

2020年9月期 第4四半期

決算説明

株式会社エアトリ
東証第一部: 6191
2020/11/13

エアトリ

「リ・スタート」
～上場後の第2ステージの始まり～
～エアトリグループは再始動する～

上場から4年半を「第1ステージ」と位置づけ、 FY21.9期を「第2ステージの始まり」として”リ・スタート” ～約74億円の減損処理で身軽になり、引き続き「エアトリ5000」を目指す～

※ FY20決算説明資料にて発表(2019.11.14付)

FY16
(2016.3.31以降)

FY17

FY18

FY19

FY20

FY21～

第1ステージ

上場後(2016.3.31)～FY20.9期(2020.9.30)まで

第1ステージに纏わる資産を整理し、身軽に

第2ステージの始まり

”リ・スタート”

～再始動～

引き続き「エアトリ5000」を目指す

1. FY21.9期に入り、10月より単月黒字化(連結)の達成

2. エアトリ旅行事業の収益回復

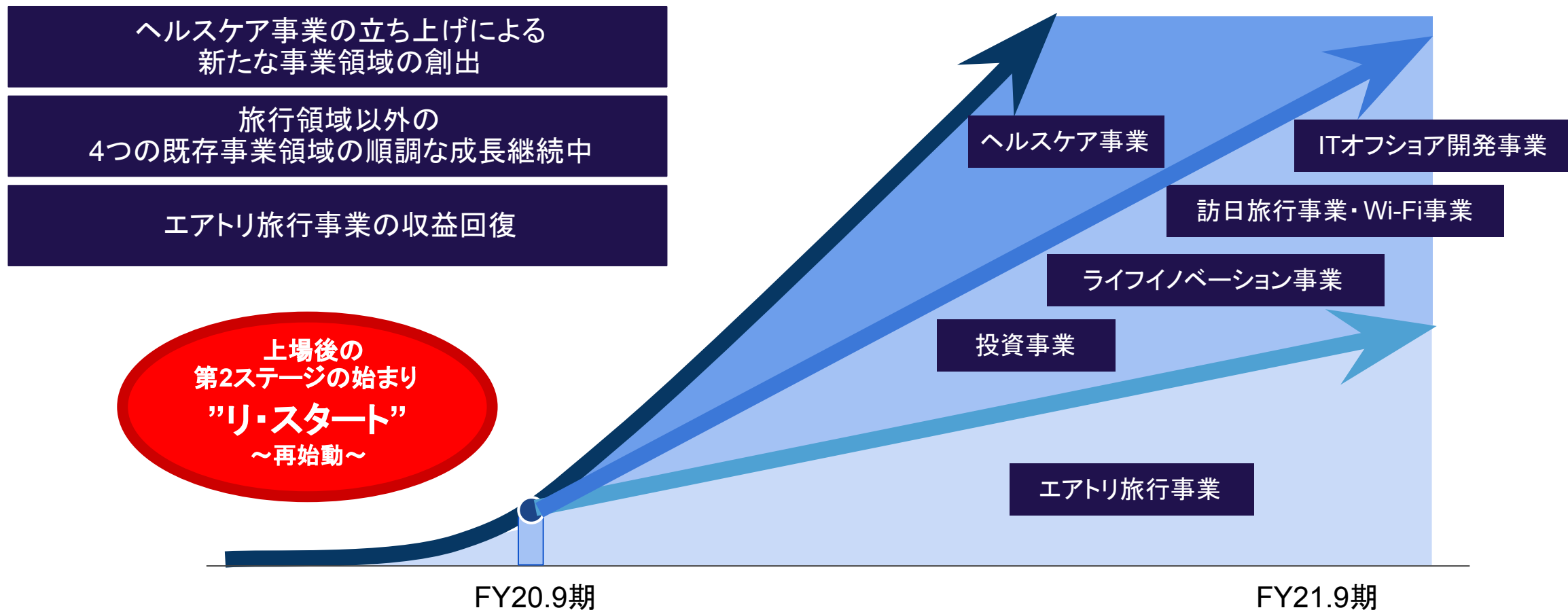
- ❑ 前期までの施策の成果
- ❑ コスト削減の成果、同業他社並びに類似企業に比べて、圧倒的に軽い固定費
- ❑ GoToトラベルで類を見ない追い風

3. 旅行領域以外の4つの既存事業領域の順調な成長継続中

- ❑ ITオフショア開発事業
- ❑ 訪日旅行事業・Wi-Fi事業
- ❑ ライフイノベーション事業(まぐまぐ等)
- ❑ 投資事業

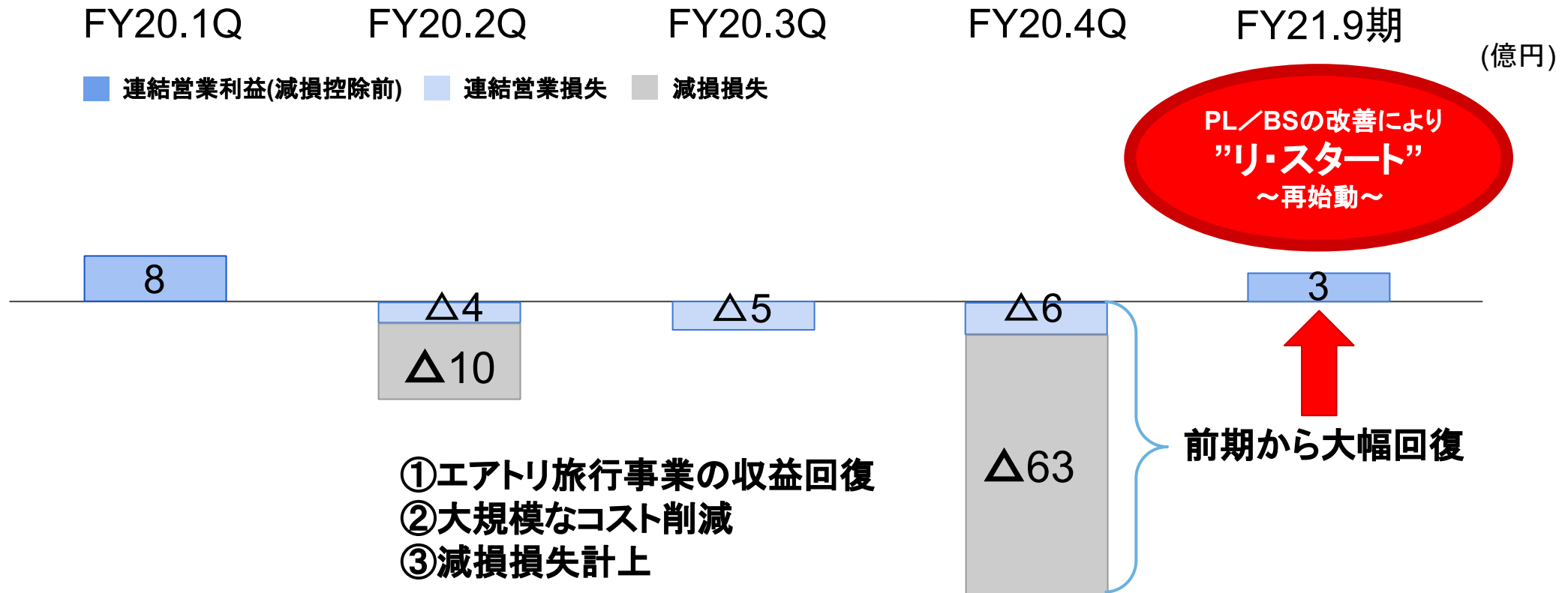
4. ヘルスケア事業の立ち上げによる新たな事業領域の創出

FY21.9期を「第2ステージの始まり」と位置づけ、「リ・スタート」



FY21.9期より10月単月黒字化し、「リ・スタート」

～コロナ禍を「オポチュニティ」と捉えて、
FY20.9期にて約74億円の減損処理済により身軽に～



※各四半期3か月ごとの数値
※非継続事業も含めて集計

FY20.9期通期の連結業績は、取扱高は747億円、売上高232億円、減損控除前営業利益△7.8億円
エアトリ旅行事業はコロナ禍で一時減収したものの、6月から徐々に回復傾向で、足元は国内旅行需要を中心に大きく回復

● コロナ禍での大規模なコスト削減や子会社まぐまぐの上場、出資先のサイバーセキュリティクラウドやヘッドウォータースの上場等、ライフイノベーション事業や投資事業を中心にダウンサイドリスクを最小限に抑制

コロナ禍を踏まえて、第四半期累計で74.6億円の減損損失を計上

- 一時的に自己資本が毀損したものの、FY21.9期において回復を見込んでいる

また、バランスシートの効率化が進んだことで、今後のさらなる減損リスクはほぼない状況

FY21.9期に入り、GoToトラベルの追い風もあり、足元では10月より単月黒字化(連結ベース)を達成済

- 同業他社並びに類似企業と比べて、相対的に固定費が圧倒的に少ないこと、更に前述の大規模なコスト削減による損益分岐点の引き下げ等が実現していることから利益回復・拡大基調に推移すると想定

上場から4年半の第1ステージを終えて、第2ステージ「リ・スタート」の始まり

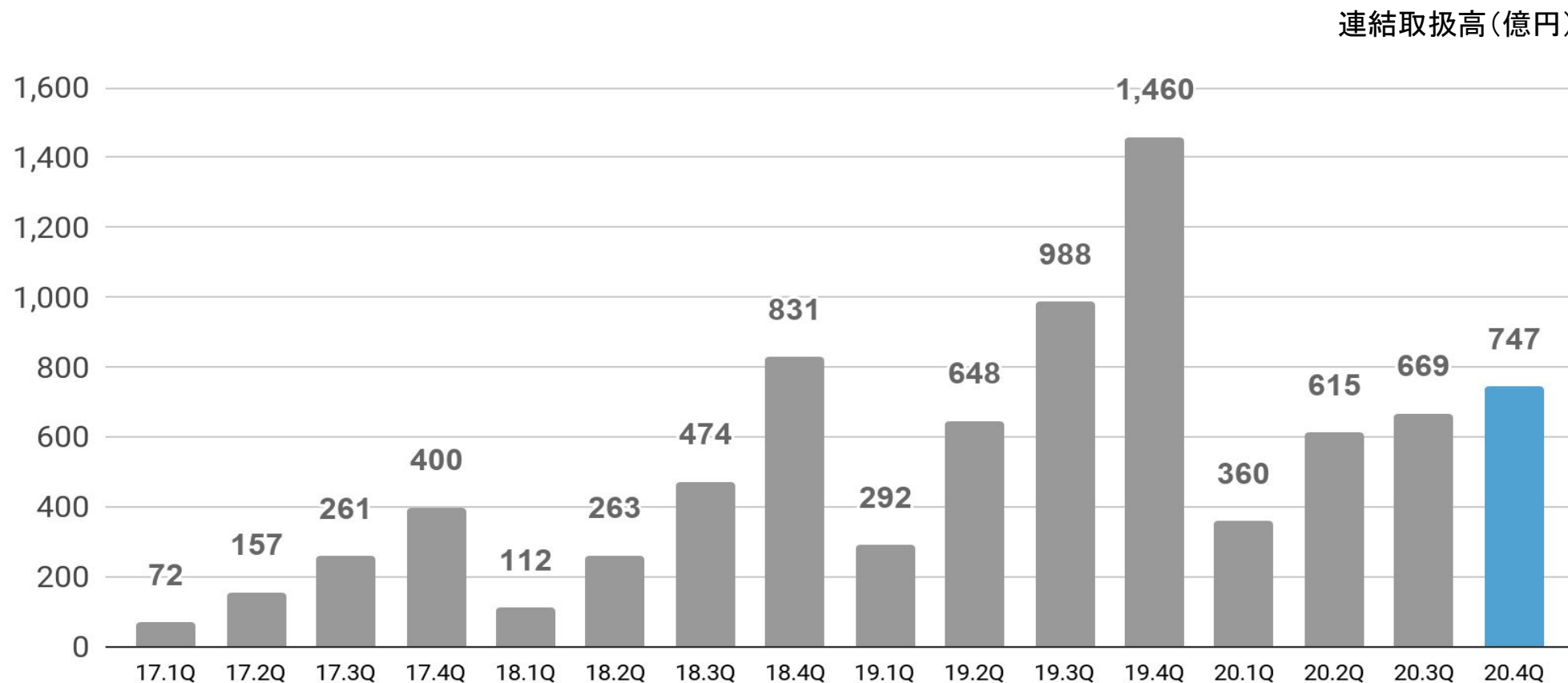
● FY21.9期通期で連結営業利益3億円を業績予想として開示

● 通期でのエアトリ旅行事業の収益回復に加えて、旅行領域以外の4つの既存事業領域の順調な成長継続中、ヘルスケア事業の立ち上げによる新たな事業領域の創出により、エアトリグループは再始動する

