



柴田 裕亮 社長兼 CFO

株式会社エアトリ(6191)



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	
2,552 円	22,157,465 株	56,545 百万円	40.5%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
未定	-	31.59 円	80.8 倍	419.44 円	6.1 倍

*株価は 11/25 終値。発行済株式数、ROE、BPS は 22 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
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)	17,524	3,142	3,043	2,372	112.15	10.00
2022 年 9 月期(実)	13,510	2,193	1,979	1,901	85.90	10.00
2023 年 9 月期(予)	17,000	1,000	900	700	31.59	-

*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。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月期決算概要](#)

[3. 2023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月期の取扱高は前年同期比59.0%増の534億63百万円。売上収益は、新型コロナウイルス感染症拡大に加え、事業ポートフォリオの見直しもあり、前期比22.9%減の135億10百万円。売上総利益は前期比0.7%減の75億63百万円。営業損益は、事業ポートフォリオの見直し等により、前期比30.2%減の21億93百万円となった。
- 23年9月期は、取扱高650~750億円を目指す。収益はコロナの収束に向けた国内旅行の回復や、世界各国での水際対策緩和による海外旅行収益の回復などの増収増益要因を織り込まず、売上高170億円、営業利益10億円と保守的に予想。また、配当額を未定とした。
- 成長戦略「エアトリ “リ・スタート”」の「エアトリ 5000」に新規事業として「地方創生事業」を追加。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し、収益拡大を図る。今後も事業ポートフォリオの分散及び再構築による同社収益への早急な貢献に期待したい。

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、株式会社エポ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



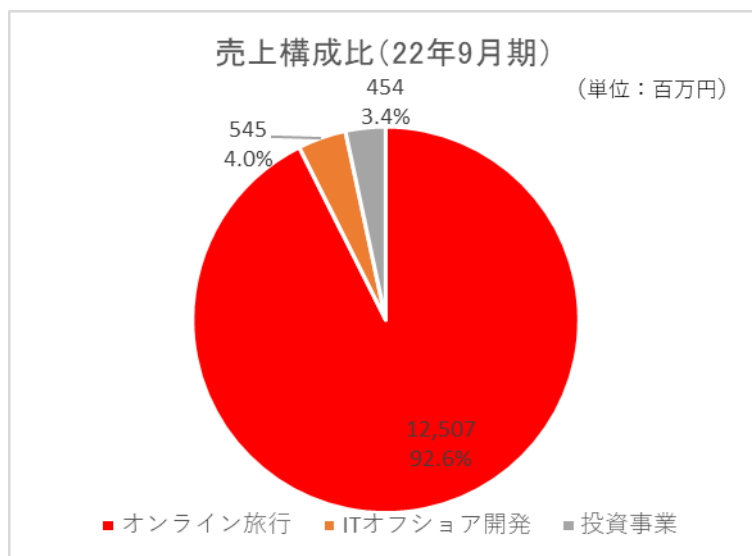
【1-2 企業理念など】

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、終わりに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、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、投資事業の 5 事業に、地方創生事業が新たに追加。

現在の報告セグメントは、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。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。

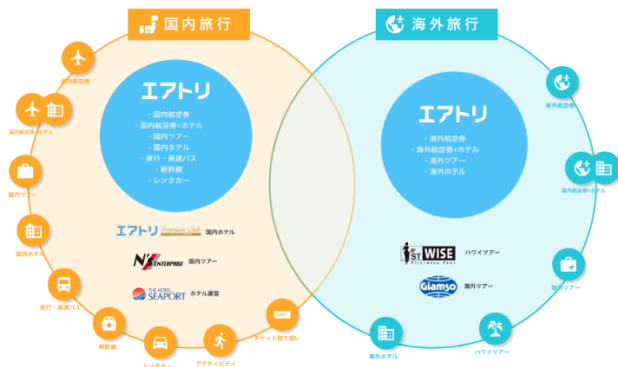


(1) オンライン旅行事業

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 万件以上の施設を取扱い
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 800,000 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

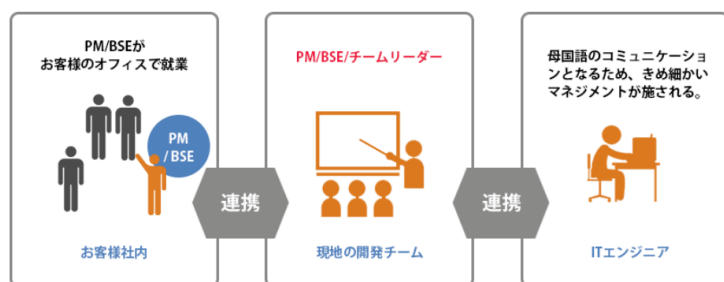
現在日本において増加傾向にある空き家を有効活用するため、住宅宿泊事業法に則った部屋の運用を「株式会社エアトリステイ」が提案している。訪日外国人のうち、5人に1人が利用している「Airbnb」と日本初の公式パートナーとなり、物件の登録から物件運用までをワンストップでサポートしている。今後は更なるサービスの拡張を予定している。

