

2026年9月期 第2四半期

2026/5/15

決算説明

株式会社エアトリ
東証プライム：6191

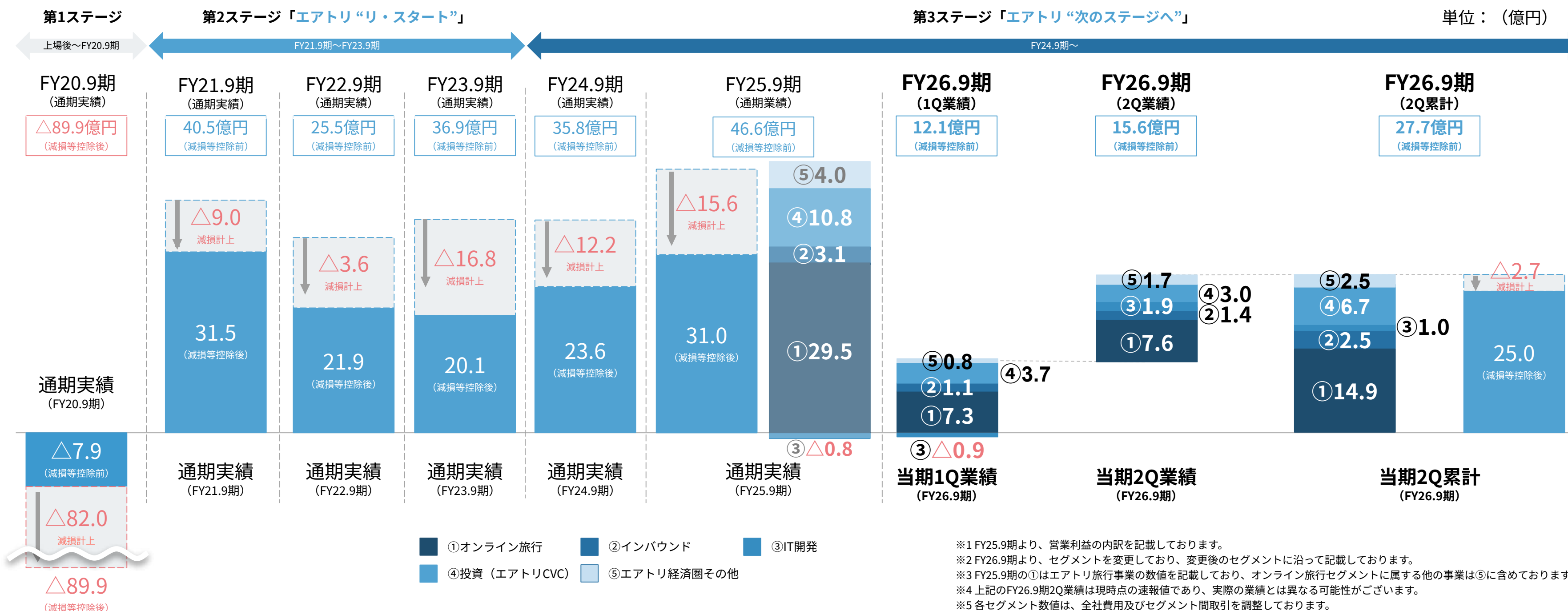
エアトリ

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2四半期 営業利益27.7億円（減損等控除前）（YoY155.3%）

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、エアトリ旅行事業に続く各事業セグメントがそれぞれ好調に推移し前年同期比増益！株主還元拡充の第一弾として、将来のM&Aの対価の一部として活用すること等の機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得を決議！エアトリCXOサロン（有料会員）800社達成で将来利益を下支え！M&A・資本業務提携5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/行動指針」を遵守し事業に邁進！



毎年1事業の立ち上げにより、「エアトリ5000」の達成を目指す

エアトリグループの強みとなる主要事業

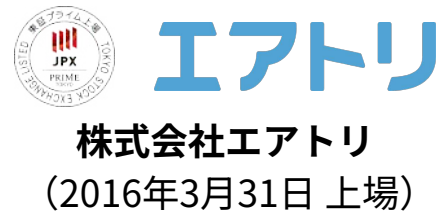
エアトリグループの強みとなる事業グロースカ・マーケティング力・システム開発力・ブランド力・資金調達力・顧客基盤・経営陣等のアセットの活用による事業ポートフォリオ構築を推進



エアトリ経済圏（全22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



■ グローバルIT総合サービス事業

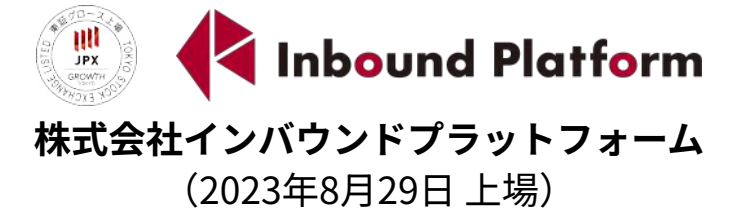
ハイブリッドテクノロジーズ（東証グロース上場：4260）は、グローバルIT総合サービス事業を目指し、3つの事業セグメントそれぞれにて、顧客とともに成長を目指す。
 ①開発領域日本事業：上流工程設計力と豊富なオフショア開発を組み合わせたハイブリッドテクノロジーズ、0→1の新規事業事業開発支援のWur、中小企業向けのDX支援の展開のドコドアを中心に展開。
 ②開発領域海外事業：ベトナム国内で包括的なDX支援を展開。
 ③人材領域：戦略/事業戦略を得意とするハイブリッドビジネスコンサルティング、開発PM/PMOを得意とするハイブリッドテックエージェント、SE～テスト領域を得意とするグループシステムの3社を中心に展開。



エアトリ経済圏（全22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



■ 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



■ 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



■ 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



■ 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、広がったチャン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



エアトリ経済圏（全22事業）のご紹介

■ マatchingプラットフォーム事業・デジタルマーケティング事業

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

KNOCKLEARN
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

TOKI AIR
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

■ 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22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



■ 美容FC事業

SPEED springが中核となり、国内最大級の小顔サロン「BUPURA」をFC展開。独自の美容技術と再現性の高いサロンビジネスモデルを強みに、全国へ店舗ネットワークを拡大。主な顧客層（30代～40代女性）と当社の顧客基盤との親和性が高く、相互送客を図る各種施策の実施を目指す



■ ポータルサイト事業

格安航空券、国内外パッケージツアーをまとめて検索・比較することができるほか、国内および海外のホテル・宿についても横断検索が可能な国内最大級の旅行情報サイト「トラベルjp」を運営



■ 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



エアトリ経済圏（全22事業）のご紹介

■ 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

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

■ 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・販売し、高性能AIとハードウェアの融合で社会実装を目指す

 donut
robotics

ドーナッツロボティクス株式会社
※上場準備中 ※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ツアー、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

 **GOLF LIFE**

ゴルフライフ株式会社
※投資先にて注力

PROMO

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

CERA

株式会社セラ・ホールディングス
※上場準備中 ※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
※上場準備中 ※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

エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた**仲間集め** / FY26.9期は**5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

●	グローバルIT総合サービス事業	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：株式会社グルーブ・システム）の株式取得及び子会社化	
●	地方創生事業	2026年2月	かんざしにて、長野テクトロン株式会社が運営する宿泊施設周辺の飲食店案内サービス「ホテぐる」事業を譲り受け	
●	美容FC事業	2026年3月	国内最大級の小顔サロン「BUPURA」をFC展開する株式会社SPEED springの株式取得及び連結子会社化	
●	ポータルサイト事業	2026年4月	国内最大級の旅行情報サイト「トラベルjp」の事業譲り受け	
●	訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業	2026年5月	インバウンドプラットフォームにて、The Service Platform Co., Ltd.と資本業務提携契約を締結	

エアトリグループの約束/行動指針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、ハラスメ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22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2025年9月期実績で16.8時間、直近月平均では約15時間となっている等、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5月15日改訂版)

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、低い離職率を実現し、好業績に寄与

施策	内容	効果
① ベースアップおよび定期・昇格昇給の実施	昨今の物価上昇に対応し、新卒入社者を中心に実施したベースアップに加え、定期昇給および人事考課に基づく昇格・昇給を継続的に実施。	ベースアップ実施前と比較し、各種昇給を含め平均年収が596万円 → 648万円（+52万円）に大幅アップ（2026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・定着を実現。
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90%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。
NEW ⑪ 役職定年年齢の引き上げ	役職定年（管理職としての定年）の年齢を、従来の「満56歳」から「満60歳」へ引き上げ。	豊富な経験を持つ管理職がより長く第一線で活躍できる環境を整備し、組織全体の持続的な成長を実現。

FY26.9期 第2Q 「次のステージへ」

① 連結業績	<ol style="list-style-type: none"> 1. FY26.9期の第2四半期の連結業績は、取扱高618億円 (YoY109.0%)、売上収益177.3億円 (YoY135.5%)、営業利益27.7億円 (減損等控除前) (YoY155.3%) 2. 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、エアトリ旅行事業に続く各事業セグメントがそれぞれ好調に推移し前年同期比増益！ 3. 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！
② エアトリ旅行事業	<ol style="list-style-type: none"> 1. 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アンタッチャブル山崎弘也さんを起用した各種プロモーション活動を展開！ 2. 「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！
③ 上場子会社	<ol style="list-style-type: none"> 1. 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YoY106%を達成！ 2. グローバルIT総合サービス事業では、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、同日付で連結開始したベトナム国内の総合ITカンパニーNGSCの事業が進捗し、売上高YoY205%・営業利益YoY446%を達成！ 3. 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、訪日外国人増加の好環境下で、売上高YoY139%、営業利益YoY187%を達成！
④ CXOコミュニティ事業	<ol style="list-style-type: none"> 1. CXOコミュニティ事業では、エアトリCXOサロン（有料会員）800社達成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年半で急成長！ 2. 2026年8月27日(木)にベルサール汐留にて「エアトリフェス2026」の開催決定！ベンチャー界への恩返しとして、参加者は全員無料でご招待！1社につき何名でも、役職不問で参加可能！先進企業によるトークセッションおよびブース出展や、2,000名規模の大交流会を実施予定！ 3. 有料会員のさらなる満足度向上に向けた「サービス改善」を実施！今後も、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！
⑤ M&A	<ol style="list-style-type: none"> 1. FY26.9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5件のM&A・資本業務提携を発表 2. 国内最大級の小顔サロン「BUPURA」をFC展開するSPEED spring社を子会社化し、新たに「美容FC事業」を開始！ 3. 国内最大級の旅行情報サイト「トラベルjp」の事業を譲り受けし、新たに「ポータルサイト事業」を開始！
⑥ 人的資本経営	<ol style="list-style-type: none"> 1. 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！ 2. 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、⑪役職定年年齢引き上げの計11種の取り組みを実施！
⑦ 成長戦略	<ol style="list-style-type: none"> 1. 中長期成長戦略「エアトリ5000」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&Aの実行により終わりのなき成長を目指し、FY28.9期までの営業利益50億円（減損等控除前）、その後の100億円（減損等控除前）を目指す！
⑧ 株主還元	<ol style="list-style-type: none"> 1. 昨年11月の前期通期決算発表にて、株主還元拡充に向けた検討の開始と、エアトリ旅行事業を巡る外部環境等を踏まえた配当等の還元方針を当期中に公表する予定を発表 2. 第一弾として、2026年5月15日開催の取締役会にて、発行済株式総数の11.0%にあたる2,500,000株を上限とする自己株式の取得を決議！ 3. 現在の当社の財務状況や今後の事業展開、および市場環境等を総合的に勘案し、自己株式の取得を通じた株主還元と、将来のM&Aの対価の一部として活用すること等の経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行！

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 FY26.2Q 決算概要
- 04 FY26.9期 業績予想/株主還元
- 05 FY26.2Q 主要KPIの推移
- 06 FY26.2Q 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」春旅夏旅セール2026 を開催！

GWおよび夏の先取り需要に合わせたセール施策により更なる販促強化！



The promotional banner features a man in a light blue shirt and dark trousers holding a brown suitcase, standing on the left. The background is a vibrant, stylized illustration of a tropical beach with a lifebuoy, an airplane, palm trees, and a cute white dog with a suitcase. The text is centered and reads: エアトリ 春旅夏旅 セール2026. Below the main title, a blue banner contains the dates: 3.23(月)12:00~4.2(木)15:00. At the bottom, the text reads: GW・夏休みのおトクな旅が見つかる!

エアトリ

春旅夏旅
セール2026

3.23(月)12:00~4.2(木)15:00

GW・夏休みのおトクな旅が見つかる!

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106%、営業利益35.3%で2Q単独で黒字回復！



決算概要

Magmag, Inc.

2026年9月期 第2四半期累計（エグゼクティブサマリー）

上期累計の売上は前年同期比で成長し、業績予想に対しても堅調に推移。
 投資フェーズの中で、第2四半期は単四半期での営業黒字を回復しました。
 下期は、ストック型タイアップの寄与拡大により、通期業績予想の達成を目指します。

売上（上期累計）

233,943

 千円

YoY：106% / 業績予想進捗：48.0%

営業利益（上期累計）

2,561

 千円

YoY：35.3% / 2Q単独で黒字回復

プラットフォーム事業

- クリエイター数709誌（+34、+5%）まで拡大
- イベント・コンテンツ販売の新収益源が継続成長
- 高単価メルマガ増で平均単価272.91円（+1.1%）

メディア広告事業

- スtock型クリエイタータイアップが順調に積み上がり
- 資産性のある案件への戦略シフトが計画通り進行
- 下期は受注済み案件の収益化フェーズへ

時価総額

11.5

 億円

2026年5月14日終値
 証券コード：4059
 株価：385円

※まぐまぐ2026年9月期2Q
 決算説明資料より抜粋

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

2026年9月期第2四半期のハイライト

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ
(証券コード: 4260)1. 売上収益は、前年同期比205%となる3,200百万円(対四半期計画比130%の達成)

- 前期第2四半期には連結していなかった新規グループ会社3社の売上取込等により前年同期比で増収
- 開発領域・海外事業において、ハードウェア販売から成るスポット売上を計上

2. 営業利益は、前年同期比446%となる124百万円(対四半期計画比188%の達成)

- NGSC社の売上計上に進行基準を部分的に適用、新規グループ会社の連結等により前年同期比で増益
- EBITDAは対計画比148%の258百万円

3. NGSC社の売上計上方法で進行基準の適用が進捗し、1Qで取り消した売上収益66百万円を計上

- 第1四半期に原価回収基準を適用したNGSC社案件の一部に対する進行基準の適用が進捗し、第1四半期で取り消された売上収益を第2四半期で部分的に計上したことが、直前四半期比の各段階利益の増加に寄与

4. 事業報告セグメントを単一から事業領域毎に変更

- 2026年1月より、経営資源の最適化、意思決定の迅速化を目的にグループ各社を①開発領域・日本事業、②開発領域・海外事業、③人材領域の3つの事業領域で管理統括する体制へと変更
- 当第2四半期から、事業領域に基づき3つのセグメントで事業報告、分析を行う

※ EBITDA = 営業利益+減価償却費

© Hybrid Technologies Co., Ltd. 2

時価総額

32.3 億円

2026年5月14日終値

証券コード：4260

株価：281円

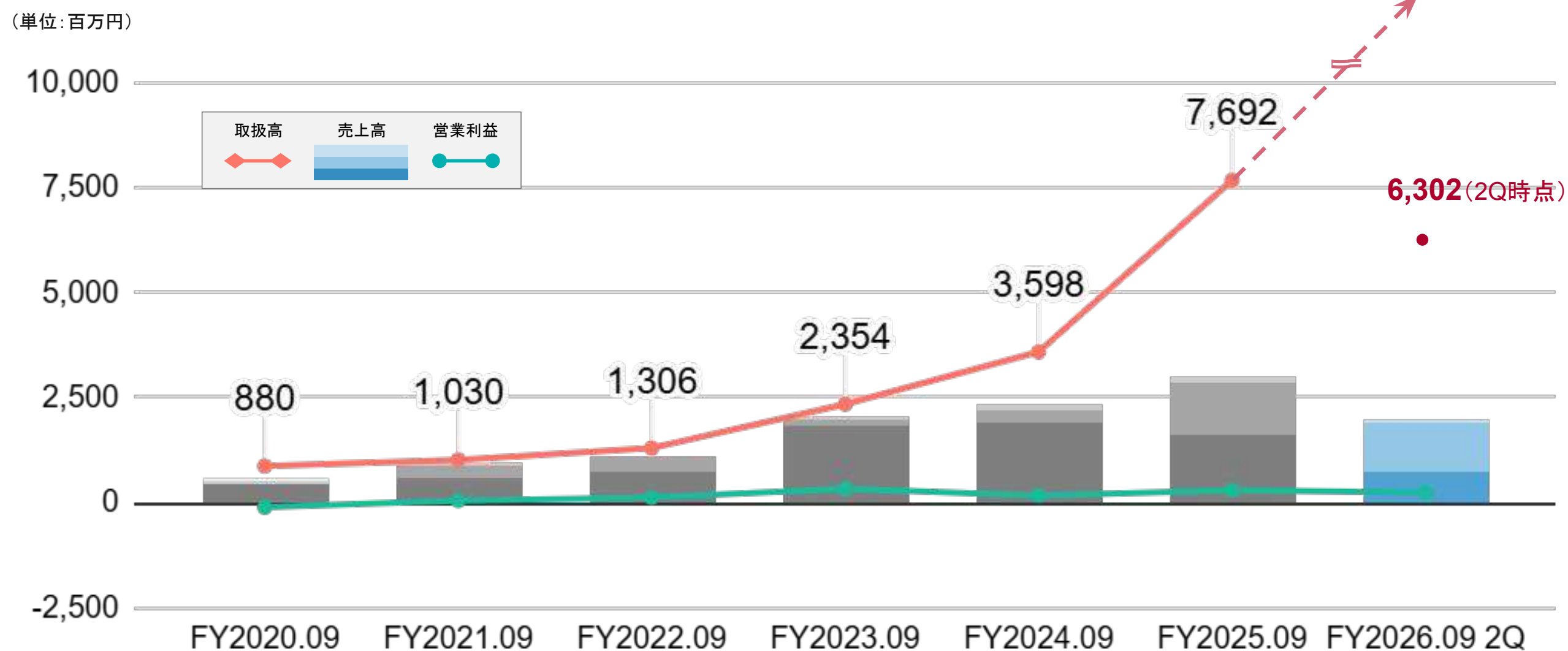
※ハイブリッドテクノロジーズ
2026年9月期2Q決算説明資料より抜粋

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）



ライフメディアテックサービスが前期に続き好調に推移し、
取扱高は第2四半期時点で前年通期実績比**81.9%**を達成！



時価総額

27.6億円

2026年5月14日終値
証券コード：5587
株価：801円

エアトリCXOサロン有料会員が800社を達成！

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年半で**800社を達成**。



■ 有料会員が800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。

■ エアトリフェス2026開催決定！

2026年8月27日(木)にベルサール汐留にて開催。

本イベントはエアトリCVC投資先上場24社達成および、エアトリCXOサロン有料会員800社達成を記念し、ベンチャー界への恩返しとして、参加者は**全員無料**でご招待。1社につき何名でも、役職不問で参加可能。先進企業によるトークセッションおよびブース出展や、2,000名規模の大交流会を実施予定。

■ さらなる満足度向上に向けた「サービス改善」を実施

以下5点のサービス改善を実施し、有料会員のさらなる満足度向上に努める。

1. マッチング精度の向上と情報の拡充
2. 参加資格の厳格化による交流の質の維持
3. 新規交流の活性化
4. アフターフォローの強化
5. 無料イベント（ごちの会、定例会中華祭り！）の拡充

国内最大級の小顔サロン「BUPURA」をFC展開するSPEED spring社を子会社化！

新たに当社の22事業目となる「美容FC事業」を開始！

- 「エアトリ」の顧客基盤・ブランド力を活用し、FCオーナーの募集、既存店舗の集客強化等を全面サポート！

■ SPEED spring社について

SPEED spring社は、福岡を拠点に美容サロンブランドのフランチャイズ展開を行う成長企業。同社が展開する小顔専門サロン「BUPURA」は、独自の美容技術と再現性の高いサロンビジネスモデルを強みに、全国へ店舗ネットワークを拡大。

2026年3月時点で、「BUPURA」の加盟店舗数は197店舗に達し、小顔専門サロンとしては日本最大級の規模を誇るブランドネットワークへと成長。

■ 今後の事業連携・業績寄与について

小顔サロン「BUPURA」の顧客層は30代～40代の女性が多く、また男性のお客様もいらっしゃるため、当社の顧客基盤との親和性が高く、相互送客を図る各種施策の実施を企図。その他、当社のマーケティングノウハウを活用した新規FCオーナー様の募集強化や管理体制の改善により、更なる事業成長を目指す。

当社連結業績への寄与としては、現時点で年間売上高7.0億円、EBITDA3.8億円程度を見込む。^{*1}



※1上記数値は同社からの入手資料を元とした見込みのため、今後の精査により変更される可能性があります。

国内最大級の旅行情報サイト「トラベルjp」の事業譲り受け！

新たに「エアトリ経済圏」の22事業目^{*1}となる「ポータルサイト事業」を開始！



■ 「トラベルjp」について

どこへ、どうやって、いくらで、そこで何ができるのか、ユーザーのあらゆる疑問や質問に対し、常にベストな回答を目指すことをミッションとして、2001年の創業以来、オンライントラベルビジネスに注力。

「トラベルjp」は、国内および海外旅行の情報を専門に扱う総合旅行情報メディアで、格安航空券、国内外パッケージツアーをまとめて検索・比較することができるほか、国内および海外のホテル・宿についても横断検索することができ、また、旅の専門家が教える「トラベルjp 旅行ガイド」では、現地の様々な観光・地域・文化・アクティビティに詳しい専門家（ナビゲーター）が、旅先の新たな魅力を発掘・発信。

■ 今後の見通し

当社グループのエアトリ旅行事業を始めとした各事業とのシナジー創出を図り、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、エアトリグループの各事業アセットや人的資本等を活かして、事業拡大・強化を目指す。

^{*1} 新規23事業目の開始となりますが、同時に第18事業目の「クリエイティブソリューション&DX事業」を廃止したため、「22事業目」と表記しております。

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)

■ FY26.9期 2Q連結業績

営業利益 (減損等控除前)	27.7 億円 前期比 155.3%	営業利益 (減損等控除後) 25.0 億円 前期比 163.2%
連結取扱高	618 億円 前期比 109.0%	粗利 90.9 億円 前期比 123.6%

- 営業利益27.7億円 (減損等控除前) の内訳は、オンライン旅行14.9億円、インバウンド2.5億円、IT開発1.0億円、投資6.7億円、その他2.5億円
- 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、エアトリ旅行事業に続く各事業セグメントがそれぞれ好調に推移し前年同期比増益！

- 成長が鈍化のオンライン旅行は取扱高440億円 (前年同期比94.4%)
- インバウンドが大きく成長し取扱高63億円(前期比173.7%)、ハイブリッドテクノロジーズ連結開始により、IT開発35億円 (前期比+35億円)
- 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4,083社、ARRが13.8億円

■ エアトリ経済圏

M&A実績 (FY26.9期のグループ全体)	5 件 前年比 ±1 件
---------------------------	-------------------------------

- 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&A実績5件 (前期比±1件)
- 成長戦略の柱として、M&A戦略を新規発表

■ 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

- 営業利益50億円 (減損等控除前) を早期 (FY26.9期~FY28.9期) に達成し、将来の100億円 (減損等控除前) 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15億円を見込む

2. 株主還元策拡充の第一弾として、自己株式の取得を決定

- 現在の当社の財務状況や今後の事業展開、および市場環境等を総合的に勘案し、自己株式の取得を通じた株主還元と、将来のM&Aの対価の一部として活用すること等の経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行

インベストメント・財務ハイライト (2/2)

