

2024年9月期 第4四半期

決算説明

株式会社エアトリ
東証プライム：6191
2024/11/14

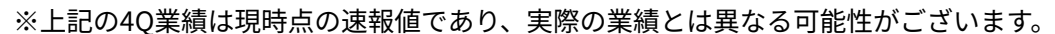
エアトリ

「次のステージへ」

～上場後の第3ステージの始まり～
～エアトリグループは再始動する～

～エアトリ旅行事業が前年同期比で増収を継続し事業ポートフォリオ全体を牽引～

単位：（億円）







エアトリ

株式会社エアトリ
(2016年3月31日 上場)

エアトリ Premium Club

株式会社エアトリプレミアム倶楽部



株式会社ベストリザーブ

エアトリ Hawaii

【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



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



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

Wur株式会社

docodoor

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

エアトリCVC

【投資事業（エアトリCVC）】これまで累計19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



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



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

【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



northshore

ノースショア株式会社

【クリエイティブソリューション&DX事業】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

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

エアトリCXOサロン

株式会社エアトリCXOサロン
※上場準備中

【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

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



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



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

CERA

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**FY24.9期は**7件**のM&Aを実行済み

～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！～

人材ソリューション事業 ^{New}株式会社エアトリエージェント
を完全子会社化

※2023年10月

エアトリエージェント

※上場準備中

エアトリ旅行事業

株式会社ベストリザーブ
を子会社化

※2023年12月

best
Reserve
●あなたにベストリザーブ●クリエイティブソリューション & DX事業 ^{New}ノースショア株式会社
をグループ会社化

※2024年1月

 northshore人材ソリューション事業 ^{New}投資先の株式会社ユナイテッド
ウィルよりSES事業譲受

※2024年3月

エアトリエージェント

※上場準備中

マッチングプラットフォーム事業 ^{New}株式会社GROWTH
を子会社化

※2024年4月

GROWTH

ITオフショア開発事業

ハイブリッドテクノロジーズ
にてWur株式会社を子会社

※2024年4月

Wur

ITオフショア開発事業

ハイブリッドテクノロジーズ
にてドコドア株式会社を子会社

※2024年7月

 docodoor

1

FY24.9期の連結業績は、**取扱高1,235億円 (YoY118%)**、**売上高266億円**、**営業利益 (減損控除前) 36.2億円**、**営業利益 (減損控除後) 24.0億円**
今期より、**上場後の第3ステージの開始**と位置づけ、中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」のもと、**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・営業利益は前期比増加で着地**
エアトリ旅行事業において成長鈍化があるものの、エアトリ新規商材、その他注力事業、新規事業への成長投資も行いながら、事業利益を確保し、エアトリは「次のステージへ」

2

エアトリ旅行事業では、FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度と、旅行需要の増減にあわせた戦略的なマーケティング投資の継続及び、UI/UX改善やエアトリポイント制度の拡充による利便性の向上と各種プロモーションの成果により、**既存商材である国内・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**
また、今期の**新規注力商材**である**「ホテル、新幹線、高速バス、レンタカー」**の拡充のための投資を実行し、航空券以外にも多数の旅行コンテンツを**なんでも**取り扱う**総合旅行プラットフォーム「エアトリ」の商材拡充に注力**

3

エアトリの新TV-CMの放映を開始し、**8月1日に新CM完成発表会を開催**
「なんでもエアトリ」をキーワードに、引き続きIKKOさんを起用した新クリエイティブでブランド認知拡大を図るマーケティング投資を新たに展開

4

エアトリ旅行事業以外のその他注力事業 (ITオフショア開発事業、訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業、メディア事業、投資事業 (エアトリCVC)、地方創生事業、クラウド事業) では、概ね好調・堅調に推移

5

また、新規事業として**「CXO コミュニティ事業」を開始**し、8月1日に**「エアトリ・アスティーダフェス 2024 東京」を2,000名近い規模で開催**
株式会社エアトリCXOサロンを設立し、半年で参加社数が**1,000社を達成**、**「継続は力なり」**として、今後もコミュニティの更なる拡大に向け邁進
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！

6

新規事業では、「エアトリ5000」の早期達成に向けたM&Aを積極的に実施し、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた**仲間集め**を展開
FY24.9期は、**ノースショア株式会社**をグループ会社化し、**「クリエイティブソリューション&DX事業」を開始**、**株式会社GROWTH**を子会社化し**「マッチングプラットフォーム事業」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実施した2件のM&Aを含め、**今期は合計7件のM&Aを実行**、今後もM&Aによる**仲間集めを積極的に展開予定**

7

FY25.9期は取扱高と売上収益は増収、成長鈍化する既存事業に続く事業の創出に向けた「エアトリ」新規商材、その他注力事業、新規事業への成長投資を継続
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、**エアトリグループは終わりのなき成長を目指す**

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、安全で快適な職場環境を実現し、時代に即してクリーンな形で会社組織運営がなされています。会社公認の集まりは全て任意参加としていて、参加した場合には業務として扱う事としています。また、時間管理社員への勤務時間外での業務連絡は原則禁止としています。

3. ITの力で「エアトリ」経済圏を構築

エアトリグループは、多角的な事業展開で全12事業を行い、ITの力を活用し、「エアトリ経済圏」を強化、終わりの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. 福利厚生の実施

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

6. ワークライフバランス促進

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

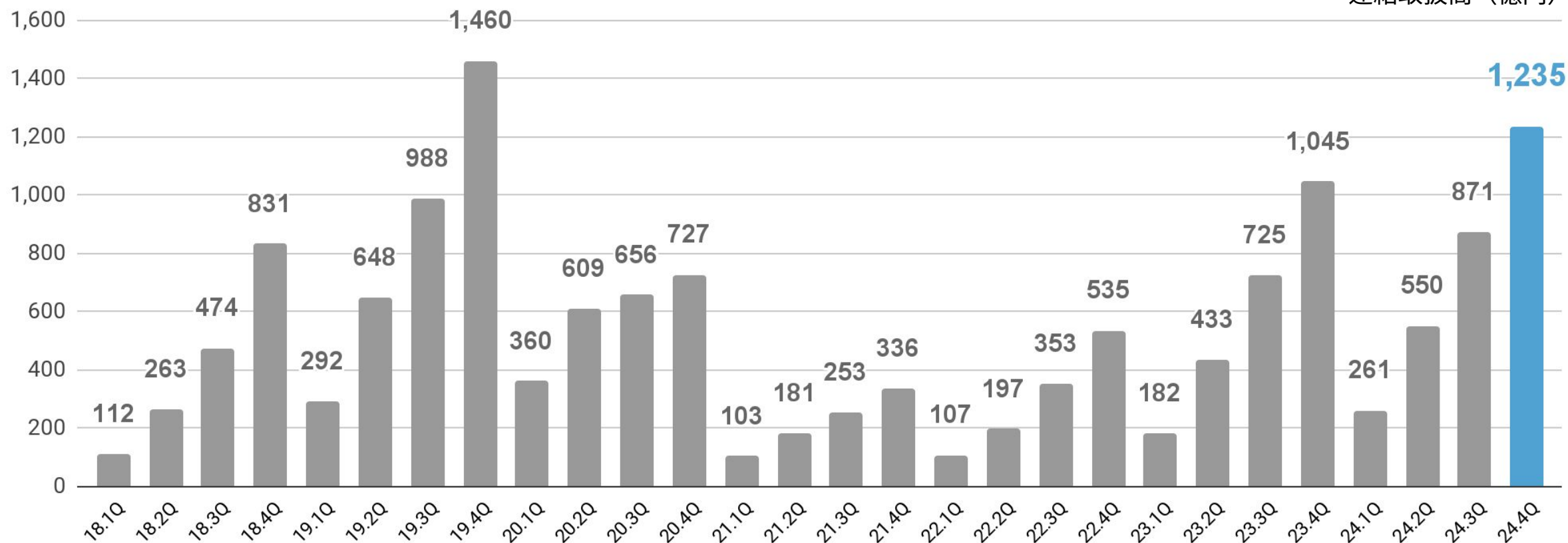
（2024年6月14日改訂版）

FY24.4Q 決算概要

取扱高**1,235億円** 前期比**118%**

エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加

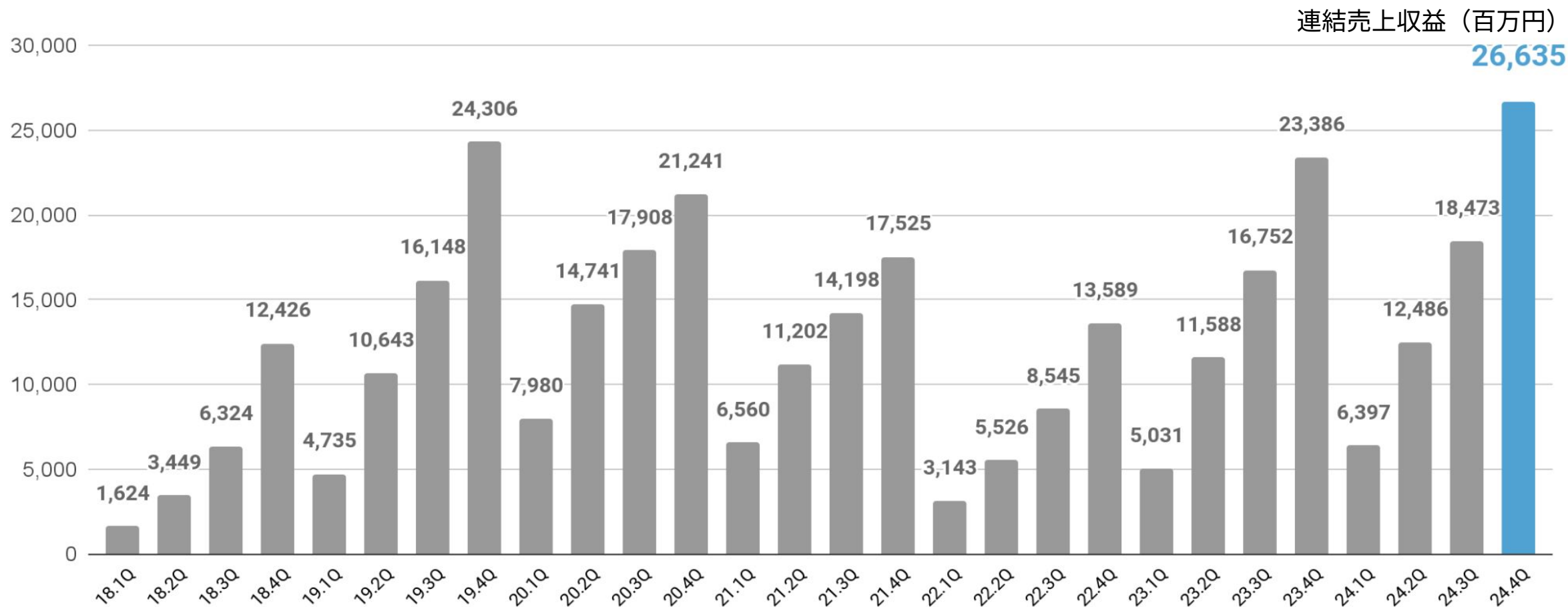
連結取扱高（億円）



※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

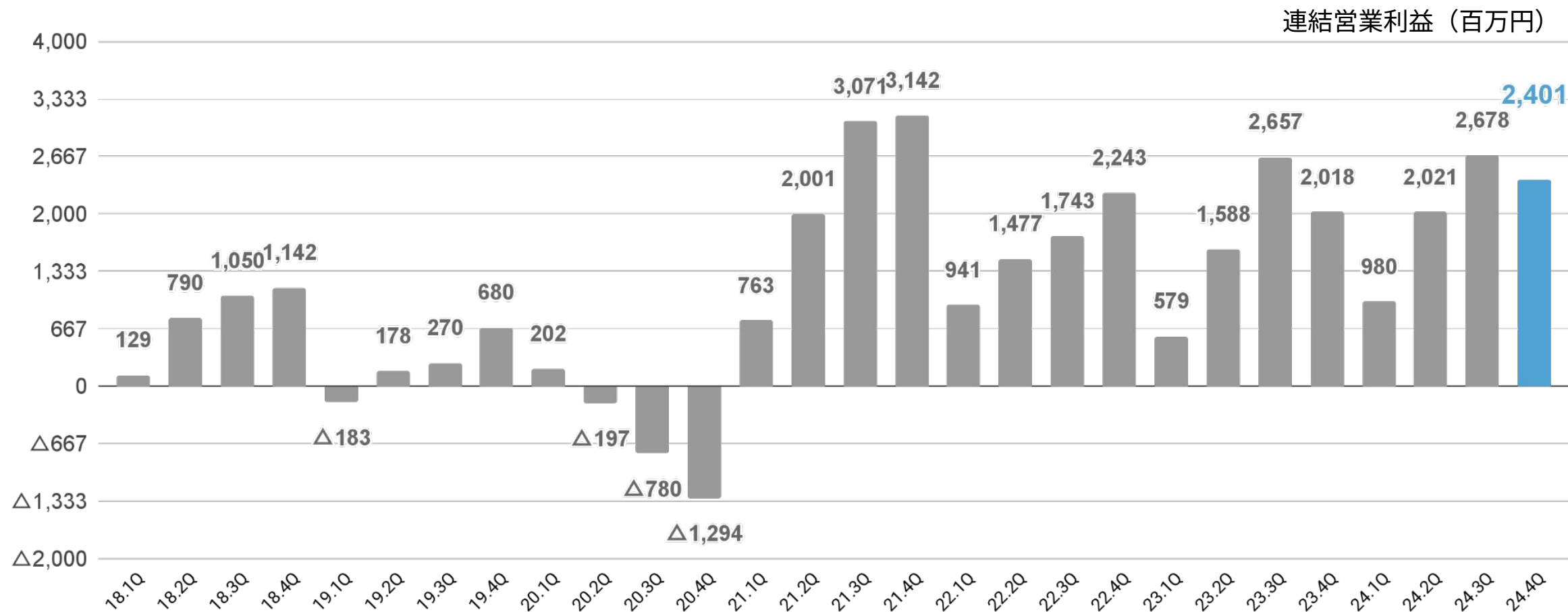
売上収益 前期比114%

エアトリ旅行事業の伸長により、増収で推移



営業利益 前期比**119%**

エアトリ旅行事業の伸長により、好調に推移



売上収益・売上総利益・営業利益は前年比で増加

(百万円)

	FY23.4Q		FY24.4Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	104,547	—	123,498	—
売上収益	23,386	100.0%	26,635	100.0%
売上総利益	13,528	57.8%	15,853	59.5%
営業利益	2,018	8.6%	2,401	9.0%
親会社帰属 当期純利益	1,274	5.4%	2,084	7.8%

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	24,610	158	1,869	26,639	△4	26,635
セグメント 利益	4,151	△257	21	3,915	△1,513	2,401

※「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➡

	報告セグメント		
事業区分	オンライン旅行事業	ITオフショア開発事業	投資事業
エアトリ旅行事業	エアトリ旅行事業		
その他注力事業	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	ITオフショア開発事業	投資事業(エアトリCVC)
新規事業	CXOコミュニティ事業 マッチングプラットフォーム事業 クリエイティブソリューション&DX事業		
重要投資先にて注力	法人DX推進事業・ヘルスケア事業 人材ソリューション事業 AIロボット事業	ゴルフライフサポート事業 外貨自動両替機事業	町家宿泊・日本文化体験事業

エアトリ旅行事業にて成長鈍化があるものの、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：659 粗利：104	取扱高：1,143 粗利：128 営業利益：38		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：484 粗利：24			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：2 粗利：0.5 営業利益：△2	取扱高：88 粗利：32 営業利益：1		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：19 粗利：8 営業利益：0.2			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：67 粗利：23 営業利益：3			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：2 粗利：0.4 営業利益：0.0	取扱高：2 粗利：0.4 営業利益：0.0		エアトリ5000の達成に向けて中長期の事業拡大を目指す

