

2025年9月期 第2四半期

# 決算説明

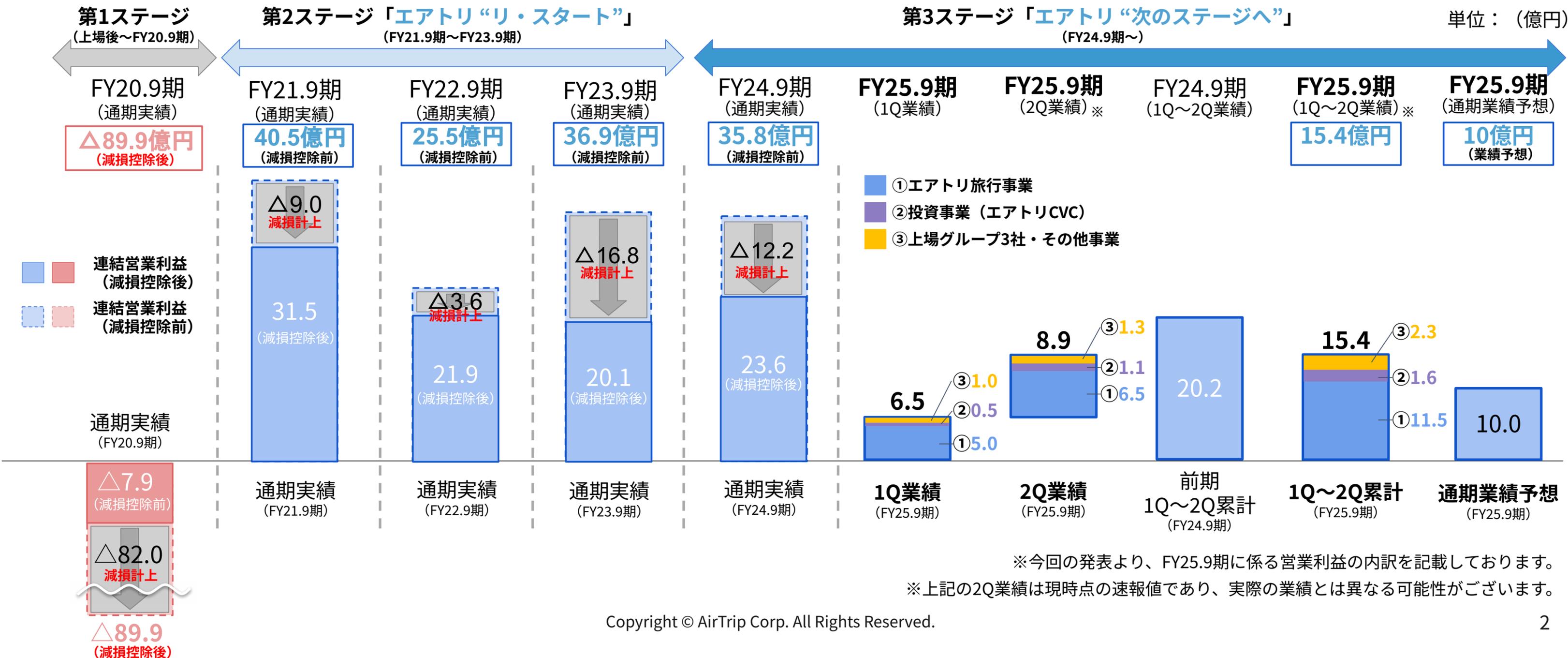
株式会社エアトリ  
東証プライム：6191  
2025/5/15

# エアトリ

「次のステージへ」

～上場後の第3ステージの継続～  
～エアトリグループは再始動する～

**FY24.9期からの上場後の第3ステージの継続**  
**成長戦略「エアトリ2025」の実行により第2四半期営業利益15.4億円**  
**エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化がある一方、成長投資・事業ポートフォリオの拡大を断続的に実行**  
 ～順調に成長するCXOコミュニティ事業で将来的な利益の下支えを目指す！～




**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 Co., Ltd**


**Wur株式会社**


**ドコドア株式会社**


**エアトリ株式会社**  
 (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


**株式会社ベストリザーブ**


**エアトリ Hawaii**

国内外の航空券や宿泊予約を提供する総合旅行プラットフォーム「エアトリ」を運営。

ベトナム拠点でITエンジニアの開発を支援し、大規模プロジェクトに対応。


**株式会社まぐまぐ**  
 (2020年9月24日上場)

メルマガやWEBメディアを通じた情報発信とマーケティング。


**株式会社かんざし**  
 ※上場準備中


**株式会社エヌズ・エンタープライズ**  
 ※上場準備中

観光テックとHRテックを活用して地域の活性化を図る。


**株式会社かんざし**  
 ※上場準備中

旅館やホテル向けのデジタルサービスを提供し、業務効率化を支援。


**エアトリCXOサロン**  
 株式会社エアトリCXOサロン

経営層向けのイベントや交流会を通じてネットワーキングを支援。


**株式会社ノックラーン**

スタートアップ・ベンチャー企業向けの採用支援サービスを展開。


**AJ InterBridge Inc.**  
 株式会社エイジェインターブリッジ  
 ※投資先にて注力

日本の伝統家屋”町屋”を中心に「泊まる」「食べる」「遊ぶ」の体験を展開。


**CERA**  
 株式会社セラ・ホールディングス  
 ※投資先にて注力

自社開発の外貨両替機を通じて、訪日外国人を受け入れるインフラ整備に貢献。





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  
プレミアム倶楽部

株式会社エアトリプレミアム倶楽部



エアトリ Hawaii

株式会社ベストリザーブ

【エアトリ旅行事業】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



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 Co., Ltd



Wur株式会社



ドコドア株式会社

【ITオフショア開発事業】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有する  
また、ハイブリッドテクノロジーズの子会社WurにおけるWebシステム・アプリ開発の展開と、同じく子会社ドコドアにおける中小企業向けのDX支援の展開により対応領域を拡大し、顧客とともに成長を目指す



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)

【訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業】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)

【メディア事業】まぐまぐ（東証スタンダード上場：4059）の「まぐまぐ！」を始めとしたプラットフォーム事業と5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



株式会社エアトリ  
(2016年3月31日 上場)

【投資事業（エアトリCVC）】これまで累計23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

エアトリCXOサロン 株式会社エアトリCXOサロン

【CXOコミュニティ事業】エアトリCXOサロンが中核となり、年に1回の2000名規模の大型ベンチャーイベントや、「エアトリCXOサロン」(完全招待制経営者コミュニティ)では、定期的に経営者交流会やイベント等を開催し、営業担当20名超の体制で最大級のコミュニティづくりを目指す

GROWTH

株式会社GROWTH

【マッチングプラットフォーム事業】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



KNOCKLEARN

株式会社ノックラーン

【HRコンサルティング事業】ノックラーンが中核となり、スタートアップ・ベンチャー企業向けの採用支援サービスを展開



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  
※上場準備中

【地方創生事業】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



株式会社かんざし  
※上場準備中

【クラウド事業】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



トキエア株式会社

【航空会社総代理店事業】航空会社（トキエア社）の戦略的かつ恒久的パートナーとして互いの強みやノウハウを活かし、既存就航路線並びに新機就航路線の売上拡大の実現を目指す



オープンレンタカー ミナト株式会社

【レンタカー事業】人気スポーツカー「マツダロードスター」を中心にレンタルを行う「沖縄オープンレンタカー」を運営

**ピカパカ**

株式会社ピカパカ  
※上場準備中 ※投資先にて注力

【法人DX推進事業・ヘルスケア事業】投資先のピカパカが中核となり、クラウド型法人出張サポートサービスやデジタル営業システムを展開し、法人DX/ヘルスケアの領域で人・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

**ピカパカ エージェント**

株式会社ピカパカエージェント  
※上場準備中 ※投資先にて注力

【人材ソリューション事業】投資先のピカパカ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

 northshore

ノースショア株式会社  
※投資先にて注力

【クリエイティブソリューション&DX事業】投資先の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

 donut  
robotics

ドーナッツ ロボティクス  
株式会社  
※投資先にて注力

【AIロボット事業】投資先のドーナッツロボティクスが中核となり、ChatGPTを搭載した家庭用見守りロボット「シナモン」等を開発・製造・販売し、世界初のAIロボット普及を目指す

 GOLF LIFE

ゴルフライフ株式会社  
※投資先にて注力

【ゴルフライフサポート事業】投資先のゴルフライフが中核となり、ゴルフ業界に特化した各種サービスを展開し、スクランブルゴルフの普及を目指す

**C E R A**

株式会社セラ・ホールディングス  
※投資先にて注力

【外貨自動両替機事業】投資先のセラ・ホールディングスが中核となり、世界中の支払い手段を日本ですぐに使える手段にエクステンジするシステムの創造を目指す

 AJ InterBridge Inc.

株式会社エイジェーインターブリッジ  
※投資先にて注力

【町家宿泊・日本文化体験事業】投資先のエイジェーインターブリッジが中核となり、地方の過疎化、空き家の増加などの社会的課題の解決を目指す

**エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた仲間集め**  
**FY25.9期は4件のM&A・資本業務提携を発表**  
 ～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～  
 ～案件のご紹介、ご相談をお待ちしております！～

<p><b>HRコンサルティング事業</b></p> <p>株式会社ノックラーンを 子会社化</p> <p>※2024年12月</p> 	<p><b>航空会社総代理店事業</b></p> <p>トキエア株式会社と 資本業務提携を開始</p> <p>※2025年1月</p> 	<p><b>レンタカー事業</b></p> <p>「沖縄オープンレンタカー」の ミナト株式会社を子会社化</p> <p>※2025年4月</p> 	<p><b>ITオフショア開発事業</b></p> <p>NGS Consulting社の連結子会 社化に係る株式譲渡契約締結</p> <p>※2025年4月</p> 
---	---	--	---

※グループ会社のハイブリッドテクノロジーズにて株式取得

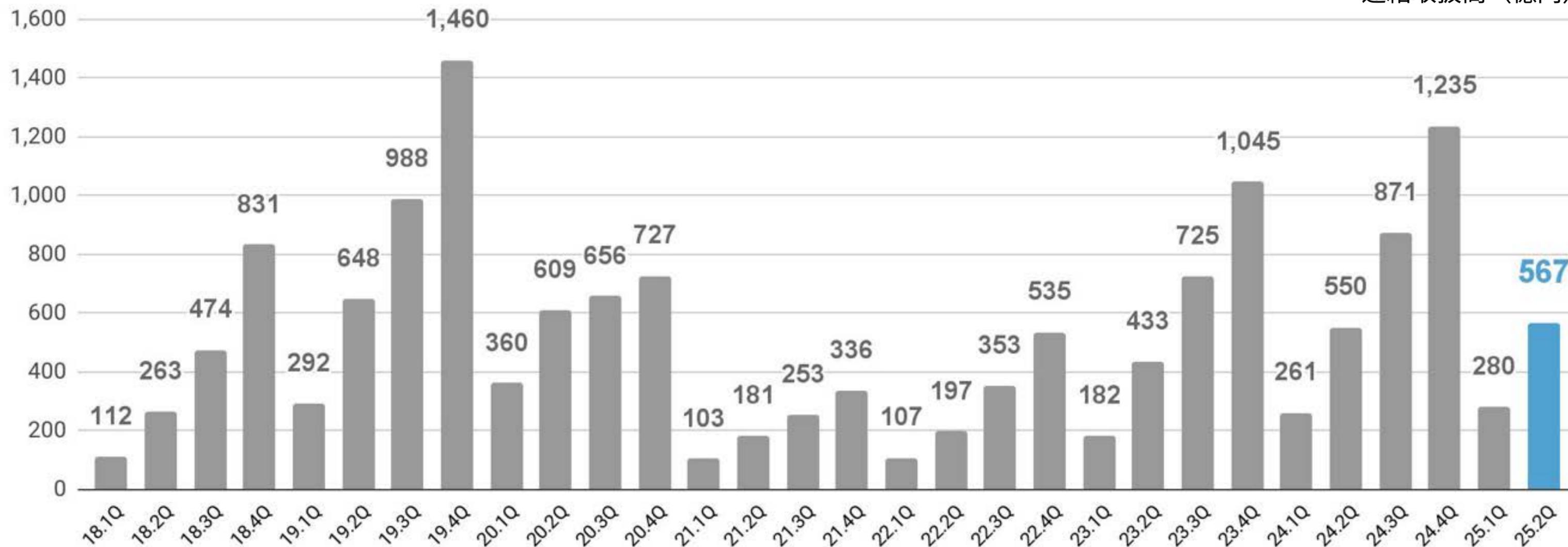
- 1 FY25.9期の第2四半期の連結業績は、**取扱高567億円 (YoY103%)**、**売上収益131億円**、**営業利益15.4億円 (YoY76%)**  
FY24.9期より開始した**上場後の第3ステージ**が継続し、中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY25.9期 成長戦略「エアトリ2025」のもと、**エアトリ旅行事業**を中心に各事業ポートフォリオで**事業収益を積み上げ**、取扱高・売上収益・売上総利益・営業利益は業績予想に対して堅調に進捗  
**エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化がある一方**、エアトリ新規商材、既存・新規事業への**成長投資・事業ポートフォリオの拡大を断続的に実行**  
順調に成長する**CXOコミュニティ事業**では、将来的な利益の下支えを目指し、**エアトリは「次のステージへ」**
- 2 エアトリ旅行事業では、**国内・海外の「航空券」と「航空券+ホテル（エアトリプラス）」**を中心に収益の柱として事業ポートフォリオ全体を牽引  
**「なんでもエアトリ」**をキーワードに、**新規注力商材**である**「ホテル、新幹線、レンタカー、高速バス」**商材の拡充に向けた投資を継続
- 3 エアトリ旅行事業以外の**その他注力事業**においては、**上場グループ会社4社（エアトリ、まぐまぐ、インバウンドプラットフォーム、ハイブリッドテクノロジーズ）**及び**かんざし社**を中心に事業展開を加速し、**さらなる成長へのチャレンジを継続**
- 4 FY24.9期より新規事業として開始した**「CXOコミュニティ事業」**では、**「継続は力なり」**として、コミュニティの更なる拡大に向け邁進  
**エアトリCXOサロン（有料会員）400社を達成**（2025年4月時点）し、**2025年7月15日～16日に「エアトリフェス2025」の開催決定！**  
「エアトリCXOサロン」メンバーの更なる成長を支援するために、**「エアトリ上場企業サロン」、「エアトリIPO・M&A・資金調達サロン」、「エアトリ証券会社・監査法人サロン」、「エアトリ政策提言サロン」の4つの新サービスの提供を開始**  
当グループのアセットと**「丁寧」な運営**により、他社には真似できない**「満足度の高い」経営者コミュニティ**として最大級を目指す！
- 5 新潟空港を拠点とする**トキエア社と資本業務提携**を開始し、**18事業目**となる**「航空会社総代理店事業」を開始**  
当社が総代理店として各旅行会社への営業・販売のサポート、開発、トキエア便の露出強化・認知拡大・プロモーション等の総合的支援を実施  
2022年12月22日付の株式会社スターフライヤー、2023年10月19日付のスカイマーク株式会社に続き、**3社目の航空会社への出資案件**が実現
- 6 FY25.9期も、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた**仲間集め**を展開し、今期累計で**4件のM&A・資本業務提携を発表**  
**株式会社ノックランを子会社化し「HRコンサルティング事業」を開始**、**ミナト株式会社を子会社化し、19事業目**となる**「レンタカー事業」を開始**  
グループ会社のハイブリッドテクノロジーズにて**NGS Consulting社の連結子会社化に係る株式譲渡契約締結**
- 7 投資事業（エアトリCVC）では、2Q中に**出資先の株式会社フライヤー（証券コード：323A）、ミーク株式会社（証券コード：332A）**が東証グロース市場、**株式会社LogProstyle（ティッカーシンボル：LGPS）**がNYSE Americanに新規上場し、**当社投資先の第23号IPO案件を達成**  
1Q中に上場した**出資先のGVA TECH株式会社（証券コード：298A）**に続く**今期4件目のIPO案件**を達成し、投資事業利益を順調に積み上げ
- 8 昨今の物価上昇等への対応として、エアトリにこれまで新卒として入社した社員を中心に定期昇給とは別にベースアップを実施  
**平均年収が596万円から628万円（+32万円）と大幅アップ**し、従業員のモチベーション・満足度の向上や能力開発の促進への期待と優秀な人材の確保を図る
- 9 FY25.9期は取扱高と売上収益は前期比増収による事業拡大を目指し、エアトリ新規商材、その他注力事業、新規事業の成長のための投資を継続  
**毎年新規事業立ち上げ**により**事業ポートフォリオ戦略「エアトリ経済圏」の構築・強化**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、**エアトリグループの終わりなき成長**と、**将来的な株主還元拡充**を目指す！

# FY25.2Q 決算概要

# 取扱高**567億円** 前期比**103%**

## エアトリ経済圏の拡大により取扱高増加

連結取扱高（億円）

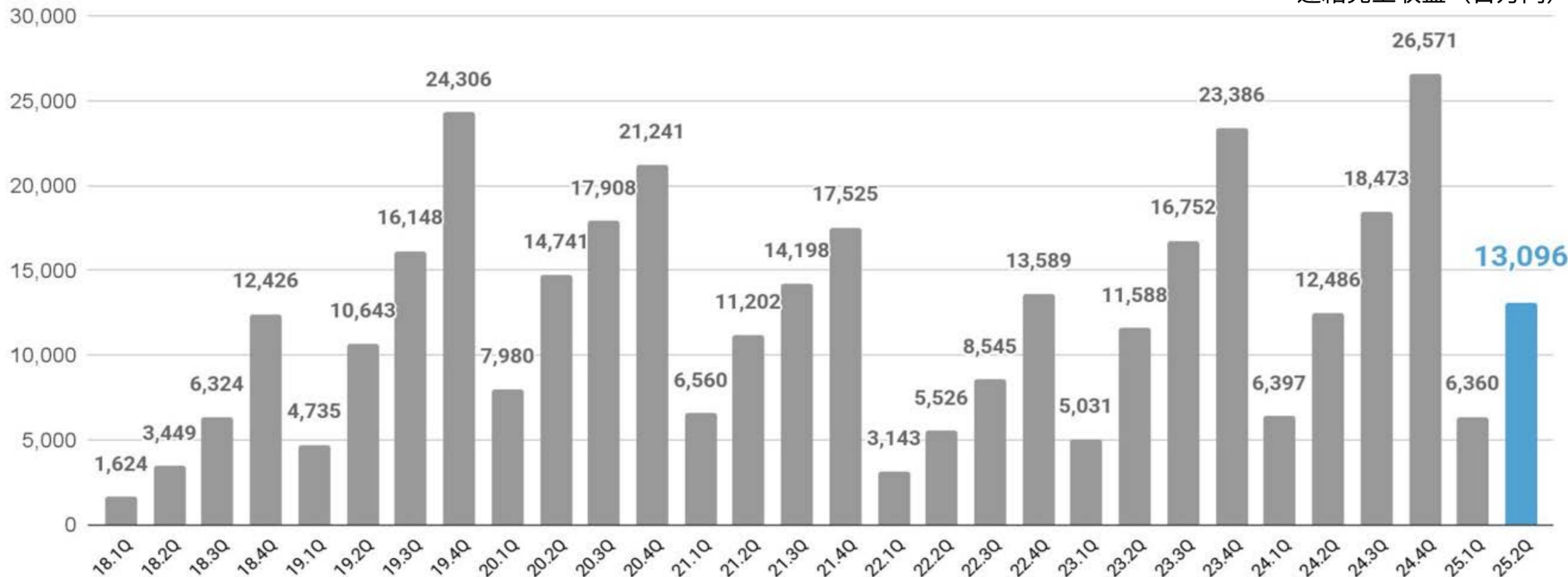


※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

# 売上収益 前期比105%

## エアトリ旅行事業の成長鈍化を新規商材・その他事業が下支え

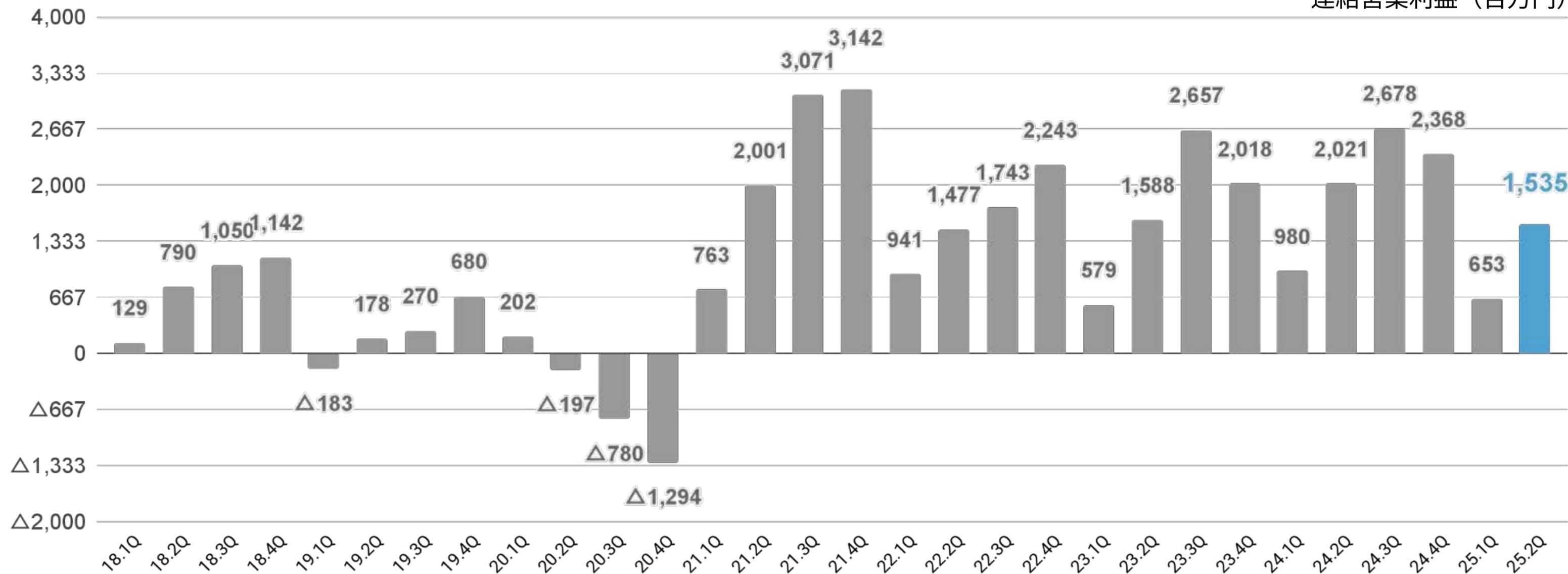
連結売上収益（百万円）



# 営業利益 前期比76%

## 成長投資とエアトリ旅行事業の成長鈍化により前期比で減少

連結営業利益（百万円）



## 前年比で取扱高増加、一方営業利益は減少

(百万円)

