

2023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
2023/8/14

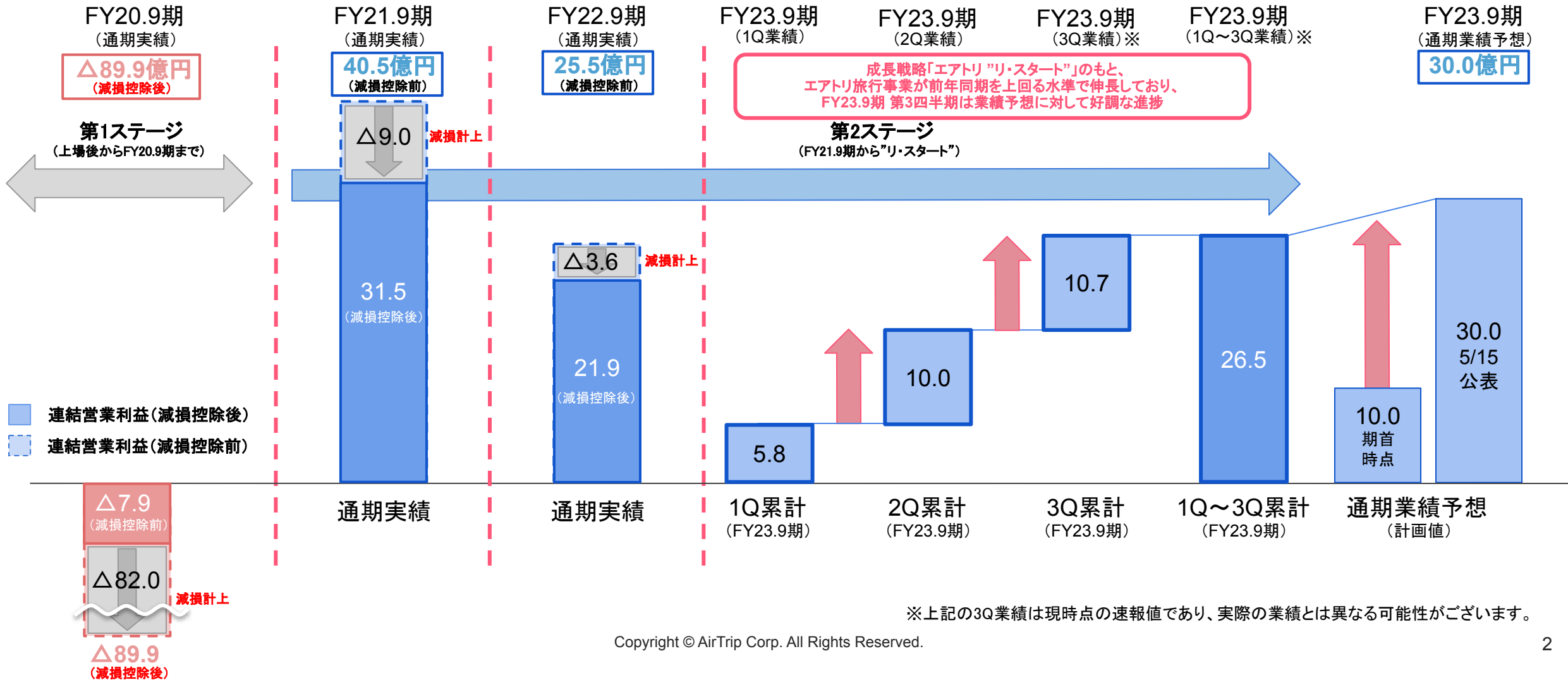
エアトリ

「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26.5億円と第3四半期は前年同期比で増益を継続！ ～エアトリ旅行事業も前年同期比で増益を継続～

単位：(億円)



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～



Hybrid Technologies エアトリスマートDX

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DX支援を提供し、更なる事業成長を目指す



エアトリ エアトリ Premium Club エアトリ Hawaii

国内旅行領域では全国旅行支援を契機とした国内旅行需要の増加に対して、戦略的マーケティング投資による収益大幅拡大、海外旅行領域では世界各国の水際対策緩和による海外旅行需要の回復に向けて、各航空会社や世界大手ホテルサプライヤーとの連携強化による商品拡充とサイトの最適なUI/UX改善の推進により、旅行業界最速で事業成長を目指す



MAGMAG

まぐまぐ(東証スタンダード上場:4059)の「まぐまぐ! Live」を始めとしたプラットフォーム事業と4つのWEBメディアにおける広告事業とのシナジー効果創出型の事業成長により、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

メディア事業

ITオフショア
開発事業

エアトリ
旅行事業

エアトリ経済圏

エアトリグループのアセット活用による多角的な事業展開

訪日旅行事業
Wi-Fiレンタル事業

Inbound Platform
※上場準備中

訪日・在留外国人の多様なニーズに応じて、日本の魅力的な文化・観光資源を最大限に活用した様々なサービス展開を推進し、訪日・在留外国人市場に新たな価値創出を目指す

投資事業
(エアトリCVC)

エアトリCVC

投資事業(エアトリCVC)として、これまで累計12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

N'S ENTERPRISE 勤怠プラス シフオプ

※上場準備中

地方の人口不足等の社会課題を解決すべく、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

地方創生事業

クラウド事業



※上場準備中

宿泊業界の業務効率改善に向けたクラウドサービスを中心に展開し、広がったチャンネルと散らばったデータを集約してより便利な世界を目指す

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3四半期の連結業績は、取扱高725億円、売上高167億円、**営業利益26.5億円**
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3四半期は前年同期比で増収増益を達成し、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。通期で、取扱高1000億円超をコロナ前の19/9期以来に達成し、売上高240億円、営業利益30億円(いずれも5/15上方修正数値)を見込む。

エアトリ旅行事業では、特に新型コロナウイルスの5類移行に伴う需要増加に併せて国内旅行需要を着実に取り込み、戦略的マーケティング投資の継続により、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、概ね好調・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

訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業は、インバウンド需要の回復を着実に取り込み好調に推移、中核子会社の株式会社インバウンドプラットフォームの東京証券取引所グロース市場への新規上場が承認

投資事業(エアトリCVC)では、エアトリCVCレポート Vol.5を公開、公開時の投資実績としては、累計投資先109社、累計投資額79億円となり、回収済・直近評価額合計は178億円、投資倍率226%を達成

また、**新たに7つ目の事業としてクラウド事業を開始**

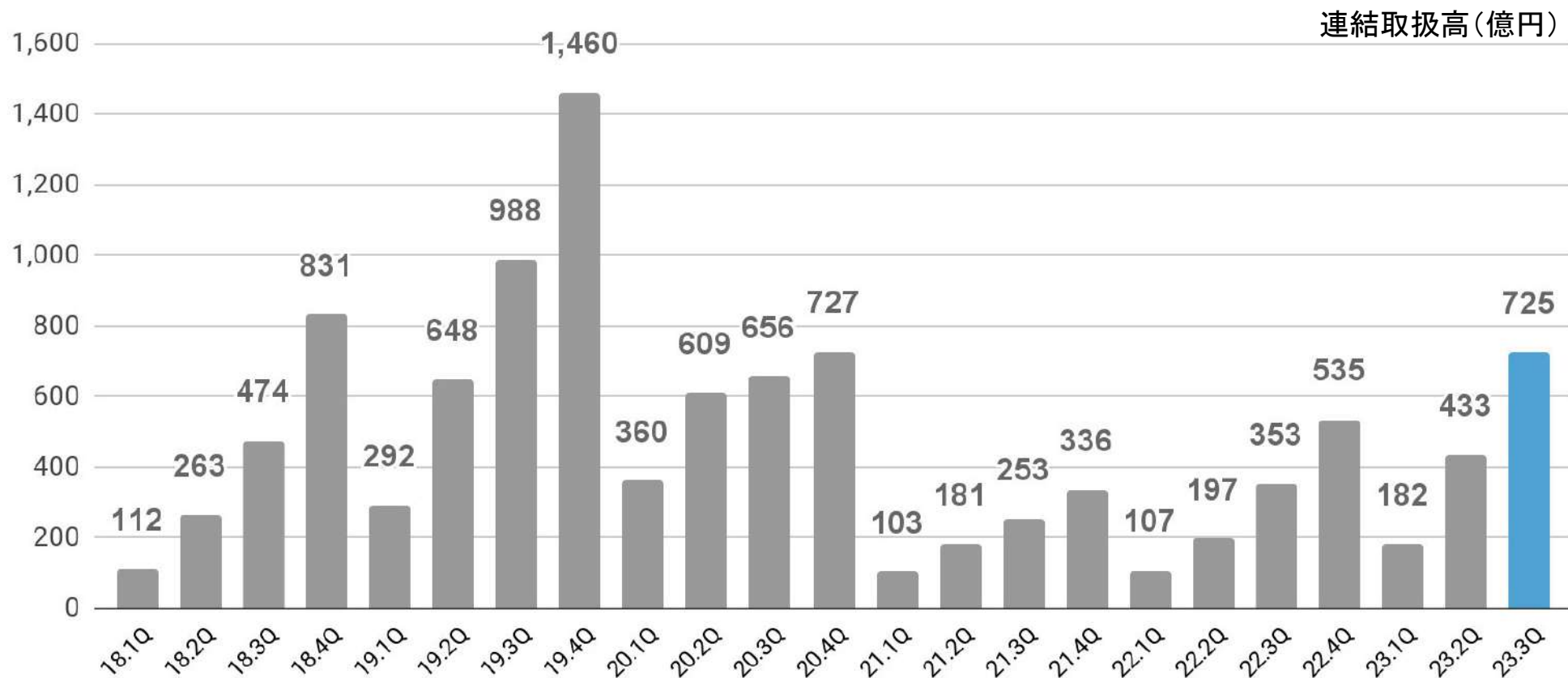
当社子会社の株式会社エヌズ・エンタープライズとエアトリCVC投資先でクラウド事業を行う株式会社かんざしをM&Aにより経営統合し統合後の新会社にて子会社上場を目指す

今後、国内旅行需要は堅調に推移し、海外旅行需要の更なる回復を見込んでおり、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6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

