

2023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
2023/11/14

エアトリ

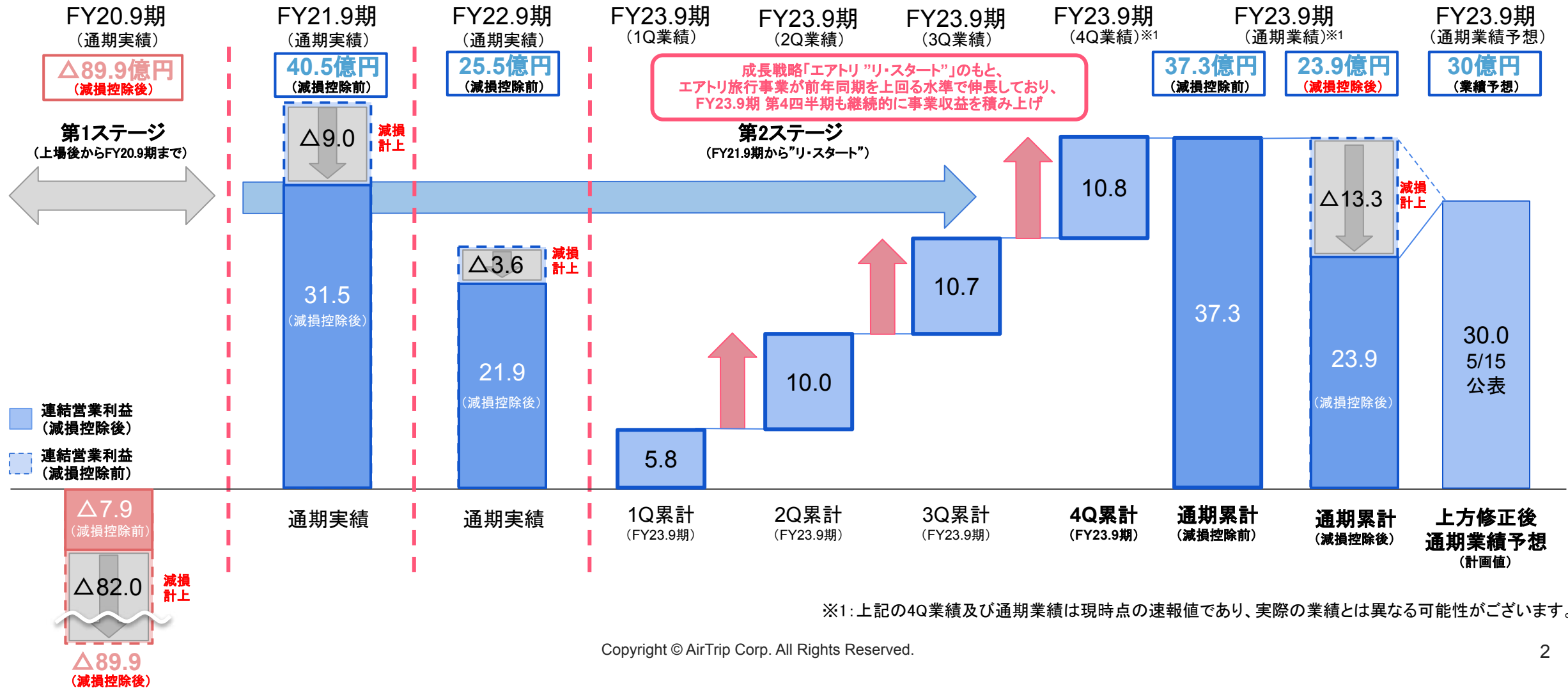
「リ・スタート」

～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～

FY23.9期 成長戦略「エアトリ ”リ・スタート”」の3期目に突入し、 通期営業利益(減損控除前)が37.3億円と前期比で大幅増益を達成！

～エアトリ旅行事業も前年同期比で増益を継続～

単位:(億円)



毎年1事業の立ち上げにより、中長期成長戦略「エアトリ5000」の達成と 営業利益50億円、100億円への拡大を目指す

～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～



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



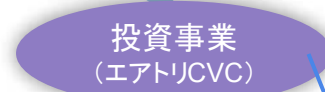
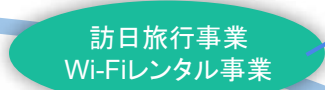
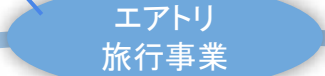
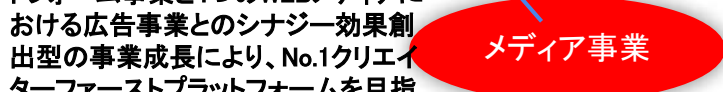
国内旅行領域では全国旅行支援を契機とした国内旅行需要の増加に対して、戦略的マーケティング投資による収益大幅拡大、海外旅行領域では世界各国の水際対策緩和による海外旅行需要の回復に向けて、各航空会社や世界大手ホテルサプライヤーとの連携強化による商品拡充とサイトの最適なUI/UX改善の推進により、旅行業界最速で事業成長を目指す



インバウンドプラットフォーム(東証グロース上場:5587)が中核となり、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



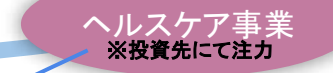
まぐまぐ(東証スタンダード上場:4059)の「まぐまぐ! Live」を始めとしたプラットフォーム事業と4つのWEBメディアにおける広告事業とのシナジー効果創出型の事業成長により、No.1クリエイターファーストプラットフォームを目指す



エアトリCVC

エアトリ経済圏

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を推進



エヌズ・エンタープライズが中核となり、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



かんざしが中核となり、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



投資先のピカパカが中核となり、医療機関向けのDX支援サービスやPCR検査センターの企画・運営サービス、福利厚生事業としてクラウド型法人出張サポートサービスを展開し、医療・ヘルスケア/福利厚生の領域で人・社会を結びつけるコンテンツプラットフォームを目指す

投資事業(エアトリCVC)として、これまで累計15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

FY23.9期通期の連結業績は、**取扱高1,045億円**、売上高231億円、**営業利益(減損控除前)37.3億円**

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、**通期を通して継続的に事業収益を積み上げ、前期比で大幅な増収増益を達成**
特にエアトリ旅行事業が前年を上回る水準で大きく伸長し、**通期取扱高1,000億円超をコロナ前のFY19.9期以来に達成**

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、クラウド事業]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(証券コード:5587)が東京証券取引所グロース市場へ新規上場**

投資事業(エアトリCVC)では、**出資先の株式会社AVILEN(証券コード:5591)とジャパンM&Aソリューション株式会社(証券コード:9236)が東証グロース市場に新規上場し、当社投資先の第15号IPO案件を達成**

また、2024年1月に『第2回エアトリCVCアワード』の開催が決定

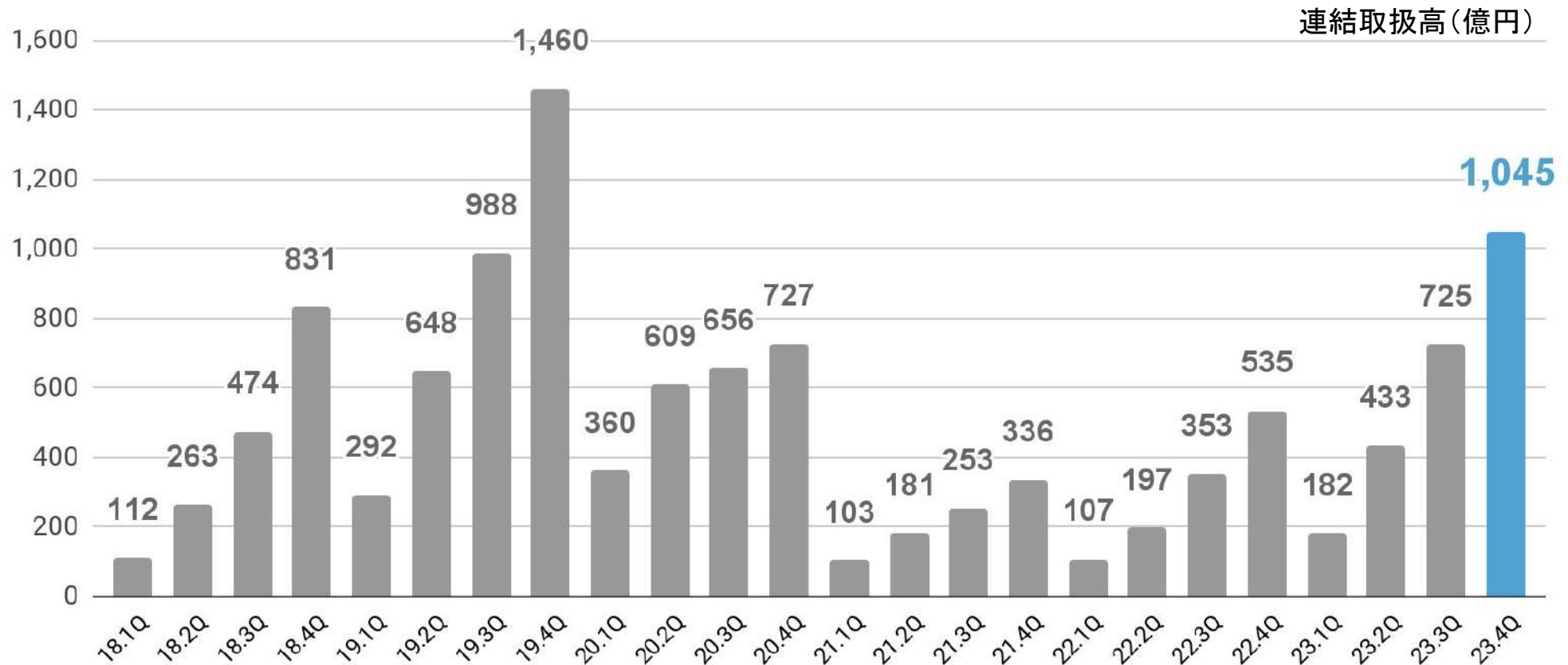
FY24.9期の通期業績予想は取扱高1,200億円、売上高260億円にて開示

今期の**成長戦略「エアトリ2024」**を発表、エアトリ旅行事業の収益拡大と旅行事業以外の既存6事業の成長継続により、中期成長戦略「エアトリ5000」発表時の経過目標を前倒して最速での**グループ連結取扱高5,000億円を目指す**

今後、**毎年1事業以上の新規事業立ち上げ**により戦略的な事業ポートフォリオ構築を推進し、中長期成長戦略「エアトリ5000」の達成と**営業利益50億円、100億円**への拡大により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

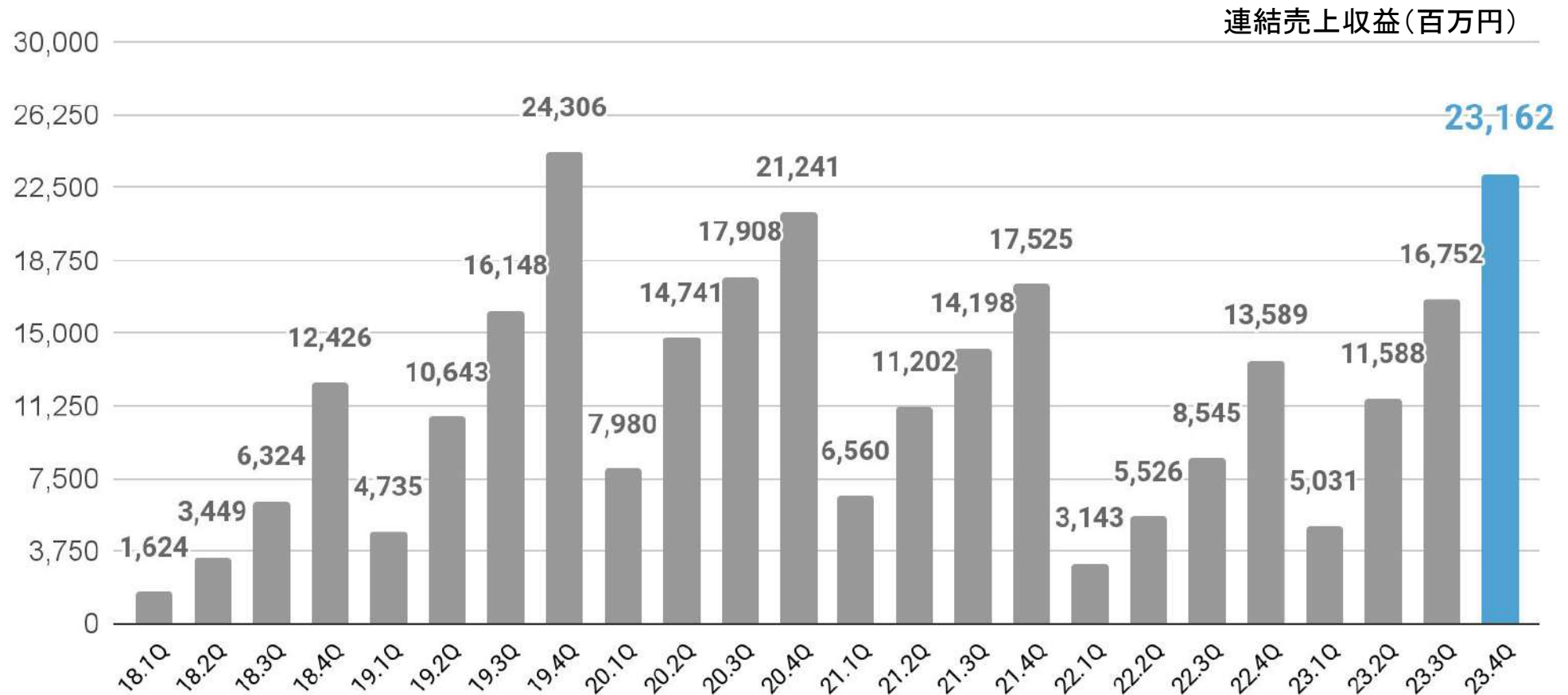
FY23.4Q 決算概要

取扱高**1,045億円** 前期比**196%** コロナ前のFY19.9期以来の**1,000億円超**達成 ～エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加～