■ FY26.9期2Q 連結業績



■ FY26.9期2Q エアトリ経済圏ハイライト



03

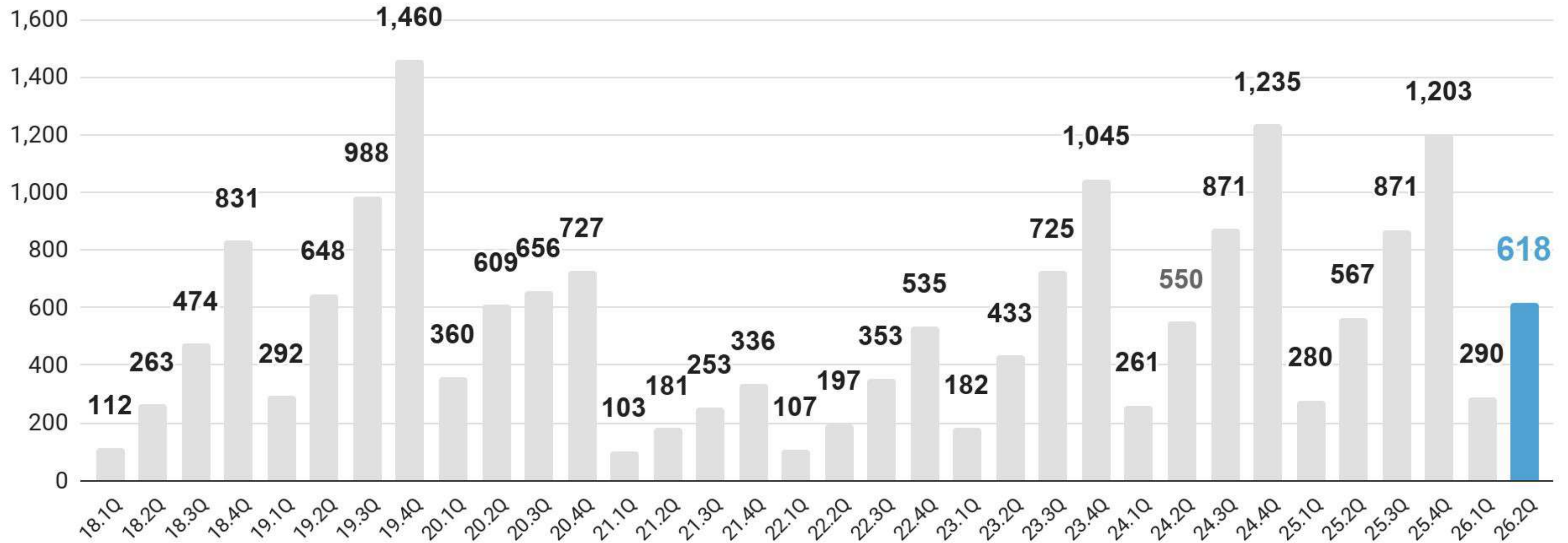
FY26.2Q 決算概要

連結取扱高推移

取扱高**618億円** 前期比**109.0%**

- 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

連結取扱高（億円）

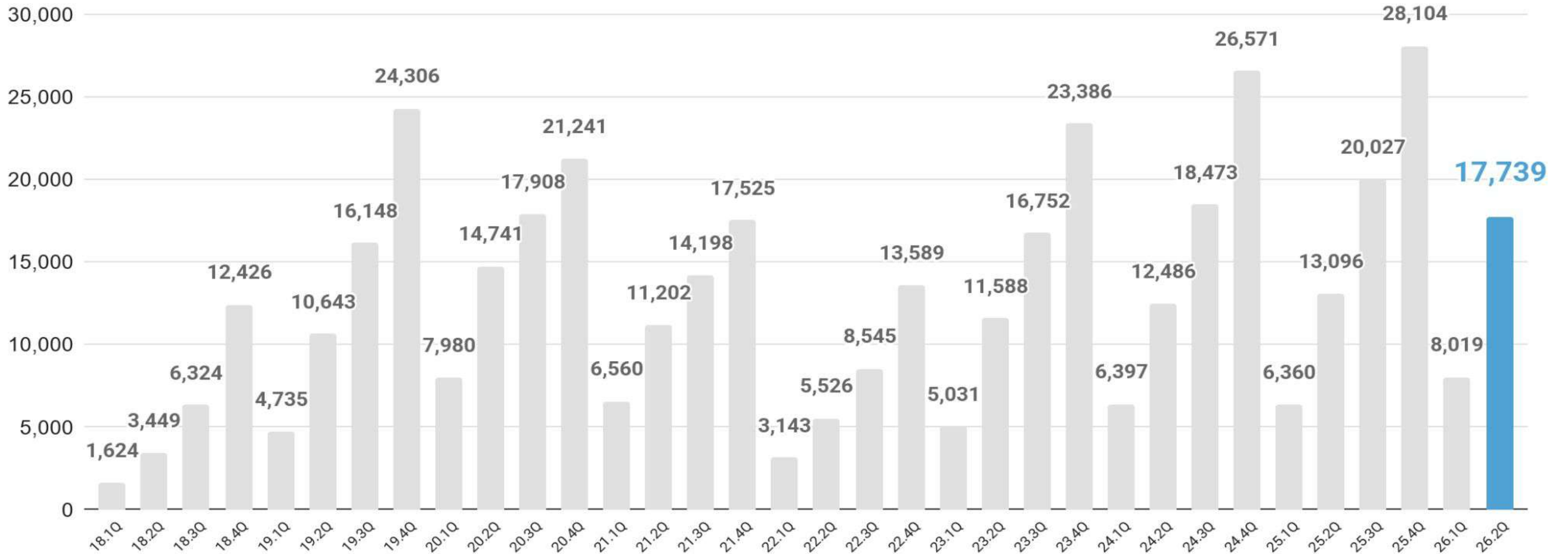


連結売上収益推移

売上収益 **177.3億円** 前期比**135.5%**

- 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）

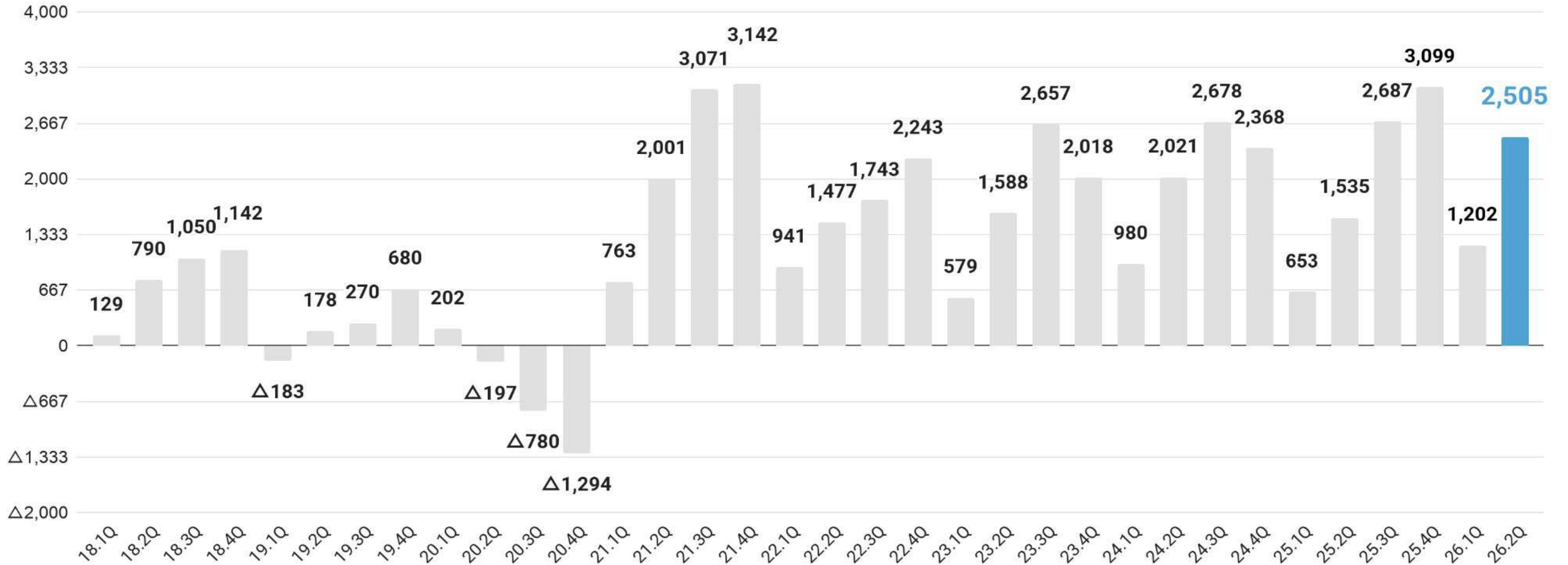


連結営業利益推移

営業利益**25.0億円**（減損等控除後） 前期比**163.2%**

- エアトリ旅行事業に続く各事業セグメントがそれぞれ好調に推移し前年同期比増益

連結営業利益（百万円）



連結損益計算書 概況

前年同期比で取扱高・売上収益・各段階損益が増加

(百万円)

	FY25.2Q		FY26.2Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	56,659	—	61,771	—
売上収益	13,096	100.0%	17,739	100.0%
売上総利益	7,358	56.1%	9,097	51.2%
営業利益 (減損等控除前)	1,787	13.6%	2,776	15.6%
営業利益 (減損等控除後)	1,535	11.7%	2,505	14.1%
親会社帰属当期純利益	905	6.9%	1,867	10.5%

営業利益（減損等控除前）のセグメント別前期比較

全てのセグメントにおいて前年同期比増益を達成！

(百万円)

	FY25.2Q	FY26.2Q	増減
オンライン旅行	1,196	1,492	296
インバウンド	141	253	112
IT開発	△49	107	156
投資	314	671	357
その他	184	250	66
合計	1,787	2,776	989

※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。

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

- 2026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	44,002	6,301	3,538	340	7,588	61,771
売上収益	8,654	1,991	3,538	340	3,214	17,739
売上総利益	5,388	1,652	1,049	118	889	9,097
営業利益 (減損等控除前)	1,492	253	107	671	250	2,776
営業利益 (減損等控除後)	1,483	253	107	410	250	2,505

※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

旧セグメント		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	3区分に分解	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オフショア開発事業	名称を変更	IT開発事業	        
投資事業		投資事業	

連結貸借対照表 概況

利益の積み上げ等で、自己資本は堅調に推移

(百万円)

	FY25.4Q	FY26.2Q	増減額
流動資産	23,677	28,655	4,978
現預金	12,112	14,102 ^{*1}	1,990
営業投資有価証券等	5,960	6,256	296
非流動資産	8,469	12,153	3,684
総資産	32,147	40,809	8,662
負債	15,638	21,037	5,399
有利子負債	3,133	4,894 ^{*1}	1,761
資本合計	16,509	19,771	3,262
自己資本比率	51.3%	48.4%	△2.9%

*1 ハイブリッドテクノロジーズ社の子会社化により、現預金が約1,288百万円、有利子負債が約1,878百万円増加しております。

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

(百万円)

	FY25.2Q	FY26.2Q	増減額
営業活動CF	2,110	1,953	△157
投資活動CF	△632	△1,422	△790
財務活動CF	△695	383	1,078
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	66	—
現金及び現金同等物の増減額	783	979	196
現金及び現金同等物の期首残高	9,647	12,112	—
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額	70	1,009	—
現金及び現金同等物の期末残高	10,502	14,102	—

04

FY26.9期 業績予想/株主還元

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 (修正予想)	FY26.9期 2Q業績 (実績値)	進捗率 (期首予想対比)
取扱高	135,000	61,771	45.8%
売上収益	34,000	17,739	52.2%
営業利益	1,500	2,505	167.0%

※通期業績予想は、2026年5月15日に発表した通期連結業績予想値になります。

FY26.9期 業績予想は、取扱高**1,350億円**、売上高**340億円**、営業利益**15億円**

早期に営業利益50億円（減損等控除前）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	FY26.9期 修正通期予想	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	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	34,000		
営業利益 (減損等控除前)	-	FY28.9期までの 50億円達成	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営業利益50億（減損等控除前）を定める	
営業利益	1,000	1,000	1,500	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 業績予想に関する補足

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、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 テイクレート：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	46.1億円 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%	テイクレートは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 成長継続	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	15億円 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

株主還元

自己株式の取得について

現在の当社の財務状況や今後の事業展開、および市場環境等を総合的に勘案し、株主還元のさらなる充実と、将来のM&Aの対価の一部として活用すること等の経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得を決議

自己株式取得の概要	
(1) 取得対象株式の種類	普通株式
(2) 取得し得る株式の総数	2,500,000株（上限） （発行済株式総数の11.0%）
(3) 株式の取得価額の総額	1,740,000,000円（上限） （上記(2)の株式総数で除した単価696円）
(4) 取得期間	2026年5月18日～2026年9月30日
(5) 取得方法	①取引一任方式による株式会社東京証券取引所における市場買付け ②自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による市場買付け

FY26.9期 第2Q 「次のステージへ」

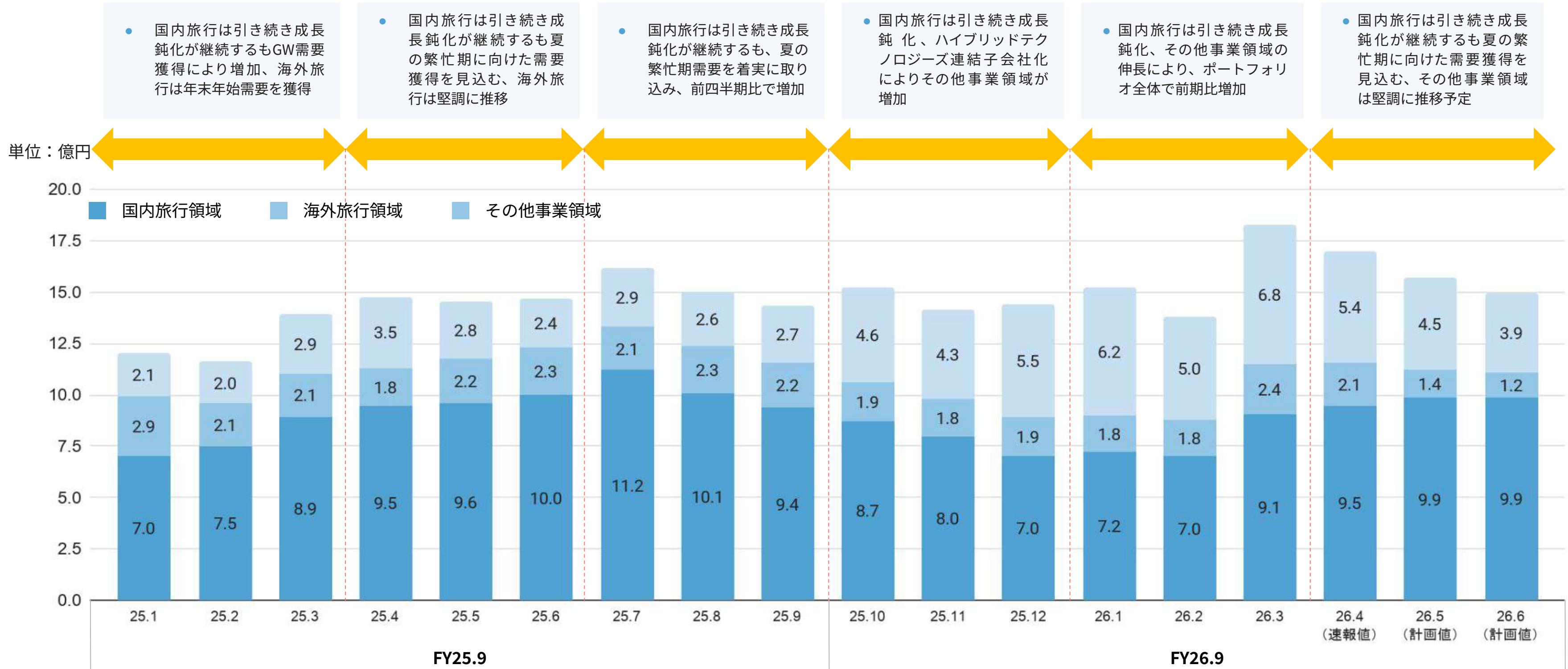
① 連結業績	<ol style="list-style-type: none">FY26.9期の第2四半期の連結業績は、取扱高618億円 (YoY109.0%)、売上収益177.3億円 (YoY135.5%)、営業利益27.7億円 (減損等控除前) (YoY155.3%)エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化がある一方、エアトリ旅行事業に続く各事業セグメントがそれぞれ好調に推移し前年同期比増益！各事業でのさらなる成長へのチャレンジを継続し、成長投資・事業ポートフォリオの拡大を断続的に実行！
② エアトリ旅行事業	<ol style="list-style-type: none">エアトリ旅行事業では、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アンタッチャブル山崎弘也さんを起用した各種プロモーション活動を展開！「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！
③ 上場子会社	<ol style="list-style-type: none">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YoY106%を達成！グローバルIT総合サービス事業では、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、同日付で連結開始したベトナム国内の総合ITカンパニーNGSCの事業が進捗し、売上高YoY205%・営業利益YoY446%を達成！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、訪日外国人増加の好環境下で、売上高YoY139%、営業利益YoY187%を達成！
④ CXOコミュニティ事業	<ol style="list-style-type: none">CXOコミュニティ事業では、エアトリCXOサロン（有料会員）800社達成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年半で急成長！2026年8月27日(木)にベルサール汐留にて「エアトリフェス2026」の開催決定！ベンチャー界への恩返しとして、参加者は全員無料でご招待！1社につき何名でも、役職不問で参加可能！先進企業によるトークセッションおよびブース出展や、2,000名規模の大交流会を実施予定！有料会員のさらなる満足度向上に向けた「サービス改善」を実施！今後も、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！
⑤ M&A	<ol style="list-style-type: none">FY26.9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5件のM&A・資本業務提携を発表国内最大級の小顔サロン「BUPURA」をFC展開するSPEED spring社を子会社化し、新たに「美容FC事業」を開始！国内最大級の旅行情報サイト「トラベルjp」の事業を譲り受けし、新たに「ポータルサイト事業」を開始！
⑥ 人的資本経営	<ol style="list-style-type: none">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！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、⑪役職定年年齢引き上げの計11種の取り組みを実施！
⑦ 成長戦略	<ol style="list-style-type: none">中長期成長戦略「エアトリ5000」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&Aの実行により終わりのなき成長を目指し、FY28.9期までの営業利益50億円（減損等控除前）、その後の100億円（減損等控除前）を目指す！
⑧ 株主還元	<ol style="list-style-type: none">昨年11月の前期通期決算発表にて、株主還元拡充に向けた検討の開始と、エアトリ旅行事業を巡る外部環境等を踏まえた配当等の還元方針を当期中に公表する予定を発表第一弾として、2026年5月15日開催の取締役会にて、発行済株式総数の11.0%にあたる2,500,000株を上限とする自己株式の取得を決議！現在の当社の財務状況や今後の事業展開、および市場環境等を総合的に勘案し、自己株式の取得を通じた株主還元と、将来のM&Aの対価の一部として活用すること等の経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行！

05

FY26.2Q 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！

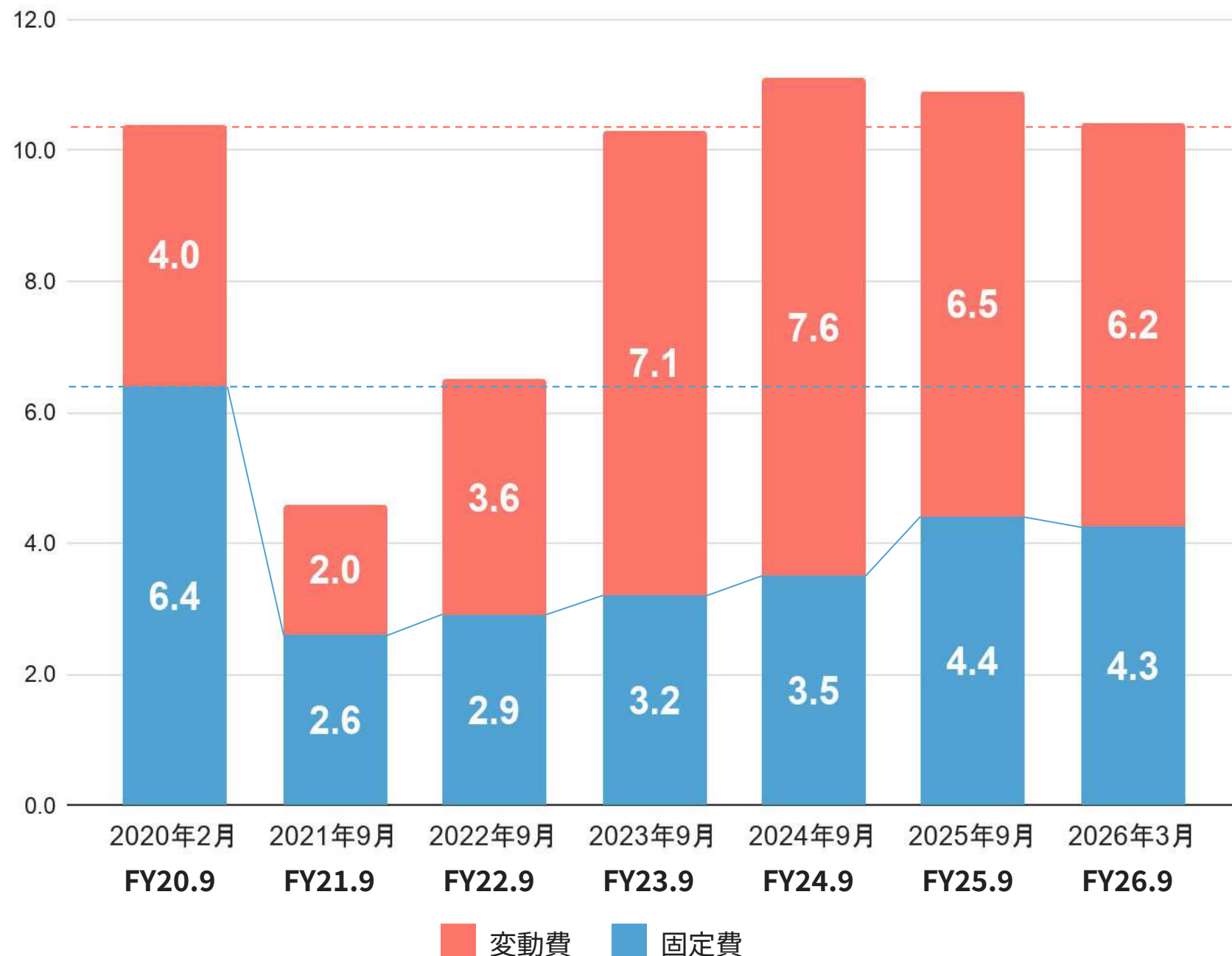


固定費は引き続きコロナ前より低い水準を維持

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

- FY26.2Qは、月間販管費を約10.5億円でコントロール

単位：億円



変動費と広告宣伝費の最適化

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

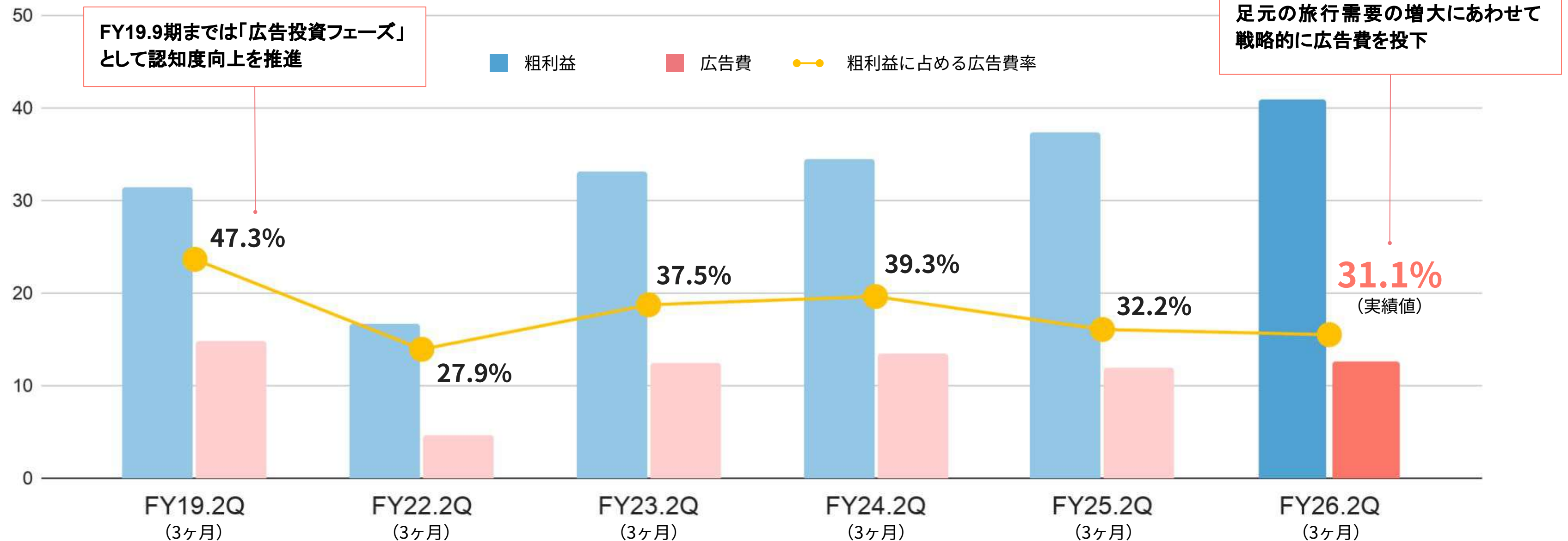
※ 過年度との比較のため、FY26.9期より連結開始したハイブリッドテクノロジーズの数値を控除して算出しております。

