

2024年9月期 第1四半期

決算説明

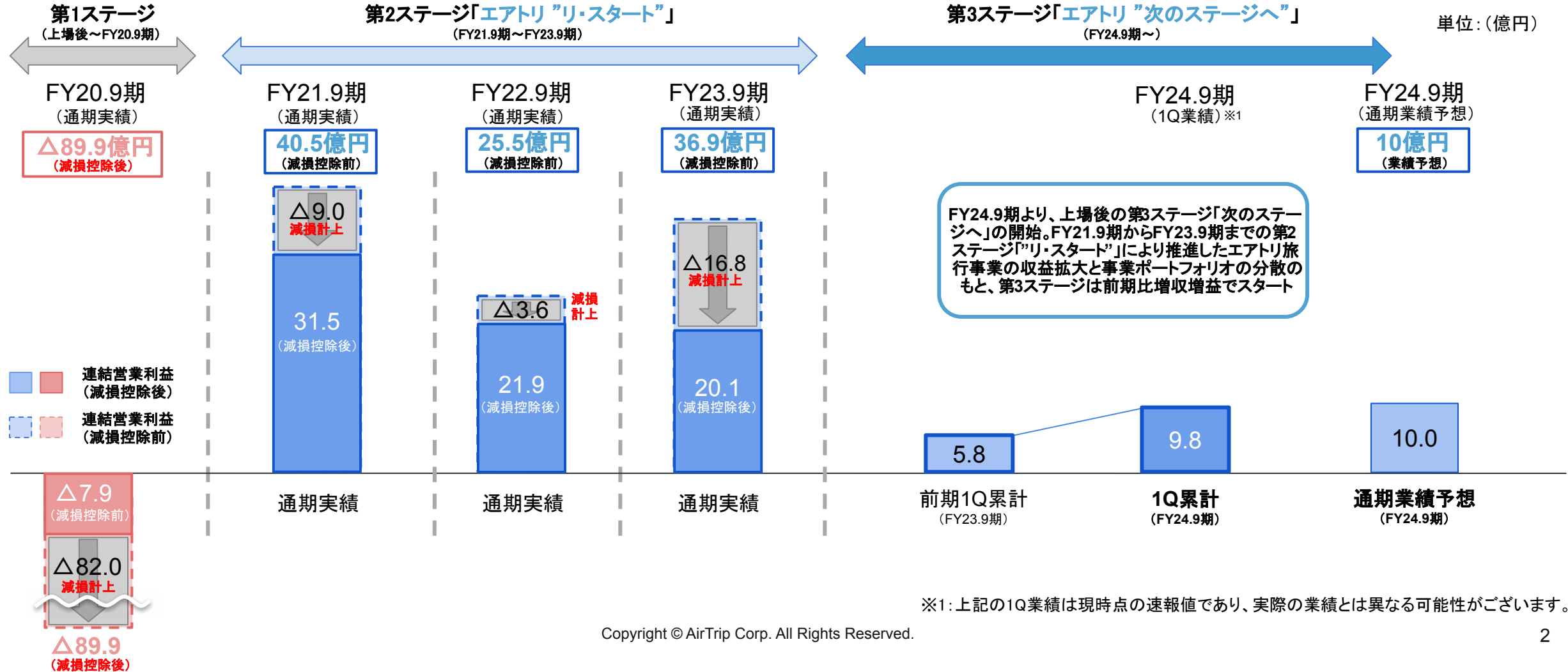
株式会社エアトリ
東証プライム: 6191
2024/2/14

エアトリ

「次のステージへ」

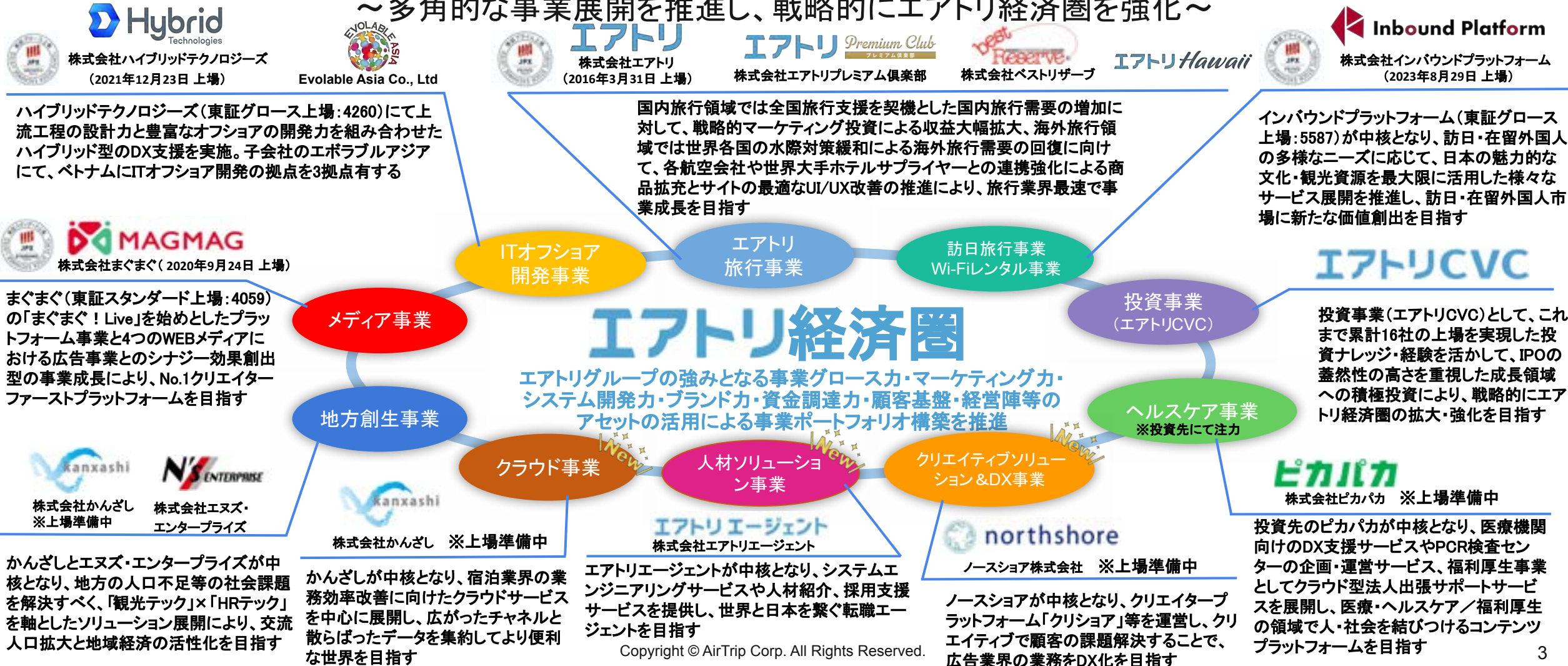
～上場後の第3ステージの始まり～
～エアトリグループは再始動する～

FY24.9期から上場後の第3ステージ開始、成長戦略「エアトリ2024」の実行により 第1四半期営業利益が9.8億円と前期比で大幅増益を達成！ ～エアトリ旅行事業も前年同期比で増益を継続～



毎年1事業の立ち上げにより、中長期成長戦略「エアトリ5000」の達成と 営業利益50億円、100億円への拡大を目指す

～多角的な事業展開を推進し、戦略的にエアトリ経済圏を強化～



FY24.9期 第一四半期の連結業績は、取扱高261億円、売上高63.9億円、**営業利益9.8億円**

今期より、**上場後の第3ステージの開始**と位置づけ、中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」のもと、**各事業ポートフォリオでの事業収益の積み上げにより前期比で大幅な増収増益を達成し、第3ステージは好調な滑り出しでエアトリは「次のステージへ」**

エアトリ旅行事業では、FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度と、旅行需要の増減にあわせた戦略的なマーケティング投資の継続及び、UI/UX改善による利便性の向上と各種プロモーションの成果により、国内旅行需要を確実に取り込み、前期の好調実績を継続して**収益の柱として事業ポートフォリオ全体を牽引**

旅行事業以外の既存事業領域[ITオフショア開発事業、訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業、メディア事業、投資事業(エアトリCVC)、地方創生事業、クラウド事業]では、概ね好調・堅調に推移しており、**更なる事業ポートフォリオ構築を推進し、戦略的に「エアトリ経済圏」を構築・強化**

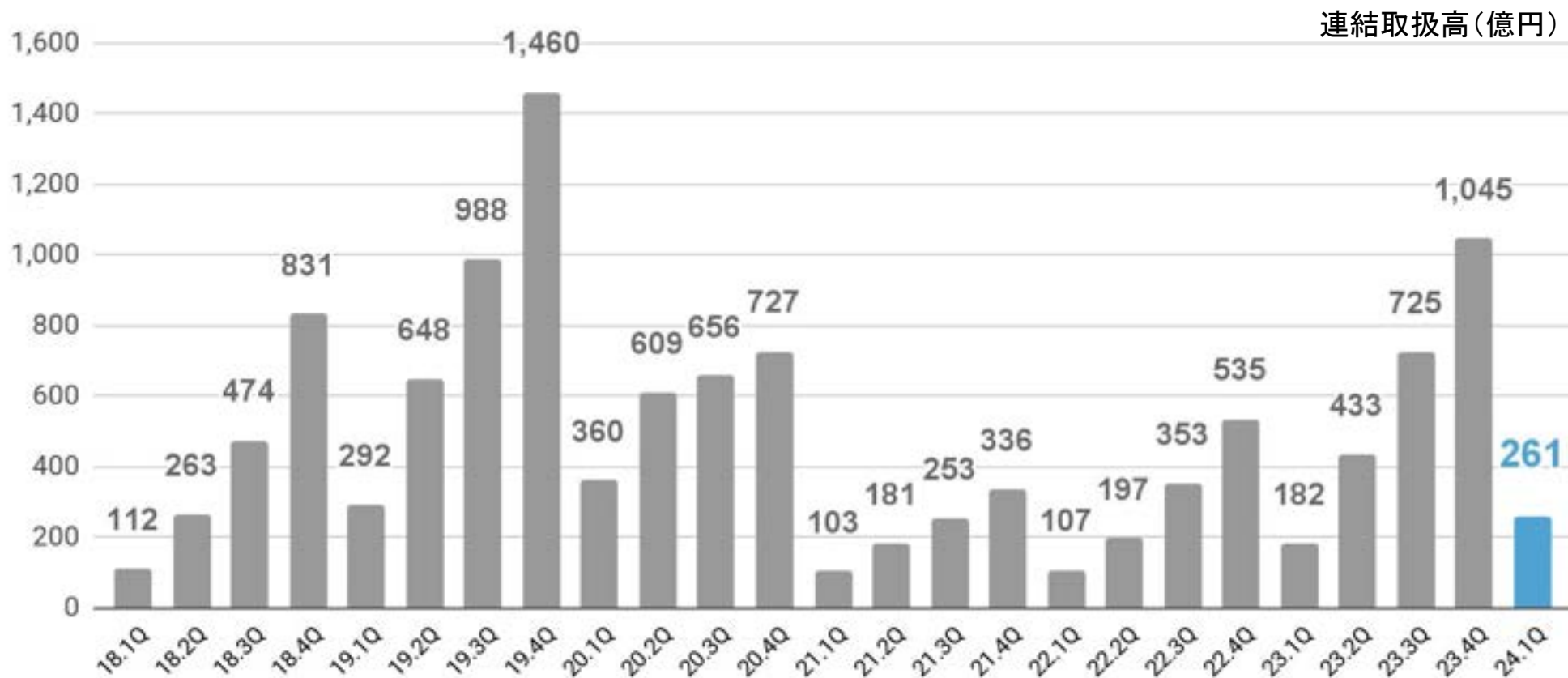
特に投資事業(エアトリCVC)では、**1Q中に出資先のジャパンM&Aソリューション株式会社(証券コード:9236)とバリュークリエーション株式会社(証券コード:9238)の2社が東証グロース市場に新規上場し、当社投資先の第16号IPO案件を達成**
また、2023年11月に「エアトリCVCレポート Vol.6」を公開し、2024年1月に『第2回エアトリCVCアワード』を開催

FY24.9期成長戦略「エアトリ2024」のもと、「エアトリ5000」の早期達成に向けた投資を積極的に展開
ホテル予約サイト「ベストリザーブ・宿ぷらざ」を運営するベストリザーブ社を子会社化し国内ホテル領域を強化
また、**当社グループ会社エアトリエージェント社を完全子会社化し、新たに人材ソリューション事業を開始**
さらに、**ノースショア社をグループ会社化し、新たにクリエイティブソリューション&DXサービス事業を開始**

今後、**毎年1事業以上の新規事業立ち上げ**により戦略的な事業ポートフォリオ構築を推進し、中長期成長戦略「エアトリ5000」の達成と**営業利益50億円、100億円**への拡大により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