	FY24.2Q		FY25.2Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	55,042	—	56,659	—
売上収益	12,486	100.0%	13,096	100.0%
売上総利益	7,239	57.9%	7,358	56.1%
営業利益	2,021	16.1%	<b>1,535</b>	11.7%
親会社帰属 当期純利益	1,015	8.1%	905	6.9%

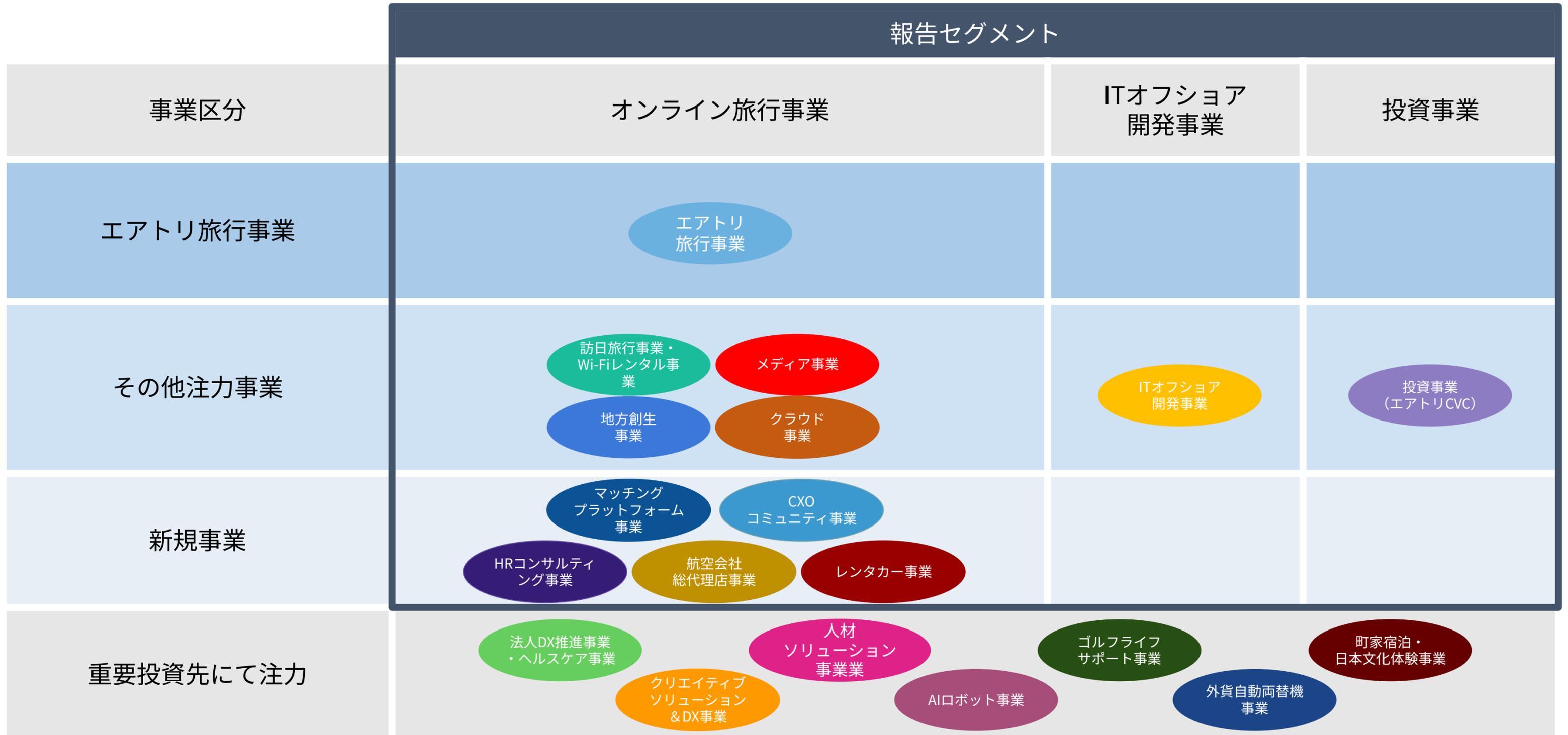
# オンライン旅行事業セグメントが全体を牽引

(百万円)

	報告セグメント			合計	調整額	連結合計
	オンライン旅行事業	ITオフショア開発事業	投資事業			
売上収益	12,889	11	196	13,098	△1	13,096
セグメント利益	2,110	△51	162	2,222	△686	1,535

※「調整額」の区分は、主に各報告セグメントに帰属しない全社費用及びセグメント間取引であります。

報告セグメントの各事業ごとの内訳は次ページ参照➡



## エアトリ新規商材・その他注力事業等への成長投資を行い、戦略的に「エアトリ経済圏」を拡大

事業区分	内訳金額（億円）	合計（億円）	エアトリ経済圏	実績と今後の見通し
エアトリ 旅行事業	国内旅行領域 取扱高 : 281 粗利 : 42	取扱高 : 503 粗利 : 56 事業利益 : 18 営業利益 : 11	エアトリ 旅行事業	成長鈍化があるものの、新規商材のシェア拡大に注力
	海外旅行領域 取扱高 : 222 粗利 : 14			為替等の外部要因の影響を受けつつも、緩やかに回復
その他注力事業	ITオフショア 開発事業 取扱高 : 0 粗利 : 0 営業利益 : △1	取扱高 : 58 粗利 : 17 営業利益 : 3	ITオフショア 開発事業	グループの根幹事業であるがハイブリッドテクノロジーの持分法適用により金額的な重要性減
	投資事業 取扱高 : 2 粗利 : 1 営業利益 : 2		投資事業 (エアトリCVC)	IPOの蓋然性の高い成長企業への投資を継続
	その他注力事業 取扱高 : 56 粗利 : 16 営業利益 : 2		訪日旅行事業・ Wi-Fiレンタル事業 メディア事業 地方創生 事業 クラウド 事業	中核子会社を中心に非旅行事業領域の拡大を目指す
新規事業	取扱高 : 6 粗利 : 1 営業利益 : 1	取扱高 : 6 粗利 : 1 営業利益 : 1	マッチング プラットフォーム 事業 CXO コミュニティ事業 HRコンサルティ ング事業 航空会社 総代理店事業 レンタカー事業	エアトリ5000の達成に向けて中長期の事業拡大を目指す

※エアトリ旅行事業の事業利益にセグメント間調整額を調整した数値を、エアトリ旅行事業の営業利益として開示しております。

## 利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移

(百万円)

	FY24.4Q	FY25.2Q	増減額
流動資産	20,887	21,627	740
現預金	9,647	10,502	855
営業投資有価証券等	6,077	6,041	△36
非流動資産	7,915	7,859	△56
総資産	28,803	29,486	683
負債	14,071	14,227	156
有利子負債	3,245	2,920	△325
資本合計	<b>14,731</b>	<b>15,258</b>	<b>527</b>
自己資本比率	51.1%	51.7%	+0.6%

# 営業活動によるキャッシュインフローは21.1億円 主に投資活動と借入れの返済、配当金の支出に使用

(百万円)

	FY24.2Q	FY25.2Q	増減額
営業活動CF	△178	2,110	2,288
投資活動CF	△3,263	△632	2,631
財務活動CF	△991	△695	296
現金及び現金同等物の増減額	△4,436	783	5,219
現金及び現金同等物の期首残高	12,453	9,647	—
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1	0	—
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額	△23	70	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	7,993	10,502	—

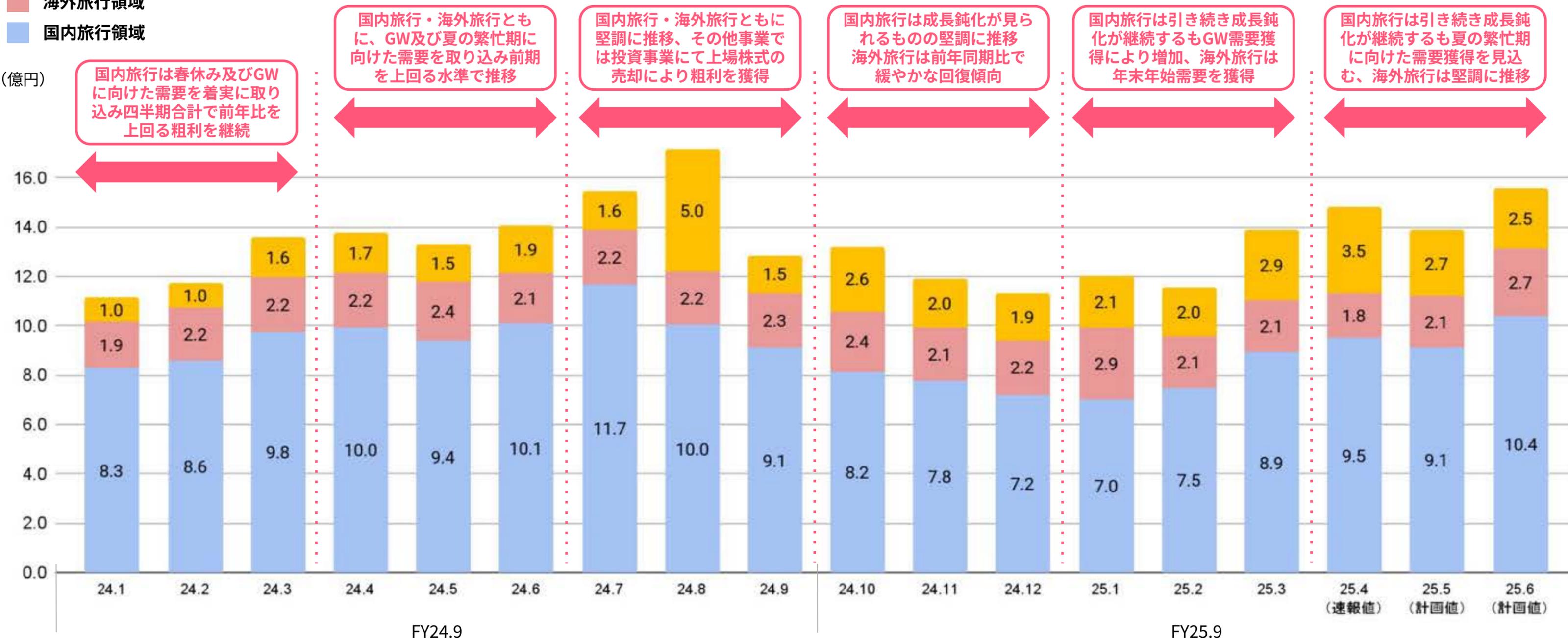
# FY25.2Q 主要KPIの推移

# 国内旅行領域は成長鈍化があるものの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は前期比増加！

～海外旅行領域も前年比で堅調に推移し、今後も緩やかな回復を見込む～

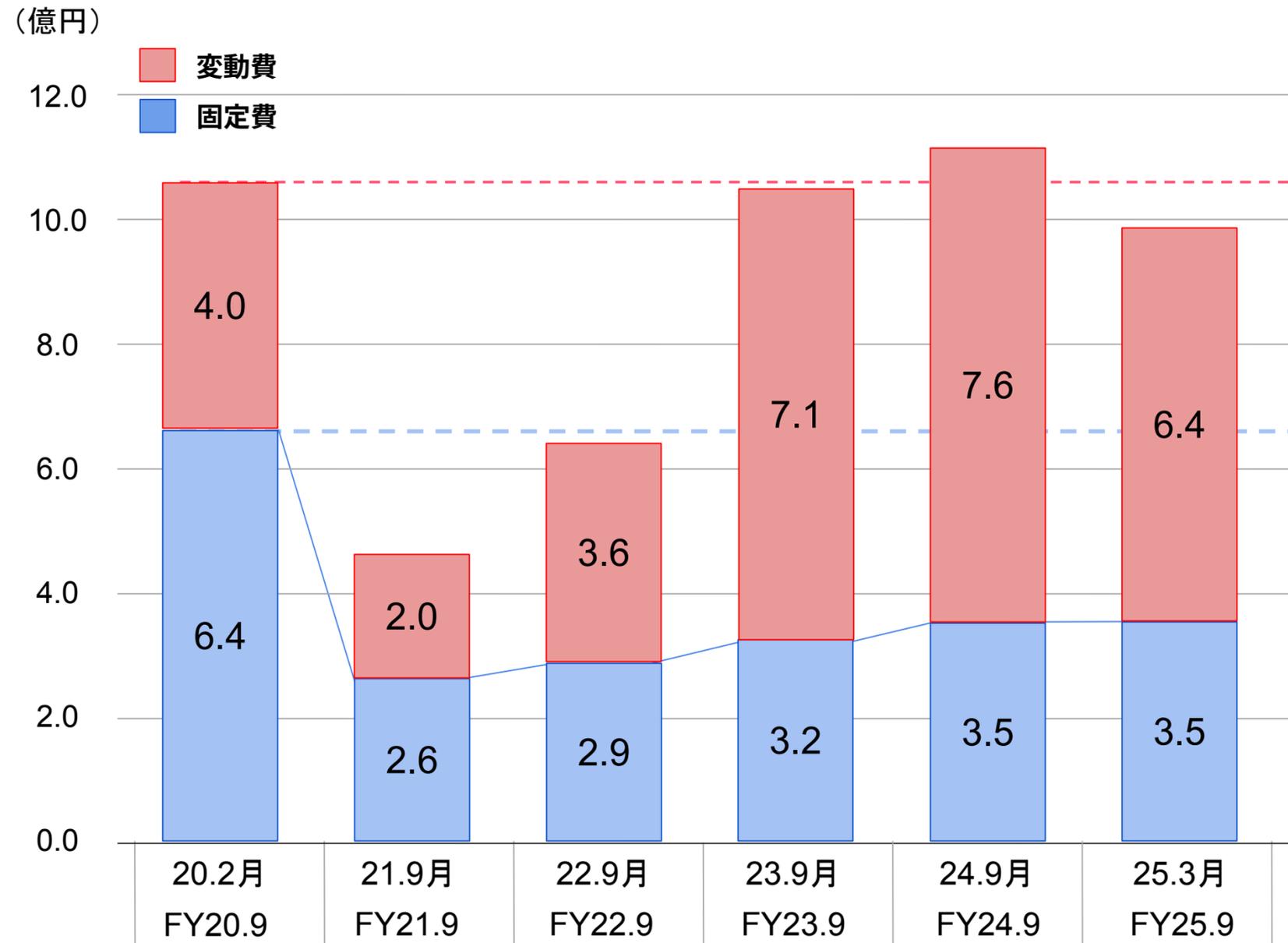
- その他事業領域
- 海外旅行領域
- 国内旅行領域

(億円)



※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9.9億円でコントロール～



## 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  
旅行需要に応じた新TV-CM等による広告投資を展開

## 人件費の抑制とその他固定費削減の継続

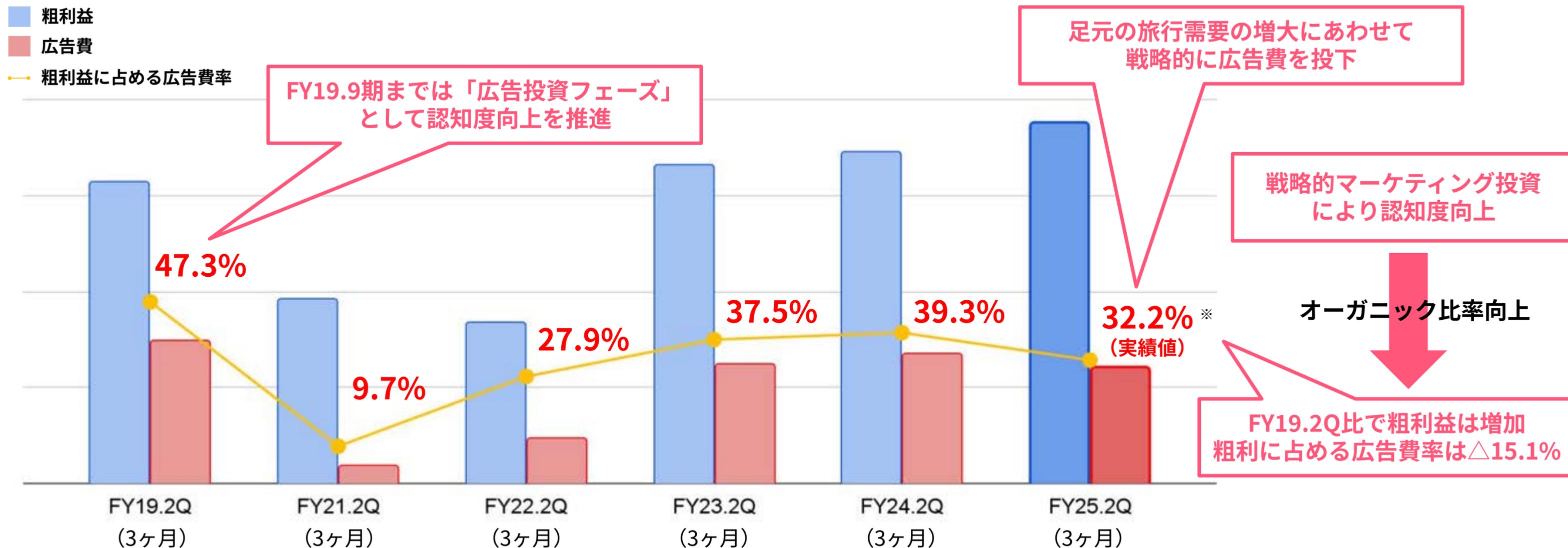
### 人件費

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

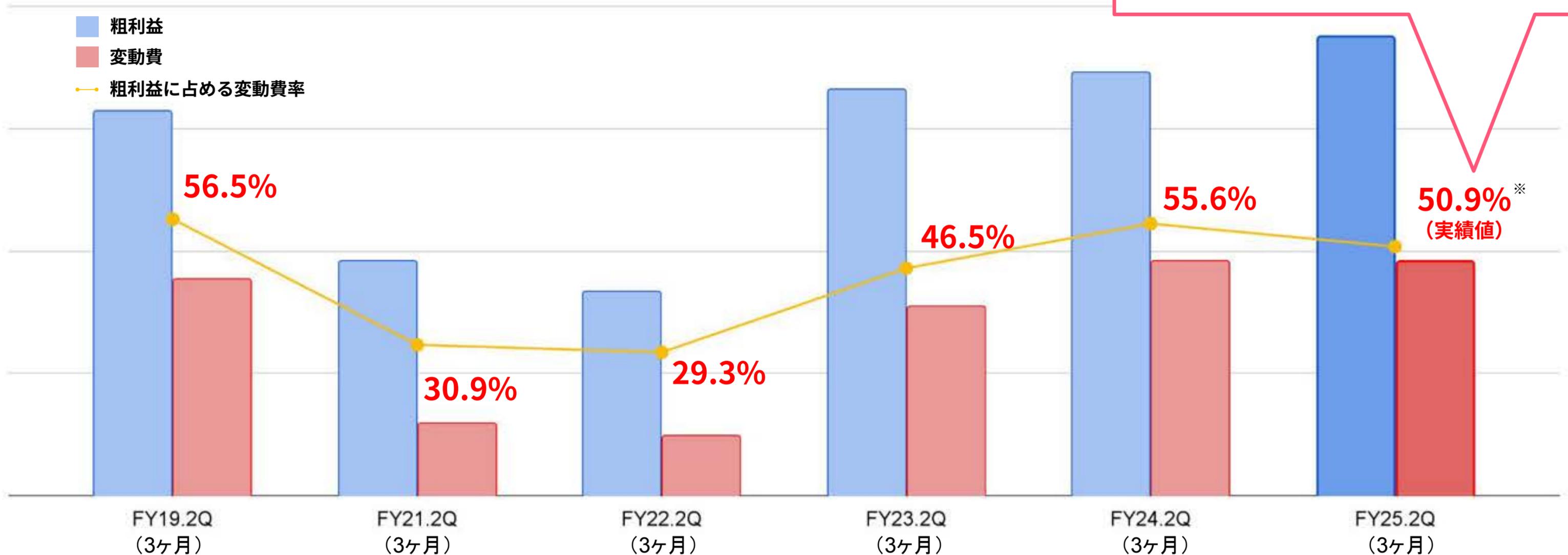
# FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を活かし、今後の成長投資をしつつ、旅行需要にあわせて戦略的に広告費を投下～足元の費用対効果を踏まえて、適切に広告費をコントロール～