FY20.4Q 決算概要

取扱高前期比51%

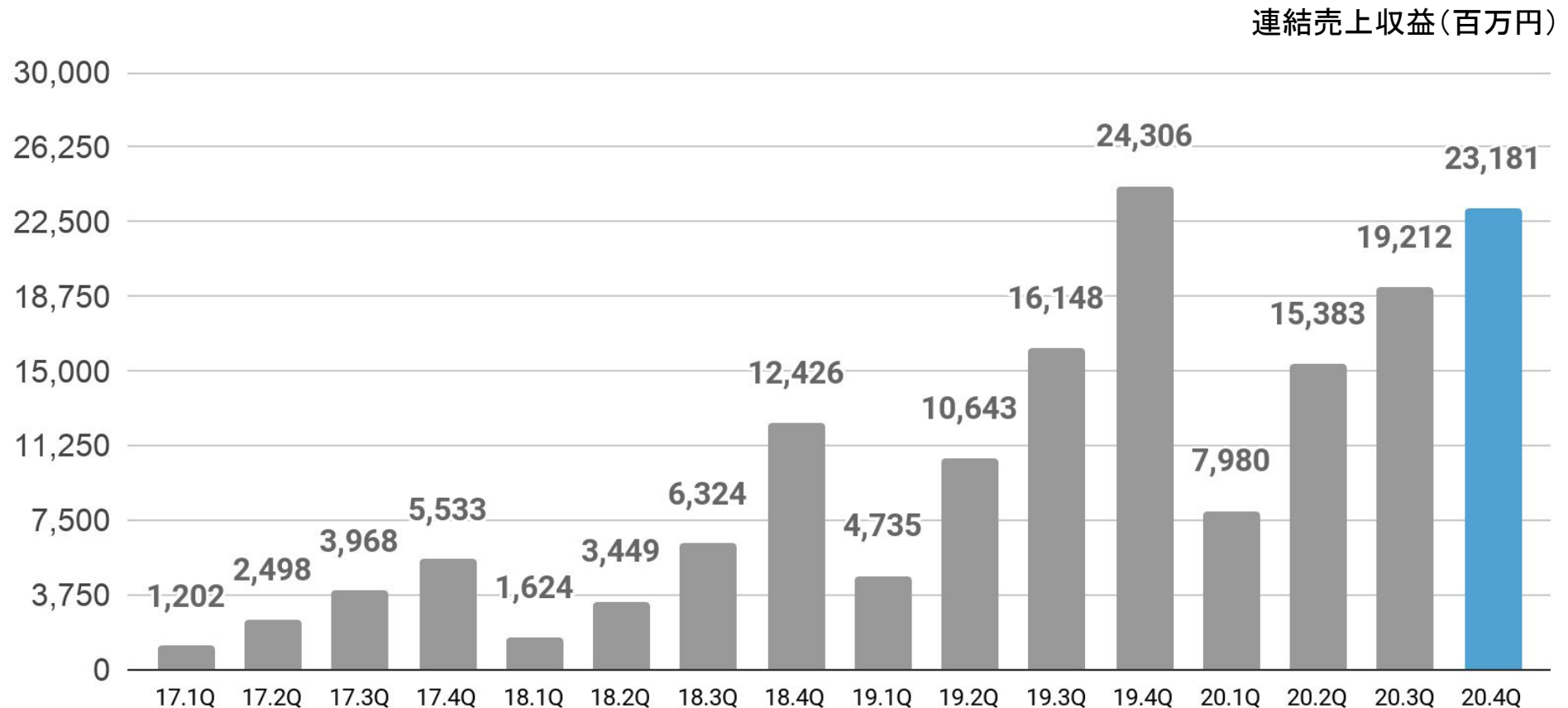
4Q(7-9月)は3Q(4-6月)と比較して回復傾向



※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更
※20.4Qは非継続事業も含めて集計しております

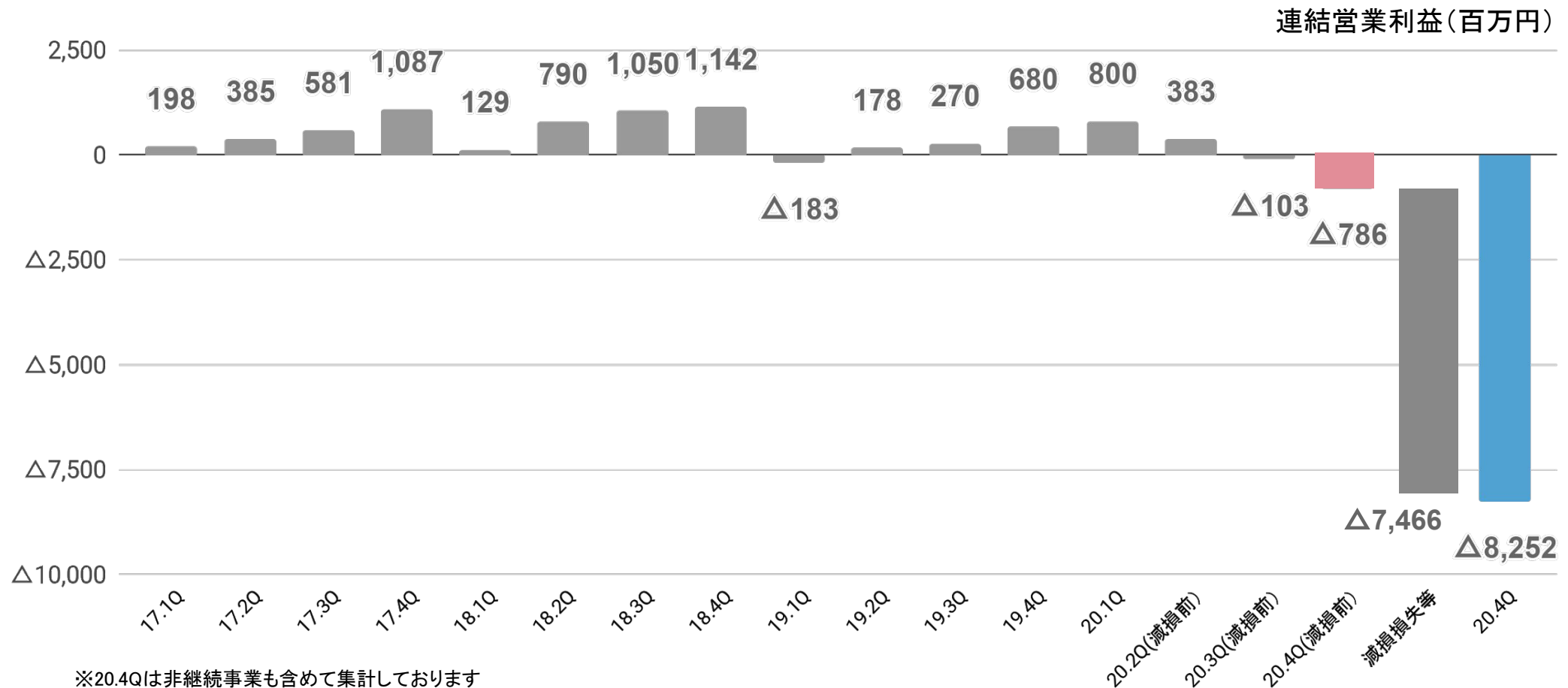
売上収益前期比95%

4Q(7-9月)は3Q(4-6月)と比較して回復傾向



※20.4Qは非継続事業も含めて集計しております

コロナ影響により、減損計上前で営業損失△7.8億円 ～減損損失計上後で営業損失△82.5億円～



コロナ影響の需要減少を反映し、減損損失計上 ～グループ全体で74.6億円の減損を計上～

旅行事業に関する一部資産の減損損失(グループ合計74.6億円)

コロナ影響の需要
減少による影響
(4Q)

インバウンド・アウトバウンド需要及び一部の国内需要喪失を反映し、減損損失を計上

労働集約型
の不採算事業
(2Q)

労働集約的な一部商材(海外ツアー領域等)で、コロナ禍で収益性が悪化したことをきっかけに縮小を決定、その方針を反映したソフトウェアおよびのれん等の損失計上

コロナ影響による
不採算子会社
(2Q)

コロナ禍で収益性が悪化し、今後売却の検討を開始した一部子会社について足元損益の状況や今後の見込みを踏まえた損失計上

取扱高 前年比減少

一方、旅行以外の収益貢献により、売上収益は概ね同推移 ～減損前の赤字は約7億円に抑制～

(百万円)

	FY19.4Q		FY20.4Q			
	金額	売上高比率	金額 (減損前)	売上高比率	金額 (減損後)	売上高比率
取扱高	146,000	—	74,700	—	74,700	—
売上収益	24,306	100.0%	23,206	100.0%	23,206	100.0%
売上総利益	11,285	46.4%	7,861	33.9%	7,861	33.9%
営業利益	680	2.8%	△786	—	△8,252	—
親会社帰属 当期純利益	733	3.0%	△914	—	△8,380	—

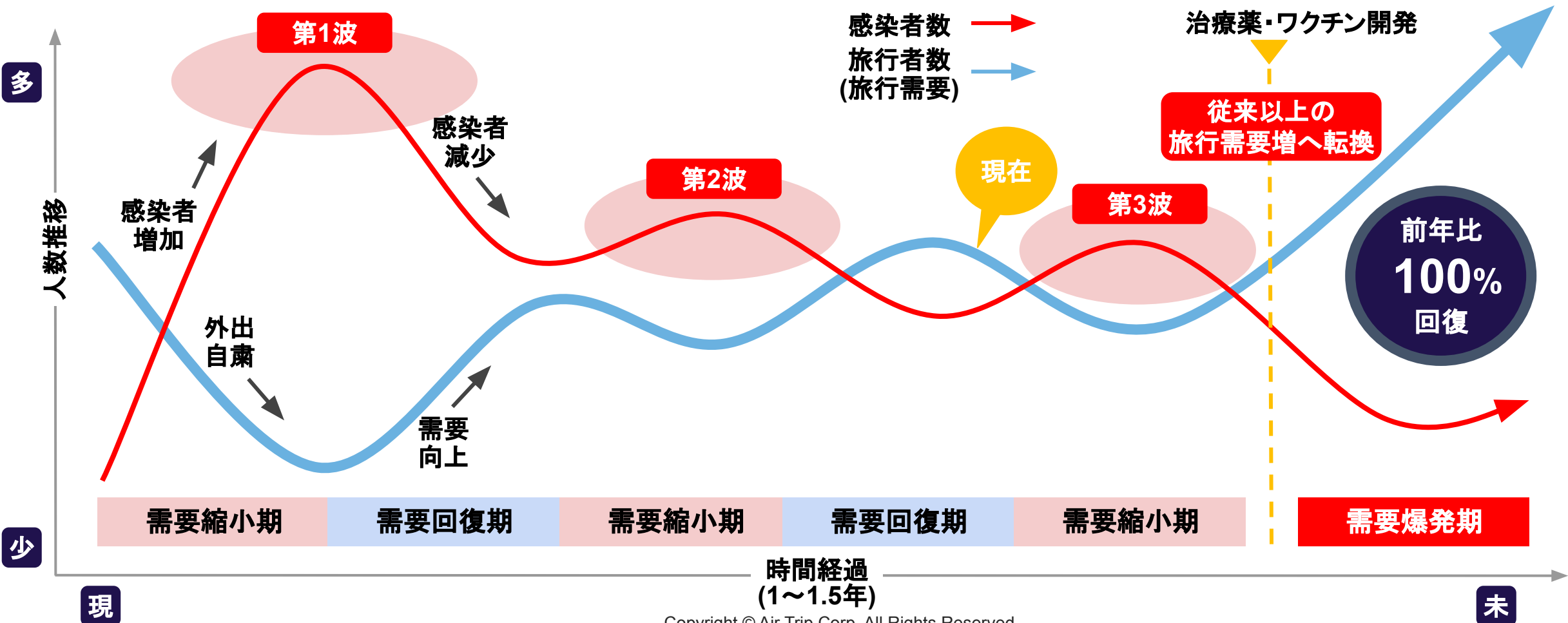
減損計上により一時的に自己資本を毀損させたものの、 翌期以降に回復見込

(百万円)

	FY19.4Q	FY20.4Q	増減額
流動資産	20,140	15,073	△5,066
現預金	8,997	7,042	△1,954
営業投資有価証券等	4,606	4,411	△195
非流動資産	11,112	7,920	△3,191
総資産	31,253	22,994	△8,258
負債	21,153	20,144	△1,009
有利子負債	12,631	11,061	△1,570
資本合計	10,099	2,849	△7,249
自己資本比率	32.3%	12.4%	△19.9%

新型コロナウイルス影響に対する施策と成果

GoToトラベルによる需要回復傾向も、前年比100%回復までは中長期戦 ～需要の回復・縮小を繰り返す、治療薬開発により旅行需要爆発～



国内旅行領域はGoToトラベル及び東京都民割効果で好調継続 ~当社子会社のまぐまぐの上場・出資先のヘッドウォータースの上場により 投資事業領域及びその他事業領域は絶好調~

GoToトラベル開始
(7/22)

3Q決算発表
(8/14)

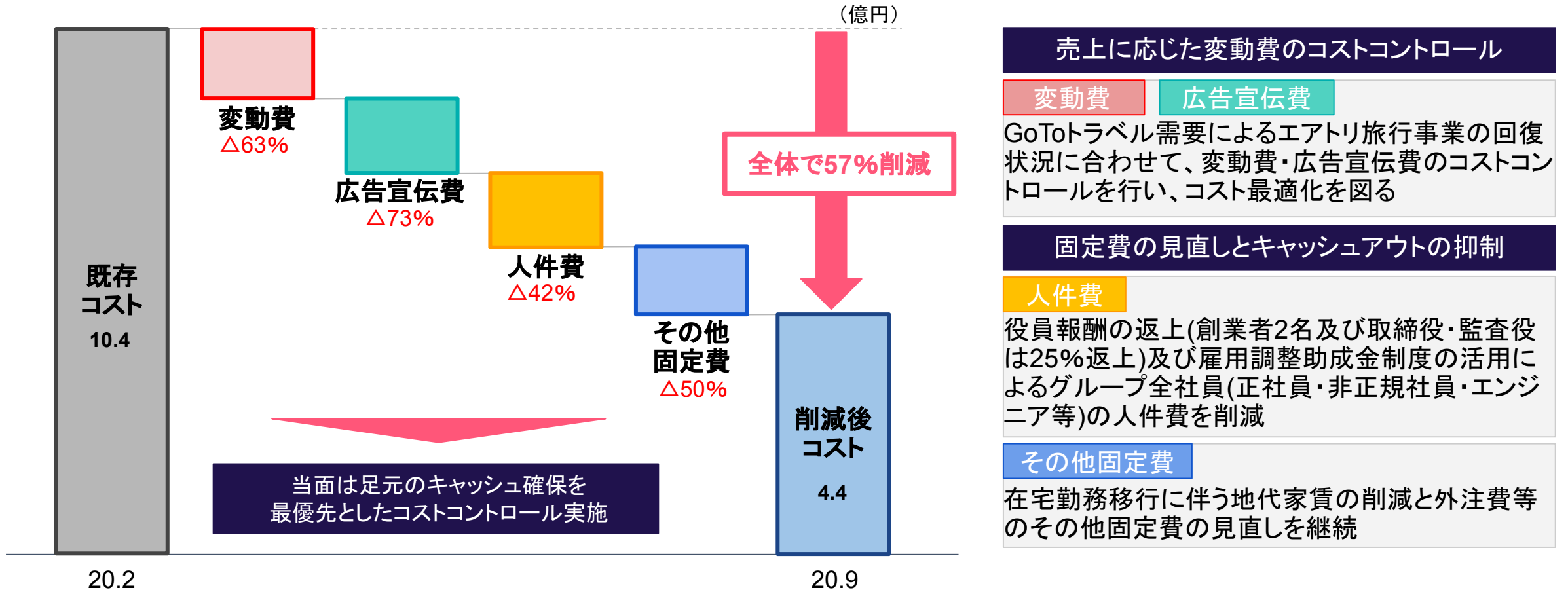
まぐまぐ上場
(9/24)

東京都民割開始
(10/23)

4Q決算発表
(11/13)

	7月	8月	9月	10月	11月 (見込)	12月 (見込)	1月~ (見込)
国内旅行領域	○	○	○	◎	◎	◎	◎
海外旅行領域	×	×	×	×	×?	×?	×?
投資事業領域	○	○	○	◎	○?	○?	○?
その他事業領域	△~○	△~○	◎	○	○?	○?	○?

