

2022年9月期 第4四半期

# 決算説明

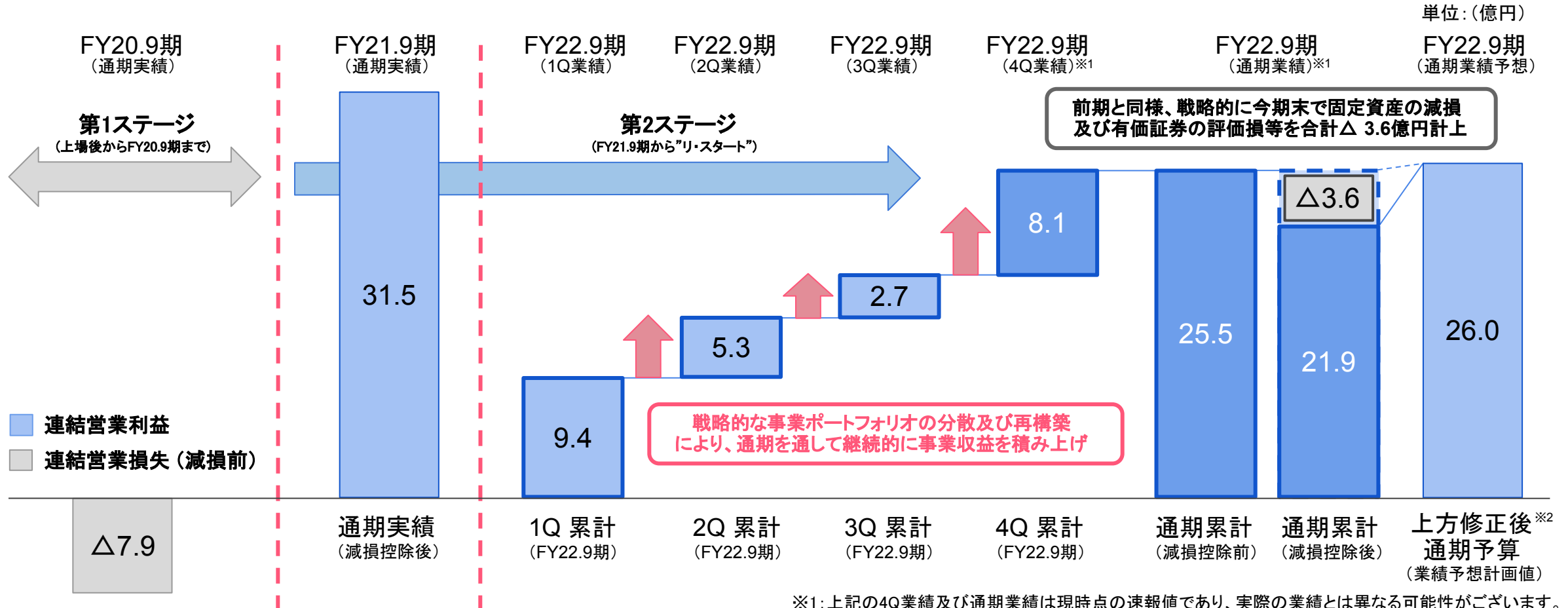
株式会社エアトリ  
東証プライム: 6191  
2022/11/14

# 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～

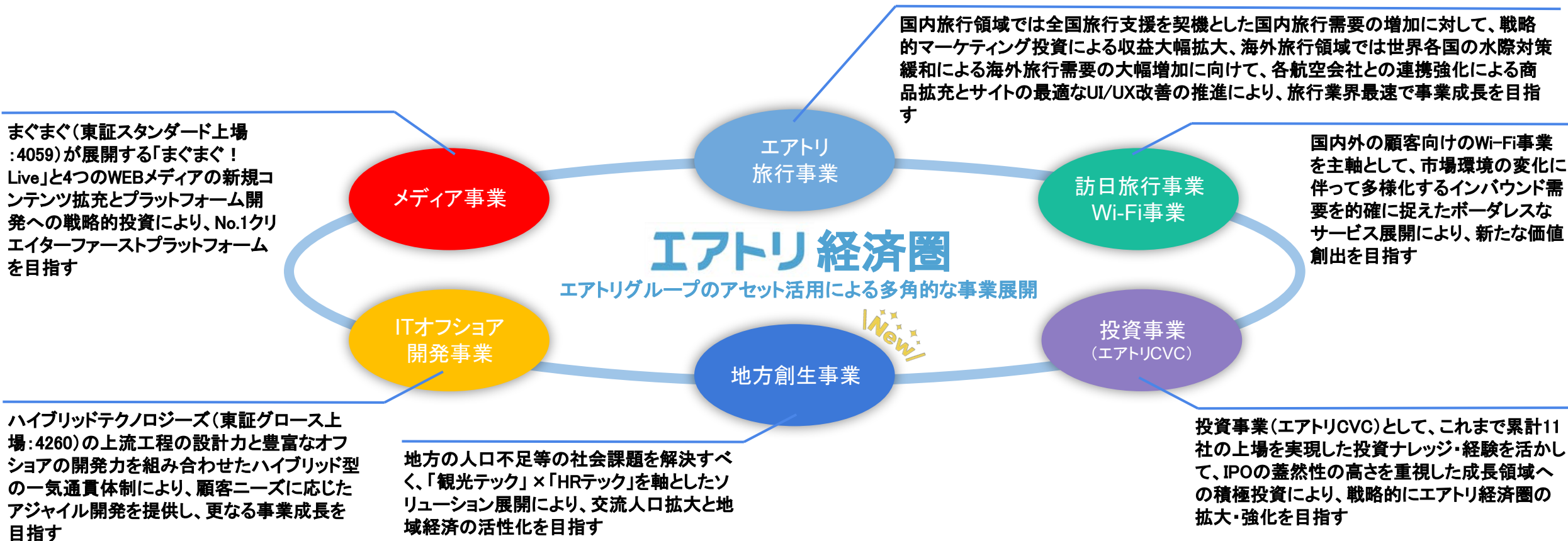
**FY22.9期 成長戦略「エアトリ「リ・スタート」」の実行により、  
通期累計の営業利益(減損控除前)が25.5億円と上方修正後の業績予想と同水準で着地！  
～前期より継続して、戦略的に事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進～**



※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。

※2: 上記の通期予想は、2022年6月16日に発表した今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構築を推進～



エアトリグループの強みとなる事業グロースカ・マーケティングカ・システム開発カ・ブランドカ・資金調達カ・顧客基盤・経営陣等のアセットの活用による事業ポートフォリオ構築の推進

FY22.9期の通期業績は、取扱高535億円、売上高135億円、**営業利益(減損控除前)25.5億円**

- 今期を上場後の第2ステージ「リ・スタート」の2期目と位置づけ、成長戦略「エアトリ「リ・スタート」」の実行により、通期を通して継続的に事業収益を積み上げ、**今期二度目の上方修正後の業績予想と同水準で着地**

エアトリ旅行事業では、コロナ感染症の収束に向けた国内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、収益の柱として事業ポートフォリオ全体を牽引

- 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、前期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**

また、新たにエアトリグループの**6つめの事業である「地方創生事業」**を立ち上げ、地方の人口不足を始めとした社会課題を解決すべく、「観光テック」×「HRテック」を主軸としたソリューション展開と地方自治体や各種観光施設、地方企業等との連携・提携推進により、交流人口拡大と地域経済の活性化を目指す

- FY23.9期の通期業績予想は、取扱高650～750億円、売上高170億円、営業利益10億円にて開示  
 コロナ感染症の完全収束による国内旅行収益の伸長、世界各国での水際対策緩和による海外旅行収益の回復、投資事業(エアトリCVC)による貢献等のアップサイド要因を織り込まない保守的な業績予想とする

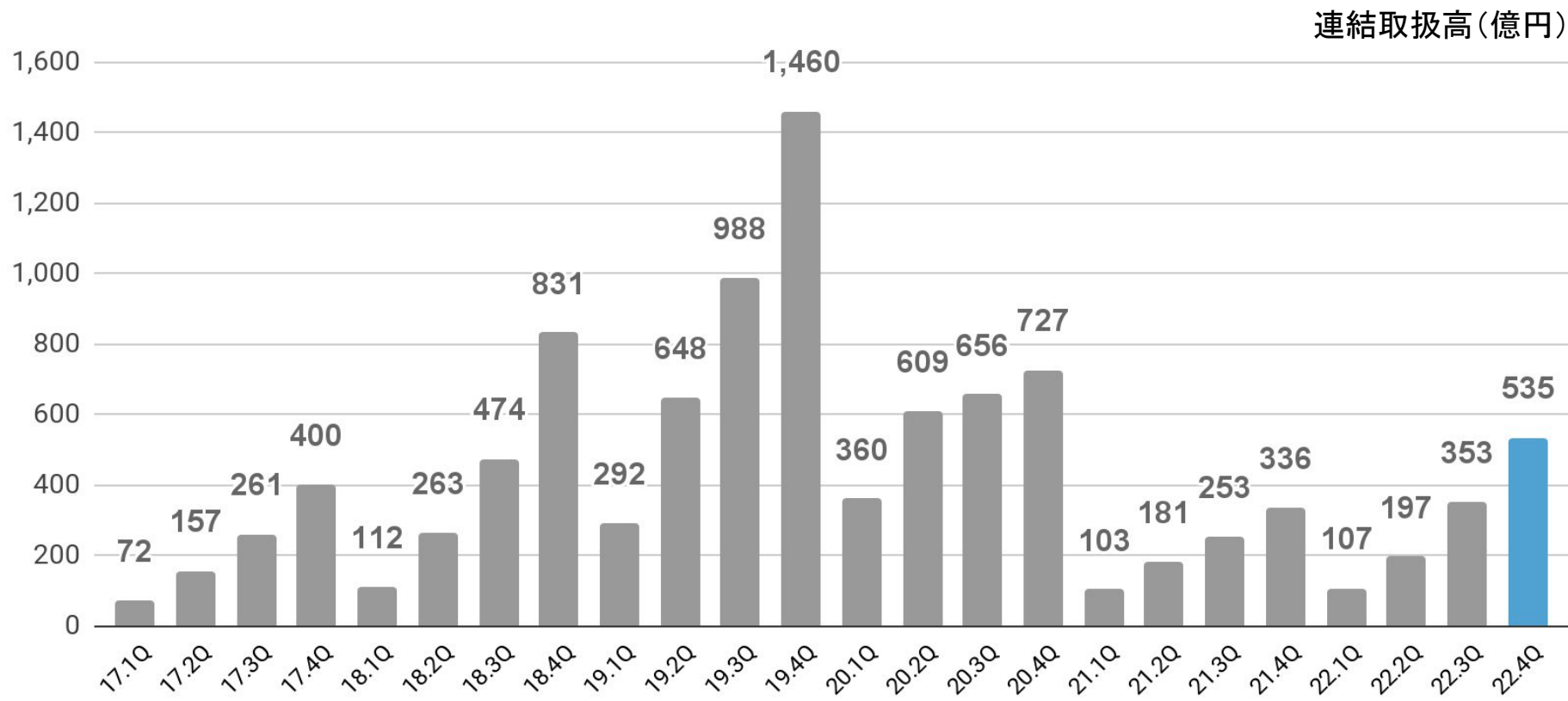
今回、中長期成長戦略「エアトリ5000」・FY23.9期 成長戦略「エアトリ「リ・スタート」を発表し、2019年に掲げた中長期成長戦略  
 ● に関しては、2020年より急速に拡大したコロナ感染症の影響により一時中座していたが、コロナ前の連結取扱高1,500億円への早期回復に向けてFY23.9期より満を持して再始動し、**グループ連結取扱高5,000億円を目指す**

- 今後、国内・海外旅行需要の増加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4つの既存事業と新規事業の計5事業の成長継続と戦略的な事業ポートフォリオ構築の推進により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