各事業の見通しに対して、早期の判断を行い、 戦略的に評価損失、減損損失等を計上 ～グループ全体で約12億円を計上～

各事業における一部資産の減損損失（グループ合計約 12億円）

営業投資先の
再評価
(4Q)

投資実行から期間が経過している等の投資先について、IPO蓋然性や事業計画の達成状況などを踏まえてより慎重に評価を実施し、当初計画や見通しからの変更が大きな営業投資先に対して、評価損を計上

子会社事業に
関連する評価損
(4Q)

まぐまぐ、インバウンドプラットフォーム等の子会社において、ソフトウェア等の固定資産に対する投資への損失を計上

親会社事業の
評価損
(4Q)

親会社で計上しているソフトウェア等の固定資産に対する投資への損失を計上

M&Aによる成長投資
(4Q)

直近でM&Aをした会社について、投資額の評価において、一部費用計上や前倒しでの減損処理を実施

利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移

(百万円)

	FY23.4Q	FY24.4Q	増減額
流動資産	24,615	20,938	△3,677
現預金	12,453	9,647	△2,806
営業投資有価証券等	6,989	6,144	△845
非流動資産	5,970	8,004	2,034
総資産	30,586	28,942	△1,644
負債	17,298	14,135	△3,163
有利子負債	4,250	3,257	△993
資本合計	13,287	14,807	1,520
自己資本比率	43.4%	51.1%	+7.7%

FY24.9期 営業利益（減損等控除前）は好調に推移

営業利益（減損控除後）は上方修正後の業績予想を上回る着地

～上場後の第3ステージ「エアトリ”次のステージへ”」突入し、好調な事業進捗を継続～

（百万円）

	FY24.9期 通期業績予想 （期首予想）	FY24.9期 通期業績予想 （期中修正予想）	FY24.9期 通期業績予想 （直近予想）	FY24.9期 通期業績 （実績値）	達成率 （直近予想対比）
取扱高	120,000	120,000	120,000	123,498	102.9%
売上収益	26,000	26,000	26,000	26,635	102.4%
営業利益 （減損等控除前）	—	1,000	2,000	3,618	180.9%
営業利益 （減損等控除後）	—	1,000	2,000	2,401	120.1%
配当額	—	—	—	10円/株	—

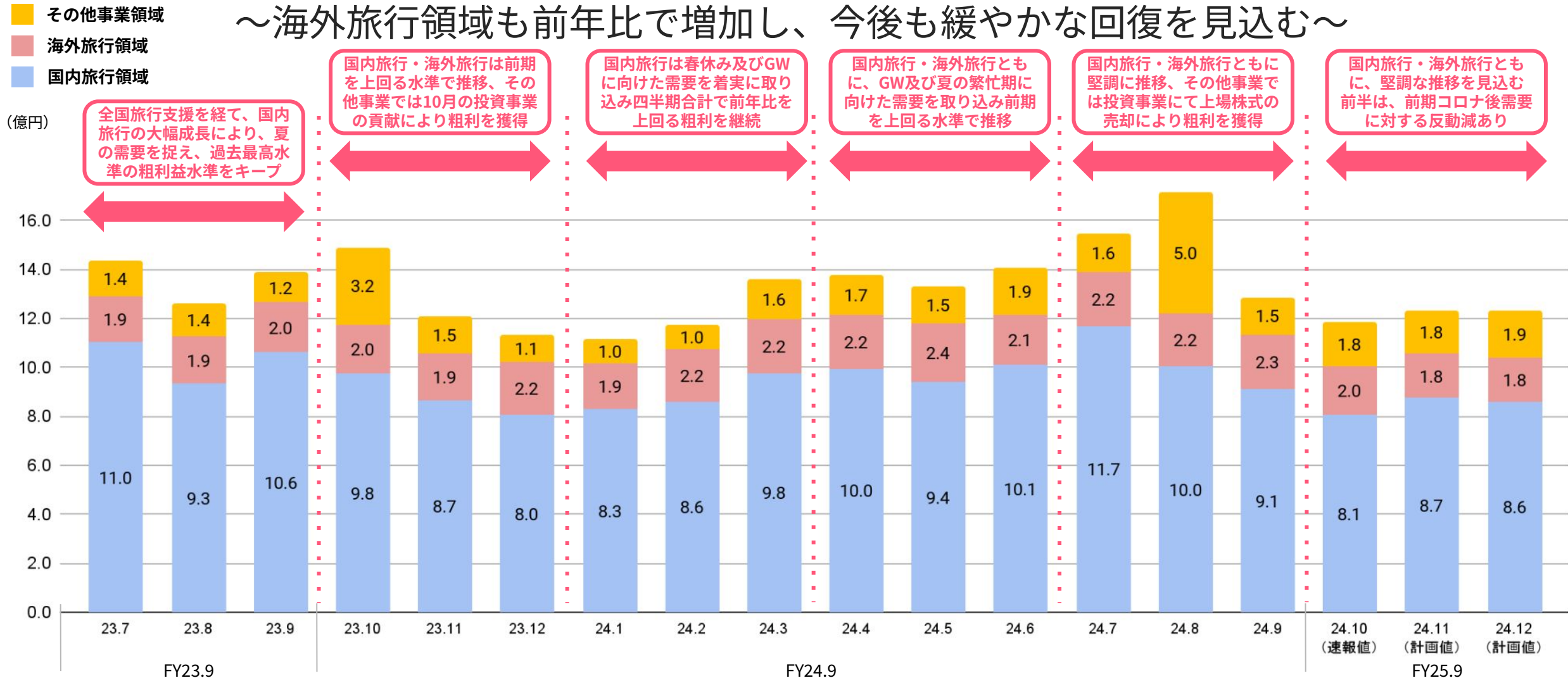
※上記修正通期予想は、2024年2月14日及び8月14日に発表した通期連結業績予想計画値になります。

FY24.4Q 主要KPIの推移

国内旅行領域が事業ポートフォリオ全体を牽引

その他事業領域は好調な事業進捗を継続し、事業ポートフォリオ全体で粗利益が増加！

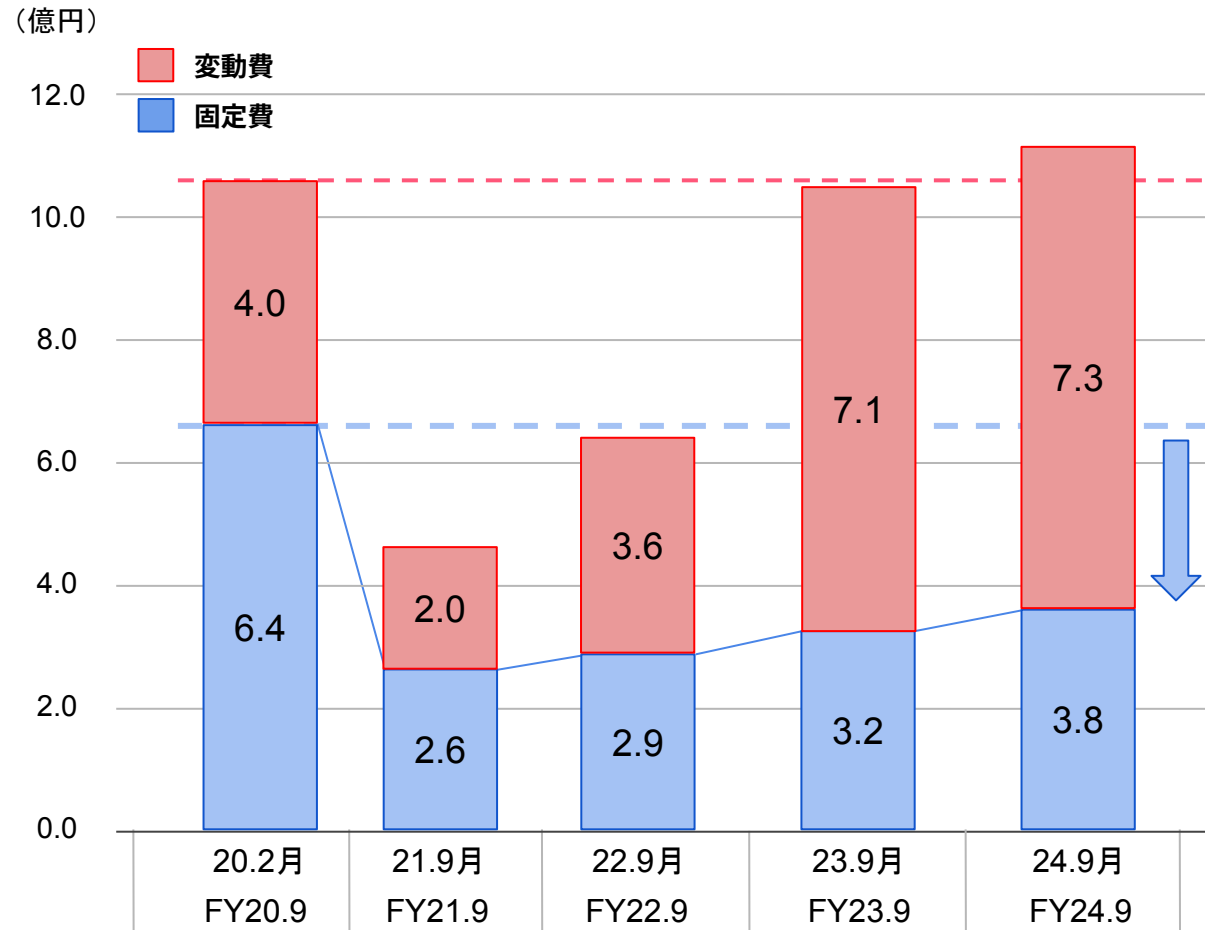
～海外旅行領域も前年比で増加し、今後も緩やかな回復を見込む～



※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。

Copyright © AirTrip Corp. All Rights Reserved.

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4四半期は、月間販管費を約11.1億円でコントロール～



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
4Qは新TV-CMを用いて積極的に広告投資を展開

人件費の抑制とその他固定費削減の継続

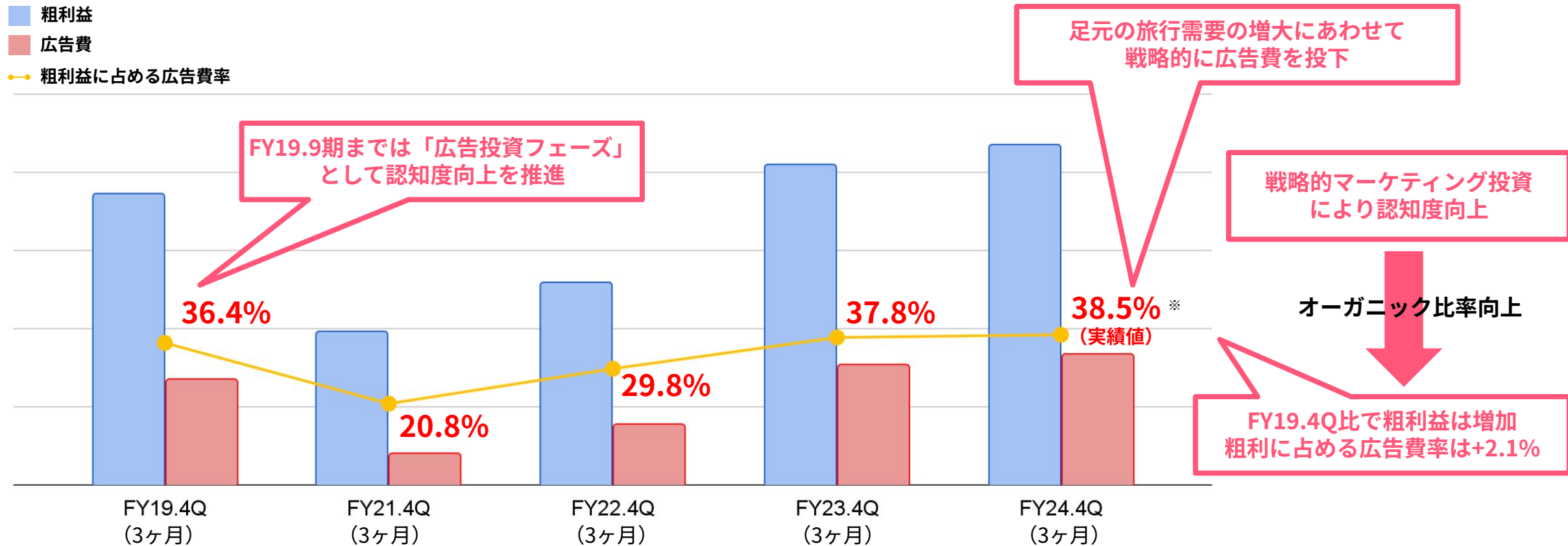
人件費

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

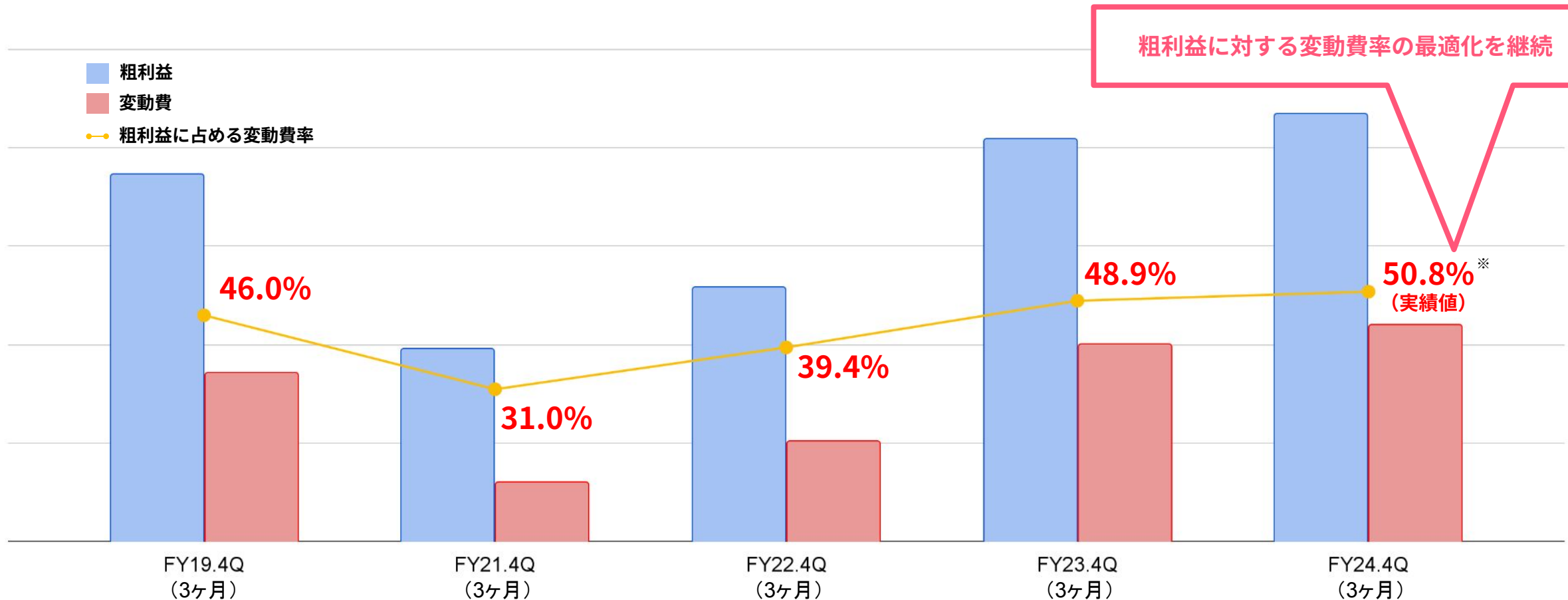
インフラ管理に係るシステム維持費の最適化
リモートワーク併用による地代家賃等の削減
各部門別のその他固定費の見直し及び削減

