

2025年9月期 第3四半期

決算説明

株式会社エアトリ
東証プライム：6191
2025/8/14

エアトリ

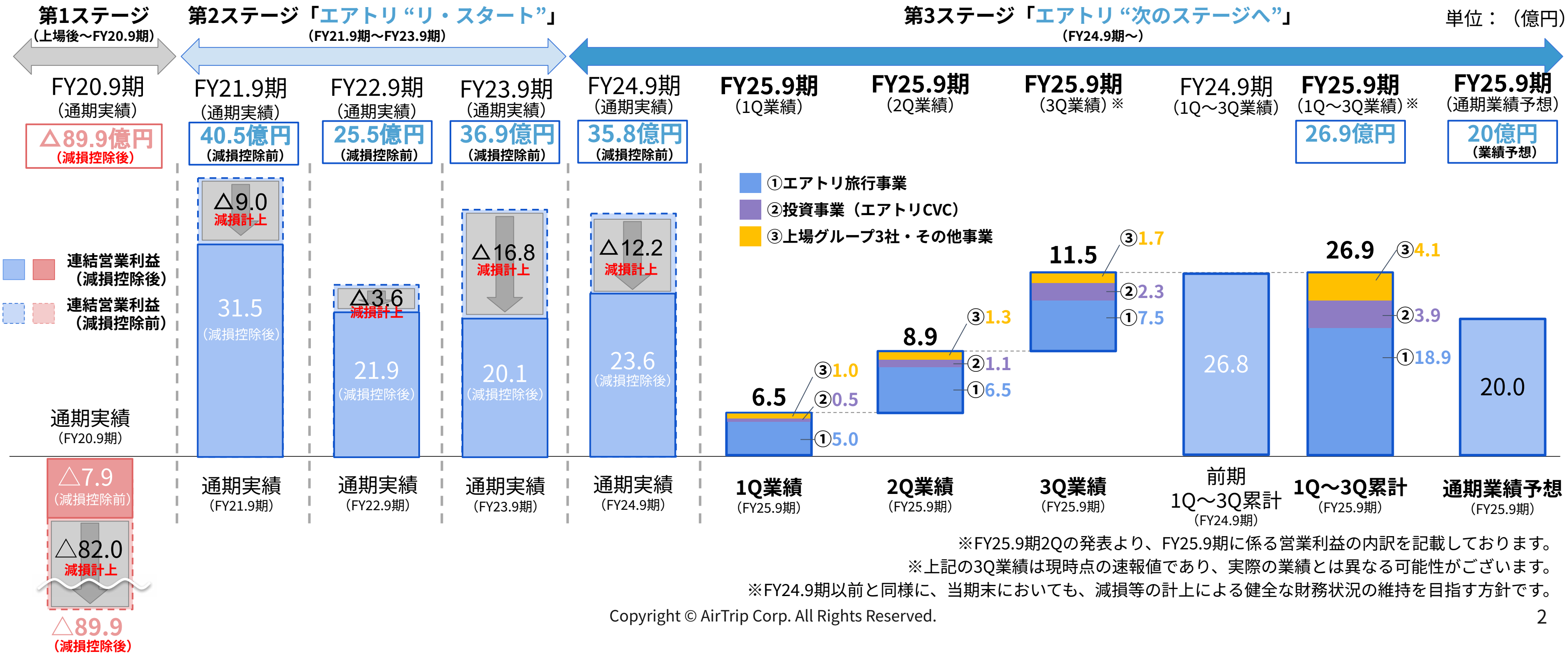
「次のステージへ」

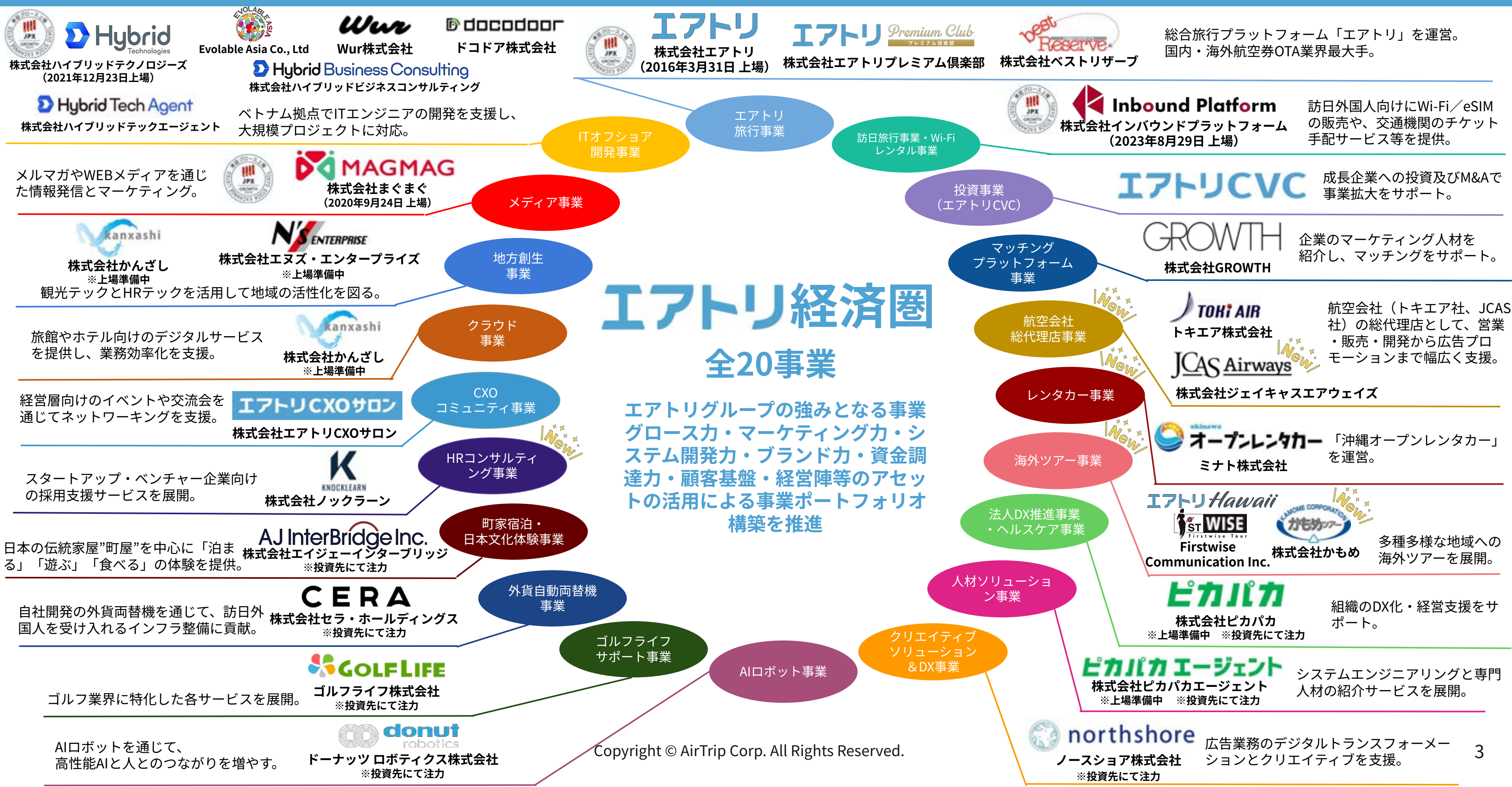
～上場後の第3ステージの継続～
～エアトリグループは再始動する～

FY25.9期 第3四半期 **営業利益26.9億円**

エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化がある一方、M&A・資本業務提携7件で事業ポートフォリオを拡大、「エアトリグループの約束」を遵守し事業に邁進！

～エアトリCXOサロン（有料会員）500社達成で将来利益を下支え～







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
プレミアム倶楽部

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

【**エアトリ旅行事業**】国内旅行領域では、新規商材の強化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、日本の魅力的な観光地域・文化の紹介、多様なニーズに応じた旅行支援サービス等を提供することにより、訪日・在留外国人市場の更なる拡大を目指す



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)

Hybrid Tech Agent
株式会社ハイブリッドテックエージェント



Evolable Asia Co., Ltd

Wur
Wur株式会社

docodoor
ドコドア株式会社

Hybrid Business Consulting
株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティング

【**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
また、ハイブリッドテクノロジーズの子会社Wurにおける0→1の新規事業事業開発支援、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、また第3四半期よりハイブリッドビジネスコンサルティングをグループ化したことで、戦略、事業戦略のコンサルへと対応領域が拡大し顧客とともに成長を目指す

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

【**CXOコミュニティ事業**】企業の経営層が集う場として定例会・勉強会・2,000名規模の大型ベンチャーイベント等を開催し、企業の「縁」を結ぶ。エアトリ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、有料会員1,000社を目指す



トキエア株式会社

JCAS Airways

株式会社ジェイキャスエアウェイズ

【**航空会社総代理店事業**】航空会社（トキエア社・JCAS社）の戦略的かつ恒久的パートナーとして互いの強みやノウハウを活かし、既存就航路線並びに新機就航路線の売上拡大の実現を目指す



株式会社かんざし
※上場準備中



株式会社エヌズ・エンタープライズ
※上場準備中

【**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



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

エアトリ Hawaii



Firstwise Communication Inc.



株式会社かもめ

【**海外ツアー事業**】ハワイ、フィリピン、中南米、ニュージーランド、北欧等のエリアを中心に多種多様な旅行の受注・手配



オープンレンタカー ミナト株式会社

【**レンタカー事業**】人気スポーツカー「マツダロードスター」を中心にレンタルを行う「沖縄オープンレンタカー」を運営

エアトリCVC



株式会社エアトリ
(2016年3月31日 上場)

【**投資事業（エアトリCVC）**】これまで累計23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

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、出張手配・精算管理のDX化を実現する「ピカパカ出張DX」や営業活動を効率的に支援する「ピカパカ営業DX」等、クラウド型のDX化推進サービスを提供し、法人DX推進/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、世界と日本を繋ぐ専門人材エージェントを目指す

 **northshore**

ノースショア株式会社
※投資先にて注力

【クリエイティブソリューション&DX事業】投資先の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

 **donut**
robotics

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。高性能AIとハードウェアの融合で社会実装を目指す

 **GOLF LIFE**

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

C E R A

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、キャッシュレス機能にも対応した無人外貨両替機を通して、訪日外国人をお受け入れするインフラ整備への貢献を目指す

 **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、日本が抱える地方の過疎化、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**
FY25.9期は**7件**のM&A・資本業務提携を発表
～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！～

New

HRコンサルティング事業

株式会社ノックラーンを
子会社化

※2024年12月



New

航空会社総代理店事業

トキエア株式会社と
資本業務提携を開始

※2025年1月



New

レンタカー事業

「沖縄オープンレンタカー」の
ミナト株式会社を子会社化

※2025年4月



ITオフィス開発事業

NGS Consulting社の連結子会
社化に係る株式譲渡契約締結

※2025年4月



※グループ会社のハイブリッドテクノロジーズにて株式取得

New

海外ツアー事業

株式会社かもめ
を子会社化

※2025年5月



New

航空会社総代理店事業

株式会社ジェイキャスエアウェ
イズと資本業務提携を開始

※2025年8月



ITオフィス開発事業

株式会社IF Business
Consultingから事業取得

※2025年8月



※株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティングを新設

※グループ会社のハイブリッドテクノロジーズにて株式取得

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、役職員間での社内のコミュニケーションにおいては命令口調を禁止するなど、フラットで安全・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自由意思に基づくものとし、参加者には正規の業務時間として認定しております。また、勤務時間管理対象の従業員に対しての勤務時間外での業務連絡を禁止しております。

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20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

エアトリでは福利厚生の実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2024年実績で16.9時間及び直近月実績で約15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。

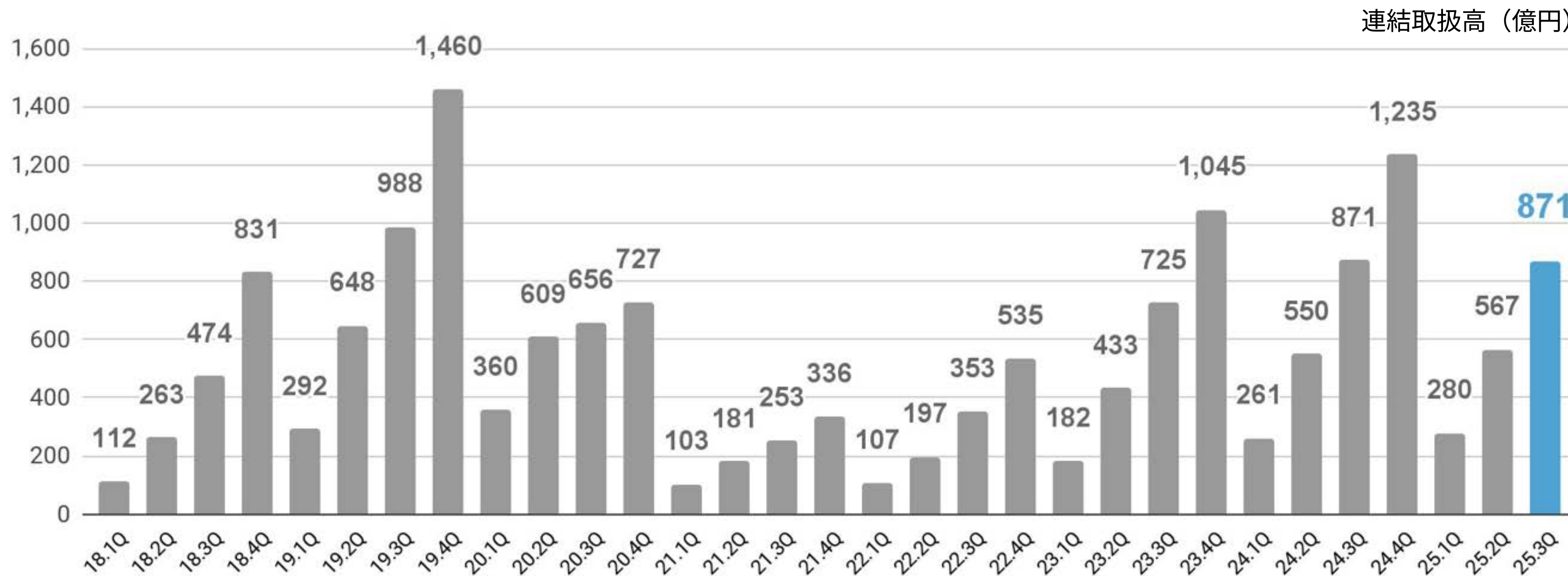
（2025年5月21日改訂版）

- 1 FY25.9期の第3四半期の連結業績は、**取扱高871億円 (YoY100%)**、**売上収益200億円 (YoY108%)**、**営業利益26.9億円 (YoY100%)**
エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化がある一方、エアトリ新規商材及び、各事業でのさらなる成長へのチャレンジを継続し、成長投資・事業ポートフォリオの拡大を断続的に実行！順調に成長する**CXOコミュニティ事業**では、将来的な利益の下支えを目指し、**エアトリは「次のステージへ」**
- 2 エアトリ旅行事業では、**「なんでもエアトリ」**をキーワードに、**新規注力商材の「ホテル、新幹線、レンタカー、高速バス」**商材の拡充に向けた投資を継続
夏の旅行需要獲得に向けた**エアトリ超サマーセール**開催、各商材にて**継続的なUI/UX改善**を実施
さらに、エアトリを使えば使うほどお得になる新サービス**エアトリロイヤリティプログラム**を開始し、**更なるお客様体験の向上を目指す！**
- 3 上場子会社・グループ会社3社も**さらなる成長へのチャレンジを継続し**、事業ポートフォリオの強化を推進
メディア事業では、**まぐまぐ (証券コード：4059)**にて、事業の効率化により**営業利益の黒字転換を実現！**
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 (証券コード：4260)**にて、**株式会社IF Business Consultingから事業取得！**
訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業では、**インバウンドプラットフォーム (証券コード：5587)**にて、第二の柱となる**ライフメディアテック事業**が好調に推移！
- 4 投資事業（エアトリCVC）では、1Q中に**GVA TECH株式会社 (証券コード：298A)**、2Q中に**株式会社フライヤー (証券コード：323A)**、**ミーク株式会社 (証券コード：332A)**、**株式会社LogProstyle (ティッカーシンボル：LGPS)**が新規上場し、**今期累計4件のIPO実現により、当社投資先累計23社のIPOを達成**
- 5 CXOコミュニティ事業では、**「継続は力なり」**として、コミュニティの更なる拡大に向け邁進
エアトリCXOサロン (有料会員) 500社を達成！2025年7月15日～16日に**「エアトリフェス 2025」を開催！2日間で延べ3,000名が参加！**
2026年1月28日（水）に**「エアトリ上場企業サロン」の開催決定！上場企業経営者が100名以上（完全招待制）、計300名の来場者を予定**
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 航空会社総代理店事業では、**第2号案件**として、関西地域と富山・山陰地域の空をつなぐリージョナルエアライン**JCAS社と資本業務提携を開始**
当社が**OTA総代理店**として、全面的な航空券販売サポート、システム開発・管理支援、プロモーション等により、JCAS社を**包括的に支援**
2022年12月22日付のスターフライヤー社、2023年10月19日付のスカイマーク社、2025年1月30日付のトキエア社に続く、**4社目の航空会社への出資案件**が実現
- 7 FY25.9期も、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた**仲間集め**を展開し、今期累計で**7件のM&A・資本業務提携を発表**
新たに、海外ホールセール事業と海外ツアー予約サイトを運営する**株式会社かもめを子会社**し**20事業目となる「海外ツアー事業」を本格開始**
- 8 昨今の物価上昇等への対応として、エアトリにこれまで新卒として入社した社員を中心に定期昇給とは別に2025年4月にベースアップを実施
平均年収が596万円から628万円 (+32万円) と大幅アップし、従業員のモチベーション・満足度の向上や能力開発の促進への期待と優秀な人材の確保を図る
- 9 FY25.9期は取扱高と売上収益は前期比増収による事業拡大を目指し、エアトリ新規商材、その他注力事業、新規事業の成長のための投資を継続
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、**エアトリグループの終わりなき成長と、将来的な株主還元拡充**を目指す！