# FY22.4Q 決算概要

# 取扱高 前期比159%

## 連結範囲の変更で影響があるものの、堅調に推移

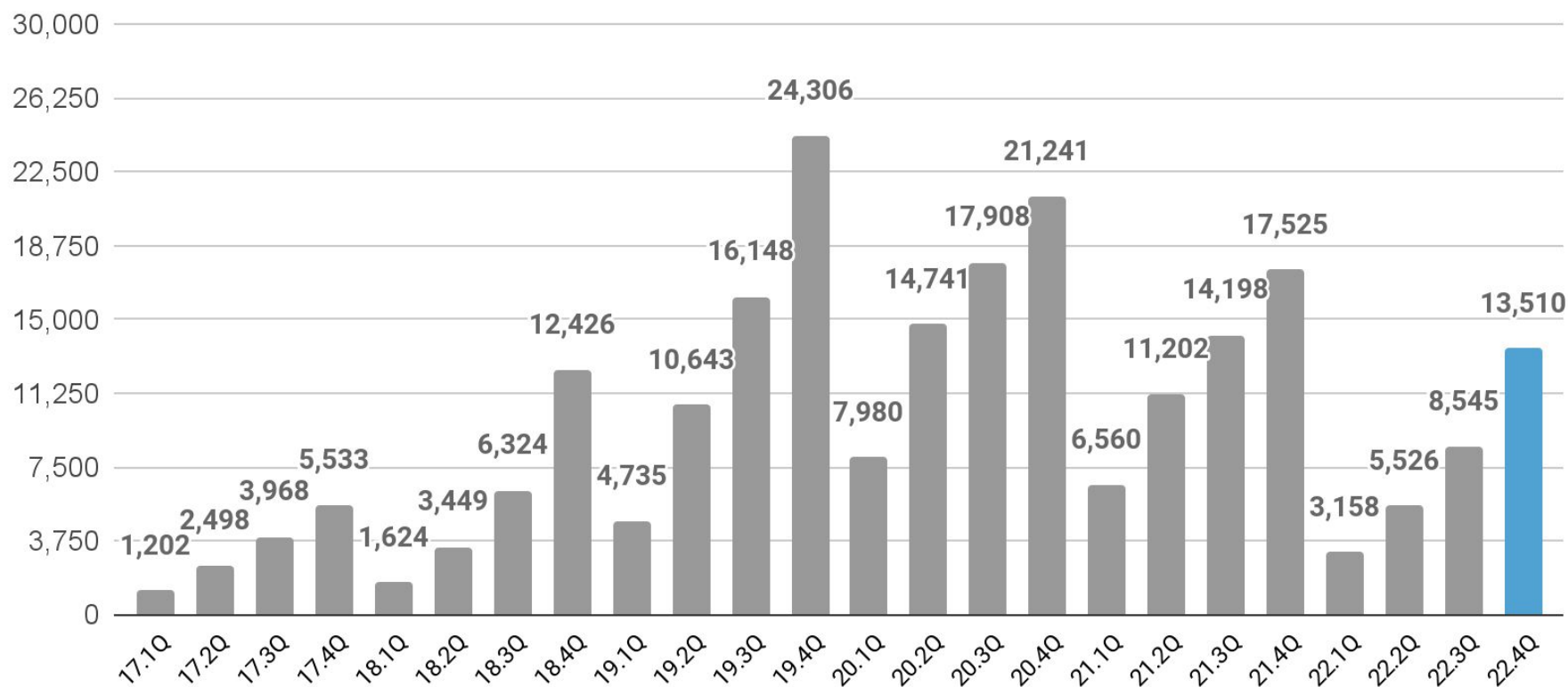


※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

# 売上収益 前期比77%

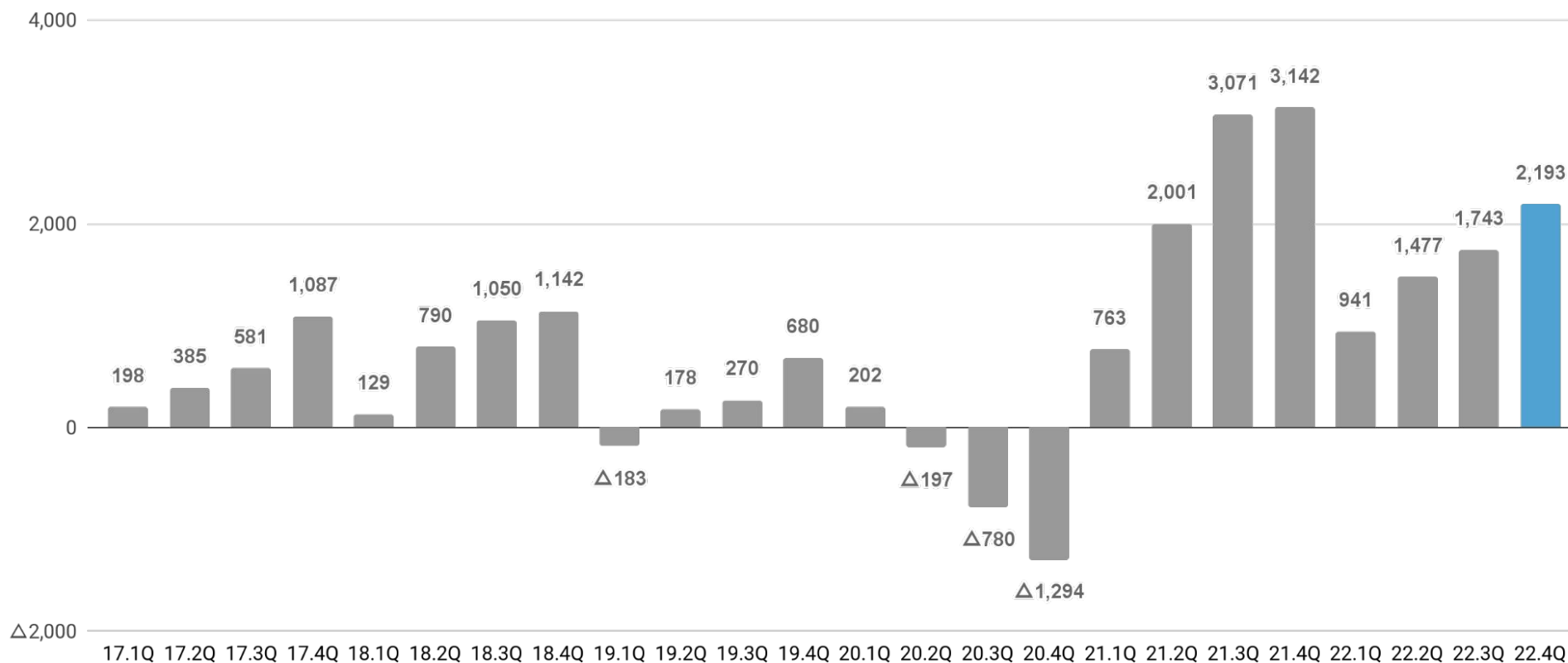
## 連結範囲の変更で減少があるものの、安定的に推移

連結売上収益(百万円)



# 営業利益 前期比69% 連結範囲の変更で減少があるものの、安定的に推移

連結営業利益(百万円)





## 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)

	FY21.4Q		FY22.4Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	33,622	—	53,463	—
売上収益	17,525	100.0%	13,510	100.0%
売上総利益	7,614	43.4%	7,563	56.0%
営業利益	3,142	17.9%	<b>2,193</b>	16.2%
減損控除前 営業利益	<b>4,038</b>	23.0%	<b>2,553</b>	18.9%
親会社帰属 当期純利益	2,373	14.5%	1,902	14.1%

# 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	FY22.4Q	増減額
流動資産	15,568	18,319	2,750
現預金	8,771	8,954	183
営業投資有価証券等	4,852	6,003	1,150
非流動資産	5,804	5,766	△38
総資産	21,373	24,084	2,711
負債	13,236	13,987	750
有利子負債	7,443	6,017	△1,425
資本合計	<b>8,136</b>	<b>10,097</b>	<b>1,960</b>
自己資本比率	38.1%	41.9%	3.9%

# FY22.9期 通期業績は、上方修正後の業績予想と同水準で着地 ～事業ポートフォリオの分散・再構築により、好調・堅調な事業進捗を継続～

(百万円)

	2021年11月12日 公表予想 (期首予想)	2022年6月16日 公表予想 (直近予想)	FY22.9期 通期業績 (実績値)	差異 (直近予想対比)
売上高	13,000	14,500	13,510	△990
営業利益 (減損等控除前)	1,000	2,600	2,553	△47
営業利益 (減損等控除後)	1,000	2,600	2,193	△407
純利益	700	1,820	1,901	81

※上記修正通期予想は、2022年6月16日に発表した今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。

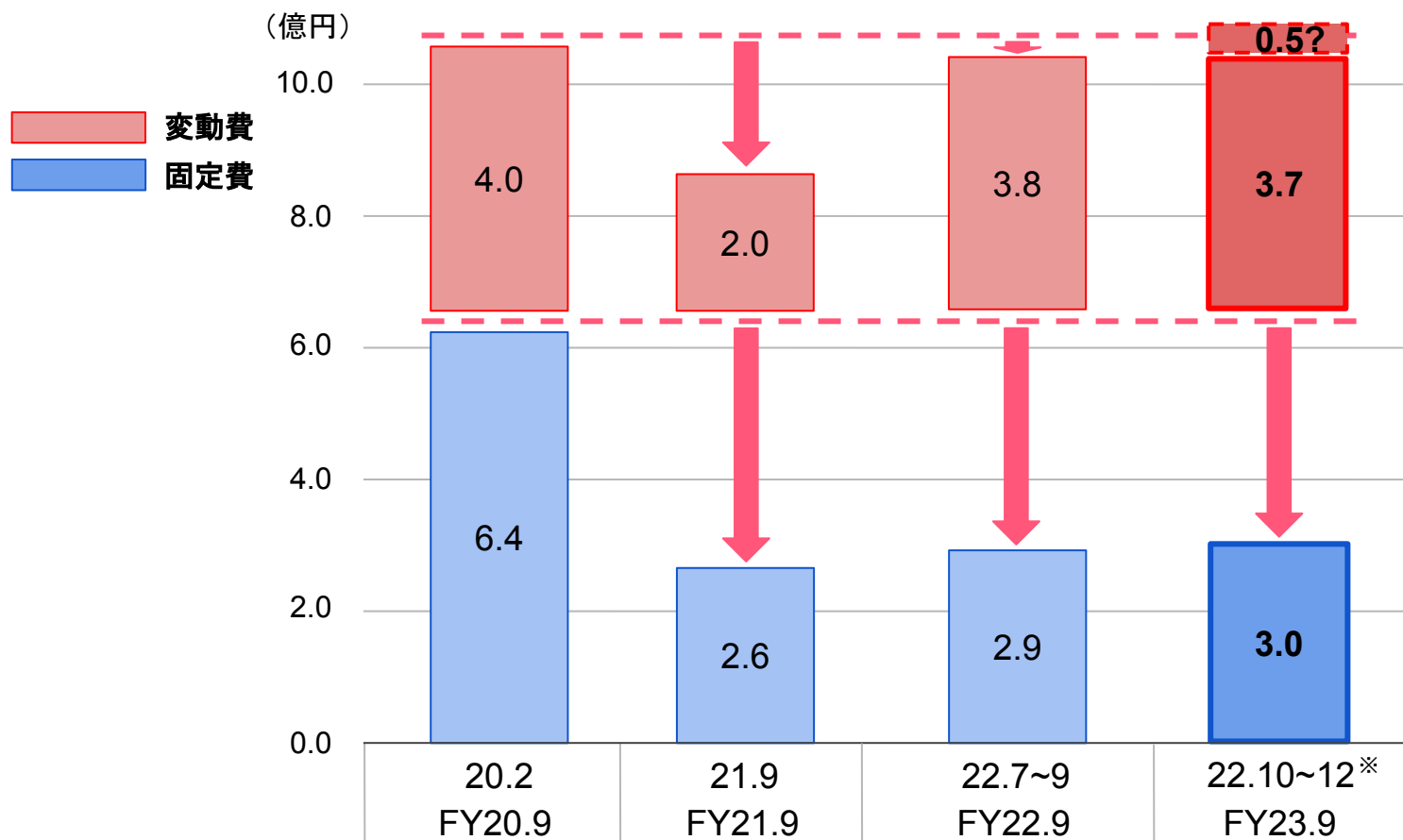
# FY22.9期 主要KPIの推移

**国内旅行領域は夏の旅行需要増加の影響により、好調な推移**  
**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～

	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(エアトリCVC)	○	○	○	○	○?	○?	○?
地方創生事業 <small>!New!</small>	—	—	—	○	○?	○?	○?

# 高まる旅行需要増加に対する戦略的マーケティング投資を実施 その他固定費削減によるキャッシュアウトコストの最適化を推進

～第4四半期は、月間販管費を約6.5～7億円でコントロール～



## 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

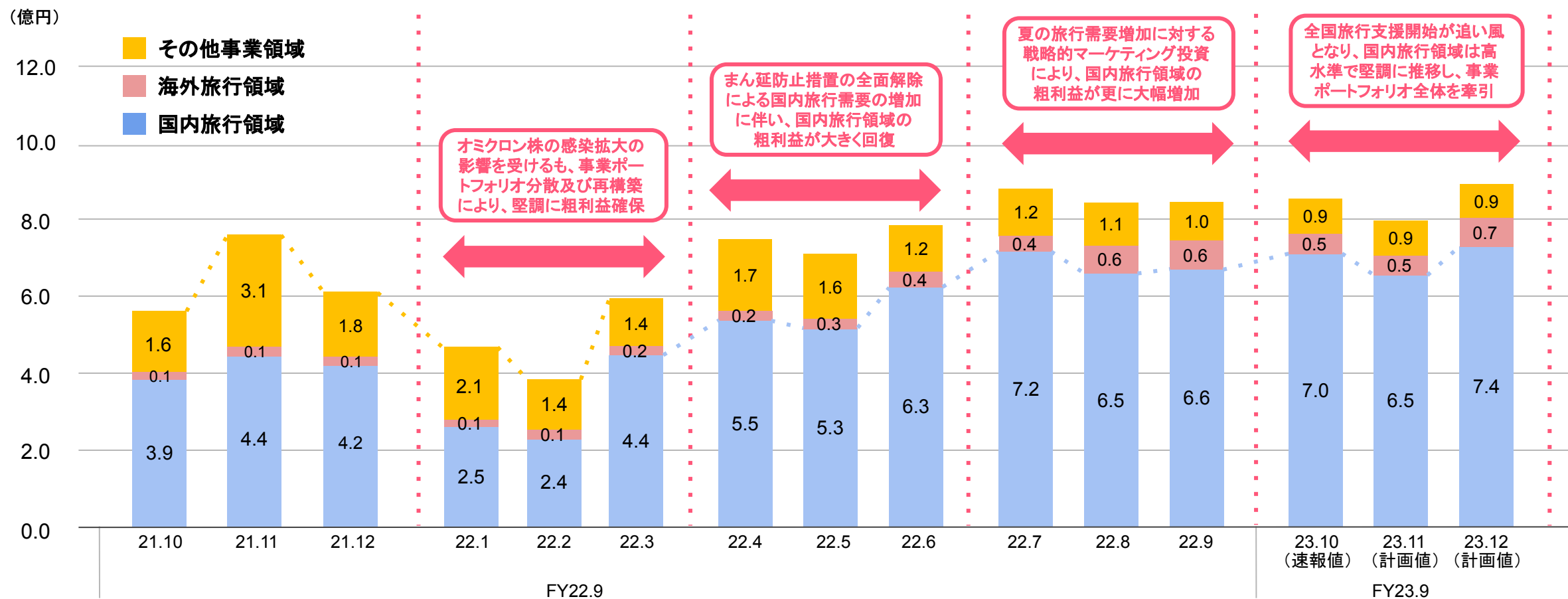
役員報酬(取締役・監査役)の一部返上継続  
人員最適化に伴う社員人件費の削減  
一部リモートワーク併用による通勤費の削減

### その他固定費

グループ全社のインフラ関連コストの削減  
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

※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。

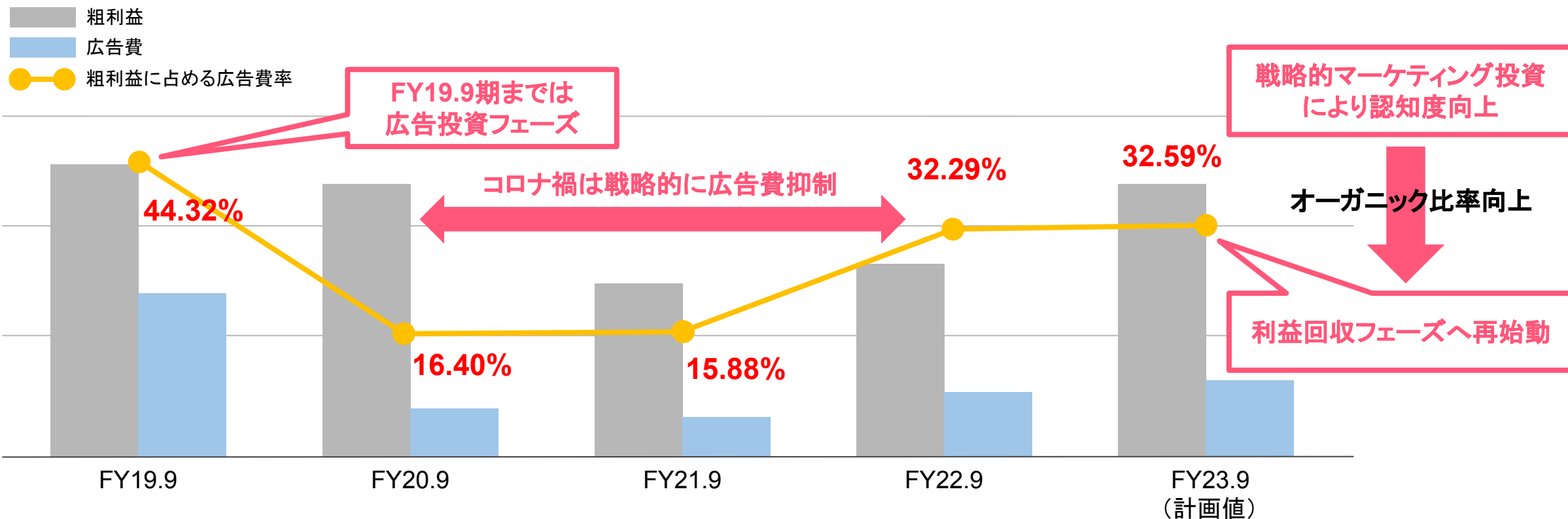
**国内旅行領域は、高まる需要を着実に取り込み、事業ポートフォリオ全体を牽引**  
**その他事業領域は、堅調な事業進捗を継続し、通期を通して単月黒字化を達成！**  
 ～戦略的マーケティング投資により、通期を通して国内旅行領域の粗利益が大幅伸長～



