

2024年9月期 第2四半期

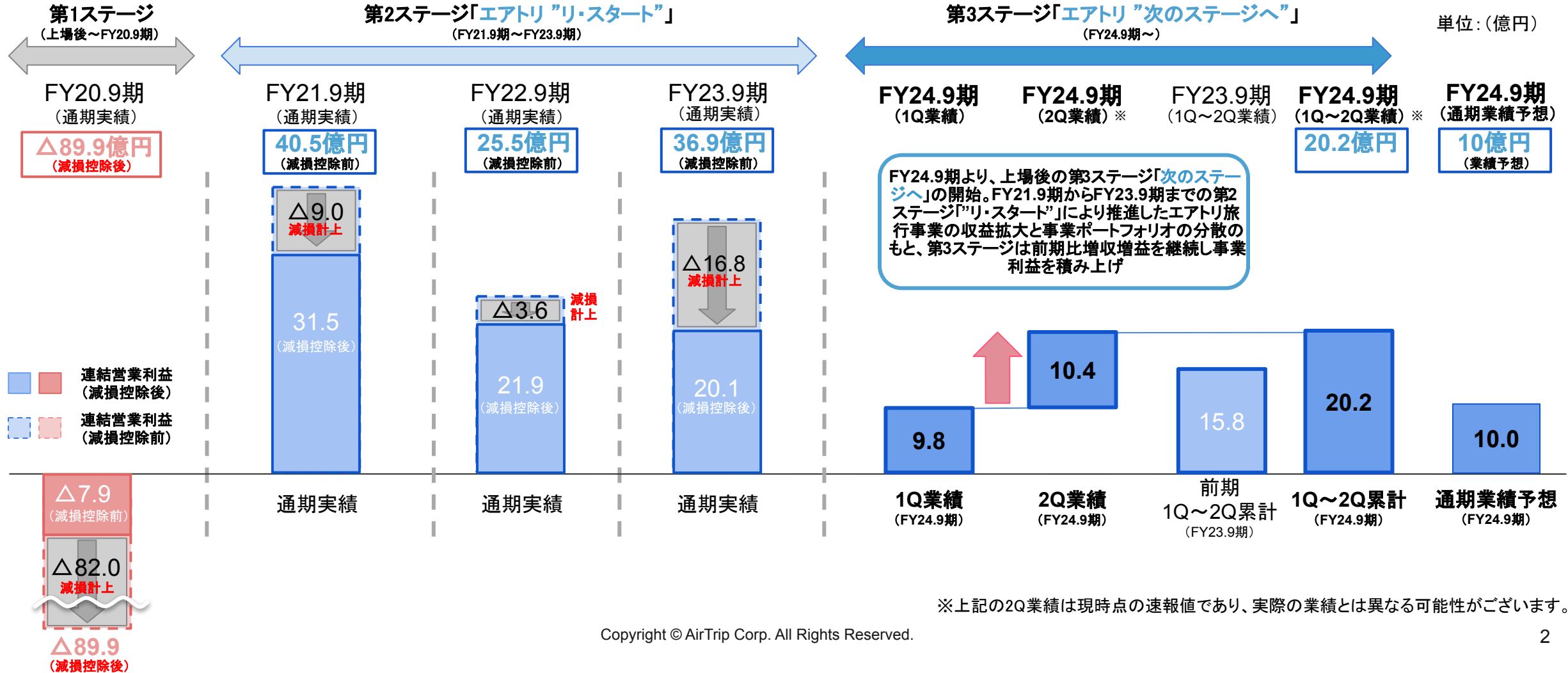
決算説明

株式会社エアトリ
東証プライム: 6191
2024/5/15

エアトリ

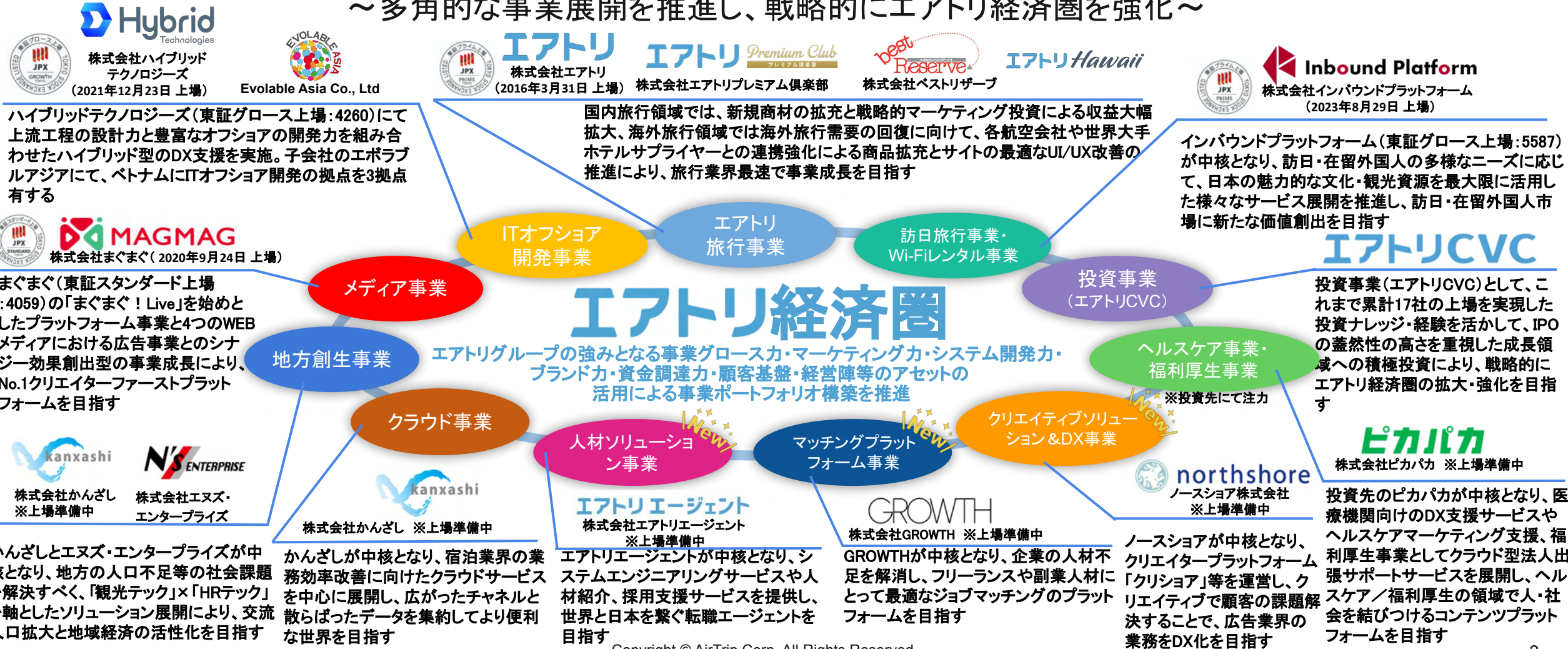
「次のステージへ」
～上場後の第3ステージの始まり～
～エアトリグループは再始動する～

FY24.9期から上場後の第3ステージ開始、成長戦略「エアトリ2024」の実行により 第2四半期営業利益が20.2億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～



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～



Hybrid Technologies
株式会社ハイブリッドテクノロジーズ
(2021年12月23日 上場)

EVOLABLE ASIA
Evolable Asia Co., Ltd

エアトリ
株式会社エアトリ
(2016年3月31日 上場)

エアトリ Premium Club
株式会社エアトリプレミアム倶楽部

best Reserve
株式会社ベストリザーブ

エアトリ Hawaii

Inbound Platform
株式会社インバウンドプラットフォーム
(2023年8月29日 上場)

ハイブリッドテクノロジーズ(東証グロース上場:4260)にて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DX支援を実施。子会社のエボラブルアジアにて、ベトナムにITオフショア開発の拠点を3拠点有する

国内旅行領域では、新規商材の拡充と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

MAGMAG
株式会社まぐまぐ(2020年9月24日 上場)

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

地方創生事業

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

エアトリ経済圏

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17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

kanxashi
株式会社かんざし ※上場準備中

N'S ENTERPRISE
株式会社エヌズ・エンタープライズ

かんざしとエヌズ・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

kanxashi
株式会社かんざし ※上場準備中

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

クラウド事業

人材ソリューション事業

エアトリエージェント
株式会社エアトリエージェント ※上場準備中

エアトリエージェントが中核となり、システムエンジニアリングサービスや人材紹介、採用支援サービスを提供し、世界と日本を繋ぐ転職エージェントを目指す

マッチングプラットフォーム事業

GROWTH
株式会社GROWTH ※上場準備中

GROWTHが中核となり、企業の人材不足を解消し、フリーランスや副業人材にとって最適なジョブマッチングのプラットフォームを目指す

クリエイティブソリューション&DX事業

northshore
ノースショア株式会社 ※上場準備中

ノースショアが中核となり、クリエイタープラットフォーム「クリショア」等を運営し、クリエイティブで顧客の課題解決することで、広告業界の業務をDX化を目指す

ヘルスケア事業・福利厚生事業

ピカパカ

投資先のピカパカが中核となり、医療機関向けのDX支援サービスやヘルスケアマーケティング支援、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、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

エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた仲間集め FY24.9期は既に5件のM&Aを実施

～今後もM&Aによる成長投資・仲間集めを積極的に展開予定～

人材ソリューション事業 ^{New}

株式会社エアリエージェントを完全子会社化

エアリエージェント

※上場準備中

必要なスキルを持った最適な人材を幅広い業種で提供し、IT産業だけに限らず医療・介護・観光業など、多様な企業のプロジェクト推進を支援。新たに**当社の9事業目となる「人材ソリューション事業」を開始。**

エアトリ旅行事業

株式会社ベストリザーブを子会社化



会員総数約180万人のホテル予約サイト「ベストリザーブ・宿ぷらざ」を運営。全国のホテル・旅館との販売契約施設数が約7,200施設(日本旅行との共同契約を含む)あり、国内ホテル領域の強化を図る。

クリエイティブソリューション&DX事業 ^{New}

ノースショア株式会社をグループ会社化



※上場準備中

クリエイティブソリューション事業とDXサービス事業を提供するノースショア社をグループ会社化し、新たに**当社の10事業目となる「クリエイティブソリューション&DX事業」を開始。**

人材ソリューション事業 ^{New}

投資先の株式会社ユナイテッドウィルよりSES事業譲受

エアリエージェント

※上場準備中

当社子会社の株式会社エアリエージェントが、投資先の株式会社ユナイテッドウィルよりSES事業譲受。パートナー企業様の募集や積極的な採用による人員増強により、事業の拡大を図る。

マッチングプラットフォーム事業 ^{New}

株式会社GROWTHを子会社化



※上場準備中

フリーランスや副業人材と企業をつなぐマーケティング領域特化型ジョブマッチングプラットフォーム『JOB DESIGN』を展開。新たに**当社の11事業目となる「マッチングプラットフォーム事業」を開始。**

※2023年10月

※2023年12月

※2024年1月

※2024年3月

※2024年4月

FY24.9期 第二四半期の連結業績は、**取扱高550億円(YoY127%)**、**売上高124億円**、**営業利益20億円**
今期より、**上場後の第3ステージの開始**と位置づけ、中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」のもと、**各事業ポートフォリオでの事業収益の積み上げにより前期比で大幅な取扱高及び利益の増加を達成し、第3ステージは好調な滑り出しでエアトリは「次のステージへ」**

エアトリ旅行事業では、FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度と、旅行需要の増減にあわせた戦略的なマーケティング投資の継続及び、UI/UX改善による利便性の向上と各種プロモーションの成果により、国内旅行需要を確実に取り込み、前期の好調実績を継続して**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**

特に投資事業(エアトリCVC)では、2Q中に**出資先のCocolive株式会社(証券コード:137A)が東証グロース市場に新規上場し、当社投資先の第17号IPO案件を達成**

1Q中に上場した出資先の**ジャパンM&Aソリューション株式会社(証券コード:9236)とバリュークリエーション株式会社(証券コード:9238)**に続く**今期3件目のIPO案件**を達成し、**投資事業利益を順調に積み上げ**

FY24.9期成長戦略「エアトリ2024」のもと、「エアトリ5000」の早期達成に向けた投資を積極的に展開

1Q中に実施した、**ベストリザーブ社子会社化、エアトリエージェント社完全子会社化及び「人材ソリューション事業」開始、ノースショア社グループ会社化及び「クリエイティブソリューション&DXサービス事業」開始**に続き、新たに、**株式会社GROWTHを子会社化し、11事業目となる新規事業「マッチングプラットフォーム事業」を開始**

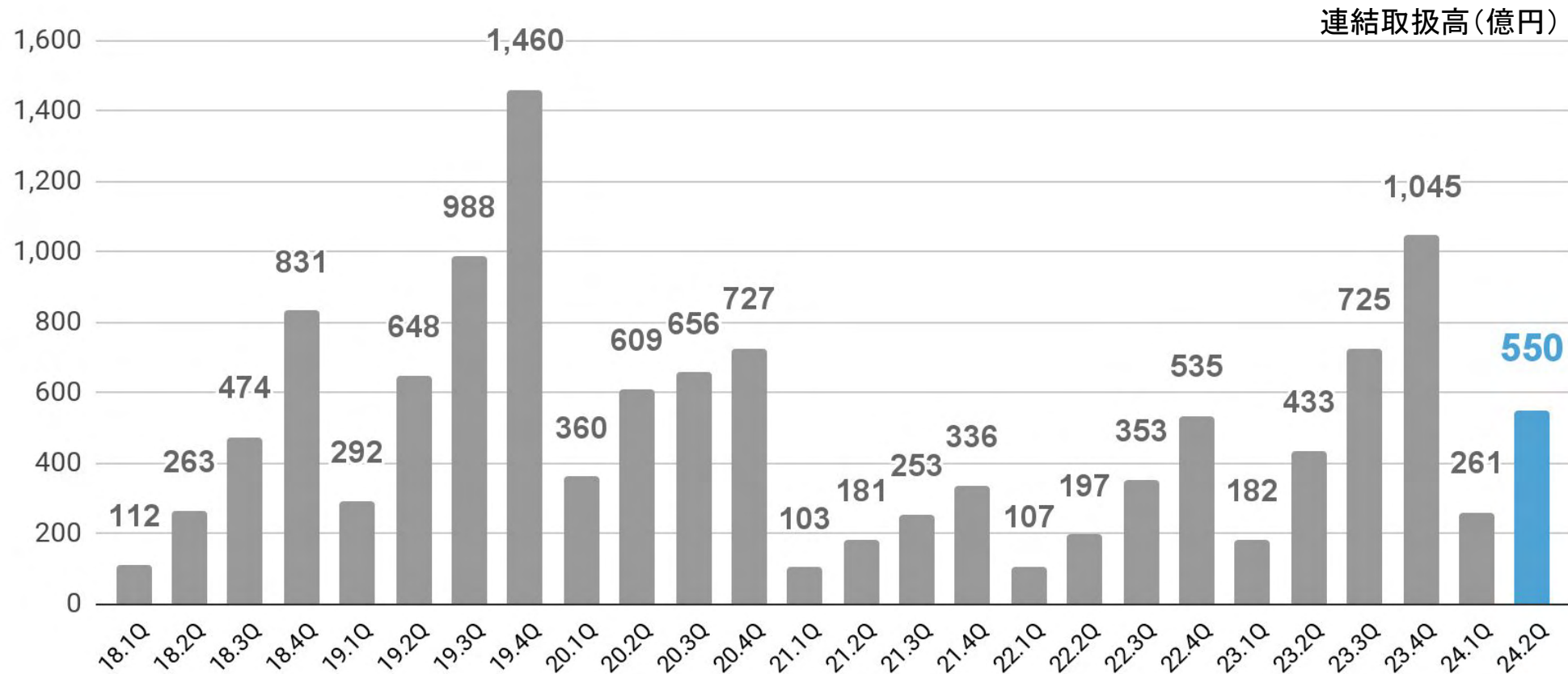
エアトリグループが遵守する基本方針「**エアトリグループの約束**」を公表し、働き方改革推進とコンプライアンス強化

