

2023年9月期 第1四半期

決算説明

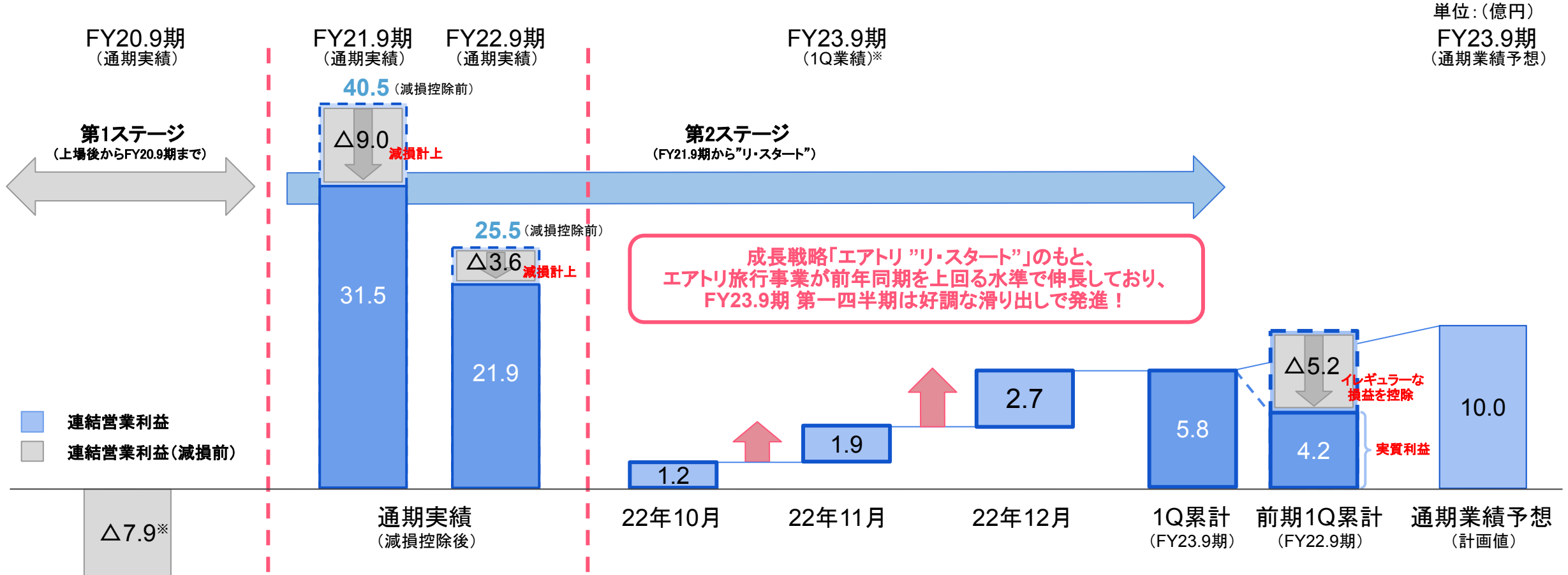
株式会社エアトリ
東証プライム: 6191
2023/2/14

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～

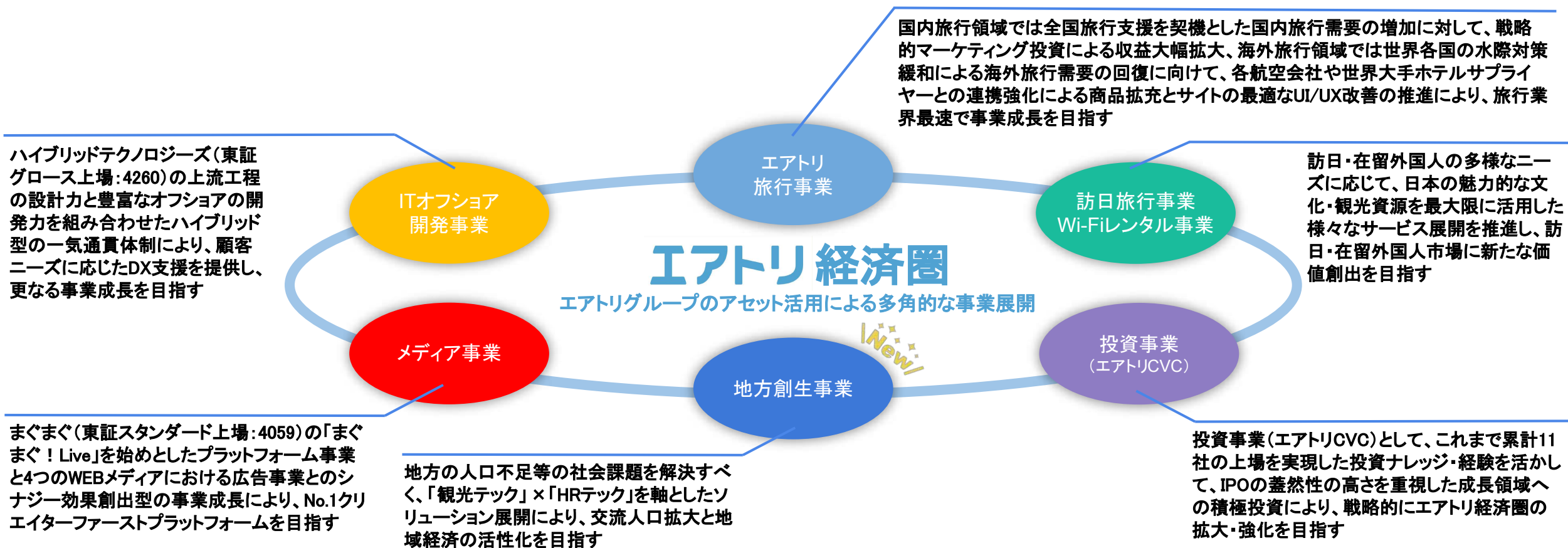
**FY23.9期 成長戦略「エアトリ ”リ・スタート”」の3期目に突入し、
営業利益が5.8億円と第一四半期は前年同期比で実質営業利益は増益を達成！
 ～エアトリ旅行事業は前年同期比で実質成長しており、期首業績予想に対して好調な進捗～**



※FY20.9期 通期営業利益(減損控除後)は△89.9億円

※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

FY23.9期 第一四半期の連結業績は、取扱高182億円、売上高50.3億円、**営業利益5.79億円**

今期を上場後の第2ステージ「リ・スタート」の3期目と位置づけ、今期より掲げる中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY23.9期成長戦略「エアトリ「リ・スタート」」のもと、エアトリ旅行事業が前年同期を上回る水準で大きく伸長し、第一四半期は、前年同期比で実質増収増益を達成し、期首業績予想に対して好調な滑り出しで発進

エアトリ旅行事業では、全国旅行支援を契機とし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と旅行需要増加に対する戦略的マーケティング投資の継続により、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)、地方創生事業]では、いずれも好調・堅調に推移しており、更なる事業ポートフォリオ構築を推進し、戦略的に「エアトリ経済圏」を構築・強化

特に投資事業(エアトリCVC)では、「エアトリCVCLレポート Vol.4」を公開

累計投資先89社・累計投資額71億円に対して、回収済・直近評価額合計は194億円・投資倍率274%と堅調に推移しており、**ニッチな成長領域への積極投資による「エアトリ経済圏」の拡大を目指す**

また今回、株主や投資家を始めとする全てのステークホルダーの皆様に向けたエアトリグループ初の「統合報告書」を公開し、創業以来の成長の歩みや価値創造モデル、中長期成長戦略「エアトリ5000」や事業別戦略、持続的な企業価値向上に向けたサステナビリティ戦略やガバナンス体制等について総合的に取り纏め、更なる企業価値の向上や社会課題の解決に寄与する取り組みの発信強化に努める

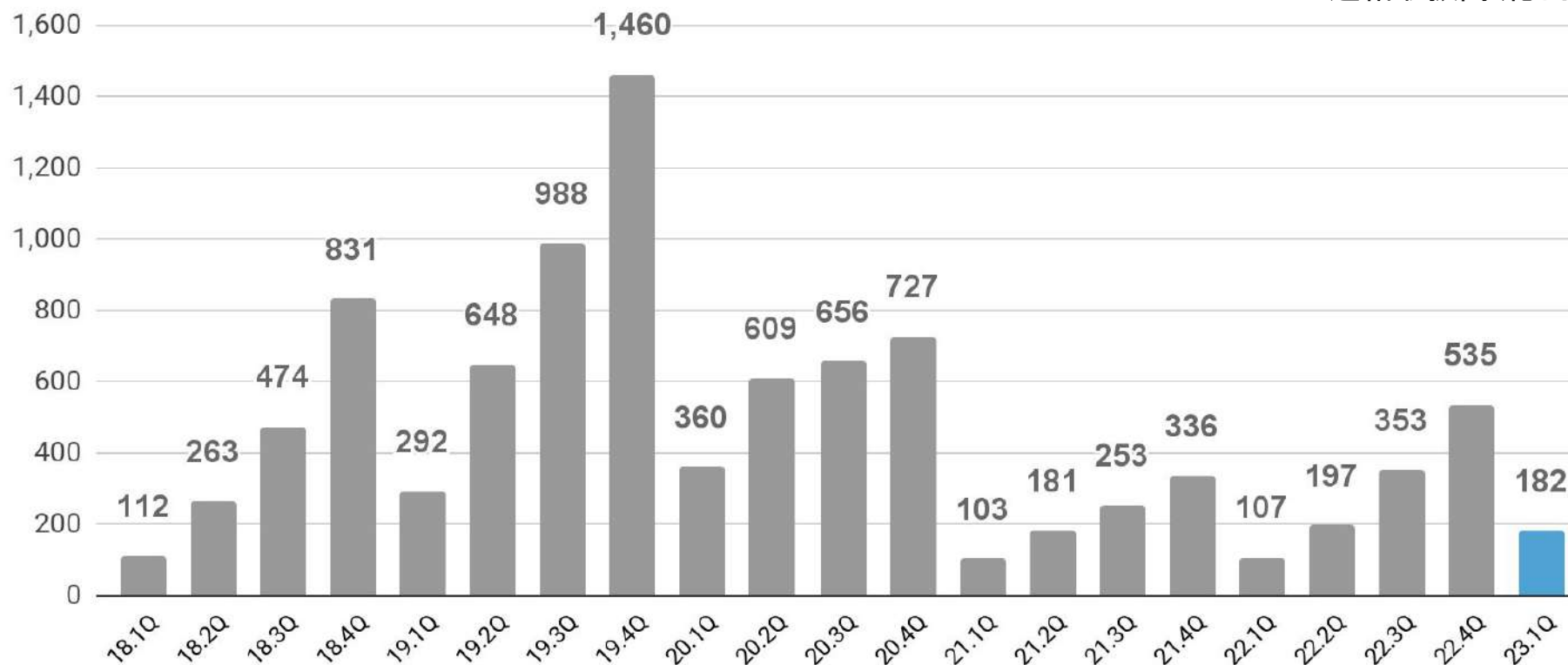
今後、新型コロナの5類移行に伴う国内・海外旅行需要の更なる増加を見込んでおり、新たな行動様式に基づく旅行需要に応じた戦略的マーケティング投資によるエアトリ旅行事業の収益拡大、旅行事業以外の5つの既存事業の成長継続と戦略的な事業ポートフォリオ構築により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

FY23.1Q 決算概要

取扱高 前期比170%

エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加

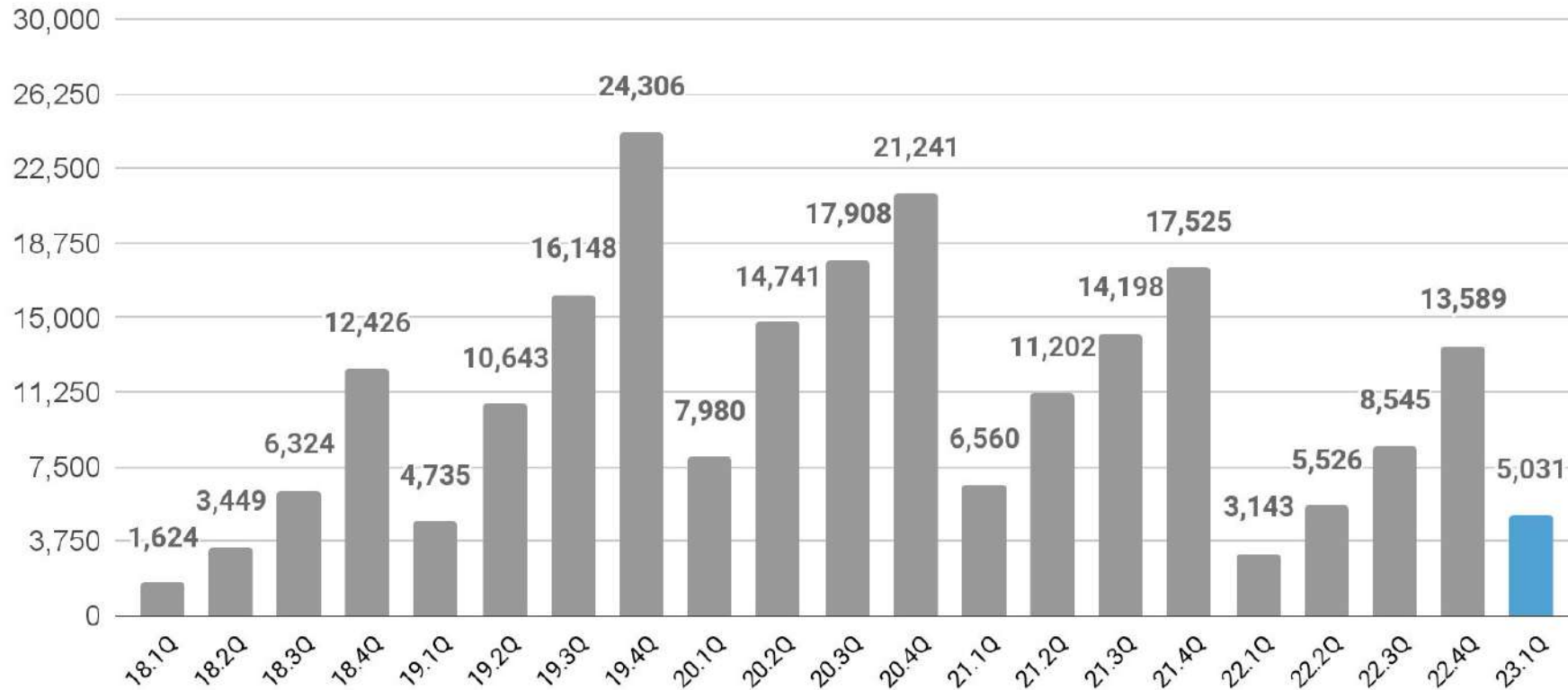
連結取扱高(億円)



