

2026年9月期 第3四半期

2026/8/14

決算説明

株式会社エアトリ
東証プライム：6191

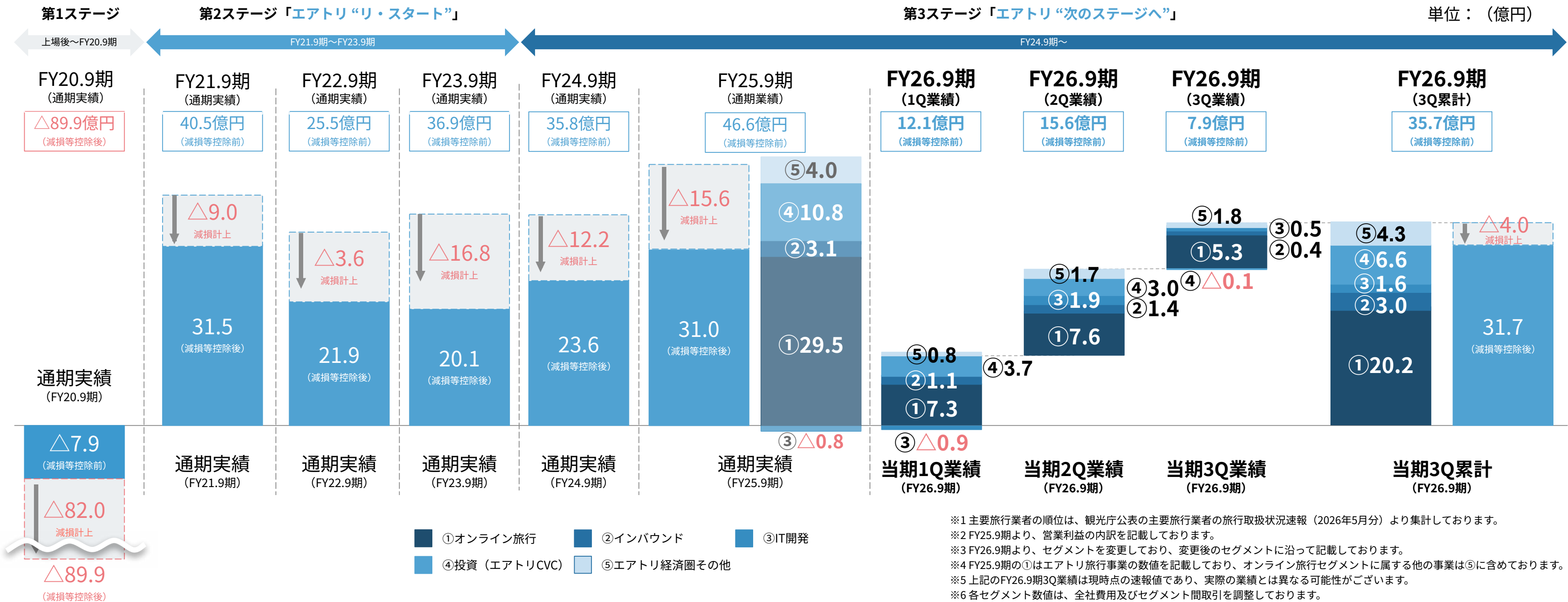
エアトリ

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3四半期 営業利益35.7億円（減損等控除前）（YoY118.0%）

エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化・競争激化がある一方、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！
人的資本経営に関する取り組み等を通じて、低い離職率および従業員の安定化が実現され、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の対価の一部に活用すること等の機動的な資本政策遂行に向け、自己株式の取得を着実に実行！
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7件で事業ポートフォリオを拡大、「エアトリグループの約束/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、「取扱高5000億円」の達成を目指す

エアトリグループの上場企業4社をはじめとする各事業の推進、
断続的なM&Aや資本業務提携の実行、戦略的な事業ポートフォリオの構築を通じ、
2025年9月期には過去最高益となる**46.6億円**の営業利益（減損等控除前）を達成

エアトリグループの 強みとなる主要事業

▼観光庁公表

主要旅行業者の旅行取扱状況速報（2026年5月分）

- 1位：JTB（112,337,345千円）
- 2位：KNT-CTホールディングス（31,769,612千円）
- 3位：日本旅行（31,673,243千円）
- 4位：エイチ・アイ・エス（30,813,157千円）
- 5位：阪急交通社（30,249,843千円）
- 6位：東武トップツアーズ（12,373,798千円）
- 7位：エアトリ（7,694,746千円）**
- 8位：ジャルパック（7,624,889千円）
- 9位：名鉄観光サービス（7,247,647千円）
- 10位：ジェイアール東海ツアーズ（6,158,305千円）



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



株式会社エアトリ
(2016年3月31日 上場)



株式会社エアトリプレミアム倶楽部



株式会社ベストリザーブ

■ 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。



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株式会社



ドコドア株式会社



NGS Consulting
Joint Stock Company



株式会社ハイブリッドテックエージェント



株式会社ハイブリッド
ビジネスコンサルティング

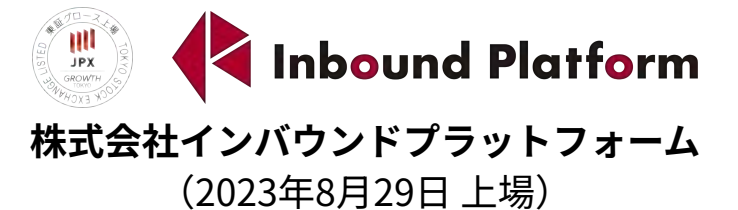


株式会社グルーヴ・システム

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 / 福証Q-Board 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、国内最大級のオールハンド小顔サロン「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



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



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

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7件のM&A・資本業務提携を発表

- 今後もM&Aによる成長投資・仲間集めを積極的に展開予定

1	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	
2	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	
3	美容FC事業	2026年3月	加盟店200店舗超のオールハンド小顔サロン「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	
4	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	
5	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、オンライン免税サービス「Funch REWARD」を韓国で展開するThe Service Platform Co., Ltd.と資本業務提携	
6	グローバルIT総合サービス事業	2026年5月	ハイブリッドテックエージェントにて、株式会社シンフォニードが運営するITエンジニア派遣およびSES事業を譲り受け	
7	クラウド事業	2026年7月	かんざしにて、株式会社インディードリクルートパートナーズが運営するシフト管理サービス「シフオブ」事業を譲り受け	

資本提携・M&Aに関するお問い合わせは[こちら](#)

働き方改革推進とコンプライアンス強化により快適な職場と低い離職率を実現、エアトリグループの約束/行動指針を遵守

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. 福利厚生の実施

エアトリでは福利厚生の実施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

1 報酬・処遇 5施策

ベースアップ・定期昇給

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、平均年収が596万円 → 656万円（+60万円）に大幅アップ（2026年8月時点）

賞与の引き上げ

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」に報いる仕組みを強化

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

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、会社が掛金を上乘せする仕組みである確定拠出年金制度（iDeCo+）を導入

NEW 緊急連絡先確保手当の増額

時間管理社員への時間外連絡・休日連絡を原則禁止としており、連絡体制を担う時間管理社員（対象22名）の負担に処遇で報い、安心して働ける環境を強化

2 健康・ウェルビーイング 5施策

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

オンライン診療サービス「SOKUYAKUベネフィット」の導入

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

国内航空券付与

有給休暇取得時の国内航空券の付与制度を通じて、従業員のリフレッシュ休暇を促進

インフルエンザ予防接種の費用補助

予防接種費用を全額補助し、感染予防と体調管理を支援

NEW がんリスク判定キット「bluedrop」の導入

自宅の検尿のみで7種のがんリスクを判定。身体的・時間的負担なく、重大疾患の早期発見を支援

4 次世代人財の育成～社会資本との連携～ 4施策

産学連携

大学・高校での講義実施、「エアトリフェス」等の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

大学生向けインターンシップの実施

就業体験を通じた学生のキャリア支援と、優秀な若手人財の早期獲得につなげる採用パイプラインの構築

NEW ICTスタートアップリーグへ「支援機関」として参画

総務省事業を契機とした官民連携プログラム。次世代ICTスタートアップを伴走支援

NEW 女性活躍推進とロールモデルの社外発信

女性向けキャリアイベントに女性管理職が登壇し、キャリア形成の実例を発信。女性人財の採用・活躍を後押し

3 働きやすい職場環境 5施策

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。快適性向上、創造性やコミュニケーションの促進

育児休業取得・復職支援

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

内部通報制度の充実とコンプライアンス遵守

内部通報制度の充実、時間管理社員への時間外連絡・休日連絡の禁止等の施策によるクリーンな職場環境の構築

オンボーディング・研修体系の強化

個別ヒアリングや座談会等を通じて、新入社員の早期定着支援と孤立を防止。また、研修体系の強化を実施

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3Q 「次のステージへ」

① 連結業績	1. FY26.9期の第3四半期の連結業績は、取扱高931億円（YoY107.0%）、売上収益271.3億円（YoY135.4%）、営業利益35.7億円（減損等控除前）（YoY118.0%） 2. エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化・競争激化がある一方、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	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	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形成により、売上高YoY116%を達成！また、2026年7月21日付で、同社が福岡証券取引所Q-Board市場へ重複上場！ 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YoY210%・営業利益YoY227%・EBITDA YoY171%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、訪日外国人数増加の好環境下で、売上高YoY129%、営業利益YoY122%を達成！
④ CXOコミュニティ事業	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年半超で急成長！ 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」を開催！あらゆるジャンルのビジネスマンが集結する、参加人数2,000名規模のトークセッション×大交流会！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！ 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」を継続！「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！
⑤ M&A	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7件のM&A・資本業務提携を発表！
⑥ 人的資本経営	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、低い離職率および従業員の安定化が実現され、好業績に寄与！ 2. ①報酬・処遇、②健康・ウェルビーイング、③働きやすい職場環境、④次世代人財の育成・社会資本との連携の4分野にて、19施策を実施！ 3. 新たな施策として、①緊急連絡先確保手当の増額、②がんリスク判定キット「bluedrop」の導入、③ICTスタートアップリーグ「支援機関」参画、④女性活躍推進とロールモデルの社外発信の4施策を実施！
⑦ 成長戦略	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	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を開始し、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！2026年7月末時点で、上限2,500,000株の34.9%にあたる872,400株の取得が完了！ 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 FY26.3Q 決算概要
- 04 FY26.9期 業績予想/株主還元
- 05 FY26.3Q 主要KPIの推移
- 06 FY26.3Q 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

「エアトリ」超サマーセール2026 を開催！

旅行需要が高い夏の時期～秋の連休先取りに合わせたセール施策により更なる販促強化！



株式会社まぐまぐ（東証スタンダード / 福証Q-Board 証券コード：4059）

前年同期比で売上高**116%**、営業利益は投資フェーズにおけるコスト増加により減益Magmag, Inc. 

2026年9月期 第3四半期累計（エグゼクティブサマリー）

第3四半期累計売上は前年同期比で伸長し、業績予想に対しても堅調に推移。
一方、営業利益は投資フェーズにおける原価および販管費の増加により、減益着地。
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

368,901 千円

前年同期比：116%

営業利益

2,472 千円

前年同期比：28.3%

プラットフォーム事業

- ・ クリエイター数749誌（+74、+11%）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290.71円

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
- ・ 受注済み案件の収益化フェーズへ

4

時価総額

12.0 億円

2026年8月13日終値
証券コード：4059
株価：402円

※まぐまぐ2026年9月期3Q
決算説明資料より抜粋

上場子会社

株式会社まぐまぐ（東証スタンダード / 福証Q-Board 証券コード：4059）



福岡証券取引所Q-Board市場へ重複上場

九州を起点に、地域・企業・クリエイターをつなぐコンテンツプラットフォームへ



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
ベトナム国内のM&Aの貢献等により前年同期比で好調に推移

第3四半期のハイライト

Hybrid Technologies

売上収益

前年同期比

4,870百万円 **+110%**

EBITDA

前年同期比

391百万円 **+71%**

通期業績予想を修正

3 p

- ・主に開発領域・海外事業、人材領域がけん引する売上収益の進捗を考慮し、通期業績予想を修正。
- ・持株会社体制への移行を含む組織構造改革に係る費用、投資を見据え、営業利益以下各段階利益は幅を持たせた予想。



持株会社体制への移行

21 p

- ・事業成長の加速・経営資源の配賦を目的として、当社の既存事業を新設会社に分割し、本社は管理機能に専念する持株会社体制(ホールディングス化)への移行を検討。
- ・各事業の運営を各子会社が担うことで、事業別の採算把握と、意思決定の高速化を実現。

時価総額

25.1億円

2026年8月13日終値

証券コード：4260

株価：218円

※ハイブリッドテクノロジーズ
2026年9月期3Q決算説明資料より抜粋

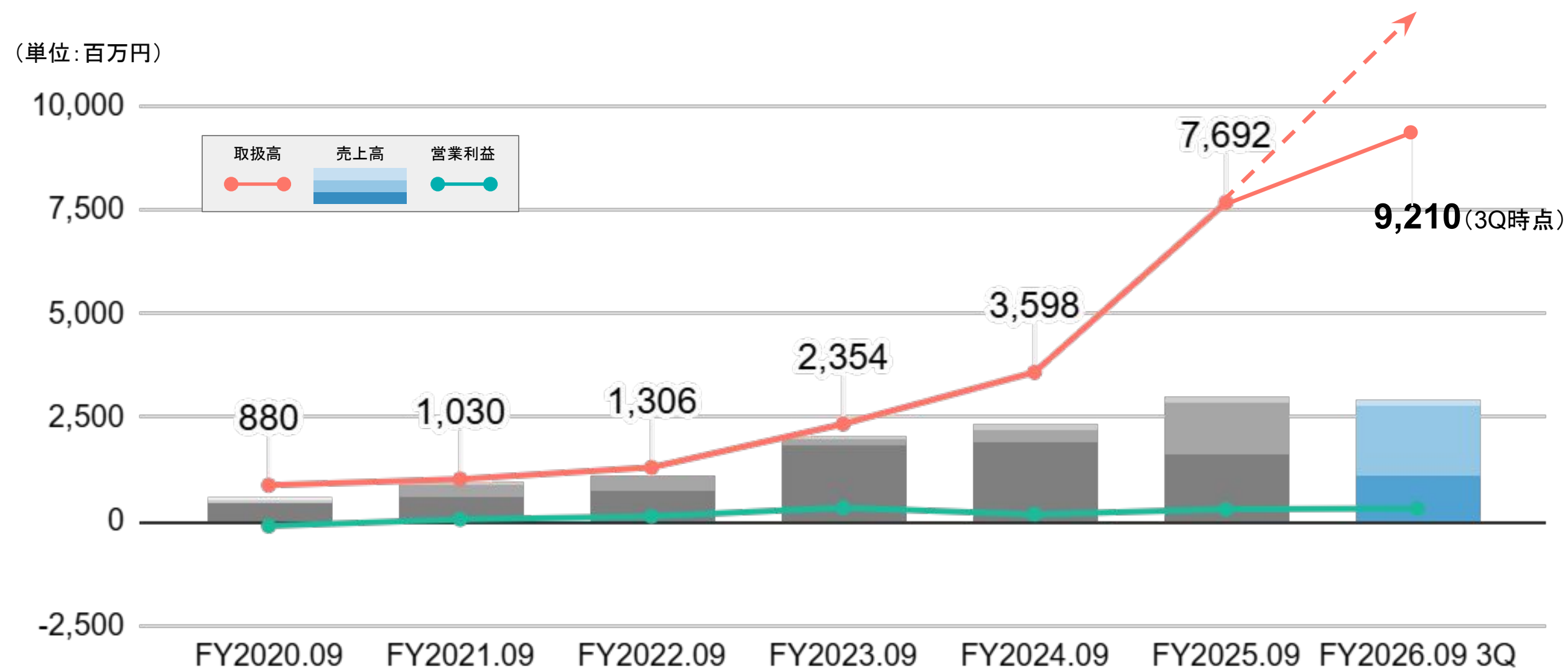
上場子会社

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）



訪日外国人数が3,211万人を超え前年同期比101.9%の好環境下で、
取扱高は第3四半期時点で前年通期実績比**119.8%**を達成！

取扱高・売上高・営業利益推移



時価総額

31.5 億円

2026年8月13日終値
証券コード：5587
株価：912円

加盟店200店舗超の小顔サロン「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！
- 2026年8月より「BUPURA」への来店を促進するプレゼント企画を一部店舗にて実施中！



■ 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。同社が展開するオールハンド小顔サロン「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。

■ 今後の事業連携・業績寄与について

オールハンド小顔サロン「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。2026年8月から全国の「BUPURA」店舗への来店を促進しながら、店頭を起点にエアトリのサービスをご案内するプレゼント企画を一部店舗にて実施中。

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。

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

前回の4月に続き、第2回目のサービス改善を実施。

今後も継続的なサービス改善を実施し、有料会員のさらなる満足度向上を目指す。

1. マッチング精度の向上
2. 幅広い経営課題やニーズに応える実践型イベントの始動
3. 定例会の食事に関する改善
4. トラブルホットラインの周知強化

「エアトリフェス2026」がいよいよ8月27日(木)に開催！

エアトリフェスはあらゆるジャンルのビジネスマンが集結する、トークセッション×大交流会
トークセッションの詳細が決定！



■ トークセッションテーマ

- 17:30～17:45 経営者にとっての人脈組成とは
- 17:50～18:05 成長をとめないために大事にしている
マインドセット・習慣
- 18:10～18:25 信頼を築くコミュニケーションの秘訣

■ 概要

イベント名：エアトリフェス2026

日時：2026年8月27日(木)

17:15～ 受付開始

17:30～ トークセッション開始

18:30～20:30 大交流会

場所：東京都中央区銀座8-21-1

住友不動産汐留浜離宮ビルB1 ベルサール汐留

来場者数：2,000名（予定）

参加費用：無料（ご招待）



次世代人財の育成～社会資本との連携～

総務省事業を契機としたICTスタートアップリーグの「支援機関」として参画決定

総務省による「スタートアップ創出型萌芽的研究開発支援事業」を契機とした支援プログラム「ICTスタートアップリーグ」において、スタートアップの成長を伴走支援する「支援機関」として参画が決定



■ICTスタートアップリーグとは

「ICTスタートアップリーグ」は、総務省による「スタートアップ創出型萌芽的研究開発支援事業」を契機にスタートした、先端的なICTの創出と次世代産業の育成を目指す官民連携のスタートアップ支援プログラム。

総務省事業による研究開発費の支援や専門家・支援機関による伴走支援に加え、メディアとも連携しながら、参加するスタートアップの事業や取り組みを広く社会へ発信し、事業の成長加速とエコシステムの創出を目指す。

公式ウェブサイト：<https://ict.startupleague.go.jp/>

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 3Q連結業績

営業利益（減損等控除前）

35.7 億円

前期比**118.0**%

取扱高

931 億円

前期比**107.0**%

営業利益（減損等控除後）

31.7 億円

前期比**118.0**%

売上総利益

139.6 億円

前期比**119.6**%

- 営業利益35.7億円（減損等控除前）の内訳は、オンライン旅行事業20.2億円、インバウンド事業3.0億円、IT開発事業1.6億円、投資事業6.6億円、エアトリ経済圏その他事業4.3億円
- エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化・競争激化がある一方、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事業は取扱高654億円（前年同期比92.4%）
- インバウンド事業が大きく成長し取扱高92億円(前期比158.8%)、ハイブリッドテクノロジーズ連結開始により、IT開発事業は54億円（前期比+53億円）
- 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4,135社、ARRが13.7億円

■ エアトリ経済圏

M&A実績

(FY26.9期のグループ全体)

前年比
7 件 **±0** 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7件（前期比±0件）
- 成長戦略の柱として、2025年11月に公表したM&A戦略を着実に推進

■ 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（減損等控除後）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し、2026年7月31日現在において株数上限の34.9%の取得が完了

- 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
- 2026年7月末時点で、872,400株（取得株数上限250万株の34.9%）、7.2億円（取得上限総額17.4億円の41.4%）の取得が完了

インベストメント・財務ハイライト (2/2)

エアトリ

■ FY26.9期3Q 連結業績

取扱高

931 億円

(YoY 107.0%)

うち訪日旅行 YoY 158.8%

売上収益

271.3 億円

(YoY 135.4%)

前年同期比増加！

売上総利益

139.6 億円

(YoY 119.6%)

前年同期比増加！

営業利益

(減損等控除前)

35.7 億円

(YoY 118.0%)

前年同期比増加！

toB事業ARR

13.7 億円

急速に拡大！

■ FY26.9期3Q エアトリ経済圏ハイライト

事業数

22 事業

(YoY +2事業)

M&A件数
(資本業務提携含む)

7 件

(YoY ±0件)

エアトリCVC
投資先数

155 社

(YoY +12社)

エアトリCVC
今期IPO件数

1 件

(YoY △3件)

