



2025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） | 2025年5月15日

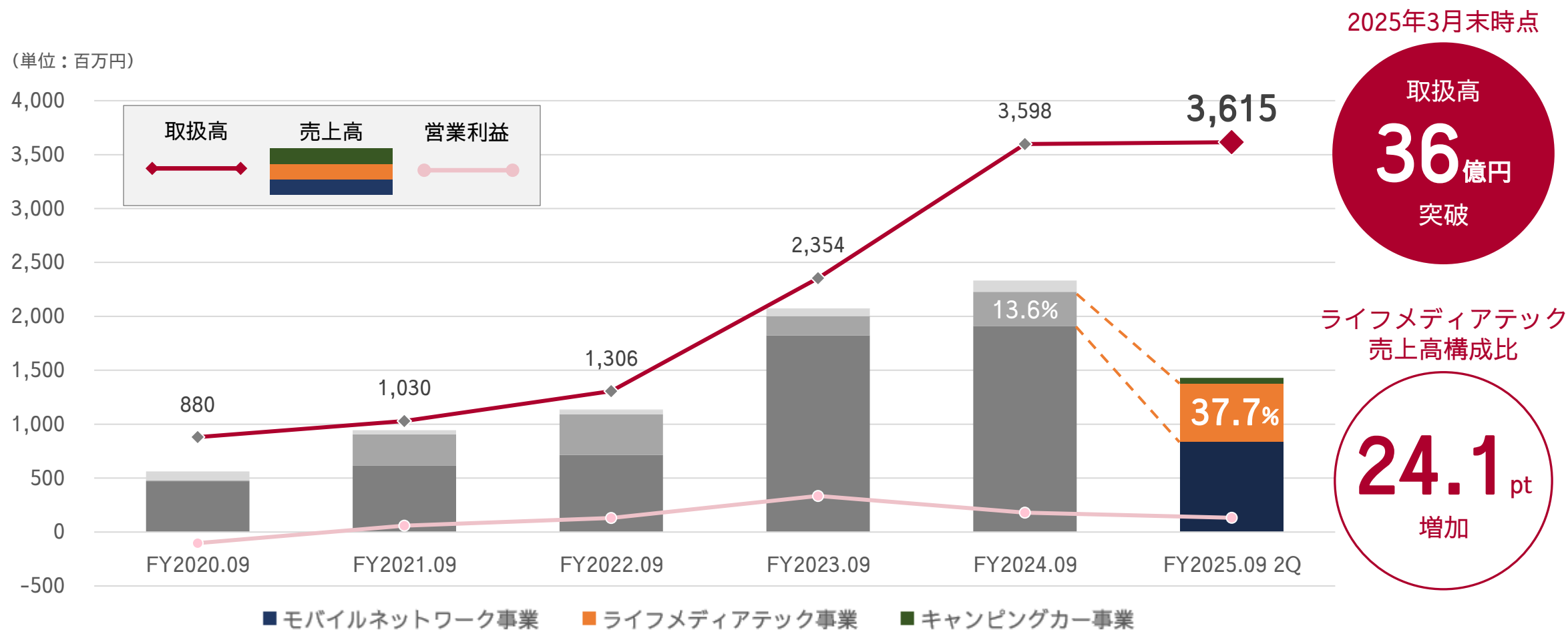
目次

- ① FY2025.09 2Q業績ハイライト
- ② FY2025.09 2Q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 2Q業績ハイライト

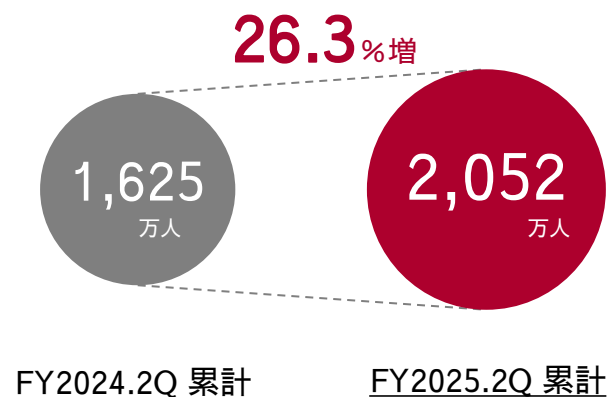
取扱高が前年度通期実績である36億円を突破！
全社売上高に占めるライフメディアテック売上高が前期比24.1pt増加し、
注力事業が第二の柱となるべく好調に推移。



好調なマクロ環境を追い風に売上および営業利益が前期を大幅に超過。
対業績予想も好調に進捗し、下期の更なる成長加速に期待。

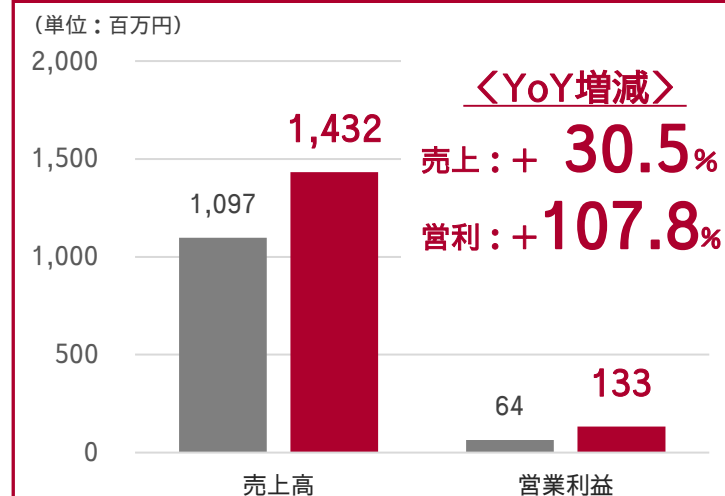
<訪日外国人数(※)>

前期比較

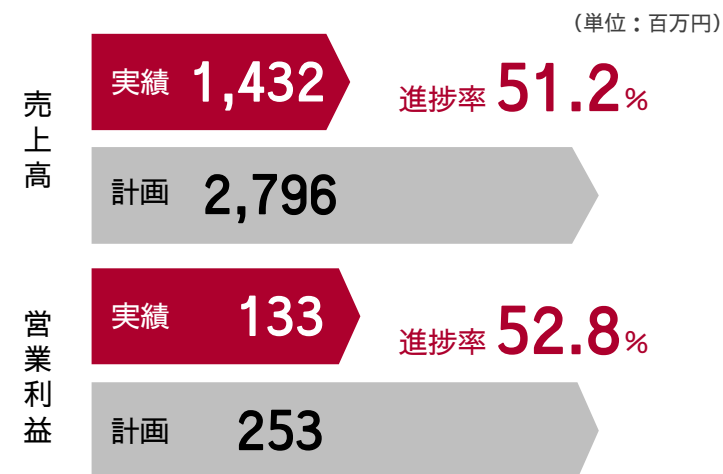


<売上・営業利益>

前期比較



進捗率



※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2月、3月は推計値

(単位：千円)

	FY23				FY24				FY25	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	386,073	481,243	652,044	557,923	604,079	493,221	625,286	611,108	730,736	701,653
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
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
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
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
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
（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%
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
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
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
経常利益	40,849	91,911	192,033	51,941	76,725	▲10,971	58,180	55,359	75,138	55,891
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
（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%