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、 足元の旅行需要や今後の成長投資のため、戦略的に広告費を投下 ～新規商材の成長等に向けて広告費率が上昇基調～

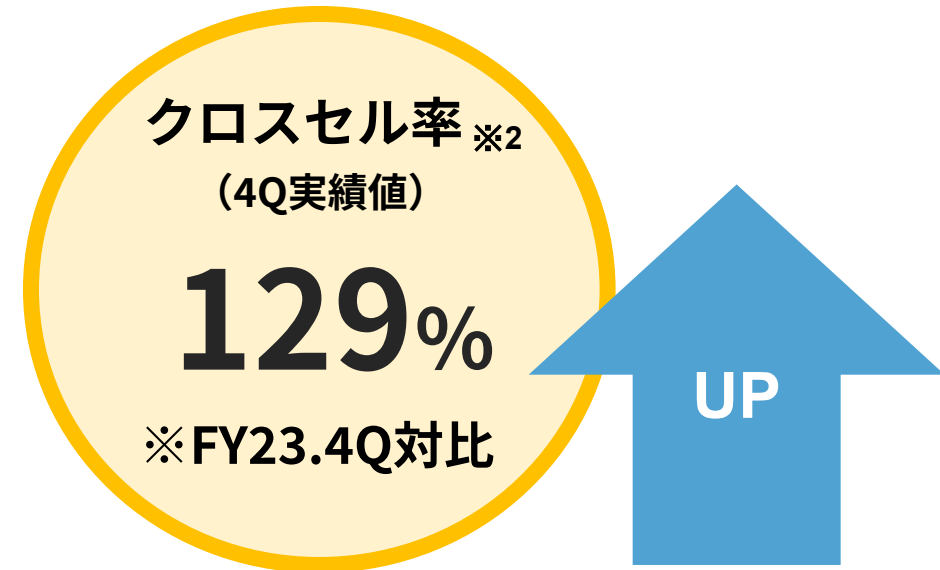


粗利に対する変動費率は、旅行需要の変動に応じたマーケティング投資と オペレーションコストの最適化コントロールを継続

～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～



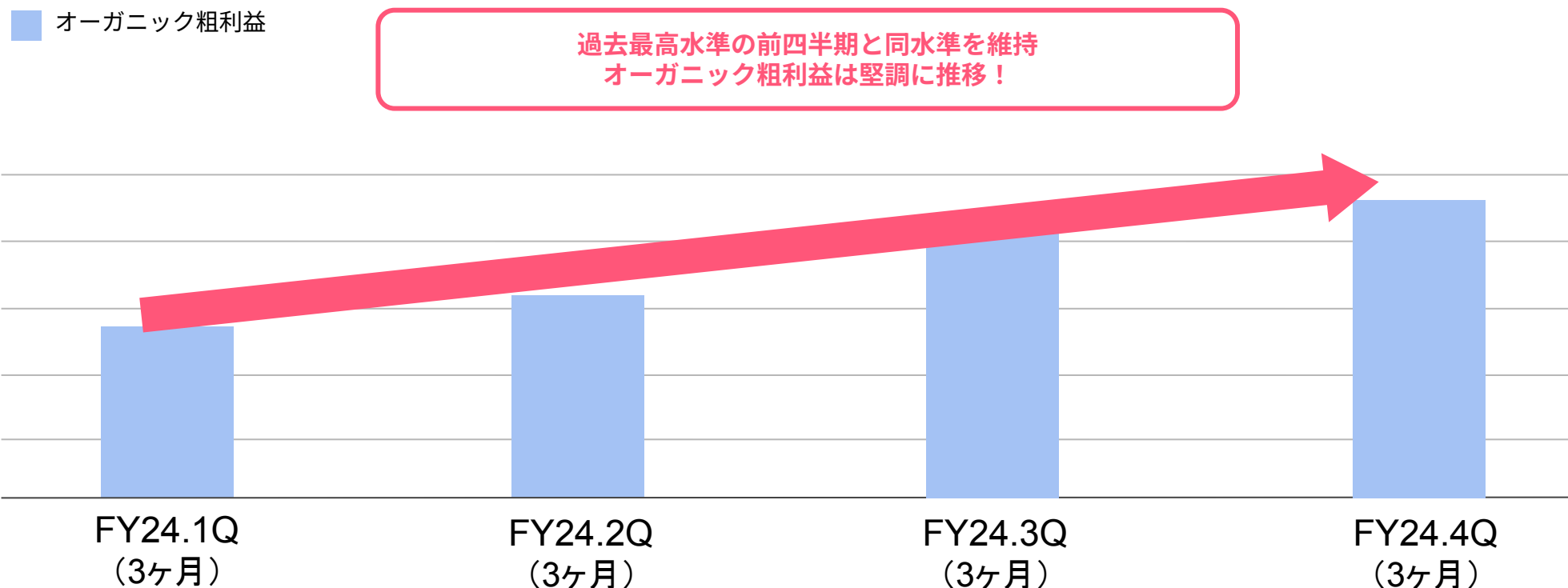
UI/UX改善とクロスセル商材の販促強化に伴い クロスセル率は前年同期比**129%**と大きく成長 ～CVRはTVCM等の広告投資による流入数増加により わずかに減少しているものの堅調に推移～



※1 国内・海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出

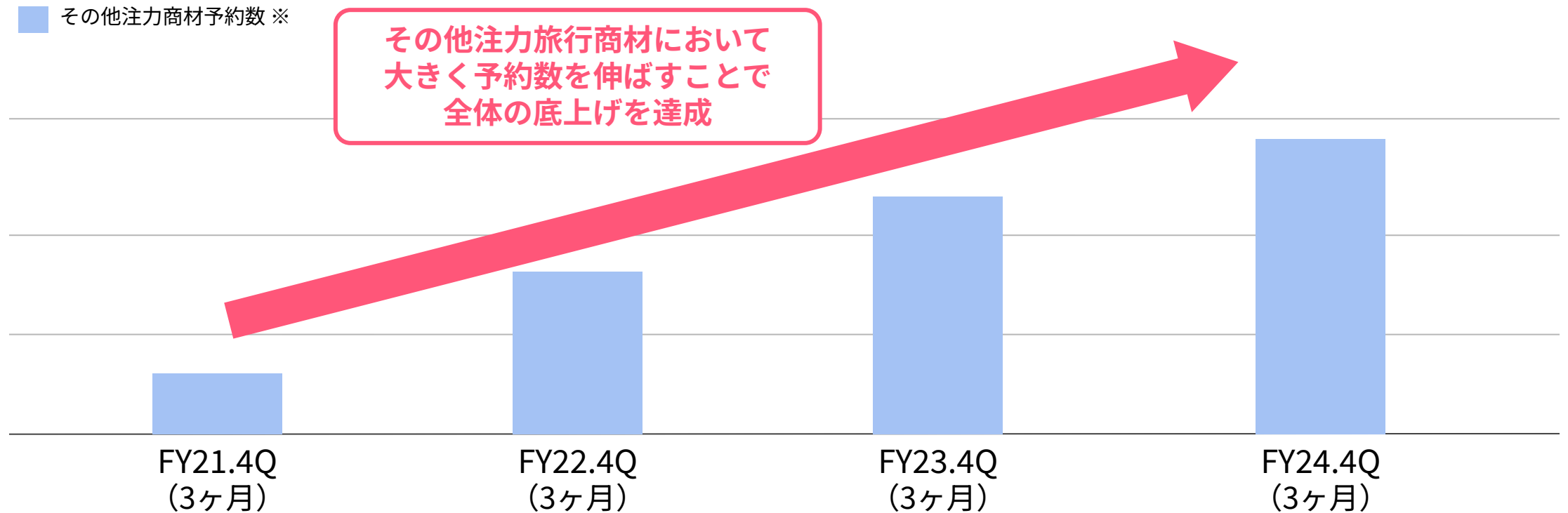
※2 国内・海外のホテル（DPを含む）／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

最重要KPIであるオーガニック粗利益 過去最高水準の前四半期から更に伸長！ ～FY24.3Q対比で**103%**を達成～



※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)

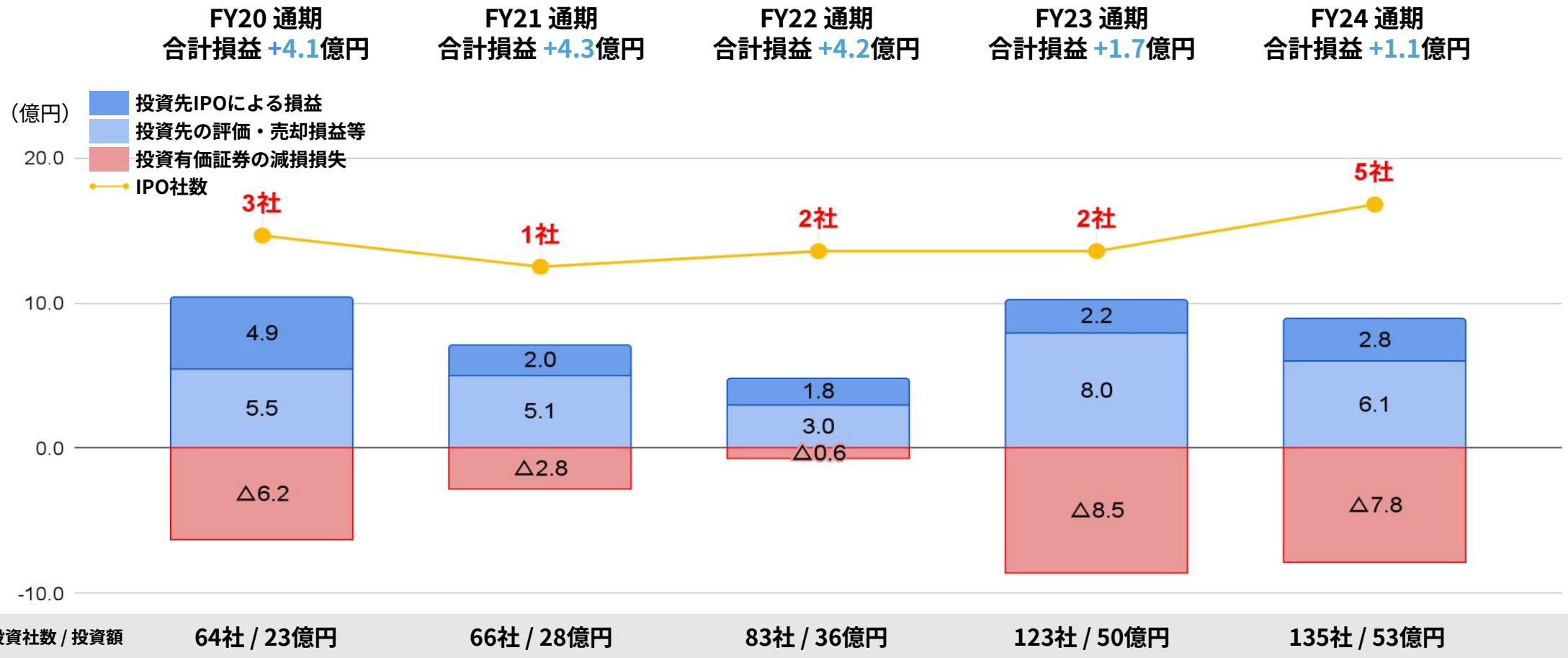
前四半期から継続した新規注力商材の拡充に向けた投資により その他商材の予約数は前年同期を上回る成長！ ～その他注力旅行商材はFY23.4Q対比で**117%**と更に増加～



※ 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。

FY24 投資先IPO5社 投資事業損益+1.1億円

～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**135社** IPOの蓋然性が高い成長企業への投資を継続～



FY25.9期 業績予想

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

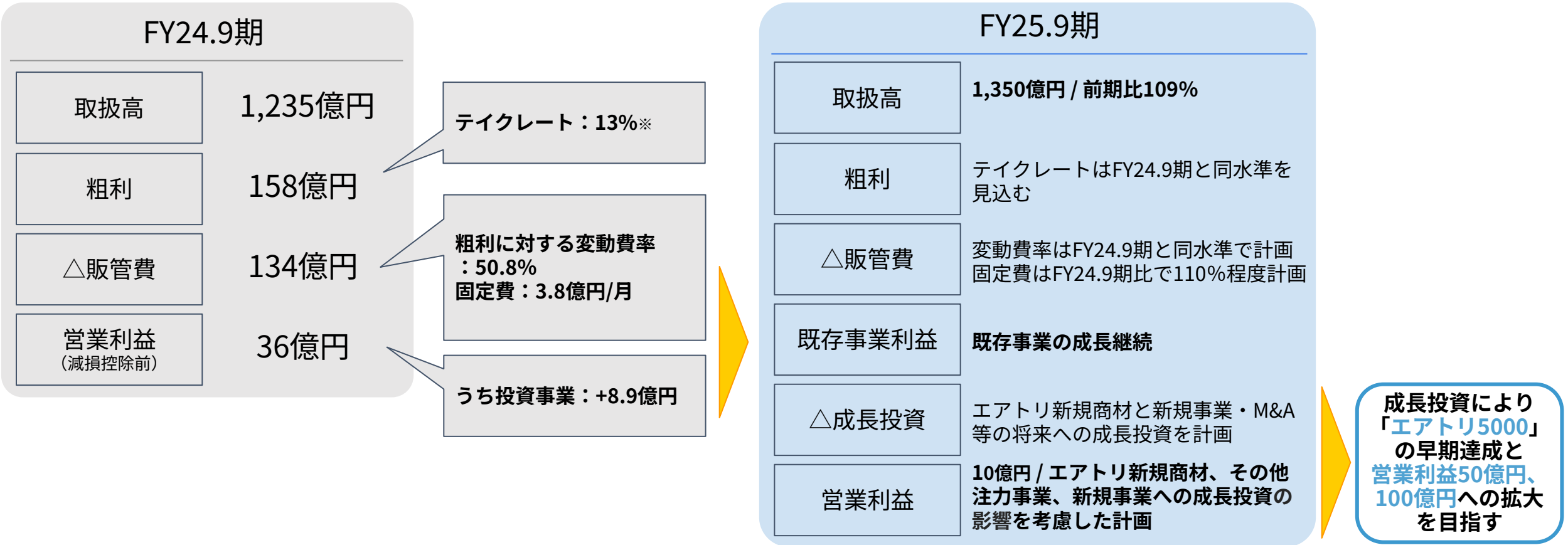
(百万円)