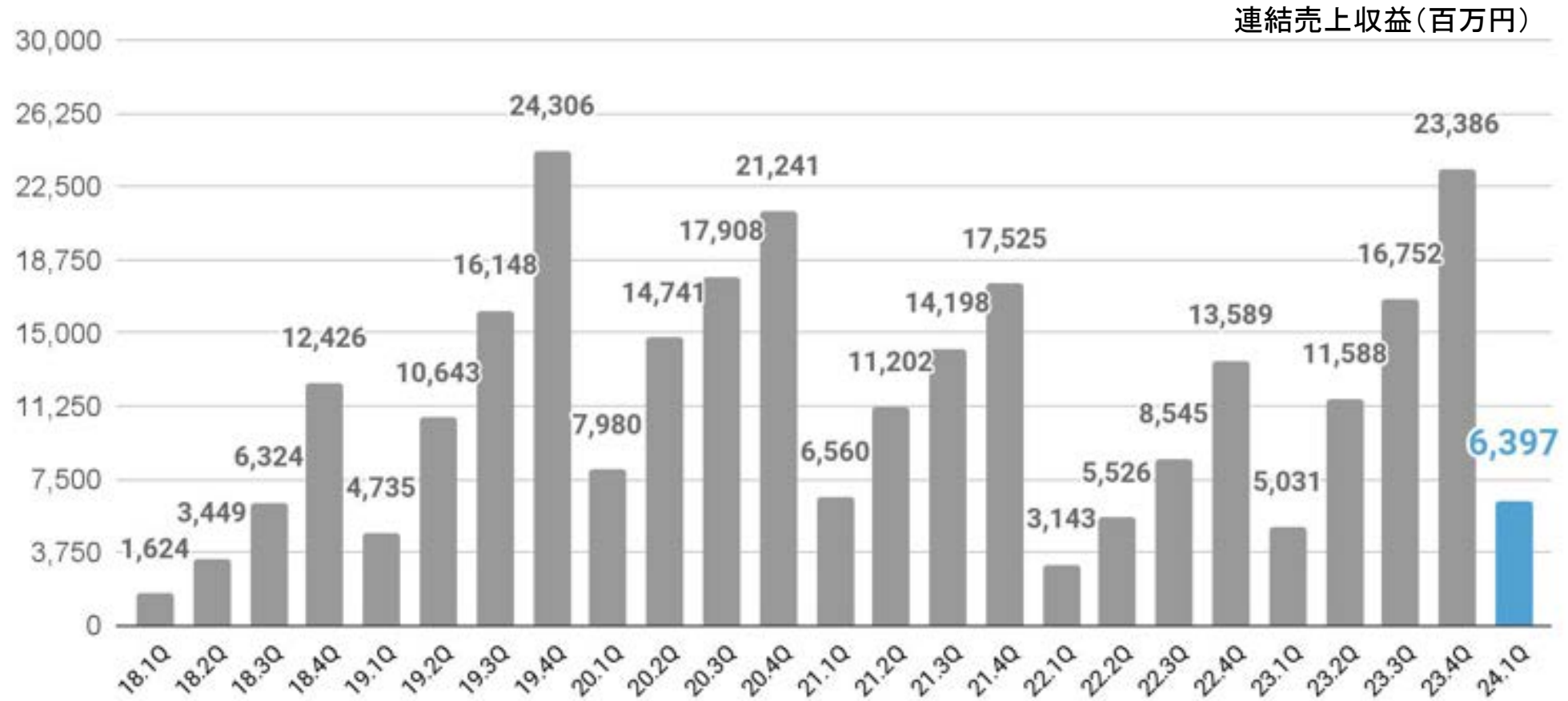
FY24.1Q 決算概要

取扱高**261億円** 前期比**143%** エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加



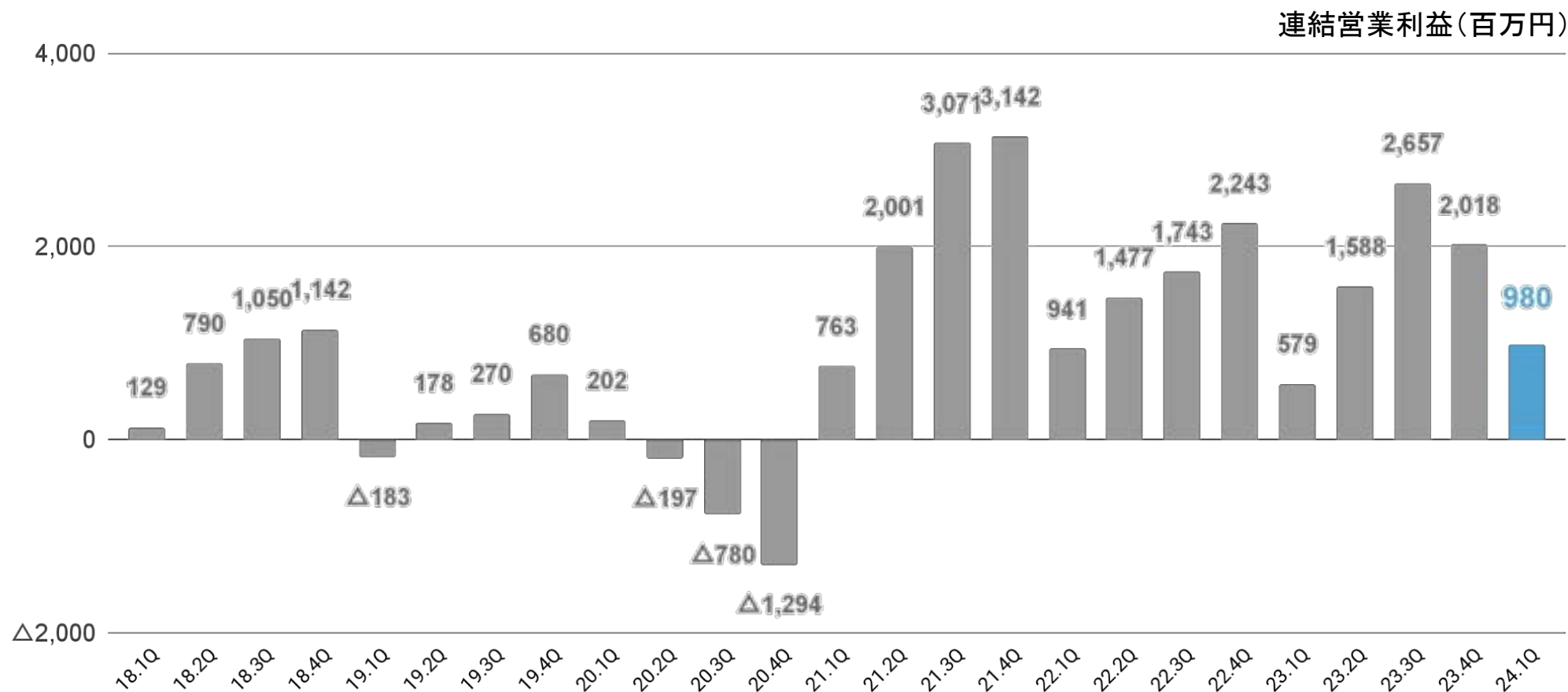
※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

売上収益 前期比127% エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加



営業利益 前期比169%

エアトリ旅行事業の伸長により、増益で推移



売上収益・売上総利益・営業利益は前年比で増加

(百万円)

	FY23.1Q		FY24.1Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	18,194	—	26,109	—
売上収益	5,031	100.0%	6,397	100.0%
売上総利益	2,471	49.1%	3,786	59.1%
営業利益	579	11.5%	980	15.3%
親会社帰属 当期純利益	370	7.3%	238	3.7%

利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移

(百万円)

	FY23.4Q	FY24.1Q	増減額
流動資産	24,615	19,543	△5,072
現預金	12,453	8,435	△4,018
営業投資有価証券等	6,989	6,736	△253
非流動資産	5,970	8,410	2,440
総資産	30,586	27,953	△2,633
負債	17,298	14,527	△2,771
有利子負債	4,250	3,969	△281
資本合計	13,287	13,425	138
自己資本比率	43.4%	48.0%	+4.6%

FY24.9期 業績予想

FY24.9期 通期業績予想に対して堅調に推移

～上場後の第3ステージ「エアトリ”次のステージへ”」突入し、好調な事業進捗を継続～
 ～通期で新規事業への投資を計画しており、営業利益は保守的な予想～

(百万円)

	FY24.9期 通期業績予想 (期首予想)	FY24.9期 修正通期業績予想 (直近予想)	FY24.9期 1Q実績 (実績値)	進捗率 (直近予想対比)
取扱高	120,000	120,000	26,109	21.8%
売上収益	26,000	26,000	6,397	24.6%
営業利益	-	1,000	980	98%

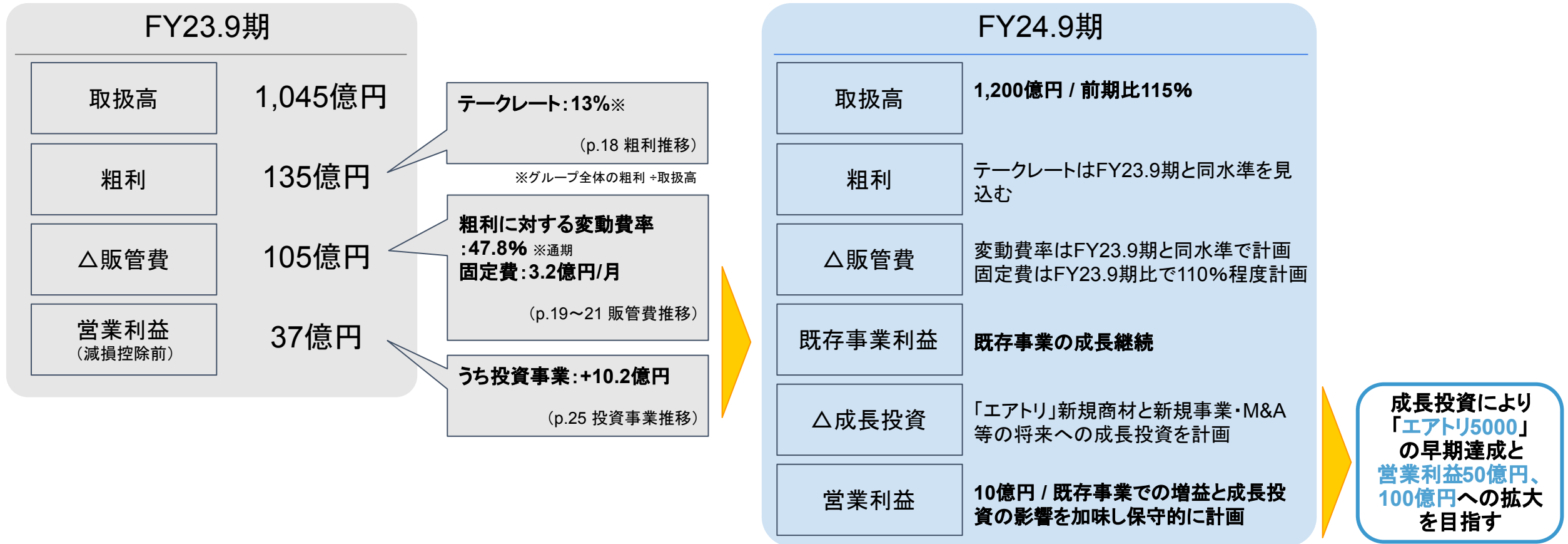
※上記修正通期予想は、2024年2月14日に発表した通期連結業績予想計画値になります。

FY24.9期 業績予想は、取扱高1,200億円、売上高260億円、営業利益10億円
エアトリ旅行事業を中心に前期比増収を目指す
利益面は既存・新規事業での成長投資を見込んでおり、現時点では保守的な見通し

(百万円)

	FY23.9期 実績	FY24.9期 期首通期予想	FY24.9期 最新通期予想	業績予想における方針	
				既存事業	成長投資
取扱高	104,547	120,000	120,000	エアトリ旅行事業の収益拡大、 事業ポートフォリオの分散及び 再構築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	23,162	26,000	26,000		
営業利益	3,732 (減損控除前)	-	1,000	販管費のうち、固定費は人件費 等を中心に前期比10%程度の増 加を見込む 変動費は、粗利に対する変動 費率を前期と同水準で見込み、 既存事業では前期比で増益を 目指す	将来に向けた投資や新規事 業が業績の利益面に与える 影響を保守的に見積もり、 業績予想に反映

**既存事業は前期に引き続き、エアトリ旅行事業を中心に増収増益を目指し
 既存事業利益の一部を「エアトリ5000」の早期達成に向けた将来の成長へ投資
 ～将来へ向けた投資や新規事業立ち上げ、M&Aの検討を積極的に行うことを踏まえ、
 営業利益は保守的に計画し、更なる事業成長を目指す～**



FY24.9期より新たに人材ソリューション事業、 クリエイティブソリューション&DX事業を開始し、エアトリ経済圏を拡大

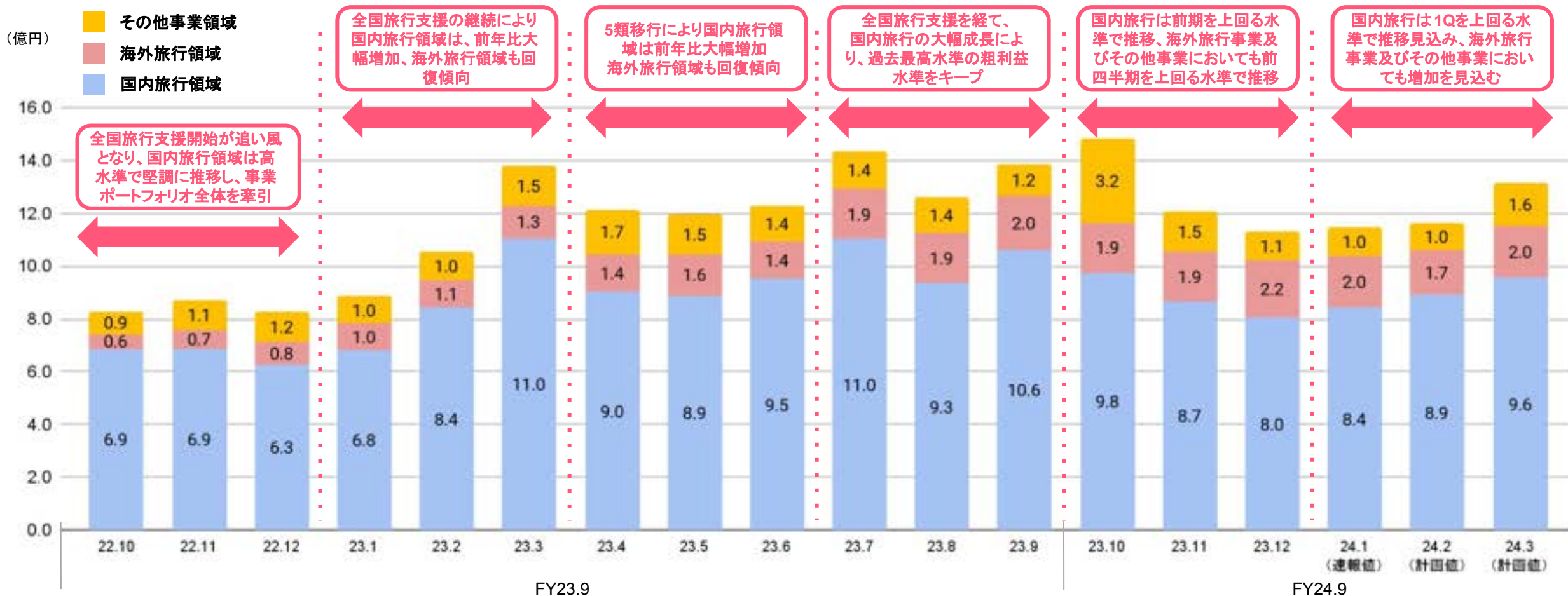
	事業ポートフォリオ変遷	グループ中核会社
エアトリ旅行事業	創業当初からのコア事業 2018年にエアトリインターナショナルをM&A	エアトリ(東証プライム 6191) エアトリインターナショナル
ITオフショア開発事業	2012年事業開始 2017年にハイブリッドテクノロジーズをM&A	ハイブリッドテクノロジーズ(東証グロース4260) Evolable Asia Co., Ltd
訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業	2017年事業開始 2018年にインバウンドプラットフォーム設立	インバウンドプラットフォーム(東証グロース5587)
メディア事業	2017年にまぐまぐをM&A、事業開始	まぐまぐ(東証スタンダード 4059)
投資事業(エアトリCVC)	2016年事業開始	エアトリCVC(運営はエアトリ)
地方創生事業	2022年事業開始 2017年にエヌズ・エンタープライズをM&A後、 2022年にHRテック事業をM&A	かんざし ※上場準備中 エヌズ・エンタープライズ(かんざし子会社)
クラウド事業	2023年にかんざしをM&A、事業開始	かんざし ※上場準備中
人材ソリューション事業	2023年にエアトリエージェント完全子会社化、事業開始	エアトリエージェント
クリエイティブソリューション&DX事業	2024年にノースシオアがグループイン、事業開始	ノースシオア ※上場準備中
ヘルスケア事業 ※投資先にて注力	投資先のピカパカにて注力	ピカパカ ※上場準備中

エアトリ旅行事業は既存商材が好調、新規商材への投資を実行 その他・新規事業領域への投資により非旅行事業比率の拡大を目指す

		FY24.9期			関連ページ	事業ポートフォリオ戦略
		収益貢献	利益貢献	成長性		
エアトリ 旅行事業	既存商材	◎	◎	○～◎	18ページ～	エアトリ経済圏のコア事業として既存商材の成長継続 「エアトリ」新規商材への投資を実行
	新規商材	今後	今後	◎	24ページ	
ITオフショア 開発事業	ハイブリッドテクノロジーズ	—(持分法)	○	○～◎	35ページ	毎年1事業の立ち上げにより、 戦略的にエアトリ経済圏を構築 エアトリ旅行事業に続く 非旅行事業領域の比率拡大を目指す
	その他	△	△	△	—	
訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業		○～◎	○～◎	○～◎	36ページ	
メディア事業		○	△	○	37ページ	
投資事業(エアトリCVC)		○	○～◎	○～◎	25ページ	
地方創生事業		○	○	○～◎	69ページ	
クラウド事業		○	○	○～◎	70ページ	
人材ソリューション事業		今後	今後	○～◎	30ページ	
クリエイティブソリューション&DX事業		—(持分法)	今後	○～◎	31ページ	
ヘルスケア事業 ※投資先にて注力		—(投資先)	—(投資先)	○～◎	—	

