

	株式会社エアトリ(6191)
	

柴田 裕亮 社長兼 CFO

企業情報

市場	東証プライム市場
業種	サービス業
代表取締役社長兼 CFO	柴田 裕亮
所在地	東京都港区愛宕 2-5-1 愛宕グリーンヒルズ MORI タワー
決算月	9 月末日
HP	https://www.airtrip.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数	時価総額	ROE(実)	売買単位	
2,808 円	22,143,765 株	62,180 百万円	49.8%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
未定	-	63.29 円	44.4 倍	335.58 円	8.4 倍

*株価は 5/20 終値。発行済株式数、ROE、BPS は 21 年 9 月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	税引前利益	当期利益	EPS	DPS
2018 年 9 月期(実)	12,426	1,152	1,138	855	49.09	10.00
2019 年 9 月期(実)	24,306	680	588	733	39.07	10.00
2020 年 9 月期(実)	21,191	-8,760	-8,956	-8,380	-433.80	10.00
2021 年 9 月期(実)	17,662	3,158	3,059	2,361	111.61	10.00
2022 年 9 月期(予)	14,000	2,000	1,900	1,400	63.29	-

*単位:円、百万円。今期配当予想は未定。18 年 9 月期から IFRS を任意適用。税引前利益は日本基準での経常利益を記載。当期利益は親会社の所有者に帰属する当期利益。以下同様。

エアトリの 2022 年 9 月期第 2 四半期の決算概要などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2022年9月期第2四半期決算概要](#)
 - [3. 2022年9月期業績予想](#)
 - [4. 成長戦略「エアトリ 2022」](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 22年9月期第2四半期の取扱高は前年同期比8.7%増の196億51百万円。売上収益は、新型コロナウイルス感染症拡大に加え、連結範囲の変更(減少)もあり、前年同期比38.6%減の68億70百万円。売上総利益は前年同期比15.7%減の32億51百万円。営業損益は、前期比26.1%減の14億77百万円となった。ただ、連結範囲の変更(5億95百万円)により除外されているため、営業利益は実質過去最高益の更新。
- 22年9月期は3月15日に上方修正した売上高140億円(前回130億円)、営業利益20億円(同10億円)、経常利益19億円(同9億400百万円)、当期利益14億円(同7億円)を据え置いた。配当額は未定だが、配当性向は20%水準を目指す。
- 会社側は上方修正した際、上期の業績分のみであり、下期見通しは従来見通しを据え置いているとしている。足元では、取扱高・売上総利益は新型コロナウイルスの影響で需要は落ち込んでいるものの、最適な広告投下や各種マーケティング施策により、ともに着実に伸長。また、国内旅行領域は蔓延防止処置の全面解除を受け、堅調に回復傾向にある。ようやく底打ち感がある海外旅行を除けば既存領域は、いずれも好調に推移している。このことから、22年9月期は、更なる上振れが期待できる。

1. 会社概要

航空券インターネット取扱高 No.1 である総合旅行プラットフォーム「エアトリ」を運営するエアトリ旅行事業を核に、多様な事業を展開。訪日旅行事業・Wi-Fi レンタル事業では、訪日外国人及び民泊運営企業に対し各種サービスを提供、IT オフショア開発事業では、約 1,000 人の IT エンジニアを擁し「日系最大のラボ型オフショア開発」を手掛けている。成長企業への投資を通じて投資先企業との協業等によるシナジーを追求しサービスラインの拡充と収益向上を図る投資事業にも注力。中期目標として取扱高 5,000 億円達成を目指す「エアトリ 5000」を掲げている。

【1-1 沿革】

2007年5月、オンライン旅行事業を行うために株式会社旅キャピタルを設立。

その後、M&Aや事業譲受により取扱商材を拡大していく。

2012年3月にベトナムにおいてITオフショア開発事業を開始したのを契機に、総合IT事業を手掛ける会社の方向性を明確にするため、2013年10月、株式会社エボラブルアジアに商号を変更。

2016年3月、東証マザーズに上場。1年後の2017年3月には東証1部に市場変更した。

2018年5月、旧 DeNA トラベル子会社化により航空券インターネット取扱高 No.1 に。

2020年1月1日、航空券インターネット取扱高 No.1 の「エアトリ」運営企業として、より強固な事業基盤を築くため、商号とブランド名を同一にし、更なる「エアトリ」ブランドの知名度向上に加え、「エアトリ」を中心とした様々な事業展開に集中する姿勢を明示するため、株式会社エアトリに社名を変更した。

