2026年9月期 第4四半期

2026/11/13

決算説明

株式会社エアトリ
東証プライム：6191

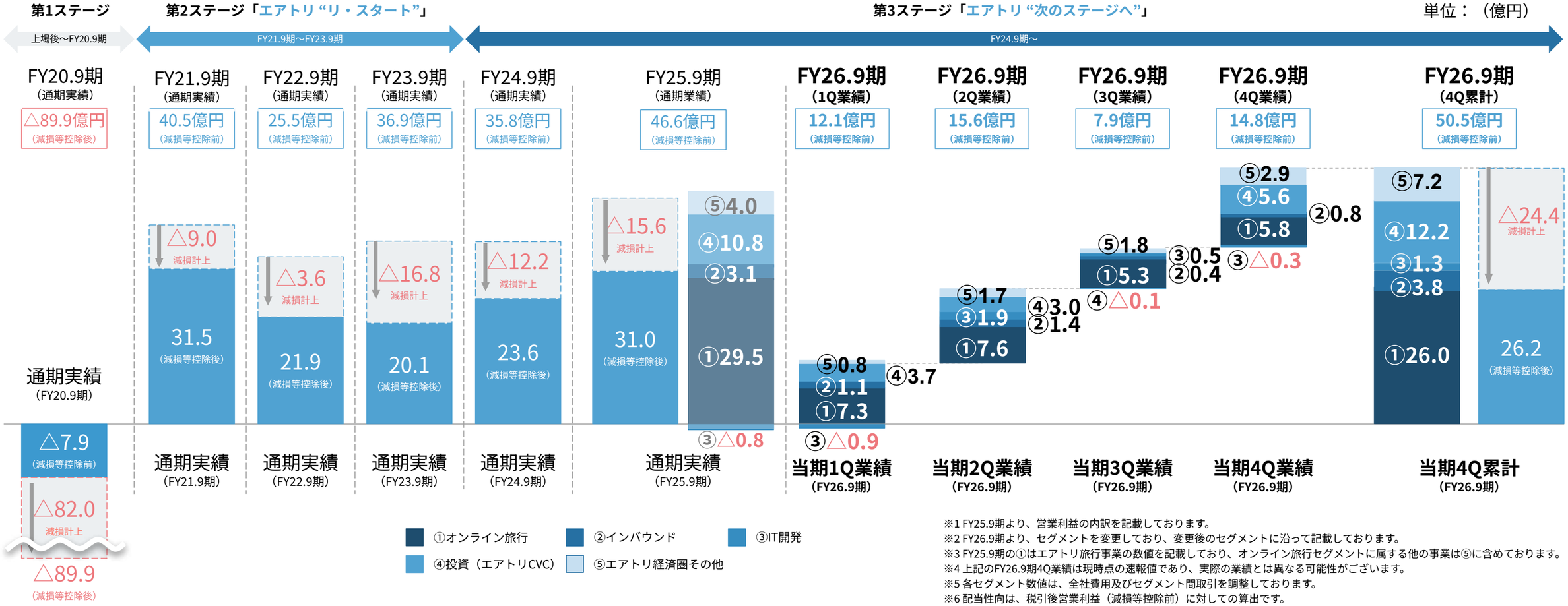
エアトリ

次のステージへ
上場後の第3ステージの継続　エアトリグループは再始動する

FY26.9期 通期営業利益50.5億円（減損等控除前）（YoY108.5%）

エアトリ

1．エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化・競争激化がある一方、エアトリ旅行事業に続く各事業セグメントがそれぞれ好調に推移
2．人的資本経営の取り組みを通じて、低い離職率と従業員の安定化が実現され、過去最高の営業利益50億円超（減損等控除前）を達成
3．「エアトリグループの約束/行動指針」を遵守し、内部通報制度の充実を図り、事業に邁進
4．M&A・資本業務提携11件で事業ポートフォリオを拡大、エアトリCXOサロン（有料会員）900社達成で足元利益を下支え
5．FY26.9期からFY28.9期までの3期間を株主還元期間とし、配当性向100%にて、総額100億超の配当還元の実施を決定



※1 FY25.9期より、営業利益の内訳を記載しております。
※2 FY26.9期より、セグメントを変更しており、変更後のセグメントに沿って記載しております。
※3 FY25.9期の①はエアトリ旅行事業の数値を記載しており、オンライン旅行セグメントに属する他の事業は⑤に含めております。
※4 上記のFY26.9期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ございます。
※5 各セグメント数値は、全社費用及びセグメント間取引を調整しております。
※6 配当性向は、税引後営業利益（減損等控除前）に対しての算出です。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

毎年1事業の立ち上げにより、「営業利益100億円」の達成を目指す

エアトリグループの上場企業4社をはじめとする各事業の推進、
断続的なM&Aや資本業務提携の実行、戦略的な事業ポートフォリオの構築を通じ、
2026年9月期には**過去最高益**となる**50.5億円**の営業利益（減損等控除前）を達成

エアトリグループの強みとなる主要事業



Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ経済圏（全23事業）のご紹介

■ エアトリ旅行事業

国内旅行領域では、強固な交通仕入の強みを生かし、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の拡大
海外旅行領域では、世界各国の航空会社から多種多様なホテル・宿泊施設まで、あらゆる旅のニーズに応える豊富なラインナップを持ち、顧客満足度の高いサービスを提供する和製OTAとして、「毎日がファンづくり」を標榜し、更なる事業成長を目指す

株式会社エアトリ
（2016年3月31日 上場）

株式会社エアトリプレミアム倶楽部

株式会社ベストリザーブ

■ グローバルIT総合サービス事業

ハイブリッドテクノロジーズ（東証グロース上場：4260）は、4つの事業セグメントから成るグローバルIT総合サービス事業を展開し、顧客とともに成長を目指す
①開発領域日本事業：日本国内の顧客に対して、日本とベトナムのリソースを融合させた開発役務を提供。サイバーリスク時代のパートナーとなる「セキュアAIエンジニアリングサービス」の提供を推進
②開発領域海外事業：主にベトナム国内の顧客に対して、ERP他基幹システムやサービスの開発、導入、運用支援等の総合的なITソリューションを提供
③人材領域：主に日本国内の顧客に対して、高度な技術力を持つエンジニア及びコンサルタントを強みとした人材派遣、SESによる開発業務支援サービスを提供
④AI BPO領域：AIを筆頭とした先端技術を駆使し、顧客のビジネスプロセスそのものの代行、支援サービスを提供

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ
（2021年12月23日 上場）

Evolable Asia Co., Ltd

Wur株式会社

ドコドア株式会社

NGS Consulting Joint Stock Company

株式会社ハイブリッドテックエージェント

株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティング

株式会社グルーヴ・システム

株式会社ハイブリッドワン

株式会社ShuHaRi

クラウドプロ株式会社

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ経済圏（全23事業）のご紹介

■ 訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業

インバウンドプラットフォーム（東証グロース上場：5587）が中核となり、日本の魅力的な観光地域・文化の紹介、多様なニーズに応じた旅行支援サービス等を提供することにより、訪日・在留外国人市場の更なる拡大を目指す

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）

■ メディア事業

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

MAGMAG
株式会社まぐまぐ
（2020年9月24日 東証スタンダード上場
2026年 7月21日 福証 Q-Board上場）

■ 投資事業（エアトリCVC）

これまで累計24社の上場を実現した投資ナレッジ・経験を活かして、IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への投資により、戦略的にエアトリ経済圏の拡大・強化を目指す

エアトリCVC

■ 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、人口減少の社会課題などを解決すべく、「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、交流人口拡大と関係人口拡大による地域経済の活性化を目指す

kanxashi
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
株式会社エヌズ・エンタープライズ
※上場準備中

■ クラウド事業

かんざしが中核となり、宿泊業界などの人材不足、業務効率改善に向けたクラウドサービス「かんざしクラウド」を中心に旅なかの情報タブレット&サイトの「ホテぐる」を展開

kanxashi
株式会社かんざし
※上場準備中

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ経済圏（全23事業）のご紹介

デジタルマーケティング事業

GROWTHが中核となり、インターネット広告代理事業とホテル事業を展開

GROWTH
株式会社GROWTH

CXOコミュニティ事業

企業の経営層が集う場として定例会・勉強会・2,000名規模の大型ベンチャーイベント等を開催し、企業の「縁」を結ぶ。エアトリグループのアセットと「丁寧」な運営により、他社には真似できない「満足度の高い」経営者コミュニティとして、有料会員1,000社を目指す

エアトリCXOサロン
株式会社エアトリCXOサロン

HRコンサルティング事業

ノックラーンが中核となり、スタートアップ・ベンチャー企業向けの採用支援サービスを展開

KNOCKLEARN
株式会社ノックラーン

航空会社総代理店事業

航空会社（トキエア・JCAS）の戦略的かつ恒久的パートナーとして互いの強みやノウハウを活かし、既存就航路線並びに新機就航路線の売上拡大の実現を目指す

TOKI AIR
トキエア株式会社

JCAS Airways
株式会社ジェイキャスエアウェイズ

レンタカー事業

人気スポーツカー「マツダロードスター」を中心にレンタルを行う「沖縄オープンレンタカー」を運営

okinawa オープンレンタカー
ミナト株式会社

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ経済圏（全23事業）のご紹介

■ 海外ツアー事業

ハワイ、フィリピン、中南米、ニュージーランド、北欧等のエリアを中心に多種多様な旅行の受注・手配に加え、アジア人気都市の自社造成商品を販売

エアトリHawaii / STWISE Firstwise Tour
株式会社エアトリ

KAMOME CORPORATION かもめツアー
株式会社かもめ

■ エンタープライズDX開発事業

大手チケット販売会社向けのシステム開発をはじめ、多様な開発案件で培った豊富な実績と技術力、要件定義から運用まで一貫して対応できる総合力を強みに、既存顧客との取引拡大や新規顧客の開拓による外部向けITサービス事業の成長を図るとともに、エアトリをはじめとするグループ各社のDX推進・事業成長に貢献する

NAYUTA
株式会社NAYUTA

■ 美容FC事業

SPEED spring社のオールハンド小顔サロン「BUPURA」、Habit Pilates社のセミパーソナル型マシンピラティススタジオ「Habit Pilates」をFC展開

beauty salon BUPURA
株式会社SPEED spring

Habit Pilates studio
株式会社Habit Pilates

■ ポータルサイト事業

旅の専門家による旅行ガイドと国内外のホテル、パッケージツアーの横断検索、航空券・レンタカー・旅行保険・団体旅行なども展開する旅行総合情報サイト「トラベルjp」を運営

トラベルjp
株式会社トラベルjp

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ経済圏（全23事業）のご紹介

■ 法人DX推進事業

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
株式会社ピカパカ
※上場準備中

■ 人材ソリューション事業

ピカパカエージェントが中核となり、システムエンジニアリングサービスや人材紹介、採用支援サービスを提供し、世界と日本を繋ぐ専門人材エージェントを目指す

ピカパカ エージェント
株式会社ピカパカエージェント
※上場準備中

■ エアトリハワイ事業

Muumuu Rainbow Fashion LLCを中核として、米国ハワイ州ホノルル・ワイキキを拠点に、長年ハワイで培ってきたブランド力や商品開発・製造ノウハウ、店舗運営基盤、ローカルネットワークをもとにハワイにおける新たな商品・サービス・体験価値を創出する

Muumuu Rainbow
Muumuu Rainbow Fashion LLC

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ経済圏（全23事業）のご紹介

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、AIを搭載した日本製ヒューマノイド「cinnamon 1」をはじめ、次世代 接客ロボット「cinnamon Guide」等を開発・製造・販売し、高性能AIとハードウェアの融合によるフィジカルAIで社会実装を目指す

ドーナッツ ロボティクス株式会社
※上場準備中　※投資先にて注力

ゴルフライフサポート事業

投資先のゴルフライフ及びプロモが中核となり、スクランブルゴルフツアー、ゴルフにまつわるプロモーション・イベント企画運営等を展開

ゴルフライフ株式会社
※投資先にて注力

株式会社プロモ
※投資先にて注力

外貨自動両替機事業

投資先のセラ・ホールディングスが中核となり、キャッシュレス機能にも対応した無人外貨両替機を通して、訪日外国人をお受け入れするインフラ整備への貢献を目指す

株式会社セラ・ホールディングス
※上場準備中　※投資先にて注力

町家宿泊・日本文化体験事業

投資先のエイジェーインターブリッジが中核となり、日本が抱える地方の過疎化、空き家の増加などの社会的課題の解決を目指す

株式会社エイジェーインターブリッジ
※上場準備中　※投資先にて注力

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

2025年10月以降に実施したM&A・資本業務提携まとめ

エアトリ

エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた仲間集め ／ 2025年10月以降11件のM&A・資本業務提携を発表

- 今後もM&Aによる成長投資・仲間集めを積極的に展開予定

1	グローバルIT総合サービス事業	2026年1月	ハイブリッドテクノロジーズにて、MCP35株式会社（中核子会社：株式会社グルーヴ・システム）の株式取得及び子会社化	GROOVE SYSTEM GLOBAL SYSTEM CONSULTING
2	地方創生事業	2026年2月	かんざしにて、長野テクトロン株式会社が運営する宿泊施設周辺の飲食店案内サービス「ホテぐる」事業を譲り受け	ホテルおすすめグルメ HOTEGURU
3	美容FC事業	2026年3月	加盟店200店舗超のオールハンド小顔サロン「BUPURA」をFC展開する株式会社SPEED springの株式取得及び連結子会社化	beauty salon BUPURA
4	ポータルサイト事業	2026年4月	旅行情報サイト「トラベルjp」の事業譲り受け	トラベルjp
5	訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業	2026年5月	インバウンドプラットフォームにて、オンライン免税サービス「Funch REWARD」を韓国で展開するThe Service Platform Co., Ltd.と資本業務提携	Inbound Platform
6	グローバルIT総合サービス事業	2026年5月	ハイブリッドテックエージェントにて、株式会社シンフォニードが運営するITエンジニア派遣およびSES事業を譲り受け	Hybrid Tech Agent
7	クラウド事業	2026年7月	かんざしにて、株式会社インディードリクルートパートナーズが運営するシフト管理サービス「シフオプ」事業を譲り受け	シフオプ
8	エアトリハワイ事業	2026年8月	ハワイアン＆ウェディング衣装等の製造・販売・レンタルの3事業を手掛けるMuumuu Rainbow Fashion LLCの持分取得及び子会社化	Muumuu Rainbow
9	グローバルIT総合サービス事業	2026年9月	ハイブリッドテックエージェントにて、SaaS事業者に特化したインサイドセールス代行事業を展開しているクラウドプロ株式会社の株式取得及び子会社化	クラウドプロ
10	法人DX推進事業 人材ソリューション事業	2026年10月	エアトリCVC投資先である株式会社ピカパカの連結子会社化	ピカパカ ピカパカ エージェント
11	美容FC事業	2026年11月	少人数制マシンピラティススタジオを展開する株式会社Habit Pilatesの株式取得及び連結子会社化	Habit Pilates studio

資本提携・M&Aに関するお問い合わせはこちら

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリグループの約束/行動指針　～内部通報制度の充実～

エアトリ

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

1．「エアトリ」ブランド作り

エアトリグループは和製OTA No.1を目指し、エアトリが国民的サービスになることを目標にまい進しており、常にユーザーファーストで笑顔で丁寧・安心・信頼を何よりも重視し、「毎日がファン作り」を標ぼうしています。 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23事業を行い、ITの力を活用し、「エアトリ経済圏」を強化、終わりなき成長を目指しています。これまで、エアトリ社も含めたグループ4社が上場企業となるまで成長をしています。 また、毎年1事業の立ち上げることを目標に、M＆Aや事業提携を積極的に行い仲間を増やしています。これにより、役職員と共に新しい景色を見て、新たな成長環境や機会の創出を行っています。

4．役職員の育成強化

エアトリグループと共に成長する役職員を歓迎し、四半期に一度の人事考課による昇格昇給やグループ業績に基づく昇給等、成果による評価と役職員への還元をスピード感を持って行っています。各役職員にとって職場が成長に繋がる経験や学びの場となることを大切にしています。 そのため、役職員自身の自薦によって、異動制度や新たな機会創出に伴う異動や兼務の募集、成長するグループ各社への出向・転籍希望等による新たな機会の提供を積極的に実施しています。エアトリグループでは、ダイバーシティを尊重し、様々なバックグラ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．福利厚生の充実

エアトリでは福利厚生の充実にも力を入れています。各種手当（住宅手当、家族手当、長期勤続手当や非喫煙者手当）、お弁当代全額補助、福利厚生での休暇取得時の航空券の付与等が制度としてあります。有給休暇取得奨励や産休育休も取得しやすい風土になっており、研修制度等により自己研鑽も推奨しています。また、社外イベント（各種スポーツ・音楽や芸術鑑賞等）への任意での役職員参加の機会や様々なサービス・商品のプレゼント・割引等も多くあります。

6．ワークライフバランス促進

エアトリグループ社員の成長とワークライフバランスを最優先しています。行動規範であるプロフェッショナルとして業務は滞留させず、「ボールは持たずに即対応・即実行」、「来客30分会議20分」の徹底等で業務の遅延・無駄を排除しています。従業員の平均残業時間は2026年9月期実績で15.9時間となっている等、ホワイト企業で役職員の効率的な働き方を実現しています。

（2026年11月9日改訂版）

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

企業価値成長に繋がる人財への戦略的投資を実行

エアトリ

従業員は会社の大切な財産として捉え、各施策を通じて、低い離職率を実現し、好業績に寄与

1 報酬・処遇 5施策

ベースアップ・定期昇給
定期昇給および人事考課に基づく昇格・昇給を継続的に実施
ベースアップ実施前と比較し、平均年収が596万円 → 662万円（＋66万円）に大幅アップ（2026年11月時点）

賞与の引き上げ
業績に応じた賞与額の引き上げを実施。従業員の「挑戦と貢献」に報いる仕組みを強化

有償新株予約権（SO）の付与
中長期的な企業価値増大への貢献意欲を高めるため、希望する全従業員を対象に業績連動型SOを付与

退職金制度の導入
従業員の長期的な資産形成支援のため、会社が掛金を上乗せする仕組みである確定拠出年金制度（iDeCo+）を導入

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

2 健康・ウェルビーイング 5施策

お弁当代の全額補助
従前の半額補助から全額補助へ変更。物価上昇下で従業員の健康的な食生活を経済的に支援

オンライン診療サービス「SOKUYAKUベネフィット」の導入
従業員およびご家族の通院負担を軽減し、病気の早期発見・早期治療を促進

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

インフルエンザ予防接種の費用補助
予防接種費用を全額補助し、感染予防と体調管理を支援

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

3 働きやすい職場環境 6施策

オフィスカジュアルの推進
自由で快適な服装で働ける環境を推進。快適性向上、創造性やコミュニケーションの促進

育児休業取得・復職支援
性別を問わず育休を取得しやすい組織風土の醸成、およびスムーズな復職を可能にするサポート体制の構築
直近1年の取得率は100%を達成。経営幹部の取得実績も増え、キャリア断絶を防ぎ、優秀な人財の継続雇用を推進

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

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

役職定年年齢の引き上げ
役職定年（管理職としての定年）の年齢を、従来の「満56歳」から「満60歳」へ引き上げ
豊富な経験を持つ管理職がより長く第一線で活躍できる環境を整備し、組織全体の持続的な成長を実現

NEW 仕事と介護の両立支援制度の導入
24時間対応の外部相談窓口の設置、全社介護研修、40歳到達時の情報提供等の整備を予定
中核人財の介護離職を未然に防止

4 次世代人財の育成～社会資本との連携～ 5施策

産学連携
大学・高校での講義実施、「エアトリフェス」等の自社イベントへの学生招待
採用ブランディング強化と将来の優秀人財の確保

大学生向けインターンシップの実施
就業体験を通じた学生のキャリア支援と、優秀な若手人財の早期獲得につなげる採用パイプラインの構築

女性活躍推進とロールモデルの社外発信
女性向けキャリアイベントに女性管理職が登壇し、キャリア形成の実例を発信。女性人財の採用・活躍を後押し

ICTスタートアップリーグへ「支援機関」として参画
総務省事業を契機とした官民連携プログラム。次世代ICTスタートアップを伴走支援

NEW 東京都「TIB CATAPULT」採択クラスター「TABI」へ参画
東京都のスタートアップ支援事業に採択された観光イノベーションクラスターに構成企業として参画
協働・共創を通じ先端技術スタートアップ・人財との接点を拡大

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エグゼクティブ・サマリー

FY26.9期 第4Q「次のステージへ」

エアトリ

① 連結業績	1. FY26.9期の通期連結業績は、**取扱高1,276億円（YoY106.0%）**、**売上収益378.1億円（YoY134.5%）**、**営業利益50.5億円（減損等控除前）（YoY108.5%）**、営業利益50億超を**目標から2期前倒しで達成** 2. エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化・競争激化がある一方、エアトリ旅行事業に続く各事業セグメントがそれぞれ好調に推移し前年同期比増益 3. 各事業でのさらなる成長へのチャレンジを継続し、成長投資・事業ポートフォリオの拡大を断続的に実行
② エアトリ旅行事業	1. 国内線・国際線を就航する**航空会社との強固な提携**や**全国全路線の新幹線/JR特急列車**の仕入契約を背景に、交通手段の仕入・販売に競争優位性を持ち、これらを主力サービスとしてブランドを確立 2. 主力サービスに次ぐ柱として、**航空券仕入の強みを生かしたブランド「エアトリプラス（航空券＋ホテル）」**を打ち出し、パッケージ専用運賃や自社仕入の宿泊施設在庫を組み合わせ可能なセット販売において、商品網羅性・価格優位性の高いサービスを展開 3. **「なんでもエアトリ」**をキーワードに注力商材のホテル、新幹線、レンタカー商材の拡充に向けた投資と、継続的なUI/UX改善により更なるお客様体験の向上を目指す
③ 上場子会社	1. メディア事業では、まぐまぐ（証券コード： 4059）にて、効率化×再投資でメイン事業の成長サイクル形成により、**売上高YoY111%を達成** 2. グローバルIT総合サービス事業では、2025年10月1日より、ハイブリッドテクノロジーズ（証券コード：4260）を連結子会社化。同社が当期より連結開始したベトナム国内の総合ITカンパニーNGSCの事業が進捗し、**売上高、EBITDAともに高成長**。サイバーリスクに対する**セキュリティ支援事業**の展開を推進 3. 訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業では、インバウンドプラットフォーム（証券コード：5587）にて、ライフメディアテック事業の成長継続と新規事業の開始により、**取扱高YoY153.7%**、**売上高YoY126%**、**営業利益YoY124%**を達成
④ CXOコミュニティ事業	1. CXOコミュニティ事業では、**エアトリCXOサロン（有料会員）900社達成**で足元利益を下支え。2024年11月からの本格サービス開始後、**約2年で急成長** 2. 2026年8月27日(木)にベルサール汐留にて**「エアトリフェス2026」**を開催。ベンチャー界への恩返しとして、参加者は全員無料でご招待。**約2,000名が来場**し、大盛況となった 3. **「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
⑤ M&A	1. FY26.9期も、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた**仲間集め**を展開し、2025年10月以降で**11件**のM&A・資本業務提携を発表 2. 当期に子会社化したオールハンド小顔サロン「BUPURA」をFC展開するSPEED springのPMIが順調に推移し、当期業績に寄与。2026年11月には、**「美容FC事業」**の第2号案件として、少人数制マシンピラティススタジオを展開する**Habit Pilatesを子会社化**。グループ内シナジーを効かせ、「美容FC事業」の更なる強化を図る 3. ハワイアン＆ウェディング衣装等の製造・販売・レンタルの3事業を手掛ける**Muumuu Rainbow Fashion LLCを子会社化**。新たに当社の23事業目となる**「エアトリハワイ事業」**を開始 4. 2026年10月1日より、エアトリCVC投資先である**株式会社ピカパカ及び株式会社ピカパカエージェントを連結子会社化**
⑥ 人的資本経営	1. 企業価値成長に繋がる**人財への戦略的投資**を実行。従業員は会社の大切な財産として捉え、各施策を通じて、低い離職率および従業員の安定化が実現され、好業績に寄与 2. ①報酬・処遇、②健康・ウェルビーイング、③働きやすい職場環境、④次世代人財の育成～社会資本との連携～の4分野にて、**21施策**を実施
⑦ 成長戦略・業績予想	1. 営業利益（減損等控除前）を最重要の財務数値として設定し、**新・中長期成長戦略「エアトリ100」**を再策定。従前の「エアトリ5000」による取扱高5,000億円の目標を変更し、**営業利益100億円（減損等控除前）**を目指して、既存事業の成長と、断続的なM&Aの実行により終わりなき成長を目指す 2. FY27.9期の通期業績予想は**営業利益50億円（減損等控除前）**、**配当予想は170円/株（中間配当70円/株、期末配当100円/株）**にて発表
⑧ 株主還元	1. FY26.9期に株主還元拡充の第一弾として、**総額24.2億円**の自己株式取得を実行済 2. FY26.9期からFY28.9期までの3期間を**株主還元期間**とし、**配当性向100%**（税引後営業利益（減損等控除前）に対しての算出）にて、**総額100億超の配当還元**の実施を決定 3. FY27.9期、FY28.9期においては、**中間配当を導入**し、年2回の配当を実施
⑨ 誹謗中傷等対応方針	1. 昨今の社会情勢を踏まえ、役職員とその家族の安全と尊厳の確保を目的に、Yahoo!ファイナンス掲示板や各種SNS等における誹謗中傷等に対する当社の対応方針を策定 2. 当社及び当社役職員に対する誹謗中傷等に対して、IPアドレス等の発信者情報開示請求、損害賠償請求等の法的措置、事案の開示等を実施し、毅然とした対応を行う方針

