



柴田 裕亮 社長兼 CFO

株式会社エアトリ(6191)

エアトリ

## 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	<a href="https://www.airtrip.co.jp/">https://www.airtrip.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,278 円	22,373,865 株	28,593 百万円	16.1%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
未定	-	-円	-倍	558.26 円	2.3 倍

\*株価は 6/6 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
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)	13,589	2,243	2,030	1,712	77.38	10.00
2023 年 9 月期(実)	23,162	2,398	2,318	1,489	66.98	10.00
2024 年 9 月期(予)	26,000	-	-	-	-	-

\*単位:円、百万円。今期配当予想は未定。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月期決算概要](#)

#### [3. 2024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月期の取扱高は前期比95.6%増の1,045億47百万円。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、売上高は同70.4%増の231億62百万円。売上総利益は同79.5%増の136億6百万円。営業損益は、事業ポートフォリオの見直しとコスト削減効果もあり、同6.9%増の23億98百万円となった。
- 24年9月期は、取扱高1,200億円、売上高260億円の予想。コロナ禍を経て、既存事業の業績はある程度見通すことができるものの、利益面では中長期成長戦略「エアトリ5000」の早期達成を目指し、将来へ向けた投資や新規事業の立ち上げ、M&Aの検討を積極的に行うことなどから非公表とした。また、配当額も未定だが、配当性向20%水準を目指す。
- 今後は、エアトリ旅行事業の収益拡大と旅行事業以外の既存6事業の成長継続により、「エアトリ5000」の前倒し達成を目指す。また今後は、毎年1事業以上の新規事業立ち上げにより、戦略的な事業ポートフォリオ構築を推進するとし、営業利益50億円、100億円への拡大を目指すとしている。ただ、ポートフォリオ構築によるコストが発生するのか、また新規事業が計画通り収益貢献するのか、注目したい。

## 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



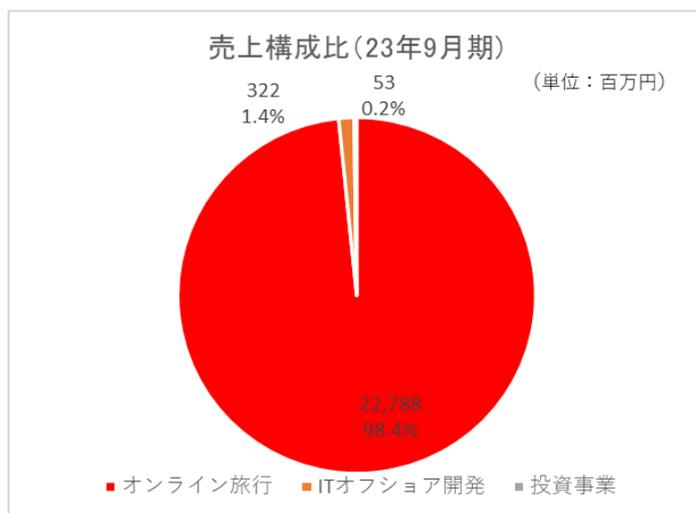
## 【1-2 企業理念など】

企業理念	エアトリグループはITの力でエアトリ経済圏を構築し未来をつくる
ミッション	エアトリは和製OTA No.1を目指しエアトリグループは終わりなき成長を続けていく
行動規範	<p>* 毎日がファン作り!! 常にユーザーファーストで、毎日がエアトリのファンづくり。笑顔で丁寧・安心・信頼を何よりも重視。</p> <p>* ボールは持たない、スピード!! プロフェッショナルとして業務は滞留させず、ボールは持たずに即対応・即実行。</p> <p>コンプライアンス遵守!! 東証プライム上場企業グループであると自覚し、コンプライアンス遵守を日々徹底。</p> <p>* ハラスメント撲滅!! 一人一人が当事者意識を持ち、ハラスメントを許さず、より良い職場環境を実現。</p> <p>* ワークライフバランス促進、来客30分会議20分!! 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、業務の無駄は排除。</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)、地方創生事業の6事業に、クラウド事業が新たに追加。

