

2022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
2022/2/14

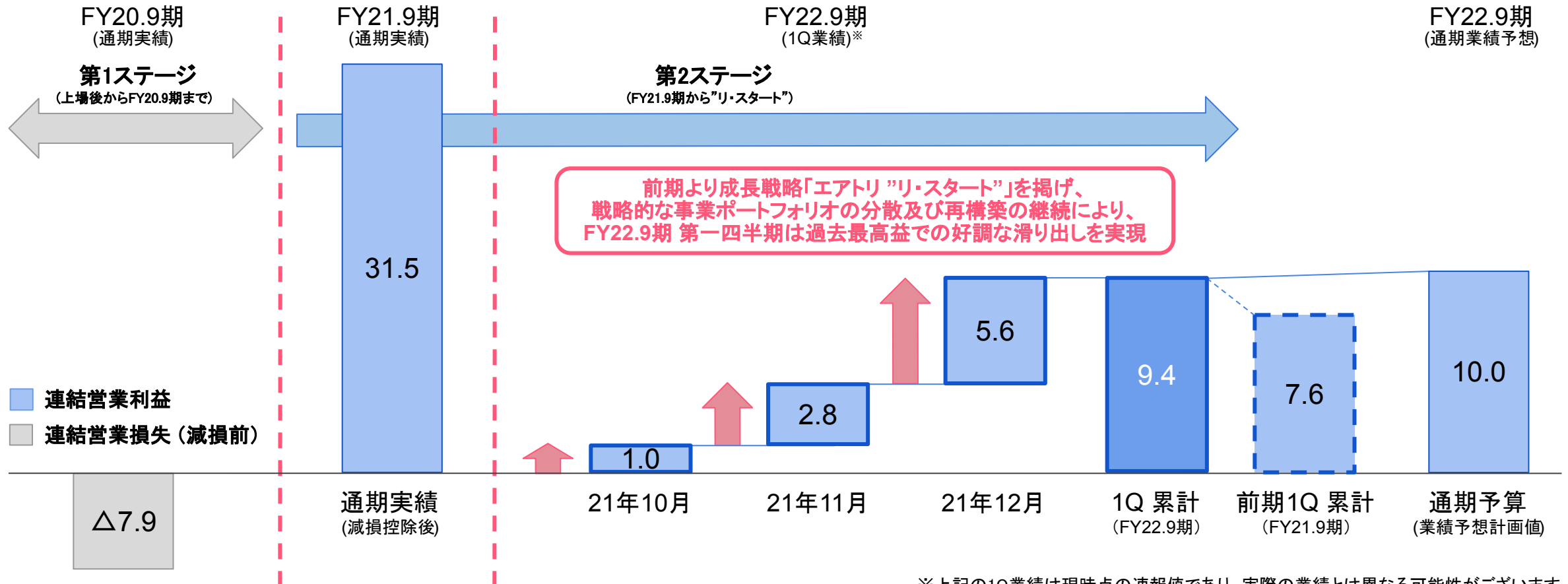
エアトリ

「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～

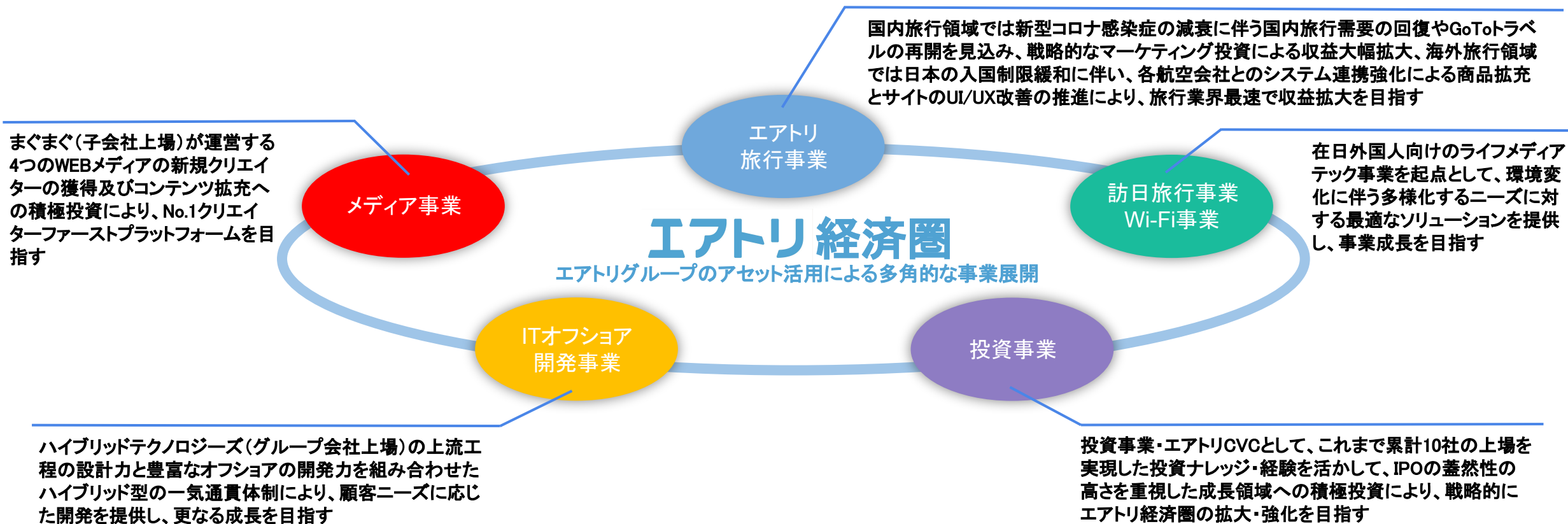
**成長戦略「エアトリ “リ・スタート”」の2期目に突入し、
営業利益が9.4億円と第一四半期は過去最高益でのスタートダッシュで発進！**
～前期より継続して、戦略的に事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進～

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。

多角的に事業基盤の構築を推進し、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

FY22.9期 第一四半期の連結業績は、取扱高107億円、売上高43.5億円、**営業利益9.4億円**

- 今期を第2ステージ「リ・スタート」の2期目と位置づけ、前期より掲げる成長戦略「エアトリ「リ・スタート」」の実行により、各事業領域における事業収益を順調に積み上げ、**第一四半期は過去最高益でのスタートダッシュで発進**

エアトリ旅行事業では、第一四半期中における新型コロナウイルス感染者数減少に伴う旅行需要の高まりが追い風となり、多方面へのエアトリブランディング施策と需要増加に応じた戦略的かつ最適な広告投下により、高まる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、ITオフショア開発事業や投資事業を筆頭にいずれも好調・堅調に推移しており、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構築・強化**

特に2021年12月23日付けで、**ITオフショア開発事業の中核を担ってきたハイブリッドテクノロジーズ社(証券コード:4260)が東証マザーズ市場へ上場**を達成し、2020年9月のまぐまぐ社(証券コード:4059)の上場に続く2社目のグループ会社上場となり、更なるエアトリグループの事業基盤強化を実現

- またGoToトラベルの給付金に関する対応を含めて、エアトリグループでは「内部統制の整備・グループガバナンスの強化・コンプライアンスの遵守」を最優先に取り組んでおり、引き続き健全なグループ経営を徹底する

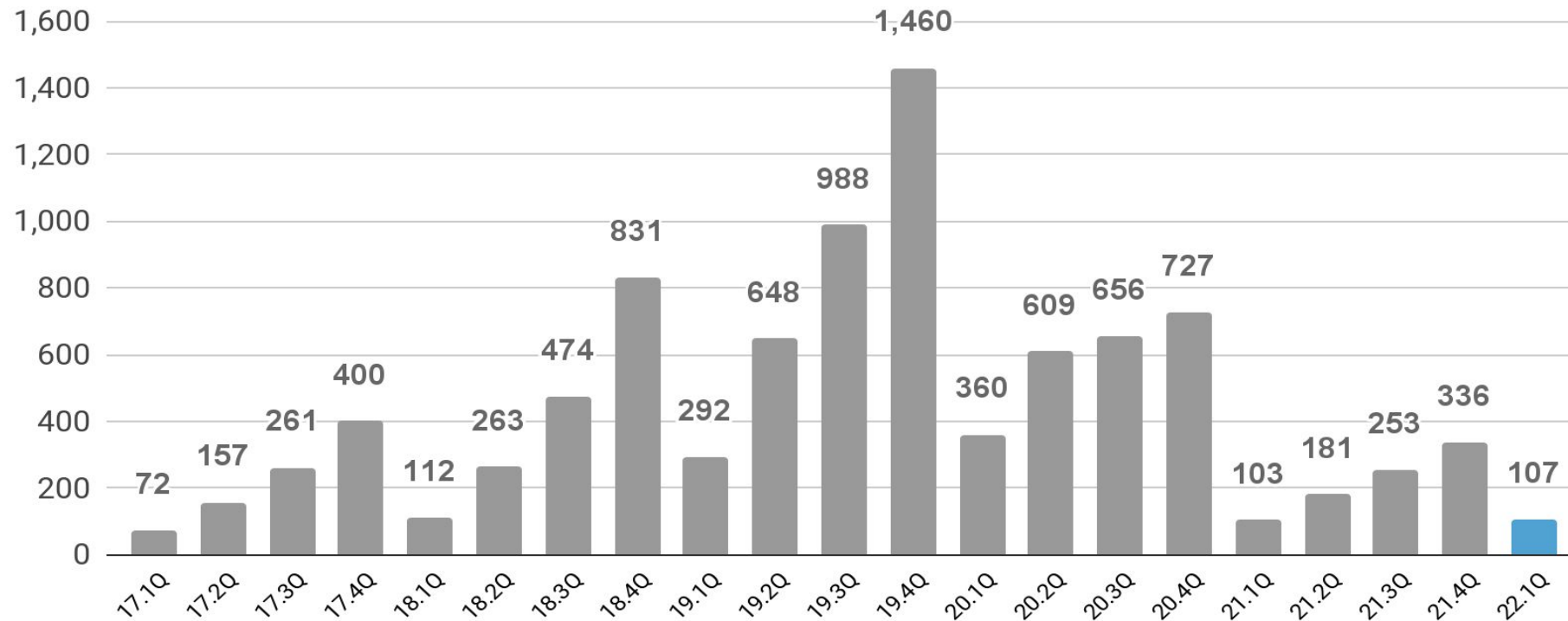
現在、足元のオミクロン株の感染拡大及びまん延防止等重点措置による旅行領域への影響は大きいものの、春先にかけて新型コロナウイルス感染症の減衰に伴う国内旅行需要の回復やGoToトラベルの再開を見込んでおり、高まる旅行需要に応じた戦略的マーケティング投資によるエアトリ旅行事業の収益拡大、旅行事業以外の既存4事業の成長継続並びに事業ポートフォリオの分散及び再構築の推進により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

FY22.1Q 決算概要

取扱高 前期比104%

連結範囲の変更で影響があるものの、堅調に推移

連結取扱高(億円)



