

2023年9月期 第2四半期

# 決算説明

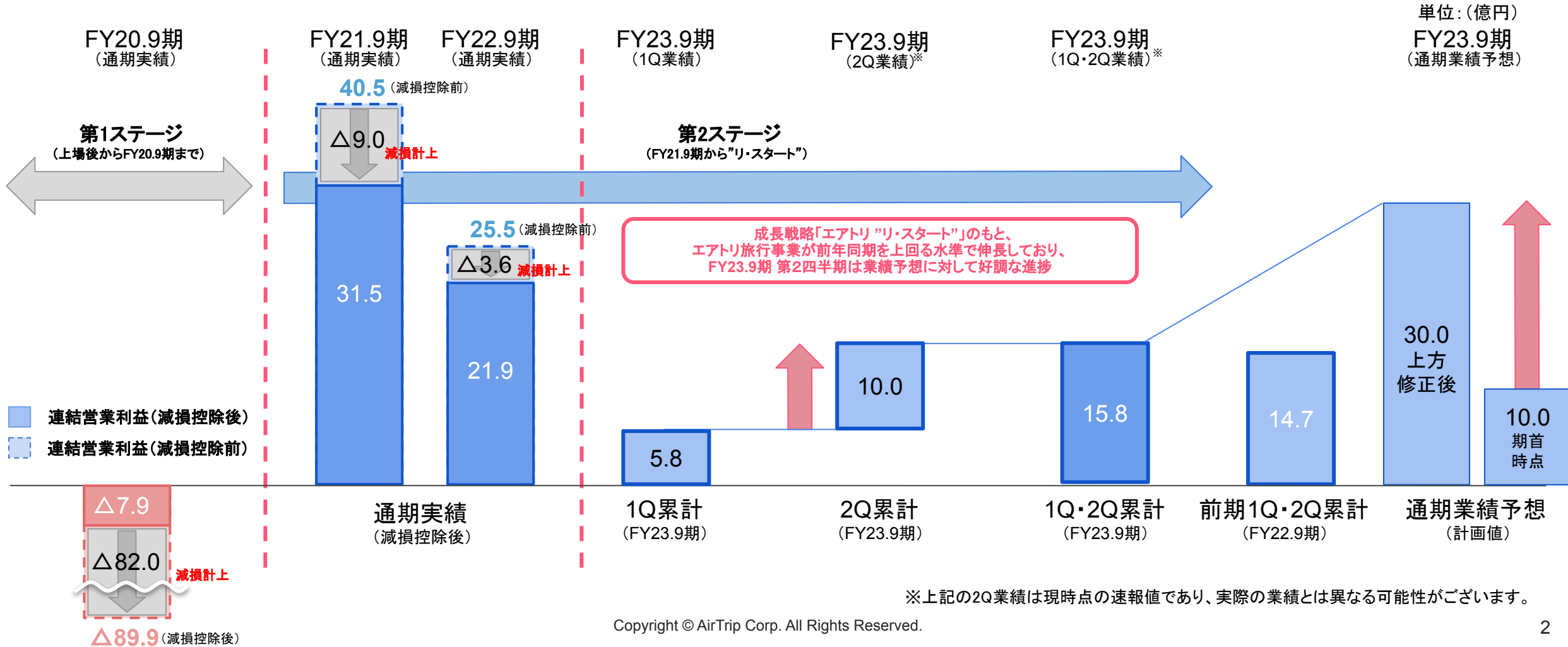
株式会社エアトリ  
東証プライム: 6191  
2023/5/15

# エアトリ

「リ・スタート」

～上場後の第2ステージの始まり～  
～エアトリグループは再始動する～

**FY23.9期 成長戦略「エアトリ ”リ・スタート”」の3期目に突入し、  
営業利益が15.8億円と第2四半期は前年同期比で増益を達成！**  
～エアトリ旅行事業も前年同期比で増益、好調を反映し業績予想は上方修正～



# 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 ～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構築を推進～



ハイブリッドテクノロジーズ(東証グ  
ロース上場:4260)の上流工程の設計  
力と豊富なオフショアの開発力を組み  
合わせたハイブリッド型の一気通貫体  
制により、顧客ニーズに応じたDX支援  
を提供し、更なる事業成長を目指す



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



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



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



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



投資事業(エアトリCVC)として、これまで累計12  
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の推進

FY23.9期 第2四半期の連結業績は、取扱高433億円、売上高115億円、**営業利益15.8億円**

今期を上場後の第2ステージ「リ・スタート」の3期目と位置づけ、今期より掲げる中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY23.9期成長戦略「エアトリ「リ・スタート」」のもと、エアトリ旅行事業が前年同期を上回る水準で大きく伸長し、第2四半期は前年同期比で増収増益を達成し、第2四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、さらなる上方修正を発表

エアトリ旅行事業では、全国旅行支援を契機とした国内旅行需要の高まりが追い風となり、多方面へのエアトリブランディング施策と旅行需要増加に対する戦略的マーケティング投資の継続により、高まる国内旅行需要を着実に取り込み、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]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、出資先のプライム・ストラテジー社(証券コード: 5250)が東証スタンダード市場へ上場し、当社投資先として第12号IPO案件を達成

また、エアトリCVC初のイベントとなる『エアトリCVCアワード2023』を開催

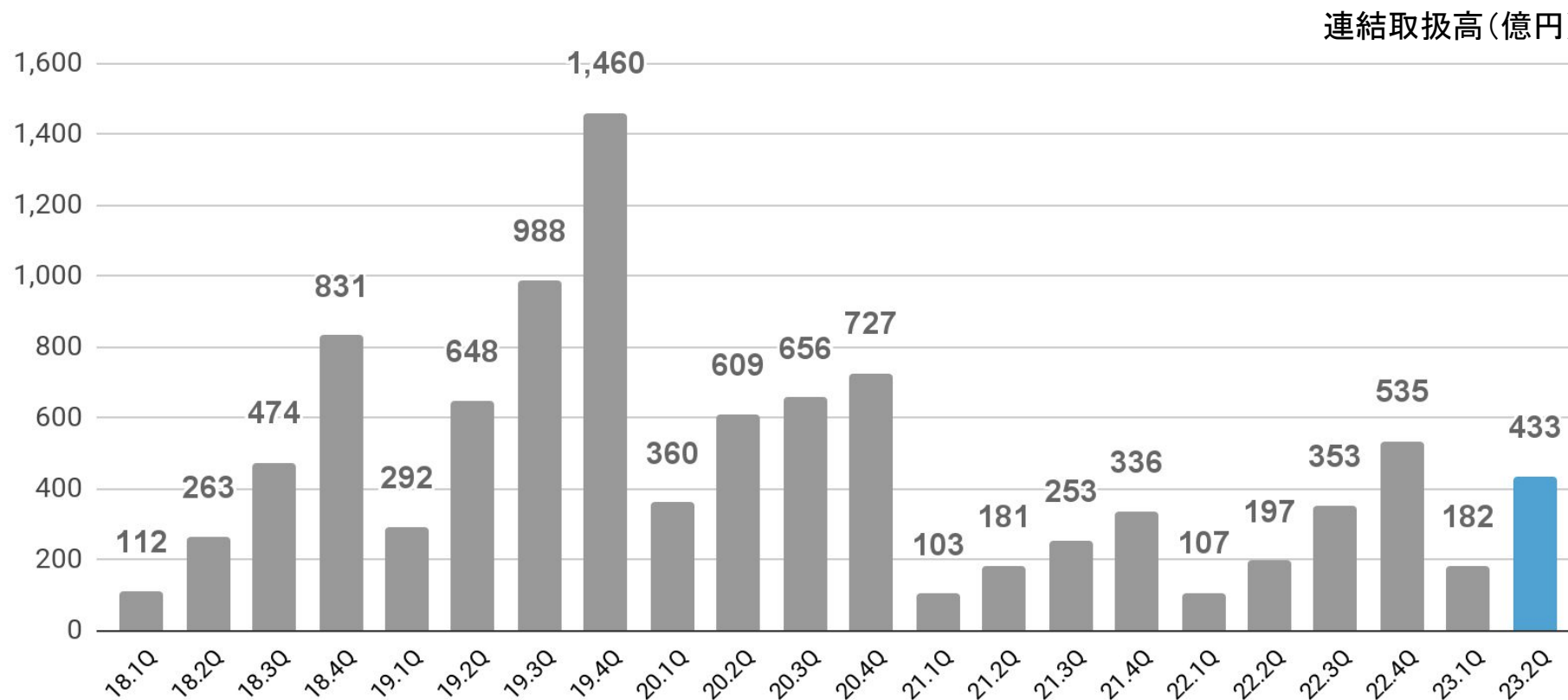
引き続き、これまでの当社の上場経験及びノウハウを最大限に活かして、IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資により、更なる将来のリターン創出を目指し、ニッチな成長領域への積極投資による「エアトリ経済圏」の拡大を目指す

今後、新型コロナの5類移行に伴う国内・海外旅行需要の更なる増加を見込んでおり、新たな行動様式に基づく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5つの既存事業の成長継続と戦略的な事業ポートフォリオ構築により、エアトリグループは終わりなき成長を目指す

# FY23.2Q 決算概要

# 取扱高 前期比220%

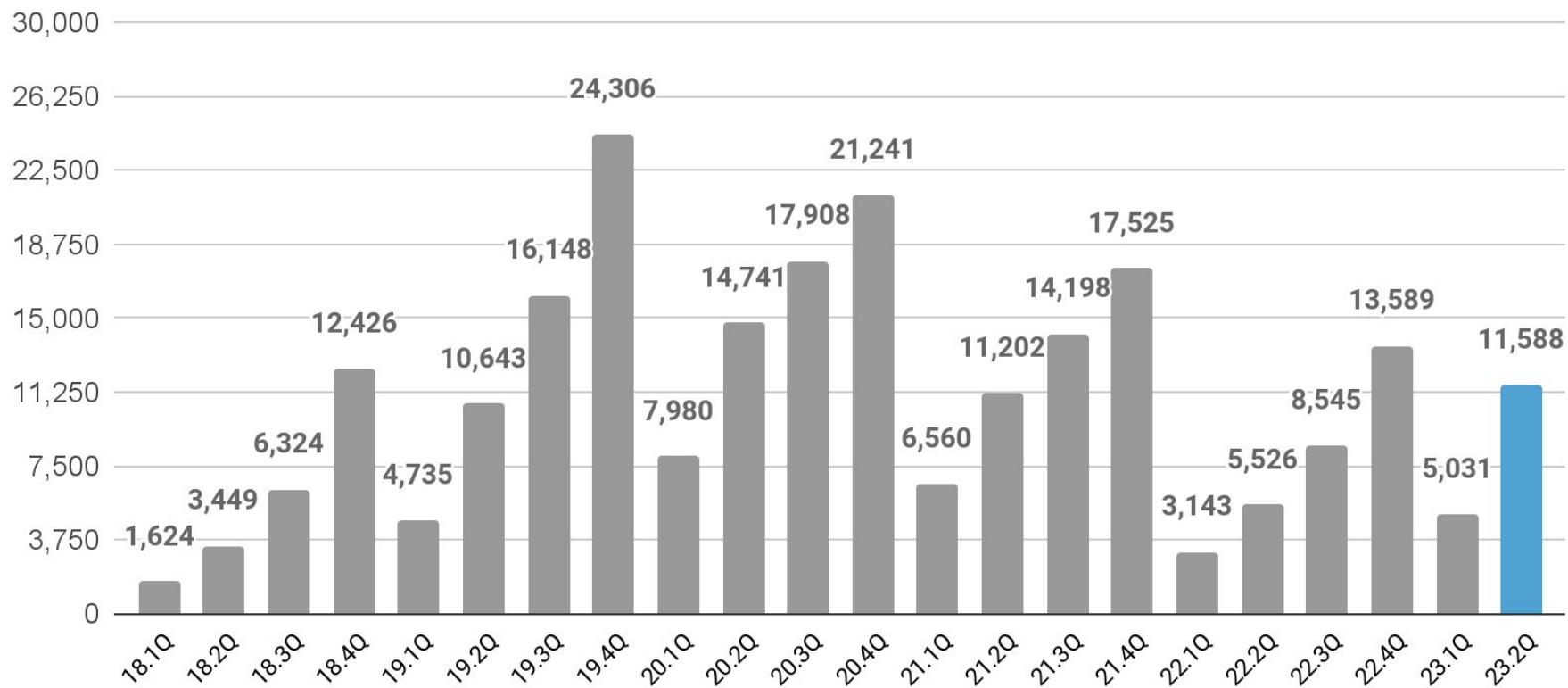
## エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加



※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

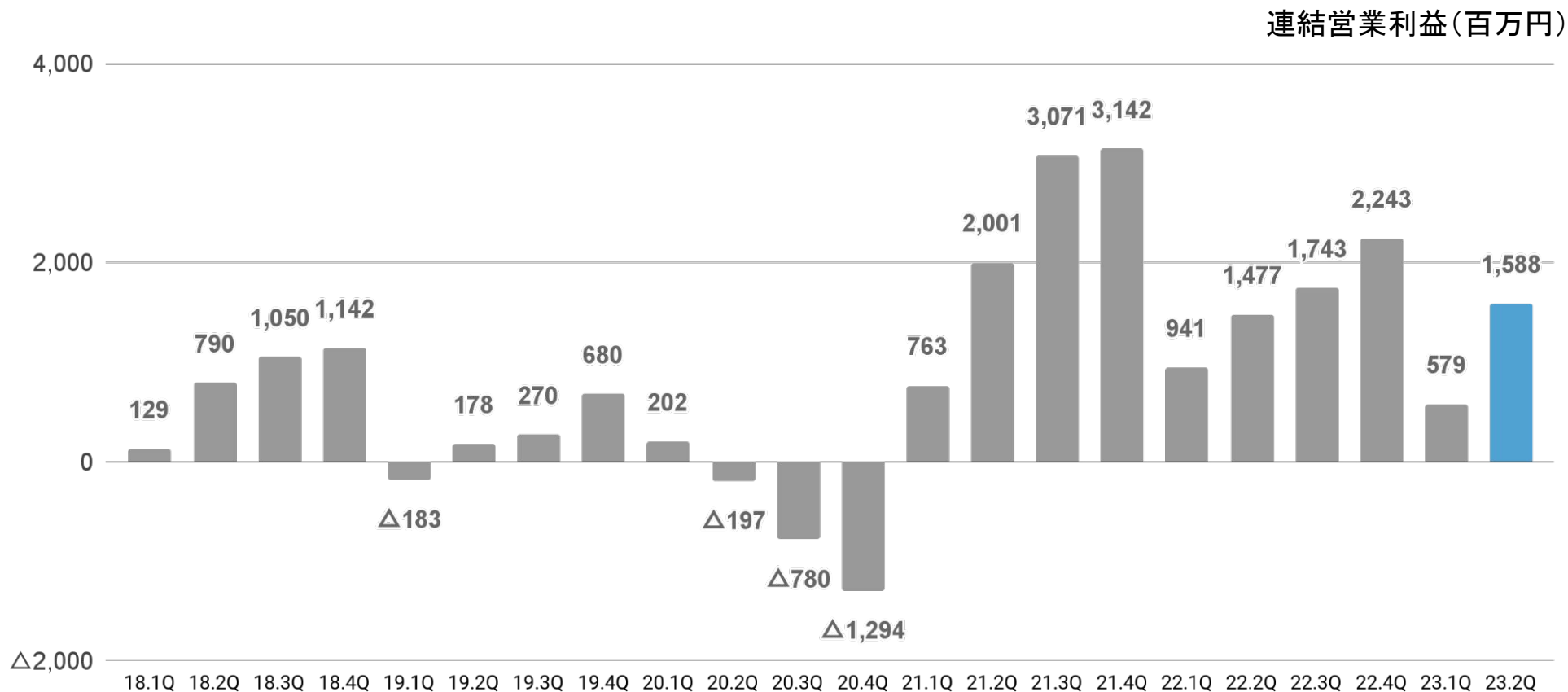
# 売上収益 前期比210% エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加

連結売上収益(百万円)



