜一 / 常勤監査役

東北大学法科大学院卒業後、2015年12月に弁護士登録、その後は法律事務所に勤務。2018年12月、当社常勤監査役就任。



# 数字で見るIPC

2015年10月創業より

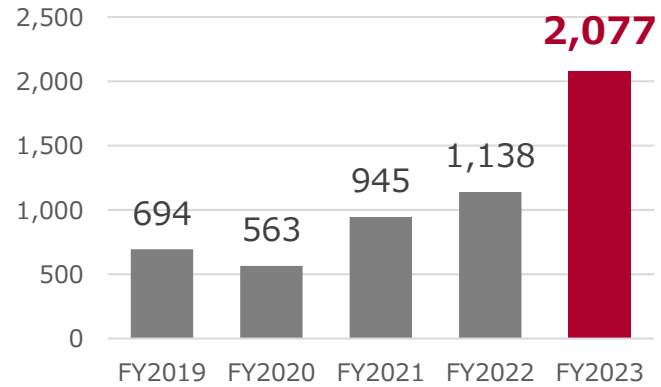
**9** 期目

従業員数  
(2024/3末時点)

**82** 人

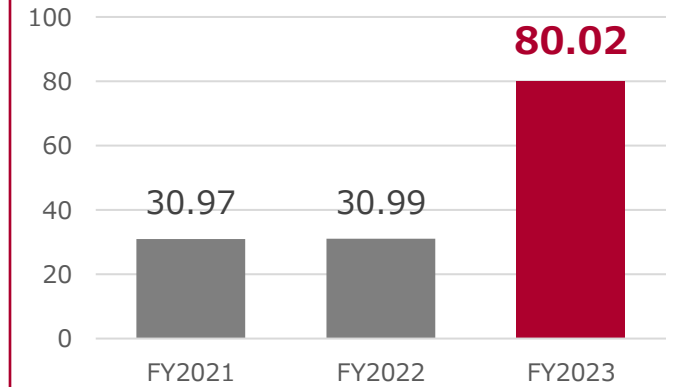
売上高

(単位：百万円)



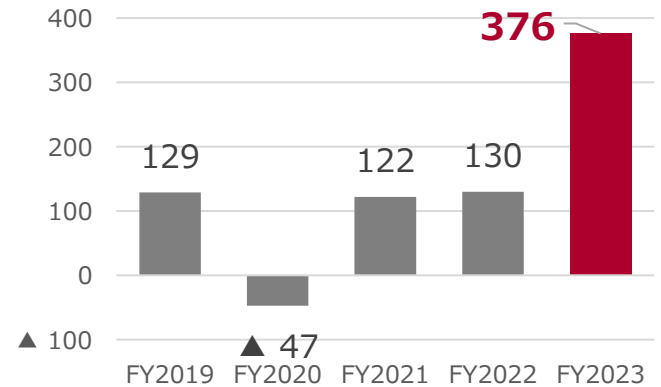
1株当たり純利益

(単位：円)



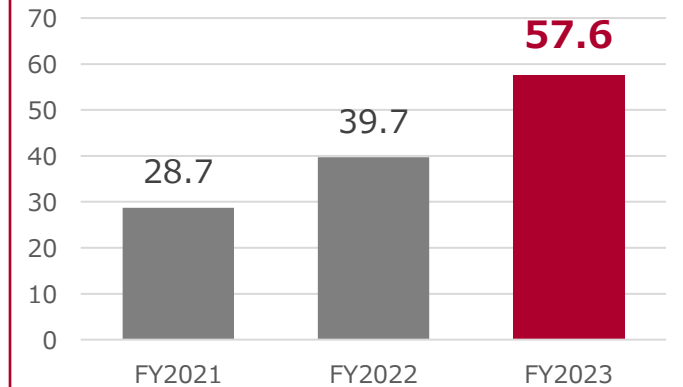
経常利益

(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。

## <お問合せ>

株式会社インバウンドプラットフォーム  
管理部 IR担当

[ir@inbound-platform.com](mailto:ir@inbound-platform.com)

[www.inbound-platform.com/ir/form/](http://www.inbound-platform.com/ir/form/)



**Make people  
from all over the world  
Love This Country**