※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

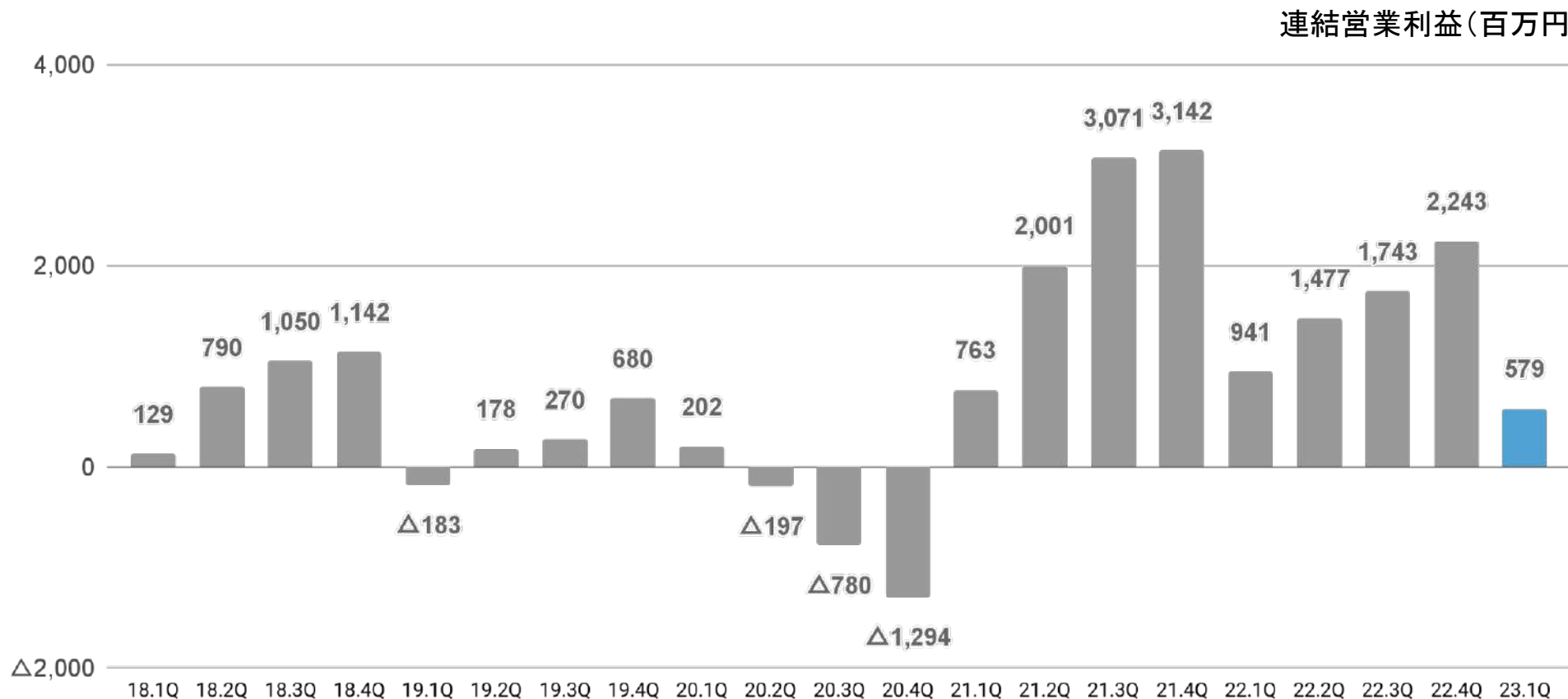
売上収益 前期比159% エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加

連結売上収益(百万円)



営業利益 前期比61%

前期の一時的な要因を除外した**実質営業利益**は**増益**で推移



売上収益・売上総利益は前年比で増加 実質営業利益では、増益を確保

(百万円)

	FY22.1Q		FY23.1Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	10,691	—	18,194	—
売上収益	3,158	100.0%	5,031	100.0%
売上総利益	1,908	60.2%	2,471	49.1%
営業利益	941	29.8%	579	11.5%
実質営業利益	419	13.3%	517	10.3%
親会社帰属 当期純利益	717	22.9%	370	7.4%

営業利益は前年比で減少しているものの、
イレギュラー項目が多いその他収益を控除した**実質営業利益は増益**

(百万円)

	FY22.1Q	FY23.1Q
	金額	金額
売上収益	3,158	5,031
売上総利益	1,902	2,471
販管費	△1,548	△2,107
投資損益	52	147
持分法による投資損益	11	4
その他の収益(A)	560	97
その他の費用(A)	△38	△34
営業利益(B)	941	579
実質営業利益(C=B-A)	419	517

利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移

(百万円)

	FY22.4Q	FY23.1Q	増減額
流動資産	18,386	17,651	△735
現預金	8,954	7,403	△1,551
営業投資有価証券等	6,035	6,695	659
非流動資産	5,748	5,921	172
総資産	24,135	23,572	△562
負債	14,226	13,549	△676
有利子負債	6,017	5,764	△253
資本合計	9,908	10,022	113
自己資本比率	41.0%	42.5%	0.6%

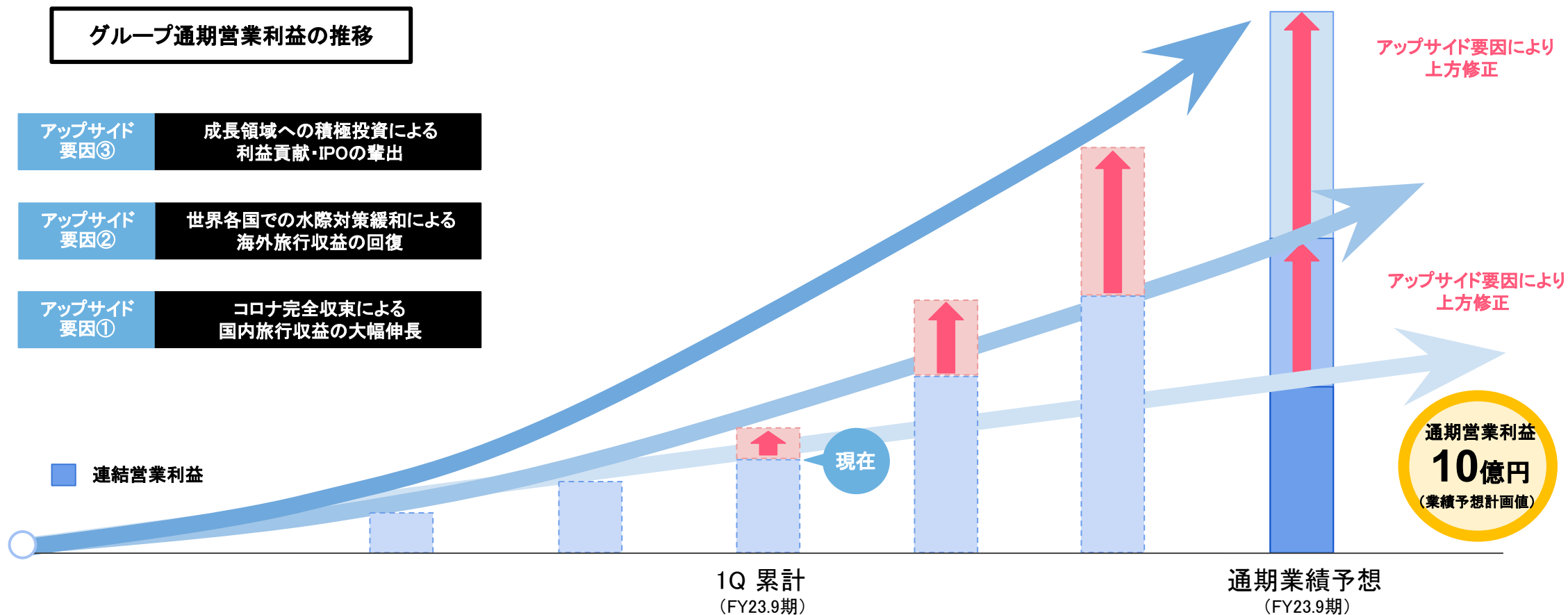
FY23.9期 期首業績予想に対しては好調な進捗で発進！

(百万円)

	FY23.9期 期首通期予想	FY23.9期 1Q実績	進捗率	業績予想における方針
売上高	17,000	5,031	29.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・エアトリ旅行事業の収益拡大(アップサイド要因を除く) ・事業ポートフォリオの分散及び再構築による収益拡大
営業利益	1,000	579	57.9%	<p>【収益面】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エアトリ旅行事業の収益拡大(アップサイド要因を除く) ・事業ポートフォリオの分散及び再構築による収益拡大
純利益	700	370	52.8%	<p>【コスト面】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・グループ全体のキャッシュアウトコストの最適化
配当	-	-		<ul style="list-style-type: none"> ・配当性向20%水準を目指す

アップサイド要因を織り込まない保守的な期首業績予想に対して、 第一四半期は好調な滑り出しで発進！

～エアトリ旅行事業が前年同期を上回る水準で伸長し、今後更なる収益拡大を見込む～

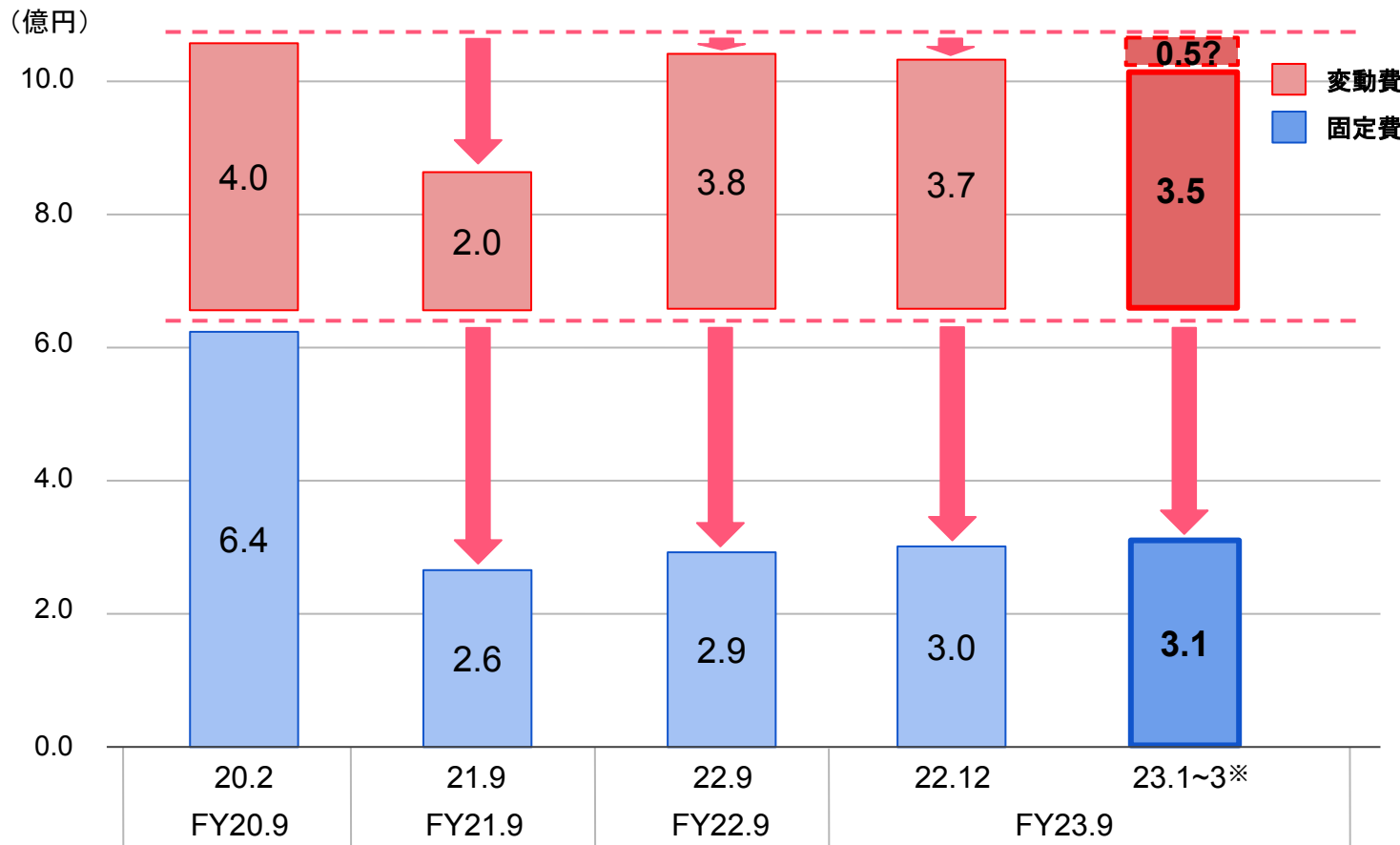


FY23.1Q 主要KPIの推移

**国内旅行領域は全国旅行支援に伴う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
～前期から継続して、戦略的に事業ポートフォリオ構築を推進～**

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

全国旅行支援に伴う旅行需要に応じた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 ～第一四半期は、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
 粗利益に対する広告費率の最適化を継続