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

Contents

01 インベストメント・財務ハイライト

02 FY26.4Q 決算概要

03 FY27.9期 業績予想

04 中長期成長戦略「エアトリ 100」

05 株主還元方針

06 M&A戦略

07 FY26.4Q 主要KPIの推移

08 直近トピックス

09 FY26.4Q 事業進捗

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

01

インベストメント・財務ハイライト

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

エアトリ経済圏の拡大で過去最高益50億円超を前倒し達成、営業利益100億円を目指す

全7カテゴリーへの集中的な資源投下と、配当性向100%の株主還元・成長投資余力を両立

1 経済圏の拡大で過去最高益を前倒し達成

エアトリ旅行事業に加えて、エアトリ経済圏の拡大により過去最高益を達成。目標としていた営業利益50億円（減損等控除前）を早期達成

50億円超
前倒し達成
営業利益（減損等控除前）

2 7カテゴリー23事業のシナジーで営利100億円へ

エアトリ経済圏を構成する主要な7事業カテゴリー23事業はそれぞれがシナジーを発揮しながら今後の成長を見込んでおり、中期的な目標である営業利益100億円（減損等控除前）を目指していく

100億円
中期目標
営業利益（減損等控除前）

3 エアトリ経済圏の成長領域は全7カテゴリーにフォーカスし、集中的な資源投下をしていく

1	エアトリ旅行事業	引続き、総合旅行プラットフォーム「エアトリ」の成長へ向けて、仕入（商品拡充）・システム開発・販売面等が一体となり成長を目指す
2	インバウンド	取扱高が前期比160%程度と引き続き高成長を継続。投資を継続しながら、業績予想（27年9月期）は営業利益4.3億円と利益も確保
3	IT開発	中期計画にて2029年9月期に売上**110**億円、EBITDA**11.8**億円を目指す。ベトナムでの海外事業、セキュリティサービス等の成長領域にフォーカスしていく
4	エアトリCVC	既存投資先からの継続的なIPO輩出やバリューアップによる利益を見込む
5	地方創生	3つの柱（旅館・ホテルテック事業、HRテック事業、観光テック事業）を軸に、M&A等も実施し、高い成長を目指していく
6	美容FC	SPEED springに加えて、Habit PilatesをM&A。いずれも成長市場に位置付けられ、足元では美容FC領域にてEBITDA 6億円超を見込んでおり、その後も継続的な成長を目指している。
7	ToB	エアトリCXOサロンが有料会員900社を達成。足元利益の下支えになっており、ピカパカ社との統合等により収益基盤拡大を目指す

各カテゴリーがシナジーを発揮しながら成長し、営業利益100億円を目指す

4 株主還元方針

配当性向100%（税引後の減損等控除前利益に対し）により、3期間で総額100億円超の株主還元を実施予定

100%
配当性向

100億円超
3期間の総還元額

5 今後の成長投資余力

ネットキャッシュに加えて、自己株式（時価42億円）、デットキャパシティ（試算にて約120億円）等により今後の成長投資余力を確保。7つのカテゴリー23事業への投資、非連続的な成長を目指したM&Aを継続していく

150億円超
投資余力（試算）

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

連結業績・エアトリ経済圏

FY26.9期 4Q連結業績

営業利益（減損等控除前）
50.5億円
前期比108.5%

営業利益（減損等控除後）
26.2億円
前期比84.4%

取扱高
1,276億円
前期比106.0%

売上総利益
192.0億円
前期比119.1%

- 営業利益50.5億円（減損等控除前）の内訳は、オンライン旅行事業26.0億円、インバウンド事業3.8億円、IT開発事業1.3億円、投資事業12.2億円、エアトリ経済圏その他事業7.2億円
- エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化・競争激化がある一方、エアトリ旅行事業に続く各事業セグメントがそれぞれ好調に推移し前年同期比増益！

- 成長が鈍化のオンライン旅行事業は取扱高900億円（前期比91.7%）
- インバウンド事業が大きく成長し取扱高118億円(前期比153.7%)、ハイブリッドテクノロジーズ連結開始により、IT開発事業は76億円（前期比+76億円）
- toB旅行外サービス領域の成長により連結業績への貢献が拡大、合計取引社数が4,133社、ARRが14.1億円

エアトリ経済圏

M&A実績
(2025年10月以降のグループ全体)
11件
前年比 **+3件**

- 事業ポートフォリオの拡大と分散を推進し、2025年10月以降のグループ全体M&A実績11件（前期比+3件）
- 成長戦略の柱として、2025年11月に公表したM&A戦略を着実に推進

新・中長期成長戦略「エアトリ100」・FY27.9期業績予想、株主還元方針

1.新・中長期成長戦略「エアトリ 100」を再策定
- FY26.9期にて営業利益50億円（減損等控除前）を前倒しで達成し、営業利益100億円（減損等控除前）を目指す
- FY27.9期業績予想は取扱高1,350億円、売上収益400億円、営業利益50億円（減損等控除前）を見込む

2.FY26.9期に株主還元拡充の第一弾として、総額24.2億円の自己株式取得を実行済

3.FY26.9期からFY28.9期までの3期間を株主還元期間とし、配当性向100%にて、総額100億超の配当還元の実施を決定
- FY27.9期、FY28.9期においては、中間配当を導入し、年2回の配当を実施

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

連結業績・エアトリ経済圏の各指標

FY26.9期4Q 連結業績

取扱高	売上収益	売上総利益	営業利益（減損等控除前）	toB事業ARR
1,276億円	378.1億円	192.0億円	50.5億円	14.1億円
（YoY 106.0%）	（YoY 134.5%）	（YoY 119.1%）	（YoY 108.5%）	
うち訪日旅行 YoY 153.7%	前年同期比増加！	前年同期比増加！	前年同期比増加！	急速に拡大！

FY26.9期4Q エアトリ経済圏ハイライト

事業数	M&A件数（資本業務提携含む）	エアトリCVC 投資先数	エアトリCVC 今期IPO件数	エアトリCXOサロン 有料会員数
23事業	11件	155社	1件	900社
（YoY +2事業）	（YoY +3件）	（YoY +10社）	（YoY △3件）	2024年11月開始から約2年で急成長！

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

02

FY26.4Q 決算概要

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

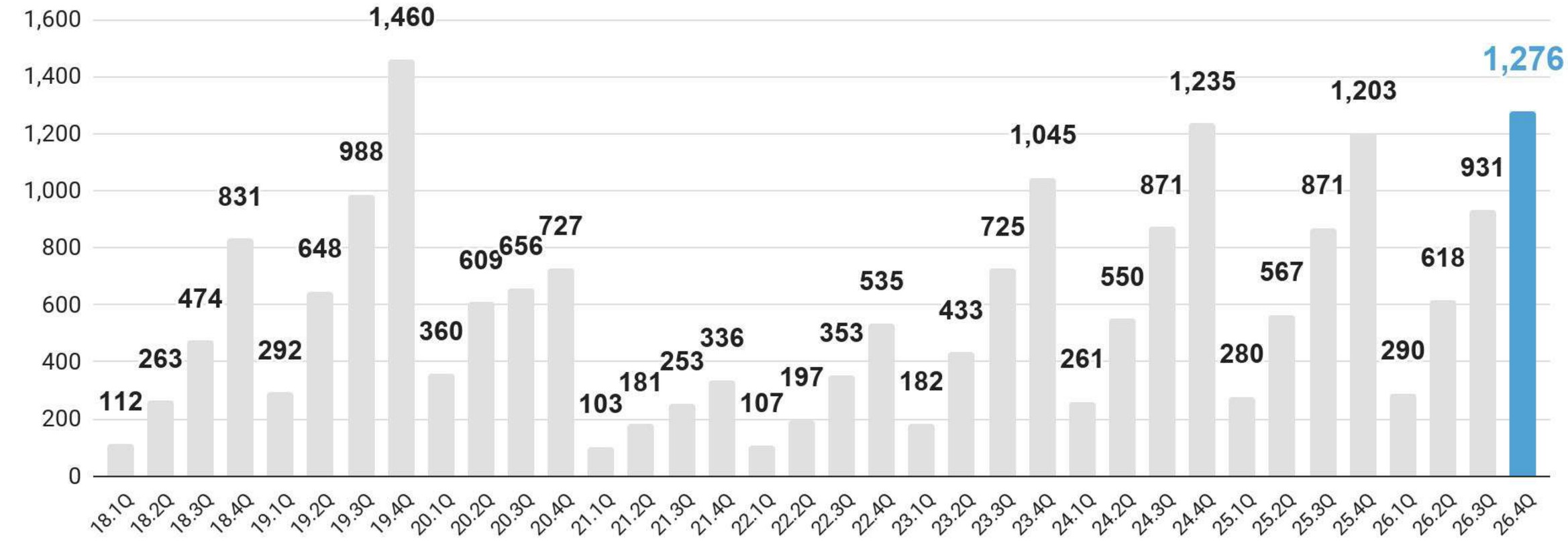
連結取扱高推移

エアトリ

取扱高1,276億円 前期比106.0%

- エアトリ旅行事業の成長鈍化・競争激化があるものの、エアトリ経済圏の拡大により増加

連結取扱高（億円）



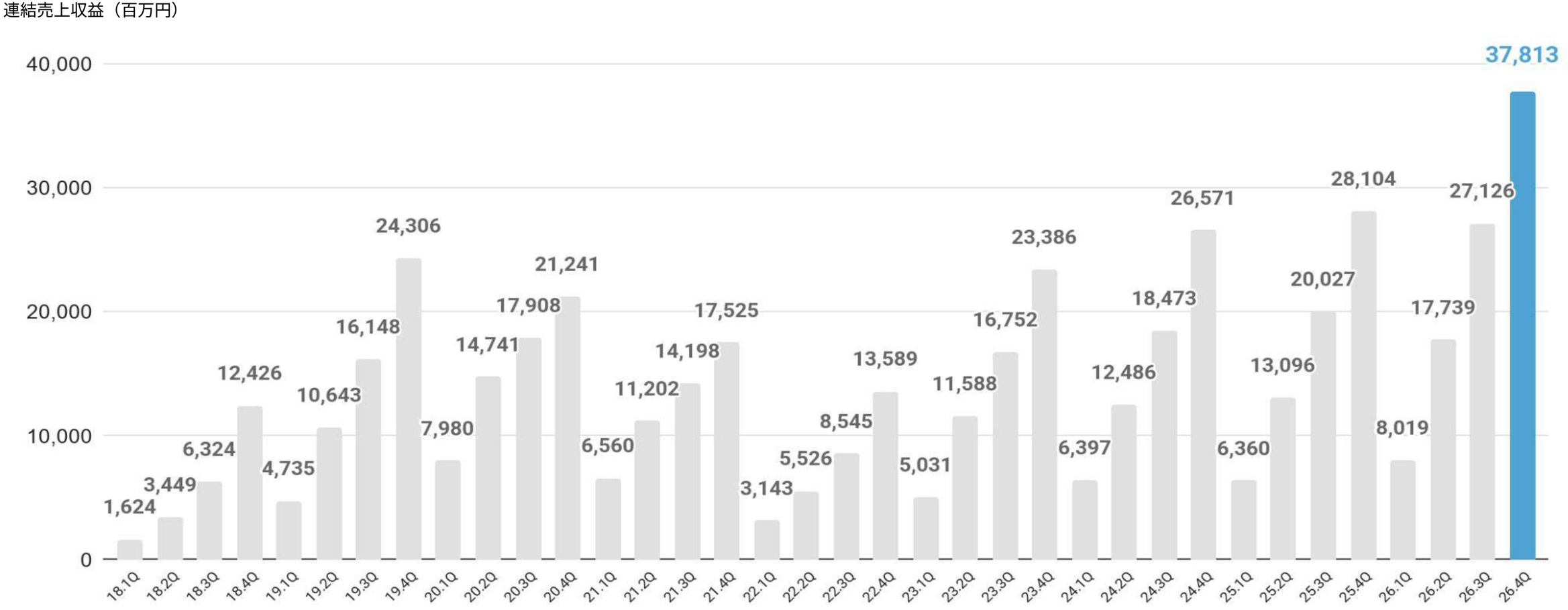
Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

連結売上収益推移

エアトリ

売上収益378.1億円 前期比134.5%

- エアトリ旅行事業の成長鈍化・競争激化があるものの、エアトリ経済圏の拡大により増収



Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

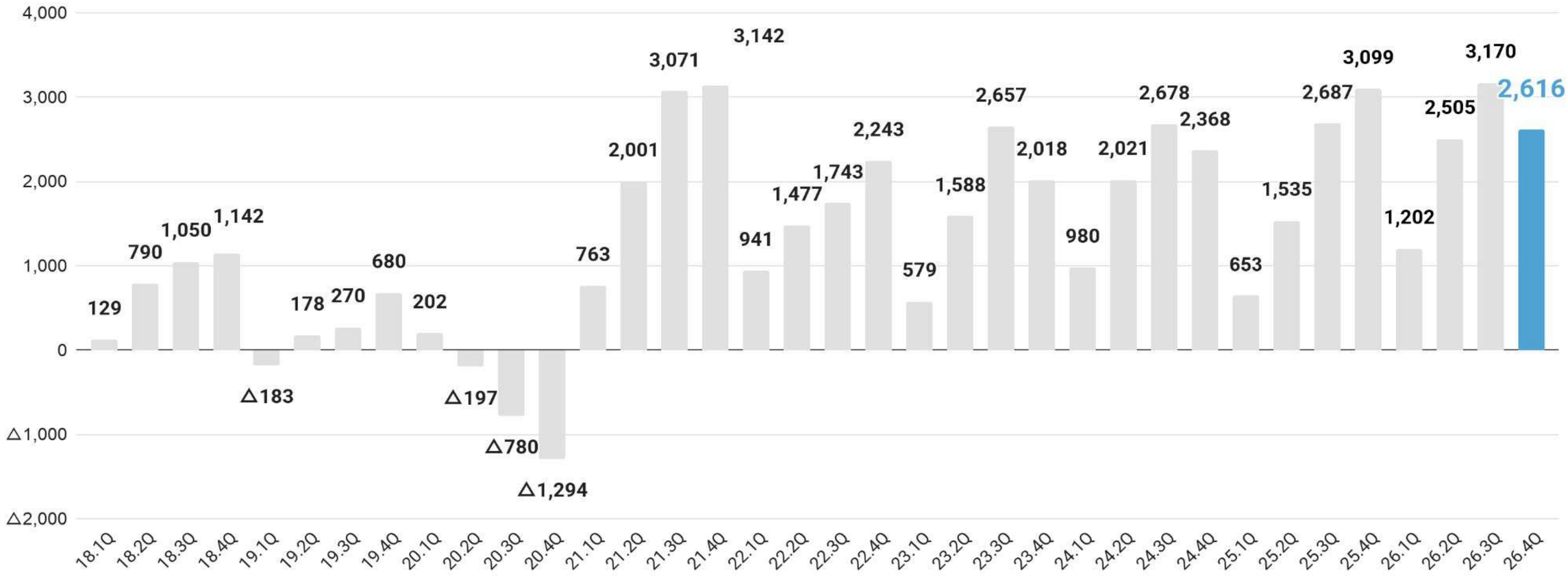
連結営業利益推移

エアトリ

営業利益26.2億円（減損等控除後） 前期比84.4%

- オンライン旅行に続く各事業セグメントがそれぞれ好調に推移。減損損失の計上等により前年同期比減益

連結営業利益（百万円）



Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

連結損益計算書 概況

エアトリ

最重要財務数値の営業利益（減損等控除前）は50.5億円を達成し、当該利益に基づく配当原資を確保
前年同期比で取扱高・売上収益・営業利益（減損等控除前）が増加

（百万円）

	FY25.4Q		FY26.4Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	120,292	ー	127,567	ー
売上収益	28,104	100.0%	37,813	100.0%
売上総利益	16,120	57.3%	19,203	50.7%
営業利益（減損等控除前）	4,657	16.5%	5,052	13.3%
営業利益（減損等控除後）	3,099	11.0%	2,616	6.9%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,779	6.3%	1,263	3.3%

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

営業利益（減損等控除前）のセグメント別前期比較

エアトリ

オンライン旅行に続く各セグメントにおいて前年同期比増益を達成

（百万円）

	FY25.4Q	FY26.4Q	増減
オンライン旅行	3,134	2,602	△532
インバウンド	304	381	77
IT開発	△103	125	228
投資	1,070	1,219	149
エアトリ経済圏 その他	251	723	472
合計	4,657	5,052	395

※各セグメント数値は、全社費用及びセグメント間取引を調整しております。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

セグメント損益 概況

エアトリ

オンライン旅行事業セグメントが全体を牽引

- 2026年9月期より、報告セグメントを変更

（百万円）

	報告セグメント					合計
	オンライン旅行	インバウンド	IT開発	投資	エアトリ経済圏 その他	
取扱高	89,975	11,807	7,572	694	17,517	127,567
売上収益	18,343	3,792	7,572	694	7,409	37,813
売上総利益	11,513	3,156	2,299	141	2,092	19,203
営業利益（減損等控除前）	2,602	381	125	1,219	723	5,052
営業利益（減損等控除後）	2,439	381	△971	177	589	2,616

※各セグメント数値は、全社費用及びセグメント間取引を調整しております。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

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24.4億円を計上
- FY20.9期から7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と株主還元拡充に寄与
- 当期はハイブリッドテクノロジーズグループにて、組織再編（10/1の持株会社化）の影響により約7.6億円の減損損失（のれん等の固定資産）を追加で計上

各事業における一部資産の減損損失（グループ合計24.4億円）	
営業投資先の再評価	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	子会社で計上しているのれんや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	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	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

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

連結貸借対照表 概況

エアトリ

利益の積み上げ等で、自己資本は堅調に推移

（百万円）

	FY25.4Q	FY26.4Q	増減額
流動資産	23,677	26,485	2,808
現預金	12,112	12,842*1	730
営業投資有価証券等	5,960	5,990	30
非流動資産	8,469	11,420	2,951
総資産	32,147	37,906	5,759
負債	15,638	21,273	5,635
有利子負債	3,133	4,970*1	1,837
資本合計	16,509	16,632	123
自己株式	0	△2,422	△2,422
自己資本比率	51.3%	43.8%	△7.5pt

*1 ハイブリッドテクノロジーズ社の子会社化により、現預金が約1,288百万円、有利子負債が約1,878百万円増加しております。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

連結キャッシュフロー計算書 概況

エアトリ

各種キャッシュフローは堅調に推移

（百万円）

	FY25.4Q	FY26.4Q	増減額
営業活動CF	4,549	4,164	△385
投資活動CF	△1,353	△2,213	△860
財務活動CF	△791	△2,239	△1,448
現金及び現金同等物に係る換算差額	△10	81	ー
現金及び現金同等物の増減額	2,393	△207	△2,600
現金及び現金同等物の期首残高	9,647	12,112	ー
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額	70	937	ー
現金及び現金同等物の期末残高	12,112	12,842	ー

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

（補足）セグメント変更について

エアトリ

2026年9月期より報告セグメントを変更

- 「オンライン旅行事業」「ITオフショア開発事業」「投資事業」の3セグメントから、「オンライン旅行事業」「インバウンド事業」「エアトリ経済圏その他事業」「IT開発事業」「投資事業」の5セグメントに変更

旧セグメント		変更後のセグメント	エアトリ経済圏　中核グループ会社
オンライン旅行事業	3区分に分解	オンライン旅行事業	エアトリ　エアトリ Premium Club プレミアム倶楽部　エアトリ Hawaii　STWISE Firstwise Tour　KAMOME CORPORATION かもめツアー　okinawa オープンレンタカー　Best Reserve 宿ろらさ　Giamso　トラベルjp　Mumumu Rainbow
		インバウンド事業	Inbound Platform
		エアトリ経済圏その他事業	MAGMAG　kanxashi　N'S ENTERPRISE 株式会社エヌズ・エンタープライズ　GROWTH　エアトリCXOサロン　KNOCKLEARN　beauty salon BUPURA　Habit Pilates studio　ピカパカ　ピカパカ エージェント
ITオフショア開発事業	名称を変更	IT開発事業	Hybrid Technologies　Hybrid Tech Agent　docodoor　Wun　Hybrid Business Consulting　NGSC　GROOVE SYSTEM GLOBAL SYSTEM CONSULTING　EVOLABLE ASIA　Hybrid One　ShuHaRi　クラウドプロ　NAYUTA
投資事業		投資事業	エアトリCVC

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

03

FY27.9期 業績予想

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

FY26.9期 通期業績（実績値）と通期業績予想との比較

エアトリ

FY26.9期 通期業績予想に対して、大きな乖離なく着地

（百万円）

	FY26.9期 通期業績予想 （修正予想）	FY26.9期 通期業績 （実績値）	達成率 （直近予想対比）
取扱高	135,000	127,567	94.5%
売上収益	34,000	37,813	111.2%
営業利益（減損等控除前）	4,530	5,052	111.5%
税引後営業利益（減損等控除前） ※配当金の基準利益	3,171	3,174	100.1%
営業利益（減損等控除後）	3,000	2,616	87.2%
1株あたり期末配当金（円）	160.00	160.00	ー

※修正通期業績予想及び配当予想は、2026年9月10日に発表した予想値となります。
※税引後営業利益（減損等控除前）は、調整後営業利益（減損等控除前）×（1−30%）で算出しております。
※調整後営業利益（減損等控除前）は、営業利益（減損等控除前）から、投資事業（エアトリCVC）から未実現損益を除き実現損益に調整しております。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

FY27.9期 業績予想

FY27.9期 業績予想は、取扱高1,350億円、売上収益400億円、営業利益50億円（減損等控除前）

エアトリ

早期に「エアトリ100」営業利益100億円（減損等控除前）達成を目指す
成長に向けた投資、戦略的なM&Aを引き続き推進

（百万円）

	FY26.9期 期首通期予想	FY27.9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・競争激化があるものの、注力旅行商材への投資・エアトリ旅行事業に続く事業の成長等により前期比で増収を目指す	「エアトリ100」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	34,000	40,000		
営業利益 （減損等控除前）	FY28.9期までの 50億円達成	5,000	FY26.9期の実績に加え、将来の成長に向けた投資や新規事業が利益に与える影響を勘案し、業績予想を策定。「エアトリ100」（営業利益（減損等控除前）100億円）の早期達成に向け、前期並みの利益水準を確実に確保し配当原資と投資余力を創出しつつ、さらなる飛躍に向けた先行投資を推進	
配当予想	－	中間：70円/株 期末：100円/株	配当性向100%（年間（中間＋期末）配当額／税引後営業利益（減損等控除前））を目安に配当を実施する方針	

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

04

中長期成長戦略「エアトリ 100」

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

新・中長期成長戦略「エアトリ 100」を再策定

FY26.9期にて営業利益50億円（減損等控除前）を前倒しで達成し、営業利益100億円（減損等控除前）を目指す新・中長期成長戦略を再策定

- エアトリ経済圏各事業のシナジー発揮による既存事業の成長加速と、大型案件を含む断続的なM&Aの実行によりエアトリ経済圏の拡大と終わりなき成長を目指す

エアトリ 100

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

5セグメント・戦略カテゴリ・全23事業の対応関係

エアトリ

セグメント（営業利益）	戦略カテゴリ		事業（主な運営会社）		
①オンライン旅行 26.0億円	1	**エアトリ旅行**　toC 創業来のコア事業／和製OTA No.1を目指す	**エアトリ旅行事業** エアトリ、ベストリザーブ ほか	**航空会社総代理店事業** トキエア・ジェイキャスエアウェイズ	**レンタカー事業** ミナト
			海外ツアー事業 エアトリ、ファーストワイズ、かもめ	**ポータルサイト事業** トラベルjp	**エアトリハワイ事業** Muumuu Rainbow Fashion LLC
②インバウンド 3.8億円	2	**インバウンド**　toC（訪日） 訪日・在留外国人市場の更なる拡大を目指す	**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	**外貨自動両替機事業** セラ・ホールディングス※	**町家宿泊・日本文化体験事業** エイジェーインターブリッジ※
③IT開発 1.3億円	3	**IT開発**　toB グループを支えるIT技術・セキュリティ	**グローバルIT総合サービス事業** ハイブリッドテクノロジーズ	**エンタープライズDX開発事業** NAYUTA	
④投資（エアトリCVC） 12.2億円	4	**エアトリCVC**　投資 IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域へ投資	**投資事業（エアトリCVC）** エアトリ		
⑤エアトリ経済圏 その他 7.2億円	5	**地方創生**　toC×toB 地域経済の活性化を目指す	**地方創生事業** かんざし、エヌズ・エンタープライズ	**クラウド事業** かんざし	
	6	**FCビジネス**　toC×toB 美容・ウェルネス領域でFC展開を推進	**美容FC事業** SPEED spring、Habit Pilates		
	7	**ToB領域**　toB 経営者ネットワーク起点の法人事業	**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	**デジタルマーケティング事業** GROWTH
			法人DX推進事業 ピカパカ	**人材ソリューション事業** ピカパカエージェント	
	8	**その他事業**　toC 7分類に収まらない旅行外のtoC事業	**メディア事業** まぐまぐ	**AIロボット事業** ドーナッツロボティクス※	**ゴルフライフサポート事業** ゴルフライフ※、プロモ※

