VELTRA changes TRAVEL

2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

FY2023 2Q Financial Results

ベルトラ株式会社　東証グロース市場：7048

目次

2023年12月期 第2四半期 決算概要	P3
2023年12月期 第2四半期 事業別の状況と市場環境	P12
2023年12月期 第2四半期 TOPICS	P19
2023年12月期 今後の取り組み	P21
2023年12月期 通期業績予想	P31
Appendix	P37

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2023年12月期 第2四半期 決算概要

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

エグゼクティブ・サマリー

業績

- 営業収益は、旅行需要の回復とポートフォリオ全体の成長により前年同期 +226% の 1,157百万円へ伸長。（2Qの2019年回復率は61.1%）
- 営業利益は △203百万円（前年同期は△488百万円）へ改善。

海外旅行	GWの旅行需要増も寄与し、売上高は 647百万円（前年同期は43百万円）と大きく回復。
国内旅行	提供商品数の増加の効果もあり、売上高は 130百万円（前年同期は61百万円）と倍以上に成長。
HawaiiActivities	競合の台頭、リベンジ消費マインドの低下により売上高は 141百万円（前年同期は192百万円）で減収で着地。
LINKTIVITY	訪日外国人観光客の増加に伴い、売上高は 201百万円（前年同期は21百万円）と約10倍の規模に成長。

外部環境

- 訪日外国人数は2019年の約6.5割まで回復。

2023年1月～6月
約1,071万人　（前年同期比 2,010%）

- 出国日本人数は4割まで回復。

2023年1月～6月
約361万人　（前年同期比 476%）

業績予想

- 第2四半期累計の実績は計画を上回る結果となっているが、今後の旅行需要の回復については未だ流動的な部分もあることから、2023年12月期の通期業績予想については据え置き
  - 全社営業収益は、前期比約3倍
  - 2024年以降の更なる事業拡大のため、6.4億円の成長投資を進捗中

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

P/Lサマリー

回復傾向にある旅行需要の取り込みにより営業収益は大幅に増加
収益拡大による広告費及び人員増強による人件費の増加はあるものの、継続した固定費のコントロールの結果、営業損失の水準は大幅に改善

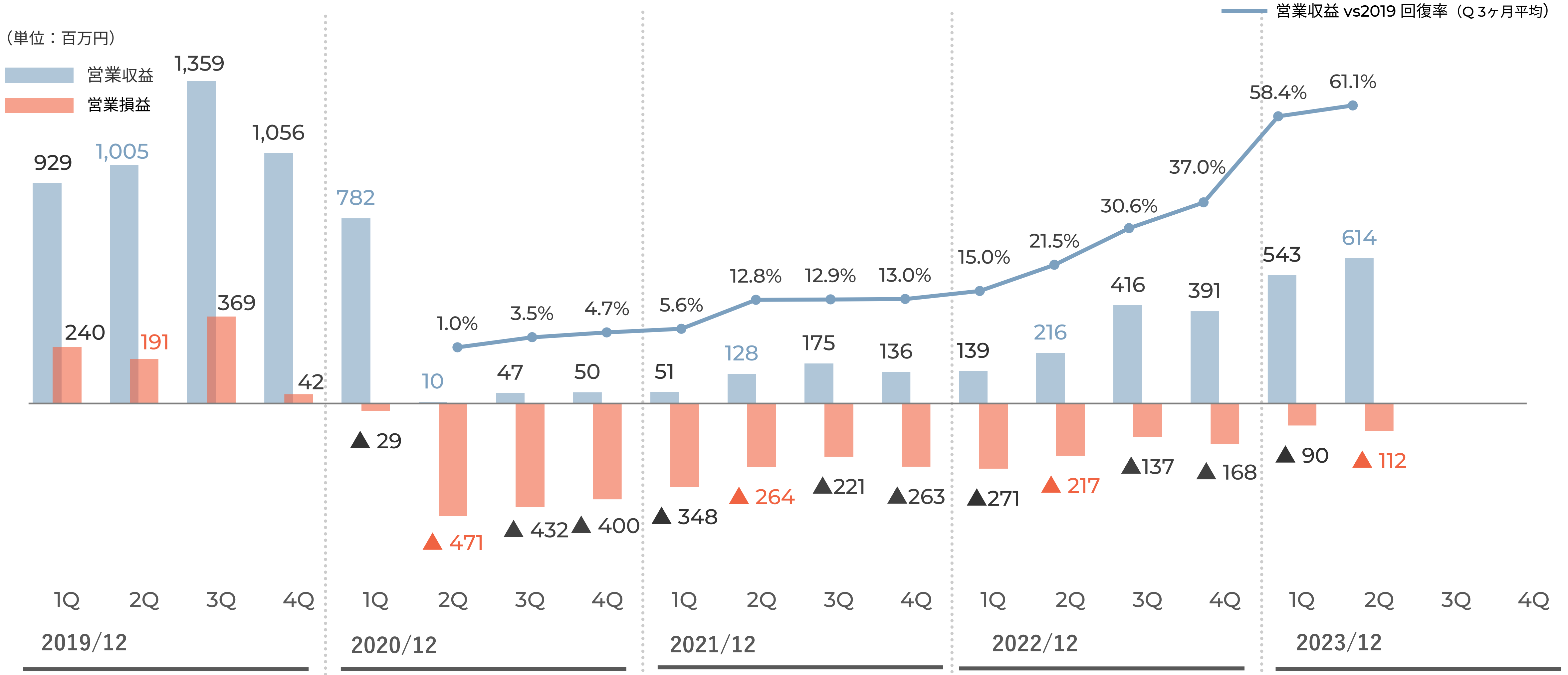
単位：百万円	2022年12月期 2Q	**2023年12月期 2Q**	YoY
営業収益	355	1,157	325.6%
営業費用	844	1,361	161.2%
営業利益	▲488	▲203	ー
営業外収益	54	0	1.2%
営業外費用	1	30	2,016.4%
経常利益	▲435	▲233	ー
特別利益	-	-	ー
特別損失	0	-	ー
法人税等	32	19	60.4%
四半期純利益	▲464	▲254	ー
1株当たり当期純利益(円)	▲13.67	▲7.16	+6.51円

※ 新収益認識基準の適用が営業収益に与える影響は軽微であるため、過去実績との比較において、旧基準の数値を用いた詳細説明はしておりません。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

営業収益・営業損益　四半期推移（会計期間）

2Qにおける営業収益は前年同期比+398百万円、COVID-19以前の2019年同期間との比較では 61%まで回復
営業利益も前年同期比で大幅に改善

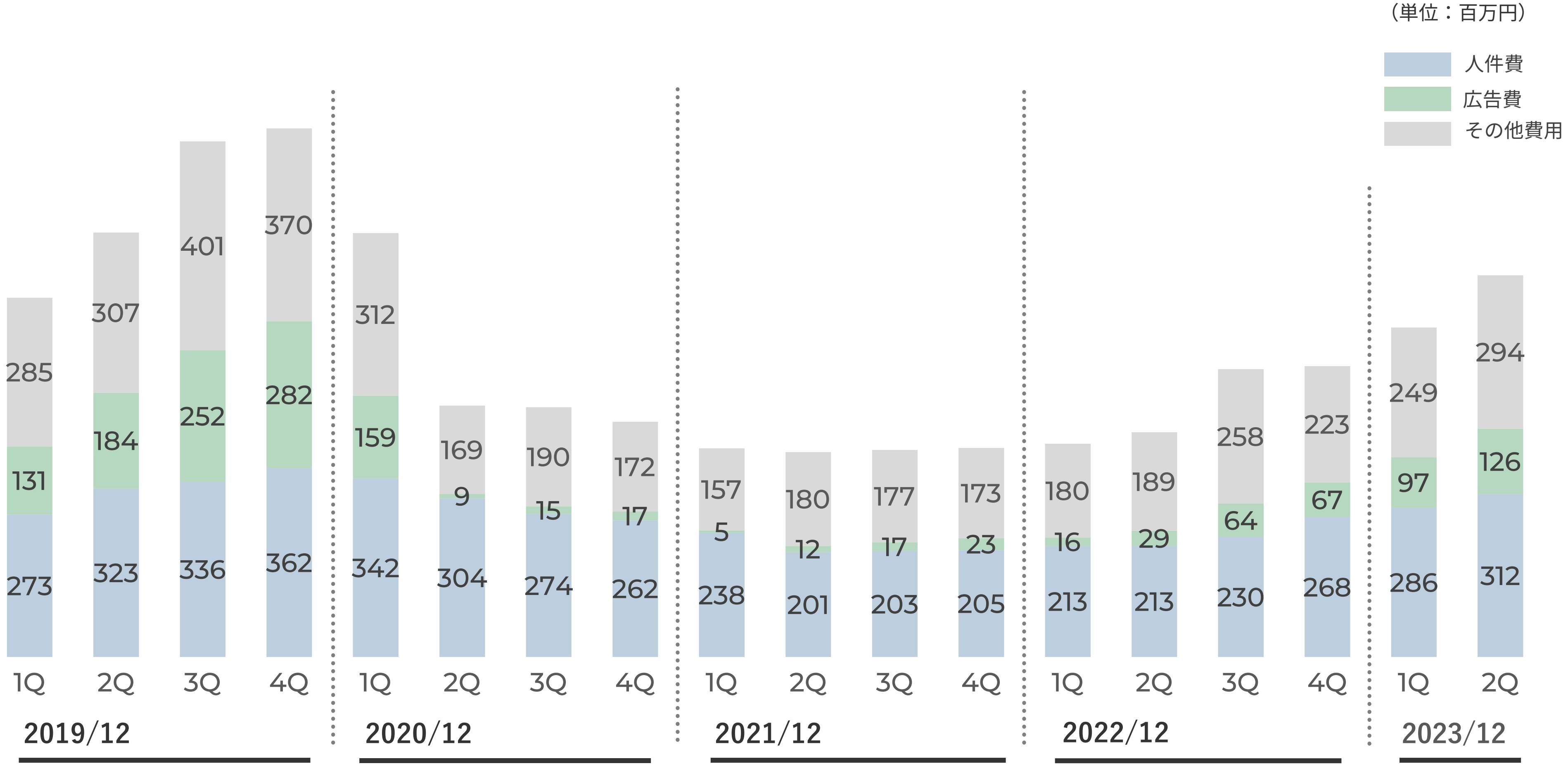


※ 新収益認識基準の適用が営業収益に与える影響は軽微であるため、過去実績との比較において、旧基準の数値を用いた詳細説明はしておりません。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

コスト推移

コスト水準は引き続き維持しながらも、取扱高の増加に応じた広告投資などは徐々に拡大
人材投資も生産性（収益回復時のOPマージン）を意識しながら段階的な増員を推進



2023年2Q コスト増加要因（1Q比較）

人件費

・2Qにて24名増員（詳細は次ページ）

広告費

・前期に引き続き、海外旅行マーケットの回復に応じた広告投資の拡大

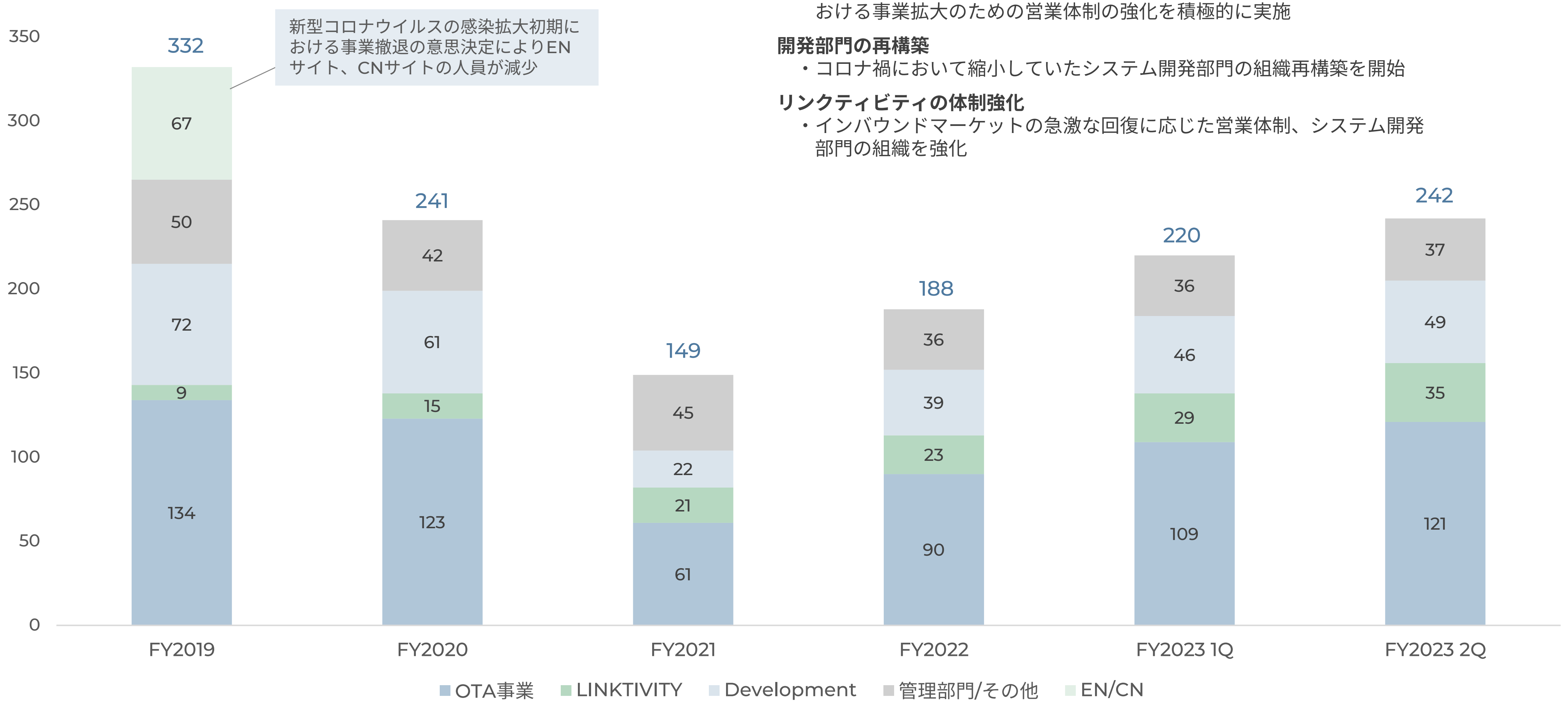
その他費用

・採用関連費用 10M
・クレジットカード手数料増加 8M
・取扱高増加によるポイント費用増 14M
・監査報酬追加費用 5M
・オフィス移転費用 4M

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

人員推移

海外旅行事業、システム開発部門、リンクティビティを中心に人員増強による組織体制の強化を推進



旅行需要の回復に応じた対応

・海外旅行の需要回復に応じたオペレーション体制の強化、国内事業における事業拡大のための営業体制の強化を積極的に実施

開発部門の再構築

・コロナ禍において縮小していたシステム開発部門の組織再構築を開始

リンクティビティの体制強化

・インバウンドマーケットの急激な回復に応じた営業体制、システム開発部門の組織を強化

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

B/Sサマリー

収益の更なる改善で仕入債務及び前受金が増加したことにより流動負債が19億円増加した結果、自己資本比率は13.4pt低下したが、キャッシュフローにはプラスに寄与しており、財務状況は大幅に改善

単位：百万円	2022年12月期	2023年12月期 2Q	増減額	詳細
流動資産	3,678	5,164	+1,485	現預金が265百万円、営業未収入金が1,147百万円増加
現金及び預金	2,799	3,065	+265	
固定資産	372	601	+228	投資有価証券が100百万円、差入保証金が119百万円増加
資産合計	**4,051**	5,766	**+1,714**	
流動負債	2,670	4,581	+1,910	営業未払金が607百万円、前受金が1,286百万円増加
有利子負債	500	500	-	
固定負債	0	0	-	
負債合計	**2,670**	4,581	**+1,910**	
純資産合計	**1,381**	1,185	**▲195**	親会社株主に帰属する四半期純損失254百万円の計上による利益剰余金の減少
自己資本比率	**33.4%**	**20.1%**	**▲13.3pt**	

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

C/Fサマリー

OTA事業の予約数増加による前受金の増加、営業損失額の改善等により、営業CFはプラスに転じ +4.9億円
投資CFとして、ソフトウェア資産の取得及び投資有価証券の取得等により3億円を支出