# 営業利益 前期比108%

## エアトリ旅行事業の伸長により、増益で推移





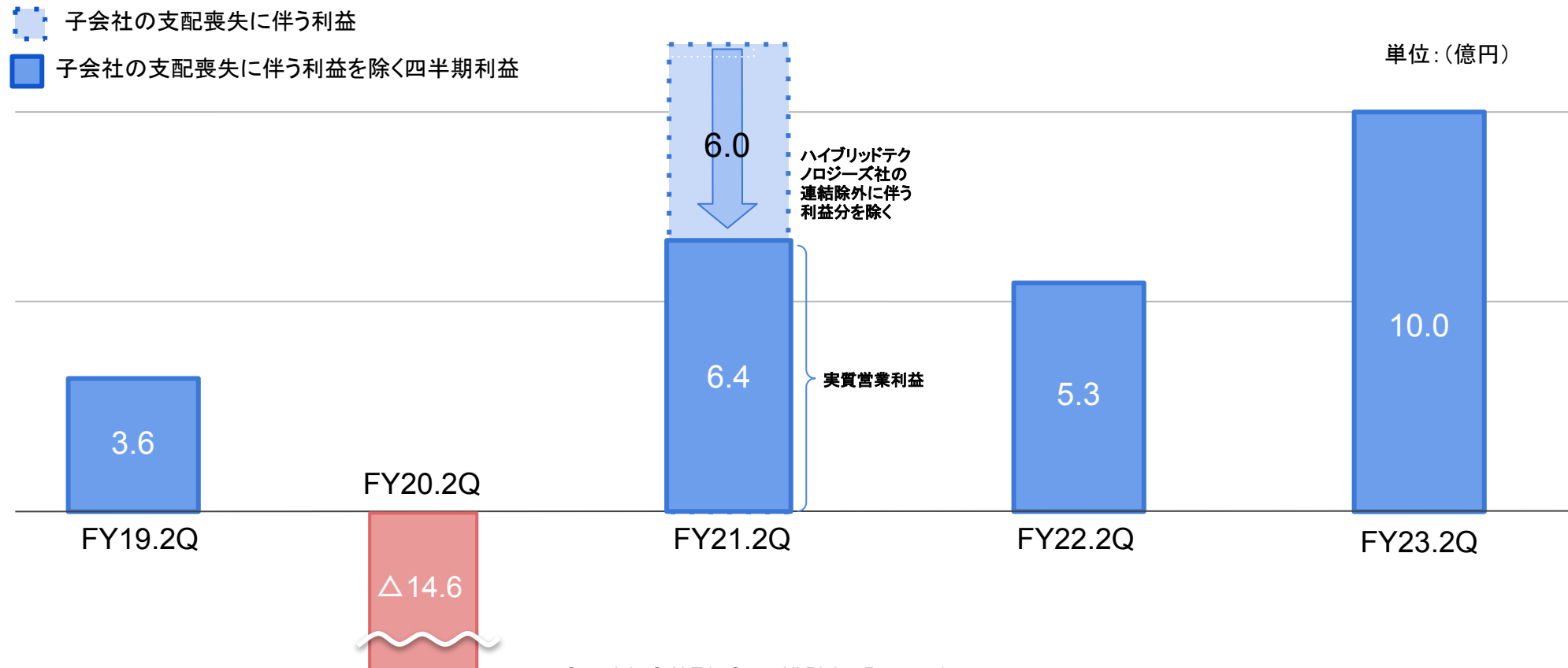
## 売上収益・売上総利益・営業利益は前年比で増加

(百万円)

|                | FY22.2Q |        | FY23.2Q      |        |
|----------------|---------|--------|--------------|--------|
|                | 金額      | 売上高比率  | 金額           | 売上高比率  |
| 取扱高            | 19,651  | —      | 43,297       | —      |
| 売上収益           | 5,526   | 100.0% | 11,588       | 100.0% |
| 売上総利益          | 3,251   | 58.8%  | 5,903        | 50.9%  |
| 営業利益           | 1,477   | 26.7%  | <b>1,588</b> | 13.7%  |
| 親会社帰属<br>当期純利益 | 1,118   | 20.2%  | 1,114        | 9.6%   |

# 実質営業利益として、2Q(3か月)では過去最高を記録!!

～エアトリ旅行事業が全体を牽引し、2Q(3か月)で**10.0億円**の営業利益～



## 利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移

(百万円)

|           | FY22.4Q      | FY23.2Q       | 増減額        |
|-----------|--------------|---------------|------------|
| 流動資産      | 18,386       | 20,876        | 2,490      |
| 現預金       | 8,954        | 9,568         | 614        |
| 営業投資有価証券等 | 6,035        | 6,962         | 927        |
| 非流動資産     | 5,748        | 6,057         | 309        |
| 総資産       | 24,135       | 26,933        | 2,798      |
| 負債        | 14,226       | 16,126        | 1,900      |
| 有利子負債     | 6,017        | 5,535         | △482       |
| 資本合計      | <b>9,908</b> | <b>10,806</b> | <b>898</b> |
| 自己資本比率    | 41.0%        | 40.1%         | △0.9%      |

**FY23.9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)

|      | FY23.9期<br>通期予想<br>(期首公表) | FY23.9期<br>通期予想<br>(3/1公表) | FY23.9期<br>通期予想<br>(5/15公表) | 業績予想における方針  |
|------|---------------------------|----------------------------|-----------------------------|---|
| 売上高  | 17,000                    | 19,000                     | 24,000                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・エアトリ旅行事業の収益回復</li> <li>・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</li> <li>・成長領域への積極投資による収益</li> </ul> |
| 営業利益 | 1,000                     | 1,600                      | 3,000                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・エアトリ旅行事業の収益回復</li> <li>・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</li> </ul>                           |
| 純利益  | 700                       | 1,100                      | 2,000                       |   |
| 配当   | -                         | -                          | -                           | ・配当性向20%水準を目指す  |

# FY23.2Q 主要KPIの推移

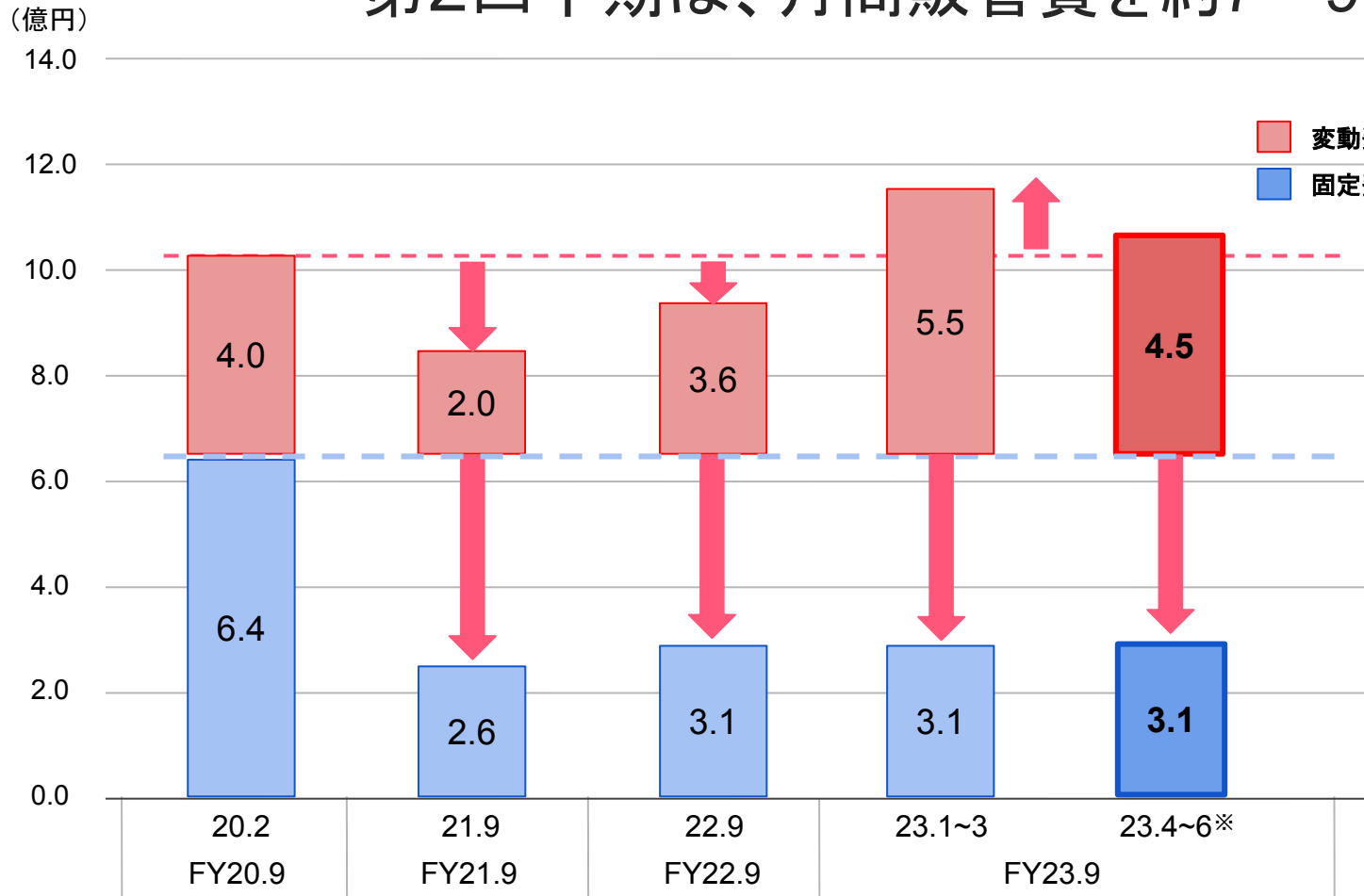
# 国内旅行領域は全国旅行支援に伴う需要増加の影響により、好調な推移 旅行以外の既存事業領域はいずれも好調・堅調に事業進捗 ～新型コロナの5類感染症移行による今後の回復を見込む～

新型コロナの  
5類感染症移行  
(5/8～)

2Q決算発表  
(5/15)

|                    | 1月  | 2月  | 3月  | 4月  | 5月<br>(見込) | 6月<br>(見込) | 7月～<br>(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)      | ○   | ◎   | ○   | ○   | ○?         | ○?         | ○?          |
| 地方創生事業 <i>New!</i> | ○   | ○   | ○   | ○   | ○?         | ○?         | ○?          |

# 旅行需要の増大に伴い、マーケティング投資を最大化 その他固定費は引き続き低い水準でコントロールを継続 ～第2四半期は、月間販管費を約7～9億円でコントロール～



## 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

## 人件費の抑制とその他固定費削減の継続

### 人件費

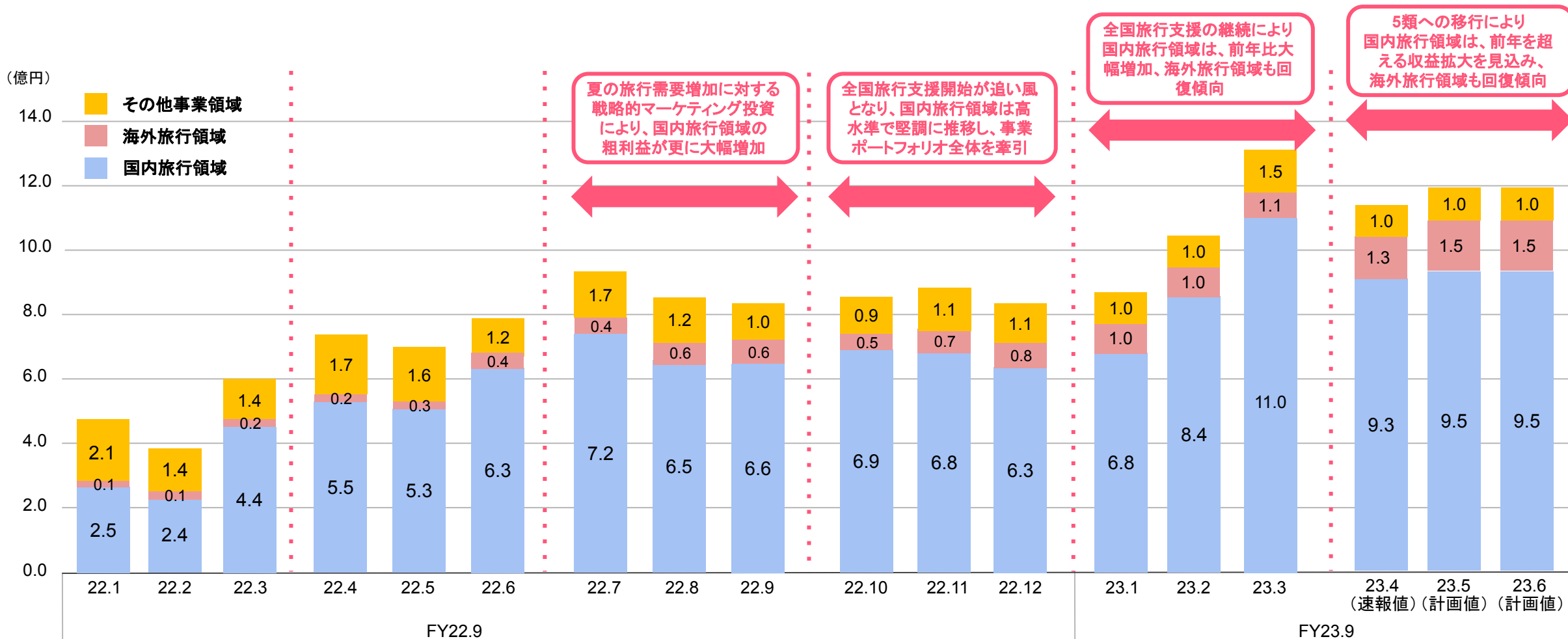
旅行需要に連動した人員体制の最適化  
 一部リモートワーク併用による通勤費の削減

### 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。

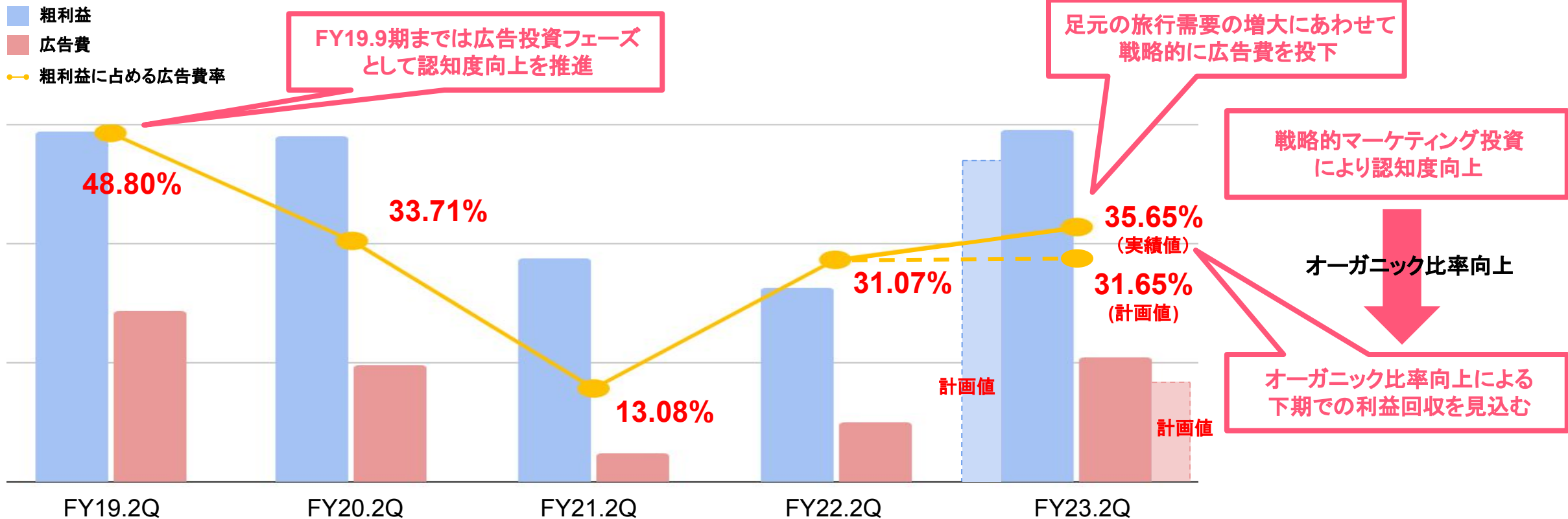
**国内旅行領域は、全国旅行支援に伴う需要増加を捉え、事業ポートフォリオ全体を牽引  
 その他事業領域は、好調・堅調な事業進捗を継続し、過去最高水準の粗利益を達成！**  
 ～全国旅行支援に伴って高まる旅行需要を着実に取り込み、国内旅行領域が全体を牽引～