※投資先にて注力

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

エアトリ旅行事業を核に、「顧客」と「領域」の2軸でエアトリ経済圏を拡大

顧客は訪日外国人・事業者・法人へ、領域は旅行から旅行外へ広がる。
IT開発が全体を支え、M&A・エアトリCVCを通じて次の領域を探索・拡大

顧客を広げる →

訪日外国人	国内の個人	個人＋事業者	法人
toC	toC（コア）	toC × toB の両面	toB

旅行

2 インバウンド

インバウンド

訪日・在留外国人市場の更なる拡大を目指す

旅行
訪日旅行、ランドオペレーター

1 エアトリ旅行

オンライン旅行

創業来のコア事業
和製OTA No.1を目指す

航空券・ホテル・ツアー・新幹線・レンタカー・バス・アクティビティ等「なんでもエアトリ」を掲げる

5 地方創生

経済圏その他

「観光テック」×「HRテック」で地域経済の活性化を目指す

- toC ニーズツアー（エヌズ）
- toB 宿泊クラウド（かんざし）

7 ToB領域

経済圏その他

経営者ネットワークを起点に法人を囲い込む

旅行との接点
法人出張DX（ピカパカ）

旅行外

滞在・生活（旅行外）
Wi-Fi・eSIM、在留外国人の生活支援、外貨両替、町家宿泊・日本文化体験※

8 その他事業

経済圏その他

メディアなど、旅行外のtoC事業

6 FCビジネス

経済圏その他

美容・ウェルネス領域でFC展開

- toC グループ横断の相互送客・会員獲得
- toB FC本部ノウハウの共有・出店支援

旅行外のサービス
- エアトリCXOサロン
- 採用支援
- デジタルマーケティング
- 人材紹介・SES

基盤

3 IT開発

IT開発

日本とベトナムのリソースを融合したグローバルIT総合サービスで、グループ全体を支える

開発領域（日本・海外）／人材領域／AI BPO領域。「セキュアAIエンジニアリングサービス」を推進

4 エアトリCVC

投資

ベンチャーの投資・育成で次を担う領域を探索

155社
累計投資先（累計投資額 57億円）

24社
投資先IPO（子会社上場3社を含む）

投資方針

IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への投資

M&A・事業化で経済圏へ取り込む

※ 投資先にて注力

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

各カテゴリは1つの起点から、M&A・新サービスで隣接領域へ拡大

カテゴリ別 起点 → 現在の広がり → 次の一手

戦略カテゴリ	起点	現在の広がり	次の一手	主要な数値（FY26.4Q）
1 **エアトリ旅行** オンライン旅行｜toC	国内航空券のOTA（2007年創業）	ホテル・新幹線・レンタカー・バスへ拡大（なんでもエアトリ）、海外ツアー（かもめ・ファーストワイズ）、航空会社総代理店、トラベルjp事業譲受	**クロスセルとオーガニック集客で和製OTA No.1へ**	**営業利益 26.0億円** **取扱高 900億円（92%）**
2 **インバウンド** インバウンド｜toC（訪日）	訪日客向けWi-Fiレンタル（2015年開始）	eSIM、キャンピングカー、ライフメディアテック、外貨自動両替機※、町家宿泊※、韓国のオンライン免税サービス企業との資本業務提携	**観光ソリューション（ランドオペレーター）。2026/5開始**	**営業利益 3.8億円** **取扱高 118億円（153%）**
3 **IT開発** IT開発｜toB	ベトナム拠点のオフショア開発（2012年〜）	開発領域日本事業・セキュリティ、開発領域海外事業、人材領域、AI BPO領域	**グループのDX・セキュリティ基盤と外販の拡大**	**営業利益 1.3億円**
4 **エアトリCVC** 投資｜ベンチャー投資	ベンチャー投資（2016年開始）	累計155社・約57億円に投資。投資先IPO 24社（子会社上場3社を含む）	**IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への投資の継続**	**営業利益 12.2億円**
5 **地方創生** 経済圏その他｜toC×toB	国内ツアー「ニーズツアー」（エヌズ・エンタープライズ）	toC：国内ツアー「ニーズツアー」／toB：宿泊業向けクラウド（かんざし）、「シフオプ」「ホテぐる」事業譲受、カスハラ対策	**宿泊・観光・HRテックのクロスセルで、旅館・ホテルと地域自治体に最も必要とされる存在へ。上場を目指す**	経済圏その他 合計 **営業利益 7.2億円** toB事業全体 **ARR 14.1億円** **取引社数 4,133社**
6 **FCビジネス** 経済圏その他｜toC×toB	美容FC「BUPURA」（2026/3 子会社化）、「Habit Pilates studio」（2026/11 子会社化）	toB：加盟店の募集・運営支援／toC：来店客の集客。加盟282店舗、EBITDA 6億円超	**エアトリ顧客との相互送客、マーケティング力で加盟店募集を加速**	
7 **ToB領域** 経済圏その他｜toB	経営者コミュニティ エアトリCXOサロン（2024/11〜）	有料会員900社。採用支援（ノックラーン）、デジタルマーケティング（GROWTH）、ピカパカ（ピカパカ出張DX）・ピカパカエージェント（人材ソリューション）	**有料会員1,000社と収益の多角化**	

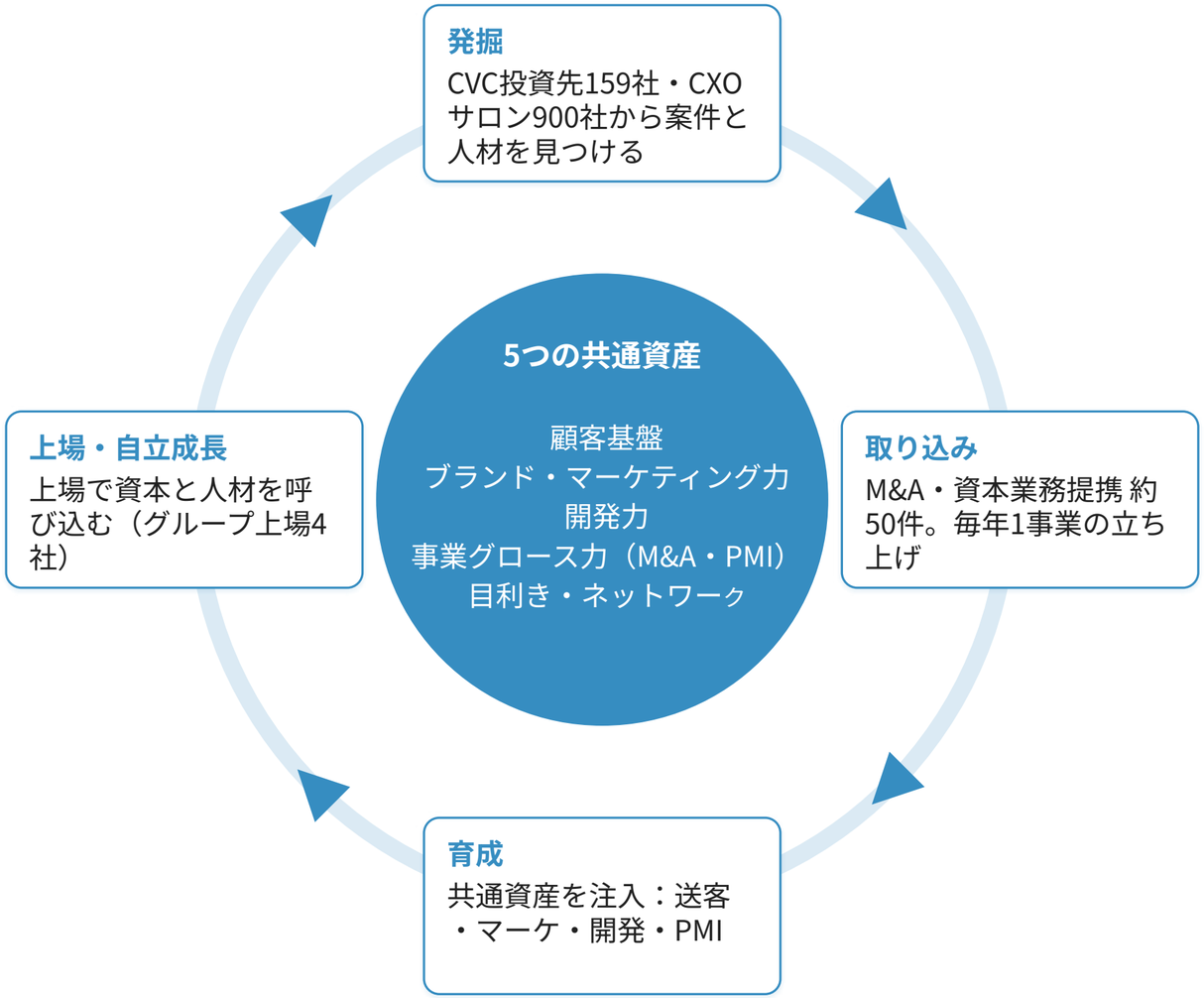
※ 投資先にて注力

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

グループ共通の成長エンジンで、全事業を伸ばし続ける

5つの共通資産を各事業に注入し、発掘 → 取り込み → 育成 → 上場のサイクルを回す



■ 各事業に効いている共通資産

1	エアトリ旅行	ブランド・マーケティング力	「毎日がファンづくり」を掲げ、イメージキャラクター起用のプロモーションとUI/UX改善で集客を強化
2	インバウンド	事業グロース力	2016年に子会社化し、2023年に上場 子会社化後、EBITDAが大きく伸長
3	IT開発	開発力・事業グロース力	2017年にグループ入りし、2021年に上場 ベトナムNGSCのM&Aによりベトナム国内でも展開
4	エアトリCVC	目利き・ネットワーク	累計155社に投資し、24社の上場を実現
5	地方創生	顧客基盤・事業グロース力	「シフオプ」「ホテぐる」の事業譲受でクラウド事業を拡充
6	FCビジネス	顧客基盤・ブランド・マーケティング力	エアトリの顧客基盤とマーケティング力で加盟募集・来店促進を支援
7	ToB領域	ネットワーク	CXOサロンは約2年で有料会員900社を達成

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

各戦略カテゴリの成長戦略（1/3）

エアトリ

戦略カテゴリ		成長戦略
①エアトリ旅行	国内旅行領域	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
	海外旅行領域	各国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応える旅行関連商品を拡充し、すべての海外旅行準備が出来るサイトを目指す
②インバウンド		インバウンドプラットフォームではライフメディアテック事業のモビリティテックサービスおよびランドオペレーターサービスを注力領域として、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

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

各戦略カテゴリの成長戦略（2/3）

エアトリ

戦略カテゴリ	成長戦略
③IT開発	株式会社クラウドプロの参画を起点として、顧客のビジネスプロセスを支援するAI BPO領域を開拓・深耕し、グループ全体でより一層広域な顧客支援を実現する サイバーリスク時代において、当社グループに蓄積したセキュリティ知見、一気通貫の開発支援、日本とベトナムの事業基盤を統合し、日越一体となって網羅的なセキュリティ対策を標準搭載したセキュアな開発パートナーへの発展を目指す
⑤地方創生	かんざしグループにて、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事業買収や業務提携による新サービスを展開、自治体との連携とソリューションサービスの拡大による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
⑥FCビジネス	SPEED springにて、小顔サロン「BUPURA」において、FC本部のサポート体制強化を通じた新規FCオーナーの獲得により店舗網の拡大を図るとともに、エアトリの顧客基盤・マーケティングノウハウとのシナジーを活用した既存・新規店舗の集客強化により、「BUPURA」ブランドの強化および美容FC事業の収益拡大を目指す Habit Pilatesにて、少人数制マシンピラティススタジオにおいて、「BUPURA」とのFC本部運営ノウハウの共有（加盟開発、人材の採用・育成、店舗支援）や出店基盤の強化により店舗網の拡大を図るとともに、グループ横断の相互送客やエアトリのブランド力・マーケティング力を活用した会員獲得により、美容FC事業の規模拡大および顧客満足度の向上を目指す

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

各戦略カテゴリの成長戦略（3/3）

エアトリ

戦略カテゴリ	成長戦略
⑦ToB領域	GROWTHにて、運用型広告を中心としたマーケティング支援とホテル・宿泊事業を二本柱とし、エアトリグループとの連携による集客力の強化、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サロンにて、「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 ノックラーンにて、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、様々な企業の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 ピカパカにて、「ピカパカ出張DX」を運営しており、出張予約にとどまらず、出張申請・承認から予約、経費精算までを一気通貫で支援するサービスへの進化を目指し、外部サービスとの連携や顧客ニーズを踏まえた機能開発を着実に進め、ユーザビリティと利便性の向上を図る。また、各種アライアンスやOEM展開を積極的に推進し、提携先が有する顧客基盤へのサービス展開を通じて、利用者の拡大と新たな収益機会の創出を図り、法人向け出張管理領域における持続的な成長を目指す ピカパカエージェントにて、SES事業を主軸として展開しており、エンドユーザーとの直接取引を強みに販路拡大を図る。また、人材ネットワークは業界トップクラスのため、支援範囲を拡大予定。さらに、SES事業の基盤を元に、新たにトランジション採用・人材紹介を展開していき、AI・DX人材を軸にエージェント独自の強みを確立する
⑧その他事業	まぐまぐにて、クリエイターの支援機能およびサポート体制を拡充し、entry層からtop層に至るクリエイターのエコシステム循環を確立するとともに、コンテンツのマルチフォーマット展開を通じて、パートナープラットフォーム事業の強化と収益拡大を目指す

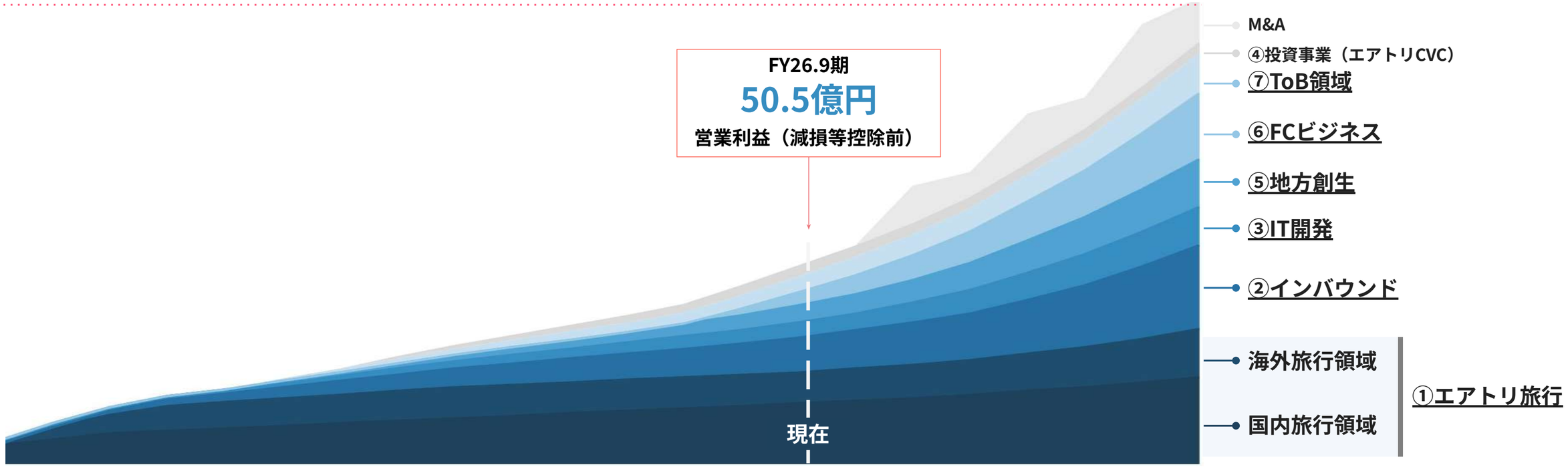
Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

中長期成長戦略「エアトリ100」の目指す姿

コアのエアトリ旅行への成長投資を継続し、安定収益を底上げ
エアトリ経済圏7カテゴリー23事業のシナジー発揮により、各事業の成長を加速
大型案件を含む継続的なM&Aにより収益基盤を拡張し、グループ全体で営業利益100億円を目指す

目標　営業利益 100億円（減損等控除前）



第1ステージ	第2ステージ	第3ステージ
(上場後からFY20.9期まで)	(FY21.9期から”リ・スタート”)	(FY24.9期から”次のステージへ”)

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

SDGsへの取り組み方針

SDGsの達成に向けた様々な取り組みを通じて、終わりなき成長を継続し、持続的な発展への貢献を推進

- 全てのステークホルダーの満足度向上に向けて、更なる企業価値向上を目指す

公衆衛生への取り組み



働き方改革への取り組み



グローバリゼーションとダイバーシティ



イノベーションの推進





地域社会への貢献



スポーツSDGsへの貢献



Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

「和製OTA No.1」を目指す

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なき成長を続けていく

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

05

株主還元方針

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

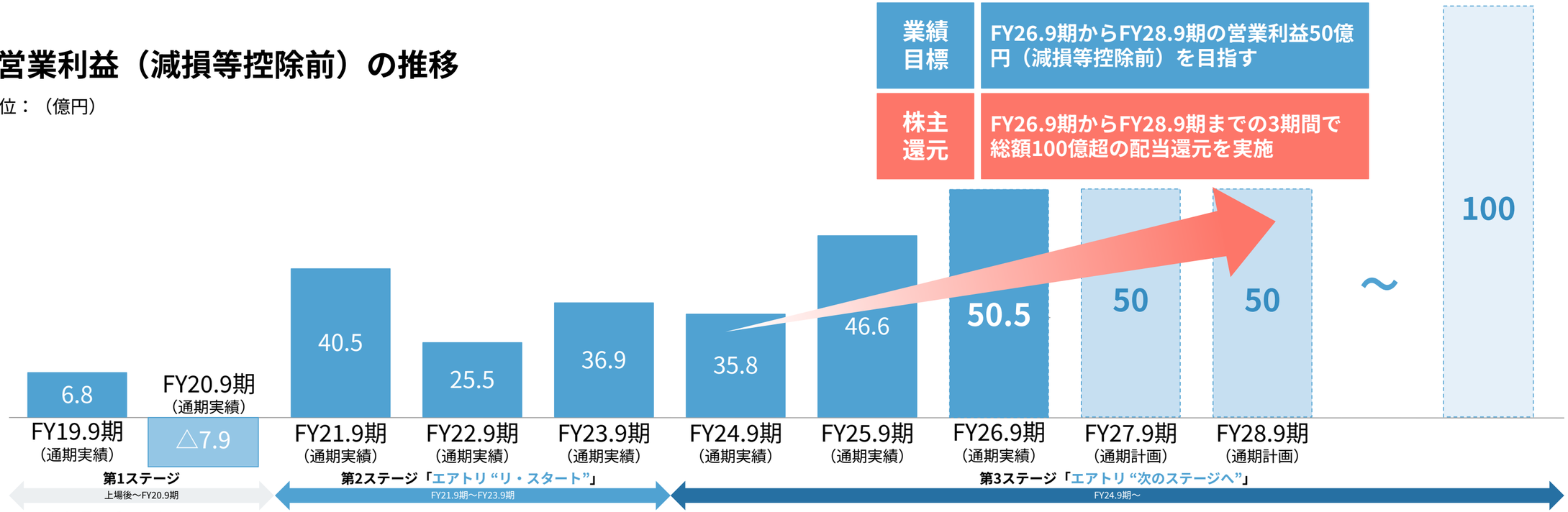
エアトリ

中長期業績目標と株主還元方針

1．2025年11月に発表した、「配当等の還元方針を当期中に公表予定」につき、2026年9月に株主還元方針を発表
2．営業利益（減損等控除前）を最重要の財務数値として設定し、3期間での株主価値最大化を目指す株主還元方針
　従来より積極的に減損等に取り組んできた結果、強固な財務基盤・BSとなり、今般の株主還元を実現
3．2025年11月発表にて、FY28.9期までの営業利益50億円（減損等控除前）、その後100億円（減損等控除前）を目指す
4．FY26.9期に株主還元拡充の第一弾として、24.2億円の自己株式取得を実行済
　さらに今般、FY26.9期からFY28.9期までの3期間を株主還元期間とし、総額100億超の配当還元の実施を決定（次ページ詳細参照）
5．なお、FY25.9期の株主優待制度廃止を経て、FY26.9期以降は株主還元を配当還元に一本化する方針

■ 営業利益（減損等控除前）の推移

単位：（億円）



Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

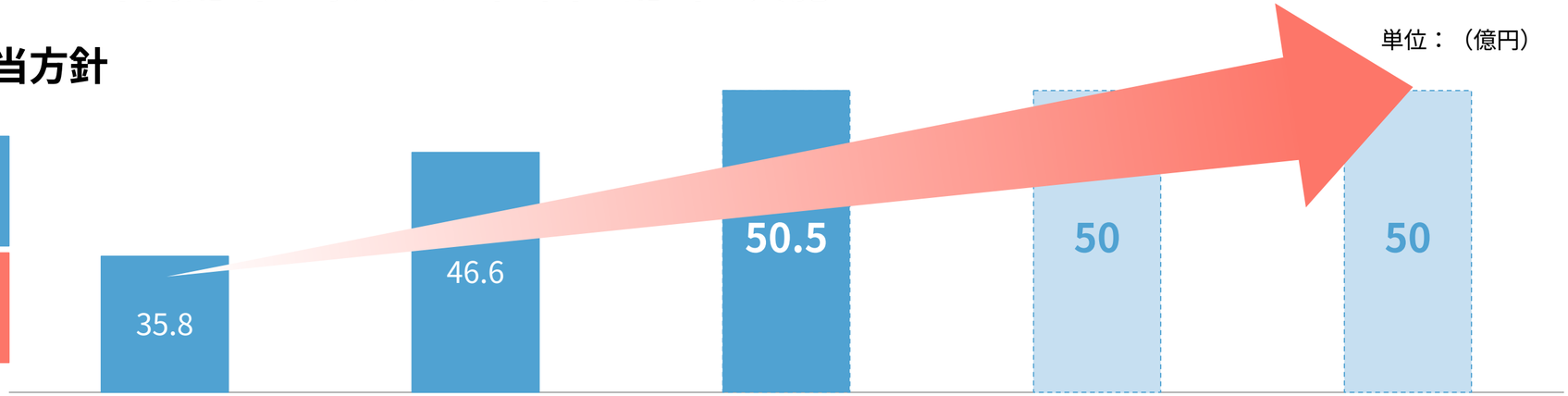
エアトリ

配当方針

1．FY26.9期の期末配当金は、前期10円/株から150円増加の160円/株に決定
2．FY28.9期までの3期間にて、配当性向100%（税引後営業利益（減損等控除前）に対しての算出）にて、継続的に配当を実施する方針、3期間で総額100億超の配当実施予定
（FY29.9期以降は、事業における投資フェーズのため、配当金10円/株を予定）
3．FY27.9期、FY28.9期においては、中間配当を導入し、年2回の配当を実施

■ 営業利益（減損等控除前）と配当方針

業績目標	FY26.9期からFY28.9期の営業利益50億円（減損等控除前）を目指す
株主還元	FY26.9期からFY28.9期までの3期間で総額100億超の配当還元を実施



	FY24.9期（通期実績）	FY25.9期（通期実績）	FY26.9期（通期実績）	FY27.9期（通期計画）	FY28.9期（通期計画）
営業利益（減損等控除前）	35.8億円	46.6億円	50.5億円	50.0億円	50.0億円
税引後営業利益（減損等控除前）*1	25.1億円	32.6億円	31.7億円	35.0億円	35.0億円
1株当たり中間配当金	ー	ー	ー	70円	配当性向100%（年間（中間＋期末）配当額／税引後営業利益（減損等控除前））を目安に配当を実施予定
1株当たり期末配当金	10円	10円	160円	100円	
配当性向 ※税引後営業利益（減損等控除前）基準	8.9%	6.9%	100.0%	100.0%	
配当性向 ※親会社の所有者に帰属する当期利益基準	11.1%	12.6%	280.8%	ー	