2022年4月、市場再編に伴い東証プライム市場に移行した。

BRIDGE REPORT

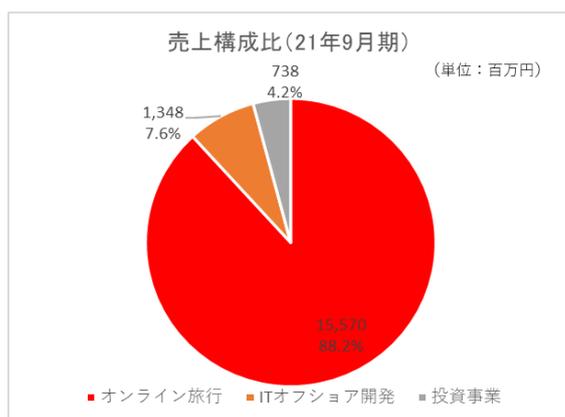


【1-2 企業理念など】

企業理念	<p>One Asia アジア黄金期におけるリーディングカンパニーになる</p> <p>ひとつのアジアとして経済圏が巨大化するなかで、当社は、人の移動と仕事の移動を通じて、アジアを繋ぐ架け橋となることを目指しております。エアトリが繋げる。アジアが繋がる。</p>
ミッション	アジア経済圏の中で生まれるあらゆる変化を事業機会として捉え、終わりなき成長を続けていく
行動規範	<p>* 常にユーザーファースト!! 顧客目線を常に意識し、顧客の方を向いて仕事をする。</p> <p>* 丁寧・安心・信頼を何よりも重視!! 丁寧な仕事で顧客の安心と信頼に応えることが、事業の根幹である。</p> <p>* 改善のプロフェッショナルであり続ける!! 一つ一つの業務改善によってしか成長は成り立ち得ない。</p> <p>* 即対応、即実行、スピード!! 誰よりも早く対応し、誰よりも早く仕組化する。</p> <p>* 来客 30 分会議 20 分で無駄を排除!! ワークライフバランスを実現する。</p>

【1-3 事業内容】

事業ドメインはエアトリ旅行事業、訪日旅行事業・Wi-Fi レンタル事業、メディア事業、ITオフショア開発事業、投資事業の 5 事業。報告セグメントは、オンライン旅行事業、ITオフショア開発事業、投資事業の 3 つ。訪日旅行事業・Wi-Fi レンタル事業、メディア事業はオンライン旅行事業セグメントに含まれる。

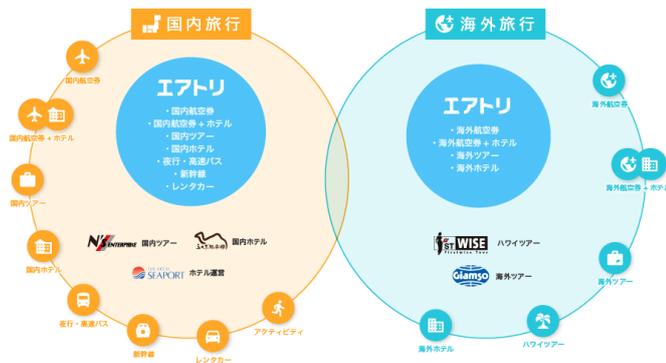


(1) オンライン旅行事業セグメント

① エアトリ旅行事業

国内航空券、国内ホテル、海外航空券・海外ホテル、エアトリプラス(航空券+ホテル)、パッケージツアー、バス、レンタカー、新幹線等の旅行商品を、総合旅行サービスプラットフォーム「エアトリ」のほか、多様な販路を通じて販売している。

エアトリ旅行事業経済圏



(同社ウェブサイトより)

国内航空券	・国内航空会社 13 社の航空券を取り扱い
国内ホテル	・国内 2 万施設を取扱い
海外航空券・ホテル	・IATA(※)公認代理店として海外航空券を発券 ・海外 60 万施設も取扱い

※IATA(International Air Transport Association):世界の航空会社で構成される業界団体

販路	概要
直営サイト(B to C)	国内・海外旅行コンテンツを簡単に比較・予約出来る総合旅行サービスプラットフォーム「エアトリ」を運営。
B to B to C	他社Web媒体へ国内航空券・旅行、海外航空券・ホテル商材等旅行コンテンツを提供。媒体は、オリジナルコンテンツの充実、顧客満足度の向上、新たな収益源といったメリットが生じる。
卸売り(B to B)	旅行会社に対して主として航空券や販売管理システムを提供。