# 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

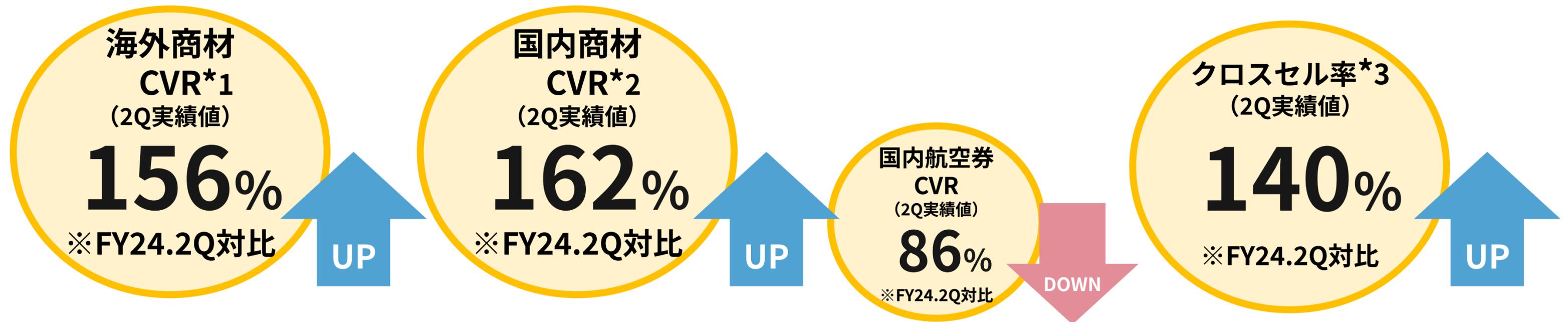
～旅行需要の変動に応じて変動費を戦略的にコントロール～

粗利益に対する変動費率の最適化を継続



# 国内航空券の成長鈍化が継続 海外商材、その他国内商材、クロスセル率は大幅に向上！

～クロスセル率は、FY24.2Q対比**140%**と大きく成長～



※1 海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出

※2 国内のホテル／DPを対象に加重平均にて算出

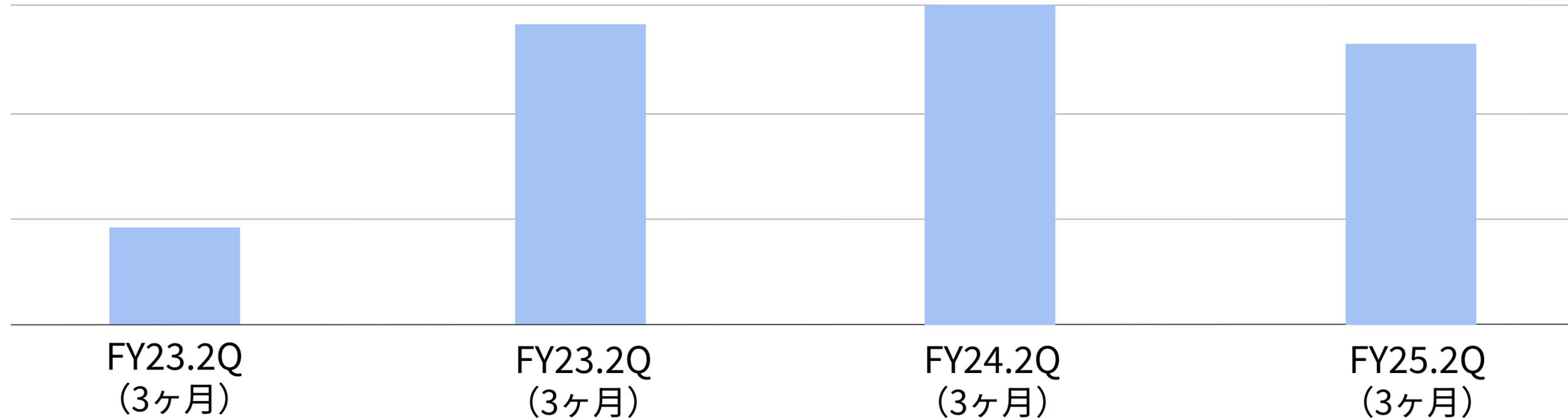
※3 国内・海外のホテル（DPを含む）／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

# 最重要KPIであるオーガニック粗利益 成長鈍化が続くものの高い水準で着地

～FY24.2Q対比で**91%**で推移～

■ オーガニック粗利益

成長鈍化が見られる旅行事業においても、  
オーガニック獲得により下支え！

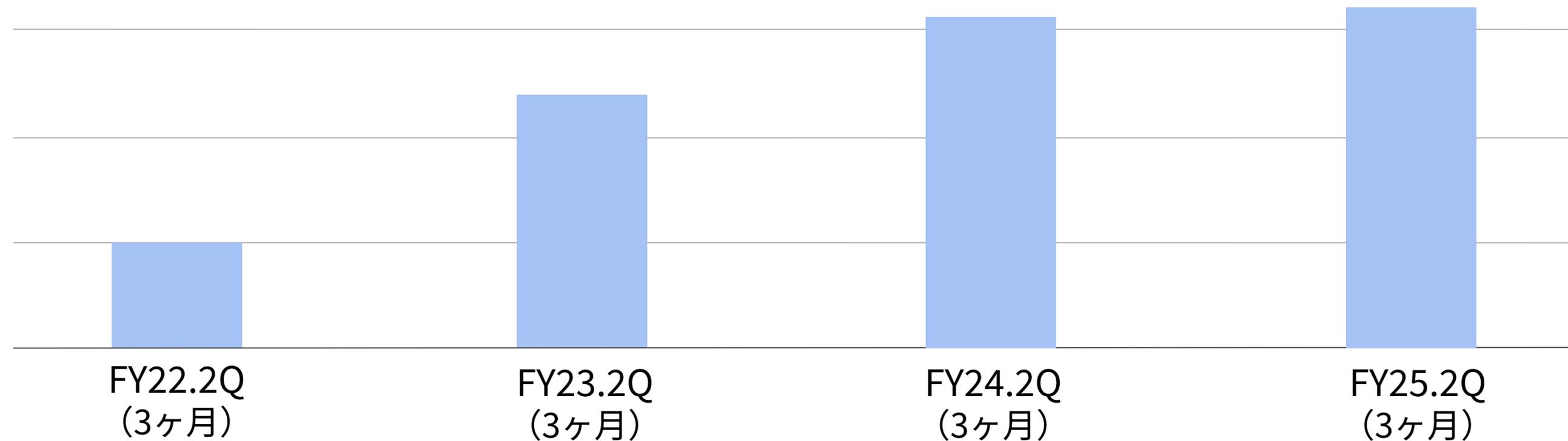


※広告やメタサーチを経由しない顧客への販売による粗利益を指す  
(エアトリキーワードでの自然検索やアプリなどによる流入によるもの)

# エアトリアプリ粗利益 アプリ経由での粗利益は堅調に推移！ ～FY24.2Q対比で**102%**の成長～

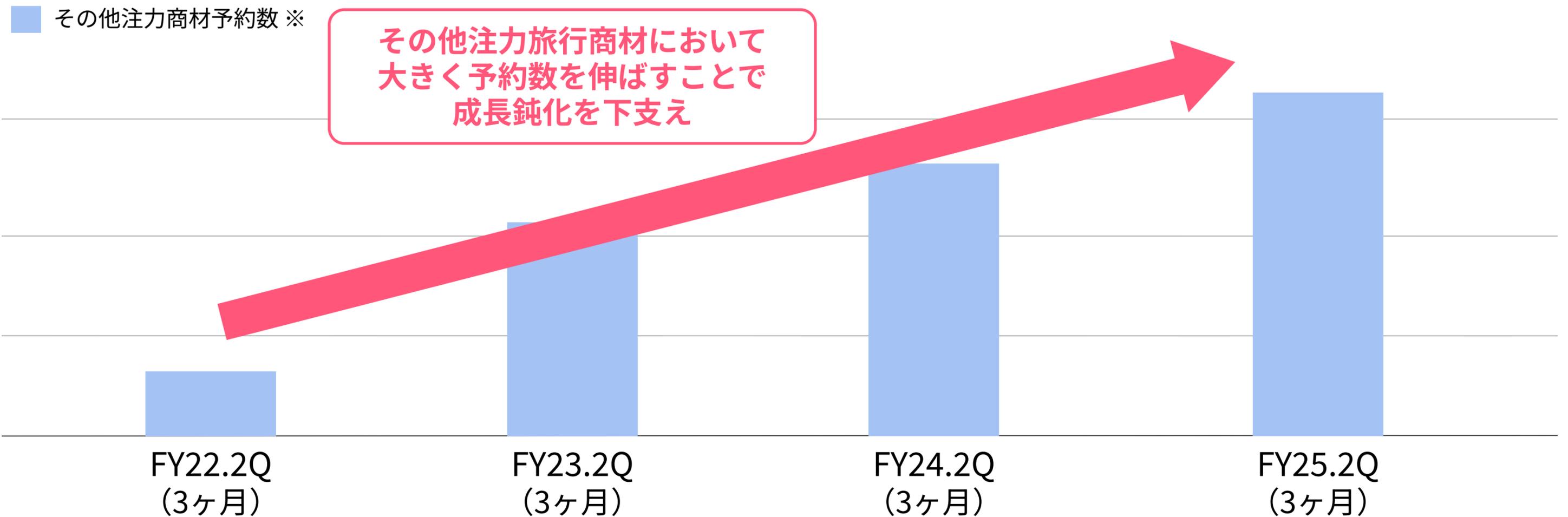
■ エアトリアプリ粗利益

エアトリアプリ粗利益は堅調に推移し成長継続！



※エアトリアプリ顧客への販売による粗利益を指す

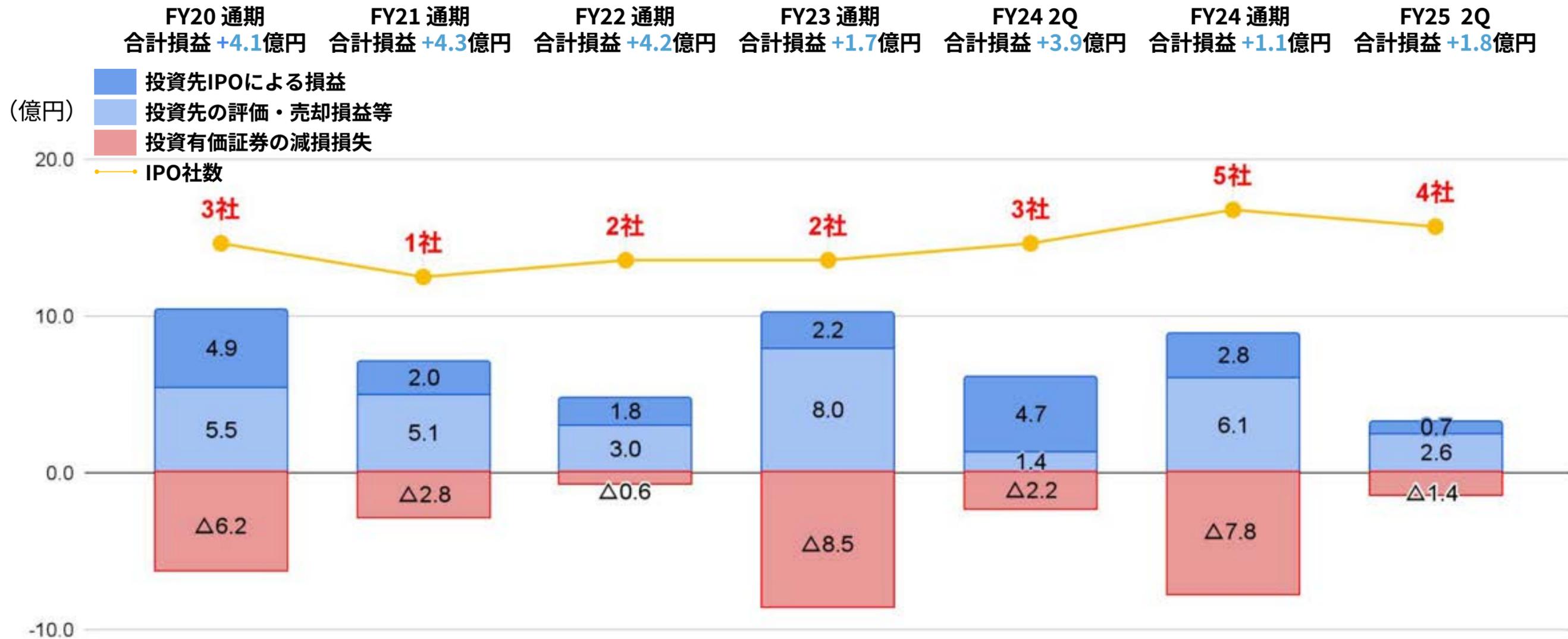
# 積極的な事業投資及び継続したUI/UX改善により その他注力商材の予約数は大きく成長！ ～その他注力旅行商材はFY24.2Q対比で**124%**と更に増加～



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

# FY25 2Q 投資先IPO4社 投資事業損益+1.8億円

～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**140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	138社 / 53億円	140社 / 53億円
--------------	------------	------------	------------	-------------	-------------	-------------	-------------

※ 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。Copyright © AirTrip Corp. All Rights Reserved.

# FY25.9期 業績予想

## FY25.9期 通期業績予想に対して概ね予想通りに推移

(百万円)

	FY25.9期 通期業績予想 (期首予想)	FY25.9期 2Q業績 (実績値)	進捗率 (期首予想対比)
取扱高	135,000	56,659	42.0%
売上収益	28,000	13,096	46.8%
営業利益	1,000	<b>1,535</b>	153.5%

### 通期業績予想の修正は無し

**FY25.9期 業績予想は、取扱高1,350億円、売上高280億円、営業利益10億円**  
**エアトリ旅行事業において成長鈍化があるものの、成長投資も行い前期比増収を目指す**  
**営業利益は将来に向けた投資の影響を考慮した見通し**

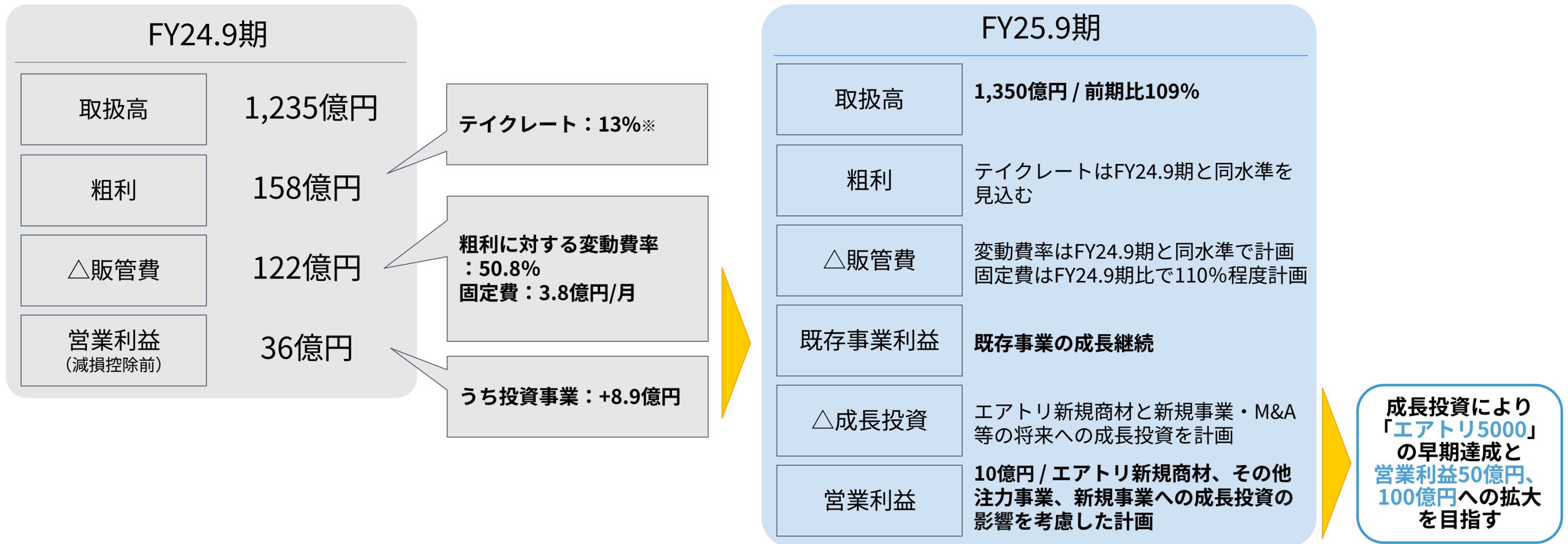
(百万円)

	FY25.9期 期首通期予想	業績予想における方針	
		既存事業	成長投資
取扱高	135,000	エアトリ旅行事業において成長鈍化があるものの、注力旅行商材への投資・エアトリ旅行事業に続く事業の成長等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	28,000		
営業利益	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考慮し、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**

～営業利益は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た見通しで、更なる事業成長を目指す～



# 直近のアクションと成果

今年も年末年始にかけて「**エアトリ**」超新春セールを開催！  
～年末のお正月休みから1月にかけてセール実施により販促を展開～



2025 エアトリ  
**超新春**  
セール

2024 12.23日 — 2025 1.30日  
START 12:00 — END 15:00

エアトリ新春宝くじ  
合計100名様に当たる!  
**10,000**円分の  
Amazonギフトカードをプレゼント!

エアトリ福引  
海外旅行も当たる!  
**旅行商品**を  
5組10名様に  
プレゼント!

エアトリ大抽選会  
最大5,000円分が当たる!  
合計**10,000**名様に  
えらべるPayをプレゼント!

えらべる Pay

**出資先である株式会社フライヤーが  
東証グロースへ上場  
～当社出資先第21号IPO案件～**



**出資先でソニーグループ発のスタートアップである  
ミック株式会社が東証グロースへ上場  
～当社出資先第22号IPO案件～**

**meeq**

# 出資先である株式会社LogProstyleが NYSE American（NY証券取引所）へ上場 ～当社出資先第23号IPO案件～



LogProstyle  
redefine life style

# 「エアトリフェス 2025」開催決定！

エアトリCVC投資先上場20社記念として、  
「ベンチャー界へ恩返し」の気持ちを込め、**無料（ご招待）**で開催いたします！

エアトリCVC投資先上場20社記念

~大型ベンチャーイベントは無料の時代が来た!?  
エアトリグループがベンチャー界への恩返し!~

## エアトリフェス 2025 開催決定!

2025 7.15<sup>TUE</sup> - 7.16<sup>WED</sup>

7.15 <sup>TUE</sup>	7.16 <sup>WED</sup>
トークセッション (オンライン配信) 参加者500名	大交流会 参加者2000名

会場: ベルサール汐留

参加費用 **無料**(ご招待)  
今回はお食事がボリュームアップ!

当日も、私が責任を持って対応します!