エアトリCXOサロン
有料会員数

800 社

2024年11月開始
から約1年半で急成長！

03

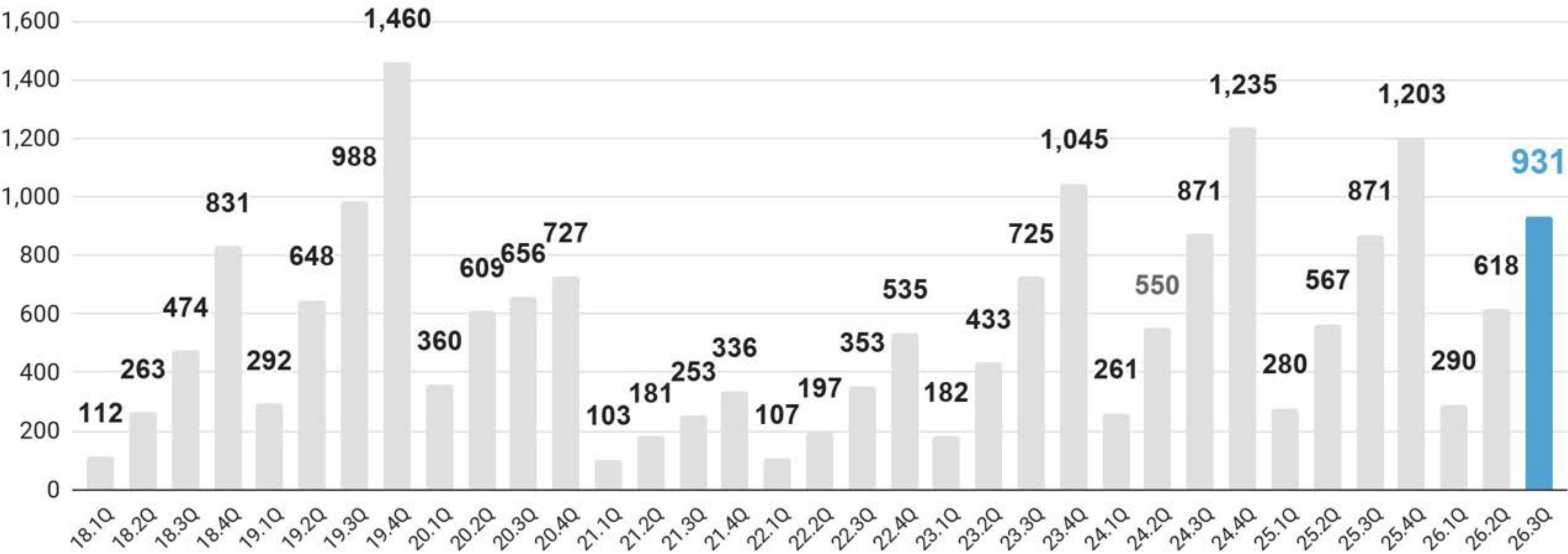
FY26.3Q 決算概要

連結取扱高推移

取扱高**931億円** 前期比**107.0%**

- エアトリ旅行事業の成長鈍化・競争激化をエアトリ経済圏の拡大が下支え

連結取扱高（億円）

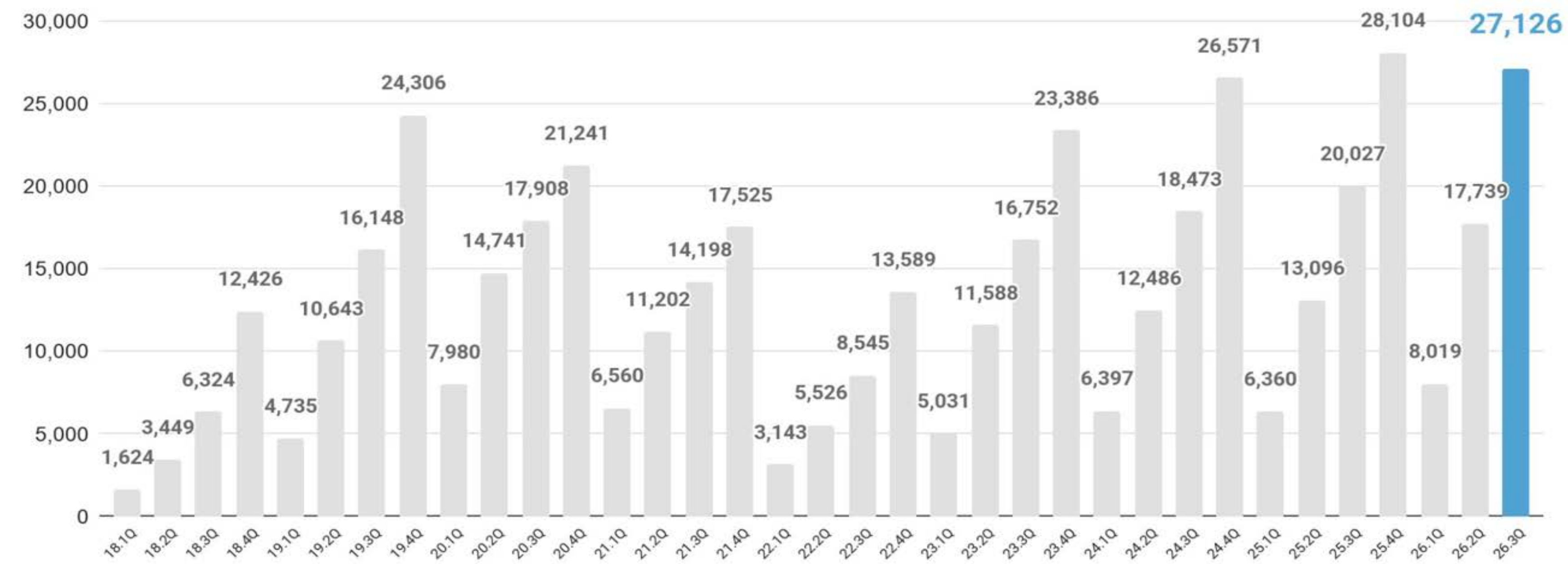


連結売上収益推移

売上収益 **271.3億円** 前期比**135.4%**

- エアトリ旅行事業の成長鈍化・競争激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）

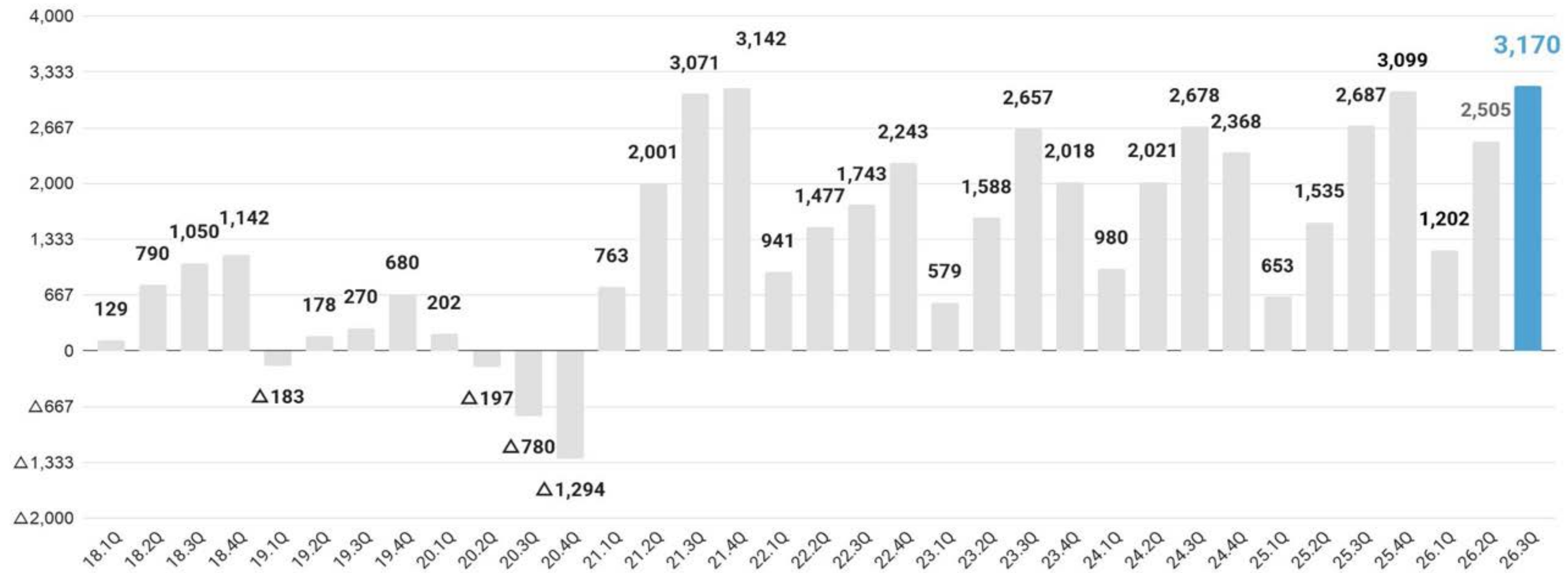


連結営業利益推移

営業利益**31.7億円**（減損等控除後） 前期比**118.0%**

- 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)

	FY25.3Q		FY26.3Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	87,058	—	93,141	—
売上収益	20,027	100.0%	27,126	100.0%
売上総利益	11,670	58.2%	13,956	51.4%
営業利益（減損等控除前）	3,024	15.0%	3,568	13.1%
営業利益（減損等控除後）	2,687	13.4%	3,170	11.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,622	8.0%	2,184	8.0%

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)

	FY25.3Q	FY26.3Q	増減
オンライン旅行	1,918	2,023	105
インバウンド	266	297	31
IT開発	△73	162	235
投資	625	656	31
エアトリ経済圏 その他	286	428	142
合計	3,024	3,568	544

※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	エアトリ経済圏 その他	
取扱高	65,438	9,203	5,362	672	12,463	93,140
売上収益	12,989	2,955	5,362	672	5,146	27,126
売上総利益	8,276	2,441	1,668	114	1,455	13,956
営業利益（減損等控除前）	2,023	297	162	656	428	3,568
営業利益（減損等控除後）	2,013	297	162	268	428	3,170

※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	FY26.3Q	増減額
	流動資産	23,677	27,827	4,150
	現預金	12,112	13,231 ^{*1}	1,119
	営業投資有価証券等	5,960	6,322	362
非流動資産		8,469	12,355	3,886
総資産		32,147	40,182	8,035
	負債	15,638	20,657	5,019
	有利子負債	3,133	4,817 ^{*1}	1,684
資本合計		16,509	19,525	3,016
自己資本比率		51.3%	48.5%	△2.8%

^{*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)

	FY25.3Q	FY26.3Q	増減額
営業活動CF	3,312	2,490	△822
投資活動CF	△1,196	△1,899	△703
財務活動CF	△635	△480	155
現金及び現金同等物に係る換算差額	△18	71	—
現金及び現金同等物の増減額	1,460	181	△1,279
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	937	—
現金及び現金同等物の期末残高	11,179	13,231	—

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 3Q業績 (実績値)	進捗率 (期首予想対比)
取扱高	135,000	93,141	69.0%
売上収益	34,000	27,126	79.8%
営業利益	1,500	3,170	211.3%

※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**、売上収益**340億円**、営業利益**15億円**で5/15予想から修正なし

早期の営業利益50億円（減損等控除前）達成を目指し、成長へ向けた投資、戦略的なM&Aを推進
前期同様引き続き、各事業の見通しに対して、早期に減損損失等を計上する方針を継続

(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 (2026年5月15日公表)	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・競争激化があるものの、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

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

2026年7月31日現在において、上限2,500,000株の34.9%にあたる872,400株の取得が完了

	自己株式取得の概要	進捗状況 (2026年7月31日現在)
(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%）	872,400株（進捗率34.9%）
(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）	719,655,800円（進捗率41.4%）
(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	—

※取得株数及び金額は約定ベースで記載しています。

(再掲) エグゼクティブ・サマリー

FY26.9期 第3Q 「次のステージへ」

エアトリ

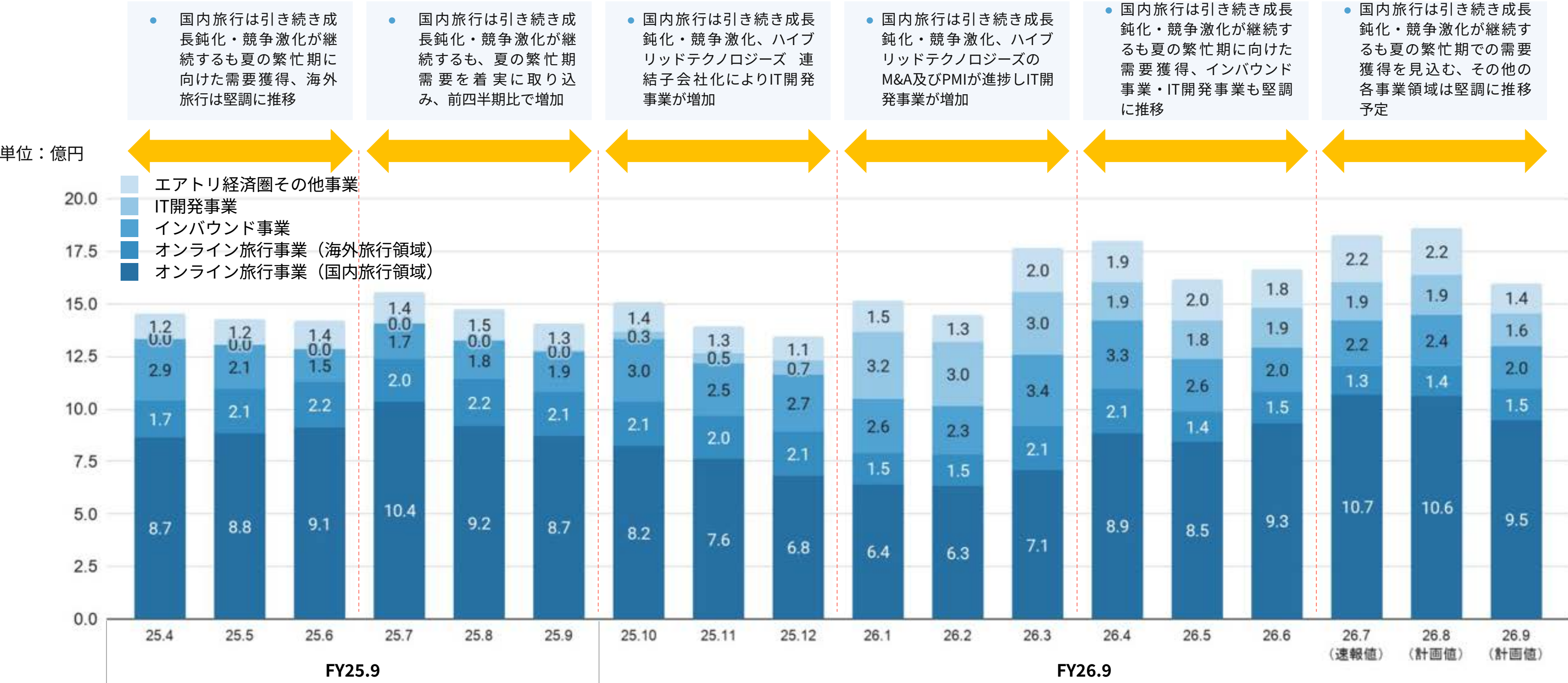
① 連結業績	1. FY26.9期の第3四半期の連結業績は、取扱高931億円 (YoY107.0%)、売上収益271.3億円 (YoY135.4%)、営業利益35.7億円 (減損等控除前) (YoY118.0%) 2. エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化・競争激化がある一方、エアトリ旅行事業に続く各事業セグメントがそれぞれ好調に推移し前年同期比増益！ 3. 各事業でのさらなる成長へのチャレンジを継続し、成長投資・事業ポートフォリオの拡大を断続的に実行！
② エアトリ旅行事業	1. エアトリ旅行事業では、総合旅行プラットフォーム「エアトリ」の新イメージキャラクターアンタッチャブル山崎弘也さ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	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形成により、売上高YoY116%を達成！また、2026年7月21日付で、同社が福岡証券取引所Q-Board市場へ重複上場！ 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YoY210%・営業利益YoY227%・EBITDA YoY171%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、訪日外国人数増加の好環境下で、売上高YoY129%、営業利益YoY122%を達成！
④ CXOコミュニティ事業	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年半超で急成長！ 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」を開催！あらゆるジャンルのビジネスマンが集結する、参加人数2,000名規模のトークセッション×大交流会！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！ 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」を継続！「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！
⑤ M&A	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7件のM&A・資本業務提携を発表！
⑥ 人的資本経営	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、低い離職率および従業員の安定化が実現され、好業績に寄与！ 2. ①報酬・処遇、②健康・ウェルビーイング、③働きやすい職場環境、④次世代人財の育成・社会資本との連携の4分野にて、19施策を実施！ 3. 新たな施策として、①緊急連絡先確保手当の増額、②がんリスク判定キット「bluedrop」の導入、③ICTスタートアップリーグ「支援機関」参画、④女性活躍推進とロールモデルの社外発信の4施策を実施！
⑦ 成長戦略	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	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を開始し、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！2026年7月末時点で、上限2,500,000株の34.9%にあたる872,400株の取得が完了！ 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！

05

FY26.3Q 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！

オンライン旅行事業は成長鈍化・競争激化があるものの、国内旅行領域が事業ポートフォリオ全体を牽引！
インバウンド事業・IT開発事業・エアトリ経済圏その他事業領域の伸長により、全体粗利は前期比増加！

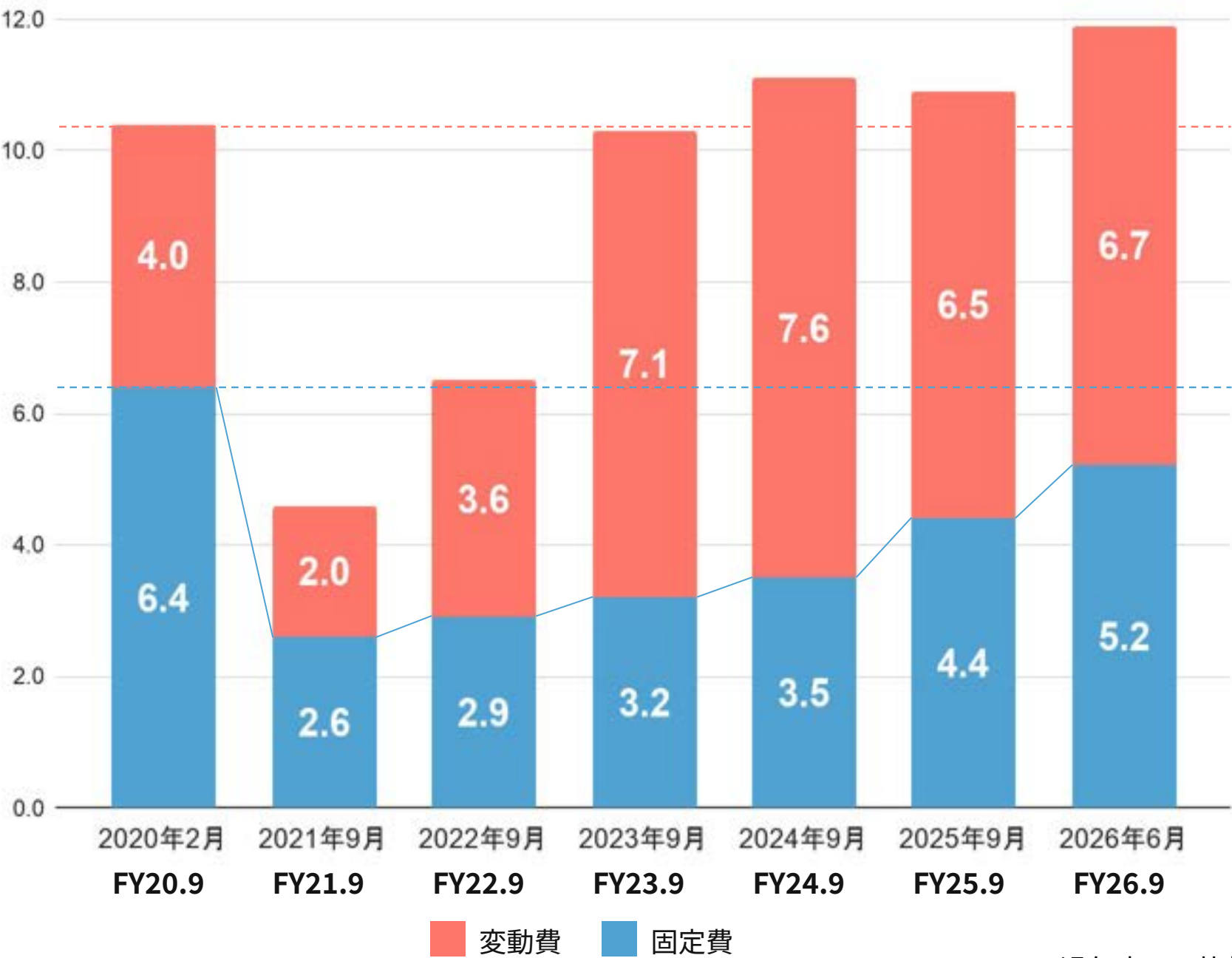


固定費は引き続きコロナ前より低い水準を維持

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

- FY26.3Qは、月間販管費を約11.9億円でコントロール

単位：億円



広告宣伝費とその他変動費の最適化

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
その他変動費	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

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

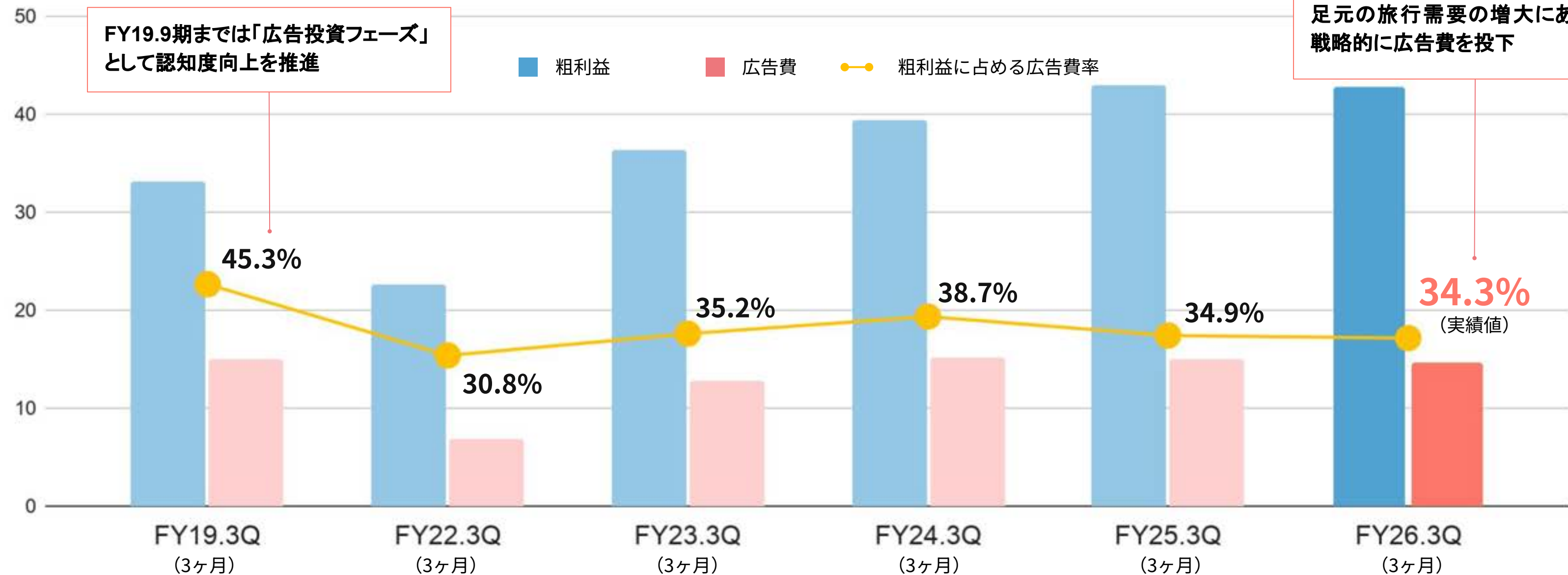
※ 過年度との比較のため、FY26.9期より連結開始したハイブリッドテクノロジーズの数値を控除して算出しております。

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

Y19.3Q比で粗利益は増加
粗利に占める広告費率は△11.0%

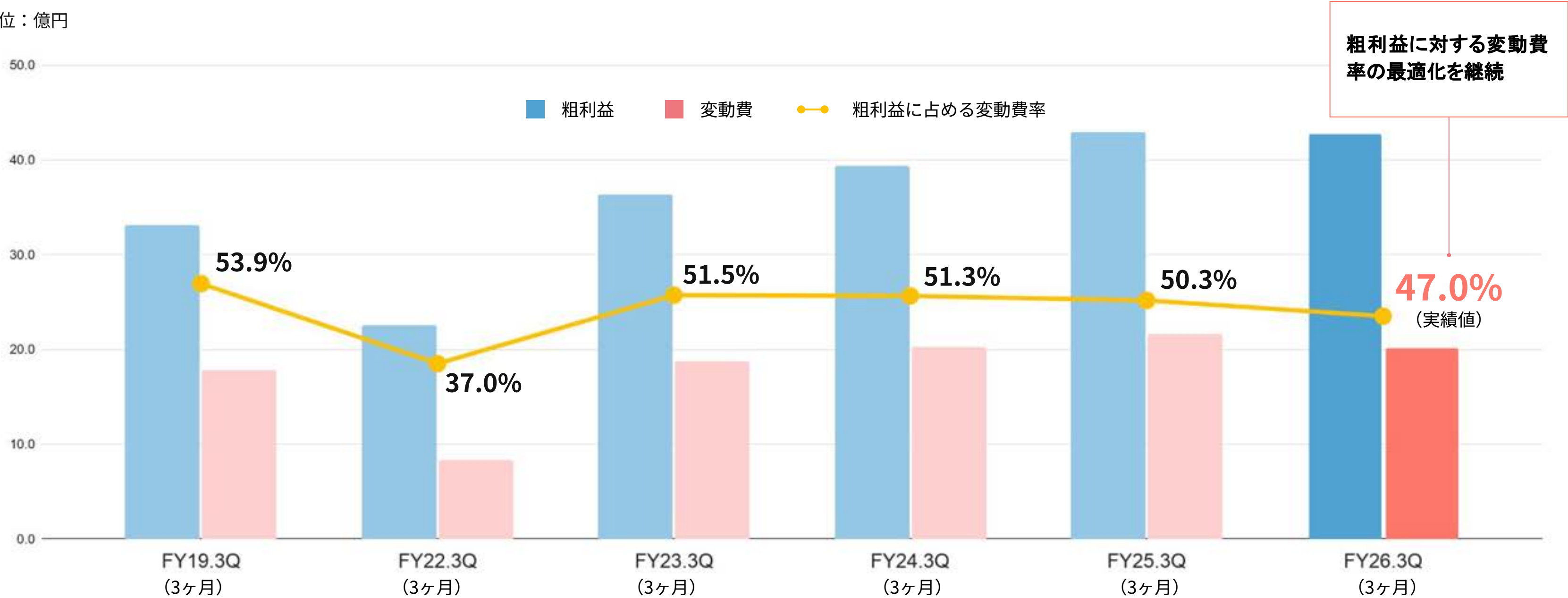
※ 過年度との比較のため、FY26.9期より連結開始したハイブリッドテクノロジーズの数値を控除して算出しております。