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**

FY24.2Q 決算概要

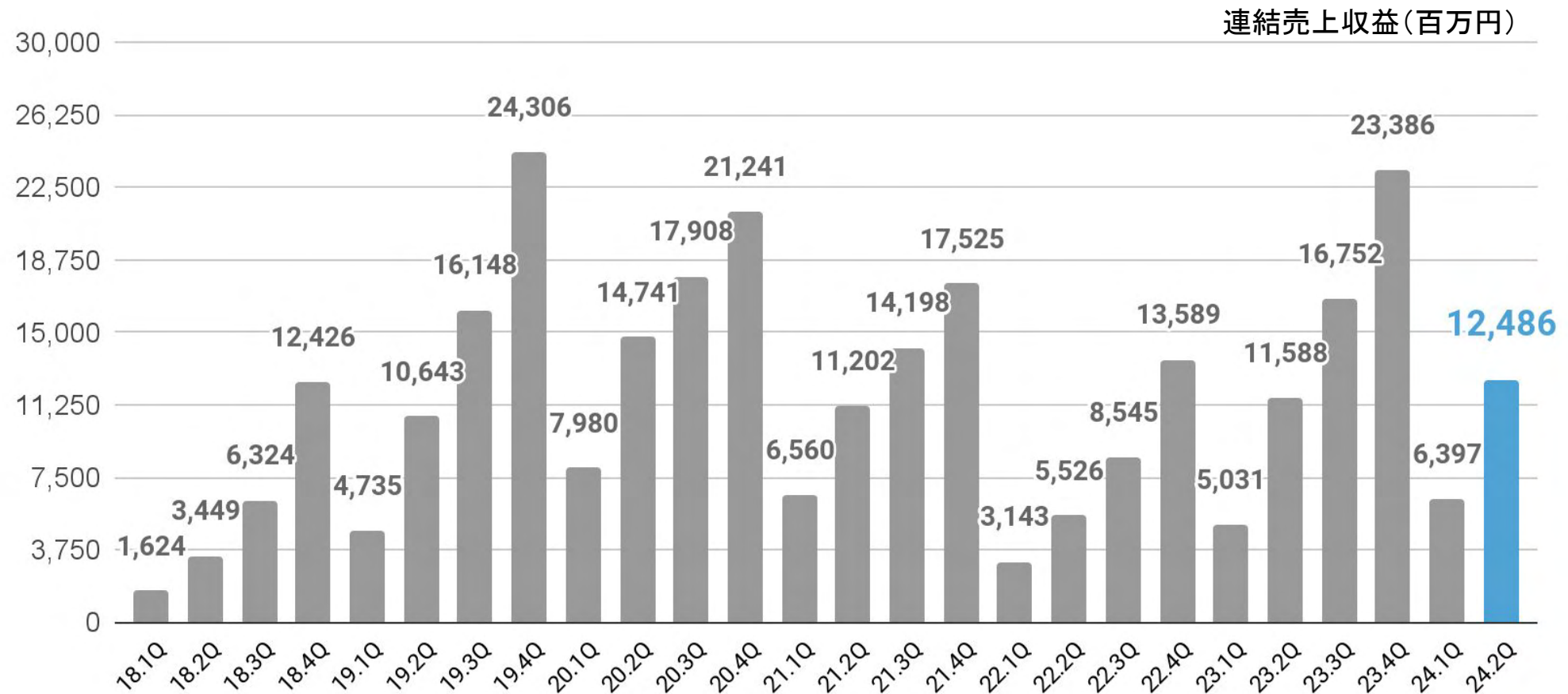
取扱高550億円 前期比127%

エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加



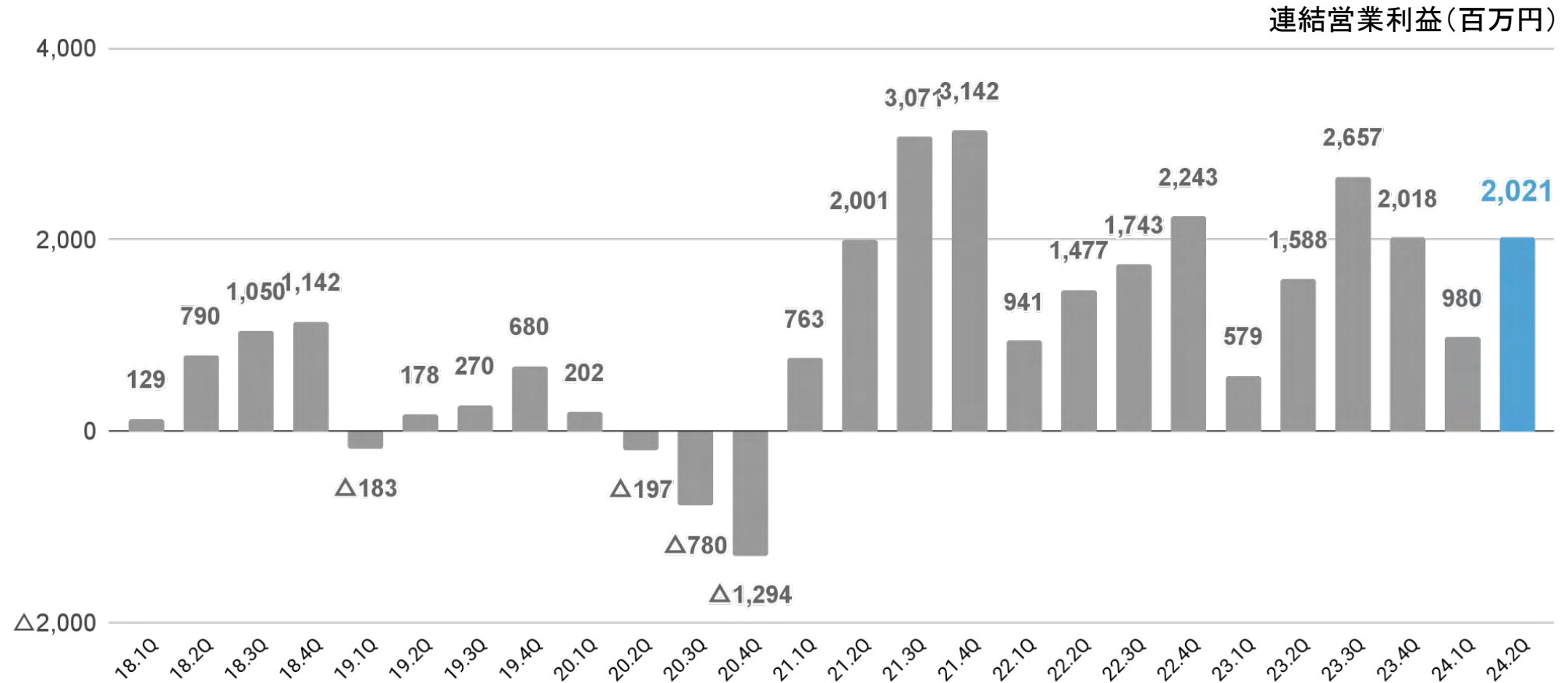
※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

売上収益 前期比108% エアトリ旅行事業の伸長により、増収で推移



営業利益 前期比127%

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)

	FY23.2Q		FY24.2Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	43,297	—	55,042	—
売上収益	11,588	100.0%	12,486	100.0%
売上総利益	5,903	50.9%	7,239	57.9%
営業利益	1,588	13.7%	2,021	16.1%
親会社帰属 当期純利益	1,114	9.6%	1,015	8.1%

利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移

(百万円)

	FY23.4Q	FY24.2Q	増減額
流動資産	24,615	20,181	△4,434
現預金	12,453	7,993	△4,460
営業投資有価証券等	6,989	7,349	360
非流動資産	5,970	8,616	2,646
総資産	30,586	28,798	△1,788
負債	17,298	14,546	△2,752
有利子負債	4,250	3,523	△727
資本合計	13,287	14,252	965
自己資本比率	43.4%	49.4%	+6%

FY24.9期 業績予想

FY24.9期 通期業績予想に対して好調に推移

～上場後の第3ステージ「エアトリ”次のステージへ”」突入し、好調な事業進捗を継続～
 ～通期で新規事業への投資を計画しており、営業利益は保守的な予想～

(百万円)

	FY24.9期 通期業績予想 (期首予想)	FY24.9期 修正通期業績予想 (直近予想)	FY24.9期 2Q累計実績 (実績値)	進捗率 (直近予想対比)
取扱高	120,000	120,000	55,042	45.87%
売上収益	26,000	26,000	12,486	48.0%
営業利益	-	1,000	2,021	202.1%

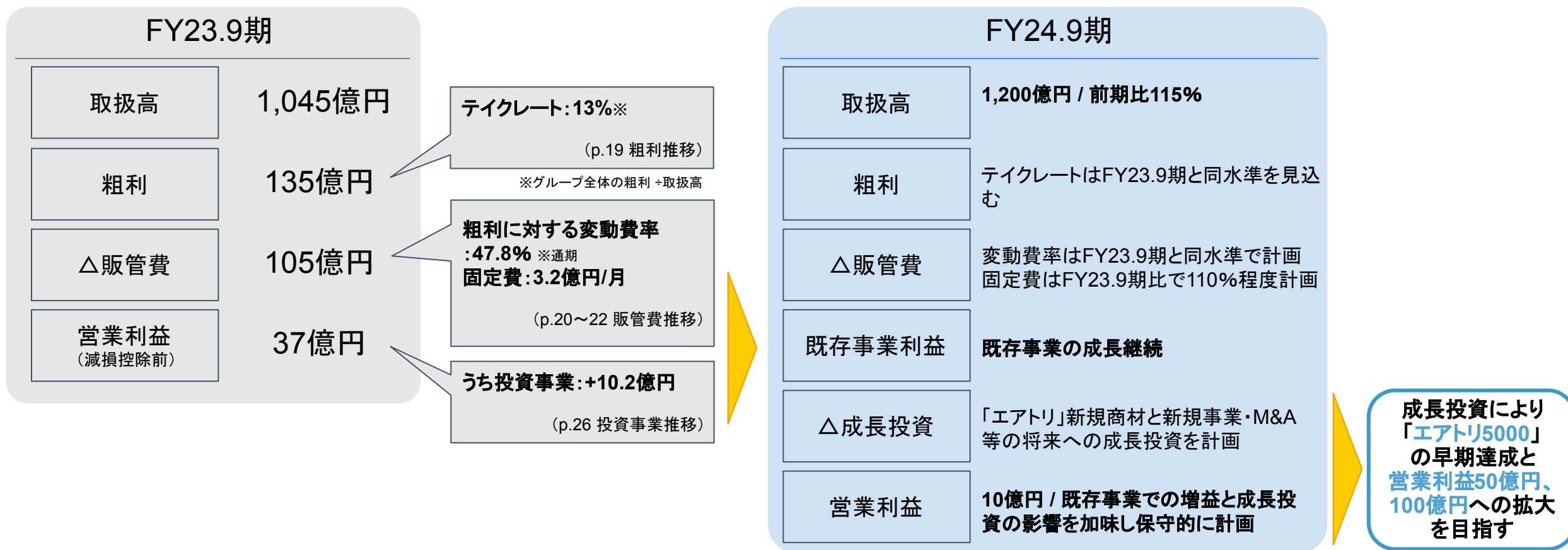
※上記修正通期予想は、2024年2月14日に発表した通期連結業績予想計画値になります。

FY24.9期 業績予想は、取扱高1,200億円、売上高260億円、営業利益10億円
エアトリ旅行事業を中心に前期比増収を目指す
利益面は既存・新規事業での成長投資を見込んでおり、現時点では保守的な見通し

(百万円)

	FY23.9期 実績	FY24.9期 期首通期予想	FY24.9期 最新通期予想	業績予想における方針	
				既存事業	成長投資
取扱高	104,547	120,000	120,000	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 再構築により前期比で増収を目 指す	「エアトリ5000」の早期達成に向 け、新規注力商材への投資と、 M&A、新規事業の立ち上げに より、中長期的に収益拡大を見 込める事業への投資に注力
売上収益	23,162	26,000	26,000		
営業利益	3,732 (減損控除前)	-	1,000	販管費のうち、固定費は人件費 等を中心に前期比10%程度の 増加を見込む 変動費は、粗利に対する変動 費率を前期と同水準で見込み、 既存事業では前期比で増益を 目指す	将来に向けた投資や新規事 業が業績の利益面に与える 影響を保守的に見積もり、 業績予想に反映

既存事業は前期に引き続き、エアトリ旅行事業を中心に増収増益を目指し 既存事業利益の一部を「エアトリ5000」の早期達成に向けた将来の成長へ投資 ～将来へ向けた投資や新規事業立ち上げ、M&Aの検討を積極的に行うことを踏まえ、 営業利益は保守的に計画し、更なる事業成長を目指す～



FY24.9期より新たに人材ソリューション事業、クリエイティブソリューション&DX事業、マッチングプラットフォーム事業を開始し、エアトリ経済圏を拡大

	事業ポートフォリオ変遷	グループ中核会社
エアトリ旅行事業	創業当初からのコア事業 2018年に旧DeNAトラベルをM&A	エアトリ(東証プライム:6191)
ITオフショア開発事業	2012年事業開始 2017年にハイブリッドテクノロジーズをM&Aし、2021年に上場	ハイブリッドテクノロジーズ(東証グロース4260) Evolable Asia Co., Ltd
訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業	2017年事業開始 2018年にインバウンドプラットフォーム設立し、2023年に上場	インバウンドプラットフォーム(東証グロース5587)
メディア事業	2017年にまぐまぐをM&Aし事業開始、2020年に上場	まぐまぐ(東証スタンダード4059)
投資事業(エアトリCVC)	2016年事業開始	エアトリCVC(運営はエアトリ)
地方創生事業	2022年事業開始 2017年にエヌズ・エンタープライズをM&A後、 2022年にHRテック事業をM&A	かんざし ※上場準備中 エヌズ・エンタープライズ(かんざし子会社)
クラウド事業	2023年にかんざしをM&A、事業開始	かんざし ※上場準備中
人材ソリューション事業	2023年にエアトリエージェント完全子会社化、事業開始	エアトリエージェント ※上場準備中
クリエイティブソリューション&DX事業	2024年にノースショアがグループイン、事業開始	ノースショア ※上場準備中
マッチングプラットフォーム事業	2024年にGROWTHがグループイン、事業開始	GROWTH ※上場準備中
ヘルスケア事業・福利厚生事業 <small>※投資先にて注力</small>	投資先のピカパカにて注力	ピカパカ ※上場準備中

エアトリ旅行事業は既存商材が好調、新規商材への投資を実行 その他・新規事業領域への投資により非旅行事業比率の拡大を目指す

		収益貢献	利益貢献	成長性	関連ページ	事業ポートフォリオ戦略
エアトリ 旅行事業	既存商材	◎	◎	○～◎	19ページ～	エアトリ経済圏のコア事業として既存商材の成長継続
	新規商材	今後	今後	◎	25ページ	「エアトリ」新規商材への投資を実行
ITオフショア 開発事業	ハイブリッドテクノロジーズ	—(持分法)	○	○～◎	35ページ	毎年1事業の立ち上げにより、 戦略的にエアトリ経済圏を構築 エアトリ旅行事業に続く 非旅行事業領域の比率拡大を目指す
	その他	△	△	△	—	
訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業		○～◎	○～◎	○～◎	37ページ	
メディア事業		○	△	○	38ページ	
投資事業(エアトリCVC)		○	○～◎	○～◎	26ページ	
地方創生事業		○	○	○～◎	69ページ	
クラウド事業		○	○	○～◎	71ページ	
人材ソリューション事業		今後	今後	○～◎	72ページ	
クリエイティブソリューション&DX事業		—(持分法)	今後	○～◎	73ページ	
マッチングプラットフォーム事業		今後	今後	○～◎	30ページ	
ヘルスケア事業・福利厚生事業		—(投資先)	—(投資先)	○～◎	—	