単位：百万円	2022年12月期 2Q	**2023年12月期 2Q**	増減額	詳細
営業活動による キャッシュ・フロー	▲42	499	＋541	仕入債務の増加 596百万円、前受金の増加 1,273百万円などの増加要因と、売上債権の増加 1,140百万円、税金等調整前当期純損失 233百万円などの減少要因
投資活動による キャッシュ・フロー	6	▲303	▲310	固定資産の取得による支出 84百万円、敷金の差入による支出 19百万円、投資有価証券の取得による支出 100百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	674	4	▲670	株式発行による収入 4百万円
換算差額	106	65	-	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,942	3,065	＋1,122	

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

C/F 四半期推移

COVID-19の感染拡大の影響を受け、2020年12月期以降キャッシュフローは大幅に悪化したが、当期において大幅に改善

単位：百万円	FY2019 2Q（1-6月）	FY2019 4Q（7-12月）	FY2020 2Q（1-6月）	FY2020 4Q（7-12月）	FY2021 2Q（1-6月）	FY2021 4Q（7-12月）	FY2022 2Q（1-6月）	FY2022 4Q（7-12月）	FY2023 2Q（1-6月）
営業活動による キャッシュ・フロー	962	319	▲2,563	▲681	▲199	▲477	▲42	188	499
投資活動による キャッシュ・フロー	▲206	▲285	▲124	▲88	▲15	▲27	6	▲65	▲303
財務活動による キャッシュ・フロー	66	▲52	▲65	482	798	171	674	764	4
換算差額	▲15	17	▲17	▲1	21	9	106	▲31	65
現金及び現金同等物の増減額	**807**	**0**	**▲2,771**	**▲289**	**603**	**▲324**	**745**	**856**	**265**
現金及び現金同等物の 四半期末残高	**3,978**	**3,978**	**1,206**	**917**	**1,521**	**1,197**	**1,942**	**2,799**	**3,065**

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

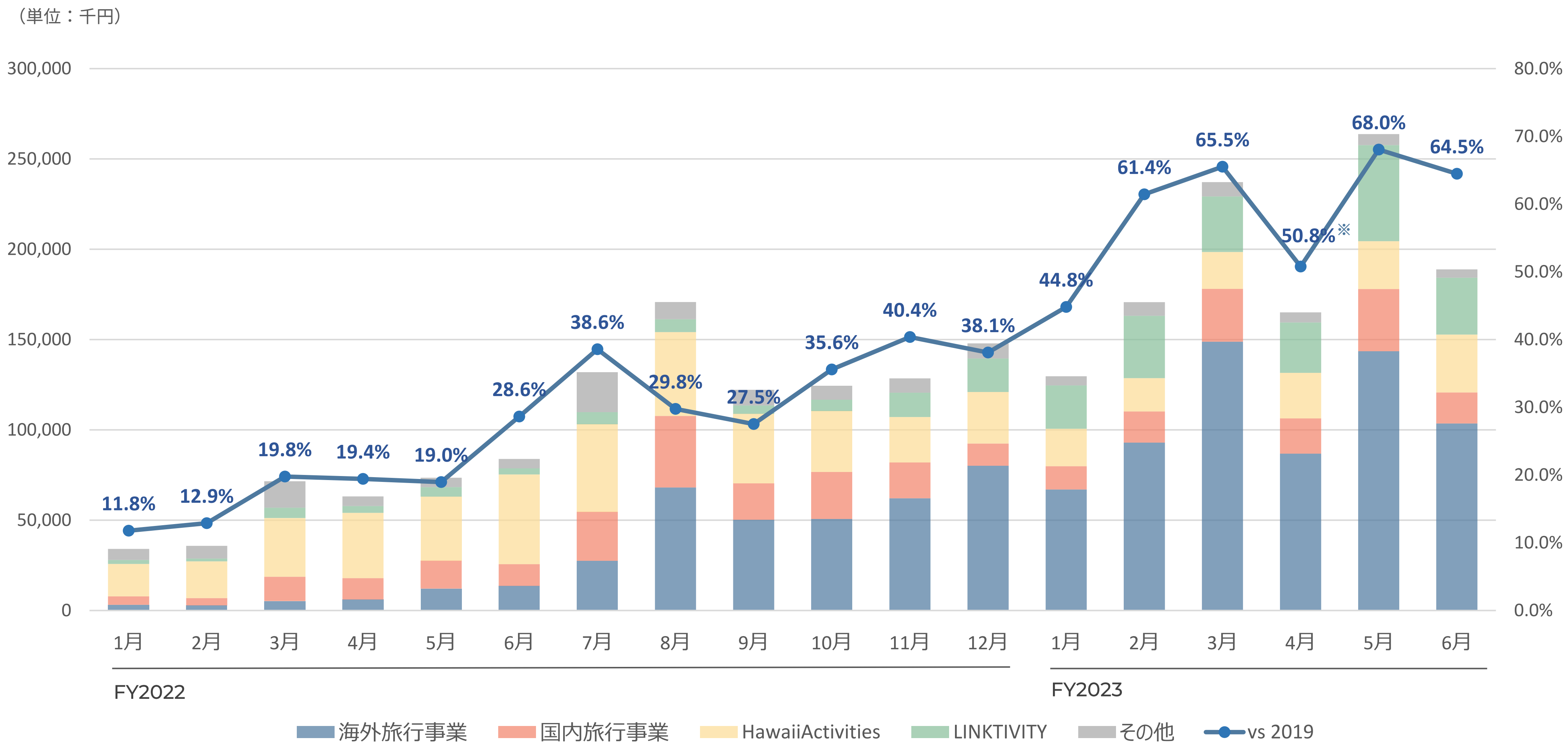
VELTRA changes TRAVEL

2023年12月期 第2四半期 事業別の状況と市場環境

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

全体 ｜連結営業収益 月次推移

2019年比較における営業収益の回復率は引き続き右肩上がりで回復
インバウンドマーケットの回復により、LINKTIVITYの収益も増加傾向にある
※ 2019年4月は改元のタイミングでの大型連休による高需要もあり、当期における回復率も一時的に減少

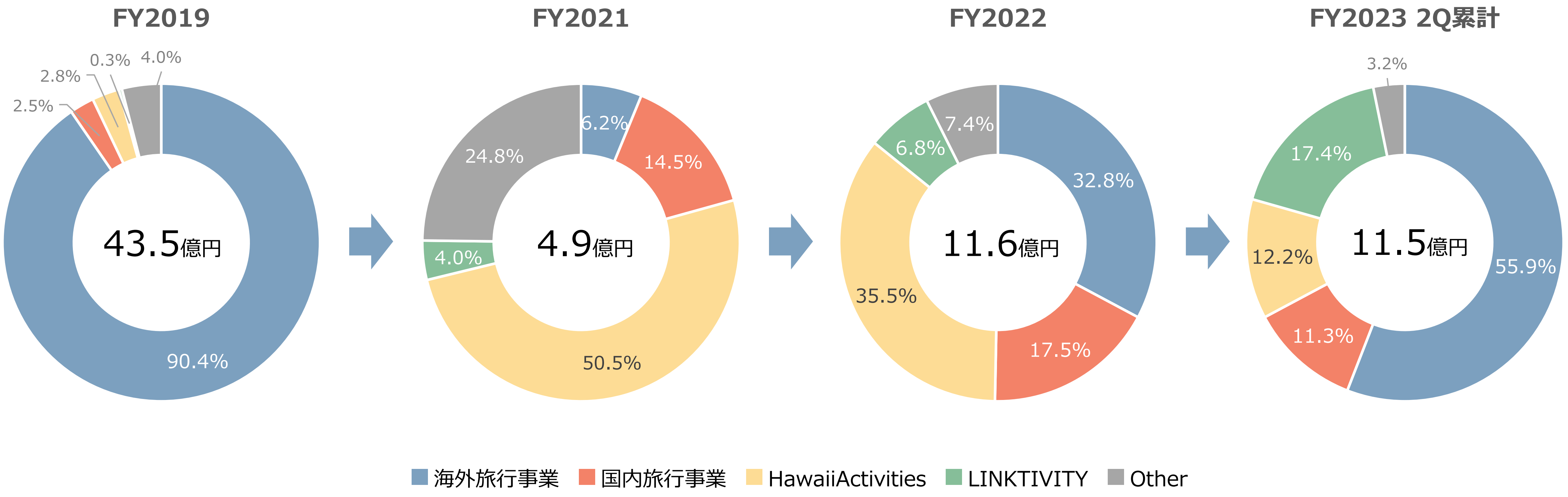


Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

全体 ｜営業収益 事業別構成比 推移

2019年時点では、海外旅行事業の収益が90%超の割合を占めていたが、現時点で回復途上の状況にあるもののコロナ禍を経て、ビジネスポートフォリオの拡張により全体収益における事業別の構成比は大きく変化

FY2023 2Qにおいては、海外旅行事業が5割強に回復してきているとともに、LINKTIVITYの割合も拡大傾向

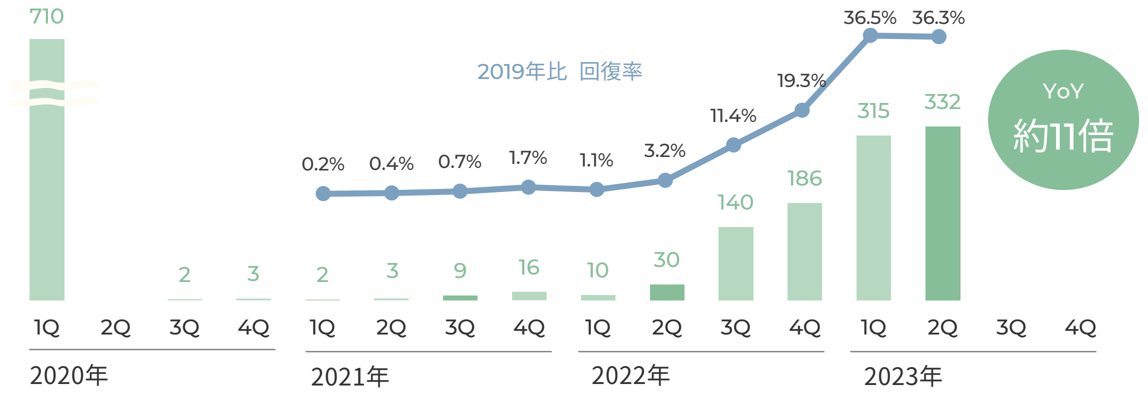


Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

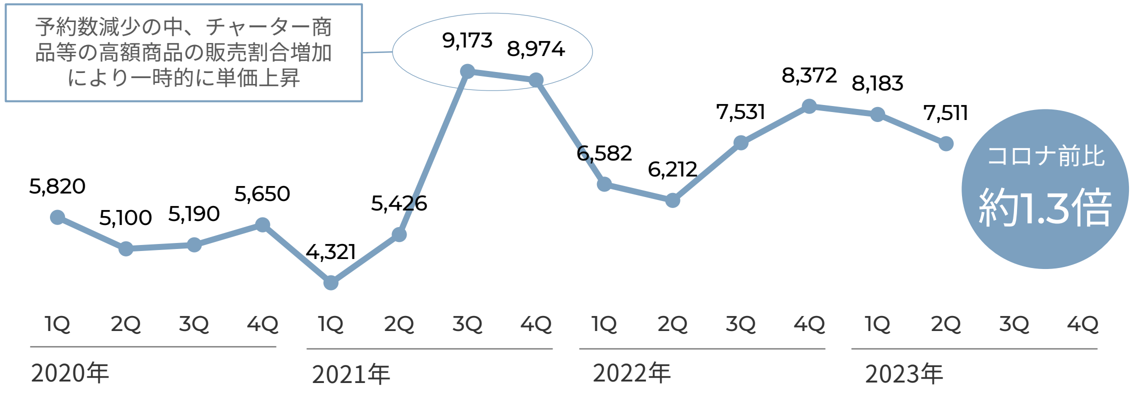
事業別の状況　海外旅行

6月の日本人海外渡航者数はコロナ前の46%まで回復。2Q営業収益も2019年比 36%まで回復（6月単月では47%まで回復）
円安も寄与し、手数料単価は上昇傾向

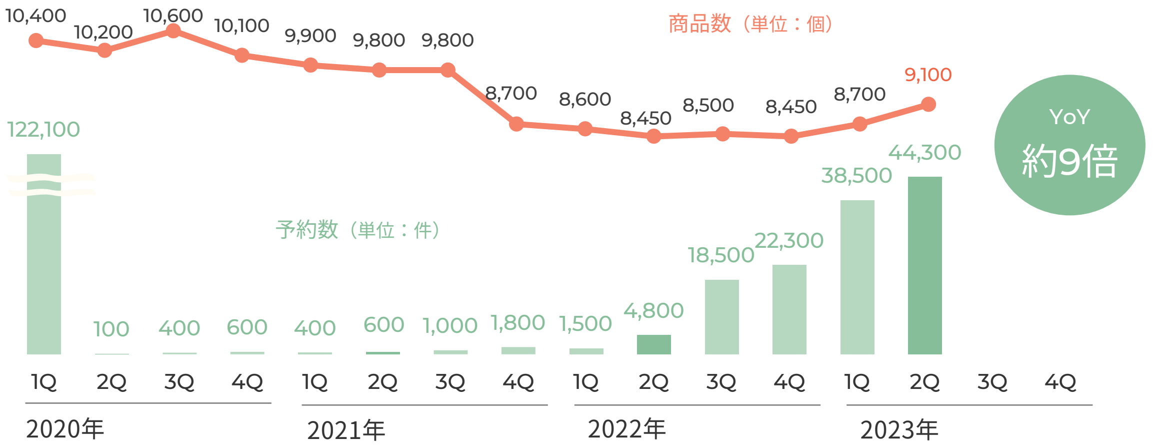
実績　営業収益推移



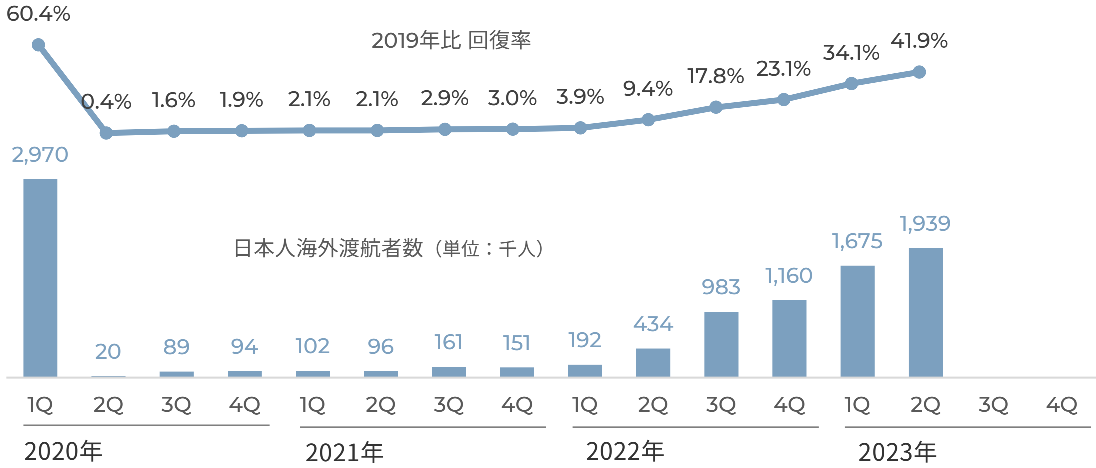
実績　単価推移



実績　予約数及び商品数 推移



市場環境　出国日本人数推移（2019年同期比）



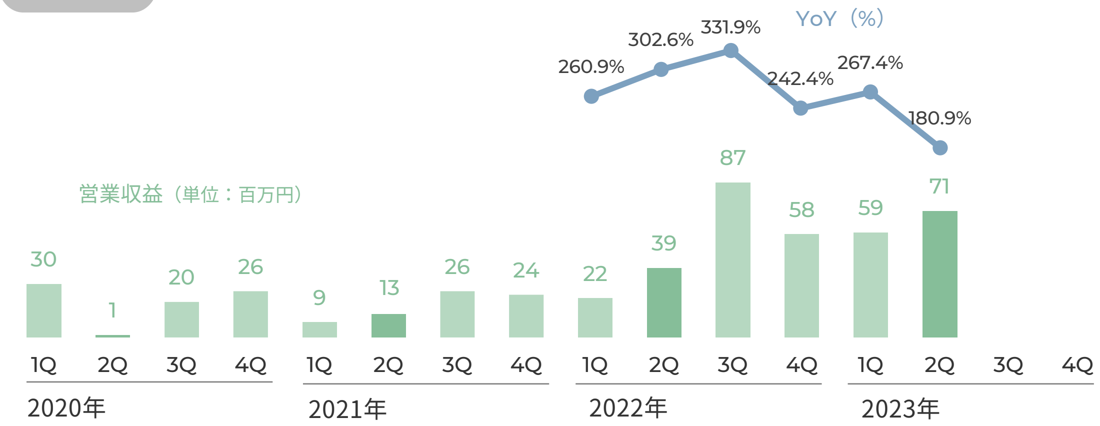
出典: JNTO(日本政府観光局) - 出国日本人統計 -

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

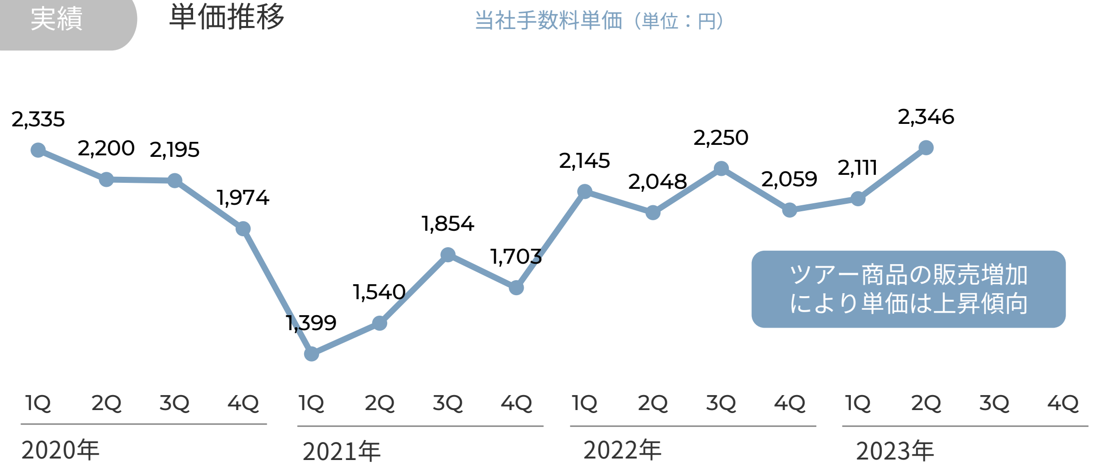
事業別の状況 国内旅行

国内旅行における日本人の延べ宿泊者数は2019年と同水準まで回復
高需要、商品数の増加による提供機会の拡大により、営業収益は前年同期比180%、予約数は同158%と大幅に拡大

