

2021年9月期 第4四半期

決算説明

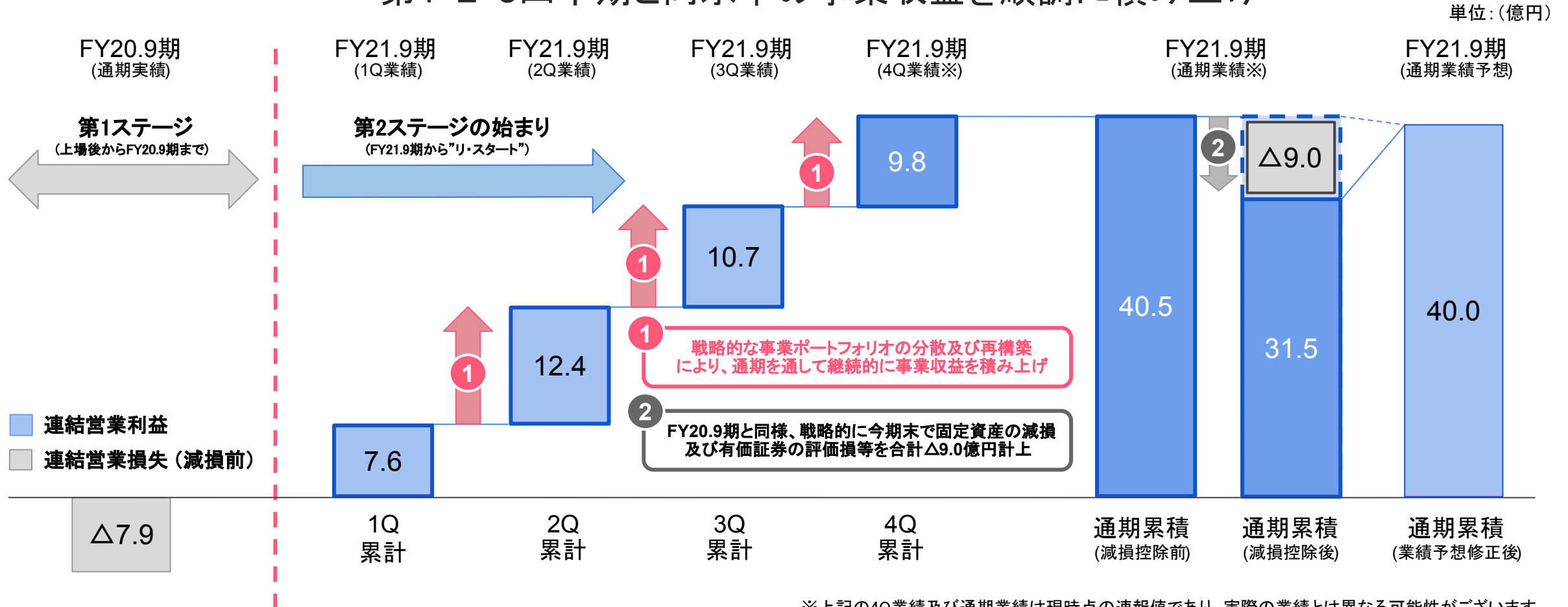
株式会社エアトリ
東証第一部: 6191
2021/11/12

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～

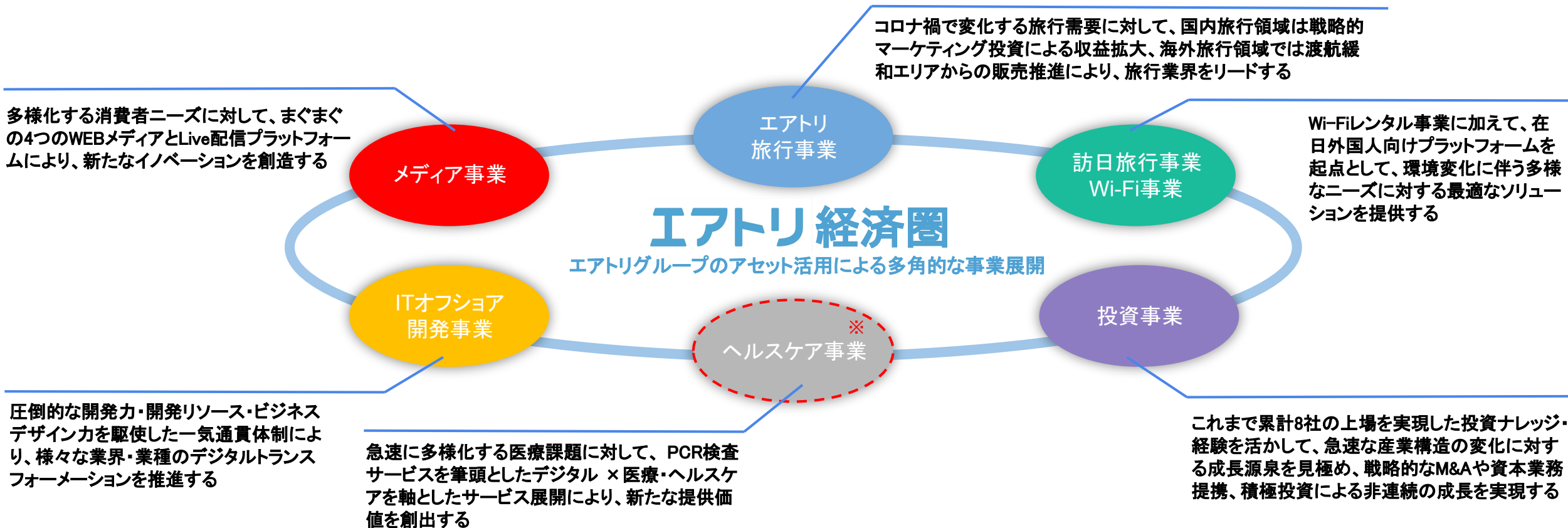
**成長戦略「エアトリ ”リ・スタート”」の実行により、
 営業利益(減損控除前)が40.5億円、営業利益(減損控除後)が31.5億円と過去最高を更新!!
 ～ 昨期同様、戦略的に減損損失等を計上～
 ～ 第1・2・3四半期と同水準の事業収益を順調に積み上げ～**



※上記の4Q業績及び通期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。

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～

※2021年8月末をもって、株式会社ピカパカを当社連結の範囲から除外し、ヘルスケア事業をエアトリ旅行事業と投資事業に再整理しました。



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 通期の連結業績は、取扱高336億円、売上高176億円、**営業利益(減損控除前)40.5億円**

● 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・2・3四半期と同水準の事業収益を順調に積み上げ、**通期の営業利益が過去最高を更新**

エアトリ旅行事業では、年間を通して新型コロナ感染拡大や度重なる緊急事態宣言による影響を受けるものの、第1四半期中のGoToトラベルの活用や旅行需要の増減に応じた最適な広告投下により、コロナ禍での国内旅行需要を着実に取り込み、安定的に収益を確保

● 旅行事業以外の既存事業領域(ITオフショア開発事業、訪日旅行事業/Wi-Fiレンタル事業、メディア事業、投資事業)では、いずれも好調に推移しており、期首から一貫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構築・強化**

● 本日より、当社総合旅行プラットフォーム「エアトリ」の新イメージキャラクターとして、**タレントのIKKOさんが就任**し、エアトリブランディングの更なる強化とサービスの認知度向上を図る

FY22.9期の業績予想は、売上高130億円、営業利益10億円にて開示

● 依然として不確実な社会経済情勢に鑑み、GoToトラベル等による国内旅行回復による収益寄与、海外旅行の回復、訪日観光客の回復、投資事業の貢献等のアップサイド要因は織り込まない保守的な業績予想としている

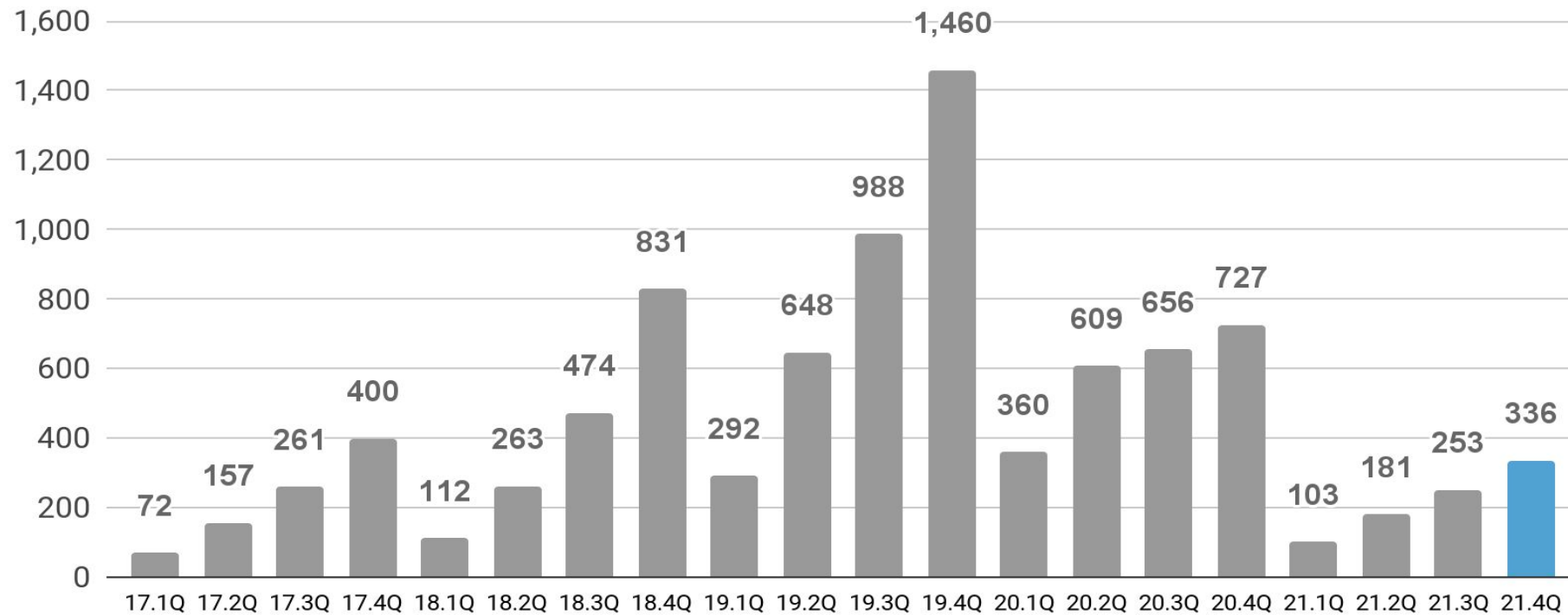
● 今後、ワクチン接種が進む中、政府方針による消費者行動の制限緩和で旅行需要回復の兆しが見られることに加え、GoToトラベルの再開によるエアトリ旅行事業の大幅な収益回復、旅行事業以外の既存4事業の成長継続並びに事業ポートフォリオの分散及び再構築の推進により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

FY21.4Q 決算概要

取扱高 前期比46%

コロナ禍や連結範囲の変更で減少があるものの安定推移

連結取扱高(億円)



