

2021年9月期 第2四半期

# 決算説明

株式会社エアトリ  
東証第一部: 6191  
2021/5/14

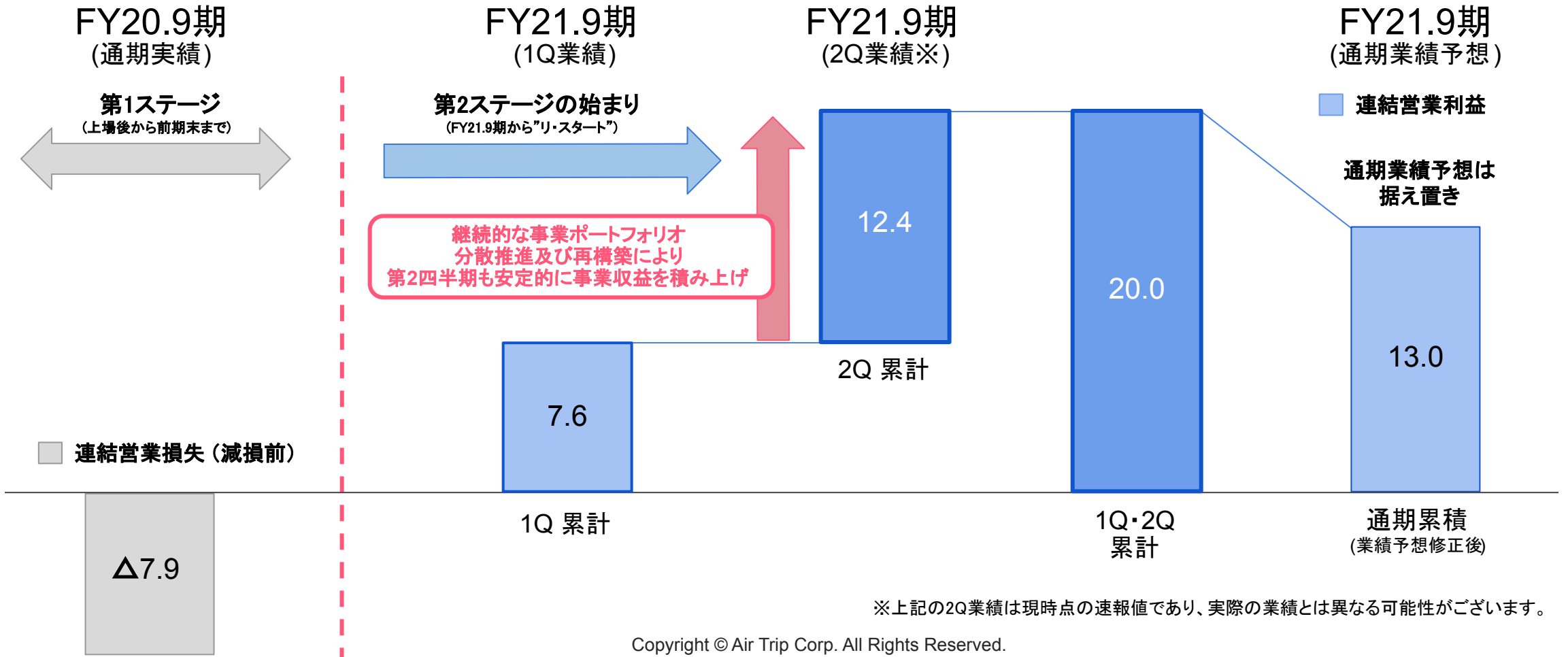
# エアトリ

「リ・スタート」

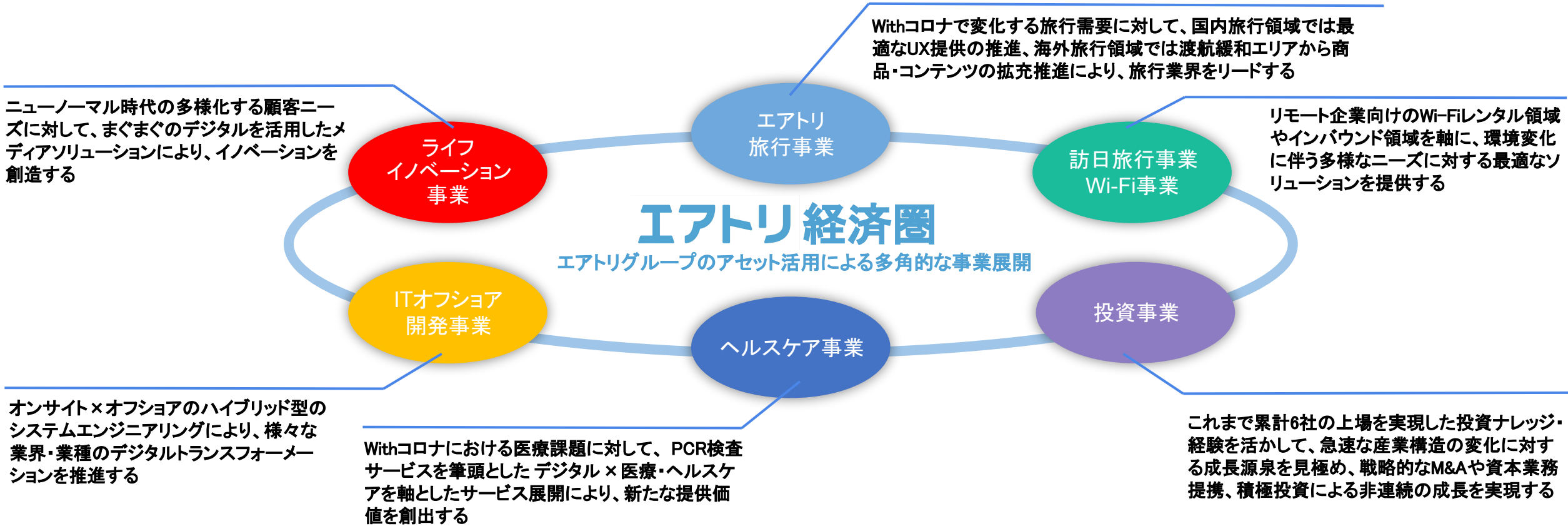
～上場後の第2ステージの始まり～  
～エアトリグループは再始動する～

成長戦略「エアトリ “リ・スタート”」の実行により、  
**FY21.9期 第1・2四半期累計の営業利益が20億円と過去最高を更新!!**  
 ～第1四半期の過去最高利益を上回る水準で事業収益を順調に積み上げ～

単位:(億円)



# 多角的な事業展開を推進し、戦略的にエアトリ経済圏を強化 ～エアトリグループのアセット活用による事業ポートフォリオ分散及び再構築を推進～



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及び再構築を推進

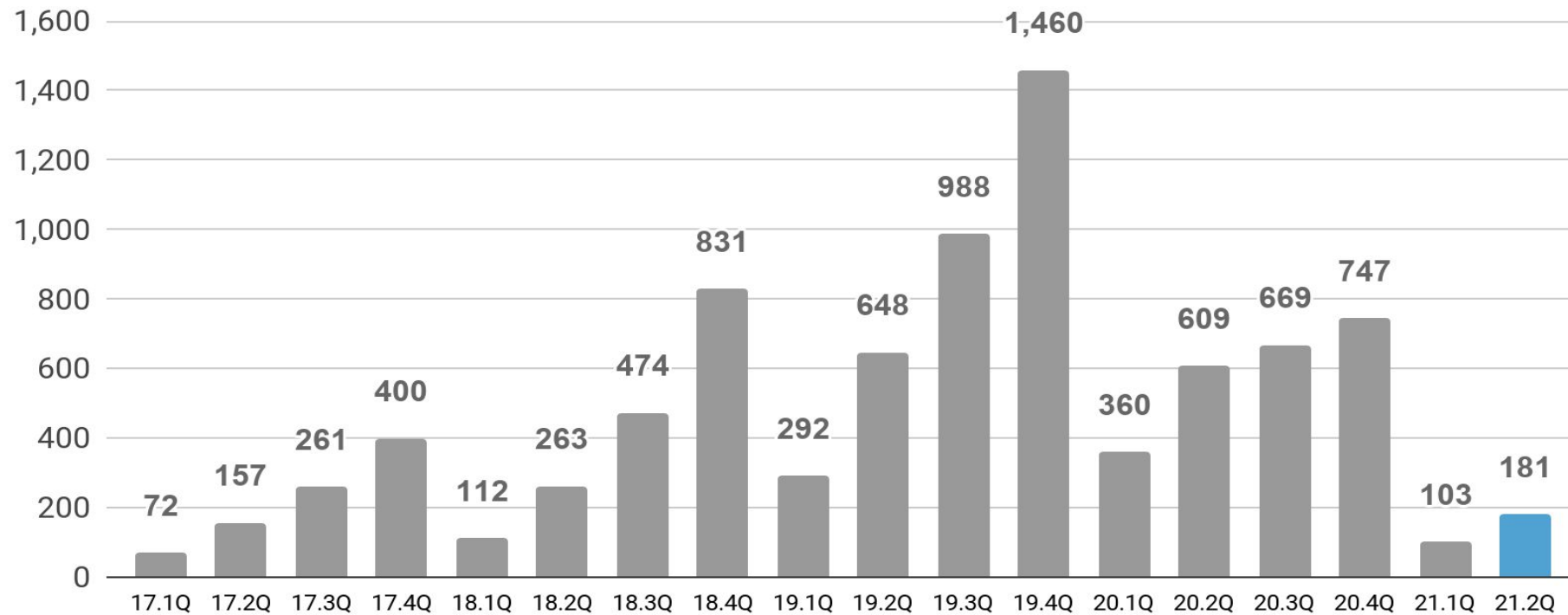
- FY21.9期 第2四半期累計期間の業績は、取扱高181億円、売上高112億円、**営業利益20億円**
- 今期を第2ステージ「リ・スタート」元年と位置づけ、成長戦略「エアトリ「リ・スタート」」の実行により、第1四半期の過去最高益を上回る水準で事業収益を順調に積み上げ、**第1・2四半期累計の営業利益が過去最高を更新**
- エアトリ旅行事業においては、国内旅行領域を中心に旅行需要を着実に取り込み、安定的に収益を確保
- 旅行領域以外の既存事業領域においては、ITオフショア開発事業、訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業、ライフイノベーション事業(まぐまぐ)、投資事業がいずれも好調に推移し、**事業ポートフォリオの分散及び再構築を加速**
- 特にヘルスケア事業においては、テレビCMや交通広告等による大規模なマスマーケティングや各種報道番組での情報
- 発信、急増する宅配によるPCR検査需要への取り組み推進等により順調に事業成長を継続、一方、**ワクチン接種普及に伴い、期間限定的な事業と認識**
- 現在、第4波による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は出ているものの、前期より継続して事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進し、**戦略的にエアトリ経済圏を強化**
- コロナ前(FY19.9期)の1,460億円の年間取扱高が、直近半期の取扱高では181億円と、1,000億円以上喪失している。しかし、アフターコロナでは、喪失した1,000億円の取扱高は回復すると見込んでいる。具体的には、ワクチン接種普及
- に伴う旅行需要増加によるエアトリ旅行事業の大幅な収益回復、獲得収益を源泉としたエアトリ旅行事業等への先行投資及びアライアンスの強化、旅行領域以外の5つの事業領域の順調な成長継続と事業ポートフォリオの分散及び再構築推進による事業収益の積み上げにより、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

# FY21.2Q 決算概要

# 取扱高 前期比30%

## 第2四半期の取扱高 コロナ禍でも回復傾向継続

連結取扱高(億円)