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

単位：億円

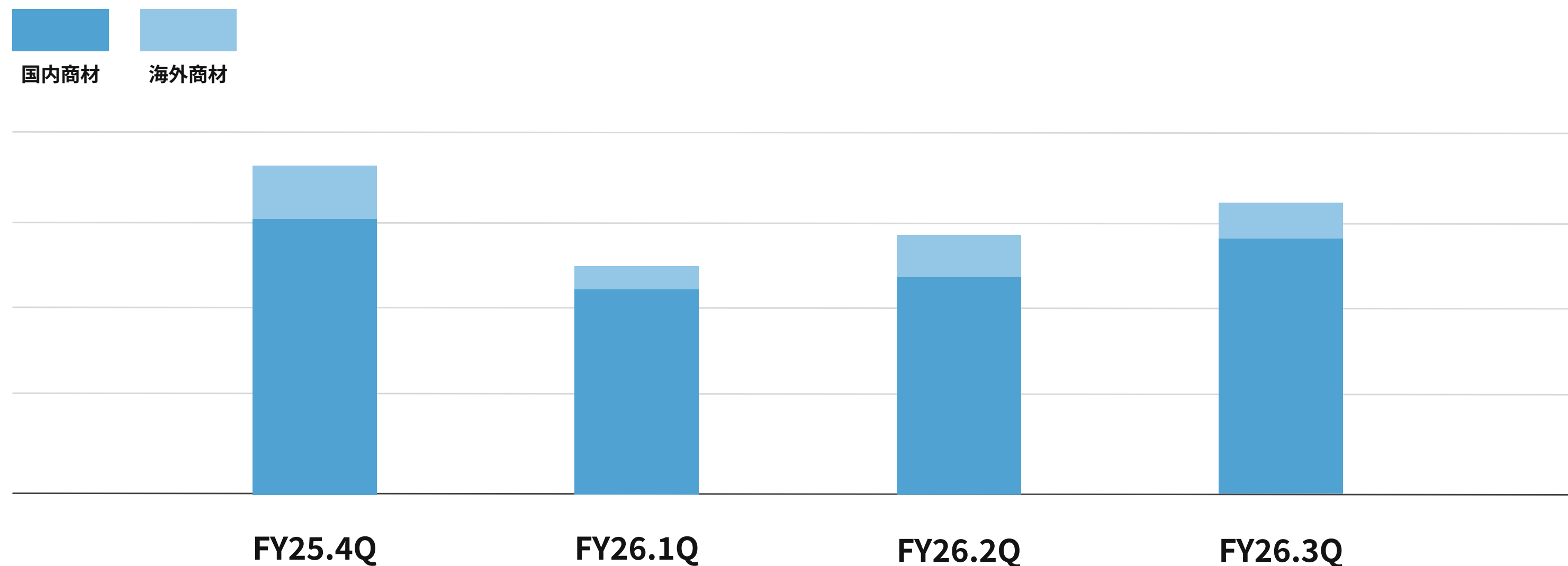


※ 過年度との比較のため、FY26.9期より連結開始したハイブリッドテクノロジーズの数値を控除して算出しております。

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期対比で大幅伸長！

- 国内商材はFY26.2Q対比で115%伸長を達成！
- 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は鈍化傾向が継続

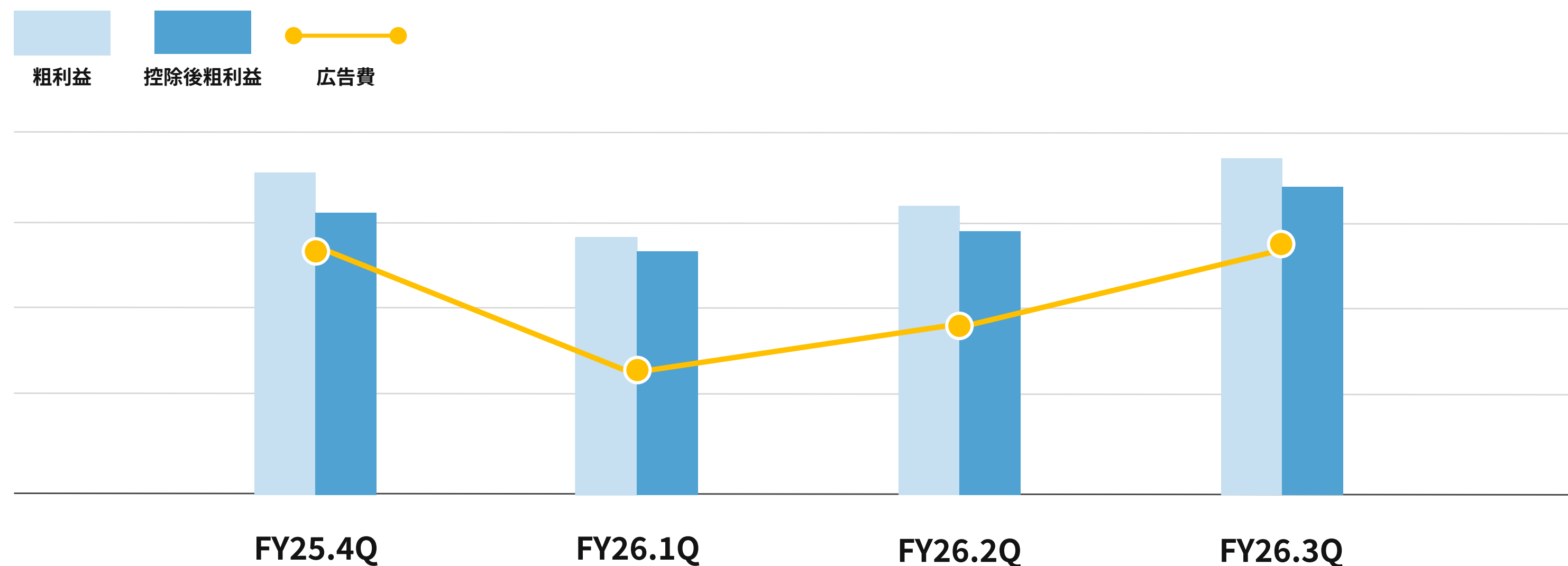


*1 広告やメタサーチを経由しない顧客への販売による粗利益を指す（自然検索やアプリ経由の流入によるもの）

エアトリアプリ粗利益の推移

最適な広告運用により控除後粗利益の高水準を維持！

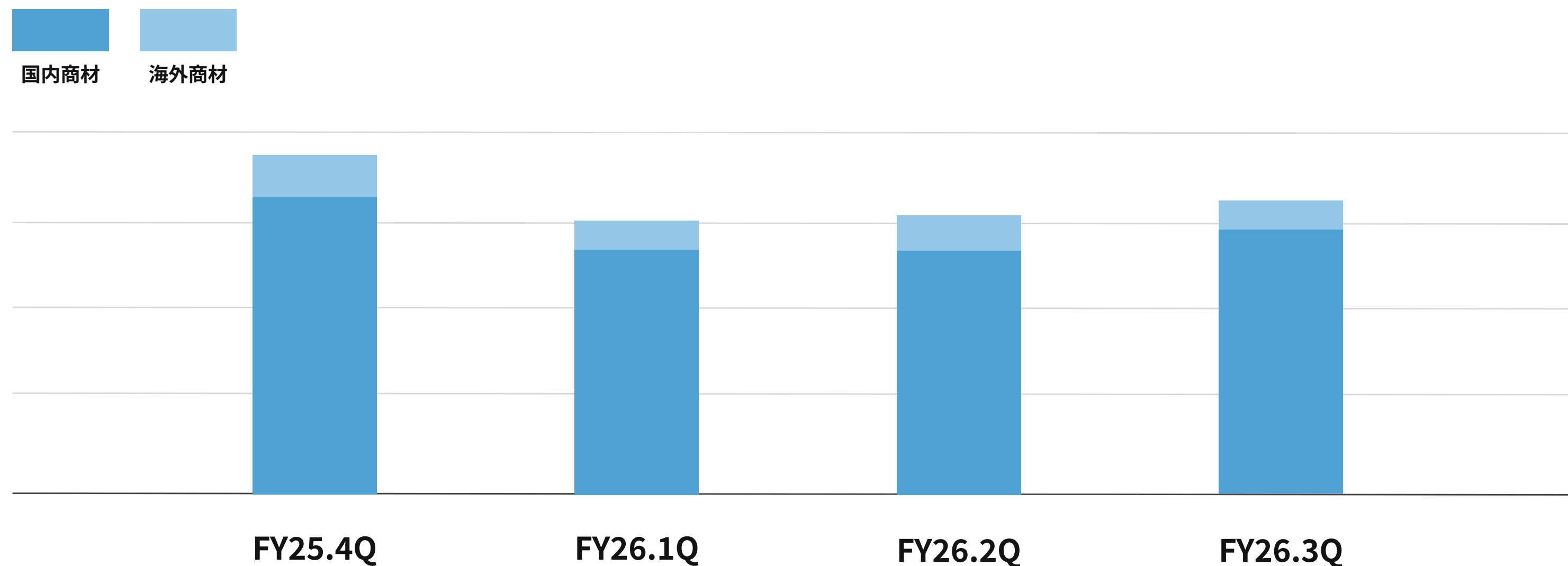
FY26.2Q対比で、広告コスト控除後粗利益は110%を達成！



その他注力商材の推移

その他注力商材^{*1}の予約数は前期対比104%で増加傾向を維持！

FY26.2Q対比で国内商材は106%を達成し、海外商材の停滞を下支え

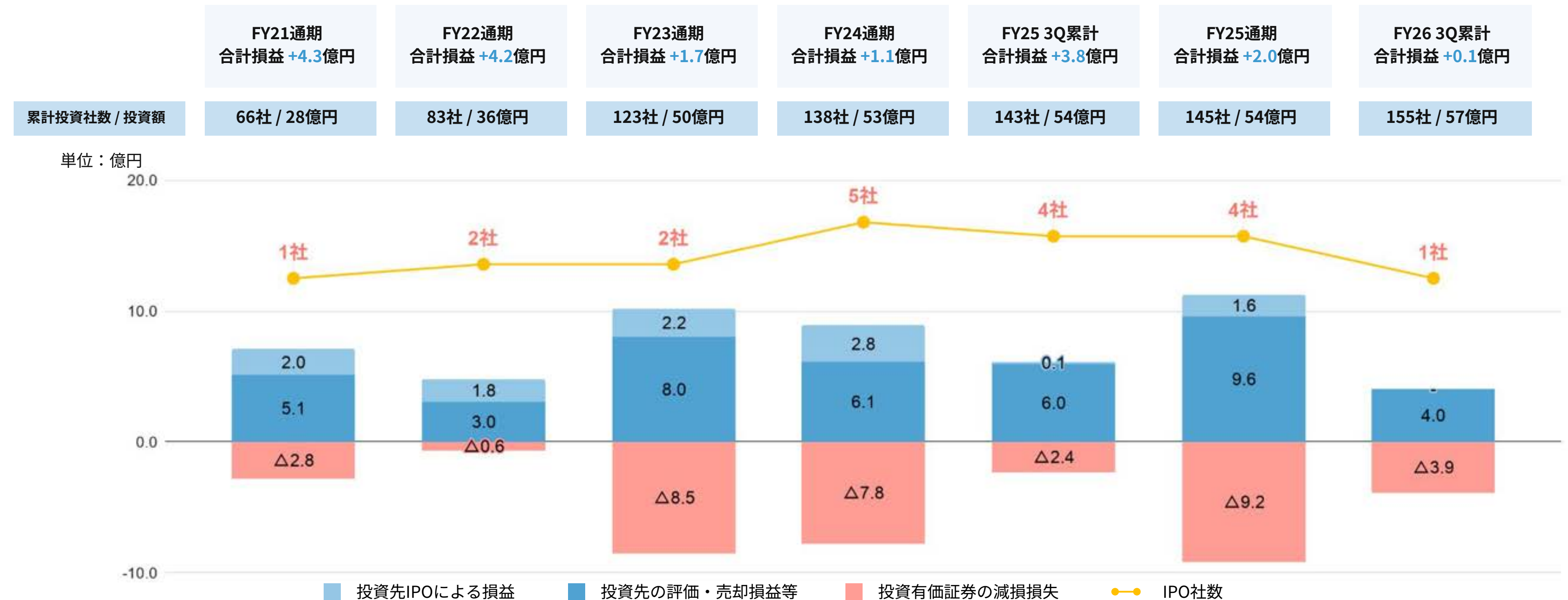


*1 国内・海外のレンタカー、保険、ホテル、航空券＋ホテル、新幹線

投資事業（エアトリCVC）投資先IPO社数・損益の推移

FY26.3Q累計 投資先IPO1社 投資事業損益+0.1億円

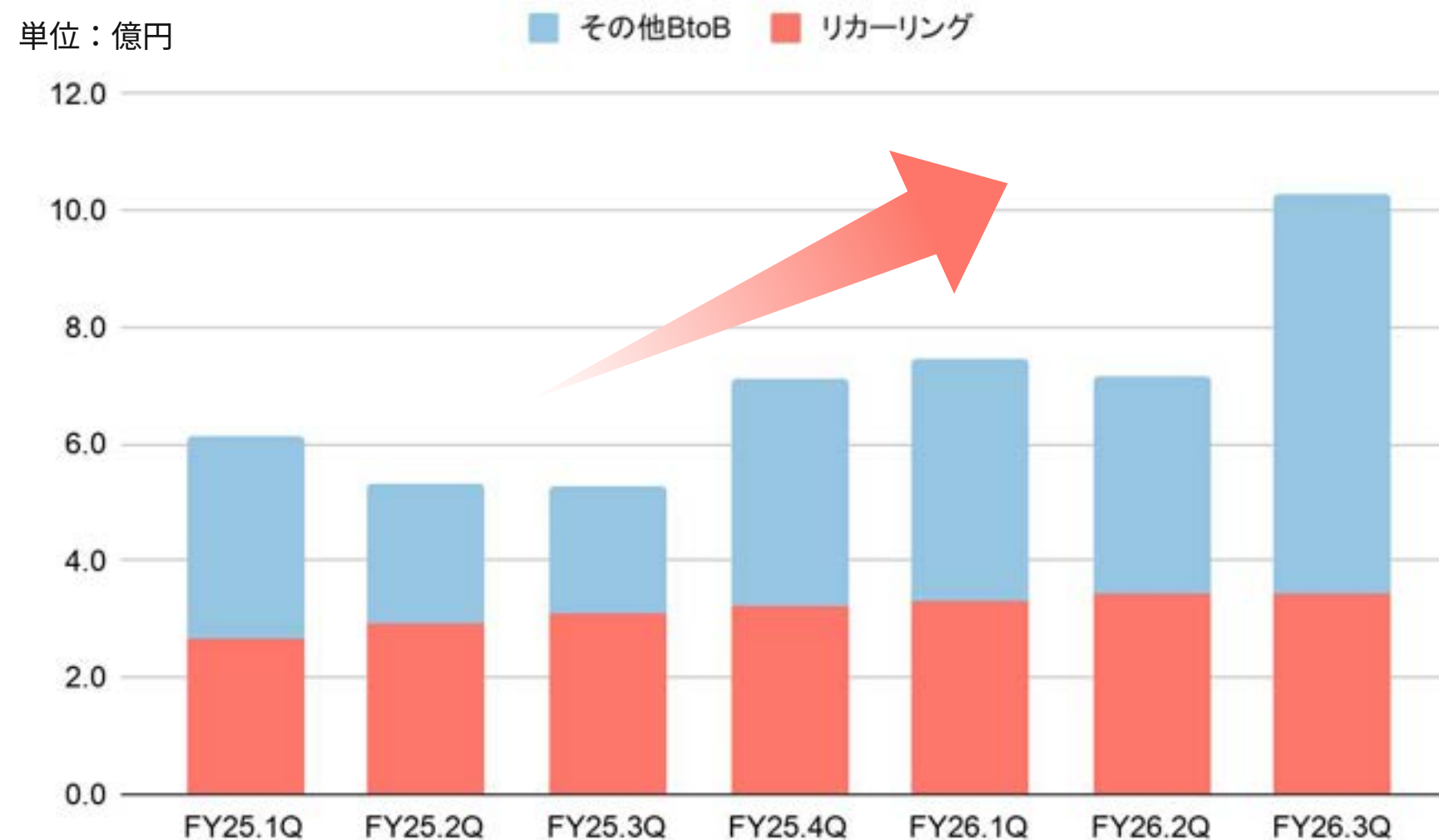
毎期の投資先IPO案件の輩出やバリューアップ等による利益を確保しつつ、一部銘柄を保守的に減損
 累計投資社数155社 IPOの蓋然性が高い成長企業への投資を継続



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



■ 安定収益の底上げとリカーリングビジネスの成長

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が順調に成長を継続。

ARRは13.7億円（YoY+1.4億）まで積み上がり、取引社数も4,100社を突破。

リカーリングビジネス 主要指標

ARR

13.7 億

※FY26.3Q時点

取引社数

4,135 社

※FY26.3Q時点

06

FY26.3Q 事業進捗

上場子会社3社

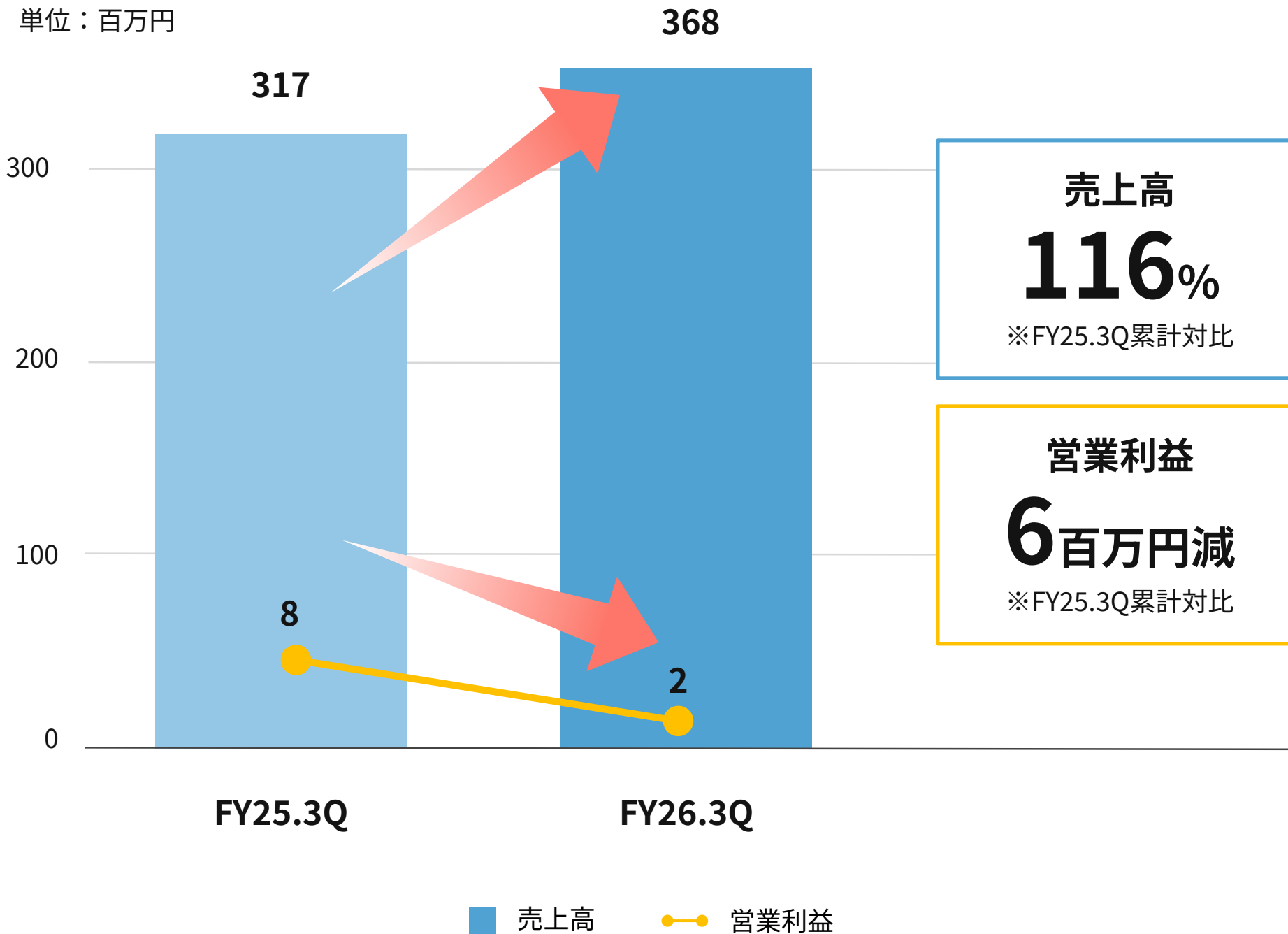
エアトリ旅行事業

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**116%**、営業利益6百万円減益

■ プラットフォーム事業

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。前年同期比で売上高116%で着地した。

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営業利益は6百万円減少。

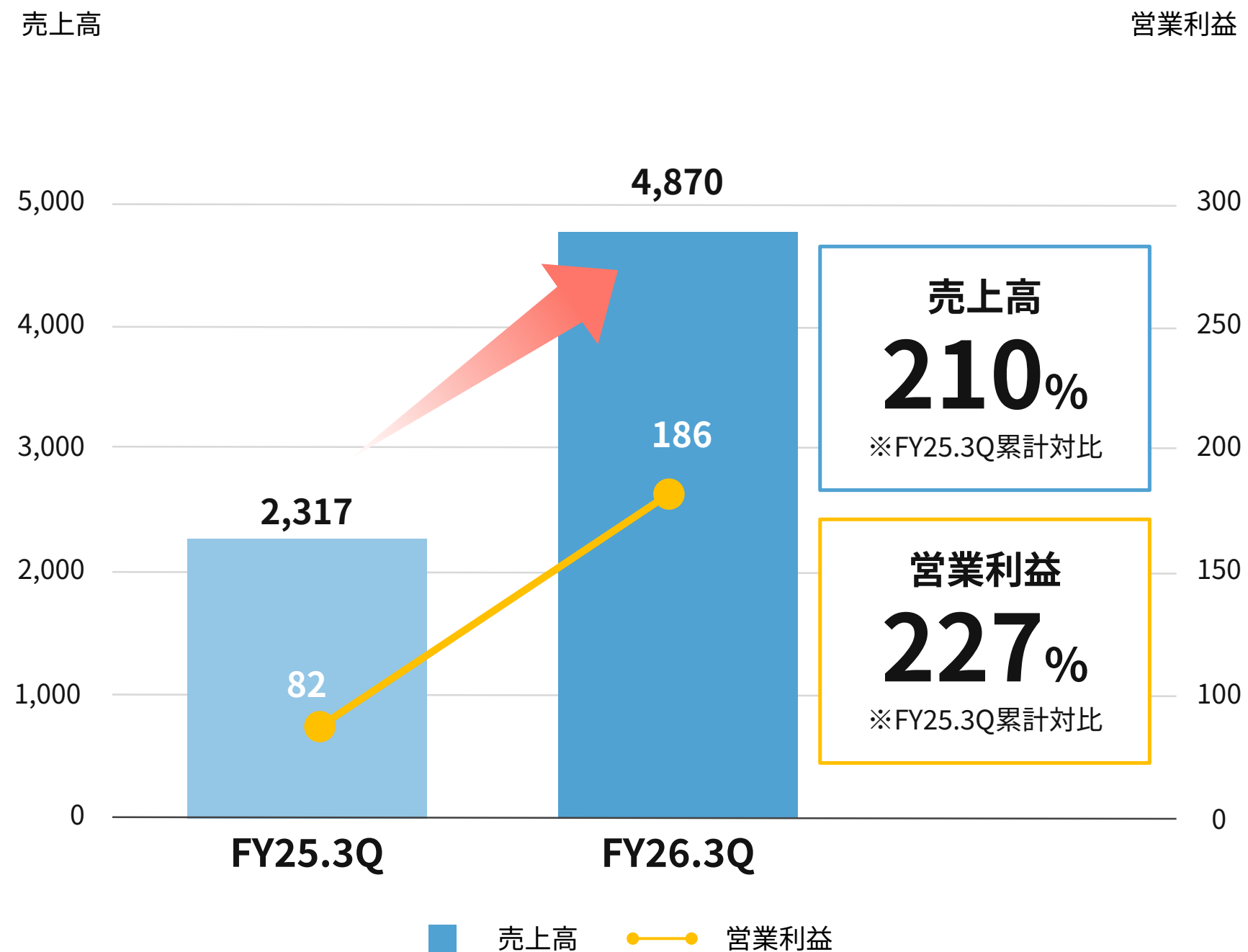
■ メディア広告事業

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



■ 海外事業展開、人材領域の伸長により前年同期比で増益

当期より連結開始したNGSC社を基点とする海外事業展開、人材領域の伸長により、売上収益は前年同期比で200%超の増収・増益。

■ 通期業績予想の修正(上方修正)

