

2025年9月期 第4四半期

決算説明

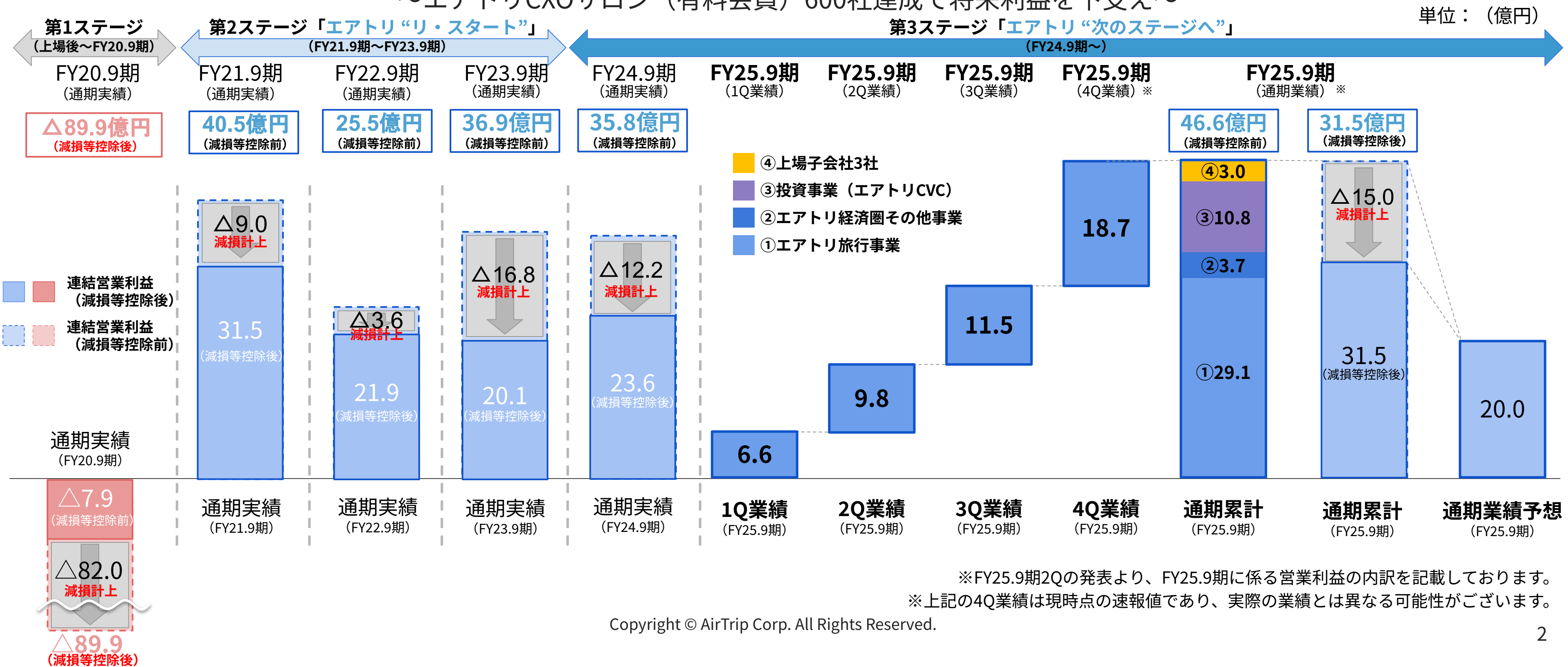
株式会社エアトリ
東証プライム：6191
2025/11/14

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～

FY25.9期 第4四半期 **通期営業利益（減損等控除前）46.6億円**で過去最高益を達成
エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化がある一方、投資事業（エアトリCVC）が利益を底上げ
M&A・資本業務提携8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」を遵守し事業に邁進！
～20年9月期から6期にわたり減損損失を計上してきたことが、今期の過去最高益達成に寄与～
～エアトリCXOサロン（有料会員）600社達成で将来利益を下支え～



※FY25.9期2Qの発表より、FY25.9期に係る営業利益の内訳を記載しております。
※上記の4Q業績は現時点の速報値であり、実際の業績とは異なる可能性があります。





エアトリ

株式会社エアトリ
(2016年3月31日 上場)

エアトリ Premium Club

株式会社エアトリプレミアム倶楽部

best Reserve

株式会社ベストリザーブ

【**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



Inbound Platform

株式会社インバウンドプラットフォーム
(2023年8月29日 上場)

【**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



MAGMAG

株式会社まぐまぐ (2020年9月24日 上場)

【**メディア事業**】まぐまぐ（東証スタンダード上場：4059）の「まぐまぐ！」を始めとしたプラットフォーム事業と4つのWEBメディアにおける広告事業とのシナジー効果創出型の事業成長により、No.1クリエイターファーストプラットフォームを目指す



Hybrid Technologies

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

Wur株式会社

docodoor

ドコドア株式会社

NGSC

NGS Consulting
Joint Stock Company

Hybrid Tech Agent

株式会社ハイブリッドテックエージェント

Hybrid Business Consulting

株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティング

【**ITオフショア開発事業**】ハイブリッドテクノロジーズ（東証グロース上場：4260）にて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DX支援を実施
また、ハイブリッドテクノロジーズの子会社Wurにおける0→1の新規事業事業開発支援、同じく子会社ドコドアにおける中小企業向けのDX支援の展開、また第3四半期よりハイブリッドビジネスコンサルティングをグループ化したことで、戦略、事業戦略のコンサルへと対応領域が拡大し顧客とともに成長を目指す

エアトリCXOサロン

株式会社エアトリCXOサロン

【**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



KNOCKLEARN

株式会社ノックラーン

【**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



株式会社かんざし
※上場準備中

N'S ENTERPRISE

株式会社エヌズ・エンタープライズ
※上場準備中

【**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



株式会社かんざし
※上場準備中

【**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



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

【**航空会社総代理店事業**】航空会社（トキエア社・JCAS社）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



オープンレンタカーミナト株式会社

【**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

エアトリCVC



株式会社エアトリ
(2016年3月31日 上場)

【**投資事業（エアトリCVC）**】これまで累計23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

GROWTH

株式会社GROWTH

【**マッチングプラットフォーム事業**】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

NAYUTA

株式会社NAYUTA

【**エンタープライズDX開発事業**】NAYUTA社が中核となり、販売管理のシステム開発・保守運用を手掛ける

エアトリHawaii



Firstwise Communication Inc.



株式会社かもめ

【**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

ピカパカ

株式会社ピカパカ
※上場準備中 ※投資先にて注力

【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

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

【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

 **northshore**

ノースショア株式会社
※投資先にて注力

【クリエイティブソリューション&DX事業】投資先のノースショアが中核となり、クリエイタープラットフォーム「クリショア」等を運営し、クリエイティブで顧客の課題解決することで、広告業界の業務をDX化を目指す

 **donut**
robotics

ドーナッツ ロボティクス
株式会社
※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。高性能AIとハードウェアの融合で社会実装を目指す

 **GOLF LIFE**
PROMO

ゴルフライフ株式会社
株式会社プロモ
※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しております。

C E R A

株式会社セラ・ホールディングス
※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

 **AJ InterBridge Inc.**

株式会社エイジェーインターブリッジ
※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

エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた仲間集め

FY25.9期は8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～
～案件のご紹介、ご相談をお待ちしております！～

HRコンサルティング事業

株式会社ノックラーンを
子会社化

※2024年12月



航空会社総代理店事業

トキエア株式会社と
資本業務提携を開始

※2025年1月



レンタカー事業

「沖縄オープンレンタカー」の
ミナト株式会社を子会社化

※2025年4月



ITオフィス開発事業

NGS Consulting社の連結子会
社化に係る株式譲渡契約締結

※2025年4月



※子会社のハイブリッドテクノロジーズにて株式取得

海外ツアー事業

株式会社かもめ
を子会社化

※2025年5月



航空会社総代理店事業

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

※2025年8月



ITオフィス開発事業

IF Business Consulting株式会
社から事業取得

※2025年8月



※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

株式会社NAYUTA
を子会社化

※2025年9月



エアトリグループの約束

(2025年10月1日改訂版)

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」を標ぼうしています。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21事業を行い、ITの力を活用し、「エアトリ経済圏」を強化、終わりの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行っています。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）、お弁当代を最大半額補助、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2024年実績で16.9時間及び直近月実績で約15時間未満となっている等、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。

1

FY25.9期の第4四半期の連結業績は、取扱高1,203億円（YoY97.4%）、売上収益280.2億円（YoY105.4%）、営業利益（減損等控除前）46.6億円（YoY130.2%）、エアトリ旅行事業における成長鈍化がある一方、投資事業（エアトリCVC）が利益を底上げし、過去最高益を達成！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！順調に成長するCXOコミュニティ事業では、将来的な利益の下支えを目指し、エアトリは「次のステージへ」

2

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にアンタッチャブル山崎弘也さんが就任！「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3社もさらなる成長へのチャレンジを継続し、事業ポートフォリオの強化を推進！
メディア事業では、まぐまぐ（証券コード：4059）にて、事業の効率化により増益着地！
ITオフショア開発事業では、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・各段階利益の取り込みによる増加を見込む！また、同日付で、ベトナム国内の総合ITカンパニーNGSC社が同社にグループインし、2026年9月期よりベトナムでの市場シェアが拡大！
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、ライフメディアテック事業が成長を牽引し、FY25.9期の通期取扱高YoY200%超を達成！

4

投資事業（エアトリCVC）では、1Q中にGVA TECH株式会社（証券コード：298A）、2Q中に株式会社フライヤー（証券コード：323A）、ミーク株式会社（証券コード：332A）、株式会社LogProstyle（ティッカーシンボル：LGPS）が新規上場し、今期累計4件のIPO実現により、当社投資先累計23社のIPOを達成！

5

CXOコミュニティ事業では、エアトリCXOサロン（有料会員）600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年間で急成長！
2026年1月28日（水）に「エアトリ上場企業サロン」の開催決定！上場企業「代表取締役」が100名以上（完全招待制）、エアトリCXOサロン会員200名以上、最大360名規模の来場者を予定！当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最大級を目指す！

6

FY25.9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8件のM&A・資本業務提携を発表
新たに、チケット販売システム開発・保守運用を手掛ける株式会社NAYUTAを子会社化し、21事業目となる「エンタープライズDX開発事業」を開始

7

スカイマーク株式会社（証券コード：9204）の株式を追加取得し保有割合が5%を超過（2023年10月に1,960,800株取得、2025年10月・11月に1,066,200株取得）

8

人的資本経営に関する取り組みとして企業価値成長に繋がる人財への戦略的投資を実行！直近一年の主要施策として、①ベースアップの実施、②有償新株予約権（SO）の付与、③退職金制度の導入、④賞与の引き上げ、⑤お弁当代の全額補助、⑥オフィスカジュアルの推進、⑦オンライン診療サービスの導入の計7種の取り組みを実施！

9

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、断続的なM&Aの実行により終わりになき成長を目指し、3カ年以内の減損等控除前営業利益50億円、その後の100億円を目指す！

10

株主還元拡充に向けて、エアトリ経済圏を構成する各事業のうち、一定規模に成長し安定収益を獲得する事業からの利益を原資とした配当等を実施する方向性で検討中！
エアトリ旅行事業を巡る外部環境等を踏まえて、配当等の還元方針を当期中に公表予定！

- 01. **ハイライト ※人的資本経営、減損損失計上方針、業績目標について**
- 02. **直近トピックス**
- 03. **インベストメント・財務ハイライト**
- 04. **FY25.4Q 決算概要**
- 05. **M&A戦略**
- 06. **中長期成長戦略「エアトリ 5000」**
- 07. **FY26.9期 業績予想**
- 08. **FY25.4Q 主要KPIの推移**
- 09. **FY25.4Q 事業進捗**
- 10. **Appendix**

01. ハイライト

～人的資本経営、減損損失計上方針、業績目標について～

人的資本経営に関する取り組みとして企業価値成長に繋がる人財への戦略的投資を実行人を活かし、人を大切にする経営の継続が、今期の過去最高益達成に寄与

～従業員は会社の大切な財産として、共に成長する従業員を歓迎～
～安心して活躍できる労働環境作りを積極的に推進～
～これらの取り組みにより、低い離職率を実現～

人的資本経営に関する取り組み（直近一年の主要施策）

施策	内容	効果
① ベースアップの実施	昨今の物価上昇に対応し、新卒入社者を中心に定期昇給とは別にベースアップを実施。	平均年収が596万円 → 628万円(+ 32万円)に大幅アップ。従業員のモチベーション向上と優秀な人財の確保を図る。
② 有償新株予約権(SO)の付与	中長期的な企業価値増大への貢献意欲を高めるため、希望する全従業員を対象に業績連動型SOを付与。	株主価値と従業員の利益を直結させ、長期的な一体感とコミットメントを醸成。
③ 退職金制度の導入	従業員の長期的な資産形成支援のため、会社が掛金を上乗せする仕組みである確定拠出年金制度(iDeCo+)を導入。	長期的な生活基盤の安定 と、福利厚生の市場競争力向上を実現。
④ 賞与の引き上げ	相対評価に基づき、業績に応じた賞与額の引き上げ を実施。	従業員の「挑戦と貢献」に対して報いる仕組みを強化。
⑤ お弁当代の全額補助	従前の半額補助から全額補助へ変更。物価上昇下で従業員の健康的な食生活を経済的に支援。	実質的な可処分所得を向上 させ、従業員の満足度と健康意識をサポート。
⑥ オフィスカジュアルの推進	自由で快適な服装で働ける環境 を推進。	従業員の快適性向上、服装のストレス軽減、創造性やコミュニケーションの促進に貢献。
⑦ オンライン診療サービスの導入	オンライン診療から服薬指導、処方薬配送 までをワンストップで提供するサービスを導入。	従業員およびご家族の通院負担を軽減し、病気の早期発見・早期治療を促進。

各事業の見通しに対して、早期に減損損失等を計上

～筋肉質なBSにより健全な財務基盤を継続構築～

～グループ全体で約15億円を計上～

～20年9月期から6期にわたり減損損失を計上してきたことが、今期の過去最高益達成に寄与～

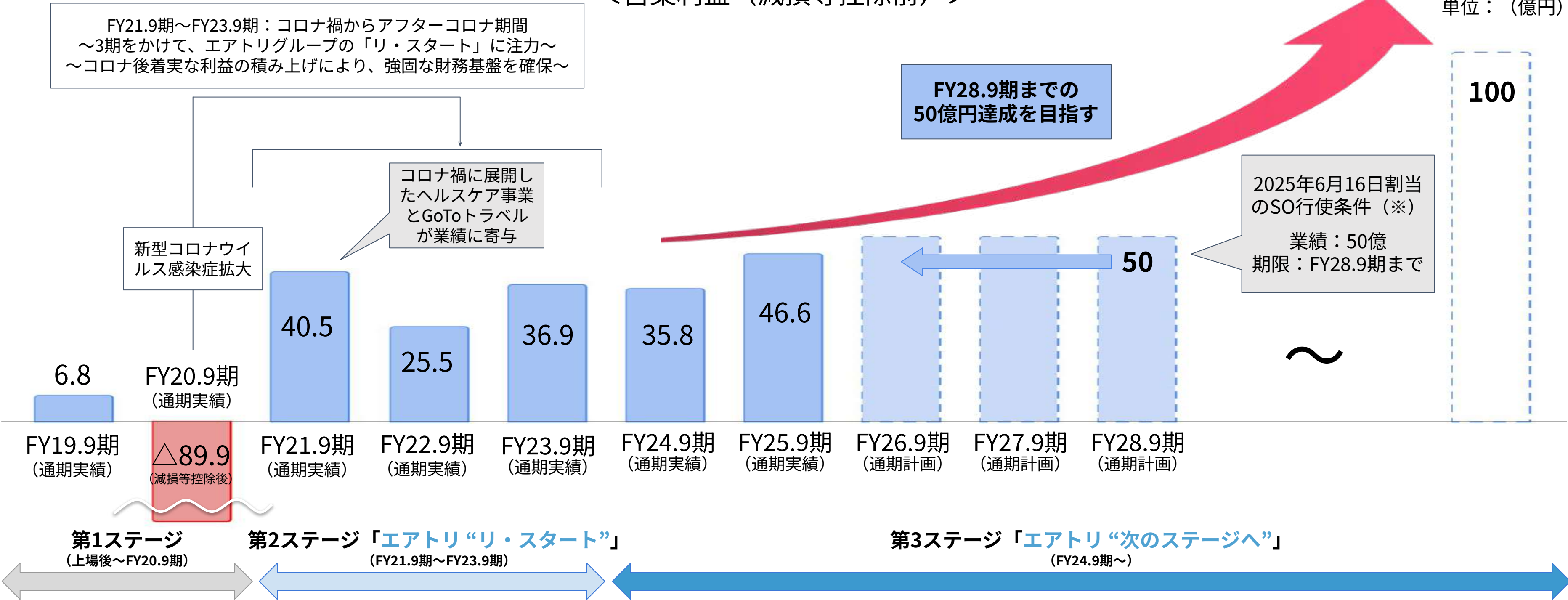
各事業における一部資産の減損損失（グループ合計約 15億円）	
営業投資先の再評価 (4Q)	投資実行から期間が経過している等の投資先について、IPO蓋然性や事業計画の達成状況などを踏まえてより慎重に評価を実施し、当初計画や見通しからの変更が大きな営業投資先に対して、評価損を計上
子会社事業に関連する評価損 (4Q)	子会社で計上しているソフトウェア等の固定資産に対する投資への損失を計上
親会社事業の評価損 (4Q)	親会社で計上しているソフトウェア等の固定資産に対する投資への損失を計上
M&Aによる成長投資 (4Q)	直近でM&Aをした会社について、投資額の評価において、一部費用計上や前倒しでの減損処理を実施

新規スライド

3カ年以内の減損等控除前営業利益50億円、その後100億円を目指す！

＜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>

02. 直近トピックス

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に アンタッチャブル山崎弘也さんが就任！ ～山崎さんが登場する新TV-CMも制作中～



エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン(有料会員)600社達成！

～2024年11月からの本格サービス開始後、約1年間で急成長～

～全国展開として地方定例会（札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄）をそれぞれ半年に1回ずつ開催～

～大規模イベントとしては「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催～



おかげさまで、エアトリCXOサロン(有料会員)が600社を達成！

- ・有料会員向けの無料サービスとして「エアトリ上場企業サロン」、「エアトリIPO・M&A・資金調達サロン」、「エアトリ証券会社・監査法人サロン」、「エアトリ政策提言サロン」、「エアトリCXOカレッジ」を開始！
- ・エアトリCXOサロン有料会員の増加に伴い、2025年10月以降は東京開催の定例会を月2回に拡大！
- ・エアトリグループの取引先アセットを活用し『全国展開』を開始！札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、それぞれ半年に1回ずつ地方定例会を開催！
- ・また、大規模イベントとしては、「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催！

今後も、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。

収益構造の改善を果たし、営業利益は前年比約4倍へ



2025年11月14日
午前終値
証券コード：4059
株価531円
時価総額
15.2億円

※まぐまぐ2025年9月期
決算説明資料より抜粋

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ（東証グロース：4260）を連結子会社化！
～2025年10月1日より連結開始し、売上収益・各段階利益の取り込みによる増加を見込む～

エグゼクティブサマリー			株式会社ハイブリッドテクノロジーズ (証券コード: 4260)
2025年9月期第4四半期の総括			
	通期業績予想 (2025年8月14日開示)	実績及び達成率	第4四半期の概要
売上収益	3,002百万円	3,025百万円 達成率101%	・2024年9月期に閉鎖したダナン拠点の残存案件の対応による影響が継続。
営業利益	29百万円	29百万円 達成率101%	・第4四半期は本社オフィスの移転に伴う減損損失等、及び新規グループ会社の連結に係るM&A関連費用等を計上。
EBITDA※	-	226百万円	・グループの拡大に伴う無形資産の償却費負担の増加を考慮し、EBITDAを用いた多角的な収益力の把握を図る。
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費			
2025年9月期第4四半期のトピックス			
23p 2026年9月期の業績予想	・新規グループ会社の通期貢献による増収、子会社化に伴い計上する無形資産償却費の増加、子会社管理に係る費用等、グループ基盤の強化に係る販管費増の影響を見込み、 売上収益4,519百万円、営業利益165百万円、EBITDA382百万円、当期利益49百万円 を予想。		
30p 2026年9月期のベトナム国内の事業体制について	・当社創業者のミンガー層ベトナム国内の事業発展を推進するグループ体制に再編。 ・NGSC社とHybrid Technologies Vietnam社の2社を中心に、当社ベトナム国内事業を拡大。		
© 2025 Hybrid Technologies Co., Ltd.			2

2025年11月14日
午前終値

証券コード：4260
株価349円

時価総額
39.9億円

※ハイブリッドテクノロジーズ
2025年9月期決算説明資料より抜粋

訪日旅行事業

FY25通期の取扱高が前期の2倍を超過！

ライフメディアアテック事業の取扱高が前期比4倍の高成長



2025年11月14日
午前終値
証券コード：5587
株価1,179円
時価総額
40.6億円

チケット販売システム開発・保守運用を手掛ける 株式会社NAYUTAの株式取得及び連結子会社化 ～新たに当社の21事業目となる「**エンタープライズDX開発事業**」を開始～

NAYUTA

NAYUTA社について

NAYUTA社は、大手チケット販売会社をはじめ、イベント周辺の事業を展開しているクライアントに向けて各種システム開発の要件定義から設計、実装、保守に至るまでの一貫した開発体制と、Webサイト構築やプロジェクトマネジメント、コンサルティングの豊富なサービスラインを有するシステム開発会社。

特にBtoC領域での豊富な実績もっており、人と人との繋がりを大切にしながら、信頼性と品質の高いソリューションを提供。

今後の見通し

当社グループとの連携を図り、相互の業務およびエンジニアリソースを補完・拡充し、当社グループ全体の開発体制の強化を図る。また、NAYUTA社は上流工程から下流工程まで一貫した開発対応が可能であり、BtoC向けシステム開発を実績を有していることから、当社の旅行事業の発展への寄与によるシナジー創出を目指す。

03. インベストメント・財務ハイライト

1

FY25.9期 連結業績

1. 減損等控除前営業利益は46.6億円、減損等控除後営業利益31.5億円と過去最高益を達成
 - 減損等控除前営業利益46.6億円の内訳としては、エアトリ旅行事業29.1億円、エアトリ経済圏その他3.7億円、グループ上場3社3.0億円、投資損益10.8億円となり、投資損益が下支え
 - 減損等の手当は15.0億円となり、引続き早期の計上による健全な財務基盤を継続構築
2. 連結取扱高は前期比97.4%の1,203億円、粗利は同103.8%の161.2億円
 - エアトリ旅行・toCサービス領域では、インバウンド領域が大きく成長し取扱高76億円（前期比213.2%）、国内旅行領域が640億円（前期比97.3%）、海外旅行領域が取扱高421億円（前期比87.5%）
 - 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4,007社、ARRが12.8億円（連結売上収益の4.3%）、エアトリCXOサロンは有料会員数600社を突破

2

エアトリ経済圏

1. 事業ポートフォリオの拡大と分散を推進し、FY25.9期のグループ全体M&A実績8件（前期比+1件）
2. 成長戦略の柱として、M&A戦略を新規発表

3

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
 - 減損等控除前営業利益50億円を早期（FY26.9期～FY28.9期）に達成し、将来の100億円を目指す
 - 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10億円を見込む
2. 株主還元策拡充を検討中、配当等の還元方針を今期中に公表予定

FY25.9期4Q 連結業績

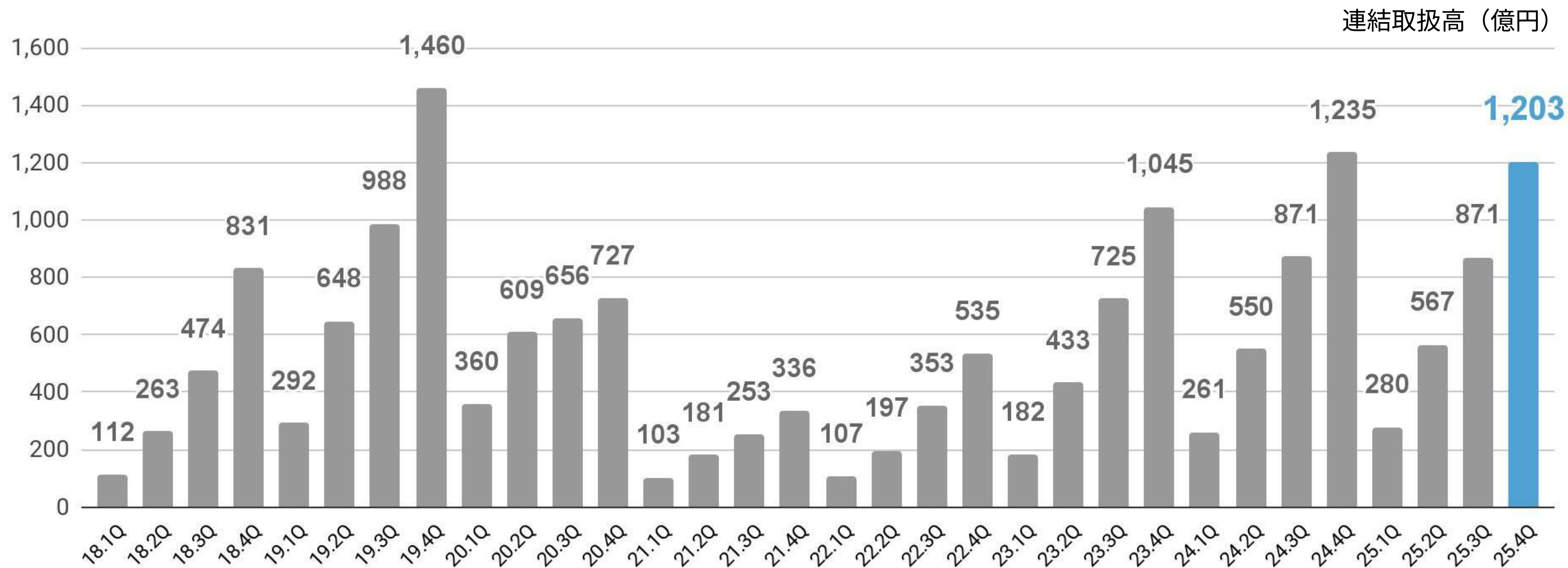
連結取扱高 1,203億円 (YoY 97.4%) うち訪日旅行 YoY 213% !	連結売上収益 280.2億円 (YoY 105.4%) 過去最高を達成 !	連結粗利益 161.2億円 (YoY 103.8%) 過去最高を達成 !	連結営業利益 (減損等控除前) 46.6億円 (YoY 130.2%) 過去最高を達成 !	toB事業ARR ※今期から開示 12.8億円 急速に拡大 !
--	--	---	--	--

FY25.9期4Q エアトリ経済圏ハイライト

事業数 21事業 (YoY +5事業)	M&A件数 (資本業務提携含む) 8件 (YoY +1件)	エアトリCVC 投資先数 145社 (YoY +7社)	エアトリCVC 今期IPO件数 5件 (YoY ±0件) ※IPO承認含む	エアトリCXOサロン 有料会員数 600社 2024年11月開始 から約1年間で急成長 !
---------------------------------------	---	---	--	--