	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～



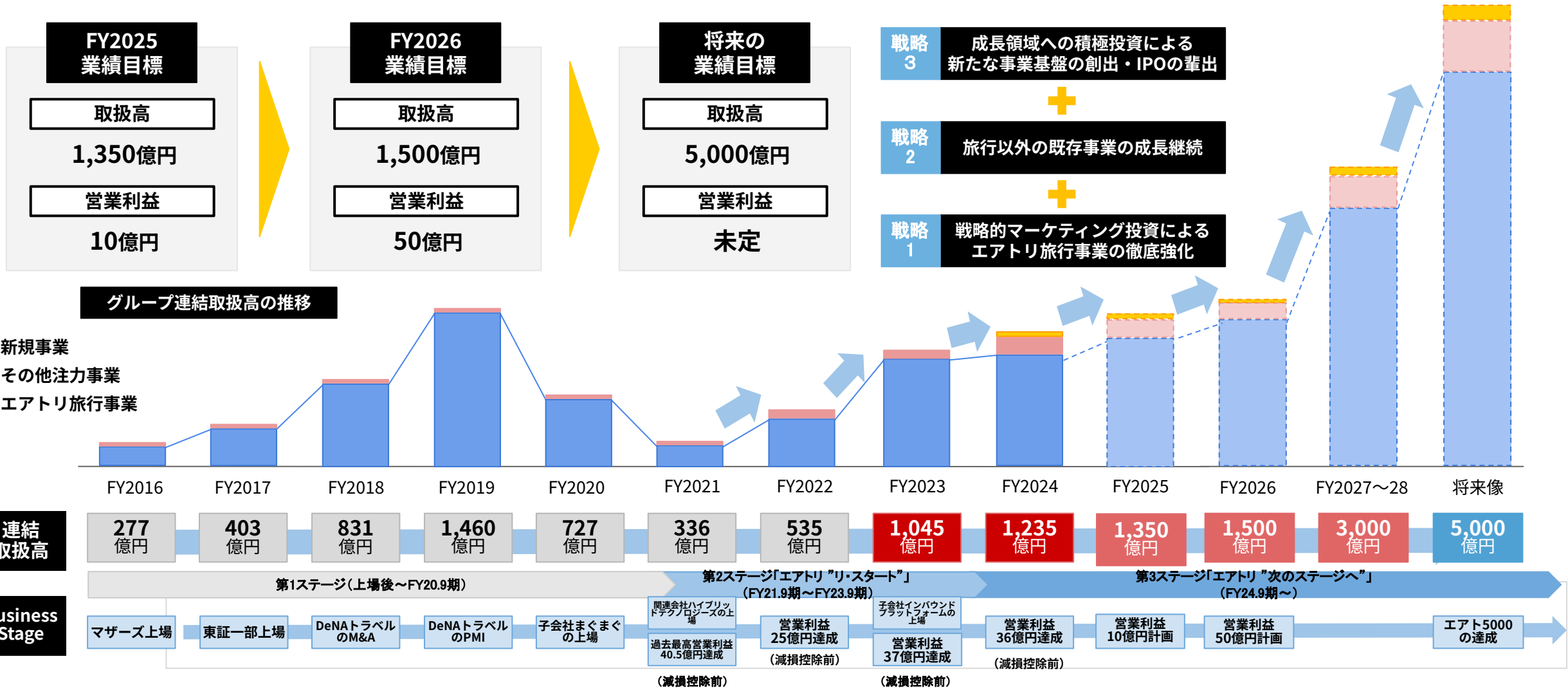
中長期成長戦略「エアトリ 5000」 ～グループ連結取扱高5,000億円を目指す成長戦略～

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、終わりのなき成長を目指す

非連続的な成長継続によりグループ連結取扱高5,000億円を目指す



直近のアクションと成果

8月1日（木）に「エアトリ新CM完成発表会」を開催 新TV-CMを放映開始！



出資先である SBCメディカルグループホールディングスが 米国NASDAQへ上場

～当社出資先第18号IPO案件～
～当社初の米国NASDAQ上場案件～

SBC Medical Group Holdings, Inc.

出資先である株式会社ROXXが 東証グロースへ上場

～当社出資先第19号IPO案件～

ROXX

エアトリCXOサロン

完全招待制Facebookグループの参加社数**1000社達成**！
→経営者コミュニティとして最大級を目指す！



5月の開始から半年で**参加社数1000社を達成**！
「継続は力なり」として、今後もコミュニティの
更なる拡大に向け邁進してまいります。

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。

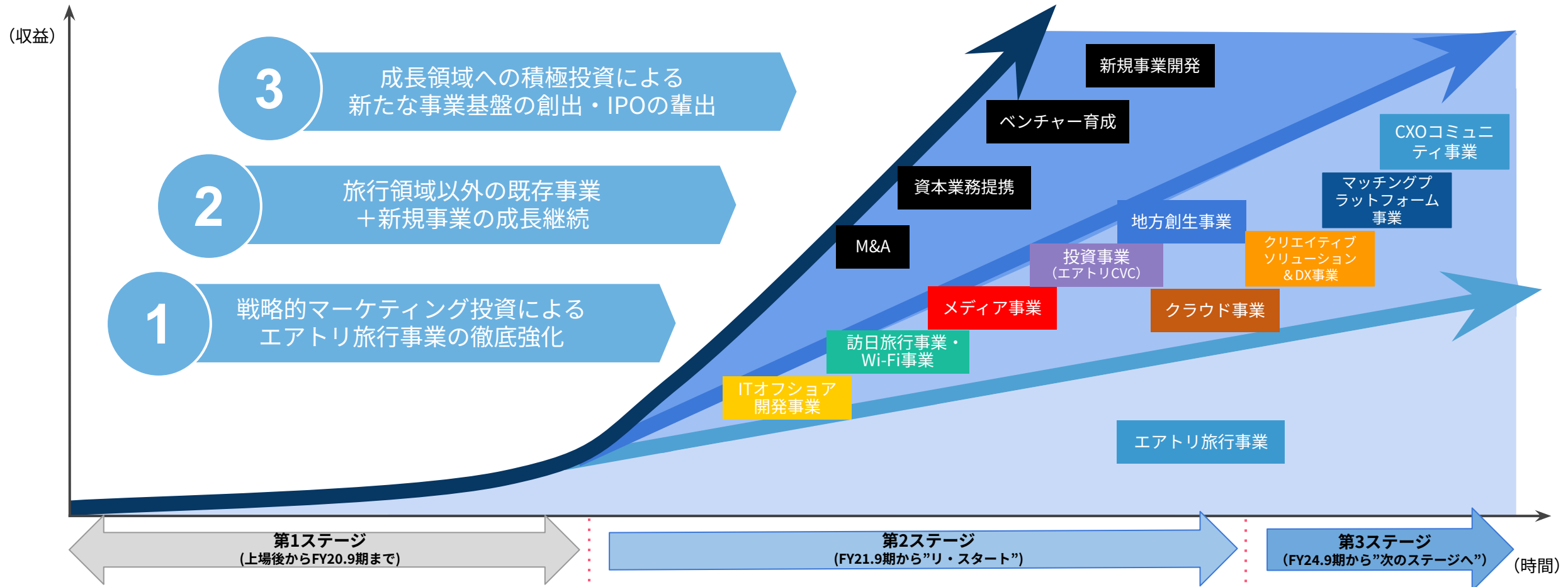
- 1 FY24.9期の連結業績は、取扱高1,235億円（YoY118%）、売上高266億円、営業利益（減損控除前）36.2億円、営業利益（減損控除後）24.0億円
今期より、上場後の第3ステージの開始と位置づけ、中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」のもと、エアトリ旅行事業を中心に各事業ポートフォリオで事業収益を積み上げ、取扱高・売上収益・売上総利益・営業利益は前期比増加で着地
エアトリ旅行事業において成長鈍化があるものの、エアトリ新規商材、その他注力事業、新規事業への成長投資も行いながら、事業利益を確保し、エアトリは「次のステージへ」
- 2 エアトリ旅行事業では、FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度と、旅行需要の増減にあわせた戦略的なマーケティング投資の継続及び、UI/UX改善やエアトリポイント制度の拡充による利便性の向上と各種プロモーションの成果により、既存商材である国内・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
また、今期の新規注力商材である「ホテル、新幹線、高速バス、レンタカー」の拡充のための投資を実行し、航空券以外にも多数の旅行コンテンツをなんでも取り扱う総合旅行プラットフォーム「エアトリ」の商材拡充に注力
- 3 エアトリの新TV-CMの放映を開始し、8月1日に新CM完成発表会を開催
「なんでもエアトリ」をキーワードに、引き続きIKKOさんを起用した新クリエイティブでブランド認知拡大を図るマーケティング投資を新たに展開
- 4 エアトリ旅行事業以外のその他注力事業（ITオフショア開発事業、訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業、メディア事業、投資事業（エアトリCVC）、地方創生事業、クラウド事業）では、概ね好調・堅調に推移
- 5 また、新規事業として「CXO コミュニティ事業」を開始し、8月1日に「エアトリ・アスティーダフェス 2024 東京」を2,000名近い規模で開催
株式会社エアトリCXOサロンを設立し、半年で参加社数が1,000社を達成、「継続は力なり」として、今後もコミュニティの更なる拡大に向け邁進
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！
- 6 新規事業では、「エアトリ5000」の早期達成に向けたM&Aを積極的に実施し、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた仲間集めを展開
FY24.9期は、ノースショア株式会社をグループ会社化し、「クリエイティブソリューション&DX事業」を開始、株式会社GROWTHを子会社化し「マッチングプラットフォーム事業」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実施した2件のM&Aを含め、今期は合計7件のM&Aを実行、今後もM&Aによる仲間集めを積極的に展開予定
- 7 FY25.9期は取扱高と売上収益は増収、成長鈍化する既存事業に続く事業の創出に向けた「エアトリ」新規商材、その他注力事業、新規事業への成長投資を継続
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、エアトリグループは終わりなき成長を目指す

FY25.9期 成長戦略「エアトリ2025」

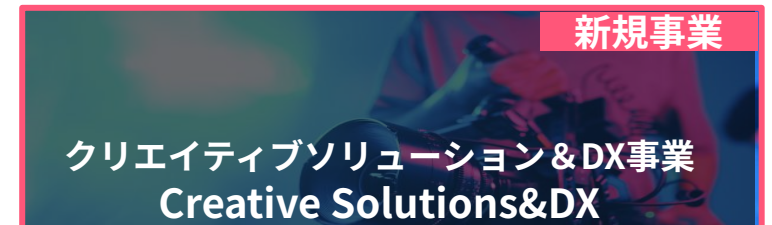
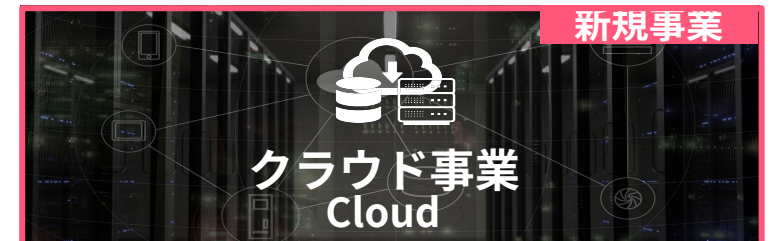
～中長期成長戦略「エアトリ5000」を最速で達成する成長戦略～

“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！

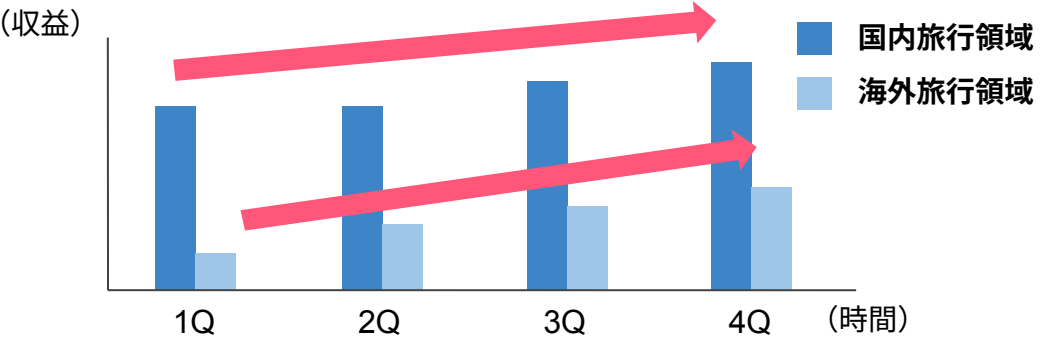


成長エンジンとなる多様な旅行需要を的確に捉えた 戦略的マーケティング投資により、業界最速で収益拡大 ～グループ全体の事業ポートフォリオの柱として、飛躍的成長を目指す～

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

- 〈高スキル人材獲得による案件規模拡大施策の実行〉
- ・高単価人材登用による案件規模拡大と開発品質向上
 - ・高スキル人材の採用と戦略的マーケティング投資

訪日旅行事業 ／Wi-Fi事業

- 〈Wi-Fiレンタルと在留外国人向けサービスの強化〉
- ・国内外の顧客向けのWi-Fiレンタルの販促強化
 - ・在留外国人向けサービス基盤構築と競争優位性強化

メディア事業

- 〈クリエイターの収益化促進とWebメディア経済圏拡大〉
- ・チケット販売などのマネタイズ機能利用促進
 - ・新たなメディアプロジェクトとM&Aによる拡大

地方創生事業

- 〈新事業執行体制による地方創生事業の立ち上げ〉
- ・地方自治体等との連携によるプロモーション強化
 - ・人材不足で悩む地方企業とのパイプライン構築



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～

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



northshore

GROWTH

エアトリCXOサロン

既存事業＋新規事業のアクションプラン

クラウド事業

〈エアトリCVC投資先との経営統合による新規事業〉

- 統合による営業力、マーケティング力、開発力の融合
- 既存事業とのシナジーによるソリューション拡大

クリエイティブソリューション&DX事業

〈収益の底支えの確保と新規リード獲得の強化〉

- 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

〈エアトリグループのアセット活用による事業成長〉

- 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

〈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〉

- 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オフィス開発事業	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 2018年にインバウンドプラットフォーム設立し、2023年に上場	インバウンドプラットフォーム（東証グロース：5587）
メディア事業	2017年にまぐまぐをM&Aし事業開始、2020年に上場	まぐまぐ（東証スタンダード：4059）
投資事業（エアトリCVC）	2016年事業開始	エアトリCVC（運営はエアトリ）
地方創生事業	2022年事業開始 2017年にエヌズ・エンタープライズをM&A後、 2022年にHRテック事業をM&A	かんざし ※上場準備中 エヌズ・エンタープライズ（かんざし子会社）
クラウド事業	2023年にかんざしをM&A、事業開始	かんざし ※上場準備中
クリエイティブソリューション&DX事業	2024年にノースショアがグループイン、事業開始	ノースショア
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
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
	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

「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～

<div>グループ連結取扱高 5,000億円達成を目指す</div> <div>戦略3</div> <div>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</div> <div>+</div> <div>戦略2</div> <div>旅行以外の既存事業の成長継続</div> <div>+</div> <div>戦略1</div> <div>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</div>		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～

グループ連結取扱高 5,000億円達成を目指す		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
		クラウド事業	＜宿泊業界の業務効率改善に向けクラウドサービス展開＞ ・全国5,000軒超の宿泊施設へ展開	＜同ジャンルにおける業界トップシェアの獲得＞ ・エアトリ旅行事業、地方創生事業とのシナジーの最大化
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	クリエイティブソリューション & DX事業	＜プロデューサー積極採用による営業力と提案力強化＞ ・採用強化によるプロダクトのクオリティ強化を図る	＜社会課題解決に向け広告業界のDX化を推進＞ ・クリエイティビティ（創造力）に全力を注げる環境を構築
		マッチングプラットフォーム事業	＜マッチングプラットフォームの導入企業拡大＞ ・事業基盤強化と営業連携による案件数増加を目指す	＜マッチングプラットフォーム事業と周辺事業の展開＞ ・ブランド事業の海外展開、M&A等による周辺事業の展開
戦略2	旅行以外の既存事業の成長継続	CXOコミュニティ事業	＜完全招待制経営者コミュニティの運営＞ ・参加社数1500社、2000社を目指す	＜経営者コミュニティのアセットを活用した多角的な運営＞ ・最大級コミュニティを構築し新たなイノベーションを創出
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			