FY25.3Q 決算概要

取扱高871億円 前期比100%

エアトリ旅行事業の成長鈍化と「エアトリ経済圏」を拡大により前期比同水準

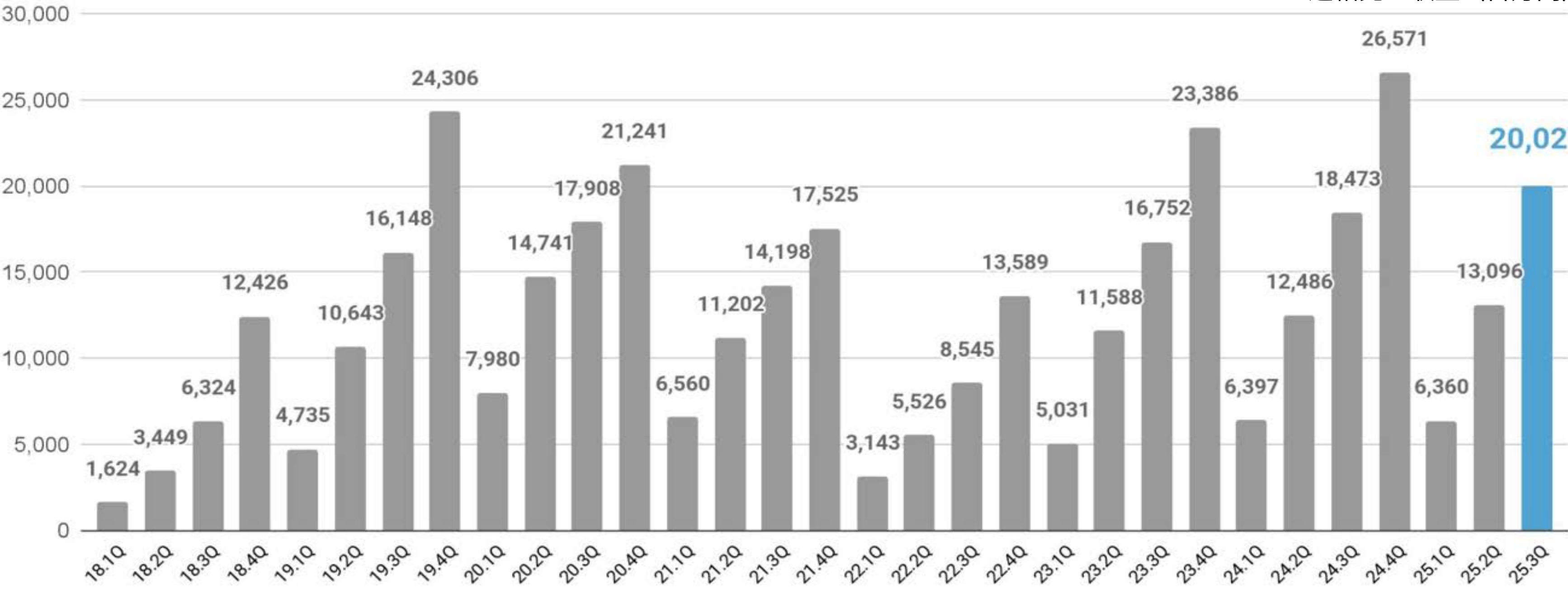


※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

売上収益 前期比108%

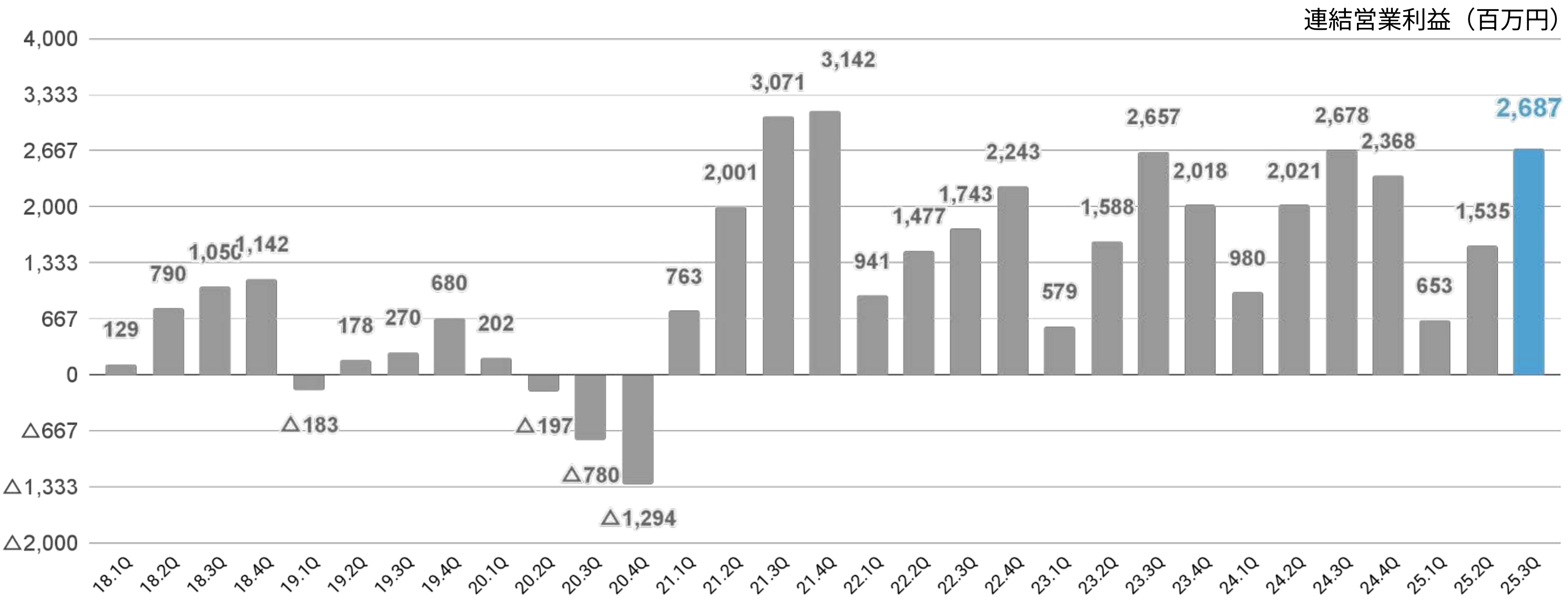
エアトリ旅行事業の成長鈍化を新規商材・その他事業が下支え

連結売上収益（百万円）



営業利益 前期比100%

エアトリ旅行事業の成長鈍化と「エアトリ経済圏」を拡大により前期比同水準



前年比で取扱高、営業利益ともに横ばい

(百万円)

	FY24.3Q		FY25.3Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	87,133	—	87,058	—
売上収益	18,473	100.0%	20,027	100.0%
売上総利益	11,177	60.5%	11,670	58.2%
営業利益	2,678	14.4%	2,687	13.4%
親会社帰属 当期純利益	2,438	13.1%	1,622	8.0%

オンライン旅行事業セグメントが全体を牽引

(百万円)

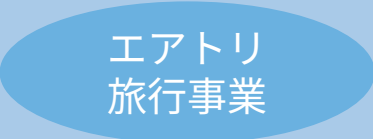
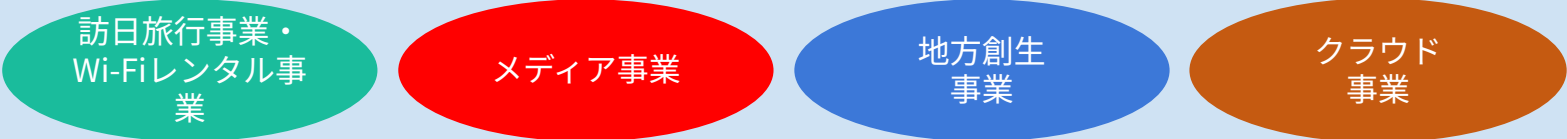
	報告セグメント			合計	調整額	連結合計
	オンライン 旅行事業	ITオフショア 開発事業	投資事業			
売上収益	19,728	15	286	20,030	△2	20,027
セグメント 利益	3,318	△75	390	3,633	△945	2,687

※「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	マッチングプラットフォーム事業 CXOコミュニティ事業 海外ツアー事業 HRコンサルティング事業 航空会社総代理店事業 レンタカー事業		
重要投資先にて注力	法人DX推進事業・ヘルスケア事業 クリエイティブソリューション&DX事業 人材ソリューション事業業	AIロボット事業 ゴルフライフサポート事業	町家宿泊・日本文化体験事業 外貨自動両替機事業

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：453 粗利：70	取扱高：770 粗利：89 事業利益：28 営業利益：18		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：317 粗利：19			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：0 粗利：0 営業利益：△1	取扱高：90 粗利：26 営業利益：7		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：3 粗利：1 営業利益：4			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：87 粗利：25 営業利益：4			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：9 粗利：2 営業利益：1	取扱高：9 粗利：2 営業利益：1		エアトリ5000の達成に向けて中長期の事業拡大を目指す

※エアトリ旅行事業の事業利益にセグメント間調整額を調整した数値を、エアトリ旅行事業の営業利益として開示しております。
Copyright © AirTrip Corp. All Rights Reserved.

利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移

(百万円)

	FY24.4Q	FY25.3Q	増減額
流動資産	20,887	23,086	2,199
現預金	9,647	11,179	1,532
営業投資有価証券等	6,077	6,170	93
非流動資産	7,915	8,440	525
総資産	28,803	31,526	2,723
負債	14,071	15,381	1,310
有利子負債	3,245	2,945	△300
資本合計	14,731	16,144	1,413
自己資本比率	51.1%	51.2%	+0.1%

営業活動によるキャッシュインフローは33.1億円
主に投資活動と借入れの返済、配当金の支出等を使用

(百万円)

	FY24.3Q	FY25.3Q	増減額
営業活動CF	1,183	3,312	2,129
投資活動CF	△3,474	△1,196	2,278
財務活動CF	△1,069	△635	434
現金及び現金同等物の増減額	△3,332	1,460	4,792
現金及び現金同等物の期首残高	12,453	9,647	—
現金及び現金同等物に係る換算差額	28	△18	—
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額	△23	70	—
現金及び現金同等物の四半期末残高	9,097	11,179	—

FY25.3Q（3ヶ月） 営業利益前期比175%

(百万円)

	FY24.1Q (3ヶ月)	FY24.2Q (3ヶ月)	FY24.3Q (3ヶ月)	FY24.3Q (累計)	FY25.1Q (3ヶ月)		FY25.2Q (3ヶ月)		FY25.3Q (3ヶ月)		FY25.3Q (累計)	
	実績	実績	実績	実績	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
取扱高	26,127	28,915	32,092	87,133	27,952	107%	28,707	99%	30,399	95%	87,058	100%
売上収益	6,397	6,088	5,987	18,473	6,360	99%	6,735	111%	6,931	116%	20,027	108%
売上総利益	3,786	3,453	3,937	11,177	3,634	96%	3,724	108%	4,311	109%	11,670	104%
販管費	2,683	2,834	3,151	8,669	2,995	112%	2,948	104%	3,319	105%	9,263	107%
営業利益	980	1,040	657	2,678	653	67%	881	85%	1,151	175%	2,687	100%
営業利益 (投資事業セグメント除く)	947	675	716	2,339	605	64%	767	114%	923	129%	2,297	98%

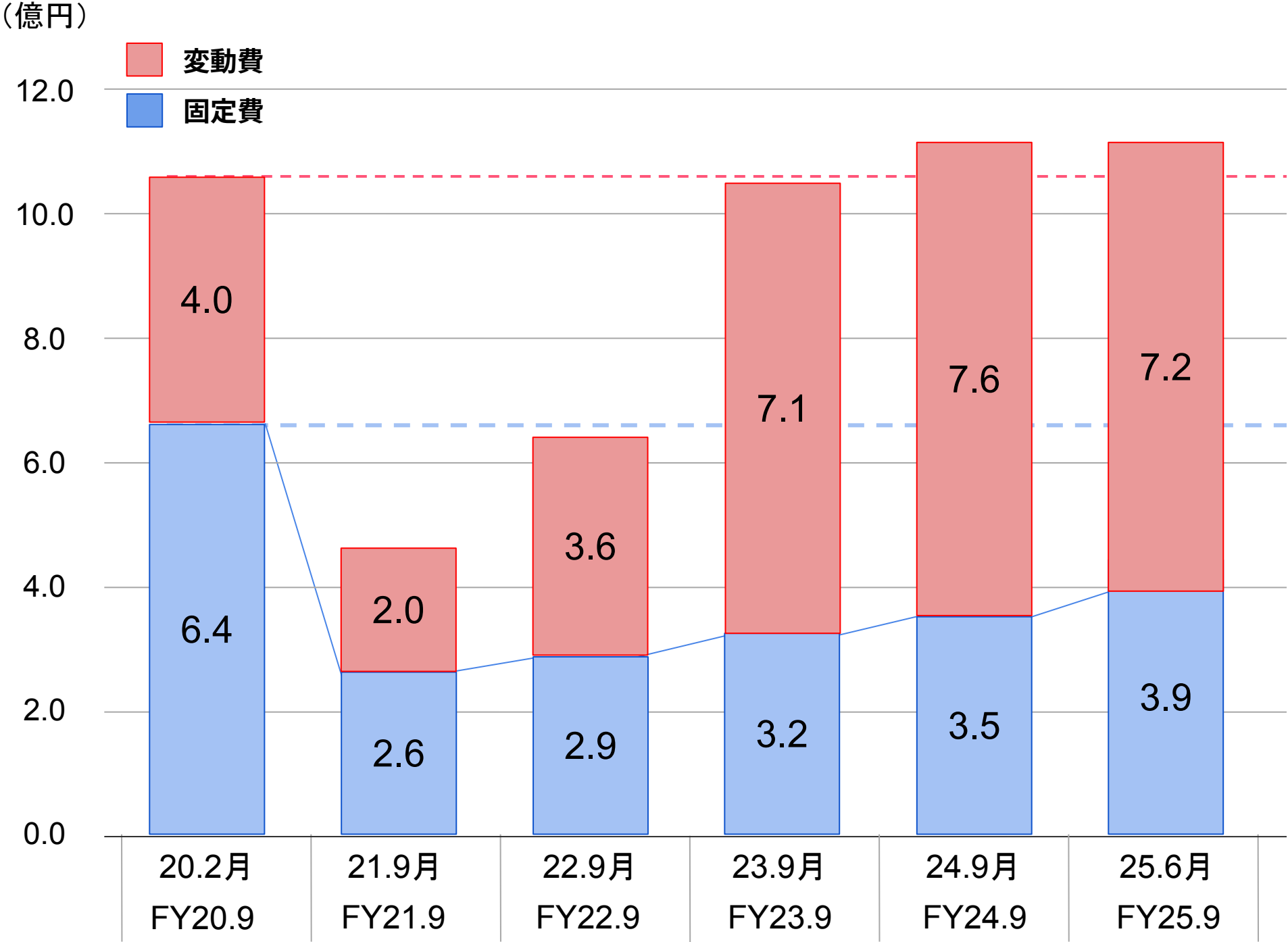
国内旅行領域は成長鈍化があるものの事業ポートフォリオ全体を牽引

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は前期比増加！



FY25.3Q 主要KPIの推移

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3四半期は、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
旅行需要に応じた新TV-CM等による広告投資を展開

人件費の抑制とその他固定費削減の継続

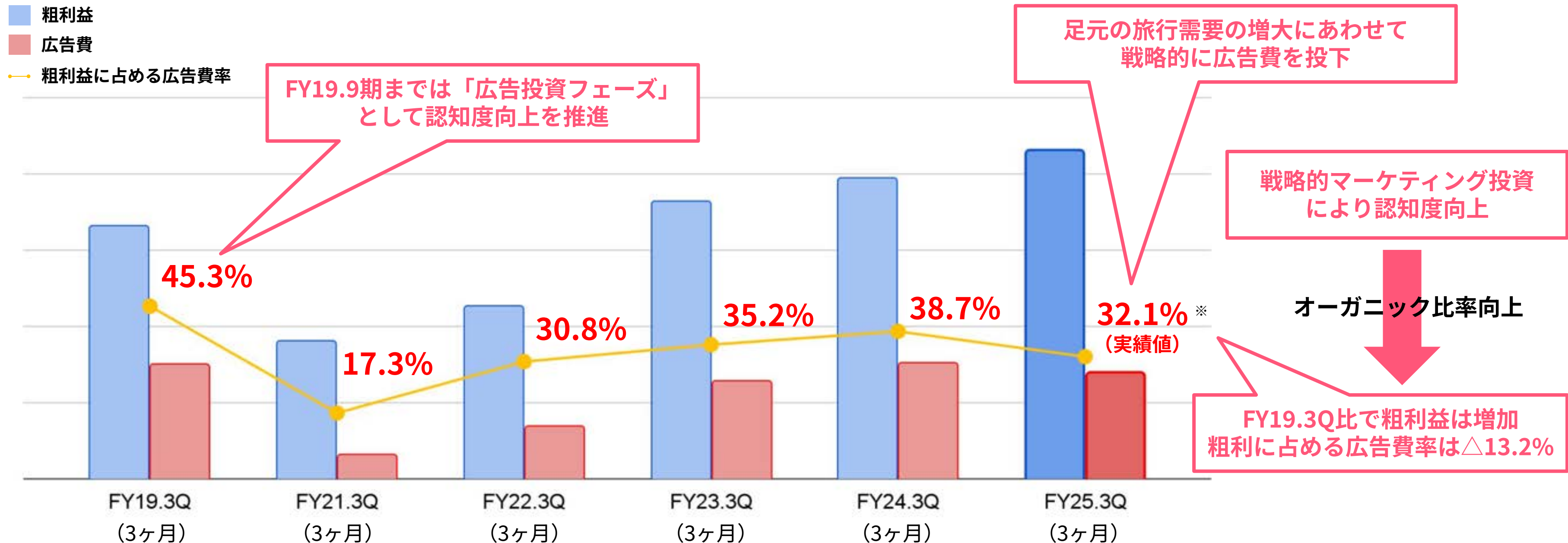
人件費

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

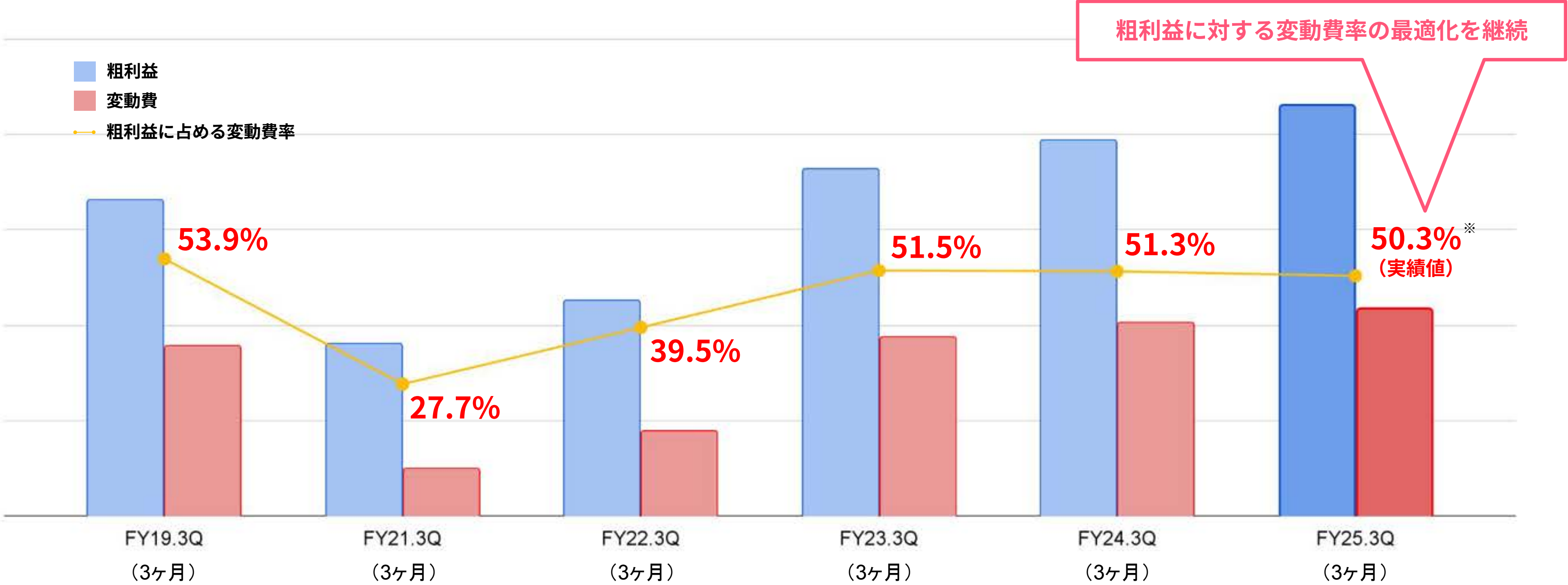
その他固定費

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

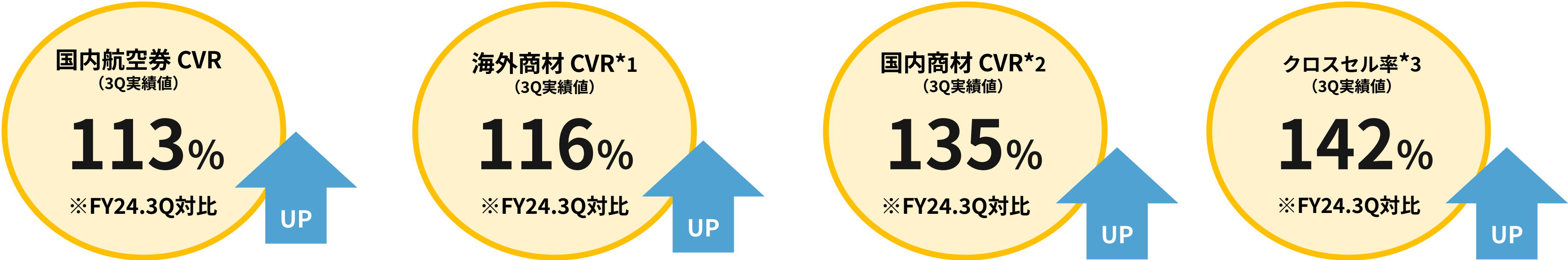
FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を活かし、 今後の成長投資をしつつ、旅行需要にあわせて戦略的に広告費を投下 ～足元の費用対効果を踏まえて、適切に広告費をコントロール～



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～

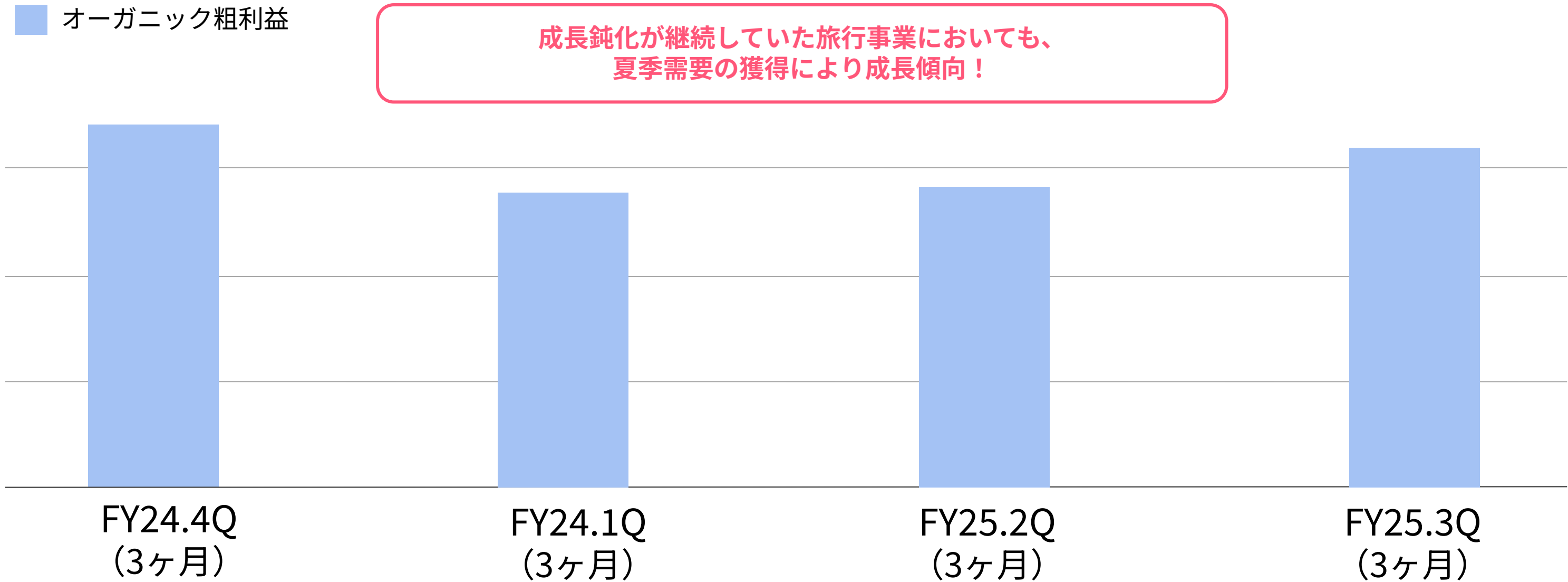


各商材のCVR及びクロスセル率は改善傾向！
～クロスセル率は、FY24.3Q対比**142%**と大きく成長～



※1 海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出
※2 国内のホテル／DPを対象に加重平均にて算出
※3 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
夏季需要の獲得により成長傾向！
～FY25.2Q対比で**113%**と成長～