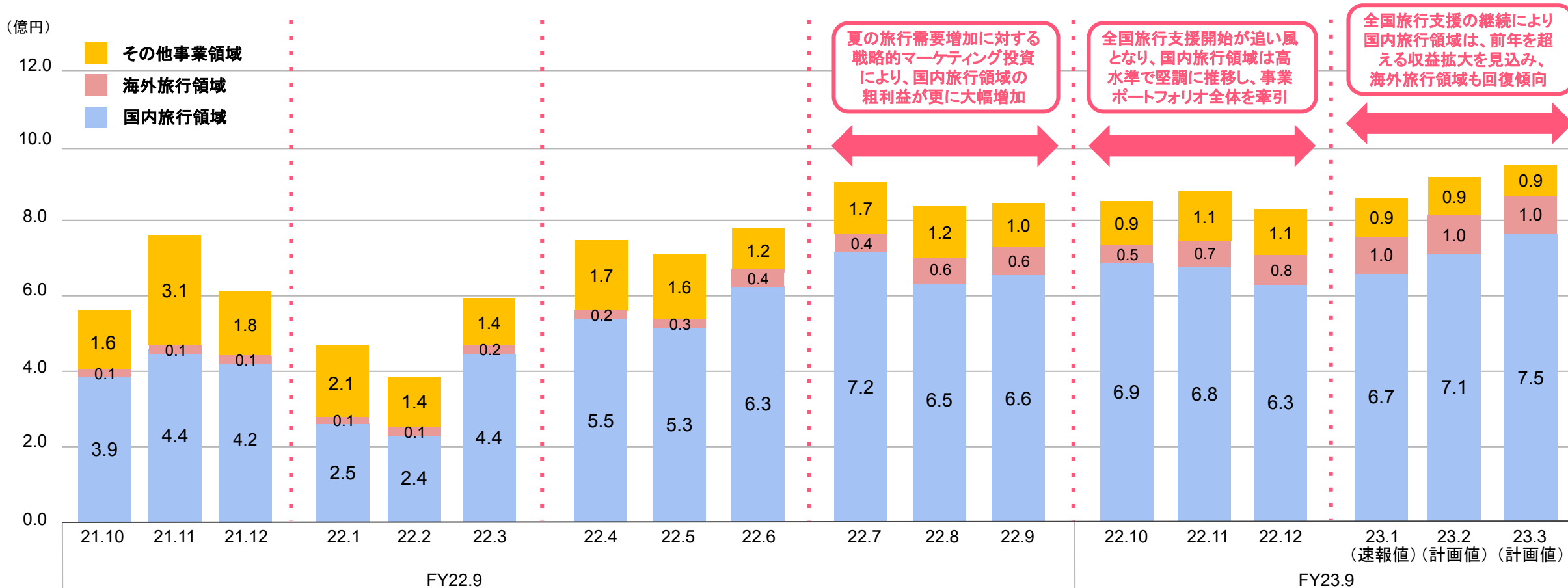
人件費の抑制とその他固定費削減の継続

人件費
 旅行需要に連動した人員体制の最適化
 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
 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

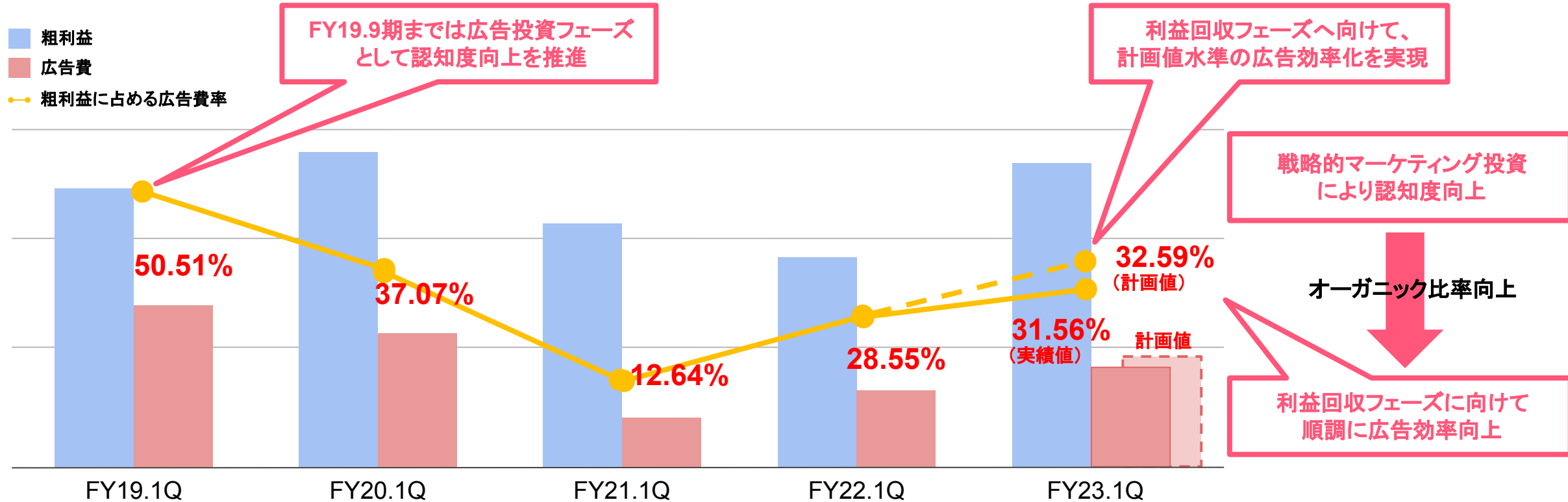
※計画値であるため、実際の数値とは異なる可能性があります。

**国内旅行領域は、全国旅行支援に伴う需要増加を捉え、事業ポートフォリオ全体を牽引
 その他事業領域は、好調・堅調な事業進捗を継続し、単月黒字化を達成！**
 ～全国旅行支援に伴って高まる旅行需要を着実に取り込み、国内旅行領域が全体を牽引～

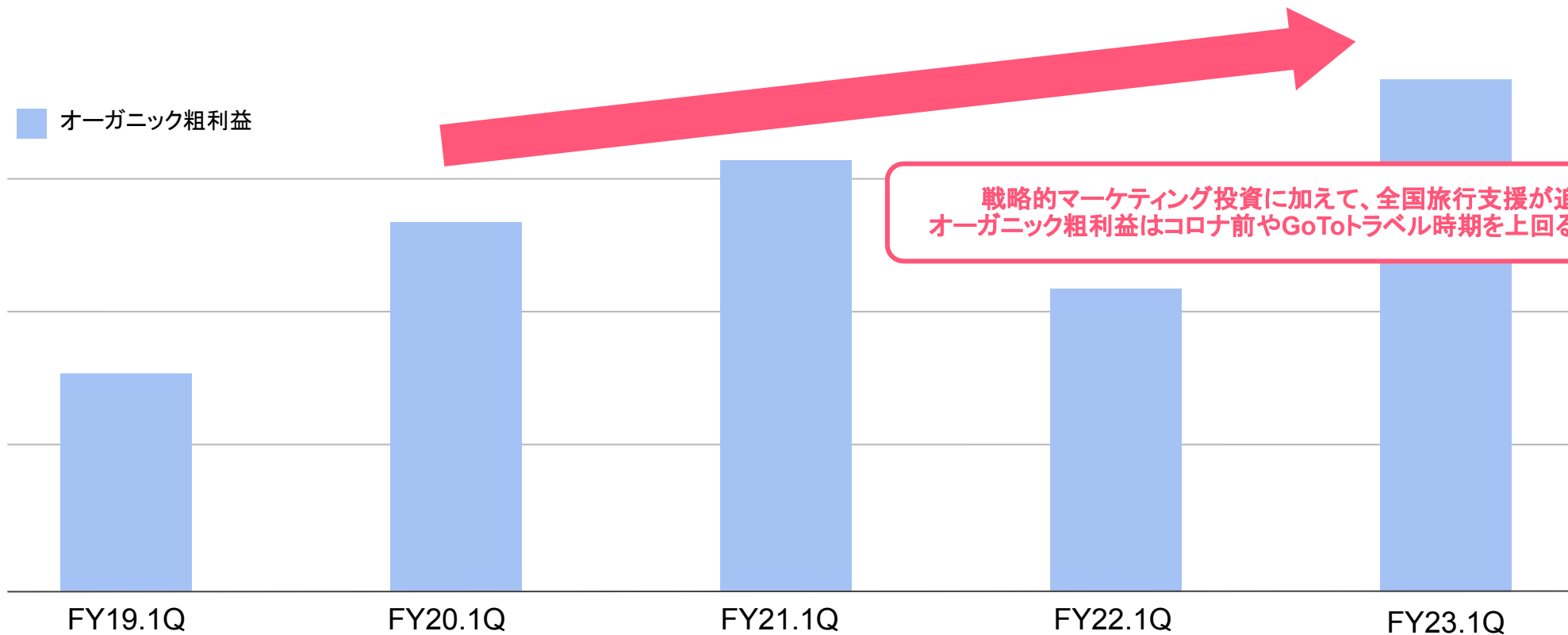


※上記粗利益推移は、当社グループの経営管理用の速報数値です。

「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を生かし、 「利益回収フェーズ」へ向けて計画値水準の広告効率化を実現！ ～オーガニック比率が堅調に増加し、広告費に占める粗利益の最適化を継続～



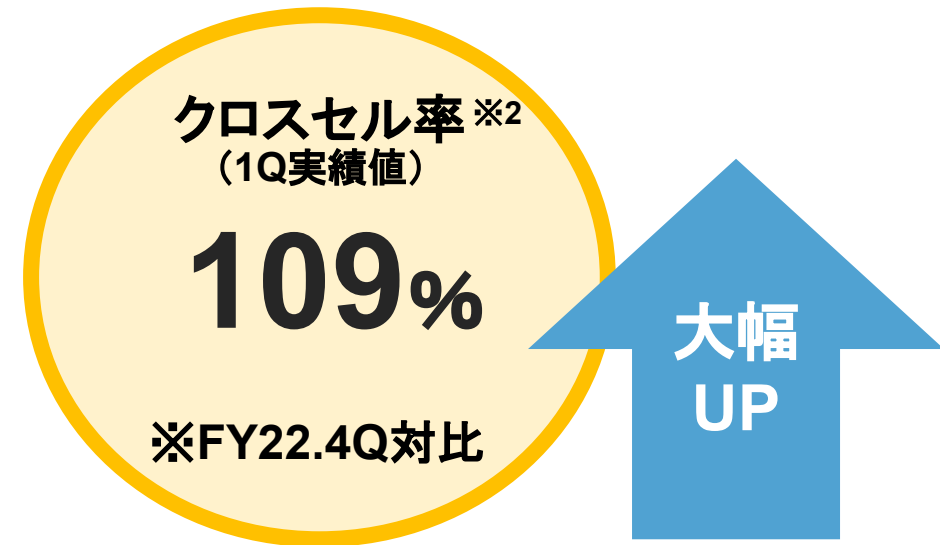
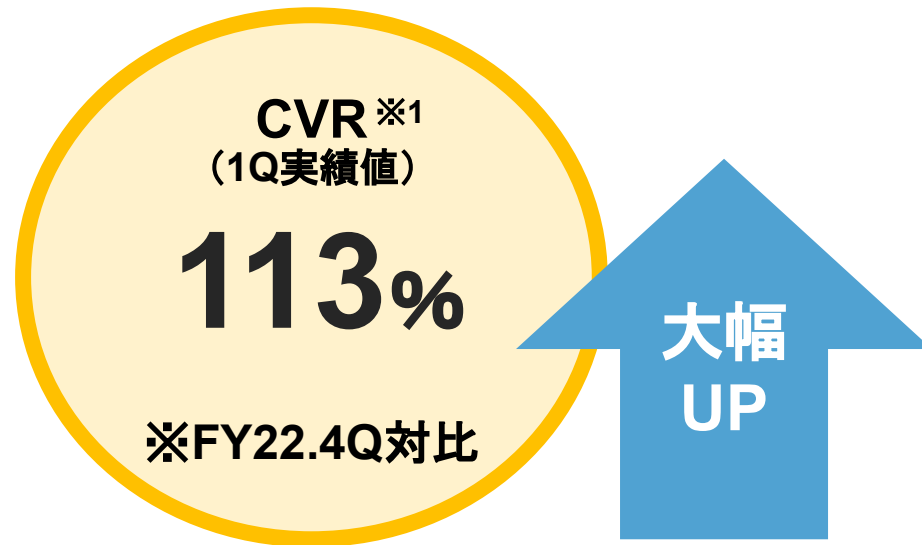
最重要KPIであるオーガニック粗利益 コロナ前やGoToトラベル実施時期を上回る大幅成長を達成! ～FY20.1Q対比で**130%**、FY21.1Q対比で**113%**と過去最高水準を達成～



※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FY22.4Q対比**113%**、クロスセル率はFY22.4Q対比**109%**達成～

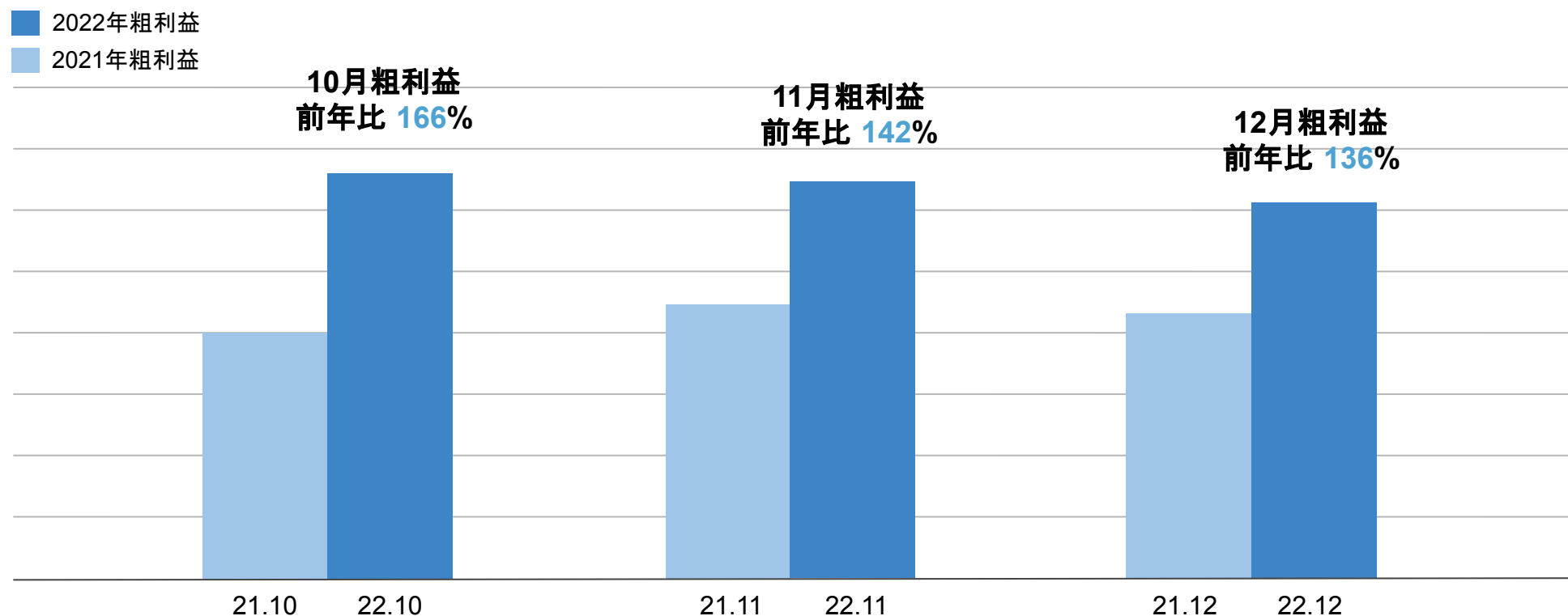


※1 国内・海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出

※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、前年同期を大きく上回る水準を達成 ～10月は前年比**166%**を達成し、以降も継続的に前年を上回る粗利益を獲得～