粗利益に対する広告費率の推移 戦略的広告投資を実行

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



FY19.9期までは「広告投資フェーズ」
として認知度向上を推進

足元の旅行需要の増大にあわせて
戦略的に広告費を投下

戦略的マーケティング投資により**認知度向上**

オーガニック比率向上

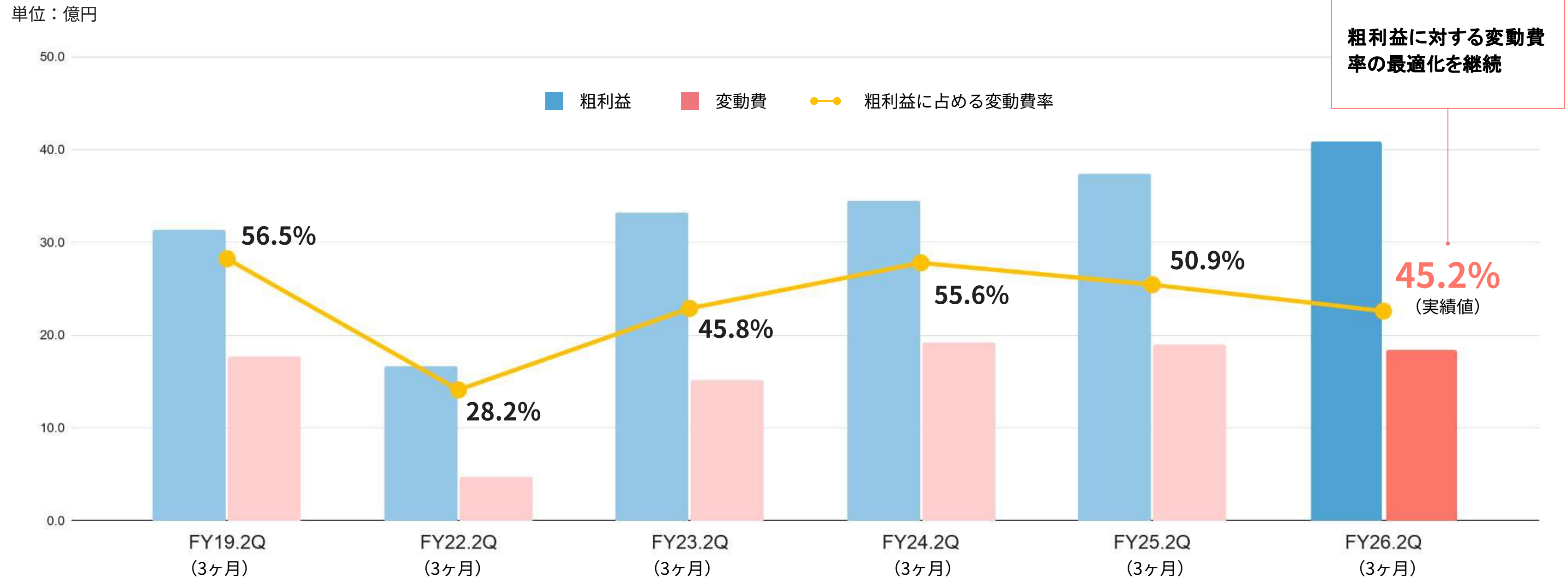
Y19.2Q比で**粗利益は増加**
粗利に占める**広告費率は△16.2%**

※ 過年度との比較のため、FY26.9期より連結開始したハイブリッドテクノロジーズの数値を控除して算出しております。

粗利益に対する変動費率の最適化を継続

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

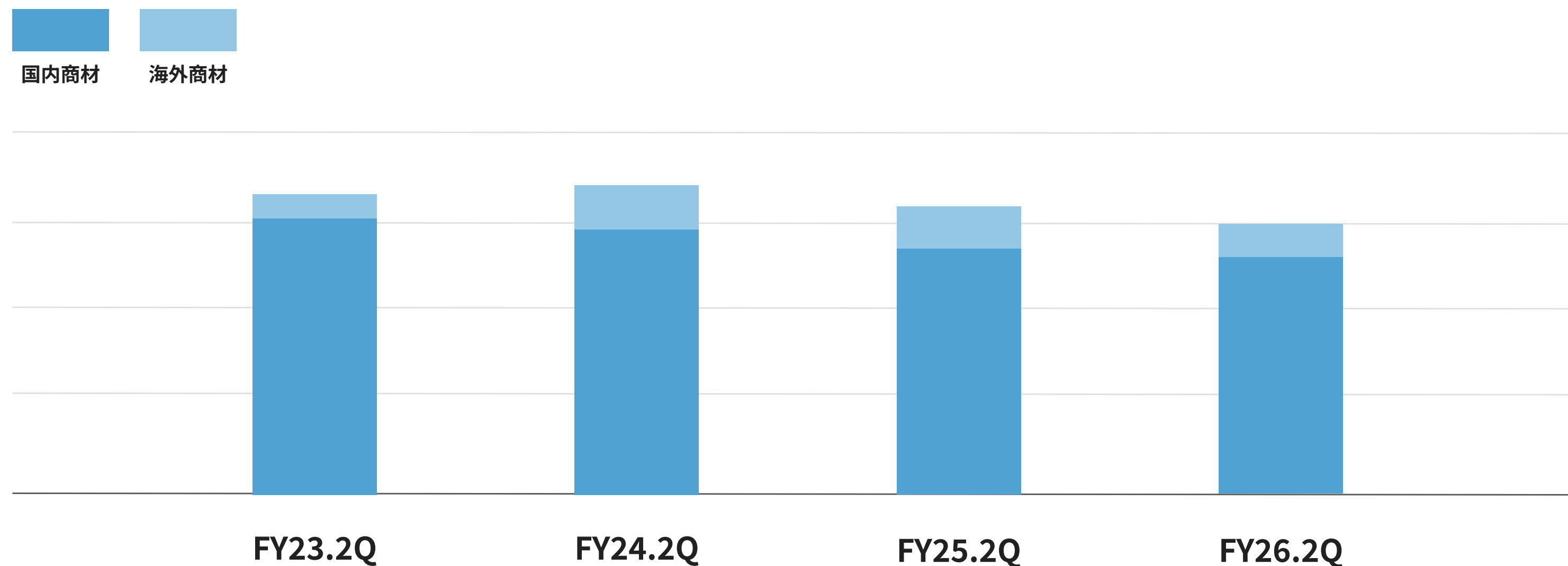


※ 過年度との比較のため、FY26.9期より連結開始したハイブリッドテクノロジーズの数値を控除して算出しております。

オーガニック粗利益の推移

オーガニック粗利益^{*1} 国内商材において前年対比で高水準を維持

- 国内商材はFY25.2Q同水準に回復。
- 外部要因およびマクロ環境の停滞により、海外商材の復調ペースが鈍化傾向。

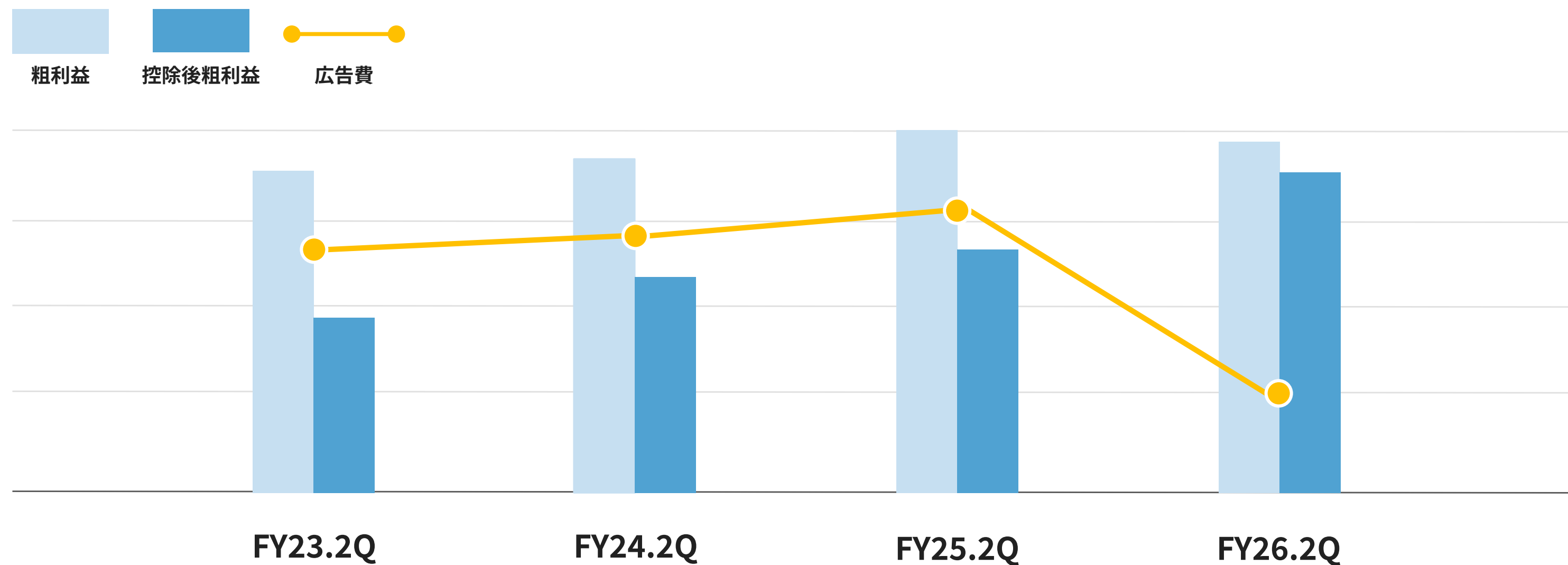


*1 広告やメタサーチを経由しない顧客への販売による粗利益を指す（自然検索やアプリ経由の流入によるもの）

エアトリアプリ粗利益の推移

最適な広告運用により前年対比で控除後粗利益の大幅伸長を実現！

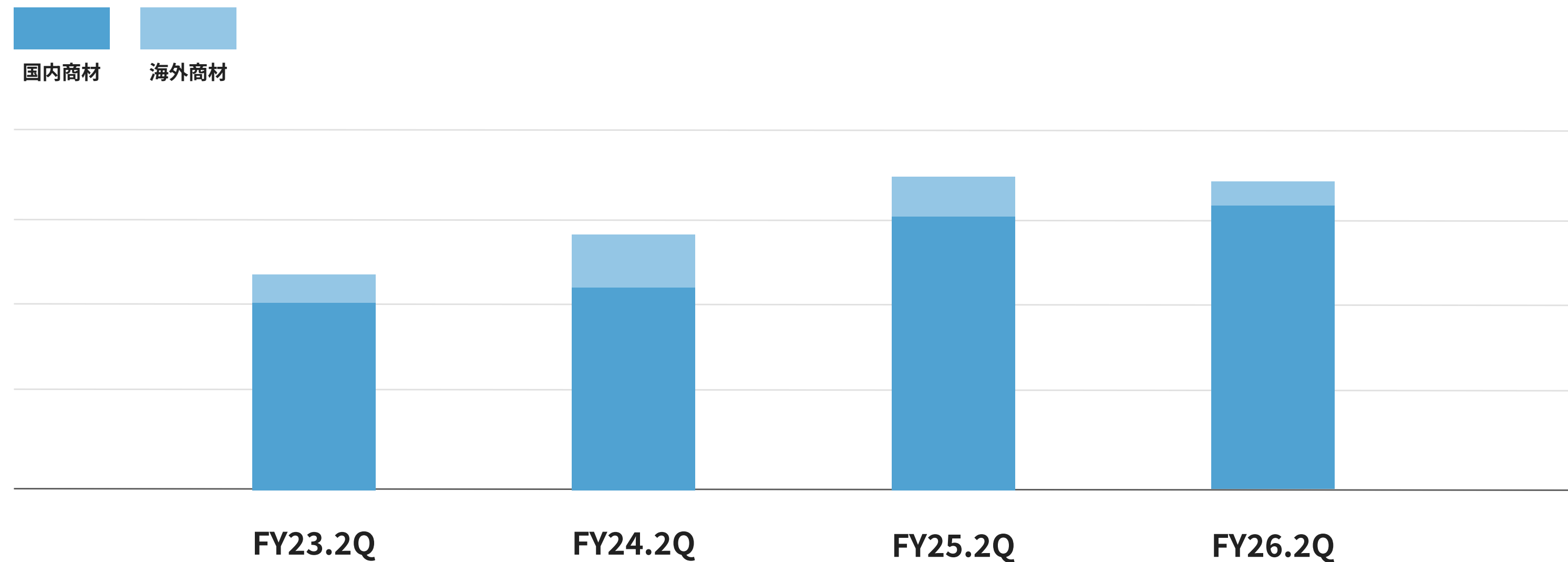
FY25.2Q対比で、広告コスト控除後粗利益は128%を達成！



その他注力商材の推移

その他注力商材^{*1}の予約数は前年対比97%で高水準を維持！

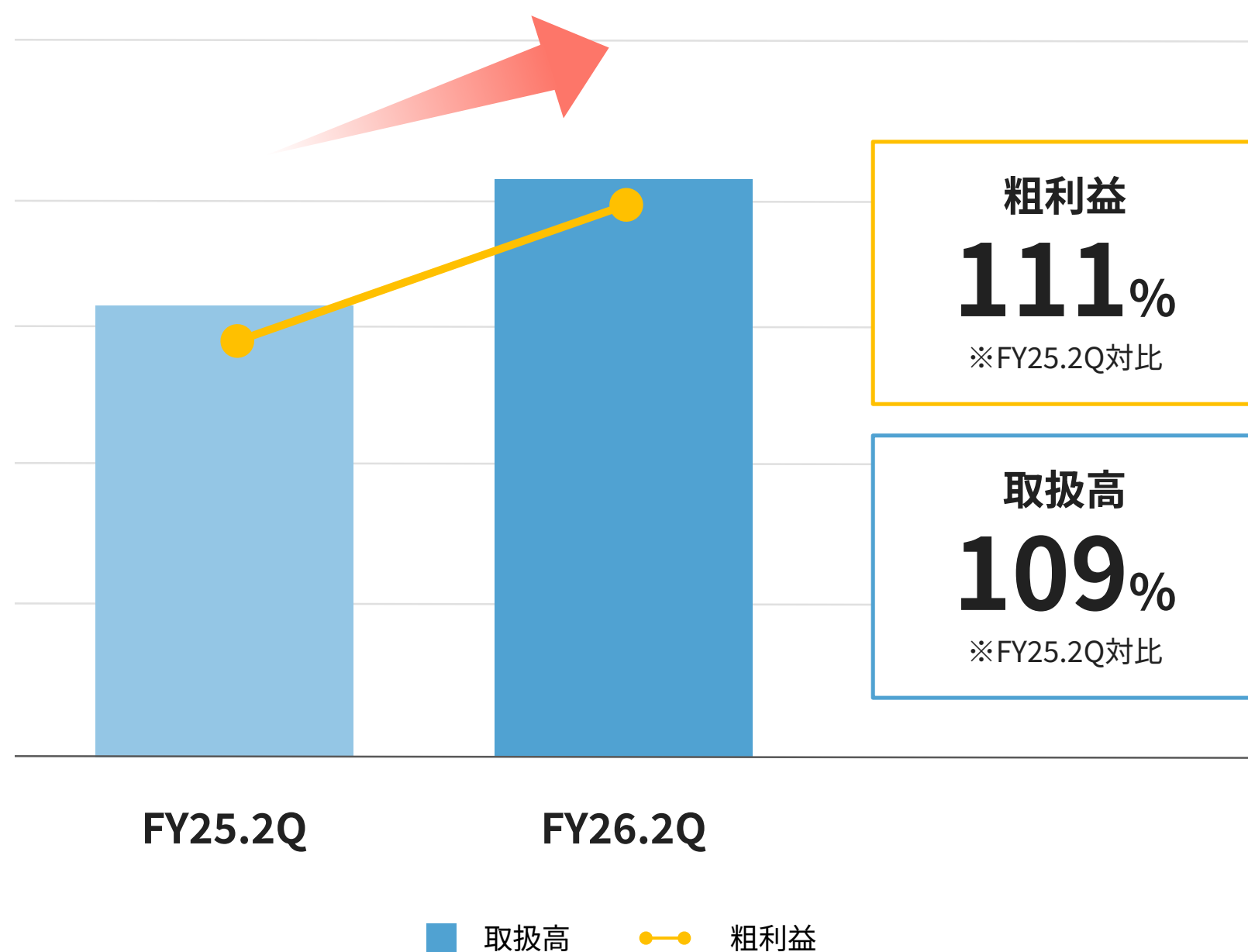
FY25.2Q対比で、国内商材は102%を達成し、海外商材の停滞を下支え



*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

国内航空券

継続的なUI/UX改善により取扱高・粗利益を大幅伸長！

FY25.2Q比で粗利益**111%**、取扱高**109%**を達成

■ UI/UX最適化によるユーザビリティの向上

ユーザー利便性を重視した継続的な予約導線のUI/UX改善を実施。CVR向上を図り、取扱高・粗利益の向上に寄与。

■ 各種キャンペーンに伴う露出強化の実施

定期的な自社キャンペーンの実施や継続的な航空会社との共同キャンペーンの実施により露出を強化し、季節需要の獲得に成功。

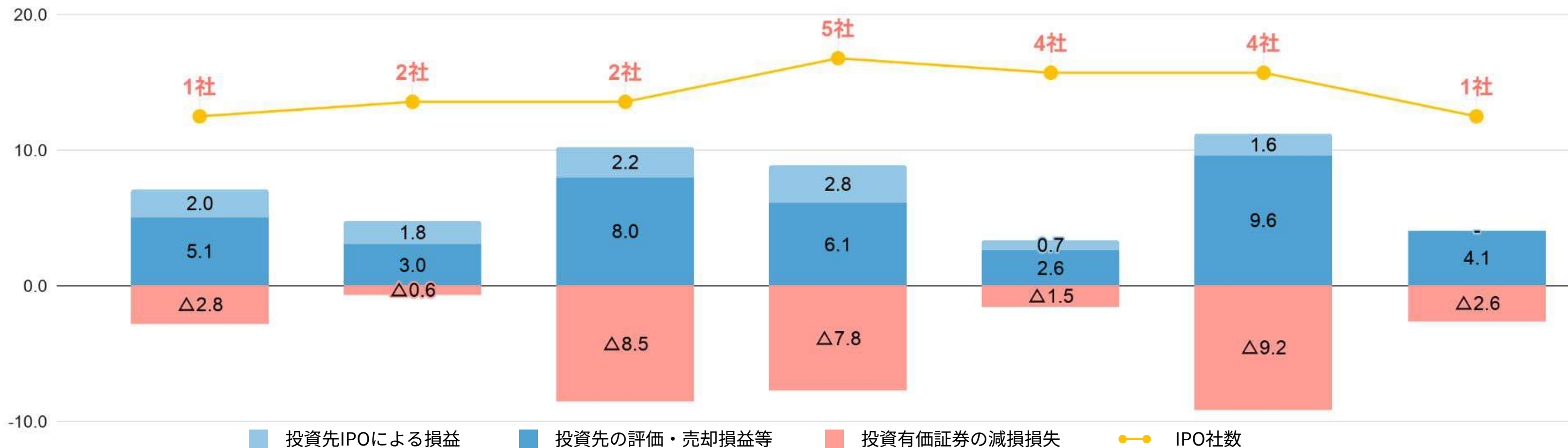
投資事業（エアトリCVC）投資先IPO社数・損益の推移

FY26.2Q累計 投資先IPO1社 投資事業損益+1.5億円

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149社 IPOの蓋然性が高い成長企業への投資を継続

	FY21通期	FY22通期	FY23通期	FY24通期	FY25 2Q累計	FY25通期	FY26 2Q累計
合計損益	+4.3億円	+4.2億円	+1.7億円	+1.1億円	+1.8億円	+2.0億円	+1.5億円
累計投資社数 / 投資額	66社 / 28億円	83社 / 36億円	123社 / 50億円	138社 / 53億円	140社 / 53億円	145社 / 54億円	149社 / 56億円

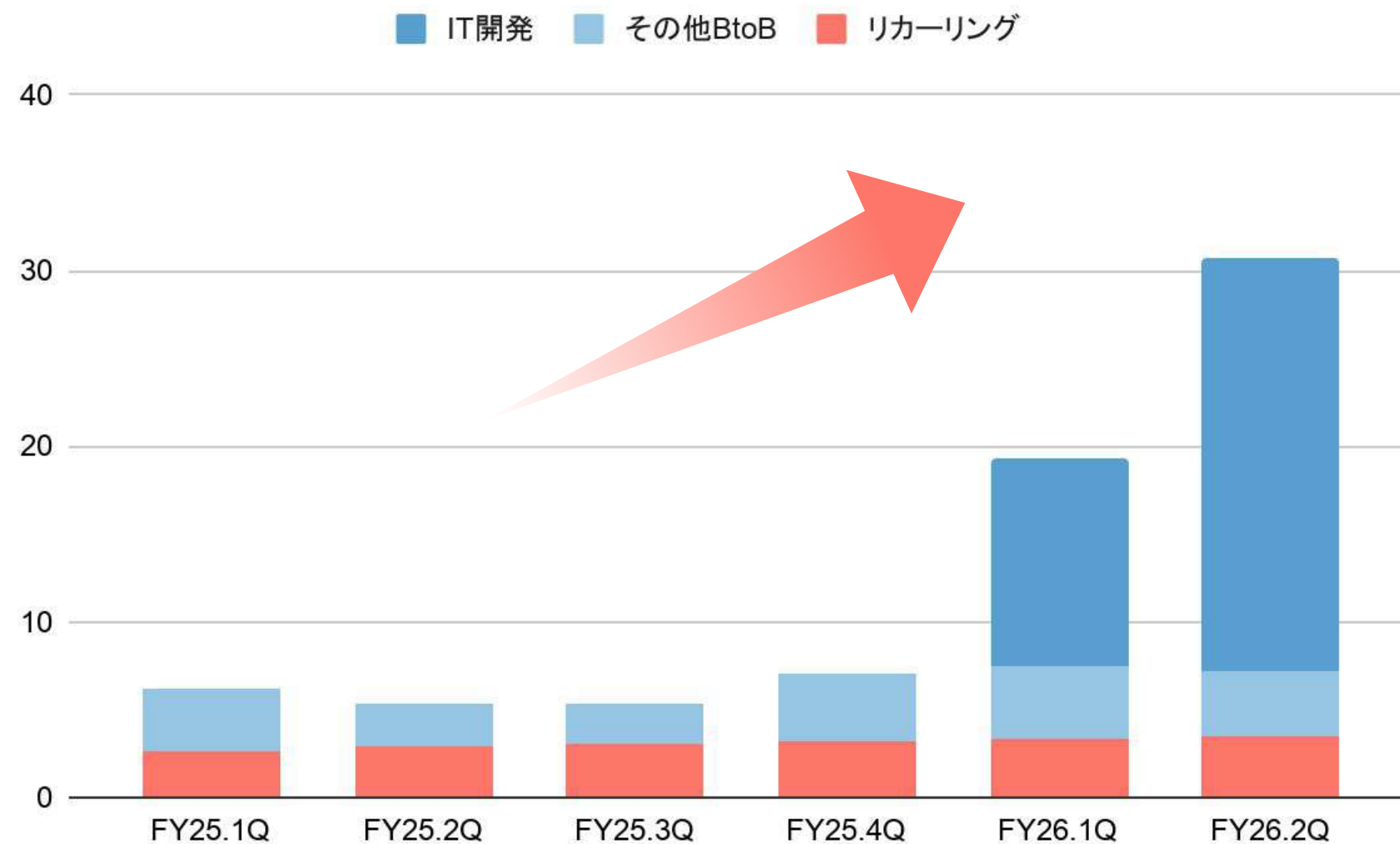
単位：億円



BtoB事業領域の拡大と収益基盤の強化

「エアトリ5000」で掲げる「BtoB収益の積み上げ」が順調に進捗

BtoB事業領域売上高の推移



M&AによるBtoB事業領域の拡大

当期1Qよりハイブリッドテクノロジーズ社およびNAYUTA社を連結子会社化し、IT開発領域が大幅に拡大。

安定収益の底上げとリカーリングビジネスの成長

BtoB事業領域の2Q売上高は、IT開発等の安定収益が大きく寄与し30.7億円へと飛躍的に拡大。
 かんざし社、エアトリCXOサロン社を中心としたリカーリングビジネスも順調に成長を継続しており、ARRは13.8億円（YoY+2.1億）まで積み上がり、取引社数も4,000社を突破。