株式会社エアトリ CXO マロン  
代表取締役社長 矢野 光晃

# 「エアトリ CXO サロン」 4つの新サービス提供を開始！

「エアトリ CXO サロン」メンバーの更なる成長を支援するために、  
「エアトリ上場企業サロン」、「エアトリ IPO・M&A・資金調達サロン」、  
「エアトリ証券会社・監査法人サロン」、「エアトリ政策提言サロン」の  
サービス提供を開始いたしました。



# 沖縄にてレンタカー事業「沖縄オープンレンタカー」を展開する

## ミナト株式会社の株式取得及び子会社化

～新たに当社の19事業目となる「**レンタカー事業**」を開始～



okinawa

# オープンレンタカー

### 「沖縄オープンレンタカー」について

「ホテル以上のホスピタリティを大切に、沖縄と一体になって楽しんでもらえる車をご提供する」ことをビジョンに掲げ、沖縄にて人気スポーツカー「マツダロードスター」を中心に、コンパクトカーやSUVなど様々な車種を約70台保有し、レンタル。沖縄県レンタカー協会に会員として加盟。

### 本株式取得の目的

今後は、当社グループの19事業目の新規事業「レンタカー事業」の中核子会社として、当社及び当社グループが保有するネットワークとのシナジー創出によるさらなる事業成長を目指す。

- 1 FY25.9期の第2四半期の連結業績は、**取扱高567億円 (YoY103%)**、**売上収益131億円**、**営業利益15.4億円 (YoY76%)**  
FY24.9期より開始した**上場後の第3ステージ**が継続し、中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY25.9期 成長戦略「エアトリ2025」のもと、**エアトリ旅行事業**を中心に各事業ポートフォリオで**事業収益を積み上げ**、取扱高・売上収益・売上総利益・営業利益は業績予想に対して堅調に進捗  
**エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化がある一方**、エアトリ新規商材、既存・新規事業への**成長投資・事業ポートフォリオの拡大を断続的に実行**  
順調に成長する**CXOコミュニティ事業**では、将来的な利益の下支えを目指し、**エアトリは「次のステージへ」**
- 2 エアトリ旅行事業では、**国内・海外の「航空券」と「航空券+ホテル（エアトリプラス）」**を中心に収益の柱として事業ポートフォリオ全体を牽引  
**「なんでもエアトリ」**をキーワードに、**新規注力商材**である**「ホテル、新幹線、レンタカー、高速バス」**商材の拡充に向けた投資を継続
- 3 エアトリ旅行事業以外の**その他注力事業**においては、**上場グループ会社4社（エアトリ、まぐまぐ、インバウンドプラットフォーム、ハイブリッドテクノロジーズ）**及び**かんざし社**を中心に事業展開を加速し、**さらなる成長へのチャレンジを継続**
- 4 FY24.9期より新規事業として開始した**「CXOコミュニティ事業」**では、**「継続は力なり」**として、コミュニティの更なる拡大に向け邁進  
**エアトリCXOサロン（有料会員）400社を達成**（2025年4月時点）し、2025年7月15日～16日に**「エアトリフェス 2025」の開催決定！**  
「エアトリCXOサロン」メンバーの更なる成長を支援するために、**「エアトリ上場企業サロン」、「エアトリIPO・M&A・資金調達サロン」、「エアトリ証券会社・監査法人サロン」、「エアトリ政策提言サロン」の4つの新サービスの提供を開始**  
当グループのアセットと**「丁寧」な運営**により、他社には真似できない**「満足度の高い」経営者コミュニティ**として最大級を目指す！
- 5 新潟空港を拠点とする**トキエア社と資本業務提携**を開始し、**18事業目**となる**「航空会社総代理店事業」を開始**  
当社が総代理店として各旅行会社への営業・販売のサポート、開発、トキエア便の露出強化・認知拡大・プロモーション等の総合的支援を実施  
2022年12月22日付の株式会社スターフライヤー、2023年10月19日付のスカイマーク株式会社に続き、**3社目の航空会社への出資案件**が実現
- 6 FY25.9期も、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた**仲間集め**を展開し、今期累計で**4件のM&A・資本業務提携を発表**  
**株式会社ノックランを子会社化し「HRコンサルティング事業」を開始**、**ミナト株式会社を子会社化し、19事業目**となる**「レンタカー事業」を開始**  
グループ会社のハイブリッドテクノロジーズにて**NGS Consulting社の連結子会社化に係る株式譲渡契約締結**
- 7 投資事業（エアトリCVC）では、2Q中に**出資先の株式会社フライヤー（証券コード：323A）、ミーク株式会社（証券コード：332A）が東証グロース市場、株式会社LogProstyle（ティッカーシンボル：LGPS）がNYSE Americanに新規上場し、当社投資先の第23号IPO案件を達成**  
1Q中に上場した**出資先のGVA TECH株式会社（証券コード：298A）**に続く**今期4件目のIPO案件**を達成し、投資事業利益を順調に積み上げ
- 8 昨今の物価上昇等への対応として、エアトリにこれまで新卒として入社した社員を中心に定期昇給とは別にベースアップを実施  
**平均年収が596万円から628万円（+32万円）と大幅アップ**し、従業員のモチベーション・満足度の向上や能力開発の促進への期待と優秀な人材の確保を図る
- 9 FY25.9期は取扱高と売上収益は前期比増収による事業拡大を目指し、エアトリ新規商材、その他注力事業、新規事業の成長のための投資を継続  
**毎年新規事業立ち上げ**により**事業ポートフォリオ戦略「エアトリ経済圏」の構築・強化**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、**エアトリグループの終わりなき成長**と、**将来的な株主還元拡充**を目指す！

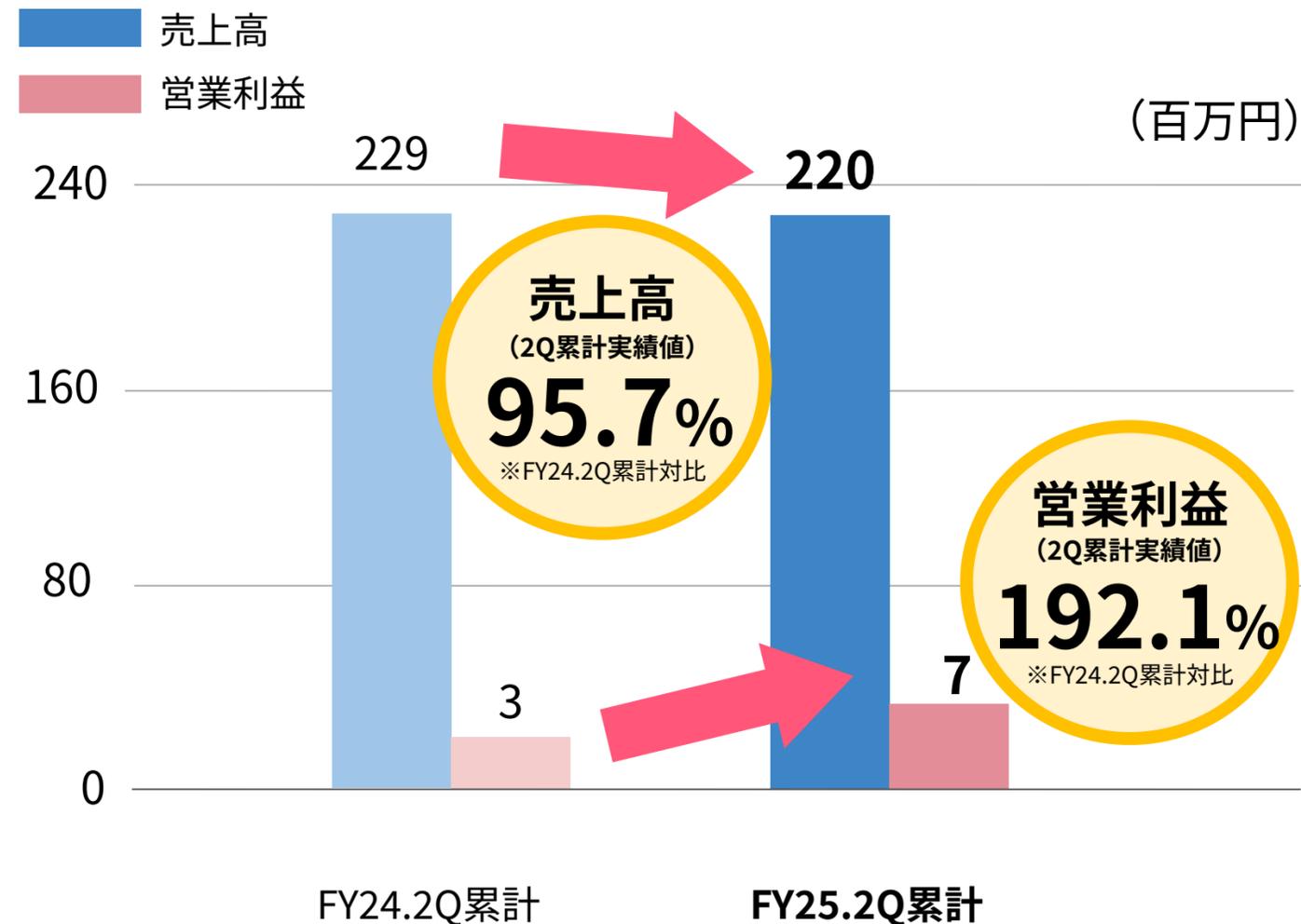
# FY25.2Q 事業進捗

# 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～

# 事業の効率化を推進し、営業利益が黒字化 獲得利益をマーケティングに再投資 ～前年同期比で売上高**95.7%**、営業利益**192.1%**～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞



## プラットフォーム事業

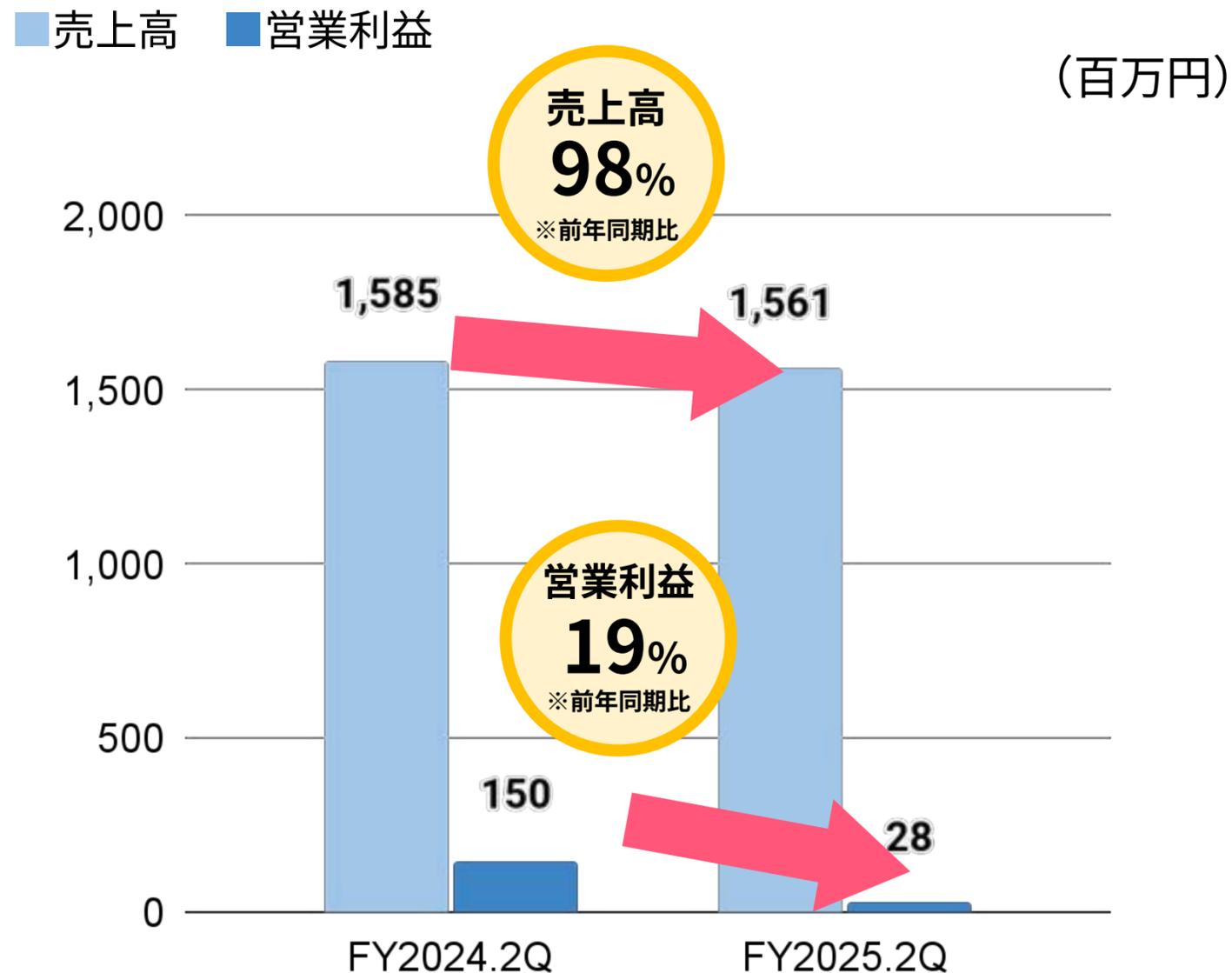
前年同期比で売上高は16.3%、営業利益は20.3%成長。有料メルマガ会員数が大幅増加した。再現性の高いマーケティング施策を実施しつつ、新規有料会員獲得の導線を模索し、獲得利益を再投資する好循環を強化。

## メディア広告事業

営業利益率（全社費用除く）が前年同期比で約13%改善し、利益を最大限確保しつつ事業転換する事に成功。クリエイターの魅力を発掘し、活躍のきっかけを創出することに注力。

# 前期の影響を残しつつ、既存取引の拡大により対計画通りに推移

売上高 前年同期比**98%**(対計画**108%**) 営業利益 前年同期比**19%**(対計画**118%**)



## 開発拠点の一部閉鎖により売上高は一時縮小

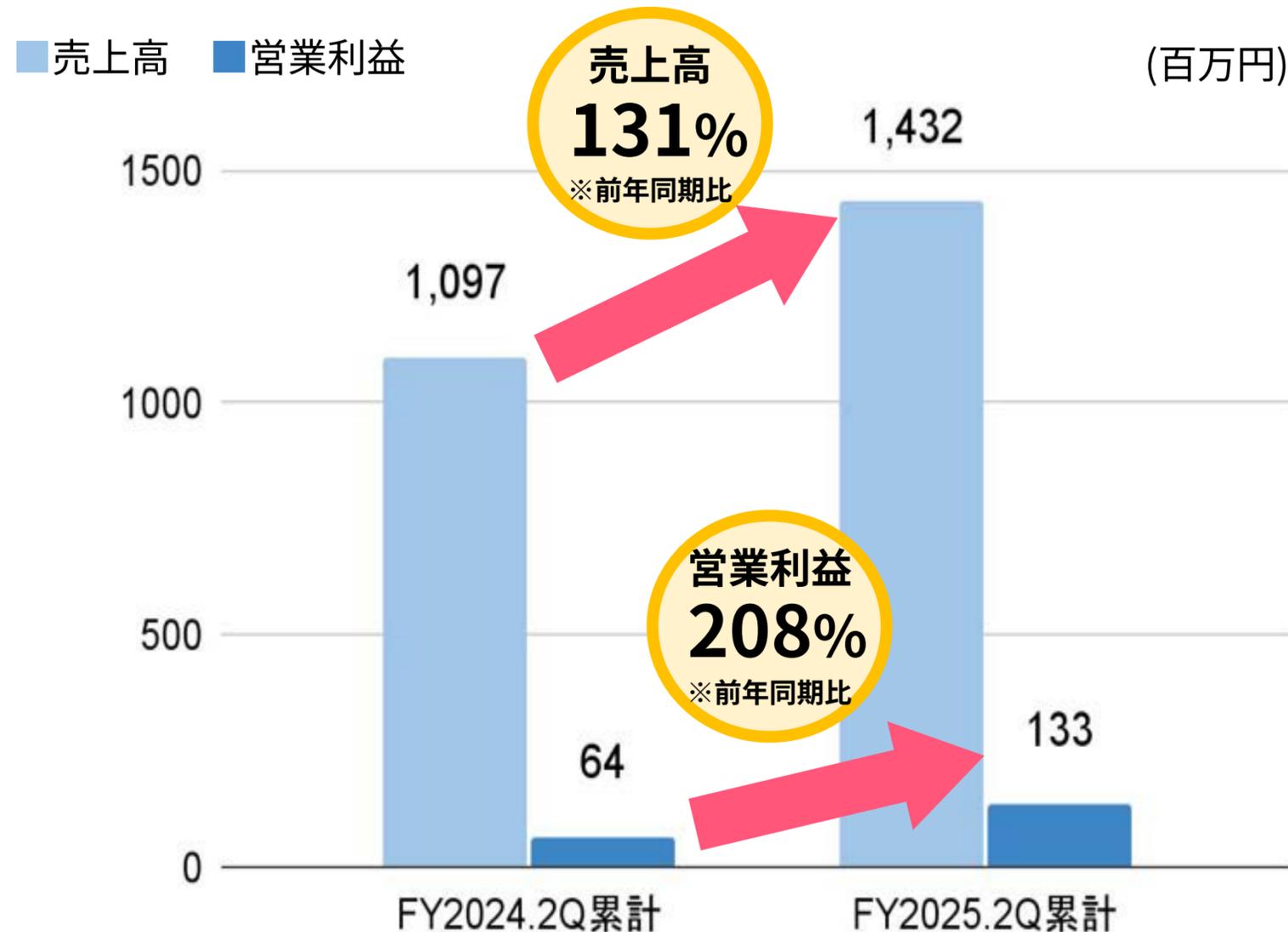
前期末に閉鎖を決議したベトナムから移管した案件の追加対応工数等が減少要因となり、売上収益は前年同期比98%、営業利益は19%。グループ各社で既存案件の拡大、新規案件の開拓が進捗し、四半期計画に対して売上高は108%、営業利益は118%。

## NGSC社の株式譲渡契約を締結

ベトナム国内総合的なITソリューションを展開するNGS Consulting社(NGSC社)の株式取得に向けた株式譲渡契約、株主間契約を締結。ベトナム当局の認証期間等を考慮し第4四半期以降の取り込みを想定。

# 前期リリースの新サービスが着実に成長し売上・利益に貢献！

～ 売上高 前年同期比 **131%** 営業利益 前年同期比 **208%** ～



## 訪日旅行客の増加に連動して モバイルネットワークサービス利用数が増加

訪日旅行客の増加に連動し、Wi-FiおよびeSIM等のモバイルネットワークサービス利用客が前年比**109%**と好調に推移。

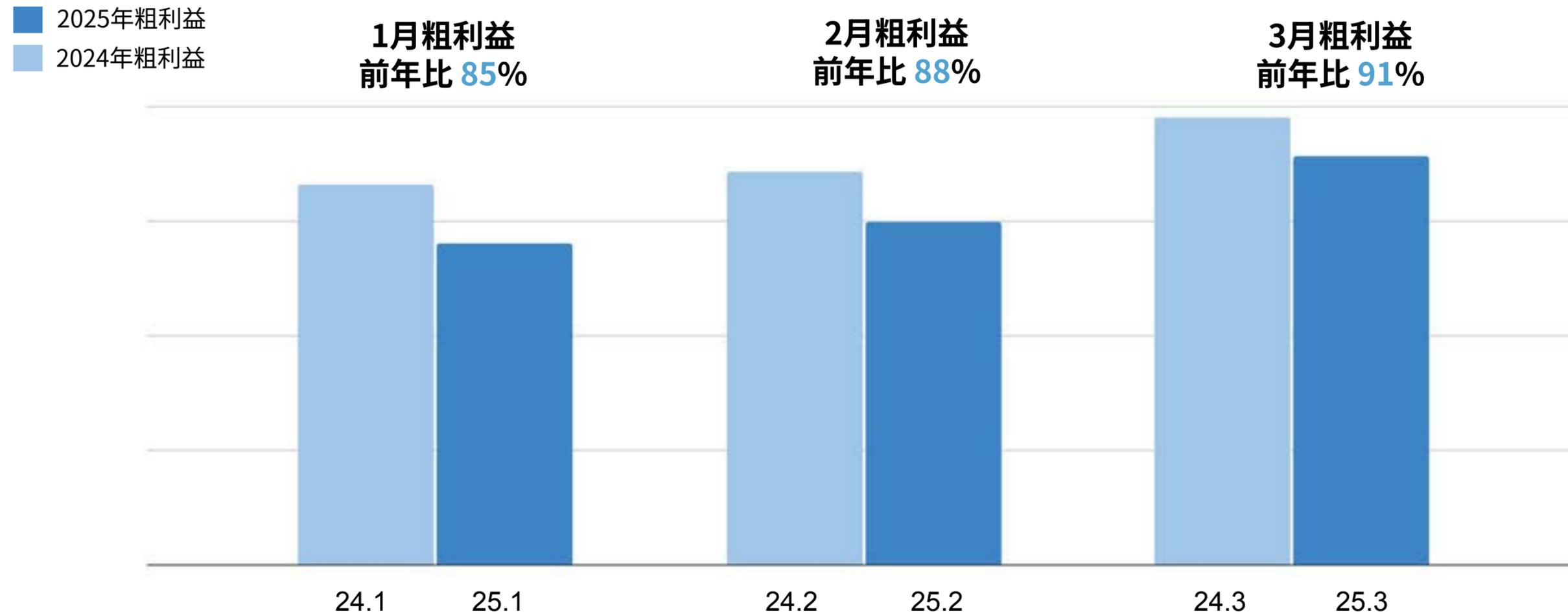
## モビリティサービスの需要増加により 売上・利益が大幅に伸長

外国人旅行客の国内移動が活発となった影響でモビリティサービスの需要が高まり、ライフメディアテック売上が前年比**667%**と大幅に伸長。

# エアトリ旅行事業 ～直近のアクションと成果～

# 国内旅行領域における粗利益

## エアトリ旅行事業のさらなる成長鈍化により 前年同期比で減少するも徐々に回復傾向



※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。

# 福岡ソフトバンクホークス戦において「エアトリ」看板掲出！

～今シーズンの全ホーム公式戦に掲出し 福岡を中心に更なる認知拡大へ～



エアトリ旅行事業

# 「エアトリ」プロモーションで認知拡大並びにブランディング強化！

## ～各種スポーツ大会・芸術イベント等でプロモーション活動を展開～



# 「エアトリ」公式SNSを活用し各種キャンペーンを引き続き実施！ ～エアトリ会員への還元ならびにSNS拡散による認知拡大～

ジェットスターグッズ  
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」  
オリジナルグッズ5点セット

抽選で5名様にプレゼント!