04. FY25.4Q 決算概要

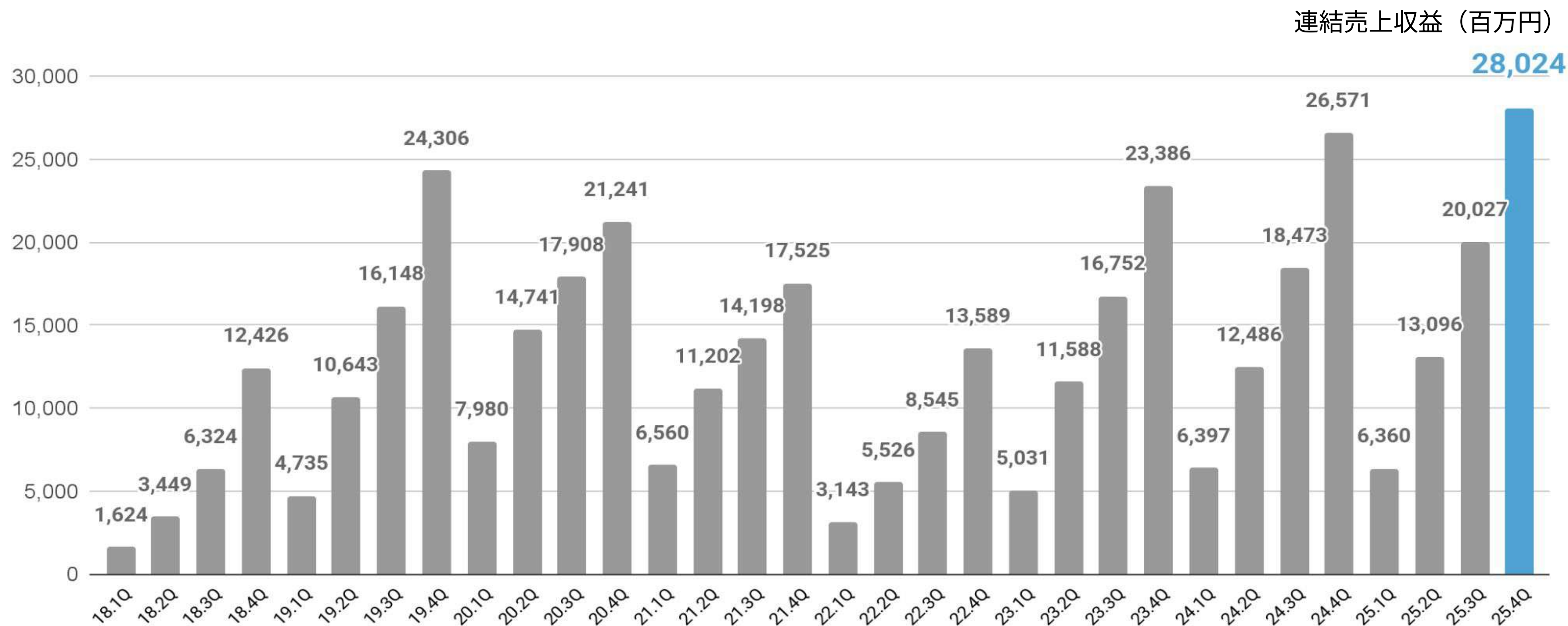
取扱高**1,203億円** 前期比**97.4%** エアトリ旅行事業の成長鈍化により前期比同水準



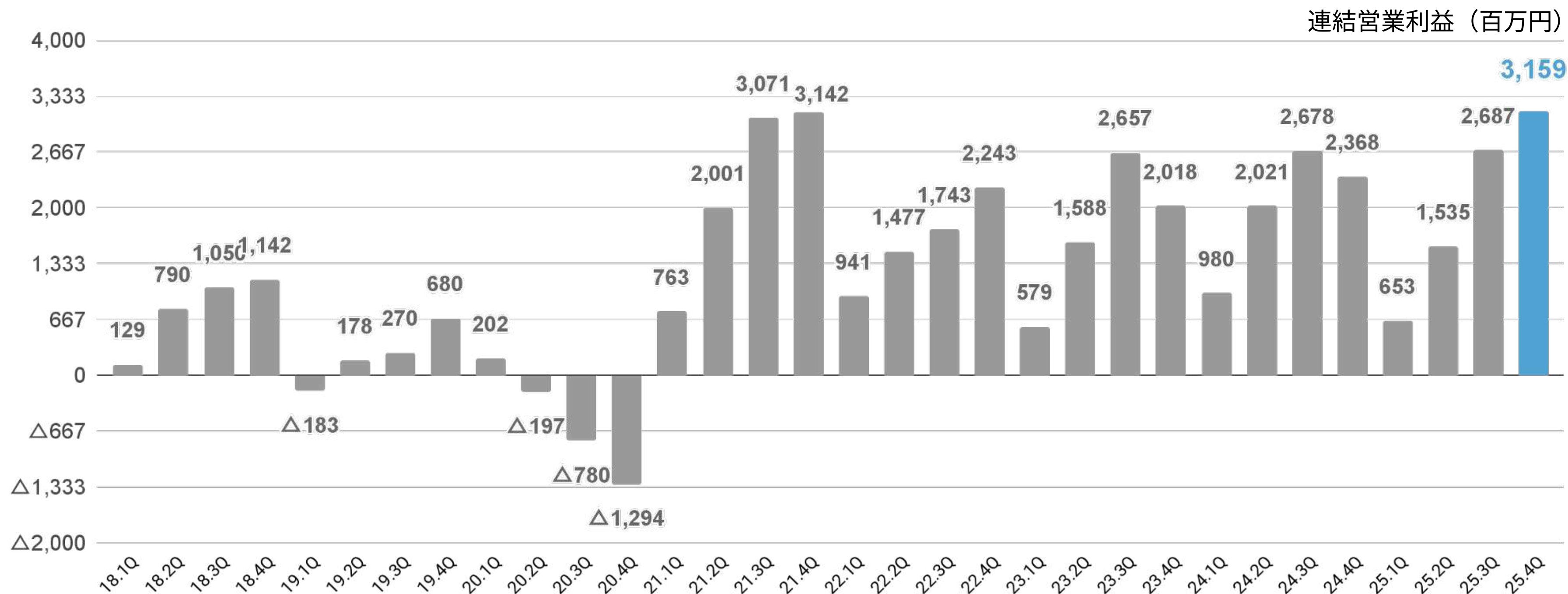
※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

売上収益 280.2億円 前期比105.4%

エアトリ旅行事業の成長鈍化をエアトリ経済圏の拡大が下支え



営業利益（減損等控除後） **31.5億円** 前期比**133.4%**
エアトリ旅行事業の成長鈍化がある一方、
投資事業（エアトリCVC）が利益を底上げし、過去最高益を達成

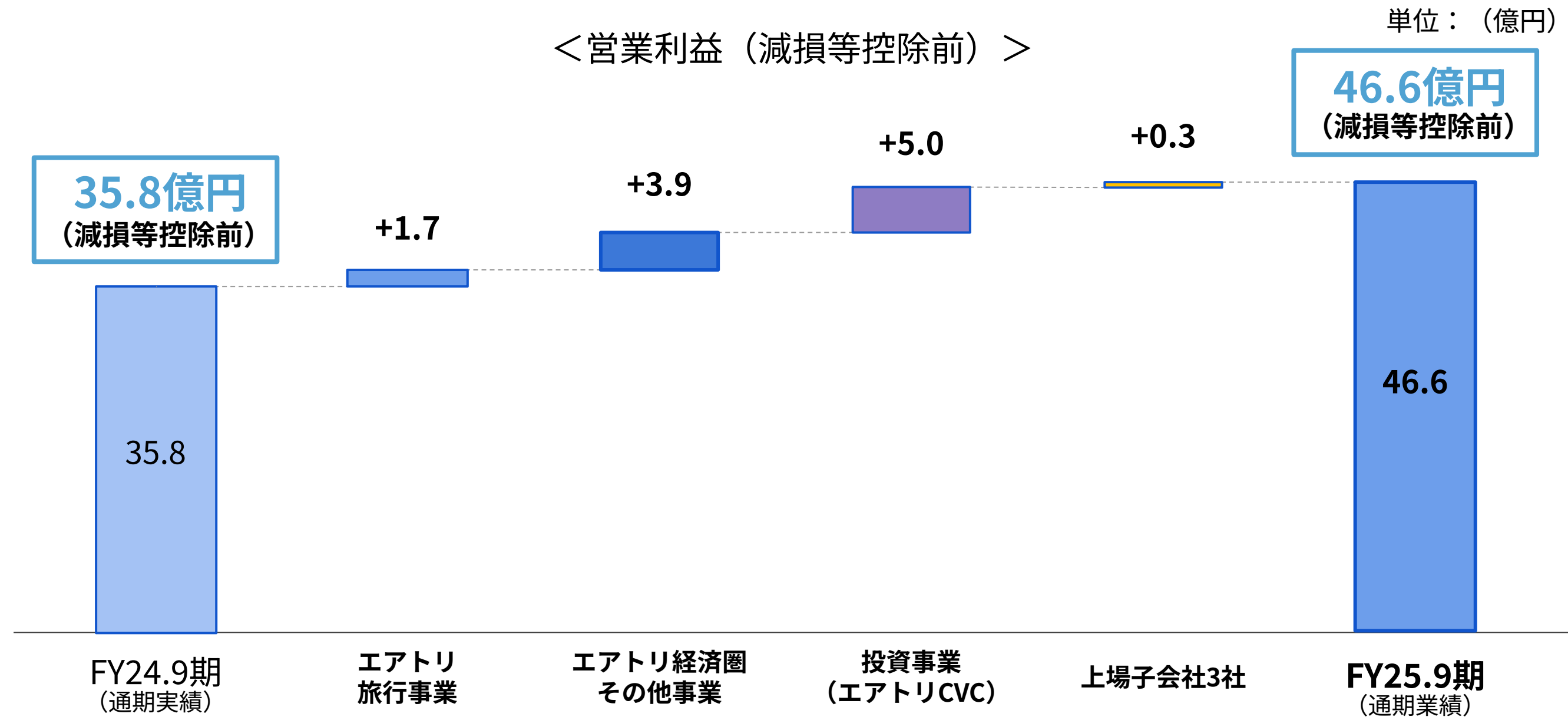


前期比で取扱高は横ばい、売上収益・営業利益は増加

(百万円)

	FY24.4Q		FY25.4Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	123,498	—	120,292	—
売上収益	26,571	100.0%	28,024	100.0%
売上総利益	15,530	58.4%	16,120	57.5%
営業利益 (減損等控除前)	3,585	13.4%	4,667	16.6%
営業利益 (減損等控除後)	2,368	8.9%	3,159	11.2%
親会社帰属 当期純利益	2,013	7.5%	1,839	6.5%

エアトリ経済圏その他事業と投資事業（エアトリCVC） が前期から伸長し営業利益（減損等控除前）が増加



事業別 営業利益 (減損等控除前)	FY24.9期	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)	上場子会社3社
	FY25.9期	29.1億	3.7億	10.8億	3.0億

オンライン旅行事業セグメントが全体を牽引

26年9月期のセグメント変更（予定）については、54ページ参照

(百万円)

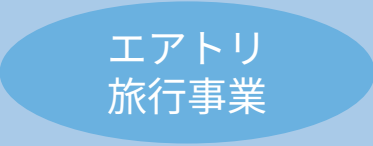
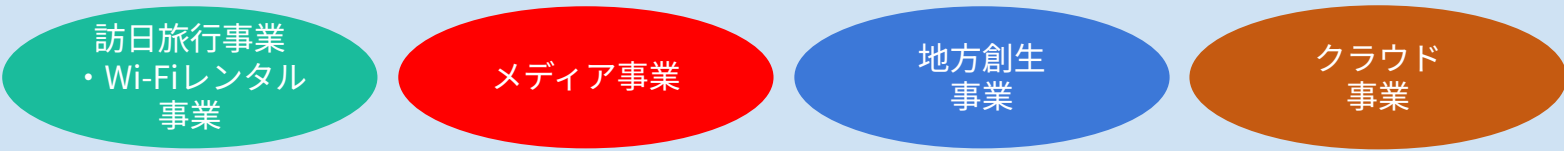
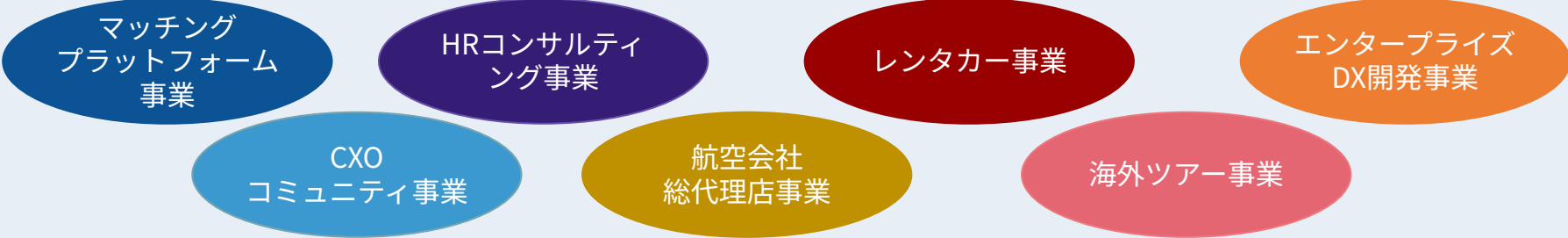
	報告セグメント			合計	調整額	連結合計
	オンライン 旅行事業	ITオフショア 開発事業	投資事業			
売上収益	27,618	64	345	28,028	△3	28,024
セグメント 利益	4,304	△61	164	4,407	△1,248	3,159

※「調整額」の区分は、主に各報告セグメントに帰属しない全社費用及びセグメント間取引であります。

報告セグメントの各事業ごとの内訳は次ページ参照➡

	報告セグメント		
事業区分	オンライン旅行事業	ITオフショア開発事業	投資事業
エアトリ旅行事業	エアトリ旅行事業		
その他注力事業	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	ITオフショア開発事業	投資事業（エアトリCVC）
新規事業	マッチングプラットフォーム事業 CXOコミュニティ事業 海外ツアー事業 HRコンサルティング事業 航空会社総代理店事業 レンタカー事業 エンタープライズDX開発事業		
重要投資先にて注力	法人DX推進事業・ヘルスケア事業 クリエイティブソリューション&DX事業 人材ソリューション事業業 AIロボット事業	ゴルフライフサポート事業 外貨自動両替機事業	町家宿泊・日本文化体験事業

エアトリ新規商材・その他注力事業等への
成長投資を行い、戦略的に「エアトリ経済圏」を拡大

事業区分		内訳金額（億円）	合計（億円）	エアトリ経済圏	実績と今後の見通し
エアトリ 旅行事業	国内旅行領域	取扱高：639 粗利：98.0	取扱高：1,059 粗利：124.3 営業利益：30.1		成長鈍化があるものの、新規商材のシェア拡大に注力
	海外旅行領域	取扱高：421 粗利：26.3			為替等の外部要因の影響を受けつつも、緩やかに回復
その他注力事業	ITオフショア開発事業	取扱高：1 粗利：0.0 営業利益：△0.4	取扱高：125 粗利：35.0 営業利益：15.5		FY26.9期よりハイブリッドテクノロジーズの連結子会社に伴い売上収益・営業利益の増加を見込む
	投資事業	取扱高：3 粗利：1.2 営業利益：10.8			IPOの蓋然性の高い成長企業への投資を継続
	その他注力事業	取扱高：121 粗利：33.8 営業利益：5.1			中核子会社を中心に非旅行事業領域の拡大を目指す
新規事業		取扱高：19 粗利：4.1 営業利益：1.0	取扱高：19 粗利：4.1 営業利益：1.0		エアトリ5000の達成に向けて中長期の事業拡大を目指す

※ 営業利益は減損等控除前営業利益を記載しております。

各事業の見通しに対して、早期に減損損失等を計上

～筋肉質なBSにより健全な財務基盤を継続構築～

～グループ全体で約15億円を計上～

～20年9月期から6期にわたり減損損失を計上してきたことが、今期の過去最高益達成に寄与～

各事業における一部資産の減損損失（グループ合計約 15億円）	
営業投資先の再評価（4Q）	投資実行から期間が経過している等の投資先について、IPO蓋然性や事業計画の達成状況などを踏まえてより慎重に評価を実施し、当初計画や見通しからの変更が大きな営業投資先に対して、評価損を計上
子会社事業に関連する評価損（4Q）	子会社で計上しているソフトウェア等の固定資産に対する投資への損失を計上
親会社事業の評価損（4Q）	親会社で計上しているソフトウェア等の固定資産に対する投資への損失を計上
M&Aによる成長投資（4Q）	直近でM&Aをした会社について、投資額の評価において、一部費用計上や前倒しでの減損処理を実施

営業利益は上方修正後の業績予想を上回る着地
～営業利益は、成長投資・事業ポートフォリオの拡大を断続的に実行し、
堅調に利益の積み上げを継続～

(百万円)

	FY25.9期 通期業績予想 (期首予想)	FY25.9期 修正通期業績予想 (7月1日時点予想)	FY25.9期 通期業績 (実績値)	達成率 (修正予想対比)
取扱高	135,000	135,000	120,292	89.1%
売上収益	28,000	28,000	28,024	100.1%
営業利益 (減損等控除前)	1,000	2,000	4,667	233.4%
営業利益 (減損等控除後)	1,000	2,000	3,159	158.0%
配当額	—	—	10円/株	—

※上記修正通期業績予想は、2025年7月1日に発表した通期連結業績予想値になります。

利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移

(百万円)			
	FY24.4Q	FY25.4Q	増減額
流動資産	20,887	23,756	2,869
現預金	9,647	12,112	2,465
営業投資有価証券等	6,077	6,010	△67
非流動資産	7,915	8,610	695
総資産	28,803	32,367	3,564
負債	14,071	15,807	1,736
有利子負債	3,245	3,133	△112
資本合計	14,731	16,559	1,828
自己資本比率	51.1%	51.1%	±0%

営業活動によるキャッシュインフローは45.4億円
主に投資活動と借入れの返済、配当金の支出等を使用

(百万円)

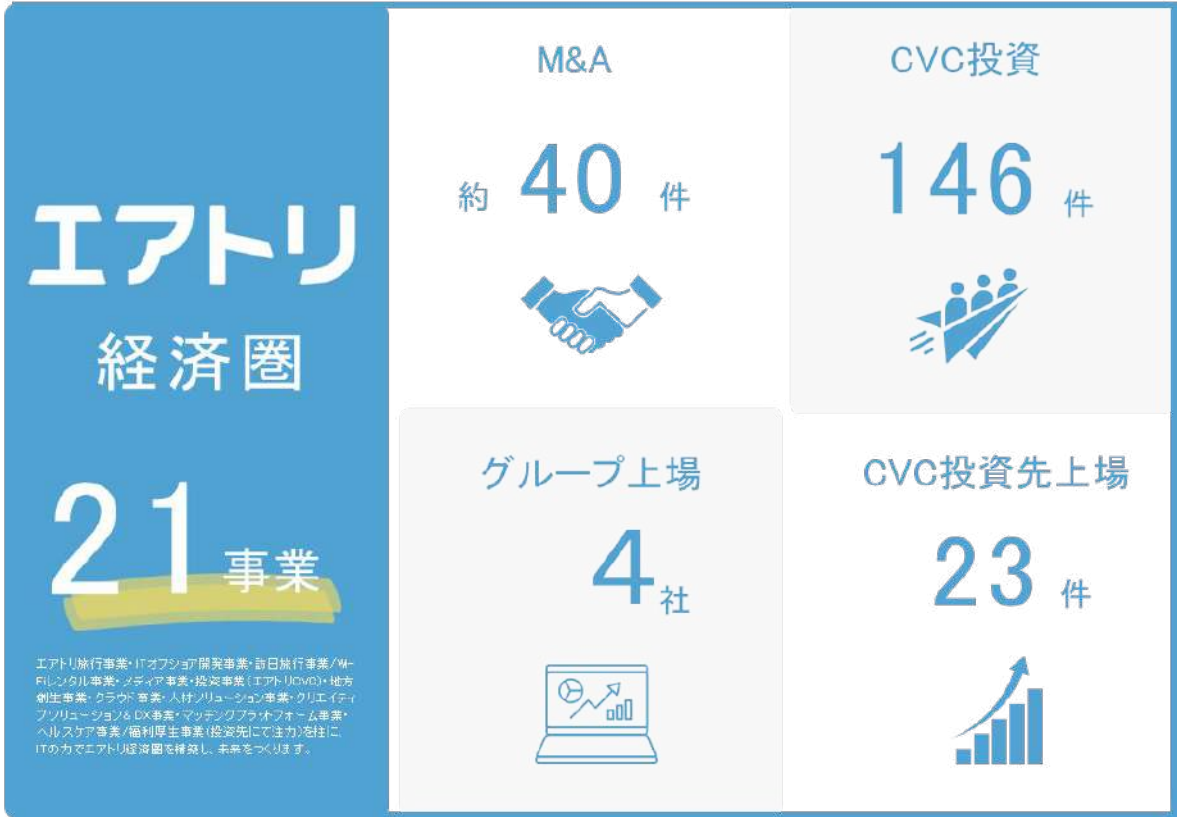
	FY24.4Q	FY25.4Q	増減額
営業活動CF	2,271	4,549	2,278
投資活動CF	△3,629	△1,332	2,297
財務活動CF	△1,397	△812	585
現金及び現金同等物に係る換算差額	△26	△10	—
現金及び現金同等物の増減額	△2,781	2,393	5,174
現金及び現金同等物の期首残高	12,453	9,647	—
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額	△23	70	—
現金及び現金同等物の期末残高	9,647	12,112	—

05. M&A戦略

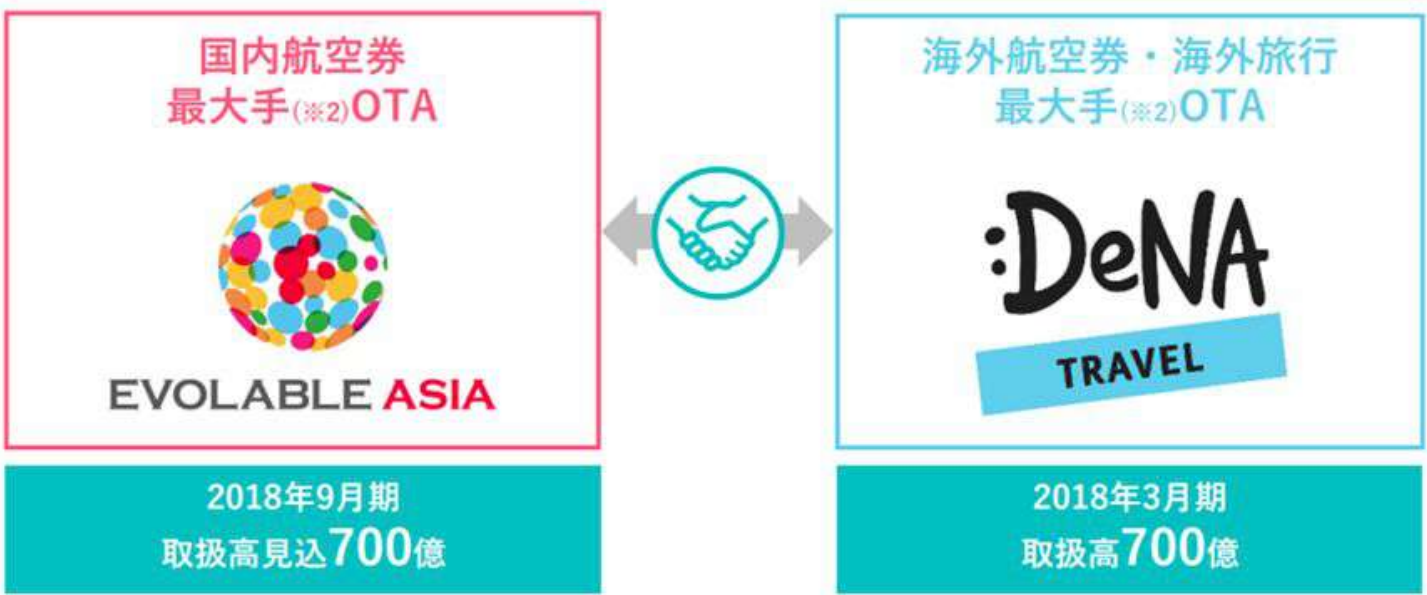
～エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた仲間集め～

新規スライド

- これまでグループ約40件のM&A・資本業務提携を実行
- 直近2カ年でも、15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



当社グループ最大のM&A（2018年5月）



FY24.9



FY25.9



新規スライド

ソーシング

ネットワーク

経営陣の豊富なネットワークや連携するファン
ド、M&A仲介会社、取引先金融機関や証券会社
や問い合わせフォーム等、多種多様な経路から案
件を発掘

目利き

これまで豊富な投資経験（CVC投資累計146社、
約40件のM&A実績等）や、長年の多様なビジネ
ス経験に基づく目利き力

エクゼキューション

資金調達

十分な手元資金に加え、安定した財務基盤を構
築していることから、エクイティ・デットファイ
ナンスともに、大規模な資金調達がスピー
ディーに実行可能。好機を逃さずに、M&Aを行
える資金調達力を有する

プロフェッショナル人材

M&A実務の経験豊富なメンバーや公認会計士を
はじめとしたファイナンスに精通したプロ
フェッショナル人材が多数在籍。内部リソース
でのDD、スキームの立案や契約交渉が可能

PMI

事業グロース

多角的に事業を展開する中での成功・失敗を繰
り返し、実体験に基づく貴重なビジネスノウ
ハウ、広範囲に及ぶネットワークを獲得。蓄積さ
れたビジネスノウハウやネットワークを活用
し、買収企業の事業に伴走しながら、企業価値
向上を支援

管理体制構築支援

豊富なM&A実績で培ったPMIノウハウ、豊富な
PMI人材を活用し、上場企業品質のガバナンス体
制を構築

事業シナジー

顧客基盤

ToB・ToCともに豊富な顧客基盤を抱える。ToC
領域では、多数のエアトリ会員や上場子会社ま
ぐまぐのメルマガ会員を有し、ToB上領域にお
いても創業来の長年の取引実績からグループ全
体で1万社を超える顧客基盤を有する

ブランド力

OTA市場において高い顧客認知度を獲得。
今後もエアトリブランドとしての認知度向上と
ともに、グループ全体としての更なるブランド力
の獲得を目指す

マーケティングノウハウ

これまでTV・インターネット・SNS等多方面に
大規模な広告投資を実行し、マーケティングノ
ウハウが蓄積。
顕在客・潜在客の双方に効果的なアプローチを
図り、短期的な商材の販売促進を行うだけでな
く、LTVの最大化をはじめ長期的な顧客基盤の
形成も進めている。長期的な顧客基盤の形成の
一環としては、大規模な興行への協賛も実行

開発力

上場子会社ハイブリッドテクノロジーズにお
いては、オフショア開発に独自の組織体制を
組み合わせることで、国内での開発に匹敵す
る高品質な開発力を価格競争力をもって提
供。また、ベトナムにおいてハイブリッドテ
クノロジーズは高い知名度を獲得しており、
エンジニアの高い採用力を有することで安定
的な供給力を確保。
また、エアトリ本体にも高スキルなエンジ
ニアを多数抱える。加えて、投資先のピカパカ
やグループ会社のハイブリッドテックエー
ジェントではSES事業を展開し、今年9月
にはチケット販売システム開発・保守運用を手
掛けるNAYUTAがグループジョイン。
グループ全体で強固な開発体制を構築

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

新規スライド

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

新規スライド

- 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)

コロナ後
(エアトリ単体でのM&A 5 件を集計*2)

