

2026年9月期 第1四半期

2026/2/13

# 決算説明

---

株式会社エアトリ  
東証プライム：6191

## 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

# FY26.9期 第1Q「次のステージへ」

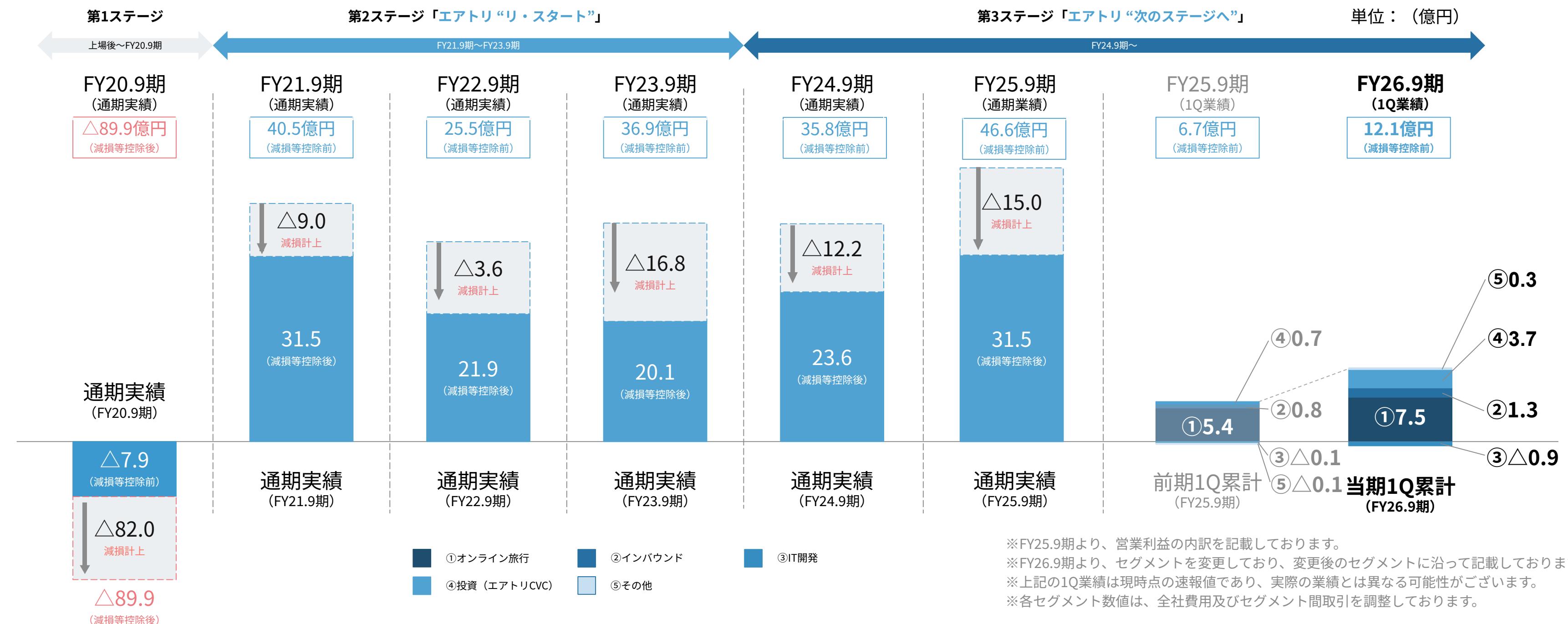
エアトリ

# FY26.9期 第1四半期営業利益（減損等控除前）12.1億円（YoY179.1%）

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、広告費の最適化とインバウンド事業、投資事業（エアトリCVC）の貢献により前年同期比増益！

エアトリCXOサロン（有料会員）700社達成で将来利益を下支え！

M&A・資本業務提携2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！



# エアトリグループの 強みとなる主要事業

エアトリグループの強みとなる事業グロース力・マーケティング力・システム開発力・ブランド力・資金調達力・顧客基盤・経営陣等のアセットの活用による事業ポートフォリオ構築を推進



# エアトリ経済圏（全21事業）のご紹介

## ■ 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



**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**

株式会社エアトリプレミアム俱楽部

**Best Reserve**

株式会社ベストリザーブ

## ■ ITオフショア開発事業

ハイブリッドテクノロジーズ（東証グロース上場：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2025年9月期第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、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



**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)



**Evolable Asia Co., Ltd**

**Wur**

Wur株式会社

**ドコドア**

ドコドア株式会社



**NGS Consulting Joint Stock Company**

**Hybrid Tech Agent**

株式会社ハイブリッドテックエージェント

**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

**GROOVE SYSTEM**

MCP35株式会社  
株式会社グルーヴ・システム

# エアトリ経済圏（全21事業）のご紹介

## ■ 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（東証グロース上場：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



**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)

## ■ 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



**MAGMAG**

株式会社まぐまぐ  
(2020年9月24日 上場)

## ■ 投資事業（エアトリCVC）

これまで累計24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

**エアトリCVC**

株式会社エアトリ  
(2016年3月31日 上場)

## ■ 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



株式会社エヌズ・エンタープライズ  
※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



株式会社かんざし  
※上場準備中

# エアトリ経済圏（全21事業）のご紹介

## ■ 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

GROWTH  
株式会社GROWTH

## ■ 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

エアトリCXOサロン  
株式会社エアトリCXOサロン

## ■ HRコンサルティング事業

ノックラーンが中核となり、スタートアップ・ベンチャー企業向けの採用支援サービスを展開

K KNOCKLEAR  
株式会社ノックラーン

## ■ 航空会社総代理店事業

航空会社（トキエア・JCAS）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



JCAS Airways  
株式会社ジェイキャスエアウェイズ

## ■ 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

okinawa  
オープンレンタカー  
ミナト株式会社

# エアトリ経済圏（全21事業）のご紹介

## ■ 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



## ■ エンタープライズDX開発事業

NAYUTAが中核となり、販売管理のシステム開発・保守運用を手掛ける



## ■ 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



※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



※上場準備中 ※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、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



※上場準備中 ※投資先にて注力

# エアトリ経済圏（全21事業）のご紹介

## ■ AIロボット事業

投資先のドーナ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・販売し、高性能AIとハードウェアの融合で社会実装を目指す



ドーナツロボティクス株式会社  
※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及びプロモが中核となり、スクランブルゴルフトー、ゴルフにまつわるプロモーション・イベント企画運営等を展開



ゴルフライフ株式会社  
※投資先にて注力



株式会社プロモ  
※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



株式会社セラ・ホールディングス  
※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

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

# FY26.9期に実施したM&A・資本業務提携まとめ

エアトリ

エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた仲間集め／FY26.9期は2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

## ITオフショア開発事業

2026年1月

ハイブリッドテクノロジーズにて、MCP35株式会社（中核子会社：株式会社グルーヴ・システム）の株式取得及び子会社化



## 訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業

2026年1月

インバウンドプラットフォームにて、株式会社東日本国際旅行社が展開する旅行事業の事業譲受

## エアトリグループの約束を遵守し事業に邁進、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笑顔で丁寧・安心・信頼を何よりも重視し、「毎日がファン作り」を標ぼうしています。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マント撲滅

東証プライム上場企業グループであるエアトリでは、役職員は会社の大切な財産で上司に帰属するものではないと考え、クリーンで快適な職場環境づくりに努めています。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。一人一人が当事者意識を持ち、ハラスマント撲滅に対する意識も高く、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、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。また、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。

### 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21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。各役職員にとって職場が成長に繋がる経験や学びの場となることを大切にしています。そのため、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. 福利厚生の充実

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）、お弁当代全額補助、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」、「来客30分会議20分」の徹底等で業務の遅延・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。

(2026年1月1日改訂版)

# FY26.9期 第1Q 「次のステージへ」

① 連結業績	<ul style="list-style-type: none"> <li>FY26.9期の第1四半期の連結業績は、<b>取扱高290億円 (YoY103.9%)</b>、<b>売上収益80.2億円 (YoY126.1%)</b>、<b>営業利益（減損等控除前）12.1億円 (YoY179.1%)</b></li> <li>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、広告費の最適化とインバウンド事業、投資事業（エアトリCVC）の貢献により前年同期比増益！</li> <li>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！</li> </ul>
② エアトリ 旅行事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>エアトリ旅行事業では、総合旅行プラットフォーム「エアトリ」の新イメージキャラクター<b>アンタッチャブル山崎弘也さん</b>を起用した各種プロモーション活動を展開！</li> <li>「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と、継続的なUI/UX改善により更なるお客様体験の向上を目指す</li> </ul>
③ 上場子会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>上場子会社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！</li> <li>メディア事業では、まぐまぐ（証券コード：4059）にて、効率化×再投資でメイン事業の成長サイクルを形成！売上高YoY111%！</li> <li>ITオフショア開発事業では、2025年10月1日より、ハイブリッドテクノロジーズ（証券コード：4260）を連結子会社化し、売上収益・各段階利益を取り込み！また、同日付で、ベトナム国内の総合ITカンパニーNGSCが同社にグループインしベトナムでの市場シェアが拡大！</li> <li>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、訪日外国人数の増加による好環境で、<b>取扱高YoY166%</b>となる好調スタート！</li> </ul>
④ 投資事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資事業（エアトリCVC）では、1Q中に株式会社FUNDINNO（証券コード：462A）が新規上場し、<b>当社投資先累計24社のIPOを達成！</b></li> </ul>
⑤ CXOコミュニティ事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>CXOコミュニティ事業では、<b>エアトリCXOサロン（有料会員）700社達成</b>で将来利益を下支え！2024年11月からの本格サービス開始後、約1年間で急成長！</li> <li>2026年1月28日（水）に「<b>エアトリ上場企業サロン</b>」を開催！上場企業の代表取締役約100名、エアトリCXOサロン会員約200名、総勢300名超の方にご来場いただき、共創の場を提供</li> <li>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」最大級の経営者コミュニティを目指す</li> </ul>
⑥ M&A	<ul style="list-style-type: none"> <li>FY26.9期も、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた<b>仲間集め</b>を展開し、今期累計で<b>2件</b>のM&amp;A・資本業務提携を発表</li> <li>子会社でも積極的にM&amp;Aを展開し、ハイブリッドテクノロジーズ及びインバウンドプラットフォームにて新規M&amp;A・資本業務提携を発表</li> </ul>
⑦ 航空会社との取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>スカイマーク株式会社（証券コード：9204）の株式を追加取得し<b>保有割合が5%を超過</b>（2023年10月に1,960,800株取得、2025年10月・11月に1,066,200株取得）</li> </ul>
⑧ 人的資本経営	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業価値成長に繋がる人財への戦略的投資を実行！主要施策として、①ベースアップ実施、②有償新株予約権（SO）付与、③退職金制度導入、④賞与引き上げ、⑤お弁当代全額補助、⑥オフィスカジュアル推進、⑦オンライン診療サービス導入、⑧産学連携を通じた次世代育成推進、⑨育児休業取得と復職支援推進、⑩内部通報制度の充実とコンプライアンス遵守の<b>計10種</b>の取り組みを実施！</li> </ul>
⑨ 成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>中長期成長戦略「<b>エアトリ5000</b>」を推進！グループ連結取扱高5,000億円達成に向けて、断続的なM&amp;Aの実行により終わりなき成長を目指し、<b>3カ年以内の営業利益（減損等控除前）50億円、その後の100億円を目指す！</b></li> </ul>
⑩ 株主還元	<ul style="list-style-type: none"> <li>株主還元拡充に向けて、エアトリ経済圏を構成する各事業のうち、一定規模に成長し安定収益を獲得する事業からの利益を原資とした配当等を実施する方向性で検討中</li> <li>エアトリ旅行事業を巡る外部環境等を踏まえて、<b>配当等の還元方針を当期中に公表予定</b></li> </ul>

# 企業価値成長に繋がる人財への戦略的投資を実行

従業員は会社の大切な財産として捉え、各施策を通じて、低い離職率の実現と好業績に寄与

施策	内容	効果
① ベースアップの実施	昨今の物価上昇に対応し、新卒入社者を中心に定期昇給とは別にベースアップを実施。	平均年収が596万円 → 628万円 (+32万円) に大幅アップ（2025年4月時点）。従業員のモチベーション向上と優秀な人財の確保を図る。
② 有償新株予約権（SO）の付与	中長期的な企業価値増大への貢献意欲を高めるため、希望する全従業員を対象に業績連動型SOを付与。	株主価値と従業員の利益を直結させ、長期的な一体感とコミットメントを醸成。
③ 退職金制度の導入	従業員の長期的な資産形成支援のため、会社が掛金を上乗せする仕組みである確定拠出年金制度（iDeCo+）を導入。	長期的な生活基盤の安定と、福利厚生の市場競争力向上を実現。
④ 賞与の引き上げ	相対評価に基づき、業績に応じた賞与額の引き上げを実施。	従業員の「挑戦と貢献」に対して報いる仕組みを強化。
⑤ お弁当代の全額補助	従前の半額補助から全額補助へ変更。物価上昇下で従業員の健康的な食生活を経済的に支援。	実質的な可処分所得を向上させ、従業員の満足度と健康意識をサポート。
⑥ オフィスカジュアルの推進	自由で快適な服装で働ける環境を推進。	従業員の快適性向上、服装のストレス軽減、創造性やコミュニケーションの促進に貢献。
⑦ オンライン診療サービスの導入	オンライン診療から服薬指導、処方薬配送までをワンストップで提供するサービスを導入。	従業員およびご家族の通院負担を軽減し、病気の早期発見・早期治療を促進。
⑧ 産学連携を通じた次世代育成を推進	大学・高校での講義実施、自社イベントへの学生招待。	採用ブランディング強化と将来の優秀人財の確保。
⑨ 育児休業取得と復職支援を推進	性別を問わず育休を取得しやすい組織風土の醸成、およびスムーズな復職を可能にするサポート体制の構築。	直近3か年の取得率は75%を達成。経営幹部の取得実績も増え、キャリア断絶を防ぎ、優秀な人財の継続雇用を推進。
⑩ 内部通報制度の充実とコンプライアンス遵守	内部通報、命令口調の禁止、時間外連絡の禁止等の徹底による「クリーンな職場環境」の構築。	心理的安全性の向上による生産性の最大化。フラットで安全・快適な職場環境づくりに努め、低い離職率を実現。

# Contents

- 01 直近トピックス
- 02 インベストメント・財務ハイライト
- 03 FY26.1Q 決算概要
- 04 FY26.9期 業績予想
- 05 FY26.1Q 主要KPIの推移
- 06 FY26.1Q 事業進捗
- 07 M&A戦略
- 08 中長期成長戦略「エアトリ 5000」

01

## 直近トピックス

マーケティング

# 「エアトリ」超新春セールを開催！

年末年始に合わせたセール施策により更なる販促強化！



上場子会社

# 株式会社まぐまぐ（東証スタンダード 証券コード：4059）

前年同期比で売上高111%、2Q以降で利益回復を図る



決算概要

2026年1月期 第1四半期（エグゼクティブサマリー）

Magmag, Inc.



時価総額

**15.8 億円**

プラットフォーム事業を中心に売上は前年同期比で成長した一方、  
先行投資や収益構成の影響により、営業利益は計画を下回る結果となりました。  
第2四半期以降は、収益性改善施策を進め、利益の回復を図ってまいります。

売上

**122,707** 千円

YoY : 111%

営業利益

**▲1,367** 千円

YoY : - %

 2026年2月12日終値  
 証券コード：4059  
 株価：543円

 ※まぐまぐ2026年9月期1Q  
 決算説明資料より抜粋

## プラットフォーム事業

- クリエイター向け機能の提供を進めたことで、参画クリエイター数が増加
- 取扱コンテンツ数の拡大により、プラットフォーム売上は堅調に推移
- 中長期の成長を見据えた機能投資・基盤整備を実施

## メディア広告事業

- クリエイター起点で設計した法人向けプランが好調に推移
- 従来型広告に依存しない収益モデルへの転換が進展
- クリエイターとの連携を軸とした広告・タイアップ領域の拡大に注力

4

上場子会社

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ（東証グロース 証券コード：4260）

2025年10月1日より連結開始し、売上収益・各段階利益を取り込み

エグゼクティブサマリー			株式会社ハイブリッドテクノロジーズ (証券コード: 4260)
2026年9月期第1四半期の総括			
	第1四半期 計画	第1四半期 実績	NGSC社の収益認識 基準調整後
売上収益	1,036百万円	985百万円 達成率 95%	1,105百万円 達成率 107%
営業利益	20百万円	△61百万円 達成率 -%	59百万円 達成率 297%
EBITDA※	74百万円	4百万円 達成率 6%	124百万円 達成率 169%

第1四半期の概要

- 主にNGSC社の連結に伴い、直前四半期比+39%。
- 第1四半期決算では、NGSC社の収益認識基準を保守的に原価回収基準としている。
- 進行基準適用時との差額120百万円については、第2四半期決算以降で実現予定。
- 原価回収基準の適用による120百万円の売上取り消しによる営業利益の減少。
- グループ体制の拡大に伴う管理費、無形資産償却費の増加、NGSC社の連結により販管費が増加。
- NGSC社の収益認識基準を進行基準とした場合の営業利益は59百万円（達成率297%）。

※ EBITDA = 営業利益+減価償却費

時価総額  
**34.9** 億円

2026年2月12日終値  
証券コード：4260  
株価：304円

※ハイブリッドテクノロジーズ  
2026年9月期1Q決算説明資料より抜粋

## 当四半期のトピックス

5p 一部の売上収益の計 上時期に関する補足	1Q決算上、NGSC社の収益認識基準を保守的に原価 回収基準とした。 ・進行基準適用時との売上差異△120百万円は2Q決算 以降での実現を見込む。	16p 通期業績予想の修正	・2026年1月16日に株式取得した新規子会社の連結に 伴う影響を考慮し、通期業績予想を修正。 ・通期の売上収益予想を45億円から51億円に増額。
22p 2026年1月以降の 組織再編	・グループ各社で3つの事業領域を定義。 ・経営資源の最適化、意思決定の迅速化によるサービ ス価値向上を図る。	30p 自己株式の取得	・財務状況の改善や業績見通しと、市場の株価推移等 を総合的に勘案し、自己株式の取得を決議。

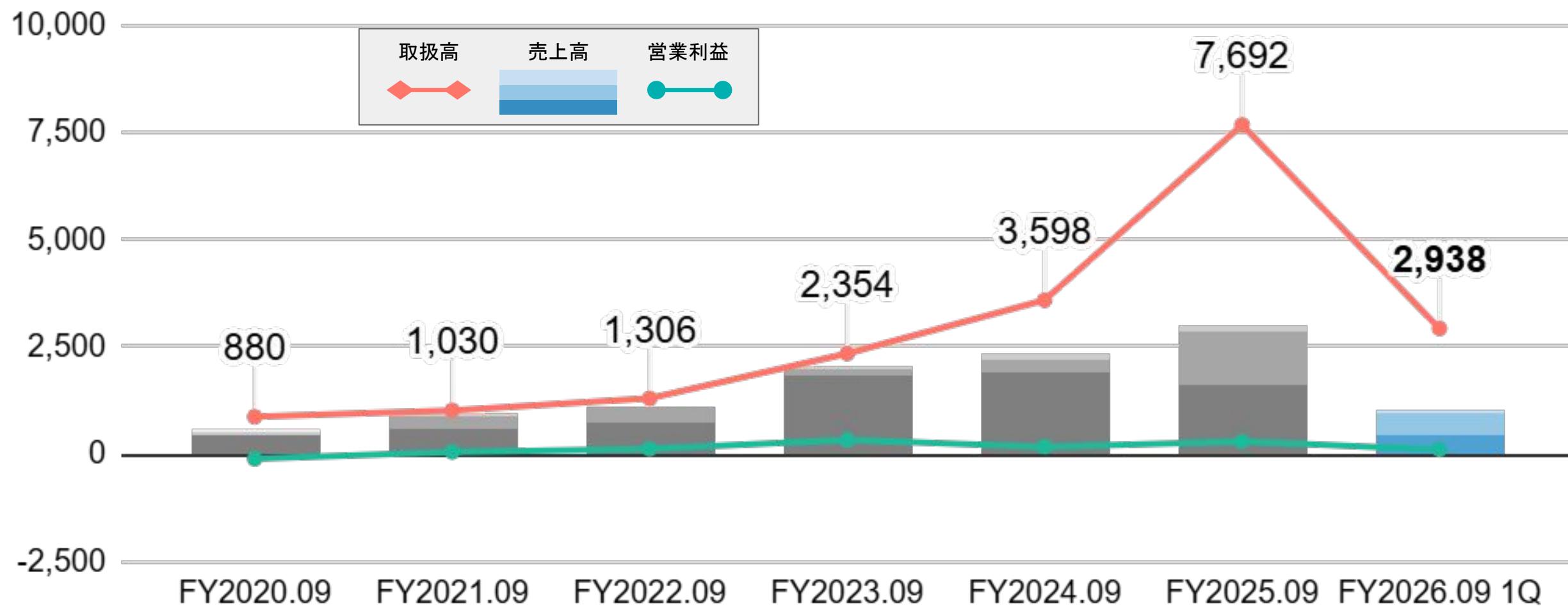
上場子会社

株式会社インバウンドプラットフォーム（東証グロース 証券コード：5587）



取扱高前年同期比166%、前通期比でも38%となる好調スタート！

(単位:百万円)

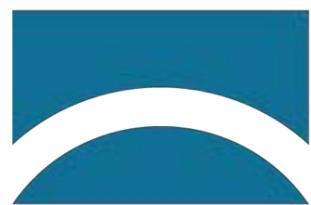


時価総額

**31.8**億円

2026年2月12日終値  
証券コード：5587  
株価：922円

2025年12月5日に出資先である株式会社FUNDINNOが東証グロースへ上場  
当社出資先第24号IPO案件



# FUNDINNO

## ■ 株式会社FUNDINNOとは

この国のベンチャーマーケットを、よりオープンに、民主的に。すべての起業家と投資家にとっての、情報・機会の格差をなくし、”フェアに挑戦できる、未来を創る。”をミッションに掲げる。

## ■ 「FUNDINNO」とは

日本初の株式投資型クラウドファンディングサービス。資金を調達したい企業と事業を応援したいファン投資家をマッチングするプラットフォーム。

<https://fundinno.com>

## エアトリCXOサロン

## エアトリCXOサロン有料会員が700社を達成！

エアトリ  
エアトリCXOサロン

完全招待制経営者コミュニティ「エアトリCXOサロン」にて、  
2024年11月から本格サービス開始後、約1年間で**700社を達成。**



■ **有料会員が700社を達成**

「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。**

■ **毎週1回以上の無料イベント開催を実現**

有料会員向けの無料サービスとして「上場企業サロン」、「IPO・M&A・  
資金調達サロン」、「証券会社・監査法人サロン」、「政策提言サロ  
ン」、「CXOカレッジ」、「ちょい飲み交流会」を立ち上げ。  
東京定例会（月1回）、各テーマ性を持った東京定例会（月替わり1  
回）、ちょい飲み交流会（月2回）と、**毎週1回以上の無料イベントの開  
催を実現。**

さらには、**全国展開**として、エアトリグループの取引先アセットを活用  
の上、札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、**半年に1回ずつ地方定例会**  
を開催。

■ **大規模イベントの開催**

「エアトリフェス2025」を2025年7月15日（火）、7月16日（水）に延  
べ3,000名規模で開催。次回は2026年8月を予定。

「エアトリ上場企業サロン」を2026年1月28日（水）に、上場企業の  
「代表取締役」約100名、エアトリCXOサロン会員約200名と、総勢300  
名超規模で開催。次回は2027年2月を予定。

02

## インベストメント・財務ハイライト

# インベストメント・財務ハイライト（1/2）

エアトリ

## ■ FY26.9期 1Q連結業績

営業利益 (減損等控除前)	<b>12.1</b> 億円	減損等控除後営業利益 <b>12.0</b> 億円	<ul style="list-style-type: none"><li>● 減損等控除前営業利益12.1億円の内訳は、オンライン旅行7.5億円、インバウンド1.3億円、投資3.7億円、IT開発△0.9億円、その他0.3億円</li><li>● エアトリ旅行事業での広告費の最適化と、インバウンド事業、投資事業（エアトリCVC）の貢献により前年同期比増益！</li></ul>
	前期比 <b>179.1%</b>	前期比 <b>183.8%</b>	
連結取扱高	<b>290</b> 億円	粗利 <b>43.3</b> 億円	<ul style="list-style-type: none"><li>● 成長が鈍化のオンライン旅行は取扱高242億円（前年同期比94.4%）</li><li>● インバウンドが大きく成長し取扱高29億円（前期比165.2%）、ハイブリッドテクノロジーズ連結開始により、IT開発13億円（前期比+13億円）</li><li>● toB旅行外サービス領域の成長により連結業績への貢献が拡大、合計取引社数が4,090社、ARRが48.1億円</li></ul>
	前期比 <b>103.9%</b>	前期比 <b>119.1%</b>	

## ■ エアトリ経済圏

M&A実績 (FY26.9期のグループ全体)	<b>2</b> 件	前年比 <b>±0</b> 件	<ul style="list-style-type: none"><li>● 事業ポートフォリオの拡大と分散を推進し、FY26.9期のグループ全体M&amp;A実績2件（前期比±0件）</li><li>● 成長戦略の柱として、M&amp;A戦略を新規発表</li></ul>
---------------------------	------------	--------------------	--

## ■ 中長期成長戦略「エアトリ5000」、FY26.9期業績予想

1. 「エアトリ5000」を前回発表（2022年11月）から3期経過を踏まえてリニューアルし、2025年11月に発表
  - 減損等控除前営業利益50億円を早期（FY26.9期～FY28.9期）に達成し、将来の100億円を目指す
  - FY26.9期業績予想は取扱高1,350億円、売上収益340億円、営業利益10億円を見込む
2. 株主還元策拡充を検討中、配当等の還元方針を今期中に公表予定

# インベストメント・財務ハイライト (2/2)

エアトリ

## ■ FY26.9期1Q 連結業績

連結取扱高

**290** 億円

(YoY 103.9%)

うち訪日旅行 YoY 165%

連結売上収益

**80.2** 億円

(YoY 126.1%)

前年同期比増加！

連結粗利益

**43.3** 億円

(YoY 119.1%)

前年同期比増加！

連結営業利益  
(減損等控除前)

**12.1** 億円

(YoY 179.1%)

前年同期比増加！

toB事業ARR

**48.1** 億円

急速に拡大！

## ■ FY26.9期1Q エアトリ経済圏ハイライト

事業数

**21** 事業

(YoY +3事業)

M&A件数

(資本業務提携含む)

**2** 件

(YoY ±0件)

エアトリCVC  
投資先数

**148** 社

(YoY +9社)

エアトリCVC  
今期IPO件数

**1** 件

(YoY ±0件)

