

2022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
2022/5/13

エアトリ

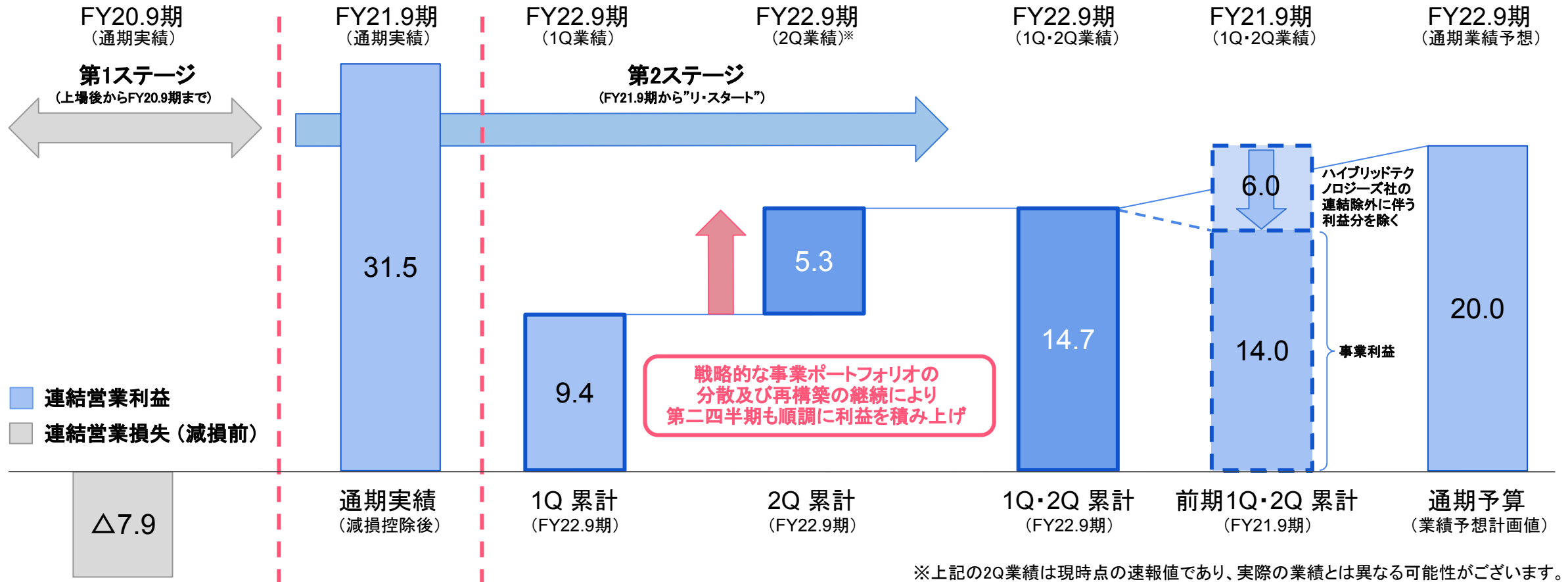
「リ・スタート」

～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～

FY22.9期 成長戦略「エアトリ “リ・スタート”」の実行により、 第1・2四半期累計の**営業利益が14.7億円**と実質過去最高を達成！ ～前期より継続して、戦略的に事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進～

※実質過去最高とは、今期(FY22.9期)第1・2四半期累計の営業利益(約14.7億円)と前期(FY21.9期)第1・2四半期累計の営業利益(約20億円)から
イレギュラー要因(約6億円:ハイブリッドテクノロジーズ社の連結除外に伴う利益を指す)を除いた事業利益(約14億円)との比較での最高値更新を指しています。

単位:(億円)



※上記の2Q業績は現時点の速報値であり、実際の業績とは異なる可能性があります。

多角的に事業基盤の構築を推進し、戦略的にエアトリ経済圏を強化 ～エアトリグループのアセット活用による事業ポートフォリオ分散及び再構築を推進～



当社の強みとなる事業展開ノウハウ・マーケティングノウハウ・システム開発力・ブランド力・顧客基盤等のアセットの活用による事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進

FY22.9期 第二四半期の連結業績は、取扱高197億円、売上高68.7億円、**営業利益14.7億円**

第二四半期は、成長戦略「エアトリ ”リ・スタート”」の実行により、各事業領域における事業収益を順調に積み上げ、**第一・二四半期累計の営業利益は14.7億円と実質過去最高(事業面では実質増益)を達成**し(前期第二四半期中には、ハイブリッドテクノロジーズ社の連結除外に伴う利益が約6億円発生しており、前期数値にこれを含めた損益計算書上では減収減益となる)、第二四半期中に発表した上方修正後の通期業績予想に対して、順調に推移している

エアトリ旅行事業では、第二四半期中におけるオミクロン株の急速な感染拡大及びまん延防止等重点措置による影響を受けるも、多方面へのエアトリブランディング施策の継続と需要増減に応じた最適な広告投下により、潜在的な国内旅行需要を着実に取り込み、安定的に収益を確保

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)]では、投資事業(エアトリCVC)を中心にいずれも好調・堅調に推移しており、**継続的に事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進**

特に投資事業(エアトリCVC)では、**出資先のメンタルヘルステクノロジーズ社(証券コード: 9218)が東証グロース市場(旧東証マザーズ市場)へ上場**し、当社投資先として第11号IPO案件を達成

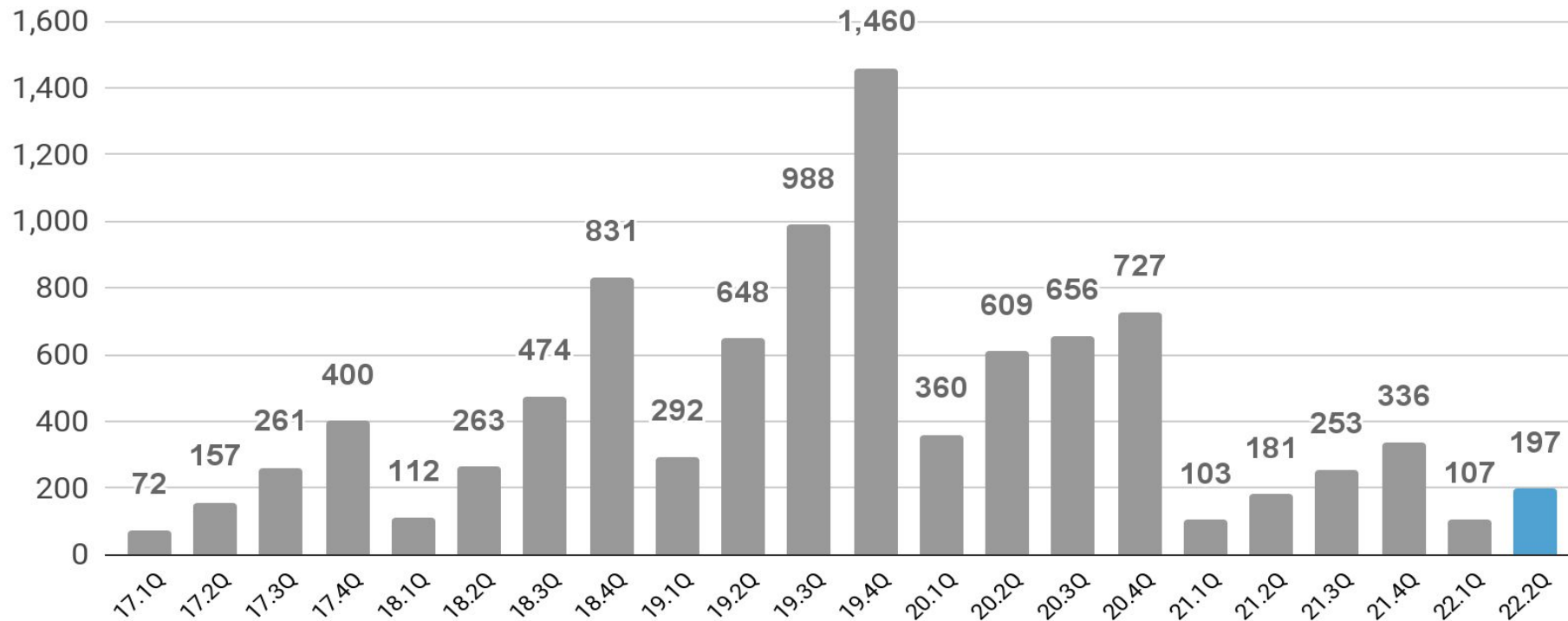
引き続き、これまでの当社の上場経験及びノウハウを最大限に活かして、IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資により、更なる将来のリターン創出を目指し、**戦略的にエアトリ経済圏の拡大・強化**

足元ではまん延防止等重点措置の全面解除による国内旅行需要の回復に加えて、今後新たなGoToトラベルの開始を見込んでおり、夏に向けて高まる旅行需要に応じた戦略的マーケティング投資によるエアトリ旅行事業の収益拡大、旅行事業以外の既存4事業の成長継続並びに事業ポートフォリオの分散及び再構築の推進により、**エアトリグループは終わりになき成長を目指す**

FY22.2Q 決算概要

取扱高 前期比109% 連結範囲の変更で影響があるものの、堅調に推移

連結取扱高(億円)



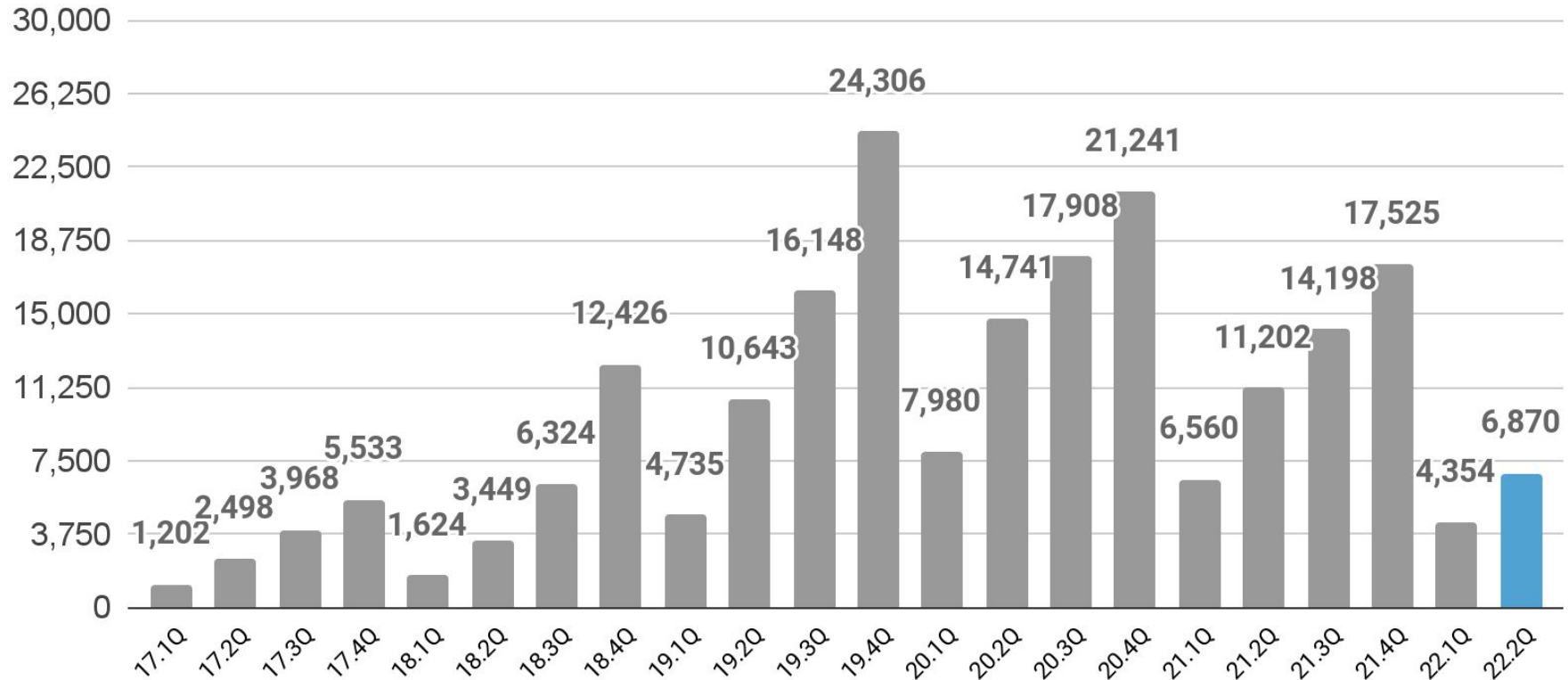
※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