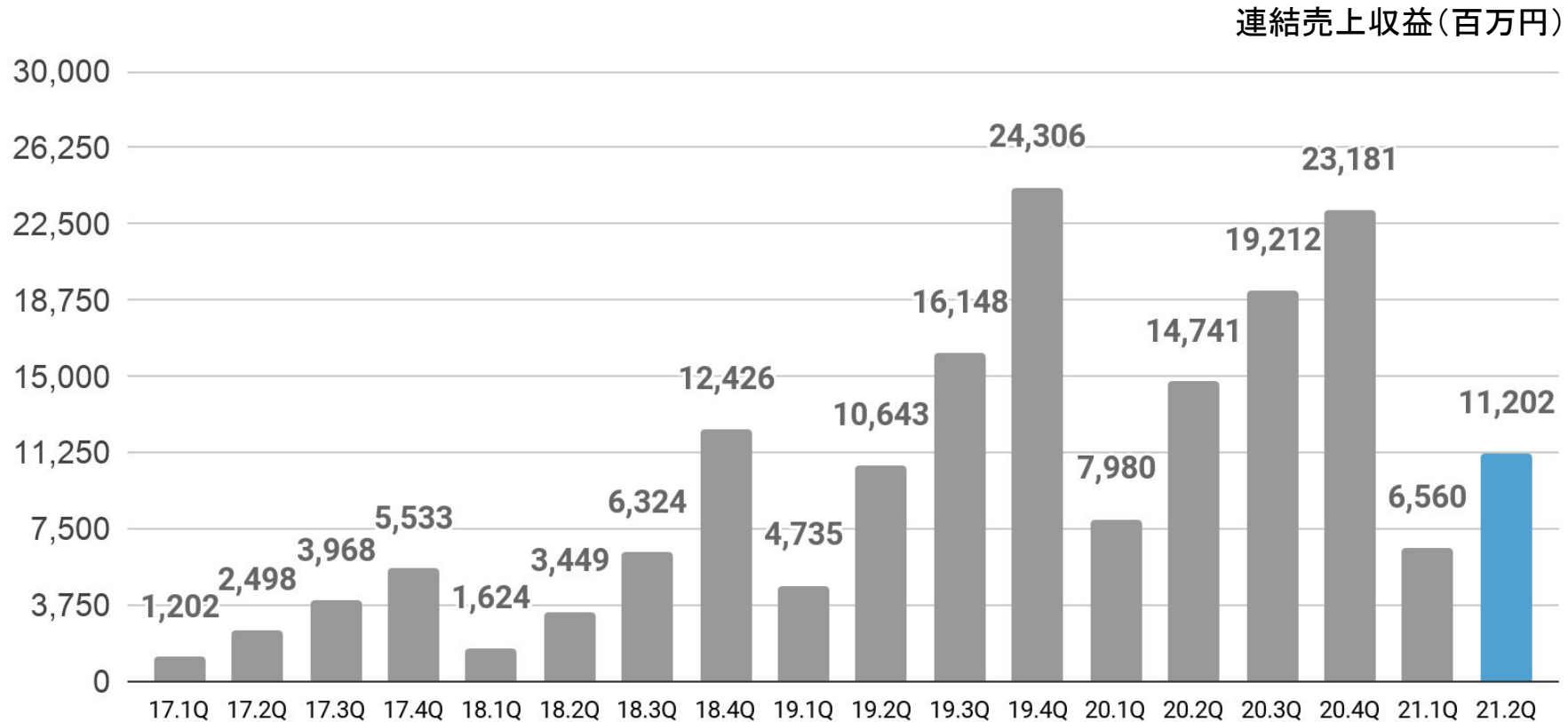


※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

※FY20.1Q及びFY20.2Q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73%

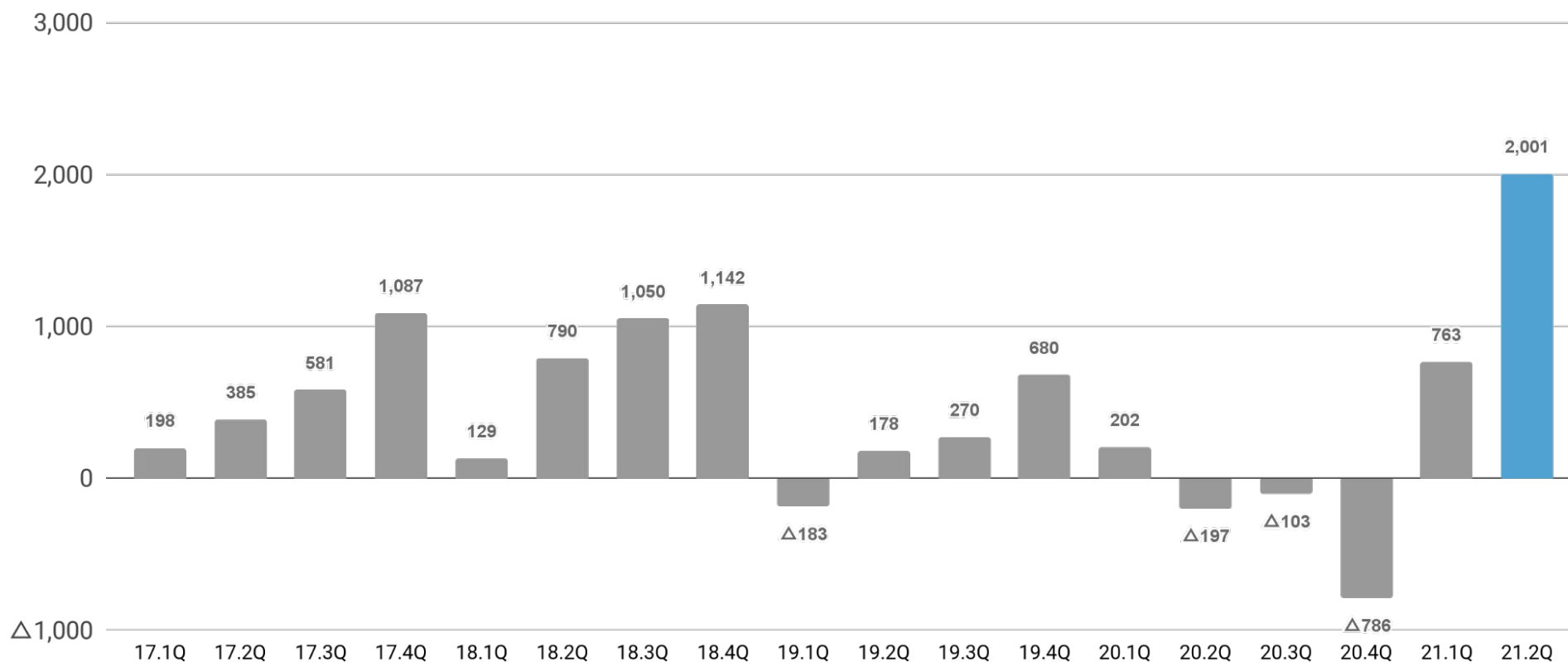
## 第2四半期の売上高 コロナ禍でも回復傾向継続



※FY20.1Q及びFY20.2Qは、非継続事業を除外して集計しております。

# 営業利益 前期比大幅に増加 第2四半期も過去最高の営業利益を達成

連結営業利益(百万円)



※FY20.1Q及びFY20.2Qは、前期掲載数値から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)

	FY20.2Q		FY21.2Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	60,857	—	18,077	—
売上収益	14,741	100.0%	11,202	100.0%
売上総利益	5,701	38.7%	3,855	34.4%
営業利益	△1,343	△9.1%	<b>2,001</b>	17.8%
親会社帰属 当期純利益	△741	△5.0%	1,286	11.4%

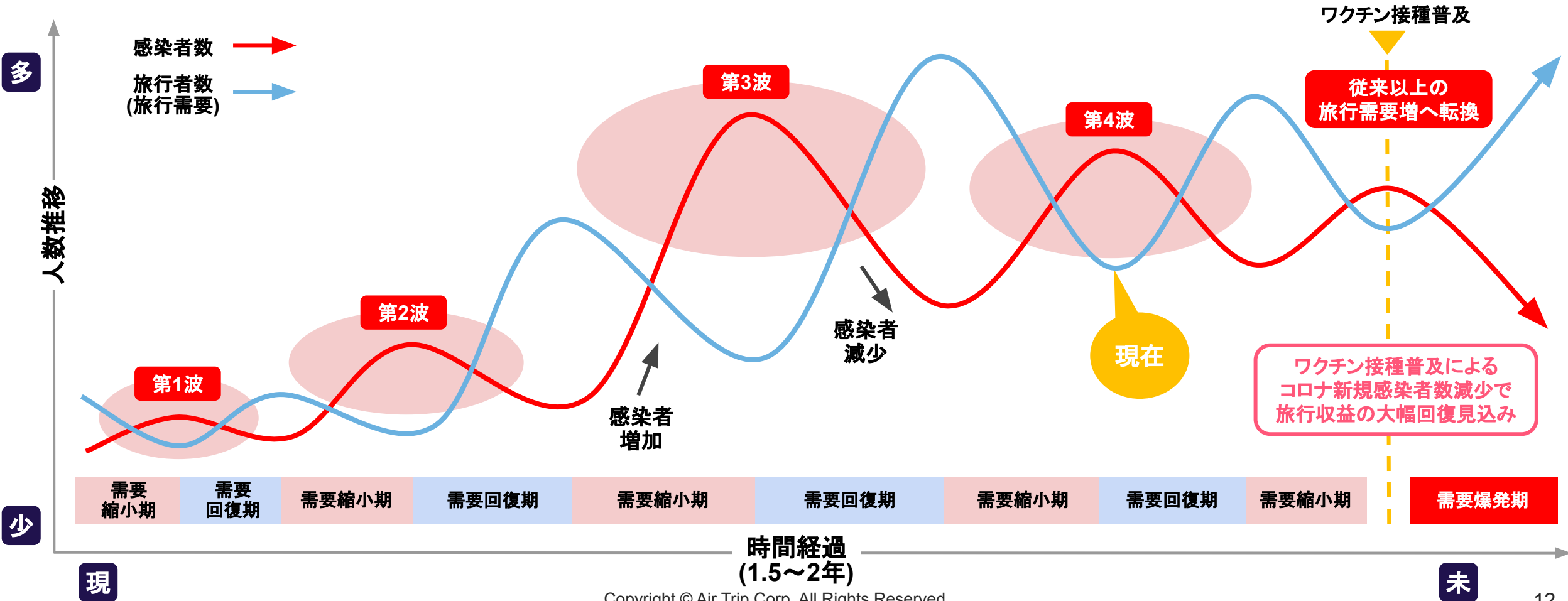
## 前期末減損計上で毀損した自己資本について 資金調達及び利益計上により回復

(百万円)

	FY20.4Q	FY21.2Q	増減額
流動資産	15,023	14,532	△491
現預金	7,042	5,600	△1,442
営業投資有価証券等	4,359	4,871	512
非流動資産	6,916	6,983	67
総資産	21,940	21,515	△425
負債	19,402	16,060	△3,342
有利子負債	11,028	8,895	△2,133
資本合計	2,538	<b>5,455</b>	<b>2,917</b>
自己資本比率	11.5%	25.4%	13.9%

# 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4波や緊急事態宣言による旅行需要減少であるものの、 ワクチン接種普及によるコロナ新規感染者数減少で旅行需要回復を見込む ～需要の回復・縮小を繰り返しながら、ワクチン接種普及で需要増へ転換～



**国内旅行領域は緊急事態宣言による影響を受けるも、安定的に推移**  
 ~海外旅行以外の既存事業領域においては、いずれも順調に事業成長を継続  
 ヘルスケア事業は、急増するPCR検査需要を取り込み、好調に推移~

GoTo全国停止延長  
緊急事態宣言発令  
(1/8)

1Q決算発表  
(2/12)

緊急事態宣言  
再延長(1都3県)  
(3/5)