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



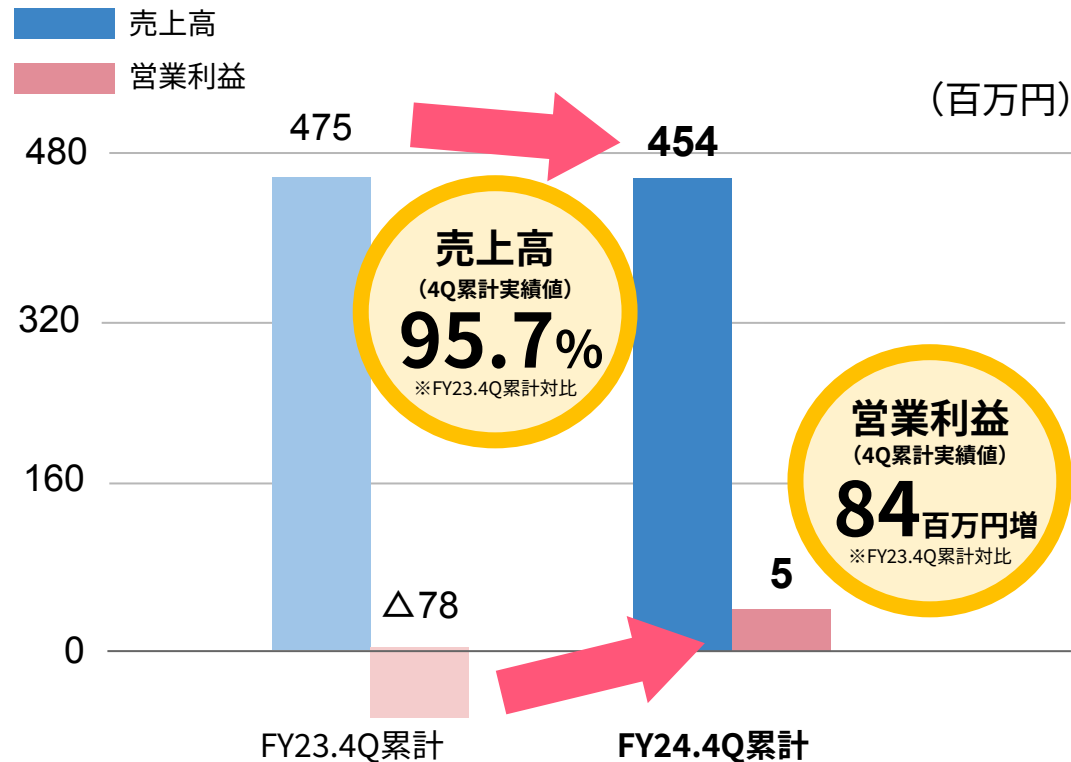
FY24.4Q 事業進捗

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～

事業の効率化により、大幅増益 著名人プロモーションと新規サービスMagOneをローンチ ～前年同期比で売上高**95.7%**、営業利益**84百万円増**～

＜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

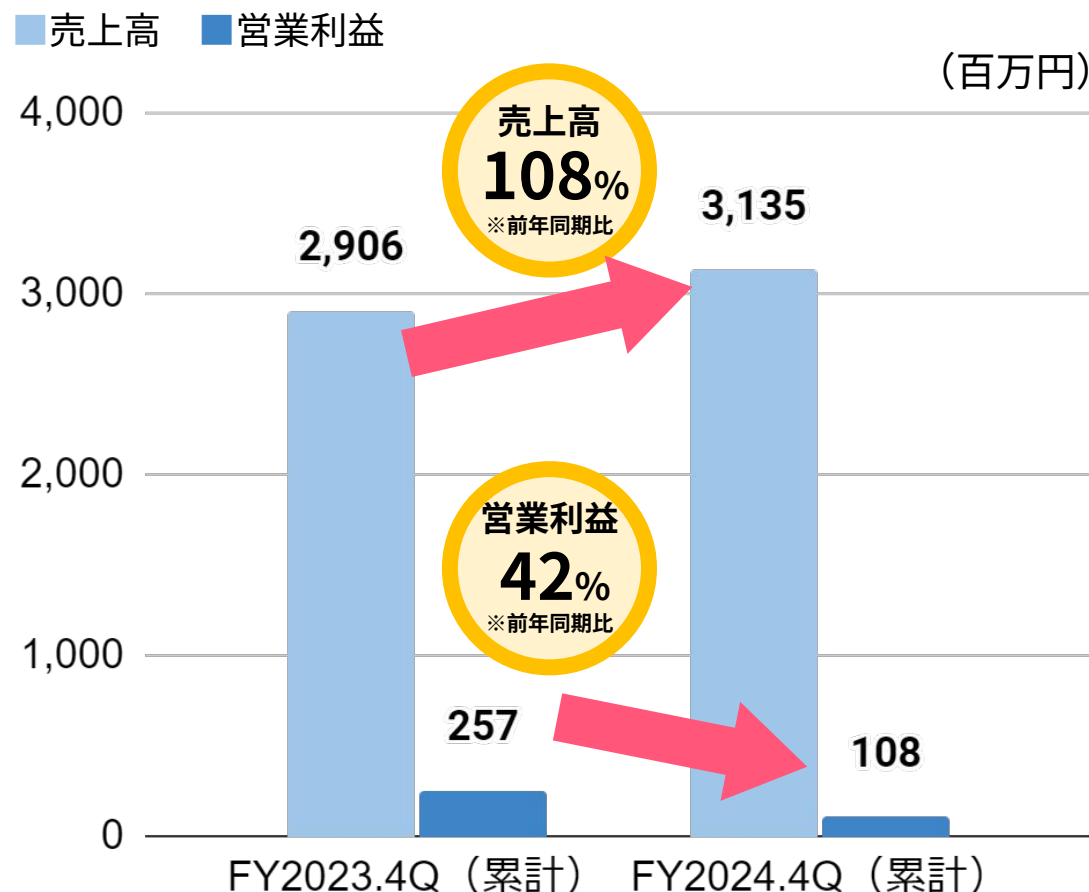
3Qから引き続き金融系メルマガの有料会員数が増加した事で増収増益に転じた。SNSマーケティング施策で新規有料会員獲得の導線を確保し、今後の成長基盤を強化。

新規サービスMagOne

クリエイターのための新たな情報発信基地、次世代のファンコミュニティサイトとしてMagOneをローンチ。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。

売上高 前期比108% 営業利益 前期比42%

ベトナム拠点の一部を閉鎖し、来期に向け経営リソースを最適化した新体制を整備



グループ体制の拡大により増収を維持

売上収益は、主にダナン拠点で発生した既存顧客撤退による減少影響を受けた一方、新規子会社の売上取り込み、新規案件の獲得により、通期では108%の成長。

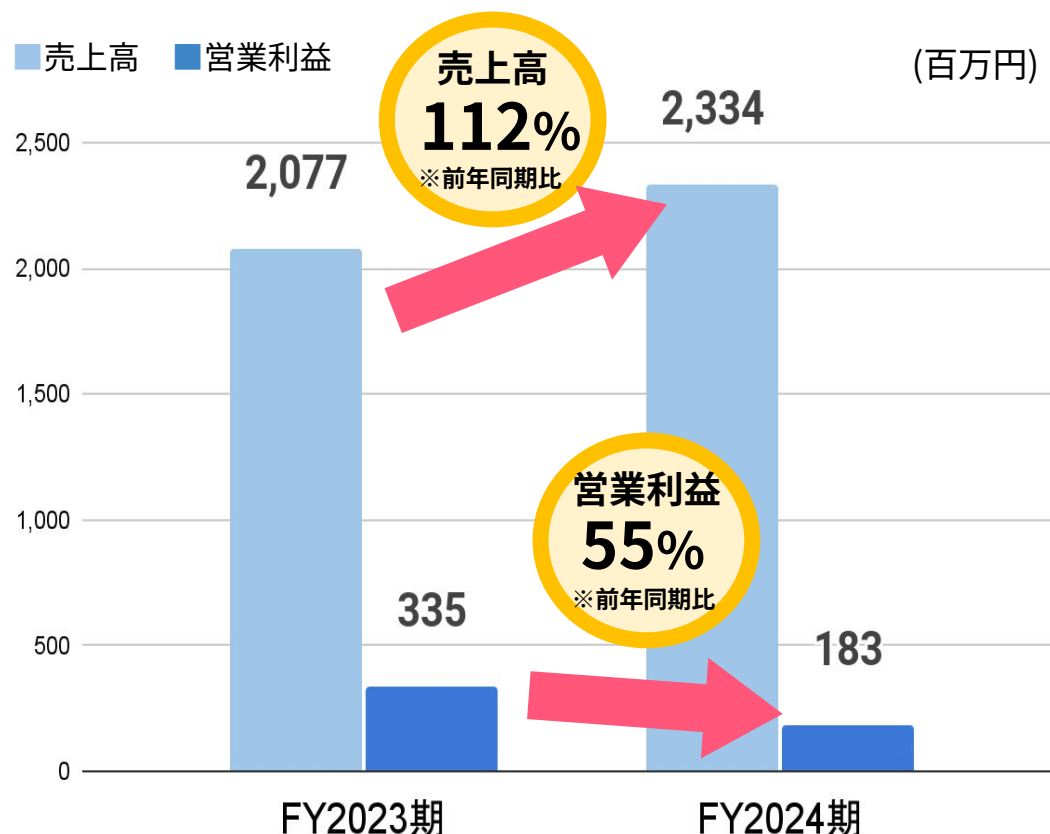
ダナン拠点の閉鎖に伴う減損損失等を計上

2024年10月15日にベトナム3拠点のうち、案件や人員のマネジメントに課題があったダナン拠点の閉鎖を決議。同拠点で発生した非稼働人件費、閉鎖に伴う減損損失、事業構造改善関連費用等を計上し、通期の営業利益は前期比42%の減益。

2024年10月15日の適時開示: <https://ssl4.eir-parts.net/doc/4260/tdnet/2510268/00.pdf>

売上高 前年同期比**112%** 営業利益 前年同期比**55%**

～訪日旅行者数の増加に伴い売上は伸長するも、競合環境の激化に対するマーケティング強化や新規サービス開発等の投資を増加～



訪日旅行客は好調となるものの、モバイルネットワーク事業はサービス開発投資等により減益

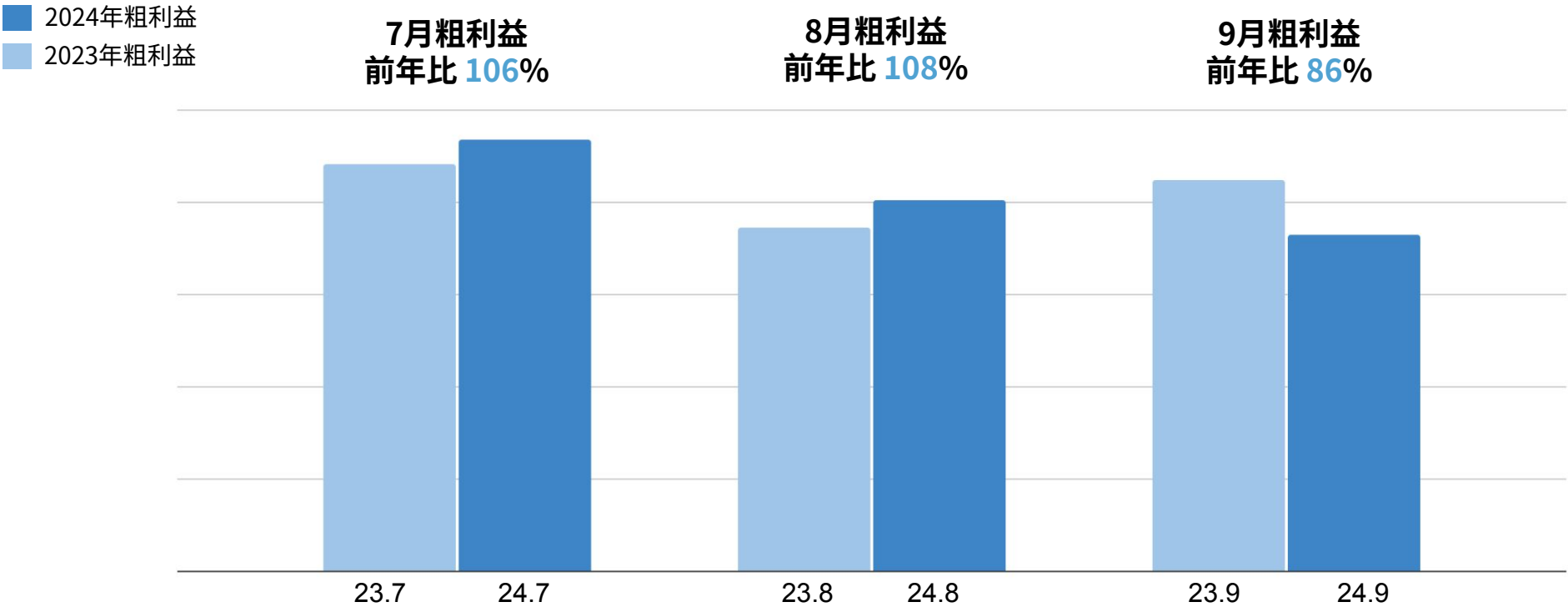
YoYは、訪日旅行の好調推移によりセグメント売上高は105%と成長するも、マーケティングコストやeSIMサービス立上げ投資により利益減。

新規サービスの立ち上げによりライフメディアテック事業の売上伸長

新たに立ち上げたモビリティサービスが好調でセグメントの売上高は176%伸長。新規サービス立上げ投資の増加が利益に影響。






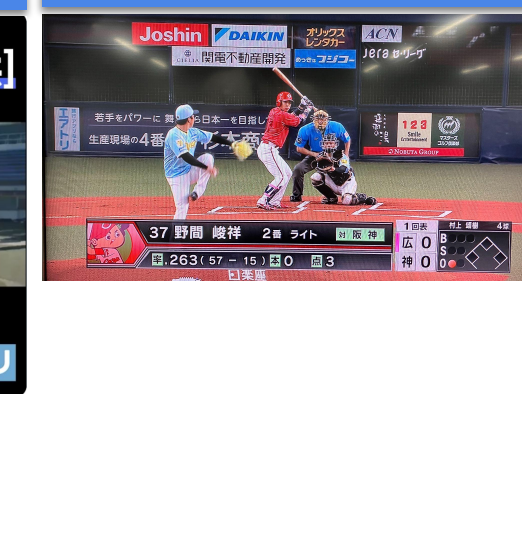
エアトリ旅行事業 ～直近のアクションと成果～

国内旅行領域における粗利益、エアトリ旅行事業の成長鈍化があるものの
戦略的マーケティング投資により、四半期合計は前年同期と同水準を維持
～8月は前年同期比**108%**を達成～