リカーリングビジネス 主要指標

ARR
13.8億
 ※FY26.2Q時点

取引社数
4,083社
 ※FY26.2Q時点

06

FY26.2Q 事業進捗

上場子会社3社

エアトリ旅行事業

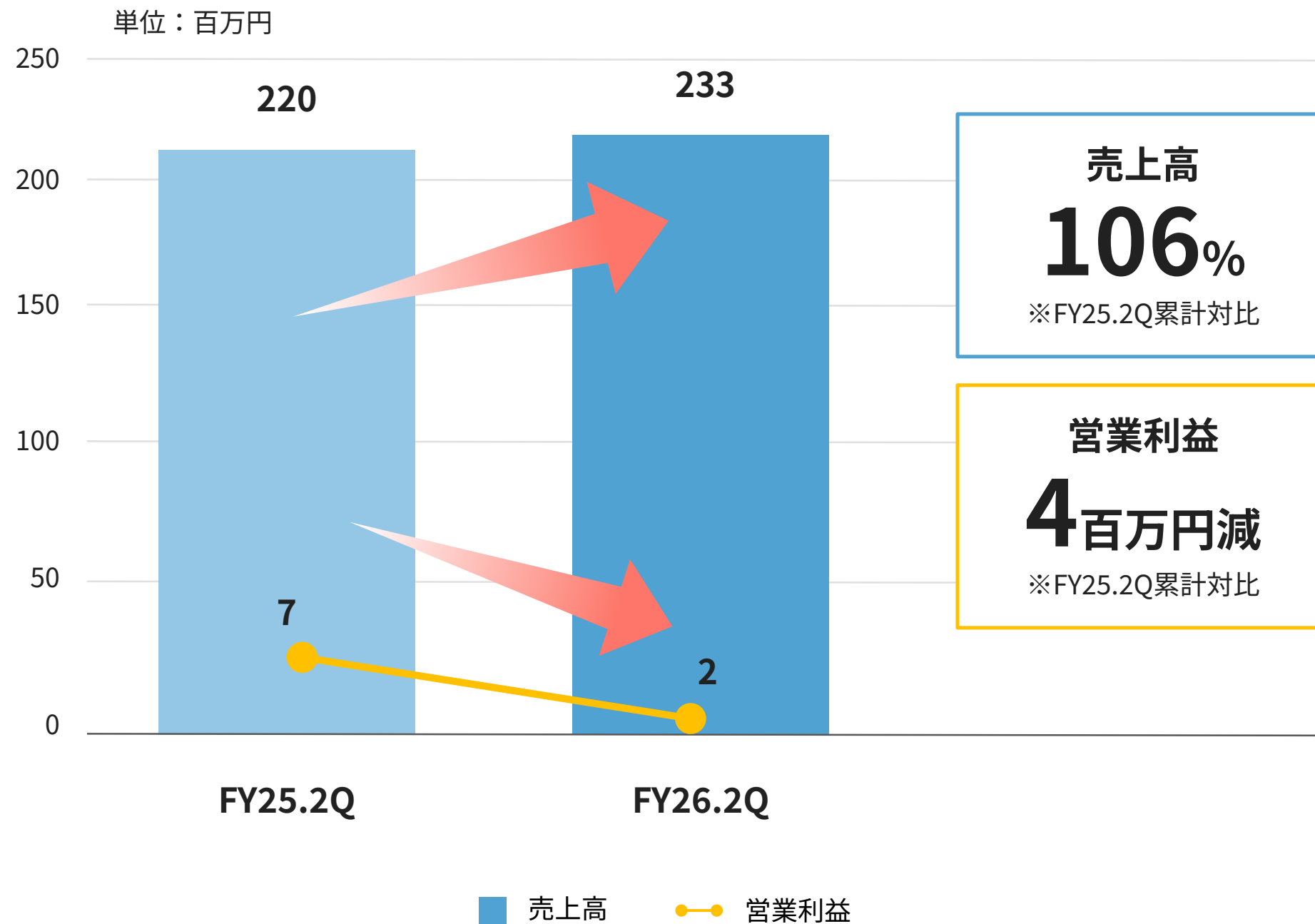
エアトリ経済圏その他事業

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106%、営業利益4百万円減益



■ プラットフォーム事業

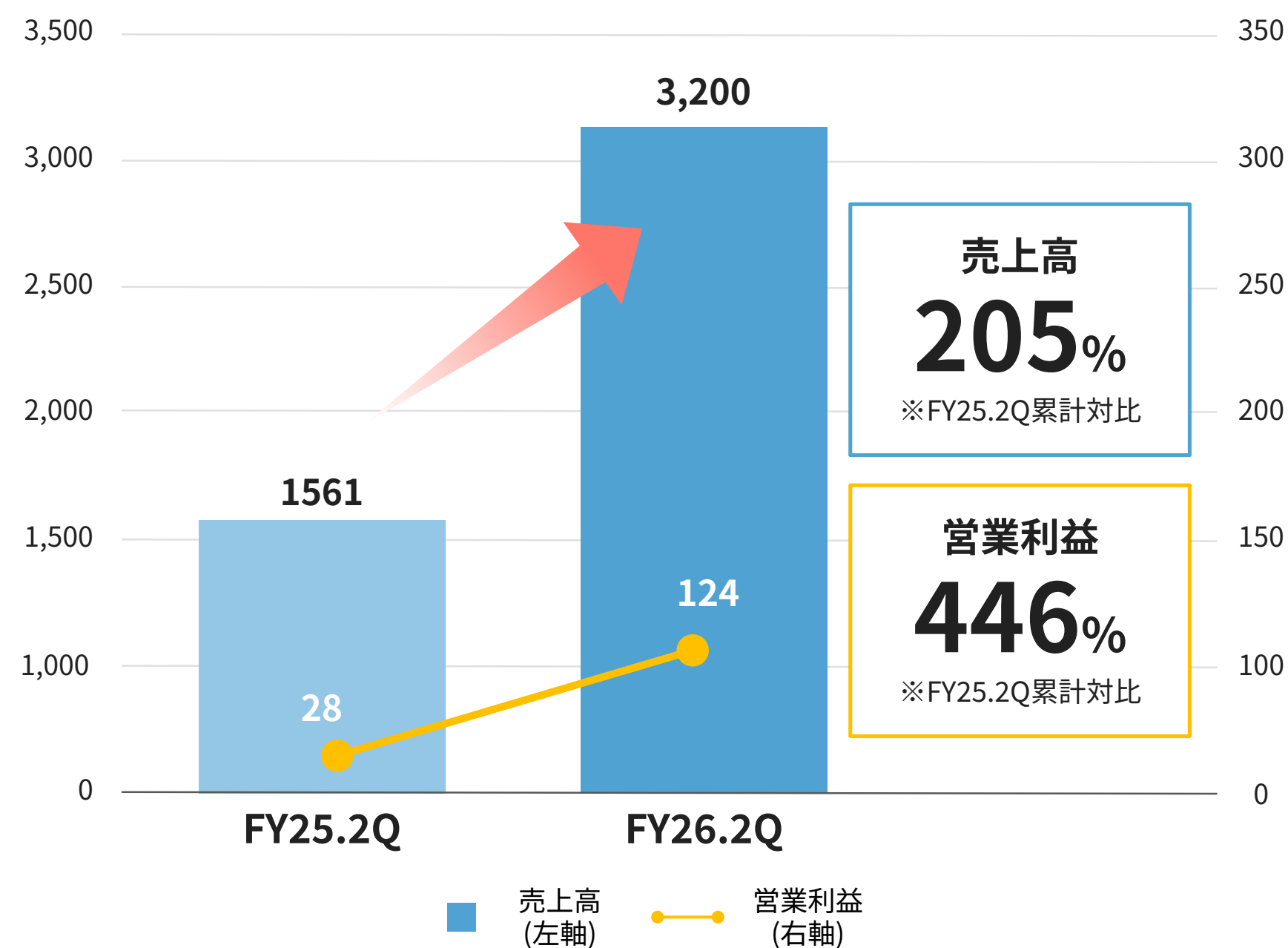
前年同期比で売上高106%、営業利益は4百万円減少。既存クリエイターのIPを活用したマーケティング施策を実施し、新規メルマガ創刊数が引き続き増加したことで増収。一方、複数市場での上場を見据えた全社費用の増加により前年同期比で減益。

■ 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

当期より連結開始したベトナム新規子会社(NGSC)の事業が進捗し、前年同期比で増収・増益。
コストを先行計上している案件の未計上利益は、収益認識基準の再適用によって順次回収がスタート。



■ NGSCのスポット収益を含む増益により増収・増益

当期首から連結開始したNGSCは、期首の見込み通り3月に案件納品が集中したことに加えて、ハードウェア販売によるスポット収益や、進行基準の適用による未計上売上収益の一部計上により、第2四半期は直前四半期比で大幅な増収・増益。NGSCの第2四半期に売上が集中する季節性、ハードウェア販売益は連続性は見込んでいないこと等を考慮し、第3四半期は一時的な減収、減益を想定している。

■ 報告セグメントを変更

NGSCの連結によってグループのベトナム国内への事業展開が進捗し、顧客やサービスの性質が多様化したことを受け、サービスの様態、顧客需要等の性質に基づき「開発事業・日本領域」「開発事業・海外領域」「人材領域」の3つの事業領域を定義し、これに準じた報告セグメントに変更。経営資源の配賦や成長戦略の最適化を図る。

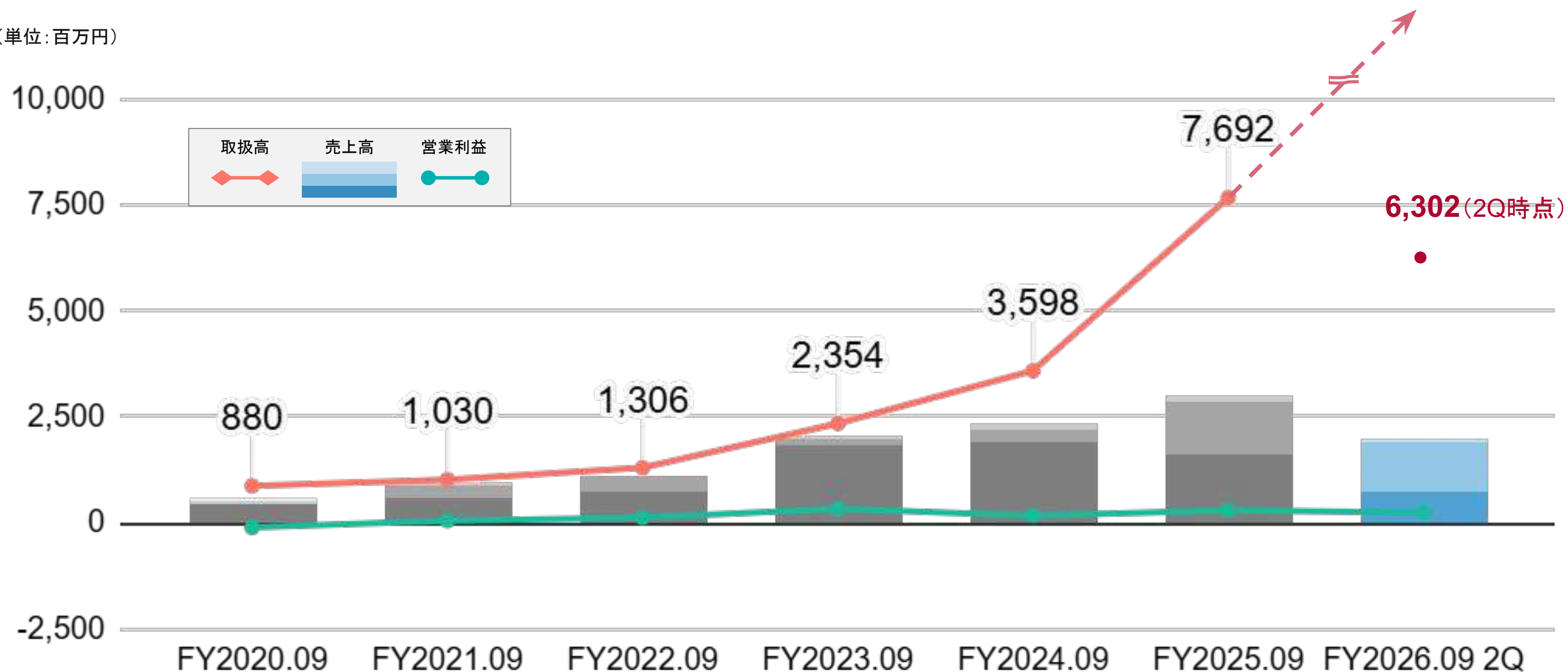
インバウンドプラットフォーム

取扱高・売上高・営業利益推移



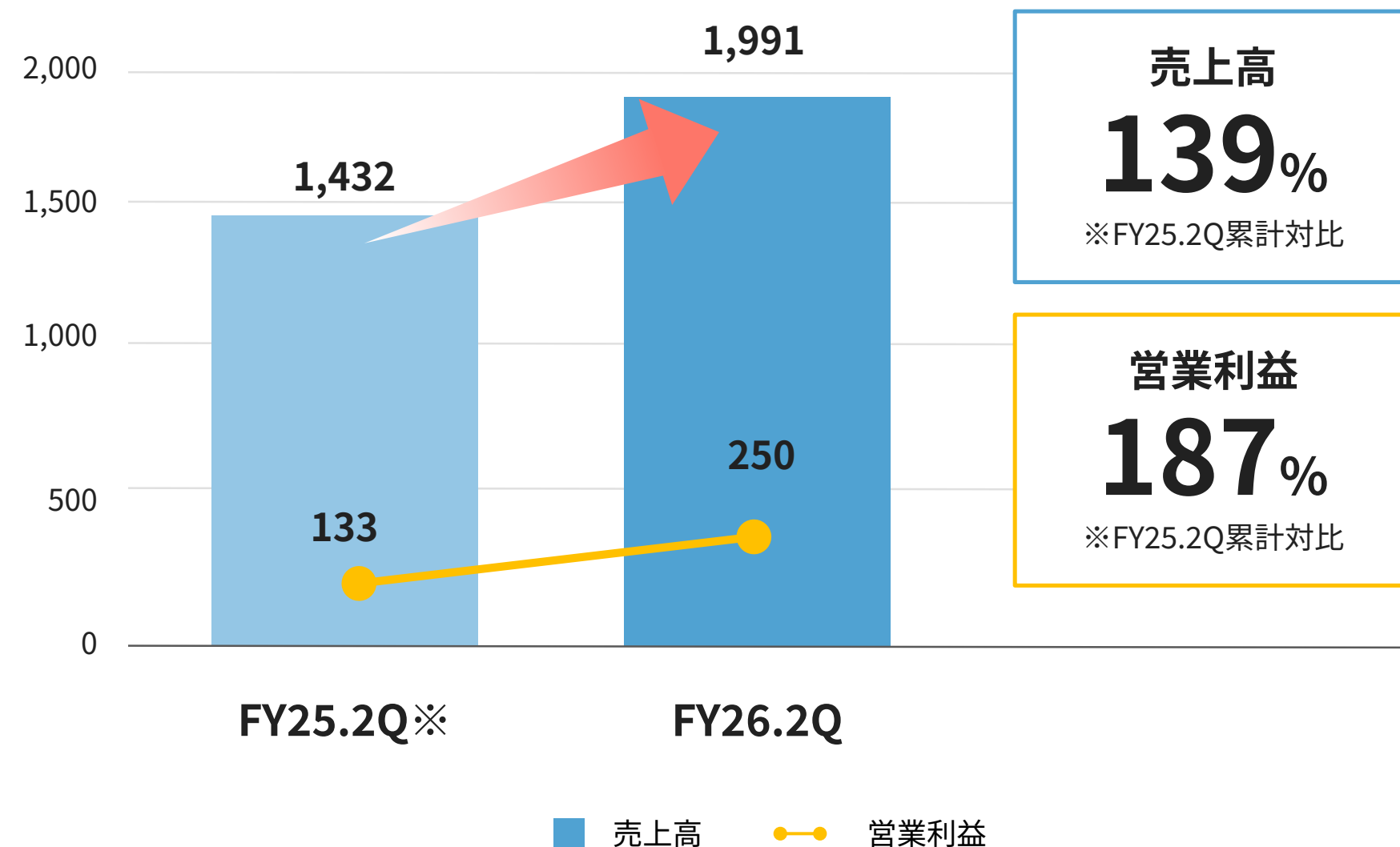
訪日外国人数が2,175万人を超え前年同期比105.8%の好環境下で、
取扱高は第2四半期時点で前年通期実績比81.9%を達成！

(単位:百万円)



インバウンドプラットフォーム 前年同期比

グローバル経済環境において様々な地政学的事象が発生する中、中間売上高は**19億円**を突破！
前年同期比は、売上高 **139%**、営業利益 **187%** を達成。



■ サクラ開花需要等の影響で訪日人数が好調推移し、モビリティテックサービスが大きく伸長

イースター休暇日程およびサクラ開花時期の前倒し影響により訪日人数が好調推移となり、モビリティ需要の高まりでライフメディアテック売上高は前年同期比**218%**と大きく増加。

■ キャンピングカーレンタルの貸出日数が増加！

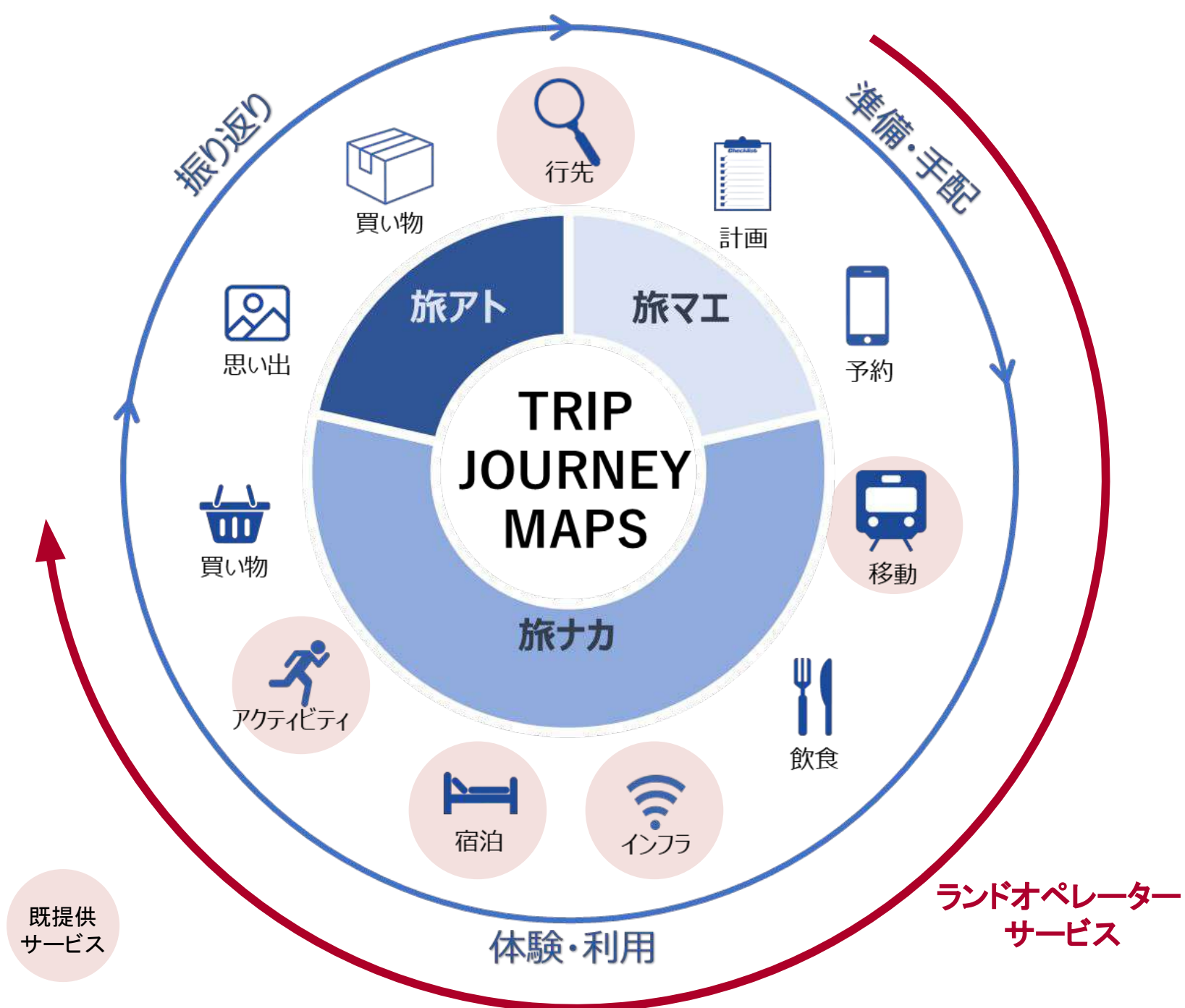
キャンピングカー事業において、車両増大による貸出日数の増加と、当期より開始した中古車販売が追い風となり売上高は前年同期比**167.8%**。

※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、2025年9月期第4四半期以前の実績は単体の数値を用いております。

インバウンドプラットフォーム

観光ソリューションサービスの立ち上げ

既存の旅行関連サービスを環境ソリューションサービスによりワンストップ化を実現し、訪日旅行客に分かりやすく・満足いただける旅の提供を開始します。



観光ソリューションサービス概要

ランドオペレーターサービス

- 海外旅行会社・OTA・企業向けに、訪日旅行商品の企画・造成・手配を一気通貫で支援
- バス、ガイド、宿泊、飲食、体験、チケット等を組み合わせ、当社独自のインバウンド向け旅行商品を提供

地域観光コンサルティング

- 地方自治体・DMO・地域事業者向けに、インバウンド誘客戦略、観光コンテンツ開発、販路開拓を支援
- 地域資源を訪日外国人向け商品として磨き上げ、海外旅行会社・OTA等への販売接続までサポート

観光オペレーティングサービス

- 自治体・観光事業者等の訪日外国人対応を、多言語CS・通訳・問い合わせ対応により支援
- 人手不足や言語対応負荷をBPOとして補完し、地域観光の受入品質向上と運営効率化を実現

06

FY26.2Q 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

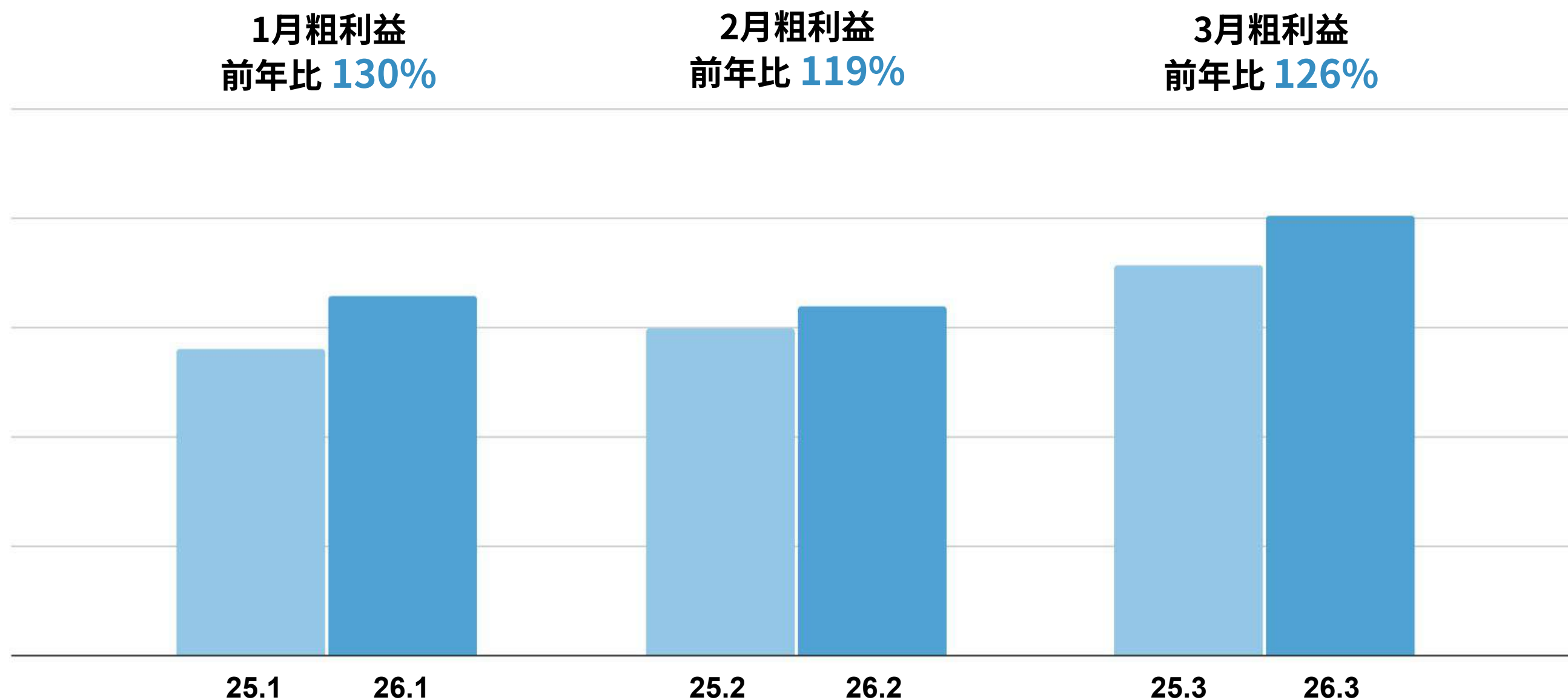
投資事業（エアトリCVC）

「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**125%**

■ 2026年粗利益
■ 2025年粗利益



※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」春旅夏旅セール2026 を開催！

GWおよび夏の先取り需要に合わせたセール施策により更なる販促強化！



The promotional banner features a man in a light blue shirt and dark trousers holding a brown suitcase, standing on the left. The background is a vibrant, stylized illustration of a tropical beach with a lifebuoy, an airplane, palm trees, and a white dog with a suitcase. The text is centered and reads: エアトリ 春旅夏旅 セール2026. Below the main text, a blue banner contains the dates: 3.23(月)12:00~4.2(木)15:00. At the bottom, the text reads: GW・夏休みのおトクな旅が見つかる!

