

2022年9月期 第3四半期

決算説明

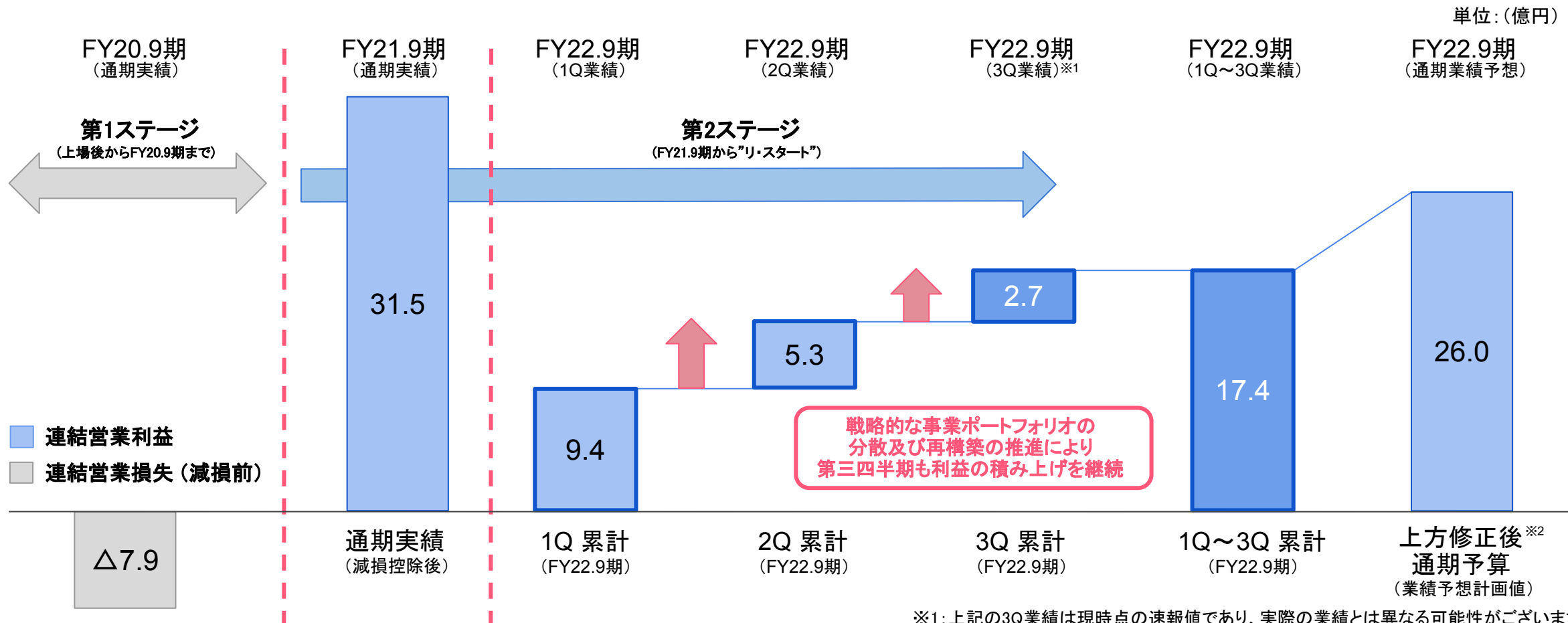
株式会社エアトリ
東証プライム: 6191
2022/8/12

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～

**FY22.9期 成長戦略「エアトリ「リ・スタート」」の実行により、
第1～3四半期累計の営業利益が17.4億円と第3四半期も利益の積み上げを継続！**
～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～



※1: 上記の3Q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。

※2: 上記の通期予算は、2022年6月16日に発表した当期二度目の上方修正後の通期業績予想計画値になります。

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3四半期の連結業績は、取扱高353億円、売上高85.4億円、**営業利益17.4億円**

第3四半期は、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積み上げ、**第1～3四半期累計の営業利益は17.4億円**となり、第3四半期中に発表した当期二度目の上方修正後の通期業績予想に対して、9か月間で堅調に利益を積み上げており、繁忙期である第4四半期を残している状況

エアトリ旅行事業では、第3四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の継続と旅行需要増加に対する戦略的マーケティング投資により、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(エアトリCVC)]では、いずれも好調・堅調に推移しており、**継続的に事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進**

特に投資事業(エアトリCVC)では、エアトリCVCレポート Vol.3を公開

公開時の投資実績としては、累計投資先80社、累計投資額58億円となり、回収済・直近評価額合計は152億円、投資倍率260%を達成

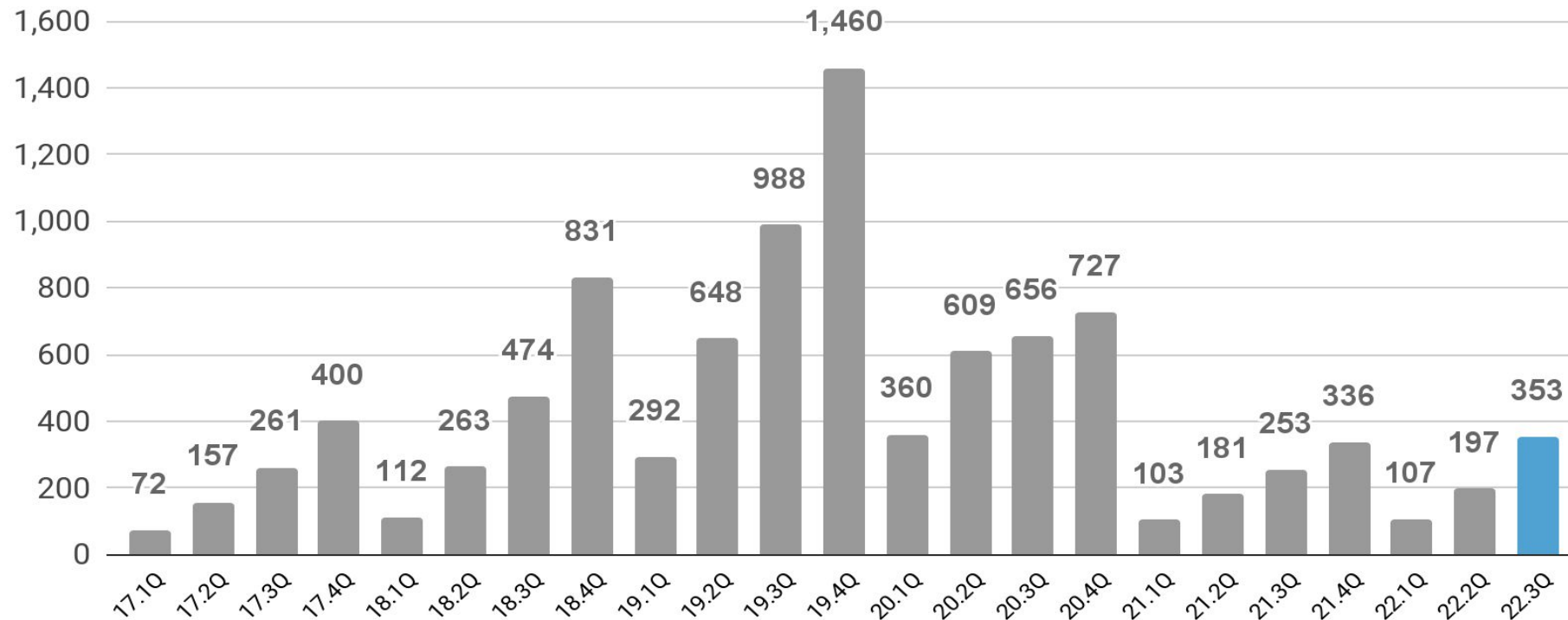
引き続き、これまで培ってきた当社の上場ノウハウを最大限に活かして、IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資の継続により、更なる将来のリターン創出を目指し、**戦略的にエアトリ経済圏の拡大・強化**

足元の新型コロナ第7波による旅行領域への影響は、一定期間継続するものと想定しているが、今後コロナ感染症の収束に伴う需要の回復並びに全国旅行支援の開始を見込んでおり、高まる夏の旅行需要に対する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**

FY22.3Q 決算概要

取扱高 前期比140% 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)



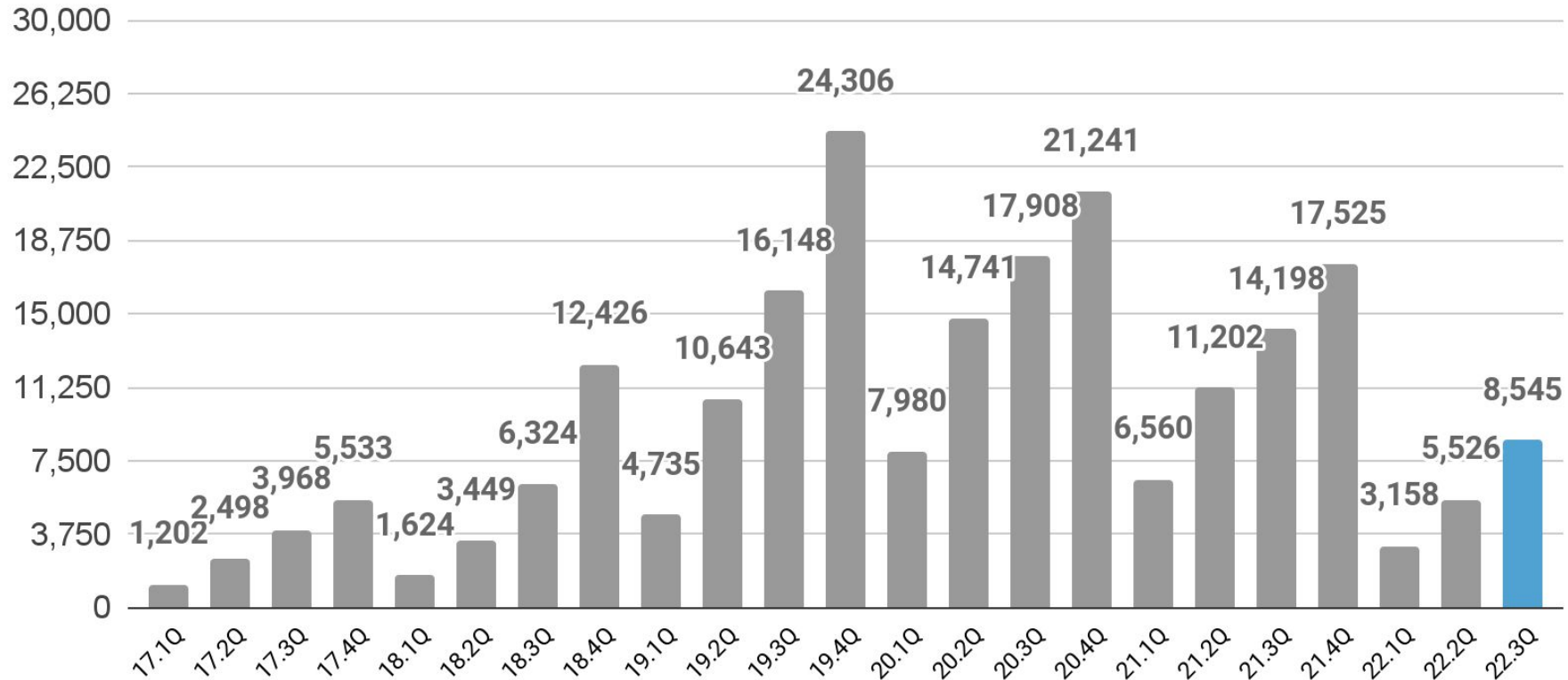
※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

※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60%

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)