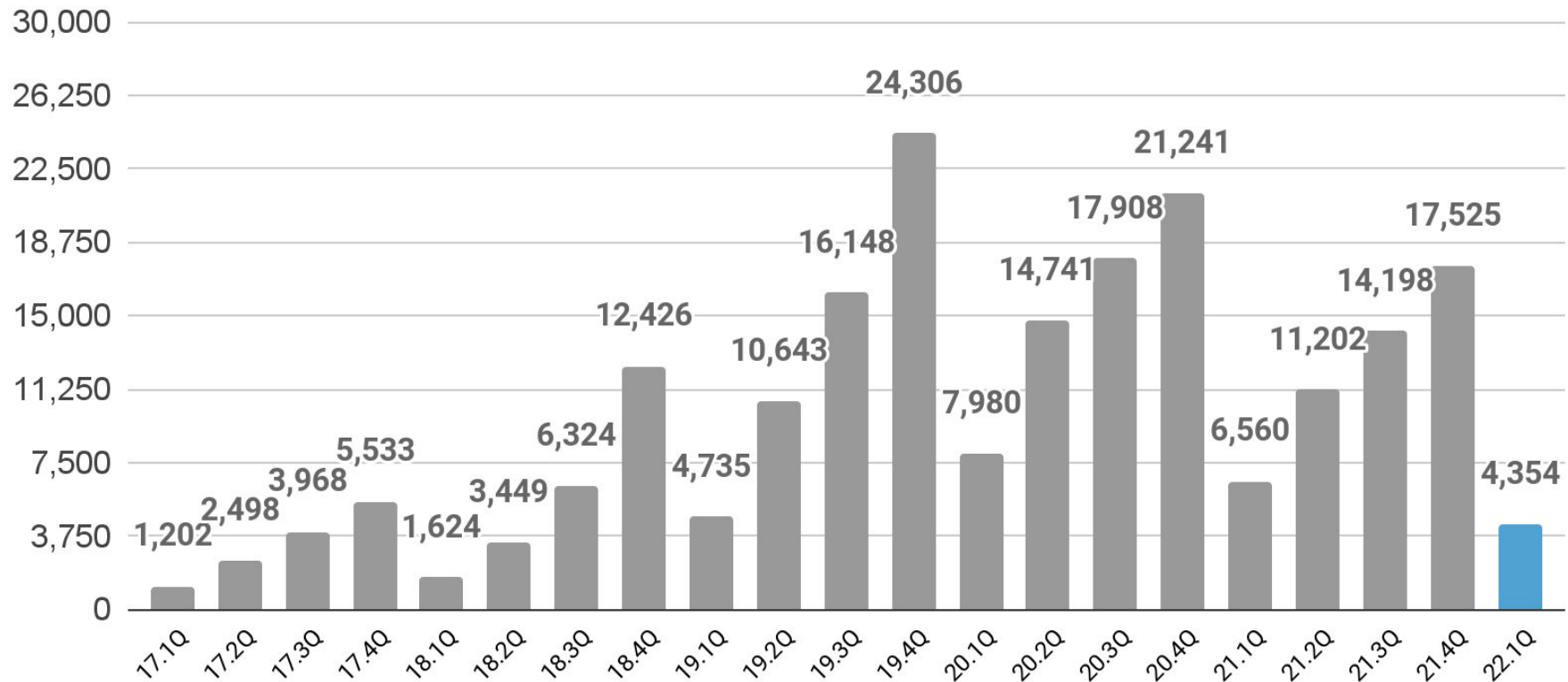
※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

※FY20.9期の各四半期数値は、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66%

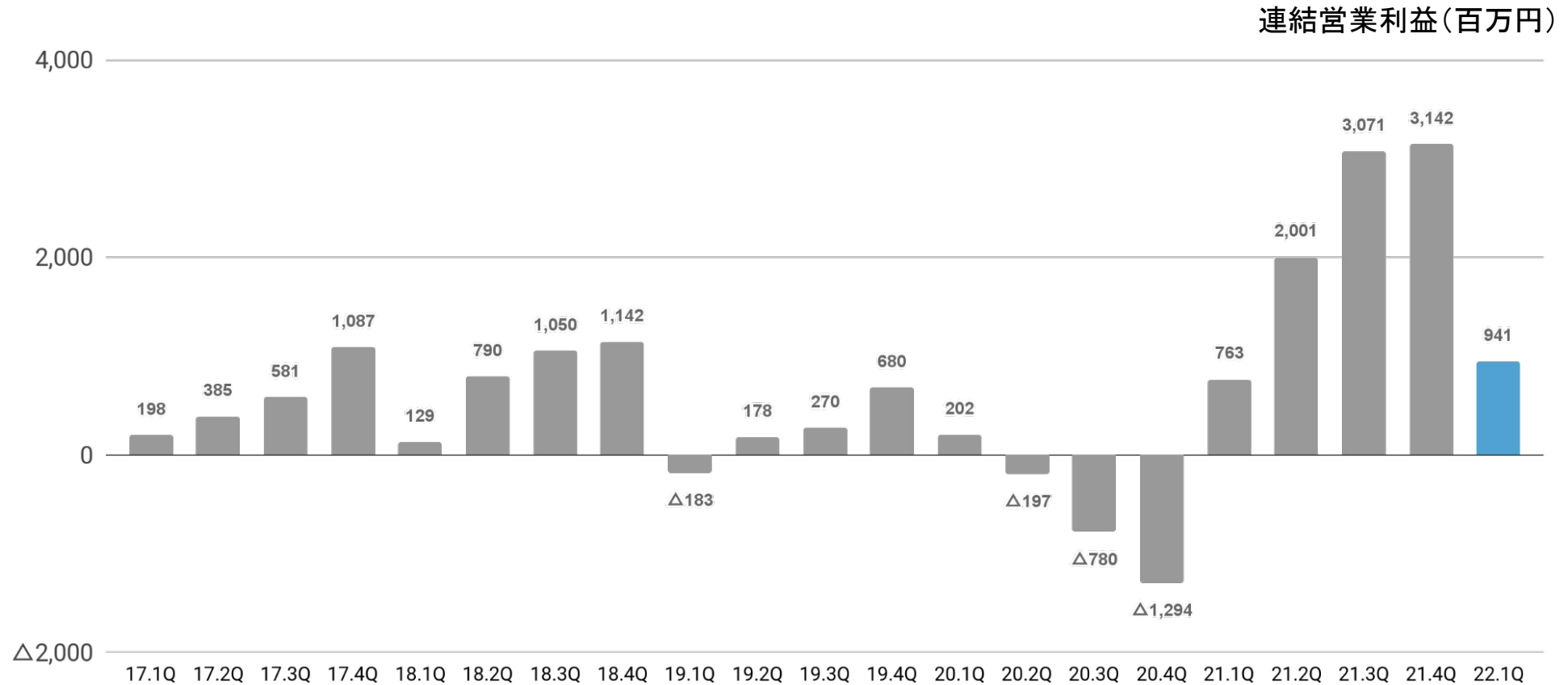
連結範囲の変更で減少があるものの、安定的に推移

連結売上収益(百万円)



※FY20.9期の各四半期数値は、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 前期比で大幅増加 第一四半期では過去最高の営業利益を達成



※FY20.9期の各四半期数値は、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。

売上収益は前年比で減少しているものの、各事業領域の成長により、
第一四半期では**過去最高の営業利益**を達成！

(百万円)

	FY21.1Q		FY22.1Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	10,363	—	10,690	—
売上収益	6,560	100.0%	4,354	100.0%
売上総利益	1,935	29.5%	1,902	43.7%
営業利益	763	11.6%	941	21.6%
親会社帰属 当期純利益	432	6.6%	717	16.5%

利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移 ～キャッシュポジションも引続き改善～

(百万円)

	FY21.4Q	FY22.1Q	増減額
流動資産	15,568	16,029	460
現預金	8,771	9,011	239
営業投資有価証券等	4,852	4,880	27
非流動資産	5,804	5,968	163
総資産	21,373	21,997	624
負債	13,236	13,339	103
有利子負債	7,443	7,114	△328
資本合計	8,136	8,658	521
自己資本比率	38.1%	39.4%	1.3%

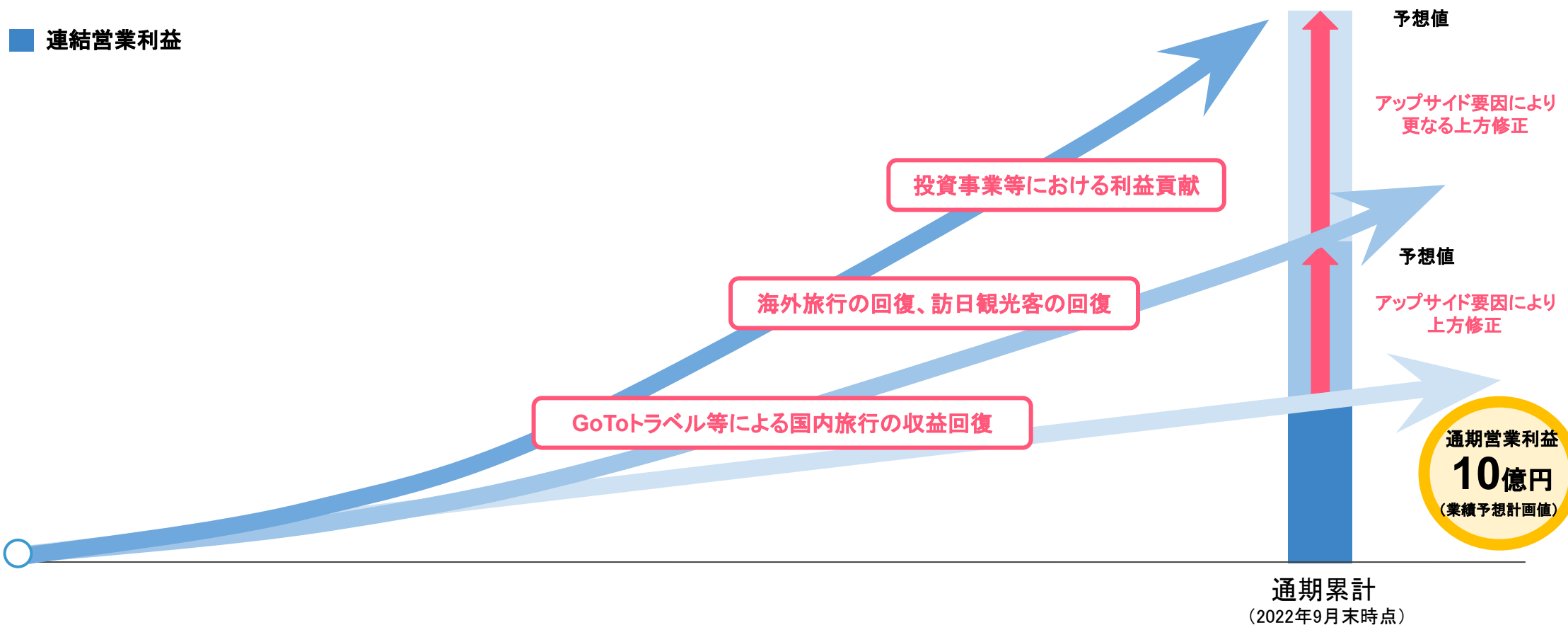
**FY22.9期 新成長戦略「エアトリ2022 ”リ・スタート”」の実行により、
戦略的に事業ポートフォリオ分散及び再構築を推進**
～不確実な社会経済情勢が続いていることを踏まえ、
今回業績予想の上方修正は行わず、更なる事業成長を目指す～