抽選：2025/1/28(火)23:59

エアトリ

北海道 金s'Oyster5点セット  
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!

【かきのまち】厚岸産のカキを使った  
金s'Oyster5点セット

厚岸特産の醤油をリプライ(コメント)すると  
当選確率2倍!!

プレゼント!

抽選：2025/3/30(日)23:59まで

エアトリ

「マッスルサーカス」綾瀬公演  
6組12名様プレゼントキャンペーン

「マッスルサーカス」綾瀬公演  
Honda Cars 群馬

抽選：2025/4/20(日) 開演 17:00 演劇 19:00

エアトリ

トークライブ「2025年 宇宙の旅」  
30名様プレゼントキャンペーン

2025 A SPACE ODYSSEY

2025年 宇宙の旅 & 備えよ!

TOSHIHIKO SAKAKIBARA  
IYOSEN TAKANO

TALK LIVE

2025年3月10日(月)

抽選：2025/3/10(月) 18:00 - 19:30

エアトリ

ハンギングオーガナイザー  
10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」  
ハンギングオーガナイザー-2L

抽選で10名様にプレゼント

好きなカラーが選べる!

3段階カットで  
たっぷり収納!

抽選：2025/2/26(水)23:59

エアトリ

国内ペア宿泊2月  
1組2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」  
国内宿泊(1泊)

好きなエリアを  
セレクトできる!!

抽選：2025/2/11(火)23:59

エアトリ

国内ペア宿泊3月  
1組2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」  
国内宿泊(1泊)

好きな地域を  
セレクトできる!!

抽選：2025/3/12(水)23:59

エアトリ

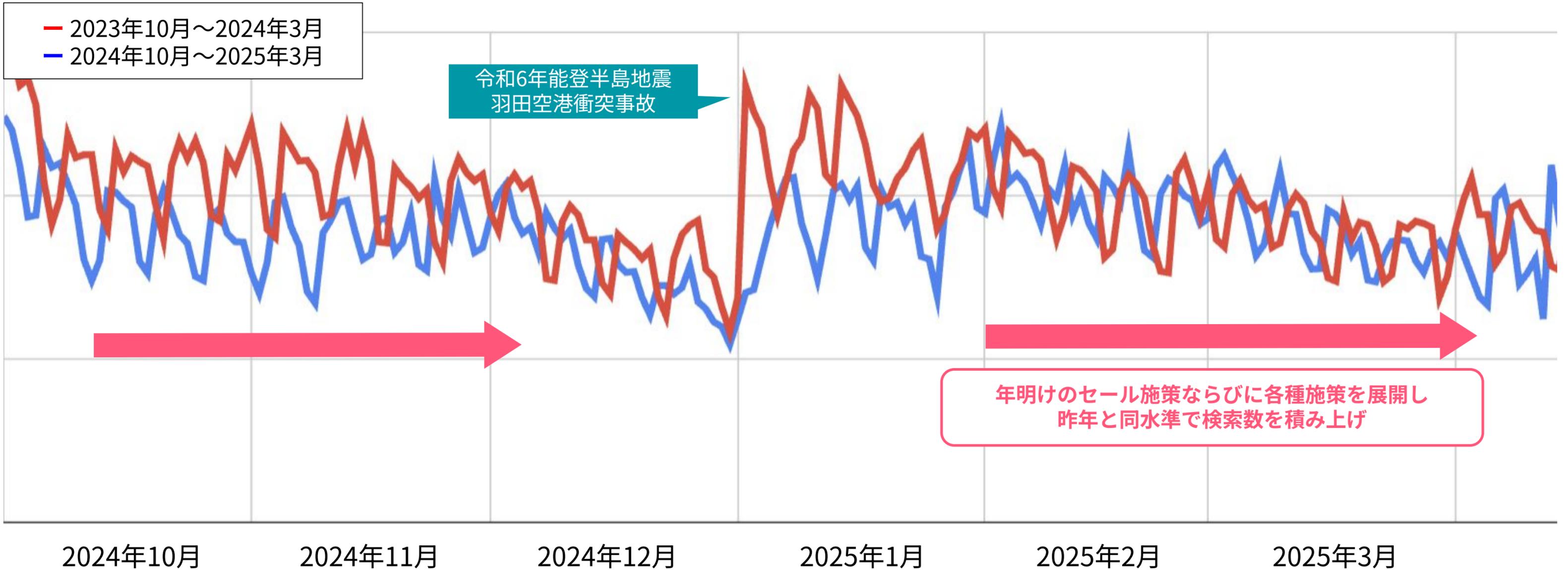
プロレスイベント「LLPW-X祭」  
20名様プレゼントキャンペーン

神田明神文化交流館  
presents  
LLPW-X

抽選：2025/4/13(日)

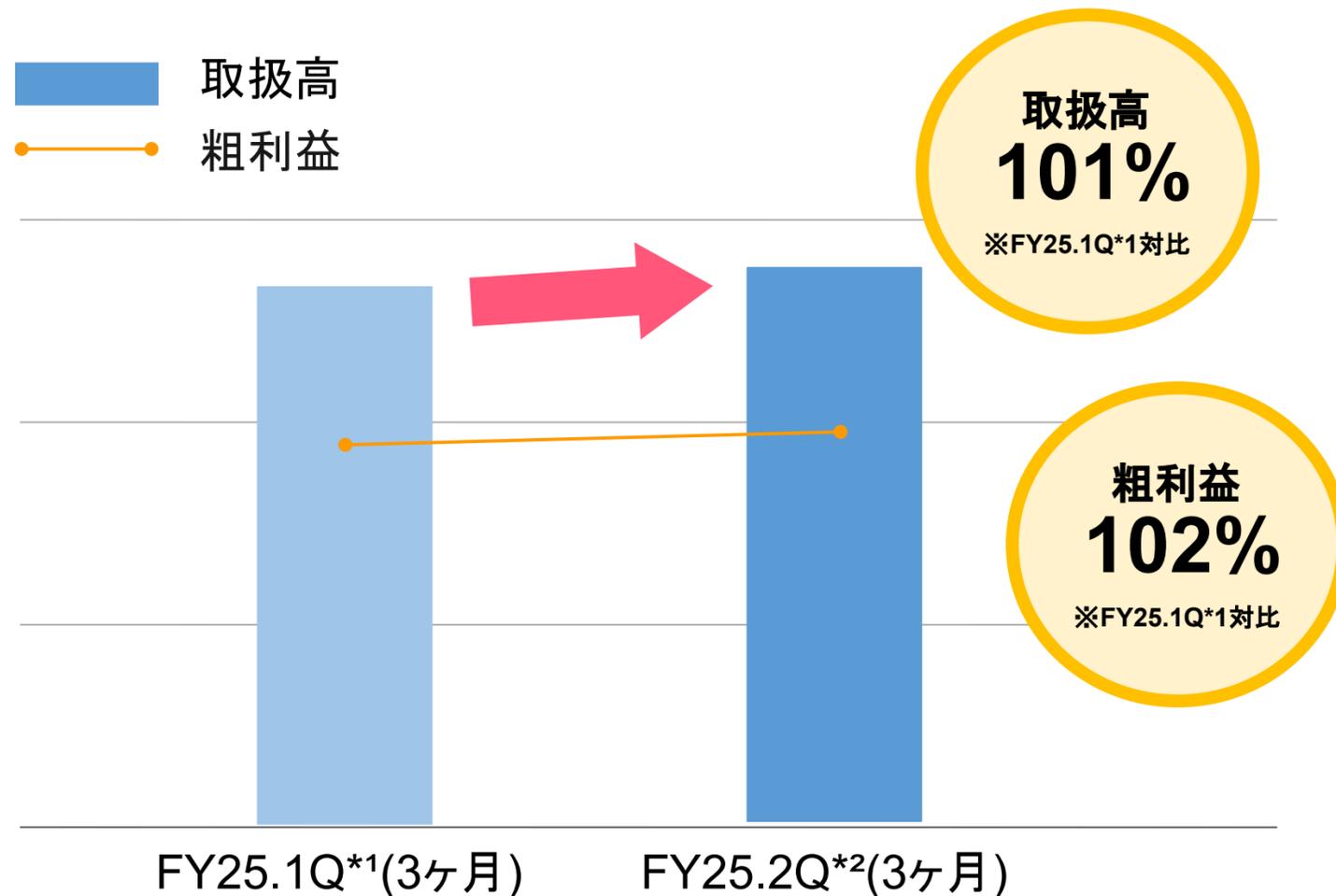
エアトリ

# 「エアトリ」キーワード検索数は各種施策ならびにセール実施により 年明け2025年1月～3月も昨年と同水準で着実に推移！



# 需要に基づいた施策により 取扱高・粗利益ともに前四半期の水準を維持 ～FY25.1Q\*1対比で取扱高101%、粗利益102%～

## ＜国内航空券の取扱高・粗利益の推移＞



### 需要に基づいた UI改善によりユーザビリティの向上

データに基づきニーズに沿った検索窓のUIを構築。お客様アンケートの回答を基にしたご案内メール等のUX向上により利便性を向上。

### ツール開発による DX推進と再現性の向上

社内運用ツールの開発により作業効率の改善を図る。俗人化しがちな業務を平準化・簡便化することにより、繁忙期へ向けた強固な体制構築を進行。

\*1 2024年10～12月期実績

\*2 2025年1～3月期実績

# 継続的なUI・UX改善の実施と 社内ツールの開発によりDXの強化を推進

TOP画面の検索モジュールにて  
人数選択機能を実装

サイトTOPで同行人数を入力させることで、残席数に応じた検索結果を表示できるようUIを改善。ニーズを反映させたUI/UX改善を継続実施することでCVR向上に寄与。

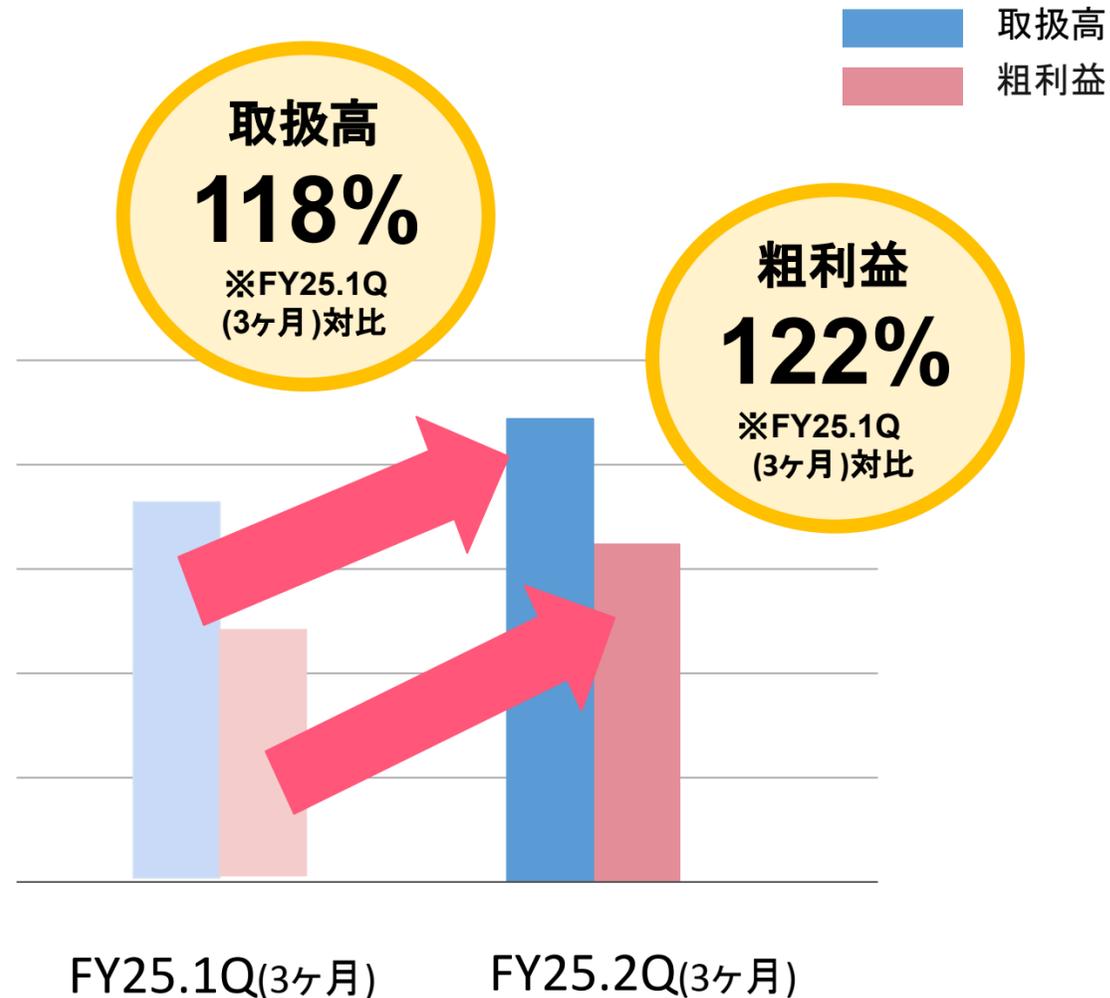
社内ツールの開発により  
運用施策の効率化・安定性が向上



作業の効率化・簡便化を図るべく自社で業務効率化ツールを開発。俗人化した業務のDX化により、ナレッジの共有と強固な体制作りを実現。

# 定期的なキャンペーンの実施や UI/UX改善の注力により取扱高・粗利益ともに向上

～前四半期FY25.1Q比で取扱高**118%**、粗利益**122%**を達成～



## エアトリプラスへの集客強化

集客施策を強化し、さらに幅広いユーザーへアプローチ。エアトリ社全体でのキャンペーンに加え、エアトリプラス独自のキャンペーンや航空会社との共同セール等、ユーザー還元を意識したイベント実施により販売促進にも貢献。

## UI/UXの改善と保険の導入

継続的にABテストを実施することで、お客様の意見に寄り添ったサイト作りを意識。さらに、より安心感のある旅行体験の提供のため、旅のキャンセルと傷害をカバーする保険サービスを導入。

# イベントや新サービス導入等のユーザー還元により 国内エアトリプラスユーザーの顧客満足度 向上に寄与！

～お客様ニーズをくみ取りUI/UXを常にアップグレード～

## 集客強化



人気市区町村の専用ページの追加や既存LPへのコンテンツ追加を行い、SEO対策と並行したユーザビリティの向上も実現。航空会社との共同セールやエアトリ全体でのキャンペーンにも参画し、集客基盤を強化。

※2025年1月～

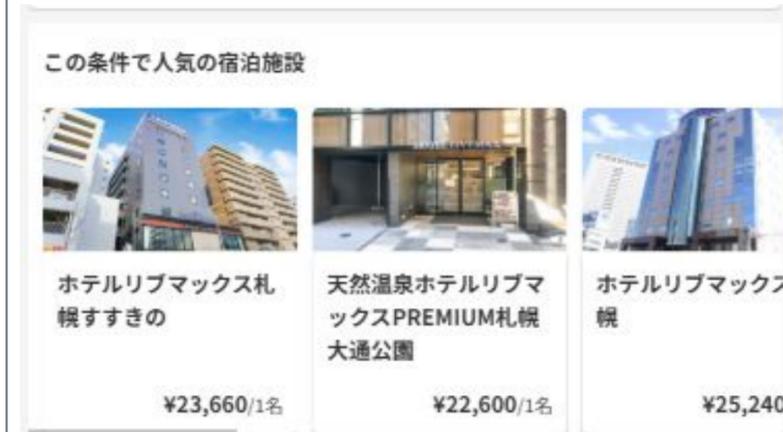
## UX改善



幅広い顧客層の獲得・リピーター増加を目指し、UX改善にも注力。新機能として予約と同時に旅のキャンセル保険・国内旅行傷害保険への申し込みを可能とすることで、旅先での安心感をプラス。

※2025年2月

## 継続的なABテスト



ホテルプラン詳細ページにてレコメンの表示位置による遷移率を検証し、ユーザーのホテル選択ニーズに応えるABテストを実施。利便性向上を図り、お客様の要望に合わせたサイト改善を実施。

※2025年3月

## ファンづくり

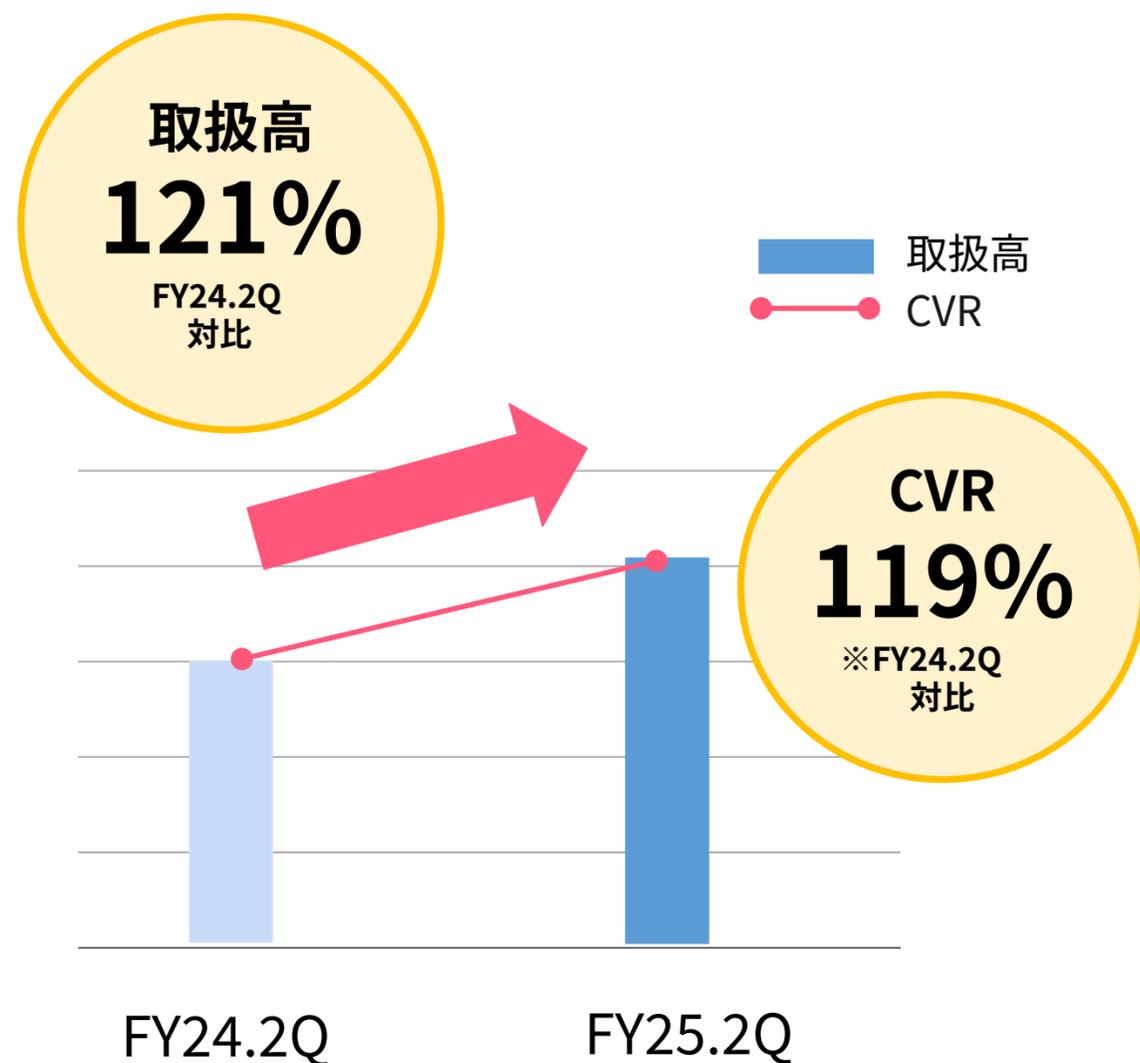


サイト訪問ユーザーや旅行キャンセルユーザーへのアンケートから、お客様の声を集め、サービス各所の改善や新機能の展開に応用。ニーズの再認識によりFAQの見直し等の施策を展開。