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。

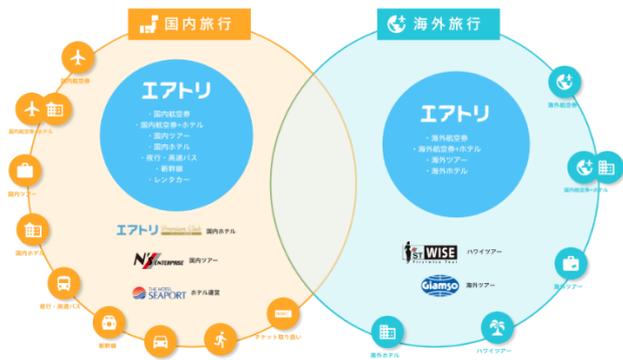


## (1) オンライン旅行事業

### 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(Online Travel Agent) 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

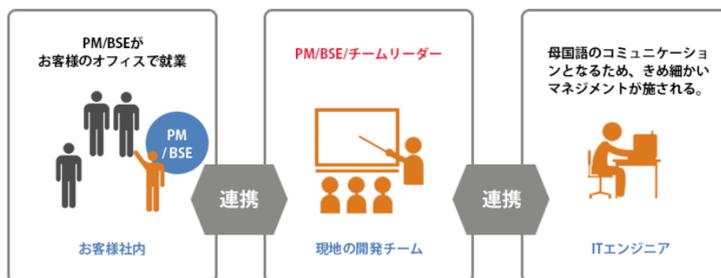
エアトリの子会社である株式会社インバウンドプラットフォームにおいて、訪日旅行者向けの Wi-Fi ルーターレンタルサービスを提供している。レンタル実績は 800,000 件を超え、長年の信頼と口コミでブランドを確立している。

### 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通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9月末時点での累計投資先は123社。総投資額は約50億円。投資先の累計IPO実績は15社(うち、子会社上場2社、関連会社上場1社)まで積みあがっている。

上場				
 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 【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
 Hybrid Technologies 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	 LASTONEMILE 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 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
 CSC 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 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	 Branding Technology 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	 PIALA 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	 Wakushin 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

(同社資料より)

## 2. 2023年9月期決算概要

### (1) 連結業績概要

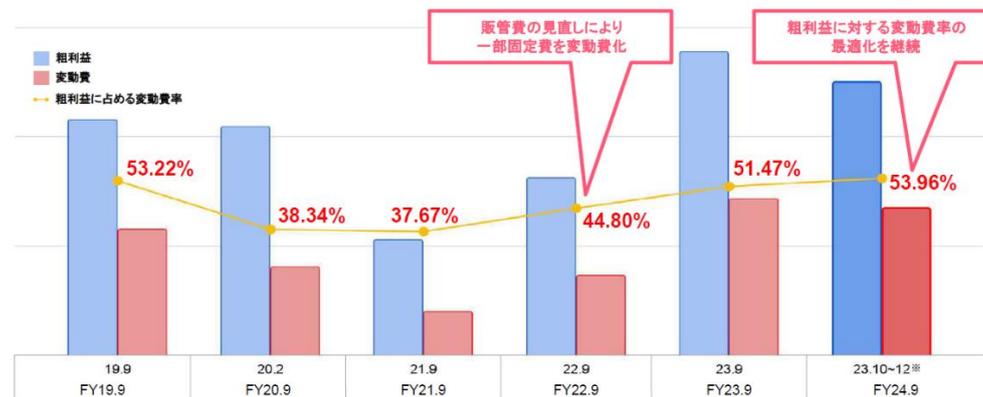
	22/9期	構成比	23/9期	構成比	前期比
取扱高	53,463	-	104,547	-	95.6%
売上収益	13,589	100.0%	23,162	100.0%	70.4%
売上総利益	7,579	55.8%	13,606	58.7%	79.5%
営業利益	2,243	16.5%	2,398	10.4%	6.9%
実質営業利益	2,553	18.8%	3,732	16.1%	46.2%
税引前利益	2,030	14.9%	2,318	10.0%	14.2%
当期利益	1,712	12.6%	1,489	6.4%	-13.0%