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」「TRIP EDITOR」「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10月末時点での累計投資先は83社。総投資額は約36億円。

2. 2022年9月期決算概要

(1) 連結業績概要

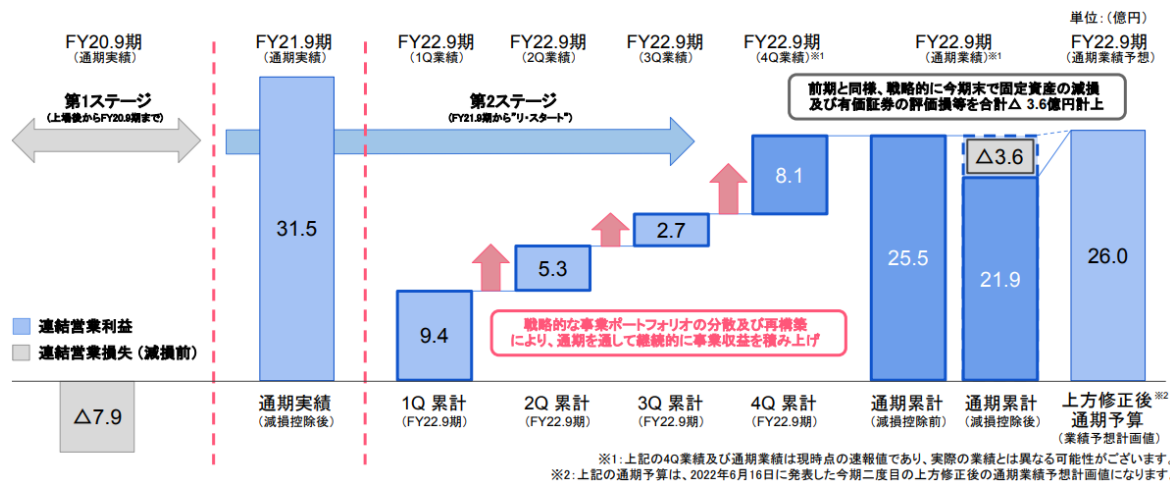
	21/9期	構成比	22/9期	構成比	前期比
取扱高	33,622	-	53,463	-	59.0%
売上収益	17,524	100.0%	13,510	100.0%	-22.9%
売上総利益	7,614	43.4%	7,563	56.0%	-0.7%
営業利益	3,142	17.9%	2,193	16.2%	-30.2%
実質営業利益	4,038	23.0%	2,553	18.9%	-36.8%
税引前利益	3,043	17.4%	1,979	14.6%	-34.9%
当期利益	2,372	13.5%	1,901	14.1%	-19.8%

*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

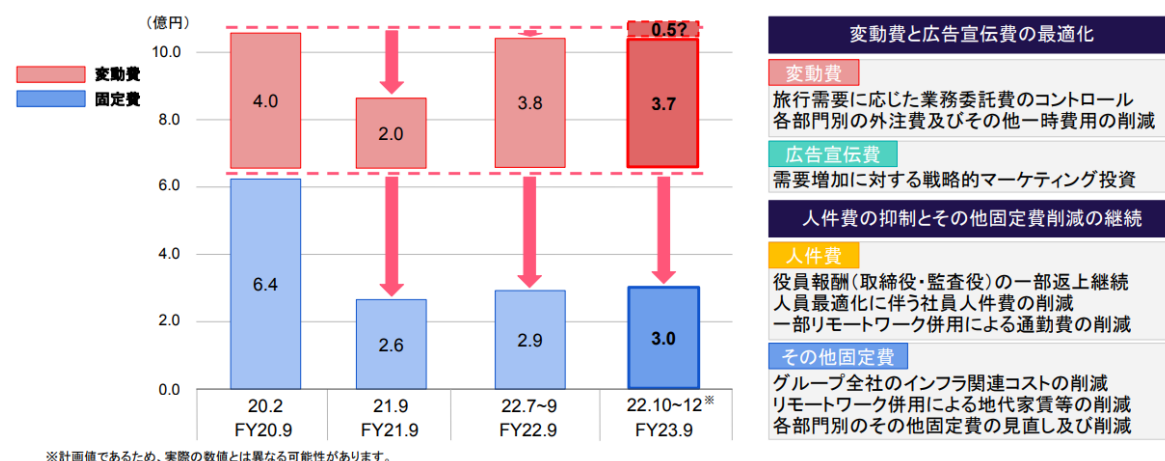
22年9月期の取扱高は前期比59.0%増の534億63百万円。

売上収益は、新型コロナウイルス感染症拡大に加え、事業ポートフォリオの見直しもあり、前期比22.9%減の135億10百万円。売上総利益は前期比0.7%減の75億63百万円。営業損益は、事業ポートフォリオの見直し等により、前期比30.2%減の21億93百万円となった。