エアトリCXOサロン  
有料会員数

**700** 社

2024年11月開始  
から約1年間で急成長！

03

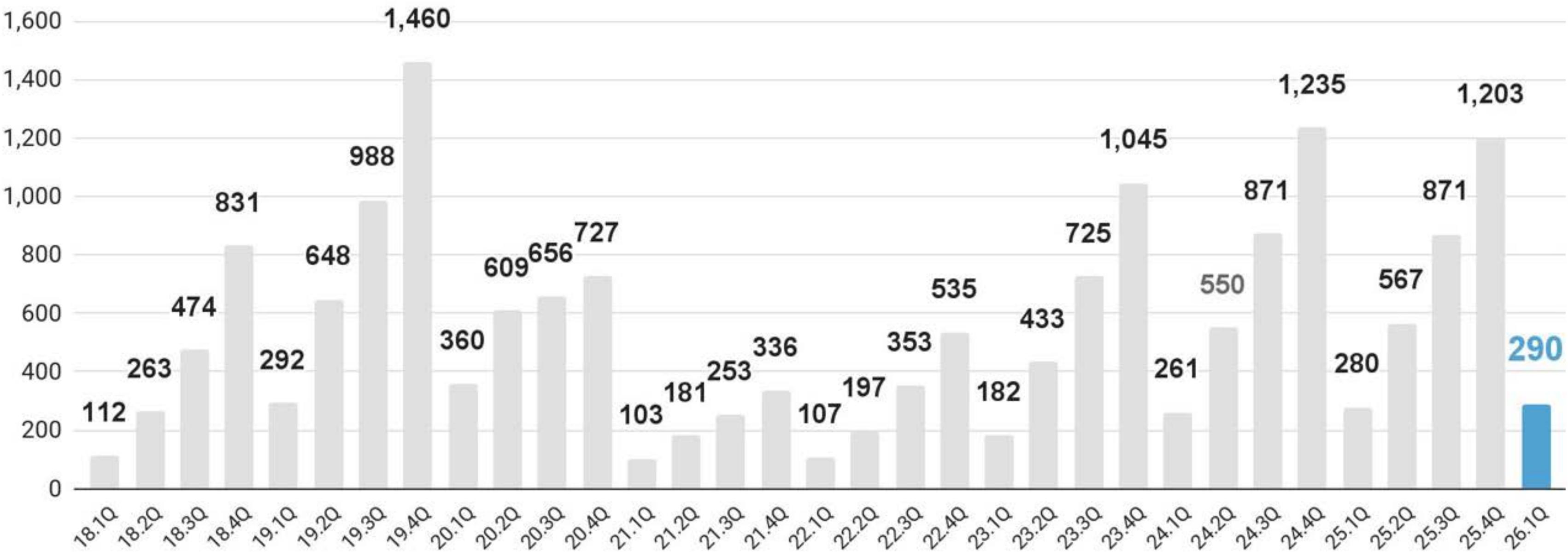
## FY26.1Q 決算概要

## 連結取扱高推移

**取扱高290億円 前期比103.9%**

- エアトリ旅行事業の成長鈍化により前期比同水準

連結取扱高（億円）

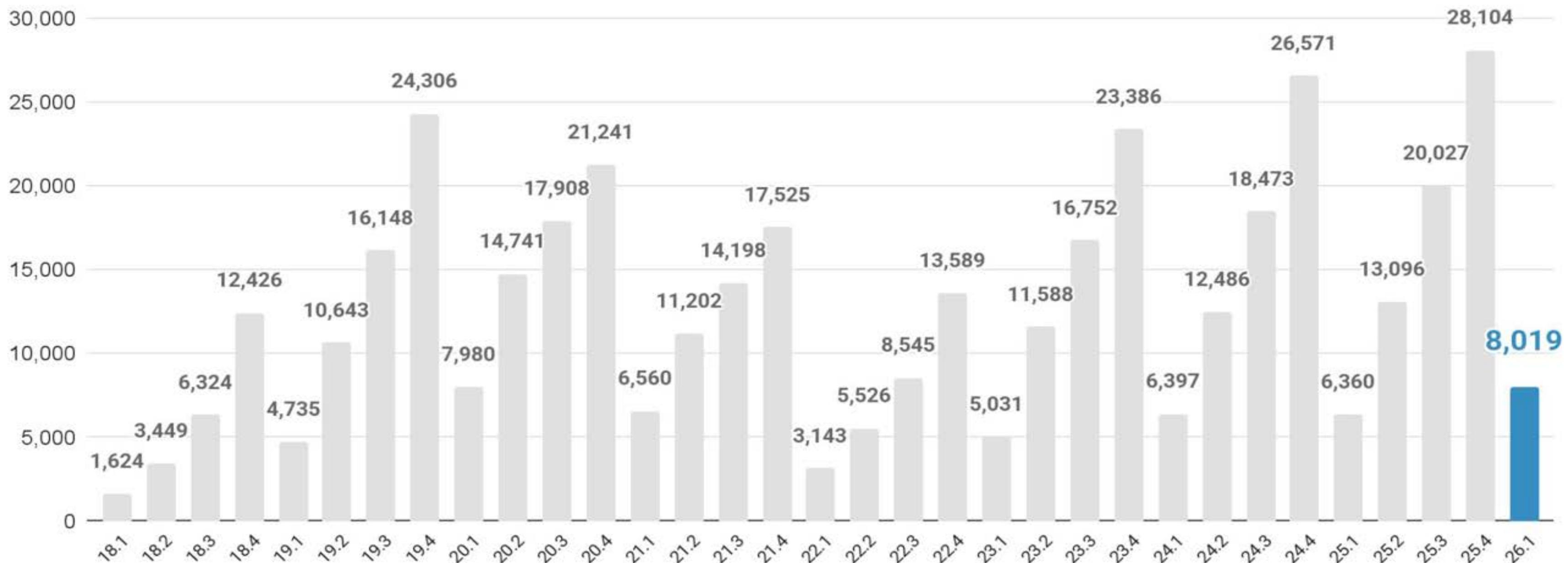


## 連結売上収益推移

**売上収益 80.2億円 前期比126.1%**

- エアトリ旅行事業の成長鈍化をエアトリ経済圏の拡大が下支え

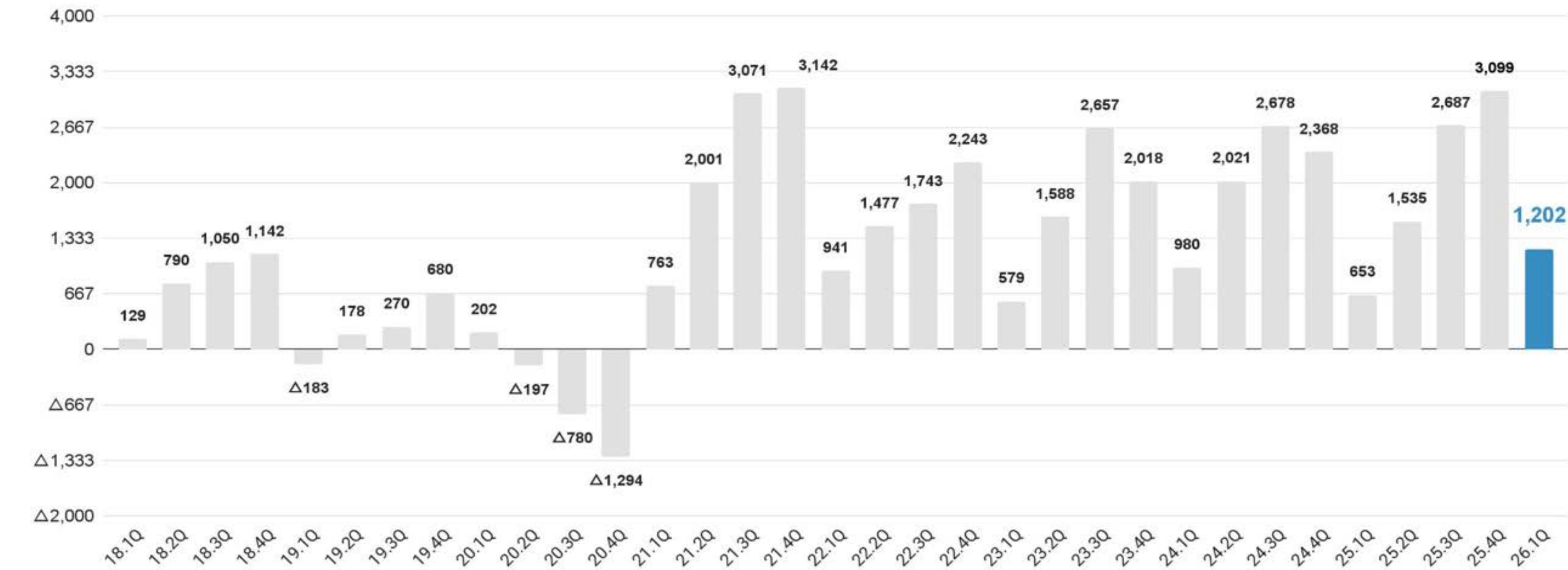
連結売上収益（百万円）



## 営業利益（減損等控除後）12.0億円 前期比183.8%

- オンライン旅行事業、インバウンド事業、投資事業（エアトリCVC）が貢献し前年同期比増益

連結営業利益（百万円）



前年同期比で取扱高・売上収益・各段階損益が増加

(百万円)

	FY25.1Q		FY26.1Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	27,952	—	29,038	—
売上収益	6,360	100.0%	8,019	100.0%
売上総利益	3,634	57.1%	4,328	53.9%
営業利益（減損等控除前）	673	10.5%	1,206	15.0%
営業利益（減損等控除後）	653	10.2%	1,202	14.9%
親会社帰属当期純利益	388	6.1%	1,111	13.8%

## FY26.1Q 決算概要

エアトリ

## 営業利益（減損等控除前）のセグメント別前期比較

オンライン旅行事業、インバウンド事業、投資事業（エアトリCVC）が伸長し前年同期比増益！

(百万円)

	FY25.9期 1Q	FY26.9期 1Q	増減
オンライン旅行	543	754	211
インバウンド	78	133	55
IT開発	△8	△87	△80
投資	67	373	307
その他	△7	33	40
合計	674	1,206	533

※各セグメント数値は、全社費用及びセグメント間取引を調整しております。

## FY26.1Q 決算概要

## セグメント損益 概況

## オンライン旅行事業セグメントが全体を牽引

- 26年9月期より、報告セグメントを変更

(百万円)

	報告セグメント					合計
	オンライン旅行	インバウンド	IT開発	投資	その他	
取扱高	24,168	2,920	1,281	181	488	29,038
売上収益	5,148	1,007	1,185	181	496	8,019
売上総利益	3,103	815	150	79	179	4,328
営業利益（減損等控除前）	753	133	△87	373	33	1,206

※各セグメント数値は、全社費用及びセグメント間取引を調整しております。

## (補足) セグメント変更について

## 2026年9月期1Qより報告セグメントを変更

- 「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セグメントから、「オンライン旅行事業」 「インバウンド事業」 「エアトリ経済圏その他事業」 「IT開発事業」 「投資事業」の5セグメントに変更

現在のセグメント	変更後のセグメント	エアトリ経済圏 中核グループ会社
オンライン旅行事業	オンライン旅行事業	エアトリ  エアトリ Hawaii  
ITオフショア開発事業	インバウンド事業 エアトリ経済圏その他事業	     
投資事業	IT開発事業	 GROWTH  KNOCKLEAR        
	投資事業	エアトリCVC

## 利益の積み上げ等で、自己資本は堅調に推移

(百万円)

	FY25.4Q	FY26.1Q	増減額
流動資産	23,677	24,936	1,259
現預金	12,112	12,484	372
営業投資有価証券等	5,960	6,216	256
非流動資産	8,469	11,045	2,576
総資産	32,147	35,981	3,834
負債	15,638	17,680	2,042
有利子負債	3,133	4,520	1,387
資本合計	16,509	18,301	1,792
自己資本比率	51.3%	50.8%	△0.5%

## 連結キャッシュフロー計算書 概況

各種キャッシュフローは堅調に推移

	FY25.1Q	FY26.1Q	(百万円)
			増減額
営業活動CF	542	197	△345
投資活動CF	△433	22	455
財務活動CF	△486	107	593
現金及び現金同等物に係る換算差額	26	43	—
現金及び現金同等物の増減額	△350	371	721
現金及び現金同等物の期首残高	9,647	12,112	—
現金及び現金同等物の期末残高	9,297	12,484	—

04

## FY26.9期 業績予想

## FY26.9期 通期業績予想と進捗

FY26.9期 通期業績予想に対して概ね予想通りに推移

(百万円)

	FY26.9期 通期業績予想 (期首予想)	FY26.9期 1Q業績 (実績値)	進捗率 (期首予想対比)
取扱高	135,000	29,038	21.5%
売上収益	34,000	8,019	23.6%
営業利益	1,000	1,202	120.2%

※通期業績予想は、2025年11月14日に発表した通期連結業績予想値になります。

## FY26.9期 業績予想

FY26.9期 業績予想は、取扱高**1,350億円**、売上高**340億円**、営業利益**10億円**

エアトリ

早期に減損等控除前営業利益50億円達成を目指す  
成長へ向けた投資、戦略的なM&Aを引き続き推進

(百万円)

	FY25.9期 期首通期予想	FY26.9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	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	34,000		
営業利益 (減損等控除前)	-	FY28.9期までの 50億円達成	業績の見通しにあたり、投資事業（エアトリCVC）や外部環境の変化等のボラティリティが大きくアンコントローラブルな要素による影響が一定あるため、FY26.9期～FY28.9期の3期間内での達成目標として減損等控除前営業利益50億を定める	
営業利益	1,000	1,000	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

## FY26.9期 業績予想

## FY26.9期 業績予想に関する補足

エアトリ

既存事業は、前期に引き続き、エアトリ旅行事業を中心に增收増益を目指し、獲得した事業利益を  
**「エアトリ5000」の早期達成に向けた将来の成長へ再投資**

- 新規事業の立ち上げ、M&Aを含めた将来へ向けた事業投資を行い、更なる事業成長を目指す

	取扱高	粗利	△販売費	営業利益（減損等控除前）
FY25.9期	1,203億円	161.2億円 ティクレート：13.4%*	129.6億円 粗利に対する変動費率：44.3% 固定費：4.4億円/月	46.6億円 うち投資事業：+10.8億円

\* グループ全体の粗利÷取扱高。非経常的な粗利益は除いて算出しております。

	取扱高	粗利	△販売費	既存事業利益	△成長投資	営業利益
FY26.9期	1,350億円 / 前期比112.2%	ティクレートはFY25.9 期と同水準を見込む	変動費率はFY25.9期と同水 準で計画 固定費はFY25.9期比で 110%程度計画	既存事業の <b>成長継続</b>	エアトリ新規商材と新規 事業・M&A等の将来への 成長投資を計画	10億円 エアトリ新規商材、その 他注力事業、新規事業へ の成長投資の影響を考慮 した計画

成長投資により 「エアトリ5000」 の早期達成と営業利益50億円、100億円への拡大を目指す

## FY26.9期 第1Q 「次のステージへ」

① 連結業績	<ul style="list-style-type: none"> <li>FY26.9期の第1四半期の連結業績は、<b>取扱高290億円 (YoY103.9%)</b>、<b>売上収益80.2億円 (YoY126.1%)</b>、<b>営業利益（減損等控除前）12.1億円 (YoY179.1%)</b></li> <li>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、広告費の最適化とインバウンド事業、投資事業（エアトリCVC）の貢献により前年同期比増益！</li> <li>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！</li> </ul>
② エアトリ 旅行事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>エアトリ旅行事業では、総合旅行プラットフォーム「エアトリ」の新イメージキャラクター<b>アンタッチャブル山崎弘也さん</b>を起用した各種プロモーション活動を展開！</li> <li>「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と、継続的なUI/UX改善により更なるお客様体験の向上を目指す</li> </ul>
③ 上場子会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>上場子会社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！</li> <li>メディア事業では、まぐまぐ（証券コード：4059）にて、効率化×再投資でメイン事業の成長サイクルを形成！売上高YoY111%！</li> <li>ITオフショア開発事業では、2025年10月1日より、ハイブリッドテクノロジーズ（証券コード：4260）を連結子会社化し、売上収益・各段階利益を取り込み！また、同日付で、ベトナム国内の総合ITカンパニーNGSCが同社にグループインしベトナムでの市場シェアが拡大！</li> <li>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、訪日外国人数の増加による好環境で、<b>取扱高YoY166%</b>となる好調スタート！</li> </ul>
④ 投資事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資事業（エアトリCVC）では、1Q中に株式会社FUNDINNO（証券コード：462A）が新規上場し、<b>当社投資先累計24社のIPOを達成！</b></li> </ul>
⑤ CXOコミュニティ事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>CXOコミュニティ事業では、<b>エアトリCXOサロン（有料会員）700社達成</b>で将来利益を下支え！2024年11月からの本格サービス開始後、約1年間で急成長！</li> <li>2026年1月28日（水）に「<b>エアトリ上場企業サロン</b>」を開催！上場企業の代表取締役約100名、エアトリCXOサロン会員約200名、総勢300名超の方にご来場いただき、共創の場を提供</li> <li>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」最大級の経営者コミュニティを目指す</li> </ul>
⑥ M&A	<ul style="list-style-type: none"> <li>FY26.9期も、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた<b>仲間集め</b>を展開し、今期累計で<b>2件</b>のM&amp;A・資本業務提携を発表</li> <li>子会社でも積極的にM&amp;Aを展開し、ハイブリッドテクノロジーズ及びインバウンドプラットフォームにて新規M&amp;A・資本業務提携を発表</li> </ul>
⑦ 航空会社との取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>スカイマーク株式会社（証券コード：9204）の株式を追加取得し<b>保有割合が5%を超過</b>（2023年10月に1,960,800株取得、2025年10月・11月に1,066,200株取得）</li> </ul>
⑧ 人的資本経営	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業価値成長に繋がる人財への戦略的投資を実行！主要施策として、①ベースアップ実施、②有償新株予約権（SO）付与、③退職金制度導入、④賞与引き上げ、⑤お弁当代全額補助、⑥オフィスカジュアル推進、⑦オンライン診療サービス導入、⑧産学連携を通じた次世代育成推進、⑨育児休業取得と復職支援推進、⑩内部通報制度の充実とコンプライアンス遵守の<b>計10種</b>の取り組みを実施！</li> </ul>
⑨ 成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>中長期成長戦略「<b>エアトリ5000</b>」を推進！グループ連結取扱高5,000億円達成に向けて、断続的なM&amp;Aの実行により終わりなき成長を目指し、<b>3カ年以内の営業利益（減損等控除前）50億円、その後の100億円を目指す！</b></li> </ul>
⑩ 株主還元	<ul style="list-style-type: none"> <li>株主還元拡充に向けて、エアトリ経済圏を構成する各事業のうち、一定規模に成長し安定収益を獲得する事業からの利益を原資とした配当等を実施する方向性で検討中</li> <li>エアトリ旅行事業を巡る外部環境等を踏まえて、<b>配当等の還元方針を当期中に公表予定</b></li> </ul>

05

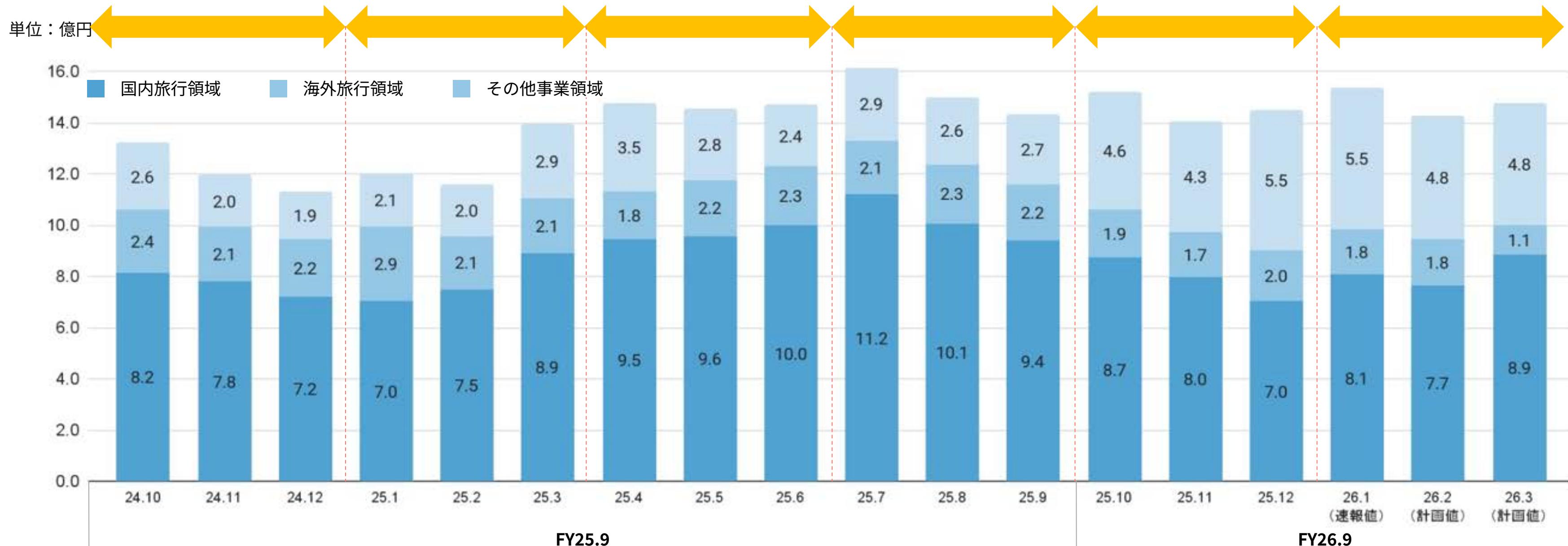
## FY26.1Q 主要KPIの推移

# 事業ポートフォリオ全体で粗利は前期比増加！

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

その他事業領域の拡大により、事業ポートフォリオ全体で粗利は前期比増加！

- 国内旅行は成長鈍化が見られるものの堅調に推移
- 海外旅行は前年同期比で緩やかな回復傾向
- 国内旅行は引き続き成長鈍化が継続するもGW需要獲得により増加、海外旅行は年末年始需要を獲得
- 国内旅行は引き続き成長鈍化が継続するも夏の繁忙期に向けた需要獲得を見込む、海外旅行は堅調に推移
- 国内旅行は引き続き成長鈍化が継続するも、夏の繁忙期需要を着実に取り込み、前四半期比で増加
- 国内旅行は引き続き成長鈍化、ハイブリッドテクノロジーズ連結子会社化によりその他事業領域が増加
- 国内旅行は引き続き成長鈍化、その他事業領域の伸長により、ポートフォリオ全体で前期比増加を見込む



# 固定費は引き続きコロナ前より低い水準を維持

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

- FY26.1Qは、月間販管費を約11.6億円でコントロール

単位：億円



## 変動費と広告宣伝費の最適化

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

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

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

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

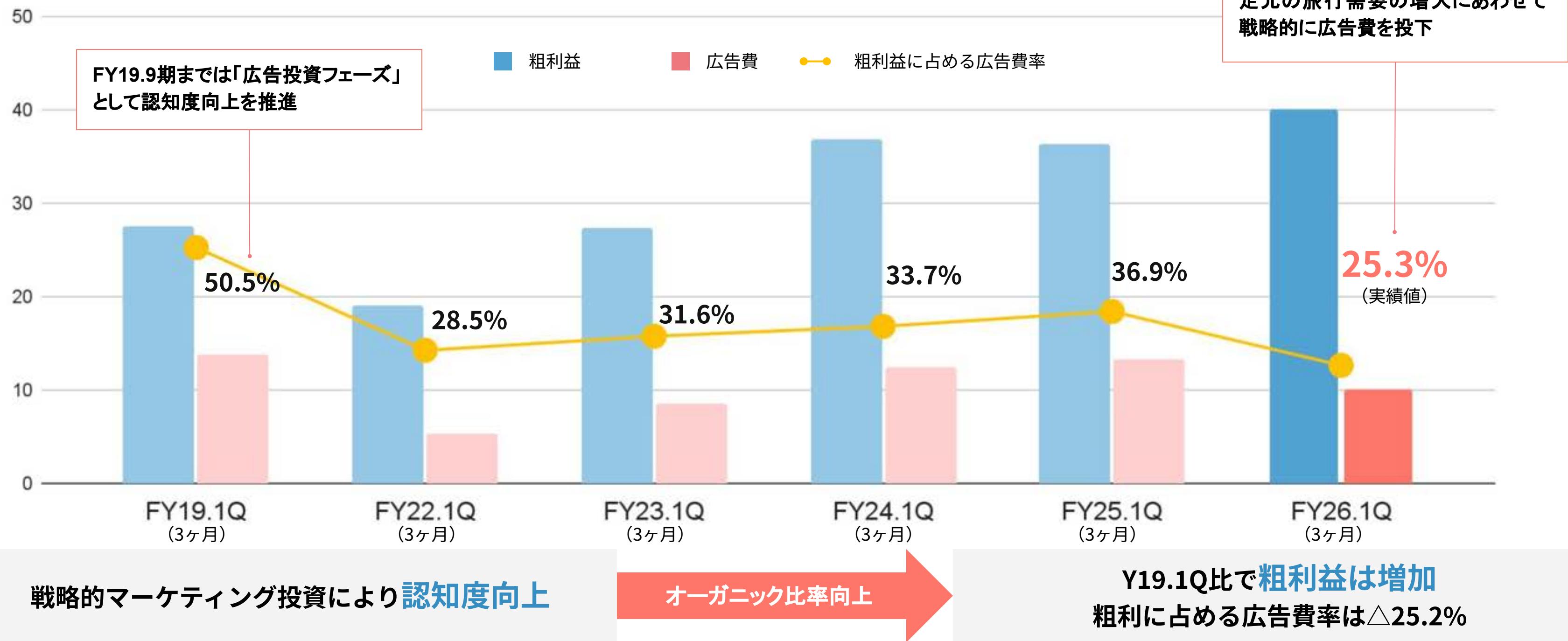
# 粗利益に対する広告費率の推移 戦略的広告投資を実行

エアトリ

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

単位：億円



## 粗利益に対する変動費率の推移

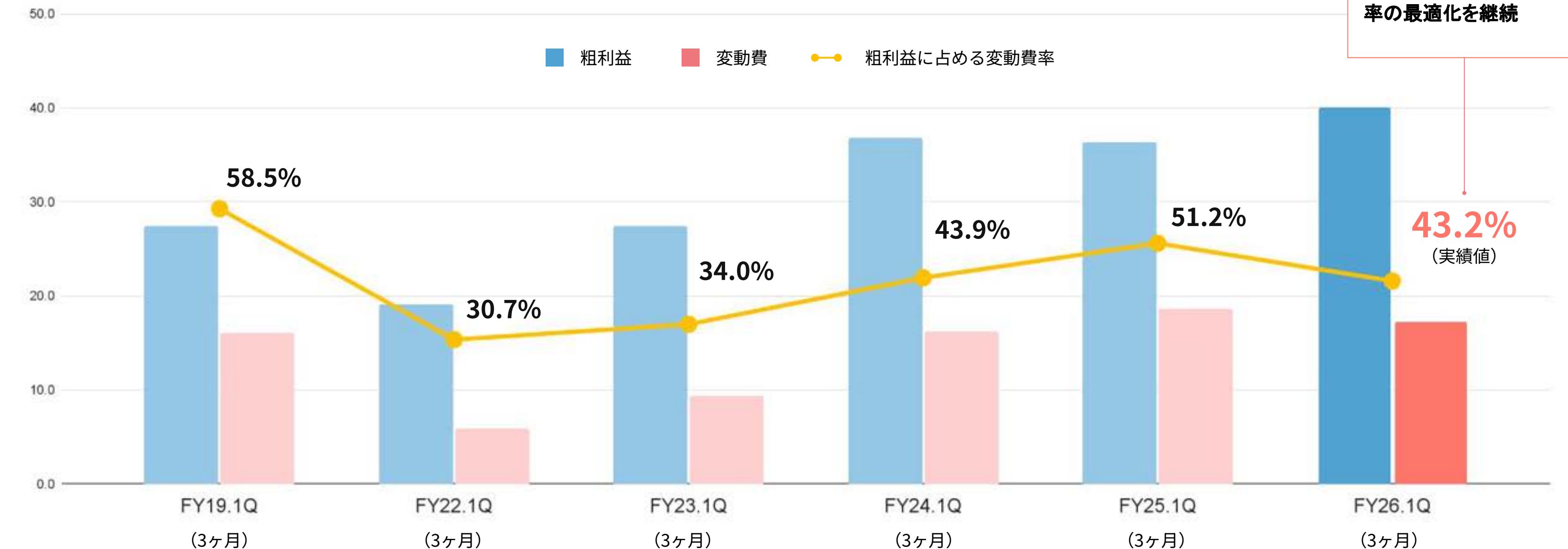
## 粗利益に対する変動費率の最適化を継続

エアトリ

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

単位：億円



## CVR・クロスセル率

国内・海外商材とともにCVRが前年から大幅に改善傾向！

FY25.1Q対比で国内商材が111%、海外商材が123%と大幅に伸長！

- 分母（航空券）の増加に伴いクロスセル率は低下したものの、予約数は積み上げ。

国内商材 CVR※1

**111%**

(1Q実績値)