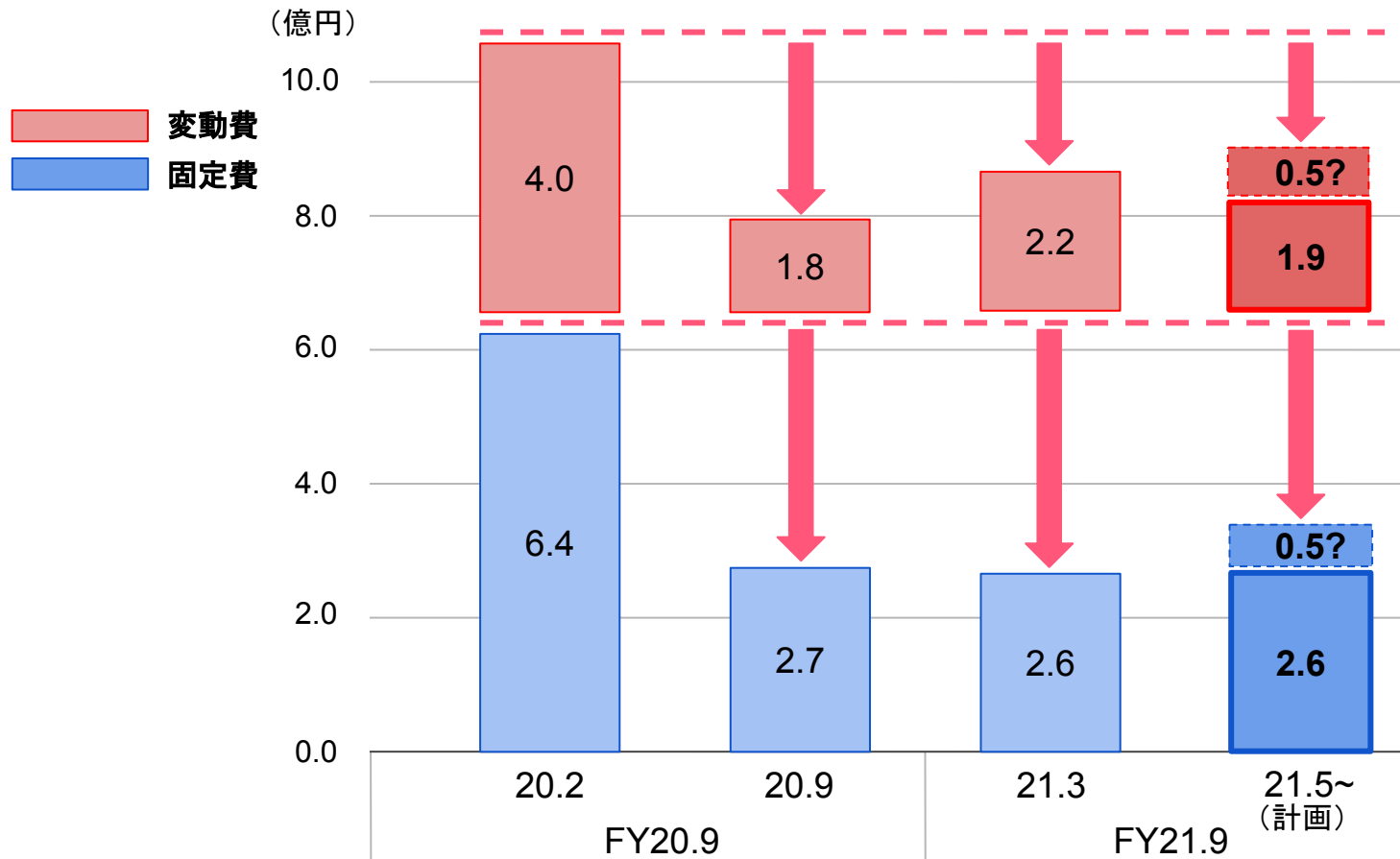
まん延防止措置・  
緊急事態宣言発令  
(4/25)

2Q決算発表  
(5/14)

	1月	2月	3月	4月	5月 (見込)	6月 (見込)	7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	○	○	○	○	○?	○?	○?

# 固定費削減及び変動費・広告宣伝費の最適化を継続

～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2四半期でも月間販管費を約4.5～5億円程度まで抑制を継続～



## 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削減の継続

### 人件費

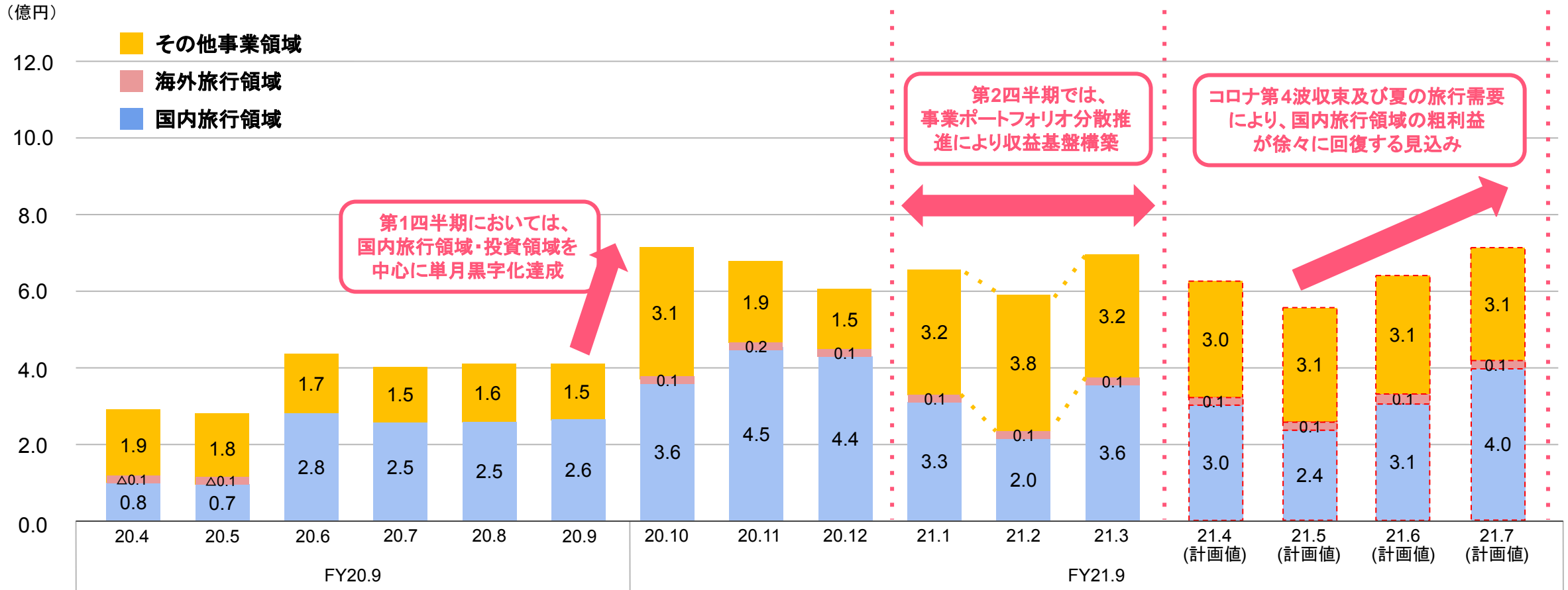
役員報酬(取締役・監査役)の一部返上の継続  
休業(稼働日数抑制)による社員人件費の削減  
雇用調整助成金制度活用による人件費の補填

### 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

# 多角的な事業展開の推進により、粗利益が順調に伸長し、 第2四半期においても単月黒字を継続

～事業ポートフォリオ分散及び再構築推進による盤石な収益基盤を構築～



※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 ”リ・スタート”」の実行により  
戦略的に事業多角化を推進し、第2四半期は営業黒字を達成!!  
～期首業績予想から3度の上方修正で好調な業績を継続～**

(百万円)

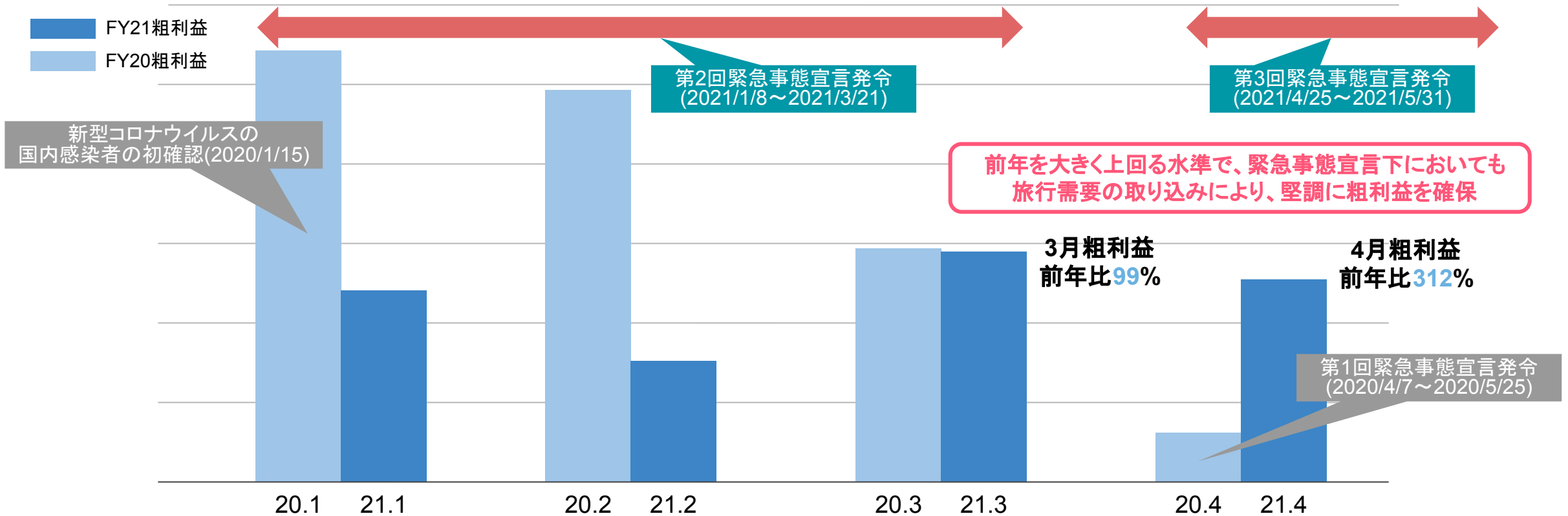
	FY21.9期 期首通期予想	FY21.9期 修正通期予想	業績予想における方針
取扱高	45,000	45,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エアトリ旅行事業の収益回復</li> <li>・事業ポートフォリオの分散推進による事業収益の積み上げ</li> <li>・成長領域への積極投資による収益</li> </ul>
売上高	23,500	24,300	
営業利益	300	1,300	
純利益	180	741	<ul style="list-style-type: none"> <li>・キャッシュアウトコスト抑制による増益</li> <li>・利益率の高い事業収益による増益</li> </ul>
配当	-	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>・配当性向20%水準を目指す</li> </ul>

※2021年4月15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。



# FY21.2Q 直近のアクションと成果

# 国内旅行領域では緊急事態宣言下においても、 旅行需要を着実に取り込み、堅調に粗利益を確保 ～3月は前年比99%まで回復、4月は前年比312%を達成見込み～



※上記数値は、国内航空券、国内航空券+ホテル、国内ホテル、国内ツアーの粗利益の速報値になります。

# GoToトラベルの再開時に向けて、対象旅行商材の「あとから割引」の自動適用サービスを開始！ ～予約取り直しの手間なく、自動的に割引価格適用に～



# 国内航空券+ホテル(エアトリプラス)と国内ホテルのサイト上で ニューノーマル時代の新たな顧客体験提供に向けた新機能を実装 ～顧客検索データに基づくキーワード検索機能等の追加により利便性向上～

エアトリプラス(国内航空券+ホテル)