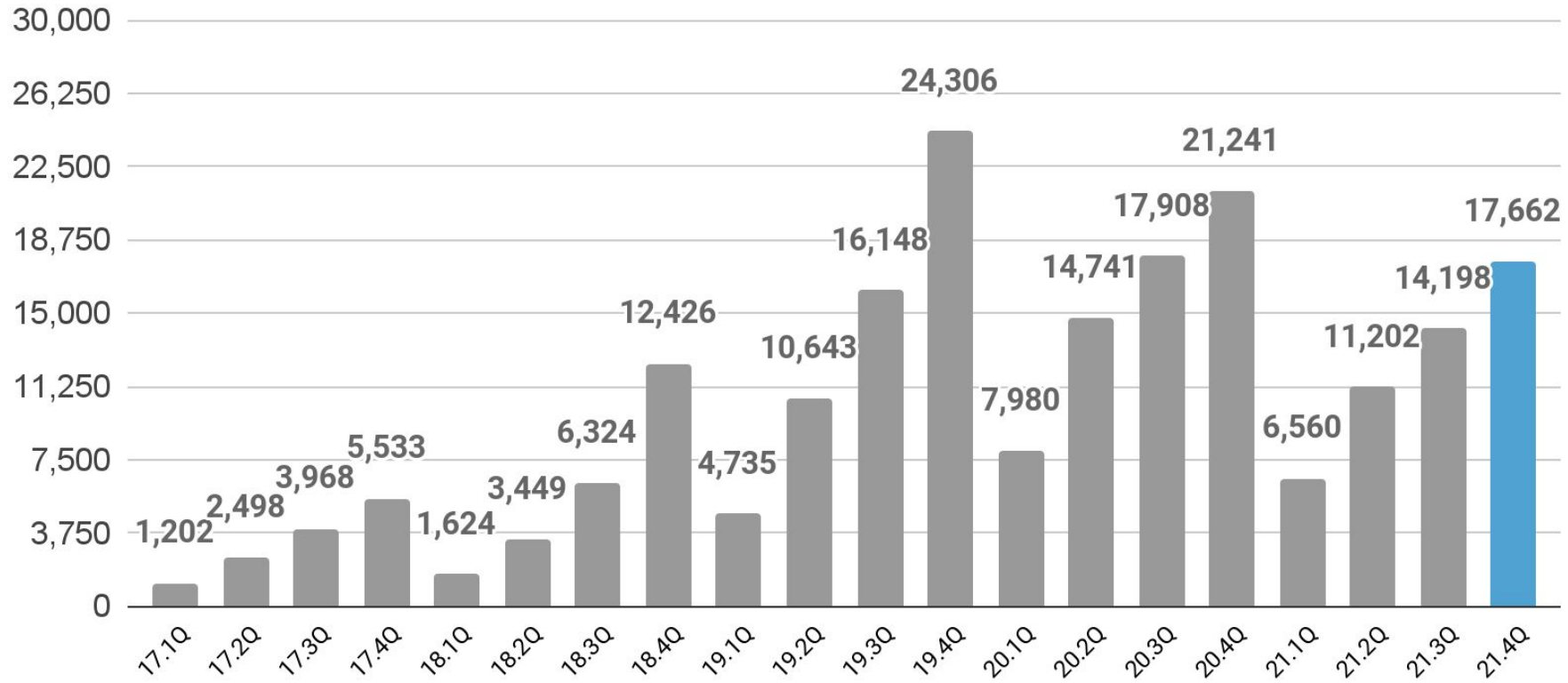
※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

※FY20の各四半期数値は、非継続事業を除外した継続事業数値を集計しております。

売上収益 前期比83%

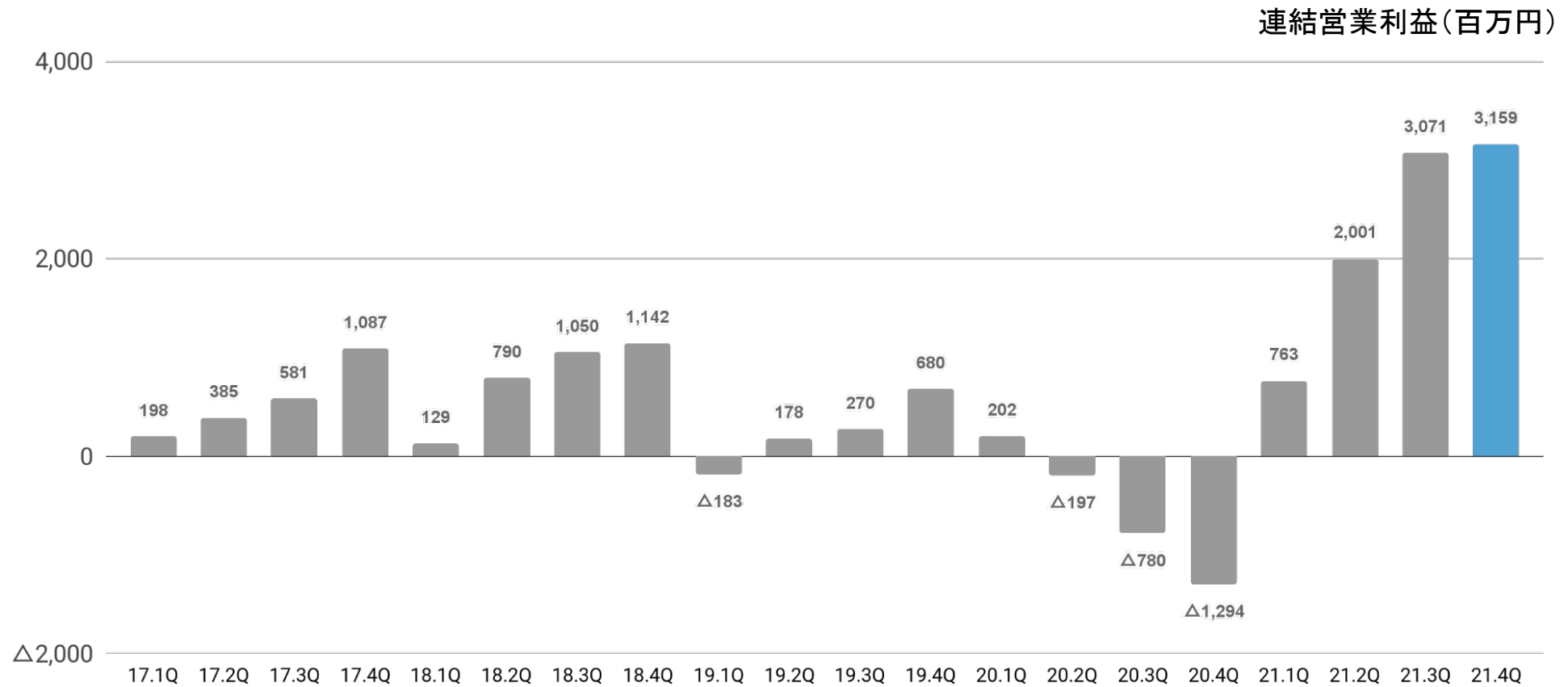
コロナ禍や連結範囲の変更で減少があるものの安定推移

連結売上収益(百万円)



※FY20の各四半期数値は、非継続事業を除外した継続事業数値を集計しております。

営業利益 前期大幅増加 第4四半期も過去最高の営業利益を達成



※FY20の各四半期数値は、減損等考慮前の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)

	FY20.4Q		FY21.4Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	72,700	—	33,622	—
売上収益	21,241	100.0%	17,662	100.0%
売上総利益	7,504	35.3%	7,646	43.3%
営業利益 (減損等控除前)	△786	—	4,055	23.0%
営業利益 (減損等控除後)	△8,994	—	3,159	17.9%
親会社帰属 当期純利益	△8,692	—	2,362	13.4%

※FY20.4Qの数値は、非継続事業を除外した継続事業数値を集計しております。

前期同様にコロナ影響による需要見通しが不透明であること等を 反映し、戦略的に減損損失、一括償却、評価損失等を計上 ～グループ全体で約9億円を計上～

各事業における一部資産の減損損失(グループ合計約9億円)

コロナにより需要見通しが不透明であることによる影響
(4Q)

コロナ影響による旅行需要の見通しが不透明なことを踏まえて、ソフトウェアの減損損失計上や足元の投資の一部を一括償却

子会社事業に関連する評価損
(4Q)

子会社での固定資産、在庫投資に関する評価損、ゲーム事業に対する投資等への損失を計上

営業投資先のコロナ影響
(4Q)

コロナ禍によるビジネスモデルの転換等により、当初計画や見通しからの変更が大きな営業投資先に対する評価損を計上

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大幅に回復

(百万円)

	FY20.4Q	FY21.4Q	増減額
流動資産	15,023	15,653	629
現預金	7,042	8,771	1,728
営業投資有価証券等	4,359	4,869	509
非流動資産	6,916	5,724	△1,192
総資産	21,940	21,378	△562
負債	19,402	13,229	△6,173
有利子負債	11,028	7,443	△3,585
資本合計	2,538	8,149	5,611
自己資本比率	11.5%	38.1%	26.5%

通期業績予想は期首予想から大きく上方修正

～直近予想数値と大きく乖離ない着地～

～決算整理で戦略的な減損等の計上～

(百万円)

	2020年11月13日 公表予想 (期首予想)	2021年9月6日 公表予想 (直近予想)	FY21.9期 通期業績 (実績値)	差異 (直近予想対比)
売上高	23,500	17,500	17,662	162
営業利益 (減損等控除前)	300	4,000	4,053	53
営業利益 (減損等控除後)	300	4,000	3,157	△843
純利益	180	2,405	2,362	△43

FY22.9期 新成長戦略「エアトリ2022 ”リ・スタート”」の実行により、 戦略的に事業ポートフォリオ分散推進を継続

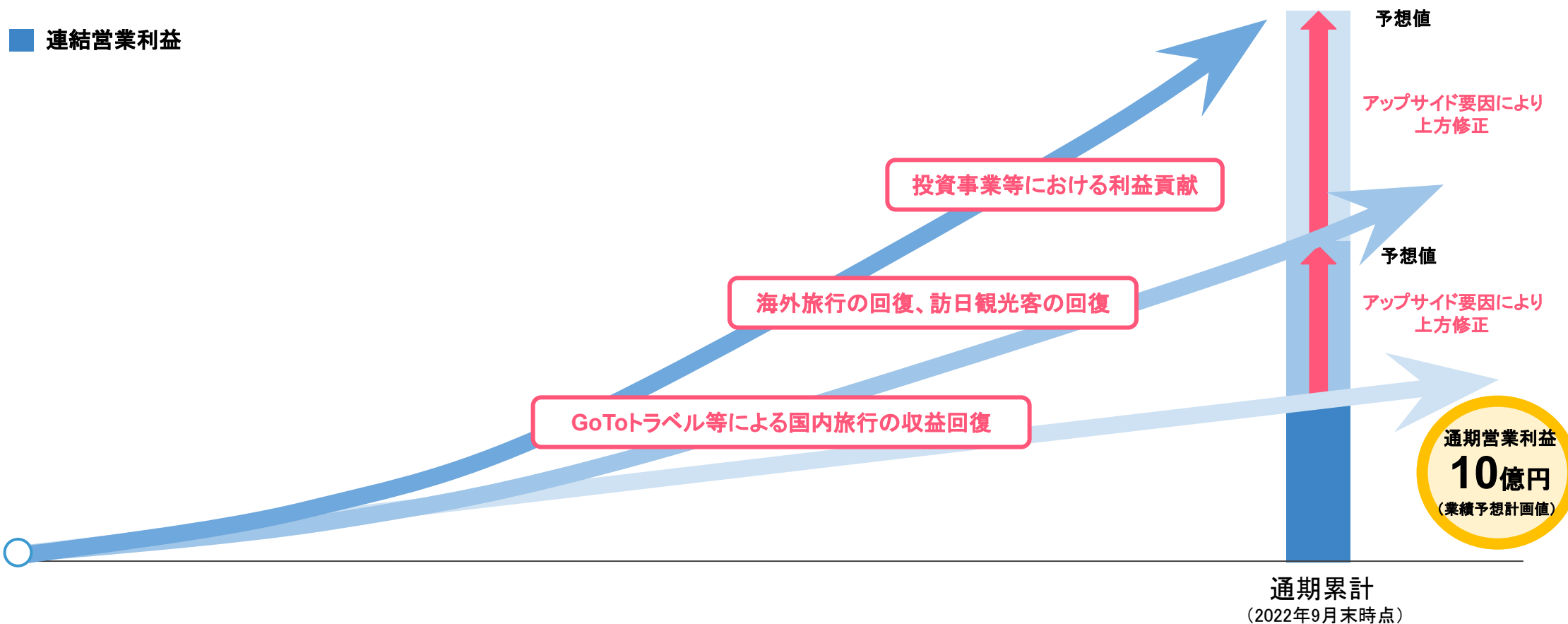
～不確実な社会経済情勢を踏まえ、保守的な業績予想にて開示～
～連結除外による影響を考慮して予想～