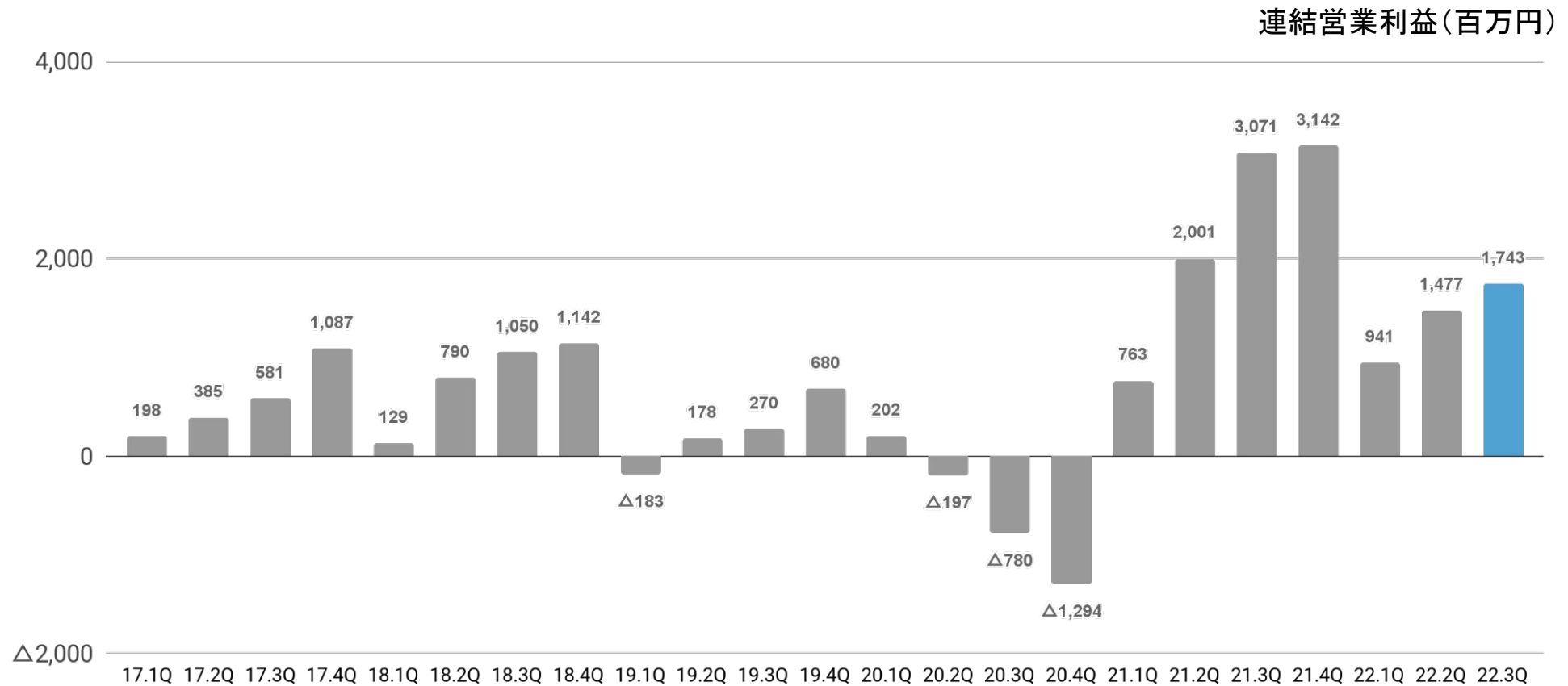


※FY20.9期の各四半期数値は、非継続事業を除外した継続事業数値を集計しております。

※FY22.1Q及びFY22.2Qの売上収益の数値は、訂正後の数値を集計しております。

営業利益 前期比56%

連結範囲の変更で減少があるものの、安定的に推移



※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。

**FY22.9期 1Q及び2Qの売上収益・売上原価を訂正しております。
取扱高及び売上総利益以下の各段階損益への影響はございません。**

(百万円)

	FY22.1Q		FY22.2Q	
	訂正前	訂正後	訂正前	訂正後
取扱高	10,690	10,690	19,651	19,651
売上収益	4,354	<u>3,158</u>	6,870	<u>5,526</u>
売上原価	2,452	<u>1,255</u>	3,617	<u>2,273</u>
売上総利益	1,902	1,902	3,252	3,252

※当社グループの連結決算処理の過程で、一部の集計金額の計算誤りによる売上収益及び売上原価の誤謬が判明しましたので、これを訂正いたします。

なお、取扱高及び売上総利益以下の各段階損益への影響はありません。

※第3四半期決算手続きの中で発見されたものであります。また、過年度業績への影響等もありません。

売上収益・営業利益ともに前年比で減少しているものの、 安定した営業利益を確保

(百万円)

	FY21.3Q		FY22.3Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	25,277	—	35,262	—
売上収益	14,198	100.0%	8,545	100.0%
売上総利益	5,661	39.9%	5,131	60.0%
営業利益	3,071	21.6%	1,743	20.4%
親会社帰属 当期純利益	2,206	15.5%	1,273	14.9%

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	FY22.3Q	増減額
流動資産	15,568	18,788	3,219
現預金	8,771	9,194	423
営業投資有価証券等	4,852	5,695	842
非流動資産	5,804	5,968	163
総資産	21,373	24,666	3,293
負債	13,236	15,339	2,103
有利子負債	7,443	6,445	-998
資本合計	8,136	9,326	1,190
自己資本比率	38.1%	37.8%	-0.3%

**FY22.9期 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
～好調・堅調な事業進捗により、期首業績予想から二度目の上方修正を実施～**

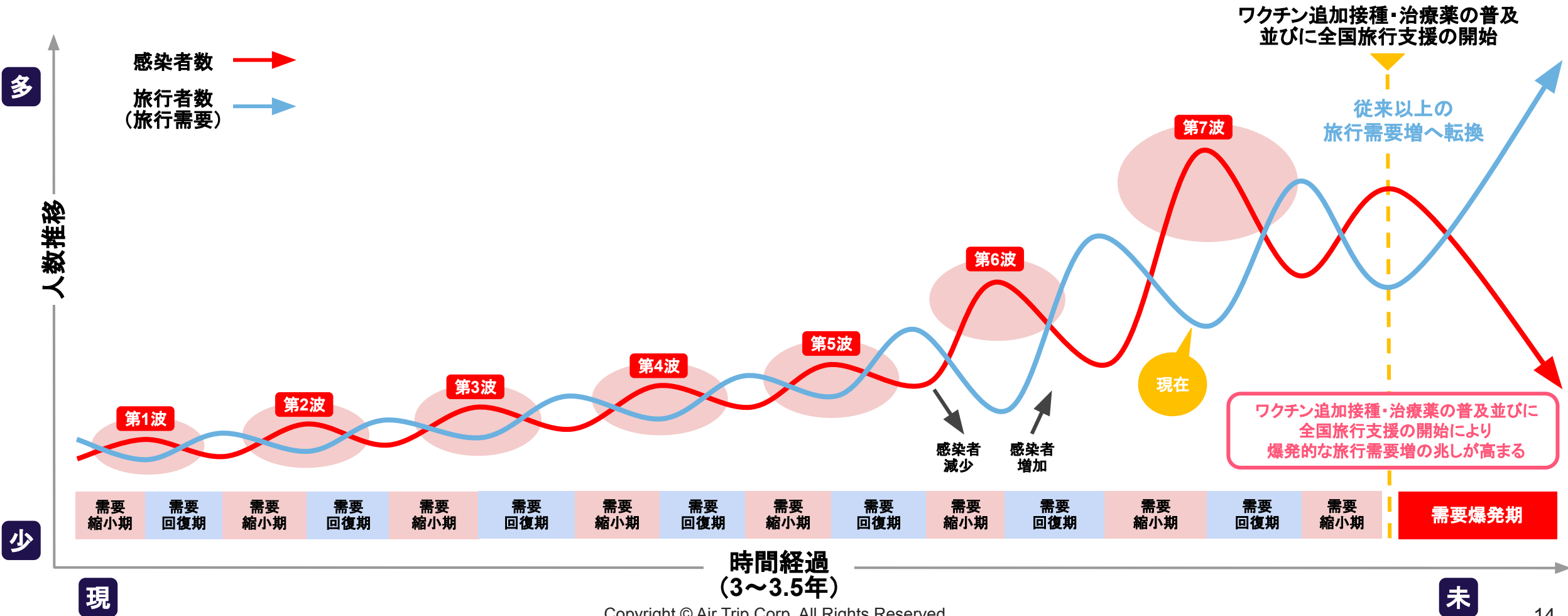
(百万円)

	FY22.9期 期首通期予想	FY22.9期 修正通期予想※	業績予想における方針
売上高	13,000	14,500	<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
営業利益	1,000	2,600	<ul style="list-style-type: none"> ・全社的なキャッシュアウトコストの抑制 ・エアトリ旅行事業の収益回復
純利益	700	1,820	<ul style="list-style-type: none"> ・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
配当	-	-	<ul style="list-style-type: none"> ・配当性向20%水準を目指す

※上記修正通期予想は、2022年6月16日に発表した当期二度目の上方修正後の通期連結業績予想計画値になります。

新型コロナウイルス影響に対する施策と成果

足元ではコロナ第7波の影響を受けて、旅行需要は一時やや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、需要大幅増加の兆しを見込む
 ～新規感染者数の減少に加えて、今後の全国旅行支援の開始で従来以上の需要増へ転換～



国内旅行領域は旅行需要回復の影響が追い風となり、堅調な推移 旅行以外の既存事業領域はいずれも好調・堅調に事業進捗 ～前期より継続して、戦略的に事業ポートフォリオ分散及び再構築を推進～

全国で「県民割」
対象地域拡大
(4/1～)

制限なし大型連休で
需要大幅回復
(4/29～5/8)

外国人観光客受入
2年ぶり再開開始
(6/1～)

コロナ第7波到来
感染者数過去最多
(7月上旬～)

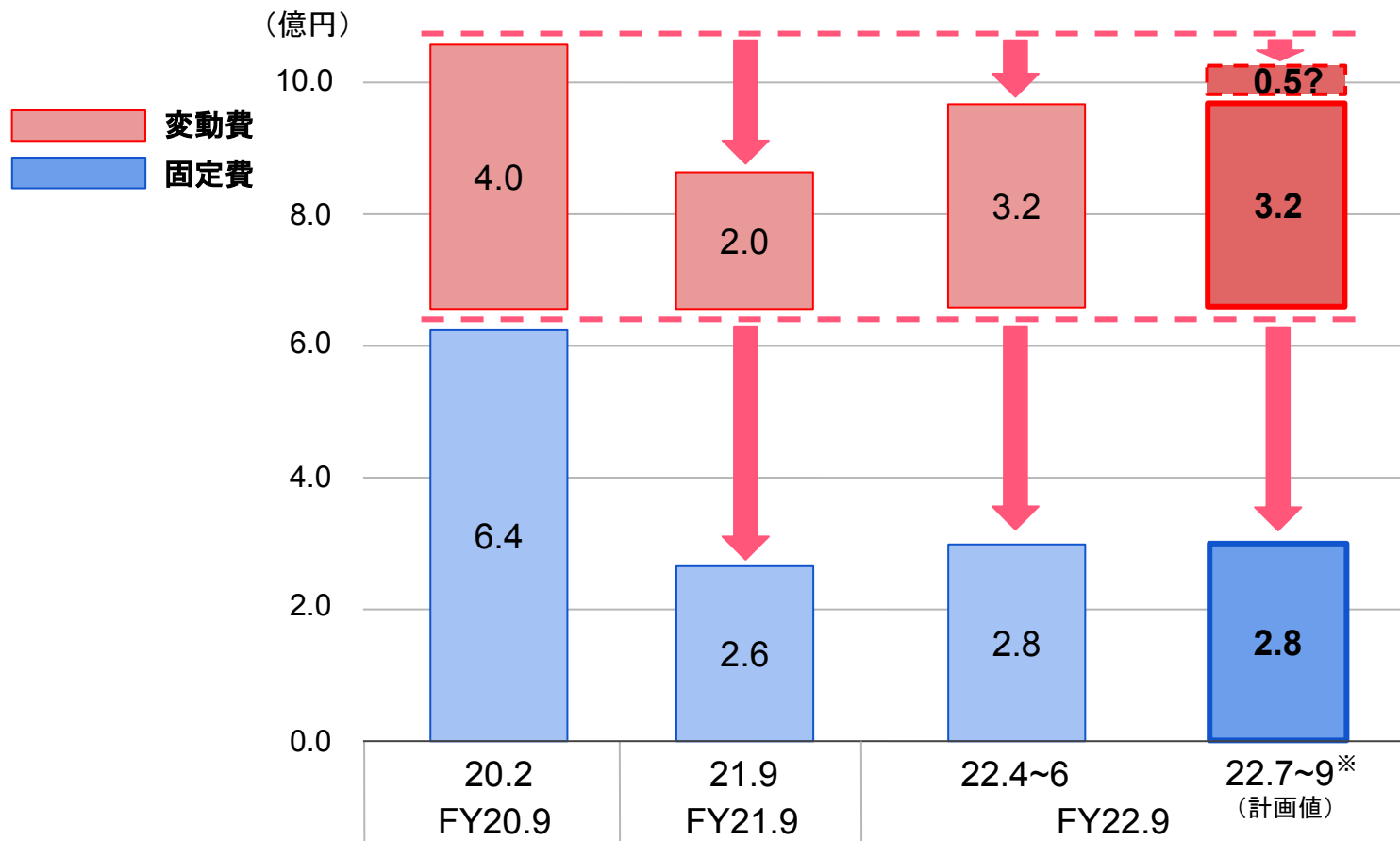
3Q決算発表
(8/12)

	4月	5月	6月	7月	8月 (見込)	9月 (見込)	10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(エアトリCVC)	○	○	○	○	○?	○?	○?

