

IACE ラベル

343A・100株

4月7日

東証スタンダード上場

## 設立31年を機にBTMサービスに特化 DX推進により旅行業界でのプレゼンスが向上

「出張をもっとスマートに～すべての出張者に便利と安心と安全を提供する～」をミッションに、業務出張に必要な包括的なマネジメントサービス「BTM(ビジネストラベル・マネジメント)サービス」を主軸に展開している。国内外の出張に伴う航空券の手配や査証取得の代行等を手掛け、オンライン予約システムとオフライン対応をニーズに応じて適宜使い分けることで、顧客ロイヤリティを獲得している。

補完サービスとして、「個人サービス」では個人顧客や顧客企業従業員のプライベート旅行等を扱い、「官庁・公務サービス」では2省内に店舗を構え、24省庁からは指定旅行会社と認定されサービス提供する。「米軍サービス」は在日米軍基地内で3つの指定代理店を展開し、帰国や国内旅行をアレンジする。カナダとメキシコに進出する「海外サービス」では日系企業向け出張と、駐在員や外国人には日本行き商品を手配する。

出張手続きのDXを目的に、2021年10月に法人向け海外・国内出張手配システム「Smart BTM」をリリースした。その結果「BTMサービス」の2021年3月期から2024年3月期の年平均成長率は、手配件数が82.0%、MAU(月に1回以上利用した顧客数)は52.6%と急伸した。2024年3月期の取扱高シェアは「BTMサービス」が全体の約7割を占めており業績成長の柱となっている。

コロナ禍を経て順調な業績を見せ、2025年3月期も「Smart BTM」をトリガーに営業活動を推進したことで、新規顧客獲得は伸長し好調の流れは継続している。渡航手続きや旅行手配等取引プロセスの省人化により、ワークフォースを営業に充当したことで収益拡大を導いた。コスト関連では、2024年3月期に待遇改善を実施し人件費が前期比若干増加したものの、2025年3月期第3四半期には営業利益率が前期末比4.5pt増の22.1%上昇と、早速待遇改善の効果が出現しており、業務プロセスDXと相乗した成果と言えるだろう。なお、2025年3月期は業績予想を問題なく達成する見込みである。



ネット



電話



チャット

**IACEトラベル**

343A・100株

4月7日

東証スタンダード上場

## 「Smart BTM」を中心に、高い品質とコストパフォーマンスであらゆる顧客負担を軽減

「Smart BTM」では拡販を優先するため、高品質でありながら、低価格戦略を敷くことから、他社より少ない手数料が強みの一つとなる。月額固定費用は無料で、国際航空券手配手数料は他社と比較し「Smart BTM」を利用すれば最大約25,000円、SmartBTM以外でも最大20,000円近くと大差がついている。



オンラインでは対応しきれない複雑な手配等は、チャットやメールなどのオフライン手配でストレスフリーに完結する。「Smart BTM」のオプションとして機能しており、売上は全体の2割程度と少なくない。付加サービスとなる査証申請等の需要が多いことから単価は高い傾向にあり、利益率は「Smart BTM」の約2倍と業績を支えている。出張関連費用低減に向け「Smart BTM」を推進し、多様なニーズにはチャットやメールなどのオフライン手配でバックアップすることで、高い費用対効果と顧客満足度向上を実現している。2022年12月には、出張管理業務を支援する「Travel Manager」をリリース。出張稟議等のプロセスやGPSによる危機管理等の重要機能を、需要に即したカスタマイズで柔軟に提供する。「Smart BTM」と連携することから、既存顧客へはクロスセルを、新規顧客には「Smart BTM」導入から「Travel Manager」提案と段階を踏み、収益基盤拡大の道筋を描く。



出張稟議



経費精算



危機管理

## 政府機関との取引実績で圧倒的な信頼性を確立

官庁・公務サービスでは、指定旅行会社として国内出張手配の公募入札に参加している。同社によれば、足もと数年で同社以外に採択されたケースはないようで、多様な出張毎に個別対応が要求されるなか、同社企画の出張手配案が高評価されている証となる。同社は効率的なオペレーションで価格競争力と高品質を両立させ、顧客信頼を獲得している。安定した財務基盤を背景とした売掛金回収等への柔軟な対応も、信頼性を担保し、優位性として機能する。

## IACEトラベル

343A・100株

4月7日

東証スタンダード上場

また、特徴の1つでもある米軍サービスの始まりは、同社のオペレーション能力を認めた米航空会社による推薦で、以来27年に及び継続。福利厚生としてプライベート旅行を企画・手配しており、機密情報も多いなか築いた信頼関係は強固で、競合他社の入る余地は少ない。これら政府機関との取引は同社の高い信頼性を裏付け、営業活動でも強みとなる等、今後も販売促進に活かす方針である。