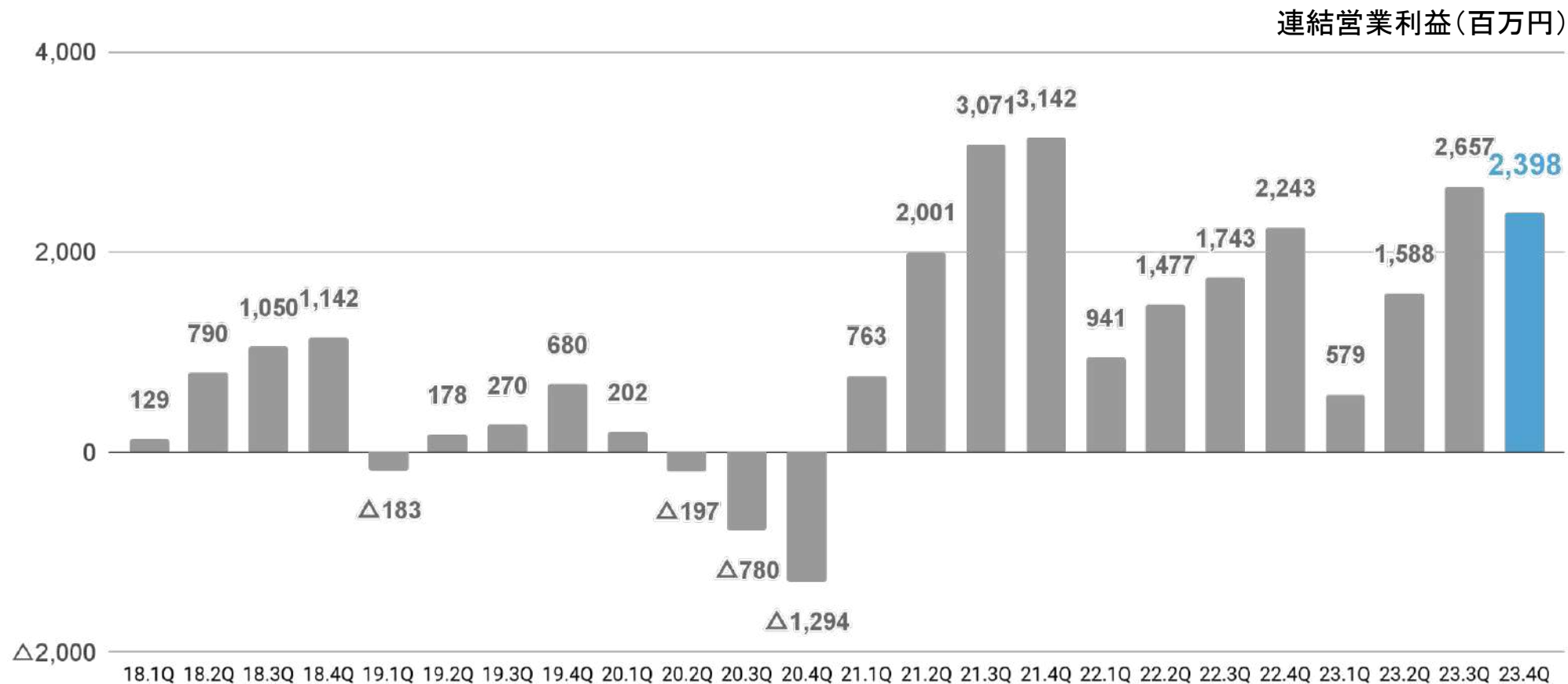
※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

売上収益 前期比170% 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107%

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)

	FY22.4Q		FY23.4Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	53,463	—	104,547	—
売上収益	13,589	100.0%	23,162	100.0%
売上総利益	7,579	55.7%	13,606	58.7%
営業利益 (減損等控除前)	2,553	18.7%	3,732	16.1%
営業利益 (減損等控除後)	2,243	16.5%	2,398	10.3%
親会社帰属 当期純利益	1,712	12.5%	1,489	6.4%

各事業の見通しに対して、早期に保守的な判断を行い、 戦略的に評価損失、減損損失等を計上 ～グループ全体で約13億円を計上～

各事業における一部資産の減損損失(グループ合計約13億円)

営業投資先の 再評価 (4Q)

投資実行から期間が経過している等の投資先について、IPO蓋然性や事業計画の達成状況などを踏まえてより保守的に評価を実施し、当初計画や見通しからの変更が大きな営業投資先に対して、評価損を計上

子会社事業に 関連する評価損 (4Q)

まぐまぐ等の子会社において、ソフトウェア等の固定資産に対する投資への損失を計上

親会社事業の 評価損 (4Q)

親会社で計上しているソフトウェア等の固定資産に対する投資への損失を計上

利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移 子会社上場等によりキャッシュポジションもさらに改善

(百万円)

	FY22.4Q	FY23.4Q	増減額
流動資産	18,386	24,463	6,077
現預金	8,954	12,438	3,484
営業投資有価証券等	6,035	6,847	812
非流動資産	5,748	6,397	649
総資産	24,135	30,860	6,725
負債	14,226	17,421	3,195
有利子負債	6,017	4,250	△1,767
資本合計	9,908	13,438	3,530
自己資本比率	41.0%	43.5%	+2.5%

FY23.9期 営業利益(減損等控除前)は、 上方修正後の業績予想を大きく上回る着地

～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～
～決算整理で戦略的な減損等の計上～

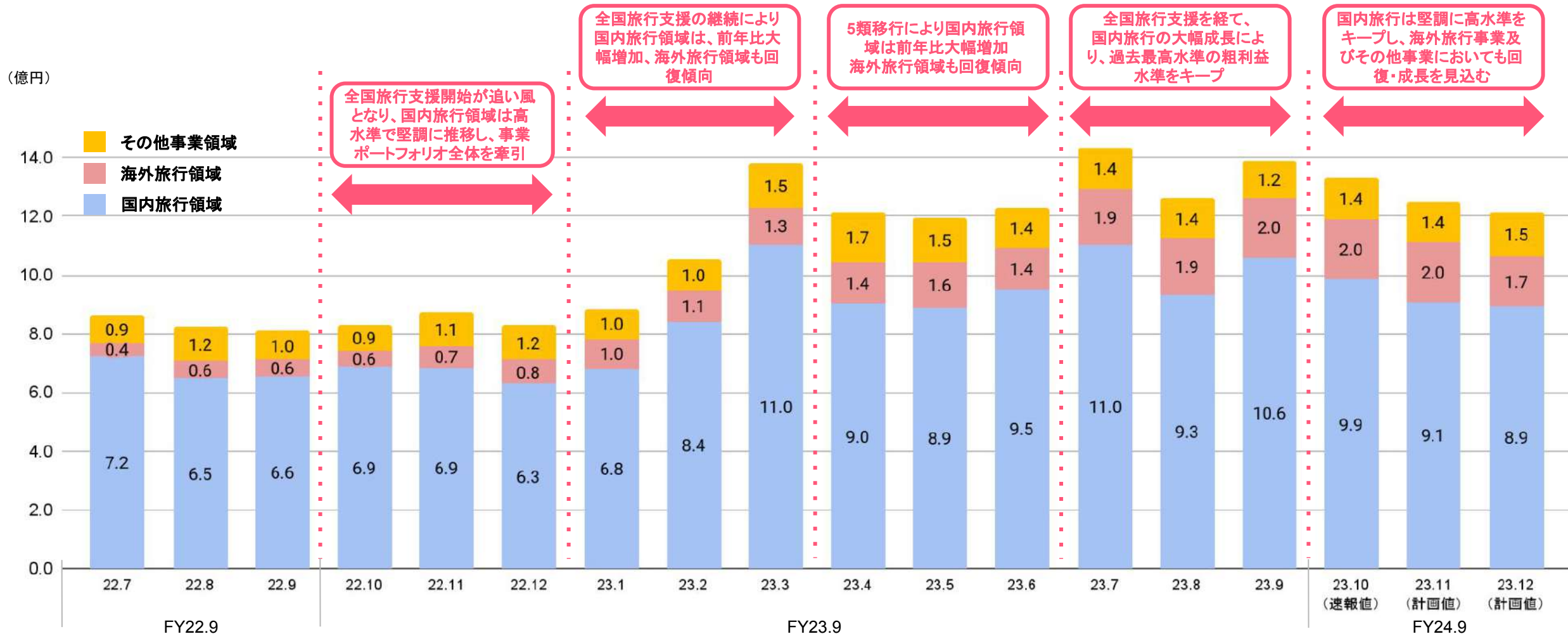
(百万円)

	FY23.9期 通期業績予想 (期首予想)	FY23.9期 修正通期業績予想 (直近予想)	FY23.9期 通期業績 (実績値)	差異 (直近予想対比)
売上高	17,000	24,000	23,162	△838
営業利益 (減損等控除前)	1,000	3,000	3,732	732
営業利益 (減損等控除後)	1,000	3,000	2,396	△604
親会社帰属 当期純利益	700	2,000	1,487	△513

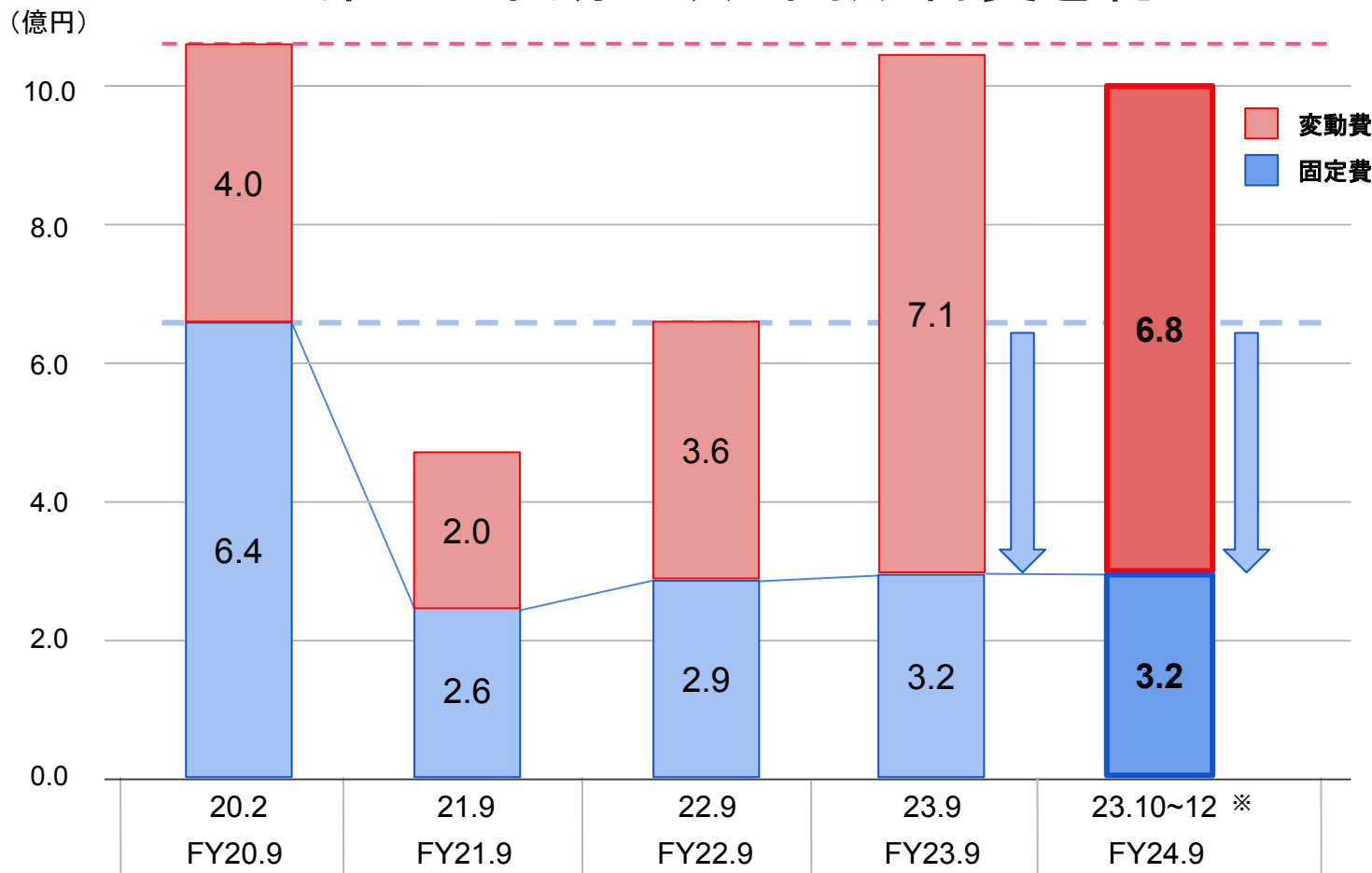
※上記修正通期予想は、2023年5月15日に発表した今期二度目の上方修正後の通期連結業績予想計画値になります。

FY23.4Q 主要KPIの推移

**国内旅行領域は、夏の旅行需要を着実に捉え、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、海外旅行領域も前年比大幅増加～**



コロナ禍での販管費の見直し及び削減の継続により 固定費は引き続きコロナ前より低い水準を維持 ～第4四半期は、月間販管費を約9～10.3億円でコントロール～



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。

FY19.9期までの「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FY19.4Q比で粗利益に占める広告費率が減少 ～粗利益はFY19.4Qと同水準まで回復、一方で広告費はFY19.4Q比で減少～