(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

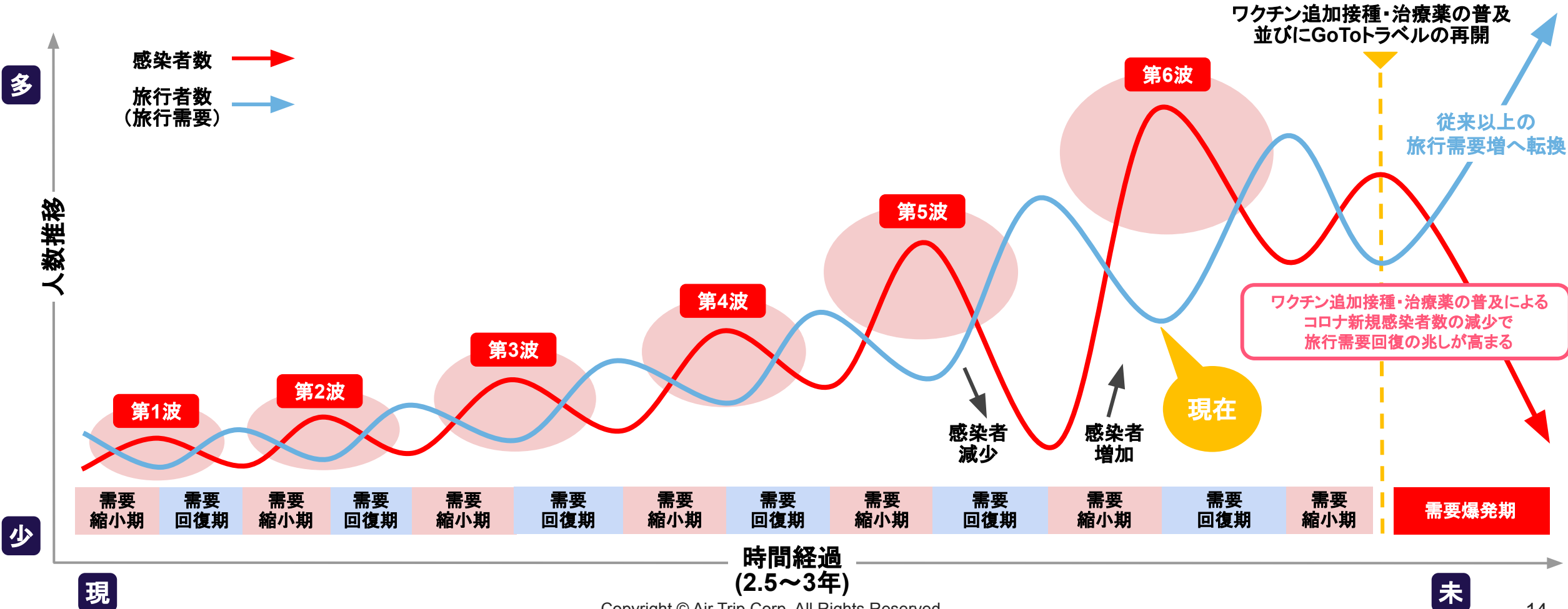
FY22.9期 業績予想は、通期営業利益10億円と不確実な社会経済情勢を鑑み、アップサイド要因は織り込まない保守的な形にて開示

～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

足元ではオミクロン株の急速な感染拡大により、一時旅行需要は減少傾向であるものの、
 ワクチンの追加接種・治療薬普及による感染者数減少で需要回復の兆しを見込む
 ～新規感染者数の減少に加えて、今後のGoToトラベルの再開で従来以上の需要増へ転換～



国内旅行領域は足元のオミクロン株の急速な感染拡大の影響を受け、低調な推移であるものの、旅行以外の既存事業領域は好調・堅調に事業進捗～前期から継続して、戦略的に事業ポートフォリオ分散及び再構築を推進～

緊急事態宣言
全地域解除
(10/1～)

全世界の外国人の
新規入国原則停止
(11/30～)

ワクチン3回目
接種開始
(12/1～)

オミクロン株拡大
まん延防止措置
(1/9～)

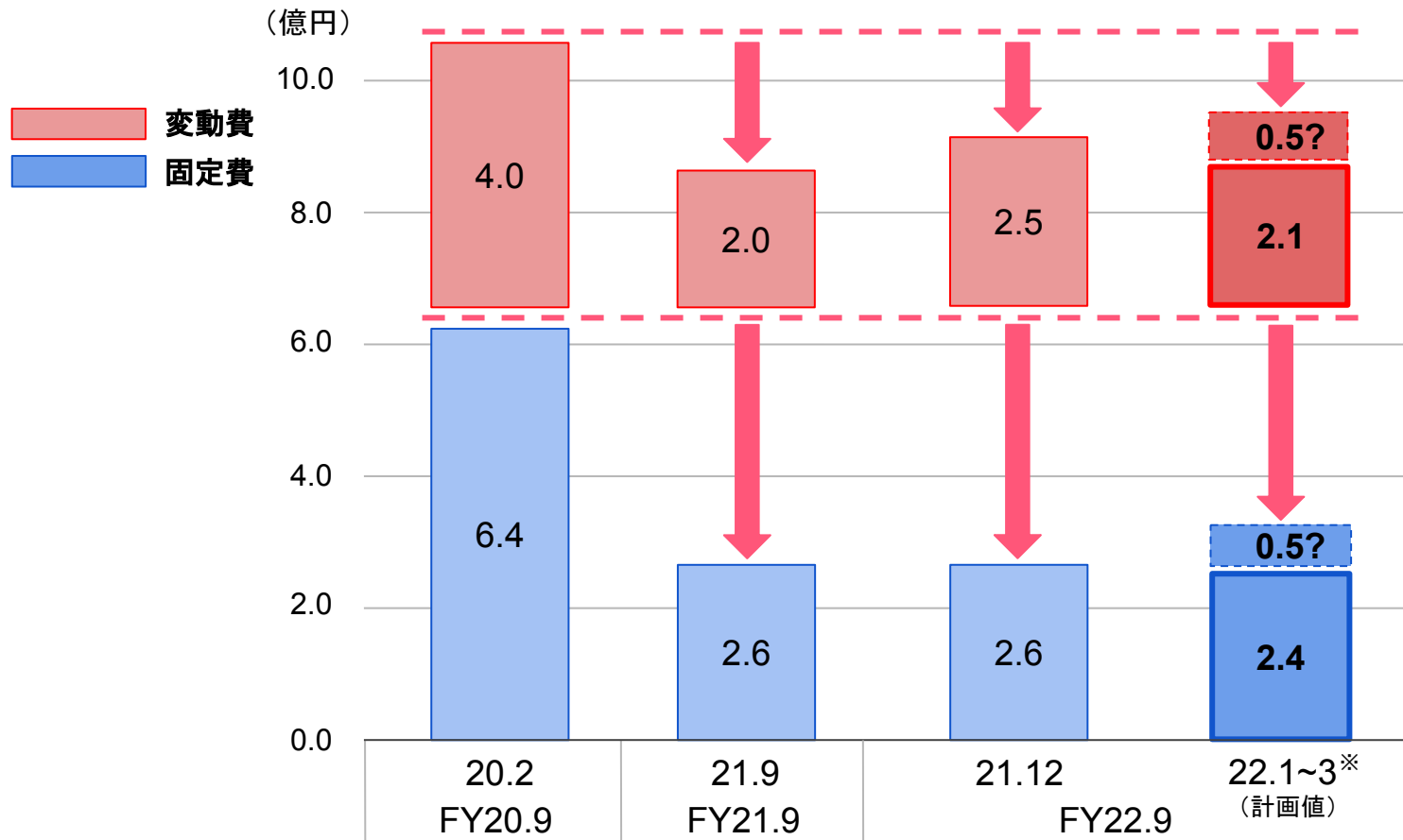
1Q決算発表
(2/14)

	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	○	○	○	○	○?	○?	○?
メディア事業	△～○	△～○	△～○	△～○	△～○?	△～○?	△～○?
投資事業	○	◎	○	○	○?	○?	○?

固定費削減の継続に加えて、外注費及びその他一時費用の削減・ 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

～第一四半期は、月間販管費を約4.5～5億円程度に抑制

足元のオミクロン株の拡大による旅行需要減少に併せて、全社的に変動費を抑制～



変動費の抑制と広告宣伝費の最適化

変動費

旅行需要に応じた業務委託費のコントロール
各部門別の外注費及びその他一時費用の削減

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)の一部返上継続
人員最適化に伴う社員人件費の削減
リモートワーク全面移行に伴う通勤費の削減