※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。

年末年始期間中の旅行予約でエアトリポイントを大還元する 「2023 エアトリ超新春セール」を開催！

～高まる旅行需要に向けて、お得な旅行商品を取り揃えたセールを実施～



2023 エアトリ **国内旅行**
超新春セール
2022年12月28日🌞・2023年1月4日🌞まで！

国内航空券＋ホテル/国内航空券/国内ホテル
抽選で毎日10名様に10,000ポイントプレゼント！
エントリーはアプリで2月末までのご旅行を予約するだけ！
※抽選結果は3月以降発表！お楽しみに♪

第2弾！
海外旅行 超新春セール 開催予定！
予定開催期間：2023年1月4日🌞・1月17日🌞まで！



2023 エアトリ **海外旅行**
超新春セール
2023年1月4日🌞・1月17日🌞17時まで！

第2弾！
海外航空券/海外航空券＋ホテル/海外ホテル
＼エアトリポイント／
通常2%が今だけ全員もれなく10%大還元！

全国旅行支援の延長に伴い、東京・大阪を含む25都府県の 全国旅行支援対象プランを一挙に割引販売スタート！

～東京や大阪を始め、東北から九州まで、全国各地の割引販売を開始～



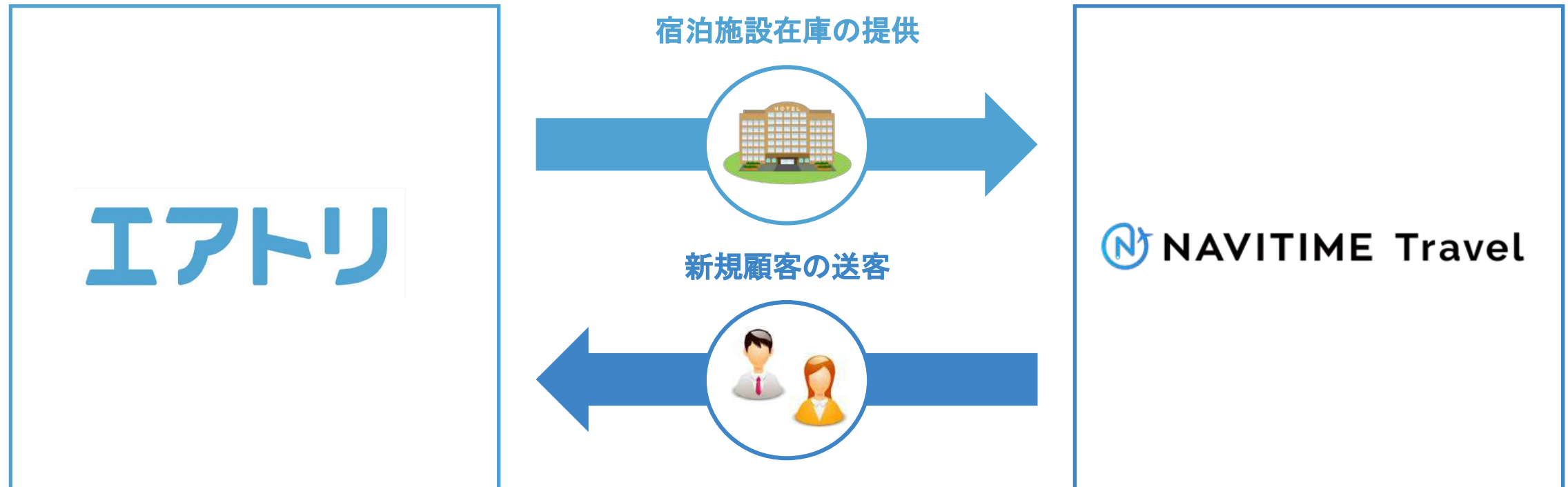
2023年版
全国旅行支援

旅行代金 **20% OFF!**
+ クーポン **2000円分**

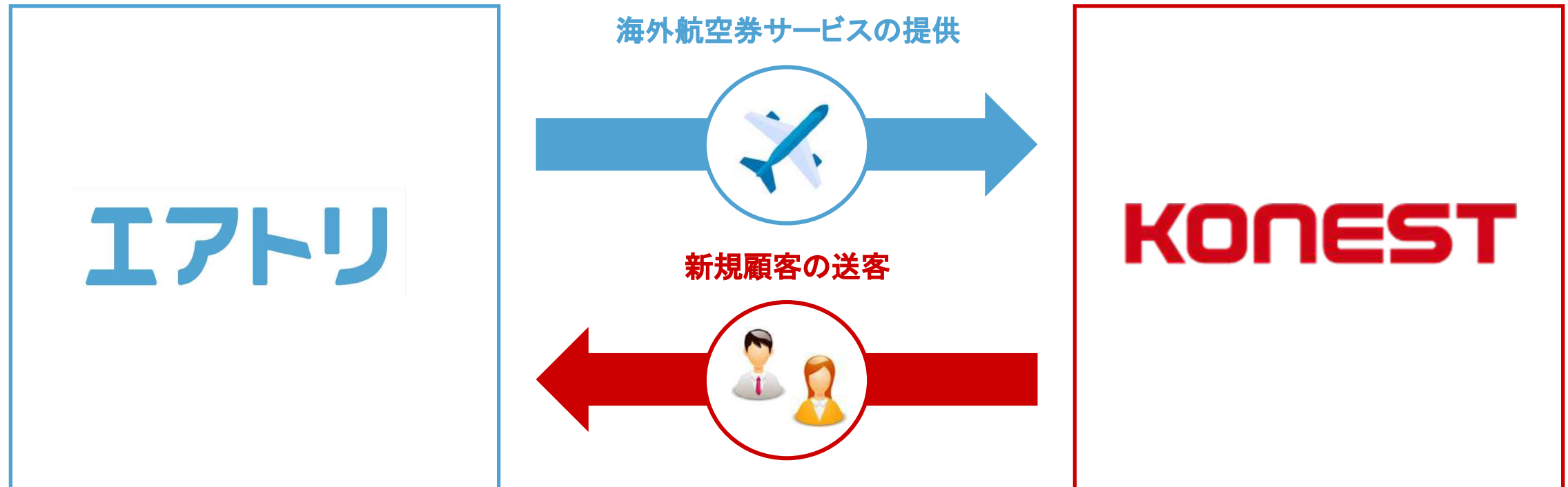
さらに!!

エアトリ
ポイント **20%還元**

**「エアトリ国内ホテル」にて、ナビタイムジャパン社が運営する
旅行プランニングサービス「NAVITIME Travel」との業務連携開始！**
～「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
「NAVITIME Travel」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日本人旅行者向け
韓国観光情報サイト「KONEST」に海外航空券サービスの提供を開始！**
～最大の海外旅行市場である韓国旅行における需要喚起と送客拡大を目指す～



北九州エリアを拠点とする新興航空会社の スターフライヤー社の株式を追加取得！

～今回の追加出資により、スターフライヤー社との更なる連携強化を目指す～



追加出資

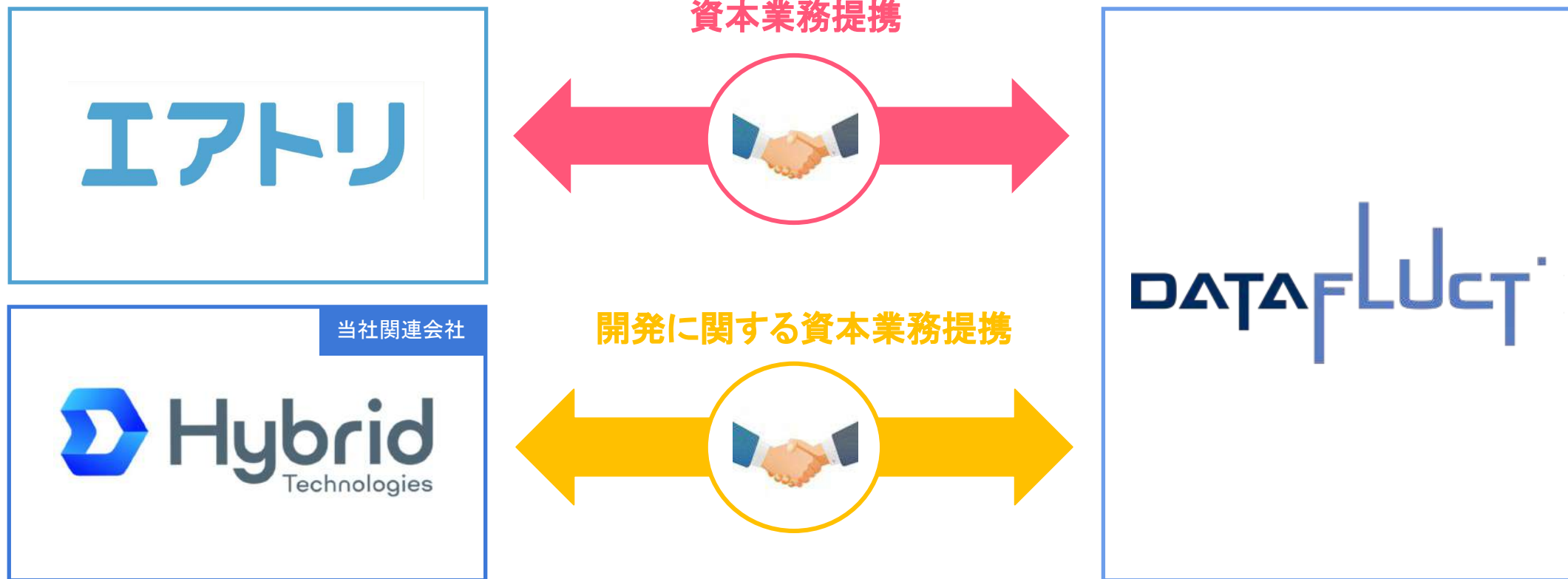


ITオフショア開発事業

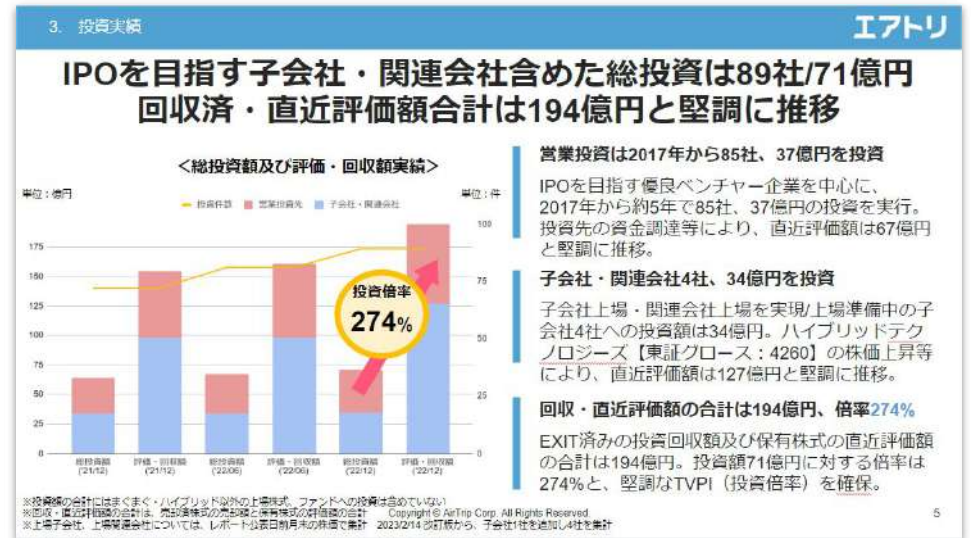
投資事業(エアトリCVC)

マルチモーダルデータ活用サービスの提供・企業のDX支援を行う DATAFLUCT社と資本業務提携！

～当社関連会社のハイブリッドテクノロジーズ社とDATAFLUCT社との間で
開発に関する資本業務提携も同時締結～



投資事業(エアトリCVC)の実績として、
 累計投資先**89社**への累計投資額**71億円**に対して、
 回収済・直近評価額合計は**194億円**、投資倍率**274%**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12月末時点(エアトリCVCLレポートVol.4 改訂版)の数値となります。
 ※詳細は[こちら](#)よりご覧いただけます。

