
	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
2,657 円	22,210,465 株		59,013 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	-	90.05 円	29.5 倍	419.44 円	6.3 倍

*株価は 6/2 終値。発行済株式数、EPS は 23 年 9 月期第 2 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。

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)	24,000	3,000	2,900	2,000	90.05	-

*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 2023 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. 2023年9月第2四半期決算概要](#)
 - [3. 2023年9月期業績予想](#)
 - [4. トピックス](#)
 - [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

- 23年9月期第2四半期の取扱高は前年同期比2.2倍の432億97百万円。売上収益は、旅行業界を取り巻く環境は、国内では行動制限が緩和され、訪日旅行でも各国の入国制限の緩和が進んだこと等により、同2.1倍の115億88百万円。売上総利益は同81.67%増の59億3百万円。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7.5%増の15億88百万円となった。
- 23年9月期は、業績見通しを上方修正した。全国旅行支援を契機とした旅行需要の高まりが追い風となり、エアトリ旅行事業の特に国内旅行領域が好調に推移していることもあり、売上高240億円、営業利益30億円と従来の売上高190億円、営業利益16億円からそれぞれ大幅に上方修正した。なお、配当額は引き続き未定だが、配当性向20%水準を目指す。
- 今後の新型コロナウイルスの世界的な感染状況及びこれに対する政府等の対応により影響を受ける可能性があるものの、各種期の規制緩和に加え、新型コロナウイルスが5月8日に、2類相当から5類に移行したことで、人の移動が一層活発化するものと期待される。また、インバウンドの回復も期待できることから、今後の取扱高の増加が収益の更なる回復につながるものと期待したい。

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。IT オフショア開発事業では、約700人のITエンジニアを擁し「日系最大のハイブリッド型オフショア開発」を手掛けており、訪日旅行事業・Wi-Fi レンタル事業では、訪日外国人に対し各種サービスを提供、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(エアトリ CVC)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。

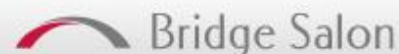
2016年3月、東証マザーズに上場。1年後の2017年3月には東証1部に市場変更した。

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



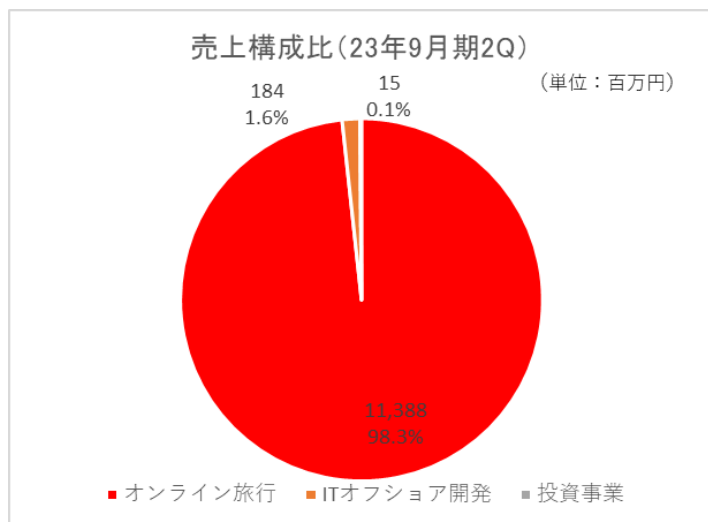
【1-2 企業理念など】

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(エアトリCVC)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。