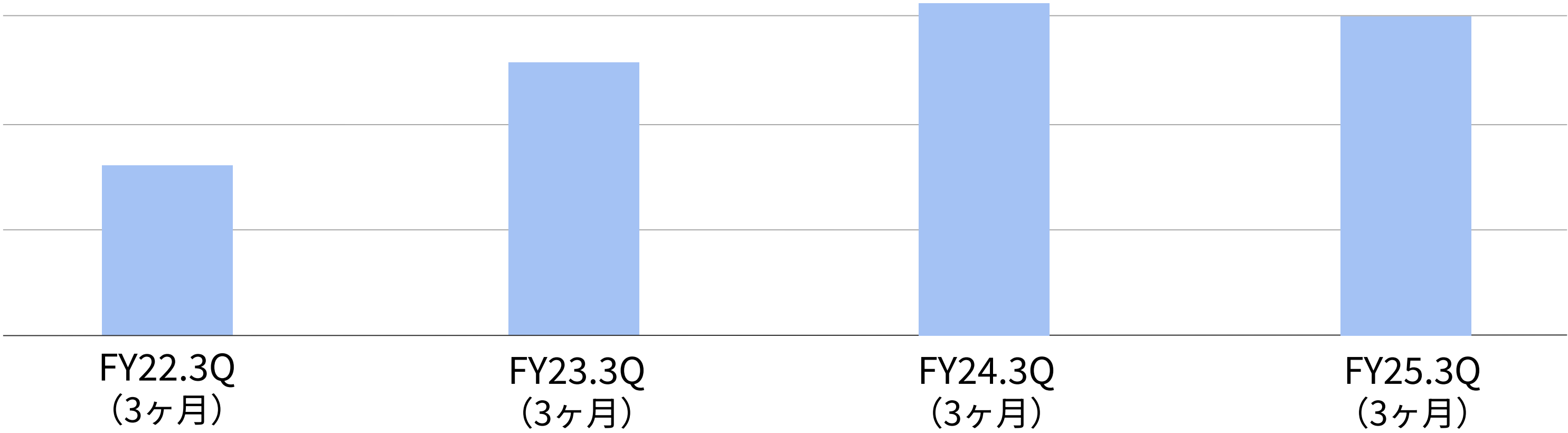


※広告やメタサーチを経由しない顧客への販売による粗利益を指す
(エアトリキーワードでの自然検索やアプリなどによる流入によるもの)

エアトリアプリ粗利益 アプリ経由での粗利益は高水準を維持！ ～FY24.3Q対比で99%で推移～

■ エアトリアプリ粗利益

エアトリアプリ粗利益は引き続き堅調に推移！

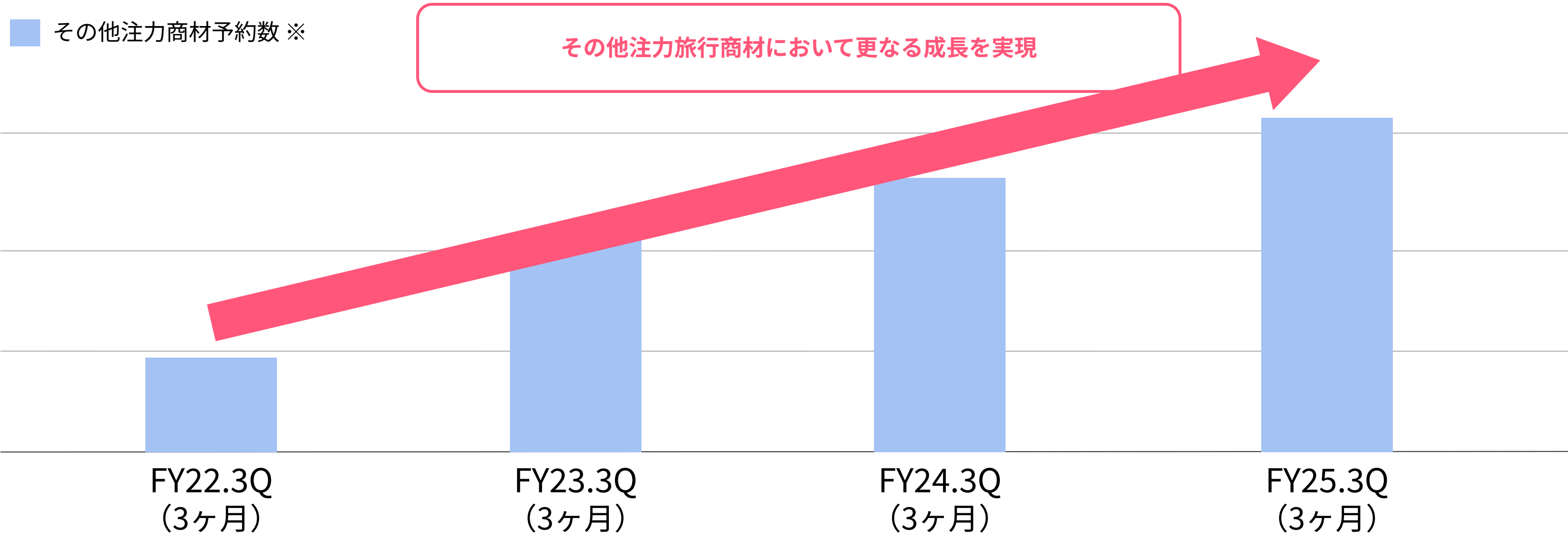


※エアトリアプリ顧客への販売による粗利益を指す

その他注力商材への事業投資及び継続した改善施策により
その他注力商材の予約数は大きく成長！
～その他注力旅行商材はFY24.3Q対比で**124%**と更に増加～

■ その他注力商材予約数 ※

その他注力旅行商材において更なる成長を実現

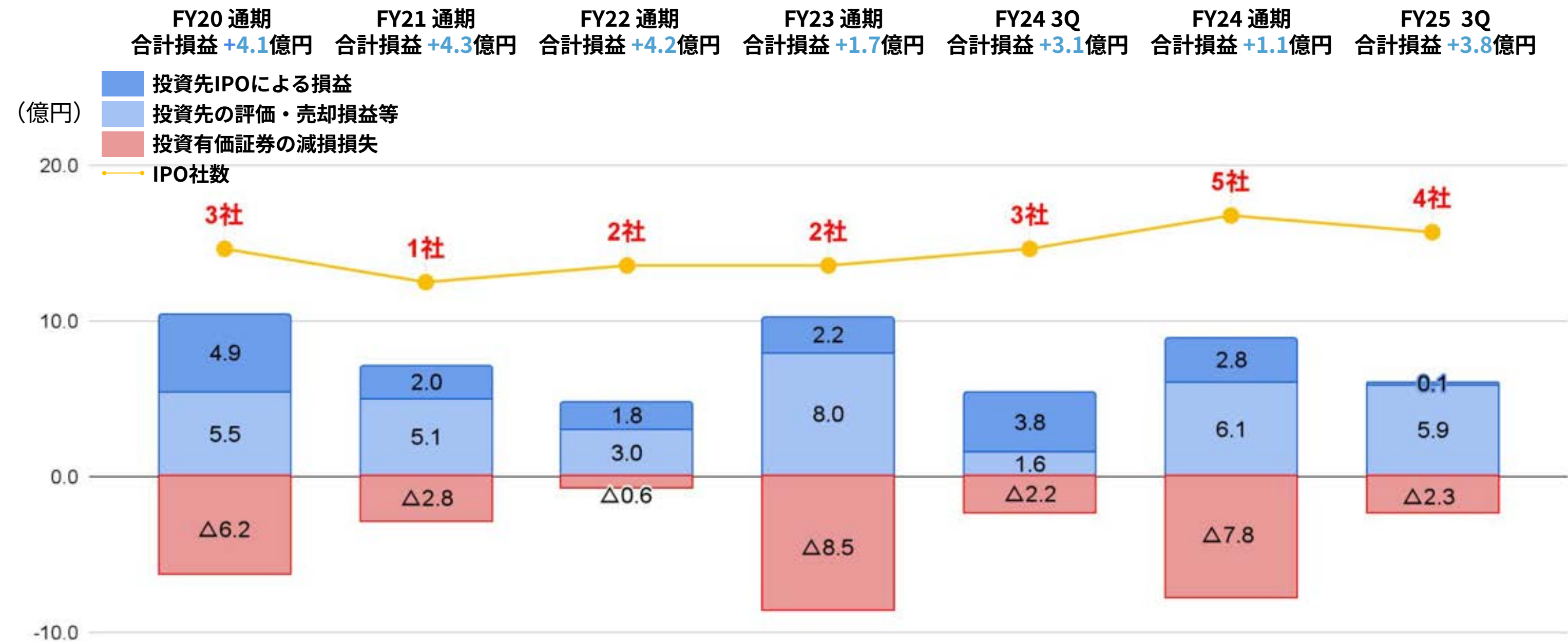


※ 国内・海外のレンタカー、保険、ホテル、航空券＋ホテル、新幹線の合算値となります。

FY25 3Q 投資先IPO4社 投資事業損益+3.8億円

～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143社 IPOの蓋然性が高い成長企業への投資を継続～

投資事業（エアトリCVC）



累計投資社数 / 投資額	64社 / 23億円	66社 / 28億円	83社 / 36億円	123社 / 50億円	134社 / 52億円	138社 / 53億円	143 社 / 54億円
--------------	------------	------------	------------	-------------	-------------	-------------	--------------

※ 累計投資社数 / 投資額、IPO社数には子会社・グループ会社は含まれておりません。Copyright © AirTrip Corp. All Rights Reserved.

FY25.9期 業績予想

7月1日に通期業績予想の修正を発表

～エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化がある一方、売上収益は堅調に推移～
～営業利益は、成長投資・事業ポートフォリオの拡大を断続的に実行し、
堅調に利益の積み上げを継続～

(百万円)

	FY25.9期 通期業績予想 (期首予想)	FY25.9期 修正通期業績予想 (7月1日時点予想)	FY25.9期 3Q業績 (実績値)	進捗率 (修正予想対比)
取扱高	135,000	135,000	87,058	64.5%
売上収益	28,000	28,000	20,027	71.5%
営業利益	1,000	2,000	2,687	134.4%

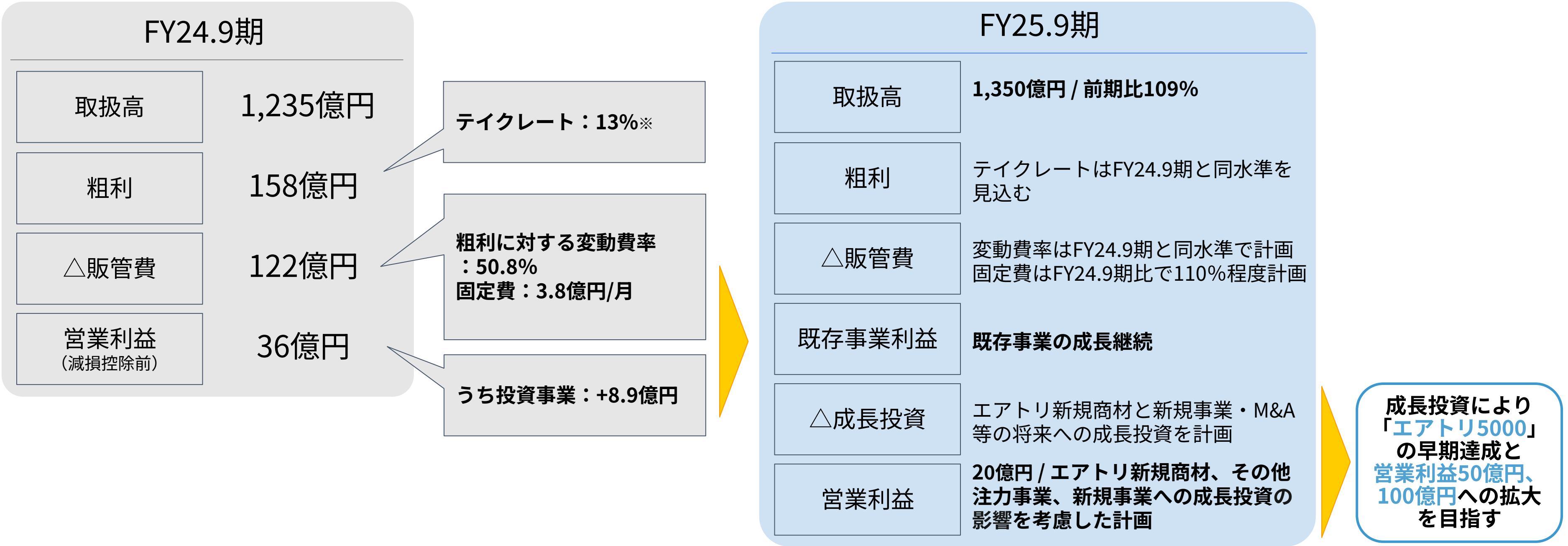
※上記修正通期業績予想は、2025年7月1日に発表した通期連結業績予想値になります。

期首時点の通期業績予想を修正
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**20**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	期首予想 1,000 修正予想 2,000	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～

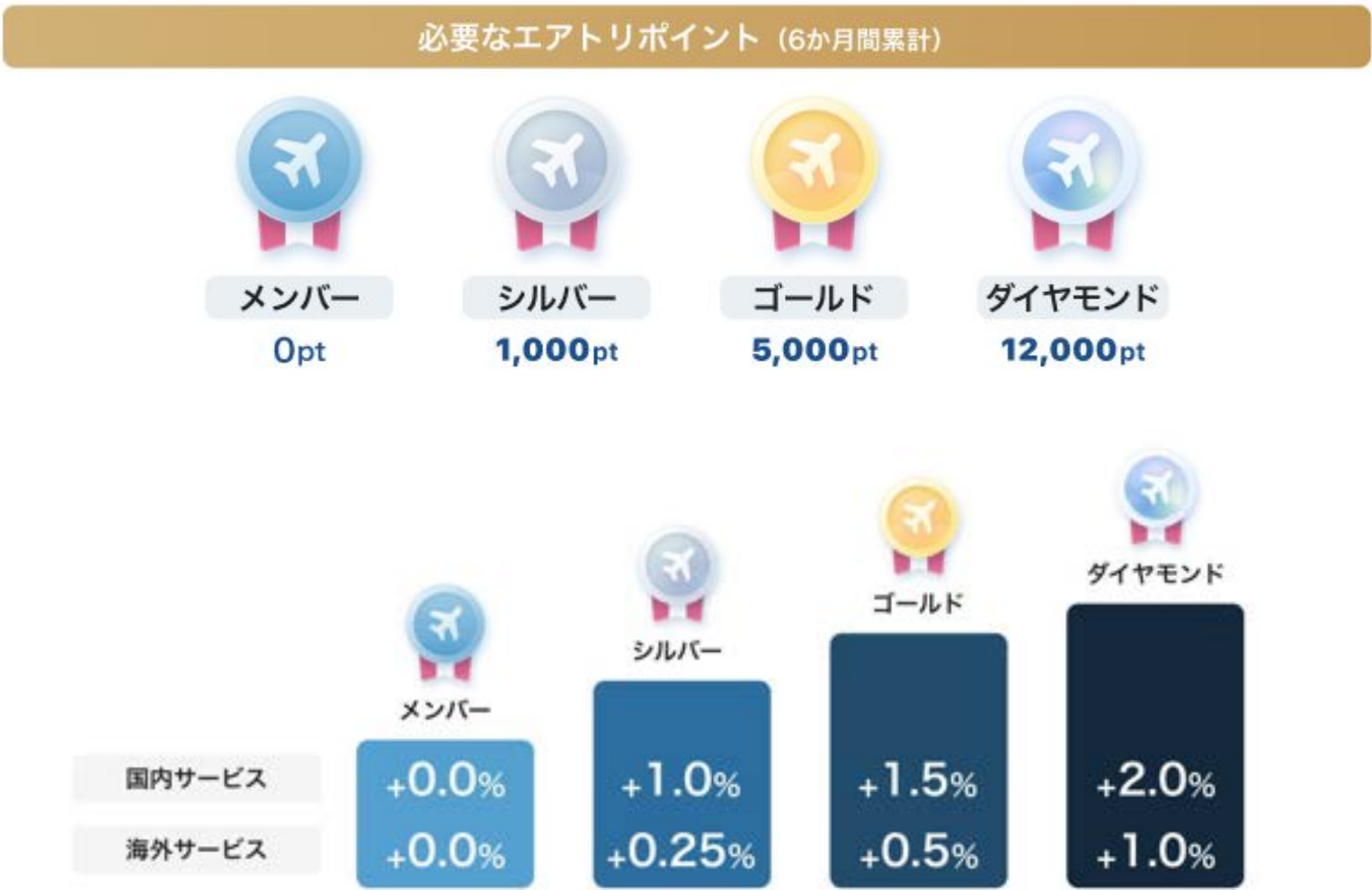


直近のアクションと成果

今夏も更におトクな「**エアトリ**」超サマーセールを開催！
～夏の旅行需要が高まる時期にサマーセールを実施し販促を展開～



「**エアトリ**」ロイヤリティプログラムで更なるお客様体験の向上へ！
～ご利用状況に応じて会員ランクが適用され"使えば使うほどお得"に～



FY25.3Qの取扱高が57億円にまで拡大！
全社取扱高が前年同期比***+21**億円（前期比161%増加）と好調に推移。



※前年同期比は3Q累計（9ヶ月）比較

エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン(有料会員)500社達成！

～2024年11月からの本格サービス開始後、約9か月で急成長～

～全国展開として地方定例会（札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄）をそれぞれ半年に1回ずつ開催～

～大規模イベントとしては「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催～



おかげさまで、エアトリCXOサロン(有料会員)が500社を達成！

- ・2025年4月より新たに、有料会員向けの新サービスとして「エアトリ上場企業サロン」、「エアトリIPO・M&A・資金調達サロン」、「エアトリ証券会社・監査法人サロン」、「エアトリ政策提言サロン」を開始！
- ・エアトリCXOサロン有料会員の増加に伴い、2025年10月以降は東京開催の定例会を月2回に拡大予定！
- ・エアトリグループの取引先アセットを活用し『全国展開』を開始！札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、それぞれ半年に1回ずつ地方定例会を開催！
- ・また、大規模イベントとしては、「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催！

今後も、エアトリ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、有料会員1,000社を目指す。

「エアトリフェス 2025」

2025年7月15日(火)～7月16日(水) にて開催！

～「ベンチャー界へ恩返し」の気持ちを込め無料でご招待～
～2日間で延べ3,000名の方にご参加いただきました～



「エアトリ上場企業サロン」開催決定！

～上場企業経営者が100名以上（完全招待制）、計300名の来場者を予定～



エアトリCXOサロン
丁寧な運営で高次元の深いコミュニティを創出！

完全招待制！
上場企業経営者100名以上参加

エアトリ上場企業サロン

📅 2026.1.28 🕒 18:30~21:00 (受付開始:18:00~)
📍 東京プリンスホテル プロビデンスホール

企業につながる👤が生まれる！
上場企業同士の新たなアライアンス

- ① 高い信頼感による、大規模な事業連携とイノベーションの創出
- ② ガバナンスやサステナビリティといった上場企業特有の課題に対する知見の獲得・共有
- ③ 上場企業ならではの透明性による、より強固なパートナーシップを構築

ここで生まれる👤が次の共創へ繋がる！
上場企業とエアトリCXOサロンメンバーの出会い

- ① スタートアップ・ベンチャー企業の新たなビジネス、アイデアを吸収
- ② 高い専門性かつチャレンジ精神に溢れた次世代リーダーの発掘
- ③ オープンイノベーションによる新規市場への参入

成長を加速させる仲間との👤！
エアトリCXOサロンメンバー同士のシナジー

- ① 目まぐるしく変化する市場における「生きた情報」の共有
- ② 事業連携による成長の加速
- ③ 新たなビジネスチャンスと人脈の拡大

エアトリCXOサロンとは

- 📈 グループ上場4社 📈 ベンチャー投資150社(実績90億円)
- 📈 M&A40件 📈 IPO23件 📈 取扱高1,235億円
- 📈 営業利益36億円 📈 上場準備中2社