FY24.1Q 主要KPIの推移

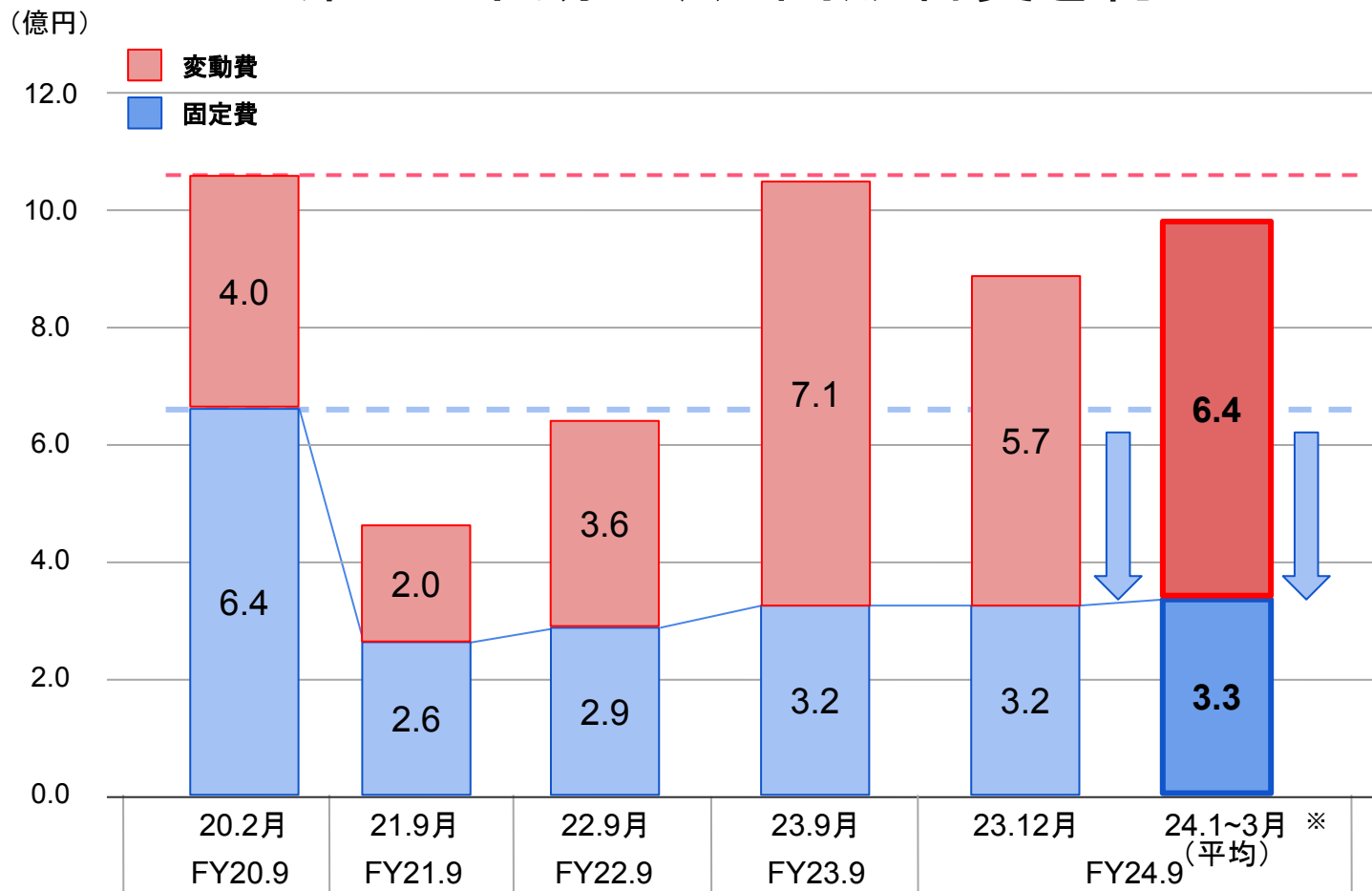
国内旅行領域は、前年同期を上回る水準で推移し、事業ポートフォリオ全体を牽引 その他事業領域は好調な事業進捗を継続し、順調に粗利益が増加！ ～海外旅行領域も前年比で大幅に増加し、更なる回復を見込む～



FY23.9

FY24.9

コロナ禍での販管費の見直し及び削減の継続により 固定費は引き続きコロナ前より低い水準を維持 ～第1四半期は、月間販管費を約8.3～10.0億円でコントロール～



変動費と広告宣伝費の最適化

変動費

旅行需要に応じた業務委託費の増加
各部門別の外注費増によるCS体制の品質向上

広告宣伝費

粗利益に対する広告費率の最適化を継続

人件費の抑制とその他固定費削減の継続

人件費

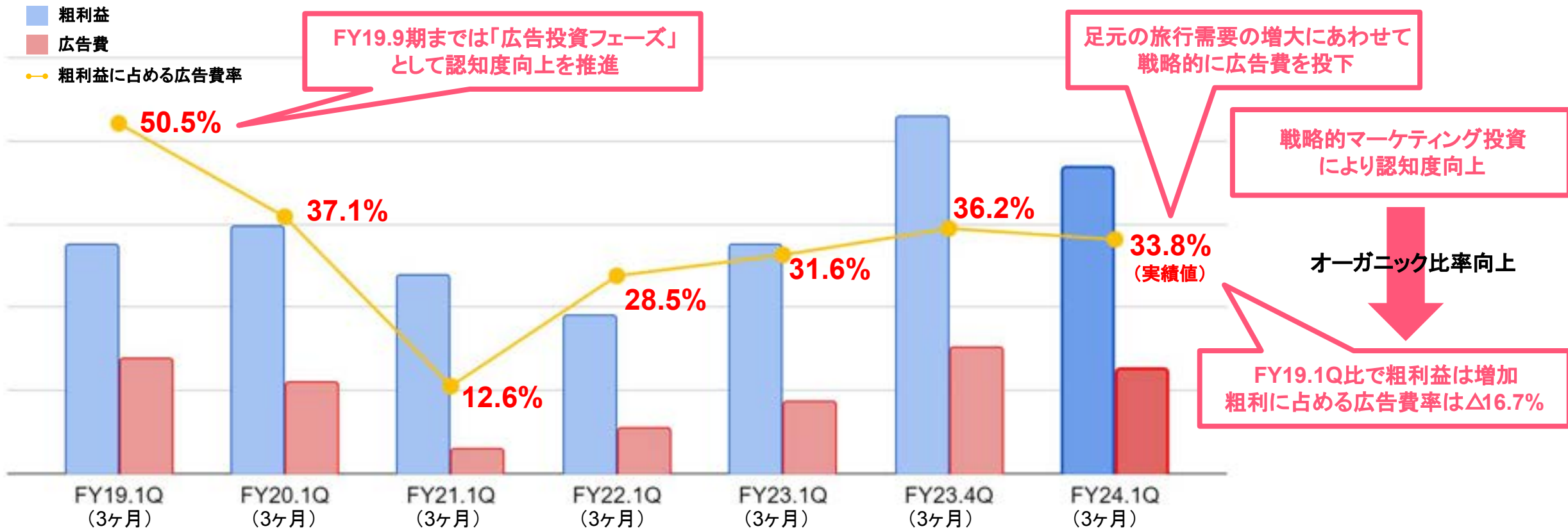
旅行需要に連動した人員体制の最適化
一部リモートワーク併用による通勤費の削減

その他固定費

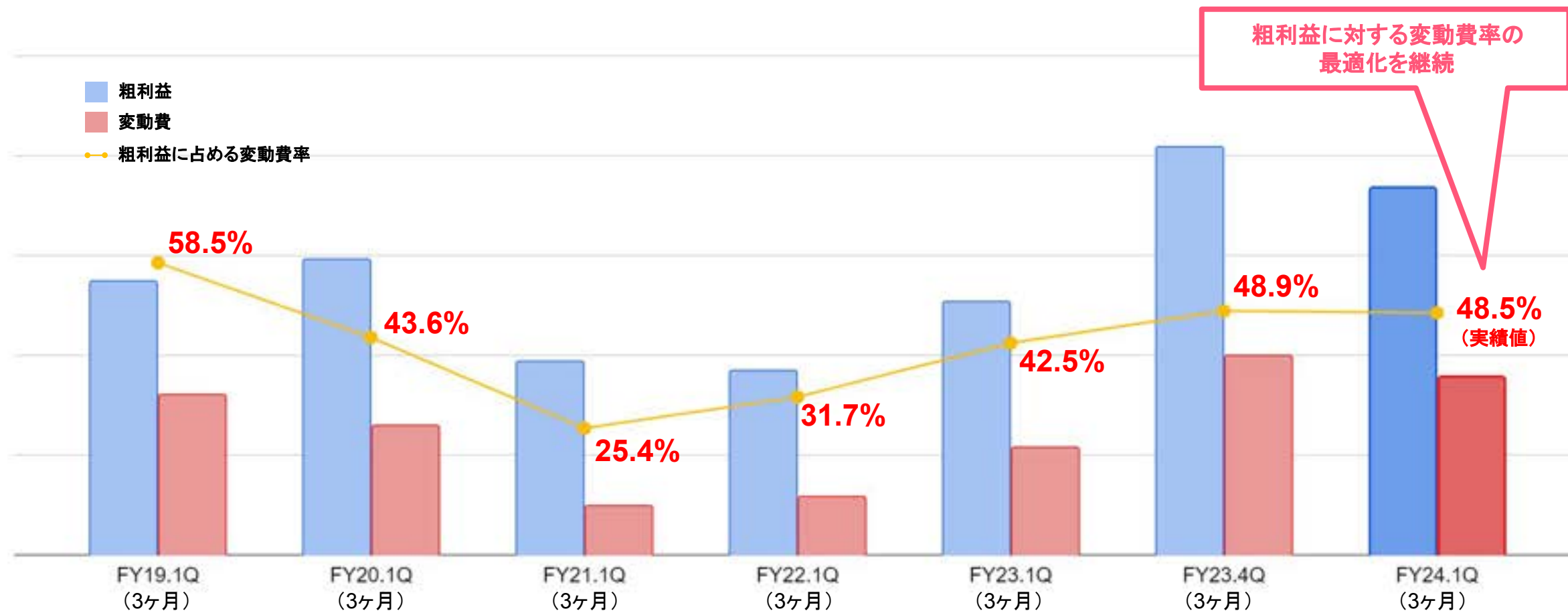
インフラ管理に係るシステム維持費の最適化
リモートワーク併用による地代家賃等の削減
各部門別のその他固定費の見直し及び削減

※計画値であるため、実際の数値とは異なる可能性があります。

FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を生かし、 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 オーガニック比率向上によりFY19.9期比で粗利益に占める広告費率が減少 ～FY19.1Q比で粗利益は増加、広告比率は減少～



変動費は旅行需要の増大に伴いマーケティング投資とオペレーションコストが増加するも、粗利益に対する変動費率は最適化を継続 ～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～



継続したUI/UX改善によりCVRは前四半期の高水準を維持！

～積極的なマーケティング投資により

集客数はFY20.1Q対比**173%**となり、クロスセル率も大きく成長～

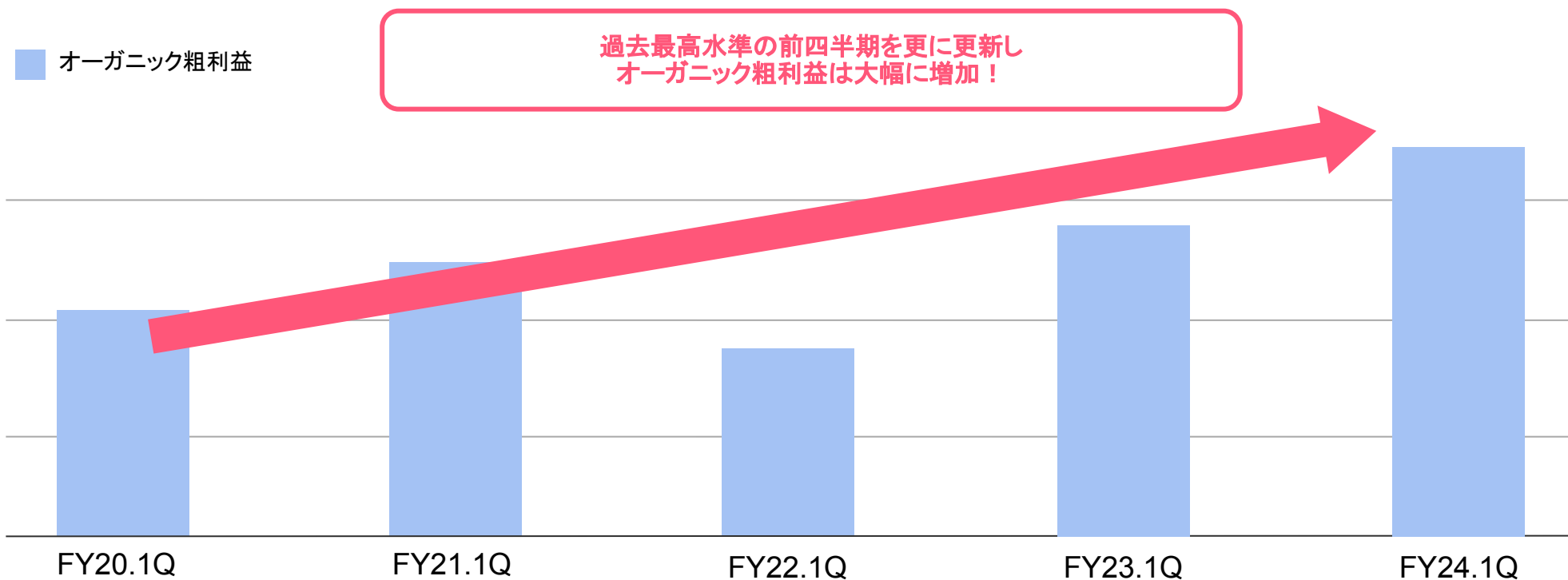


※1 国内・海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出

※2 国内・海外のホテル(DPを含む)／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

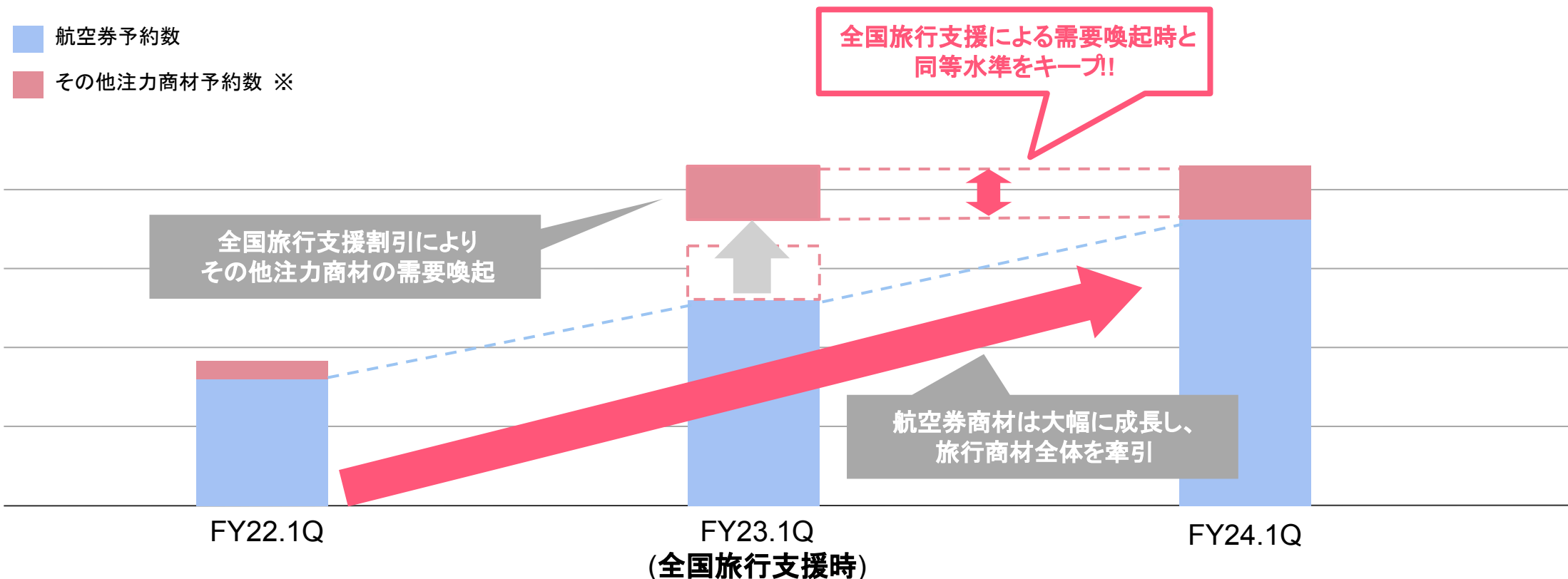
最重要KPIであるオーガニック粗利益 過去最高水準を更に更新しコロナ前から大幅成長！