\*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。

### 大幅増収増益

23年9月期の取扱高は前期比95.6%増の1,045億47百万円。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、売上高は同70.4%増の231億62百万円。売上総利益は同79.5%増の136億6百万円。営業損益は、事業ポートフォリオの見直しとコスト削減効果もあり、同6.9%増の23億98百万円となった。

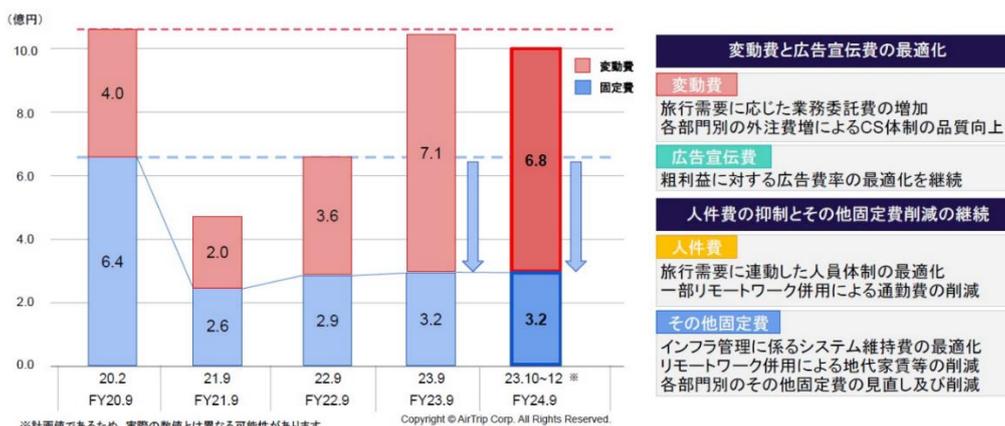
変動費は旅行の増大に伴いマーケティング投資とオペレーションコストが増加するも、粗利益に対する変動費率は最適化を継続。旅行需要の変動に応じて変動費を戦力的にコントロール。



※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。

(同社資料より)

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。23/9期第4四半期は月間販管費を9~10.3億円強でコントロール。