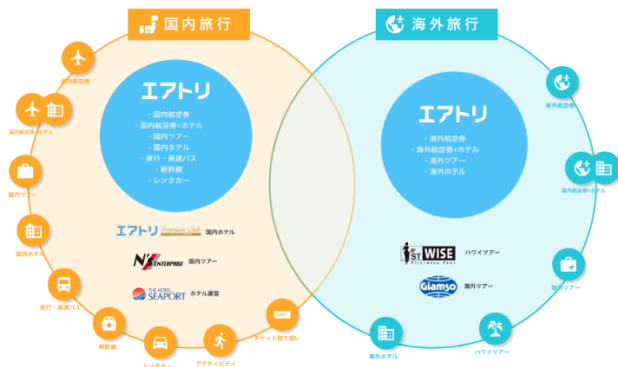


(1) オンライン旅行事業

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

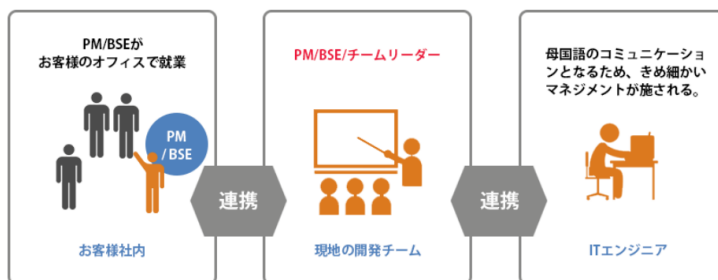
エアトリの子会社である株式会社インバウンドプラットフォームにおいて、訪日旅行者向けの Wi-Fi ルーターレンタルサービスを提供している。レンタル実績は 800,000 件を超え、長年の信頼と口コミでブランドを確立している。

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

2023年4月末時点での累計投資先は94社。総投資額は約41億円。投資先の累計IPO実績は12社まで積みあがっている。

2. 2023年9月期第2四半期決算概要

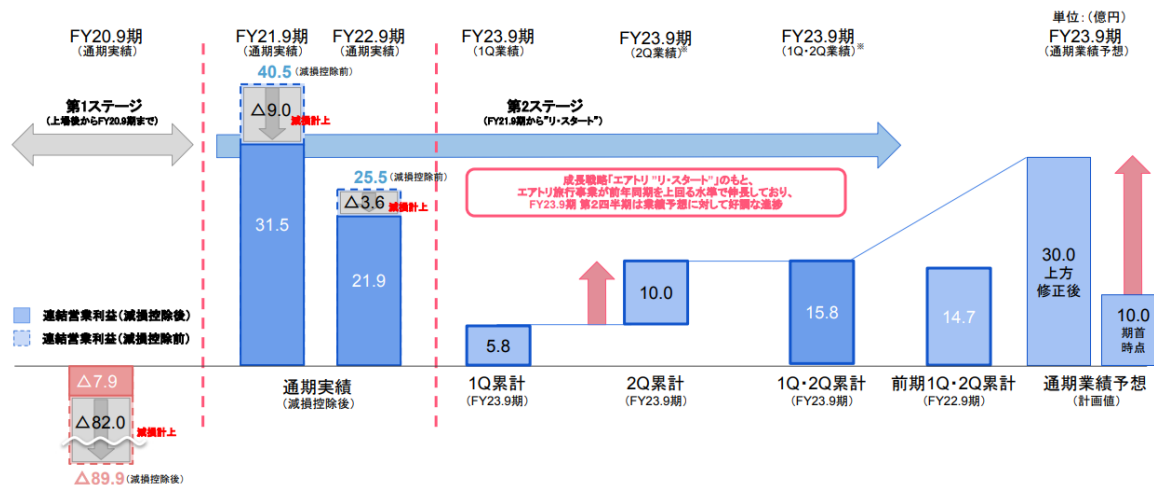
(1) 連結業績概要

	22/9期2Q	構成比	23/9期2Q	構成比	前年同期比
取扱高	19,651	-	43,297	-	120.3%
売上収益	5,526	100.0%	11,588	100.0%	109.7%
売上総利益	3,251	58.8%	5,903	50.9%	81.6%
営業利益	1,477	26.7%	1,588	13.7%	7.5%
実質営業利益	530	9.6%	1,000	8.6%	88.7%
税引前利益	1,379	25.0%	1,584	13.7%	14.9%
四半期利益	1,118	20.2%	1,114	9.6%	-0.5%