結果を出し、高い認知度のエアトリグループだからこそ、他のコミュニティでは学べないナレッジをご提供

グループ上場 4社
上場準備中 2社
ベンチャー投資 150社
M&A 40件
IPO 23件
取扱高 1,235億円
営業利益 36億円
上場準備中 2社

エアトリCXOサロンメンバー同士のシナジー

📅 2026年1月28日 水曜日
🕒 18:30~21:00 (受付開始: 18:00~)

📍 東京プリンスホテル プロビデンスホール

📧 エアトリCXOサロン運営事務局
cxosalon@airtrip.co.jp

📱 コードレスサイン

上場企業と次世代リーダーたちが直接つながり、新規事業やイノベーションの創出につながる共創の場を提供するために発足し、**年1回の頻度で開催**

日時：2026年1月28日(水) 18:30～21:00
場所：東京プリンスホテル プロビデンスホール
来場者数：300名（予定）
参加条件：①上場企業経営者の皆様
②エアトリCXOサロンメンバー様

海外ホールセール事業と海外ツアー予約サイトを運営する 株式会社かもめの株式取得及び子会社化 ～新たに当社の20事業目となる「**海外ツアー事業**」を開始～



子会社化の背景

かもめ社は、フィリピンをメインに、中南米、ニュージーランド、北欧、パプアニューギニアを取り扱う海外ホールセラー（BtoB事業）の老舗であり、世界遺産や一度は行ってみたい絶景をめぐるツアーの取扱いを得意とする「かもめツアー（eかも。）」（<https://www.kamometour.co.jp/>）を運営（BtoC事業）していることから、今後のエアトリの海外旅行事業全般における領域の強化を図るため子会社化。

今後の見通し

海外ツアー事業について、エアトリ会員の皆様をはじめとした顧客基盤、「エアトリ」のブランド認知度やエアトリグループ各社等のアセットも活かして拡大・強化を目指す。

関西地域と富山・山陰地域の空をつなぐ リージョナルエアラインJCAS社と資本業務提携を開始！

～当社4社目となる航空会社への出資案件～

～トキエア社に続く航空会社総代理店事業の第2号案件～

～OTA 総代理店として、JCAS社を包括的に支援～

JCAS Airways



JCAS社（ジェイキャスエアウェイズ社）とは

航空運送およびスタートアップの事業開発・拡大に精通したキープレイヤーが率いる、民間主導の次世代航空スタートアップ。最適な小型旅客機を用いて、空白地帯となっている地域間に航空ネットワークを再構築するとともに、就航地の魅力を発掘し、国内外のお客様に感動体験として届ける地域創生事業を展開。

当社4社目となる航空会社への出資案件

2022年12月22日付の株式会社スターフライヤー、2023年10月19日付のスカイマーク株式会社、2025年1月30日付のトキエア株式会社に続き、4社目の航空会社への出資案件が実現

- 1 FY25.9期の第3四半期の連結業績は、**取扱高871億円（YoY100%）**、**売上収益200億円（YoY108%）**、**営業利益26.9億円（YoY100%）**
エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化がある一方、エアトリ新規商材及び、各事業でのさらなる成長へのチャレンジを継続し、成長投資・事業ポートフォリオの拡大を断続的に実行！順調に成長する**CXOコミュニティ事業**では、将来的な利益の下支えを目指し、**エアトリは「次のステージへ」**
- 2 エアトリ旅行事業では、**「なんでもエアトリ」**をキーワードに、**新規注力商材の「ホテル、新幹線、レンタカー、高速バス」**商材の拡充に向けた投資を継続
夏の旅行需要獲得に向けた**エアトリ超サマーセール**開催、各商材にて**継続的なUI/UX改善**を実施
さらに、エアトリを使えば使うほどお得になる新サービス**エアトリロイヤリティプログラム**を開始し、**更なるお客様体験の向上を目指す！**
- 3 上場子会社・グループ会社3社も**さらなる成長へのチャレンジを継続し**、事業ポートフォリオの強化を推進
メディア事業では、**まぐまぐ（証券コード：4059）**にて、事業の効率化により**営業利益の黒字転換を実現！**
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（証券コード：4260）**にて、**株式会社IF Business Consultingから事業取得！**
訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業では、**インバウンドプラットフォーム（証券コード：5587）**にて、第二の柱となる**ライフメディアテック事業**が好調に推移！
- 4 投資事業（エアトリCVC）では、1Q中に**GVA TECH株式会社（証券コード：298A）**、2Q中に**株式会社フライヤー（証券コード：323A）**、**ミーク株式会社（証券コード：332A）**、**株式会社LogProstyle（ティッカーシンボル：LGPS）**が新規上場し、**今期累計4件のIPO実現により、当社投資先累計23社のIPOを達成**
- 5 CXOコミュニティ事業では、**「継続は力なり」**として、コミュニティの更なる拡大に向け邁進
エアトリCXOサロン（有料会員）500社を達成！2025年7月15日～16日に**「エアトリフェス 2025」を開催！2日間で延べ3,000名が参加！**
2026年1月28日（水）に**「エアトリ上場企業サロン」の開催決定！上場企業経営者が100名以上（完全招待制）、計300名の来場者を予定**
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 航空会社総代理店事業では、**第2号案件**として、関西地域と富山・山陰地域の空をつなぐリージョナルエアライン**JCAS社と資本業務提携を開始**
当社が**OTA総代理店**として、全面的な航空券販売サポート、システム開発・管理支援、プロモーション等により、JCAS社を**包括的に支援**
2022年12月22日付のスターフライヤー社、2023年10月19日付のスカイマーク社、2025年1月30日付のトキエア社に続く、**4社目の航空会社への出資案件**が実現
- 7 FY25.9期も、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた**仲間集め**を展開し、今期累計で**7件のM&A・資本業務提携を発表**
新たに、海外ホールセール事業と海外ツアー予約サイトを運営する**株式会社かもめを子会社し20事業目となる「海外ツアー事業」を本格開始**
- 8 昨今の物価上昇等への対応として、エアトリにこれまで新卒として入社した社員を中心に定期昇給とは別に2025年4月にベースアップを実施
平均年収が596万円から628万円（+32万円）と大幅アップし、従業員のモチベーション・満足度の向上や能力開発の促進への期待と優秀な人材の確保を図る
- 9 FY25.9期は取扱高と売上収益は前期比増収による事業拡大を目指し、エアトリ新規商材、その他注力事業、新規事業の成長のための投資を継続
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、**エアトリグループの終わりなき成長と、将来的な株主還元拡充**を目指す！

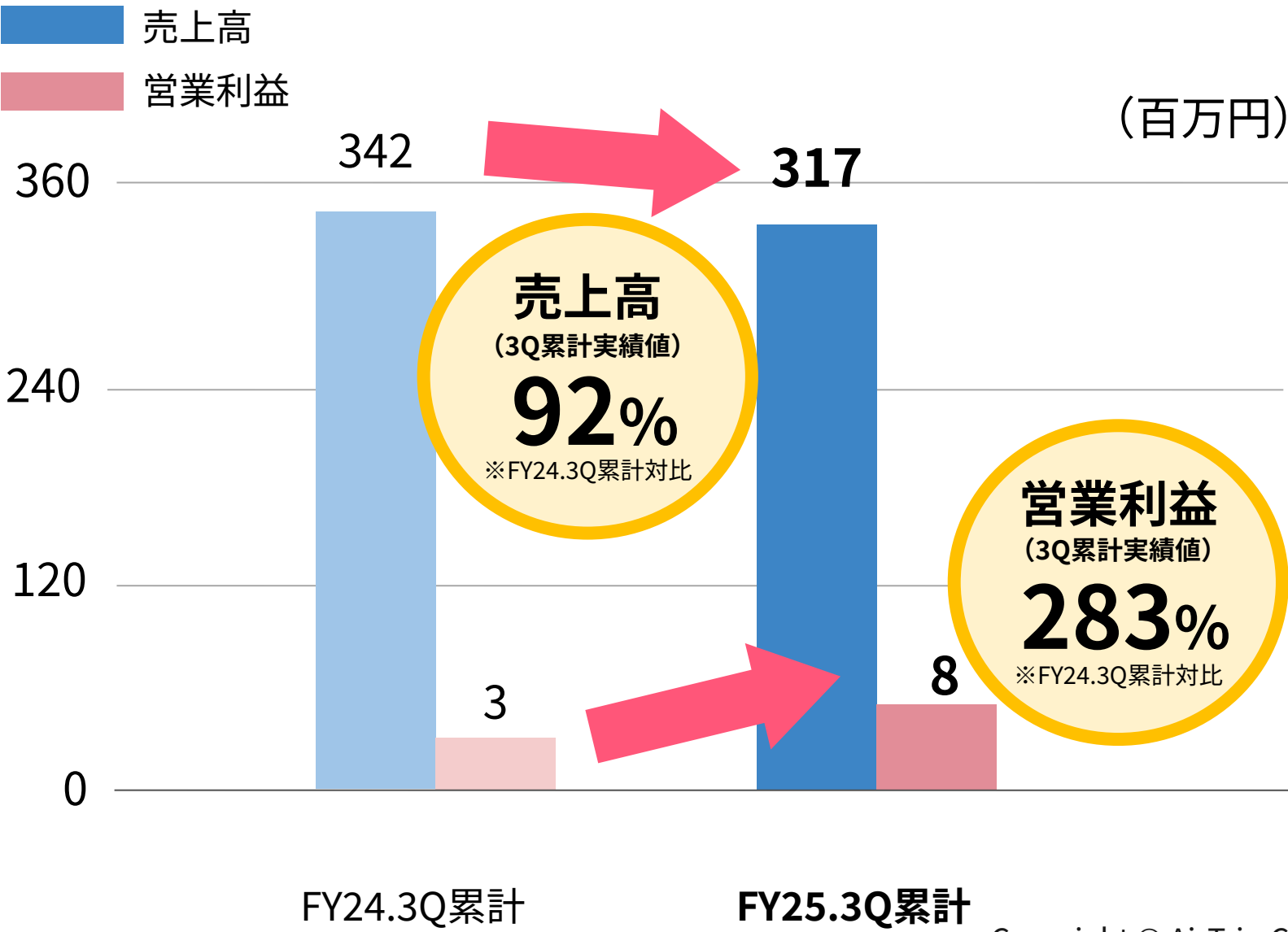
FY25.3Q 事業進捗

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営業利益が黒字転換 獲得利益をマーケティングに再投資し、メイン事業成長の好循環を形成 ～前年同期比で売上高92%、営業利益283%～

＜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

前年同期比で売上高は14.7%、営業利益は19.5%成長。既存クリエイターのIP_{※1}を活用したマーケティング施策を実施し、新規メルマガ創刊数が増加。また、新規有料会員獲得の導線を模索し、獲得利益を再投資する好循環を強化。

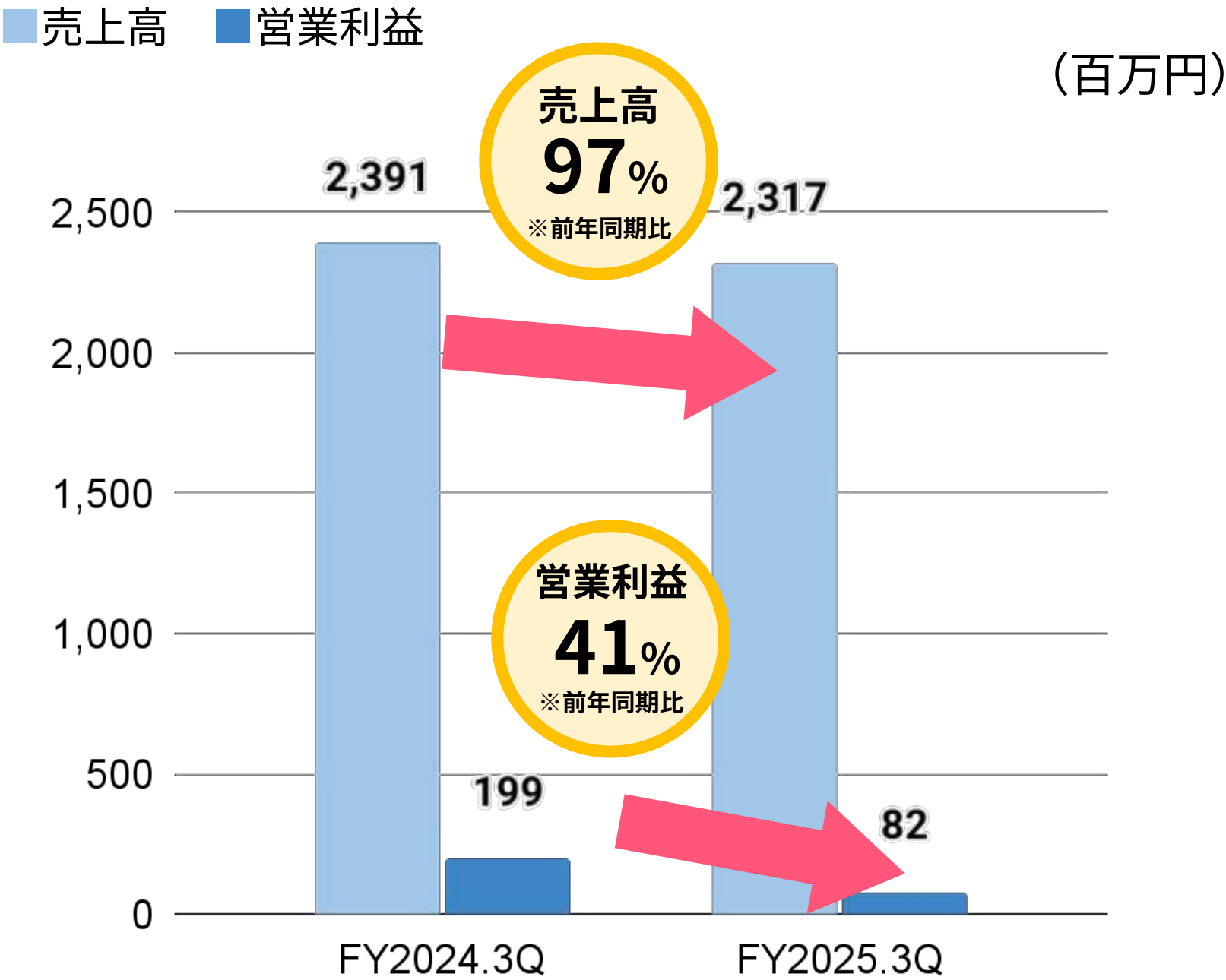
メディア広告事業

前年同期比で売上高は47.5%、営業利益は57.4%減少。コスト効率化の徹底により、利益を最大限確保しつつ、クリエイター起用やタイアップ施策を通じて、媒体価値の再評価を行い、価値向上の施策に注力。

※1 インтеллекチュアル プロパティ

売上高は計画水準で推移するも、前期の残存影響を考慮し業績予想を修正

新たなグループ会社とVPoEを迎えた体制で事業基盤を強化



閉鎖拠点からの残存対応等の影響を考慮し、業績予想を修正

前期に閉鎖したダナン拠点から他拠点に移管した残存対応に追加工数を要したことで、顧客開拓が鈍化し、売上、利益が想定を下回り、業績予想の修正を決議。今期に残存対応の正常化を完了すると共に、固定費の最適化を通じて、今後の業績基盤の形成を図る。

新VPoEを迎え事業組織の強化を推進

ケイズ・ソフトウェア代表取締役としてエンジニア組織設計に豊富な知見を有する亀井 大輔氏をVPoEに迎え、事業部の組織設計、人材育成、OKR設計の強化・改善を推進。

ITオフショア開発事業

株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティングを子会社化

経営コンサルティング事業をグループに迎え、包括的なDX支援体制を強化

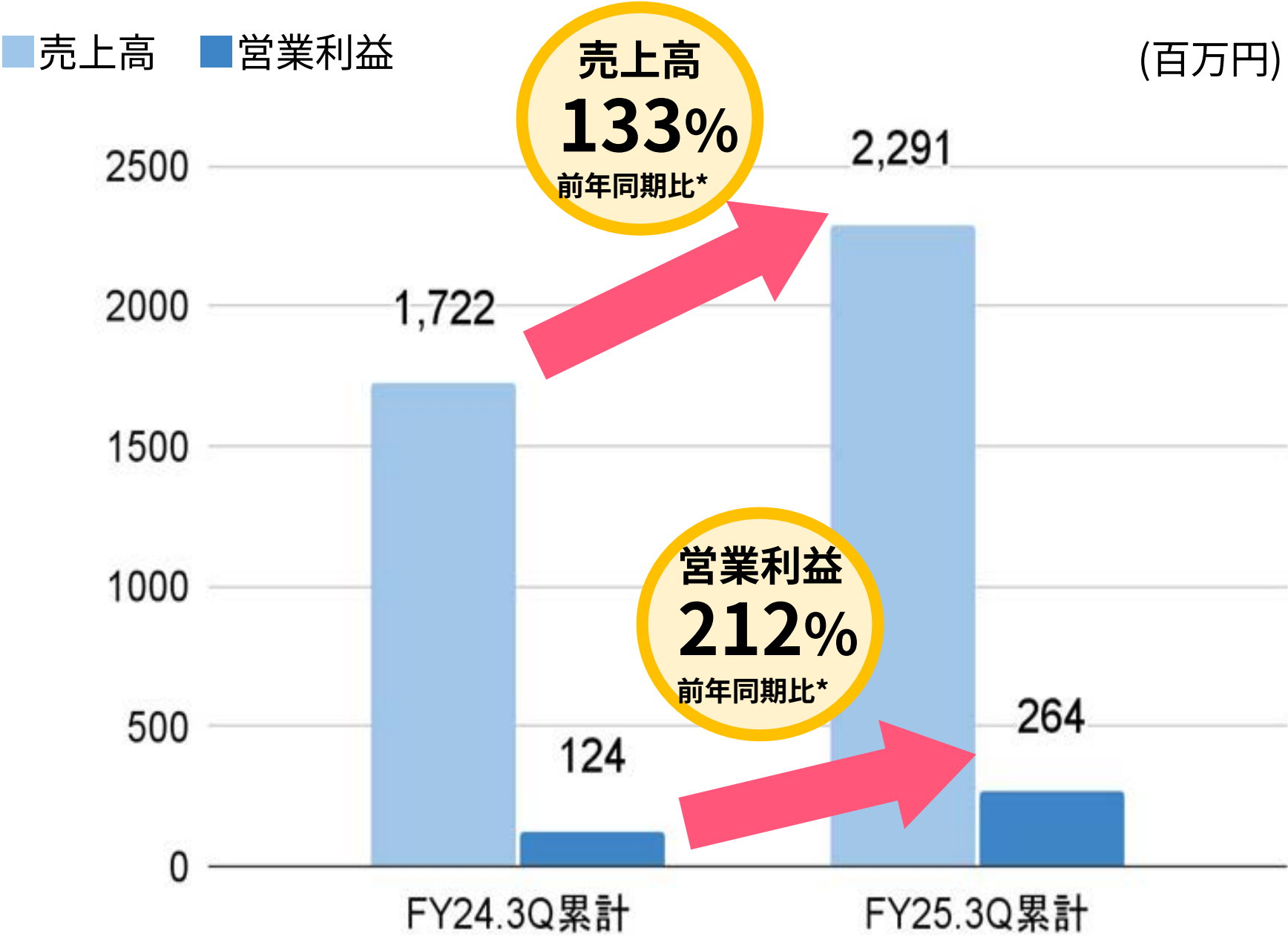
	DX戦略	事業戦略 プロダクト戦略	UX/UI デザイン	開発	保守運用	グロースハック
 Hybrid Technologies 日本 ベトナム オフショアリソースを活用した 上流～下流までDX支援			上流 日本人PM/デザイナー/エンジニア	開発 ベトナム人ブリッジエンジニア ベトナム人エンジニア	オフショア開発に長けた上流人材	500名以上の豊富な エンジニアリソース
 Hybrid Tech Agent 日本 日本人×常駐可×1人単位 でのサービス提供				日本人PMやエンジニアのSES/派遣		
 Wur 日本 ベトナム 0→1の新規事業開発 の企画立案～開発支援～グロース支援		新規事業/開発 コンサルティング	0→1開発経験豊富な日本人PM/デザイナー+オフショア開発体制			グロースハック
 docodoor 日本 ニアショア 開発拠点によるコストパフォーマンスに 優れた制作支援			標準化された各種WEB制作（Wordpress/Shopify） Flutter を活用したアプリ開発		WEB マーケティング 各種クリエイティブ制作	
 Hybrid Business Consulting 日本 人材派遣による、事業戦略、システム導入等の 経営、事業戦略コンサルティング	経営コンサルティング					