FY23.3Q 決算概要

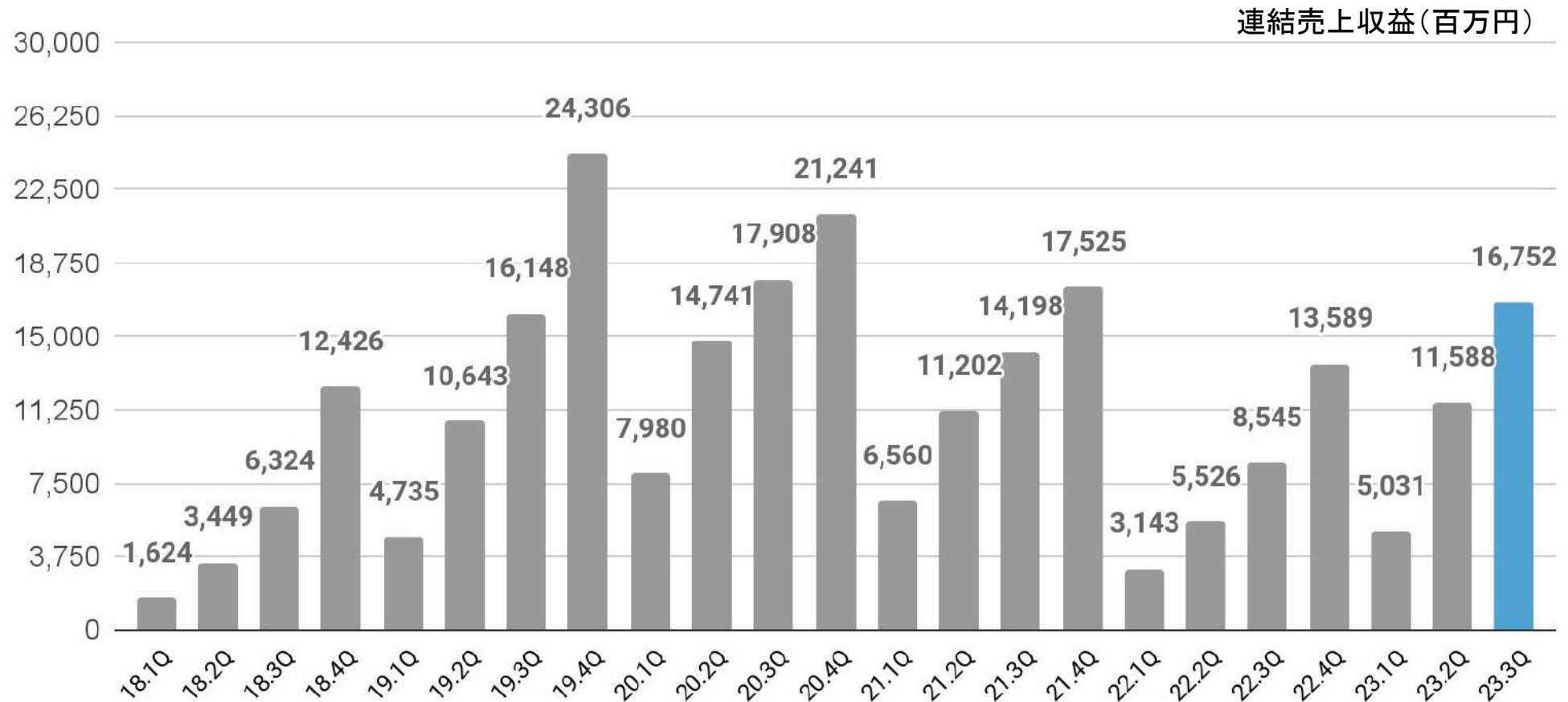
取扱高 前期比206%

エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加



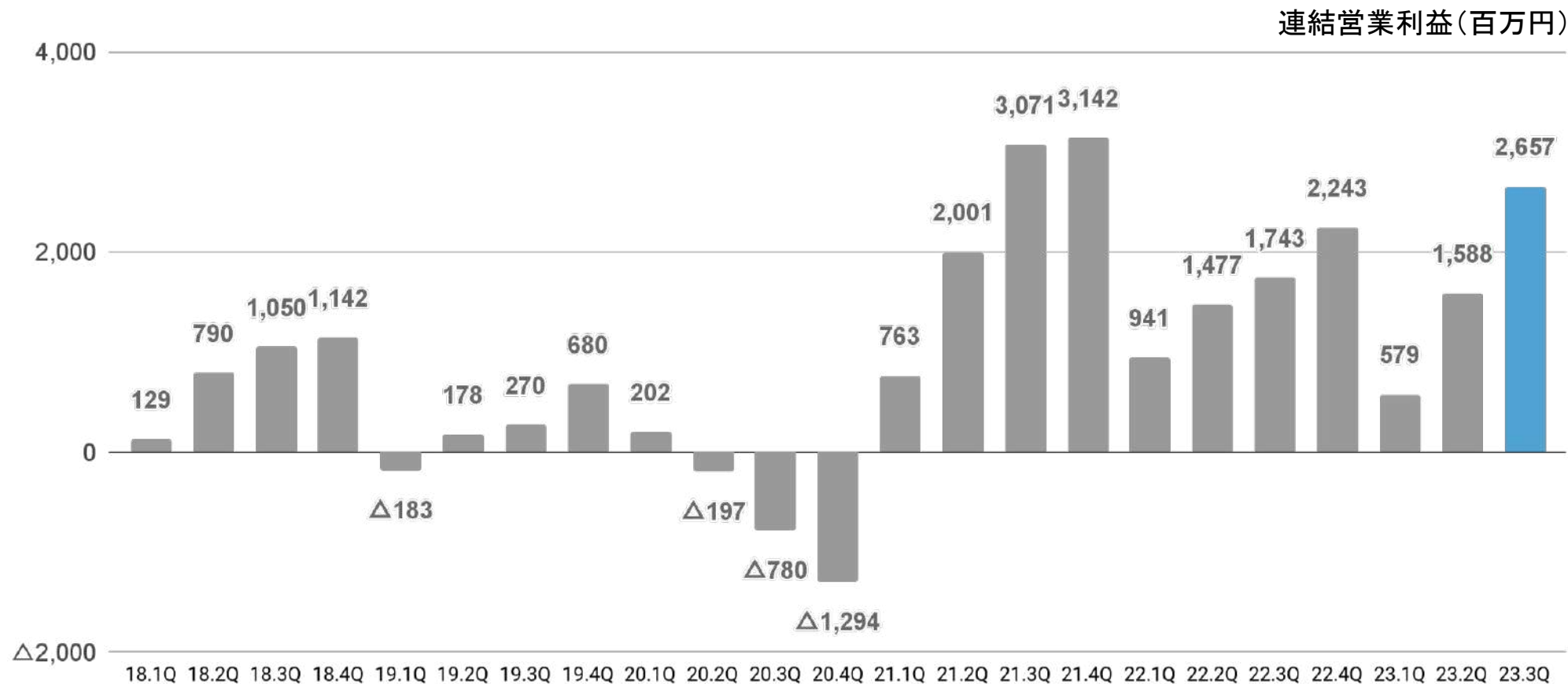
※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

売上収益 前期比196% エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加



営業利益 前期比152%

エアトリ旅行事業の伸長により、増益で推移



売上収益・売上総利益・営業利益は前年比で増加

(百万円)

	FY22.3Q		FY23.3Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	35,262	—	72,481	—
売上収益	8,545	100.0%	16,752	100.0%
売上総利益	5,131	60.0%	9,327	55.6%
営業利益	1,743	20.3%	2,657	15.8%
親会社帰属 当期純利益	1,273	14.8%	1,873	11.1%

利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移

(百万円)

	FY22.4Q	FY23.3Q	増減額
流動資産	18,386	23,955	5,569
現預金	8,954	10,974	2,020
営業投資有価証券等	6,035	8,034	1,999
非流動資産	5,748	6,120	372
総資産	24,135	30,076	5,941
負債	14,226	18,196	3,970
有利子負債	6,017	5,010	△1,007
資本合計	9,908	11,880	1,972
自己資本比率	41.0%	39.4%	△1.6%

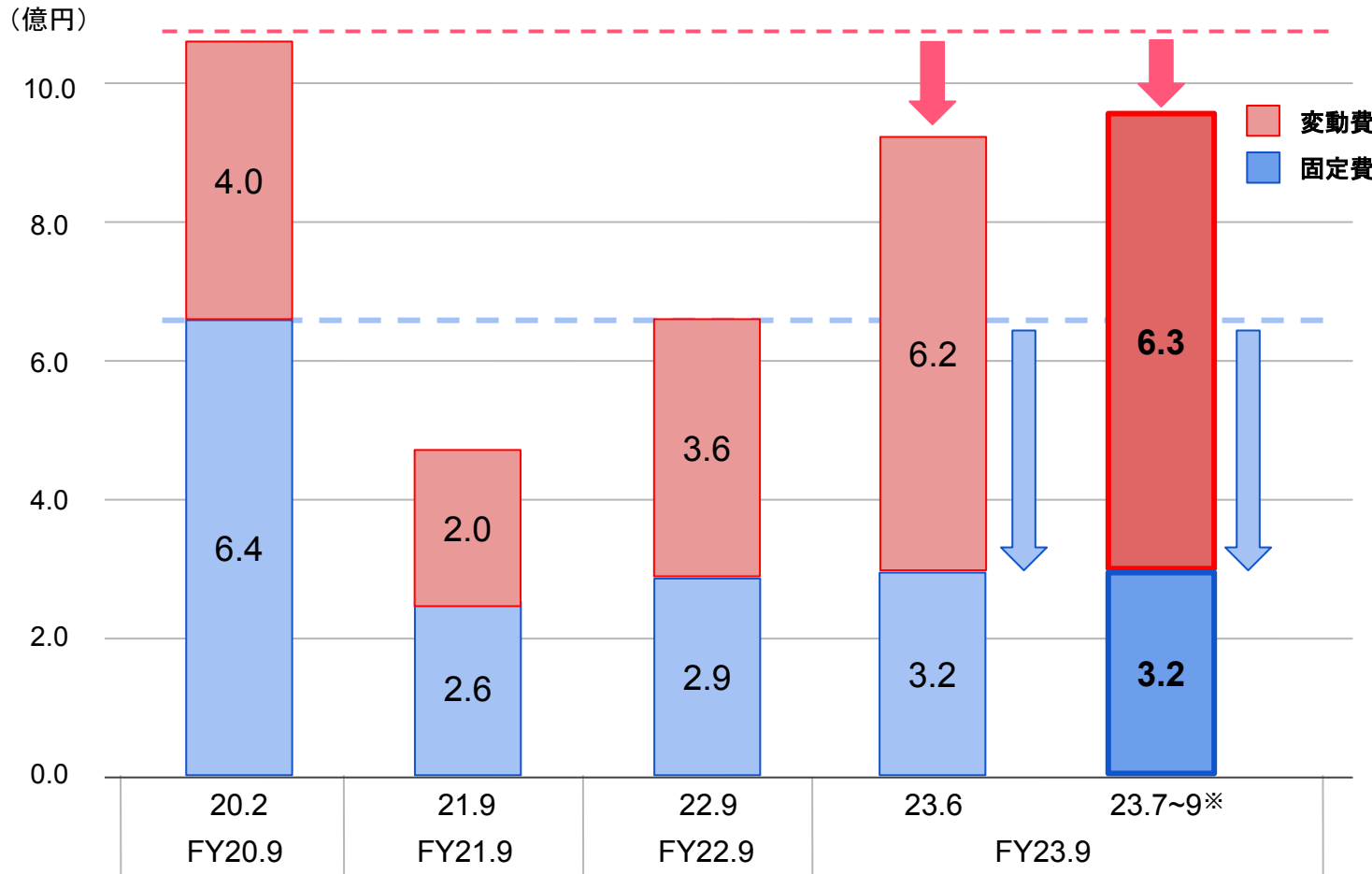
**FY23.9期 成長戦略「エアトリ2022 ”リ・スタート”」の実行により、
戦略的に事業ポートフォリオ分散及び再構築を推進
～好調・堅調な事業進捗により、期首業績予想から5/15に上方修正～**

(百万円)

	FY23.9期 通期予想 (期首公表)	FY23.9期 通期予想 (3/1公表)	FY23.9期 通期予想 (5/15公表)	業績予想における方針
売上高	17,000	19,000	24,000	<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	1,600	3,000	<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
純利益	700	1,100	2,000	
配当	-	-	-	<ul style="list-style-type: none"> ・1株10円の従来配当金額は維持予定 ・なお、コロナ前は配当性向20%水準を目指す

FY23.3Q 主要KPIの推移

コロナ禍での固定費の見直し及び削減の継続により 販管費は引き続きコロナ前より低い水準を維持 ～第3四半期は、月間販管費を約9～9.5億円でコントロール～



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増加
各部門別の外注費増によるCS体制の品質向上

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

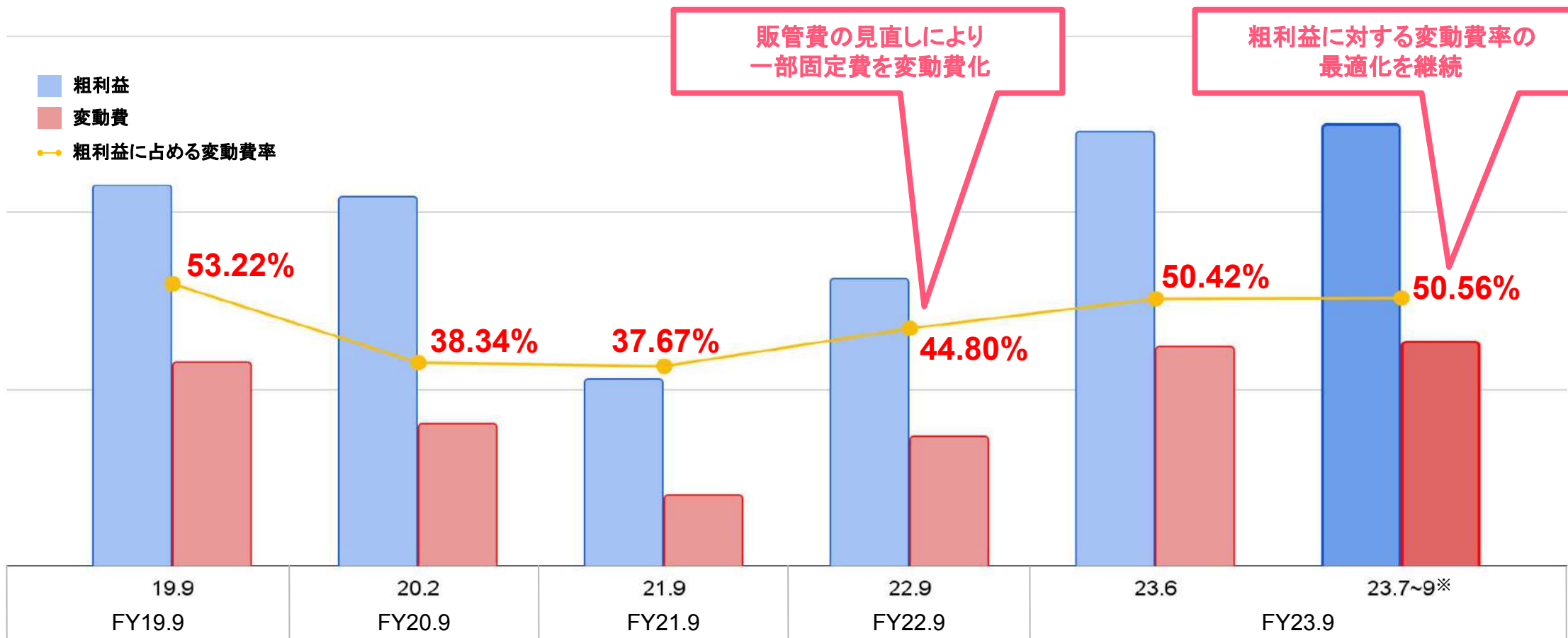
旅行需要に連動した人員体制の最適化
一部リモートワーク併用による通勤費の削減

その他固定費

インフラ管理に係るシステム維持費の最適化
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

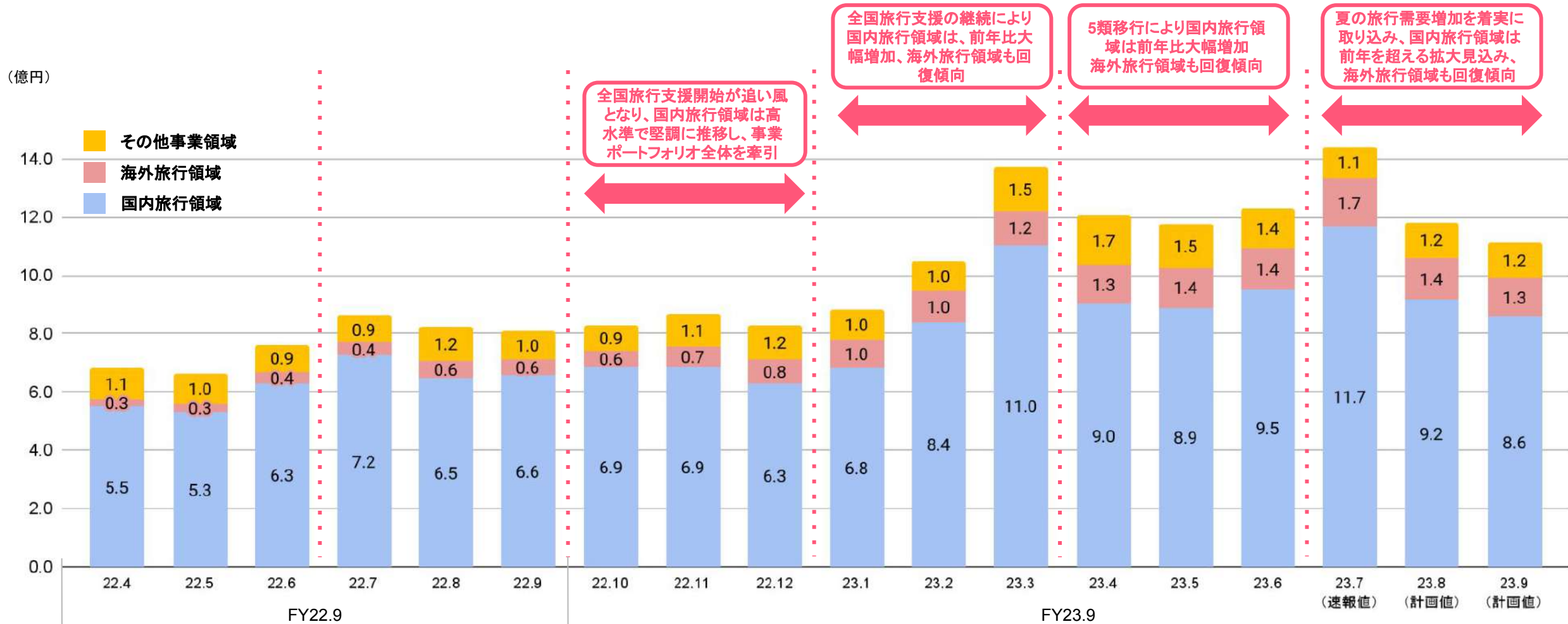
※計画値であるため、実際の数値とは異なる可能性があります。

変動費は旅行需要の増大に伴いマーケティング投資とオペレーションコストが増加するも、粗利益に対する変動費率は最適化を継続 ～旅行需要の変動に応じて変動費を戦略的にコントロール～



