

2025年2月28日

各 位

会社名 株式会社 I A C E ト ラ ベ ル  
 代表者名 代表取締役社長執行役員 西澤 重治  
 (コード番号：343A 東証スタンダード)  
 問合せ先 取締役専務執行役員 灰田 俊也  
 (TEL 050-2018-8471)

2025年3月期の業績予想について

2025年3月期(2024年4月1日から2025年3月31日)における業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2025年3月期 (予想)		2025年3月期 第3四半期 累計期間 (実績)		2024年3月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率		
売 上 高	2,651	100.0	9.5	1,935	100.00	2,421	100.0
営 業 利 益	571	21.5	34.2	428	22.1	425	17.6
経 常 利 益	545	20.6	27.5	413	21.4	428	17.7
当 期 (四半期) 純 利 益	387	14.6	12.3	287	14.9	344	14.2
1株当たり当期 (四半期) 純利益	101円93銭		75円72銭		90円76銭		
1株当たり配当金	0円00銭		-		0円00銭		

- (注)
- 2024年3月期(実績)及び2025年3月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
  - 2025年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募株式数(960,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関連する第三者割当増資分(最大176,200株)は考慮しておりません。
  - 当社は、2024年12月13日開催の取締役会決議により、2025年1月7日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2024年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算定しております。

## 【2025年3月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、当社と当社の連結子会社2社(IACE Travel, Inc、IACE TRAVEL MEXICO S. A. DE C. V.)の計3社によって構成されております。「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」を企業理念として、「出張をもっとスマートに」をミッションとしております。BTM(ビジネストラベル・マネジメント)サービスをコアサービスとして、当社グループのサービスがより良い社会づくりに貢献し、お客様、お取引先、従業員など全関係者の幸せに寄与し、その結果我々の存在価値を認めて頂けるような企業運営を行ってまいります。

当社グループは、主に法人顧客を対象とした「BTMサービス」を中核に、以下の5つのサービスを展開しています。

#### ・BTMサービス

主に法人顧客をターゲットに、国内・海外出張に係る航空券・宿泊等の手配、出入国情報の提供、査証代行申請、精算代行、危機管理、出張データの提供など、業務出張全体を包括的にマネジメントするサービスです。加えて、独自開発したクラウド出張手配システム「Smart BTM」を通じて、オンライン予約を軸に顧客企業の業務出張の効率化を実現しています。

#### ・官庁・公務サービス

農林水産省や国土交通省内に店舗を構え、中央省庁を中心に国内・海外出張手配を行うサービスです。省庁職員の出張手配や関連業務に特化したサービスを提供しています。

#### ・個人サービス

個人顧客向けには、ポータルサイト経由のオンライン予約を主軸とし、国内・海外旅行の販売・手配を行っています。また、BTMサービス取引企業の従業員からのプライベート旅行や団体旅行の相談にも応じています。

#### ・米軍サービス

在日米軍基地内の3店舗を構え、基地に所属する軍人、職員及びそのご家族向けに観光や帰省目的の旅行手配を行っています。英語に精通したスタッフが対応し、独自の価値を提供しています。

#### ・海外サービス

カナダとメキシコの現地子会社を有し、現地に進出した日系企業向けに航空券や宿泊等の出張手配を行うほか、現地在住の日系人や駐在員向けの旅行手配サービスも提供しています。

2025年3月期における海外旅行市場においては、原油価格の高止まりや円安基調に伴う旅行先の物価上昇などの影響により、回復の遅れが見られるものの、日本政府観光局(JNTO)のデータによれば、2024年4～12月の日本人出国者数(推計値)は約997万人(対前年比125.4%、対2019年比65.7%)であり前年より増加

**ご注意：** この文書は記者発表文であり、投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。  
また、本記者発表分に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

傾向にあります。国内旅行市場においては、観光庁の「旅行・観光消費動向調査」によれば、2024年4～9月の国内宿泊旅行のうち、出張・業務人数は約23,041千人（対前年比98.3%、対2019年比75.4%）であり前年とほぼ同水準にあります。

このような中、2024年3月の取締役会で決定した「ビジョン2030」にて、日本の業務出張市場において「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」を掲げております。「Smart BTM」によるデジタルサービスに加え、これまで培ってきたスタッフによるヒューマンサービスを組み合わせた「ハイブリッドサービス」により、安心・安全な業務渡航をサポートしております。