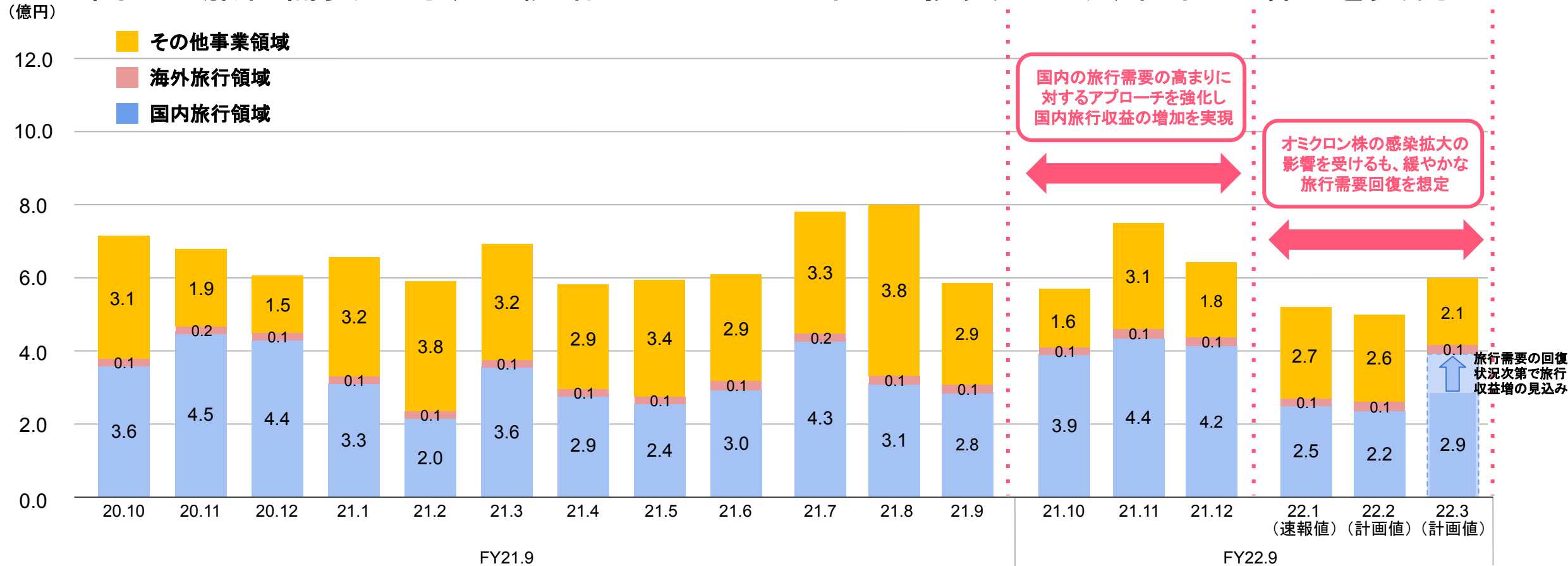
その他固定費

インフラ管理に係るシステム維持費の削減
リモートワーク推進による地代家賃等の削減
各部門別のその他固定費の見直し及び削減

※2Qの計画値であるため、実際の数値とは異なる可能性があります。

**国内旅行領域は前期のGoToトラベル最盛期を超える粗利益の獲得に加え、
 その他事業領域は好調・堅調な事業進捗を継続し、
 第一四半期は前期同様、安定的に単月黒字を継続**

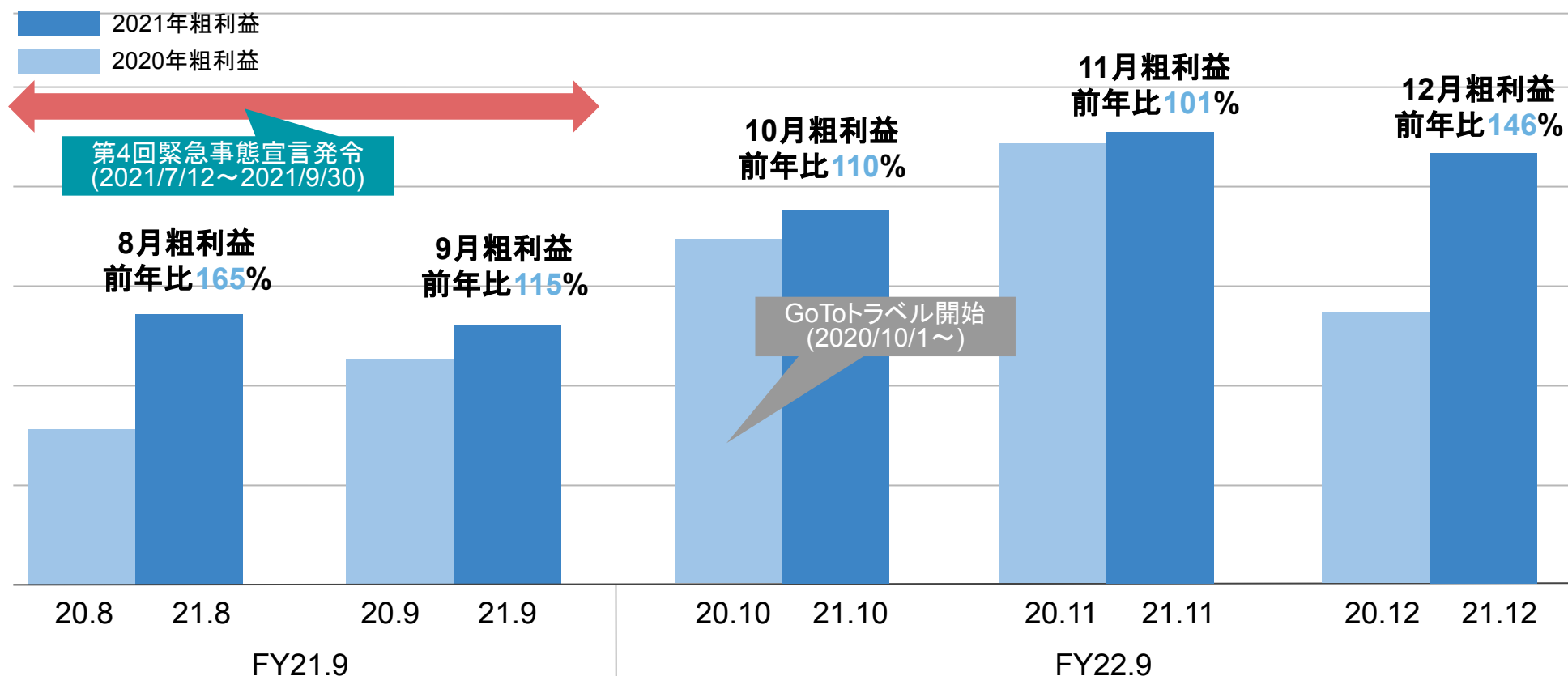
～高まる旅行需要に対する戦略的なマーケティング投資により、粗利益増加を実現～



※当社グループ経営管理用の速報数値です。

直近のアクションと成果

国内旅行領域における粗利益、高まる旅行需要を着実に取り込み、GoToトラベル実施期間中の前年同期を大きく上回る水準を達成
 ～GoToトラベル最盛期の前年10月との比較においても、前年比**110%**を達成～



※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。
 Copyright © Air Trip Corp. All Rights Reserved.

年末年始期間中にお得な国内旅行商品を取り揃えた 「エアトリ超新春セール」を実施！

～当社の新イメージキャラクターに就任したIKKOさんを起用した新テレビCM
「超新春セール」篇「モーショングラフィック」篇を日本テレビにて放映～

エアトリ

国内航空券 海外航空券 国内航空券+ホテル 海外航空券+ホテル 国内ツアー 沖縄ツアー 海外ツアー ハワイツアー 国内ホテル 海外ホテル 旅行・高速バス レンタカー 新着情報 キャンプ

2022 エアトリ 国内旅行

超新春セール

12/28(火)・1/11(火) 17:00まで

アプリ限定今だけ20%ポイント還元！

※ポイント付与は、国内航空券、国内航空券+ホテル、国内ホテルが対象です

航空券 / 航空券+ホテル / ホテル
アプリ限定今だけポイント20%還元!
さらに抽選で20名様に10,000ポイントプレゼント!
*ポイントが2倍
*20名までの抽選を予定し、抽選で抽選にエントリー
抽選結果は3月1日発表! お楽しみに♪

ツアー / レンタカー
お得なセール限定商品をご用意!

ひとり一人の協力が、
みんなの美しい旅を守ります
旅行保険 旅カ 旅立支援サービス

「国内航空券+ホテル(国内エアトリプラス)」にて エアトリポイントサービスの提供を開始！

～国内航空券や国内ホテルに続き、「国内航空券+ホテル」の購入時にも利用可能に～



「エアトリ国内ホテル」にて国内宿泊割引クーポンの提供を開始！

～「エアトリ国内ホテル」に掲載している約2万軒以上の選択肢の中から
宿泊施設をご予約されたお客様に対して、予約時に宿泊代金の即時割引が可能に～



※当社が開催する各種キャンペーンや各宿泊施設とのコラボ企画等で随時宿泊クーポンを配布いたします。

**当社グループ会社のエヌズ社が運営する「ニーズツアー」にて
世界最大級の損害保険会社であるチャブ損害保険社の
国内旅行傷害保険の販売を開始！**

～悪天候等による航空機の欠航・遅延が発生した場合、1泊につき一律1万円を補償～

NEEDS TOUR

CHUBB®
チャブ保険

当社投資事業・エアトリCVCの実績として、
これまでの営業投資先71社への累計投資額55億円に対して、
回収済み及び直近評価額合計は145億円、投資倍率263%と堅調な推移
～投資先IPO実績は10社（うち子会社上場1社・関連会社上場1社）を達成～



**当社出資先のラストワンマイル社(証券コード:9252)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9号IPO案件を達成～



ITオフショア開発事業

投資事業

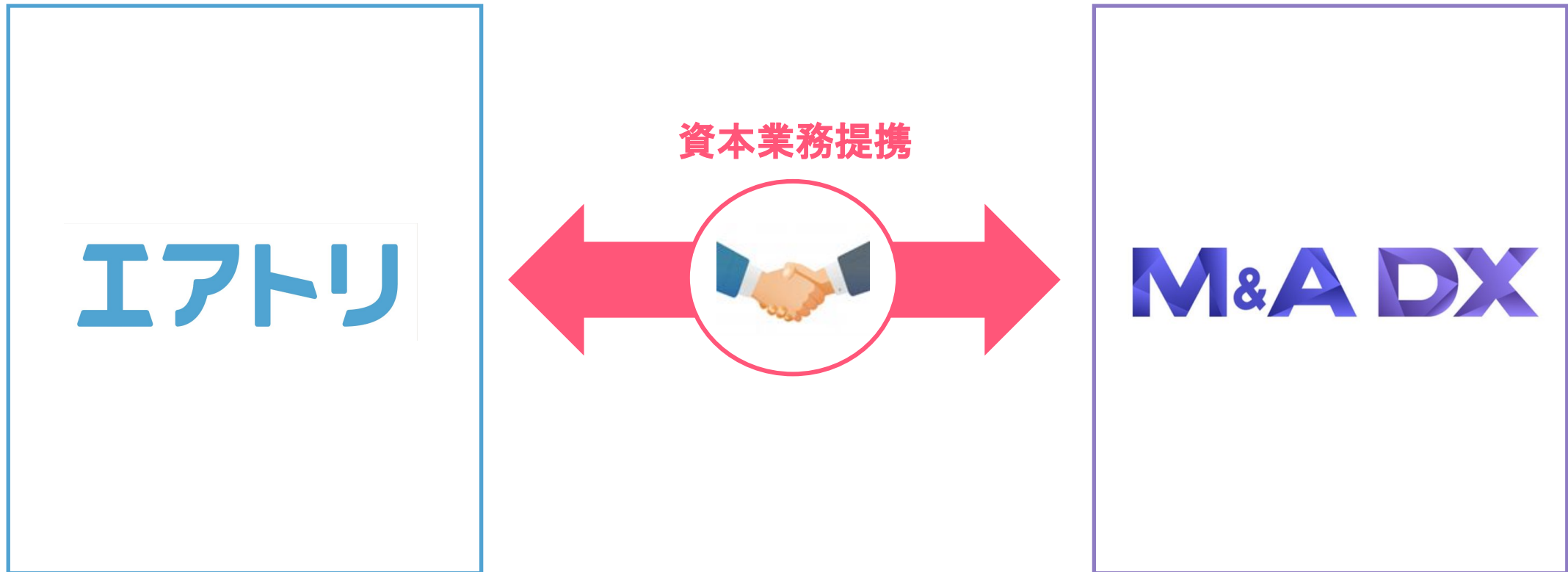
**当社関連会社のハイブリッドテクノロジーズ社
(証券コード: 4260)が
東京証券取引所マザーズ市場へ新規上場!**
～当社の投資先として、第10号IPO案件を達成～



SDGs(持続可能な開発のための目標)の取り組み及び社会貢献として、投資先がIPOをする毎に、
経済的事情・環境的な事由により、スポーツに取り組むことが難しい子どもたちへ
スポーツが出来る環境・サービスを提供する(一社)日本未来スポーツ振興協会へ寄付を開始

M&A・相続・事業承継に関する総合サービス事業を展開する M&A DX社と資本業務提携！

～当社投資事業・エアトリCVCの運営において、新規投資先及びM&A案件のソーシング及びデータマッチング、既存投資先のバリューアップに対する価値提供を期待～



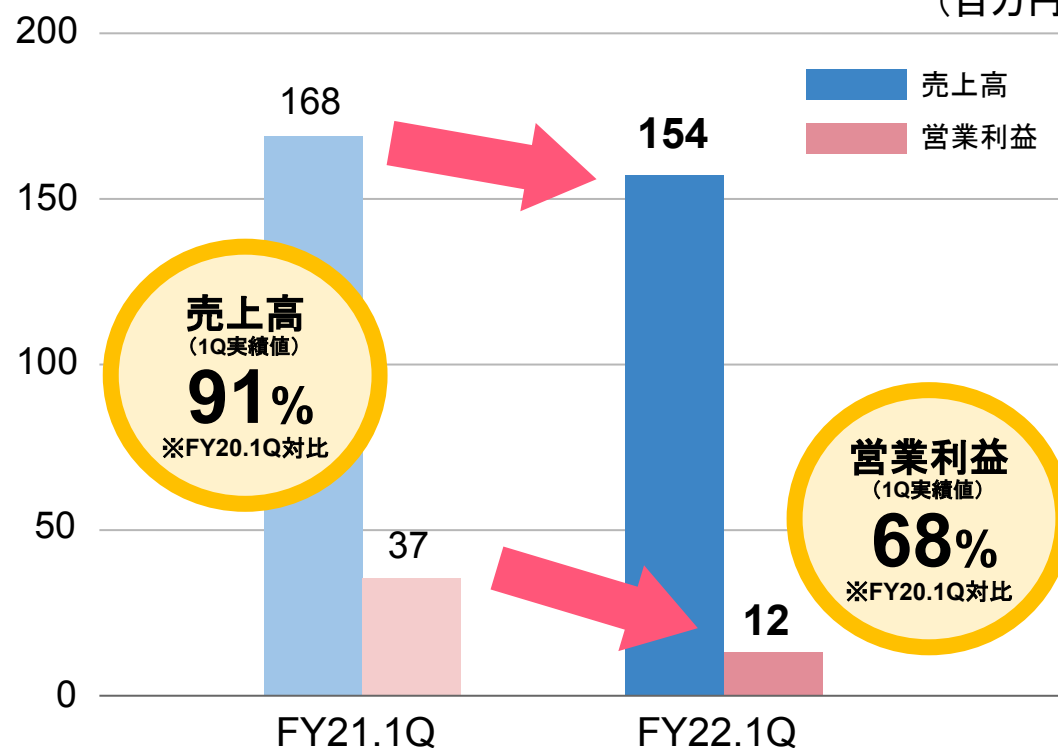
事業ポートフォリオ強化に向けたアクションと成果 ～グループ会社の事業進捗～

コロナ禍で広告単価減少の潮流を受け、減収減益であったが メディア事業は堅調な事業成長を継続

～4つのメディアの新機能拡充を進め、前期比で売上高**91%**を維持～

※
くまぐまぐ社の売上高／営業利益の推移

(百万円)