※2025年1月

# 他商材とのクロスセル販路拡大と検索機能の充実化で大幅成長！

～FY24.2Q比でCVR**119%**、取扱高**121%**を達成～



## 国内航空券・新幹線とのクロスセル強化により大幅成長

国内航空券をご予約いただいたユーザーに対して、ホテルを併売する動線のUI改修と露出強化を実施。さらに、新幹線ご予約者には併売の動線を新設し、クロスセルの販路をさらに拡大。ホテル訴求用ランディングページのデザインも刷新することで、流入を増加させ、クロスセルによる申込数前年比160%を達成。

## 絞り込み検索機能の充実化で使いやすさ向上

検索結果ページにて食事条件・部屋タイプ・設備情報等の条件絞り込みを可能にし、ユーザーの好みを反映した検索結果を提供することで、ホテル詳細ページへの遷移率が向上。今後はサイトTOP画面にも絞り込み機能を導入予定。

# 購入導線内のUI/UX改善と販路拡大によるクロスセル強化！

～絞り込み機能の充実化、航空券クロスセル導線のUI改修でCVR大幅向上～

予約動線のUI/UX改善として検索機能の充実化



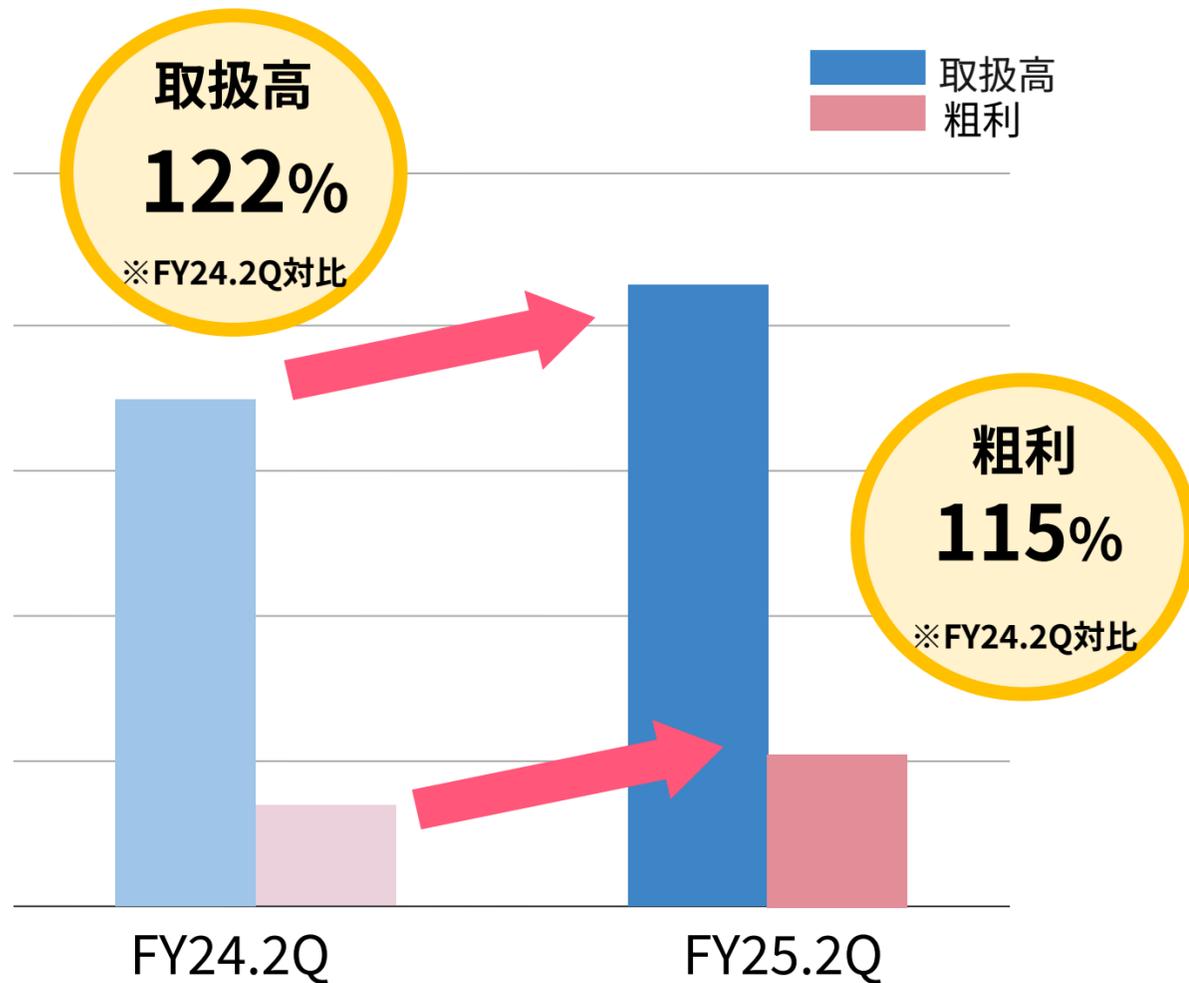
ユーザーアンケートで得た意見をベースに、サイトのUI/UXを全面的に改修。特に検索結果画面においては食事プランや客室種別、設備有無といった各種条件の絞り込み機能を充実化することで、検索結果画面から施設詳細ページへの遷移率が大幅に向上。

国内航空券・新幹線とのクロスセル強化により大幅成長



国内航空券予約者へのホテル訴求では導線のUI改善と露出強化を実施し、新幹線予約者に対しても導線を新設することで販路を拡大。あわせてユーザーの購買意欲を促進するため、予約者限定ランディングページのデザインを刷新。今後は他商材との連携も強化し、さらなる成長を図る。

# マーケティング施策による利用者数向上 オペレーション業務の改善により取扱高伸長 ～FY24.2Q比で取扱高**122%**、粗利**115%**を達成～



## SEO施策による検索順位向上

SEO施策によるパフォーマンス改善で、BIGワードを含む検索順位が向上。

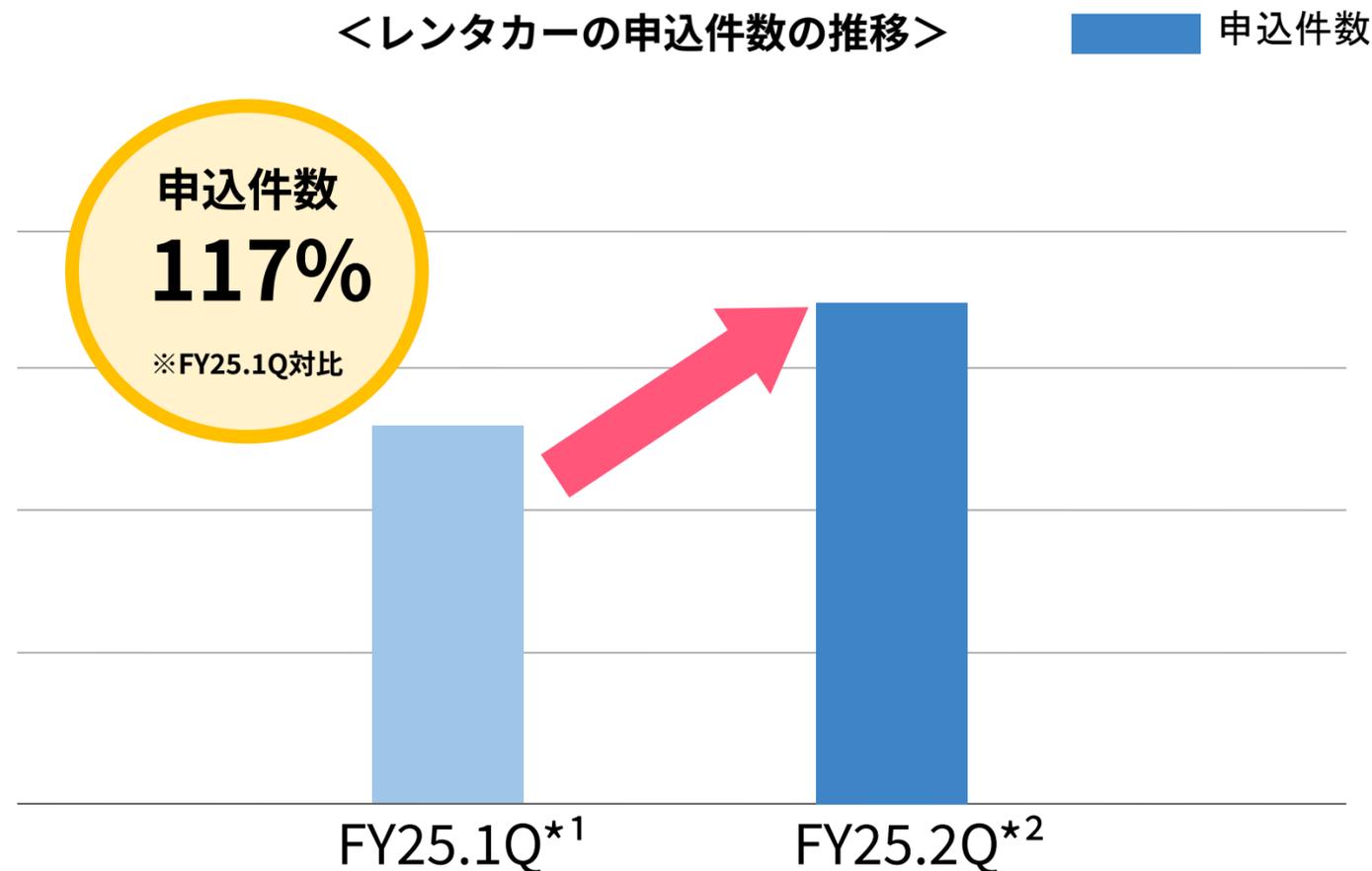
## 業務改善による取扱高向上

管理画面の改善やオペレーションフローを見直した結果、満席による非成約率が低減し、取扱高が上昇。

※発券日ベースの取扱高/粗利実績となります。

# 在庫数の拡充及び販路拡大により 申込件数が前四半期比で堅調に推移！

～FY25.1Q対比で申込件数**117%**達成～



## 在庫数の増加と販路拡大

予約数の多いエリアを中心とした在庫数の拡充と、需要期に合わせた販路拡大により、申込件数を増大。

## 「沖縄オープンレンタカー」の販売を開始

ミナト株式会社が運営する「沖縄オープンレンタカー」の在庫の販売を開始し、新規事業とのシナジーを創出。

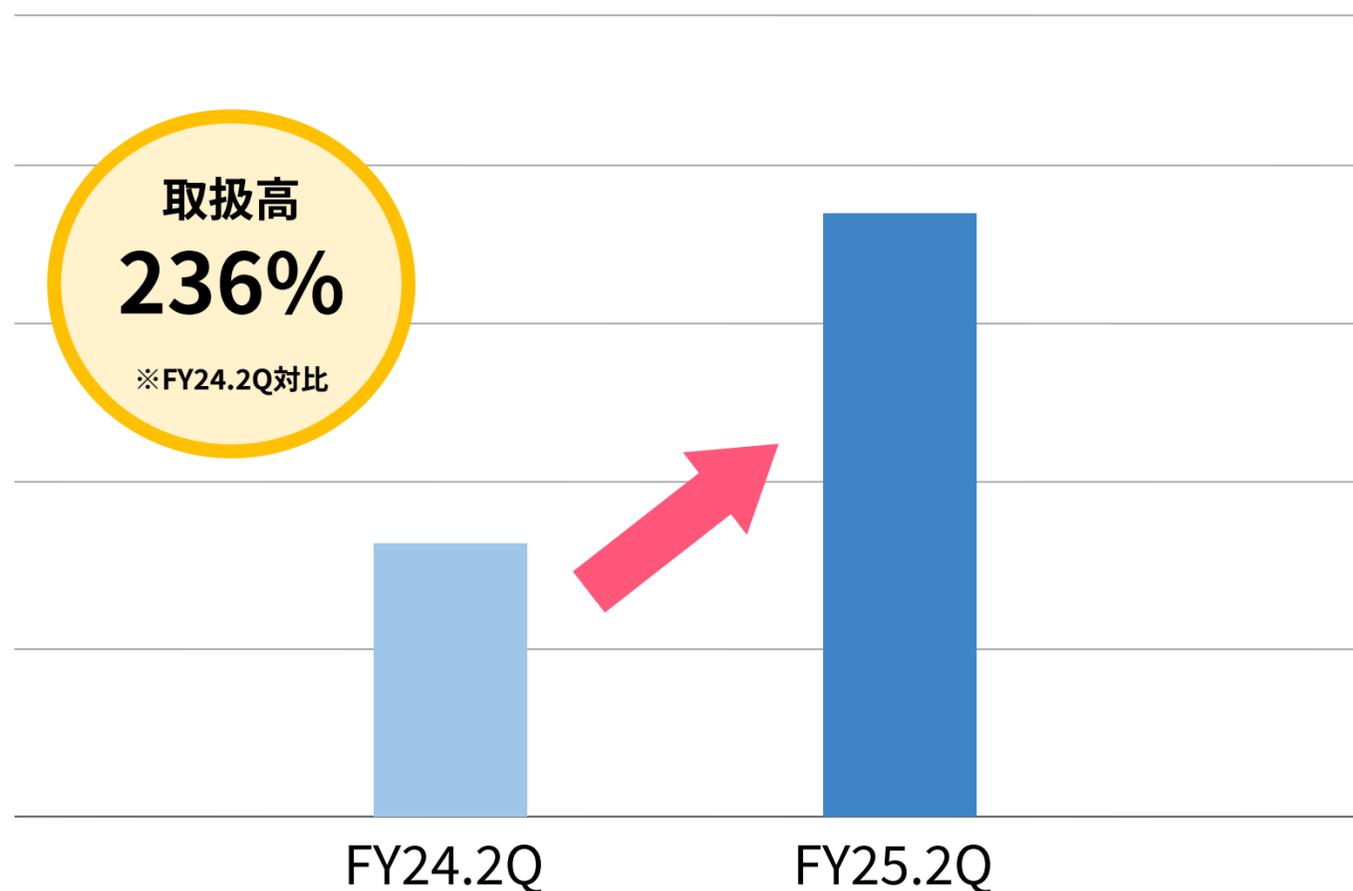
\*1 2024年10~12月期実績  
\*2 2025年1~3月期実績

# 販売路線数の拡充と継続的なUI/UX改善により取扱高が向上

～FY24.2Q対比で取扱高**236%**を達成～

<エアトリバスの取扱高の推移>

■ 取扱高



## 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充、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。

## 新たな提携先の開拓を実施

多数の路線数を取り扱う提携先を開拓し、販売路線数が拡充され、より幅広い選択肢の中から最安値でのご提供が可能となりました。

※乗車日ベースの取扱高実績となります。

# 海外旅行促進セール実施！

～旅行需要期に合わせた訴求で、各種販促を展開～

あなたはどっちに行きたい？  
2025年人気旅行先  
対決キャンペーン実施！



ユーザーの購買意欲を喚起するとともに、Xへの投稿では多くの共感や拡散が見られ、ブランド認知の向上にもつながりました。

燃油サーチャージの値上がりに合わせて、最大3万円クーポン配布セール実施！



サイト内での回遊や購入検討の動きが活発化し、購入タイミングを明確に提示することで、ユーザーの意思決定の迅速化にも一定の効果が見られました。

購買需要が高まるタイミングに  
クーポン配布セールを実施！



購買需要が高まるタイミングに合わせてクーポン配布セールを実施し、ユーザーの関心を喚起し、購入促進につながりました。

# お客様のご意見をもとにサービス改善を継続 ～更なる顧客満足度の向上を目指して～

■2025年1月～3月にいただいたご意見とその対応の一例

ご意見：アプリとWEBサイトに出ているチケット種類が違うのを修正して欲しいです。



対応：エアトリアプリ内で、WEBサイトと同様に往復で別々の航空会社選択ができるよう対応をいたしました。

ご意見：予約する際のホテル情報として、ベッドの形態を詳しく表示して欲しかったです。



対応：ホテルのプラン選択欄にてベッドタイプが一部表示されていない施設について、明示するよう改善いたしました。

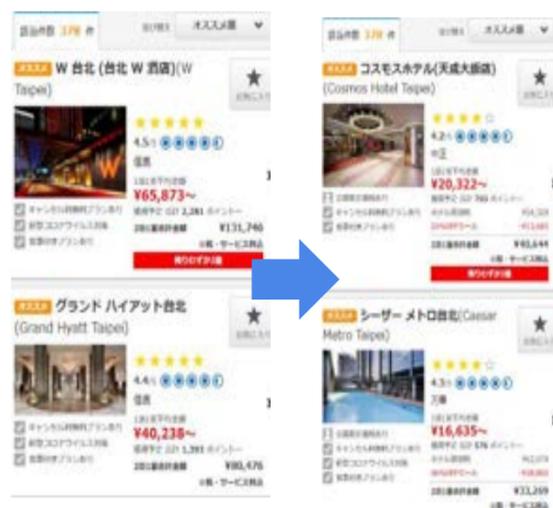
ご意見：オペレーターの電話受付が土・日・祝日及び年末年始は行っていないため、その間にトラブルがあった場合はどうするのかと思いました。



対応：海外旅行のコールセンターにおいて、土日祝日もお電話での受付を3月1日より開始いたしました。

# UI/UXの継続的な改善により 海外ホテルクロスセル強化

## 【海外ホテル】 検索結果のおすすめ順カスタマイズ



検索条件により、表示されるホテルのおすすめ順をカスタマイズし、よりお客様にあったホテルをレコメンド

## 【海外ホテル】 選択プランの食事有無の明示化



食事つきプラン以外にも「食事なし」プランも明確に表示することで、よりお客様にサービス内容をご理解いただけるよう改善

## よりお客様に選ばれるサービスの提供を目指して

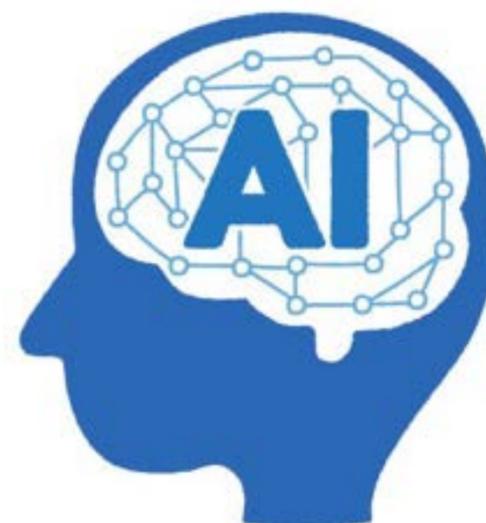
海外航空券購入ユーザーに対しホテルもエアトリでご予約いただけるよう、UI/UXの継続的な改善を行っていきます。