*単位:百万円。IFRS。四半期利益は、親会社の所有者に帰属する四半期利益。

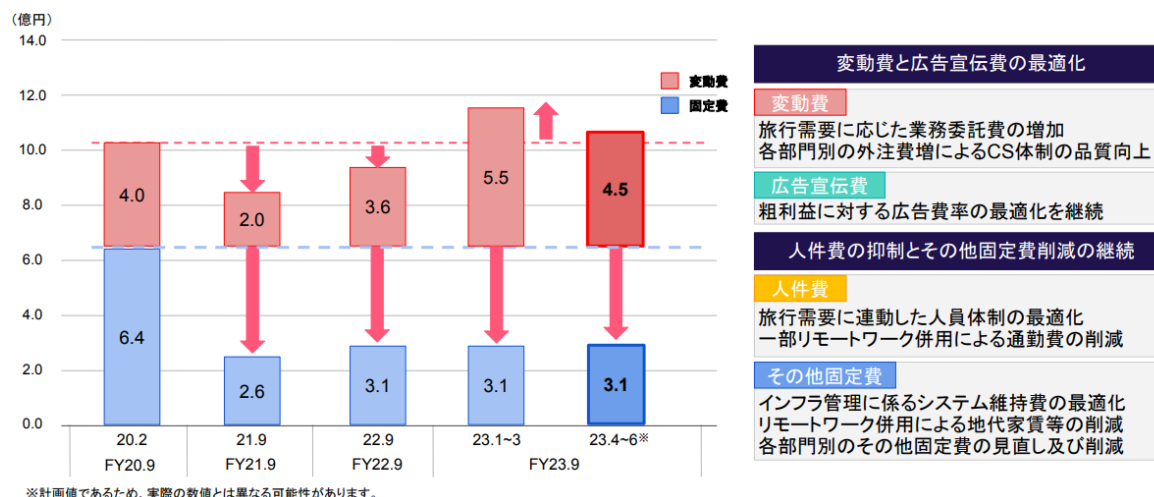
大幅増収増益

23年9月期第2四半期の取扱高は前年同期比2.2倍の432億97百万円。売上収益は、旅行業界を取り巻く環境は、国内では行動制限が緩和され、訪日旅行でも各国の入国制限の緩和が進んだこと等により、同2.1倍の115億88百万円。売上総利益は同81.67%増の59億3百万円。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7.5%増の15億88百万円となった。



(同社資料より)

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。23/9期第2四半期は月間販管費を7~9億円強でコントロール。

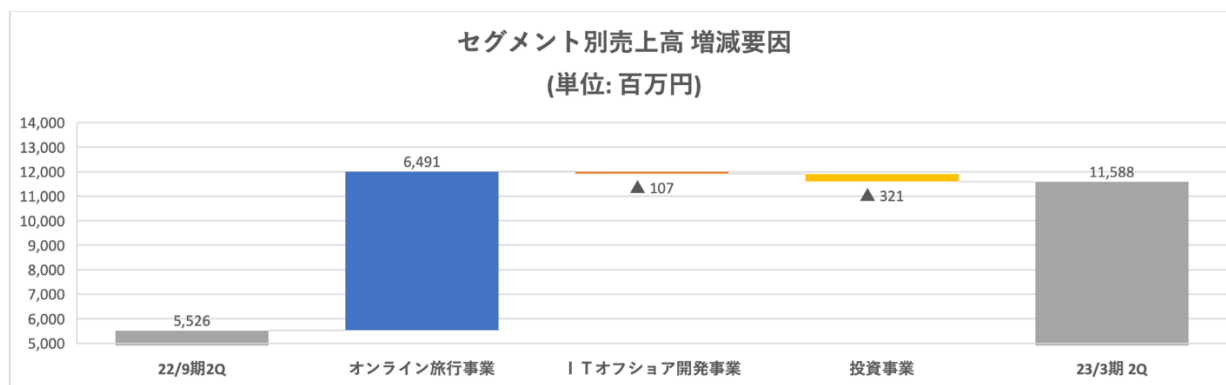


(同社資料より)

(2)セグメント動向

	22/9期2Q	構成比	23/9期2Q	構成比	前年同期比
売上高					
オンライン旅行事業	4,897	88.6%	11,388	98.3%	132.5%
ITオフショア開発事業	291	5.3%	184	1.6%	-36.7%
投資事業	336	6.1%	15	0.1%	-95.4%
合計	5,526	100.0%	11,588	100.0%	109.7%
セグメント利益					
オンライン旅行事業	1,256	25.6%	1,637	14.4%	30.2%
ITオフショア開発事業	368	126.5%	0	0.0%	-99.8%
投資事業	308	91.7%	366	2440.0%	18.8%
合計	1,477	26.7%	1,588	13.7%	7.5%