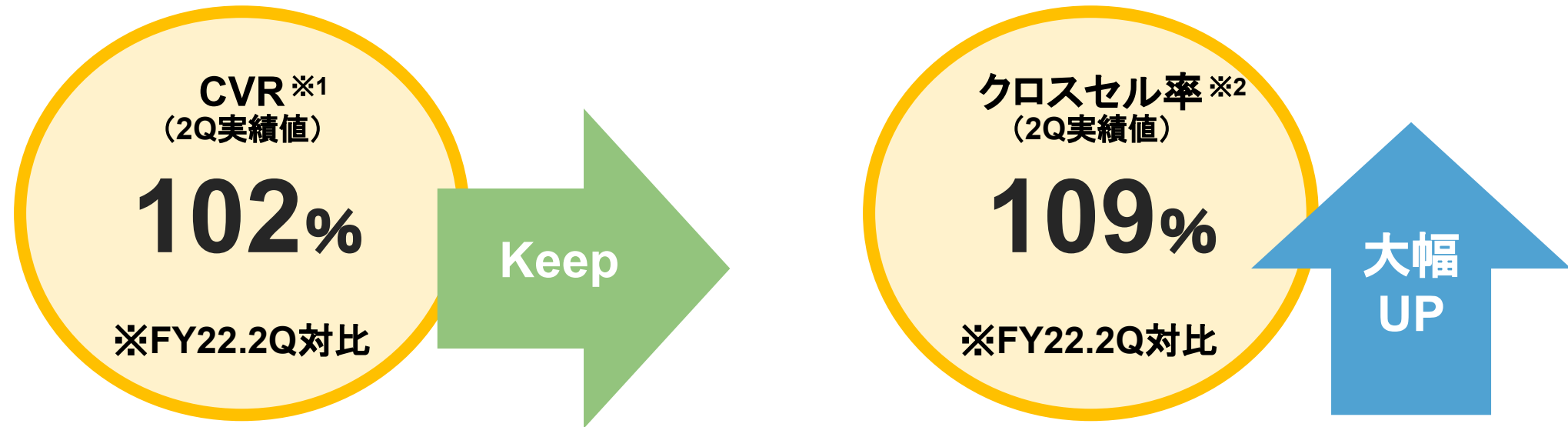


# 「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を生かし、 足元の旅行需要の増大にあわせて戦略的に広告費を投下 オーガニック比率向上による下期での利益回収を見込む

～オーガニック比率が堅調に増加し、広告費に占める粗利益の最適化を継続～



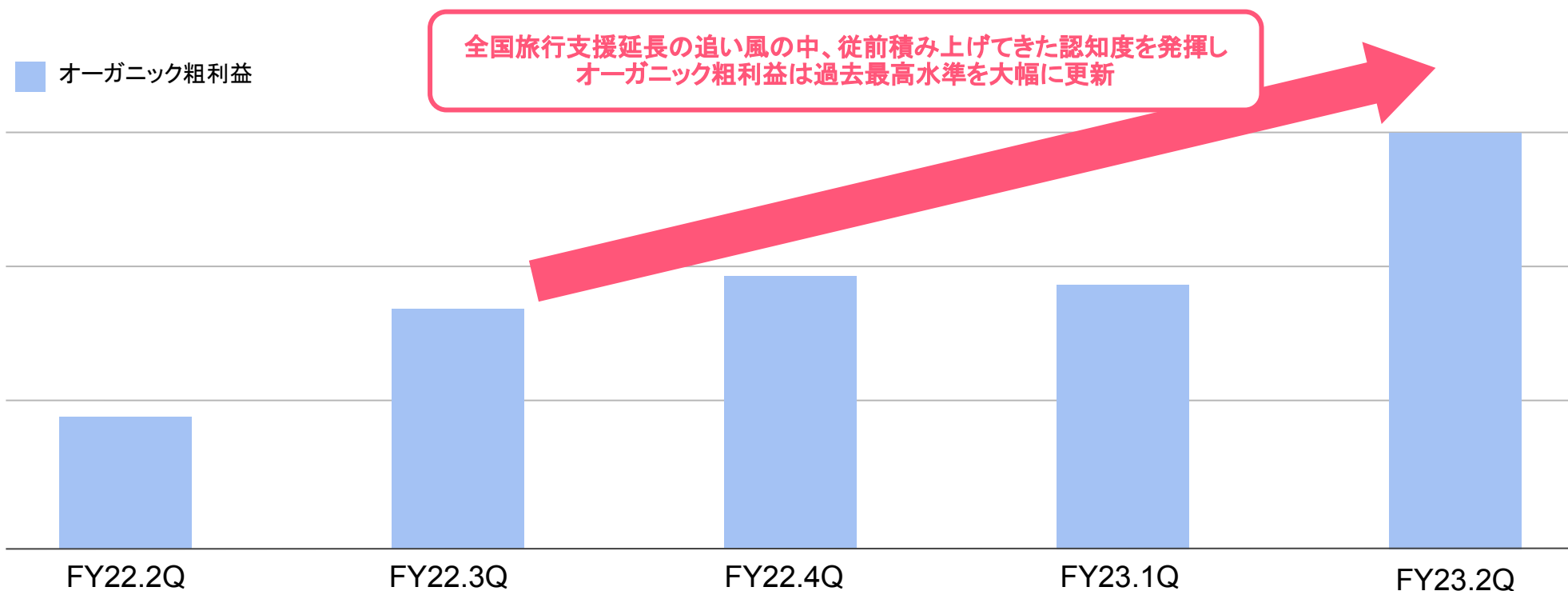
**クロスセル率は旅行需要全体の盛り上がりに伴い、大幅成長！**  
～集客数がFY22.2Q対比**318%**となり、購入単価が大幅に向上することで、  
**CVRは同水準維持で、過去最高水準の粗利益を獲得～**



※1 国内・海外の航空券／ホテル／DPの予約ページにおいて自社集客を対象に加重平均にて算出

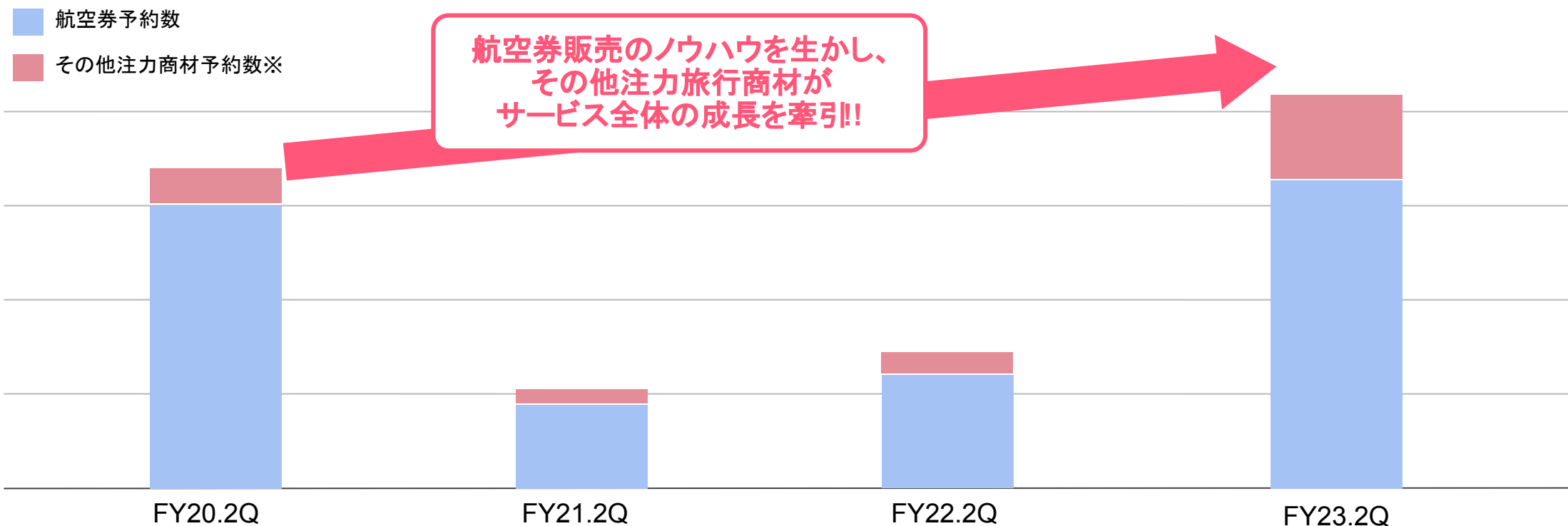
※2 国内・海外のホテル( DPを含む)／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

# 最重要KPIであるオーガニック粗利益 全国旅行支援や認知度の積み上げにより、過去最高水準を大幅更新！ ～過去最高水準のFY23.1Q対比で**150%**の大幅成長～



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

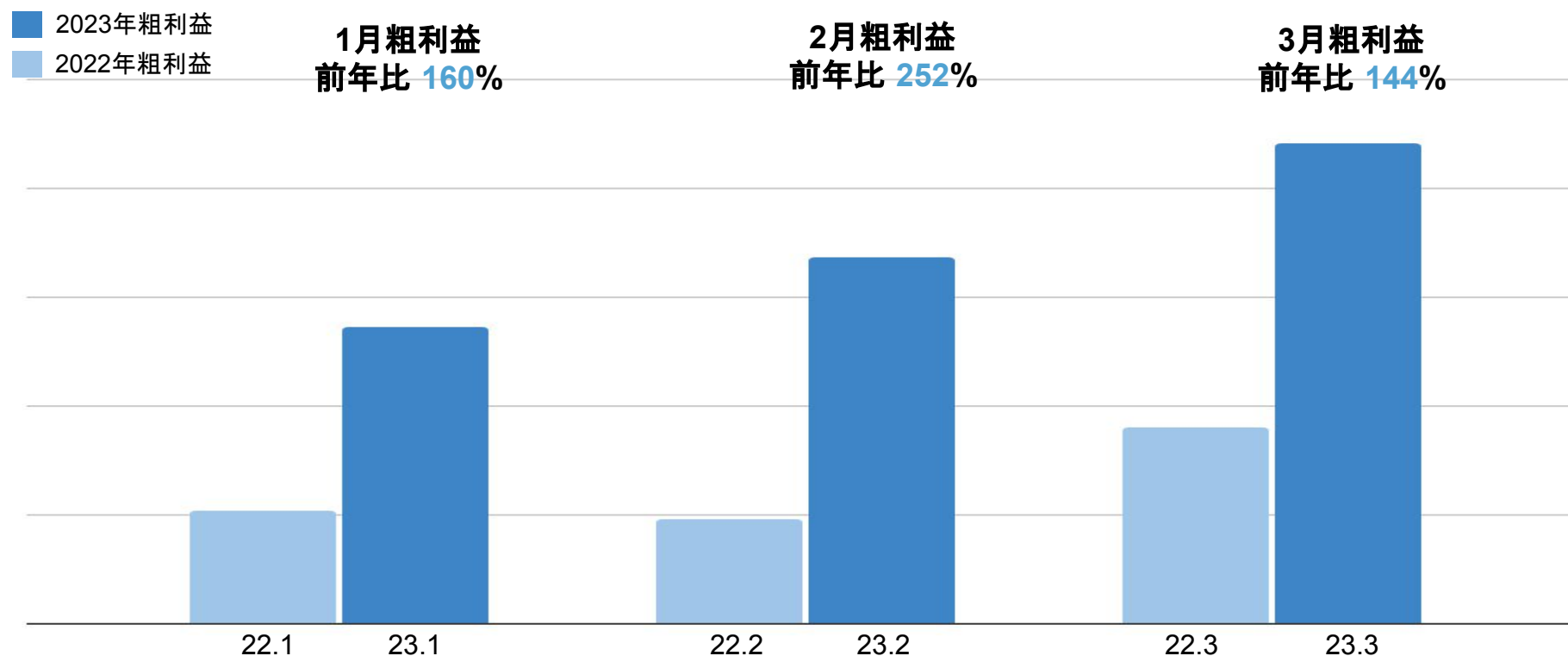
# 航空券商材はコロナ前水準まで回復する一方、 その他注力旅行商材はコロナ前を上回る大幅な成長を達成!! ～その他注力旅行商材はコロナ前のFY20.2Q対比で**167%**を達成!!～



※ 国内のレンタカー、保険、ホテル、航空券+ホテルの合算値となります。

# 直近のアクションと成果

# 国内旅行領域における粗利益、足元の高まる旅行需要に対する 戦略的マーケティング投資により、前年同期を大きく上回る水準を達成 ～2月は前年比**252%**を達成し、以降も継続的に前年を上回る粗利益を獲得～



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

# 2023年4月から関東エリアでタイムCMを放映開始！

～旅行需要が高まる時期に毎週定期的な露出で更なる認知拡大へ～

「モーション・ブランド」篇



「安売りしない女・ブランド」篇



# 集客から予約まで、一貫した目線でサービス改善施策を図り 更なるサービス成長を目指す!!

~継続的な利用者数とCVRの改善をはかる~

超新春セールを  
年末年始に実施



「2023 エアトリ超新春セール」として、国内旅行を予約すると抽選で毎日10名様に1万ポイントをプレゼントするキャンペーンを実施し、集客増強。

※2023年1月実施

エアトリポイント  
大還元祭を実施



アプリ経由予約で24h限定のポイント還元率施策を当日通知のみで行うことで、新規ユーザーの売上獲得と既存ユーザーのリピー率向上を目指す。

※2023年4月から着手

全国旅行支援延長に伴う  
継続的な発信と販売



タイムリーなSNSやメルマガ訴求に加え、ページ内での割引訴求強化、UI改善により、旅行需要を最大限に獲得。高単価、ファミリー層の獲得にも繋がり、販売向上。

※FY23.2Qも継続

徹底的なUI・UX改善



UI・UXの継続的な改善実施。また、今後もさらに販売航空会社・券種の追加等、商品力を増強LCVR、販売向上に向けた取り組み実施。



**出資先であるプライム・ストラテジー株式会社が  
東証スタンダードへ上場！  
～当社出資先第12号IPO案件～**



# 2023年3月2日(木)にエアトリCVC初のイベント 『エアトリCVCアワード2023』が大盛況のもと、開催されました！

The logo for the Air Trip CVC Award 2023. It features the text "エアトリCVC" in a large, white, sans-serif font at the top, and "AWARD" in a similar font below it. The word "AWARD" is flanked by two golden laurel wreaths. The entire logo is set against a solid blue background.

## 【第一部】ピッチコンテスト結果

1位: Cuebus株式会社 (<https://cuebus.jp>)

2位: 株式会社NOW ROOM (<https://fukuri-kousei.nowroom.jp>)

3位: タッチスポット株式会社 (<https://ceoclone.com/touchspot>)

## 【第二部】表彰式(出資先を4部門にわたって表彰)

売上成長部門: 株式会社アルゴリズム (<https://algorithms.co.jp>)

利益成長部門: 株式会社ウィルゲート (<https://www.willgate.co.jp>)

資金調達部門: 株式会社Zehitomo (<https://www.zehitomo.com>)

エアトリ賞 : アップセルテクノロジーズ株式会社 (<http://upselltech-group.co.jp>)

FY23.9期 第2四半期の連結業績は、取扱高433億円、売上高115億円、**営業利益15.8億円**

今期を上場後の第2ステージ「リ・スタート」の3期目と位置づけ、今期より掲げる中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY23.9期成長戦略「エアトリ「リ・スタート」」のもと、エアトリ旅行事業が前年同期を上回る水準で大きく伸長し、第2四半期は前年同期比で増収増益を達成し、第2四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、さらなる上方修正を発表

エアトリ旅行事業では、全国旅行支援を契機とした国内旅行需要の高まりが追い風となり、多方面へのエアトリブランディング施策と旅行需要増加に対する戦略的マーケティング投資の継続により、高まる国内旅行需要を着実に取り込み、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]では、いずれも好調・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、出資先のプライム・ストラテジー社(証券コード: 5250)が東証スタンダード市場へ上場し、当社投資先として第12号IPO案件を達成

また、エアトリCVC初のイベントとなる『エアトリCVCアワード2023』を開催

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、ニッチな成長領域への積極投資による「エアトリ経済圏」の拡大を目指す

今後、新型コロナの5類移行に伴う国内・海外旅行需要の更なる増加を見込んでおり、新たな行動様式に基づく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5つの既存事業の成長継続と戦略的な事業ポートフォリオ構築により、エアトリグループは終わりなき成長を目指す