② FY2025.09 2Q決算概要

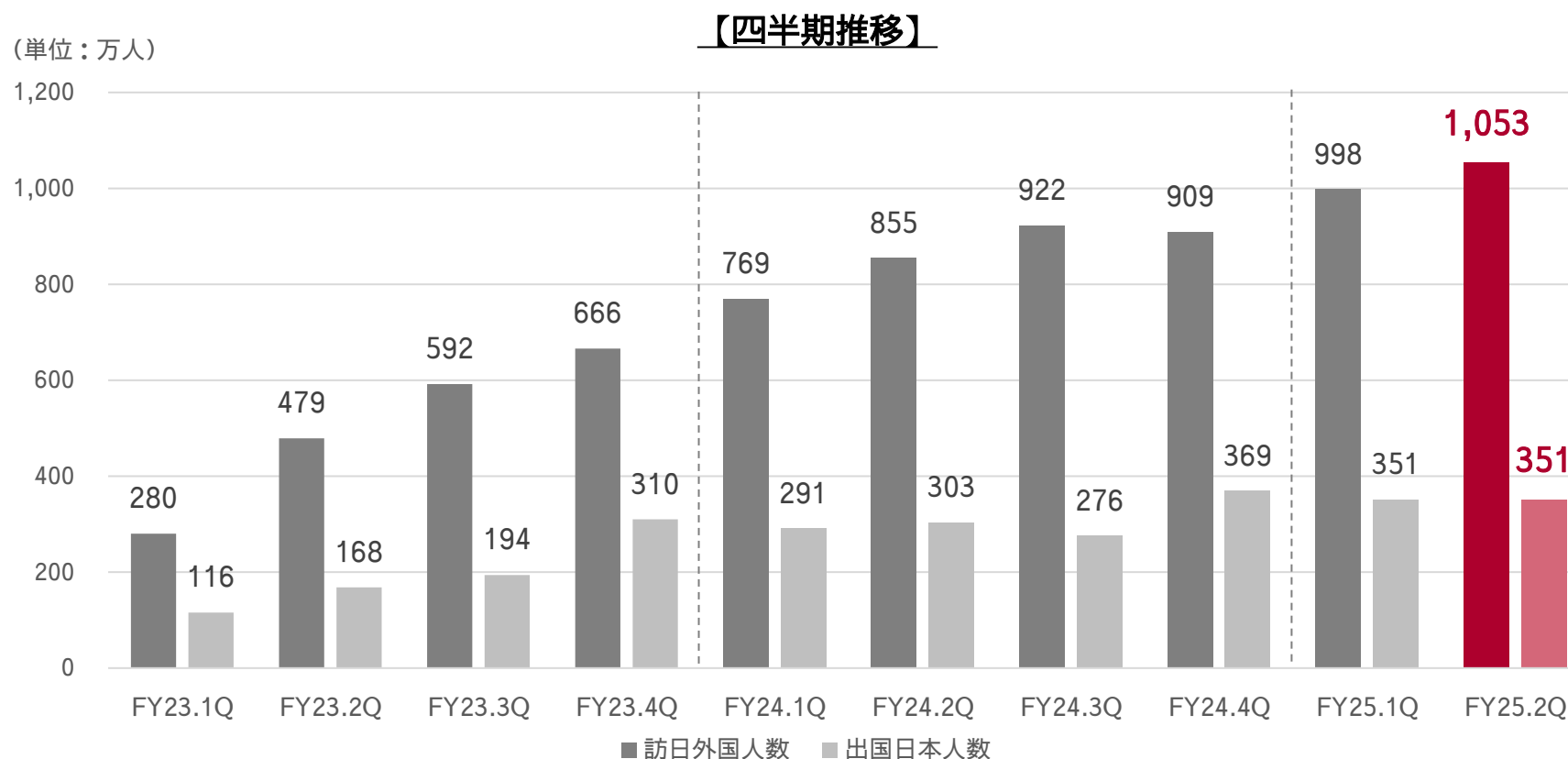
- FY25.2Qの売上高は、当社の第二の柱となるライフメディアテック事業の飛躍的な成長、モバイルネットワーク事業の利用数増加、キャンピングカー事業の安定成長により、YoY 30.5%の増収。
- 営業利益は、ライフメディアテック事業の営業利益率向上等により、YoY 107.8%増加。
- FY2025通期予想に対して、下期偏重を見込むなか売上高進捗率51.2%、営業利益進捗率52.8%と好調に進捗。

(単位：百万円)

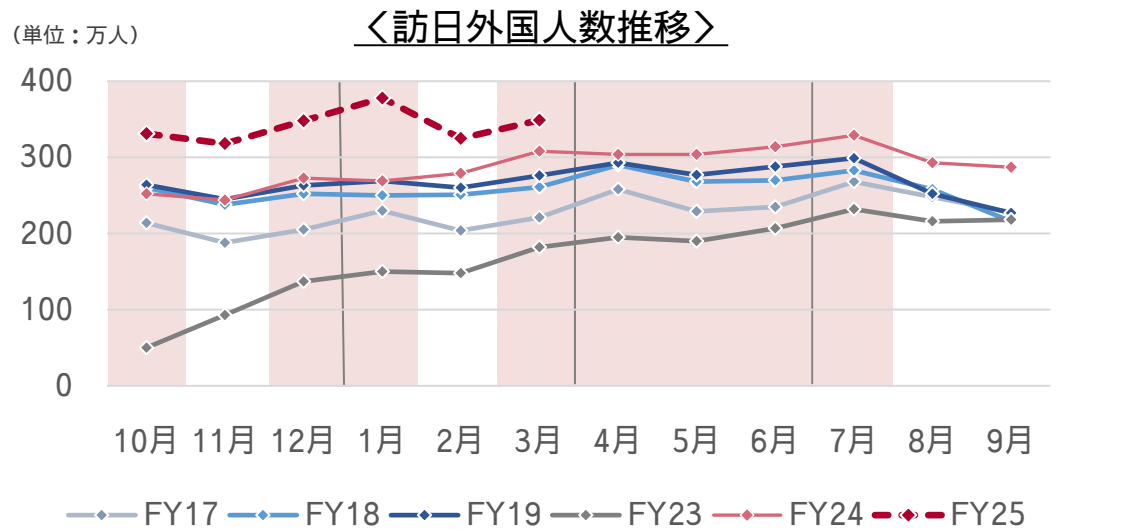
	FY24.2Q	FY25.2Q	YoY	FY25 通期予想	進捗率
売上高	1,097	1,432	30.5%	2,796	51.2%
売上高総利益	620	1,061	71.0%	1,945	54.6%
営業利益	64	133	107.8%	253	52.8%
(営業利益率)	5.9%	9.3%	3.5pt	9.1%	-
経常利益	65	131	99.3%	256	51.1%
当期純利益	45	90	98.3%	182	49.6%
(当期純利益率)	4.1%	6.3%	2.2pt	6.5%	-

訪日外国人・出国日本人の推移（当社会計期間単位）

- FY25.2Qの訪日外国人数は、閑散期で伸び率はやや鈍るもQoQ 5.5%増加の1,053万人。2月単月は季節性による低調推移だったものの、3月単月は桜シーズンの需要等の影響で米国やカナダからの訪日が好調に推移。
- 出国日本人数は、1月に100万人を下回り91万人となったものの、3月は142万人となるなど、増加傾向。



- FY25.2Qの訪日外国人数は、春節やウィンタースポーツ需要等により1月は378万人と単月過去最高を記録。2月は減少したものの、引き続き好調なマーケット環境となった。



(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
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						