※FY25.1Q対比

海外商材 CVR※2

**123%**

(1Q実績値)

※FY25.1Q対比

クロスセル率※3

**90%**

(1Q実績値)

※FY25.1Q対比

※1 国内の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出

※2 海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出

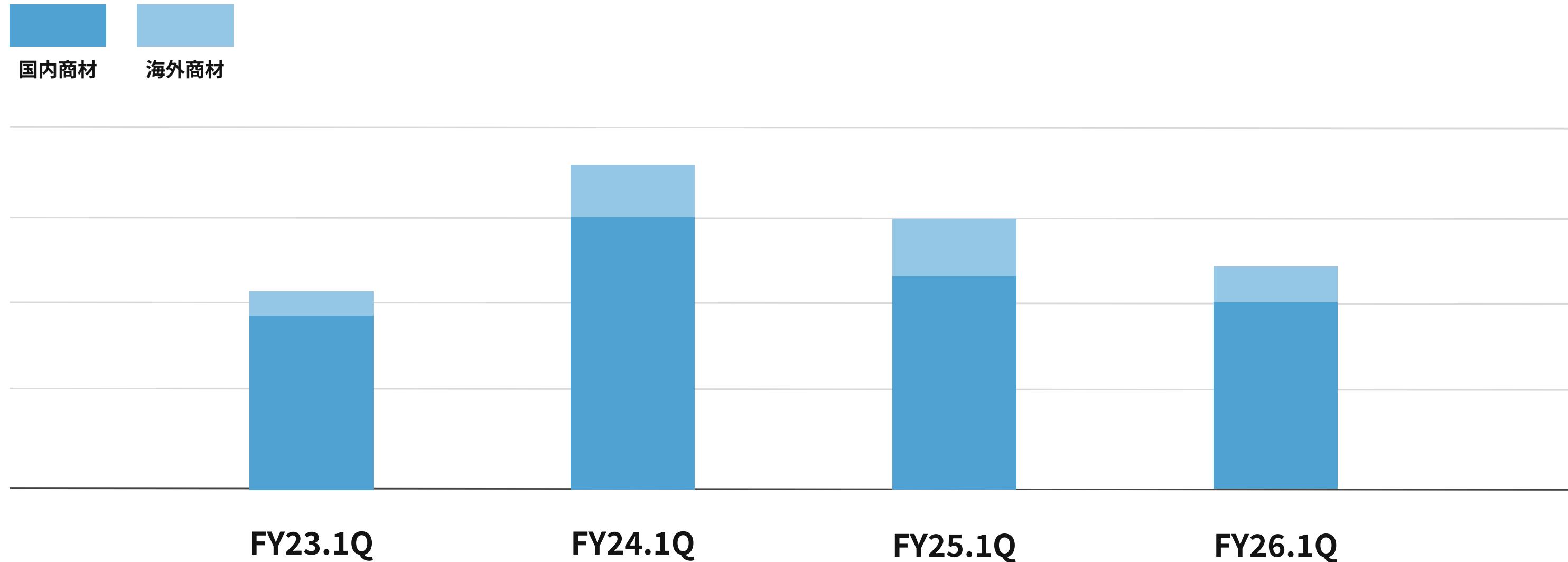
※3 保険／ホテルを対象に加重平均にて算出

## オーガニック粗利益の推移

オーガニック粗利益は成長鈍化が見られるものの高水準を維持

国内商材は広告効率の最適化により概ね堅調に推移

海外商材は外部環境やマクロ環境の影響に伴い回復に遅れ

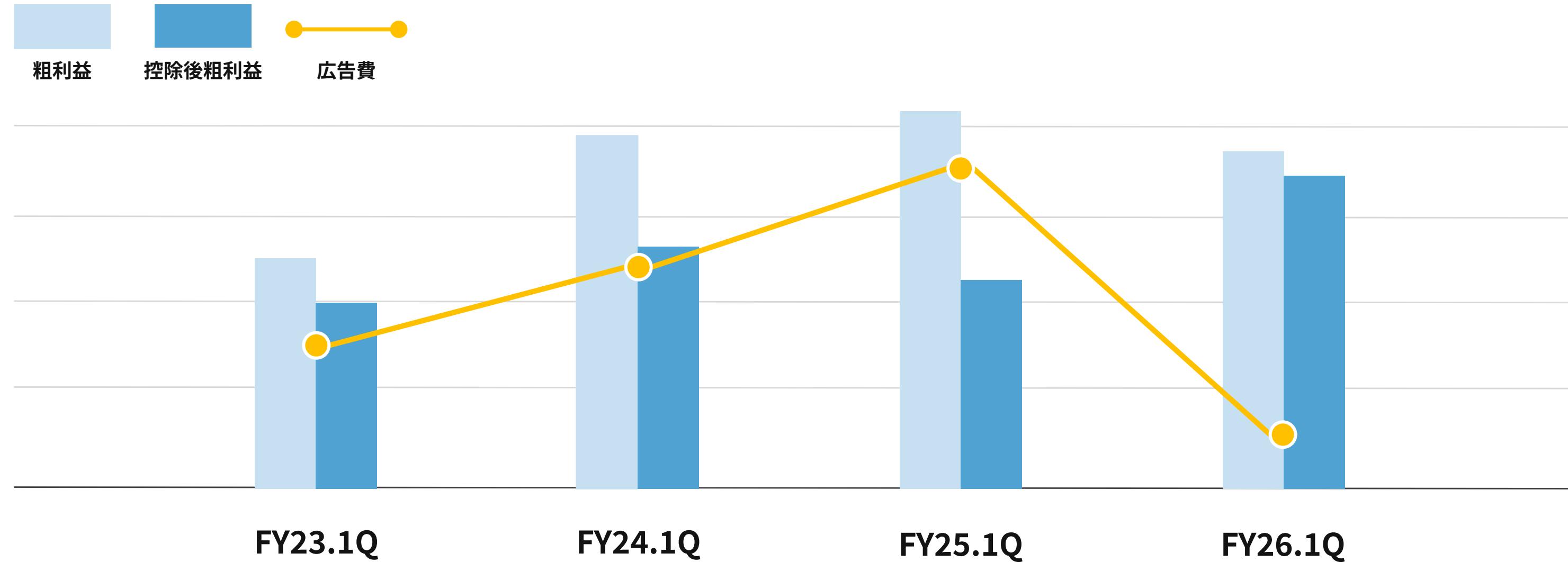


\*1 広告やメタサーチを経由しない顧客への販売による粗利益を指す（自然検索やアプリ経由の流入によるもの）

## エアトリアプリ粗利益の推移

広告効率の改善により控除後粗利益の大幅伸長を実現！

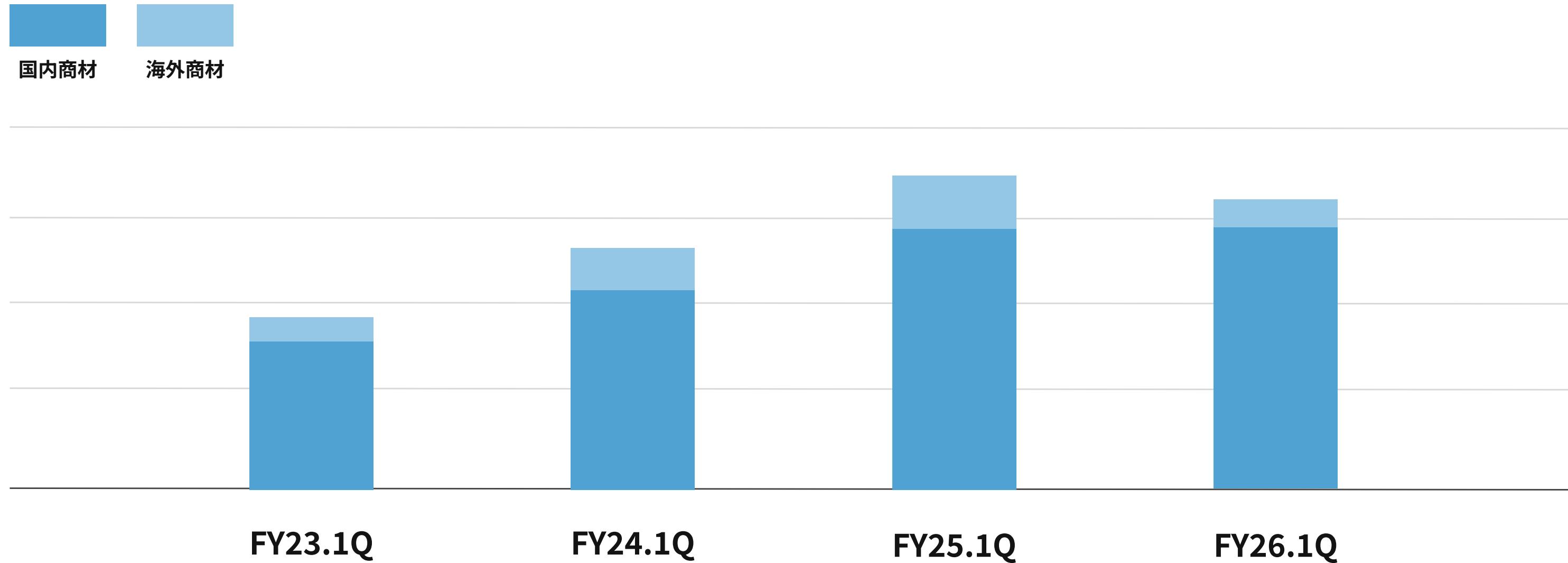
アプリにおける獲得の効率化により、広告コスト控除後粗利はFY25.1Q対比137%を達成



その他注力商材の推移

## 国内商材は前年比同水準を維持

海外商材は、外部環境やマクロ環境の影響に伴い回復に遅れ



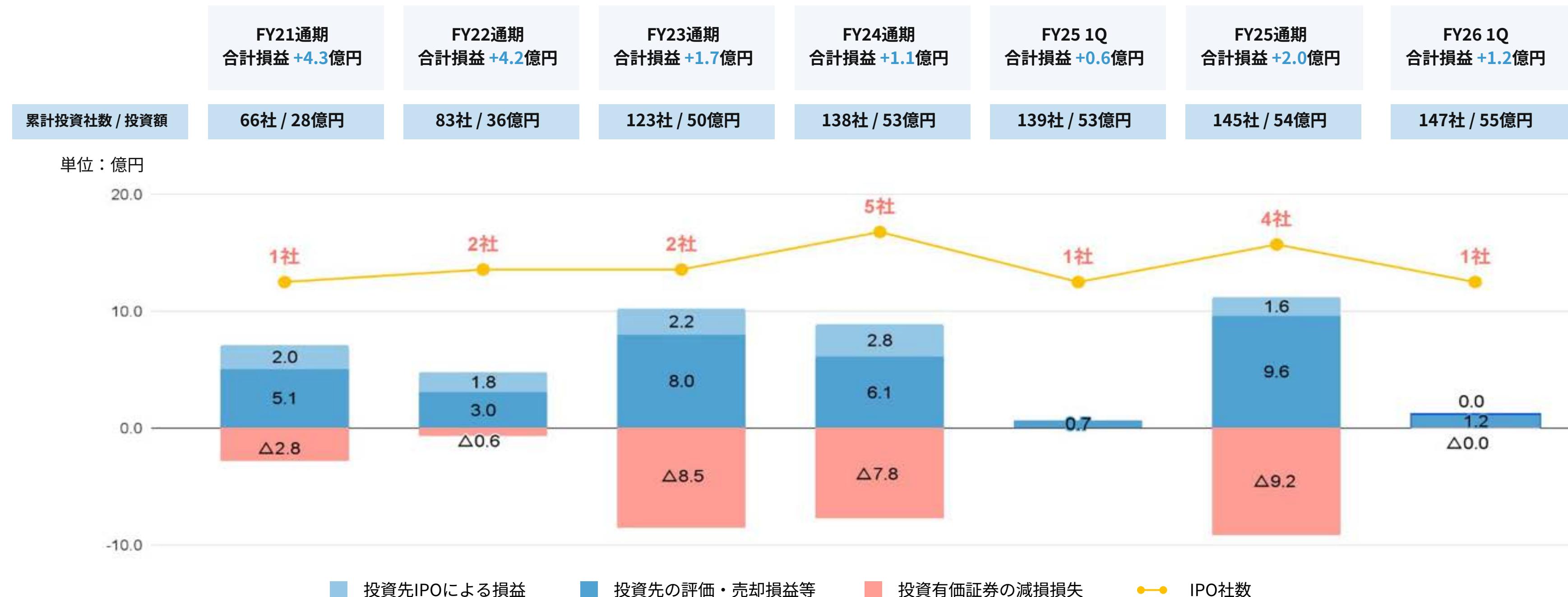
\*1 国内・海外のレンタカー、保険、ホテル、航空券+ホテル、新幹線の合算値

## 投資事業（エアトリCVC）投資先IPO社数・損益の推移

FY26.1Q 投資先IPO1社 投資事業損益+1.2億円

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

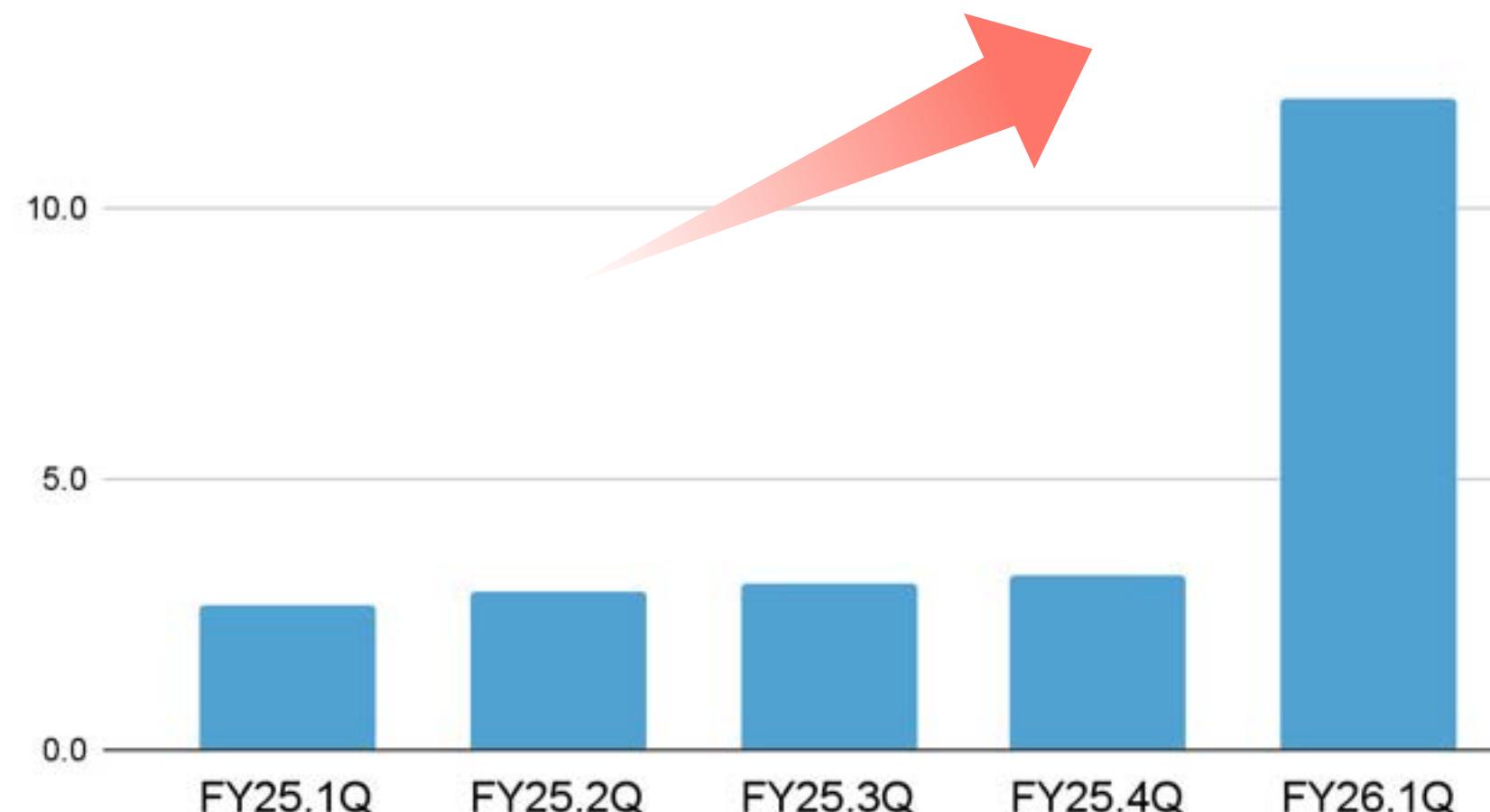
累計投資社数**147社** IPOの蓋然性が高い成長企業への投資を継続



リカーリングビジネスの成長により、収益を底支え

### BtoB事業領域リカーリング収益の推移

単位：億円  
15.0



ARR

**48.1 億**

※FY26.1Q時点

取引社数

**4,090 社**

※FY26.1Q時点

#### ■ エアトリ経済圏の拡大によるBtoB事業領域の拡大

ITオフィショア開発事業、CXOコミュニティ事業、メディア事業、クラウド事業、地方創生事業、マッチングプラットフォーム事業、HRコンサルティング事業、エンタープライズDX開発事業等幅広くBtoB事業領域を展開。

#### ■ FY26.1Q時点でのARRは48.1億円

2026年9月期より、ハイブリッドテクノロジーズ（2025年9月期まで持分法適用）およびNAYUTAの連結開始により、BtoB事業領域のリカーリングビジネスはARR48.1億円まで大きく積み上がり。取引社数も順調に増加し、安定した成長を続ける。

06

## FY26.1Q 事業進捗

### 上場子会社3社

エアトリ旅行事業

エアトリ経済圏その他事業

投資事業（エアトリCVC）

まぐまぐ

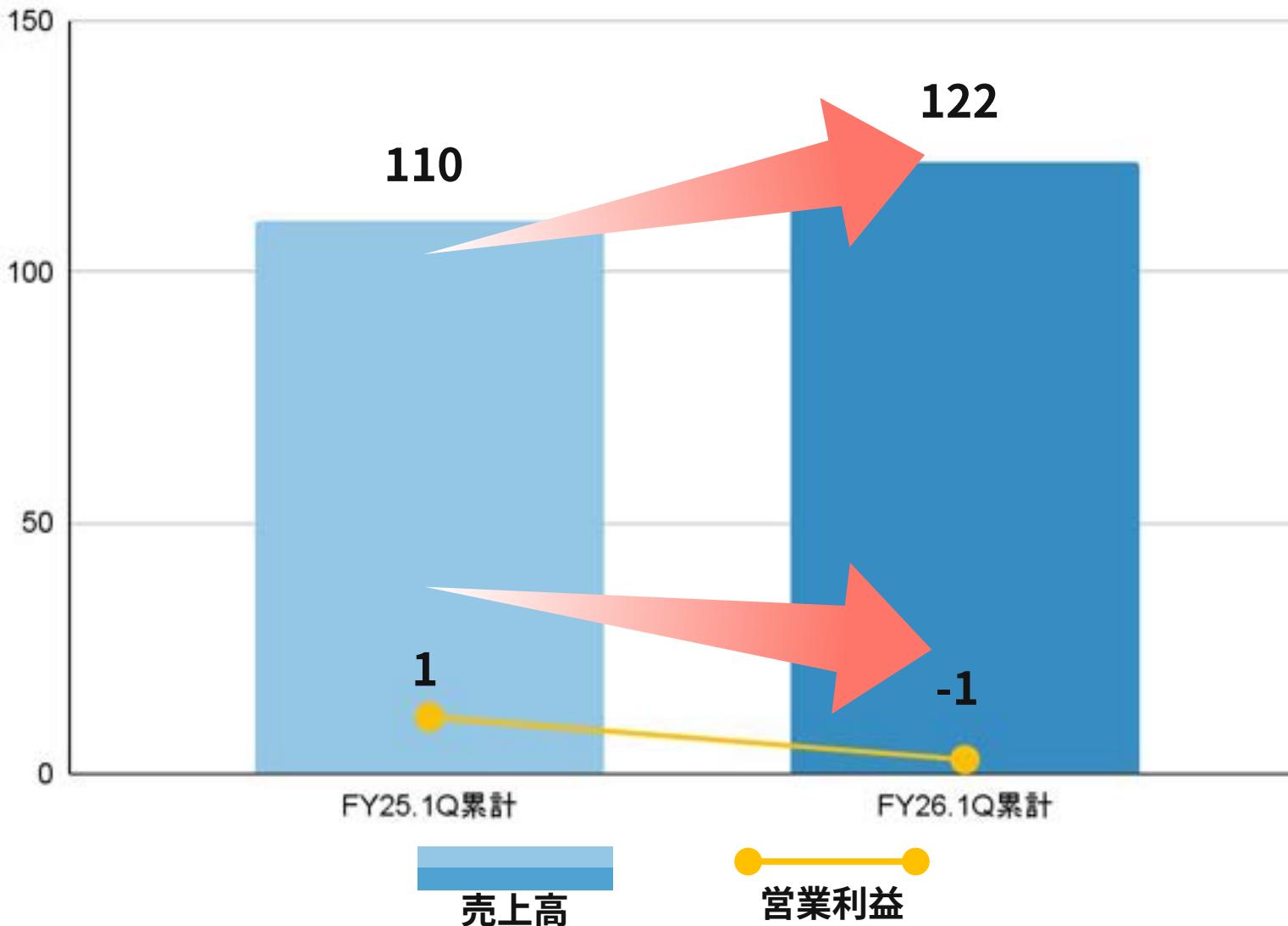
# 効率化×再投資でメイン事業の成長サイクルを形成

前年同比で売上高111%、営業利益2百万円減益

売上高  
**111%**  
※FY25.1Q累計対比

営業利益  
**2百万円減**  
※FY25.1Q累計対比

単位：百万円



## ■ プラットフォーム事業

前年同期比で売上高111%、営業利益は2百万円減少。既存クリエイターのIPを活用したマーケ施策を実施し、新規メルマガ創刊数が引き続き増加したことによる増収。一方、複数市場での上場を見据えた全社費用の増加により前年同期比で減益。

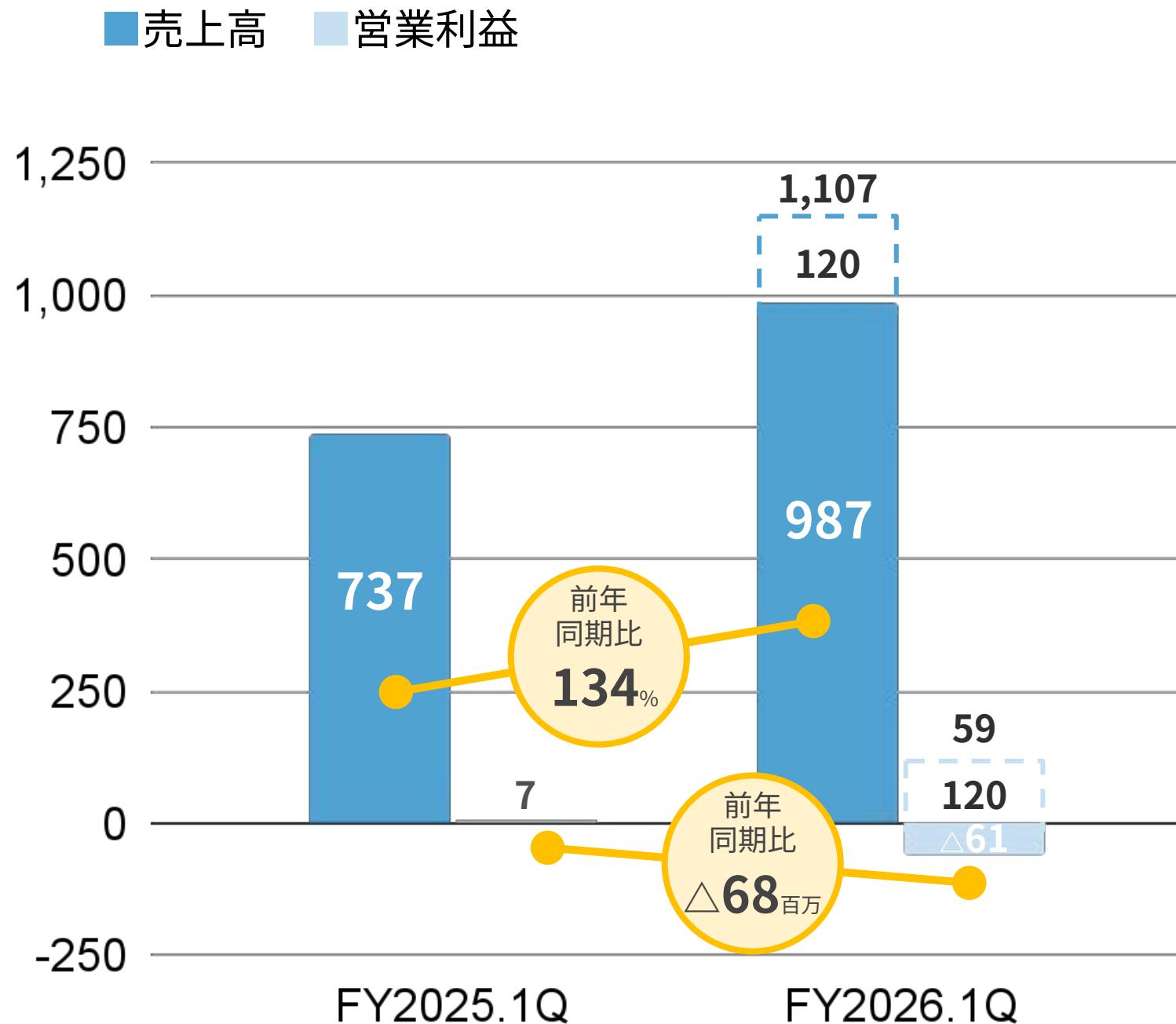
## ■ メディア広告事業

経営リソースの最適化を実施し、記事作成コストを大幅に圧縮。クリエイターエコノミー市場における当社の競争優位性を確保し、企業価値向上に最大限注力。

# ハイブリッドテクノロジーズ

## 前年同期比

ベトナム新規子会社(NGSC)の連結により、売上収益は増収。  
一部開発案件においてコストが先行し一時的に減益となるものの、当該収益は当期中に計上見込み。



### ■ NGSCの一部売上収益の計上時期を変更

当期首に連結開始したNGSCの一部案件に対して、進捗率の検証が未了と判断し、原価回収基準に基づき売上収益約120百万円の計上時期を調整。

原価回収基準では、当該四半期には原価と同額の売上収益を認識するため、一時的な利益の減少要因となるものの、第2四半期以降に進捗率の検証が完了次第、工事進行基準に基づき売上収益、及び各段階利益を計上予定。

第1四半期において工事進行基準で当該売上収益を計上していた場合は、売上収益1,107百万円(前年同期比150%)、営業利益59百万円(前年同期比843%)