固定費削減の継続に加えて、旅行需要増加に対する戦略的マーケティング投資・ その他変動費の最小化によるキャッシュアウトコストの最適化を実現

～第3四半期は、月間販管費を約6～6.5億円でコントロール

第4四半期は、高まる夏の旅行需要に対して、更に積極的なマーケティング投資を計画～



変動費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
需要増加に対する戦略的マーケティング投資

人件費の抑制とその他固定費削減の継続

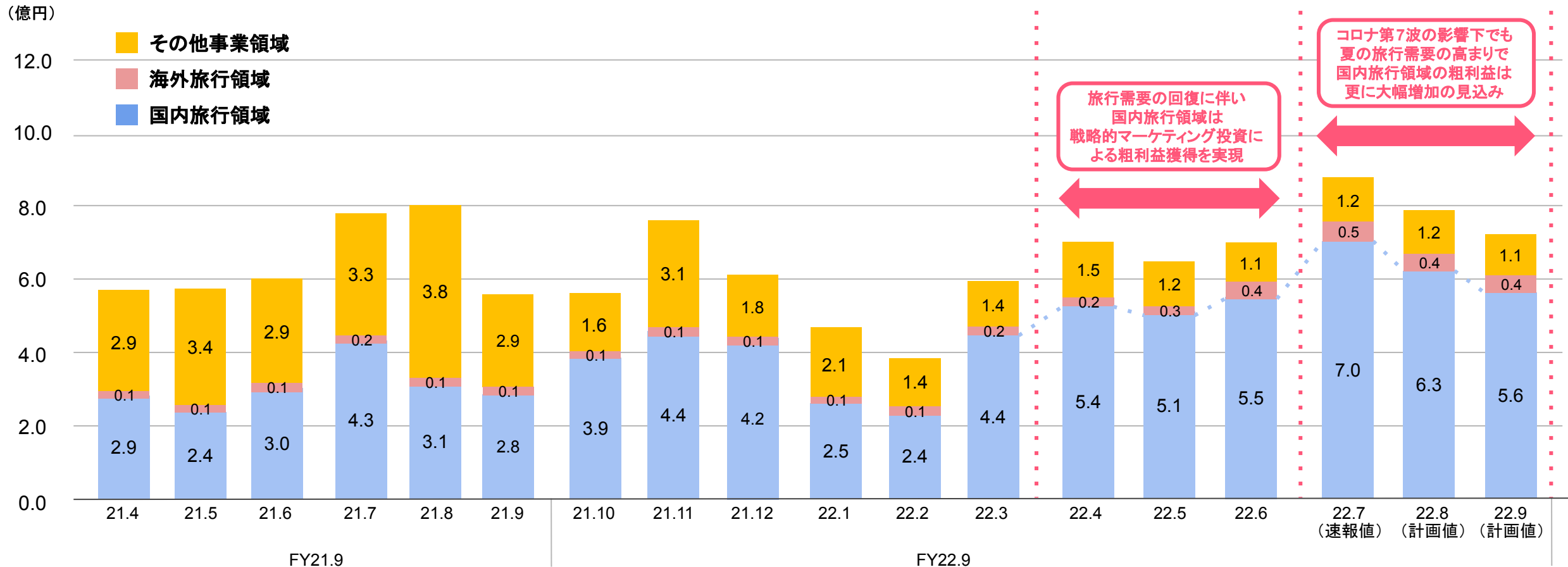
人件費
役員報酬(取締役・監査役)の一部返上継続
人員最適化に伴う社員人件費の削減
一部リモートワーク併用による通勤費の削減

その他固定費
全社インフラ関連費用の削減
リモートワーク併用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。

国内旅行領域は高まる旅行需要に対する戦略的マーケティング投資による粗利益獲得を実現し、その他事業領域も好調・堅調な進捗により、第3四半期も引き続き、安定的に単月黒字を継続

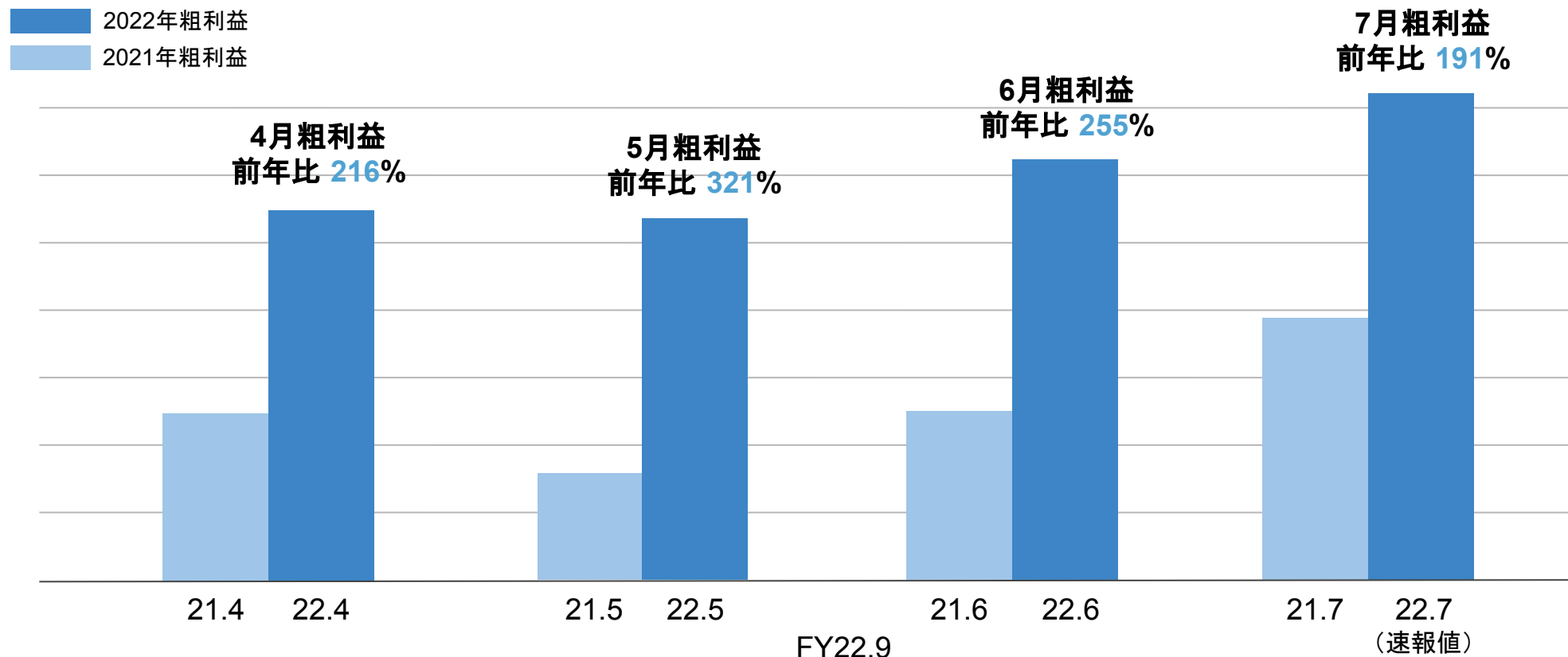
～国内旅行領域の収益回復が全体を牽引し、第4四半期は更なる収益増加を見込む～



※上記粗利益は、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、高まる旅行需要に対する 戦略的マーケティング投資により、前年を大きく上回る水準を達成 ～4月以降は前年を大きく上回り、7月は前年比**191%**を達成見込み～



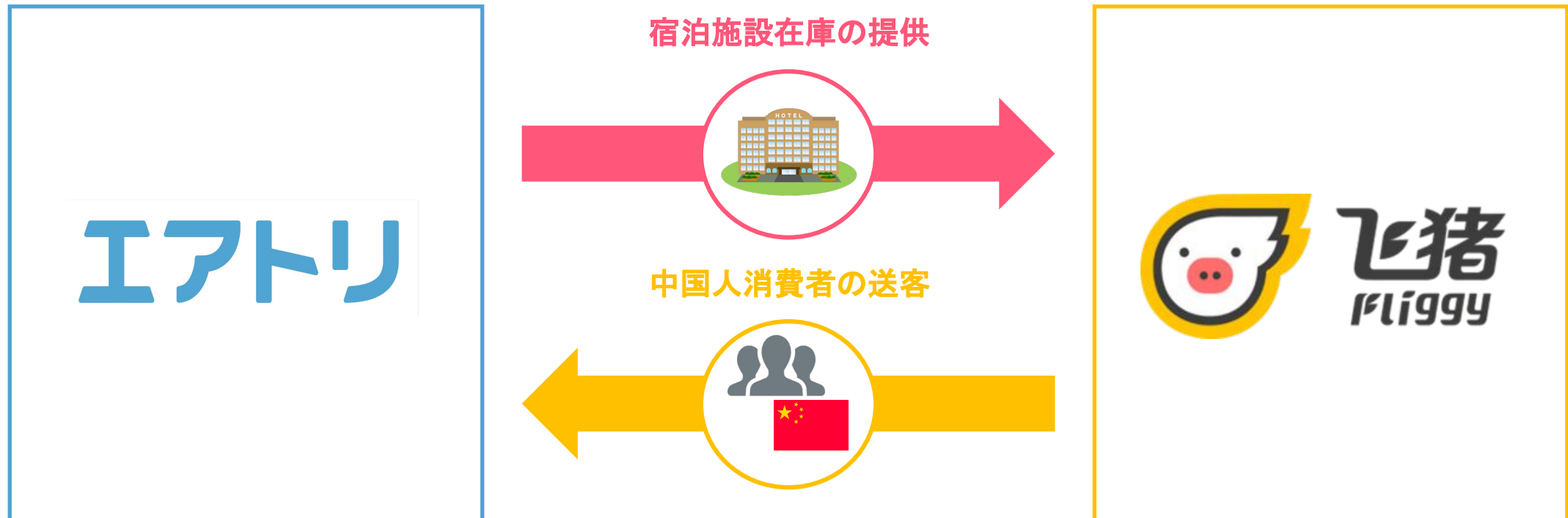
※上記数値は、国内航空券、国内航空券+ホテル、国内ホテル、国内ツアーの合算の粗利益(速報値)となります。

エアトリが冠スポンサーを務めるパリ・サン＝ジェルマン来日記念
スーパーサマーキャンペーンを過去最大規模で開催！
～全11商材、合計55商品となる「**エアトリ**」厳選商品を大特集～



アリババ社が運営する中国トップクラスの旅行プラットフォーム 「Fliggy(フリギー)」と包括的業務連携を締結！

～第1弾として「エアトリ国内・海外ホテル」で取り扱う宿泊施設の提供により、
訪日・在日中国人需要の獲得、更なる販路拡大、**エアトリ**ブランド認知向上を目指す～