エアトリ

春旅夏旅
セール2026

3.23(月)12:00~4.2(木)15:00

GW・夏休みのおトクな旅が見つかる!

マーケティング

「エアトリ」プロモーション・SNSキャンペーン 施策

各種イベントにてエアトリロゴ露出による認知拡大 および公式SNSを活用したキャンペーン展開！

更なるエアトリブランディング強化ならびにエアトリ会員向けの還元も引き続き実施！



「お年玉SP しゃぶしゃぶ用ずわいがに」
5名様プレゼントキャンペーン



「小澤征悦 初プロデュース AKAPAN」
80名様プレゼントキャンペーン



「第50回記念大会 千葉オープン」
ゴルフ場内の各種看板にロゴ掲出



「藤本美貴BIRTHDAY TALK&LIVE 東京・大阪」
各30組60名様プレゼントキャンペーン



国内ペア宿泊3月
1組2名様プレゼントキャンペーン



国内ペア宿泊1月「エアトリ新CMクイズ」
1組2名様プレゼントキャンペーン



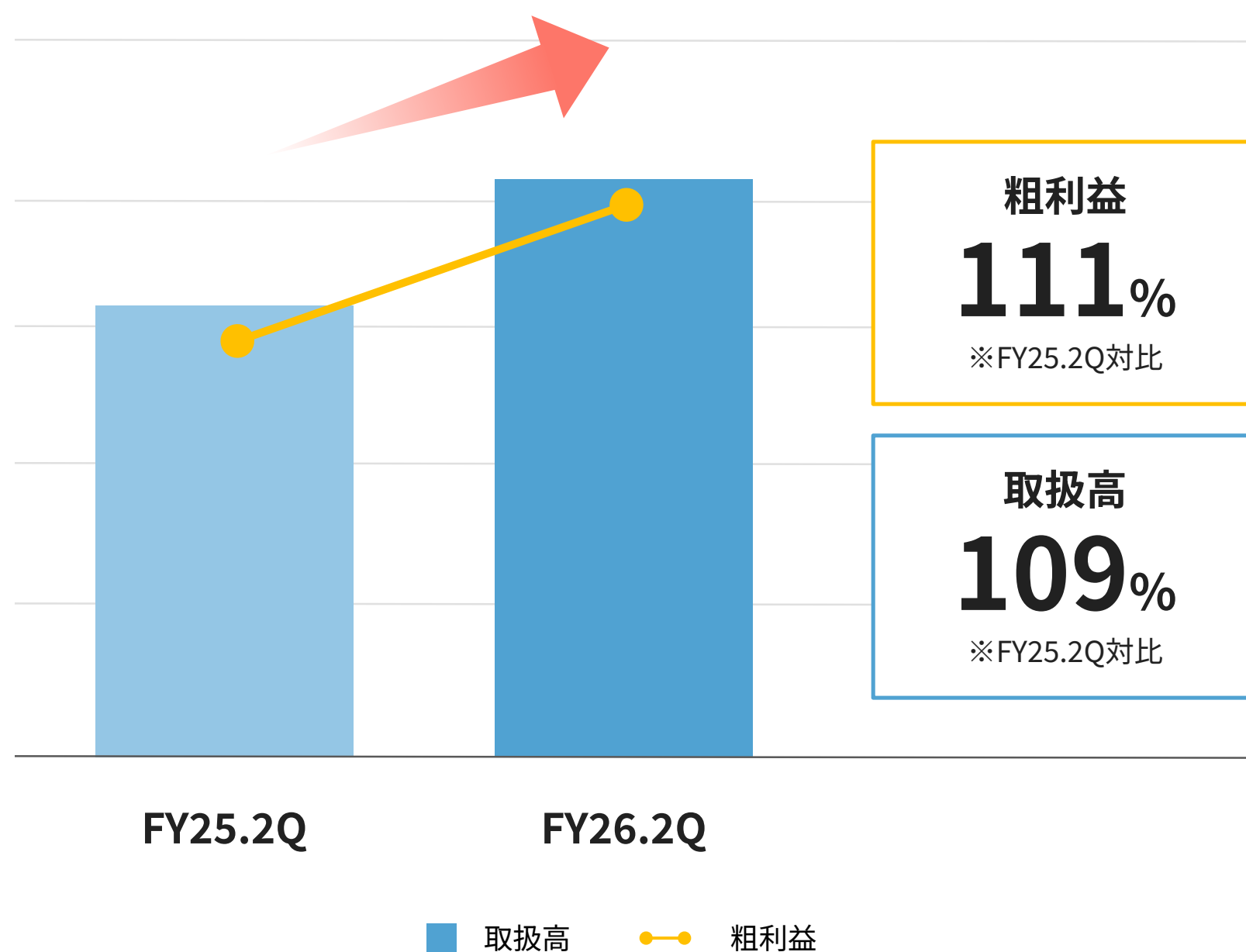
「写ルンです」
15名様プレゼントキャンペーン



「LLPW-X 奉納絵巻 新春戦い初め」
10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・粗利益を大幅伸長！

FY25.2Q比で粗利益**111%**、取扱高**109%**を達成

■ UI/UX最適化によるユーザビリティの向上

ユーザー利便性を重視した継続的な予約導線のUI/UX改善を実施。CVR向上を図り、取扱高・粗利益の向上に寄与。

■ 各種キャンペーンに伴う露出強化の実施

定期的な自社キャンペーンの実施や継続的な航空会社との共同キャンペーンの実施により露出を強化し、季節需要の獲得に成功。

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

検索履歴に基づいたレコメンド機能の実装



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
ポイント大還元 キャンペーン実施中!!

通常アプリで5%還元のところ・・・

国内航空券

羽田⇄北九州・山口宇部 / 福岡⇄仙台	羽田⇄福岡 他
通常より + 3%	通常より + 2%

※国内航空券+ホテルでも「羽田⇄北九州・山口宇部」「福岡⇄仙台」で+2%、その他路線で+1%ポイント増量中! ※一部対象外の搭乗日がございます。

手荷物規定の表示拡充による利便性の向上

フライト情報	
フライト① 情報	
搭乗日	2026/09/30
便名	Jetstar JJP103
区間	07:10 発 成田 第3ターミナル → 08:55 着 新千歳
無料手荷物	機内持込手荷物：身の回り品1個と手荷物1個の計2個 合計7kgまで

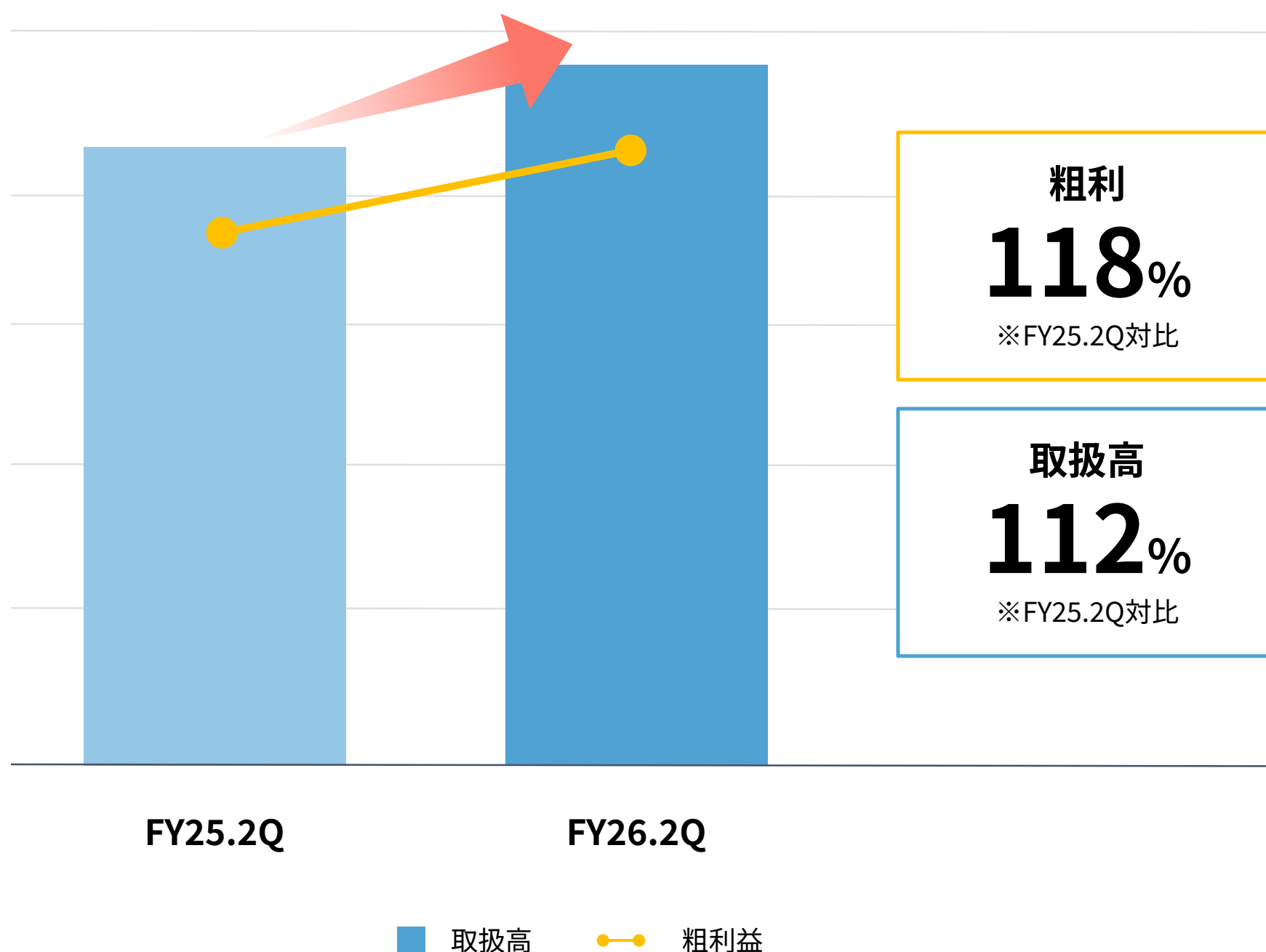
ソラシドエア共同キャンペーン
就航地域の魅力、セール情報の訴求を実施



国内エアトリプラス

各種施策の浸透による収益力強化と業績の拡大基調

外部チャネルとの連携強化や商品・在庫の拡充、UI改善が着実に成果へと繋がり、取扱高・粗利ともに前年同期を上回る成長を実現



■ 視認性と利便性の追求による成約率（CVR）の向上

価格表示の最適化や、予約導線の細かな改修を継続的に実施。ユーザーがストレスなく購入できる環境を整えたことで成約率が改善し、前年同期比取扱高112%と着実な伸長を牽引。

■ 在庫拡充と供給体制の強化による収益拡大

ホテル在庫の大幅な拡充に加え、グループシナジーを活かした価格優位性を確立し前年同期比粗利118%の成長を実現。商品ラインナップの多様化と競争力強化を図り、さらなる市場シェア拡大に向けた基盤を整備。

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

外部連携や定期キャンペーン展開、UI/UX改善の継続により、集客拡大とサービス品質の向上を推進

定期的なキャンペーンの展開



季節イベントや航空会社との限定セールに加え、Amazon新生活セール連動キャンペーンも展開し、ECサイトとして親和性の高い層への認知拡大と販売実績の安定的な積み上げに寄与。また、定期的なコンテンツ拡充によりLTVの維持・向上を図り、付加価値の高い旅行商品の継続提供を実現。

継続的なUI/UX改善



AIチャットによるUX改善や検索結果の価格表示最適化など、利便性向上に向けた施策を継続実施。”使いやすさ”の徹底追求により、CVRおよび売上の向上を効果的に牽引。ストレスのない予約体験の提供を徹底し、新規ユーザーの獲得のみならず、既存顧客のロイヤリティ醸成を図る。

ホテル在庫拡充

エアトリ NEEDS TOUR

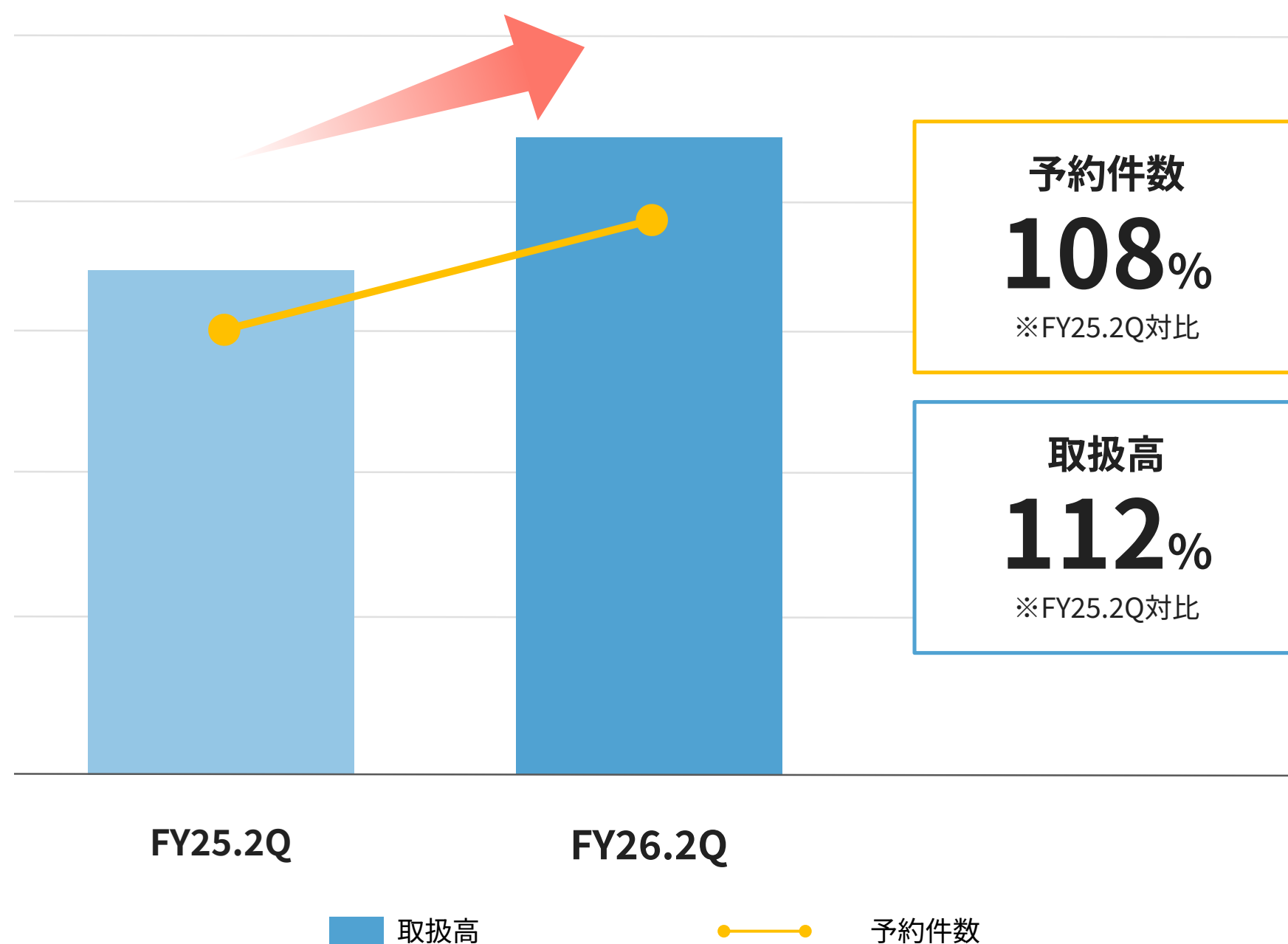
■本提携の概要

本提携により、当社グループのアセットを活用し、「エアトリプラス（国内航空券＋ホテル）」で組み合わせ可能な宿泊施設プランの更なる拡充と商品優位性の向上を図るものです。
今回、在庫連携開始となる「ニーズツアー」の専用プランは、30年以上の歴史を誇るエヌズ社と宿泊施設との強固な関係性や長年の仕入れノウハウを生かした独自の宿泊プランです。エアトリプラス（国内航空券＋ホテル）とシステム連携することで、エアトリの更なるサービスラインナップの拡充と価格優位性の向上、高付加価値商品の提供に繋がります。
さらに、当社グループの広範な販売網を通じて、エヌズ社とお取引のある宿泊施設様および今後お取引させていただく宿泊施設様のより一層の価値向上を目指してまいります。

エヌズ社との提携により、ホテルおよびプラン在庫を大幅に拡充。ラインナップの多様化とグループ内仕入れによる価格競争力の強化を通じ、ユーザー満足度の向上を実現する。グループシナジーを最大限に活かし、ダイナミックパッケージ領域における価格優位性を確立。

国内ホテル

販売施設数の拡大と独自キャンペーンの継続により、取扱高が着実に伸長

FY25.2Q比で取扱高**112%**、予約件数**108%**を達成

■ 在庫拡充が奏功し、多様なユーザー層の獲得に成功

仕入先とのパートナーシップ強化により、約2,200施設の新規取り扱いを開始し、販売在庫を大幅に拡充。ユーザーの多様な宿泊ニーズに対する網羅性を高めることで、予約件数の増加を実現。

■ 独自キャンペーンの実施による収益拡大

「冬トク祭」に続き、独自キャンペーンの「春トク祭」を実施。参画施設数の増加やクーポン施策の改善により、期間中の取扱高は、前年比128%、平均単価が112%を記録し、事業全体の収益拡大に大きく貢献。

国内ホテル

多角的な販促施策の展開と、ユーザー調査に基づく需要喚起による成約拡大

外部連携の強化とデータ分析に基づく施策最適化により、取扱高の大幅向上を実現！

春トク祭の実施



今回の「春トク祭」では協賛施設を約230%に拡大したことで、掲載施設全体の取扱高が大幅に伸長。キャンペーン実施による収益拡大に加えて、宿泊施設・ユーザー双方に向けたキャンペーンの認知向上につながり、今後の継続展開を見込む。

Amazon Payとの協業



Amazon主催の新生活キャンペーンに航空券・ホテル・DPの3商材で参画し、決済手段としてAmazon Payを選択された方を対象とした割引施策を展開。結果としてセッション数が大幅に増加し、Amazon経済圏というエアトリ新規ユーザー層の開拓に成功。

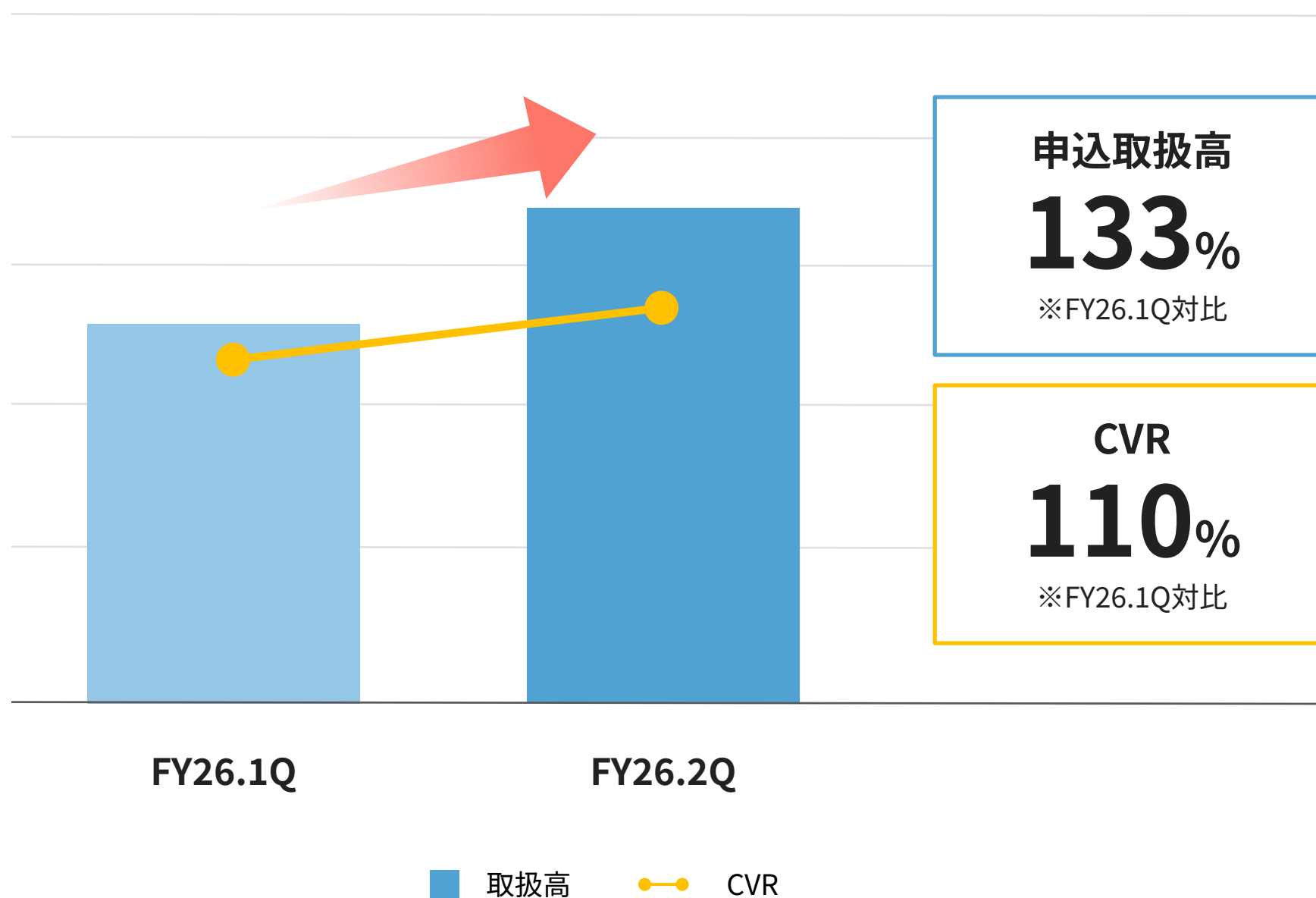
航空券購入者向けのアンケート実施



航空券購入者2,000名への調査により宿泊需要の傾向・競合への流出要因を特定。分析に基づきクーポンの割引額を価格優位性のある水準へ最適化することで、クーポン利用率は前月比3倍と大きく伸長し、航空券購入者の宿泊予約数が大幅向上。

エアトリポイント利用機能の導入とUI/UX改善により取扱高、CVRともに成長。

FY26.1Q対比で申込取扱高**133%**、CVR**110%**達成



■ エアトリポイントの利用機能を導入

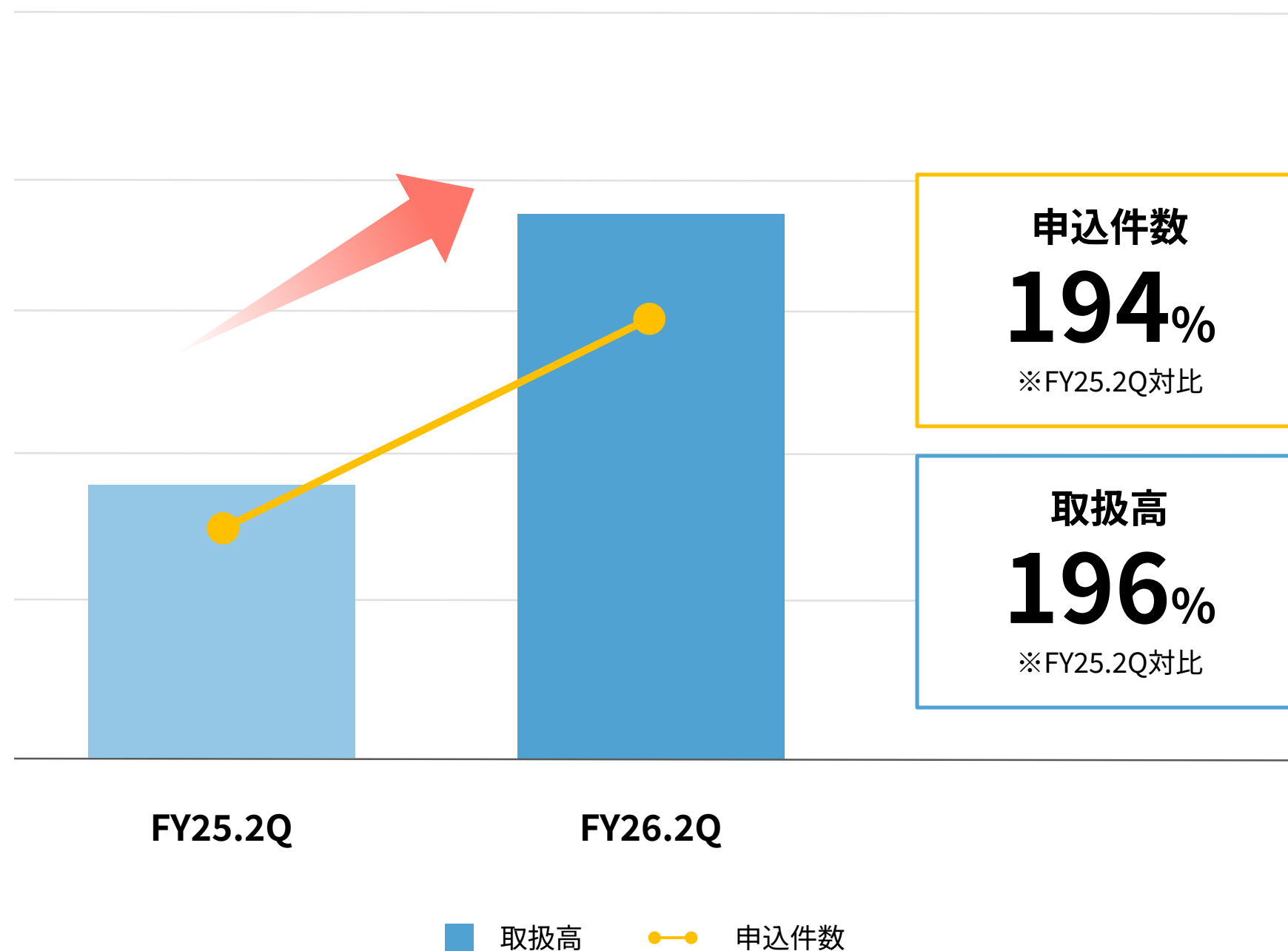
エアトリポイントを使つての決済が可能になり、他のエアトリ旅行商材で貯めたポイントを使えるシーンを拡大し、エアトリ会員ユーザーの囲い込みに貢献。