これらの結果、2025年3月期の業績予想は、売上高2,651百万円（前期比9.5%増）、営業利益571百万円（同34.4%増）、経常利益545百万円（同27.5%増）、当期純利益387百万円（同12.3%増）を見込んでおります。なお、2025年3月期の通期業績予想につきましては、2024年4月から2025年1月の実績値及び2025年2月から3月の予算値を用いております。

## 2. 業績予想の前提条件

当社グループは、「旅行業」のみの単一セグメントであるため、セグメント別の記載はしていません。

### （売上高）

当社グループは、「旅行業」のみの単一セグメントですが、「BTMサービス」「官庁公務サービス」「個人サービス」「米軍サービス」「海外サービス(カナダ・メキシコ)」「その他」のサービスごとに算出しております。また、当社の売上高は自社企画旅行では総額計上、手配旅行及びその他の商品区分では純額計上となります。

### ・BTMサービス

売上高の予想については、予約件数(※1)×売上単価(※2)を月次で積み上げ算出としております。なお、予約件数は平均月間利用企業社数が増加したことにより105,813件（前期比13.4%増）、売上単価は、査証等の付帯商品の減少を想定し11,964円（前期比0.9%減）を見込んでおります。これらの前提により、BTMサービスは売上高1,265百万円（前期比12.5%増）を見込んでおります。

主要 KPI	2025年3月期		2025年3月期第3四半期 (2024年4月～12月)		2024年3月期	
	予測値	対前期増減率	実績値	対前年同期増減率	実績値	対前期増減率
売上高	1,265	12.5	921	9.6	1,126	42.4
平均月間利用企業社数	1,126	12.4	1,119	11.7	1,002	31.2
予約件数	105,813	13.4	79,473	12.8	93,273	50.6
売上単価	11,964	△0.9	11,593	△2.9	12,067	△5.6

※1 予約件数は、新規企業では「新規稼働社数」×「1社あたりの平均予約件数」を乗じ算出しています。

**ご注意：** この文書は記者発表文であり、投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。  
また、本記者発表分に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

す。なお「新規稼働社数」は、新規契約企業数に前期の新規契約企業における利用実績率を加味して推計しています。既存企業では前年実績値に当年度の動向などを勘案したものを合算し算出しております。

※2 売上単価は、行き先（海外・国内）、商品区分(企画旅行・手配旅行)、受注経路（Smart BTM・その他）、予約種別（個人・団体）ごとに前年実績値に当年度の動向などを勘案し算出しております。

#### ・官庁公務サービス

売上高の予想については、予約人数または予約件数(※3)×売上単価(※4)を月次で積み上げ算出としております。前期は団体において、単発の急な案件が発生しましたが、これは今期発生しない特殊要因であったことを踏まえ、官庁公務サービスは売上高266百万円（前期比0.5%減）を見込んでおります。

※3 予約人数または予約件数は、前年実績値に当年度の動向などを勘案し算出しております。

※4 売上単価は、行き先（海外・国内）、商品区分(企画旅行・手配旅行)、予約種別（個人・団体）ごとに前年実績値に当年度の動向などを勘案し算出しております。

#### ・個人サービス

売上高の予想については、予約件数(※5)×売上単価(※6)を月次で積み上げ算出としております。これらの前提により、個人サービスは売上高424百万円（前期比6.5%増）を見込んでおります。

※5 予約件数は、前年実績値に当年度の動向などを勘案し算出しております。

※6 売上単価は、行き先（海外・国内）、商品区分(企画旅行・手配旅行)、予約種別（個人・団体）ごとに前年実績値に当年度の動向などを勘案し算出しております。

#### ・米軍サービス

売上高の予想については、予約件数(※7)×売上単価(※8)を月次で積み上げ算出としております。これらの前提により、米軍サービスは売上高167百万円（前期比2.5%増）を見込んでおります。

※7 予約件数は、前年実績値に当年度の動向などを勘案し算出しております。

※8 売上単価は、行き先（海外・国内）、商品区分(企画旅行・手配旅行)、予約種別（個人・団体）ごとに前年実績値に当年度の動向などを勘案し算出しております。

#### ・海外サービス

売上高の予想については、予約件数(※9)×売上単価(※10)を月次で積み上げ算出としております。なお、カナダ、メキシコにおける想定為替レートは前年実績を参考に、1カナダドル111円、1メキシコペソ9円としております。これらの前提により、海外サービスは売上高419百万円（前期比16.5%増）を見込んでおります。