広告単価は減少傾向だが、堅調に事業成長を継続

コロナ禍で広告単価減少の潮流を受けるものの、運営する4つのメディアの新機能拡充を推進し、アドネットワーク広告収益及びUU数は順調に増加

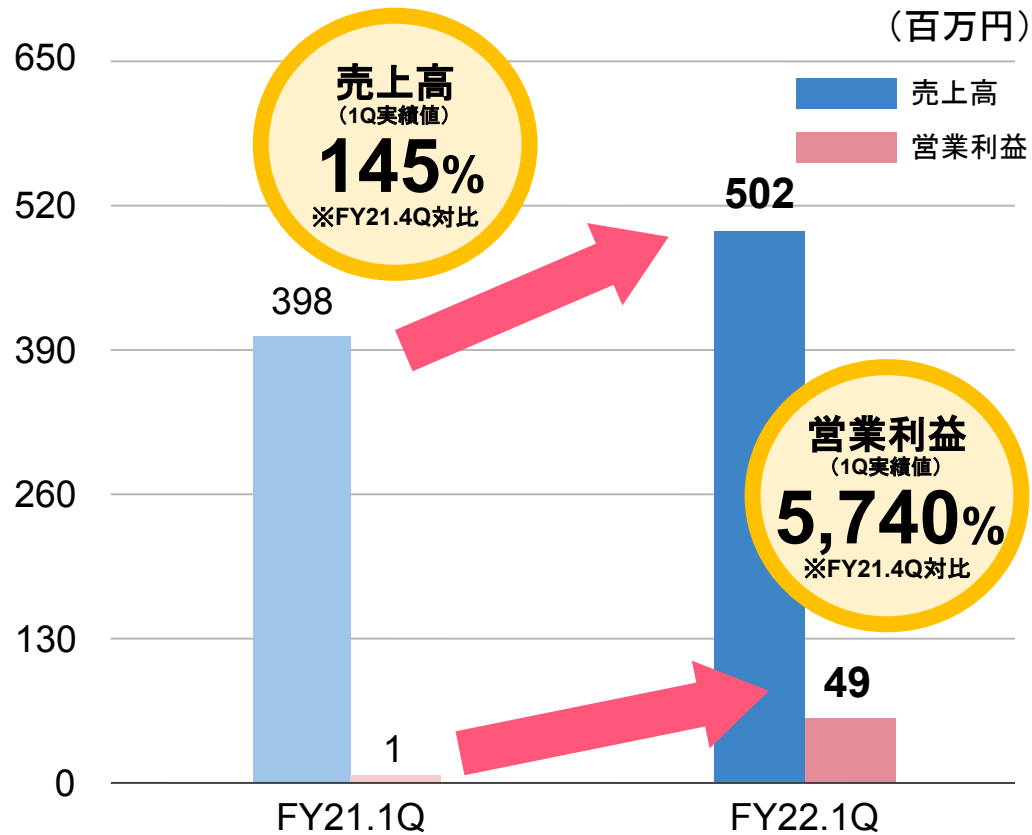
新規クリエイター獲得及びコンテンツ拡充を加速

No.1クリエイターファーストプラットフォームを目指し、新規クリエイターの獲得及びコンテンツ拡充への積極投資により、事業基盤の拡大に寄与

※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。

2021年12月23日、東京証券取引所マザーズ市場へ新規上場！ 上場後も好調に事業成長を継続

～前期1Q対比で売上高**145%**、営業利益**5,740%**を達成～



2021年12月23日、東証マザーズへ新規上場！

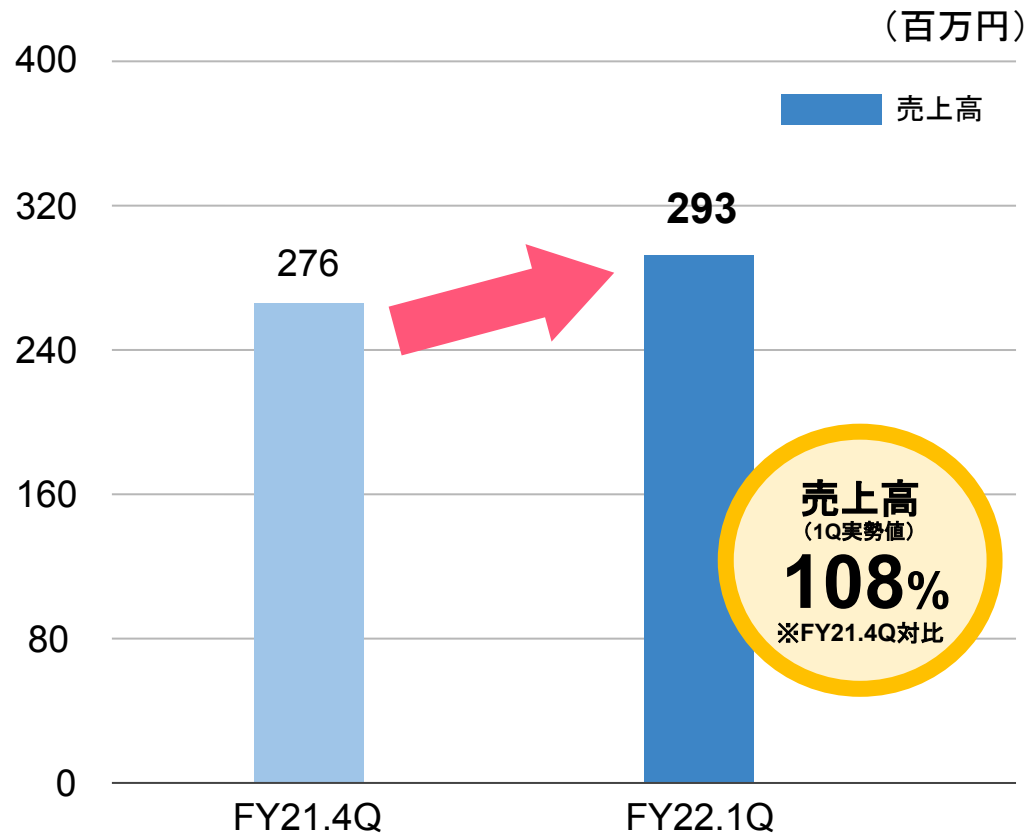
ITオフショア開発事業の中核を担ってきたハイブリッドテクノロジーズ社は2社目となるグループ会社上場を達成し、上場後も更なる事業成長を加速

売上高・営業利益ともに前期から大幅に改善

今四半期に上場関連費用等を計上したものの、順調に事業成長を継続しており、売上高及び営業利益ともに前年同期から大幅増加を達成

※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 ～前期4Q比で売上高108%を達成～



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

※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。

FY22.9期 第一四半期の連結業績は、取扱高107億円、売上高43.5億円、**営業利益9.4億円**

- 今期を第2ステージ「リ・スタート」の2期目と位置づけ、前期より掲げる成長戦略「エアトリ「リ・スタート」」の実行により、各事業領域における事業収益を順調に積み上げ、**第一四半期は過去最高益でのスタートダッシュで発進**

エアトリ旅行事業では、第一四半期中における新型コロナウイルス感染者数減少に伴う旅行需要の高まりが追い風となり、多方面へのエアトリブランディング施策と需要増加に応じた戦略的かつ最適な広告投下により、高まる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、ITオフショア開発事業や投資事業を筆頭にいずれも好調・堅調に推移しており、**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構築・強化**

特に2021年12月23日付けで、**ITオフショア開発事業の中核を担ってきたハイブリッドテクノロジーズ社(証券コード:4260)が東証マザーズ市場へ上場**を達成し、2020年9月のまぐまぐ社(証券コード:4059)の上場に続く2社目のグループ会社上場となり、更なるエアトリグループの事業基盤強化を実現

- またGoToトラベルの給付金に関する対応を含めて、**エアトリグループでは「内部統制の整備・グループガバナンスの強化・コンプライアンスの遵守」を最優先に取り組んでおり、引き続き健全なグループ経営を徹底する**

現在、足元のオミクロン株の感染拡大及びまん延防止等重点措置による旅行領域への影響は大きいものの、春先にかけて新型コロナウイルス感染症の減衰に伴う国内旅行需要の回復やGoToトラベルの再開を見込んでおり、高まる旅行需要に応じた戦略的マーケティング投資による**エアトリ旅行事業の収益拡大、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**

FY22.1Q 事業進捗

エアトリ新イメージキャラクターIKKOさんを起用した 新テレビCMを日本テレビにて放映！

～エアトリ超新春セール及びアプリ利用によるポイント20%還元を訴求～

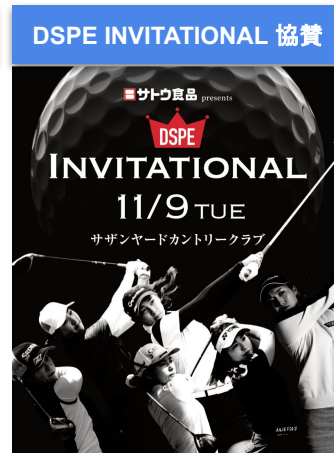
エアトリ超新春セール篇 お得なセール商品訴求



エアトリ モーショングラフィック篇 アプリ利用によるポイント 20%還元訴求



「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継続的に実施！ ～多方面でのプロモーションを継続し、着実にエアトリブランディングを強化～



SNSでのクリスマスキャンペーン 国内ホテルの宿泊券プレゼント

Xmasスペシャルキャンペーン

フォロー＆リツイートで1組2名様 抽選 日本どこでも!! “選べる”国内ペア宿泊プレゼント!