※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、コロナ5類移行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、過去最高水準の粗利益を達成！**
 ～5類移行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～



「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を生かし、 足元の旅行需要の増大にあわせて戦略的に広告費を投下 オーガニック比率向上により繁忙期である4Qでの利益回収を見込む ～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～

■ 粗利益
■ 広告費
● 粗利益に占める広告費率

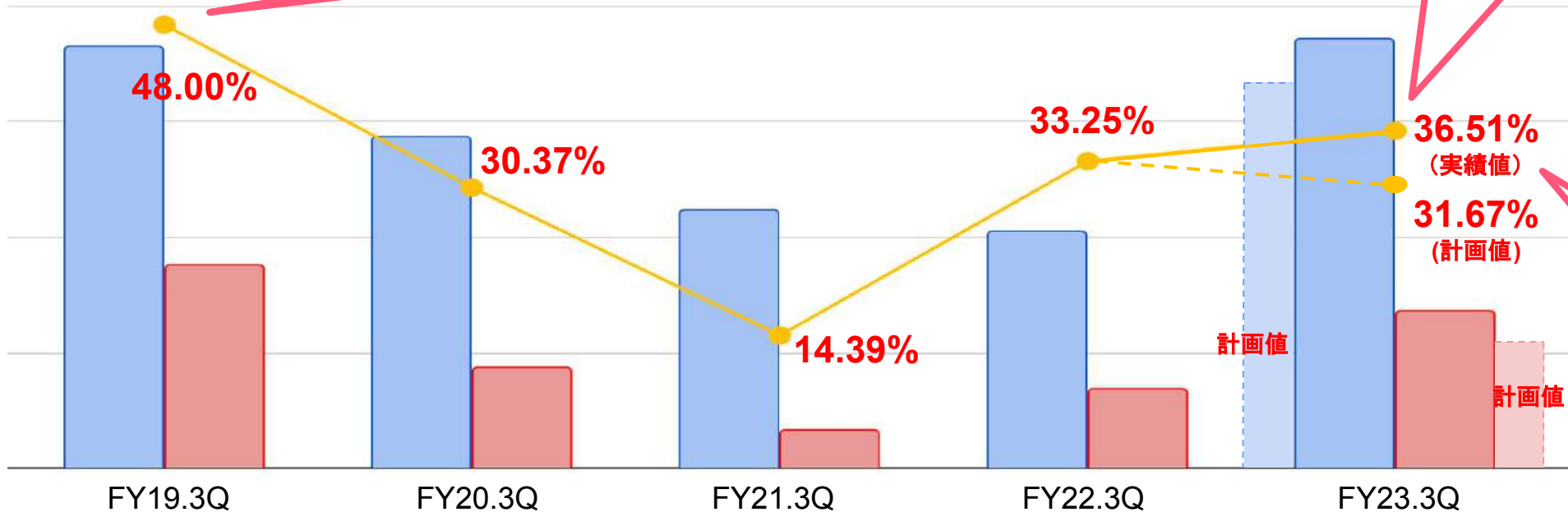
FY19.9期までは広告投資フェーズとして認知度向上を推進

足元の旅行需要の増大にあわせて戦略的に広告費を投下

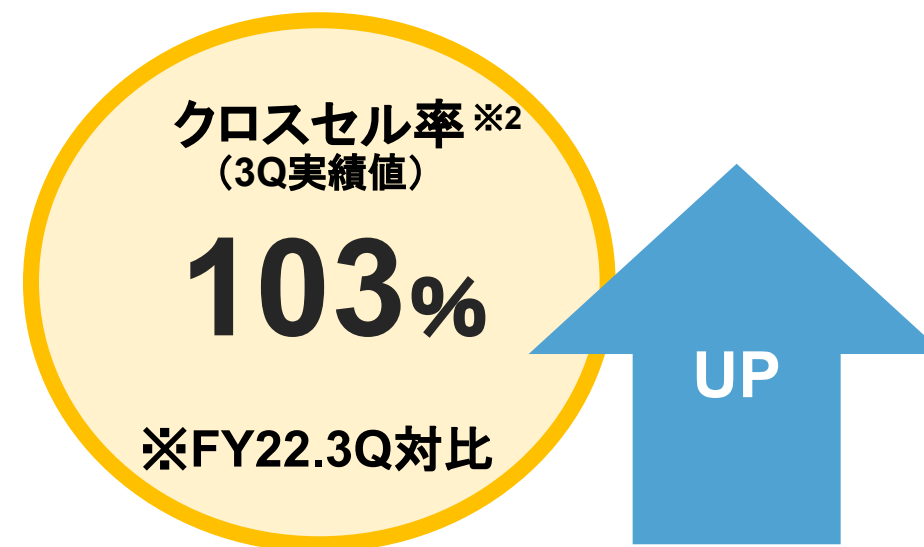
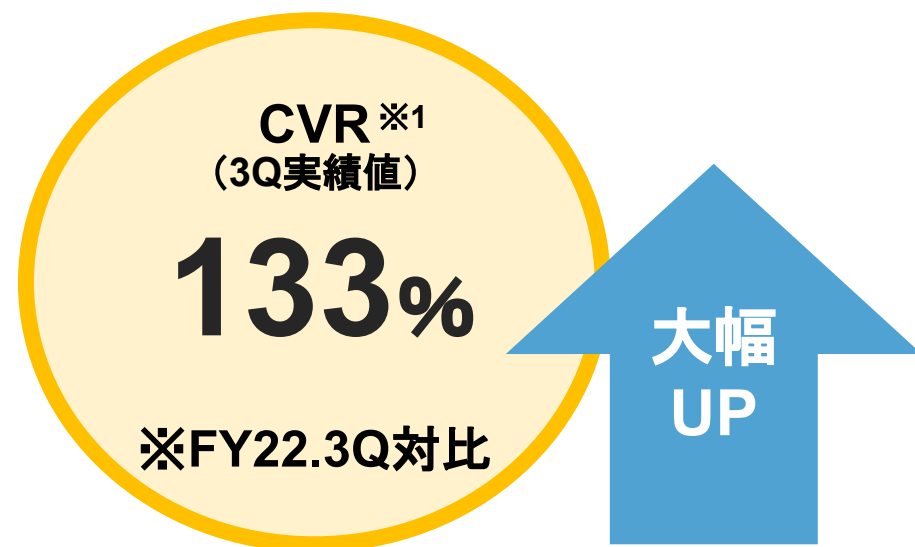
戦略的マーケティング投資により認知度向上

オーガニック比率向上

オーガニック比率向上による4Qでの利益回収を見込む



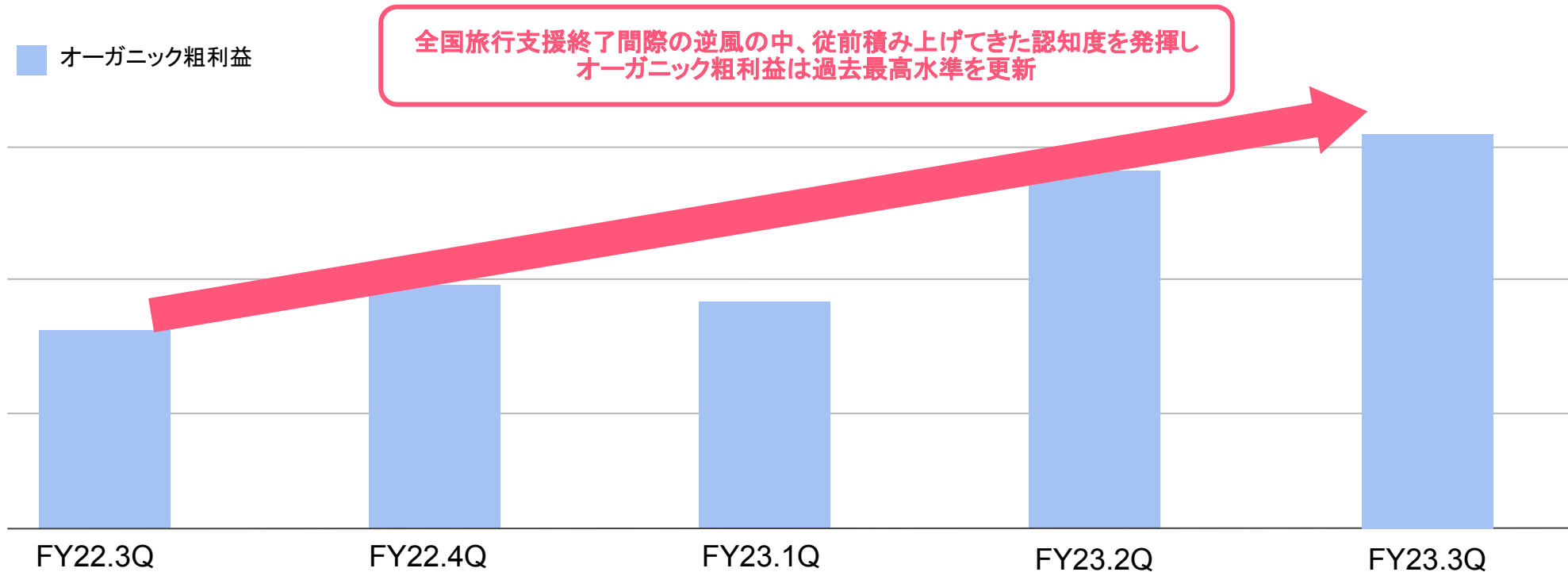
コロナウイルス第5類移行もあり、
旅行需要全体が盛り上がり、CVRは大幅に回復！
～集客数はFY22.3Q対比**165%**となり、
クロスセル率・CVR共に回復し過去最高水準の粗利益を獲得～



※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

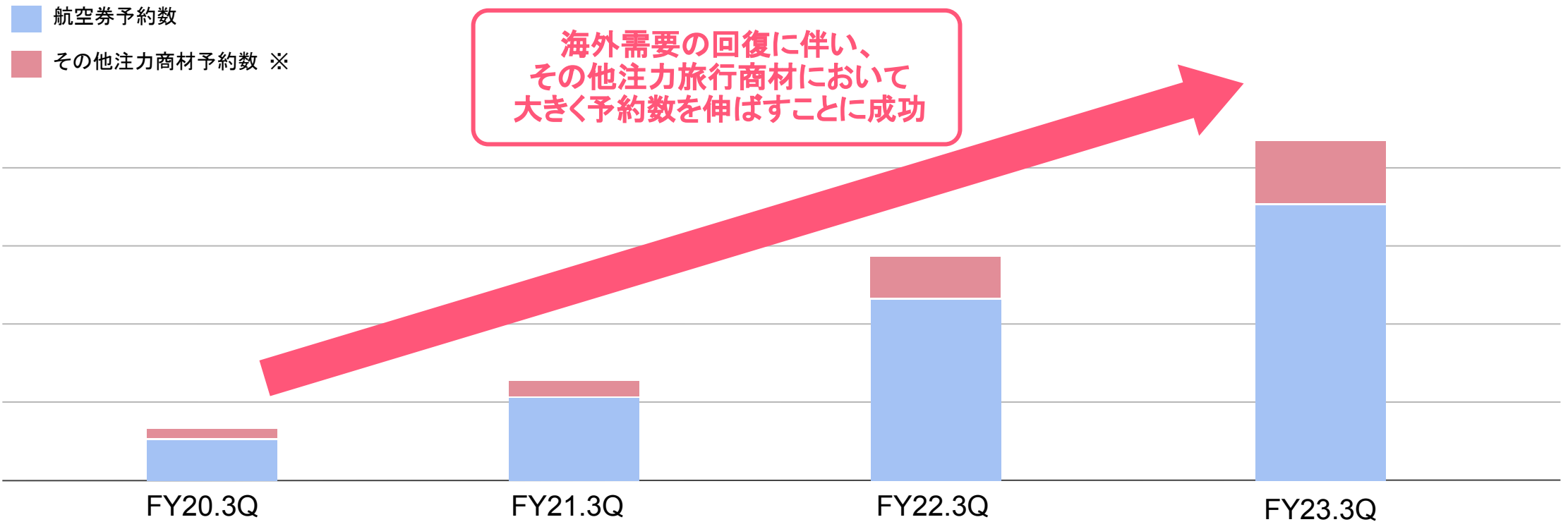
※2 国内・海外のホテル(DPを含む)／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