* 単位: 百万円。営業利益の構成比は売上高営業利益率。



*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。

① オンライン旅行事業

旅行需要回復、とりわけ国内旅行の需要回復を受け大幅増収・増益。

セグメント利益は増収効果もあり前年同期比 30.2%増の 16 億円 37 百万円となった。

② ITオフショア開発事業

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。

セグメント利益は、減収となったことから同 99.8%減の 0 百万円となった。

③ 投資事業

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(同社投資先として第 12 号 IPO 案件)。

セグメント利益は同 18.8%増の 3 億 66 百万円となった。

BRIDGE REPORT

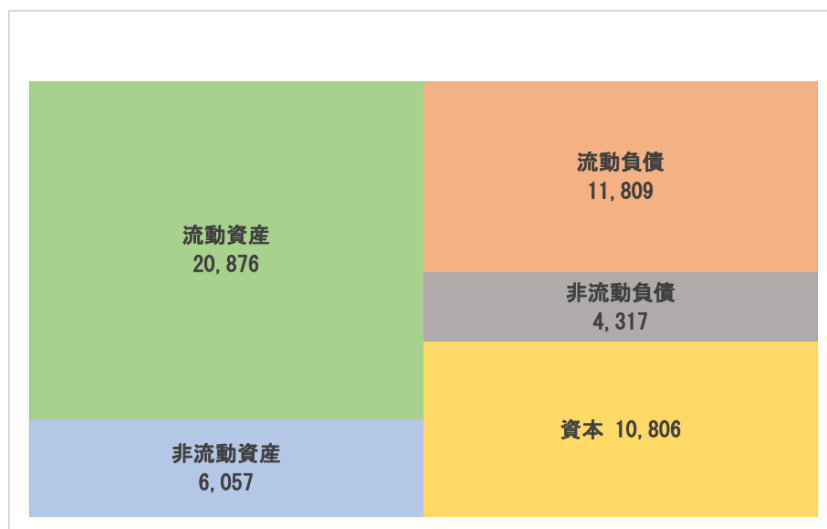


(3)財政状態とキャッシュ・フロー

◎要約バランスシート

	22年9月末	23年3月末		22年9月末	23年3月末
流動資産	18,386	20,876	流動負債	9,680	11,809
現金等	8,954	9,568	営業債務等	3,588	5,128
営業債権等	2,079	2,696	有利子負債	3,252	2,925
その他の金融資産	6,035	6,962	非流動負債	4,545	4,317
非流動資産	5,748	6,057	有利子負債	2,764	2,609
有形固定資産	286	409	負債合計	14,226	16,126
無形固定資産	1,191	1,319	資本	9,908	10,806
のれん	1,189	1,188	資本剰余金	2,094	2,107
その他の金融資産	597	817	利益剰余金	5,335	6,228
資産合計	24,135	26,933	負債・資本合計	24,135	26,933

*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。



*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。

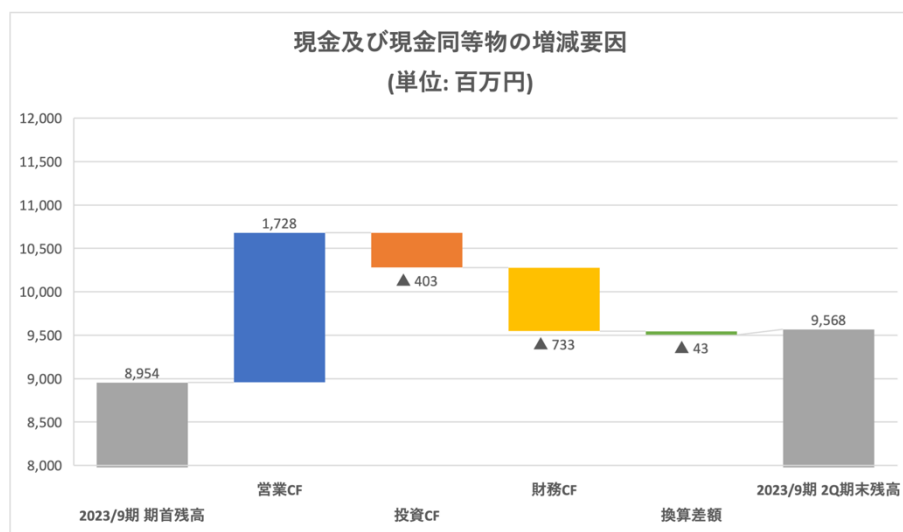
有利子負債が減少したものの営業債務の増加などから負債合計が19億円増加し、161億26百万円となった。利益剰余金が増加し、資本金が8億98百万円増加し、108億06百万円となった。この結果、自己資本比率(親会社所有者帰属持分比率)は前期末の41.0%から0.9ポイント悪化し40.1%となった。