JALのWEBサイトに「エアトリ国内ホテル」の掲載を開始！

～「エアトリ国内ホテル」にて取り扱う約2万軒以上の宿泊施設を
JALのWEBサイト上に掲載することにより、新たな顧客層獲得を目指す～

エアトリ

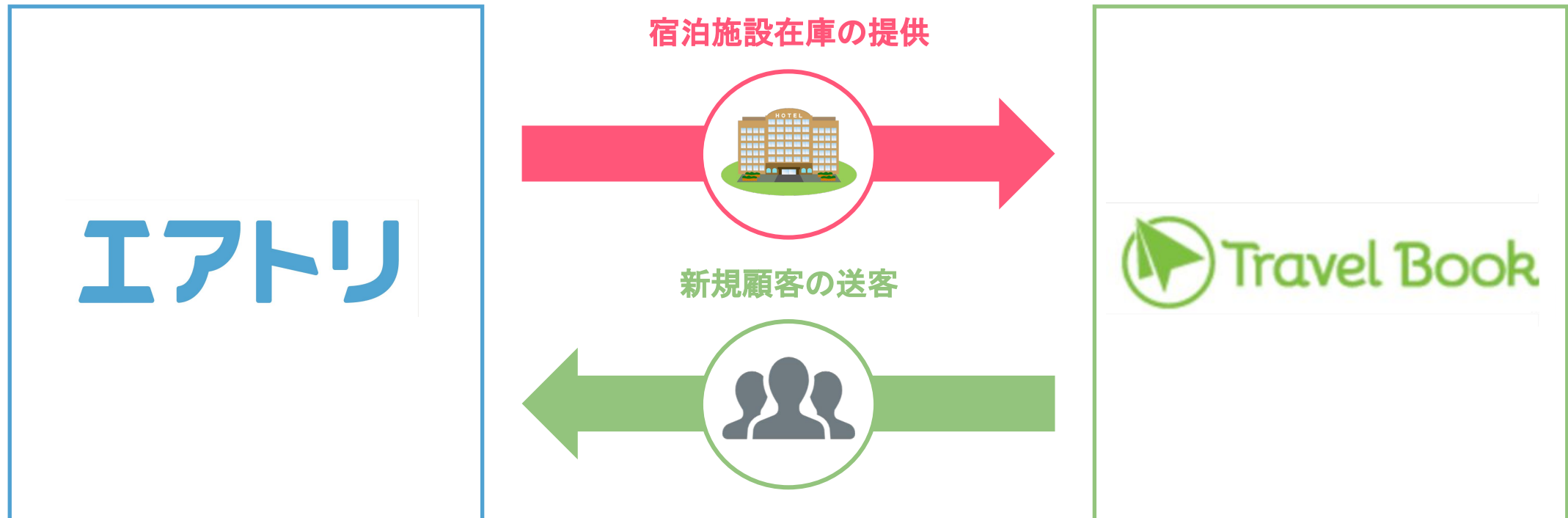


JAPAN AIRLINES

◆JAL WEBサイト「エアトリ国内ホテル」掲載ページ
<https://www.jal.co.jp/ja/dom/option/hotel/airtrip/>

「エアトリ国内・海外ホテル」が、ホテル・航空券の料金比較サイト 「トラベルブック」との業務連携を開始！

～「エアトリ国内・海外ホテル」で取り扱う宿泊施設を
「トラベルブック」上に掲載することにより、更なる顧客獲得を目指す～



**当社子会社のエアトリインターナショナル社が
阪急交通社と海外旅行領域にて業務提携を開始！**
～高まる海外旅行需要に備えて、更なる販売網を強化～

エアトリ



心に届く旅

阪急交通社

Direct to your heart

海外航空券、海外航空券+ホテル(エアトリプラス)にて エアトリポイントのサービス提供を開始！ ～海外旅行予約時にもエアトリポイントが「貯まる・使える」ように～



当社投資事業(エアトリCVC)の実績として、
累計投資先80社への累計投資額58億円に対して、
回収済・直近評価額合計は152億円、投資倍率260%と堅調な推移
～投資先IPO実績は11社(うち子会社上場1社・関連会社上場1社)を達成～



※上記実績は、2022年5月末時点(エアトリCVCレポートVol.3公開時)の数値となります。

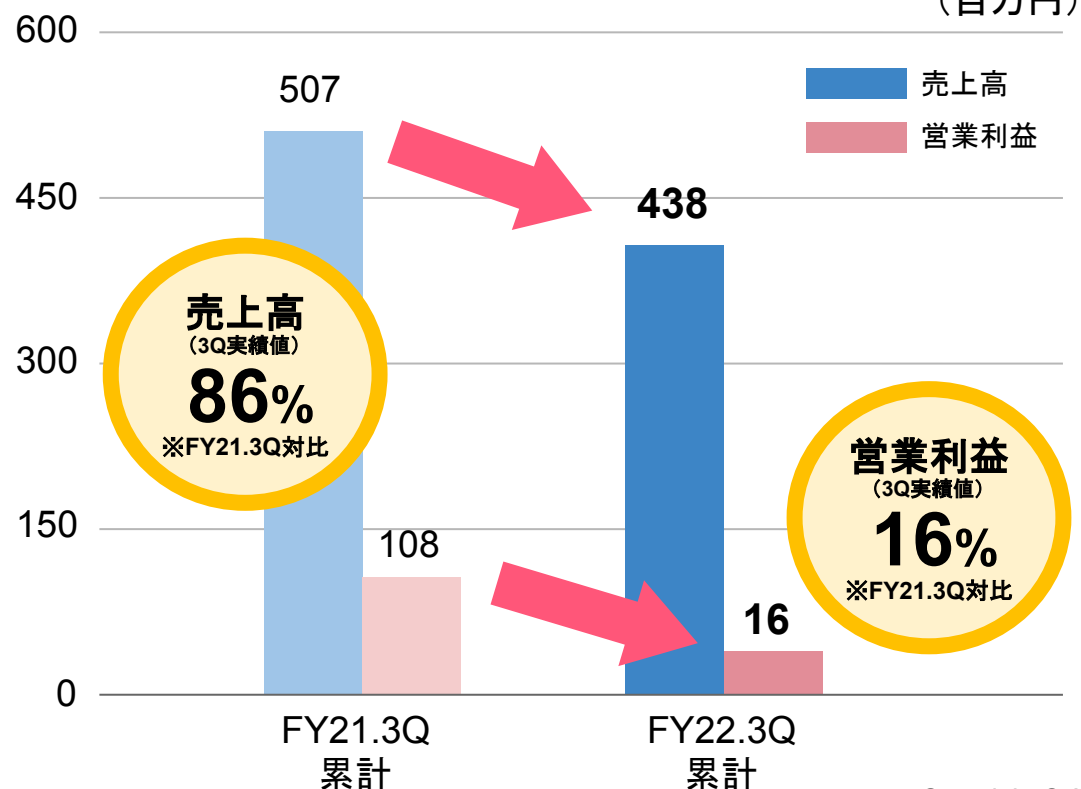
事業ポートフォリオ強化に向けたアクションと成果 ～グループ会社の事業進捗～

コロナ禍で広告単価減少の潮流を受け、減収減益であるものの、 プラットフォーム事業は堅調な成長を継続

～クリエイター支援の加速により、前期3Q対比で売上高**86%**を維持～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞

(百万円)



Voicy社へ出資し、プラットフォーム事業を更に強化

音声プラットフォーム「Voicy」への出資により、テキストと音声といった両社のそれぞれの強みを活かした機能を拡充し、プラットフォーム事業を強化

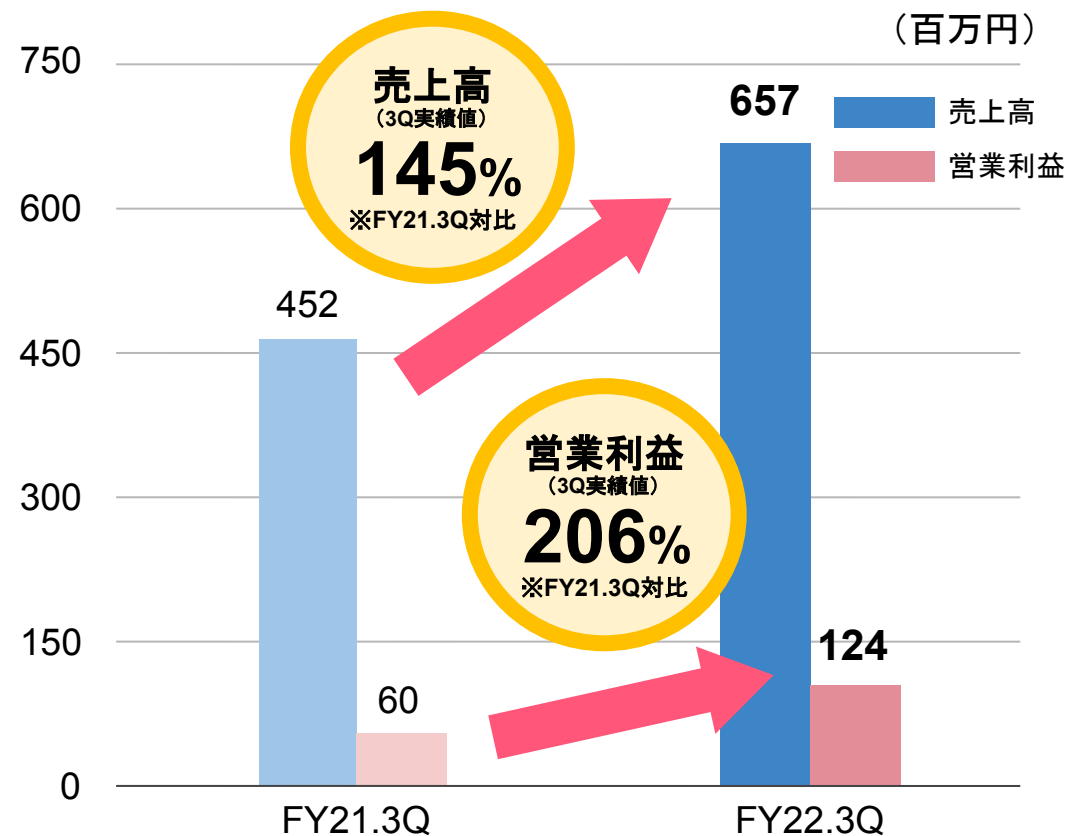
クリエイター支援により、有料会員基盤拡大を実現

「まぐまぐ！Live」にて、主力クリエイターを中心に著名人との対談コンテンツを拡充し、更なる有料会員基盤の拡大を実現

※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。

高単価人材の登用施策を継続し、売上高・営業利益ともに大幅増加! ～前期3Q対比で売上高**145%**、営業利益**206%**を達成～

<ハイブリッドテクノロジーズ社の売上高/営業利益の推移>



売上高・営業利益ともに前年同期比で大幅増加

高単価人材の登用施策が、引き続き堅調に進捗しており、売上高・営業利益ともに前年同期比で大幅増加を達成

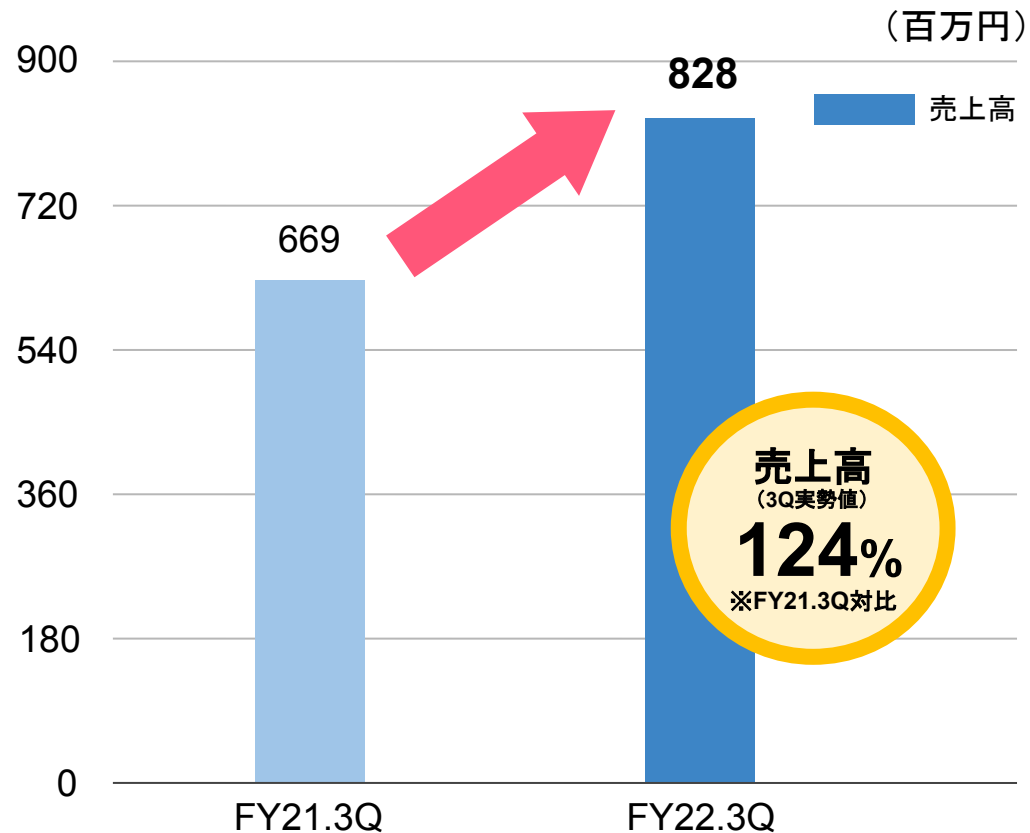
「Hybrid Technologies Capital」が好調に進捗

前四半期より始動したスタートアップ開発支援プログラム「Hybrid Technologies Capital」が順調に進捗し、当四半期に新たに2社の支援が決定

※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。

Wi-Fiレンタル事業と外国人向けメディアの好調により継続伸長 ～前期3Q比で売上高**124%**を達成～

＜インバウンドプラットフォーム社の売上高の推移＞



インバウンド向けWi-Fiレンタルが回復傾向

訪日外国人向けWi-Fiレンタルが徐々に回復傾向であり、今後も順調に回復の見込み

海外渡航者向けWi-Fiレンタル需要の高まり

海外旅行需要の回復により、海外渡航者向けWi-Fiレンタルの需要回復の兆しが高まる

ライフメディアテック事業の堅調な伸長

在留外国人向けの不動産賃貸取次サービス・空港送迎サービス等が堅調に伸長

※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3四半期の連結業績は、取扱高353億円、売上高85.4億円、**営業利益17.4億円**