最重要KPIであるオーガニック粗利益 全国旅行支援終了間際においても、過去最高水準を更新！ ～FY22.3Q対比で**177%**と大幅増加～



※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)

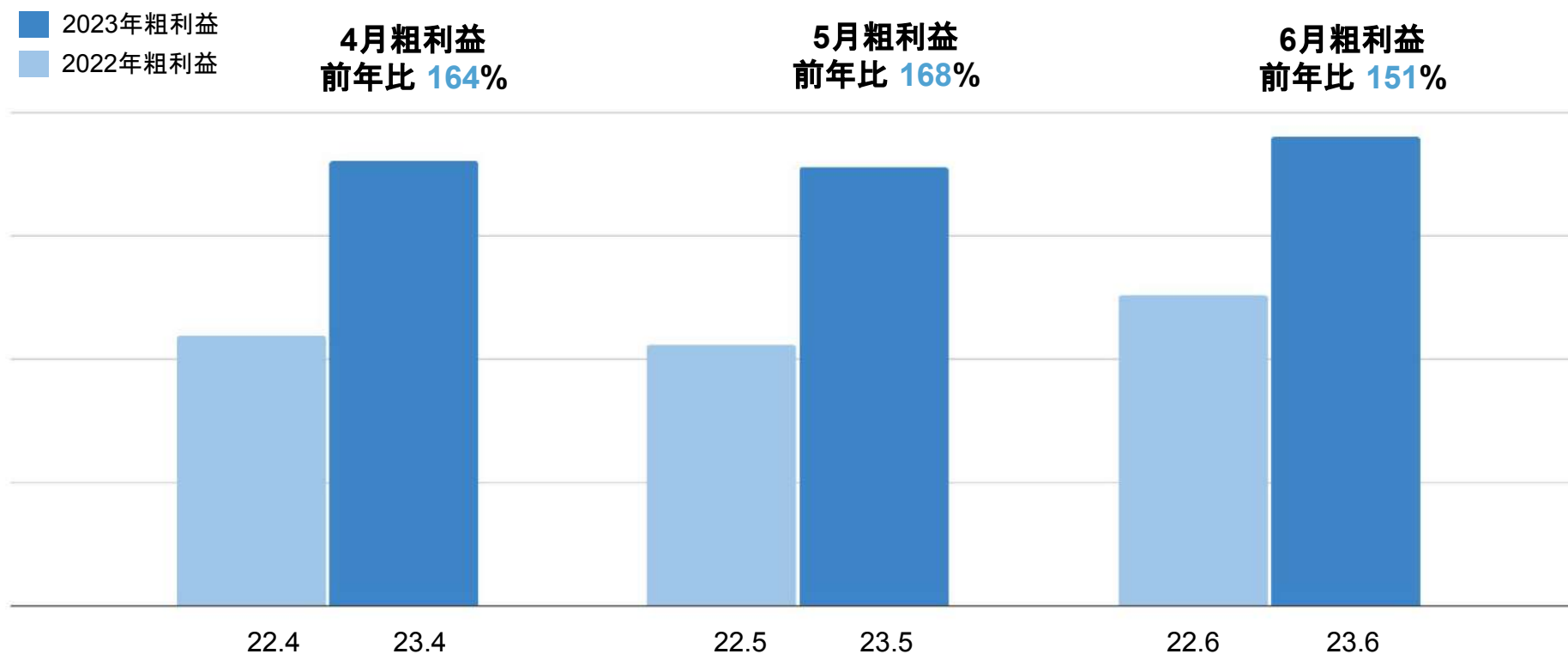
航空券商材が堅調に回復する中、 その他注力旅行商材は国内・海外共に大幅な予約増大を実現!! ～その他注力旅行商材はFY22.3Q対比で**178%**と大きく伸長!!～



※ 国内・海外のレンタカー、保険、ホテル、航空券+ホテルの合算値となります。

直近のアクションと成果

国内旅行領域における粗利益、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 ～5月は前年比**168%**を達成し、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。

2023年6月以降も引き続きタイムCM放映を実施！

～4月からのTV-CM放映で定期的な露出確保・旅行時の第一想起獲得へ～

エアトリTV-CM「モーション・ブランド」篇



エアトリTV-CM「安売りしない女・ブランド」篇



今後もカスタマーサポートの更なる向上を目指して 7月から「お客様体験向上キャンペーン」を開始！ ～アンケートにご意見を頂いた方から抽選で10名に航空券プレゼント～

お客様体験向上キャンペーン アンケート実施中【海外航空券】



今後もより良いサービスをご提供するため
アンケートにお答えいただいたお客様の中から抽選で

毎月「10名様」にLCCで行く！
沖縄（那覇）or北海道（札幌）
往復航空券をプレゼント!!

エアトリ



エアトリ

お客様体験向上キャンペーン アンケート実施中【国内航空券】



今後もより良いサービスをご提供するため
アンケートにお答えいただいたお客様の中から抽選で

毎月「10名様」にLCCで行く！
沖縄（那覇）or北海道（札幌）
往復航空券をプレゼント!!



当社子会社の株式会社エヌズ・エンタープライズと エアトリCVC投資先でクラウド事業を行う株式会社かんざしの M&Aによる経営統合に関するお知らせ

～エアトリでは社会貢献として、IPOやM&Aが実現する毎に、
経済的事由等でスポーツに取り組むことが難しい子ども達をサポートする
(一社)日本未来スポーツ振興協会へ寄付いたします～



観光テック事業

HRテック事業



+



クラウド事業



FY23.9期 第3四半期の連結業績は、取扱高725億円、売上高167億円、**営業利益26.5億円**
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3四半期は前年同期比で増収増益を達成し、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。通期で、取扱高1000億円超をコロナ前の19/9期以来に達成し、売上高240億円、営業利益30億円(いずれも5/15上方修正数値)を見込む。

エアトリ旅行事業では、特に新型コロナウイルスの5類移行に伴う需要増加に併せて国内旅行需要を着実に取り込み、戦略的マーケティング投資の継続により、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、概ね好調・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

訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業は、インバウンド需要の回復を着実に取り込み好調に推移、中核子会社の株式会社インバウンドプラットフォームの東京証券取引所グロース市場への新規上場が承認

投資事業(エアトリCVC)では、エアトリCVCレポート Vol.5を公開、公開時の投資実績としては、累計投資先109社、累計投資額79億円となり、回収済・直近評価額合計は178億円、投資倍率226%を達成

また、**新たに7つ目の事業としてクラウド事業を開始**

当社子会社の株式会社エヌズ・エンタープライズとエアトリCVC投資先でクラウド事業を行う株式会社かんざしをM&Aにより経営統合し統合後の新会社にて子会社上場を目指す

今後、国内旅行需要は堅調に推移し、海外旅行需要の更なる回復を見込んでおり、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6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

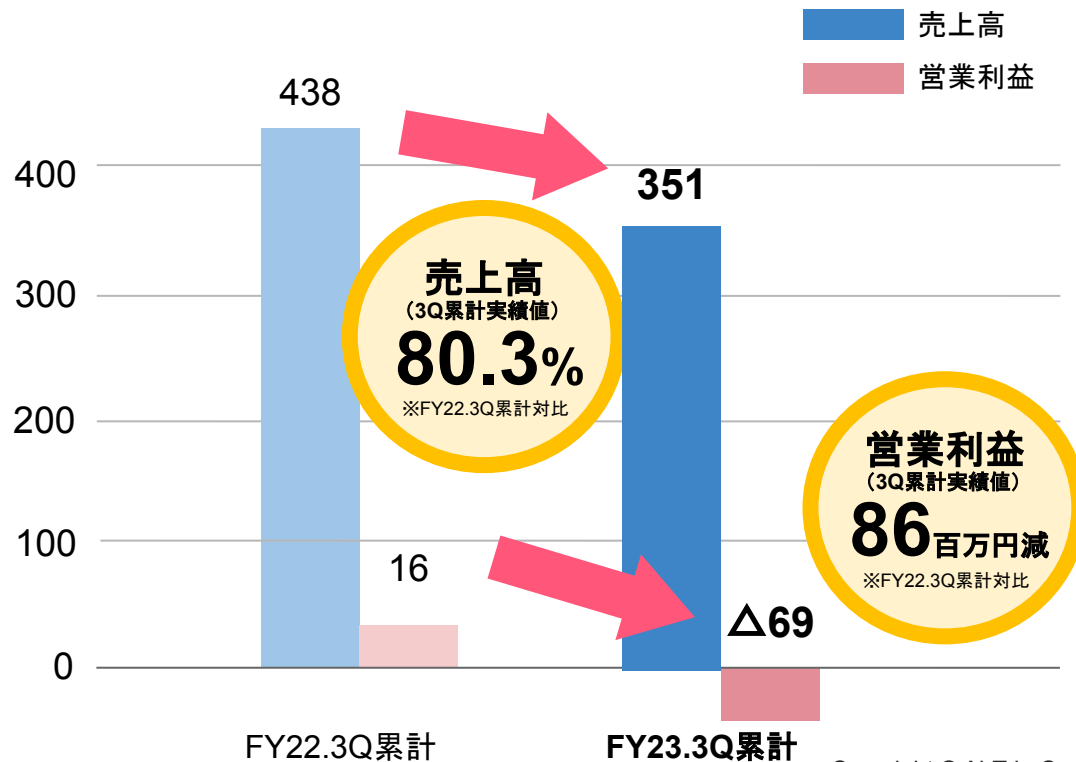
事業ポートフォリオ強化に向けたアクションと成果 ～グループ会社の事業進捗～

3Qまでは広告単価減少の潮流を受けた形となったが 営業体制の強化による新規案件獲得で、事業基盤の拡大を図る

～広告単価減少の影響は大きく、前年3Q対比で売上高**80.3%**で推移～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞

(百万円)



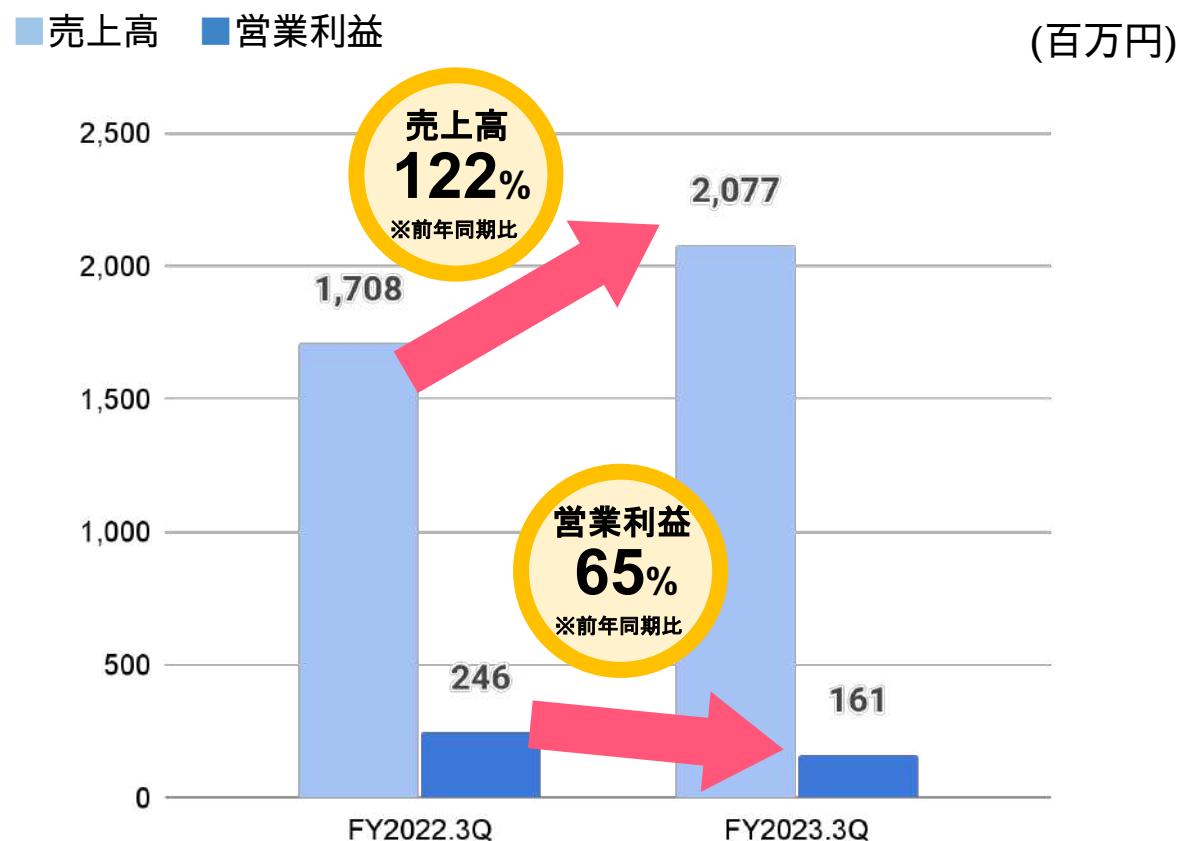
積極投資によるプラットフォーム競争力強化

「まぐまぐ！Live」と「まぐまぐリーダーアプリ」の新機能拡充を実施し、戦略的投資を継続。

広告単価減少の中、営業体制強化による増収傾向

広告単価減少の潮流を受ける中、下期よりスタートした営業体制の強化が売上増加の基盤を築き上げ、6月単月では増収。今後も売上高拡大の見込み。

新規顧客の獲得により、売上高は前年同期比で成長を維持 案件規模拡大による売上高の成長を図る



新規案件の増加で売上高の土台を形成

営業体制の強化や開発の対応領域拡大により、主力サービスであるストックサービスの新規顧客数が増加。第2四半期末時点の54件から15件増加し、第3四半期末時点で70件を受注。