総合旅行サービスプラットフォーム「エアトリ」は、国内航空券、海外航空券、ホテル、国内外ツアー、バス、レンタカー、新幹線と幅広いラインアップを揃えている。

またTVCMを始めとした様々な広告宣伝活動を積極的に展開して認知度を向上させるとともに、各種キャンペーンを展開するほか、日々UI・UXの改善に取り組むことで会員数は着実に増加している。

(事業の強み)

同社はOTA業界における航空券取扱高No. 1である。

同業界で唯一国内全航空会社グループと契約を有していることから、自社での発券が可能となっている。優位な仕入れ価格と合わせ、発券を委託する必要が無いためコスト競争力は圧倒的に高い。

これに加え、各航空会社との長期の取引関係による強固な信頼に基づく「競争力のある仕入れルート」、「多様な販路」、「自社オフショアIT開発力を用いた低コストでのシステム構築」といった要因により、高い参入障壁を構築している。

② 訪日旅行事業・Wi-Fi レンタル事業

エアトリ旅行事業で蓄積したノウハウを、訪日外国人向けサービス及び民泊運営企業向けサービスとして展開している。

(主要サービス)

* 訪日旅行者向け Wi-Fi レンタル

エアトリの子会社である株式会社インバウンドプラットフォームにおいて、訪日旅行者向けの Wi-Fi ルーターレンタルサービスを提供している。レンタル実績は 330,000 件を超え、長年の信頼と口コミでブランドを確立している。

* 訪日旅行者向けダイナミックパッケージ

増加する東南アジア発の個人訪日旅行者に向け、各国言語への対応を強化している。まずはタイ語での日本国内ホテル・旅館情報を整備し、株式会社ジャルパックが販売する「日本初となる訪日外国人向けのダイナミックパッケージ」に国内ホテル・旅館のコンテンツを提供している。今後はその他国向けにも訪日旅行の販売促進環境を整えていく。

* 民泊ホスト向けワンストップサービス

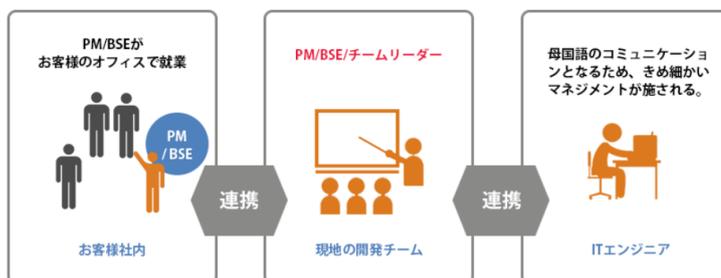
現在日本において増加傾向にある空き家を有効活用するため、住宅宿泊事業法に則った部屋の運用を「株式会社エアトリステイ」が提案している。訪日外国人のうち、5人に1人が利用している「Airbnb」と日本初の公式パートナーとなり、物件の登録から物件運用までをワンストップでサポートしている。今後は更なるサービスの拡張を予定している。

③メディア事業

「伝えたいことを、知りたい人に」を理念とする連結子会社株式会社まぐまぐと連携し、世界中からクリエイター等のコンテンツを集め、その情報に価値を感じる人の手元に届ける仕組みを開発・提供している。国内最大級の会員基盤 750 万人を有する無料・有料メールマガジン配信サービスの「まぐまぐ！」をはじめ、記事単位で購読できる「mine」、コンテンツを発掘し数多くの知りたい人に届けることができる WEB メディア「MAG2 NEWS」「MONEY VOICE」「TRIPEDiTOR」「by them」の運営を行なっている。

(2)ITオフショア開発事業

ベトナムのホーチミン、ハノイ、ダナンの3拠点で、主にEコマース・Webソリューション・ゲーム・システム開発会社等を顧客として、ラボ型開発サービスを提供している。同社のラボ型開発サービスは、顧客ごとに専属のスタッフを都度新規採用してチームを組成しており、顧客が随時ラボの開発状況を確認することが可能である。



(同社ウェブサイトより)

(ITハイブリッド開発の特長)

日本での実務経験が5~10年以上のプロジェクトマネージャーが多数在籍しており、要件定義などの上流工程は日本で行う。顧客とは日本語で、エンジニアとはベトナム語でやりとりするため、認識の齟齬なく、上流工程から下流工程まで一貫した開発ソリューションを提供できる。

また、専任の開発メンバーをアサインすることでノウハウが蓄積され、運営期間と比例して、業務効率向上が期待できるほか、発注側にベトナム人プロジェクトマネージャーが入ることで、最適な連携やマネジメントを実現している。