### ■ 通期業績予想を修正

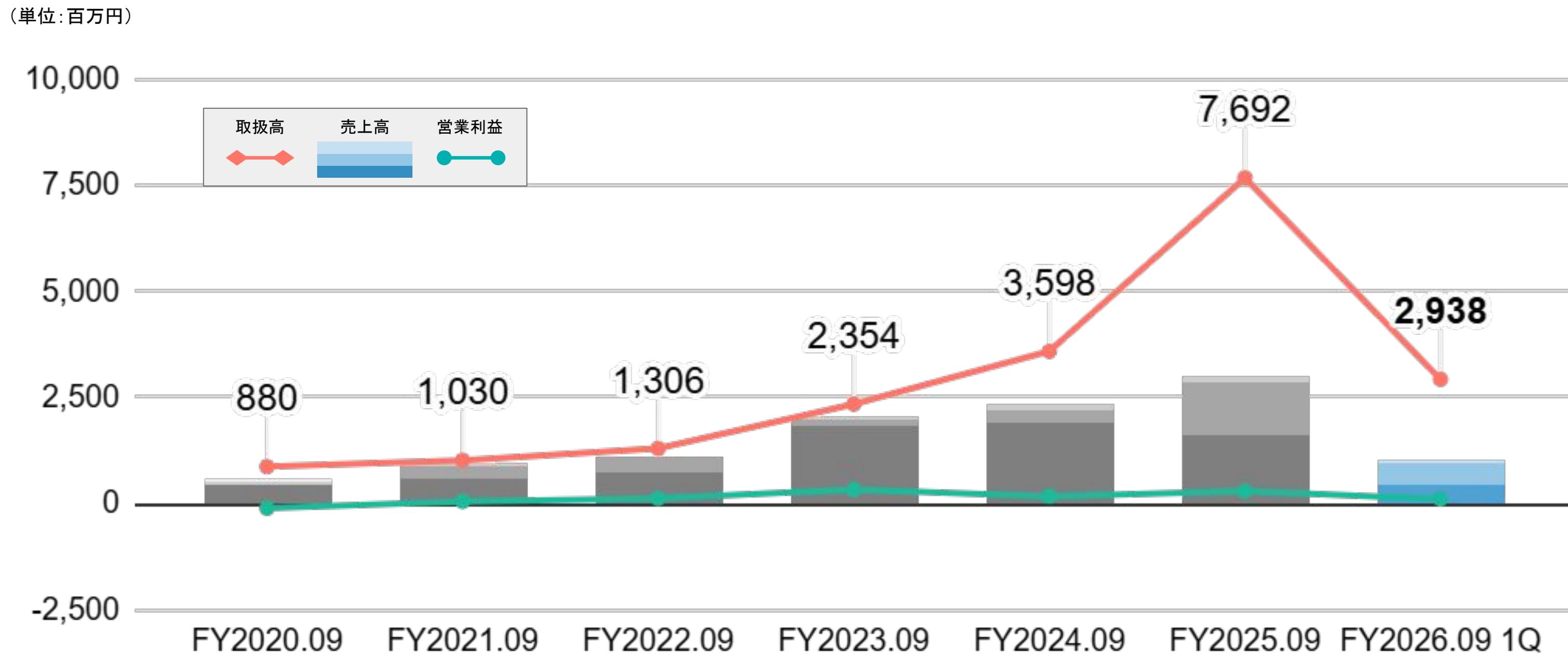
2026年1月16日に実施したMCP35株式会社の子会社化、及び同社の中核子会社の株式会社グルーヴ・システムの孫会社化を考慮し、通期業績予想を修正。

原価回収基準の適用により計上時期を調整したNGSCの売上収益分は、当期中には計上される見通しのため、本修正には考慮しない。

## インバウンドプラットフォーム

## 取扱高・売上高・営業利益推移

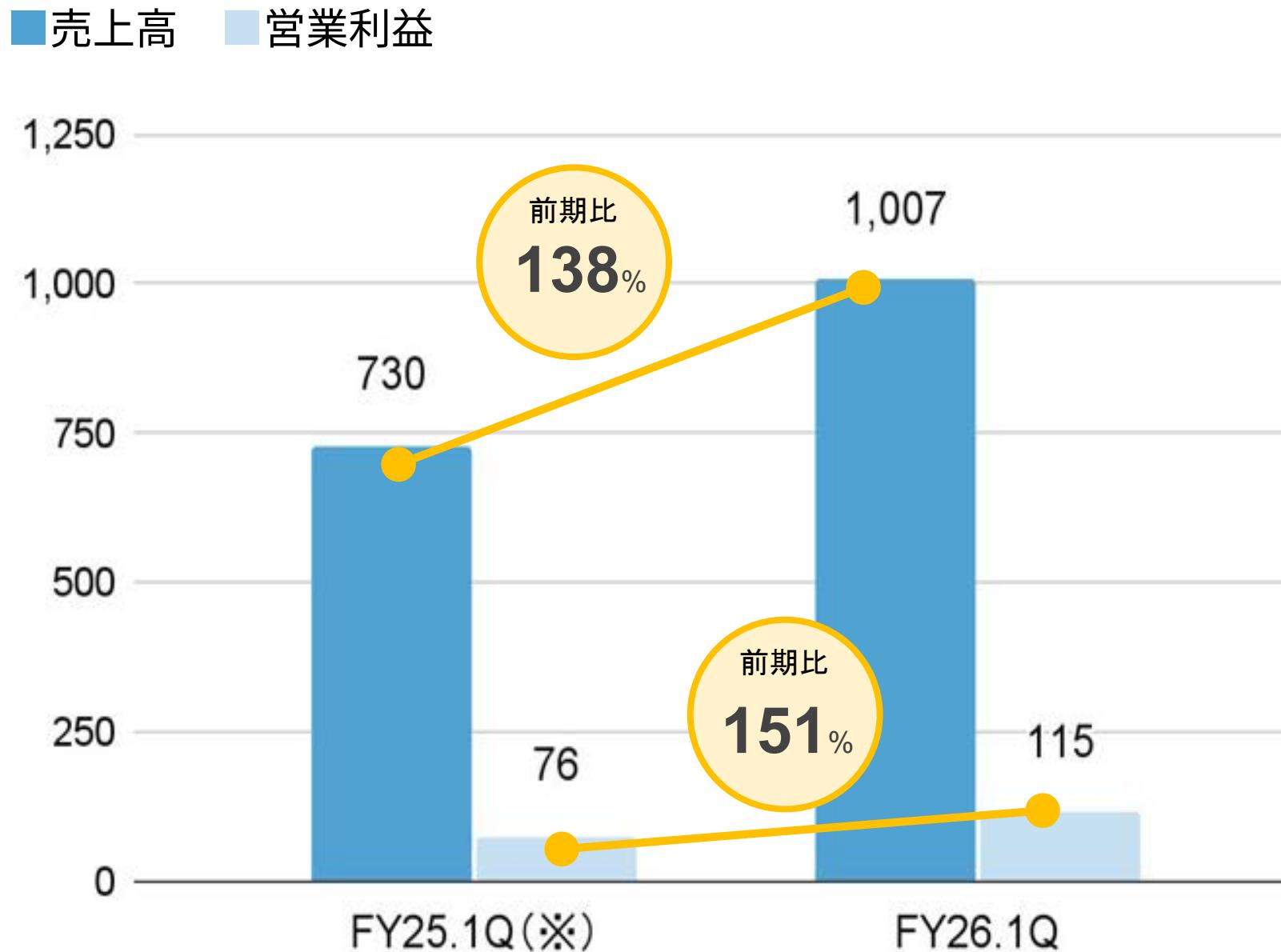
訪日外国人数が1,100万人を超える好環境で  
取扱高前年同期比166%、前通期比でも38%となる好調スタート！



# インバウンドプラットフォーム

## 前年同期比

四半期売上高が初の**10億円**を突破！  
売上高 前期比\* **138%**、営業利益 前期比\* **151%**



- 紅葉シーズン・年末需要の影響もあり  
モビリティックサービスが好調にスタート

紅葉シーズンの季節性及び年末年始需要の影響もあり、訪日外国人向けバス予約などのモビリティックが好調スタート。成長過渡期の前期と比較しライフメディアテック売上高は**138%**増加。

- キャンピングカー事業において  
新サービスを本格始動！

キャンピングカー事業において、在庫車両の有効活用と新たな車両仕入を目的として、中古車販売サービスを本格開始。

(※) 当社は2025年9月期第4四半期より連結決算に移行しております。

本資料では、業績の推移をご覧いただくため、2024年9月期以前の実績は単体の数値を用いております。

06

## FY26.1Q 事業進捗

上場子会社3社

エアトリ旅行事業

エアトリ経済圏その他事業

投資事業（エアトリCVC）

## 「エアトリ」国内旅行領域

## 国内旅行領域における粗利益

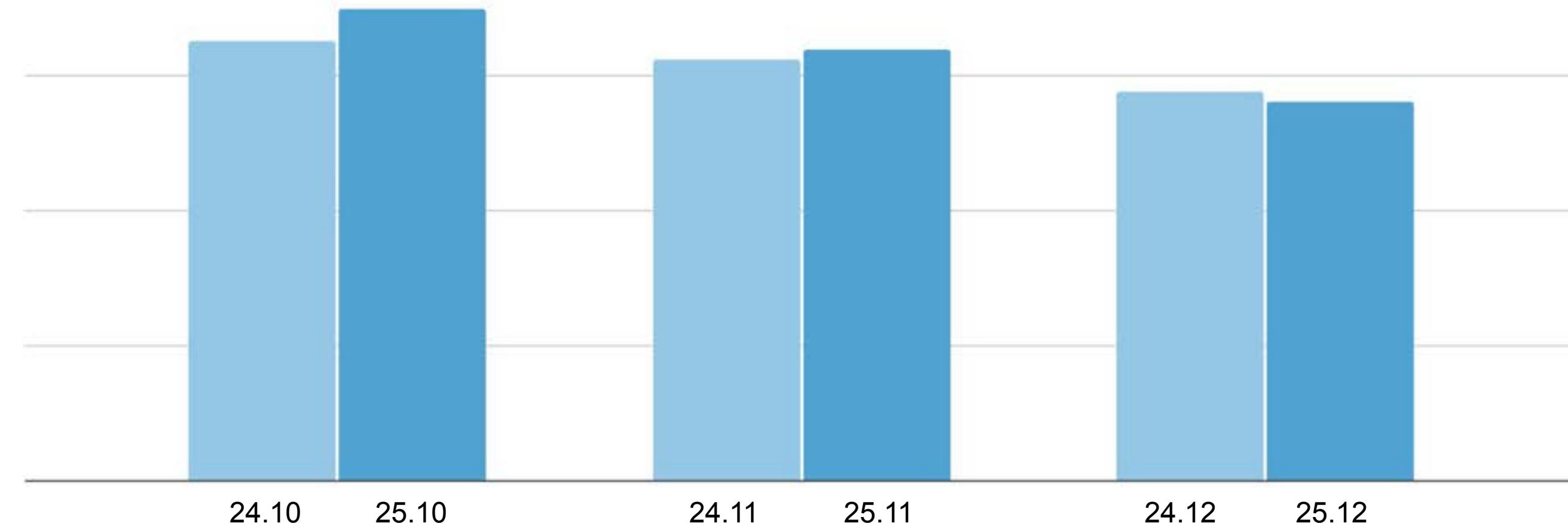
四半期合計は前年同期比103%

■ 2025年粗利益  
■ 2024年粗利益

10月粗利益  
前年比 107%

11月粗利益  
前年比 102%

12月粗利益  
前年比 97%



※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。

マーケティング

# 「エアトリ」プロモーション～認知拡大・ブランディング強化～

スポーツ・音楽など各種イベントにおいてプロモーション展開！

イベント会場でのエアトリロゴ掲出を中心としたエアトリPRを実施



「3150×LUSHBOMU vol.4」  
20組40名様プレゼントキャンペーン



サムライ・ロック・オーケストラ 渡邊麻衣さん  
KUNOICHI出演時にエアトリロゴ掲出



「ゴルフ日本シリーズ JTカップ」  
30名様プレゼントキャンペーン



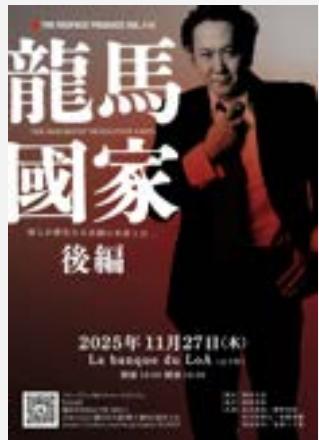
「エアトリpresents 毎日がクリスマス」  
最前列ペアご招待キャンペーン

マーケティング

# 「エアトリ」SNSキャンペーン ~会員への還元も引き続き実施~

公式SNSを活用し多種のキャンペーンを展開！

エアトリ会員への還元ならびにSNS拡散による認知拡大



「龍馬國家」後編  
2組4名様プレゼントキャンペーン



ミュージカル「クリスマス・キャロル」  
20名様プレゼントキャンペーン



「マッスルサーカス」大阪公演  
6組12名様プレゼントキャンペーン



シンガーソングライター「心愛-KOKONA-」  
20名様プレゼントキャンペーン



「佐渡スーパーコシヒカリ」  
10名様プレゼントキャンペーン



「文明堂のカステラ・銀座プリン詰合せ」  
30様プレゼントキャンペーン



国内ペア宿泊 12月  
1組2名様プレゼントキャンペーン



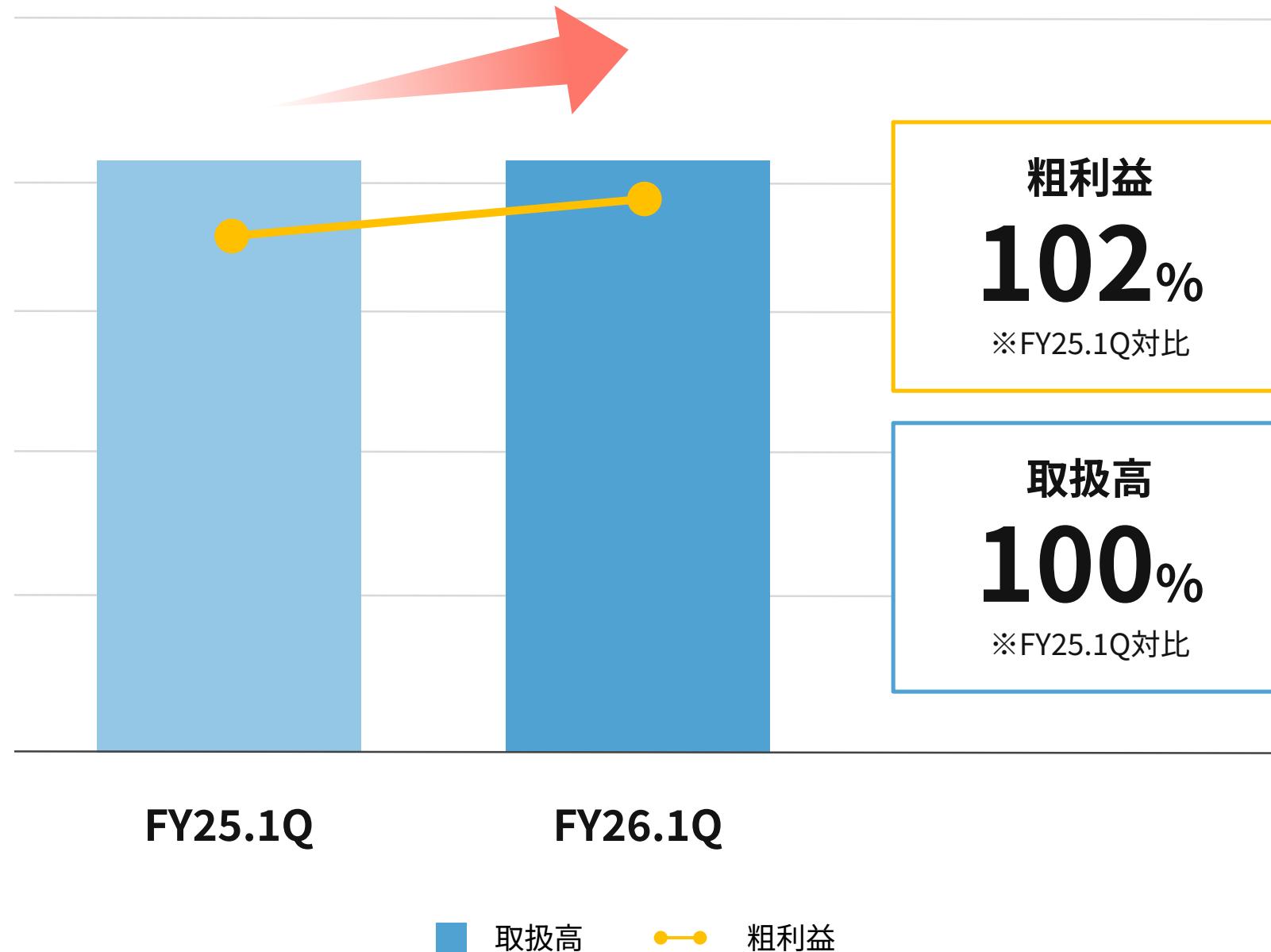
「多機能・折りたためるケトル」  
5名様プレゼントキャンペーン



## 国内航空券

## 継続的なUI/UX改善により取扱高・粗利益をキープ

FY25.1Q比で粗利益**102%**、取扱高**100%**を達成



## ■ UI/UX改善によりユーザビリティを向上

新たな決済手段を導入し、ユーザーのニーズに即した支払い方法を提供することで利便性の向上に寄与。ユーザビリティ向上を図り、新規ユーザー流入を促進。

## ■ 各種プロモーションの実施による販売促進

エアトリアプリダウンロード訴求の強化やエアトリポイントを利用した航空会社とのキャンペーンの実施により露出を強化。年末年始の旅行需要獲得のため継続的なプロモーションを実施。

国内航空券

# UI・UX改善と継続的なキャンペーン施策により顧客体験価値の向上

新たな決済手段の導入



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



アプリダウンロードを訴求する  
プロモーションを実施



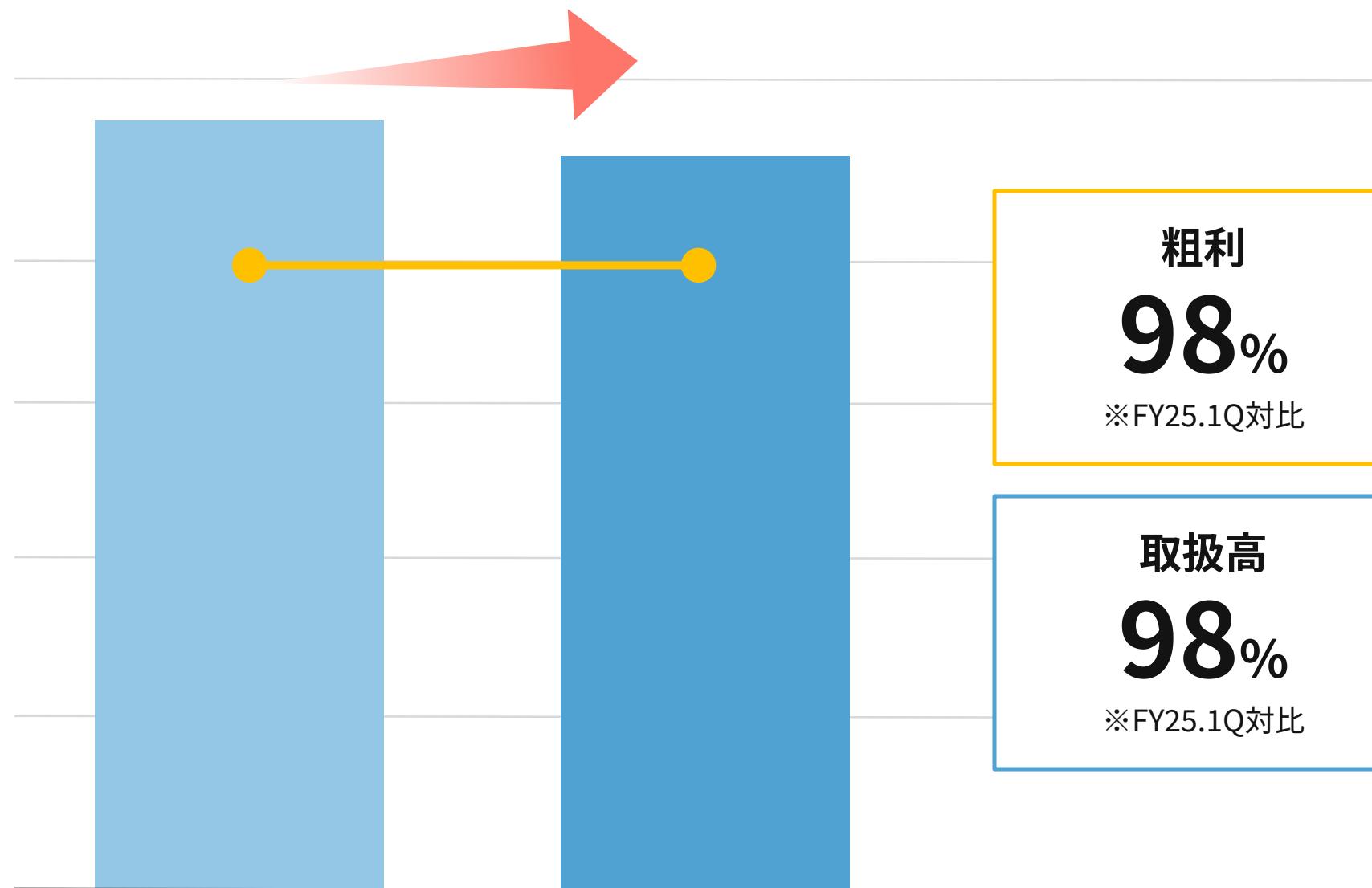
ソラシドエア便に対して  
利用促進キャンペーンを実施



国内エアトリプラス

# ユーザー視点の利便性向上に向けたサービス改善への投資実行

開発や商品の拡充、UI/UX改善への投資により、更なる成長に向けた事業基盤を整備



■ 取扱高      ■ 粗利益

## ■ 施策の複数展開により販売基盤を維持

各種販促施策、UI/UX改善、商品拡充に継続的に取り組むことで、商品競争力の維持と向上を図り、CVR改善および収益の確保に寄与。国内旅行事業における売上・収益の持続的な成長に向けた事業基盤を構築。

## ■ 次四半期以降に向けた投資の実行

長期的な観点で投資を実行し、サービス全体の品質向上を推進。足元の販売は昨対同等水準をキープし、来四半期以降の更なる成長に繋がる基盤を構築。

## 国内エアトリプラス

## 国内旅行事業の成長に向けた、エアトリプラスの施策展開

開発やレンタカー等の商品拡充、UI/UX改善に投資をし、サービス品質の向上を推進

## 定期的な顧客還元キャンペーンの展開



季節やイベントに合わせた全社キャンペーンへの参画に加え、航空会社との限定セール等を定期的に実施し、ユーザーへの継続的な還元を推進。さらに、航空券+ホテルの独自施策としてファミリー層向けポイント還元キャンペーンを展開し、幅広い顧客層へのアプローチを強化。

## UI/UX改善

レジデンスホテルストライプ札幌

北海道・札幌：周辺情報  
無料Wi-Fi プランあり

3.9 949件のクチコミ

旅行代金	<b>¥21,800</b> /1名
新春特別クーポン	-¥1,000 /1名
お支払い実額 税込み	<b>¥20,800</b> /1名

航空券+ホテル 総額 ¥62,400  
1,248 ポイント

アプリファーストなUX改善や、従来の決済画面で適用していたクーポン割引を検索結果画面上で明示するなど、価格表示に関するUI改善を実施。お得感を直感的に伝える導線設計により、利便性向上を通じたリピーターの確保と、CVR改善による収益拡大を実現。

## レンタカー商品拡充

レンタカーのご案内 (任意)

簡単1分! そのままレンタカーも予約

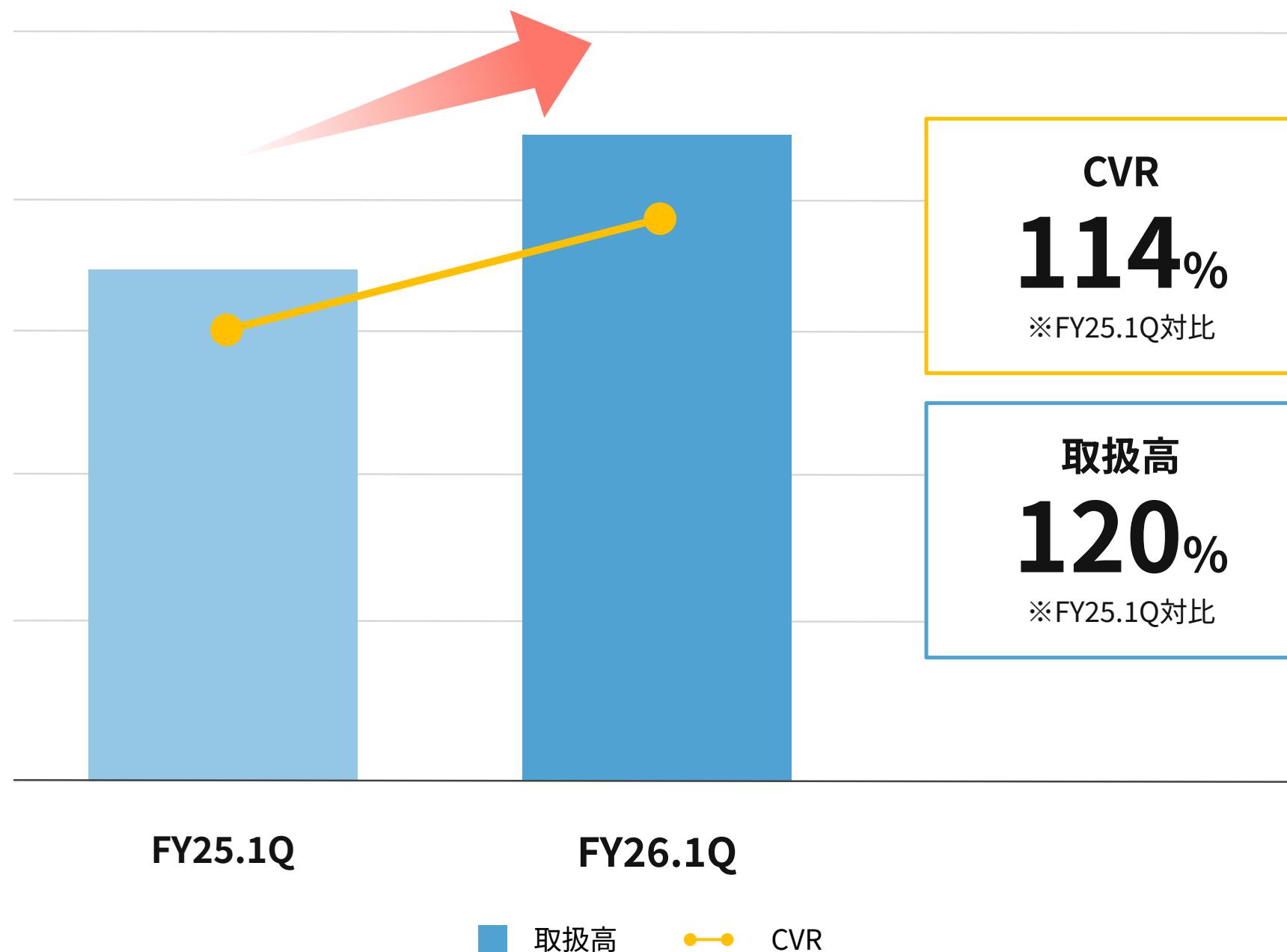
本州四国九州レギュラー シーズン免別 5名   AT   禁煙	+¥16,335	追加
326 ポイント		