～コロナ前FY20.1Q対比で**197%**、昨年FY23.1Q対比で**138%**の大幅増加～



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

航空券商材が大幅に成長し、その他注力旅行商材も 全国旅行支援時と同等の予約数をキープし、FY22.1Qから大幅成長!! ～航空券及びその他注力旅行商材の合計はFY23.1Q対比で**124%**と大きく伸長!!～

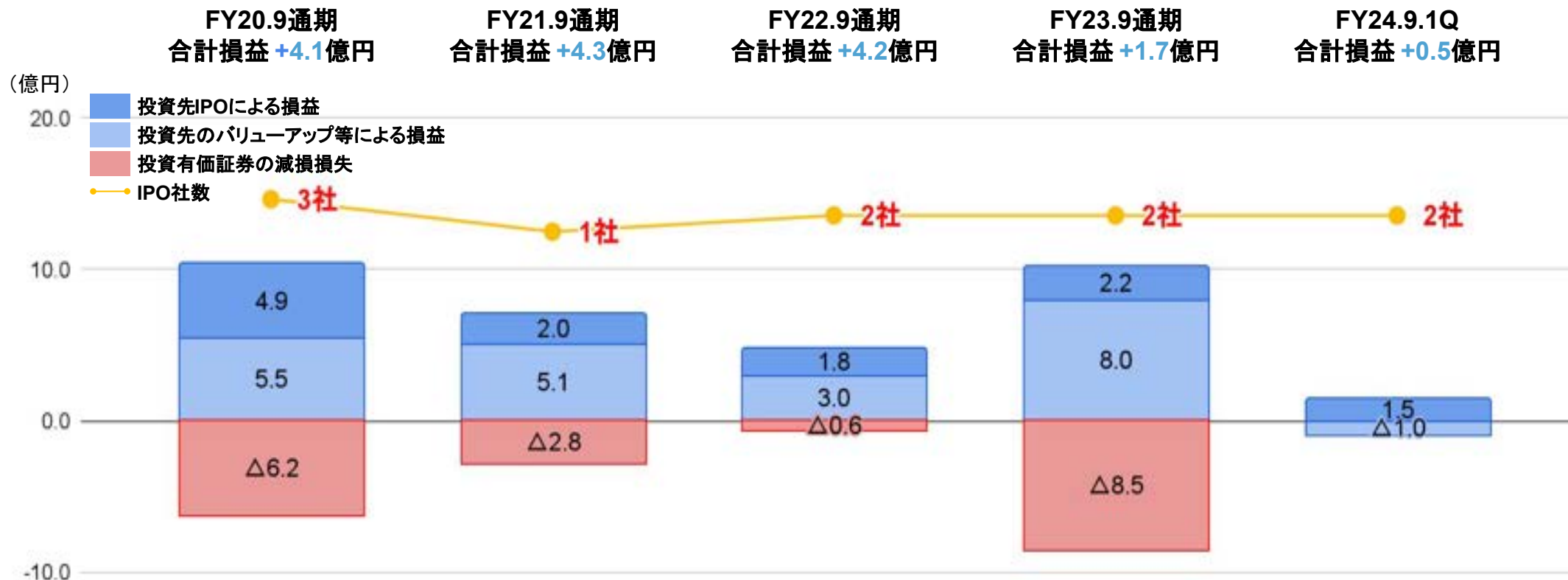


※ 国内・海外のレンタカー、保険、ホテル、航空券+ホテルの合算値となります。

投資事業(エアトリCVC)

FY24.9期1Q 投資先IPO2社 投資事業損益+0.5億円

～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**126社** IPOの蓋然性が高い成長企業への投資を継続～



累計投資社数 / 投資額	64社 / 23億円	66社 / 28億円	83社 / 36億円	123社 / 50億円	126社 / 50億円
--------------	------------	------------	------------	-------------	-------------

※ 累計投資社数 / 投資額、IPO社数には子会社・グループ会社は含まれておりません。

直近のアクションと成果

「エアトリ超新春セール2024」を12月20日から開始！ 1月1日からTV-CMを含む各種プロモーションを展開！

エアトリ超新春セール 2024

2024 エアトリ
超新春セール
1月31日○15時まで

全員もらえる
お年玉プレゼント!※
最大10万円もおトク!?
大抽選会も実施中!

※お年玉プレゼントのエントリーは12月27日(水)15時まで
※詳細はキャンペーン概要をご確認ください

TV-CM「モーション・超新春セール」「安売りしない女・超新春セール」篇

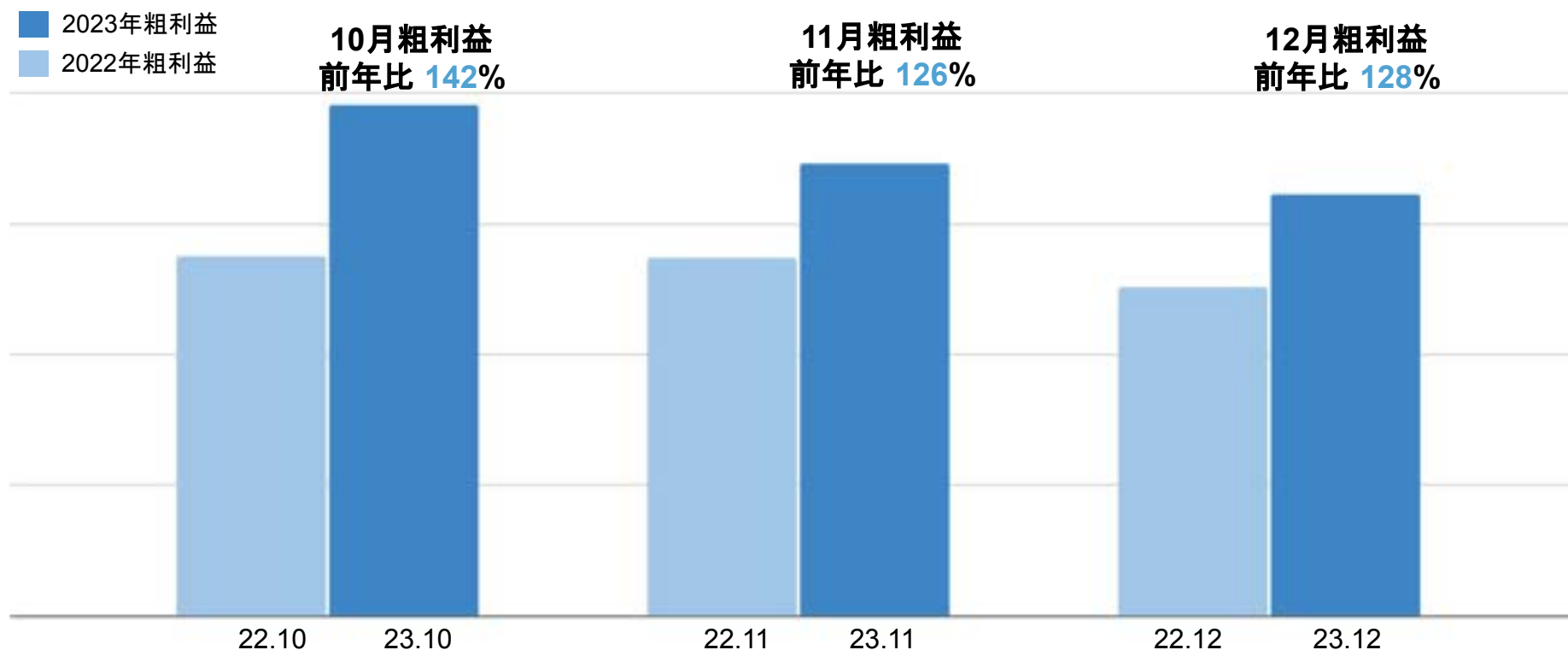
2024 エアトリ
超新春セール

超新春セール
東京・福岡
¥6,800〜

超新春セール
東京・札幌
¥16,100

超新春セール
エアトリ
大抽選会開催!

国内旅行領域における粗利益、足元の高まる旅行需要に対する 戦略的マーケティング投資により、前年同期を大きく上回る水準を達成 ～10月は前年比**142%**を達成し、継続的に前年を上回る粗利益を獲得～



※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。

ホテル予約サイト「ベストリザーブ・宿ぷらざ」を運営する ベストリザーブ社を子会社化

～注力商材の一つである国内ホテル領域を強化～



ベストリザーブ社について

インターネットホテル予約サイト「ベストリザーブ・宿ぷらざ」を2000年4月から運営。

- ・全国のホテル・旅館との販売契約施設数：約7,200施設（株式会社日本旅行との共同契約を含む）
- ・会員総数約：180万人

子会社化の背景

24/9期成長戦略「エアトリ2024」の注力分野の一つである国内ホテル領域の強化及び、同社が有するホテル向けマーケティングツール「プライスコンシェルジュ」、レンタカー予約システムと、エアトリグループの有する知見や開発力とのシナジーによりエアトリ旅行事業の拡大を目指す。

**当社グループ会社エボラブルアジアエージェント社の完全子会社化
及びエアトリエージェントへの社名変更のお知らせ**
～新たに人材ソリューション事業を開始～

エアトリ エージェント

人材紹介や採用支援サービス、SESサービスを提供しております。今後、エアトリグループの知見やITオフショア開発事業部の開発力を活かしてさらに事業を拡大させていきます。

ノースショア社をグループ会社化し、 新たにクリエイティブソリューション&DXサービス事業を開始

～同社は将来的な上場を視野にいれており、
当社の上場経験、ノウハウを最大限生かし、効率的な準備を進める支援を実施～



新規出資及び
グループ会社化



クリエイティブソリューション
& DX事業を開始



出資先であるジャパンM&Aソリューション株式会社が 東証グロースへ上場

～当社出資先第15号IPO案件～

～エアトリでは社会貢献として、IPOやM&Aが実現する毎に、
経済的事由等でスポーツに取り組むことが難しい子供達をサポートする
(一社)日本未来スポーツ振興協会へ寄付を実施～



Japan M&A Solution

出資先であるバリュークリエーション株式会社が 東証グロースへ上場

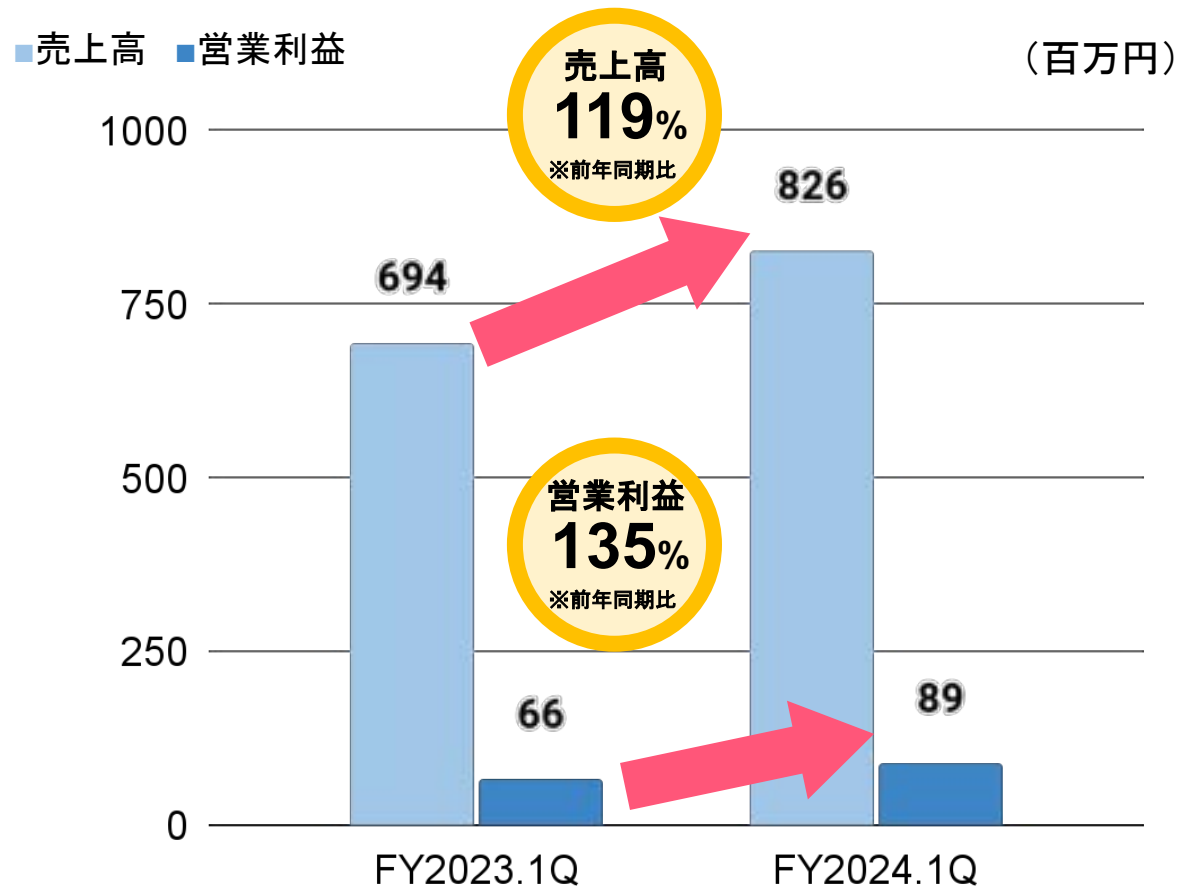
～当社出資先第16号IPO案件～

～エアトリでは社会貢献として、IPOやM&Aが実現する毎に、
経済的事由等でスポーツに取り組むことが難しい子供達をサポートする
(一社)日本未来スポーツ振興協会へ寄付を実施～