(3)投資事業

CVC(コーポレート・ベンチャーキャピタル)の性格を持つ事業として位置付け、シナジー効果とともにキャピタルゲインの機会も追求していく。投資育成事業も行っている

2022年5月時点での累計投資先は73社。総投資額は約31億円。

2. 2022年9月期第2四半期決算概要

(1) 連結業績概要

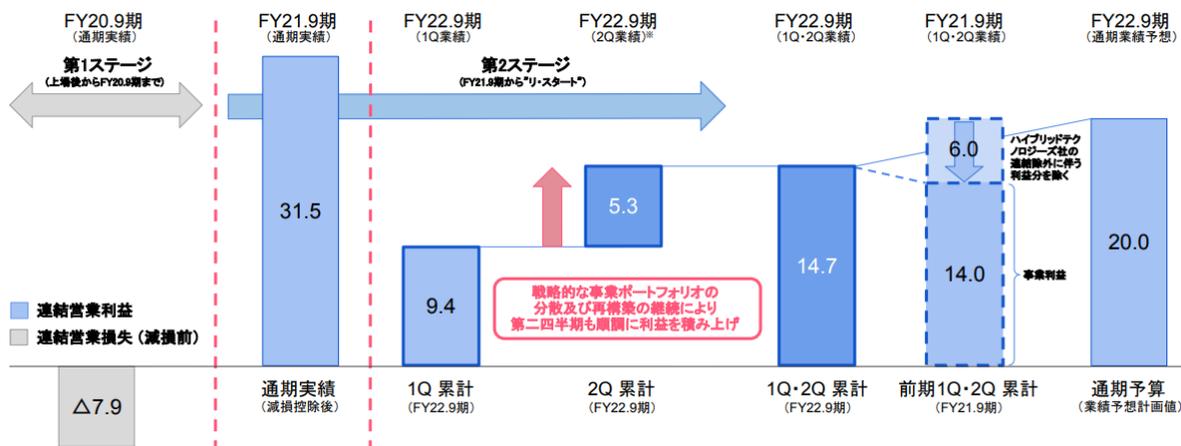
	21/9月期2Q	構成比	22/9月期2Q	構成比	前期比
取扱高	18,078	-	19,651	-	+8.7%
売上収益	11,202	100.0%	6,870	100.0%	-38.6%
売上総利益	3,855	34.4%	3,251	47.3%	-15.7%
営業利益	2,001	17.9%	1,477	21.5%	-26.1%
実質営業利益	1,406	12.5%	1,477	21.5%	+5.0%
税引前利益	1,955	17.5%	1,379	20.1%	-29.4%
当期利益	1,286	11.5%	1,118	16.3%	-13.0%

*単位:百万円。IFRS。当期利益は、親会社の所有者に帰属する当期利益。

減収減益だが、営業利益は実質過去最高を更新

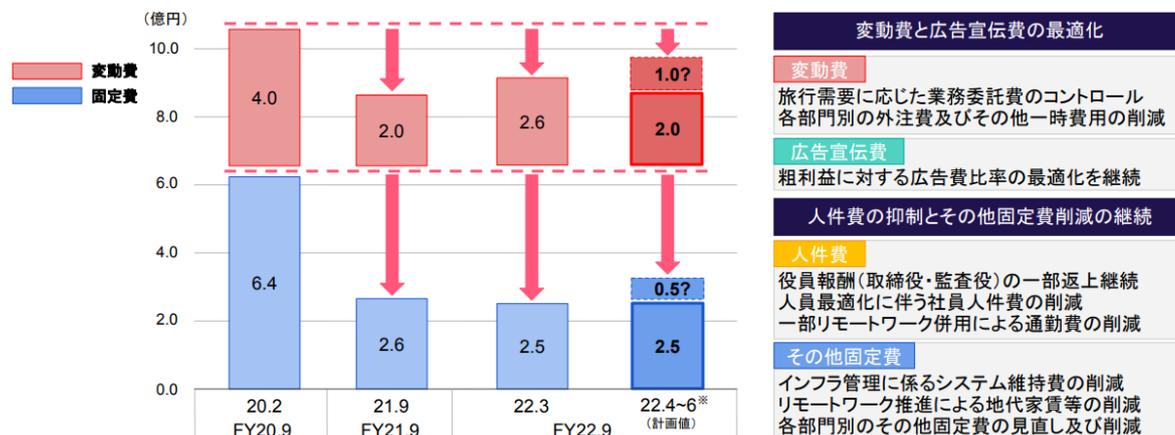
22年9月期第2四半期の取扱高は前年同期比8.7%増の196億51百万円。

売上収益は、新型コロナウイルス感染症拡大に加え、連結範囲の変更(減少)もあり、前年同期比38.6%減の68億70百万円。売上総利益は前年同期比15.7%減の32億51百万円。営業損益は、前期比26.1%減の14億77百万円となった。ただ、連結範囲の変更(5億95百万円)により除外されているため、営業利益は実質過去最高益の更新。