FY25.3Qの取扱高が57億円にまで拡大！
全社取扱高が前年同期比***+21**億円（前期比161%増加）と好調に推移。



※前年同期比は3Q累計（9ヶ月）比較

前期リリースの新サービスが着実に成長し売上・利益に貢献！
～ 売上高 前年同期比* **133%** 営業利益 前年同期比* **212%** ～



訪日旅行客の増加に連動して
モバイルネットワークサービス利用数が増加

訪日旅行客の増加に連動し、Wi-FiおよびeSIM等のモバイルネットワークサービス利用客が前年同期比***106%**と堅調に推移

モビリティサービスの需要増加により
売上・利益が大幅に伸長

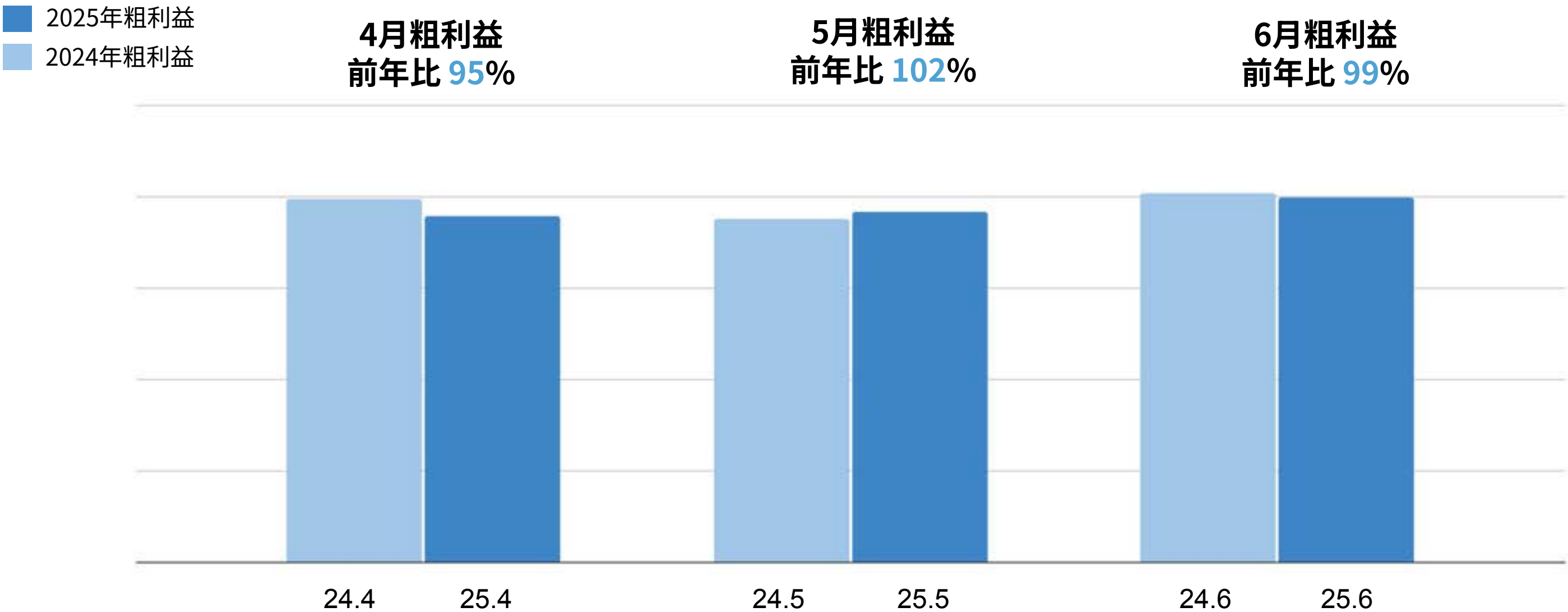
外国人旅行客の国内移動が活発となった影響でモビリティサービスの需要が高まり、ライフメディアテック売上高が前年同期比***536%**と大幅に伸長

※前年同期比は3Q累計（9ヶ月）比較

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により前年同期比で減少するも回復傾向



※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。

今年も公益財団法人全日本空手道連盟と年間サポーター契約を締結！
「エアトリ杯 第25回全日本少年少女空手道選手権大会」冠スポンサー！
～未来を担う若い世代を中心に「青少年の健全な育成」を応援！～



「エアトリ」プロモーションで認知拡大並びにブランディング強化！

～各種スポーツ大会・芸術イベント等でプロモーション活動を展開～

「エアトリpresents毎日が夏祭り」
SNSならびに現地での各種プロモーション
各公演ペアで最前列席へご招待



7/10(THU) - 7/21(MON)
毎日開催！
<http://www.airtripresents.jp/>
横浜有明ホール
(横浜有明ホールは1号館3階ホール)

協賛 | エアトリ DAM dōtomo Studio L'ive J-ROCK VITAL YAMAHA

「3150×LUSHBOMU vol.6」
リング広告の実施
10組20名様プレゼントキャンペーン



万年の契り
MAIN EVENT
IBF世界フェザー級タイトルマッチ
アンジェロ・レオ × 亀田 和毅
ANGELO LEO (本国) TOMOKI KAMIDA (TMK)
ベドロ・タドゥラン × 重岡 銀次郎
BOXING MUSIC LIVE GOURMET FOOD
5.24 INTEX OSAKA OPEN 11:00 START 11:45

日本プロ野球・福岡ソフトバンクホークス公式戦
京セラドームのバックネット裏に看板露出



「TREASURE BOXING PROMOTION 8」
リング広告を実施



「パナソニックオープンレディース
ゴルフトーナメント」
20名様プレゼントキャンペーン



ゴルフも、もっと「オープン」に。
Panasonic OPEN Ladies
GOLF TOURNAMENT
5/21 31 41 浜野ゴルフクラブ
あなたにピッタリの楽しみがきっとある。

「エアトリ」公式SNSを活用し各種キャンペーンを引き続き実施！
～エアトリ会員への還元ならびにSNS拡散による認知拡大～

「with青木さやか ザ・トークショー」
50組100名様プレゼントキャンペーン



演劇「月夜のからくりハウス」
20名様プレゼントキャンペーン



「活読劇」名古屋公演
20名様プレゼントキャンペーン



「マッスルサーカス」群馬公演
6組12名様プレゼントキャンペーン



「toroa トロバタ」
30名様プレゼントキャンペーン



ポータブルスピーカー
5名様プレゼントキャンペーン



国内ペア宿泊 5月
1組2名様プレゼントキャンペーン



国内ペア宿泊 6月
1組2名様プレゼントキャンペーン



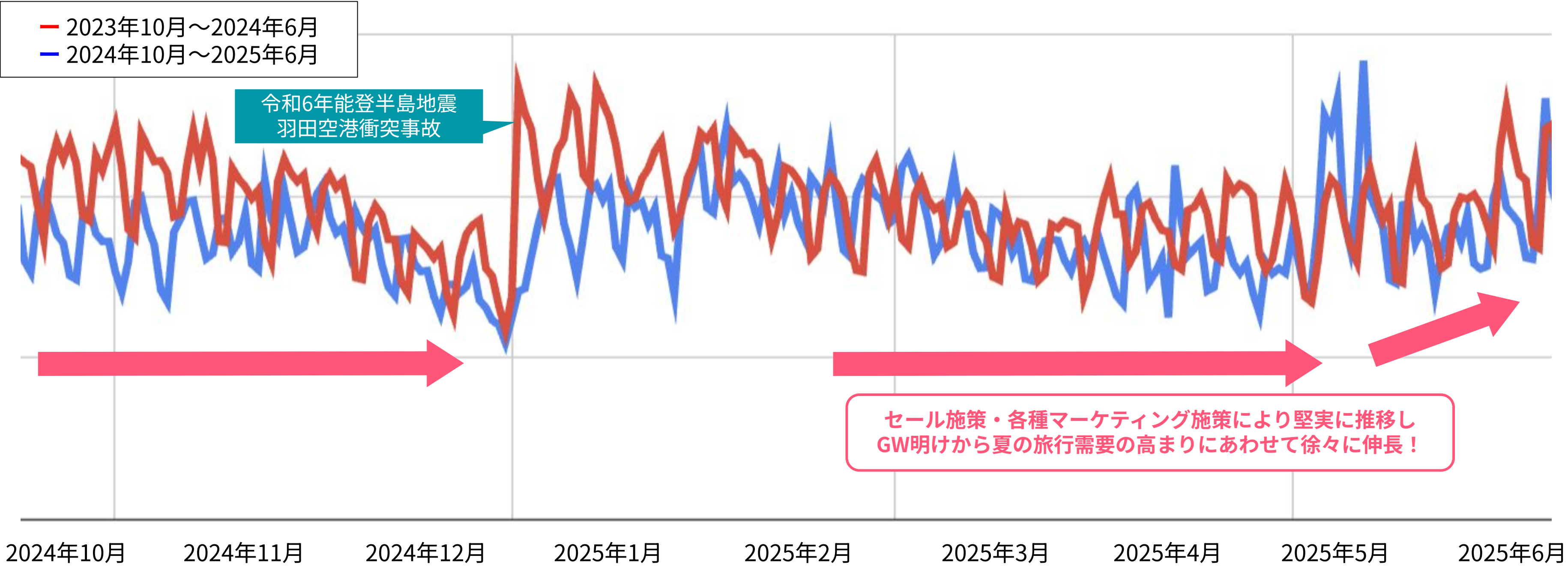
マイナスイオンヘアドライヤー
5名様プレゼントキャンペーン



着圧ソックス
10名様プレゼントキャンペーン



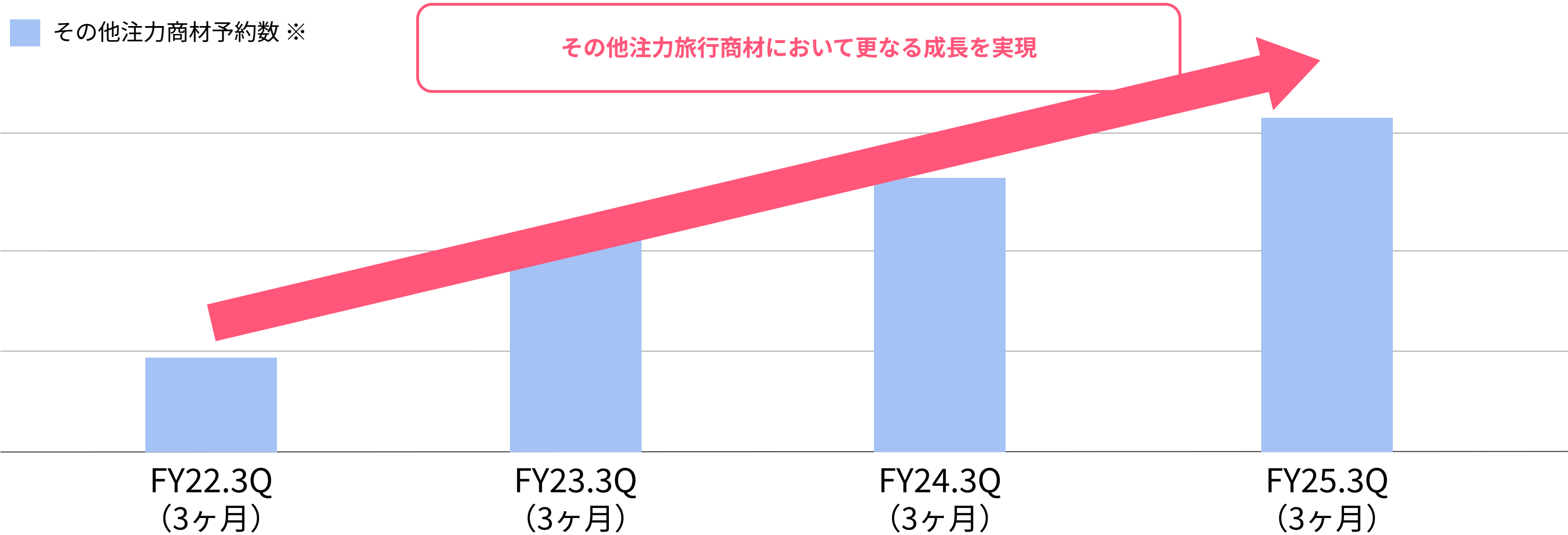
「**エアトリ**」キーワード検索数は各種施策ならびにセール実施により
4月～6月も昨年同水準で推移しながら徐々に夏に向け増加！



その他注力商材への事業投資及び継続した改善施策により
その他注力商材の予約数は大きく成長！
～その他注力旅行商材はFY24.3Q対比で**124%**と更に増加～

■ その他注力商材予約数 ※

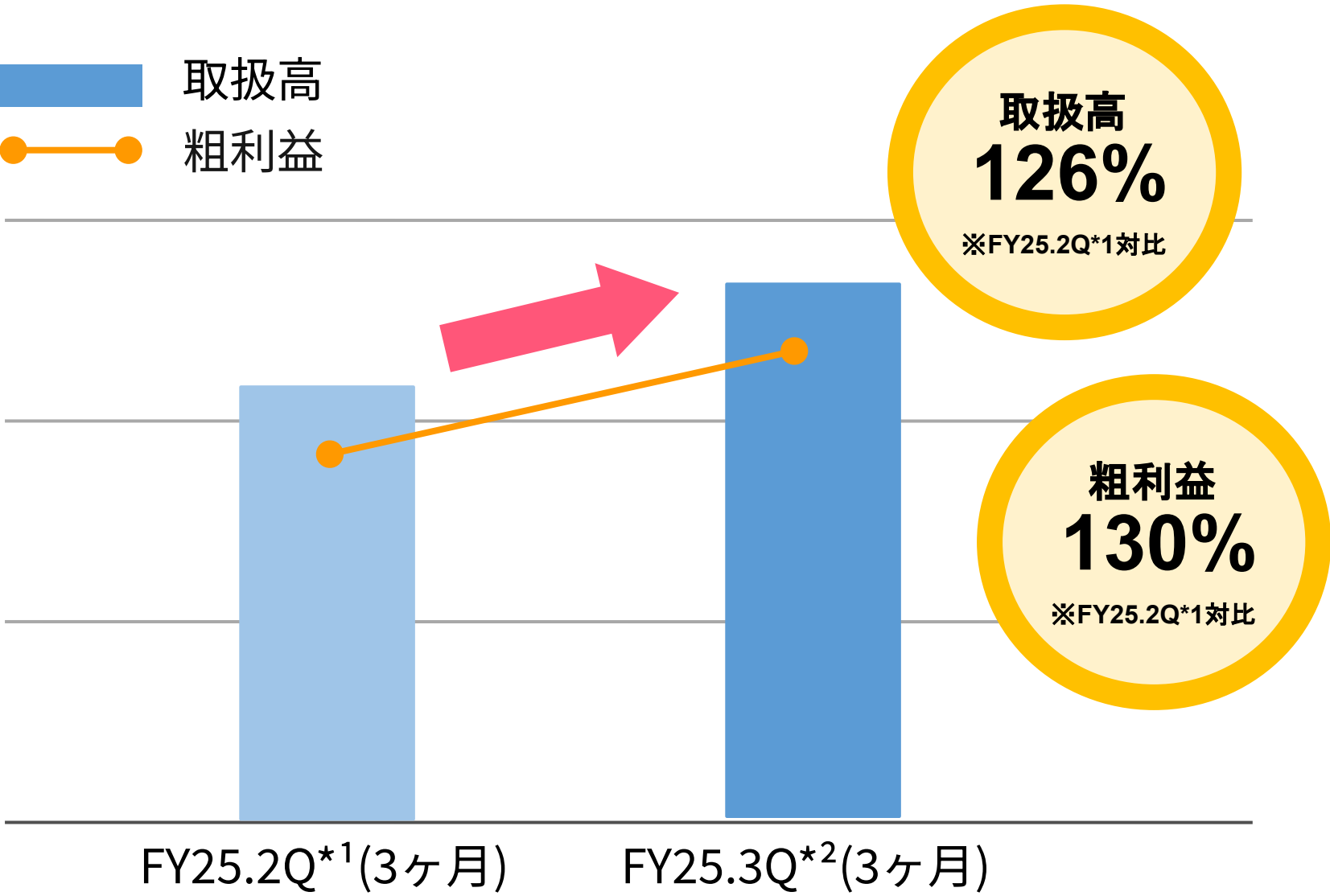
その他注力旅行商材において更なる成長を実現



※ 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。

UI/UX改善や連携強化に伴うユーザビリティ向上で 取扱高・粗利益ともに前四半期から大きく伸長！ ～FY25.2Q*¹対比で取扱高126%、粗利益130%～

＜国内航空券の取扱高・粗利益の推移＞



取扱商材との連携強化による利便性の向上
一部キャリアにおいてAPI連携や座席指定機能を実装。
スムーズな予約などユーザビリティの向上に寄与。

各種キャンペーンに伴う露出強化による需要拡大
ポイント還元キャンペーン、LP等プロモーション強化により、夏季需要を中心に取扱高・粗利益が伸長。

*1 2025年1～3月期実績
*2 2025年4～6月期実績

航空会社とのシステム連携強化や 各種キャンペーンの実施により販売数を拡大！

トキエアAPI連携



新潟を中心に運航するトキエア社とAPI連携したことでスムーズな予約を実現。

また、座席指定機能の導入により顧客体験の向上に貢献。

※2025年4月

スターフライヤー便利用者に対して ポイント還元キャンペーンを実施



スターフライヤー便の一部路線利用者に対して、最大20%のエアトリポイントを還元。

サイト内での継続的な訴求により、対象路線の売上が増加。

※2025年5月12日～6月23日実施
Copyright © AirTrip Corp. All Rights Reserved.

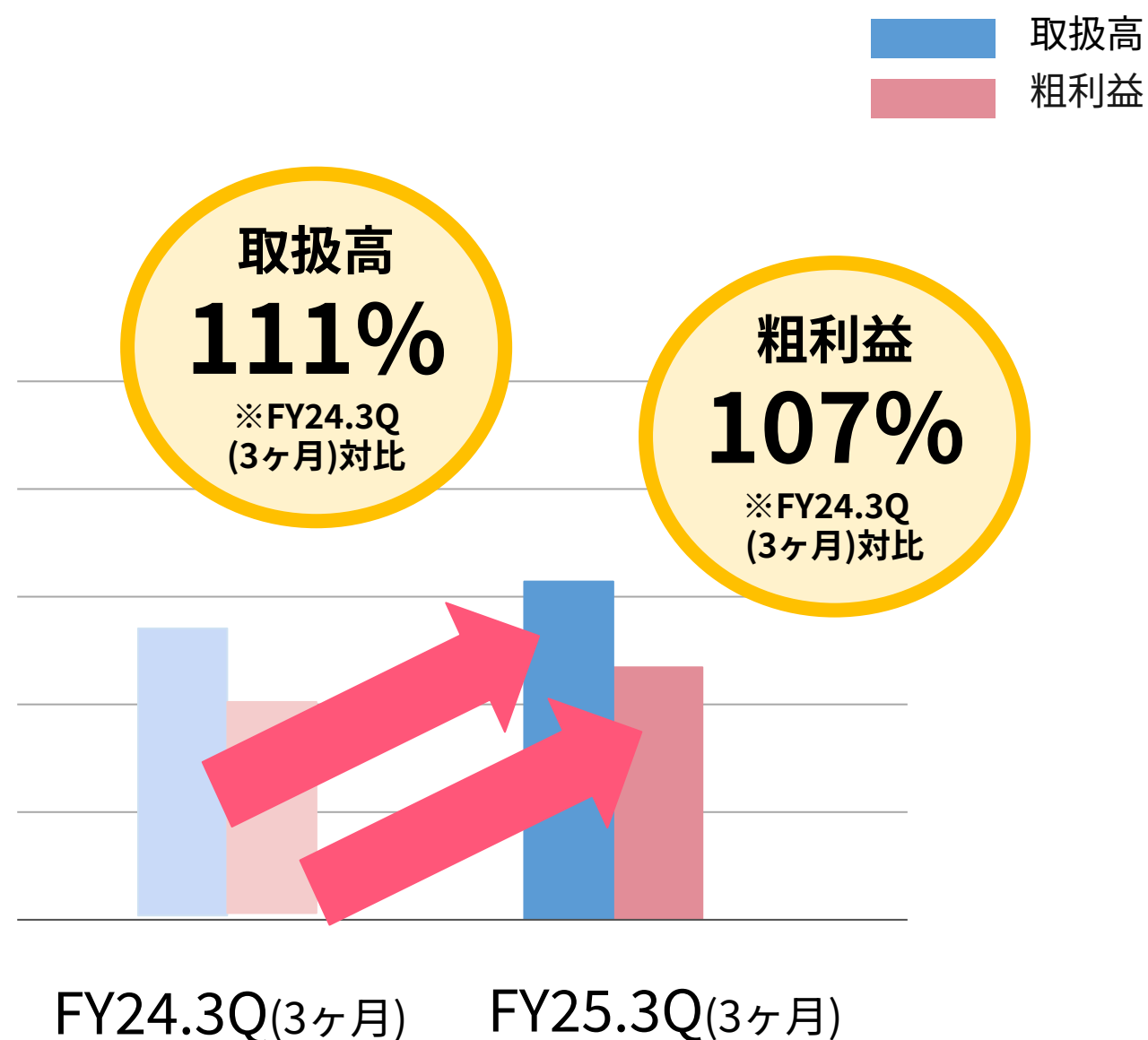
UI/UX改善



国内航空券の手配完了までにかかる時間の表示などユーザビリティ向上につながるUI/UX改善によって利便性の向上を実現。

座席指定の導入によるUI/UXのアップデート 集客と商品力の強化施策により取扱高・粗利益が向上

～前年同時期FY24.3Q比で取扱高**111%**、粗利益**107%**を達成～



UI/UX改善施策の実施

全取扱い航空会社の座席指定機能を拡充し、購入動線やエアトリサイト内でお手続きが完結。航空券選択画面では、チケットタイプに合わせたラベルを表示することにより、ユーザーニーズに沿ったプラン選択が可能に。

集客強化と航空券のチケットタイプの拡充

季節や発着地に応じたLPを展開し、検索流入とユーザービリティを向上。また、座席指定や手荷物無料付きチケットの導入による在庫拡充や航空会社との共同キャンペーン実施等、商品力も強化。