第3四半期は、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積み上げ、**第1～3四半期累計の営業利益は17.4億円**となり、第3四半期中に発表した当期二度目の上方修正後の通期業績予想に対して、9か月間で堅調に利益を積み上げており、繁忙期である第4四半期を残している状況

エアトリ旅行事業では、第3四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の継続と旅行需要増加に対する戦略的マーケティング投資により、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(エアトリCVC)]では、いずれも好調・堅調に推移しており、**継続的に事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進**

特に投資事業(エアトリCVC)では、エアトリCVCレポート Vol.3を公開

公開時の投資実績としては、累計投資先80社、累計投資額58億円となり、回収済・直近評価額合計は152億円、投資倍率260%を達成

引き続き、これまで培ってきた当社の上場ノウハウを最大限に活かして、IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資の継続により、更なる将来のリターン創出を目指し、**戦略的にエアトリ経済圏の拡大・強化**

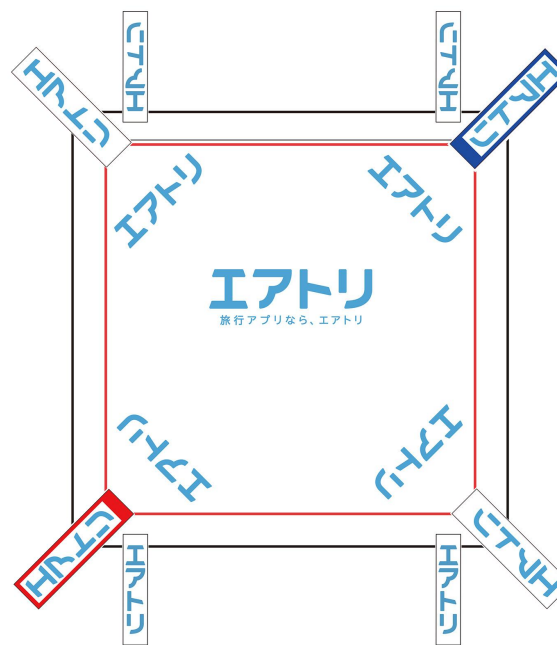
足元の新型コロナ第7波による旅行領域への影響は、一定期間継続するものと想定しているが、今後コロナ感染症の収束に伴う需要の回復並びに全国旅行支援の開始を見込んでおり、高まる夏の旅行需要に対する戦略的マーケティング投資によるエアトリ旅行事業の収益拡大、旅行事業以外の既存4事業の成長継続並びに事業ポートフォリオの分散及び再構築の推進により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

FY22.3Q 事業進捗

「Paris Saint-Germain JAPAN TOUR 2022」の冠スポンサーに就任！ ～TBS系列全国生中継内でTV-CM放送をはじめ、川崎戦を含む全3試合において 各会場大型ビジョンでCM放映、会場内看板等に「エアトリ」ロゴを掲出～



WBA・IBF・WBC 世界バンタム級王座統一戦 「井上尚弥 vs ノニト・ドネア2」に協賛！ ～Amazonプライム・ビデオでのライブ配信中の CM放送及びリング全面広告により、「**エアトリ**」認知を拡大～



エアトリ 2R	エアトリ 4R	エアトリ 6R
エアトリ 8R	エアトリ 10R	エアトリ 12R

「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、「エアトリ」ブランディングを強化～

ゴルフパートナー PRO-AMトーナメント
ゴルフネットワークにて CM放映

強者の
誇りが
歴史を
作る。

GOLF PARTNER PRO-AM TOURNAMENT

日本初のプロアマ形式による男子レギュラートーナメント
全国の予選会から勝ち抜いたアマチュアとプロの真剣勝負！

会場 **取手国際ゴルフ倶楽部** (茨城県)
日程 **5/19・20・21・22**
賞金総額 **50,000,000円**

YouTube × GOLFNet 4日間
完全LIVE放送!!

配信日時
1R 5/19 7:15~15:30
2R 5/20 7:15~15:30
3R 5/21 7:15~15:30
FR 5/22 7:15~15:30

チケット販売
予選ラウンド 5/19・20 **2,200円**
決勝ラウンド 5/21・22 **3,300円**

北陸オープンゴルフトーナメント協賛

HOKURIKU OPEN GOLF TOURNAMENT
7.15 (FRI) 7.16 (SAT)
2022 Kureha Country Club

北陸オープンゴルフトーナメント2022

2022年7月15日(金)～16日(土) 興羽カントリークラブ 日本海コース

【賞金総額】3億円 (優勝賞金)5,400万円

6.23 THU 24 FRI 25 SAT 26 SUN

大会ホームページ: <https://earth-mundahin-cup.com>

アース製薬

アース・モンドミンカップ
チケットプレゼントキャンペーン

アース EARTH モンダミンCUP 2022

感動の共鳴。
感動の瞬間は、一人の感動が、また、感動を生み出し、そして感動が、また感動を生み出す。

【賞金総額】3億円 (優勝賞金)5,400万円

6.23 THU 24 FRI 25 SAT 26 SUN

大会ホームページ: <https://earth-mundahin-cup.com>

アース製薬

第89回 日本プロゴルフ選手権大会
チケットプレゼントキャンペーン

2022 PGA CHAMPIONSHIP GRAND FIELDS COUNTRY CLUB

第89回 日本プロゴルフ選手権大会
2022. 8.4 thu. 5 fri. 6 sat. 7 sun

賞金総額 ¥150,000,000 優勝賞金 ¥30,000,000

純銀仕様 高性能マスクセット
プレゼントキャンペーン

ASGARD × エアトリ
フォロー＆リツイートキャンペーン
純銀仕様高性能マスクセット
(3層タイプ、4層タイプ/各30枚入り)
100名様にプレゼント!!

ASGARD高性能フィルターは細菌の99.9%、色ムラや臭いも取り除きます。また、呼吸も快適に感じられます。

Ag+を応用した抗菌・抗ウイルスASGARD®不織布をフィルターに使用した国内製造のマスクです。 特別価格 ¥980(税込) 数量限定 100名

※画像はイメージです。 ※詳細は当選者ごとのDM連絡

締切: 2022/6/9(木) 23:59

国内ペア宿泊
プレゼントキャンペーン①

次の旅はどこに行く??
日本全国どこでも!
好きな「エリア」を選んで♪
フォロー&RTで
1組2名様に/
国内ペア宿泊プレゼント

締切: 2022/5/25(水) 23:59

※画像はイメージです。 ※詳細は当選者ごとのDM連絡

エアトリ

国内ペア宿泊
プレゼントキャンペーン②

この夏はどこに行く??
フォロー&RTで
1組2名様に/
日本全国どこでも!
好きな「エリア」を選んで♪
国内ペア宿泊プレゼント

締切: 2022/6/26(日)23:59

※画像はイメージです。 ※詳細は当選者ごとのDM連絡

エアトリ

エアトリポイント
プレゼントキャンペーン

エアトリポイントをGETして
ホトクに夏旅へGO!

フォロー＆リツイートで
エアトリポイント**3,000円分**を
100名様にプレゼント!

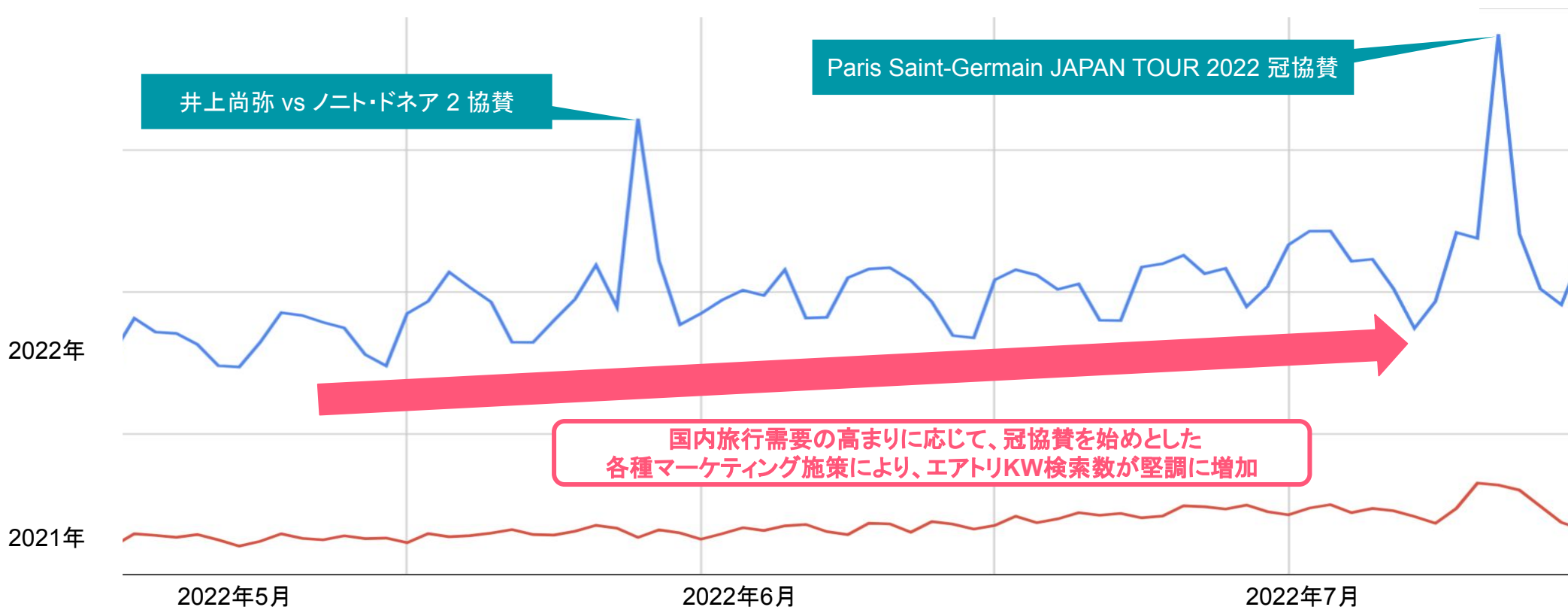
国内航空券・国内ホテル・国内観光券・ホテル(エアトリプラス)で利用できます。
ポイント有効期限は付与日から1年となります。