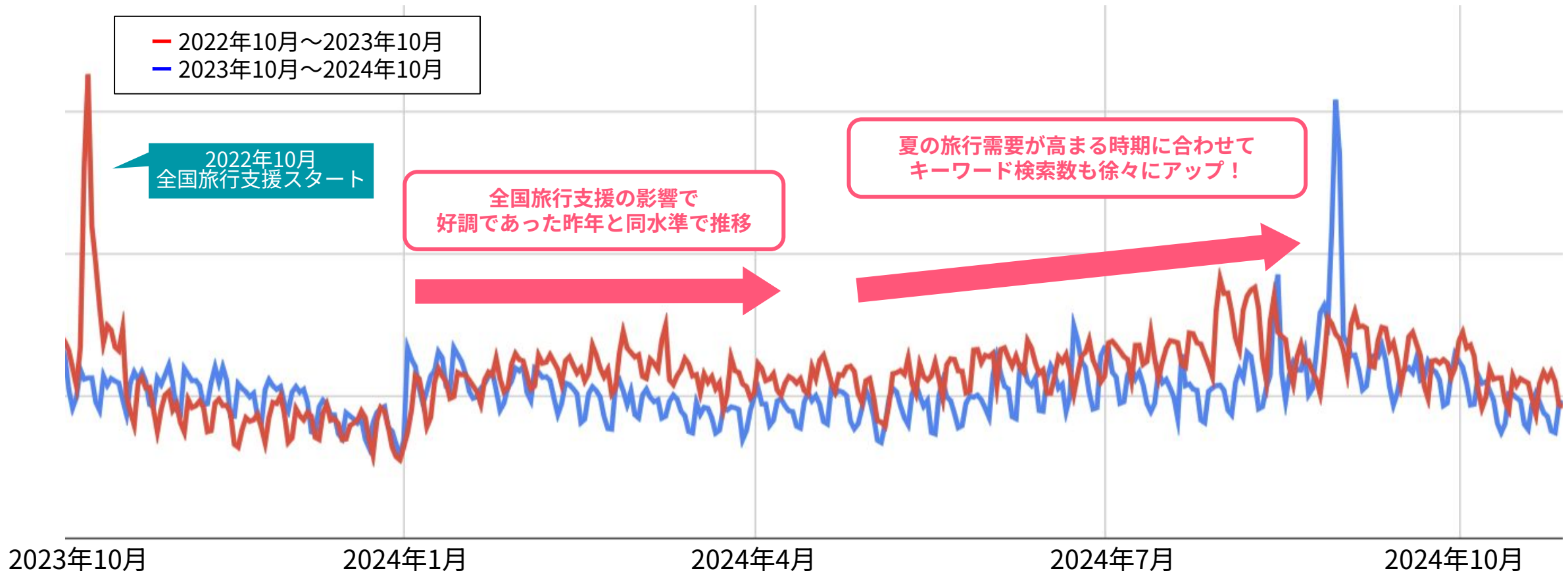
※上記数値は、国内航空券、国内航空券＋ホテル、国内ホテル、国内ツアーの合算の粗利益（速報値）となります。

「エアトリ」各種プロモーション活動及びキャンペーンを実施！ ～TV-CM放映・会場看板等の様々な露出により更なる認知拡大へ～

<p>「横浜ミナトChampionship ～Fujiki Centennial～」 50名様プレゼントキャンペーン</p>	<p>第63回日本プロゴルフシニア選手権大会 「TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS ULTRAMAN CUP」 15名様プレゼントキャンペーン</p>	<p>「TREASURE BOXING PROMOTION7」 リング広告を実施</p>	<p>「3150×LUSHBOMU vol.2」 20組40名様 プレゼントキャンペーン</p>	<p>「点取り屋プロアジェク」 千葉・浦和・横浜 開催 各6名様プレゼントキャンペーン</p>	<p>プロ野球 京セラドーム バックネット裏看板へロゴ掲出</p>
 <p>横浜ミナト Championship ～Fujiki Centennial～ 2024 8/8thu・9fri・10sat・11sun 賞金総額 1億2千万円 優勝賞金 2,400万円 横浜カントリークラブ</p>	 <p>TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS ULTRAMAN CUP 第63回日本プロゴルフシニア選手権大会 2024.10.3 (THU) - 10.6 (SUN) イーグルポイントゴルフクラブ (主催出資会費) 50,000,000円 10,000,000円 【主催】公益社団法人日本プロゴルフ協会 【特別協賛】円谷フィギュアモデルデザイン株式会社</p>	 <p>TREASURE 7 BOXING PROMOTION 2024.10.13 YOKOHAMA BUDDOKAN JOHN RIEL vs CASIMERO SUPER BANTAMWEIGHT 10R SAUL vs SANCHEZ VINCE PARAS vs HIROTO KOGUCHI YUKINORI OGUNI vs PHILIPUS NGHITUMBWA U-NEXT</p>	 <p>3150xLUSHBOMU vol.2 愛知 不屈の拳 Sivenathi Nontshinga vs Yasumichi Abuki IBF世界ライトフライ級 タイトルマッチ シベサティ・ノントシंगा vs 矢吹正道 Music LIVE 2024.10.12 sat 11:00 OPEN 12:30 START Aichi Sky Expo Hall-A</p>	 <p>TENTORIYA 第6弾[横浜] 開催日・2024/10/19(土) 応募メット・10/6(日)23:59 ※当選者の方にのみ、詳細をご連絡いたします。 エアトリ</p>	 <p>37 野間 峻祥 2回 ライト 1回表 0 0 0 263 (57 - 15) 0 0 3 神 0</p>

[illegible]

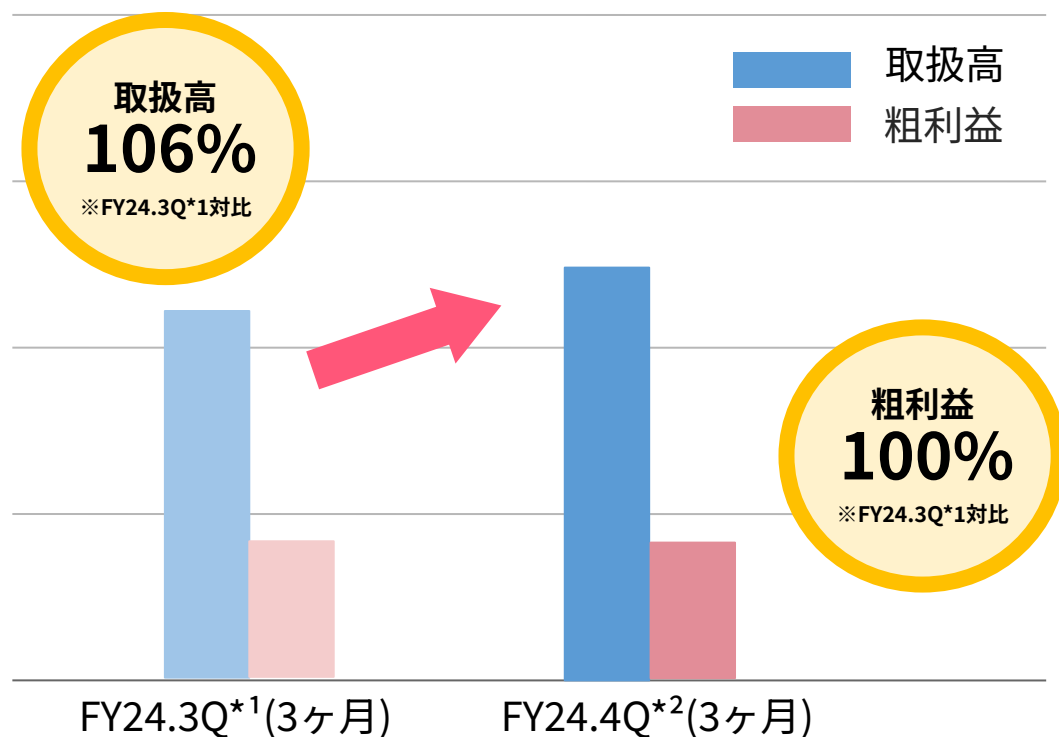
「エアトリ」キーワード検索数は各種施策により堅実に推移し 夏の旅行需要が高まる時期に合わせて着実に検索数を積み上げ！



継続的なUI/UX改善とお客様の声に寄り添ったサイト構築により 取扱高・粗利益ともに前四半期同水準を達成！！

～FY24.3Q^{*1}対比で取扱高106%、粗利益100%をキープ～

＜国内航空券の取扱高の推移＞



お客様の声に寄り添った、信頼性の高いサービスを提供

クレジットカード決済時の不正利用対策の強化や、アンケートによるお客様のご意見を取り入れたUI/UX改善の実施によりサービス品質の向上を実現。

プロモーション強化による認知度拡大

冬ダイヤ発売時における各種プロモーションの露出強化により、冬季需要の獲得に成功。取扱高の増加に寄与。

*1 2024年4～6月期実績

*2 2024年7～9月期実績

一斉発売に伴う露出強化により集客増強、 不正利用対策等のUI/UX改善で、安心・信頼のサービスを提供！

冬ダイヤ一斉発売
に合わせて告知を実施



2024年冬ダイヤの販売開始に合わせ、SNSやメルマガでの情報発信、特設LPの制作を実施するなど露出面を強化し、最大限に予約を獲得。

※2024年8月

不正利用検知ツール
Forterの導入



サイト上でのクレジットカード不正利用を防止するため、不正検知ソリューション「Forter」を導入。お客様がより安心して購買いただけるプラットフォームを構築。

※2024年8月

お客様の声を反映した
UI・UX改善

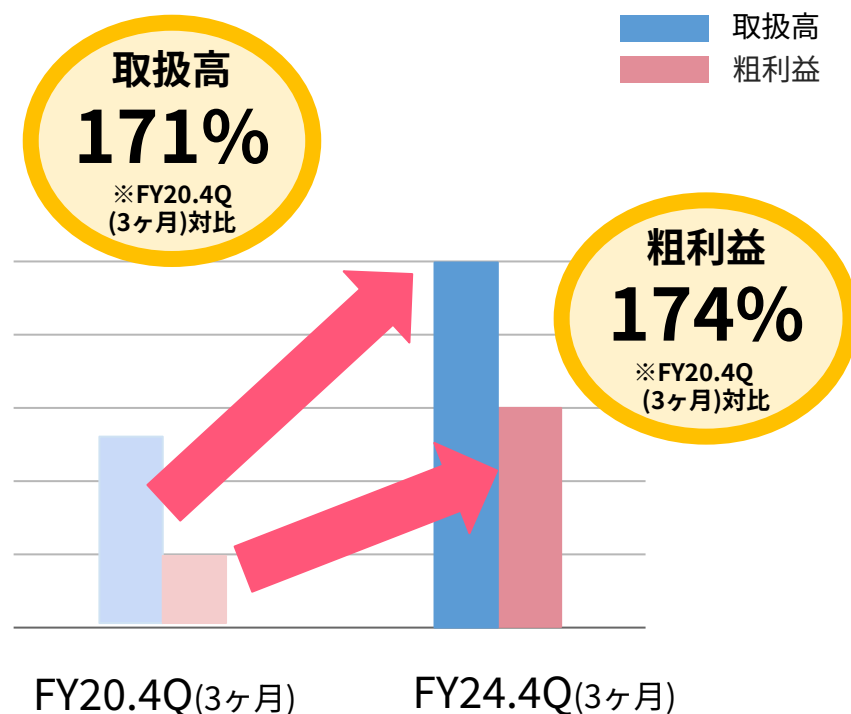


お客様の声を反映し、キャンセルフローでの料金明記やご利用ガイドのお支払いに関する表現を改修。これにより、ユーザビリティの向上を実現。

※2024年8月

継続的なキャンペーンと商品拡充 顧客体験の満足度向上により取扱高・粗利益を向上

～GoTo トラベル事業中FY20.4Q比で取扱高**171%**、粗利益**174%**を達成～



※予約日ベースの取扱高/粗利益実績となります。

航空券の券種拡充とホテル在庫の拡大

往復特別価格リリースや、直契約ホテルの在庫の販売を強化することで、予約件数増加を図るとともに販売拡大に注力。

顧客満足度の改善と継続的なキャンペーンの実施

お客様アンケートを実施することで顧客の期待に応え続けるとともに、キャリアと独自のキャンペーンを実施。

航空券・ホテルの販売商品の拡充と 継続的なUI/UX改善により、顧客満足度の向上を実現 ～国内エアトリプラスの顧客ニーズを満たすサービスを提供～

航空券の拡充

7月29日からスカイマーク 往復特別価格が登場！
いま予約しても、出発21日前までキャンセル無料！

[全ての格安航空券+ホテルもしくは[SKY+ホテル]から検索]

スカイマーク往復特別価格の販売開始により人気の新千歳や那覇を含む全12都市への航空券の在庫を拡充。また、Peach、ANA、JALとの共同キャンペーンを実施。メルマガやアプリプッシュで販売促進も強化。

※2024年7月

ホテル在庫の拡充



ベストリザーブ社の子会社化に伴い、直契約のホテル在庫を拡充。購入時の選択肢の増加で、販売拡大に注力するとともに、予約件数増も図る。

※2024年7月

リピーター施策



ポイント付与の時期を前倒しするアプローチで、CRMを強化。また付与のタイミングでメールで通知を行うことで、ユーザーの購買意欲を高め、リピーター獲得に貢献。

※2024年7月

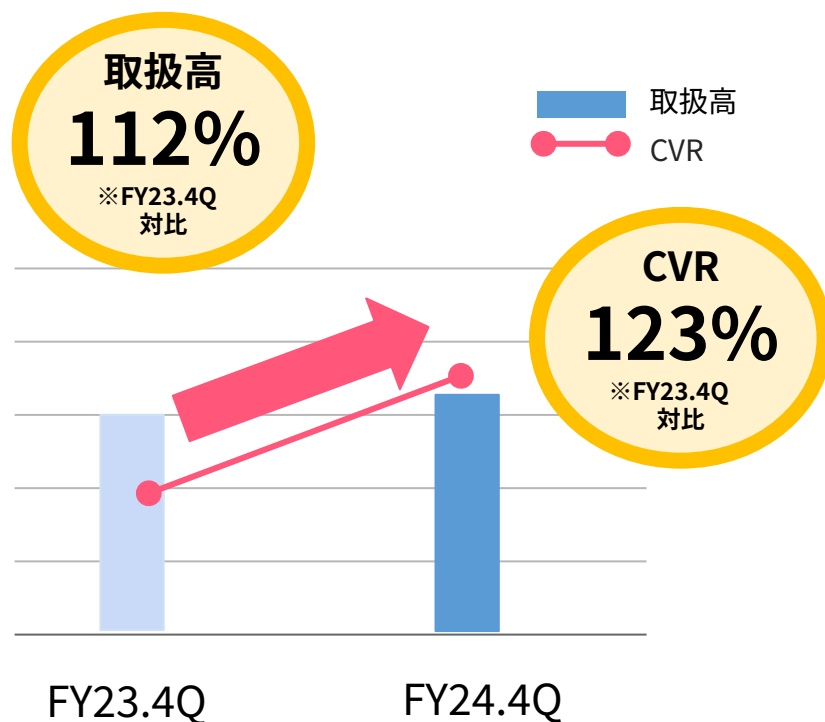
UI/UX改善

便名	出発 → 到着	差額 (1名) *
peach APJ525	成田 12:30 → 福岡 14:50	最安価 ✓ 選択中
往復特別価格 無料		
peach APJ527	成田 16:10 → 福岡 18:30	最安価 +¥0
往復特別価格 無料		

予約導線のUI改善により顧客体験を向上。航空券選択画面では、オプションアイコンを表示、ホテル選択画面では、プランの絞り込み機能を追加等、意思決定情報の表示改善を実施。

※2024年9月

継続的なUI/UX改善によりCVRが向上！ キャンペーンとの相乗効果で取扱高も引き続き拡大傾向！ ～FY23.4Q比でCVR**123%**、取扱高**112%**を達成～