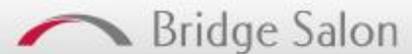
(同社資料より)

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宣伝広告費の最適化によるキャッシュアウトコストの最小化を目指す。22/9期第2四半期は月間販管費を4.5~5億円強に抑制。蔓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目指す。



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



(2)セグメント動向

	21/9 月期 2Q	構成比	22/9 月期 2Q	構成比	前期比
売上高					
オンライン旅行事業	9,931	88.7%	6,241	90.8%	-37.1%
ITオフショア開発事業	925	8.3%	291	4.2%	-59.4%
投資事業	345	3.1%	336	4.9%	-2.6%
合計	11,202	100.0%	6,870	100.0%	-38.6%
セグメント利益					
オンライン旅行事業	1,394	14.0%	1,256	20.1%	-9.9%
ITオフショア開発事業	613	66.3%	368	126.5%	-39.9%
投資事業	435	126.1%	308	91.7%	-20.8%
合計	2,001	17.9%	1,477	21.5%	-26.1%

* 単位: 百万円。営業利益の構成比は売上高営業利益率。

① オンライン旅行事業

減収。減益。

連結範囲の変更により減収、エアトリの各商材の取扱高は増加しており実質的には増収を確保した。

セグメント利益は、前期にGoToトラベルキャンペーンがあったことによる反動等による前年同期比 9.9%減の 12 億円 56 百万円となった。

② ITオフショア開発事業

大幅減収。大幅減益。

連結範囲の変更により、中核グループ会社であるハイブリッドテクノロジー社が連結子会社から持分法適用関連会社へ変更になったことに伴い、減収となった。

セグメント利益は、前期に連結範囲変更に伴うスポットの利益計上(子会社の支配喪失に伴う利益)595 百万円があったことにより、同 39.9%減の 3 億 68 百万円となった。

③ 投資事業

減収。大幅減益。

同社 IPO 案件の出資先(メンタルヘルステクノロジーズ)が東証グロース市場に上場するも減収。セグメント事業損益は同 20.8%減の 3 億 8 百万円となった。

(3)財政状態とキャッシュ・フロー

◎要約バランスシート

	21年9月末	22年3月末		21年9月末	22年3月末
流動資産	15,568	16,615	流動負債	8,928	8,224
現金等	8,771	8,629	営業債務等	1,291	2,393
営業債権等	1,298	2,061	有利子負債	5,292	3,737
その他の金融資産	4,852	5,091	非流動負債	4,308	5,207
非流動資産	5,804	5,936	有利子負債	2,150	3,161
有形固定資産	394	285	負債合計	13,236	13,431
無形固定資産	946	1,024	資本	8,136	9,120
のれん	1,109	1,109	資本剰余金	2,013	2,024
その他の金融資産	574	554	利益剰余金	3,864	4,740
資産合計	21,373	22,552	負債・資本合計	21,373	22,552

* 単位: 百万円。現金等は現金及び現金同等物。営業債権等は、営業債権及びその他の債権。営業債務等は営業債務及びその他の債務。

有利子負債にはリース債務を含む。

利益剰余金が増加し、資本金が 9 億 84 百万円増加し、91 億 20 百万円となった。

この結果、自己資本比率(親会社所有者帰属持分比率)は前期末の 34.9%から 2.4 ポイント改善し 37.3%となった。

◎キャッシュ・フロー

	21/9 期 2Q	22/9 期 2Q	増減
営業CF	211	969	+758
投資CF	-847	-280	+567
フリーCF	-636	689	+1,325
財務CF	-816	-912	-96
現金同等物	5,600	8,629	+3,029

* 単位: 百万円

営業 CF の増加と投資 CF の圧縮により、フリーCFが改善した。キャッシュポジションは引き続き改善した。

3. 2022年9月期業績予想

(1)業績予想

22年9月期は3月15日に上方修正した売上高140億円、営業利益20億円、経常利益19億円、当期利益14億円を据え置いた。配当額は未定だが、配当性向は20%水準を目指す。

連結業績予想

	21/9 月期	構成比	22/9 月期 (今回)	構成比	前期比	22/9 月期 (前回)	構成比
売上収益	17,662	100.0%	14,000	100.0%	-20.1%	13,000	100.0%
営業利益	3,158	17.9%	2,000	14.3%	-36.3%	1,000	7.7%
税引前利益	3,059	17.3%	1,900	13.6%	-37.5%	940	7.2%
当期利益	2,361	13.4%	1,400	10.0%	-40.9%	700	5.4%