グループ全社的なキャッシュアウトコスト削減を継続 ～GoToトラベル需要に応じた変動費の最適化と更なる固定費の抑制～



売上に応じた変動費のコストコントロール

変動費 **広告宣伝費**
GoToトラベル需要によるエアトリ旅行事業の回復状況に合わせて、変動費・広告宣伝費のコストコントロールを行い、コスト最適化を図る

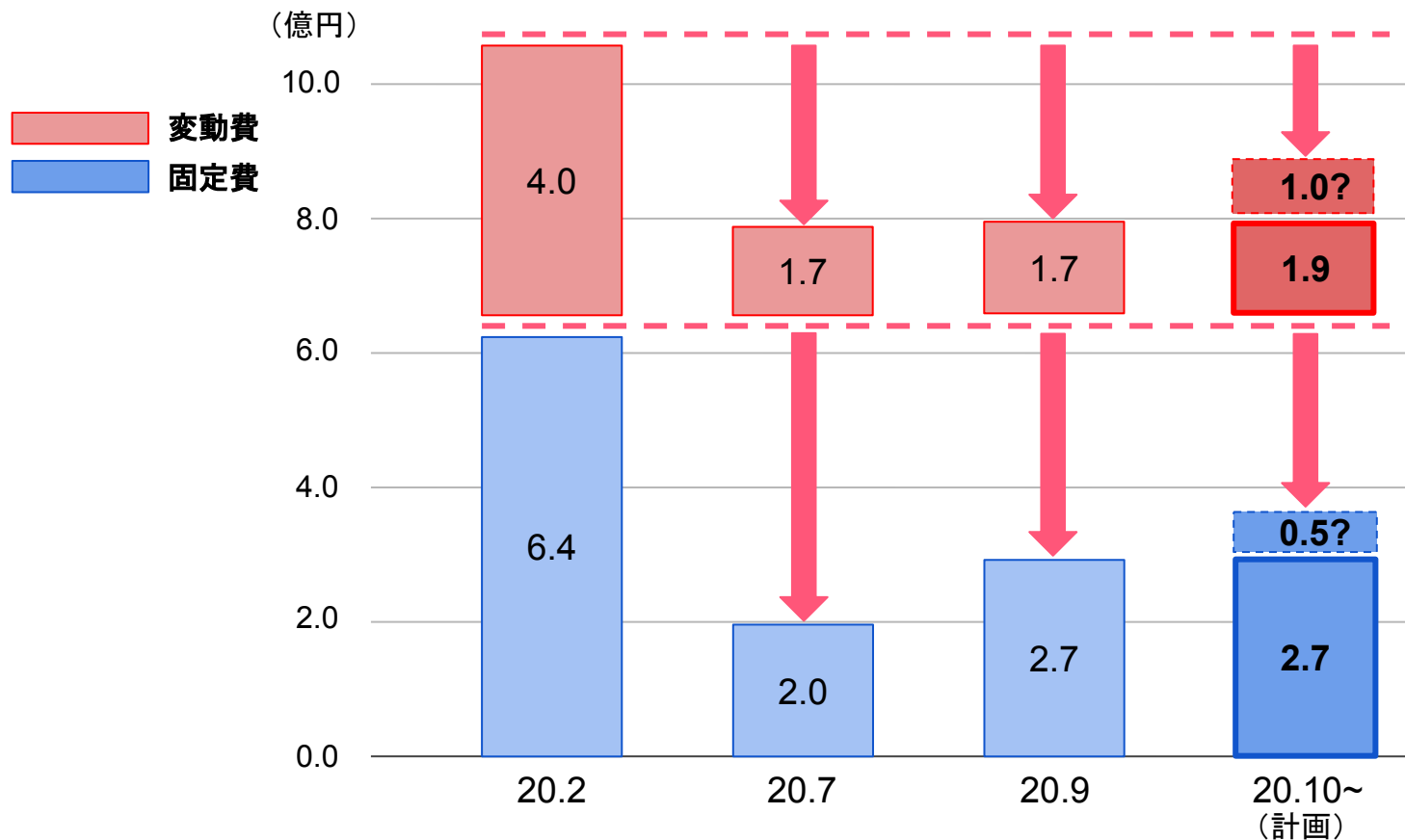
固定費の見直しとキャッシュアウトの抑制

人件費
役員報酬の返上(創業者2名及び取締役・監査役は25%返上)及び雇用調整助成金制度の活用によるグループ全社員(正社員・非正規社員・エンジニア等)の人件費を削減

その他固定費
在宅勤務移行に伴う地代家賃の削減と外注費等のその他固定費の見直しを継続

固定費削減を継続しつつ、変動費及び広告宣伝費の最適化を図る

～GoToトラベル実施期間中の変動費及び広告宣伝費の最適化により、
FY21.9期は月間販管費を4.5～6億円程度に抑制する～



変動費と広告宣伝費の最適化

変動費

GoToトラベル実施期間中のオペレーションボリュームに応じたコストコントロールを実施

広告宣伝費

粗利益に対する広告費比率の最適化を継続

人件費の抑制とその他固定費の見直し

人件費

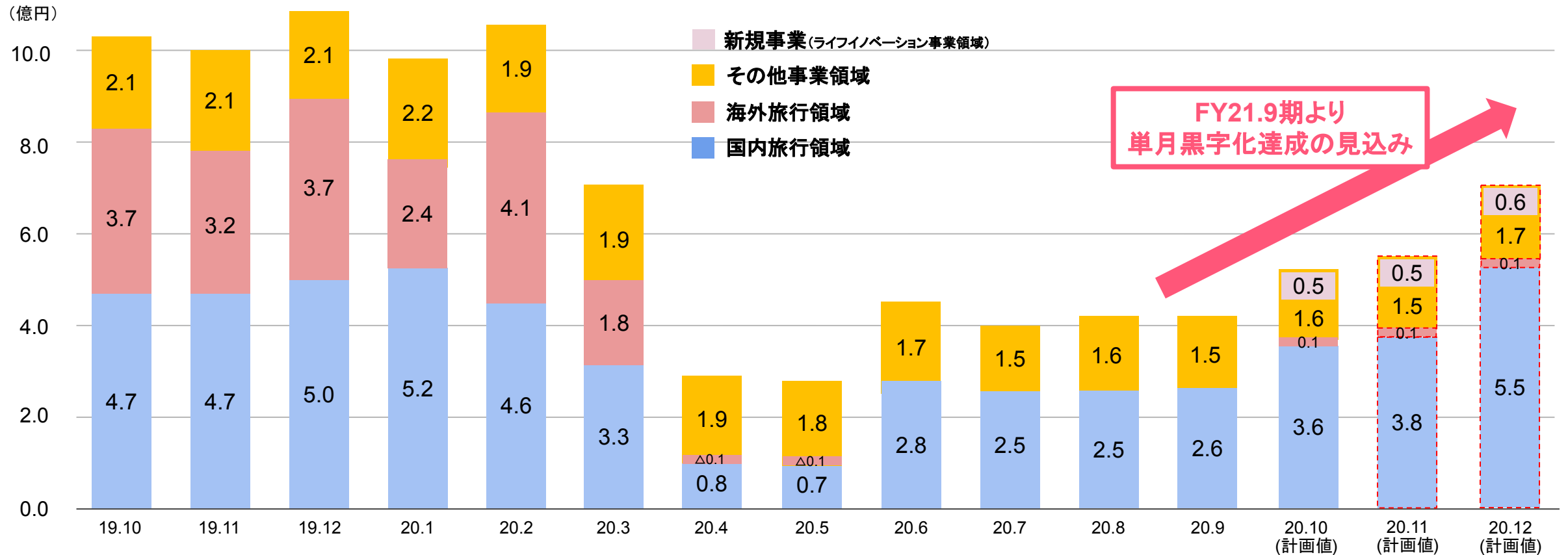
人件費合計で約1.2億円/月の削減
役員報酬の一部返上の継続
雇用調整助成金制度活用で社員人件費の削減

その他固定費

システム開発体制の最適化
在宅勤務移行による地代家賃等の削減
その他固定費(外注費等)の見直しを継続

粗利益 FY21.9期より単月黒字化の見込み

～ライフイノベーション領域(ヘルスケア事業)での早期収益化実現と
GoToトラベル効果による国内旅行領域の収益回復～



※グループ経営管理用の速報値のため、連結L数値とは乖離があります。

成長戦略「エアトリ2021」

～”リ・スタート”～アフターコロナ時代の新成長戦略
～”エアトリグループは再始動する”～

“リ・スタート” アフターコロナ時代の新成長戦略

～GoToトラベルによるエアトリ旅行事業の収益回復に加えて、
既存事業の成長継続と新規事業の創出によりグループ全体の成長を目指す～

3

ヘルスケア事業の立ち上げによる
新たな事業領域の創出

アフターコロナ時代における成長領域で、新規事業を創出する
アフターコロナで変化が想定される**ビジネス環境**を的確に捉え、
当社グループの**強み**を活かせる**成長領域**で**新規事業**を創出する

2

旅行領域以外の
4つの既存事業領域の成長継続中

アフターコロナ時代の事業ポートフォリオを構築する
ライフイノベーション事業や投資事業を中心に、4つの**既存事業領域**で、更なる**成長継続**を目指す

1

GoToトラベルの活用による
エアトリ旅行事業の収益回復

コロナ禍での国内旅行への需要増をチャンスと捉える
GoToトラベルの活用と**デジタルマーケティング**により、**アフターコロナ**における**国内旅行需要**を確実に取り込む

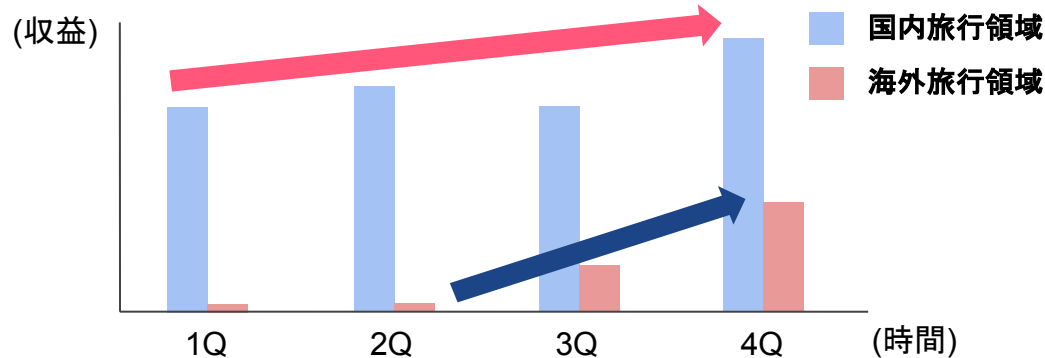
上場後の
第2ステージの始まり
”リ・スタート”
～再始動～

GoToトラベルの活用により国内旅行領域を中心に収益拡大 ～WEB動画広告を中心とした効果的なデジタルマーケティングにより 国内旅行需要の確実な取り込み～

エアトリ旅行事業の成長戦略

- 国内旅行領域は、GoToトラベルの活用で1Q～2Qは高成長を継続、3QはGWの旅行需要増、4Qは夏の旅行需要増により、年間を通じて収益拡大を目指す
- 海外旅行領域は、1Q～2Qは渡航制限により横ばい、3Qはビジネス渡航を中心に段階的な制限緩和による需要回復を想定し、4Qは東京オリンピック効果による海外航空券の需要が高まり、PCR検査とのクロスセル販売で収益回復を目指す

〈FY21.9 エアトリ旅行事業の想定収益推移〉



エアトリ旅行事業のアクションプラン

国内旅行

- 〈収益拡大に向けたGoToトラベルの活用施策〉
 - ・GoToトラベルの全対象商材の販売強化
 - ・国内航空券と国内ホテルのクロスセル販売強化
- 〈CVR向上を実現する徹底的なUI/UX改善〉
 - ・GoToトラベル利用ユーザーに最適なUI/UX設計
 - ・アフターコロナの旅行需要を捉えたUI/UX提供
- 〈デジタルマーケティングによる需要取り込み〉
 - ・Youtube動画広告による新規顧客の獲得
 - ・GoToトラベル需要を見据えたSEM最適化

海外旅行

- 〈渡航制限緩和を想定した収益回復計画の策定〉
 - ・海外渡航規制緩和情報に応じた旅行情報の発信
 - ・ビジネス渡航需要の獲得から旅行需要の獲得へ
 - ・海外渡航とPCR検査のクロスセル販売準備

アフターコロナ時代における多様な事業ポートフォリオ構築 ～ライフイノベーション事業や投資事業を中心とした既存事業の成長継続と 新たにヘルスケア事業の立ち上げによる多様な事業ポートフォリオを構築～

4つの既存事業と新規事業の成長戦略

- まぐまぐ社が運営するLive配信サービス「まぐまぐ! Live」の機能リニューアル及び多様なコンテンツ配信強化により、新規顧客の獲得と収益拡大を目指す
- PikaPka社が展開するヘルスケア事業 (PCR検査予約代行サービス)では、検査手法(来院/訪問/宅配)の拡充と多様な集客手法・販売促進により、増加するPCR検査需要の獲得と収益基盤構築を目指す
- その他ITオフショア開発事業や訪日旅行事業では、アフターコロナでのニーズを的確に捉え、中長期の成長を見込める領域を中心に事業基盤構築を目指す