集客強化、商品拡充、全取扱い航空会社への 座席指定機能の追加により、国内エアトリプラスの成長が加速！

～UI/UX改善をはじめとした、顧客満足度向上に向けた取り組み～

集客強化



季節需要や発着地に応じたキーワードを取り入れた専用LPを制作し、新たな検索流入や順位向上を実現。オーガニック流入の増加により集客を強化するとともに、ユーザーの検索意図に即した導線設計により、ユーザビリティの向上にも寄与。

※2025年4月～ 順次実施

事前座席指定が 全航空会社で可能に



エアトリならではのユーザー体験の提供を目指し、自社サイト上で座席指定ができる航空会社を拡大。複数サイトをまたぐことなく事前座席指定ができ、付加価値によるリピーター層獲得にも貢献。

※2025年4月～

座席指定機能 追加に伴うUI改善



事前座席指定のニーズを踏まえ、関連する案内出面を拡充。旅行プランのカスタマイズ段階から座席指定に関する情報を提示することで、ユーザーの予約時の懸念払拭と希望に沿ったプラン作成を実現。

※2025年4月～

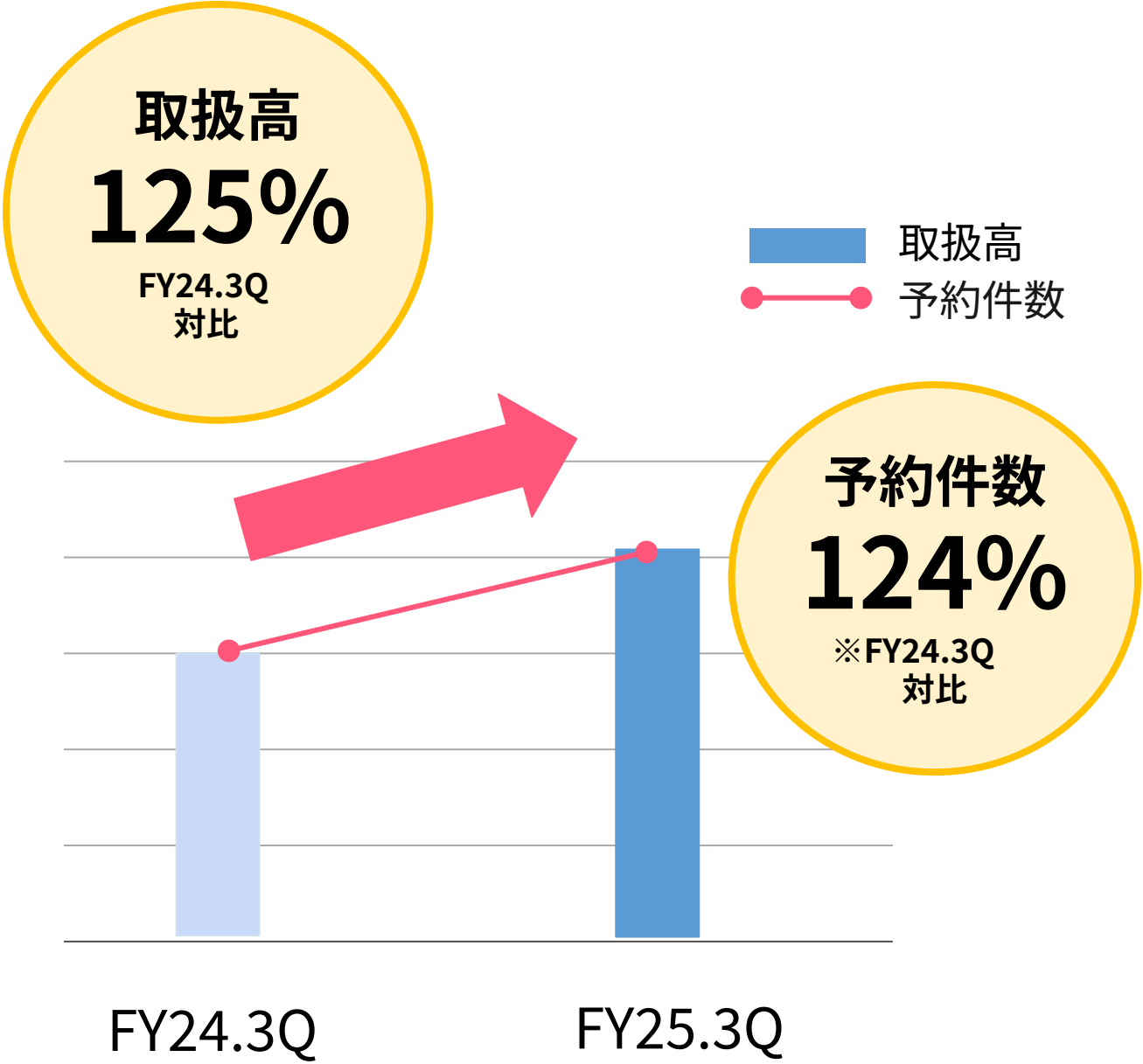
航空券拡充/セール実施



人気路線航空券の新チケットを導入し、座席指定、手荷物無料を含めた幅広い選択肢で在庫を拡充。また、各航空会社との共同キャンペーンも展開し、ユーザーに響く商品力の強化に寄与。

※2025年4月～ 順次実施

他旅行商材との連携及び検索TOPページのUI/UX改善から着実に成長 ～FY24.3Q比で予約件数**124%**、取扱高**125%**を達成～



国内ホテル検索TOPページの大幅改修で利便性向上

検索TOPページのデザインをよりシンプルかつ直感的なUIへ最適化。また、食事条件・部屋タイプ・設備情報等の詳細条件による絞り込み機能を新たに追加し、ユーザーの嗜好に即した検索結果を提示することで、検索結果ページへの遷移率が向上。

国内航空券・新幹線との継続したクロスセル訴求により予約増

2Qで取り組んだクロスセル強化によって継続的に流入を確保。加えて新幹線をご予約いただいたユーザーに対してのアプリプッシュ通知を導入し訴求を強化。それにより、クロスセルによる流入数前年比287%、申込数前年比187%を達成。

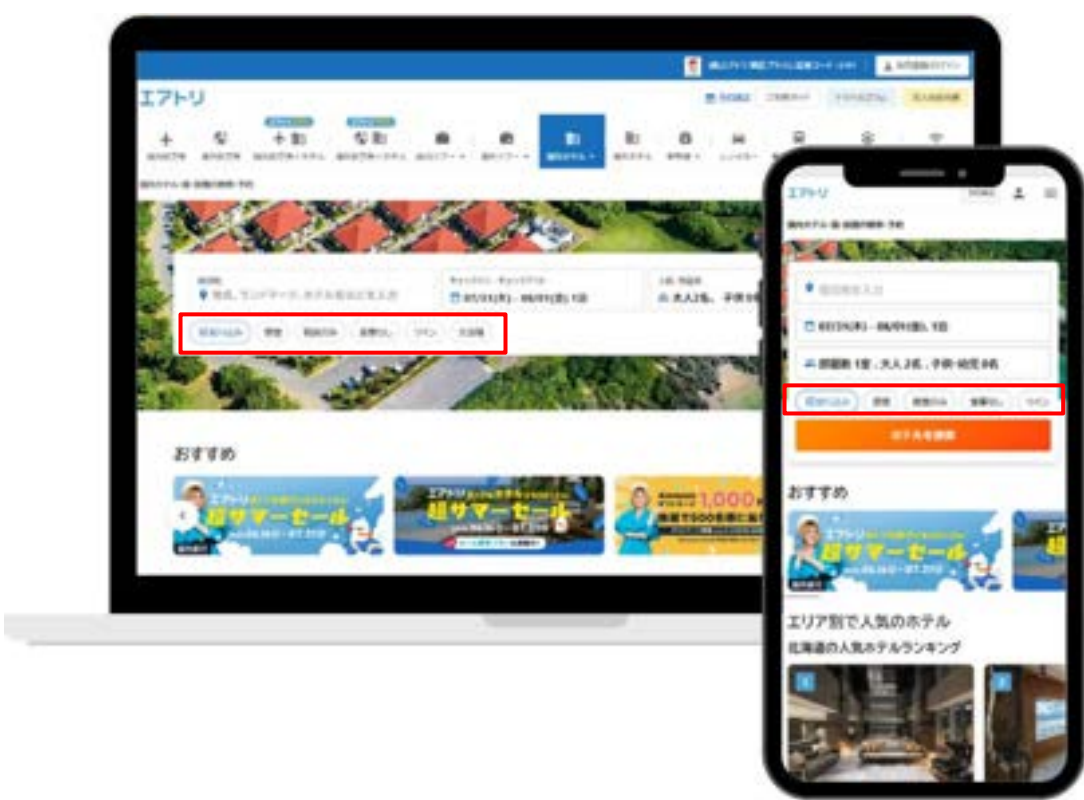
継続的なユーザー体験の改善と仕入強化により、着実に事業を拡大！ ～クーポン機能充実化と宿泊施設向け説明会の実施で直販売プラン強化！～

宿泊施設向けの全国説明会を実施



宿泊施設との関係強化および直仕入れ拡大を目的に、主要5都市で説明会を実施。
その結果、取引施設数の拡大および新規契約の獲得につながり、直仕入れ体制の強化を推進。

検索TOPのデザイン刷新・機能充実化



検索TOPページにおいて、検索BOXの機能充実化を含む大幅な改修を実施し、予約導線を最適化。
その結果、TOPページから検索結果画面への遷移率が大幅に向上。

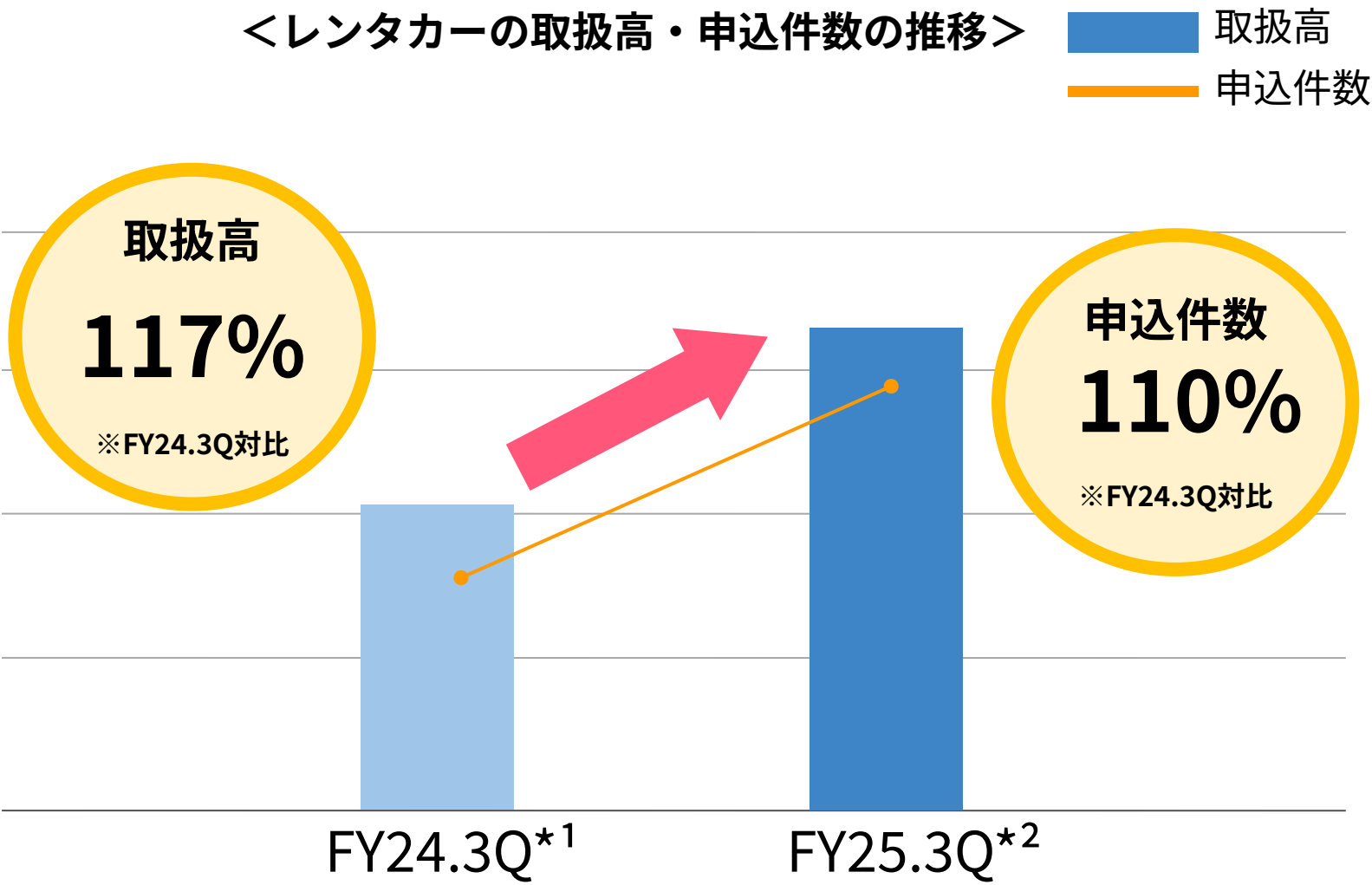
直仕入れ強化に向けたクーポン新機能の導入



直仕入れ施設のプラン強化および利益率向上を目的に、直仕入れ向けクーポン機能を導入。価格訴求力の強化と他在庫との差別化を図ることで、予約件数および販売シェアの拡大を期待。

新規契約における在庫拡大と 集客の強化により、取扱高が伸長！

～FY24.3Q対比で取扱高**117%**、申込件数**110%**達成～



新規契約における在庫拡大と集客の強化

新規エリアの在庫数の拡充と、集客力の高い広告施策の強化により、取扱高が順調に伸長。

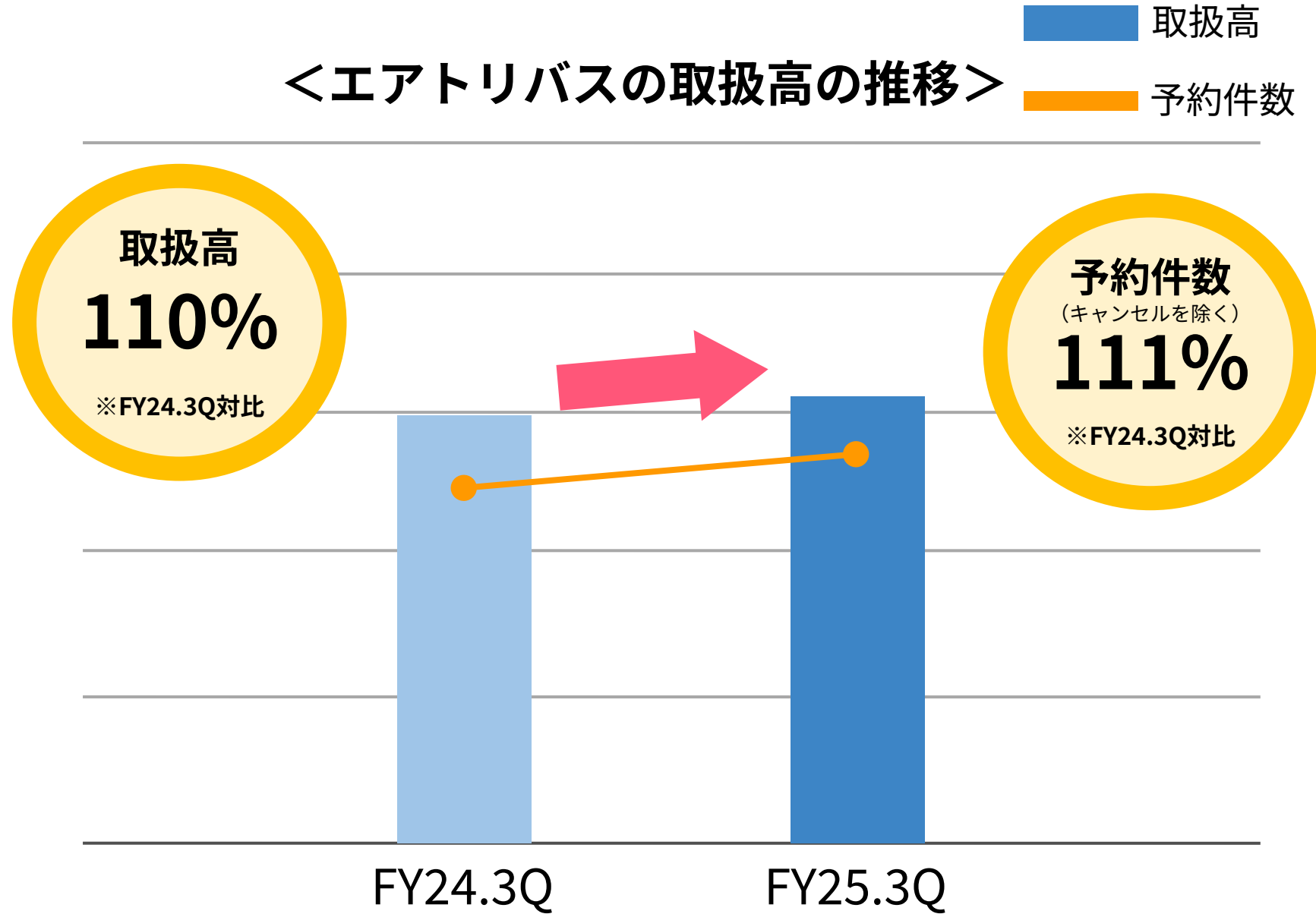
クロスセル導線の簡潔化

航空券からのクロスセル導線における申込までのステップを簡潔化することにより、申込件数の増加に貢献。

^{*1} 2024年4～6月期実績
^{*2} 2025年4～6月期実績

継続的なUI/UX改善、SEO施策により取扱高が向上

～FY24.3Q対比で取扱高**110%**、予約件数**111%**を達成～



更なる取扱高の向上に向けた、各施策を実施

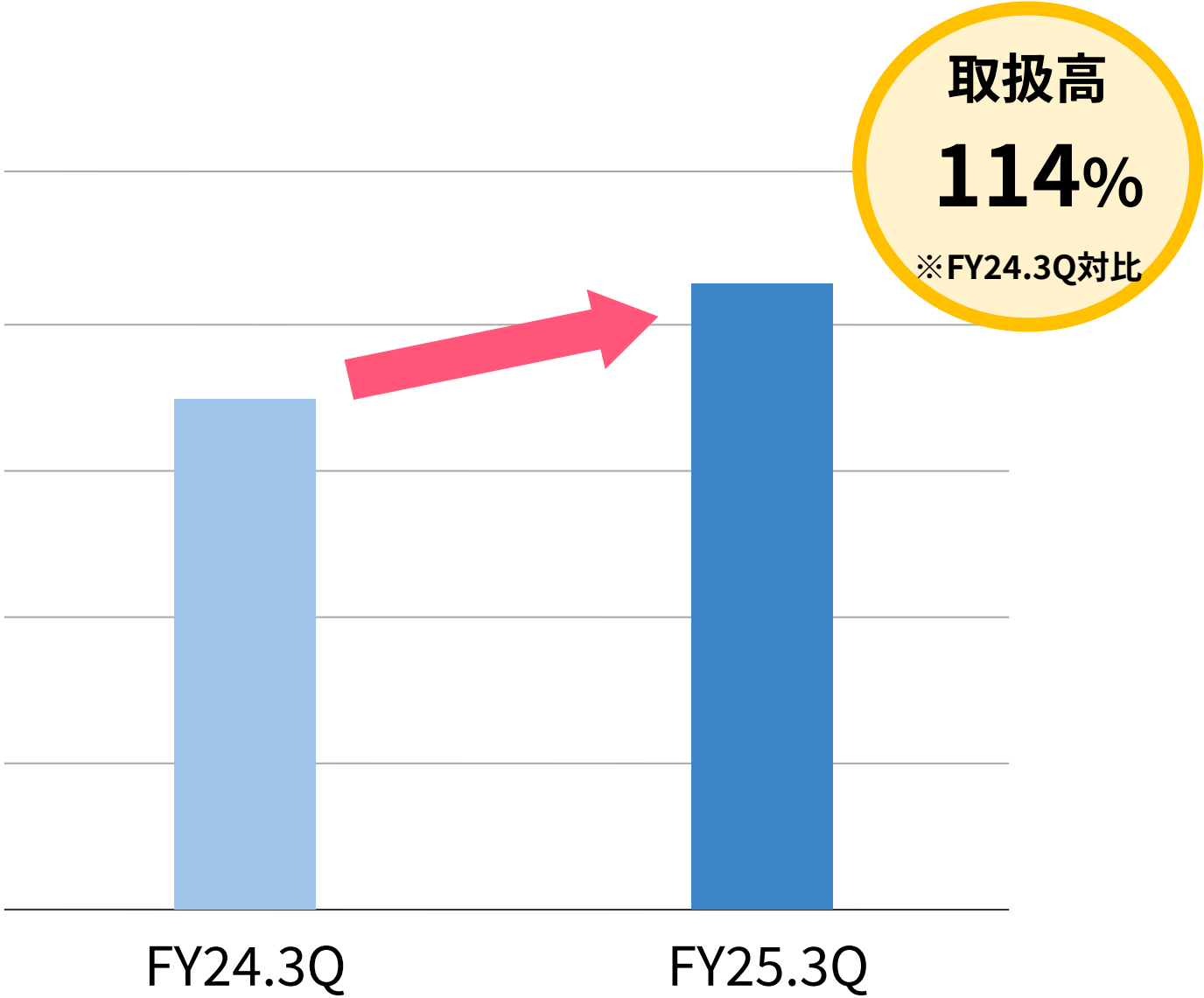
提携先との連携強化により、販売路線の拡充、UI/UXの改善、クロスセル導線の配置、SEO施策、新機能の開発に注力し、更なる成長を図るものである。