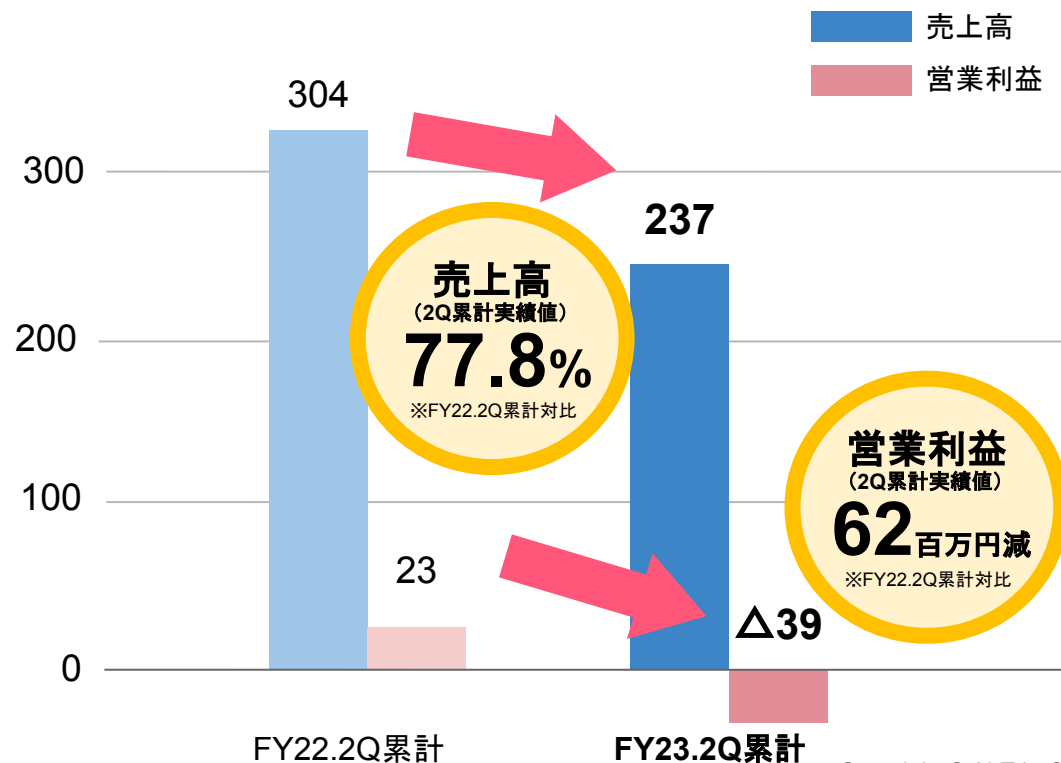
# 事業ポートフォリオ強化に向けたアクションと成果 ～グループ会社の事業進捗～

# 着実に戦略的投資を実行し、減益での着地だが 中核人材の採用と営業体制の強化で増収増益を目指す

～広告単価減少の潮流を受け、前年2Q対比で売上高**77.8%**で推移～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞

(百万円)



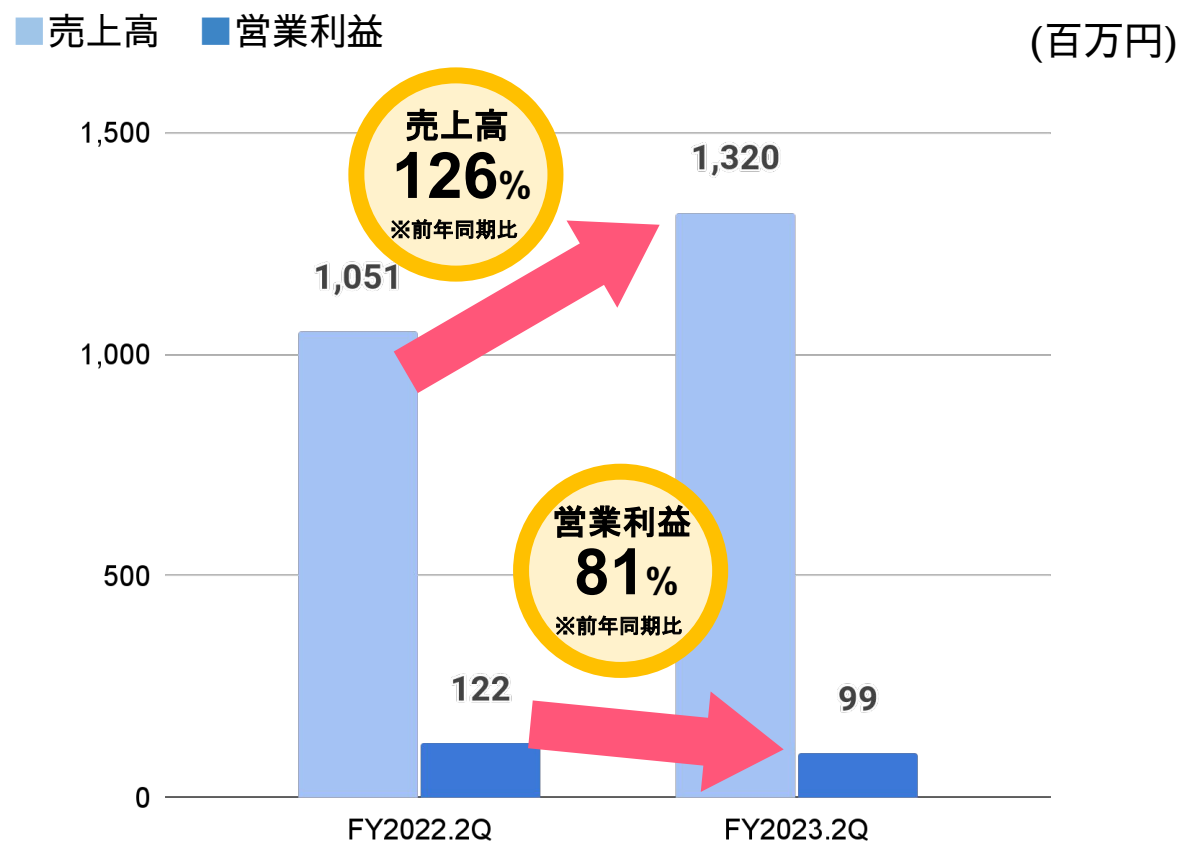
## 積極投資によるプラットフォーム競争力強化

新機能拡充と中核人材の採用を実施し、業界No.1のクリエイター1stプラットフォーム実現に向けた戦略的投資を継続

## 広告単価減少の中、メディアが回復傾向

広告単価減少の潮流を受けながらも、メディアのPV数は増加傾向、さらに営業体制の強化もあり、今後は徐々に回復の見込み

# 組織強化に伴い昨年対比で一時減益となるも、下期の成長に向けた 新たな経営体制を構築



## 売上高は減速するも、下期は業績予想通りの成長を見込む

前期末から当期初の円安傾向による新規案件の獲得、大型化の遅れから、売上高、営業利益の進捗がビハインド。下期は2社の子会社、取締役CTOを迎えた新体制と、為替の安定化による直近の新規案件の獲得実績を考慮し、通期業績予想通りの成長を見込む。

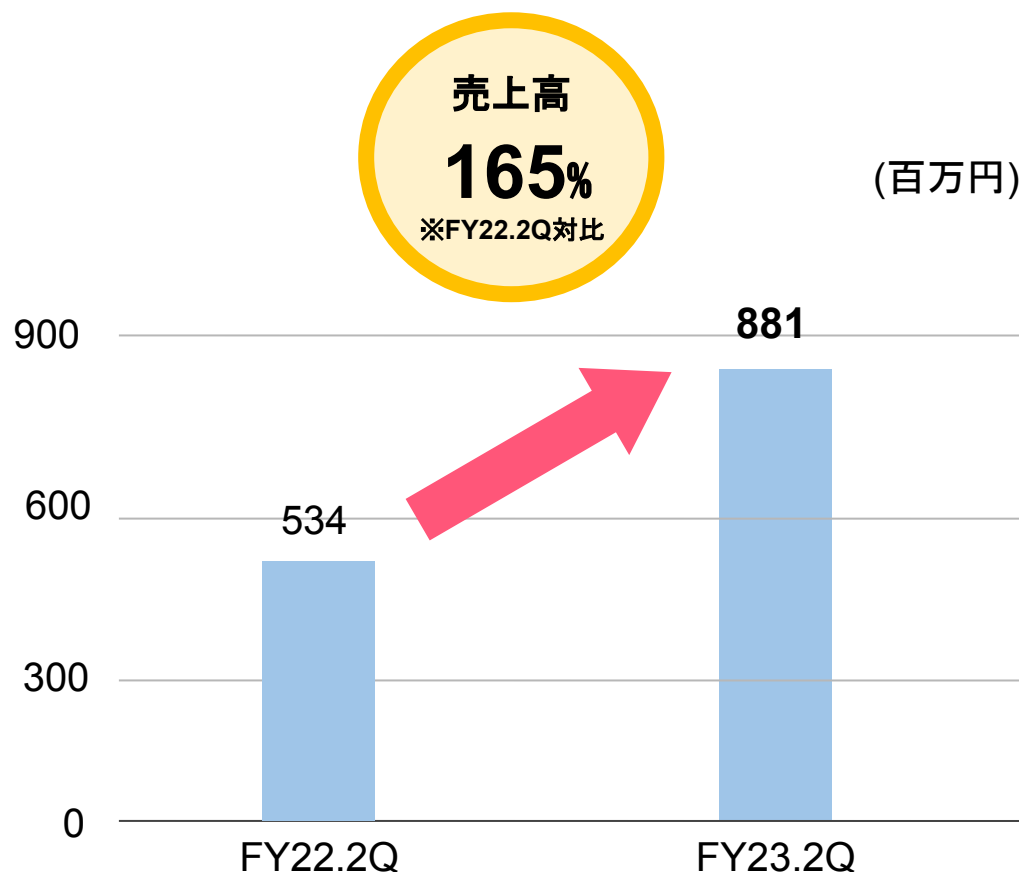
## 株式会社イクシアスの子会社化、及び取締役CTOの就任

2023年5月1日、品質管理、採用のスペシャリスト、日本人のプロジェクトマネージャーやエンジニアを擁する株式会社イクシアスを子会社化。同社代表取締役の衣笠氏が当社取締役CTOに就任。

## Salesforceサービスを展開するJV設立に基本合意

サークレイス株式会社、株式会社グロースリンクとの合弁会社の設立に同意。Salesforce関連開発のグローバル展開と、100名以上のIT人材を擁する体制の構築を目指す。

## Wi-Fi事業、外国人向けメディアの好調により伸長 ～売上高 昨年同期比**165%**～



**インバウンド向けWi-Fiが大幅に回復**

訪日外国人が利用するWi-Fiレンタルが大きく回復している

**海外利用のWi-Fiが徐々に回復**

海外渡航者向けのWi-Fiレンタルが年明けより緩やかに回復基調である

**ライフメディアテック事業の伸長**

在留外国人向けの送迎タクシー取次や不動産取次事業が順調に伸長している

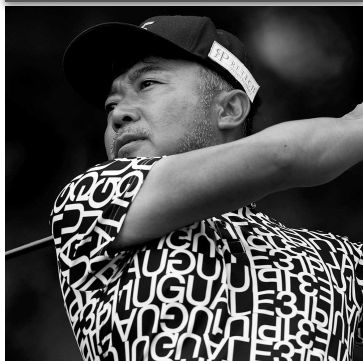
# FY23.2Q 事業進捗



# 2023年度もプロゴルファー9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



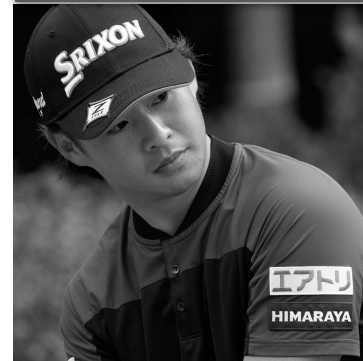
チャン・キム 選手



大槻 智春 選手



片岡 尚之 選手



石坂 友宏 選手



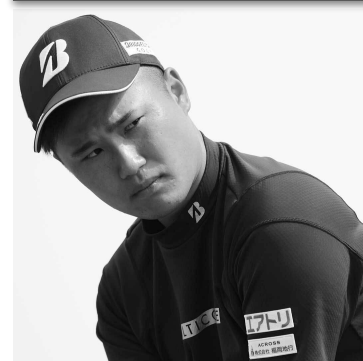
清水 大成 選手



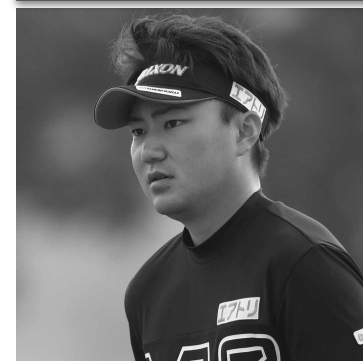
大岩 龍一 選手



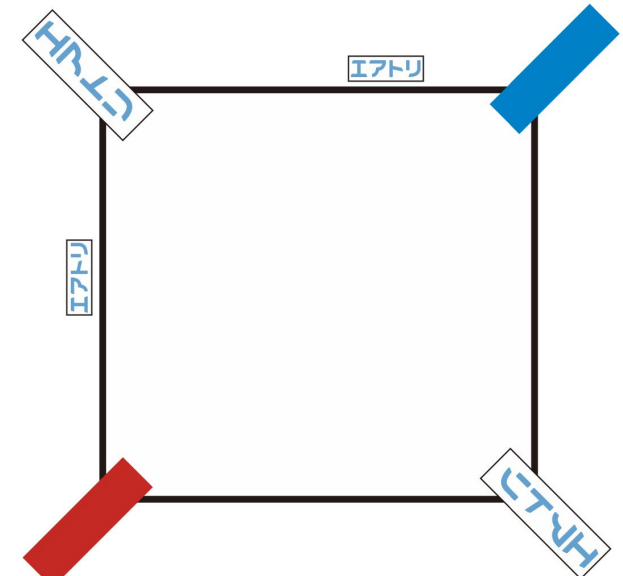
長野 泰雅 選手



岡田 絃希 選手



# 「PRIME VIDEO PRESENTS LIVE BOXING第4弾」に協賛！ ライブ配信中にCM放映及びリングに**エアトリ**ロゴ掲出！ ～エアトリ会員向けチケットプレゼントキャンペーンも実施～



※リング広告イメージ

# 「エアトリ」各種協賛活動及びキャンペーンを引き続き実施！ ～エアトリの更なる新規認知獲得及びブランディング強化へ～

「明治安田生命レディス」協賛  
チケットプレゼントキャンペーン



未来が変わる。  
2023 3.9 Thu 3.10 Fri 3.11 Sat 3.12 Sun 土佐カントリークラブ  
— JLPGAツアー 第2戦 4日間の激闘 —