(百万円)

	FY22.9期 通期業績予想	業績予想における方針
売上高	13,000	<ul style="list-style-type: none"> ・エアトリ旅行事業の収益回復(現時点では保守的な見通し) ・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
営業利益	1,000	<ul style="list-style-type: none"> ・キャッシュアウトコスト抑制 ・エアトリ旅行事業の収益回復(現時点では保守的な見通し) ・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
純利益	700	
配当	-	<ul style="list-style-type: none"> ・配当性向20%水準を目指す

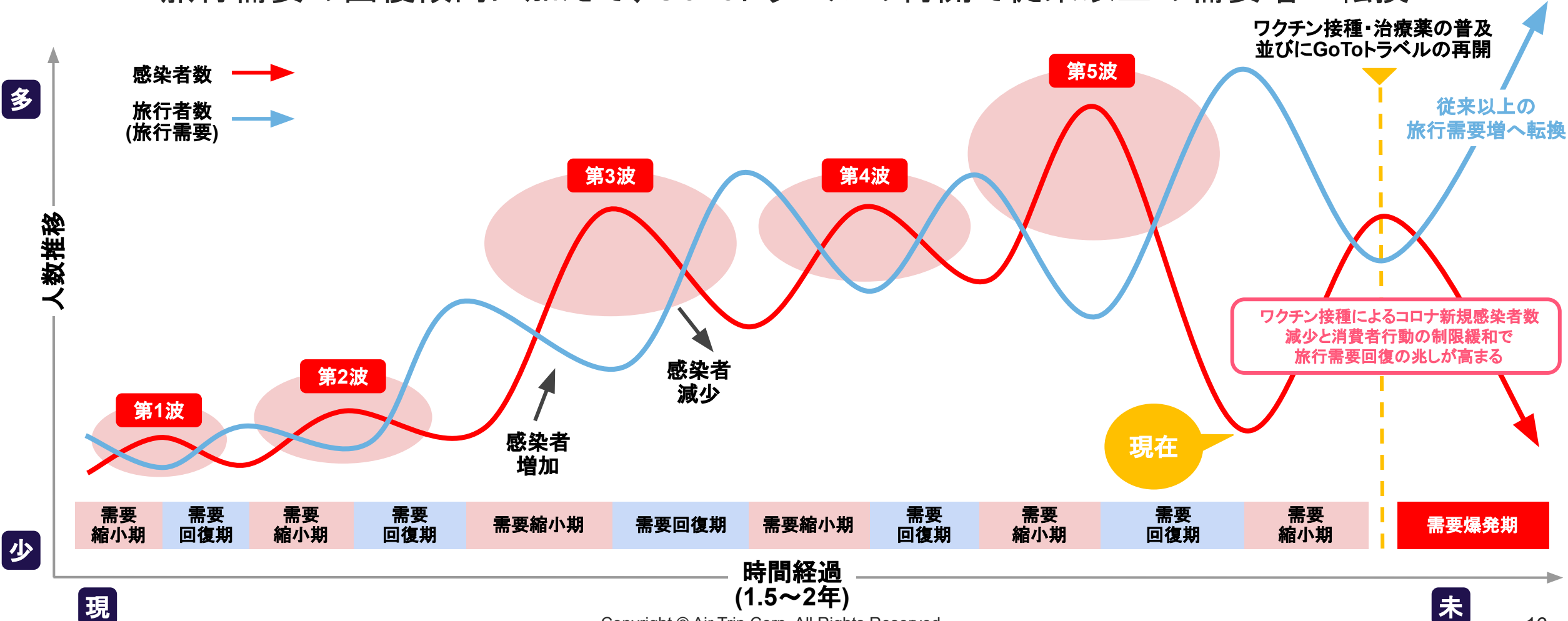
FY22.9期 業績予想は、通期営業利益10億円と不確実な社会経済情勢を鑑み、アップサイド要因は織り込まない保守的な形にて開示

～GoToトラベル等による国内旅行の収益回復、海外旅行の回復、訪日観光客の回復、投資事業等の貢献等、社会経済情勢の変化が追い風となり、利益貢献の見込み～



新型コロナウイルス影響に対する施策と成果

第4四半期中、新型コロナ第5波や緊急事態宣言の延長により、一時需要減少傾向であったが、ワクチン接種・治療薬普及と政府方針による消費者行動の制限緩和で需要回復の兆しが鮮明に
 ～旅行需要の回復傾向に加えて、GoToトラベルの再開で従来以上の需要増へ転換～



国内旅行領域は過去最長の緊急事態宣言下でも、堅調な推移を継続 ～事業ポートフォリオ分散を推進し、旅行以外の既存事業領域はいずれも好調に推移～

緊急事態宣言発令
(7/12)

緊急事態宣言
対象地域拡大
(8/27)

緊急事態宣言解除
(9/30)

ワクチン2回接種
全人口の70%到達
(10/25)

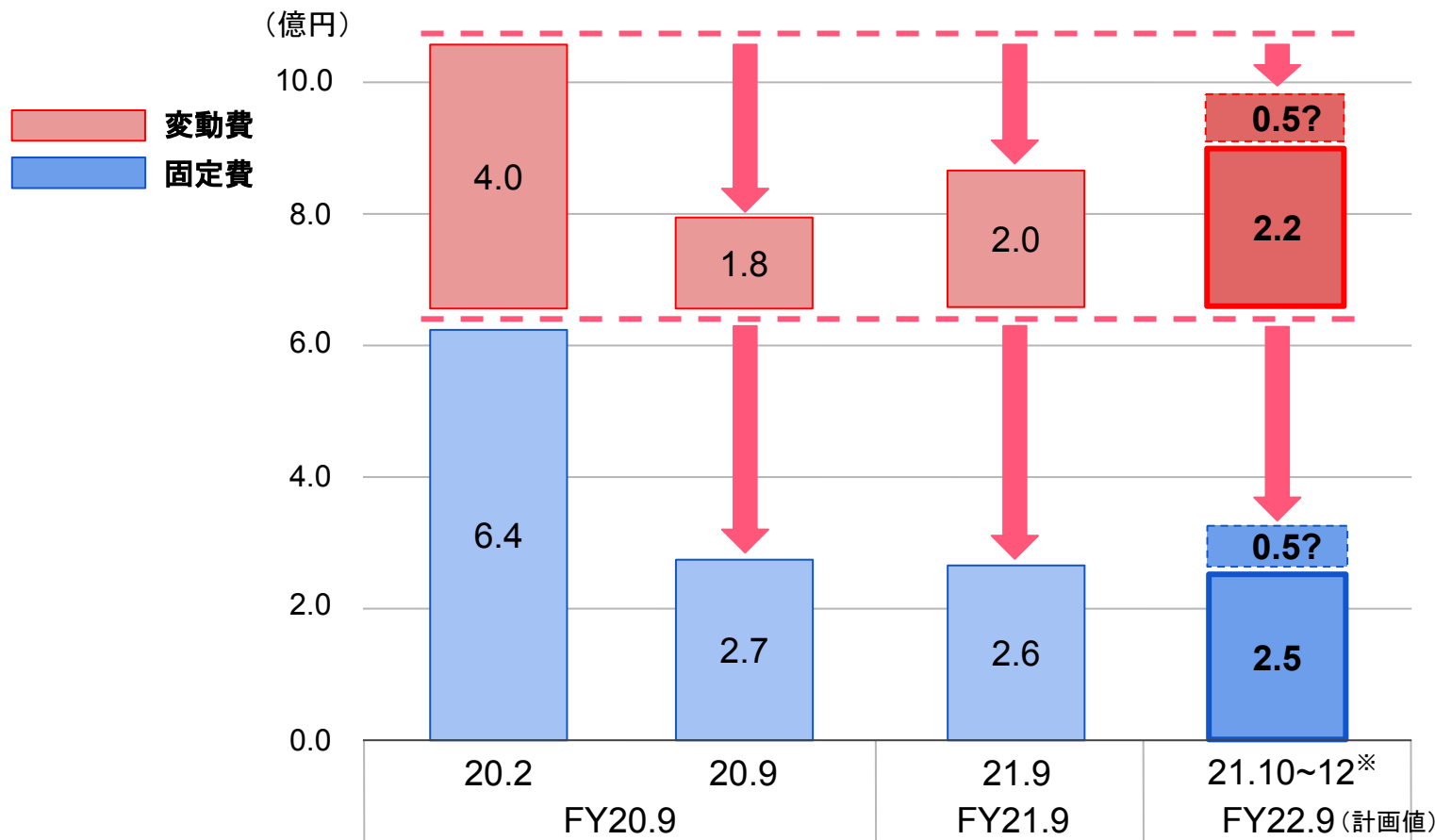
4Q決算発表
(11/12)

	7月	8月	9月	10月	11月 (見込)	12月 (見込)	1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	○	○	○	○	○?	○?	○?
メディア事業	○	○	○	○	○?	○?	○?
投資事業	○	○	◎	○	○?	○?	○?