コンビニ決済の導入

新たな決済手段としてコンビニ決済を導入した。これにより、新規ユーザーの獲得および既存ユーザーの利便性向上が見込まれる。

※乗車日ベースの取扱高実績となります。

マーケティング強化による利用者数の拡大
CS/CX向上施策の実施により取扱高伸長
～FY24.3Q比で取扱高**114%**を達成～



※発券日ベースの取扱高実績となります。

前期に引き続きSEO施策による検索順位向上

SEO施策により、BIGワードを含む検索順位が向上。
また、エリア関連のキーワードでも複数ページの順位が上昇。

CS/CX向上施策による取扱高向上

CS/CX向上施策により、問合せ件数が前年同期比で36%減少。
問合せ対応の負荷軽減により手配件数が増加。GW需要重重もなり、取扱高が向上。

海外旅行促進セール実施！

～旅行需要期に合わせた訴求で、各種販促を展開～

夏休み旅行需要が始まる
タイミングに
海外旅行応援キャンペーン実施！



夏の海外旅行需要にあわせて
キャンペーンを展開。セール開
始3日間の海外航空券クーポン施
策により、配布期間中の粗利成長
率**116%**を記録し、効果的なプロ
モーションとなりました。

燃油変動タイミングに合わせて
割引施策を実施！



燃油サーチャージの変動を好機
と捉えた割引施策により、集客・
売上の双方で粗利成長率**119%**と
売上最大化を実現できました。

超サマーセール期間中
海外旅行用のクーポン配布！



夏休み前の購買需要が高まるタ
イミングでクーポン施策を展開
し、**CVR成長率109%**とユーザー
の関心を喚起。購入アクション
を促進しました。

【海外ホテル】お得にホテル購
入ができるクーポン適用



キャンペーン実施期間に合わ
せ、ホテルクーポンの自動適用
を実施。検索結果にも適用予定
金額を明示し、ホテル予約にあ
たってのお客様のメリットが明
示化され、CVRが向上。

お客様のご意見をもとにサービス改善を継続

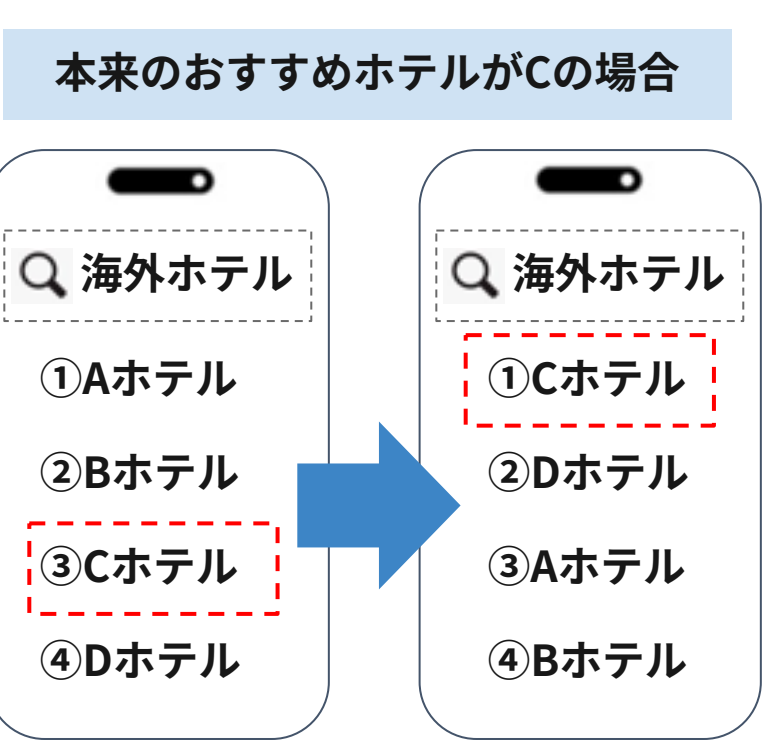
～更なる顧客満足度の向上を目指して～

■2025年4月～6月にいただいたご意見とその対応の一例

ご意見：航空券検索で、座席指定 が出来る、荷物代が含まれている など比較がしたい  対応：座席指定・手荷物条件・ 変更・取消条件など、条件に応 じた運賃設定がある航空券の販 売、ならびに分かりやすい表示 を行うよう改善いたしました	ご意見：電話してもカスタマーセ ンターのオペレーターにつながり ません  対応：コールセンターの自動音 声応答システムを停止し、オペ レーターに繋がるまでの時間を 短縮。待ち時間のストレス軽減 になるように対応いたしました。	ご意見：渡航先で交通機関（鉄 道、バス等）の手配ができるとよ い  対応：エアトリサイト内で海外 の交通チケット等も購入できる よう、海外アクティビティのサー ビスを今年5月より開始いたしま した
--	---	---

UI/UXの継続的な改善、クロスセル強化

【海外ホテル】 検索結果のおすすめ順カスタマイズ



検索結果に表示されるホテルのおすすめ順を、日本マーケットで人気の海外ホテル順にカスタマイズし、より当社のお客様にあったホテルをレコメンド。

【海外ホテル】 航空券サックスページでのクロスセル強化



海外航空券購入完了ページにて、海外ホテルクロスセルの誘導を強化。ポップアップ表示にて複数商材の出し分けも可能に。

【海外アクティビティ】 クロスセル導線の増加



海外航空券、海外航空券＋ホテルの予約完了画面やメール訴求箇所にクロスセル購入導線のタッチポイントを追加。

航空会社ブランド運賃販売開始！

～多様化するニーズに応えるためブランド運賃の販売を開始～

運賃プランを比較の上、ご選択いただけるようになりました。

	従前	改善後
 座席クラス	○	○
 機内持込手荷物	×	○
 受託手荷物	△	○
 取消料規定	△	○
 変更の可否	△	○
 座席指定の可否	△	○

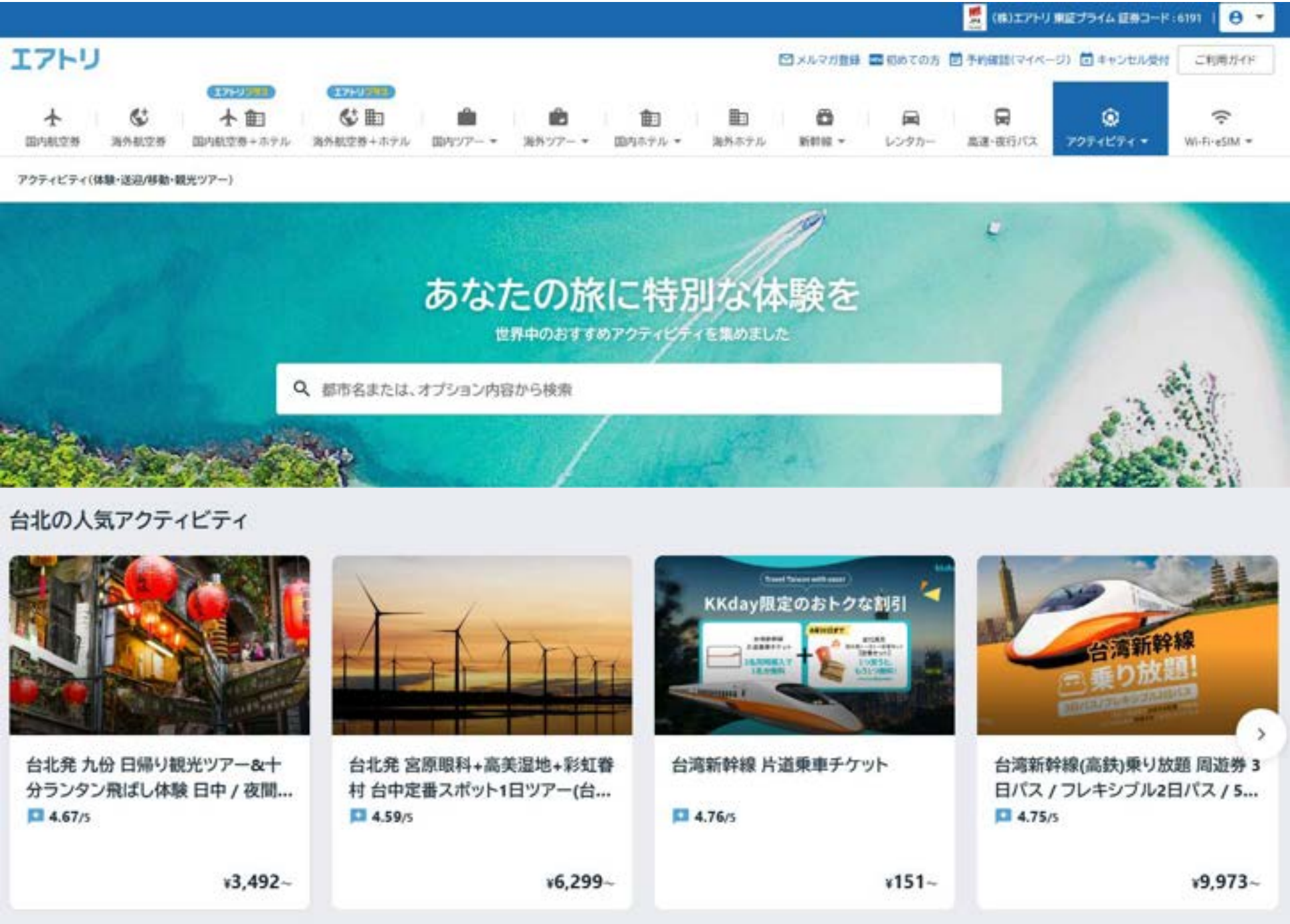
※対象外あり

ニーズに合った運賃プランが選べる！
ご希望に応じて、受託手荷物の有無、座席指定の可否、変更やキャンセルの柔軟性など、航空券のルールに応じた価格設定の中から最適な商品を選べるようになりました。
さらに、予約時にエコノミーからプレミアムエコノミー、ビジネスクラスへのアップグレードもスムーズに変更可能に。

拡大する選択肢、進化する旅のカタチ
今後、この新しい運賃プランを導入する航空会社を順次拡大し、商品力を一層強化していきます。
海外旅行がもっと自由で、もっと快適になる新しい選択肢にご期待ください。

海外アクティビティ販売開始！

～海外旅行の新サービスとしてタビナカ商品販売により粗利増加を目指す～



タビナカニーズに応える新商材の販売開始！

現地ツアーや空港送迎、観光施設チケットなど、世界各地の魅力的なアクティビティをエアトリサイト上で検索・予約することが可能となりました。他サービス同様にエアトリポイントを貯めることができ使用もできます。

また、航空券、航空券＋ホテル、ホテル購入者に対してクロスセル販売を行うことで、旅程の一括管理が出来ることでユーザビリティ向上と海外旅行全体の売上増に貢献。

今後はUI/UXの継続改善、認知拡大を進めてまいります。

スカイマーク便を利用した海外ツアー販売開始！

～スカイマークが約5年半ぶりに国際チャーター便の運航を再開！

エアトリでは神戸発台湾行きツアーを3泊4日69,800円から販売～



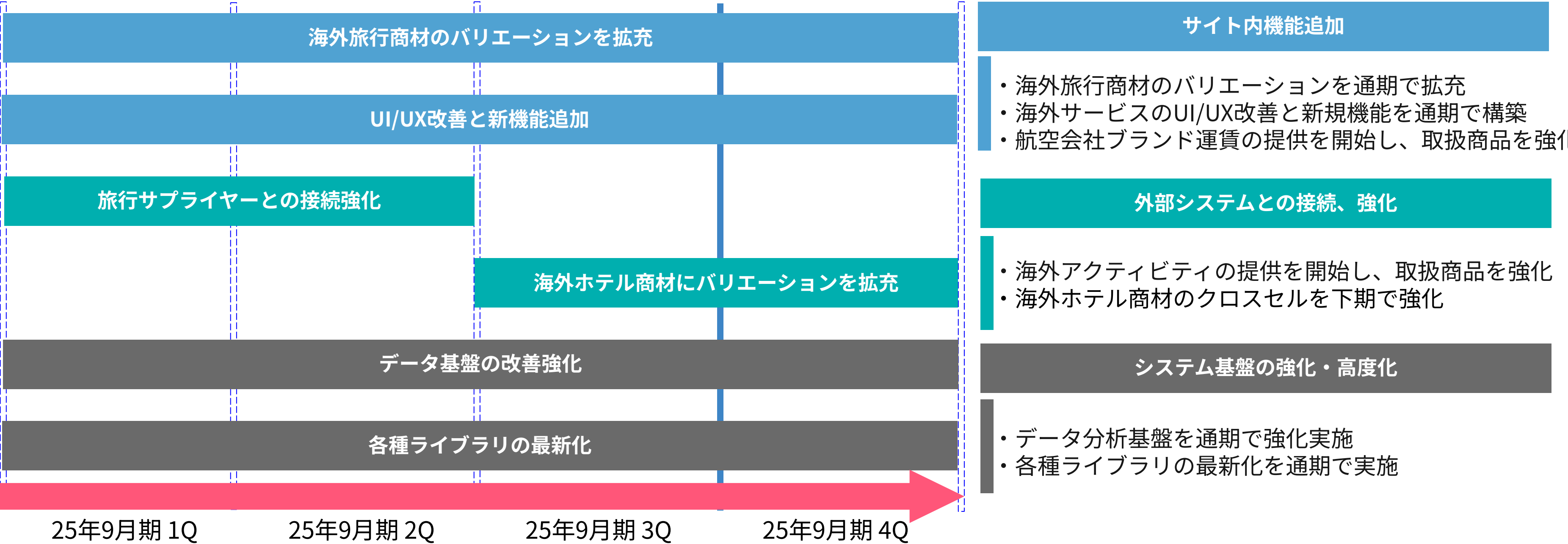
エアトリでも人気の台湾ツアー販売！

スカイマーク社は2020年から国際線路線を休止しておりましたが、好調なインバウンド需要を背景に約5年ぶりに国際線へ参入。神戸空港と台湾桃園空港を結ぶチャーター便を運航する事になりました。今後は国際線定期便の再開も視野に入れ、国際線の販売強化に取り組んでおります。

エアトリでは台湾ツアー商品の販売を開始し、海外旅行における海外ツアー需要の取込を図るべく本ツアー特設ページを作成、当社海外サイトTOPページでの露出、メールマガジン、アプリでの会員様への訴求強化し販売促進をしております。

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＞



政府観光局（観光庁）・航空会社とのタイアッププロモーション実施
～海外旅行における確実な需要獲得に向けた各ディスティネーションの販促強化～



フィジー政府観光局様
購入したユーザーのうち女性や10代が多かったため、女性向けにカップルやハネムーン、女子旅、家族旅行などをメインコンテンツとして作成しております。

ニュージーランド政府観光局様・カンタス航空様
カンタス航空を利用したニュージーランドへの旅行をテーマに訴求しております。

政府観光局（観光庁）・航空会社とのタイアッププロモーション実施
～海外旅行における確実な需要獲得に向けた各ディスティネーションの販促強化～



韓国観光公社様
キャンペーン期間中限定で、九州発の釜山・済州行き航空券をお得に購入できる割引を実施し販売強化に取り組んでおります。

タイ国政府観光庁様
フジテレビ公式YouTube番組「シゴトズキ」と提携して経済アナリスト馬淵磨理子様実際にタイへ取材いただきました。デジタルノマドと観光をテーマに販売強化に取り組んでおります。

夏から秋の需要獲得に向けてお得な商品を揃えたキャンペーンを実施 ～ハワイツアーブランド「ファーストワイズ」40周年記念のお得な商品～

ブランド創業40周年を記念したキャンペーンを実施



ST WISE エアトリ Hawaii
Firstwise Tour

40周年記念 キャンペーン

抽選で限定グッズをプレゼント!

9月末までのご出発で
さらに **ハワイツアー
4,000円割引**

対象プラン限定
**Wi-Fi
レンタル付き!** ※画像はイメージです

「ファーストワイズ」40周年記念

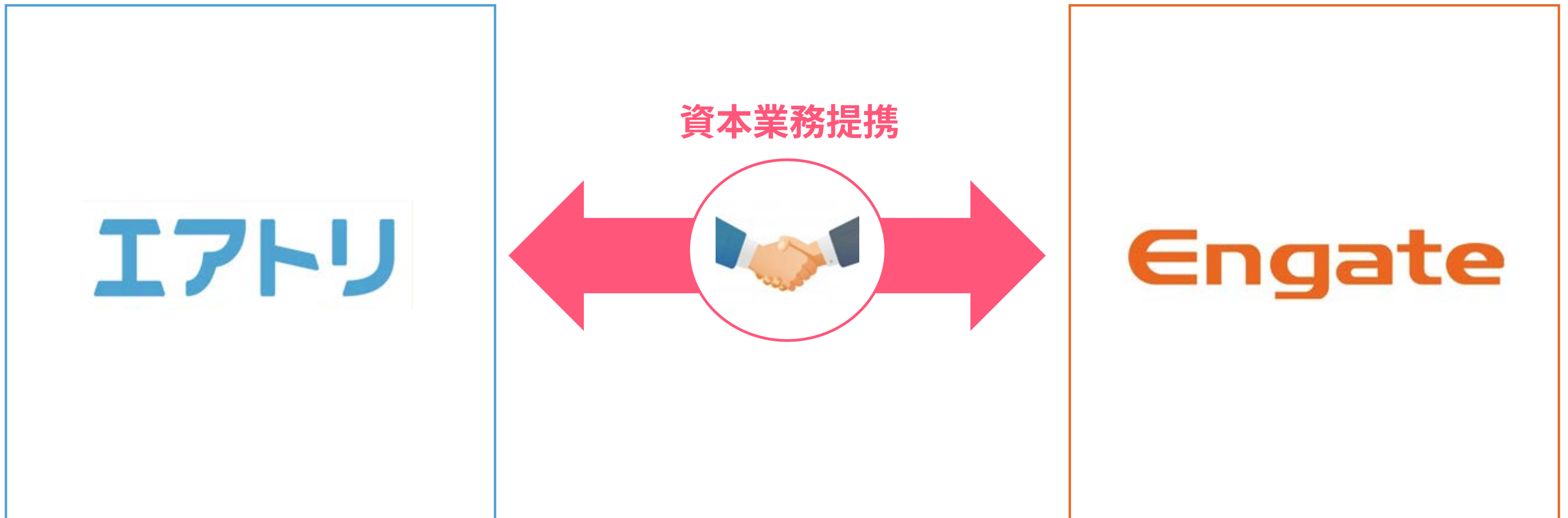
ハワイツアー専門ブランド「ファーストワイズ」は今年で40周年となります。日頃からの感謝を込めてお得な商品をご用意させていただきました。

40周年記念ならではのお得な商品

航空会社、ホテル、関連会社からのWiFiレンタル等、40周年記念に多大なる協賛をいただき、お得な価格や特典をご用意。デラックスホテルの夕食付ツアーは大好評をいただいております。

その他注力事業 ～直近のアクションと成果～

日本最大級のスポーツギフティングサービス 「Engate」を運営するエンゲート株式会社と資本業務提携



成長領域への積極投資を継続
累計営業投資先**143社** 総投資額約**54億円**

投資事業（エアトリCVC）

※2025年8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。

投資事業（エアトリCVC）

投資先IPO実績は23社(うち子会社上場2社・関連会社上場1社)

 LogProstyle redefine life style					
LogProstyle 【米国NYSE：LGPS】 2025年3月上場 上場日時価総額 131億円	ミーク 【東証グロース：332A】 2025年3月上場 公募91億円、初値96億円	フライヤー 【東証グロース：323A】 2025年2月上場 公募23億円、初値39億円	GVA TECH 【東証グロース：298A】 2024年12月上場 公募32億円、初値32億円	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 【東証グロース：137A】 2024年2月上場 公募52億円、初値116億円	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 【東証グロース：5591】 2023年9月上場 公募128億円、初値150億円	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
					
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	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	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
					
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

※公募価額ベース時価総額及び初値価額ベース時価総額は当社試算

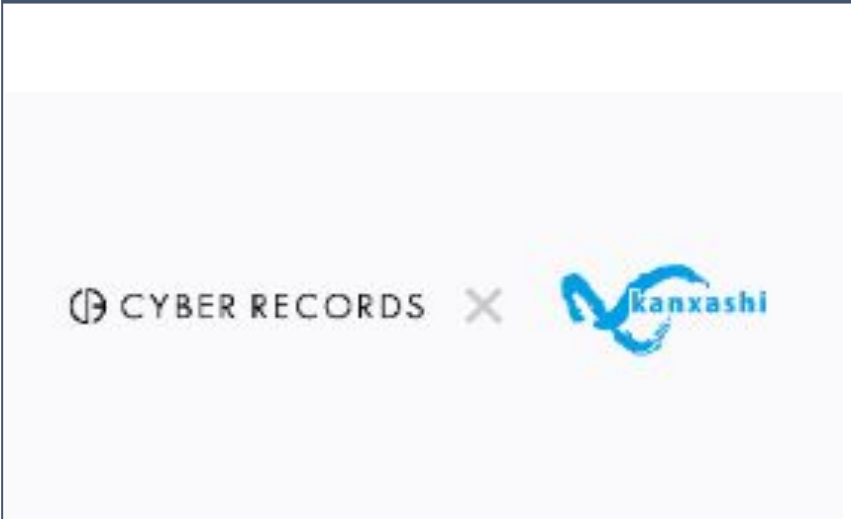
地方創生事業・クラウド事業の連携を推進 ～サービス・自治体連携・観光プロモーションを拡大～