事業ポートフォリオ強化に向けたアクションと成果 ～グループ会社の事業進捗～

前年同期比で売上高、営業利益共に高成長を継続 事業体制の再編により、通期で受注・品質の強化を図る



売上高、営業利益共に前年同期比で拡大

第1四半期は前年同期比で、主に受注件数の増加により売上高は119%の成長。トップラインの伸張に伴い、営業利益も130%を記録。

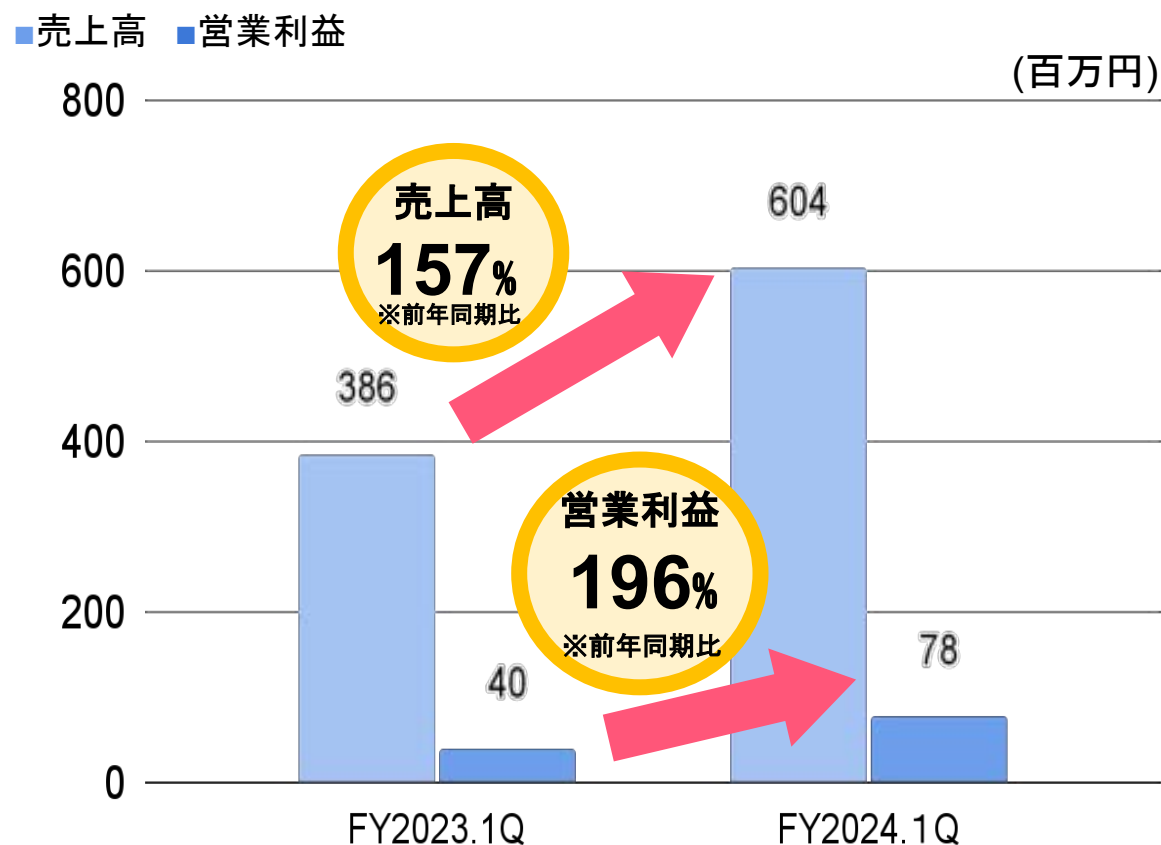
内部体制の改善と強化で、通期の成長を目指す

前期に子会社化した株式会社イクシアスの吸収合併、顧客管理・提案・案件管理等を機能毎に分掌する事業部の新体制により、通期で効率的な連携、機能強化を図る。

売上高 前年同期比**157%**！ 営業利益 前年同期比**196%**！

前期に引き続き訪日旅行が順調に増加。

Wi-Fiレンタル、ライフメディアテック事業の新規サービスが好調により伸長



旅行客回復に伴い、Wi-Fi事業が大幅成長

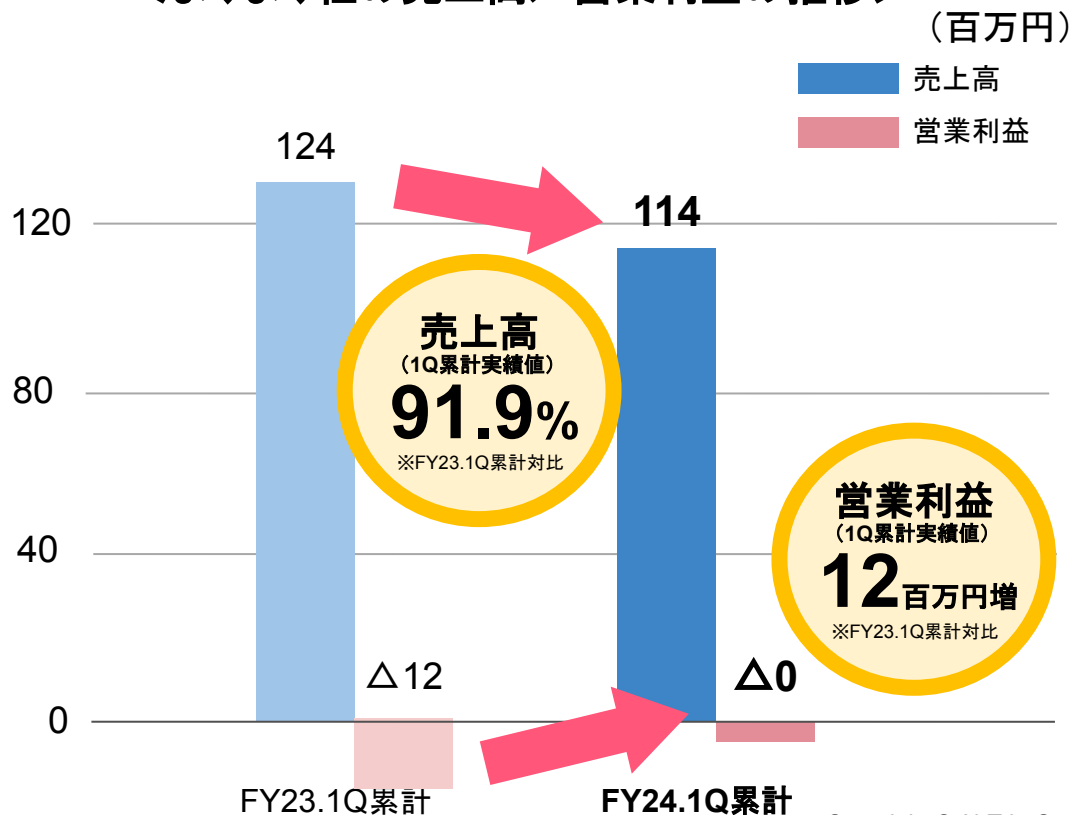
訪日旅行が前期に引き続き順調に増加し、訪日向けWi-Fiレンタルが好調で、売上高は前期比164%と成長。

ライフメディアテック事業の事業成長

メディアサービスや通信環境の取次件数が好調。新規サービスが順調に伸長し事業を牽引。

大規模な固定費削減を実行し、増益での着地。 超大物クリエイターの参入と営業体制の強化で増収を目指す ～前年1Q対比で売上高**91.9%**で推移～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞



プラットフォーム競争力強化

世界的な著名人を迎えるなど、業界No.1クリエイター1stプラットフォームの実現に向け競争力の強化を図る

お出かけメディア「プレイライフ」譲渡契約締結

新メディアの譲受けを経て、既存メディアとのシナジー効果および前年から続く営業体制の強化もあり、今後は徐々に回復の見込み

FY24.9期 第一四半期の連結業績は、取扱高242億円、売上高63.9億円、**営業利益9.8億円**

今期より、**上場後の第3ステージの開始**と位置づけ、中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」のもと、**各事業ポートフォリオでの事業収益の積み上げにより前期比で大幅な増収増益を達成し、第3ステージは好調な滑り出しでエアトリは「次のステージへ」**

エアトリ旅行事業では、FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度と、旅行需要の増減にあわせた戦略的なマーケティング投資の継続及び、UI/UX改善による利便性の向上と各種プロモーションの成果により、国内旅行需要を確実に取り込み、前期の好調実績を継続して**収益の柱として事業ポートフォリオ全体を牽引**

旅行事業以外の既存事業領域[ITオフショア開発事業、訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業、メディア事業、投資事業(エアトリCVC)、地方創生事業、クラウド事業]では、概ね好調・堅調に推移しており、**更なる事業ポートフォリオ構築を推進し、戦略的に「エアトリ経済圏」を構築・強化**

特に投資事業(エアトリCVC)では、**1Q中に出資先のジャパンM&Aソリューション株式会社(証券コード:9236)とバリュークリエーション株式会社(証券コード:9238)の2社が東証グロース市場に新規上場し、当社投資先の第16号IPO案件を達成**
また、2023年11月に「エアトリCVCレポート Vol.6」を公開し、2024年1月に『第2回エアトリCVCアワード』を開催

FY24.9期成長戦略「エアトリ2024」のもと、「エアトリ5000」の早期達成に向けた投資を積極的に展開
ホテル予約サイト「ベストリザーブ・宿ぷらざ」を運営するベストリザーブ社を子会社化し国内ホテル領域を強化
また、**当社グループ会社エアトリエージェント社を完全子会社化し、新たに人材ソリューション事業を開始**
さらに、**ノースショア社をグループ会社化し、新たにクリエイティブソリューション&DXサービス事業を開始**

今後、**毎年1事業以上の新規事業立ち上げ**により戦略的な事業ポートフォリオ構築を推進し、中長期成長戦略「エアトリ5000」の達成と**営業利益50億円、100億円**への拡大により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

FY24.1Q 事業進捗

エアトリ×CROSS-BEE共催「プロアマゴルフ」を12月6日に開催！ ～エアトリスポンサー契約プロをはじめ多数の男女プロゴルファーが参戦～

エアトリ × XB CROSS-BEE 共催
プロアマゴルフ



PRO-AM GOLF 2023/12/6 [WED]
成田ゴルフ倶楽部

出場予定選手 ※上記写真の左から右へ記載

奥野 孝雄 (福岡地方)、瀧本 大成 (ロヒア)、井筒 高之 (CS technologies)、
チャン・キム (国際スポーツ振興協会)、大橋 智幸 (高橋建設)、石野 友実 (朝日電気)、
大庭 優一 (フリー)、岡田 祐希 (日本橋生)

原江 美咲 (NEC)、尾崎 結理香 (スニペアミックス)、安村 彩乃 (フリー)、高橋 彩華 (東芝)、
桐原 友里 (スニペアミックス)、川崎 幸花 (羽田製作所)、藤井 心那 (ニトリ)、青山 加織 (フリー)



「エアトリ」各種協賛活動及びキャンペーンを引き続き実施！ ～様々なジャンルでのエアトリ露出により更なる新規認知獲得へ～

「ゴルフ日本シリーズJTカップ」協賛
30名様プレゼントキャンペーン



「HEAT JAPAN2023」協賛
2組8名様プレゼントキャンペーン



「エアトリ presents 毎日がクリスマス」冠協賛
全18公演に4組8名様プレゼントキャンペーン



「クリスマス・キャロル東京公演」冠協賛
60組120名様プレゼントキャンペーン



映画「TOKYO, I LOVE YOU」特別協力
20組40名様プレゼントキャンペーン



「エアトリ」公式SNSにて会員向けキャンペーン実施！ ～引き続き会員への還元及びSNS拡散による認知拡大～

佐渡旅行特集「佐渡米2kg」
10名様
プレゼントキャンペーン



国内ペア宿泊 X'masSP
1組2名様
プレゼントキャンペーン



年末年始の感謝「大和榛原牛」
5名様
プレゼントキャンペーン



「2023 MAMA」
30名様
プレゼントキャンペーン



「井上尚弥 vs マーロン・タパレス」
40名様
プレゼントキャンペーン



11/9「活読劇」
20名様
プレゼントキャンペーン



「地球の歩き方・海外版」
10名様
プレゼントキャンペーン



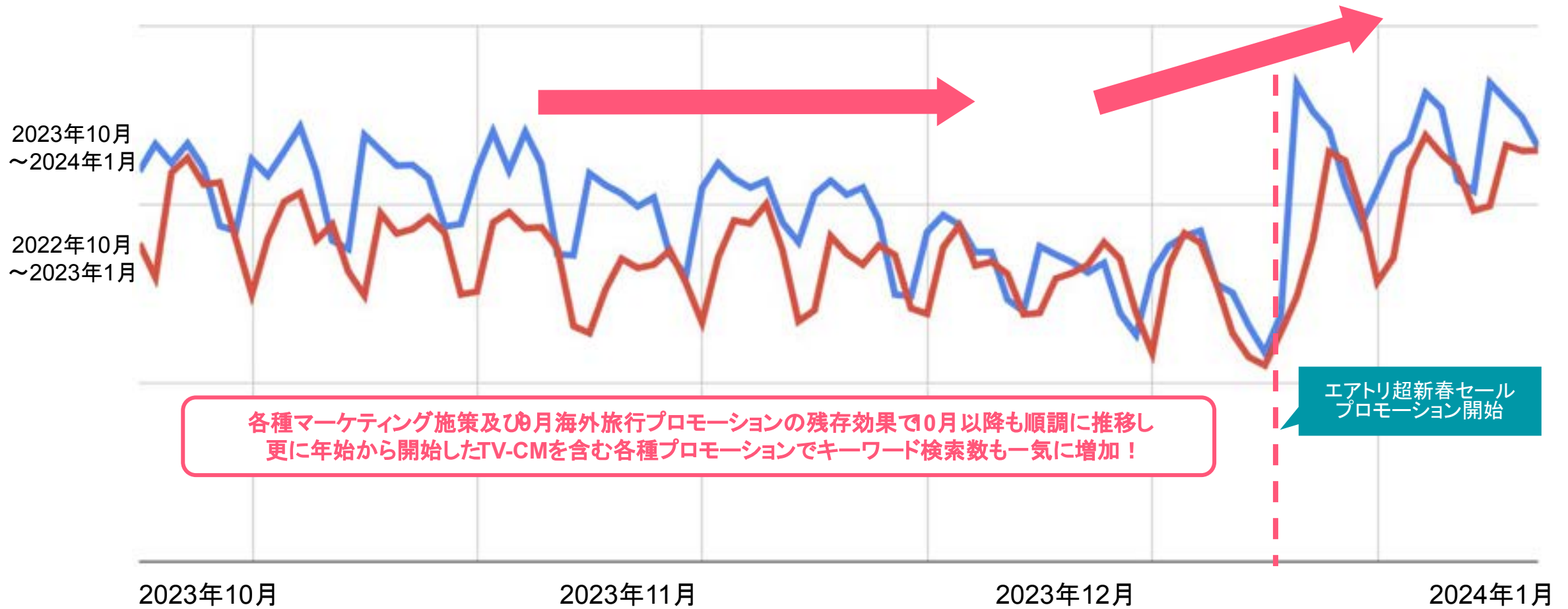
別府温泉 宿泊券
3組6名様
プレゼントキャンペーン



新時代チェキ「Instax」
3名様
プレゼントキャンペーン



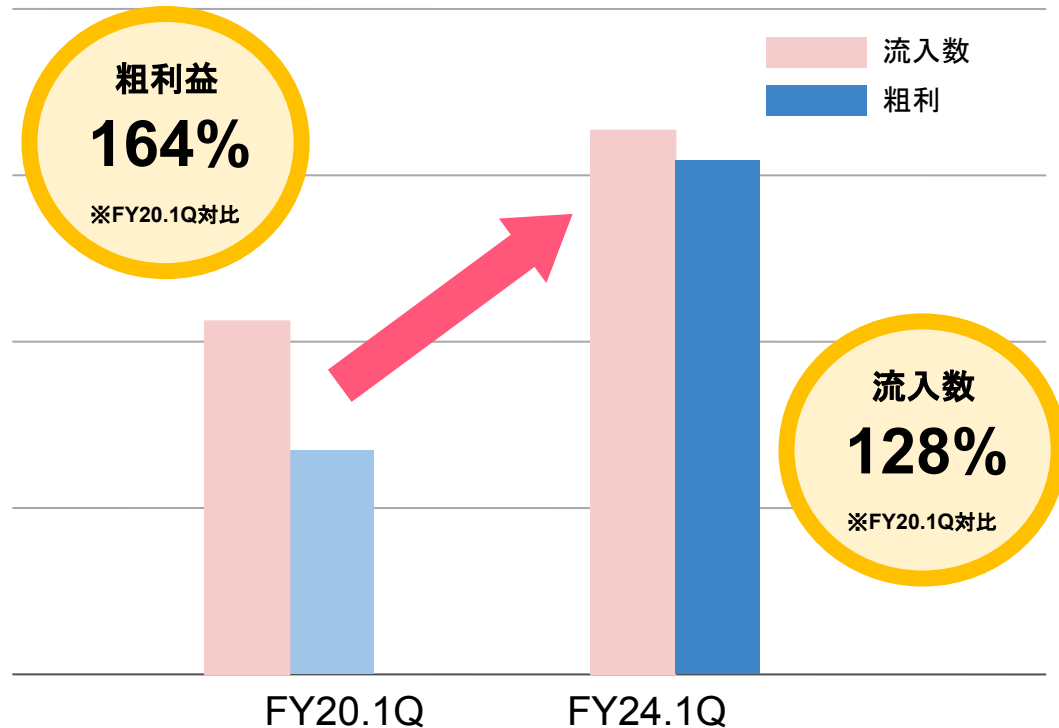
「エアトリ」キーワード検索数は昨年を上回る水準で推移し 1月～エアトリ超新春セールのプロモーションにて更に増加!!