固定費削減の継続に加えて、オペレーションコストの変動費化・ 広告宣伝費の最適化によるキャッシュアウトコストの最小化を実現

～第4四半期は、月間販管費を約4.5～5億円程度に抑制

今後、GoToトラベルの再開等に向けて、戦略的な大規模マーケティング投資を検討～



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

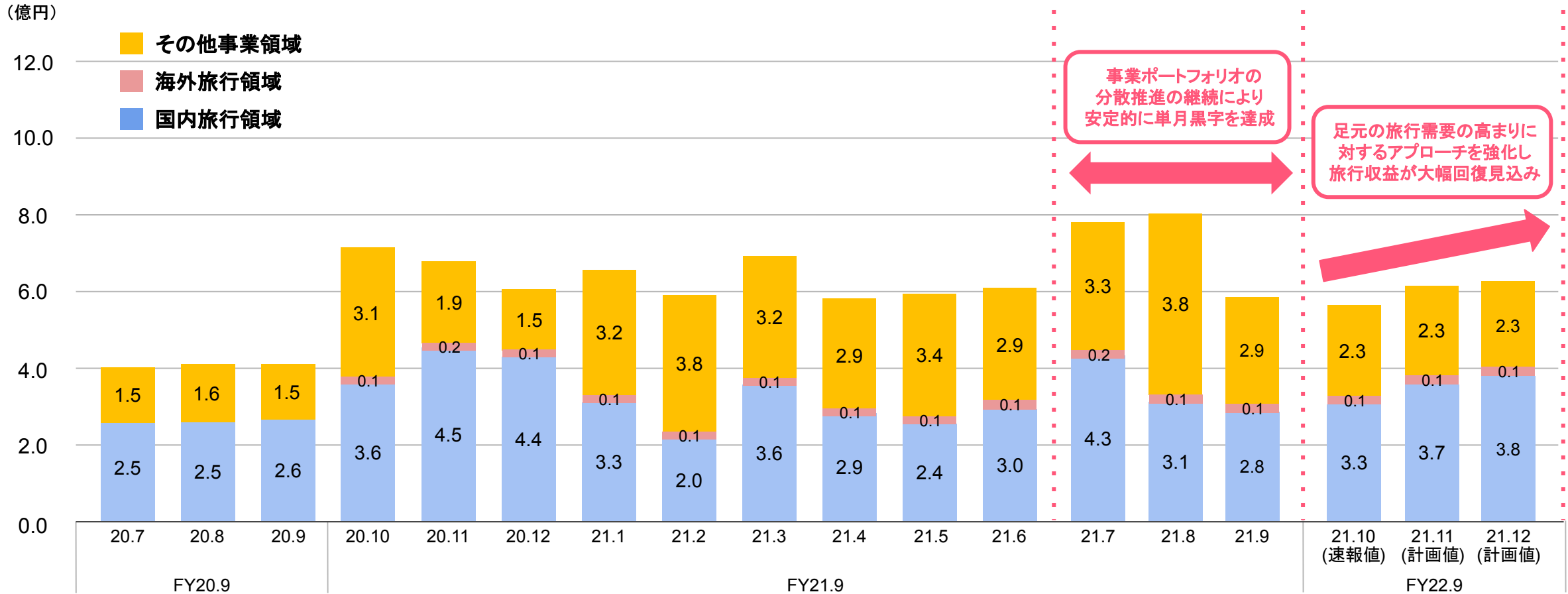
その他固定費

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

※戦略的マーケティング投資コストは、上記に含めておりません。

**国内旅行領域は長引く緊急事態宣言下における旅行需要減少の影響を受けるものの、
 その他事業領域は順調な事業成長を継続し、
 第4四半期においても、安定的に単月黒字を継続**

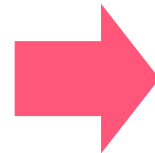
～事業ポートフォリオの分散推進の継続により、着実に粗利益を確保～



※当社グループ経営管理用の速報数値です。

本日のリリース

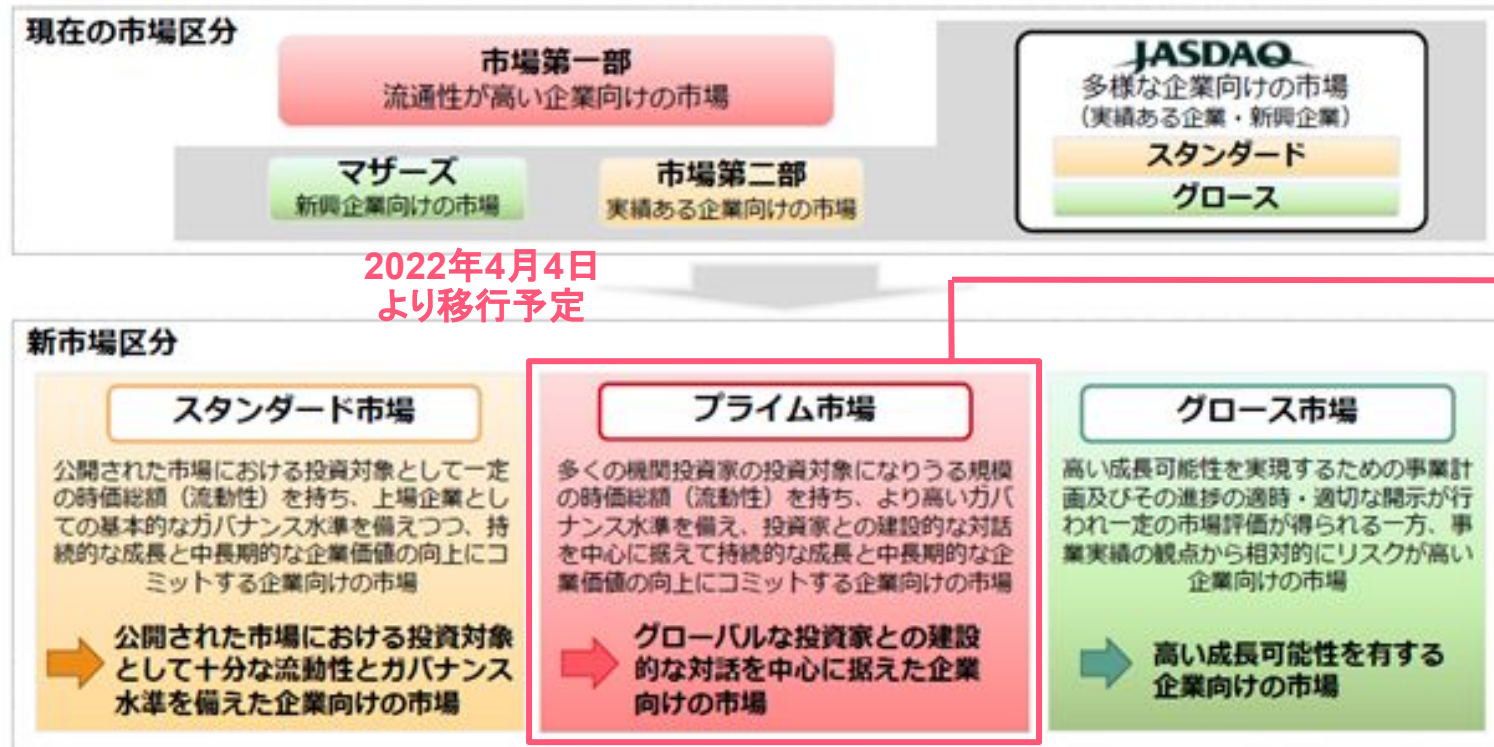
2021年11月12日より、総合旅行プラットフォーム「エアトリ」の
新イメージキャラクターにタレントのIKKOさんが就任！
～当社WEBサイト・アプリ・TV-CM・交通広告も随時更新～



直近のアクションと成果

東証の新市場区分「プライム市場」の選択を当社取締役会にて決議

～東証の一次判定結果より「プライム市場」の上場維持基準適合を確認済みで、
今後、東証所定の申請スケジュールで移行手続きを推進～



東京証券取引所より、新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領し、新市場区分における「プライム市場」の上場維持基準に適合していることを確認済み

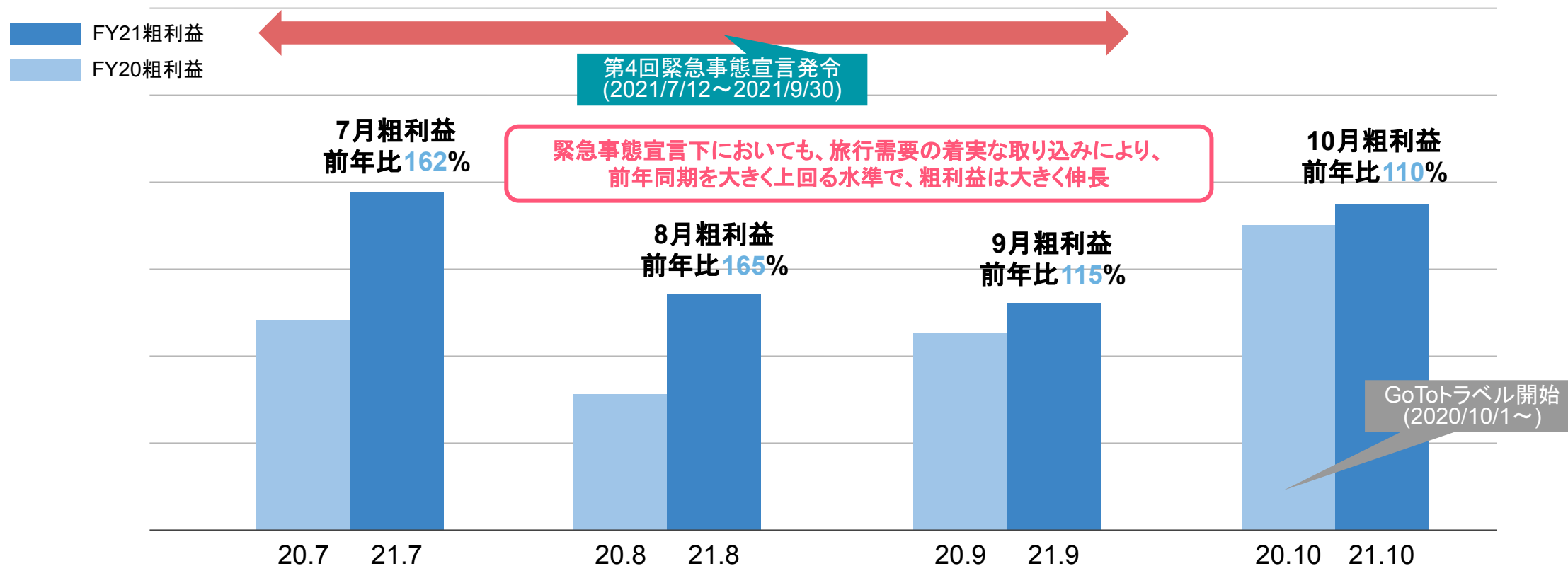
※出典:東京証券取引所「市場区分の見直しに向けた上場制度の整備について」より、一部抜粋

当社が内閣府設置の「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参画 ～ 当社の5事業を通じて、SDGs(持続可能な開発のための目標)の取り組みを推進～

地方創生 SDGs
官  民 連携
プラットフォーム



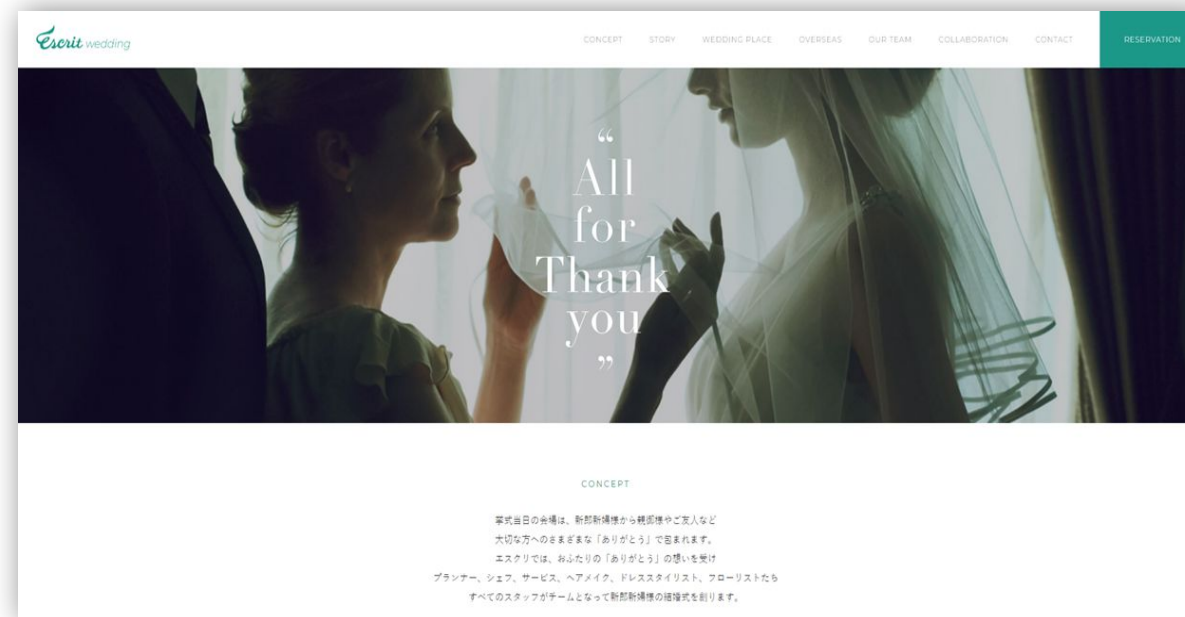
国内旅行領域における粗利益、過去最長となる緊急事態宣言下でも、潜在的な旅行需要を着実に取り込み、前年同期を大きく上回る水準を達成
 ～GoToトラベルを開始した前年10月との比較でも、前年比**110%**を達成見込み～



※上記数値は、国内航空券、国内航空券+ホテル、国内ツアー、国内ホテルの合算の粗利益(速報値)となります。

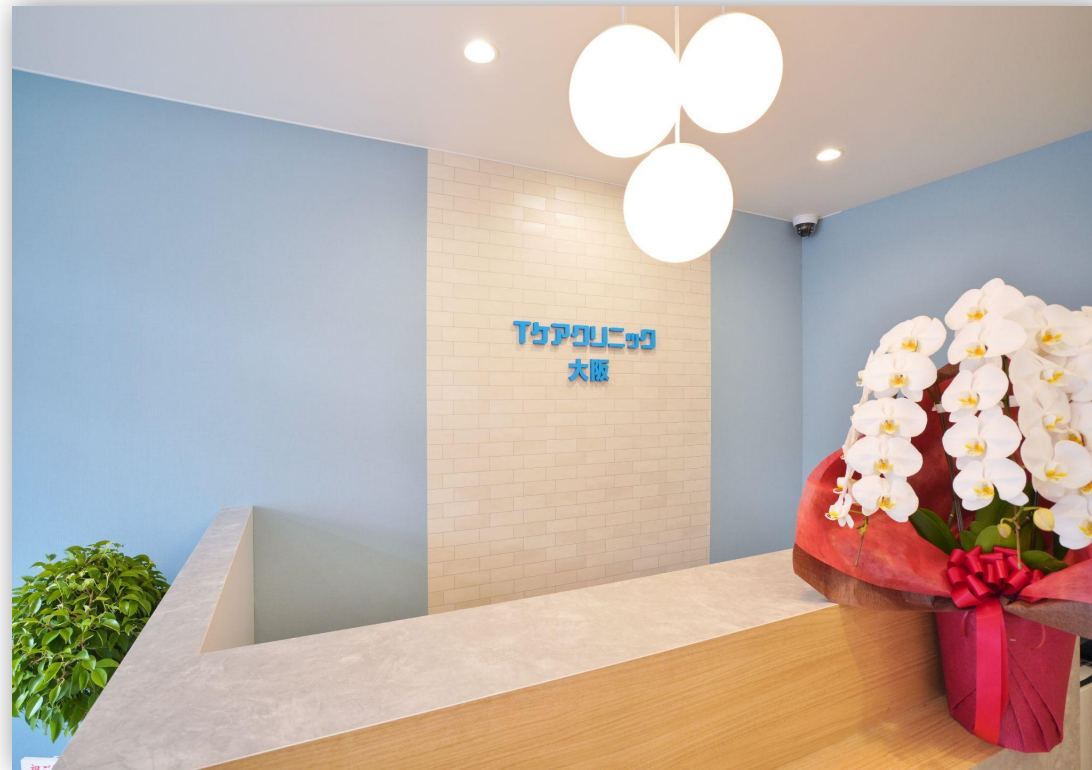
挙式・披露宴の企画・運営等のブライダル事業を展開する株式会社エスクリ(証券コード:2196)と業務提携開始!