エアトリ国内ホテル

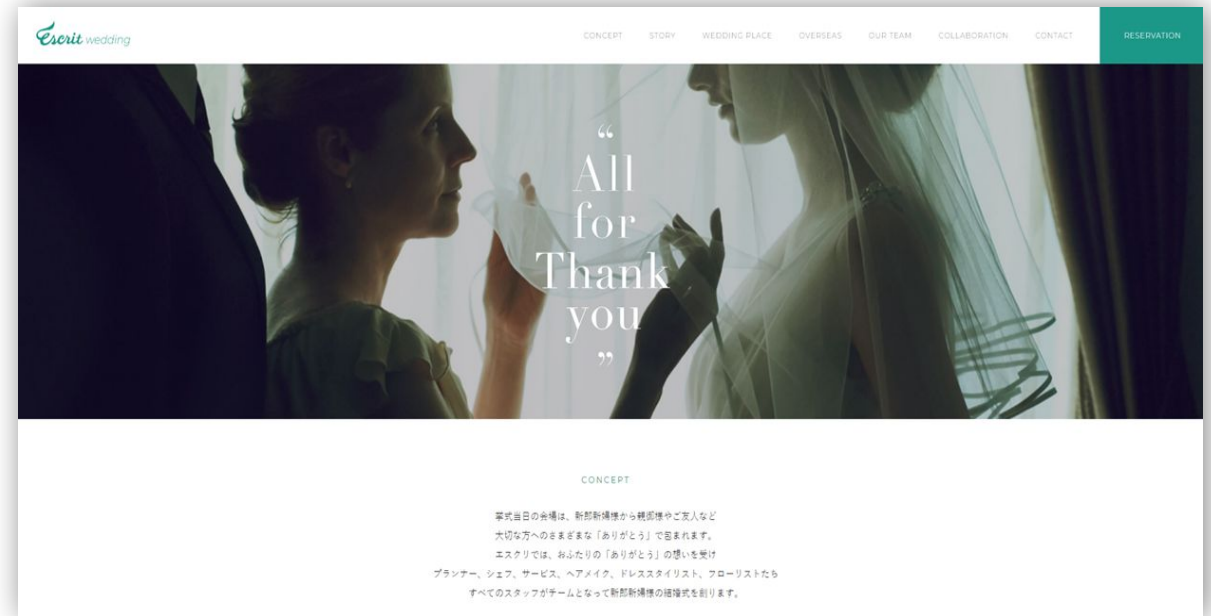


# 当社グループ会社のエアトリステイで Withコロナ時代の新たな民泊運用型セカンドハウス 「YANAKA SOW」のホテル運営を開始！

～この1年間のコロナで得られた知見を活かし、“住むと泊まるの間”の提案に挑戦～



# 挙式・披露宴の企画・運営等のブライダル事業を展開する エスクリ社にエアトリグループのPCR検査を提供開始！ ～エスクリ社で結婚式を挙げる予定の新郎新婦と参列ゲスト向けに PCR検査を提供し、ニューノーマルな結婚式のかたちに対応～



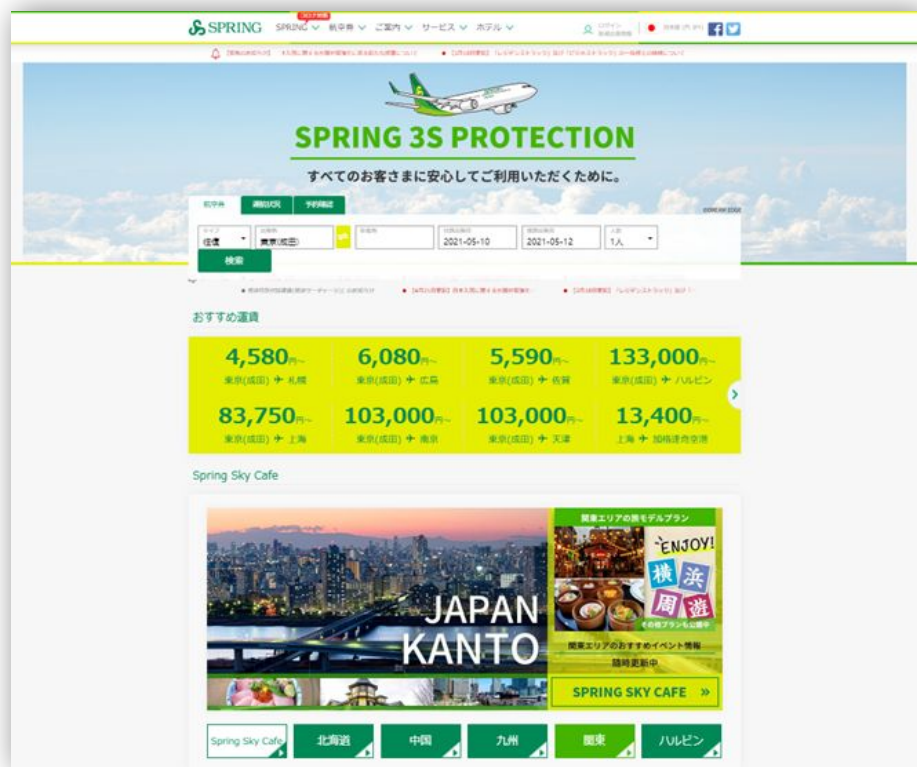
# ジャルパック公式Webサイトにて、海外渡航者向けに エアトリグループが提供するPCR検査サービスを提携開始!!

～JAL海外ダイナミックパッケージ・JAL海外ツアー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～



# 春秋航空の公式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!!

～中国渡航用のPCR陰性証明書の取得も可能～





# 離脱防止ツール「KaiU」の開発・提供を行う コンバージョンテクノロジー社へ追加出資 ～Webサイトの離脱防止によるコンバージョン率の向上～

## 会社概要



会社名: コンバージョンテクノロジー株式会社

代表者: 代表取締役CEO 荒木 慎也

資本金: 271,100千円

事業内容: 離脱防止ツール「KaiU」の開発・販売等

URL: <https://conversion-technology.co.jp/>

## 離脱防止ツール「KaiU」商品概要

# KaiU

URL: <https://kaiu.jp/>

Webサイトにおける見込み客の離脱を抑制し、**コンバージョン率の劇的に改善する離脱防止ツール**

Webサイトから離脱しそうなユーザーに対して、**最適なバナー表示による適切な行動喚起を行うことにより、ユーザーの離脱を阻止**

専任コンサルタントの担当制と使い勝手のよい管理画面により**導入企業社数が順調に伸長**

## 直近のビジネス成果



ITreview  
GRID AWARD受賞

▼ 累計CV創出数

**4000**万件以上

▼ 総支援サイト数

**1200**サイト突破

メーカー(美容・化粧品)、WEBサービス、小売、不動産業、広告・情報サービスを中心に、**法人・個人／業界・規模を問わず幅広い導入実績**

**累計CV創出数は4,000万件以上、総支援サイト数は1,200サイト以上の実績を誇り、今度更なる事業成長を推進中**

KaiU導入企業の**昨年度継続率は96%以上**を獲得

# 当社投資先で小型ロボットの開発を行う ドーナツロボティクス社が事業成長を加速 ～時流を先読み、「トップ ジャパニーズ スタートアップ 2021」大賞を受賞～

## 会社概要



会社名:ドーナツロボティクス株式会社  
代表者:代表取締役CEO 小野 泰助  
資本金:235,100千円  
事業内容:ロボット・スマートマスクの開発等  
URL:<https://www.donutrobotics.com/>

## smart mask「C-FACE」商品概要



ロボット技術を応用して開発した、世界初の「スマートフォンと連携するスマートマスク」  
離れた相手のスマートフォンに声を届けて、「声を文字にする」、「8か国語翻訳をする」、「議事録を作成する」等を実現  
人と人が離れて暮らす現代社会において高い需要を取り込み、既に世界36か国や地域、150社以上の企業からオーダーを受注

## 直近のビジネス成果



シリコンバレーメディアの選ぶ「トップ ジャパニーズ スタートアップ2021 年間大賞」を受賞

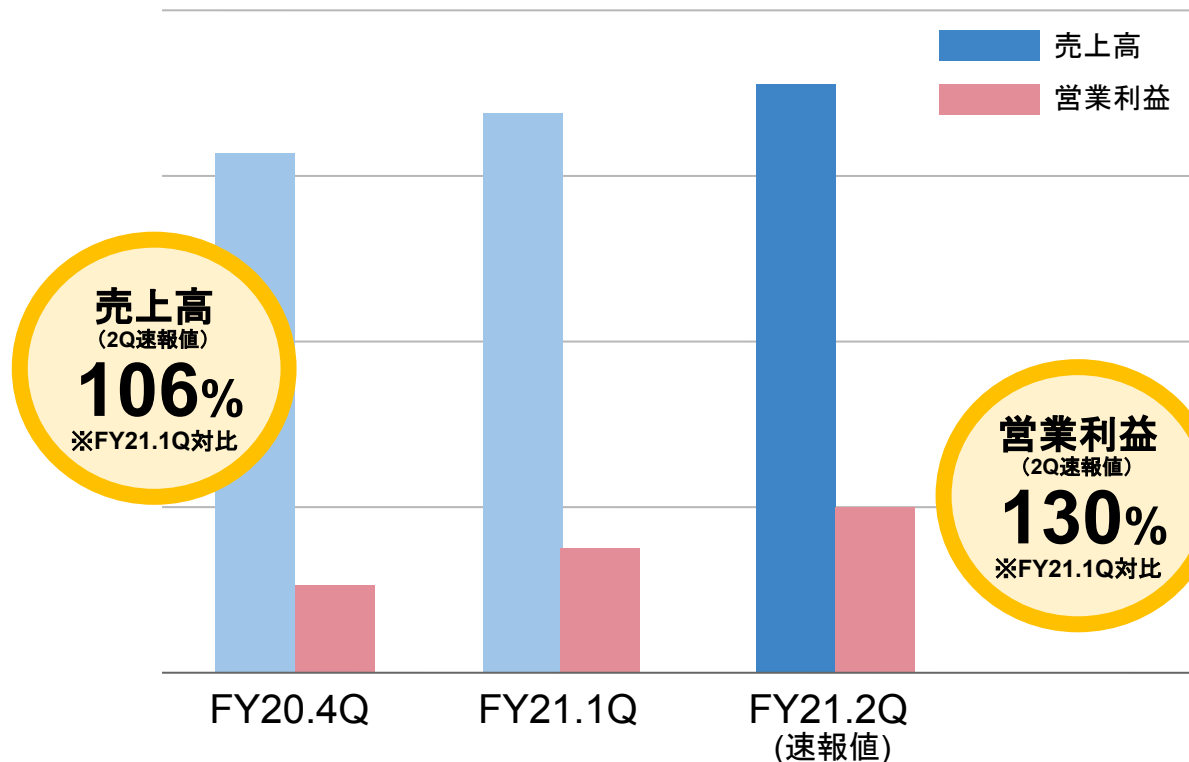


プロジェクト提携企業として、内閣府主催「クールジャパン・マッチングアワード2021 大賞」を受賞

# 事業ポートフォリオ強化に向けたアクションと成果 ～主要グループ会社の事業進捗～

# 「まぐまぐ!Live」等をプラットフォーム事業を 主軸とした事業が好調に伸長し、売上高及び営業利益が増加 ～今期1Q対比で取扱高**106%**、営業利益**130%**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2Q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。