全国チェーンのレンタカー会社との連携により、全国各地の空港における在庫を拡充し、付帯収益の拡大を実現。また、各サプライヤーとの強固な連携で限定価格商品を調達し、他社との差別化につながる価格優位性を確立。商品競争力の向上により、CVR改善と販売件数の大幅な増加を達成。

## 国内ホテル

## 「体験改善×独自コンテンツの拡充」の徹底による、着実な事業拡大の推進

FY25.1Q比で取扱高120%、CVR114%を達成



## ■ アプリの絞り込み機能改修によるCVR改善

予算や人数、部屋タイプなどの絞り込み機能をアプリに導入。ニーズに合わせたホテルの提示により、申込までのスムーズな導線を確保。結果として、UI/UXの向上およびCVRの改善を達成。

## ■ 独自コンテンツの拡充により流入拡大

国内ホテルの独自コンテンツとしてエリア別人気ホテルランキングLPを継続。これらのSEO施策により、広告に依存しないアクセス数が昨対比140%を達成。流入拡大が、予約数・取扱高の増加に大きく寄与。

## 国内ホテル

## 事業基盤および収益性の強化

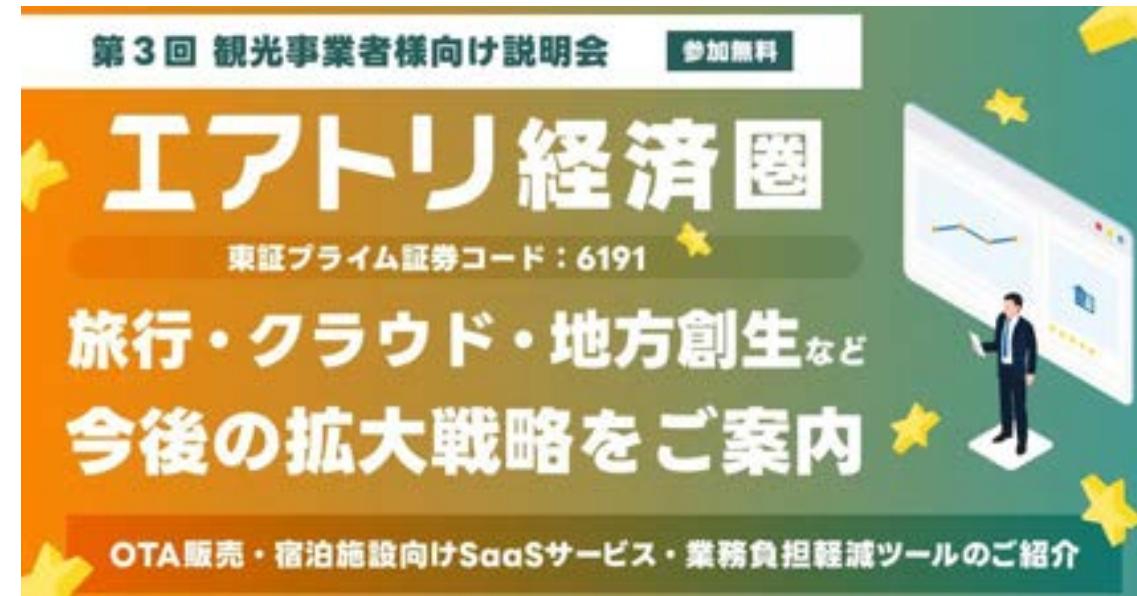
アプリの利用促進と宿泊施設との関係強化から取扱高の最大化を推進！

## アプリ強化施策の実施



アプリの利用促進およびリピーター獲得を目的としたアプリ限定ポイント10%還元施策を実施。本施策によりアプリ利用の予約比率および取扱高が共に伸長。引き続きアプリ利用を起点とした収益基盤の拡充に取り組む。

## 宿泊施設向け説明会実施



宿泊施設との関係強化を目的に、札幌・大阪・名古屋にて説明会を開催。本施策によって契約施設数の拡大および新規プランを獲得。引き続き全国主要都市にて開催を予定しており、更なる宿泊在庫の拡充に向けて体制の強化を目指す。

## 超新春セール

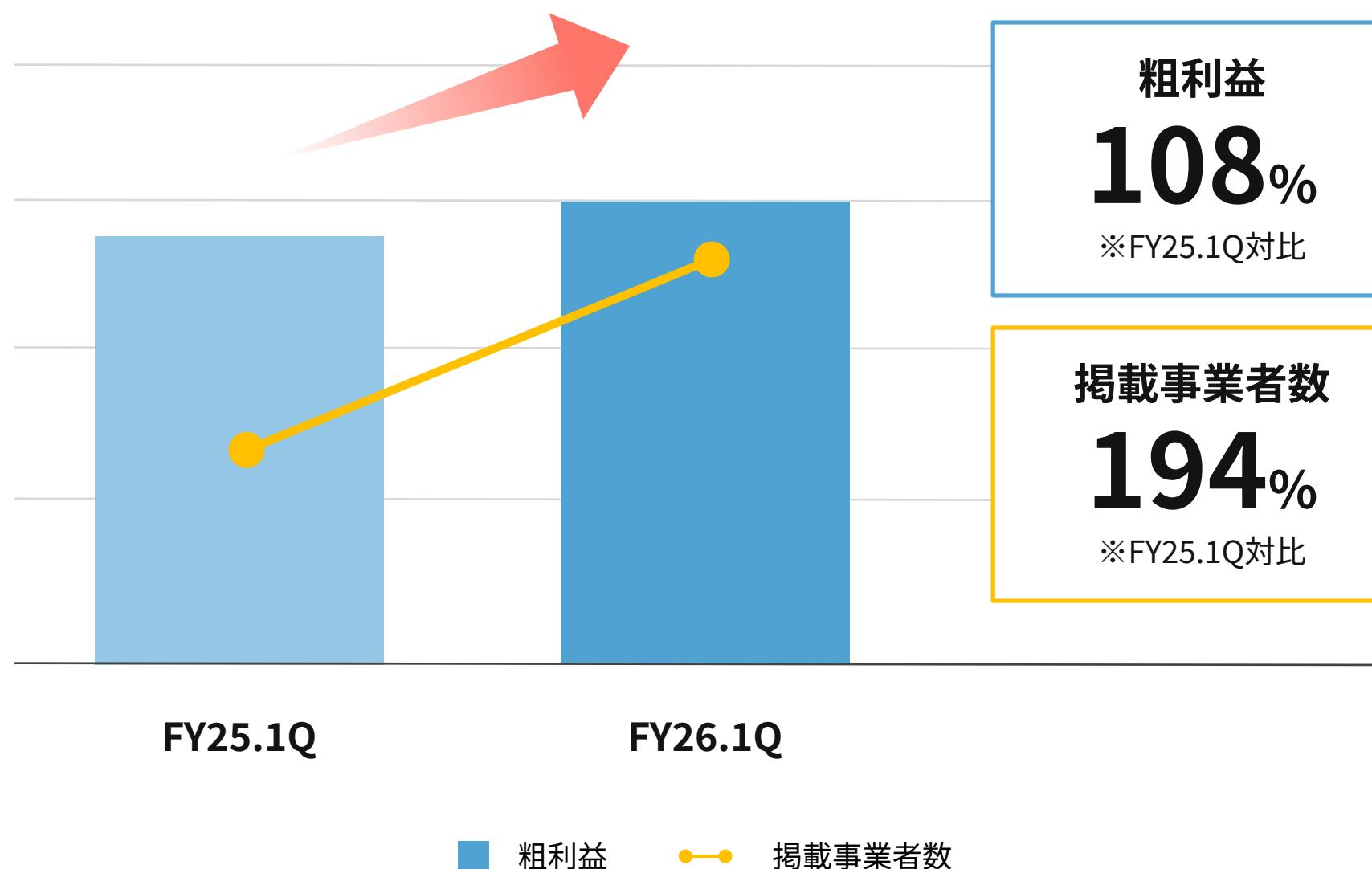


全社キャンペーンである「超新春セール」と連動し、限定価格商品を仕入れ訴求を強化。結果としてセッション数および予約数が前年同期比で伸長。今後も季節需要を捉えた商品と販促によって取扱高の拡大を図る。

国内レンタカー

# 大手レンタカーとの直接契約により、商品力の拡充と粗利益改善に貢献

FY25.1Q対比で粗利益**108%**達成



## ■ 大手レンタカー会社含む事業者との直接契約を推進

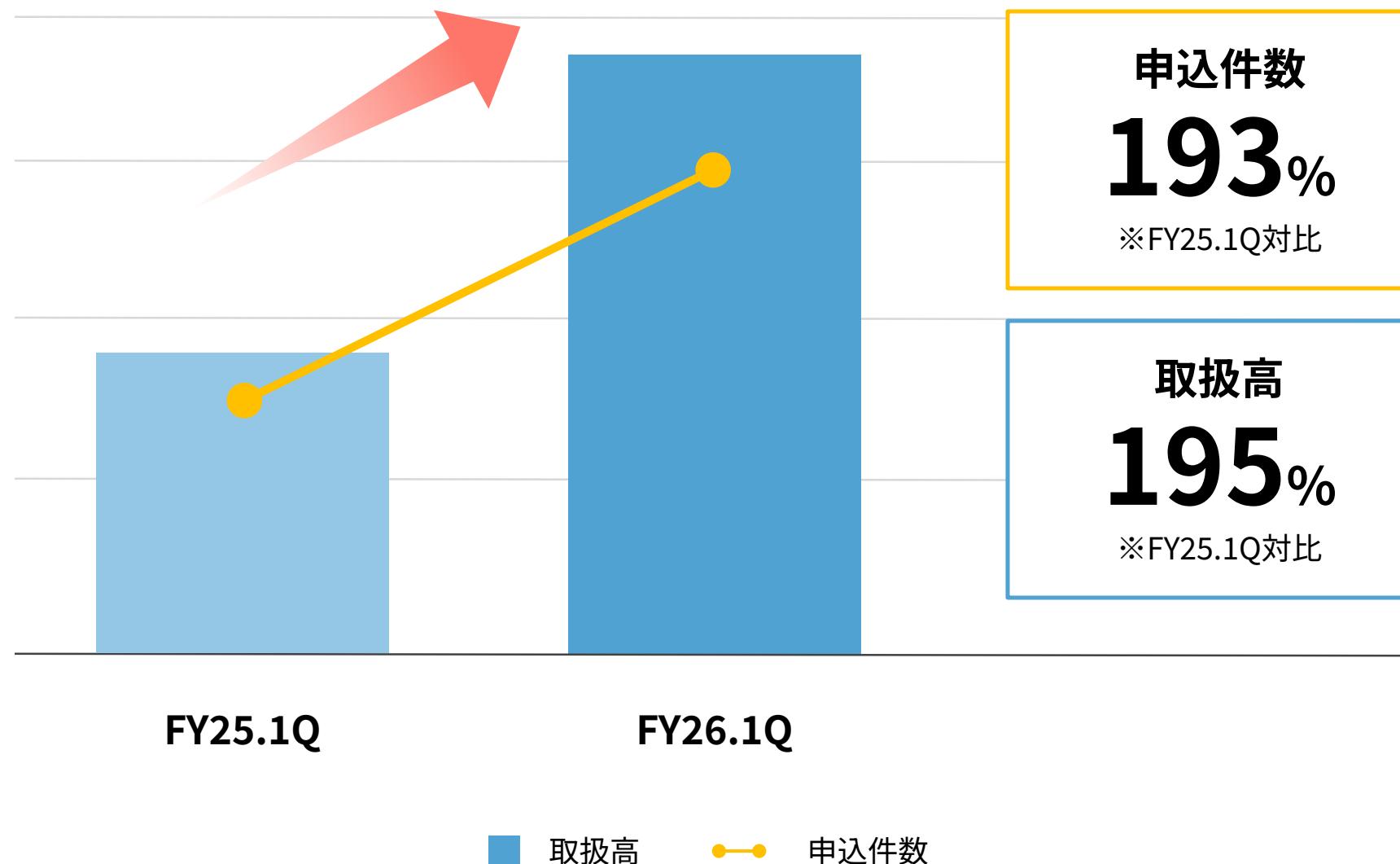
仕入れ力強化のため、大手レンタカー会社含め事業者との直接契約を推進し、在庫仕入れを強化。仕入れコスト削減により粗利益の増加に貢献。

## ■ 商品力の強化によりクロスセル販売数が増加

API連携や手動連携等で掲載事業者数を増やし、レンタカーの商品力を強化。事前web決済の商品を取り扱いを拡充し、国内航空券+ホテル（エアトリプラス）内でのレンタカー予約数の増加にも貢献。

# 販売路線数の拡充とSEO施策により取扱高、申込件数が向上

FY25.1Q比で取扱高**195%**、予約件数**193%**を達成



## ■ 更なる取扱高の向上に向けた、各施策を実施

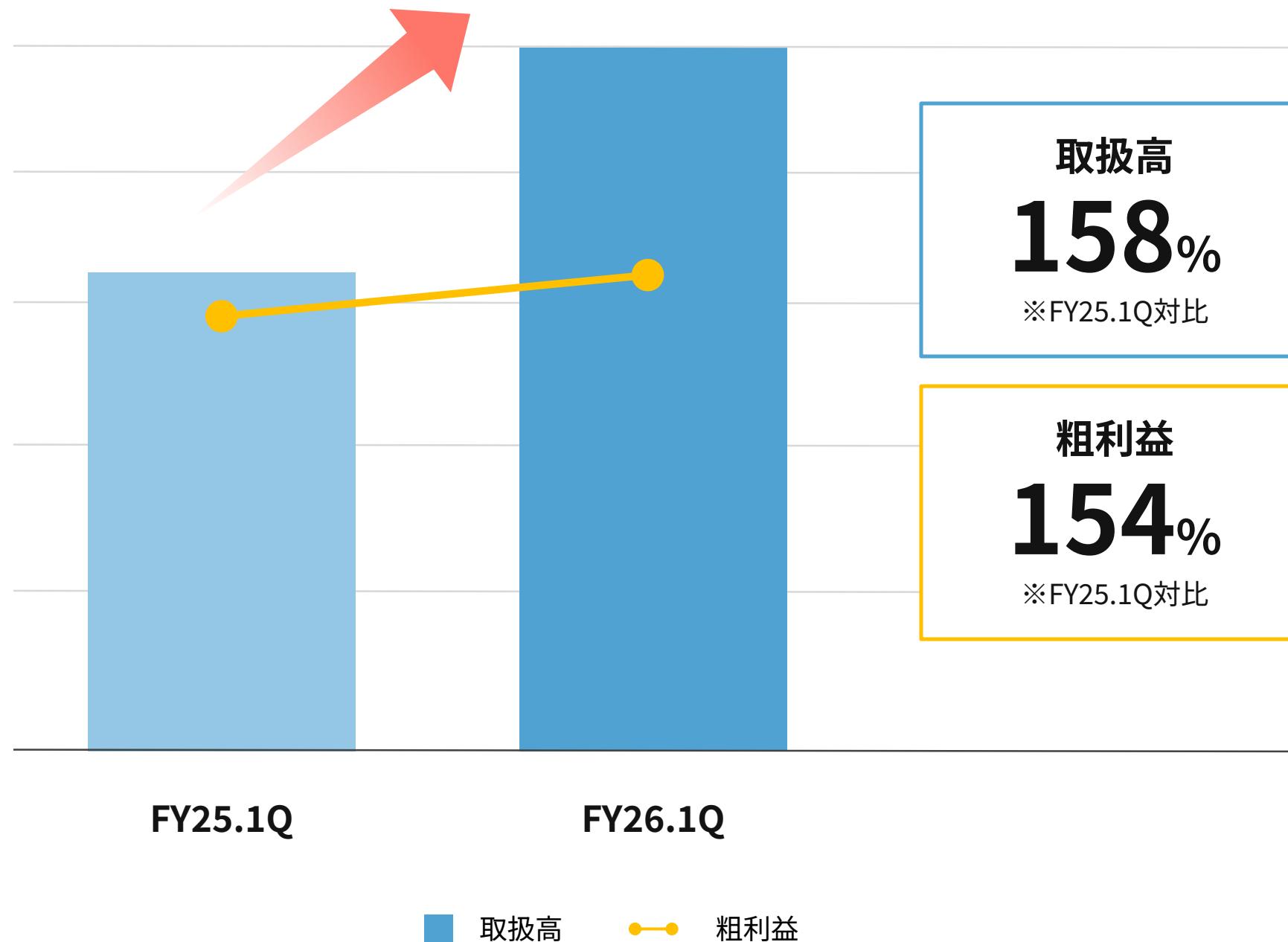
提携先との連携強化により販売路線の拡充、UI/UX改善  
・クロスセル導線配置、新機能開発に注力し更なる成長  
を図る。

## ■ 新たな提携先の開拓を実施

多様な路線を取り扱う提携先を開拓。販売路線数も拡充され、より幅広い選択肢の中から最安値でのご提供が可能となった。

# オーガニック流入の拡大と機動的な広告運用による収益最大化

FY25.1Q比で取扱高158%、粗利益154%を達成



## ■ SEO施策効果による検索順位の上昇

SEO施策効果により、主要検索キーワードでの検索順位が上昇。その結果、オーガニックでの獲得が伸長し、新幹線全体の取扱高を支える形となった。

## ■ 季節需要に連動した機動的な広告運用とROIの最適化

10月・11月の閑散期・通常期は、広告投資を戦略的に強めることで需要を掘り起こし、営業利益は昨対960%と大きく伸長。

12月の繁忙期は、これまでの課題をもとに効率を重視した運用へ切り替え、広告費を抑えつつも利益を前年の8.7倍へ引き上げるなど、ROIを大きく改善させることができた。

## 海外航空券・海外エアトリプラス（航空券+ホテル）

# 市場トレンドや購買需要に合わせてセールを実施

10月～12月に実施をした主なセールのご報告

### 10月燃油値上がり施策

①



②



### 12月クーポン施策



#### ■ 概要

期間：①2025年9月27日～9月30日 ②2025年10月1日～10月3日  
燃油サーチャージ値上げ前後で割引とクーポン配布を実施し、予約最大化、粗利増加を目指す。  
商材：海外航空券、海外航空券+ホテル

#### ■ 結果

前月比でサイト検索数・予約数ともに増加。燃油値上げ前の駆け込み需要を取り込みつつ、値上げ後の買い控えを最小限に抑制。

#### ■ 概要

期間：2025年12月1日～12月3日  
予約数増加の傾向がある月初めにクーポン施策を実施し、予約最大化、粗利増加を目指す。  
商材：海外航空券、海外航空券+ホテル

#### ■ 結果

前月比で検索数・予約数が増加。予約数が伸びやすい月初に施策を実施し、効果的に予約数の最大化を実現。

海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券+ホテル）

## お客様のご意見をもとに実施したサービス改善

10月～12月に実施をした主なサービス改善のご報告

### 支払方法の拡充



### アクティビティサービスの拡充



#### ■ ご意見

支払い方法を増やしてほしいです。

#### ■ 結果

海外航空券のご予約時に、Amazon Payを選択できるようにいたしました。

#### ■ ご意見

空港送迎などの列車のエクスプレスチケットなどが購入できると助かります。

#### ■ 結果

オンラインで海外鉄道やバスが購入可能なページを公開いたしました。

# 海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券+ホテル）

## 各商材の継続的な改善（海外航空券）

### 10月～12月に実施をした主なサービス改善のご報告

#### ブランド運賃の拡充

**海外航空券** **メール**

**プランA**



08:00出発 12:00出発



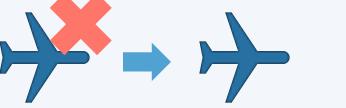
座席指定



受託手荷物

**プランB**



08:00出発 12:00出発



座席指定



受託手荷物

#### 価格表示の改善

**アプリ**

**¥43,890**  
¥87,780 (搭乗者2名分)

エコノミー

12:40 NRT → 15:20 ICN  
02時間40分 (直行便)  
JIN RIA ジンエアー

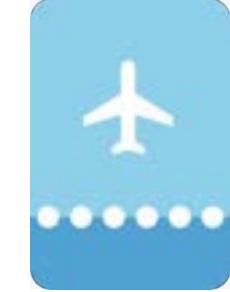
15:15 ICN → 17:45 NRT  
02時間30分 (直行便)  
JIN RIA ジンエアー

P 1,080ポイント

#### 未購入者向けクロスセルメールの拡大

**アプリ**

**⚠️ 海外航空券+ホテル+予約はお済みですか？**  
価格は毎日更新！予約のチャンスを逃す前にもう一度  
チェック!!


航空券購入者


配信



海外ホテル



海外アクティビティ

その他

受託手荷物の有無や座席指定の可否、変更やキャンセル条件など、航空券のルールに応じて価格設定されたブランド運賃のラインナップを拡充。コスト重視の方から、柔軟な変更を求める方まで、ニーズに最適なプランが選びやすくなりました。

複数名での検索結果に「お支払い総額」を表示する改修を実施。従来の一人あたり料金から総額表示へ切り替えることで、次画面以降での価格乖離による離脱を防止し、獲得の最大化を図っています。

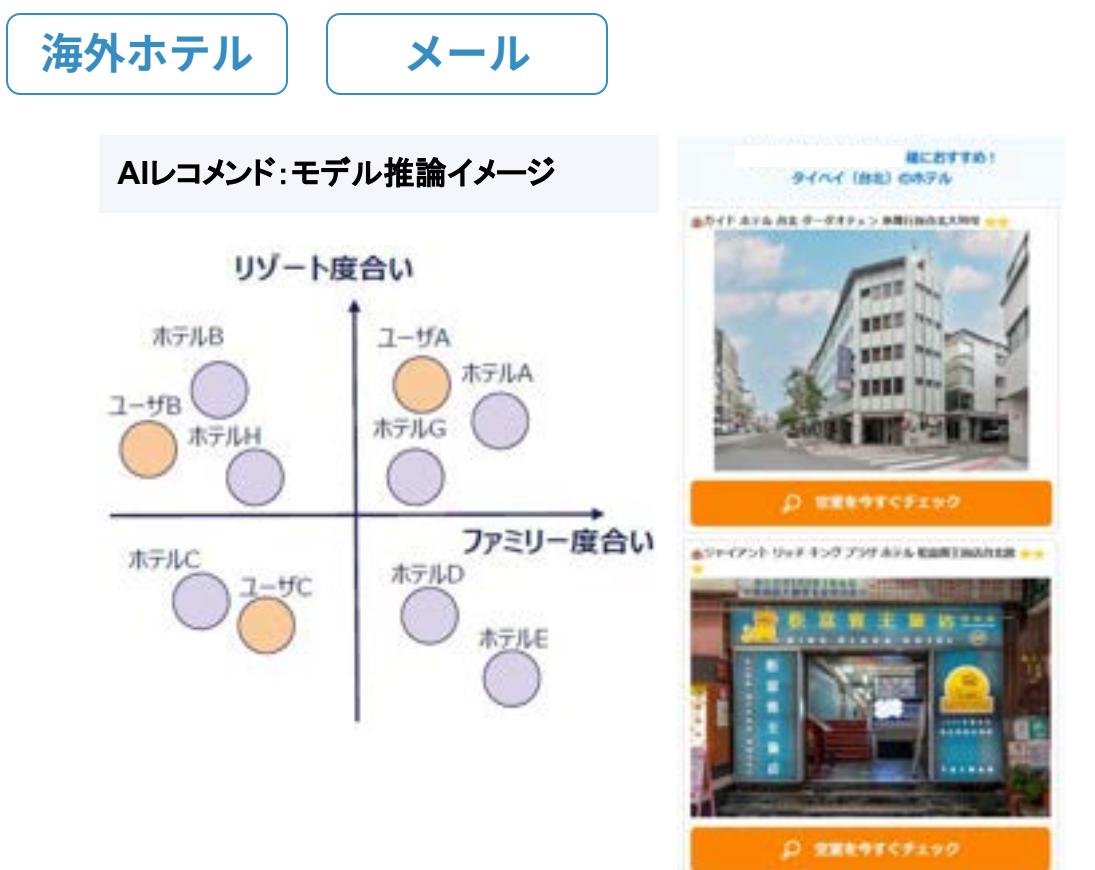
航空券での成功事例をモデルケースとし、「未購入者向け配信」を全商材へ拡大。購入意欲が最も高いタイミングでアプローチすることで、機会損失を最小限に抑え、成約率の向上に貢献。

## 海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券+ホテル）

## 各商材の継続的な改善（海外航空券以外）

## 10月～12月に実施をした主なサービス改善のご報告

# AIを活用したクロスセルメール開始



過去の予約データと行動履歴をAIが学習し、海外航空券の予約者へ一人一人に合ったおすすめホテルを提案するクロスセルメールをリリース。

## 海外アクティビティ UIUX改善 TOPカテゴリボタンの追加



トップページにカテゴリ選択ボタンを新設。取り扱い商品の視認性を高め、1クリックで目的の検索結果へ遷移できる機能を追加しました。これにより、スマートな商品検索が可能になりました。

# 海外アクティビティ UIUX改善 施策訴求バナーエリアの追加



バナー掲載エリアを新設。全社セール情報の訴求に加え、アクティビティ関連のアフィリエイトやホワイトレーベルサイトへの誘導など、多角的なプロモーションに活用可能な機能をリリース。

# 海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券+ホテル）

## 総合旅行情報メディア トラベルjpとの連携

2025年12月24日より連携スタート



海外航空券
海外エアトリプラス（航空券+ホテル）

海外アクティビティ

トラベルjpサイトTOPページのコンテンツ（航空券、航空券+ホテル、アクティビティ）をエアトリ検索ページに切替。

トラベルjpのメディアパワーを活かしエアトリへの流入強化、予約獲得の最大化を図る。

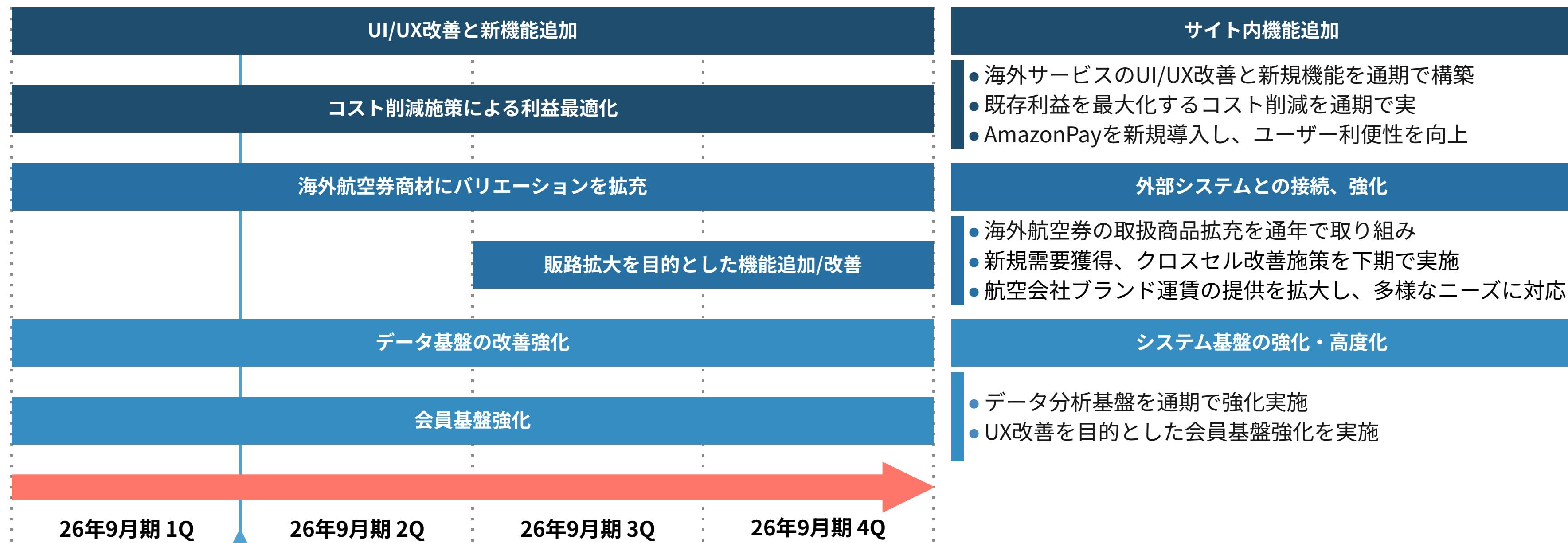
# 海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券+ホテル）