積極的な広告投資及び各種プロモーションの実施により 流入数・粗利益の向上を達成！！

～コロナ前FY20.1Q比で流入数**128%**、粗利益**164%**を達成～

<国内航空券の流入数・粗利益の推移>



積極的に広告投資やプロモーションを実施

年末年始需要の獲得を目的としたプロモーションや、各種広告への投資により、流入数を伸長。

オーガニックシェアの増大により粗利益向上を実現

継続的なUI/UX改善、カスタマーサポート体制の強化によりメタサーチ等を経由しないオーガニックシェアを拡大、粗利益の向上に寄与。

エアトリポイントをフックとしたプロモーションの実施、 及びニーズに沿ったUI/UX設計等、サービスを日々改善！

エアトリ超新春セールを実施



国内旅行を予約すると抽選で最大10万円相当の旅行をプレゼントするキャンペーンを実施し、集客増強。

※2023年12月から実施

Peach座席指定の導入

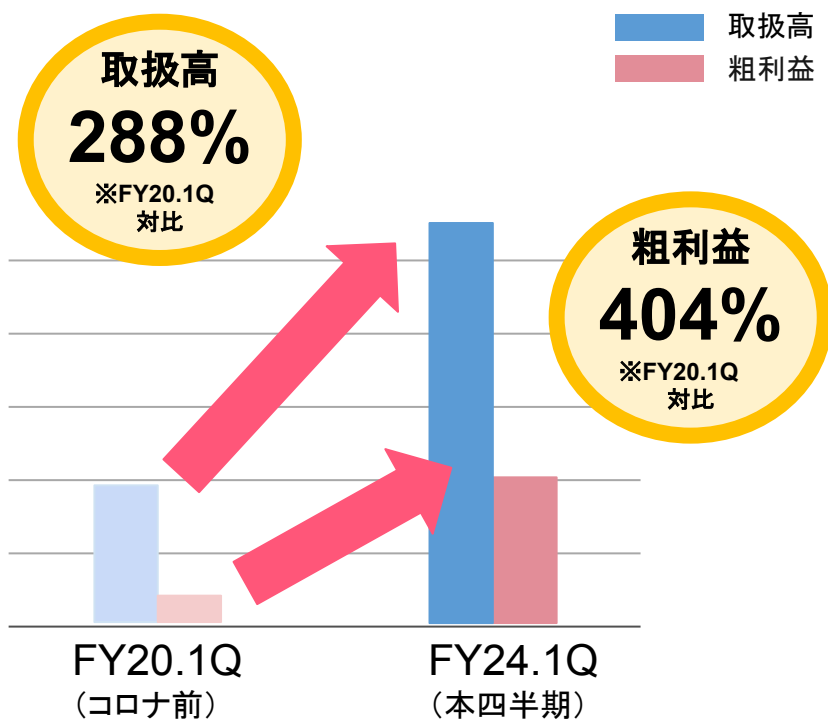


予約導線上での座席指定機能実装によりUXを改善し旅行前の不安を解消。お客様のご希望に合わせた選択肢の提供を実現。

※2023年12月から実施

UI/UX改善による利便性の向上とユーザー還元キャンペーンの実施により取扱高・粗利益を大幅向上！

~コロナ前FY20.1Q比で取扱高**288%**、粗利益**404%**を達成~



徹底的なUI/UX改善により新規顧客を獲得

非会員予約導線のUI/UXを改善、予約導線上での座席指定機能等のサービス改善により、ますます多様になるニーズに対応し、新規顧客の獲得拡大に成功。

旅行需要を捉えたキャンペーンの実施

超新春セールやアプリ予約キャンペーン等、ユーザー還元キャンペーンの実施により、コロナ前のFY20.1Q比で取扱高・粗利益を大幅に向上。

※帰着日ベースの取扱高/粗利益実績となります。

多様なニーズに応える施策と徹底的なUI/UX改善を 実施し新規顧客獲得と既存顧客の満足度向上を実現

~ユーザーファーストの施策・改善により、利用者増加を図る~

非会員の予約導線のUI/UX改善



会員登録およびログイン不要の予約のUI/UX改善により、購入に至るまでの利便性向上を実現。新規顧客の会員登録のハードルを引き下げ、新規顧客層へのアプローチに成功。

※2023年11月

Peach座席指定の導入



予約導線上での座席指定機能実装によりUXを改善し、顧客満足度の向上に貢献。またデフォルトで座席指定料金が含まれた券種を販売することで、顧客の多様なニーズに応える選択肢を提供。

※2023年12月

アプリ予約限定クーポン キャンペーン



年末年始の旅行需要拡大の機にあわせて、アプリ予約限定で旅行代金に応じたクーポン配布を実施。予約獲得に加え、アプリロイヤリティユーザーの増加にも貢献。

※2023年12月

AmazonPayギフトキャンペーン

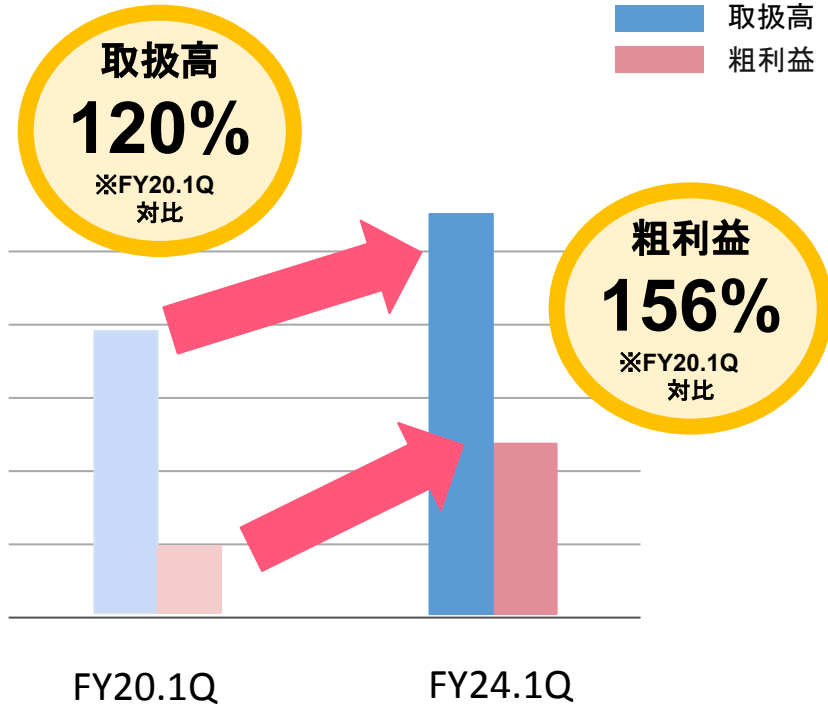


Amazon Pay利用での購入でAmazonギフトカードがもれなくもらえる還元祭を展開し、認知度と集客力を向上。今後も世界的ECサイトであるAmazon社と連携をし、定期開催を予定。

※2023年10月

UI/UX改善による利便性の向上とブラックフライデー企画の実施により、取扱高、粗利益向上を達成！

～コロナ前FY20.1Q比で取扱高**120%**、粗利益**156%**を達成～



細やかなUI/UX改善により新規顧客を獲得

決済フローの改善、各種ページの細やかなUI/UX改善、他商材とのクロスセル強化により、大幅なCVR向上を達成したことで、取扱高も大きく向上。

ブラックフライデーキャンペーンの実施

国内ホテルとして、初の「ブラックフライデー」キャンペーンを実施したことにより、エアトリ内ユーザーの利用に加えて、新規顧客の予約も大きく向上。

※帰着日ベースの取扱高 / 粗利益実績となります。

UI/UX改善とキャンペーン実施により着実に成長!!

～今後の成長に向けたM&Aにより、さらなる成長を目指す～

ブラックフライデーCP展開！
オトクな商品を！



2023年11月にブラックフライデーキャンペーンを国内ホテルとして初開催。仕入先から安価な価格を仕入れると同時に、大々的にプロモーションを行ったことで、大きく取扱高が向上。

CVR改善施策の進捗
125%向上！



決済フローの改修に加えて、各種ページの細やかなUI/UX改善を継続することで、CVRが昨年比120%の向上。
左記のブラックフライデーと相まって、取扱高の向上につながる。

商品力強化に向けて、
ベストリザーブ社をM&A!

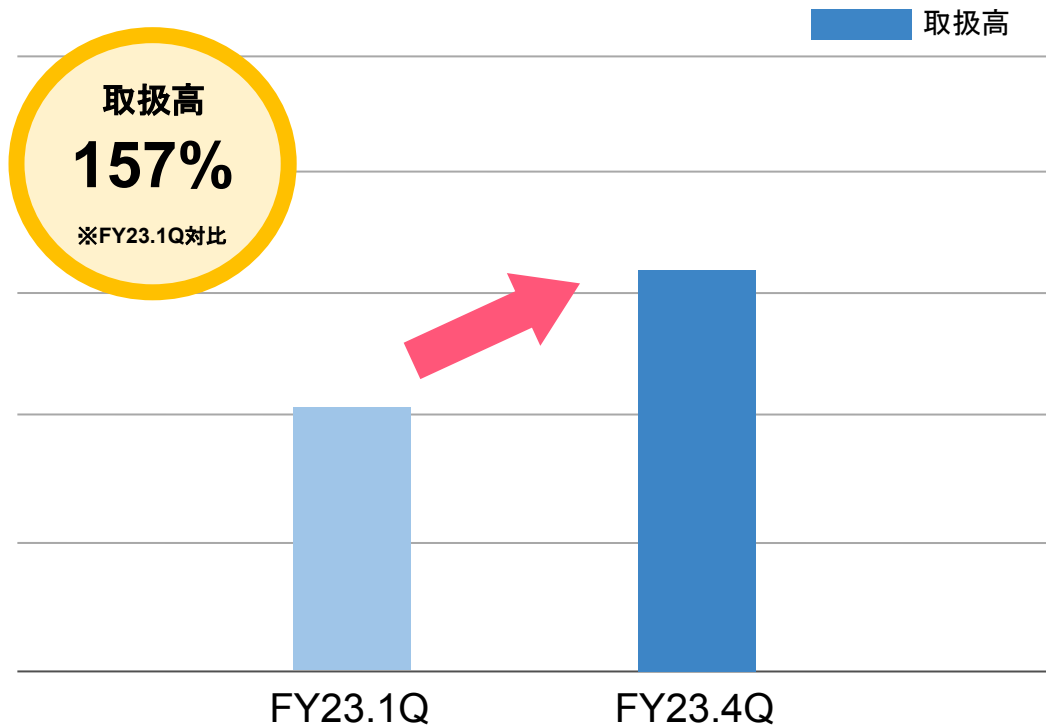


2023年12月にプレスリリースで発表したベストリザーブ社のM&Aを実施しました。
これにより、販売契約施設数:約7,200施設からの直接仕入れを行うことが可能になり、さらなる商品力の強化を図ります。

UI/UX改善によるCVRの向上、サービスの訴求強化により取扱高が向上

～FY23.1Q対比で取扱高**157%**の達成～

<レンタカーの取扱高・粗利の推移>



継続的なUI/UX改善により、CVRも堅調に推移

予約導線のUI/UX改善を継続的に実施し、取扱高の向上に寄与。

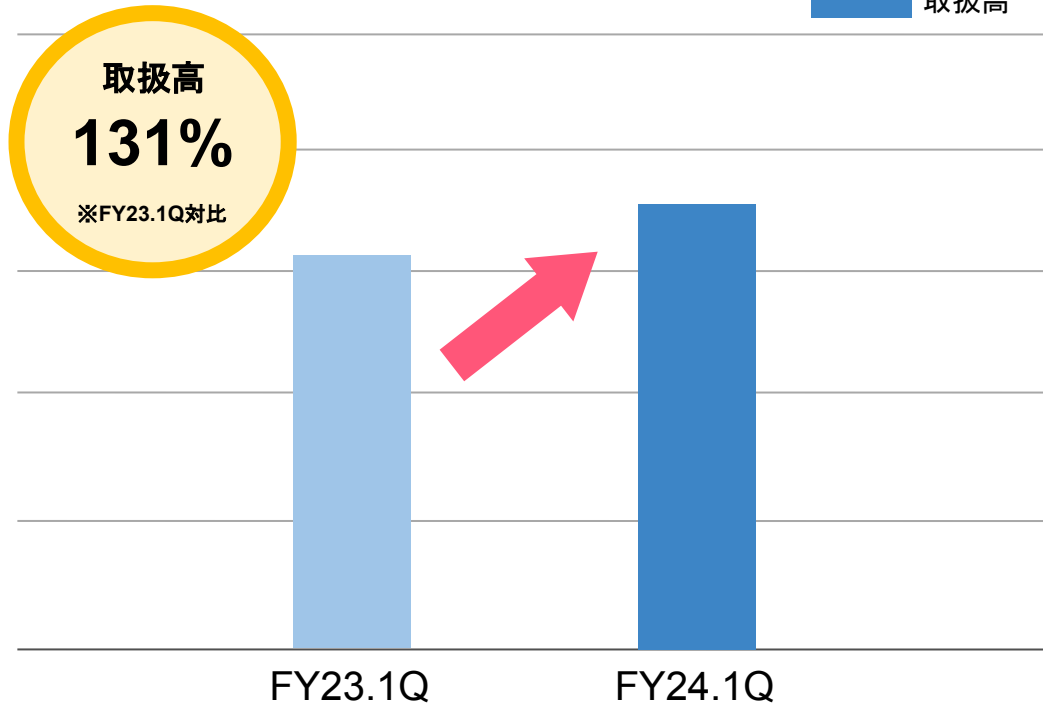
積極的な訴求、マーケティング投資による認知拡大

セール商品の訴求やクロスセル訴求、マーケティング投資を積極的に行い、サービスの認知向上に成功。

旅行需要の回復・年末年始需要に合わせた各施策により取扱高が向上

～FY23.1Q対比で取扱高**131%**を達成～

<エアトリバスの取扱高の推移>

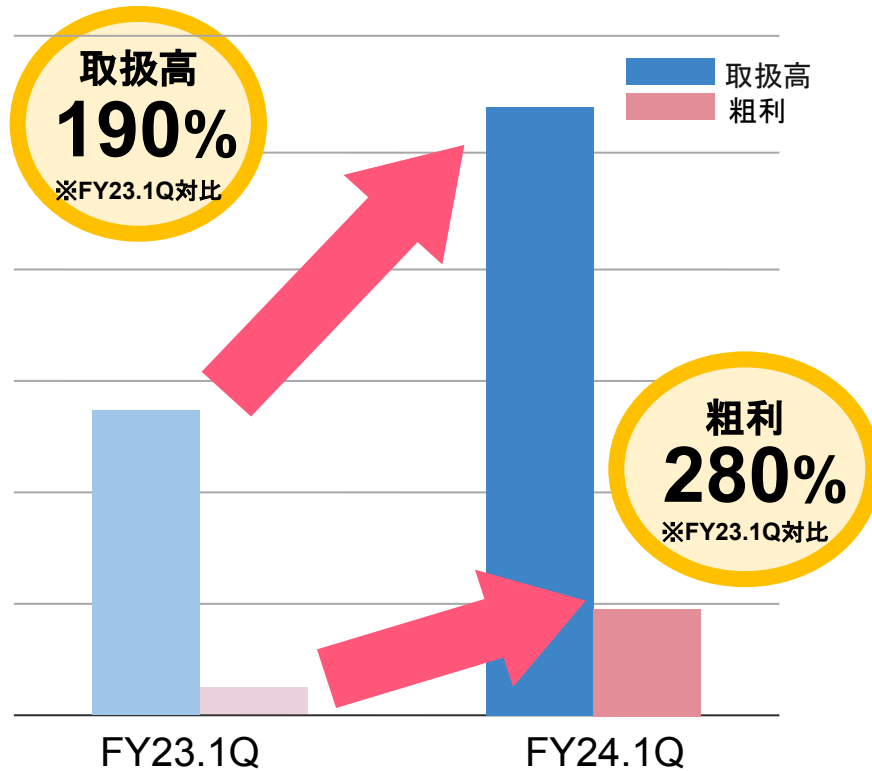


更なる取扱高の向上に向けた、各施策を実施

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

※予約日ベースの取扱高実績となります。

年末年始の需要拡大に向けた施策による流入増 2024年12月の取扱高が過去最高を更新 ～FY23.1Q比で取扱高**190%**、粗利**280%**を達成～



認知度向上、広告によるユーザ増

前年同期比でセッション数295%を達成

認知度拡大による自然検索流入の増加、および年末年始需要における施策効果による増加

※発券日ベースの取扱高 / 粗利実績となります。

「エアトリ超新春セール」を2023年12月20日～2024年1月31日まで実施！ ～お年玉プレゼントキャンペーンとエアトリ大抽選会を実施～



年末年始に高まる旅行需要を獲得

より多くの方にお得に海外旅行を楽しんでいただくために超新春セール特別価格の商品を用意。

合わせてお年玉プレゼントキャンペーンとエアトリ大抽選会を実施。

エアトリプラスCMの放映

超新春セールの限定価格でCMを放映。YouTube広告等のプロモーションを実施。

『顧客満足度プロジェクト』がスタート！

～ クレームの声をファンに転換 ～

目指すは、

顧客満足度4つ星以上！

対応率100%！

お客様からの声・要望を拾う

- ・帰国後アンケート
- ・トラブルホットライン
- ・カスタマーセンター入電

期待される効果

- ・ブランドイメージ向上
- ・競合他社との差別化(和製OTA NO.1)
- ・新規開発・商品サービス向上
- ・リピート顧客の囲い込み
- ・CSスタッフのパフォーマンス向上