海外事業及び人材領域における譲受事業の影響を考慮し、売上収益の上方修正を含む通期業績予想の修正を決議。
開発領域・日本事業の進捗の遅れ、及び来期以降の事業構造改革に係る諸費用を考慮し、営業利益以下各段階利益の修正は見送り。

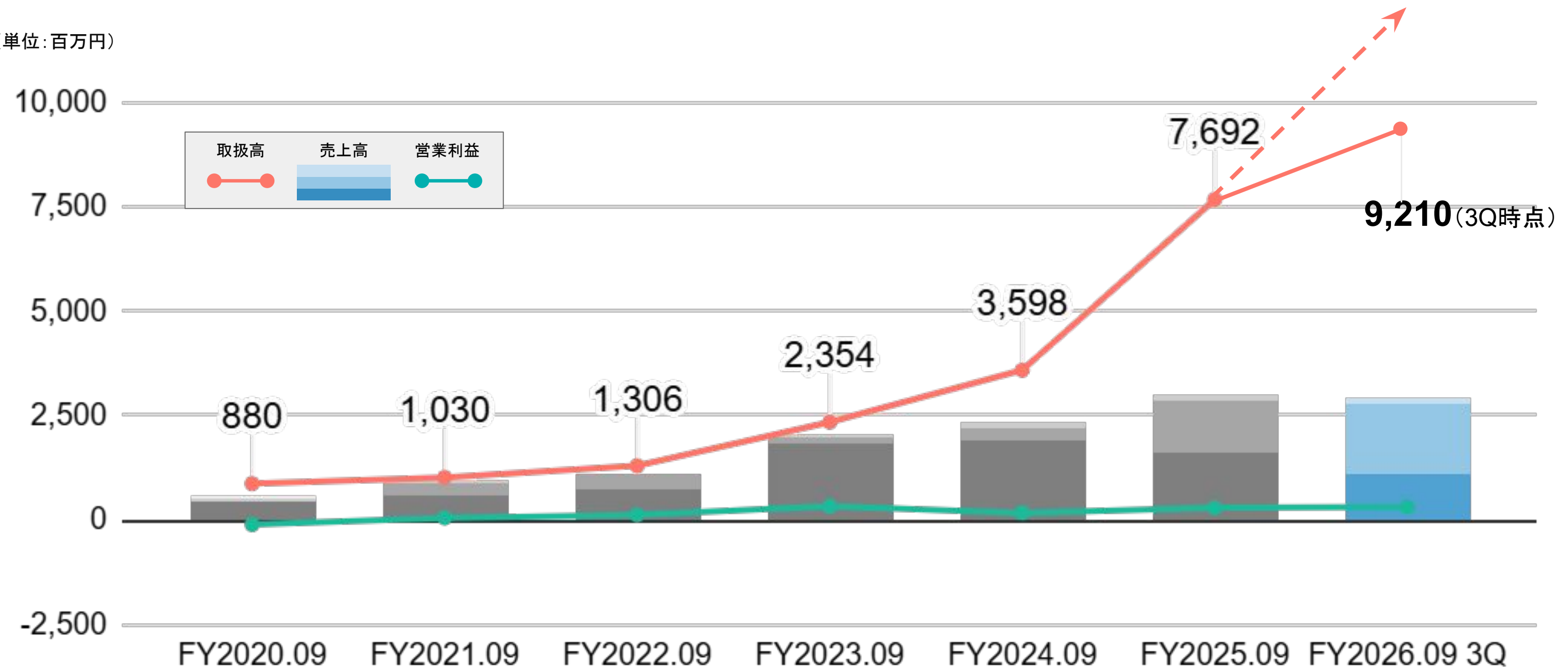
インバウンドプラットフォーム

取扱高・売上高・営業利益推移



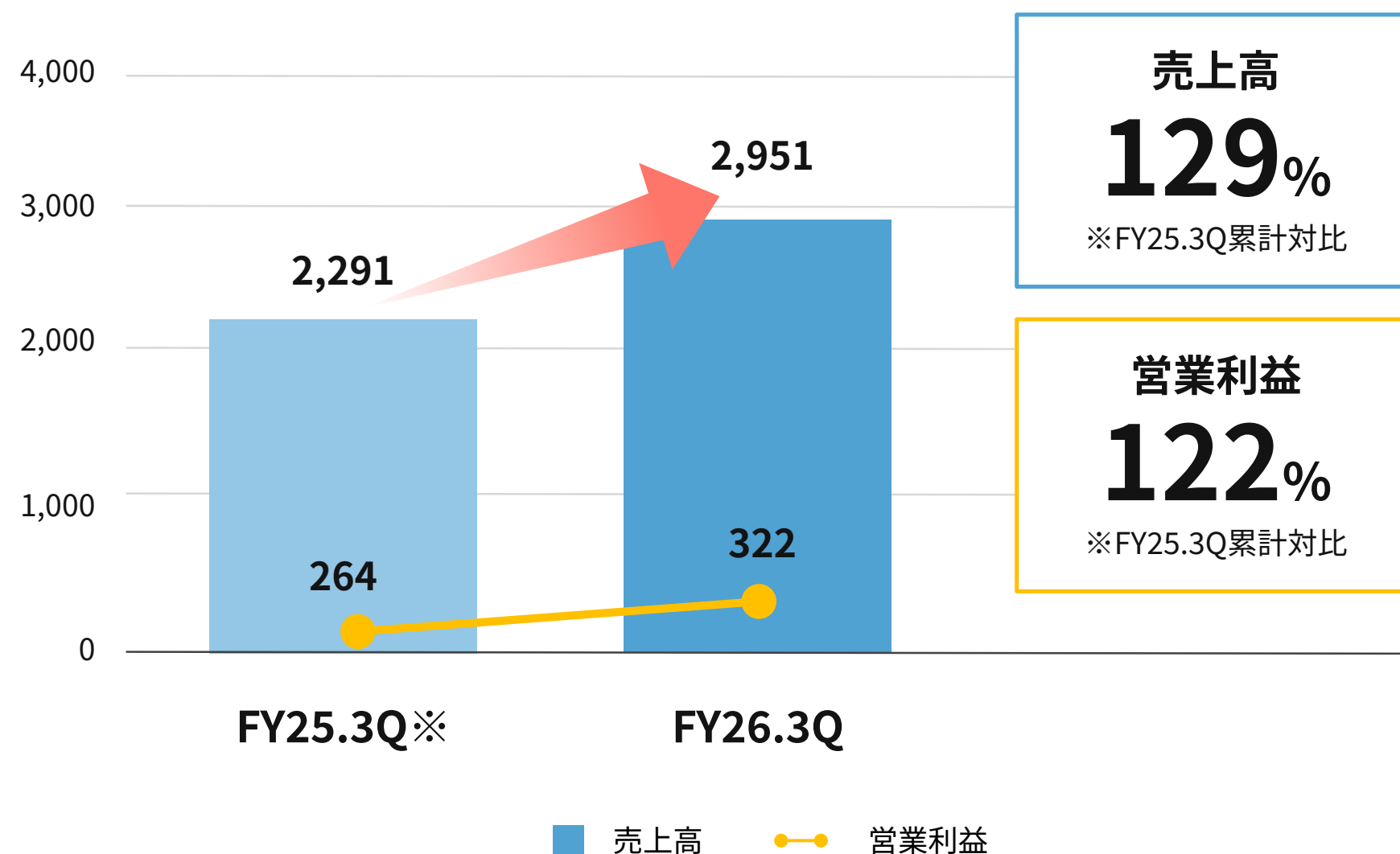
訪日外国人数が3,211万人を超え前年同期比101.9%の好環境下で、
取扱高は第3四半期時点で前年通期実績比**119.8%**を達成！

(単位:百万円)



インバウンドプラットフォーム 前年同期比

多くの国々からの訪日外国人数が過去最高を更新するなど好調に推移し、売上高が**29億円**を突破！
前年同期比は、売上高 **129%**、営業利益 **122%** を達成



■ 中国の日本渡航自粛要請による業績影響は軽微で、ライフメディアテック売上高は好調に推移！

イースター休暇やサクラ早期開花による期ズレ等により訪日人数の伸びはやや鈍化するも、モビリティテックサービスおよびメディアサービスが堅調に推移し、ライフメディアテック事業売上高は前年同期比**191%**と好調。

■ 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**155%**。

※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



2026年5月より始動した観光ソリューション事業のランドオペレーターサービスは、東南アジアを中心に展示会等でのマーケティングおよび営業活動を通じて、多くの受注を獲得

- サービス立ち上がりは、好調にスタート。既にリピーター受注も発生しており、継続的な顧客獲得を目指す

開始以降の受注状況

	総数	受注残
件数	86件	71件
受注額	136,091千円	124,997千円

■ 東南アジアマーケティング

訪問先：マカオ / マレーシア / シンガポール / フィリピン

活動内容：展示会の参加、旅行会社及び関連企業訪問(100社超)

- 目的：
- ・桜シーズン商品の販売促進
 - ・新規顧客開拓および関係構築
 - ・市場動向および商品ニーズの情報収集



06

FY26.3Q 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

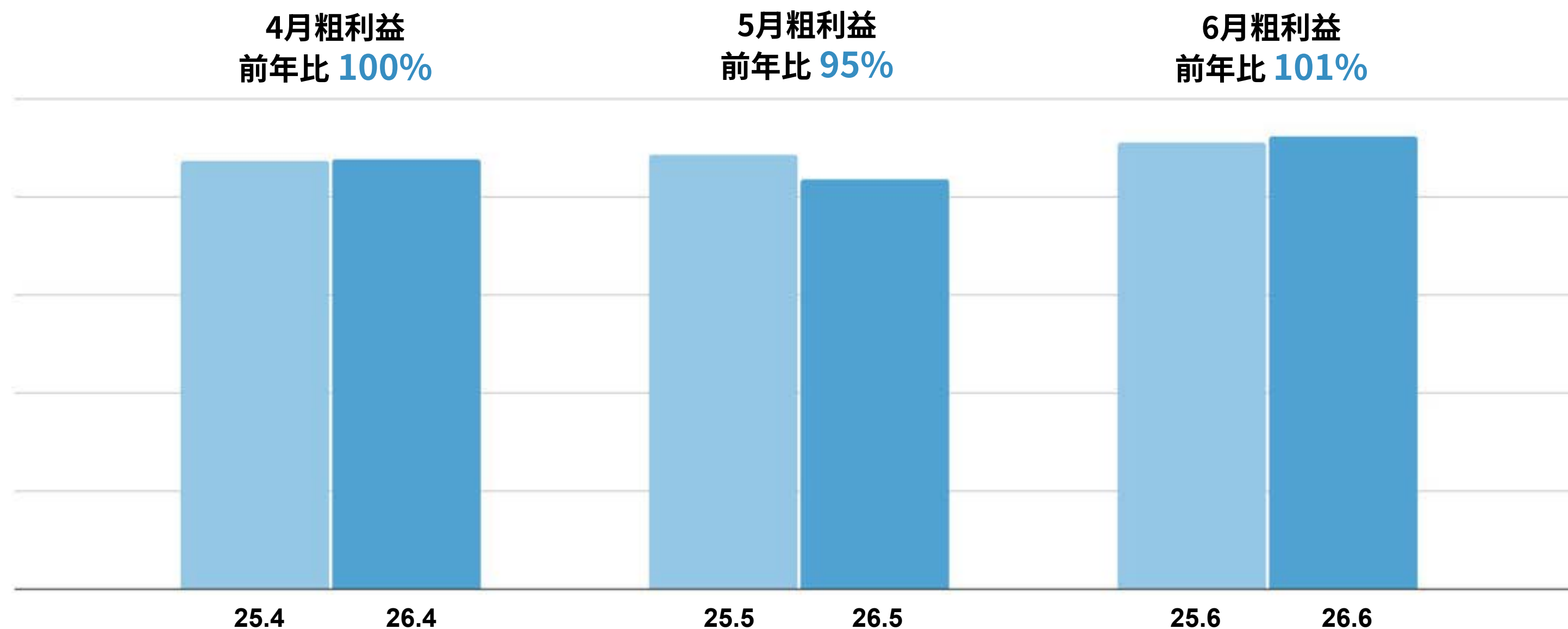
投資事業（エアトリCVC）

「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**99%**

■ 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、国内ツアー、国内ホテル、新幹線、レンタカー、バス商材の合算の粗利益（速報値）となります。

マーケティング

エアトリ

「エアトリ」超サマーセール2026 を開催！

旅行需要が高い夏の時期～秋の連休先取りに合わせたセール施策により更なる販促強化！



マーケティング

「エアトリ」が公益財団法人 全日本空手道連盟の年間サポーターを継続！

今シーズン実施される各種空手大会への協賛を通じて“青少年の健全な育成”を応援！

ぼくね、ちゃんとあそびたいが、できるようになったよ。

お兄ちゃんが空手の試合で優勝したとき、すごくかっこよくて、ぼくも空手をやりたいって、お母さんにおねがしたんだ。

はじめはきょうしけど、すぐみんなと仲よくなれたよ。基本も形もまだうまくできないけど、道場の先生からキアイがいて言われた。

前はあそびたいのがはずかしくていつもお兄ちゃんの後にかくれてたけど、この前、近所のおじさんにあそびたしたら、すごくほめられて、うれしかった。

だから、もっと空手をがんばって、ぼくもお兄ちゃんみたいに強くやさしい人になりたい。

Grow Up! + KARATE

空手は、私と家族を笑顔にしてくれた。

小さい頃から体力がなかったし、じっとしてるのも苦手だった。

そんな私が会ったのが空手。こんなに夢中になれるのは、はじめて。

最初は心配そうだったお父さんとお母さん。でも、道場にアイロンをかけてくれたり、送り迎えをしてくれたり、今は、いつも笑顔で応援してくれる。

空手の中でいちばん好きなのは形で、パラ大会で優勝するのが目標。

優勝したら、お父さんとお母さんに金メダルをかけてあげたいな。

お父さん、お母さん、空手をやらせてくれてありがとう！

毎日、着実に。一歩ずつ。

空手を始めたきっかけは、銀幕に映るアクションスターのような強さへの憧れからだった。

気が付けば人生の大半を空手と共に過ごしている。

技だけではない。他者への尊敬と思いやりが持てる心を育てる。それが、人格者に一歩でも近づく「道」なのだと思う。

何よりも、空手を通じた出会いや学びが私の進む道へと導く思考ののびやかさになっている。

毎日、着実に。一歩ずつ。

先人たちが築いたこの「道」を次世代に繋いでいくことがこれからの私の空手道。

空手が私を強くしてくれる。

社会人になってから、つまずくことや迷うこともたくさんあった。逃げ出したいと思う時もあったけど、乗り越えられたのは子どもの頃から空手で培った強さがあってから。

昔、道場の先生に何度も教わった礼儀。会社に入社してまもない頃は、まだまだ未熟な私を空手で身につけた礼儀や積極性が何度も救ってくれた。

初めて大きな仕事を任された時は、責任の重さがプレッシャーだったけど試合のコートに立った時のことを思い出してやり抜くことができた。

今では上司からも後輩からも頼られる存在になれてると思う。これからも自分らしく輝き続けるために、今日も道場に行きます。

マーケティング

エアトリ

「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！



国内ペア宿泊 6月
1組2名様プレゼントキャンペーン



「3150FIGHT 10」リング広告実施
20組40名様プレゼントキャンペーン



「エアトリpresents毎日が夏祭り」冠協賛
全公演2組4名様ご招待キャンペーン



「ニクオン2026」プロモーション
会場内の看板等にエアトリロゴ掲出



4Wayターボハンディファン
10名様プレゼントキャンペーン



「マッスルサーカス 横浜・愛知・大分公演」
各5組10名様プレゼントキャンペーン



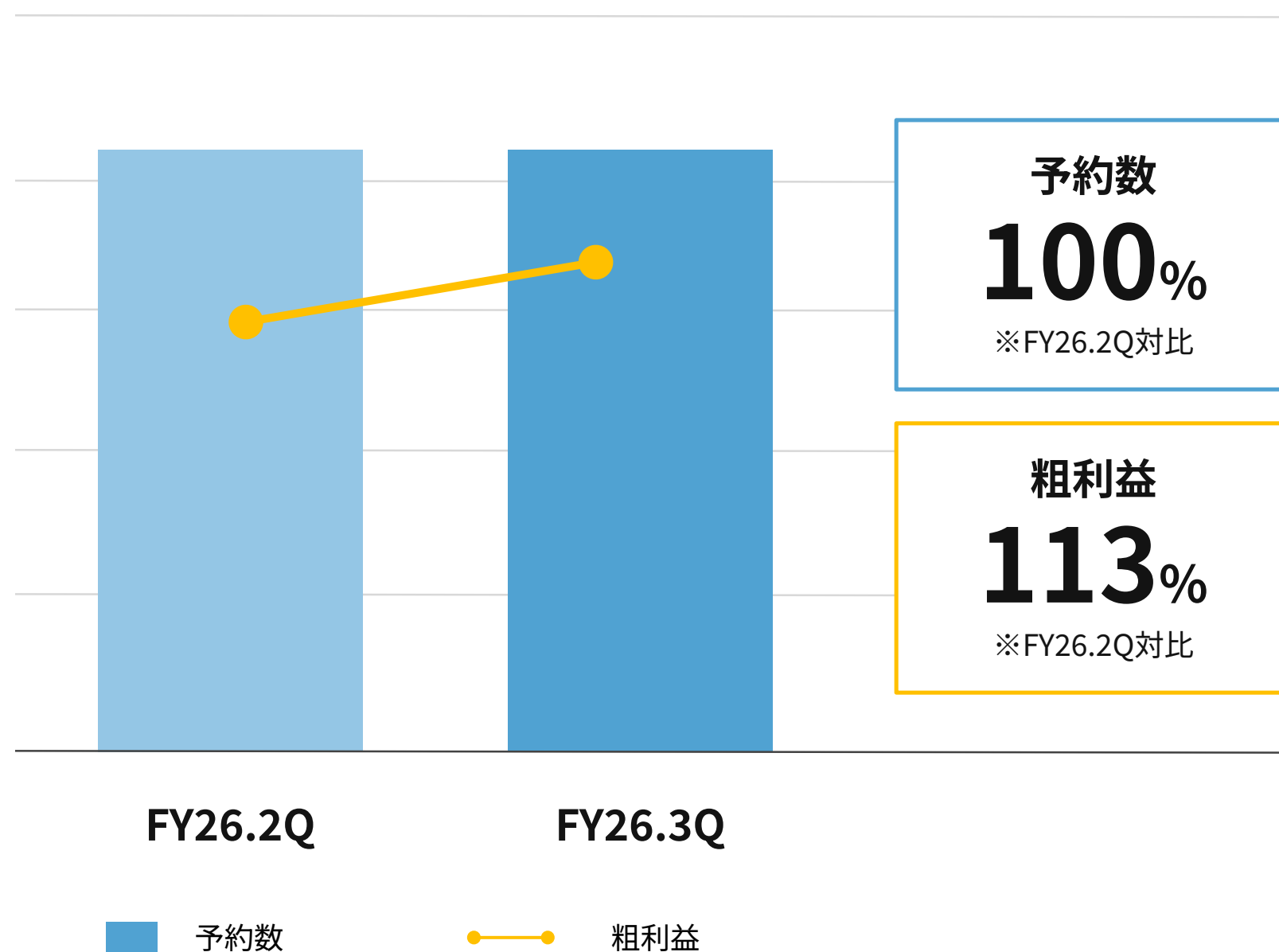
「with青木さやか ザ・トークショー」
30組60名様プレゼントキャンペーン



国内ペア宿泊 5月
1組2名様プレゼントキャンペーン

販売促進施策の推進により予約数を維持しながら粗利益113%の拡大を実現！

FY26.2Q比で予約数**100%**、粗利益**113%**の伸長を達成！



■ キャンペーンなどの露出強化の実施

季節需要獲得を目的とした自社キャンペーンや定期的な会員向けの各種配信対応により予約数の維持を実現。

■ 複数施策による粗利益の向上

アプリのインストール訴求やUI/UX改善など、収益性と利便性を高める施策を横断的に推進。これらの取り組みにより、粗利益はFY26.2Q比113%を達成。

国内航空券

UI・UX改善による利便性向上とキャンペーン実施による収益性の強化

料金表示の最適化による
UI・UX改善

入力画面へ進む前画面（検索結果）において、手数料を含めた総額料金が確認できるUI/UXへ改善。「価格の透明性」を高めてユーザーの安心感を醸成したことで、離脱率低減およびCVRの向上を実現。