～エスクリ社サイトにて挙式をご予約されたブライダルゲスト限定で、同サイト内で当社の国内航空券・国内ホテル・新幹線の検索・予約が可能に～



2021年8月1日、当社出資先のピカパカ社が運営する「Tケアクリニック大阪」が大阪の中央区道頓堀にオープン！

～コロナ禍において、急増する関西エリアのPCR検査需要に応える～



※2021年8月末をもって、株式会社ピカパカを当社連結の範囲から除外し、ヘルスケア事業をエアトリ旅行事業と投資事業に再整理しました。

株式会社旅工房との協業により、当社出資先のピカパカ社が運営する 「ピカパカPCRクイック検査センター」を池袋「サンシャイン60」にオープン！ ～すべての旅行者に向けて、全国の旅行会社にPCR検査を提供予定～

提携医療機関 Tケアクリニック
ピカパカPCR クイック検査センター

03-6820-2355
9:00~18:00 (土日祝も対応) [ご予約はこちら](#)

「待たずに検査可能！」
お近くの店舗はこちら

新宿店・国内駅前セルテテ店・大阪駅前第2ビル店・渋谷駅南口店・横浜駅南口店
新宿駅前店(東口)・池袋駅前店(西口)・池袋店 サンシャイン60店 [詳しくはこちら](#)

来店検査 宅配検査 バイク便検査 イベント 企業・団体

衛生検査所直営
いつも身近に安心を
PCR検査
3,980円 税込

入国制限により定められた待機期間
を短縮できる指定検査機関

待機期間短縮向け 17時までに 結果通知*	当日予約 OK	当日結果 OK
結果通知は 24時間以内	電話 でのサポート	検査結果証明書 発行可能

*スーパーバイク検査申込時のみ (一部店舗を除く)

検査費用 ▾ 検査の流れ ▾ 当検査センターの特徴 ▾ よくある質問 ▾ アクセス・検査時間 ▾

※2021年8月末をもって、株式会社ピカパカを当社連結の範囲から除外し、ヘルスケア事業をエアトリ旅行事業と投資事業に再整理しました。

**当社出資先のROBOT PAYMENT社(証券コード:4374)が
東京証券取引所マザーズ市場へ新規上場!!**
～当社の出資先として、第8号IPO案件を実現～

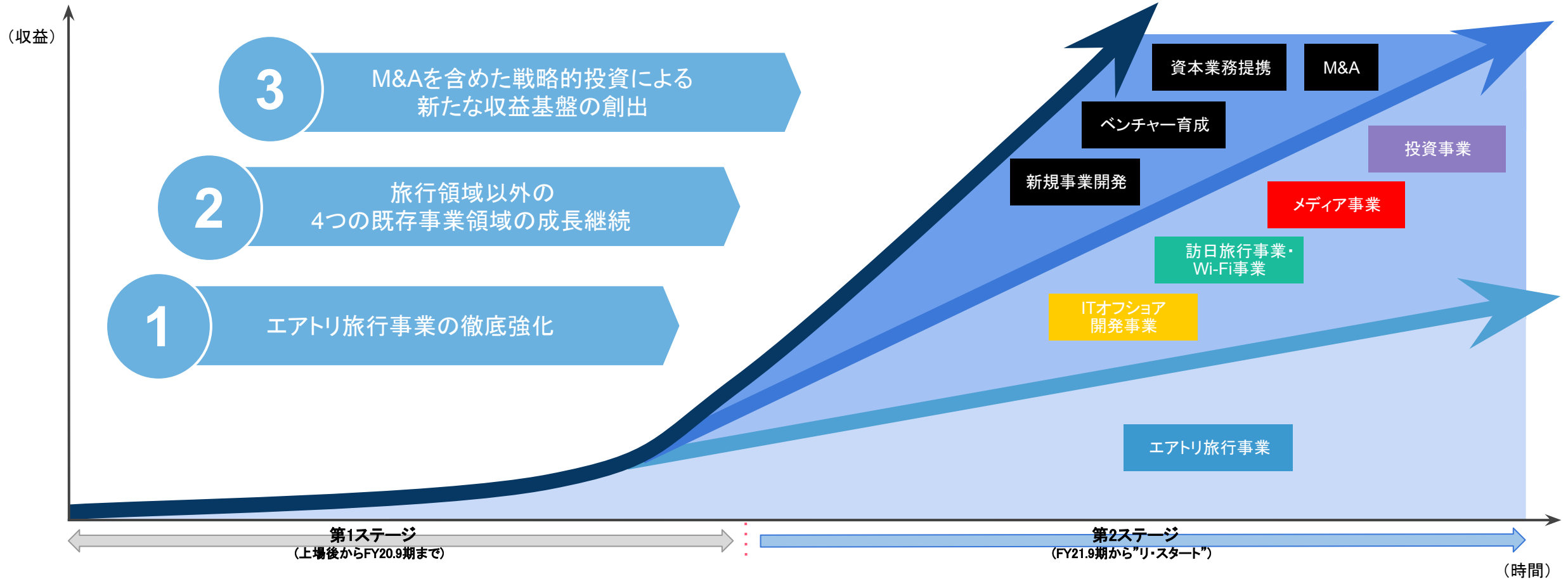


成長戦略「エアトリ2022」

～「リ・スタート」～「エアトリ5000」を最速で達成する新成長戦略

“リ・スタート”「エアトリ5000」を最速で達成する新成長戦略

～エアトリ旅行事業を起点として、既存5事業の成長継続とM&Aを含めた戦略的投資により、グループ全体の非連続的な成長を最速で実現する～



ヘルスケア事業を再編し、 新たに5つの事業領域で事業ポートフォリオを再構築



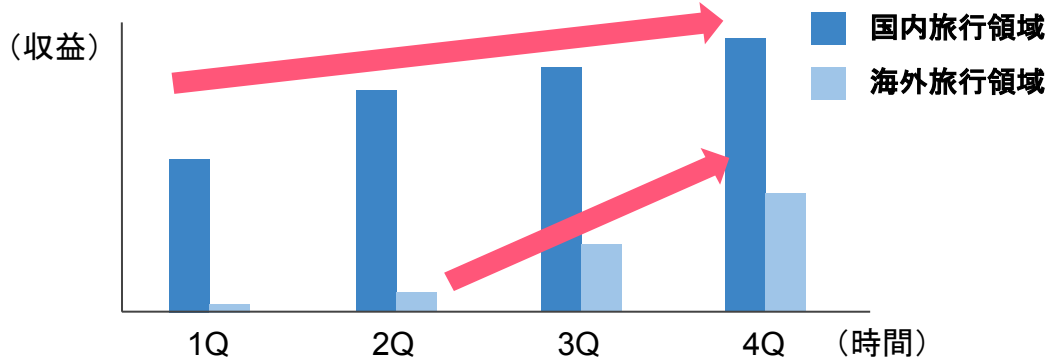
事業再編

国内旅行領域を中心にGoToトラベルの活用を見据えた 戦略的なマスマーケティング投資により、業界最速で収益拡大 ～アフターコロナの新たな旅行需要を成長ドライバーとして、事業成長を加速～

エアトリ旅行事業の成長戦略

- 国内旅行領域は、1Qは需要回復傾向、2Q～3QはGoToトラベルの活用による収益拡大、4Qは夏の旅行需要増で高成長を継続し、年間を通じて戦略的なマスマーケティング投資により、業界最速で収益拡大を目指す
- 海外旅行領域は、1Q～2Qは入国制限や隔離条件等により横ばい、3Q以降、規制緩和エリアから徐々に需要回復を見込み、新たな海外渡航需要に対する商材の拡充と最適なUI/UX改善による早期収益回復を目指す

〈FY22.9期 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トラベル活用施策の実行〉
 ・GoToトラベル対象商材の競争力強化及び販売推進
 ・国内航空券と国内ホテルのクロスセル販売強化
 ・全国の医療機関との提携によるPCR検査(陰性証明書を含む)のクロスセル販売推進

〈CVR向上の最大化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改善
 ・アフターコロナの旅行需要を捉えたサービス設計

〈戦略的なマスマーケティング投資による需要の獲得〉
 ・新イメージキャラクターによるブランディング強化
 ・GoToトラベル需要への戦略的なマーケティング投資

海外旅行

〈各種規制緩和を想定した早期収益回復施策の実行〉
 ・規制緩和に関する有益な情報発信と最適なUI/UX改善
 ・規制緩和エリアから商材の拡充とマーケティング投資
 ・全国の医療機関との提携によるPCR検査(陰性証明書を含む)のクロスセル販売推進

既存3事業の順調な成長継続により、 事業ポートフォリオの分散及び再構築の推進を加速 ～当社グループで培ってきた事業成長ノウハウを駆使して、成長を継続～

3つの既存事業の成長戦略

- ITオフショア開発事業では、アフターコロナでの顧客企業のDXニーズを的確に捉え、圧倒的な開発力・開発リソース・ビジネスデザイン力を駆使した一気通貫体制により、様々な業界・業種のデジタルトランスフォーメーションを推進し、新規顧客の獲得を目指す
- 訪日旅行事業／Wi-Fi事業では、Wi-Fiレンタル事業に加えて、在日外国人向けプラットフォームを起点として、環境変化に伴う多様な在日外国人のニーズに対する最適なソリューションを提供し、継続的な事業成長を目指す
- メディア事業では、まぐまぐ社が運営する4つのWEBメディアとLive配信プラットフォーム「まぐまぐ! Live」を起点として、多様なコンテンツ拡充と配信強化により、新たな事業機会の創出を目指す

3つの既存事業のアクションプラン

ITオフショア 開発事業

- 〈IT開発力とコンサル力で顧客のDXニーズ獲得〉
- ・上流から下流までの一気通貫での開発力の提供
 - ・ビジネスコンサルティングによる顧客のDX推進
 - ・戦略的なマーケティング投資による需要獲得

訪日旅行事業 ／Wi-Fi事業

- 〈Wi-Fiレンタルと在日外国人向けサービス強化〉
- ・リモートワーク需要へのWi-Fiレンタルの販促
 - ・需要が多様化する在日外国人向けサービスの拡充
 - ・ライフメディアテック事業本格化による需要獲得