4つの既存事業と新規事業のアクションプラン

Live配信サービス

〈Live配信サービスの機能リニューアル〉

- ・Live配信はアプリだけではなくPCでも可能に
- ・配信側・視聴側の双方のUXを追求した機能拡充

〈多様なコンテンツ配信により需要の取り込み〉

- ・スポーツイベントの動画配信等コンテンツ拡充
- ・ゲーム実況や大規模イベント等で新規顧客獲得

ヘルスケア事業

〈増加するPCR検査需要を満たすサービス拡充〉

- ・検査手法(来院/訪問/宅配)拡充による需要獲得
- ・オンラインオフライン双方での集客・販売促進
- ・英語及び中国語での検査予約受付体制の構築

その他事業基盤

〈成長を見込める事業ポートフォリオの構築〉

- ・アフターコロナでの新たな提供価値の検討
- ・注力する成長見込みのある事業領域の見極め

新たな事業基盤としてヘルスケア事業を新規立ち上げ

ライフノベーション事業から切り出し、新規事業として立ち上げ



成長領域に対する戦略的・積極的な投資の継続

～アフターコロナで変化が想定されるビジネス環境を的確に捉え、当社グループとのシナジーを重視した成長領域への積極投資を継続～

投資事業の成長戦略

- アフターコロナにおけるビジネス環境変化を的確に捉え、当社グループとのシナジーを重視した成長領域に対して、戦略的に積極投資を実施していく
- 戦略的投資の判断軸としては、①当社グループとのシナジーがどの程度見込めるか、②中長期的に成長が見込める事業領域であるか、③早期の利益貢献が見込めるかを中心に対象領域を見極める
- M&Aのターゲット選定からDD→交渉→成約→PMIまでの一連のプロセスを精度を高め、更なるプロセスの仕組み化とグループ化後の成長率向上を目指す

〈投資事業における戦略的投資の判断軸〉

当社グループ
とのシナジー

中長期的な
成長領域

早期の
利益貢献

投資事業のアクションプラン

戦略的
積極投資

〈アフターコロナ時代の投資戦略策定〉

- ・アフターコロナのビジネス環境を的確に捉える
- ・対象領域の中長期の成長性と収益性を見極める
- ・投資により非連続な成長を描けるかを評価する

投資領域
の見極め

〈アフターコロナでの投資対象領域の特定〉

- ・当社グループとのシナジー効果を重視する
- ・成長を見込める事業領域であるかを見極める
- ・投資後の早期の利益貢献度を定量的に評価する

M&A後の
成長率向上

〈M&Aによるグループ化後の成長率向上を追求〉

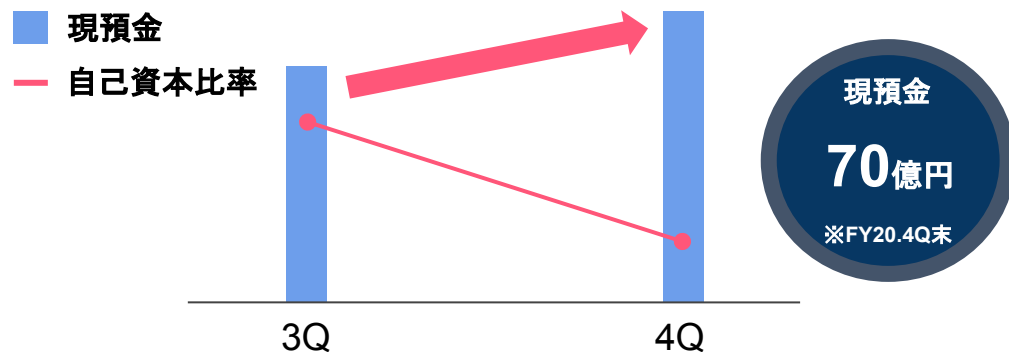
- ・M&Aにおける一連のプロセスを仕組み化する
- ・経営陣のコミットにより、M&A成約率を高める
- ・精緻なDDにてシナジーの実現性を検証する
- ・PMI精度を高め、M&A後の成長率向上を実現する

手元流動性は高い水準を継続維持 ～財務健全性は今期以降の改善を見込む～

財務戦略

- アフターコロナで不確実性が増すビジネス環境に対して、戦略的に手元流動性を高めることにより、高い健全性を維持していく
- 手元流動性を高めるアクションとして、①全社的なキャッシュアウトの削減、②グループ全体の手元現預金残高の見える化、③多様な資金調達手法による現預金の確保を中心に財務健全性向上を目指す

〈グループ連結の財務健全性推移〉



財務戦略のアクションプラン

財務戦略の策定

〈アフターコロナ時代の財務戦略策定〉

- ・アフターコロナのビジネス環境を的確に捉える
- ・財務健全性向上に向けて手元流動性を高める
- ・成長に向けた財務余力と投資余力を高める

流動性向上策

〈財務健全性維持に向けた手元流動性向上施策〉

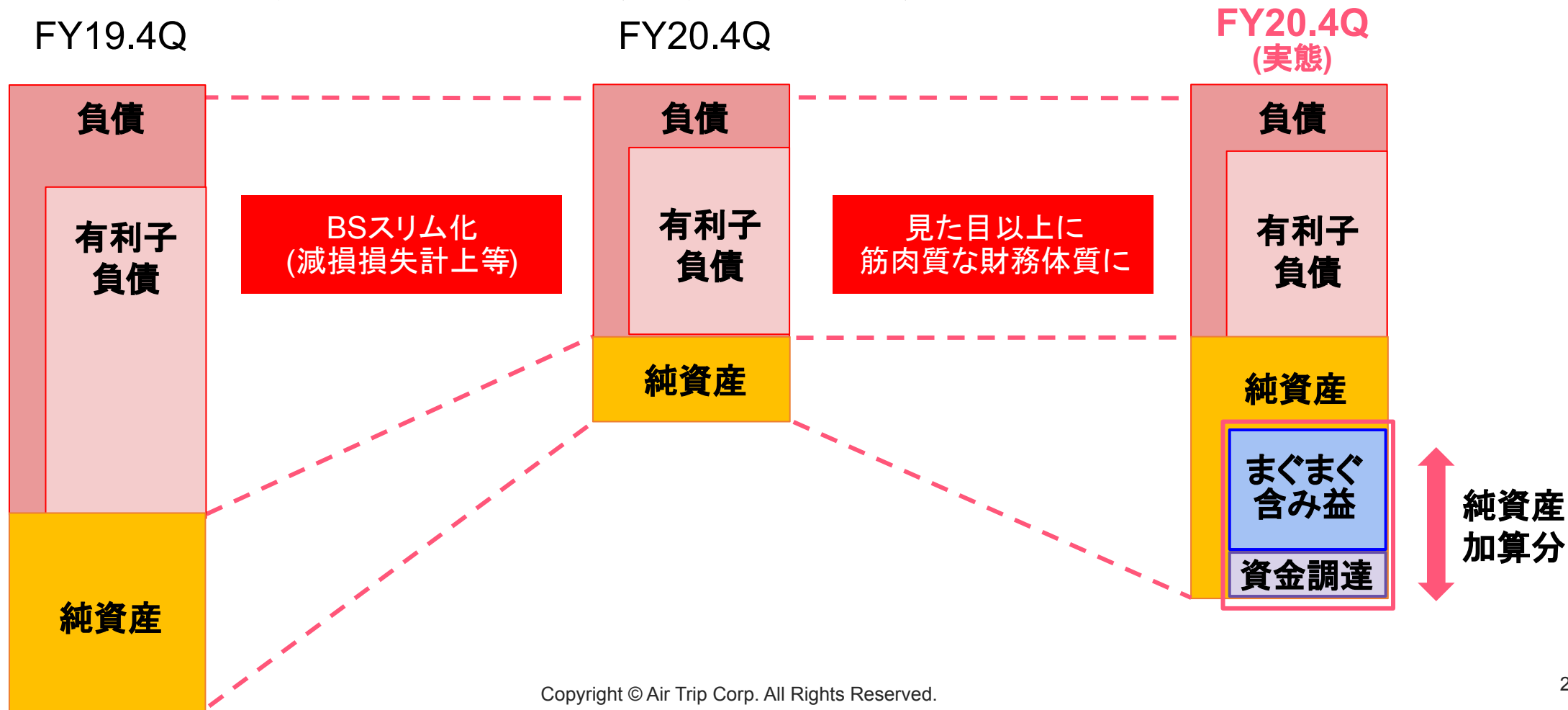
- ・全社的なキャッシュアウトを抑制する
- ・グループ全体の手元現預金が見える化する
- ・多様な調達手法による資金調達の検討

中長期の施策

〈手元流動性向上に向けた中長期の施策〉

- ・旅行領域への依存度を相対的に引き下げる
- ・主要子会社2社(IPC・HT)は上場準備を継続する
- ・成長投資により、新たな収益基盤を構築する

今期減損損失の計上によりBSのスリム化を実現 まぐまぐ社の含み益と資金調達で実態BSはより筋肉質に ～FY21.9期はより筋肉質な財務体質で”リスタート”する～



新成長戦略「エアトリ2021 リ・スタート」の実行により、 業界の先陣を切り、FY21.1Qより営業黒字を達成見込み

(百万円)

	FY21.9期 予想	業績予想における方針
取扱高	45,000	エアトリ旅行事業の収益拡大 旅行領域以外の事業ポートフォリオの早期収益化 成長領域への積極投資による収益確保
売上高	23,500	
営業利益	300	キャッシュアウトコスト抑制により増益
純利益	180	
配当	-	配当性向20%水準を目指す

FY20.4Q 直近のアクションと成果

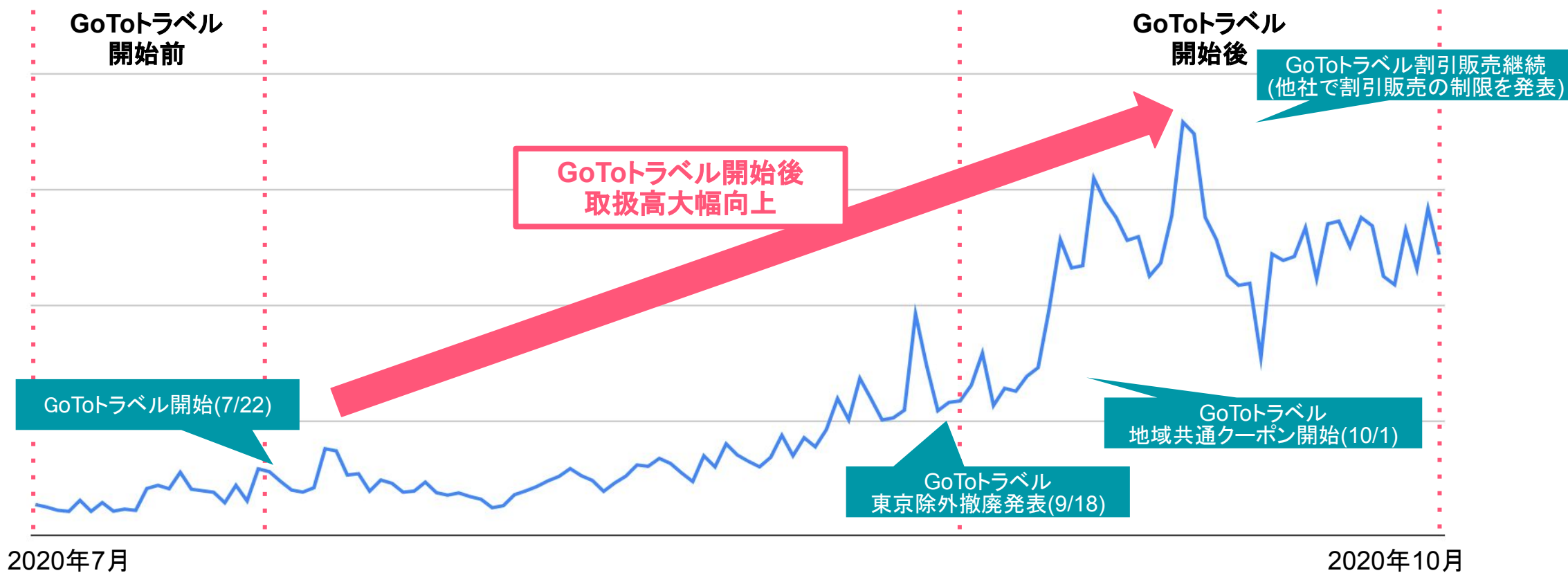
GoToトラベルキャンペーン 東京除外解除後 即日で全対象商材で割引販売を開始!!

～GoToトラベル特設サイトで対象商材の割引販売のプロモーション実施～



GoToトラベルキャンペーン効果で取扱高大幅向上!!

～日々順調に販売数を伸ばし、10月取扱高は7月比**643%**を達成見込み～



※国内航空券+ホテル、国内ホテル、国内ツアーの予約ベース取扱高となります。

東京都民割"もっとTokyo"を適用した宿泊販売開始!!

～エアトリ国内ホテルで販売開始後、わずか数時間で割当宿泊数が完売～



東京都民だけの限定割引 /
もっと楽しもう!
Tokyo Tokyo

東京都内のホテルが
最大70% + ¥5,000割引

[詳しく知る ▶](#)



もっとTokyo
Go To トラベル キャンペーン
さらに、都民限定割りで **最大70% + ¥5,000**

赤坂
GoTo トラベル 最大 50% + エアトリポイント 20% + もっと Tokyo ¥5,000 割引

Go To トラベル キャンペーンの補助額と合わせて、実質 70% + ¥5,000 割引となります。

もっとTokyo
Go To トラベル キャンペーン
さらに、都民限定割りで **最大70% + ¥5,000**

東京駅
GoTo トラベル 最大 50% + エアトリポイント 20% + もっと Tokyo ¥5,000 割引

Go To トラベル キャンペーンの補助額と合わせて、実質 70% + ¥5,000 割引となります。

もっとTokyo
Go To トラベル キャンペーン
さらに、都民限定割りで **最大70% + ¥5,000**

虎ノ門
GoTo トラベル 最大 50% + エアトリポイント 20% + もっと Tokyo ¥5,000 割引

Go To トラベル キャンペーンの補助額と合わせて、実質 70% + ¥5,000 割引となります。

**当社子会社の株式会社まぐまぐが
東京証券取引所JASDAQ市場へ新規上場!!**
～エアトリグループとして初の連結子会社上場を実現～



株式会社まぐまぐ(証券コード:4059)は、2020年9月24日をもって、
東京証券取引所**JASDAQスタンダード市場**へ新規上場いたしました

当社子会社で製茶業の株式会社ひかわを 食品添加物メーカーの三栄源エフ・エフ・アイへ譲渡!!