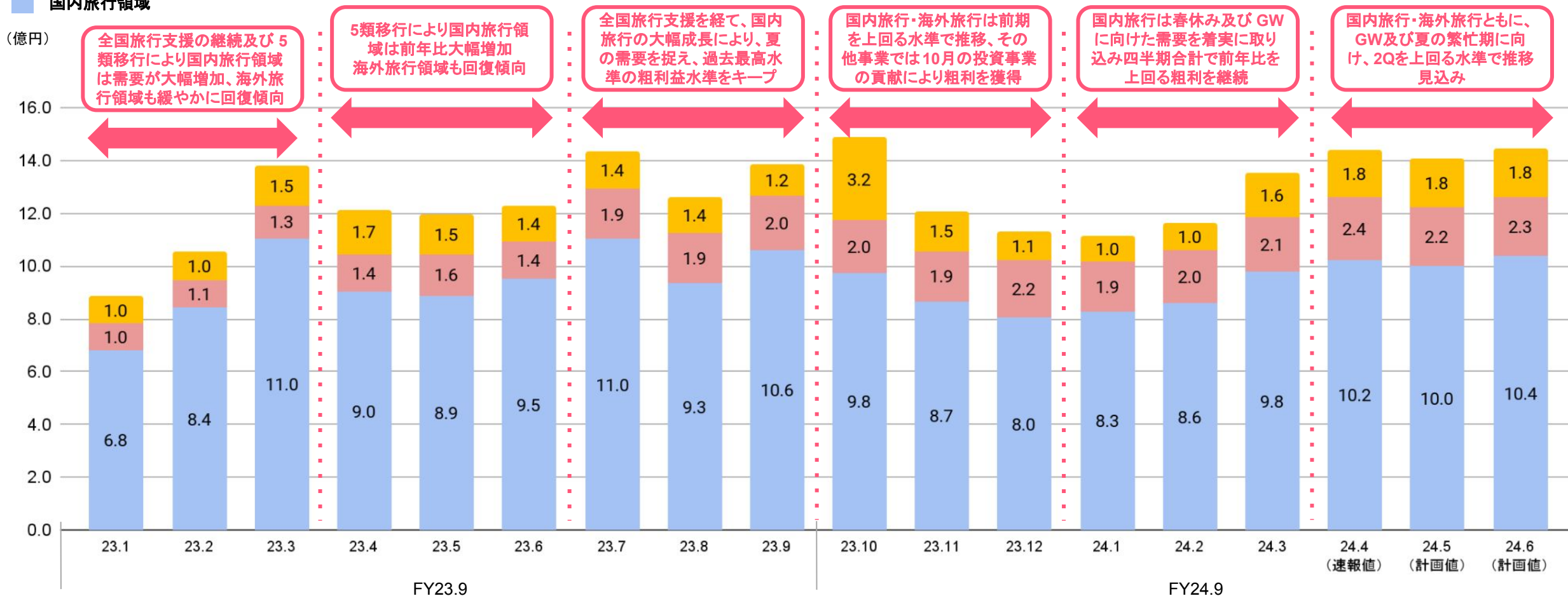
※投資先にて注力

FY24.2Q 主要KPIの推移

国内旅行領域は、四半期合計で前年比を上回り、事業ポートフォリオ全体を牽引 その他事業領域は好調な事業進捗を継続し、事業ポートフォリオ全体で粗利益が増加！

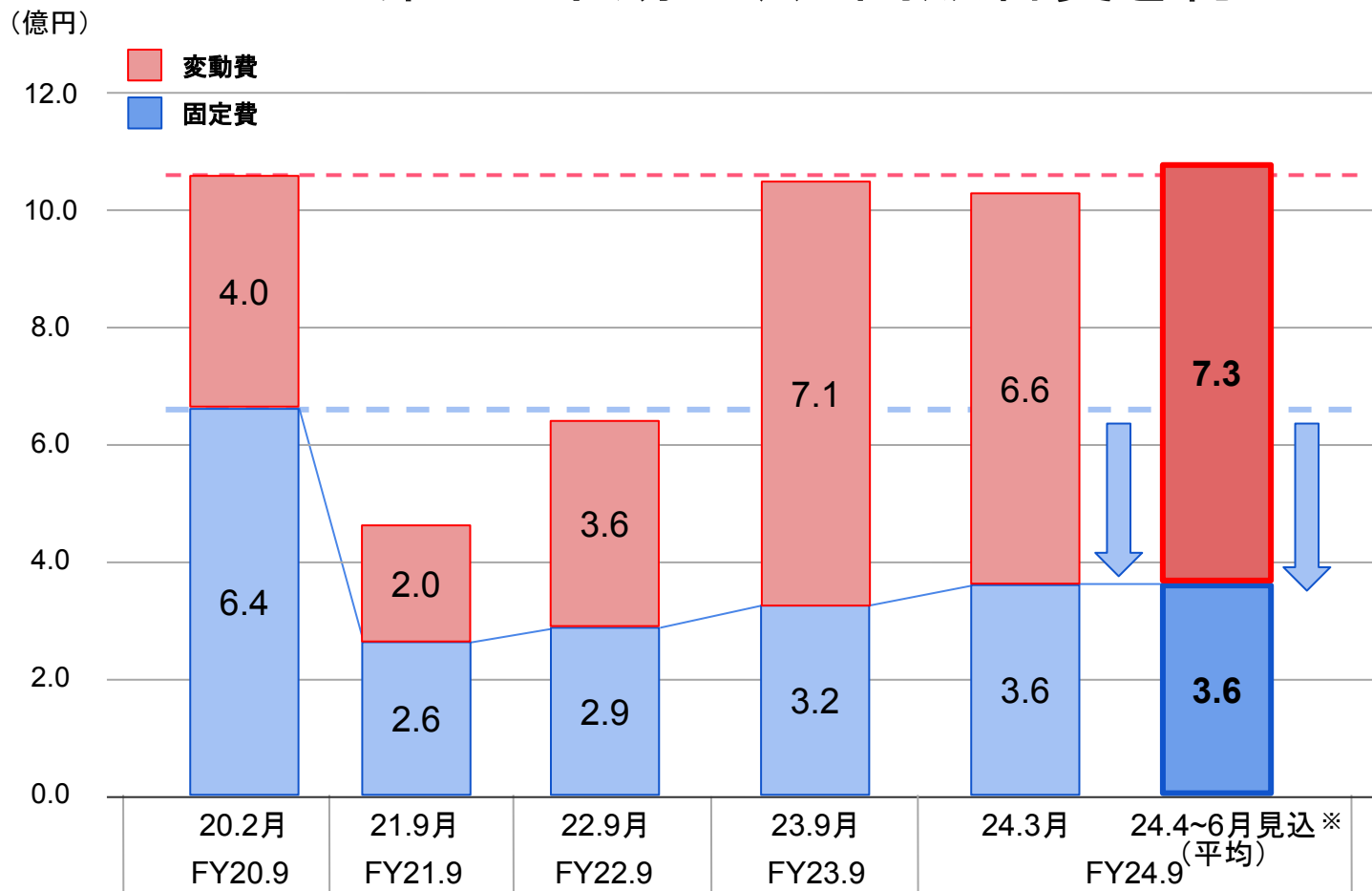
～海外旅行領域も前年比で大幅に増加し、今後も緩やかな回復を見込む～

- その他事業領域
- 海外旅行領域
- 国内旅行領域



※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。

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2四半期は、月間販管費を約10.0億円でコントロール～



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

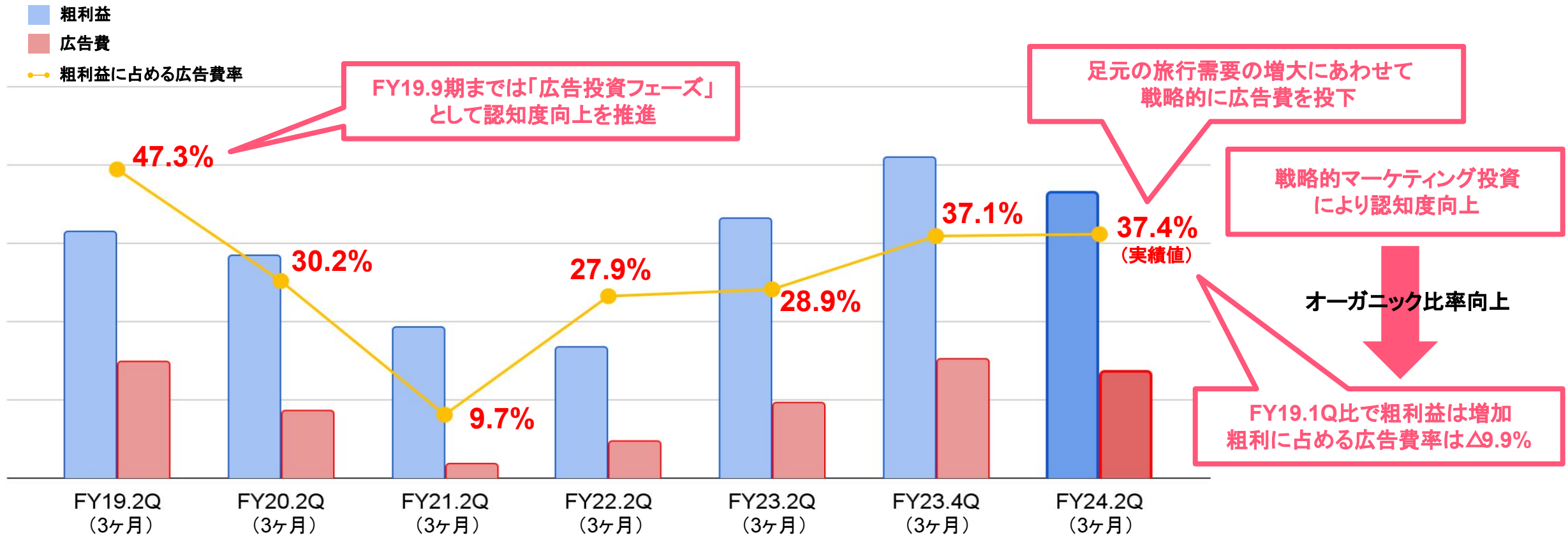
旅行需要に連動した人員体制の最適化
一部リモートワーク併用による通勤費の削減

その他固定費

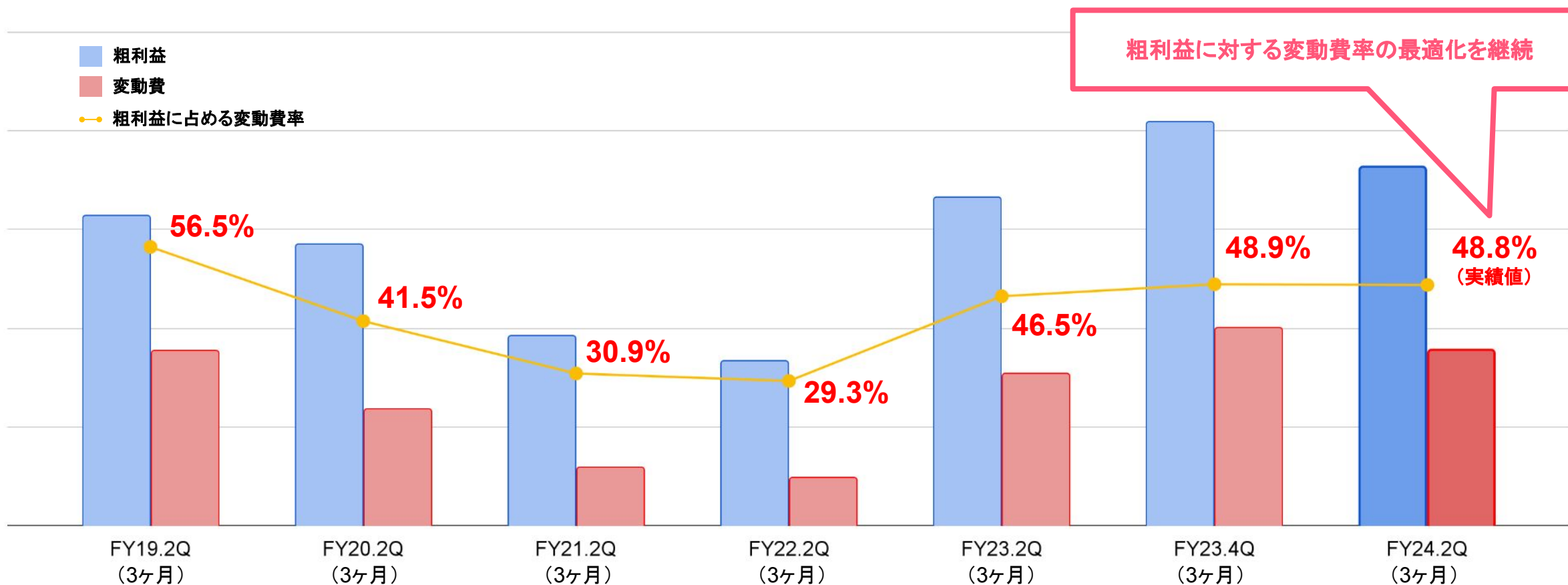
インフラ管理に係るシステム維持費の最適化
リモートワーク併用による地代家賃等の削減
各部門別のその他固定費の見直し及び削減

※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活かし、 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FY19.9期比で粗利益に占める広告費率が減少

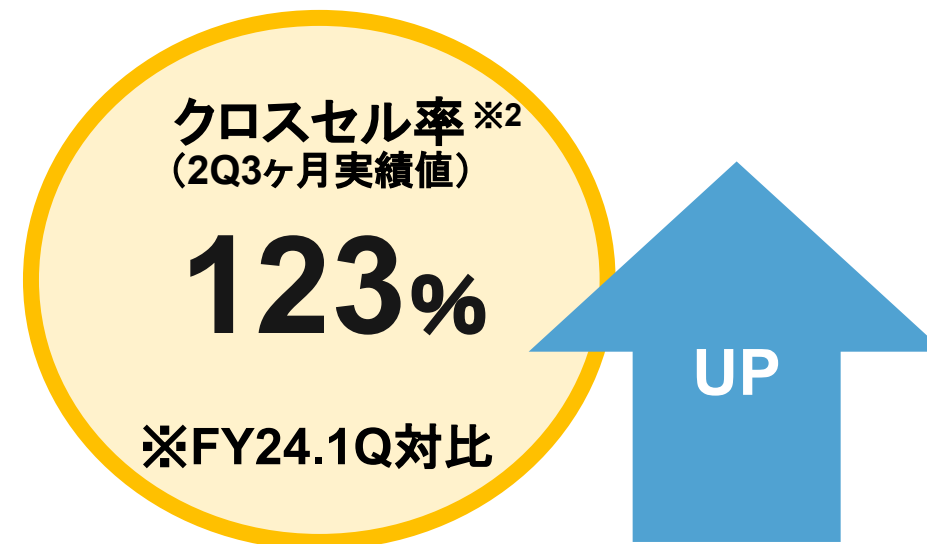


粗利に対する変動費率は、旅行需要の変動に応じたマーケティング投資と オペレーションコストの最適化コントロールを継続 ～旅行需要の変動に応じて変動費を戦略的にコントロール～



継続したUI/UX改善によりCVRは前四半期から107%と更に伸長！

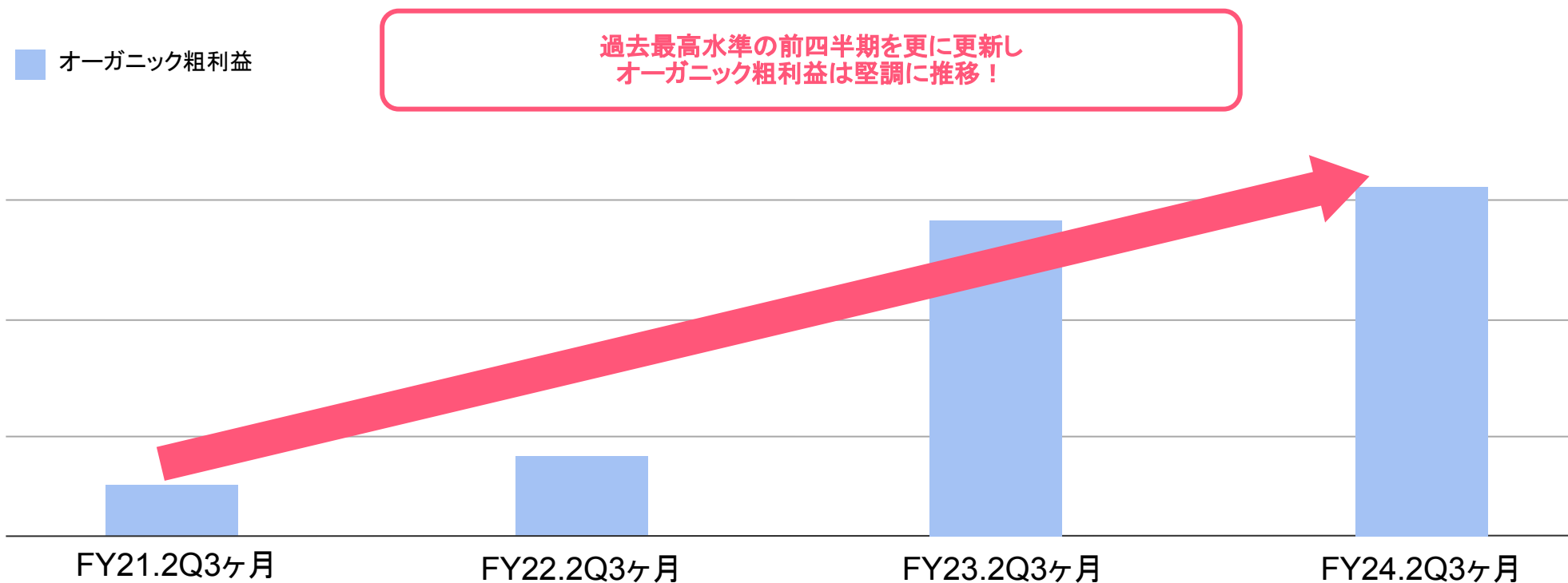
～お客様のニーズに寄り添った訴求を実施することで
クロスセル率は**123%**と大きく成長～



※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

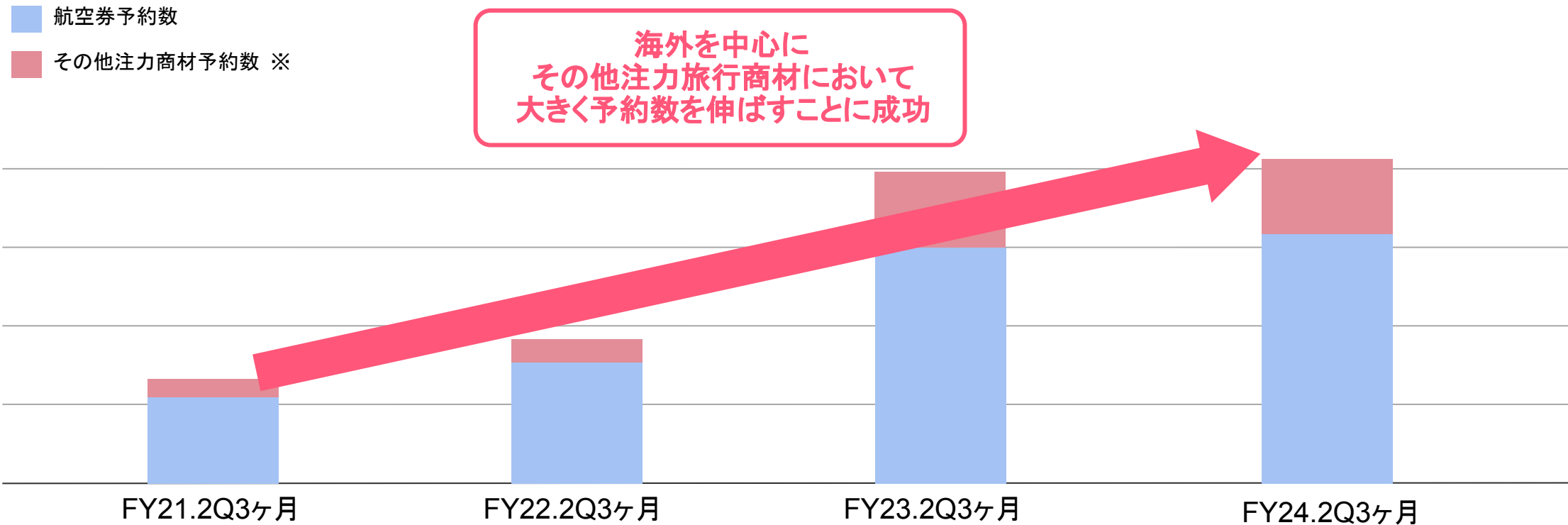
※2 国内・海外のホテル(DPを含む)／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

最重要KPIであるオーガニック粗利益 過去最高水準を更に更新し全国旅行支援期間以上に成長! ～FY23.2Q対比で**105%**と堅調に上昇～



※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)

全国旅行支援期間を上回る予約数を獲得 その他注力旅行商材も海外を中心に予約数が増大!! ～その他注力旅行商材はFY21.2Q対比で**126%**と大きく伸長!!～