ご利用ガイド内検索窓設置による
利便性の向上を実現

ご利用ガイド内、よくある質問のページ上部に検索窓を設置。検索性を高めてストレスフリーな体験を提供したことで、利便性向上およびサイト離脱防止に貢献。

au PAY共同キャンペーンの実施

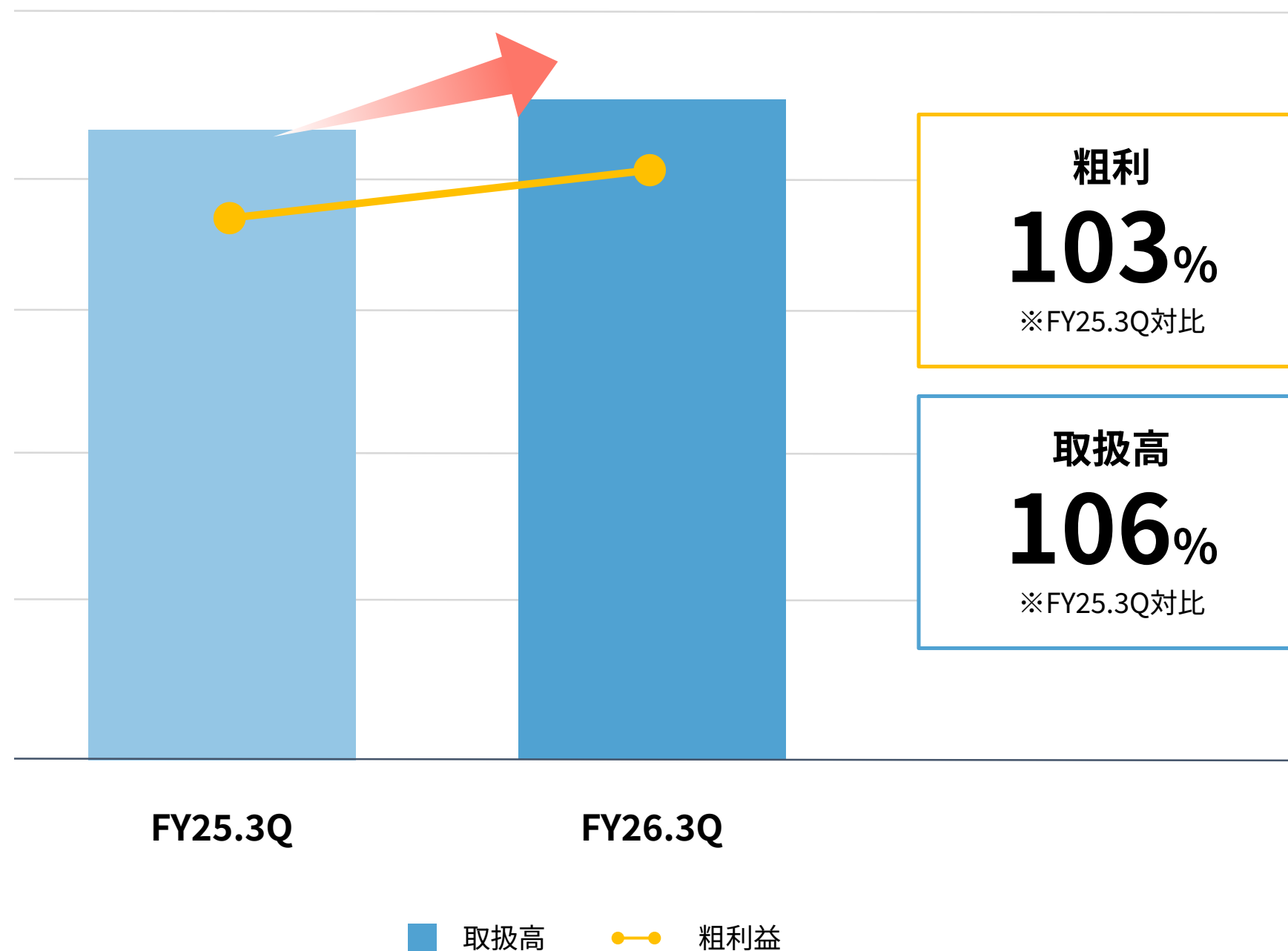


国内航空券au PAY利用者を対象とした最大10%のポイント還元キャンペーンを実施。パートナー基盤を活用した相互送客により、潜在顧客層における認知拡大と新規ユーザーとの接点創出に貢献。

国内エアトリプラス

戦略的プロモーションの展開と商品競争力の強化による収益基盤の確立

外部連携による新規流入の拡大と、商品ラインナップの拡充やサイトの利便性向上を実現



■ 戦略的なプロモーションによる顧客獲得

JAL、Peach、スカイマーク等の航空券タイムセール等、旅行予約需要期にあわせたプロモーションを戦略的に実施。流入と新規顧客獲得の推進で、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。

■ 商品拡充とUI/UX改善による利便性の追求

予約導線上でユーザーの選択肢となる商品拡充に注力し、レンタカー付帯の販売体制を強化。ユーザーの利便性向上により、旅行需要の確実な取り込みと商品競争力の最大化に取り組んだ。

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

商品ラインナップの拡充や外部連携の強化、各種キャンペーン施策の展開による集客拡大を促進

集客・プロモーションの強化



特定の航空会社や、宿泊施設を対象としたタイムセールやクーポン施策を定期的に展開。お得な商品展開によるユーザー還元に加えて、価格訴求により集客・プロモーションのさらなる強化に寄与。

商品拡充とUI・UX改善



国内航空券+ホテル+レンタカーにおける予約UX改善により、ダイナミックパッケージの幅広いニーズに対応。従来は旅行商品選択後のオプションのみであったレンタカーのセット販売を、旅程検索時点で選択できる導線を設置し、検索結果での表示、比較が可能に。

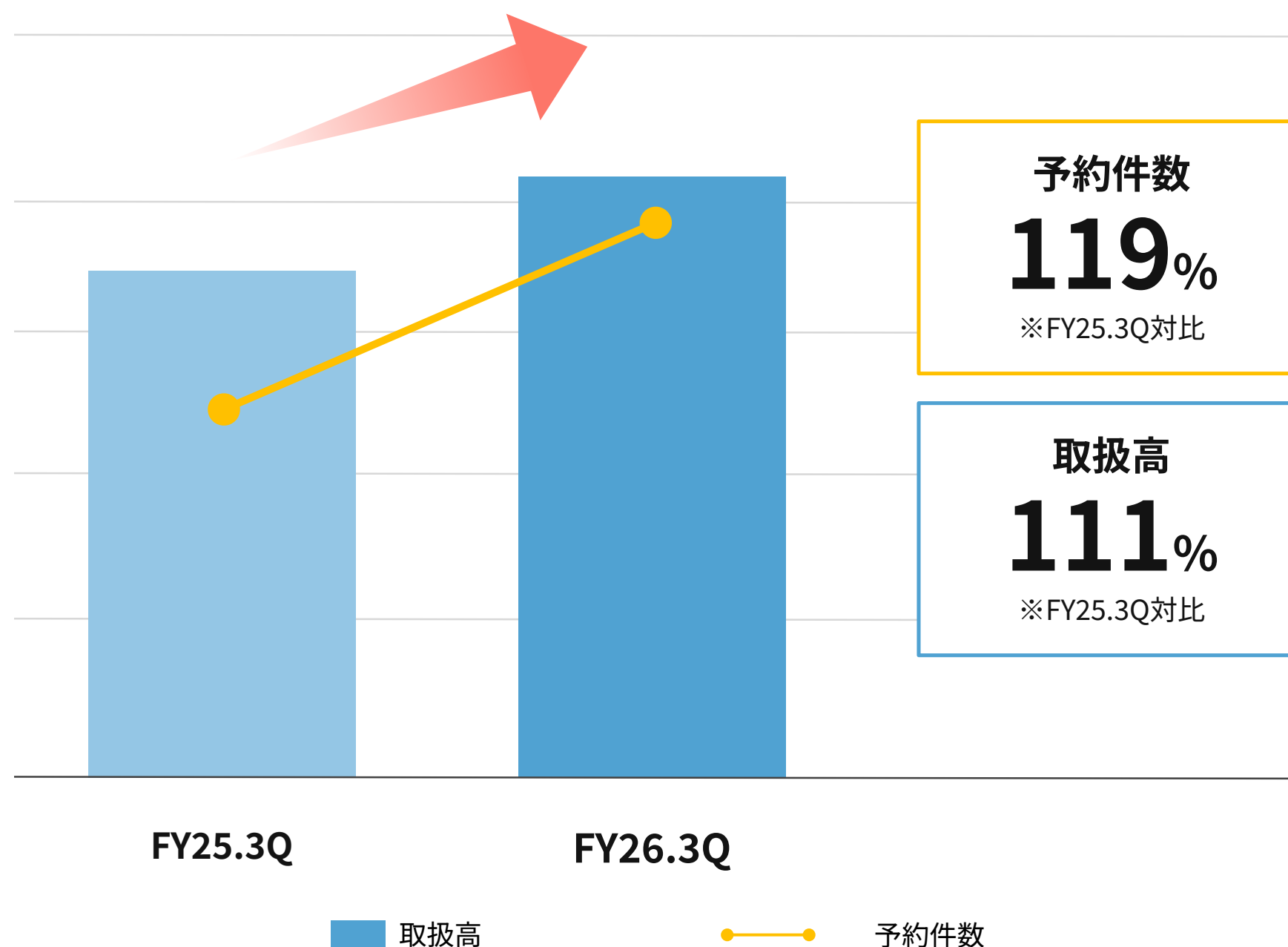
外部アフィリエイトの送客拡大



提携外部サイトからエアトリのダイナミックパッケージへ送客するアフィリエイト連携を展開。自社サイト外の新たな接点を通じて、これまでリーチできていなかった層への訴求を強化。外部連携による流入経路の多様化で、集客力の向上と新規顧客の獲得を実現。

国内ホテル

クロスセル強化とSEO施策による予約数の伸長

FY25.3Q比で取扱高**111%**、予約件数**119%**を達成

■ UI/UX最適化によるクロスセルの加速

航空券予約者向け宿泊商品のクロスセル導線を改善。UI/UXの最適化によりユーザーの視認性・利便性を向上させたことでクロスセルを促進。同導線経由の宿泊予約数は、6月実績で前年同月比191%を記録。

■ コンテンツ拡充により予約数が拡大

オーガニック検索からの流入拡大を目的に、SEOに特化した旅行コンテンツの制作を継続的に推進。同コンテンツの検索エンジンにおける評価が向上し、流入数が前年から大幅に増加。予約数の拡大に寄与。

国内ホテル

宿泊施設との関係強化、クロスセルUI改善による予約拡大

多角的なコンテンツ拡充とSEO強化により、自社集客の強化と流入拡大を促進！

クロスセルのUI/UX改善

航空券予約者限定で人気ホテルが割引中！



航空券の申込完了ページにおける宿泊案内のUIを改善。クリック率とサイト訪問数が向上したことにより、申込完了ページからの予約数が前年比190%増と大幅伸長。今後も遷移先ページのデザイン改修を進め、予約数の拡大を図る。

宿泊施設向け説明会実施

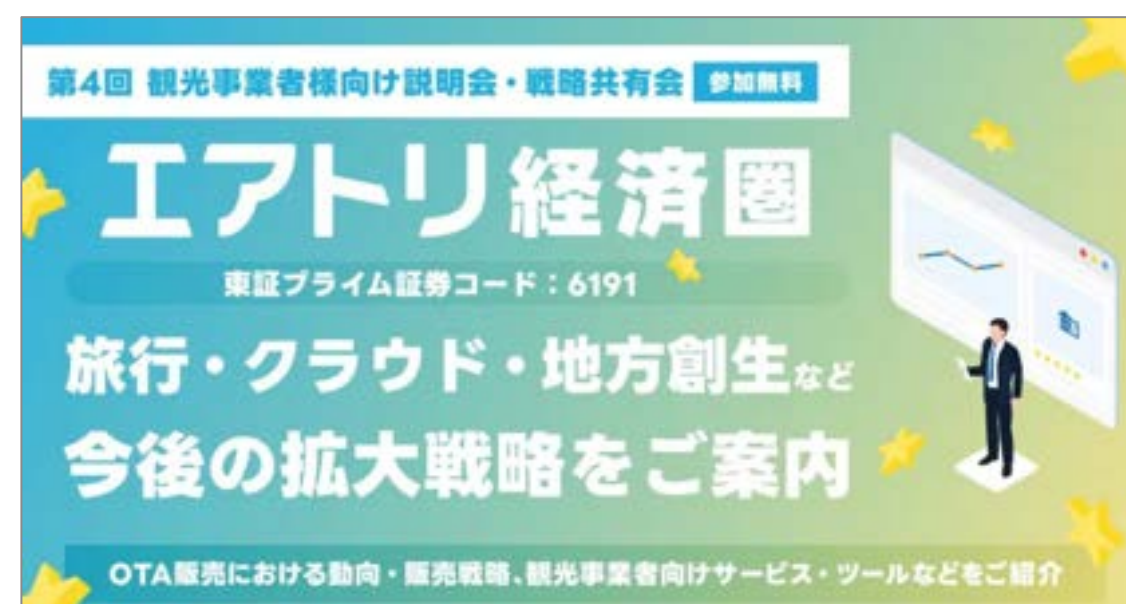
第4回 観光事業者様向け説明会・戦略共有会 参加無料

エアトリ経済圏

東証プライム証券コード：6191

旅行・クラウド・地方創生など
今後の拡大戦略をご案内

OTA販売における動向・販売戦略、観光事業者向けサービス・ツールなどをご紹介



宿泊施設との関係強化を目的に、札幌・大阪・沖縄にて説明会を開催し、契約施設数の拡大およびエアトリ限定プランやDP限定プランなどの商品拡充を実施。引き続き全国主要都市にて開催を予定しており、更なる商品強化を目指す。

コンテンツ拡充によるSEO強化

北海道の人気ホテルランキング

1



ホテルリブマックス札幌すすきの

2



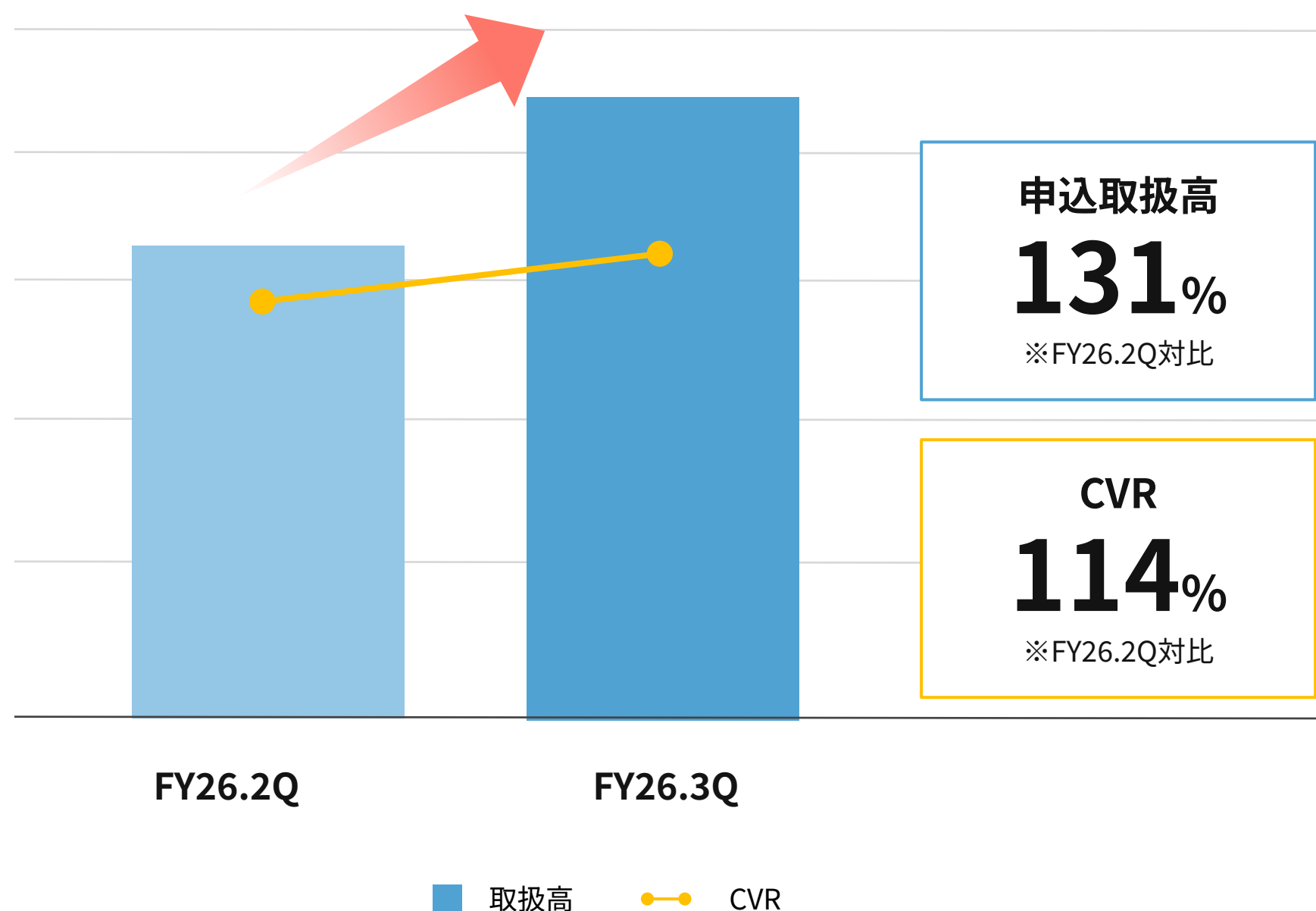
天然温泉ホテ



SEO強化を目的に47都道府県のランキングLPとトラベルコラムを42記事作成し自然検索からの流入を獲得する土台を構築。今後もコンテンツの拡充ならびに検索順位の向上を図り、自然検索からの流入数拡大を目指す。

国内レンタカー

在庫拡充とUI/UX改善により取扱高・CVRともに向上

FY26.2Q対比で申込取扱高**131%**、CVR**114%**を達成

■ 商品ラインナップ拡充による取扱高の成長牽引

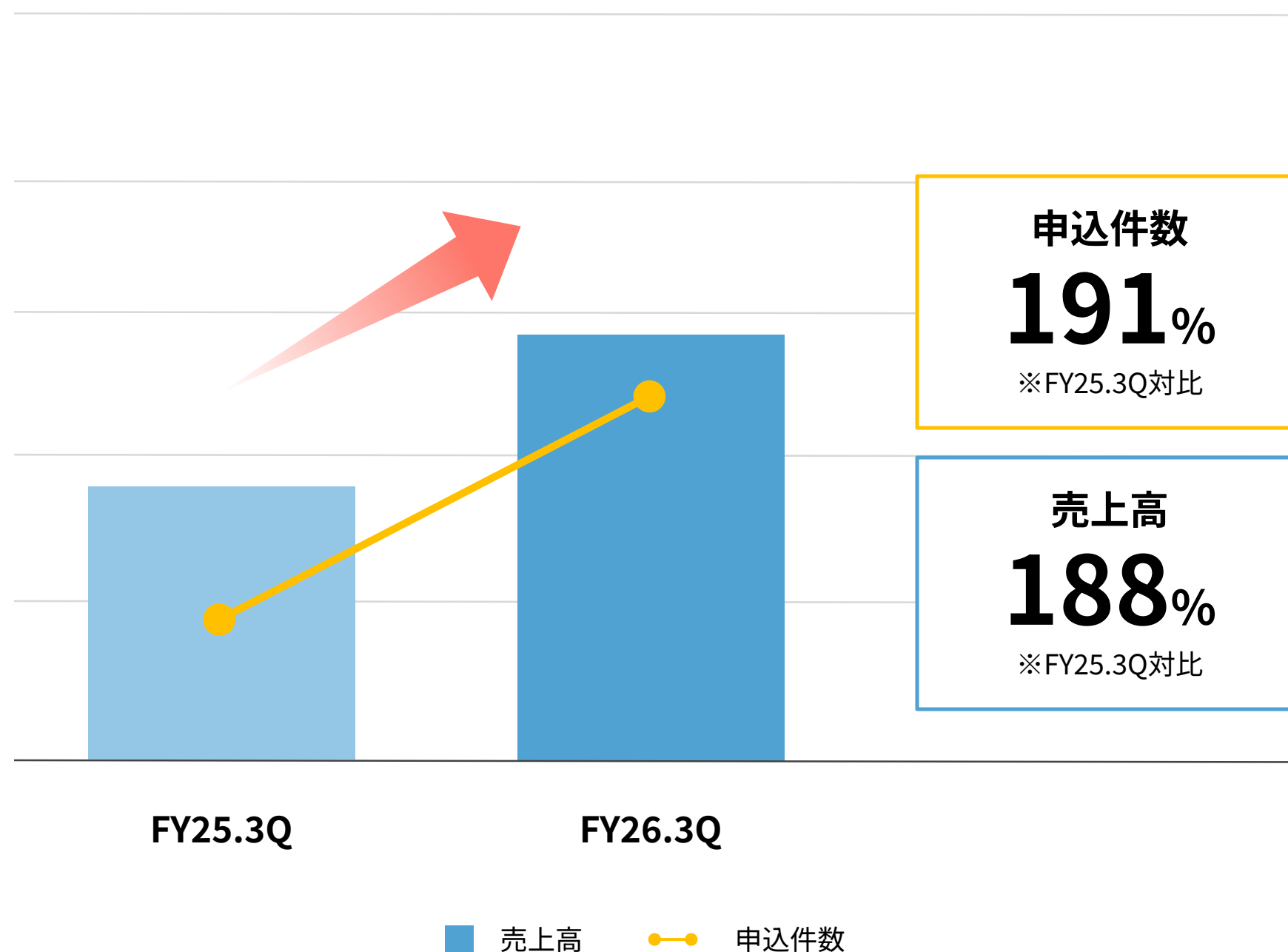
レンタカー事業者との新規契約獲得により在庫仕入れを強化。全国規模での取扱商品の拡充が取扱高の増加に直結し、事業全体の成長を力強く牽引。