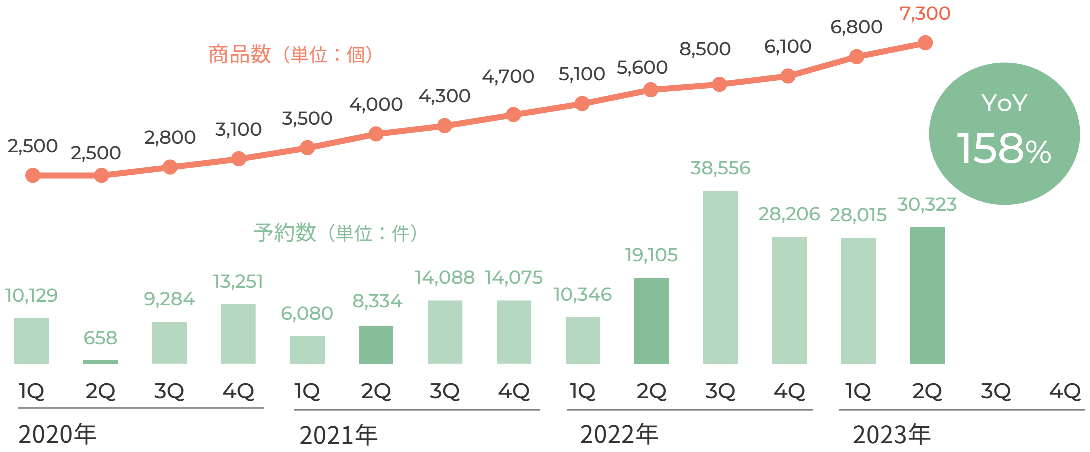
実績 営業収益推移



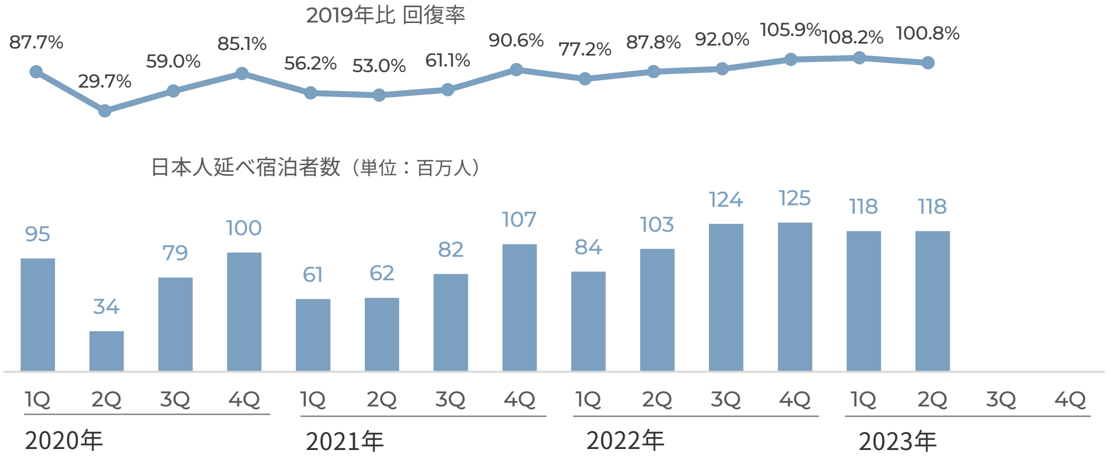
実績 単価推移



実績 予約数および商品数 推移



市場環境 国内 日本人延べ宿泊者数推移（2019年同期比）



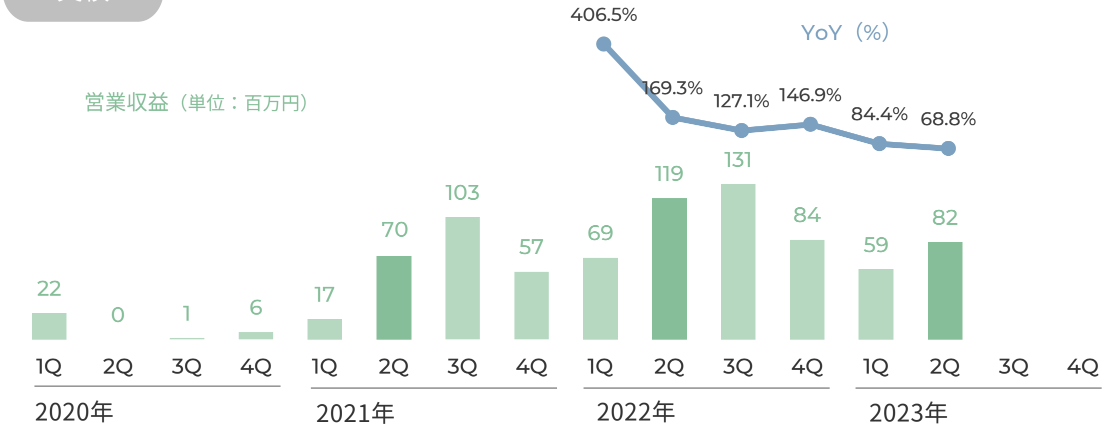
出典：観光庁 –旅行・観光消費動向調査 -

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

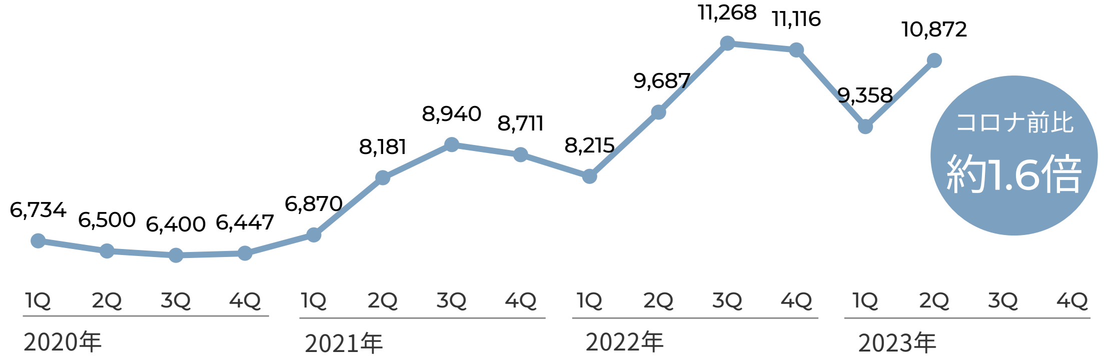
事業別の状況 HawaiiActivities

引き続きコロナ前水準を大幅に上回っているものの、競合の台頭、リベンジ消費マインドの低下の落ち着きもあり、2023年1Q以降
営業収益、予約数ともに前年比割れ

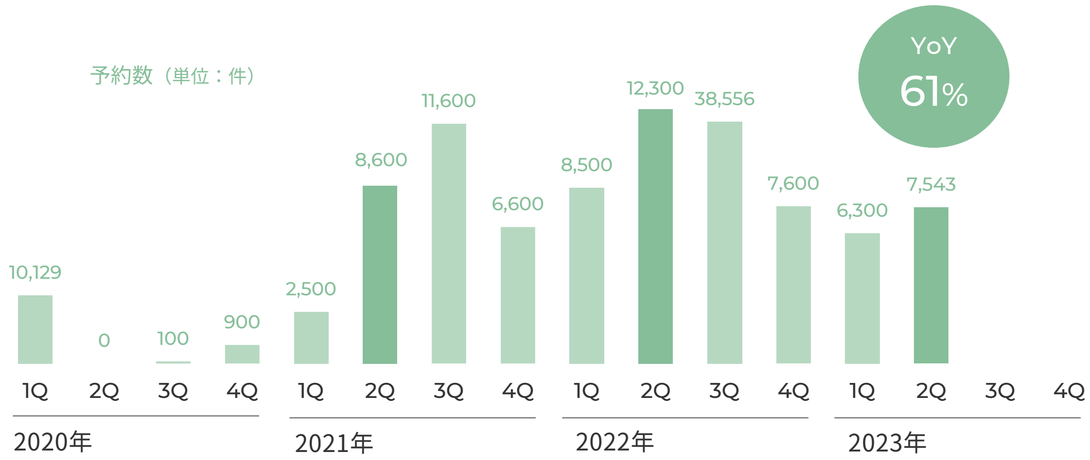
実績 営業収益推移



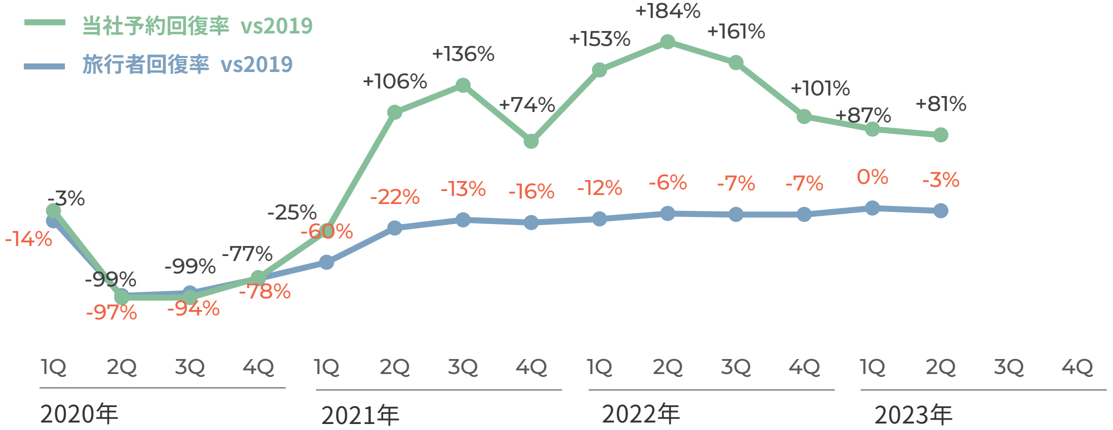
実績 単価推移 当社手数料単価（単位：円）



実績 予約数推移



市場環境 米国本土からのハワイ旅行者回復率と当社予約数の回復率
（2019年同期比）



出典：State of Hawaii. - Visitor Statistics

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

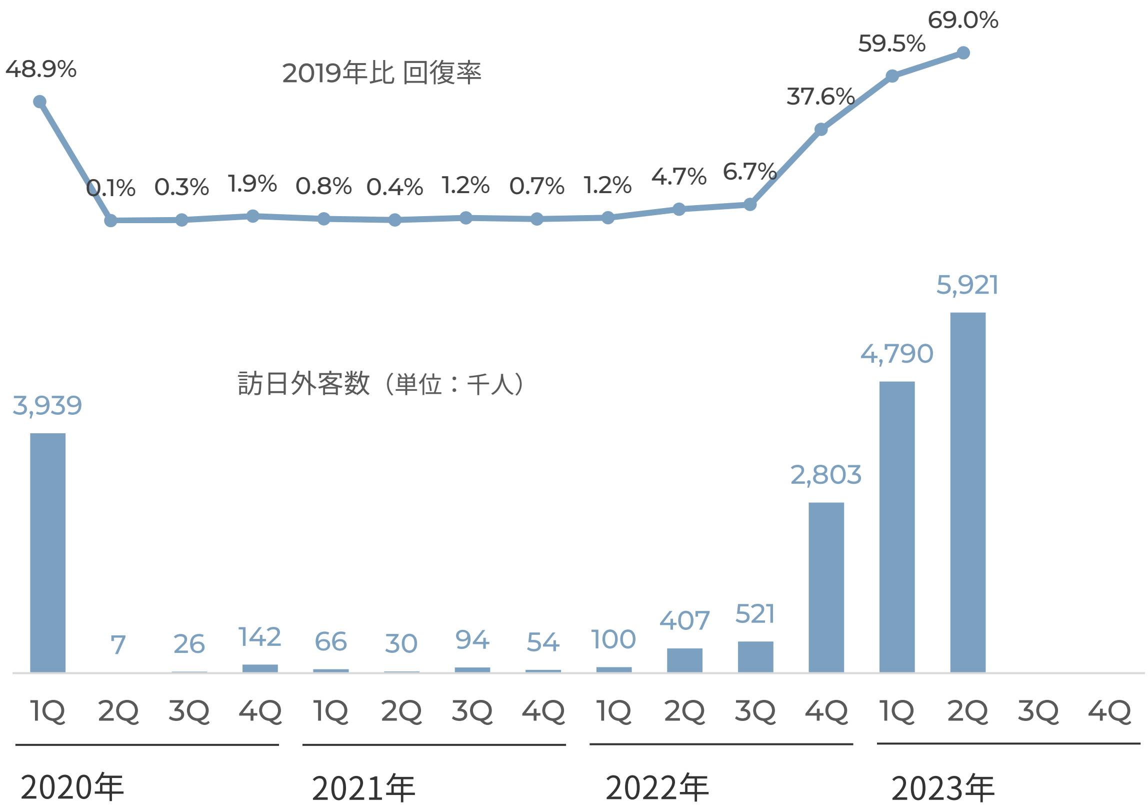
事業別の状況 LINKTIVITY

LINKTIVITYのプラットフォームを通じた鉄道・施設チケットの予約取扱高の額が大きく伸長
取扱高は訪日外客数の回復率を上回るスピードで成長

販売元の契約社数も堅調に推移。販売商品数の増加が今後の成長を加速させるものと想定

市場環境

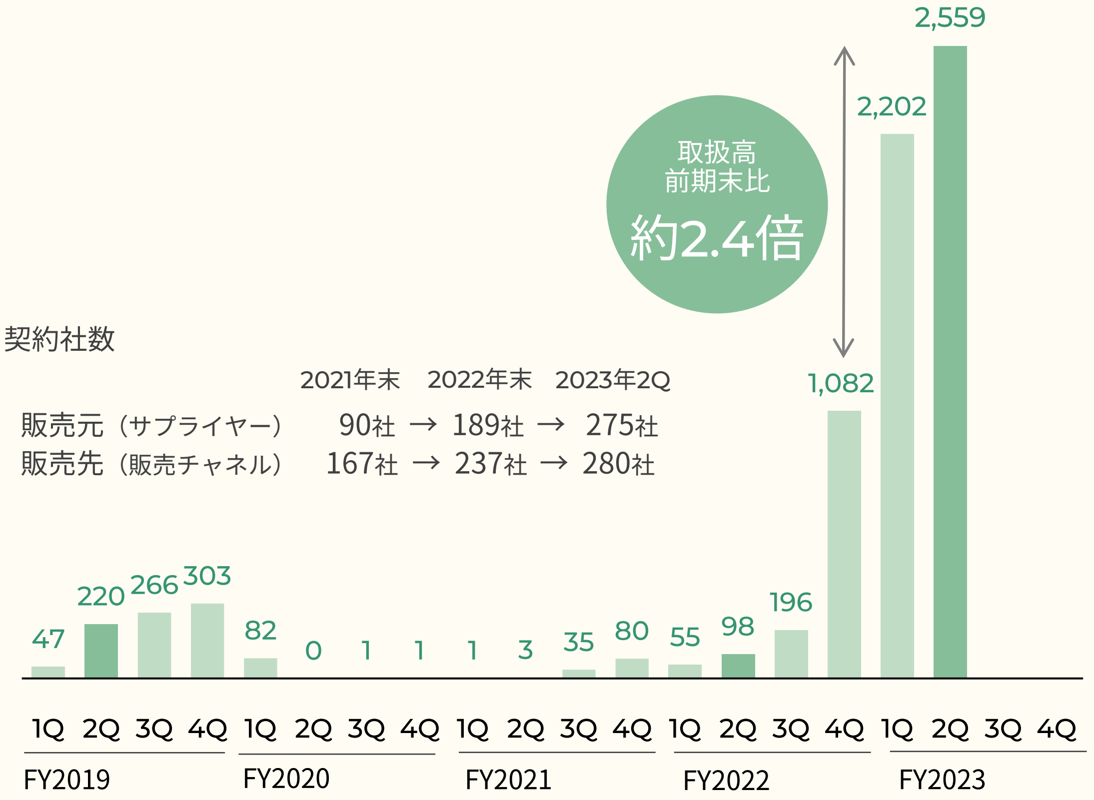
訪日外客数推移（2019年同期比）



出典：日本政府観光局（JNTO） -2023年 訪日外客数・出国日本人数 -

実績

LINKTIVITY 取扱高推移（単位：百万円）



契約社数

	2021年末	2022年末	2023年2Q
販売元（サプライヤー）	90社 →	189社 →	275社
販売先（販売チャネル）	167社 →	237社 →	280社