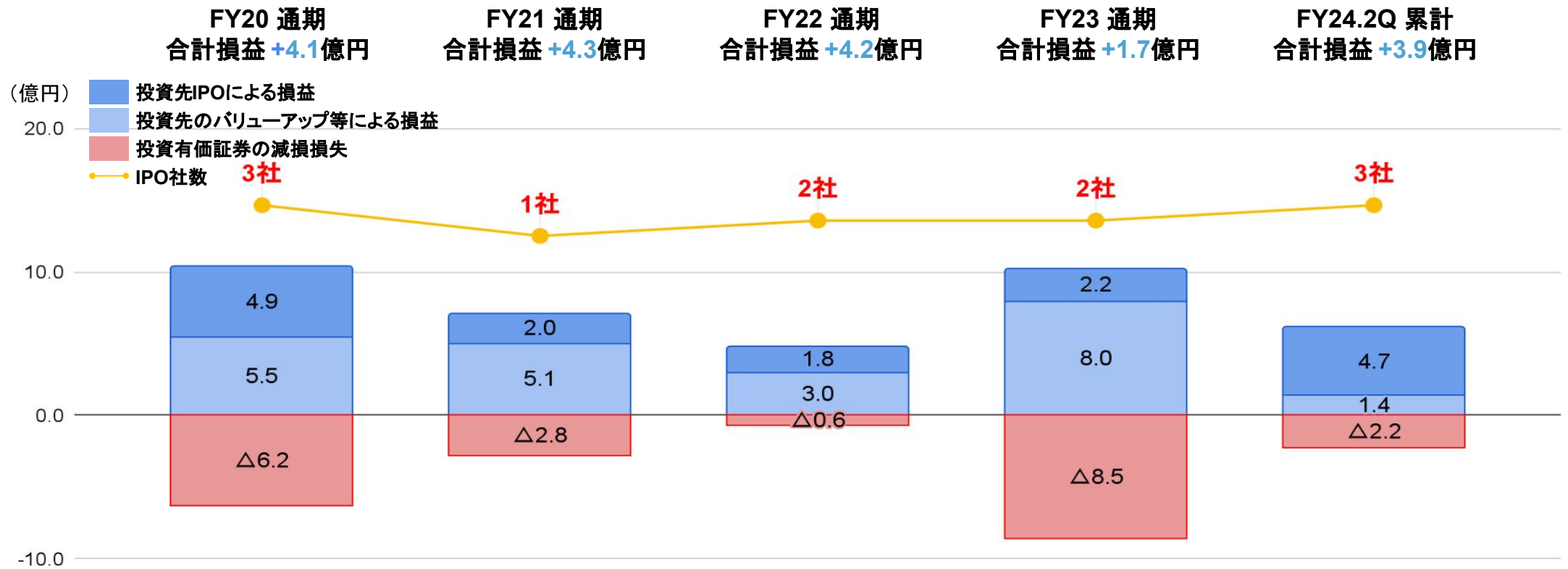


※ 国内・海外のレンタカー、保険、ホテル、航空券+ホテルの合算値となります。

投資事業(エアトリCVC)

FY24.2Q 投資先IPO3社 投資事業損益+3.9億円

～毎期の投資先IPO案件の輩出とバリューアップ等により利益を積み上げ～
 ～累計投資社数**127社** IPOの蓋然性が高い成長企業への投資を継続～



累計投資社数 / 投資額	64社 / 23億円	66社 / 28億円	83社 / 36億円	123社 / 50億円	127社 / 50億円
--------------	------------	------------	------------	-------------	-------------

※ 累計投資社数 / 投資額、IPO社数には子会社・グループ会社は含まれておりません。

直近のアクションと成果

4月に「エアトリ 春のポイント大還元祭」を実施！

～GW及び夏の旅行需要増を見据えて更なるエアトリアプリユーザー増加へ～



The promotional banner features a central illustration of a female flight attendant in a blue uniform with a surprised expression. The background is light blue with falling pink cherry blossom petals and gold coins marked with a 'P'. A white airplane icon is positioned above the attendant. The text is arranged as follows:

- Top center: エアトリ 国内旅行 (Air Trip Domestic Travel)
- Main title: 春のポイント大還元祭 (Spring Points Redemption Festival)
- Duration: 2024.4.10 水 - 4.23 火 15:00 まで (Until 15:00 on Tuesday, April 23, 2024)
- Offer: エアトリアプリからのご予約でエアトリポイント10%還元! (10% redemption of Air Trip points for reservations made through the Air Trip app!)

出資先であるCocolive株式会社(証券コード:137A)が 東証グロース市場へ上場

～当社出資先第17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を実施～



Cocolive

フリーランスや副業人材と企業をつなぐ
マーケティング領域特化型ジョブマッチングプラットフォーム
『JOB DESIGN』を展開する株式会社GROWTHの株式取得及び子会社化
～新たに当社の11事業目となる「マッチングプラットフォーム事業」を開始～
～「マッチングプラットフォーム事業」の中核会社として子会社上場を目指す～

GROWTH

 JOB DESIGN

■GROWTH社について

マーケティング領域特化型ジョブマッチングプラットフォーム『JOB DESIGN』と、マーケティング領域特化型ハイクラス転職支援サービス『JOB SELECTION』の展開、及び、インターネット広告事業、ブランド事業を展開。2025年4月期の業績見込みは、売上高581百万円、営業利益77百万円を計画。

■GROWTH社のサービス

- ・マーケティング領域特化型ジョブマッチングプラットフォーム
『JOB DESIGN』: <https://growth-service.jp/job-design/for-business>
- ・マーケティング領域特化型ハイクラス転職支援サービス
『JOB SELECTION』: <https://jobselection.jp>
- ・化粧品ブランド「paranina」: <https://www.paranina.jp>

**2024年8月1日(木)にベルサール汐留で
「エアトリ・アスティーダフェス2024 東京」を開催決定！**
～当社では大型ベンチャーイベントを年に1回、
50～100人規模のイベント「エアトリ CXO サロン」を年に4回開催～

エアトリ



エアトリCXOサロン

■エアトリ・アスティーダフェス2024 東京

本イベントでは「社会課題解決、地方創生」をテーマに掲げ、上場企業の経営者や行政関係者、日本を牽引するリーダーなどが、これから日本にとって本当に必要な事業や社会課題解決をテーマにした講演を実施します。

■エアトリ CXO サロン

経営者・CXO・経営幹部層を中心に都内某所にて四半期に1回(年4回)のエアトリCXO サロン(経営者交流会)を開催いたします。

**当社子会社の株式会社エアトリエージェントが
投資先の株式会社ユニテッドウィルよりSES事業譲受**
～ITと人材の力で、関係者全員の成長を追求する～



SES事業譲受



エアトリエージェント

エアトリグループが遵守する基本方針「エアトリグループの約束」を公表 ～働き方改革とコンプライアンス強化を徹底～

1. 「エアトリ」ブランド作り

エアトリグループは和製 OTA No.1を目指し、エアトリが国民的サービスになることを目標にまい進しており、常にユーザーファーストで「毎日がファン作り」を標ぼうしています。東証プライム上場企業として、役職員が誇りを持てる「エアトリ」ブランド作りを行っています。

2. コンプライアンス遵守とハラスメント撲滅

東証プライム上場企業グループとして、コンプライアンス遵守を日々徹底しています。内部通報制度が充実しており、日々の啓蒙活動等も強化しています。ハラスメント撲滅に対する意識も高く、安全で快適な職場環境を実現し、時代に即してクリーンな形で会社組織運営がなされています。会社公認の集まりは全て任意参加としていて、参加した場合には業務として扱う事としています。また、時間管理社員への勤務時間外での業務連絡は原則禁止としています。

3. ITの力で「エアトリ」経済圏を構築

エアトリグループは、多角的な事業展開で全 11事業を行い、ITの力を活用し、「エアトリ経済圏」を強化、終わりなき成長を目指しています。これまで、エアトリ社も含めたグループ 4社が上場企業となるまで成長をしています。また、毎年 1事業の立ち上げることを目標に、M&Aや事業提携を積極的に行い仲間を増やしています。これにより、役職員と共に新しい景色を見て、新たな成長環境や機会の創出を行っています。

4. 役職員の育成強化

エアトリグループと共に成長する役職員を歓迎し、四半期に一度の人事考課による昇格昇給やグループ業績に基づく昇給等、成果による評価と役職員への還元をスピード感を持って行っています。また、役職員自身の自薦によって、異動制度や新たな機会創出に伴う異動や兼務の募集、成長するグループ各社への出向・転籍希望等による新たな機会の提供を積極的に実施しています。エアトリグループでは、ダイバーシティを尊重し、様々なバックグラウンドを持つ役職員が活躍しており、全役職員が公平かつ平等で成果に対する評価を受けます。

5. 福利厚生の充実

エアトリでは福利厚生 of 充実にも力を入れています。各種手当(住宅手当、家族手当、長期勤続手当や非喫煙者手当)、お弁当代を最大半額補助、福利厚生での休暇取得時の航空券の付与等が制度としてあります。有給休暇取得奨励や産休育休も取得しやすい風土になっており、研修制度等により自己研鑽も推奨しています。また、社外イベント(各種スポーツ・音楽や芸術鑑賞等)への任意での役職員参加の機会や様々なサービス・商品のプレゼント・割引等も多くあります。

6. ワークライフバランス促進

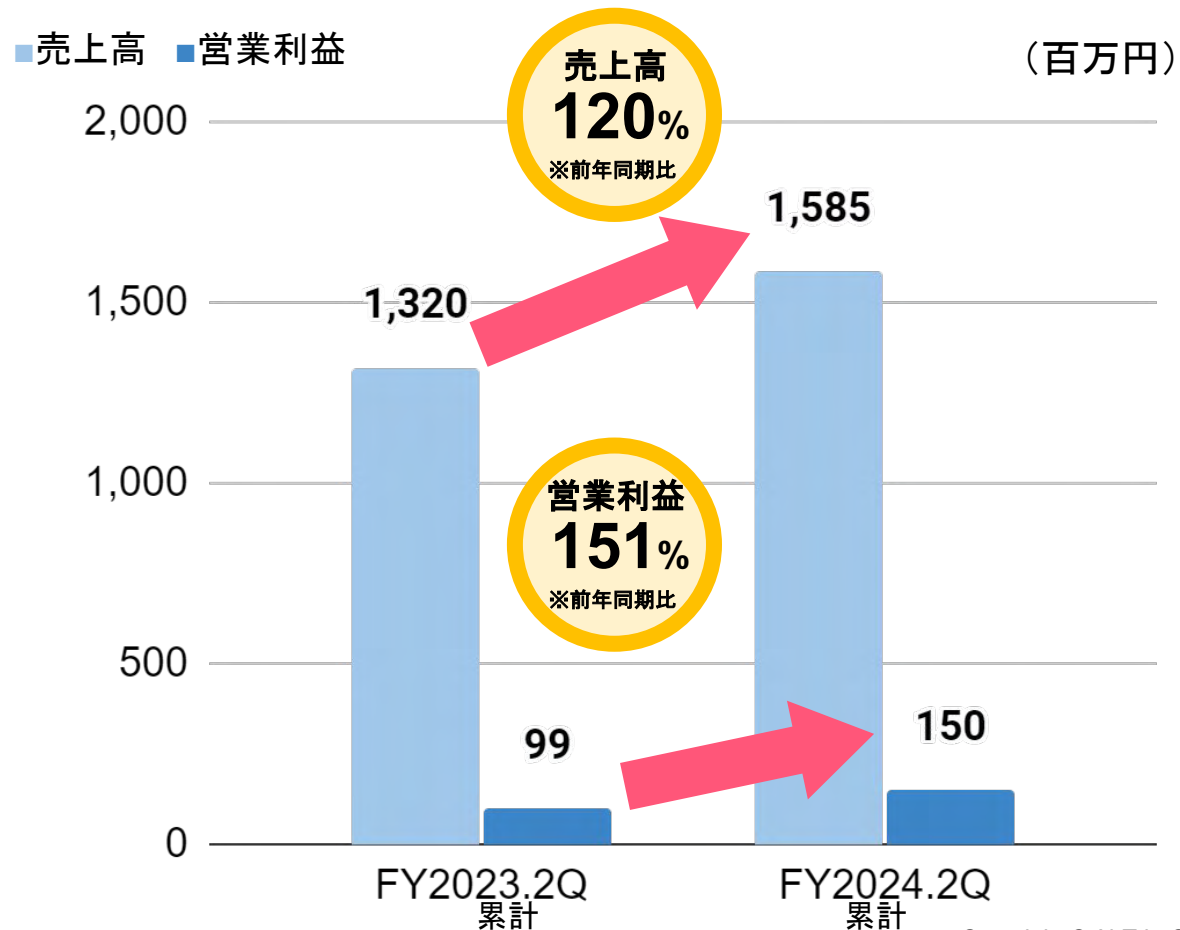
エアトリグループ社員の成長とワークライフバランスを最優先しています。行動規範である「ボールは持たずに即対応・即実行」「来客 30分会議20分」の徹底等で業務の無駄を排除しています。従業員の平均残業時間は 2023年実績で約20時間及び直近月実績で約 20時間未満となっている等、ホワイト企業で役職員の効率的な働き方を実現しています。

2024年4月30日改訂版

エアトリグループの約束: <https://www.airtrip.co.jp/promise>

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～

前年同期比で売上高、営業利益共に高成長を継続 ～新規子会社を迎えた新体制で、開発対応領域を拡大～



売上高、営業利益共に前年同期比で拡大

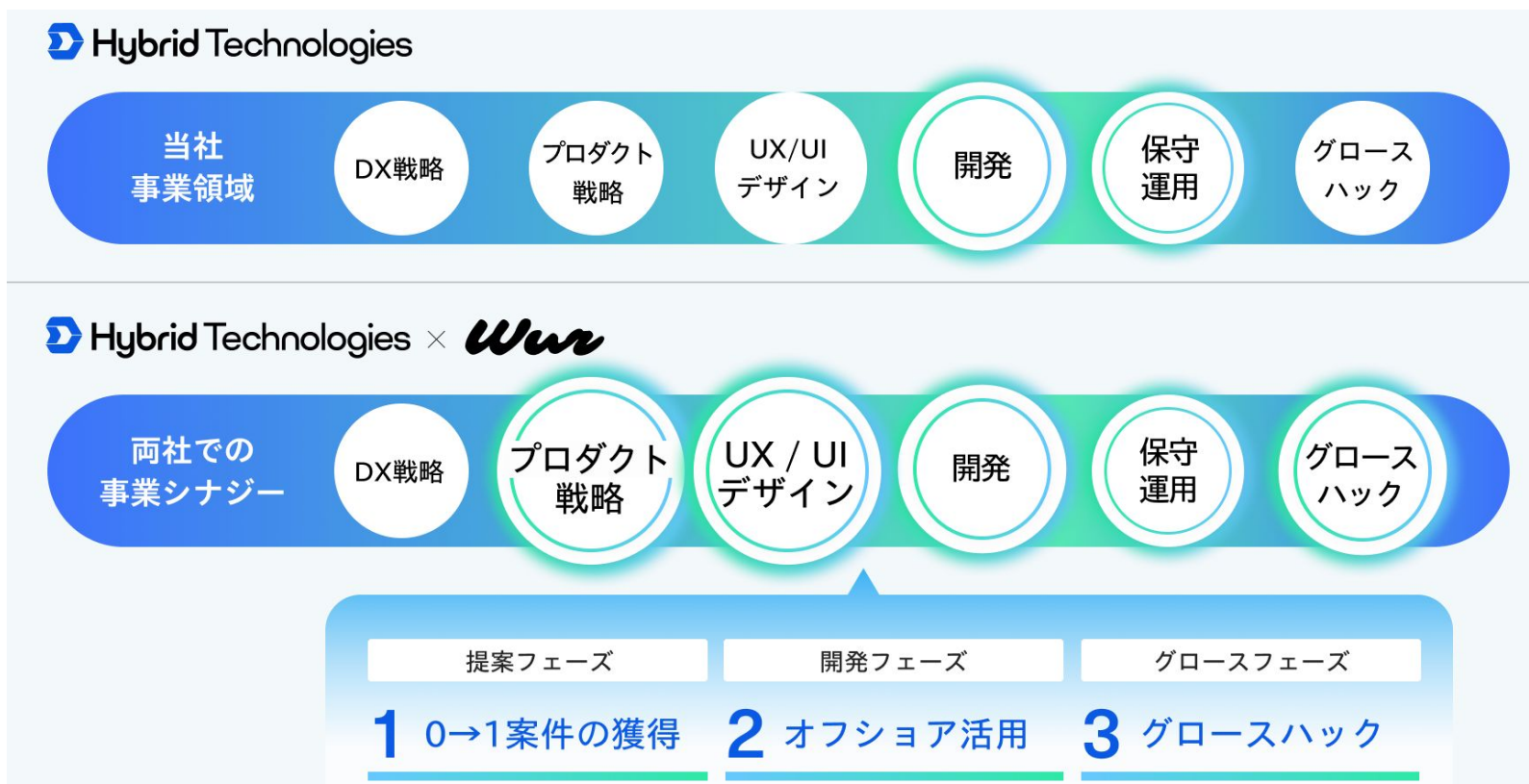
第2四半期は前年同期比で、売上高は120%、営業利益は151%の成長。

Wur株式会社の子会社化を決議

プロダクト戦略、UX/UIデザイン、開発後のグロースハック領域に強みを持つWur株式会社の子会社化を決議、2024年4月1日に株式取得を実施。従来参画が難しかった構想段階の引合を案件化し、ハイブリッド型サービスの件数増加、単価向上を狙う。

Wur株式会社の子会社化を決議

～上流工程の提案力に強みを持つ同社をグループに迎え、
プロダクト戦略、UX/UIデザイン、開発後のグロースハック領域に対応～

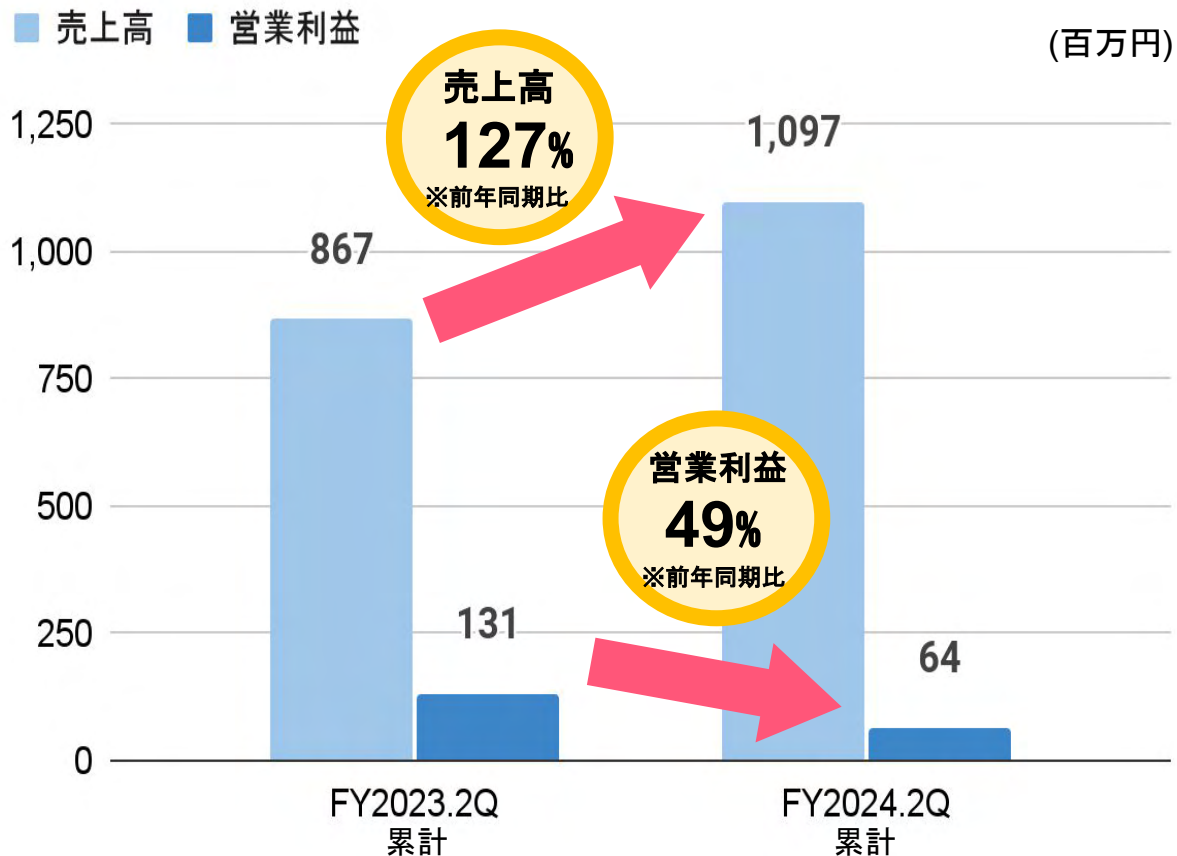


2024年3月24日リリース:

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4260/tdnet/2414311/00.pdf>

売上高 前年同期比127% 営業利益 前年同期比49%

～訪日旅行者数の増加に伴い競合環境が激化、マーケティング強化や新規サービス開発等による投資を増やし各事業の売上は伸長～

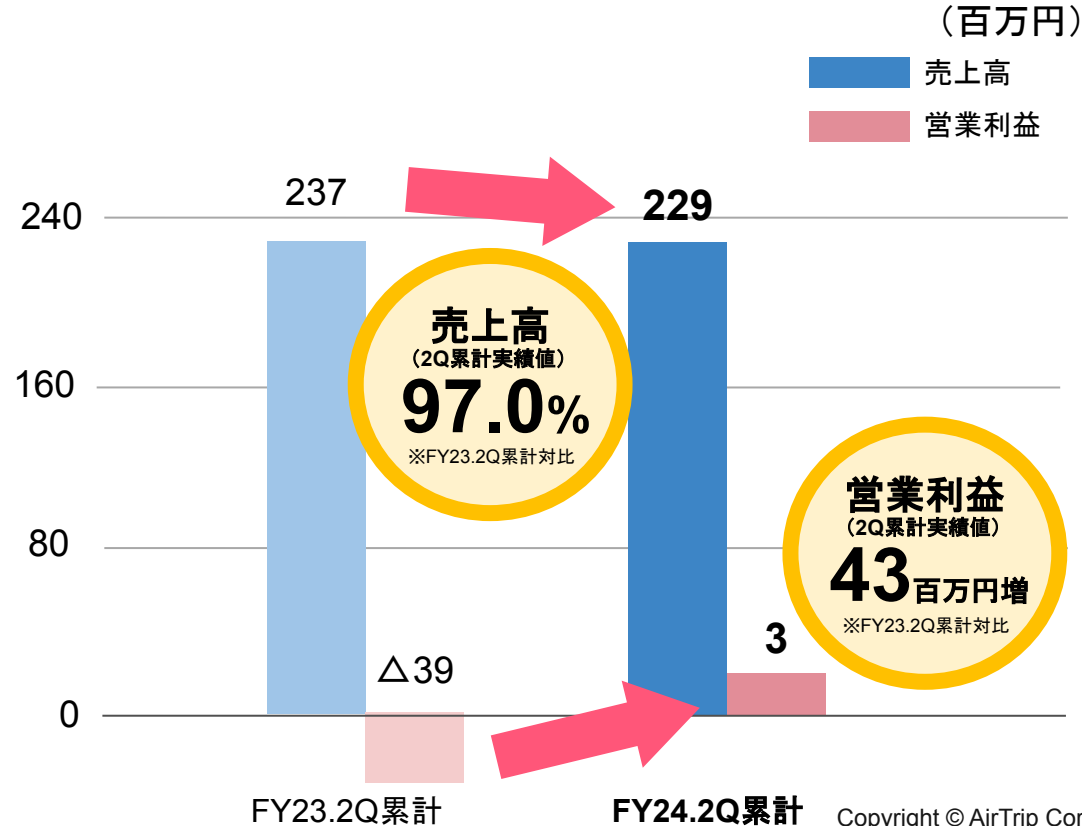


旅行客回復に伴い、Wi-Fi事業が大幅成長
 訪日旅行が前期に引き続き順調に増加し、訪日向けWi-Fiレンタルが好調で、Wi-Fi事業セグメントの売上高は前期比128%と成長。

ライフメディアテック事業の事業成長
 新規サービスの新幹線チケット取次件数が好調でライフメディアテック事業セグメントの売上高は111%と順調に成長。

事業の効率化により、大幅増益 著名人プロモーションと営業体制の強化で増収を目指す ～前年2Q対比で売上高**97.0%**で推移～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞



プラットフォーム競争力強化

世界的な著名人を筆頭に、多くのPR活動を実施。有料会員数が増加したことで2024年2月から増収に転じた。今後新規のマーケティング導線の確保による、有料会員獲得の強化を図る。

メディア広告事業

売上高が前年2Q対比104%で推移した。新メディアが加わり、既存メディアとのシナジー効果および前年から続く営業体制の強化が実を結び増収。

FY24.9期 第二四半期の連結業績は、**取扱高550億円(YoY127%)、売上高124億円、営業利益20億円** 今期より、**上場後の第3ステージの開始**と位置づけ、中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」のもと、**各事業ポートフォリオでの事業収益の積み上げにより前期比で大幅な取扱高及び利益の増加を達成し、第3ステージは好調な滑り出しでエアトリは「次のステージへ」**

エアトリ旅行事業では、FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度と、旅行需要の増減にあわせた戦略的なマーケティング投資の継続及び、UI/UX改善による利便性の向上と各種プロモーションの成果により、国内旅行需要を確実に取り込み、前期の好調実績を継続して**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**

特に投資事業(エアトリCVC)では、2Q中に**出資先のCocolive株式会社(証券コード:137A)が東証グロース市場に新規上場し、当社投資先の第17号IPO案件を達成**

1Q中に上場した出資先の**ジャパンM&Aソリューション株式会社(証券コード:9236)とバリュークリエーション株式会社(証券コード:9238)**に続く**今期3件目のIPO案件**を達成し、**投資事業利益を順調に積み上げ**

FY24.9期成長戦略「エアトリ2024」のもと、「エアトリ5000」の早期達成に向けた投資を積極的に展開

1Q中に実施した、**ベストリザーブ社子会社化、エアトリエージェント社完全子会社化及び「人材ソリューション事業」開始、ノースショア社グループ会社化及び「クリエイティブソリューション&DXサービス事業」開始**に続き、新たに、**株式会社GROWTHを子会社化し、11事業目となる新規事業「マッチングプラットフォーム事業」を開始**

エアトリグループが遵守する基本方針**「エアトリグループの約束」**を公表し、働き方改革推進とコンプライアンス強化

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**

FY24.2Q 事業進捗

エアトリが男子プロゴルファー10名とスポンサー契約を締結！

～昨年引き続き今年度もゴルフトーナメント・ゴルフ活動にて**エアトリ**を掲出～



**エアトリが国内最大級のスクランブルゴルフ競技大会である
「スクランブルゴルフツアー」のオフィシャルパートナーに決定！**
～優勝チーム・優勝ペアの全員に国内往復航空券を優勝副賞として贈呈～
～大会パンフレット並びに公式HPにロゴ掲出・全試合会場にて看板掲出～

エアトリ

旅行アプリなら、エアトリ



GOLFLIFE
SCRAMBLE GOLF TOUR

「エアトリ」各種協賛活動及びキャンペーンを実施！ ～各ジャンルでの継続的なエアトリ露出により更なる認知拡大へ～

日本最大級のK-POP音楽祭
「Kstyle PARTY2024」協賛



「明治安田レディス」協賛
15組30名様
プレゼントキャンペーン



「東建ホームメイトカップ」協賛
30名様
プレゼントキャンペーン



「3150FIGHT vol.8」協賛
20組40名様
プレゼントキャンペーン



「富士フィルム・スタジオアリス
女子オープン」協賛



U12国際フットボールドリームカップ
「FD CHALLENGE CUP 2024」協賛



「パナソニックオープンレディス」
協賛
20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！ ～エアトリ会員への還元及びSNS拡散による認知拡大～

**国内ペア宿泊 1月
1組2名様
プレゼントキャンペーン**

温泉
フォロー&RPキャンペーン
【1組2名様】に
お好きなエリアが選べる
国内宿泊(1泊)プレゼント



※応募締切：2024/1/30(水)23:59
※詳細は当選者へのDM連絡 ※画像はイメージです。

エアトリ

**「エアトリ」ステンレスマグ
10名様
プレゼントキャンペーン**

フォロー&リポストで応募！
**ステンレスマグ
プレゼント**
抽選で10名様に
当たる！



※応募締切：2024/2/1(木)23:59
※詳細は当選者へのDM連絡 ※画像はイメージです。

エアトリ

**FDA新規就航記念
3組6名様
プレゼントキャンペーン**

FDA 祝+新規就航
フォロー&リポストキャンペーン
名古屋(中部)→出雲
3組
6名様
航空券プレゼント！



特集ページを見てクイズの回答や搭乗の感想を
コメントした方は当選確率が**2倍!!**

※応募締切：2024年4/22(月)23:59まで
※抽選は当選者へのDM連絡 ※画像はイメージです。
※航空券の詳細は当選者へのDM連絡いたします。

エアトリ

**タイベトジェット
1組2名様
プレゼントキャンペーン**

vietjet.com タイベトジェットで行く！
路線が選べる**タイ行き航空券**
フォロー&リポストで1組2名様に当たる!!

どっちを選ぶ？
関空→チェンマイ or 福岡→バンコク



※応募締切：2024/3/26(火)23:59
※詳細は当選者へのDMにてご連絡 ※画像はイメージです。
※航空券の詳細は当選者へのDM連絡いたします。

エアトリ

**「井上尚弥 vs ルイス・ネリ」
20名様
プレゼントキャンペーン**

INOUE vs NERY
WBC WBO WBA IBF SUPER BANTAMWEIGHT CHAMPIONSHIP



5.6 [月] 東京ドーム
MAY 6 MONDAY | TOKYO DOME | PRIME VIDEO PRESENTS LIVE BOXING 8

**サウナグッズ
5名様
プレゼントキャンペーン**

フォロー&リポストキャンペーン
抽選で
5名様にサウナセット
当たる！



ワフナパットは
3色から選べます！
(黒・ブルー・白)

※応募締切：2024/3/4(月)23:59
※詳細は当選者へのDM連絡 ※画像はイメージです。

エアトリ

**上野風月堂
30名様
プレゼントキャンペーン**

フォロー&リポストで当てよう！
上野
風月堂
春のスイーツセット
30名様



※応募締切：2024/4/4(木)23:59
※詳細は当選者へのDM連絡 ※画像はイメージです。

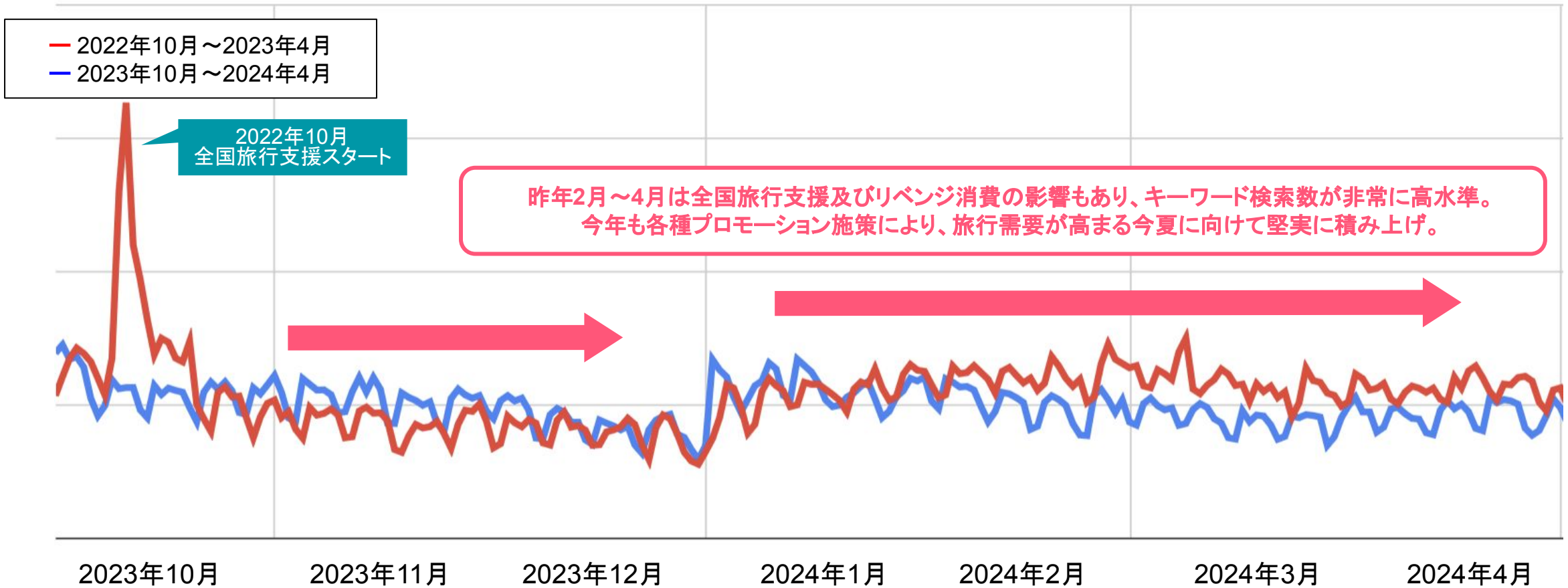
エアトリ

**DEEN LIVE JOY-Break25 ～DANCE IN CITY～
全国6公演 各20名様・合計120名様
プレゼントキャンペーン**

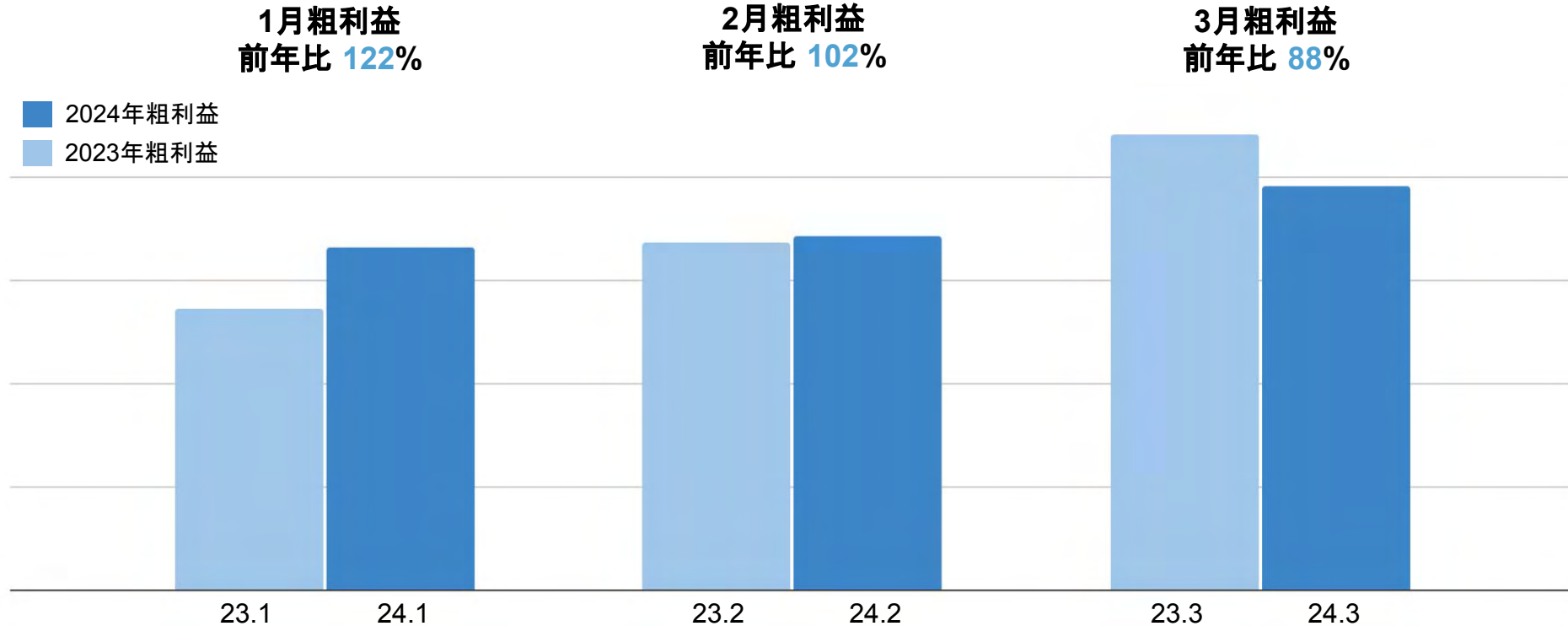


2024
02.11 ■ Zepp Fukuoka
02.12 ■ Zepp Namba (OSAKA)
02.17 ■ Zepp Nagoya
02.22 ■ Zepp Sapporo
02.24 ■ Sendai PIT
02.25 ■ Zepp DiverCity (TOKYO)

「エアトリ」キーワード検索数は TV-CM・協賛活動等の各種マーケティング施策により 着実に検索ボリュームをキープ!!