締切: 2022/7/14(木) 23:59

※画像はイメージです。 ※詳細は当選者ごとのDM連絡

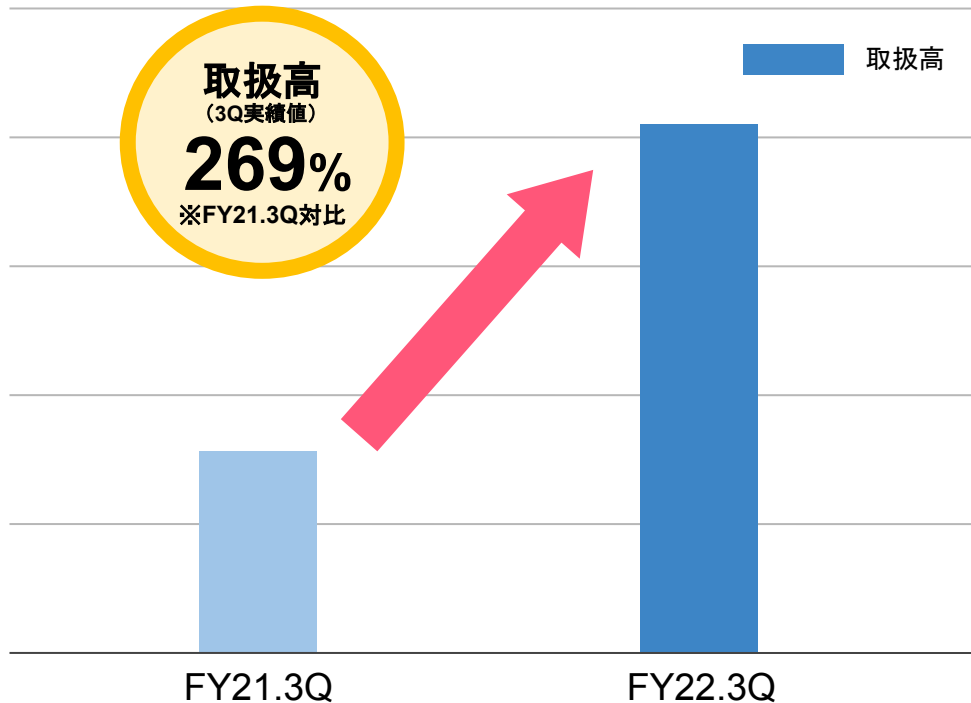
エアトリ

旅行需要回復に応じた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、前年同期から堅調に増加！ ～国内旅行需要の高まりに伴い、最適な広告投下による検索数増加を達成～



高まる国内旅行需要に応じた戦略的な広告投下により、 需要を着実に取り込み、取扱高が大幅増加！ ～前期3Q対比で取扱高**269%**を達成～

<国内航空券の取扱高の推移>



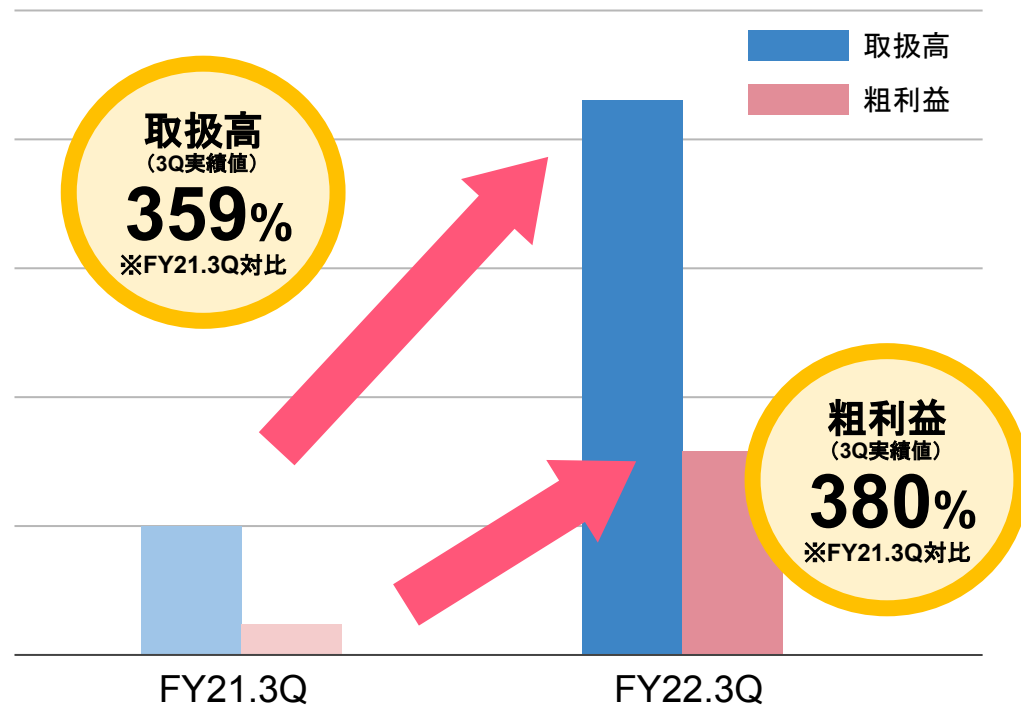
戦略的な広告投下により、高まる需要を着実に獲得
行動制限が解除された時期に、戦略的マーケティング
投資により、高まる国内旅行需要の取り込みに成功
し、取扱高の大幅増加を実現

UI/UX改善の継続により、堅調なCVR向上を実現
トップページの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、順調にCVRが向上

国内旅行需要増加に伴う最適なマーケティング施策により、 取扱高・粗利益ともに大幅増加！

～前期3Q対比で取扱高**359%**、粗利益**380%**を達成～

＜国内DP(航空券+ホテル)の取扱高／粗利益の推移＞



最適なマーケティング施策により、取扱高大幅増加

高まる国内旅行需要に対する最適なマーケティング施策の実施により、取扱高・粗利益ともに大幅増加

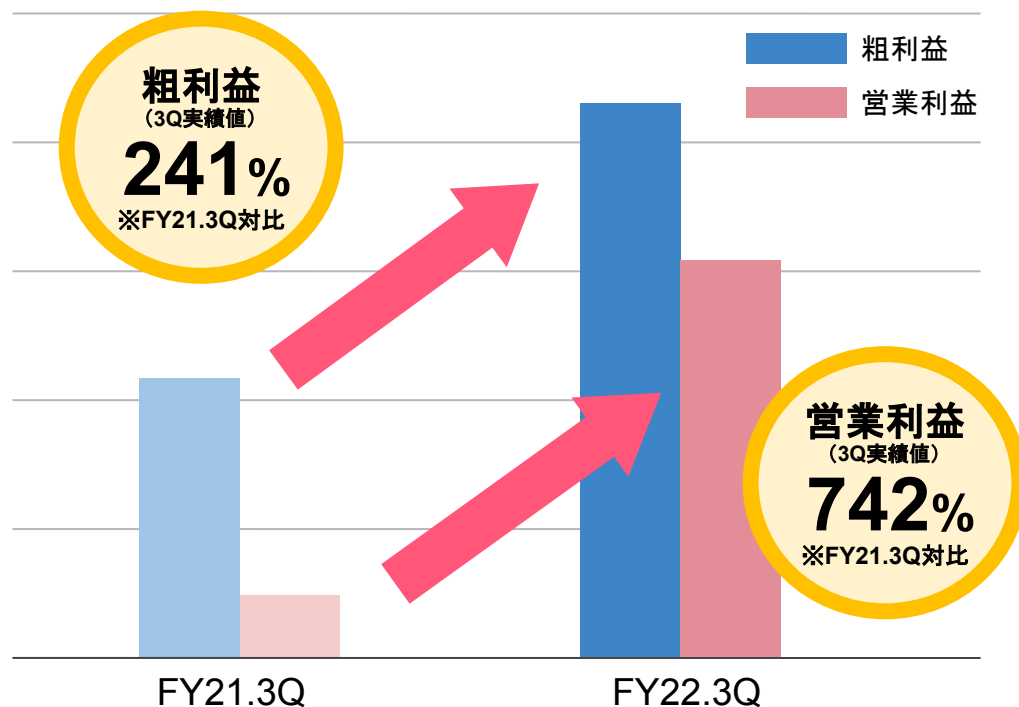
全国旅行支援を見据えた準備を開始

今後の全面旅行支援の開始を見据えて、更なるUI/UX改善や販路拡大に向けた施策を実施

JAL社やアリババ社を始めとした戦略的な業務提携の推進と 県民割への積極参画により、粗利益・営業利益ともに大幅増加！

～前期3Q対比で粗利益**241%**、営業利益**742%**を達成～

＜国内ホテルの粗利益／営業利益の推移＞



JAL社やアリババ社等との戦略的な業務提携の推進

国内・海外の計約60万軒の宿泊施設の提供先として、JAL社やアリババ社等との戦略的提携の推進により、更なる販路拡大及びブランド認知向上を実現

県民割への積極参画により、高まる旅行需要を獲得

高まる旅行需要に対して、対象エリアが大幅に拡大した県民割(地域ブロック割)への積極的な参画により、粗利益・営業利益ともに大幅増加を達成

宿泊施設の仕入強化やUI/UX改善の継続に加えて、 戦略的提携の推進や県民割への積極参画により、新規顧客層を獲得！ ～多様化する宿泊需要の獲得に向けて、戦略的なアプローチを継続～

エアトリ厳選施設の
仕入及び販促強化



中部地区を中心に全20施設を展開する
名鉄ホテルホールディングスとの販売契
約を締結し、更なる宿泊施設の仕入強化
に加えて、SNSタイアップキャンペーンを
企画し、継続的な販促を実施

収益及びCVR向上
に向けたUI/UXの改善



「国内ホテル」のホテル詳細ページのレイ
アウト及び各機能項目を見直し、ホテル
選定から予約までのフローの最適化及び
簡便化により、利便性を向上させ、収益
及びCVRの向上に直結

戦略的な業務提携の推進による
更なる販路拡大の実現



「エアトリ国内・海外ホテル」で取り扱う約
60万軒の宿泊施設在庫の新たな提供先
として、JALやアリババを始めとした戦略
的提携の推進により、更なる販路拡大と
ブランド認知向上を実現

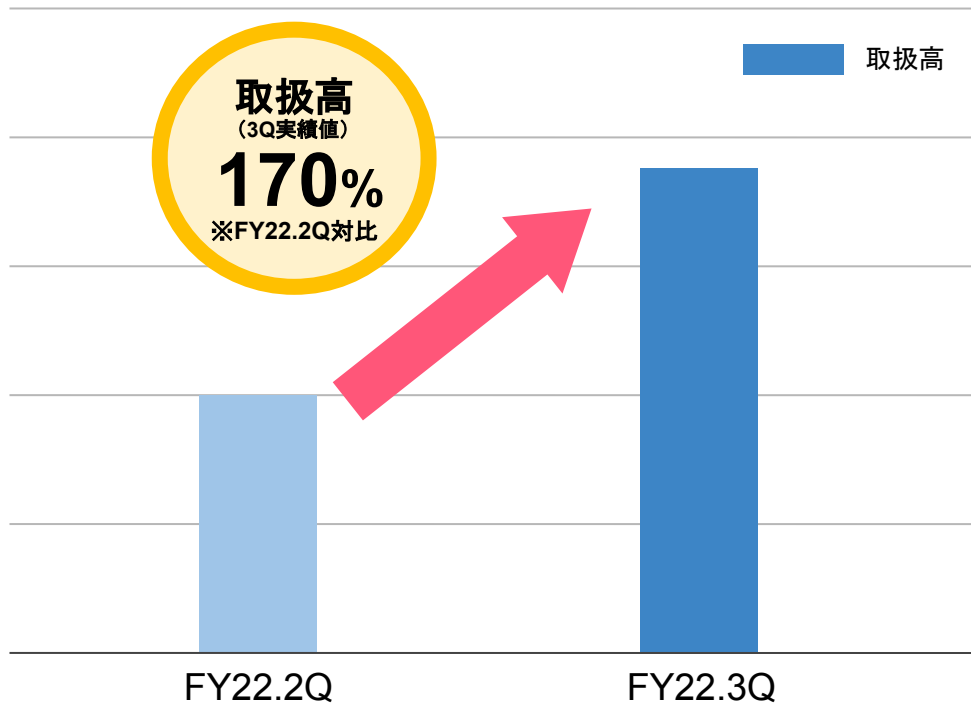
県民割への積極参画による
宿泊需要の獲得



対象エリアが全国に拡大した「県民割(ブ
ロック割)」に積極参画し、キャンペーンに
最適な宿泊プランの拡充に加えて、SNS
活用によるD2Cマーケティングにより、宿
泊需要を獲得

国内旅行需要の回復に伴う積極的なキャンペーン展開及び UI/UX改善の継続により、取扱高が大幅増加！ ～今期2Q対比で取扱高**170%**を達成～

<国内ツアー(エヌズ・エンタープライズ社)の取扱高の推移>



積極的キャンペーン展開により、取扱高大幅増加

高まる国内旅行需要に対して、各航空会社とのタイアップ企画を始めとする多様なキャンペーンを積極的に展開し、取扱高の大幅増加を実現

継続的なUI/UX改善により、高まる旅行需要を獲得

設立30周年を迎えるグループ会社のエヌズ・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改善の継続により、高まる旅行需要を獲得