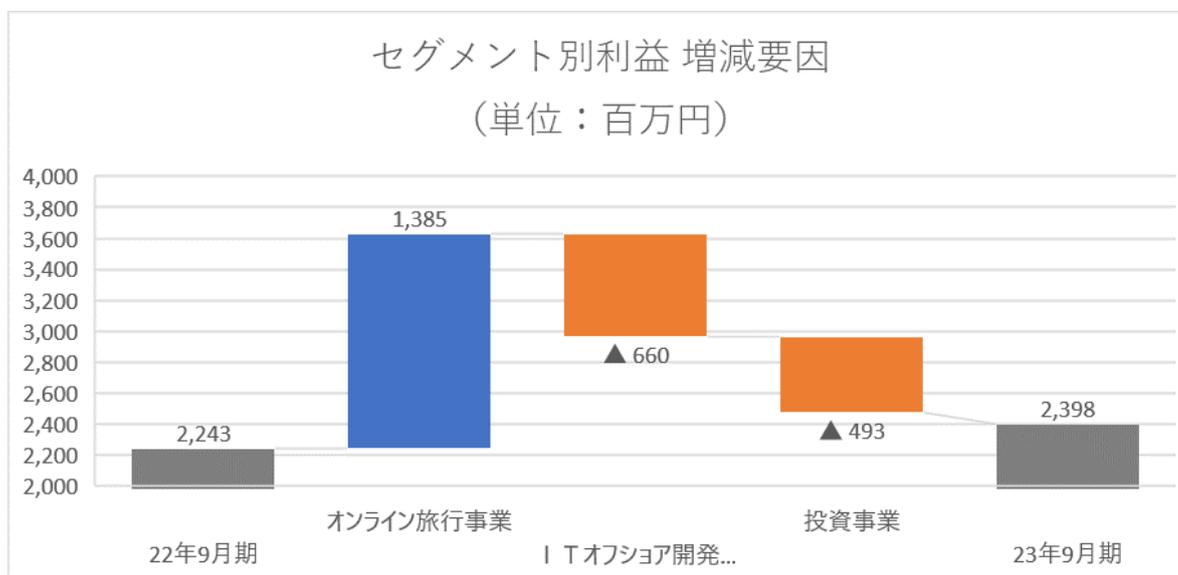
※計画値であるため、実際の数値とは異なる可能性があります。

(同社資料より)

## (2)セグメント動向

	22/9 期	構成比	23/9 期	構成比	前期比
<b>売上高</b>					
オンライン旅行事業	12,588	92.6%	22,788	98.4%	81.0%
ITオフショア開発事業	548	4.0%	322	1.4%	-41.4%
投資事業	454	3.3%	53	0.2%	-88.3%
合計	13,589	100.0%	23,162	100.0%	70.4%
<b>セグメント利益</b>					
オンライン旅行事業	2,539	20.2%	3,924	17.2%	54.5%
ITオフショア開発事業	388	70.8%	-272	-	-
投資事業	462	101.8%	-31	-	-
合計	2,243	16.5%	2,398	10.4%	6.9%

\*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期比 54.5%増の 39 億円 24 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赤字転落。  
セグメント利益は、減収となったことから前期比 6 億 60 百万円悪化し 2 億 72 百万円の赤字となった。

## ③ 投資事業

出資先のインバウンドプラットフォーム社(証券コード: 5587)が東証グロース市場へ上場(同社投資先として第 13 号 IPO 案件)。セグメント利益は大幅減収となったことから前期比 4 億 93 百万円悪化し 31 百万円の赤字となった。

## BRIDGE REPORT

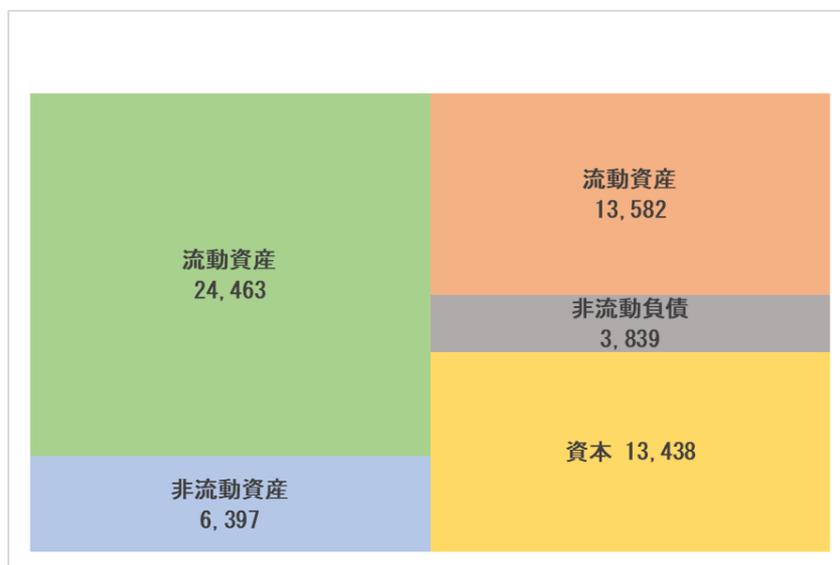


## (3)財政状態とキャッシュ・フロー

## ◎要約バランスシート

	22年9月末	23年9月末		22年9月末	23年9月末
流動資産	18,386	24,463	流動負債	9,680	13,582
現金等	8,954	12,438	営業債務等	3,588	5,767
営業債権等	2,079	2,672	有利子負債	3,252	2,194
その他の金融資産	6,035	6,847	非流動負債	4,545	3,839
非流動資産	5,748	6,397	有利子負債	2,764	2,055
有形固定資産	286	383	負債合計	14,226	17,421
無形固定資産	1,191	972	資本	9,908	13,438
のれん	1,189	1,749	資本剰余金	2,094	3,982
その他の金融資産	597	793	利益剰余金	5,335	6,602
資産合計	24,135	30,860	負債・資本合計	24,135	30,860