国内旅行領域における粗利益は、
前期2Qは新型コロナ5類移行による特別需要があった影響により
3月は前年比で減少するも、2Q合計では前年同期を上回る粗利益を獲得
～1月は前年比**122%**を達成し、通常では前年同期を上回る粗利益を獲得～

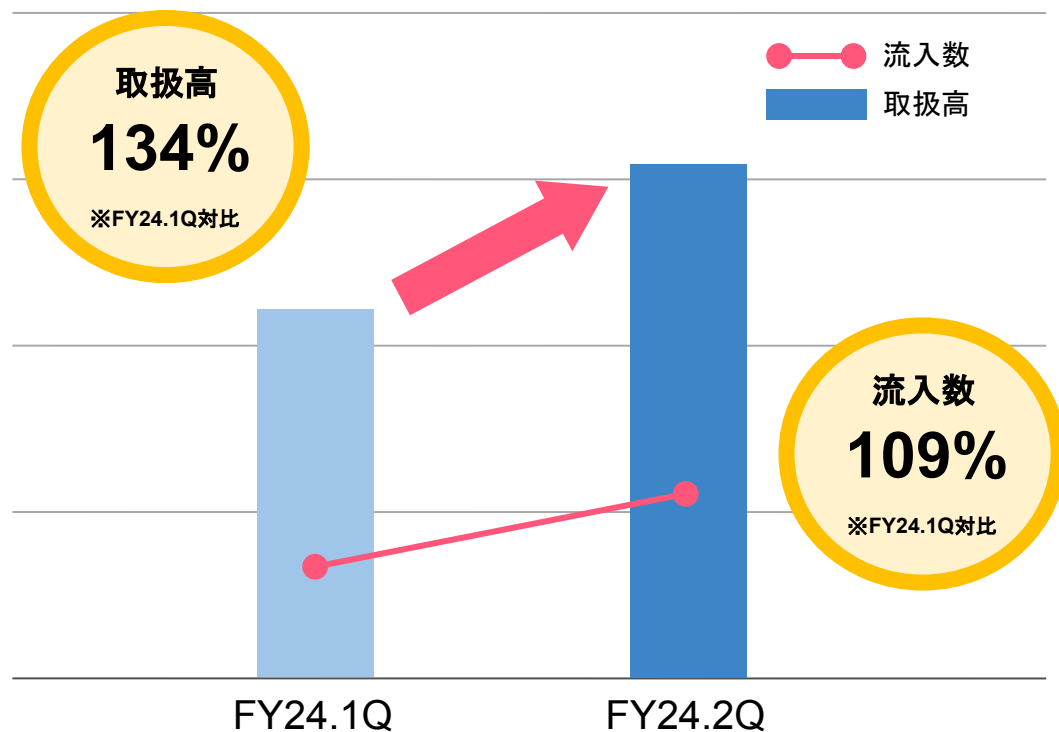


※上記数値は、国内航空券、国内航空券+ホテル、国内ホテル、国内ツアーの合算の粗利益(速報値)となります。

顧客需要に寄り添ったキャンペーンの実施及びUI/UX改善により 流入数・取扱高の向上を達成！！

～前期1Q対比で取扱高134%、流入数109%を達成～

<国内航空券の取扱高の推移>



積極的なプロモーションを実施

超新春キャンペーンを通じた新規顧客の獲得や既存顧客のリピート購買の促進により、流入数を伸長。

継続的なUI/UX改善による顧客満足度の向上

ユーザーニーズに寄り添ったサービスの品質向上、また出面の強化によって春季の旅行需要の囲い込みに成功し取扱高が増加。

キャンペーンの実施と取扱商材の拡大により 認知度及び顧客満足度の向上！！

トキエアの新規販売開始



新規就航航空会社のトキエアをいち早く販売開始し、商品を拡充。取扱商材の拡大が実現。

※2023年2月

エアトリ超新春セールを実施



国内旅行を予約すると抽選で最大10万円相当の旅行をプレゼントするキャンペーンを実施。バナーの掲載や各種配信により集客増強。

※2023年12~1月実施

Copyright © AirTrip Corp. All Rights Reserved.

SPRING JAPAN における座席指定の導入

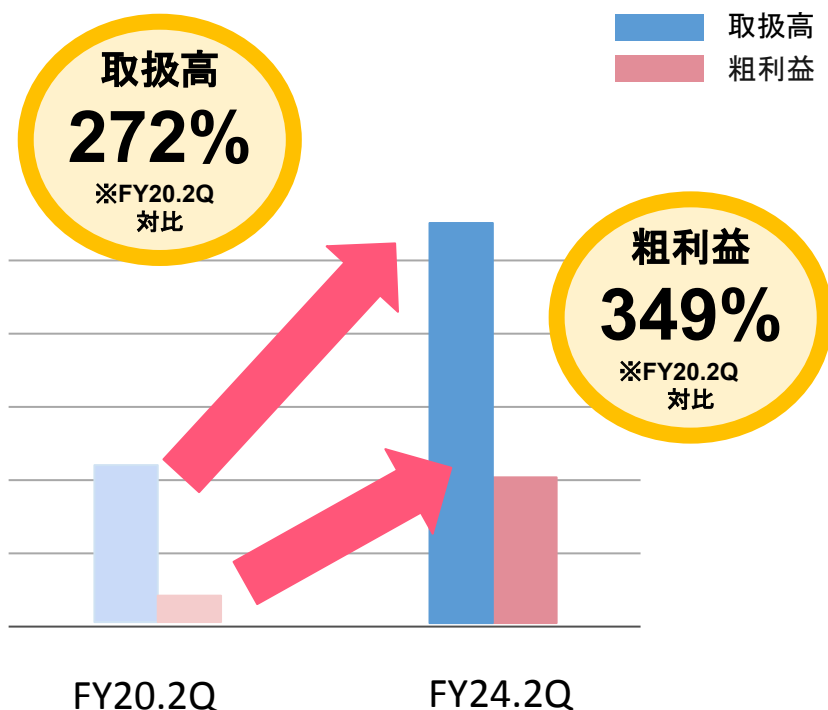


12月に実施したPeachの座席指定導入に続き、SPRING JAPANにおいても予約導線上での座席指定機能を実装。顧客体験の向上とともにオペレーション負荷の軽減に貢献。

※2023年2月

UI/UX改善による利便性の向上とユーザーへの還元を目指したキャンペーンの実施により取扱高、粗利益向上を達成！

~コロナ前FY20.2Q比で取扱高**272%**、粗利益**349%**を達成~



予約導線の機能改善により顧客満足度の高いサービスを目指す

予約導線上での座席指定機能展開、他商材からのアップセルなどエアトリならではの旅行予約を提供し予約完了までのスムーズな導線作成に成功。

継続した商品拡充による新規顧客獲得

新規販売キャリアの早期販売や、地方独自のキャンペーンへの参加など、多方面から新規顧客の獲得に貢献できるようなサービスづくりに注力。

※帰着日ベースの取扱高/粗利益実績となります。

機能追加に伴うスムーズな旅行予約体験の提供と 商品拡充による顧客満足度向上に貢献 ~エアトリプラスならではの予約体験を提供~

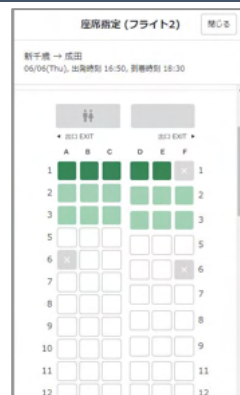
国内航空券からのアップセル強化



国内航空券単品販売から航空券+ホテルをアップセル施策を強化。航空券単品にホテルの付帯を検討している潜在顧客に対し、セットプランの提案も同時に行い、潜在ニーズの取り込みに注力。

※2024年1月

更なる機能追加と商品拡充でUXを改善



Peachに続きSpringJapan / Jetstar便でも予約導線上での座席指定を実装。機能拡充と更なるUI/UXのブラッシュアップによりお客様満足度向上に貢献。

※2024年1月~3月

バレンタインアンケートを実施し、クーポン配布



バレンタインアンケートを実施し、調査協力をいただいたユーザーに対して、クーポンを進呈。ユーザーの声により、更なるサービス改善を図る。

※2024年2月~3月

トキエアの新規販売開始

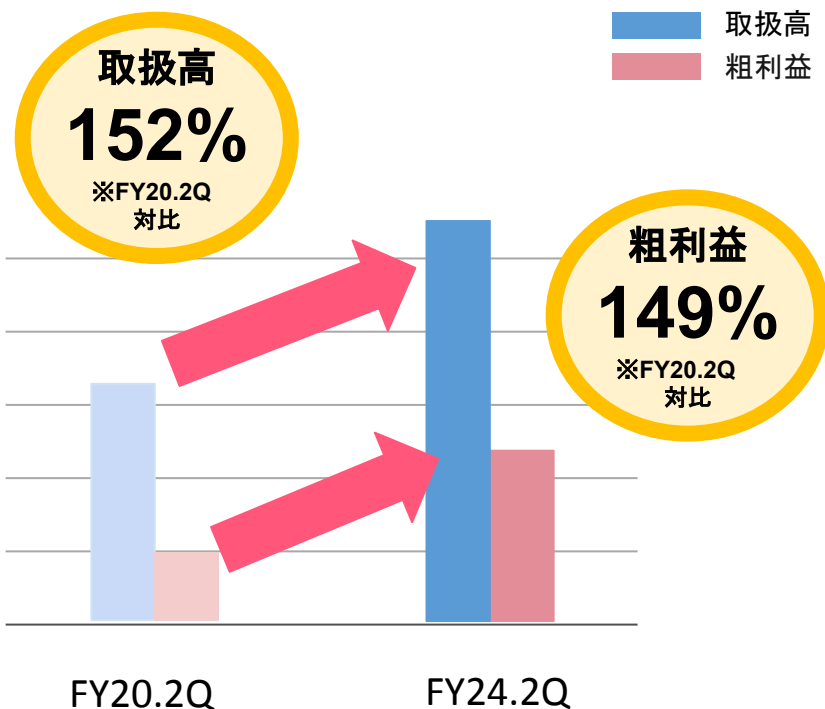


新規就航航空会社のトキエアをいち早く販売開始し、商品を拡充。トキエア利用でのダイナミックパッケージ商品の取扱は国内初。

※2024年2月

UI/UX改善による利便性の向上と各種キャンペーンの実施により、取扱高、粗利益向上を達成！

～コロナ前FY20.2Q比で取扱高**152%**、粗利益**149%**を達成～



細やかなUI/UX改善により新規顧客を獲得

検索窓の大幅リニューアル、各種ページの細やかなUI/UX改善、他商材とのクロスセル強化により、大幅なCVR向上を達成したことで、取扱高も大きく向上。

各種キャンペーンの実施

「エアトリ超新春セール2024」の実施に加えて、国内ホテル独自のキャンペーンを展開したことにより、国内ホテル予約数が大きく向上。

※チェックイン日ベースの取扱高 /粗利益実績となります。

UI/UX改善とキャンペーン実施により着実に成長!!

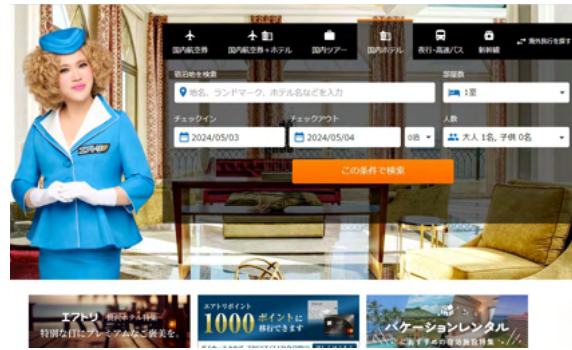
～宿泊施設に向けた仕入れ強化により、さらなる成長を目指す～

エアトリ超新春セール2024の実施



「エアトリ超新春セール2024」を12月20日より開始！～お年玉プレゼントキャンペーンと最大10万円相当の旅行が当たるエアトリ超新春大抽選会を実施し国内ホテル予約数増加に寄与。

CVR改善施策の進捗 150%向上！



検索窓の大幅リニューアルに加えて、各種ページの細やかなUI/UX改善を継続することで、CVRが昨年比150%の向上。左記のキャンペーンと相まって、取扱高の向上につながる。

商品力強化に向けて、 施設様向け全国説明会の実施



エアトリならびにグループ会社共同で、2024年3月～5月にかけて、全国10都市で宿泊施設様向け説明会を実施。OTA販売の強化促進ならびにかんざし社を中心としたサービスの告知を行い、関係強化ならび、仕入れ向上を図る。

エアトリ国内ツアー利用で「エアトリポイント」付与からスタート

✈️ + 🏨 + 🚗 **全部セットでお得!**
フライト ホテル オプション

**お待たせしました! エアトリ国内ツアーも
「エアトリポイント」サービス開始!**

エアトリ会員限定 旅行代金の2%ポイント還元!

ポイント付与は公式サイト・メールマガジン・SNS・アプリ経由申込限定!