※9 予約件数は、前年実績値に当年度の動向などを勘案し算出しております。

※10 売上単価は、行き先（海外・国内）、商品区分(企画旅行・手配旅行)、予約種別（個人・団体）ごとに前年実績値に当年度の動向などを勘案し算出しております。

ご注意： この文書は記者発表文であり、投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。  
また、本記者発表分に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

・その他

その他の売上高は保険代理店収入、業務委託費、その他手数料収入となりますが、売上高の予想については、項目ごとに前年実績値に当年度の動向などを勘案し算出しております。これらの前提により、その他の売上高106百万円（前期比1.3%増）を見込んでおります。

以上の結果、2025年3月期における当社グループの売上は2,651百万円（前期比9.5%増）を見込んでおります。なお、当第3四半期連結会計期間(2024年4月～12月)の実績は1,935百万円（前期比7.6%増）となっております。

（売上原価、売上総利益）

当社グループの売上原価は、総額計上する企画旅行に対するものとなります。目的地ごとに前期実績値に当期の市場環境を考慮し、航空券や宿泊代金等のコストを見込んで利益率を予想し、予想売上高から差し引くことで算出しております。

以上の結果、2025年3月期における当社グループの売上原価は648百万円（前期比11.6%増）、売上総利益は2,002百万円（前期比8.8%増）を見込んでおります。なお、当第3四半期連結会計期間(2024年4月～12月)における当社グループの売上原価は458百万円（前期比0.6%増）、売上総利益は1,476百万円（前期比10.0%増）となっております。

（販売費及び一般管理費、営業利益）

当社グループの主な販売費及び一般管理費は、人件費、支払手数料、広告宣伝費などで構成されています。

人件費は、既存人員および採用計画に基づき、昇給・昇格方針ならびに賞与支給方針を決定し、積み上げ方式で算出しております。人員計画として、正社員の採用6名（新卒採用2名を含む）およびアルバイト採用9名を予定している一方で、直近2期（2023年3月期、2024年3月期）の退職者数を踏まえ、14名程度の退職者を見込んでおります。総人員数は前期末と比較して減少する見込みですが、オンライン予約比率の上昇、バックオフィス業務の自動化、業務の明確化および役割分担の見直しにより業務の効率化が進んでおり、事業への影響はないと考えております。なお、人件費については昇給分の増加を反映し、人件費は985百万（前期比3.8%増）を見込んでおります。

支払手数料は、主にセールス代行、クレジットカード手数料、システム利用料であり、前年実績値を参考に今期の活動方針を加味し、項目ごとに積上げにて算出を行っております。これらにより、支払手数料は95百万円（前期比12.7%増）を見込んでおります。

広告宣伝費は、主にはBTMサービスではWEBからの問合せを中心としたマーケティング活動や展示会の出展によるもの、個人サービスでは旅行ポータルサイトへの掲載料であり、前年実績値を参考に今期の活動方針を加味し、媒体ごとに積上げにて算出を行っております。これらにより、広告宣伝費は39百万円（前期比39.8%減）を見込んでおります。

これらの販売費及び一般管理費以外の経費は、勘定科目毎で積上げを行っております。前年実績値を参考

ご注意： この文書は記者発表文であり、投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。  
また、本記者発表分に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

に今期の活動方針を加味し、項目ごとに積上げにて算出を行っております。

以上の結果、2025年3月期における当社の販売費及び一般管理費は1,431百万円（前期比1.2%増）、営業利益は571百万円（同34.2%増）を見込んでおります。なお、当第3四半期連結会計期間（2024年4月～12月）における当社の販売費及び一般管理費は1,048百万円（前期比5.2%増）、営業利益は428百万円（同23.8%増）となっております。

（営業外損益、経常利益）

営業外収益は、主に補助金収入、雑収入、受取配当金で、6百万円（前期比30.8%減）を見込んでおります。

営業外費用は、主に支払利息、上場関連費用で、31百万円（前期比387.1%増）を見込んでおります。

以上の結果、2025年3月期における当社の経常利益は545百万円（前期比27.5%増）を予想しております。前期比で増加の要因は、売上高が増加したことによるものであります。なお、当第3四半期連結会計期間（2024年4月～12月）の実績は413百万円（前期比18.6%増）となっております。

（特別損益、当期純利益）

特別損益は、大きな発生を見込んでおりません。

以上の結果、2025年3月期における当社の当期純利益は387百万円（前期比12.2%増）を予想しております。なお、当第3四半期連結会計期間（2024年4月～12月）の実績は287百万円（前期比15.2%減）となっております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

**ご注意：** この文書は記者発表文であり、投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。  
また、本記者発表分に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。