◎キャッシュ・フロー

	22/9期2Q	23/9期2Q	増減
営業CF	969	1,728	+759
投資CF	-280	-403	-123
フリーCF	689	1,325	+636
財務CF	-912	-733	+179
現金同等物	8,629	9,568	+939

*単位:百万円

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。

営業CFの増加により、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

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	43,297	-	75,000	-	73.2%
営業利益	13,589	100.0%	24,000	100.0%	76.6%
税引前利益	2,243	16.5%	3,000	12.5%	33.7%
当期利益	2,030	14.9%	2,900	12.1%	42.9%

* 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。

業績予想を上方修正

23年9月期は業績見通しを上方修正した。全国旅行支援を契機とした旅行需要の高まりが追い風となり、エアトリ旅行事業の特に国内旅行領域が好調に推移していることもあり、売上高 240 億円、営業利益 30 億円と従来の売上高 190 億円、営業利益 16 億円からそれぞれ大幅に上方修正した。なお、配当額は引き続き未定だが、配当性向 20%水準を目指す。

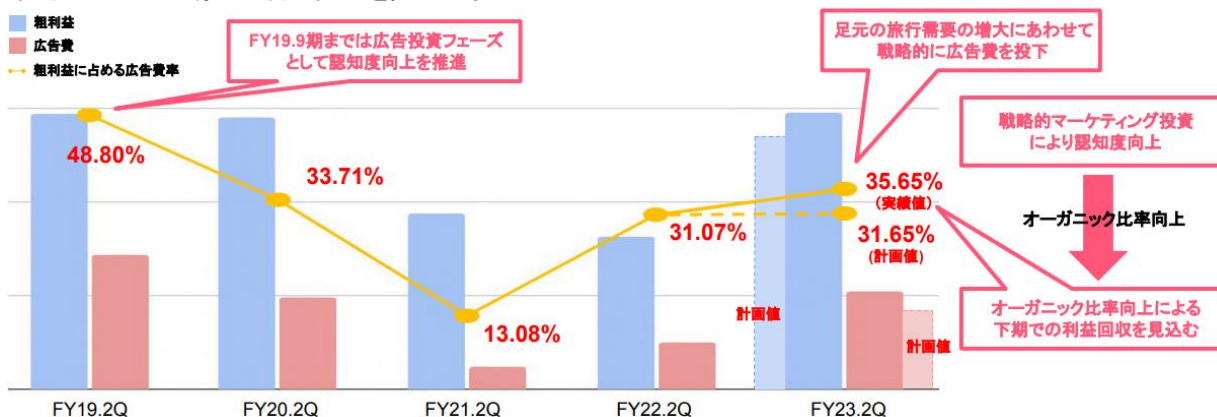
国内旅行領域は全国旅行支援に伴う需要増加の影響により、好調な推移。旅行以外の既存事業領域はいずれも好調・堅調に事業進捗。新型コロナの5類感染症移行による今後の回復を見込む。5月の海外旅行は、コロナ前の6~7割の水準で回復ペースにある。

	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)	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. トピックス

①「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を生かし「利益回収フェーズ」へ向けた戦略的広告投資を実行
「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。



(同社資料より)

②集客数と購入単価の向上により、クロスセル率の大幅向上

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。集客数が前年同期比 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。

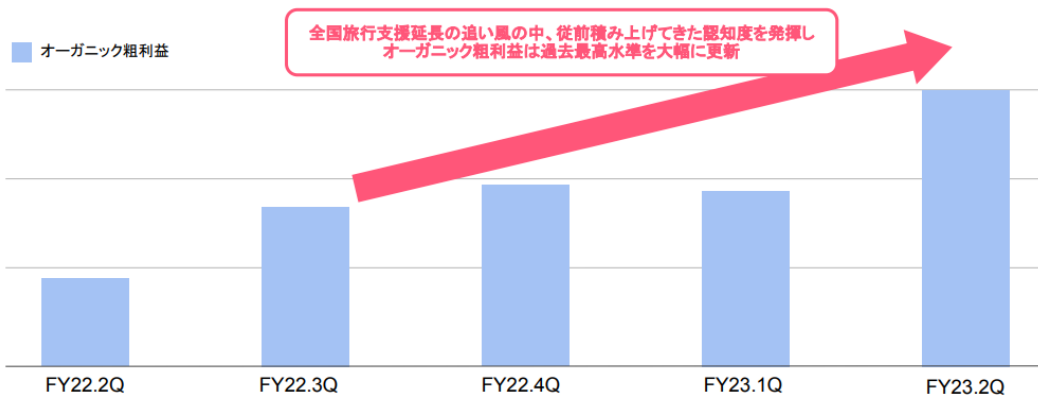


※1 国内・海外の航空券／ホテル／DPの予約ページにおいて自社集客を対象に加重平均にて算出
 ※2 国内・海外のホテル(DPを含む)／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