※FY20.9期の各四半期数値は、非継続事業を除外した継続事業数値を集計しております。

売上収益 前期比61%

連結範囲の変更で減少があるものの、安定的に推移

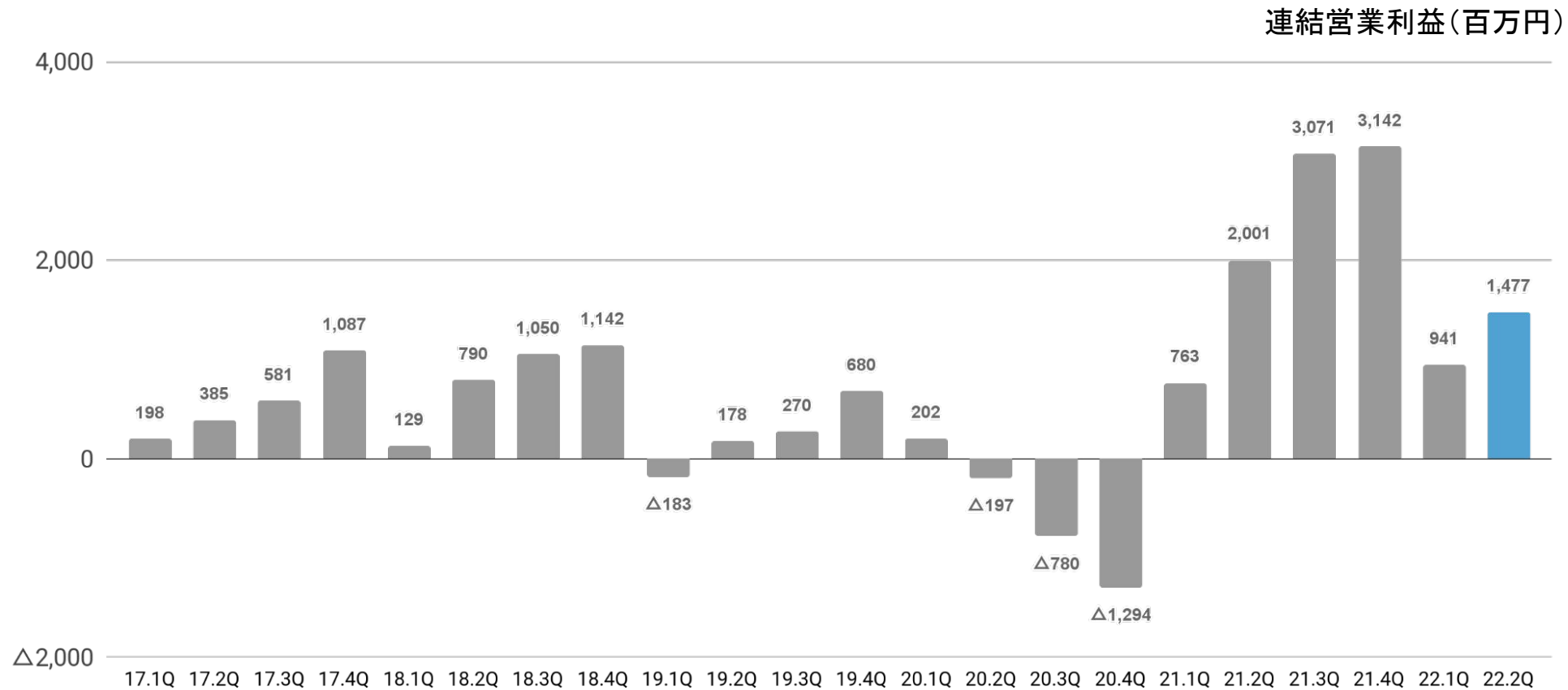
連結売上収益(百万円)



※FY20.9期の各四半期数値は、非継続事業を除外した継続事業数値を集計しております。

営業利益 前期比73%

連結範囲の変更で減少があるものの、**実質増益**を確保



※FY20.9期の各四半期数値は、減損等考慮前の前期掲載数値から非継続事業を除外して集計しております。

売上収益・営業利益ともに前年比で減少しているものの、 事業面では**実質増益**を確保

(百万円)

	FY21.2Q		FY22.2Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	18,078	—	19,651	—
売上収益	11,202	100.0%	6,870	100.0%
売上総利益	3,855	34.4%	3,251	47.3%
営業利益	2,001	17.9%	1,477	21.5%
実質営業利益	1,406	12.5%	1,477	21.5%
親会社帰属 当期純利益	1,286	11.5%	1,118	16.3%

利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移 ～キャッシュポジションも引続き改善～

(百万円)

	FY21.4Q	FY22.2Q	増減額
流動資産	15,568	16,615	1,047
現預金	8,771	8,629	△142
営業投資有価証券等	4,852	5,091	239
非流動資産	5,804	5,936	132
総資産	21,373	22,552	1,179
負債	13,236	13,431	195
有利子負債	7,443	6,899	△544
資本合計	8,136	9,120	984
自己資本比率	38.1%	40.4%	2.3%

**FY22.9期 成長戦略「エアトリ2022 ”リ・スタート”」の実行により、
戦略的に事業ポートフォリオ分散及び再構築を推進
～好調・堅調な事業進捗により、期首業績予想から上方修正を実施～**

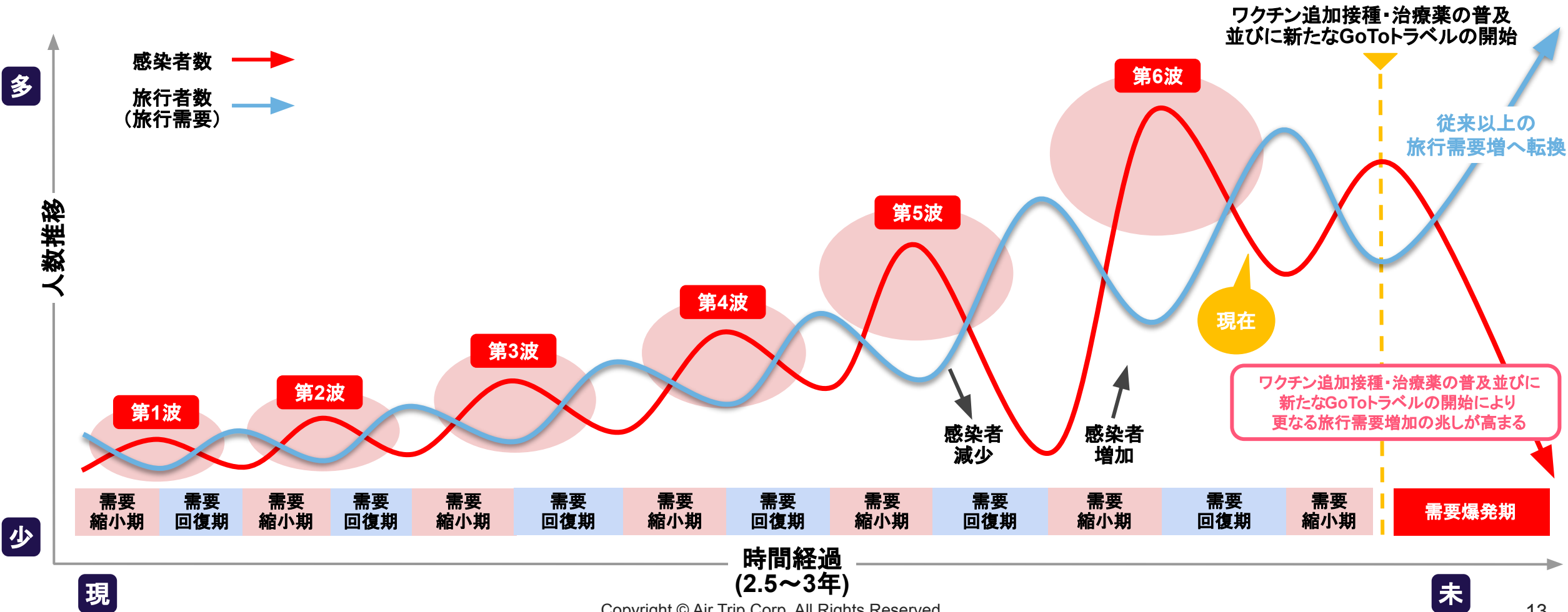
(百万円)

	FY22.9期 期首通期予想	FY22.9期 修正通期予想※	業績予想における方針
売上高	13,000	14,000	<ul style="list-style-type: none"> ・エアトリ旅行事業の収益回復 ・事業ポートフォリオの分散推進による事業収益の積み上げ ・成長領域への積極投資による収益
営業利益	1,000	2,000	<ul style="list-style-type: none"> ・キャッシュアウトコスト抑制 ・エアトリ旅行事業の収益回復 ・事業ポートフォリオの分散推進による事業収益の積み上げ
純利益	700	1,400	<ul style="list-style-type: none"> ・事業ポートフォリオの分散推進による事業収益の積み上げ
配当	-	-	<ul style="list-style-type: none"> ・配当性向20%水準を目指す

※上記修正通期予想は、2022年3月15日に発表させていただいた通期連結業績予想の修正数値に基づいております。

新型コロナウイルス影響に対する施策と成果

足元ではまん延防止の全面解除の影響を受けて、旅行需要は堅調に回復傾向であり、ワクチンの追加接種・治療薬普及による感染者数減少で、更なる需要増加の兆しを見込む
 ～新規感染者数の減少に加えて、新たなGoToトラベルの開始で従来以上の需要増へ転換～



国内旅行領域はまん延防止措置の全面解除を受け、足元は堅調に回復傾向
旅行以外の既存事業領域は投資事業(エアトリCVC)を筆頭にいずれも好調に事業進捗
 ~前期より継続して、戦略的に事業ポートフォリオ分散及び再構築を推進~

オミクロン株拡大
まん延防止措置
(1/21~)

全国22都府県で
病床使用率50%超
(2/24)

まん延防止措置
全地域解除
(3/22~)

全国で「県民割」
対象地域拡大
(4/1~)

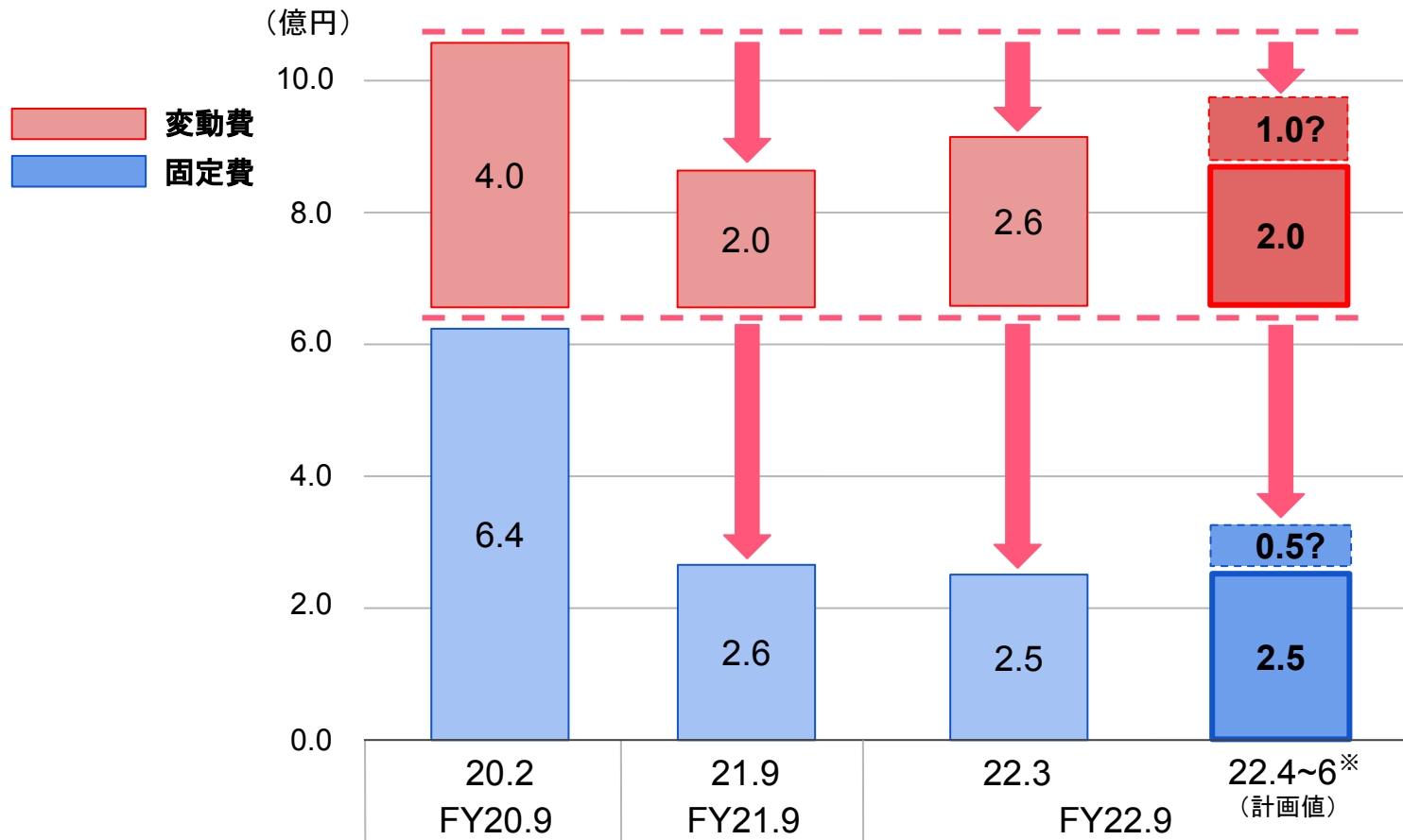
2Q決算発表
(5/13)

	1月	2月	3月	4月	5月 (見込)	6月 (見込)	7月~ (見込)
エアトリ旅行(国内旅行)	△	△	△~○	○	○?	○?	○?
エアトリ旅行(海外旅行)	×	×	×	×	×?	×~△?	×~△?
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	△~○	△~○	△~○	△~○	△~○?	△~○?	△~○?
投資事業(エアトリCVC)	○	○	◎	○	○?	○?	○?