■ 粗利益
■ 広告費
● 粗利益に占める広告費率

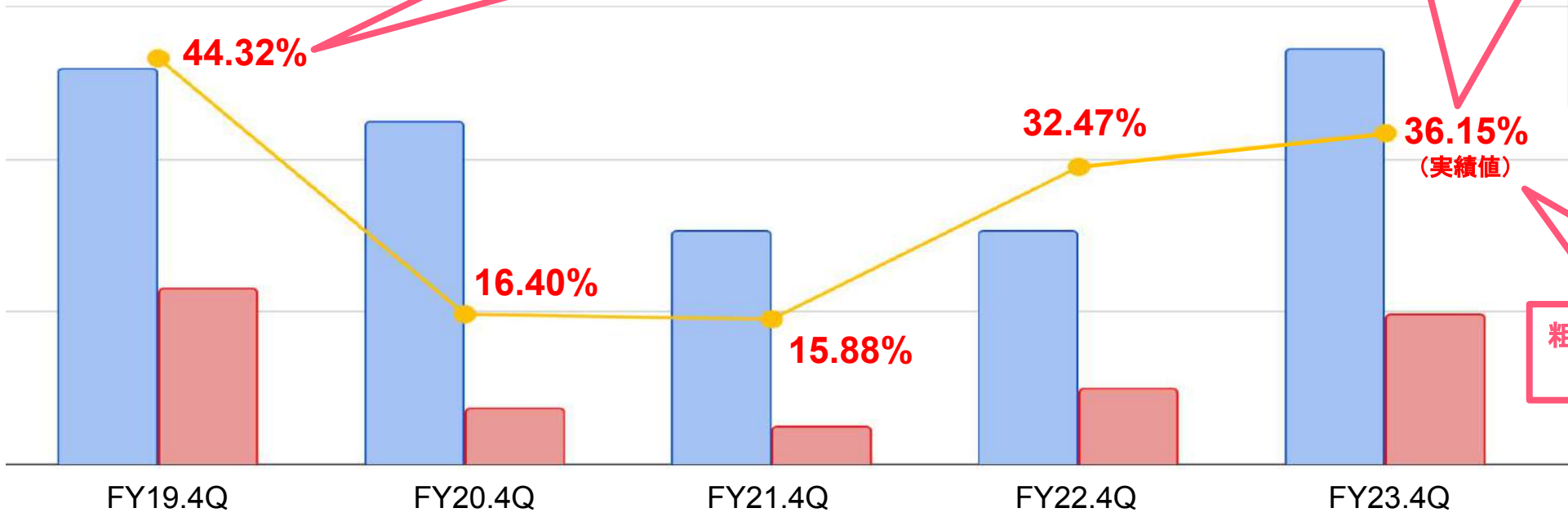
FY19.9期までは「広告投資フェーズ」として
認知度向上を推進

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

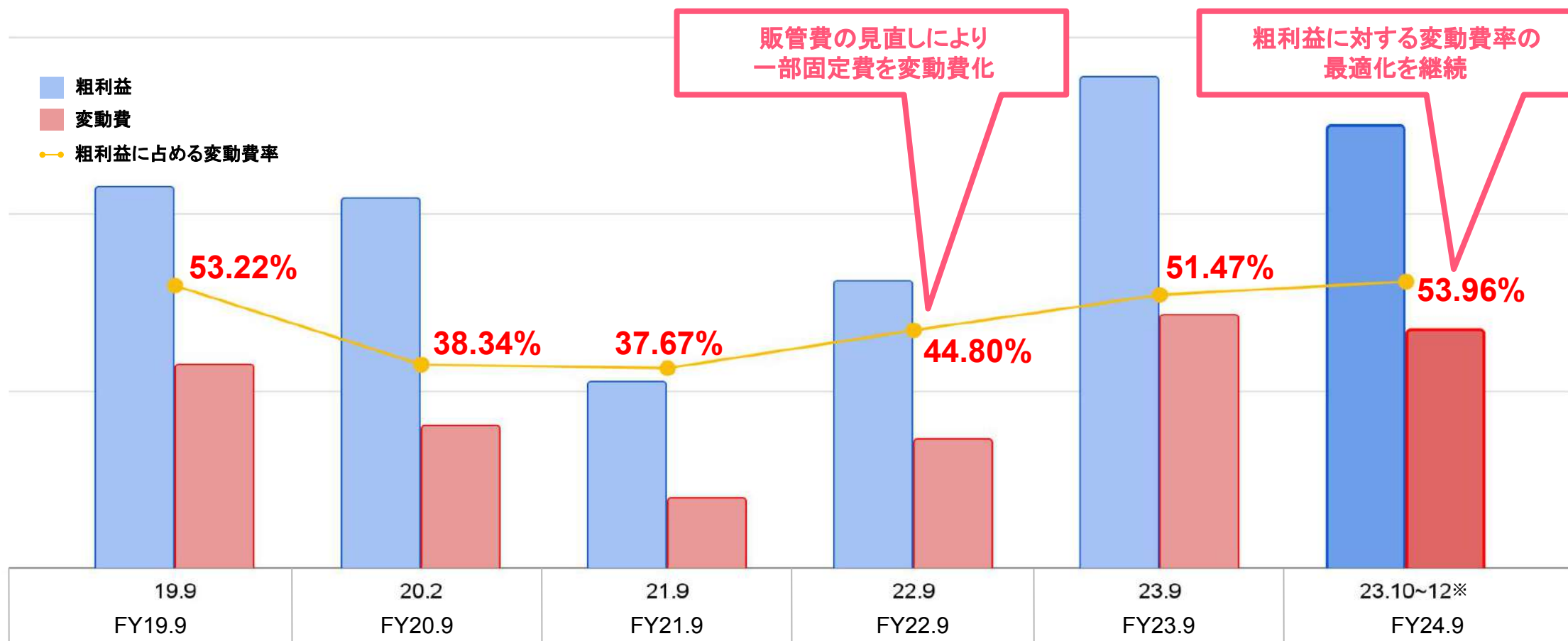
戦略的マーケティング投資
により認知度向上

オーガニック比率向上

粗利益はFY19.4Qと同水準まで回復
広告費は減少し広告費率△8%



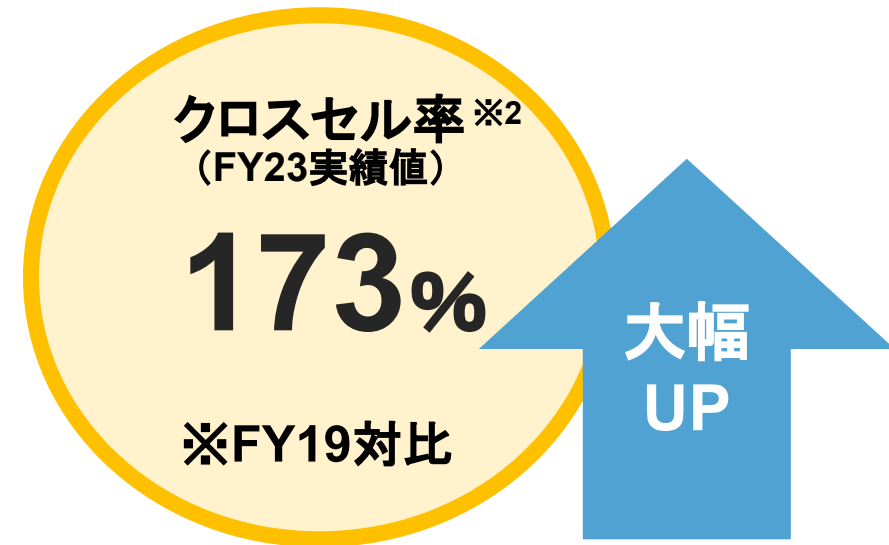
変動費は旅行需要の増大に伴いマーケティング投資とオペレーションコストが増加するも、粗利益に対する変動費率は最適化を継続 ～旅行需要の変動に応じて変動費を戦略的にコントロール～



※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。

最重要KPIであるCVR・クロスセル率も 旅行需要の盛り上がりとともに大幅成長！

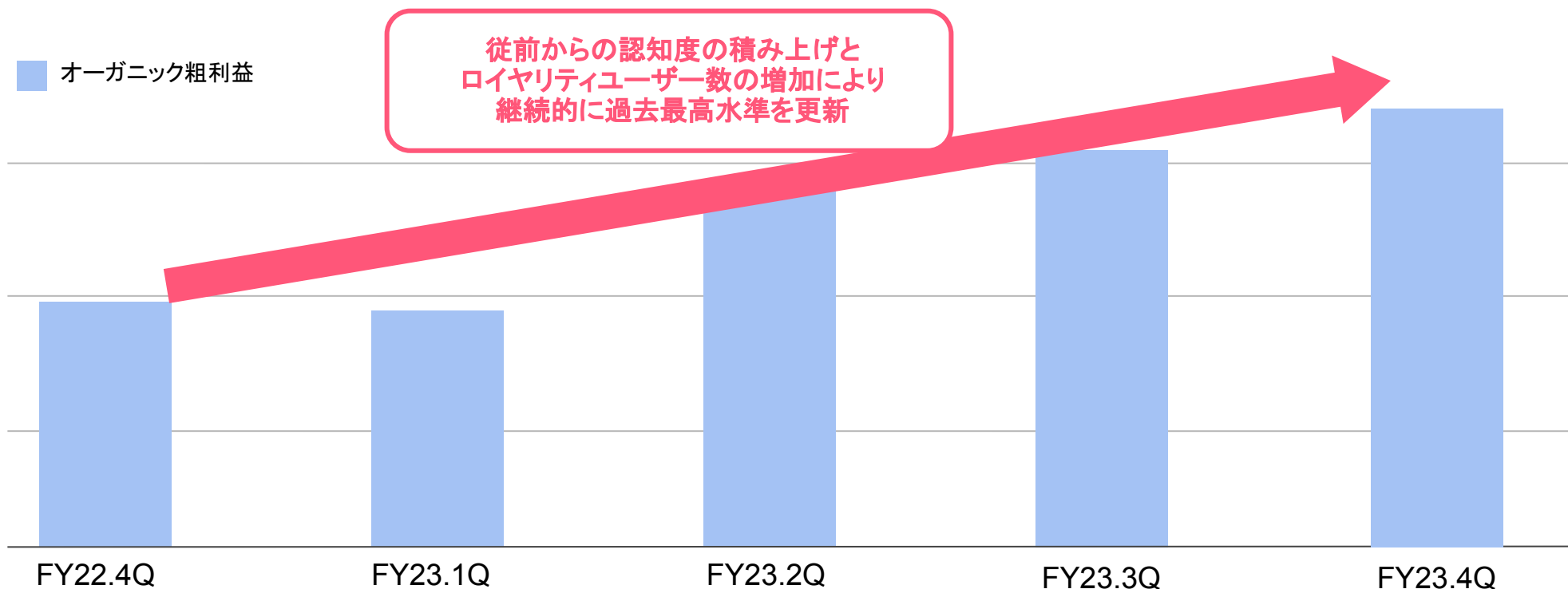
～CVRはFY22対比**105%**、クロスセル率はFY19対比**173%**となり、
過去最高水準の粗利益を獲得～



※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

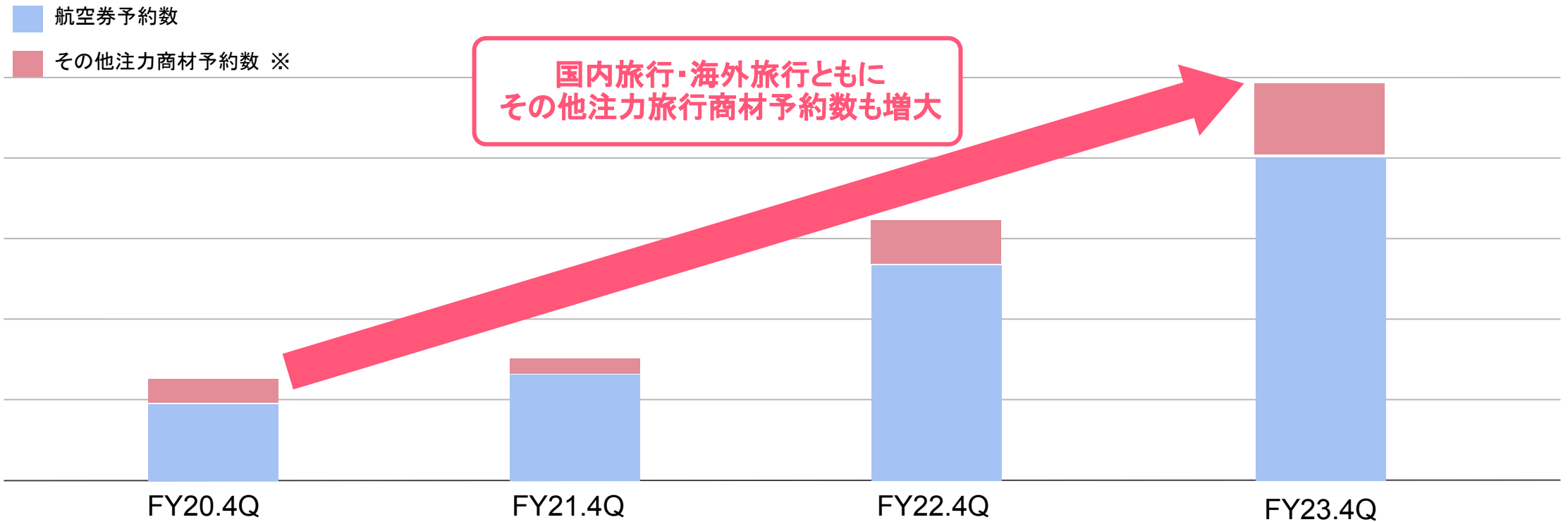
※2 国内・海外のホテル(DPを含む)／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

最重要KPIであるオーガニック粗利益 全国旅行支援終了後も伸長を続け、過去最高水準を更新！ ～FY22.4Q対比で**168%**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)

航空券商材が成長を牽引しながら、 その他注力旅行商材も並走し、大幅な予約増大を実現!! ～その他注力旅行商材はFY22.4Q対比で**236%**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

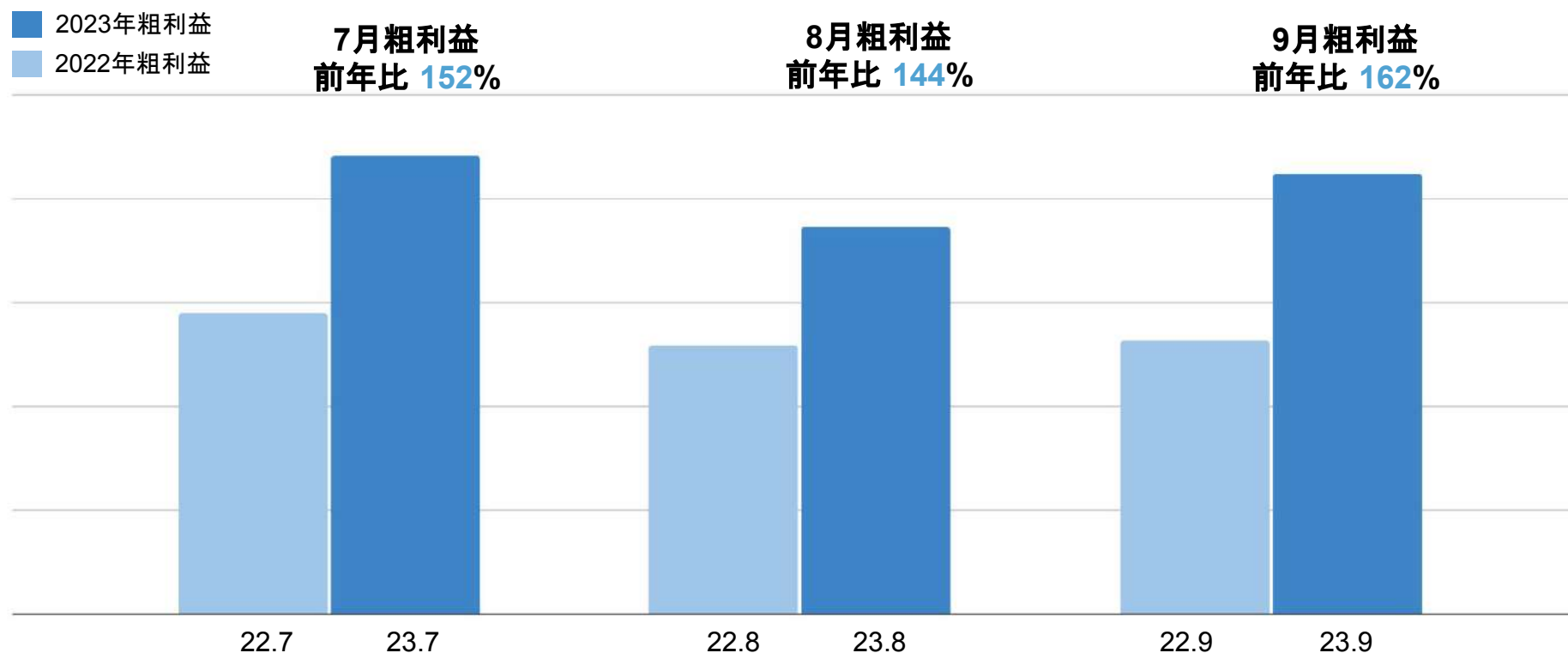
「エアトリ海外旅行応援キャンペーン」に合わせて TV-CM、交通広告、YouTubeでのプロモーションを展開！