※上記粗利益推移は、当社グループの経営管理用の速報数値です。

# 「広告投資フェーズ」からコロナ禍の広告抑制期を乗り越え、「利益回収フェーズ」へ向けて再始動！

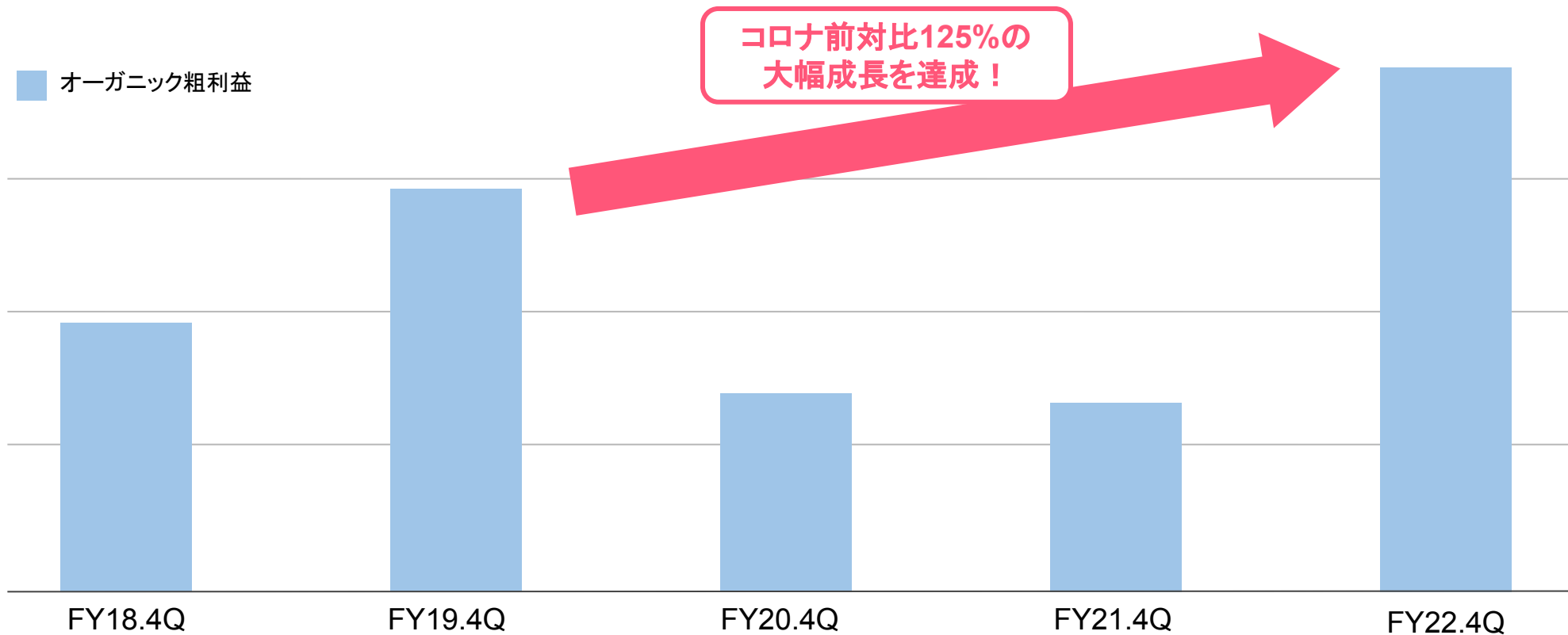
～戦略的マーケティング投資による認知度向上を経て、オーガニック集客に注力～





# オーガニック粗利益 コロナ前の水準を上回る大幅成長を達成!

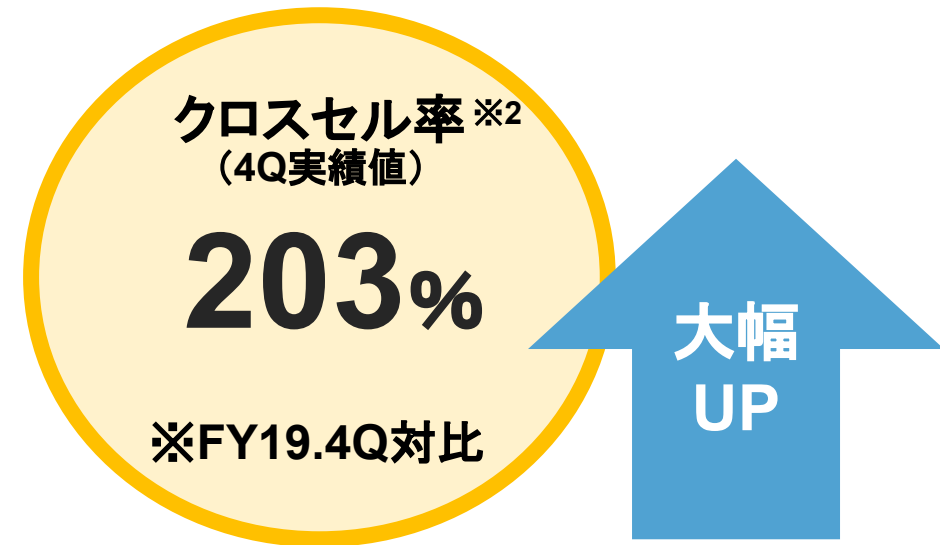
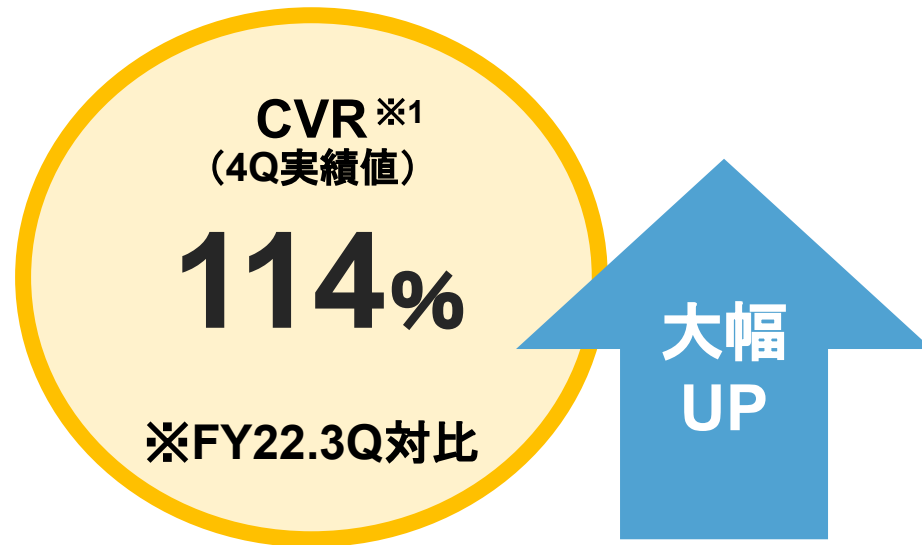
～FY19.4Q対比**125%**と過去最高水準まで成長～



※広告やメタサーチを経由しない顧客への販売による粗利益を指す  
(エアトリキーワードでの自然検索やアプリなどによる流入によるもの)

# CVR・クロスセル率 UI/UX改善の継続によりともに大幅成長！

～CVRはFY22.3Q対比**114%**、クロスセル率はFY19.4Q対比**203%**達成～

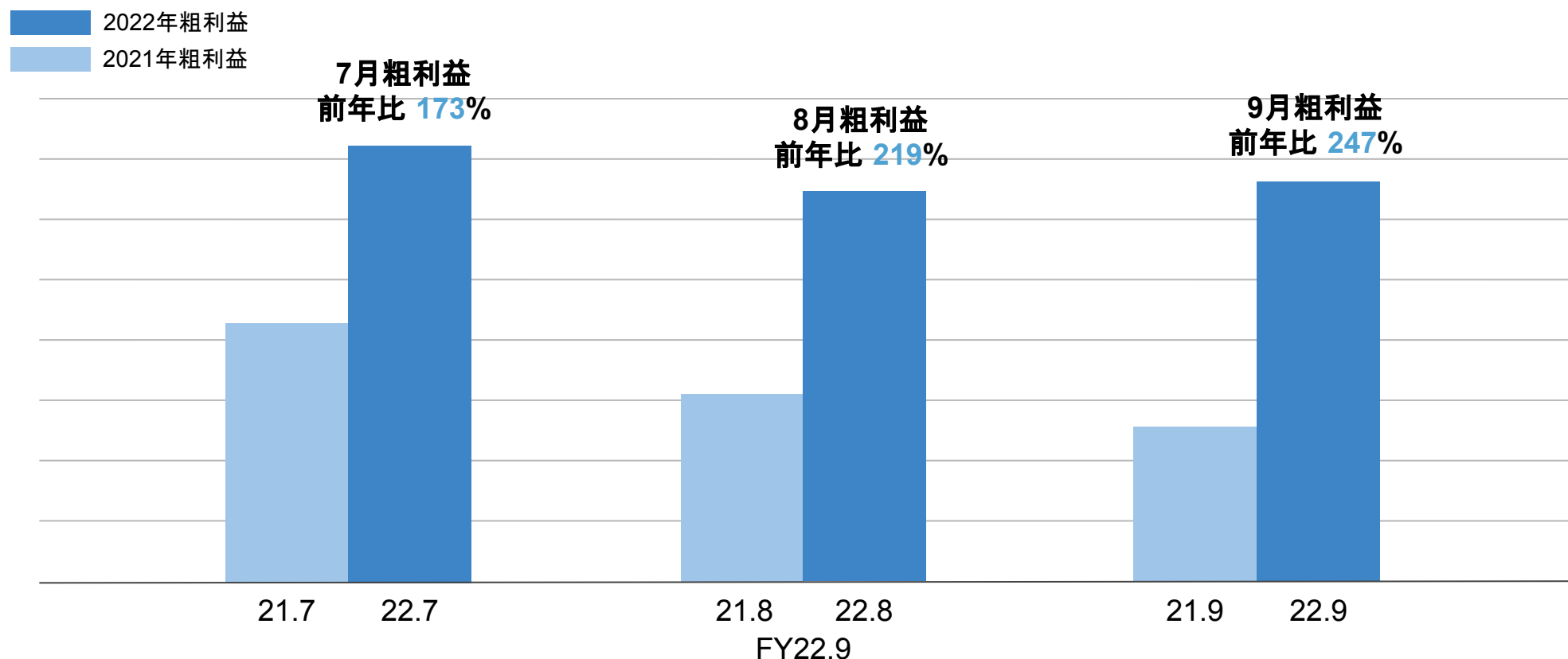


※1 国内・海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出

※2 国内・海外のホテル(DPを含む)／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

# 直近のアクションと成果

# 国内旅行領域における粗利益、足元の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 ～7月以降は前年を大きく上回り、9月は前年比**247%**を達成～



※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 × 全国旅行支援スーパーキャンペーン」を開催し、  
全国旅行支援の開始に合わせて、割引対象商品の販売開始！

エアトリ

エアトリ旅行事業

「**エアトリ** × 全国旅行支援スーパーキャンペーン」を開催し、  
全国旅行支援の開始に合わせて、割引対象商品の販売開始！  
～公式アプリからの予約で、**エアトリ**ポイント**20%**大還元を実施～

全国旅行支援

旅行代金40%OFF!

日本全国への旅行で使える割引制度について▶

**「エアトリ国内ホテル」にて、世界で4億人以上が利用する  
オンライン決済サービス「ペイパル」を導入開始！**  
～更なる利便性の向上に向けて、新たな決済手段を導入～

エアトリ



**第二創業を掲げ、当社グループ会社である「株式会社らくだ倶楽部」を  
「株式会社エアトリプレミアム倶楽部」に社名・ブランド変更！**  
～**エアトリ**グループのアセットを活用したハイエンド層向け  
会員制プレミアムサービス「エアトリプレミアム倶楽部」を開始～



◆エアトリプレミアム倶楽部 公式HPページ

<https://www.airtrip-premium-club.co.jp>

◆会員限定オンラインプレミアムコンシェルジュサービス「エアトリプレミアムコンシェルジュ」(公式 LINEアカウント)

<https://liff.line.me/1645278921-kWRPP32q/?accountId=639oniry>

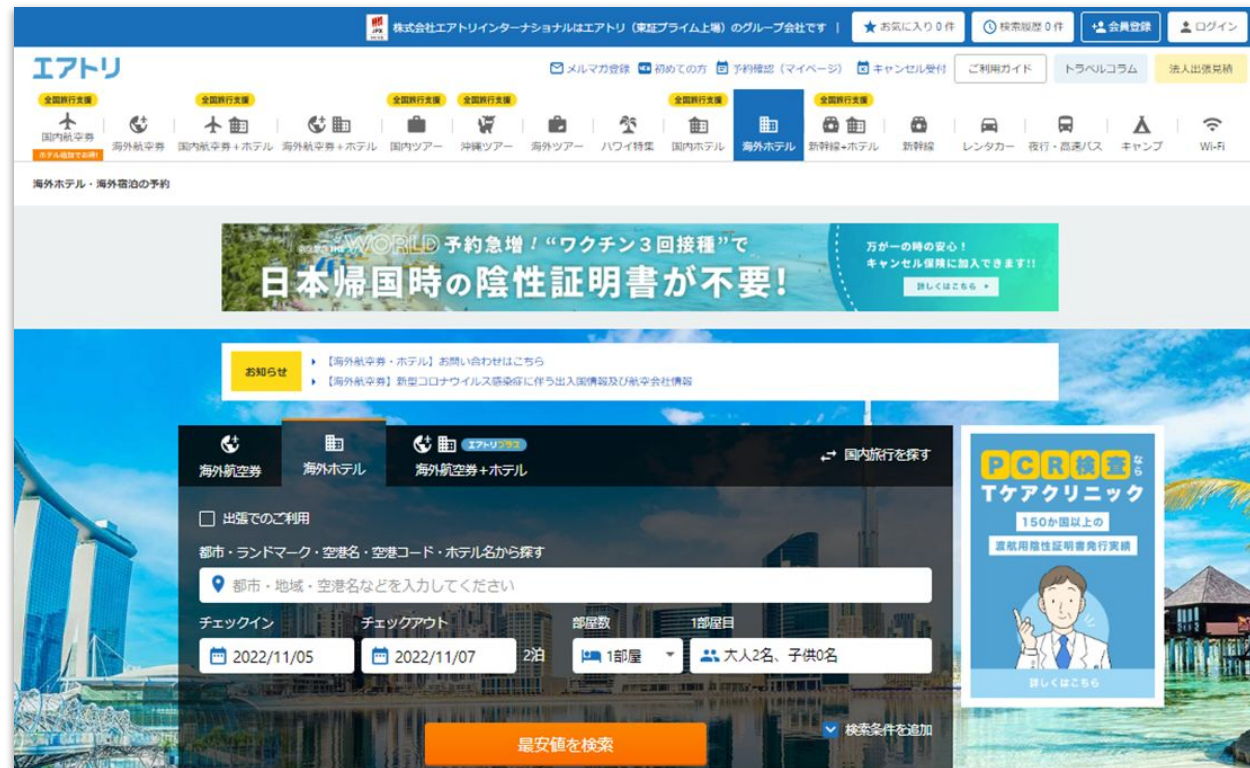


# 「エアトリ海外航空券」の予約サイトに英語翻訳機能を実装！ ～海外渡航需要の回復を見据えて、英語で海外航空券の予約が可能に～





# 海外航空券、海外航空券＋ホテル(エアトリプラス)に加えて 「海外ホテル」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～



「エアトリ海外航空券＋ホテル(エアトリプラス)」にて  
マリアナ政府観光局との合同企画「サイパンサンキューセール」を開催！  
～サイパン旅行を一律**39,000**円割引の特別価格で販売開始～