固定費削減の継続に加えて、足元の旅行需要増加に応じた 広告宣伝費の最適化によるキャッシュアウトコストの最小化を実現

～第二四半期は、月間販管費を約4.5～5億円強に抑制

まん延防止の全面解除の影響による旅行需要増加に応じて、変動費をコントロール～



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コントロール
各部門別の外注費及びその他一時費用の削減

広告宣伝費

粗利益に対する広告費比率の最適化を継続

人件費の抑制とその他固定費削減の継続

人件費

役員報酬(取締役・監査役)の一部返上継続
人員最適化に伴う社員人件費の削減
一部リモートワーク併用による通勤費の削減

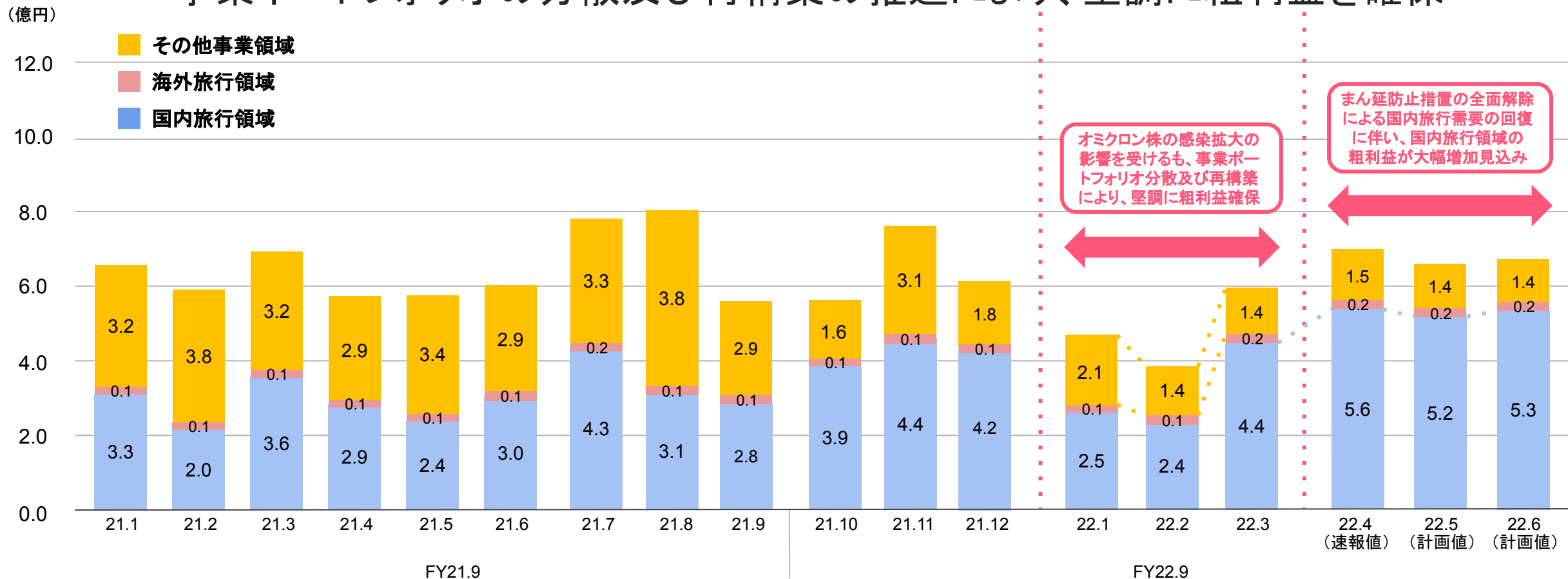
その他固定費

インフラ管理に係るシステム維持費の削減
リモートワーク推進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

※2Qの計画値であるため、実際の数値とは異なる可能性があります。

**国内旅行領域は、オミクロン株の感染拡大の影響を受けるも、
足元では大きく回復傾向であり、その他事業領域は、堅調な事業進捗を継続し、
第二四半期も引き続き、安定的に単月黒字を継続**

～事業ポートフォリオの分散及び再構築の推進により、堅調に粗利益を確保～



※上記粗利益は、当社グループ経営管理用の速報数値です。

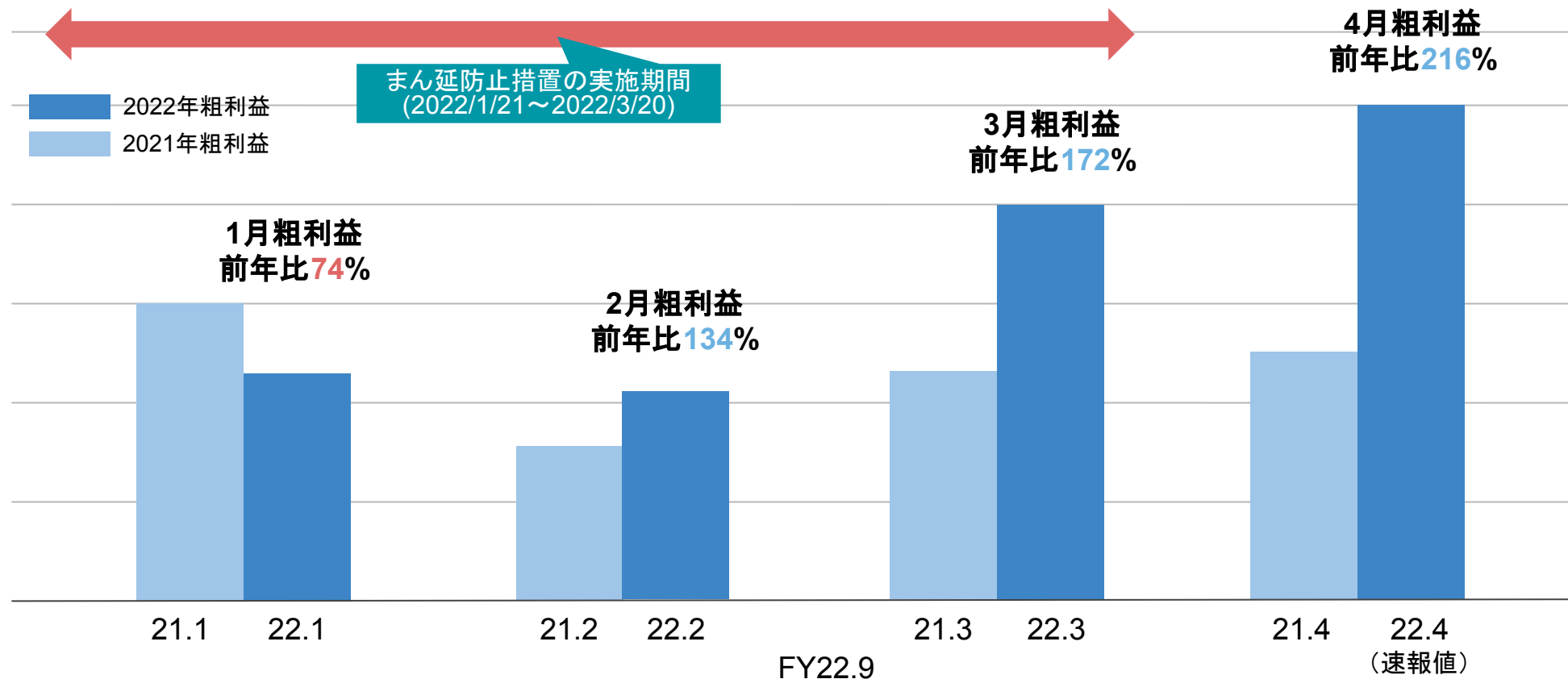
売上収益は前年比で減少しているものの、**実質営業利益は過去最高**

(百万円)

	FY21.2Q	FY22.2Q
	金額	金額
売上収益	11,202	6,870
売上総利益	3,855	3,251
販管費	△2,644	△2,861
子会社の支配喪失に伴う利益(A)	595	-
投資損益	165	144
持分法による投資損益	-	49
その他の収益	74	1,086
その他の費用	△45	△192
営業利益(B)	2,001	1,477
実質営業利益(C=B-A)	1,406	1,477

直近のアクションと成果

国内旅行領域における粗利益、一時オミクロン株の影響を受けるも、足元では高まる旅行需要を取り込み、前年を大きく上回る水準を達成
 ～1月は前年割れも、2月以降は前年を上回り、4月は前年比**216%**を達成見込み～

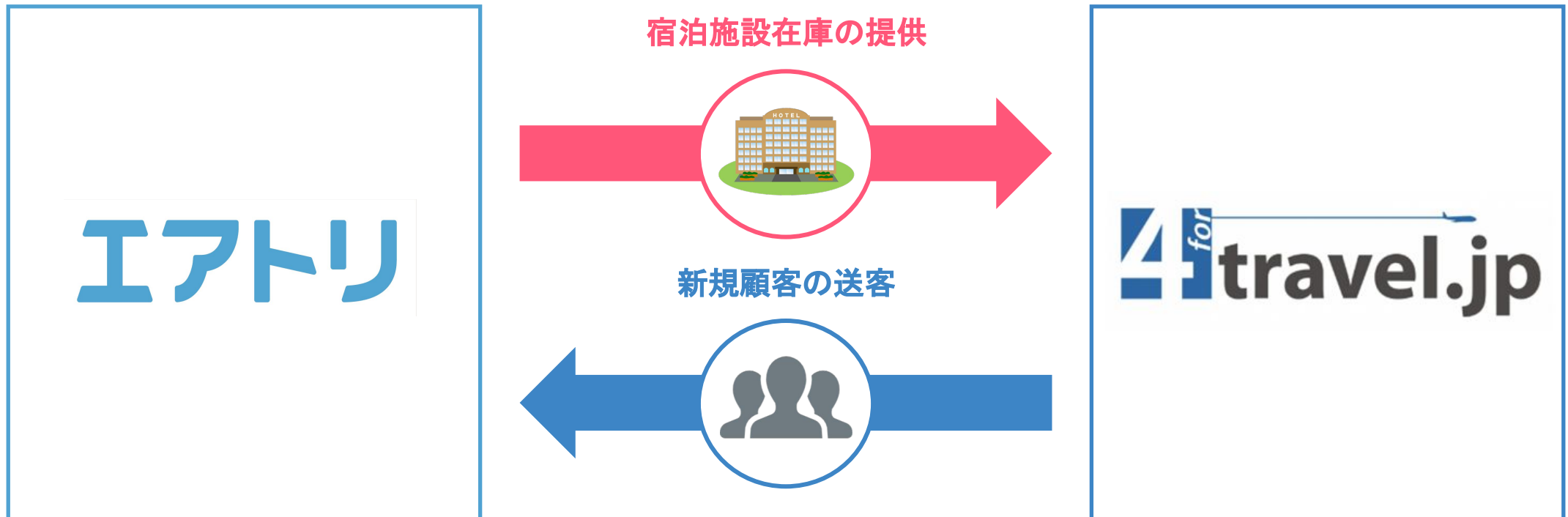


※上記数値は、国内航空券、国内航空券+ホテル、国内ツアー、国内ホテルの合算の粗利益(速報値)となります。

Copyright © Air Trip Corp. All Rights Reserved.

「エアトリ国内ホテル」にて、カカコム社が運営する 旅行のクチコミと比較サイト「フォートラベル」との業務連携開始！

～「エアトリ国内ホテル」にて取り扱う約2万軒以上の宿泊施設を
「フォートラベル」上に掲載することにより、更なる顧客獲得を目指す～



イーウェル社が運営する福利厚生サービス「WELBOX」に対して
「エアトリ国内・海外ホテル」の提供を開始！
～更なる販路の拡大並びに「**エアトリ**」ブランドの認知向上を目指す～

エアトリ



**当社出資先のメンタルヘルステクノロジーズ社
(証券コード: 9218)が
東証グロース市場(旧東証マザーズ市場)へ新規上場!**
～当社の出資先として、第11号IPO案件を達成～



SDGs(持続可能な開発のための目標)の取り組み及び社会貢献として、投資先がIPOをする毎に、
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(一社)日本未来スポーツ振興協会へ寄付致します。

SaaS・DX事業に挑戦する創業期の未上場企業を対象に 投資を行うGazelle Capital 2号ファンドに出資を決定！

～今回の出資は投資事業(エアトリCVC)としての取り組みであり、将来のリターンを期待～



Gazelle Capital

建設業界に特化したプラットフォーム「建設PAD」を運営する KP TECHNOLOGIES社と資本業務提携！

～当社関連会社のハイブリッドテクノロジーズ社とKP TECHNOLOGIES社との間で
開発に関する業務提携に向けた基本合意締結～



資本業務提携



当社関連会社



開発に関する業務提携
(基本合意締結)

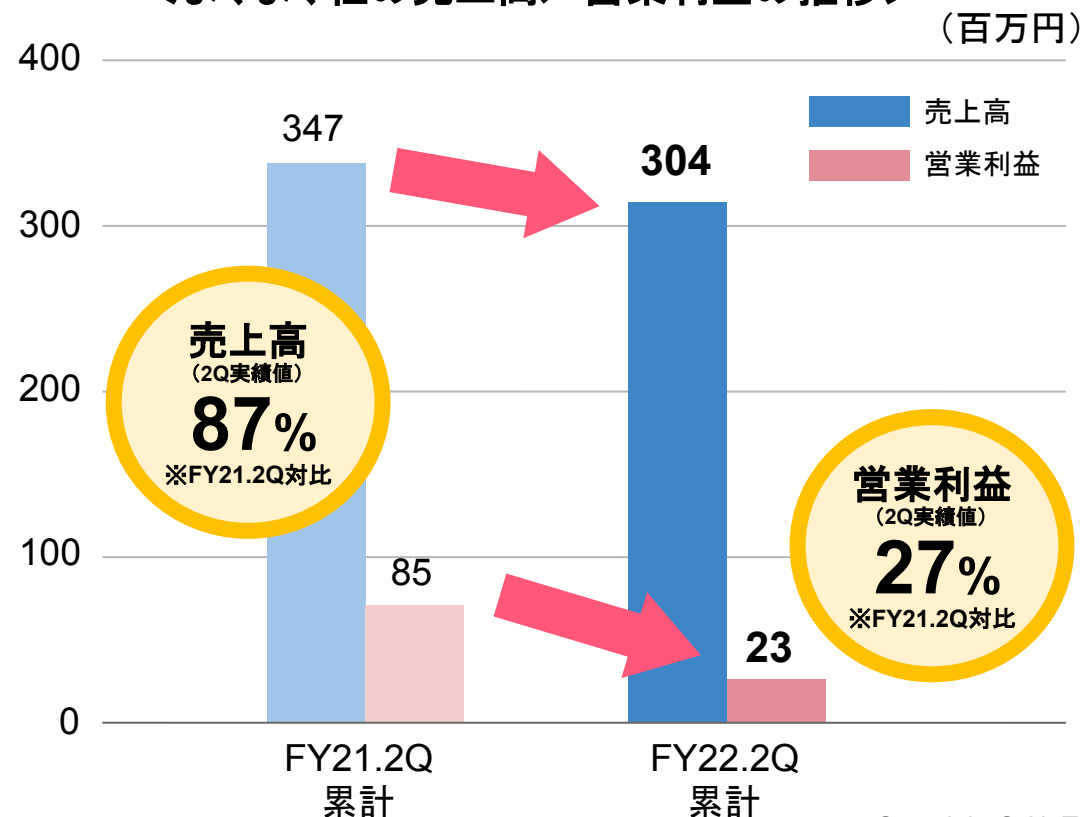


事業ポートフォリオ強化に向けたアクションと成果 ～グループ会社の事業進捗～

コロナ禍で広告単価減少の潮流を受け、減収減益であったが メディア事業は堅調な事業成長を継続

～新規クリエイター獲得を推進し、前期2Q対比で売上高**87%**を維持～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞



広告単価は減少傾向だが、堅調に事業成長を継続

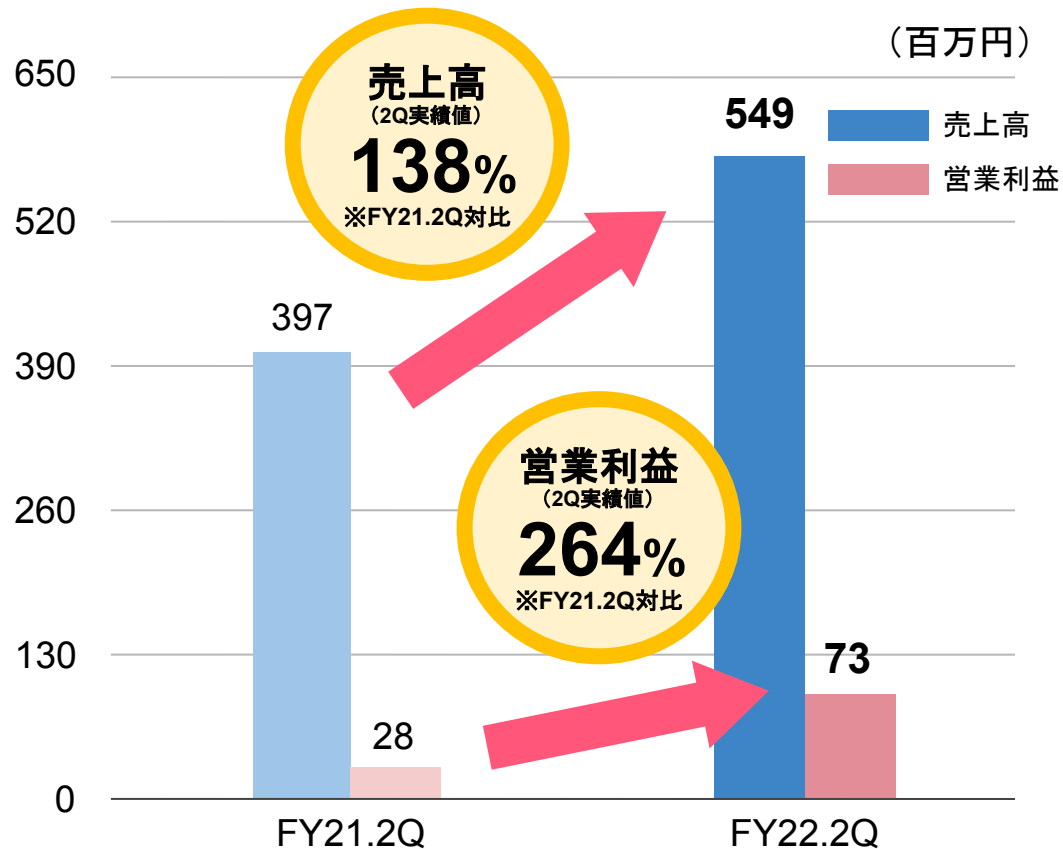
コロナ禍で広告単価減少の潮流を受け、アドネットワーク広告収益は減少傾向であるものの、メディアのUU数は順調に増加

新規クリエイター及び有料会員の獲得を加速

システムへの積極投資を継続しつつ、「まぐまぐ！Live」にて著名人との対談コンテンツを中心としたクリエイター支援を通じた新規クリエイターの獲得を推進し、有料会員基盤拡大を加速

※上記の業績は現時点の速報値であり、実際の業績とは異なる可能性があります。

上場後も引き続き、順調に事業成長を継続 ～前期2Q対比で売上高**138%**、営業利益**264%**を達成～



売上高・営業利益ともに前年同期から大幅増加

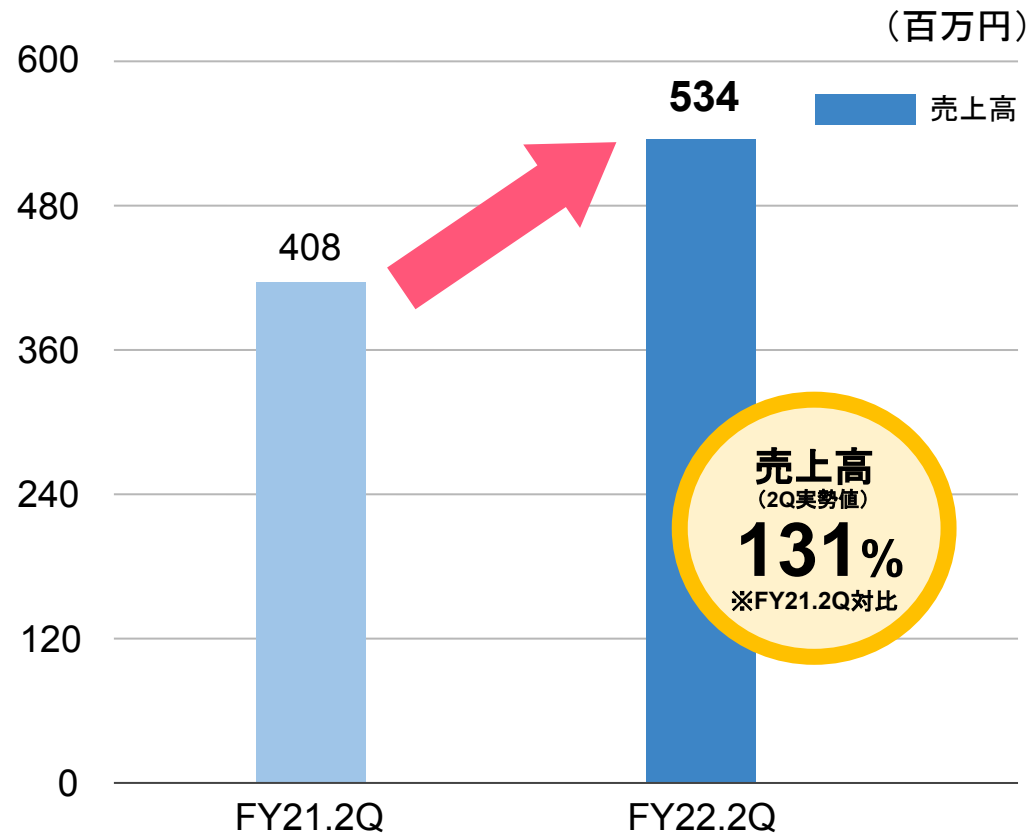
高単価人材の採用が順調に進捗したことにより、前期より継続して売上高及び営業利益が前年同期から大幅増加を達成

「Hybrid Technologies Capital」が新たに始動

投資と開発の複合的なリソースを提供する新プログラム「Hybrid Technologies Capital」を開始。双方にとって事業シナジーが高く見込まれる企業を対象とし、両社の事業成長を目指す。

※上記の業績は現時点の速報値であり、実際の業績とは異なる可能性があります。

Wi-Fiレンタル事業と外国人向けメディアの好調により継続伸長 ～前期2Q比で売上高**131%**を達成～



インバウンド向けWi-Fiレンタルが回復傾向

訪日外国人向けのWi-Fiレンタルが徐々に回復傾向であり、継続的に伸長

海外渡航者向けWi-Fiレンタル需要の高まり

コロナ影響を受けていた海外渡航者向けのWi-Fiレンタルの需要回復の兆しが高まる

堅調なライフメディアテック事業の成長

在留外国人向けの不動産賃貸取次等が堅調に伸長しており、更なる事業成長を見込む

※上記の業績は現時点の速報値であり、実際の業績とは異なる可能性があります。

FY22.9期 第二四半期の連結業績は、取扱高197億円、売上高68.7億円、**営業利益14.7億円**

第二四半期は、成長戦略「エアトリ ”リ・スタート”」の実行により、各事業領域における事業収益を順調に積み上げ、**第一・二四半期累計の営業利益は14.7億円と実質過去最高(事業面では実質増益)を達成**し(前期第二四半期中には、ハイブリッドテクノロジーズ社の連結除外に伴う利益が約6億円発生しており、前期数値にこれを含めた損益計算書上では減収減益となる)、第二四半期中に発表した上方修正後の通期業績予想に対して、順調に推移している

エアトリ旅行事業では、第二四半期中におけるオミクロン株の急速な感染拡大及びまん延防止等重点措置による影響を受けるも、多方面へのエアトリブランディング施策の継続と需要増減に応じた最適な広告投下により、潜在的な国内旅行需要を着実に取り込み、安定的に収益を確保

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)]では、投資事業(エアトリCVC)を中心にいずれも好調・堅調に推移しており、**継続的に事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進**

特に投資事業(エアトリCVC)では、**出資先のメンタルヘルステクノロジーズ社(証券コード: 9218)が東証グロース市場(旧東証マザーズ市場)へ上場**し、当社投資先として第11号IPO案件を達成

引き続き、これまでの当社の上場経験及びノウハウを最大限に活かして、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、更なる将来のリターン創出を目指し、**戦略的にエアトリ経済圏の拡大・強化**

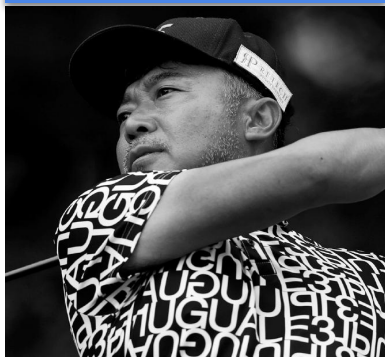
足元ではまん延防止等重点措置の全面解除による国内旅行需要の回復に加えて、今後新たなGoToトラベルの開始を見込んでおり、夏に向けて高まる旅行需要に応じた戦略的マーケティング投資によるエアトリ旅行事業の収益拡大、旅行事業以外の既存4事業の成長継続並びに事業ポートフォリオの分散及び再構築の推進により、**エアトリグループは終わりになき成長を目指す**

FY22.2Q 事業進捗

2022年度男子プロゴルファー8名とスポンサー契約を締結！

～ゴルフトーナメント及び各種ゴルフ活動において「**エアトリ**」ロゴを掲出～

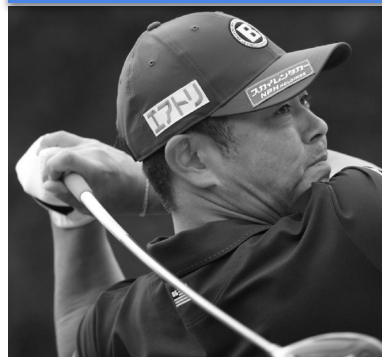
片山 晋呉選手



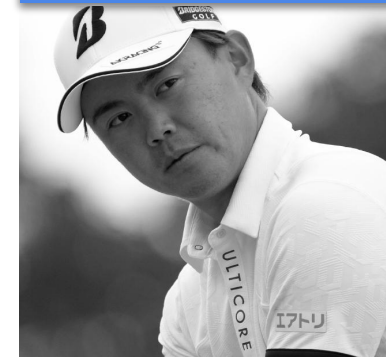
チャン・キム選手



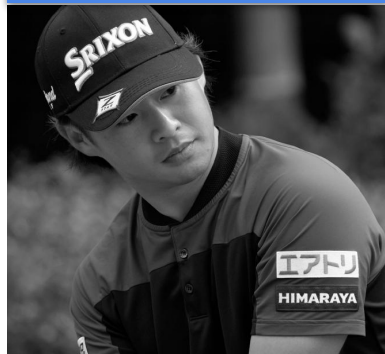
谷原 秀人選手



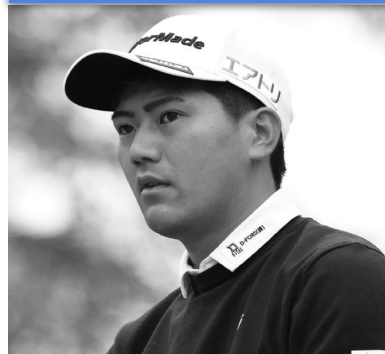
木下 稜介選手



片岡 尚之選手



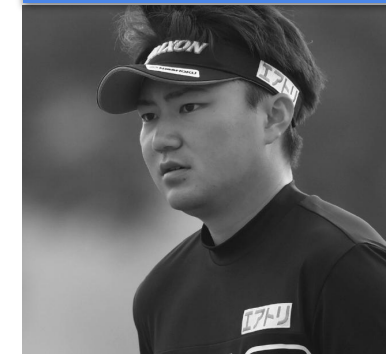
手石坂 友宏選手



清水 大成選手



岡田 絃希選手



「エアトリ」ブランディング施策及び エアトリ会員向けキャンペーンを継続的に実施！ ～多方面でのプロモーションを継続し、着実にエアトリブランディングを強化～

明治安田生命レディスヨコハマ
タイヤ ゴルフトーナメント協賛

明治安田生命
YOKOHAMA GOLF TOURNAMENT
2022 3.11 FRI 3.12 SAT 3.13 SUN 土佐カントリー

JAPANゴルフツアー開幕戦
東建ホームメイトカップ協賛

今始まる!!
JAPANゴルフツアー開幕戦
東建ホームメイト
2022. 3/31 4/1 2
東建多度カントリークラブ 名古屋

パナソニックオープン
レディスゴルフトーナメント協賛

Panasonic OPEN Ladies
心をつなぐ、一打がある。
Panasonic OPEN Ladies GOLF TOURNAMENT
浜野ゴルフクラブ 2022 4/29(土) 30(日) 5/1(日)
テレビ東京系列全国6局ネットで放送予定
4/29(土) 16:00-17:15 4/30(日) 16:00-17:15 5/1(日) 16:00-17:15