エアトリ
海外旅行応援キャンペーン
海外航空券 & エアトリプラス
海外航空券 + ホテル
TVcm 放映中
10月から燃油サーチャージが値上がり！ご予約は今がおトク！
予約1名につき **3,000円引き!**
2023年9月1日(金)～9月20日(水)まで

エアトリTV-CM「モーション・海外旅行応援 2023」篇
海外旅行なら
エアトリ
海外旅行 3,000円引き!
海外航空券 と
海外エアトリプラス 海外航空券 + ホテルが
3,000円引き

エアトリTV-CM「安売りしない女・海外旅行応援 2023」篇
海外旅行応援 3,000円引き! キャンペーン中!
エアトリ
海外旅行応援キャンペーン
海外航空券 3,000円引き

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 ～9月は前年比**162%**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。

お客様対応の更なる向上を目指して、 ご意見及び苦情窓口「エアトリトラブル Hotline」を開設 ～エアトリは「毎日がファン作り！！」～

各種お問い合わせ	
お問い合わせ	>
エアトリトラブル Hotline (クレームはこちら)	>

各サービスページ及びお申込みされたお客様にお送りしているメール内にリンクを設置。



エアトリトラブル Hotline

【本フォームをご利用時の注意事項】

※ご予約に関するお問合せ、ご相談につきましては下記リンクの各サービスの問合せ窓口までご連絡ください。

[お問い合わせ先一覧はこちら](#)

※土曜日・日曜日・祝日及び営業時間外にご入力いただいた場合は、営業時間開始後の対応となり回答が遅くなります。予めご承知おきください。

お名前 (必須)	
姓 <input type="text" value="例) 山田"/>	名 <input type="text" value="例) 太郎"/>
ふりがな	
せい <input type="text" value="例) やまだ"/>	めい <input type="text" value="例) たるう"/>

「エアトリ」の全サービスを対象としたご意見及び苦情を直接担当者へ届ける窓口「エアトリトラブル Hotline」を全サービスページ及びお申込みされたお客様にお送りしているメールに設置いたしました。

■エアトリトラブル Hotline (<https://www.airtrip.jp/hotline>)

**訪日旅行事業・Wi-fiレンタル事業の中核を担ってきた
インバウンドプラットフォーム社(証券コード:5587)が
東京証券取引所グロース市場へ上場を達成**

2020年9月のまぐまぐ社(証券コード:4059)、
2021年12月のハイブリッドテクノロジーズ社(証券コード:4260)の上場続く
3社目のグループ会社上場となり、
更なるエアトリグループの事業基盤強化を実現



Inbound Platform

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

かんざし クラウド くちこみ クラウド
ぜにがた クラウド わきざし クラウド
ばんそう 〇クラウド . . . 他

2024年1月30日(火)に『第2回エアトリCVCアワード』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 **次はお前だ!**
IPO 目指すなら俺たちに聞け!
 2024年1月開催予定
 ピッチ登壇企業募集中

祝 インバウンドプラットフォーム上場記念
第2回 エアトリCVC アワード開催!

チャンパンミン
 株式会社ハイブリッド
 テクノロジーズ
 代表取締役社長CEO

王伸
 株式会社インバウンド
 プラットフォーム
 代表取締役社長CEO

松田 誉史
 株式会社まくまく
 代表取締役社長

大石 崇徳
 株式会社エアトリ
 取締役会長・グループ創業者

柴田 裕亮
 株式会社エアトリ
 代表取締役社長 兼 CFO

エアトリ
 2016年3月上場
 東証プライム 証券コード:6191

MAGMAG
 2020年9月上場
 東証スタンダード 証券コード:4059

Hybrid
 2021年12月上場
 東証グロース 証券コード:4260

Inbound Platform
 2023年8月上場
 東証グロース 証券コード:5587



累計投資先社数
123社

総投資額
84億円

投資先IPO実績
15社

ピッチ登壇希望の申込URLはこちら!

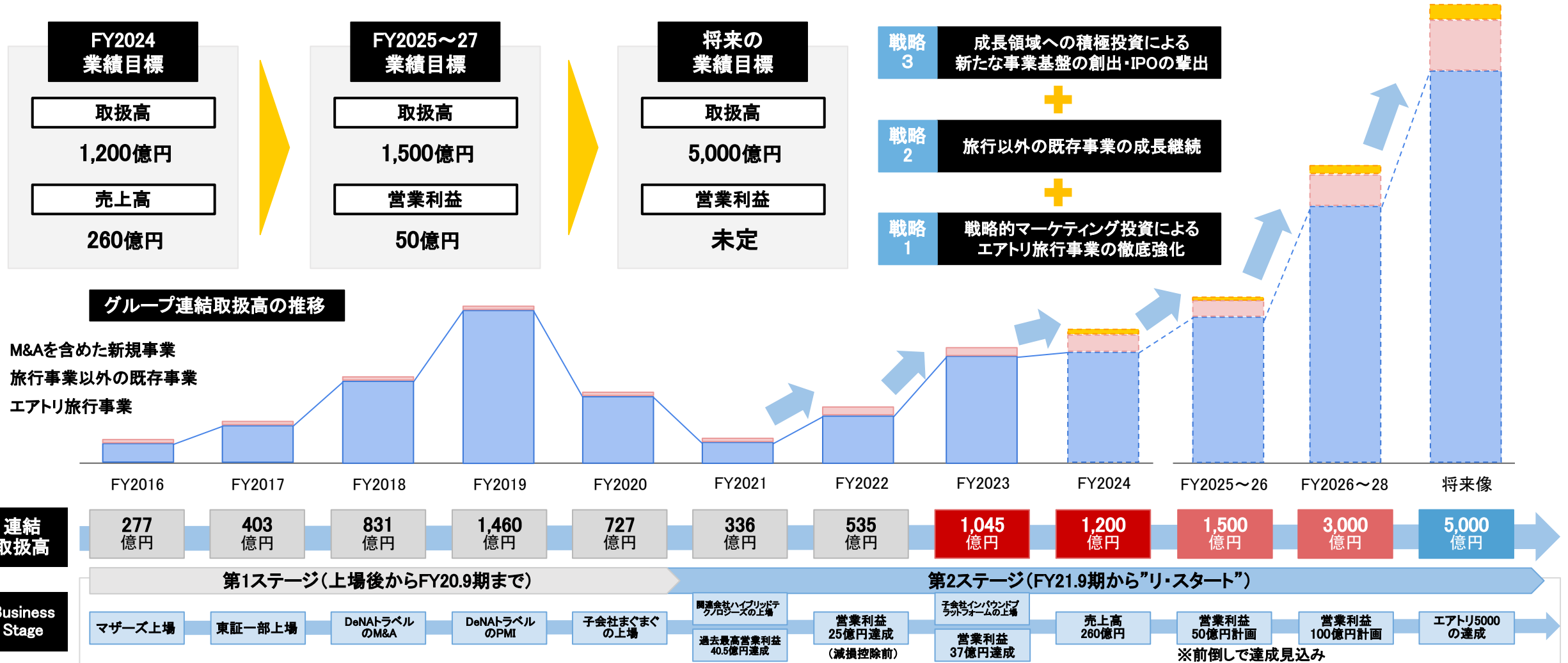
中長期成長戦略「エアトリ 5000」 ～グループ連結取扱高5,000億円を目指す成長戦略～

中長期成長戦略「**エアトリ5000**」(2023年11月更新)

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
<p>グループ連結取扱高 5,000億円達成を目指す</p>		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
<p>戦略3</p>	<p>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>	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
<p>戦略2</p>	<p>旅行以外の既存事業の成長継続</p>	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
<p>戦略1</p>	<p>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>	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、
 終わりになき成長を継続し、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期通期の連結業績は、**取扱高1,045億円**、売上高231億円、**営業利益(減損控除前)37.3億円**

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、**通期を通して継続的に事業収益を積み上げ、前期比で大幅な増収増益を達成**
特にエアトリ旅行事業が前年を上回る水準で大きく伸長し、**通期取扱高1,000億円超をコロナ前のFY19.9期以来に達成**

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、クラウド事業]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(証券コード:5587)が東京証券取引所グロース市場へ新規上場**

投資事業(エアトリCVC)では、**出資先の株式会社AVILEN(証券コード:5591)とジャパンM&Aソリューション株式会社(証券コード:9236)が東証グロース市場に新規上場し、当社投資先の第15号IPO案件を達成**

また、2024年1月に『第2回エアトリCVCアワード』の開催が決定

FY24.9期の通期業績予想は取扱高1,200億円、売上高260億円にて開示

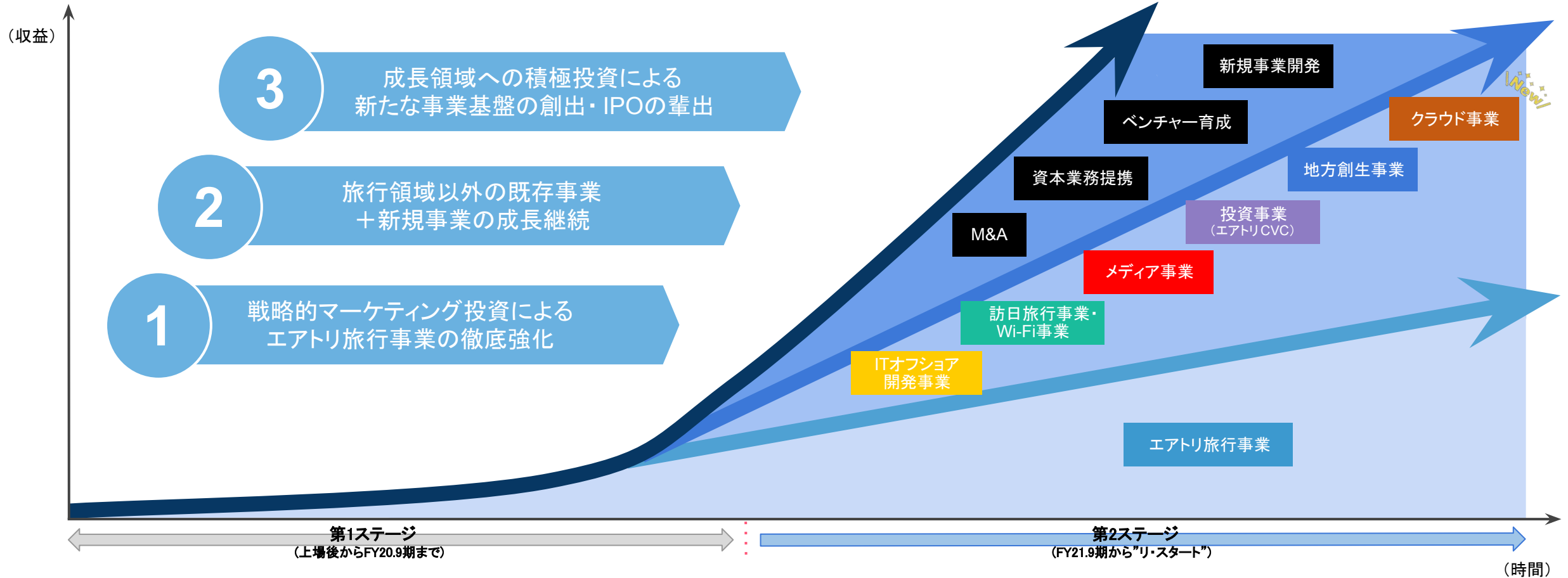
今期の**成長戦略「エアトリ2024」**を発表、エアトリ旅行事業の収益拡大と旅行事業以外の既存6事業の成長継続により、中期成長戦略「エアトリ5000」発表時の経過目標を前倒して最速での**グループ連結取扱高5,000億円を目指す**

今後、**毎年1事業以上の新規事業立ち上げ**により戦略的な事業ポートフォリオ構築を推進し、中長期成長戦略「エアトリ5000」の達成と**営業利益50億円、100億円**への拡大により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

FY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」 ～中長期成長戦略「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～



**FY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」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！**
～FY24.9期 業績予想は、取扱高**1,200**億円、売上高**260**億円を計画～

(百万円)

	FY24.9期 期首通期予想	業績予想における方針
取扱高	120,000	<p>既存事業を中心に、下記要因を考慮して保守的な前提で予想</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エアトリ旅行事業の収益拡大 ・事業ポートフォリオの分散及び再構築による収益拡大
売上高	26,000	
営業利益	-	<p>現時点で下記要因が業績の利益面に与える影響を見通すことができず、適正かつ合理的に算定することが困難であるため、「非開示」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社グループは現在、中長期成長戦略「エアトリ5000」を最速で達成することを目指し、将来へ向けた投資や新規事業の立ち上げ、M&Aの検討を積極的に行うことを検討しているため。 ・前向きな形での事業ポートフォリオの再構築によりエアトリ経済圏を強化していくため。
純利益	-	
配当	-	<ul style="list-style-type: none"> ・配当性向20%水準を目指す

新たな事業として「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



クラウド事業
Cloud

新規事業



投資事業
Investment

エアトリCVC



ヘルスケア事業
Health Care

※投資先にて注力



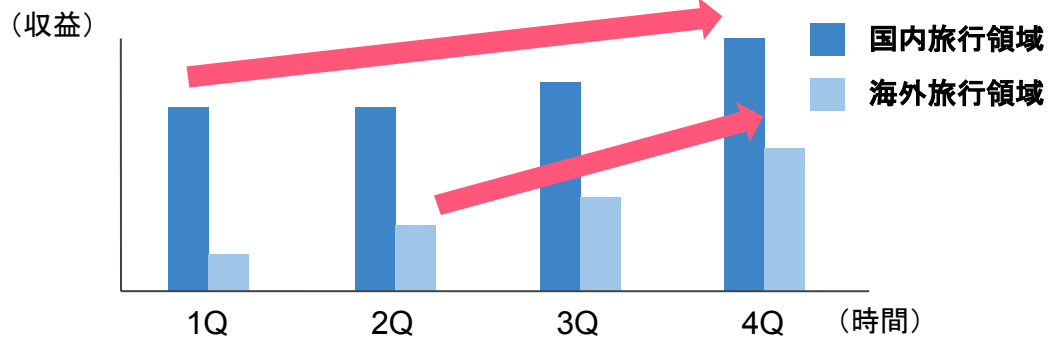
地方創生事業
Regional Revitalization

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、全国旅行支援を経て高まる旅行需要の着実な取り込みと、新規注力商材であるレンタカー・新幹線・バス商材の拡大によって高成長を実現し、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、FY23.9期の着実な回復傾向がFY24.9期も継続する見込みであるが、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移行の更なる需要回復を見込み、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、需要回復をいち早く取り込み早期の収益回復を目指す