# 株式会社ココナラスキルパートナーズが運営する投資ファンドCSP 1号投資事業有限責任組合へ出資を決定！

～同ファンドより、投資案件の紹介及び将来のリターンを期待～



LP出資



# 株式会社クロス・オペレーショングループが開発・運営する SaaS MAツール「i:Sales」の事業譲受及び追加出資！

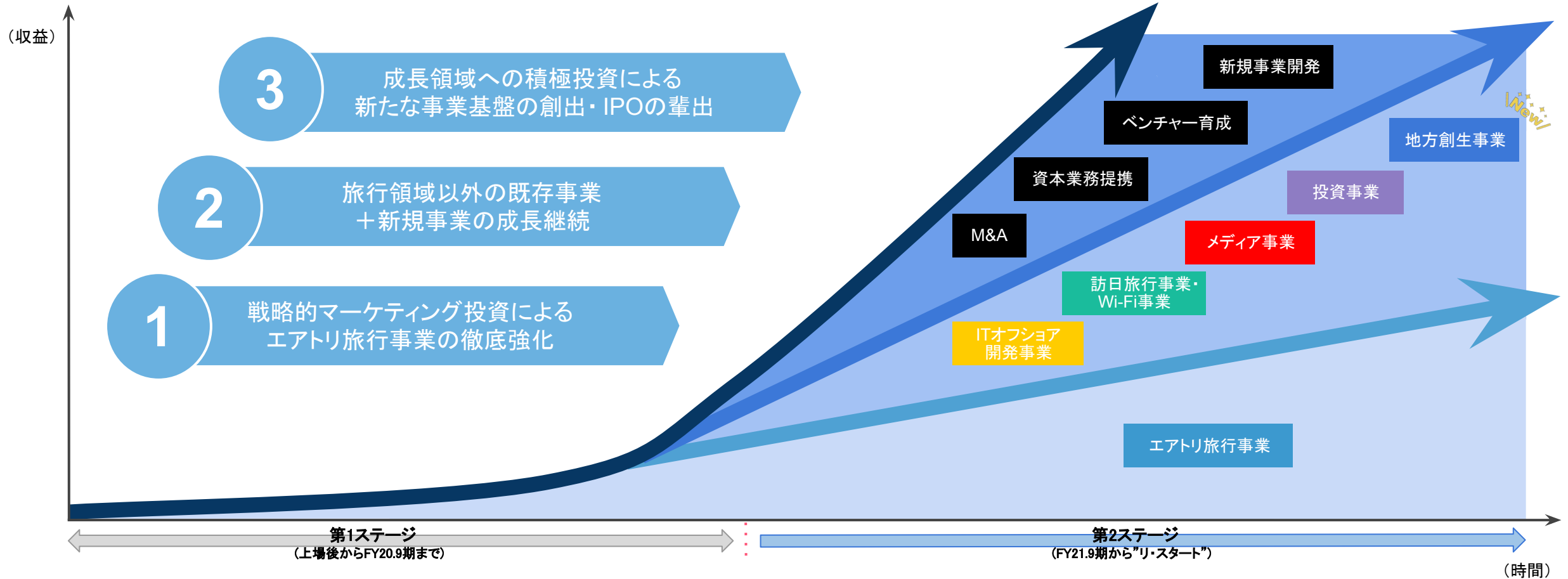
～同社は将来的な上場を視野に入れており、  
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



# FY23.9期 成長戦略「エアトリ ”リ・スタート”」 ～「エアトリ5000」を最速で達成する成長戦略～

# “リ・スタート”「エアトリ5000」を最速で達成する成長戦略

～エアトリ旅行事業を柱とした5つの既存事業＋新規事業の成長継続により、エアトリグループ全体の非連続的な成長を戦略的に実現する～



# 新たに6つめの事業として「地方創生事業」を立ち上げ、 エアトリグループの事業ポートフォリオを再構築し、FY23.9期始動！



**FY23.9期 成長戦略「エアトリ”リ・スタート”」の実行により、  
戦略的に事業ポートフォリオ分散及び再構築の推進を継続！  
～FY23.9期 業績予想は、通期営業利益10億円を計画～**

(百万円)

	FY23.9期 期首通期予想	業績予想における方針
取扱高	65,000～75,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エアトリ旅行事業の収益拡大(アップサイド要因を除く)</li> <li>・事業ポートフォリオの分散及び再構築による収益拡大</li> <li>・投資事業(エアトリCVC)による収益貢献</li> </ul>
売上高	17,000	
営業利益	1,000	<p>【収益面】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・エアトリ旅行事業の収益拡大(アップサイド要因を除く)</li> <li>・事業ポートフォリオの分散及び再構築による収益拡大</li> <li>・投資事業(エアトリCVC)による収益貢献</li> </ul>
純利益	700	<p>【コスト面】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・グループ全体のキャッシュアウトコストの最適化</li> </ul>
配当	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>・配当性向20%水準を目指す</li> </ul>

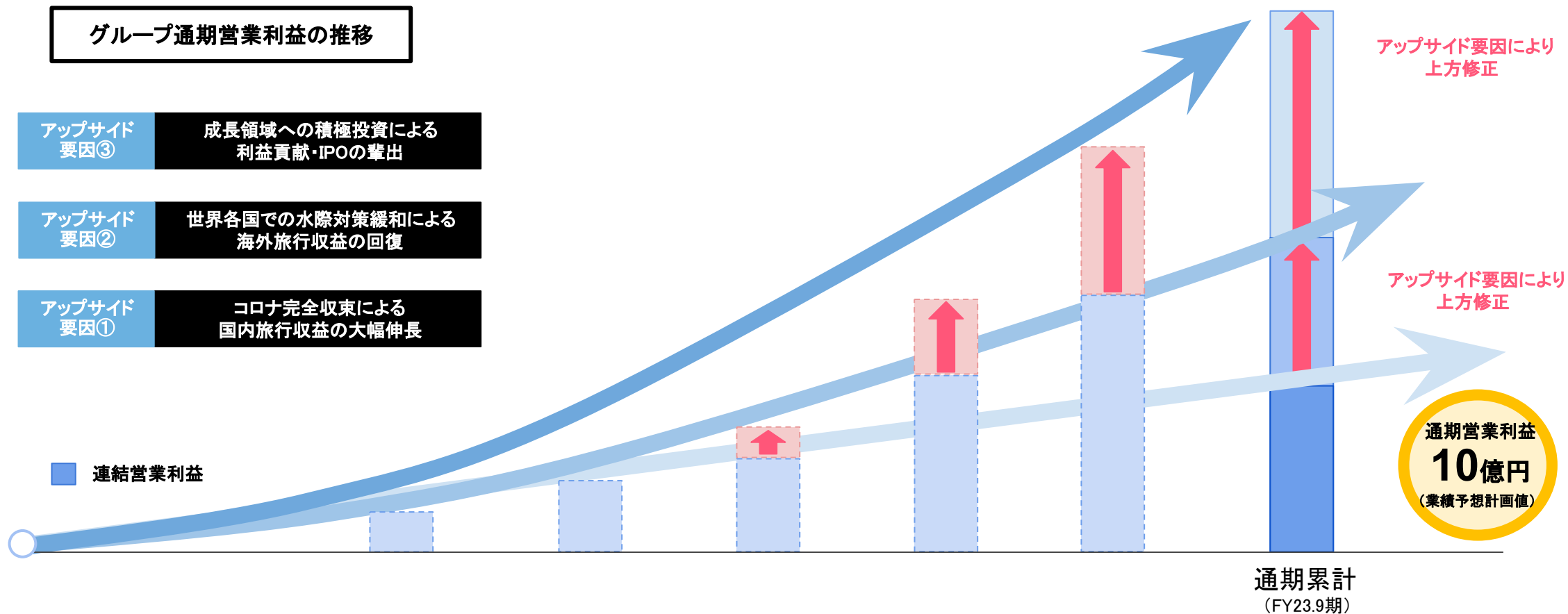


# FY23.9期 業績予想は、通期営業利益10億円を計画

## 不確実な情勢を鑑み、アップサイド要因を織り込まない保守的な数値で開示

～コロナ収束に伴う国内・海外旅行の収益回復、投資事業の貢献等が成長要因に～

### グループ通期営業利益の推移

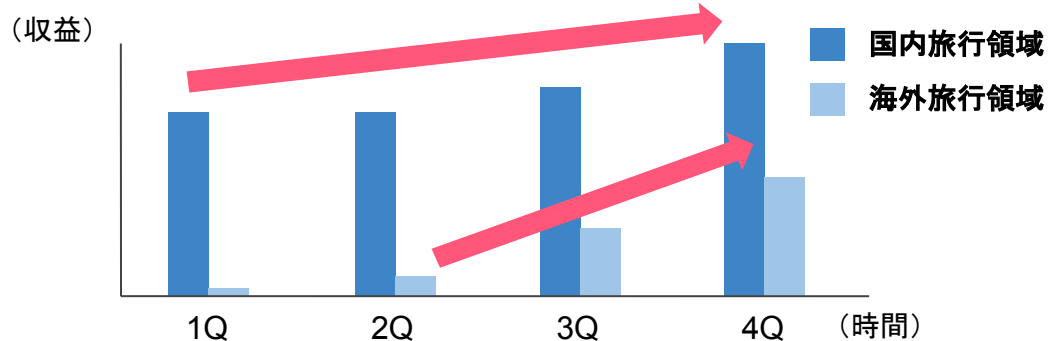


# 成長エンジンとなる多様な旅行需要を的確に捉えた 戦略的マーケティング投資により、業界最速で収益拡大 ～グループ全体の事業ポートフォリオの柱として、飛躍的成長を目指す～

## エアトリ旅行事業の成長戦略

- 国内旅行領域は、1Qは全国旅行支援を契機とした需要増加による収益拡大、2Q以降も安定的に需要を取り込み、4Qは夏の旅行需要増で高成長を実現し、年間を通じた戦略的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は世界各国の水際対策緩和により需要は回復傾向であるものの、海外旅行の本格化までは一定の時間を要し低調な推移を想定。3Q以降、緩やかに需要回復を見込み、新たな海外旅行需要に対する商材の拡充と最適なUI/UX改善により、早期の収益回復を目指す

〈FY23.9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

- 〈需要獲得に向けた全国旅行支援活用施策の実行〉
  - ・エアトリ×全国旅行支援キャンペーンの開催
  - ・ポイント大還元施策によるリピーター顧客の囲い込み
- 〈CVR向上を実現する徹底的なUI/UX改善〉
  - ・多様な旅行需要を的確に捉えたUI/UX改善
  - ・利便性向上を目的とした導線設計や新機能拡充
- 〈戦略的マーケティング投資によるブランド力強化〉
  - ・多方面へのエアトリブランディング施策の継続
  - ・需要増減に応じた戦略的マーケティング投資
  - ・Twitter等のSNSマーケティングによる認知度向上
  - ・航空会社や宿泊施設とのタイアップ企画の実施

### 海外旅行

- 〈水際対策緩和に応じた早期収益回復施策の実行〉
  - ・水際対策緩和に関する有益な情報の発信
  - ・水際対策緩和エリアを中心とした商品拡充と広告投下
  - ・海外旅行需要に対する戦略的マーケティング投資

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

地方創生事業

# 既存事業＋新規事業の成長継続により、 更なる事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進 ～市場の潮流を踏まえて競争優位性を強化し、持続的な成長を目指す～

## 既存事業＋新規事業の成長戦略

- ITオフショア開発事業では、ハイブリッドテクノロジーズ(東証グロース上場:4260)の上流工程の設計力と豊富なオフショアの開発力を組み合わせたハイブリッド型の一気通貫体制により、顧客ニーズに応じたアジャイル開発を提供し、更なる事業成長を目指す
- 訪日旅行事業／Wi-Fi事業では、インバウンドプラットフォームが展開する国内外の顧客向けのWi-Fi事業を主軸として、市場環境の変化に伴って多様化するインバウンド需要を的確に捉えたボーダレスなサービス展開により、新たな価値創出を目指す
- メディア事業では、まぐまぐ(東証スタンダード上場:4059)が展開する「まぐまぐ！Live」と4つのWEBメディアの新規コンテンツ拡充とプラットフォーム開発への戦略的投資により、No.1クリエイターファーストプラットフォームを目指す
- 地方創生事業では、地方の人口不足等の社会課題を解決すべく、エヌズ・エンタープライズの「観光テック」×「HRテック」を軸としたソリューション展開により、交流人口拡大と地域経済の活性化を目指す

## 既存事業既存事業＋新規事業のアクションプラン

### ITオフショア 開発事業

〈高スキル人材獲得による案件規模拡大施策の実行〉  
・高単価人材登用による案件規模拡大と開発品質向上  
・高スキル人材の採用と戦略的マーケティング投資

### 訪日旅行事業 ／Wi-Fi事業

〈Wi-Fiレンタルと在留外国人向けサービスの強化〉  
・国内外の顧客向けのWi-Fiレンタルの販促強化  
・在留外国人向けサービス基盤構築と競争優位性強化

### メディア事業

〈ライブ配信プラットフォーム開発への戦略的投資〉  
・投げ銭やチケット販売機能実装に伴う戦略的投資  
・システム開発内製化に向けた開発人材採用の強化

### 地方創生事業

〈新事業執行体制による地方創生事業の立ち上げ〉  
・地方自治体等との連携によるプロモーション強化  
・人材不足で悩む地方企業とのパイプライン構築



# IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資により、 戦略的にエアトリ経済圏の拡大を目指す ～成長領域への積極投資による新たな事業基盤の創出・IPOの輩出～

## 投資事業(エアトリCVC)の成長戦略

- 投資事業(エアトリCVC)として、これまで累計11社の上場を実現した投資ナレッジ・経験を活かして、IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資により、戦略的にエアトリ経済圏の拡大・強化を目指す(新たな事業基盤の創出・IPOの輩出を目指す)
- 投資の判断軸として「市場／事業の成長性」「将来のリターン確度の高さ」「経営陣・経営管理体制の実力値や成長ポテンシャルの定性評価」を中心に、IPOの蓋然性が高い成長企業へ投資を実行する
- 投資実施後のメンタリング支援として、エアトリ社の創業後、マザーズ上場、東証一部上場、子会社上場、関連会社上場を実現した当社経営陣による投資先面談により、IPOに向けた実現性の高いバリューアップ支援を提供する
- 経営管理体制の構築支援として、「監査法人や主幹事証券会社の紹介」「ショートレビュー対応に関するアドバイザリー」「経営管理体制構築に関するアドバイザリー」等、IPO準備に必要な見識の提供並びに実務面の支援を行う
- SDGsへの取り組み及び社会貢献の一環として、当社投資先がIPO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般社団法人 日本未来スポーツ振興協会への寄付を行う