*1: 税引後営業利益（減損等控除前）は、調整後営業利益（減損等控除前）×（1−30%）で算出しております。

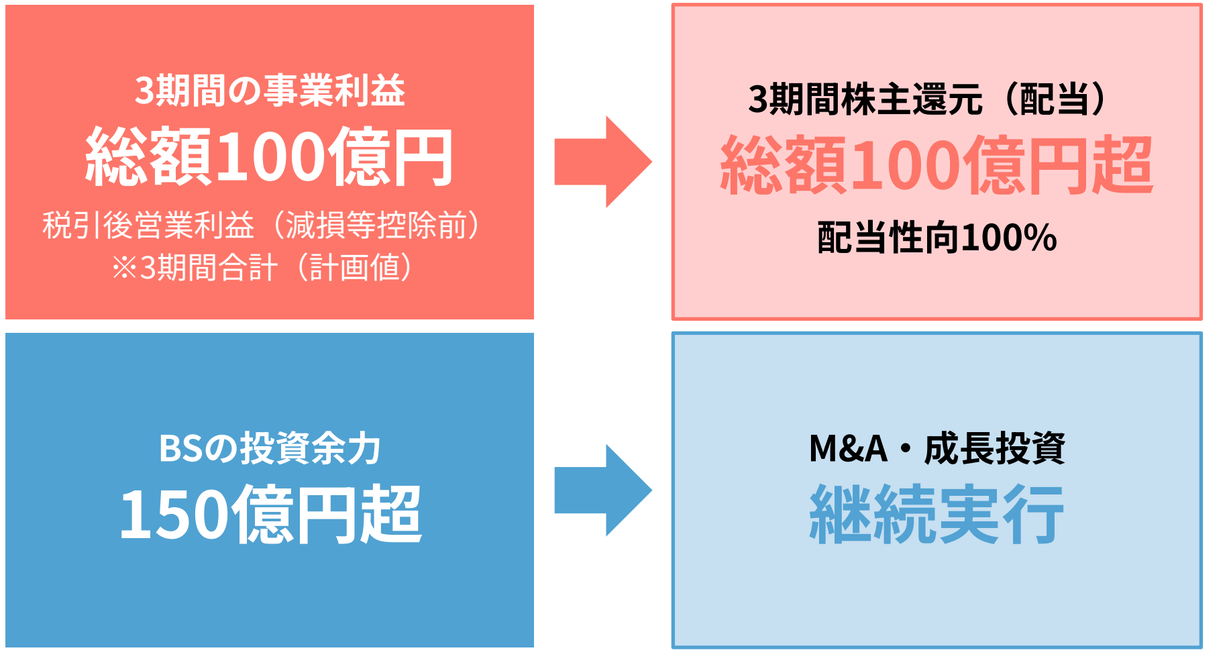
Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

キャピタルアロケーション

1．配当の原資は「税引後営業利益（減損等控除前）」、M&A・成長投資の原資はバランスシートと切り分け
2．3期間の配当還元中も、150億円超の投資余力を確保し、M&A・成長投資を継続

FY26.9期～FY28.9期 資金の源泉と使途



配当原資と投資原資の切り分けにより、還元と成長を両立

BSの投資余力

①ネットキャッシュ	約79億円	FY26.9期末時点のネットキャッシュ（現預金128億円−有利子負債50億円）
②自己株式の活用	約42億円	FY26.9期末時点の保有自己株式の時価 株式交換等のM&A対価として活用
③上場子会社3社の保有株式時価	約32億円	連結BSに反映されていない、FY26.9期末時点の上場子会社3社の持分の時価
④デットキャパシティ	約120億円	FY26.9期末時点のD/Eレシオ1.0倍（有利子負債＝資本合計）を目安とした借入余力
必要運転資金を除く投資余力 合計	150億円超	M&A・成長投資の原資

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

06

M&A戦略

エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた仲間集め

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

トラックレコード（1/3）

エアトリ

これまでグループ約50件のM&A・資本業務提携を実行

エアトリ経済圏 23事業

M＆A
約50件

CVC投資
159件

グループ上場
4社

CVC投資先上場
24件

当社グループ最大のM&A（2018年5月）

国内航空券
最大手OTA

EVOLABLE ASIA

取扱高見込
700億
2018年9月期

M&A

海外航空券・海外旅行
最大手OTA

DeNA TRAVEL

取扱高
700億
2018年3月期

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

トラックレコード（2/3）

エアトリ

約50件のM&A・事業譲受を実行し、引き続き積極的・断続的な投資を企図



Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

トラックレコード（3/3）

エアトリ

直近３カ年でも、26件のM&A・資本業務提携を実行し、引き続き積極的・断続的な投資を企図

FY24.9

- 人材ソリューション事業 — 2023年10月
  株式会社エアトリエージェントを完全子会社化
- エアトリ旅行事業 — 2024年12月
  株式会社ベストリザーブを子会社化
- クリエイティブソリューション＆DX事業 — 2024年1月
  ノースショア株式会社をグループ会社化
- 人材ソリューション事業 — 2024年3月
  投資先の株式会社ユナイテッドウィルよりSES事業譲受
- デジタルマーケティング事業 — 2024年4月
  株式会社GROWTHを子会社化
- グローバルIT総合サービス事業 — 2024年4月
  ハイブリッドテクノロジーズにてWur株式会社を子会社化
- グローバルIT総合サービス事業 — 2024年7月
  ハイブリッドテクノロジーズにてドコドア株式会社を子会社化

FY25.9

- HRコンサルティング事業 — 2024年12月
  株式会社ノックラーンを子会社化
- 航空会社総代理店事業 — 2025年1月
  トキエア株式会社と資本業務提携を開始
- レンタカー事業 — 2025年4月
  「沖縄オープンレンタカー」のミナト株式会社を子会社化
- グローバルIT総合サービス事業 — 2025年4月
  NGS Consulting社の連結子会社化に係る株式譲渡契約締結
- 海外ツアー事業 — 2025年5月
  株式会社かもめを子会社化
- 航空会社総代理店事業 — 2025年8月
  株式会社ジェイキャスエアウェイズと資本業務提携を開始
- グローバルIT総合サービス事業 — 2025年8月
  IF Business Consulting株式会社から事業取得

※株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティングを新設　※子会社のハイブリッドテクノロジーズにて株式取得

- エンタープライズDX開発事業 — 2025年9月
  株式会社NAYUTAを子会社化

FY26.9

- グローバルIT総合サービス事業 — 2026年1月
  MCP35株式会社（グルーヴ・システム）を子会社化
- 地方創生事業 — 2026年2月
  長野テクトロンより「ホテぐる」事業を譲受
- 美容FC事業 — 2026年3月
  株式会社SPEED springを連結子会社化
- ポータルサイト事業 — 2026年4月
  旅行情報サイト「トラベルjp」事業を譲受
- 訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業 — 2026年5月
  The Service Platform Co., Ltd.と資本業務提携
- グローバルIT総合サービス事業 — 2026年5月
  株式会社シンフォニードよりSES事業等を譲受
- クラウド事業 — 2026年7月
  シフト管理サービス「シフオプ」事業を譲受
- エアトリハワイ事業 — 2026年8月
  Muumuu Rainbow Fashion LLCを子会社化
- グローバルIT総合サービス事業 — 2026年9月
  株式会社クラウドプロを子会社化
- 法人DX推進事業・人材ソリューション事業 — 2026年10月
  株式会社ピカパカを連結子会社化
- 美容FC事業 — 2026年11月
  株式会社Habit Pilatesを連結子会社化

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

M&Aにおけるエアトリの強み

エアトリ

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159社、約50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、グループ会社のピカパカやハイブリッドテックエージェントではSES事業を展開し、2025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

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

ターゲット

エアトリ

目的	ターゲット・狙い
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	**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)
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 ● ノウハウを活用したシナジー創出	**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159社・エアトリCXOサロン有料会員900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
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24社のIPO支援実績・ノウハウを活用	**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

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

実績・成果

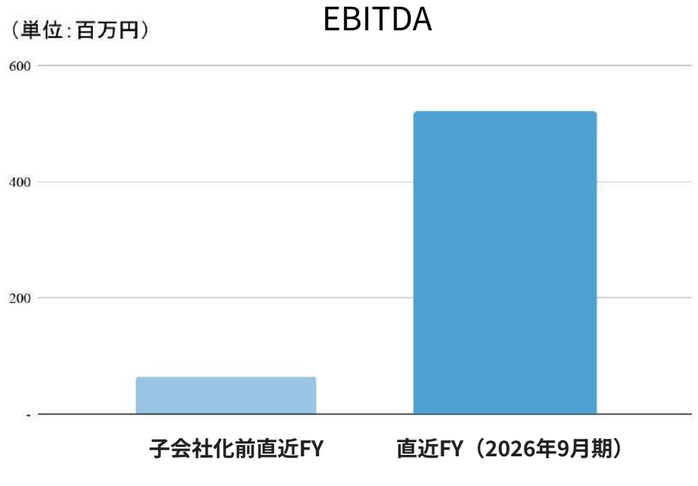
エアトリ

- 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は着実に伸長
- 割安でのエントリー努力の積み重ねもあり、高い投資効果を実現

コロナ前（主要なM&A*1）

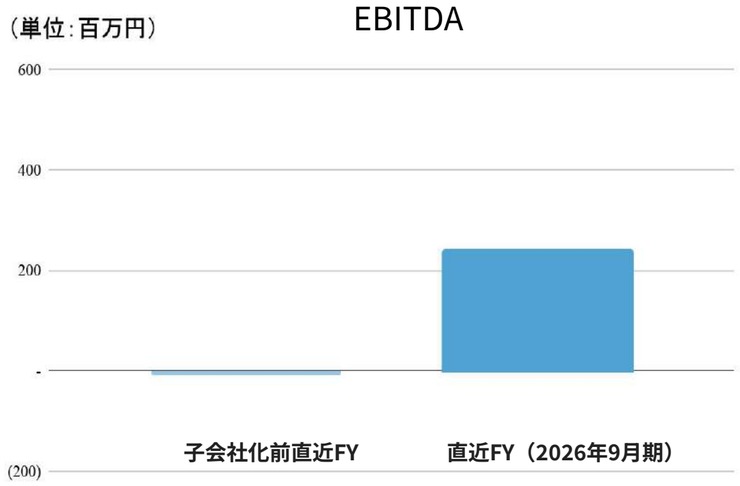
インバウンドプラットフォーム

総投資金額：5.6億円
投資時期　：2016年7月



DeNAトラベル

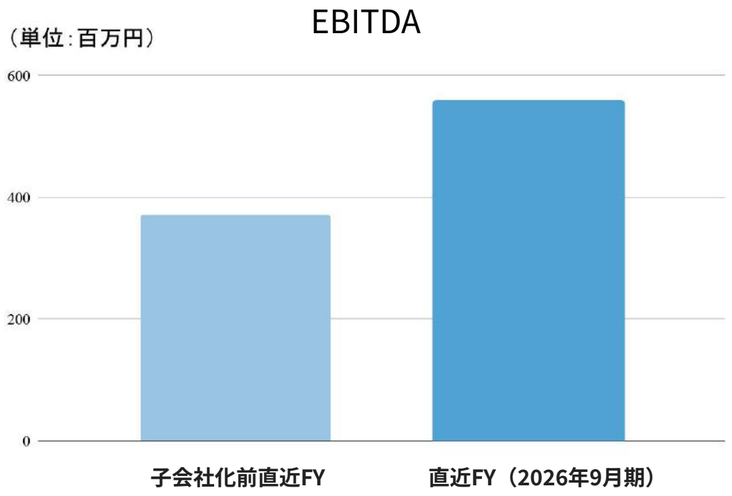
投資金額　：12億円
投資時期　：2018年5月



コロナ後（エアトリ単体でのM&A7件を集計*2）

ベストリザーブ、GROWTH、ノックラーン、ミナト、かもめ、NAYUTA、SPEED spring

総投資金額　：14.7億円



*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 26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

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

（再掲）エグゼクティブ・サマリー

FY26.9期 第4Q「次のステージへ」

エアトリ

① 連結業績	1. FY26.9期の通期連結業績は、**取扱高1,276億円（YoY106.0%）**、**売上収益378.1億円（YoY134.5%）**、**営業利益50.5億円（減損等控除前）（YoY108.5%）**、営業利益50億超を**目標から2期前倒しで達成** 2. エアトリ旅行事業におけるさらなる成長鈍化・競争激化がある一方、エアトリ旅行事業に続く各事業セグメントがそれぞれ好調に推移し前年同期比増益 3. 各事業でのさらなる成長へのチャレンジを継続し、成長投資・事業ポートフォリオの拡大を断続的に実行
② エアトリ旅行事業	1. 国内線・国際線を就航する**航空会社との強固な提携**や**全国全路線の新幹線/JR特急列車**の仕入契約を背景に、交通手段の仕入・販売に競争優位性を持ち、これらを主力サービスとしてブランドを確立 2. 主力サービスに次ぐ柱として、**航空券仕入の強みを生かしたブランド「エアトリプラス（航空券＋ホテル）」**を打ち出し、パッケージ専用運賃や自社仕入の宿泊施設在庫を組み合わせ可能なセット販売において、商品網羅性・価格優位性の高いサービスを展開 3. **「なんでもエアトリ」**をキーワードに注力商材のホテル、新幹線、レンタカー商材の拡充に向けた投資と、継続的なUI/UX改善により更なるお客様体験の向上を目指す
③ 上場子会社	1. メディア事業では、まぐまぐ（証券コード： 4059）にて、効率化×再投資でメイン事業の成長サイクル形成により、**売上高YoY111%を達成** 2. グローバルIT総合サービス事業では、2025年10月1日より、ハイブリッドテクノロジーズ（証券コード：4260）を連結子会社化。同社が当期より連結開始したベトナム国内の総合ITカンパニーNGSCの事業が進捗し、**売上高、EBITDAともに高成長**。サイバーリスクに対する**セキュリティ支援事業**の展開を推進 3. 訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業では、インバウンドプラットフォーム（証券コード：5587）にて、ライフメディアテック事業の成長継続と新規事業の開始により、**取扱高YoY153.7%**、**売上高YoY126%**、**営業利益YoY124%**を達成
④ CXOコミュニティ事業	1. CXOコミュニティ事業では、**エアトリCXOサロン（有料会員）900社達成**で足元利益を下支え。2024年11月からの本格サービス開始後、**約2年で急成長** 2. 2026年8月27日(木)にベルサール汐留にて**「エアトリフェス2026」**を開催。ベンチャー界への恩返しとして、参加者は全員無料でご招待。**約2,000名が来場**し、大盛況となった 3. **「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
⑤ M&A	1. FY26.9期も、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた**仲間集め**を展開し、2025年10月以降で**11件**のM&A・資本業務提携を発表 2. 当期に子会社化したオールハンド小顔サロン「BUPURA」をFC展開するSPEED springのPMIが順調に推移し、当期業績に寄与。2026年11月には、**「美容FC事業」**の第2号案件として、少人数制マシンピラティススタジオを展開する**Habit Pilatesを子会社化**。グループ内シナジーを効かせ、「美容FC事業」の更なる強化を図る 3. ハワイアン＆ウェディング衣装等の製造・販売・レンタルの3事業を手掛ける**Muumuu Rainbow Fashion LLCを子会社化**。新たに当社の23事業目となる**「エアトリハワイ事業」**を開始 4. 2026年10月1日より、エアトリCVC投資先である**株式会社ピカパカ及び株式会社ピカパカエージェントを連結子会社化**
⑥ 人的資本経営	1. 企業価値成長に繋がる**人財への戦略的投資**を実行。従業員は会社の大切な財産として捉え、各施策を通じて、低い離職率および従業員の安定化が実現され、好業績に寄与 2. ①報酬・処遇、②健康・ウェルビーイング、③働きやすい職場環境、④次世代人財の育成～社会資本との連携～の4分野にて、**21施策**を実施
⑦ 成長戦略・業績予想	1. 営業利益（減損等控除前）を最重要の財務数値として設定し、**新・中長期成長戦略「エアトリ100」**を再策定。従前の「エアトリ5000」による取扱高5,000億円の目標を変更し、**営業利益100億円（減損等控除前）**を目指して、既存事業の成長と、断続的なM&Aの実行により終わりなき成長を目指す 2. FY27.9期の通期業績予想は**営業利益50億円（減損等控除前）**、**配当予想は170円/株（中間配当70円/株、期末配当100円/株）**にて発表
⑧ 株主還元	1. FY26.9期に株主還元拡充の第一弾として、**総額24.2億円**の自己株式取得を実行済 2. FY26.9期からFY28.9期までの3期間を**株主還元期間**とし、**配当性向100%**（税引後営業利益（減損等控除前）に対しての算出）にて、**総額100億超の配当還元**の実施を決定 3. FY27.9期、FY28.9期においては、**中間配当を導入**し、年2回の配当を実施
⑨ 誹謗中傷等対応方針	1. 昨今の社会情勢を踏まえ、役職員とその家族の安全と尊厳の確保を目的に、Yahoo!ファイナンス掲示板や各種SNS等における誹謗中傷等に対する当社の対応方針を策定 2. 当社及び当社役職員に対する誹謗中傷等に対して、IPアドレス等の発信者情報開示請求、損害賠償請求等の法的措置、事案の開示等を実施し、毅然とした対応を行う方針

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

07

FY26.4Q 主要KPIの推移

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

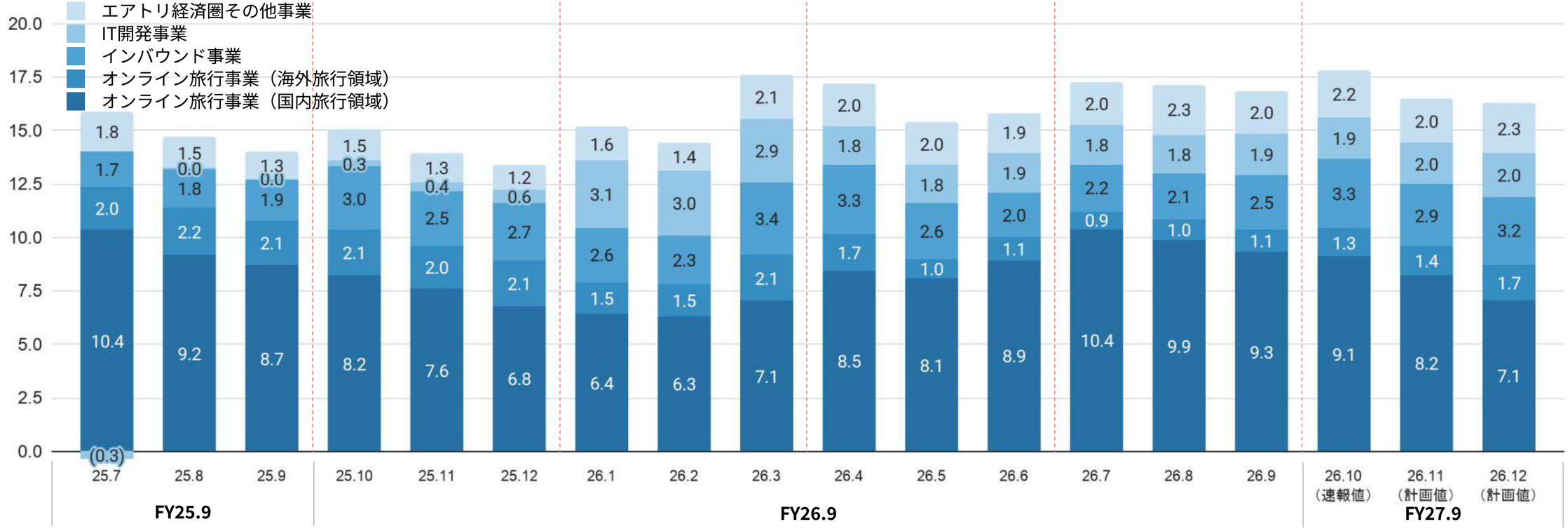
事業ポートフォリオ全体で粗利は前期比増加！

エアトリ

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

- 国内旅行は引き続き成長鈍化・競争激化が継続するも、夏の繁忙期需要を着実に取り込み、前四半期比で増加
- 国内旅行は引き続き成長鈍化・競争激化、ハイブリッドテクノロジーズ 連結子会社化によりIT開発事業が増加
- 国内旅行は引き続き成長鈍化・競争激化、ハイブリッドテクノロジーズのM&A及びPMIが進捗しIT開発事業が増加
- 国内旅行は引き続き成長鈍化・競争激化が継続するも夏の繁忙期に向けた需要獲得、インバウンド事業・IT開発事業も堅調に推移
- 国内旅行は引き続き成長鈍化・競争激化が継続するも夏の繁忙期での需要を獲得、その他の各事業領域は堅調に推移
- 国内旅行は引き続き成長鈍化・競争激化が継続。インバウンド事業にて紅葉 ・クリスマスシーズンの需要増加を見込む

単位：億円



Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

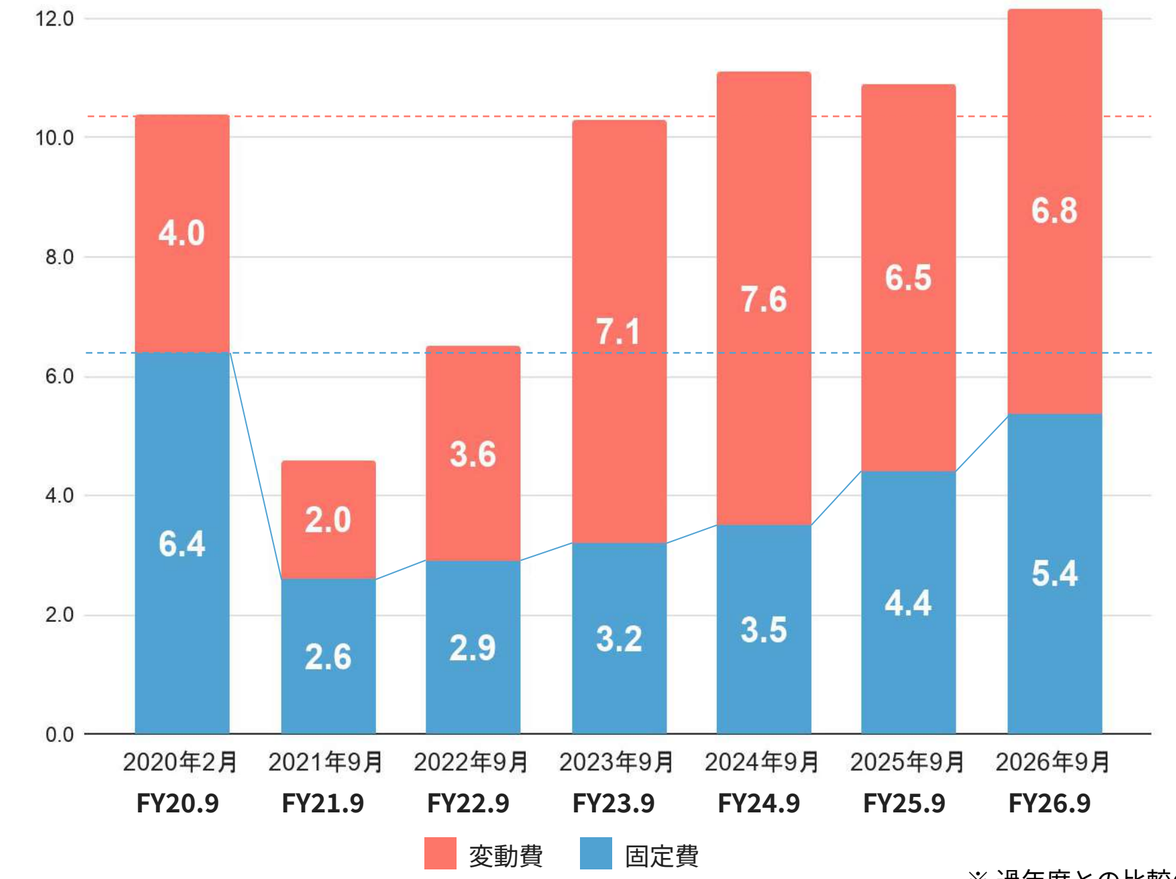
固定費は引き続きコロナ前より低い水準を維持

エアトリ

コロナ禍での販管費の見直し及び削減の継続により固定費は引き続きコロナ前より低い水準を維持

- FY26.4Qは、月間販管費を約12.2億円でコントロール

単位：億円



広告宣伝費とその他変動費の最適化

広告宣伝費	粗利益に対する広告費率の最適化を継続 旅行需要に応じた新TV-CM等による広告投資を展開
その他変動費	旅行需要に応じた業務委託費の増加 各部門別の外注費増によるCS体制の品質向上