＜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

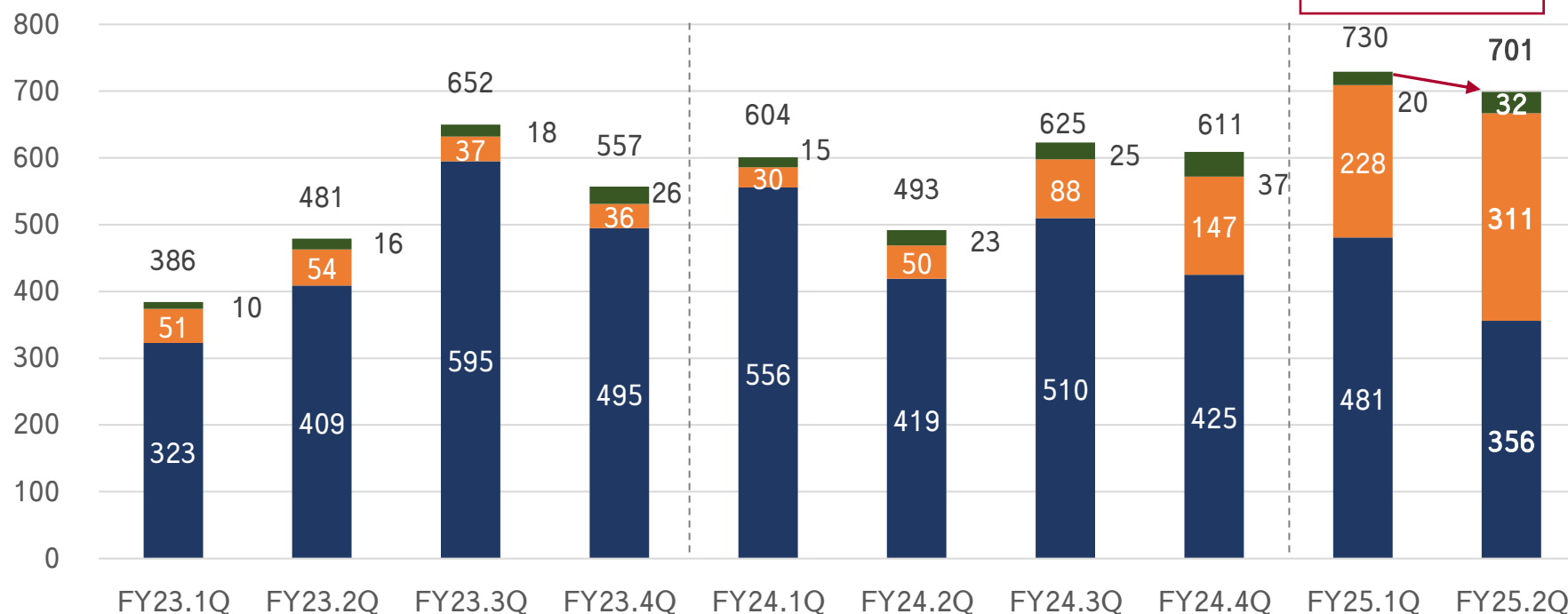
例年7月が年間最大の訪日外国人数となる傾向。8・9月は日本の旅行環境の値上げや混雑により、欧米圏からの訪日は3Qと比較し低下傾向

売上高推移（事業セグメント別）

- FY25.2Q全社売上高は、例年通りの季節影響によりQoQ 4.0%減少の701百万円。
- モバイルネットワーク事業は、リモートワーク等の国内利用の減少および顧客単価が相対的に安価であるeSIMの利用拡大によりQoQ25.8%減収。
- ライフメディアテック事業は、モビリティテックサービスの高成長が続き、QoQで36.5%増収。引き続きモビリティテックサービスを中心とした事業拡大を目指す。

【四半期推移】

（単位：百万円）



QoQ
4.0%減少

■ 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

- FY25.2Q売上高の通期業績予想進捗率は、ライフメディアテック事業の躍進や、マクロ環境の好調を追い風に51.2%を達成。
- 4月のお花見・7月の夏季休暇前が訪日外国人数が伸びる傾向にあることから、下期での更なる売上増加を目指す。