メディア事業

- 〈Live配信PFの機能拡張及びコンテンツ拡充〉
- ・配信側・視聴側の双方のUXを追求した機能拡張
 - ・スポーツイベントの動画配信等のコンテンツ拡充
 - ・国内最大級メルマガ会員基盤へのアプローチ強化



成長領域に対する戦略的・積極的な投資の継続

～アフターコロナで急速に変化するビジネス環境を的確に捉え、
IPOの蓋然性の高さ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、IPOの蓋然性の高さ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 IPOの蓋然性が高い成長企業であるか、②中長期的に成長が見込める事業領域であるか、③リターン確度はどの程度あるの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の精度を高め、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〉



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〉

- ・IPOの蓋然性が高い成長企業であるかを重視する
- ・成長を見込める事業領域であるかを見極める
- ・投資後のリターン確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

FY21.9期 通期の連結業績は、取扱高336億円、売上高176億円、**営業利益(減損控除前)40.5億円**

● 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・2・3四半期と同水準の事業収益を順調に積み上げ、**通期の営業利益が過去最高を更新**

エアトリ旅行事業では、年間を通して新型コロナ感染拡大や度重なる緊急事態宣言による影響を受けるものの、第1四半期中のGoToトラベルの活用や旅行需要の増減に応じた最適な広告投下により、コロナ禍での国内旅行需要を着実に取り込み、安定的に収益を確保

● 旅行事業以外の既存事業領域(ITオフショア開発事業、訪日旅行事業/Wi-Fiレンタル事業、メディア事業、投資事業)では、いずれも好調に推移しており、期首から一貫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構築・強化**

● 本日より、当社総合旅行プラットフォーム「エアトリ」の新イメージキャラクターとして、**タレントのIKKOさんが就任**し、エアトリブランディングの更なる強化とサービスの認知度向上を図る

FY22.9期の業績予想は、売上高130億円、営業利益10億円にて開示

● 依然として不確実な社会経済情勢に鑑み、GoToトラベル等による国内旅行回復による収益寄与、海外旅行の回復、訪日観光客の回復、投資事業の貢献等のアップサイド要因は織り込まない保守的な業績予想としている

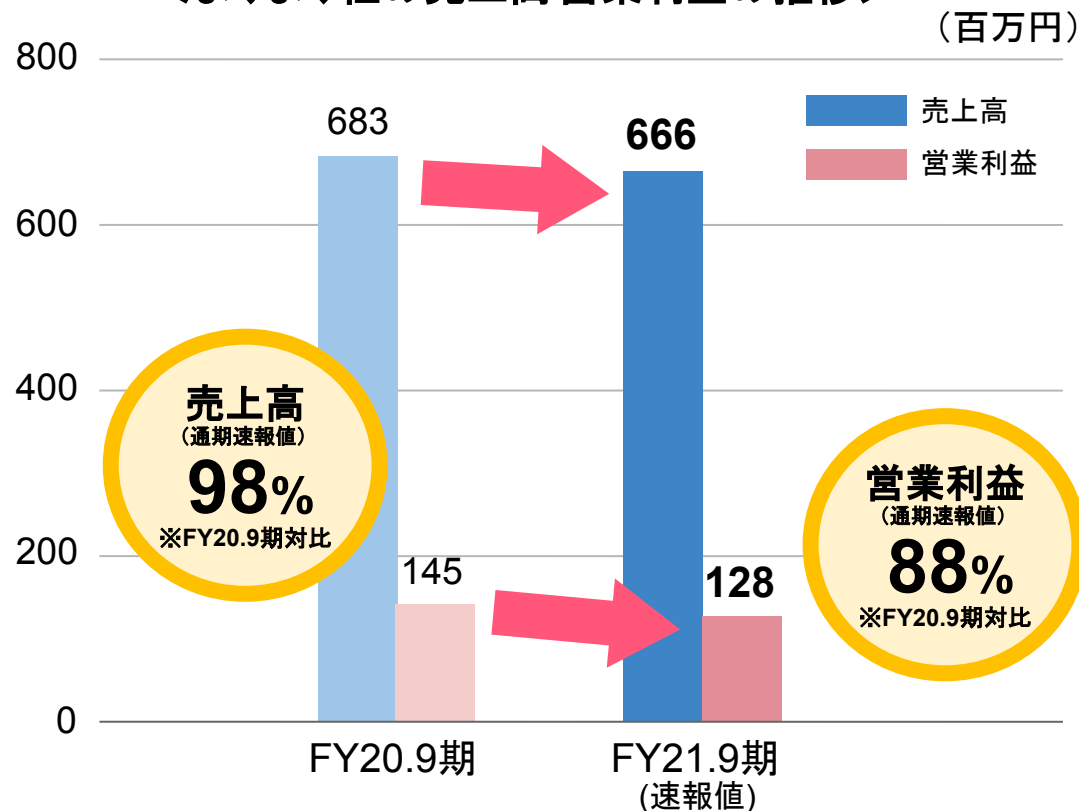
● 今後、ワクチン接種が進む中、政府方針による消費者行動の制限緩和で旅行需要回復の兆しが見られることに加え、GoToトラベルの再開によるエアトリ旅行事業の大幅な収益回復、旅行事業以外の既存4事業の成長継続並びに事業ポートフォリオの分散及び再構築の推進により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

事業ポートフォリオ強化に向けたアクションと成果 ～グループ会社の事業進捗～

「まぐまぐ！Live」等のプラットフォーム事業を主軸として、 上場後も堅調な事業進捗を継続

～コロナ禍で広告単価減少傾向も、前期比で売上高**98%**を維持～

※
＜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中心に、堅調に事業進捗

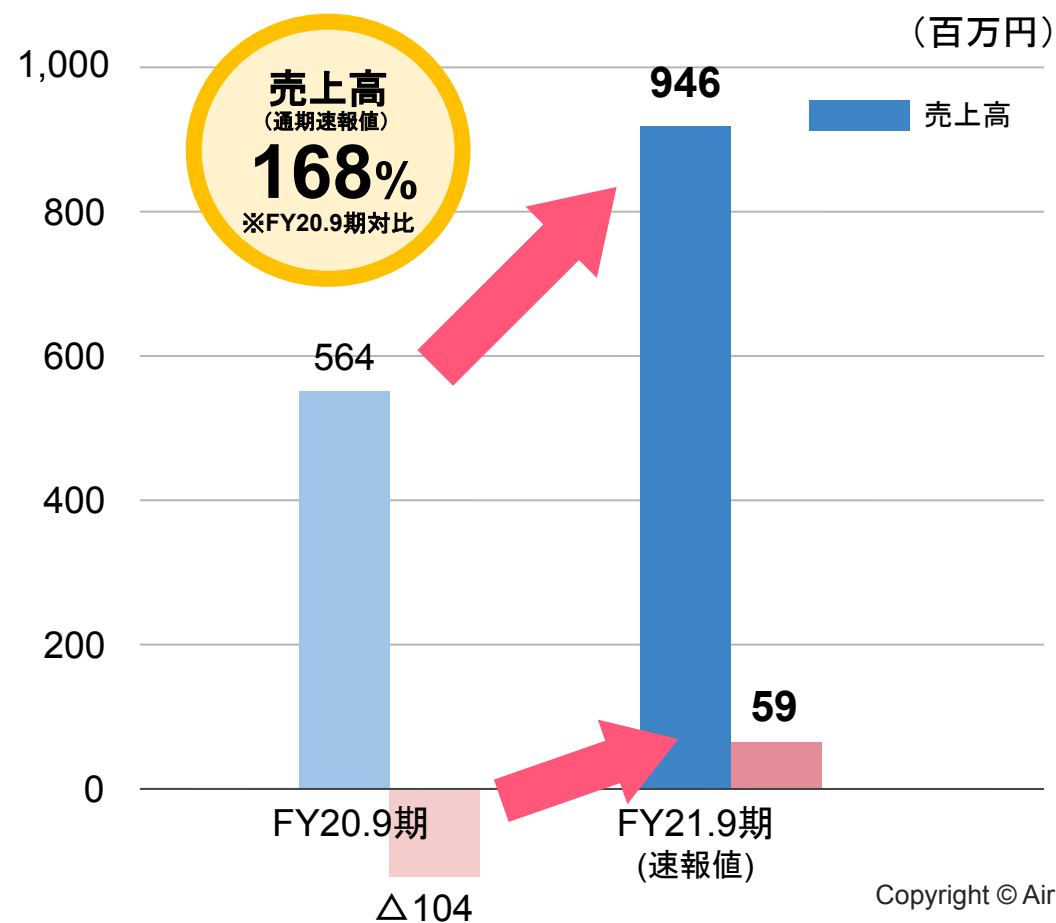
上場後も国内最大級のメルマガ基盤とLive配信プラットフォームを中心に新機能の拡充や利便性向上による更なる有料会員増加を見込む

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、オウンドメディアの強化を促進し、事業成長の起爆剤とする

※上記の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。

国内法人向けWi-Fiと外国人向けメディアの好調により継続伸長 ～売上高 前期比**168%**、営業利益黒字転換～



国内法人向けWi-Fiが高稼働率を維持

リモートワークの浸透により、国内の法人需要を取り込み、継続的に伸長

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

外国人向けメディアのPV数が順調に伸長

外国人向けメディアのPV数が伸長しており、コロナ禍以前の水準まで回復

FY21.4Q 事業進捗

「エアトリ」ロゴのタグラインを刷新!
新タグラインは「旅行アプリなら、エアトリ」
～お客様により快適でよりお得な購買体験を提供するためにアプリを強化～



「エアトリ」ブランディング施策及び エアトリ会員向けキャンペーンを引き続き実施！ ～多方面でのプロモーションでブランディング強化～

パナソニックオープン
ゴルフチャンピオンシップ協賛

TOKYOから
KYOTOへ、
歓声をつないでいこう。

Panasonic OPEN
GOLF CHAMPIONSHIP
パナソニックオープンゴルフチャンピオンシップ

ゴルフも、もっと「オープン」に。
Panasonic OPEN
GOLF CHAMPIONSHIP
パナソニックオープンゴルフチャンピオンシップ

2021 9/23(木) 24(金) 25(土) 26(日)

城陽カントリー倶楽部
(京都府城陽市)

ミヤギテレビ杯
ダンロップ女子オープン 協賛

ミヤギに笑顔、
舞い戻る。

第48回
ミヤギテレビ杯
ダンロップ女子オープンゴルフトーナメント

東日本大震災復興支援
ともに歩んだ10年。そしてこれからも。

2021 9/24(FRI) 25(SAT) 26(SUN)

利府ゴルフ倶楽部

TEL: 011-220-0000 FAX: 011-220-0001
賞金総額 ¥70,000,000 観戦料 ¥12,600,000

7/3 ボクシング
観戦チケットプレゼントCPN

APPROVE

ITO VALENTINE

2021.7.3 SATURDAY TOKYO KORAKUEN 17:45 GONG

DYNAMIC GLOVE A-SIGN.BOXING

主催：横浜光(株) 帝夢プロモーションズ
後援：日本テレビ放送網 朝日新聞社(株)

A-SIGN.BOXING 検索 <https://a-sign-box.com/>

電動歯ブラシ プレゼントキャンペーン

エアトリフォロー&リツイートキャンペーン
GALLEIDO 電動歯ブラシセット
(本体1本・替えブラシ3本付)
100名様にプレゼント!!

国内No.1の
「電動歯ブラシ」サブスクリプション
サービス
※期間:2021.05.27-7/31

締め切り:11/8(月)23:59まで
詳細は当選者におきDM連絡

エアトリ

※本キャンペーンは無料プレゼントであり、サブスクリプションのお申し込みはございません

※画像はイメージ

KBCオーガスタ ゴルフトーナメント協賛

グルメ×アウトドア×ミュージック!

New normal New golf tour

観戦可能日
8/27～8/29
のうち1日

sansan KBC オーガスタ
ゴルフトーナメント 2021

◎九州朝日放送

国内ペア宿泊券 プレゼントキャンペーン

夏の疲れをリフレッシュしませんか?