2023年3月2日(木)に投資事業(エアトリCVC)初のイベント 「エアトリCVCアワード2023」を開催！ ～ピッチコンテスト開催！登壇企業募集中！～

エアトリCVC
AWARD

2023.3.2 木 18:00～20:45

＼ 多数ご応募いただいております！ /

ピッチ 大募集
登壇企業

エアトリ 航空券インターネット取扱高NO.1*
*令和元年6月時点、自社調べ

株式会社エアトリ
取締役・グループ創業者
大石 崇徳

株式会社エアトリ
代表取締役社長 兼 CFO
柴田 裕亮

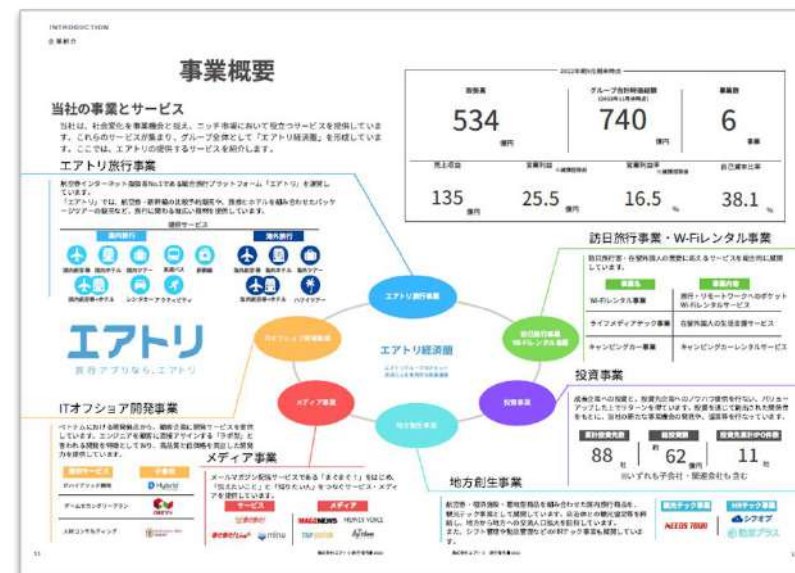
※詳細は[こちら](#)よりご覧いただけます。

株主や投資家を始めとする全てのステークホルダーに向けて、 エアトリグループ初の統合報告書を公開！

～更なる企業価値の向上や社会課題の解決に寄与する取り組みの発信強化に努める～



※詳細は[こちら](#)よりご覧いただけます。

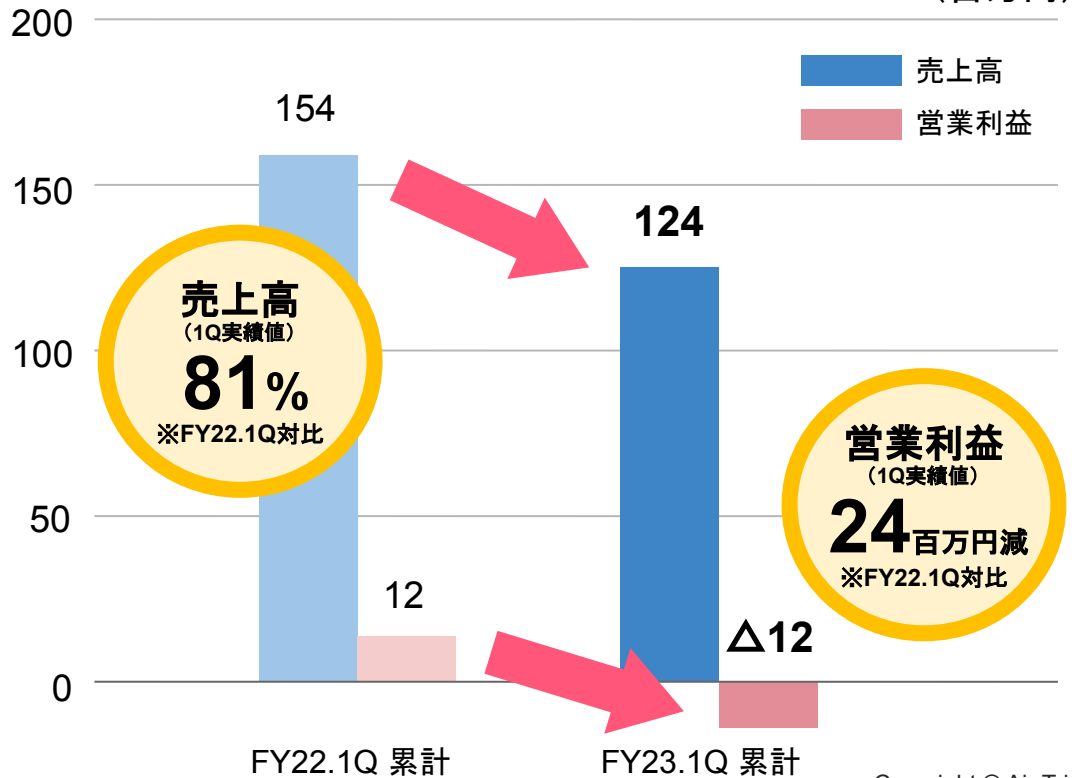


事業ポートフォリオ強化に向けたアクションと成果 ～グループ会社の事業進捗～

広告単価減少の潮流を受け、減収減益での着地だが、 中長期的な事業基盤の拡大を目指し、戦略的投資を継続！ ～戦略的投資により減益であるものの、前期比で売上高81%を維持～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞

(百万円)



中長期的視座でプラットフォーム開発に戦略的投資

メルマガやライブ配信プラットフォームの新機能拡充に戦略的投資を継続し、中長期的な視座でプラットフォーム開発に注力

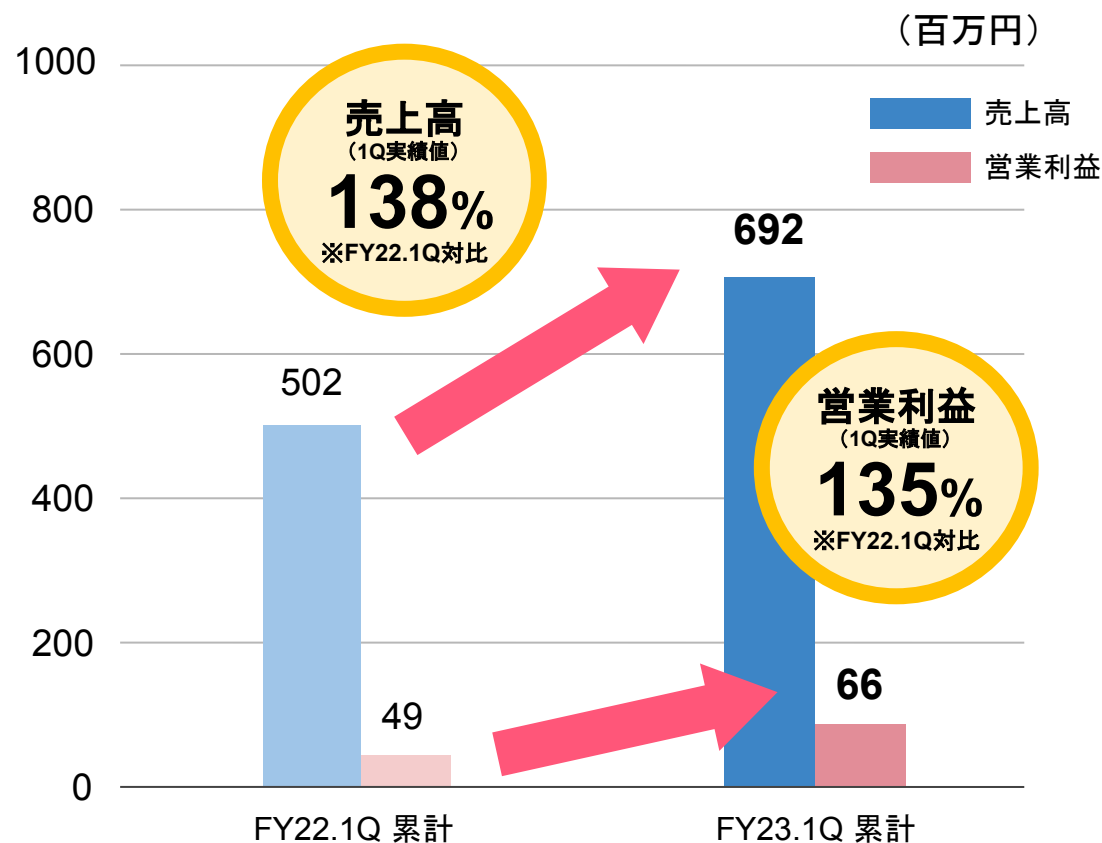
広告単価減少の影響下、メディア事業は堅調な推移

広告単価減少の影響を受けるものの、4つの運営メディアから過去最高PV数を記録する等、アドネットワーク広告収益は堅調に推移

※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**138%**、営業利益**135%**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>



前年同期比で売上高・営業利益は共に大きく伸長

高単価人材の案件登用による開発体制の安定化、案件大型化によって、売上高・営業利益は共に大きく伸長

セールスフォースパートナー認定を取得

顧客管理(CRM)ツール市場で大きなシェアを持つ”Salesforce”を活用したDX支援・業務効率化の提案が可能に。今後、更なる支援領域の拡大を目指す

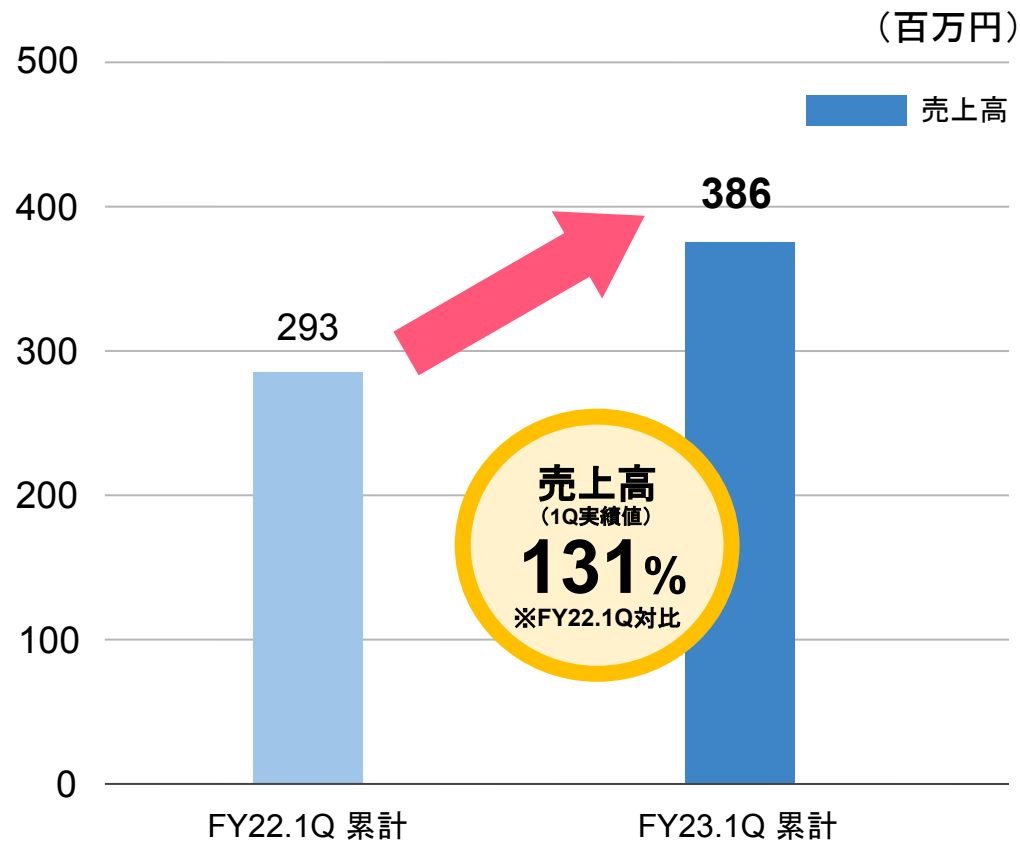
キャスレーコンサルティング社のM&Aを実施

2023年1月31日に、PM/コンサルティング領域に強みを持つキャスレーコンサルティング社の全株式を取得し、ハイブリッド型サービスの提供範囲の拡大、品質向上を見込む

※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レンタル事業と各種外国人向けサービスは継続的に伸長！ ～前期比で売上高**131%**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基調

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基調

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いずれも堅調に伸長

※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。

FY23.9期 第一四半期の連結業績は、取扱高182億円、売上高50.3億円、**営業利益5.79億円**

今期を上場後の第2ステージ「リ・スタート」の3期目と位置づけ、今期より掲げる中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY23.9期成長戦略「エアトリ「リ・スタート」」のもと、エアトリ旅行事業が前年同期を上回る水準で大きく伸長し、第一四半期は、前年同期比で実質増収増益を達成し、期首業績予想に対して好調な滑り出しで発進

エアトリ旅行事業では、全国旅行支援を契機とし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と旅行需要増加に対する戦略的マーケティング投資の継続により、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)、地方創生事業]では、いずれも好調・堅調に推移しており、更なる事業ポートフォリオ構築を推進し、戦略的に「エアトリ経済圏」を構築・強化

特に投資事業(エアトリCVC)では、「エアトリCVCLレポート Vol.4」を公開

累計投資先89社・累計投資額71億円に対して、回収済・直近評価額合計は194億円・投資倍率274%と堅調に推移しており、ニッチな成長領域への積極投資による「エアトリ経済圏」の拡大を目指す

また今回、株主や投資家を始めとする全てのステークホルダーの皆様に向けたエアトリグループ初の「統合報告書」を公開し、創業以来の成長の歩みや価値創造モデル、中長期成長戦略「エアトリ5000」や事業別戦略、持続的な企業価値向上に向けたサステナビリティ戦略やガバナンス体制等について総合的に取り纏め、更なる企業価値の向上や社会課題の解決に寄与する取り組みの発信強化に努める

今後、新型コロナの5類移行に伴う国内・海外旅行需要の更なる増加を見込んでおり、新たな行動様式に基づく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5つの既存事業の成長継続と戦略的な事業ポートフォリオ構築により、エアトリグループは終わりなき成長を目指す

FY23.1Q 事業進捗

「エアトリ」各種協賛活動及びキャンペーンを継続的に実施！ ～多方面での「エアトリ」協賛活動により、継続的なブランディングの強化～

ゴルフ日本シリーズ
JTカップ協賛

王者の中の王者が決まる。



国内トップ選手が
三鷹に集結!

THE CHAMPION
Koichi Nakagawa

Yasutaka Ichiguma

Yasutaka Ichiguma

熱戦を、その目で

2022.12.17SAT・18SUN

MS Tennis Arena

エアトリHEAT JAPAN
冠協賛

TEE LIVE @ビルボードライブ横浜
合計200名様 LIVEご招待キャンペーン



二人芝居 ティファニーで朝食を
チケットプレゼントキャンペーン

クリスマス・キャロル
チケットプレゼントキャンペーン

二人芝居 ティファニーで朝食を
チケットプレゼントキャンペーン

クリスマス・キャロル
チケットプレゼントキャンペーン

11/22(火) 開演18:00/21:00 (2回公演)

TEE LIVE

billboard
LIVE

エアトリ会員向け
「LIVEご招待」キャンペーンを実施!