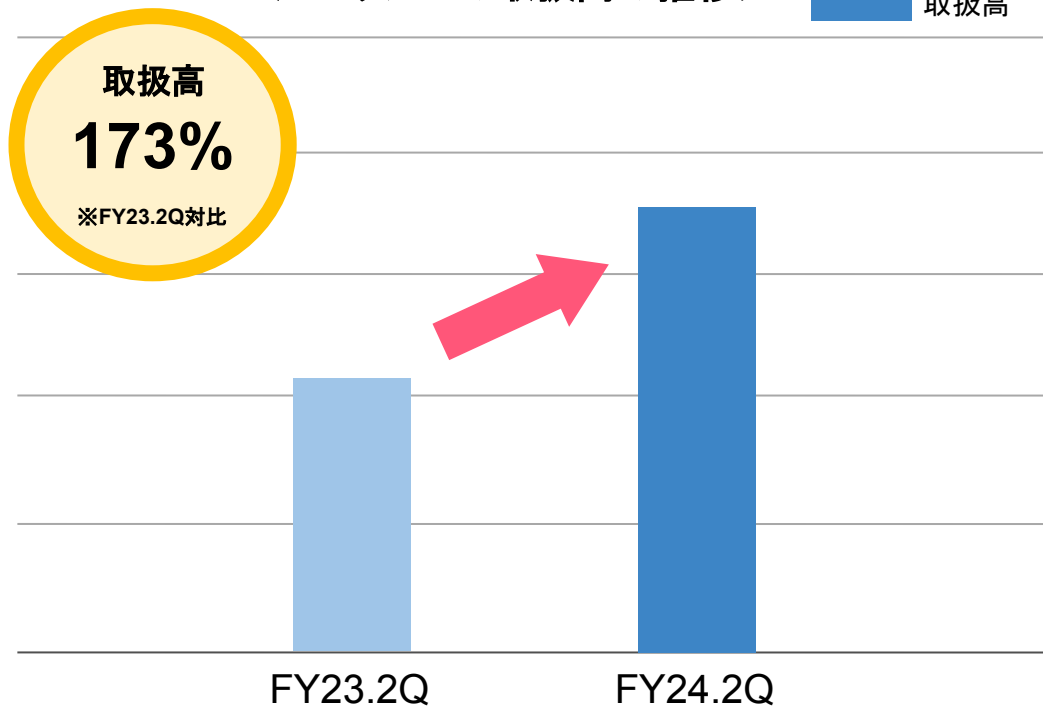
公式サイト・メルマガ・SNS・アプリ経由申込限定でエアトリポイント付与を開始。

既存のエアトリ会員、新規顧客に向けたTVの向上に貢献。

積極的なマーケティング投資やキャンペーンの実施により 予約数、取扱高共に前年から大きく伸長！！

～FY23.2Q対比で予約数157%、取扱高**173%**の達成～

＜レンタカーの取扱高の推移＞



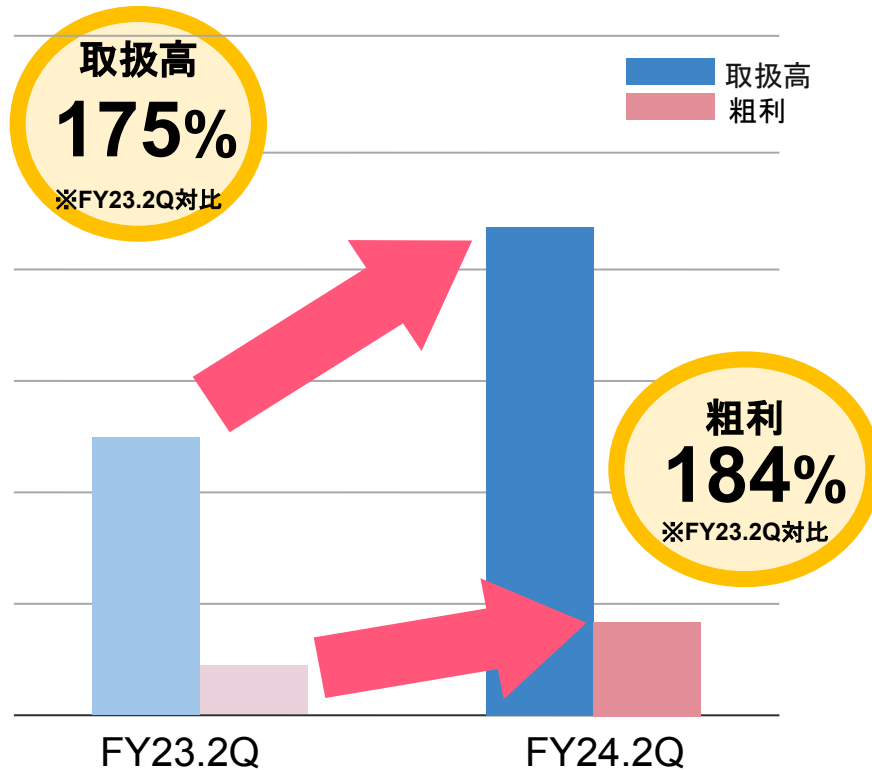
積極的なマーケティング投資やキャンペーンを実施

各種キャンペーンの実施や、長期休暇中の旅行需要の獲得を目的とし各種広告への投資により、取扱高の増大に成功。

継続的なUI/UX改善を実施

UI/UX改善を継続的に実施し、マーケティング施策にて獲得したユーザーを囲い込み、予約数の増大に寄与。

年末年始の広告等による認知度向上 駅探サービスとの連携開始により取扱高伸長 ～FY23.2Q比で取扱高**175%**、粗利**184%**を達成～



駅探サービスにおいて新幹線チケット連携開始

株式会社駅探が提供する 駅探ドットコム サービスと連携し、新幹線チケットの申し込みを受付開始。

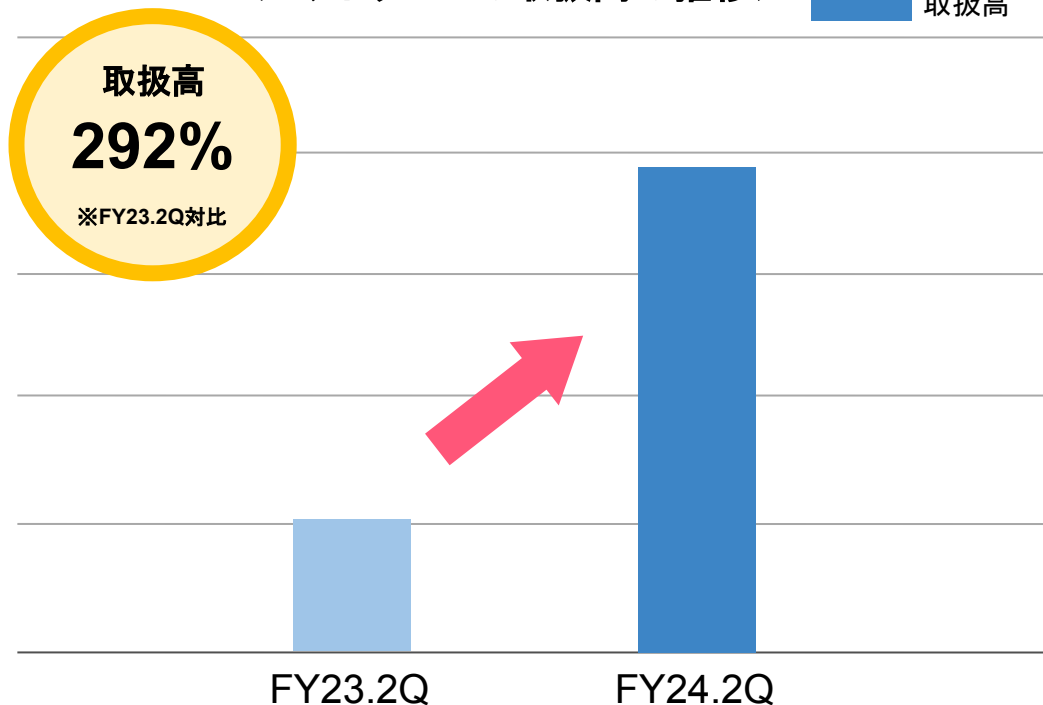
認知度向上、マーケティング施策によるユーザ増

年末年始需要に向けたマーケティング施策を実施した結果、ユーザ流入数は大幅に向上。

※発券日ベースの取扱高 /粗利実績となります。

需要に合わせた各施策により取扱高が向上 ～FY23.2Q対比で取扱高**292%**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、マーケティング投資、新機能開発に注力し更なる成長を図る。

※予約日ベースの取扱高実績となります。

2024年1月4日～12日 正月三が日 × 燃油値下げに合わせた施策を実施！ CM放映との連動により、新年初売り需要を獲得！

■海外航空券最大2,000円割引



2024 エアトリ
超新春セール
海外航空券 ✈️
最大2,000円割引！
1月4日(木)10:00～1月12日(金)14:59まで
エアトリ大抽選会も実施中！
1月31日(木)15:00まで
※詳細はキャンペーン概要をご確認ください

■最大3万円クーポン配布



✈️ 海外旅行のご購入は今がおトク！
2月1日より燃油サーチャージが最大6,800円値下げ※1 さらに！エアトリ限定クーポン利用で※2
エアトリプラス 最大30,000円OFF!
海外航空券+ホテル
※1 JALの2024年2月1日以降の北米・欧州往復航空券の一例
※2 実施期間：2024年2月1日(木)～2024年2月7日(水) クーポンは事前の予告なく終了する場合があります
クーポンGETはこちら！▶

- 施策開始のタイミングが市場の旅行需要とマッチしたことで更なる認知拡大を実現！
- 今後も需要の拡大時期に合わせたキャンペーン開催などにより、海外旅行事業の更なる成長を目指す。

クロスセル強化施策としてタビナカサービスを拡充 ～「Klook」「トレミール」とのアフィリエイト提携を開始～



海外航空券購入者様へのクロスセルとして提供

アフィリエイト連携サービスの拡充により、タビナカ商品のクロスセル強化を図る。

海外の人気テーマパーク・観光施設チケットなど

海外GPSレンタル。お子様連れ旅行や、荷物の紛失盗難対策に

海外旅行需要の確実な取り込みに向けて 販売価格・UI/UXの継続的な改善を実施

モバイル限定価格の販売を開始



3.6/5

プーケット

1泊1室平均金額

¥14,413~

獲得予定 合計 242 ポイント~

ホテル宿泊料

28%OFFセール

モバイル限定価格あり

✓ キャンセル料無料プランあり

✓ 新型コロナウイルス対策

モバイルデバイスにて海外ホテルを検索していただいた際に割安となる料金を販売。モバイルユーザーの需要を取り込む。

アプリユーザーへの会員限定価格の販売を強化



おすすめ ロイヤル ホテル ソウル(Royal Hotel Seoul)



4.4/5

中区

1泊1室平均金額

¥22,973~

獲得予定 合計 835 ポイント~

ホテル宿泊料

¥50,587

会員限定価格あり

✓ キャンセル料無料プランあり

エアトリアプリにて海外ホテルを検索していただいた際、アプリユーザー=会員様とみなし、ログインの有無に関わらず会員限定価格を販売。

よりお客様に選ばれるサービスの提供を目指して

海外航空券購入ユーザーに対しホテルもエアトリでご予約いただけるよう、販売価格・UI/UXの継続的な改善を行っていきます。

セール商品ページにて獲得予定ポイント数を可視化、CVR改善

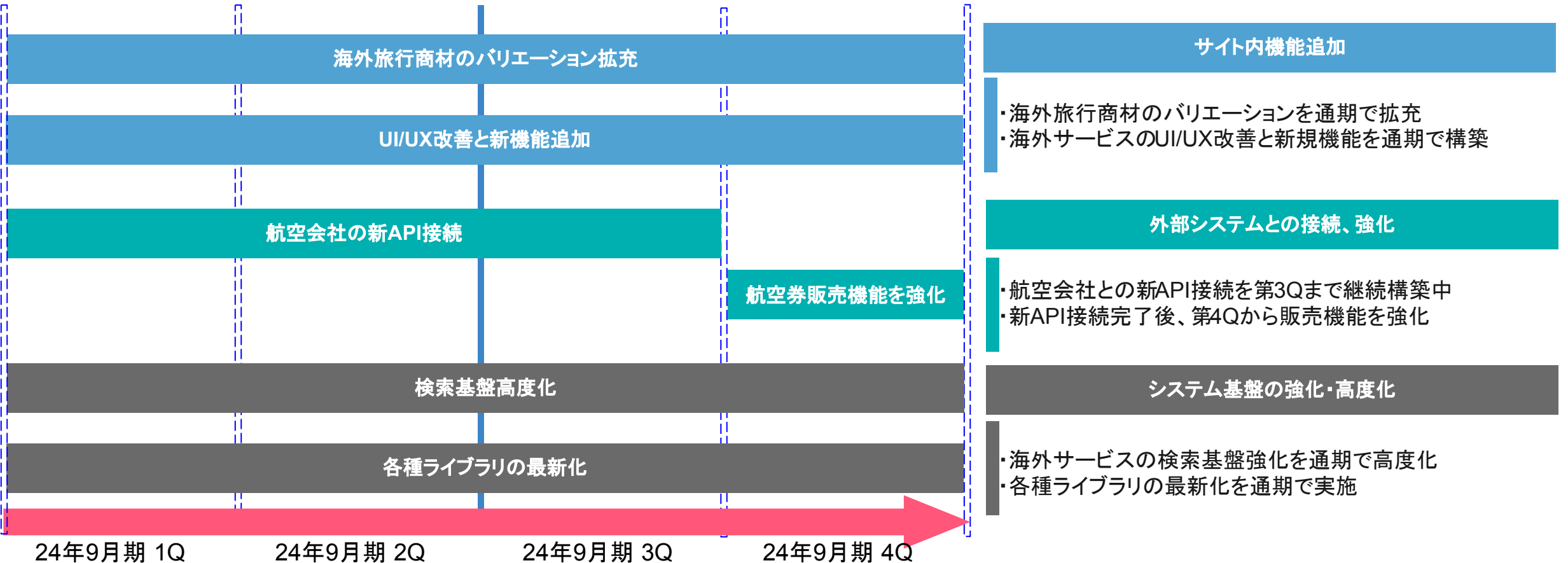
修正前	修正後(通常時)	修正後(キャンペーン時)
<p>超おトクな商品が満載！</p> <p>最安値 & エアトリおすすめ商品</p> <p><small>※最安値とはエアトリサイト内最安値となります</small></p> <p>海外航空券 エアトリプラス 海外航空券+ホテル 海外ホテル</p> <p>東京(成田・羽田)発 羽田発 大阪発 名古屋発 福岡発</p>	<p>超おトクな商品が満載！</p> <p>最安値 & エアトリおすすめ商品</p> <p><small>※最安値とはエアトリサイト内最安値となります</small></p> <p>海外航空券 エアトリプラス 海外航空券+ホテル 海外ホテル</p> <p>東京(成田・羽田)発 羽田発 大阪発 名古屋発 福岡発</p>	<p>超おトクな商品が満載！</p> <p>最安値 & エアトリおすすめ商品</p> <p><small>※最安値とはエアトリサイト内最安値となります</small></p> <p>海外航空券 エアトリプラス 海外航空券+ホテル 海外ホテル</p> <p>東京(成田・羽田)発 羽田発 大阪発 名古屋発 福岡発</p>
<p>[Guam] PICK UP 航空券</p>	<p>[Guam] PICK UP 航空券</p>	<p>[Guam] PICK UP 航空券</p>
<p>UNITED ユナイテッド航空</p> <p>東京(羽田) ⇄ Guam 直行便</p> <p>5月出発</p> <p>¥42,000~</p> <p>この商品条件から探す</p>	<p>UNITED ユナイテッド航空</p> <p>東京(羽田) ⇄ Guam 直行便</p> <p>5月出発</p> <p>¥42,000~</p> <p>840ポイントたまる!</p> <p>この商品条件から探す</p>	<p>UNITED ユナイテッド航空</p> <p>東京(羽田) ⇄ Guam 直行便</p> <p>5月出発</p> <p>¥42,000~</p> <p>通常840ポイントのところ 今だけ5%還元で2,100ポイントたまる!</p> <p>この商品条件から探す</p>

閲覧数の多いセール商品ページにも獲得予定ポイントを表示することで、CVR改善に貢献。効果を検証のうえ、他のセール商品ページにも今後展開予定。

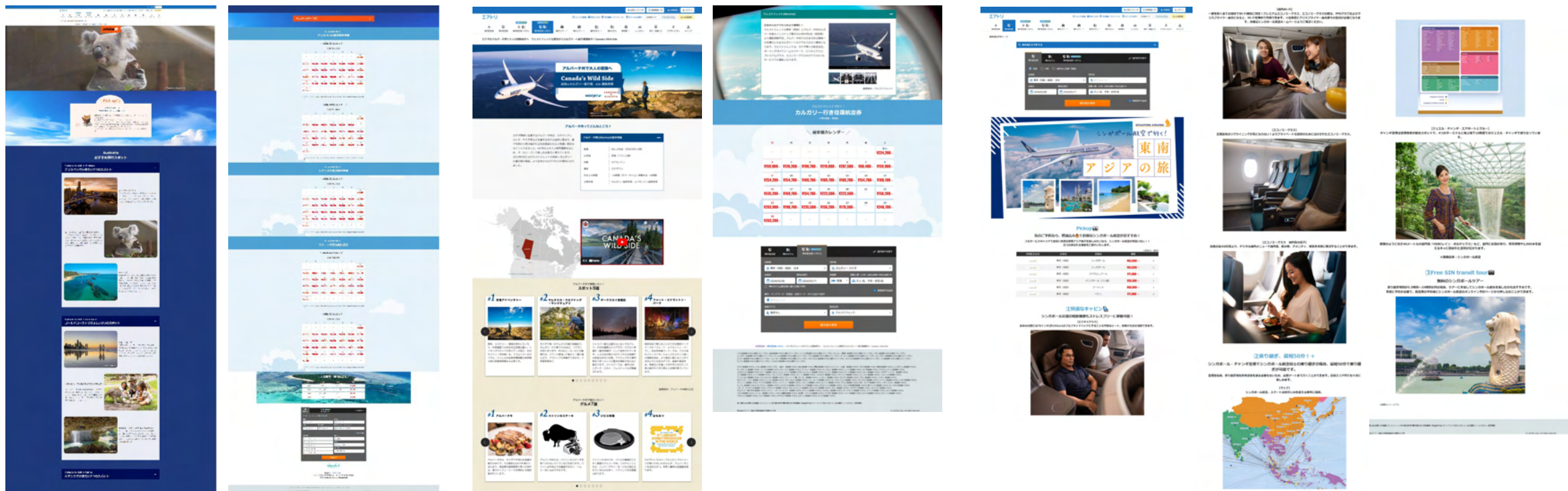
海外旅行における確実な需要獲得に向けた システム開発を戦略的かつ迅速に推進

～積極的なシステム開発・投資を継続中～

＜2024年9月期システム開発計画＞



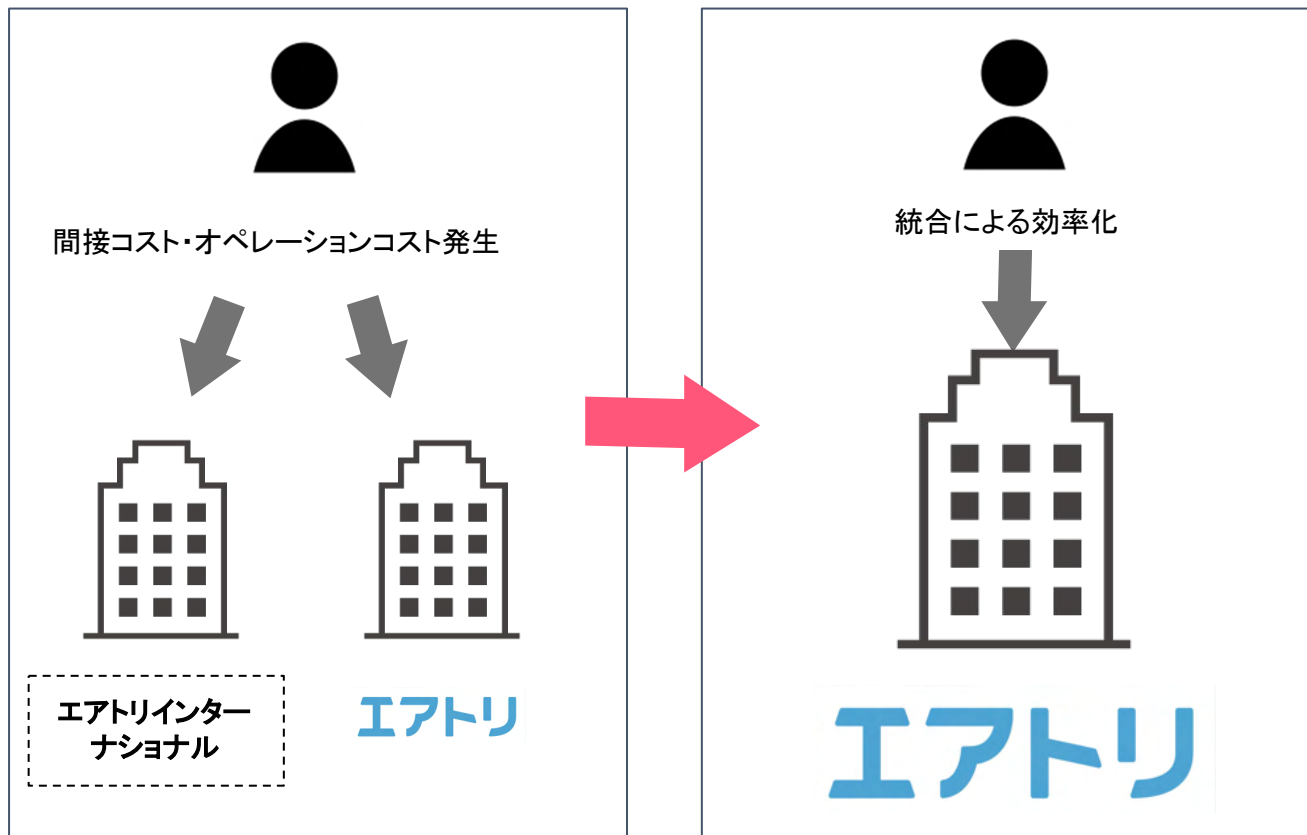
政府観光局(観光庁)・航空会社とのタイアッププロモーション実施 ～海外旅行における確実な需要獲得に向けた各ディスティネーションの販促強化～



ジェットスター航空様・クイーンズランド州政府観光局様との共同プロモーション
 アルバータ州観光公社様 ※掲載中

シンガポール航空様
 ※掲載中

完全子会社エアトリインターナショナルの吸収合併 ～経営資源の統合による効率化～



エアトリインターナショナルの吸収合併

海外旅行商材を中心に取扱う完全子会社「株式会社エアトリインターナショナル」を吸収合併

当社グループ全体で保有する経営資源を共通化することで、組織及び事業の合理化を図り、以下のことが実現できます。

- ・生産性の向上
- ・重複業務のコスト削減
- ・収益の向上

ハワイ夏休みに需要に向けて付加価値の付いたお得なプランを拡充 ～夏旅ハワイ家族・グループ向けプランとお得な割引をご用意～



Summer Travel

夏旅 ハワイ

4名以上の予約で
3,000円引き

全コースのホテル
特典付き

2024 4/1(月)～5/31(金)

お部屋アップグレード、
アーリーチェックインなど

CLICK!!