## 投資事業(エアトリCVC)のアクションプラン

### 投資先の選定

#### 〈IPOの蓋然性やポテンシャルを持つ投資先の選定〉

- ・投資先企業の市場／事業成長性を評価する
- ・投資後のリターン確度を定量的に評価する
- ・経営陣・経営管理体制の成長ポテンシャルの評価

### メンタリング

#### 〈上場経験豊富な経営陣によるメンタリング支援〉

- ・エアトリ社の創業後、マザーズ上場、東証一部上場、子会社上場、関連会社上場を実現した当社経営陣による面談を通じたバリューアップ支援の提供

### IPOに関する見識の提供

#### 〈リアルな上場準備経験に基づく見識の提供〉

- ・エアトリ社を始めとして、グループ会社や投資先の上場準備の過程で直面した課題の乗り越え方等、実際の上場準備経験に基づくIPO関連の見識の提供

### 経営管理体制構築支援

#### 〈経営管理体制の構築支援に関するアドバイザリー〉

- ・監査法人や主幹事証券会社の紹介
- ・ショートレビュー対応に関するアドバイザリー
- ・経営管理体制構築に関する実務面のアドバイザリー

**2023年1月30日(月)に「エアトリCVCアワード」を初開催！**  
～投資先及び関係者をご招待し、バリューアップに貢献するイベントを実施～



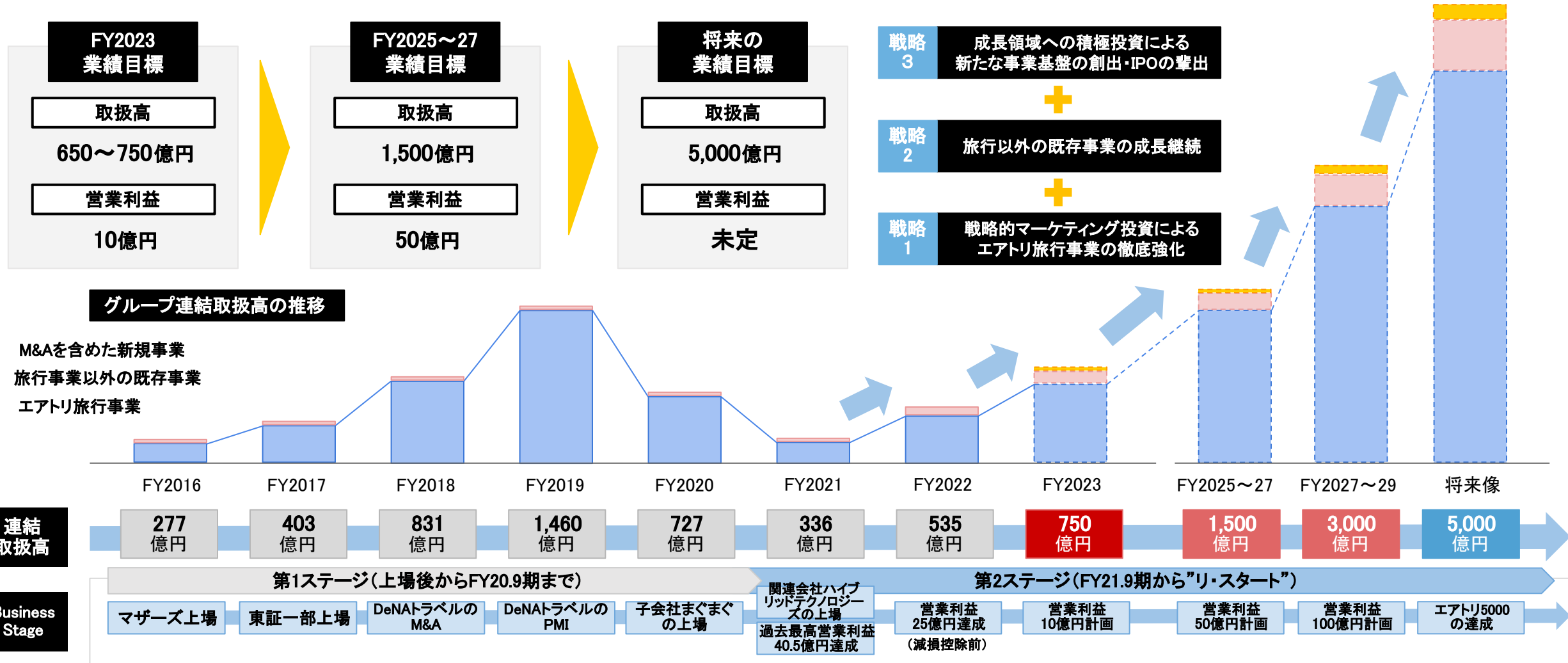
# 中長期成長戦略「エアトリ 5000」 ～グループ連結取扱高5,000億円を目指す新成長戦略～

## 新中長期成長戦略「エアトリ5000」を策定

# エアトリ 5000

グループ連結取扱高5,000億円達成に向けて、終わりになき成長を目指す

# 非連続的な成長継続によりグループ連結取扱高5,000億円を目指す





# 「エアトリ5000」を最速で達成するアクションプランを計画

～エアトリ旅行事業を柱とした5つの既存事業＋新規事業の成長継続により、  
エアトリグループ全体の非連続的な成長を戦略的に実現する～

**グループ連結取扱高  
5,000億円達成を目指す**

**戦略3** 成長領域への積極投資による  
新たな事業基盤の創出・IPOの輩出

**戦略2** 旅行以外の既存事業の成長継続

**戦略1** 戦略的マーケティング投資による  
エアトリ旅行事業の徹底強化

目標達成年度	FY2025～2027	将来の目指す姿
業績目標	取扱高 1,500億円／営業利益 50億円	取扱高 5,000億円
エアトリ 旅行事業	〈戦略的マーケティング投資による飛躍的成長の実現〉 ・取扱高1,500億円・営業利益50億円目標	〈旅行業界を牽引する革新的イノベーションの創出〉 ・取扱高4,500億円・営業利益90億円目標
ITオフショア 開発事業	〈全方位の開発ニーズ獲得による大規模成長の実現〉 ・コンサルやアジャイル開発等の高単価案件獲得に注力	〈業界トップクラスのオフショア開発企業への変革〉 ・低コスト／広範囲／高品質でオフショア開発業界奪取
訪日旅行事業 ／Wi-Fi事業	〈インバウンド需要獲得に向けたサービス基盤の強化〉 ・インバウンド需要向けのサービス開発・多角化を推進	〈多角的なサービス展開によるインバウンド業界奪取〉 ・サービス多角化によるインバウンド需要の大幅獲得
メディア事業	〈プラットフォーム事業収益拡大に向けた戦略的投資〉 ・戦略的投資によるプラットフォーム事業基盤の構築	〈業界No.1クリエイター1stプラットフォームの実現〉 ・クリエイター基盤の活用による業界シェア大幅拡大
投資事業 (エアトリCVC)	〈成長領域への積極投資による更なる”IPO”の輩出〉 ・累計投資先200社超・累計IPO実績30社目標	〈戦略的投資による継続的に”大型IPO”の輩出〉 ・累計投資先300社超・累計IPO実績50社目標
地方創生事業	〈観光テック×HRテックによる地方課題への挑戦〉 ・地方の社会課題に2つのテックソリューションで挑む	〈地方課題解決を担う業界を牽引する企業体への変革〉 ・地方課題解決ノウハウを活かして地方創生業界を牽引

# SDGsの達成に向けた様々な取り組みを通じて、 終わりがなき成長を継続し、アジアの持続的な発展への貢献を推進 ～全てのステークホルダーの満足度向上に向けて、更なる企業価値向上を目指す～



FY22.9期の通期業績は、取扱高535億円、売上高135億円、**営業利益(減損控除前)25.5億円**

- 今期を上場後の第2ステージ「リ・スタート」の2期目と位置づけ、成長戦略「エアトリ「リ・スタート」」の実行により、通期を通して継続的に事業収益を積み上げ、**今期二度目の上方修正後の業績予想と同水準で着地**

エアトリ旅行事業では、コロナ感染症の収束に向けた国内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、収益の柱として事業ポートフォリオ全体を牽引

- 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、前期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**

また、新たにエアトリグループの**6つめの事業である「地方創生事業」**を立ち上げ、地方の人口不足を始めとした社会課題を解決すべく、「観光テック」×「HRテック」を主軸としたソリューション展開と地方自治体や各種観光施設、地方企業等との連携・提携推進により、交流人口拡大と地域経済の活性化を目指す

FY23.9期の通期業績予想は、取扱高650～750億円、売上高170億円、営業利益10億円にて開示

- コロナ感染症の完全収束による国内旅行収益の伸長、世界各国での水際対策緩和による海外旅行収益の回復、投資事業(エアトリCVC)による貢献等のアップサイド要因を織り込まない保守的な業績予想とする

今回、中長期成長戦略「エアトリ5000」・FY23.9期 成長戦略「エアトリ「リ・スタート」を発表し、2019年に掲げた中長期成長戦略

- に関しては、2020年より急速に拡大したコロナ感染症の影響により一時中座していたが、コロナ前の連結取扱高1,500億円への早期回復に向けてFY23.9期より満を持して再始動し、**グループ連結取扱高5,000億円を目指す**

今後、国内・海外旅行需要の増加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4つ

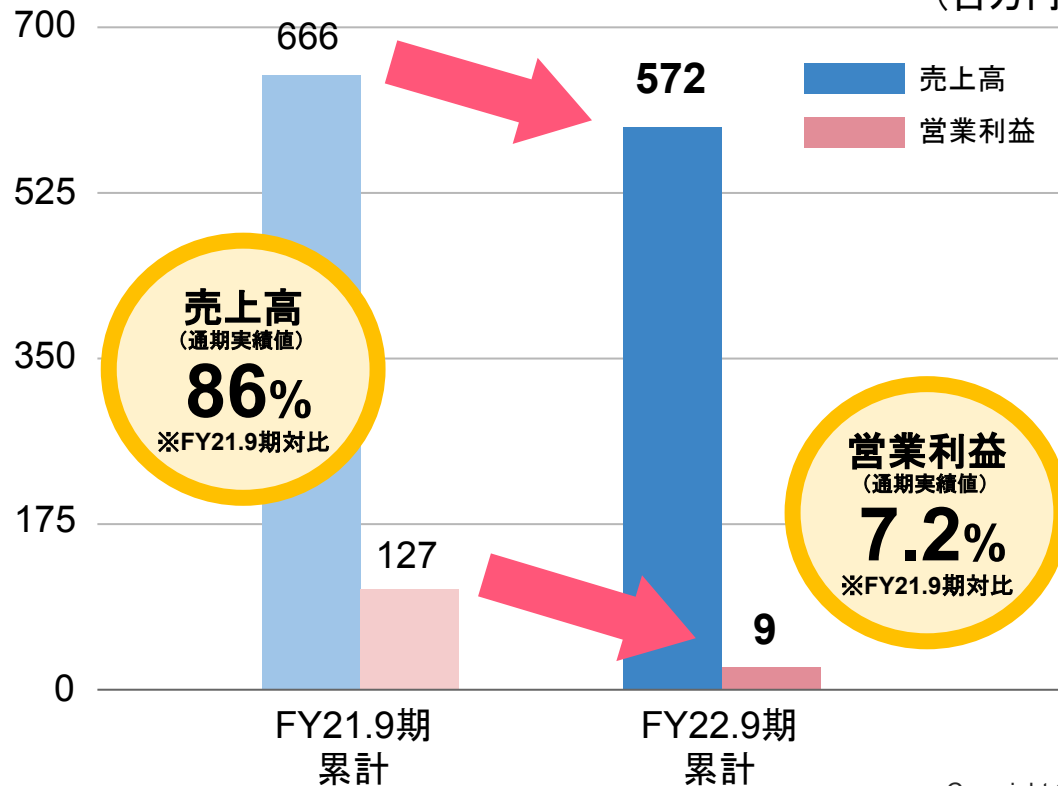
- の既存事業と新規事業の計5事業の成長継続と戦略的な事業ポートフォリオ構築の推進により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

# 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～

# 広告単価減少の潮流を受け、減収減益での着地だが、 中長期の成長を見据えたプラットフォーム事業への戦略的投資を実施 ～戦略的投資により減益であるものの、前期比で売上高86%を維持～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞

(百万円)



## 戦略的投資により、更にプラットフォーム事業を強化

ライブ配信プラットフォーム「まぐまぐ！Live」の投げ銭機能やチケット販売機能実装に伴う戦略的投資を実施し、中長期的視座でプラットフォーム事業を強化

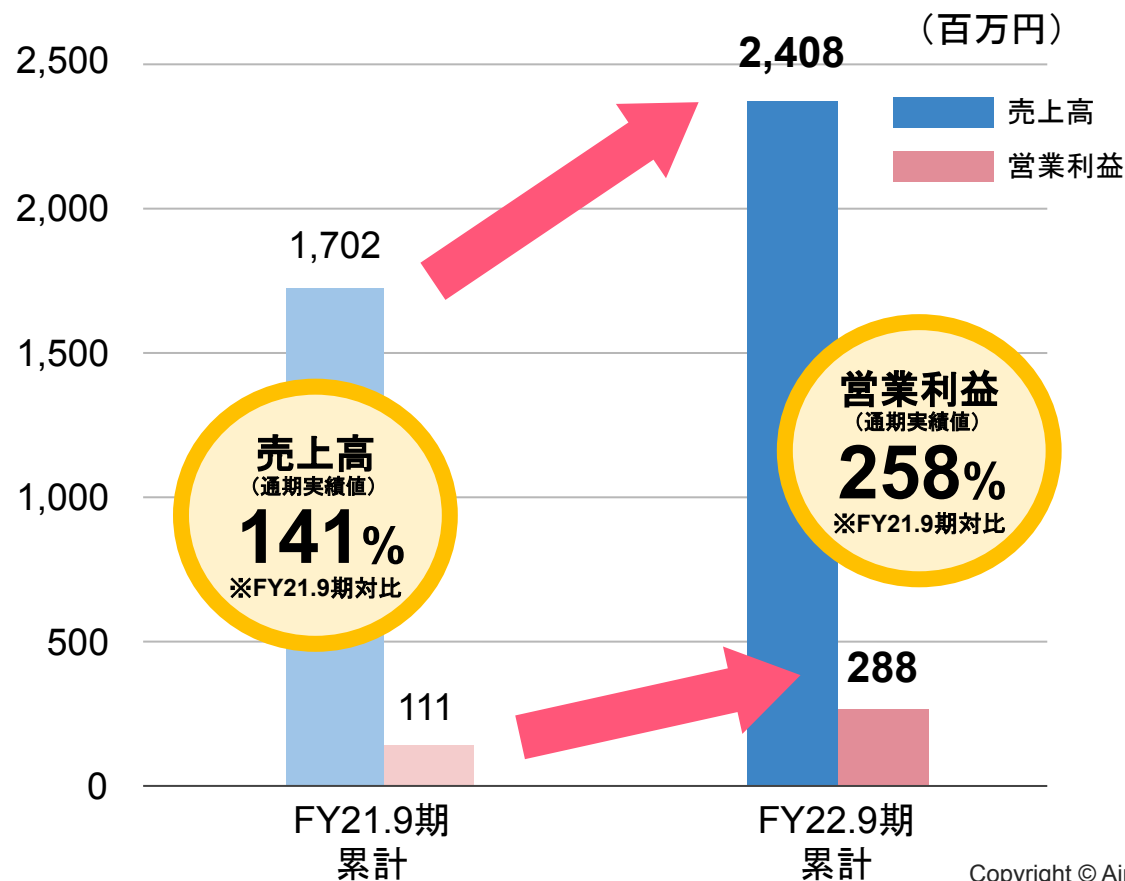
## システム開発の内製化に向けた人材採用を強化

システム開発の内製化に向けて、エンジニアの採用に注力しつつ、新卒採用プロジェクトを始動し、次世代のリーダーや中核人材の採用を目指す

※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により、売上高・営業利益ともに大幅増加! ～前期比で売上高**142%**、営業利益**259%**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により、案件規模の拡大・開発品質の向上により、上場後も引き続き、売上高・営業利益ともに前期比で大幅増加を達成