■ 継続的なUI/UX改善により、顧客利便性の向上

検索機能の改善や、検索結果画面へのアップデートを実施し視認性を改善。予約時の操作ストレスを低減し、利便性を向上させたことでCVRの底上げに寄与。

エアトリバス

継続的なUI/UX改善とSEO施策により取扱高、申込件数が向上

FY25.2Q比で取扱高**196%**、申込件数**194%**を達成

■ 更なる取扱高の向上に向けた、各施策を実施

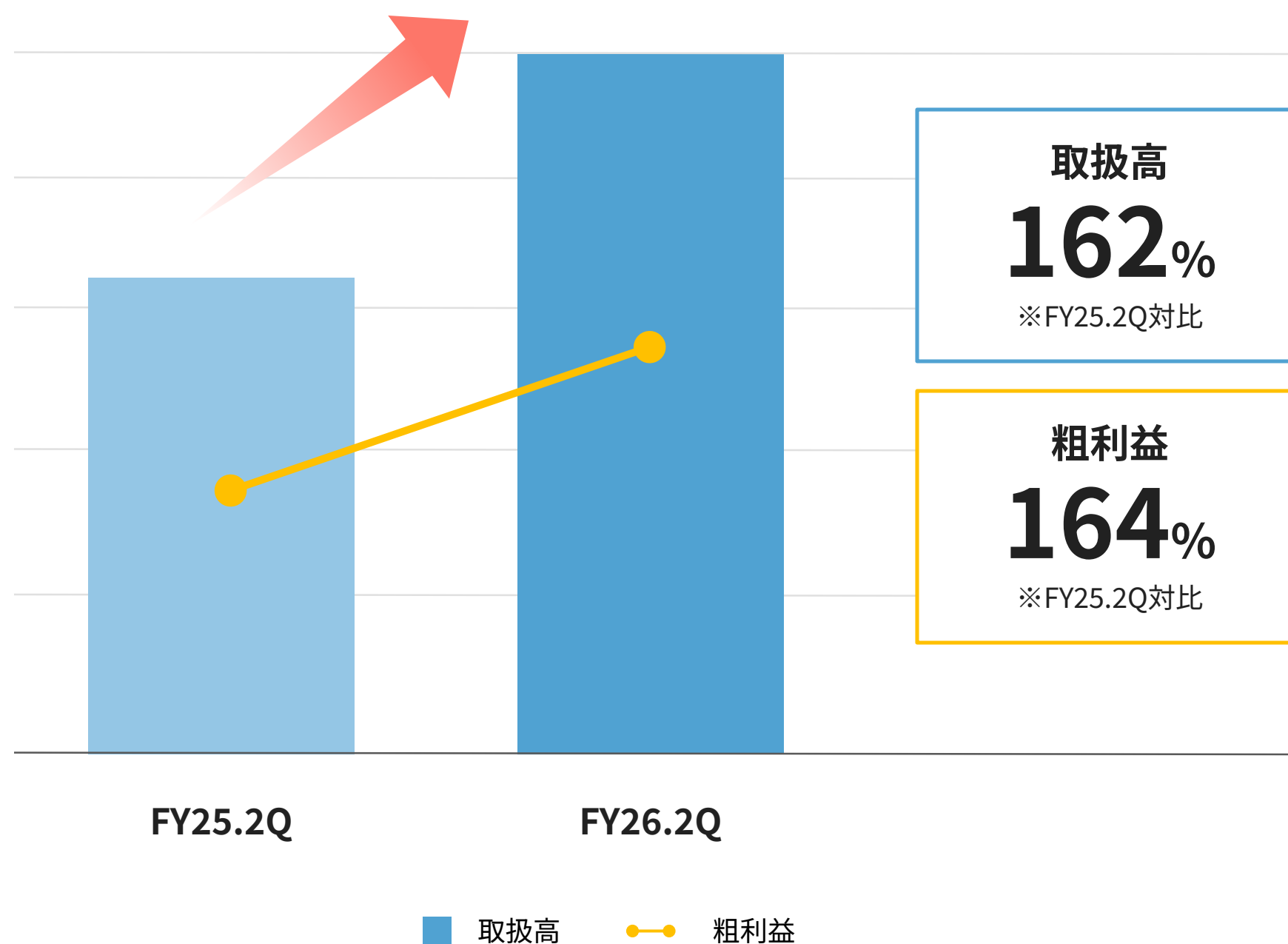
提携先との連携強化により販売路線の拡充、UI/UX改善・クロスセル導線配置、新機能開発に注力し更なる成長を図る。

■ 在庫・供給力拡大に向けた新たな施策の実行

工房社の運営する国内最大級の高速バス予約サイト「発車オ～ライネット」とのAPI接続を開始。掲載路線の多様化と競争力が強化され、前年比で取扱高、申込件数ともに約2倍成長を実現。

集客戦略の深化による継続的な高成長の実現

FY25.2Q比で取扱高**162%**、粗利益**164%**を達成



■ 継続的なSEO施策による集客基盤の盤石化

主要な検索キーワードにおける上位表示を第1Qから継続して維持。SEO効果が定常化したことで、広告費に依存しないオーガニック流入が低コストかつ高水準な獲得チャネルとして完全に定着し、全体の実績を底上げする形となった。

■ 投資対効果（ROI）を重視した精緻な広告運用の継続

これまでの運用実績に基づき、獲得効率の高いセグメントへの投資をさらに精緻化。特に3月の春休み需要に対して、高転換率（CVR）が期待できる層へ機動的に予算を配分。無駄打ちを徹底して排除することで、前年を大きく上回るROIを確保した。

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

1月～3月に実施をした主なセールのご報告

2月燃油値上がり割引

海外旅行に行くなら今がオススメ!

海外航空券
海外航空券＋ホテル

最大3,000円割引中

※実施期間 2026年2月2日(月) 12:00 ~ 2026年2月4日(水) 23:59

■ 概要

期間：2026年2月2日～2月4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

施策未実施時の実績予想と比較し利益が増加。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。

3月クーポン施策

エアトリ
春旅夏旅
セール2026

3.23(月)12:00～4.2(水)15:00

GW・夏休みのおトクな旅が見つかる!

■ 概要

期間：①2026年3月23日～3月24日 ②2026年4月1日～4月2日

全社的なセール実施に合わせて海外商材においてもクーポン配布を行い、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、海外ホテル

■ 結果

施策未実施時の実績予想と比較し予約数が増加。サイト全体への流入増と新規ユーザーの獲得に寄与。

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

1月～3月に実施をした主なサービス改善のご報告

各種案内メールのHTML化

マイページの表示改善

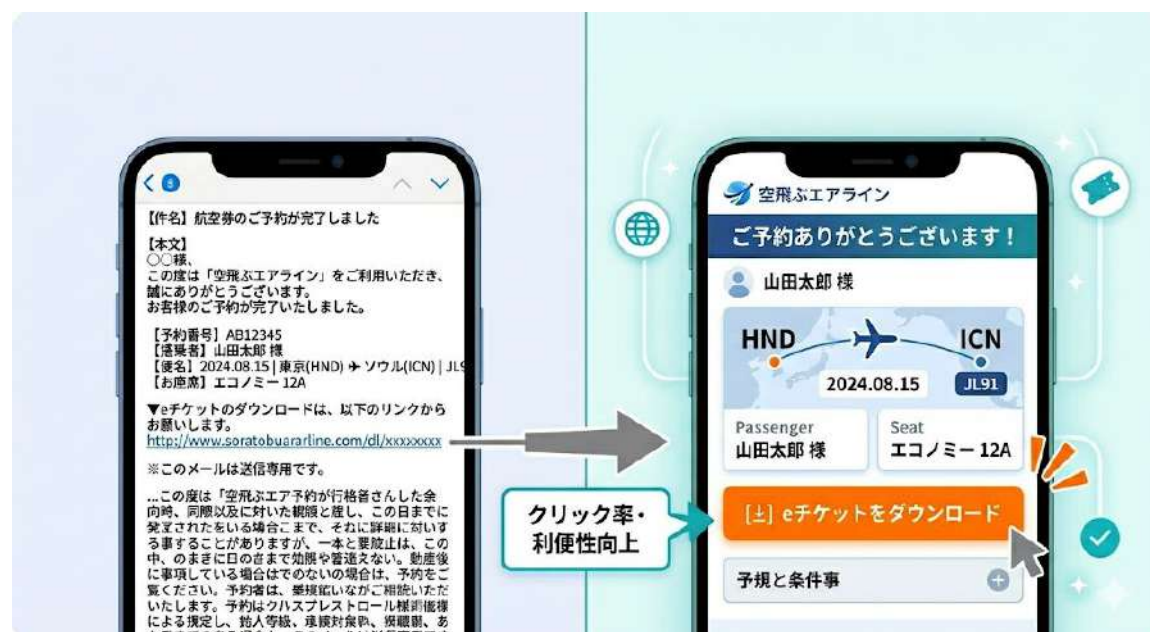
海外アクティビティ

海外航空券

メール

マイページ

海外アクティビティ



■ご意見

海外旅行の予約内容確認のリンクにアクセスするまでのプロセスが長いです。

■結果

海外航空券の予約完了メールをテキストからHTMLに変更し、予約内容やマイページへのリンクをわかりやすく表示するよう改善いたしました。

■ご意見

事前座席指定に必要なため、航空会社の予約番号を分かるようにしてほしいです。

■結果

マイページのeチケットダウンロードのアイコン部分に、「eチケットに航空会社の予約番号が記載されている」旨を表示する対応を行いました。

■ご意見

海外アクティビティで予約できる種類が、もう少し多かったら良いなと感じました。

■結果

海外アクティビティについて、エアトリサイト上で販売できる商品をより拡充いたしました。

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）

1月～3月に実施をした主なサービス改善のご報告

LCC事前座席指定

海外航空券



複数の航空会社（LCC）において、予約完了前の事前座席指定が可能になりました。今後も対応航空会社を順次拡充し、さらなる利便性の向上に努めてまいります。

クーポン情報の視認性改善と購入促進

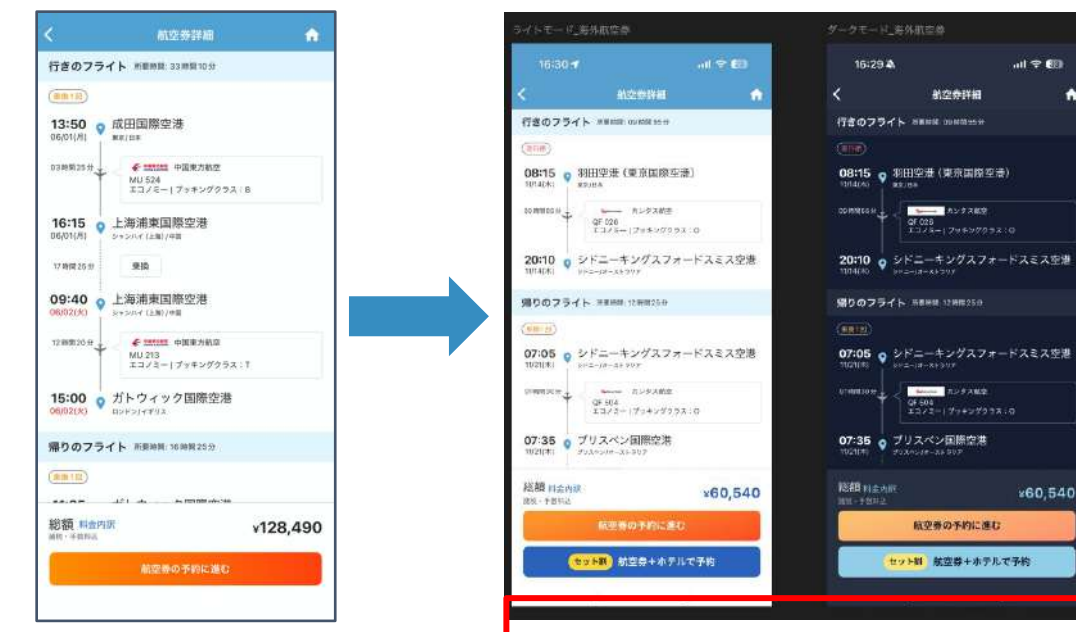
海外航空券



Webサイトでのクーポン視認性を高め、コピー＆ペーストのひと手間を省きました。ユーザーの心理的・物理的ハードルを最小化することで、購買意欲を維持したまま予約完了へと誘導し、成約率を向上させます。

アプリ機能追加

アプリ



アプリの航空券予約導線にホテルの追加予約ボタンを新設いたしました。アプリでも航空券購入者にホテル訴求を加え、セット購入を促進いたします。

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）

1月～3月に実施をした主なサービス改善のご報告

海外ホテルクロスセル強化

海外ホテル



海外航空券単体の検索結果画面にて、海外ホテル同時予約訴求導線のデザイン・文言改善を行い、よりセットでご購入いただくことのメリットをわかりやすく表示いたしました。

国内ホテルクロスセル強化

海外ホテル



海外航空券ご予約後のマイページ内に、国内ホテルのクーポンを掲載いたしました。海外渡航時、国内の空港付近で前泊・後泊のニーズがあるお客様に対して、エアトリで国内ホテルもご予約いただけるようご案内しております。

海外アクティビティクロスセル強化

海外アクティビティ

メール



人気の海外アクティビティ商品をピックアップしメールにて訴求強化いたしました。クリエイティブを定期的に改善し、効果の高い施策を選定してまいります。

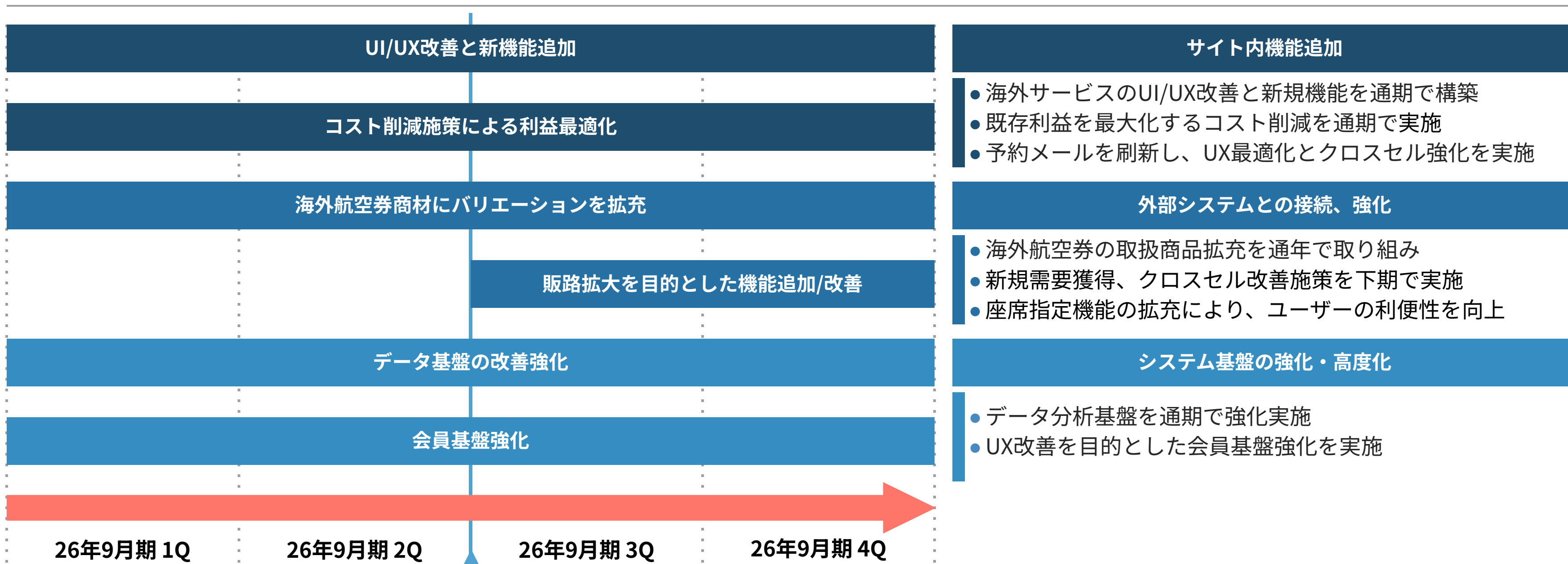
海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券＋ホテル）

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

韓国観光公社様



■ テーマ

子連れ訪韓客の誘致強化を目的に、特設ページにて子供向けコンテンツを拡充。あわせて、釜山の魅力を重点的に発信することで、ソウルへの一極集中を是正し、地方分散型の観光需要を喚起。

ニューサウスウェールズ州
政府観光局様

■ テーマ

毎年5月から6月にかけて開催される「ビビッド・シドニー」を特集。イベントの楽しみ方やシドニーから足を伸ばして訪れたいニューサウスウェールズ州のリージョンも紹介。

ユナイテッド航空様
グアム政府観光局様

■ テーマ

グアムで日本人に人気のタモン地区から1歩踏み出した観光地をテーマにビーチや絶景、グルメ等を特集。インフルエンサーとコラボしたYouTubeも同時に展開中。

香港政府観光局様



■ テーマ

女子旅をテーマに香港にある2つのテーマパークやカフェ、アフタヌーンティー、注目の人気グルメなどを特集。日本では出会えないトキメク体験や香港のkawaiiを発見する旅を発信。

06

FY26.2Q 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



特別なセブ滞在へ
オープニング記念
キャンペーン開催中
第2弾

ハワイ人気 No1 ホテルに
期間限定で
お得に泊まれる

オーシャンビュー	20.8万円～
オーシャンフロント	20.9万円～
スイートルーム	29.8万円～

日本人向けサービスに大満足
“クラブラウンジ”
利用プランが人気
プリンズワイキキ

40年超の歴史ある
ハワイ旅行専門店がおすすめ

お部屋でイルカが見える!?
絶景が望めるお部屋
5選

春・夏
ハワイセール
おすすめプラン

NEWルーム続々
改装後の
お部屋に泊まれる
ハワイの
ホテル **4選**

■ 2026年2月より Instagram運用を再開

顧客接点の拡大およびブランド認知度の向上を目的に、2026年2月より公式Instagramアカウント (@1stwise) の運用を本格的に再開いたしました。

昨今の旅行需要の多様化およびSNSを起点とした情報収集行動の定着を鑑み、Instagramを「顧客との直接的なコミュニケーション」および「潜在層への認知拡大」における重要チャネルと再定義しております。

ハイクオリティなビジュアルコンテンツと、当ブランドの強みを発信することで、ブランドの第一想起（マインドシェア）を獲得し、中長期的な自社チャネルへの送客力強化を図ってまいります。



かもめツアー

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たツアーを販売



あなたはどっちのウユニ塩湖？

■ ウユニ塩湖ツアー特集ページを公開

当社が強みとする中南米地域において、ボリビア・ウユニ塩湖への送客を強化いたしました。

雨季の「鏡張り」から乾季の「塩の大地」まで、顧客ニーズに合わせた柔軟な旅程提案を実施。
個人では手配が困難な秘境エリアにおいて、当社の知見を活かした包括的なサポートを提供することで、高単価かつ満足度の高いパッケージツアーを展開しております。

(参照：<https://www.kamometour.co.jp/uyuni/>)

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）



長野テクトロン株式会社が運営する飲食店案内サービス「ホテぐる」事業を譲受



宿泊施設周辺のおすすめ飲食店情報を多言語で提供する本サービスは、フロント業務の効率化に加え、土地勘のない旅行者の旅行体験を向上させるサービスとなります。

今後は、オンラインとオフラインを横断した利便性向上を推進し、宿泊施設・地域飲食店・旅行者を最適につなぐプラットフォームへと進化させます。

長野テクトロンが培ってきた信頼の20年の歴史とネットワークに当社のデジタル技術を融合させ、「旅ナカ」コンテンツをより充実させることで、旅行者の地域回遊を促し、さらなる滞在消費の拡大を目指します。

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)



屋久島で再生型観光を推進するJINEN株式会社と
事業提携に向けた基本合意書を締結

鹿児島県奄美市および瀬戸内町と連携した
「奄美ワーケーション特集」を公開

クラウド型DXツール「わきざしクラウド」が
宿泊業界サイトコントローラー「らく通with」に対応



JINEN社との提携により、両社の知見と地域ネットワークを融合。
再生型観光を軸とした高付加価値な体験コンテンツの開発や、国内外の富裕層向け販路開拓を推進します。屋久島の観光資源を最大限に活かしたサステナブルな滞在体験を提供することで、持続可能な観光ビジネスモデルの構築と、地域経済のさらなる活性化を目指します。

奄美大島への関係人口の拡大を目的として、「奄美ワーケーション特集ページ」を公開しました。奄美市・瀬戸内町とも連携し、平日の需要対策に繋がる法人・個人向け専用プランを展開。デジタルノマドむけ地域資源と企業ニーズのワーケーションを推進。

サイトコントローラーへの対応範囲の拡大により、キャンセル料の請求から回収までの工程が大幅に簡略化されました。

インターネット広告事業の大幅増収とホテル事業の早期黒字化を推進

インターネット広告事業のFY26 2Q売上高は、大型案件の受注等を背景に前年同期比**219.1%**と大幅増収。
あわせて、2026年2月より開始したホテル事業では、立ち上がり後の運営が順調に推移し、早期の黒字化を実現。



■ インターネット広告事業の売上増加

大型案件の受注により、インターネット広告事業の売上は大幅に増加。今後は、既存案件の売上拡大を図るとともに、収益性の高い新規案件の獲得を推進し、事業基盤の強化と継続的な成長を目指す。

■ ホテル事業の黒字化

2026年2月より開始したホテル事業は、立ち上がり後の集客および運営が順調に推移し、早期の黒字化を実現。新規事業として着実に収益化が進展しており、今後も運営体制の最適化と収益基盤の強化を推進する。

エアトリCXOサロン有料会員が800社を達成！

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年半で**800社を達成**。



■ 有料会員が800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。

■ エアトリフェス2026開催決定！

2026年8月27日(木)にベルサール汐留にて開催。

本イベントはエアトリCVC投資先上場24社達成および、エアトリCXOサロン有料会員800社達成を記念し、ベンチャー界への恩返しとして、参加者は**全員無料**でご招待。1社につき何名でも、役職不問で参加可能。先進企業によるトークセッションおよびブース出展や、2,000名規模の大交流会を実施予定。