海外旅行需要回復の潮流を受けて、 更なる販路拡大・旅行付帯商材の拡充を推進！

～高まる海外旅行需要に向けて、更なる販売網強化と商品拡充を推進～



阪急交通社との業務連携により、更なる販路拡大

海外旅行領域(ツアー商品)に強みを持つ阪急交通社との業務連携により、高まる海外旅行需要に向けて、更なる販路拡大と新規顧客の獲得を目指す

海外旅行需要回復に向けて、旅行付帯商材を拡充

海外旅行需要回復に向けて、コロナ感染によって発生する旅行キャンセル料を全額負担する「旅行キャンセル保険」を導入し、商品ラインナップを拡充

早期回復が見込まれるハワイ渡航需要の獲得に向けて、 約2年ぶりにハワイツアー商品の予約受付を開始！ ～足元では日本帰国用のPCR検査付きのツアー商品を拡充～



需要獲得に向けて、ハワイ渡航商品の予約受付開始

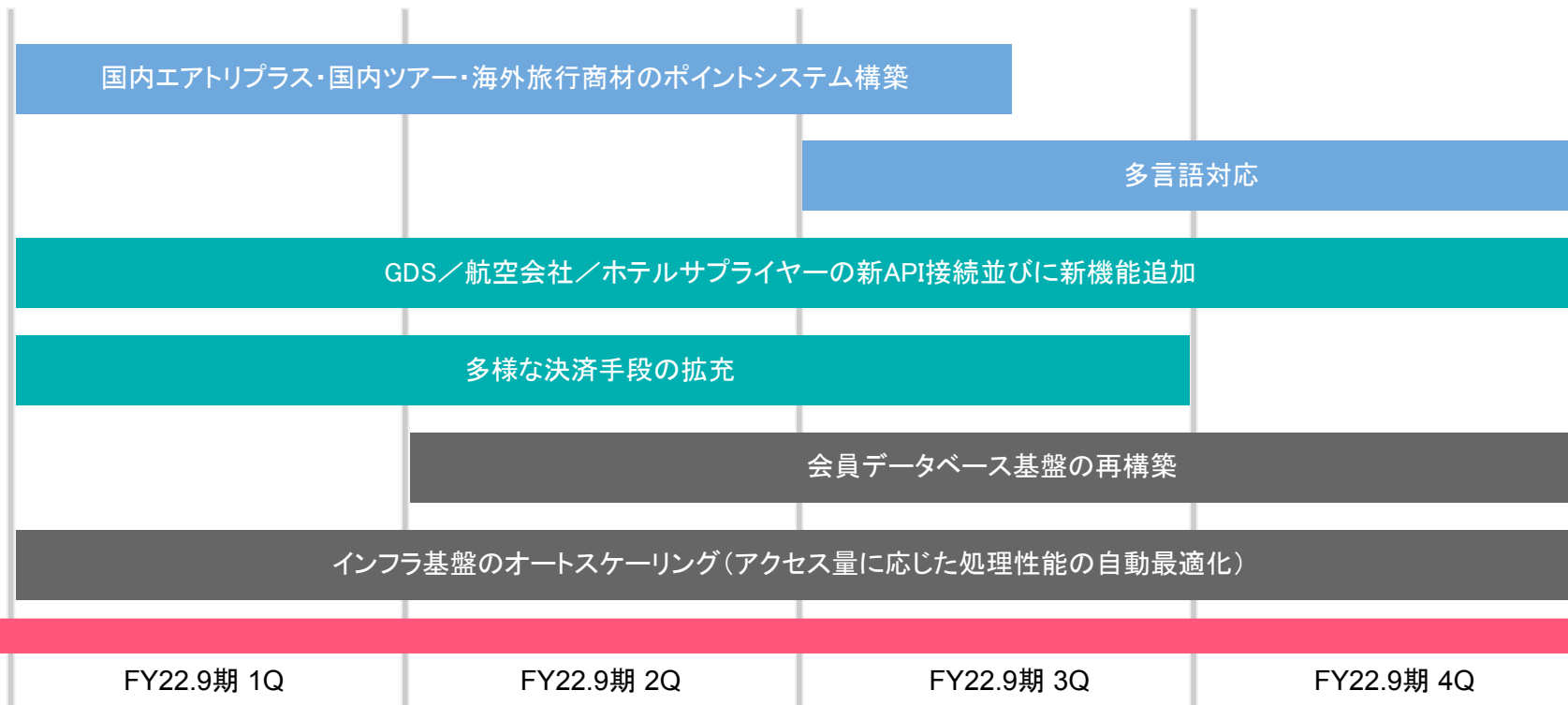
早期回復が見込まれるハワイ渡航需要の獲得に向けて、約2年ぶりにハワイツアー商品の予約受付を開始し、足元の予約状況は堅調に進捗中

日本帰国用のPCR検査付きツアー商品を拡充

ハワイ渡航需要の回復に伴い、ハワイから日本帰国時のPCR検査需要が高まっているため、帰国用PCR検査付きツアー商品を拡充し、更なる需要獲得を目指す

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～

<FY22.9期 システム開発計画>

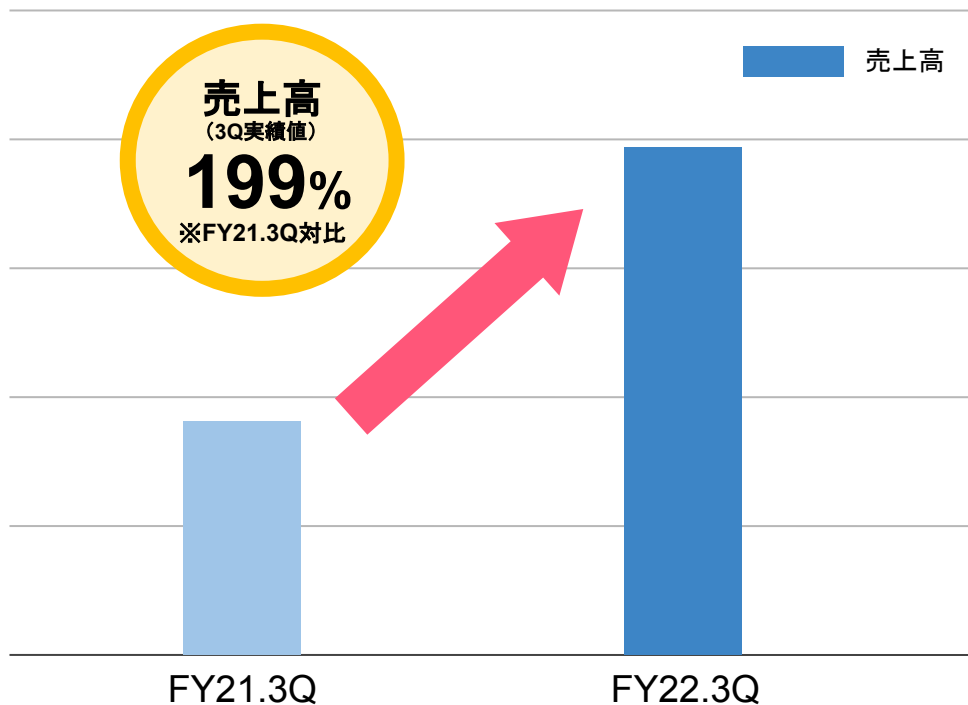


<アクションプランの進捗状況>

- エアトリサイトの機能拡充**
 - ・海外旅行商材のポイントシステム構築(完了)
 - ・多言語対応は現在実装中
- 外部システムとの接続連携・強化**
 - ・阪急交通社との業務連携・販売開始(完了)
 - ・国内ツアーの保険商材の導入・販売開始(完了)
- システム基盤の強化・高度化**
 - ・インフラ基盤のオートスケーリング実証実験着手
今後本番環境に順次展開予定

回復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を含む)が大幅増加 ～前期3Q対比で売上高**199%**を達成～

＜エアトリステイ(民泊)の売上高の推移＞



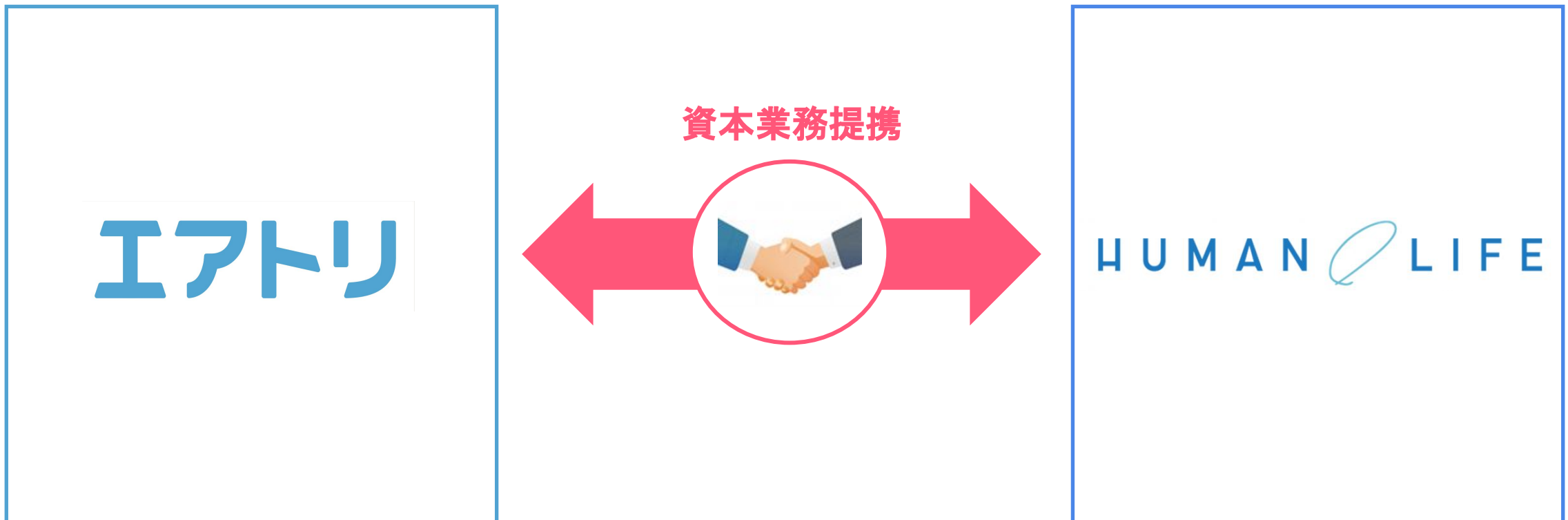
増加傾向の国内民泊需要を獲得し、売上高大幅増加
継続して増加傾向にあるマイクロツーリズム等の民泊
需要を着実に獲得し、売上高が大幅向上