取扱高：海外OTA経由で旅行者がLINKTIVITYの取り扱う鉄道・施設チケットを購入した場合の取引総額

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2023年12月期 第2四半期 TOPICS

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

中長期的な成長に向けた施策の取り組み状況について

2024年のコロナ前の収益を上回るべく、中長期的な成長に向けたオーガニック成長・成長ドライブ・非連続な成長戦略の各施策を策定。（詳細はp24）計画に沿った取組みを積極的に実施

オーガニック成長 → さらなる成長ドライブ → 非連続な成長戦略

取り組み	タヒチ観光局と共同プロモーション(3月)	グッドフェローズ社と業務提携(1月)	アソビュー社と戦略的業務提携(2月)	Tiqets社と戦略的事業提携(3月)	ジェットスター・ジャパンとのシステム連携(7月)	テーブルクロス社への出資(4月)
ねらい	海外旅行市場の新商品獲得	企業連携強化	企業連携強化	企業連携強化 DXソリューションの拡大	企業連携強化	インバウンド市場商品強化・開発 企業連携強化 DXソリューションの拡大
内容	• 海外旅行需要喚起のためのマーケティング • 観光局とのリレーション強化	• 観光・レジャー・文化施設の商品販売基盤の強化 • 利用者の利便性とロイヤリティの向上	• 観光・レジャー・文化施設の商品販売基盤の強化 • 利用者の利便性とロイヤリティの向上 • 販売チャンネルの拡大	• 観光・レジャー・文化施設の商品販売基盤の強化 • 利用者の利便性とロイヤリティの向上 • 販売チャンネルの拡大 • 訪日外国人旅行者向けサービスの拡大	• 観光・レジャー・文化施設の商品販売基盤の強化 • 利用者の利便性とロイヤリティの向上 • 販売チャンネルの拡大	• 訪日旅行客向けグルメプラットフォームbyFood.comとLINKTIVITYの連携 • インバウンド市場における地域分散型観光の活性化と市場拡大を目指す

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2023年12月期 今後の取り組み

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

「サバイバル」→「サステナブルな成長」へ

2023年に約6.4億円の追加投資を実施し、中長期での持続的な成長に向けて強化。
旅行回復とポートフォリオの拡大で2024年にはコロナ前を上回る収益拡大へ

～2022 サバイバル → **2023** 投資を開始 → **2024～** コロナ前を超える持続的な成長実現

テーマ

コストコントロール
- 事業閉鎖
- 固定費圧縮
- 人員削減

資金調達による経営基盤の安定化
- 第三者割当増資
- 新株予約権など

新規事業への集中投資
- インバウンドDX
- 国内旅行市場

投資対象

投資対象		事業ドメイン	市場：海外旅行	市場：国内旅行	市場：訪日	市場：グローバル
オーガニック成長	海外旅行市場の新商品獲得	VELTRA	Add			
オーガニック成長	ハワイ各島群島の販売強化	HawaiiActivities				Add
さらなる成長ドライブ	国内旅行市場の商品拡大・強化	VELTRA		Add		
さらなる成長ドライブ	成長を強化するシステムリニューアル	VELTRA	New	New		New
さらなる成長ドライブ	VELTRAファン育成、100万人達成	VELTRA	New	New		New
さらなる成長ドライブ	インバウンド市場 商品強化・開発	LINKTIVITY & VELTRA		New	Add	
非連続な成長戦略	自治体・行政連携による観光開発・DX化	VELTRA & LINKTIVITY		New	New	
非連続な成長戦略	企業連携強化、DXソリューションの拡大	LINKTIVITY & VELTRA	Add	New	Add	

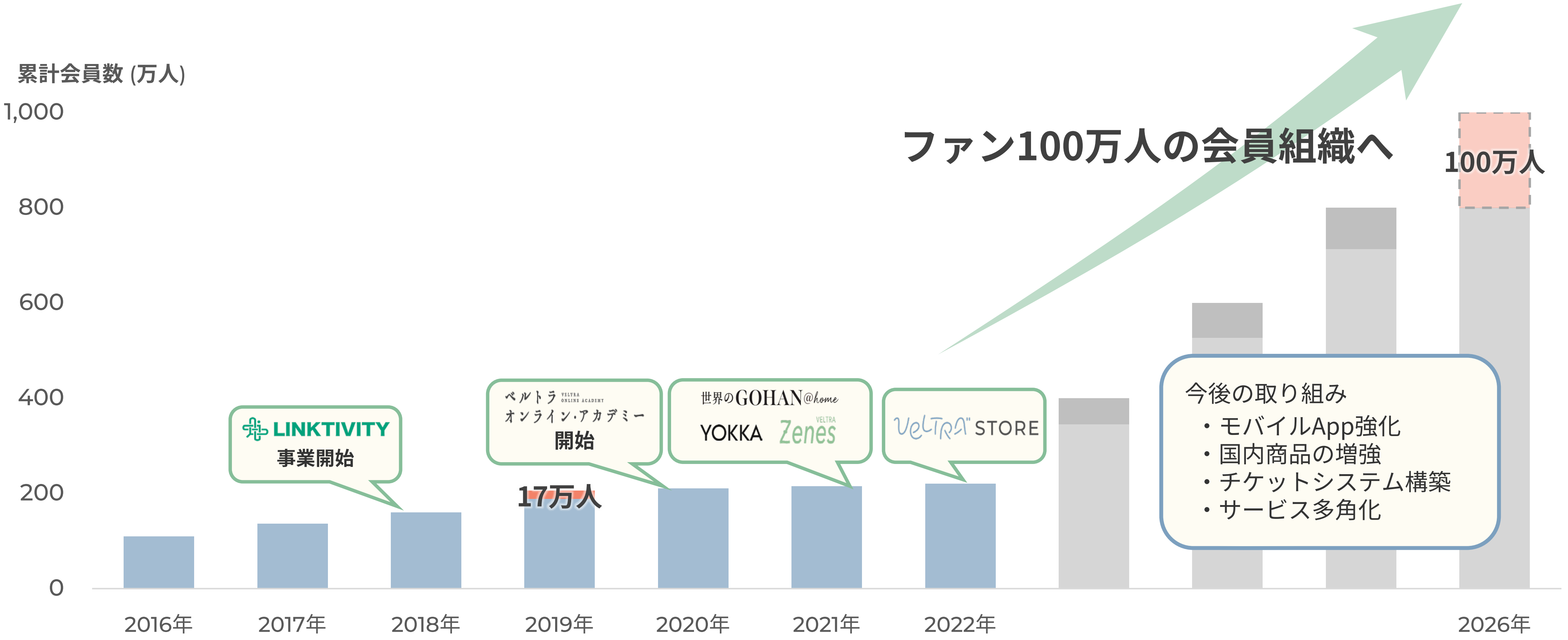
Add=追加投資 / New=新規投資

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2026年までにOTA事業にてファン100万人の会員組織を目指す

ファン = 弊社サービスを年2回以上利用する顧客

モバイルApp強化や国内商品の増強、チケットシステム等のサービスの多角化を通じ、顧客とのタッチポイント拡大による既存会員のアクティブ化および新規ファンの獲得を推進中



Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2023年 市場回復率 見通し（vs2019）

各マーケットの市場回復予想を下記のとおり想定。2023年事業計画は、回復予想の下限値を前提に設定。

2023年 市場回復率 見通し（vs 2019）

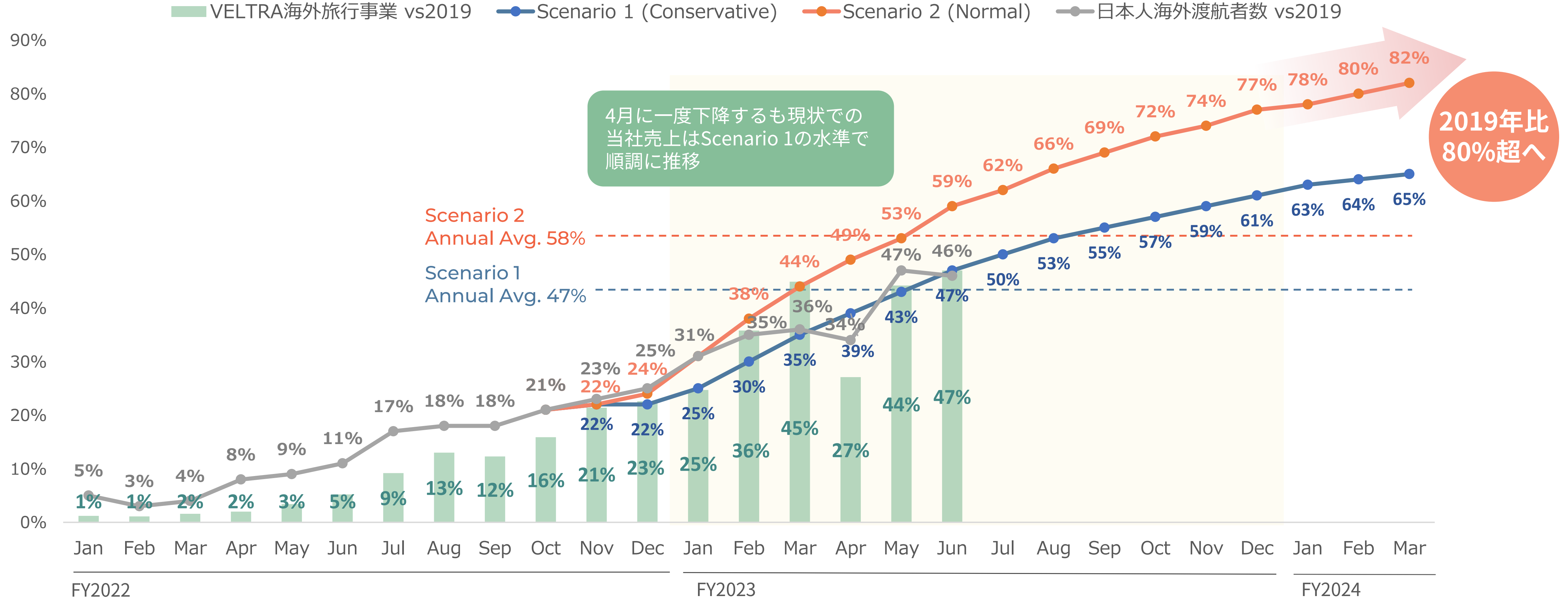
Market		2022	2023
海外旅行マーケット	VELTRA	13%	47-58%
国内旅行マーケット	VELTRA	90%	100%
インバウンドマーケット	LINKTIVITY	8%	59-68%
グローバルマーケット	HAWAII ACTIVITIES .COM A VELTRA® Company	90%	100%

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

FY2023　海外旅行マーケット 市場回復予測

先行する欧米マーケットとインバウンドの市場回復状況から、日本人海外旅行市場も緩やかに回復する想定。

基本シナリオである Scenario 1（年平均47%の回復）をベースとした売上計画に加え、5類感染症への移行など外部環境の変化を考慮したScenario2 （年平均 約60%の回復率）も作成。

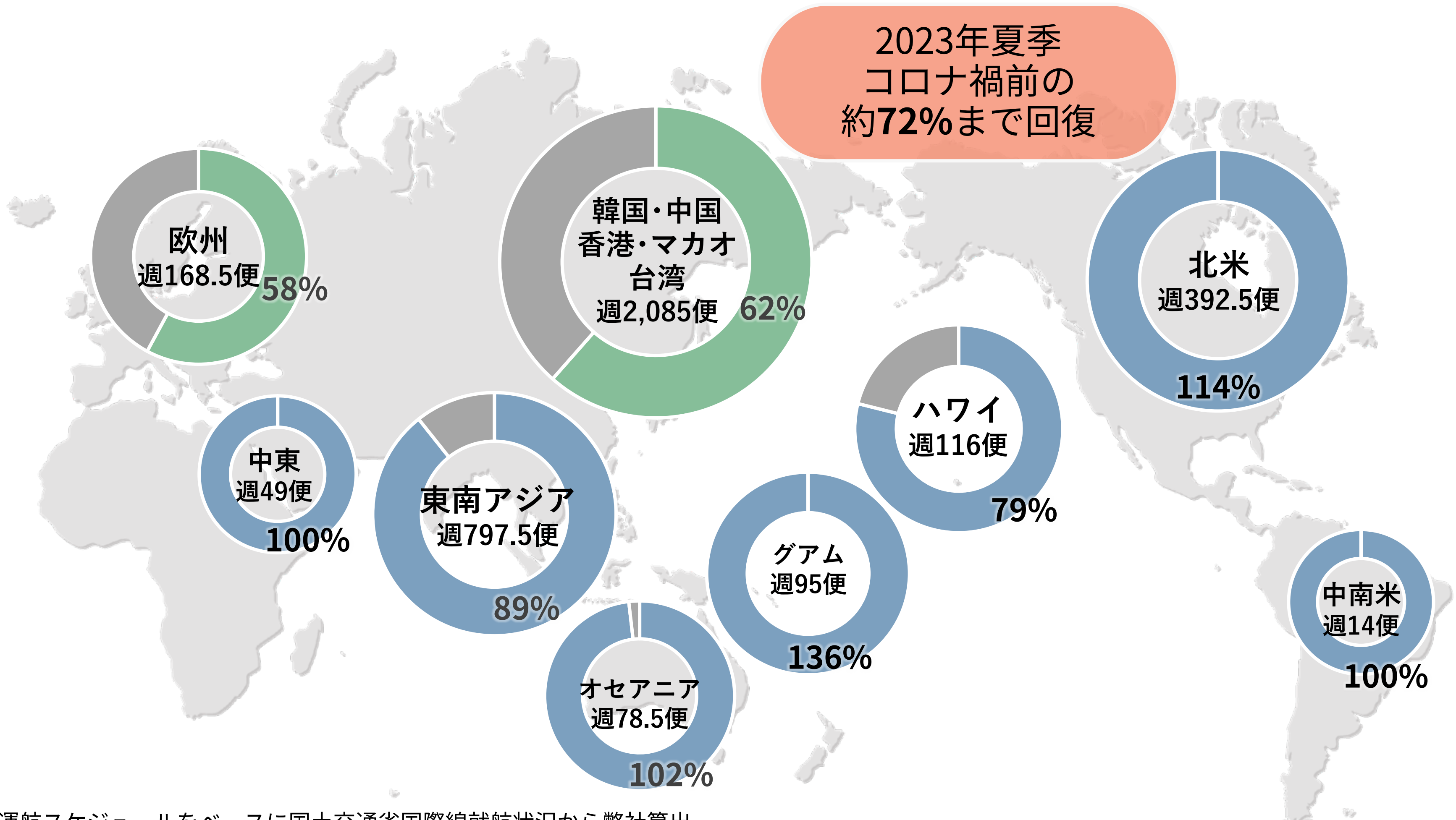


出典：日本政府観光局（JNTO） –2023年 出国日本人数 -

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

国際線フライトの夏季運航スケジュール (日本発着便)