二人芝居 ティファニーで朝食を
チケットプレゼントキャンペーン

クリスマス・キャロル
チケットプレゼントキャンペーン

THE REDFACE PRODUCE VOL.91

Breakfast at Tiffany's

2022年12月10日(土)

12月21日(水) - 22日(木)

二人芝居 ティファニーで朝食を
チケットプレゼントキャンペーン

クリスマス・キャロル
チケットプレゼントキャンペーン

あなたと旅する
奇跡の12時間

MUSICAL
クリスマス・キャロル

12月21日(水) - 22日(木)

12/13 井上尚弥 王座統一戦
チケットプレゼントキャンペーン

独占生中継!

12.13 ARIAKE ARENA

NTTドコモ Presents

WBA・WBC・IBF・WBO

世界バンタム級王座統一戦

INOUE VS BUTLER

docomo

スポンサー契約の谷原秀人選手、チャン・キム選手
優勝記念キャンペーン



SBCドリームテニスツアー 協賛
1,000名様 チケットプレゼント



エアトリ presents 毎日がクリスマス
冠協賛

毎日がクリスマス
Christmas Eve 2022

12/14 - 12/25
毎日開催!

https://helynight.jp/

sponsor エアトリ SEIKO YAMAHA

公式Twitterでの会員向けフォロー&リツイートキャンペーン実施！ ～エアトリ会員への還元及びSNS拡散により更なる新規認知獲得へ～

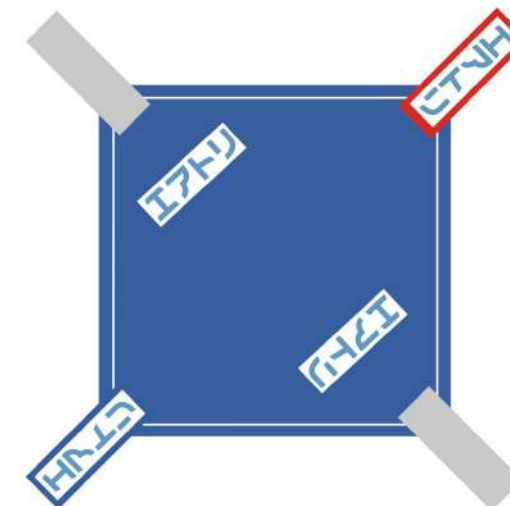
<p>～クリスマススペシャル～ 露天風呂付き客室 国内ペア宿泊 プレゼントキャンペーン</p>	<p>ニセコ東急グラン・ヒラフ リフト券 3組6名様 プレゼントキャンペーン</p>	<p>マッスルデリ おまかせ5食セット 計100名様 プレゼントキャンペーン</p>	<p>アジアナ航空オリジナルグッズ 計10名様 プレゼントキャンペーン</p>	<p>GALLEIDOシャワーヘッドセット 50名様 プレゼントキャンペーン</p>	<p>コンフォートホテルが共同開発 チョイスピロー 10名様 プレゼントキャンペーン</p>
 <p>クリスマススペシャル フォロー&RTキャンペーン</p> <p>日本どこでも！ エリアを選べる！！ 露天風呂 付客室 国内ペア宿泊を プレゼント！！</p> <p>どこの温泉地に行きたいか、是非コメントで教えてね！</p> <p>締切：2022/12/25(日)23:59 ※画像はイメージです。 ※詳細は当選者におのみDM連絡 エアトリ</p>	 <p>フォロー&RTキャンペーン 3組6名様に ニセコ東急グラン・ヒラフ で使える 『リフト券(8時間)』をプレゼント！！</p> <p>締切：12/13(火)23:59 ※当選者様におのみ詳細DM連絡 ※画像はイメージです。 エアトリ</p>	 <p>Muscle Deli 年末年始に食べすぎてしまった人 必見！！</p> <p>抽選で計100名様に 「おまかせ5食セット」をプレゼント</p> <p>締切：2023/1/25(水)23:59 ※詳細は当選者におのみDM連絡。 ※画像はイメージです。 エアトリ</p>	 <p>ASIANA AIRLINES アジアナ航空オリジナルグッズが 抽選で計10名に当たる！！ フォロー&リツイートキャンペーン</p> <p>締切：2023/1/26(木)23:59 ※詳細は当選者におのみDM連絡。 ※画像はイメージです。 エアトリ</p>	 <p>フォロー&リツイート キャンペーン/ シャワーヘッドセット/ GALLEIDO SHOWER MEMBER 抽選で50名様に プレゼント！ (本体1本+カートリッジ3本付)</p> <p>約0.001mm以下の エキストラ ファインバブル 最大61% 節水効果</p> <p>99.9% 塩素除去 4,600万個 の美泡</p> <p>※期間 11/23(金)～12/23(金)まで ※画像はイメージです。 ※詳細は当選者におのみDM連絡 ※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。 エアトリ</p>	 <p>Comfort HOTEL コンフォートホテルが 寝具メーカーと共同開発/ お客様の声から生まれた 自慢の『チョイスピロー』を フォロー&リツイートで 抽選で10名様にプレゼント！</p> <p>締切：2023/1/31(火)23:59 ※画像はイメージです エアトリ</p>

2022年大晦日開催「WBO・WBA世界S・フライ級王座統一戦 井岡一翔 vs ジョシュア・フランコ」に協賛！ ～年末のテレビCM全国放映及びリング広告実施により認知度拡大～

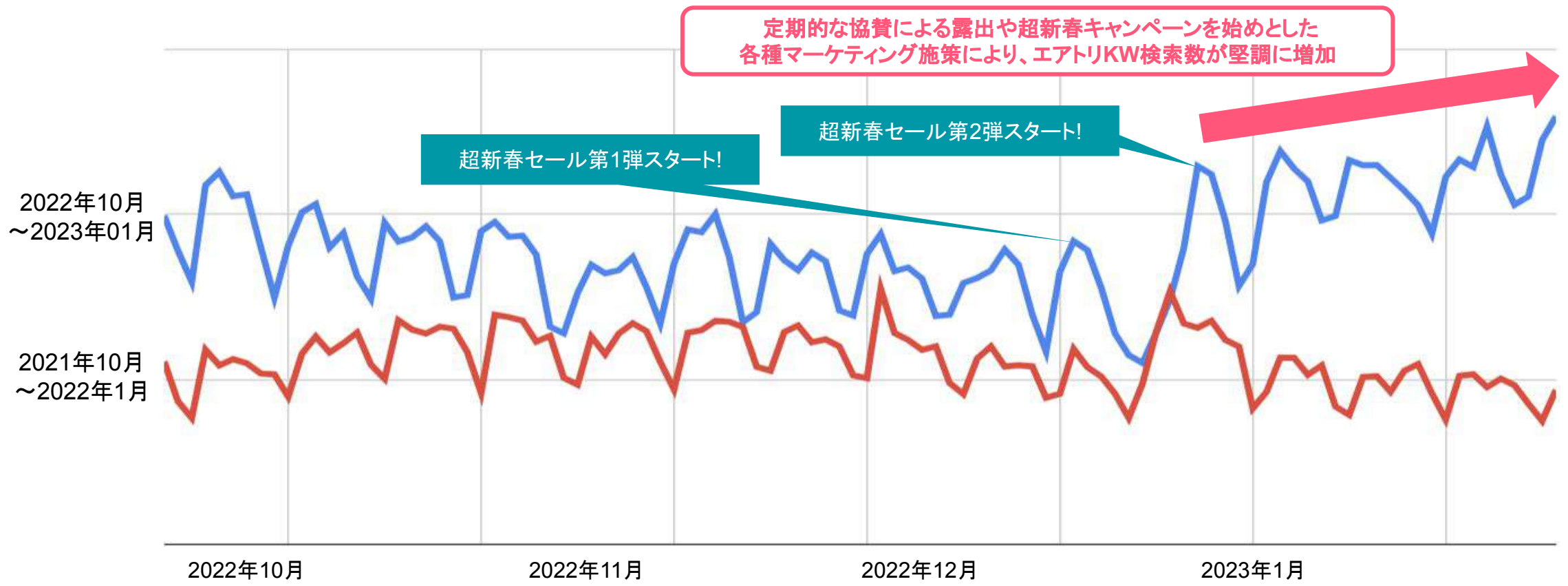
テレビ放送:TBS系列全国28局ネット生中継



リング広告 掲出箇所

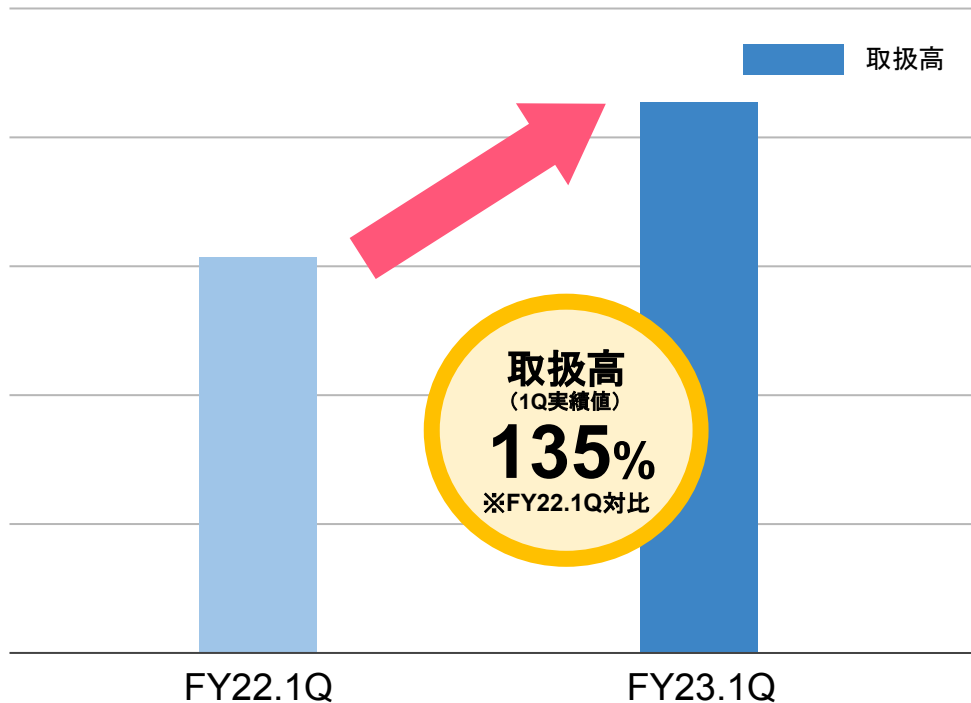


高まる旅行需要に対する各種マーケティング施策により、「エアトリ」キーワード検索数は、前年同期比で堅調に増加！ ～国内旅行需要の高まりに伴い、最適な広告投下による検索数増加を達成～



高まる需要に応じた戦略的マーケティング投資により、 旅行需要を着実に取り込み、取扱高が大幅増加！ ～前期1Q対比で取扱高**135%**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、取扱高が大幅増加

全国旅行支援の影響に伴って高まる旅行需要に対して、戦略的マーケティング投資により、取扱高は前年同期比を上回る水準で大幅増加を達成

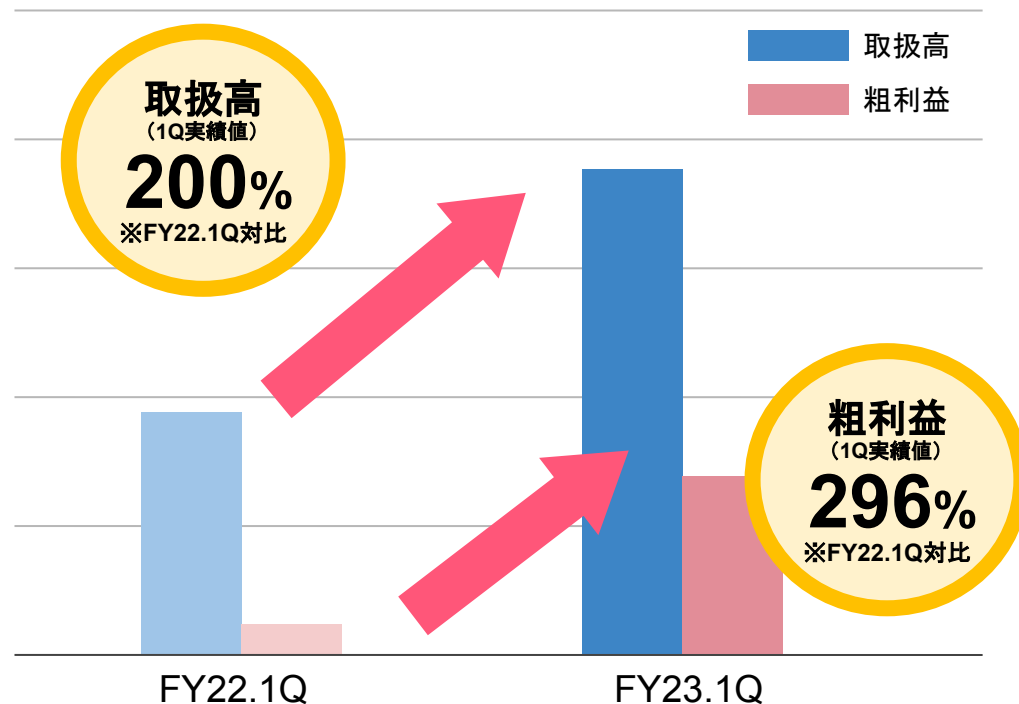
エアトリアプリ経由の予約件数、大幅増加を達成

エアトリポイント還元キャンペーンと連動したアプリダウンロード訴求により、アプリダウンロード数、アプリ経由の予約件数のいずれも前年同期比で大幅増加を達成

全国旅行支援が追い風となって高まる旅行需要を捉え、 取扱高・粗利益ともに大幅増加！

～前期1Q対比で取扱高**200%**、粗利益**296%**を達成～

<国内DP(航空券+ホテル)の取扱高／粗利益の推移>



高まる旅行需要を捉え、取扱高・粗利益が大幅増加

全国旅行支援の開始に伴って高まる旅行需要に対して、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顧客需要の多様化に対応すべく、新たな機能追加を始めとした継続的なUI/UX改善により、更なる利便性の向上を実現