高まるインバウンド需要に向けた商品力強化

回復傾向にあるインバウンド民泊需要に対して、予約
対象期間を1年先までに拡大し、併せて新規物件獲得
に注力し、更なる商品ラインナップを拡充

クラウドSIMを利用したモバイルデータ通信事業「ZEUS WiFi」 を展開するHUMAN LIFE社と資本業務提携！

～同社は現在上場準備を進めており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



企業のブランド価値を守るデジタルリスク事業を展開する ジールコミュニケーションズ社と資本業務提携！

～同社は現在上場準備を進めており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



資本業務提携



超高速CMS実行環境「KUSANAGI」を開発・提供する プライム・ストラテジー社と資本業務提携！

～同社は将来的な上場を視野に入れており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～

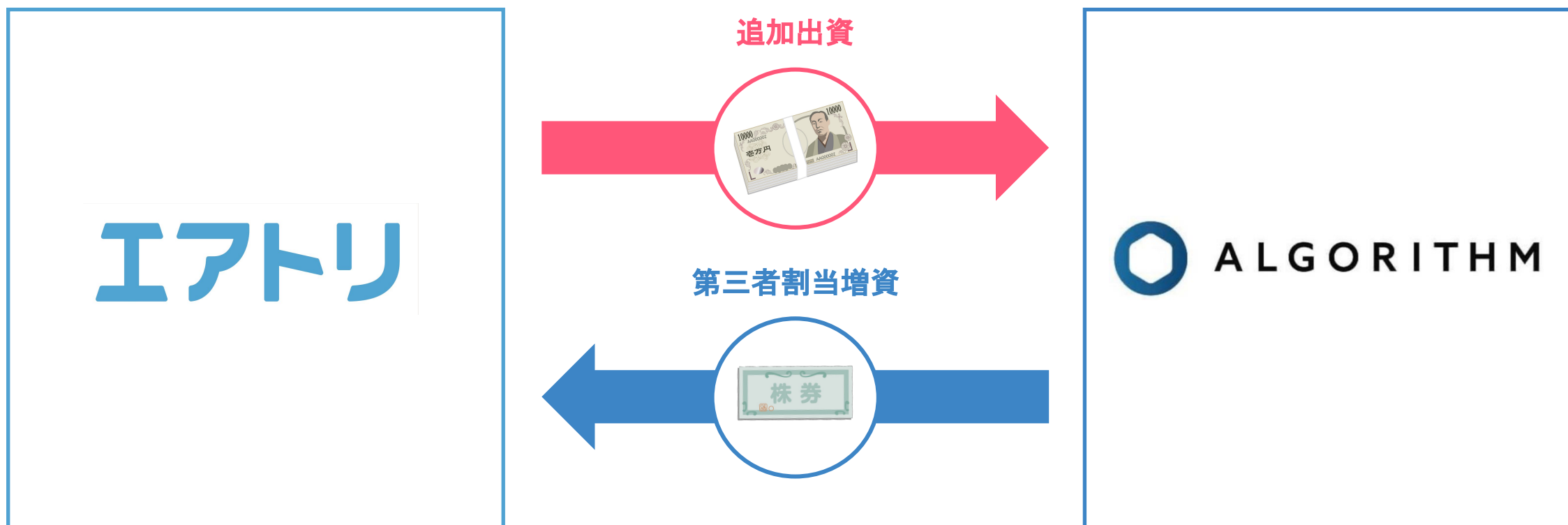


資本業務提携



メディア事業や医療DX事業を行うアルゴリズム社へ追加出資！

～同社は将来的な上場を視野に入れており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～

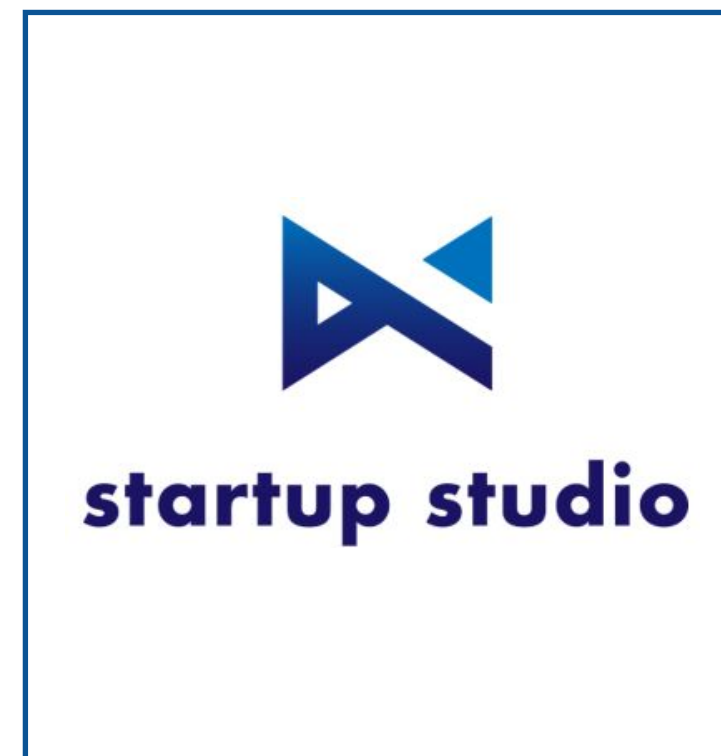


**決算開示業務における管理業務のDX化に貢献する「Uniforce(ユニフォース)
-クラウド決算開示管理サービス-」を運営するstart-up studio社と資本業務提携！**

～同社は現在上場準備を進めており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



資本業務提携



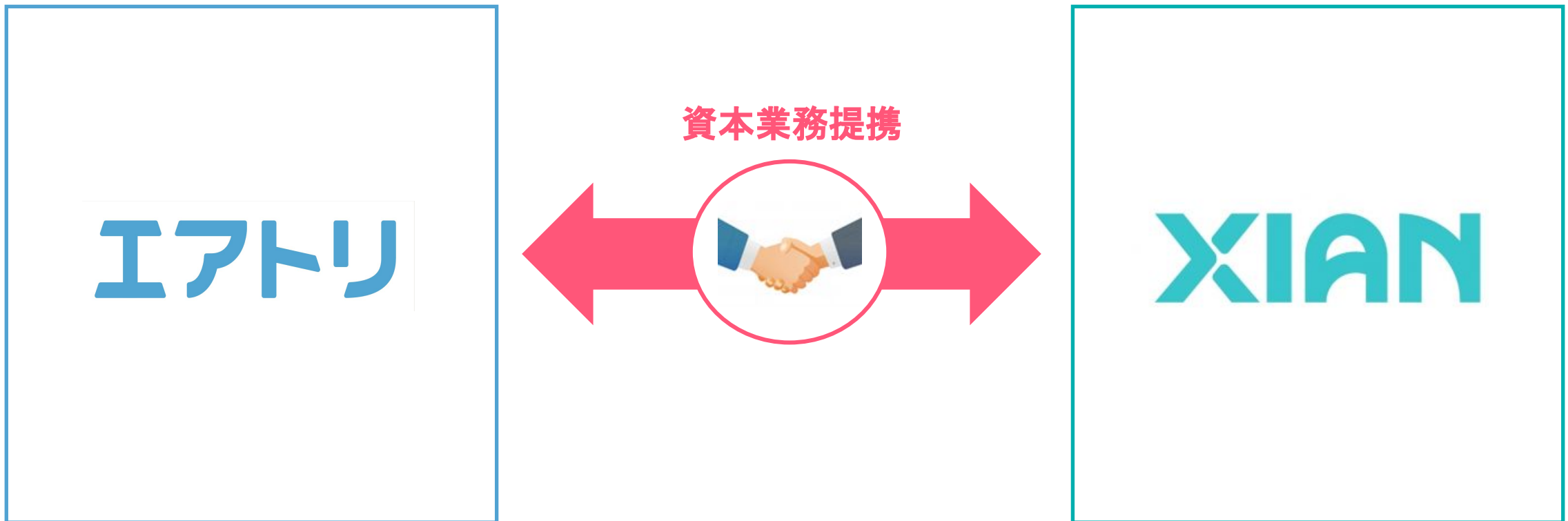
SNSマーケティングプラットフォーム「OWNLY」を運営する スマートシェア社の無担保転換社債型新株予約権付社債を引受！

～同社は将来的な上場を視野に入れており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



成果報酬型マーケティングDX事業及び動画プラットフォーム 「mediable」を運営するシアン社と資本業務提携！

～同社は現在上場準備を進めており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



投資事業(エアトリCVC)

成長領域への積極投資を継続 累計79社 総投資額約34億円

※2022年7月末時点



※上記集計から当社子会社・関連会社への投資(合計3社、総投資額25億円)は除いております。

投資事業(エアトリCVC)

投資先IPO実績 累計11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～



メンタルヘルステクノロジーズ
【東証グロース:9218】2022年3月上場
公募60億円、初値84億円



ハイブリッドテクノロジーズ 関連会社上場
【東証グロース: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
【東証グロース:9252】2021年11月上場
公募46億円、初値68億円



ROBOT PAYMENT
【東証グロース: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
【東証グロース: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
【東証スタンダード: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
【東証グロース:4493】2020年3月上場
公募92億円、初値212億円



AI CROSS
【東証グロース: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
【東証グロース:7067】2019年6月上場
公募24億円、初値77億円



ピアラ
【東証プライム:7044】2018年12月上場
公募76億円、初値175億円



和心
【東証グロース:9271】2018年3月上場
公募44億円、初値125億円

※公募価額ベース時価総額及び初値価額ベース時価総額は当社試算

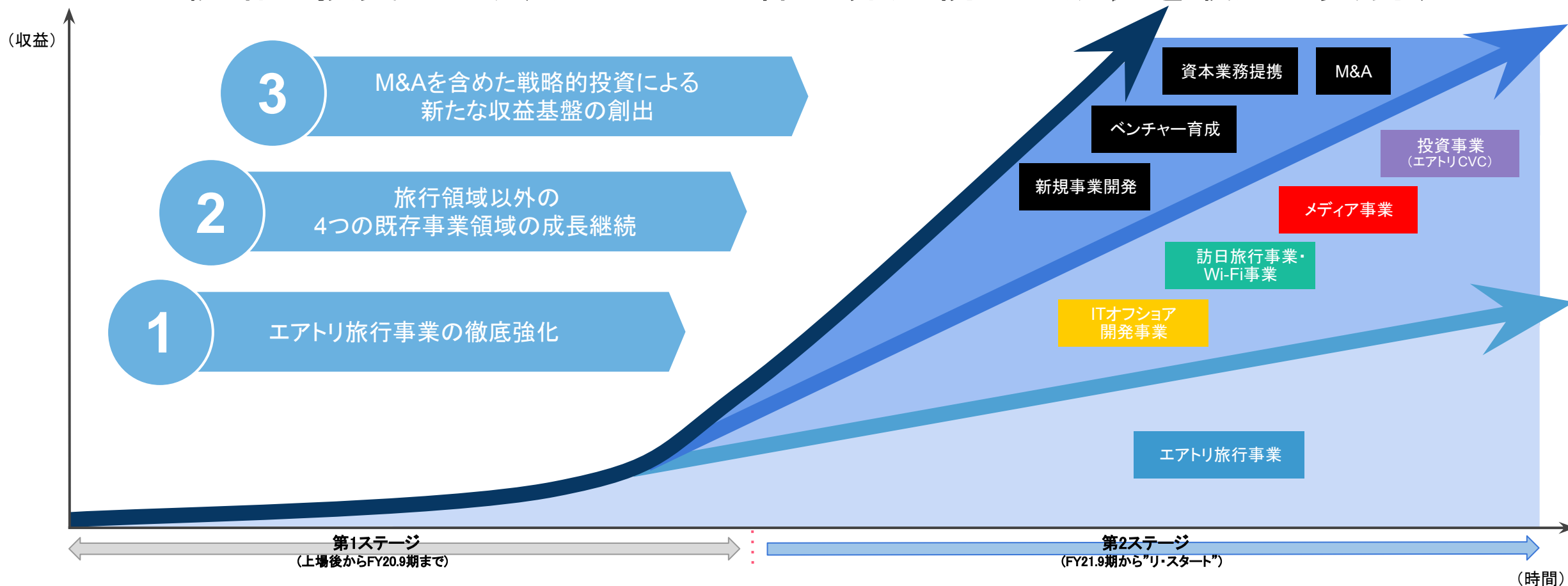
Appendix

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



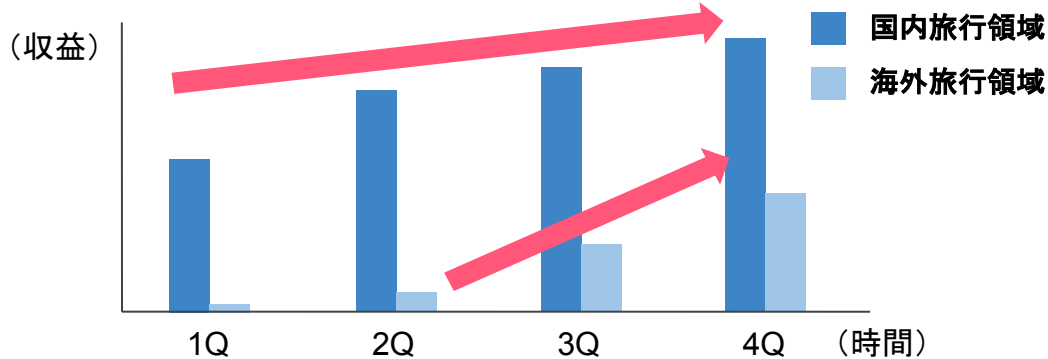
事業再編

国内旅行領域を中心に全国旅行支援の活用を見据えた 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は全国旅行支援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

〈収益拡大に向けた全国旅行支援活用施策の実行〉
 ・全国旅行支援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〉
 ・全国旅行支援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
 ・全国旅行支援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。