- 温泉♨️に行きたい人には! 露天風呂付き客室
- 食事を楽しみたい人には! 贅沢に朝食+夕食付プラン
- せっかくならイ所に泊まりたい人には! ロコミ4.0以上のホテル

どのプランにする? エアトリ

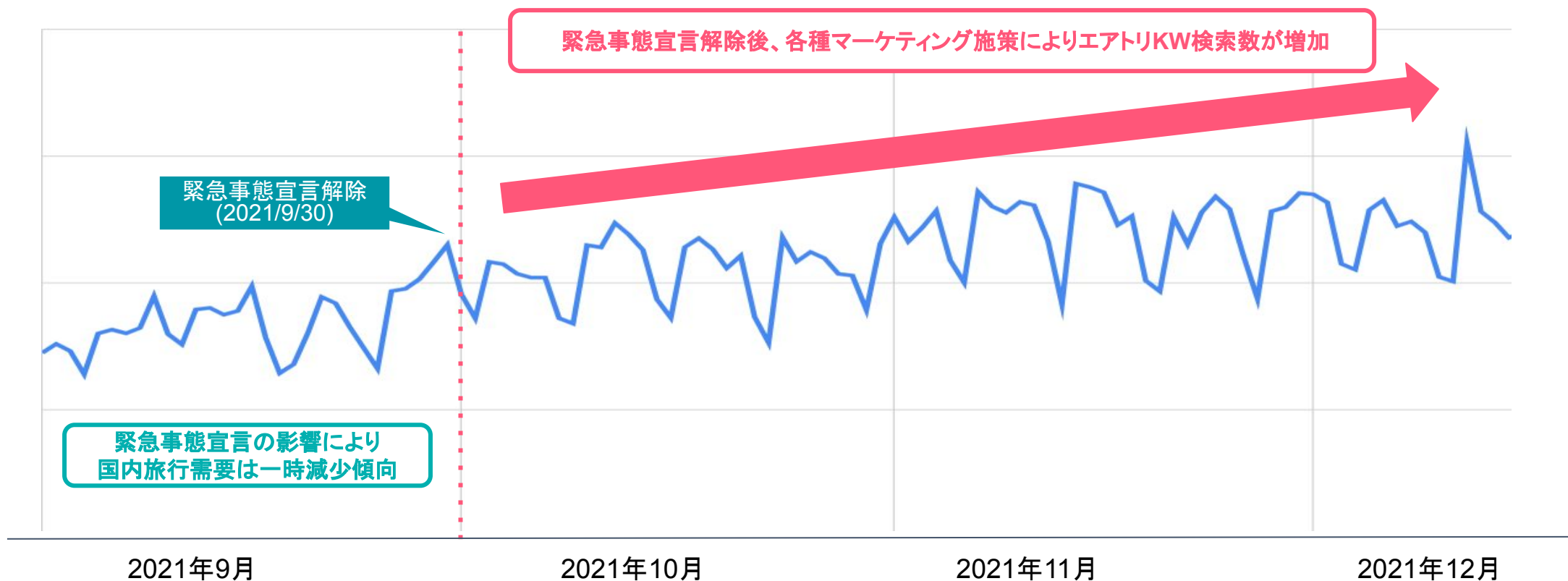


ママホリ チケットプレゼントキャンペーン

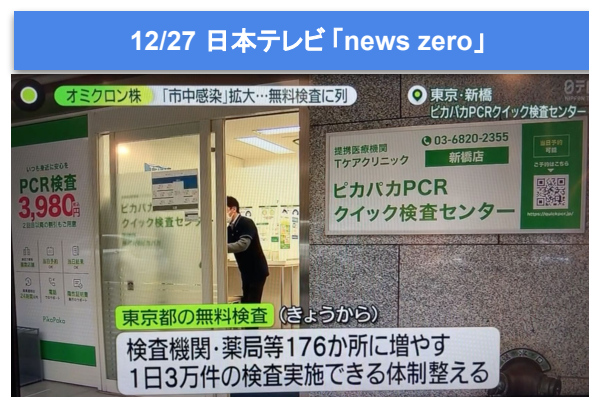
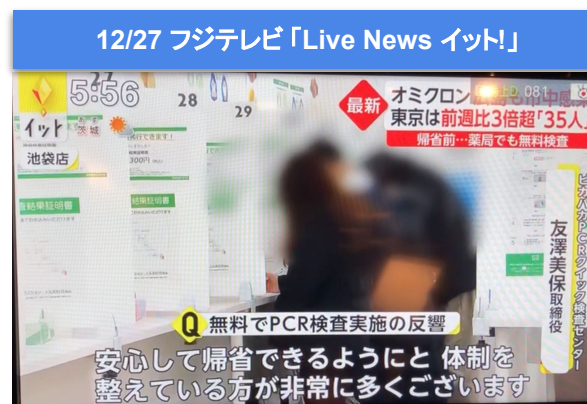


認知度の底上げ並びに各種マーケティング施策により 「エアトリ」キーワード検索数は堅調に増加！

～国内旅行需要の回復に伴い、最適な広告投下による検索数の増加を達成～

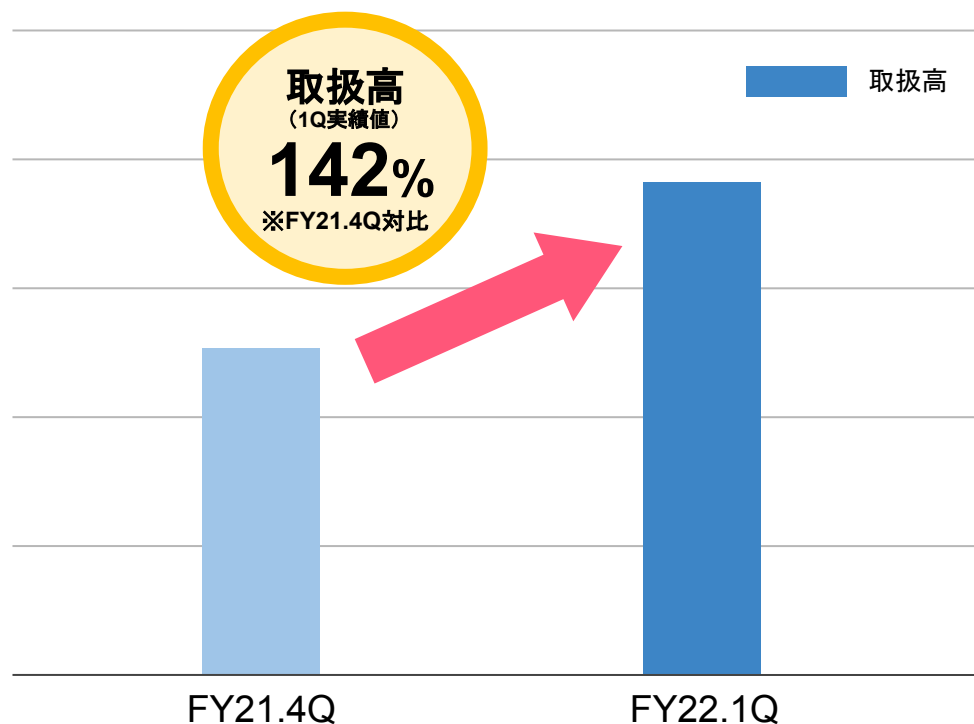


オミクロン株の感染拡大及び無料PCR検査実施に伴う検査需要増加に伴い、当社出資先が運営する「ピカパカPCRクイック検査センター」の露出が増加！ ～多数のテレビ番組での取り上げにより、当社提携検査センターの認知拡大に寄与～



国内旅行需要の回復に応じた最適な広告投下により、 需要を着実に取り込み、取扱高が大幅増加 ～前期4Q対比で取扱高**142%**を達成～

<国内航空券の取扱高の推移>



最適な広告投下により、高まる需要を着実に獲得

新型コロナ新規感染者数の低下と年末年始の旅行需要のピークが重なった時期に、各種マーケティング施策を強化し、着実な需要の取り込みに成功

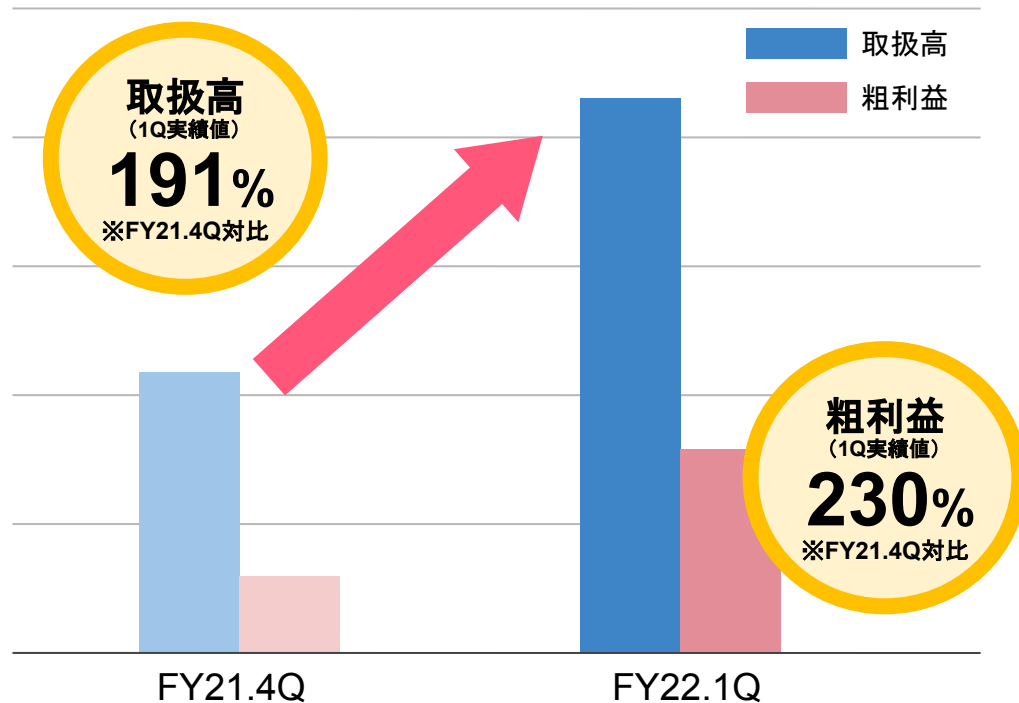
UI/UX改善の継続により、取扱高大幅増加を実現

トップページの一部改修やその他追加機能の拡充等、更なる利便性の向上に向けたUI/UX改善の継続により、取扱高の大幅増加を実現

機能追加等の利便性向上による国内旅行需要の取り込みで、 取扱高・粗利益ともに大幅増加

～前期4Q対比で取扱高**191%**、粗利益**230%**を達成～

<国内DP(航空券+ホテル)の取扱高／粗利益の推移>



UI/UX改善の継続により、堅調にCVR向上を実現

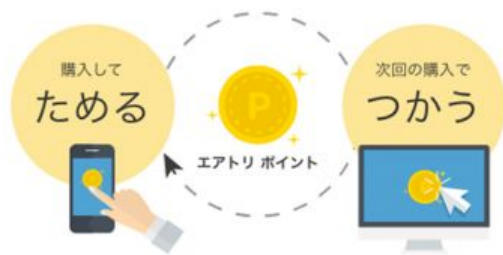
新機能の追加等の利便性向上を目的としたUI/UX改善の継続により、堅調にCVR向上を実現

積極的な広告投下で、取扱高・粗利益の大幅増加

高まる旅行需要に対して、積極的にマーケティング投下し、取扱高及び粗利益の大幅増加を実現

更なる利便性の向上と国内旅行需要の獲得に向けて、 各種新機能の拡充と最適なマーケティング施策の実施 ～多様化する顧客ニーズに応えるべく、様々なUI/UX改善施策を実施～

エアトリポイント機能実装による リピーター層の獲得



国内航空券・国内ホテルに続いて、「国内航空券+ホテル」をご購入頂いたお客様に対して、次回予約時に利用できるエアトリポイントを付与する機能を実装し、サイト全体のリピート率の向上に大きく寄与