\*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。



\*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前期末比 31 億 95 百万円増加し、174 億 21 百万円となった。

資本剰余金、利益剰余金の増加により、資本合計は前期末比 35 億 30 百万円増加し、134 億 38 百万円となった。

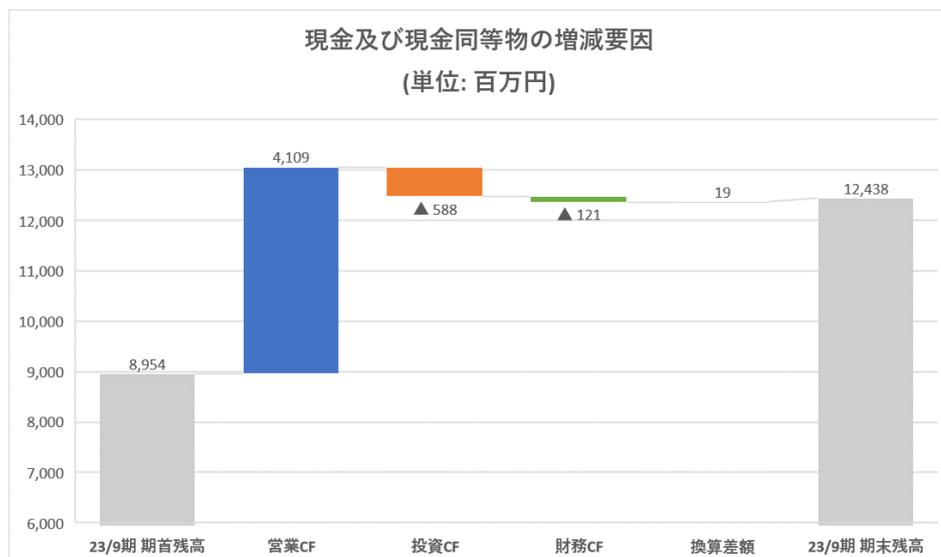
この結果、自己資本比率(親会社所有者帰属持分比率)は前期末の 38.0%から 2.6 ポイント上昇し、40.6%となった。

## ◎キャッシュ・フロー

	22/9 期	23/9 期	増減
営業 CF	2,807	4,109	+1,302
投資 CF	-952	-588	+364
フリーCF	1,855	3,521	+1,666
財務 CF	-1,780	-121	+1,659
現金同等物	8,954	12,438	+3,484

\*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 の増加などにより、フリーCF が増加した。キャッシュポジションは引き続き改善した。

### 3. 2024年9月期業績予想

#### 連結業績予想

	23/9月期	構成比	24/9月期	構成比	前期比
取扱高	104,547	-	120,000	-	+14.8%
売上収益	23,162	100.0%	26,000	100.0%	+12.3%
営業利益	2,398	10.4%	-	-	-
税引前利益	2,318	10.0%	-	-	-
当期利益	1,489	6.4%	-	-	-