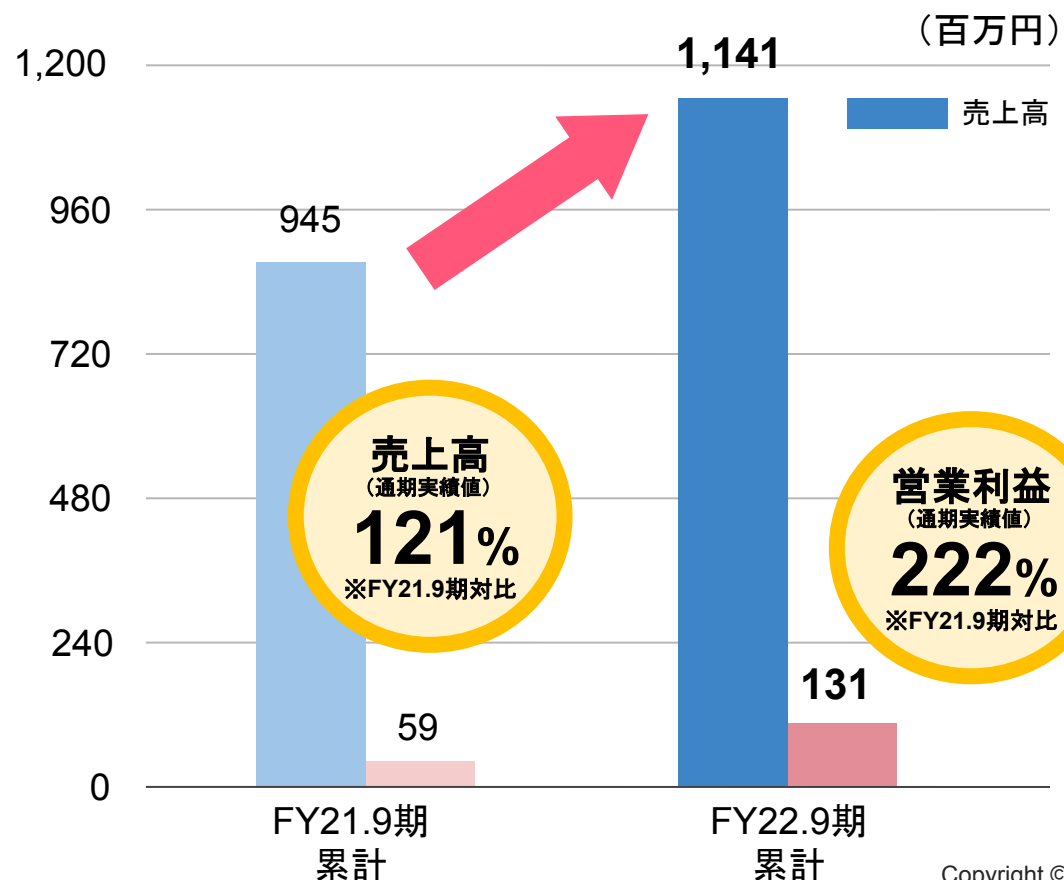
## セキュリティサービスの立ち上げ準備を開始

ベトナムの国家サイバーセキュリティセンターと協力覚書を締結し、需要が高まるセキュリティサービスの提供開始に向けて、現在準備中

※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サービスの好調により継続伸長 ～前期比で**121%**、営業利益**222%**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レンタル需要が大幅回復

訪日外国人向けのWi-Fiレンタル需要が大きく回復しており、今後も更に回復の見込み

## 海外渡航者向けWi-Fiレンタル需要の回復傾向

海外旅行需要の増加に伴い、海外渡航者向けのWi-Fiレンタルの需要が徐々に回復傾向

## 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。

# FY22.4Q 事業進捗



# 「ゴルフパートナーPRO-AMトーナメント2023」に特別協賛！ 大会前日にゴルフパートナーとプロアマ大会を共同開催が決定！ ～第2回エアトリプロアマゴルフ・スポーツ選手No.1ゴルファー決定戦を同時開催～

**プロアマ形式の男子プロレギュラートーナメント**

**GOLF PARTNER PRO-AM TOURNAMENT** 特別協賛 **エアトリ**

エアトリは、ゴルフ業界を支えるアマチュアゴルファーのために開催される「ゴルフパートナー PRO-AM トーナメント 2023」に特別協賛をし、本大会前日に行われるプロアマ大会をゴルフパートナーと共同開催いたします。

**2023年大会にエアトリが特別協賛！**

**エアトリ特別協賛記念**  
アプリダウンロードで  
毎月10名様に国内航空券が当たる！  
キャンペーン中!!  
詳細は裏面にて

さらに大会前日にエアトリがプロアマ大会を開催決定！

ゴルフパートナーPRO-AMトーナメント  
**エアトリプロアマゴルフ**  
スポーツ選手NO.1ゴルファー決定戦も同時開催!!

**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(金)・20(土)・21(日)・22(月)**

賞金総額 **50,000,000円**

チケット販売

予選ラウンド 5/19(金)・20(土) ▶ **2,200円**

決勝ラウンド 5/21(日)・22(月) ▶ **3,300円**

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

※前回大会(2022年5月)

# 通期のエアトリブランディング施策・各種キャンペーンを実施！ ～公式Twitterは運用並びにキャンペーンにより、フォロワー数12万人を達成～

FY22.9期



IKKOさん新TV-CM放映

Paris Saint-Germain JAPAN TOUR 2022 冠スポンサー

井上尚弥vsノニトドナア2 協賛・リング全面広告

男子プロゴルファー8名とスポンサー契約締結



交通広告 年間掲出

ママホリ～Genking Live 協賛

エアトリ会員向け各種プレゼントキャンペーンを実施 ※SNSを中心にエアトリ露出



AJ InterBridge 京都/金沢/高山 町家ホテルに広告掲出

三井住友VISA太平洋マスターズ 協賛

JTカップ協賛

明治安田生命 レディース協賛

パナソニックオープンレディース協賛

DSPEとオフィシャルパートナー契約締結

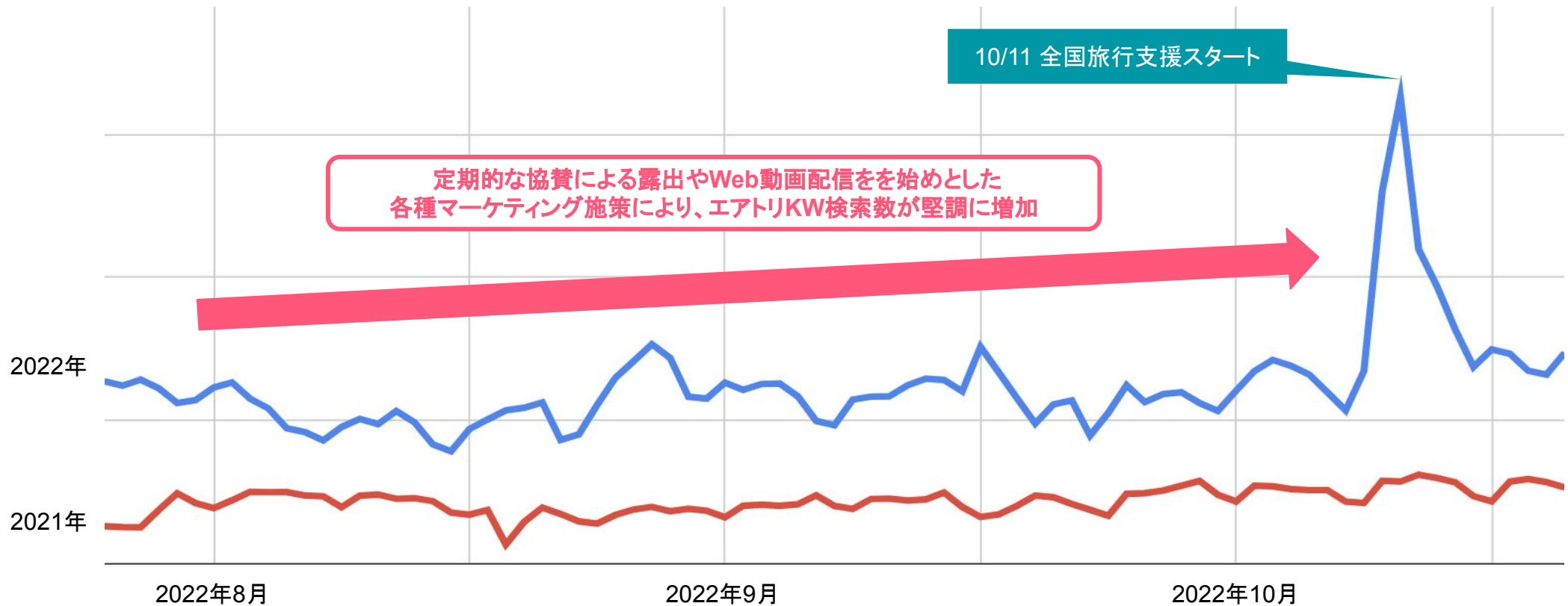
FY23.9期

- ▶11/22開催「TEE LIVE@ビルボードライブ横浜」最大200名様ご招待キャンペーン実施
- ▶12/1～4開催「第59回ゴルフ日本シリーズJTカップ」協賛+30名様チケットプレゼントキャンペーン実施
- ▶12/10～11開催「SBCドリームテニスツアー」協賛+最大1,000名様チケットプレゼントキャンペーン実施
- ▶12/17～18開催「エアトリ HEAT JAPAN2022」冠協賛+8名様チケットプレゼントキャンペーン実施
- ▶12/14～25「エアトリpresents 毎日がクリスマス」冠協賛+各公演4組8名様チケットプレゼントキャンペーン実施

# 第四半期も「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～

<p>北海道 Meijiカップ協賛</p>	<p>Sansan KBCオーガスタ協賛</p>	<p>大韓航空オリジナルグッズ プレゼントキャンペーン</p>	<p>ネックピロー プレゼントキャンペーン</p>	<p>エアトリ国内ホテル プレゼントキャンペーン</p>	<p>アリスinマッスルランド チケットプレゼントキャンペーン</p>
<p>ダンロップ女子オープン協賛</p>	<p>ママホリ～Genking Live 協賛</p>	<p>地上で楽しむ機内食カフェ 「ヨヘンマッ日本店」にご招待</p>	<p>VESSEL HOTELS宿泊券 プレゼントキャンペーン</p>	<p>アイス12個セット プレゼントキャンペーン</p>	<p>活劇 チケットプレゼントキャンペーン</p>

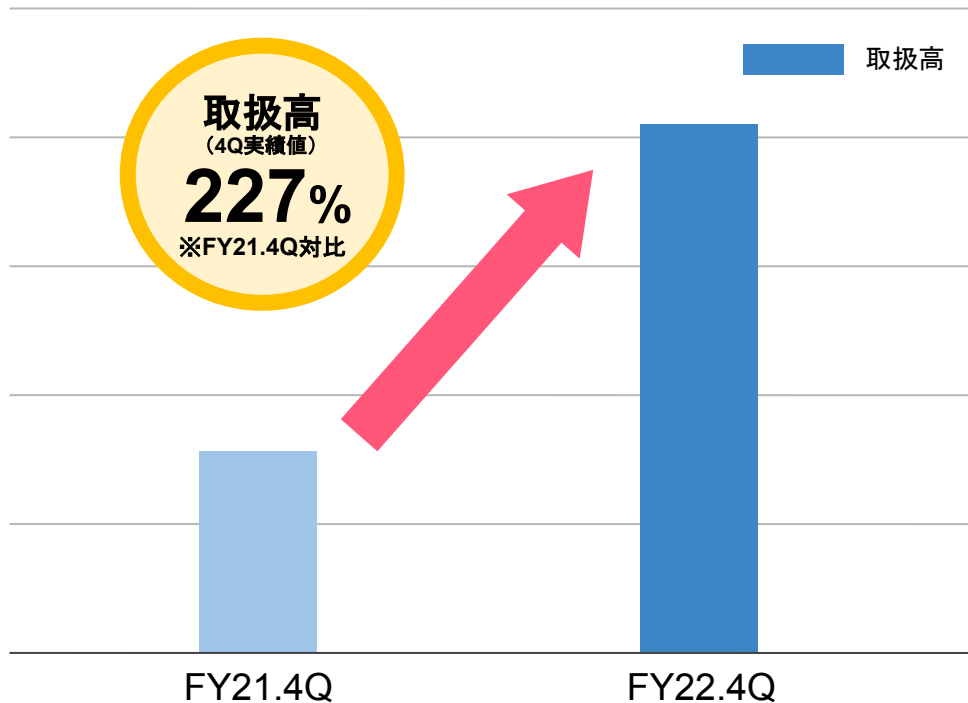
高まる旅行需要に対する各種マーケティング施策により、  
「**エアトリ**」キーワード検索数は、前年同期比で堅調に増加！  
～国内旅行需要の高まりに伴い、最適な広告投下による検索数増加を達成～