* 単位: 百万円。IFRS。当期利益は、親会社の所有者に帰属する当期利益。

ただ、会社側は上方修正した際、上期の業績分のみであり、下期見通しは従来見通しを据え置いているとしている。足元では、取扱高・売上総利益は新型コロナウイルスの影響で需要は落ち込んでいるものの、最適な広告投下や各種マーケティング施策により、ともに着実に伸長。また、国内旅行領域は蔓延防止処置の全面解除を受け、堅調に回復傾向にある。ようやく底打ち感がある海外旅行を除けば既存領域は、いずれも好調に推移している。このことから、22年9月期は、更なる上振れが期待できる。ちなみに、国内旅行領域の粗利益は1月こそ前年割れとなったが、2月以降は、2月前年同月比34%増、3月同72%増、4月同116%増と推移している。

オミクロン株拡大 まん延防止措置 (1/21~)	全国22都府県で 病床利用率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)	○	○	◎	○	○?	○?	○?

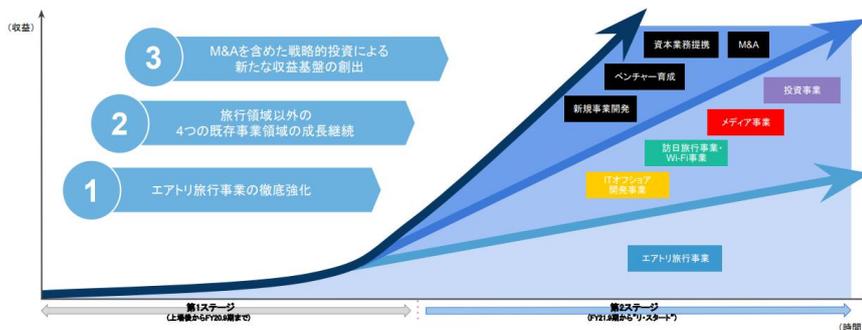
(同社資料より)

4. 成長戦略「エアトリ 2022」

リ・スタートから「エアトリ 5000」を最速で達成する新成長戦略

(1) エアトリ 2022「リ・スタート」

“リ・スタート”“エアトリ 5000”を最速で達成する新成長戦略。取扱高 5,000 億円、コロナ前の数字を継続。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 を含めた戦略投資により、グループ全体の非連続的な成長を最速での実現を目指す。



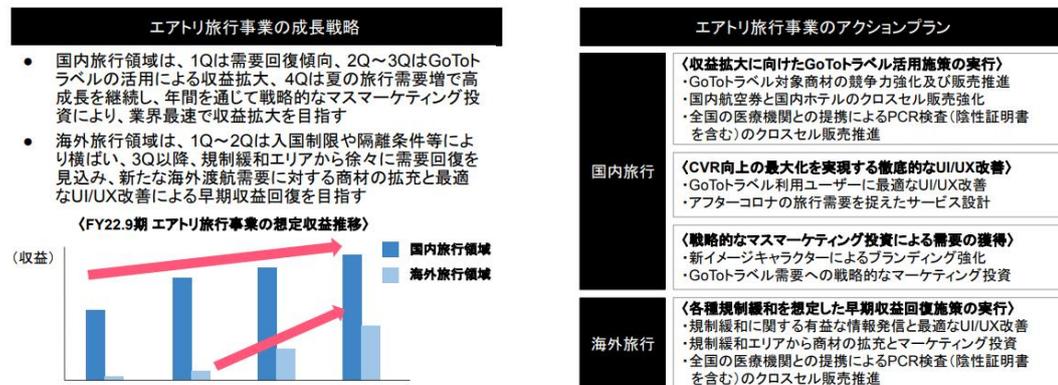
(同社資料より)

① ヘルスケア事業を再編

新たに5つ(エアトリ旅行事業、訪日旅行事業/Wi-Fi事業、メディア事業、IT オフショア開発事業、投資事業(エアトリ CVC))の事業領域で事業ポートフォリオを再構築。