2025年9月期 通期業績予想売上高 2,796百万円



累計 51.2%

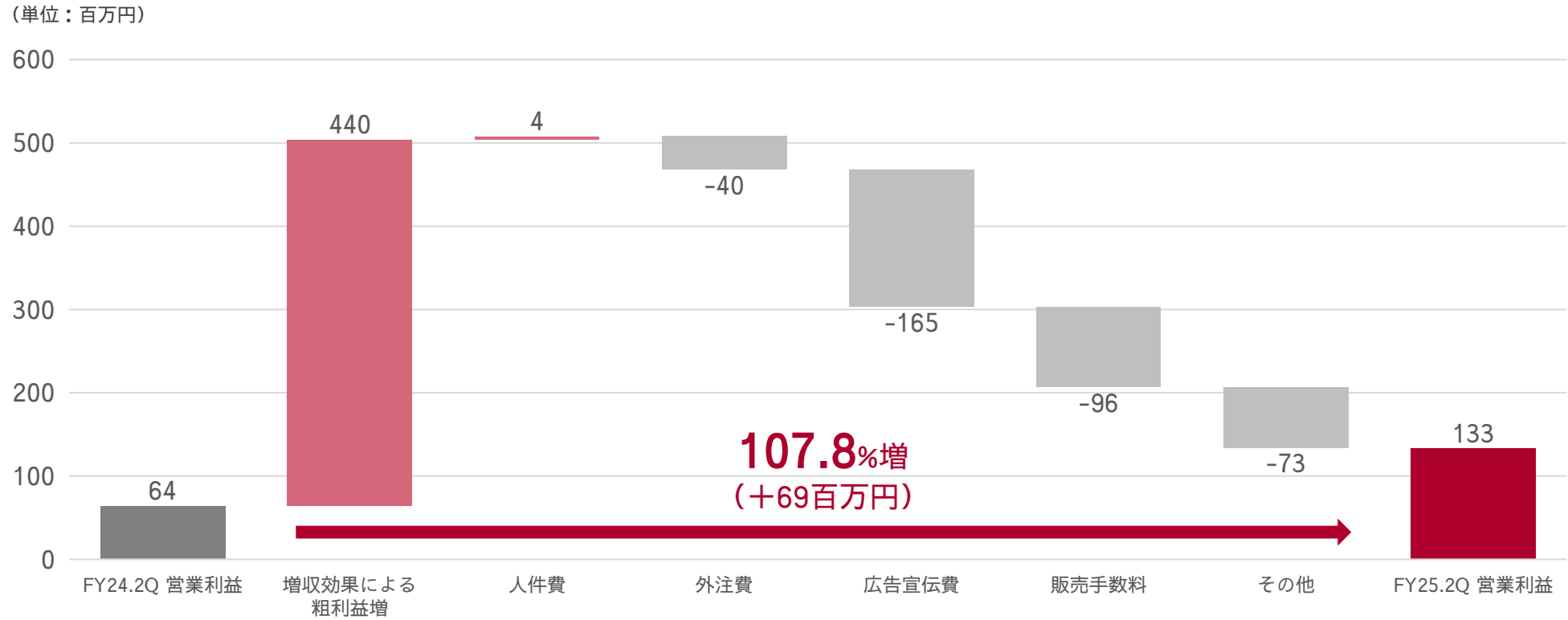
2024年9月期 通期売上高 2,333百万円



累計 47.0%

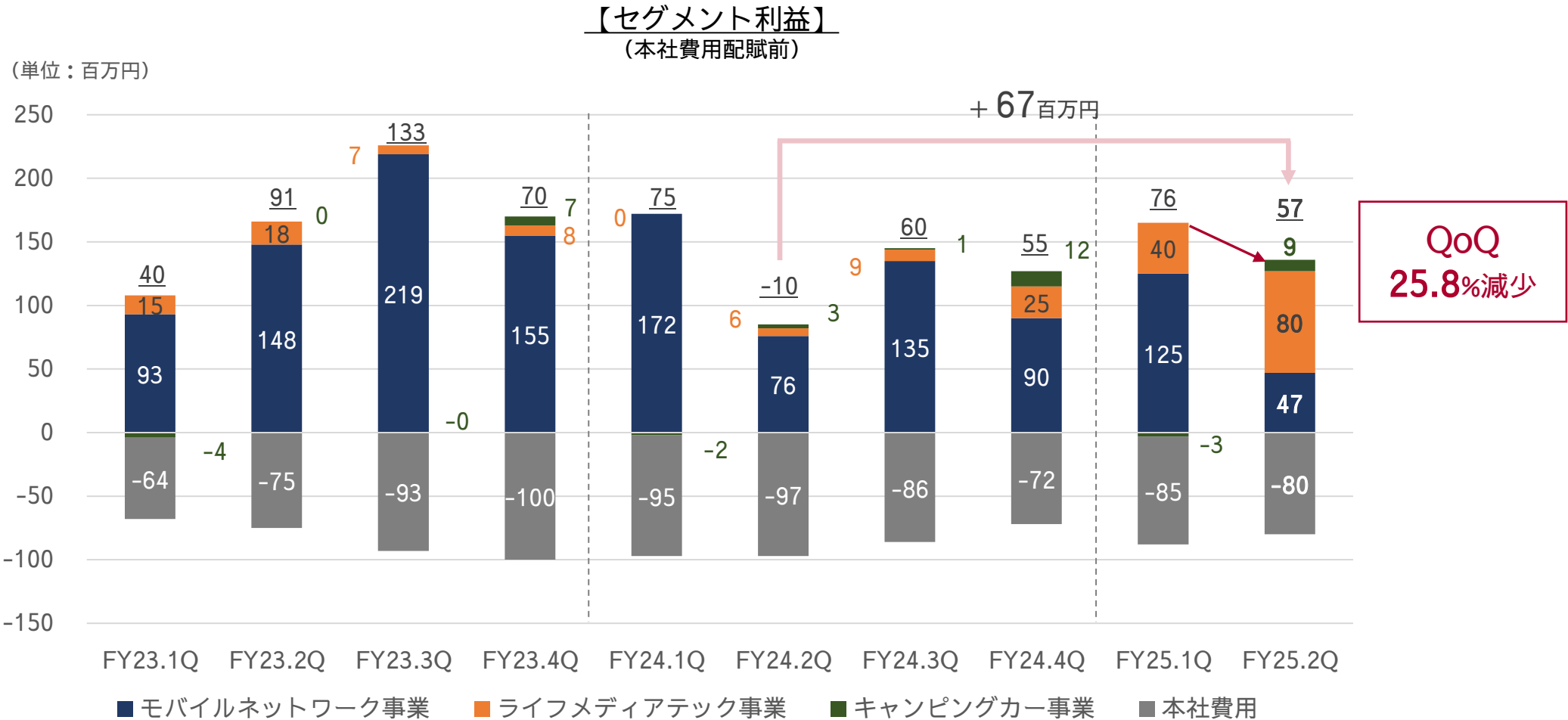
営業利益増減（前期比）

- FY25.2Q累計営業利益の前期比増減要因は、各事業の取引拡大に伴う販売手数料およびライフメディアテック事業の広告宣伝費等は増加したものの、増収による粗利益の増加がYoY107.8%増加の主たる要因となった。



営業利益推移（事業セグメント別）

- FY25.2Q営業利益は、例年通りの季節影響によるモバイルネットワーク事業の減収およびサービス拡大投資による外注費の増加等によりQoQ 25.8%の減少となった。一方、例年閑散期となる第2四半期におけるライフメディアテック事業の成長により前年同期比が67百万円増加と、引き続き非連続な成長を目指す。



- FY25.2Q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521百万円の増加。
- その他流動負債は、未払法人税等の増加等により、前期比96.1%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、▲12.2ptの49.3%。

(単位：百万円)

	FY24.4Q	FY25.2Q	増減率
流動資産	845	1,445	70.9%
現金及び同等物	609	1,131	85.5%
その他流動資産	235	314	33.2%
固定資産	1,111	1,197	7.7%
総資産	1,957	2,643	35.0%
流動負債	577	1,098	90.2%
借入金	39	43	11.2%
その他流動負債	538	1,054	96.1%
固定負債	175	240	37.2%
総負債	752	1,339	77.9%
純資産	1,204	1,303	8.2%
自己資本比率	61.5%	49.3%	▲12.2pt

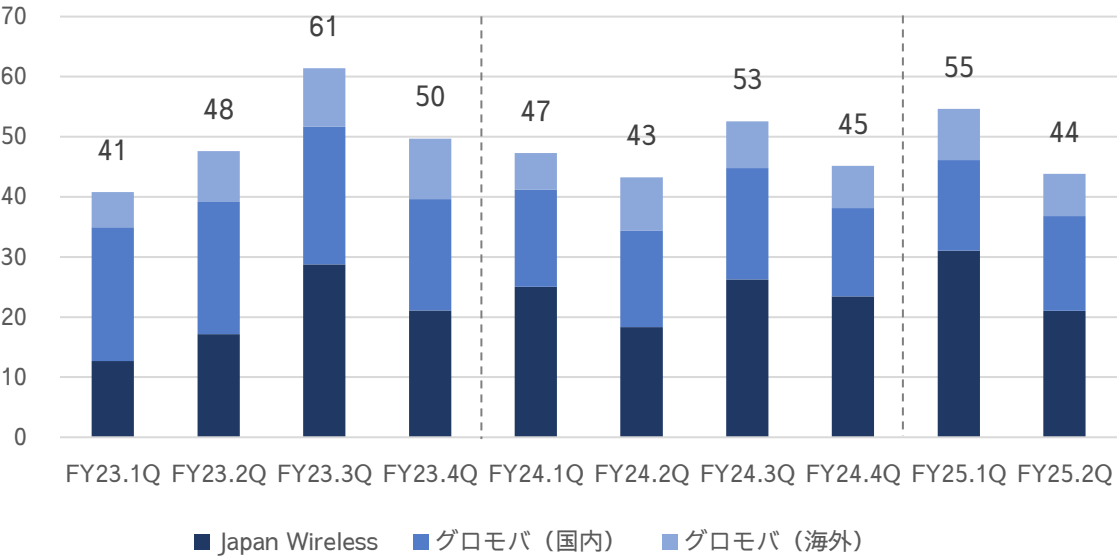
② FY2025.09 2Q概要 モバイルネットワーク事業

事業の状況

- モバイルネットワーク事業は、稼働数は訪日外国人の増加によりYoY 8.7% 増加しているものの、相対的に安価であるeSIM利用の拡大によりYoY 14.1%減収。QoQでは季節変動性により25.8%減少も、3月からは好転傾向。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、eSIMにおけるマーケティングの強化に伴う広告宣伝費の増加や、減価償却費の増加により、YoY 30.2%減少。

【モバイルネットワーク稼働数(*)の推移】

(単位：千台)



※ 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)

	FY24.2Q 累計	FY25.2Q 累計	YoY	FY25.1Q	FY25.2Q	QoQ
売上高	975,463	837,921	▲14.1%	481,023	356,897	▲25.8%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	249,237	173,844	▲30.2%	125,928	47,915	▲62.0%
営業利益率	25.6%	20.7%	▲4.8pt	26.2%	13.4%	▲12.8pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	77,175	76,655	▲0.7%	69,474	7,181	▲89.7%

FY2025.2Qの取組み

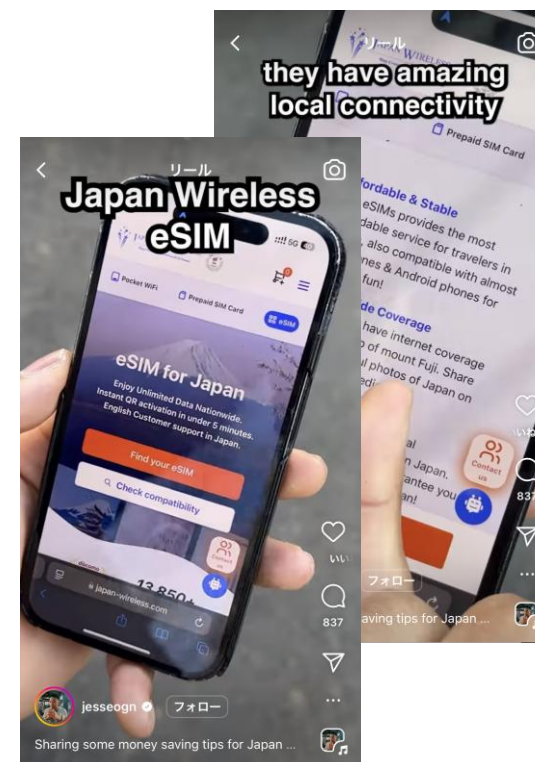
- インフルエンサーマーケティングの好調により、「Japan Wireless eSIM」の認知が向上しCV数が上昇。
- サプライヤーと連携したマーケティング施策を実施。