〈FY24.9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

〈新規注力商材の拡充とポイント施策の実行〉

- ・レンタカー・新幹線・バス商材の拡大
- ・ポイント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

〈着実な需要回復を取り込む早期収益回復施策の実行〉

- ・海外旅行需要に対する戦略的マーケティング投資
- ・新たな海外旅行需要に対する商品拡充
- ・CVR向上を実現する徹底的なUI/UX改善

- 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
- クラウド事業

既存事業＋新規事業の成長継続により、 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(東証グロース上場:5587)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)にて、プラットフォームのマネタイズ機能を向上させ、ユーザーの利用を促進。また、新しいメディアプロジェクトやM&Aを通じてWebメディア経済圏を広げ、クリエイターの活動の場を増やし、最適なサービスを提供して、No.1のクリエイターファーストサービスを目指す
- 地方創生事業では、かんざし及びエヌズ・エンタープライズが中核となり、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、かんざしが中核となり、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、旅館・ホテル・地場企業などと地方自治体に最も必要とされる企業になることを目指す

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	〈クリエイターの収益化促進と Webメディア経済圏拡大〉 ・チケット販売などのマネタイズ機能利用促進 ・新たなメディアプロジェクトと M&Aによる拡大
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15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〉

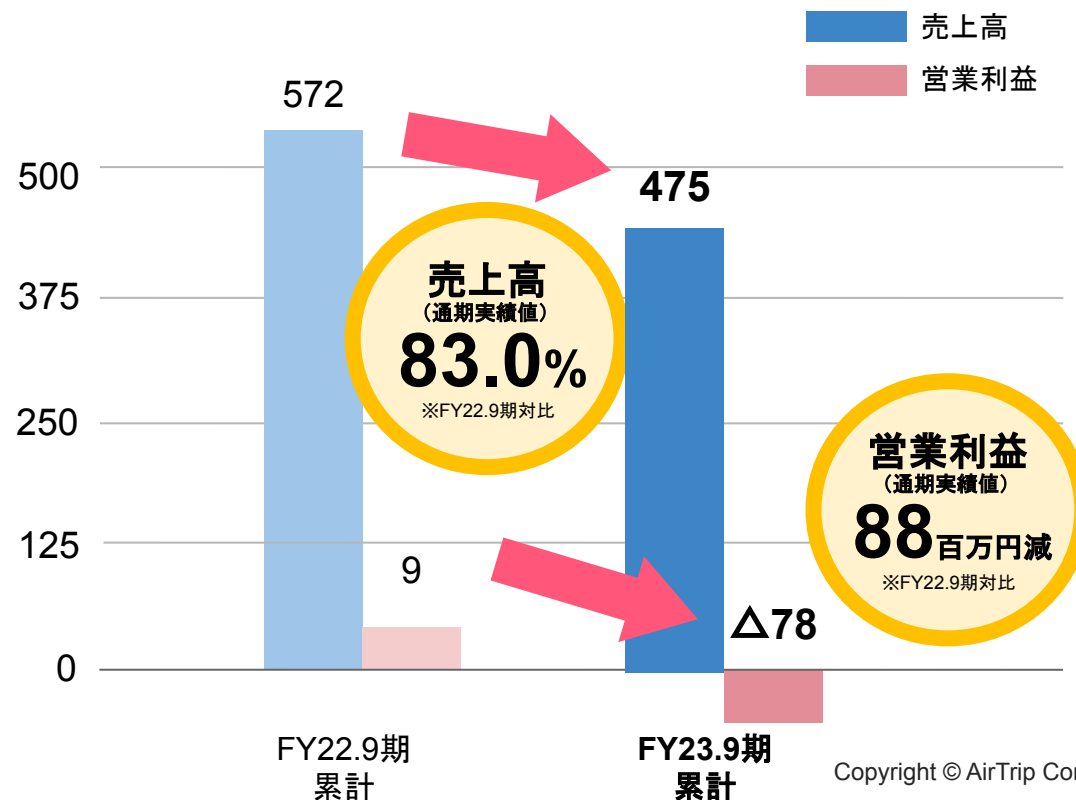
- ・監査法人や主幹事証券会社の紹介
- ・ショートレビュー対応に関するアドバイザー
- ・経営管理体制構築に関する実務面のアドバイザー

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～

営業体制の強化により4Qは売上復調 通期では広告単価減少の潮流を受け減収減益での着地 ～広告単価減少の影響は大きく、前期比で売上高**83.0%**の推移～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞

(百万円)



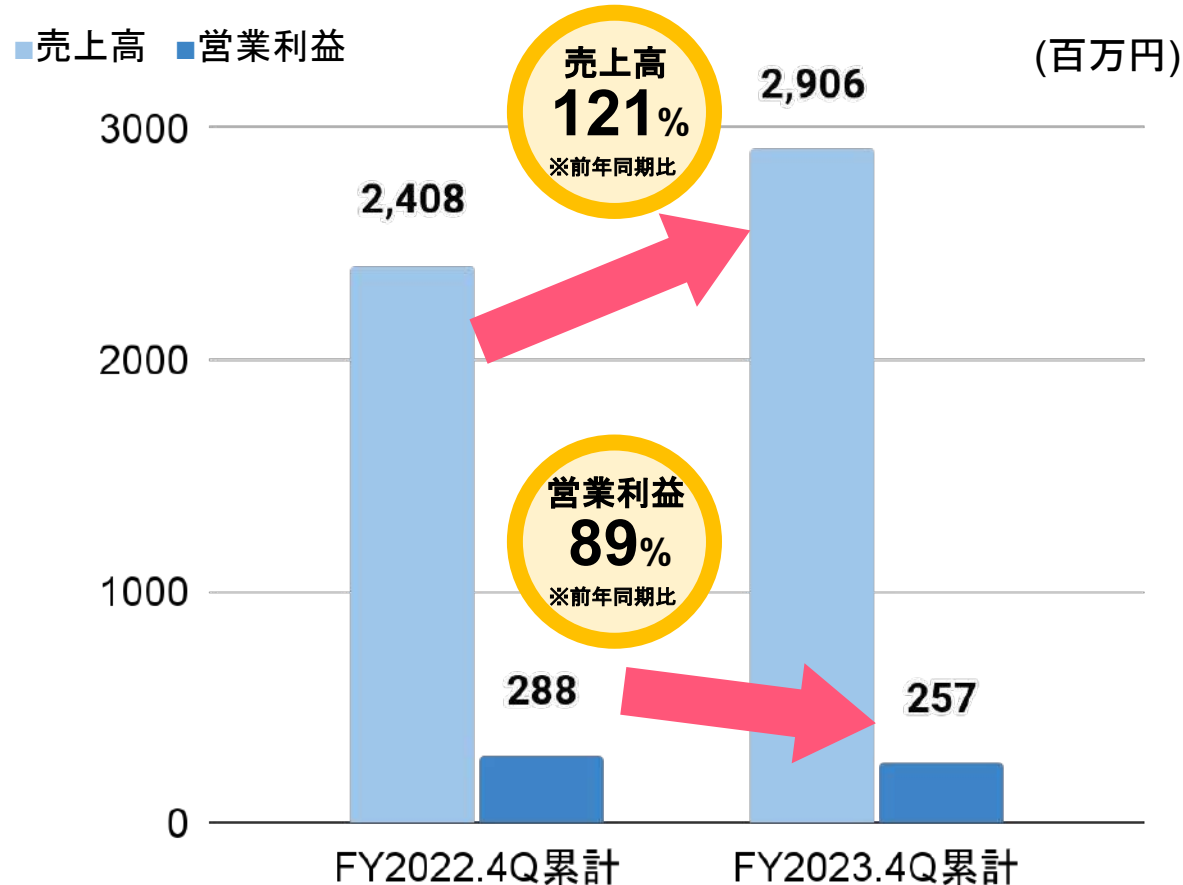
広告単価減少の中、営業体制強化による増収傾向

広告単価減少の潮流を受けの中、営業体制の強化による新規案件獲得により4Qでは売上復調。今後も売上高拡大の見込み。

開発体制見直しによる大幅なコストカットを実現

全社的なコストカットを実施し4Qキャッシュフローはプラスの着地。固定費の大幅削減による営業利益黒字化に向けた事業基盤が整う。

前年同期比で売上高121%の成長を継続 FY2024には既存案件の成長を中心に業績向上を計画



売上高は堅調に伸長するも、コスト増により減益

通期の売上高は前期比で+21%の成長。一方で、事業体制の強化やM&A関連の一時費用等のコスト増により、営業利益は7%の減益。

今後の成長は、既存案件の拡大と子会社の収益貢献

FY2024は顧客サポート、及び開発品質の向上により、新規案件の獲得は継続しつつ、既存案件の単価向上による成長を図る。

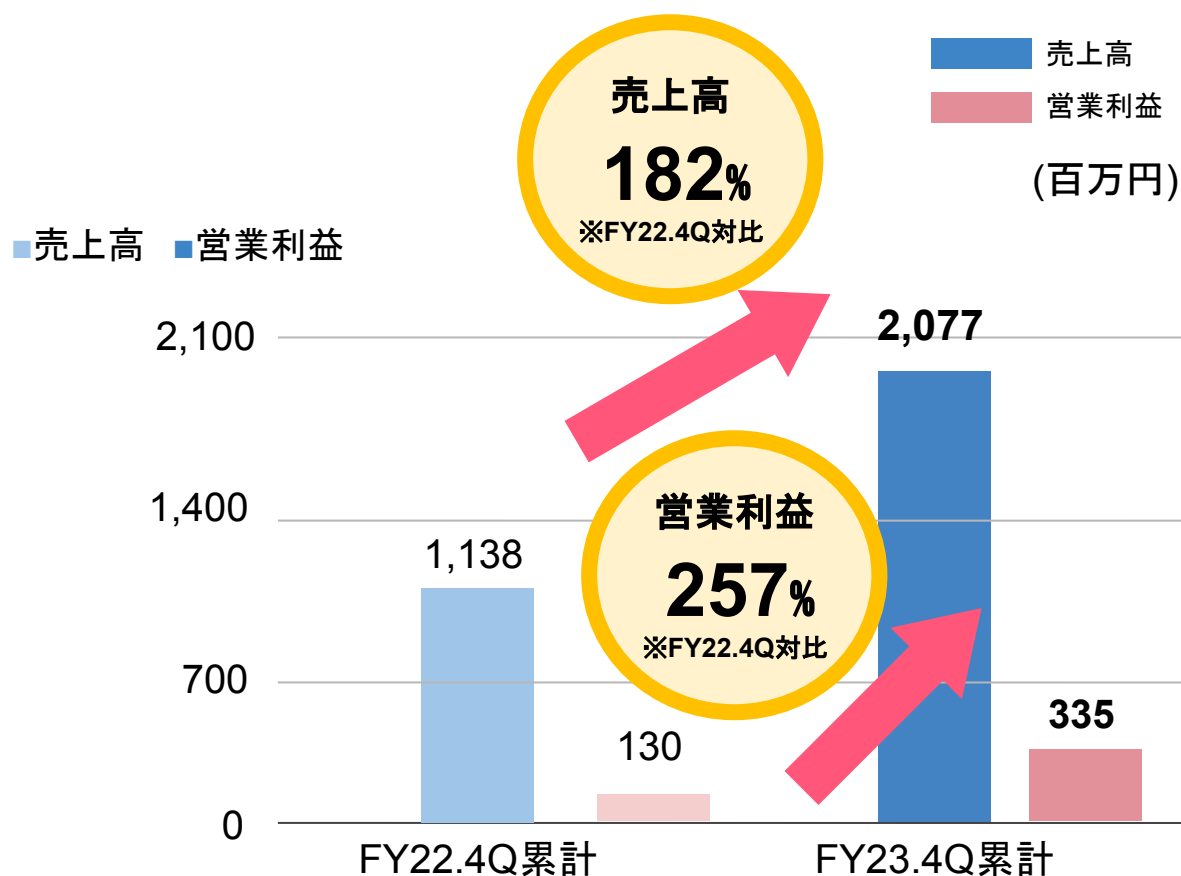
イクシアス吸収合併

6月に子会社化した株式会社イクシアスを、10月1日付で吸収合併。代表取締役の衣笠氏の当社CTO就任を中心に、より一体的な組織としてシナジーの最大化を推進。

東証グロース市場に上場！(証券コード:5587)

売上高 前年同期比**182%**！ 営業利益 前年同期比**257%**！

訪日旅行の大幅な回復に伴い、Wi-Fiレンタル、外国人向けメディアの好調により伸長



東証グロース市場に上場

2023年8月に東証グロース市場への上場達成。資金面の安定により、更なる成長を目指す。

旅行客回復に伴い、Wi-Fi事業が大幅成長

訪日旅行の大幅回復に伴い、訪日向けWi-Fiレンタルが好調で、通期売上高は前期比+153%と成長。

ライフメディアテック事業の事業成長

在留外国人向けの送迎タクシー取次や不動産取次事業の取次件数は堅調。新たな収益軸創出に向けたサービス開発を推進。

FY23.4Q 事業進捗

「エアトリ」各種協賛活動及びキャンペーンを引き続き実施！ ～コラボキャンペーン等の新施策も実施し 更なる新規認知獲得へ～

「北海道 meijiカップ」協賛
20名様プレゼントキャンペーン



8/4 5 6 9,000円 1,620円
札幌国際カントリークラブ島松コース

「3150FIGHT vol.6」協賛
20組40名様プレゼントキャンペーン



「3150FIGHT vol.7」協賛
100組200名様プレゼントキャンペーン



「エガちゃんねる EGA-CHANNEL」
コラボキャンペーン



インフルエンサー「お金持ちの付き人」
コラボキャンペーン



「全世界空手道選手権大会」協賛
30名様プレゼントキャンペーン



「ママホリ2023」協賛
20名様プレゼントキャンペーン



「横浜ミナト Championship」協賛
50名様プレゼントキャンペーン



「エアトリ」公式SNSにて会員向けキャンペーン実施！ ～引き続き会員への還元及びSNS拡散による認知拡大～

8月 国内ペア宿泊
1組2名様
プレゼントキャンペーン



**フォロー&RTで
1組2名様は/
国内ペア宿泊プレゼント**

日本どこでも
好きなエリアを選べます!

締切：2023/8/31(木)23:59まで

エアトリ

9月 国内ペア宿泊
1組2名様
プレゼントキャンペーン



**フォロー&リポスト(RT)で
1組2名様に
国内宿泊プレゼント**

日本どこでも!好きなエリアを選べる!

締切：2023/9/11(水)23:59まで

エアトリ

10月 国内ペア宿泊
1組2名様
プレゼントキャンペーン



**フォロー&
リポスト(RT)で
1組2名様に!**


日本国内お好きなエリアを選べる
ペア宿泊プレゼント!

次の旅行は
どこに行く?