※2021年10月開始

「JAL+ホテル」「LCC+ホテル」 の新機能の実装



多様化するユーザーニーズの獲得に向けて、「JAL+ホテル」と「LCC+ホテル」を販売開始。ユーザー動向を踏まえた新機能追加により、サイトの利便性を向上させ、取扱高及び粗利益の大幅増加を実現

※2021年11月開始

超新春セール期間中のアプリ予約で エアトリポイント20%還元

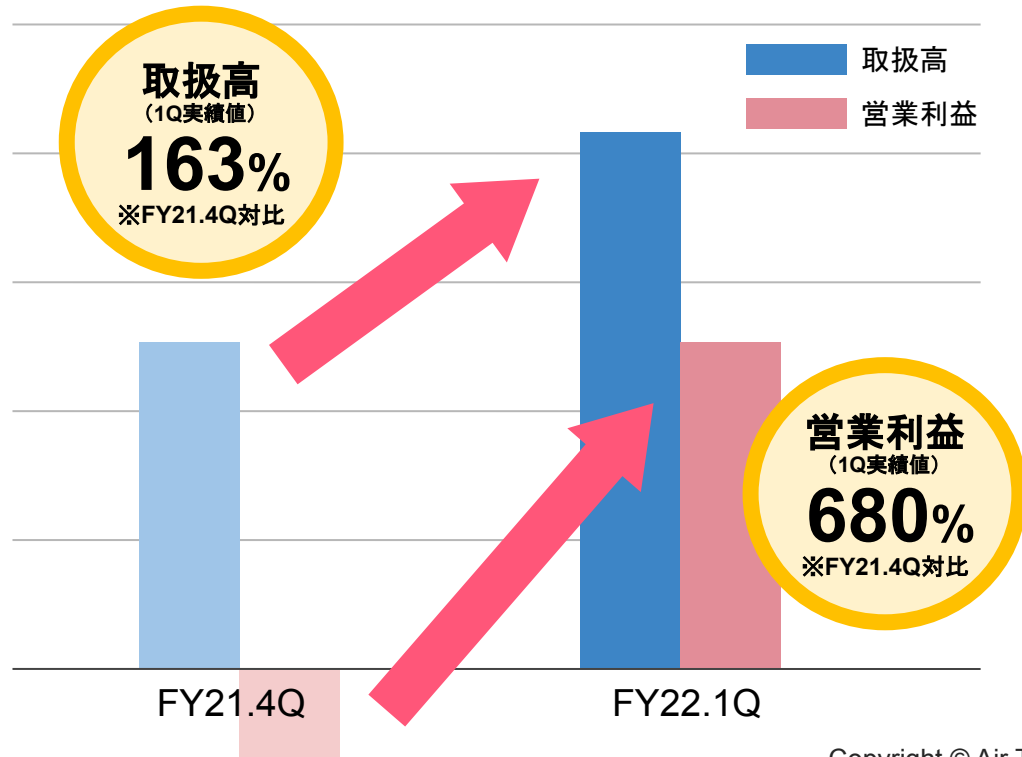


年末年始期間中にエアトリ超新春セールを実施し、期間中にアプリから「国内航空券+ホテル」ををご予約頂いたお客様へエアトリポイント**20%**還元、更に抽選で**10,000**ポイントをプレゼントする企画を実施

※2021年12月～2022年1月に実施

高まる宿泊需要に対するSNSマーケティングの強化により、 取扱高及び営業利益ともに大幅増加を実現！ ～前期4Q対比で取扱高**163%**、営業利益**680%**を達成～

＜国内ホテルの取扱高／営業利益の推移＞



SNSマーケティング強化で、トップライン大幅向上

InstagramやTwitter等のSNSを活用したD2Cマーケティングの強化により、高まる宿泊需要を取り込み、取扱高及び営業利益の大幅増加を実現

各種コンテンツ拡充により、高まる宿泊需要の獲得

割引クーポン機能の実装や「秋旅」「超新春セール」等の各種キャンペーンの実施により、多様化する宿泊需要を満たし、収益及びCVR向上を実現

徹底的な宿泊商材強化に加えて、新機能の実装や各種コンテンツ拡充により、新たな宿泊需要の獲得を実現！

～多様化する宿泊需要の獲得に向けて、戦略的に様々な施策を実施～

エアトリ厳選施設の仕入及び販売強化



飛行機のファーストクラスをイメージしたコンパクトホテルを運営するファーストキャビンHD、大手チェーンホテルの東横インとの販売契約締結による更なる宿泊商材の仕入強化

収益及びCVR向上に向けたUI/UXの改善



「国内ホテル」をご購入頂いたお客様に対して、宿泊予約時に即時割引が適用になる「割引クーポン」を付与する機能の実装により、ユーザーの購買意欲を喚起し、収益及びCVR向上に直結

エアトリポイント20%大還元キャンペーン実施



年末年始期間中に「国内ホテル」をご予約頂いたお客様に対して、エアトリポイント**20%**を還元する「エアトリ超新春セール」を実施し、前期4Q対比でUU数**149%**、CVR**115%**と大幅伸長

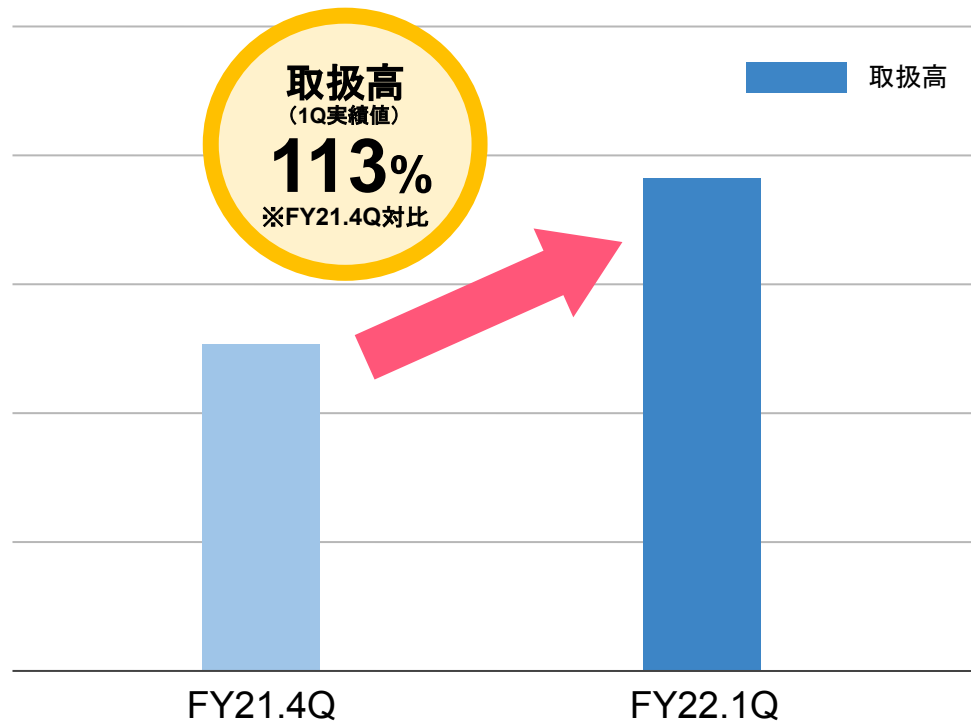
地方自治体の事業参画による新たな宿泊需要の獲得



地方自治体の観光需要喚起策「サッポロ冬割」や「はこだて割」に事業参画し、SNS活用によるD2Cマーケティングにより、宿泊需要の獲得に成功し、各エリアでの過去最高取扱高を達成

新たな旅行需要に向けた各種キャンペーンの展開及び 継続的なUI/UX改善により、取扱高は堅調に増加 ～前期4Q対比で取扱高**113%**を達成～

<国内ツアーの取扱高の推移>



UI/UX改善の継続により、高まる需要を堅調に獲得

多様化する需要を満たすべく、グループ会社のエヌズ社が運営する「ニーズツアー」サイトのUI/UX改善の継続により、堅調に高まる旅行需要を獲得

各種CPN展開や保険販売開始により、取扱高向上

地方割の販売や各種キャンペーン展開、チャブ損害保険社の国内旅行傷害保険の販売開始により、取扱高の増加を達成

今後の海外旅行需要回復を見据えて、ZIP AIR (JAL 100%出資のLCC)と新規連携開始！

～アフターコロナの旅行需要回復に向けて、商品ラインナップの拡充を図る～



ZIP AIR (JAL 100%出資のLCC)と新規連携開始

JAL 100%出資の中長距離の格安航空会社 (LCC) である ZIP AIR との新規連携を開始し、需要回復に向けて更なる商品ラインナップの拡充を図る

※近日公開予定

海外旅行需要回復を見据えて、UI/UX改善を加速

海外旅行需要回復を見据えて、LCCを中心とした海外航空券商材の拡充に向けたシステム改修並びにその他追加機能の実装等、サイトのUI/UX改善を加速

早期回復が見込まれるハワイ渡航需要の獲得に向けて、今年10月から年末年始出発までのハワイ便商品の販売開始！ ～各関連当局と連携し、最新のハワイ渡航情報を常時提供～

渡航需要獲得に向けて、ハワイ便商品の販売開始

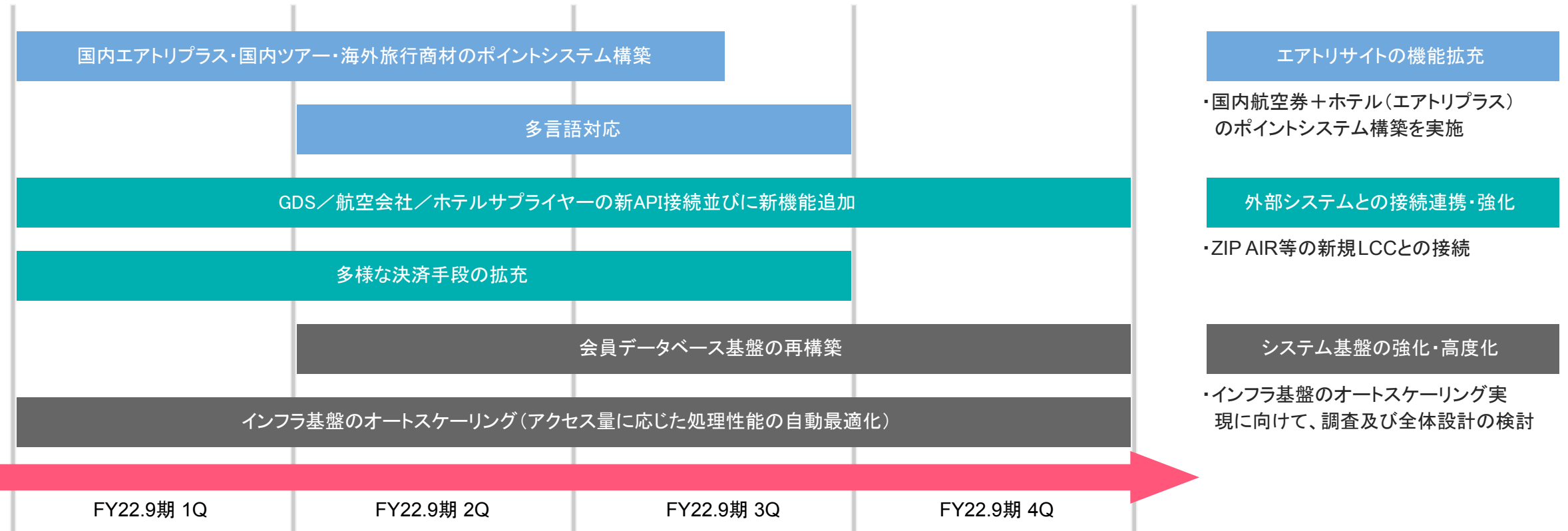
入国規制緩和等により、早期回復が見込まれるハワイ渡航需要の獲得に向けて、2022年10月から年末年始出発までのハワイ便商品の販売開始