# 高まる需要に応じた戦略的マーケティング投資により、夏の旅行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**227%**を達成～

## <国内航空券の取扱高の推移>



### 戦略的マーケティング投資により、取扱高大幅増加

高まる夏の旅行需要に対して、各種キャンペーンの実施や戦略的マーケティング投資により、取扱高は前年同期比で大幅増加を実現

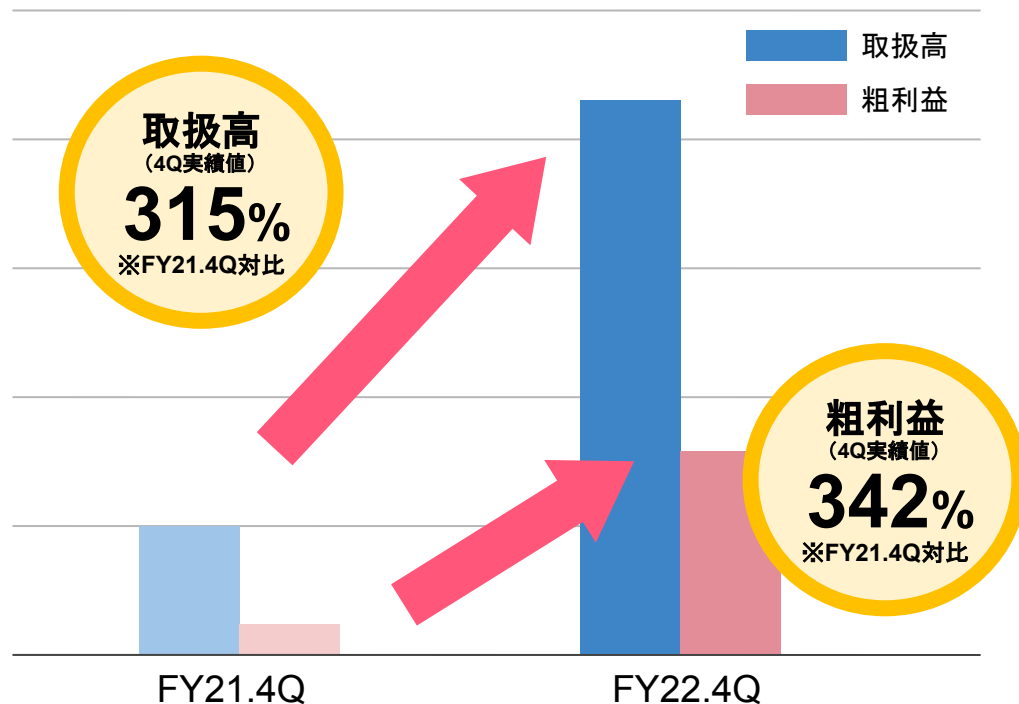
### UI/UX改善の継続により、堅調なCVR向上を実現

予約導線の簡便化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、堅調なCVR向上を実現

# 旅行需要増加に応じた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4Q対比で取扱高**315%**、粗利益**342%**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

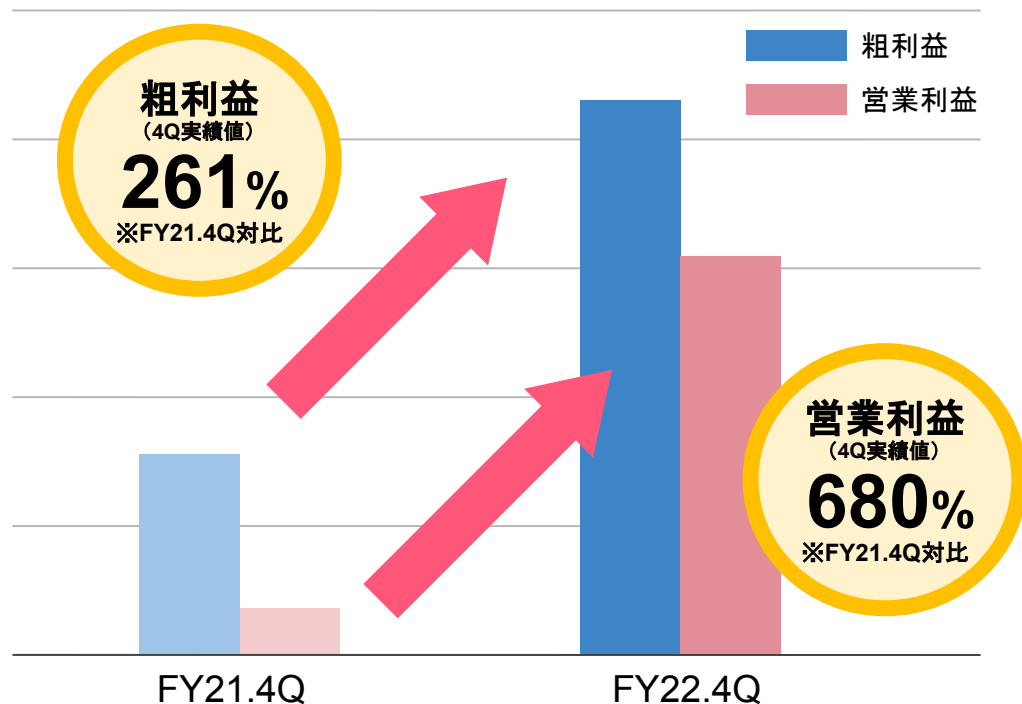
**継続的なUI/UX改善により、利便性の向上を実現**

全国旅行支援を契機とした需要増加を見込んだ継続的なUI/UX改善により、更なる利便性の向上を実現

# 戦略的提携の推進による販路拡大・認知度向上の実現に加えて、 継続的なUI/UX改善により、粗利益・営業利益ともに大幅増加！

～前期4Q対比で粗利益**261%**、営業利益**680%**を達成～

## ＜国内ホテルの粗利益／営業利益の推移＞



### 戦略的提携推進による販路拡大・認知度向上を実現

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」やJAL社との戦略的提携の推進により、更なる販路拡大と認知度向上を実現

### 新決済導入とUI/UX改善で、事業収益の増加を実現

新決済手段「ペイパル」の導入による継続的なUI/UX改善の成果として、CVR向上と顧客単価増に寄与し、粗利益・営業利益の大幅増加を実現

# 積極的な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新サービスの立ち上げにより、新規顧客層を獲得！ ～多様化する新たな需要獲得に向けて、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



日本を代表する高級ホテルである帝国ホテルや近畿・東海エリアを中心に全国チェーンホテル展開をする都ホテルズ&リゾートとの直接販売契約を締結し、更なる宿泊施設の仕入強化

## 新決済手段の導入による 新規顧客層の獲得



「国内ホテル」における新たな決済手段として、paidy、ペイパル、コンビニ決済を導入により、クレジットカード以外の決済方法を希望する新たな顧客層の獲得とCVR向上を実現

## 戦略的提携の推進による 更なる販路拡大の実現



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)」やJAL社との戦略的提携の推進により、更なる販路拡大とエアトリブランドの認知度向上を実現

## エアトリプレミアム倶楽部の 新規立ち上げ



<https://www.airtrip-premium-club.co.jp>

エアトリグループのアセットを活用した極上の会員制プレミアムサービス「**エアトリプレミアム倶楽部**」を立ち上げ、航空券や高級ホテルに加えてその他プレミアム商材をLINEで提供開始



# 世界各国の水際対策緩和による海外旅行需要回復の潮流を受けて、 更なる販路拡大・英語翻訳機能を実装！

～高まる海外旅行需要の獲得に向けて、継続的にUI/UX改善を推進～



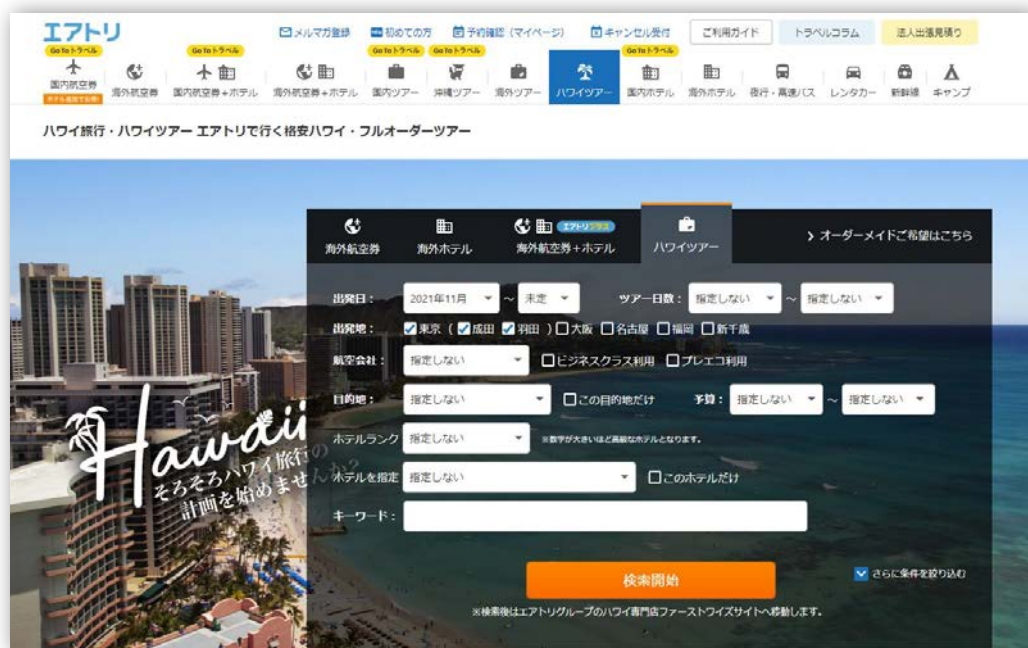
## 阪急交通社との業務連携により、販路拡大を推進

水際対策緩和による海外旅行需要回復の潮流を受けて、海外旅行領域に強みを持つ阪急交通社との業務連携により、更なる販路拡大と新規顧客獲得を目指す

## 海外旅行需要の回復に向けて、英語翻訳機能を実装

海外旅行需要の回復に向けて、海外航空券ページに英語翻訳機能を実装し、全編英語での予約導線の実現により、新たな顧客層の獲得を目指す

# 水際対策緩和によるハワイ渡航需要の高まりに対して、 顧客ニーズに沿ったツアー商品の早期拡充を推進！ ～航空会社との連携による商品販売を開始し、更なる需要獲得を目指す～



## 需要獲得に向けて、ツアー商品の早期拡充を推進

水際対策緩和に伴うハワイ渡航需要の高まりに対して、  
顧客需要に沿ったツアー商品の早期拡充により、顧客  
需要の堅調な取り込みに貢献

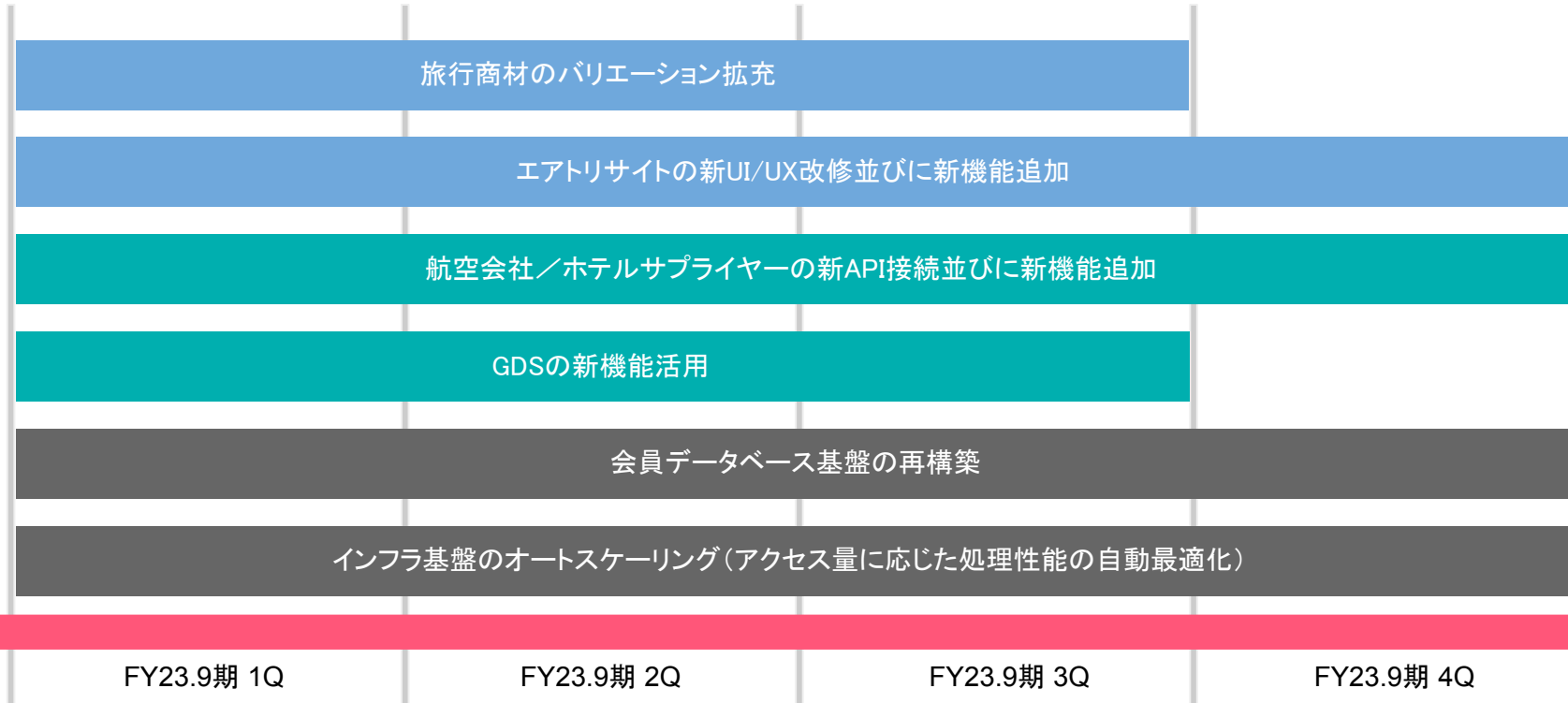
## 航空会社との連携による日本各地発の商品販売を開始

ハワイ渡航需要の回復に伴い、各航空会社との連携による  
日本各地発のハワイツアー商品販売を開始し、今後一  
層高まるハワイ渡航需要の獲得を目指す

# 高まる旅行需要の獲得に向けた各種新機能の拡充・ インフラ基盤高度化を戦略的かつ迅速にIT開発を推進！

～今後の更なる旅行需要増加を見据えて、積極的にシステム開発・投資を継続～

<FY23.9期 IT開発計画>



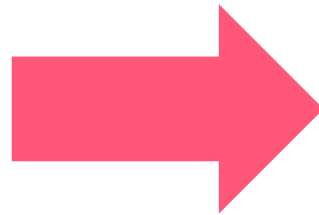
<アクションプランの進捗状況>

- 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)
  - ・エアトリサイトのグロナビの追加改修(進捗中)
- 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)
  - ・GDSのSabreとのシステム接続(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検証(完了)
  - ・本番環境へ一部システム展開(進捗中)