■ さらなる満足度向上に向けた「サービス改善」を実施

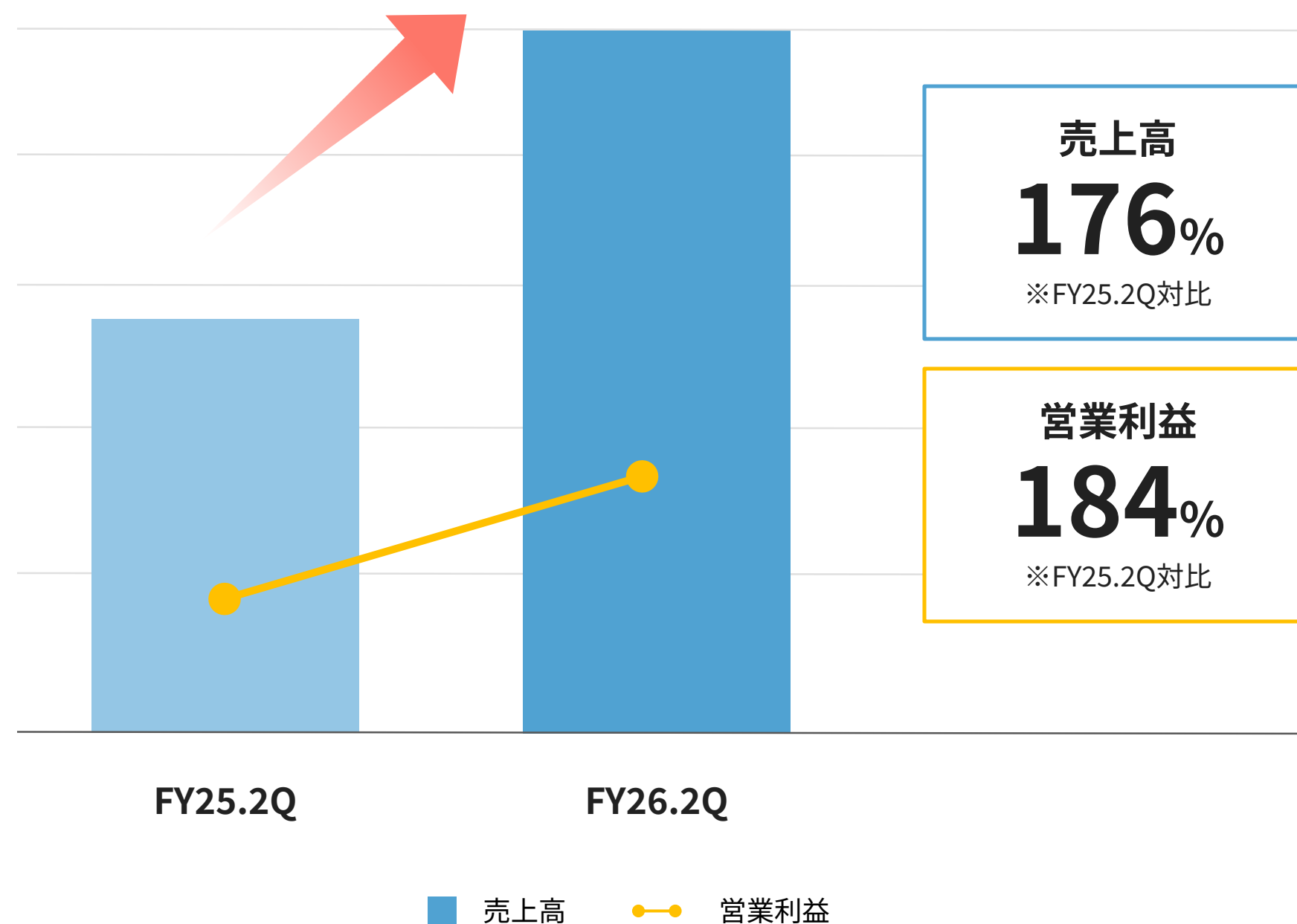
以下5点のサービス改善を実施し、有料会員のさらなる満足度向上に努める。

1. マッチング精度の向上と情報の拡充
2. 参加資格の厳格化による交流の質の維持
3. 新規交流の活性化
4. アフターフォローの強化
5. 無料イベント（ごちの会、定例会中華祭り！）の拡充

ノックラーン

新規導入社数増加・LTV向上により、売上・営業利益共に大幅に伸長

FY26.2Qの売上合計は前年同期比**176%**、営業利益は前年同期比**184%**と大幅増収。
営業利益率も引き続き**29.1%**を実現しており、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・パートナーセールスの強化に伴い、新規顧客数増加。前年同期比で売上高は約176%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。

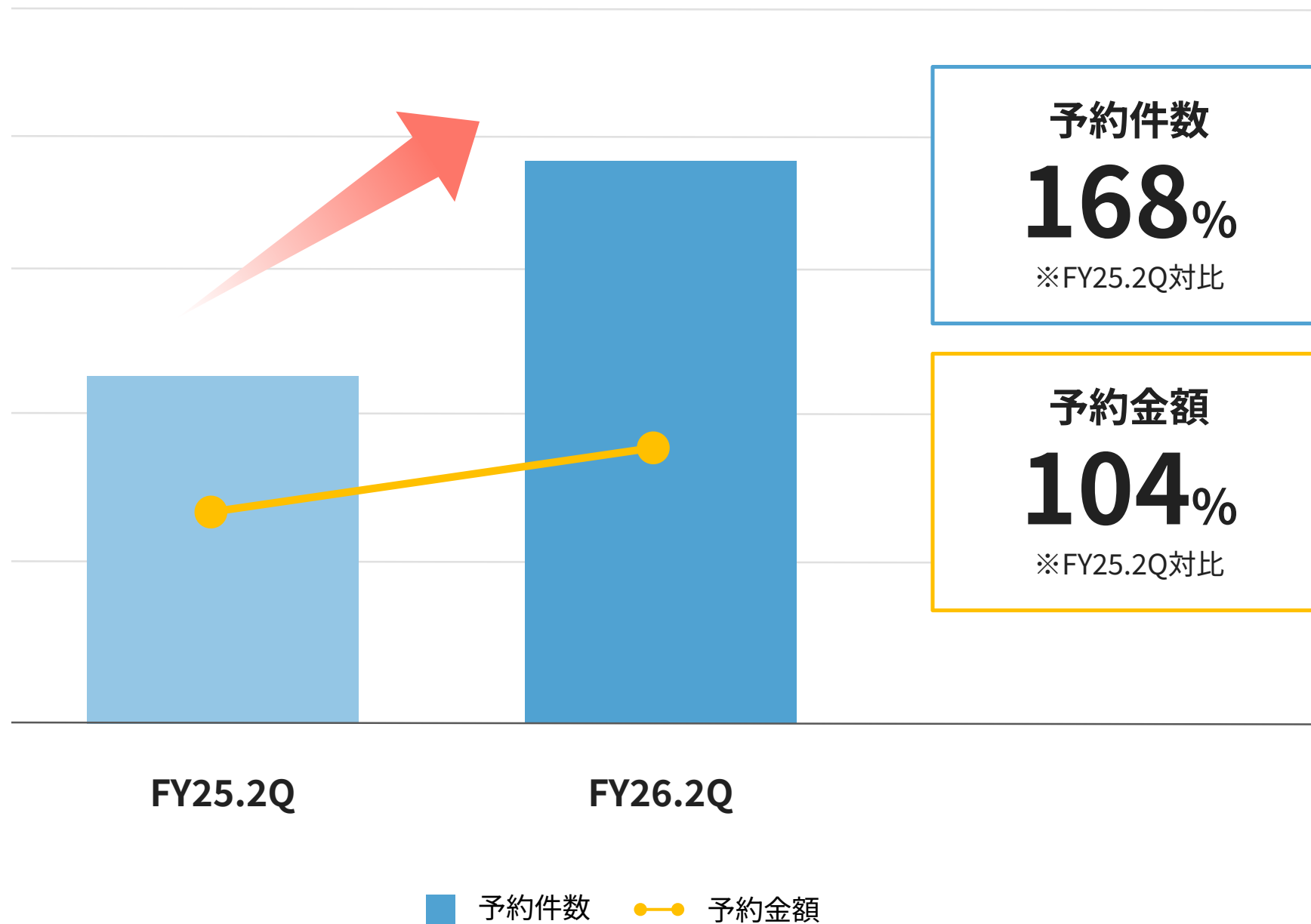
■ 営業・マーケティング体制の強化

更なる売上・営業利益の向上を目指し、大型イベント開催・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、FY26.3Q以降の更なる売上拡大を想定。

沖縄オープンレンタカー

戦略的価格調整により予約件数と予約金額は前年比で伸長！

FY25.2Q比で予約件数**168%**、予約金額**104%**を達成



■ 戦略的価格調整による予約獲得効率の向上

沖縄市場全体で価格競争が進む中、需要動向を踏まえた戦略的な価格調整を実施。単価低下の傾向が見られる中でも予約件数および予約金額は前年比で成長。

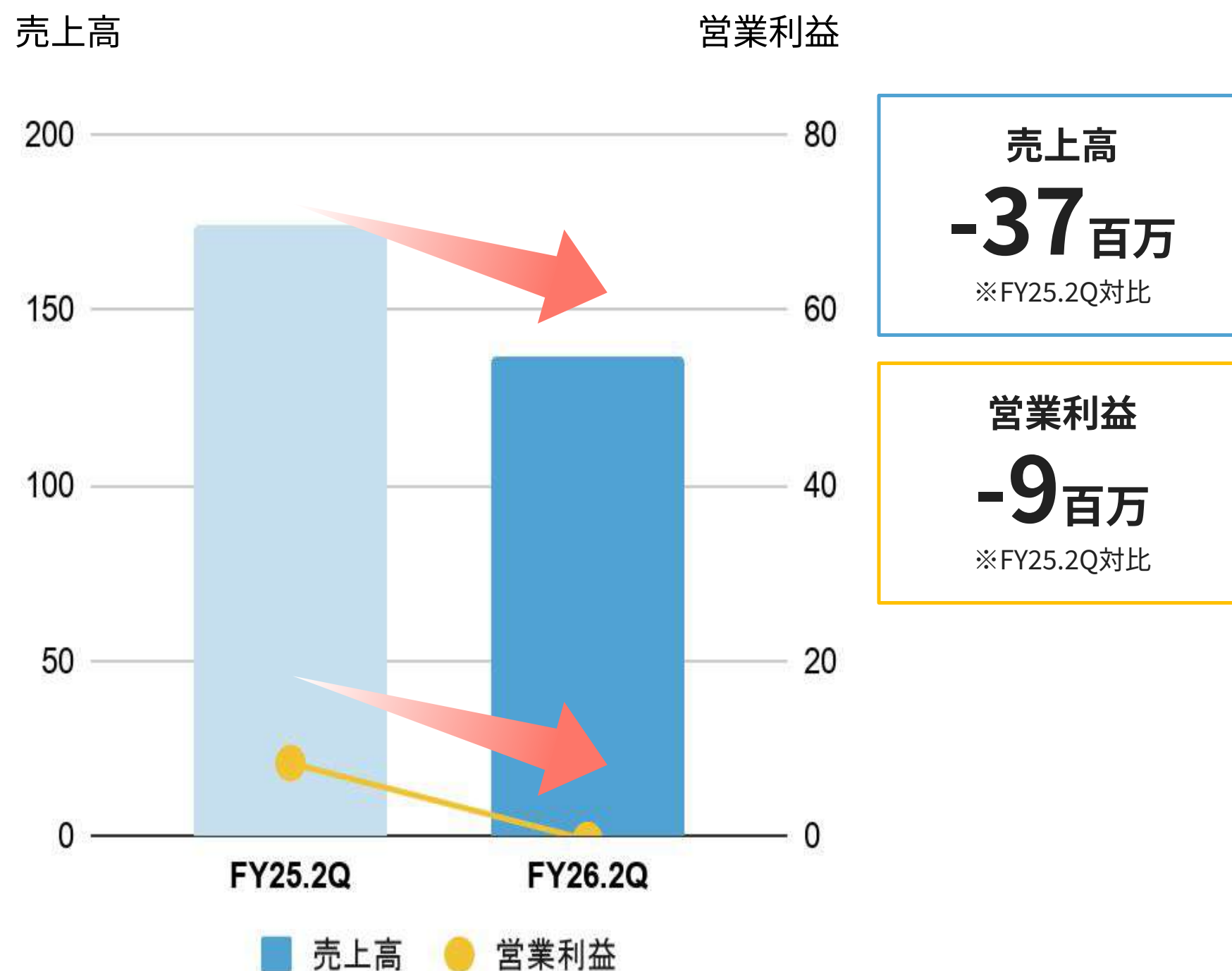
■ エアトリサイト経由での予約件数が伸長

エアトリサイト経由の予約割合が着実に拡大し、グループシナジーの効果により新規顧客の獲得が予約件数の継続的な成長に寄与。

一時的要因により前年同期比で減収減益となるも実質業績は堅調に推移

前期のスポットでの売上計上と、当期中に計上した一時費用の影響により売上高と営業利益が減少
上記の影響を除いた実質業績は堅調に推移し、第3四半期以降は回復基調を見込む

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、FY26.3Q以降も利用数は増えて行く見込みで、定常的に確保できる利益が大きくなる見込みです。

■ 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ている。採用も順調にできており、今後の売上や利益に貢献できる人材が増えてきています。

06

FY26.2Q 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）

wevnal社への出資を実行

**■ wevnal社とは**

人とテクノロジーを掛け合わせることで、分断されていた情報やデータをシームレスに繋ぎ、ユーザーが日常的に楽しく快適に利用できるサービスを提供。ブランド体験（Brand Experience）の向上を通じて消費者および企業のLTVの最大化を実現する、BXプラットフォーム「BOTCHAN」を展開。

■ 「BOTCHAN」とは

wevnal社が運営する、消費者および企業のLTV最大化を、ブランド体験（Brand Experience）の向上を通じて実現する“BXプラットフォーム”。

<https://botchan.io/>

エアトリCVC

成長領域への積極投資を継続



累計営業投資先149社 総投資額約56億円

- 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。

IPO実績

投資先IPO実績は24社(うち子会社上場3社)

- 每期継続的に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

07

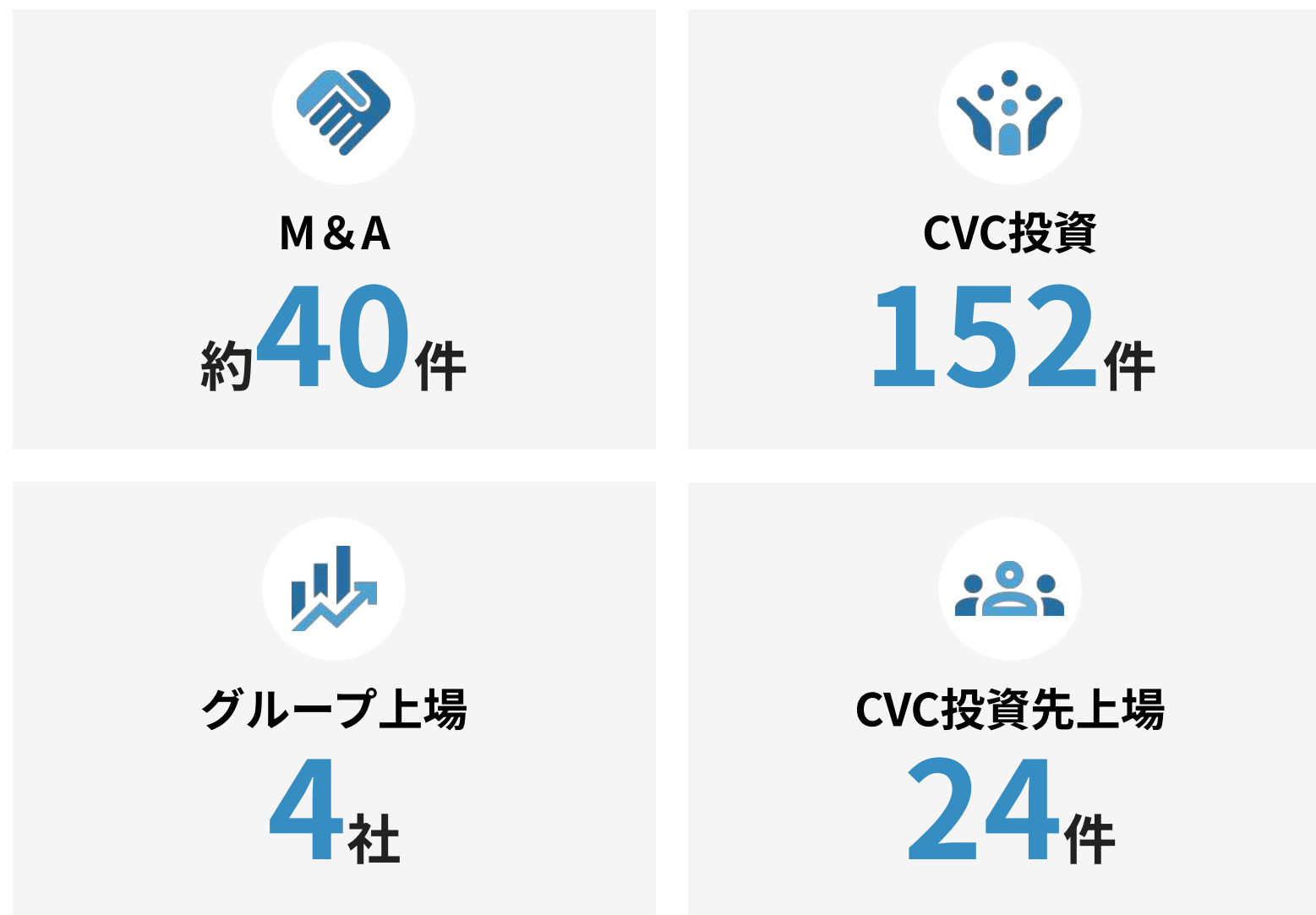
M&A戦略

エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた仲間集め

トラックレコード (1/3)

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 22事業



当社グループ最大のM&A (2018年5月)



トラックレコード (3/3)

直近2カ年でも、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

FY25.9

人材ソリューション事業	2023年10月	エアトリエージェント
株式会社エアトリエージェントを完全子会社化		
エアトリ旅行事業	2024年12月	Best Reserve
株式会社ベストリザーブを子会社化		
クリエイティブソリューション&DX事業	2024年1月	northshore
ノースショア株式会社をグループ会社化		
人材ソリューション事業	2024年3月	エアトリエージェント
投資先の株式会社ユナイテッドウィルよりSES事業譲受		
マッチングプラットフォーム事業・デジタルマーケティング事業	2024年4月	GROWTH
株式会社GROWTHを子会社化		
グローバルIT総合サービス事業	2024年4月	Wur
ハイブリッドテクノロジーズにてWur株式会社を子会社		
グローバルIT総合サービス事業	2024年7月	docodoor
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		

HRコンサルティング事業	2024年12月	KNOCKLEARN
株式会社ノックランを子会社化		
航空会社総代理店事業	2025年1月	TOki AIR
トキエア株式会社と資本業務提携を開始		
レンタカー事業	2025年4月	okinawa オープンレンタカー
「沖縄オープンレンタカー」のミナト株式会社を子会社化		
グローバルIT総合サービス事業	2025年4月	NGSC
NGS Consulting社の連結子会社化に係る株式譲渡契約締結		
海外ツアー事業	2025年5月	KAMOME CORPORATION かもめツアー
株式会社かもめを子会社化		
航空会社総代理店事業	2025年8月	JCAS Airways
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		
グローバルIT総合サービス事業	2025年8月	Hybrid Business Consulting
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		
エンタープライズDX開発事業	2025年9月	NAYUTA
株式会社NAYUTAを子会社化		

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

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

マーケティングノウハウ

これまでTV・インターネット・SNS等多方面で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

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
/既存事業の業容拡大
(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/既存事業の業容拡大

- 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

M&A戦略

実績・成果

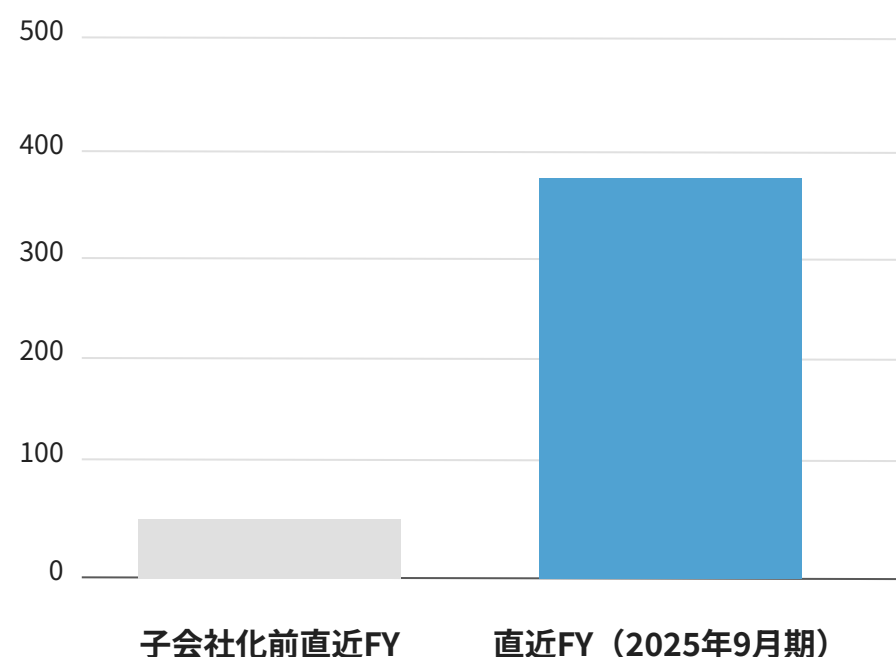
- 対象会社のオーガニックでの成長に加え、事業シナジー創出及びPMIの実行により、投資実行後の各社の営業利益・EBITDAは着実に伸張
- 割安でのエントリー努力の積み重ねもあり、高い投資効果を実現

コロナ前 (主要なM&A*1)

インバウンドプラットフォーム

総投資金額：5.6億円
投資時期：2016年7月

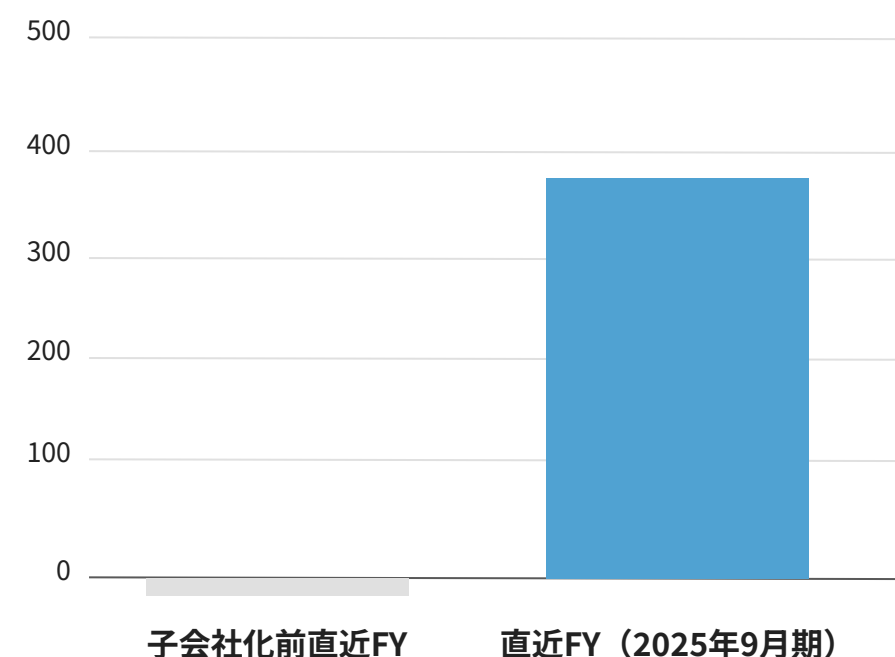
単位：百万円 EBITDA



DeNAトラベル

投資金額：12億円
投資時期：2018年5月

単位：百万円 EBITDA

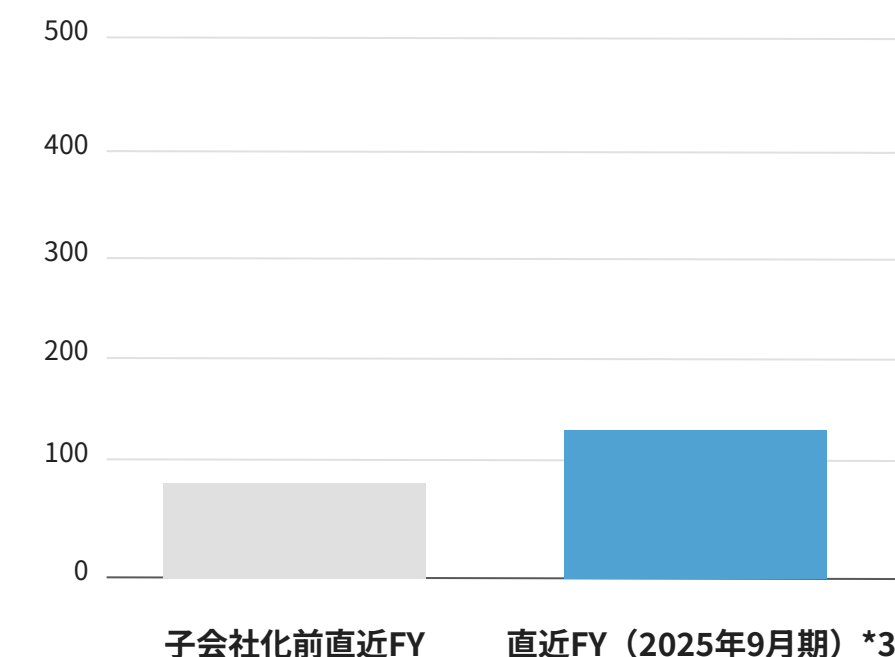


コロナ後 (エアトリ単体でのM&A 5件を集計*2)