公式Twitter 祝10万人突破
ありがとうキャンペーン

エアトリ公式 Twitter
祝10万人突破
ありがとうキャンペーン!!
感謝の気持ちを込めて
【抽選で10名様】にスーツケースが当たる!
フォロー&RT キャンペーン開催!
抽選日程: 4/20(日) 23:59まで 詳細は抽選者によるDM届着

東急ホテルズ アフタヌーンティー体験
プレゼントキャンペーン

エアトリ TOKYU HOTELS
フォロー&ツイートで“東急ホテルズ”から選べる
1組2名様
「アフタヌーンティー体験」をプレゼント!
大人気の東急5ホテルから選べる
①セルリアンタワー東急ホテル【東京 渋谷】
②ザ・キャピトルホテル東急【東京 麹町山王】
③横浜ベイホテル東急【横浜 みなとみらい】
④名古屋東急ホテル【名古屋 栄】
⑤京都東急ホテル【京都 五条】
締め切り: 3/13(日) 23:59まで
詳細は抽選者によるDM届着

ドバイ政府観光局 または エミレーツ航空
トラベルポーチプレゼントキャンペーン

フォロー&RTキャンペーン
【抽選で10名様】に
ドバイ政府観光局
または
エミレーツ航空
“トラベルポーチ”をプレゼント!
あなたはドバイで何がしたいですか? ぜひ教えてください!
エアトリ

4月22日「PXB PHOENIX BATTLE87」
谷口将隆選手のトランクスにロゴ掲出



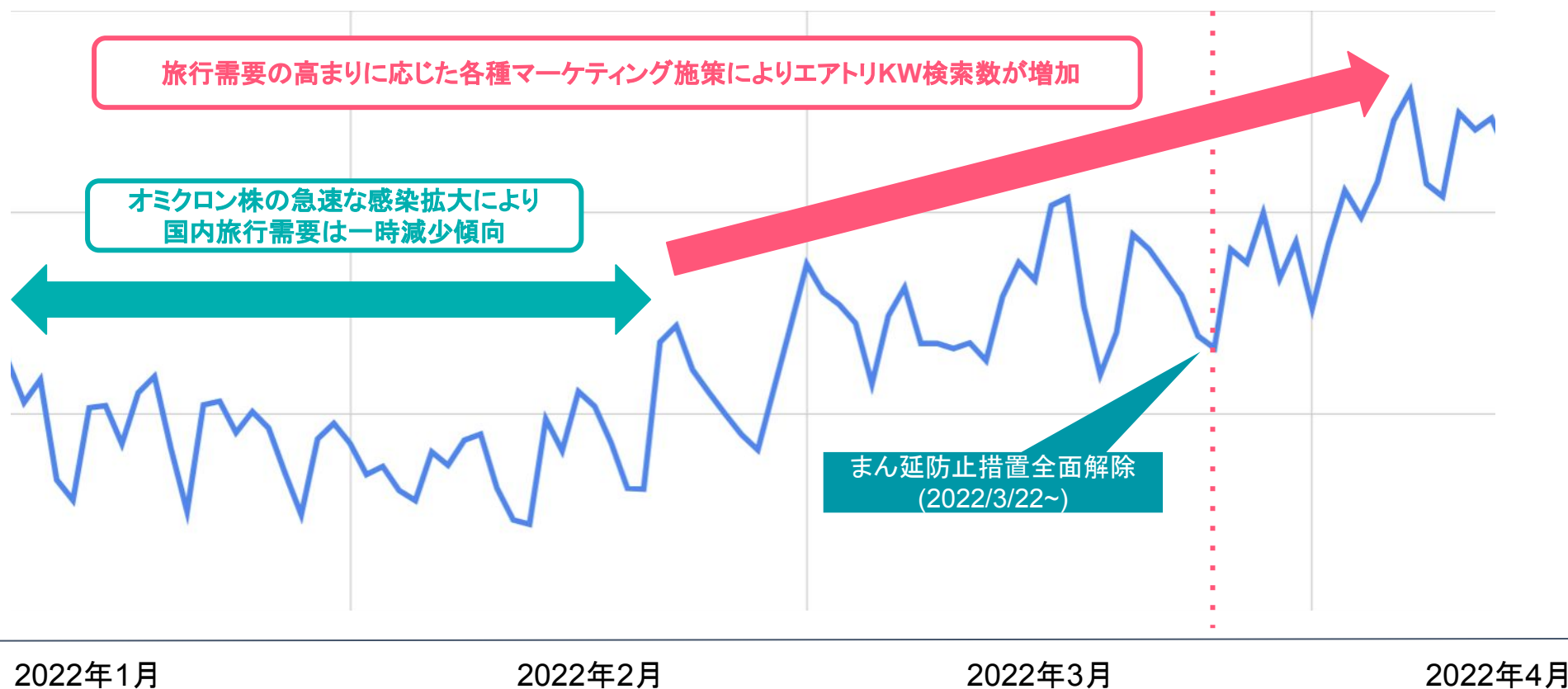
DSPEとオフィシャルパートナー契約締結
及び 第2回DSPE INVITATIONAL協賛

DSPE



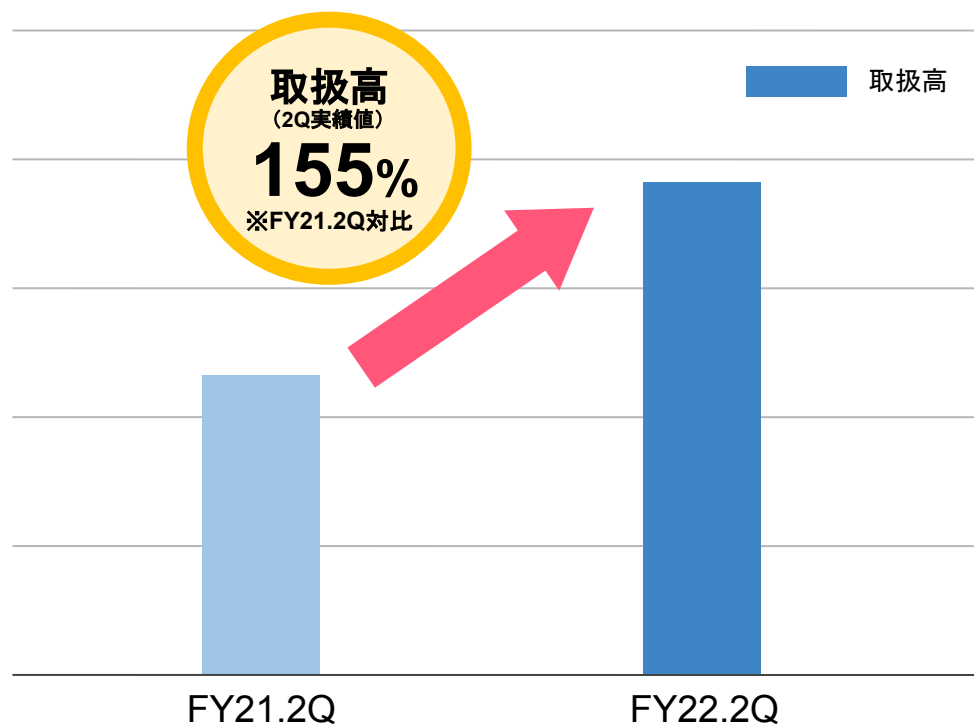
旅行需要回復に応じた各種マーケティング施策により 「エアトリ」キーワード検索数は堅調に増加！

～国内旅行需要の回復に伴い、最適な広告投下による検索数の増加を達成～



コロナが蔓延する第6波の影響下でも最適な広告投下により、 潜在需要を着実に取り込み、取扱高が大幅増加 ～前期2Q対比で取扱高**155%**を達成～

<国内航空券の取扱高の推移>



コロナ第6波の影響下でも、堅調に潜在需要を獲得

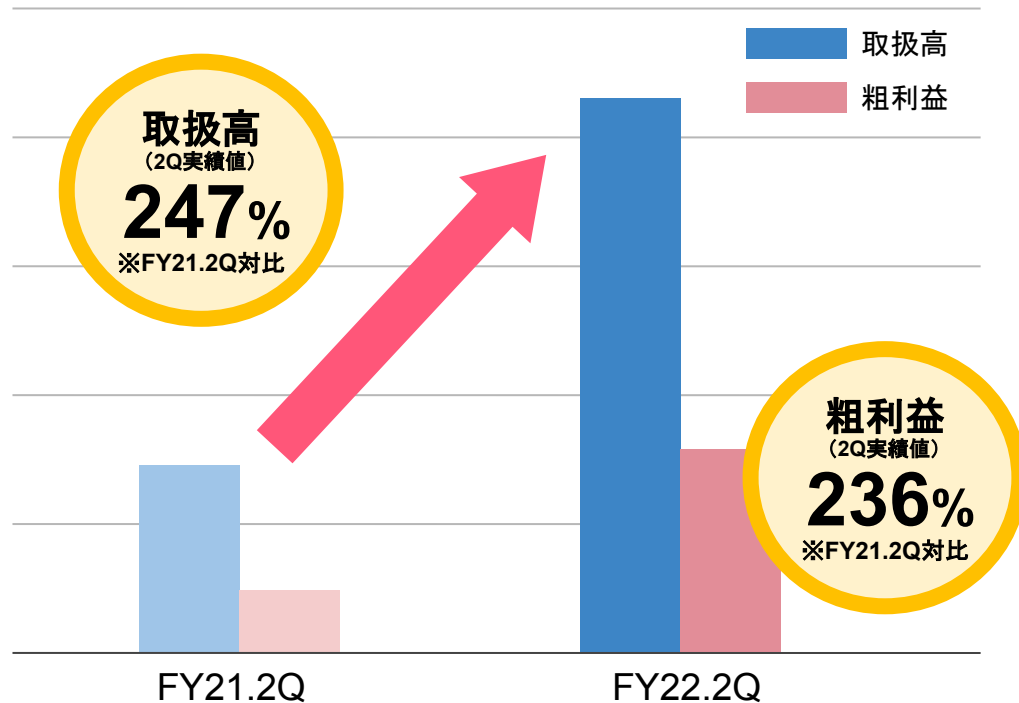
オミクロン株が急速拡大する影響下でも、最適な各種マーケティング施策を実施し、堅調に潜在需要の取り込みを実現

各種最適なアプリ広告により、取扱高増加を実現

超新春キャンペーン等の各種企画の実施や最適なアプリ広告により、ユーザーの獲得に成功し、取扱高の大幅増加を実現

オミクロン株拡大の影響で需要が大きく落ち込む中、 各種マーケティング施策により、取扱高・粗利益ともに大幅成長！ ～前期2Q対比で取扱高**247%**、粗利益**236%**を達成～