\*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。

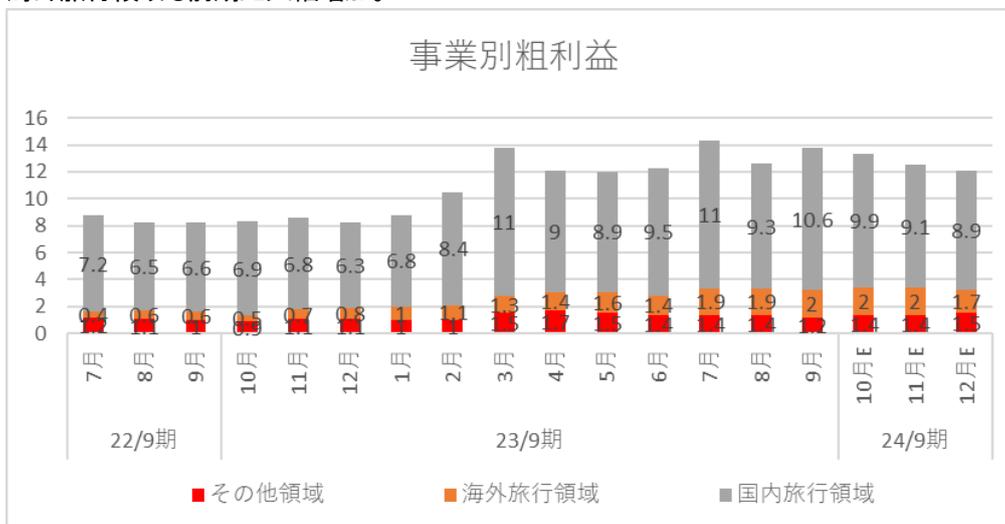
#### 増収を予想

24年9月期は取扱高1,200億円、売上高260億円の予想。コロナ禍を経て、既存事業の業績はある程度見通すことができるものの、利益面では中長期成長戦略「エアトリ5000」の早期達成を目指し、将来へ向けた投資や新規事業の立ち上げ、M&Aの検討を積極的に行うことなどから非公表とした。また、配当額も未定だが、配当性向20%水準を目指す。

### 4. 24年9月期のトピックス

#### ①国内旅行領域が事業ポートフォリオ全体を牽引し、過去最高水準の粗利益率を達成

国内旅行領域は、夏の旅行需要を着実に捉え、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率を達成。新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴って高まる旅行需要を着実に取り込み、海外旅行領域も前期比大幅増加。



\*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。

#### ②19/9期までの「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

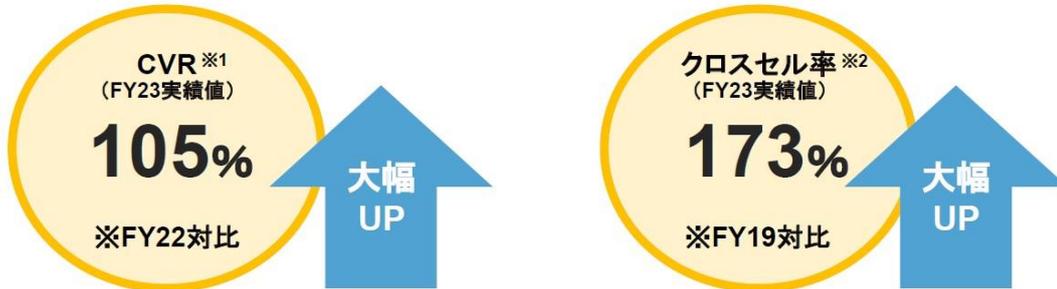
「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を生かし、足元の旅行需要の増大にあわせて戦略的に広告費を投下。



(同社資料より)

## ③旅行需要の盛り上がりとともに、CVR・クロスセル率ともに成長

CVRは22/9期対比105%、クロスセル率は19/9期比173%となり、過去最高水準の粗利益を獲得。



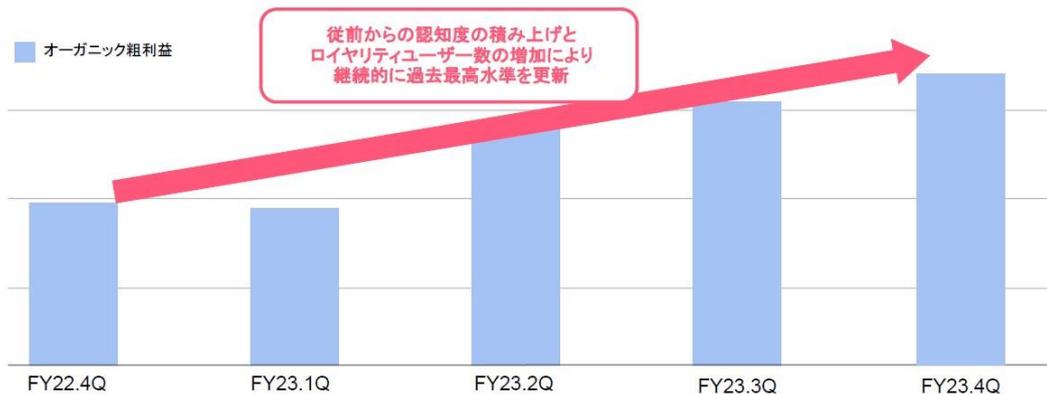
※1 国内・海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出