M&A関連の一時費用の計上により営業利益は減少

当期に子会社化したハイブリッドテックエージェント、イクシアスの2社の子会社化費用の計上により、営業利益は減少。

ベトナム合併会社の設立が完了

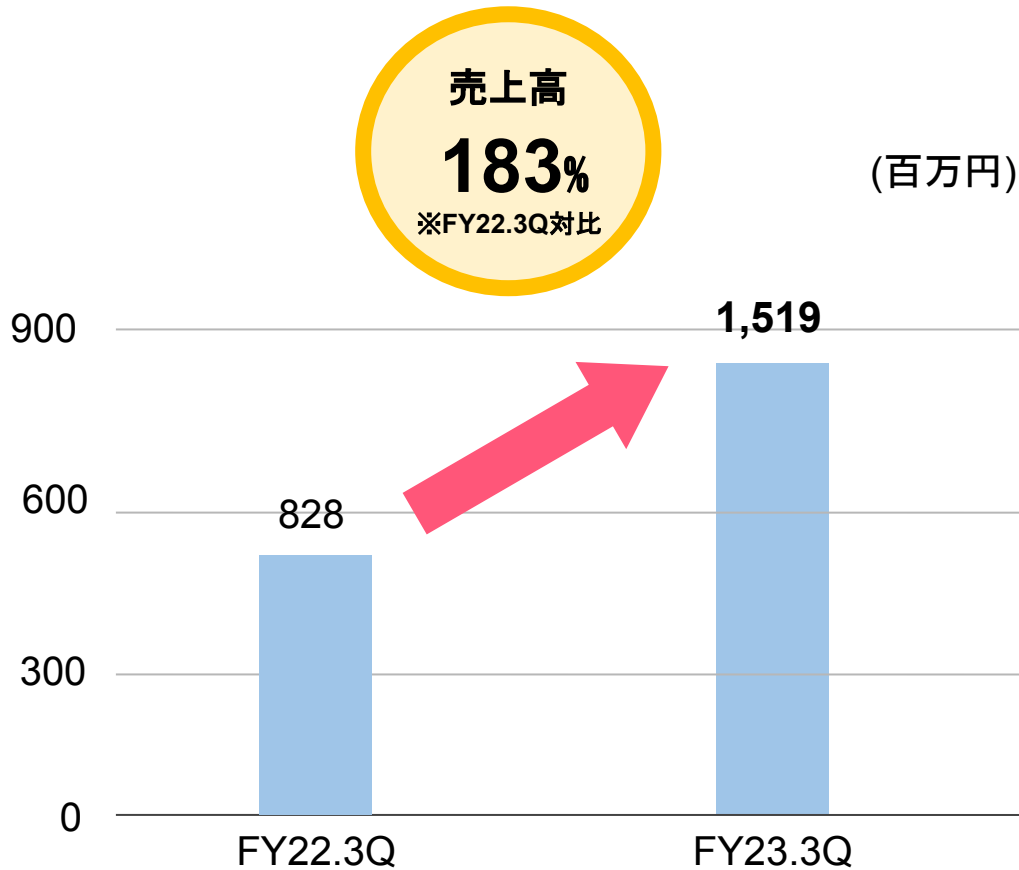
2023年4月13日に設立の基本合意を発表したベトナム合併会社「Circlace HT Co., Ltd.」の設立が完了し、事業を開始。

ベトナム合併会社「Circlace HT Co., Ltd.」の設立が完了し、事業を開始 ~Salesforce関連開発のグローバル展開と 100名以上のSalesforceエンジニアを擁する体制の構築を目指す~

名称	Circlace HT Co., Ltd.
所在地	ベトナム社会主義共和国 ホーチミン市
代表者	General Director 佐藤 潤
事業内容	ベトナムにおけるシステム開発・運用
資本金	400,000 USD
出資比率	サークレイス株式会社 75.00% 株式会社ハイブリッドテクノロジーズ 12.50% 株式会社グロースリンク 12.50%
設立	2023年6月
決算期	3月31日



訪日旅行の回復に伴い、Wi-Fiレンタル、 外国人向けメディアの好調により伸長 ～売上高 昨年同期比**183%**～



インバウンド向けWi-Fiが大幅に回復

訪日外国人が利用するWi-Fiレンタルが大きく回復している

海外利用のWi-Fiが徐々に回復

海外渡航者向けのWi-Fiレンタルが年明けより回復基調である

ライフメディアテック事業の伸長

在留外国人向けの送迎タクシー取次や不動産取次事業が順調に伸長している

2023年7月27日

訪日旅行事業を展開する当社子会社のインバウンドプラットフォーム社が 東京証券取引所グロース市場への新規上場を承認されました



株式会社インバウンドプラットフォーム(証券コード:5587)は、
2023年8月30日をもって、東京証券取引所グロース市場へ上場いたします

FY23.3Q 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！ 本大会前日に「エアトリプロアマゴルフ」を開催！ ～男子レギュラーツアーへ特別協賛及び同コースにてプロアマ大会を開催～ ～半年間、毎月10名様へ国内航空券プレゼントキャンペーンも実施！～



「エアトリ超サマーセール」を実施！ 国内・海外の期間限定お得な商品やサービスを展開！



「エアトリ」各種協賛活動及びキャンペーンを実施！ ～引き続き更なる新規認知の獲得及びエアトリブランディングを強化～

「パナソニックオープンレディース」協賛
チケットプレゼントキャンペーン



DANGAN259&すみだボクシング祭り
チケットプレゼントキャンペーン



活話劇「七働加藍」5月20日公演
チケットプレゼントキャンペーン



「アリスinマッスランド」7月大阪公演
チケットプレゼントキャンペーン



「インフルエンサー総選挙」協賛
ソウル航空券プレゼント



「エアトリ」公式SNSにて会員向けキャンペーンも実施！ ～エアトリ会員への還元及びSNS拡散による更なる認知拡大～

国内ペア宿泊
1組2名様
プレゼントキャンペーン

エアトリ
フォロー&RTで
1組2名様に
日本どこでも！好きなエリアの
国内ペア宿泊プレゼント

総切：2023/7/11(火)23:59
※画像はイメージです。 ※詳細は当ページのDM確認ください

Peach×奄美大島
出汁茶漬けセット
10名様プレゼントキャンペーン

フォロー&リツイートキャンペーン
抽選で10名様に
鹿児島の特産品が出汁茶漬けセットをプレゼント！

奄美大島の心が伝わる景色♡

対象HPを見て「奄美大島」に関するコメントを引用RTした方は
当選率が2倍にUP!!

総切：2023年5月25日(水)23:59
※詳細は当ページのDM確認ください ※画像はイメージです

toroa とろ生チーズケーキ
50名様プレゼントキャンペーン

おとりよせネットの
「ベストお取り寄せ大賞2022」で
「総合大賞」を受賞した。
とろ生チーズケーキ

フォロー&RTキャンペーン
抽選で50名様にプレゼント

総切：2023/7/25(火)23:59
※画像はイメージです。 ※詳細は当ページのDM確認ください

THE SWINGGGR
ゴルフウェア
50名様プレゼントキャンペーン

THE SWINGGGR ゴルフウェア
プレゼントキャンペーン合計 50名様

MOCK NECK LONG TEE PINK
モックネック ロングTEE ピンク 8名様

MOCK NECK BORDER TEE RED
モックネック ボーダーTEE レッド 17名様

MOCK NECK TEE
モックネックTEE 白/黒/青

S&F Ice Bag
アイスパックも
当選者全員にプレゼント

計25名様

総切：2023/7/21(日)23:59
※当選者以外の抽選も行っていきますのでご注意ください。 ※画像はイメージです

ファスト整体スタンド CHARGE
20分体験チケット
100名様プレゼントキャンペーン

ファスト整体スタンド CHARGEにて
20分体験x100名様にプレゼント
フォロー&RTキャンペーン！

集中解決 20分コース

- ✓ じっくりケアを味わいたい
- ✓ 目の疲れ、頭痛、体の重さが辛い
- ✓ 本格的に癒れている方

総切：2023/6/23(日)23:59
※詳細は当ページのDM確認ください ※画像はイメージです

GALLEIDO シャワーヘッド
100名様プレゼントキャンペーン

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
抽選で100名様に
プレゼント！
(本体1名+ヘッドリフレッシュ3本付)

- 100,000円まで エネストラ ファインバブル
- 99.9% 菌類除去
- 最大61% 節水効果
- 4,600万個の気泡

総切：2023年5月10日(金)23:59まで
※当選者以外の方でも、抽選に参加することができます。
※本キャンペーンは「無料プレゼント」であり、エアトリアプリのインストールのみではございません。

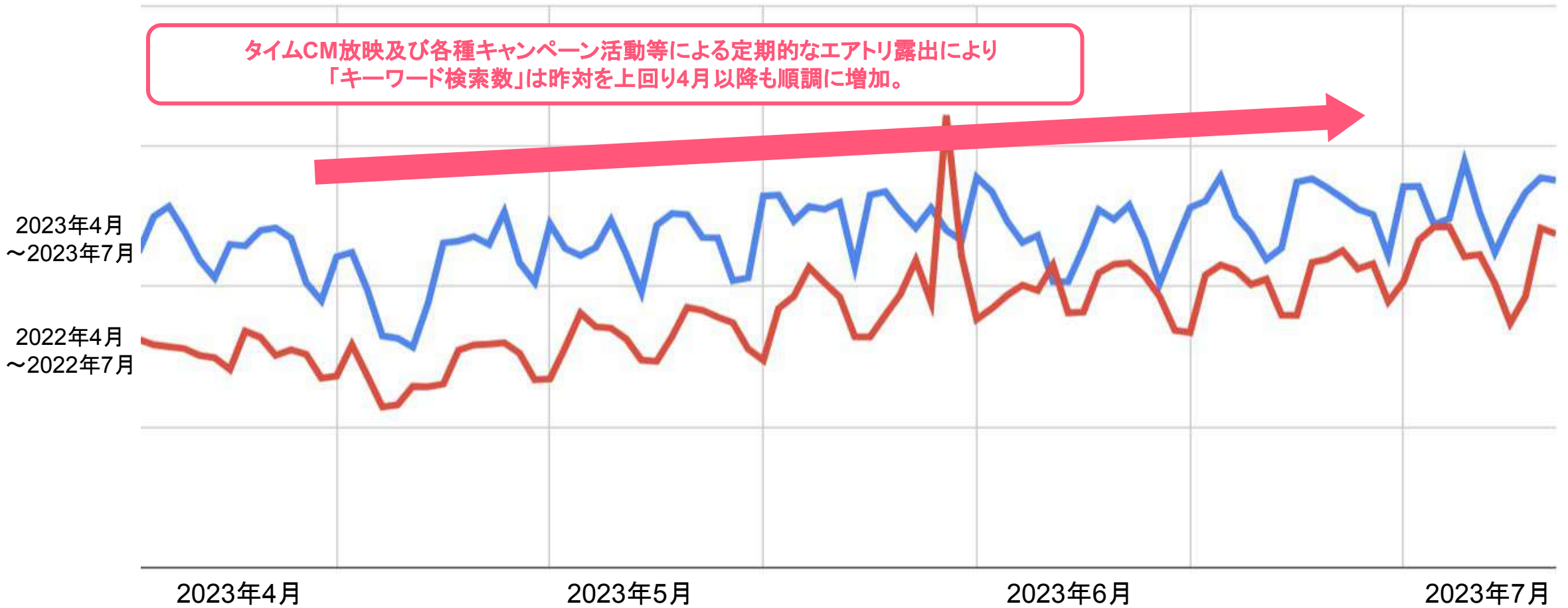
「めっちゃコミ」コラボ
航空券+めっちゃコミポイント
5名様プレゼントキャンペーン

抽選で5名様に当たる!
全国選べる
国内往復!航空券!
+
めっちゃコミポイント
5,000pt

応募はここをタップ!!
エアトリアプリをダウンロードして
画面下のキャンペーンの
エアトリ × めっちゃコミから応募してね!