# 当社グループ会社のまぐまぐ(証券コード:4059)が運営する メルマガ配信プラットフォームにて新たに複数のコンテンツを配信開始!! ～井上公造氏や小松成美氏等の多くの著名人による人気コンテンツを拡充～

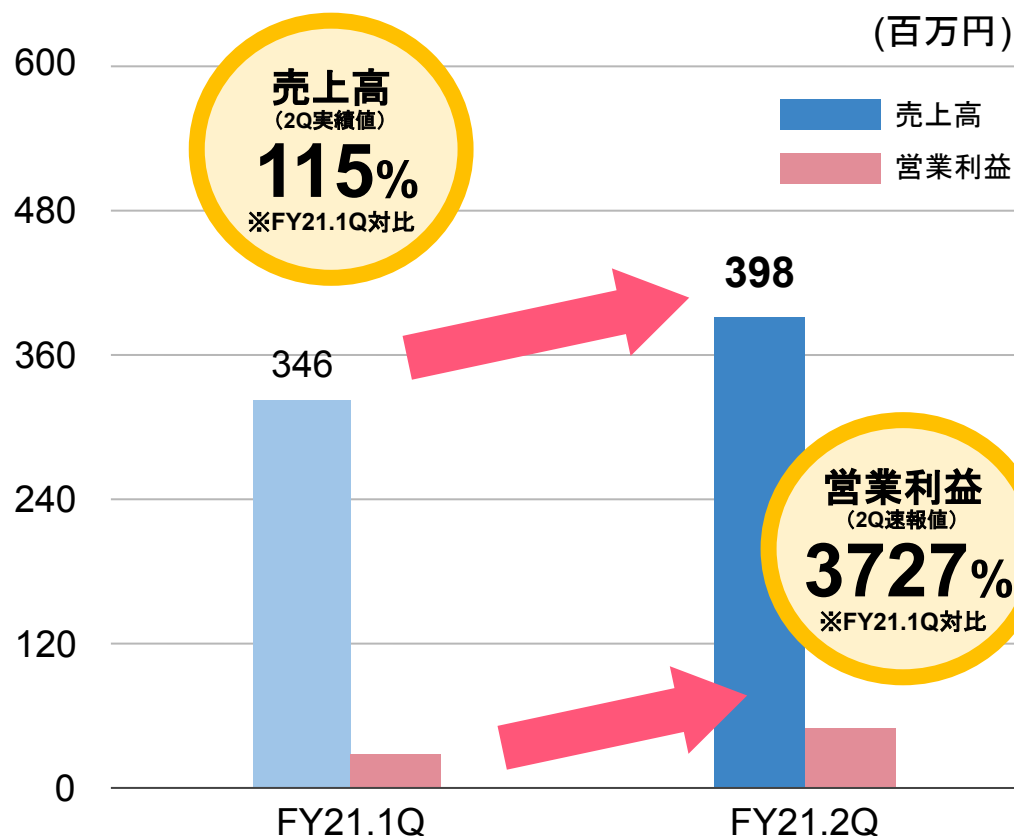


## 堀江貴文氏が時事ニュースを解説する 「HORIE ONE」にまぐまぐ代表の松田が出演



# 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

～今期1Q対比で取扱高**115%**、営業利益**3,727%**を達成～



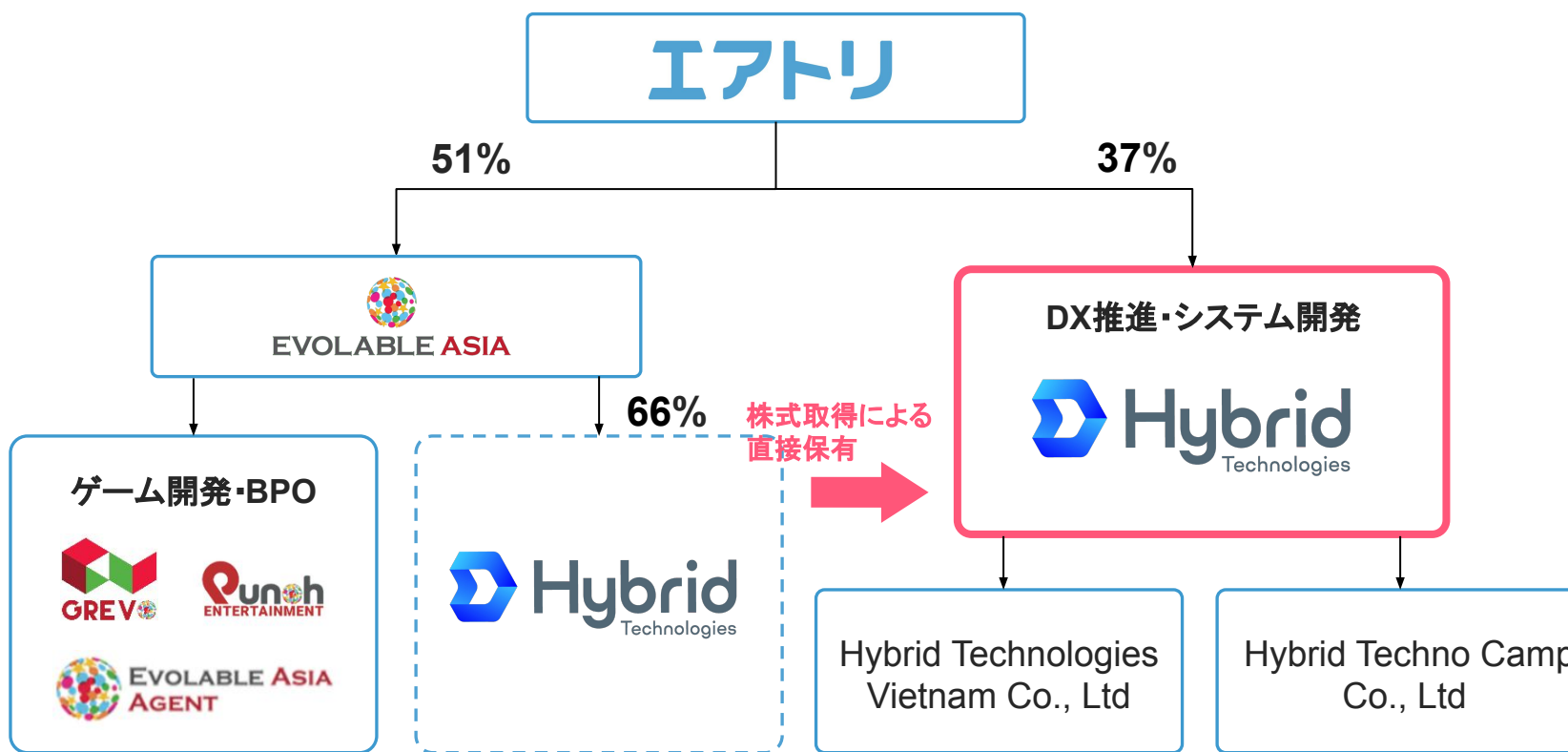
業績伸張により、3月は過去最高月間利益を達成

後述の組織改革を主軸とした上流工程向け営業施策が効果を発揮し、営業利益は月次で過去最高を達成！上場に向けて、更なる事業成長を目指す

上流工程の専門部署を新設し、提案力を強化

要件分析と提案に特化した「ビジネスコンサルティング部」を設立し、上流から下流までのワンストップでの開発推進体制を構築

# ハイブリッドテクノロジーズの株式取得及び直接保有に変更 ～IPO準備が進捗～



IPOへ向けた資本政策の一環

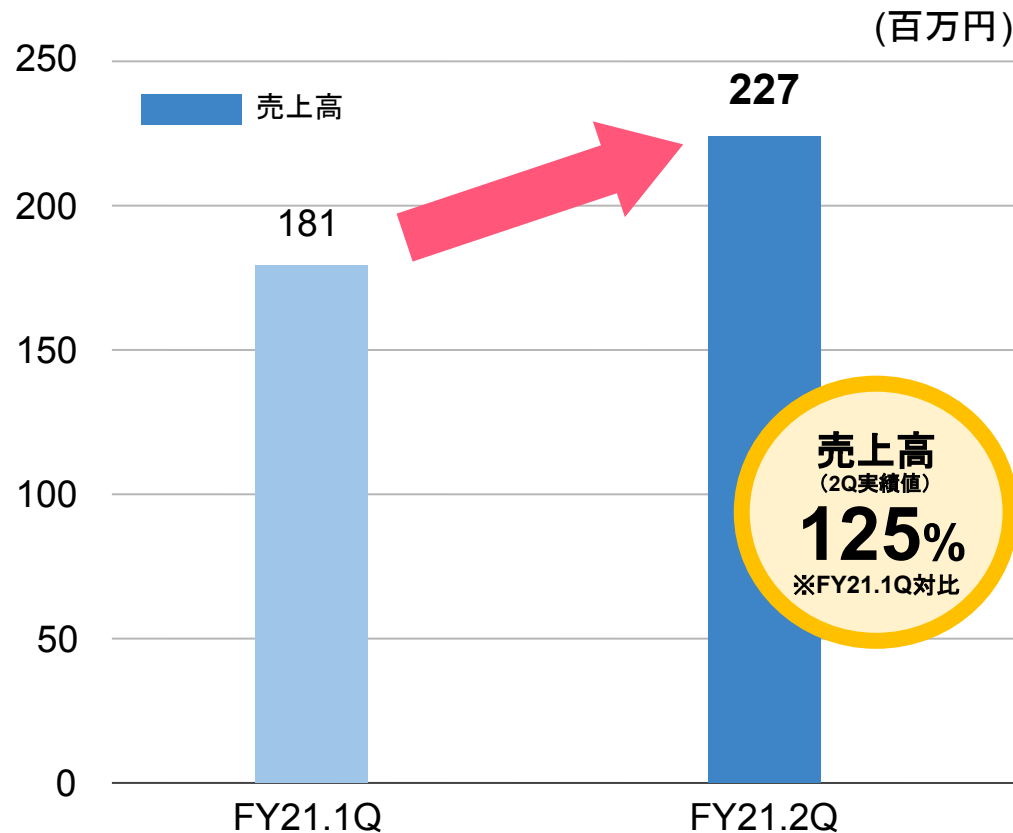
ITオフショア開発事業の中核子会社であるハイブリッドテクノロジーズの上場準備が進捗

クライアント企業のDX推進に関するワンストップでのサービス提供

様々な業界・業種のクライアント企業のDX推進において、サービス企画・システム開発を上流工程から下流工程まで一貫通貫で提供



# 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継続伸長 ～売上高 今期1Q対比**125%**を達成～



## 国内法人向けWi-Fiが高稼働を達成

リモートワークの浸透により、国内での法人需要が継続的に堅調に推移

## ライフメディアテック事業の本格始動

在留外国人向けに展開している各種情報発信、予約プラットフォーム事業を順次開始

## 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

FY21.9期 第2四半期累計期間の業績は、取扱高181億円、売上高112億円、**営業利益20億円**

- 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「リ・スタート」」の実行により、第1四半期の過去最高益を上回る水準で事業収益を順調に積み上げ、**第1・2四半期累計の営業利益が過去最高を更新**

エアトリ旅行事業においては、国内旅行領域を中心に旅行需要を着実に取り込み、安定的に収益を確保

- 旅行領域以外の既存事業領域においては、ITオフショア開発事業、訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業、ライフイノベーション事業(まぐまぐ)、投資事業がいずれも好調に推移し、**事業ポートフォリオの分散及び再構築を加速**

特にヘルスケア事業においては、テレビCMや交通広告等による大規模なマスマーケティングや各種報道番組での情報

- 発信、急増する宅配によるPCR検査需要への取り組み推進等により順調に事業成長を継続、一方、**ワクチン接種普及に伴い、期間限定的な事業と認識**

● 現在、第4波による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は出ているものの、前期より継続して

事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進し、**戦略的にエアトリ経済圏を強化**

コロナ前(FY19.9期)1,460億円の年間取扱高が、直近半期の取扱高では181億円と、1,000億円以上喪失している。しかし、アフターコロナでは、喪失した1,000億円の取扱高は回復すると見込んでいる。具体的には、ワクチン接種普及に

- 伴う旅行需要増加によるエアトリ旅行事業の大幅な収益回復、獲得収益を源泉としたエアトリ旅行事業等への先行投資及びアライアンスの強化、旅行領域以外の5つの事業領域の順調な成長継続と事業ポートフォリオの分散及び再構築推進による事業収益の積み上げにより、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

# FY21.2Q 事業進捗

# 「エアトリ」ブランディング施策及び エアトリ会員向けの特典キャンペーン等を推進 ～多方面へのプロモーション施策による潜在的な旅行需要を喚起～

## ブランディング施策

**エアトリポイントプレゼントCPN**

フォロー&リツイート キャンペーン

**GWはステイホーム! 将来の旅行プランを立てよう!**

エアトリポイント**5,000円分**を  
抽選で**100名様**にプレゼント!!

※エアトリ(国内航空券または国内ホテル)で利用可能。有効期限1年間。

さらに!!  
エアトリ公式Twitterフォロワーが  
95,000名を突破すると... **合計300名様に!**

5/9(日) 23:59 締切  
※当選者にもDM



※4月実施

## パナソニックオープンレディース協賛



※4月実施

**エイプリル Fool 投稿**

エアトリ @airtrip\_pr · 2021年4月1日 07:30:00

#エアトリがマスクで飛行機を製作→  
安心の『マスク製飛行機ツアー』を開始👏

機体が全てマスクの高、外気のウィルスや  
花粉・黄砂をシャットアウト🚫  
完璧な!?コロナ対策👏で旅行が楽しめます

△雨天時は雨水を吸収するため速度が遅くなります👉  
予めご了承くださいませ👏

#エイプリルFool



※4月実施

## 会員向け施策

**映画チケットプレゼントCPN**



© TURKISH SKY FILM PARTNERS / #1 PRODUCTION / KTR FILMS

※3月実施

**ゴルフ練習チケットプレゼントCPN**



ROYAL GREEN

※5月実施

# 認知度の底上げ効果に加えて、各種ブランディング施策により 「エアトリ」キーワード検索数の堅調な増加を達成！

～緊急事態宣言下でも、キーワード検索数は右肩上がりの伸長を実現～




# 急増するPCR検査需要の取り込むため、テレビCM等を中心とした マス広告で当社提携クリニックの認知度向上を実現 ～テレビCM・交通広告・各情報番組での情報発信等のプロモーション施策を実施～

### テレビCM放映・Youtube動画広告

<p>自宅で出来るPCR検査キット 10回セットなら 5,900円<small>1回あたり</small></p> <p><b>Tケアクリニックからのお知らせです。</b></p>  <p>Tケアクリニック <small>フリーダイヤル</small> 0120-985-717</p>	<p>自宅で出来るPCR検査キット</p> <p>検査10回セット <b>59,000円</b> (税抜) <small>1回あたり5,900円(税抜)</small></p> <p>検査1回 <b>9,900円</b> (税抜)</p> <p>Tケアクリニック <small>フリーダイヤル</small> 0120-985-717</p>
--	---

### テレビ情報番組での提携クリニックに関する情報発信

TBS「News23」



緊急事態の3連休 前回より人出増加 24時間PCRも

報告 岩井宏暁

テレビ朝日「スーパーJチャンネル」



5:30

Tケアクリニック 東京・港区 おととい

旅行会社が24時間PCR検査 年中無休で対応 そのワケは

### 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

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) / 陽性証明書付き+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

医療法人社団大塚会 監修  
**Tケアクリニック**  
〒105-0013 東京都港区芝浦2-13-9 Q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

フリーダイヤル 0120-985-717 (24時間受付)

