



2025年2月19日

各 位

会 社 名 t r i p l a 株 式 会 社  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 C E O 高 橋 和 久  
代 表 取 締 役 C P O 兼 C T O 鳥 生 格  
(コード番号：5136東証グロース市場)  
問 い 合 わ せ 先 取 締 役 C F O 岡 義 人  
T E L . 0 3 - 6 2 7 6 - 6 5 5 3

### 第10回定時株主総会の質疑応答の要旨

当社は2025年1月29日に第10回定時株主総会を開催いたしました。本総会中に頂戴したご質問とその回答の要旨について、下記の通り開示いたします。

#### ■質疑応答でのご質問と回答の要旨

##### ご質問要旨

株主 1 ①今後M&Aを実行する際に、現金ではなく株式交換をすることは考えているか
株主 2 ②triplaサービスの競争力について（解約率とその後の他社乗り換え等）
株主 3 ③2024年10月期の決算、自己資本比率についての考え方 ④株式会社アドベンチャーが株主構成で保有比率が3位となっている点について、会社間で何かアクションはとっているか
株主 4 ⑤中期経営計画の地域の売上のその他と営業利益が下がっている理由 ⑥営業費用が大幅に増加し、要因としてその他の費用が増加しているがその理由
株主 5 ⑦現在の投資家とのコンタクト状況、またその対応部署について
株主 6 ⑧決算発表について、まだ競合他社との差があるが追いついていくためのデファクトスタンダードはあるのか ⑨コネクティビティハブについて、欧米、北米地域での売上げを中期経営計画に織り込む予定はあるか
株主 7 ⑩40億円の営業収益の計画において国内と海外の比率はそれぞれどのようになっているか ⑪予約システムの海外市場の進み具合や需要について ⑫BNPLの可能性について

株主 8

⑬中期経営計画について、tripla Bookの従量収益は増加しているが、業界の人手不足などで、施設の稼働率が上がらないなどの影響はないか

⑭この稼働率が上がらないことについて何か社内で検討をしているか

回答要旨

①これまでに3件のM&Aを実行した。1件目の、インドネシアで事業を行うBookandLink社の株式の取得では、初回取得の53%分について、取得対価の大半は当社株式を割り当てる形とした。2件目のSurehigh社と3件目のEndurance社に対しては現金によるM&Aであった。これらを通して、特に海外の案件に関しては、現金でのM&Aがスムーズに進行することができていると感じている。

Surehigh社やEndurance社の案件にはアーンアウト条項が付いており、利益や施設数が伸びた場合に追加で対価が支払われる仕組みになっている。発表してから約1年が経過したが、買収した3社のどの企業についても、経営陣、従業員のモチベーションを非常に高く保ち続けることができ、順調に事業を運営できていると考えている。

②解約率は「事業計画及び成長可能性に関する事項」の19ページに記載されており、tripla Bookは0.4%、tripla Botは0.7%と非常に低い。特にインバウンドでの取り組みが成功した。多通貨決済サービスを開始したことで、予約コンバージョン率が大幅に改善したことが理由の一つ。多くの顧客から高評価を受けている。

解約の理由としては、宿泊施設自体の倒産やオーナーの変更が主な要因である。また、特定の機能が不足している場合も解約に繋がることがある。対策として、当社はNPSサーベイを実施し、顧客のフィードバックを基に優先順位をつけて機能の開発を行っている。

③2024年10月期末時点でキャッシュは97.2億円、預り金は81.6億円である。預り金は宿泊予約の決済で一時的に当社が預り、チェックアウト後にホテルへ支払うものである。事業が好調で取扱高（GMV）が増加すると預り金も増加するが、これ自体に問題はない。自己資本比率の分母に負債が含まれているため、取扱高（GMV）の増加により、当該指標は見掛け上は低下するが、宿泊施設に対して支払うためのCashは口座を分けて保全しており、安全性の指標である流動比率や当座比率は意識して運営している。

④現時点で、特段話はしていない。

⑤2025年10月期の営業収益の「その他」4,000万円は韓国市場を中心とした数字であり、韓国での営業状況が背景にある。クレジットカード決済機能の連携が想定より時間がかかり、宿泊施設の契約が予定より遅れている。この結果がその他の営業収益に反映されている。