インバウンドプラットフォーム

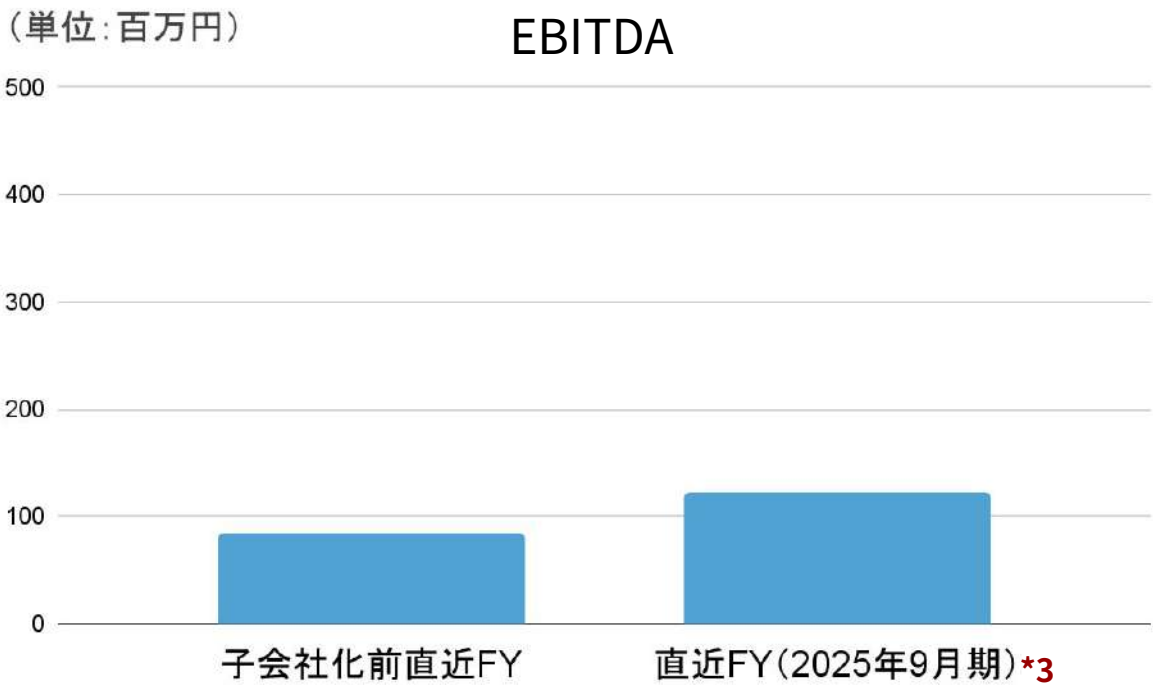
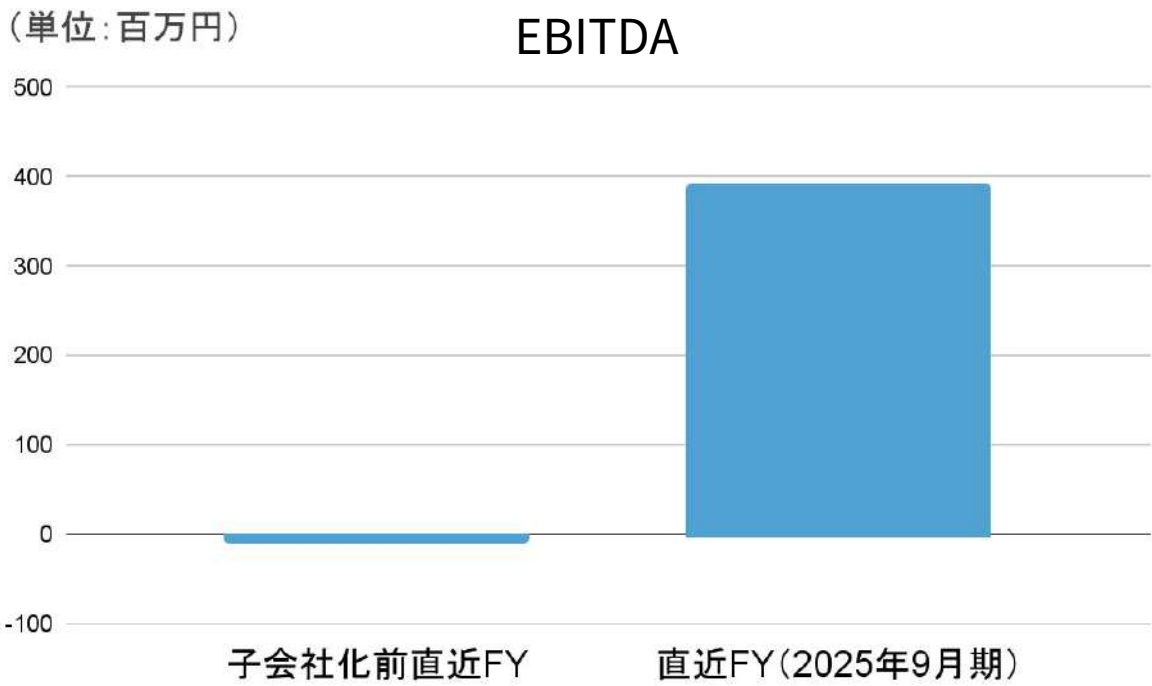
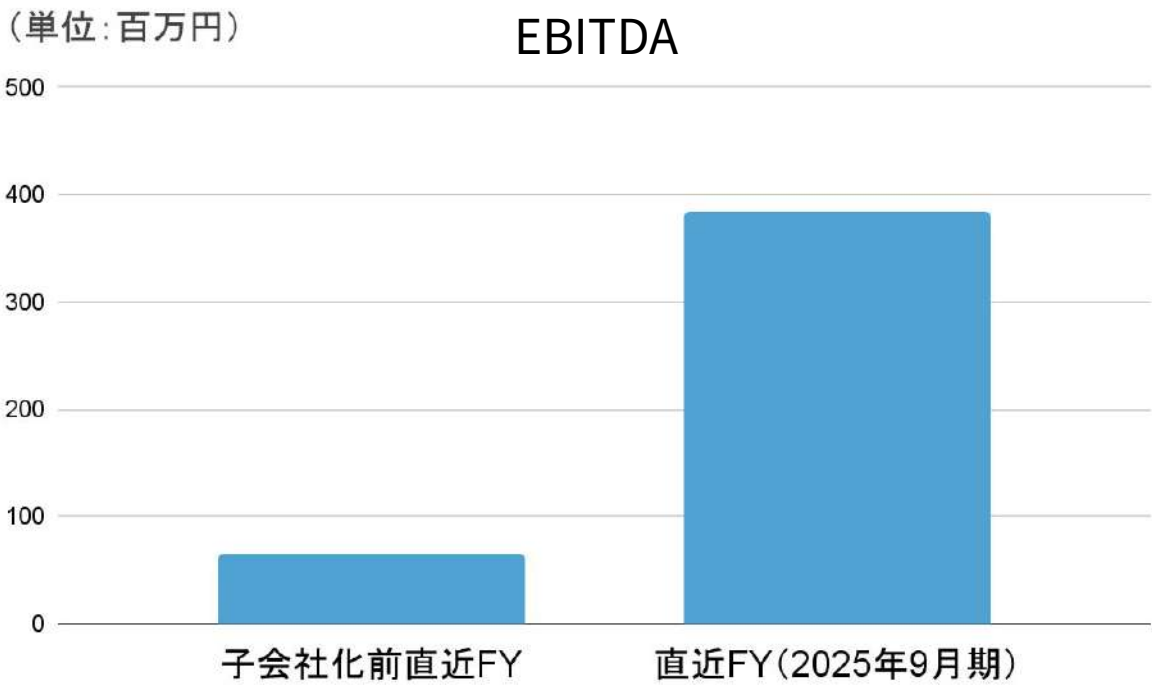
DeNAトラベル

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 : 5.6億円
投資時期 : 2016年7月

投資金額 : 12億円
投資時期 : 2018年5月

総投資金額 : 7.6億円



*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

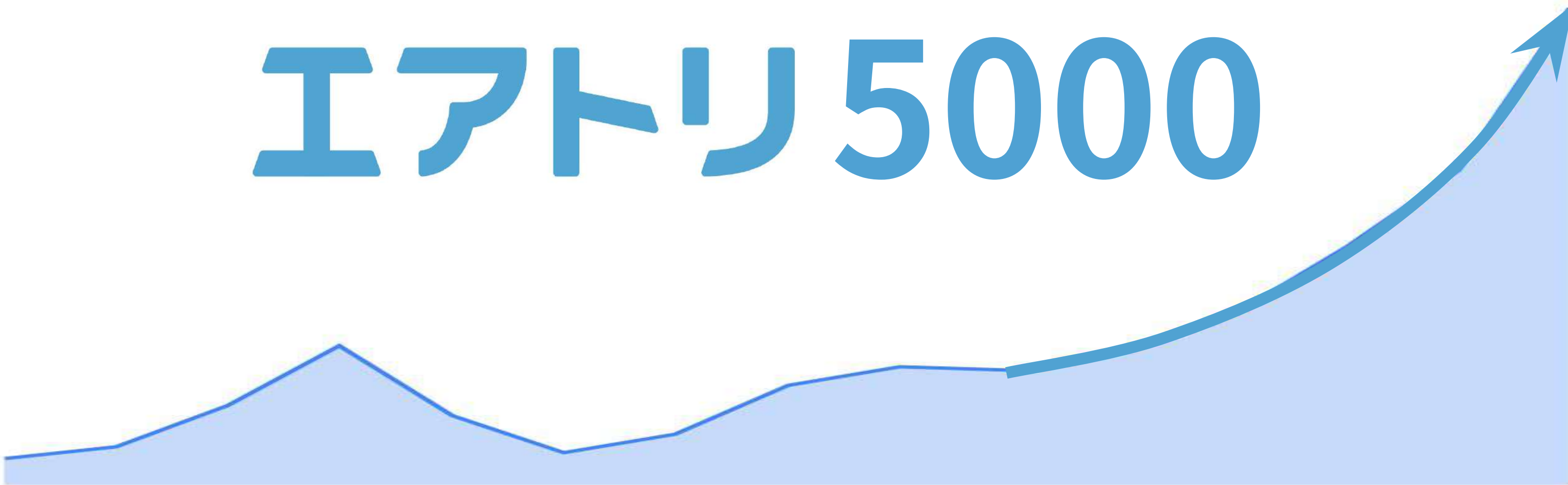
06. 中長期成長戦略「エアトリ 5000」 ～グループ連結取扱高5,000億円を目指す成長戦略～

「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 トフォーム社の業績向上 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（減損等控除前）46.6億円

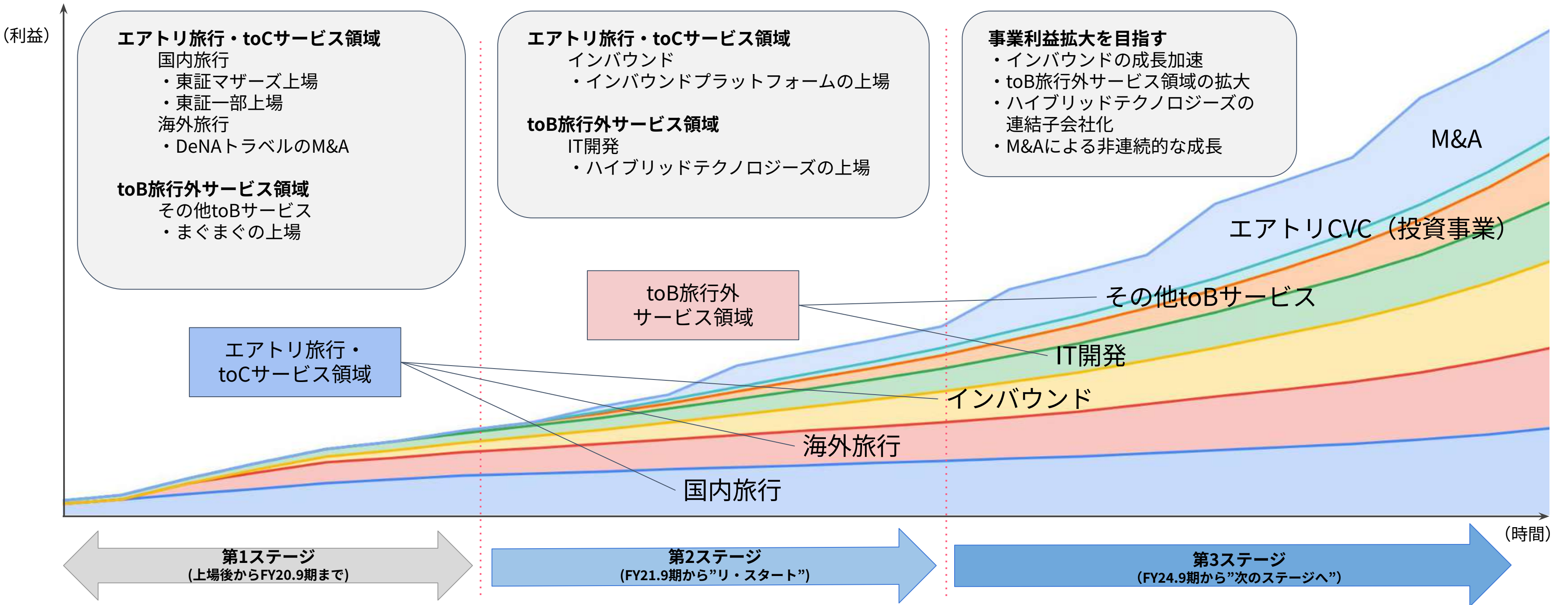
中長期成長戦略「**エアトリ5000**」を再策定
～グループ連結取扱高**5,000億円**達成に向けて、
終わりになき成長を目指す基本方針に変更なし～
～大型案件を含めて、断続的なM&Aの実行により成長を牽引～

エアトリ5000



	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	将来像
連結 取扱高	277 億円	403 億円	831 億円	1,460 億円	727 億円	336 億円	535 億円	1,045 億円	1,235 億円	1,203 億円	1,350 億円	5,000 億円

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



エアトリ旅行・toCサービス領域 成長戦略

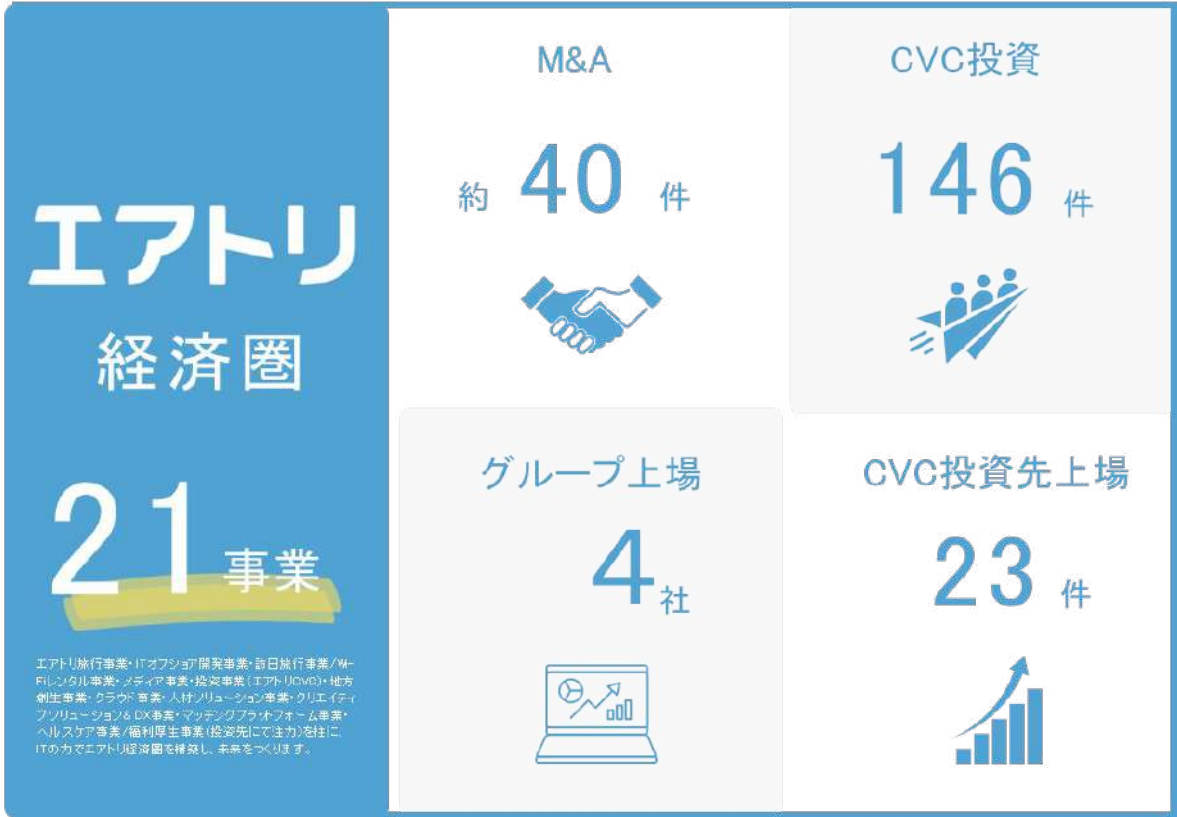
事業領域		成長戦略	エアトリ経済圏 中核事業（会社）
エアトリ旅行・toC領域	国内旅行	国内サービス全体として「毎日がファン作り」を掲げ、リピーターに向けた施策の強化、UI/UXの改善、プロモーションの最適化、サービスサポート体制の強化を推し進め、より便利なサービスを目指す。 また、他社との協業サービスの展開により非連続的な成長を実現するとともに、長年主力だった国内航空券以外のサービスへも注力することで、「なんでもエアトリ」と認知いただけるサービスへのシフトを図る。	エアトリ旅行事業（エアトリ） 航空会社総代理店事業（エアトリ） レンタカー事業（ミナト）
	海外旅行	各航空会社や世界大手ホテルサプライヤーとの連携強化、最適なUI/UX改善の推進により事業成長を図る。 また、カスタマーサポートの改善によりお客様満足度向上を図り、和製OTAとしての競合優位性を高めながら、航空券やホテル以外にもお客様の要望に答える商品（送迎、現地ツアー、入場チケット等）を拡充し、すべての海外旅行準備が出来るサイトを目指す。	エアトリ旅行事業（エアトリ） 海外ツアー事業（エアトリ・かもめ）
	インバウンド	インバウンドプラットフォーム社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）

toB旅行外サービス領域 成長戦略

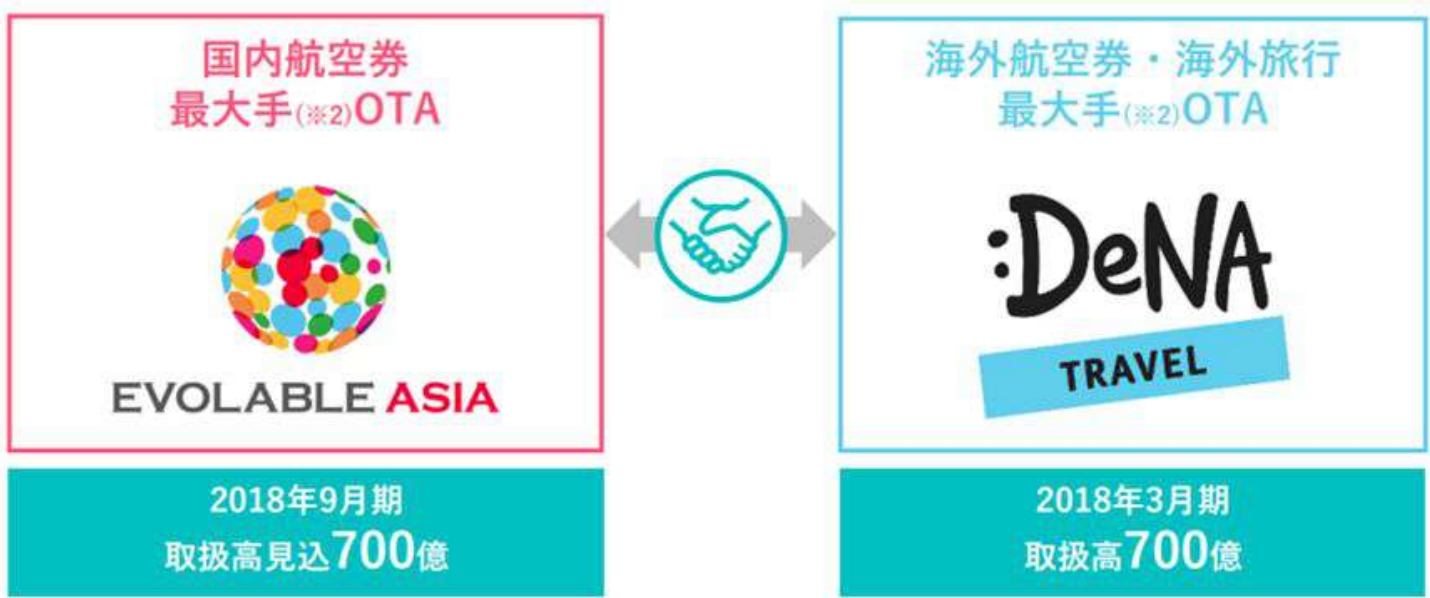
事業領域		成長戦略	エアトリ経済圏 中核事業（会社）
toB 旅行外 サービス 領域	IT開発	ハイブリッドテクノロジーズグループを中心に、グループ内の連携強化や、戦略的なM&A、事業パートナーシップの拡大を通じて、DX支援における①開発対応領域、②提供ソリューション、③マーケットの3つの軸で事業拡大を図る。 2025年10月には、ベトナムの総合ITカンパニーであるNGS Consultingを連結子会社化し、同社の強みであるSAPソリューションの豊富な実績を展開することを目指す。	ITオフショア開発事業（ハイブリッドテクノロジーズグループ） エンタープライズDX開発事業（NAYUTA）
	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（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）

新規スライド

- これまでグループ約40件のM&A・資本業務提携を実行
- 直近2カ年でも、15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



当社グループ最大のM&A（2018年5月）



FY24.9



FY25.9



ソーシング

ネットワーク

経営陣の豊富なネットワークや連携するファンド、M&A仲介会社、取引先金融機関や証券会社や問い合わせフォーム等、多種多様な経路から案件を発掘

目利き

これまで豊富な投資経験（CVC投資累計146社、約40件のM&A実績等）や、長年の多様なビジネス経験に基づく目利き力

エクゼキューション

資金調達

十分な手元資金に加え、安定した財務基盤を構築していることから、エクイティ・デットファイナンスともに、大規模な資金調達がスピーディーに実行可能。好機を逃さずに、M&Aを行える資金調達力を有する

プロフェッショナル人材

M&A実務の経験豊富なメンバーや公認会計士をはじめとしたファイナンスに精通したプロフェッショナル人材が多数在籍。内部リソースでのDD、スキームの立案や契約交渉が可能

PMI

事業グロース

多角的に事業を展開する中での成功・失敗を繰り返し、実体験に基づく貴重なビジネスノウハウ、広範囲に及ぶネットワークを獲得。蓄積されたビジネスノウハウやネットワークを活用し、買収企業の事業に伴走しながら、企業価値向上を支援

管理体制構築支援

豊富なM&A実績で培ったPMIノウハウ、豊富なPMI人材を活用し、上場企業品質のガバナンス体制を構築

事業シナジー

顧客基盤

ToB・ToCともに豊富な顧客基盤を抱える。ToC領域では、多数のエアトリ会員や上場子会社まぐまぐのメルマガ会員を有し、ToB上領域においても創業来の長年の取引実績からグループ全体で1万社を超える顧客基盤を有する

ブランド力

OTA市場において高い顧客認知度を獲得。今後もエアトリブランドとしての認知度向上とともに、グループ全体としての更なるブランド力の獲得を目指す

マーケティングノウハウ

これまでTV・インターネット・SNS等多方面に大規模な広告投資を実行し、マーケティングノウハウが蓄積。顕在客・潜在客の双方に効果的なアプローチを図り、短期的な商材の販売促進を行うだけでなく、LTVの最大化をはじめ長期的な顧客基盤の形成も進めている。長期的な顧客基盤の形成の一環としては、大規模な興行への協賛も実行

開発力

上場子会社ハイブリッドテクノロジーズにおいては、オフショア開発に独自の組織体制を組み合わせることで、国内での開発に匹敵する高品質な開発力を価格競争力をもって提供。また、ベトナムにおいてハイブリッドテクノロジーズは高い知名度を獲得しており、エンジニアの高い採用力を有することで安定的な供給力を確保。また、エアトリ本体にも高スキルなエンジニアを多数抱える。加えて、投資先のピカパカやグループ会社のハイブリッドテックエージェントではSES事業を展開し、今年9月にはチケット販売システム開発・保守運用を手掛けるNAYUTAがグループジョイン。グループ全体で強固な開発体制を構築

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

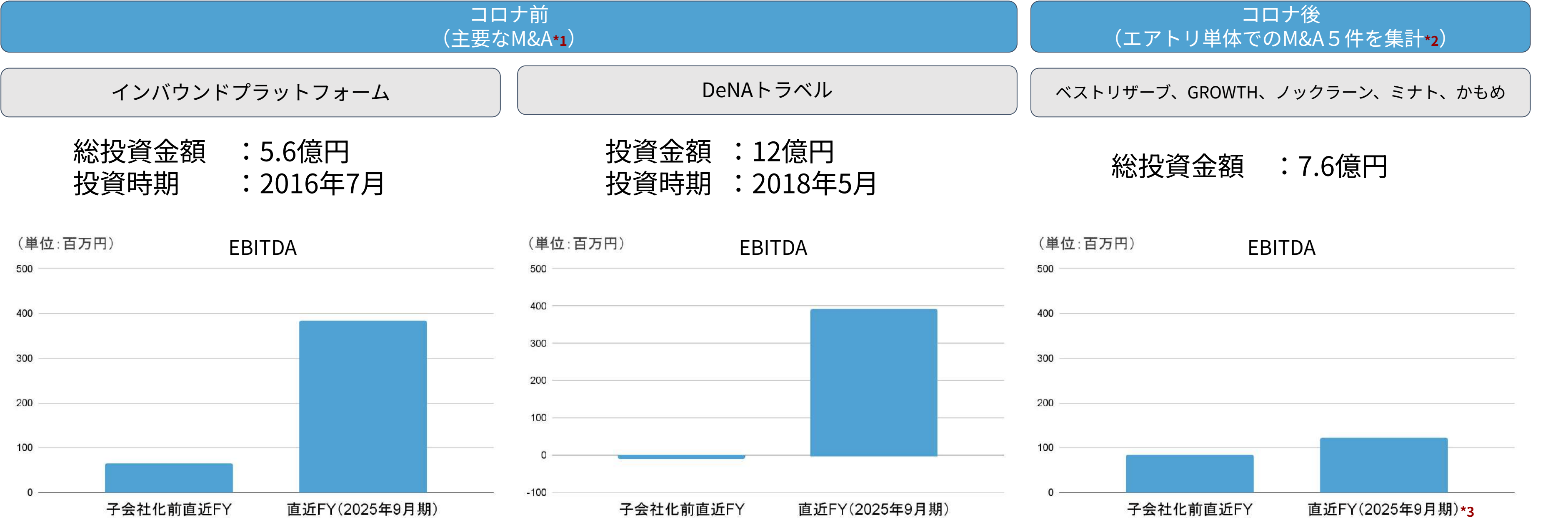
- ToC のブランド力、マーケティング・開発ノウハウ等の活用によるシナジー創出
 - ex.) IT・DX 開発会社/人材会社の買収
 - 開発会社としての収益獲得(自社プロダクト販売によるtoB 売上拡大)
 - 内製化による開発スピードの向上・コスト削減・オフショアBPOの強化
 - ex.) スタートアップ・ベンチャー企業を顧客ターゲットとするToB企業の買収
 - エアトリCVC出資累計約150社・エアトリCXOサロン有料会員600社以上をはじめと
したスタートアップ・ベンチャー界への強固なネットワークを活用

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

新規スライド

- 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

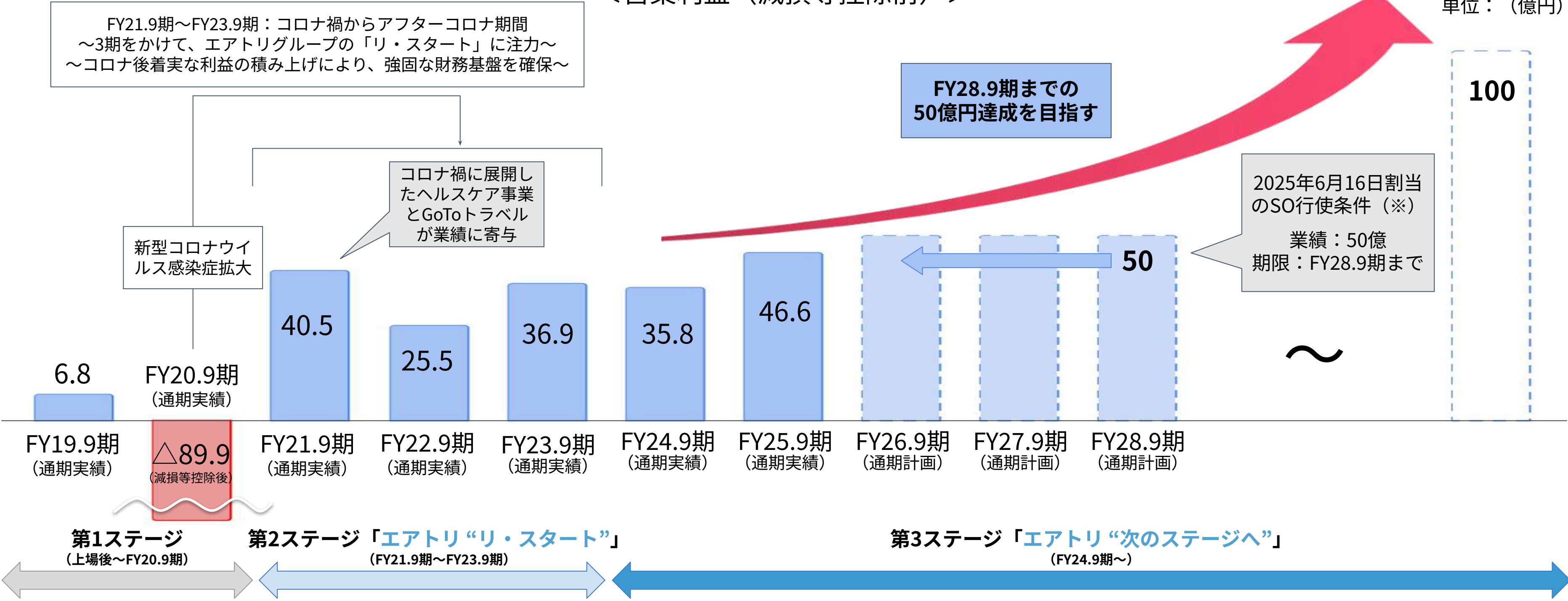


*1 その他、上場子会社まぐまぐをはじめ多数のディールがございます
*2 株式会社NAYUTAは、本件の集計に含めておりません (25年9月末の株式取得のため)
*3 25年9月期中実行のものにつきましては、1年間通期の数値に補正してお示ししております

3カ年以内の減損等控除前営業利益50億円、その後100億円を目指す！

＜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>

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～

①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

②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

③外部環境の変化を踏まえて業績目標の達成時期を更新

④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

2026年9月期1Qよりセグメントを変更予定

～「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セグメントに変更予定～

現在のセグメント	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	オンライン旅行事業	エアトリ エアトリ Premium Club okinawa オープンレンタカー kanxashi N's ENTERPRISE best Reserve KAMOME CORPORATION かもめツアー Glamso
	3区分に分解	
	▶ インバウンド事業	Inbound Platform
ITオフショア開発事業	エアトリ経済圏その他事業	MAGMAG GROWTH エアトリCXOサロン KNOCKLEARN
	名称を変更	
ITオフショア開発事業	▶ IT開発事業	Hybrid Technologies Hybrid Tech Agent Wur NGSC EVOLABLE ASIA docodoor Hybrid Business Consulting NAYUTA
投資事業	▶ 投資事業	エアトリCVC

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～



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

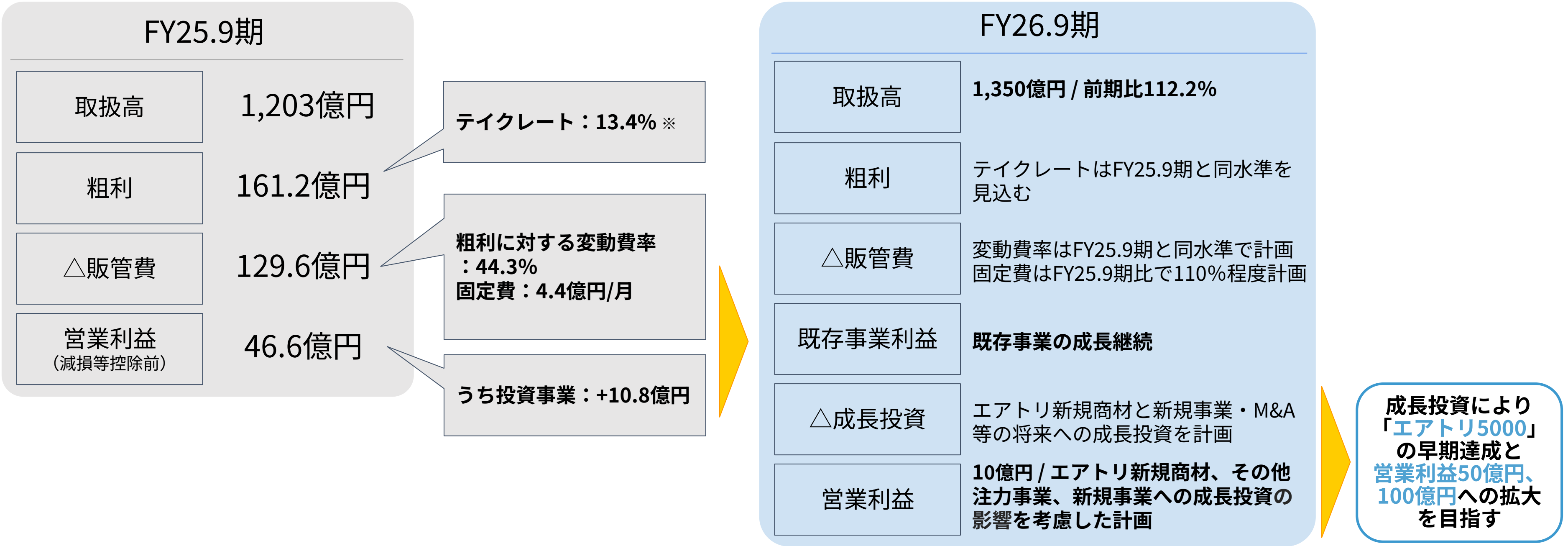
07. FY26.9期 業績予想

FY26.9期 業績予想は、取扱高**1,350**億円、売上高**340**億円、営業利益**10**億円
～早期に減損等控除前営業利益50億円達成を目指す～
～成長へ向けた投資、戦略的なM&Aを引続き推進～

(百万円)

	FY25.9期 期首通期予想	FY26.9期 期首通期予想	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	エアトリ旅行事業において成長鈍化があるものの、注力旅行商材への投資・エアトリ旅行事業に続く事業の成長等により前期比で増収を目指す	「エアトリ5000」の早期達成に向け、新規注力商材への投資と、M&A、新規事業の立ち上げにより、中長期的に収益拡大を見込める事業への投資に注力
売上収益	28,000	34,000		
減損等控除前 営業利益	-	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減損等控除前営業利益50億を定める	
営業利益	1,000	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考慮し、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、
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～



1

FY25.9期の第4四半期の連結業績は、取扱高1,203億円 (YoY97.4%)、売上収益280.2億円 (YoY105.4%)、営業利益 (減損等控除前) 46.6億円 (YoY130.2%)、エアトリ旅行事業における成長鈍化がある一方、投資事業 (エアトリCVC) が利益を底上げし、過去最高益を達成！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！順調に成長するCXOコミュニティ事業では、将来的な利益の下支えを目指し、エアトリは「次のステージへ」

2

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にアンタッチャブル山崎弘也さんが就任！「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3社もさらなる成長へのチャレンジを継続し、事業ポートフォリオの強化を推進！
メディア事業では、まぐまぐ (証券コード：4059)にて、事業の効率化により増益着地！
ITオフショア開発事業では、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・各段階利益の取り込みによる増加を見込む！また、同日付で、ベトナム国内の総合ITカンパニーNGSC社が同社にグループインし、2026年9月期よりベトナムでの市場シェアが拡大！
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、ライフメディアテック事業が成長を牽引し、FY25.9期の通期取扱高YoY200%超を達成！

4

投資事業 (エアトリCVC)では、1Q中にGVA TECH株式会社 (証券コード：298A)、2Q中に株式会社フライヤー (証券コード：323A)、ミーク株式会社 (証券コード：332A)、株式会社LogProstyle (ティッカーシンボル：LGPS)が新規上場し、今期累計4件のIPO実現により、当社投資先累計23社のIPOを達成！

5

CXOコミュニティ事業では、エアトリCXOサロン (有料会員) 600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年間で急成長！
2026年1月28日 (水) に「エアトリ上場企業サロン」の開催決定！上場企業「代表取締役」が100名以上 (完全招待制)、エアトリCXOサロン会員200名以上、最大360名規模の来場者を予定！当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最大級を目指す！

6

FY25.9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8件のM&A・資本業務提携を発表
新たに、チケット販売システム開発・保守運用を手掛ける株式会社NAYUTAを子会社化し、21事業目となる「エンタープライズDX開発事業」を開始

7

スカイマーク株式会社 (証券コード：9204)の株式を追加取得し保有割合が5%を超過 (2023年10月に1,960,800株取得、2025年10月・11月に1,066,200株取得)

8

人的資本経営に関する取り組みとして企業価値成長に繋がる人財への戦略的投資を実行！直近一年の主要施策として、①ベースアップの実施、②有償新株予約権 (SO) の付与、③退職金制度の導入、④賞与の引き上げ、⑤お弁当代の全額補助、⑥オフィスカジュアルの推進、⑦オンライン診療サービスの導入の計7種の取り組みを実施！

9

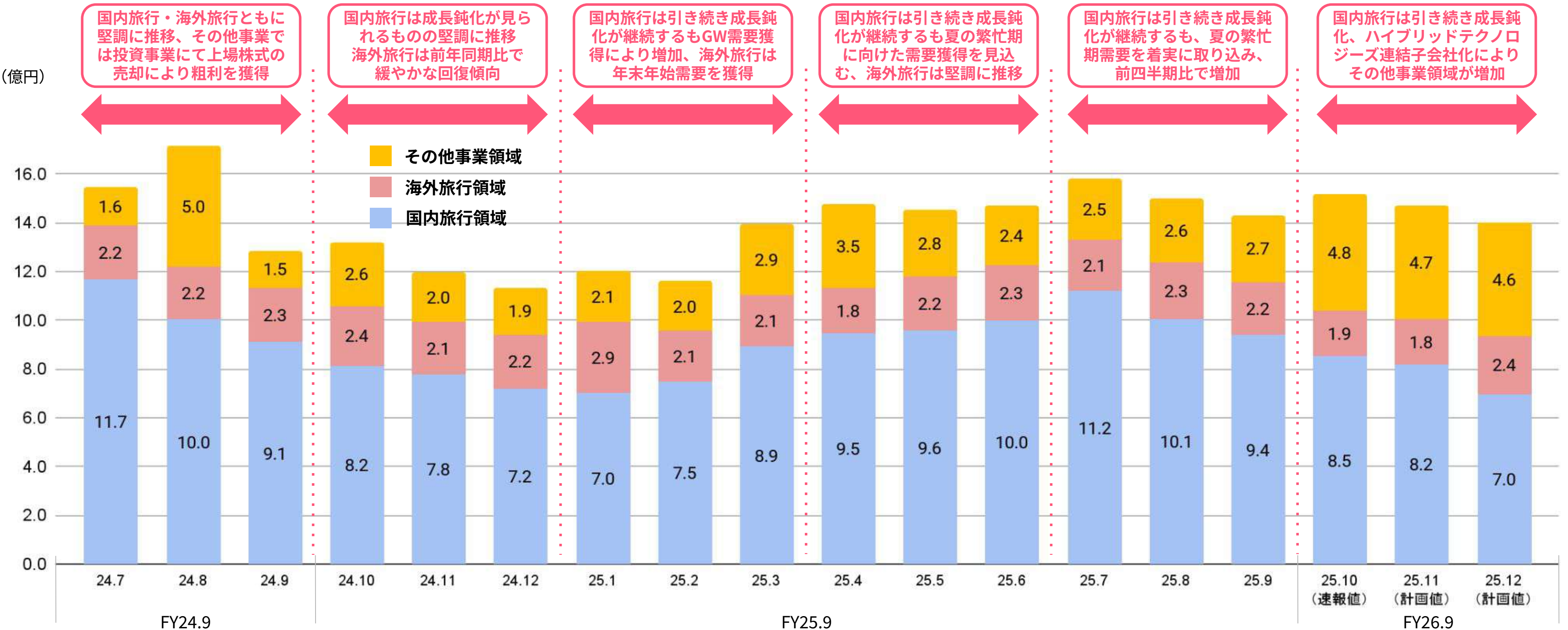
中長期成長戦略「エアトリ5000」を再策定！グループ連結取扱高5,000億円達成に向けて、断続的なM&Aの実行により終わりになき成長を目指し、3カ年以内の減損等控除前営業利益50億円、その後の100億円を目指す！

10

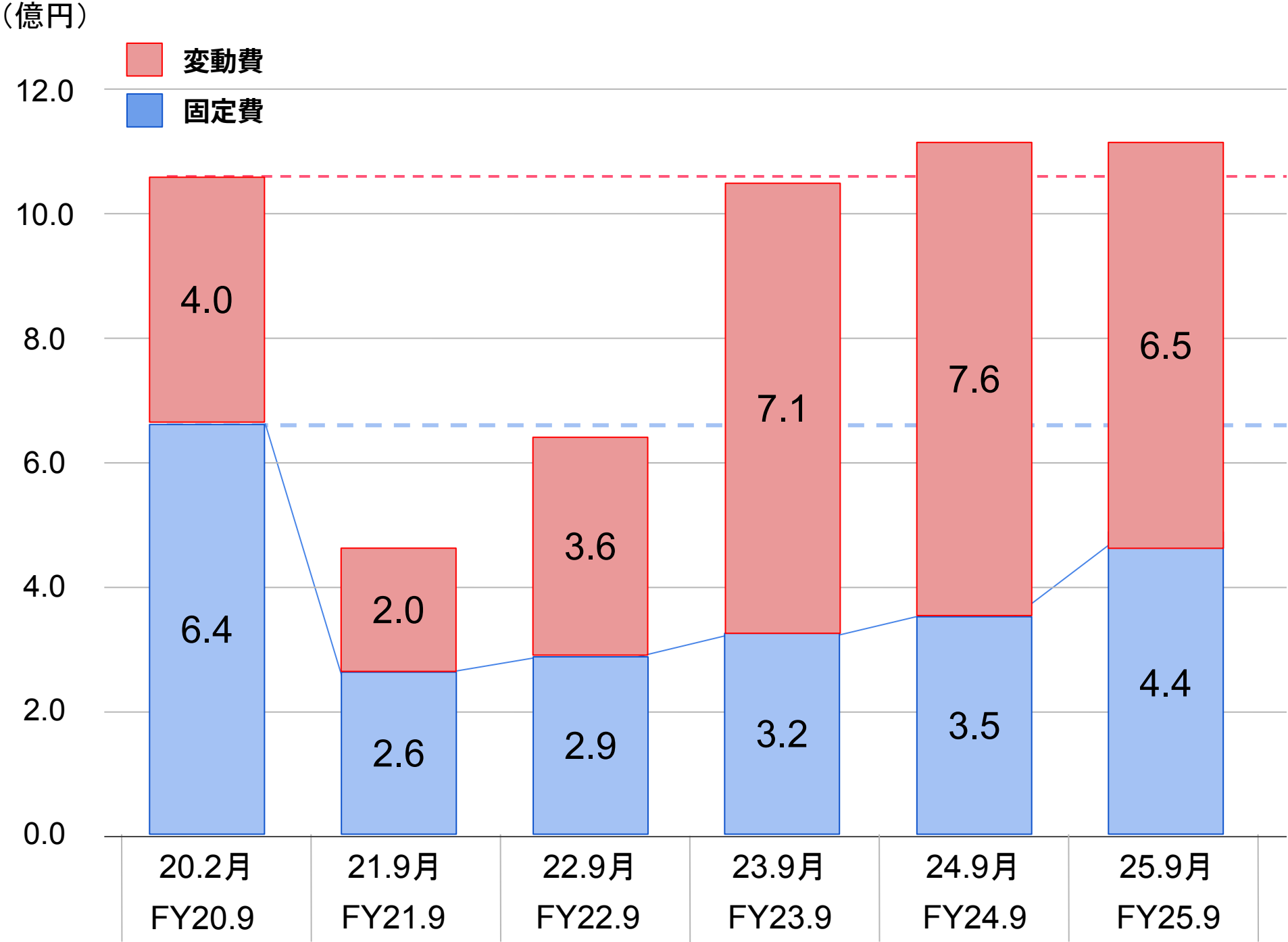
株主還元拡充に向けて、エアトリ経済圏を構成する各事業のうち、一定規模に成長し安定収益を獲得する事業からの利益を原資とした配当等を実施する方向性で検討中！
エアトリ旅行事業を巡る外部環境等を踏まえて、配当等の還元方針を当期中に公表予定！

08. FY25.4Q 主要KPIの推移

国内旅行領域は成長鈍化があるものの事業ポートフォリオ全体を牽引
その他事業領域は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は前期比増加！



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4四半期は、月間販管費を約11.1億円でコントロール～



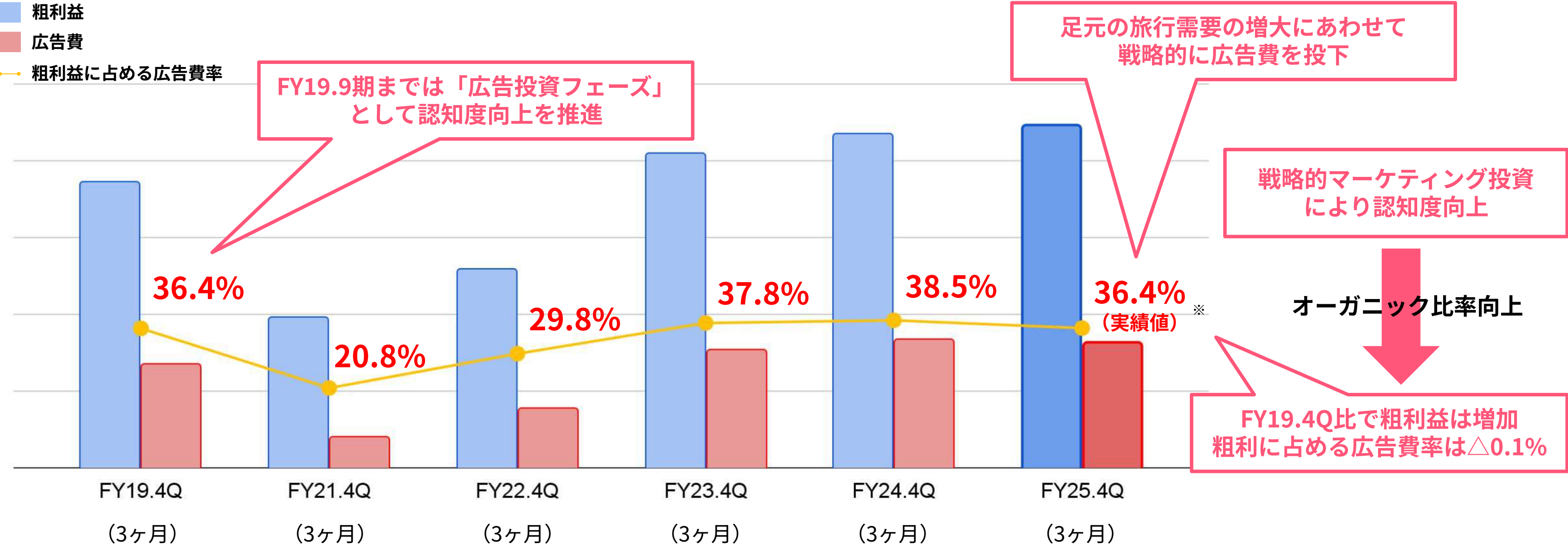
変動費と広告宣伝費の最適化

- 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
旅行需要に応じた新TV-CM等による広告投資を展開

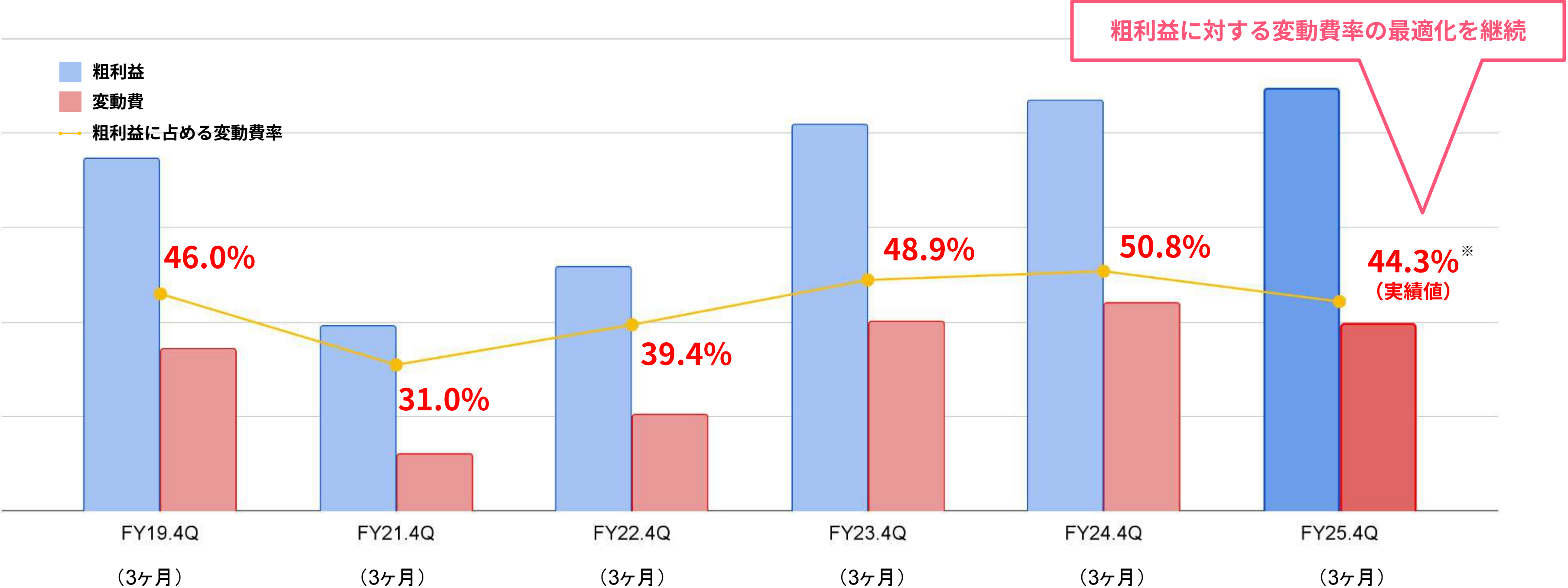
人件費の抑制とその他固定費削減の継続

- 人件費**
旅行需要に連動した人員体制の最適化
一部リモートワーク併用による通勤費の削減
- その他固定費**
インフラ管理に係るシステム維持費の最適化
リモートワーク併用による地代家賃等の削減
各部門別のその他固定費の見直し及び削減

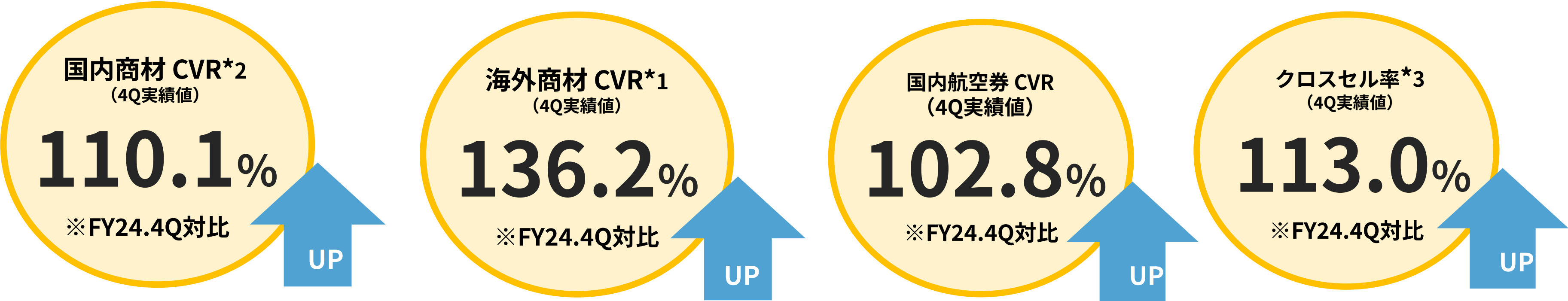
FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を活かし、
今後の成長投資をしつつ、旅行需要にあわせて戦略的に広告費を投下
～足元の費用対効果を踏まえて、適切に広告費をコントロール～



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～



国内・海外商材のCVR及びクロスセル率は改善傾向！
～海外商材のCVRがFY24.4Q対比**136.2%**と大きく成長～

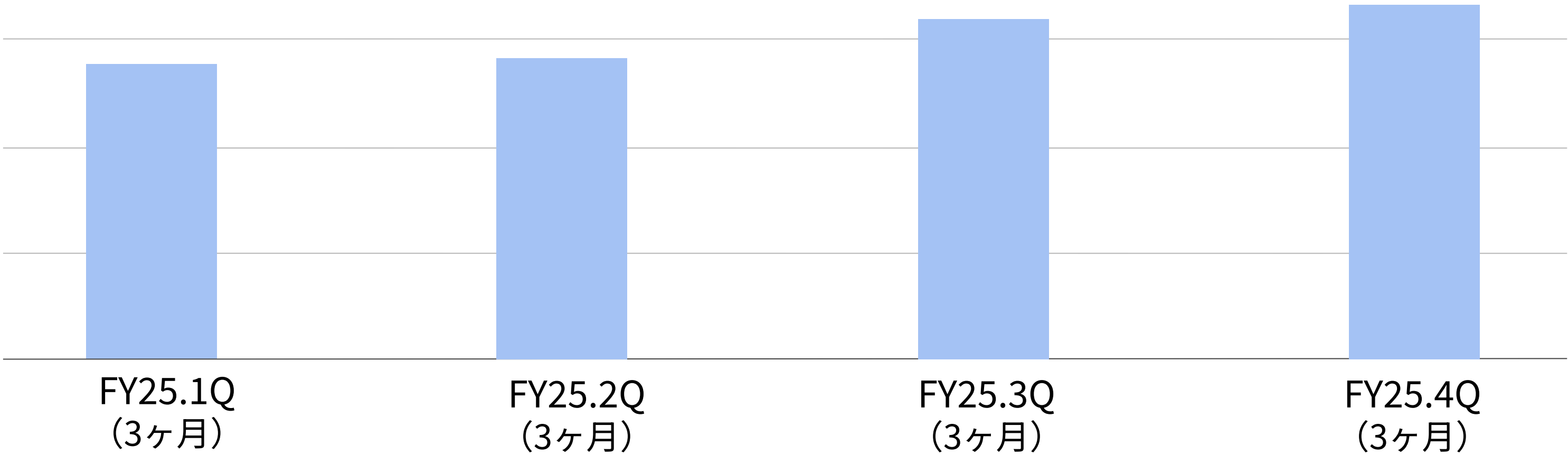


※1 海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出
※2 国内のホテル／DPを対象に加重平均にて算出
※3 国内・海外のホテル（DPを含む）／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

最重要KPIであるオーガニック粗利益
国内・海外商材ともに前四半期と同水準を維持
～FY25.3Q対比で**101.0%**と堅調な推移～

■ オーガニック粗利益

国内航空券の成長鈍化が見られる中、
オーガニック獲得は国内・海外商材ともに同水準を維持！



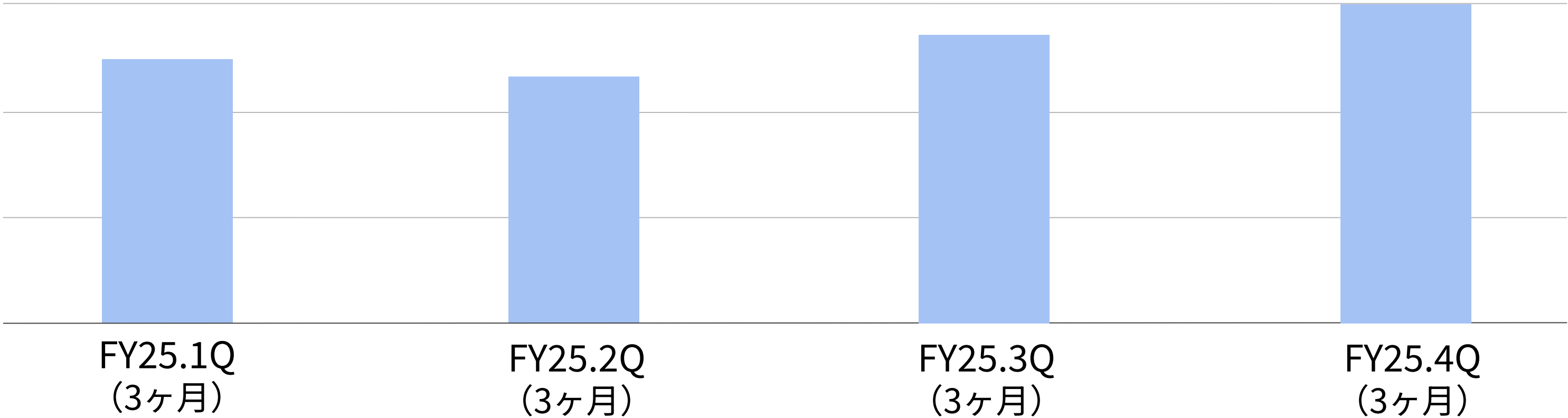
※広告やメタサーチを経由しない顧客への販売による粗利益を指す
(エアトリキーワードでの自然検索やアプリなどによる流入によるもの)

アプリ経由での粗利益は前四半期から好調に推移！

～FY25.3Q対比で**106.1%**と伸長～

■ エアトリアプリ粗利益

エアトリアプリ粗利益は引き続き成長傾向！



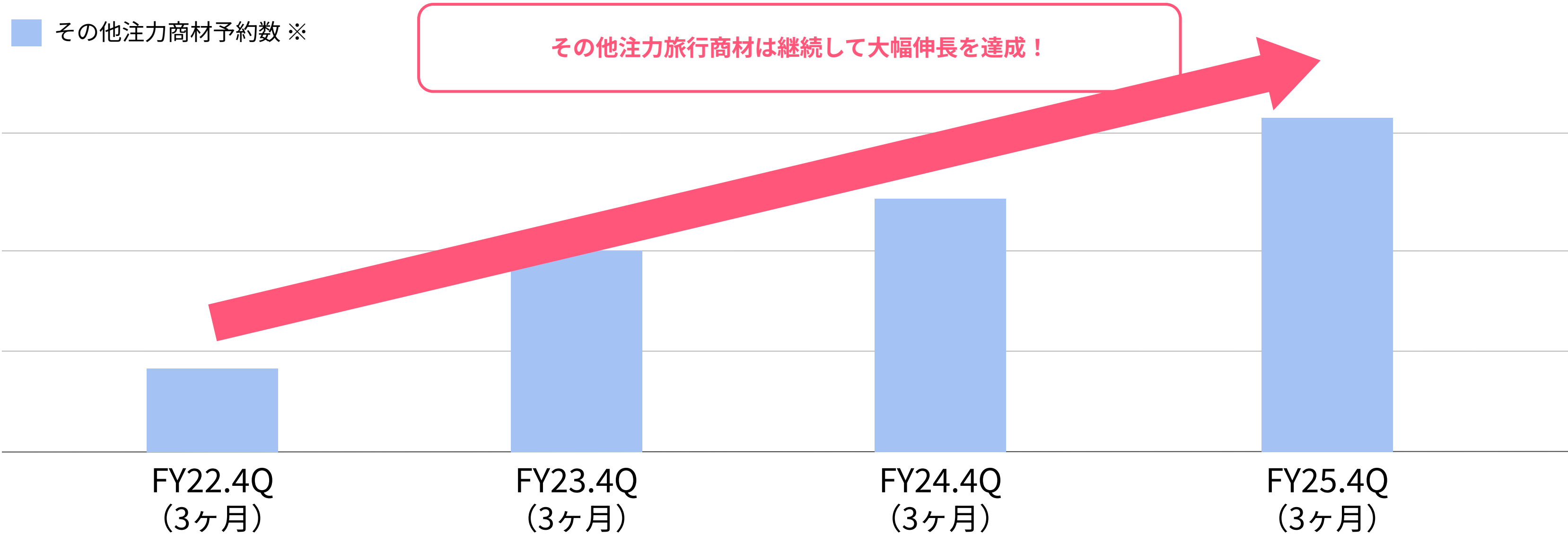
※エアトリアプリ顧客への販売による粗利益を指す

その他注力商材への事業投資及び集客強化施策により
その他注力商材の予約数は大きく成長！

～その他注力旅行商材はFY24.4Q対比で**119.4%**と更に増加～

■ その他注力商材予約数 ※

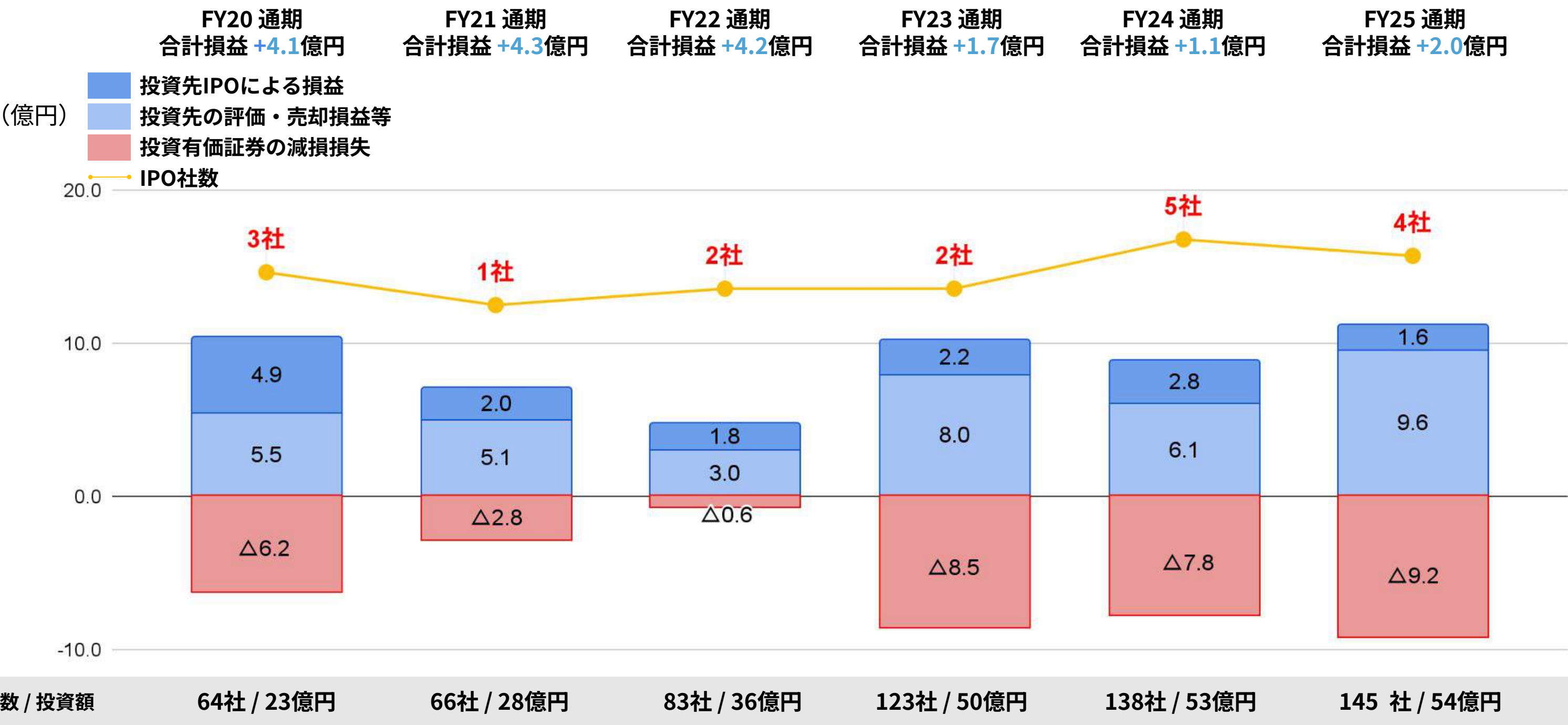
その他注力旅行商材は継続して大幅伸長を達成！



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

FY25 4Q 投資先IPO4社 投資事業損益+2.0億円

～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145社 IPOの蓋然性が高い成長企業への投資を継続～

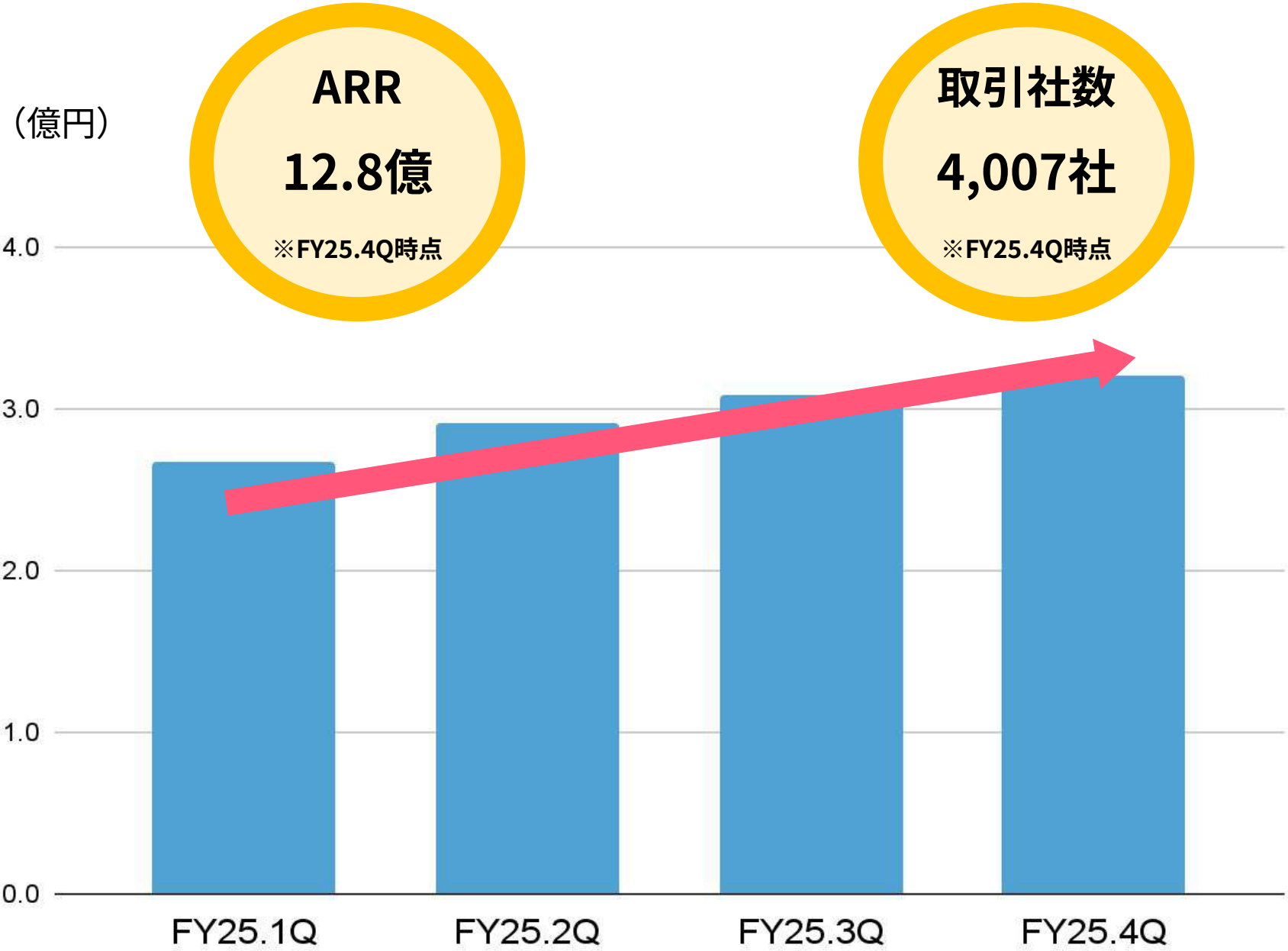


※ 累計投資社数 / 投資額、IPO社数には子会社・グループ会社は含まれておりません。Copyright © AirTrip Corp. All Rights Reserved.

BtoB事業領域の拡大

～リカーリングビジネスの成長により、収益を底支え～

＜BtoB事業領域リカーリング収益の推移＞



エアトリ経済圏の拡大によるBtoB事業領域の拡大

ITオフショア開発事業、CXOコミュニティ事業、メディア事業、クラウド事業、地方創生事業、マッチングプラットフォーム事業、HRコンサルティング事業等幅広くBtoB事業領域を展開。
2026年9月期より、ハイブリッドテクノロジーズ社（2025年9月期まで持分法適用）およびNAYUTA社の連結開始により、更なるBtoB事業領域の拡大を見込む。

FY.25 4Q時点でのARRは12.8億円

BtoB事業領域のリカーリングビジネスはARR12.8億円まで積み上がり。取引社数も順調に増加し、安定した成長を続ける。

09. FY25.4Q 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）～

09. FY25.4Q 事業進捗

～上場子会社3社～

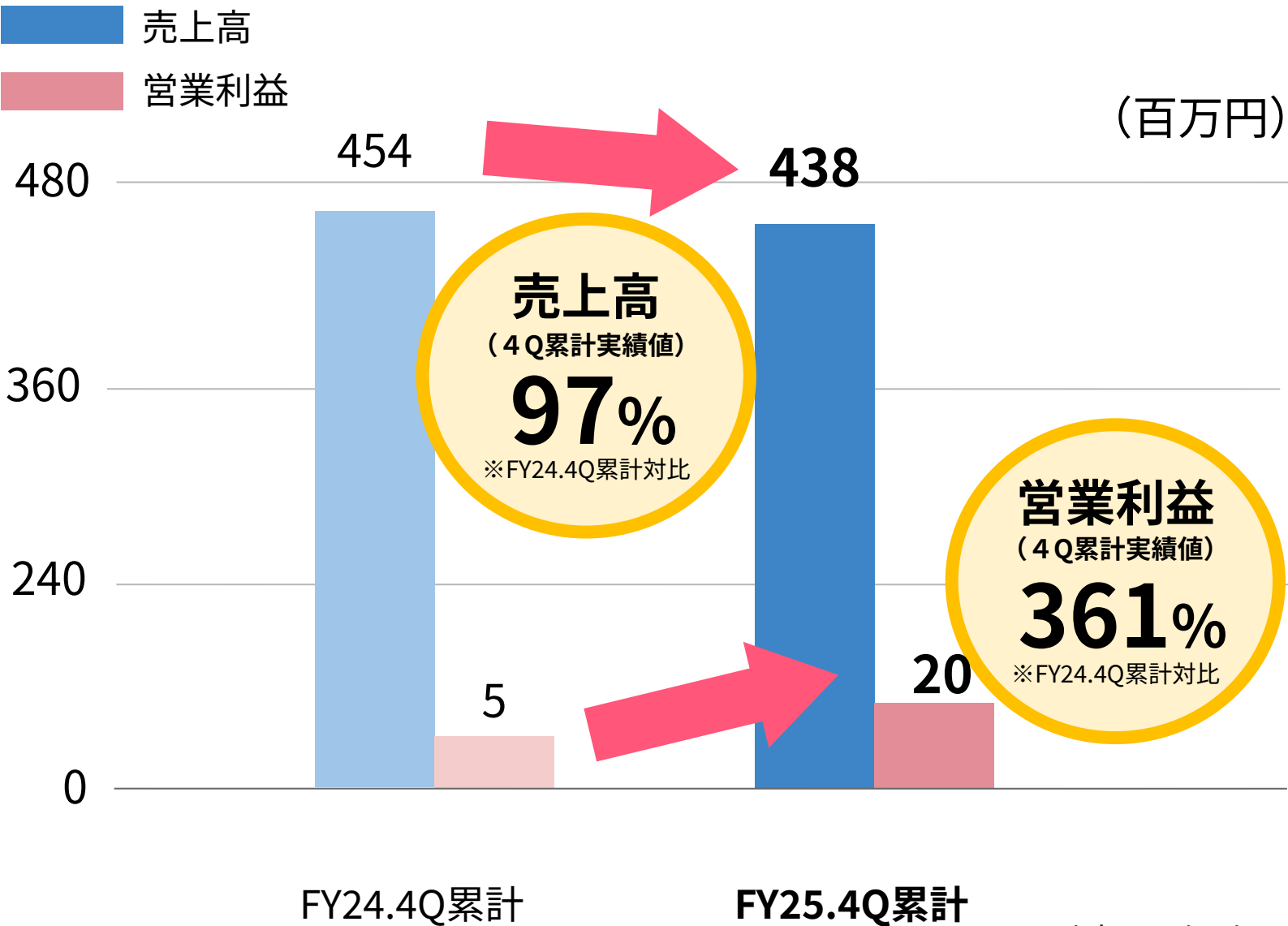
～エアトリ旅行事業～

～エアトリ経済圏その他事業～

～投資事業（エアトリCVC）～

事業の効率化により増益着地
獲得利益をマーケティングに再投資し、
メイン事業成長の好循環を形成
～前年同期比で売上高**97%**、営業利益**361%**～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞



プラットフォーム事業

前年同期比で売上高、営業利益共に成長。既存クリエイターのIP※1を活用したマーケ施策を実施し、新規メルマガ創刊数が増加。また、新規有料会員獲得の導線を模索し、獲得利益を再投資する好循環を強化。

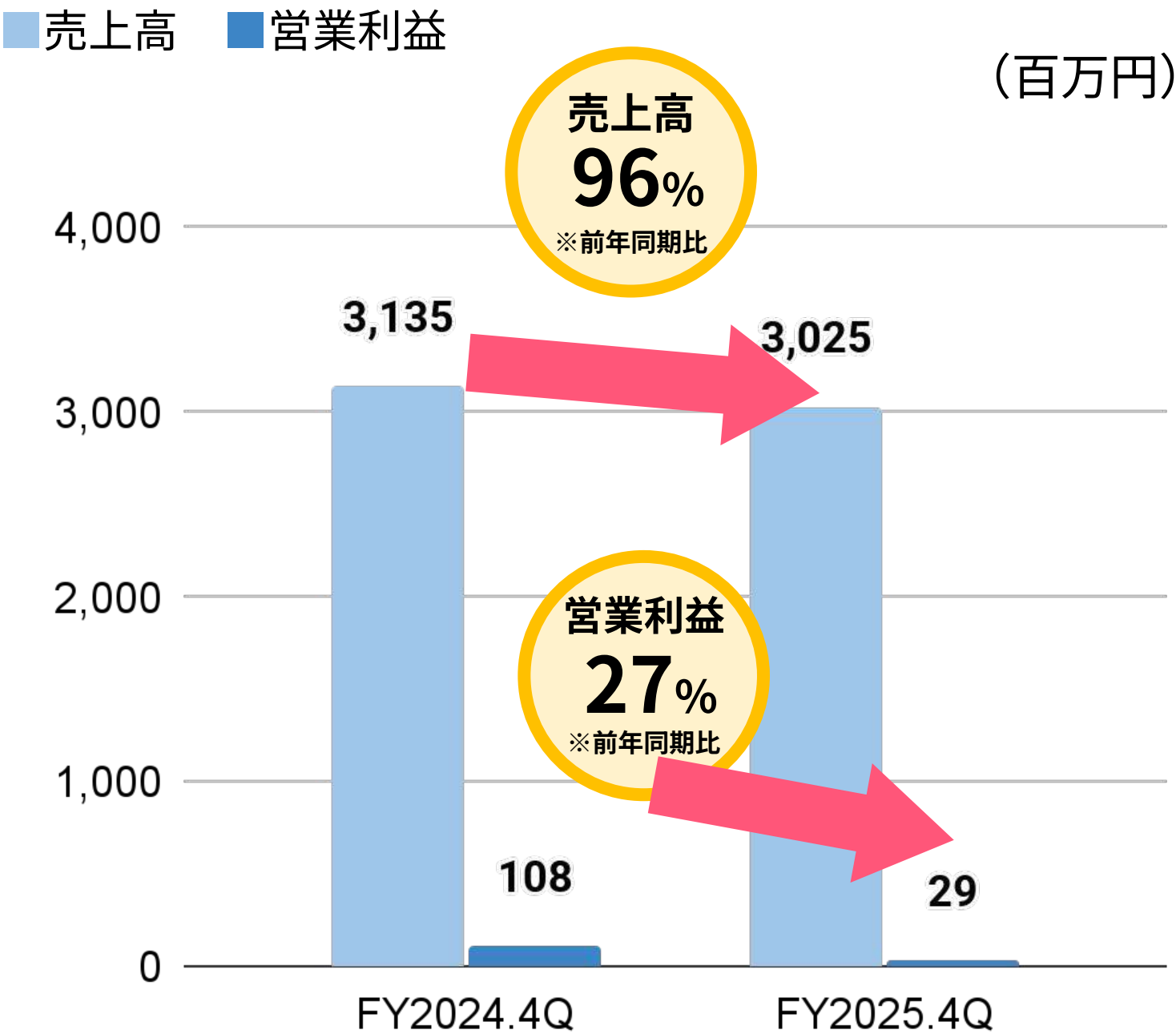
メディア広告事業

前年同期比で売上高、営業利益共に減少。コスト効率化の徹底により、利益を最大限確保しつつ、クリエイター起用やタイアップ施策を通じて、媒体価値の再評価を行い、価値向上の施策に注力。

※1 インтеллекチュアル プロパティ

ベトナム拠点の残存対応の通期影響により前期比で減収減益

残存対応は当期末で解消、新子会社2社を迎えた事業体制で
翌期以降の成長を図る



通期計画通り着地、前期からの残存対応により減収減益

前期に閉鎖したダナン拠点から他拠点に移管した残存対応に追加工数を要したことが通期業績の悪化要因となり、前年同期比で売上高は97%(対計画比101%)、営業利益は27%(対計画比100%)。当該残存対応は2025年9月期までに完了し、翌期以降は正常な事業運営に回帰。

新規子会社を迎えた事業組織で来期以降の事業拡大を推進

2025年8月には経営・事業戦略コンサルティングを提供するハイブリッドビジネスコンサルティング、2025年10月にはベトナム国内で総合ITサービスを展開するNGS Consultingをグループに迎え、国内外の領域を拡大した事業体制を構築。

ITオフショア開発事業

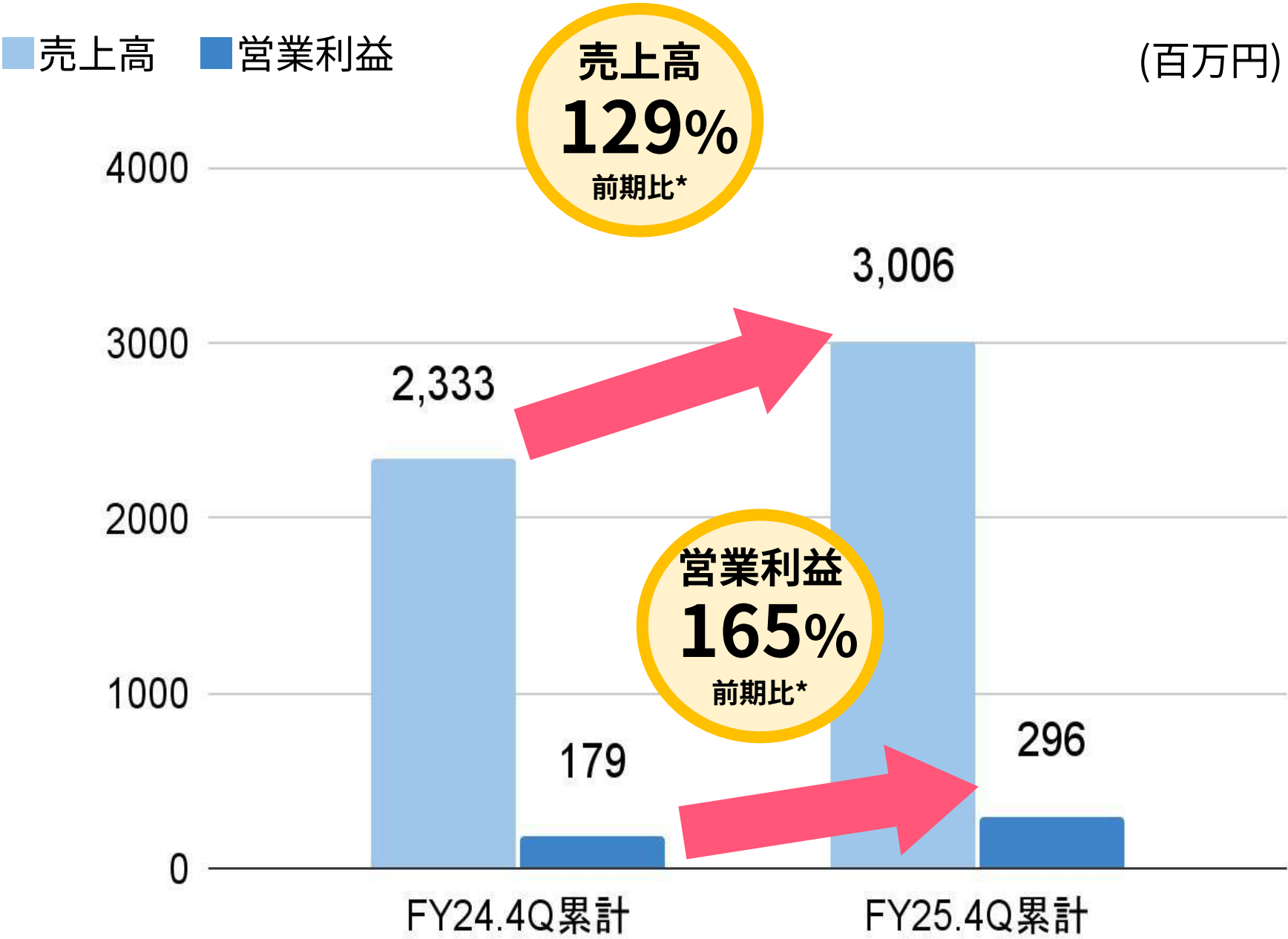
NGS Consulting Joint Stock Companyの子会社化が完了

ベトナム国内の総合ITカンパニーをグループに迎え、2026年9月期よりベトナムへマーケットを拡大

	DX戦略	事業戦略 プロダクト戦略	UX/UI デザイン	開発	保守運用	グロースハック
 Hybrid Technologies ベトナムリソースを活用した 上流～実装までDX支援 日本 ベトナム			上流 日本人PM/デザイナー/エンジニア	開発 ベトナム人エンジニア・ブリッジエンジニア		
 Hybrid Tech Agent 日本人×常駐可×1人単位でのサービス提供 日本				日本人PMやエンジニアのSES/派遣		
 Wur 0→1の新規事業開発の企画立案～グロース支援 日本 ベトナム		新規事業/開発 コンサルティング	0→1開発経験豊富な日本人PM/デザイナー＋オフショア開発体制			グロースハック
 docodoor ニアショア開発拠点によるコストパフォーマンスに優れた制作支援 日本			標準化された各種WEB制作（Wordpress/Shopify）	Flutterを活用したアプリ開発		WEB マーケティング 各種クリエイティブ制作
 Hybrid Business Consulting 事業戦略、システム導入等の経営、事業戦略コンサルティング 日本	経営コンサルティング					
						
 NGSC ベトナム国内で包括的なDX支援を展開 ベトナム	ITコンサルティング		ITアウトソーシング・オペレーション・運用支援	基幹システム導入の包括支援		

モビリティテックサービスが期初計画を上回る成長を実現！

～ 売上高 前期比* **129%** 営業利益 前期比* **165%** ～



訪日旅行客の増加に連動して
モバイルネットワークサービス利用数が増加

訪日旅行客の増加と出国日本人の復調に連動し、Wi-FiおよびeSIM利用客が前期比***107%**と堅調に推移

モビリティサービスの需要増加により
売上・利益が大幅に伸長

外国人旅行客の国内移動が活発となった影響でモビリティサービスの需要が高まり、ライフメディアテック売上高が前期比***391%**と大幅に伸長

※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。
業績の推移をご覧いただくため、2024年9月期以前の実績は単体の数値を用いております。

FY25通期の取扱高が前期の2倍を超過！
ライフメディアアテック事業の取扱高が前期比4倍の高成長。

（単位：百万円）



09. FY25.4Q 事業進捗

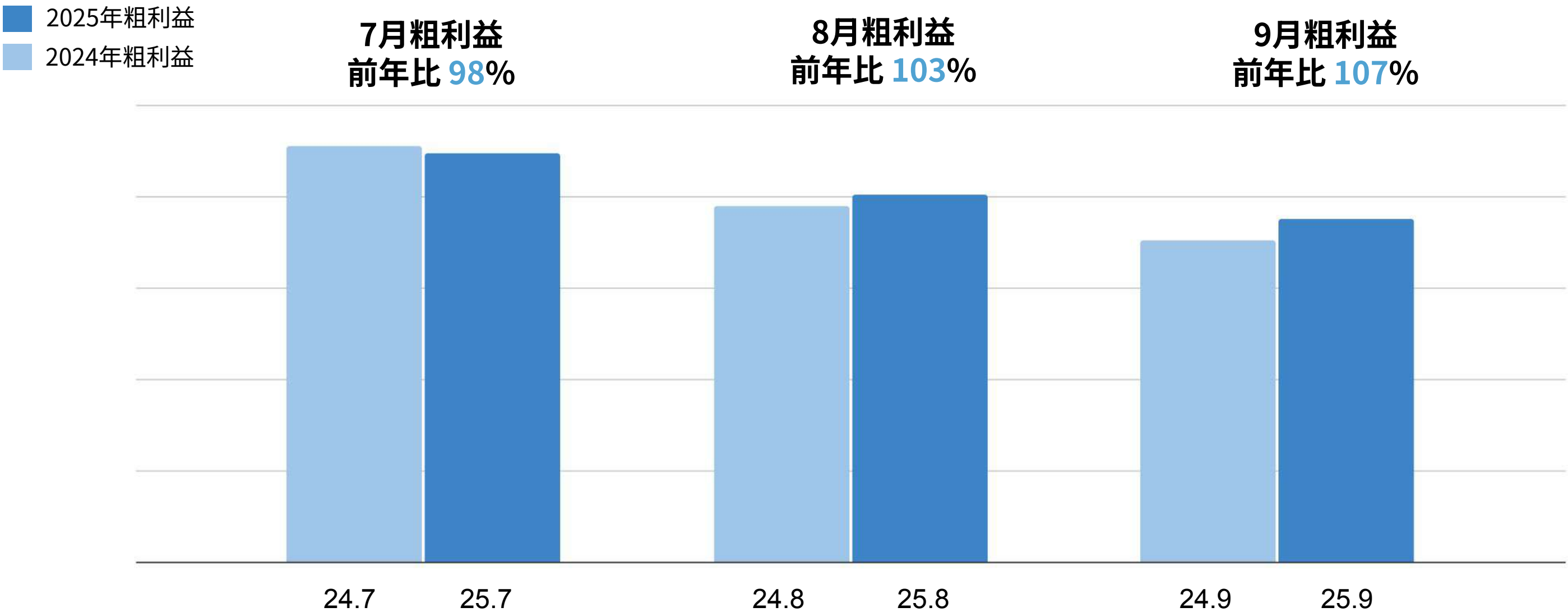
～上場子会社3社～

～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）～

国内旅行領域における粗利益、エアトリ旅行事業の成長鈍化があるものの、
四半期合計は前年同期比で102%増加し、回復傾向



※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。

「エアトリ」プロモーションで認知拡大並びにブランディング強化！

～各種スポーツ大会・芸術イベント等でプロモーション活動を展開～

「住地ゴルフ チャレンジトーナメント」
看板等の各種プロモーション実施



「SAIKOU×LUSH vol.2」
「SAIKOU×LUSH vol.3」
リング広告の実施



日本プロ野球・公式戦
京セラドームのバックネット裏に看板露出



「エアトリ杯 第25回全日本少年少女
空手道選手権大会」
会場で各種プロモーション/優勝杯の贈呈



「北海道meijiカップ2025」
フジテレビ系列全国放送にてCM放映
20名様プレゼントキャンペーン



エアトリ旅行事業

「エアトリ」公式SNSを活用し各種キャンペーンを引き続き実施！

～エアトリ会員への還元ならびにSNS拡散による認知拡大～

「with青木さやか ザ・トークショー」
40組80名様プレゼントキャンペーン

LLPW-X プロレスイベント
20名様プレゼントキャンペーン

「マッスルサーカス」東京公演・埼玉公演
6組12名様プレゼントキャンペーン

「Nom-Lab.」アライメント矯正
10名様プレゼントキャンペーン

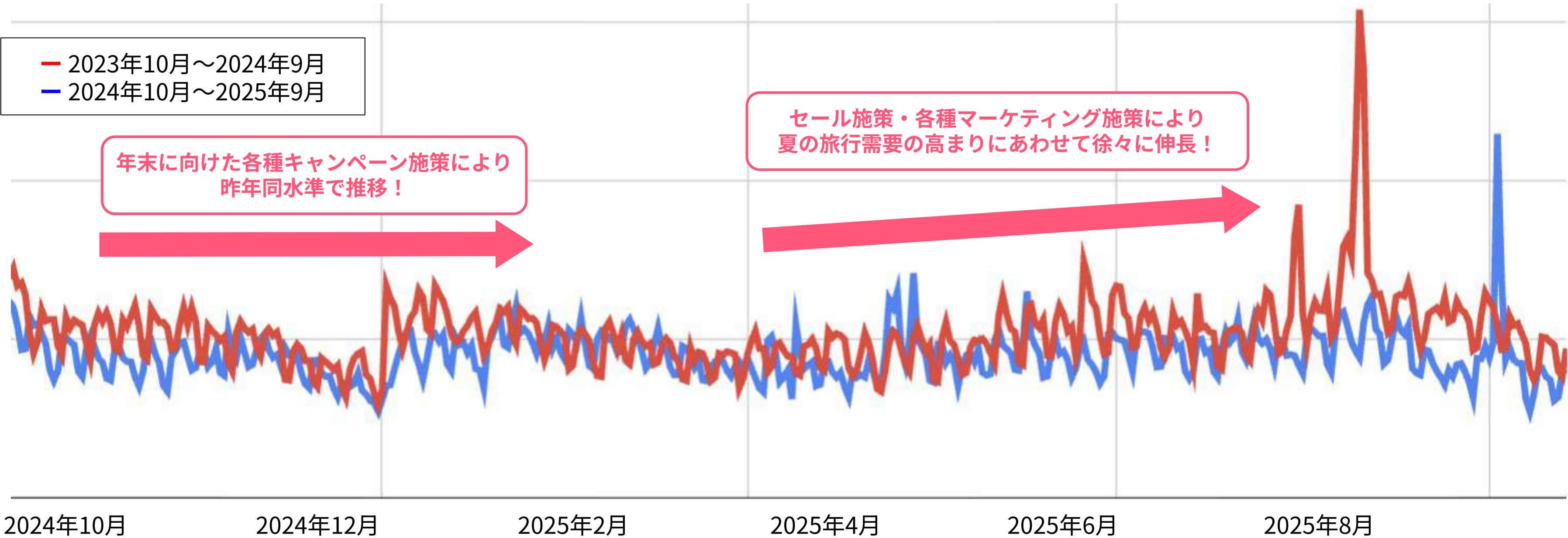
WOWPASS・K-POPグッズ
計50名様プレゼントキャンペーン

国内ペア宿泊 7月
1組2名様プレゼントキャンペーン

国内ペア宿泊 9月
1組2名様プレゼントキャンペーン

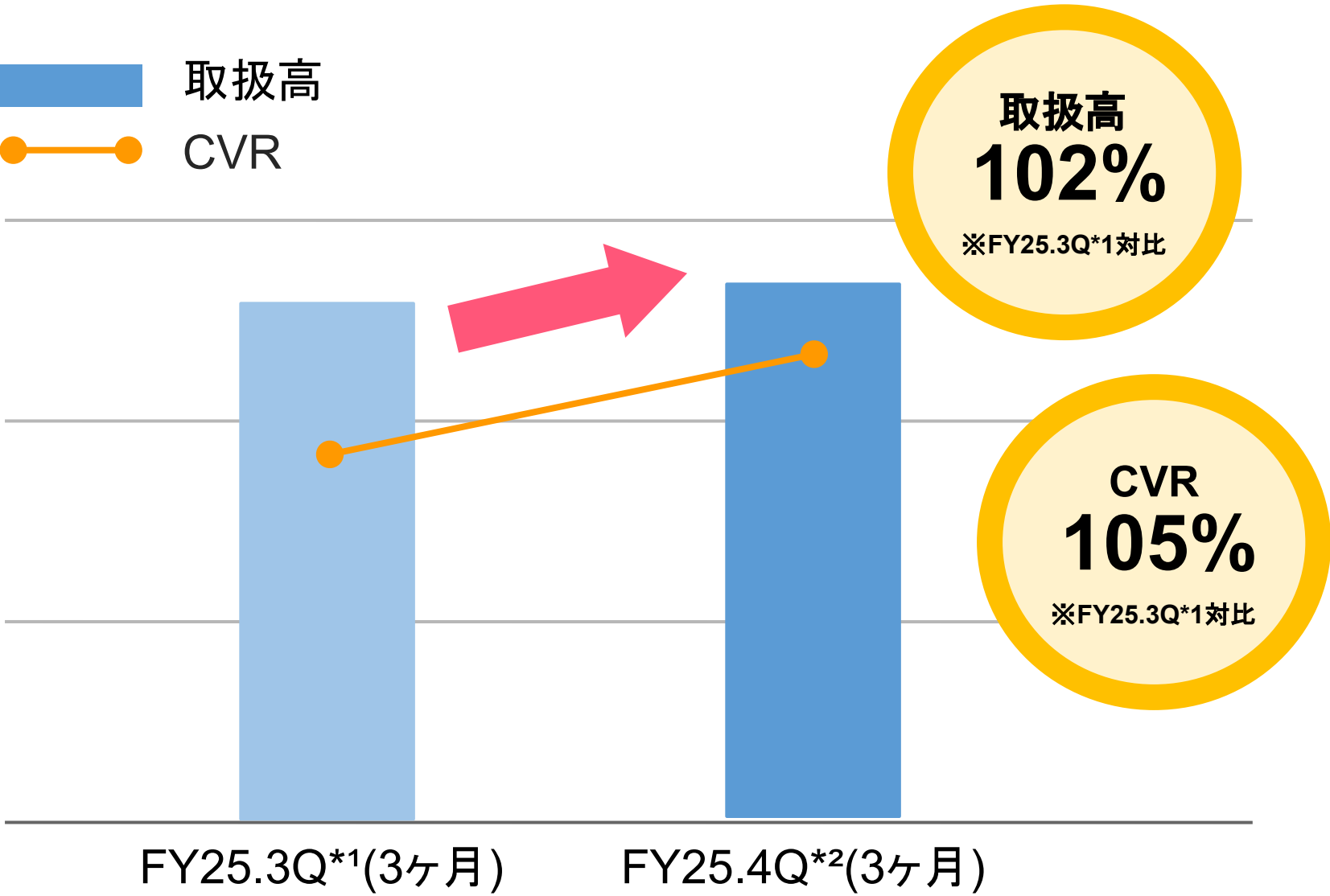
コードレスミニヘアアイロン
3名様プレゼントキャンペーン

「**エアトリ**」キーワード検索数は各種マーケティング施策により
今期も昨年と同水準で推移しながら夏の繁忙期に向けて積み上げ！



継続的なUI/UX改善や販売促進施策の推進により
取扱高・CVRともに前四半期と同水準を維持
～FY25.3Q*¹対比で取扱高**102%**、CVR**105%**～

＜国内航空券の取扱高・粗利益の推移＞



季節施策や新機能導入による販売促進と需要喚起

一斉発売に合わせた告知やクーポンキャンペーンの実施により、購買意欲を喚起し取扱高・CVRの向上に寄与。

ユーザー体験を起点としたシステム・UI改善

ユーザーが予約状況を把握しやすいUIを実現。
利便性と安心感を高め、顧客満足度向上に寄与。

*1 2025年4～6月期実績
*2 2025年7～9月期実績

季節キャンペーンと新機能の導入により販売促進を強化、 継続的なUI・UX改善で利便性向上を推進！

冬ダイヤ齊発売に伴う
プロモーションを実施



2025年冬ダイヤの販売開始に合わせ、SNSやメルマガでの情報発信や特設LPの制作、バナー掲載など多面的なプロモーションを展開し、集客と予約獲得の最大化を実現。

※2025年8月

クーポン機能の実装



国内航空券における新機能として「クーポン機能」を実装。本機能を活用し、Web限定で新規会員登録者を対象に500円割引のクーポンを付与するキャンペーンを実施。

※2025年7月25日～8月25日実施
Copyright © AirTrip Corp. All Rights Reserved.

UI/UX改善

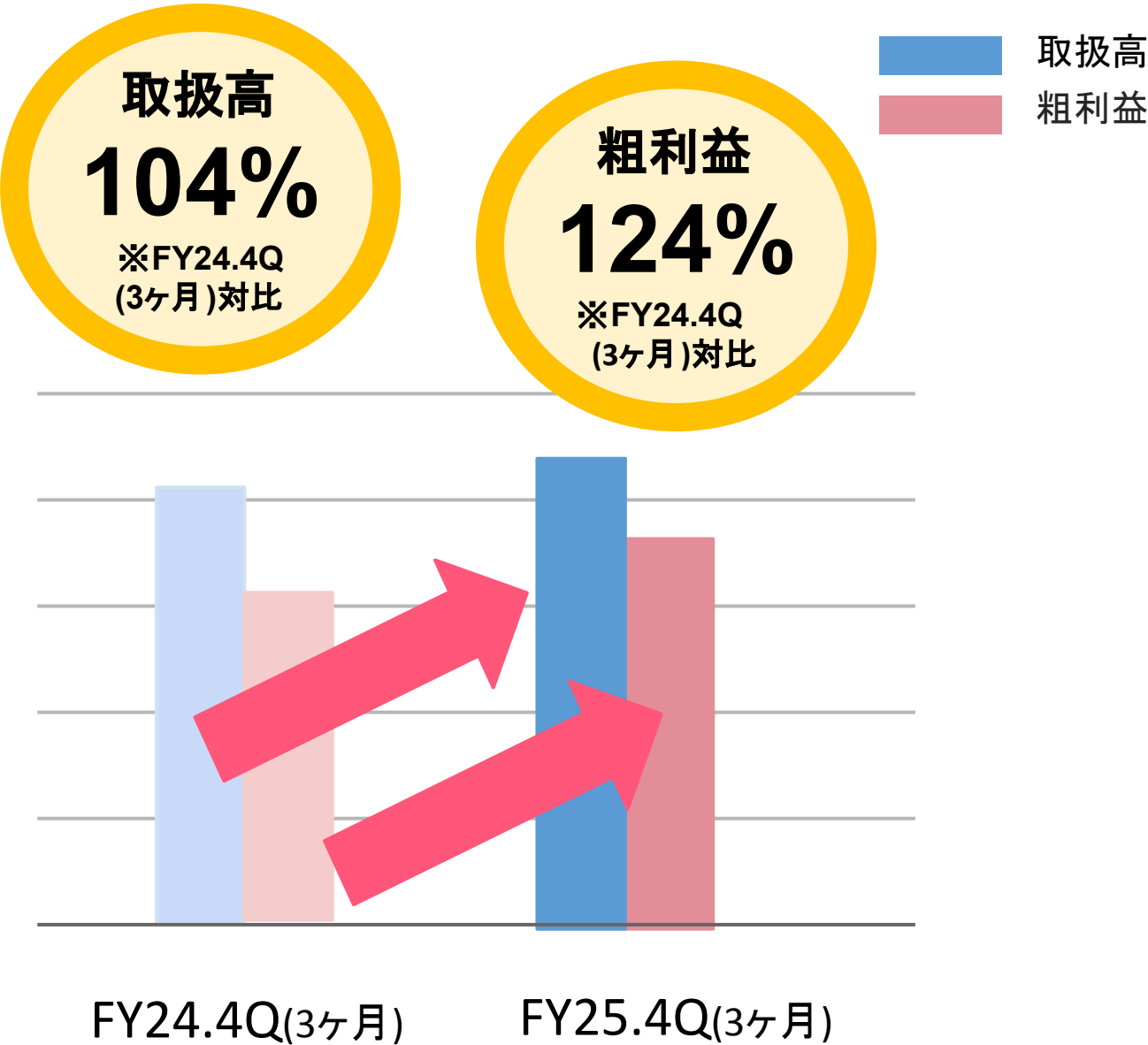


搭乗案内メールの送付予定時間の表示を予約確認画面にて実装。

発券状況の可視化により、ユーザーの利便性および安心感が向上。

販促施策強化とUI/UX改善で 旅行予約体験向上、売上成長も実現！

～前年同時期FY24.4Q比で取扱高**104%**、粗利益**124%**を達成～



販促施策の複数展開により販売基盤を強化

幅広いユーザーへのリーチ拡大を目的とし、集客施策の強化および多角的な販促施策を展開。在庫拡充やキャンペーン施策により商品力も増強し、ユーザー還元と売上最大化を同時に実現。

UI/UX改善とレンタカーオプションの導入

予約導線における視認性や比較利便性等、ユーザービリティを大幅に改善。レンタカーを含む一括予約UXの導入も実施し、更に包括的な旅行予約体験を提供。

※帰着日ベースの取扱高/粗利益実績となります。

更なる商品拡充と継続的なUI/UX改善に加え 航空会社共同セールも複数実施し、顧客満足度向上に貢献 ～顧客ニーズを捉えた商品設計とサービス強化を推進～

季節需要に応じた 新規LPの公開



季節やイベントにあわせたLPを追加することで、広告に頼らない集客コンテンツを拡大し、中期的な検索資産構築に寄与。さらに、ユーザーのサイト利用体験を向上させるべく、検索しやすい導線設計などアプローチを強化。

※2025年7月～ 順次実施

露出・出面強化



各航空会社との共同セールを積極的に展開し、TOP画面にセール訴求バナーを設置することで、ユーザーの認知拡大を強化。メルマガやアプリプッシュでの配信も行い、ユーザーへの予約促進を実現。

※2025年7月～ 順次実施

商品拡充とUI/UX改善



提供在庫の拡充と並行し、各航空会社との共同セールやそれに伴う自社キャンペーンも展開。また、航空券選択画面にて、セール商品の訴求を強化し、ユーザビリティを改善。商品力を強化し価格競争力を高めることに貢献。

※2025年8月～

レンタカーオプションの販売

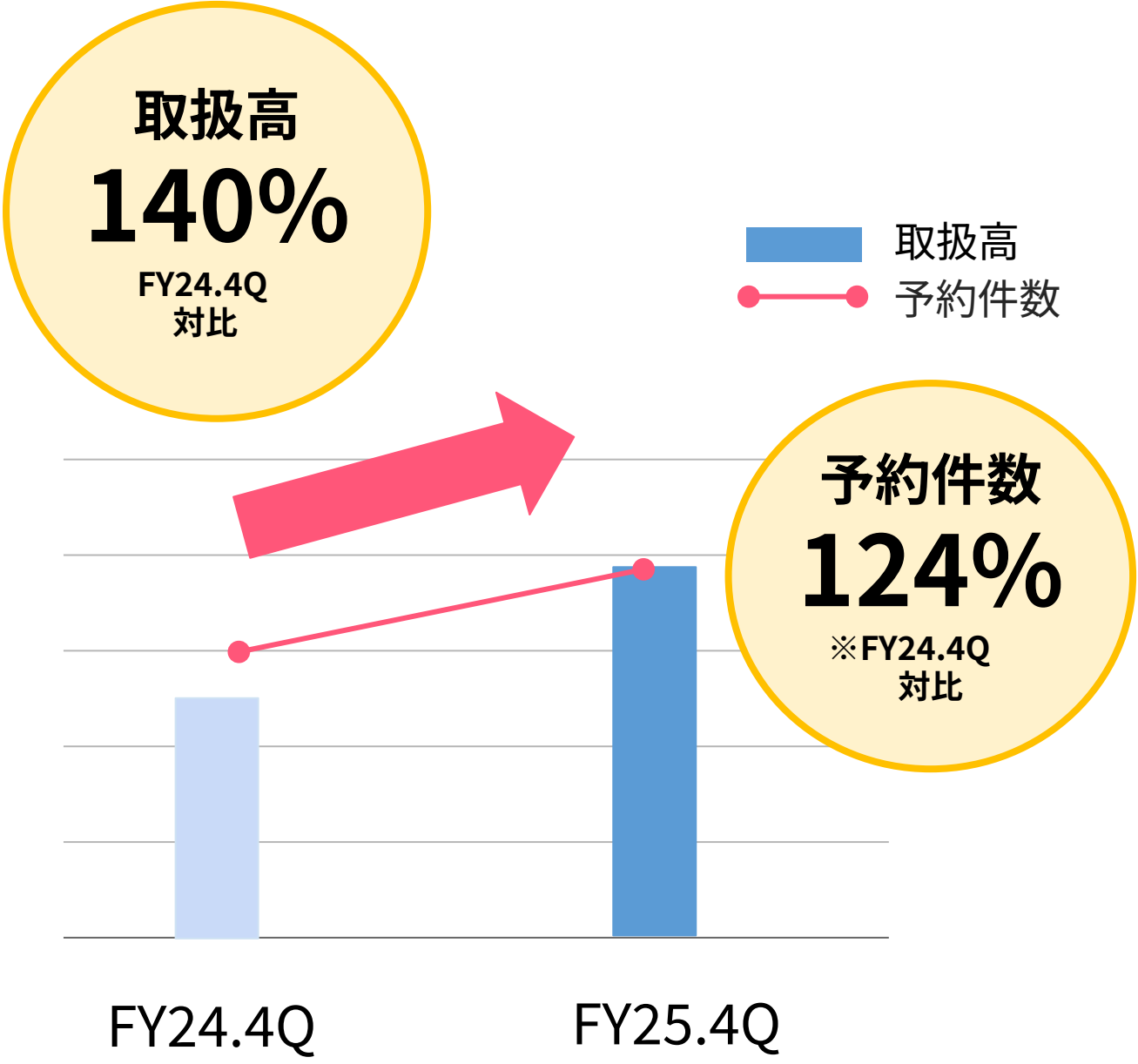


国内航空券+ホテルを購入するタイミングで、レンタカーオプションも追加しての同時購入が可能に。旅程全体を一括で検討できるシームレスな予約体験を提供することで、ユーザーの満足度の向上と付帯収益の拡大を同時に実現。

※2025年7月～ 順次実施

UI/UX改善と独自キャンペーン実施による予約数の増加

～FY24.4Q比で取扱高**140%**、予約件数**124%**を達成～



国内ホテル検索結果ページの大幅改修による機能向上

検索結果ページのデザインを改修し、最安値プラン情報を表示するUIへ改善。ユーザーが必要な情報を一覧で確認し、好みに合わせて選びやすくすることで、申込までのスムーズな導線を確保。

エアトリ国内ホテルにおける独自キャンペーン・プラン販売の強化

国内ホテルの定期キャンペーン第一弾として「エアトリ秋トク祭」を開催。エアトリ独自で特別に仕入れた割引レート of プラン販売とクーポン配布を実施し、ホテル・ユーザー双方にメリットを創出。結果として、予約数拡大に寄与。

販売経路の拡充とキャンペーン施策により予約数が増加！ ～他商材からのクロスセル強化と、直仕入れプランの拡充を実施～

イベント公式HPとの連携による集客チャネルの拡充



勝田全国マラソン大会実行委員会事務局と連携し、公式サイト内に宿泊バナーを設置。特設LPを作成し、参加者への宿泊案内を実施。イベント需要の取り込みにより、セッション数は前期比105%まで増加。

クロスセル強化を目的としたクーポン施策の実施



航空券購入者を対象に、アプリ内で即時利用可能なクーポンを配布。航空券購入後の導線上で国内ホテル予約を訴求することで、クロスセル流入を拡大。

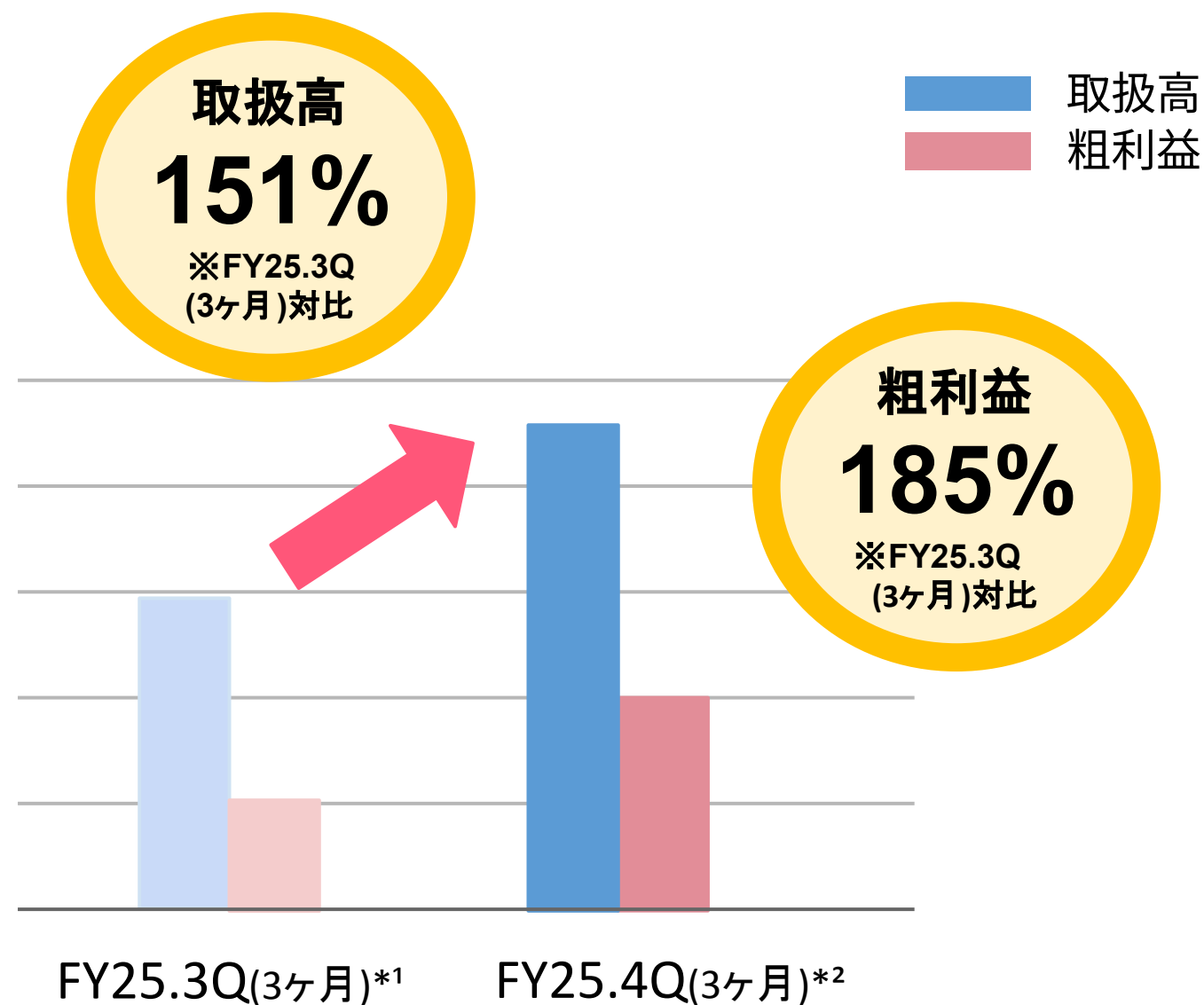
キャンペーン実施による契約施設の仕入強化



宿泊施設にキャンペーン連動の特別プランをご提供いただき、あわせて期間限定クーポンを配布。訴求力を高めることで、予約数拡大に寄与。

国内航空券＋ホテルとのセット販売による新規ユーザーの獲得とUI/UX改善による顧客満足度向上により取扱高・粗利益が伸長！

～FY25.3Q対比で取扱高**151%**、粗利益**185%**達成～



国内航空券＋ホテルとのセット販売を開始

国内航空券＋ホテルの購入導線上で、レンタカーのセット購入を可能に。新規ユーザーによる予約数増加と顧客満足度の向上を両立。

継続的なUI/UX改善によりユーザビリティ向上

予約導線における画面遷移数を削減し、ユーザビリティを向上。利便性と予約数増加に貢献。

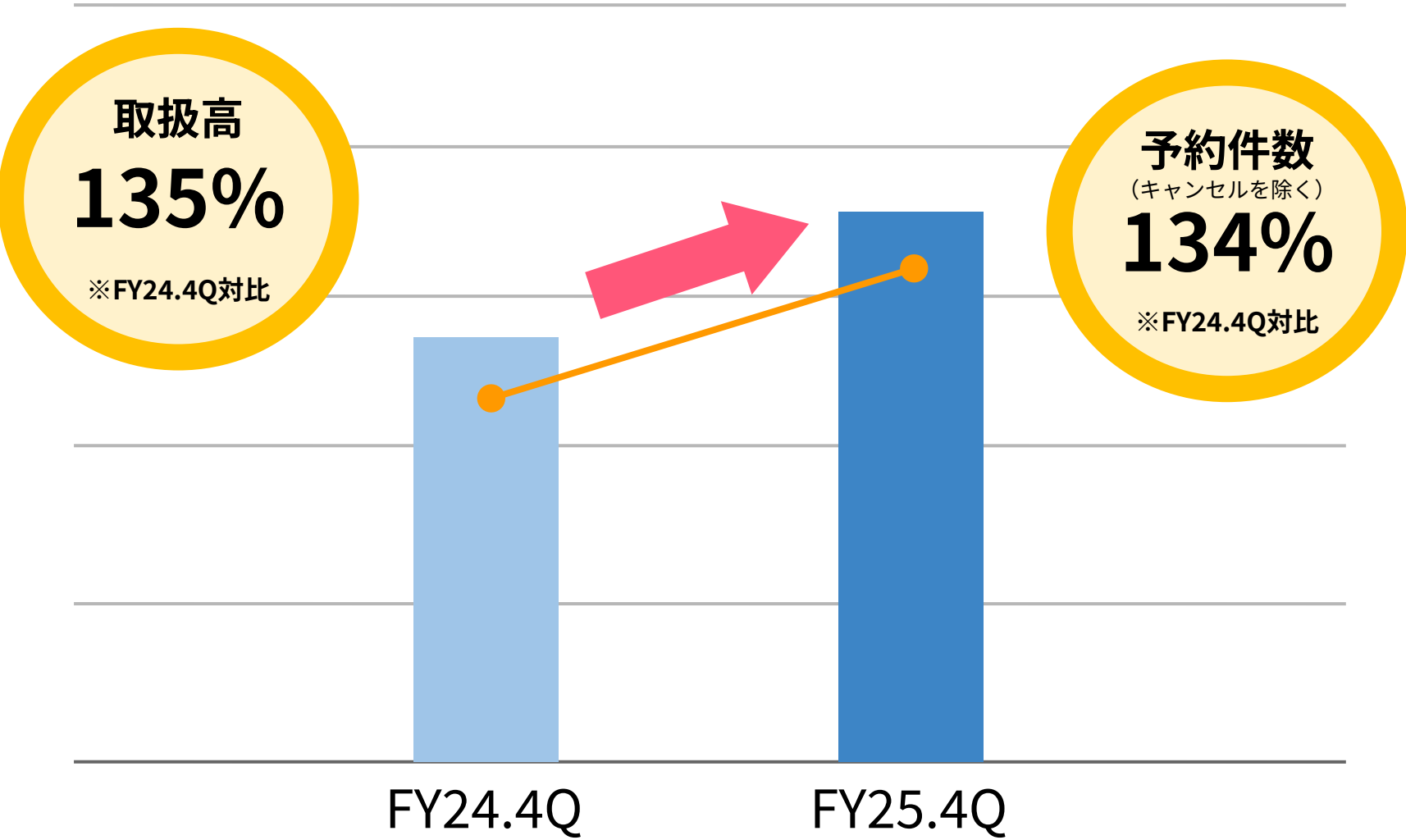
*1 2025年4～6月期実績
*2 2025年7～9月期実績

決済手段の追加とSEO施策により取扱高、予約件数が向上

～FY24.4Q対比で取扱高**135%**、予約件数**134%**を達成～

＜エアトリバスの取扱高の推移＞

■ 取扱高
■ 予約件数（キャンセルを除く）



更なる取扱高の向上に向けた、各施策を実施

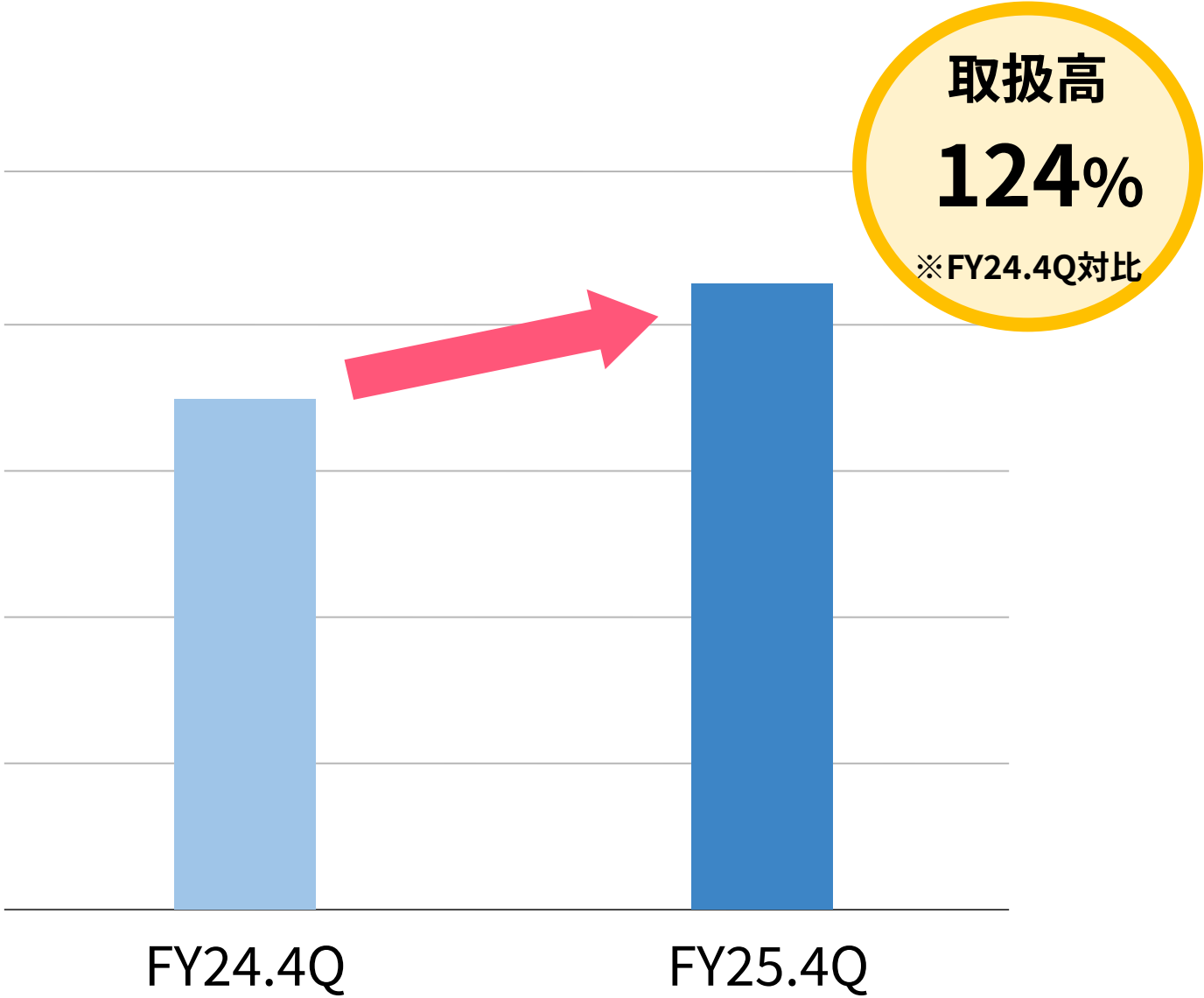
提携先との連携強化により、販売路線の拡充、UI/UXの改善、クロスセル導線の配置、SEO施策、新機能の開発に注力し、更なる成長を図るものである。

コンビニ決済の導入

新たな決済手段としてコンビニ決済を導入。新規ユーザーの獲得および既存ユーザーの利便性向上に寄与している。

※乗車日ベースの取扱高実績となります。

CVR改善施策による獲得効率の向上
発券率向上により取扱高過去最高を更新
～FY24.4Q比で取扱高**124%**を達成～



※発券日ベースの取扱高実績となります。

CVR改善施策による獲得効率の向上

CVR改善施策の実施により、CVRが昨年同期比106%と向上。

発券率向上による取扱高増加

業務改善施策により、手配可能件数が前年同期比120%に。
夏休み・お盆の需要取込最大化により取扱高過去最高を更新。

海外旅行促進セール実施！

～旅行需要期に合わせた訴求で、販促を展開～

燃油変動タイミングに合わせて
クーポン配布セールを実施！



燃油サーチャージ変動に合わせて、海外航空券・海外航空券＋ホテル商材において、自動適用クーポンセールを展開しました。海外旅行事業全体で粗利の拡大とCVRの向上を実現しました。

燃油変動前の事前告知と割引セールで
購入意欲を喚起！



購買喚起を目的として、燃油サーチャージ変動の事前告知バナーをサイト内に掲出しました。変動直前には、海外航空券・海外航空券＋ホテル商材を対象に最大3,000円の割引セールを実施し、CVR成長率112%を達成し、収益性の向上に繋がりました。

お客様のご意見をもとに実施したサービス改善のご報告

～7月～9月に実施をした主なサービス改善～

■2025年7月～9月にいただいたご意見とその対応の一例

ご意見

名前を誤って入力してしまいました。もう少しわかりやすい表示にしていただけると間違いも減るかと思います。

パスポート名に誤りがある可能性があります

搭乗者1

姓(苗字)の入力欄に名(下の名前)を入れていませんか？

名(下の名前)の入力欄に姓(苗字)を入れていませんか？

姓(苗字)

TARO

名(下の名前)

YAMADA

修正する

パスポート名を確認しました

対応：お客様情報を誤ってご入力された可能性がある場合に、確認画面にてチェックをしていただく仕様に改善いたしました。

ご意見

海外の入国審査があらかじめwebで登録するところもあり、その案内やサイト上の情報があると助かります。

台湾の入国関連情報

査証(要否)

観光査証不要

査証(備考)

90日以内の滞在は査証不要。
往復または第三国への出国用予約済航空券を所持し、桃園、台北松山、高雄等指定空港・港から入国する。
なお、2025年10月1日以降、台湾への入国にはオンラインでの入国カード申請が必須となり紙の入国カードは廃止。出発の3日前から、台湾の移民署のウェブサイトでオンライン申請が可能。
詳細はこちら

対応：各国の出入国に関する情報を取りまとめたページをリニューアルし、お客様へのご案内を強化いたします。

ご意見

リゾート費が別途かかることをもう少し分かりやすく明記していただけたら 現地で戸惑うこともなかったのかなと思います。

ホテル代金

内訳

1名1室 × 1室

¥3,804

ホテル代金

¥3,471

ホテル税・サービス料※

¥333

※ご宿泊時の室料に付随する税およびサービス料です。室料とあわせてエアトリがホテルにお支払いいたします。また、上記とは別にリゾート料金等を請求される場合がございます。詳細は「宿泊についての制限事項」をご確認ください。

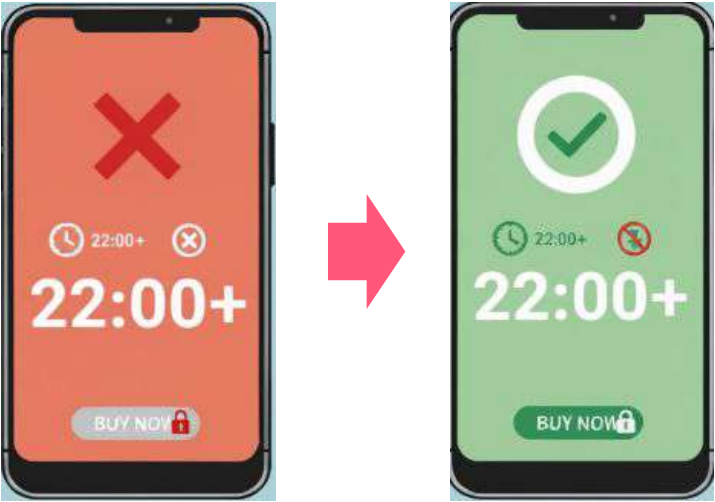
対応：リゾート料金が別途かかる場合があることを、料金内訳に明示するよう改善いたします。

各商材の継続的な改善（海外航空券）

～7月～9月に実施をした主なサービス改善のご報告～

海外航空券

販売商品ボリュームを拡大

The image shows two smartphone screens side-by-side. The left screen has a red background with a large red 'X' and the text '22:00+' with a small 'X' icon, indicating a restriction. The right screen has a green background with a large green checkmark and the text '22:00+' with a small checkmark icon, indicating the restriction has been removed. A red arrow points from the left screen to the right screen.

システムと運用の連携強化により、これまで夜間販売の対象外であった一部の航空券について、終日購入できるよう改善。

海外航空券 アプリ

検索離脱者への1to1自動配信

アプリプッシュで受信可能に！

検討中のあなたへお知らせ
東京→ソウルの航空券の予約をご検討中ですか？無くなる前にチェック

海外航空券を検索したが、離脱したユーザーに対して履歴を元に1to1の内容で再提案自動配信を実施。今後は航空券以外のサービスにも展開予定。

海外航空券 アプリ

検索結果画面のUIUX改善

The image shows two smartphone screens side-by-side displaying flight search results for Tokyo to Paris. The left screen shows a flight with a price of ¥202,620 and a long layover. The right screen shows a flight with a price of ¥178,060 and a shorter layover. A red arrow points from the left screen to the right screen. The right screen also highlights the arrival time '06:45' in a red box.

翌日着など日差が発生する旅程に対し、検索結果画面上でも一目でわかるように改善。詳細を開く手間を省きユーザーアクションの削減を目指し、よりよいUIUXに改善。

各商材の継続的な改善（海外航空券以外）

～7月～9月に実施をした主なサービス改善のご報告～

海外旅行傷害保険

スマートフォン予約導線へ表示

海外旅行保険のご案内

エアトリではご予約時に、海外旅行時に心配なトラブルに幅広く備える旅行保険を簡単にプラスできます。旅の安心にぜひご検討ください。



- ✓ クレジットカード付帯保険の不足分を補うため設計された補償
- ✓ 病気・ケガの治療費
- ✓ 他人に損害を与えた場合の費用
- ✓ 24時間365日 日本語サポート

海外旅行保険に

☐ 加入する
¥2,110/1名あたり

☒ 加入しない
※マイページにて後から申込も可能

海外航空券のスマートフォン予約導線に海外旅行傷害保険の表示を開始。航空券と同時に保険の加入ができるよう改善しクロスセルを強化。

海外アクティビティ

絞り込み機能改善

エリア

追加

地名・エリアから探す

☐ 台湾

カテゴリ

追加

☐ 交通

☐ 体験・ツアー・観光・ガイドツアー

☐ 宿泊・ホテル・リゾート・民宿

☐ 食事・イベント

☐ グルメ・レストラン予約

☐ 旅行関連サービス

☐ Wi-Fiレンタル・SIMカード

☐ ショッピング

絞り込み

検索結果

人気の高い順

クチコミ

台北・九份 昼行シャトルバス 片道乗車券 / 貸切送迎(台湾・交通)

¥1,439～



エリア、カテゴリの絞り込みを追加。カテゴリに関しては、3階層まで絞り込み可能にすることでより商品を探しやすいUI/UXを実現。

海外アクティビティ

サジェスト機能の最適化

×

ソウル 送迎

×

①国

②都市

③キーワード

④キーワード×キーワード

⑤国or都市×キーワード

上記条件の検索が可能に！

様々なパターンを想定し、ユーザーが入力したキーワードに対し最適なサジェスト候補を出しよりニーズに近い検索が出来るよう機能拡張。

海外アクティビティ

検索BOXのデフォルトサジェスト改善

Q 都市名または、オプション内容から検索

人気のカテゴリ

空港アクセス(バス / 鉄道 / 送迎)

各種チケット

ツアー・観光

お得な切符・交通バス

グルメ・レストラン予約

1クリックで売れ筋+販売強化カテゴリ商品一覧へ遷移することが可能に。同時にどんな商品を購入することが出来るか認知出来る。

海外航空券購入者様へご紹介可能なタビナカ商材追加
～「海外鉄道/バス予約」「手荷物預かりサービス」の販売を開始～



海外航空券購入者様へのクロスセルとして提供

アフィリエイト連携サービスの増加により、タビナカ商品のクロスセル強化を図る。

海外鉄道/バス予約サービス

ヨーロッパをはじめ、世界各地の鉄道・長距離バスのチケットがオンラインで予約可能！航空券とあわせて、現地での移動手段もまとめて手配できて旅がもっと便利に！



荷物預かりサービス

100以上の国・32,000以上の拠点を持つ世界最大の荷物預かりネットワーク！日帰り旅行やチェックイン前後、観光や出張時に手ぶらで自由に都市を楽しめます

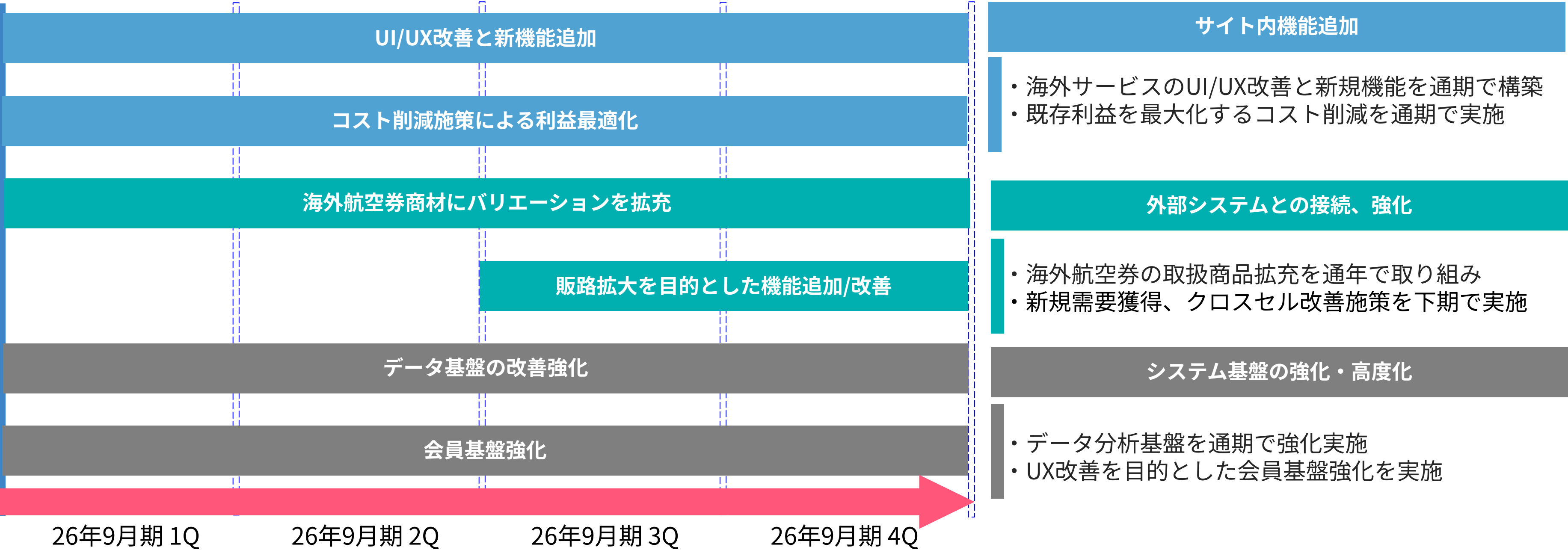


海外旅行のサービス成長を加速させる

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＞



- サイト内機能追加**
- 海外サービスのUI/UX改善と新規機能を通期で構築
 - 既存利益を最大化するコスト削減を通期で実施
- 外部システムとの接続、強化**
- 海外航空券の取扱商品拡充を通年で取り組み
 - 新規需要獲得、クロスセル改善施策を下期で実施
- システム基盤の強化・高度化**
- データ分析基盤を通期で強化実施
 - UX改善を目的とした会員基盤強化を実施

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
～海外旅行における確実な需要獲得に向けた
各ディスティネーションの販促強化～



Schedule フライトスケジュール ＜成田→グアム路線＞				
路線	便名	出発	到着	運航日
成田→グアム	UA827	11:00	15:40	毎日
成田→グアム	UA865	16:55	21:35	月/水/金/土
成田→グアム	UA197	17:00	21:40	毎日
グアム→成田	UA840	12:00	14:55	毎日
グアム→成田	UA196	12:30	15:25	毎日
グアム→成田	UA864	13:00	15:55	火/木/土/日
グアム→成田	UA873	17:00	19:55	毎日

＜羽田→グアム路線＞				
路線	便名	出発	到着	運航日
羽田→グアム	UA848	23:35	4:25+1	毎日
グアム→羽田	UA849	18:55	22:00	毎日

※スケジュールは一般です。
※スケジュールは航空会社の運航状況により変更になる場合があります。
※2023年より羽田発の運航となります。

朝から夜まで満喫みんぐす！1日モデルコース
南島の自然に包まれながら、特別な一日を過ごすグアム。
朝日とともに始まり、サンセットで締め、グアム満喫モデルコースをご紹介します。

AM6:00 Where America's Day Begins ★
アメリカで一番早い朝を過ごし、
グアム島の自然、美しい海岸線からスタート。
週末は朝市（「グアム朝市」）へ。
新鮮な野菜や果物の上は品が豊富、ローカルな雰囲気も楽しめる朝食はいろいろ！



ユナイテッド航空様・グアム政府観光局様
羽田発の朝便を利用したグアム1日を満喫できるプランを紹介しています。

フィリピン政府観光省様
日本から手軽に旅行できるリゾートであるフィリピンで若年層が楽しめる最新観光スポットを紹介しています。

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
～海外旅行における確実な需要獲得に向けた
各ディステーションの販促強化～



ドバイ経済観光庁様
刺激と発見に満ちた未来都市ドバイを楽しむモデルコースを紹介
しています。

中国南方航空様
日本就航30周年を記念し、日本から訪れることができる中国の観光都市を紹介しています。

09. FY25.4Q 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）～

秋の需要獲得に向けてお得な商品を揃えたキャンペーンを実施 ～ホテルの食事付きやお部屋のアップグレード等の お客様ニーズに沿った特典を展開～

秋の需要獲得キャンペーンを実施

おトクに秋のハワイツアーへ！



AUTUMN SALE



～2025.9.26 Fri 15:00

10月・11月出発でお1人様

¥3,000 OFF

全コースのホテル

おトクな特典付き！

お客様のニーズが高い特典をご用意

これまで実施した需要獲得施策でお客様のニーズの高い、食事付きや海が見える部屋への無料アップグレード等のツアー特典をご用意

直契約のホテルからのご協力

秋のハワイ需要獲得に向けて、直接契約があるホテルから、多大なるご協力をいただき、お得な特典付きツアーを実現

多方面の海外ツアーを展開 ～現地との強いパイプを活かし、 フィリピン、パプアニューギニアを含めた様々ツアーを販売～



特色の異なる様々なツアーをご用意

創業40年の実績を持つ「かもめツアー eかも」フィリピン、パプアニューギニアには現地連絡事務所持ち、現地の最新情報を収集。その情報を活かし、フィリピン、パプアニューギニアの特色あるツアーを企画。その他、カナダ、中南米、ニュージーランド、北欧方面の世界遺産、オーロラ鑑賞等、それぞれのエリアで体験できる最高の旅を実現。

地方創生事業・クラウド事業の連携を推進

～サービス・自治体連携・観光プロモーションを拡大～

株式会社ソラシドエアと地方創生分野における
連携並びに旅行関連商品の企画・販売を
目的とした業務提携を開始



「九州・沖縄の翼」として主に羽田空港と九州・沖縄を結ぶ路線を展開する株式会社ソラシドエアとの業務提携を開始。両社の強みを活かし、国内外の旅行者誘致を通じた地域への交流人口拡大を目標に協業を推進し、九州・沖縄地方における観光を軸とした持続可能な地方創生の実現を目指します。

Web3.0を活用した参加型社会貢献ゲーム
「ピクトレ」にてキャンペーンを実施



「地方創生×Web3」の可能性を広げるべく、実証実験の実施やサービス導入支援など、地域に根差した取り組みを開始。Web3.0を活用したゲーム形式の電柱撮影イベント「ピクトレまちバトル in北海道2025夏」において北海道当別町と連携し、当別町の滞在消費拡大及び観光振興を目的としたキャンペーンを実施しました。

ダイヤル・サービス株式会社と
「人と情報が平等につながることのできる
共生社会の発展」
に向けた基本合意書を締結

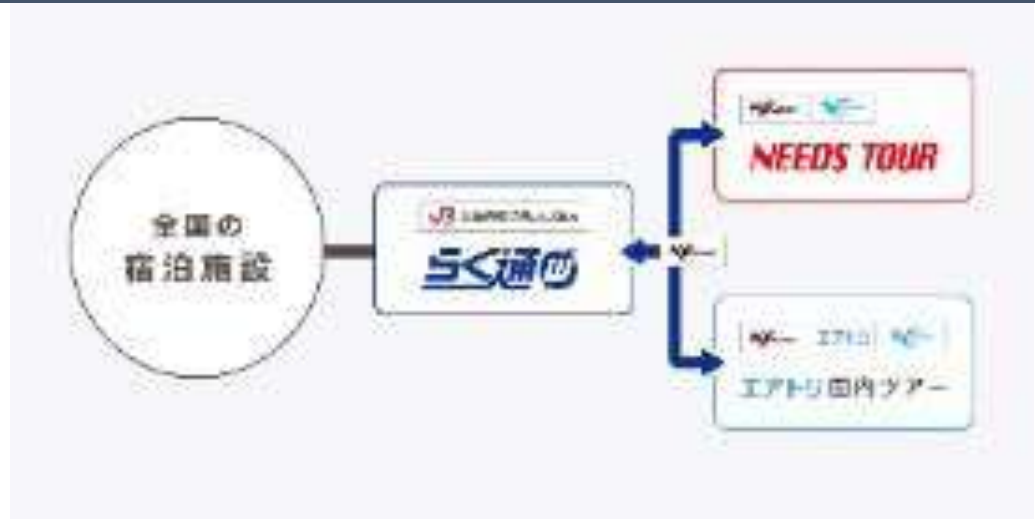


企業・自治体向けにホットラインサービスを提供するダイヤル・サービス株式会社と、「人と情報が平等につながることのできる共生社会の発展」を目的とした基本合意書を締結。オンライン技術を活用した多様な人々とのつながりの補完と、地域コミュニティにおける共助促進を目指します。

地方創生事業・クラウド事業の連携を推進

～サービス・自治体連携・観光プロモーションを拡大～

JRシステム「らく通with」と接続契約締結し
「共通販売機能」導入



宿泊施設向けコントローラー「らく通with」との接続提携を締結し、「らく通with共通販売機能」とシステム連動を開始。ホテル仕入れから販売開始までの工数を大幅に削減したことにより、旅行者ニーズに沿ったタイムリーな旅行プランの企画・販売が可能となり、さらに豊富な旅行商品を取り揃えてまいります。

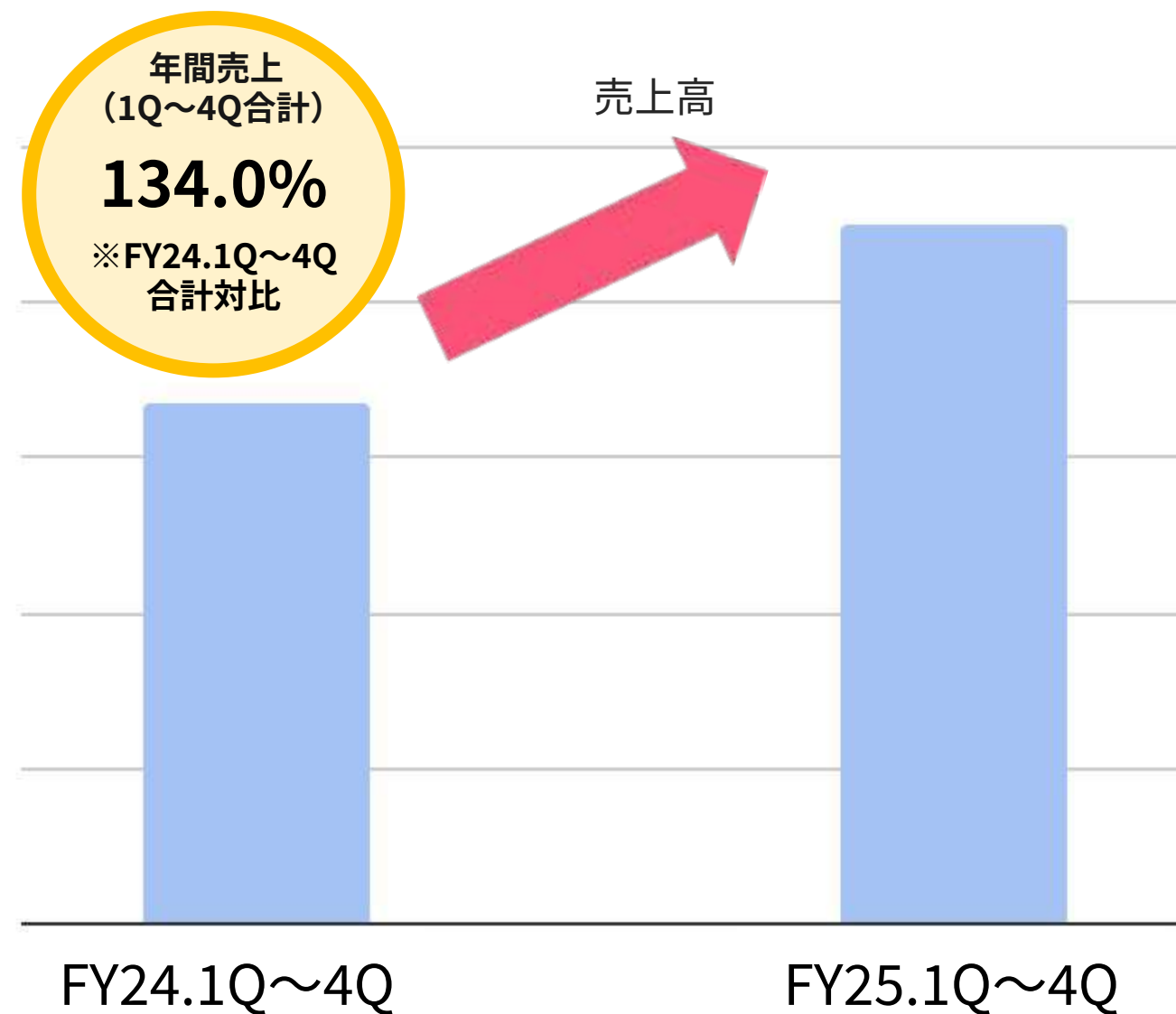
JAL大感謝祭実施



弊社決算月と合わせて『JAL大感謝祭』と題し大規模なタイムセールを実施。メルマガや特集ページ等でのプロモーション展開や割引クーポンの発行を行うことで、露出の強化と集客効果の最大化を図りました。

FY25.1Q～4Q売上合計 前年比**134.0%**

～営業人材の採用強化により契約件数が拡大。
あわせて、エンジニア領域および転職支援領域へ事業を拡大し、
ポートフォリオの多角化を推進～



営業人員強化

テレアポやCRM設計などの営業プロセスを自社で内製化。これにより、安定的に問い合わせを獲得できる体制を構築。さらに、営業人員の増員により契約数も増加。

別領域への拡大

エンジニア領域および転職支援領域へ事業を拡大。既存の人材マッチング事業で培ったノウハウを活かし、専門職人材の紹介・支援体制を強化。新領域への展開により、サービスの幅を広げ事業基盤を拡充。

エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン(有料会員)600社達成！

～2024年11月からの本格サービス開始後、約1年間で急成長～

～全国展開として地方定例会（札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄）をそれぞれ半年に1回ずつ開催～

～大規模イベントとしては「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催～



おかげさまで、エアトリCXOサロン(有料会員)が600社を達成！

・有料会員向けの無料サービスとして「エアトリ上場企業サロン」、「エアトリIPO・M&A・資金調達サロン」、「エアトリ証券会社・監査法人サロン」、「エアトリ政策提言サロン」、「エアトリCXOカレッジ」を開始！

・エアトリCXOサロン有料会員の増加に伴い、2025年10月以降は東京開催の定例会を月2回に拡大！

・エアトリグループの取引先アセットを活用し『全国展開』を開始！札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、それぞれ半年に1回ずつ地方定例会を開催！

・また、大規模イベントとしては、「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催！

今後も、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。

有料会員様向け新サービス「**エアトリCXOカレッジ**」 のサービス提供を無料開始！

～未来のベンチャー界を牽引するCXO（経営幹部）を対象に
ワークショップを通じて、ビジネスのグロースを無料でサポート～

「**エアトリCXOカレッジ**」とは

「エアトリCXOサロン」メンバーに対して無料で開催する、さらなるビジネスの成長を促進させるワークショップです。

2ヶ月に1回の頻度で、各業界のトップランナーや、著名なCXO（経営幹部）などをお招きし、ワークショップを通じて、実践的な知識や、経験に基づいたノウハウを学べる場を提供いたします。

今後、各業界のトップランナーや著名なCXO（経営幹部）を筆頭にお招きし、ワークショップを通じて、ベンチャー界のさらなるビジネスの発展と成長に寄与してまいります。

※「エアトリCXOサロン」メンバーは、本サービスに無料でご参加いただけます。

エアトリCXOカレッジ

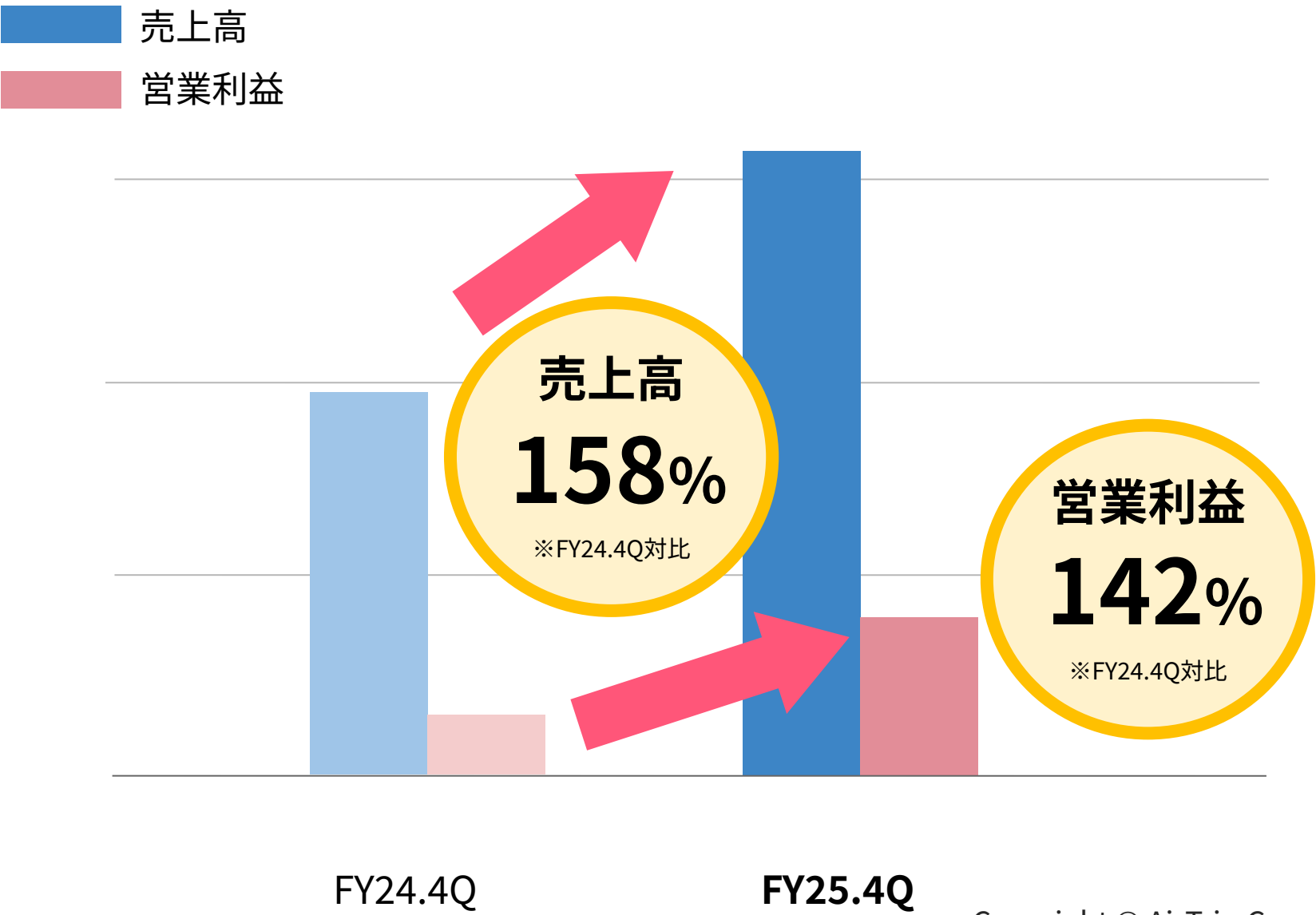
「Recboo」 HRフォーラム2025を実施！

～スタートアップ・VC領域における認知拡大ならびにブランディング強化へ～



売上・営業利益共に伸長 獲得利益を外注費・マーケティング・セールスに再投資 ～FY25.4Q売上高前年同期比**158%成長**達成～

＜ノックラーンの売上高／営業利益の推移＞



新規導入社数増加

提携VC数増加及びイベント開催等のマーケティング施策の強化に伴い、新規顧客数増加。前年同期比で売上高は約158%成長。

営業・マーケティング体制の強化

更なる売上・営業利益の向上を目指し、イベント開催・コンテンツ制作・SEO対策などのマーケティング施策によって獲得したリードへのアプローチをSDR・FSの体制構築によって強化。これにより有効商談数が向上し、FY26.1Q以降の売上拡大を想定。

新潟空港を拠点とする「トキエア」の販路の拡大！

～エアトリサイトで新規ツアーの販売と、API連携による航空券販売を開始～

 往復航空券 +

 ホテルが全部セットでお得！

夏休みや秋のご旅行は お早めに♪

ご出発21日前までは
取消料不要なので安心♪



エアトリサイトでは、トキエア便利用ツアー商材を拡充。
新規ツアーを続々増殖中。

トキエアAPI連携



新潟を中心に運航するトキエア社とAPI連携したことでスムーズな予約を実現。

また、座席指定機能の導入により顧客体験の向上に貢献。

～ツアー商品と、航空券を各旅行会社での販売連携を推進中～

沖縄県内での販売促進を目的に 観光雑誌や那覇市観光協会ガイドマップへの掲載を実施！

沖縄観光雑誌「Lani Lani Okinawa」
への掲載を実施



沖縄市内を走るゆいレール全駅や、首都圏約150店舗の
人気沖縄料理店にて設置されている、沖縄の観光情報を
発信する観光フリーマガジン「Lani Lani Okinawa」への
掲載を実施。

那覇市観光協会ガイドマップへの情報掲載



那覇市観光協会が発行している、那覇市内の観光スポッ
トや街歩きに役立つ情報が満載のガイドマップへの掲載
を行い、旅行者への認知拡大を実現。

09. FY25.4Q 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～

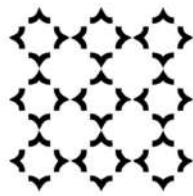
～投資事業（エアトリCVC）～

「中古住宅・リノベーション」の流通プラットフォーム 「リノベ不動産」を運営する不動産テック企業の 株式会社WAKUWAKUと資本業務提携

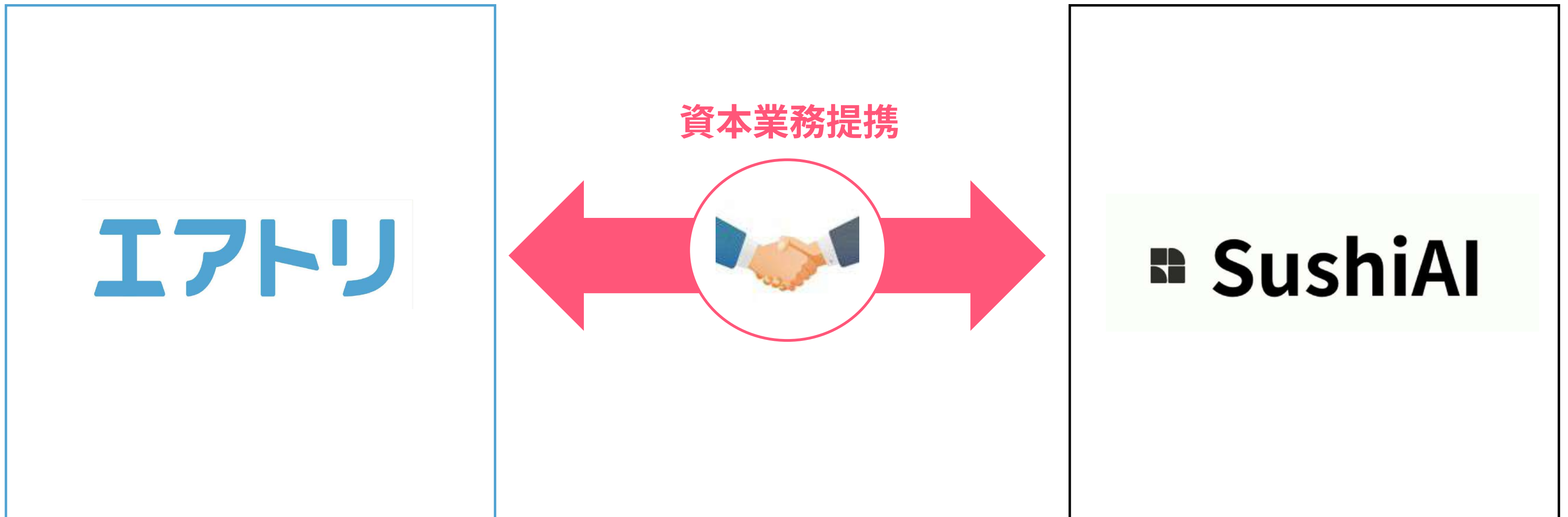
エアトリ

資本業務提携



 *Wakuwaku*
make the world wakuwaku

AIに特化した次世代型インキュベーション支援を手掛ける Sushi AI株式会社と資本業務提携



ゴルフ関連のプロモーション・イベント事業等を手掛ける BtoBに強みを持つ株式会社プロモと資本業務提携

～BtoCに強みを持つゴルフライフ株式会社に次ぐ、
ゴルフライフサポート事業第2号投資案件～
～ゴルフライフサポート事業の更なる拡大・強化へ～

エアトリ

資本業務提携



PROMO

成長領域への積極投資を継続
累計営業投資先146社 総投資額約54億円

投資事業（エアトリCVC）

※2025年10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。

投資事業（エアトリCVC）

投資先IPO実績は23社（うち子会社上場3社）



LogProstyle

【米国NYSE：LGPS】2025年3月上場
上場日時価総額 131億円



ミーク

【東証グロース：332A】2025年3月上場
公募91億円、初値96億円



フライヤー

【東証グロース：323A】2025年2月上場
公募23億円、初値39億円



GVA TECH

【東証グロース：298A】2024年12月上場
公募32億円、初値32億円



ROXX

【東証グロース：241A】2024年9月上場
公募153億円、初値140億円



SBCメディカルグループホールディングス
【米国NASDAQ：SBC】2024年9月上場
上場日時価総額1,126億円



Cocolive

【東証グロース：137A】2024年2月上場
公募52億円、初値116億円



バリュークリエーション

【東証グロース：9238】2023年11月上場
公募20億円、初値34億円



ジャパンM&Aソリューション

【東証グロース：9236】2023年10月上場
公募18億円、初値31億円



AVILEN

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



インバウンドプラットフォーム 子会社上場

【東証グロース：5587】2023年8月上場
公募 62億円、初値 86億円



プライム・ストラテジー

【東証スタンダード：9250】2023年2月上場
公募46億円、初値103億円



メンタルヘルステクノロジーズ

【東証グロース：9218】2022年3月上場
公募60億円、初値84億円



ハイブリッドテクノロジーズ 子会社上場

【東証グロース：4260】2021年12月上場
公募49億円、初値78億円



ラストワンマイル

【東証グロース：9252】2021年11月上場
公募46億円、初値68億円



ROBOT PAYMENT

【東証グロース：4374】2021年9月上場
公募69億円、初値139億円



ヘッドウォーターズ

【東証グロース：4011】2020年9月上場
公募20億円、初値263億円



まぐまぐ 子会社上場

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



サイバーセキュリティクラウド

【東証グロース：4493】2020年3月上場
公募92億円、初値212億円



AI CROSS

【東証グロース：4476】2019年10月上場
公募38億円、初値69億円



ブランディングテクノロジー

【東証グロース：7067】2019年6月上場
公募24億円、初値77億円



ピアラ

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



和心

【東証グロース：9271】2018年3月上場
公募44億円、初値125億円

10. Appendix

～会社概要～

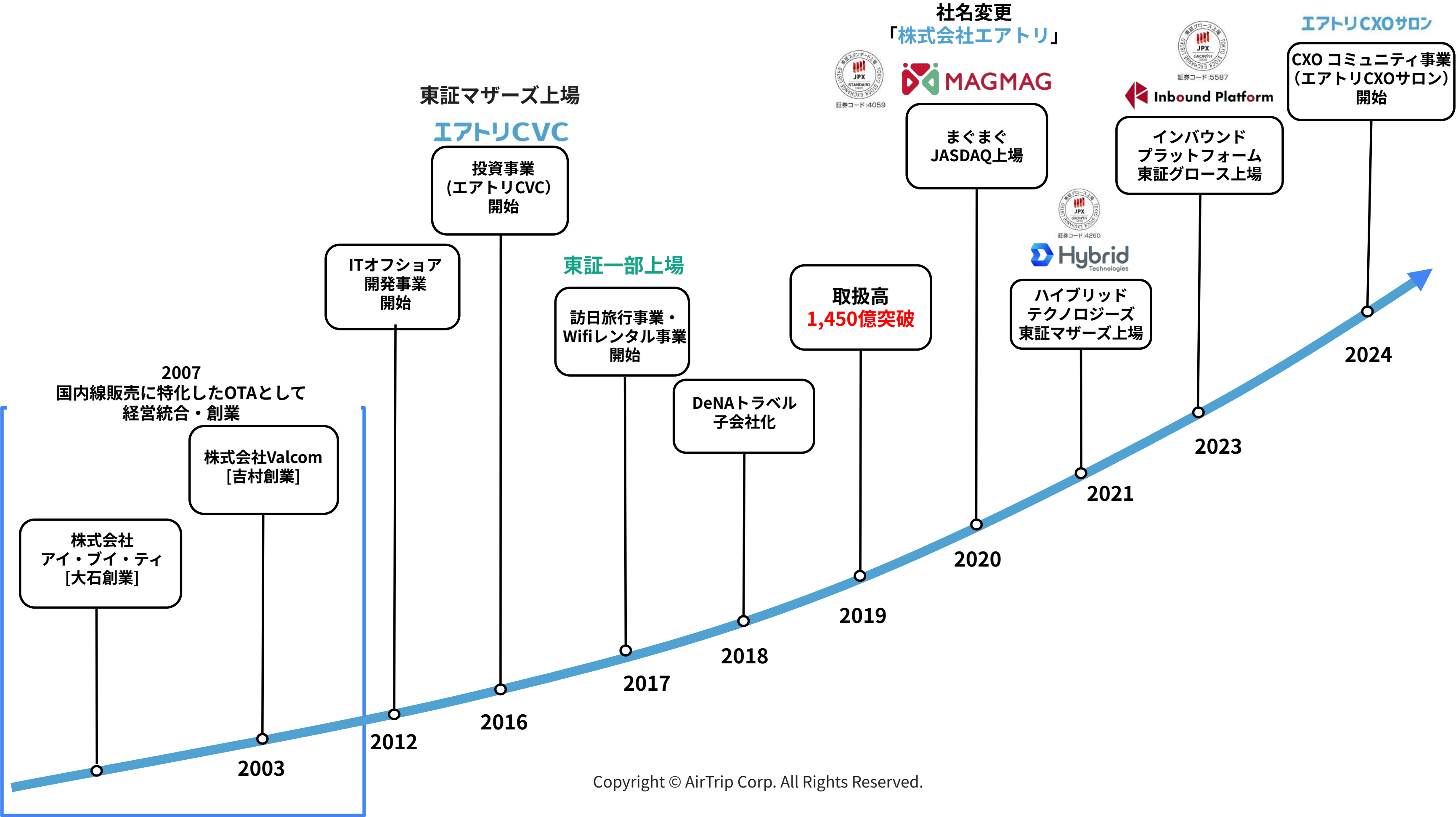
会社概要

設立2007年 5月11日
マザーズ上場2016年 3月31日
東証一部上場2017年 3月31日

従業員数（2025年9月時点）
グループ：825名
エアトリ：174名

創業者・役員

取締役会長・グループ創業者	大石 崇徳
グループ創業者	吉村 英毅
代表取締役社長 兼 CFO	柴田 裕亮
取締役	田村 諭史
取締役	増田 武
社外取締役	大森 泰人
社外取締役	石原 一樹
常勤監査役	坂田 靖浩
非常勤監査役	森田 正康
非常勤監査役	清水 勇希



株式会社エアトリ

国内・海外航空券OTA業界最大手の総合旅行プラットフォーム「エアトリ」を運営。成長企業への投資及びM&Aで事業拡大をサポートするエアトリCVC、1000名規模のコミュニティに拡大を目指し、企業の「縁」を結ぶCXOコミュニティ事業（エアトリCXOサロン）を運営。



エアトリ

エアトリCXOサロン エアトリCVC

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ

ベトナムの開発拠点で、ITエンジニアによる高品質なソフトウェア開発サービスを提供。
大規模プロジェクトにも対応し、コスト効率の良い開発を実現。



Hybrid Technologies

株式会社まぐまぐ

国内最大級の会員基盤430万人のメルマガサービス、4つのWEBメディア、LIVE配信プラットフォームを運営。



MAGMAG

株式会社インバウンドプラットフォーム

訪日外国人向けに旅行サポートとWi-Fiレンタルを提供し、快適な滞在をお手伝いします。日本での観光をより楽しんでもらうために、便利な通信環境を整え、観光ガイドやチケット予約などのサービスも提供。



Inbound Platform

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。