【マーケティング対応】

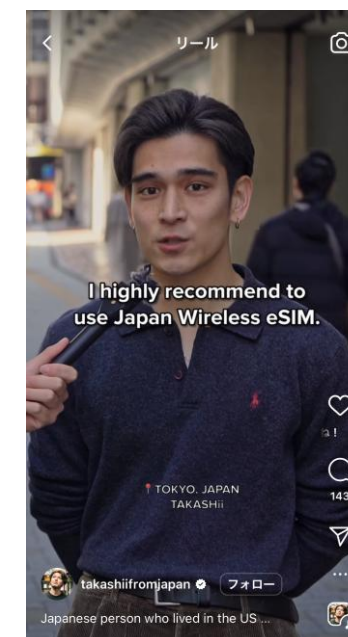
- インフルエンサーを活用したSNSマーケティング

- オフライン広告、外部との提携施策により旅ナカ需要の獲得を促進

SNSマーケティング



Instagram @takashiifromjapan



Instagram @jesseogn

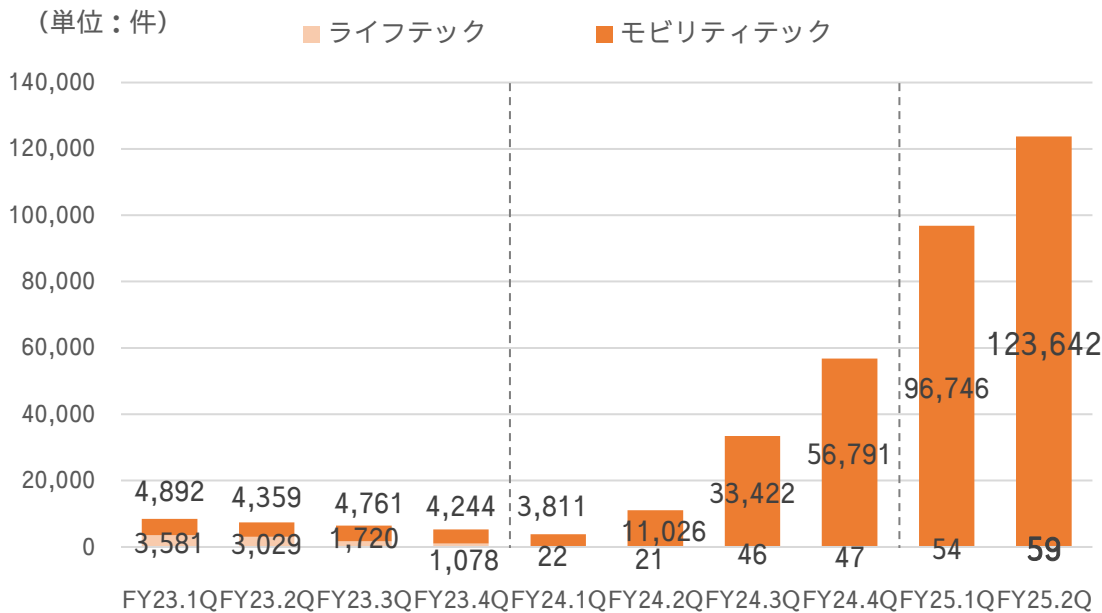
② FY2025.09 2Q概要

ライフメディアテック事業

事業の状況

- 取次件数は、主に「Japan Bullet Train」の顧客利便性向上とマーケティングの拡大によりQoQ 27.8%増加。売上高はQoQ 36.5%増加。
- 売上高は、「Japan Bullet Train」の成長や、「Japan Bus Ticket」等、モビリティテックサービスの寄与により、YoY 567.3%の大幅増加。

【取次件数の推移】



【対比】

(単位：千円)

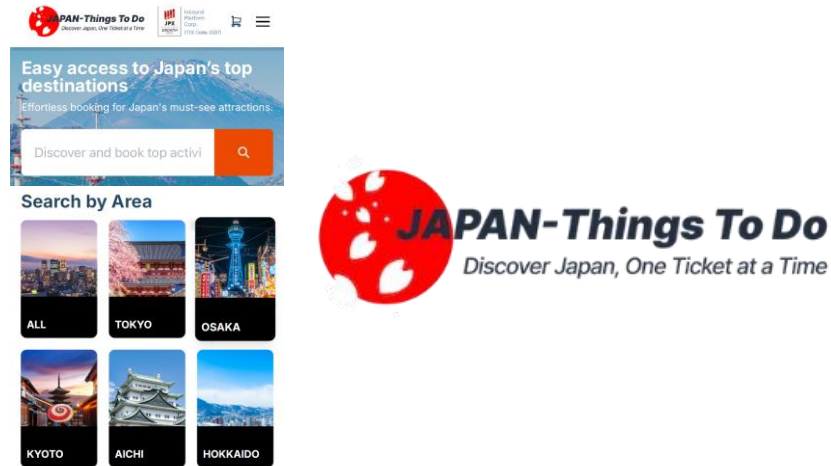
	FY24.2Q 累計	FY25.2Q 累計	YoY	FY25.1Q	FY25.2Q	QoQ
売上高	80,899	539,852	567.3%	228,295	311,556	36.5%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	7,146	120,471	1585.7%	40,157	80,314	100.0%
営業利益率	8.8%	22.3%	+13.5pt	17.6%	25.8%	+8.2pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲7,123	57,855	-	13,363	44,491	232.9%

FY2025.2Qの取組み

- 既存事業の利便性向上施策やCVR向上施策、新規サービスのリリースによるクロスセル促進により、モビリティチケットサービスの取扱高が急伸。

【各種チケット手配サービス
「JAPAN-Things To Do」を運営開始】

各観光施設チケットや鉄道周遊パスなどの
手配サービスを開始いたしました。
交通手段の予約プラットフォームとの
クロスセル向上を目指します。



【Japan Bullet Train】

当初計画の通り、今年3月より対象区画のQRコード乗車
チケットの販売を開始いたしました。
きっぷの引き換えの必要がなく、外国人の方々にもより
快適にご利用いただけるようになりました。

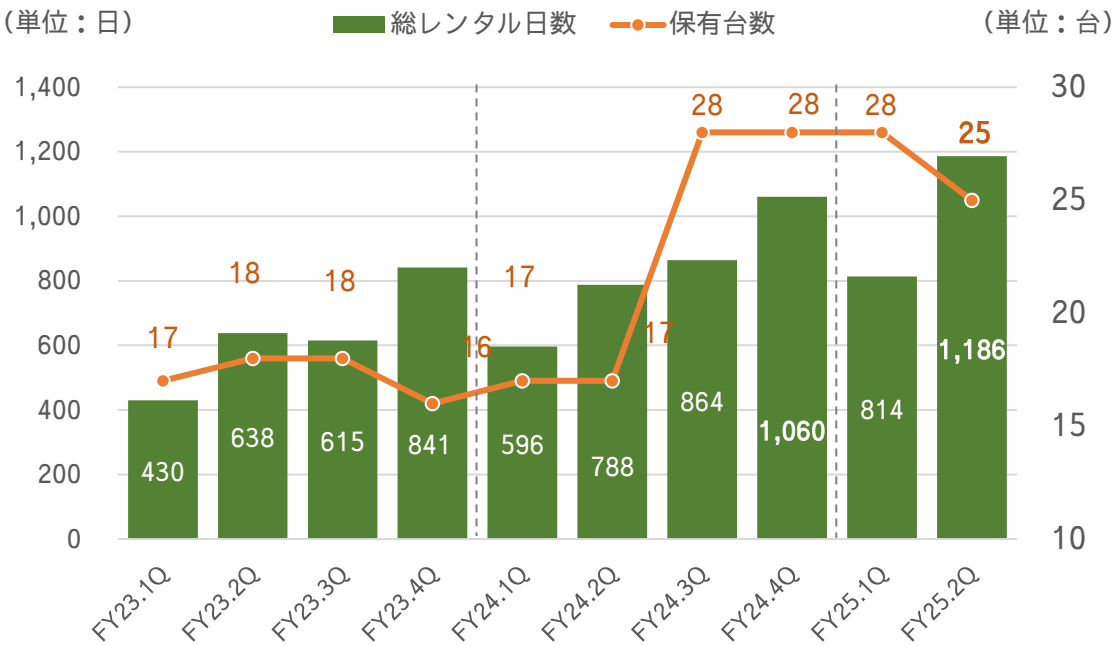


② FY2025.09 2Q概要 キャンピングカー事業

事業の状況

- 総レンタル日数は、ウィンタースポーツ需要等を取り込み、QoQは 45.7%増加の1,186日。YoYでは保有車両の活用により44.5%増加。
- セグメント利益（本社費用配賦前）は、売上拡大やマーケティングコストの削減等により、YoY336.2%増加。