<国内DP(航空券+ホテル)の取扱高／粗利益の推移>



各種マーケティング施策により、取扱高増加を実現
継続的なUI/UX改善に加えて、需要に応じた最適なマーケティング施策により、取扱高増加を実現

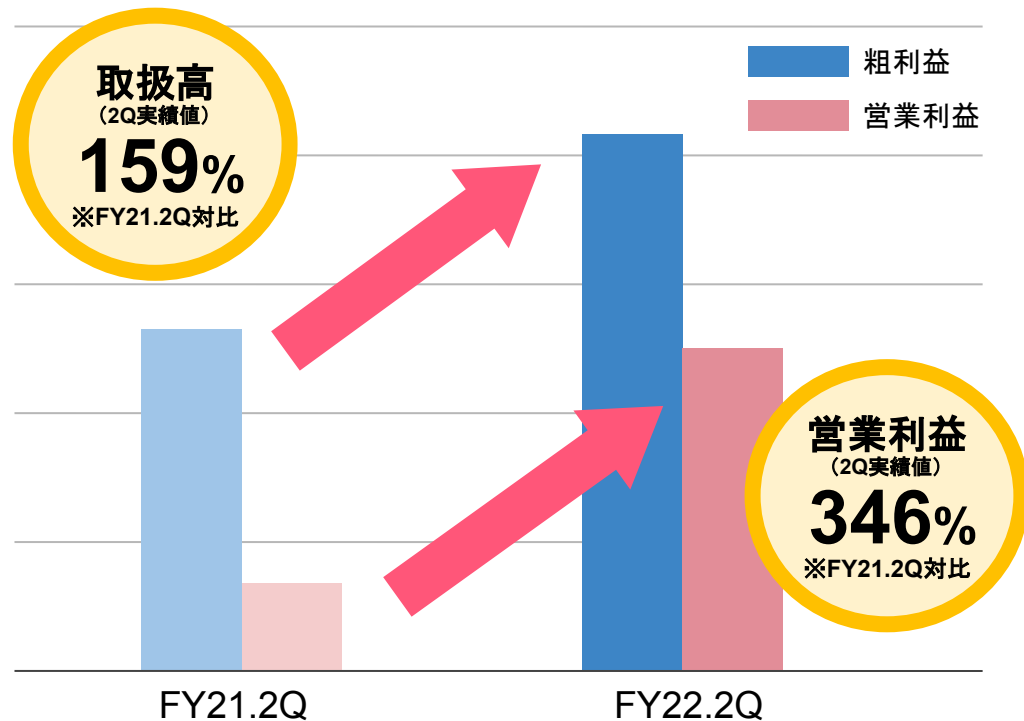
GoToトラベルを見据えた準備を開始

足元で旅行需要が高まる中、新たなGoToトラベルの開始を見据えて、各種システム仕様の設計や販路拡大に向けた施策を実施

新決済手段導入及び継続的なUI・UX改善によるサービス強化と積極的な販路拡大の相乗効果で、粗利益・営業利益ともに大幅増加！

～前期2Q対比で粗利益**159%**、営業利益**346%**を達成～

＜国内ホテルの粗利益／営業利益の推移＞



新決済導入とUI/UX改善で、事業収益の増加を実現

分割払い可能な新決済導入と継続的なUI/UX改善によるサービス強化の成果として、CVR向上と顧客単価増に寄与し、粗利益・営業利益の大幅増加を実現

積極的な販路拡大により、新規顧客を獲得

福利厚生サービス「WELBOX」や旅行のクチコミと比較サイト「フォートラベル」との連携を新たに開始し、ブランドの認知向上と新規顧客を獲得

徹底的な宿泊施設の仕入強化に加えて、新決済手段の実装や各自治体の需要喚起策への対応により、新たな顧客獲得を実現！ ～多様化する宿泊需要の獲得に向けて、戦略的に様々な施策を実施～

エアトリ厳選施設の仕入及び販促強化



国内最大規模を誇るビジネスホテルチェーンのアパホテルズ & リゾートとの販売契約を締結し、宿泊施設の仕入を強化するとともに、各種キャンペーン企画を実施し、更なる販促を強化

収益及びCVR向上に向けたUI/UXの改善



「国内ホテル」サイトにおける宿泊予約に至る導線及び各UIを見直し、予約までのフローの最適化及び簡便化を図ったことにより、ユーザビリティを向上させ、収益及びCVR向上に直結

新決済手段「paidy」の実装



「国内ホテル」における新たな決済手段として、あと払いサービス「paidy」の導入により、宿泊代金のあと払いや複数回の分割払いを希望する新たな顧客層の獲得に大きく寄与

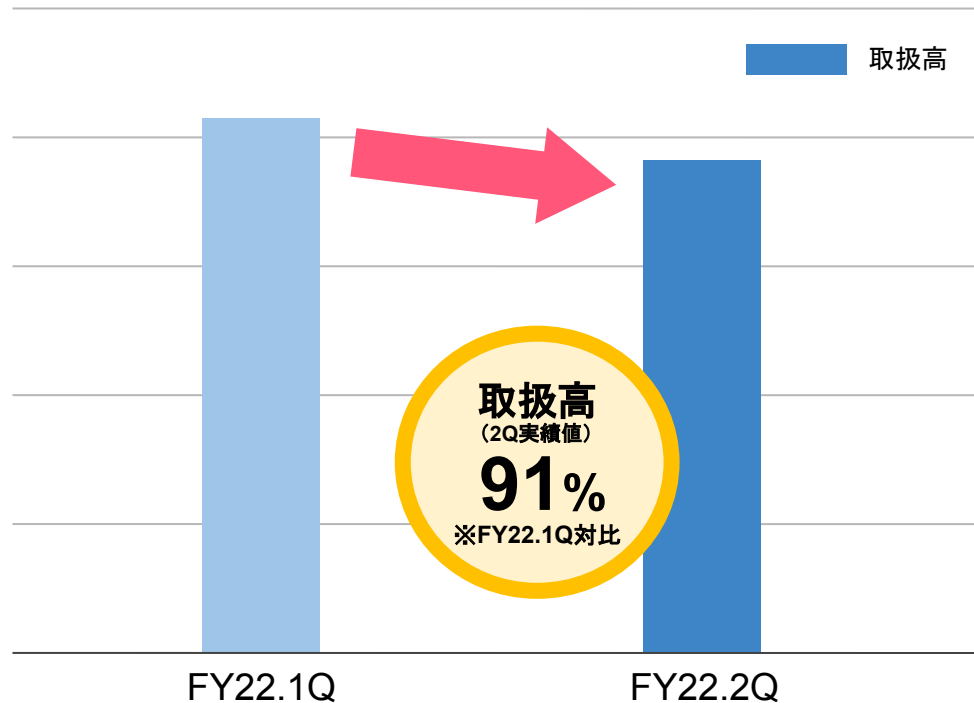
地方自治体の需要喚起策への早期対応による宿泊需要の獲得



コロナ感染症の減衰に伴い再開した地方自治体の観光需要喚起策「サッポロ冬割」や「はこだて割」に早期対応し、SNS活用によるD2Cマーケティングにより、宿泊需要の獲得に成功

旅行需要回復に向けた各種キャンペーン展開及び UI・UX改善の継続により、コロナ禍の潜在需要を堅調に確保 ～今期1Q対比で取扱高**91%**を維持～

<国内ツアーの取扱高の推移>



まん延防止措置の全面解除後、取扱高は回復見込み

2Q期間中は、オミクロン株の影響により一時需要減衰も、まん延防止措置の全面解除後は、積極的なキャンペーン展開により、取扱高は大幅回復見込み

UI/UX改善の継続により、潜在的な需要を堅調に獲得

設立30周年を迎えるグループ会社のエヌズ社が運営する「ニーズツアー」サイトのUI/UX改善の継続により、コロナ禍の潜在的な需要を堅調に確保

エヌズ・エンタープライズ社の設立30周年を記念して、 「ニーズツアー 30周年大感謝キャンペーン」を開催！ ～大感謝キャンペーン第1弾として、沖縄旅行特集を実施中～



【ニーズツアー おかげさまで30周年】 30周年大感謝キャンペーン～第1弾30周年特別プラン+3大特典あり！<沖縄旅行>～

30th
おかげさまで30周年

NEEDS TOUR

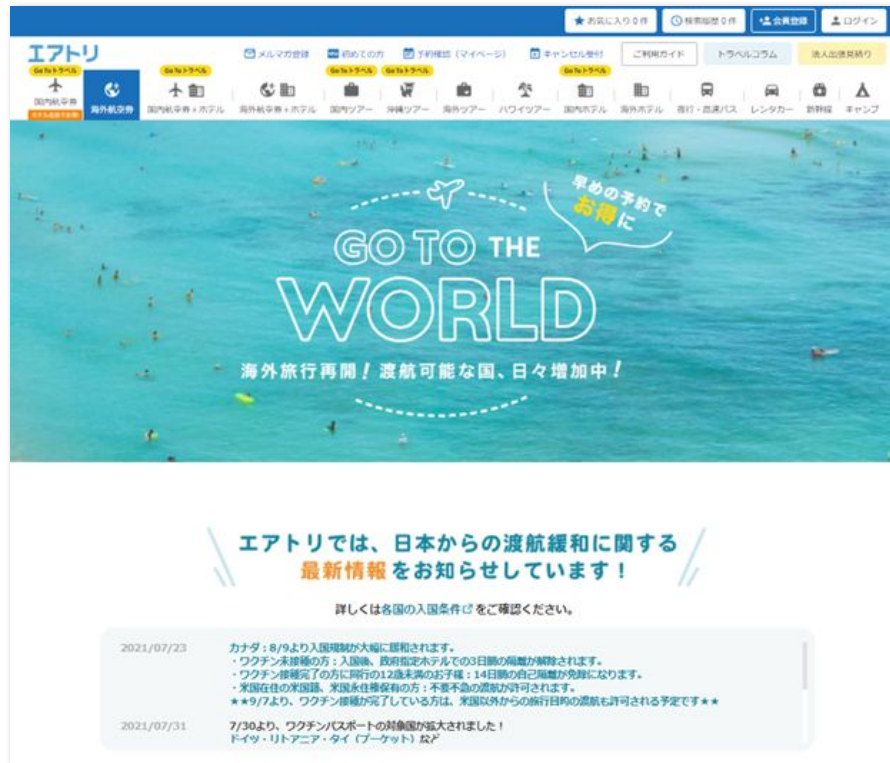
30周年大感謝 30th Anniversary キャンペーン

コロナに負けるな！ 第1弾沖縄旅行特集

【出発期間】 22年4月～9月末 【販売時期】 22年3月12日～特典なくなり次第

今後の海外旅行需要回復を見据えて、 ZIP AIR(JAL100%出資のLCC)の販売開始！

～アフターコロナの旅行需要回復に向けて、商品ラインナップの拡充を図る～



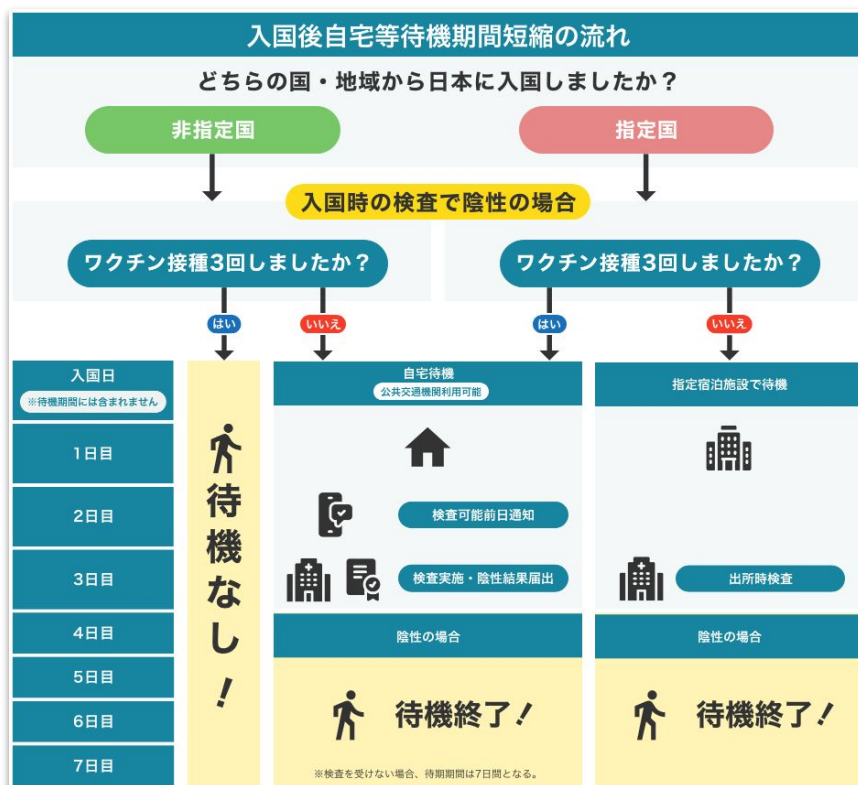
ZIP AIR(JAL100%出資のLCC)の販売開始

JAL100%出資の中長距離の格安航空会社(LCC)であるZIP AIRとの新規連携の開始により、需要回復に向けて更なる商品ラインナップの拡充を図る

海外旅行需要回復を見据えて、UI/UX改善を加速

海外旅行需要回復を見据えて、LCCを中心とした海外航空券商材の拡充に向けたシステム改修並びにその他追加機能の実装等、サイトのUI/UX改善を加速

海外旅行先となる多くの主要国が適用となる 帰国後の待機期間短縮により、海外旅行再開に向けて追い風に！ ~3回のワクチン接種で、待機期間の大幅短縮がより現実的に~



※令和4年4月8日現在

ワクチン接種により、帰国後の待機期間がゼロに

これまで海外から日本へ帰国後の一定の待機期間を要したが、3回のワクチン接種により待機期間が大幅短縮されることが発表(令和4年4月8日現在)