「エアトリ」キーワード検索数はマーケティング施策により 旅行需要が更に高まる夏に向けて堅実に増加！

タイムCM放映及び各種キャンペーン活動等による定期的なエアトリ露出により
「キーワード検索数」は昨対を上回り4月以降も順調に増加。

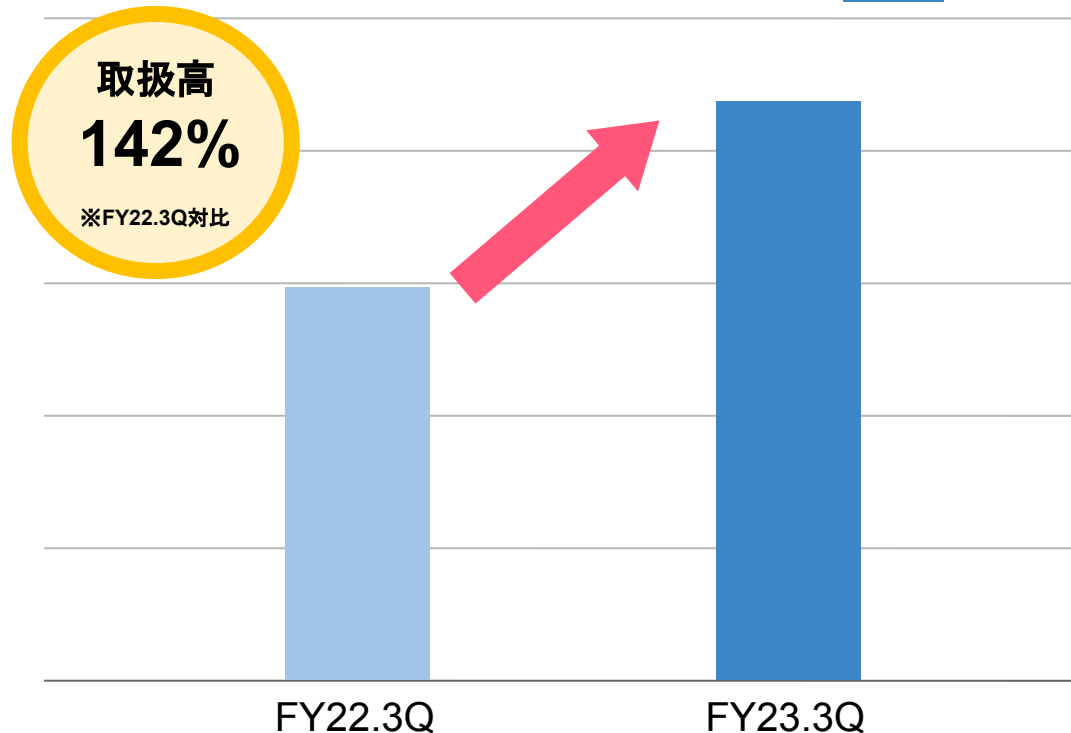


新型コロナウイルスの5類移行に伴う需要増加に合わせた積極的なプロモーション施策により取扱高が増加

～FY22.3Q比で取扱高**142%**を達成～

<国内航空券の取扱高の推移>

取扱高



5類移行に合わせたプロモーション施策により取扱高増加

需要増加に合わせた各種プロモーション施策の実施により、夏季の旅行需要の囲い込みに成功し取扱高が増加

機能改善により、ユーザーの囲い込みに成功

webサイトのUI改善で画面を簡素化させたことにより、プロモーション施策で取り込んだ既存ユーザー、新規ユーザーの囲い込みに成功

エアトリポイント・航空券プレゼントをフックとした 各種キャンペーンの実施・UI改善により販売数を増加!!

検索結果画面における 便情報一列表示



検索結果画面において絞り込み機能の拡充等、UIのリニューアルを実施し、ユーザビリティを改善することにより、取扱高の増大に寄与。

エアトリポイント 大還元祭を実施



アプリ経由予約で24h限定のポイント還元率施策を当日通知のみで実施したことで、新規ユーザーの売上獲得と既存ユーザーのリピート率向上。

※2023年4月実施

エアトリ超サマーセール を実施



決済会社と共同でキャッシュバックやエアトリポイントを還元するセールを実施。メルマガやアプリプッシュでの訴求により需要を喚起。

※2023年6月から実施

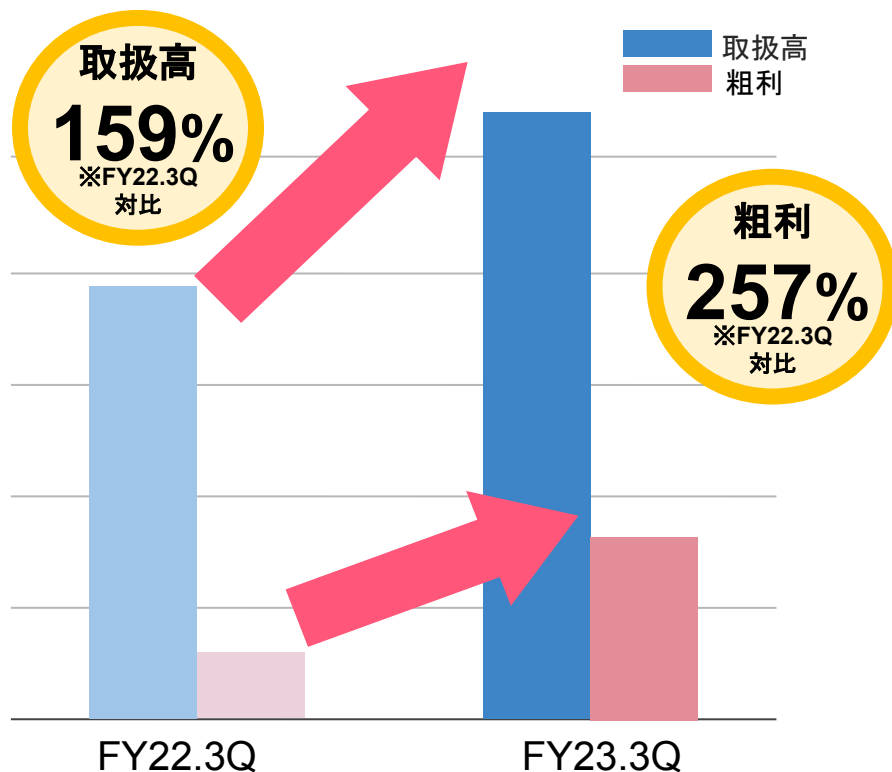
お客様体験向上 キャンペーンを実施



「お客様体験向上キャンペーン」として、お客様アンケートに参加した方の中から抽選で毎月10名様に国内航空券をプレゼントするキャンペーンを実施。

※2023年7月から実施

全国旅行支援+エアトリ独自割引支援の 二軸の取り組みにより取扱高大幅成長!! ~FY22.3Q比で取扱高**159%**、粗利**257%**を達成~



全国旅行支援の更なる延長対応により取扱高の増加

広告のチューニングやSNS,メルマガなどの配信を通し、継続して旅行ユーザーを獲得。割引適用による単価上昇と予約数増加により、取扱高が大幅向上

独自の割引キャンペーンにより予約件数を継続維持

ポイントやクーポンを用いた割引施策の実施により、全国旅行支援完売地域においても国内旅行ニーズを最大限獲得

※帰着日ベースの取扱高/粗利実績となります。

全国旅行支援に加え独自キャンペーンの 効果的投入と徹底したサイト改善で幅広く旅行層を獲得!! ~リピートにつながるユーザー獲得を見据えた施策・改善の実施~

エアトリポイント 大還元祭を実施



24時間に限定したポイント還元率増加施策をアプリ経由予約にて実施。予告なしの当日通知にて定期的に行うことで潜在顧客へのアプローチに成功。

※2023年4月実施

エアトリ特別旅行割引を実施



旅行支援の完売に伴いエアトリ独自の割引キャンペーン実施。エアトリ会員への告知や訴求により、旅行支援実施時に獲得したユーザーを囲い込み。

※2023年5月~6月継続実施

超サマーセールを実施



夏の旅行需要取り込みを図り、最大5,000円の割引適用とAmazon Payでのお支払いで全員にもれなく500円分のギフトカードプレゼントを実施。

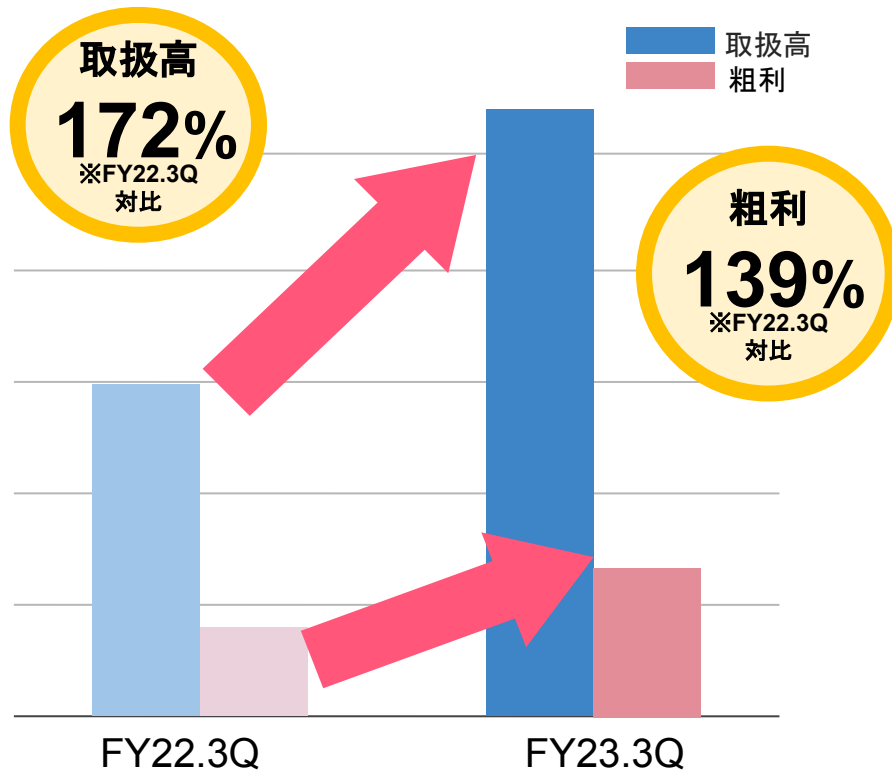
※2023年6月~7月継続実施

UI・UX改善



継続的なUI/UXの改善を実施。四半期に数回、A/Bテストによる継続的な検証をもとに、UI/UXの最適化し、サービスの利便性向上を目指す。

全国旅行支援+もっとTokyoに加えて エアトリポイント・クーポンの活用により取扱高大幅成長!! ～FY22.3Q比で取扱高**172%**、粗利**139%**を達成～



全国旅行支援・もっとTokyo延長対応により取扱高の増加

1・2Qに続いて実施となった全国旅行支援・もっとTokyoなどの積極的な参加により、取扱高・粗利ともに拡大を実現

独自の割引キャンペーンにより予約件数を継続維持

全国旅行支援などの割引に加えて、ポイントやクーポンを用いた割引施策の実施により、継続して国内旅行ニーズを最大限獲得

※宿泊日ベースの取扱高 / 粗利実績となります。

海外航空券 単日ながらコロナ前を上回る予約取扱高を記録 海外エアトリプラス(航空券+ホテル) FY19.3Qを上回る予約取扱高を記録

海外航空券

コロナ禍以降、2023年4月30日、5月7日、5月8日において、2019年同月・同週・同曜日比の単日予約取扱高を上回る
月を追うごとに19年比が回復傾向。
今後更に回復する見込み

海外エアトリプラス(航空券+ホテル)
FY19.3Q比で予約取扱高が110%
を達成。現在も堅調な予約状況

《海外航空券の取扱高のFY19比推移》



《海外エアトリプラスの取扱高のFY19比較》



コロナ禍を経て海外渡航の急回復に伴い海外旅行キャンペーンの復活 ～超サマーセール、4年ぶりの韓流イベント催行～

超サマーセールの開催



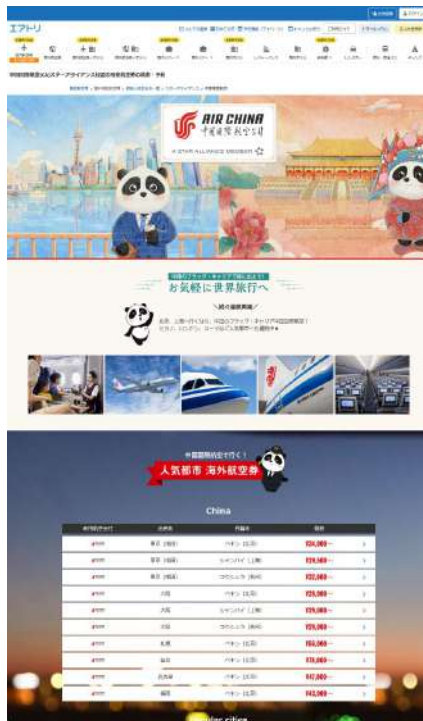
海外旅行の需要回復に合わせ、超サマーセールの開催

韓国開催「韓流イベント」ツアーの催行



東京・大阪・福岡発の6月15日および6月16日出発(2泊3日)プラン

政府観光局(観光庁)・航空会社とのタイアッププロモーション実施 ～今後更なる海外旅行需要増を見据えて各ディスティネーションのPR強化～



中国国際航空
※掲載中



ジェットスター航空
※掲載中



カンタス航空
※掲載中



エアカラン
※掲載中

カスタマーサポートが応答率80%以上を継続！ 海外旅行の需要回復にも対応

～お客様対応の更なる向上を目指し、お客様体験向上キャンペーンを実施！～

コールセンター
応答率
80%以上を継続

お客様体験向上キャンペーン
アンケート実施中【海外航空券】



今後もより良いサービスをご提供するため
アンケートにお答えいただいたお客様の中から抽選で

毎月「10名様」にLCCで行く！
沖縄(那覇)or北海道(札幌)
往復航空券をプレゼント!!