(同社資料より)

③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

最重要 KPI であるオーガニック粗利益は、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 23/3 期第 1 四半期対比で 150%の大幅成長。

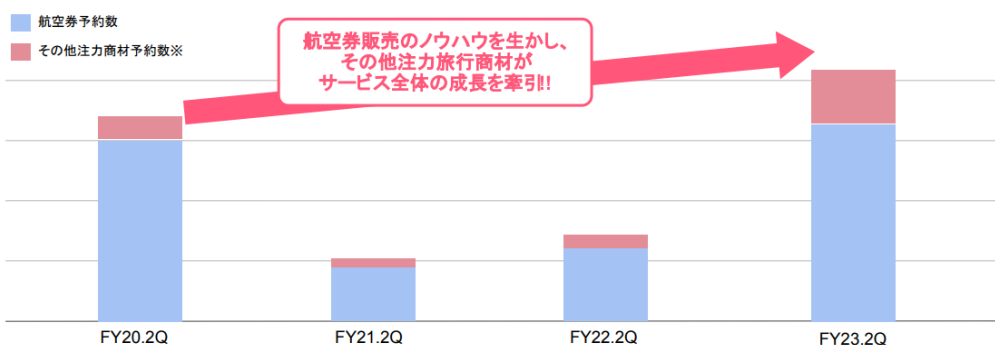


※広告やメタサーチを経由しない顧客への販売による粗利益を指す
 (エアトリキーワードでの自然検索やアプリなどによる流入によるもの)

(同社資料より)

④主力の航空券販売がコロナ前水準まで回復し、更にその他注力商材は大幅成長

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 20/3 期第 2 四半期対比で 167%を達成。

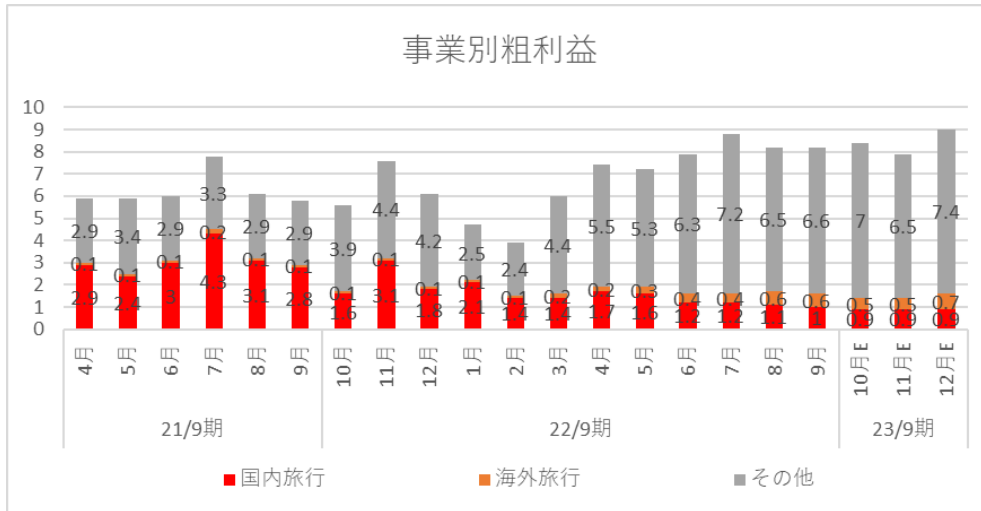


※ 国内のレンタカー、保険、ホテル、航空券+ホテルの合算値となります。

(同社資料より)

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

今後の新型コロナウイルスの世界的な感染状況及びこれに対する政府等の対応により影響を受ける可能性があるものの、各種期の規制緩和に加え、新型コロナウイルスが5月8日に、2類相当から5類に移行したことで、人の移動が一層活発化するものと期待される。また、インバウンドの回復も期待できることから、今後の取扱高の増加が収益の更なる回復につながるものと期待したい。

<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	8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:2023年1月4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> 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、訪日旅行客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り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> <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。

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](#)

FREE

▶ 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](#)