■ 画面最適化とクロスセル強化による取扱高の拡大

検索結果画面の見直しによる視認性・利便性の改善でCVR向上を実現。さらに国内DPでのクロスセル導線の最適化により、サービス全体の申込取扱高の向上に寄与。

継続的なUI/UX改善・SEO施策と新たな決済手段の導入により、売上高、申込件数が向上

FY25.3Q比で売上高**188%**、申込件数**191%**を達成



■ 更なる売上高の向上に向けた、各施策を実施

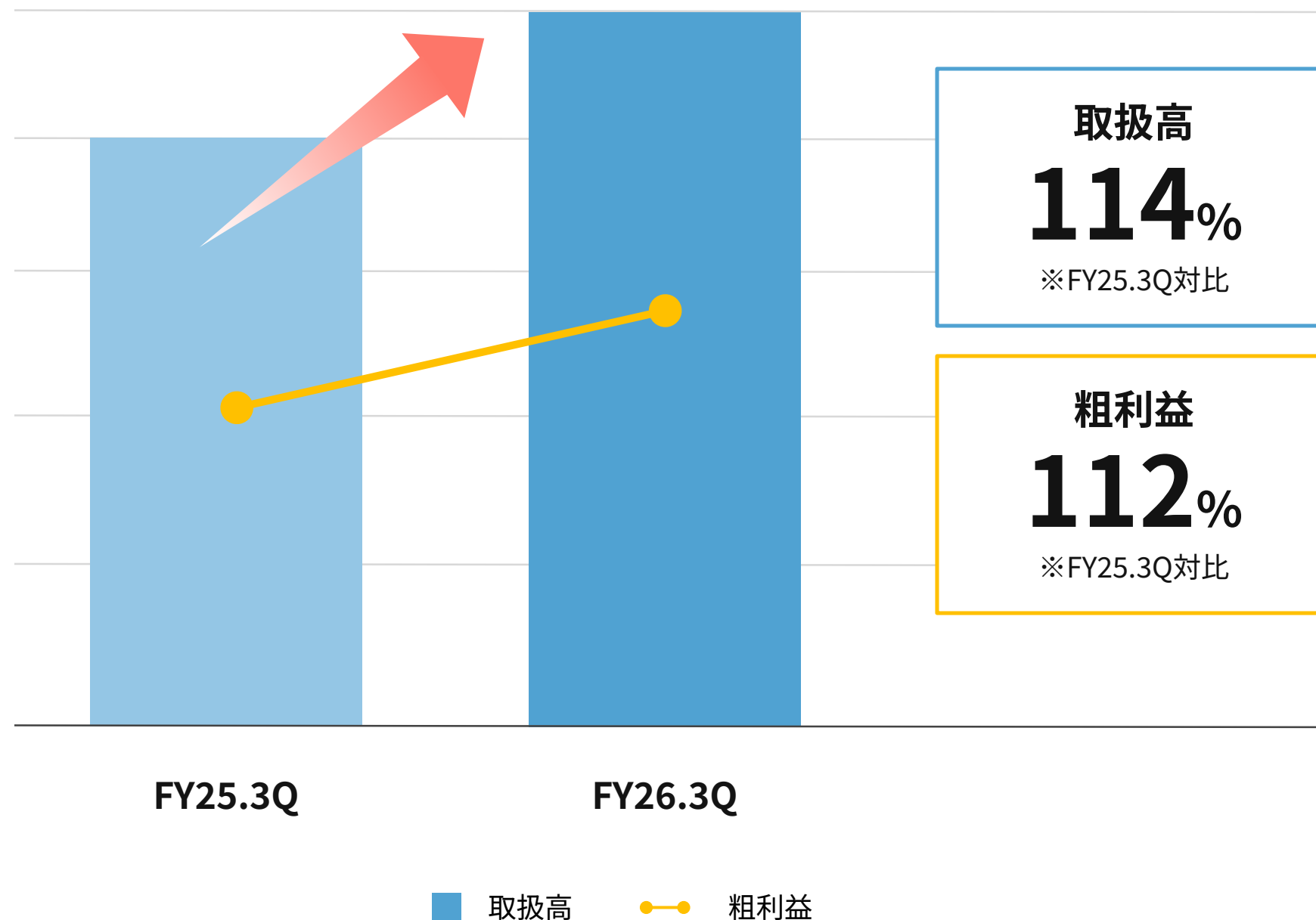
継続的なUI/UX改善やSEO施策の推進により、検索・予約導線を最適化し成約率の向上を実現。さらに、新たな決済手段「Paidy」の導入や機能拡張を進め、顧客の利便性向上とさらなるユーザー層の拡大を図る。

■ 在庫・供給力拡大に向けた新たな施策の実行

提携先との連携強化により、販売路線の継続的な拡充と商品力の強化を推進。また、システム基盤の安定化やセキュリティ対策の強化など、運営環境の最適化を図る。

UI/UX改善と広告精緻化による継続的な高成長の実現

FY25.3Q比で取扱高**114%**、粗利益**112%**を達成



■ 決済・購入フローのUI/UX改修によるCVRの大幅向上

決済選択フローおよびリクエスト欄のUI/UX見直しを実施。カゴから確認画面への中間遷移率が大幅に改善（特に5・6月は前年比2倍以上の18%前後を記録）。購入途中の離脱を防ぐことで、サイト全体のCVRの底上げに大きく貢献した。

■ CVR向上に伴う広告ROIの飛躍的改善

獲得効率の高い層への配信集中および、サイト側のCVR改善により、広告CVRは4～6月において前年を大幅に超過（1.8%～2.2%台）。特に5月のGW需要に合わせた機動的な予算投下により、三か月を通してROI 150%超と高い投資対効果を維持し、CPAの抑制と利益率向上を両立した。

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

4月～6月に実施をした主なセールのご報告

4月燃油値上がり割引



■ 概要

期間：2026年4月28日～4月30日

燃油サーチャージ値上げ前に割引施策を実施し、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

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、予約数が大幅に増加。

5月クーポン施策



■ 概要

期間：2026年5月11日～5月13日

全社的なセール実施に合わせて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

4月～6月に実施をした主なサービス改善のご報告

アプリ機能の改善

海外航空券

アプリ



■ご意見

アプリから予約しましたが、海外航空券の予約確認をする際に再度、IDとPWをいれるのが非常に面倒です。

■結果

システム改善によってアプリとWebサイトの会員の区分を解消し、シームレスに遷移できるよう改善。

エアトリポイントのメール配信開始

海外サービス

メール



■ご意見

エアトリポイントが貯まっているのに使えません。

■結果

付与されるポイント数や確認方法、利用方法などが確認できる、エアトリポイントの利用方法に関するメール配信を実施。

海外ホテルの表示改善

海外ホテル



■ご意見

航空券+ホテルの検索の際にドミトリーが最安値で優先表示されるので、ドミトリーを選択しないようにしてほしい。

■結果

海外航空券プラスホテルの検索結果について、より人気でおすすめの商品が上位表示となるよう改善。

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）

4月～6月に実施をした主なサービス改善のご報告

【検索結果改善】 UI変更＆日付再検索機能の追加

海外航空券

アプリ



【詳細画面】 リニューアル＆手荷物条件の追加

海外航空券

アプリ



CVRの高い「絞り込み機能」の利用率向上を狙い、UIを最適化。
あわせて、利便性向上のため、検索結果画面から「前後日付」や「カレンダー」で直感的に再検索・日程変更ができる機能を追加。

離脱率が高い詳細画面のUI/UX改善を実施。
あわせて条件表示機能の改修を行い、従来アプリでは未対応だった一部商品における手荷物や座席指定の情報を、新たに表示できるよう改善。

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）

4月～6月に実施をした主なサービス改善のご報告

海外航空券の販売商品の拡大

海外航空券



NDC商品の対応航空会社を拡大するとともに、システム改修により、一部のメタサーチサイトで販売できていなかった「独自在庫商品」の販売が可能に。
今後も対応航空会社を順次拡充し、商品ラインナップの拡充を目指す。

マイページ改善

海外航空券

マイページ



マイページの「eチケットダウンロード」を、従来のテキスト表示から直感的にクリックしやすいボタン表示に変更。
今後も「使いやすさ」を重視し、利便性の向上を目指す。

検索BOXの最適化

海外航空券

海外航空券＋ホテル



各特集ページの検索窓におけるデフォルトの日付設定を最適化。これにより、検索結果ページにおいてより多くの商品を表示することが可能に。今後も快適なサイト体験を提供できるよう、改善に努める。

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）

各商材の継続的な改善（海外航空券以外）

4月～6月に実施をした主なサービス改善のご報告

予約完了メール等のHTML化

海外ホテル

海外航空券＋ホテル



前回の海外航空券に続き、海外ホテルや海外航空券＋ホテルについても予約完了メールなどのHTML化を推進。これにより、対象メールの約50%がHTML化され、ご予約内容やクロスセル商品をより明確にご案内することが可能に。

海外ホテルクロスセル強化

海外ホテル



お客様がよりご満足いただけるホテルを選べるよう、ホテルのプラン選択時に、ホテル独自の無料特典情報の表示を開始。

キャンセル保険リニューアル

キャンセル保険

以下のような場合にキャンセル料金を補償します。
入力いただいた同行者様が以下に該当する場合も補償対象です。



病気やケガ

- ・ご自身が医師の指示により旅行を中止
- ・配偶者・親・お子様の看護等が必要に



交通機関の遅延

- ・空港や駅へ向かう途中の交通機関に遅延・1時間以上の遅延が発生



ペットの事情

- ・入院・手術が必要になった
- ・死亡・危篤

など

旅行のキャンセル費用を補償する保険の販売に関し、取り扱い保険会社・補償内容をリニューアル。より補償される範囲が幅広くなり、お客様が安心して旅行をご予約いただけるよう改善。

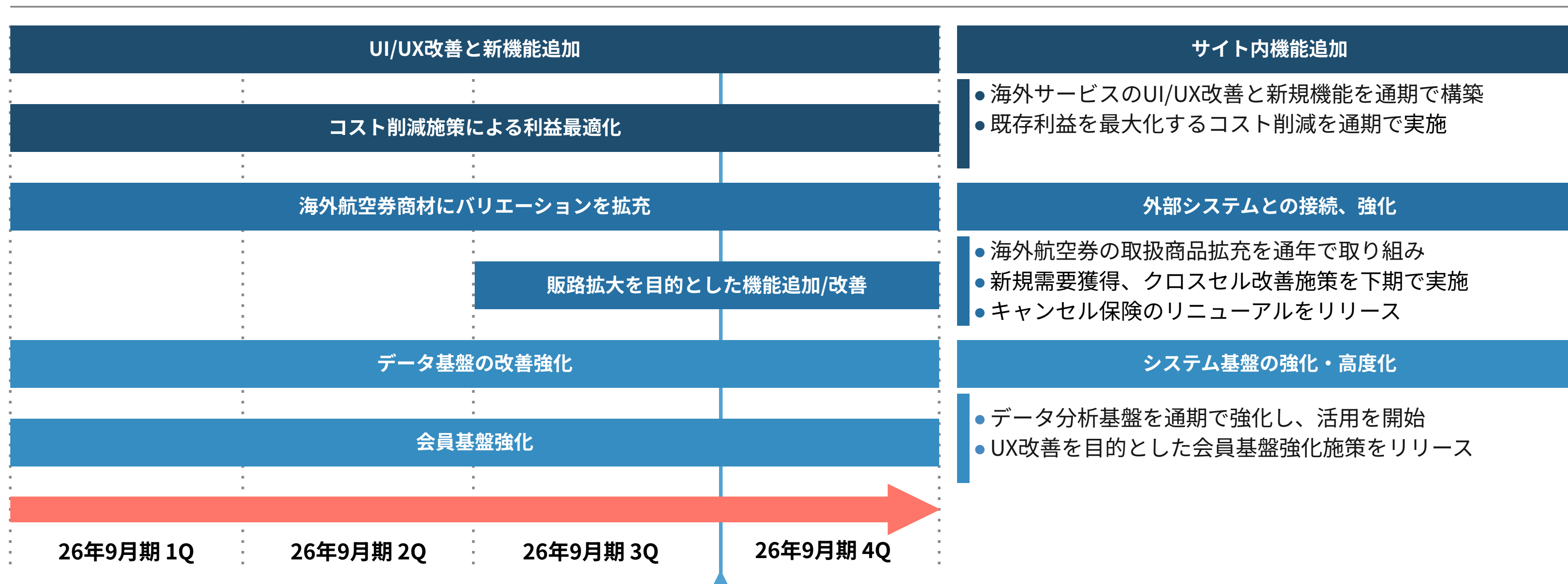
海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券＋ホテル）

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

台湾観光庁様



■ テーマ

台北から郊外、地方都市へ注目し、話題のスポットから五感を彩る多彩な魅力との巡り合いと、様々な楽しみ方ができる台湾旅を訴求。

タイ国政府観光庁様



■ テーマ

バンコクだけでなく多くの魅力的なビーチリゾートを紹介。直行便がないためバンコク等を経由した1トリップ2シティで行くビーチリゾートの楽しみ方を訴求。

グアム政府観光局様



■ テーマ

グアムの最新アクティビティやグルメ、短時間のフライトといった魅力を幅広く紹介。さらに、キャンペーンクーポンの配布と連動させることで、需要喚起と予約促進を図る。

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。

06

FY26.3Q 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 1ST WISE
Firstwise Tour

全世代大満足!じいじもばあもパパも
ママもお孫さんもワンランク上の極上
スイートで寛ぎ尽くして絆が深まる

華麗なるハワイー族ツアー

■ ハワイ州観光局の新プロジェクトに参画

ハワイ旅行専門ブランド「ファーストワイズ」は、ハワイ州観光局 日本支局がシニア層を対象としたハワイへの観光促進・活性化を推進する新プロジェクト「65歳からのハワイ」に参画。

同プロジェクトの始動を記念し、4月28日「シニアの日」にはメディア向け発表会が開催され、応援団長に就任した俳優が登場、トークセッションを実施。

今後はハワイ専門店として培った知見とアレンジ力を活かし、ハワイ州観光局と連携しながら、シニア世代に魅力的な商品を提供。

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



かもめツアースタッフ撮影

■ カナダツアーの販売動向

3夜連続の観賞でオーロラ視認率95%以上とされる人気の「カナダ・オーロラツアー」について、2026年夏・秋シーズンの販売が好調に推移。

▼好調の要因

- ・成田、関空発、1回の乗り継ぎでイエローナイフ・ホワイトホース等へアクセス可能という利便性
- ・現地オーロラ観賞ツアーに日本語ガイドが同行し、海外旅行初心者でも安心して参加できる体制
- ・オーロラ観賞に加え、カナディアンロッキーやナイアガラ等の人気観光地を周遊できる商品力

上記の要因により需要を獲得し、当該シーズンの販売実績に寄与。

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）



日本最大級のホテルチェーン「アパホテル」が
国内ツアー商品の企画・販売で業務提携を開始

宿泊業界に特化した『対カスハラ体制』構築を支援する
カスハラ対策「カスハラ用心棒」を提供開始



本提携では、日本航空の主催旅行を全国最大級のアパホテルネットワークへ提供。公式限定の価格優位性が高いダイナミックパッケージを展開します。航空券と宿泊がセットのシームレスな予約体験を提供し、2,000万人超の会員の利便性向上と販売拡大を図る。

2026年10月のカスハラ対策法制化を見据え、宿泊業界特化型の体制構築支援サービス「カスハラ用心棒」を開始。人手不足に悩む宿泊施設の現場負担を軽減すべく、抑止から教育・マニュアル作成までワンストップで支援し、安心・安全な店舗運営と業界の環境改善に貢献。

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）



ニーズツアーLINE公式アカウントを公開

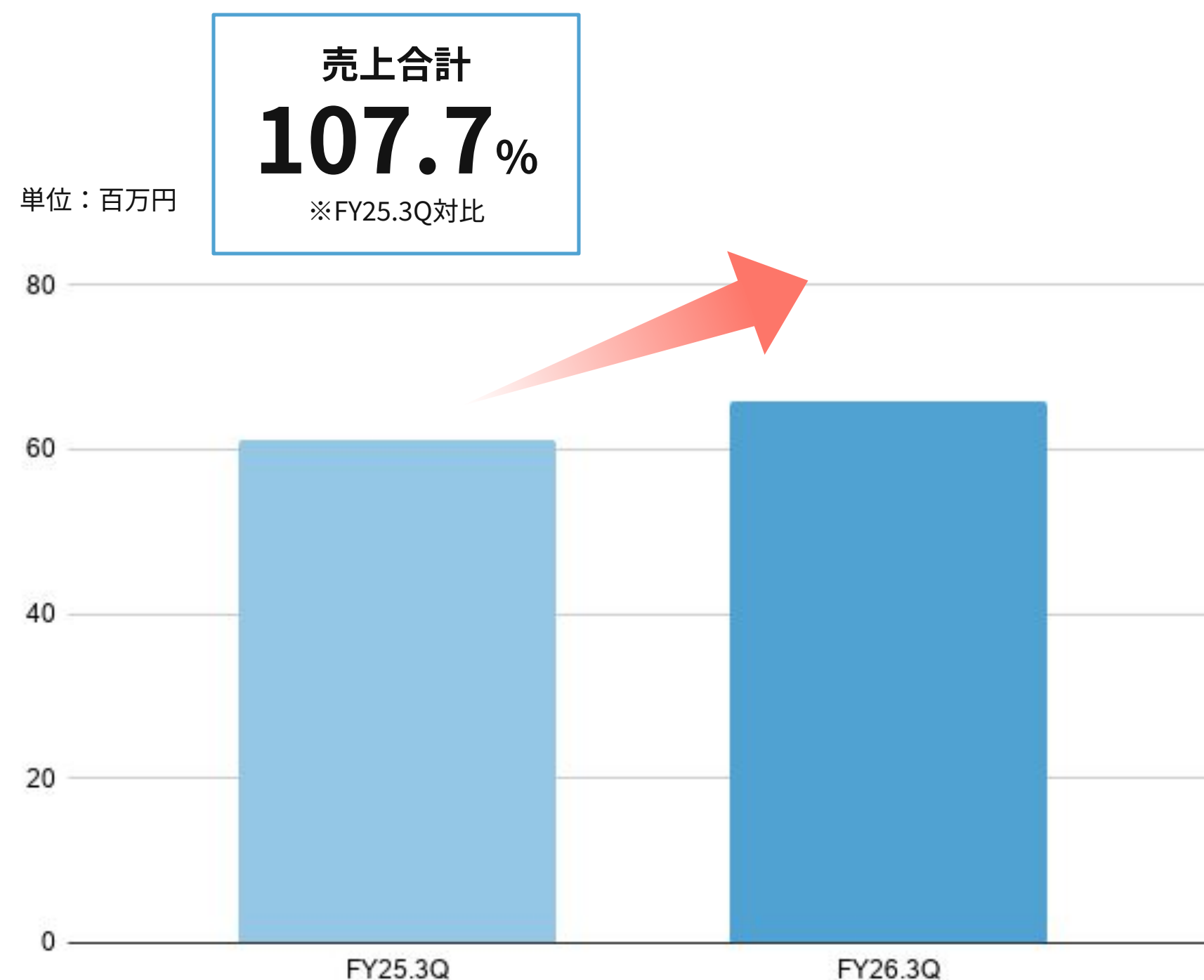
顧客エンゲージメントの強化に向け、国内ツアー予約サイト「ニーズツアー」のLINE公式アカウントを開設。限定ツアーやセールスの迅速な通知に加え、友だち限定クーポンなどを提供します。日常的な情報発信により顧客との接点を強化し、認知拡大とともにリピート率の向上を図る。

航空会社との定期的なセールを実施

JAL、スカイマーク、Peachをはじめとする各航空会社とのタイムセールを定期開催。メルマガや特設ページでの訴求、割引クーポンの発行など多角的なプロモーションを展開しました。各航空会社との連携キャンペーンを継続し、露出の強化と集客効果の最大化を図る。

新体制移行と営業強化により、マッチングプラットフォーム事業部の売上成長を推進

マッチングプラットフォーム事業部のFY26.3Q売上高は、営業体制強化等を背景に前年同期比**107.7%**と増収
相談案件数も前年同期比約1.8倍に増加



■ 新体制への移行と営業体制の強化

2026年4月より新体制へ移行し、新規営業・マッチング・請求の役割を明確化。あわせて、休眠クライアントへの再アプローチ活動を強化し、売上拡大に向けた基盤強化を推進。

■ 新規登録人材へのサポート体制強化

新規登録人材に対する初回面談やフォロー体制を見直し、人材との接点を強化。これにより、マッチング率および稼働開始率の向上を図るとともに、案件成約数の拡大と安定的な稼働創出につなげ、継続的な成長を推進。

「エアトリフェス2026」がいよいよ8月27日(木)に開催！

エアトリフェスはあらゆるジャンルのビジネスマンが集結する、トークセッション×大交流会
トークセッションの詳細が決定！



■ トークセッションテーマ

- 17:30～17:45 経営者にとっての人脈組成とは
- 17:50～18:05 成長をとめないために大事にしている
マインドセット・習慣
- 18:10～18:25 信頼を築くコミュニケーションの秘訣

■ 概要

イベント名：エアトリフェス2026

日時：2026年8月27日(木)

17:15～ 受付開始

17:30～ トークセッション開始

18:30～20:30 大交流会

場所：東京都中央区銀座8-21-1

住友不動産汐留離宮ビルB1 ベルサール汐留

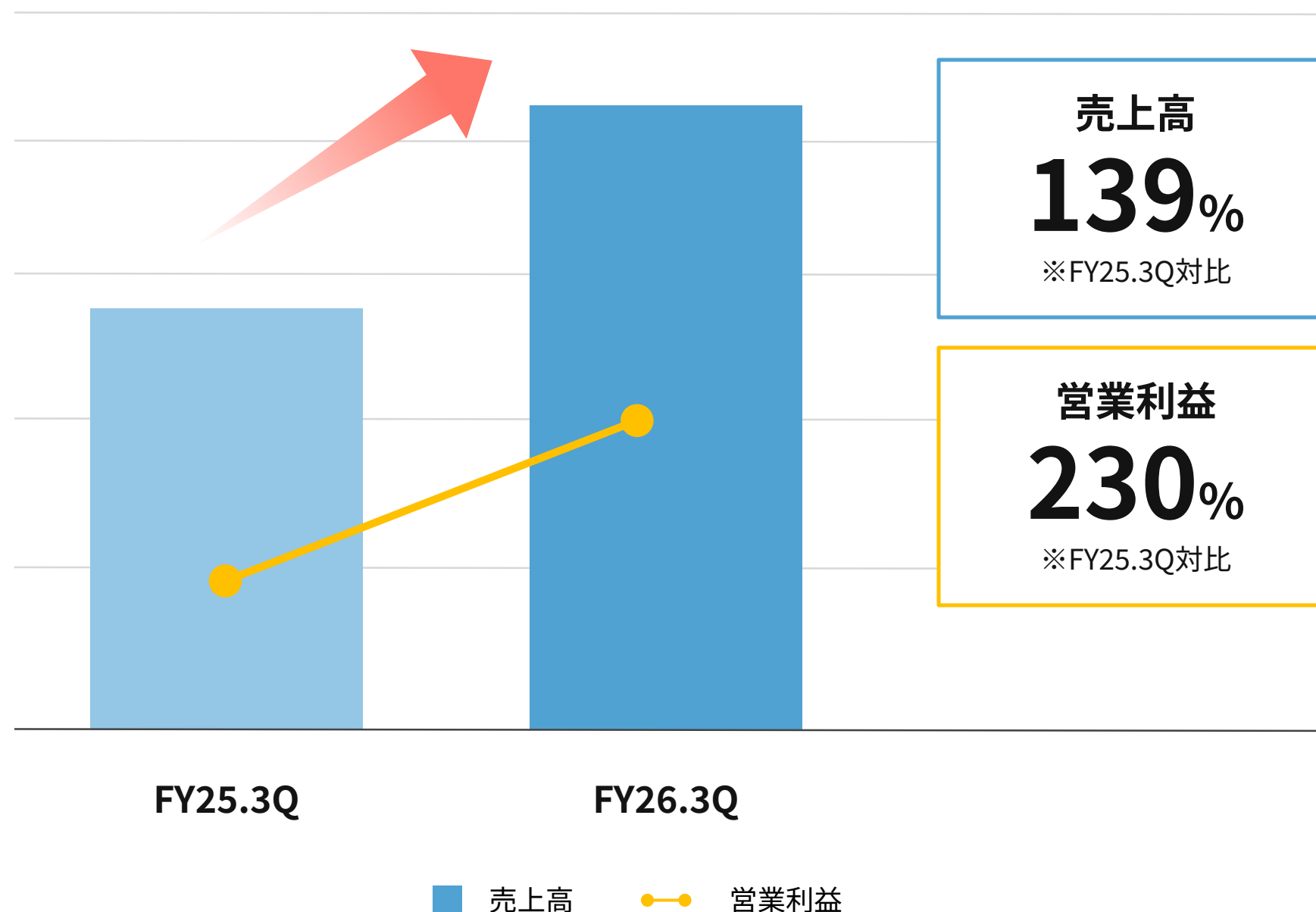
来場者数：2,000名（予定）

参加費用：無料（ご招待）



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

FY26.3Qの売上合計は前年同期比**139%**、営業利益は前年同期比**230%**と大幅増収
営業利益率も引き続き**24.3%**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