## システム開発のロードマップ

### 海外旅行のサービス成長を加速させる継続的なUI/UX改善とデータ駆動型のシステム強化を推進

- サービス成長の基盤を固め、利益最大化に向けた開発を推進

#### <2026年9月期 システム開発計画>



海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券+ホテル）

# 政府観光局・航空会社とのタイアッププロモーション実施

ニュージーランド政府観光局様



タイ国政府観光庁様



ユナイテッド航空様・  
カリフォルニア観光局様



## ■ テーマ

壮大な自然（山、湖）やアウトドア体験、美食、マオリ文化、洗練された都市文化など、ニュージーランドの多面的な魅力を訴求し、旅行需要を喚起することを目的として、期間限定の割引キャンペーンを実施。

## ■ テーマ

北タイの古都チェンマイの魅力をフックに、冬のベストシーズンに向けた渡航促進プロモーションを実施。寺院巡りや伝統工芸、象との触れ合い、ご当地グルメといった多彩な文化体験を提案することで、バンコクとは異なる「タイの新たな魅力」を訴求。

## ■ テーマ

カリフォルニア各地を自由に巡る「ロードトリップ」の魅力をフックに、ユナイテッド航空の利用促進を図るプロモーションを実施。従来の都市観光に加え、到着後から始まるロードトリップという旅のスタイルを提案し、渡航意欲の喚起と航空券予約を推進。

06

## FY26.1Q 事業進捗

上場子会社3社

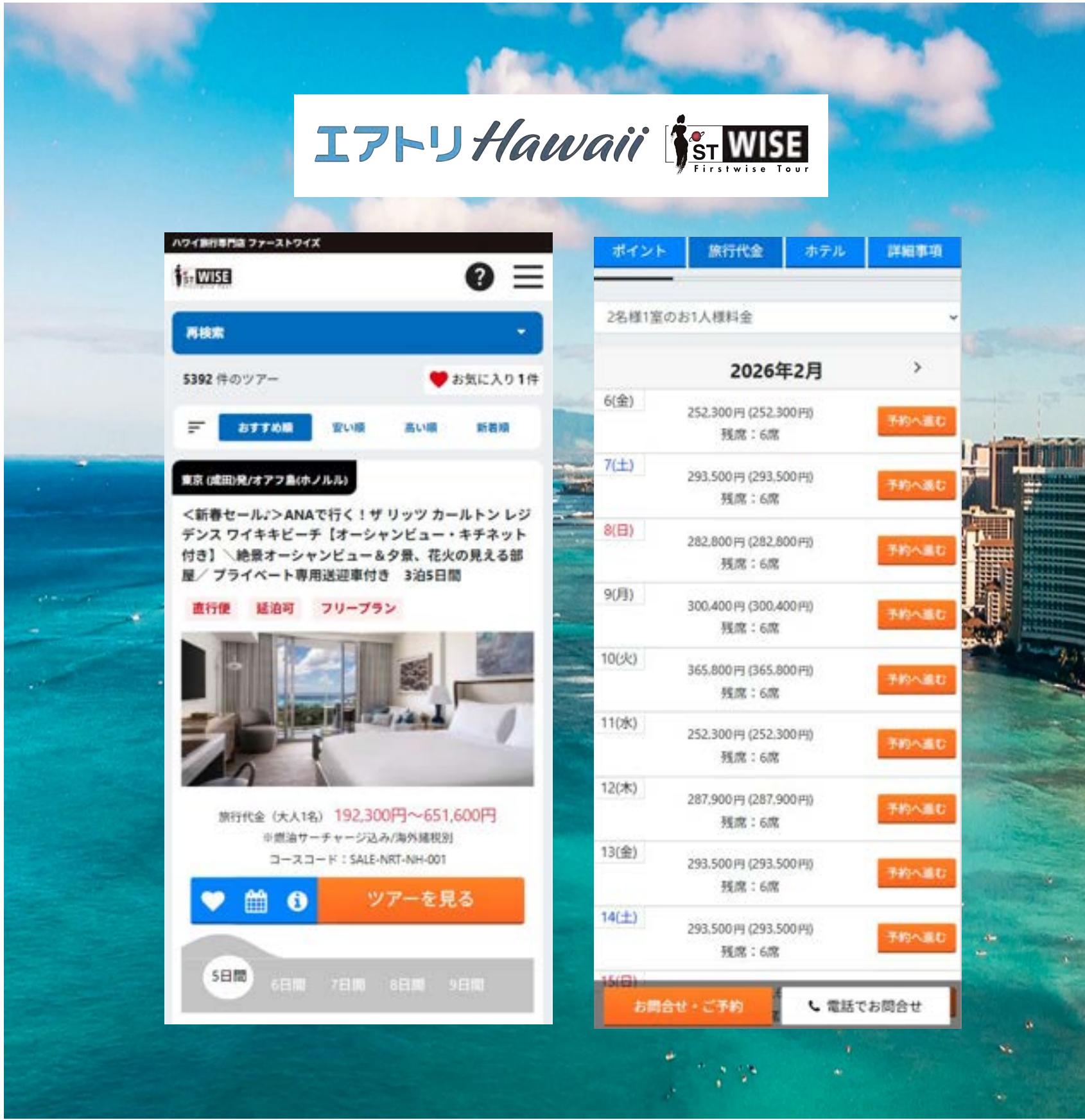
エアトリ旅行事業

エアトリ経済圏その他事業

投資事業（エアトリCVC）

ファーストワイズ

ハワイ旅行専門ブランド


**エアトリ**  
**エアトリ Hawaii** ST WISE Firstwise Tour


## ■ 2025年9月30日より オンライン予約システムを導入

2025年9月30日付で、当社が運営するハワイ旅行専門ブランド『ファーストワイズ』公式ウェブサイトにおいて、旅行商品（ツアー）のオンライン予約システムを導入しました。

これにより、従来の電話・メールでの受付に加えてインターネット上での即時予約・決済が可能となり、お客様体験の向上と販売チャネルの拡大を実現しております。

オンライン予約システムは、予約操作の効率化・サービス利便性向上に資するものです。

かもめ

かもめツアー eかも



## 多方面の海外ツアーを展開

- 現地との強いパイプを活かし、フィリピン、パプアニューギニアを含めた様々なツアーを販売



### ■ 特色の異なる様々なツアーをご用意

創業40年以上の実績を持つ「かもめツアー eかも」  
フィリピン、パプアニューギニアには現地連絡事務所持  
ち、現地の最新情報を収集。

その情報を活かし、フィリピン、パプアニューギニアの  
特色あるツアーを企画。

その他、カナダ、中南米、ニュージーランド、北欧方  
面の世界遺産、オーロラ鑑賞等、それぞれのエリアで体  
験できる最高の旅を実現。

かんざし

# 地方創生に向けて自治体や観光業者との連携を推進（1／2）

## Streaming House Co., Ltd.へ 資本出資による業務提携を開始



韓国でワーケーション事業を展開するストリーミングハウスと日本における事業展開に向けた資本業務提携を実施。国内・インバウンド・アウトバウンドの3軸による日韓相互の送客体制を構築します。

デジタルノマドの往来を促進することで、地方都市の活性化と観光需要の平準化を推進し、両国の地域経済の成長に貢献します。

## 宿泊業界向けプラン一括管理ツール「かんざしクラウド」に 新機能「プランAI工房」を提供開始



一括管理ツール「かんざしクラウド」にて、生成AIを活用した新機能「プランAI工房」の提供を開始。AIによるプラン自動生成を通じて、専門スキルや属人性に頼らない高品質な情報発信を可能にします。

大幅な作業工数削減に加え、AIの視点を活かした販促アイデアの創出を支援し、宿泊業界全体のDX推進に貢献してまいります。

かんざし

# 地方創生に向けて自治体や観光業者との連携を推進（2／2）



ダイヤル・サービス株式会社とカスタマーハラスメント対策  
に関するソリューション事業で基本合意書を締結



企業・自治体向けにホットラインサービスを提供するダイヤル・サービスと、宿泊旅行業界におけるカスタマーハラスメント対策ソリューションの実現を目的とした基本合意を締結しました。同社の運営ノウハウと当社の業界ネットワークを融合し、従業員が安心して働く環境整備と質の高いサービス提供の維持を目指します。

## BLACK FRIDAYセール実施

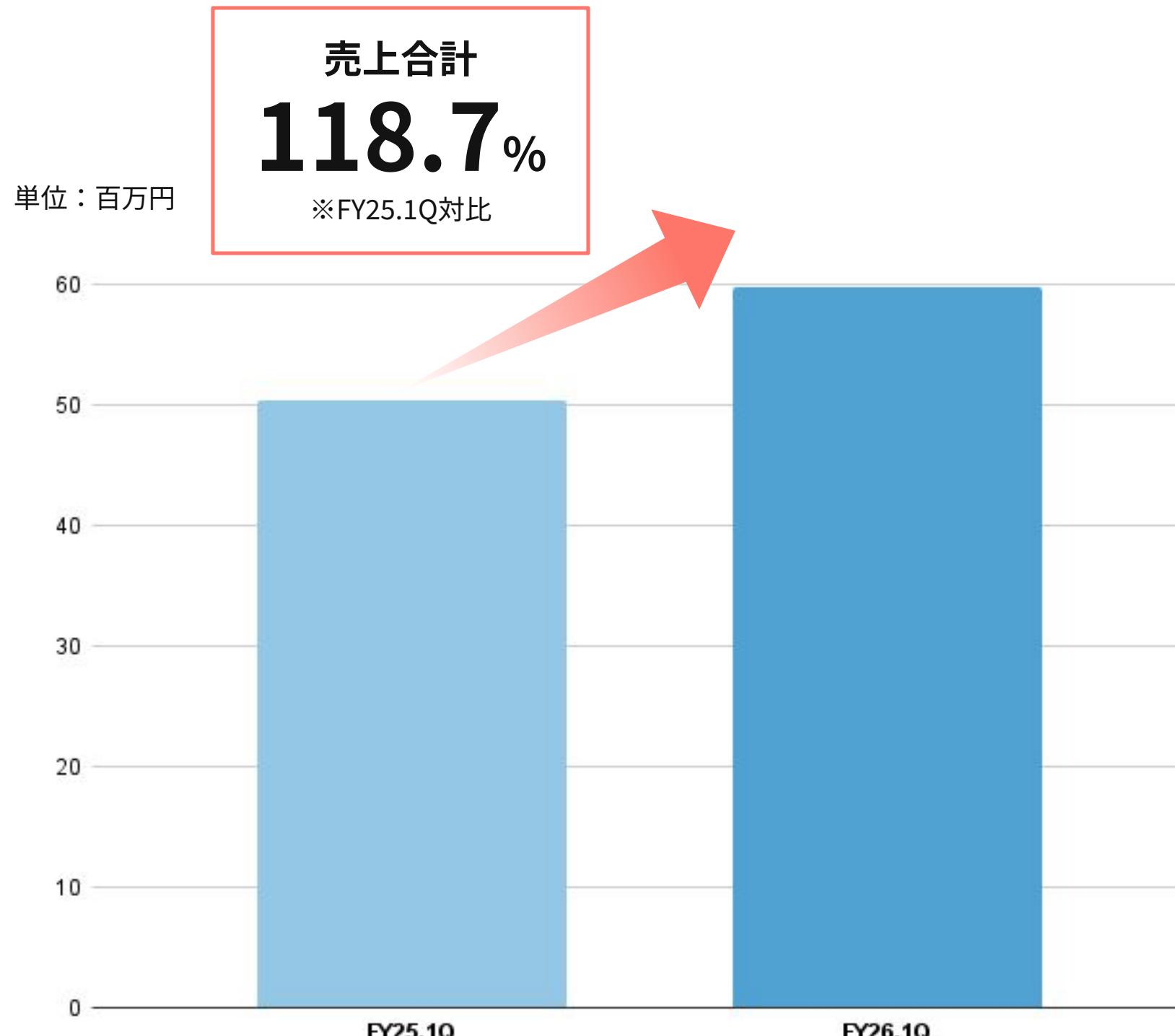


『BLACK FRIDAYセール』と題し大規模なタイムセールを実施。特集ページやメルマガを通じた多角的なプロモーションに加え、お買い物券配布の販促施策を行うことで、露出の強化と集客効果の最大化を図りました。

# 解約者の再稼働促進とDX推進により、売上成長と成約率改善を推進

FY26.1Qの売上合計は前年同期比**118.7%**と増収。

稼働終了後のフォローアップ強化により再稼働機会を創出するとともに、AI活用により業務効率化とマッチ精度向上を推進。



## ■ 解約者の再稼働促進・LTV向上（既存基盤の収益最大化）

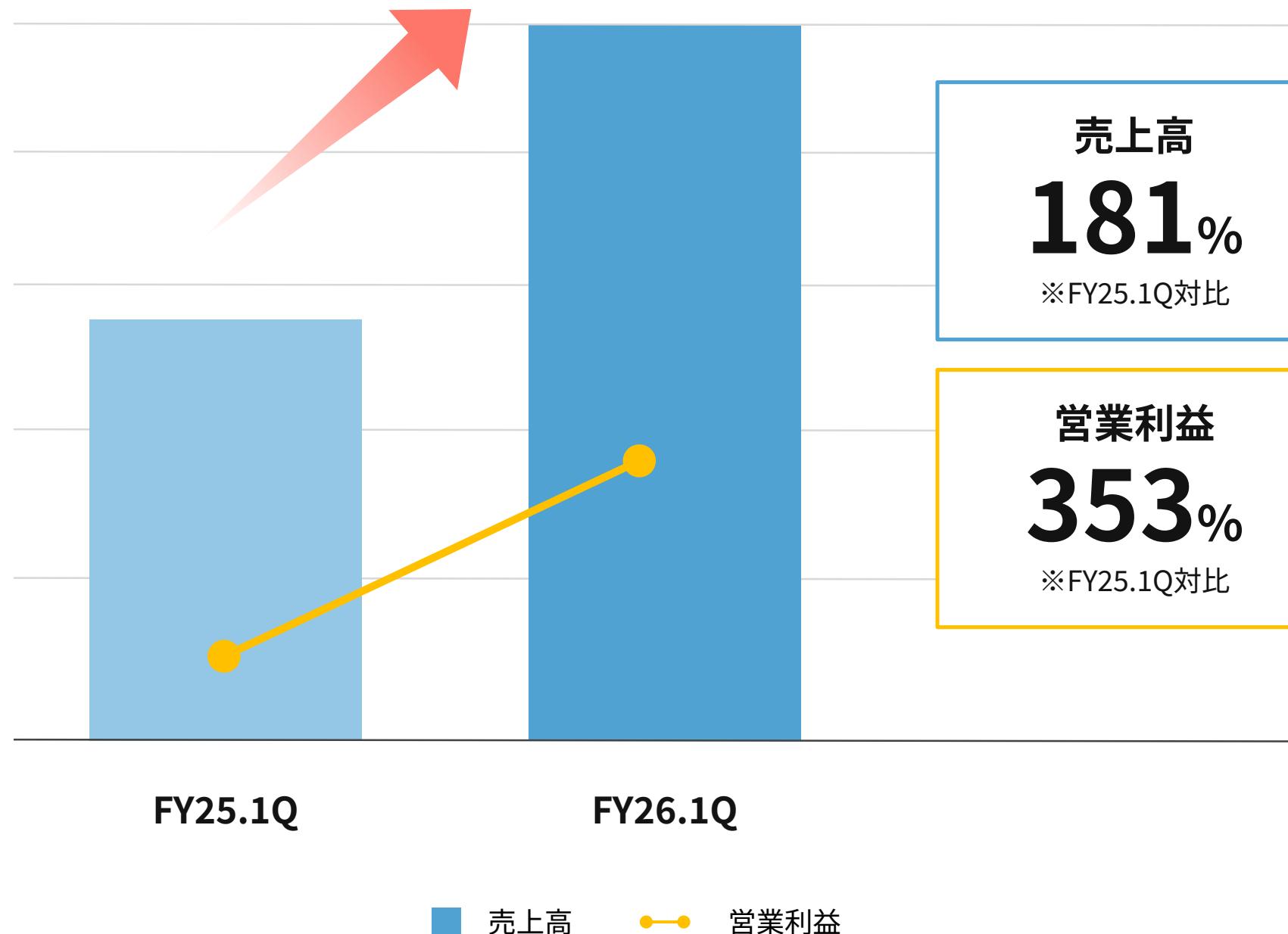
解約抑止および解約要因分析は継続して実施。加えて、稼働終了後のアフターフォローを強化し、能動的なコミュニケーション体制を構築・運用。次案件提案および社内別案件へのスライドを促進し、再稼働機会の創出とLTV向上を推進。

## ■ DX推進（業務効率化・成約率の改善）

DX施策としてAIツールを積極的に活用し、業務効率化およびスキルマッチング精度の向上に取り組み。マッチング業務の効率化により、対応スピードの改善を実現。加えて、マッチ精度向上を通じて成約率の底上げを図り、継続的な運営効率の高度化を推進。

# 新規導入者数増加・LTV向上により、売上・営業利益共に大幅に伸長

FY26.1Qの売上合計は前年同期比**181.2%**、営業利益は前年同期比**353.1%**と大幅增收。  
営業利益率も前年同期比の約2倍の**29.4%**を実現し、強固な収益構造を構築。



## ■ 新規導入社数増加・LTV向上

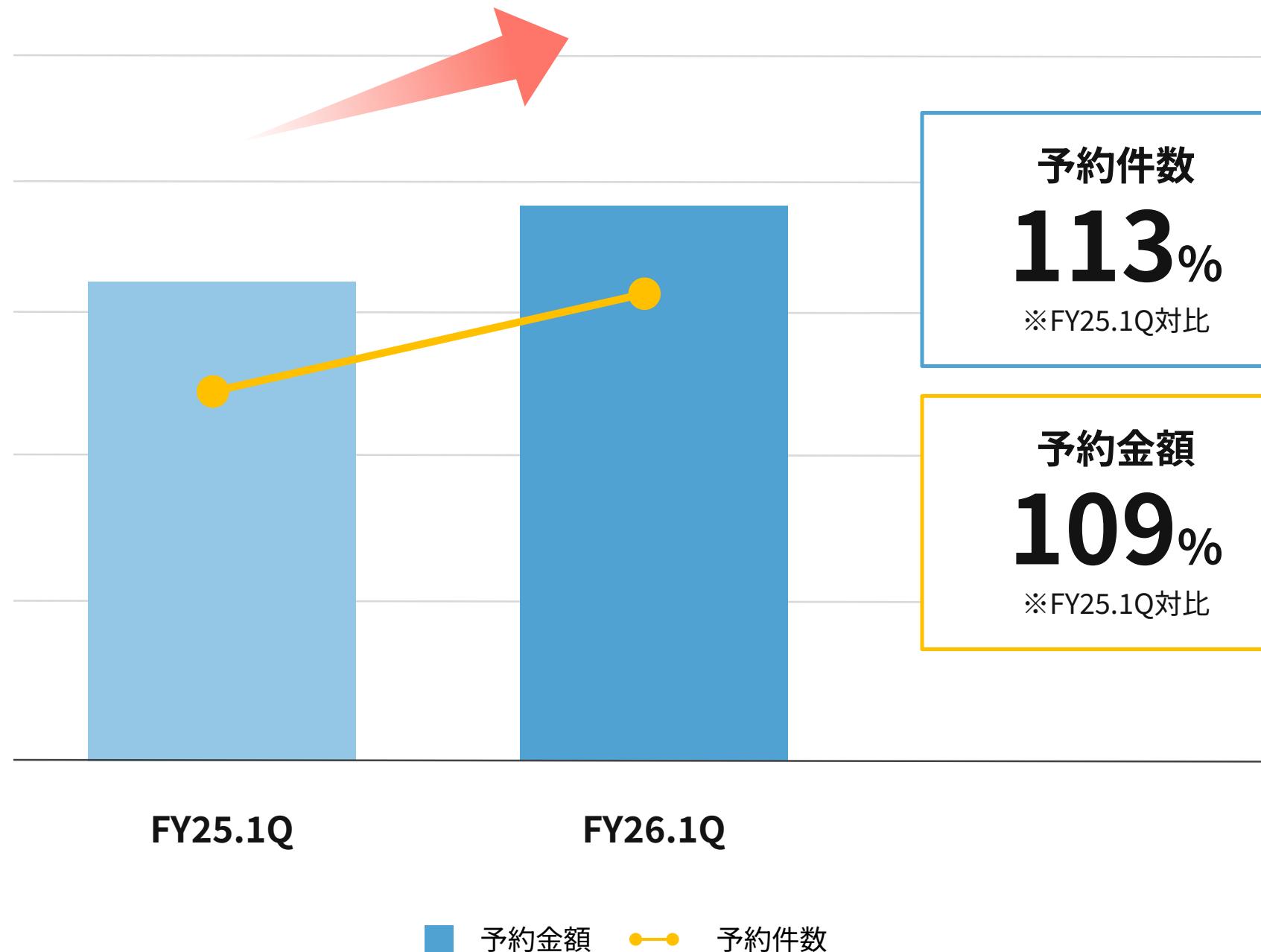
提携VC数増加及びSEO・コンテンツマーケティングの強化に伴い、新規顧客数増加。前年同期比で売上高は約181%成長。プロジェクト開始後のフォローアップ体制の強化及びアップセル・クロスセルの強化を行い、LTV向上を推進。

## ■ 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、大型イベント開催・展示会出展・コンテンツ制作・SEO対策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SDR・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、FY26.2Q以降の売上拡大を想定。

沖縄オープンレンタカー

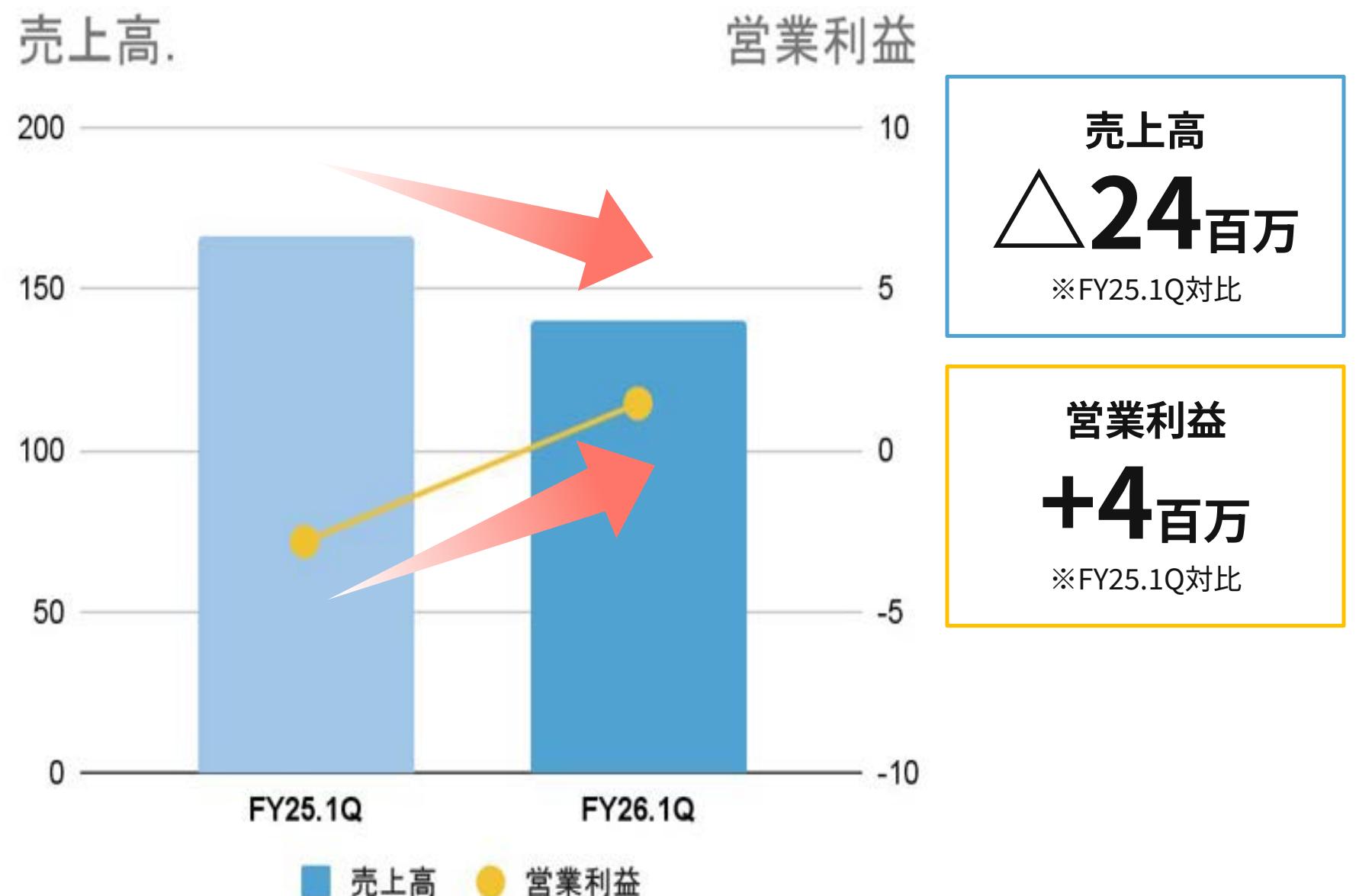
## エアトリレンタカーサイト内での販売強化により前年比伸長傾向！

FY25.1Q比で予約件数**113%**、予約金額**109%**を達成

# 前年同期比で売上高は一時的に減少したものの、営業利益は改善！！

主要取引先における直近のシステム投資のピークアウトにより、売上高は前年同期比で24百万円の減収。  
一方、収益モデルは費用構造の改善により、営業利益は前年同期比で4百万増益となった。

単位：百万円



## ■ 委託／請負での開発に加え、サービス提供を開始

これまでシステム開発は、委託／請負契約による開発が中心でしたが、新たにサブスクリプション契約でご利用いただくシステムの提供を開始した。

現在は開始直後で投資段階にありますが、今後は収益構造の改善につながる見込み。

## ■ 社員の積極採用により外部人件費の削減を推進

エアトリグループのシナジーを活かし、中途社員の積極採用を進めた結果、主にシステム開発に関する外部人件費比率が低下。これにより、営業利益率が改善した。

06

## FY26.1Q 事業進捗

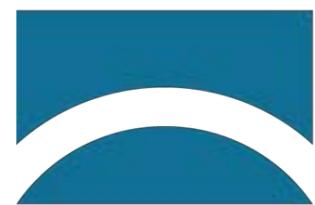
上場子会社3社

エアトリ旅行事業

エアトリ経済圏その他事業

**投資事業（エアトリCVC）**

2025年12月5日に出資先である株式会社FUNDINNOが東証グロースへ上場  
当社出資先第24号IPO案件



# FUNDINNO

## ■ 株式会社FUNDINNOとは

この国のベンチャーマーケットを、よりオープンに、民主的に。すべての起業家と投資家にとっての、情報・機会の格差をなくし、”フェアに挑戦できる、未来を創る。”をミッションに掲げる。