※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)

## ④オーガニック粗利率は、全国旅行支援終了後も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、認知度の積み上げやロイヤリティユーザー数の増加により、過去最高水準を大幅更新。22/9期第4四半期対比で168%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)

## ⑤航空券商材が成長する一方で、その他商材についても予約増大

航空券商材が成長を牽引しながら、その他注力旅行商材も並走し、大幅な予約増大を実現。その他注力旅行商材はコ22/9期第4四半期対比で236%を達成。



※ 国内・海外のレンタカー、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)

## 5. 今後の注目点

今後は、エアトリ旅行事業の収益拡大と旅行事業以外の既存6事業の成長継続により「エアトリ5000」の前倒し達成を目指す。また今後は、毎年1事業以上の新規事業立ち上げにより、戦略的な事業ポートフォリオ構築を推進するとし、営業利益50億円、100億円への拡大を目指すとしている。ただ、ポートフォリオ構築によるコストが発生するのか、また新規事業が計画通り収益貢献ができるのか、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	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、株主総会招集通知を法定期日より前倒し、かつ発送日前に当社ホームページ及び東京証券取引所のウェブサイトを開示することを通じて、株主の皆様が総会議案の十分な検討期間を確保することができるよう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>

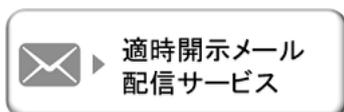
原則	開示内容
【原則 1-4】	業務提携、共同研究・開発をはじめとした戦略的パートナーとして、取引の維持・発展が期待できる等当社グループと政策保有先の事業上の連携強化が見込まれる場合には、総合的な検討を行い保有の有無を決定しております。尚、当社は純投資目的以外の株式を保有しておりますが、IPO後一定期間での売却によるキャピタルゲインを得ることを目的とした営業投資有価証券であり、政策保有株式としての上場株式は保有しておりません。
【補充原則 2-4-1】	<多様性の確保についての考え方> 当社は異なる個性を認め・尊重し、その能力を発揮できる環境づくりに取り組んでおります。当社グループ全体として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>(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 73 名であり、グループ全体の約 2 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 2022 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みます。</p>
【補充原則 3-1-3】	<p>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、当社ウェブサイトにて開示しております、統合報告書「エアトリ統合報告書 2022」をご参照下さい。</p> <p>(<a href="https://www.airtrip.co.jp/ir/stock/integrated_report_2022.pdf">https://www.airtrip.co.jp/ir/stock/integrated_report_2022.pdf</a>)</p>
【原則 5-1】	<p>当社は、株主との信頼関係を築くために従来から対話を重視しており、当社の IR 活動は、代表取締役社長兼 CFO や企業戦略部長が、積極的に株主や投資家との対話の推進に努める方針としております。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。対話(面談)を通じて、経営方針や財務戦略などを語るにより当社について理解促進を図るとともに、エアトリファンが増えることは安定株主の獲得にもつながり、望ましい株主構成を形成することになると考えております。</p>

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/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。

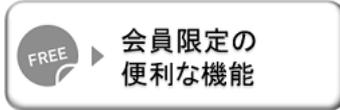
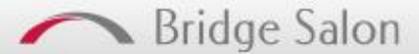


適時開示メール  
配信サービス

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](#)

## BRIDGE REPORT



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](#)



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](#)