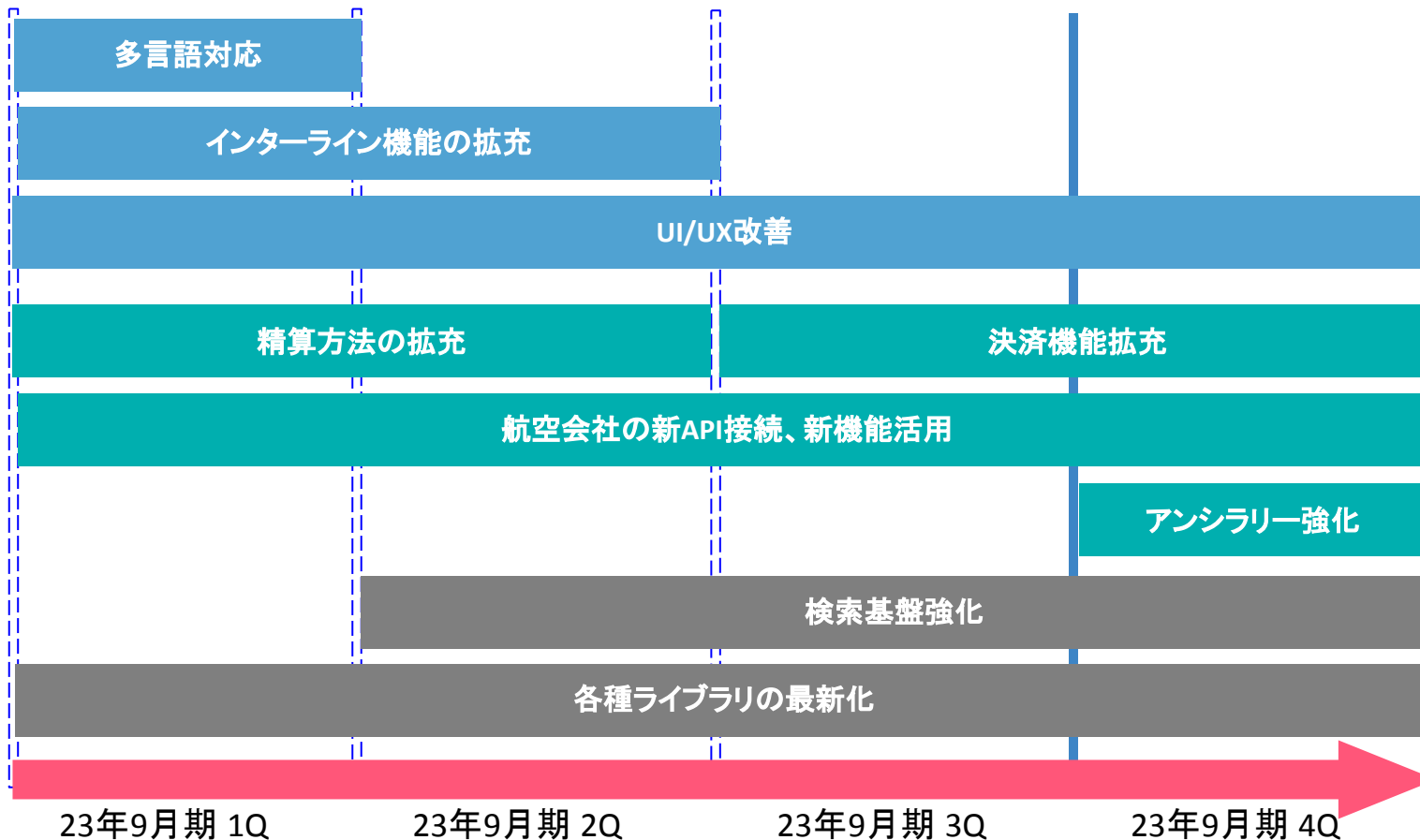
エアトリ



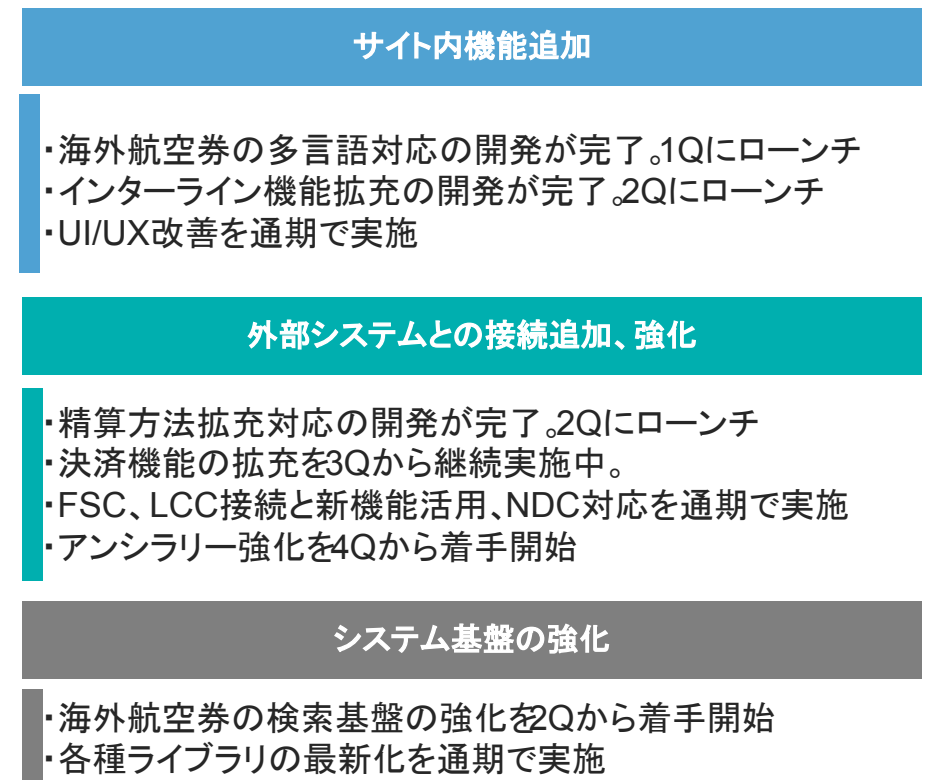
海外旅行における新たな需要獲得に向けた システム開発を戦略的かつ迅速に推進

～アフターコロナの需要回復を見据えて、積極的にシステム開発・投資を継続～

<2023年9月期システム開発計画>



<四半期進捗>



(株)エアトリインターナショナルと(株)エアトリハワイ の合併によるハワイ旅行の販売を強化 ～マーケティング、仕入れ、顧客連携等による事業シナジーを推進～



ハワイ旅行の販売の強化

ハワイ定期便就航70周年に向け、
オンライン販売とハワイ専門店の接
客対応による両面から販売を強化

事業シナジーの推進

マーケティング、顧客連携、航空座
席・ホテル仕入れ等で一層の事業シ
ナジーを推進

名称変更によるリブランディングや追加機能の開発を行い さらに使いやすいツールに!!

～簡単！便利！営業パーソン向けDXツール「エアトリスマートDX」
営業管理×MA(マーケティングオートメーション)ツール～

 **i-Sales** は **エアトリスマートDX**
アイセールス

に生まれ変わりました



**ESGの総合コンサルティングを展開する
戦略ی・アドバイザーズ社と資本業務提携**
～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



メタバース空間でビジュアル&コミュニケーションおよび ゲームなどを展開するビジュアライズ社と資本業務提携

～当社関連会社のハイブリッドテクノロジーズ社とビジュアライズ社との間においても開発について資本業務提携～
～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～

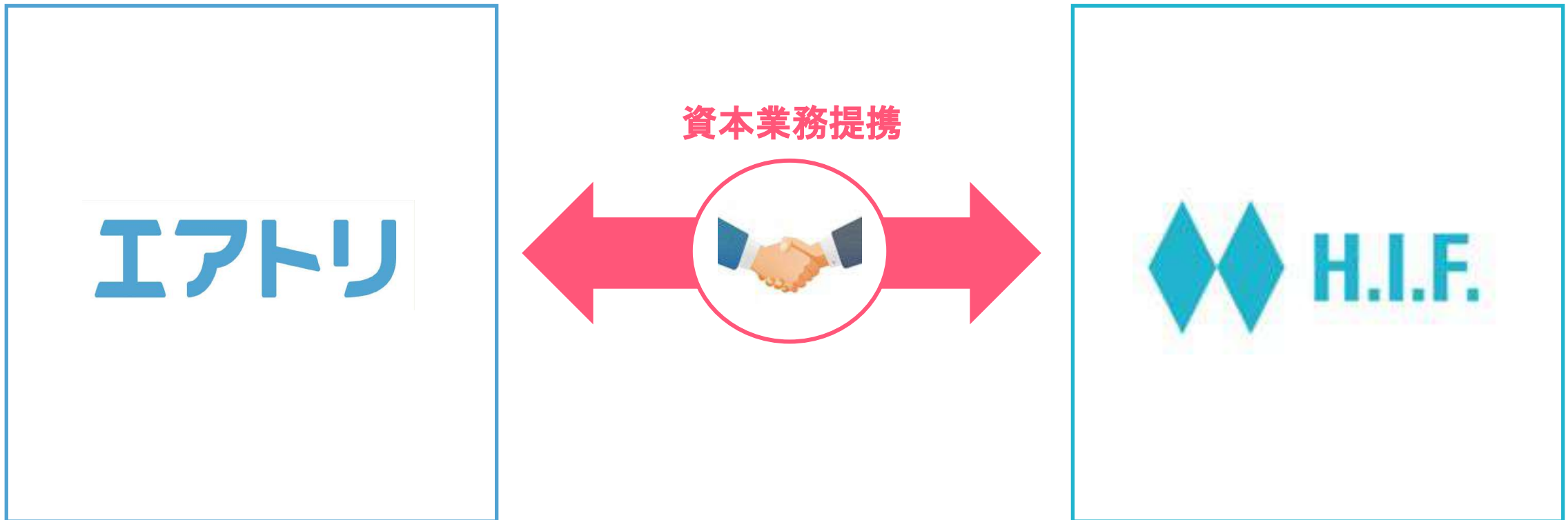


資本業務提携



AI与信審査技術の開発と提供及び同技術を用いたFintechサービスの提供を行う H.I.F.社と資本業務提携

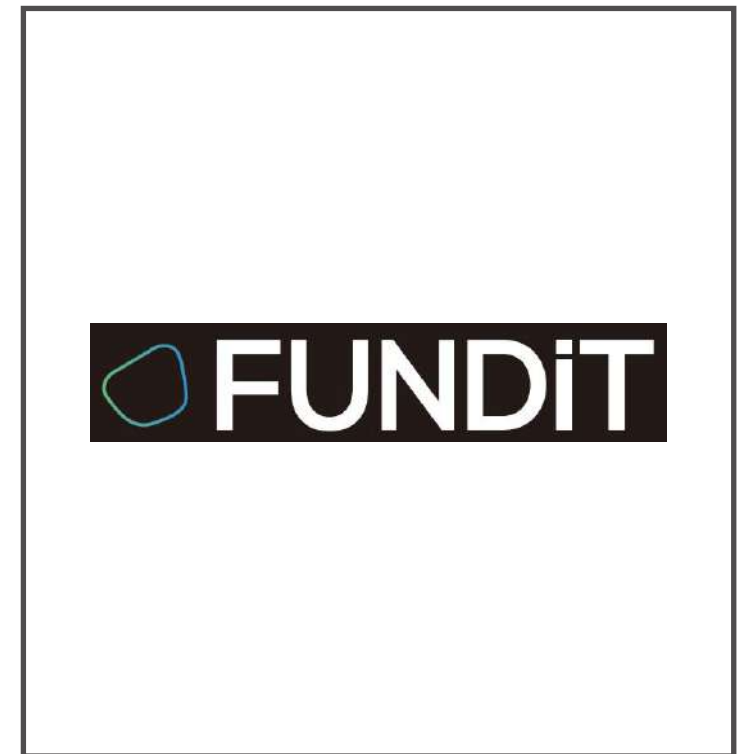
～同社は将来的な上場を視野にいれており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



**IT領域に特化したM&Aとロールアップを行う事業投資会社
FUNDiT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



「お金の不安に終止符を打つ」をミッションに掲げ、
お金のトレーニングスタジオ「ABCash」を運営する
ABCash Technologies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



ABCash
Technologies

テクノロジーによるヘルスケアオートメーション(健康の自動化)を目指す ドリコス社と資本業務提携

～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



「国境を越え、喜びを届ける」をビジョンに掲げ、アジア向け越境EC支援事業を展開するアジアブリッジ社と資本業務提携

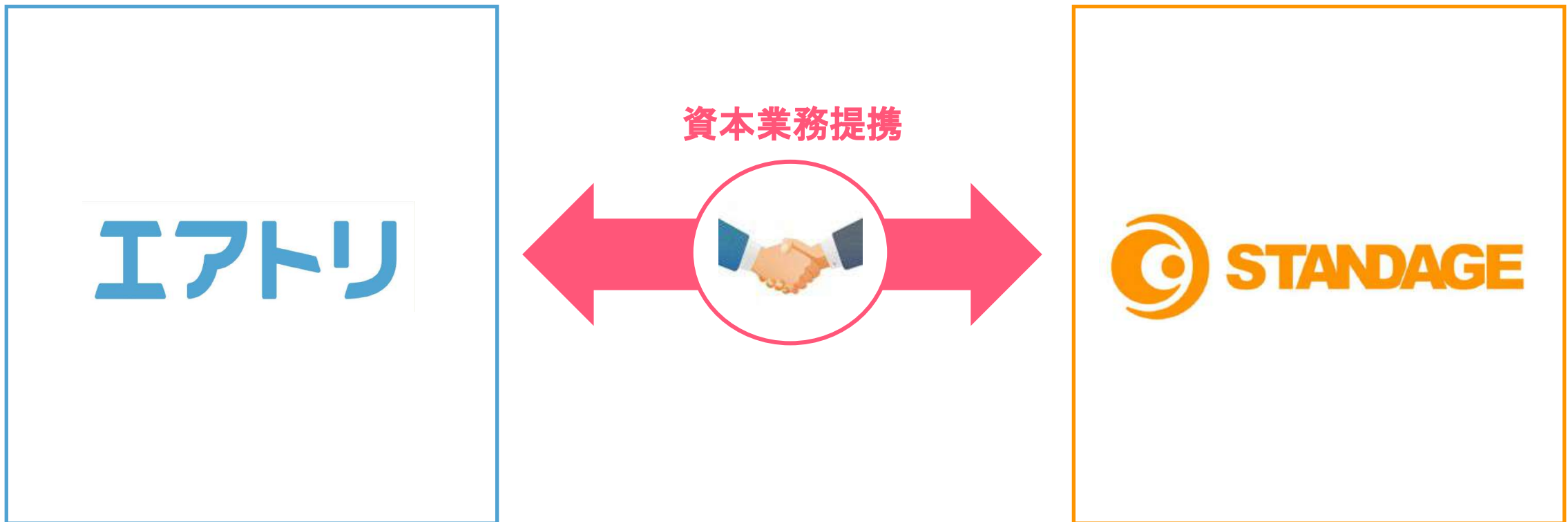
～同社は将来的な上場を視野にいれており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



資本業務提携



**デジタル貿易プラットフォームの開発・提供を手がける
株式会社STANDAGE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～



**AI搭載のソフトウェア開発とビルドアップパッケージを提供する
AVILEN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レポート Vol.5を公開

～IPOを目指す子会社・関連会社含めた総投資109社/79億円に対して、
回収済・直近評価額合計は178億円、投資倍率226%と堅調に推移～
～SDGsへの取り組みおよび社会貢献として、
IPOやM&Aが実現する毎に日本未来スポーツ振興協会へ寄付を実施～



※上記実績は、2023年7月3日時点(エアトリCVCレポートVol.5 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。

投資事業(エアトリCVC)

成長領域への積極投資を継続 累計営業投資先**112社** 総投資額約**48億円**

※2023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4社、総投資額34億円は除いております。

投資先IPO実績 累計12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～
 ～第13号案件として、子会社インバウンドプラットフォーム社が2023年8月に上場予定～



インバウンドプラットフォーム 子会社上場予定
 【東証グロース:5587】2023年8月30日上場予定



プライム・ストラテジー
 【東証スタンダード:9250】2023年2月上場
 公募46億円、初値103億円



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

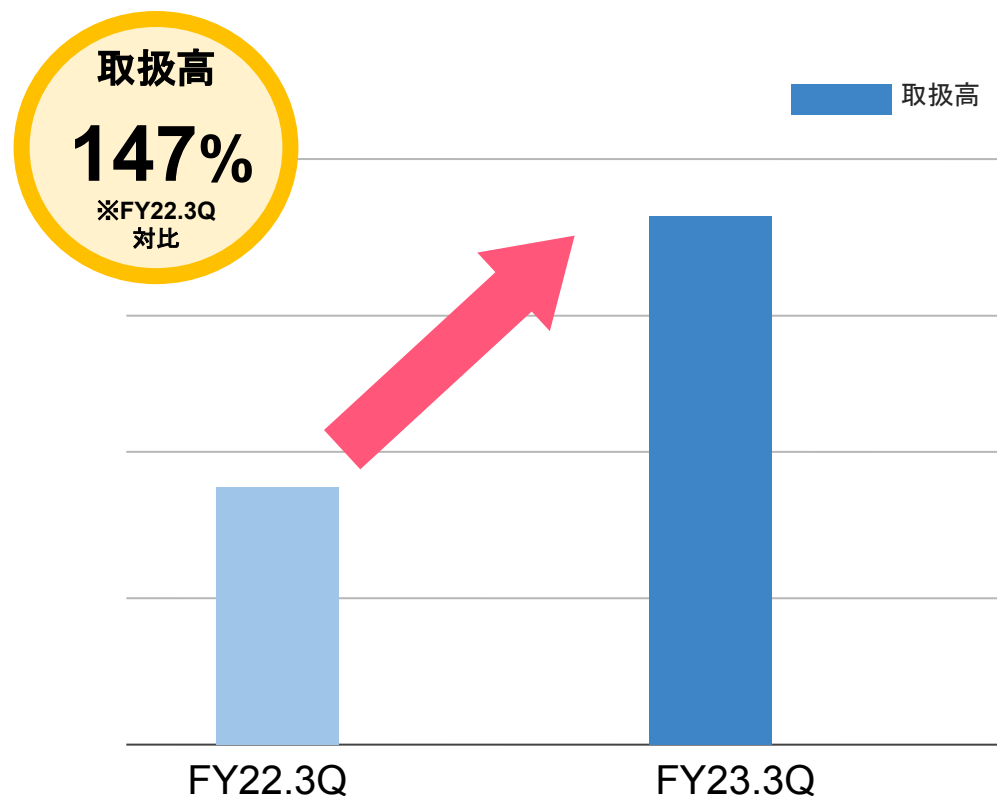


ピアラ
 【東証プライム:7044】2018年12月上場
 公募76億円、初値175億円



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

全国旅行支援再延長・最大2024年春までツアー販売期間延長 ～オリジナル性の高い独自商品・特集ページ拡大～



※帰着日ベースの取扱高実績です。

全国旅行支援再延長により旅行需要が回復
全国旅行支援とあわせて販売促進キャンペーンを積極的に展開、マーケットの需要回復と連動して販売拡大。最大2024年春まで販売期間延長し、先出発の早期集客を展開

オリジナル性の高い独自商品・特集ページ拡大
オリジナル価格や特別プラン、新規開業・新規取り扱いホテルを掲載した季節旅行特集を展開

宿泊施設の人員不足や属人的なノウハウが必要となる業務課題を解決する 宿泊・ホテル向けクラウドサービス・クラウド面談サービスを展開

かんざし クラウド ぜにがた クラウド ばんそう クラウド



くちこみ クラウド



クラウド
転送* ヨーヨー



わきざし クラウド



クラウド商談どこでもSHOWBY

<https://www.showby.cloud>

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”」

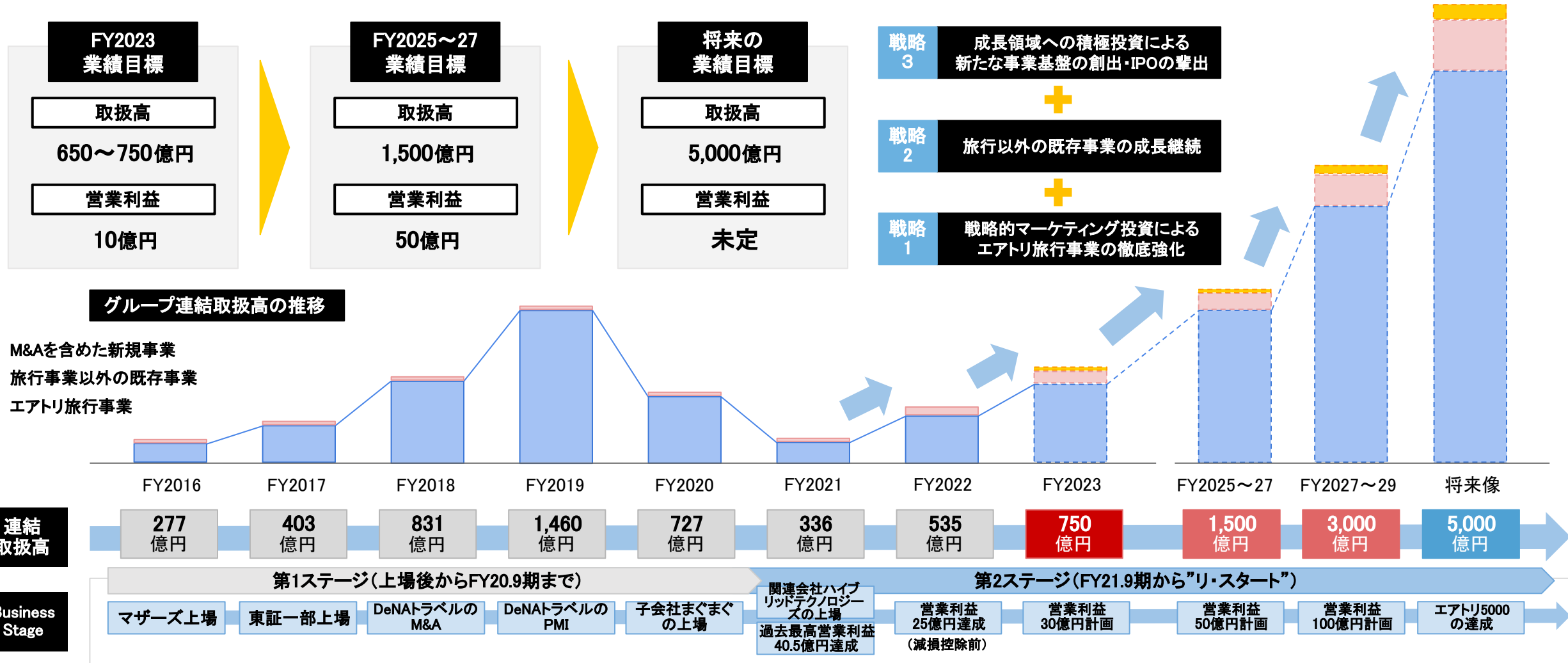
中長期成長戦略「エアトリ 5000」 ～グループ連結取扱高5,000億円を目指す新成長戦略～

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～

		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
<p>グループ連結取扱高 5,000億円達成を目指す</p>  <p>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</p> <p>+</p> <p>戦略2 旅行以外の既存事業の成長継続</p> <p>+</p> <p>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</p>		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		
クラウド事業	〈宿泊業界の業務効率改善に向けクラウドサービス展開〉 ・全国5,000軒超の宿泊施設へ展開	〈同ジャンルにおける業界トップシェアの獲得〉 ・エアトリ旅行事業、地方創生事業とのシナジーの最大化		

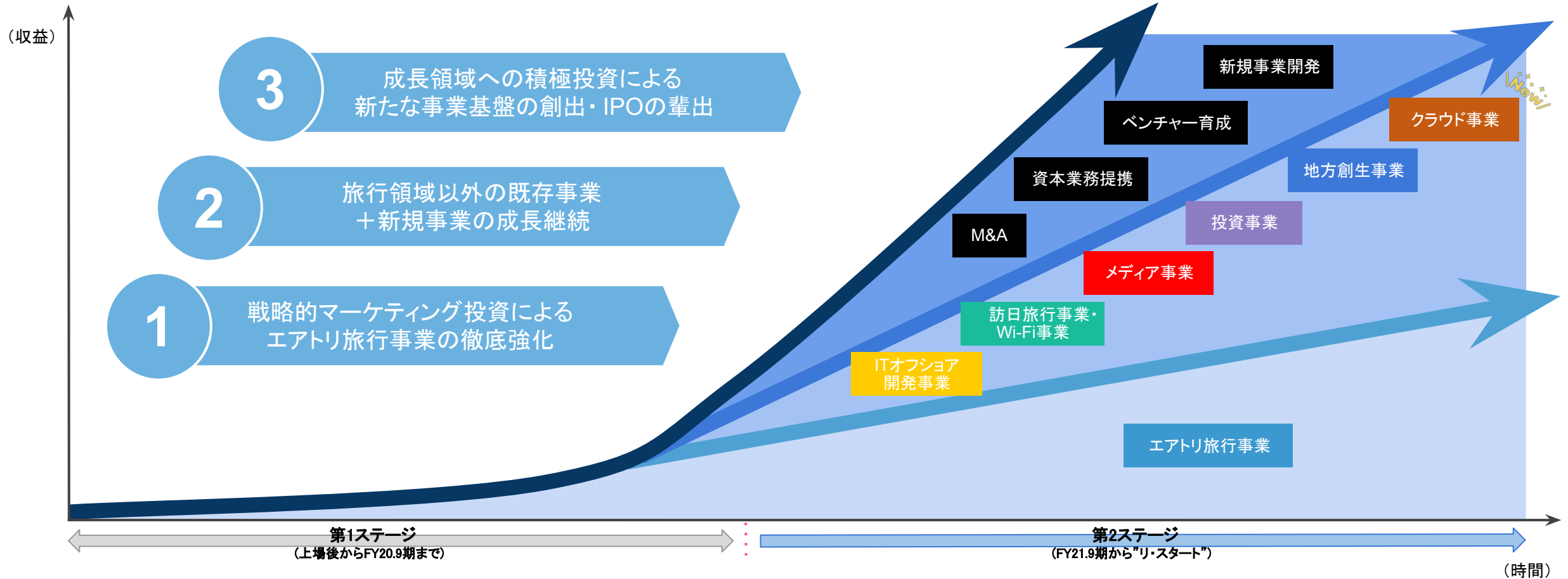
**SDGsの達成に向けた様々な取り組みを通じて、
 終わりがなき成長を継続し、アジアの持続的な発展への貢献を推進**
 ～全てのステークホルダーの満足度向上に向けて、更なる企業価値向上を目指す～



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7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7つめの事業として「クラウド事業」を立ち上げ、 エアトリグループの事業ポートフォリオのさらなる拡大を目指す！



ITオフショア開発事業
IT Offshore Development



訪日旅行事業／Wi-Fi事業
Inbound Travel／Wi-Fi



メディア事業
Media



エアトリ旅行事業
AirTrip Travel



投資事業
Investment



地方創生事業
Regional Revitalization



クラウド事業
Cloud

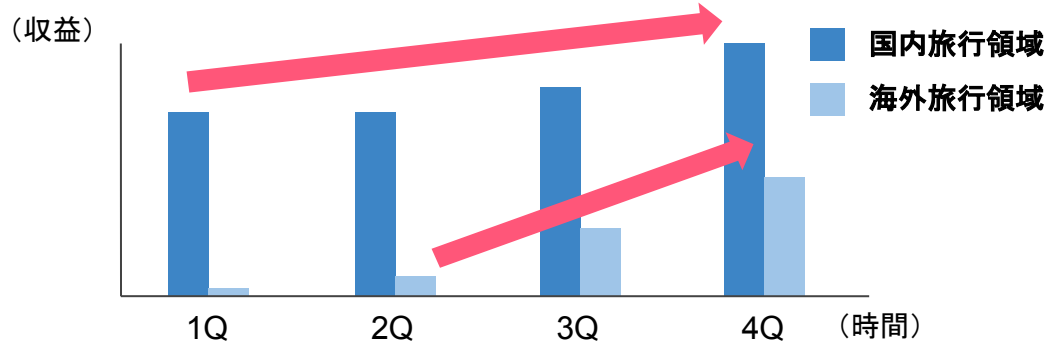
新規事業

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

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
- クラウド事業では、宿泊業界の業務効率改善に向けたクラウドサービスを中心に展開し、広がったチャネルと散らばったデータを集約してより便利な世界を目指す



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

クラウド事業

- 〈エアトリCVC投資先との経営統合による新規事業〉
- ・統合による営業力、マーケティング力、開発力の融合
 - ・既存事業とのシナジーによるソリューション拡大

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

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。