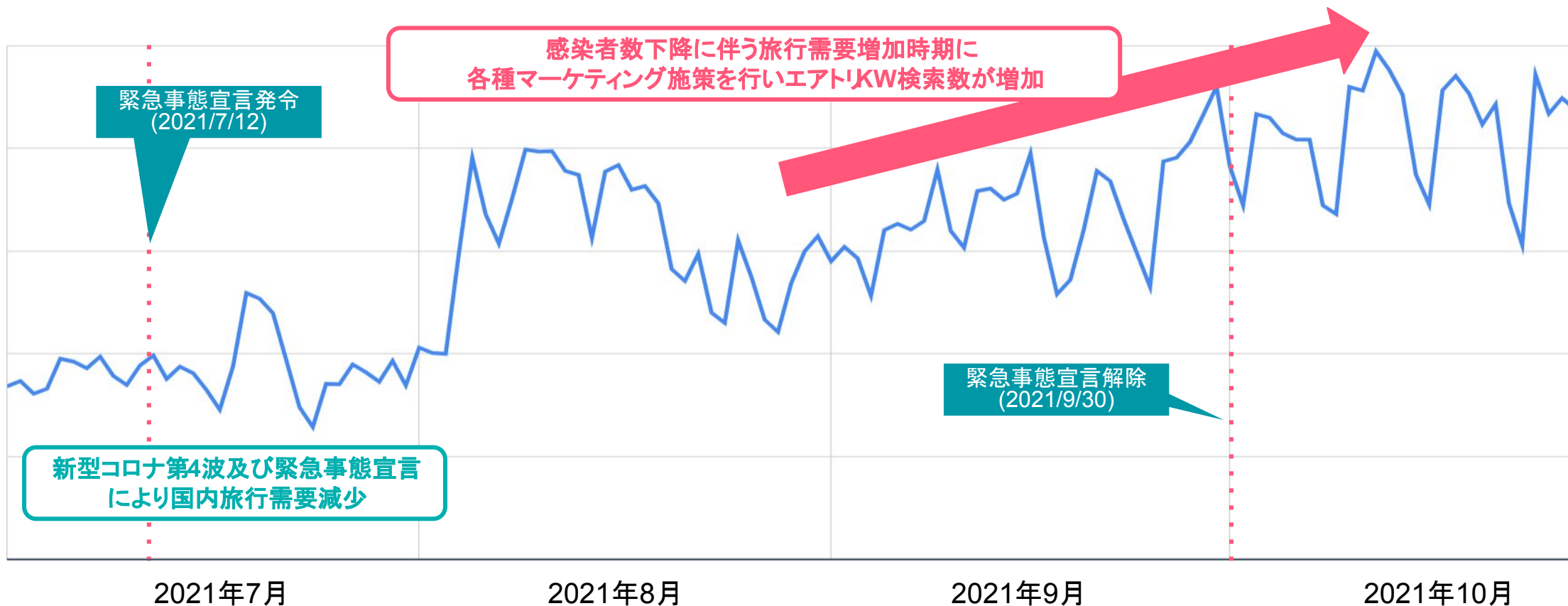
フォロー&リツイートで
1組2名様に!

日本どこでも!お好きなエリアの
国内ペア宿泊プレゼント

※締め切り:8/29(日)23:59まで
※詳細は当選者におきDM連絡

エアトリ

認知度の底上げならびに旅行需要増加のタイミングでの 各種マーケティング施策により「エアトリ」キーワード検索数は増加!! ～旅行需要が戻る時期に堅実にキーワード検索数を増加～



コロナ感染拡大が進む関西のPCR検査需要に応えるため、 当社提携クリニックのテレビCMを関西エリアにて初放映！ ～8月にオープンした”大阪院”の認知度向上を実現～

テレビCM(関西エリアにて初放映)

**Tケアクリニック
PCR検査**

自宅で出来るPCR検査キット

※10回セット購入価格 **89,000円** (税込)

検査10回セット 1回あたり **8,900円** (税込)

検査1回 **10,900円** (税込)

※保険適用外の自由診療になります。

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 10回セットなら 1回あたり **8,900円** (税込)

Tケア
クリニックから
お知らせです。



Tケアクリニック (フリーダイヤル) 0120-985-717

大阪難波駅・なんば駅 徒歩2分!

来院検査・訪問検査も受付中

Tケアクリニック

0120-985-717

Tケアクリニック 検索
(年中無休)

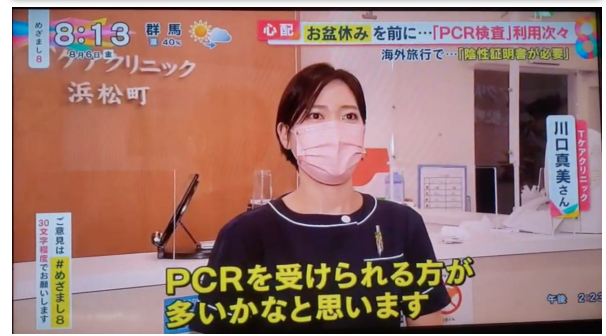


東京と大阪にて 当社提携クリニックが情報番組にて取り上げ

10/6 読売テレビ「MONO倶楽部」



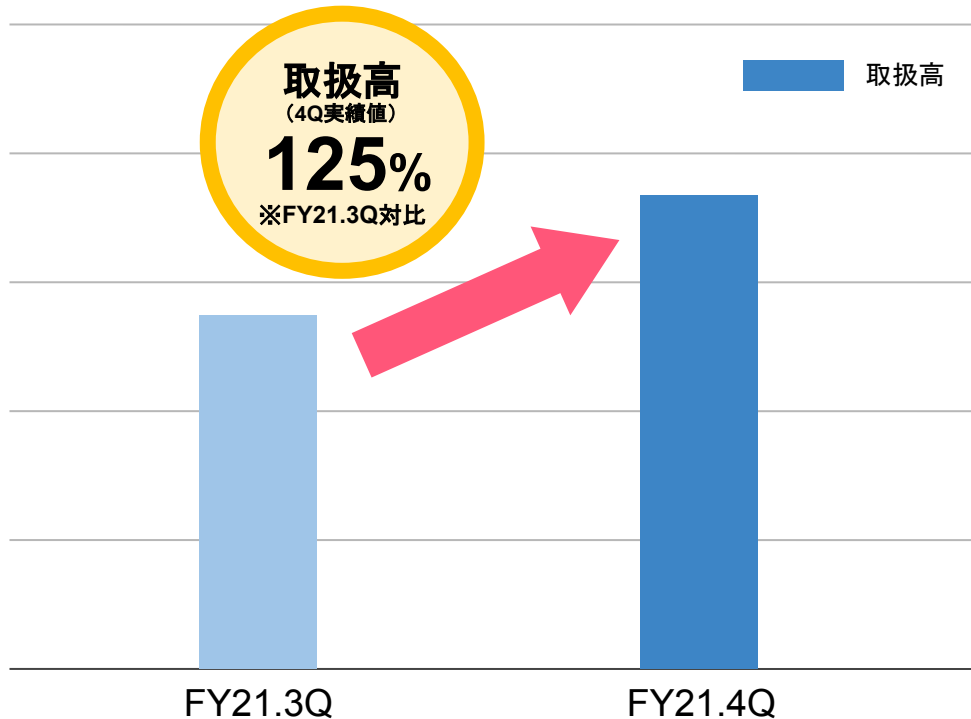
8/6 フジテレビ「めざましエイト」



※こちらは東京への取材

新型コロナ第5波や緊急事態宣言の影響を受けるものの、 潜在的な国内旅行需要を着実に取り込み、取扱高が増加 ～今期3Q対比で取扱高**125%**を達成～

<国内航空券の取扱高の推移>



緊急事態宣言下でも、予約を堅調に取り込み

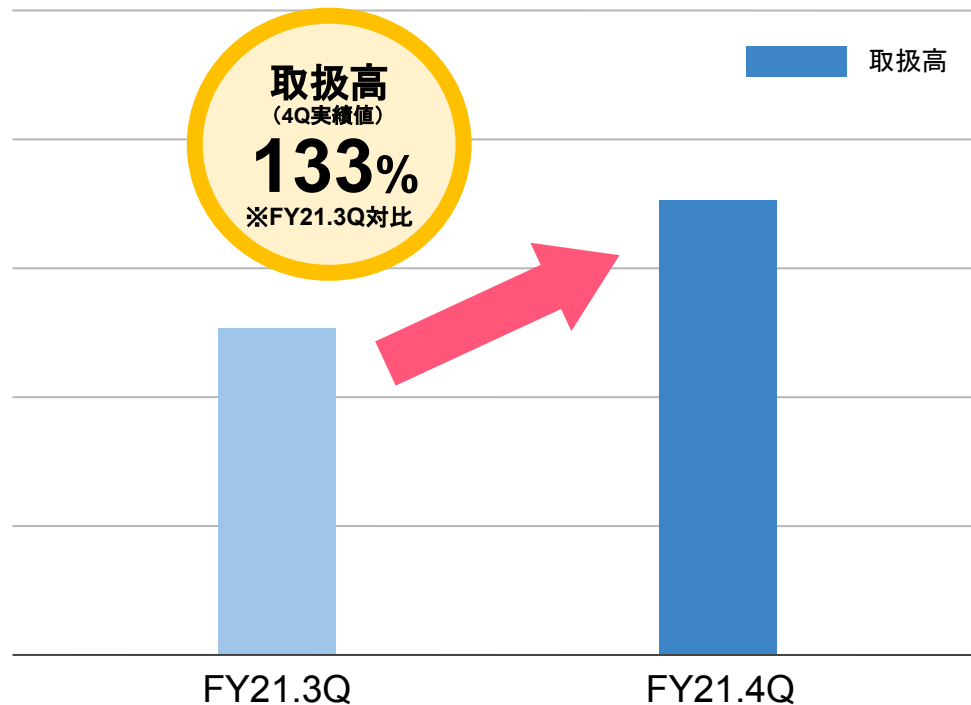
ハイシーズン前の積極的なマーケティング施策により、コロナ第5波前の国内旅行需要の取り込みに成功

継続的なUI/UX改善により、取扱高増加に寄与

決済機能の大幅な改修や予約導線の簡素化などの継続的なUI/UX改善により、取扱高増加に貢献

取扱高が堅調に回復を継続！ GoToトラベル再開を見据え、継続的に施策を積み上げ ～GoToトラベル停止以降も取扱高が継続的に成長、今期3Q対比で取扱高**133%**～

＜国内DP(航空券+ホテル)の取扱高の推移＞



継続的なUIUX改善により、堅調な取扱高回復を実現

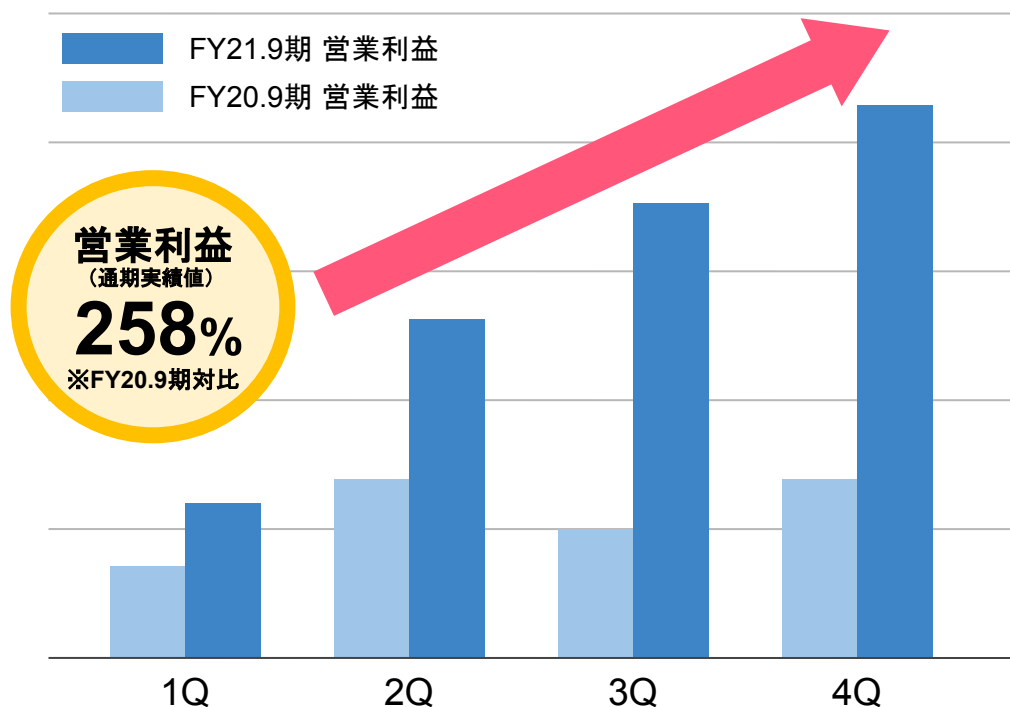
継続的な新規機能の開発、UI/UX改善施策の実行により、コロナ禍でも堅調なトップラインの回復を実現