【総レンタル日数の推移】



【対比】

(単位：千円)

	FY24.2Q 累計	FY25.2Q 累計	YoY	FY25.1Q	FY25.2Q	QoQ
売上高	39,145	53,209	35.9%	20,814	32,394	55.6%
セグメント利益 (本社費用配賦前)	1,267	5,529	336.2%	▲3,541	9,071	-
営業利益率	3.2%	10.4%	+7.2pt	▲17.0%	28.0%	45.0pt
セグメント利益 (本社費用配賦後)	▲5,637	▲642	-	▲5,984	5,342	-

FY2025.2Q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。

【FY2025.2Qの取組み】

- 中古車販売サービスに着手
- 長年のノウハウを活かし、3ヵ月に1度の車両本体と整備がなされた厳選した車両を提供

- 船橋本店での車検・整備対応を開始
- コスト削減と迅速できめ細やかなサービス提供を実現

【中古車の販売を開始】

「El Monte RV Japan」では、キャンピングカーに関する識見を活用し、お客様のご要望も多いことから中古車販売を開始いたしました。

中古車販売

エルモンテRVジャパンでは、中古キャンピングカーの販売を行っております。ご購入を検討されている方は、ぜひお問い合わせください。

販売中の車両情報

基本情報	
タイプ	国産キャブコン
駆動	4WD
ミッション	オートマチック(4AT)
排気量	2980cc
年式	2019
走行距離	144,000km
車検	2025/06
車両寸法	499x208x287
価格	659万円(税込)
車両装備	
エアコン	○

② FY2025.09 2Q概要 その他

- 当社は、事業成長を図るとともに、社内外のステークホルダーの皆さまとのエンゲージメントを高める活動を積極的に推進しています。今後も、情報発信や双方向コミュニケーションの機会を創出していきます。

IR 【決算説明会のご案内】

2025年9月期第2四半期のオンライン決算説明会は、
2025年5月16日（金）に開催を予定しております。

参加をご希望の方は、
[2025年4月18日公表のプレスリリース](#)をご確認のうえ、
下記登録フォームよりお申込みください。

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_pYaEQowgTuuBf3rQ2-F7lw#/registration



従業員向け 【人材戦略】

会社の方針や経営層の思いを知るための対話の機会として
2025年9月期下期の「キックオフミーティング」を実施。
今期よりエンゲージメントサーベイを開始し、
従業員のモチベーション・エンゲージメント向上と、働きやすい環境づくりを推進してまいります。

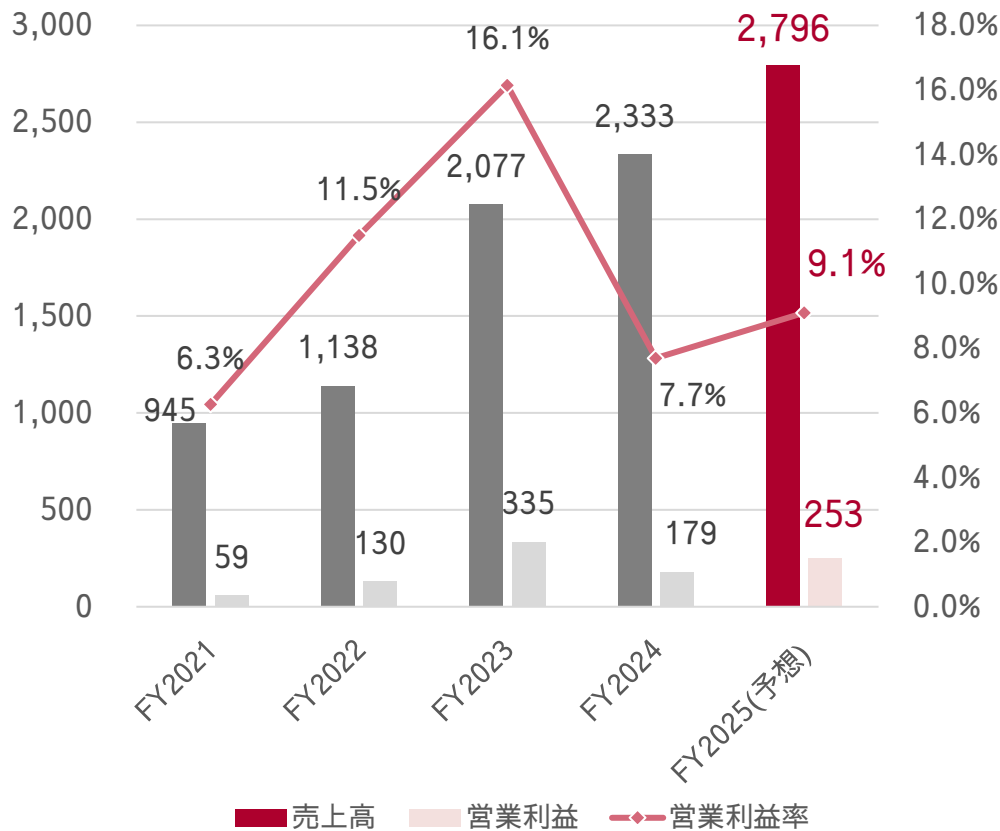


FY2025.09

③ 業績予想および今後の取組み

- FY2025期の通期業績予想は、前期末に発表の予想数値を据え置いております。
- FY2025.09の訪日環境は引き続き好調推移となり、下期は大阪万博の開催等で更なる増加を予想。
- 当社業績は、マクロ環境、新サービスの成長状況を鑑みて、19.8%増の2,796百万円、営業利益は引き続きマーケティング費の増加を織り込み、41.0%増の253百万円を目指します。

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	FY2025.2Q		FY2025		進捗率
	実績	売上高比	予想	YoY増減率	
売上高	1,432	-	2,796	19.8%	52.1%
売上総利益	1,061	74.1%	1,945	38.1%	54.6%
営業利益	133	9.3%	253	41.0%	52.8%
経常利益	131	9.1%	256	43.1%	51.1%
当期純利益	90	6.3%	182	43.3%	49.6%