(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4四半期は月間販管費を6.5~7億円強でコントロール。



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



(2)セグメント動向

	21/9期	構成比	22/9期	構成比	前期比
売上高					
オンライン旅行事業	15,518	88.6%	12,507	95.1%	-19.4%
ITオフショア開発事業	1,262	7.2%	545	4.1%	-56.8%
投資事業	738	4.2%	454	3.5%	-38.5%
合計	17,524	100.0%	13,150	100.0%	-25.0%
セグメント利益					
オンライン旅行事業	2,680	17.3%	2,473	19.8%	-7.7%
ITオフショア開発事業	572	45.3%	423	77.6%	-26.0%
投資事業	731	99.1%	443	97.6%	-39.4%
合計	3,142	17.9%	2,193	16.7%	-30.2%

*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。

旅行需要回復による増収があったものの、連結範囲の変更により減収。

セグメント利益は、減収により前期比7.7%減の24億73百万円となった。

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)602百万円があった反動もあり、同26.0%減の4億23百万円となった。

③ 投資事業

大幅減収。大幅減益。

同社IPO案件の出資先の新規上場に伴う当該株式の譲渡があったものの、減収。セグメント利益は同39.4%減の4億43百万円となった。

(3)財政状態とキャッシュ・フロー

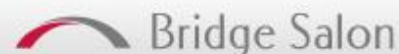
◎要約バランスシート

	21年9月末	22年9月末		21年9月末	22年9月末
流動資産	15,568	18,318	流動負債	8,928	9,656
現金等	8,771	8,954	営業債務等	1,291	3,588
営業債権等	1,298	2,057	有利子負債	5,605	3,430
その他の金融資産	4,852	6,003	非流動負債	4,308	4,330
非流動資産	5,804	5,766	有利子負債	4,033	4,095
有形固定資産	394	286	負債合計	13,236	13,987
無形固定資産	946	1,191	資本	8,136	10,097
のれん	1,109	1,189	資本剰余金	2,013	2,094
その他の金融資産	574	578	利益剰余金	3,864	5,523
資産合計	21,373	24,084	負債・資本合計	21,373	24,084

*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。

BRIDGE REPORT



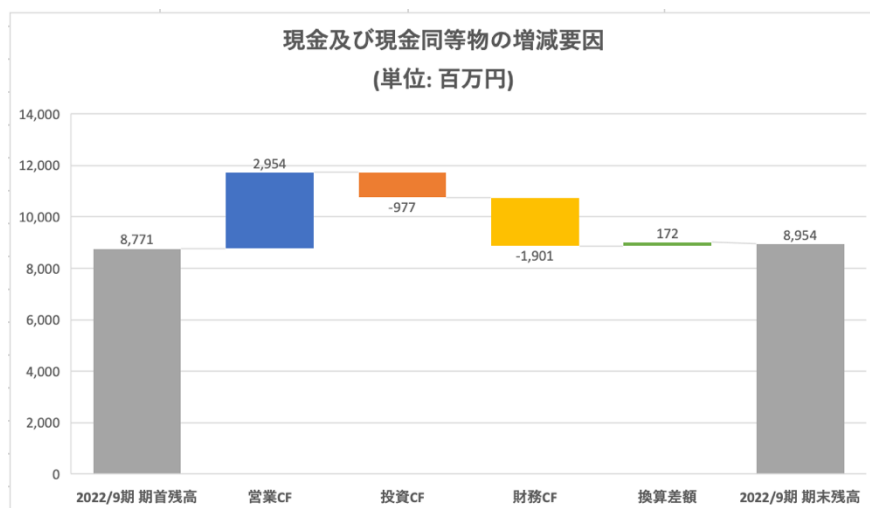
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

利益剰余金が増加し、資本金が19億61百万円増加し、100億97百万円となった。
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4.0ポイント改善し38.9%となった。