一方で、営業利益は4億3,800万円で、昨年の中期経営計画5億8,838万円から修正となっている。内訳としては営業収益2,800万円の減少、営業費用1億2,300万円の増加である。営業収益の減少については韓国が主たる理由である。この増加は従業員数の増加による人件費やその他の費用（⑥に記載）を見込んだためであり、24年10月期の従業員数は158名、25年10月期は177名となる予定で、増員による費用も影響している。

⑥その他の費用については、諸費用の積み上げであるが、人員増加に関連したものの割合が高い。具体的には、インドネシアの子会社がグループ全体のプロダクト開発を担当しており、その費用の一部について合理的な範囲で日本法人が負担している。人員増加に伴い、オフィス移転及び増床、PCやツールの増加、人件費や損益に伴う租税効果などの費用も増加した。なお、2023年10月時点での子会社は1社もなかったが、現在は登記上の会社も含めると7社と、大きく増えており、この1年で前提条件が大きく変わったため、グループ全体を見直した結果となっている。

⑦12月に発表した24年10月期の決算資料に基づき、多くの機関投資家と意見交換を行っている。12月の決算発表後から1月に掛けて21社と打ち合わせを行った。基本的にはCEOの高橋が対応しているが、大型クライアントとの打ち合わせと重複する場合はCFOの岡が対応している。今後はIR担当者を設置

して対応することも検討しており、そうすることで、情報発信を強化することができると考えている。

⑧競合であるオーストラリアのサイトマインダー社やフランスのD-EDGE社のデファクトスタンダードに追いつくために、特にAPAC地域での事業展開を強化することを考えている。具体的には、日本、韓国、台湾、シンガポール、タイ、インドネシア、フィリピンでのサービス導入を進める。これに伴い、各国の標準時間、言語、通貨対応などの機能追加が必要であるが、これまでのM&Aを通じてその準備が進められている。さらに、クレジットカード決済機能やチャネルマネージャーとの連携も強化する予定。これらの施策により、APAC地域を中心に販売を推進していく。

⑨北米や欧米の数字は中期経営計画の中に含まれていない。まずはAPAC地域で当社のプレゼンスを高め、顧客を獲得することに注力する。例えば、タイに本社を持ちヨーロッパや北米に急拡大しているような、東南アジアチェーンホテルと信頼関係を築くことで、これらの市場への足掛かりとしていきたい。

⑩海外の営業収益比率については、2027年10月期においては、グローバル全体での営業収益42億9,700万円に対して、海外は22%である9億3,672万円を見込んでいる。

⑪現在、韓国、台湾、シンガポール、タイ、インドネシアで事業を展開中。当社の強みはUI/UXの優れた予約システムや、多通貨決済、様々なシステム連携、ホテルの会員機能、ポイント機能の提供であり、東南アジアの競合にはない部分が多い。これらの強みを活かして最近では契約件数が増えている。

⑫BNPL (Book Now Pay Later) については、現在、当社の予約システムには実装されていないが、インバウンド顧客獲得のために必要と考えている。

⑬従量収益については、中期経営計画の74ページに取扱高 (GMV) が記載されており、24年10月期は1,255億円、今期は1,391億円、1,547億円、1,697億円と増加を見込んでいる。増加の要因は、導入施設数が増加することによるものであり、25年10月期末は3,323施設、26年10月期末は3,752施設、27年10月期末は4,161施設と計画している。稼働率の改善は計画に含められていないが、改善されればさらに従量収益が増加すると考えている。

⑭観光庁のデータによると、インバウンド旅行需要と日本人の旅行需要が回復しており、全体的な稼働率は改善傾向にある。売上獲得については、テイクレートの推移を示しており、24年10月期は1.09%、25年10月期は1.33%となっている。稼働率を上げ、宿泊料金の3%を収益とするか、決済量を増やすことで従量収益を上げる計画である。24年10月期の事前決済比率は20%であり、27年10月までに35%に引き上げることを目標としている。具体的なアクションプランとしては、事前決済プロモーション、インバウンド顧客のクレジットカード決済、支払い方法の変更通知、多様な支払い方法の対応を行うことである。これにより、事前決済比率を上げ、従量収益を増加させる計画である。

## 意見

・2025年1月15日発表の「機関投資家からのコンタクトを希望するグロース市場上場会社の一覧表」にtripplaの名前が記載されていないため、その一覧に載せてはどうか。