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

●「Japan Bullet Train」の顧客販売強化

JR東海・JR西日本・JR九州との連携によるQRチケットの取扱い開始等、販売強化および顧客利便性の向上を目指す

顧客利便性の向上

- キャンセル対応等、お客様の利便性向上施策の実施
- オーガニック検索対応等によるCV数向上

●新規サービスの安定稼働化・効率化による売上拡大

モビリティテック事業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

【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

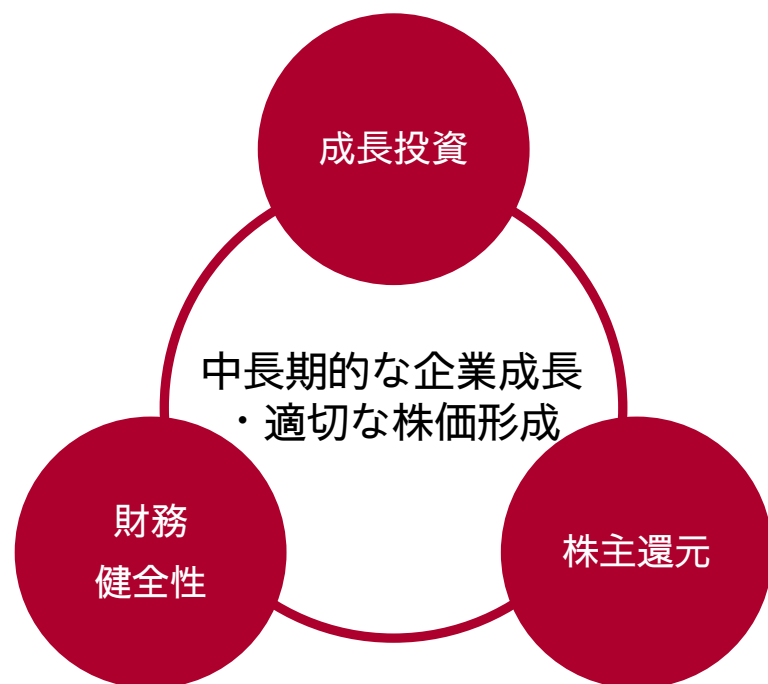
- イベント・キャンペーンの実施
- ウェブサイト更新

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

- 当社は、中長期的な企業価値向上と適正な株価形成を目指し、コーポレートマネジメントの強化を推進します。
- 基盤となる「財務健全性」を確保しつつ、M&Aをはじめとした企業成長のための「成長投資」を推進するとともに「株主還元」施策等の検討をすすめ、業容拡大による企業価値向上により株主利益の最大化を目指します。



① 成長投資

- ・ 人的資本投資
- ・ 既存事業への再投資
- ・ 成長加速のためのM&Aやアライアンスを通じた新規事業投資

② 財務健全性

- ・ 財務的余力の確保
- ・ 内部統制やガバナンスの強化

③ 株主還元

- ・ 財務健全性を確保しつつ、市場環境や株価動向等を踏まえて検討
- ・ 対話機会の創出と情報発信の強化

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. The background is slightly blurred, showing other buildings and a street sign.

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

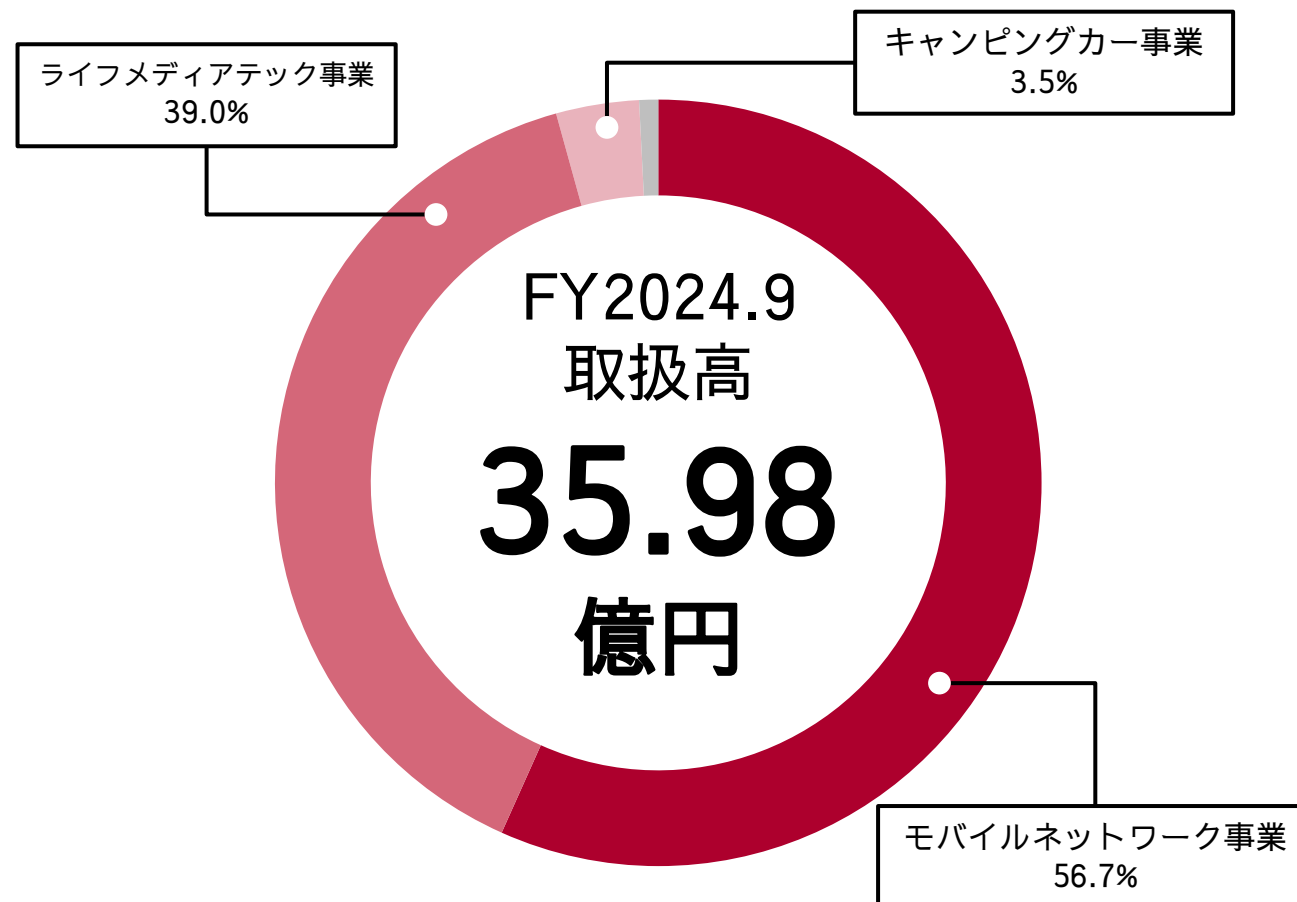
快適なインターネット環境の実現を目指し、顧客の利用用途に合わせたWi-Fiレンタル、eSIMを提供する通信事業

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

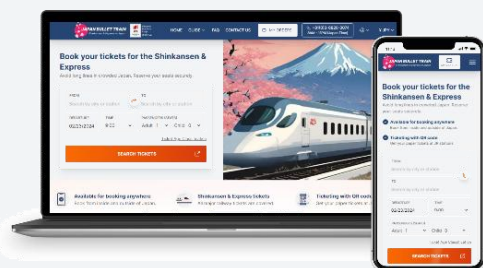
2023年11月より全世界で利用できる**通信データ無制限eSIM**の提供も開始

ライフメディアテック事業

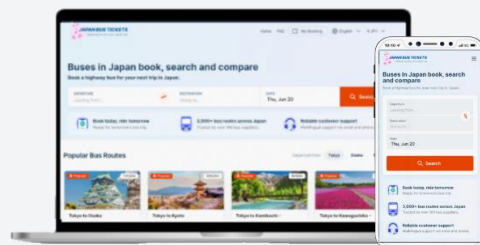
訪日・在留外国人の生活をサポートする総合ライフサービスを提供

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。



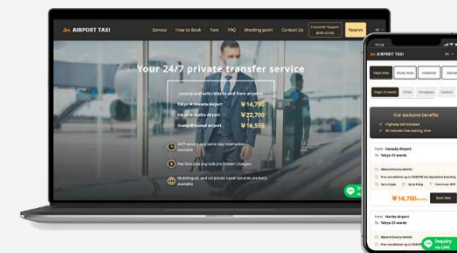
新幹線チケット手配
「JAPAN BULLET TRAIN」



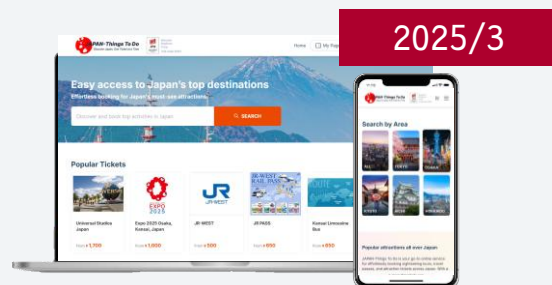
高速バスチケット手配
「JAPAN BUS TICKETS」



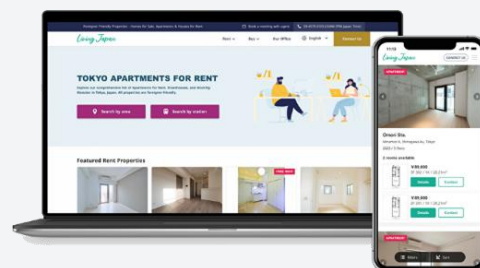
レンタカー手配
「CAR RENTAL JAPAN」



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、28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7拠点）