選べる3つの受診方法  
宅配 訪問 来院

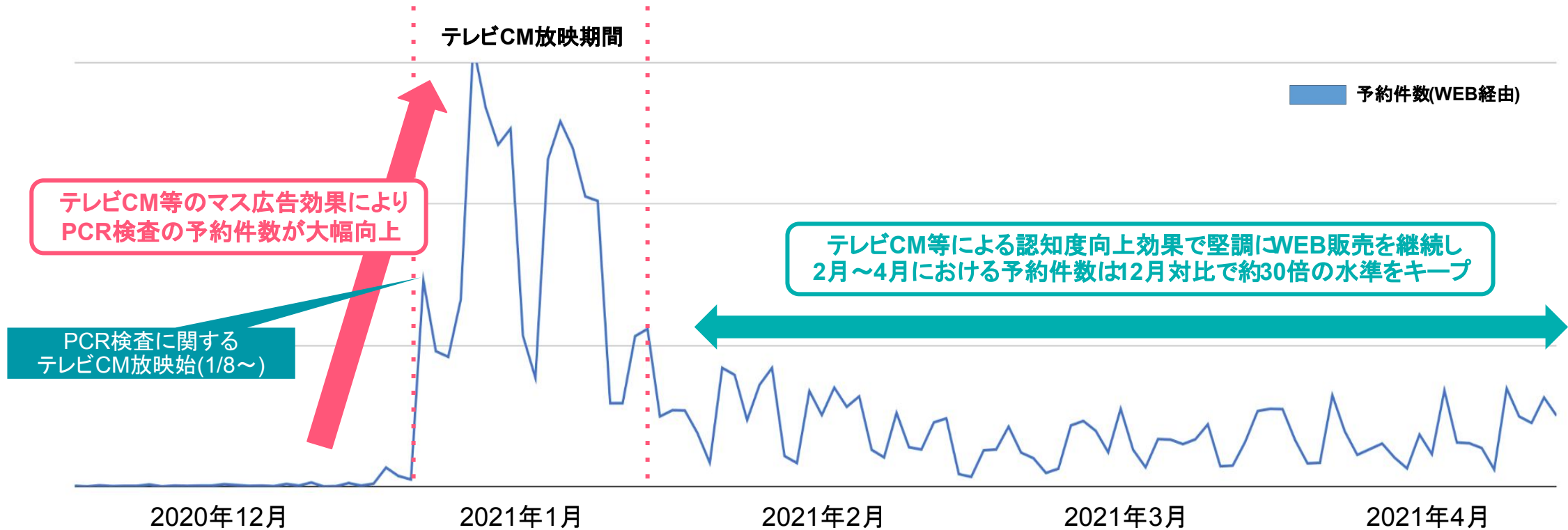
### 東京MX「newsTOKYOFLAG」



8:17 東京

PCR 旅行会社×医療機関 提携メリットは

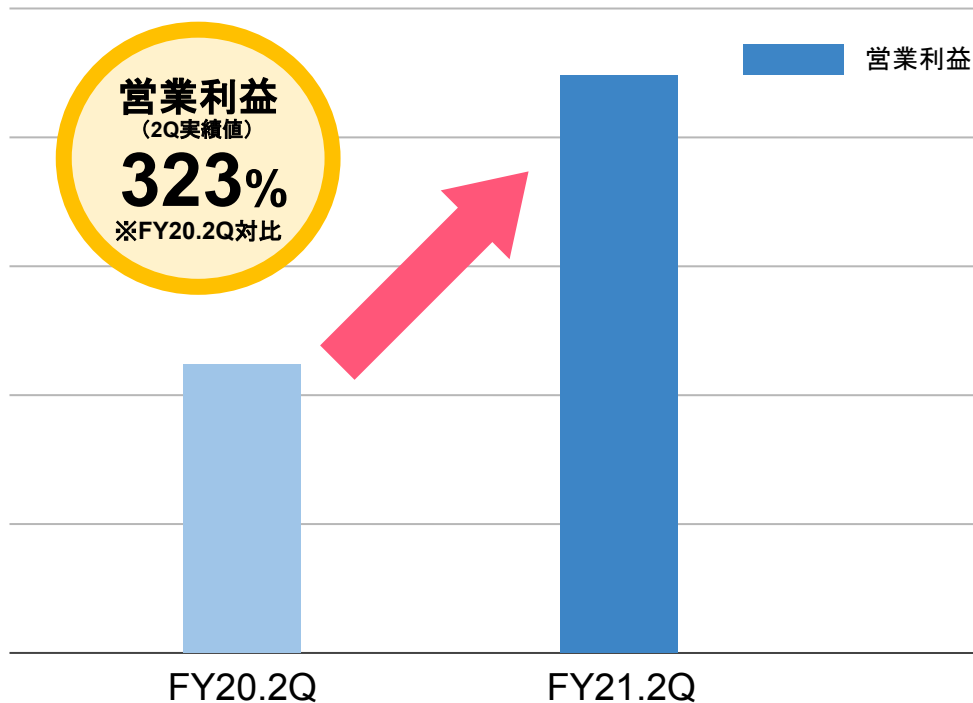
# テレビCM等を中心としたマス広告効果により、 緊急事態宣言下で急増するPCR検査需要の確実な取り込みを実現 ～検査予約申込サイト経由のPCR検査の予約件数が大幅向上～



※上記数値推移は、PCR検査キット(宅配)のWEB経由の予約件数の速報値になります。

# 国内旅行需要の堅調な取り込みと 変動費の最適化推進により、営業利益が大幅向上 ～前期2Q対比で営業利益**323%**を達成～

## <国内航空券の営業利益の推移>



コロナ禍における国内旅行需要の堅調な取り込み

マーケティング施策による旅行需要の取り込み効果で、  
トップライン向上を実現

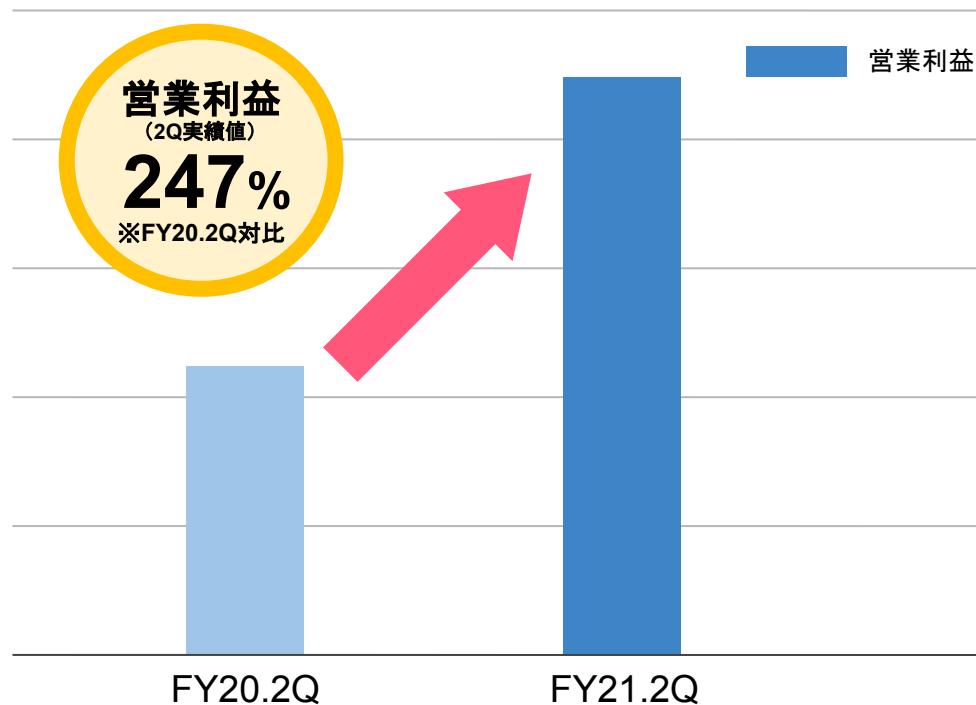
変動費の最適化推進により、営業利益の大幅向上

需要変化に伴う変動費の最適化に向けて、コストコン  
トロールを推進し、大幅な利益率向上を達成



# UI・UX改善やプロモーション施策による営業利益が大幅伸長 ～前期2Q対比で営業利益**247%**を達成～

## <国内DP(航空券+ホテル)の営業利益の推移>



UI・UX改善に注力し、トップライン向上に寄与

ホテル名検索機能や乗り継ぎ機能の導入による旅行需要の取り込み効果で、トップライン向上を実現

固定費削減と広告費最適化による営業利益の向上

固定費の削減及び広告費の最適化により、営業利益率が大幅伸長し、高収益体質への変革を実現

# 新たな顧客需要獲得に向けた新機能拡充による利便性向上を追求 ～新機能の拡充により、多様な顧客ニーズに対応～

ホテル名や宿泊地域の  
キーワード検索機能の追加



これまでは地域指定のみのホテル検索の仕様から、ホテル名や宿泊地域をキーワード検索を可能にし、宿泊したいホテルを簡単に探すことが可能に

新規決済手段として  
AmazonPayの導入



決済方法の拡充を目的として、AmazonPayを導入し、申込時のメールアドレスやカード情報が入力不要で決済まで可能に

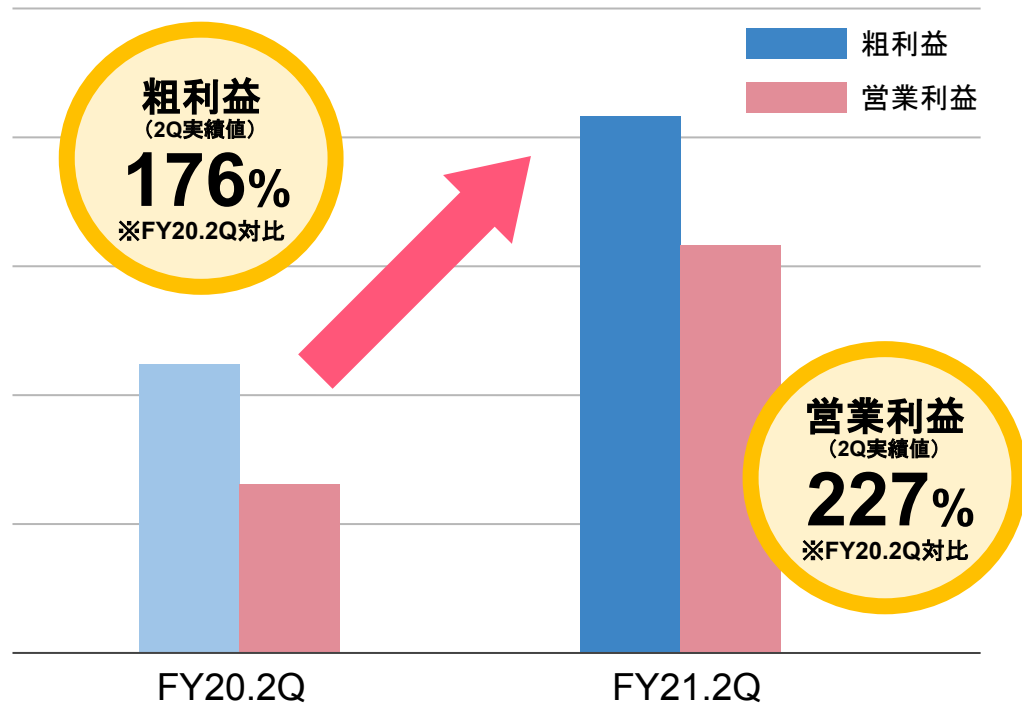
予約可能な区間拡大のため  
乗り継ぎ機能の導入



乗り継ぎ機能を導入し、直行便しか就航していない区間以外も予約が可能に  
(※2021年4月開始)

# コロナ禍における潜在的な宿泊需要へのアプローチ推進と 新たなUX提供により、粗利益及び営業利益が大幅向上 ～前期2Q対比で粗利益**176%**、営業利益**227%**を達成～

## <国内ホテルの粗利益／営業利益の推移>



### コロナ禍の潜在的な宿泊需要へのアプローチ推進

コロナ禍の宿泊需要を喚起するコンテンツ及びプロモーション施策により、集客力・CVRの向上を実現

### 新たなUX提供によるトップラインの大幅向上達成

新たな顧客体験を追求したサイトの大幅刷新・機能追加により、トップラインの大幅向上を達成

# ニューノーマル時代の宿泊需要の獲得に向けた様々な施策を実施 ～コロナ禍での潜在的な宿泊需要に応えるべく、顧客接点をさらに強化～

## エアトリ厳選施設の仕入及び販売強化



大手チェーンホテルのロイヤルパークホテルズ・シギラセブンマイルズリゾート・プレミアホテルグループ・住友不動産ヴィラフォンテーヌとの販売契約締結による販売強化を推進

## 新たな宿泊需要の獲得に向けたUI/UXの改善



ホテル検索機能の充実化に向けて、顧客検索データ利活用によるキーワード検索機能の追加に加え、日本地図より希望エリアをワンクリックでの検索を可能にし、新たな宿泊需要獲得を推進

## エアトリポイント20%大還元キャンペーン実施



パナソニックオープンレディースゴルフトーナメントでのエアトリ新CM放映と連動し、GW期間中にご予約頂いたお客様へエアトリポイント20%を還元するキャンペーンを実施

## 新しい旅行スタイルを応援する「超割」キャンペーンの実施



ニューノーマル時代の宿泊需要の獲得を目指し、新しい旅行スタイルを応援する「超割」キャンペーンを実施し、通常価格から最大64%OFFの割引が適用され普段よりお得に宿泊が可能