足元の予約状況が好調で、海外旅行需要回復の兆し

足元ではGWや夏休み期間を中心に海外旅行の予約が大幅増加しており、今後の帰国後の待機期間の緩和により、海外旅行需要回復に向けて追い風に！

早期回復が見込まれるハワイ渡航需要の獲得に向けて、 2022年5月からハワイツアー商品の販売開始！ ～各関連当局と連携し、最新のハワイ渡航情報を常時提供～

需要獲得に向けて、ハワイツアー商品の販売開始

入国規制緩和等により、早期回復が見込まれるハワイ渡航需要の獲得に向けて、2022年5月からハワイツアー商品の販売開始

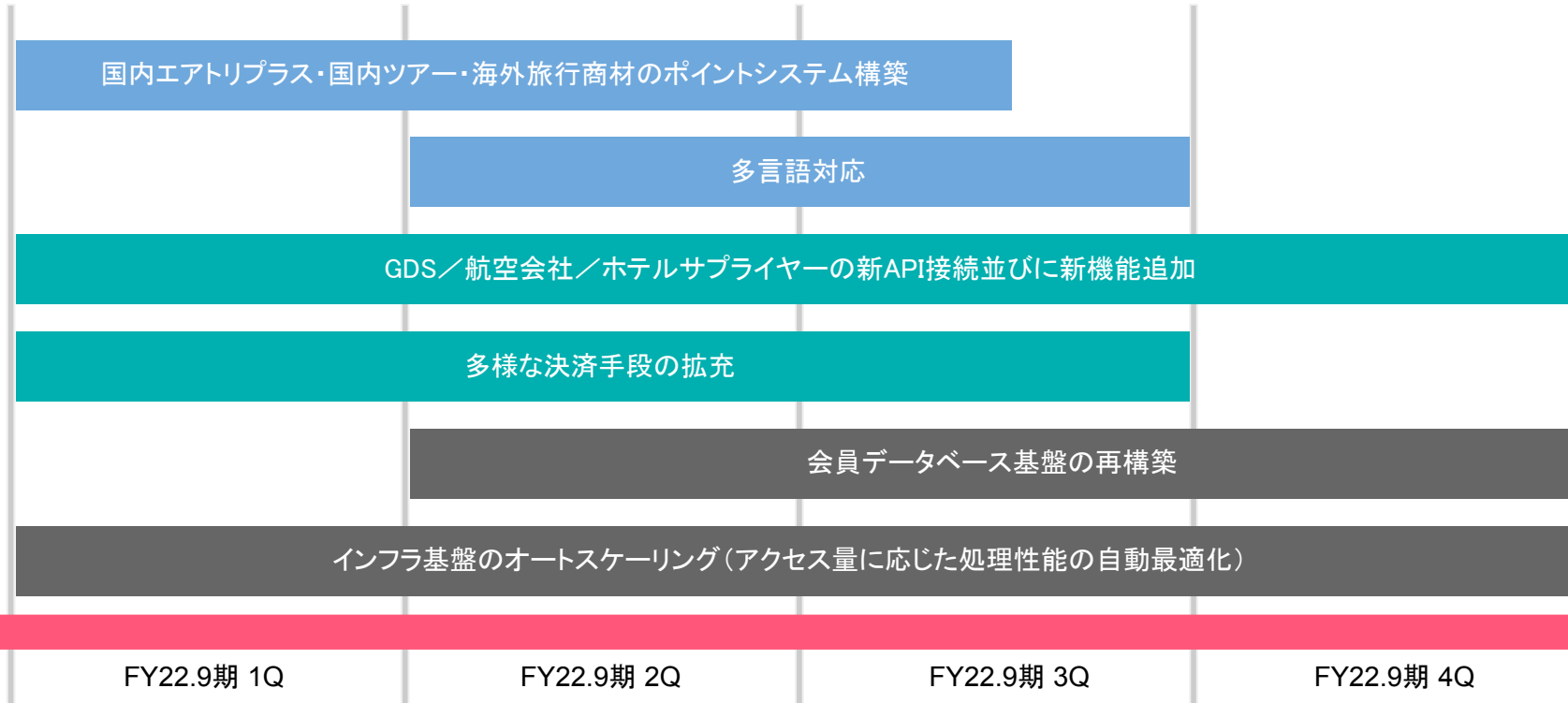
各関連当局と連携し、最新現地情報をアップデート

各航空会社及び宿泊施設、現地当局等との連携により、ハワイ渡航における最新情報・料金を常時アップデートし、順調にハワイ渡航需要の獲得を推進



国内旅行及び海外旅行における新たな需要獲得に向けた 機能拡充及びインフラ基盤高度化を戦略的かつ迅速に推進 ～今後の更なる旅行回復需要を見据えて、積極的にシステム開発・投資を継続～

<FY22.9期 システム開発計画>



<アクションプランの進捗状況>

エアトリサイトの機能拡充

- ・国内航空券＋ホテル(エアトリプラス)のポイントシステム構築を実施(完了)
- ・国内ツアー・海外旅行商材のポイントシステム構築を実施(開発実施中)

外部システムとの接続連携・強化

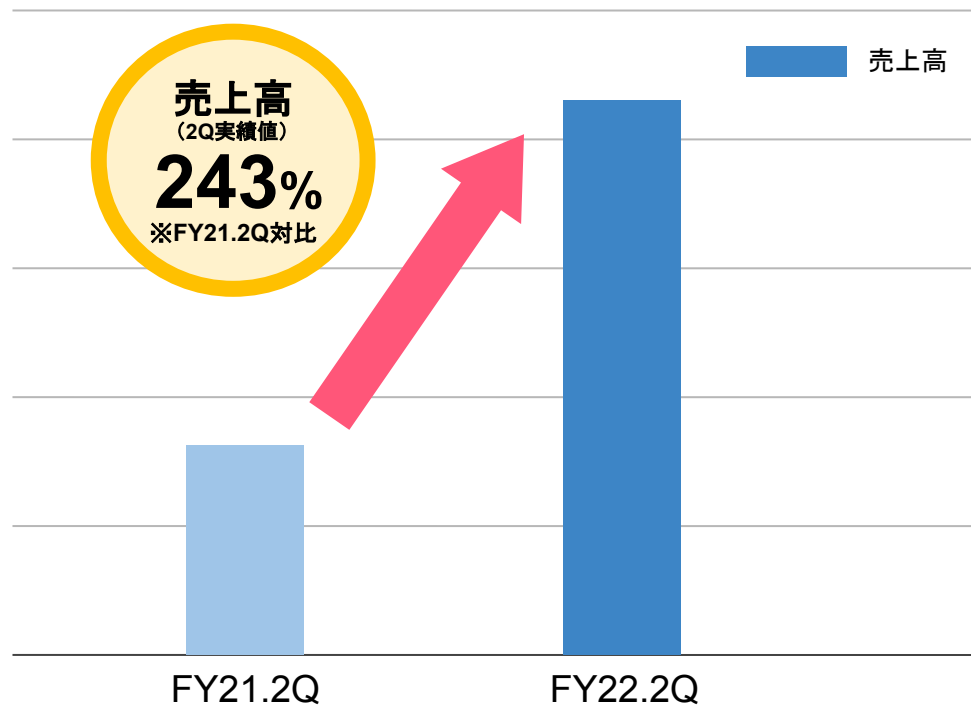
- ・ZIP AIRとの新規接続・販売開始(完了)
- ・国内ホテルで決済手段「paidy」の導入(完了)

システム基盤の強化・高度化

- ・インフラ基盤のオートスケーリング実現に向けて、調査及び全体設計の検討

増加傾向にある国内民泊需要を着実に取り込み、 売上高(1室あたりの日次売上高)が大幅増加 ～前期2Q対比で売上高**243%**を達成～

<エアトリステイ(民泊)の売上高の推移>



増加傾向の国内民泊需要を獲得し、売上高大幅増加
前期より継続して増加傾向にあるマイクロツーリズム等の民泊需要を着実に獲得し、売上高が大幅向上

高まるインバウンド需要に向けた商品力強化

インバウンドからの民泊需要に応えるため、予約受付期間を半年～1年先まで拡大し、併せて新規物件獲得を推進し、徹底的に商品力を強化

投資事業(エアトリCVC)

投資先IPO実績 累計11社達成(うち子会社上場1社、関連会社上場1社) ～投資事業(エアトリCVC)として、每期継続してIPO実績を積み上げ～



上場



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

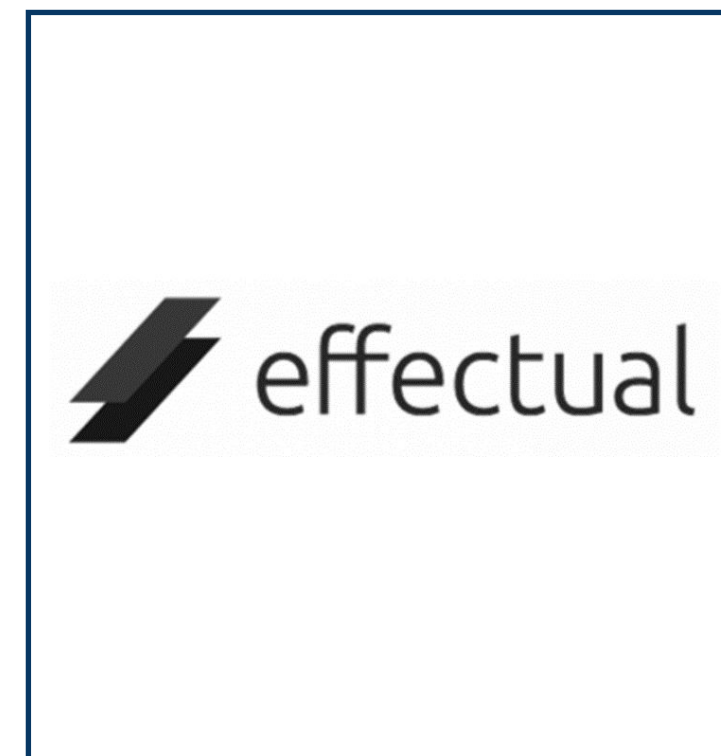
※公募価額ベース時価総額及び初値価額ベース時価総額は当社試算

Googleビジネスプロフィールを活用した 店舗の集客支援サービスを行うエフェクチュアル社と資本業務提携！

～同社は現在上場準備を進めており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～

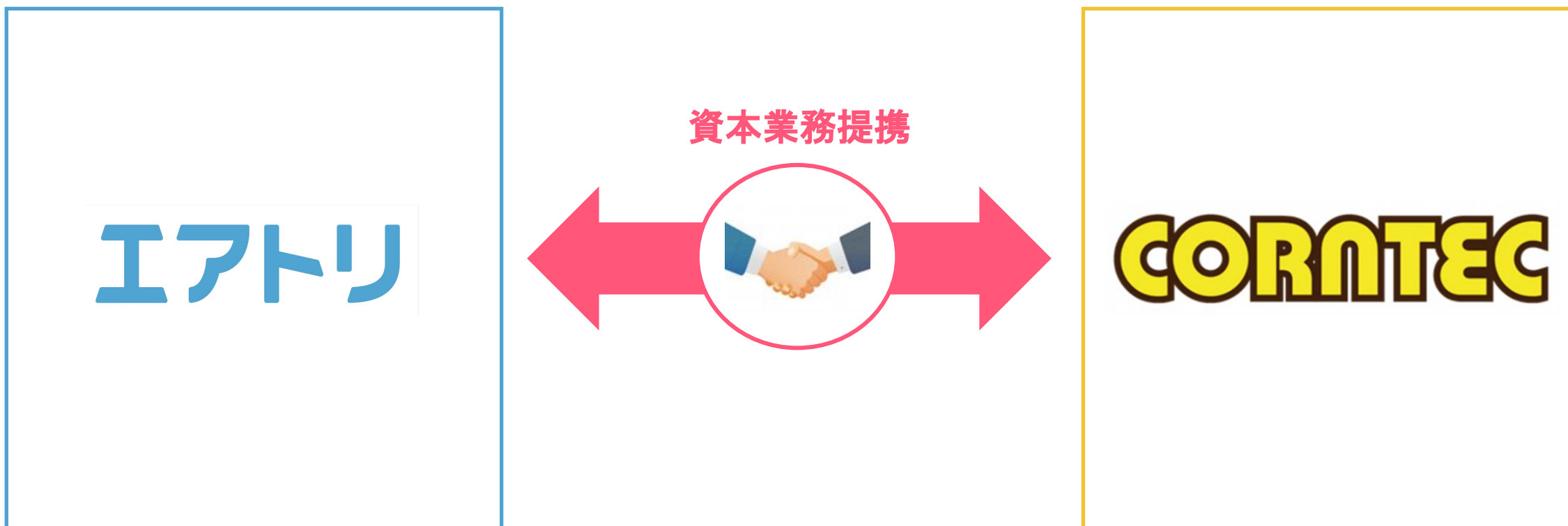


資本業務提携



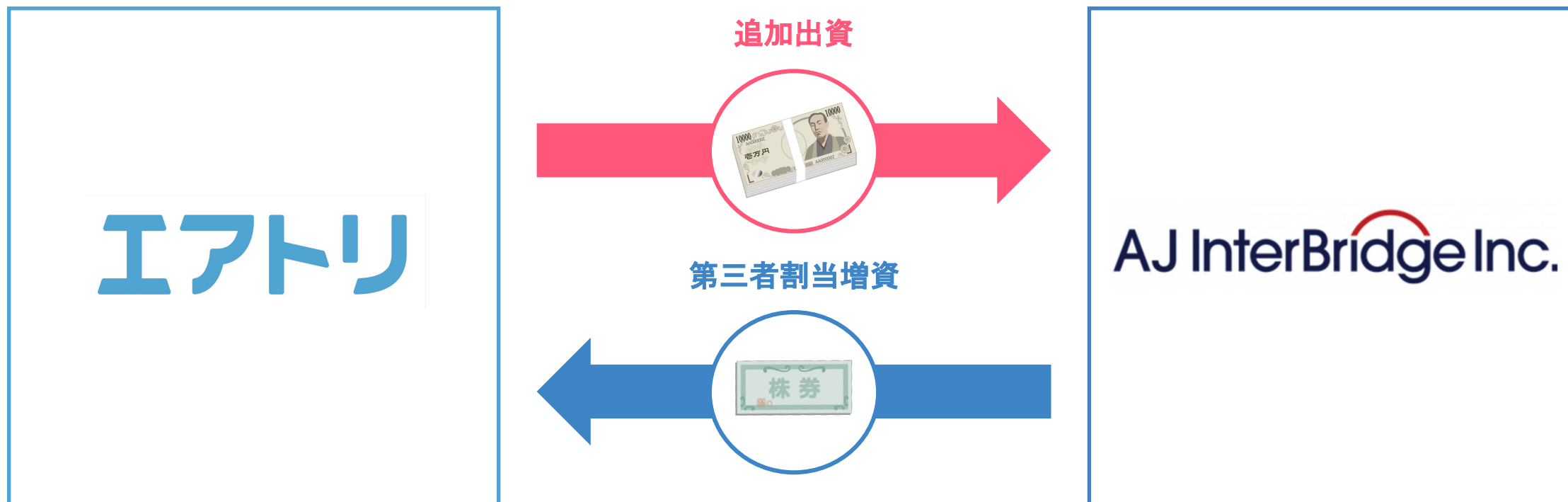
AIとビッグデータを活用する家畜管理サービス「PIGI」を提供する コーンテック社と資本業務提携！