※申込日ベースの取扱高/CVR実績となります。

FY24を通して継続してきたUI/UX改善により、CVRが好調に推移

FY24.4Qでは特にデバイス別の予約導線に注力して改善を実施。これまでの改善とあわせて、昨年同期比で、CVRは123%の向上を達成。

エアトリ超サマーセールの実施により夏の需要を更に強化

夏の需要強化として実施したエアトリ超サマーセールにより、ユーザーの集客強化を実現。CVR向上との相乗効果により、取扱高も112%拡大を達成。

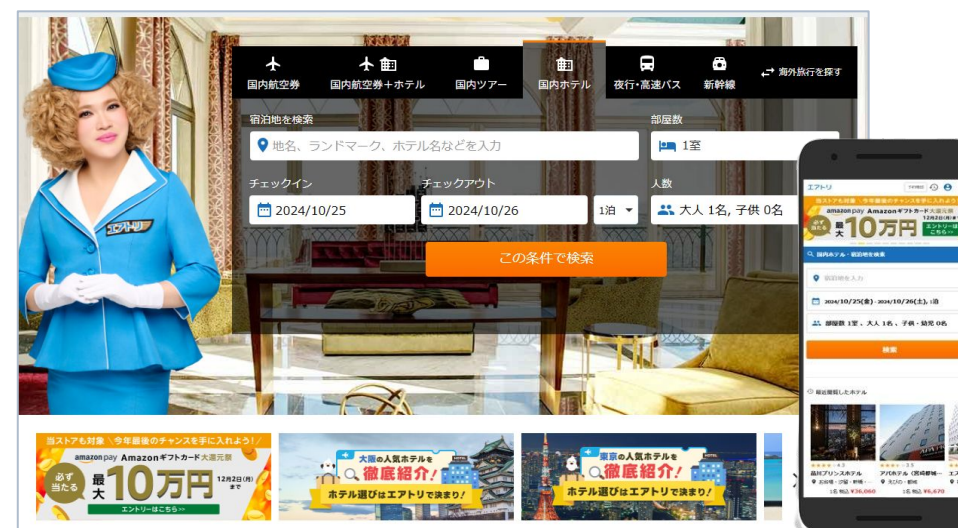
夏の旅行需要に向けたキャンペーンと予約導線の改善で成長加速 ～エアトリ超サマーセール実施、デバイス別予約導線改善でユーザー体験向上～

夏需要獲得に向けた
エアトリ超サマーセールの実施



毎年恒例の夏の旅行需要に合わせ、キャンペーンを実施。1,000万ポイントの山分け企画や目玉商品の掲載が、予約数増加に寄与。今後もシーンナリティに応じたキャンペーンを定期的実施し、国内ホテル事業の成長を目指す。

デバイス別予約導線の見直しで
CVR改善、理想的なUI/UXを追求

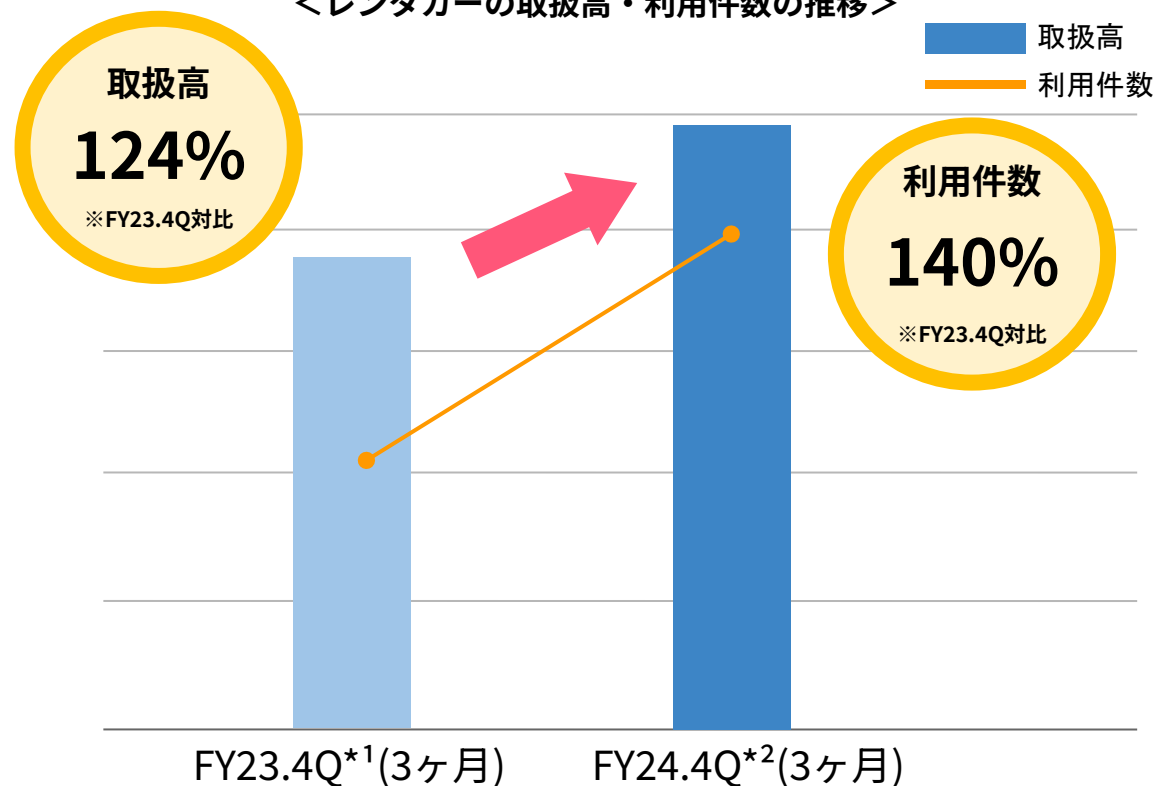


デバイスごとの予約導線を見直し、より良いUIを構築した結果、昨年同期比でCVRが123%改善し、継続的にCVRを向上。今後もユーザーファーストの理想的なUI/UXを目指す。

キャンペーンの実施、事前決済の導入により 取扱高及び利用件数が、過去最高水準に到達！！

～FY23.4Q対比で取扱高**124%**、利用件数**140%**達成～

＜レンタカーの取扱高・利用件数の推移＞



エアトリポイントをフックとしたキャンペーンを実施

ポイント還元率UPキャンペーンの実施で、予約数の増加
・取扱高の最大化に貢献。

事前WEB決済機能を導入

一部店舗における事前WEB決済機能の導入により、キャンセル率の低下に貢献。

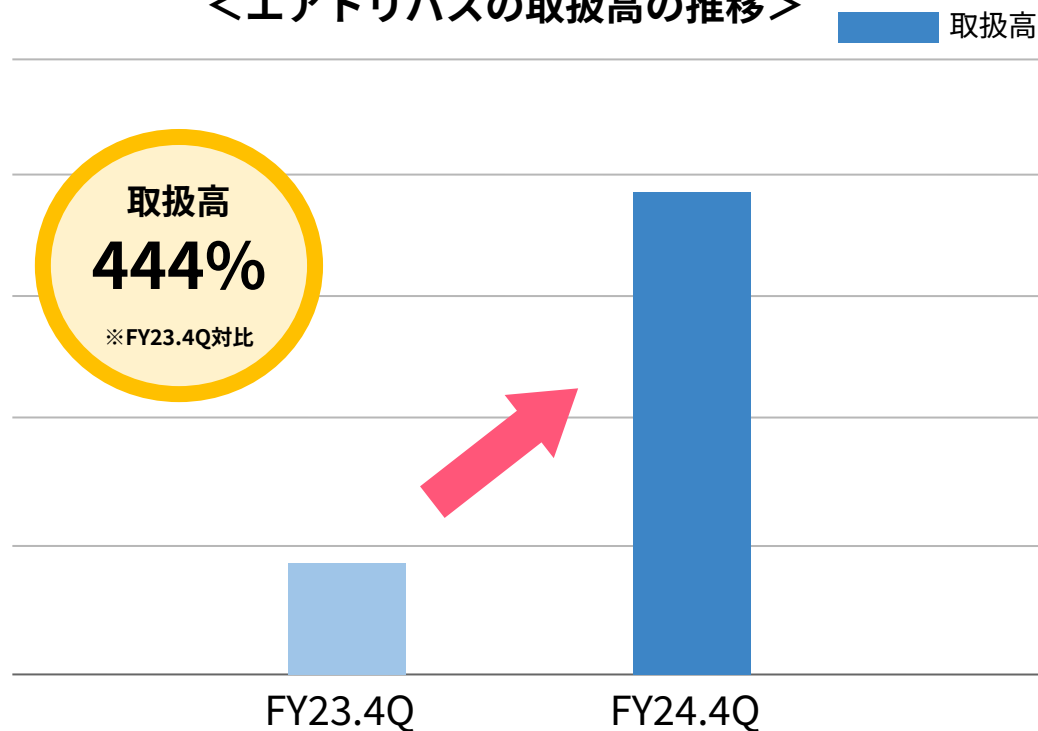
*1 2023年7～9月期実績

*2 2024年7～9月期実績

路線数の拡充と継続的なUI/UX改善により取扱高が向上

～FY23.4Q対比で取扱高**444%**を達成～

<エアトリバスの取扱高の推移>

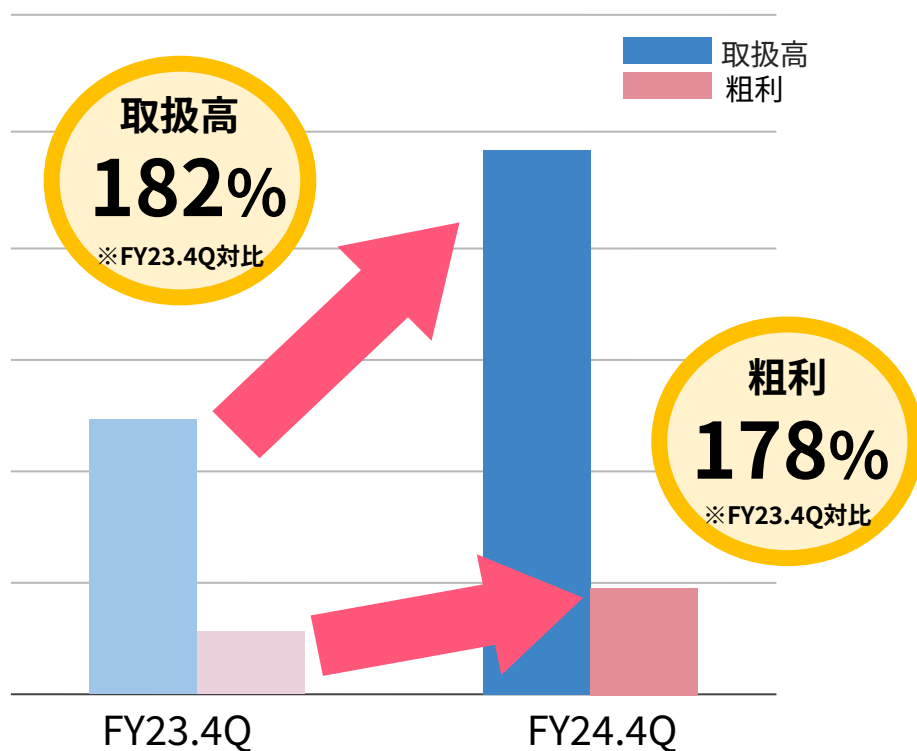


更なる取扱高の向上に向けた、各施策を実施

提携先との連携強化により販売路線の拡大、UI/UX改善
・クロスセル導線配置、新機能開発に注力し更なる成長を図る。

※乗車日ベースの取扱高実績となります。

マーケティング施策による認知度向上 外部サービス連携拡大により取扱高伸長 ～FY23.4Q比で取扱高**182%**、粗利**178%**を達成～



※発券日ベースの取扱高/粗利実績となります。

認知度向上、マーケティング施策によるユーザ増

夏の旅行需要に向けた効率的なマーケティング施策を実施し、ユーザ流入数が大幅に向上

外部サービス連携拡大

外部サービスとの連携を拡大し、取扱高・粗利が伸長

UI/UX改善の重点強化

申込ページの操作性改善によるCVR向上、FAQやお知らせ機能の新設によるユーザビリティ向上で今後のユーザ一定着を図る

エアトリ 超サマーセール実施！ 昨年同期間日でCV数+112%達成！



旅行需要が更に高まる夏に向けて旅行をPR！
1,000万ポイント山分けによるキャンペーンで
昨年同期間比でCV数+112%達成！

今後も需要の拡大時期に合わせた
キャンペーン開催などにより、
海外旅行事業の更なる成長を目指します。

7月・8月・9月に海外航空券セール実施！ 夏休みと年末年始の旅行需要期に向けた予約が増加！

■7月割引セール



■8月割引セール



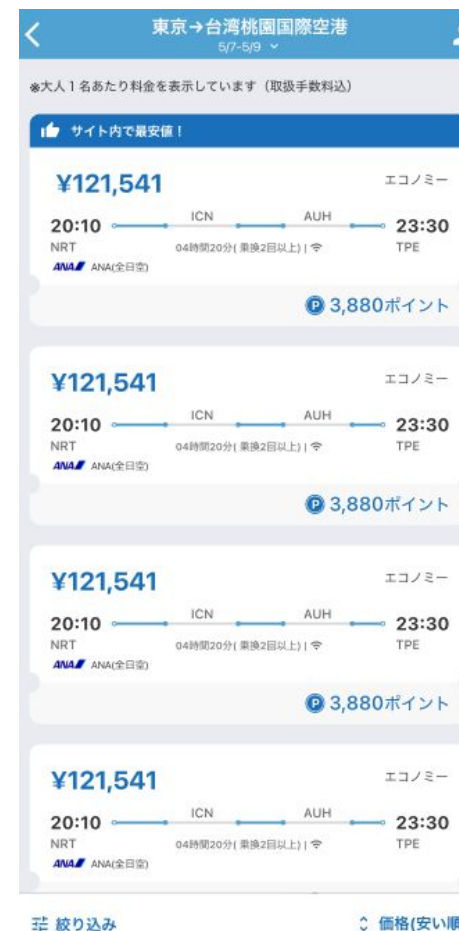
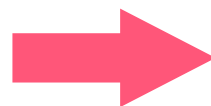
■9月クーポン配布



施策実施のタイミングと季節性を意識した
訴求が市場の旅行需要とマッチしたことで
予約の増加を実現！

今後も市場動向に合った施策の開催や魅力的な
訴求によって、海外旅行事業全体の成長を一層
加速させていきます。

継続的なアプリのUI/UX改善を実施 ～片道検索機能のアプリ内ネイティブ化～



往復同様にアプリ内で
検索～商品詳細まで
確認出来るよう
ネイティブ化を実装。

UI/UX改善を行い、
ユーザーフレンドリーな
サイトを提案。

顧客満足度プロジェクトを推進 ～よくある質問ページのリニューアル～

エアトリ Language 👤 ☰

お問い合わせ（よくある質問(FAQ)・各サービスの電話番号）

[格安航空券](#) > [海外格安航空券](#) > お問い合わせ（よくある質問(FAQ)・各サービスの電話番号）

カスタマーセンターへのお問い合わせ

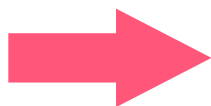
海外航空券・海外航空券+ホテル（エアトリプラス）・海外ホテルをご予約済みのお客様専用窓口となります。
※国内商品に関するお問い合わせは[こちら](#)

●お電話にてお問い合わせいただく場合
[0570-048-988](#)（ナビダイヤル ※有料）
[050-3613-7656](#)（一般電話 ※有料）
平日9:30-18:00
※土・日・祝日、及び年末年始は、電話受付を行っておりません。
下記お問い合わせフォームよりご連絡をいただければ、順次メールにてご返信いたします。

●メールにてお問い合わせいただく場合
こちらのフォームよりお問い合わせください。
[> お問い合わせフォーム](#)

予約確認（マイページ） ➡

- ・eチケット、ホテルパウチャー、最終日程表ダウンロード
- ・領収書等のダウンロード
- ・座席指定
- ・お支払方法の確認、変更
- ・必要事項の入力・変更
- ・予約のキャンセル



エアトリ Language 👤 ☰

よくあるご質問

お問い合わせ（よくある質問(FAQ)・各サービスの電話番号）

お問い合わせ
海外航空券・海外航空券+ホテル（エアトリプラス）・海外ホテルをご予約済みのお客様専用窓口となります。

よくあるご質問 ▼ **カテゴリから探す** ▼

お問い合わせ

📞 **電話でのお問い合わせ**
0570-048-988（ナビダイヤル ※有料）
050-3613-7656（一般電話 ※有料）
営業時間：平日9:30-18:00
※土・日・祝日、及び年末年始は、電話受付を行っておりません。

自動音声ガイダンスのご案内 +
※国内商品に関するお問い合わせは[こちら](#)