締切：2023/10/11(水)23:59まで

エアトリ

モバイルバッテリー
10名様
プレゼントキャンペーン



最小最軽量クラスの
『モバイルバッテリー』を
抽選で10名様にプレゼント

フォロー&リポスト(RT)キャンペーン

あなたは「どの色」を手に選んで行きたいですか?
コメントで教えてね!

締切：2023/8/24(木)23:59

エアトリ

イタリアンジェラート
30名様
プレゼントキャンペーン



名店のシェフ監修
イタリアンジェラートが届く!
(8個セット)

フォロー&リポストキャンペーン
抽選で『30名様』にプレゼント

締切：2023/9/26(火)23:59まで

エアトリ

9/24「活読劇」
20名様
プレゼントキャンペーン



高島右衛門
活読劇

THE REDFACE PRODUCE VOL.97
2023年9月23日(土)～24日(日)
関内ホール 小ホール

9月23日(土)開演17:30 開演18:30 19:30
9月24日(日)開演13:30 開演14:30 15:30

締切：2023/9/24(日)23:59まで

エアトリ

「スティーブ・フルトンVS井上尚弥」
20名様
プレゼントキャンペーン



FULTON vs INOUE

17.5 AUGUST ARENA

Chairman Presentation

Lemino 独占無料生配信

「Treasure Boxing4 カシメロVS小國」
150名様
プレゼントキャンペーン

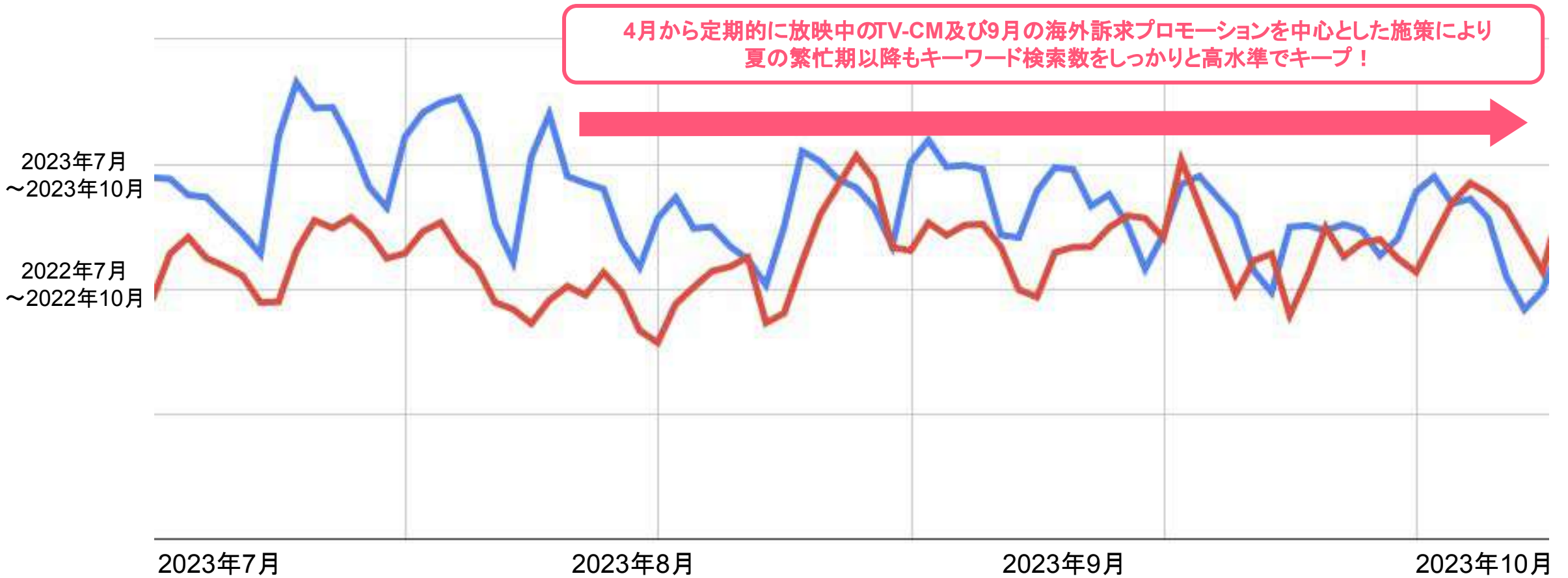


FEDELTA presents
TREASURE BOXING 4
CASIMERO OGUNI

10.12

KURIHARA SANCHEZ PARAS FUJITA INOUE
SALUDAR DANIEGO ISHIZAWA SANTISIMA SITSATHONG

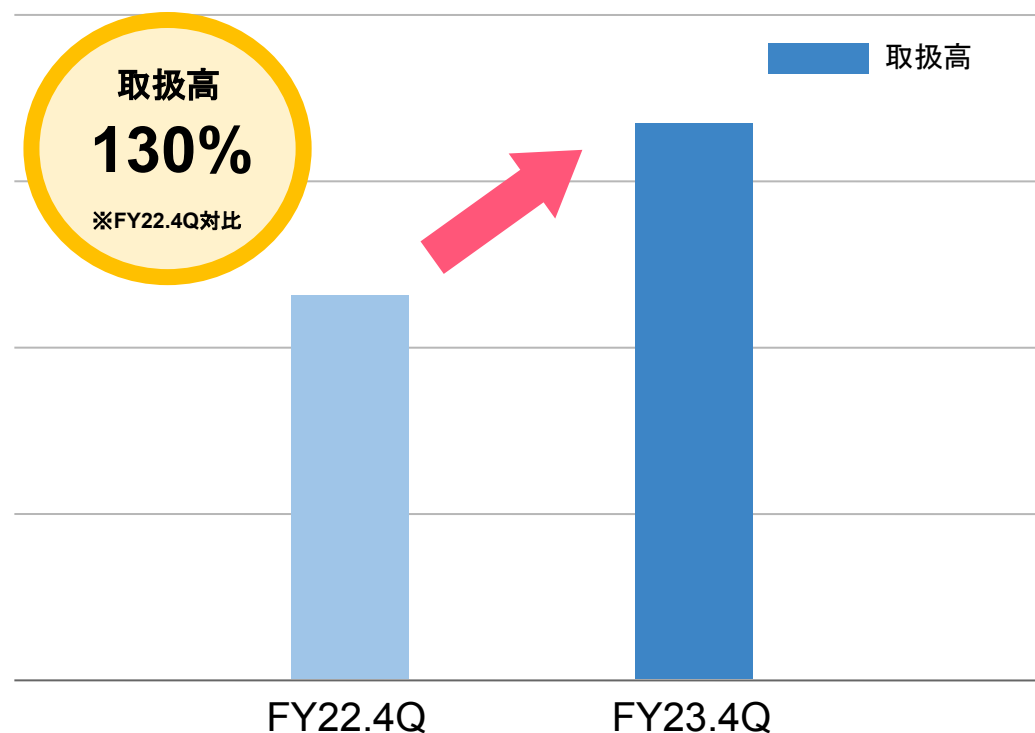
「エアトリ」キーワード検索数は各種マーケティング施策により 旅行需要の高い夏の水準を9月以降も着実にキープ！



旅行需要の回復に合わせた施策の実施により ユーザーの囲い込みに成功、取扱高が向上

～前期4Q対比で取扱高**130%**の達成～

<国内航空券の取扱高の推移>



システム開発やプロモーション実施により、取扱高向上

ハイシーズンに合わせたシステム開発、各種プロモーション・キャンペーンの実施により予約の取り込みに成功。取扱高の向上に寄与。

旅行需要の回復に合わせ、ユーザーの囲い込みに成功。

UI/UX改善を継続的に実施しつつ、カスタマーサポート体制を拡充しCS向上に貢献することでユーザーの囲い込みに成功。

各種キャンペーンの実施と露出強化により 旅行需要を喚起！サポート体制拡充によりCS向上に貢献！

エアトリ特別キャンペーン



「2023 エアトリ超サマーセール」に続き、「YouTubeコラボキャンペーン」を実施。有名インフルエンサーとのコラボレーションにて、顧客の関心と参加意欲を高め、認知を拡大。

※2023年7月～8月

冬ダイヤ齊発売 に合わせて告知を実施



2023年冬ダイヤの販売開始に合わせて、タイムリーなSNSやメルマガ訴求に加え、専用LPを製作し訴求強化を実施し最大限に予約を獲得。

Copyright © AirTrip Corp. All Rights Reserved.

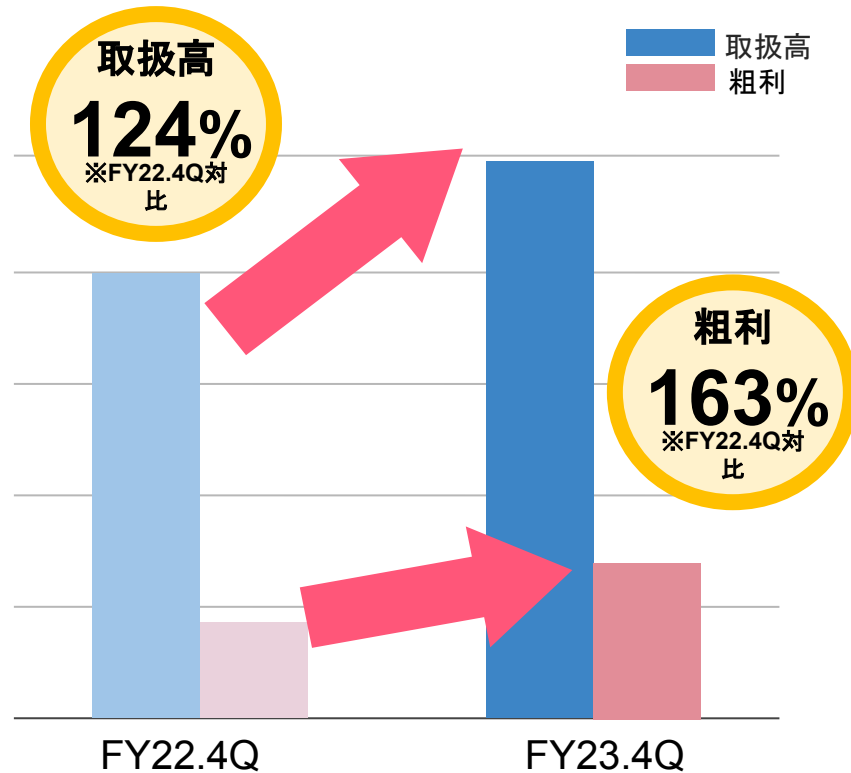
エアトリトラブルホットライン開設



ご意見・苦情窓口「エアトリトラブルホットライン」を開設し、カスタマーサポート体制を拡充。サービスページ及び申込完了メールに設置することでCS向上に貢献。

独自キャンペーンによる顧客の囲い込みとニーズに寄り添った サイト改善により、前期比を上回る成長!!

~FY22.4Q比で取扱高**124%**、粗利**163%**を達成~



旅行需要の変化を素早くキャッチし顧客獲得に成功

予約傾向の変化に対応したキャンペーンの実施、マーケティング戦略により継続した顧客の獲得に成功。

ビジネス利用~家族旅行まで幅広いユーザー層を確保

ターゲティング施策により、ビジネス利用からレジャー利用まで幅広い顧客層の獲得に成功。連休期には大人数の旅行顧客を獲得し、販売増。

※予約日ベースの取扱高/粗利実績となります。

エアトリだけのユーザー体験の創造と顧客満足度の向上を目指す!!

~集客から予約まで、一貫した目線でサービス改善継続~

チェーンホテル+航空券商品の検索機能リリース



新たなビジネス戦略として直接契約のチェーンホテルと航空券を組み合わせた検索機能をリリース。ビジネスユーザーだけではなく、安心感を求める層にもアプローチ。

※2023年7月導入

エアトリ特別キャンペーン



「2023 エアトリ新春セール」に続き、「YouTubeコラボキャンペーン」を実施。有名インフルエンサーとのコラボレーションにて、顧客の関心と参加意欲を高め、認知を拡大。

※2023年7月~8月

お客様対応導線の改善



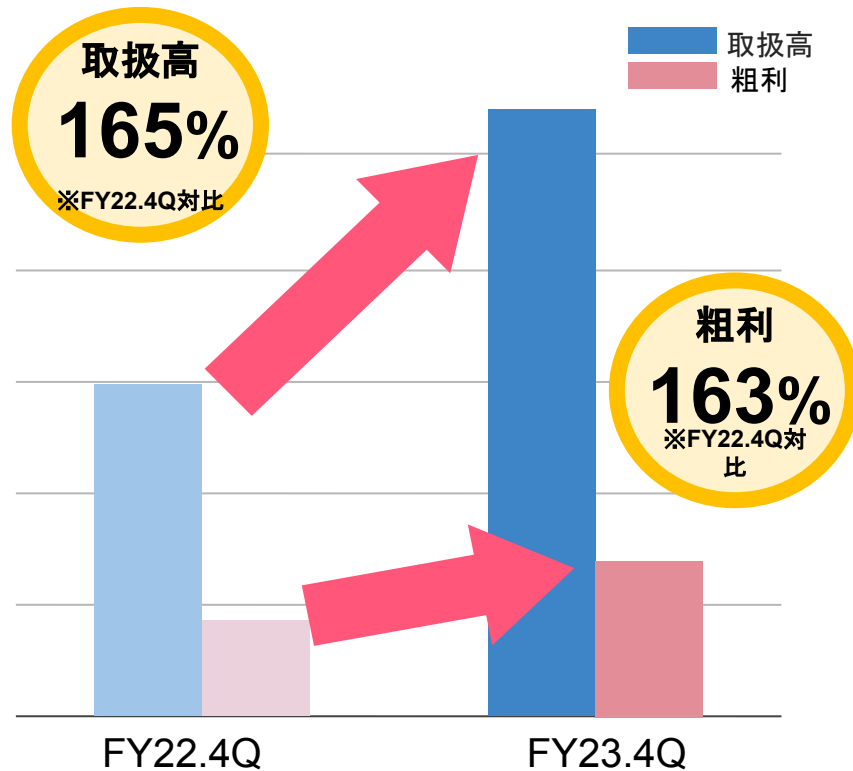
各種お問合せ動線をスムーズな形に改善。さらに、フィードバックを積極的に収集し、サイトの改善やサービスの充実に活用することで顧客満足度向上に繋げる。

徹底的なUI・UX改善



UI・UXの継続的な改善実施と改善施策の効果を定量的および定性的に評価。ユーザーからのフィードバックを積極的に収集・反映し、顧客体験の向上を目指す。

エアトリ内の旅行需要回復に加えて コロナ禍を超えた提携先の取扱拡大により大幅成長!! ～FY22.4Q比で取扱高**165%**を達成～



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。

エアトリ以外の販売提携先でも大幅成長

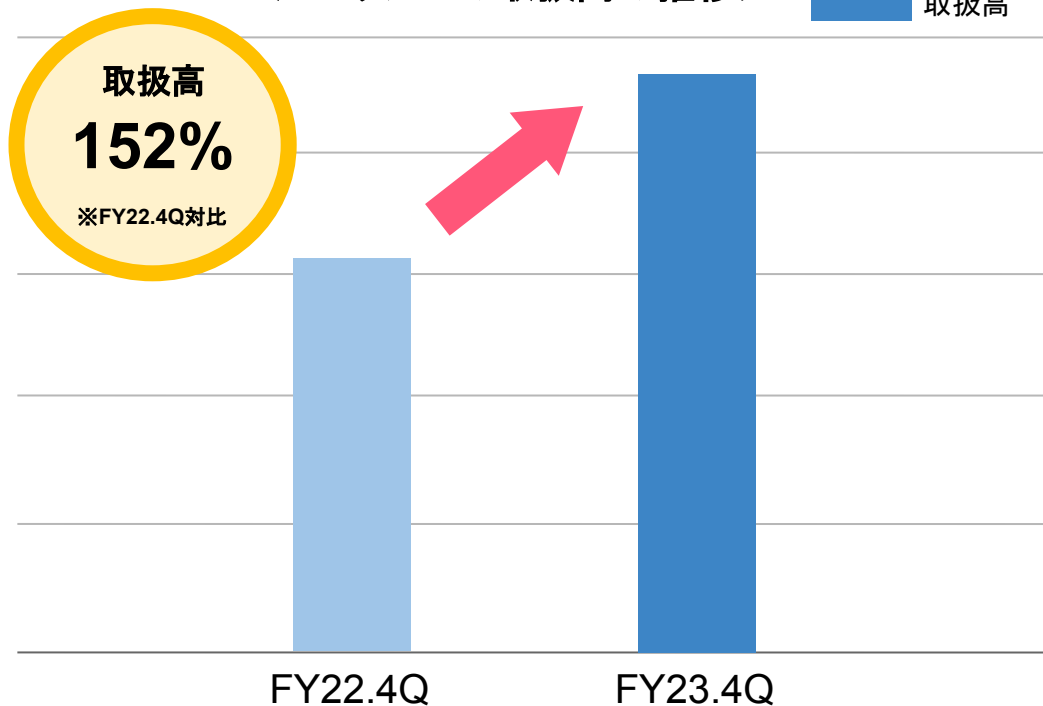
エアトリ以外の販売提携先においても、コロナ禍を超えて旅行・出張需要の回復により大幅に取扱高の拡大を達成。

※宿泊日ベースの取扱高 / 粗利実績となります。

旅行需要の回復に合わせた クロスセル導線の強化により取扱高が向上

～FY22.4Q対比で取扱高**152%**を達成～

<レンタカーの取扱高の推移>



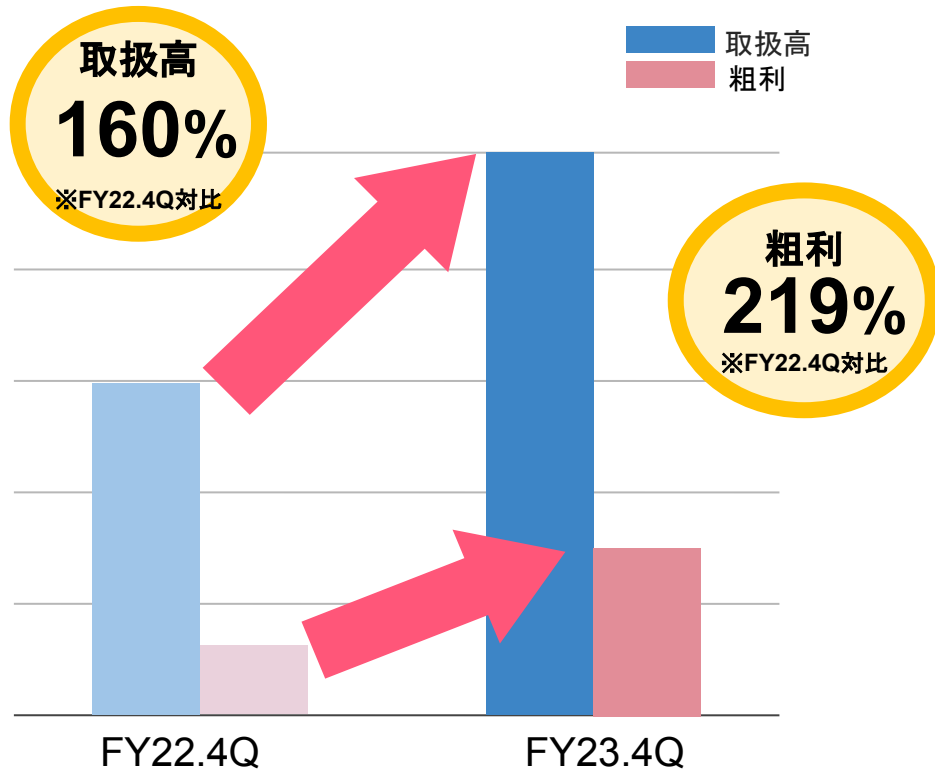
旅行商材購入者へのアップセルにより予約数増大

旅行需要の回復に合わせ、他の旅行商材に+αの商品としてクロスセル導線を増設することでユーザーの囲い込みに成功。

更なる取扱高の向上に向け、販路の拡大に注力

新規ユーザーの獲得、取扱高の増大へ向けて販路の拡大に加え、UI/UX改善に注力し更なる成長を図る。

アフターコロナの需要回復に加え エアトリ新幹線の認知度上昇によるユーザー数大幅増!! ～FY22.4Q比で取扱高**160%**、粗利**219%**を達成～



需要回復 & 認知度向上によるユーザー増

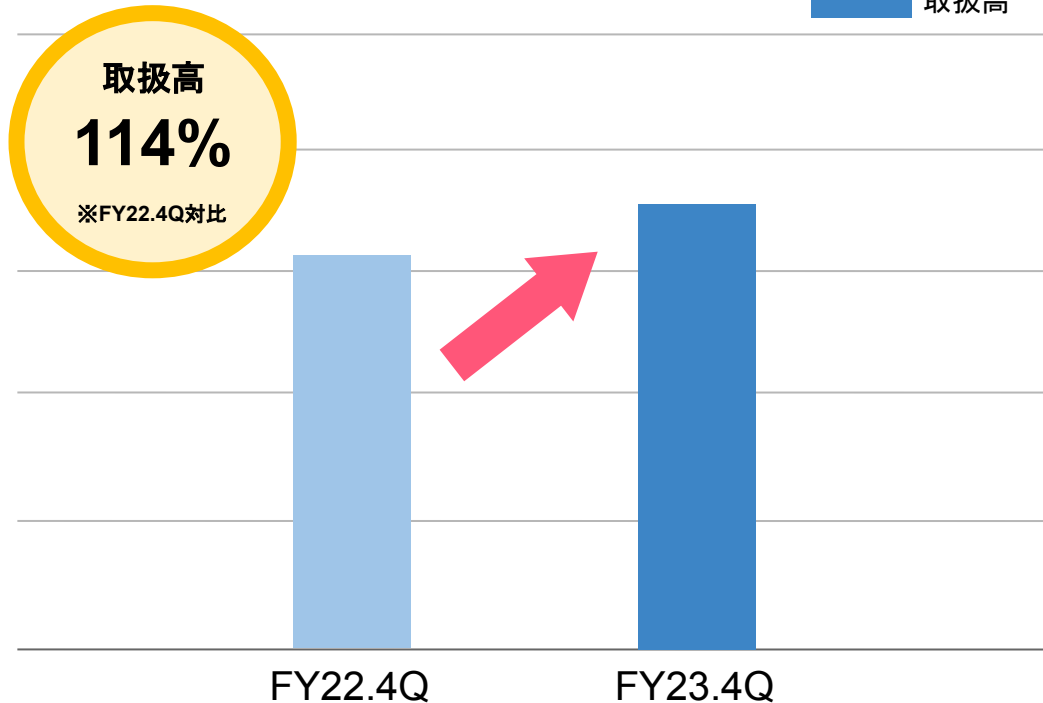
前年同期比でセッション数200%を達成
認知度拡大による自然検索流入の倍増、およびサイトのUI/UX改善による直帰率の低下が要因

※発券日ベースの取扱高 / 粗利実績となります。

旅行需要の回復に合わせた各施策により取扱高が向上

～FY22.4Q対比で取扱高**114%**を達成～

＜エアトリバスの取扱高の推移＞



更なる取扱高の向上に向けた、各施策を実施

提携先との連携強化により販売路線の拡大、UI/UX改善・クロスセル導線配置、新機能開発に注力し更なる成長を図る。

「エアトリ海外旅行応援キャンペーン」を9月1日～9月20日まで実施！ ～海外航空券および海外エアトリプラスが3,000円引きに～

海外旅行応援キャンペーン

海外航空券
&
エアトリプラス

海外航空券 + ホテル

TVcm
放映中

10月から燃油サーチャージが値上がり！ご予約は今がおトク！

予約1名につき **3,000円引き!**

2023年9月1日(金)～9月20日(水)まで

高まる海外旅行需要を獲得

より多くの方にお得に海外旅行を楽しんでいただくために一人3,000円引きのキャンペーンを実施し海外旅行需要を喚起。

コロナ以降初の海外旅行CMの放映

海外旅行応援キャンペーンのCMを放映。
駅構内に巨大ポスターを設置した交通広告、YouTube広告等のプロモーションを実施。

API接続による取扱航空会社拡大中 ～リアルタイムの接続にて、より豊かな料金と空席を提供～

ZIPAIR



航空会社と直接接続をすることで最新かつ最適な運賃や空席の確認、同時にアンシラリーサービスの手配が可能となります。また海外の国内線も単独手配が可能となり販売エリアも拡大中。

2023年10月1日から 適格請求書等保存方式(インボイス制度)を導入 ～必須項目を記載した領収書と請求書を発行可能に～

いままで

領収書において
適用税率や消費税額等の記載がなく
複雑化し分かりにくい



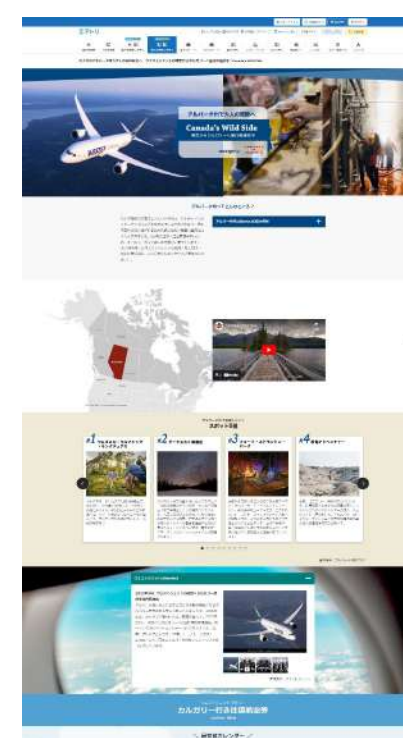
これから

領収書において、商品の消費税率と消費税率ごとの
消費税額を記載して**適切に消費税額を計算・確認**できる
適格請求発行事業者として、適切な請求書を発行し
安心して取引が継続できる

INVOICE

～適格請求発行事業者として迅速に対応～
エアトリ全サービスでシステム改修を行い、
10/1以前に導入済み

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～



シンガポール政府観光局とのコラボレーションによる食をテーマとした施策を展開 ※掲載中

ニュージーランド政府観光局、ウエストジェット航空・アルバータ州観光公社、大韓虚空 ※掲載中

(株)エアトリインターナショナルと(株)エアトリハワイ の合併によりハワイ旅行販売強化を継続中

～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さらに推進～



連携による事業シナジー

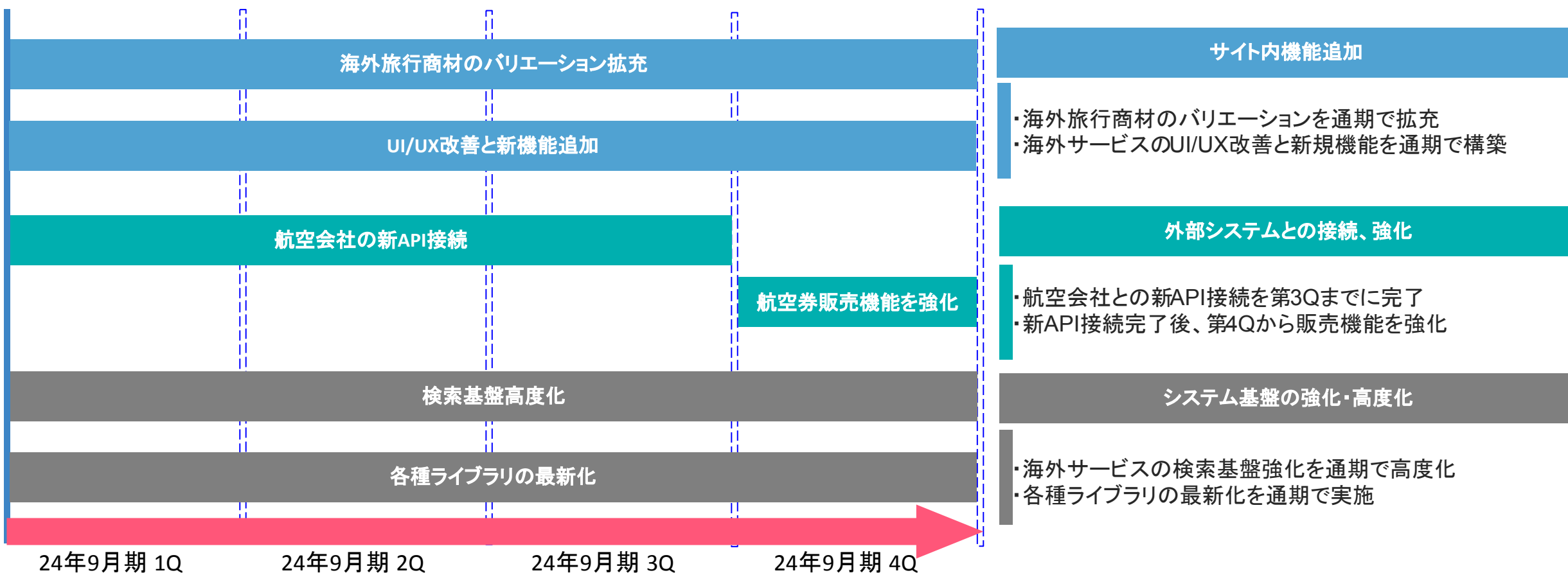
- 全体ボリューム増による仕入れ強化
- ホテル直契約を活かしたホテル販売強化
- マーケティング連携による集客強化
- 顧客連携・対応の相互補完
- 現地子会社を活かしたサービス強化

リソース統合と経費節減

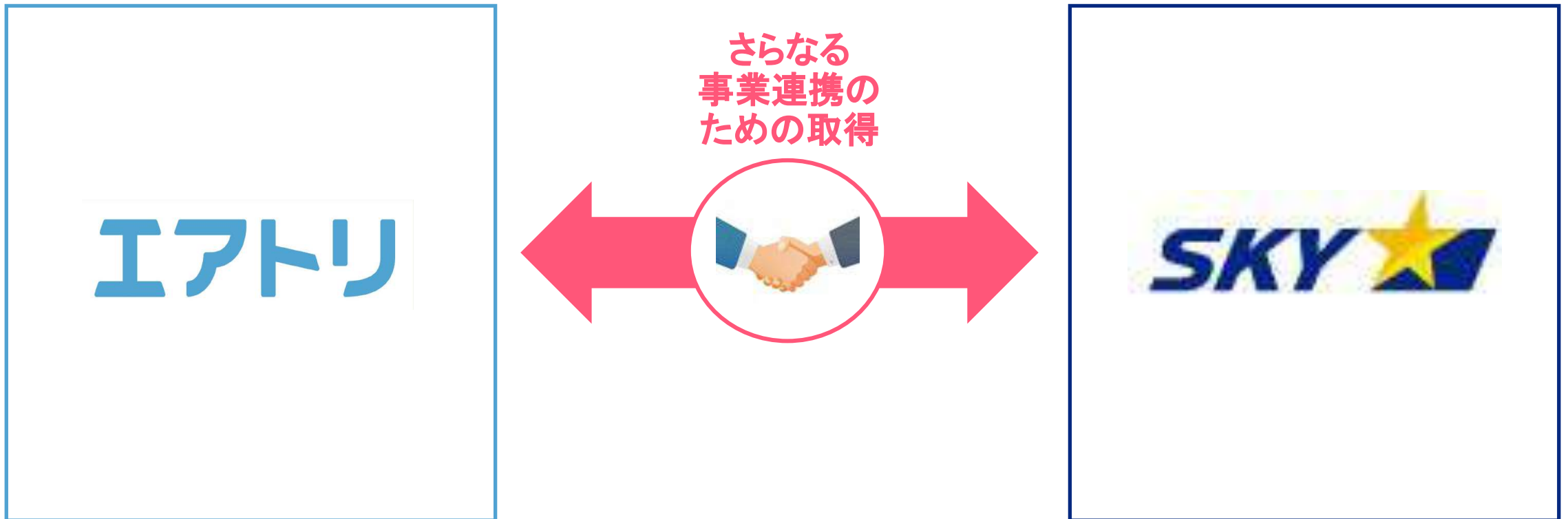
- 経費は年間約2,000万円の削減見込み
- 人員・組織最適化による人件の費削減
- 保険、カード等の契約統合
- ライセンスの統合
- ウェブ制作の統合
- システム・インフラの安定と強化

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

～需要回復を見据えて、積極的にシステム開発・投資を継続～
＜2024年9月期システム開発計画＞



スカイマーク社の株式取得に関して株式譲渡契約を締結 ～重要取引先であるスカイマーク社とのさらなる事業連携のための取得～



法人向けChatGPTセミナーを開催!!

～ハイブリッドテクノロジーズと合同でChatGPTに関するオンラインセミナーを実施～

エアトリ

株式会社エアトリ
ITシステム部長
城田 潤一

株式会社エアトリ
執行役員
矢野 光児

株式会社ハイブリッド
テクノロジーズ
取締役CTO
衣笠 嘉展

まだ間に合う!

法人向け

ChatGPT

の活用法

参加費無料/オンラインセミナー

2023.7.6 木 16:00～17:00

12月末にリリース予定の法人向け生成系AIの総合プラットフォーム「エアトリスマートAI」の告知を兼ねて、ChatGPTに関するオンラインセミナーを実施。

出資先である株式会社AVILENが東証グロースへ上場

～当社出資先第14号IPO案件～

～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供達をサポートする
(一社)日本未来スポーツ振興協会へ寄付いたします～



AVILEN

出資先であるジャパンM&Aソリューション株式会社が 東証グロースへ上場

～当社出資先第15号IPO案件～

～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供達をサポートする
(一社)日本未来スポーツ振興協会へ寄付いたします～



Japan M&A Solution

国内初のコマース領域特化VCファンド New Commerce Explosion投資事業有限責任組合へ出資



新規出資



「スタートアップ共創の開かれたエコシステムを連鎖的に創り上げる」 をビジョンに掲げる GOLDEN EGG 1号投資事業有限責任組合へ出資



新規出資



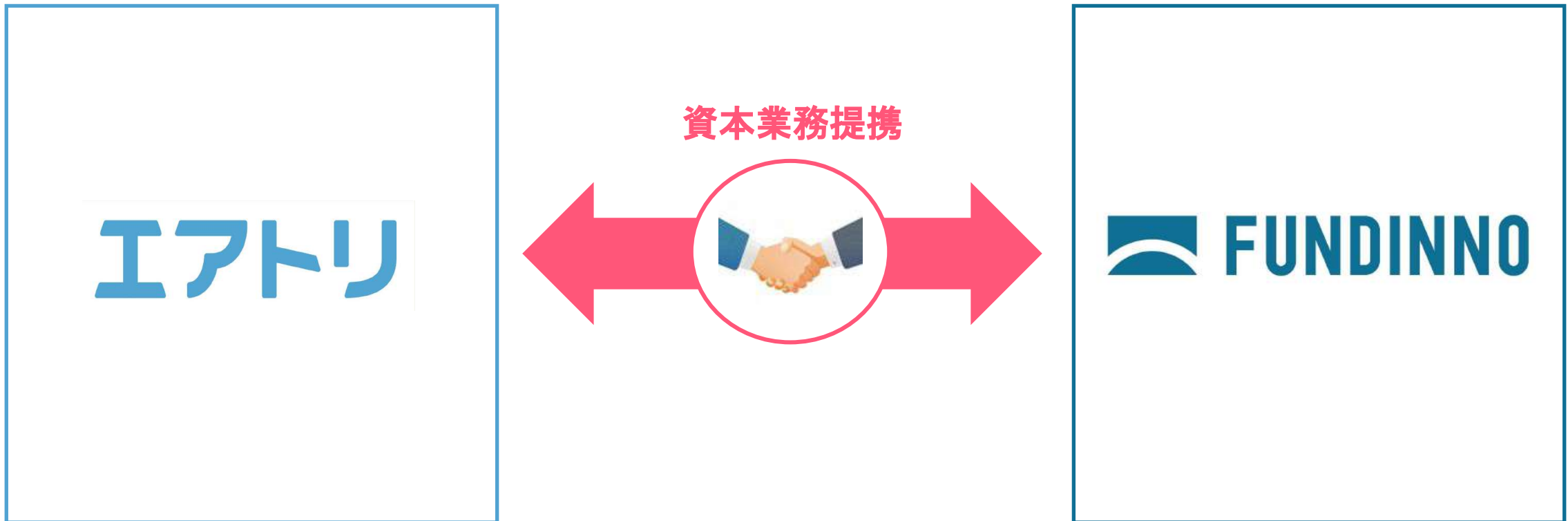
**経済予測プラットフォーム「xenoBrain」を開発する
ゼノデータ・ラボ社と資本業務提携**
～同社は将来的な上場を視野にいており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



資本業務提携



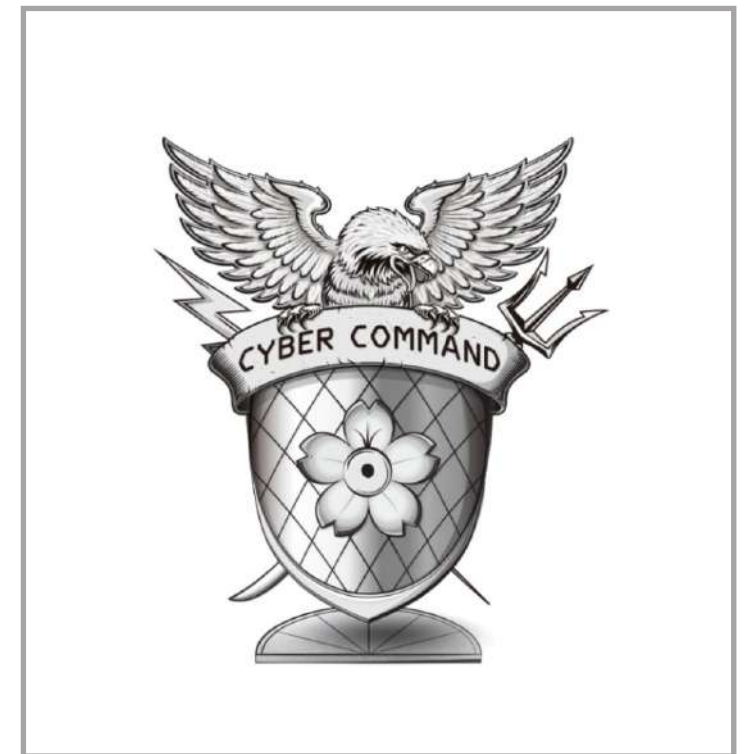
**株式投資型クラウドファンディングサービス「FUNDINNO」を
運営するFUNDINNO社と資本業務提携**
～同社は将来的な上場を視野にいており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



サイバーセキュリティに特化した専門人材提供と学習サービスを提供する
サイバーコマンド社と資本業務提携
～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～



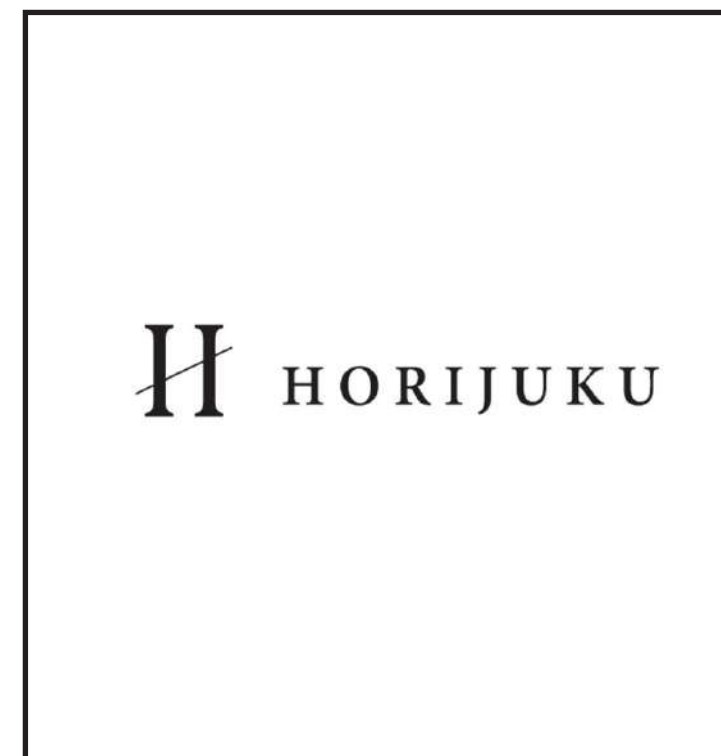
資本業務提携



UMITOを運営するHORIJUKU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



マイクロCTC検査サービスを提供するセルクラウド社と資本業務提携
～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 累計営業投資先123社 総投資額約50億円

※2023年9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15社達成(うち子会社上場2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15号案件として、ジャパンM&Aソリューションズ社が2023年10月に上場～



ジャパンM&Aソリューションズ
 【東証グロース:9236】2023年10月上場
 公募18億円、初値31億円



AVILEN
 【東証グロース:5591】2023年9月上場
 公募128億円、初値150億円



Inbound Platform
 インバウンドプラットフォーム 子会社上場
 【東証グロース:5587】2023年8月上場
 公募62億円、初値86億円



Prime Strategy
 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



Mental Health Technologies
 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



Hybrid Technologies
 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



LASTONEMILE
 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
 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



Headwaters
 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



MAGMAG
 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



CSC
 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



Branding Technology
 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

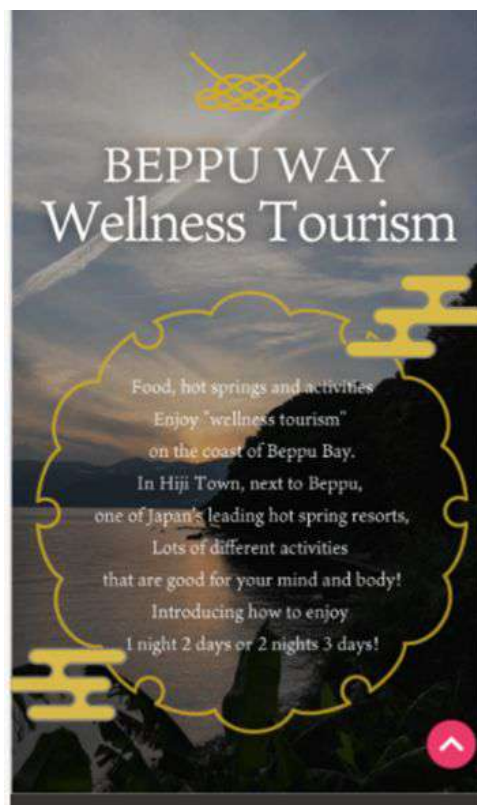


PIALA
 ピアラ
 【東証プライム:7044】2018年12月上場
 公募76億円、初値175億円



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

大分県日出町への来訪促進を目的とした観光プロモーションを開始 ～『持続可能な稼げる地域』作りをサポートする「地域観光プロデュース」を展開～



フォロー&リポストで！
抽選で大分県日出町にペア3組をご招待👏

#日出町 (ひじまち)ってどんなところ？
bit.ly/3txvWTP

日出町特集の感想をコメントして
\\当選確率2倍!!\\

プレゼント応募方法...
さらに表示



🗨️ 255 🔄 3,586 ❤️ 955 📊 6.4万 📌

「地域観光プロデュース」

自治体などと連携し地域観光の『磨き上げ』から『観光プロモーションによる来訪促進』までを一気通貫で提供

魅力的な観光資源による『持続可能な稼げる地域』作りをデジタルのチカラでサポート

ニーズツアー BEPPU WAY「ウェルネスツーリズム」: <https://www.needstour.com/sp/hiji/>

奈良県宇陀市と観光分野における包括連携協定を締結 ～『持続可能な稼げる地域』作りをサポートする「地域観光プロデュース」を展開～



2023年11月7日(火)にRistorante ACQUA PAZZA(東京都港区)で行われた記者発表会の様子。
(左から)かんざし社の秋山、宇陀市の金剛市長。

オーバーツーリズム抑制・対策に向けた地域観光プロデュースを開始

宇陀市の資源を活かした高付加価値な観光コンテンツの構築と磨き上げや、地域の多彩な魅力を発信する観光プロモーション、旅行商品の販売による交流人口の拡大へ向けた取り組みを推進

わきざしクラウド飲食店向けサービス開始

～キャンセル料請求・回収業務の自動化、クーポン紹発行を飲食店むけに開始～



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。