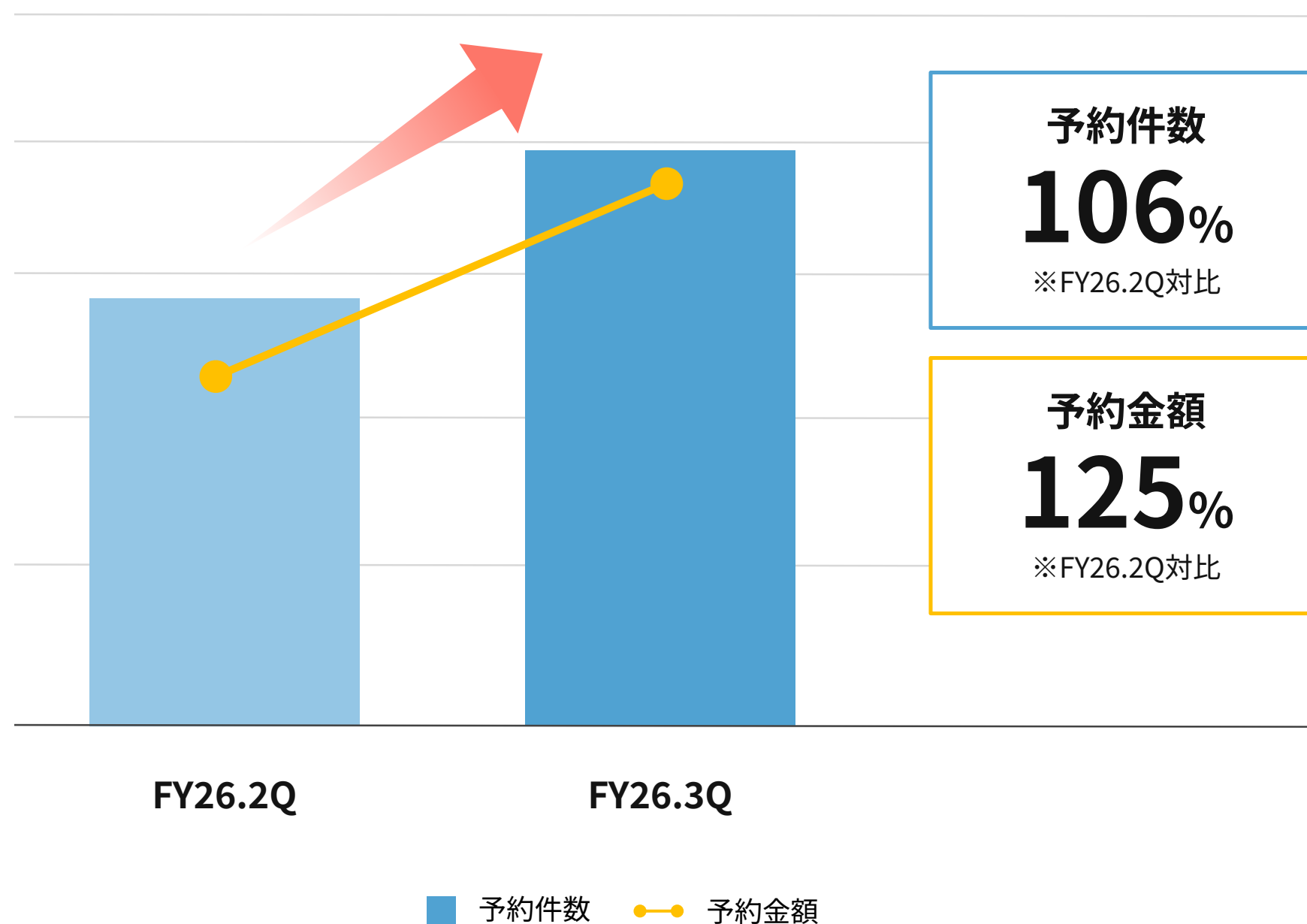
提携VC数増加及びSEO・コンテンツマーケティング・パートナーセールスの強化に伴い、新規顧客数増加。前年同期比で売上高は約139%成長。プロジェクト開始後のフォローアップ体制の強化及びアップセル・クロスセルの強化を行い、LTV向上を推進。

■ AI×HRの新規事業の立ち上げ

更なる売上・営業利益の向上を目指し、HR領域で培ってきた知見を活かしたHRを中心とした社内AI化事業の立ち上げを実行中。これにより新規売上創出・既存事業へのクロスセルを見越しており、FY26.4Q以降の更なる売上拡大を想定。

沖縄オープンレンタカー

戦略的な価格・在庫調整により予約件数と予約金額は前期比で伸長！

FY26.2Q比で予約件数**106%**、予約金額**125%**を達成

■ 戦略的価格調整による予約単価の向上

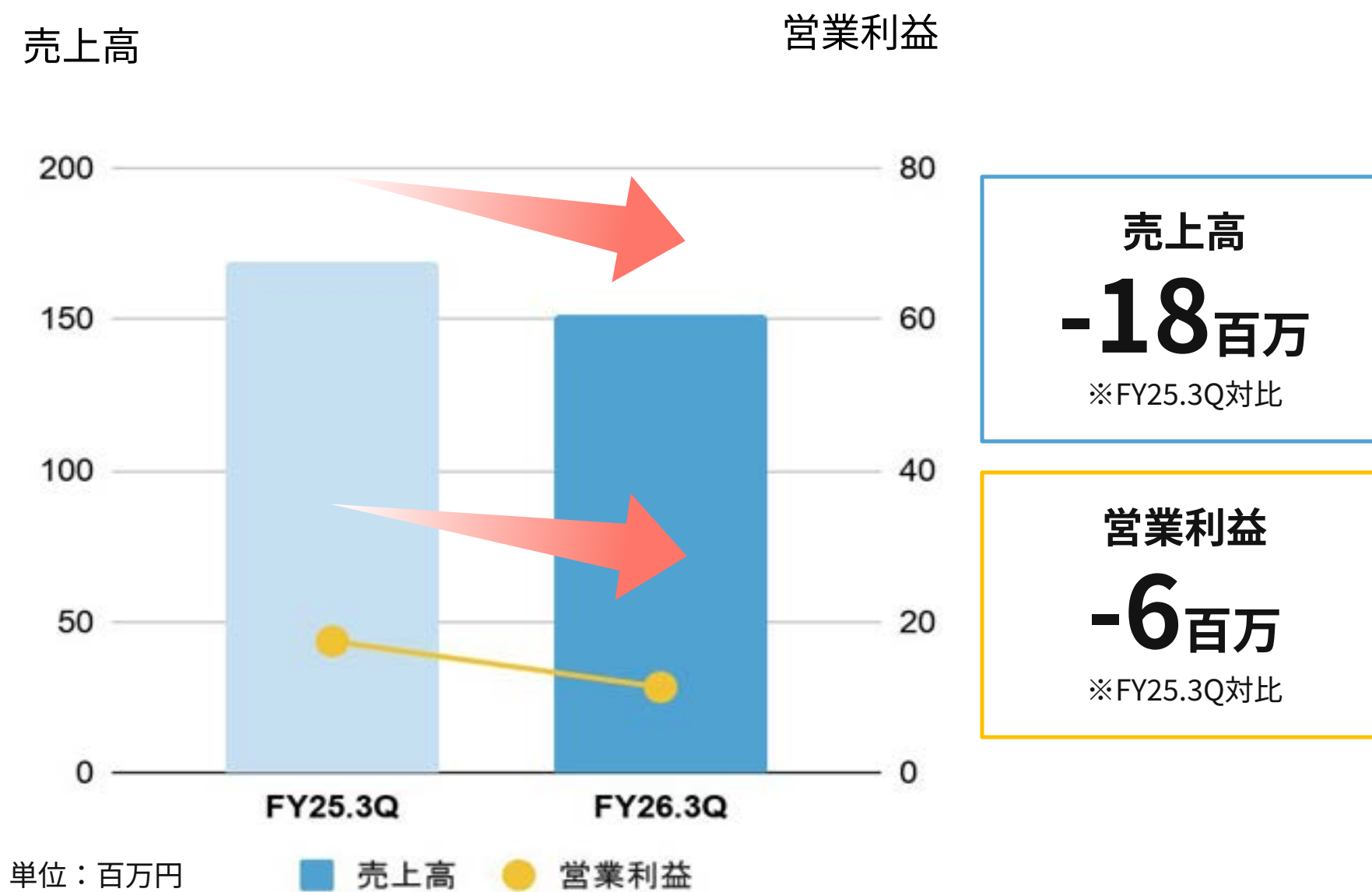
需要期における価格戦略に加え、車両ごとの予約状況に応じた細やかな価格コントロールを徹底し、予約単価の引き上げを実現。

■ 沖縄市場での需要取り込みと新規予約の獲得

沖縄エリアにおける堅調な観光需要に対し、車両ごとの精緻な価格設定と最適な在庫調整を徹底し、新規予約の獲得が好調に推移。

一時的要因により前年同期比でやや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4四半期以降は回復基調を見込む



■ 委託／請負での開発に加え、サービス提供を開始

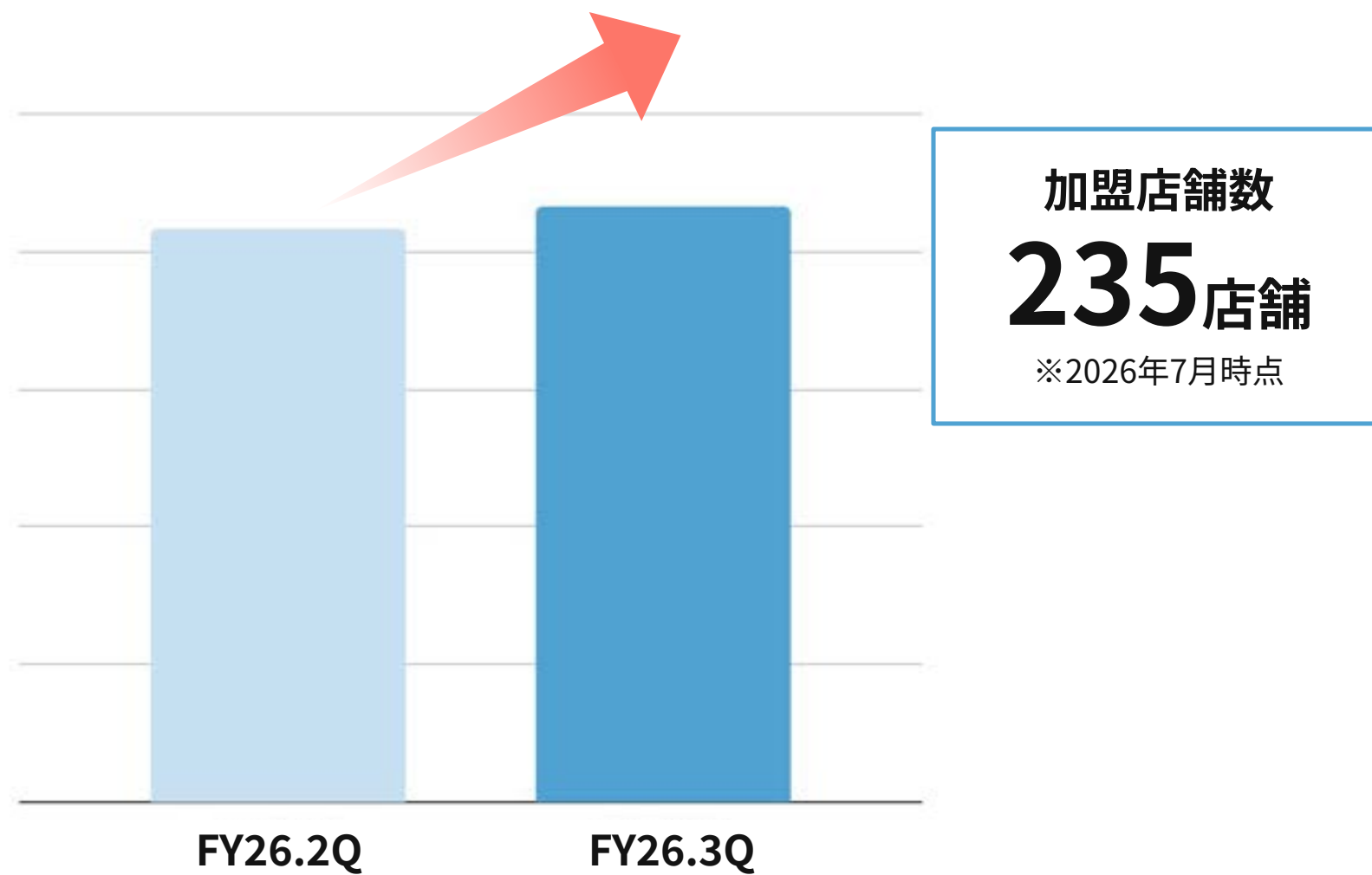
これまでシステム開発は、委託／請負契約による開発が中心だったが、新たにサブスクリプション契約でご利用いただくシステムの提供を開始し、FY26.4Q以降も利用数は増えて行き、定常的に確保できる利益が拡大見込み。

■ 海外人材の積極採用により技術者リソースを拡充

海外人材の積極採用により、一時的に費用が増加するが、国内では確保が難しい優秀なエンジニア人材を集めることで、今後の売上や利益の拡大に貢献できる人材が増加。

加盟店舗数が加速的に拡大、235店舗へ 直近3ヶ月で25店舗増、全国展開がさらに前進

BUPURA加盟店舗数



■ 全国で加盟拡大が加速

2026年5月210店舗、6月220店舗、7月235店舗と、直近3ヶ月で加盟店舗数が25店舗増加。
認知拡大と加盟開発の強化により、BUPURAの全国展開が着実に加速。

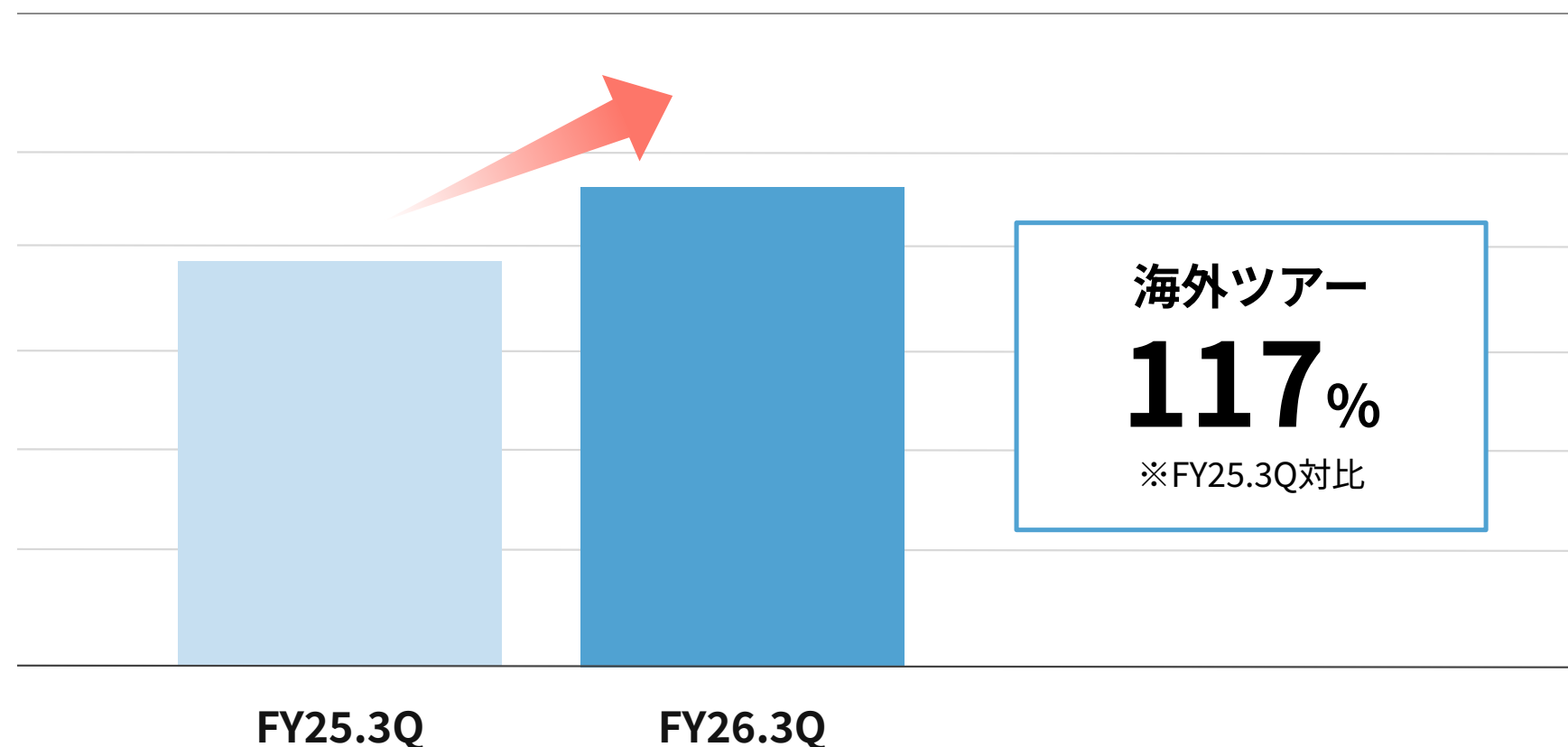
■ 新商品・販促施策を強化し次の成長ステージへ

加盟契約後の開業支援、研修、運営フォローを強化し、オーナーが安心して出店できる体制を整備。
今後は新商品展開や販促施策を通じて既存店舗の売上成長を後押しするとともに、新規加盟の拡大をさらに加速させ、BUPURAの成長を推進。

トラベルjpの供給基盤を継続強化、海外ツアーを中心に商品拡充が進展

国内外の商品網羅性の向上により、メタサーチとしての基礎体力を強化。今後の流通拡大に向けた土台整備が進む

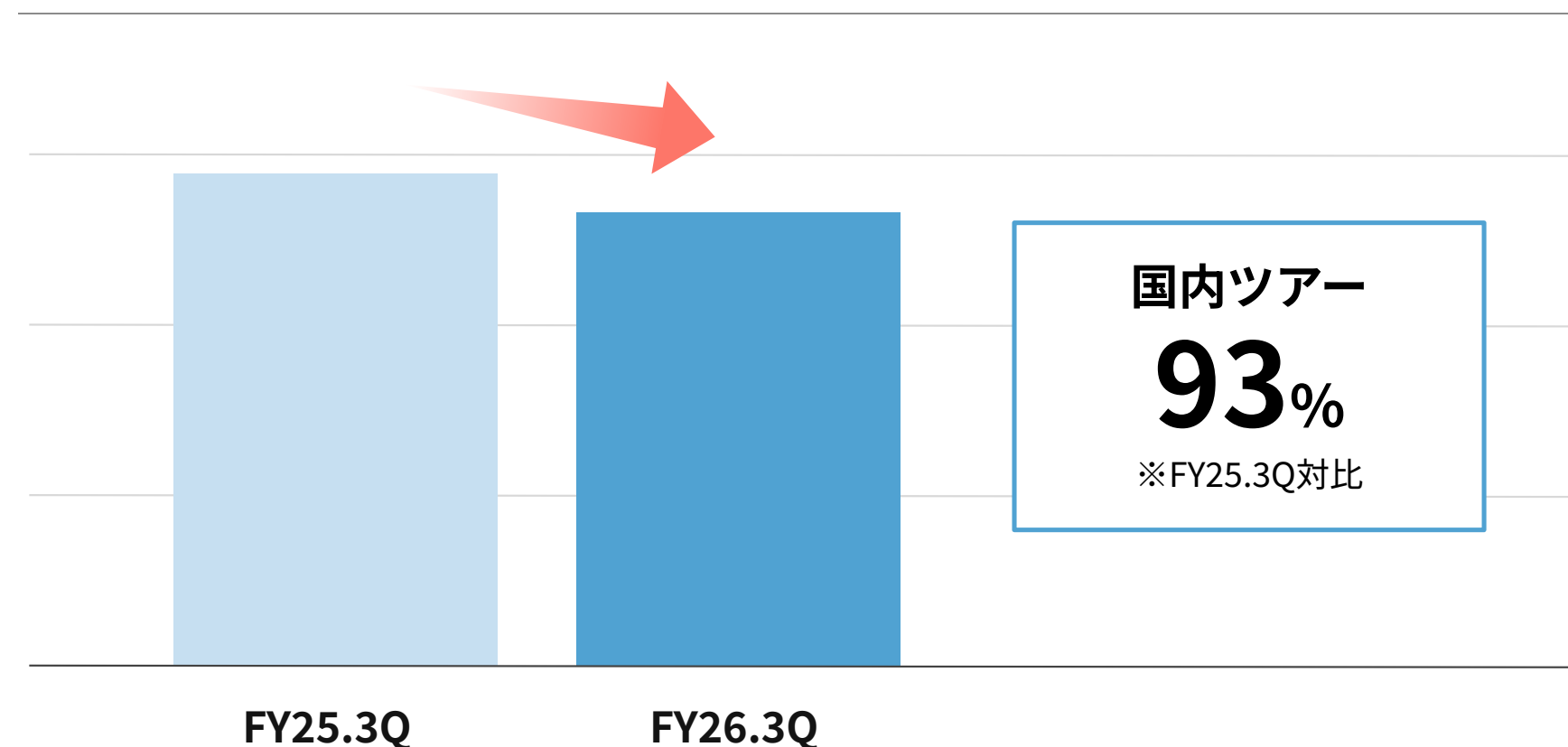
海外ツアー商品数



■ 海外ツアー商材の拡充

海外ツアーの入稿商品数は前年同期比で伸長し、比較・検索可能な選択肢が拡大。ユーザーの多様な需要に応える供給基盤の強化が進展。

国内ツアー商品数



■ 国内ツアー商材の拡充

国内ツアーは継続的に高水準の商品数を維持。安定した商品供給により、国内旅行需要に対する比較メディアとしての利便性を確保。

06

FY26.3Q 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）

グラフィックホールディングス社への出資を実行



■ グラフィックホールディングス社とは

“LIFE DRESSING（ライフドレッシング）”をビジョンに掲げ、人々の暮らしに「喜び・幸せ・感動に満ちた体験」をもたらすという想いのもと、中核であるインバウンド事業や飲食事業をはじめ、不動産事業、建設事業、WEB広告事業など10の事業を展開。

■ 本出資の目的・事業連携

今後の成長によるリターンや各種事業連携を期待。事業連携の第1弾として、同社が専任広告代理権を保有する札幌市内中心部のLEDビジョン3面にて「エアトリ」の動画広告を放映。

<https://graphic-hd.co.jp>

エアトリCVC

成長領域への積極投資を継続

エアトリ
エアトリCVC

累計営業投資先155社 総投資額約57億円

● 更なる成長領域への投資の継続

※2026年7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。

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



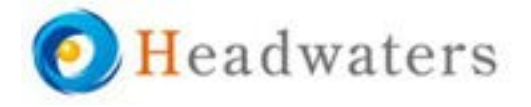
ラストワンマイル

【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
【福証Q-Board：4059】2026年7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