明治安田生命レディス  
YOKOHAMA GOLF TOURNAMENT

「東建ホームメイドカップ」協賛  
チケットプレゼントキャンペーン



TOKEN HOMEMATE  
CUP 2023

2023  
3/30 Thu 31 Fri  
4/1 Sat 2 Sun

東建多摩カントリークラブ 名古園

「3150FIGHT vol.5」協賛  
チケットプレゼントキャンペーン



ダブル世界戦！兄弟同日世界王座奪取！  
重岡優大 / 重岡銀次朗

3150FIGHT vol.5 4.16 Sun 代々木第二体育館

ABEMAボクシングチャンネルで全試合無料生中継


「月夜のからくりハウス」  
チケットプレゼントキャンペーン



2023  
歌雪組と七人のこびと 3.5

会場 渋谷区文化総合センター大田田9階ホール

舞台「画狂人北斎」  
チケットプレゼントキャンペーン



AMON MIYAMOTO  
生かす 生かす  
舞台  
画狂人北斎  
GAKYOJIN HOKUSAI 2023

February-March 2023

活劇劇「七働伽藍」  
チケットプレゼントキャンペーン



THE REDFACE PRODUCE VOL.93  
七働伽藍

活劇劇 しちどうがらん  
其ノ二十九

2023年3月29日(水)  
愛知県芸術劇場 小ホール

「アリス in マッスルランド」  
チケットプレゼントキャンペーン



アリス in Muscle Land

2023年4月9日(日) なかのZERO 大ホール

# 公式Twitterでの会員向けフォロー&リツイートキャンペーン実施！ ～エアトリ会員への還元及びSNS拡散による認知拡大～

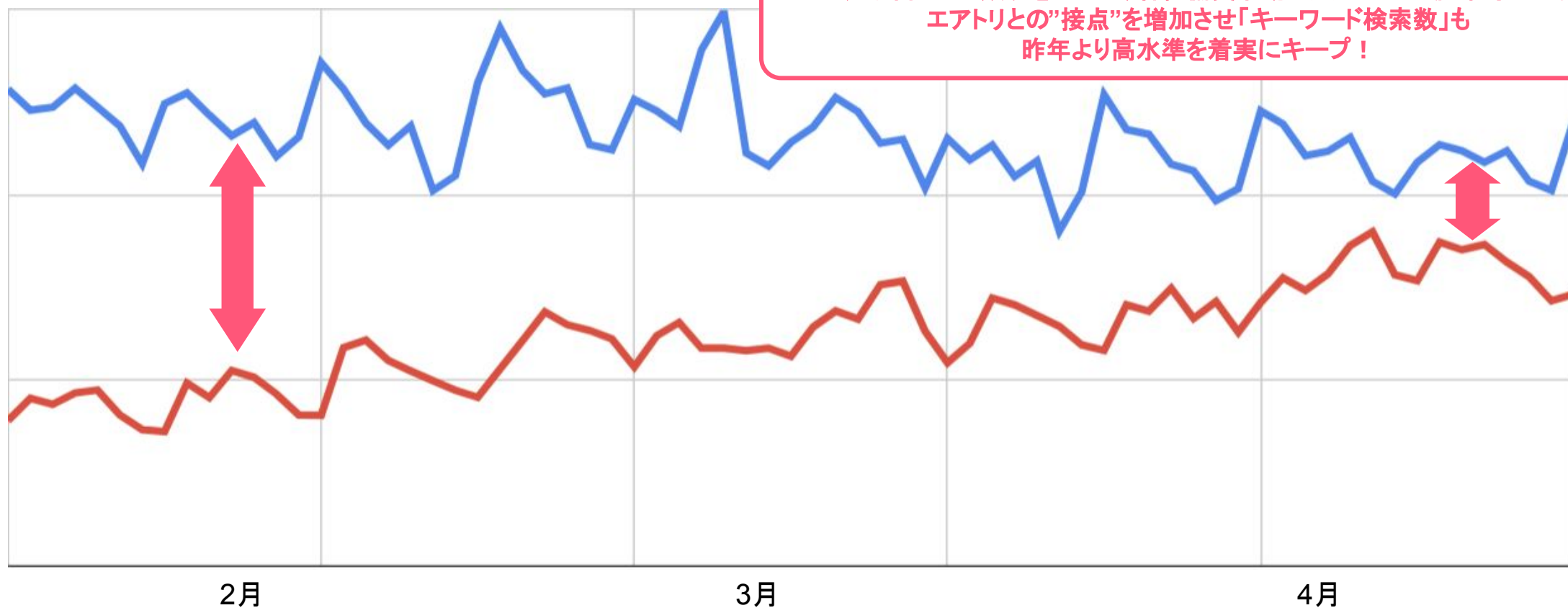
|  |   |  |  |   |  |
|--|---|--|--|---|--|
| <p>日本どこでも！国内ペア宿泊<br/>プレゼントキャンペーン</p>   | <p>おおいた温泉県グッズ<br/>5名様<br/>プレゼントキャンペーン</p>   | <p>大分県日出町<br/>ワーケーション体験<br/>モニターツアー募集キャンペーン</p>  | <p>Yogiboネックピロー<br/>5名様<br/>プレゼントキャンペーン</p>  | <p>Twitterマーク取得記念<br/>4組8名バンコク行きペア航空券<br/>プレゼントキャンペーン</p>   | <p>日本どこでも！国内ペア宿泊<br/>プレゼントキャンペーン</p>   |
|  <p>どこの温泉が<br/>気になりますか?!</p> <p>フォロー&amp;リツイートで1組2名様に<br/>日本どこでも!お好きなエリアの<br/>国内ペア宿泊プレゼント</p> <p>締切: 2023/2/16 (木) 23:59<br/>※画像はイメージです。詳細は当選者様のみDM連絡。</p> <p>エアトリ</p> | <p>抽選で5名様に<br/>日本一の温泉県グッズが当たる<br/>フォロー&amp;リツイートキャンペーン</p>  <p>赤湯泉</p> <p>本編、フェスタオリジナル、手ぬぐい、<br/>現地スタッフ限定の入浴剤がセットになっています。<br/>画像はイメージです。</p> <p>締切: 2023/3/5 (日) 23:59</p> <p>エアトリ</p> |  <p>1名様<br/>限定</p> <p>大分県日出町(ひじまち)の<br/>お城でワーケーション体験<br/>モニターツアー<br/>緊急募集☆</p> <p>日出町(ひじまち)の観光や魅力、現地体験の様子を<br/>SNS発信して頂ける方対象!</p> <p>JAL利用 羽田 or 伊丹発<br/>前3/19(日)~21(火)の2泊3日<br/>往復航空券+1泊宿泊<br/>+5つの体験料金が無料!</p> <p>ひじの豪華な振袖・<br/>小紋・浴衣着物体験や、<br/>別府温泉での<br/>湯治ステイも<br/>組み合わせた<br/>スペシャルツアー☆</p> <p>エアトリ NEEDS TOUR × 日航 JAL</p> |  <p>ロングフライト<br/>長距離ドライブ<br/>ゲームをする時<br/>オフィスでの気分転換<br/>休憩などに最適!</p> <p>フォロー&amp;リツイートで<br/>Yogibo Neck Pillow Logo<br/>抽選で5名様にプレゼント</p> <p>締切: 2023/4/6 (木) 23:59<br/>※画像はイメージです ※詳細は当選者様のみDM連絡<br/>※色はお選びいただけません</p> <p>エアトリ</p> |  <p>エアトリ<br/>@airtrip_pr</p> <p>プロフィールを確認</p> <p>エアトリ【公式】<br/>オンライ旅行会社「エアトリ」の公式Twitterです。国内・海外旅行情報、旅のお役立ち情報、キャンペーン情報などをお届け中!</p> <p>※DMはフォローしていない場合は返信できませんのでご了承ください。<br/>SNSのリツイートはbit.ly/2QoF65<br/>モニターツアー募集bit.ly/375SP8</p> <p>〒東京都港区 @airtrip.jp 2022年8月からTwitterを運用しています</p> <p>7,977 フォロワー 12.2万 フォロワー</p> | <p>フォロー&amp;リツイートで<br/>1組2名様に!</p> <p>日本どこでも!お好きなエリアの<br/>国内ペア宿泊プレゼント</p> <p>締切: 2023/4/25 (木) 23:59<br/>※画像はイメージです。詳細は当選者様のみDM連絡。</p> <p>エアトリ</p> |

# 「エアトリ」キーワード検索数は昨年同期比を上回り、 各種マーケティング施策により堅実に高水準をキープ!

4月以降のCM放映をはじめ、各種協賛活動・キャンペーン施策等により  
エアトリとの”接点”を増加させ「キーワード検索数」も  
昨年より高水準を着実にキープ!

2023年2月  
～2023年4月

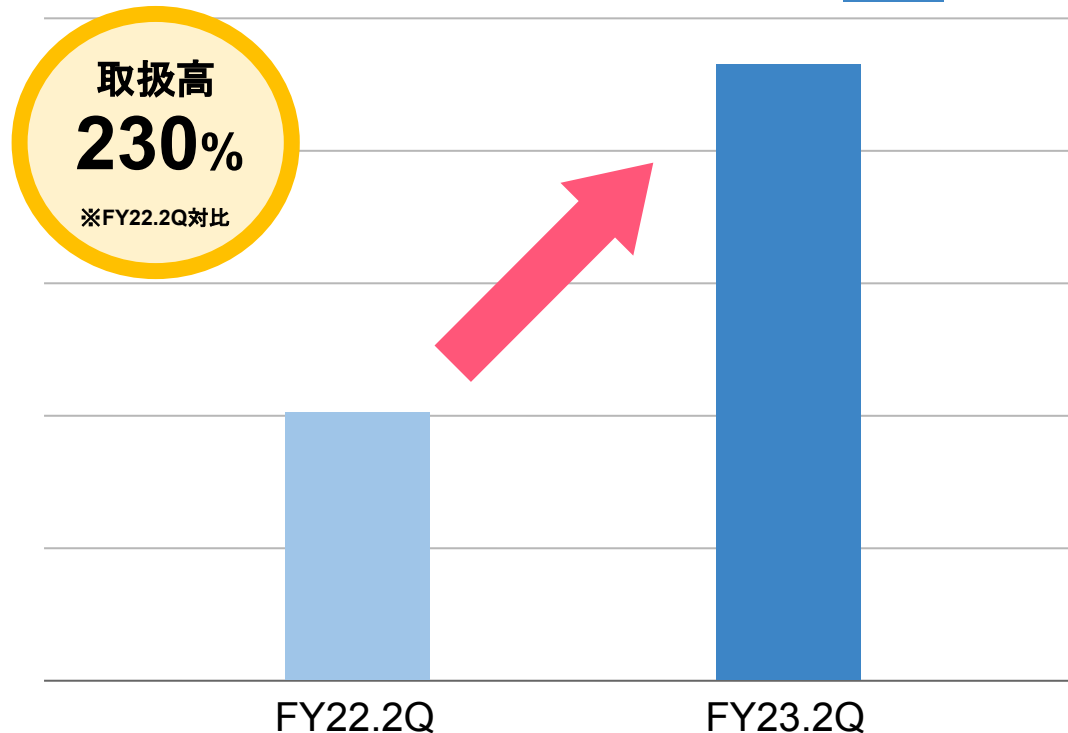
2022年2月  
～2022年4月



# 積極的なプロモーション施策の実施により 需要を確実に取り込み、取扱高が大幅増加

～FY22.2Q比で取扱高**230%**を達成～

<国内航空券の取扱高の推移> ■ 取扱高



**積極的なプロモーションにより、需要の取り込みに成功**

各種プロモーション施策の実施及び、エアトリ会員向けの訴求実施により、既存ユーザーの刈り取りに加え、新規ユーザーの獲得に成功。

**サービスの品質向上により、ユーザーの囲い込みに成功**

カスタマーサービスの品質向上、サイトのUX改善を図ることで、プロモーション施策で取り込んだユーザーの囲い込みに成功。

# ポイントを利用した各種キャンペーンの実施と積極的な露出強化により販売数を拡大!!

超新春セールを  
年末年始に実施



「2023 エアトリ超新春セール」として、国内旅行を予約すると抽選で毎日10名様に1万ポイントをプレゼントするキャンペーンを実施し、集客増強。

※2023年1月実施

夏ダイヤ齊発売  
に合わせて告知を実施



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

Copyright © AirTrip Corp. All Rights Reserved.