囲い込み施策効果で、リピートユーザー拡大を実現

コロナ前より継続してきたユーザーの囲い込み施策効果により、リピート率が向上し、事業成長に寄与

徹底的な宿泊商材強化とSNSを活用したD2Cマーケティングにより、 コロナ禍の宿泊需要を獲得し、通期営業利益が過去最高を更新 ～前年を大きく上回る水準で成長を継続し、前期比で営業利益**258%**を達成～

＜国内ホテルの営業利益の推移＞



宿泊商材の仕入強化とSNS活用による宿泊需要獲得

新たな宿泊施設とエアトリ専用プラン・コンテンツを拡充しつつ、InstagramやTwitter等のSNSを活用したD2Cマーケティングにより、コロナ禍の潜在的な宿泊需要を取り込み、新規顧客の獲得を実現

UI/UX改善を徹底し、通期営業利益が過去最高更新

当日予約・ゲスト予約機能の追加等のサイトの全体的な利便性の向上に加え、クーポン機能の追加や秋旅コンテンツ、ポイント20%還元キャンペーン等の多様な施策より、通期営業利益が過去最高を達成

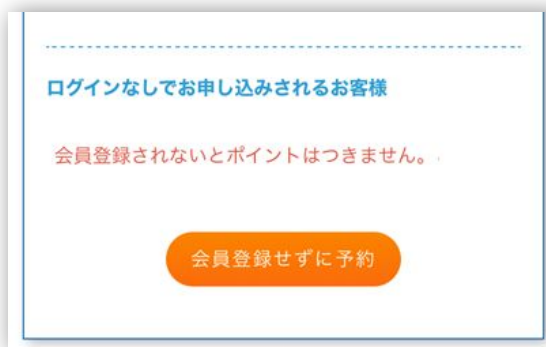
多様化する宿泊需要に対して、柔軟かつ最適なサービス提供を実行 ～コロナ収束を見据えた新たな宿泊需要に応える様々な戦略的施策を継続～

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ホテルニューオータニ、ホテルオークラ、ニッコー・ホテルズ・インターナショナル、ホテルJALシティとの販売契約締結による更なる宿泊商材の強化を推進

新たな宿泊需要の獲得 に向けたUI/UXの改善



宿泊予約サイトの課題であった当日予約機能やゲスト予約機能を実装。急な宿泊予約でもログインなしでのスムーズな予約導線を実現したことで、コロナ禍での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



コロナ禍の新たな宿泊需要の獲得に向けて、年末年始や冬休み期間に国内ホテルサイトで宿泊施設を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

クーポン機能実装による リピーター層の獲得



国内航空券を購入頂いたユーザー限定の宿泊施設割引(同時購入割引)や次回宿泊予約時に使用できるクーポンの配信により、リピート率並びにCVRが大幅に向上し、リピーター層を獲得

来期30周年を迎えるグループ会社エヌズ・エンタープライズ社が運営する「ニーズツアー」サイトのUI/UX改善と業務管理システムを刷新 ～フロントからバックエンドまでの基幹システムを刷新し、業務効率を大幅改善～



多様化する旅行需要を見据えた、UI/UX改善を実施

アフターコロナにおいて多様化する消費者需要を見据えて、「ニーズツアー」サイトのUIデザイン並びに導線設計を刷新し、来期に向けて事業成長を加速

業務管理システムの刷新により、業務効率を大幅改善

2022年3月に30周年を迎える来期に向けて、業務管理のシステム(バックエンド)も予約サイトのUIデザイン改善と同時に刷新し、業務効率を大幅改善推進

海外旅行需要回復を見据えて、サイトのUI/UX刷新を加速 ～アフターコロナの海外旅行需要回復を鑑みて、利便性の向上を図る～



海外旅行需要回復を見据えた、機能改修を加速

海外旅行需要回復を見据えて、商品ラインナップの拡充、コロナ対策済み施設の検索機能追加、PCR検査併売機能の追加等、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

日本及び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

ハワイへの入国規制緩和と高まる渡航需要に向けて、 ハワイツアーページを大幅リニューアル！ ～入国規制緩和に伴い、今後日本発の渡航需要は更に回復の見込み～



ハワイ入国規制緩和に併せて、サイトを大幅刷新

ハワイへの入国規制緩和の動きが加速しており、それに併せて、ハワイツアーサイトを大幅刷新

渡航時のPCR検査及び陰性証明書サービス実装

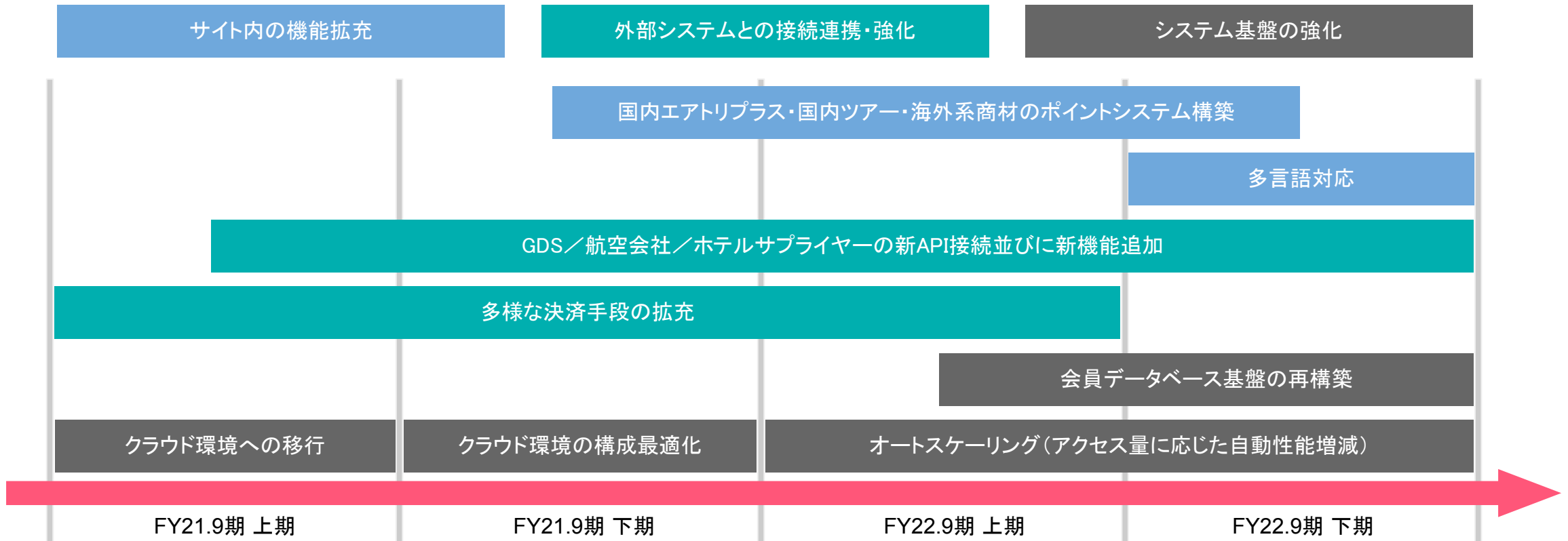
当社提携クリニックでのハワイ州指定の陰性証明書発行サービスにより、渡航時の手続きを簡便に

渡航に係るお客様サポートサービスの拡充を継続

予約取消料免除や渡航に係る各種書類準備を支援する「10大サポートプラン」の整備を継続

国内旅行及び海外旅行における新たな需要獲得に向けた システム開発を戦略的かつ迅速に推進

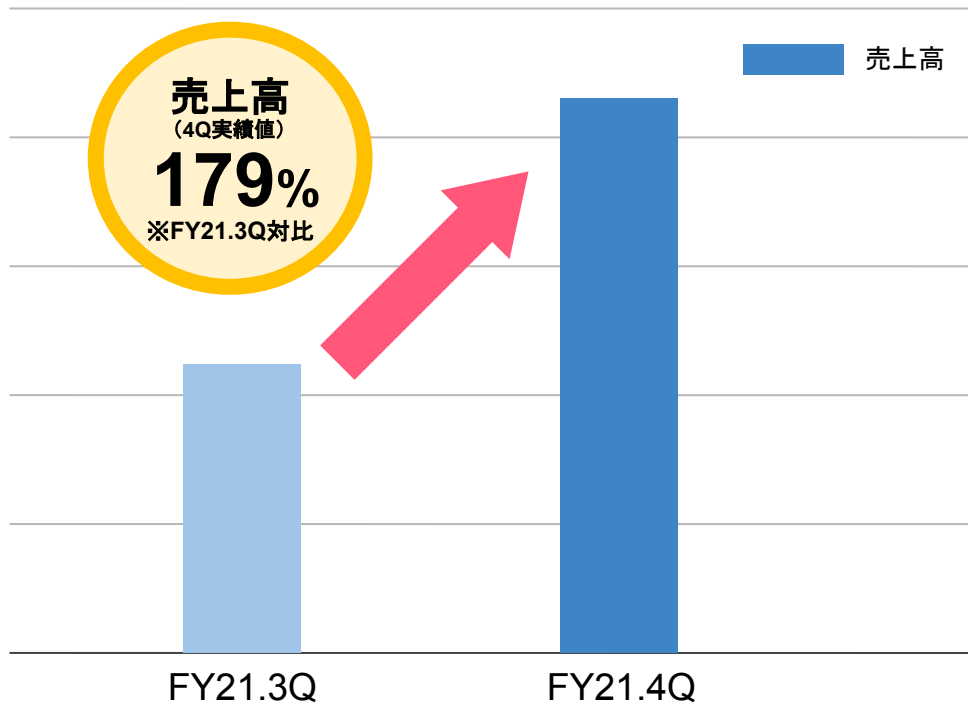
～来期の更なる旅行回復需要を見据えて、積極的にシステム開発・投資を継続～



コロナ禍における国内民泊需要を着実に取り込み、 売上高が大幅増加

～今期3Q対比で売上高**179%**を達成～

＜エアトリステイ(民泊)の売上高の推移＞



コロナ禍の国内民泊需要を獲得し、売上高大幅増加
コロナ禍で増加傾向にあるマイクロツーリズム等の民泊需要を着実に獲得し、売上高が大幅向上

今後の民泊需要に応える物件拡充で、商品力強化
コロナ禍でのワーケーション需要に応える新規管理物件の拡充で、競争力のある商品を完備

投資先のIPO実績 累計8社(子会社上場1社)

～今期も引き続き、投資事業におけるIPO実績の上積みを実現～



ROBOT PAYMENT
【東証マザーズ:4374】2021年9月上場
公募69億円、初値139億円



ヘッドウォーターズ
【東証マザーズ:4011】2020年9月上場
公募20億円、初値263億円



まぐまぐ 子会社上場
【東証JASDAQ:4059】2020年9月上場
公募22億円、初値92億円



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
公募92億円、初値212億円



AI CROSS
【東証マザーズ:4476】2019年10月上場
公募38億円、初値69億円



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
公募24億円、初値77億円



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
公募76億円、初値175億円



和心
【東証マザーズ:9271】2018年3月上場
公募44億円、初値125億円

投資育成を強化 累計66社 総投資額約28億円

※2021年11月時点



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。