# AIの機能を活用した ターゲティングプロモーションを開始 ～第1弾としてメール配信から開始～

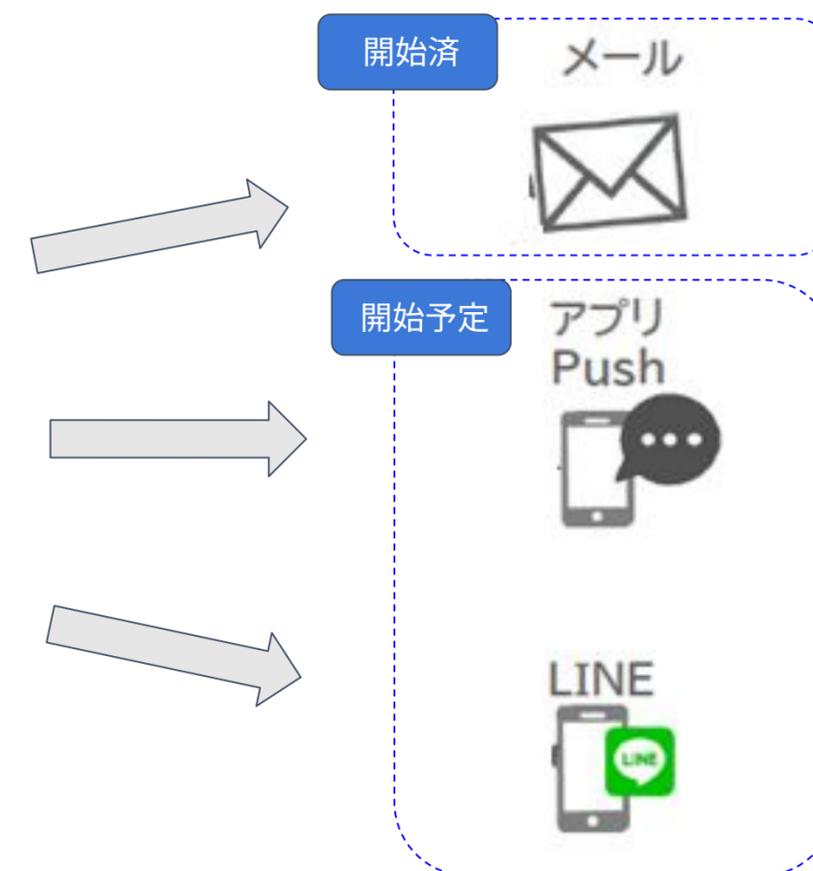
エアトリ会員の予約や  
行動などのデータを



AIが学習・分析

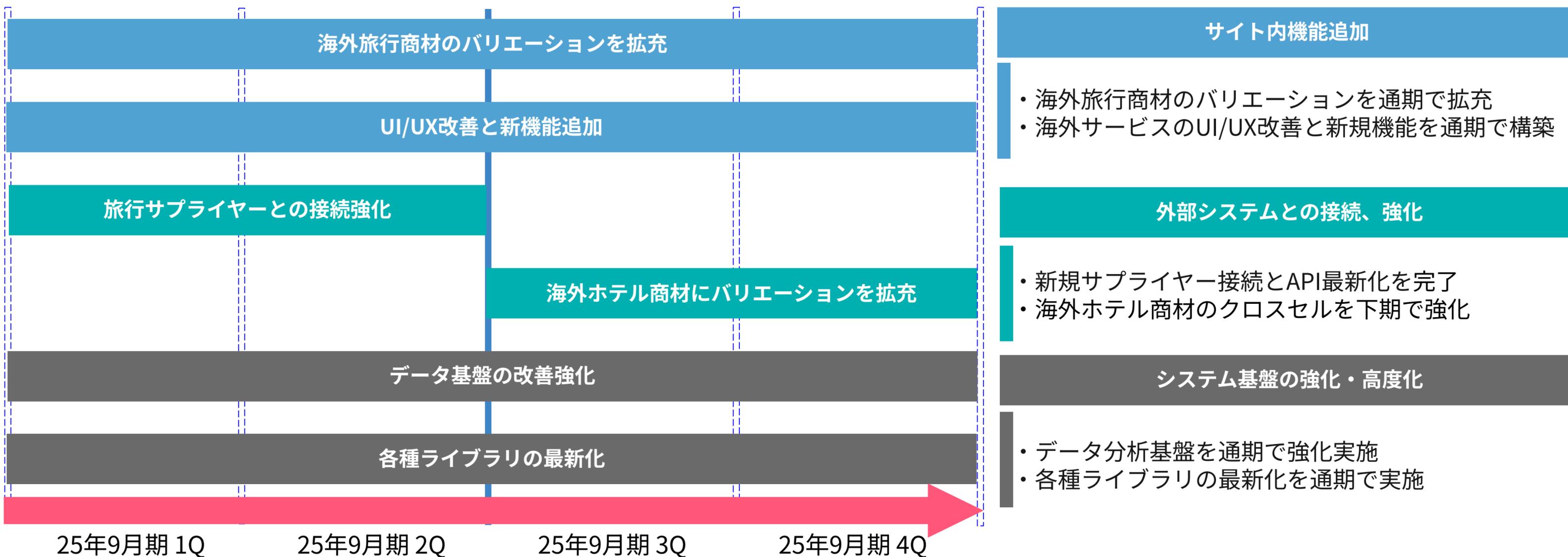


お客様に合わせて  
最適なアプローチで配信

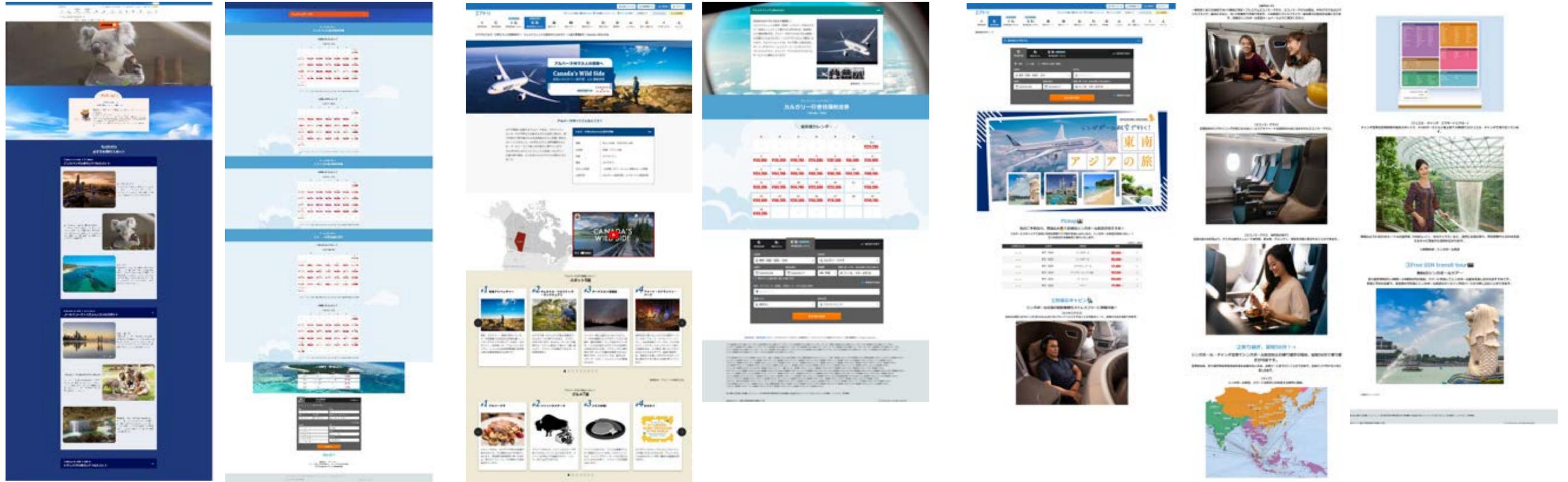


# 海外旅行における確実な需要獲得に向けた システム開発を戦略的かつ迅速に推進 ～積極的なシステム開発・投資を継続中～

## <2025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

# 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ーションの販促強化～



ニュー・サウス・ウェールズ州政府観光局 ※掲載中  
香港政府観光局 掲載中

グアム政府観光局様、ユナイテッド航空様  
※掲載中

## ハワイ需要獲得に向けてシーズンセールを開催 ～割引き、ホテルの特典、トロリー券プレゼントなどお得な特典満載～



### 驚きのホテル特典が魅力

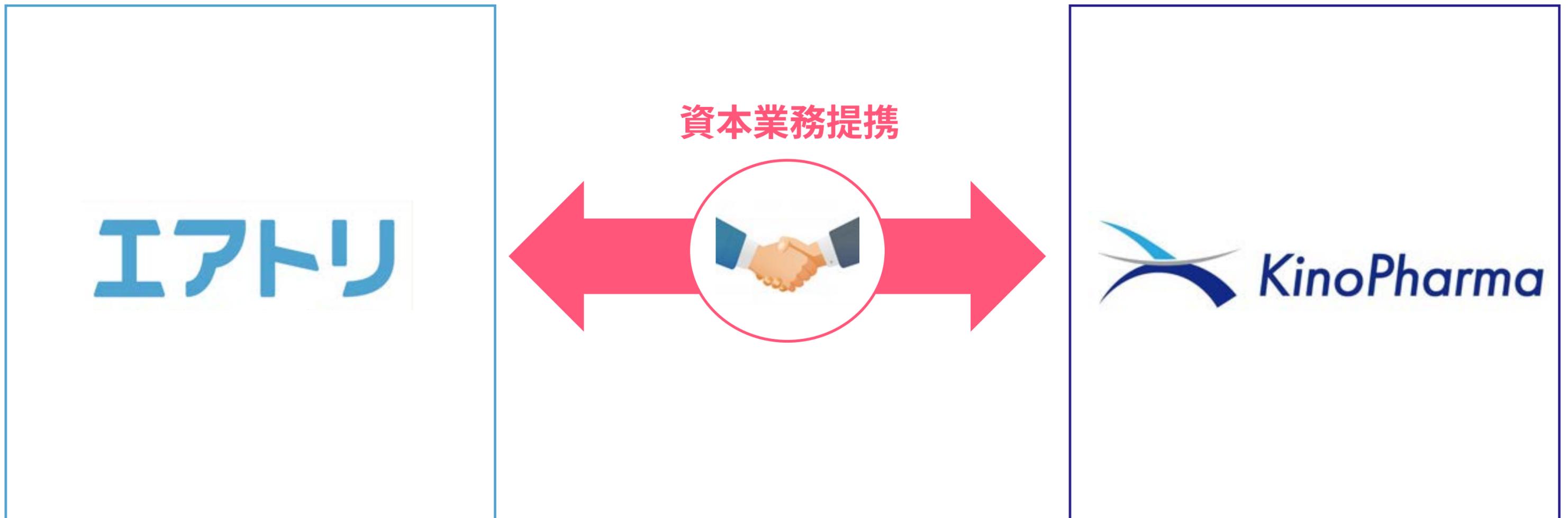
ラグジュアリーホテルの1泊延泊無料や部屋指定なしからオーシャンフロントのお部屋にアップグレード等とってもお得なホテル特典付きコースをご用意。

### セール商品でもアレンジ可能

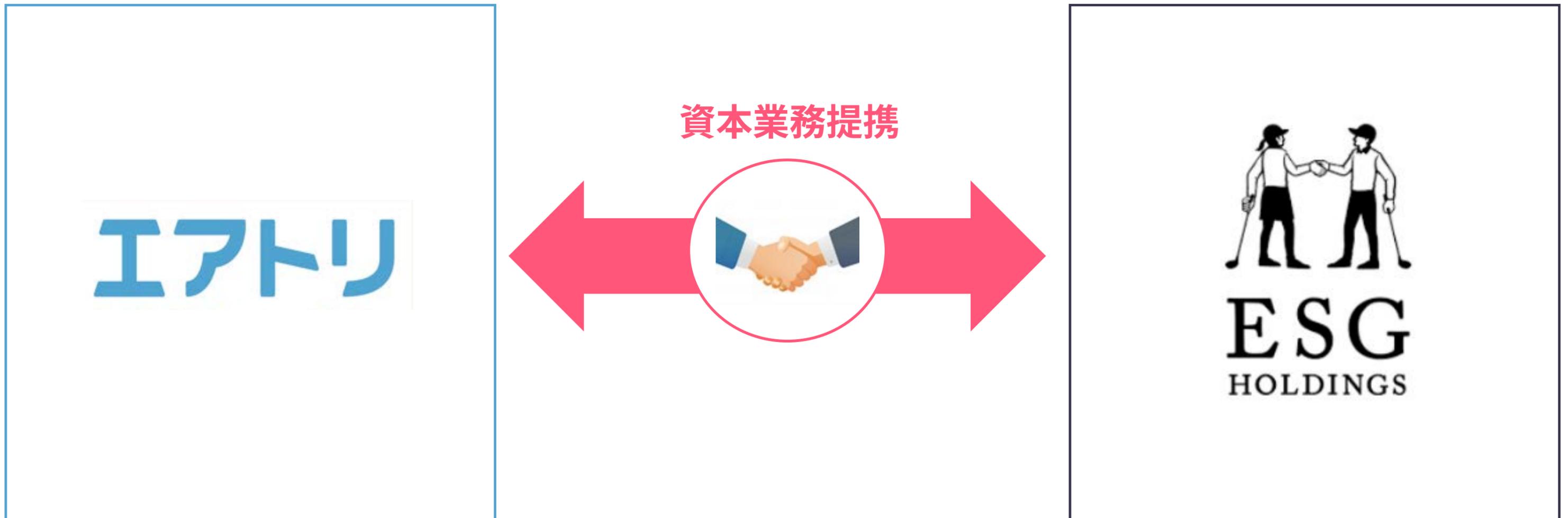
セール対象の商品でもビジネスクラスやプレミアムエコノミークラスへの変更や延泊等お客様のご希望に沿ったアレンジに対応。

# その他注力事業 ～直近のアクションと成果～

# 低分子薬の研究・開発を行う京大系ベンチャー企業の 株式会社キノファーマと資本業務提携



# 国内最大級のインドアゴルフスクール「ステップゴルフ」 を運営するESGホールディングス株式会社と資本業務提携



# 成長領域への積極投資を継続

## 累計営業投資先144社 総投資額約53億円

投資事業（エアトリCVC）

※2025年4月時点



※上記集計から当社子会社・関連会社への投資（合計4社、総投資額34億円）は除いております。

## 投資先IPO実績は23社(うち子会社上場2社・関連会社上場1社)



LogProstyle

【米国NYSE：LGPS】2025年3月上場  
上場日時価総額 131億円

MEEQ

ミーク

【東証グロース：332A】2025年3月上場  
公募91億円、初値96億円



フライヤー

【東証グロース：323A】2025年2月上場  
公募23億円、初値39億円

GVA TECH

GVA TECH

【東証グロース：298A】2024年12月上場  
公募32億円、初値32億円

ROXX

ROXX

【東証グロース：241A】2024年9月上場  
公募153億円、初値140億円

SBC Medical Group Holdings, Inc.

SBCメディカルグループホールディングス  
【米国NASDAQ：SBC】2024年9月上場  
上場日時価総額1,126億円



Cocolive

【東証グロース：137A】2024年2月上場  
公募52億円、初値116億円



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

# UIUXの向上

## 複数都市を周遊するパッケージツアーを購入可能

只今2025年04月28日（月）以降のご予約受付可能！

飛行機+ホテルをまとめて予約でお得！  
公式サイトが一番お得！[会員メリットはこちら](#)

出発地  
東京（羽田・成田）

目的地  
目的地を選択

出発日  
05/20(火)

複数都市滞在プランのみ  複数都市滞在プランを除く

大阪など東京以外の出発地をご希望の場合

+ こだわり条件

飛行機+ホテルをセットで検索

ユーザーから要望の多い、複数都市周遊ができるパッケージツアーが1回の予約で購入できる機能をリリース。UIUXの向上。  
那覇1泊+離島（宮古島・石垣島・久米島）1泊などのような一層ユーザーの希望に応えるパッケージツアーに対応。

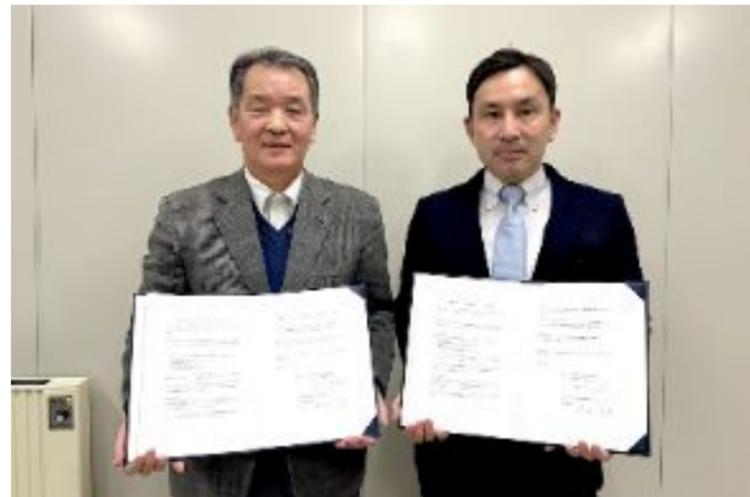
# 地方創生事業・クラウド事業の連携を推進

Streaming House Co., Ltd.  
とMOU締結

**THE HYUIL**  
WORKATION

ワーケーションサービス「THE HYUIL」を展開するストリーミングハウスと連携し、日本と韓国間でのグローバルワーケーション、滞在型リモートワークの事業化にむけて連携開始。

厚岸観光協会と観光分野における  
連携協定を締結



厚岸市の観光課題の解決と持続可能な観光地域づくりにむけて連携を開始。インターネットを通じた地域観光プロデュースの各種施策を最大限活用。

音声DX基盤（NTTドコモ開発）」を用いた  
オンライン商談とAI技術の実証実験を開始

**株式会社かんざし**

「音声DX基盤（NTTドコモ開発）」を用いた  
オンライン商談とAI技術の実証実験を開始

本実証実験は、かんざしが開発・運営するオンライン商談サービス「どこでもSHOWBY」と、ドコモが開発した「音声DX基盤」を用いて、商談内容を定量化してデータとして可視化。

# 新規事業

～直近のアクションと成果～

# FY25.2Q売上合計 前年同期比176.04%

～営業力の強化および内部体制の整備により、運営基盤が着実に強化。  
持続的かつ安定した売上成長を可能とする体制を確立。～



## 営業体制の強化

新規採用の強化と、登録済みのプロフェッショナル人材との連携により、各種サービス領域に特化したコンペティション型体制を構築。これにより受注率と広告品質の双方が向上し、高い継続率を維持。

## 内部体制の強化

内部業務の仕組み化および業務フローの最適化を推進し、コスト構造の見直しと販管費の削減を実現。今後は更にAIを活用した自動化や外注最適化を進め、効率的且つ高収益な経営基盤の確立を目指す。

## M&Aの実施

ブランド開発事業の一環として、サロン事業の買収を実施。自社のマーケティングノウハウを活用し、フランチャイズ展開を推進。現在、直営2店舗・FC3店舗まで拡大しており、今後多店舗展開を見据えて進行中。

# エアトリCXOサロン

**エアトリCXOサロン(有料会員)400社※達成！**  
**→経営者コミュニティとして最大級を目指す！**



おかげさまでサロンメンバー(有料会員)400社を達成！  
今年、北海道から沖縄までのエアトリグループの取引先アセットを活用し、ついに『**全国展開**』を開始！

定例会を札幌・名古屋・福岡・沖縄は半年に1回、大阪は3か月に1回開催予定。なお、エアトリCXOサロン有料会員様の増加に伴い夏頃から東京開催の定例会を月2回を予定！

エアトリCXOサロンは「**丁寧**」な運営に努めております。当グループのアセットと丁寧な運営により他社には真似できない「**満足度の高い**」経営者コミュニティを目指します。

※2025年4月時点

## エアトリCXOサロン

## 「札幌定例会」を開催いたしました！



4月よりエアトリCXOサロン定例会の『**全国展開**』を開始いたしました  
その記念すべき第一回として、4月11日に札幌定例会を開催いたしました。  
地場企業にもご参加いただき、北海道ならではの“繋がり”も多く生まれ、参加者同士の新たなビジネスのきっかけが創出される場となりました。