全国旅行支援の影響によって高まる旅行需要に向けて、 戦略的マーケティング施策を実施！

～全国旅行支援対応に加えて、大規模なエアトリポイント還元施策を実施～

全国旅行支援利用による 旅行需要の獲得



最大**10%**割引+3,000円分地域クーポンを付与する全国旅行支援対象プランを販売開始し、さらに戦略的マーケティング投資により、高まる全国旅行支援利用ニーズの獲得を実現

全国旅行支援に伴う ポイントキャンペーン開催



「**エアトリ** × 全国旅行支援キャンペーン」の第一弾として、アプリ経由の予約で**エアトリ**ポイント**10%**還元するキャンペーンを実施し、戦略的にアプリダウンロード数の増加を達成

Amazon Pay利用促進に向けた キャンペーンの開催



国内航空券及び国内ホテルで実施したキャンペーンの第二弾として、**エアトリ**プラス(航空券+ホテル)をAmazon Payで決済したお客様に**500**円分をプレゼントする企画を開催

「2023 エアトリ超新春セール」 による旅行需要の獲得

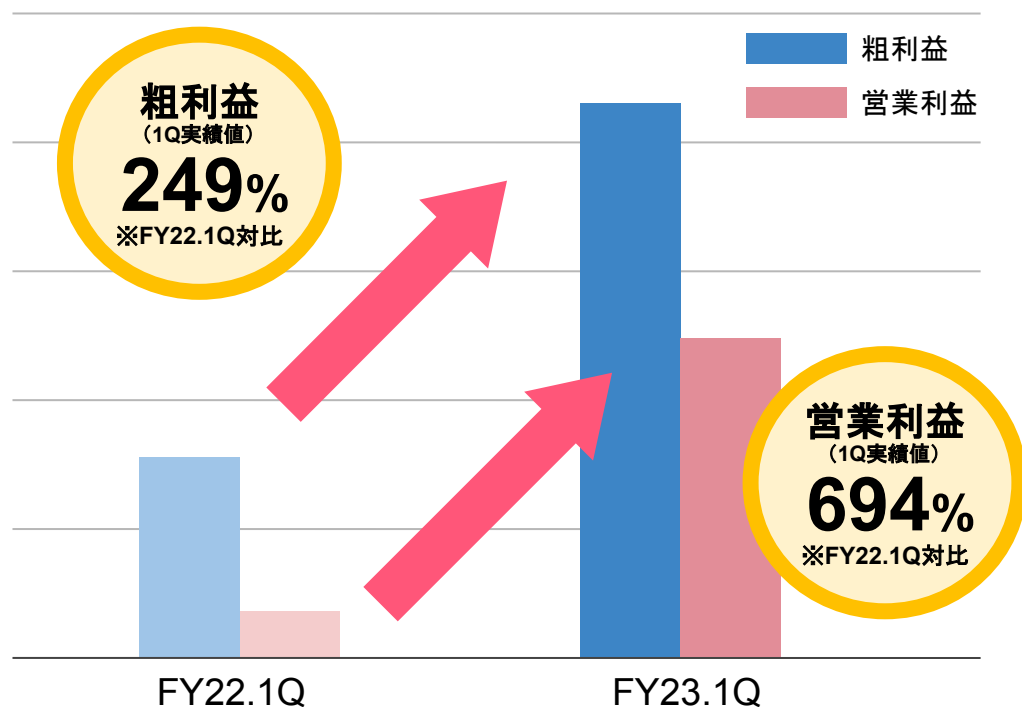


「2023 **エアトリ**超新春セール」の第一弾として、国内旅行を予約すると抽選で毎日**10**名様に**1万**ポイントをプレゼントするキャンペーンを開催し、年末年始期間の旅行需要を獲得

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、 宿泊施設の仕入強化により、粗利益・営業利益ともに大幅増加！

～前期1Q対比で粗利益**249%**、営業利益**694%**を達成～

＜国内ホテルの粗利益／営業利益の推移＞



宿泊施設の仕入強化・商品見直しにより、収益拡大を実現

大手チェーンホテルとの直接販売契約による仕入強化や商品の見直しにより、全国旅行支援に伴って高まる旅行需要を捉え、粗利益・営業利益ともに大幅増加

戦略的提携推進による販路拡大・認知度向上を実現

自社宿泊施設在庫の提供先として、JALグループやナビタイムジャパン社との戦略的提携の締結により、新たな販路拡大と認知度向上を実現

宿泊施設の仕入強化や全国旅行支援対応に加えて、 戦略的提携の推進やプレミアム商材の取り扱い開始により、新規顧客層を獲得！ ～多様化する新たな需要獲得に向けた、戦略的なアプローチを実行～

エアトリ厳選ホテル の仕入強化



日本初の超高層ホテルとして開業した歴史を持つ京王プラザホテルや中部エリアに強みを有する名鉄ホテルホールディングスとの直接販売契約を締結し、更なる商品力の強化を推進

全国旅行支援キャンペーン による宿泊需要の獲得



最大**20%**割引+2,000円分地域クーポンに加えて、「国内ホテル」の予約で**エアトリ**ポイント**20%**を還元する全国旅行支援キャンペーンを開催し、高まる全国旅行支援利用の宿泊需要を獲得

戦略的提携の推進による 更なる販路拡大の実現



当社宿泊施設在庫の提供先として、JALグループやナビタイムジャパン社 (NAVITIME Travel) 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 高級人間ドックの提供開始



<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を提供する**エアトリプレミアム倶楽部**は**THE PREVENTION CLINIC TOKYO**と業務提携を締結し、**LINE**にて提供開始

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、 更なる商品力強化・新機能拡充を推進！

～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～



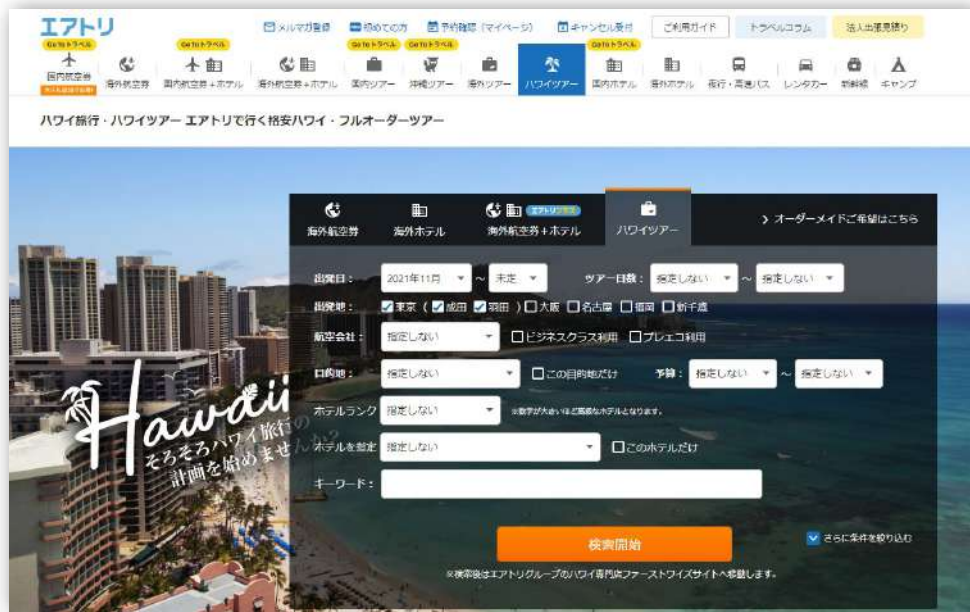
「チェジュ航空」とのAPI連携により、商品力強化を実現

水際対策緩和による海外旅行需要回復の潮流を受けて、人気渡航先である韓国のLCC「チェジュ航空」とのAPI連携により、商品力を強化し、新たな顧客獲得を目指す

更なる利便性の向上に向けて、マルチGDS接続を実装

継続的なUI/UX改善施策として、米国セーバーコーポレーション(NASDAQ)とGDS導入に関する契約を締結し、高まる海外旅行需要に向けて、更なる利便性の向上を実現

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ハワイツアー商品の特別セールを開催！ ～航空会社やホテルからの特別協賛による期間限定商品を多数販売～



需要獲得に向けて、ツアー商品の特別セールを開催

水際対策緩和に伴うハワイ渡航需要の高まりに対して、航空会社やホテルからの特別協賛によるツアー商品の販売により、新たな需要獲得に貢献

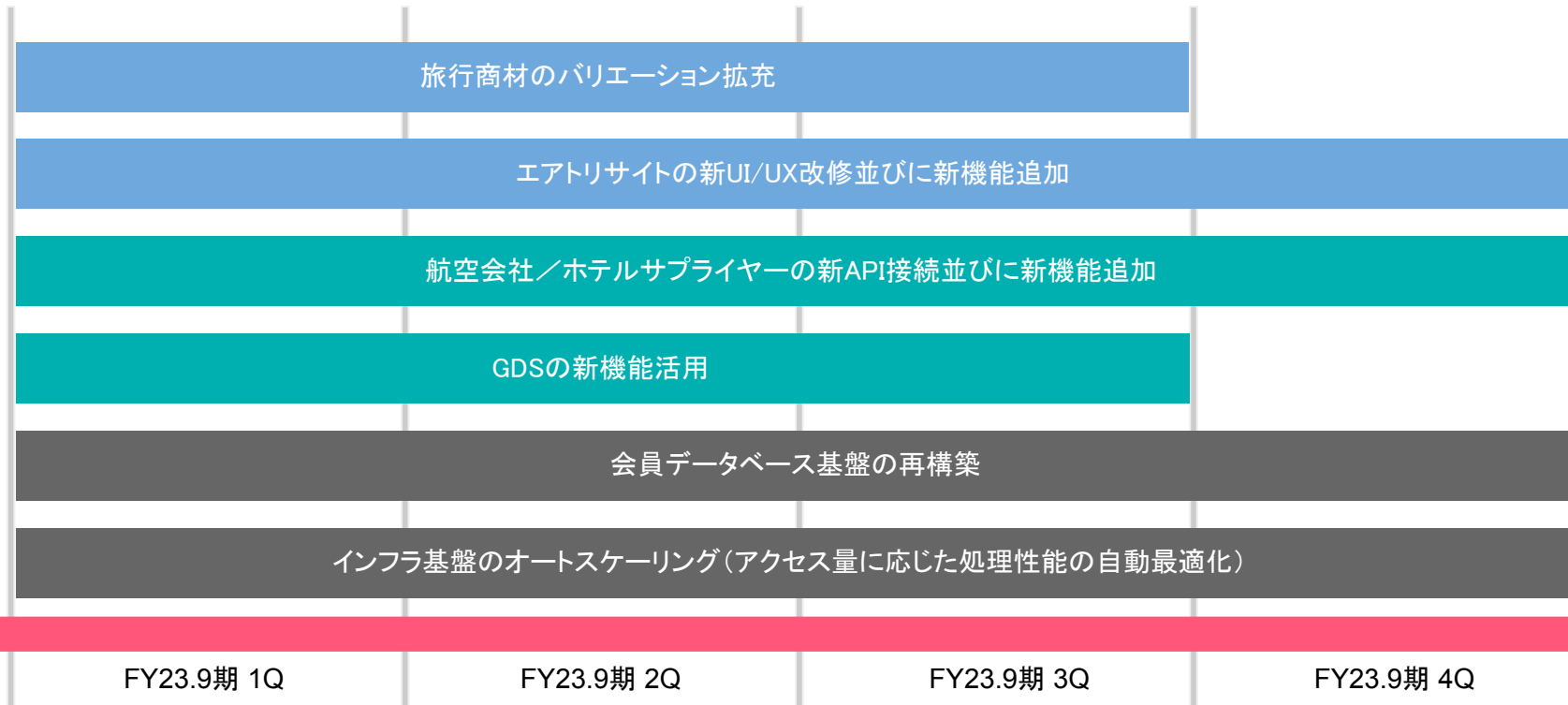
「エアトリハワイ」に社名変更し、ハワイ専門代理店へ

当社子会社の「セブンフォーセブンエンタープライズ」を「エアトリハワイ」に社名変更し、ハワイ専門の現地法人としての強みを活かした豊富なサービス展開を目指す

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**
 - ・海外航空券領域の多言語変換機能の実装(完了)
 - ・インターラインの機能拡充(進捗中)
- 外部システムとの接続連携・強化**
 - ・KONEST社との業務連携・販売開始(進捗中)
 - ・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)
 - ・海外航空券の検索基盤の強化(計画中)

「沖縄×スポーツ×〇〇」をテーマにマーケティング支援に取り組む 琉球アスティーダスポーツクラブ社と資本業務提携！

～同社は2021年3月にTOKYO PRO Marketへ上場。将来的な市場変更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～