2023年6月現在の夏季運航スケジュール(5月～10月)は週合計で5,285便、対2019年で72%まで回復予定
ハワイ、アジアの順調な回復に加え、北米やグアム、中東などコロナ禍前より増便のエリアでの成長が期待される



2023年6月時点の夏季運航スケジュールをベースに国土交通省国際線就航状況から弊社算出
※回復率は2019年夏季スケジュールに対しての数値
※出発＋到着を１便とカウント

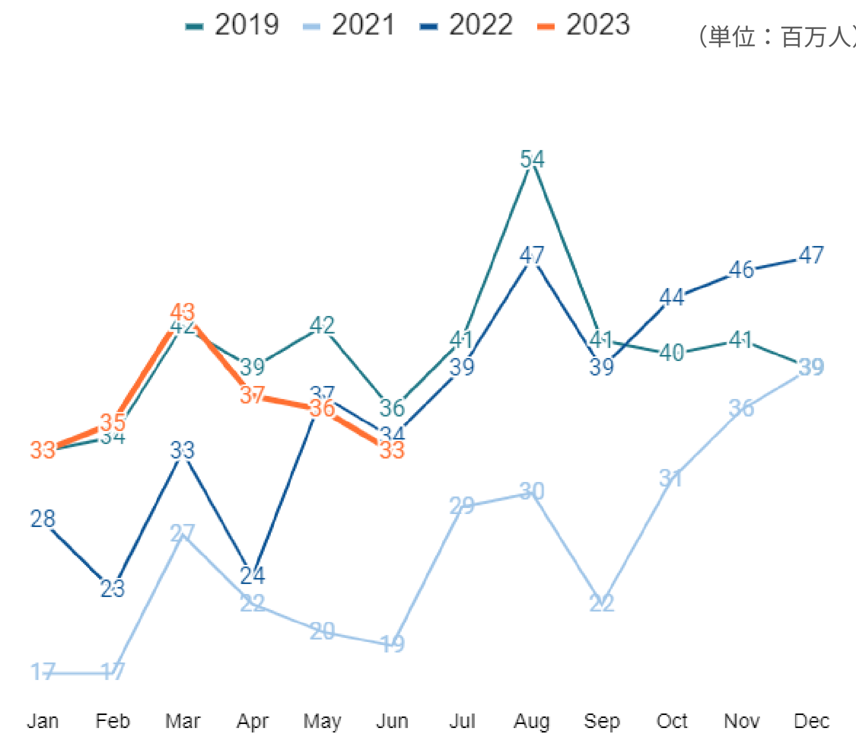
Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

FY2023　国内旅行マーケット

国内旅行市場においては、2022年末の段階で2019年の日本人宿泊者数を上回っており、今後、5類感染症への移行がなされることによる旅行者マインドの変化によっては、更なる増加を見込む

当社国内旅行事業の収益も、2022年3Q以降において2019年実績値を上回る水準で推移しており、2023年以降は商品数の増加、プロモーション強化によって更なる成長を実現していくステージ

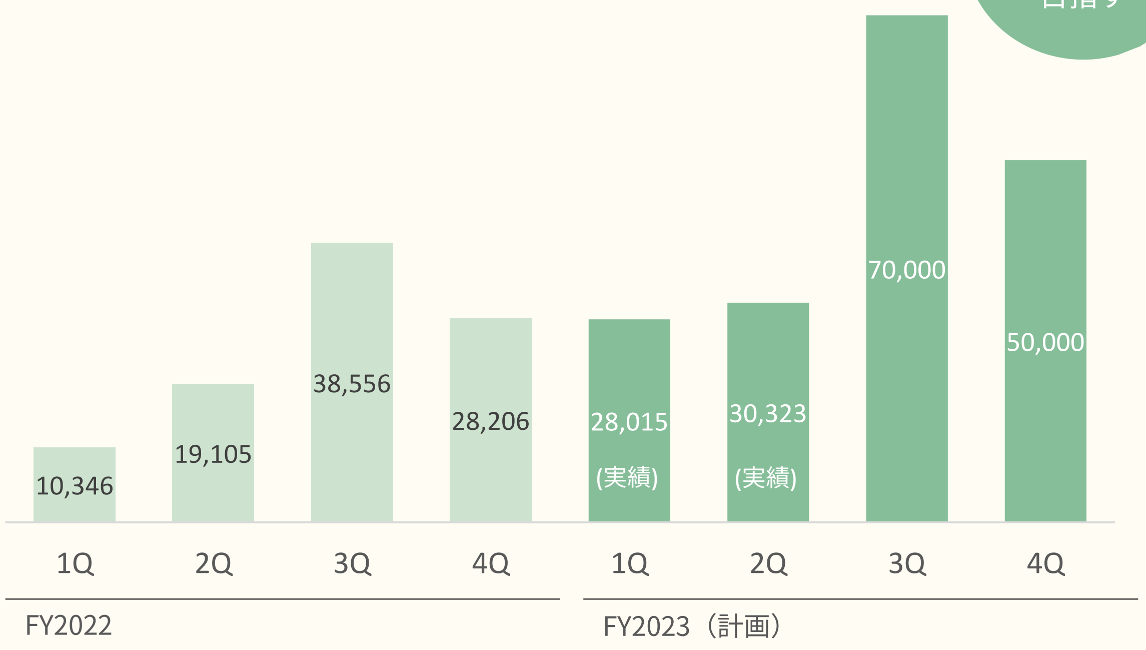
市場環境　国内旅行　日本人延べ宿泊者数 推移



出典：観光庁 – 宿泊旅行統計調査 -

Forecast　国内旅行事業 予約数推移（Forecast）

（単位：件数）

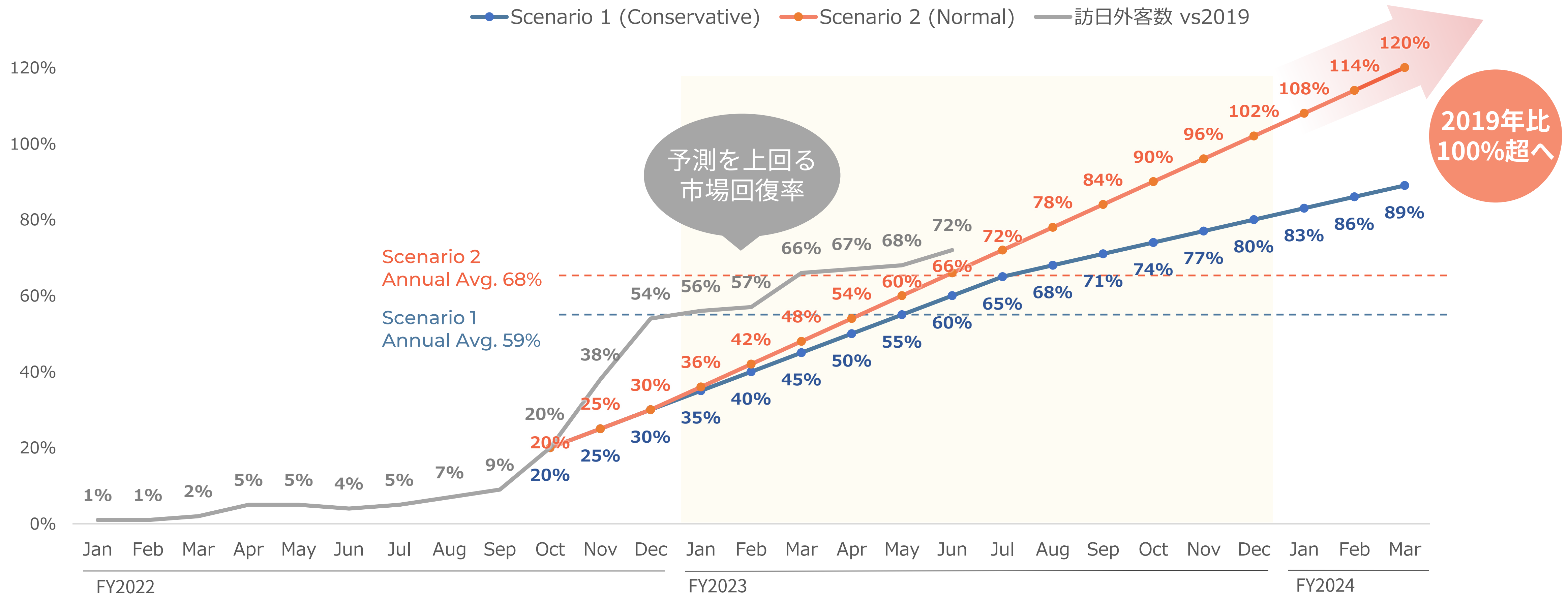


年間で前年の2倍の予約数を目指す

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

FY2023　インバウンドマーケット 市場回復予測

日本人海外旅行マーケットよりも回復が早いScenario 1（年平均 約60%の回復率）を基本シナリオとして計画を策定。
中国の政策次第では渡航者数の更なる増加も見込まれるため、2024年に2019年比 100%を超えるScenario2 も作成。

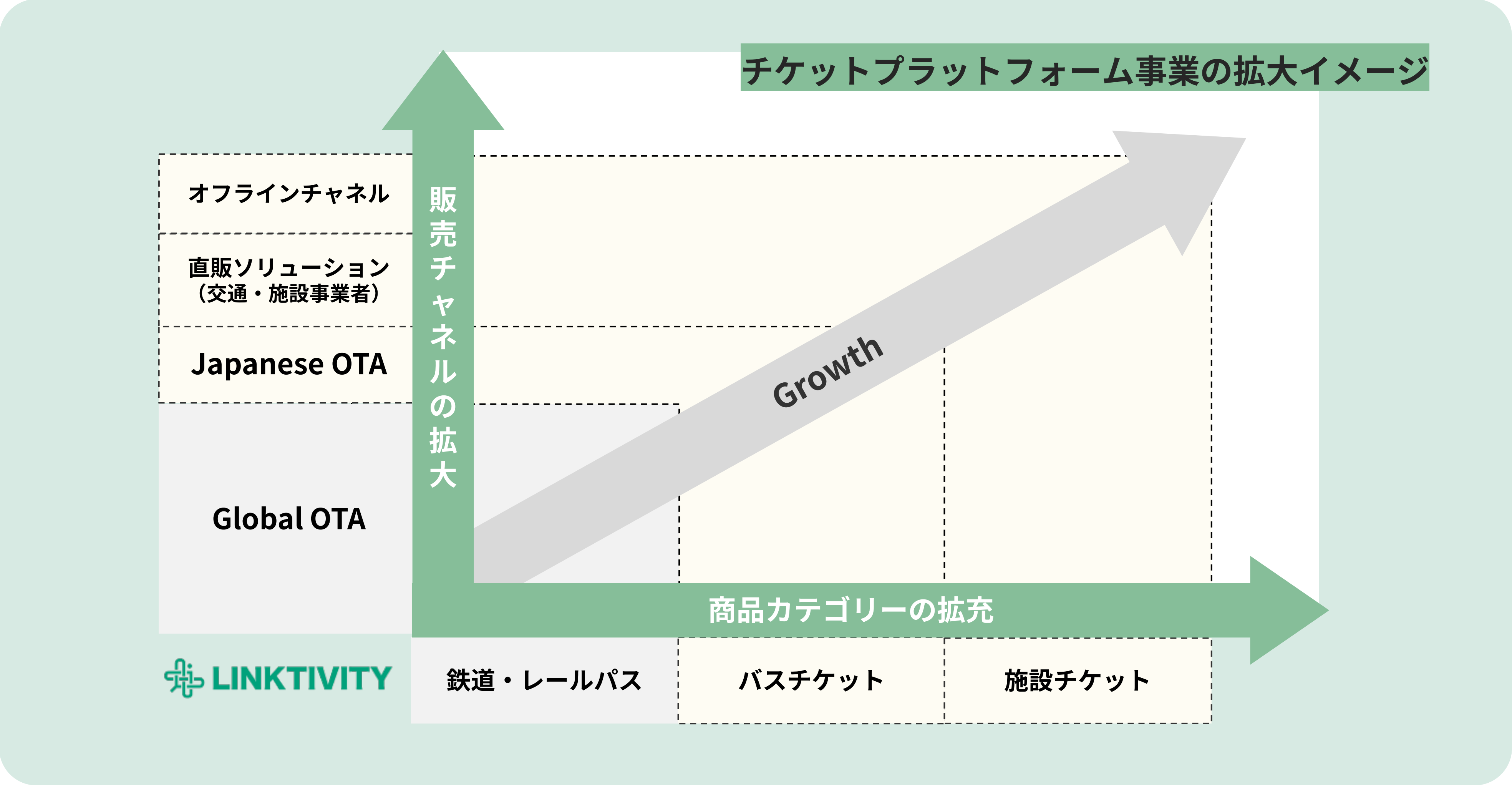


出典：日本政府観光局（JNTO） –2023年 訪日外客数-

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

LINKTIVITY 成長戦略

既存の訪日旅行者向け鉄道プラットフォーム中心とした位置づけから、さらに商品カテゴリー、販売チャネルを拡大し、TAM(獲得可能な最大市場規模)を広げることで成長を加速させていく



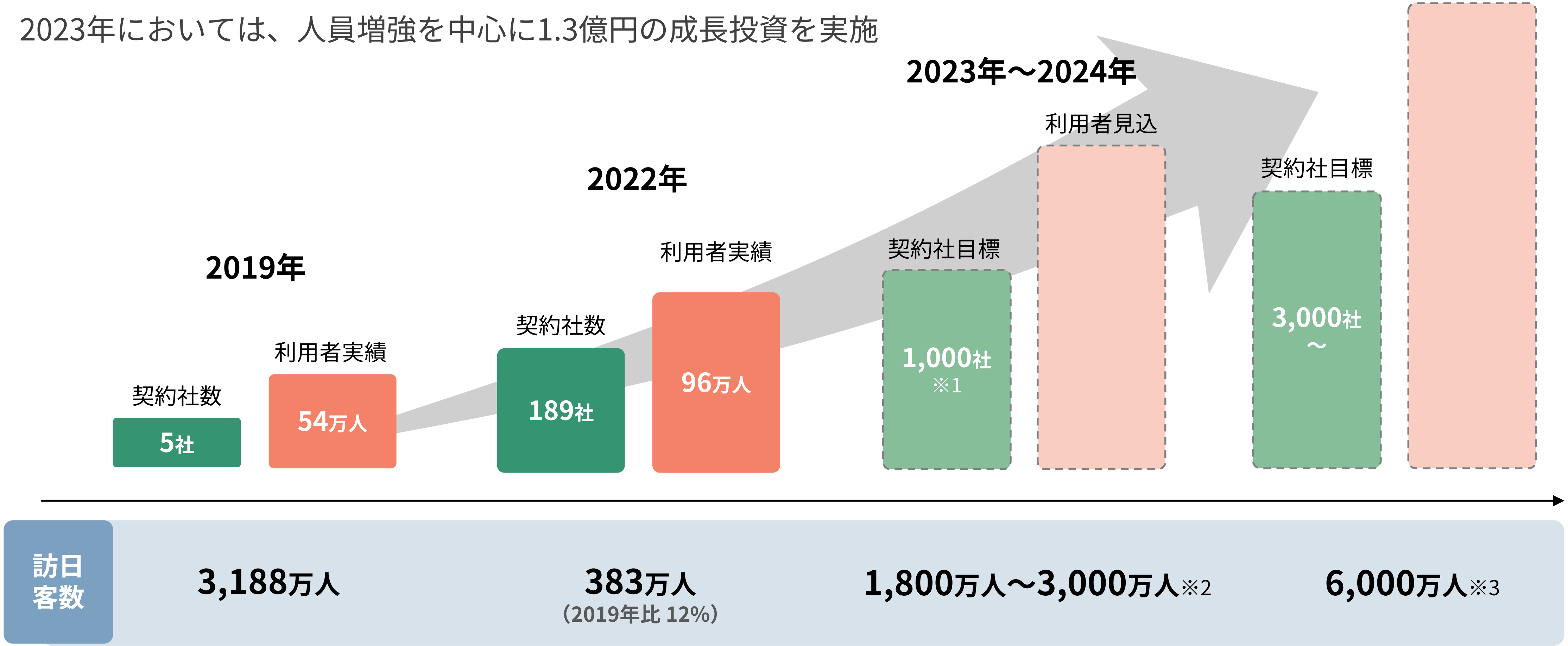
Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