～ライフイノベーション事業領域における「選択と集中」による株式譲渡～



ライフィノベーション事業

ヘルスケア事業基盤強化策の一環として 当社提携先のTケアクリニックにてハワイ及び中国渡航のための 陰性証明書を発行可能なPCR検査を提供開始!! ～PCR検査の陰性証明書の提示で、ハワイ及び中国への渡航が可能に～

TC Tケアクリニック浜松町
supported by **エアトリ**

新型コロナウイルス対応・各種検査を行います

2020.8.3
OPEN!
PCR検査
抗体検査・抗原検査
総合内科

生活習慣病をはじめとした一般内科など、これまでの幅広い知見や経験を活かして、患者様のニーズにあわせた医療サービスをご提供させていただきます。

来院検査 当日検査もOK! 駅から徒歩3分!
訪問検査 5名様以上で訪問検査可能!
宅配検査 全国どこでも自宅や会社へ最短当日発送!

PCR検査
PCR検査は、患者様から採取した検体から、ウイルス遺伝子の特徴的な一部分を切り取り連鎖反応で増幅させる検査で新型コロナウイルスが存在するかどうか判定できる検査です。

抗体検査
体内に新型コロナウイルス（抗原）に対する抗体ができていくか過去に新型コロナウイルスがその人の体内に入ったかどうかを判定する検査です。

抗原検査
抗原検査は新型コロナウイルスに感染しているかを判定する検査です。PCRとの違いは、抗原検査は手軽に行なうことができ、結果が比較的早く判明しますが、検出率がPCRに劣ります。

●ご予約・お問い合わせ
Tケアクリニック浜松町
Tel: 03-5422-1011
Mail: info@pikapaka.tokyo
〒105-0013 東京都港区浜松町2-13-9-2F
受付時間: 平日 11:00～19:00 土・日・祝祭日は休診

上場から4年半を「第1ステージ」と位置づけ、 FY21.9期を「第2ステージの始まり」として”リ・スタート”

～約74億円の減損処理で身軽になり、引き続き「エアトリ5000」を目指す～

※ FY20決算説明資料にて発表(2019.11.14付)

FY16
(2016.3.31以降)

FY17

FY18

FY19

FY20

FY21～

第1ステージ

上場後(2016.3.31)～FY20.9期(2020.9.30)まで

第2ステージの始まり

”リ・スタート”

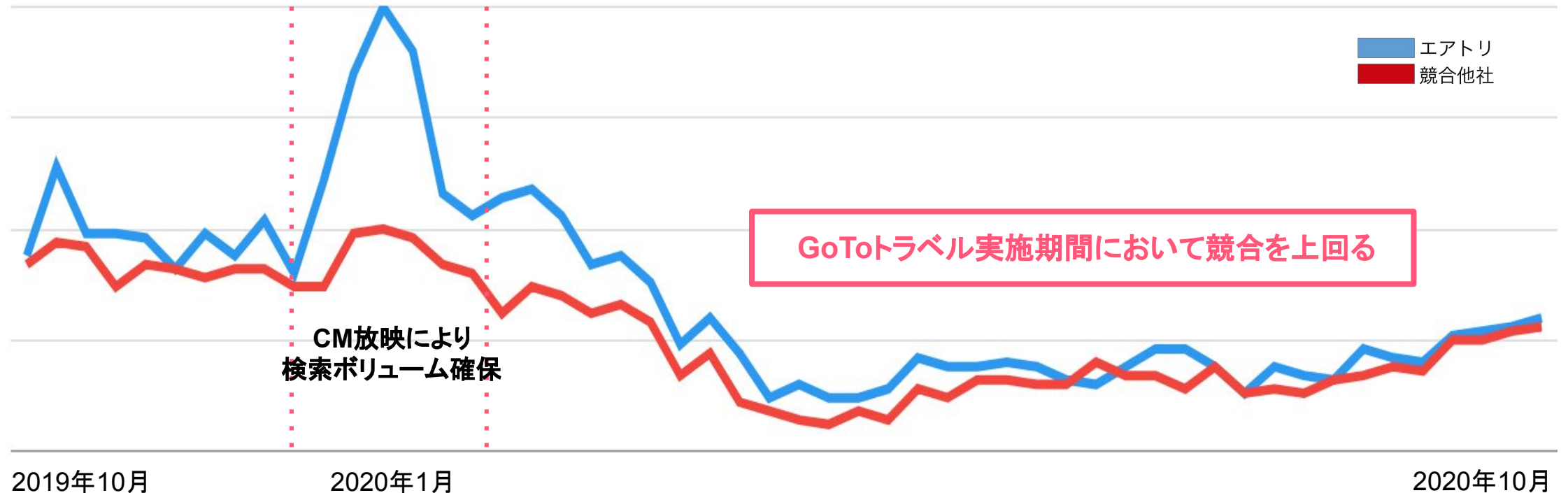
～再始動～

第1ステージに纏わる資産を整理し、身軽に

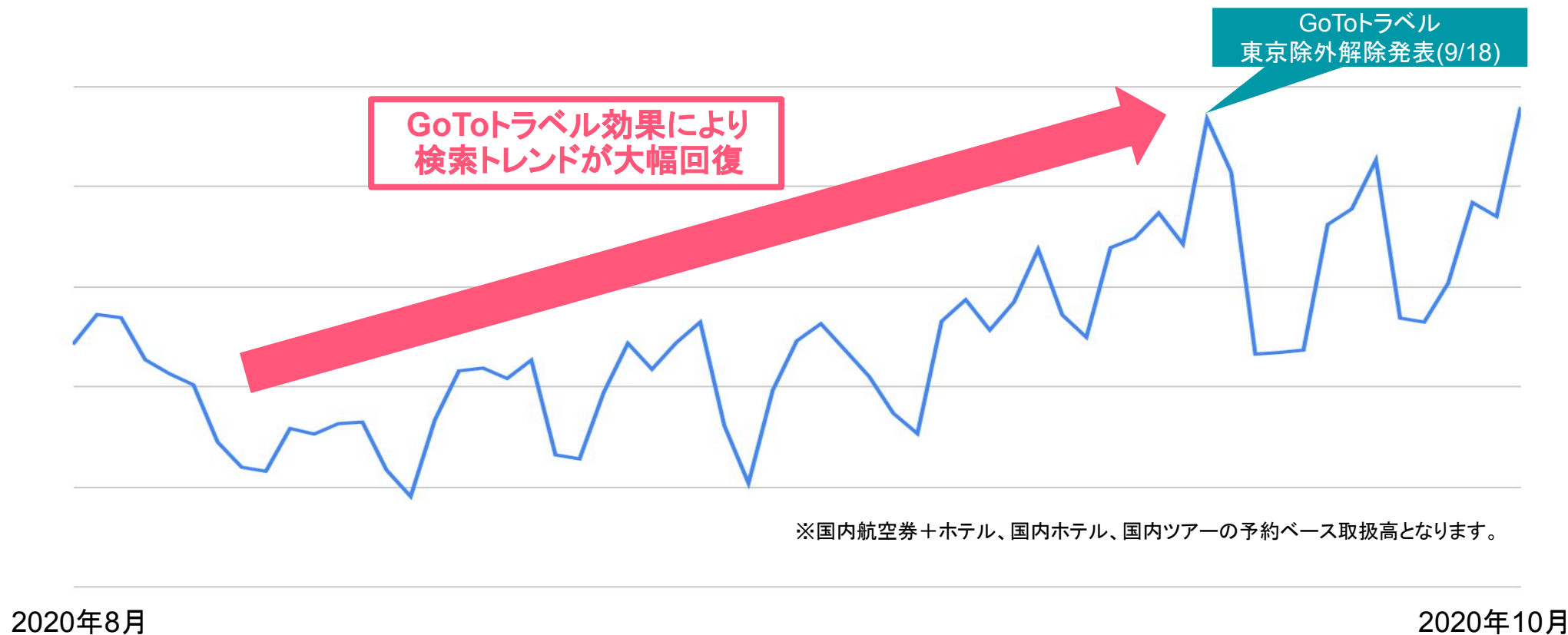
引き続き「エアトリ5000」を目指す

FY20.4Q 事業進捗

「エアトリ」認知度向上に伴い、検索トレンド底上げ ～通年およびGoToトラベル実施期間において、競合を上回る～



「エアトリ」キーワード検索数 GoToトラベル効果で大幅回復 ～GoToトラベル開始後より検索トレンドが大きく回復～



GoToトラベルキャンペーンを訴求する広告展開を実施

【Web-CM】Youtube動画広告

エアトリ

最大70%お得!

GoToトラベル キャンペーン!

エアトリ

今がチャンス!!

エアトリ

50%OFF!

東京 ⇨ 札幌 1泊2日 ¥10,300

地域共通クーポン¥2,000を合わせると実質半額に!

エアトリ

50%OFF!

東京 ⇨ 福岡 1泊2日 ¥10,900

地域共通クーポン¥3,000を合わせると実質半額に!

エアトリ

【交通広告】既存7媒体のデザインを一新

エアトリ

旅行も出張も、もっと便利に

開催中! 旅行代金が実半額に!

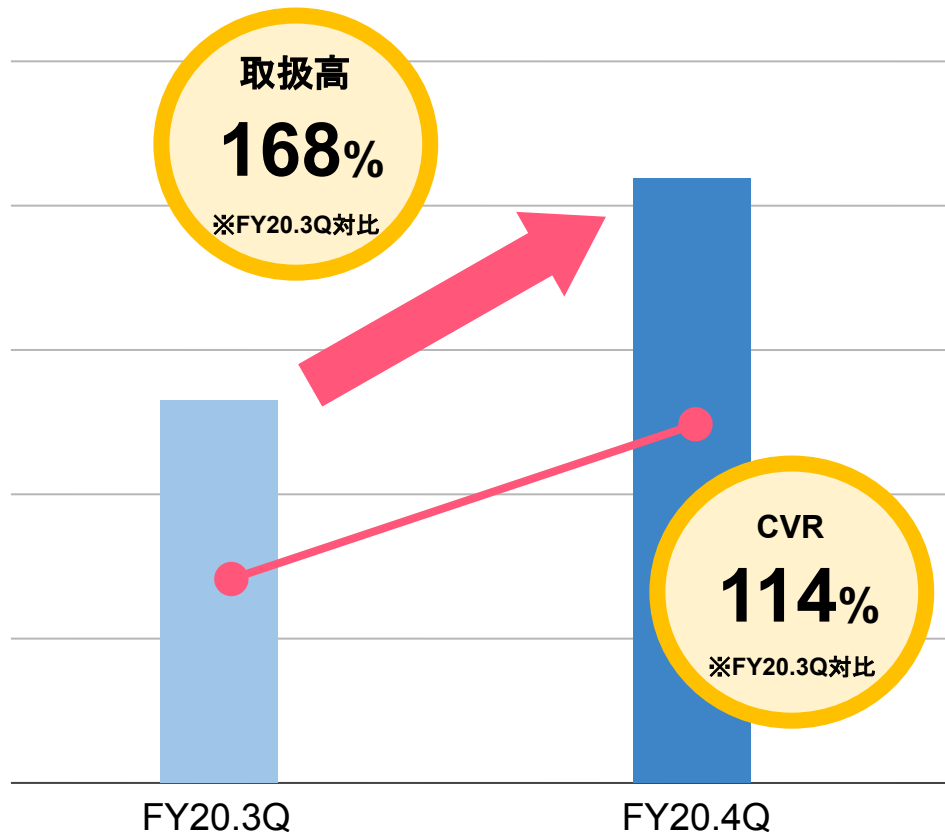
GoToトラベル キャンペーン!

エアリアプリなら!
総額最大67%おトク!

エアトリ

エアトリ <https://www.airtrip.jp/>

GoToトラベル開始以降、国内旅行需要増加による取扱高回復 ～今期3Q比で取扱高**168%**、オーガニックCVR**114%**の回復～



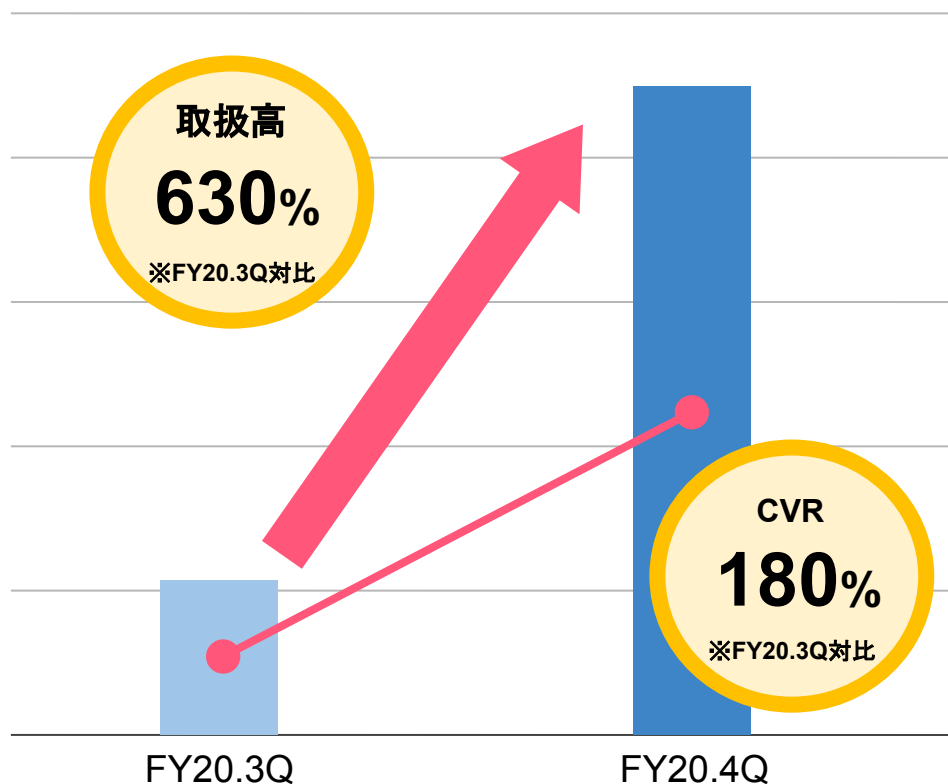
国内旅行需要の増加で国内航空券の取扱高回復!!

GoToトラベル開始後、国内旅行需要の増加により、国内航空券販売の取扱高回復が進む

オーガニックCVRは順調に回復傾向

オーガニック流入によるCVRは、国内旅行需要の増加に伴い、順調に回復傾向

GoToトラベル効果による取扱高大幅増加 ～今期3Q比で取扱高**630%**、オーガニックCVR**180%**達成～



GoToトラベル効果で航空券+ホテルの取扱高増加!!

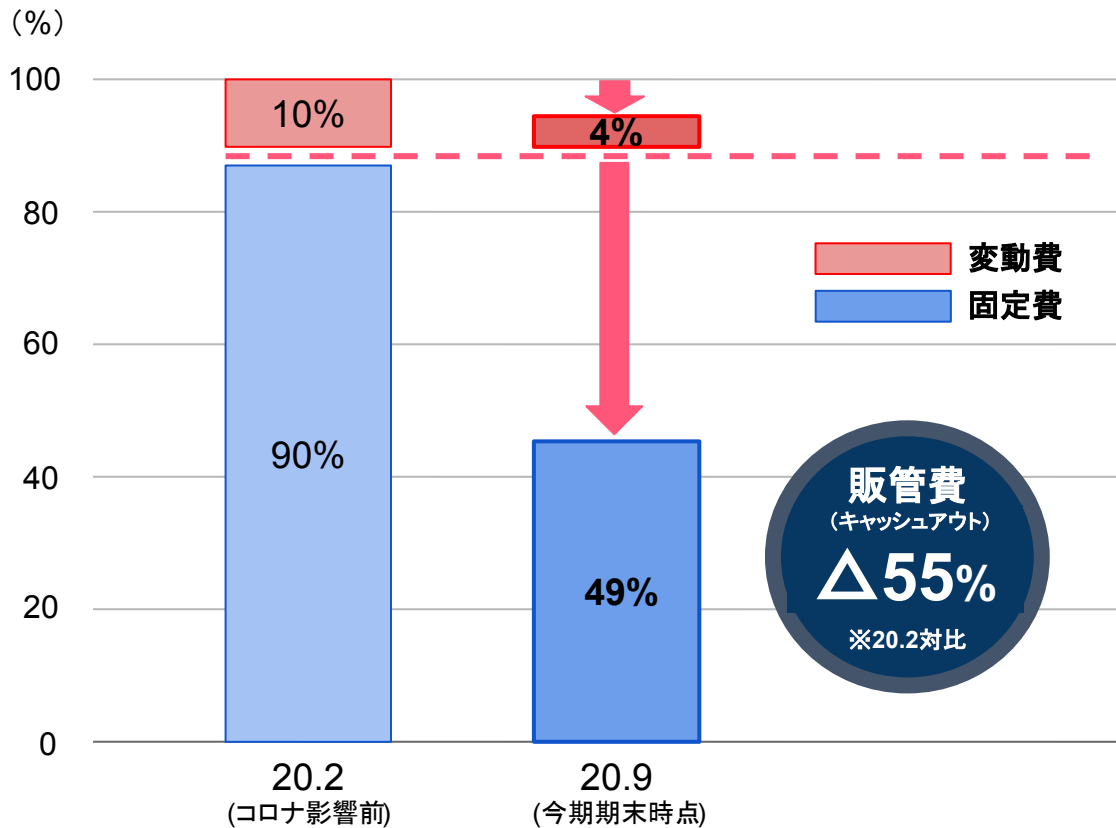
GoToトラベル効果により、エアトリプラス(航空券+ホテル)の取扱高は大幅増加を達成

オーガニックCVRは高成長を継続

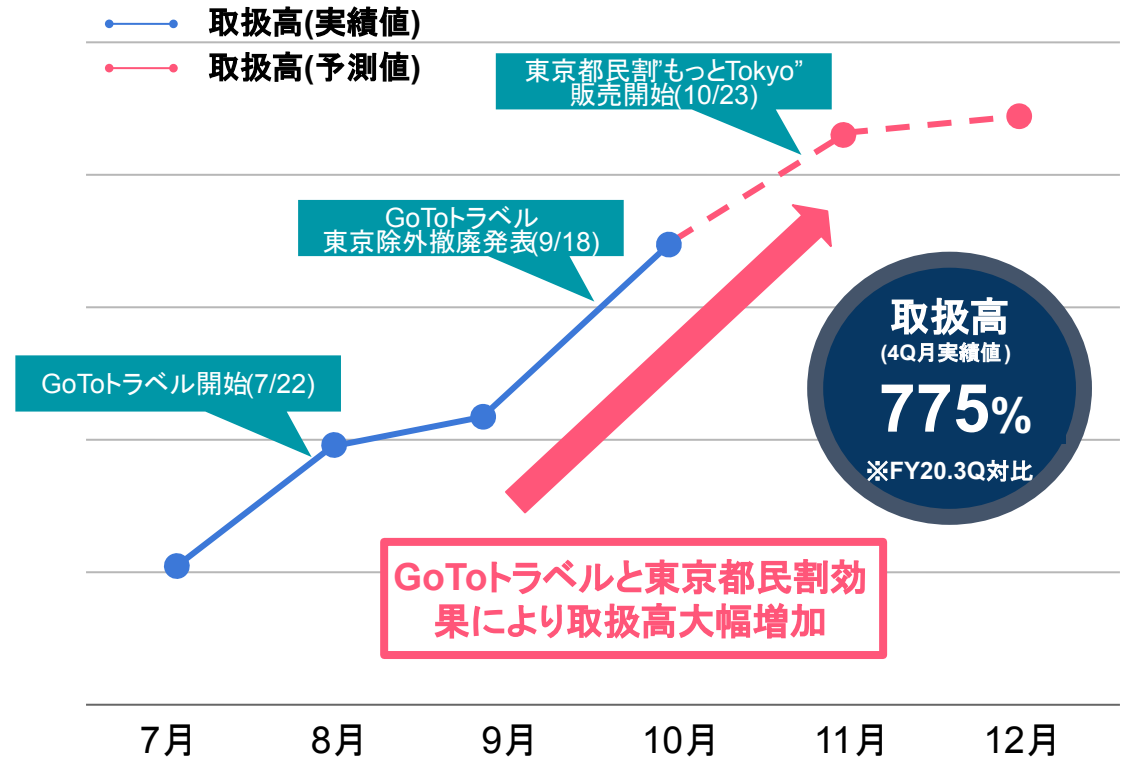
GoToトラベル利用を想定したUI/UX改善により、オーガニックCVRは高成長を継続

キャッシュアウトコストの抑制を継続しつつ、 GoToトラベルと東京都民割効果により、取扱高大幅増加 ～コロナ影響前の2月比で**55%**コスト削減、取扱高は3Q対比**775%**達成～

＜エアトリ国内ホテルのキャッシュアウト削減状況＞

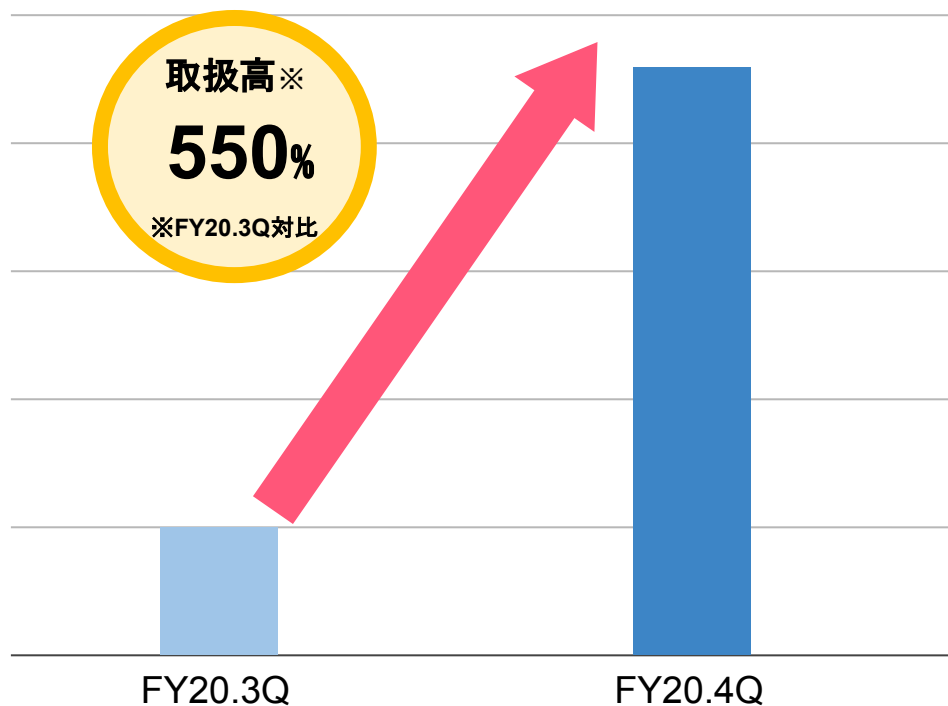


＜エアトリ国内ホテルの取扱高推移＞

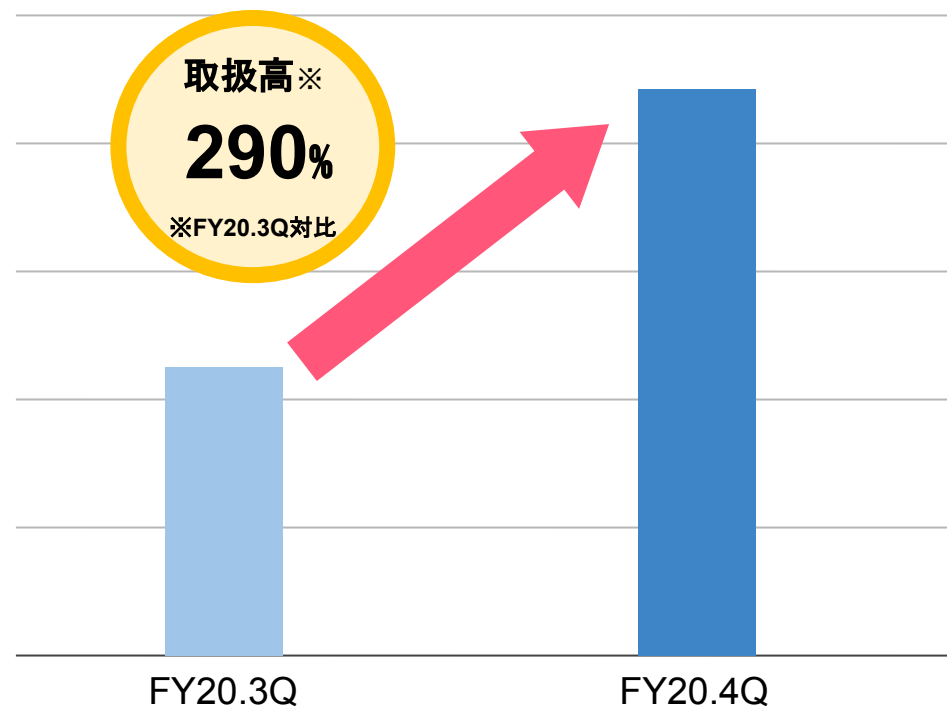


エアトリ国内ツアーとエヌズ・エンタープライズ GoToトラベル効果による取扱高大幅増加 ～エアトリ国内ツアーでは過去最高の取扱高を実現～

<エアトリ国内ツアーの取扱高比較>



<エヌズ・エンタープライズの取扱高比較>



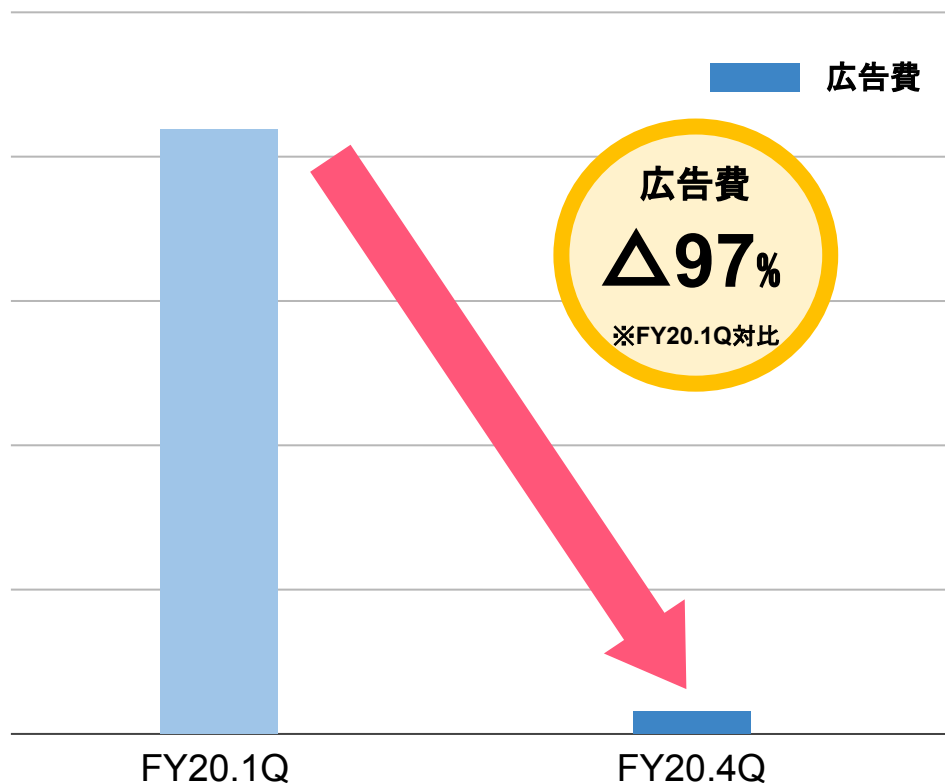
※国内ツアーの入金ベース、エヌズ・エンタープライズは予約ベースの取扱高となります。

提携先の航空会社やホテルを組み合わせた GoToトラベル適用による独自のツアー商品を販売開始!! ～提携先との販売強化キャンペーンを積極的に展開～



徹底的なコスト削減の継続により、コロナ影響を最小化 ～広告費運用の最小化により、今期1Q比で**97%**削減を達成～

<海外旅行領域の広告費比較>



マーケティングコストの最小化と再開の準備

有料広告出稿の停止を継続しつつも、本国及び世界各国の動向に注視し、出稿再開を準備

マーケット状況を鑑みた最適なプライシング

日々のユーザー動向から適正な価格帯を精査し、状況に応じた最適なプライシングを実施

コスト削減余地の精査・更なる固定費の削減

3Qのコスト削減実績をベースに業務内容の見直しを行い、更なる固定費の削減を実施

海外渡航×PCR検査を組み合わせた販売方法の導入準備開始 ～コロナ禍での渡航不安を払拭した販売方法を検討～



海外渡航×PCR検査のクロスセル販売準備

海外渡航にはPCR検査受診が必要となることが想定され、PCR検査のクロスセル販売を準備

予約キャンセル料の負担リスクを払拭

コロナ陽性判定になった場合に、予約キャンセル料を免除する保険サービスを提供予定

各国への海外渡航手続きの見える化を推進

各国への海外渡航の条件が多く複雑なため、渡航までの流れや手続きを見える化し、配信予定

ハワイ入島の規制緩和を受け、 ビジネス渡航や留学渡航などの販売準備を推進



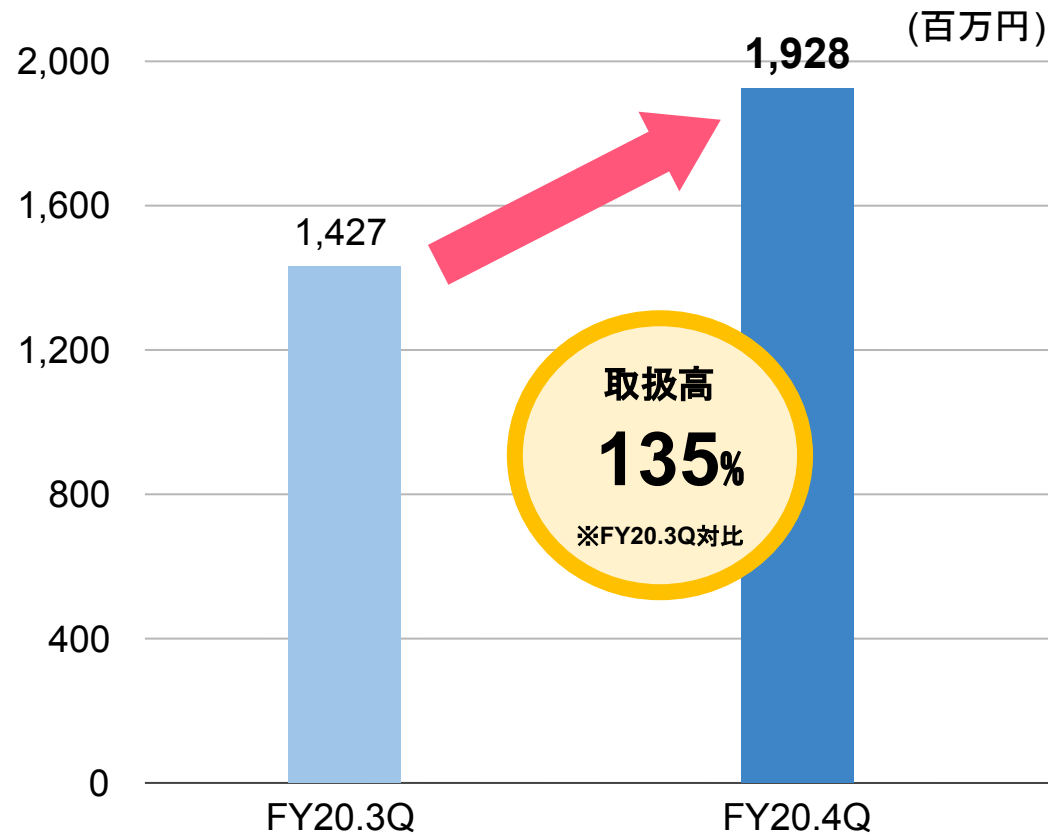
当社提携クリニックとの連携したサービスの検討

ハワイ州指定のPCR検査指定医療機関として、当社提携クリニックが認定されたことを受けて、渡航前からのワンストップのサービスを検討

提携先サプライヤーとの連携強化

提携先の航空会社やホテルから常に最新の情報を入手し、日々タイムリーに配信を実施

顧客動向を捉えた商品訴求により、売上高を大幅回復 ～売上高 FY20.3Q比で**135%**を達成～



顧客の取引動向を見極め、売れる商品を訴求

動きが活発な顧客の取引動向を注視し、需要を喚起する価格設定を実施することにより、売上及び利益を着実に積上

店舗の採算性に応じたコスト削減の実施

不採算店舗の閉鎖、休業等による固定費の削減によりコストを削減

2020年9月1日付けで、株式会社エアトリBTMが始動 ～旅行領域に留まらず、法人向けに価値あるサービスを広く展開～

株式会社エアトリBTM

会社分割及び事業承継を実施

株式会社エアトリ
BTM事業



株式会社エアトリインターナショナル
エアトリ法人デスク

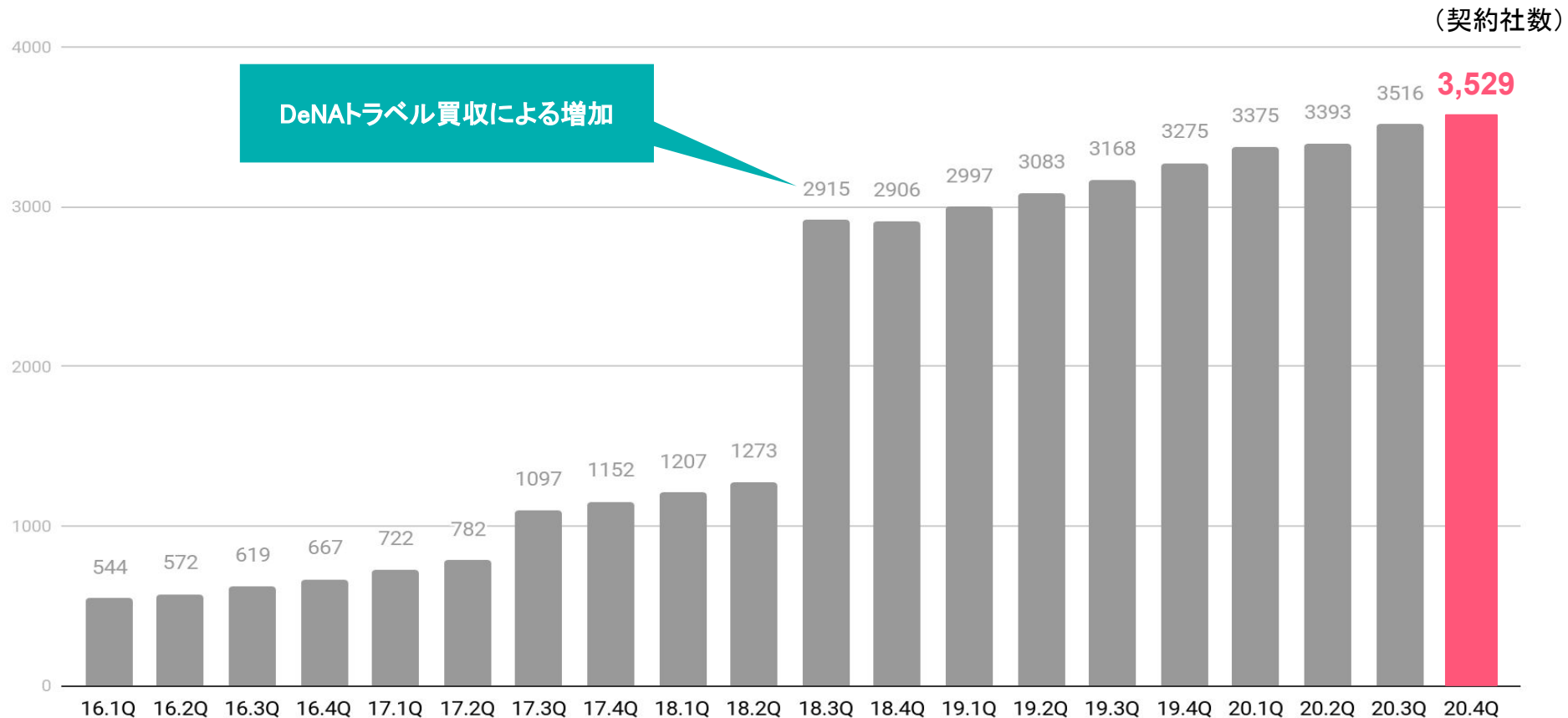
PCR検査の予約代行サービス

新型コロナウイルス感染症対策支援の一環で法人顧客向けに検査予約代行サービスを開始

「MoshiCoro～もしコロ～」サービス

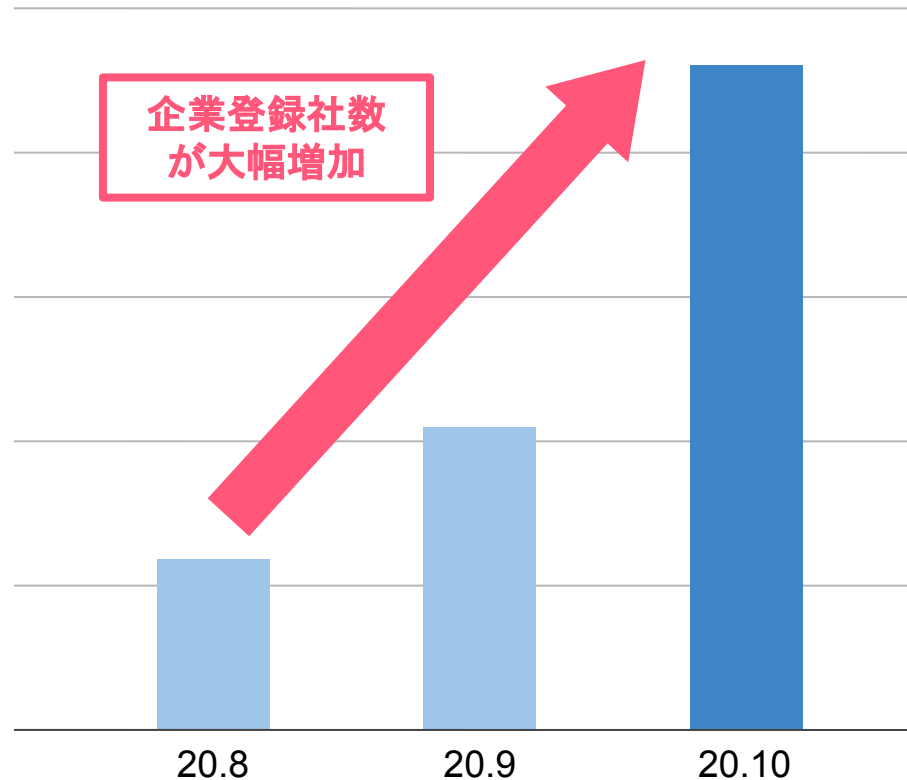
保険による補償付き新型コロナウイルス感染症ガイドライン「MoshiCoro」の提供開始

BTMクライアント数 コロナ影響で契約社数獲得鈍化も 堅固な取引基盤は変わらず健在



PCR検査体制構築に向けた企業登録社数 大幅増加 ~企業登録により緊急時対応や売掛取引が可能に~

<PCR検査の企業登録社数の推移>



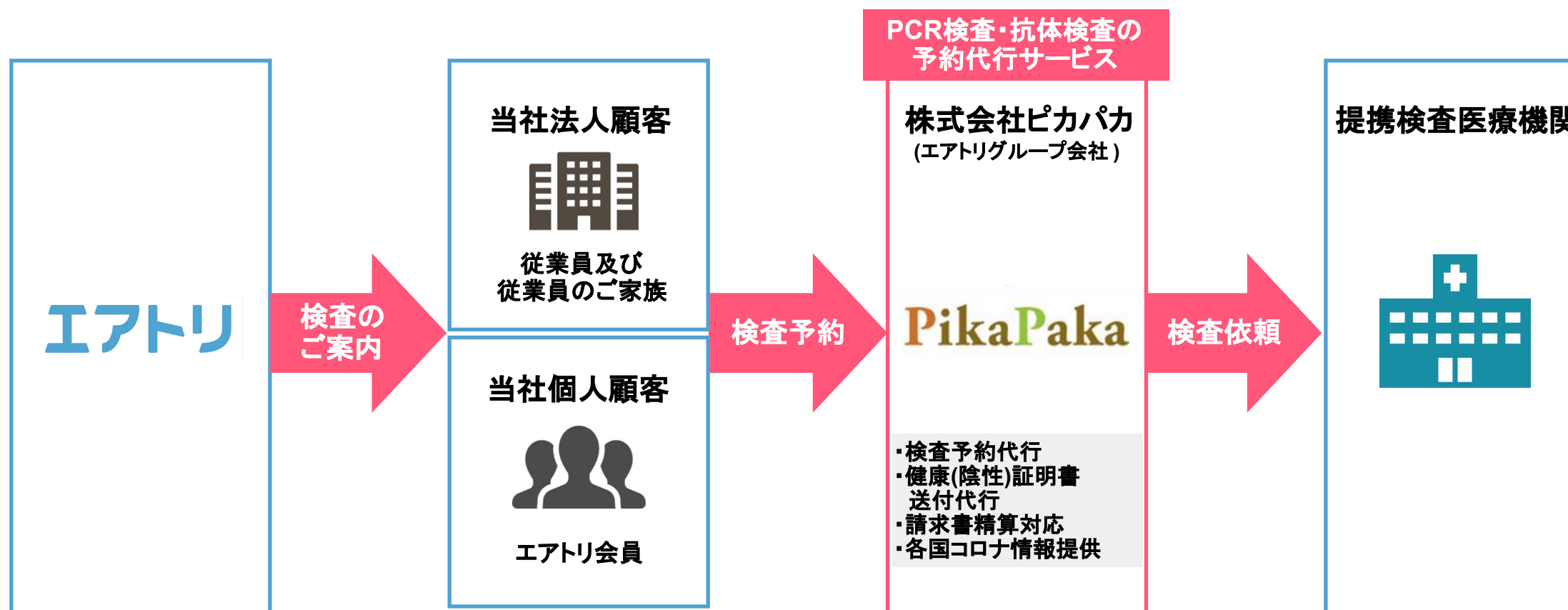
多様なPCR検査需要を捉え、企業登録社数増加

訪問検査・来院検査・宅配検査の3パターンの検査方法の拡充により、多様なPCR検査需要を満たし、企業登録社数の大幅増加を実現

FY21.9期よりリーズナブルな検査価格を実現

GoToトラベル開始に伴い、新たなPCR検査機器を導入し、10月より検査価格の低減を実現

新型コロナウイルス感染症対策のご支援の一環として 法人顧客向けPCR検査・抗体検査の予約代行サービス開始!!



開発案件の新規受注件数 順調に増加

新規受注数

6社

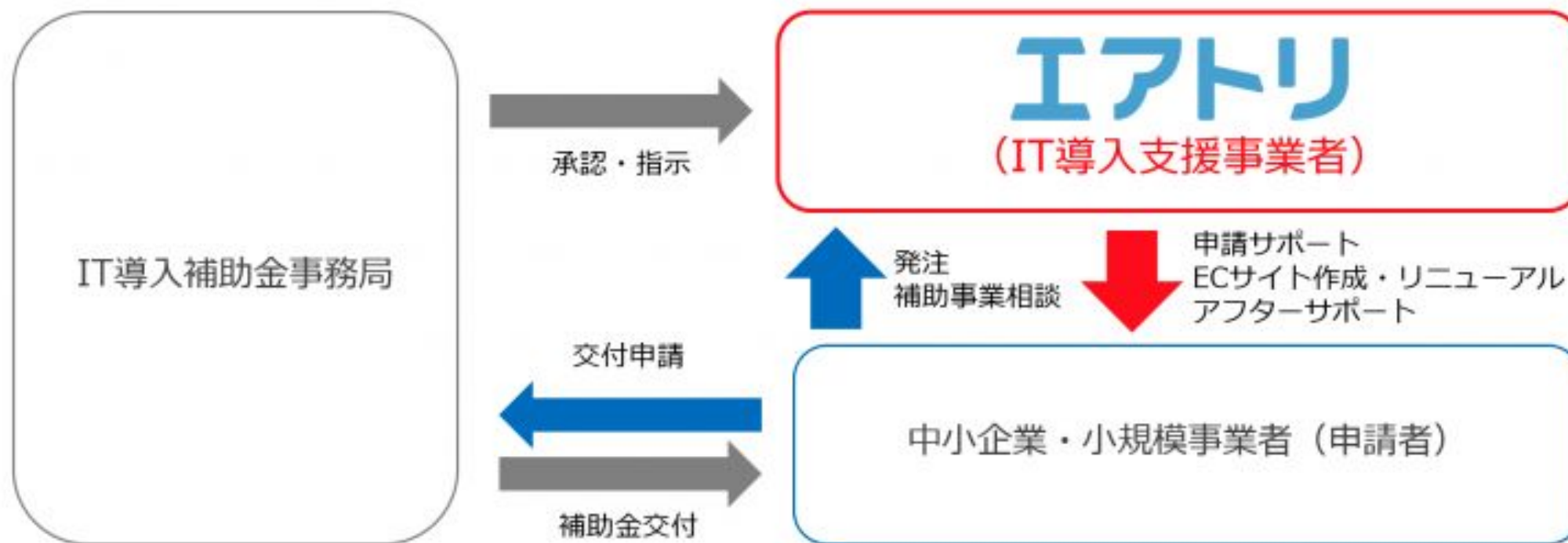
WISE

IMPORT TABLE WARE
Le NOBLE

他4社

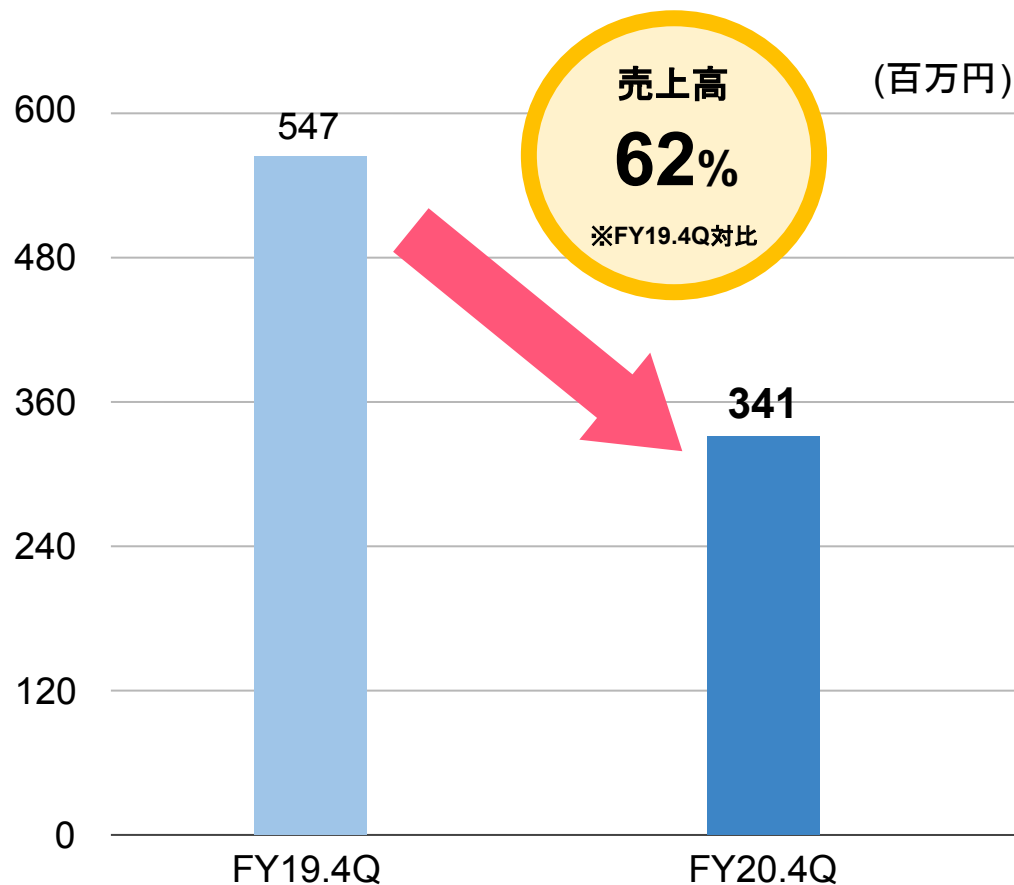
IT導入補助金2020「IT導入支援事業者」に採択!!

～ECサイト導入を検討する中小企業・小規模事業者をサポート～



ハイブリッド型開発による東南アジア日系オフショア開発No.1

～売上高 前期4Q比**62%**と減収も、足元の受注件数は回復傾向～



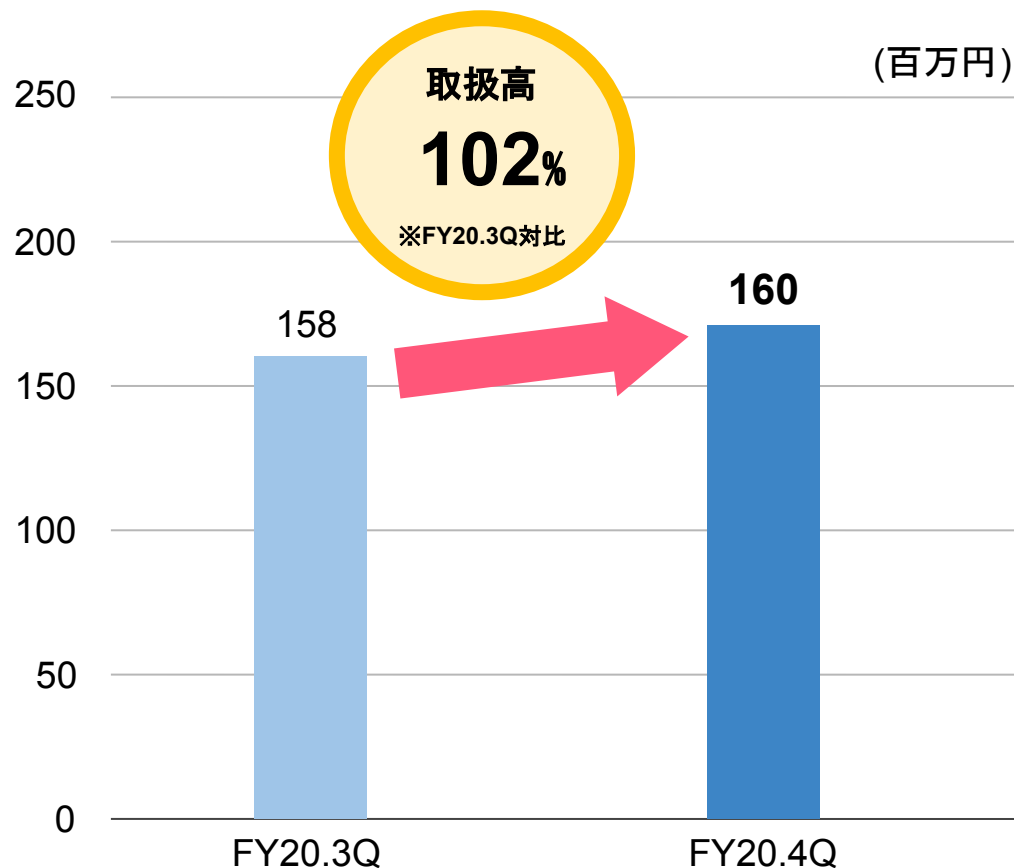
コロナ影響により減収も、足元の業績は回復傾向

4Qではコロナ影響により減収であったものの、足元では新規受注件数は回復傾向にあり、引き続き上場準備を継続

ものづくり補助金／IT導入補助金のサポート開始

中小企業のデジタルトランスフォーメーションの推進サポートを開始し、新規リード獲得・受注件数ともに増加

国内需要の取り込みによりインバウンドの減少をカバー ～取扱高 今期3Q比**102%**を維持～



Wi-Fi事業における法人需要増

在宅ワークの高まりにより法人需要が増加し、インバウンドの減少をカバー

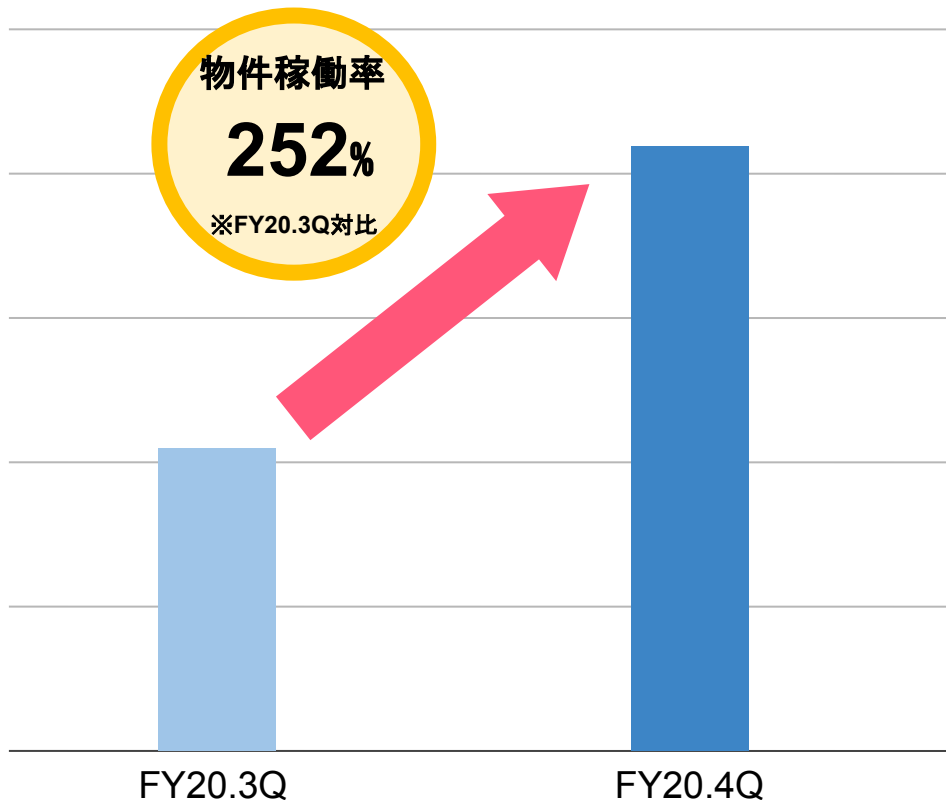
キャンピングカー事業が好調な推移

アウトドア需要増加を受け、日本人向けキャンピングカーが堅調に推移

固定費の削減によるコスト効率化

仕入れ効率化や両替店舗の閉鎖など、コスト効率化を実施

リモートワークや長期滞在需要を確保し、 管理物件の稼働率大幅向上 ～物件稼働率 今期3Q比**252%**を達成～



ビジネス環境整備により、リモートワーク需要獲得

管理物件にWi-Fi環境や作業用デスク等のビジネス環境を整備することにより、国内のリモートワーク需要の取り込みに成功

周辺施設情報の追加により、長期滞在需要獲得

周辺のコンビニやレストランなど、日常生活に必要な施設の情報を充実させることにより、長期滞在需要を獲得

投資育成を強化 64社 総投資額約23億円

※2020年9月時点



第6号IPO案件として、 当社出資先の株式会社ヘッドウォータースの新規上場!!

～FY20.9期は、合計3社の出資先でIPOを実現～



上場



和心

【東証マザーズ:9271】2018年3月上場



ピアラ

【東証一部:7044】2018年12月上場
2020年7月東証一部市場へ市場変更



ブランディングテクノロジー

【東証マザーズ:7067】2019年6月上場



AI CROSS

【東証マザーズ:4476】2019年10月上場



サイバーセキュリティクラウド

【東証マザーズ:4493】2020年3月上場



ヘッドウォータース

【東証マザーズ:4011】2020年9月上場

エアトリ

- ・本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- ・これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- ・当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- ・本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではございません。