



柴田 裕亮 代表取締役社長 兼 CFO

株式会社エアトリ(6191)

エアトリ

企業情報

市場	東証プライム市場
業種	サービス業
代表取締役社長兼 CFO	柴田 裕亮
所在地	東京都港区愛宕 2-5-1 愛宕グリーンヒルズ MORI タワー
決算月	9 月末日
HP	https://www.airtrip.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,294 円	22,388,165 株	28,970 百万円	16.1%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
未定	-	11.17 円	115.8 倍	558.26 円	2.3 倍

*株価は 7/10 終値。発行済株式数、EPS は 24 年 9 月期第 2 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	税引前利益	当期利益	EPS	DPS
2020 年 9 月期(実)	21,191	-8,760	-8,956	-8,380	-433.80	10.00
2021 年 9 月期(実)	17,524	3,142	3,043	2,372	112.15	10.00
2022 年 9 月期(実)	13,589	2,243	2,030	1,712	77.38	10.00
2023 年 9 月期(実)	23,162	2,398	2,318	1,489	66.98	10.00
2024 年 9 月期(予)	26,000	1,000	450	250	11.17	-

*単位:円、百万円。今期配当予想は未定。当期利益は親会社の所有者に帰属する当期利益。以下同様。

エアトリの 2024 年 9 月期上期の決算概要などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2024年9月期上期決算概要](#)

[3. 2024年9月期業績予想](#)

[4. トピックス](#)

[5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 24/9 期上期の取扱高は前年同期比 27.1%増の 550 億 42 百万円。中長期成長戦略「エアトリ 5000」及び 24/9 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取扱高の増加を達成した。営業利益は同 27.3%増の 20 億 21 百万円。売上総利益率が前年同期 50.9%から 57.9%に改善し、販管費の増加を吸収して営業利益率が向上した。金融費用の増加により税引前利益は同 2.6%減、四半期利益は同 8.9%減となった。
- 通期予想に修正はなく、24/9 期は取扱高 1,200 億円、売上高 260 億円の予想。戦略的なマーケティング投資の継続、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、エアトリ旅行事業は好調に推移。一方、中長期成長戦略「エアトリ 5000」を最速で達成することを目指し成長投資を見込んでいる。このため、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について保守的な見積もり。配当額も未定だが、配当性向 20%水準を目指す。
- 24/9 期から上場後の第3ステージが始まり、上期は 27.3%営業増益と好調なスタートを切ることができた。通期では減益予想だがかなり保守的。「エアトリ 5000」が進行中だが、そのマイルストーンとして目標としている 26/9 期の取扱高 1,500 億円、営業利益 50 億円について、「見えてきた」と柴田社長はコメント。数字以上の感触の良さを持っている印象を受けた。株価は低迷が続いているが、投資指標面でもかなり割安な水準にあるといえよう。

1. 会社概要

航空券インターネット取扱高 No.1 である総合旅行プラットフォーム「エアトリ」を運営するエアトリ旅行事業を核に、多様な事業を展開。IT オフショア開発事業では、約 700 人の IT エンジニアを擁し“日系最大のハイブリッド型オフショア開発”を手掛けており、訪日旅行事業・Wi-Fi レンタル事業では、訪日外国人に対し各種サービスを提供、成長企業への投資を通じて投資先企業との協業等によるシナジーを追求しサービスラインの拡充と収益向上を図る投資事業(エアトリ CVC)にも注力。中期目標として取扱高 5,000 億円達成を目指す「エアトリ 5000」を掲げている。

【1-1 沿革】

2007 年 5 月、オンライン旅行事業を行うために株式会社旅キャピタルを設立。

その後、M&A や事業譲受により取扱商材を拡大していく。

2012 年 3 月にベトナムにおいて IT オフショア開発事業を開始したのを契機に、総合 IT 事業を手掛ける会社の方向性を明確にするため、2013 年 10 月、株式会社エボラブルアジアに商号を変更。

2016 年 3 月、東証マザーズに上場。1 年後の 2017 年 3 月には東証 1 部に市場変更した。

2018 年 5 月、旧 DeNA トラベル子会社化により航空券インターネット取扱高 No.1 に。

2020 年 1 月 1 日、航空券インターネット取扱高 No.1 の「エアトリ」運営企業として、より強固な事業基盤を築くため、商号とブランド名を同一にし、更なる「エアトリ」ブランドの知名度向上に加え、「エアトリ」を中心とした様々な事業展開に集中する姿勢を明示するため、株式会社エアトリに社名を変更した。

2022 年 4 月、市場再編に伴い東証プライム市場に移行した。

BRIDGE REPORT



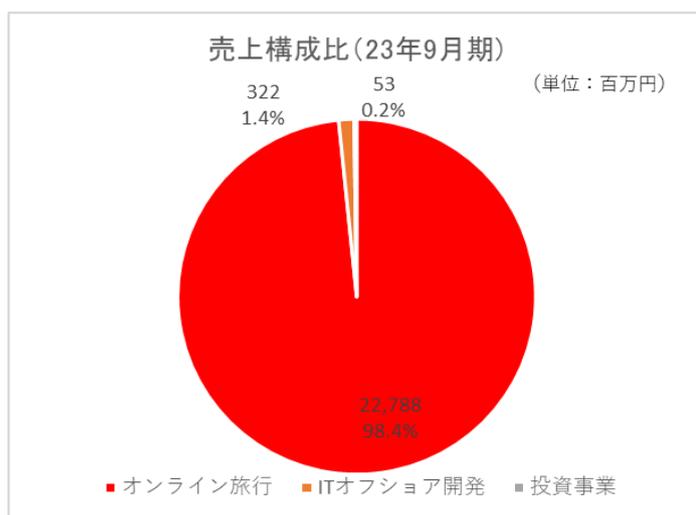
【1-2 企業理念など】

企業理念	エアトリグループはITの力でエアトリ経済圏を構築し未来をつくる
ミッション	エアトリは和製OTA No.1を目指しエアトリグループは終わりになき成長を続けていく
行動規範	<p>* 毎日がファン作り!! 常にユーザーファーストで、毎日がエアトリのファンづくり。笑顔で丁寧・安心・信頼を何よりも重視。</p> <p>* ボールは持たない、スピード!! 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。</p> <p>コンプライアンス遵守!! 東証プライム上場企業グループであると自覚し、コンプライアンス遵守を日々徹底。</p> <p>* ハラスメント撲滅!! 一人一人が当事者意識を持ち、ハラスメントを許さず、より良い職場環境を実現。</p> <p>* ワークライフバランス促進、来客30分会議20分!! 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、業務の無駄は排除。</p>

【1-3 事業内容】

事業ドメインはエアトリ旅行事業、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、クラウド事業の7事業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、マッチングプラットフォーム事業が新たに追加。

現在の報告セグメントは、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つ。エアトリ旅行事業、訪日旅行事業・Wi-Fi レンタル事業、メディア事業、地方創生事業、クラウド事業、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、マッチングプラットフォーム事業はオンライン旅行事業セグメントに含まれる。

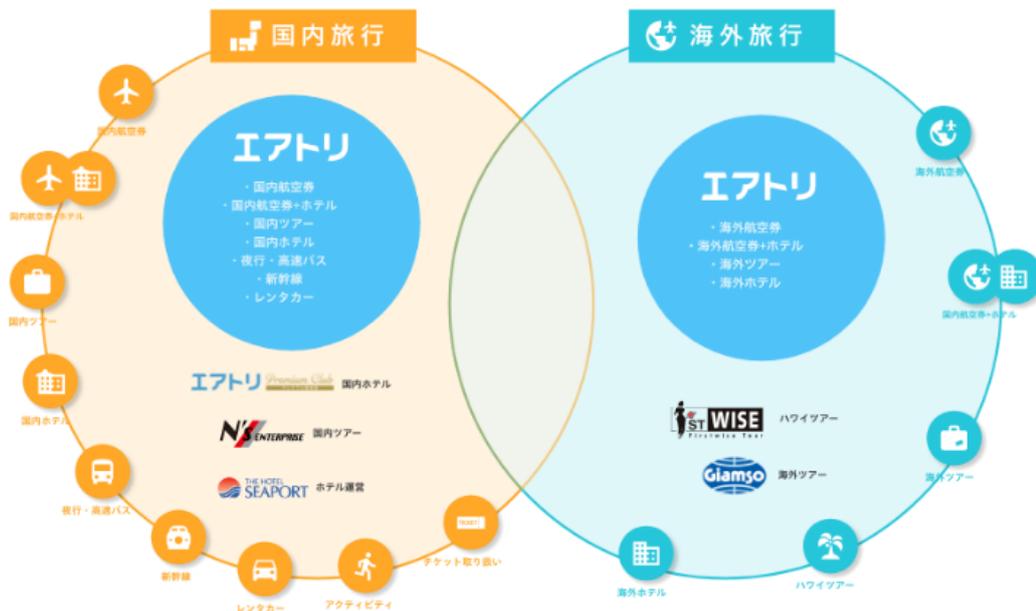


(1)オンライン旅行事業

①エアトリ旅行事業

国内航空券・国内ホテル、海外航空券・海外ホテル、エアトリプラス(航空券+ホテル)、パッケージツアー、バス、レンタカー、新幹線等の旅行商品を、総合旅行サービスプラットフォーム「エアトリ」のほか、多様な販路を通じて販売している。

エアトリ旅行事業経済圏



(同社ウェブサイトより)

国内航空券	・国内航空会社 14 社の航空券を取り扱い
国内ホテル	・国内 2 万軒以上の施設を取扱い
海外航空券・ホテル	・IATA(※)公認代理店として海外航空券を発券 ・海外 60 万施設も取扱い

※IATA(International Air Transport Association):世界の航空会社で構成される業界団体

販路	概要
直営サイト(B to C)	国内・海外旅行コンテンツを簡単に比較・予約出来る総合旅行サービスプラットフォーム「エアトリ」を運営。
B to B to C	他社 Web 媒体へ国内航空券・旅行、海外航空券・ホテル商材等旅行コンテンツを提供。媒体は、オリジナルコンテンツの充実、顧客満足度の向上、新たな収益源といったメリットが生じる。
卸売り(B to B)	旅行会社に対して主として航空券や販売管理システムを提供。

総合旅行サービスプラットフォーム「エアトリ」は、国内航空券、海外航空券、ホテル、国内外ツアー、バス、レンタカー、新幹線と幅広いラインアップを揃えている。

また TVCM を始めとした様々な広告宣伝活動を積極的に展開して認知度を向上させるとともに、各種キャンペーンを展開するほか、日々UI/UXの改善に取り組むことで会員数は着実に増加している。

(事業の強み)

同社は OTA(Online Travel Agent)業界における航空券取扱高 No.1 である。

同業界で唯一国内全航空会社グループと契約を有していることから、自社での発券が可能となっている。優位な仕入れ価格と合わせ、発券を委託する必要が無いためコスト競争力は圧倒的に高い。

これに加え、各航空会社との長期的取引関係による強固な信頼に基づく「競争力のある仕入れルート」、「多様な販路」、「自社オフショアIT開発力を用いた低コストでのシステム構築」といった要因により、高い参入障壁を構築している。

②訪日旅行事業・Wi-Fi レンタル事業

エアトリ旅行事業で蓄積したノウハウを、訪日外国人向けサービスとして展開している。

(主要サービス)

* 訪日旅行者向け Wi-Fi レンタル

エアトリの子会社である株式会社インバウンドプラットフォームにおいて、訪日旅行者向けの Wi-Fi ルーターレンタルサービスを提供している。レンタル実績は 330,000 件を超え、長年の信頼と口コミでブランドを確立している。

③メディア事業

「伝えたいことを、知りたい人に」を理念とする連結子会社株式会社まぐまぐと連携し、世界中からクリエイター等のコンテンツを集め、その情報に価値を感じる人の手元に届ける仕組みを開発・提供している。国内最大級の会員基盤 750 万人を有する無料・有料メールマガジン配信サービスの「まぐまぐ！」をはじめ、記事単位で購読できる「mine」、コンテンツを発掘し数多くの知りたい人に届けることができる WEB メディア「MAG2 NEWS」「MONEY VOICE」「TRIP EDITOR」「by them」の運営を行なっている。

④地方創生事業

子会社である株式会社かんざし及び株式会社エヌズ・エンタープライズにおいて、地方創生事業を展開している。人口不足等社会課題の解決と地域観光プロデュースを、「観光テック」×「HR テック」を軸としたソリューション展開で実現し、交流人口拡大と地域経済の活性化を目指している。

⑤クラウド事業

子会社である株式会社かんざしにおいて、クラウド事業を展開している。宿泊プラン一括管理ツール「かんざしクラウド」やキャンセル料回収自動化ツール「わきざしクラウド」をはじめ、「くちこみクラウド」、「ぜにがたクラウド」、「クラウド転送シャシーン」、「ばんそうクラウド」などの宿泊・飲食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・地場企業などに最も必要とされる企業になることを目指している。

⑥人材ソリューション事業

子会社である株式会社エアトリエージェントでは、世界と日本を繋ぐ転職エージェントとしてシステムエンジニアリングサービスや人材紹介、採用支援サービスなどを通じ、必要なスキルを持った最適な人材を幅広いジャンルで提供し、IT 産業だけに限らず医療・介護・観光業など、多種多様な企業のプロジェクト推進支援を行っております。

⑦クリエイティブソリューション&DX 事業

グループ会社であるノースシヨア株式会社は、豊富な経験を持つプロデューサー、アートディレクターやデザイナー、エンジニアを多数抱え、映像やデザイン、デジタルという枠を超えた横断的ソリューションをワンストップで提供します。また、広告業界の DX サービスとして、CM などの映像を従来よりもコストパフォーマンス高く制作することができる映像クリエイタープラットフォーム「クリシヨア」等を運営している。

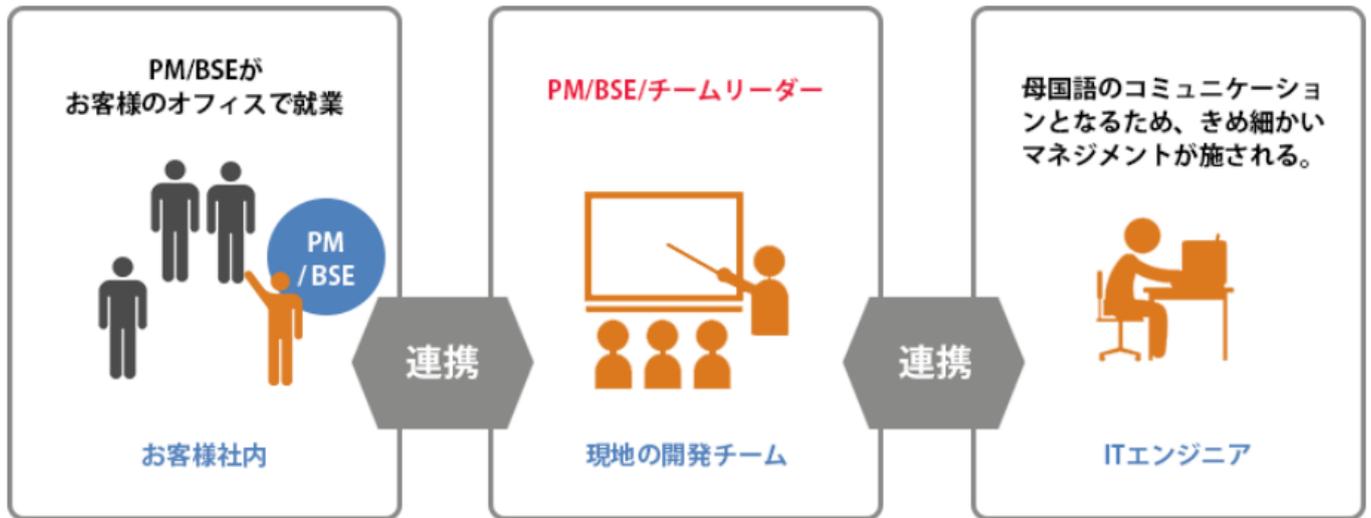
⑧マッチングプラットフォーム事業

エアトリの子会社である株式会社 GROWTH は、企業が求める業務内容や範囲・スキルに即した最適なマーケティング人材を紹介することで、企業のマーケティング課題の解決と高品質な価値提供を実現している。マーケティング領域特化型ジョブマッチングプラットフォーム『JOB DESIGN』と、マーケティング領域特化型ハイクラス転職支援サービス『JOB SELECTION』の展開、及び、インターネット広告事業、ブランド事業を行っている。

(2)ITオフショア開発事業

ベトナムのホーチミン、ハノイ、ダナンの 3 拠点で、主に E コマース・Web ソリューション・ゲーム・システム開発会社等を顧客として、ラボ型開発サービスを提供している。同社のラボ型開発サービスは、顧客ごとに専属のスタッフを都度新規採用してチームを組成しており、顧客が随時ラボの開発状況を確認することが可能である。

BRIDGE REPORT



(同社ウェブサイトより)

(IT ハイブリッド開発の特長)

日本での実務経験が5~10年以上のプロジェクトマネージャーが多数在籍しており、要件定義などの上流工程は日本で行う。顧客とは日本語で、エンジニアとはベトナム語でやりとりするため、認識の齟齬なく、上流工程から下流工程まで一貫通した開発ソリューションを提供できる。

また、専任の開発メンバーをアサインすることでノウハウが蓄積され、運営期間と比例して、業務効率向上が期待できるほか、発注側にベトナム人プロジェクトマネージャーが入ることで、最適な連携やマネジメントを実現している。

(3) 投資事業

CVC(コーポレート・ベンチャーキャピタル)の性格を持つ事業として位置付け、シナジー効果とともにキャピタルゲインの機会も追求していく。投資育成事業も行っている。

23年12月末時点での累計投資先は127社。総投資額は約50億円。投資先の累計IPO実績は17社(うち、子会社上場2社、関連会社上場1社)まで積みあがっている。



BRIDGE REPORT



上場

<p>Cocolive Cocolive 【東証グロース: 137A】2024年2月上場 公募52億円</p>	<p>VALUE CREATION 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</p>	<p>JA 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</p>	<p>AVILEN AVILEN 【東証グロース: 5591】2023年9月上場 公募128億円、初値150億円</p>	<p>Inbound Platform 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</p>	
<p>Prime Strategy 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</p>	<p>Mental Health Technologies 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</p>	<p>Hybrid Technologies 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</p>	<p>LASTONEMILE 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</p>	<p>ROBOT PAYMENT 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</p>	<p>Headwaters 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</p>
<p>MAGMAG 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</p>	<p>CSC 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</p>	<p>AI CROSS 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</p>	<p>Branding Technology 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</p>	<p>PIALA 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</p>	<p>WAZUKA 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</p>

※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同社試算
(同社資料より)

2. 2024年9月期上期決算概要

(1) 連結業績概要

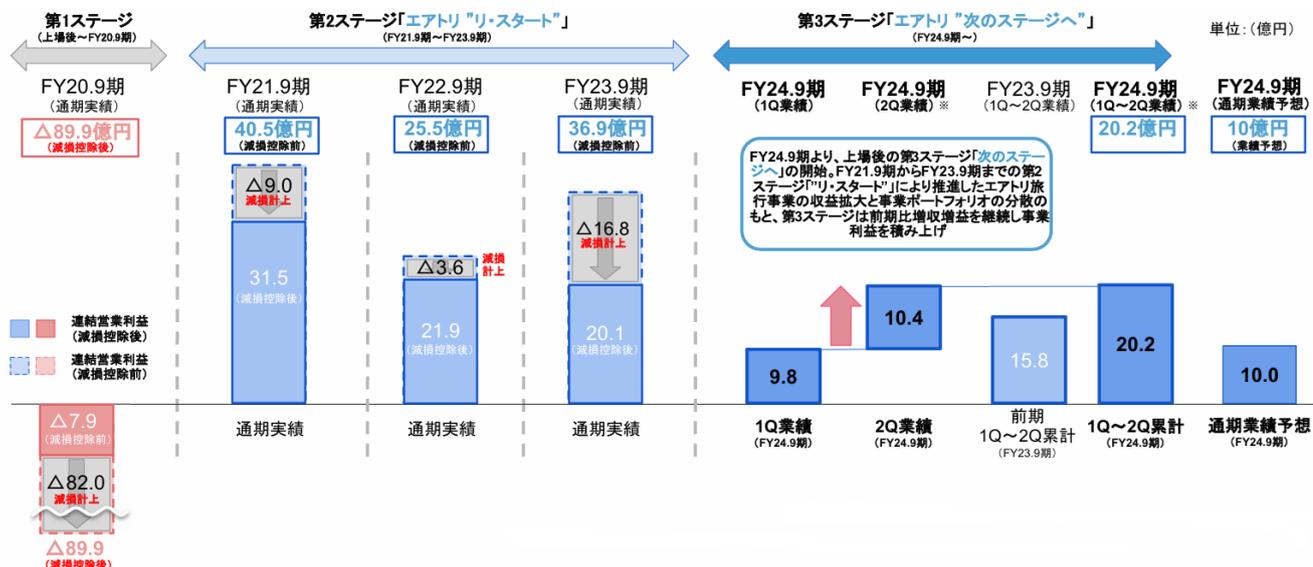
	23/9期 上期	構成比	24/9期 上期	構成比	前年同期比
取扱高	43,297	-	55,042	-	+27.1%
売上収益	11,588	100.0%	12,486	100.0%	+7.7%
売上総利益	5,903	50.9%	7,239	58.0%	+22.6%
販管費	4,661	40.2%	5,518	44.2%	+18.4%
営業利益	1,588	13.7%	2,021	16.2%	+27.3%
税引前利益	1,584	13.7%	1,543	12.4%	-2.6%
四半期利益	1,114	9.6%	1,015	8.1%	-8.9%

* 単位: 百万円。IFRS。当期利益は、親会社の所有者に帰属する当期利益。

増収、営業増益

取扱高は前年同期比 27.1%増の 550 億 42 百万円。旅行業界を取り巻く環境は、国内では行動制限が緩和され、訪日旅行でも各国の入国制限の緩和が進んだこと等により、旅行需要は回復基調が続いている。こうした中、24/9期から上場後の第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 24/9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取扱高の増加を達成した。売上収益は同 7.7%増の 124 億 86 百万円。投資事業が大幅に伸びた。

営業利益は同 27.3%増の 20 億 21 百万円。売上総利益率が前年同期 50.9%から 58.0%に改善し、売上総利益は同 22.6%増の 72 億 39 百万円。販管費の増加を吸収して営業利益率は前年同期 13.7%から 16.2%に改善した。金融費用の増加により税引前利益は同 2.6%減の 15 億 43 百万円、四半期利益は同 8.9%減の 10 億 15 百万円となった。



(同社資料より)

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させた。

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

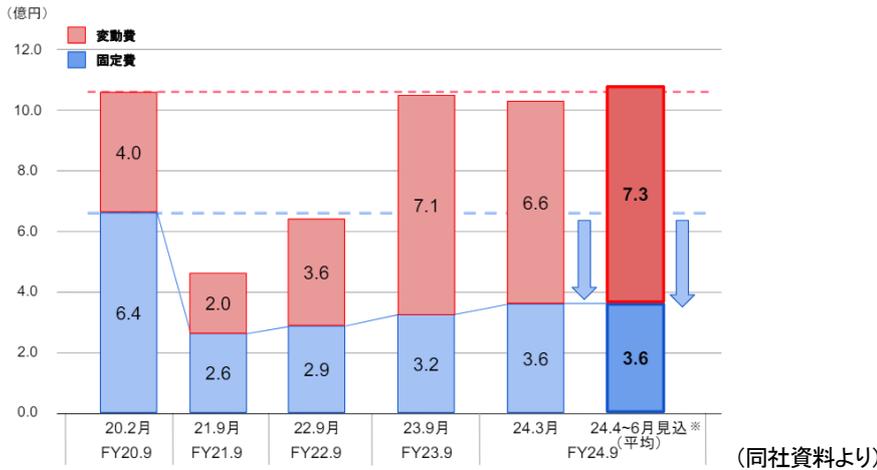
旅行需要に連動した人員体制の最適化
一部リモートワーク併用による通勤費の削減

その他固定費

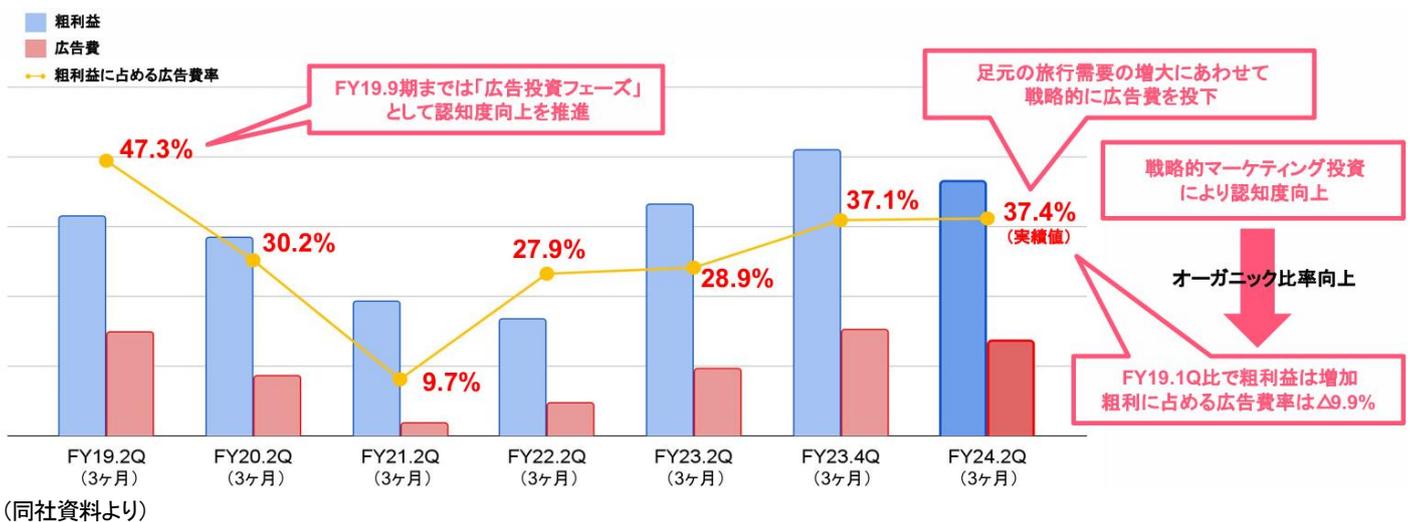
インフラ管理に係るシステム維持費の最適化
リモートワーク併用による地代家賃等の削減
各部門別のその他固定費の見直し及び削減

(同社資料より)

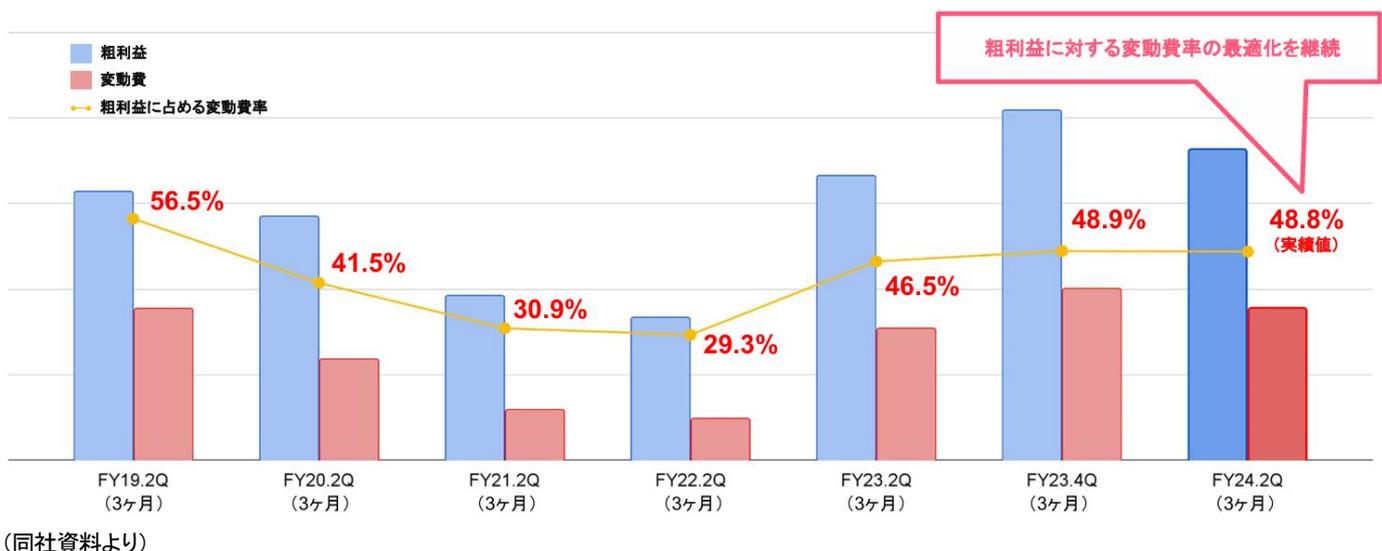
BRIDGE REPORT



19/9 期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を活かし、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 19/9 期比で粗利益に占める広告費率が減少した。



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した。



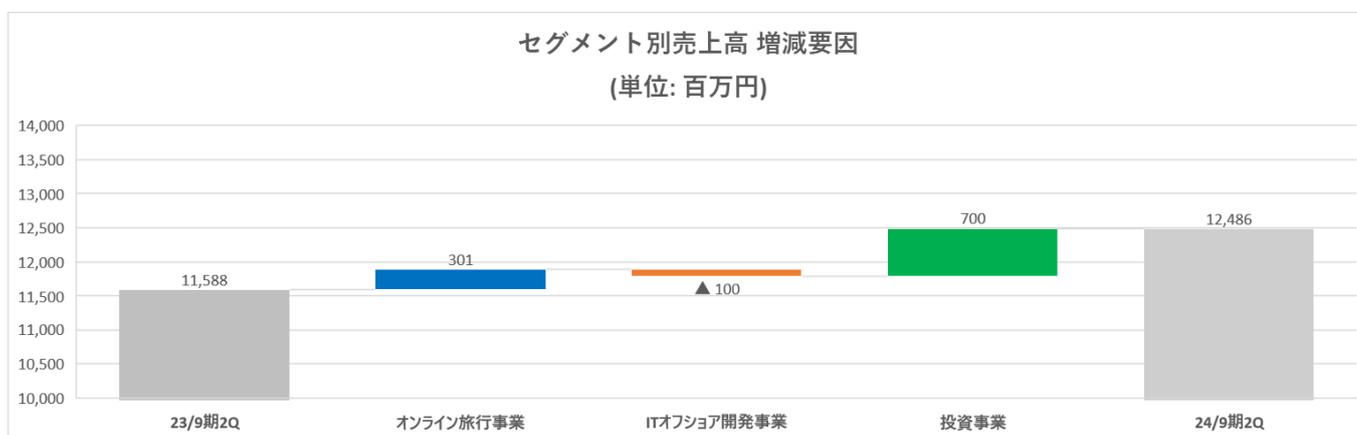
BRIDGE REPORT



(2)セグメント動向

	23/9 期 上期	構成比	24/9 期 上期	構成比	前年同期比
売上高					
オンライン旅行事業	11,388	98.3%	11,689	93.6%	+2.6%
ITオフショア開発事業	184	1.6%	84	0.7%	-54.1%
投資事業	15	0.1%	715	5.7%	+4,550.4%
合計	11,588	100.0%	12,486	100.0%	+7.7%
セグメント利益					
オンライン旅行事業	1,637	14.4%	2,088	17.9%	+27.6%
ITオフショア開発事業	0	0.0%	-84	-	-
投資事業	366	2,440.0%	398	55.7%	+8.9%
合計	1,588	13.7%	2,021	16.2%	+27.3%

* 単位: 百万円。営業利益の構成比は売上高営業利益率。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

①オンライン旅行事業

売上収益は前年同期比 2.6%増の 116 億 89 百万円、セグメント利益は同 27.6%増の 20 億 88 百万円。

19/9 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を行った。その成果により、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した。

②ITオフショア開発事業

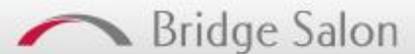
売上収益は前年同期比 54.1%減の 84 百万円、セグメント損失 84 百万円(前期は 0 百万円の利益)。

③投資事業

売上収益は前年同期比 4,550.4%増の 7 億 15 百万円、セグメント利益は同 8.9%増の 3 億 98 百万円。

2Q 中に出資先の Cocolive 株式会社(証券コード: 137A)が東証グロース市場に新規上場し、当社投資先の第 17 号 IPO 案件を達成した。1Q 中に上場した出資先のジャパン 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)に続く今期 3 件目の IPO 案件を達成し、投資事業利益を順調に積み上げた。

BRIDGE REPORT

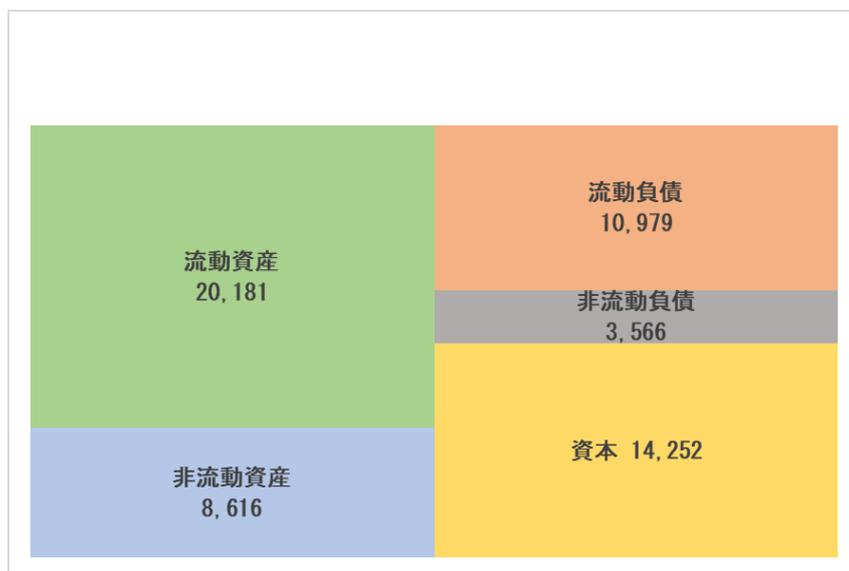


(3)財政状態とキャッシュ・フロー

◎要約バランスシート

	23年9月末	24年3月末		23年9月末	24年3月末
流動資産	24,615	20,181	流動負債	13,267	10,979
現金等	12,453	7,993	営業債務等	6,150	4,631
営業債権等	2,985	2,703	有利子負債	2,203	1,932
その他の金融資産	6,989	7,349	非流動負債	4,031	3,566
非流動資産	5,970	8,616	有利子負債	2,046	1,591
有形固定資産	369	416	負債合計	17,298	14,546
無形資産	953	1,204	資本	13,287	14,252
のれん	1,276	1,280	資本剰余金	3,982	3,992
その他の金融資産	795	3,210	利益剰余金	6,387	7,179
資産合計	30,586	28,798	負債・資本合計	30,586	28,798

*単位:百万円。現金等は現金及び現金同等物。営業債権等は、営業債権及びその他の債権。営業債務等は営業債務及びその他の債務。



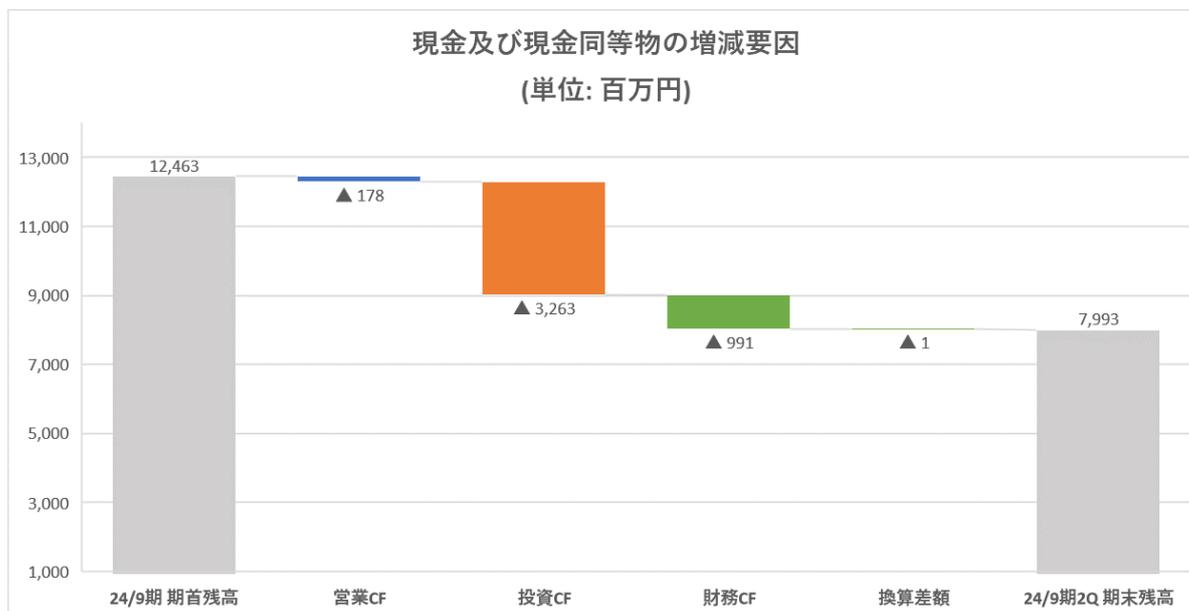
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

現預金が減少した一方で金融資産等が増加し、資産合計は前期末比 17 億 88 百万円減少の 287 億 98 百万円となった。営業債務等や有利子負債が減少して、負債合計は前期末比 27 億 52 百万円減少の 145 億 46 百万円となった。利益剰余金の増加により、純資産は前期末比 9 億 64 百万円増加し、142 億 52 百万円となった。この結果、自己資本比率(親会社所有者帰属持分比率)は前期末の 40.3%から 5.6 ポイント上昇し、45.9%となった。

◎キャッシュ・フロー

	23/9 期 上期	24/9 期 上期	増減
営業 CF	1,728	-178	-1,906
投資 CF	-403	-3,263	-2,860
フリーCF	1,325	-3,441	-4,756
財務 CF	-733	-991	-258
現金同等物	9,568	7,993	-1,575

* 単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

営業 CF、投資 CF、財務 CF がいずれも減少した。キャッシュポジションについても減少した。

3. 2024年9月期業績予想

連結業績予想

	23/9 月期	構成比	24/9 月期	構成比	前期比
取扱高	104,547	-	120,000	-	+14.8%
売上収益	23,386	100.0%	26,000	100.0%	+11.2%
営業利益	2,018	8.6%	1,000	3.8%	-50.5%
税引前利益	1,973	8.4%	450	1.7%	-77.2%
当期利益	1,274	5.4%	250	1.0%	-80.4%

* 単位: 百万円。IFRS。当期利益は、親会社の所有者に帰属する当期利益。

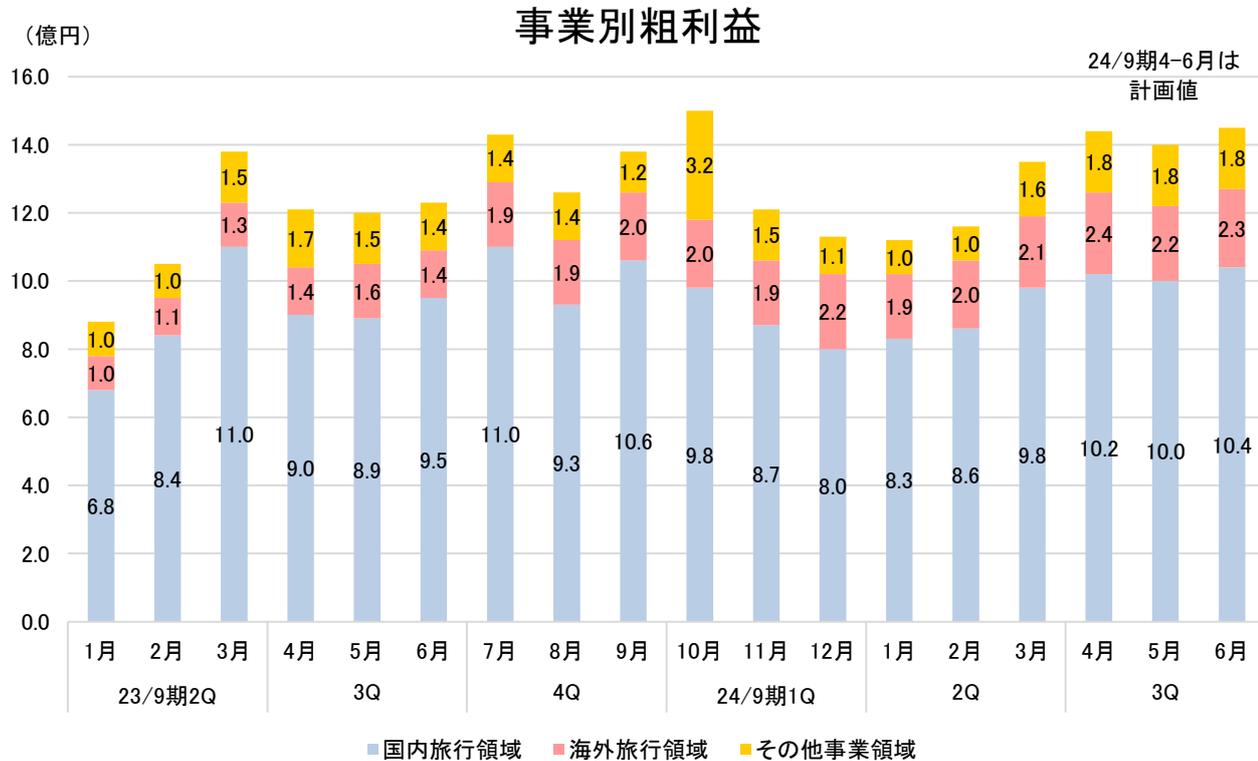
増収を見込むも減益予想

通期予想に修正はなく、24年9月期は取扱高 1,200 億円、売上高 260 億円の予想。戦略的なマーケティング投資の継続、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、エアトリ旅行事業は好調に推移している。その他の既存事業領域も概ね好調・堅調な事業進捗を継続しており、既存事業においては増収増益を目指す。一方、中長期成長戦略「エアトリ 5000」を最速で達成することを目指し、既存・新規事業での成長投資を見込んでいる。このため、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について保守的な見積もりを行っている。配当額も未定だが、配当性向 20%水準を目指す。

4. トピックス

①国内旅行領域が事業ポートフォリオ全体を牽引し、前年同期を上回る粗利益率を達成！

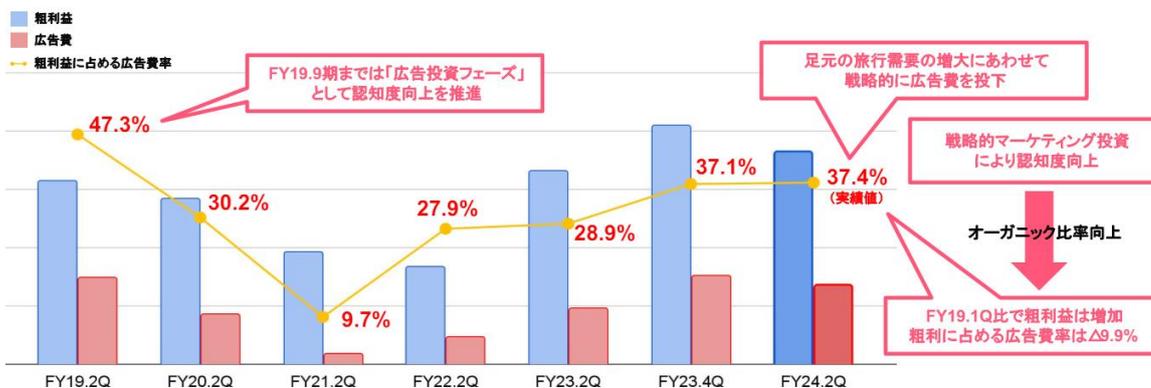
国内旅行領域は、四半期合計で前年同期を上回り、事業ポートフォリオ全体を牽引。その他事業領域が好調な事業進捗を継続し、事業ポートフォリオ全体で粗利益が増加。海外旅行領域も前年同期比で大幅に増加し、今後も緩やかな回復を見込む。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

②19/9 期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を活かし、「利益回収フェーズ」へ向けた戦略的広告投資を実行

「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を活かし、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 19/9 期比で粗利益に占める広告費率が減少。



(同社資料より)

③UI/UX 改善施策により CVR は向上を維持、流入数増大に伴いクロスセル率が大きく成長！

継続した UI/UX 改善により CVR は前四半期から 107%と更に伸長。顧客のニーズに寄り添った訴求を実施することでクロスセル率は 123%と大きく成長。

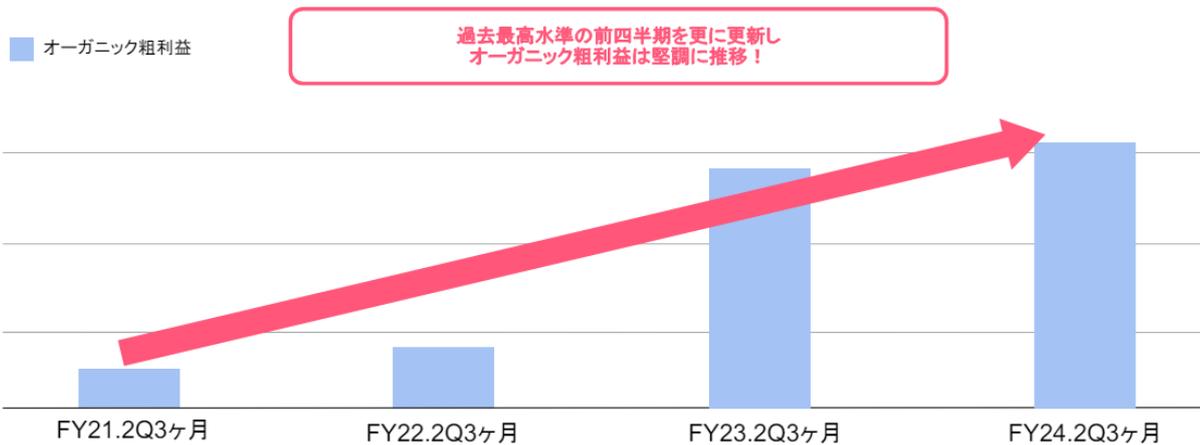


※1 国内・海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出
 ※2 国内・海外のホテル(DPを含む)／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

(同社資料より)

④オーガニック粗利率は、過去最高水準をさらに更新し堅調に推移！

最重要 KPI であるオーガニック粗利益は、過去最高水準をさらに更新し全国旅行支援期間以上に成長。23/9 期 2Q 対比で 105%と堅調に上昇。

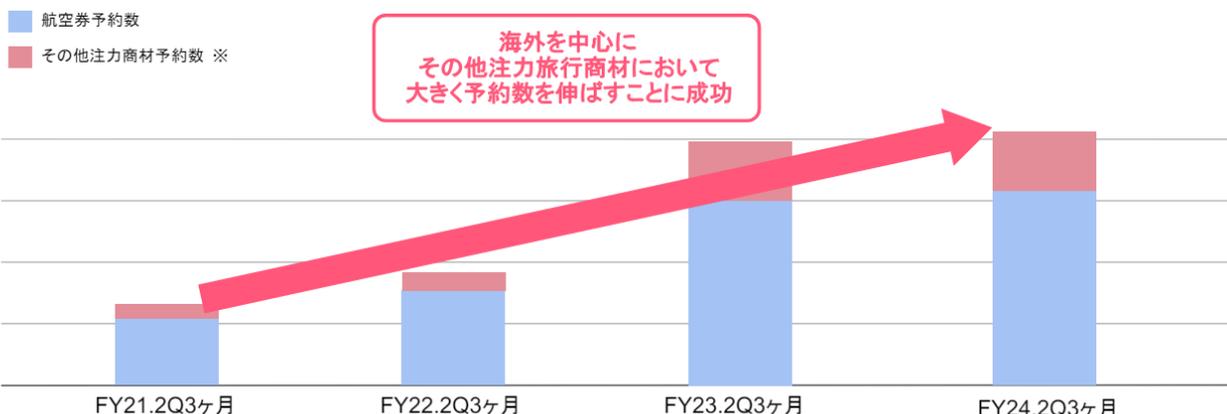


オーガニック粗利・・・広告やメタサーチを経由しない顧客への販売による粗利益を指す
 (エアトリキーワードでの自然検索やアプリなどによる流入によるもの)

(同社資料より)

⑤航空券需要が回復し、その他注力商材は海外を中心に大幅に予約数を伸長！

全国旅行支援期間を上回る予約数を獲得。その他注力旅行商材も海外を中心に予約数が増大し、21/9 期 2Q 対比で 126%と大きく伸長。

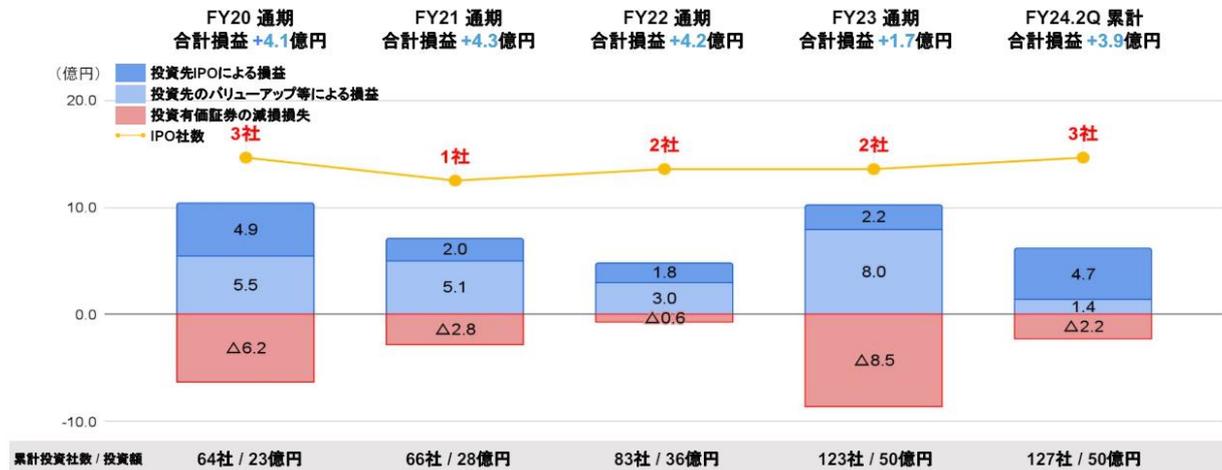


※ 国内・海外のレンタカー、保険、ホテル、航空券+ホテルの合算値となります。

(同社資料より)

⑥投資先 IPO 社数・損益推移: 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

24/9 期 2Q の投資先 IPO は 3 社、投資事業損益は+3.9 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 127 社。IPO の蓋然性が高い成長企業への投資を継続する。



※ 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いない。

(同社資料より)

5. 今後の注目点

24/9 期から上場後の第 3 ステージが始まり、上期は 27.3%営業増益と好調なスタートを切ることができた。しかし通期会社予想は成長投資に伴い 50.5%営業減益。ただしかなり保守的な予想と見てよさそうだ。エアトリ旅行事業の収益拡大と旅行事業以外の既存 10 事業の非連続的な成長継続により連結取扱高 5,000 億円を目指す中期成長戦略「エアトリ 5000」が進行中。こうした中、マイルストーンとして目標としている 26/9 期の取扱高 1,500 億円、営業利益 50 億円について、「見えてきた」と柴田社長はコメント。数字以上の感触の良さを持っている印象を受けた。

大幅減益予想であることもあり、株価は低迷が続き 1 年前の半値水準にある。今回の決算内容や感触からかなりの違和感を持っている。26/9 期の目標を達成すると EPS130-150 円程度が想定できることから、投資指標面でもかなり割安な水準にあるといえよう。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	6 名、うち社外 2 名
監査役	3 名、うち社外 2 名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2024年1月23日

<基本的な考え方>

当社グループは、事業環境の変化に迅速に対応した意思決定、持続的な事業展開ならびにステークホルダーからの信頼獲得を重要な経営課題と位置づけ、経営の健全性・透明性・効率性を高めるために、コーポレート・ガバナンス体制の強化、コンプライアンスの徹底とディスクロージャー(情報開示)の適時・適切性を重視し、全社を挙げて取り組んでおります。

<コーポレート・ガバナンスコードの各原則を実施しない理由>

2021年6月の改訂後のコードに基づき記載しております。

当社は、プライム市場向けのコードを含め、記載された各原則すべてを実施しております。

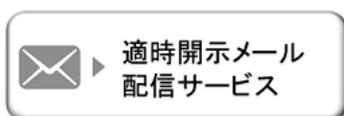
<コーポレート・ガバナンスコードの各原則に基づいて開示している主な原則>

原則	開示内容
【原則 1-4】	業務提携、共同研究・開発をはじめとした戦略的パートナーとして、取引の維持・発展が期待できる等当社グループと政策保有先の事業上の連携強化が見込まれる場合には、総合的な検討を行い保有の有無を決定しております。尚、当社は純投資目的以外の株式を保有しておりますが、IPO 後一定期間での売却によるキャピタルゲインを得ることを目的とした営業投資有価証券であり、政策保有株式としての上場株式は保有しておりません。
【補充原則 2-4-1】	<p><多様性の確保についての考え方></p> <p>当社は異なる個性を認め・尊重し、その能力を発揮できる環境づくりに取り組んでおります。当社グループ全体として女性活躍を推進するとともに、「IT オフショア開発事業」では外国人人材と共に事業活動を行っております。「訪日旅行事業・Wi-Fi レンタル事業」においても、外国人人材と共にグローバルな視点を持ち、訪日旅行者のニーズを取り込み、日本独自のおもてなしと演出で、ご満足いただける運営を実施しています。</p> <p>(1)女性社員 当社においては、女性の管理職の比率は 16.1%となっております。今後、政府が目標として掲げている「女性管理職 30%」を目指し、女性が重要な役割を担い、責任ある立場で活躍する為の取組みを進めております。</p> <p>(2)外国人社員 当社の事業ポートフォリオの一つ「IT オフショア開発事業」では、海外ベトナム子会社である Evolvable Asia Co. Ltd 在籍社員が 47 名であり、グループ全体の約 13%に達しています。今後もシステム開発の人材を中心に現地採用を進め外国人社員の比率が増加する見込みであります。</p> <p>(3)中途採用社員 当社においては、経験者採用者(中途採用者)の積極的な採用と活用に取り組んでおり、経験者採用者の管理職比率は 2023 年 4 月時点で 37%となっております。現時点で十分な水準となっているものの、今後とも積極的な活用に取り組みます。</p>
【補充原則 3-1-3】	当社のサステナビリティの考え方や方針、取り組みについては、コードの各原則を踏まえ、コーポレート・ガバナンス報告書及び有価証券報告書にて開示しております。
【原則 5-1】 (株主との建設的な対話に関する方針)	当社は、株主との信頼関係を築くために従来から対話を重視しており、当社の IR 活動は、代表取締役社長兼 CFO や企業戦略部長が、積極的に株主や投資家との対話の推進に努める方針としております。経営トップ自らが出席する年 4 回の決算説明会に加え、個人投資家向けの会社説明会を実施するとともに、合理的な範囲で、個別面談の申込みにも対応する方針としております。対話(面談)を通じて、経営方針や財務戦略などを語るにより当社について理解促進を図るとともに、エアトリファンが増えることは安定株主の獲得にもつながり、望ましい株主構成を形成することになると考えております。
【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応(検討中)】	当社は、資本コストや株価について、現時点においては目標値を開示しておりませんが、流通株式時価総額を高めるべく、中長期成長戦略「エアトリ 5000」の実現により、取扱高や営業利益の向上を通じた企業価値の向上、当社株式の魅力の発信に取り組んでおります。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

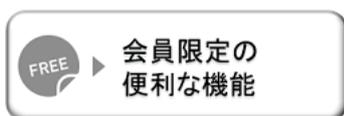
ブリッジレポート(エアトリ:6191)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

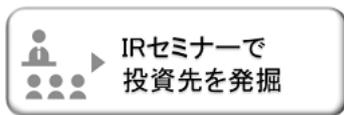
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)