サポート・運用体制

- ・よくある問合せ
- ・座席指定、手荷物
- ・天災、悪天候のフライト
- ・UIUX、新機能リリース
- ・顧客動向とマーケティング

UMITO WORLD SELECTIONSへエアトリ海外ホテルを掲載 ～HORIJUKU社の運営するUMITO WORLD SELECTIONSへ 海外のラグジュアリーホテルを厳選し提供～



【UMITOとは】
高級リゾートホテルを自分の別荘として使いたい分だけ購入でき、使わないときはホテルとして貸し出し収益を得るサービス。

2024年2月より、UMITOオーナーが海外ラグジュアリーホテルに宿泊可能となるサービスを開始予定。
ホテルの手配はエアトリが行い、併せて海外航空券もご提供予定。

韓国留学を専門とするアーエデュケーション株式会社との提携を開始 ～韓国留学を予定する留学生へ、エアトリの海外航空券をご案内～

アフィリエイト提携

エアトリ



aah! education

エアトリ旅行サービス提供
企業の拡大中

海外旅行需要の確実な取り込み
に向けて、継続的に販路を拡大

旅行サービス提供企業(一部)



KONEST

AEON
トラベルモール

SAISON
CARD



RELO CLUB

aah! education

海外航空券ご購入後の有料座席指定をマイページ内で可能に ～お客様の選択の幅を増やし、サイトの利便性を向上～



マイページ内での有料座席指定 サービス拡大中

24時間365日予約から決済までを
マイページ内で完結！
カンタス航空、マレーシア航空、アジアナ
航空、大韓航空など大手航空会社の取り
扱い実績あり！

今後はさらに・・・

座席指定可能な航空会社の取り扱い数や
エリアを拡大し、サイトのさらなるサービス
向上に繋げる

海外航空券 月間出発人数の19年比が堅調に回復 FY24.1QはFY23.4Qから119%成長！！



コロナ明け以降、マーケティング活動やキャンペーンの積み上げによる認知度の拡大により、堅調な回復傾向を維持。
FY24.1Qの出発人数の19年比は、FY23.4Qの19年比より119%の成長。

引き続き、積極的なマーケティングの展開、定期的なキャンペーンの開催等により、海外旅行事業の更なる成長を目指します。

政府観光局(観光庁)・航空会社とのタイアッププロモーション実施 ～今後更なる海外旅行需要増を見据えて各ディスティネーションのPR強化～



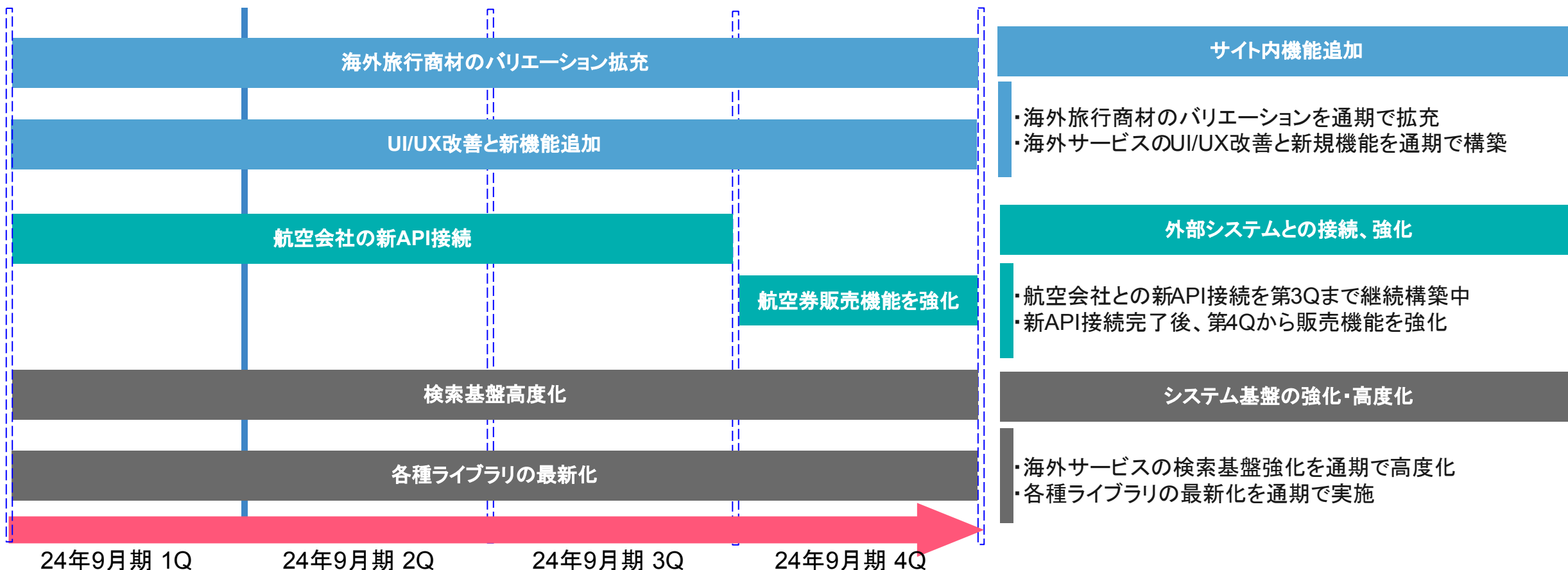
クイーンズランド州政府観光局・カンタス航空との航空券キャンペーンを実施 ※掲載中

フィリピン観光省、サウジアラビア政府観光局
※掲載中

海外旅行における新たな需要獲得に向けた システム開発を戦略的かつ迅速に推進

～需要回復を見据えて、積極的にシステム開発・投資を継続～

<2024年9月期システム開発計画>



日本ーハワイ路線増便により商品増強と販売強化を継続中 ～日本発デルタ航空復活、ANAフライングホヌ1日2便、JAL関空、名古屋増便～



日本ーハワイ路線増便

10月からデルタ航空羽田発便がデイリー運行で復活。ANAは12月からフライングホヌ成田発が1日2便に増便、JALは11月から関空発と名古屋発をそれぞれ増便し供給が拡大。

商品増強と販売強化を継続

デルタ航空のビジネスクラス、プレミアムエコノミー、エコノミークラスの商品を販売開始。ANAフライングホヌ増便によるビジネス席、プレミアムエコノミー席供給増に伴う商品増強。日本発の全航空会社の商品ラインアップを取り揃えて販売強化継続中。

投資事業(エアトリCVC)

エアトリCVC投資先に対して「エアトリCVC」のロゴを使用許諾！※ 投資先支援の一環で「エアトリDining」を隔月で開催！

「エアトリCVC」のロゴについて、エアトリCVC投資先の名刺・コーポレートサイト・会社概要等の各媒体への使用を許諾し、取引拡大・企業価値向上へ貢献してまいります。

また、投資先支援の一環で、投資先や成長意欲が高いベンチャー企業を集めたイベント、「エアトリDining」を隔月で開催してまいります。

第2回「エアトリ ビズフェス」を1,000名規模で開催予定！

<エアトリCVCロゴ>

<エアトリDining>



※使用許諾にあたっては、弊社所定の申請書での申請が必要となります。

2024年1月30日(火)に『第2回エアトリCVCアワード』を開催！ ～ピッチコンテスト開催！～

エアトリCVC (AWARD) 祝 インバウンドプラットフォーム上場記念
第2回 エアトリCVC アワード開催!

次はお前だ!

IPO目指すなら
俺たちに
聞け!

2024年1月開催予定
ピッチ登壇企業募集中
優秀企業には出資を検討!

王偉
株式会社インバウンド
プラットフォーム
代表取締役社長CEO

松田 善史
株式会社まくま
代表取締役社長

大石 崇徳
株式会社エアトリ
取締役社長・グループ副社長

榮田 裕亮
株式会社エアトリ
代表取締役社長兼CEO

エアトリ 2016年3月上場
東証プライム 証券コード: 6191

MAGMAG 2020年9月上場
東証スタンダード 証券コード: 4059

Hybrid Technologies 2021年12月上場
東証グロース 証券コード: 4260

Inbound Platform 2023年8月上場
東証グロース 証券コード: 5587

Webサイト等を中心とした中小型IT事業のM&Aと ロールアップを行う事業投資会社FUNDiT社へ追加出資

～同社は将来的な上場を視野にいれており、
当社の上場経験、ノウハウを最大限生かし、効率的な準備を進める支援～



追加出資



営業DXツール『CEOclone』を提供する タッチスポット社と資本業務提携

～同社は将来的な上場を視野にいれており、
当社の上場経験、ノウハウを最大限生かし、効率的な準備を進める支援～



資本業務提携



投資事業 エアトリCVCLレポート Vol.6を公開

～IPOを目指す子会社・関連会社含めた総投資は130社/84億円に対して、
回収済・直近評価額合計は172億円と堅調に推移～
～SDGsへの取り組みおよび社会貢献として
一般社団法人 日本未来スポーツ振興協会への寄付を実施～



※上記実績は、2023年12月28日時点(エアトリCVCLレポートVol.6 改訂版)の数値となります。
※詳細は[こちら](#)よりご覧いただけます。

投資事業(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126社 総投資額約50億円

※2023年12月末時点



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

投資先IPO実績は16社(うち子会社上場2社・関連会社上場1社) 毎期継続的にIPO実績を積み上げ



バリュークリエーション
【東証グロース: 9238】2023年11月上場
公募20億円、初値34億円



ジャパンM&Aソリューション
【東証グロース: 9236】2023年10月上場
公募18億円、初値31億円



AVILEN
【東証グロース: 5591】2023年9月上場
公募128億円、初値150億円



インバウンドプラットフォーム 子会社上場
【東証グロース: 5587】2023年8月上場
公募62億円、初値86億円



プライム・ストラテジー
【東証スタンダード: 9250】2023年2月上場
公募46億円、初値103億円



メンタルヘルステクノロジーズ
【東証グロース: 9218】2022年3月上場
公募60億円、初値84億円



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



ラストワンマイル
【東証グロース: 9252】2021年11月上場
公募46億円、初値68億円



ROBOT PAYMENT
【東証グロース: 4374】2021年9月上場
公募69億円、初値139億円



ヘッドウォーターズ
【東証グロース: 4011】2020年9月上場
公募20億円、初値263億円



まぐまぐ 子会社上場
【東証スタンダード: 4059】2020年9月上場
公募22億円、初値92億円



サイバーセキュリティクラウド
【東証グロース: 4493】2020年3月上場
公募92億円、初値212億円



AI CROSS
【東証グロース: 4476】2019年10月上場
公募38億円、初値69億円



ブランディングテクノロジー
【東証グロース: 7067】2019年6月上場
公募24億円、初値77億円



ピアラ
【東証プライム: 7044】2018年12月上場
公募76億円、初値175億円



和心
【東証グロース: 9271】2018年3月上場
公募44億円、初値125億円

※公募価額ベース時価総額及び初値価額ベース時価総額は当社試算

持続可能な観光推進と地域活性化に向けて地方創生事業を推進 ～自治体・新規就航航空会社・観光関連業者との連携～

トキエア 包括連携協定



就航地域に新潟県の 地域振興への貢献する事を目的とする 包括連携協定を締結

アソビューと連携 秋田県の冬季誘客キャンペーン



冬の秋田県ならではのスキー・スノーボードや、アウトドア・インドア体験などが通常価格より最大50%OFFの秋田プレミアム冬アソビクーポンを展開。

おおいた旅得キャンペーン



大分県内の加盟店で使える「おおいた旅得クーポン」電子クーポンをお一人様1泊につき3,000円分プレゼント。福岡・

佐渡観光プロモーション



環境保全に特化した佐渡米をはじめ、冬の佐渡ならではの美食グルメ・温泉・観光地及び佐渡汽船フェリーがセットになった簡単予約のパッケージツアー・佐渡旅行の魅力PR。

キャンセル料請求・回収自動化ツール 「わきざしクラウド」 を飲食業界向けに提供開始



わきざしクラウドが総務省後援 「ASPIC クラウドアワード 2023」 にて「先進ビジネスモデル賞」を受賞



Appendix

中長期成長戦略「エアトリ5000」
FY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」

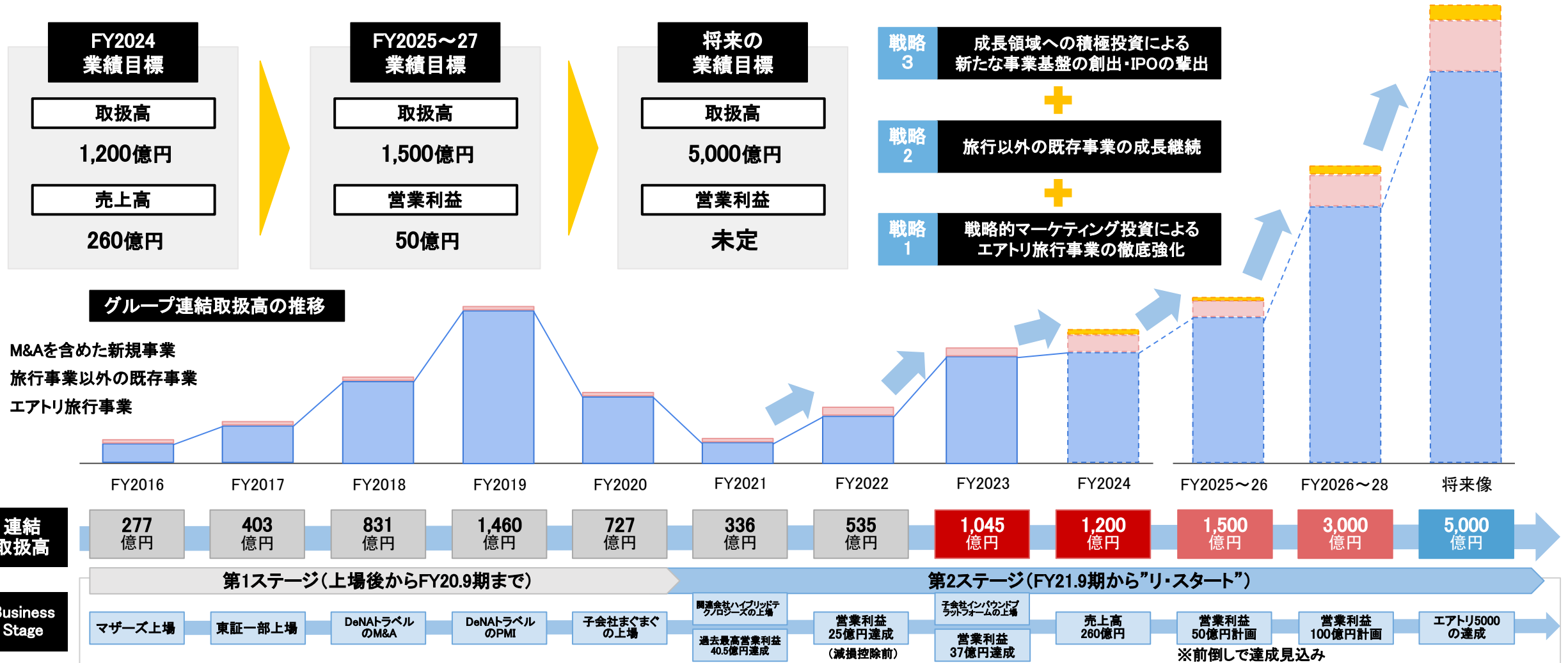
中長期成長戦略「エアトリ 5000」 ～グループ連結取扱高5,000億円を目指す成長戦略～