◎キャッシュ・フロー

	21/9期	22/9期	増減
営業CF	3,630	2,954	-676
投資CF	-1,715	-977	738
フリーCF	1,915	1,977	62
財務CF	-253	-1,901	-1,648
現金同等物	8,771	8,954	183

*単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

費用項目の▲は費用の増加を示す。

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. 2023年9月期業績予想

業績予想

23年9月期は取扱高 650~750 億円を目指す。収益はコロナの収束に向けた国内旅行の回復や、世界各国での水際対策緩和による海外旅行収益の回復などの増収増益要因を織り込まず、売上高 170 億円、営業利益 10 億円と保守的に予想。また、配当額を未定とした。

連結業績予想

	22/9 月期	構成比	23/9 月期	構成比	前期比
売上収益	13,510	100.0%	17,000	100.0%	25.8%
営業利益	2,193	16.2%	1,000	5.9%	-54.4%
税引前利益	1,979	14.6%	900	5.3%	-54.5%
当期利益	1,901	14.1%	700	4.1%	-63.1%

* 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。

国内旅行領域は夏の旅行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。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。

	7月	8月	9月	10月	11月 (見込)	12月 (見込)	1月~ (見込)
エアトリ旅行(国内旅行)	◎	○	○	○	○?	○?	○?
エアトリ旅行(海外旅行)	x~△	x~△	x~△	x~△	x~△?	x~△	x~△?
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	—	—	—	○	○?	○?	○?

(同社資料より)

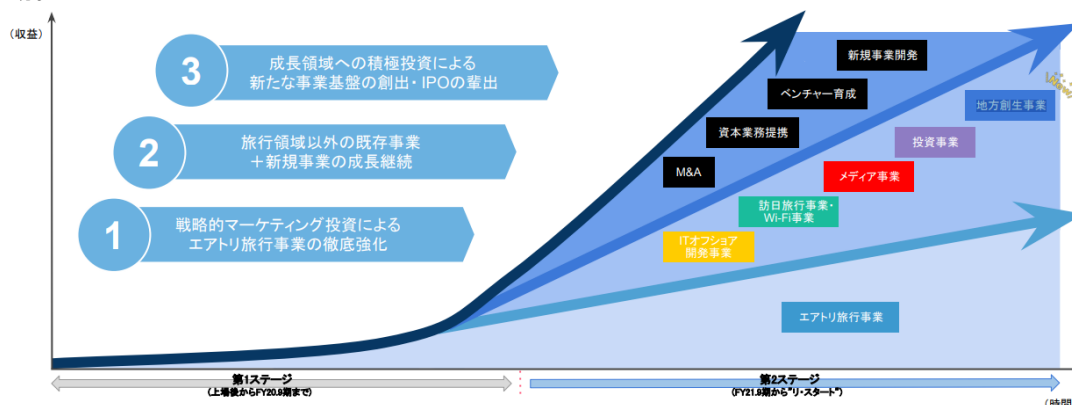
4. 成長戦略「エアトリ 2022」

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 億円を目指す。エアトリ旅行事業を起点として、既存 5 事業+新規事業(地方創生事業)の成長継続により、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 期から始動。



(同社資料より)

① エアトリ旅行事業

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		エアトリ旅行事業のアクションプラン	
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>(FY23.9期 エアトリ旅行事業の想定収益推移)</p>	<p>国内旅行</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈需要獲得に向けた全国旅行支援活用施策の実行〉 <ul style="list-style-type: none"> ・エアトリ×全国旅行支援キャンペーンの開催 ・ポイント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 	<p>海外旅行</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈水際対策緩和に応じた早期収益回復施策の実行〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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

(同社資料より)

② 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		既存事業+新規事業のアクションプラン	
<ul style="list-style-type: none"> 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 		<p>ITオフショア開発事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈高スキル人材獲得による案件規模拡大施策の実行〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>訪日旅行事業/Wi-Fi事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈Wi-Fiレンタルと在留外国人向けサービスの強化〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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
		<p>メディア事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈ライブ配信プラットフォーム開発への戦略的投資〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>地方創生事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈新事業執行体制による地方創生事業の立ち上げ〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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

(同社資料より)