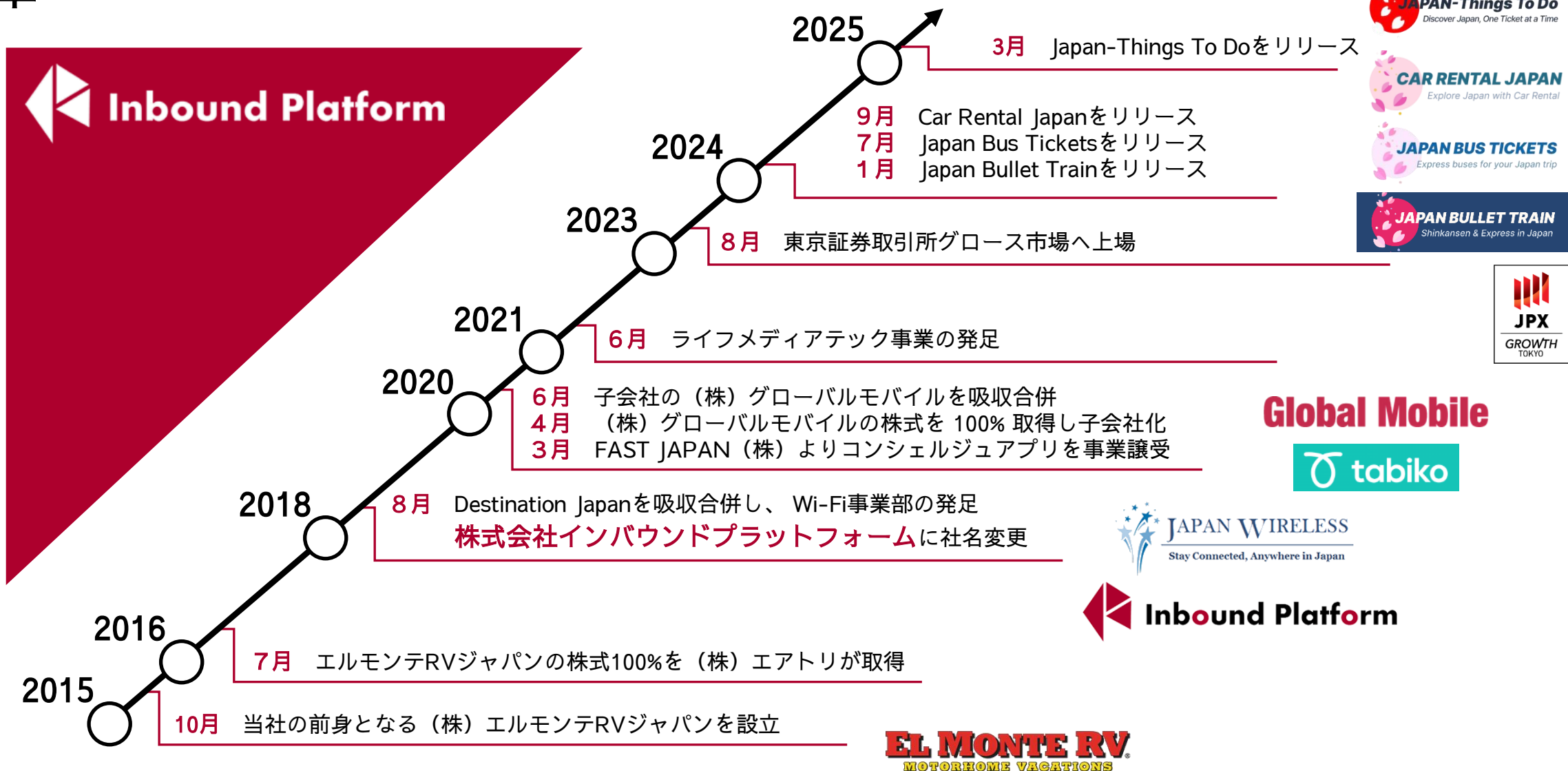
海外レンタル（世界4ヶ国）



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	77名（2025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
	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

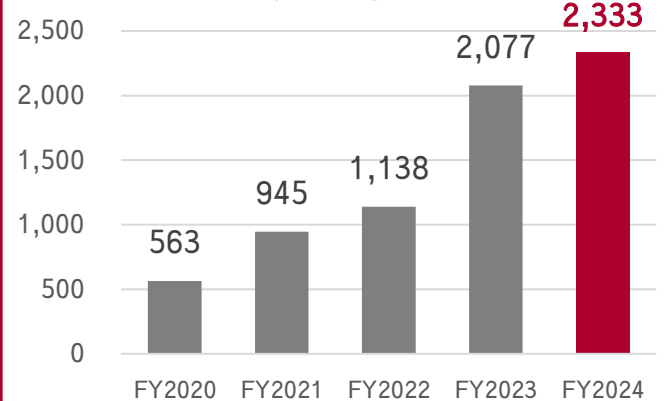
2015年10月創業より

10 期目

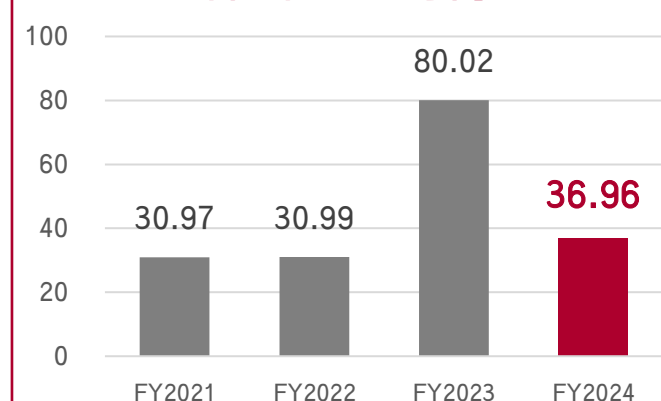
従業員数
(2025/3末時点)

77 人

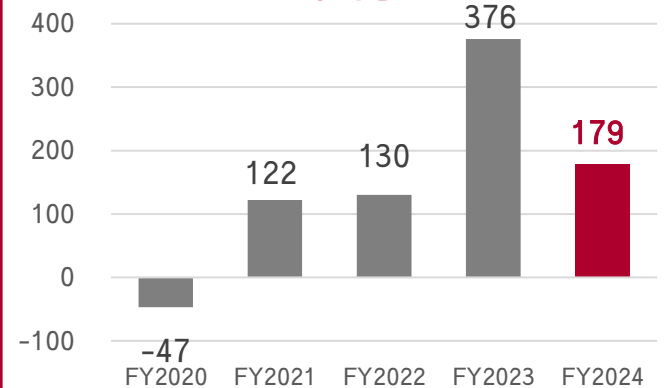
売上高 (単位：百万円)



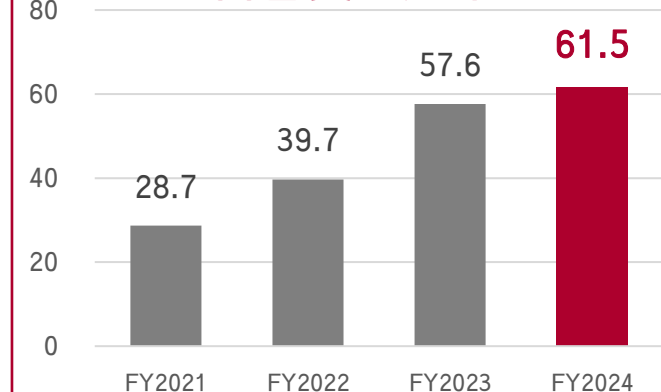
1株当たり純利益 (単位：円)



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.*