中長期成長戦略「**エアトリ5000**」(2023年11月更新)

エアトリ 5000

グループ連結取扱高**5,000億円**達成に向けて、終わりのなき成長を目指す

非連続的な成長継続によりグループ連結取扱高5,000億円を目指す



「エアトリ5000」を最速で達成するアクションプランを計画

～エアトリ旅行事業を柱とした既存事業＋新規事業の成長継続により、
エアトリグループ全体の非連続的な成長を戦略的に実現する～

		目標達成年度	FY2025～2027	将来の目指す姿
<p>グループ連結取扱高 5,000億円達成を目指す</p>		業績目標	取扱高 1,500億円 / 営業利益 50億円	取扱高 5,000億円
		エアトリ旅行事業	<戦略的マーケティング投資による飛躍的成長の実現> ・取扱高1,500億円・営業利益50億円目標	<旅行業界を牽引する革新的イノベーションの創出> ・取扱高4,500億円・営業利益90億円目標
		ITオフショア開発事業	<全方位の開発ニーズ獲得による大規模成長の実現> ・コンサルやアジャイル開発等の高単価案件獲得に注力	<業界トップクラスのオフショア開発企業への変革> ・低コスト / 広範囲 / 高品質でオフショア開発業界奪取
<p>戦略3 成長領域への積極投資による新たな事業基盤の創出・IPOの輩出</p>		訪日旅行事業 / Wi-Fi事業	<インバウンド需要獲得に向けたサービス基盤の強化> ・インバウンド需要向けのサービス開発・多角化を推進	<多角的なサービス展開によるインバウンド業界奪取> ・サービス多角化によるインバウンド需要の大幅獲得
		メディア事業	<プラットフォーム事業収益拡大に向けた戦略的投資> ・戦略的投資によるプラットフォーム事業基盤の構築	<業界No.1クリエイター1stプラットフォームの実現> ・クリエイター基盤の活用による業界シェア大幅拡大
<p>戦略2 旅行以外の既存事業の成長継続</p>		投資事業 (エアトリCVC)	<成長領域への積極投資による更なる "IPO" の輩出> ・累計投資先200社超・累計IPO実績30社目標	<戦略的投資による継続的に "大型IPO" の輩出> ・累計投資先300社超・累計IPO実績50社目標
		地方創生事業	<観光テック×HRテックによる地方課題への挑戦> ・地方の社会課題に2つのテックソリューションで挑む	<地方課題解決を担う業界を牽引する企業体への変革> ・地方課題解決ノウハウを活かして地方創生業界を牽引
<p>戦略1 戦略的マーケティング投資によるエアトリ旅行事業の徹底強化</p>		クラウド事業	<宿泊業界の業務効率改善に向けクラウドサービス展開> ・全国5,000軒超の宿泊施設へ展開	<同ジャンルにおける業界トップシェアの獲得> ・エアトリ旅行事業、地方創生事業とのシナジーの最大化

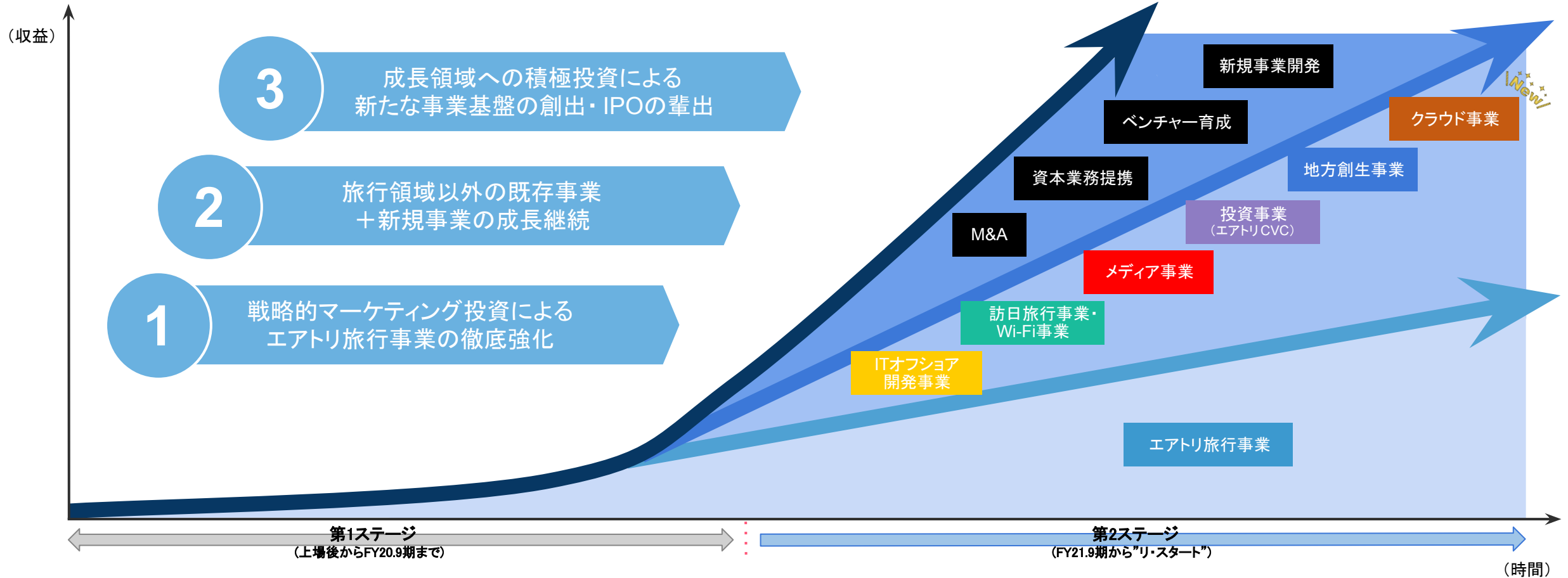
SDGsの達成に向けた様々な取り組みを通じて、 終わりがなき成長を継続し、アジアの持続的な発展への貢献を推進 ～全てのステークホルダーの満足度向上に向けて、更なる企業価値向上を目指す～



FY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」 ～中長期成長戦略「エアトリ5000」を最速で達成する成長戦略～

“リ・スタート”「エアトリ5000」を最速で達成する成長戦略

～エアトリ旅行事業を柱とした既存事業＋新規事業の成長継続により、
エアトリグループ全体の非連続的な成長を戦略的に実現する～



新たな事業として「クラウド事業」を立ち上げ、 エアトリグループの事業ポートフォリオのさらなる拡大を目指す！

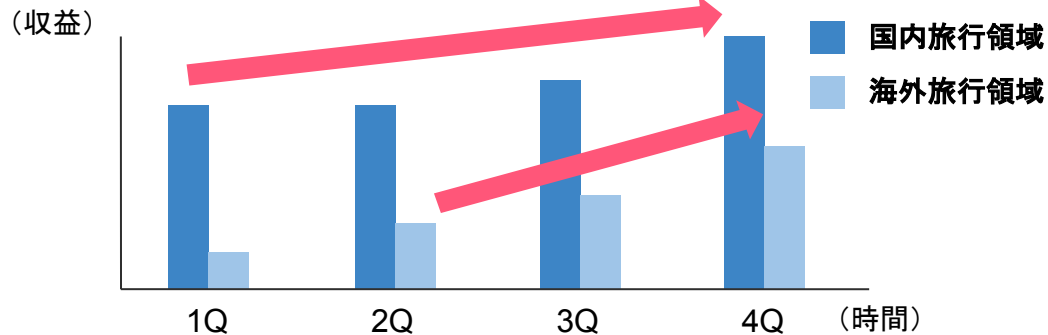


成長エンジンとなる多様な旅行需要を的確に捉えた 戦略的マーケティング投資により、業界最速で収益拡大 ～グループ全体の事業ポートフォリオの柱として、飛躍的成長を目指す～

エアトリ旅行事業の成長戦略

- 国内旅行領域は、全国旅行支援を経て高まる旅行需要の着実な取り込みと、新規注力商材であるレンタカー・新幹線・バス商材の拡大によって高成長を実現し、年間を通じた戦略的マーケティング投資により、業界最速で収益拡大を目指す
- 海外旅行領域は、FY23.9期の着実な回復傾向がFY24.9期も継続する見込みであるが、海外旅行の本格化までは一定の時間を要し低調な推移を想定。3Q移行の更なる需要回復を見込み、新たな海外旅行需要に対する商材の拡充と最適なUI/UX改善により、需要回復をいち早く取り込み早期の収益回復を目指す

〈FY24.9期 エアトリ旅行事業の想定収益推移〉



エアトリ旅行事業のアクションプラン

国内旅行

〈新規注力商材の拡充とポイント施策の実行〉

- ・レンタカー・新幹線・バス商材の拡大
- ・ポイント還元施策によるリピーター顧客の囲い込み

〈CVR向上を実現する徹底的なUI/UX改善〉

- ・多様な旅行需要を的確に捉えたUI/UX改善
- ・利便性向上を目的とした導線設計や新機能拡充

〈戦略的マーケティング投資によるブランド力強化〉

- ・多方面へのエアトリブランディング施策の継続
- ・需要増減に応じた戦略的マーケティング投資
- ・Twitter等のSNSマーケティングによる認知度向上
- ・航空会社や宿泊施設とのタイアップ企画の実施

海外旅行

〈着実な需要回復を取り込む早期収益回復施策の実行〉

- ・海外旅行需要に対する戦略的マーケティング投資
- ・新たな海外旅行需要に対する商品拡充
- ・CVR向上を実現する徹底的なUI/UX改善

- ITオフショア開発事業
- 訪日旅行事業・Wi-Fi事業
- メディア事業
- 地方創生事業
- クラウド事業

既存事業＋新規事業の成長継続により、 事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進

～市場の潮流を踏まえて競争優位性を強化し、持続的な成長を目指す～

既存事業＋新規事業の成長戦略

- ITオフショア開発事業では、ハイブリッドテクノロジーズ(東証グロース上場:4260)の上流工程の設計力と豊富なオフショアの開発力を組み合わせたハイブリッド型の一気通貫体制により、顧客ニーズに応じたアジャイル開発を提供し、更なる事業成長を目指す
- 訪日旅行事業／Wi-Fi事業では、インバウンドプラットフォーム(東証グロース上場:5587)が展開する国内外の顧客向けのWi-Fi事業を主軸として、市場環境の変化に伴って多様化するインバウンド需要を的確に捉えたボーダレスなサービス展開により、新たな価値創出を目指す
- メディア事業では、まぐまぐ(東証スタンダード上場:4059)にて、プラットフォームのマネタイズ機能を向上させ、ユーザーの利用を促進。また、新しいメディアプロジェクトやM&Aを通じてWebメディア経済圏を広げ、クリエイターの活動の場を増やし、最適なサービスを提供して、No.1のクリエイターファーストサービスを目指す
- 地方創生事業では、かんざし及びエヌズ・エンタープライズが中核となり、地方の人口不足等の社会課題を解決すべく、エヌズ・エンタープライズの「観光テック」×「HRテック」を軸としたソリューション展開により、交流人口拡大と地域経済の活性化を目指す
- クラウド事業では、かんざしが中核となり、宿泊業界の業務効率改善に向けたクラウドサービスを中心に展開し、旅館・ホテル・地場企業などと地方自治体に最も必要とされる企業になることを目指す

既存事業既存事業＋新規事業のアクションプラン

ITオフショア 開発事業	〈高スキル人材獲得による案件規模拡大施策の実行〉 ・高単価人材登用による案件規模拡大と開発品質向上 ・高スキル人材の採用と戦略的マーケティング投資
訪日旅行事業 ／Wi-Fi事業	〈Wi-Fiレンタルと在留外国人向けサービスの強化〉 ・国内外の顧客向けのWi-Fiレンタルの販促強化 ・在留外国人向けサービス基盤構築と競争優位性強化
メディア事業	〈クリエイターの収益化促進と Webメディア経済圏拡大〉 ・チケット販売などのマネタイズ機能利用促進 ・新たなメディアプロジェクトと M&Aによる拡大
地方創生事業	〈新事業執行体制による地方創生事業の立ち上げ〉 ・地方自治体等との連携によるプロモーション強化 ・人材不足で悩む地方企業とのパイプライン構築
クラウド事業	〈エアトリCVC投資先との経営統合による新規事業〉 ・統合による営業力、マーケティング力、開発力の融合 ・既存事業とのシナジーによるソリューション拡大



IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資により、 戦略的にエアトリ経済圏の拡大を目指す

～成長領域への積極投資による新たな事業基盤の創出・IPOの輩出～

投資事業(エアトリCVC)の成長戦略

- 投資事業(エアトリCVC)として、これまで累計15社の上場を実現した投資ナレッジ・経験を活かして、IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資により、戦略的にエアトリ経済圏の拡大・強化を目指す(新たな事業基盤の創出・IPOの輩出を目指す)
- 投資の判断軸として「市場／事業の成長性」「将来のリターン確度の高さ」「経営陣・経営管理体制の実力値や成長ポテンシャルの定性評価」を中心に、IPOの蓋然性が高い成長企業へ投資を実行する
- 投資実施後のメンタリング支援として、エアトリ社の創業後、マザーズ上場、東証一部上場、子会社上場、関連会社上場を実現した当社経営陣による投資先面談により、IPOに向けた実現性の高いバリューアップ支援を提供する
- 経営管理体制の構築支援として、「監査法人や主幹事証券会社の紹介」「ショートレビュー対応に関するアドバイザー」「経営管理体制構築に関するアドバイザー」等、IPO準備に必要な見識の提供並びに実務面の支援を行う
- SDGsへの取り組み及び社会貢献の一環として、当社投資先がIPOする毎に、経済的事情・環境的な事由により、スポーツに取り組むことが難しい子どもたちへスポーツが出来る環境・サービスを提供する一般社団法人 日本未来スポーツ振興協会への寄付を行う

投資事業(エアトリCVC)のアクションプラン

投資先の選定

- 〈IPOの蓋然性やポテンシャルを持つ投資先の選定〉
- ・投資先企業の市場／事業成長性を評価する
 - ・投資後のリターン確度を定量的に評価する
 - ・経営陣・経営管理体制の成長ポテンシャルの評価

メンタリング

- 〈上場経験豊富な経営陣によるメンタリング支援〉
- ・エアトリ社の創業後、マザーズ上場、東証一部上場、子会社上場、関連会社上場を実現した当社経営陣による面談を通じたバリューアップ支援の提供

IPOに関する見識の提供

- 〈リアルな上場準備経験に基づく見識の提供〉
- ・エアトリ社を始めとして、グループ会社や投資先の上場準備の過程で直面した課題の乗り越え方等、実際の上場準備経験に基づくIPO関連の見識の提供

経営管理体制構築支援

- 〈経営管理体制の構築支援に関するアドバイザー〉
- ・監査法人や主幹事証券会社の紹介
 - ・ショートレビュー対応に関するアドバイザー
 - ・経営管理体制構築に関する実務面のアドバイザー

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。