## ■ 「FUNDINNO」とは

日本初の株式投資型クラウドファンディングサービス。資金を調達したい企業と事業を応援したいファン投資家をマッチングするプラットフォーム。

<https://fundinno.com>

# プライム・ストラテジー株公開買付けへの応募結果に関するお知らせ

プライム・ストラテジー株式会社の普通株式について

GMOインターネットグループ株式会社が実施した公開買付けへの応募結果



## ■ 本公開買付への応募結果

当社が保有するプライム・ストラテジーの普通株式116,000株のうち、111,600株について、買い付けられる結果。

上記に伴い、179百万円を収受し、出資額に対して92百万円の売却益を取得。

## ■ 本公開買付による売却価格

普通株式1株につき1,600円

# 株式会社Collective Pathへの出資を実行

「エアトリ CXO サロン」の成長・発展を後押し



## ■ 株式会社Collective Pathとは

ハイブリッド開催が主流となった現代のイベント市場において、リアルとオンラインのデータを統合し、顧客のエンゲージメントとROI(投資対効果)を最大化するソリューションを提供。

## ■ 「eventory（イベントリー）」とは

Collective Pathが運営する、企業イベントの企画・集客・運営・データ分析をワンストップで提供する、オールインワンイベントプラットフォーム。

<https://eventory.jp/>

# 投資事業 エアトリ CVC レポート Vol.10を公開

152社、89億円の総投資額に対し、回収済・直近評価額合計は147億円、投資倍率165%と堅調に推移  
投資先IPO実績24社を達成



■ 半年に一度実施している投資先面談の内容に基づいて  
「エアトリCVCレポート」を公表。

■ SDGsへの取り組みおよび社会貢献として、地域密着型  
決裁者交流会「浜っ子会」を応援。

今後もエアトリグループを通じて継続した社会貢献を目指す。

※エアトリCVCレポートVol.10は、2025年12月19日時点の数値です。

※詳細は[こちら](#)よりご覧いただけます。

**累計營業投資先148社 總投資額約55億円**

- ・更なる成長領域への投資の継続

※2026年1月時点



※上記集計から当社子会社への投資（合計4社、総投資額34億円）は除いております。

# エアトリCVC

## IPO実績

エアトリ  
エアトリCVC

投資先IPO実績は24社(うち子会社上場3社)

- 毎期継続的にIPO実績を積み上げ



FUNDINNO  
【東証グロース：462A】2025年12月上場  
公募143億円、初値204億円



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



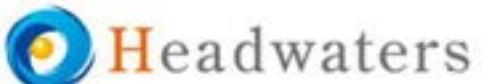
ハイブリッドテクノロジーズ 子会社上場  
【東証グロース：4260】2021年12月上場  
公募49億円、初値78億円



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



ヘッドウォータース  
【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

07

## M&A戦略

エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた仲間集め

## M&amp;A戦略

## トラックレコード (1/2)

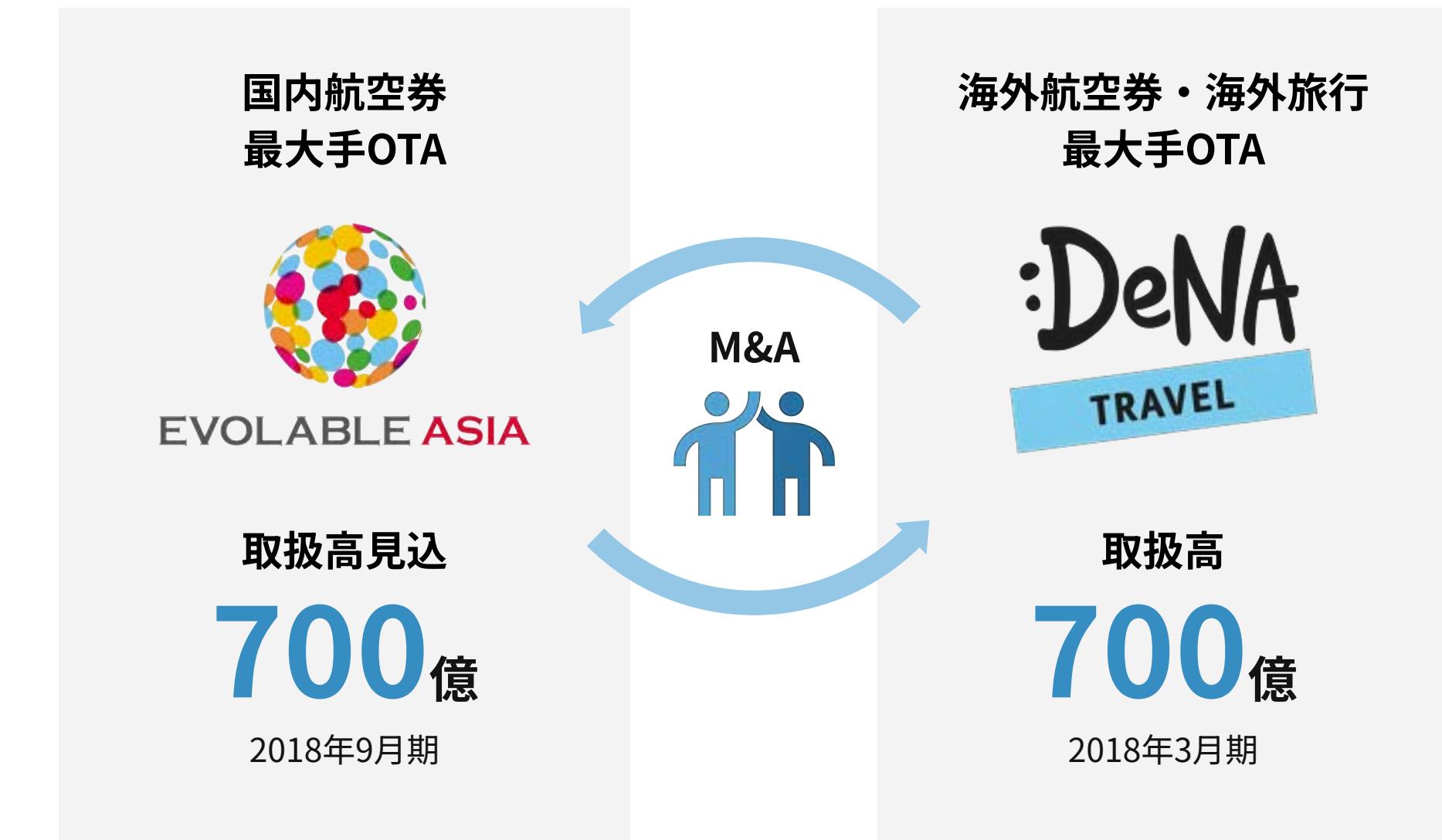
これまでグループ約**40件**のM&A・資本業務提携を実行

エアトリ

## エアトリ経済圏 21事業



## 当社グループ最大のM&amp;A (2018年5月)



## M&amp;A戦略

## トラックレコード (2/2)

エアトリ

直近2力年でも、16件のM&A・資本業務提携を実行し、引き続き積極的・断続的な投資を企図

FY24.9

<b>人材ソリューション事業</b>	2023年10月
株式会社エアトリエージェントを完全子会社化	
<b>エアトリ旅行事業</b>	2024年12月
株式会社ベストリザーブを子会社化	
<b>クリエイティブソリューション&amp;DX事業</b>	2024年1月
ノースショア株式会社をグループ会社化	
<b>人材ソリューション事業</b>	2024年3月
投資先の株式会社ユナイテッドウィルよりSES事業譲受	
<b>マッチングプラットフォーム事業</b>	2024年4月
株式会社GROWTHを子会社化	
<b>ITオフショア開発事業</b>	2024年4月
ハイブリッドテクノロジーズにてWur株式会社を子会社	
<b>ITオフショア開発事業</b>	2024年7月
ハイブリッドテクノロジーズにてドコドア株式会社を子会社	

エアトリエージェント



エアトリエージェント

GROWTH

Wur



FY25.9

<b>HRコンサルティング事業</b>	2024年12月
株式会社ノックラーンを子会社化	
<b>航空会社総代理店事業</b>	2025年1月
トキエア株式会社と資本業務提携を開始	
<b>レンタカー事業</b>	2025年4月
「沖縄オープンレンタカー」のミナト株式会社を子会社化	
<b>ITオフショア開発事業</b>	2025年4月
NGS Consulting社の連結子会社化に係る株式譲渡契約締結	
<b>海外ツアー事業</b>	2025年5月
株式会社かもめを子会社化	
<b>航空会社総代理店事業</b>	2025年8月
株式会社ジェイキャスエーウェイズと資本業務提携を開始	
<b>ITオフショア開発事業</b>	2025年8月
IF Business Consulting株式会社から事業取得	
※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	※子会社のハイブリッドテクノロジーズにて株式取得
<b>エンタープライズDX開発事業</b>	2025年9月
株式会社NAYUTAを子会社化	

K KNOCKLEAR



NGSC



JCAS Airways

Hybrid Business Consulting

NAYUTA

# M&Aにおけるエアトリの強み

## ■ ソーシング

### ネットワーク

経営陣の豊富なネットワークや連携するファンド、M&A仲介会社、取引先金融機関や証券会社や問い合わせフォーム等、多種多様な経路から案件を発掘

### 目利き

これまで豊富な投資経験（CVC投資累計152社、約40件のM&A実績等）や、長年の多様なビジネス経験に基づく目利き力

## ■ エクゼキューション

### 資金調達

十分な手元資金に加え、安定した財務基盤を構築していることから、エクイティ・デットファイナンスともに、大規模な資金調達がスピーディーに実行可能。好機を逃さずに、M&Aを行える資金調達力を有する

### プロフェッショナル人材

M&A実務の経験豊富なメンバーや公認会計士をはじめとしたファイナンスに精通したプロフェッショナル人材が多数在籍。内部リソースでのDD、スキームの立案や契約交渉が可能

## ■ PMI

### 事業グロース

多角的に事業を展開する中での成功・失敗を繰り返し、実体験に基づく貴重なビジネスノウハウ、広範囲に及ぶネットワークを獲得。蓄積されたビジネスノウハウやネットワークを活用し、買収企業の事業に伴走しながら、企業価値向上を支援

### 管理体制構築支援

豊富なM&A実績で培ったPMIノウハウ、豊富なPMI人材を活用し、上場企業品質のガバナンス体制を構築

## ■ 事業シナジー

### 顧客基盤

ToB・ToCともに豊富な顧客基盤を抱える。ToC領域では、多数のエアトリ会員や上場子会社まぐまぐのメルマガ会員を有し、ToB上領域においても創業来の長年の取引実績からグループ全体で1万社を超える顧客基盤を有する

### マーケティングノウハウ

これまでTV・インターネット・SNS等多方面に大規模な広告投資を実行し、マーケティングノウハウが蓄積。顕在客・潜在客の双方に効果的なアプローチを図り、短期的な商材の販売促進を行うだけでなく、LTVの最大化をはじめ長期的な顧客基盤の形成も進めている。長期的な顧客基盤の形成の一環としては、大規模な興行への協賛も実行

### ブランド力

OTA市場において高い顧客認知度を獲得。今後もエアトリブランドとしての認知度向上とともに、グループ全体としての更なるブランド力の獲得を目指す

### 開発力

上場子会社ハイブリッドテクノロジーズにおいては、オフショア開発に独自の組織体制を組み合わせることで、国内での開発に匹敵する高品質な開発力を価格競争力をもって提供。また、ベトナムにおいてハイブリッドテクノロジーズは高い知名度を獲得しており、エンジニアの高い採用力を有することで安定的な供給力を確保。

また、エアトリ本体にも高スキルなエンジニアを多数抱える。加えて、投資先のピカパカやグループ会社のハイブリッドテックエージェントではSES事業を展開し、今年9月にはチケット販売システム開発・保守運用を手掛けるNAYUTAがグループジョイン。グループ全体で強固な開発体制を構築

## 目的

**エアトリ旅行事業の  
ミッシングピースの補填**

- クロスセル商材の強化
- 対応エリアの拡充
- 旅行業界のプロフェッショナル人材の獲得

**新規事業の創出  
/既存事業の業務拡大  
(エアトリ経済圏の拡大)**

- グループ内に蓄積されたナレッジ
- やノウハウを活用したシナジー創出

**スイングバイIPO**

- グループ4社上場
- 投資事業(エアトリCVC)での23社のIPO支援実績・ノウハウを活用

## ターゲット・狙い

**収益性の高い旅行関連プレイヤーの買収**

- 高粗利な収益源の獲得
- シナジー・スケールメリットによるコスト削減

**旅行周辺領域のクロスセル型M&A**

- エアトリの既存ユーザー基盤を活かしたクロスセルによる売上単価上昇、LTV 最大化、販売手数料収入の拡大
- クロスセル商材の拡充・仕入れ強化（「なんでもエアトリ」の実現）

**海外向け企業への戦略的M&A**

- アウトバウンドの強化
  - ex.) 海外ツアー企業の買収（未開拓エリアへの進出・各エリアの強化）
- インバウンド需要の取り込み、外貨建て収入の獲得（円安メリットの活用）
  - ex.) 東南アジアのOTA 買収、中華圏の富裕層向け旅行代理店との業務提携(アジア→日本の送客ルート確保)

**旅行事業以外の新規事業の創出/既存事業の業務拡大**

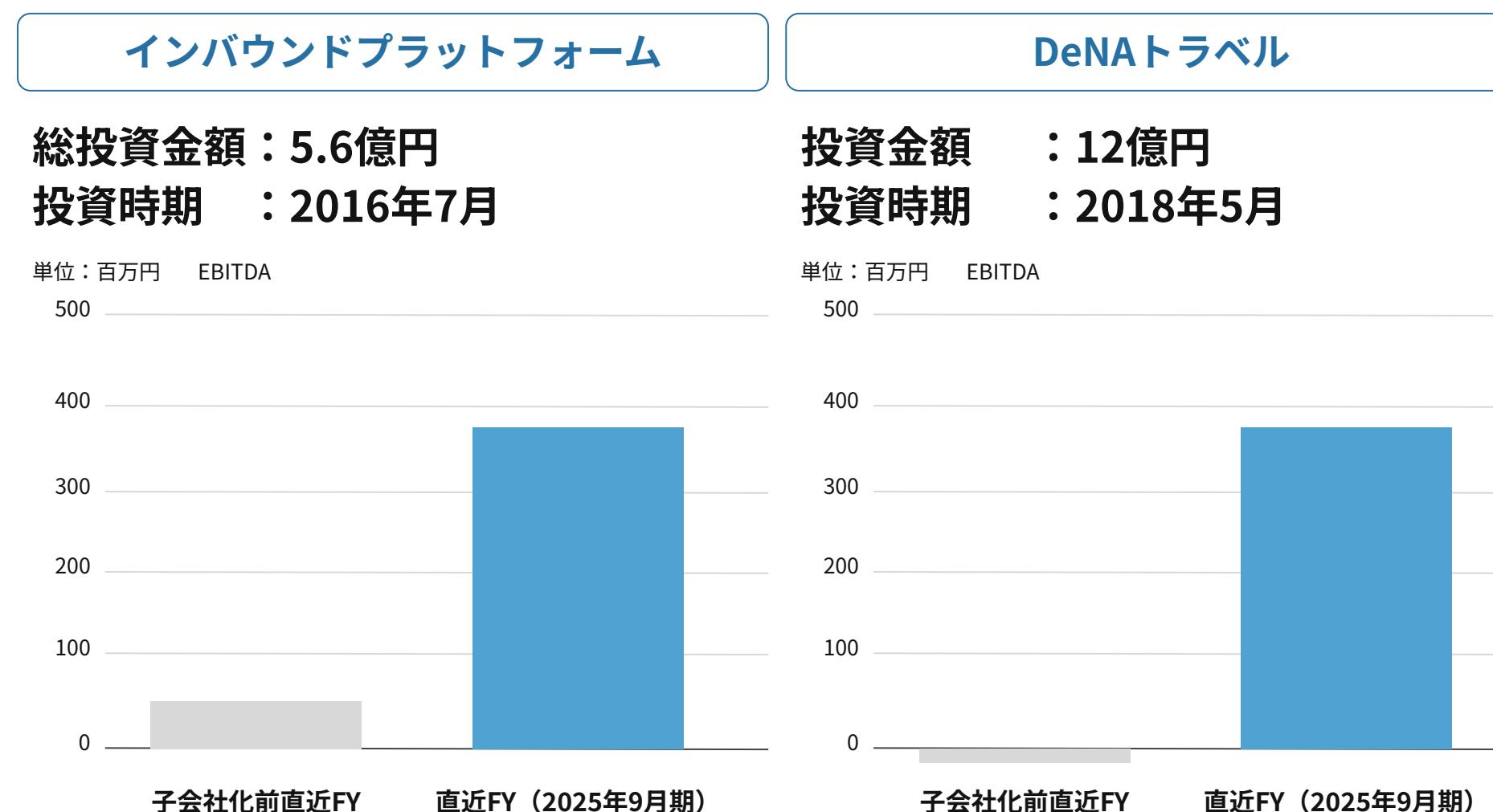
- ToC のブランド力、マーケティング・開発ノウハウ等の活用によるシナジー創出 ex.) IT・DX 開発会社/人材会社の買収
- 開発会社としての収益獲得（自社プロダクト販売によるtoB 売上拡大）
- 内製化による開発スピードの向上・コスト削減・オフショアBPOの強化
  - ex.) スタートアップ・ベンチャー企業を顧客ターゲットとするToB企業の買収
- エアトリCVC出資累計約150社・エアトリCXOサロン有料会員600社以上をはじめとしたスタートアップ・ベンチャー界への強固なネットワークを活用

**上場を企図する企業**

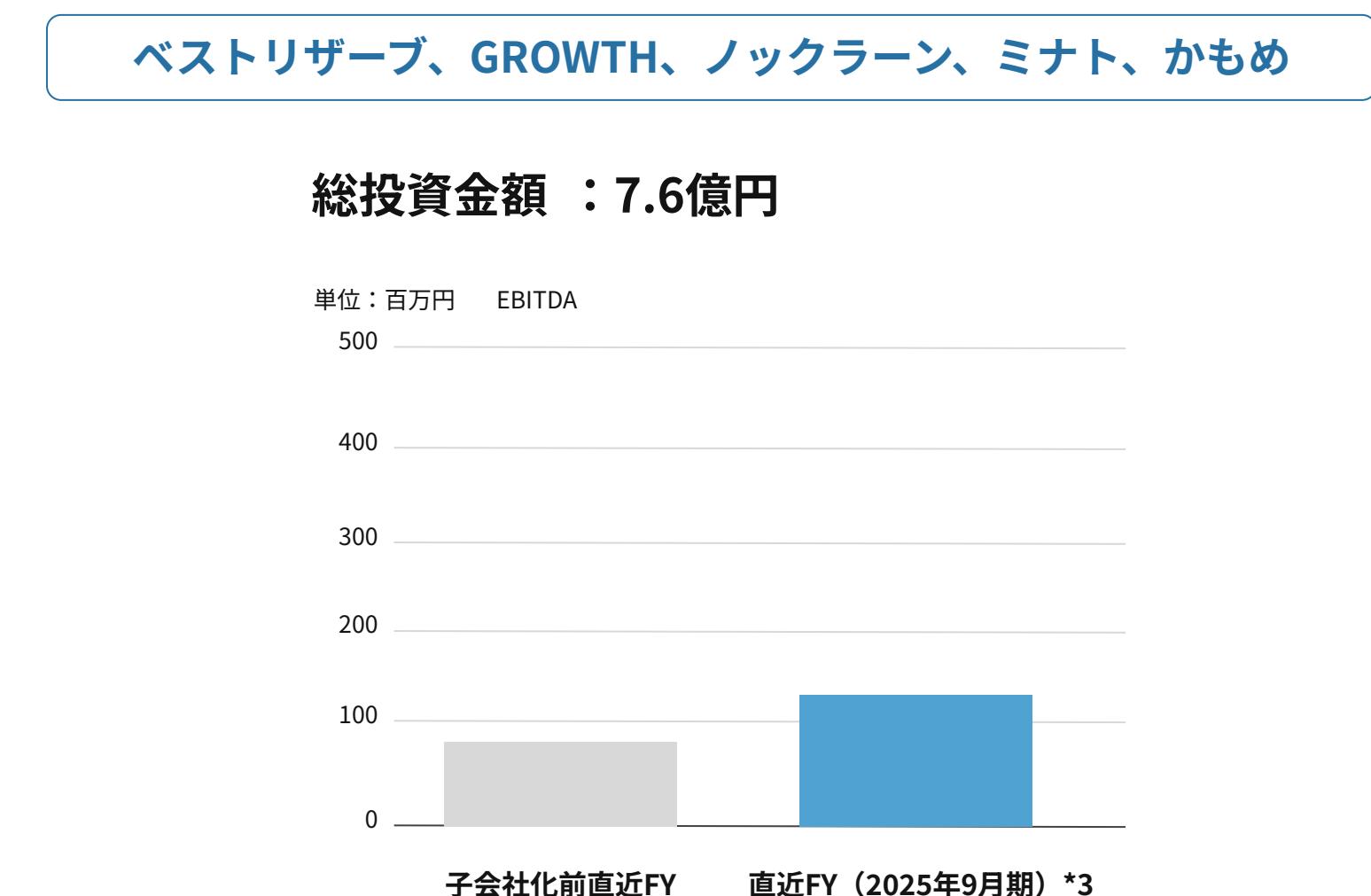
- 販路伸張のための引き合わせ、管理体制構築、主幹事証券・監査法人との対応等の当社グループの実績・ノウハウを用いた包括的な支援

- 対象会社のオーガニックでの成長に加え、事業シナジー創出及びPMIの実行により、投資実行後の各社の営業利益
  - EBITDAは着実に伸張
- 割安でのエントリー努力の積み重ねもあり、高い投資効果を実現

### コロナ前 (主要なM&A<sup>\*1</sup>)



### コロナ後 (エアトリ単体でのM&A 5件を集計<sup>\*2</sup>)



\*1 その他、上場子会社まぐまぐをはじめ多数のディールがござります

\*2 株式会社NAYUTAは、本件の集計に含めておりません（25年9月末の株式取得のため）

\*3 25年9月期中実行のものつきましては、1年間通期の数値に補正してお示ししております

## 08

# 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」

## FY2025までの振り返り

エアトリ

「エアトリ5000」発表当初（2022年11月）から当社事業を取り巻く事業環境や、当社グループの事業自体が大きく変遷

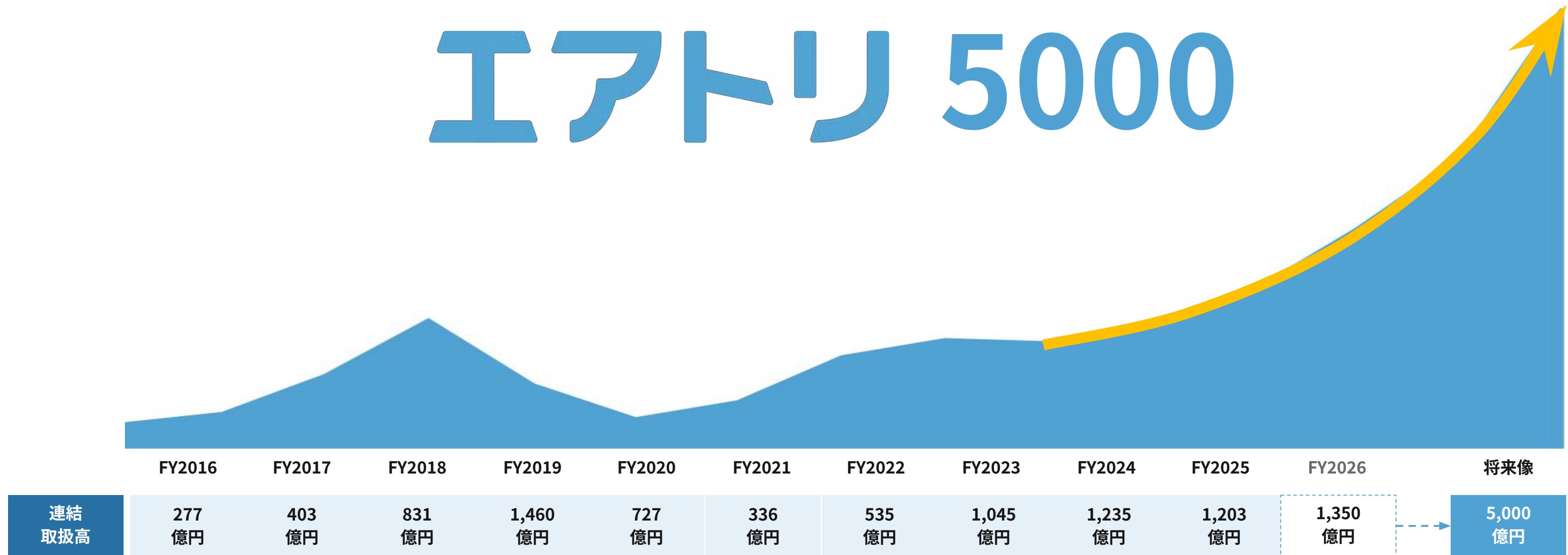
	発表時の方針・目標	環境の変化と現状
国内旅行領域	コロナ禍からの回復 戦略的マーケティング投資による徹底強化	<p>物価高・インバウンド需要による旅行単価の高騰 クロスセル商材の拡大 マーケティング投資の最適化</p>
海外旅行領域	コロナ前水準への需要回復 市場のオンライン化の加速	<p>コロナ禍の篩い分けも経て国内OTA業界の競争は一巡の一方、外資系OTAの台頭が目立つ 円安・物価高騰等による需要回復の遅れ 海外ツアー領域への注力（かもめ、Firstwise）</p>
その他事業領域	エアトリ旅行事業以外の既存事業の成長継続 M&Aによる非連続的成長の継続	<p>訪日旅行事業の拡大とグループ会社であるインバウンドプラットフォームの業績向上 事業ポートフォリオの分散</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 毎期複数件のM&amp;Aと新規事業創出によりエアトリ経済圏全21事業に拡大</li> <li>● グループ全体におけるBtoB事業領域の比率が上昇、リカーリングレベニューの増加により、収益底支えを確保</li> </ul>
業績目標	FY2025～27までに、取扱高1,500億円、営業利益50億円 その後、1期前倒しのFY2026までの達成を発表	FY25.9期 取扱高1,203億円 営業利益（減損等控除前）46.6億円