人件費の抑制とその他固定費削減の継続

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

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

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

粗利益に対する広告費率の推移

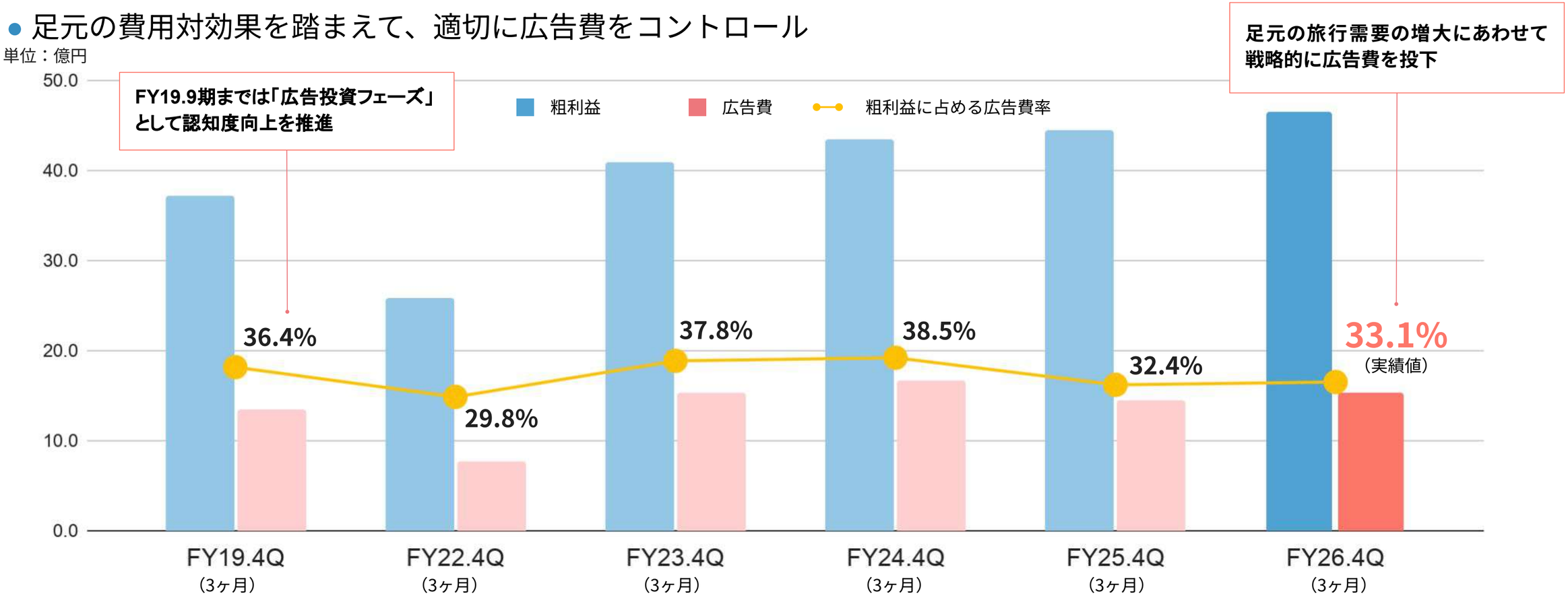
戦略的広告投資を実行

エアトリ

FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を活かし、今後の成長投資をしつつ、旅行需要にあわせて戦略的に広告費を投下

- 足元の費用対効果を踏まえて、適切に広告費をコントロール

単位：億円



戦略的マーケティング投資により認知度向上

オーガニック比率向上

FY19.4Q比で粗利益は増加
粗利に占める広告費率は△3.3pt

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

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

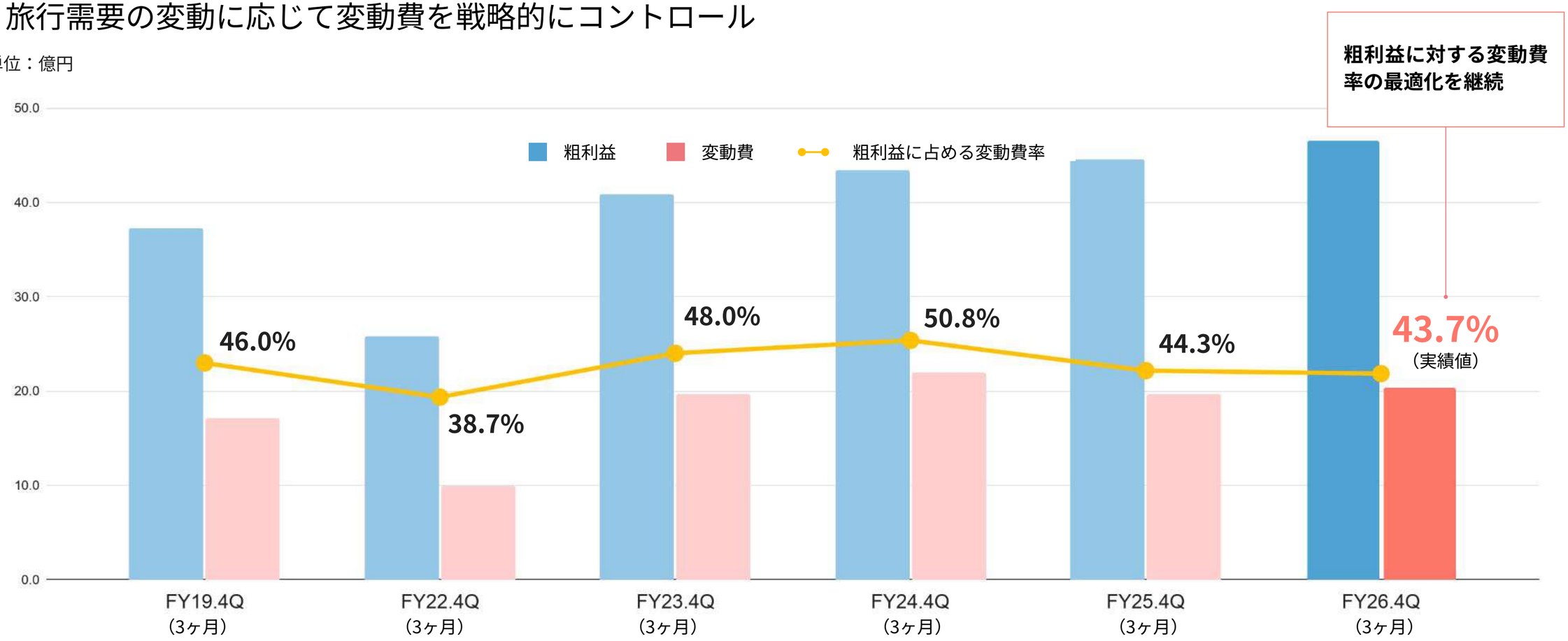
粗利益に対する変動費率の最適化を継続

エアトリ

粗利に対する変動費率は、旅行需要の変動に応じたマーケティング投資とオペレーションコストの最適化コントロールを継続

- 旅行需要の変動に応じて変動費を戦略的にコントロール

単位：億円



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

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

CVR・クロスセル率

国内商材のCVRとクロスセル予約数が前期対比で伸長傾向

海外商材のCVR低下傾向に対して、国内商材のCVRはFY26.3Q対比で106%

国内商材 CVR※1

106%

（4Q実績値）

※FY26.3Q対比



海外商材 CVR※2

85%

（4Q実績値）

※FY26.3Q対比



クロスセル予約数※3

105%

（4Q実績値）

※FY26.3Q対比



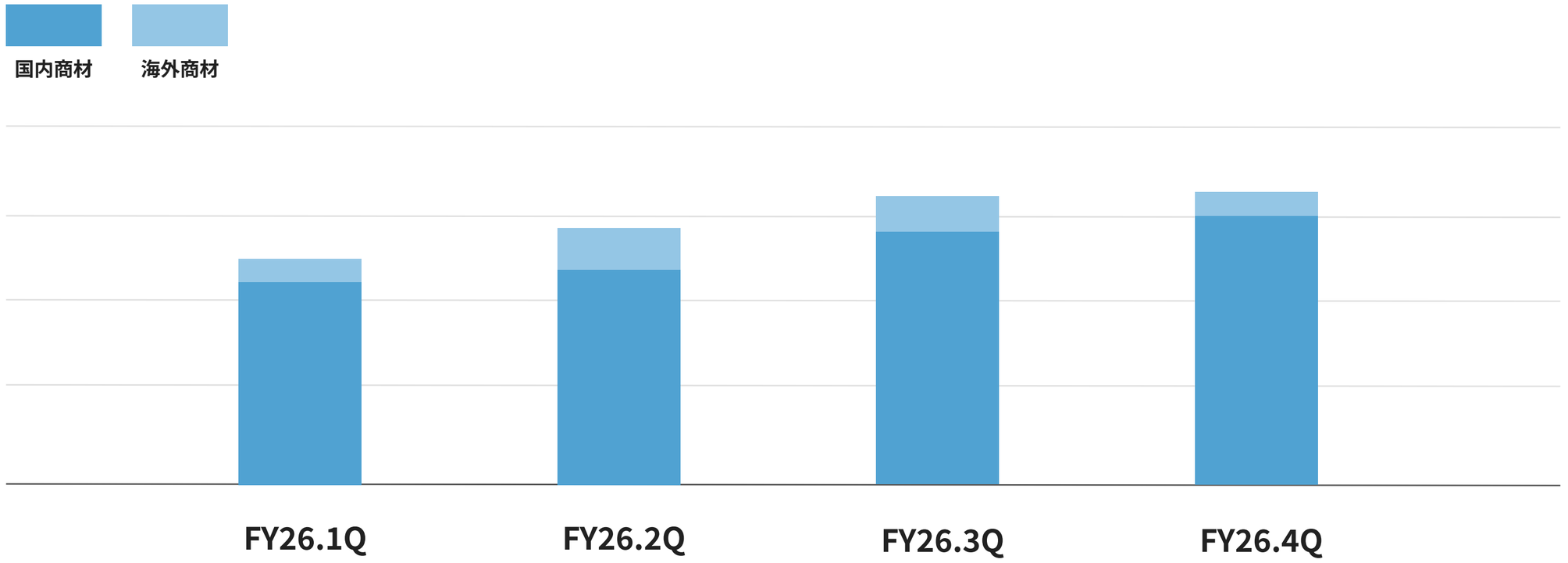
※1 国内の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出
※2 海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出
※3 レンタカー／保険／ホテルを対象に算出

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

オーガニック粗利益の推移

オーガニック粗利益*1 国内商材の継続的な伸長が牽引し、通期拡大を達成

- 国内商材はFY26.3Q対比で106%伸長
- 海外商材は鈍化傾向が継続も全体でFY26.3Q対比で103%伸長を達成



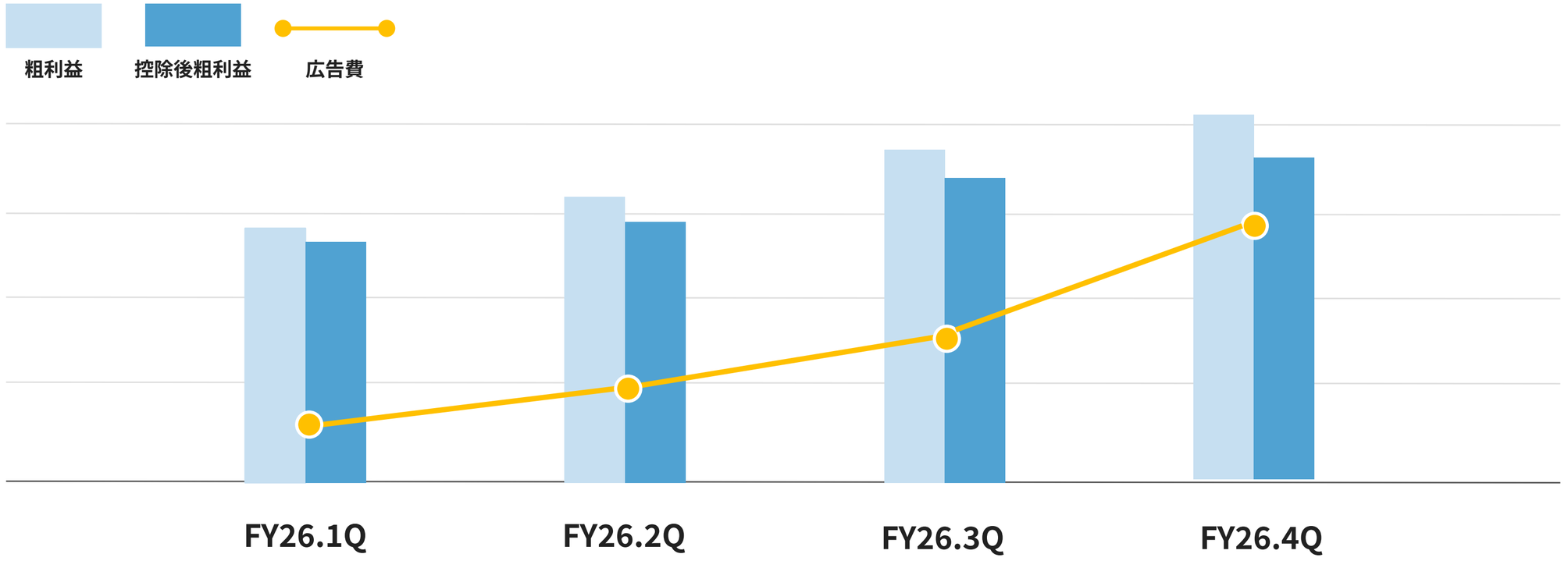
*1 広告やメタサーチを経由しない顧客への販売による粗利益を指す（自然検索やアプリ経由の流入によるもの）

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリアプリ粗利益の推移

年間を通じて継続的に控除後粗利益の高水準を維持

FY26.3Q対比で広告投資を拡大しつつ、広告コスト控除後粗利益は102%と前水準超えを達成

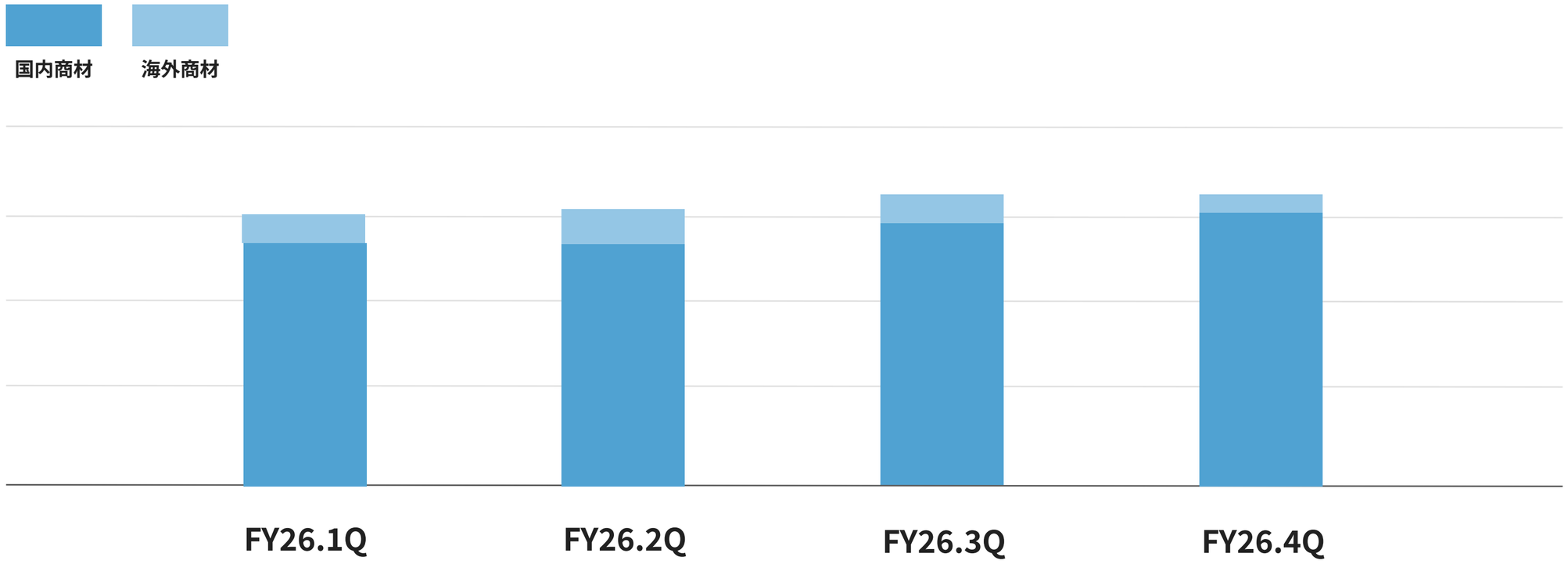


Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

その他注力商材の推移

その他注力商材*1の予約数は前期水準を堅持し、安定推移を継続

国内商材がFY26.3Q比103%の成長を達成し、海外需要の鈍化影響を下支え



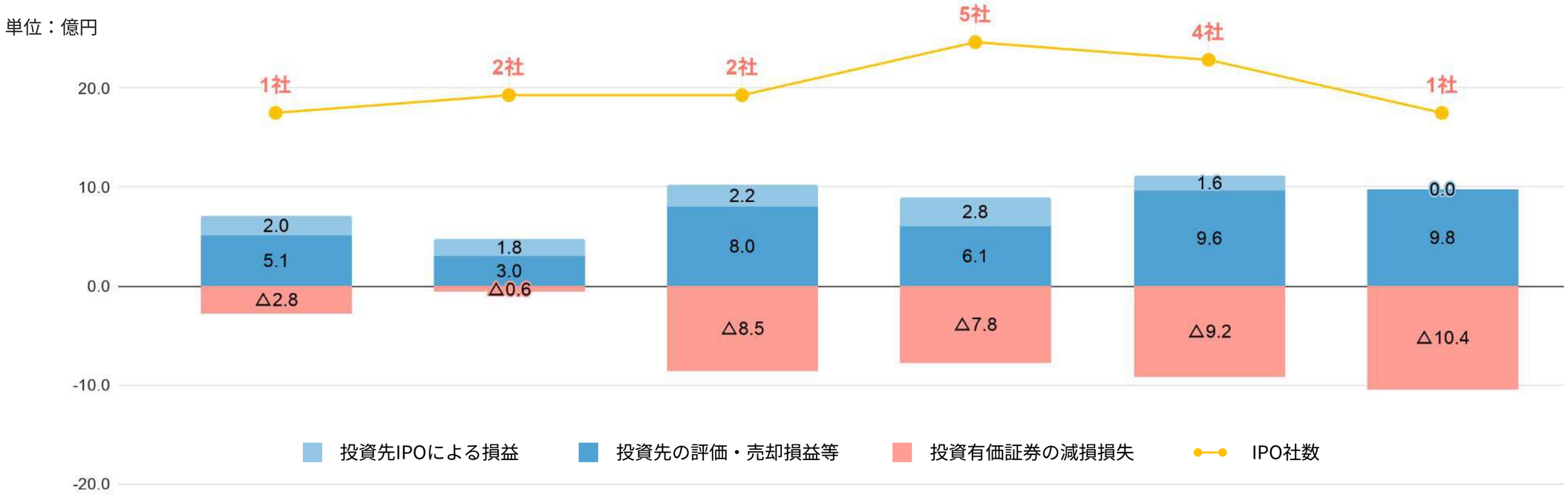
*1 国内・海外のレンタカー、保険、ホテル、航空券＋ホテル、新幹線

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

投資事業（エアトリCVC）投資先IPO社数・損益の推移

FY26.4Q累計 投資先IPO1社 投資事業損益△0.6億円

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



	FY21通期	FY22通期	FY23通期	FY24通期	FY25通期	FY26 通期
	合計損益 +4.3億円	合計損益 +4.2億円	合計損益 +1.7億円	合計損益 +1.1億円	合計損益 +2.0億円	合計損益 △0.6億円
累計投資社数 / 投資額	66社 / 28億円	83社 / 36億円	123社 / 50億円	138社 / 53億円	145社 / 54億円	155社 / 57億円
BS計上額	46億円	55億円	66億円	58億円	57億円	55億円

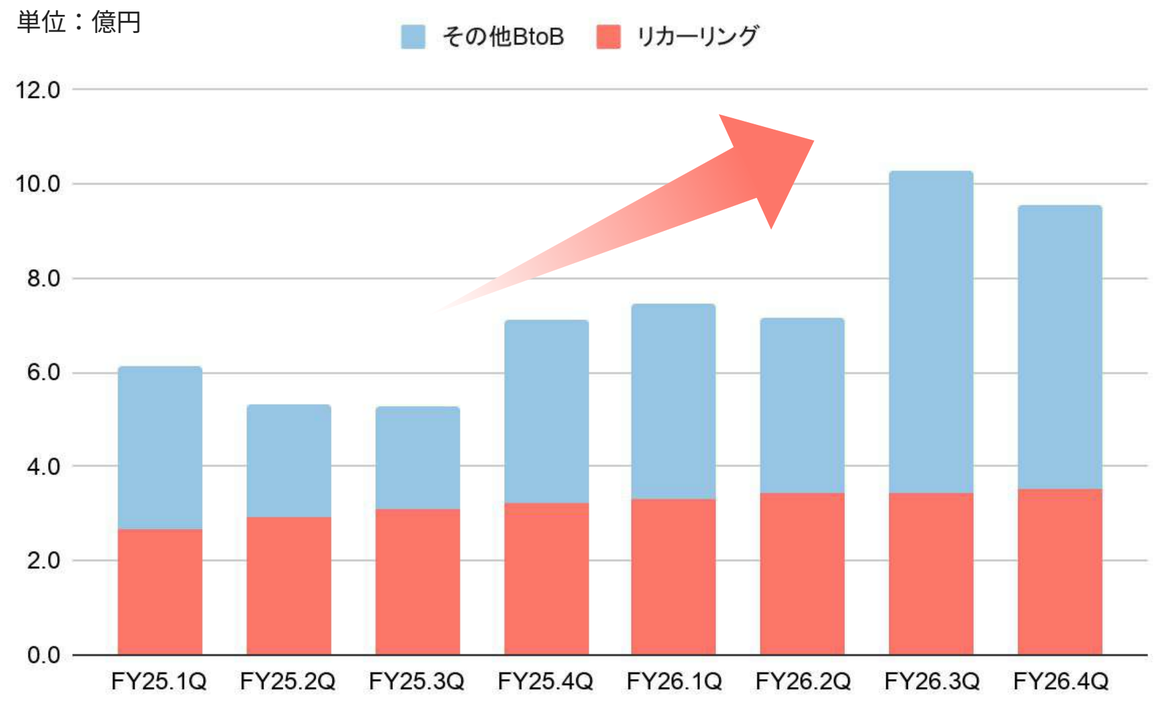
Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

ToB領域の拡大と収益基盤の強化

エアトリ

「エアトリ100」で掲げる「toB収益の積み上げ」が順調に進捗

ToB領域売上高の推移



■ 安定収益の底上げとリカーリングビジネスの成長

かんざし社、エアトリCXOサロン社を中心としたリカーリングビジネスが順調に成長を継続。
ARRは14.1億円（YoY+1.2億）まで積み上がり、取引社数も4,100社を突破。

リカーリングビジネス 主要指標

ARR	取引社数
14.1億	4,133社
※FY26.4Q時点	※FY26.4Q時点

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

08

直近トピックス

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ
MAGMAG

上場子会社

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

新規事業の立ち上がりにより売上高は前期比111%と伸長した一方、既存広告事業の縮小と先行費用の計上により営業損失を計上

決算概要

Magmag, Inc.