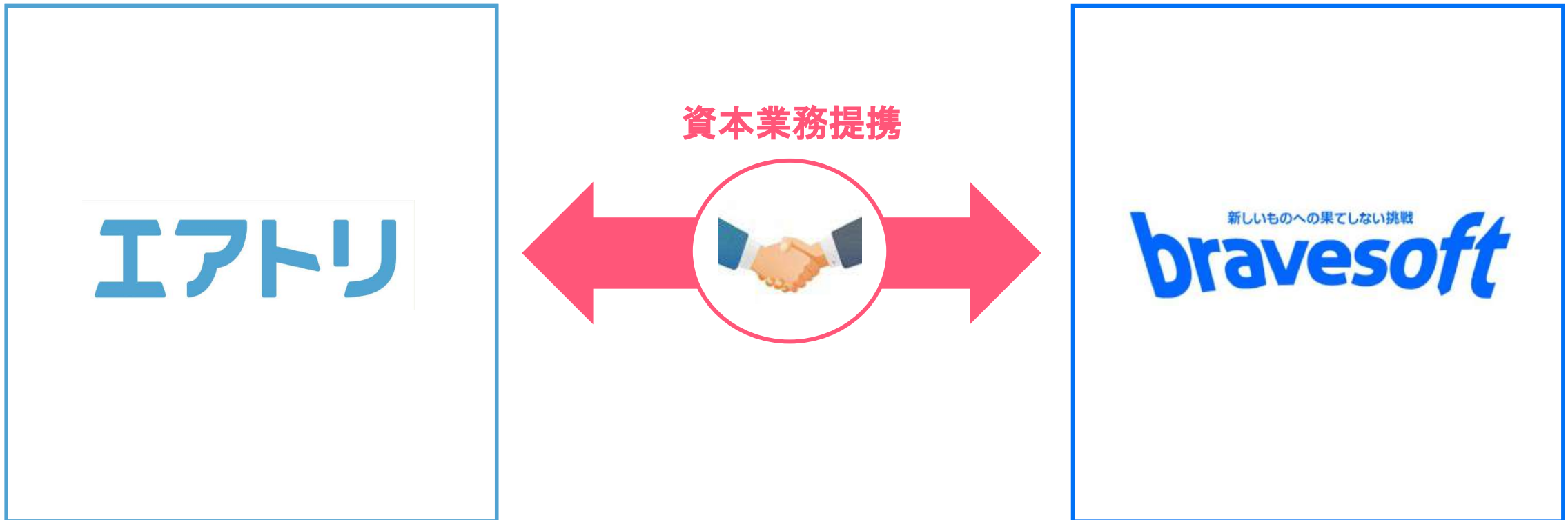


資本業務提携



イベントプラットフォーム「eventos」を提供する bravesoft社と資本業務提携！

～同社は将来的な上場を視野にいれており、
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～



食品原料のWeb売買プラットフォーム 「シェアシマ」を運営するICS-net株式会社と資本業務提携！

～同社は将来的な上場を視野にいれており、
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



売り手企業に寄り添ったワンストップFAサービスを提供する TRAYD INNOVATION社と資本業務提携！

～同社は将来的な上場を視野にいれており、
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～



フードデリバリーの一括検索アプリ「done!」を展開する いえメシ社と資本業務提携！

～同社は将来的な上場を視野にいれており、
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



投資事業(エアトリCVC)

成長領域への積極投資を継続 累計90社 総投資額約40億円

※2023年2月時点



※上記集計から当社子会社・関連会社への投資(合計4社、総投資額34億円)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

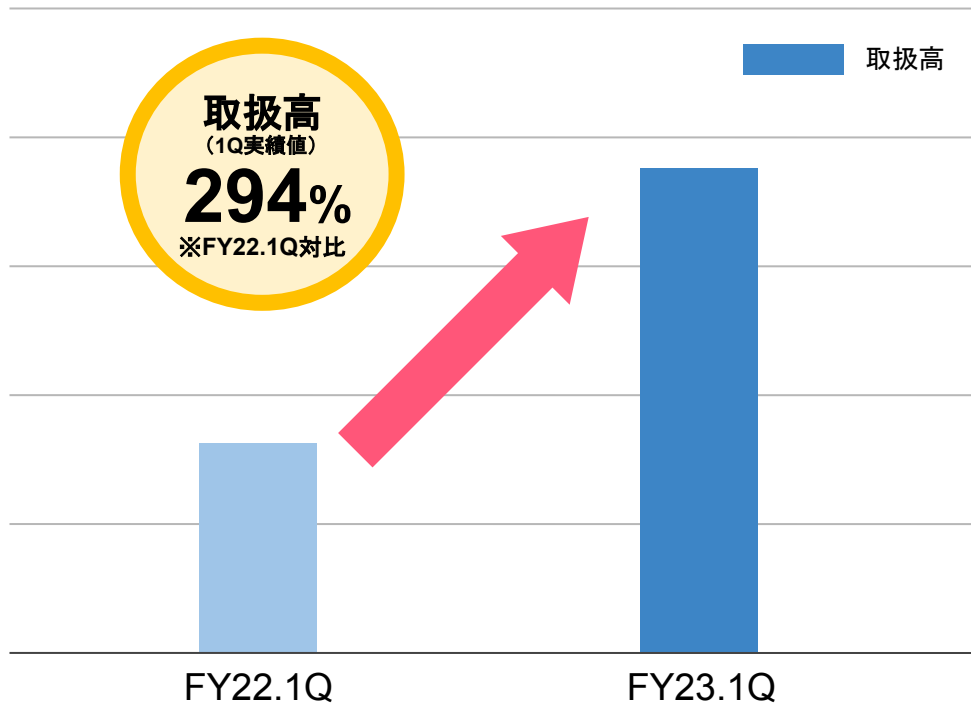


和心
【東証グロース:9271】2018年3月上場
公募44億円、初値125億円

※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

全国旅行支援効果で高まる旅行需要に対する 各種キャンペーン施策により、観光テック事業の取扱高は大幅増加！ ～前期1Q対比で取扱高**294%**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

全国旅行支援で高まる旅行需要に対して、沖縄県を始めとした地方自治体との連携企画やJR九州とのタイアップ企画による商品販売に注力し、取扱高の大幅増加を達成

更なる顧客の利便性向上に向けた業務連携を推進

旅行先で電子チケットやクーポン等を利用する顧客の利便性向上に向けて、電子チケット発行サービスを展開するエイキュウリンクス社との業務連携を開始

観光テック領域における各種アクションプラン推進を中心に、 地方創生事業を本格的に始動！

～地方への観光需要の獲得に向けて、地方企業や地方自治体との連携を強化～

「おきなわ彩発見NEXT」 キャンペーンの実施



全国旅行支援の開始に伴って、沖縄県独自の旅行支援施策である「おきなわ彩発見NEXT」との連携による沖縄ツアー商品を企画・造成し、新たな旅行需要を獲得

「北海道スキーツアー」 UI/UXのリニューアル



「スキー・スノーボード」の予約サイトのUI/UXをリニューアルし、冬季期間に需要が高まる「北海道エリアのスキー・スノーボードツアー商品」のCVR向上・収益拡大を実現

エイキュウリンクスと提携 バウチャの電子化利用



旅行先で電子チケットやクーポン等を利用する顧客の利便性向上に向けて、電子チケット発行サービスを展開する「エイキュウリンクス社」との業務連携を開始

九州旅客鉄道との連携企画 JR券付きツアー販売開始



JR九州とのタイアップ企画である「航空券＋ホテルにJR九州の特急券・乗車券を組み合わせたパッケージツアー商品」の販売促進に注力し、取扱高の大幅増加を達成

Appendix

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”」

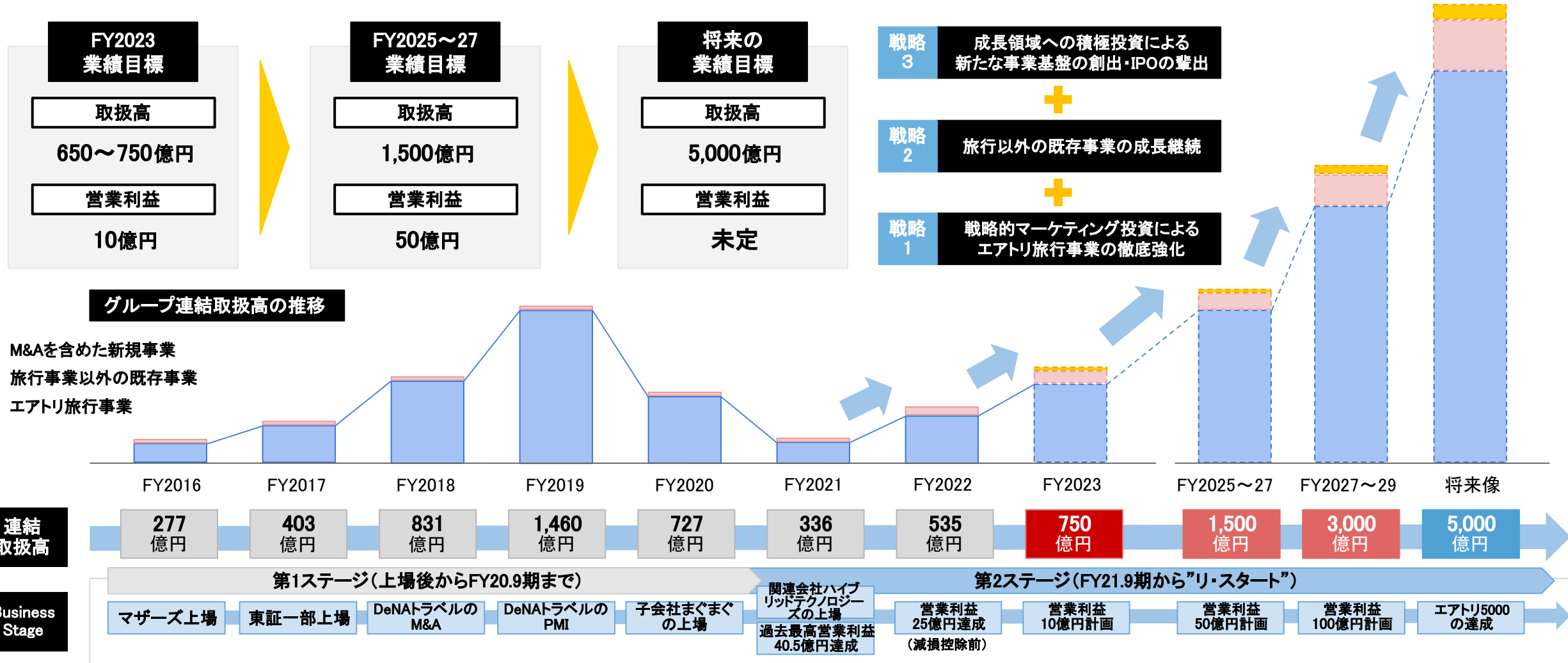
中長期成長戦略「エアトリ 5000」 ～グループ連結取扱高5,000億円を目指す新成長戦略～

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

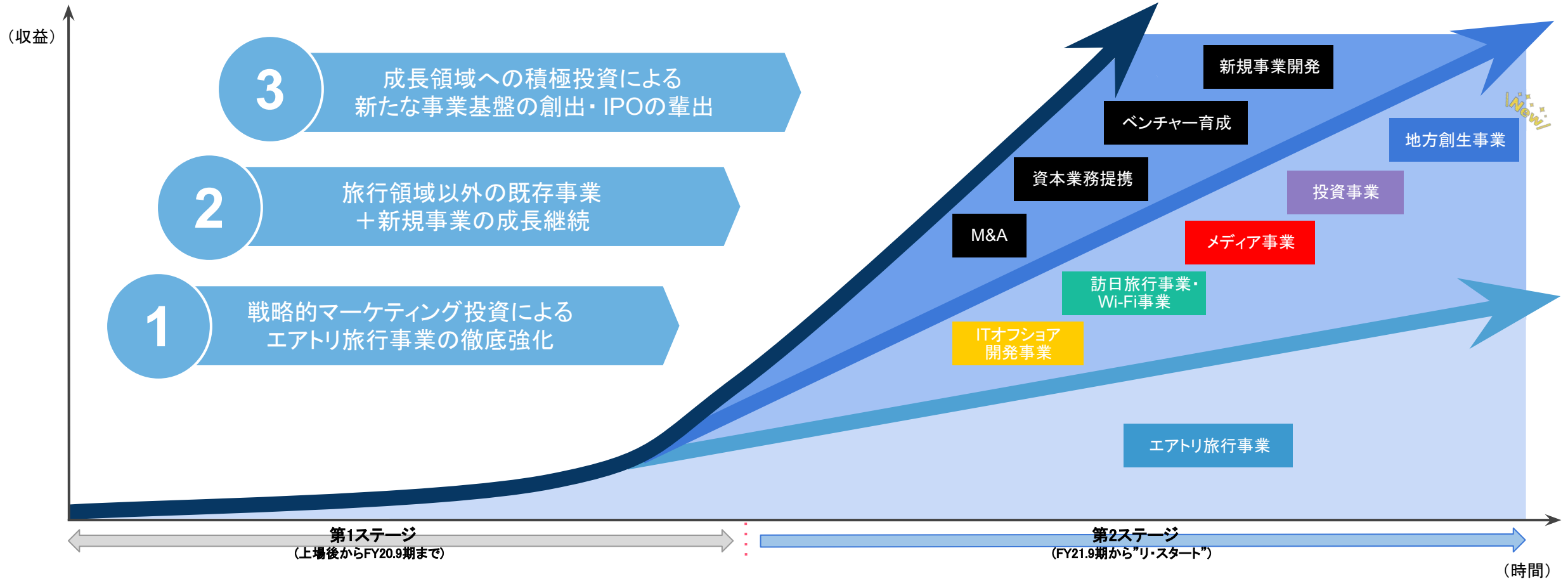
SDGsの達成に向けた様々な取り組みを通じて、 終わりがなき成長を継続し、アジアの持続的な発展への貢献を推進 ～全てのステークホルダーの満足度向上に向けて、更なる企業価値向上を目指す～



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！

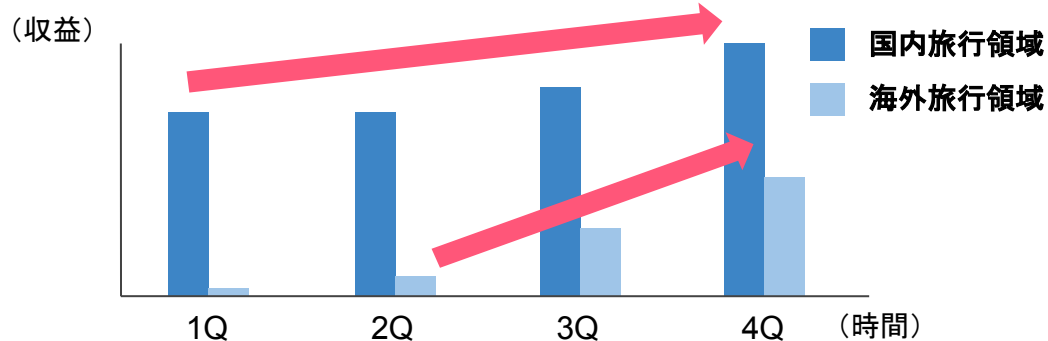


成長エンジンとなる多様な旅行需要を的確に捉えた 戦略的マーケティング投資により、業界最速で収益拡大 ～グループ全体の事業ポートフォリオの柱として、飛躍的成長を目指す～

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ー」「経営管理体制構築に関するアドバイザー」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ー
 - ・経営管理体制構築に関する実務面のアドバイザー

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。