エアトリポイント  
大還元祭を実施



アプリ経由予約で24h限定のポイント還元率施策を当日通知のみで行うことで、新規ユーザーの売上獲得と既存ユーザーのリピート率向上を目指す。

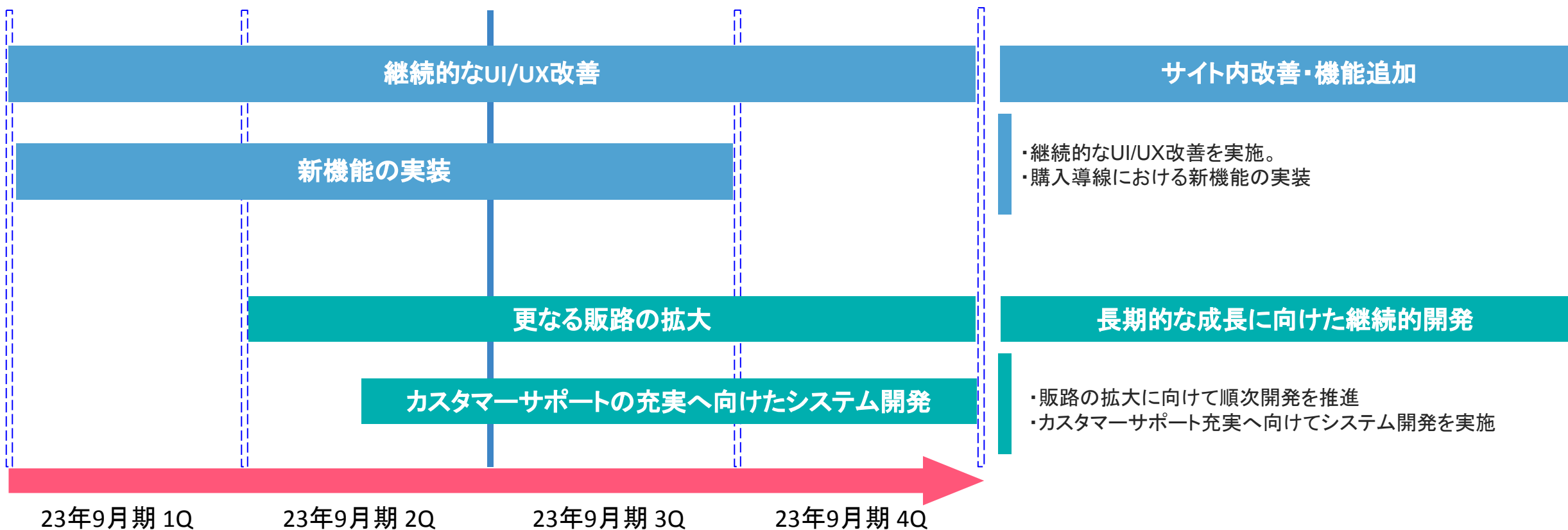
※2023年4月から実施

# エアトリ国内航空券の更なる品質向上を目指し、 開発ロードマップを策定

～積極的なシステム開発・投資を継続～

<2023年9月期システム開発計画>

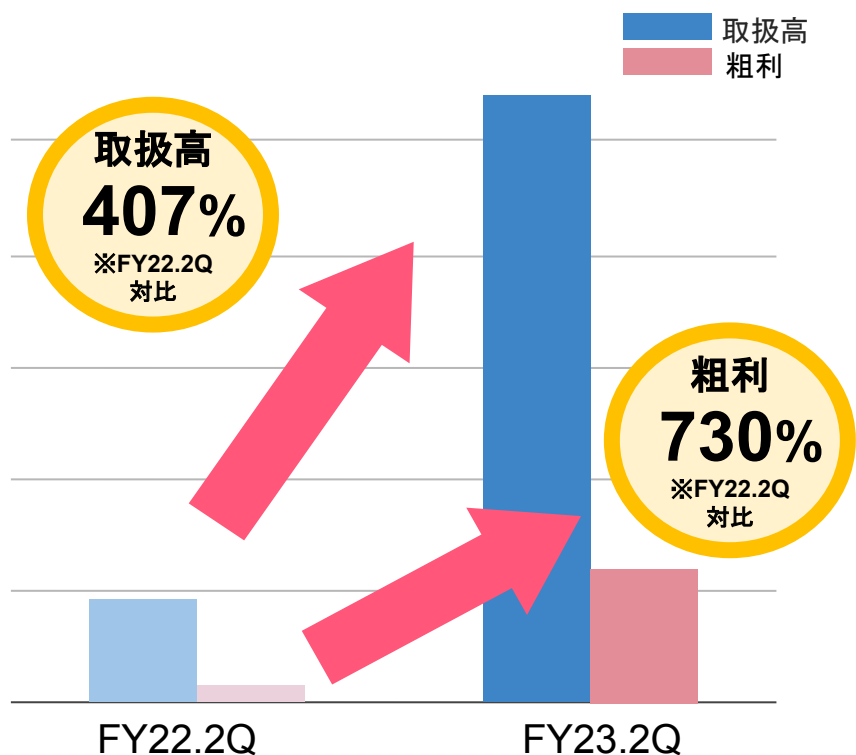
<四半期進捗>





# 全国旅行支援延長の機を逃さず、 旅行需要を最大限獲得し、前期比をさらに上回る成長!!

~FY22.2Q比で取扱高**407%**、粗利**730%**を達成~



## 全国旅行支援延長により大幅成長

全国旅行支援の延長に伴い、継続的に旅行需要を獲得し、利用者数大幅増加。また、キャンペーン等でリピーターにも積極的にアプローチ。

## 複数人・大人数の旅行が増加

最適なマーケティング投資を行い、特に3月に関しては、複数人・大人数での旅行者が増加。販売単価が大幅に向上。

※予約日ベースの取扱高/粗利実績となります。

# 集客から予約まで、一貫した目線でサービス改善施策を図り 更なるサービス成長を目指す!!

~継続的な利用者数とCVRの改善をはかる~

超新春セールを  
年末年始に実施



「2023 エアトリ超新春セール」として、国内旅行を予約すると抽選で毎日10名様に1万ポイントをプレゼントするキャンペーンを実施し、集客増強。

※2023年1月実施

エアトリポイント  
大還元祭を実施



アプリ経由予約で24h限定のポイント還元率施策を当日通知のみで行うことで、新規ユーザーの売上獲得と既存ユーザーのリピート率向上を目指す。

※2023年4月から着手

全国旅行支援延長に伴う  
継続的な発信と販売



タイムリーなSNSやメルマガ訴求に加え、ページ内での割引訴求強化、UI改善により、旅行需要を最大限に獲得。高単価、ファミリー層の獲得にも繋がり、販売向上。

※FY23.2Qも継続

徹底的なUI・UX改善



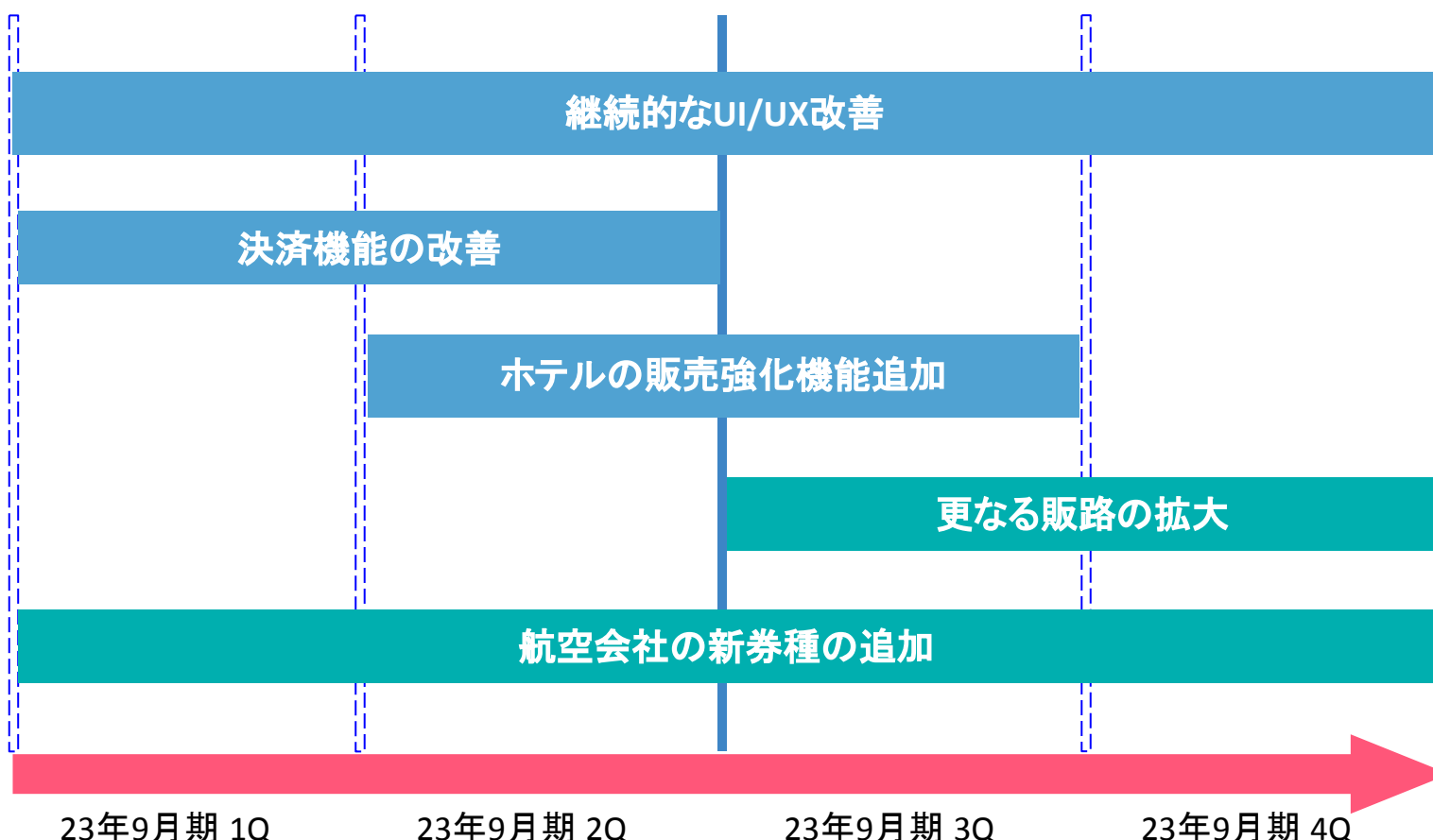
UI・UXの継続的な改善実施。また、今後もさらに販売航空会社・券種の追加等、商品力を増強LCVR、販売向上に向けた取り組み実施。

# 「国内エアトリプラス」の長期的なサービス成長を目指し、 開発ロードマップを策定

～積極的なシステム開発・投資を継続し、更なるサービス成長を目指す～

## <2023年9月期システム開発計画>

## <四半期進捗>



### サイト内改善・機能追加

- ・継続的なUI/UX改善を実施。
- ・決済機能を改善し、2Qにリリース予定
- ・ホテルの販売強化に向けた開発を3Qにリリース

### 長期的な成長に向けた継続的开发

- ・販路の拡大に向けて順次開発を推進、
- ・航空会社の新券種販売に向けた開発を実施
- ・更なるサイトのユーザビリティ向上を目指す

23年9月期 1Q

23年9月期 2Q

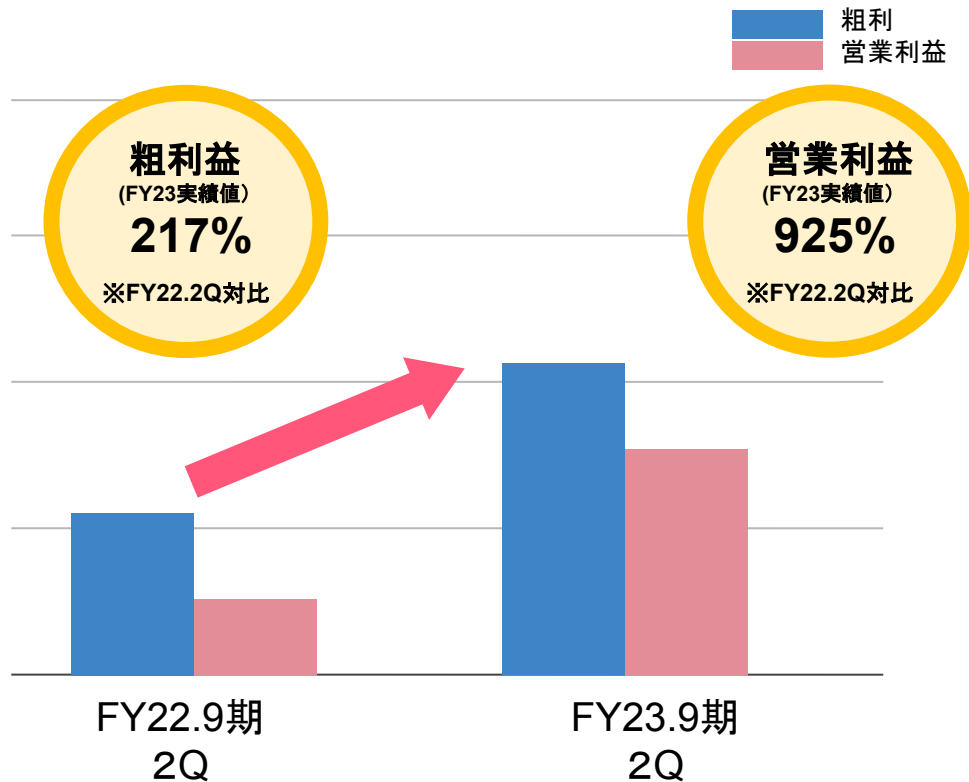
23年9月期 3Q

23年9月期 4Q

# もっとTOKYO・県民割への積極的参画で粗利・営業利益を大幅に向上！

～ FY22.2Q対比で粗利**217%**、営業利益**925%**～

## <エアトリ国内ホテルの粗利益・営業利益の推移>



もっとTOKYO・県民割への積極的参画により、高まる旅行需要を獲得

高まる旅行需要に対して、1Qより引き続き実施となったもっとTOKYO・県民割への積極的な参画により、粗利益および営業利益の驚異的な向上を実現

UI/UX改善や新規のサイト計測ツールの導入対応により、堅調なCVR向上を実現

各種機能改修や機能拡充等、更なる利便性の向上に向けたUI/UX改善の継続と、新規のサイト計測ツールの導入によりより綿密なアクセス解析を可能とし、更なるCVR向上にも向けた取り組みを実施

## 旅行需要の確実な取り込みに向けて、様々なアプローチを実施

～積極的なもつとTOKYO・県民割への参画、継続的な販路拡大により多様な顧客層を獲得～

エアトリ厳選施設  
仕入及び販売強化

 Kato Pleasure Group

 FUJITA KANKO

世代問わず愛されるリゾート地や京都・奈良のように悠久の歴史を携える古都にある「ふふ」、ビジネスや観光需要に幅広いニーズがある藤田観光名鉄との販売契約を結び、更なる仕入及び販売強化を推進。

エアトリのポイント即時利用による  
需要拡大の取り込み



ポイント変換！

エアトリ国内ホテルにて即時ポイント利用を開始！また期間限定にてポイント20%キャンペーンを実施。積極的なマーケティング戦略で需要拡大を取り込み、取扱高と粗利を大幅に増加。

エアトリプレミアム倶楽部  
オンライン診療が提供可能に！



旅行の安心とプレミアムを提供するエアトリプレミアム倶楽部にて、「Jフロンティアでのオンライン診療」との業務提携を開始。旅行と親和性の高い商材との業務提携を積極的に推進

掲載先増加による販路拡大



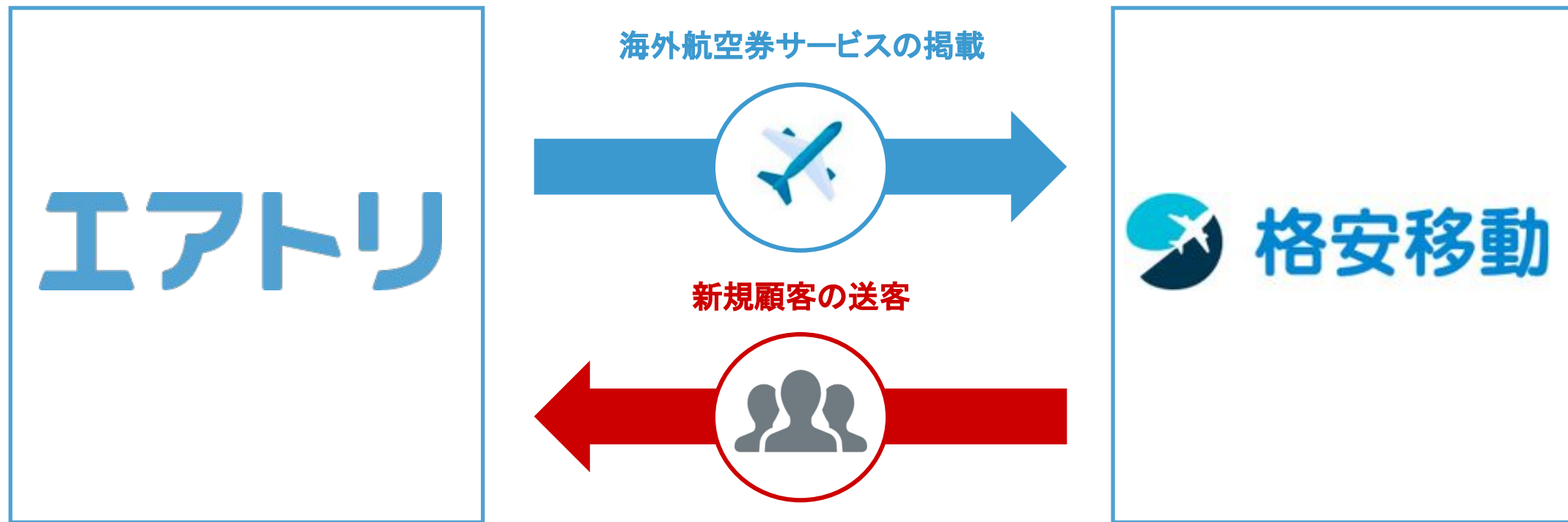
旅行プランニング・予約サービス「スカイスキヤナー」とAPI連携を行い、エアトリが持つ豊富な在庫を提供。提携先経由のUU数が108%に向上し、販路拡大に貢献。

# 複数航空会社の組み合わせ往復航空券を販売開始!!

～最適な航空券の組み合わせ提案を可能に!!～



# 移動手段一括比較サイト『格安移動』への掲載開始 ～高まる海外旅行需要に備えて、更なる販売網を強化～



# 高まる海外旅行需要に向け、年始より「2023 エアトリ超新春セール」を開催！ ～年始の海外旅行予約でエアトリポイント最大10%の大還元を実施～



2023 エアトリ 海外旅行

## 超新春セール

2023年1月4日(木)・1月17日(火)17時まで!

第2弾!

海外航空券/海外航空券+ホテル/海外ホテル

エアトリポイント  
通常2%が今だけ全員もれなく10%大還元!



エアトリポイント 1月17日まで還元率UP! 通常2%→10%還元!

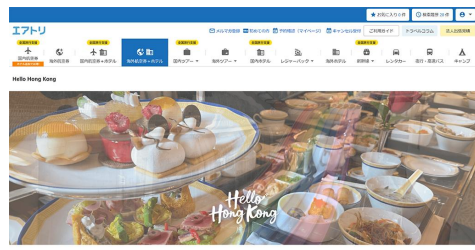
| 航空会社                      | ルートを                | 出発月  | 通常価格    | 還元率 | 還元後価格   | ポイント還元                     |
|---------------------------|---------------------|------|---------|-----|---------|----------------------------|
| AIR SEOUL エアソウル           | 東京(成田) ⇄ ソウル        | 6月出発 | ¥10,600 | 10% | ¥9,540  | 通常380ポイント⇒『今だけ』1,900ポイント!! |
| スカウト                      | 東京(成田) ⇄ タイペイ(台北)   | 6月出発 | ¥28,400 | 10% | ¥25,560 | 通常568ポイント⇒『今だけ』2,840ポイント!! |
| HAWAIIAN AIRLINES ハワイアン航空 | 東京(成田) ⇄ ホノルル(オアフ島) | 6月出発 | ¥49,800 | 10% | ¥44,820 | 通常324ポイント⇒『今だけ』1,620ポイント!! |



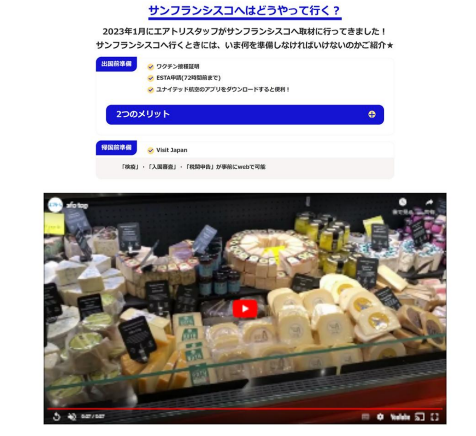
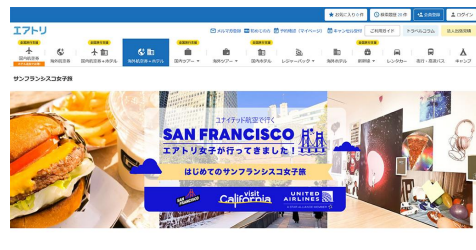
# 政府観光局(観光庁)・航空会社とのタイアッププロモーション実施 ～今後更なる海外旅行需要増を見据えて各ディスティネーションのPR強化～



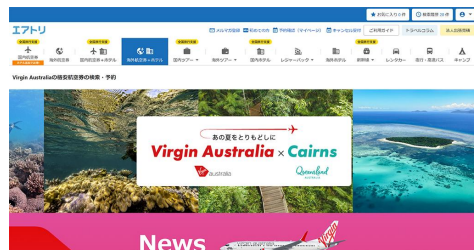
アシアナ航空  
※2023年1月掲載



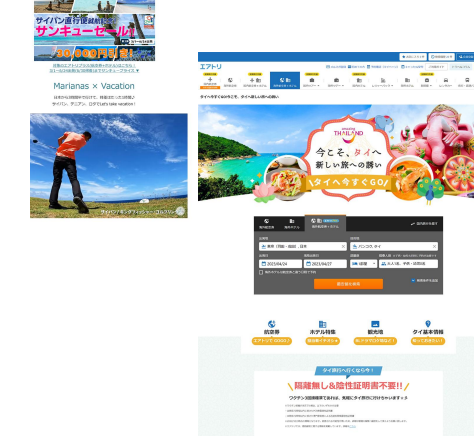
香港政府観光局  
※2023年2月掲載



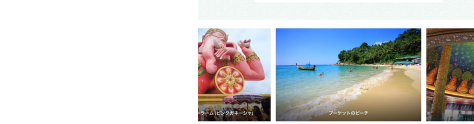
ユナイテッド航空・サンフランシスコ  
観光協会・マリオットホテルグループ  
※2023年3月掲載