③ 投資事業

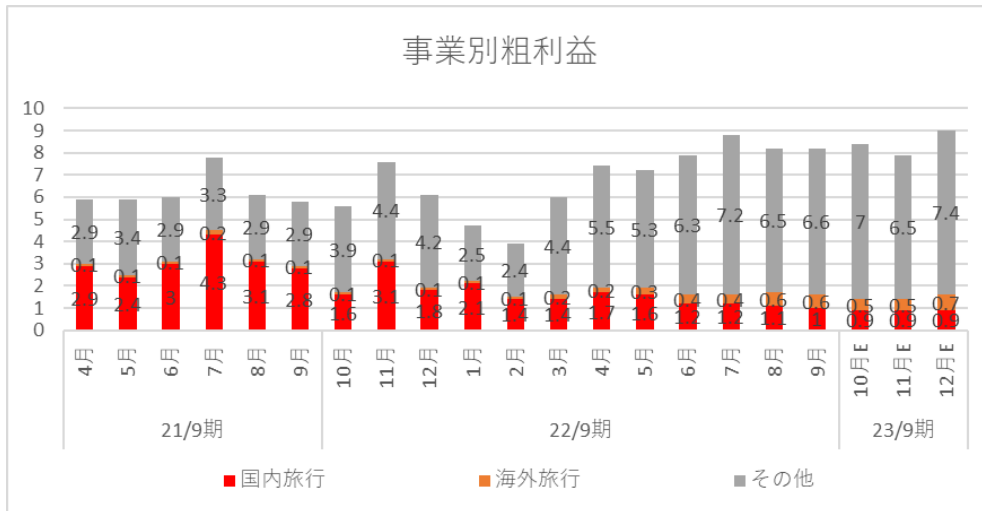
IPO の蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資により、戦略的にエアトリ経済圏の拡大を目指す。成長領域への積極投資による新たな事業基盤の創出・IPO の輩出。

投資事業(エアトリCVC)の成長戦略		投資事業(エアトリCVC)のアクションプラン	
<ul style="list-style-type: none"> 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エーション支援を提供する 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 		<p>投資先の選定</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈IPOの蓋然性やポテンシャルを持つ投資先の選定〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>メンタリング</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈上場経験豊富な経営陣によるメンタリング支援〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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エーション支援の提供
		<p>IPOに関する見識の提供</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈リアルな上場準備経験に基づく見識の提供〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>経営管理体制構築支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈経営管理体制の構築支援に関するアドバイザー〉 <ul style="list-style-type: none"> ・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

(同社資料より)

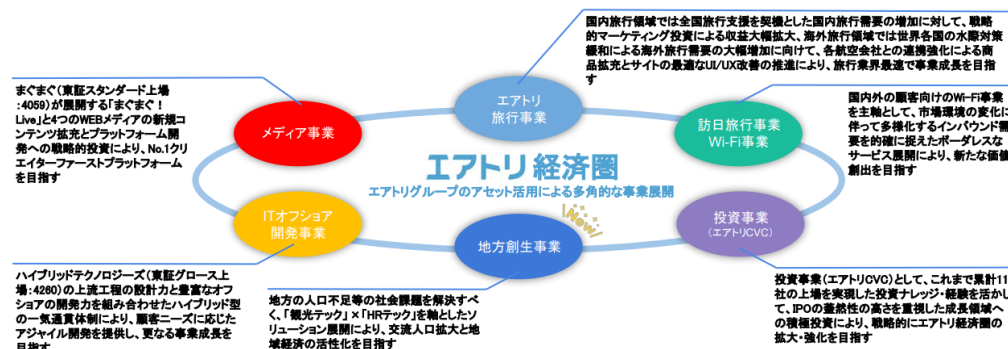
(2) 広告抑制期を乗り越え、「利益回収フェーズ」へ再始動

国内旅行領域は、高まる需要を着実に取り込み、事業ポートフォリオ全体を牽引。その他事業領域は、堅調な事業進捗を継続し、通期を通して単月黒字化を達成。戦略的マーケティング投資により、通期を通して国内旅行領域の粗利益が大幅伸長へ。



5. 今後の注目点

成長戦略「エアトリ “リ・スタート”」の「エアトリ 5000」に新規事業として「地方創生事業」を追加。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し、収益拡大を図る。今後も事業ポートフォリオの分散及び再構築による同社収益への早急な貢献に期待したい。



(同社資料より)

<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。

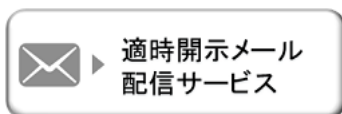
<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づいて開示している主な原則>

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</p> <p>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</p> <p>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> <p>(3)中途採用社員</p> <p>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%となっております。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。</p>
【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のですが、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.

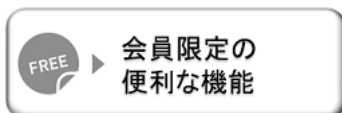
ブリッジレポート(エアトリ:6191)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

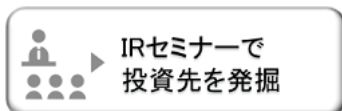
[>> ご登録はこちらから](#)



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逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)