ベストリザーブ、GROWTH、ノックラウン、ミナト、かもめ

総投資金額：7.6億円

単位：百万円 EBITDA



*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います

*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月期中実行のものにつきましては、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

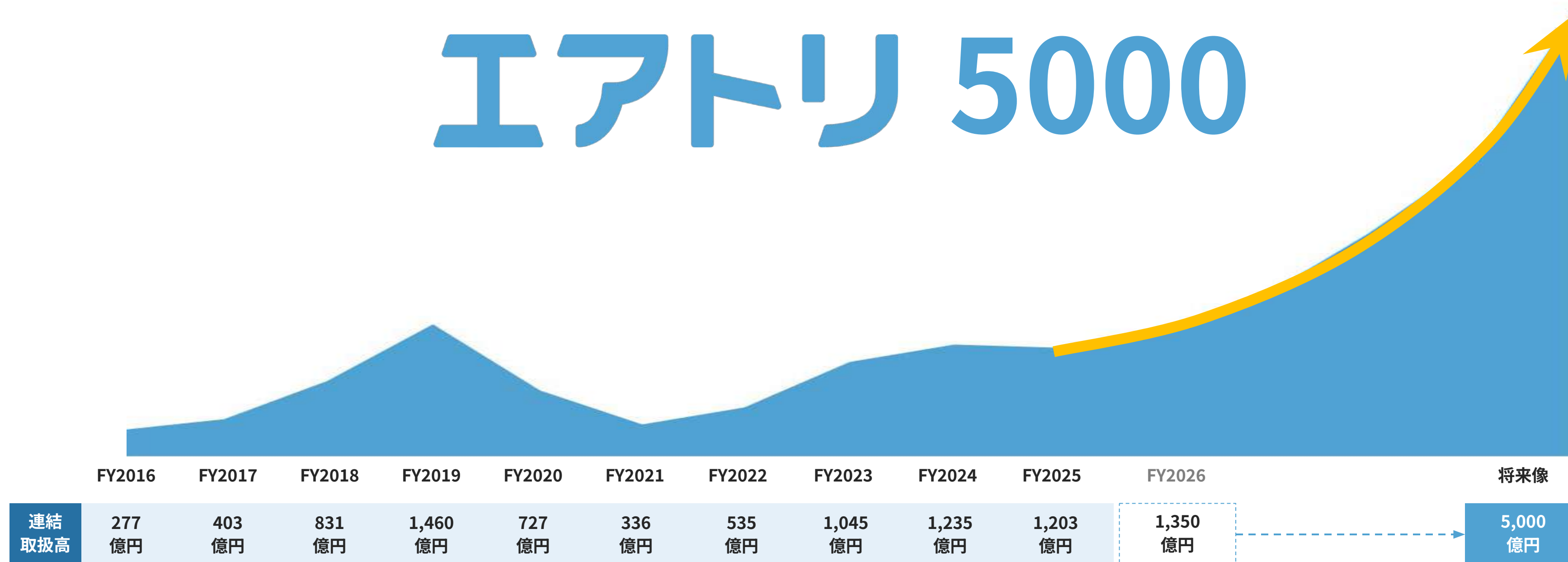
	発表時の方針・目標	環境の変化と現状
国内旅行領域	コロナ禍からの回復 戦略的マーケティング投資による徹底強化	▶ 物価高・インバウンド需要による旅行単価の高騰 クロスセル商材の拡大 マーケティング投資の最適化
海外旅行領域	コロナ前水準への需要回復 市場のオンライン化の加速	▶ コロナ禍の篩い分けも経て国内OTA業界の競争は一巡の一方、外資系OTAの台頭が目立つ 円安・物価高騰等による需要回復の遅れ 海外ツアー領域への注力（かもめ、Firstwise）
その他事業領域	エアトリ旅行事業以外の既存事業の成長継続 M&Aによる非連続的成長の継続	▶ 訪日旅行事業の拡大とグループ会社であるインバウ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 <ul style="list-style-type: none"> ● 每期複数件のM&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 ● 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
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46.6億円（減損等控除前）

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、終わりに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

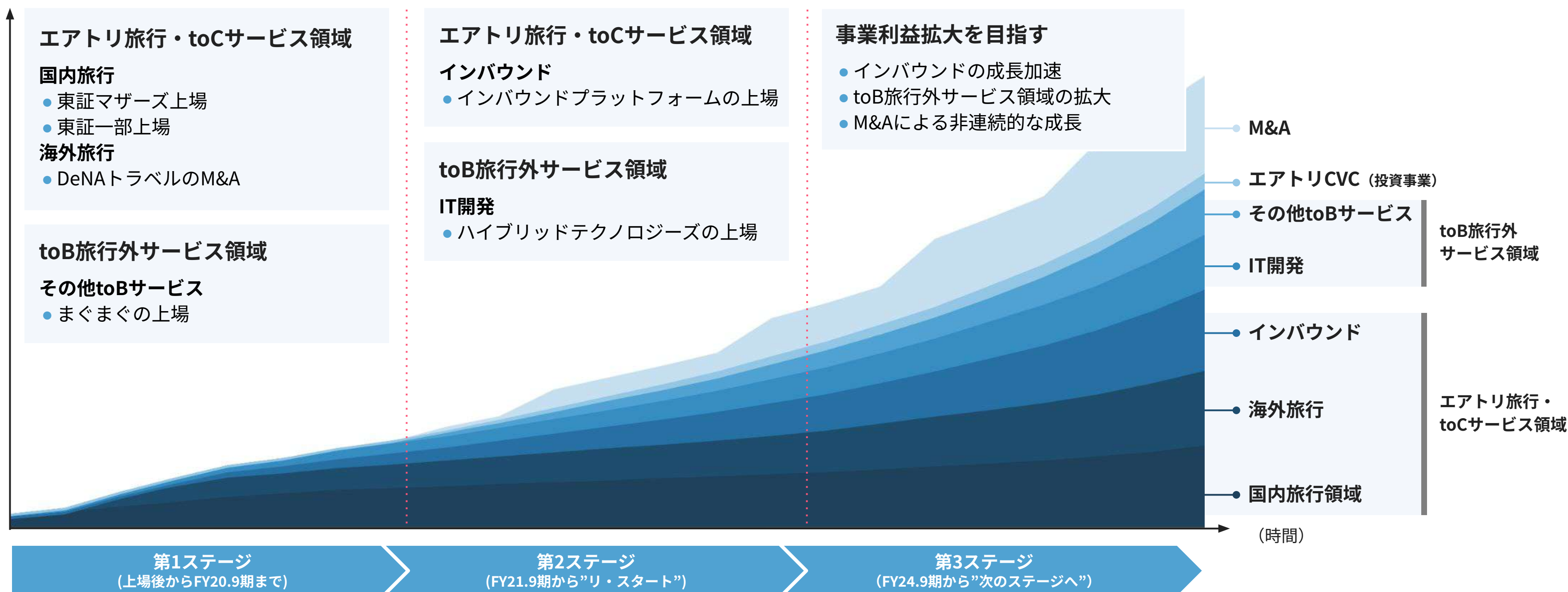


中長期成長戦略「エアトリ 5000」

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

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	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、UI/UX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。 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。	エアトリ旅行事業（エアトリ） 航空会社総代理店事業（エアトリ） レンタカー事業（ミナト）
	海外旅行	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。 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。	エアトリ旅行事業（エアトリ） 海外ツアー事業（エアトリ・かもめ）
	インバウンド	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。 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。 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。	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）

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

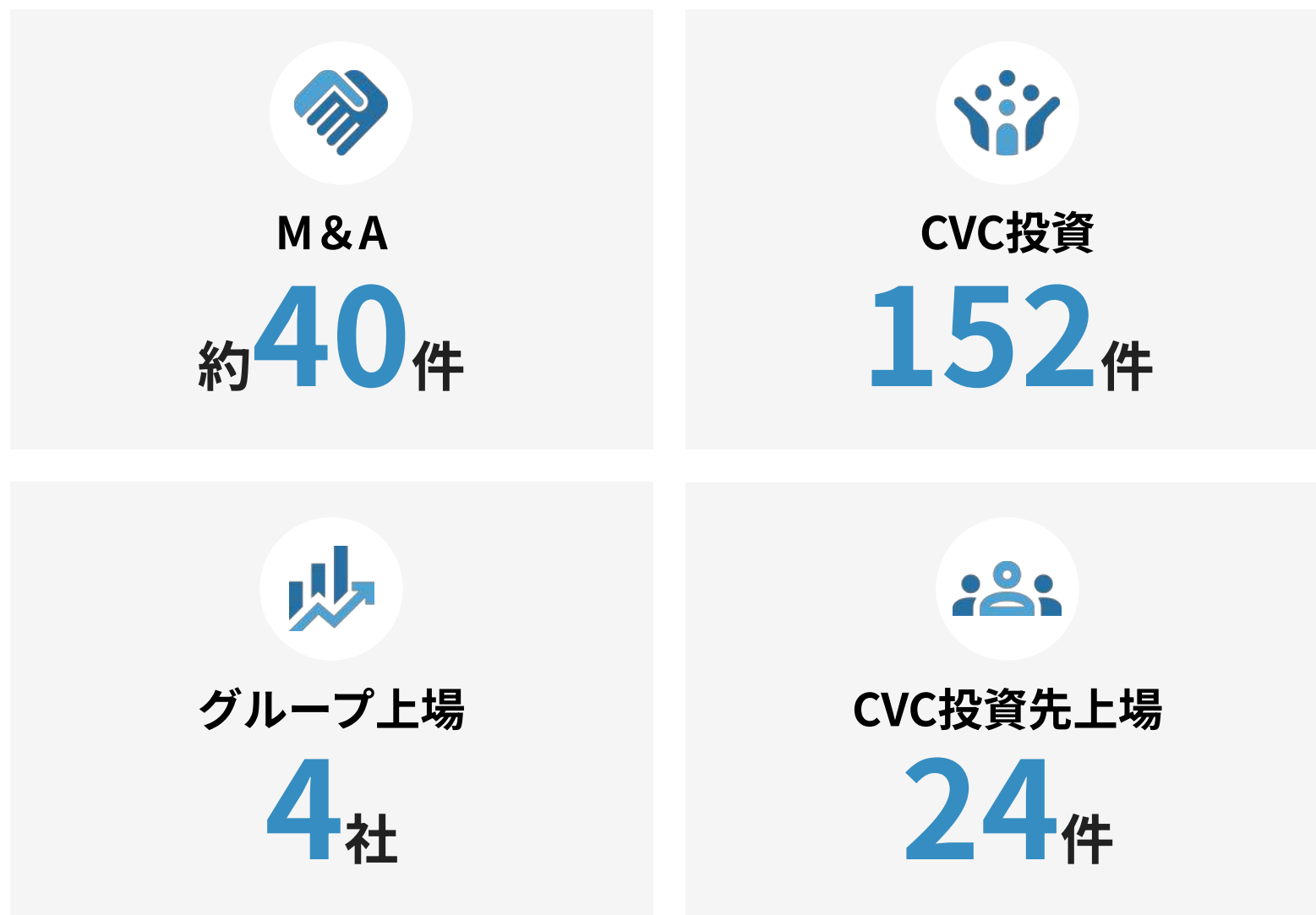
事業領域		成長戦略	エアトリ経済圏中核事業（会社）
toB 旅行外 サービス領域	IT開発	<p>ハイブリッドテクノロジーズグループを中心に、グループ内の連携強化や、戦略的なM&A、事業パートナーシップの拡大を通じて、DX支援における①開発対応領域、②提供ソリューション、③マーケットの3つの軸で事業拡大を図る。</p> <p>2025年10月には、ベトナムの総合ITカンパニーであるNGS Consultingを連結子会社化し、同社の強みであるSAPソリューションの豊富な実績を展開することを目指す。</p>	<p>グローバルIT総合サービス事業 （ハイブリッドテクノロジーズグループ）</p> <p>エンタープライズDX開発事業 （NAYUTA）</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>	<p>クラウド事業（かんざし）</p> <p>マッチングプラットフォーム事業 ・デジタルマーケティング事業 （GROWTH）</p> <p>CXO コミュニティ事業（エアトリCXOサロン）</p> <p>HRコンサルティング事業（ノックラーン）</p>

(再掲) M&A戦略

トラックレコード (1/3)

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



当社グループ最大のM&A (2018年5月)



(再掲) M&A戦略

トラックレコード (2/3)

約40件のM&A・事業譲受を実行し、引き続き積極的・断続的な投資を企図



(再掲) M&A戦略

トラックレコード (3/3)

直近2カ年でも、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

FY25.9

人材ソリューション事業	2023年10月	エアトリエージェント
株式会社エアトリエージェントを完全子会社化		
エアトリ旅行事業	2024年12月	Best Reserve
株式会社ベストリザーブを子会社化		
クリエイティブソリューション&DX事業	2024年1月	northshore
ノースショア株式会社をグループ会社化		
人材ソリューション事業	2024年3月	エアトリエージェント
投資先の株式会社ユナイテッドウィルよりSES事業譲受		
マッチングプラットフォーム事業・デジタルマーケティング事業	2024年4月	GROWTH
株式会社GROWTHを子会社化		
グローバルIT総合サービス事業	2024年4月	Wur
ハイブリッドテクノロジーズにてWur株式会社を子会社		
グローバルIT総合サービス事業	2024年7月	docodoor
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		

HRコンサルティング事業	2024年12月	KNOCKLEARN
株式会社ノックランを子会社化		
航空会社総代理店事業	2025年1月	TOki AIR
トキエア株式会社と資本業務提携を開始		
レンタカー事業	2025年4月	okinawa オープンレンタカー
「沖縄オープンレンタカー」のミナト株式会社を子会社化		
グローバルIT総合サービス事業	2025年4月	NGSC
NGS Consulting社の連結子会社化に係る株式譲渡契約締結		
海外ツアー事業	2025年5月	KAMOME CORPORATION かもめツアー
株式会社かもめを子会社化		
航空会社総代理店事業	2025年8月	JCAS Airways
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		
グローバルIT総合サービス事業	2025年8月	Hybrid Business Consulting
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		
エンタープライズDX開発事業	2025年9月	NAYUTA
株式会社NAYUTAを子会社化		

(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

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

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

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

(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 /既存事業の業容拡大 (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/既存事業の業容拡大

- 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&A戦略 実績・成果

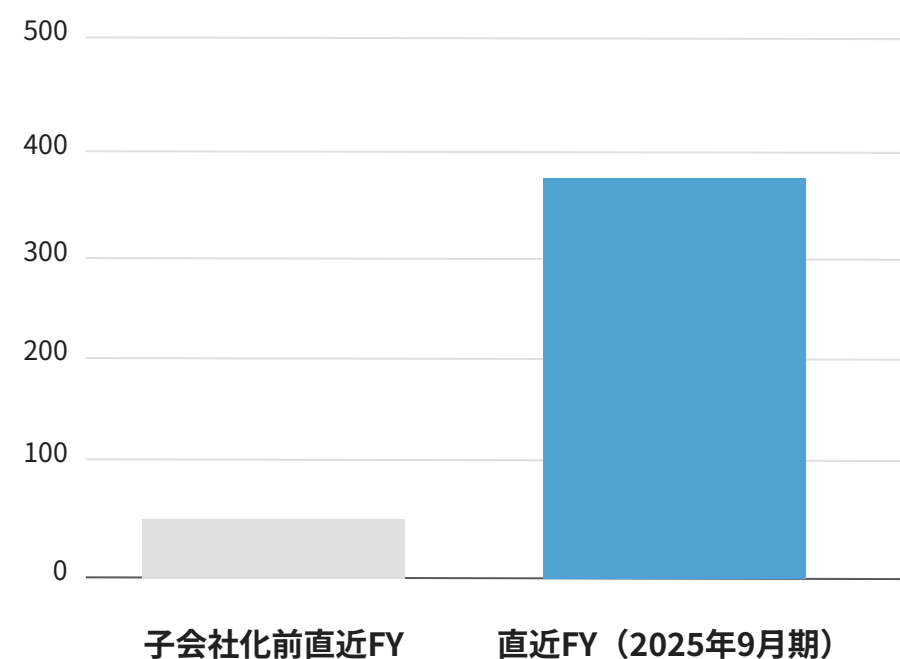
- 対象会社のオーガニックでの成長に加え、事業シナジー創出及びPMIの実行により、投資実行後の各社の営業利益・EBITDAは着実に伸張
- 割安でのエントリー努力の積み重ねもあり、高い投資効果を実現

コロナ前 (主要なM&A*1)

インバウンドプラットフォーム

総投資金額：5.6億円
投資時期：2016年7月

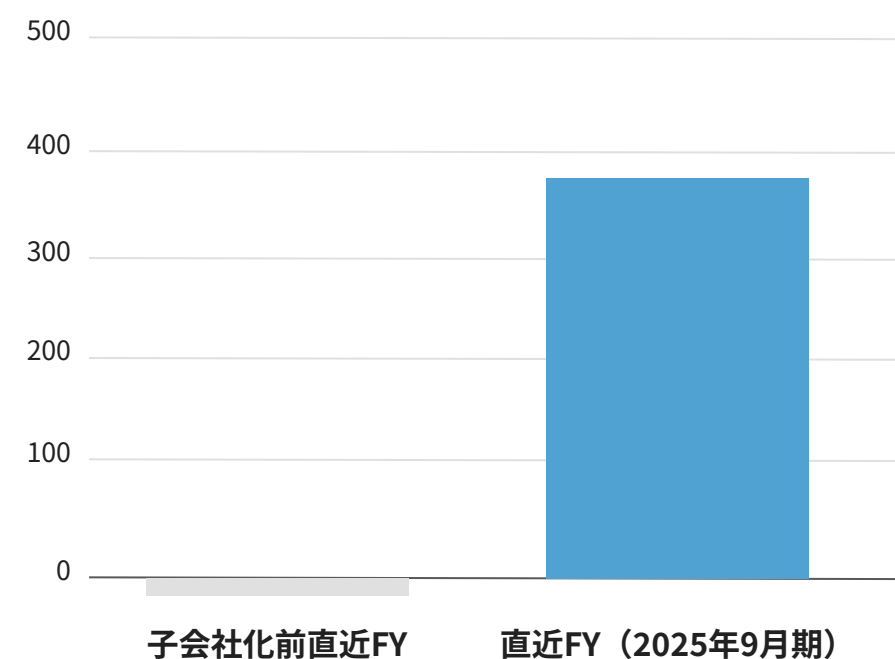
単位：百万円 EBITDA



DeNAトラベル

投資金額：12億円
投資時期：2018年5月

単位：百万円 EBITDA

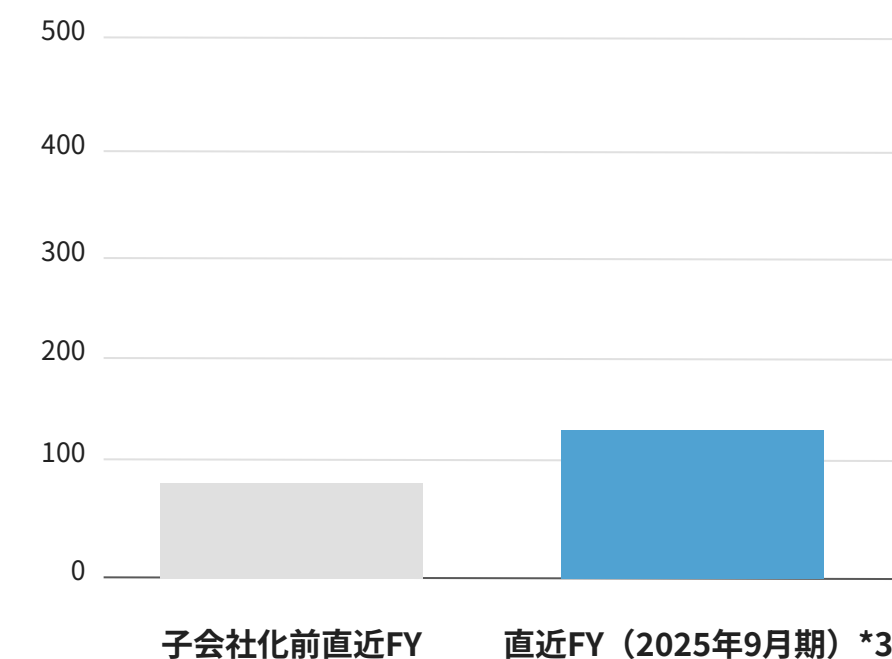


コロナ後 (エアトリ単体でのM&A 5件を集計*2)

ベストリザーブ、GROWTH、ノックラーン、ミナト、かもめ

総投資金額：7.6億円

単位：百万円 EBITDA



*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います

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

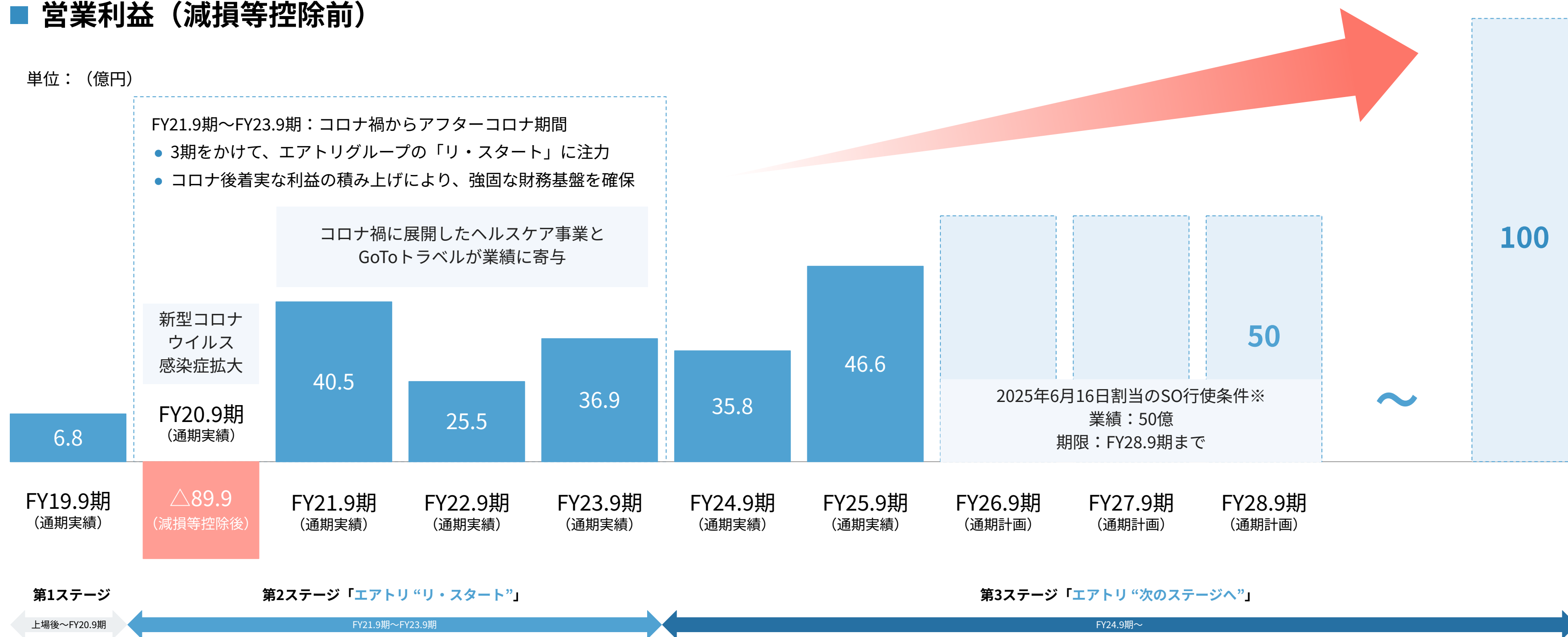
中長期成長戦略「エアトリ 5000」

業績目標

FY28.9期までの営業利益50億円（減損等控除前）、その後100億円（減損等控除前）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>

(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

SDGsへの取り組み方針

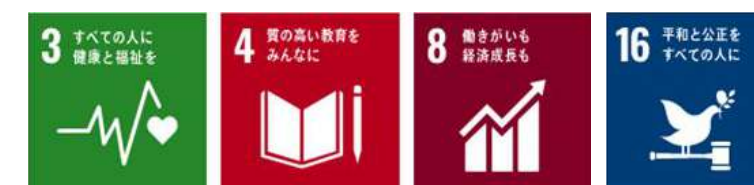
SDGsの達成に向けた様々な取り組みを通じて、終わりになき成長を継続し、持続的な発展への貢献を推進

- 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



働き方改革への取り組み



グローバル化とダイバーシティ



イノベーションの推進



地域社会への貢献



スポーツSDGsへの貢献



中長期成長戦略「エアトリ 5000」
「和製OTA No.1」を目指す

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に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、変更するものではありません。

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>