ヴァージン・オーストラリア航空クイーン  
ズランド州政府観光局  
※2023年3月掲載



マリアナ政府観光局  
※掲載中

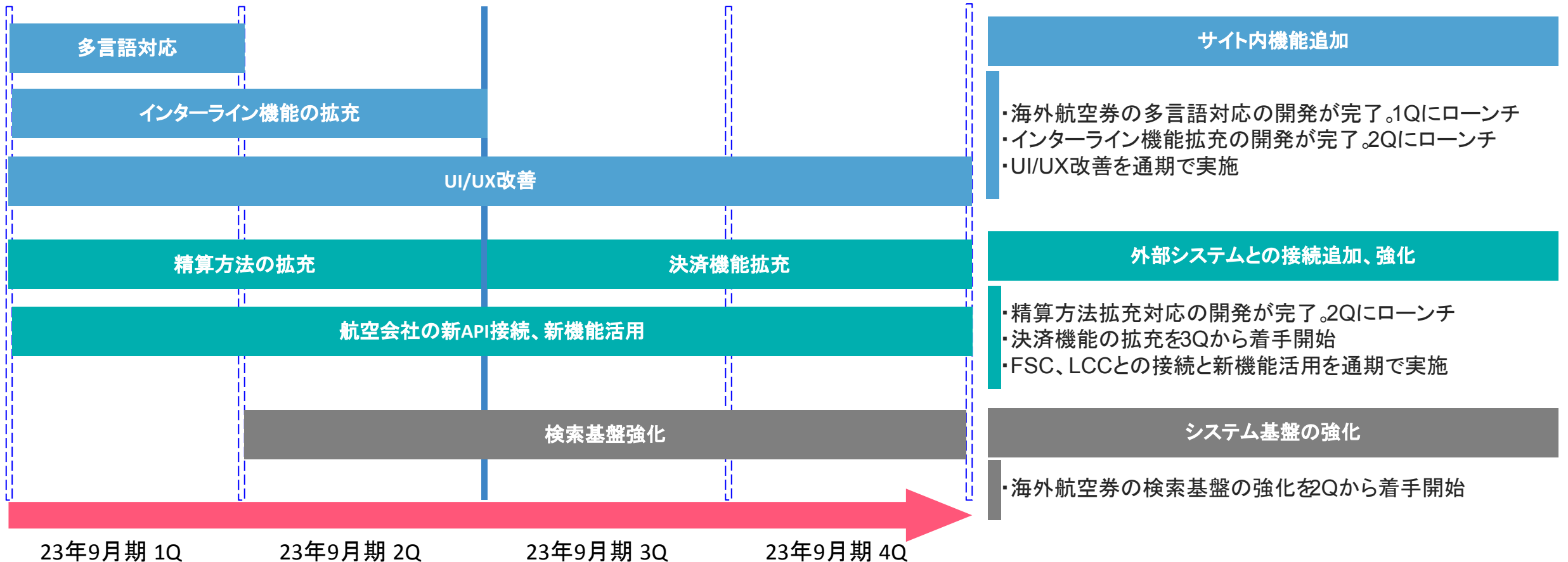


タイ国政府観光局  
※掲載中

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

～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～  
＜2023年9月期システム開発計画＞

＜四半期進捗＞

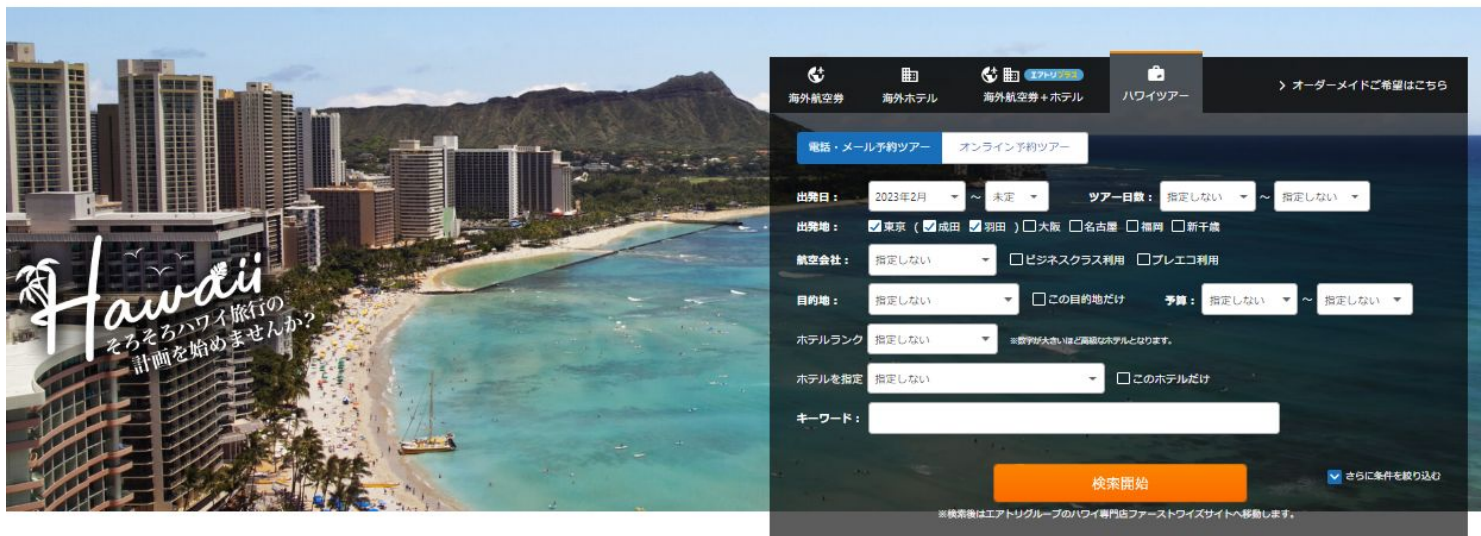


# ハワイ旅行の需要の高まりに対して、ニーズに沿った ハワイツアーの商品強化・特別セールを開催 ～航空会社やホテルの特別協賛継続による特別企画商品を販売～

エアトリ



ハワイ旅行・ハワイツアー エアトリで行く格安ハワイ・フルオーダーツアー



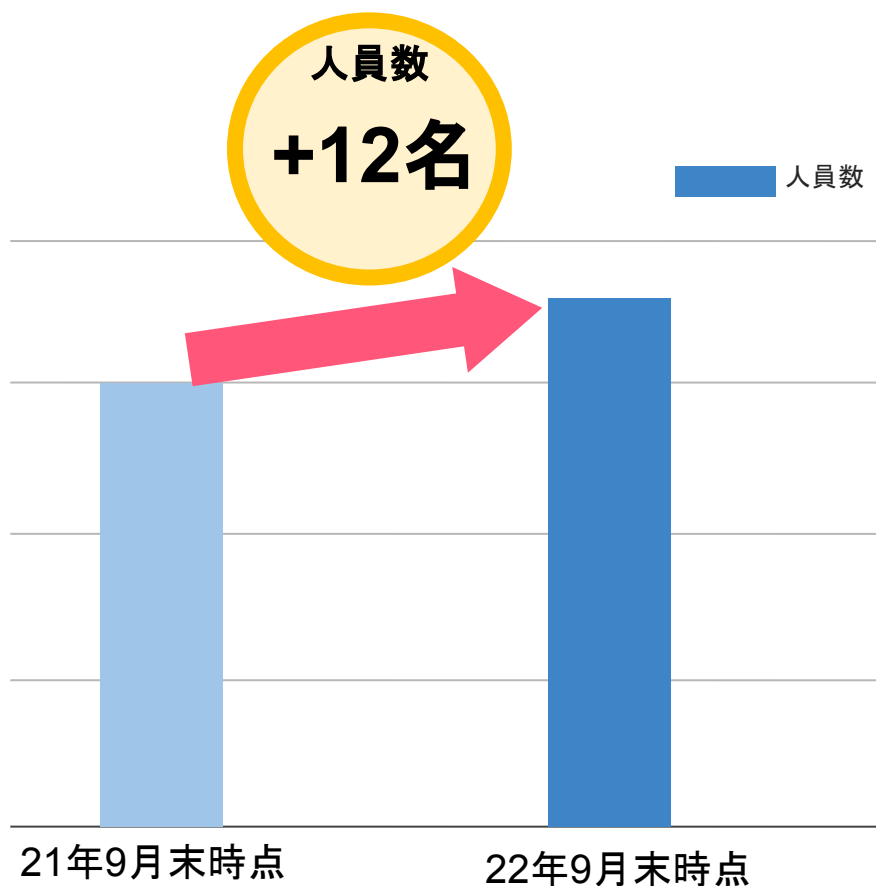
## 商品強化

航空会社、ホテルからの特別協賛継続によるツアー商品強化により高まる需要の獲得に貢献

## 特別セール開催

初売りセール、スプリングセールを開催、需要の高いデラックスホテルに特典を付けた付加価値の高い商品をメインに訴求し、単価の高い顧客の獲得に成功

## 積極的なシステム開発・投資と連動して、開発体制も強化



※IT戦略本部社員数に、外部協力会社の人員数(弊社案件に専属で従事している人員数)を加えた人数

### IT部門人員数の拡大

エンジニア採用の再開、外部協力会社要員の拡大により、開発体制を強化。

2023年9月期は更なる体制拡大を計画。

### 事業成長を実現する開発体制

事業部門との連携を強化し、開発体制の強化から事業成長へ

### 専門性を活かした、ハイパフォーマンスなシステム、IT環境の実現

クラウドの機能を活用した、より高パフォーマンス・安定稼働するシステムインフラの構築

セキュリティ対応等、更に安全な社内IT環境の実現。

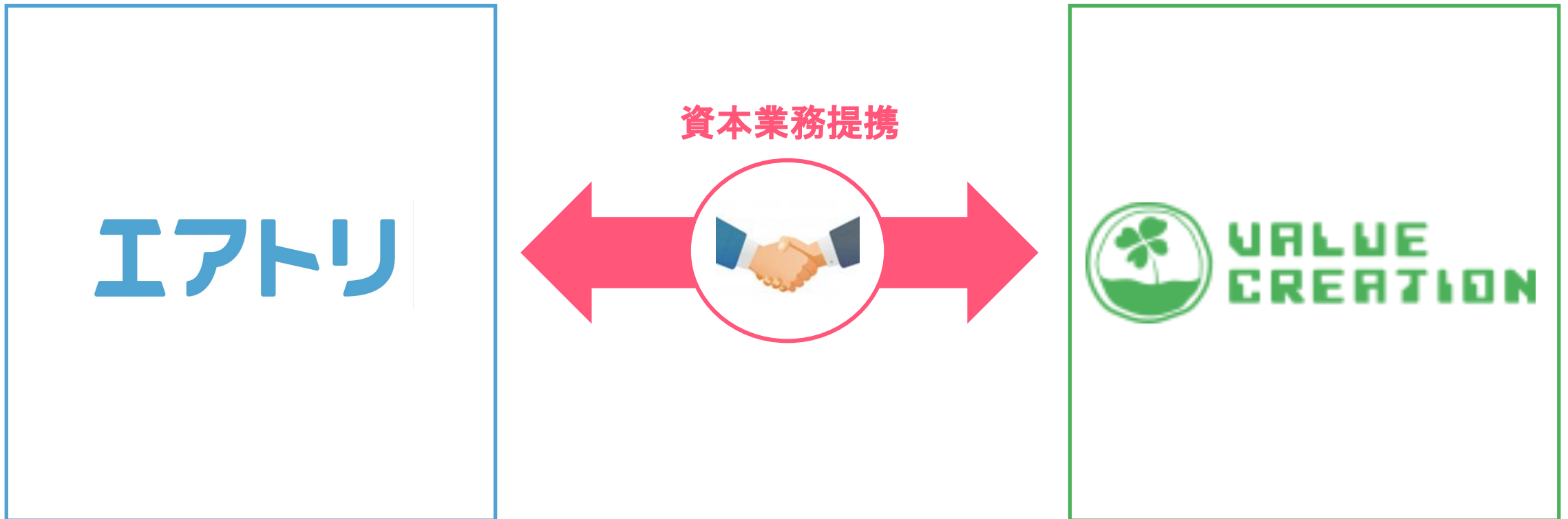
## 本の要約サービス「flier」を運営する フライヤー社と資本提携



資本提携

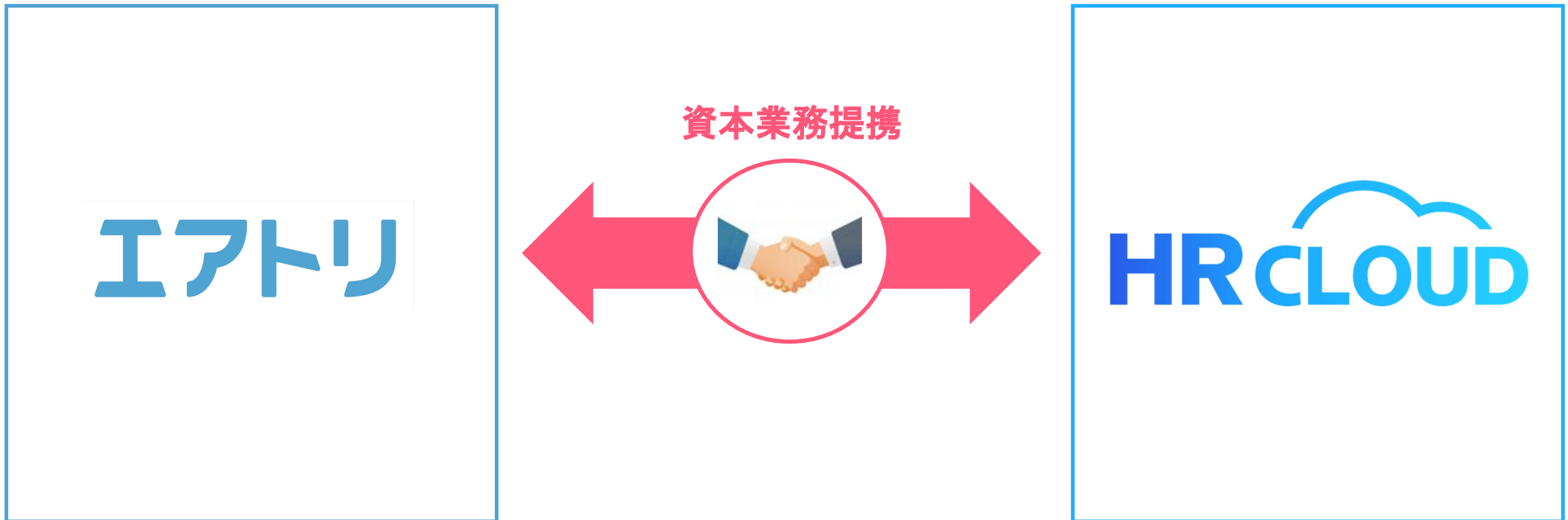


# マーケティングDX事業を中心に事業展開をする バリュークリエーション社と資本業務提携



# クラウド型採用管理システム「採用一括かんりくん」を運営する HRクラウド社と資本業務提携

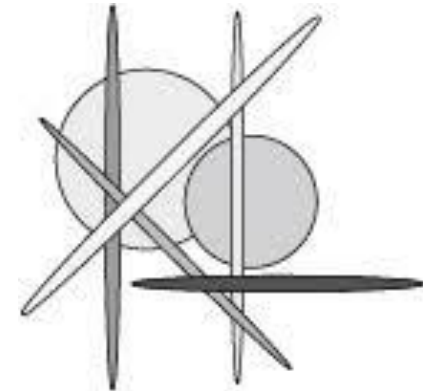
～同社は将来的な上場を視野にいれており、  
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



**インフルエンサーマッチングサービス「Beee(ビー)」と  
余剰在庫を販売するECサイト「サステナモール」を運営する  
KOLテクノロジーズ社と資本業務提携**  
～同社は将来的な上場を視野にいれており、  
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～

エアトリ

資本業務提携





クラウド型プロジェクト収支管理システム「プロカン」を展開する  
シービーティー社と資本業務提携  
～同社は将来的な上場を視野にいれており、  
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



資本業務提携



投資事業(エアトリCVC)

# 成長領域への積極投資を継続 累計営業投資先94社 総投資額約41億円

※2023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 累計12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～  
 ～第12号案件として、プライム・ストラテジー社が2023年2月に上場～