HRコンサルティング事業

# 「Recboo」 提携VC数増加並びに共催イベントを実施！

## ～スタートアップ・VC界隈における認知拡大ならびにブランディング強化へ～

CRAIF × BIZREACH × Recboo

採用はM&A級のインパクト！

スタートアップにおける  
事業加速と採用の連動とは

ONLINE

2025.3.12(木) 17:00-18:00

Craif株式会社  
採用責任者 藤本吉雄様  
小池 杜恵氏

株式会社ノックラウン  
(Recboo)代表取締役  
福本 英

株式会社ビズリーチ ビズリーチ事業部  
パートナー推進部 アライアンス推進グループ マネージャー  
大山 拓也氏

Recboo

提携VC社数 **40社** 突破！

スタートアップ特化の採用支援会社として、  
VCとの更なる連携の強化を推進

UTEC × Recboo × YOUTRUST

経営者・人事交流会

急成長スタートアップの  
採用戦略

-リファラルと転職潜在層アプローチの重要性-

2025.3.26(水) 19:00~20:30

株式会社YOUTRUSTオフィス

株式会社YOUTRUST  
キャリア事業部 副部長  
西木 健太郎氏

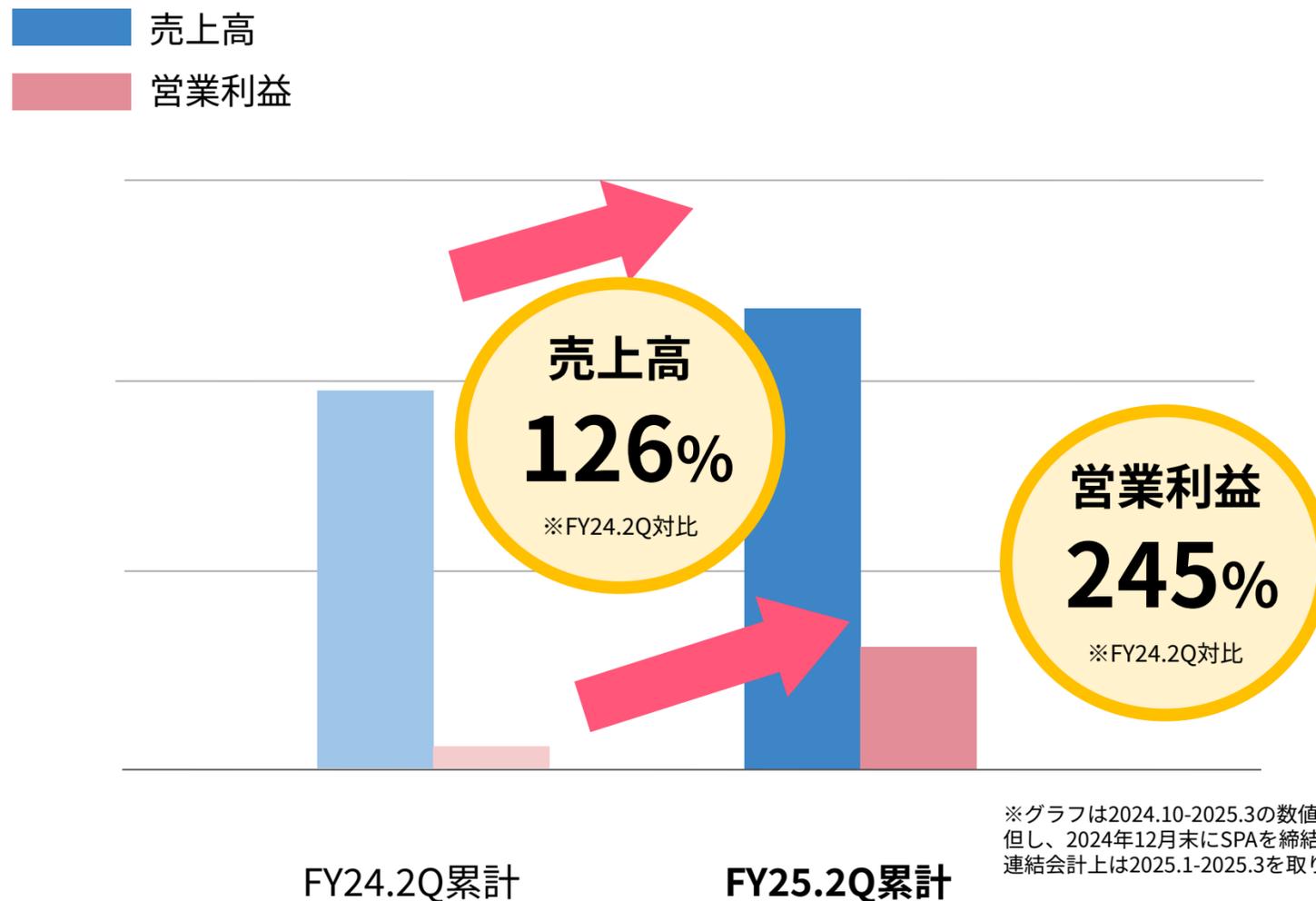
株式会社ノックラウン  
(Recboo) 代表取締役  
福本 英

UTEC [東京大学エッジ  
キャピタルパートナーズ]  
HR マネージャー  
飯沼 舞子氏



# 売上・営業利益共に伸長 獲得利益を外注費・マーケティングに再投資 ～FY25.2Q売上高前年同期比**126%**成長達成～

## ＜ノックラーンの売上高／営業利益の推移＞



### 新規導入社数増加

提携VC数増加及びイベント開催等のマーケティング施策の強化に伴い、顧客紹介数増加。前年同期比で売上高は約126%成長。

### 営業体制の強化

更なる売上・営業利益の向上を目指し、マーケティング施策によって獲得したリードへのアプローチをBDR・FSの体制構築によって強化。これにより有効商談数が向上し、FY25.3Q以降の売上拡大を想定。

※グラフは2024.10-2025.3の数値。  
但し、2024年12月末にSPAを締結しているため、  
連結会計上は2025.1-2025.3を取り込んでおります。

新潟空港を拠点とする「トキエア」と資本業務提携を開始！  
～総代理店として営業・販売・開発から広告プロモーションまで幅広く提携～



▲トキエア社（今回提携開始）

# Appendix

中長期成長戦略「エアトリ5000」

FY25.9期 成長戦略「エアトリ2025」

エアトリグループの約束

# 中長期成長戦略「エアトリ 5000」

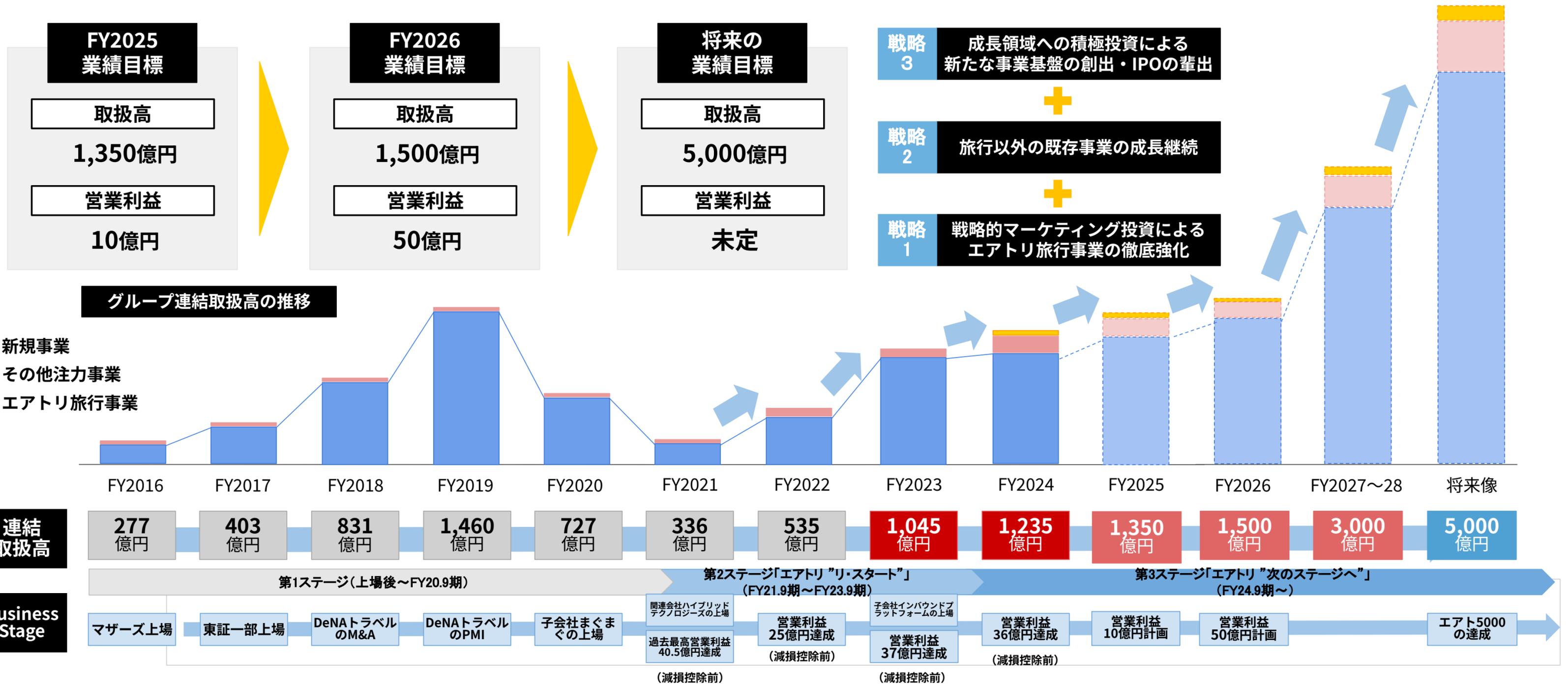
～グループ連結取扱高5,000億円を目指す成長戦略～

## 中長期成長戦略「エアトリ5000」 (2024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

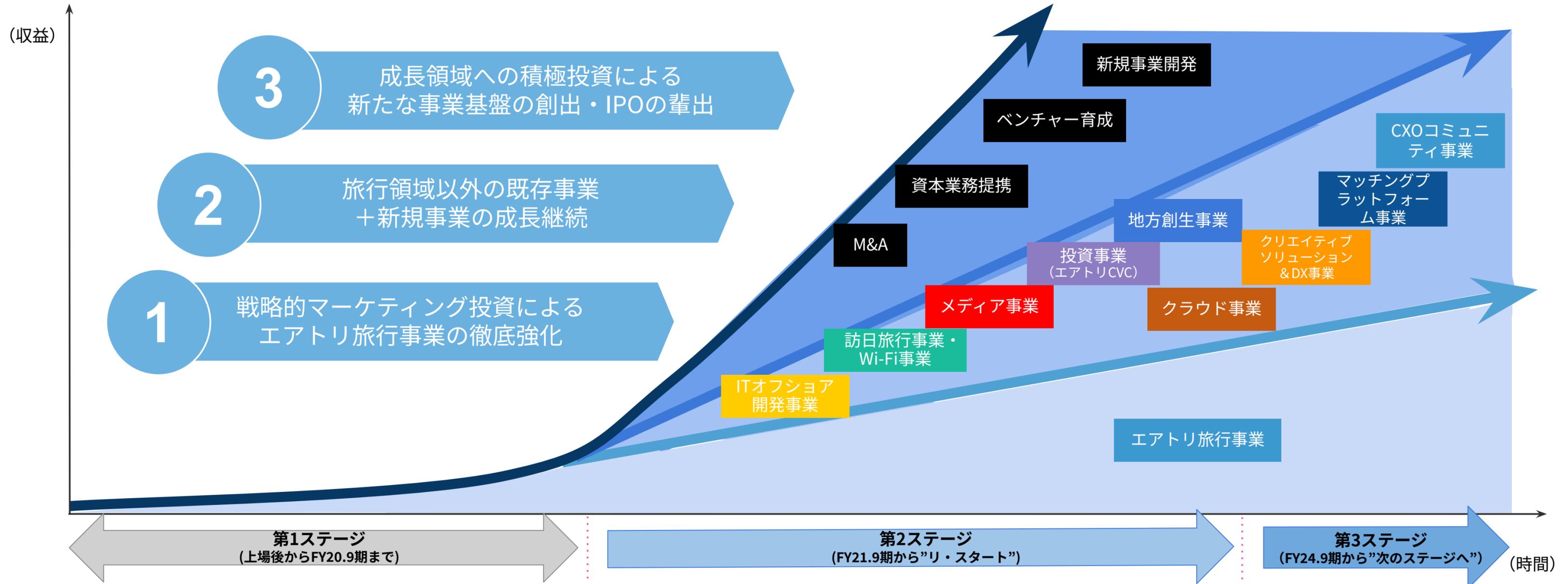


# FY25.9期 成長戦略「エアトリ2025」

～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 Off-shore Development



**訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業**  
Inbound Travel Agency / Wi-Fi Rental



**メディア事業**  
Media



**投資事業（エアトリCVC）**  
Investment (AirTrip CVC)



**エアトリ旅行事業**  
AirTrip Online Travel

**新規事業**

**CXOコミュニティ事業**  
CXO Community



**地方創生事業**  
Regional Revitalization

**新規事業**



**クラウド事業**  
Cloud

**新規事業**

**クリエイティブソリューション&DX事業**  
Creative Solutions&DX

**新規事業**

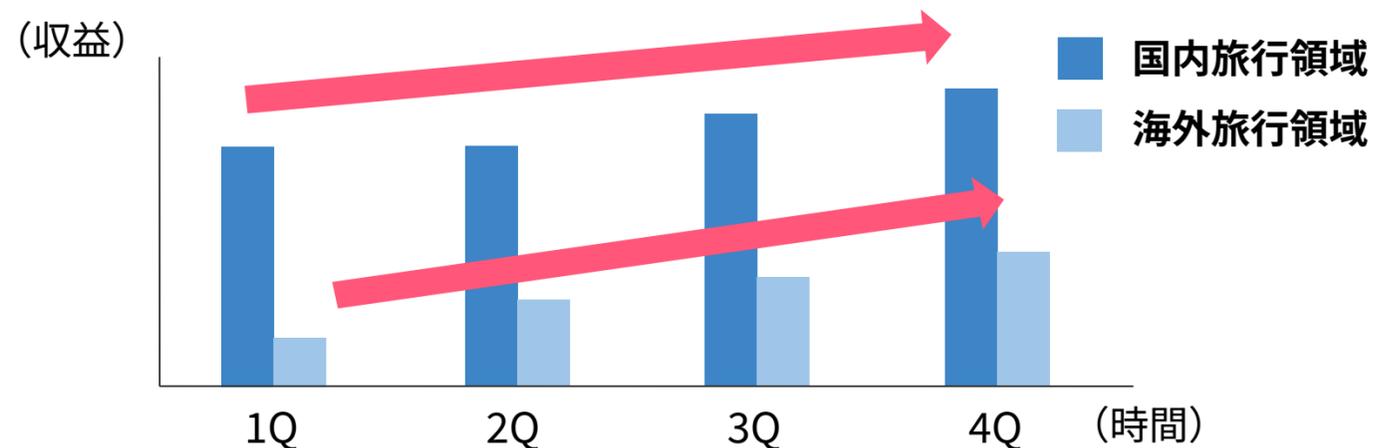
**マッチングプラットフォーム事業**  
Matching Platform

# 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、FY24.9期の緩やかな回復傾向がFY25.9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。今後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

〈FY25.9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

#### 〈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

# 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

## 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	<b>〈高スキル人材獲得による案件規模拡大施策の実行〉</b> ・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	<b>〈Wi-Fiレンタルと在留外国人向けサービスの強化〉</b> ・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	<b>〈クリエイターの収益化促進とWebメディア経済圏拡大〉</b> ・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	<b>〈新事業執行体制による地方創生事業の立ち上げ〉</b> ・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
- 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
- CXOコミュニティ事業

# 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

- 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
- クリエイティブソリューション&DX事業では、ノースショアが中核となり、広告業界の業務をDX化し、本来の業務であるクリエイティビティ（創造力）で社会の課題解決に全力を注げる環境を構築することを目指す
- マッチングプラットフォーム事業では、GROWTHが中核となり、マーケティング業界出身のキャリアアドバイザーによる高いマッチング精度の実現により、マーケティング領域の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機会を提供
- CXOコミュニティ事業では、エアトリCXOサロンが中核となり、当グループのアセットと丁寧な運営により、他社には真似できない「満足度の高い」経営者コミュニティを目指す

## 既存事業＋新規事業のアクションプラン

クラウド事業	<b>〈エアトリCVC投資先との経営統合による新規事業〉</b> ・ 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
クリエイティブソリューション&DX事業	<b>〈収益の底支えの確保と新規リード獲得の強化〉</b> ・ 既存クライアントからのリピート受注の増加 ・ エアトリグループとの連携による新規のリード獲得
マッチングプラットフォーム事業	<b>〈エアトリグループのアセット活用による事業成長〉</b> ・ エアトリCVCと連携した既存商材の営業強化 ・ PMIの推進による事業基盤の強化
CXOコミュニティ事業	<b>〈経営者コミュニティのアセット活用による多角的な運営〉</b> ・ 参加者数増加やイベント等を通じた営業力・提案力の強化 ・ エアトリCVC投資先と参加企業とのイノベーション創出



# 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

	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、Wur、ドコドア
訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業	2017年事業開始、複数事業のM&A 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） ※上場準備中
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
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
CXO コミュニティ事業	2024年事業開始	エアトリ（東証プライム：6191）、エアトリCXOサロン等
法人DX推進事業・ヘルスケア事業	投資先のピカパカにて注力	ピカパカ ※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 2024年に投資先のピカパカにて完全子会社化 投資先のピカパカエージェントにて注力	ピカパカエージェント（ピカパカ子会社） ※上場準備中
AIロボット事業	投資先のドーナッツ ロボティクスにて注力	ドーナッツ ロボティクス
クリエイティブソリューション&DX事業	投資先のノースショアにて注力	ノースショア
ゴルフライフサポート事業	投資先のゴルフライフにて注力	ゴルフライフ
外貨自動両替機事業	投資先のセラ・ホールディングスにて注力	セラ・ホールディングス
町家宿泊・日本文化体験事業	投資先のエイジェーインターブリッジにて注力	エイジェーインターブリッジ

投資先にて注力

# 「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～

**グループ連結取扱高  
5,000億円達成を目指す**

**戦略3** 成長領域への積極投資による  
新たな事業基盤の創出・IPOの輩出



**戦略2** 旅行以外の既存事業の成長継続

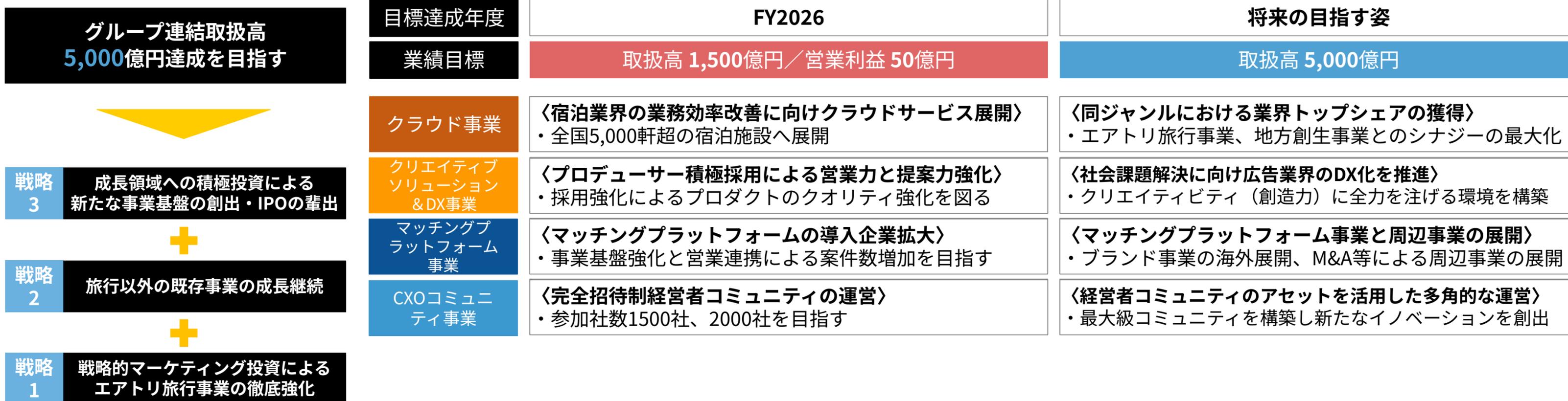


**戦略1** 戦略的マーケティング投資による  
エアトリ旅行事業の徹底強化

目標達成年度	FY2026	将来の目指す姿
業績目標	取扱高 1,500億円／営業利益 50億円	取扱高 5,000億円
エアトリ旅行事業	〈戦略的マーケティング投資による飛躍的成長の実現〉 ・取扱高1,500億円・営業利益50億円目標	〈旅行業界を牽引する革新的イノベーションの創出〉 ・取扱高4,500億円・営業利益90億円目標
ITオフショア開発事業	〈全方位の開発ニーズ獲得による大規模成長の実現〉 ・コンサルやアジャイル開発等の高単価案件獲得に注力	〈業界トップクラスのオフショア開発企業への変革〉 ・低コスト／広範囲／高品質でオフショア開発業界奪取
訪日旅行事業／Wi-Fi事業	〈インバウンド需要獲得に向けたサービス基盤の強化〉 ・インバウンド需要向けのサービス開発・多角化を推進	〈多角的なサービス展開によるインバウンド業界奪取〉 ・サービス多角化によるインバウンド需要の大幅獲得
メディア事業	〈プラットフォーム事業収益拡大に向けた戦略的投資〉 ・戦略的投資によるプラットフォーム事業基盤の構築	〈業界No.1クリエイター1stプラットフォームの実現〉 ・クリエイター基盤の活用による業界シェア大幅拡大
投資事業 (エアトリCVC)	〈成長領域への積極投資による更なる”IPO”の輩出〉 ・累計投資先200社超・累計IPO実績30社目標	〈戦略的投資による継続的に”大型IPO”の輩出〉 ・累計投資先300社超・累計IPO実績50社目標
地方創生事業	〈観光テック×HRテックによる地方課題への挑戦〉 ・地方の社会課題に2つのテックソリューションで挑む	〈地方課題解決を担う業界を牽引する企業体への変革〉 ・地方課題解決ノウハウを活かして地方創生業界を牽引

# 「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～



**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～



# エアトリグループの約束

～働き方改革推進とコンプライアンス強化～

## 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」を標榜しています。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、役職員間での社内のコミュニケーションにおいては命令口調を禁止するなど、フラットで安全・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自由意思に基づくものとし、参加者には正規の業務時間として認定しております。また、勤務時間管理対象の従業員に対しての勤務時間外での業務連絡を禁止しております。

## 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19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の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2024年実績で16.9時間及び直近月実績で約15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。

(2025年3月27日改訂版)

# 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、変更するものではありません。