② エアトリ旅行事業

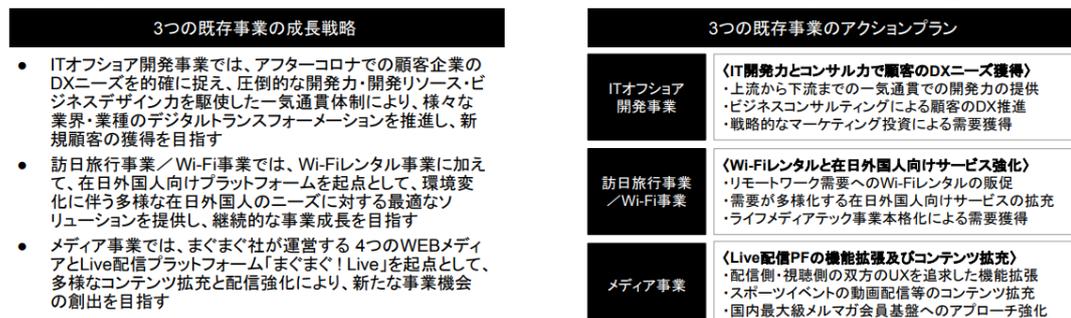
国内旅行領域を中心に GoTo トラベルの積極的に活用を見据えた戦略的なマスマーケティング投資により、業界最速で収益拡大へ。アフターコロナの新たな旅行需要を成長ドライバーとして、事業成長を加速させる。



(同社資料より)

③ 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

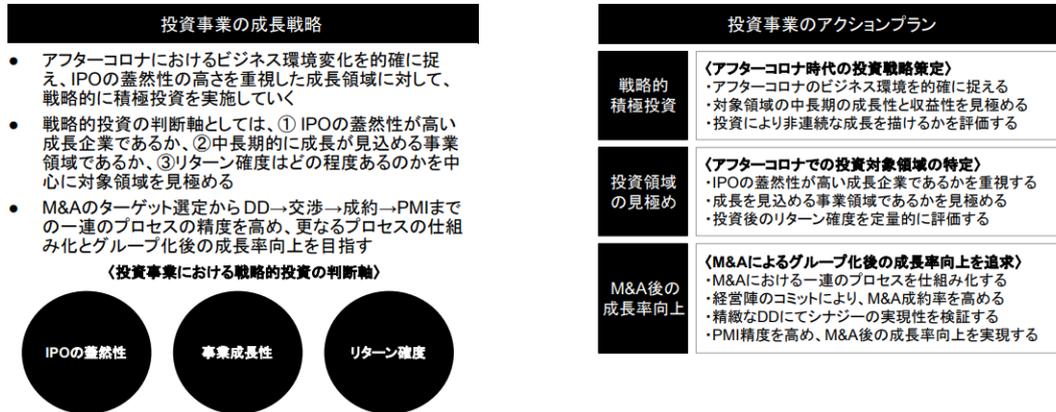
既存3事業の順調な成長継続により、事業ポートフォリオの分散及び再構築の推進を加速させる。



(同社資料より)

④ 投資事業

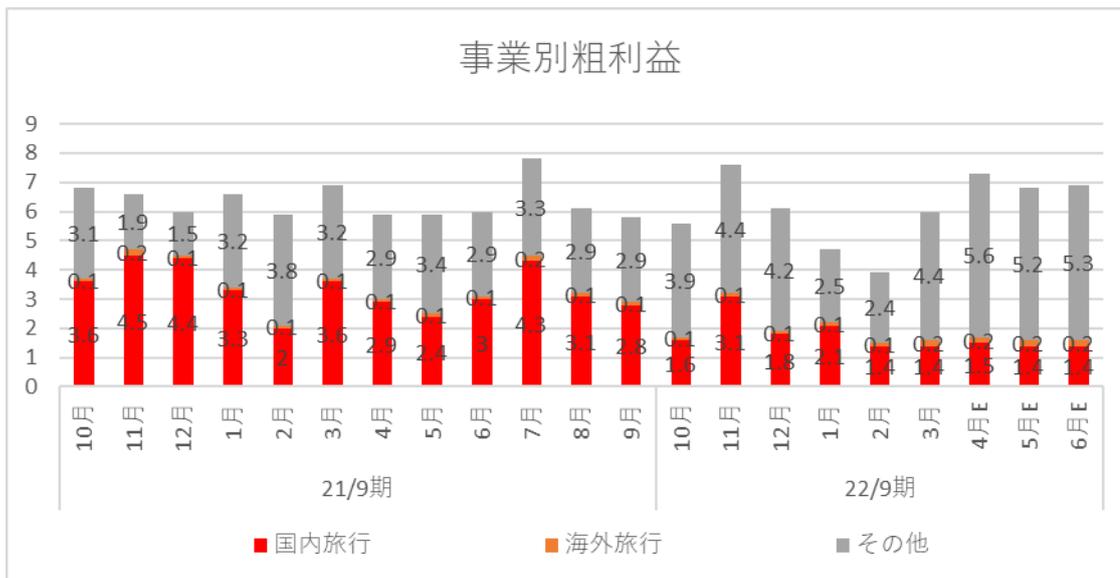
成長領域に対する戦略的・積極的な投資を継続。アフターコロナで急速に変化するビジネス環境を的確に捉え、IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極的投資を継続。