LINKTIVITY 事業成長

鉄道・バス等の主要交通事業者、観光施設を中心に2023年6月時点で275社と契約済み

インバウンド市場の回復による利用者数の増加と、契約社数・販売商品の拡大により取扱高の成長を加速させていく

2023年においては、人員増強を中心に1.3億円の成長投資を実施



※1 2024年末の目標契約社数
※2 当社予測
※3 政府目標値

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

VELTRA changes TRAVEL

2023年12月期 業績予想

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2023年12月期 業績予想

第2四半期累計の実績は計画に対して上振れているものの、今後の旅行需要の回復については未だ流動的な部分もあることから、現時点での業績予想の修正は実施しないと判断

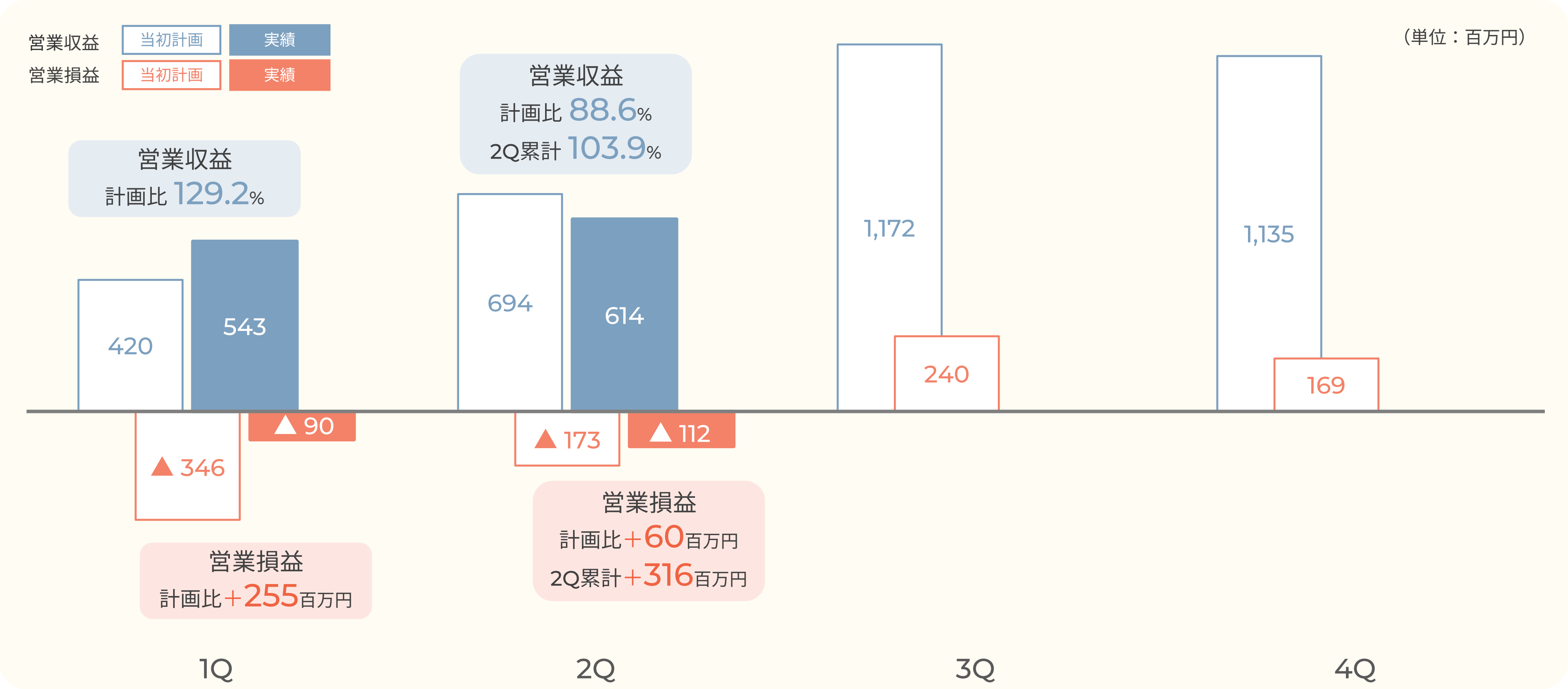
単位：百万円	2022年12月期	2023年12月期（予想）	YoY
営業収益	1,163	3,420	294.0%
営業費用	1,958	3,524	180.0%
営業利益	▲794	▲103	ー
経常利益	▲753	▲139	ー
親会社株主に帰属する当期純利益	▲794	▲189	ー
1株当たり当期純利益(円)	▲22.92	▲5.35	+17.57円

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2023年12月期 四半期計画 進捗

営業収益は、HawaiiActivitiesの計画未達等の原因により、2Q会計期間においては88.6%と計画値を下回ったものの、海外旅行事業、リンクティビティのプラットフォーム事業が堅調に推移した結果、 2Q累計においては103.9%と計画を上回る水準で推移

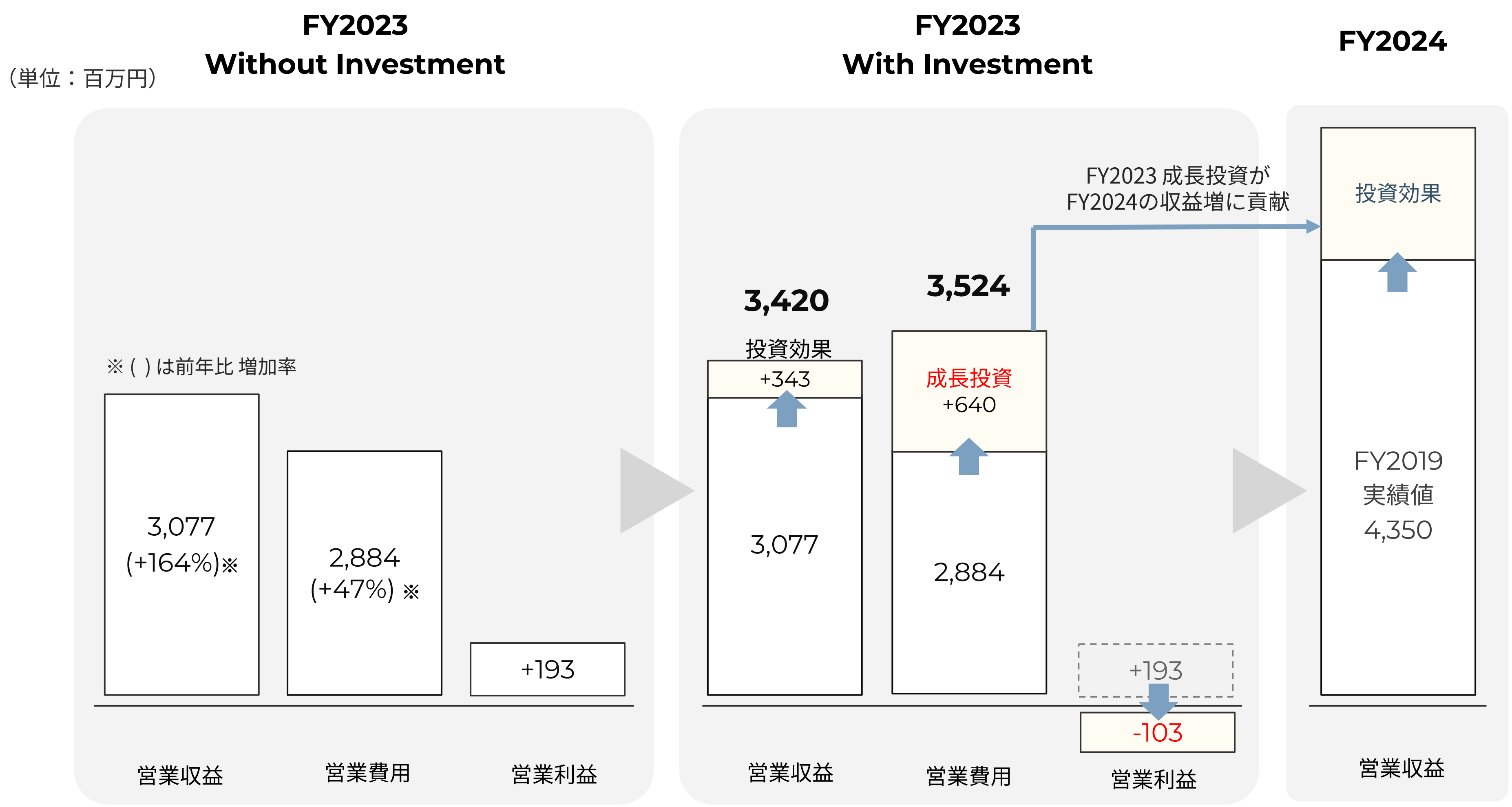
営業損益は、2Q累計で当初計画より＋316百万円と早期黒字化に向けて順調に推移。



Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

成長投資のPLインパクト

旅行需要の回復により営業黒字も可能な水準にあるが、2024年以降の中期的な成長のため 6.4億円の投資を実施
更なる需要回復及び投資効果により、2024年の営業収益は2019年実績値を大きく上回るものと想定



Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

成長投資計画 進捗

2024年以降の成長のための投資予算 6.4億円のうち、約2.5億円（38%）を実施済み。エンジニアの採用タイミングにより一部項目に遅れはあるが、全体としては広告投資計画が下期偏重であることから現時点では順調に推移。

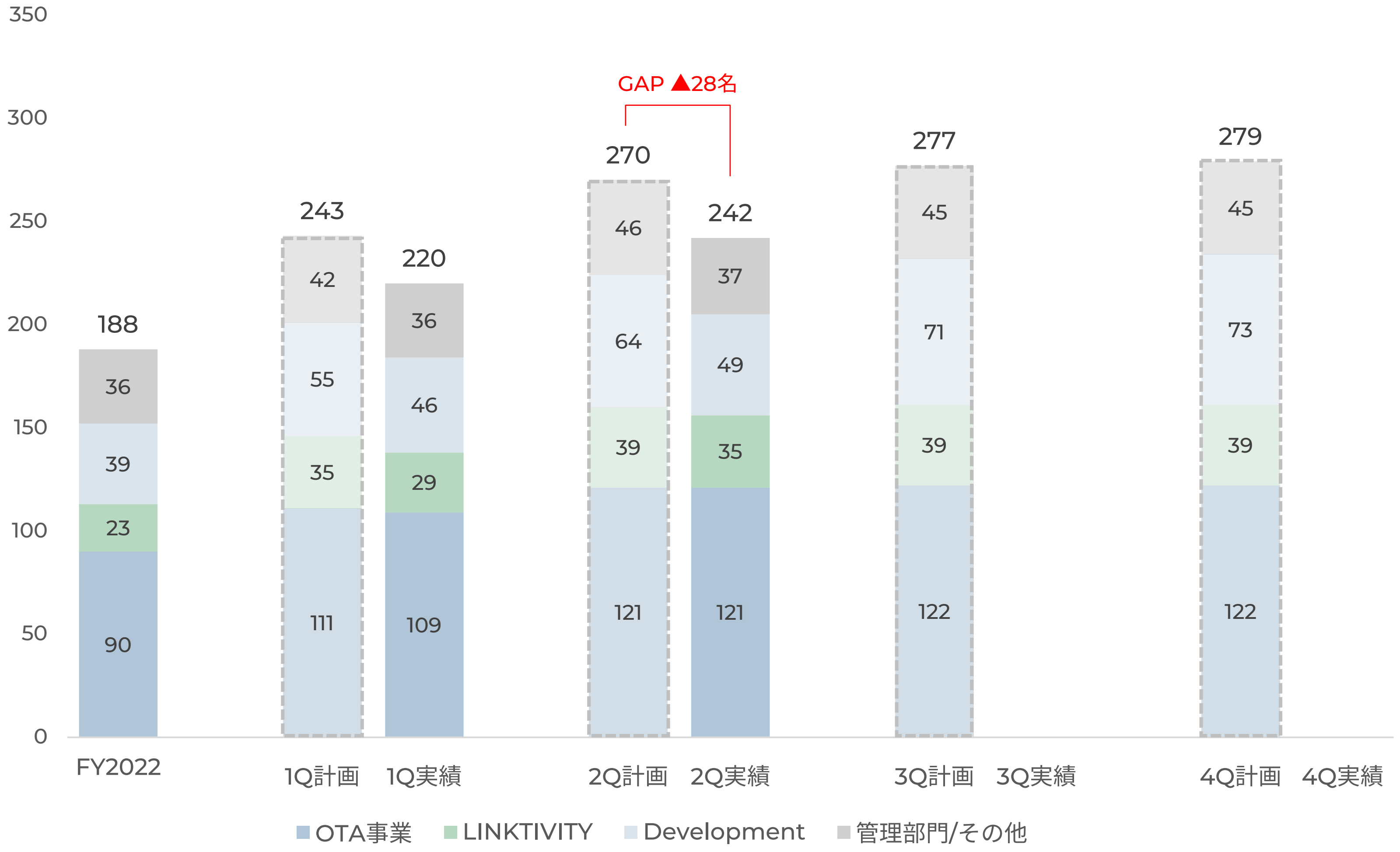
投資項目	投資額（単位：百万円）	投資内容	投資効果	投資消化率
海外OTA事業のGrowth				
商品強化（新商品獲得）	72	新規商品開発、既存商品の維持及び保持	2024年以降の収益増（CVR向上、単価UP）	52%
プロモーション強化	134	プロモーション施策強化	2024年以降の収益増（集客強化）	30%
システム改善	197	サービス改善	2024年以降の収益増（集客強化、CVR向上）	37%
国内旅行市場の商品拡大・強化	15	新規商品開発	2024年以降の収益増（CVR向上、単価UP）	42%
モバイルApps強化	65	Appsリニューアル	2024年以降の収益増（集客強化、CVR向上）	25%
LINKTIVITYの成長促進	125	営業、エンジニアの人材確保	2024年以降の収益増（成長加速）	49%
自治体・行政連携による観光開発・DX化	12	対応人材の確保	新たな収益源の確保	42%
人材育成投資	20	リーダー人材育成のための制度設計、教育・研修	中長期的な組織強化	35%

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

人員計画 進捗

海外旅行事業リンクティビティの採用は順調に進捗。システム開発部門の採用の遅れによる不足部分は一部外注対応。

3Q以降も引き続き積極的な採用活動を実施



2Q時点採用実績

2Qまでの累計で54名を採用

OTA事業、リンクティビティは順調に進捗。
開発部門は採用タイミングの見直し等もあり、当初計画より 15名のビハインド。
不足部分は一部外注による対応を実施。

3Q以降採用計画

引き続き、計画に沿った採用活動を推進

2Qまでの採用関連費用未消化分 約40百万円が3Q以降に発生する見込み

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

VELTRA changes TRAVEL

Appendix

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

会社概要

国内最大級の現地体験型アクティビティ専門予約サイト「VELTRA.com」、インバウンド・国内旅行のチケットプラットフォーム「LINKTIVITY」の運営

会社概要

社名：	ベルトラ株式会社
本社：	東京都中央区日本橋2-13-12
資本金：	18億2,360万円　(2023年6月30日現在)
創業年：	1991年11月（VELTRA.com事業開始 2004年4月）
決算期：	12月
従業員数：	本社 127名 (189名)　( )は臨時雇用含む 連結 173名 (242名)　2023年6月30日現在
子会社：	［マレーシア］ VELTRA Malaysia Sdn. Bhd. ［米国（ハワイ州）］ VELTRA Inc. ［日本］ リンクティビティ株式会社
営業所：	タイ(バンコク)、ベトナム(ホーチミン)

事業カテゴリ

VELTRA.com
現地体験型オプショナルツアー
- 日本人海外旅行
- 日本人国内旅行
- 法人サービス

LINKTIVITY
チケットプラットフォーム
- 鉄道・施設向け販売システム(B2B)

役員

代表取締役社長／CEO	二木 渉
取締役／COO	萬年 良子
取締役	倉上 智晴
取締役／CFO	皆嶋 純平
社外取締役	カスバート・ロドニー
社外取締役 監査等委員	池田 哲司
社外取締役 監査等委員	毛利 正人
社外取締役 監査等委員	鈴木 学