～同社は現在上場準備を進めており、
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～



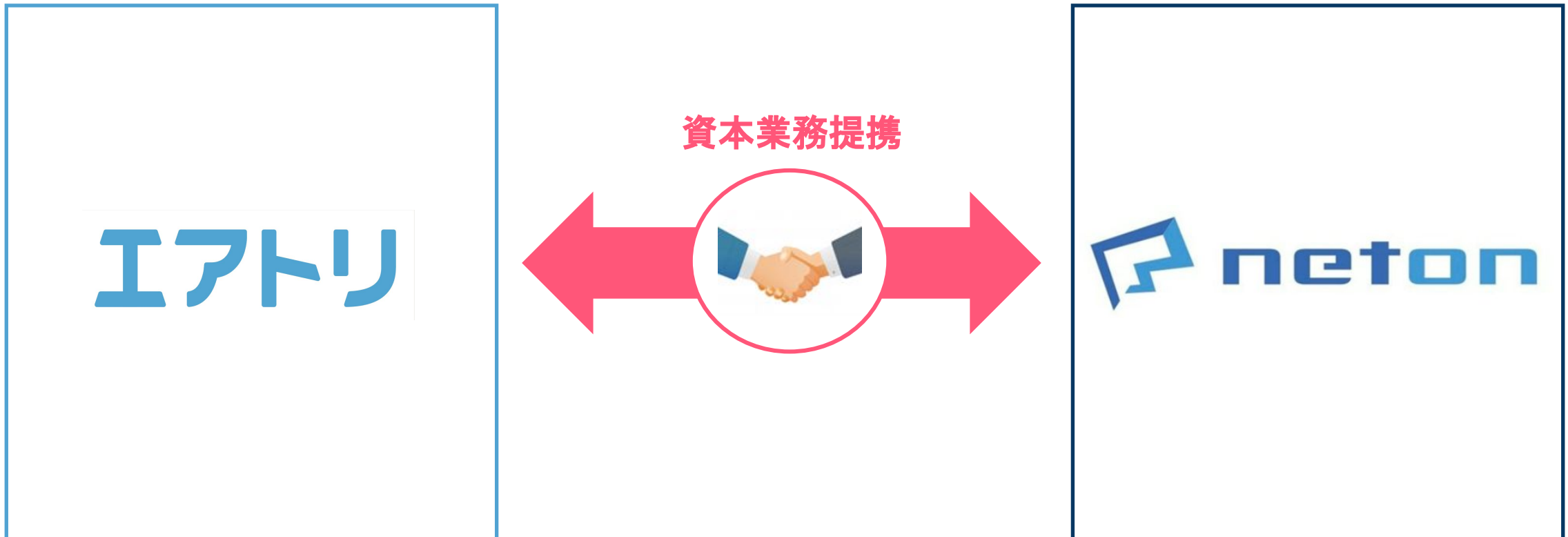
町家宿泊体験事業やトラベル・タビナカ体験事業、デジタルプラットフォーム事業を行うエイジェーインターブリッジ社へ追加出資！

～インバウンド領域における両社の強みを活かしたシナジー創出を目指す～



中小企業の採用課題を解決する採用業務クラウド「採用係長」 を提供するネットオン社と資本業務提携！

～同社は現在上場準備を進めており、
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～



投資事業(エアトリCVC)

投資育成を強化 累計73社 総投資額約31億円

※2022年5月(決算発表日)時点



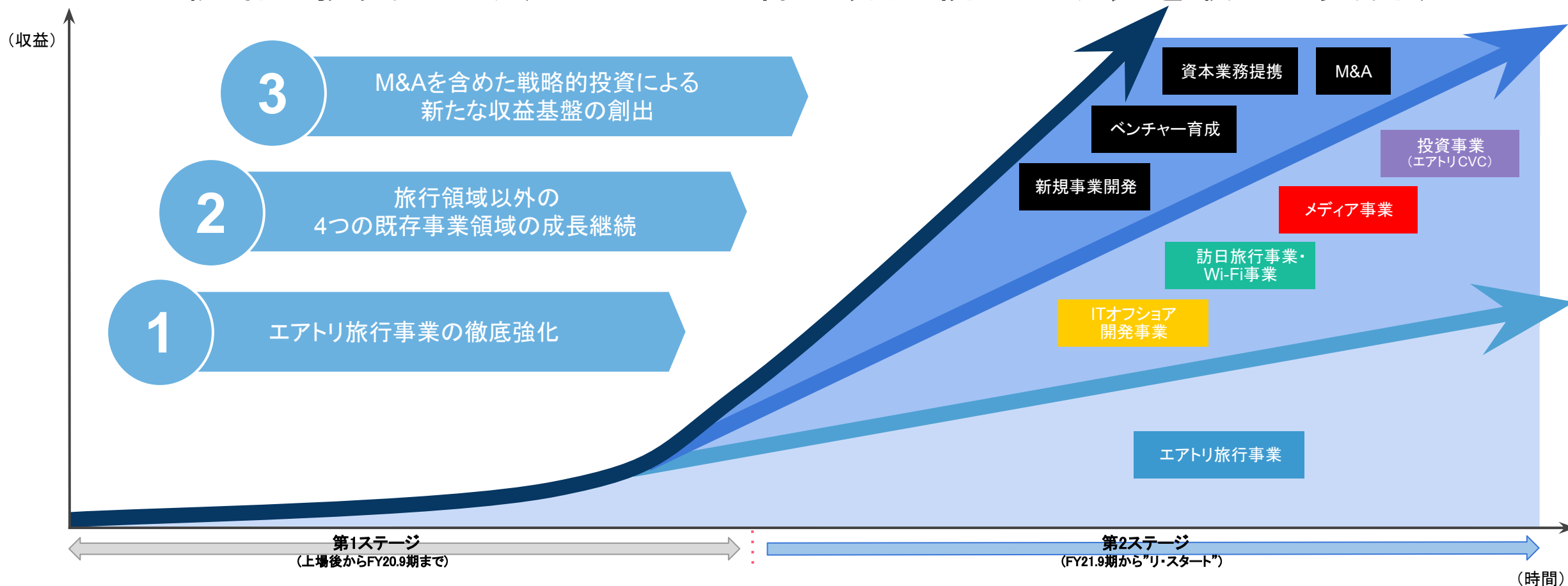
Appendix

成長戦略「エアトリ2022」

～「リ・スタート」～「エアトリ5000」を最速で達成する新成長戦略

“リ・スタート”「エアトリ5000」を最速で達成する新成長戦略

～エアトリ旅行事業を起点として、既存5事業の成長継続とM&Aを含めた戦略的投資により、グループ全体の非連続的な成長を最速で実現する～



ヘルスケア事業を再編し、 新たに5つの事業領域で事業ポートフォリオを再構築



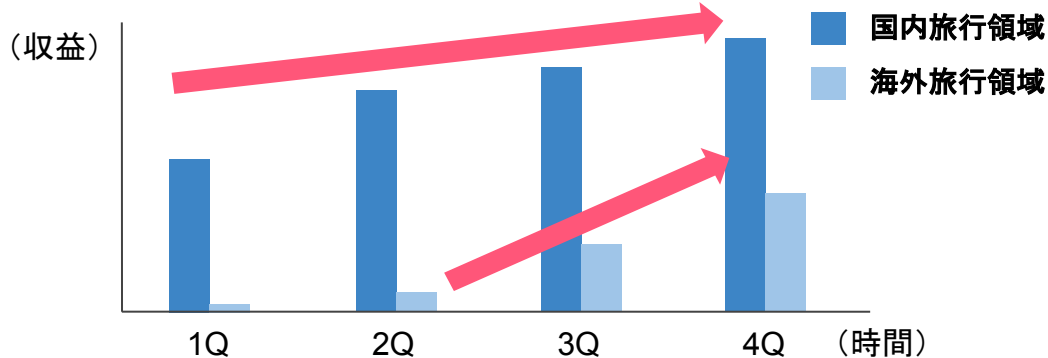
事業再編

国内旅行領域を中心にGoToトラベルの活用を見据えた 戦略的なマスマーケティング投資により、業界最速で収益拡大 ～アフターコロナの新たな旅行需要を成長ドライバーとして、事業成長を加速～

エアトリ旅行事業の成長戦略

- 国内旅行領域は、1Qは需要回復傾向、2Q～3QはGoToトラベルの活用による収益拡大、4Qは夏の旅行需要増で高成長を継続し、年間を通じて戦略的なマスマーケティング投資により、業界最速で収益拡大を目指す
- 海外旅行領域は、1Q～2Qは入国制限や隔離条件等により横ばい、3Q以降、規制緩和エリアから徐々に需要回復を見込み、新たな海外渡航需要に対する商材の拡充と最適なUI/UX改善による早期収益回復を目指す

〈FY22.9期 エアトリ旅行事業の想定収益推移〉



Copyright © Air Trip Corp. All Rights Reserved.

エアトリ旅行事業のアクションプラン

国内旅行

〈収益拡大に向けたGoToトラベル活用施策の実行〉
 ・GoToトラベル対象商材の競争力強化及び販売推進
 ・国内航空券と国内ホテルのクロスセル販売強化
 ・全国の医療機関との提携によるPCR検査(陰性証明書を
 含む)のクロスセル販売推進

〈CVR向上の最大化を実現する徹底的なUI/UX改善〉
 ・GoToトラベル利用ユーザーに最適なUI/UX改善
 ・アフターコロナの旅行需要を捉えたサービス設計

〈戦略的なマスマーケティング投資による需要の獲得〉
 ・新イメージキャラクターによるブランディング強化
 ・GoToトラベル需要への戦略的なマーケティング投資

海外旅行

〈各種規制緩和を想定した早期収益回復施策の実行〉
 ・規制緩和に関する有益な情報発信と最適なUI/UX改善
 ・規制緩和エリアから商材の拡充とマーケティング投資
 ・全国の医療機関との提携によるPCR検査(陰性証明書を
 含む)のクロスセル販売推進

既存3事業の順調な成長継続により、 事業ポートフォリオの分散及び再構築の推進を加速 ～当社グループで培ってきた事業成長ノウハウを駆使して、成長を継続～

3つの既存事業の成長戦略

- ITオフショア開発事業では、アフターコロナでの顧客企業のDXニーズを的確に捉え、圧倒的な開発力・開発リソース・ビジネスデザイン力を駆使した一気通貫体制により、様々な業界・業種のデジタルトランスフォーメーションを推進し、新規顧客の獲得を目指す
- 訪日旅行事業／Wi-Fi事業では、Wi-Fiレンタル事業に加えて、在日外国人向けプラットフォームを起点として、環境変化に伴う多様な在日外国人のニーズに対する最適なソリューションを提供し、継続的な事業成長を目指す
- メディア事業では、まぐまぐ社が運営する4つのWEBメディアとLive配信プラットフォーム「まぐまぐ! Live」を起点として、多様なコンテンツ拡充と配信強化により、新たな事業機会の創出を目指す

3つの既存事業のアクションプラン

ITオフショア 開発事業

- 〈IT開発力とコンサル力で顧客のDXニーズ獲得〉
- ・上流から下流までの一気通貫での開発力の提供
 - ・ビジネスコンサルティングによる顧客のDX推進
 - ・戦略的なマーケティング投資による需要獲得

訪日旅行事業 ／Wi-Fi事業

- 〈Wi-Fiレンタルと在日外国人向けサービス強化〉
- ・リモートワーク需要へのWi-Fiレンタルの販促
 - ・需要が多様化する在日外国人向けサービスの拡充
 - ・ライフメディアテック事業本格化による需要獲得

メディア事業

- 〈Live配信PFの機能拡張及びコンテンツ拡充〉
- ・配信側・視聴側の双方のUXを追求した機能拡張
 - ・スポーツイベントの動画配信等のコンテンツ拡充
 - ・国内最大級メルマガ会員基盤へのアプローチ強化



成長領域に対する戦略的・積極的な投資の継続

～アフターコロナで急速に変化するビジネス環境を的確に捉え、
IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資を継続～

投資事業の成長戦略

- アフターコロナにおけるビジネス環境変化を的確に捉え、IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域に対して、戦略的に積極投資を実施していく
- 戦略的投資の判断軸としては、① IPOの蓋然性が高い成長企業であるか、②中長期的に成長が見込める事業領域であるか、③リターン確度はどの程度あるのかを中心に対象領域を見極める
- M&Aのターゲット選定からDD→交渉→成約→PMIまでの一連のプロセスの精度を高め、更なるプロセスの仕組み化とグループ化後の成長率向上を目指す

〈投資事業における戦略的投資の判断軸〉



投資事業のアクションプラン

戦略的 積極投資

〈アフターコロナ時代の投資戦略策定〉

- ・アフターコロナのビジネス環境を的確に捉える
- ・対象領域の中長期の成長性と収益性を見極める
- ・投資により非連続な成長を描けるかを評価する

投資領域 の見極め

〈アフターコロナでの投資対象領域の特定〉

- ・IPOの蓋然性が高い成長企業であるかを重視する
- ・成長を見込める事業領域であるかを見極める
- ・投資後のリターン確度を定量的に評価する

M&A後の 成長率向上

〈M&Aによるグループ化後の成長率向上を追求〉

- ・M&Aにおける一連のプロセスを仕組み化する
- ・経営陣のコミットにより、M&A成約率を高める
- ・精緻なDDにてシナジーの実現性を検証する
- ・PMI精度を高め、M&A後の成長率向上を実現する

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。