各関連当局と連携し、最新現地情報をアップデート

各航空会社及び宿泊施設、現地当局等との連携により、ハワイ渡航における最新情報・料金を常時アップデートし、順調にハワイ渡航需要の獲得を推進

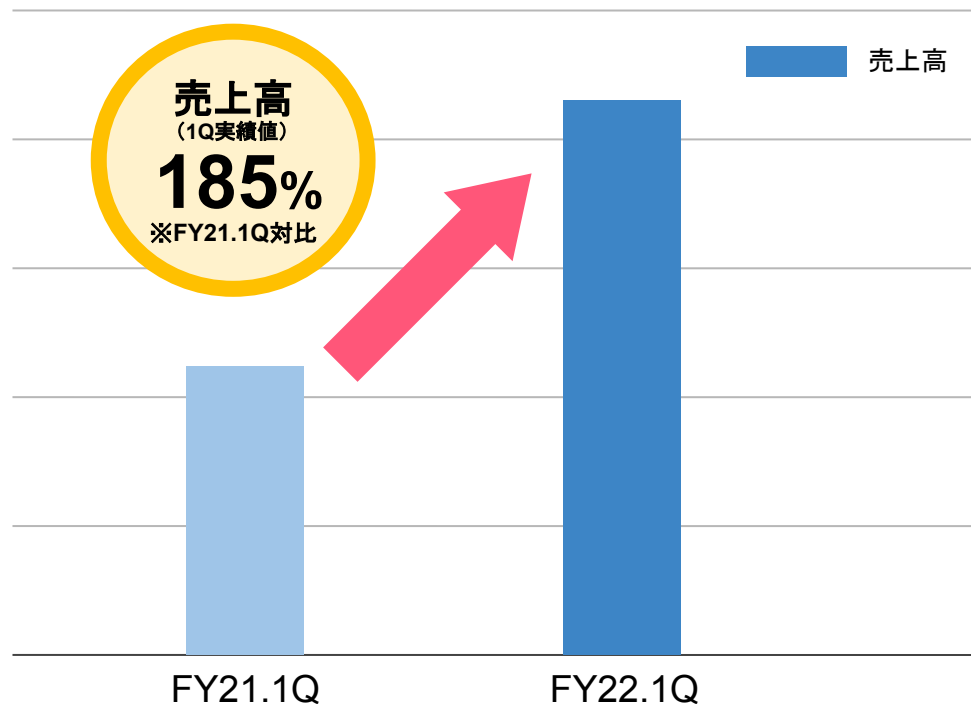


国内旅行及び海外旅行における新たな需要獲得に向けた 機能拡充及びインフラ基盤高度化を戦略的かつ迅速に推進 ～今後の更なる旅行回復需要を見据えて、積極的にシステム開発・投資を継続～



増加傾向にある国内民泊需要を着実に取り込み、 売上高(1室あたりの日次売上高)が大幅増加 ～前期1Q対比で売上高**185%**を達成～

＜エアトリステイ(民泊)の売上高の推移＞



増加傾向の国内民泊需要を獲得し、売上高大幅増加

前期より継続して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

多様な民泊需要に応える物件拡充で、商品力強化

多様な民泊需要に応える高品質な新規物件拡充と既存物件の内装デザイン刷新により、商品力強化

投資先IPO実績 累計10社達成(うち子会社上場1社、関連会社上場1社) ～投資事業・エアトリCVCとして、每期継続してIPO実績を積み上げ～



ハイブリッドテクノロジーズ 関連会社上場
【東証マザーズ:4260】2021年12月上場
公募49億円、初値78億円



ラストワンマイル
【東証マザーズ:9252】2021年11月上場
公募46億円、初値68億円



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



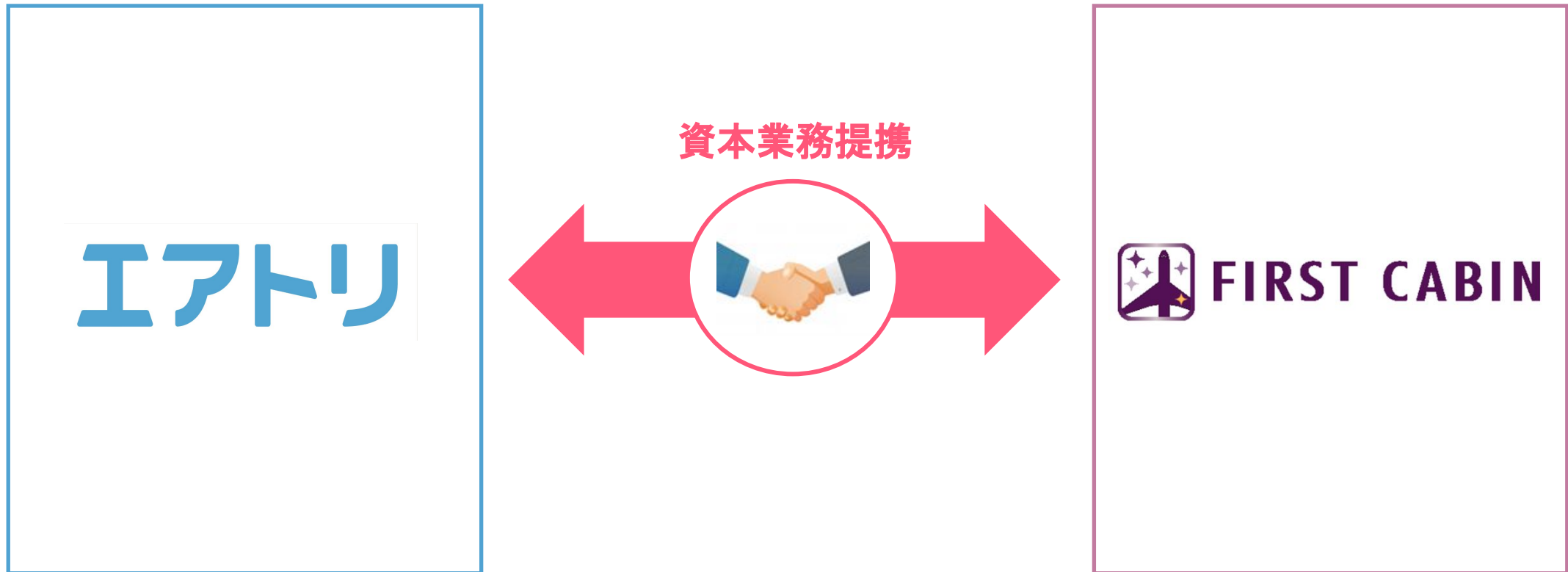
ピアラ
【東証一部:7044】2018年12月上場
2020年7月東証一部市場へ市場変更
公募76億円、初値175億円



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

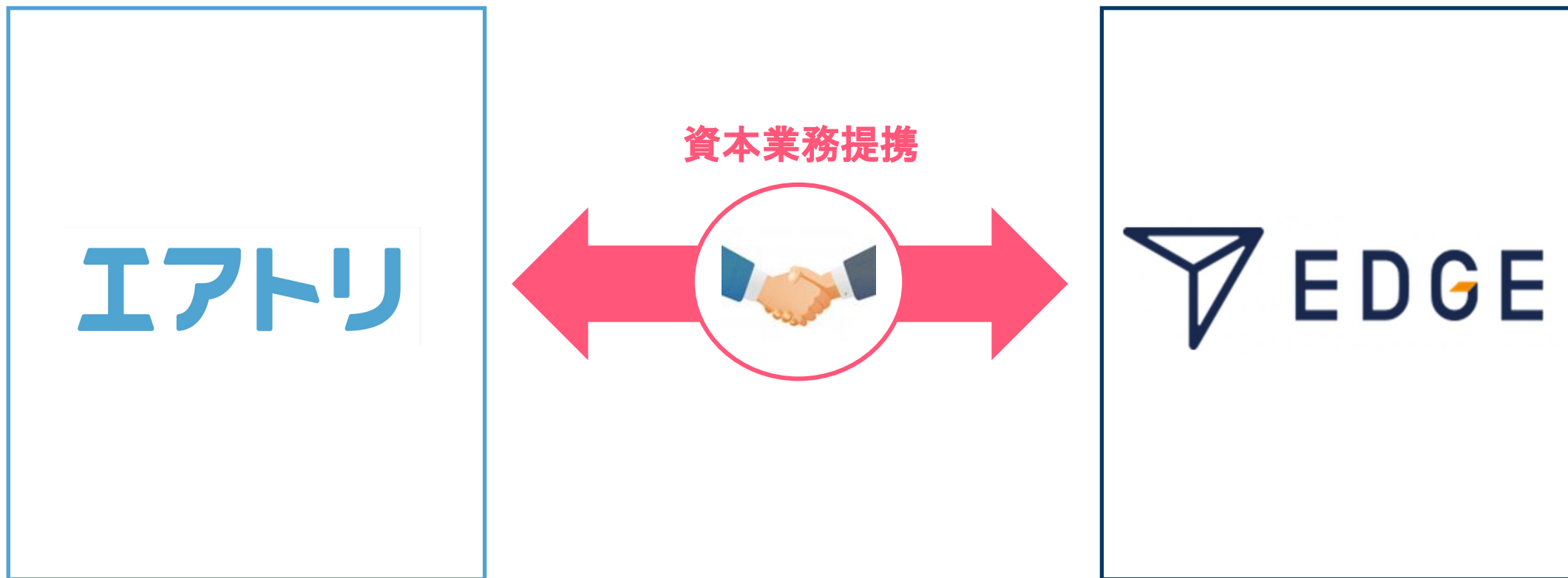
飛行機のファーストクラスをイメージしたコンパクトホテル を運営するファーストキャビンHD社と資本業務提携！

～ファーストキャビンHDが直接運営及びFC展開をしている施設を
「エアトリ」サイトでの販売等による利益創出を目指す～



テクノロジーの力を駆使し人事・組織課題を解決する 「エアリーシリーズ」を運営するEDGE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～



投資育成を強化 累計69社 総投資額約30億円

※2022年2月時点



Appendix

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



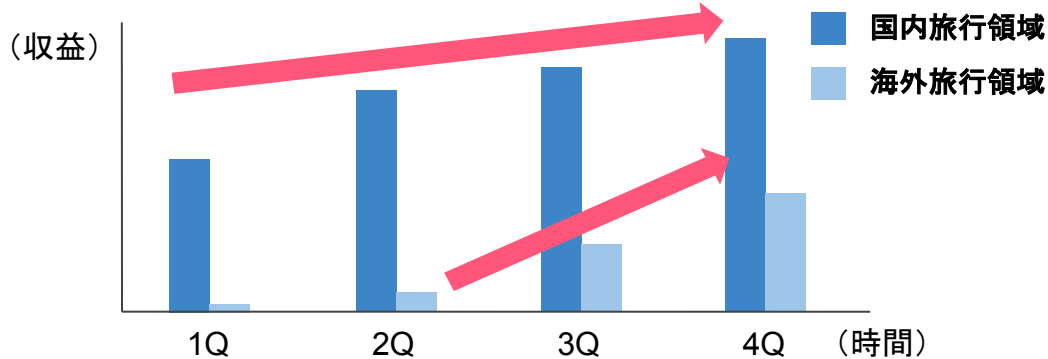
事業再編

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

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。