# ホテル・高速バス・レンタカー等の多様なツアー商品を拡充 ～新たな顧客需要獲得に向けて、様々な企画・仕掛けを検討～

## 宿泊施設との限定コラボ企画



エアトリ限定プランや特典付きの商品を企画し、日本各地のオリジナル現地滞在プランを販売開始

## SUNQパス(高速バス)のセット商品企画



九州の高速バスの一般路線バスのほぼ全線及び一部の船舶が乗り放題となるフリーパスチケット付商品を販売開始

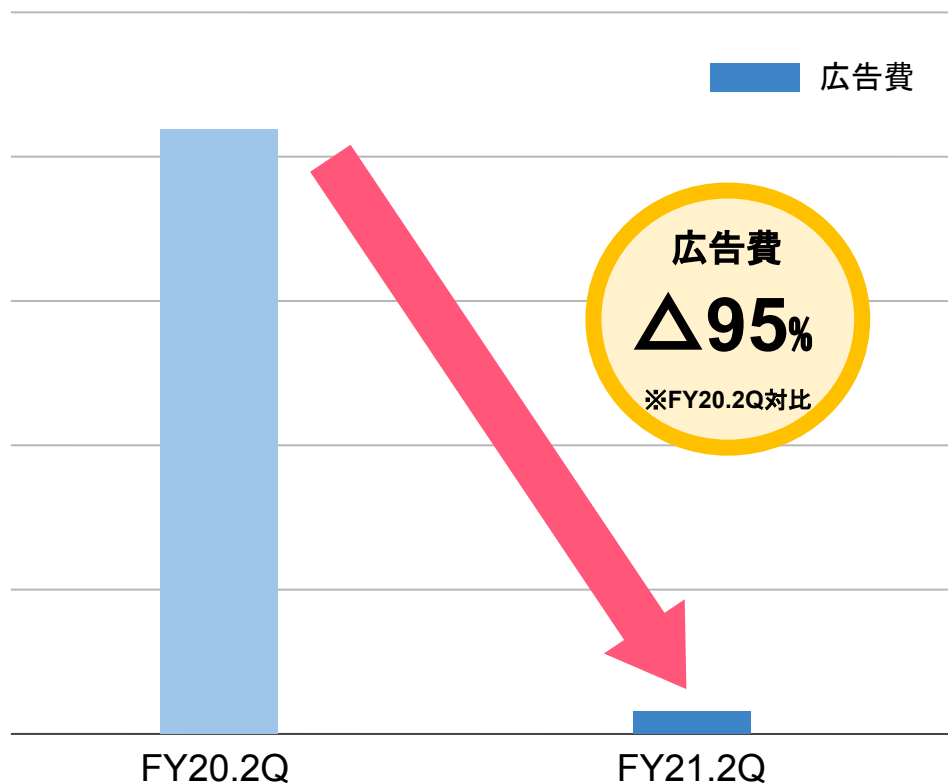
## ドライブ旅の商品企画(レンタカー+ホテル)



レンタカーとホテルをセットにしたドライブ旅を近郊エリアの旅行需要にむけて販売

# 海外旅行領域における徹底的なコスト削減の継続 ～広告費の最小化により、前期2Q対比で**95%**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

コスト削減計画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

# 海外旅行需要回復を見据えて、サイトのUI/UX改善を加速 ～Withコロナの海外旅行需要を鑑みて、利便性の向上を図る～



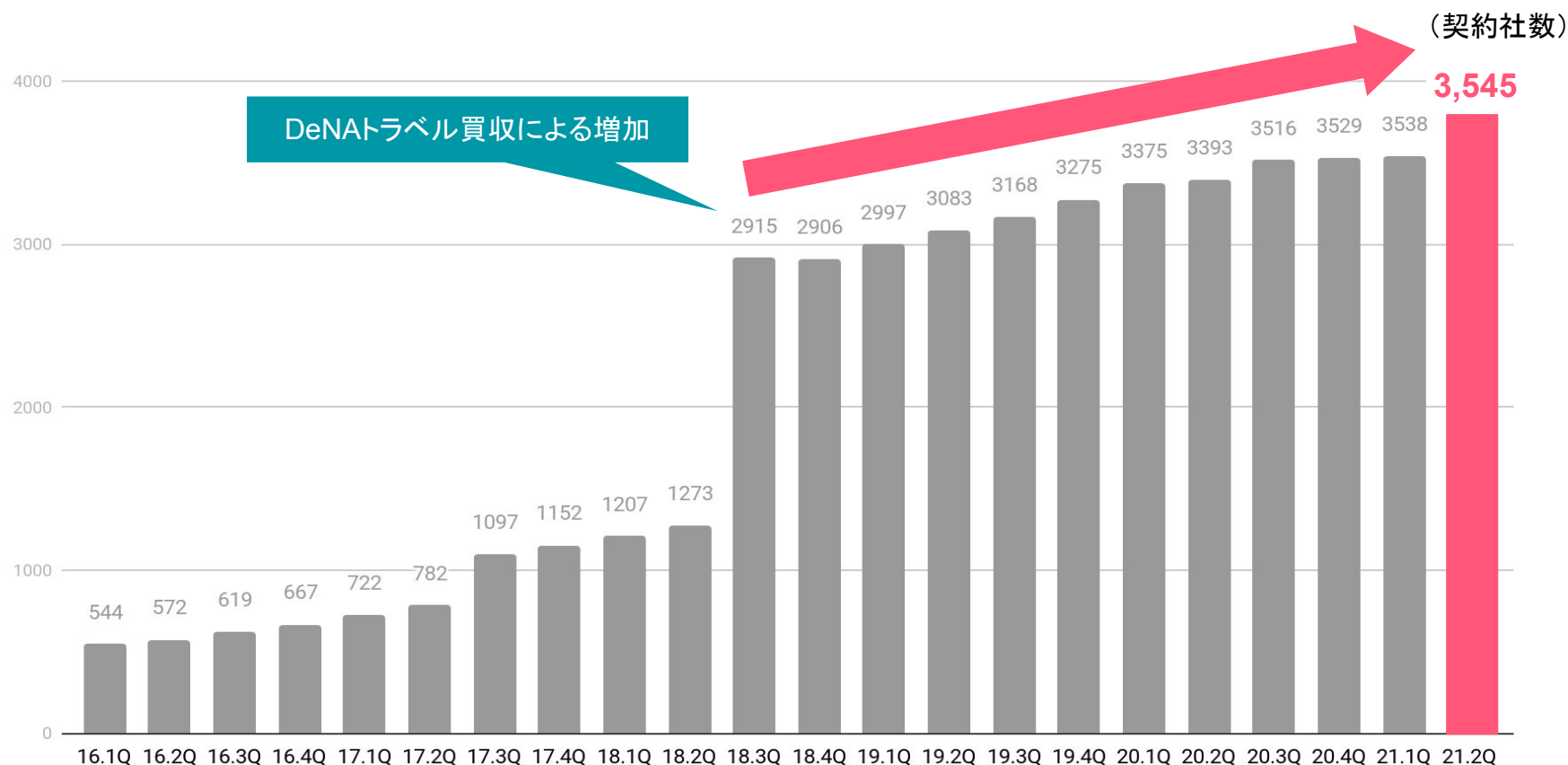
## 海外旅行需要回復を見据えた、機能改修を推進

海外旅行需要回復を見据えて、商品ラインナップの拡充や販売価格の妥当性精査、サイト機能の追加等、サイトのUI/UX改善を加速

## 入国時に必要な陰性証明書の発行可能エリアを拡大

各国の入国情報をいち早く取得し、ハワイ・中国・韓国などアジア圏をはじめ、対象エリアを拡大し、諸外国の入国規制緩和に備えた準備を推進

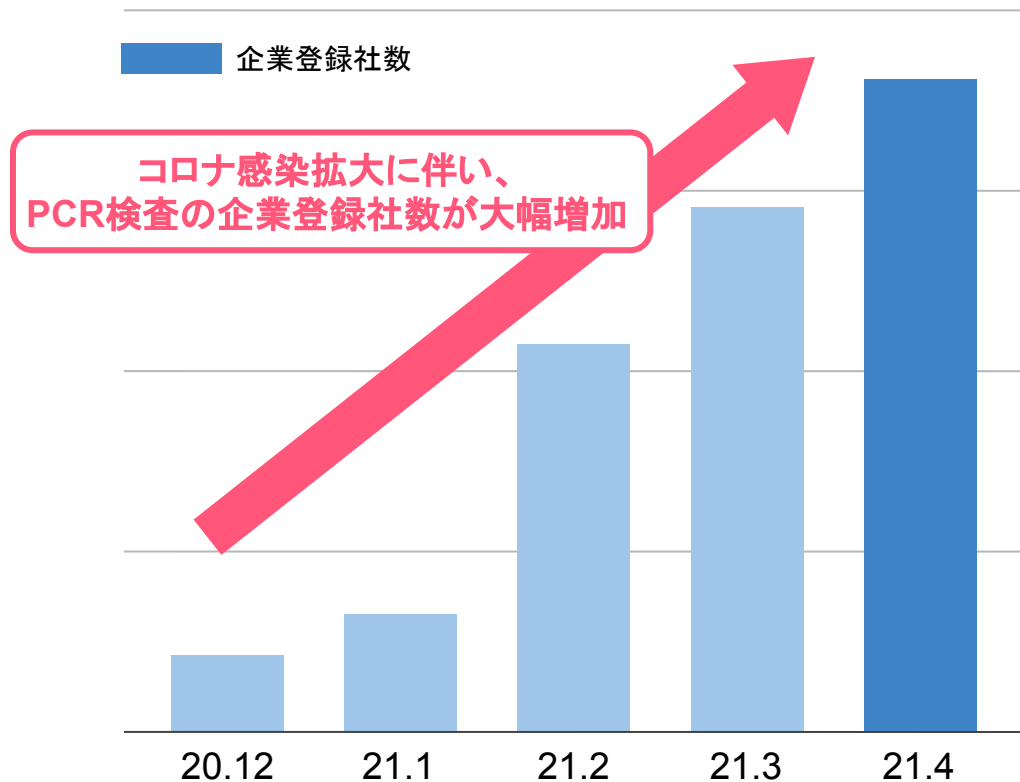
# 法人出張サポートサービスの累計契約社数 新規顧客企業の契約獲得を推進し、更なる収益基盤を強化