「笑い×旅×SNS」の融合による
地方創生プロジェクト
「タビノトリコ」を本格始動



ビクターミュージックアーツ・デュアリス・かんざしの3社が連携した「笑い×旅×SNS」の融合による地方創生プロジェクトです。地域に眠る”宝物”をユニークな切り口で全国各地へ向けて発信いたします。

株式会社サイバーレコードと
ふるさと納税制度を活用した
業務提携を開始



国内航空券と宿泊をセットにしたパッケージツアーをふるさと納税の返礼品として提供することで、寄付だけ終わらせず、地域を訪れるきっかけを作ること、持続可能な観光振興と地域経済の活性化を図ります。

「EXPO2025 大阪・関西万博」へ
ブース出展および
ワーケーション事業説明会開催



かんざし代表取締役社長秋山とストーリーミングハウス代表取締役社長シン・ドンフン氏が登壇し、会場へ訪れた日本の企業・地方自治体関係者に向けて、両社が共に描く日本・韓国のワーケーションの将来像と事業性を公表しました。

スカイマークタイムセール実施



全国主要12都市に就航するスカイマークと連携。タイムセールを実施。メルマガや特集ページ等でのプロモーション展開を行うことで、露出の強化と集客効果の最大化を図りました。

新規事業 ～直近のアクションと成果～

FY25.3Q売上合計 前年同期比127%

～CRMツールの導入及び、インサイドセールス強化により、
商談件数増加、受注率維持で毎月の契約件数も増加。～



インサイドセールス業等強化

メールマーケティングやフォーム営業の強化を実施した結果、定常的に問い合わせや商談の件数が増加。契約率も維持しており、全体の売上拡大に寄与している。
また、ターゲットを代理店やコンサルティング会社に絞ったことで、リピート率も向上している。

別領域への拡大

これまでマーケティング領域に特化したフリーランス人材のマッチングを主軸としていたが、新たにエンジニア領域および営業領域への展開を開始。稼働人数は限定的であるものの、既に契約が発生しており、売上への貢献が見られている。

「Recboo」 HRフォーラム2025を実施！

～スタートアップ・VC領域における認知拡大ならびにブランディング強化へ～



STARTUP
HR FORUM 2025

7.24TH 13:00 — 17:00

ONLINE / OFFLINE

ONLINE zoom

OFFLINE Tokyo Innovation Base

torre.ai
Lightspeed

RENATUS ROBOTICS
GLOBIS
Capital Partners

Spiral Capital
Timers

LinkedIn
ALGOMATIC

Pitta
People X

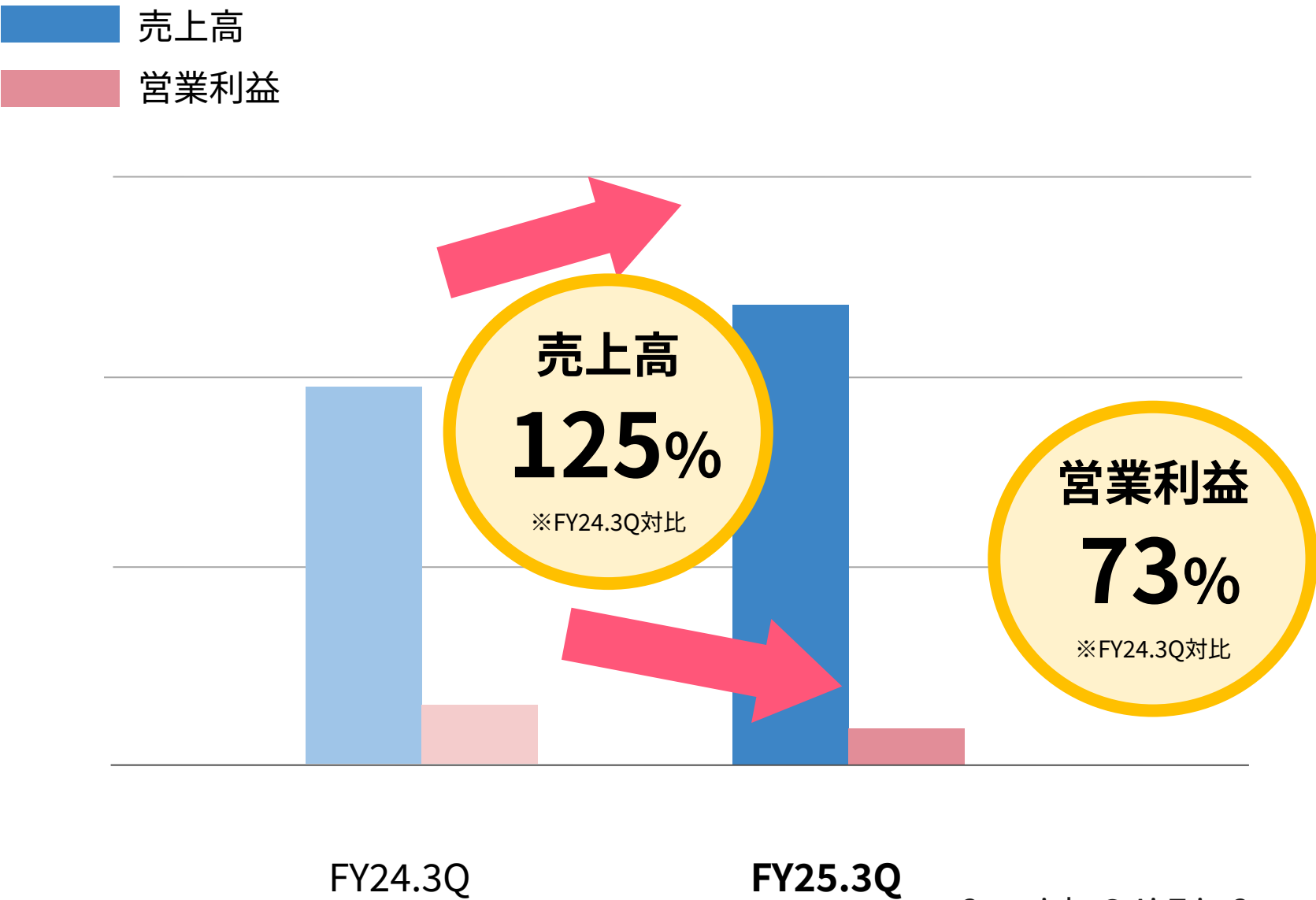
YOU TRUST
HauQ
8TH EIGHT ROADS

売上は堅調に伸長

獲得利益を外注費・マーケティング・セールスに再投資

～FY25.3Q売上高前年同期比**125%成長**達成～

＜ノックラーンの売上高／営業利益の推移＞



新規導入社数増加

提携VC数増加及びイベント開催等のマーケティング施策の強化に伴い、新規顧客数増加。前年同期比で売上高は約125%成長。

営業・マーケティング体制の強化

更なる売上・営業利益の向上を目指し、イベント開催・コンテンツ制作などのマーケティング施策によって獲得したリードへのアプローチをBDR・FSの体制構築によって強化。これにより有効商談数が向上し、FY25.4Q以降の売上拡大を想定。

新潟空港を拠点とする「トキエア」の販路の拡大！ ～エアトリサイトで新規ツアーの販売と、API連携による航空券販売を開始～



往復航空券＋
ホテルが全部セットでお得！

エアトリ

夏休みや秋のご旅行は
お早めに♪

ご出発21日前までは
取消料不要なので安心♪

NEW!
神戸

札幌(丘珠)
仙台
佐渡
新潟
名古屋(中部)

エアトリサイトでは、トキエア便利用ツアー商材を拡充。
新規ツアーを続々増殖中。

トキエアAPI連携



新潟を中心に運航するトキエア社とAPI連携したことでスムーズな予約を実現。

また、座席指定機能の導入により顧客体験の向上に貢献。

～ツアー商品と、航空券を各旅行会社での販売連携を推進中～

沖縄県内での認知拡大施策や エアトリサイトでの販売強化を実施！

ゆいレールの車内広告掲載を開始



沖縄県を走る唯一の鉄道、ゆいレール（モノレール）内に、県内及び県外の利用者への認知拡大を目的として、広告ステッカーの掲載を開始。

エアトリサイトへのバナー設置



エアトリサイトでの販売強化へ向けて、サイト内にオープンレンタカーのバナーを設置。継続的なユーザーへの訴求と予約導線の確保を実施。

Appendix

中長期成長戦略「エアトリ5000」

FY25.9期 成長戦略「エアトリ2025」

エアトリグループの約束

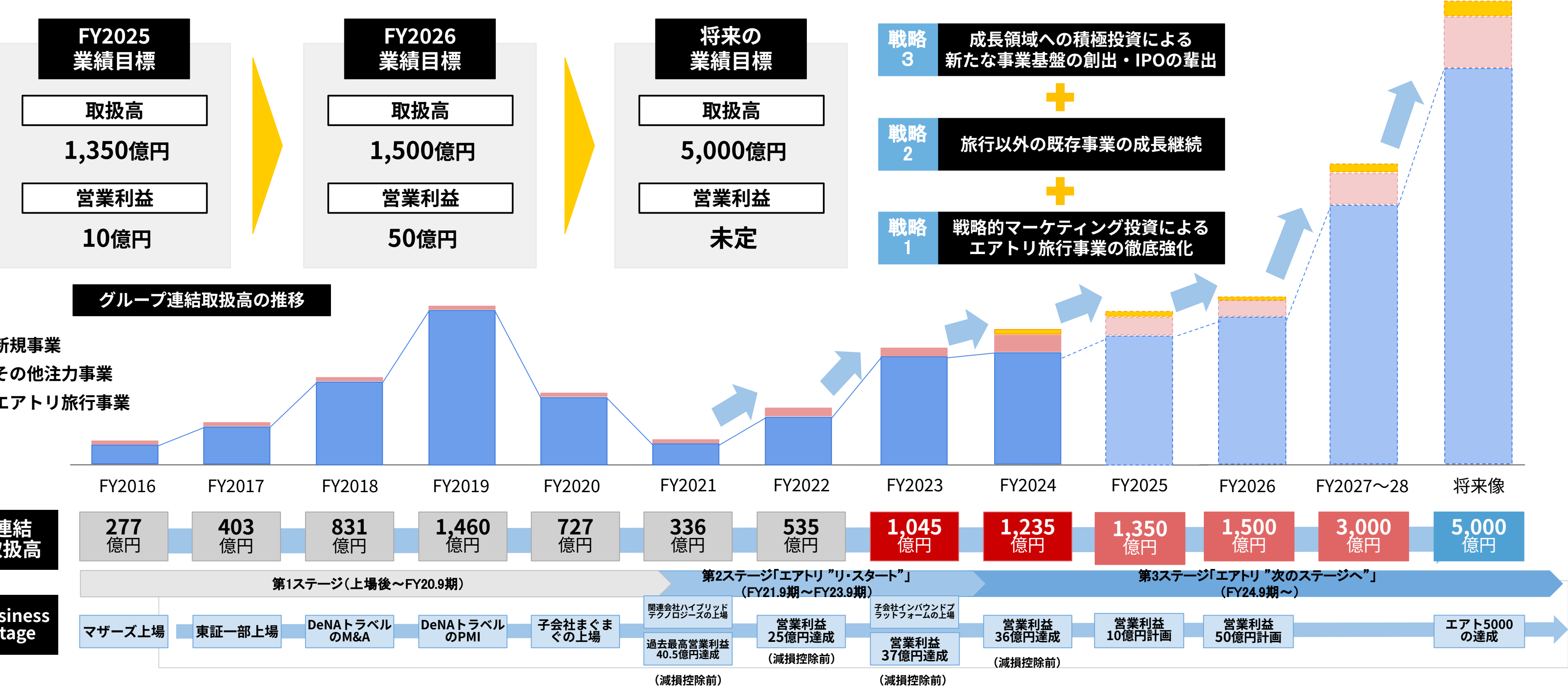
中長期成長戦略「エアトリ 5000」 ～グループ連結取扱高5,000億円を目指す成長戦略～

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

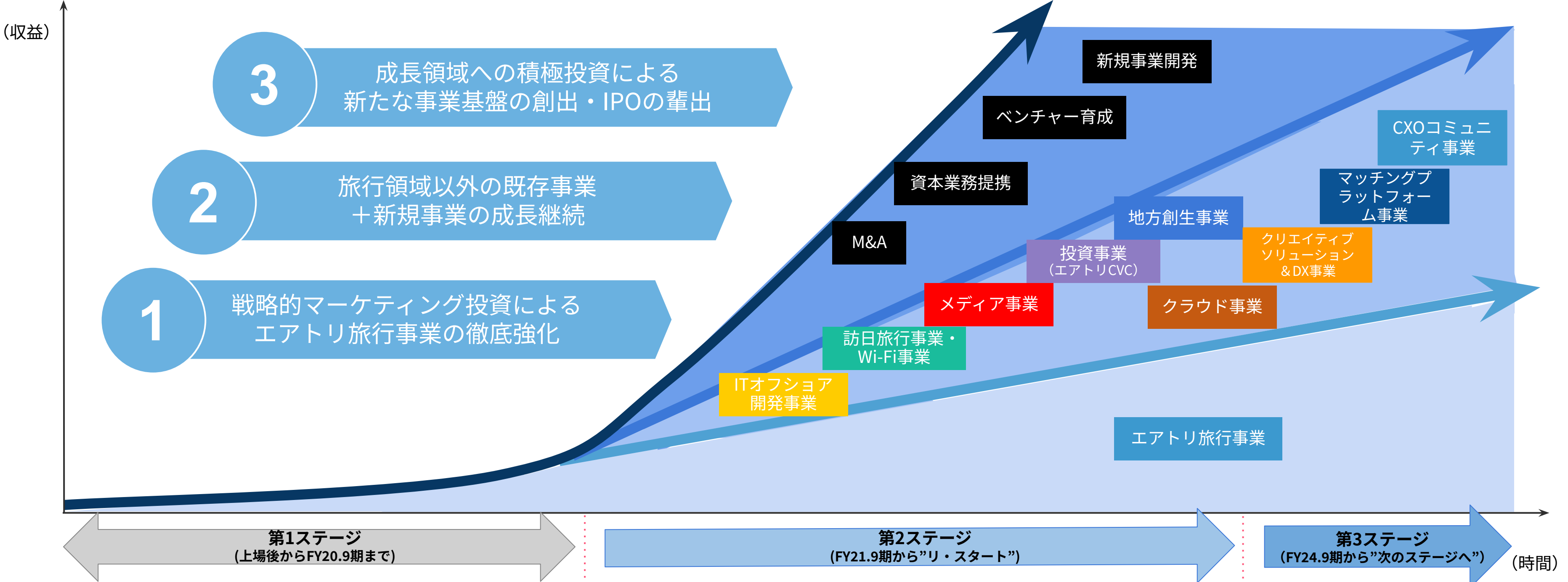
非連続的な成長継続によりグループ連結取扱高5,000億円を目指す



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！

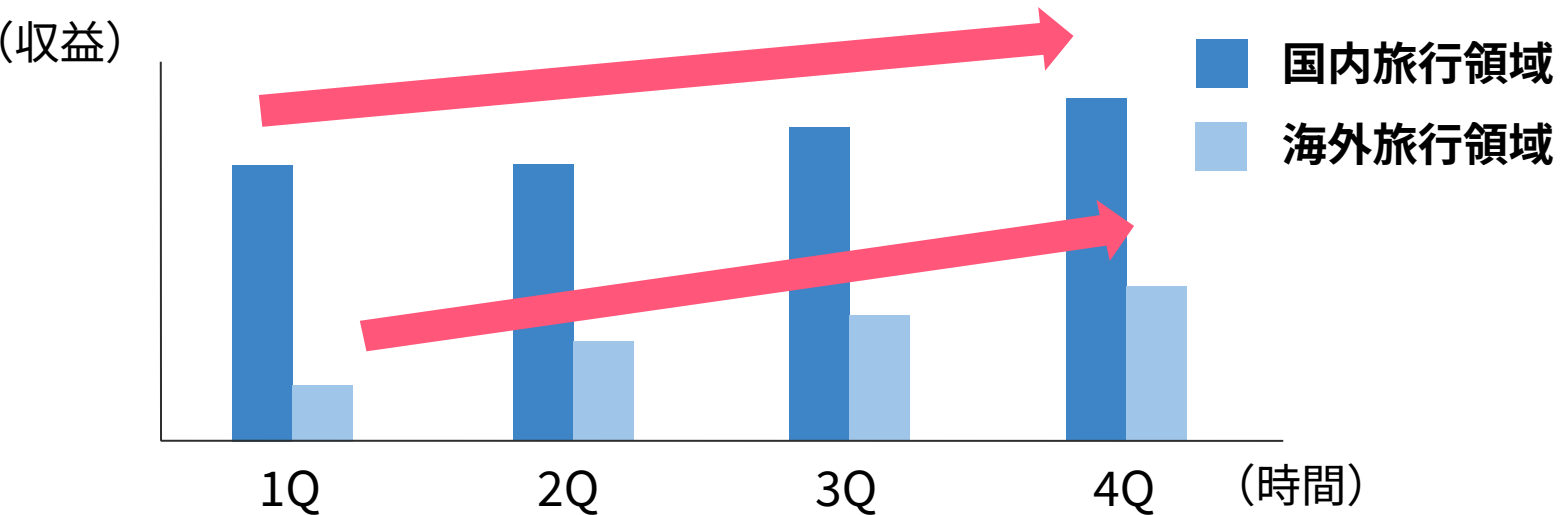


成長エンジンとなる多様な旅行需要を的確に捉えた 戦略的マーケティング投資により、業界最速で収益拡大 ～グループ全体の事業ポートフォリオの柱として、飛躍的成長を目指す～

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＞ - 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＞ - 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＞ - 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＞ - 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（東証グロース上場：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～

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

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オフショア開発事業		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、複数事業のM&A 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） ※上場準備中
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
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
	クリエイティブソリューション&DX事業	投資先のノースショアにて注力	ノースショア
	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

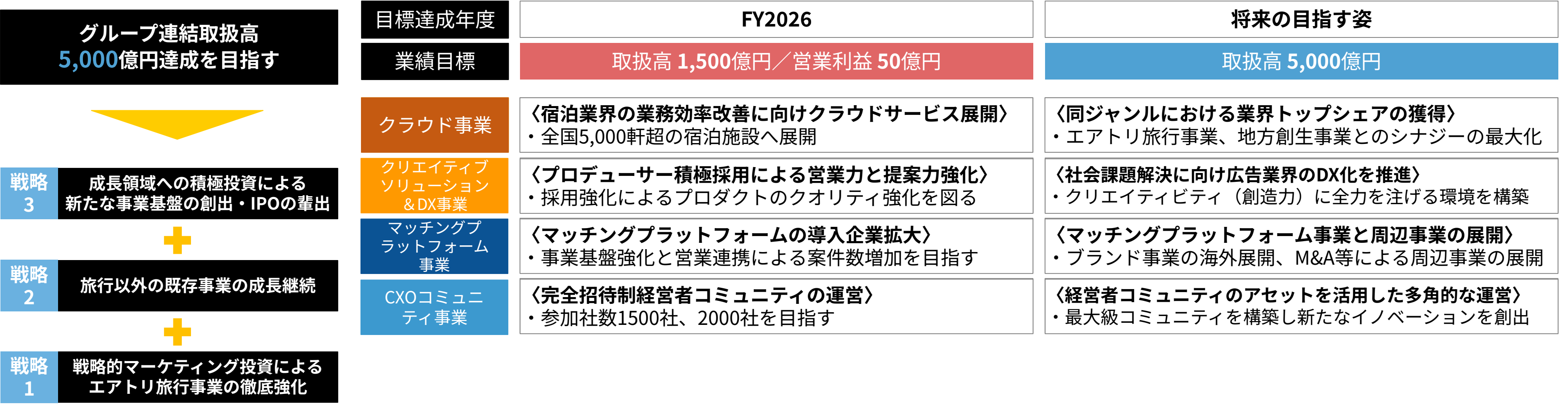
「エアトリ5000」を最速で達成するアクションプランを計画

～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～

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



**SDGsの達成に向けた様々な取り組みを通じて、
終わりになき成長を継続し、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～



エアトリグループの約束

～働き方改革推進とコンプライアンス強化～

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、役職員間での社内のコミュニケーションにおいては命令口調を禁止するなど、フラットで安全・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自由意思に基づくものとし、参加者には正規の業務時間として認定しております。また、勤務時間管理対象の従業員に対しての勤務時間外での業務連絡を禁止しております。

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20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充実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2024年実績で16.9時間及び直近月実績で約15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。

（2025年5月21日改訂版）

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ございます。
- ・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。