## 中長期成長戦略「エアトリ 5000」

# 中長期成長戦略「エアトリ 5000」を再策定

- グループ連結取扱高**5,000億円**達成に向けて、終わりなき成長を目指す基本方針に変更なし
- 大型案件を含めて、断続的なM&Aの実行により成長を牽引

# エアトリ 5000

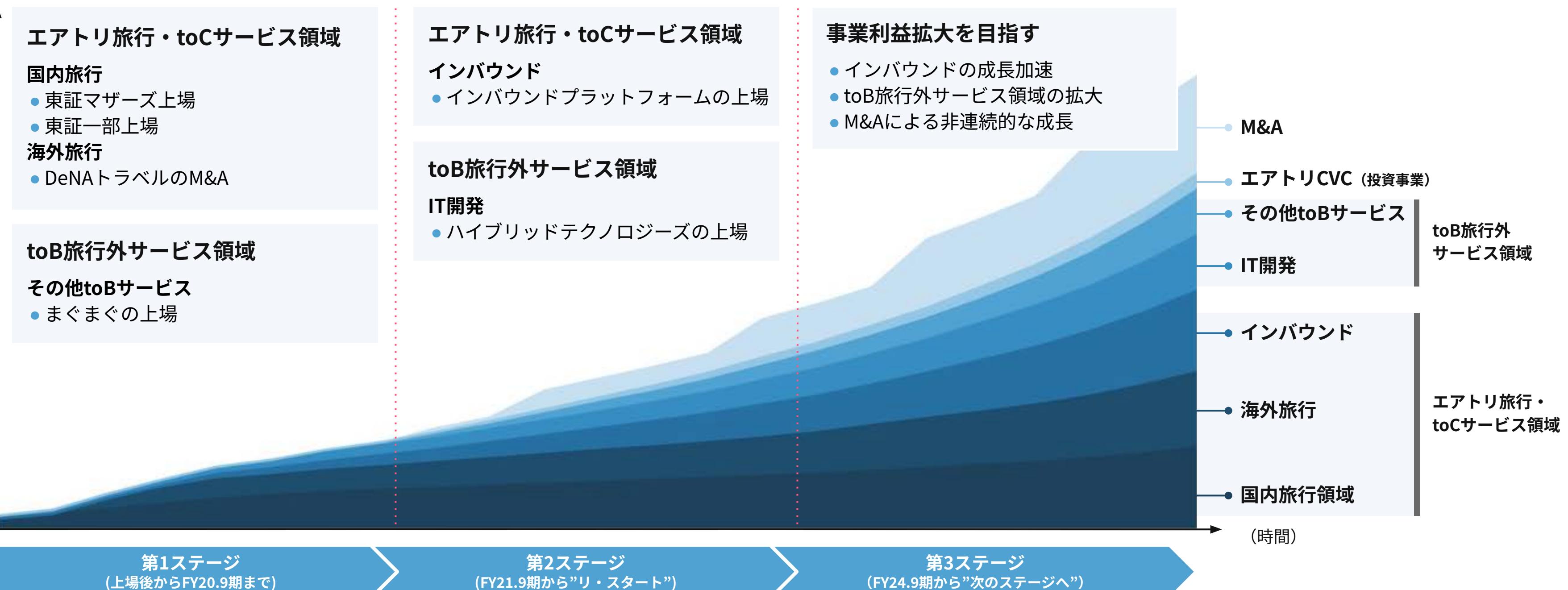


## 中長期成長戦略「エアトリ 5000」

# 中長期成長戦略「エアトリ 5000」の目指す姿

旅行事業において成長投資を継続し安定収益の底上げ、断続的なM&Aの実行とtoB収益の積み上げにより全体利益の伸張を企図

(利益)



## 中長期成長戦略「エアトリ 5000」

## エアトリ旅行・toCサービス領域 成長戦略

エアトリ

事業領域	成長戦略	エアトリ経済圏中核事業（会社）
エアトリ旅行・ toC領域	国内旅行	<p>国内サービス全体として「毎日がファン作り」を掲げ、リピーターに向けた施策の強化、UIUXの改善、プロモーションの最適化、サービスサポート体制の強化を推し進め、より便利なサービスを目指す。</p> <p>また、他社との協業サービスの展開により非連続的な成長を実現するとともに、長年主力だった国内航空券以外のサービスへも注力することで、「なんでもエアトリ」と認知いただけるサービスへのシフトを図る。</p>
	海外旅行	<p>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、最適なUI/UX改善の推進により事業成長を図る。</p> <p>また、カスタマーサポートの改善によりお客様満足度向上を図り、和製OTAとしての競合優位性を高めながら、航空券やホテル以外にもお客様の要望に答える商品（送迎、現地ツアー、入場チケット等）を拡充し、すべての海外旅行準備が出来るサイトを目指す。</p>
	インバウンド	<p>インバウンドプラットフォームではライフメディアテック事業のモビリティテックサービスを再注力領域としており、既存サービスの安定化と効率化、売上拡大を進めながら、新規サービスの立ち上げによる事業拡大を図る。</p> <p>また、モバイルネットワーク事業では、eSIMの認知拡大と、提携強化によるWi-Fiレンタルの新規顧客獲得を目指す。</p> <p>キャンピングカー事業では、訪日外国人需要を背景に新車の活用を最大化し、マーケティング効率の向上や中古車販売などの付帯サービスによる売上拡大を図る。</p>

## 中長期成長戦略「エアトリ 5000」

## toB旅行外サービス領域 成長戦略

エアトリ

事業領域	成長戦略	エアトリ経済圏中核事業（会社）
toB 旅行外 サービス領域	IT開発	<p>ハイブリッドテクノロジーズグループを中心に、グループ内の連携強化や、戦略的なM&amp;A、事業パートナーシップの拡大を通じて、DX支援における①開発対応領域、②提供ソリューション、③マーケットの3つの軸で事業拡大を図る。</p> <p>2025年10月には、ベトナムの総合ITカンパニーであるNGS Consultingを連結子会社化し、同社の強みであるSAPソリューションの豊富な実績を展開することを目指す。</p>
	その他 toBサービス	<p>かんざしグループでは、旅館・ホテルテック事業、HRテック事業、観光テック事業を中心[new]に新サービスの展開、また新たなワーケーションサービス事業の立ち上げにより、社会課題の解決と持続的な収益成長を両立する事業展開を推進。</p> <p>GROWTHでは、マーケティング人材特化型のマッチングプラットフォームに注力し、パートナー企業の拡大、登録人材の充実化、営業強化、AI活用によるサービス品質向上と業務効率化により、更なる事業成長を目指す。</p> <p>エアトリCXOサロン社では、「丁寧」な運営で他社には真似できない「満足度の高い」コミュニティを運営し、会員数1,000社を目指す。会員様のニーズに応えるよう、コンテンツ・サービスを拡充させ、顧客満足度の向上に努めると同時に、コミュニティ事業を拡大させるだけでなく、収益の多角化を目指す。</p> <p>ノックラーン社では、特に中途採用支援事業「Recboo」に注力しており、VCとの連携やスタートアップの新規顧客開拓を強化しつつ、売上高1,000億円以上の企業への導入社数増加を目指す。</p> <p>AIソリューション事業「AlgorHRm」では、業界Top10に入る企業のHR領域におけるAI化の推進に注力をし、主力のRecboo事業と合わせた二つの柱を中心に、HR領域で事業を拡げ、単体での売上10億円を目指す。</p>

## (再掲) M&amp;A戦略

## トラックレコード (1/2)

これまでグループ約**40件**のM&A・資本業務提携を実行

## エアトリ経済圏 21事業



M&A  
**約40**件



CVC投資  
**152**件



グループ上場  
**4**社



CVC投資先上場  
**24**件

## 当社グループ最大のM&amp;A (2018年5月)

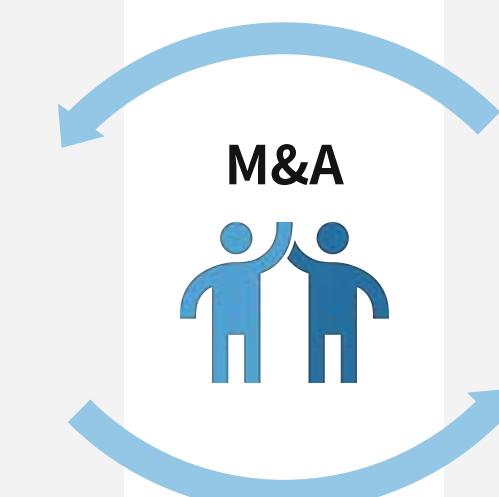
国内航空券  
最大手OTA



EVOLABLE ASIA

取扱高見込  
**700**億

2018年9月期



海外航空券・海外旅行  
最大手OTA



取扱高  
**700**億

2018年3月期

## (再掲) M&amp;A戦略

## トラックレコード (2/2)

直近2力年でも、16件のM&A・資本業務提携を実行し、引き続き積極的・断続的な投資を企図

FY24.9

<b>人材ソリューション事業</b>	2023年10月
株式会社エアトリエージェントを完全子会社化	
<b>エアトリ旅行事業</b>	2024年12月
株式会社ベストリザーブを子会社化	
<b>クリエイティブソリューション&amp;DX事業</b>	2024年1月
ノースショア株式会社をグループ会社化	
<b>人材ソリューション事業</b>	2024年3月
投資先の株式会社ユナイテッドウィルよりSES事業譲受	
<b>マッチングプラットフォーム事業</b>	2024年4月
株式会社GROWTHを子会社化	
<b>ITオフショア開発事業</b>	2024年4月
ハイブリッドテクノロジーズにてWur株式会社を子会社	
<b>ITオフショア開発事業</b>	2024年7月
ハイブリッドテクノロジーズにてドコドア株式会社を子会社	

エアトリエージェント



エアトリエージェント

GROWTH

Wur



FY25.9

<b>HRコンサルティング事業</b>	2024年12月
株式会社ノックラーンを子会社化	
<b>航空会社総代理店事業</b>	2025年1月
トキエア株式会社と資本業務提携を開始	
<b>レンタカー事業</b>	2025年4月
「沖縄オープンレンタカー」のミナト株式会社を子会社化	
<b>ITオフショア開発事業</b>	2025年4月
NGS Consulting社の連結子会社化に係る株式譲渡契約締結	
<b>海外ツアー事業</b>	2025年5月
株式会社かもめを子会社化	
<b>航空会社総代理店事業</b>	2025年8月
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	
<b>ITオフショア開発事業</b>	2025年8月
IF Business Consulting株式会社から事業取得	
※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	※子会社のハイブリッドテクノロジーズにて株式取得
<b>エンタープライズDX開発事業</b>	2025年9月
株式会社NAYUTAを子会社化	

K KNOCKLEAR



NGSC



JCAS Airways



NAYUTA

## (再掲) M&A戦略

# M&Aにおけるエアトリの強み

## ■ ソーシング

### ネットワーク

経営陣の豊富なネットワークや連携するファンド、M&A仲介会社、取引先金融機関や証券会社や問い合わせフォーム等、多種多様な経路から案件を発掘

### 目利き

これまで豊富な投資経験（CVC投資累計146社、約40件のM&A実績等）や、長年の多様なビジネス経験に基づく目利き力

## ■ エクゼキューション

### 資金調達

十分な手元資金に加え、安定した財務基盤を構築していることから、エクイティ・デットファイナンスともに、大規模な資金調達がスピーディーに実行可能。好機を逃さずに、M&Aを行える資金調達力を有する

### プロフェッショナル人材

M&A実務の経験豊富なメンバーや公認会計士をはじめとしたファイナンスに精通したプロフェッショナル人材が多数在籍。内部リソースでのDD、スキームの立案や契約交渉が可能

## ■ PMI

### 事業グロース

多角的に事業を展開する中での成功・失敗を繰り返し、実体験に基づく貴重なビジネスノウハウ、広範囲に及ぶネットワークを獲得。蓄積されたビジネスノウハウやネットワークを活用し、買収企業の事業に伴走しながら、企業価値向上を支援

### 管理体制構築支援

豊富なM&A実績で培ったPMIノウハウ、豊富なPMI人材を活用し、上場企業品質のガバナンス体制を構築

## ■ 事業シナジー

### 顧客基盤

ToB・ToCともに豊富な顧客基盤を抱える。ToC領域では、多数のエアトリ会員や上場子会社まぐまぐのメルマガ会員を有し、ToB上領域においても創業来の長年の取引実績からグループ全体で1万社を超える顧客基盤を有する

### マーケティングノウハウ

これまでTV・インターネット・SNS等多方面に大規模な広告投資を実行し、マーケティングノウハウが蓄積。顕在客・潜在客の双方に効果的なアプローチを図り、短期的な商材の販売促進を行うだけでなく、LTVの最大化をはじめ長期的な顧客基盤の形成も進めている。長期的な顧客基盤の形成の一環としては、大規模な興行への協賛も実行

### ブランド力

OTA市場において高い顧客認知度を獲得。今後もエアトリブランドとしての認知度向上とともに、グループ全体としての更なるブランド力の獲得を目指す

### 開発力

上場子会社ハイブリッドテクノロジーズにおいては、オフショア開発に独自の組織体制を組み合わせることで、国内での開発に匹敵する高品質な開発力を価格競争力をもって提供。また、ベトナムにおいてハイブリッドテクノロジーズは高い知名度を獲得しており、エンジニアの高い採用力を有することで安定的な供給力を確保。

また、エアトリ本体にも高スキルなエンジニアを多数抱える。加えて、投資先のピカパカやグループ会社のハイブリッドテックエンジニアントではSES事業を展開し、今年9月にはチケット販売システム開発・保守運用を手掛けるNAYUTAがグループジョイン。グループ全体で強固な開発体制を構築

# (再掲) M&A戦略

## ターゲット

### 目的

**エアトリ旅行事業の  
ミッシングピースの補填**

- クロスセル商材の強化
- 対応エリアの拡充
- 旅行業界のプロフェッショナル人材の獲得

**新規事業の創出  
/既存事業の業務拡大  
(エアトリ経済圏の拡大)**

- グループ内に蓄積されたナレッジ
- やノウハウを活用したシナジー創出

**スイングバイIPO**

- グループ4社上場
- 投資事業(エアトリCVC)での23社のIPO支援実績・ノウハウを活用

### ターゲット・狙い

#### 収益性の高い旅行関連プレイヤーの買収

- 高粗利な収益源の獲得
- シナジー・スケールメリットによるコスト削減

#### 旅行周辺領域のクロスセル型M&A

- エアトリの既存ユーザー基盤を活かしたクロスセルによる売上単価上昇、LTV 最大化、販売手数料収入の拡大
- クロスセル商材の拡充・仕入れ強化（「なんでもエアトリ」の実現）

#### 海外向け企業への戦略的M&A

- アウトバウンドの強化
  - ex.) 海外ツアー企業の買収（未開拓エリアへの進出・各エリアの強化）
- インバウンド需要の取り込み、外貨建て収入の獲得（円安メリットの活用）
  - ex.) 東南アジアのOTA 買収、中華圏の富裕層向け旅行代理店との業務提携(アジア→日本の送客ルート確保)

#### 旅行事業以外の新規事業の創出/既存事業の業務拡大

- ToC のブランド力、マーケティング・開発ノウハウ等の活用によるシナジー創出 ex.) IT・DX 開発会社/人材会社の買収
- 開発会社としての収益獲得（自社プロダクト販売によるtoB 売上拡大）
- 内製化による開発スピードの向上・コスト削減・オフショアBPOの強化
  - ex.) スタートアップ・ベンチャー企業を顧客ターゲットとするToB企業の買収
- エアトリCVC出資累計約150社・エアトリCXOサロン有料会員600社以上をはじめとしたスタートアップ・ベンチャー界への強固なネットワークを活用

#### 上場を企図する企業

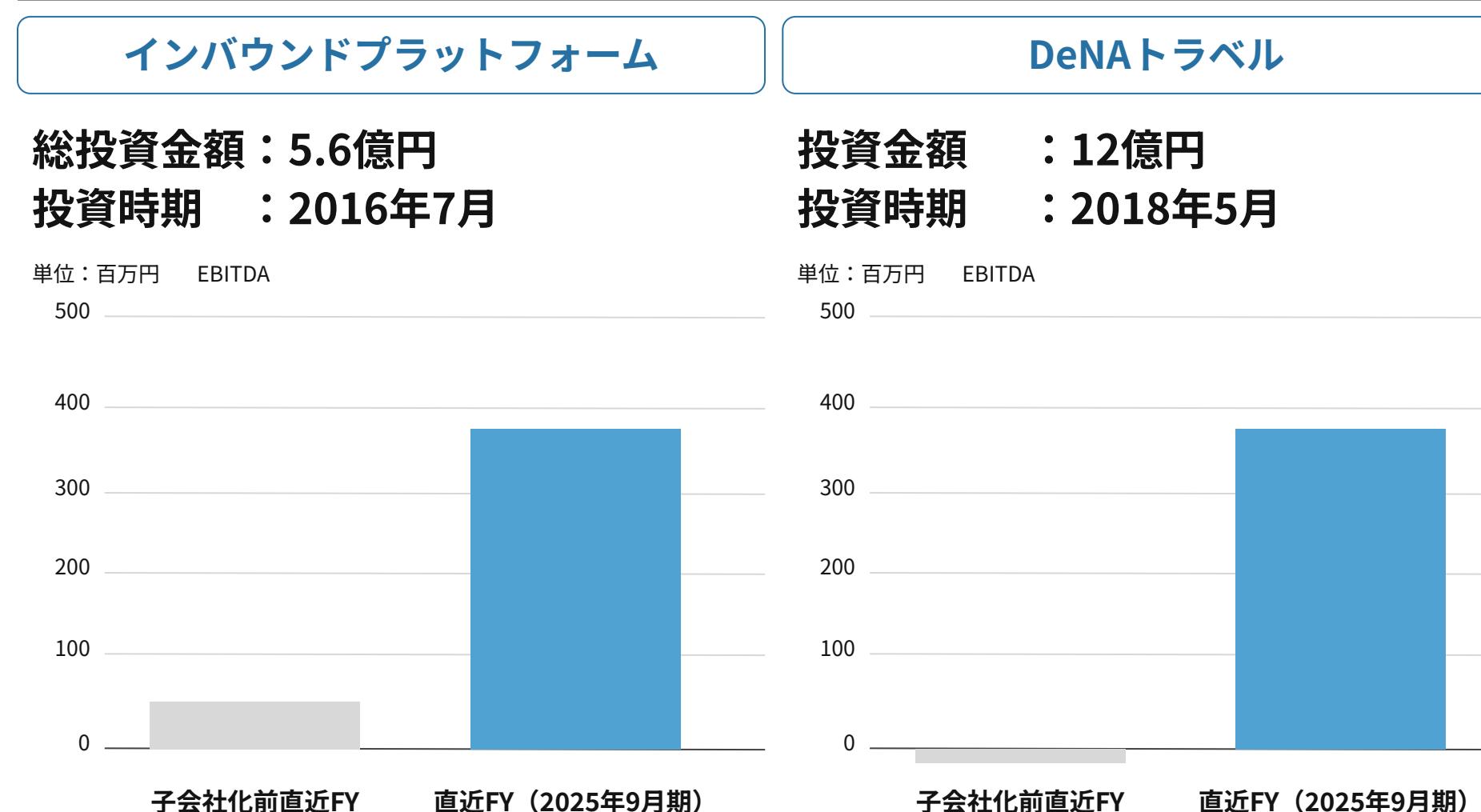
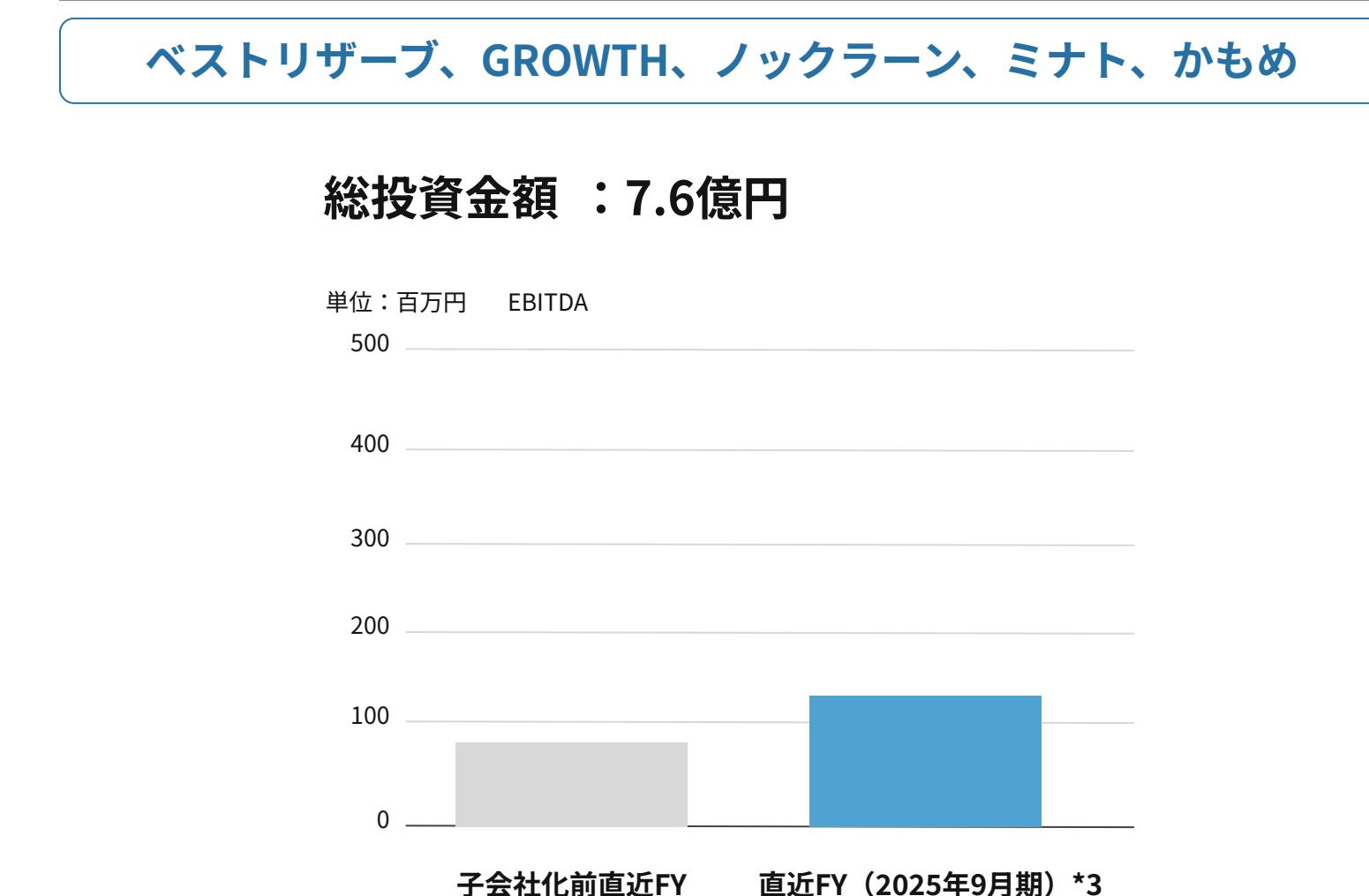
- 販路伸張のための引き合わせ、管理体制構築、主幹事証券・監査法人との対応等の当社グループの実績・ノウハウを用いた包括的な支援

## (再掲) M&amp;A戦略

## 実績・成果

エアトリ

- 対象会社のオーガニックでの成長に加え、事業シナジー創出及びPMIの実行により、投資実行後の各社の営業利益
  - EBITDAは着実に伸張
- 割安でのエントリー努力の積み重ねもあり、高い投資効果を実現

コロナ前 (主要なM&A<sup>\*1</sup>)コロナ後 (エアトリ単体でのM&A 5件を集計<sup>\*2</sup>)<sup>\*1</sup> その他、上場子会社まぐまぐをはじめ多数のディールがござります<sup>\*2</sup> 株式会社NAYUTAは、本件の集計に含めておりません（25年9月末の株式取得のため）<sup>\*3</sup> 25年9月期中実行のものつきましては、1年間通期の数値に補正してお示ししております

# 中長期成長戦略「エアトリ 5000」

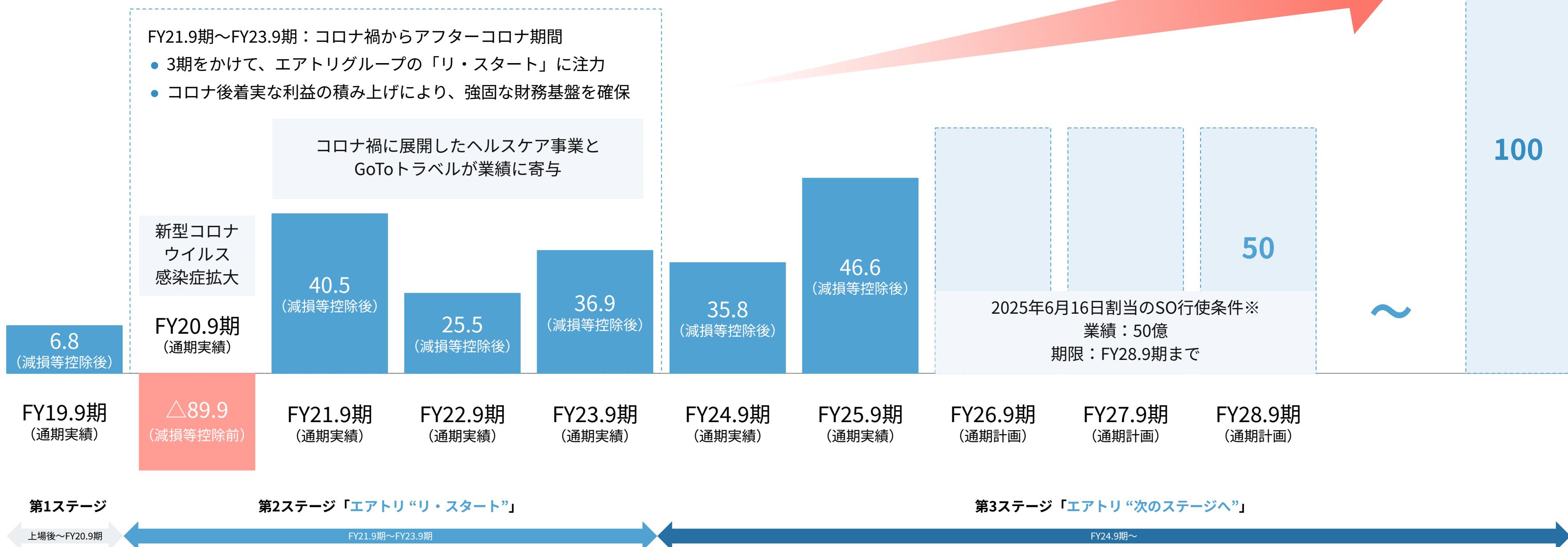
## 業績目標

エアトリ

3カ年以内の減損等控除前営業利益50億円、その後100億円を目指す！

### ■ 営業利益（減損等控除前）

単位：（億円）



※2025年5月30日開示「有償新株予約権（業績連動型有償ストックオプション）の発行に関するお知らせ」  
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS99831/591ca616/0fc6/448a/945e/332429287701/140120250529572609.pdf>

## 中長期成長戦略「エアトリ5000」

### (補足) 前回の「エアトリ5000」からのアップデートポイント

前回の「エアトリ5000」公表時からの事業構造・外部環境の変化を踏まえて「エアトリ5000」を更新

#### ■ 主要なアップデートポイント

01 業績目標の利益数値について、事業利益をより反映した営業利益（減損等控除前）へ変更

02 事業ポートフォリオの分散、toB旅行外サービス領域の拡大に伴い、中長期成長戦略における事業区分を見直し

03 外部環境の変化を踏まえて業績目標の達成時期を更新

04 断続的なM&Aの実行を押し進め、グループ連結取扱高5,000億円を目指す点は変更なし

エアトリ

# 中長期成長戦略「エアトリ 5000」

## SDGsへの取り組み方針

エアトリ

SDGsの達成に向けた様々な取り組みを通じて、終わりなき成長を継続し、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

### 公衆衛生への取り組み



### グローバリゼーションと ダイバーシティ



### 地域社会への貢献



### 働き方改革への取り組み



### イノベーションの推進



### スポーツSDGsへの貢献



# SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

中長期成長戦略「エアトリ 5000」  
「和製OTA No.1」を目指す

エアトリ

挑戦、“わくわく”  
**エアトリ**

**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

# 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。

株式会社エアトリ（東証プライム：6191）  
〒105-6219 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズ MORIタワー19F  
TEL 03-3431-6191  
<https://www.airtrip.co.jp>