# PCR検査を希望する企業登録の累計社数は、引き続き増加 ～企業ニーズに応じた検査方法の提供により、PCR検査需要に応える～

## <PCR検査の企業登録社数の推移>



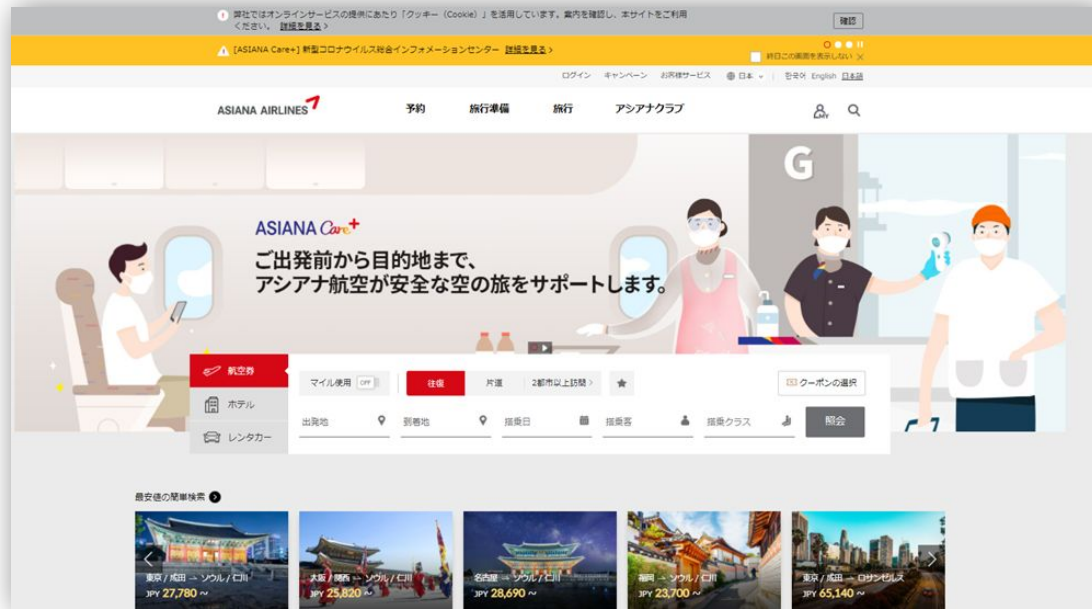
### 多様な企業ニーズに応じた検査方法を提供

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

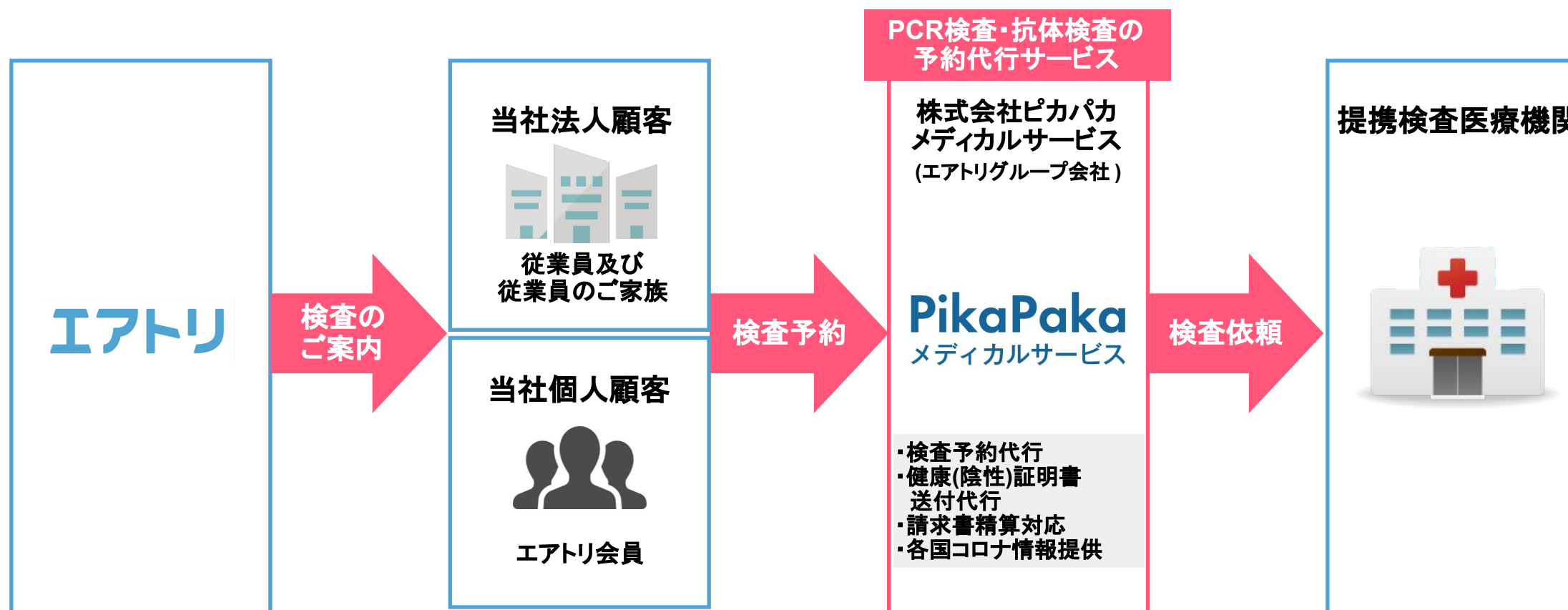
### コロナ感染拡大に伴うPCR検査需要の取り込み

日々コロナ感染者数が増加する中、テレビCMや交通広告等のプロモーション施策により、企業からの宅配によるPCR検査需要を確実に取り込む

# アジアナ航空の公式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!! ～韓国への渡航等、海外渡航用のPCR陰性証明書の取得も可能～



# 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を提供中

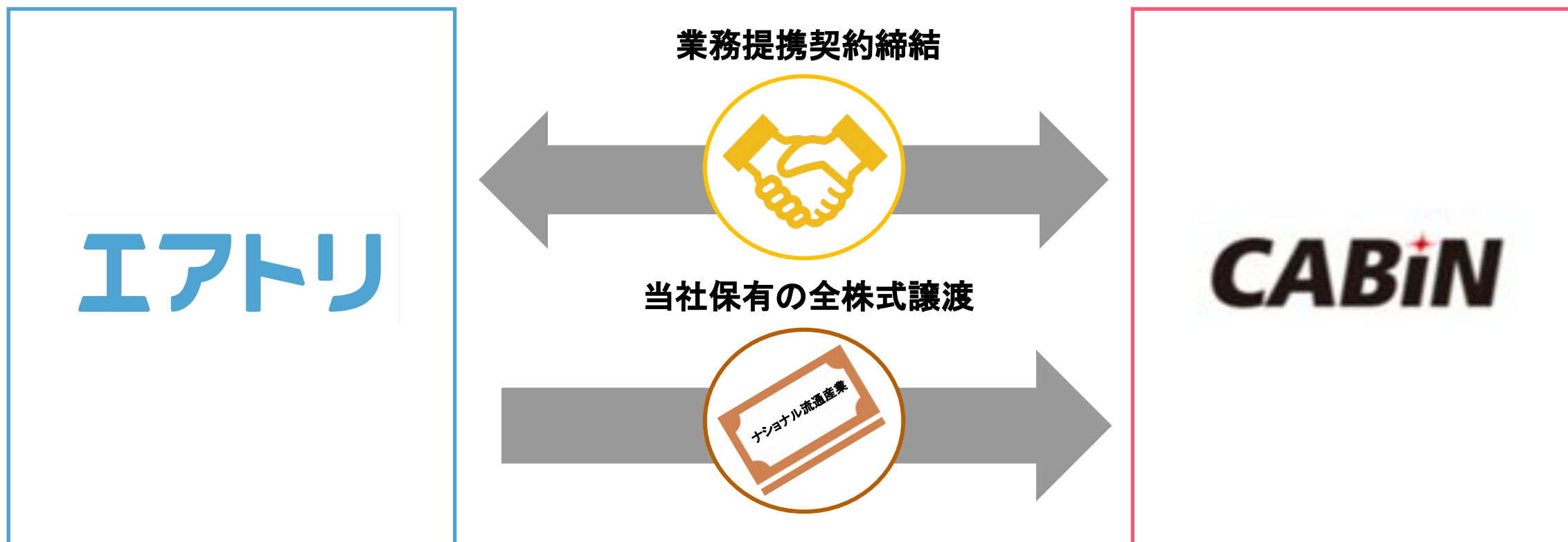


# 投資育成を強化66社 総投資額約27億円

※2021年5月時点



# 金券ショップを運営するキャビン社との業務提携及び 当社子会社のナショナル流通産業の全株式譲渡に関して基本合意 ～事業ポートフォリオの分散及び再構築の一環として株式譲渡を推進中～



# 町家宿泊体験事業やタビナカ体験事業を展開する エイジェインターブリッジ社と資本業務提携！

～インバウンド領域における両社の強みを生かしたシナジーの創出を目指す～



# 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

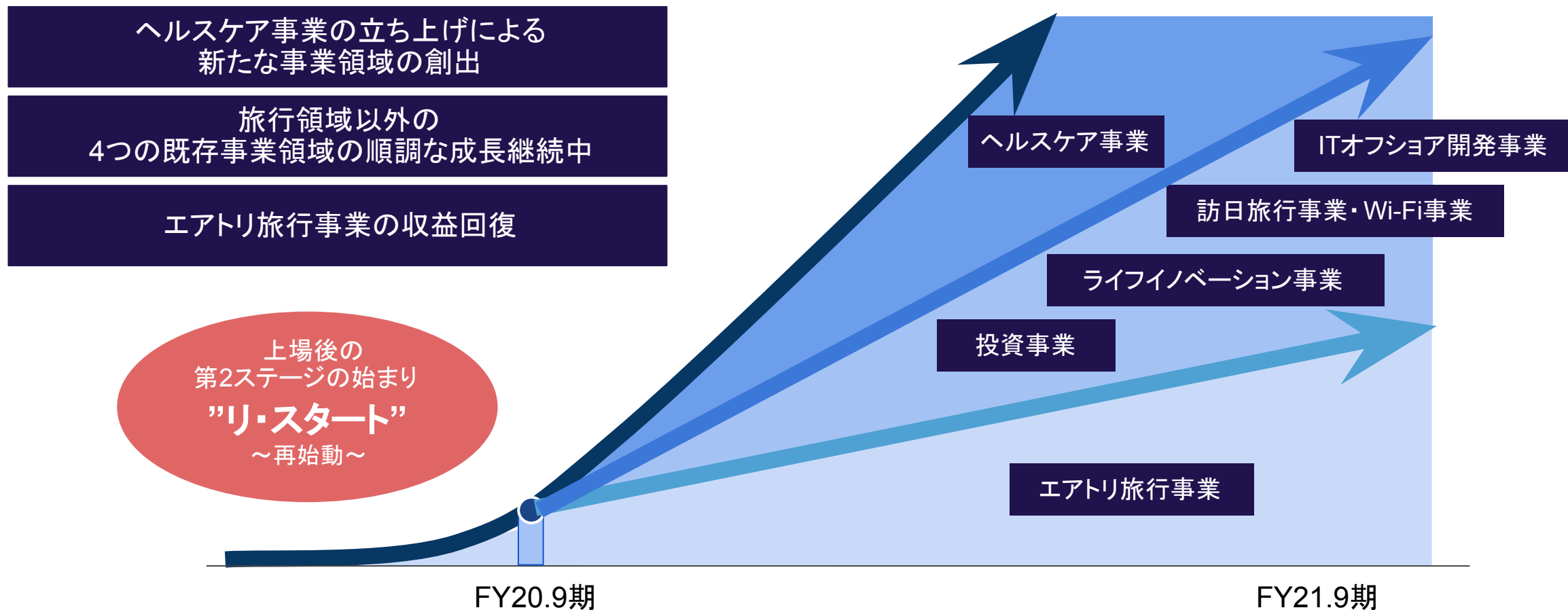
”リ・スタート”

～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」

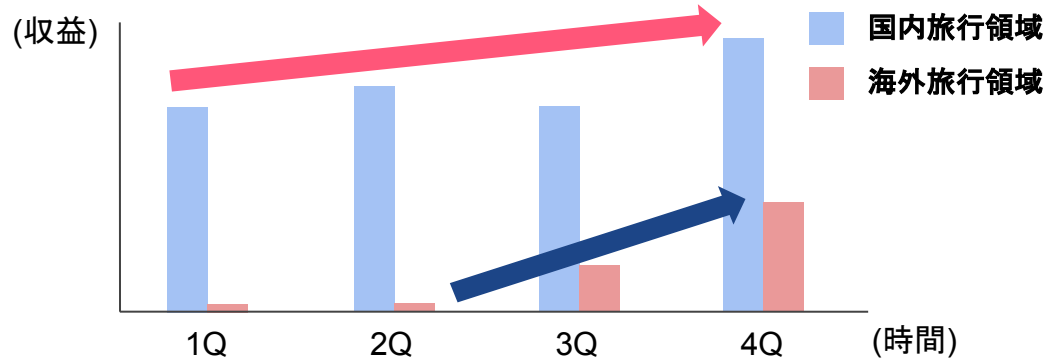


# GoToトラベルの活用により国内旅行領域を中心に収益拡大 ～WEB動画広告を中心とした効果的なデジタルマーケティングにより 国内旅行需要の確実な取り込み～

## 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〉

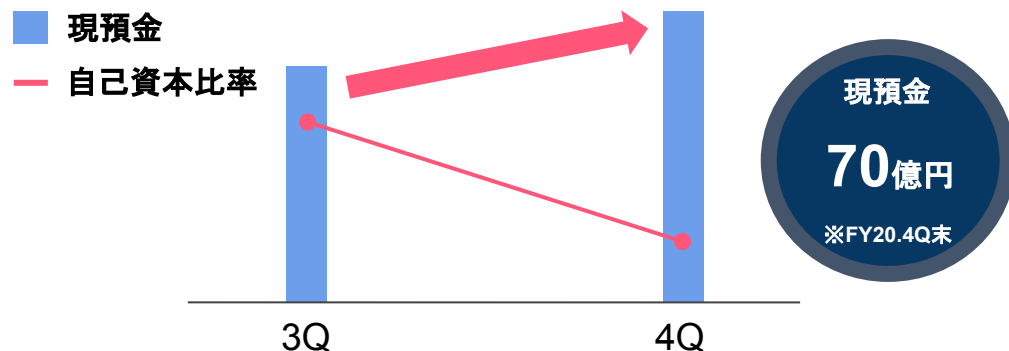
- ・M&Aにおける一連のプロセスを仕組み化する
- ・経営陣のコミットにより、M&A成約率を高める
- ・精緻なDDにてシナジーの実現性を検証する
- ・PMI精度を高め、M&A後の成長率向上を実現する

# 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。