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

沿革

1991	マーケティング関連のコンサルティング業務としてアラン株式会社（現 ベルトラ株式会社）設立
2003	ゴルフ場予約専門サイト「GORA」事業を楽天（現「Rakuten GORA」）に営業譲渡
2004	アクティビティ専門サイト「Alan1.net」(現:VELTRA)の事業開始
	「HawaiiActivities.com」を運営するWhite Publishing, Inc.（現：VELTRA Inc）の全株式を取得
2012	グローバル事業展開を目的にブランド名を「Alan 1.net」から「VELTRA」に商号を変更 社名もアラン株式会社からベルトラ株式会社へ変更
	英語サイトを開設　訪日旅行事業開始
	マレーシアにシステム開発会社としてVELTRA Malaysia Sdn.Bhd.（マレーシア）を設立
2016	「CityDiscovery.com」を運営するCity Discovery SASの全株式を取得
2017	韓国12cm社との事業提携にて韓国語サイト開設 シンガポールにLINKTIVITY PTE.LTD. を設立　B2B向けビジネスを本格開始
2018	東京証券取引所マザーズ市場上場
2019	韓国12cm社と合弁会社VELTRA KOREA Inc.を設立
2020	リンクティビティ株式会社設立、プラットフォーム事業をシンガポール法人から移管
2021	オープンドア株式会社と資本業務提携
2022	東京証券取引所グロース市場へ移行

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

VELTRAについて

ベルトラは既存の旅行会社の枠組みを超え、国内から海外、オンラインからオフラインまで、テクノロジーの力で
シームレスな「心ゆさぶる体験」に出会うためのソリューションを提供し、日本の観光立国に貢献します。

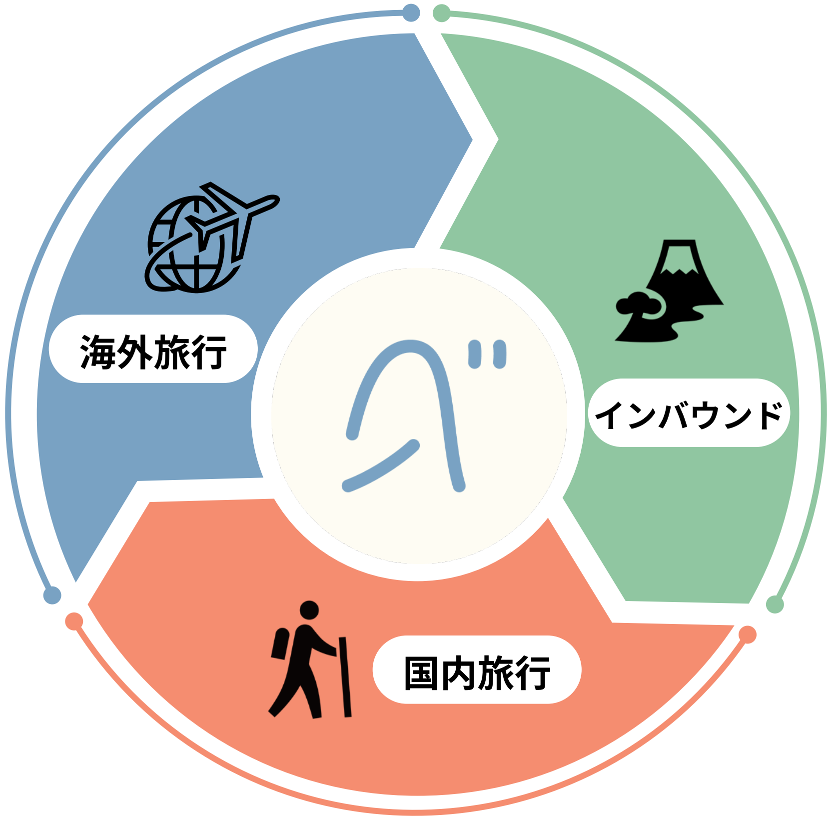
OTA事業

VELTRA

HAWAII ACTIVITIES
A VELTRA® Company .COM

ベルトラ VELTRA ONLINE ACADEMY
オンライン・アカデミー

VELTRA STORE



観光IT事業

LINKTIVITY

VELTRA Zenes

YOKKA

「観光体験の総合ソリューション企業」を目指す

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

主要事業

中核のOTA事業では日本人および在米旅行者をターゲットとした**現地体験型アクティビティ専門予約サイト**を運営。
観光IT事業では**交通機関や観光施設チケットプラットフォームビジネス**を拡大中。

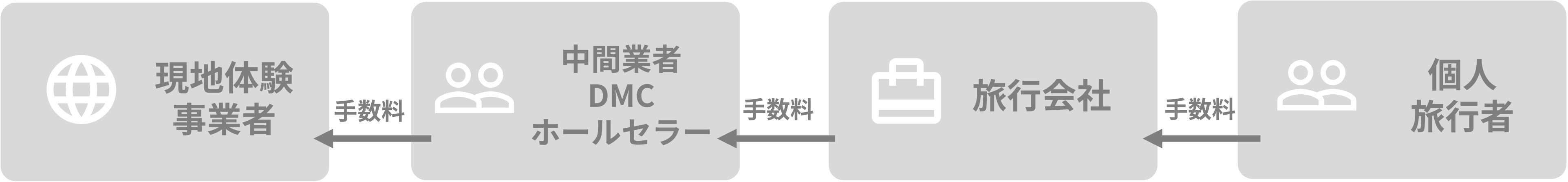
OTA事業 VELTRA			OTA事業 HAWAII ACTIVITIES	観光IT事業 LINKTIVITY	
230万人 (YoY +12万人)		**会員数**	8.5万人	**利用者数**	96万人 (YoY +75万人)
14,500種類 (YoY +1,600) 150カ国		**商品数** **取り扱い国数**	650種類 ハワイ全島	**契約事業者数**	183社 (YoY+93社)
7,000社 (YoY +1,200社)		**催行会社会数**	440社	**販売事業者数**	237社 (YoY +70社)
37万件		**体験談数**	1.4万件	**販売先国数**	アジアを中心に 全世界で販売
日本人海外旅行 日本人国内旅行		**ターゲット市場**	米国在住者のハワイ旅行	**ターゲット市場**	訪日インバウンド

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

OTA事業：体験予約のサプライチェーンを変革

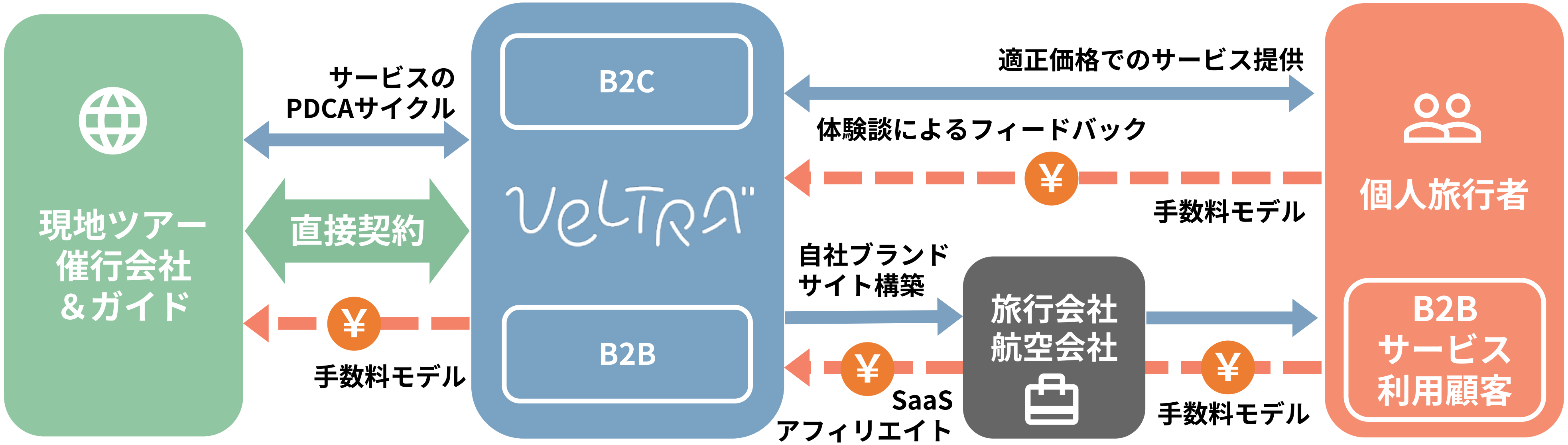
従来の体験予約

旅行パンフレットの添え物で商品ラインナップも限定的、中間業者（ホールセラー/DMC）を通していたため現地価格より割高。旅行会社を通さない場合も、個人での海外体験の検索や予約プロセス、支払いは煩雑だった。



ベルトラが変える体験予約

中間業者を挟まず現地催行会社と直接契約することで従来の販売の仕組みを変革。DX化とオペレーション効率化によるサービス改善プロセスを追求し、個人旅行者、現地体験事業者の双方が抱えていた海外旅行の課題を解決。



Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

OTA事業：当社のポジション

日本の体験OTAのパイオニア

圧倒的な会員基盤に加え、日本人に特化して最適化された**体験商品のラインナップとサービスの質**は他社を圧倒。

世界150カ国、7,000社以上
の催行会社ネットワーク

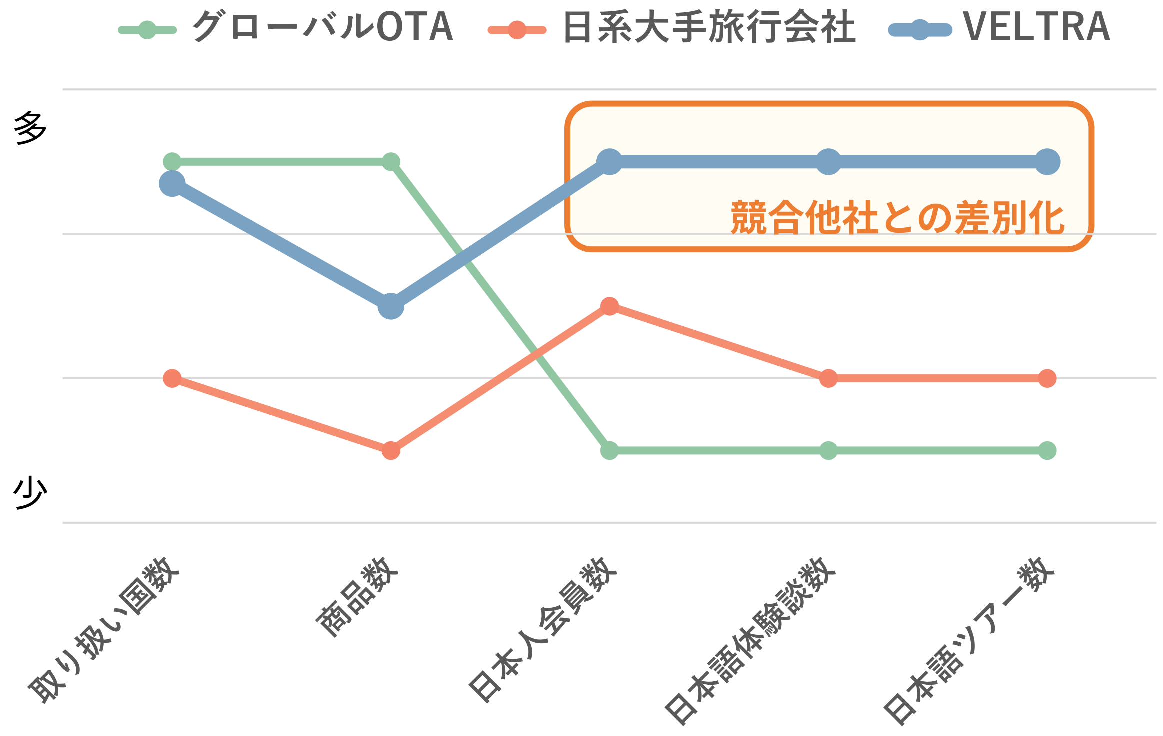
230万人以上の
会員基盤

13,000種類
以上の品揃え

37万件以上
の体験談

日本語ツアー
3000件以上

競合他社と比較したベルトラのバリューカーブ（差別化要素）



Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

OTA事業：当社のポジション

オンライン市場での存在感

集客から購買、リピーター獲得まで**一気通貫のマーケティング力**と、**国内2,000社以上の旅行会社(BtoB)ネットワーク**により、体験商品のオンライン市場で抜群の知名度と販売力を確立。