**最先端テクノロジーの活用による事業ポートフォリオの多角化と  
インフラ基盤高度化に向けた社内開発体制を戦略的に強化！**  
～今後の新たなサービス展開を見据えて、積極的にシステム開発・投資を継続～



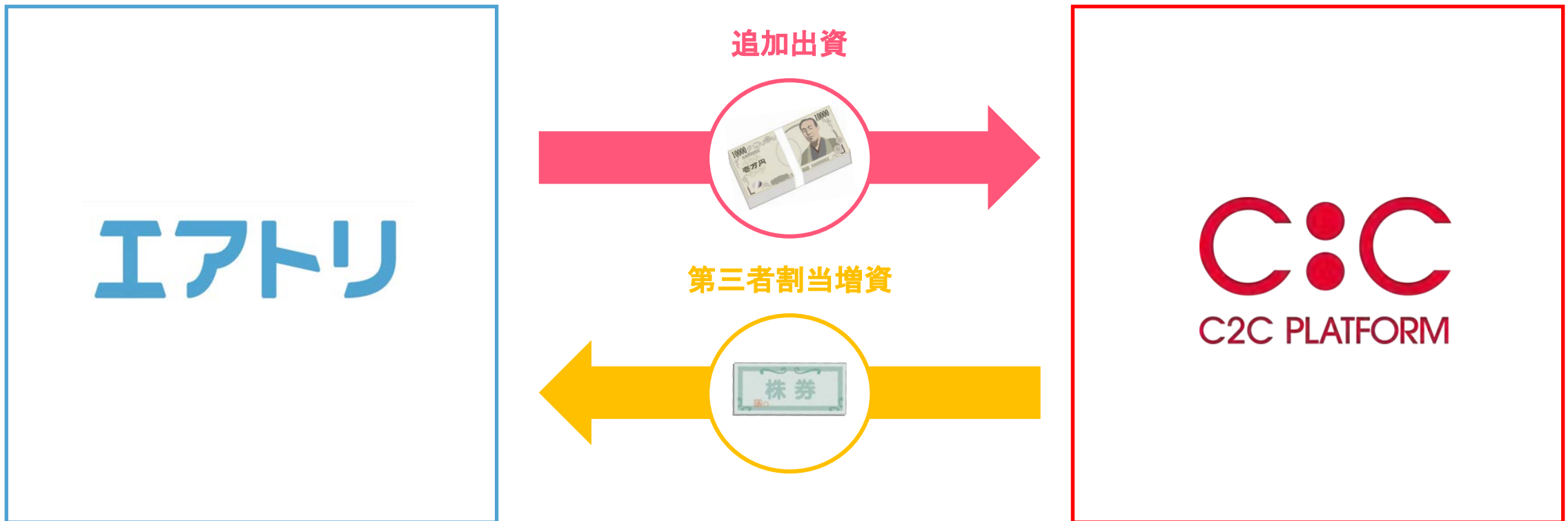
**94名**  
2021.9



**106名**  
2022.9

# 専門領域のCtoCサービスに特化したプラットフォームを提供する C2C Platform株式会社へ追加出資！

～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～



# 体育会学生・アスリート人材の採用支援サービス「Athlete Agent」 を運営する株式会社アーシャルデザインと資本業務提携！

～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～



# AI・データサイエンスでクライアントの課題を解決する 株式会社エスタイルと資本業務提携！

～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～

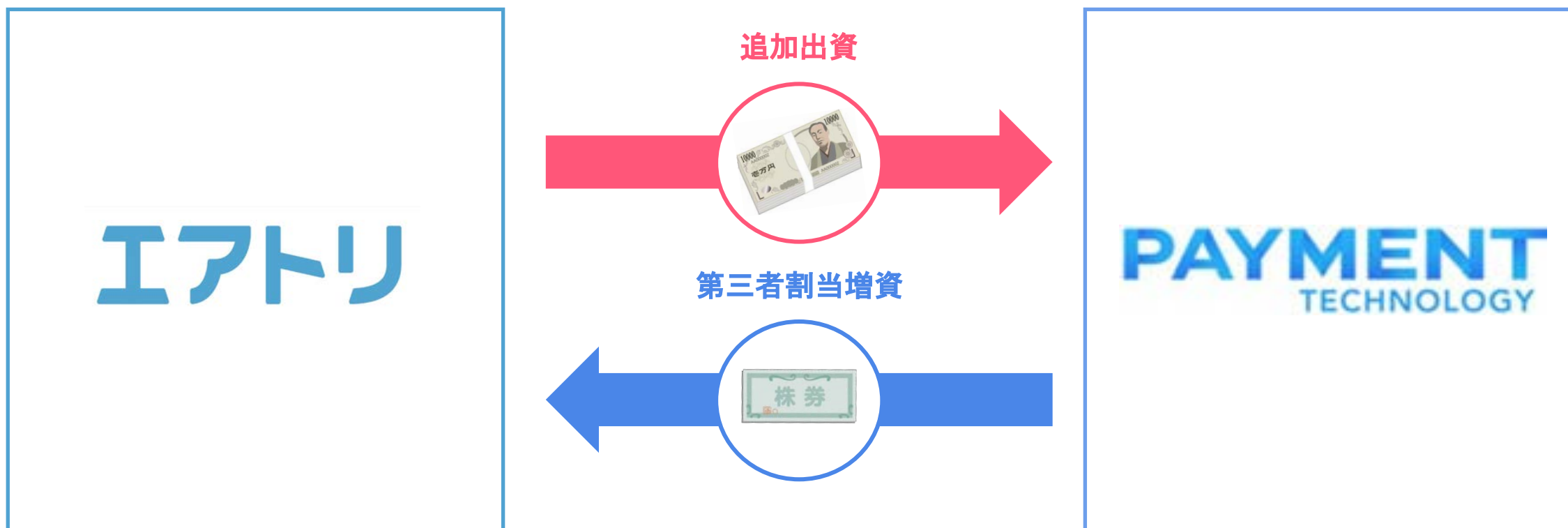


資本業務提携



# 企業のキャッシュフローを改善するサービスを展開する 株式会社Payment Technologyへ追加出資！

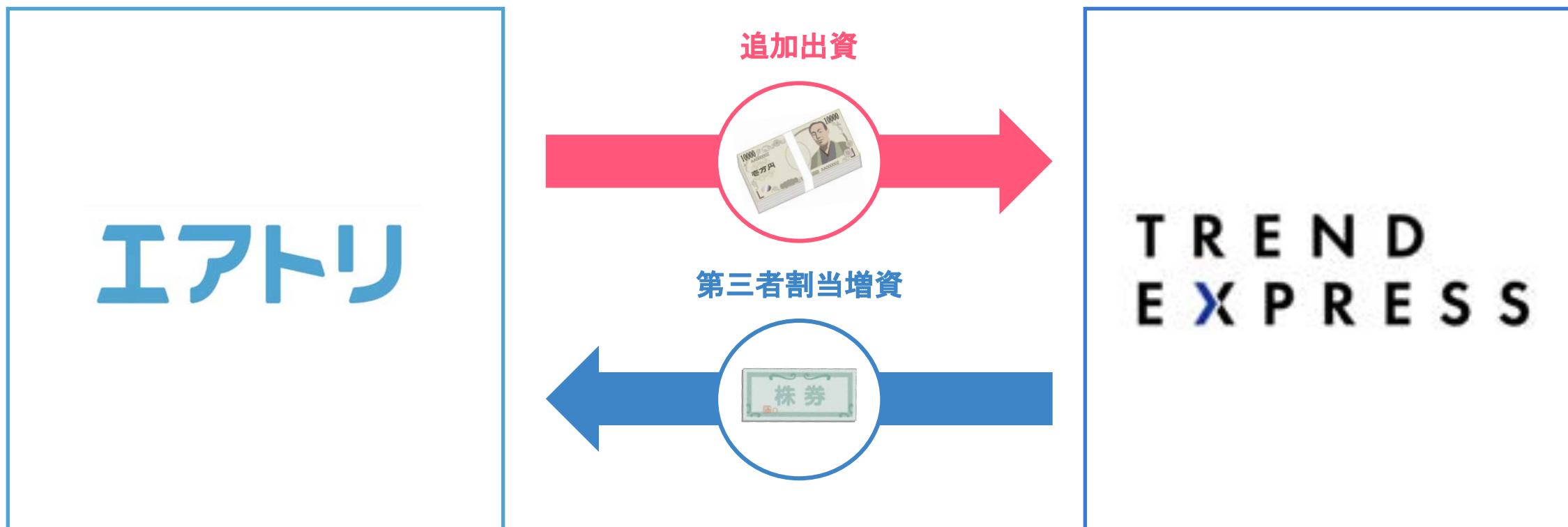
～同社は現在上場準備を進めており、  
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～





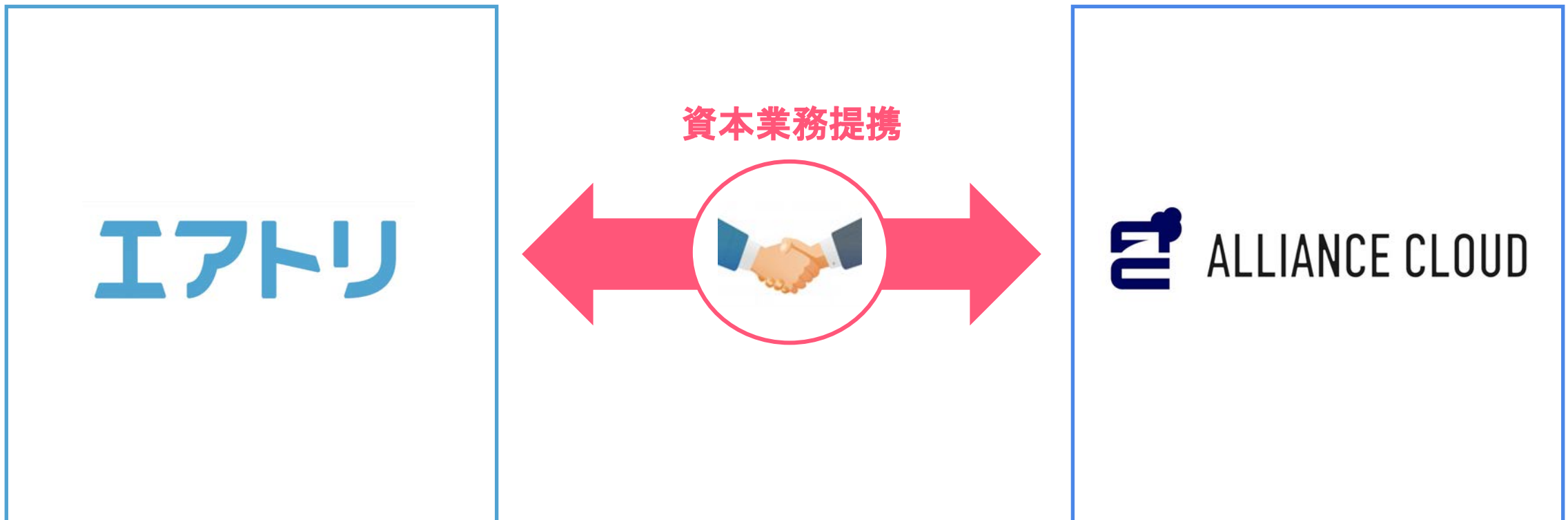
# SNSのビックデータ分析や中国中心の越境マーケティングを行う 株式会社トレンドExpressへ追加出資！

～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～



# 決裁者アポ獲得支援SaaS「アポレル」を運営する 株式会社アライアンスクラウドと資本業務提携！

～同社は将来的な上場を視野にいており、  
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～



# 投資先の株式会社ジーゼの全株式を国内中堅企業の成長を支援する PEファンドである株式会社トライハード・インベストメンツへ売却！

～当社投資先のジーゼ社が、トライハード・インベストメンツ社から  
資金調達を実施することに伴い、当社保有の全株式売却を決定～



当社保有の全株式売却



投資事業(エアトリCVC)

# 成長領域への積極投資を継続 累計83社 総投資額約36億円

※2022年10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

# 投資先のサブスクリプションファクトリー株式会社から HRテック事業譲受及び「地方創生事業」の開始！

～「観光テック」×「HRテック」で地方の人口不足等の社会課題の解決を目指す～



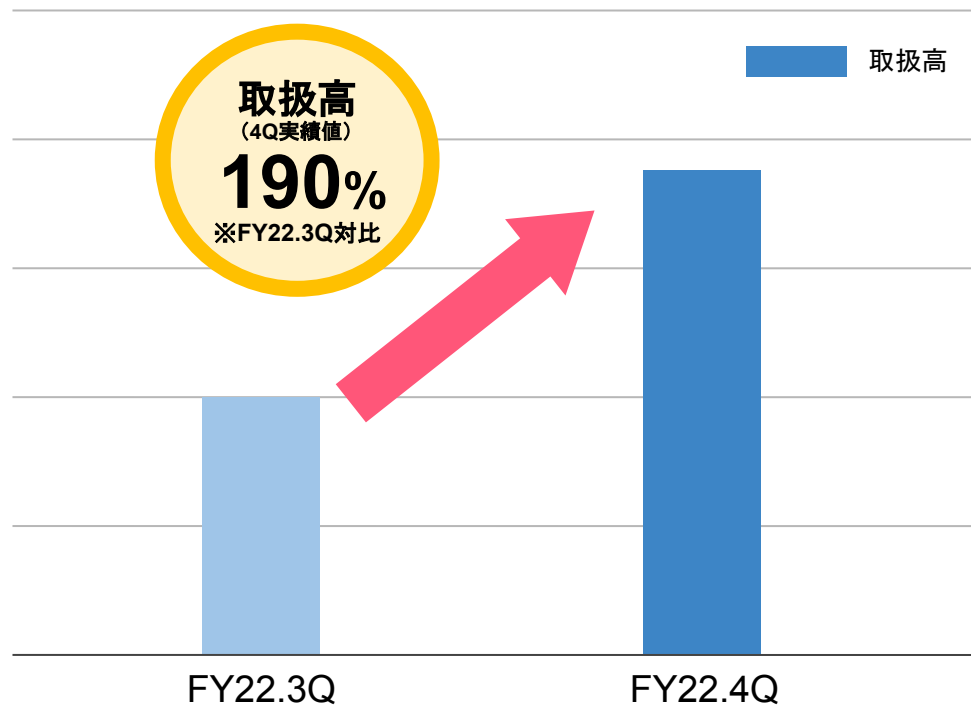
HRテック事業譲受



# 高まる旅行需要に対する各種キャンペーン展開及びUI/UX改善の継続により、観光テック事業が好調な進捗！

～今期3Q対比で取扱高**190%**を達成～

## ＜エヌズ・エンタープライズ社の取扱高の推移＞



各種キャンペーン展開により、取扱高が大幅増加

高まる国内旅行需要に対して、地方自治体の県民割への参画や航空会社との助成金を利用したツアー等のキャンペーンを展開し、取扱高の大幅増加を実現

継続的なUI/UX改善により、堅調に旅行需要を獲得

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、堅調に旅行需要を獲得

**子会社のエヌズ・エンタープライズ社が運営する「ニーズツアー」にて、  
FDAとの認可代理契約を締結し、新たな国内ツアー商品を販売開始！**

～「地方創生事業」として、地方から地方へのパッケージツアーにより、  
交流人口の拡大による地域貢献を目指す～

***NEEDS TOUR***





# 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。