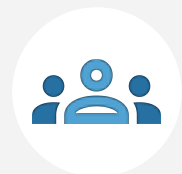
M & A

約**40**件

CVC投資

159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&A (2018年5月)

国内航空券
最大手OTA

EVOLABLE ASIA

取扱高見込

700億

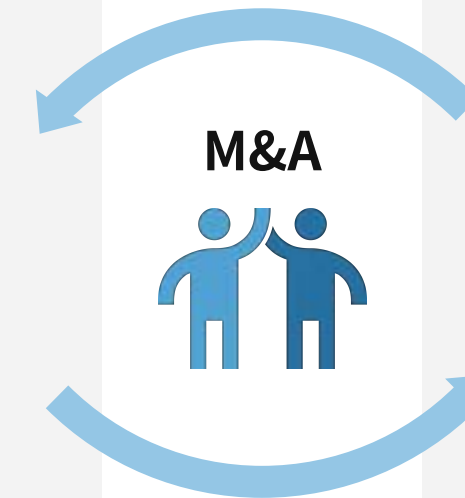
2018年9月期

海外航空券・海外旅行
最大手OTA

取扱高

700億

2018年3月期



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



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
株式会社ノックラーンを子会社化		
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、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

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

実績・成果

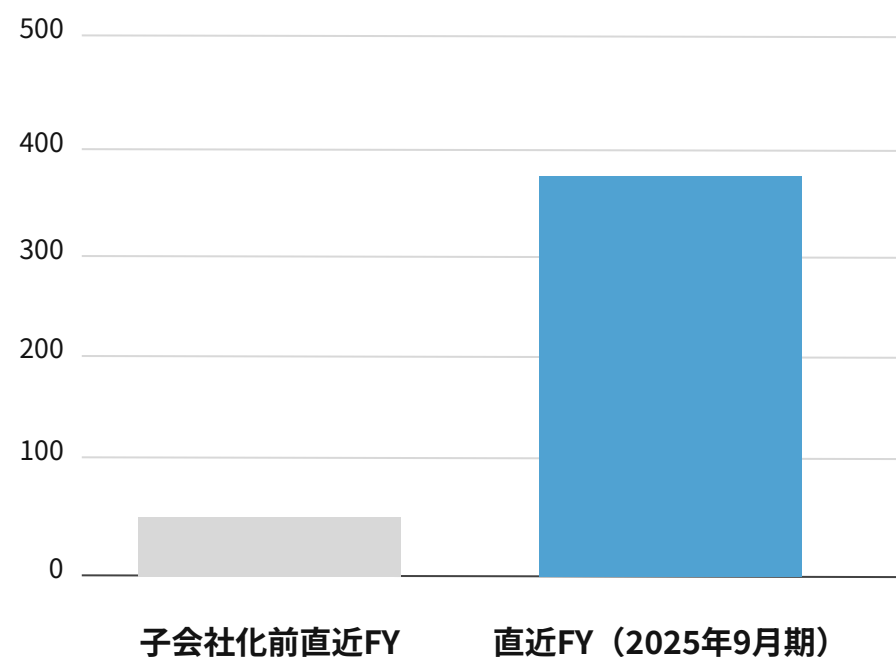
- 対象会社のオーガニックでの成長に加え、事業シナジー創出及びPMIの実行により、投資実行後の各社の営業利益・EBITDAは着実に伸張
- 割安でのエントリー努力の積み重ねもあり、高い投資効果を実現

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

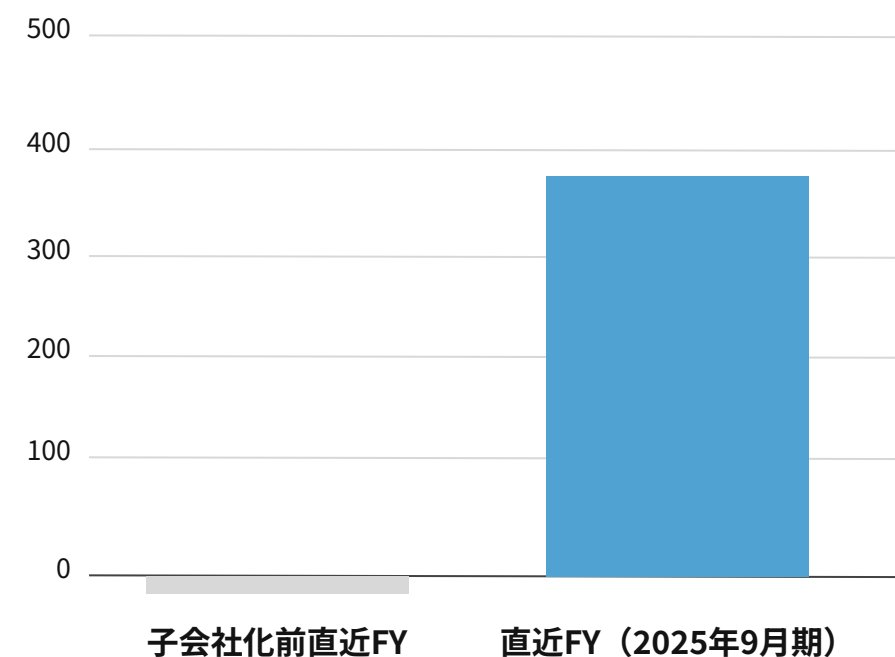
単位：百万円 EBITDA



DeNAトラベル

投資金額：12億円
投資時期：2018年5月

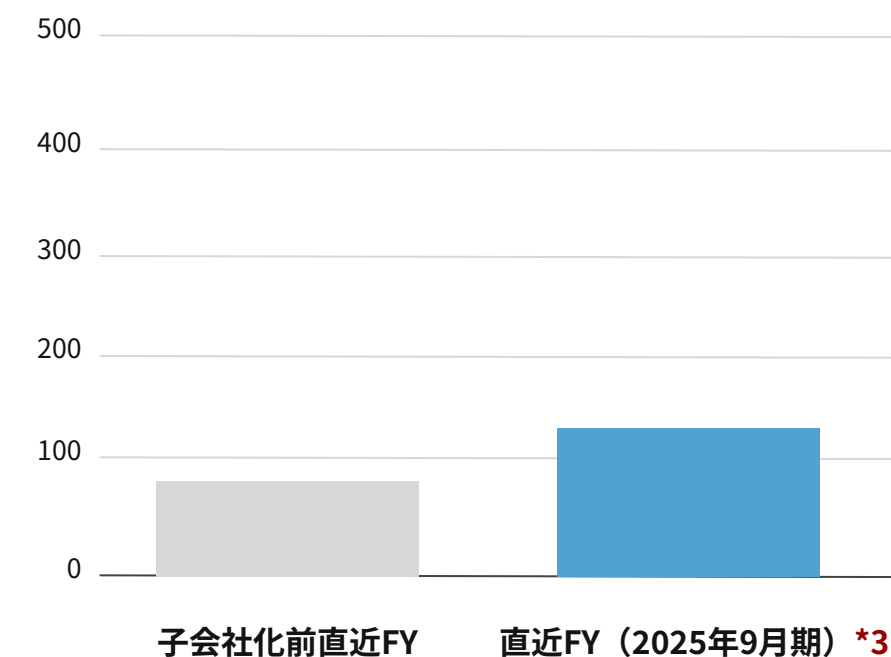
単位：百万円 EBITDA

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

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

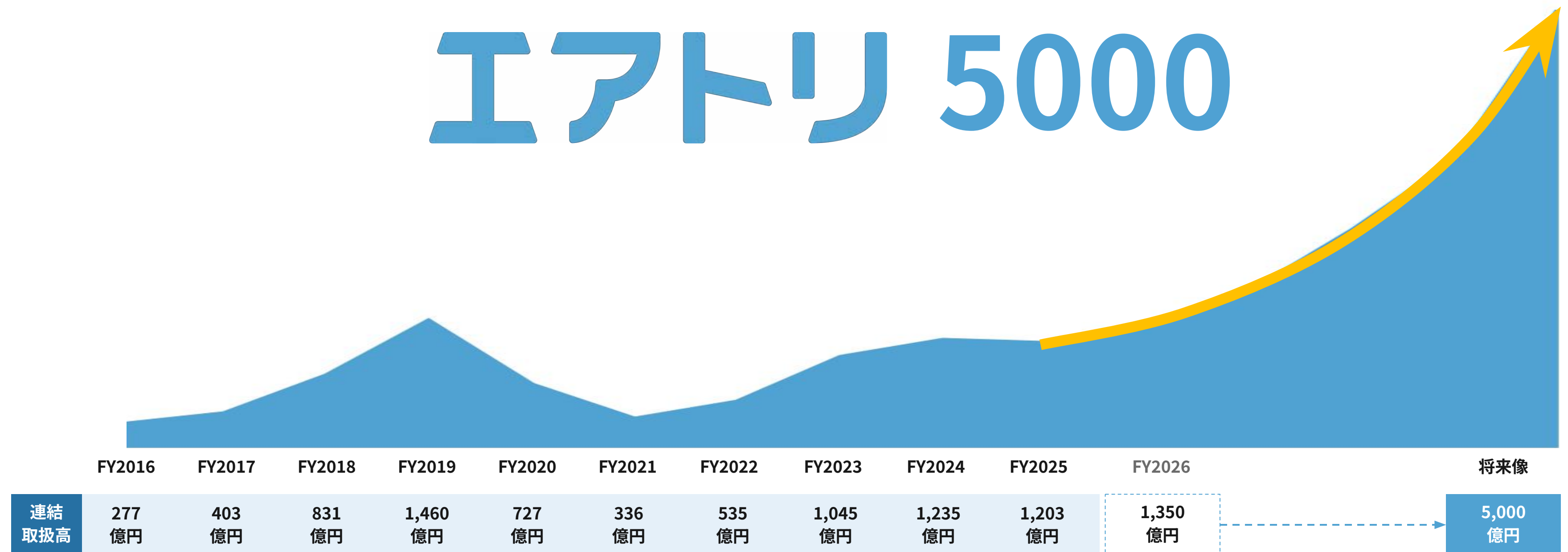
	発表時の方針・目標	環境の変化と現状
国内旅行領域	コロナ禍からの回復 戦略的マーケティング投資による徹底強化	▶ 物価高・インバウンド需要による旅行単価の高騰 クロスセル商材の拡大 マーケティング投資の最適化
海外旅行領域	コロナ前水準への需要回復 市場のオンライン化の加速	▶ コロナ禍の篩い分けも経て国内OTA業界の競争は一巡の一方、外資系OTAの台頭が目立つ 円安・物価高騰等による需要回復の遅れ 海外ツアー領域への注力（かもめ、Firstwise）
その他事業領域	エアトリ旅行事業以外の既存事業の成長継続 M&Aによる非連続的成長の継続	▶ 訪日旅行事業の拡大とグループ会社であるインバウ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 ● 毎期複数件の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



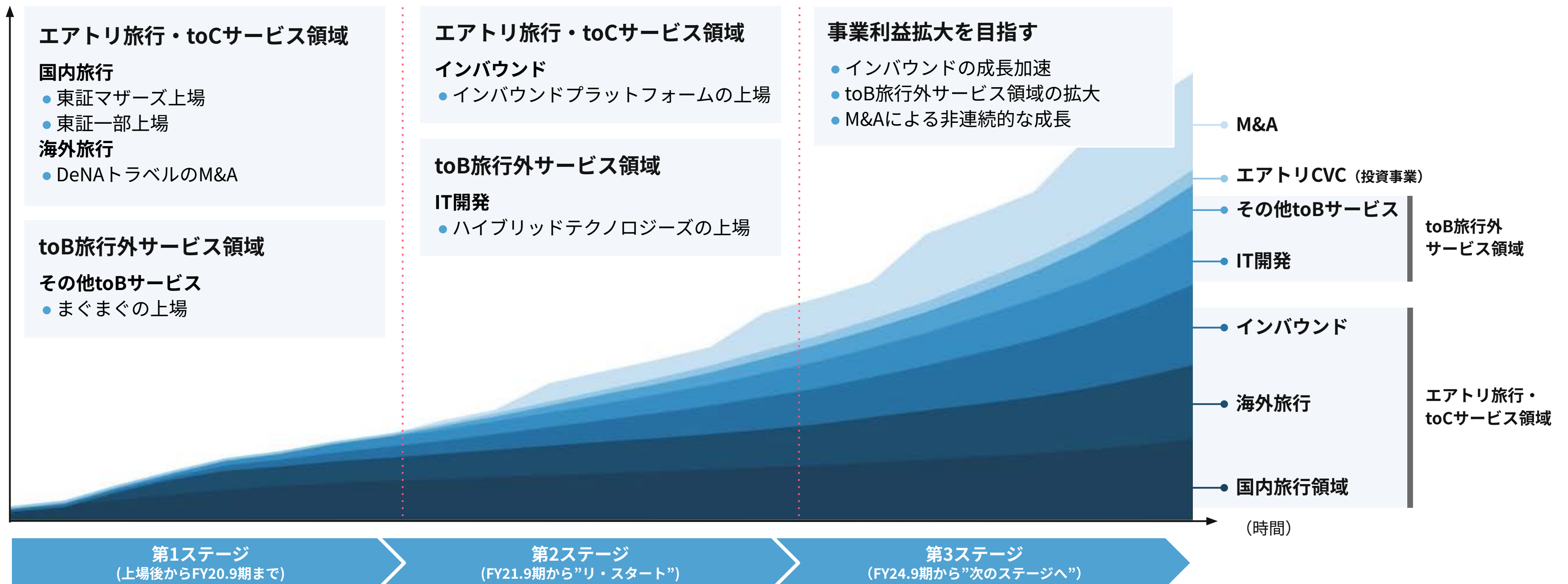
中長期成長戦略「エアトリ 5000」

エアトリ

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	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

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	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。 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。	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） エンタープライズDX開発事業（NAYUTA）
	その他 toBサービス	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。 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。 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。 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。 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。	クラウド事業（かんざし） 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） CXO コミュニティ事業（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）

(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



M & A

約**40**件

CVC投資

159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&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



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)

エアトリ

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
株式会社ノックラーンを子会社化		
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

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

（再掲）M&A戦略 ターゲット

エアトリ

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

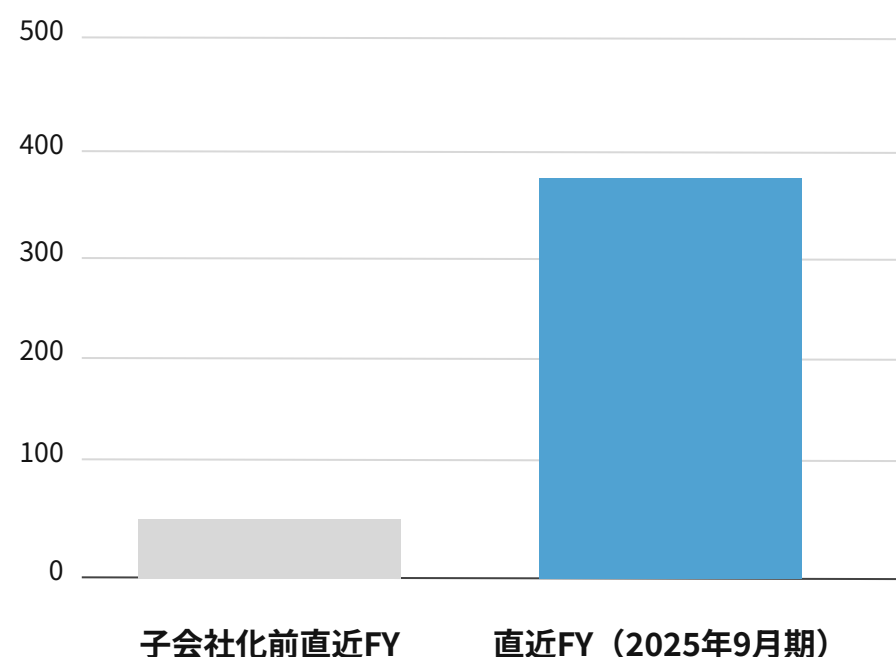
- 対象会社のオーガニックでの成長に加え、事業シナジー創出及びPMIの実行により、投資実行後の各社の営業利益・EBITDAは着実に伸張
- 割安でのエントリー努力の積み重ねもあり、高い投資効果を実現

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

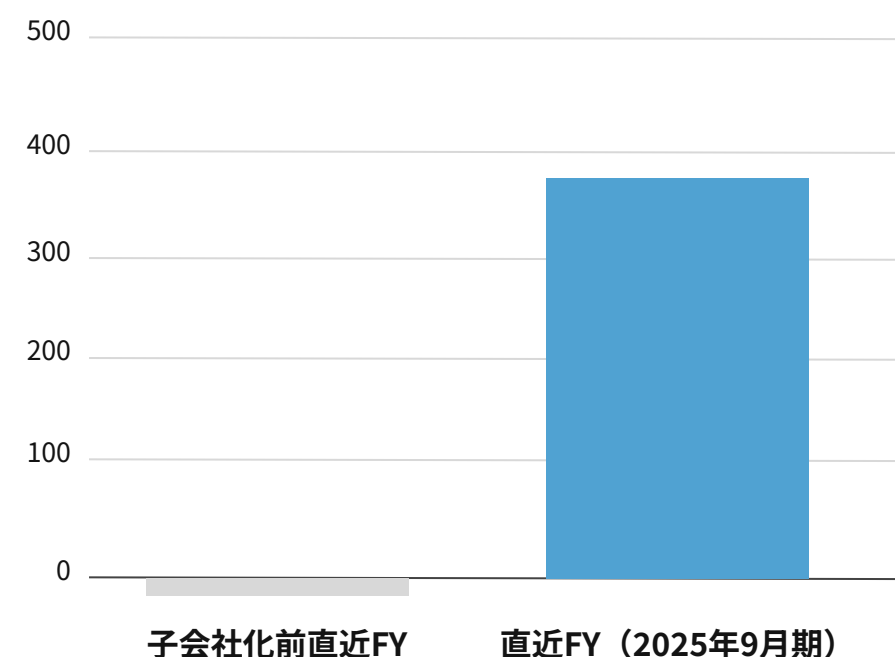
単位：百万円 EBITDA



DeNAトラベル

投資金額：12億円
投資時期：2018年5月

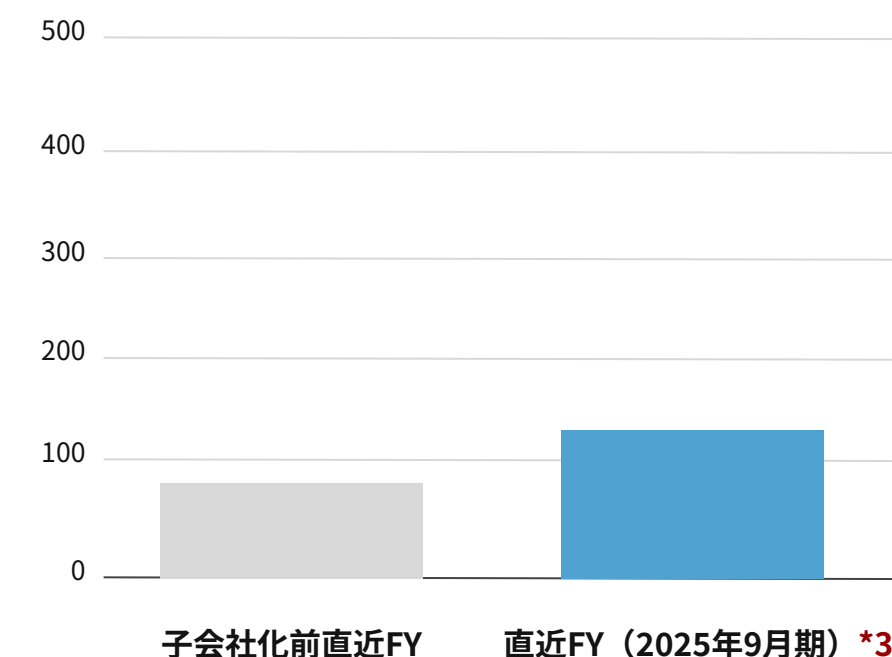
単位：百万円 EBITDA

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

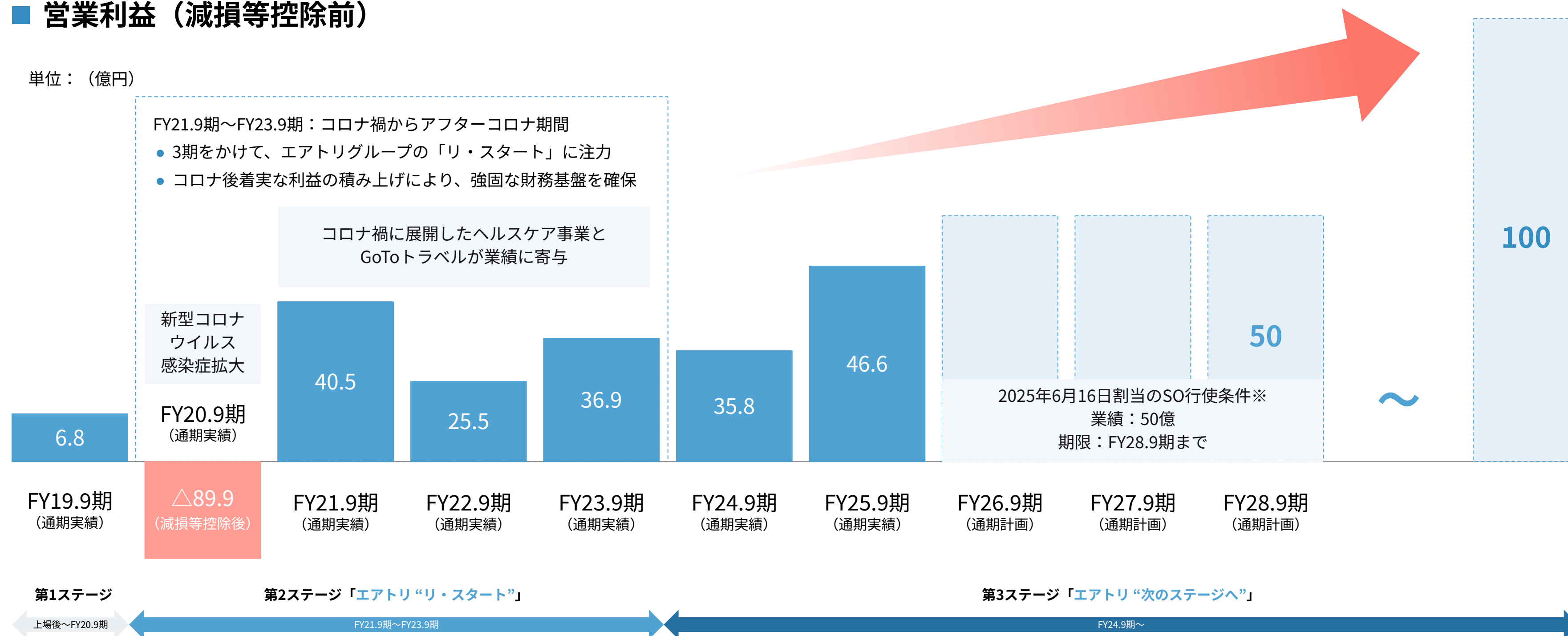
中長期成長戦略「エアトリ 5000」

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

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、終わりのなき成長を継続し、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



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の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>