2026年9月期 通期 エグゼクティブサマリー

売上高は新規事業の立ち上がりにより前期比111%と伸長した一方、既存広告事業の縮小と先行費用の計上により営業損失を計上いたしました。
業績予想（営業利益30,331千円）に対して下回る結果となり、株主・投資家の皆さまに深くお詫び申し上げます。

売上高（通期）
487,000 千円
前期比 111%

営業損失（通期）
△23,600 千円
業績予想比 △53,931千円

伸長した領域

- 法人プラン：71.4百万円（当期より開始）
- 出版サポート：32.5百万円（当期より開始）
- 読者増加メニュー：12.7百万円（予算比141%）

課題となった領域

- アドネット：12.9百万円（予算比47%）
- Webメディア：11.6百万円（予算比39%）
- 有料メルマガ：292.4百万円（前期比92%）

※本資料の数値は決算整理前の管理数値を含みます。確定値は決算短信をご参照ください。

4

時価総額

8.2億円

2026年11月12日終値
証券コード：4059
株価：273円

※まぐまぐ2026年9月期4Q
決算説明資料より抜粋

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

上場子会社

株式会社インバウンドプラットフォーム（東証グロース　証券コード：5587）

エアトリ
Inbound Platform

ライフメディアテックサービスの連続成長や新規事業の開始により
前期比153.7%、上場以来CAGR71.2%の成長を達成！

取扱高・売上高・営業利益推移



時価総額

27.2億円

2026年11月12日終値
証券コード：5587
株価：788円

※インバウンドプラットフォーム
2026年9月期4Q決算説明資料より抜粋

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ
エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン有料会員が900社を達成！

完全招待制経営者コミュニティ「エアトリCXOサロン」にて、
2024年11月から本格サービス開始後、約2年間で900社を達成し、足元利益を下支え！





■有料会員が900社を達成

「丁寧」な運営により、他社には真似できない
「満足度の高い」経営者コミュニティとして、**有料会員1,000社を目指す**。

■ エアトリフェス2026 を開催

8月27日(木)にベルサール汐留にて開催。
エアトリCVC投資先上場24社達成および、エアトリCXOサロン有料会員800社達成を記念し、ベンチャー界への恩返しとして、参加者は全員無料でご招待。当日は先進企業によるトークセッションおよびブース出展や、大交流会を実施。約2,000名が来場し、大盛況となった。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

次世代企業・人財の育成～社会資本との連携～

東京都のスタートアップ支援事業「TIB CATAPULT」採択クラスター「TABI」へ参画決定

東京都の支援体制のもと、スタートアップとの共創により先端技術を活用した次世代旅行事業の創出を推進

TiB CATAPULT

TABI

Tourism Alliance for Business Innovation

■参画の背景と目的

日本の観光市場は、オーバーツーリズムや人手不足等の構造的課題に直面している中、「TABI」は、同課題を抱える観光領域で、大企業が有するデータやサービスと、多種多様なスタートアップの先端技術を掛け合わせることで、課題解決型の社会的・経済的インパクトを生み出すイノベーションクラスター。

当社は、東京都の支援を伴う「官民連携」を通じて観光領域のイノベーションを事業成長のドライバーとし、社会価値と企業価値を共に創出する本プロジェクトの理念に賛同し、参画を決定。
公式ウェブサイト：https://tibcatapult.metro.tokyo.lg.jp/

■今後の展望と企業価値の向上に向けた取り組み

本参画により、東京都の強力なバックアップを活かして新規事業創出のリソースを最適化し、機動的かつスピーディな先端技術の協働が可能に。
当社は総合旅行プラットフォームとしての知見を活かし、スタートアップとの協働を推進。

さらに、本クラスターに参画する有力企業群（JTB、東急、奥村組、SBJ銀行等）とのアライアンス機会も活用し、非連続的な成長と先端技術を活用した次世代旅行事業の創出を推進し、持続的な企業価値の最大化に努める。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

Muumuu Rainbow Fashion LLC

ハワイアン＆ウェディング衣装等の製造・販売・レンタルの3事業を手掛けるMuumuu Rainbow Fashion LLCを子会社化！
新たに当社の23事業目となる「エアトリハワイ事業」を開始！

- 旅行をはじめとした、ハワイにおける多角的事業展開へ

■ Muumuu Rainbow Fashion LLCについて

Muumuu Rainbow Fashion LLCは、米国ハワイ州ホノルル・ワイキキを拠点にハワイアン＆ウェディング衣装等の製造・販売・レンタルの3事業を手掛ける企業。
同社が長年ハワイで培ってきたブランド力、商品開発・製造ノウハウ、店舗・サービス運営基盤、ローカルネットワーク等と、当社グループのエアトリ会員の皆様をはじめとする顧客基盤、ブランド認知度、マーケティングおよびシステム開発のノウハウ、ネットワーク等を掛け合わせることで、ハワイにおける新たな商品・サービス・体験価値の創出を目指す。

■ 今後の見通し

ハワイ事業関連のM&Aは、2019年に実施した、ハワイ旅行専門ブランド「ファーストワイズ」を展開するセブンフォーセブンエンタープライズ社の子会社化に次ぐ2件目。対象会社の事業基盤を活かし、恒久的な事業パートナーとして、共にハワイでの多角的な事業展開を推進し、対象会社および「エアトリハワイ事業」のさらなる成長を目指す。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

株式会社Habit Pilates

少人数制マシンピラティススタジオを展開する株式会社Habit Pilatesを子会社化！
「美容FC事業」の第２号案件

- グループ内シナジーを効かせ、「美容FC事業」の更なる強化を図る

■ Habit Pilates社について

Habit Pilates社は、東京都を中心にマシンピラティススタジオを計12店舗（出店予定を含む）展開する企業。
2026年3月にSPEED spring社を連結子会社化し「美容FC事業」を開始以降、FC本部運営のノウハウがグループ内に着実に蓄積されている。拡大が続くピラティス市場でFC展開を進めるHabit Pilates社とSPEED spring社の両社間でFC本部運営ノウハウを共有するとともに、エアトリグループの各種リソース・ネットワークを掛け合わせることで、美容FC事業のサービス領域の拡充、規模の拡大、顧客満足度の向上を目指す。

■ 今後の事業連携について

①グループ横断の相互送客、②FC本部運営ノウハウの共有、③出店基盤の強化、④「エアトリ」のブランド力・マーケティング・システム開発力による会員獲得と利便性向上、の4つの連携を推進。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

株式会社ピカパカ・株式会社ピカパカエージェント

エアトリCVC投資先である株式会社ピカパカ及び株式会社ピカパカエージェントを連結子会社化！

経営者ネットワークと法人向けDX・人材ソリューションの融合により、法人事業の成長を加速

- エアトリグループ参画により、ピカパカグループの取扱高100億円を目指す

背景と目的

2026年8月21日付で公表の「当社子会社の株式会社エアトリCXOサロンと、エアトリCVC投資先の株式会社ピカパカとの経営統合に向けた協議開始に関するお知らせ」の通り、当社子会社のエアトリCXOサロン社とピカパカ社との経営統合に向けた協議を開始。
協議の結果、法人クライアントおよび経営者ネットワークを基盤とする両社の高い事業補完性をより早期に発揮するため、当社がピカパカ社を連結子会社化。

今後の取り組み

ピカパカ社が運営する経営者コミュニティ「ピカパカCXO倶楽部」は、「エアトリCXOサロン」に統合し、活動を継続。両コミュニティの会員基盤を一本化するとともに、ピカパカ社の法人DX推進事業、人材ソリューション事業とエアトリグループの事業基盤を掛け合わせ、会員企業への提供価値向上と法人事業の拡大を図る。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

AIロボット事業

エアトリ
donut robotics

ドーナッツロボティクス：フィジカルAIの社会実装が加速

投資先のドーナッツロボティクスは、ヒューマノイドを中心とした「フィジカルAI」の開発・社会実装を推進
世界初「サイレント ジェスチャー コントロール」搭載の 量産型 二足歩行ヒューマノイド「cinnamon 2」を発表



Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

自己株式の取得について

現在の当社の財務状況や今後の事業展開、および市場環境等を総合的に勘案し、株主還元のさらなる充実と、将来のM&Aの対価の一部として活用すること等の経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得を実施
2026年5月から9月にかけて、合計2,955,500株／総額24.2億円の取得が完了

	実施した自己株式取得の概要
（1）取得対象株式の種類	普通株式
（2）取得株式の総数	2,955,500株（発行済株式総数の13.0%）
（3）株式の取得価額の総額	2,422,017,100円
（4）取得期間	2026年5月18日～2026年9月8日
（5）取得方法	①取引一任方式による株式会社東京証券取引所における市場買付け ②自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による市場買付け

※取得株数及び金額は約定ベースで記載しています。
※発行済株式総数に対する割合は2026年9月末時点の発行済株式総数を基準に算出しております。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

09

FY26.4Q 事業進捗

オンライン旅行事業

インバウンド事業

IT開発事業

投資事業（エアトリCVC）

エアトリ経済圏その他事業

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

マーケティング

「エアトリ」プロモーション・SNSキャンペーン 施策

エアトリ

イベントでのエアトリロゴ露出による認知拡大 および 公式SNSを活用して各種キャンペーンを展開！

更なるエアトリブランディング強化 ならびに エアトリ会員向けの還元も引き続き実施！



国内ペア宿泊 9月
1組2名様プレゼントキャンペーン



「3150FIGHT 11」リング広告実施
20組40名様プレゼントキャンペーン



フッキー出演「F.YAZAWA Live Tour 2026」
10組20名様ご招待キャンペーン



ヒツジのいらないネックピロー
3名様プレゼントキャンペーン



ソーダストリーム
3名様プレゼントキャンペーン



国内ペア宿泊 8月
1組2名様プレゼントキャンペーン



「with青木さやか ザ・トークショー」
20組40名様プレゼントキャンペーン



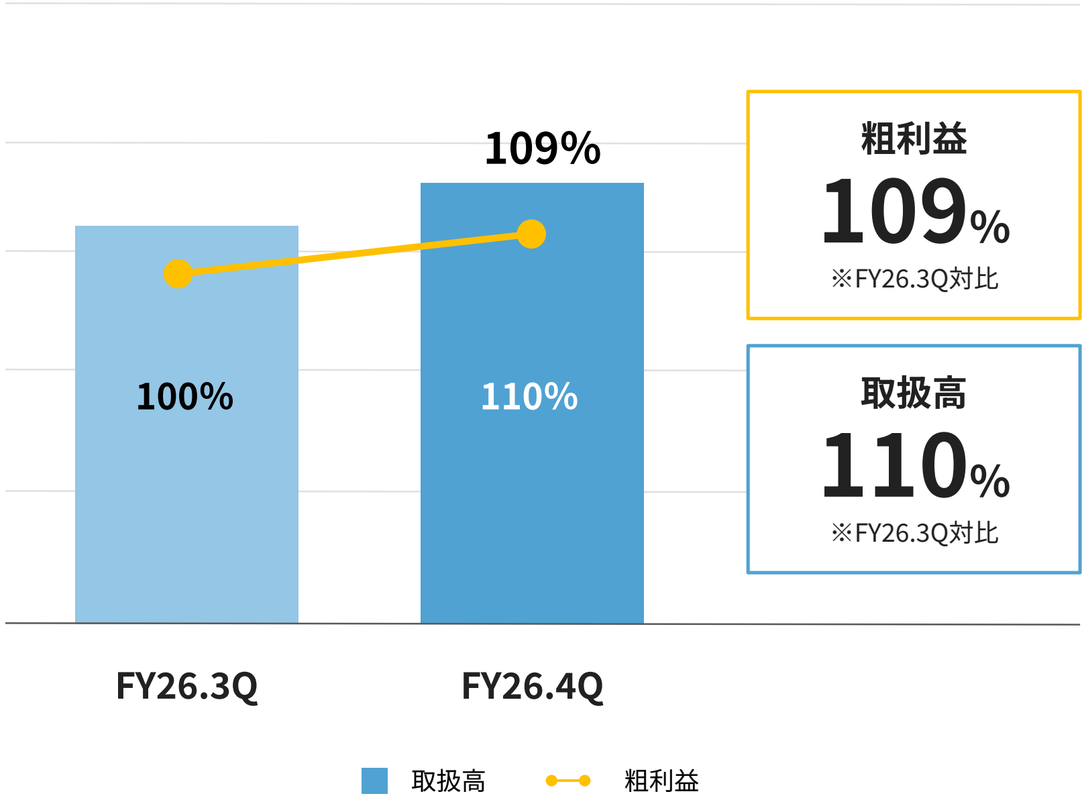
山梨県大月市特産品BOX
5名様プレゼントキャンペーン

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

国内航空券

予約単価の向上とトップライン成長の両立

需要の確実な獲得とUI/UX改善が奏功。FY26.3Q対比で取扱高110%、粗利109%と事業規模・利益基盤を順調に拡大



粗利益
109%
※FY26.3Q対比

取扱高
110%
※FY26.3Q対比

■ トラフィックおよび CVRの堅調な推移

シーズン需要の確実な獲得とUI/UX改善により、CVRは前期比107%へ向上。SS+DAUの伸長と連動し、申込数も前期比103%と安定的に成長。

■ 単価の向上による取扱高・粗利益の拡大

取扱高110%、粗利109%（約24.6億円）と、事業規模・利益ともに順調に拡大。今後も需要の着実な獲得と利便性向上を通じて、持続的な成長を目指す。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

国内航空券

UI/UX改善と外部連携の強化による利便性向上と事業基盤の拡大

予約フロー最適化による UI・UX改善



保有ポイントの自動適用や検索結果のおすすめ順の見直し、決済手段紹介の省略などで、予約フローを最適化。迷わず次の操作へ進める導線を整え、離脱率の低減とCVR向上に貢献。

外部プラットフォーム・ 航空会社との連携キャンペーン



スターフライヤーとの共同キャンペーンやandSTとの提携、Amazonプライムデーに合わせた割引施策を通じて、新たなお客様へのアプローチを広げ、利用の促進と取扱高の拡大に寄与。

コンテンツ拡充による 集客力・利便性の向上



エリアページや各航空会社ページの最新化、ご利用ガイドの拡充など、コンテンツを継続的に整備。検索経由の集客力強化とお客様の利便性向上を推進。

業務効率化と販路拡大による 事業基盤の強化



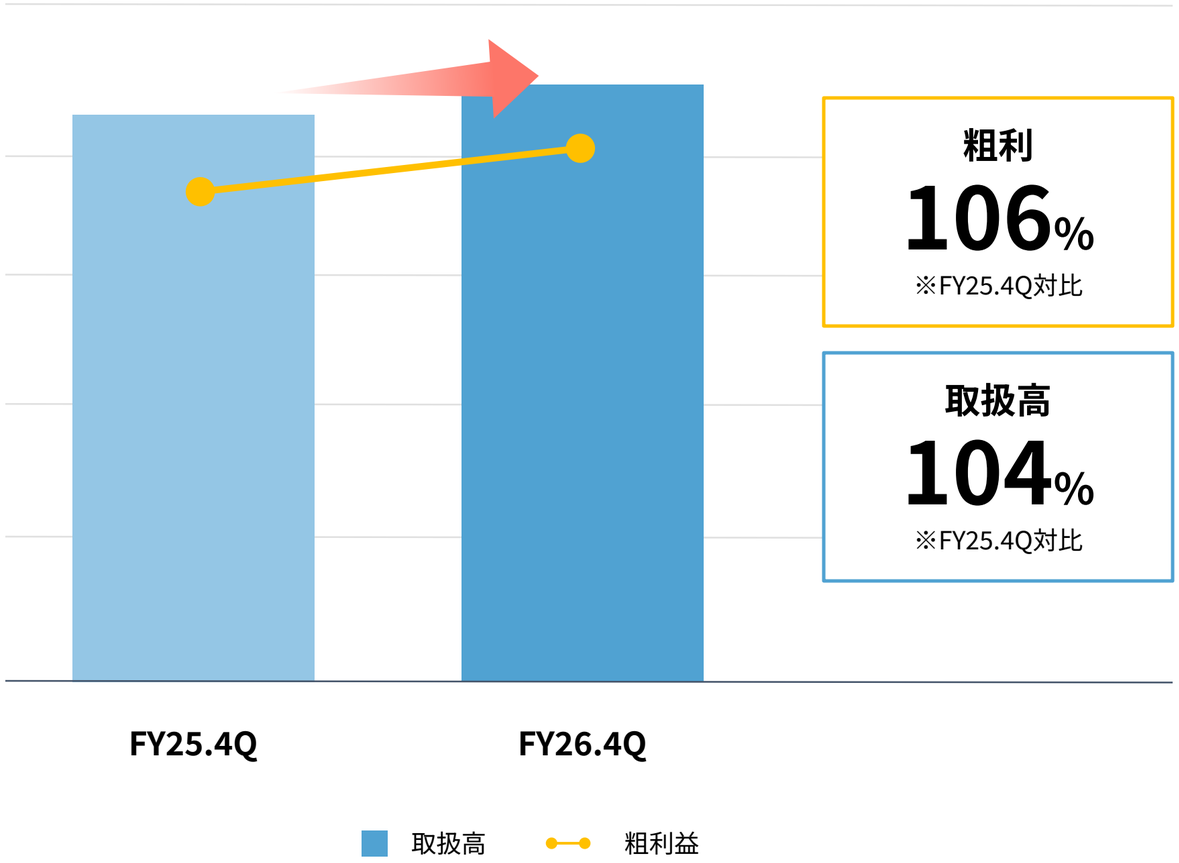
一部の航空会社で予約・手配業務のシステム化を推進し、業務効率と予約の利便性を向上。さらに外部連携や新たな販売チャネルを通じて、取扱商品と販路を拡大。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

国内エアトリプラス

販促とサービス改善の両輪による顧客基盤の拡大

集客から商品仕入れ・予約導線までを一気通貫で改善し、顧客基盤を拡大



粗利
106%
※FY25.4Q対比

取扱高
104%
※FY25.4Q対比

■ 戦略的な販促による集客強化

競合の動向や夏の旅行需要の高まりを見据え、仕掛けるタイミングを最適化。全社横断セールに加え、スカイマークとの限定セール等独自キャンペーンも展開し、新規顧客層の取り込みと集客力の強化を実現。

■ 商品拡充と予約導線の整備による利便性の向上

販売券種の拡大や新規ホテル追加にて、商品ラインナップを拡充。あわせて、在庫状況に応じた検索画面の最適化やAIチャットのPoCにより予約導線を整備し、予約完了率の向上と顧客基盤の拡大に寄与。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

国内エアトリプラス

国内旅行事業の成長に向けた、エアトリプラスの施策展開

新規顧客アプローチから商品拡充、予約導線最適化までを一体で推進し、集客力と予約獲得力を強化

集客・プロモーションの強化



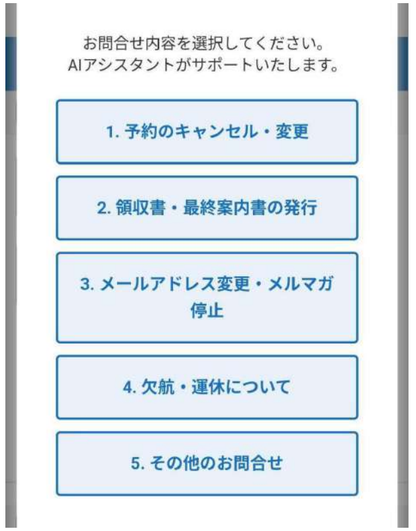
スカイマーク・FDA等との限定タイムセールやクーポン施策を定期的に展開。あわせて外部アフィリエイト連携で自社サイト外にも接点を拡大。価格メリットの訴求により、これまで接点のなかった層へのリーチと新規流入を創出。

商品ラインナップの拡充

ANA / JAL / SKY / Solaseed Air / AIR DO / STARFLYER / FDA / TOKI AIR / peach / Jetstar / SPRING JAPAN

新券種の販売を開始し、航空券の選択肢を拡大。レンタカー付帯をパッケージ化し、旅程検索の時点から選択・比較できる導線を整備。幅広いニーズに応え、商品競争力を高めた。

予約体験（UI/UX）の改善



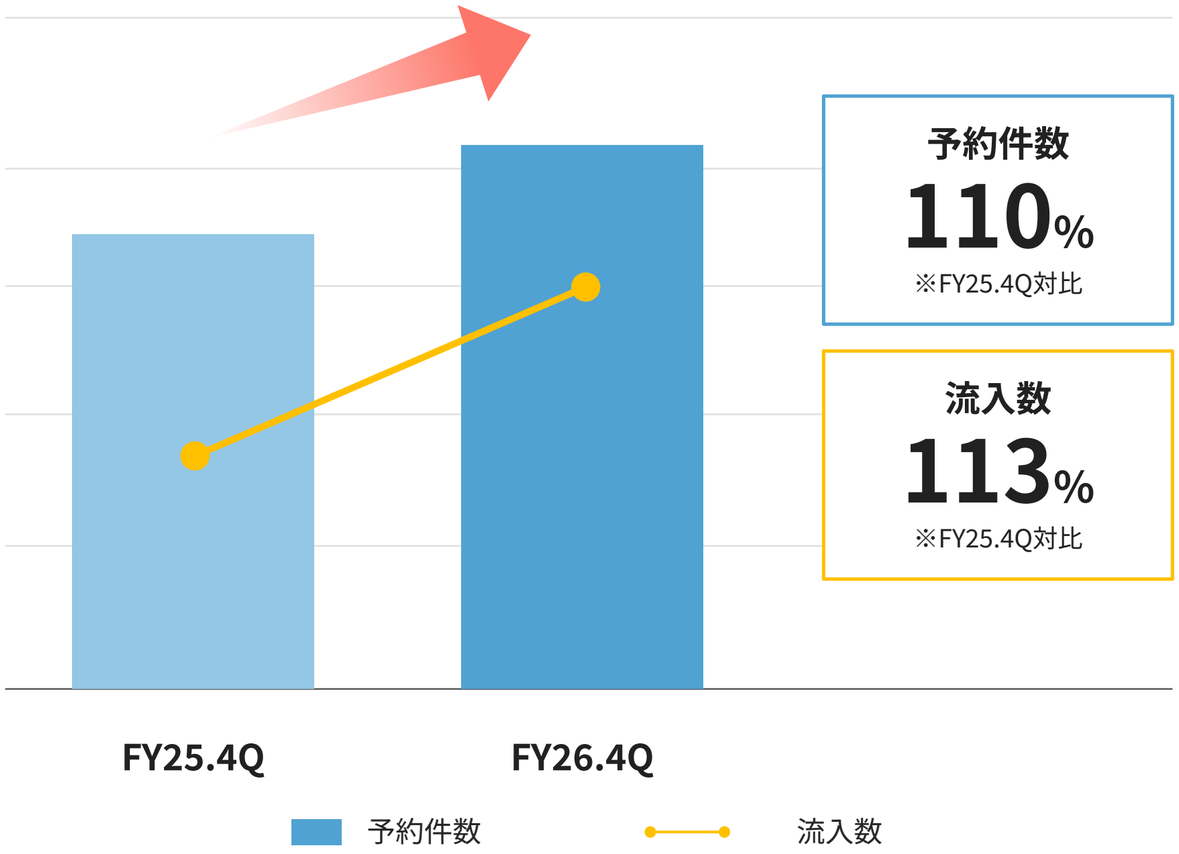
在庫状況に応じた検索結果の出し分けやレンタカー導線の最適化、AIチャット導入による問い合わせ対応を継続実施。迷わず予約まで進める導線を整え、利便性と予約完了率の向上に寄与。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

国内ホテル

外部連携の強化とサイト内体験の向上による予約拡大

FY25.4Q比で予約件数110%、流入数113%を達成



■ 協業・外部連携の強化による流入拡大

Amazon Payとの協業をはじめとした外部サービスとの連携を強化。Amazon プライム会員限定プランの販売や限定クーポンの配布などで新規ユーザーへアプローチ。これにより、7月の流入数は前年同月比148%に伸長。4Q全体でも流入数113%を達成。

■ サイト内体験の向上により予約件数が拡大

「宿のご紹介」欄の新設により、ホテル詳細ページで検討しやすい環境を整備。流入が拡大する中でも、増えたユーザーを着実に予約へとつなげ、4Qの予約件数は前年比110%を達成。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

国内ホテル

季節需要を捉えたキャンペーン展開と、施設の魅力訴求による需要喚起

他社との協業による新規ユーザー獲得と、ホテル詳細ページのUX改善を推進！

Amazon Payとの協業



Amazon で 2026年7月7日から7日間開催された「Amazon プライムデー」に合わせ、Amazon プライム会員限定で高割引プランを販売。夏休み需要の獲得に繋がり、予約件数では前年同月比123%を達成。Amazon経済圏という新規ユーザーの開拓に成功。

夏トク祭の実施



夏休み・シルバーウィークの需要獲得に向けて「夏トク祭」を開催。協賛施設を約270施設まで拡大し、割引・特典付きプランを販売し訴求したことで、掲載施設全体の取扱高が伸長。今後も季節ごとの継続展開を図る。

ホテル詳細ページの情報拡充



ホテル詳細ページに「宿のご紹介」欄を新設し、客室・食事・館内施設・アクセスなど施設ごとの魅力をテーマ別に写真付きで紹介できるように改善を実施。
施設の特徴や雰囲気を予約前に伝えることで比較検討をサポートしCVR改善を図る。

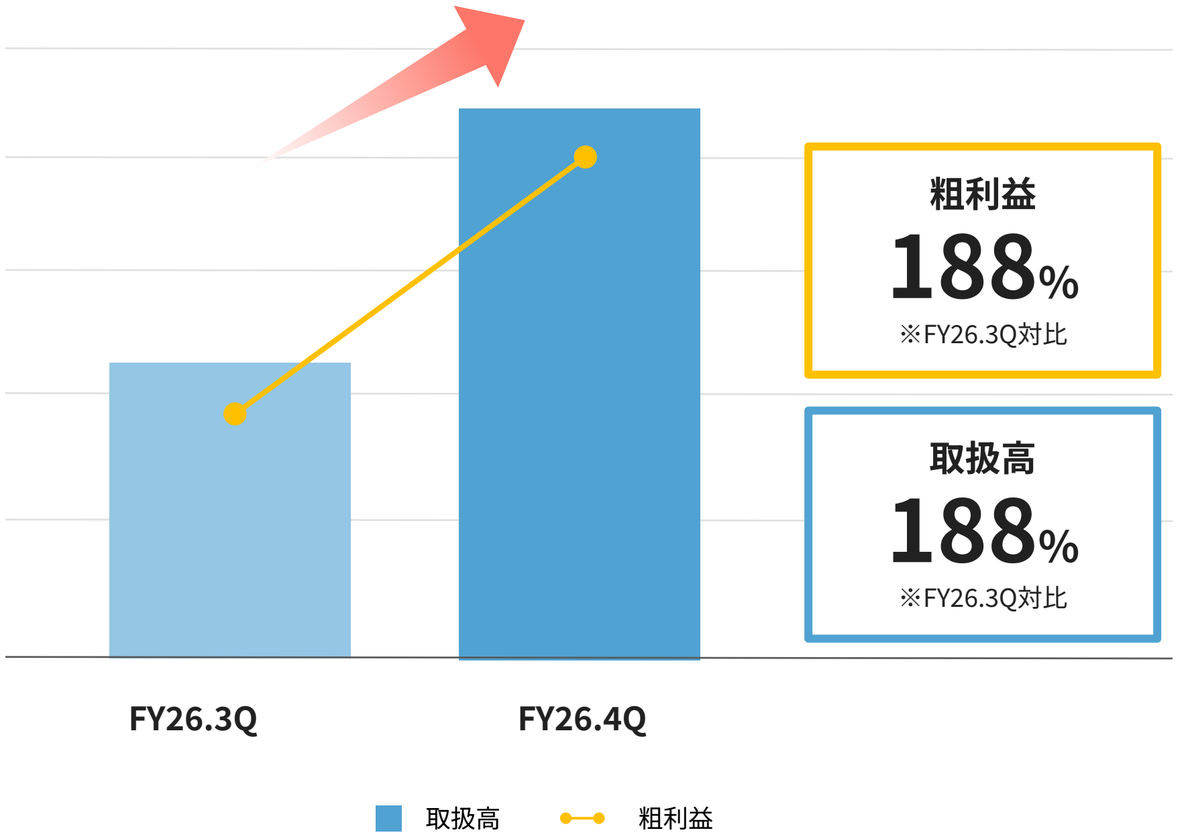
※Amazon および Amazon.co.jp は、Amazon.com, Inc.
またはその関連会社の商標です。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