## 顧客理解を深めて潜在需要にリーチし 臨機応変に最適化を提案

顧客利用データから特徴的なトレンドや離脱背景を読み取り、新施策の展開や機能追加等に活用している。さらに、顧客のコスト削減や利便性向上を目的に個社毎に分析し、集中する渡航先があれば航空会社へのコーポレートレート交渉を代行して割引運賃を適用する等、コンサルティング提案を実践している。複数の旅行会社を利用する顧客に対しては、費用対効果の高い提案に向け、顧客データを一極化して蓄積する利点を示し、随意契約を促進する。顧客ロイヤリティを獲得して継続利用に繋げ、安定した収益基盤を確立する考えだ。コンサルティングを実践する営業担当は全社員114名の約11%と少数精鋭で、株式上場を機に人材増強する計画である。

また、コロナ禍での中国入国審査変更を受け、査証手配の集中をビジネスチャンスと捉え、2023年11月に中国大使館のある大阪天王寺に査証のみ扱う営業所を開設。今後も世界各国の政情動向等による市場変化を的確に捉え、同様な機能特化型営業所の開設も含め、フレキシブルな対応で需要獲得を最大化し収益に繋げる。

## 市場変化を好機に海外事業をスケール化

カナダでは大手旅行会社の撤退もあり、BTMサービスを中心にOTA(インターネット取引のみの旅行会社)で手配不可能な商品の相談が増えた。対面接客を機会に日本国内ツアー等を紹介したり、顧客情報を引き出しリファラル営業に繋げ手配商品を組成する等、販売促進している。好調を手応えに今後も注力していく考えで、北米に多いパパママエージェントと呼ばれる小規模な旅行会社をターゲットに協業関係を築き、手配や代行等受託スキームの構築を目指す。また、メキシコでは日系企業の進出が増したが、同社の未取引顧客は多く、営業を強化している。老舗の日系旅行会社撤退からの顧客流入による後押しも見られ、2026年3月期には日本人社員を1人派遣し、成長を加速する。ただ、トランプ政権による流動的な関税問題に直面する自動車メーカーも多いことから、市場動向を注視しリスク要素を加味しながらの対応は必須となるだろう。

**IACEトラベル**

343A・100株

4月7日

東証スタンダード上場

**中長期の業績見通し**

BTM市場は、足もとで国内約2.7兆円、海外約1兆円の計約3.7兆円と規模は大きい(同社調べ)。コロナ禍に普及したテレワークは日本での導入率が2022年以降縮小し、2023年には50%を切り(総務省)、対面コミュニケーションの重要性が回復しつつある。競合との差別化に関しては、オンラインブッキングツール等を展開する大手系列には、「Smart BTM」のコストパフォーマンスを武器に顧客経済性を訴求している。対面サービス中心のインハウス系(企業内旅行会社等)に対しては「Smart BTM」の利便性が強みとなり優位性は高く、出張DXを推進するベンチャー系にはオペレーション力や充実したサポート、そして積み上げてきた信頼性で対抗する。

成長戦略「ビジョン2030」では、取扱高500億円(2024年3月期比2.3倍)、営業利益15億円(同3.5倍)、MAU3,000社(同3.0倍)の数値目標を掲げる。「シェア拡大戦略」では、既存顧客深耕による取扱数増で顧客単価を引き上げ、中堅中小企業には「Smart BTM」の普及に注力し顧客基盤を強化する。「市場拡大戦略」では取扱商品を増強するほか、海外現地発及び現地間の出張手配を新たに手掛ける計画である。現在取り組む中堅企業からの出張関連請負業務では潜在需要を見極めており、協業関係構築等の拡充策を検討している。コスト効率最大化を目的に地方統括オペレーションセンター設置の構想もあり、さらなる業務効率向上で収益の押し上げが視野に入る。

主軸の「Smart BTM」では2026年3月期からの3カ年計画として、顧客単価上昇を狙い、交通機関予約等の機能拡張が進行中である。「Smart BTM」強化により一層の顧客利便性と経済性を実現することで、BTMサービス市場全体のさらなるDX化を促していく。

業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2021/3	732	-89.0%	▲199	-	▲294	-
2022/3	634	-13.3%	▲275	-	▲281	-
2023/3	1,411	122.5%	146	-	197	-
2024/3	2,061	46.0%	382	161.5%	307	55.8%
2025/3 予	-	-	-	-	-	-

連結業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2023/3	1,653	-	177	-	221	-
2024/3	2,421	46.4%	428	140.8%	344	55.8%
2025/3 予	2,651	9.5%	545	27.3%	387	12.2%
2024/9 2Q	1,276	-	267	-	197	-
2024/12 3Q	1,935	-	413	-	287	-

予想EPS/配当      連結：81.30/0.00円  
 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算

## 免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp