

2021年9月期 第1四半期

決算説明

株式会社エアトリ
東証第一部: 6191
2021/2/12

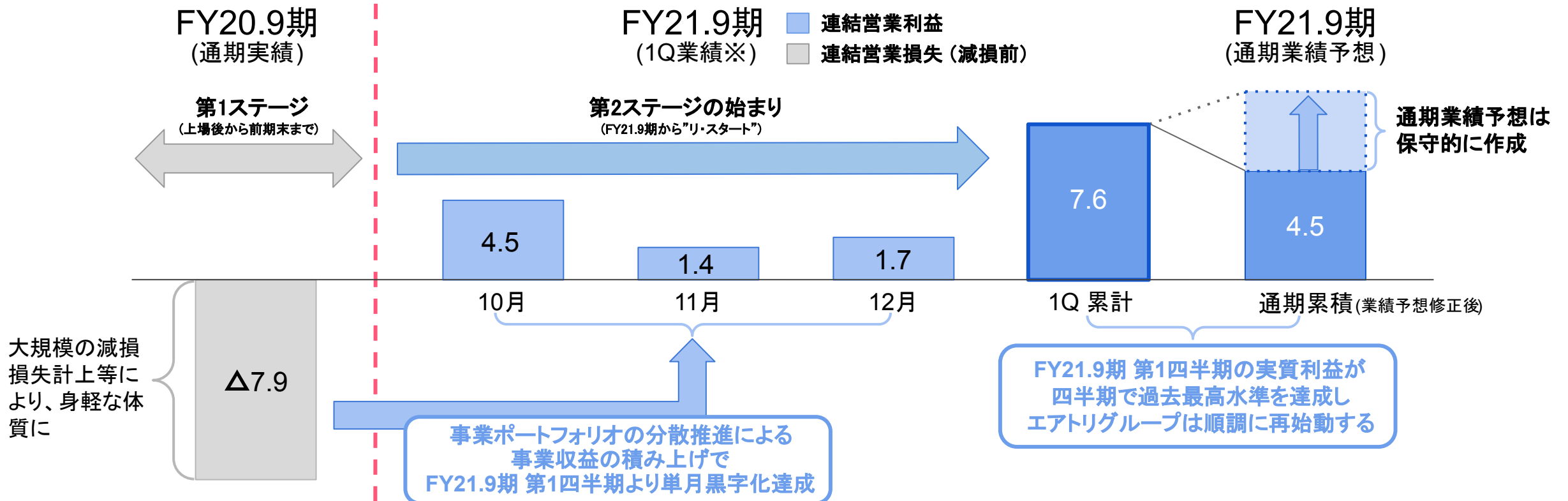
エアトリ

「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～

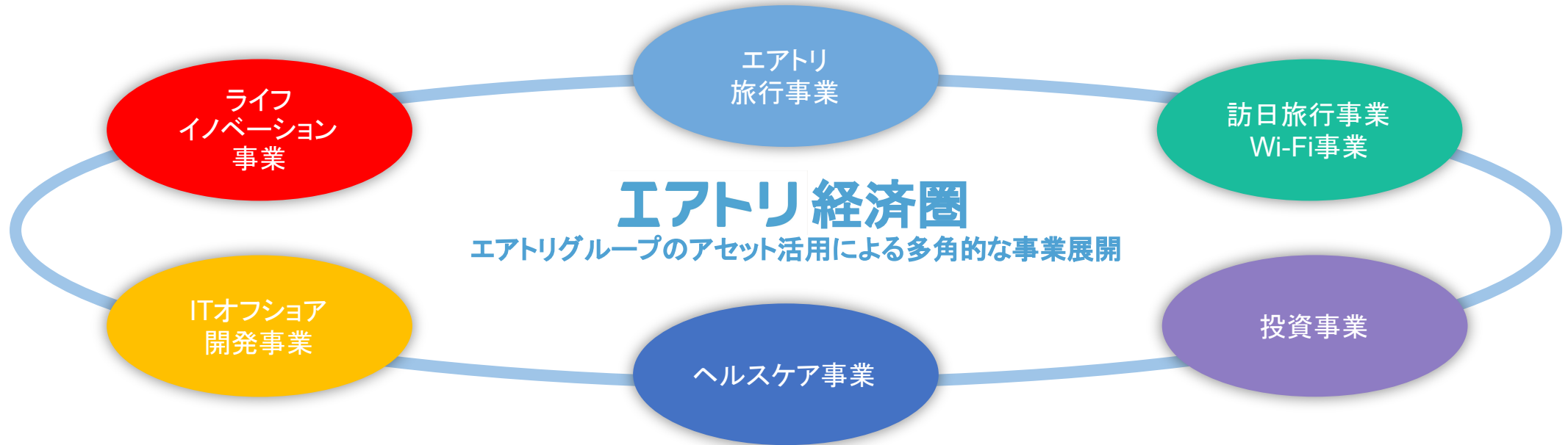
上場後の第2ステージの始まりと位置づけたFY21.9期 第1四半期は
 成長戦略「エアトリ2021”リ・スタート”」の実行により、
 業界の先陣を切り、営業利益が7.6億円と過去最高を達成!!
 ～通期業績予想を大きく超える伸長で、エアトリグループは順調に再始動～

単位:(億円)



※上記の1Q業績は現時点の速報値であり、実際の業績とは異なる可能性があります。

エアトリ旅行事業を起点としたエアトリ経済圏を構築 ～エアトリグループのアセット活用による多角的な事業展開を推進～



当社の強みとなる事業展開ノウハウ・マーケティングノウハウ・システム開発力・ブランド力・顧客基盤等のアセットの活用による事業ポートフォリオの分散を推進

FY21.9期 第1四半期の業績は、取扱高は103億円、売上高65.6億円、**営業利益7.6億円**

- 今期を第2ステージ「リ・スタート」元年と位置づけ、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、第1Qは四半期会計期間での**営業利益が過去最高を達成**

エアトリ旅行事業においては、前期までの施策の成果、さらにGoToトラベルが追い風となり、国内旅行領域を中心に収益及び利益が大きく回復

- 旅行領域以外の既存事業領域においては、ヘッドウォータース社の上場による利益の実現、メンタルヘルステクノロジーズ社への追加出資やラストワンマイル社・TRUST社への資本参加等、投資事業を中心に将来の利益創出に向けた各種施策を推進し、**順調な成長を継続**

- 昨期より新たに開始したヘルスケア事業においては、急増するPCR検査等の需要の取り込みにより、**順調な事業立ち上げを実現し、足元ではテレビCM等による大規模プロモーションにより、**更なる事業成長を推進****

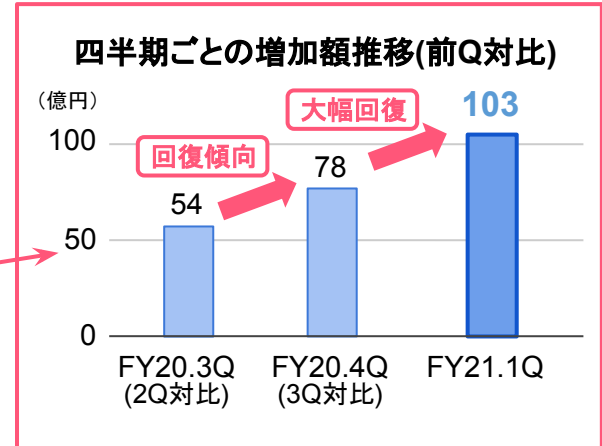
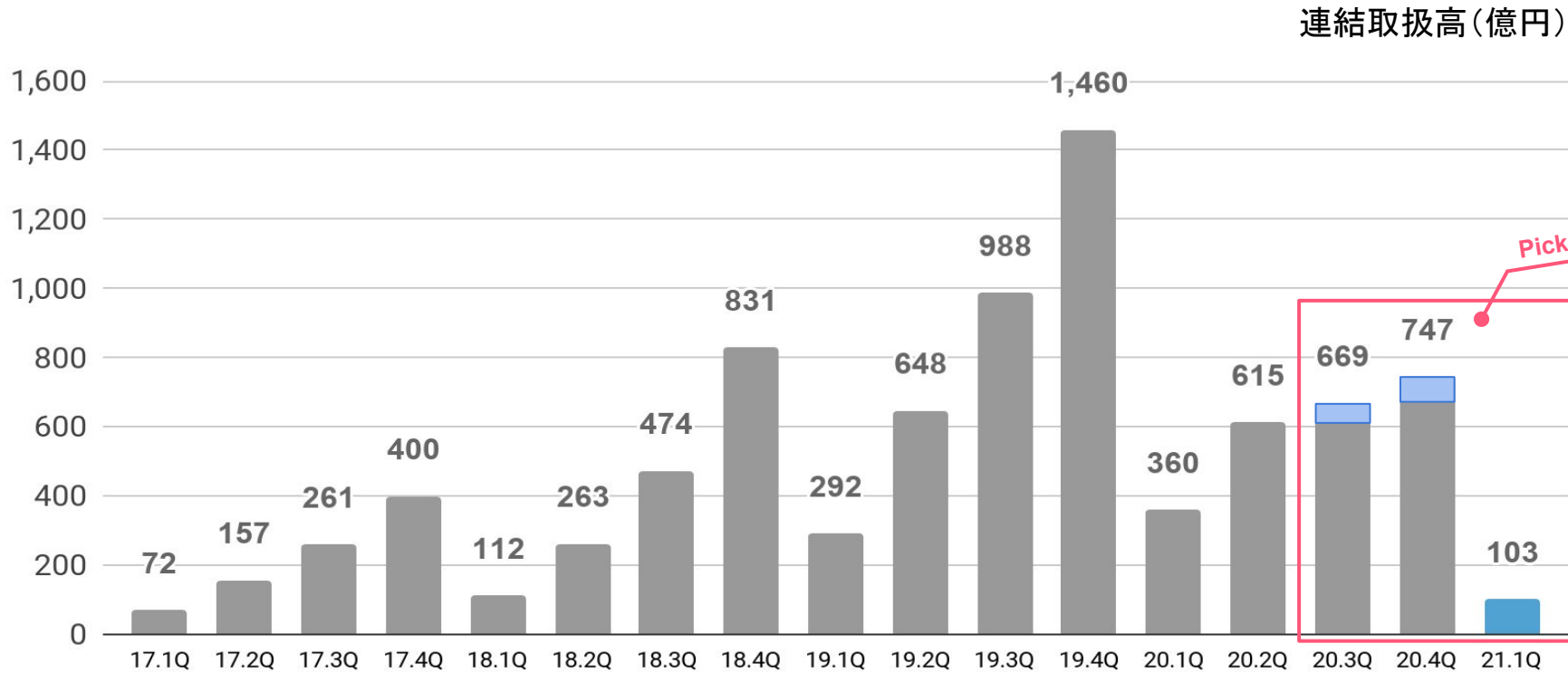
- 足元では、新型コロナウイルス感染拡大及び緊急事態宣言による旅行需要への影響が出ているものの、当社の強みとなる事業展開ノウハウ、マーケティングノウハウ、システム開発力、ブランド力、顧客基盤等のアセットの活用による**事業ポートフォリオの分散**が進み、**エアトリ経済圏の構築**を実現

- 今後、コロナ収束に伴う国内・海外旅行需要の回復やGoToトラベル再開によるエアトリ旅行事業の大幅な収益及び利益回復、旅行領域以外の4つの既存事業領域の順調な成長継続と新規事業領域であるヘルスケア事業の更なる事業成長といった**事業ポートフォリオの分散推進による事業収益の積み上げにより、**再始動したエアトリグループは終わりなき成長を目指す****

FY21.1Q 決算概要

取扱高 前期比29%

第1四半期の取扱高 コロナ禍で回復傾向継続

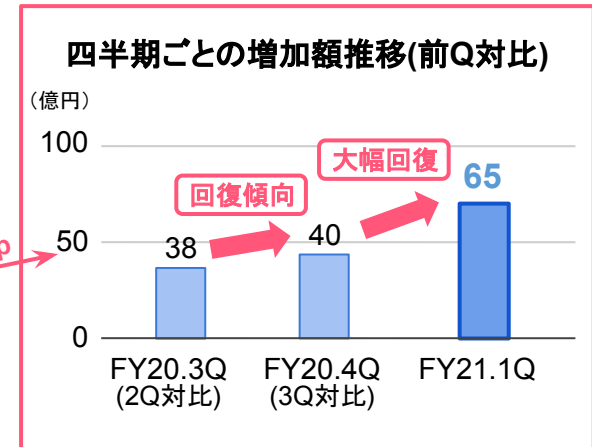
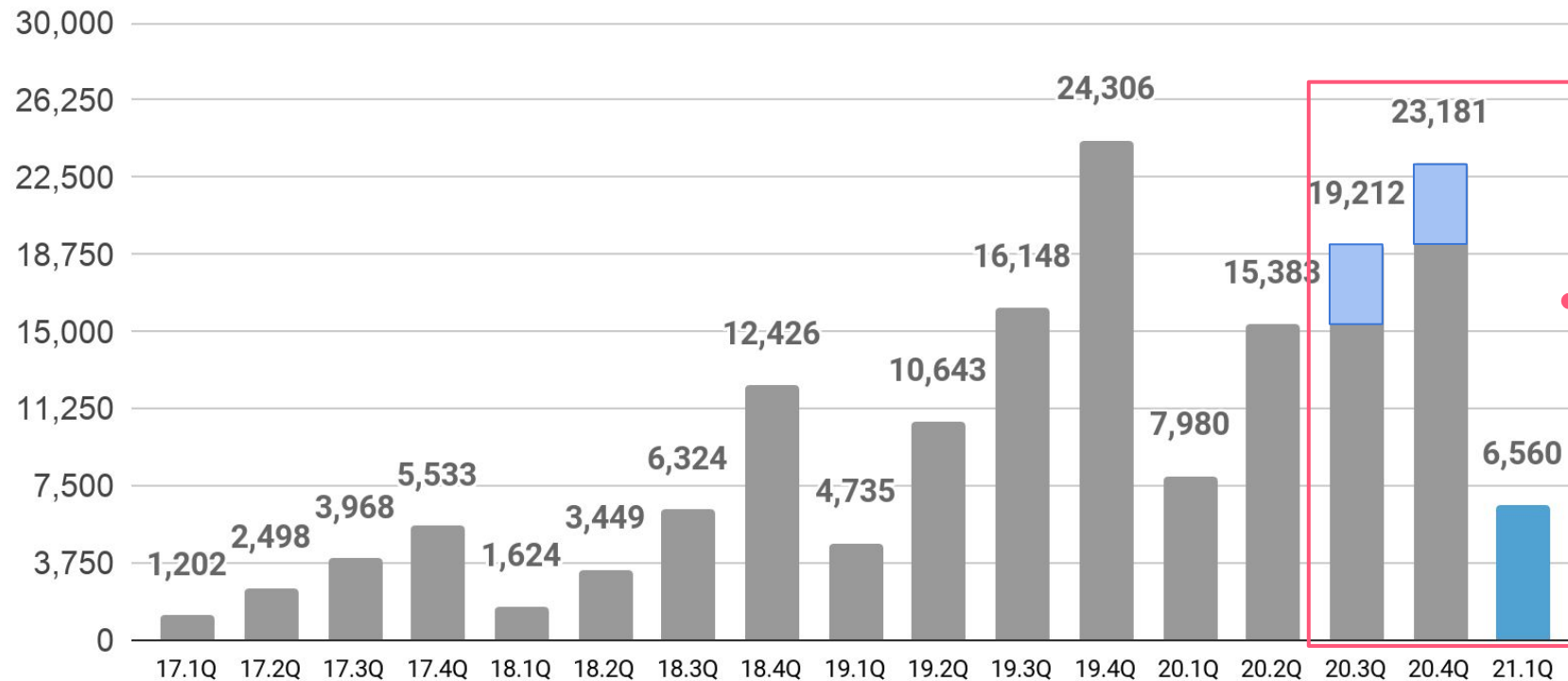


※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更
 ※FY20.1Qは、非継続事業を除外して集計しております

売上収益 前期比82%

第1四半期の売上高 コロナ禍でも回復傾向継続

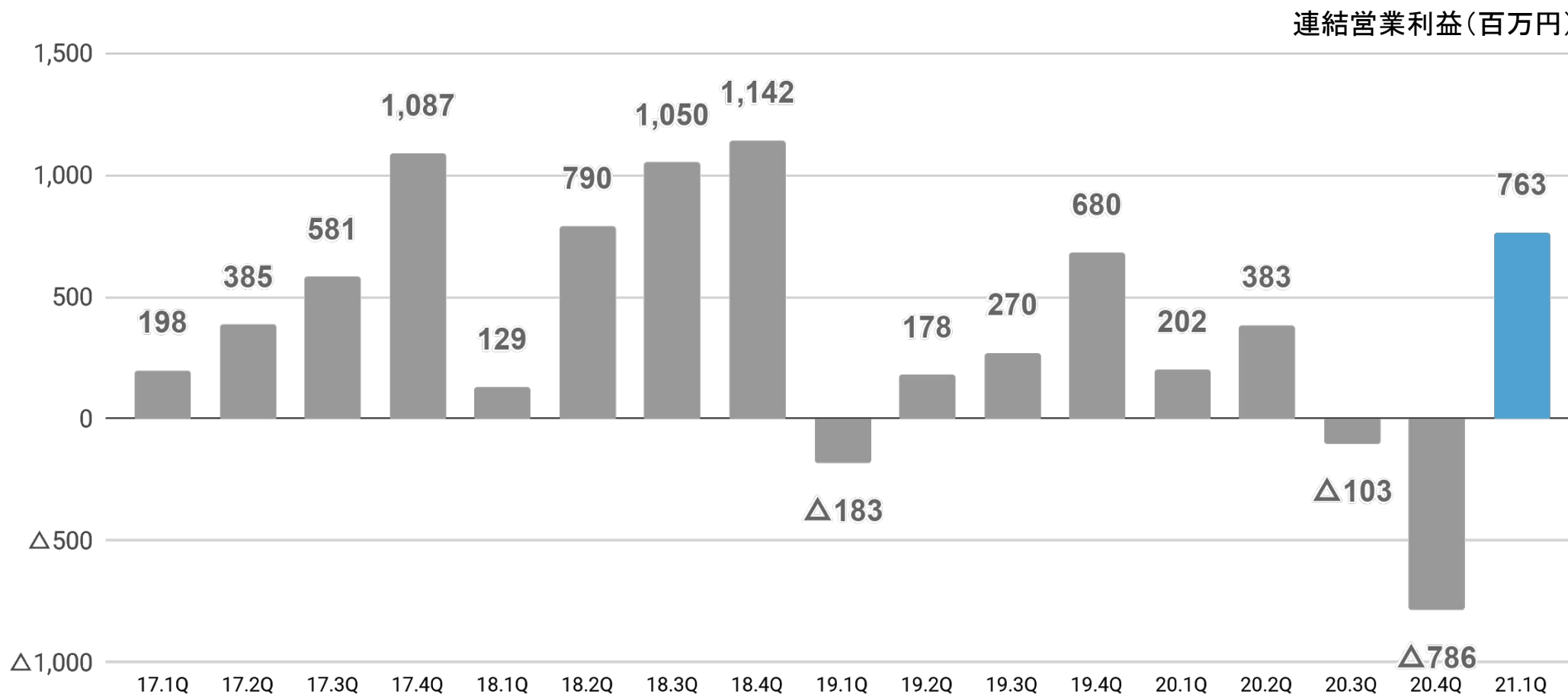
連結売上収益(百万円)



※FY20.1Qは、非継続事業を除外して集計しております

営業利益 前期比379%

第1四半期は会計期間で過去最高の営業利益を達成



Copyright © Air Trip Corp. All Rights Reserved.

※FY20.1Qは、非継続事業を除外して集計しております

取扱高は前年比で減少しているものの、
各事業領域の業績回復により、**過去最高の営業利益**を達成

(百万円)

	FY20.1Q		FY21.1Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	36,046	—	10,363	—
売上収益	7,980	100.0%	6,560	100.0%
売上総利益	2,961	37.1%	1,935	29.5%
営業利益 (非継続事業含む)	800	10.0%	763	11.6%
営業利益	202	2.5%	763	11.6%
親会社帰属 当期純利益	692	8.6%	432	6.6%

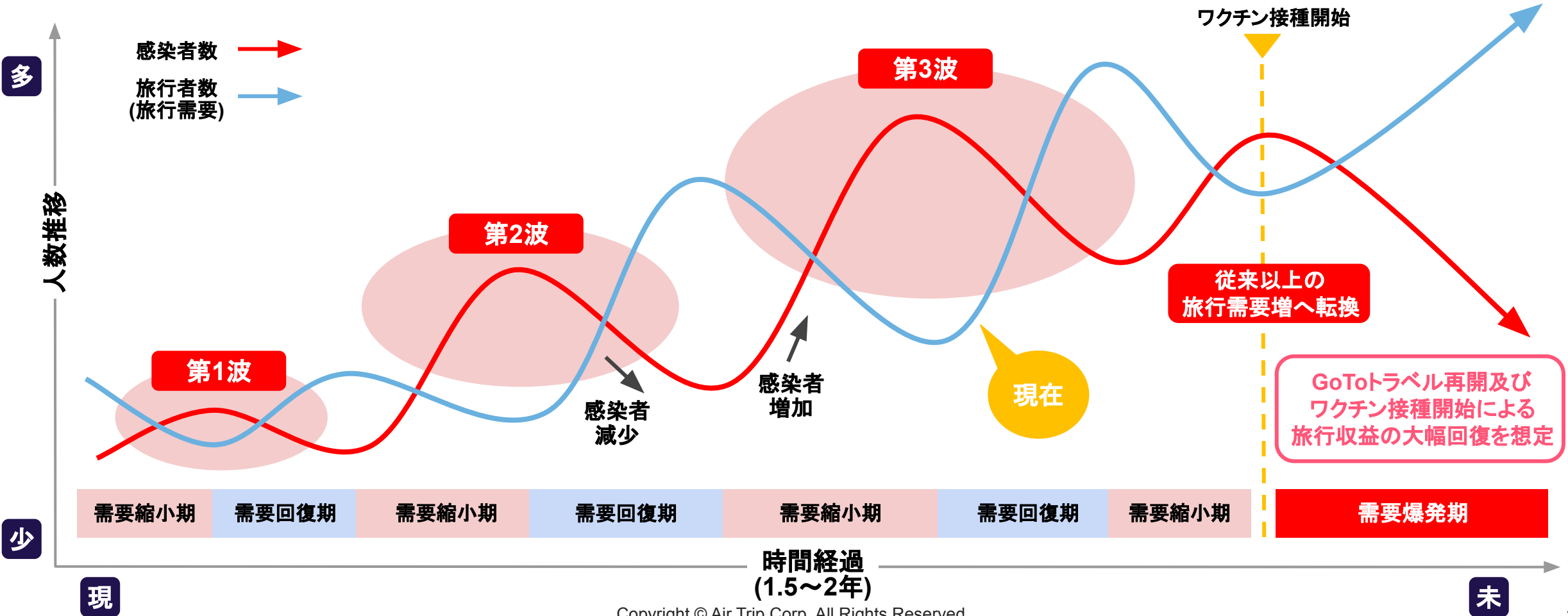
前期末減損計上で毀損した自己資本について 資金調達及び利益計上により回復

(百万円)

	FY20.4Q	FY21.1Q	増減額
流動資産	15,023	15,409	386
現預金	7,042	6,749	△293
営業投資有価証券等	4,359	4,777	418
非流動資産	6,916	6,747	△169
総資産	21,940	22,156	216
負債	19,402	18,916	△486
有利子負債	11,028	10,685	△343
資本合計	2,538	3,240	702
自己資本比率	11.5%	14.6%	3.1%

新型コロナウイルス影響に対する施策と成果

新型コロナ第3波や緊急事態宣言による一時需要減少も、GoToトラベル再開による爆発的な旅行需要増加を見込む ～需要の回復・縮小を繰り返す、ワクチン接種開始により需要増へ転換～



国内旅行領域はGoToトラベルも追い風となり好調に推移

～投資事業を中心に将来の利益創出に向けた各種施策を順調に推進

新規事業であるヘルスケア事業は、順調な立ち上げを実現し、事業成長を継続中～

GoToトラベル
東京都追加
(10/1)

4Q決算発表
(11/13)

GoToトラベル
全国一時停止
(12/28)

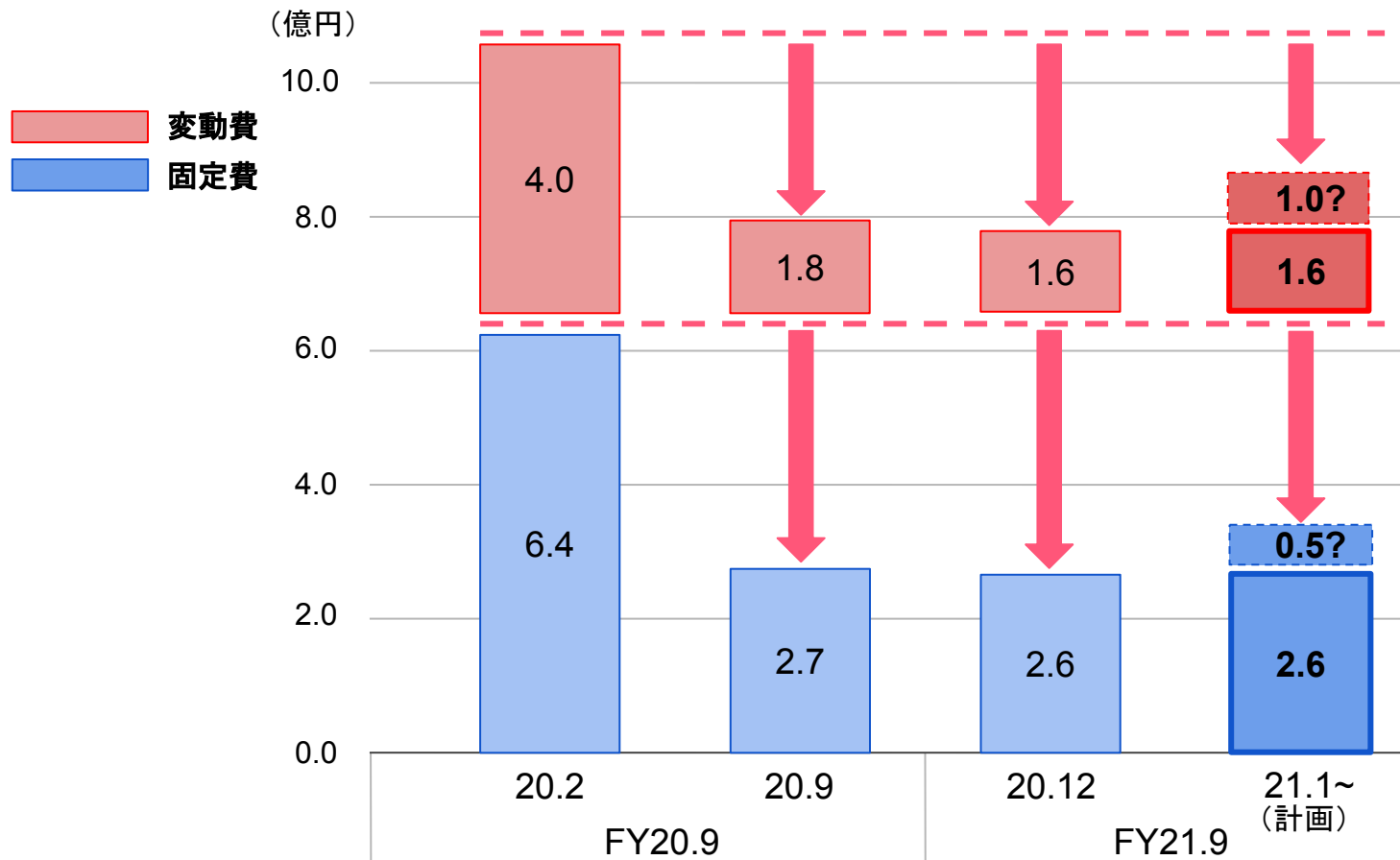
緊急事態宣言発令
(1/7)

1Q決算発表
(2/12)

	10月	11月	12月	1月	2月 (見込)	3月 (見込)	4月～ (見込)
エアトリ旅行(国内旅行)	○	○	○	△	△?	△～○?	△～○?
エアトリ旅行(海外旅行)	×	×	×	×	×?	×?	×?
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	○	○	○	○	○?	○?	○?
ヘルスケア事業	○	○	○	○	○?	○?	○?
投資事業	◎	○	○	○	○?	○?	○?

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

～国内旅行需要減少に伴う変動費及び広告宣伝費をコントロールし、第1四半期では月間販管費を約4.5億円程度まで抑制～



変動費と広告宣伝費の最適化

変動費

国内旅行需要減少に伴う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

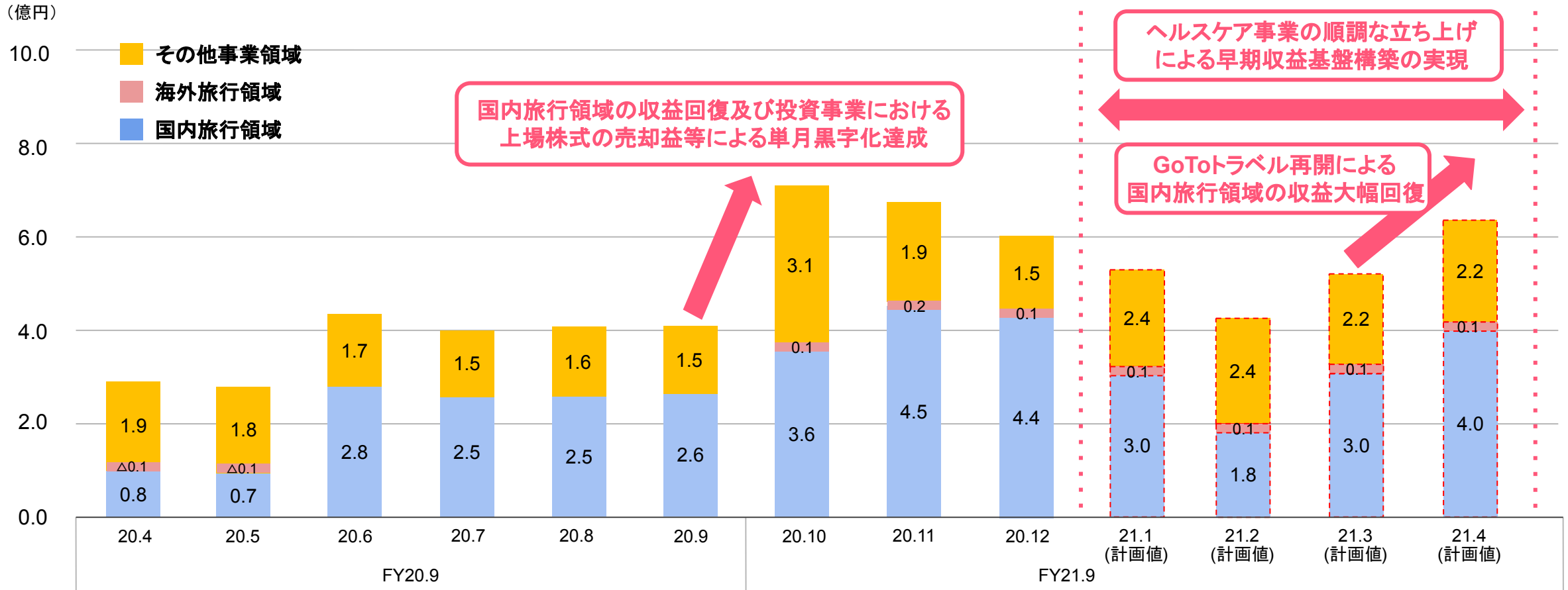
役員報酬(取締役・監査役)の一部返上の継続
休業(稼働日数抑制)による社員人件費の削減
雇用調整助成金制度活用による人件費の補填

その他固定費

選択と集中によるシステム開発体制の最適化
在宅勤務移行に伴うオフィス関連費用の削減
その他固定費(外注費等)の見直しの継続

粗利益は順調に伸長し、今期より単月黒字化を達成

～国内旅行領域の収益回復と投資事業における
上場株式の売却益により、第1四半期は順調なスタートを切る～



※当社グループ経営管理用の速報数値です。
 ※FY21.9より実績に投資事業を含めて記載しています。

**FY21.9期 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、第1四半期は営業黒字を達成!!**
 ～業績が好調に推移し、期首業績予想から2度の上方修正を実施～

(百万円)

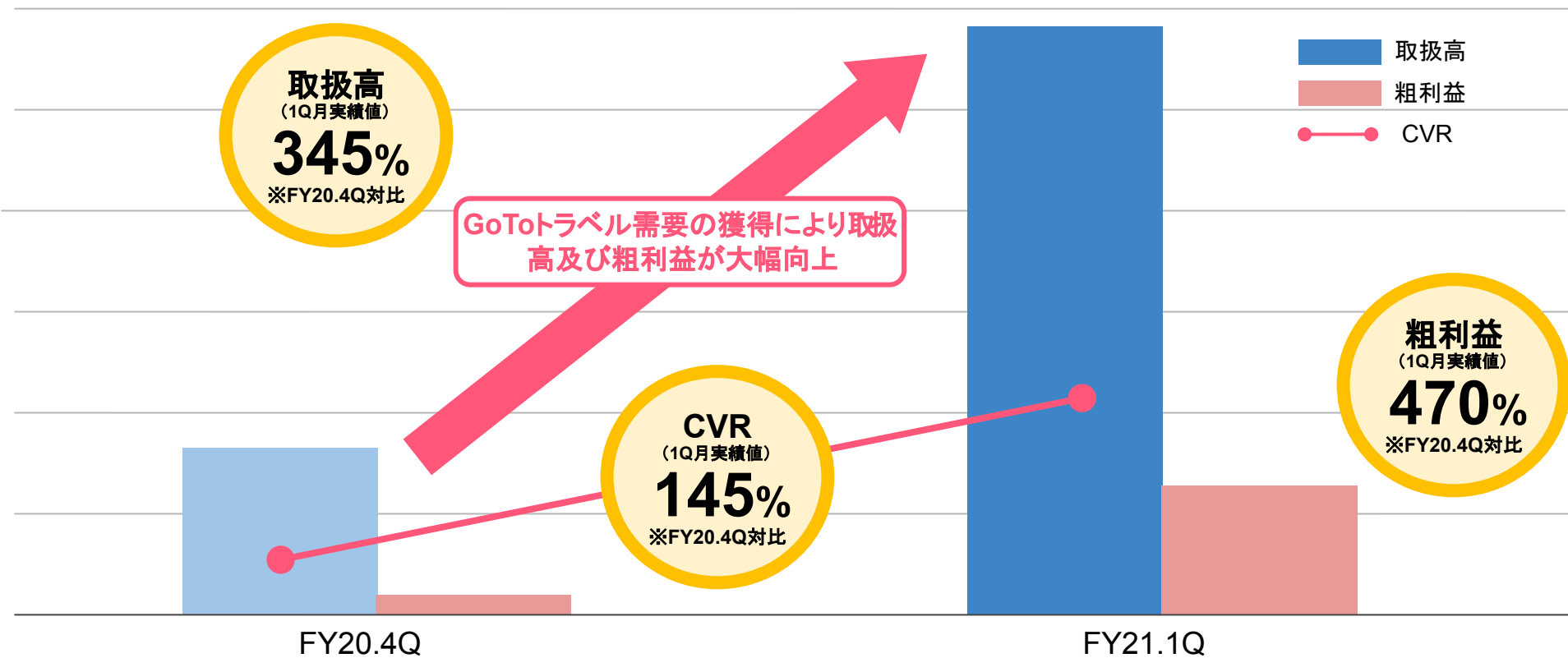
	FY21.9期 期首通期予想	FY21.9期 修正通期予想	業績予想における方針
取扱高	45,000	45,000	<ul style="list-style-type: none"> ・エアトリ旅行事業の収益回復 ・事業ポートフォリオの分散推進による事業収益の積み上げ ・成長領域への積極投資による収益
売上高	23,500	24,300	
営業利益	300	449	<ul style="list-style-type: none"> ・キャッシュアウトコスト抑制による増益
純利益	180	275	
配当	-	-	<ul style="list-style-type: none"> ・配当性向20%水準を目指す

※2021年1月5日に発表させていただいた通期の連結業績予想の修正数値に基づいております。

FY21.1Q 直近のアクションと成果

GoToトラベル需要の獲得により、取扱高及び粗利益が大幅増加!!

～前期4Q対比で、第1四半期の取扱高**345%**、粗利益**470%**、CVR**145%**達成～



※上記数値は、国内航空券+ホテル、国内ホテル、国内ツアー(エヌズエンタープライズを含む)の帰着日基準の速報値でございます。

エアトリと奄美大島の鹿児島県瀬戸内町が観光協定を締結!!

～世界自然遺産登録を見据えた新たな旅行需要の創出で連携～



※写真は2021年1月7日(木)に瀬戸内町役場で行われた締結式の様子
(左から)鎌田瀬戸内町長と当社取締役の秋山

当社グループ会社のインバウンドプラットフォームにて 日本在留外国人向けのPCR検査関連情報の提供開始!!

～英語・中国語・韓国語・フランス語・スペイン語・ベトナム語に対応～

The screenshot shows the website for 'clinic nearme'. At the top left is the logo 'clinic nearme'. To the right, there is a 'Contact us' link with the phone number '03-6264-3639' and 'Business hours: 11:00-19:00 (Everyday)'. Further right is an orange 'Book Now' button and a language selector set to 'English'. The main content area features a large green banner with the text 'Need a PCR test in Japan? Leave it to us!'. Below this banner is a list of services: 'Same day test available', 'Next day negative certificate issuance', 'Reception until 19:00', '3 minutes' walk from nearest Station.', and 'Payment by credit card / cash'. To the right of the list are two callout boxes: one stating 'Available in English We can help you in any situation.' with a headset icon, and another stating 'Over 100 Countries We have issued valid negative certificates.' with a certificate icon.

**新極真会「第52回全日本空手道選手権大会」
(2020年11月29日16時～テレビ東京にて放映)に協賛!!**
～当社グループ会社まぐまぐ社(証券コード:4059)が運営する
ライブ配信サービス「まぐまぐ! Live」にて選手インタビューを無料配信～

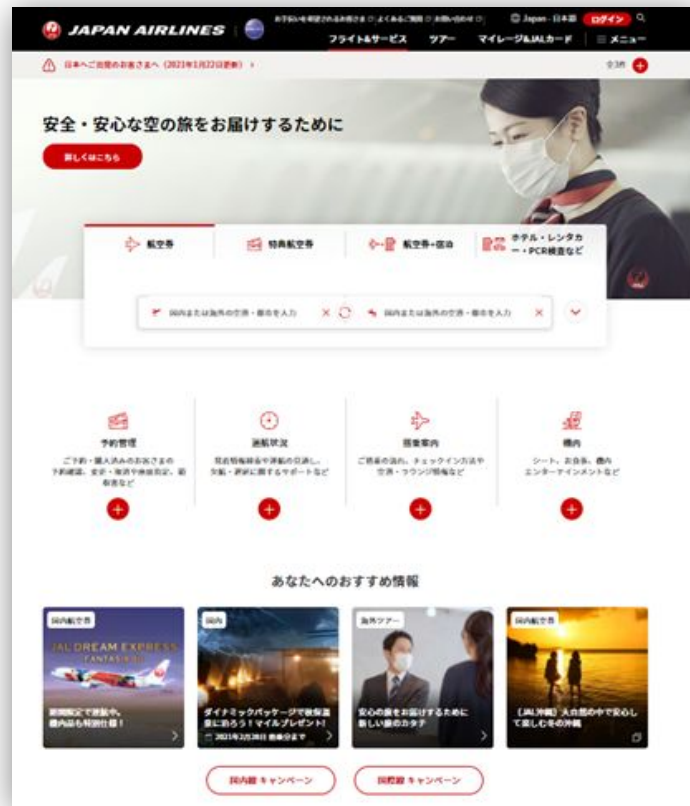


エアトリグループが提携するTケアクリニックにて PCR検査の年中無休の来院検査対応を開始!!

～年中無休及び土日祝の診察対応により、コロナ禍の不安解消を目指す～

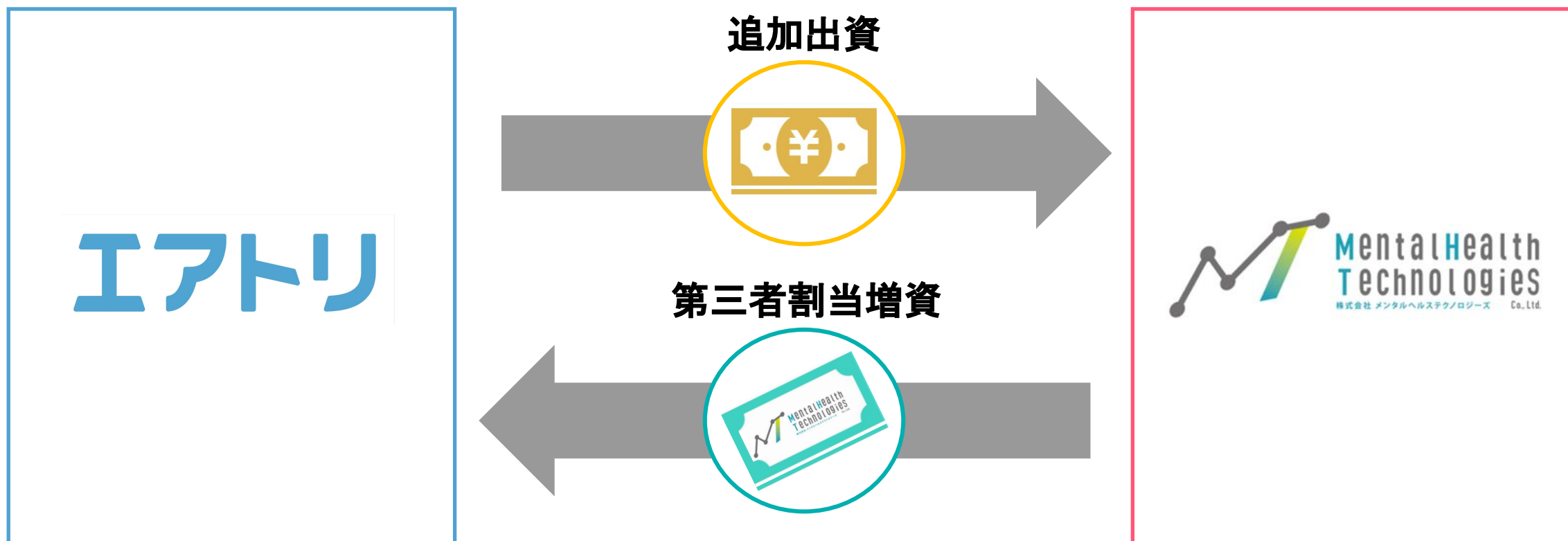
The screenshot displays the homepage of T Care Clinic. At the top, there is a navigation bar with the clinic name and a search bar. Below this, a main banner features a doctor's portrait and the text '新型コロナウイルス PCR検査' (New Coronavirus PCR Test). Key information includes the price of 7,900 yen (tax-exempt) per 10 sets, and the availability of services on weekends and holidays. A red box highlights that the clinic is registered with the Ministry of Health, Labour and Welfare. Below the banner, there are three large buttons representing different testing methods: '検査キット(宅配)' (Home Delivery Kit), '来院検査' (In-Clinic Test), and '訪問検査' (Home Visit Test). Each button includes icons for PCR, antibody, and antigen tests, and a '詳細を見る' (View Details) link.

JAL公式Webサイトにて、海外渡航者向けに エアトリグループが提供するPCR検査サービスを提携開始!! ~JALをご利用のお客様へハワイや中国渡航用の陰性証明書を発行可能に~



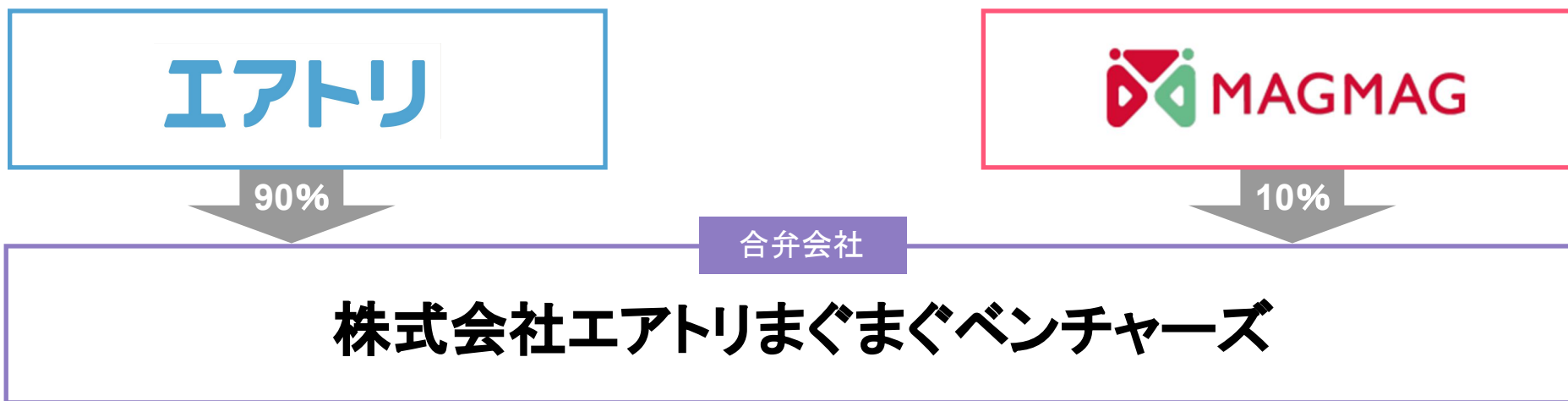
メンタルヘルスケア領域でクラウドサービスを展開する メンタルヘルステクノロジーズ社への追加出資を実施

～当社ヘルスケア事業との連携を強化し、両社顧客へサービス提供開始～



エアトリと当社子会社のまぐまぐが投資事業における合併会社「エアトリまぐまぐベンチャーズ」の設立合意!!

～両社のアセットと上場経験を活用してベンチャー企業の成長を支援～



事業目的

- 国内外のベンチャー企業への投資を通じて、
- ・投資先の上場等によるキャピタルゲインの獲得
- ・投資先との資本業務提携による業容拡大
- ・当社及びまぐまぐ社に続く上場企業の輩出
- ・投資先の上場等により獲得したキャピタルゲインを基にした基金の設立による継続的な社会貢献等

投資

ベンチャー企業



提供価値

- ①エアトリ社の旅行事業及び投資事業で蓄積した知見・ノウハウ・ネットワーク・ブランド力
 - ②まぐまぐ社の顧客ネットワーク、コンテンツ開発力、ブランド力等のアセット
- 両社のアセットと上場経験を活用した投資先企業の上場支援、事業成長支援、企業価値向上支援

FY21.9期 第1四半期の業績は、取扱高は103億円、売上高65.6億円、**営業利益7.6億円**

- 今期を第2ステージ「リ・スタート」元年と位置づけ、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、第1Qは四半期会計期間での**営業利益が過去最高を達成**

エアトリ旅行事業においては、前期までの施策の成果、さらにGoToトラベルが追い風となり、国内旅行領域を中心に収益及び利益が大きく回復

- 旅行領域以外の既存事業領域においては、ヘッドウォータース社の上場による利益の実現、メンタルヘルステクノロジーズ社への追加出資やラストワンマイル社・TRUST社への資本参加等、投資事業を中心に将来の利益創出に向けた各種施策を推進し、**順調な成長を継続**

- 昨期より新たに開始したヘルスケア事業においては、急増するPCR検査等の需要の取り込みにより、**順調な事業立ち上げを実現し、足元ではテレビCM等による大規模プロモーションにより、更なる事業成長を推進**

現在、新型コロナ感染拡大及び緊急事態宣言による旅行需要への影響が出ているものの、当社の強みとなる事業展

- 開ノウハウ、マーケティングノウハウ、システム開発力、ブランド力、顧客基盤等のアセットの活用による**事業ポートフォリオの分散**が進み、**エアトリ経済圏の構築**を実現

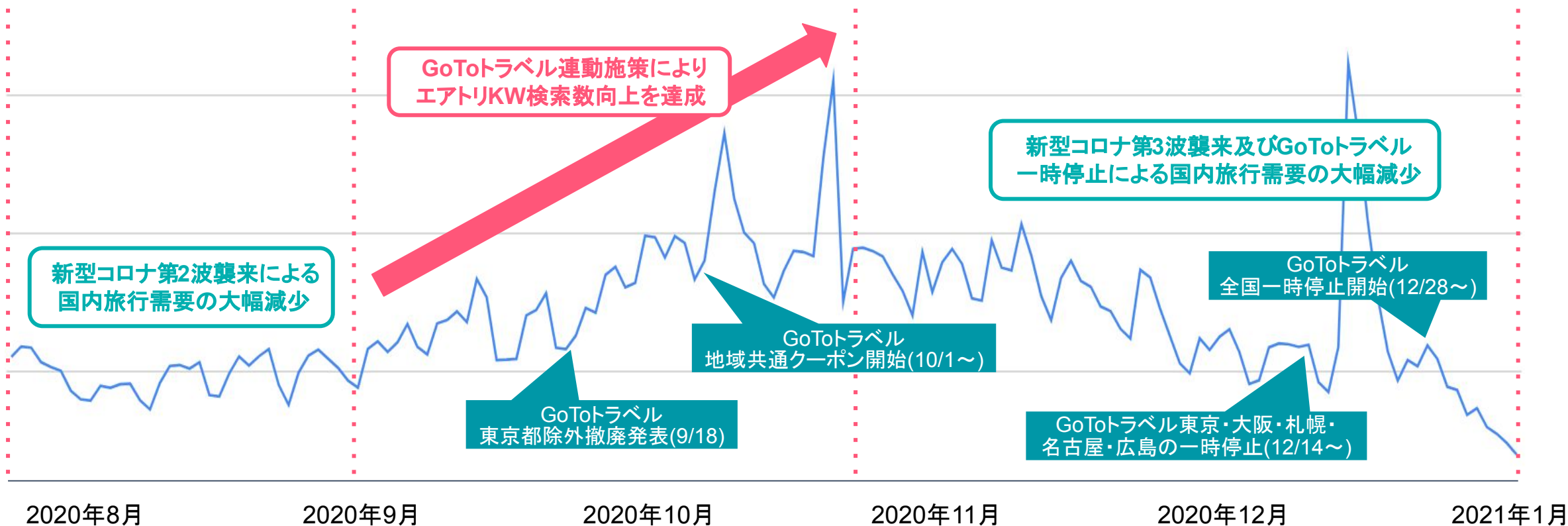
今後、コロナ収束に伴う国内・海外旅行需要の回復やGoToトラベル再開によるエアトリ旅行事業の大幅な収益及び利益回復、旅行領域以外の4つの既存事業領域の順調な成長継続と新規事業領域であるヘルスケア事業の更なる

- 事業成長といった**事業ポートフォリオの分散推進による事業収益の積み上げにより、**再始動したエアトリグループは終わりなき成長を目指す****

FY21.1Q 事業進捗

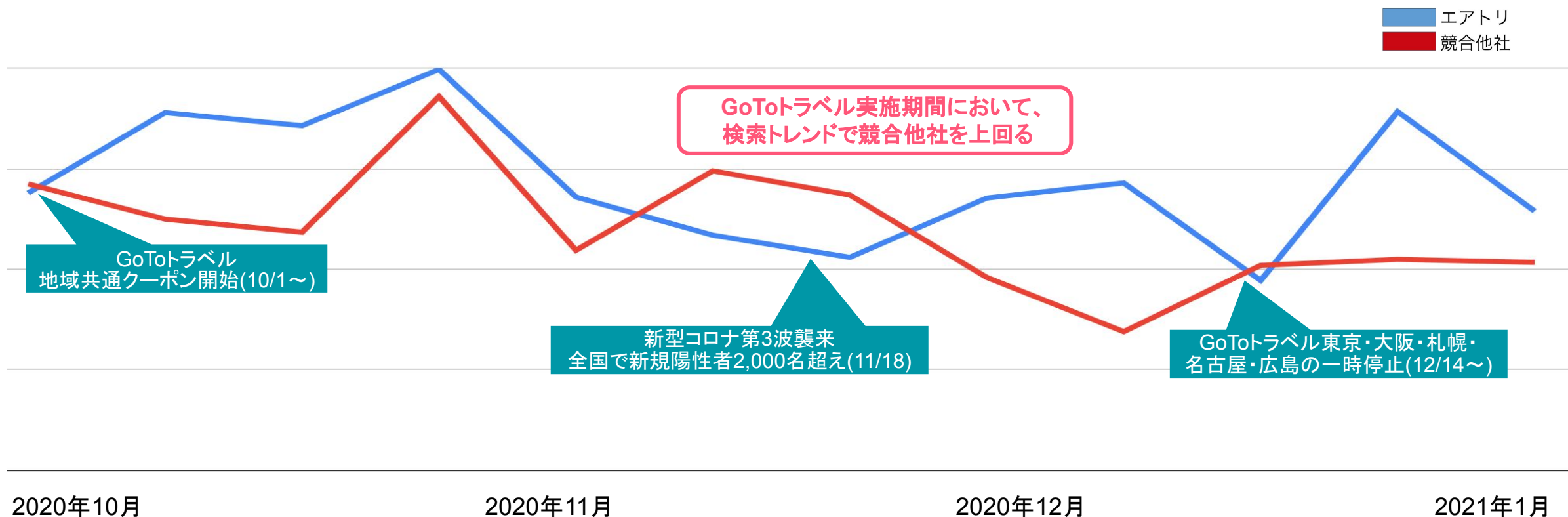
GoToトラベルに連動した各種マーケティング施策を実行し、 「エアトリ」キーワード検索数の大幅向上を達成!!

～旅行需要の変化及び政府の報道に沿ってGoToトラベルと連動した施策を推進～



「エアトリ」認知度底上げにより、GoToトラベル実施期間で 検索トレンドで競合他社を上回る

～10月から12月の検索トレンドで競合他社より上位をキープ～



「エアトリ GoToトラベルキャンペーン」施策を展開

～顧客とのコミュニケーションチャンネルでGoToトラベルと連動した最適な施策を推進～

オフライン広告

交通広告



各種協賛

新極真会
ボクシング

デジタルマーケティング

WEB-CM



Facebook 広告



Google 広告



Yahoo広告



LINE広告



会員向け施策

メルマガ訴求



アプリ訴求



当社提携クリニックであるTケアクリニックのPCR検査について テレビCM放映及び交通広告を開始!!

【テレビCM】

自宅で出来るPCR検査キット 10回セットなら 5,900円(税抜)
1回あたり

Tケア
クリニックからの
お知らせです。



Tケアクリニック フリーダイヤル 0120-985-717

自宅で出来るPCR検査キット 10回セットなら 5,900円(税抜)
1回あたり

PCR検査は
ご自宅で
受けられます。



Tケアクリニック フリーダイヤル 0120-985-717

自宅で出来るPCR検査キット

検査10回
セット **59,000円** (税抜)
1回あたり5,900円 (税抜)

検査1回 **9,900円** (税抜)

Tケアクリニック フリーダイヤル 0120-985-717

自宅で出来るPCR検査キット

Tケア
クリニック
0120-985-717

来院検査・訪問検査も受付中!
Tケアクリニック 検索
〈24時間受付中〉



名管理事長・名誉院長
都島 基夫

【交通広告】

Tケアクリニックの自宅でPCR検査

来院不要の宅配検査
国立感染症研究所認定
機器による検査で安心



名管理事長・名誉院長
都島 基夫

検査10回セット
(1回あたり) **5,900円** (税抜)

検査1回 **9,900円** (税抜)

10回セット購入 59,000円 (税抜) / 陰性証明書付き+5,000円 (税抜)

●ご自宅でOK ●唾液採取のみで簡単 ●結果はメールでお知らせ^{※1}

※本検査の精度は、検査結果の正確性・完全性を100%保証するものではありません。保険適用外の自由診療(全額自己負担)です。
宅配検査で陰性証明書発行の場合はオンライン診療が必要になります。
※1 陰性証明書の原本が必要な方を除きます。

医療法人社団大環会 監修
Tケアクリニック

〒105-0013 東京都港区浜松町2-13-9 G-1ビル2階
厚生労働省の定める海外渡航者向け
新型コロナウイルス検査証明機関に登録済

宅配

訪問

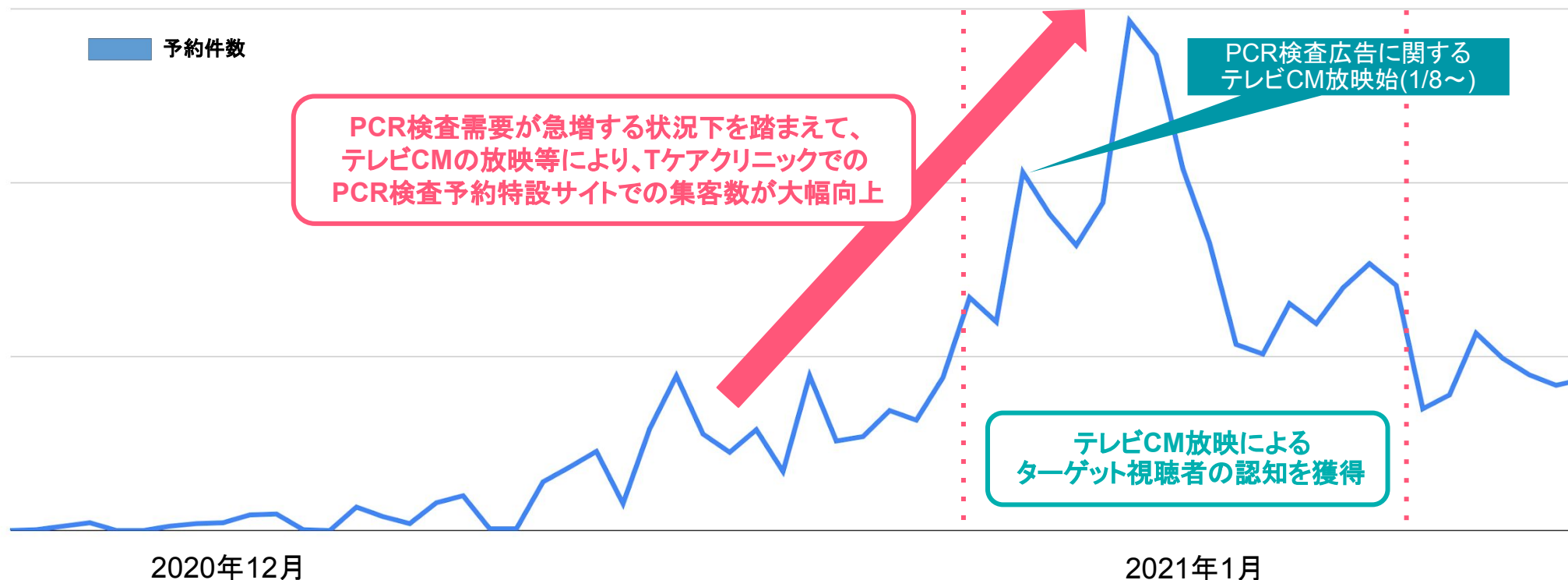
来院

フリーダイヤル
0120-985-717
(24時間受付)

Tケアクリニック



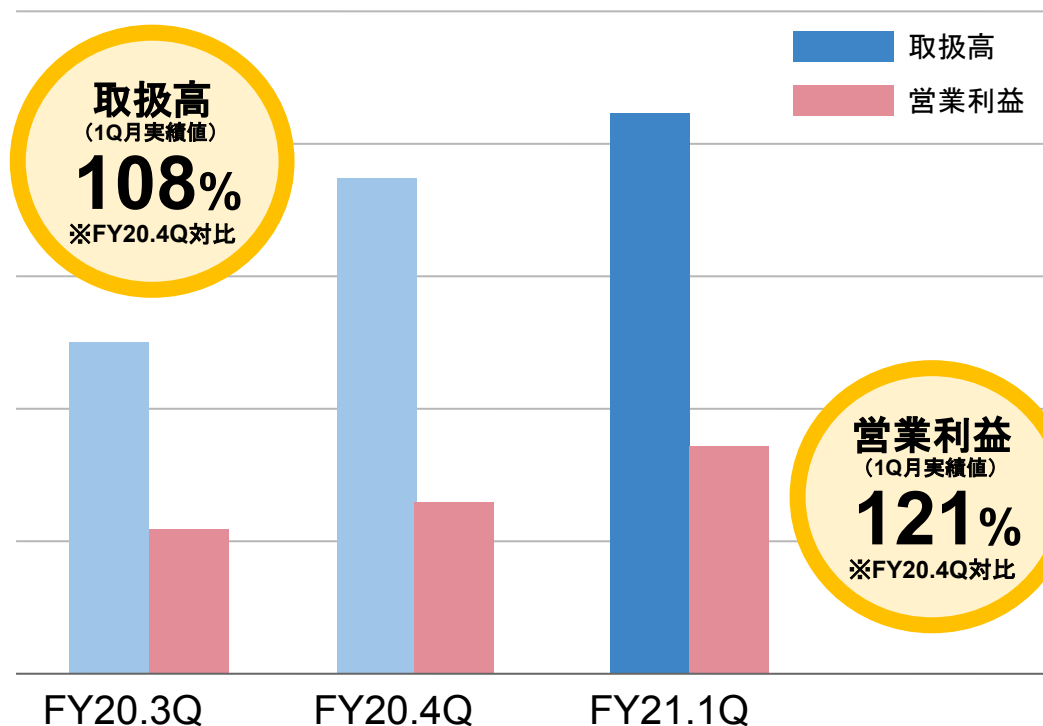
PCR検査需要が急増する状況下でのテレビCM放映により 当社提携クリニックでのPCR検査予約件数が大幅向上 ～テレビCM放映等の施策で急増するPCR検査需要の確実な取り込みを実現～



国内旅行需要増加により、取扱高及び営業利益が回復傾向!!

～前期4Q対比で取扱高**108%**、営業利益**121%**の回復～

＜エアトリ国内航空券の取扱高営業利益の推移＞



国内旅行需要の増加による取扱高回復

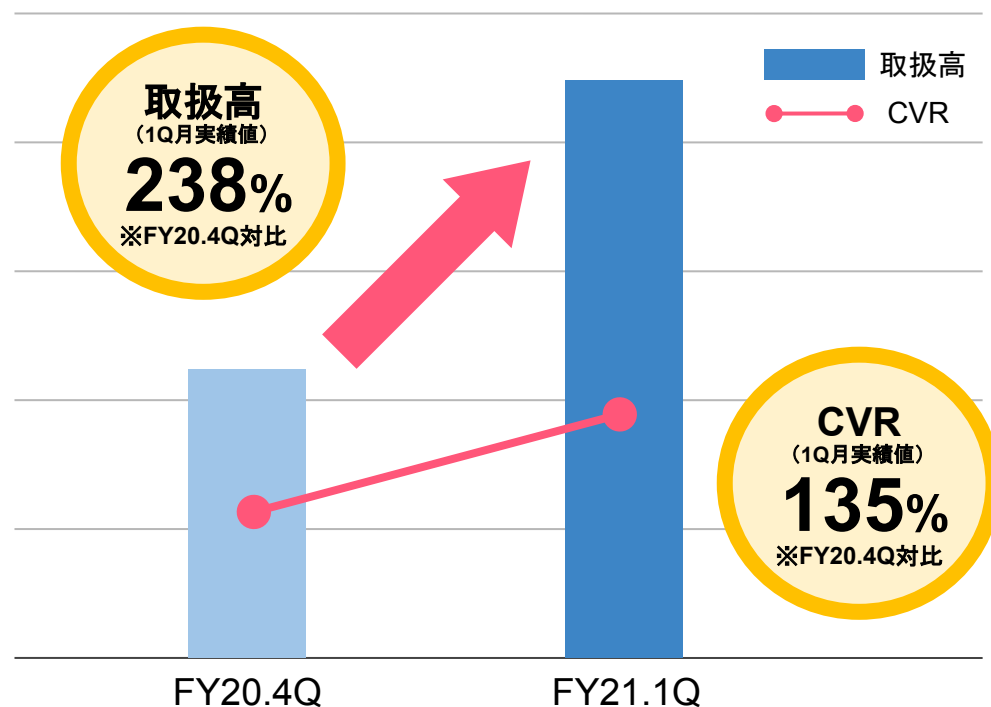
GoToトラベル効果での国内旅行需要の増加により、国内航空券の取扱高回復が進む

変動費の大幅削減により、営業利益向上を実現

国内旅行需要の増減に応じて、オペレーション費用や広告費等の変動費をコントロールし、損益分岐点の引き下げを実現

GoToトラベル効果による取扱高大幅増加 ～前期4Q対比で取扱高**238%**、オーガニックCVR**135%**を達成～

<エアトリプラス(航空券+ホテル)の取扱高/CVRの推移>



GoToトラベル効果で航空券+ホテルの取扱高向上

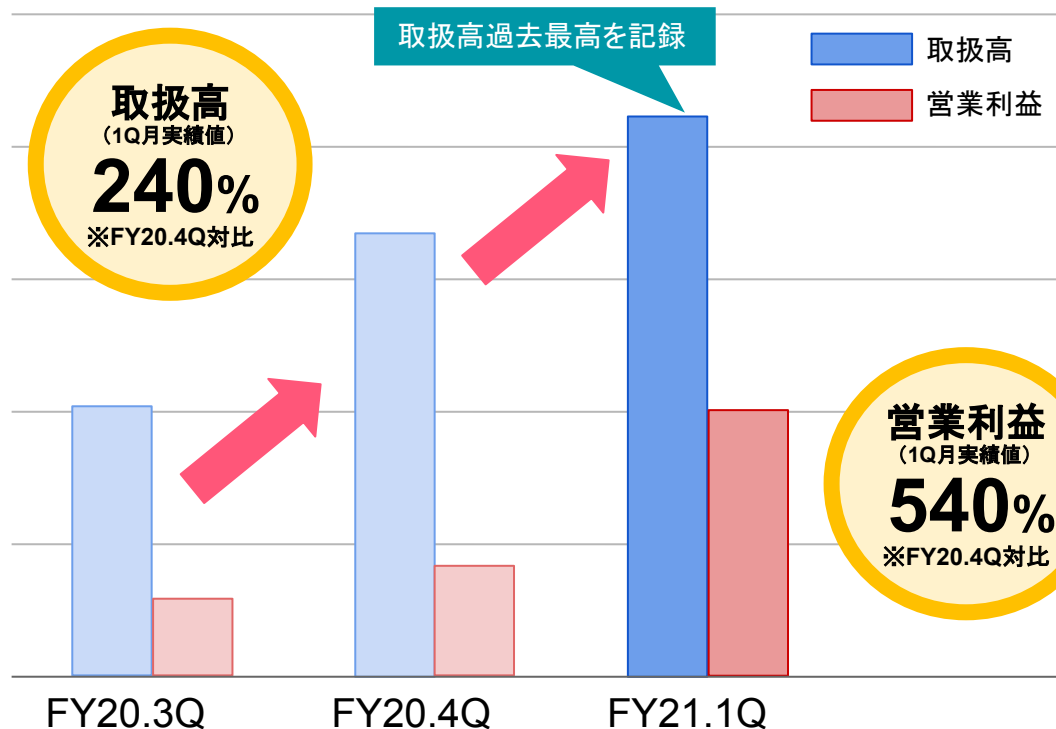
引き続きGoToトラベル効果により、航空券+ホテルの取扱高が大幅増加を達成

オーガニックCVRは高成長を継続

地域共通クーポンの取り扱いに適したUI/UX改善により、オーガニックCVRは高成長を継続

GoToトラベルと東京都民割効果に加え UI/UX改善の継続により、取扱高及び営業利益過去最高を達成 ～前期4Q対比で取扱高**240%**、営業利益**540%**を達成～

<エアトリ国内ホテルの取扱高営業利益の推移>



GoToトラベルと都民割の相乗効果で過去収益達成

GoToトラベルと東京都民割の相乗効果により急増する宿泊需要を確実に取り込み、国内ホテルの取扱高及び営業利益が過去最高を達成

本質的なUI/UX改善の継続でCVR向上を実現

ユーザーの利便性を追求したサイト改善を継続しつつ、航空券やその他商材との併売導線の新規追加により、恒常的なCVR向上を実現

引き続きGoToトラベル及び東京都民割利用の 宿泊需要の獲得に向けた様々な施策を実施

～GoToトラベル再開を見据えて、お客様目線で徹底的な改善を推進中～

エアトリ厳選施設の
仕入及び販売強化

JR東日本ホテルズ・プリンスホテル・東急ホテルズ・京急イーエックスインとの販売契約締結による更なる仕入及び販売強化を推進

更なる宿泊需要の獲得
に向けたUI/UXの改善

TOPページの刷新、GoToトラベル及び東京都民割再開を想定したサイト改善による利便性の向上により、更なる宿泊需要獲得を目指す

お客様目線に立ち
新機能追加によるCVR改善

サイト内での多様な選択肢の中から宿泊施設の探す際の顧客ジャーニーを徹底的に分析し、最適な新機能を導入し、CVR改善を目指す

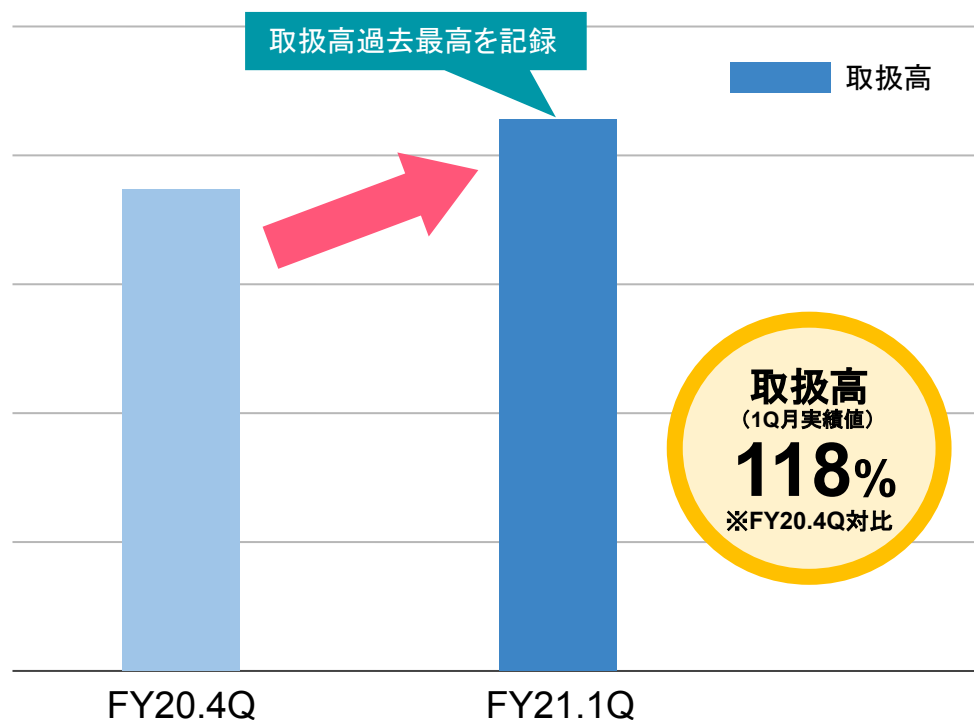
販売チャネルの多様化による
新たな潜在顧客の獲得

航空券や新幹線とのクロスセルや法人向けへの販売チャネルの多様化・強化により、これまで接点の薄かった潜在顧客へアプローチ



エアトリ国内ツアーとエヌズ・エンタープライズにて 沖縄を中心とした商品造成により、取扱高大幅増加 ～今期1四半期で過去最高の取扱高を達成～

＜エアトリ国内ツアーの取扱高の推移＞



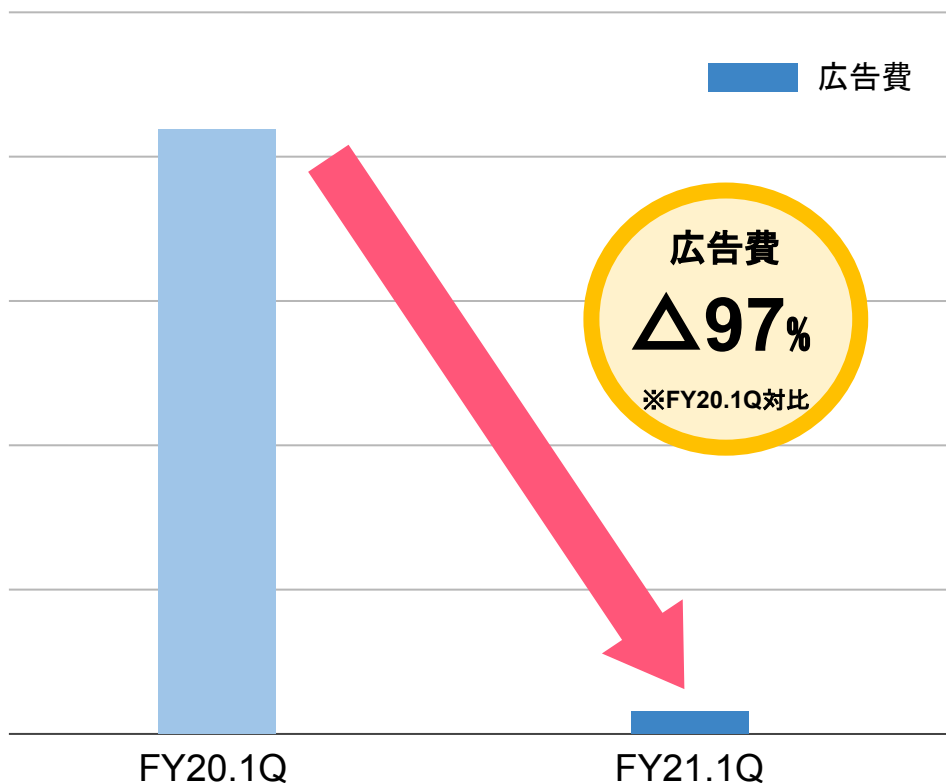
＜エアトリ国内ツアーでエアトリダイビングページの開設＞

沖縄本島・宮古島・奄美大島のダイビングやシュノーケル付きプランの販売専用ページを開設し、今後更なるプランやエリアの拡充を推進



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、前期1Q対比で**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

前期4Q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

エアトリサイトでのPCR検査のクロスセル販売開始 ～海外渡航の際に必要な陰性証明書の発行も順次対応可能に～



エアトリ海外予約サイトでPCR検査の販売開始!!

海外渡航時に受診が必要となるPCR検査の販売を開始し、来院検査だけではなく宅配検査の対象商品化により、日本全国のお客様が検査受診可能に

諸外国への入国に必要な陰性証明書を発行可能に

2020年11月のハワイへの渡航制限の緩和以降、陰性証明書の発行数が増加しており、中国・韓国などアジア圏をはじめ、対応エリア拡大を推進中

ハワイ入国の規制緩和を受けて、渡航前のPCR検査受診から出発までのワンストップのサービスを提供開始



当社提携クリニックとの連携したサービスの提供

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提供

取消規定の10日前の事前確認フローを構築

取消料がかかる10日前に電話又はメールでの事前確認のオペレーションフローを構築したことにより、先の日程でも安心して予約可能に

開発案件の新規受注件数 順調に増加

新規受注数

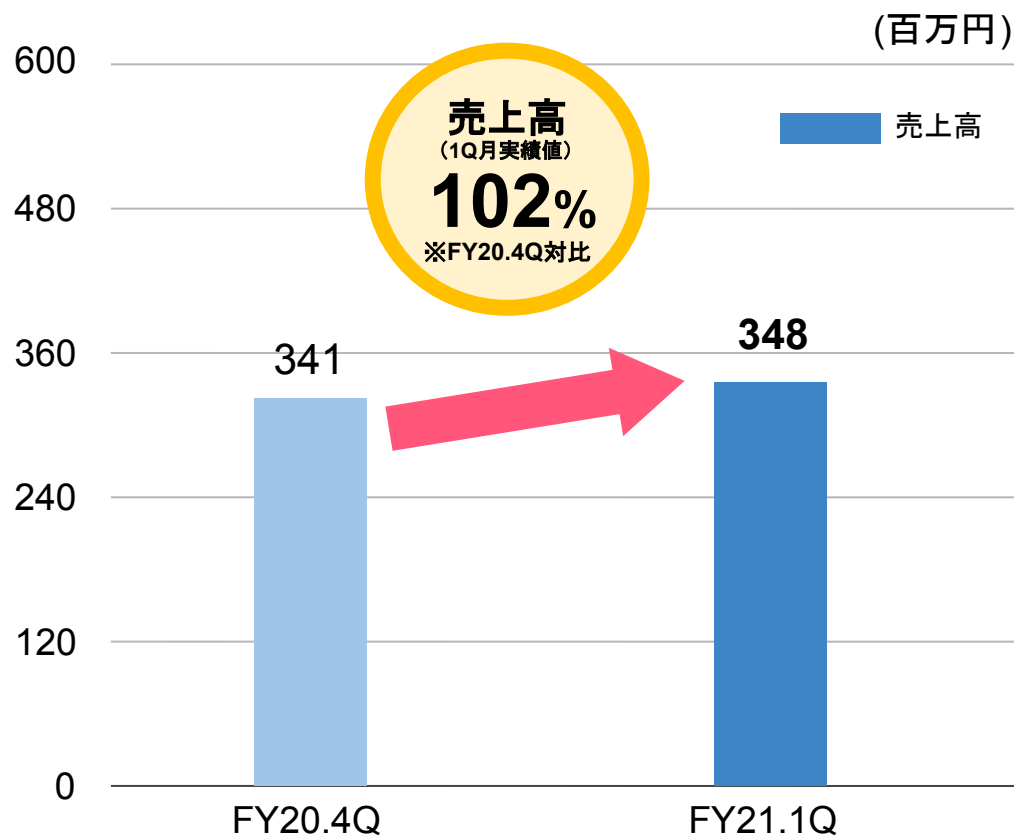
6社



他5社

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対比**102%**を維持～



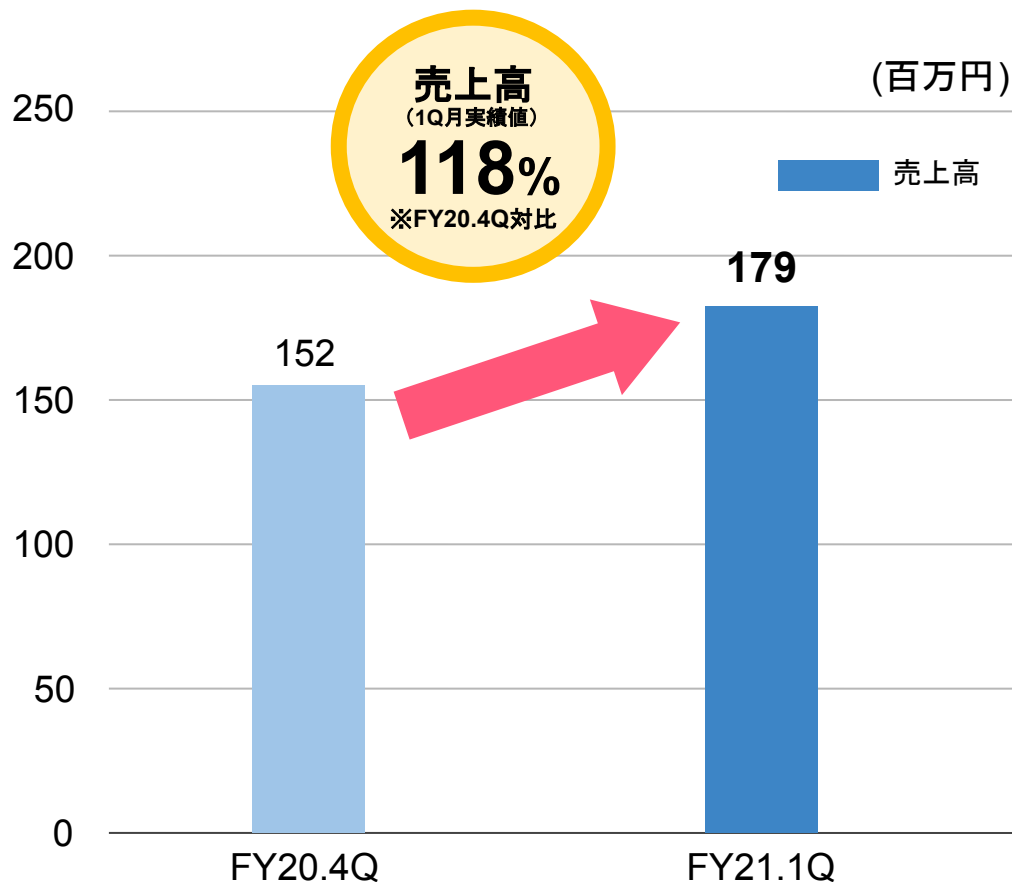
受注件数を積み上げ、上場準備を進行

前期施策の継続による獲得リードの着実なCVを継続しつつ、株式上場に向けて一層の売上伸長を目指す

業務提携を機にEdTech分野に進出

教育業界大手のKEIアドバンス社との業務提携によって、当社のAIモデル構築の技能を教育と融合し、当社の更なる知見の向上と教育現場のDX促進の好機としていく

国内リモートワーク需要増加と外国人向けメディアの好調により伸長 ～売上高 昨年4Q対比**118%**の達成～



Wi-Fi事業における法人需要増

国内でのリモートワーク需要の増加により、引き続き法人需要が堅調に推移

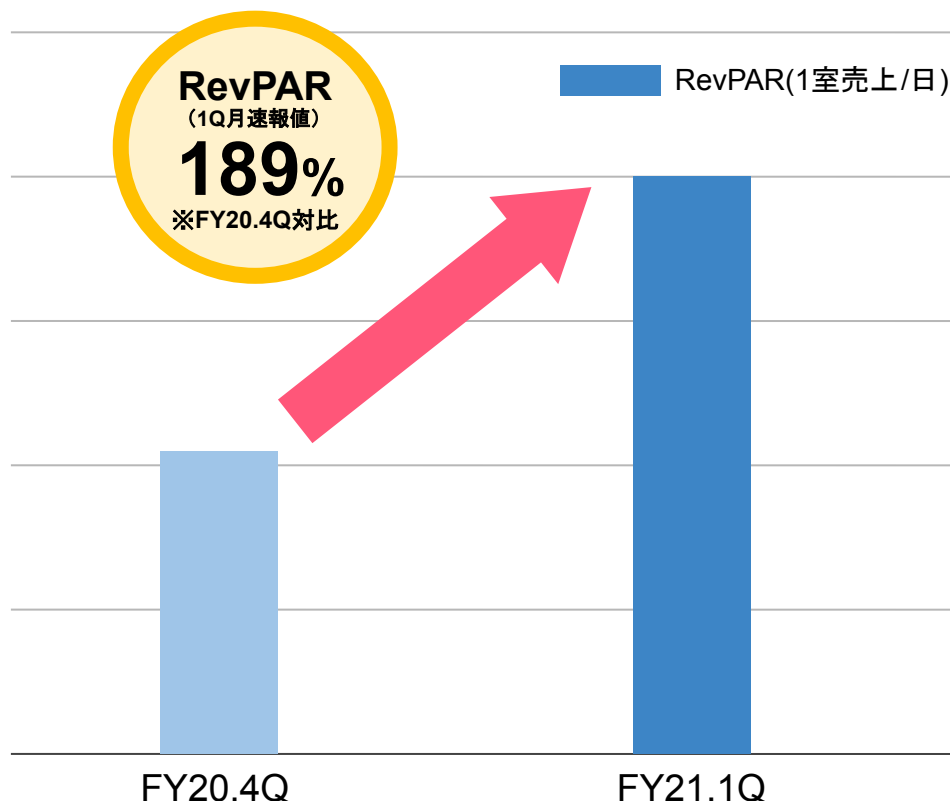
外国人向けメディアが好調な推移

外国人向けにPCR検査関連の情報発信、予約プラットフォーム事業が大きく伸長した

固定費の削減及びコスト効率化

仕入コストの低減、固定費の削減により引き続きコスト効率化を実現

管理物件の品質向上により、RevPAR(1室売上/1日)を大幅向上 ~RevPAR 前期4Q対比**189%**を達成~



内装デザイナーとの提携し管理物件の内装を一新

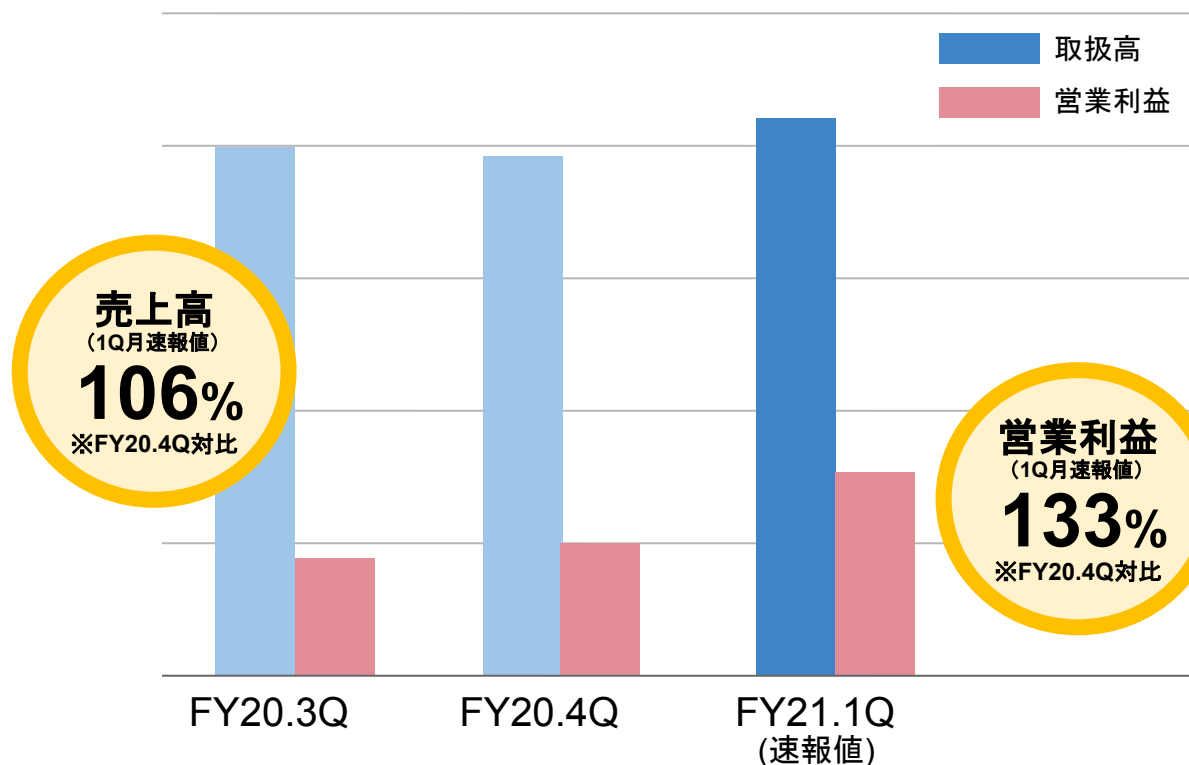
内装デザイナーとの提携で社内デザイン力を向上させ、実施工及び家具配置までを監修しADR(宿泊単価)を前期4Q対比140%を達成

GoToトラベルの早期適用で国内需要を獲得

素早い対応で早期予約から需要を獲得。キャンセルも多数あったものの、結果的にOCC(物件稼働率)前期4Q対比135%を達成

上場後も「まぐまぐ!Live」等のプラットフォーム事業を 主軸とした事業推進により、売上高及び営業利益が増加 ～前期4Q対比で取扱高**106%**、営業利益**133%**を達成～

※
＜まぐまぐ社の売上高/営業利益の推移＞



プラットフォーム事業を主軸に事業拡大継続中

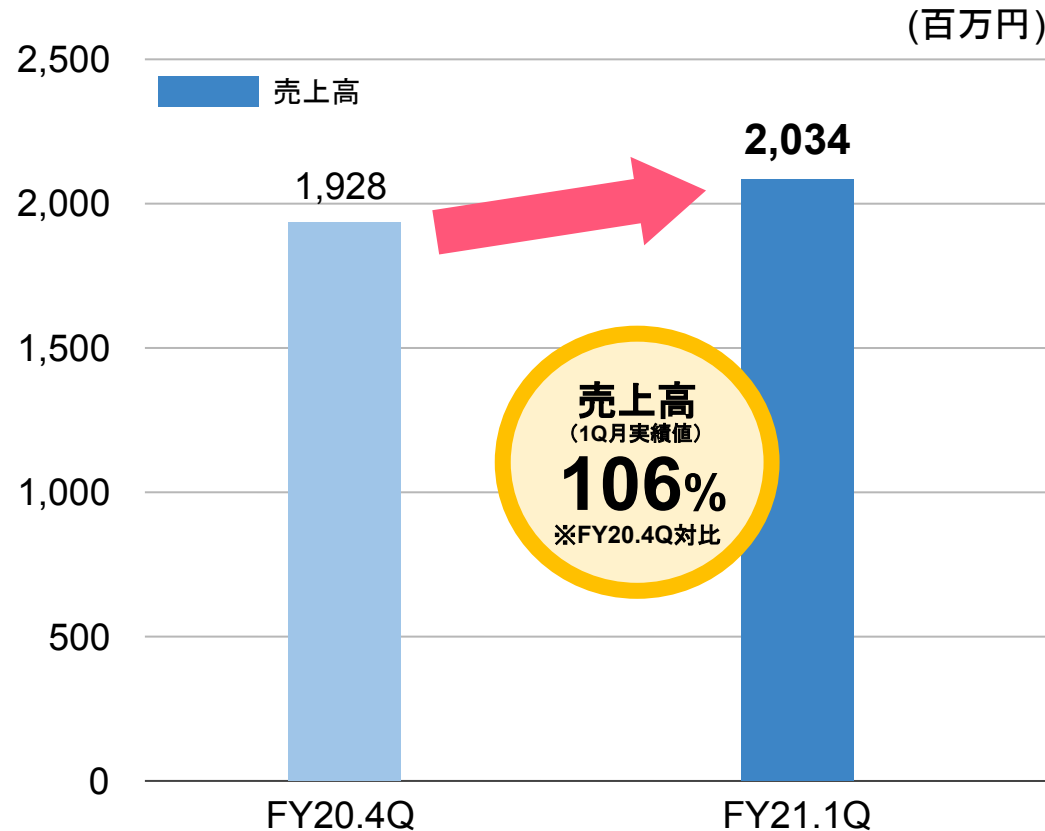
上場後もメルマガ及びライブ配信サービスを中心に新機能の拡充や利便性向上による更なる有料会員増加を見込む

メディア広告事業でのオウンドメディアの強化

新規ライターの獲得や外部メディアとの提携記事の掲載を継続により、オウンドメディアメディアの強化を促進し、事業成長の起爆剤とする

※上記の1Q業績は現時点の速報値であり、実際の業績とは異なる可能性があります。

季節性のある商品の訴求により、堅調な売上高を維持 ~売上高 前期4Q対比で**106%**を達成~



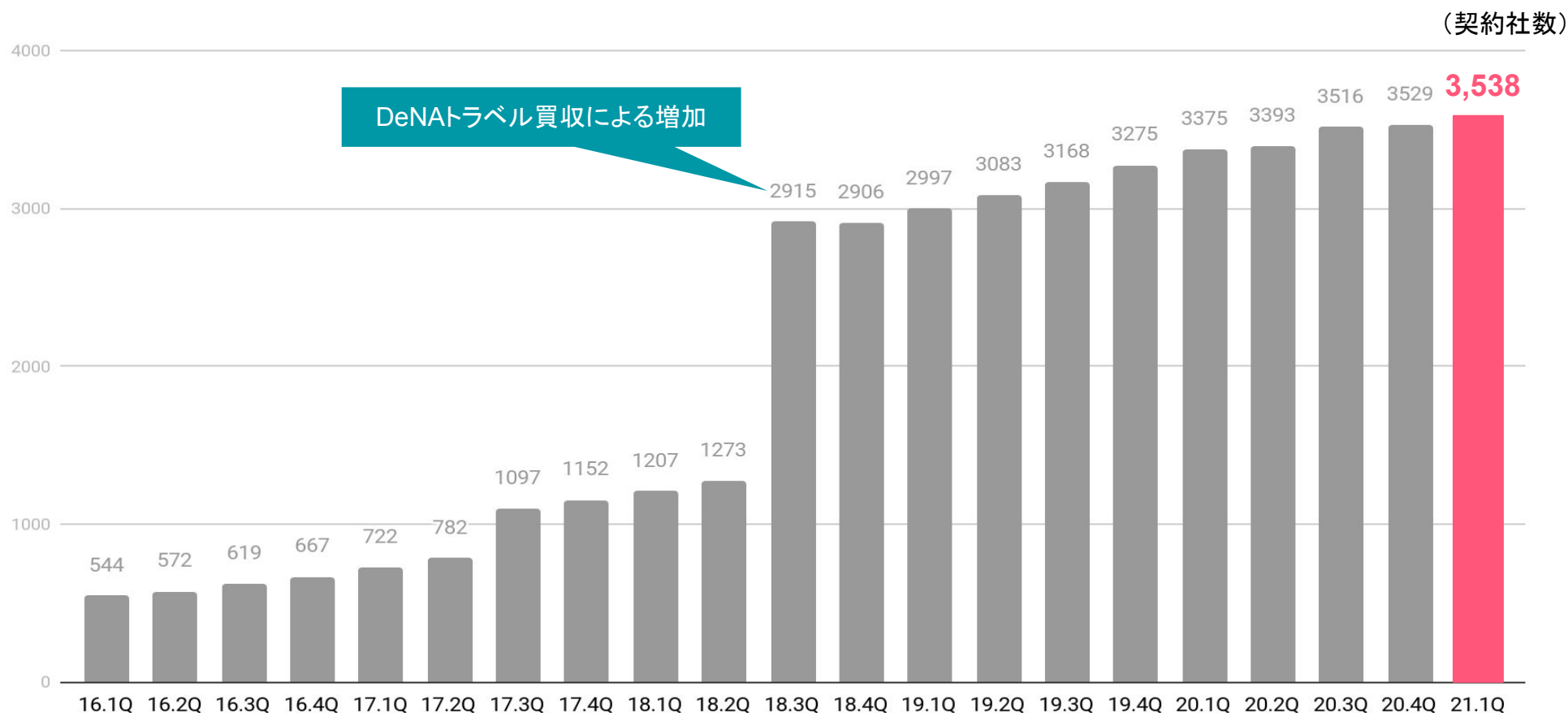
季節性のある商品の販売強化による売上増加
 年賀状等の季節性のある商品販売強化と市況を鑑みた価格設定により、堅調に売上を積上

店舗の採算性に応じたコストの抑制の継続
 不採算店舗の閉鎖、休業等による固定費の削減によりキャッシュアウトコストの抑制を継続

2021年1月1日付けで、株式会社エアトリBTMから 株式会社ピカパカへ社名変更 ～福利厚生事業として、法人出張サポートサービスと ヘルスケアサービスにより一層注力～

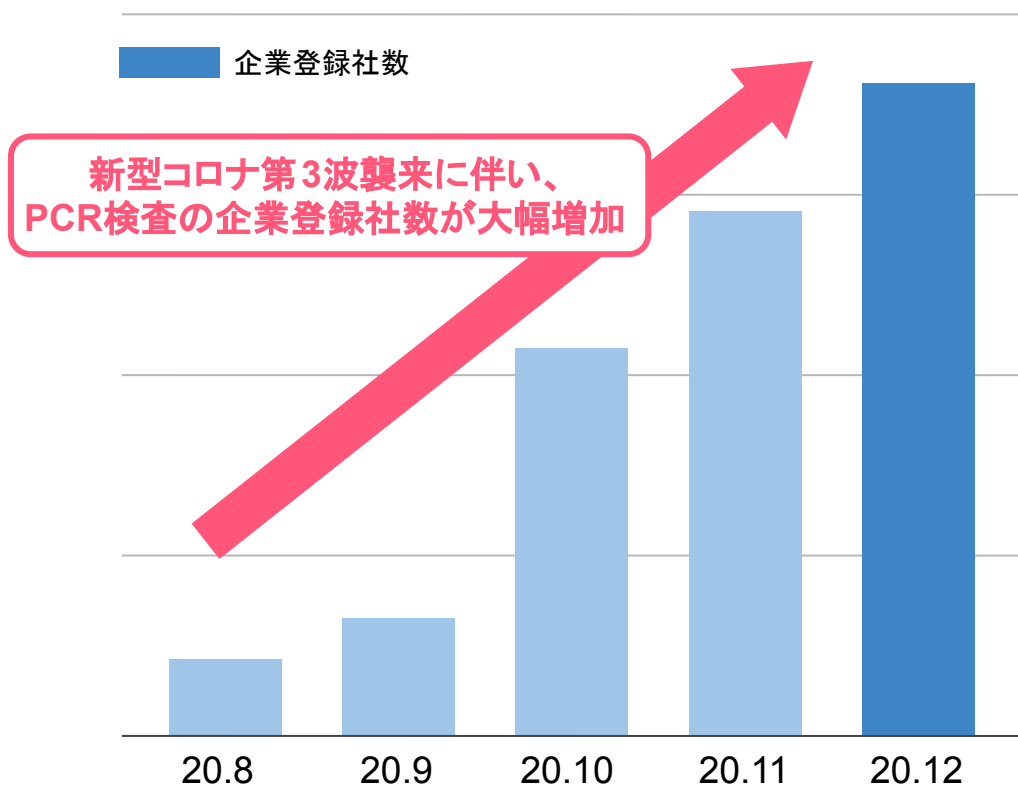


法人出張サポートサービスのクライアント数 コロナ影響で契約社数鈍化も堅固な取引基盤は変わらず健在



PCR検査を希望する企業の登録社数は引き続き増加傾向 ～企業ニーズに応じた検査方法により、PCR検査需要を確保～

<PCR検査の企業登録社数の推移>



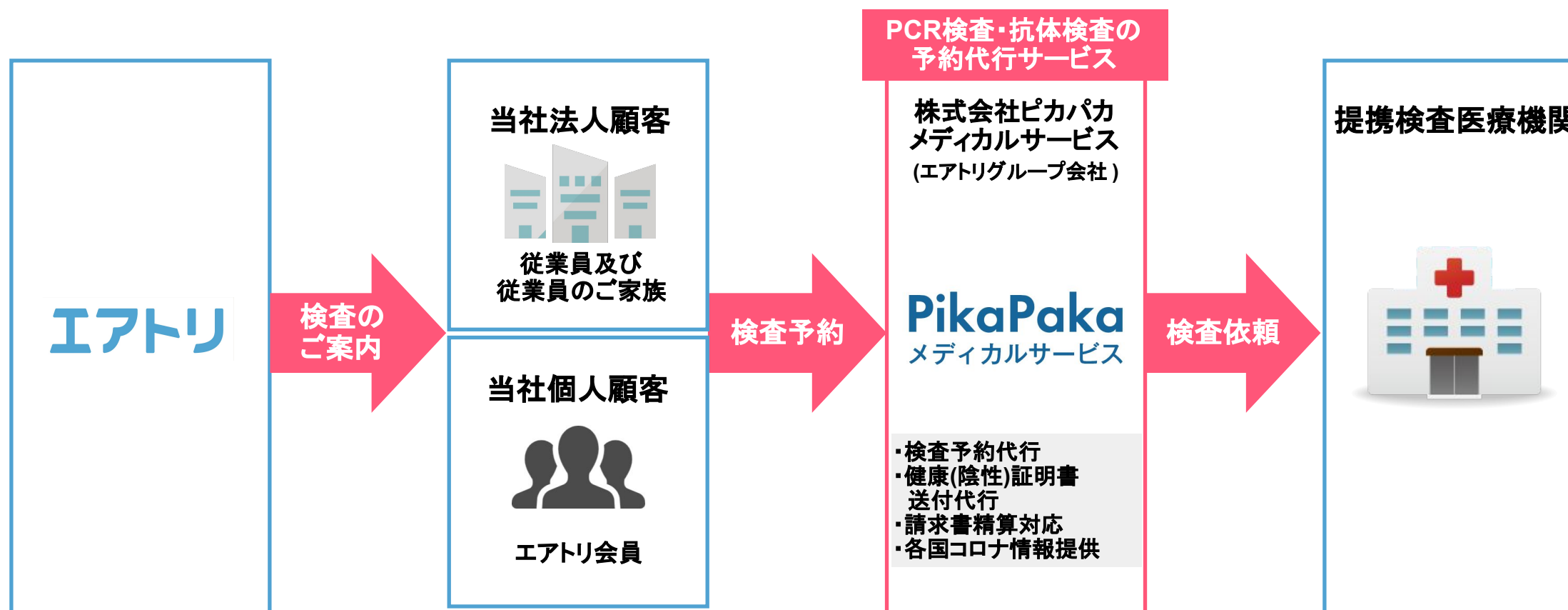
引き続きPCR検査需要を捉え、企業登録社数増加

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

新型コロナウイルス第3波襲来に伴い、PCR訪問検査増加

2020年11月頃から襲来した新型コロナウイルス第3波により、全社員や該当フロアの社員のみ対象等、各種企業の状況に応じたPCR訪問検査の需要が急増

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!!



投資育成を強化66社 総投資額約25億円

※2021年2月時点

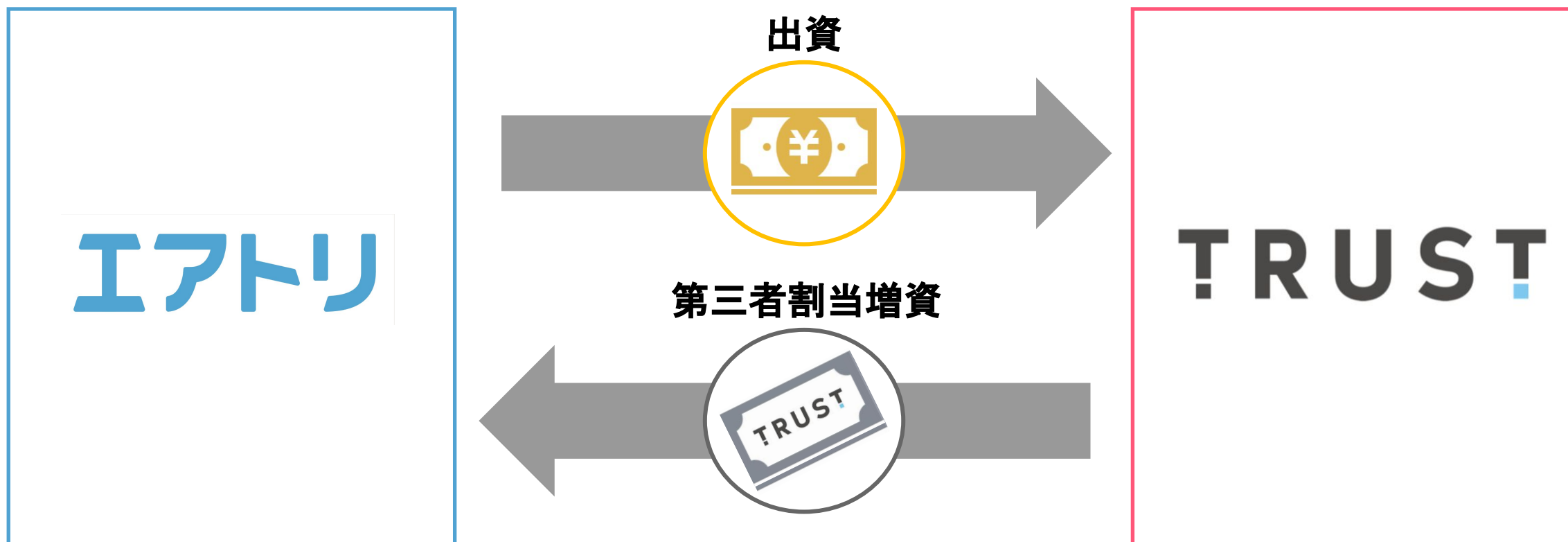


企業と顧客を繋ぐ”ラストワンマイルプラットフォーム” を運営するラストワンマイル社と資本業務提携!!

～当社の会員サービス構築・運営ノウハウ、Web及びアプリケーションに関するノウハウを提供することにより、新たなシナジー創出を目指す～



オフィス・店舗の空間づくり、ITサービスを活用した
建設業界におけるDX推進を展開するTRUST社への資本参加!!
～建設業界における業務効率化や新たな価値創出に向けたサービスの提供～



当社投資先で「スマート選挙」を運営する株式会社センキョの 当社保有の全株式を前澤ファンドへ譲渡!!

～センキョ社が資金調達を実施するに伴い「選択と集中」による株式譲渡～



Appendix

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”～

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

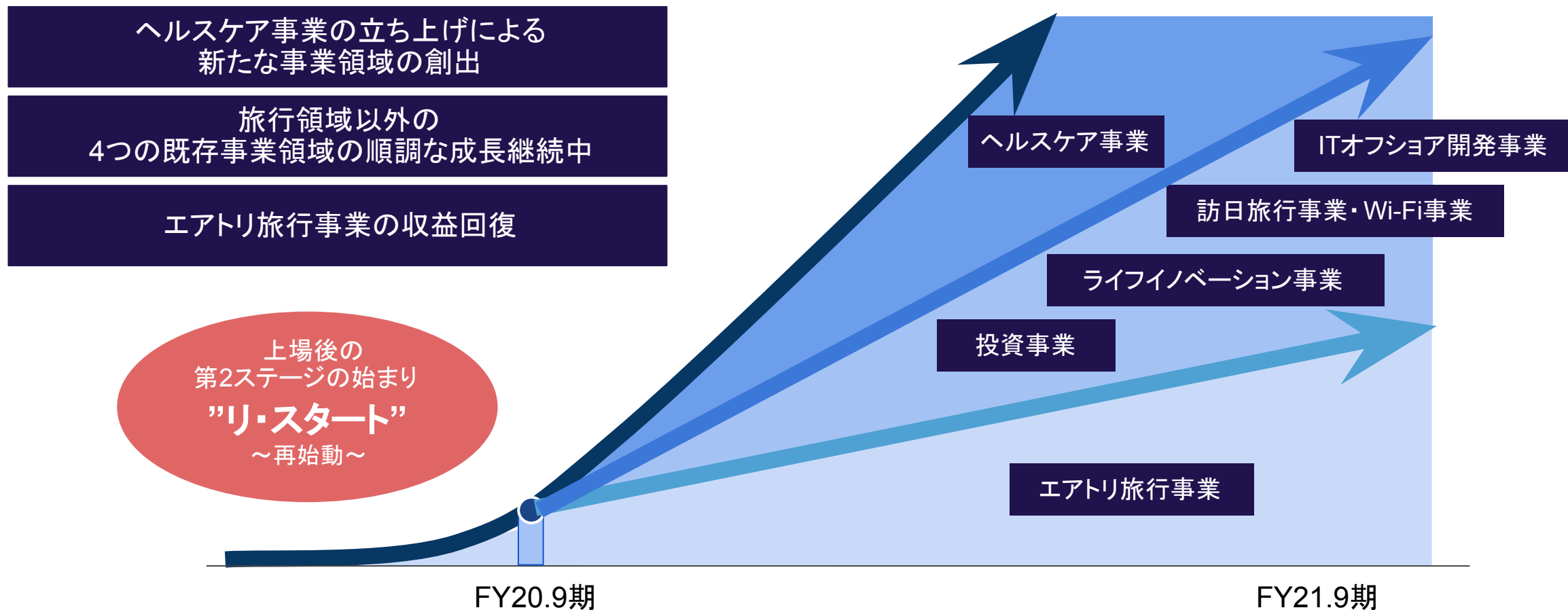
第2ステージの始まり

”リ・スタート”

～再始動～

引き続き「エアトリ5000」を目指す

FY21.9期を「第2ステージの始まり」と位置づけ、「リ・スタート」

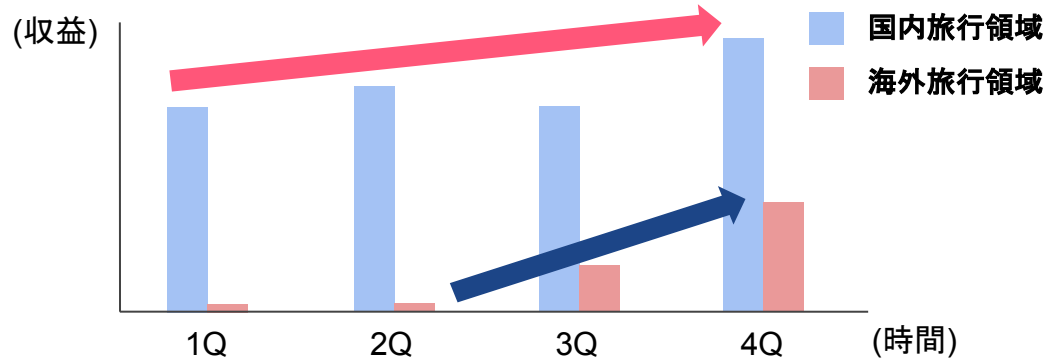


GoToトラベルの活用により国内旅行領域を中心に収益拡大 ～WEB動画広告を中心とした効果的なデジタルマーケティングにより 国内旅行需要の確実な取り込み～

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〉



Copyright © Air Trip Corp. All Rights Reserved.

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
- ピカパカ社及びピカパカメディカルサービス社が展開する福利厚生事業領域のヘルスケアサービス (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



PikaPaka

PikaPaka
メディカルサービス

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〉

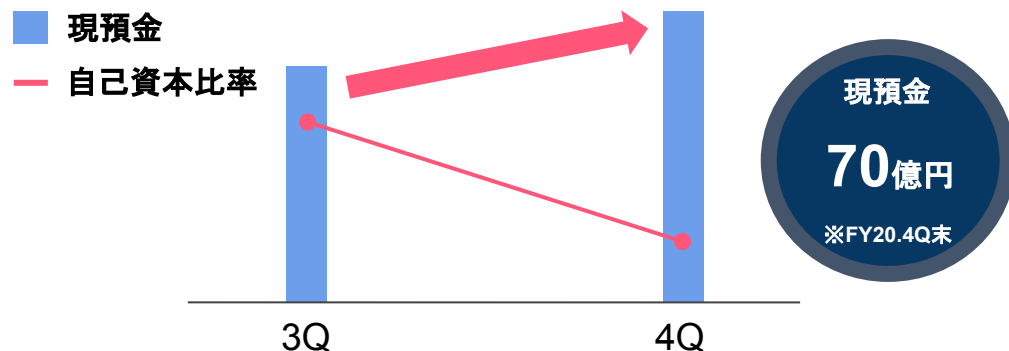
- ・M&Aにおける一連のプロセスを仕組み化する
- ・経営陣のコミットにより、M&A成約率を高める
- ・精緻なDDにてシナジーの実現性を検証する
- ・PMI精度を高め、M&A後の成長率向上を実現する

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

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。