付加価値のついたお得なプラン拡充

夏旅ハワイ対象商品には、お部屋アップグレードや13時アーリーチェックインなど付加価値の付いたお得なプランを拡充

家族やグループに最適なプラン拡充

1部屋で4名様で泊まれるリビングルーム&キッチン付プランをご用意。さらには4名様以上でお申込みのお客様にはお1人様あたり3,000円の割引適用

パーソナライズ予防ケアサービス「Wellness」 を提供するウェルネ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、ノウハウを最大限生かし、効率的な準備を進める支援～

エアトリ

資本業務提携



Wellness

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127社 総投資額約50億円

※2023年12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実績は17社(うち子会社上場2社・関連会社上場1社) 毎期継続的にIPO実績を積み上げ



Cocolive

【東証グロース: 137A】2024年2月上場
公募52億円



バリュークリエーション

【東証グロース: 9238】2023年11月上場
公募20億円、初値 34億円



ジャパンM&Aソリューション

【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



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



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

※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

投資事業(エアトリCVC)

エアトリCVC投資先に対して「エアトリCVC」のロゴを使用許諾！※ 投資先支援の一環で「エアトリDining」を隔月で開催！

「エアトリCVC」のロゴについて、エアトリCVC投資先の名刺・コーポレートサイト・会社概要等の各媒体への使用を許諾し、取引拡大・企業価値向上へ貢献してまいります。

また、投資先支援の一環で、投資先や成長意欲が高いベンチャー企業を集めたイベント、「エアトリDining」を隔月で開催してまいります。

第2回「エアトリ ビズフェス」を1,000名規模で開催予定！

<エアトリCVCロゴ>

<エアトリDining>



※使用許諾にあたっては、弊社所定の申請書での申請が必要となります。

地方自治体や大学との連携による地方創生事業を推進

北海道音威子府村と 観光包括連携協定を締結



「森と匠の村」で知られる音威子府村の観光プロモーション及び観光コンテンツの磨き上げによる地域観光推進、ひいては道北地域の周遊観光促進に向けた取り組みも推進。

大分県日出町と観光分野に おける包括連携協定を締結



食と温泉とアクティビティを満喫する「ウェルネスツーリズム」など日出町の多彩な魅力を発信。オーバーツーリズム対策として周辺地域も含め観光コンテンツの磨き上げなどを推進。

金沢大学先端観光科学研究所 と連携協定を締結



金沢大学先端観光科学研究所との産学連携により、北陸・金沢地域の観光領域におけるイノベーションの促進と持続可能な観光振興の実現に向けた取り組みを推進。

アルファード(ミニバン)レンタカー導入によるUX向上 モニターツアーやトキエア販売開始により地方創生事業も推進

「北東北リトリート旅」をリリースアンケート回答で1万円キャッシュバックキャンペーンを開始



先着40名様限定！旅行終了後にアンケート回答で

お一人様あたり **10,000円** キャッシュバック!

冬の北東北三県(青森・秋田・岩手)への交流人口拡大を目的に、タイアップ特集ページの公開及びアンケート回答で1万円キャッシュバックキャンペーンを展開。

地域連携プロジェクト「PATHFINDER」始動。国内初のトキエア利用パッケージツアーを販売開始



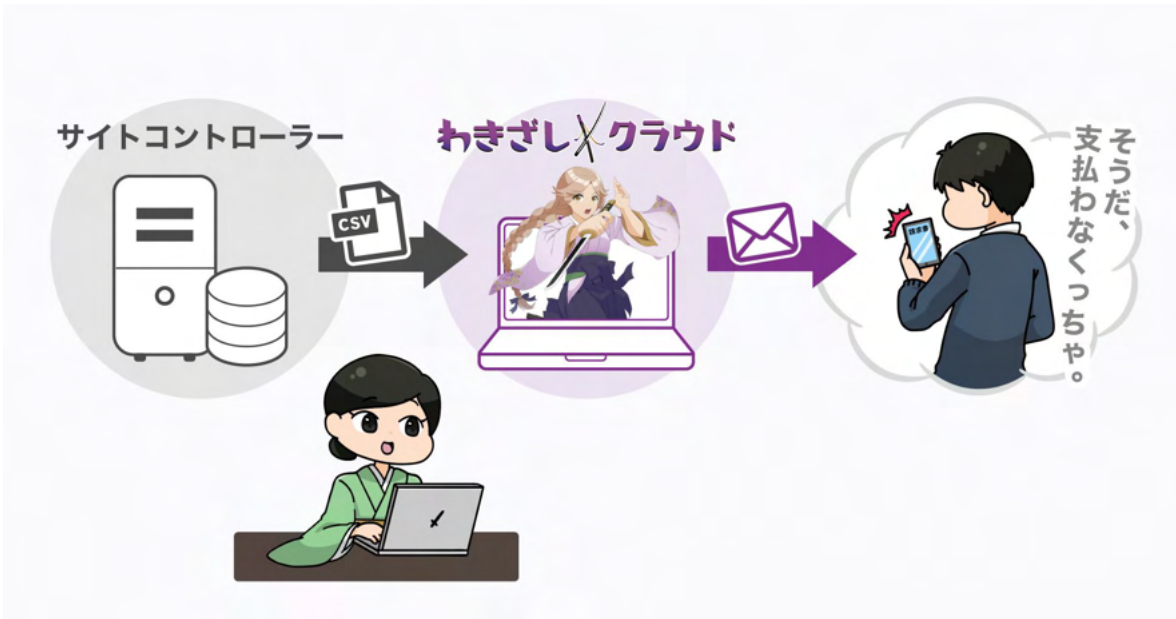
第1弾の「佐渡プロジェクト」では「ぶら佐渡 & 新潟ツアー」を販売。航空券+ホテルに二次交通の佐渡汽船を組み込むシームレスなツアーを展開し、交流人口の拡大を推進。

ミニバン専門「クルカレンタカー」と提携。大人数向けの沖縄パッケージツアーを展開



グループや家族の大人数、ゴルフ利用などお荷物が多い方の移動を更に快適に。販売開始を記念して<6台限定>最大5日間まで破格の15,000円でレンタル可能なキャンペーンを展開。

キャンセル料請求・回収自動化のクラウド型DXツール「わきざしクラウド」が宿泊業界サイトコントローラー3社に一挙対応



「どこでもSHOWBY」が「BOXIL SaaS AWARD 2024」の オンライン商談ツール・システム部門にて1位を受賞

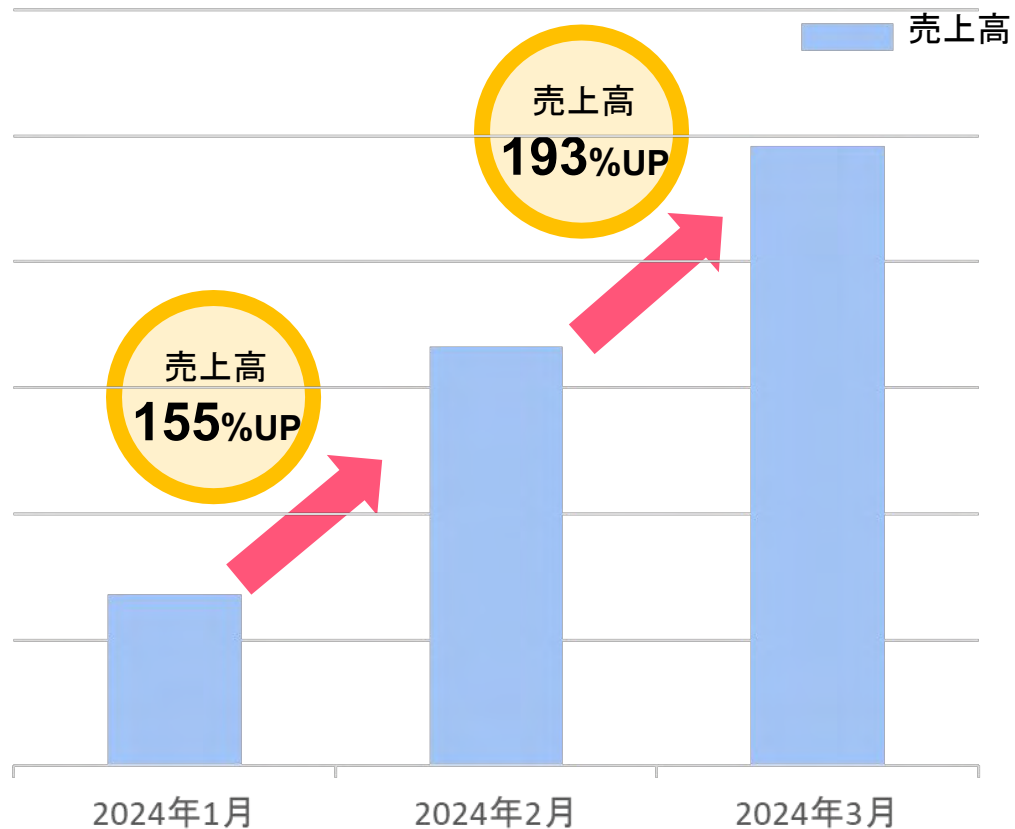


「クルレンタカー」がキャンセル料請求・回収自動化のクラウド型DXツール「わきざしクラウド」を導入し、請求周りの課題解決へ



FY24 第2Qから人材ソリューション事業スタート

事業体制の再構築により、伴奏型の人材紹介事業とシステムエンジニアリングサービスの開始！



売上高の拡大

第2四半期は主にシステムエンジニアリング受注件数の増加により売上高は1月から3月にかけて362%の成長。

内部体制の構築と強化で、更なる成長を目指す

伴奏型の徹底した営業に注力をし、顧客管理・提案を効率化することにより、通期で売上・利益を大幅に増加予定。成長戦略の基、大口・小口の受注が続き、着実に売上・利益を積み上げ。

プロデューサー数 前年同期比 45%増

～営業の窓口であるプロデューサーの増員により、営業力・提案力を強化！～



営業力・提案力強化

働きやすい組織文化を背景とした採用優位性を有していることから、経験豊富なプロデューサーを採用し、戦略立案から制作における提案力と営業力を強化することで、新規取引先の開拓を進めている。

フリーランスのプロデューサーとの提携

正社員採用に加えて、フリーランスのプロデューサーとも業務委託契約により提携することで、今までリーチできなかったリードを獲得し、さらなる成長を目指す。

Appendix

中長期成長戦略「エアトリ5000」
FY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」

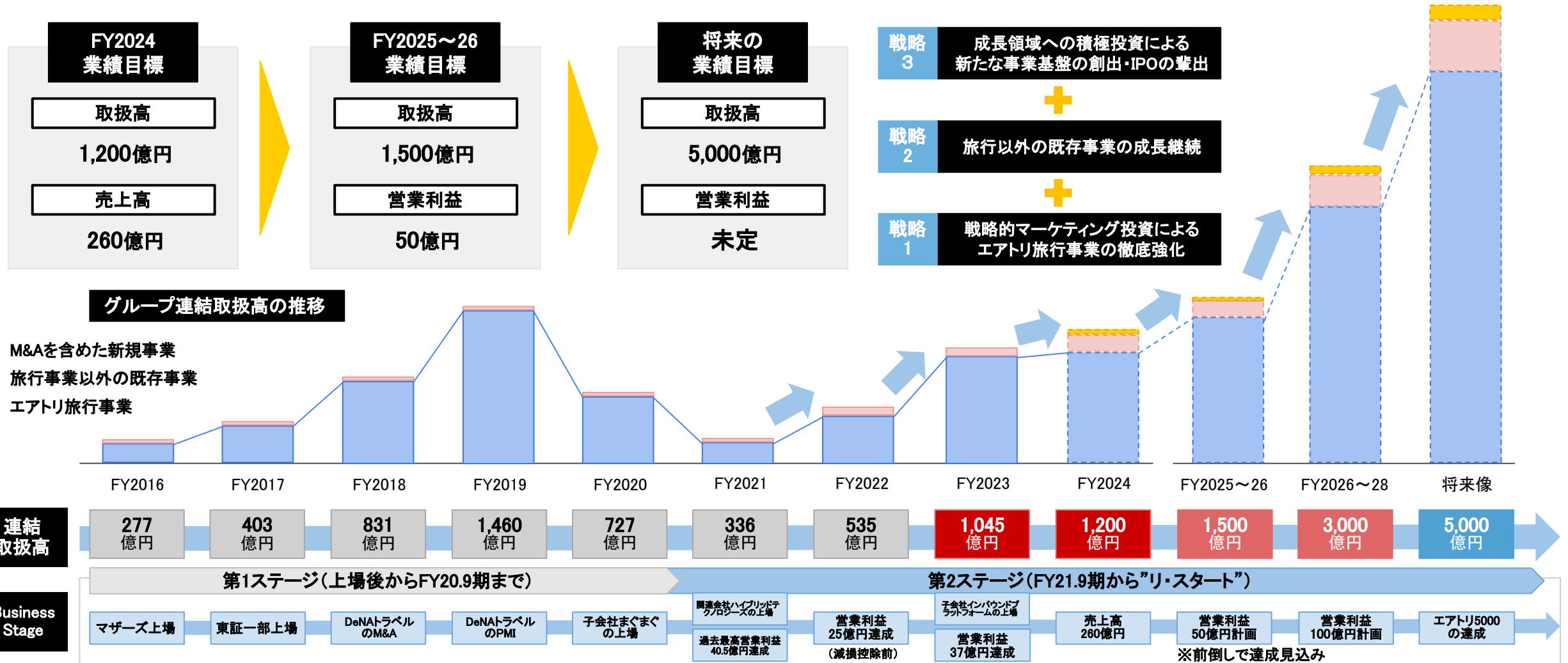
中長期成長戦略「エアトリ 5000」 ～グループ連結取扱高5,000億円を目指す成長戦略～

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、終わりのなき成長を目指す

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 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 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 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

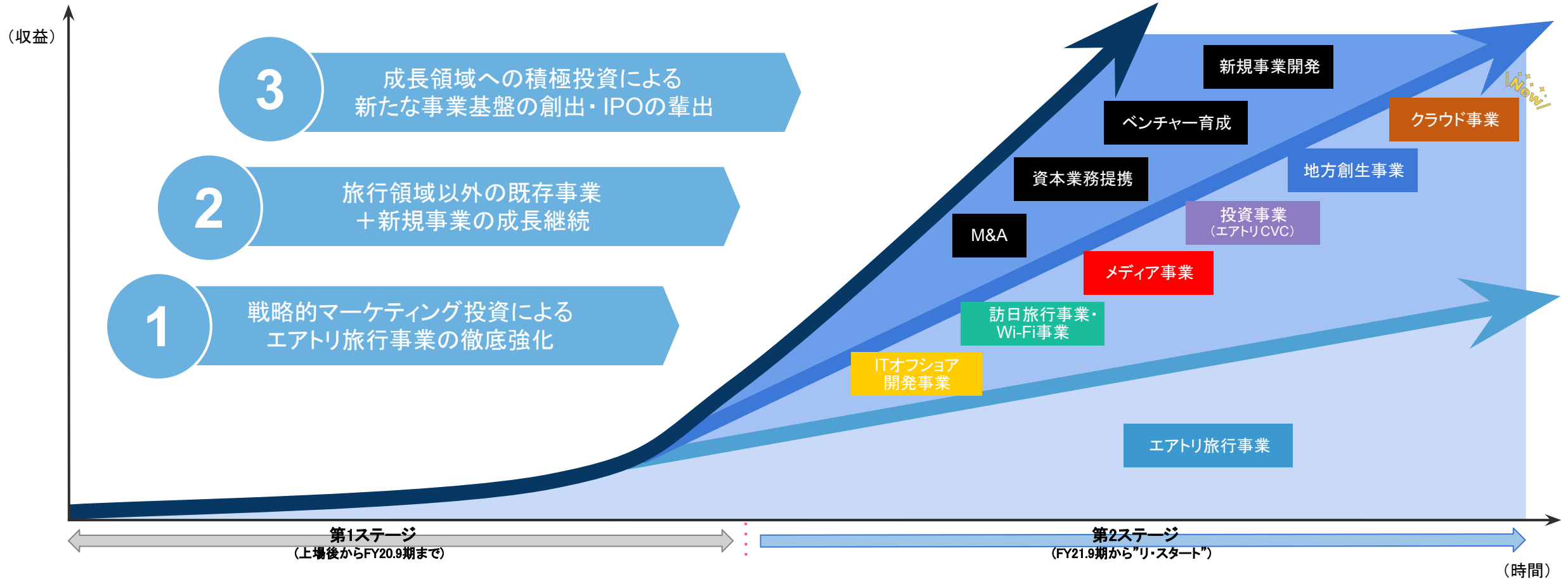
SDGsの達成に向けた様々な取り組みを通じて、 終わりがなき成長を継続し、アジアの持続的な発展への貢献を推進 ～全てのステークホルダーの満足度向上に向けて、更なる企業価値向上を目指す～



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～



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・福利厚生事業
Health Care／Welfare

※投資先にて注力



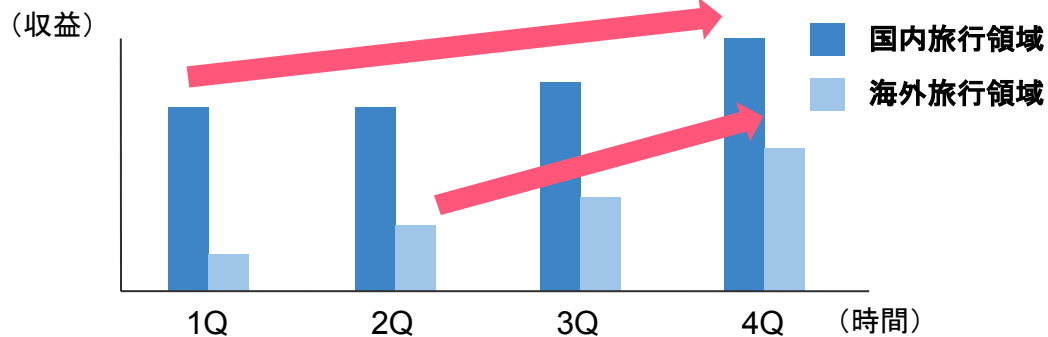
地方創生事業
Regional Revitalization

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〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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。