国内レンタカー

在庫拡充と予約導線改善により取扱高・粗利益ともに伸長

FY26.3Q対比で取扱高188%、粗利益188%を達成



■ 店舗・在庫拡充による取扱高・粗利益の拡大

レンタカー会社との連携強化により、取扱店舗の拡大や新たな割引プランの販売を実現し、品揃えの充実を通じて取扱高・粗利益の成長を牽引。

■ 予約導線の最適化とUI/UX改善による予約数の増加

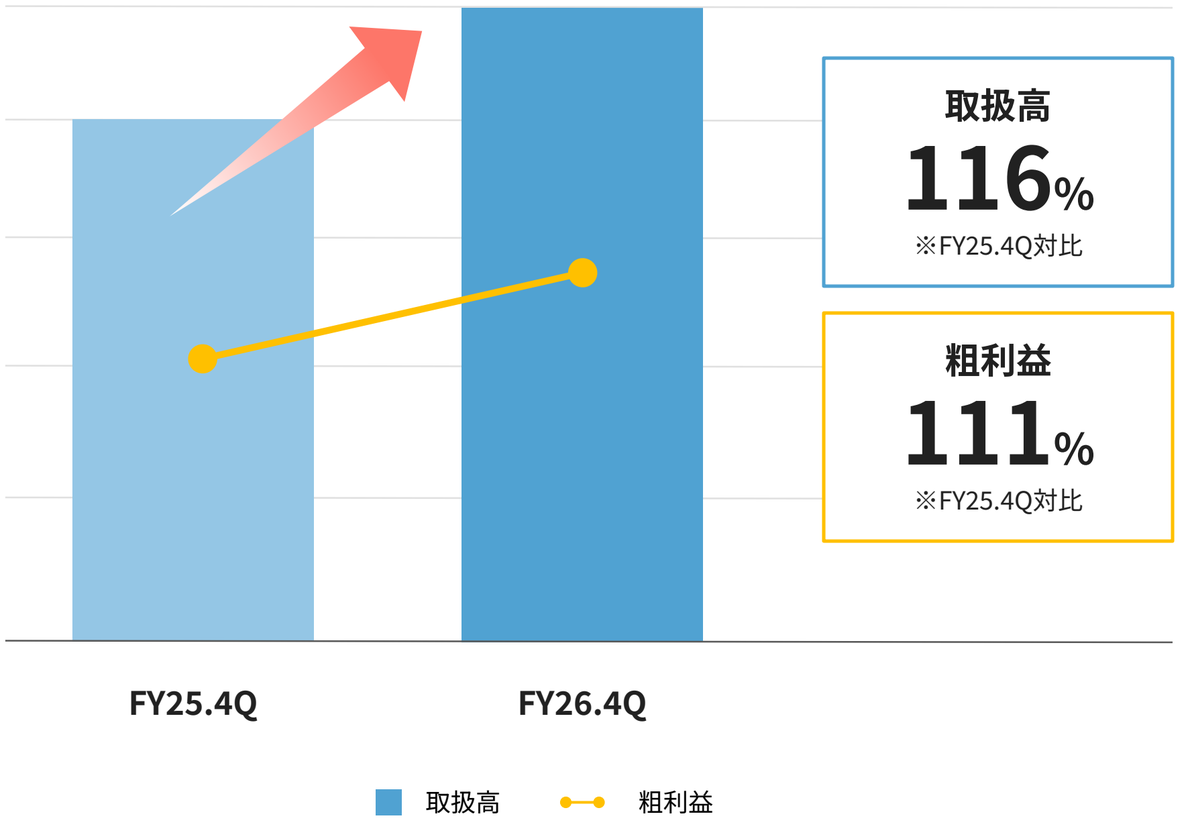
国内DPとのクロスセル導線改善による付帯率の向上に加え、レンタカー予約画面の操作性や情報表示の改善を実施。CVRの向上により、予約数の増大に寄与。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

新幹線

UI/UX改善とSEO強化により、取扱高・粗利益ともに前年超えを継続

FY25.4Q比で取扱高116%、粗利益111%を達成



取扱高
116%
※FY25.4Q対比

粗利益
111%
※FY25.4Q対比

■ TOP検索導線のUI/UX改善

TOPページの検索モジュールを見直し、おすすめ区間の表示を主要駅から選べる形式に変更。利用頻度の高い駅をすぐに選択できるようにし、検索開始までの手間を減らした。今後も検索率などの行動データをもとに改善を続け、予約数の拡大を図る。

■ LP拡充とテクニカルSEOによる自然検索流入の強化

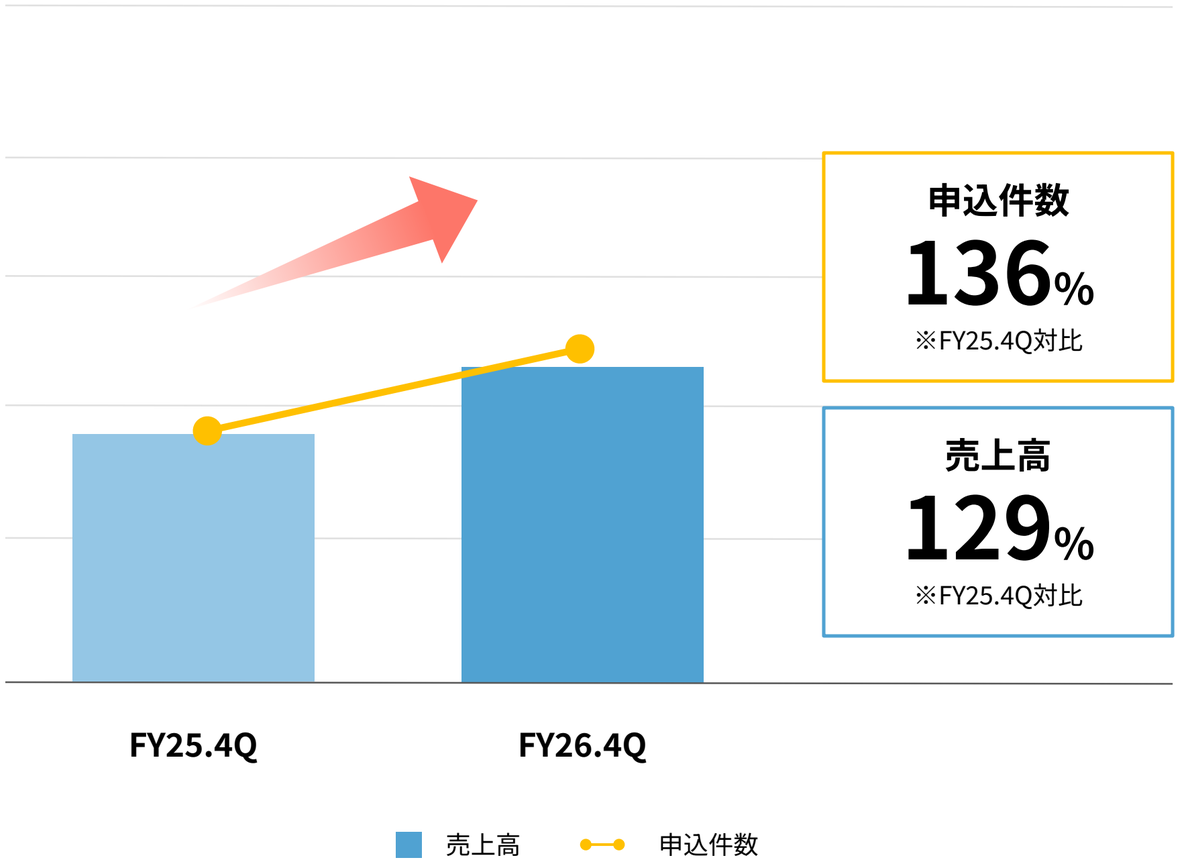
重点キーワードに対応したLPの追加とテクニカルSEOの継続的な改善を実施し、獲得を強化したいキーワードからの流入を安定的に支える体制を整えた。今後もコンテンツ拡充と検索順位の向上を通じ、広告に依存しない集客力の強化を図る。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリバス

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

FY25.4Q比で売上高129%、申込件数136%を達成



■ UI/UX改善・SEO施策の継続と新規決済手段の導入

検索結果の拡充や予約導線の改善などUI/UXの改善と、コンテンツの整理などSEO施策を継続。
新規決済手段「Paidy」を導入し、更なる顧客の利便性向上とユーザー層の拡大を図る。

■ システム基盤の安定化と運営環境の強化

予約フローの安定化やログ分析基盤の整備を実施。提携先とのデータ連携の改善や、アカウント管理の見直しなどセキュリティ対策も進め、安定した運営環境の構築を図る。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

海外航空券・海外エアトリプラス（航空券＋ホテル）

市場トレンドや購買需要に合わせてセールを実施

7月～9月に実施をした主なセールのご報告

7月クーポン施策



■ 概要

期間：2026年7月21日～7月23日
サイト訪問者の多い全社セール時期に連動してクーポン施策を展開し、予約数の増加と粗利益の向上を図る。
商材：海外航空券、海外航空券＋ホテル、海外ホテル

■ 結果

施策未実施時の実績予想と比較し予約数が増加。TOPや特集ページの訴求により、サイト流入ユーザーの購入率が向上。

9月燃油値下がり割引



■ 概要

期間：2026年9月1日～9月3日
燃油サーチャージ値下がり後に割引施策を展開し、増加した需要の後押しによる予約数の拡大を図る。
商材：海外航空券、海外航空券＋ホテル

■結果

施策未実施時の実績予想と比較し流入数・予約数が増加。燃油値下がり直後のユーザー需要の取り込みに成功。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券＋ホテル）

お客様のご意見をもとに実施したサービス改善

7月～9月に実施をした主なサービス改善のご報告

アプリ機能の改善

海外航空券　アプリ



■ご意見
カレンダーと金額がわかりやすくなれば日程も選びやすいです。

■結果
エアトリアプリにて、海外航空券の検索結果ページ上部に、「前後日の最安価格」を表示する機能を追加いたしました。

eチケットダウンロードの表示改善

海外航空券　マイページ



■ご意見
eチケットの出力表示が不明確です。

■結果
「テキストリンク」であったeチケットのダウンロード部分を、より視認性の高い「ボタン」形式に変更し、ひと目でわかりやすくダウンロードいただけるよう改善いたしました。

海外アクティビティの機能改善

海外アクティビティ



■ご意見
空港送迎でなかなかドライバーさんと会えず苦労し、遊べる時間をロスしてしまいました。

■結果
海外アクティビティにて、現地催行会社とお客様が直接メッセージのやりとりができる機能を追加いたしました。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券＋ホテル）

各商材の継続的な改善（海外航空券）

7月～9月に実施をした主なサービス改善のご報告

検索結果リニューアル



■ 検索結果を2段階に分けてリニューアル

＜第1弾：絞り込みの即時反映＞
これまでは絞り込み条件を変更するたびに再検索が行われ、結果の表示に時間がかかっていましたが、初回検索で取得済みの結果の中で絞り込む仕組みにしたことで即時反映が可能になりました。
あわせて絞り込み機能も改善し、利用の多い条件順に並べ替えたほか、各条件の該当件数をリアルタイムで表示し、希望のフライトを探しやすくしました。

＜第2弾：商品UI改善／総額表示への変更＞
同一運賃、同一航空会社で異なる時間帯のフライトを1つの枠にまとめていた表示を改め、便ごとに分けて時間を最初から表示するようにしました。
さらに金額表記を総額に変更し、便の時間や料金を比較しやすくしています。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券＋ホテル）

各商材の継続的な改善（海外航空券）

7月～9月に実施をした主なサービス改善のご報告

API連携による販売商品の拡大

海外航空券



一部の航空会社（LCC）において、API連携により、予約完了前の座席指定および受託手荷物の追加が可能になりました。
今後も対応航空会社を順次拡充し、さらなる利便性の向上に努めてまいります。

【検索結果】ホテル追加ボタン設置

海外航空券　アプリ



アプリの海外航空券の検索結果画面に「航空券＋ホテルで予約」ボタンを設置。
これまでは航空券単体の予約しかできませんでしたが、このボタンからホテルを追加してセット予約へ進めるようになり、セット割の利用につながる導線を作りました。

【SEO/SEM対策】最安値ページ改善

海外航空券



オーガニック検索（SEO）/検索連動型広告（SEM）対策として、最安値ページの都市リンクを上部に移動し、検索BOXを下部に配置しました。検索BOXが下に移ることで使いにくくならないよう、クリックすると検索BOXへ移動するボタンも設置しています。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券＋ホテル）

各商材の継続的な改善（海外航空券以外）

7月～9月に実施をした主なサービス改善のご報告

海外エアトリプラス：セット割ラベル訴求

海外航空券＋ホテル



海外航空券＋ホテルのセット予約がどれだけお得かを直感的に伝えるため、割引額がホテルの何泊分にあたるかを計算し、「〇泊相当額無料」というラベルで表示する機能を導入しました。

海外ホテル：プラン絞り込み機能追加

海外ホテル



ホテル詳細画面にプランの絞り込み機能を導入し、希望に沿ったプランを効率的に選択できる仕様へ改善しました。検索性の向上によりユーザーの迷いを軽減し、予約の成約率向上を図っています。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券＋ホテル）

各商材の継続的な改善（海外航空券以外）

7月～9月に実施をした主なサービス改善のご報告

テーマ別セール特集ページの新設

海外ホテル



韓国・ハワイなどエリア別と全都市のセールホテルを一覧できる専用ページを新設しました。お客様は目的のセール情報へ迷わずたどり着き、お得なホテルをすばやく見つけて比較検討いただけるようになりました。

AI活用によるホテルレコメンド強化

海外ホテル



ビッグデータとAI解析を活用し、海外航空券のご予約内容に合わせたホテル提案を強化しました。お客様一人ひとりの旅程やニーズに合うホテルが自動で表示され、手配の手間を減らして満足度の高いホテル選びを実現します。

検索結果画面のUI/UX改修

海外ホテル



地図検索のデザインを刷新して視認性を高め、ホテル表示（カセット）と地図はどこをタップ・クリックしても詳細へ進めるようにしました。直感的な操作で目的のホテル情報を確認でき、ストレスなく予約まで進めるよう改善しました。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券＋ホテル）

各商材の継続的な他社協業のお取り組み

7月～9月に実施をした主な他社協業のご報告

電子書籍無料クーポン施策

海外航空券　海外航空券＋ホテル



ハイブリッド型総合書店「honto」と協業し、海外旅行購入者を対象に電子書籍の無料クーポンを進呈するキャンペーンを展開しました。旅先での読書という新たな付加価値を創出することで顧客エンゲージメントを高めるとともに、両サービス間での相互集客を推進しました。

Ponta韓国施策に協賛

海外航空券



PontaポイントとCU（韓国コンビニ）の連動を機に実施された韓国訴求キャンペーン「ソウル de Ponta」に協賛しました。日韓の協賛企業とともに、ブラウザ上のガチャの景品として海外航空券の特別クーポンを提供し、Ponta会員との新たな接点創出と韓国旅行需要の取り込みを図りました。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

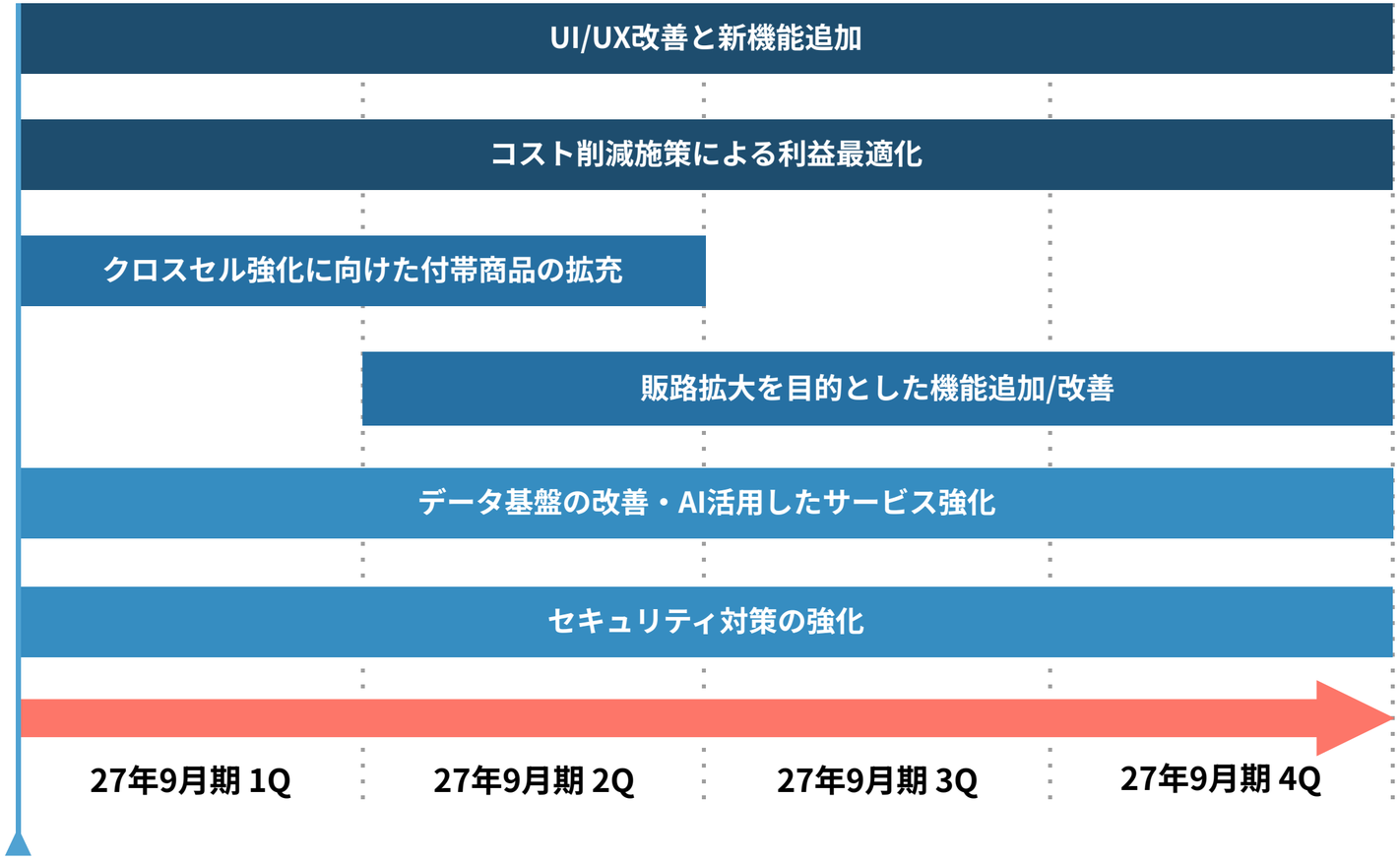
海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券＋ホテル）

システム開発のロードマップ

海外旅行サービスの利便性と安全性をさらに高める開発を推進

- UI/UX改善と外部連携の強化に加え、データ・AIの活用とセキュリティ強化を推進

＜2027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

- 旅行保険の申し込みをより手軽にし、利便性を向上
- 外部サービスとの連携を強化し、集客を拡大

システム基盤の強化・高度化

- データ基盤・AIを活用したサービス強化
- セキュリティと不正対策を強化し、安全性を向上

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

海外航空券・海外ホテル・海外エアトリプラス（航空券＋ホテル）

政府観光局・航空会社とのタイアッププロモーション実施

トリニティ航空様



■テーマ

社名変更に伴い、新たなブランドイメージの認知拡大を目的としたプロモーションを実施。機材や機内食などの新たに拡充されたサービスを紹介し、予約促進を図る。

台湾観光庁様



■テーマ

開催中の訪台促進プロジェクトにあわせて特集ページを展開。キャンペーン概要ともに、台湾中南部の観光スポットを中心に紹介することで、包括的に訪台を促進。

ユナイテッド航空様



■テーマ

サンフランシスコとモントレーの最新モビリティを活用した街歩きや絶景、地元グルメといった魅力を幅広く紹介。ユナイテッド航空の直行便と連動させた旅を提案することで予約促進を図る。

フィジー政府観光局様



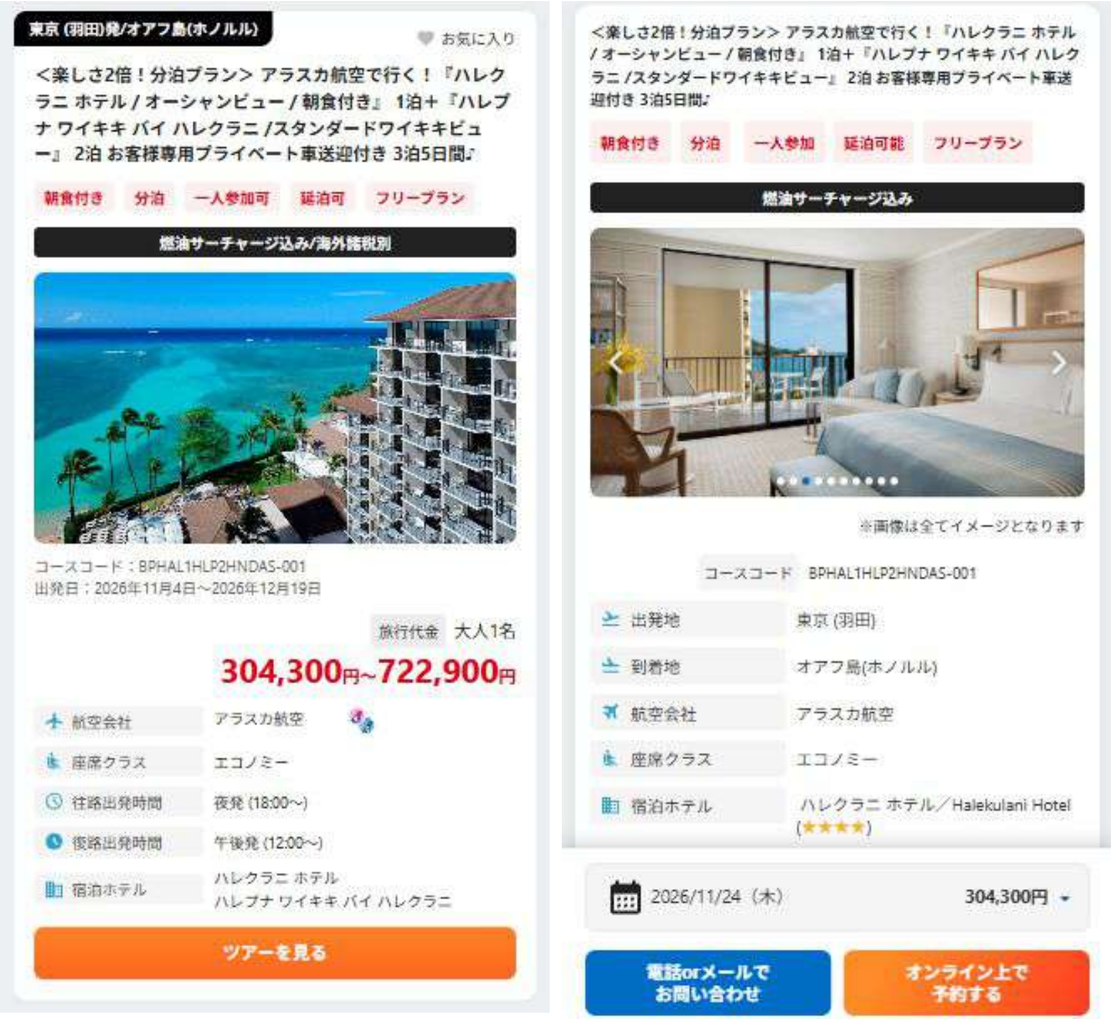
■テーマ

フィジーの美しい海や水上コテージ、スパといった女子旅やカップル向けの魅力を幅広く紹介。直行便によるアクセス性の高さをアピールし、多彩な旅行スタイルを提案することで予約促進を図る。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