(同社資料より)

(2) 事業ポートフォリオ分散推進による粗利益の確保を目指す

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、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、堅調に粗利益の確保。



5. 今後の注目点

蔓延防止処置の全面解除を受け、県民割や地域ブロック割の6月末までの延長に加え、GoToトラベル再開が期待できる。また、入国規制緩和等により、本格的な海外旅行の再開にも期待が高まる。同社は、日本人に人気の高いハワイへの渡航獲得に向けて22年5月からハワイツアー商品の販売を開始。各航空会社及び宿泊施設、現地当局等との連携による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ている。

国内旅行だけでなく海外旅行の再開は、同社の収益をさらに押し上げることになるため、今後の動向に注目したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	11名、うち社外2名
監査役	4名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2022年3月8日

<基本的な考え方>

当社グループは、事業環境の変化に迅速に対応した意思決定、永続的な事業展開ならびにステークホルダーからの信頼獲得を重要な経営課題と位置づけ、経営の健全性・透明性・効率性を高めるために、コーポレート・ガバナンス体制の強化、コンプライアンスの徹底とディスクロージャー(情報開示)の適時・適切性を重視し、全社を挙げて取り組んでおります。

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
【補充原則 1-2-2】	当社は現在、発送前に記載内容を十分に検討することを目的として株主総会招集通知の早期発送は実施しておりませんが、今後、早期発送が可能な体制の整備を検討してまいります。また、株主総会招集通知のウェブサイトでの公表につきましても、現在TDnet 及び当社 IR ページにて開示しておりますが、今後発送前の開示について検討してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づいて開示している主な原則>

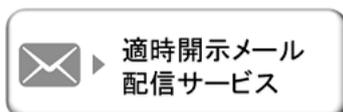
原則	開示内容
【原則 1-4】	当社は、政策保有株式について、事業上の連携強化が見込まれる場合等、当社の企業価値の維持又は向上に資すると判断した場合に保有することがあります。
【補充原則 2-4-1】	<p><多様性の確保についての考え方></p> <p>当社は異なる個性を認め・尊重し、その能力を発揮できる環境づくりに取り組んでおります。当社グループ全体として女性活躍を推進するとともに、「IT オフショア開発事業」では外国人人材と共に事業活動を行っております。「訪日旅行事業・Wi-Fi レンタル事業」においても、外国人人材と共にグローバルな視点を持ち、訪日旅行者のニーズを取り込み、日本独自のおもてなしと演出で、ご満足いただける運営を実施しています。</p> <p>(1)女性社員 当社においては、女性の管理職の比率は9%となっております。今後、政府が目標として掲げている「女性管理職30%」を目指し、女性が重要な役割を担い、責任ある立場で活躍する為の取組みを進めております。</p> <p>(2)外国人社員 当社の事業ポートフォリオの一つ「IT オフショア開発事業」では、海外ベトナム子会社である Evolvable Asia Co., Ltd 在籍社員が175名であり、グループ全体の約3割に達しています。今後もシステム開発の人材を中心に現地採用を進め外国人社員の比率が増加する見込みであります。</p>

	(3)中途採用社員 当社においては、経験者採用者(中途採用者)の積極的な採用と活用に取り組んでおり、経験者採用者の管理職比率は2021年4月時点で26%となっています。現時点で十分な水準となっているものの、今後とも積極的な活用に取り組めます。
【補充原則 3-1-3】	当社のサステナビリティの考え方や方針、取り組みについては、当社ウェブサイトをご参照下さい。 (https://www.airtrip.co.jp/ir/sdgs/)
【原則 5-1】	当社のIR活動は、企業戦略部を担当部署とし、財務・経理担当、広報担当、総務・人事担当、経営企画室が連携して対応することにより、株主や投資家との建設的な対話の推進に努めております。また、経営トップ自らが出席する年4回の決算説明会に加え、個人投資家向けの会社説明会を実施するとともに、合理的な範囲で、個別面談の申込みにも対応する方針としております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものでありますが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

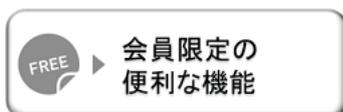
ブリッジレポート(エアトリ:6191)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

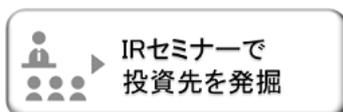
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出会うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)