✉ **メールでのお問い合わせ**

お問い合わせフォーム ➡

📅 **予約確認**

マイページはこちら ➡

よくあるご質問

- Q 変更の可否、変更料について ➡
- Q 予約後のキャンセル料の確認方法や、キャンセル方法を教えてください。 ➡
- Q 座席リクエストはできますか？ ➡
- Q 申込みの名前とパスポートの名前が違うのですが、搭乗できますか？ ➡
- Q クレジットカードエラーの詳細を確認したいのですが？ ➡
- Q エラーが表示され、次に進めません。 ➡
- Q eチケット等の書類がダウンロードできません ➡

カテゴリから探す

- 📅 ご予約について +
- ✈️ ご出発について +
- 📄 eチケットお客様控えについて +
- 💰 変更・キャンセル・ご返金について +
- 🌧️ 悪天候・トラブルについて +
- 📄 領収証について +
- 💳 支払い方法について +
- 🛡️ 保険について +
- … その他 +

「よくある質問ページ」に閲覧数の多い質問を表示。

気になる質問がすぐに見つかり利便性を向上。

併せて

よくある質問項目

カテゴリ毎の項目

をより充実させ、お客様の疑問を解消、使いやすいサイトを目指しています。

韓国を代表する旅行・エンターテインメントプラットフォームを運営する 「InterparkTriple (インターパークトリプル)」と業務提携を開始！

～エアトリサイト内でK-POPコンサートチケットを販売。

海外旅行のさらなるサービスラインナップ拡充へ～

業務提携

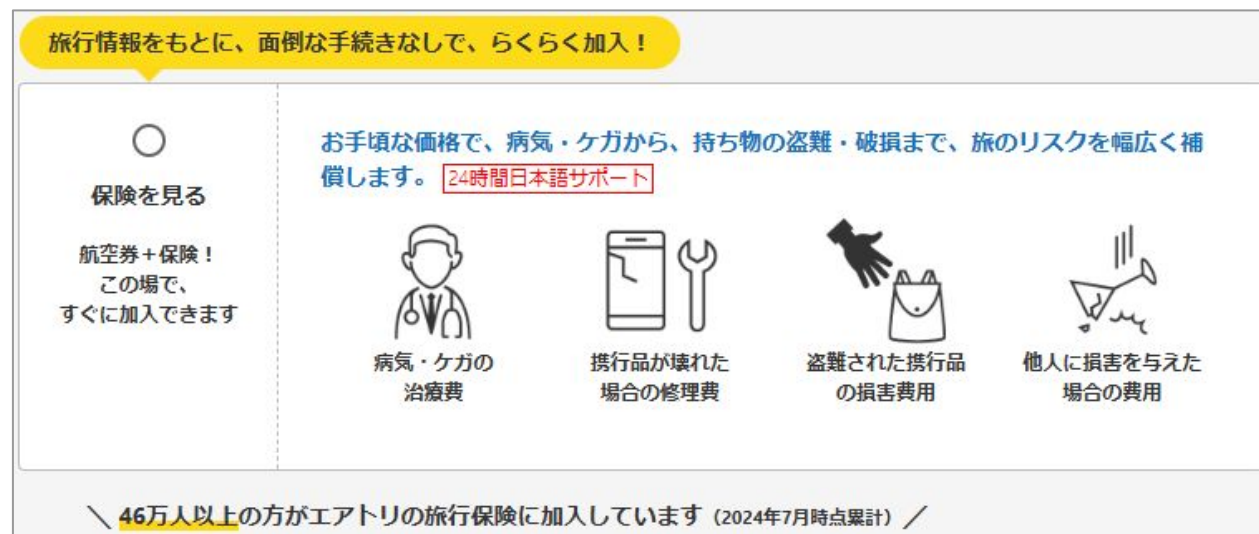


海外航空券購入者様への
クロスセルとして提供

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

海外旅行需要の確実な取り込みに向けて クロスセル商材の継続的なUI/UX改善を実施

【海外旅行傷害保険】 保険加入率向上のため、加入画面のデザインを改善



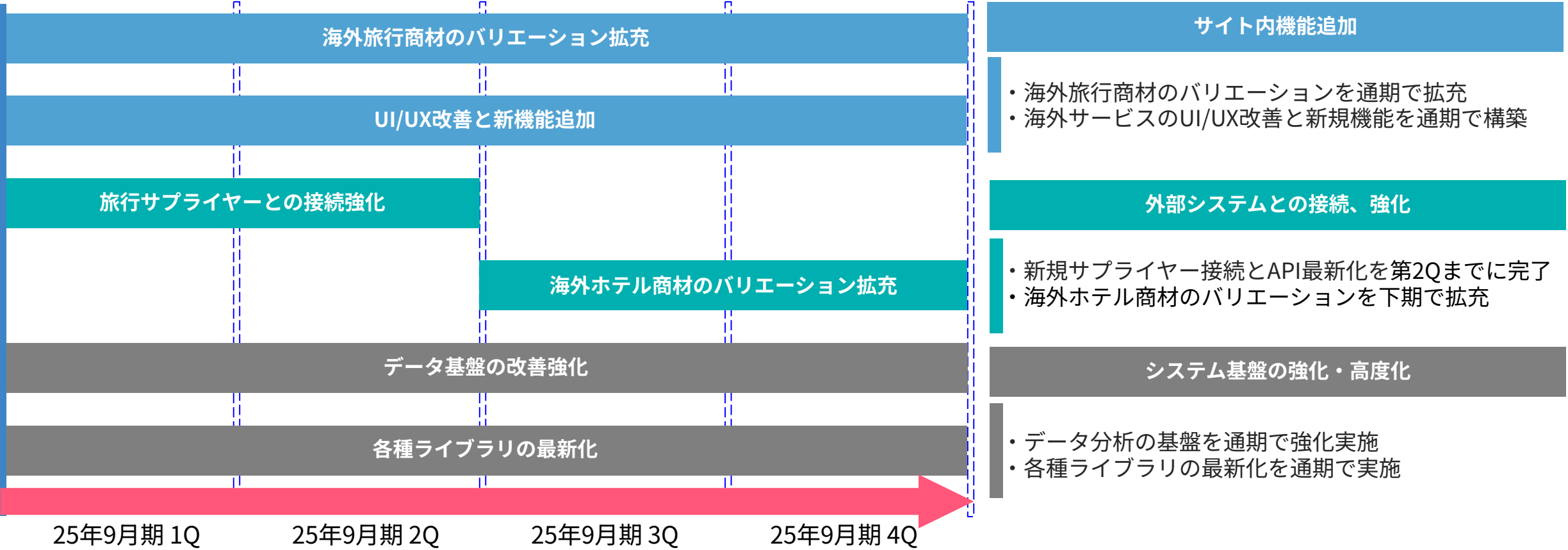
補償対象範囲をイラストと併せて明記することで、海外旅行傷害保険の加入メリット、安心感を訴求。

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旅行保険もエアトリを通じて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。

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＞



ハワイ需要獲得に向けてホテル特典付きのお得なツアーをご用意 ～お部屋のアップグレードやアーリーチェックイン等嬉しい特典付き～



スタッフおすすめ!

おトクな 人気ツアー特集

お1人様**5,000**円割引!

全コースのホテル特典付き

お部屋アップグレード・食事付き・アーリーチェックインなど

直契約のホテルからのご協力

ハワイ旅行者への需要獲得に向けて、直接契約があるホテルから、多大なるご協力をいただき、お得な特典付きツアーを多数ご用意

お客様に喜ばれるツアーをご用意

ハワイに着いたら専用送迎車でホテルまで即ご案内、チェックインはアーリーチェックインのプランを多数ご用意、ハワイに旅行したら絶対に海が見える部屋がおすすめ等、お客様に喜ばれるツアーをご用意

その他注力事業 ～直近のアクションと成果～

Growth AI Platform「AIMSTAR」の開発・提供を行う 株式会社GROWTH VERSEと資本業務提携

～同社は将来的な上場を視野にいており、
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

資本提携



GROWTH VERSE

AIカメラソリューション「IoTube」を提供する 株式会社MOYAIと資本業務提携

～同社は将来的な上場を視野にいており、
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

資本提携



moYai

成長領域への積極投資を継続

累計営業投資先135社 総投資額約53億円

投資事業（エアトリCVC）

※2024年11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19社(うち子会社上場2社・関連会社上場1社)

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

Cocolive

【東証グロース：137A】2024年2月上場
公募52億円、初値116億円



VALUE CREATION

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

AVILEN

【東証グロース：5591】2023年9月上場
公募128億円、初値150億円



Inbound Platform

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



Prime Strategy

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



Mental Health Technologies

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



Headwaters

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



MAGMAG

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

航空会社や宿泊業者などとの連携を通じて サービス拡大や地方創生を推進

スカイマーク
パッケージツアーページを刷新



全国主要12都市に就航するスカイマークのパッケージツアー販売ページを刷新し、商品ラインナップも大幅アップ。

「かんざしクラウド」が宿泊予約システム「予約プロクロス」とシステム連携



株式会社アビリブが提供する宿泊予約システム「予約プロクロス」との連携により、複数販売サイトに掲載されたプラン情報を「かんざしクラウド」経由で一括更新することが可能に。宿泊施設様の作業負担軽減と宿泊オンライン予約の活性化促進に貢献します。

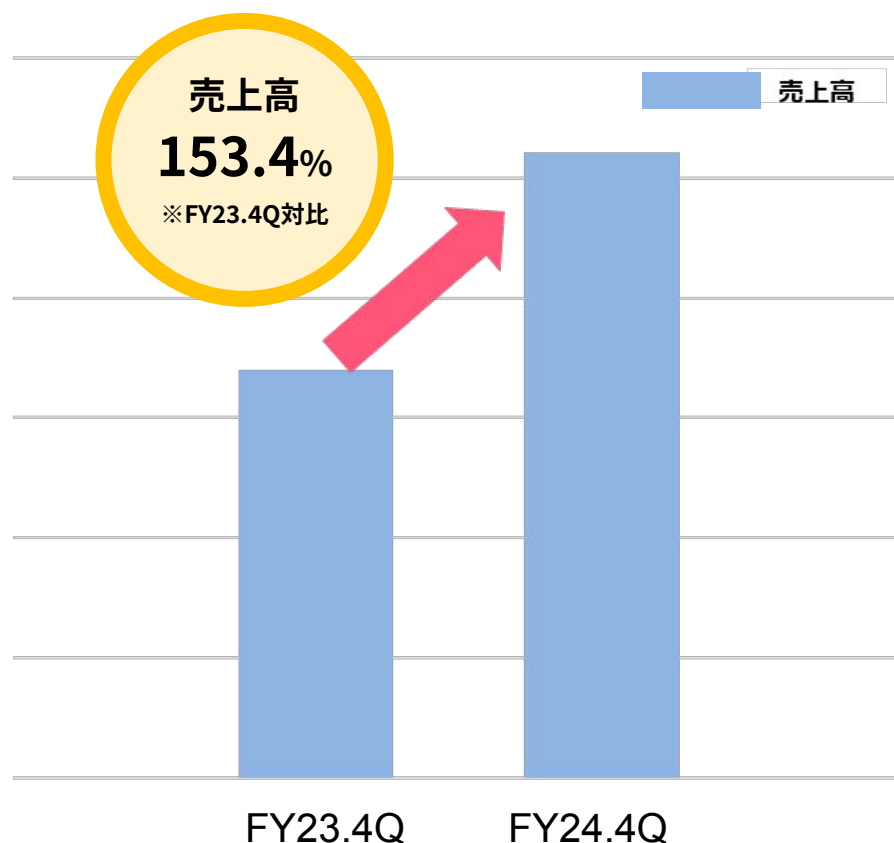
広島県 江田島荘と連携し、
江田島市への来訪促進を目的とした
観光促進プロモーションを開始



地域観光プロデュース事業の一環として、ニーズツアーでのパッケージツアー販売開始及びタイアップ特集ページを公開。各種施策を最大限活用し、江田島市の観光拠点としての魅力を活かすことで、交流人口や関係人口の拡大に貢献してまいります。

新規事業 ～直近のアクションと成果～

プロデューサーの増員により 売上高が拡大



受注量の増加

経験豊富なプロデューサー人員を前年同時期比5人純増し、新規のリード獲得の増加と商流拡大、既存クライアントからのリピート受注の増加により売上高が前年同期比153%

営業力・提案力強化

プロデューサーを積極採用することにより、営業力と提案力を強化し更なる成長を目指す

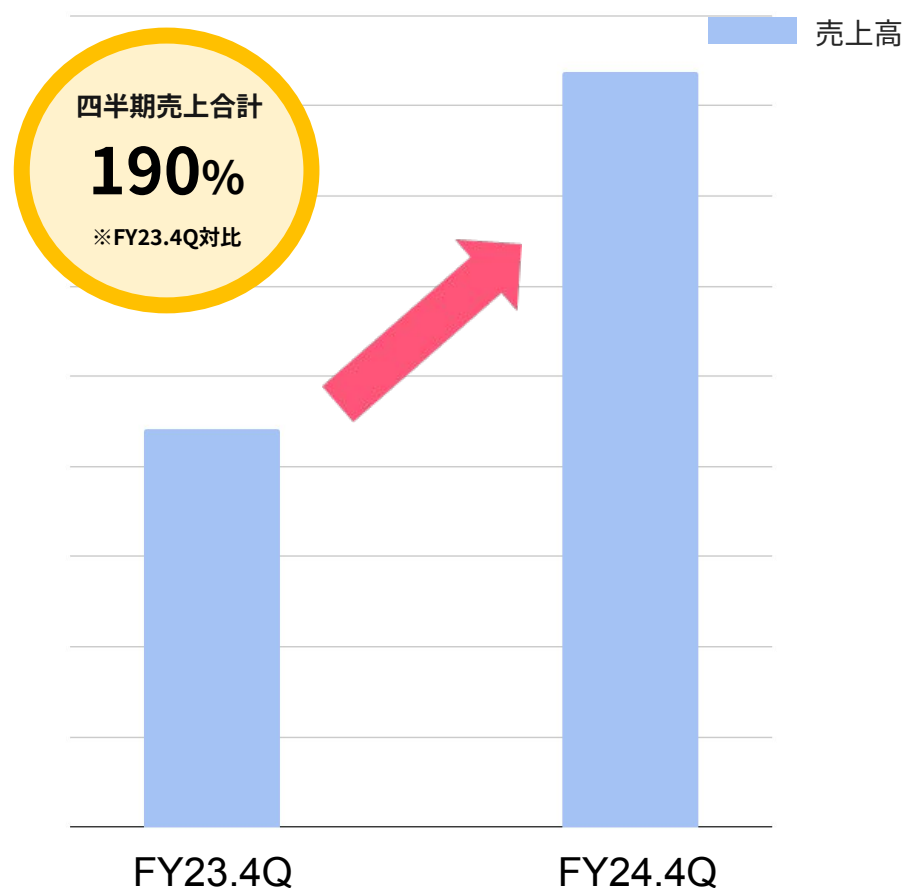
業界初！映像カット表の生成AI「カットウヒョー」が特許を取得！

映像カット表の生成AI「カットウヒョー」を提供するノースショア株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：石井龍）は、カット表生成に関する特許（特許番号 第7530087号）を取得しました。



FY24.4Q売上合計 前年同期比190%

～インターネット広告受託を強化、ナショクラの受注、エアトリCVCとの連携による受注増～



SNS広告の強化

Meta広告運用の営業を強化。SNSを基軸に営業活動を強化し、個客増加。引き続き提案活動を継続し、売上拡大を目指していく。

2次商流から直契約へ

2次商流から直商流へのシフトチェンジし、継続率や安定性の拡大を目指している。引き続き直商流案件の開拓を進めていく。

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あります。
- ・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。