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

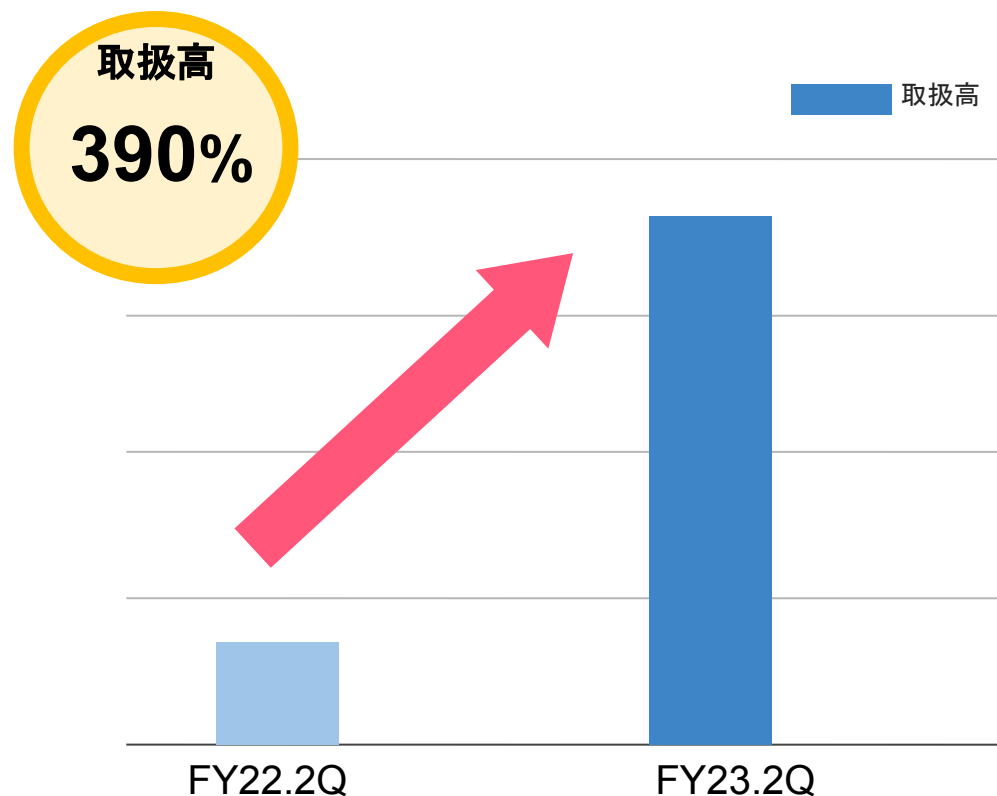


ピアラ  
 【東証プライム:7044】2018年12月上場  
 公募76億円、初値175億円



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

# 全国旅行支援延長・北海道スキー商品強化 ～沖縄・北海道のパッケージツアー販売拡大施策を展開～



※帰着日ベースの取扱高実績です。

**全国旅行支援継続により旅行需要が回復**  
全国旅行支援継続にあわせて販売促進キャンペーンを積極的に展開、マーケットの需要回復と連動して販売が引き続き拡大。

**着地型旅行付帯の現地交通付ツアーの新規販売**  
JRや高速バスの現地交通付のパッケージツアーを販売開始。オリジナル性の高い独自商品の拡大により差別化をはかった旅行商品を展開

# 自治体連携の推進・提携拡大により地方創生事業を推進 ～新規ホテル契約・サービス・自治体連携・プロモーションを拡大～

新規開業ホテルをはじめ  
沖縄のホテル販売拡大



6月開業のヒルトン沖縄宮古島リゾートやウォーターマークホテル宮古島など沖縄リゾートホテルの契約販売を拡大。

大分県日出町(ひじまち)  
ワーケーションツアー



大分県日出町の観光プロモーションを開始。お城でワーケーション体験をはじめ、大分県日出町周辺観光紹介からスタート。

Travel zoo(トラベルズー)  
新規プロモーション開始



旅行メディア「TRAVELZOO」週替わりの「TOP20」掲載枠に関東発・関西発としてツアー商品を入稿展開を開始。

着地型商品組込した  
北海道スキー商品数拡大



新千歳空港⇄各ホテル間のJR・高速バスを新規販売北海道各スキー場へのアクセスをサポート商品数も拡大した北海道スキーを販売。

# Appendix

中長期成長戦略「エアトリ5000」  
FY23.9期 成長戦略「エアトリ“リ・スタート”」

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

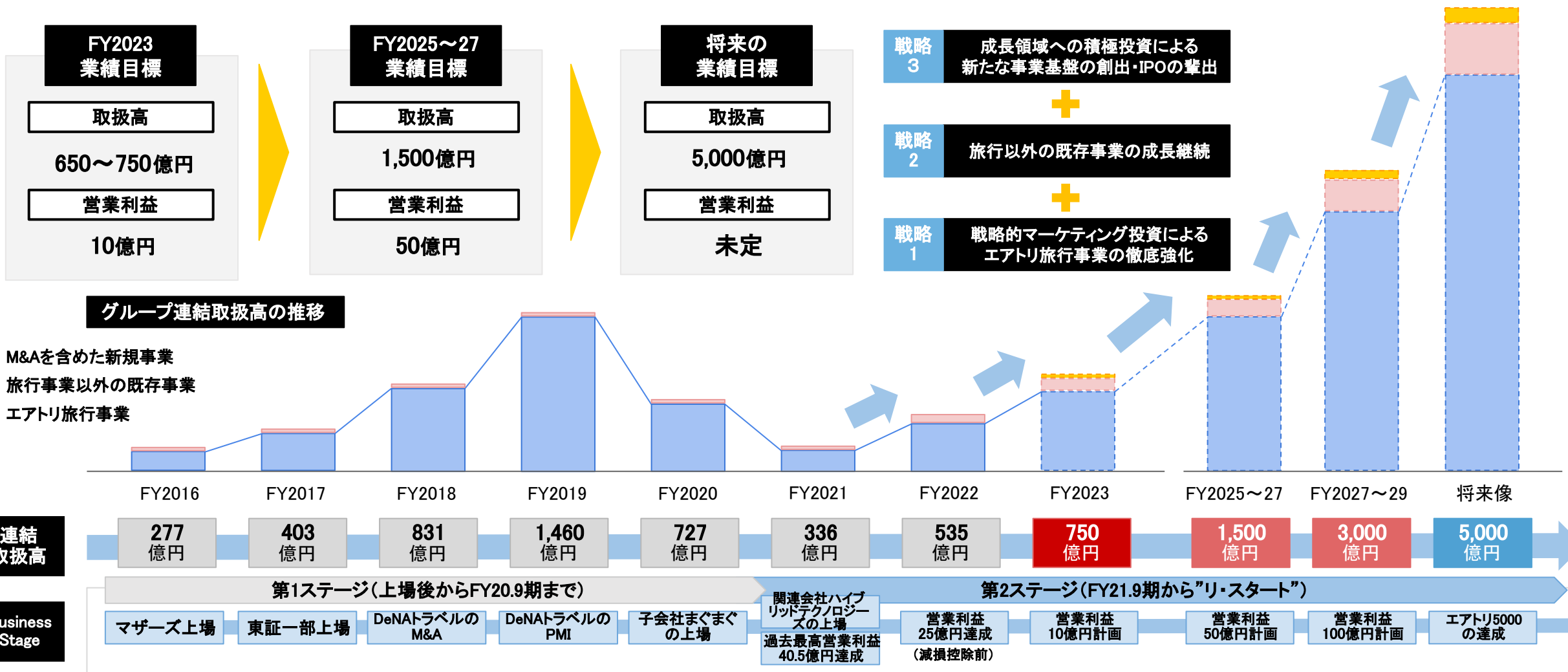
## 新中長期成長戦略「エアトリ5000」を策定

エアトリ 5000

グループ連結取扱高5,000億円達成に向けて、終わりなき成長を目指す



# 非連続的な成長継続によりグループ連結取扱高5,000億円を目指す



# 「エアトリ5000」を最速で達成するアクションプランを計画

～エアトリ旅行事業を柱とした5つの既存事業＋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             | FY2025～2027  | 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<br>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〉<br>・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〉<br>・取扱高4,500億円・営業利益90億円目標       |
| ITオフショア<br>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〉<br>・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〉<br>・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<br>／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〉<br>・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〉<br>・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〉<br>・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〉<br>・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<br>(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〉<br>・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〉<br>・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〉<br>・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〉<br>・地方課題解決ノウハウを活かして地方創生業界を牽引   |

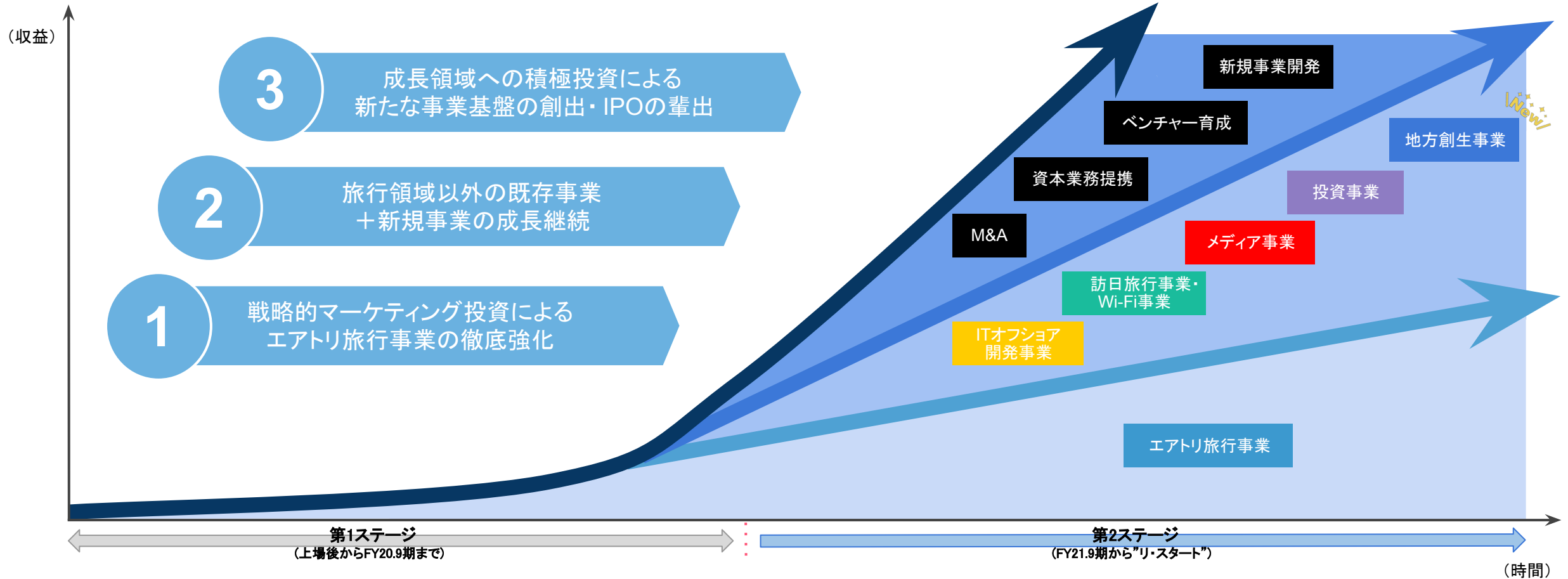
# SDGsの達成に向けた様々な取り組みを通じて、 終わりがなき成長を継続し、アジアの持続的な発展への貢献を推進 ～全てのステークホルダーの満足度向上に向けて、更なる企業価値向上を目指す～



# FY23.9期 成長戦略「エアトリ ”リ・スタート”」 ～「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5つの既存事業＋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～



# 新たに6つめの事業として「地方創生事業」を立ち上げ、 エアトリグループの事業ポートフォリオを再構築し、FY23.9期始動！

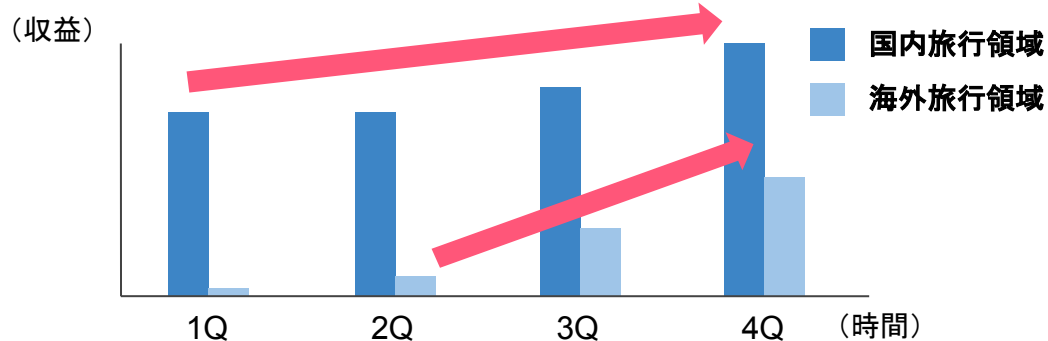


# 成長エンジンとなる多様な旅行需要を的確に捉えた 戦略的マーケティング投資により、業界最速で収益拡大 ～グループ全体の事業ポートフォリオの柱として、飛躍的成長を目指す～

## エアトリ旅行事業の成長戦略

- 国内旅行領域は、1Qは全国旅行支援を契機とした需要増加による収益拡大、2Q以降も安定的に需要を取り込み、4Qは夏の旅行需要増で高成長を実現し、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、1Q～2Qは世界各国の水際対策緩和により需要は回復傾向であるものの、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以降、緩やかに需要回復を見込み、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、早期の収益回復を目指す

〈FY23.9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

#### 〈需要獲得に向けた全国旅行支援活用施策の実行〉

- ・エアトリ×全国旅行支援キャンペーンの開催
- ・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

#### 〈水際対策緩和に応じた早期収益回復施策の実行〉

- ・水際対策緩和に関する有益な情報の発信
- ・水際対策緩和エリアを中心とした商品拡充と広告投下
- ・海外旅行需要に対する戦略的マーケティング投資

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、 更なる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)が展開する「まぐまぐ！Live」と4つのWEBメディアの新規コンテンツ拡充とプラットフォーム開発への戦略的投資により、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
- 地方創生事業では、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

〈ライブ配信プラットフォーム開発への戦略的投資〉  
・投げ銭やチケット販売機能実装に伴う戦略的投資  
・システム開発内製化に向けた開発人材採用の強化

### 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





# 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11社の上場を実現した投資ナレッジ・経験を活かして、IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資により、戦略的にエアトリ経済圏の拡大・強化を目指す(新たな事業基盤の創出・IPOの輩出を目指す)
- 投資の判断軸として「市場／事業の成長性」「将来のリターン確度の高さ」「経営陣・経営管理体制の実力値や成長ポテンシャルの定性評価」を中心に、IPOの蓋然性が高い成長企業へ投資を実行する
- 投資実施後のメンタリング支援として、エアトリ社の創業後、マザーズ上場、東証一部上場、子会社上場、関連会社上場を実現した当社経営陣による投資先面談により、IPOに向けた実現性の高いバリューアップ支援を提供する
- 経営管理体制の構築支援として、「監査法人や主幹事証券会社の紹介」「ショートレビュー対応に関するアドバイザー」「経営管理体制構築に関するアドバイザー」等、IPO準備に必要な見識の提供並びに実務面の支援を行う
- SDGsへの取り組み及び社会貢献の一環として、当社投資先がIPOする毎に、経済的事情・環境的な事由により、スポーツに取り組むことが難しい子どもたちへスポーツが出来る環境・サービスを提供する一般社団法人 日本未来スポーツ振興協会への寄付を行う

## 投資事業(エアトリCVC)のアクションプラン

### 投資先の選定

#### 〈IPOの蓋然性やポテンシャルを持つ投資先の選定〉

- ・投資先企業の市場／事業成長性を評価する
- ・投資後のリターン確度を定量的に評価する
- ・経営陣・経営管理体制の成長ポテンシャルの評価

### メンタリング

#### 〈上場経験豊富な経営陣によるメンタリング支援〉

- ・エアトリ社の創業後、マザーズ上場、東証一部上場、子会社上場、関連会社上場を実現した当社経営陣による面談を通じたバリューアップ支援の提供

### IPOに関する見識の提供

#### 〈リアルな上場準備経験に基づく見識の提供〉

- ・エアトリ社を始めとして、グループ会社や投資先の上場準備の過程で直面した課題の乗り越え方等、実際の上場準備経験に基づくIPO関連の見識の提供

### 経営管理体制構築支援

#### 〈経営管理体制の構築支援に関するアドバイザー〉

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

# 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。