300万USER/月*
Organic集客力
*2017～2019の平均値

20万USER/月
Ownedの集客力

国内2,000社以上の
BtoBネットワーク

100社以上との
APIシステム連携

顧客に”選ばれる”サービス

体験商品に長年特化し、**磨き上げられたサービスと商品管理システム**により、他社との差別化にくわえ顧客・サプライヤー双方からの高い満足度を実現。

予約の**50%**が
リピーター
*2019年の実績

NPS(+27%)の
顧客ロイヤリティ
*自社でのNPS集計

ローカライズ
された**UI/UX**

24/7のカスタマー
サポート体制

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

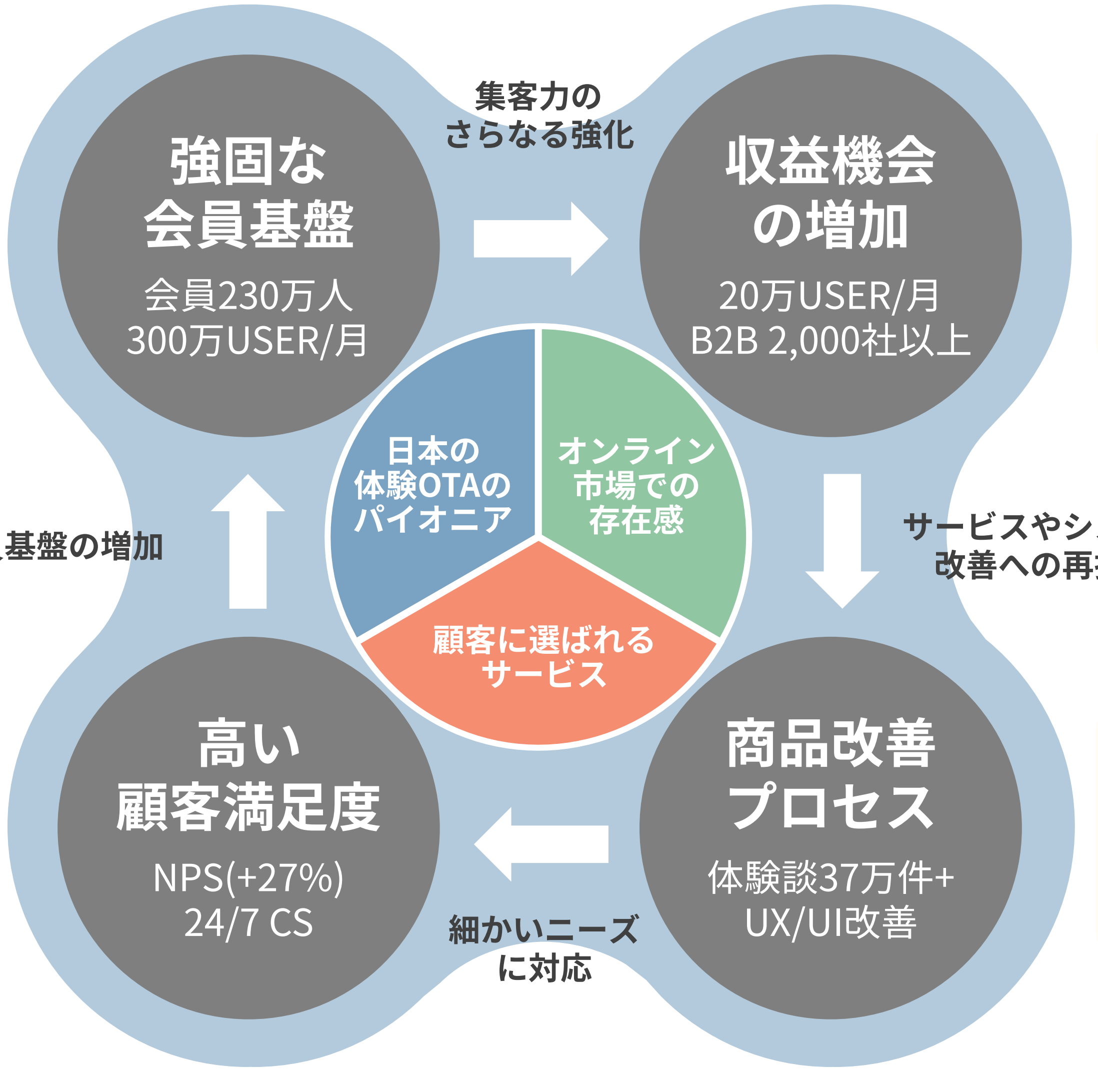
OTA事業：経営資源を高めるサイクル

資源を活かすための再投資を行うことで新たな価値を生み出し、**更なるシェアの拡大と企業価値の最大化**を目指す。

強固な会員基盤に加え、新規サービスやオウンドメディアで会員との接触機会が増加。集客力は更に強化される。

高い集客力は獲得コストを下げ収益機会が増加。高利益率によりサービスやシステム改善への再投資が可能に。

会員基盤の増加



サービスやシステム改善への再投資

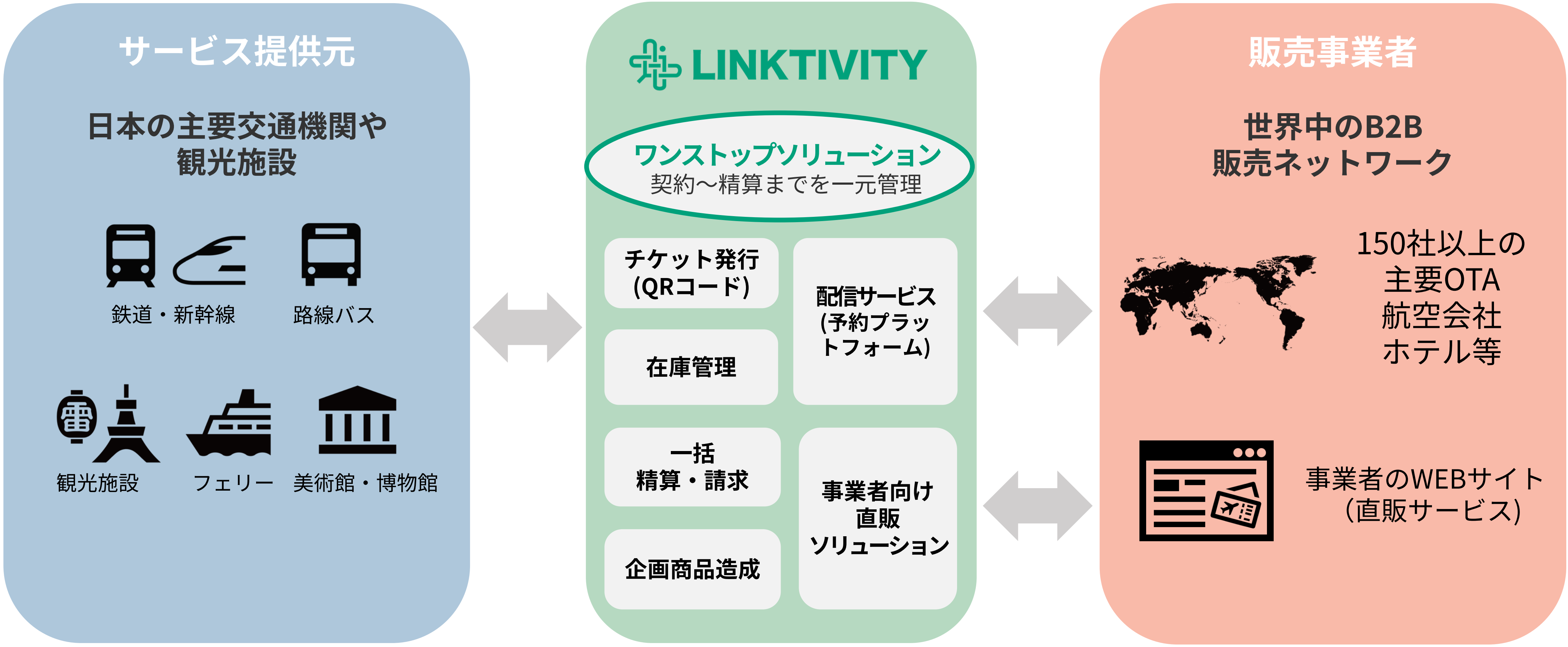
細かいニーズに対応することで顧客満足度は更に高まり、リピーターと会員基盤はますます増加。

日本人マーケットに特化したラインナップやUIの強化に加え、体験談や販売データによる商品改善プロセス

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

観光IT事業：LINKTIVITYのビジネスモデル

LINKTIVITY(リンクティビティ)は日本の交通機関・観光施設と世界各国の旅行会社を結ぶプラットフォーム。
サービス提供者と販売業者間の複雑な流通構造という従来の課題を解決し、ワンストップのシステム連携を実現。



Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

観光IT事業： LINKTIVITYの強み

日本の主要交通機関会社各社とシステム連携するプラットフォームはLINKTIVITYのみ
さらに今後、施設プラットフォームとして拡大する上で大きな差別化に繋がる見込み

日本の主要交通機関
観光施設と接続

契約会社・施設
180社以上

LINKTIVITY

チケットプラット
フォームとしての
優位性を徐々に確立

世界に広がる
販売ネットワーク

中国　香港　台湾

韓国　欧米　日本

販売会社
150社以上

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

サステナビリティへの取り組み

サステナビリティ基本方針：

「法令順守・ガバナンス」を基礎とし、「安全・安心な旅行」「多様な人材が活躍できる職場環境」など社会からの要請へ対応するとともに、「持続的な観光地」づくりのため、事業を通じた社会価値の創造によるビジョンの実現を目指す

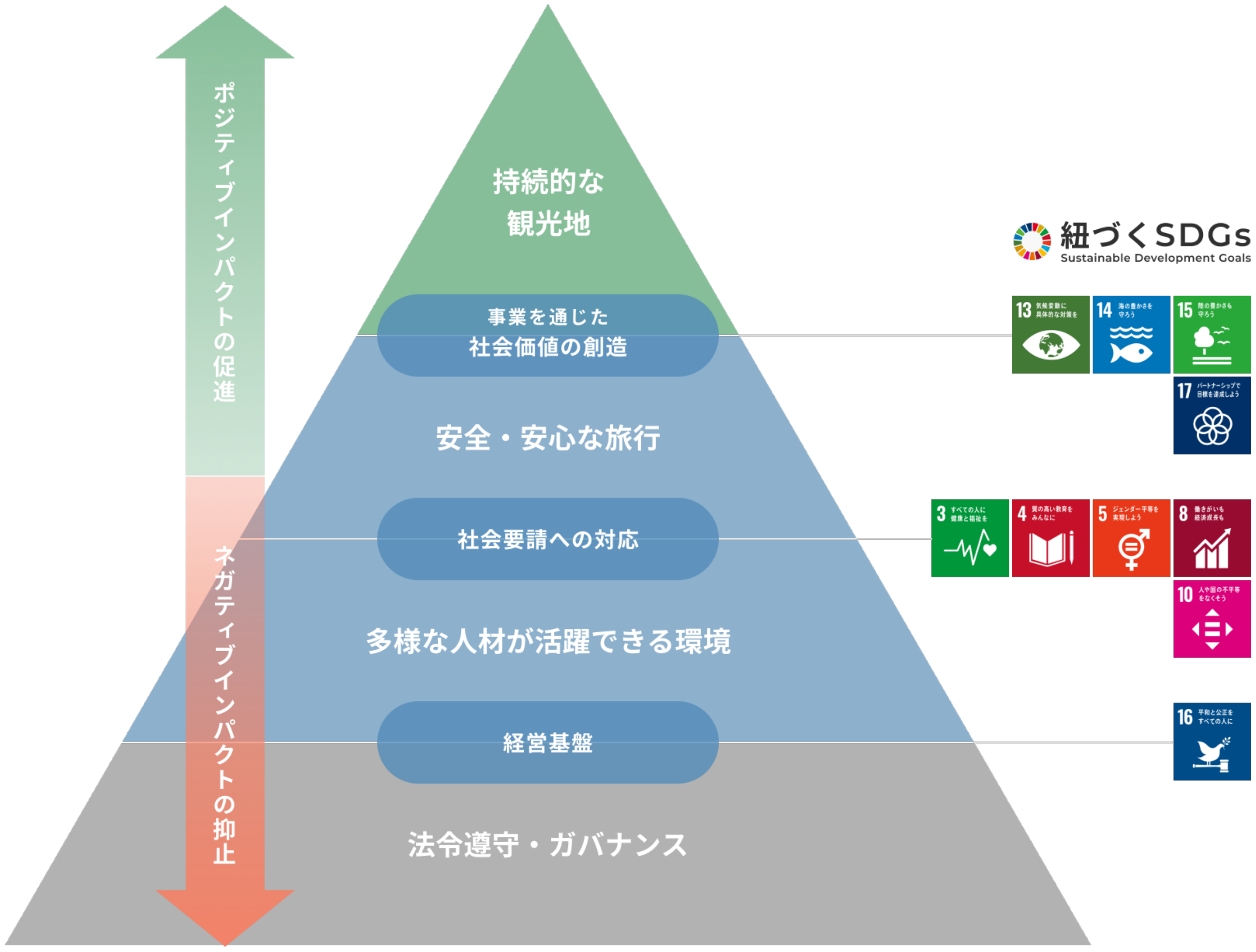
Topics：

・第1回「JATA SDGsアワード」社会・人権部門（貧困、健康福祉、教育、ジェンダー及び機会均等等に関する内容）において「Work from Anywhere：多様な人材がライフステージの変化に関わらず活躍できる職場環境づくり」が奨励賞（SDGs 達成に資する取組みであり他社の参考になる内容）を受賞（2023年6月）

・コーポレートサイトにてサステナビリティページを公開（2023年8月）

ビジョンの達成

人を想い、人に寄り添うことで、
よりよい世界を実現する



Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

人財・女性活躍推進への取り組み

特に女性リーダーの活躍を支えるため、多様性ある人財がやりがいを持って働くことができる職場環境を整備

社員の男女比

女性 63% | 男性 37%

※うち33%がワーキングマザー

女性管理職の比率

女性 45% | 男性 55%

※日本の女性管理職の平均は8.9% (帝国データバンク調べ)

産休後の職場復帰率 99%

従業員の平均年齢：36.7歳

- **2018年 テレワーク制度「Work from Home」を部分的に導入**
- **2020年 スムーズな完全テレワーク化を実現**
- **2021年 独自のワーケーション制度「Work from Anywhere」を導入**

Work from Anywhere: 社員それぞれの状況にあわせ、世界中どこからでも最適な場所を選んで業務を行うことができる制度
ワークライフバランス向上とともに、生産性の高いアウトプットができる働き方を目指す

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

人事施策「5つのエンゲージメント向上施策」の実施

多様化する働き方に応える各種人事施策の導入をすすめ、アフターコロナにおける社員のエンゲージメントとアウトプットの向上、そして観光市場の復活に備えた人材の確保と競争力の強化をはかる

5つのエンゲージメント向上施策	概要
給与水準の引き上げ	昨今の物価上昇および企業の競争力強化と持続的な成長を目的として、社員の基本給の引き上げ(ベースアップ)を決定
評価インセンティブの支給を再開	Pay for Performanceに基づき、成果を出した社員にはインセンティブ還元をすることで、社員のモチベーションアップと生産性の向上に繋げ、企業全体の競争力強化を目指す
「Work from Anywhere」の導入	国内外に広がる現地催行会社との連携強化や業務生産性の向上とともに、VELTRA福利厚生プログラムによるアクティビティ割引も併用することで、ワークライフバランスの充実に繋げる
女性が活躍する職場環境の整備	本年度からは男性社員への育児休業取得支援や、介護休業取得支援も強化へ
社員ネットワークによるリファーラル制度の活用	退職した元社員、または社員の知人・友人からの紹介採用を積極的に実施

今後の展望

2023年6月にはフレキシブルオフィスを提供するWeWorkに本社機能を移転し、拠点にとらわれない多様性ある働き方を推し進め、業務効率と生産性の一層の向上をはかります。またDE&I(ダイバーシティ、エクイティ＆インクルージョン)の観点からも、研修や人事制度の導入などを積極的に検討し、女性のみならず外国人や障がいを持つ方々、性的指向等の違いにかかわらず全ての従業員が尊重され、多様な人材が活躍できる職場環境の整備を進めてまいります。

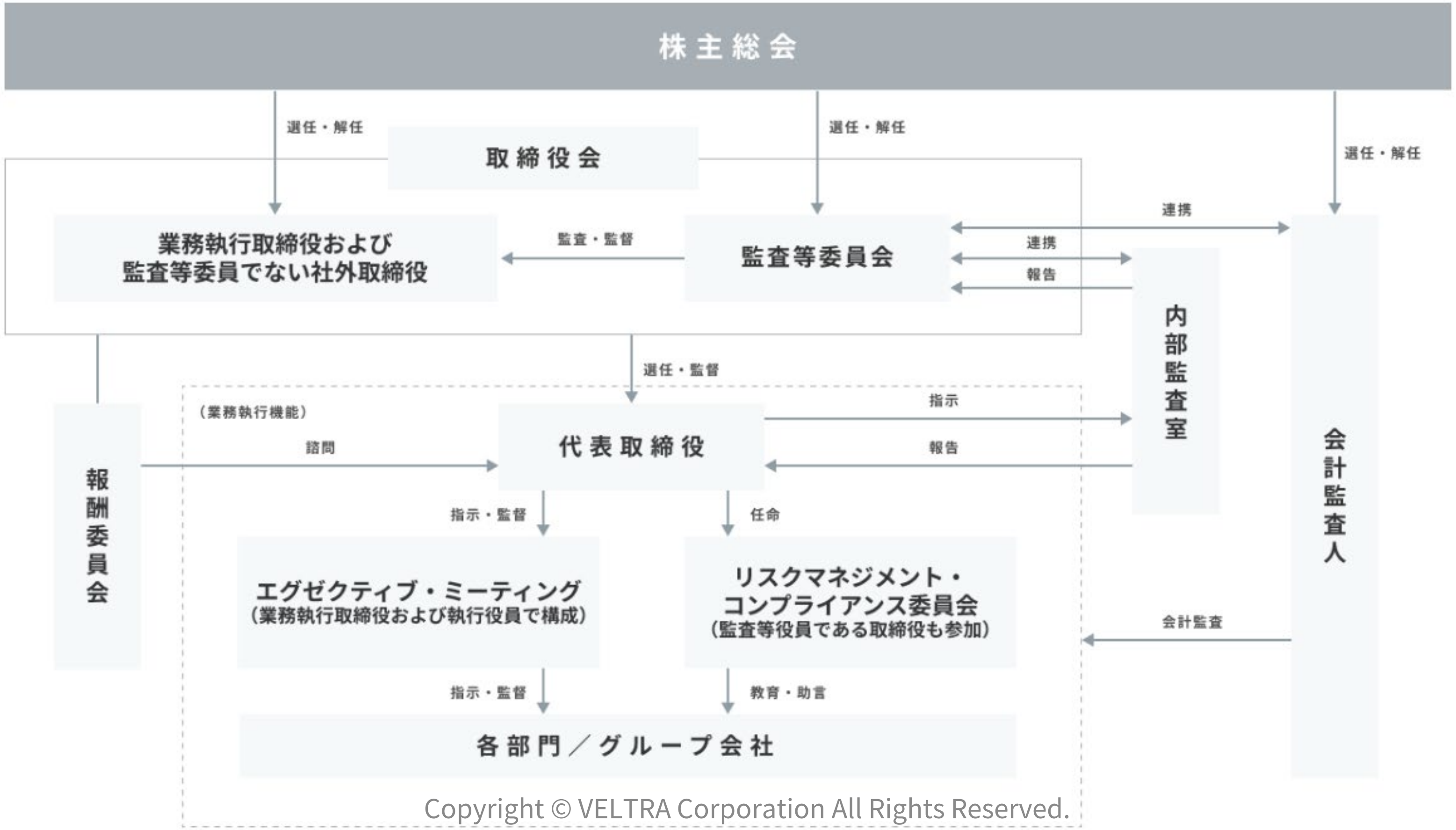
Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

コーポレート・ガバナンス向上に向けた取り組み

監査等委員会設置会社への移行

目的
- 取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会における議決権を有する構成員とすることにより、取締役会の監督機能を強化し、更なる監視体制の強化を通じてより一層のコーポレート・ガバナンスの充実を図る
- 取締役会が業務執行の決定権限を広く取締役に委任することが可能となることで、経営の意思決定の迅速化を図り、更なる企業価値の向上を図る

コーポレート・ガバナンス体制図



Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

ご留意事項

本資料に掲載されている情報には、業績予測・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

今後発生する新たな事象及び状況の変動があった場合にも、当社は、本資料の記述を更新又は改定する予定はありません。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報については、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何ら検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

IRメール配信のご案内

投資家の皆様への情報発信充実化を目的に、IRメールを配信しています。
是非ご登録ください。

IRメール配信登録

https://www.magicalir.net/7048/mail/index.php

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.