ファーストワイズ

ハワイ旅行専門ブランド



■ UIの大幅リニューアル

お客様が希望のツアーを短時間で見つけられるよう、検索一覧ページおよび商品詳細ページのUIを刷新。

検索一覧ページでは、出発地・目的地、航空会社、座席クラス、往路・復路の出発時間帯、宿泊ホテルといった比較に必要な情報をアイコン付きで表示。
商品詳細ページでは、ツアー概要を表形式で整理。画面下部に出発日と旅行代金、「オンライン予約」「電話・メールでのお問い合わせ」ボタンを常時表示することで、いつでも予約・相談へ進める導線を確保。

今後も行動データに基づく改善を継続し、オンライン予約の拡大と顧客満足度の向上を図ってまいります。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

かもめツアー

かもめツアー ｅかも

多方面の海外ツアーを展開



■ モルディブツアーの販売動向

美しい海と水上ヴィラでの滞在を楽しめる「モルディブツアー」について、2026年秋・冬シーズンの販売が好調に推移。

▼好調の要因

・水上飛行機やスピードボート、国内線乗り継ぎ等、多彩な移動手段に対応した商品を展開

・水上ヴィラやオールインクルーシブ、ハネムーン特典などニーズに合わせた幅広い商品構成

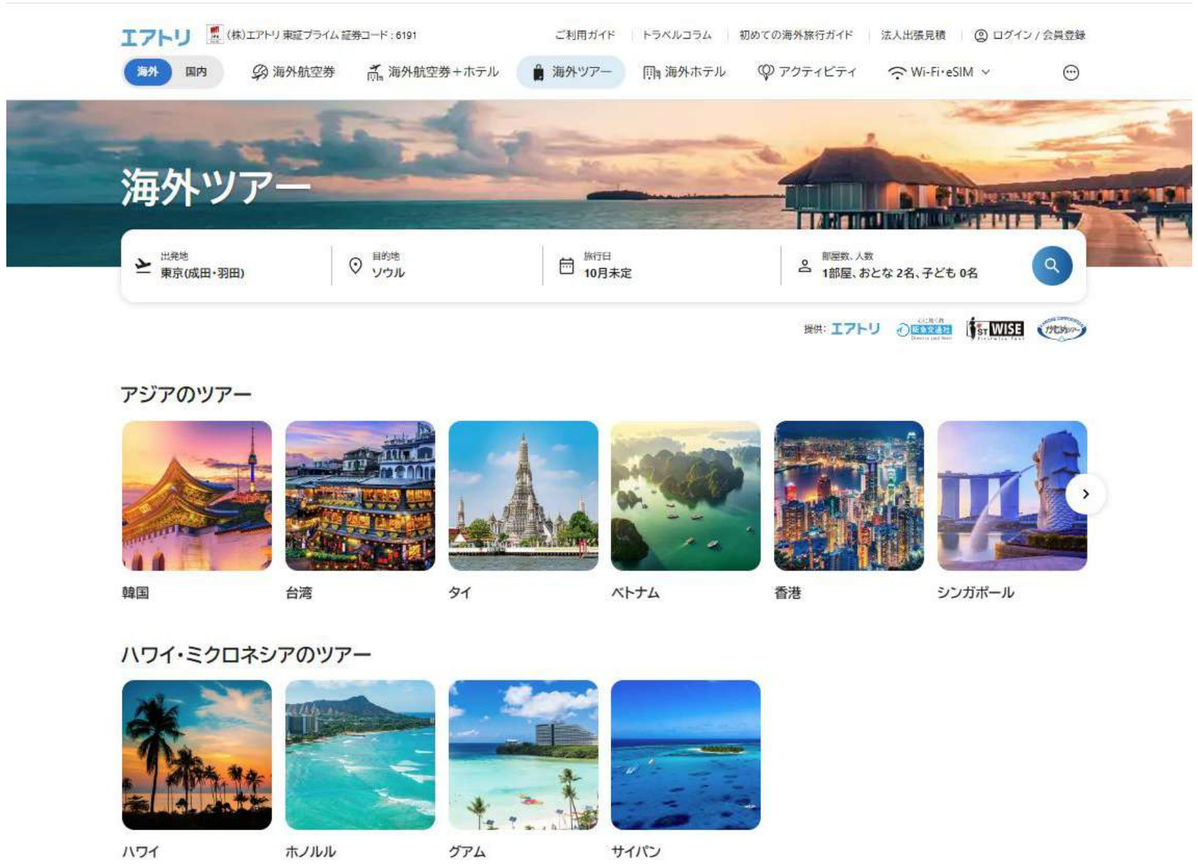
・スパやシュノーケリング等のアクティビティや特典を組み合わせ、滞在価値を最大化

上記の要因により需要を獲得し、当該シーズンの販売実績に寄与。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ海外ツアー

2026年8月3日に海外ツアーサービスサイトをリニューアル



■ アジア圏における自社造成ツアーの販売を開始

2026 年 8 月 3 日 、 海 外 ツアーのサービスサイトをリニューアル。ソウル・釜山(韓国)、台北(台湾)など人気アジア都市の自社造成商品の販売を開始。

近場で気軽に楽しめるアジア都市を中心に、ツアーラインナップを順次拡充予定。

海外航空券や海外ホテル、エアトリプラス（航空券＋ホテル）など、他サービスとの相互利用を促進し、エアトリ全体のサービス拡大を図ってまいります。

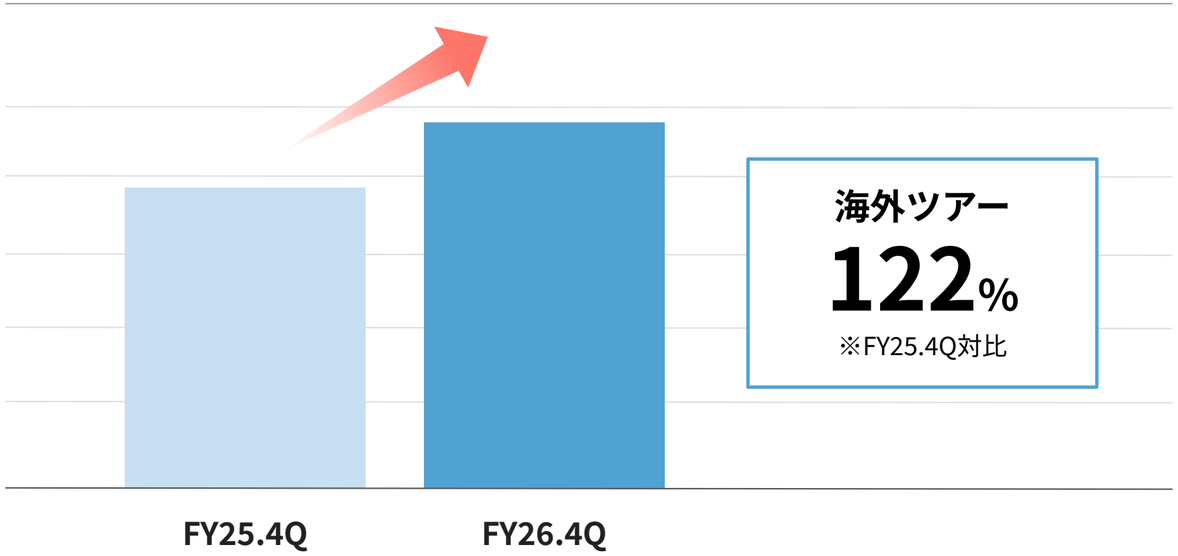
Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

トラベルjp

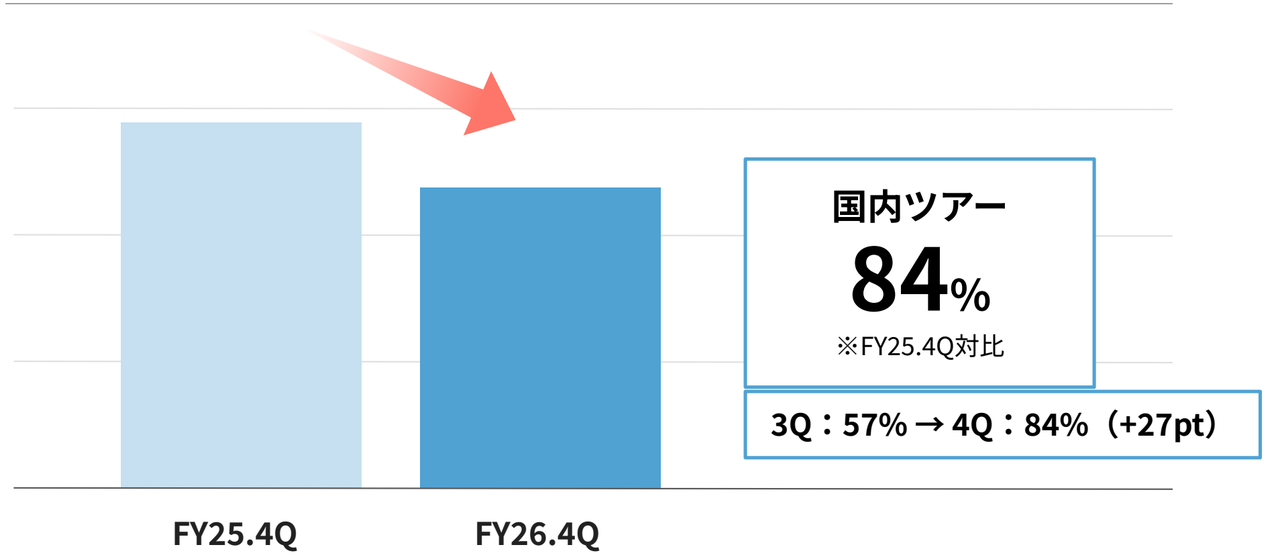
供給基盤の強化が流入増に結実、海外ツアーが牽引し国内ツアーも回復が鮮明に

拡充した商品網羅性を背景にユーザー流入が増加。
国内ツアーは前四半期から大きく改善し、流通拡大に向けた反転の兆しが明確に

海外ツアーセッション数



国内ツアーセッション数



■ 海外ツアー：流入拡大が加速

前年同期比122%と大きく伸長。積極的に進めてきた商品拡充により比較・検索の選択肢が広がり、ユーザー流入の増加につながりました。

■ 国内ツアー：回復基調が鮮明に

前年同期比84%と、3Qから27pt改善し、前年水準へのキャッチアップが進んでいます。安定した商品供給を基盤に、引き続き集客強化を図ります。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

09

FY26.4Q 事業進捗

オンライン旅行事業

インバウンド事業

IT開発事業

投資事業（エアトリCVC）

エアトリ経済圏その他事業

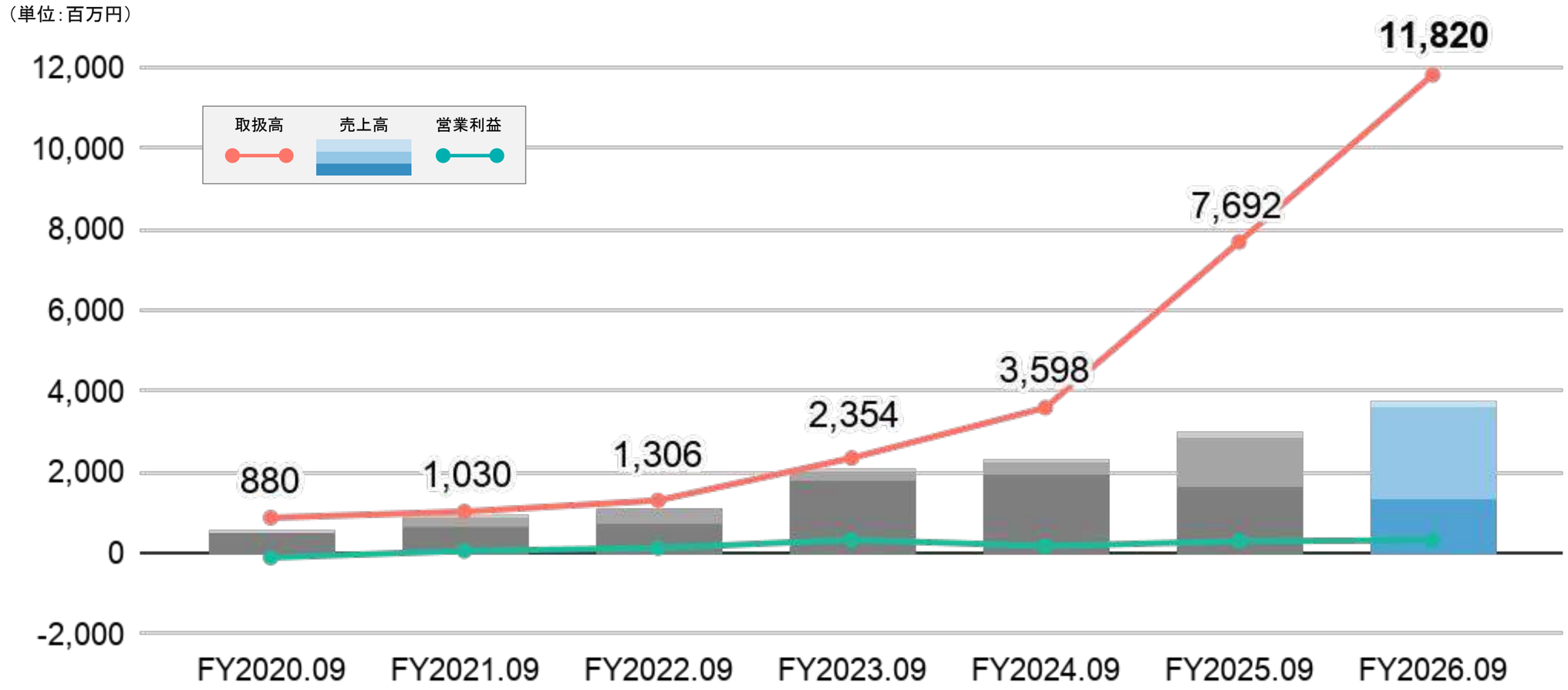
Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ
Inbound Platform

インバウンドプラットフォーム

取扱高・売上高・営業利益推移

ライフメディアテックサービスの連続成長や新規事業の開始により、
前期比153.7%を達成！



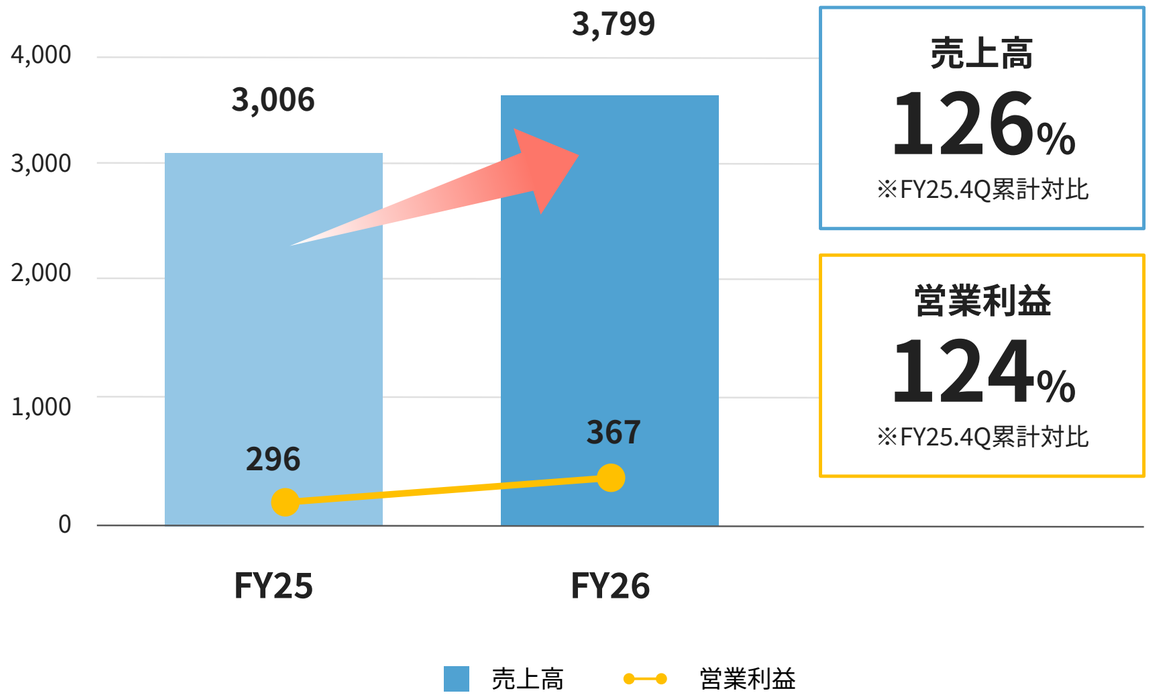
Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ Inbound Platform

インバウンドプラットフォーム

前年同期比

訪日外国人数は、中国からの大幅減少など前期比微増推移となったものの、売上高は37億円を達成！
前年同期比は、売上高 126%、営業利益 124% を達成



売上高
126%
※FY25.4Q累計対比

営業利益
124%
※FY25.4Q累計対比

■ 中国の日本渡航自粛要請により訪日外国人数はYoY100.3%と微増も、売上高は同126%！

モビリティテックに加え今期よりサービス開始のランドオペレーターサービスが順調に推移したライフメディアテック事業およびキャンピングカー事業が好調に推移。ライフメディアテック事業は売上高YoY181%と伸長。

■ 来期に向けた先行投資

通常運用コストとは別に将来への成長投資として、53百万円（ランドオペレータサービス等への事業開発投資：9百万円、AI環境等の社内環境整備：4百万円、人的資本投資31百万円ほか）を計上。継続的な利益成長を目指す。

※当社は2025年9月期第4四半期より連結決算に移行しております。本資料では、業績の推移をご覧いただくため、2025年9月期第4四半期以前の実績は単体の数値を用いております。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

インバウンドプラットフォーム

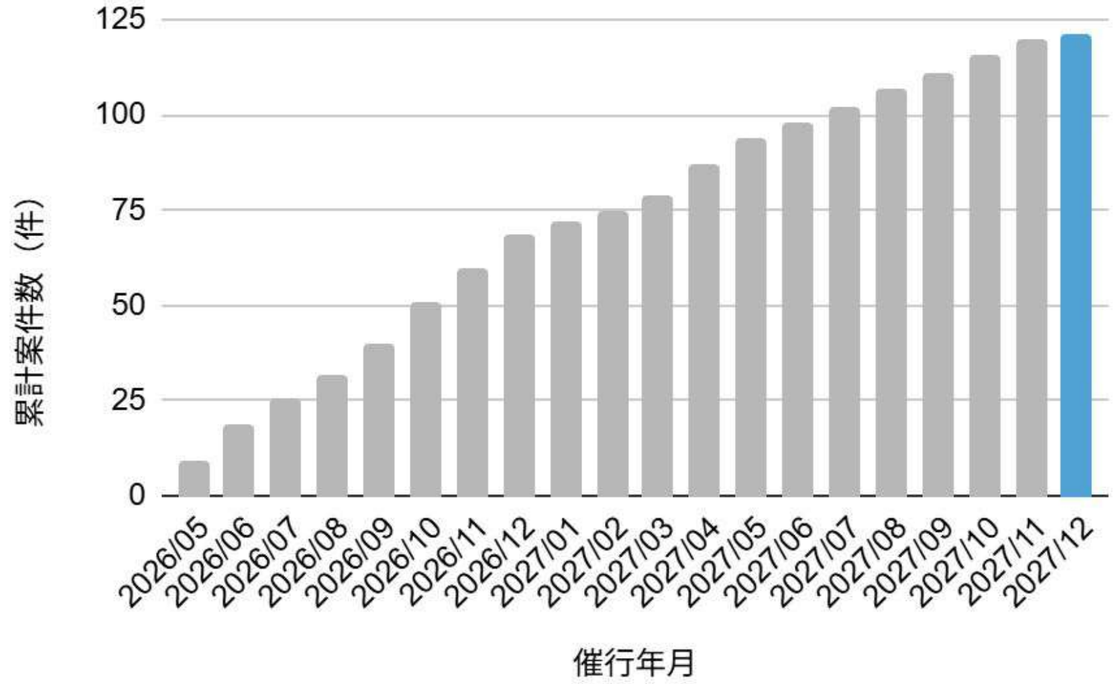
観光ソリューションサービスの立ち上げ

エアトリ Inbound Platform

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

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

受注累計件数
（催行月）



開始以降の受注状況

	総数	受注残
件数	121件	81件
受注額	158,793千円	116,427千円

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

09

FY26.4Q 事業進捗

オンライン旅行事業

インバウンド事業

IT開発事業

投資事業（エアトリCVC）

エアトリ経済圏その他事業

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

ハイブリッドテクノロジーズ

2027年9月期の注力施策

エアトリ
Hybrid Technologies

サイバーリスク時代のパートナーとなる「セキュアAIエンジニアリングサービス」の提供を推進

設計から運用までの一連の工程の各段階で、多層的なセキュリティ対策を織り込む「**セキュアAIエンジニアリングサービス**」の提供を通じて、顧客のサイバーレジリエンス(強靭性)を高め、サイバーリスク時代に選ばれるパートナーを目指す。

工程	設計	実装	運用
当社の提供サービス	漏洩リスクの高い情報を保管しない設計	AIを活用した網羅的なリスク分析	24時間365日の監視体制・一次対応
	セキュアなアーキテクチャの提案	専門認証に基づく脆弱性診断・改善コンサルティング	

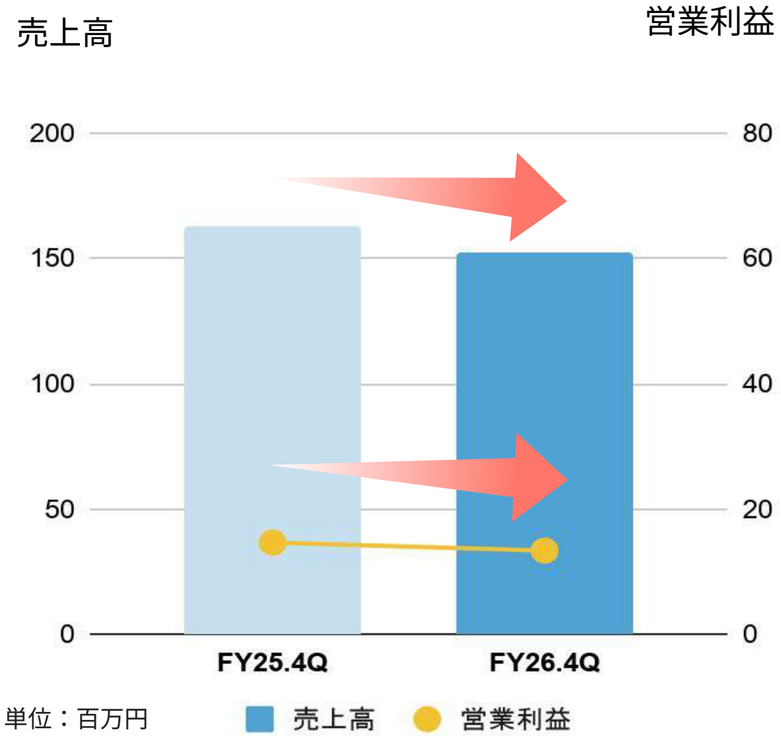
当社グループに蓄積した**セキュリティ知見**、**一気通貫の開発支援**、**日越の事業基盤**を統合し、網羅的なセキュリティ対策を標準搭載したセキュアな開発パートナーとなる

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

NAYUTA

前年同期比で減収減益となるも、継続収益の拡大とグループ内連携を推進

**取引先のシステム開発計画変更等の影響により、前年同期比でやや減収減益。
一方、サブスクリプション型サービスの展開と、エアトリグループ各社へのシステム支援を通じ、事業基盤の強化に取り組む。**



売上高
△11百万
※FY25.4Q対比

営業利益
△1百万
※FY25.4Q対比

■ 受託開発に加え、サブスクリプション型サービスを展開

従来の受託開発に加え、サブスクリプション型システムの提供を開始。FY27.1Q以降も既存顧客での利用クラブ数の増加を予定しており、継続的な収益基盤の強化を目指す。

■ エアトリグループ各社へのシステム支援を開始

当社のシステム開発の知見を活かし、エアトリグループ各社へのシステム支援を開始。グループ内の連携を深め、システム面から各社の事業運営を支える。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

09

FY26.4Q 事業進捗

オンライン旅行事業

インバウンド事業

IT開発事業

投資事業（エアトリCVC）

エアトリ経済圏その他事業

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリCVC

成長領域への投資を継続

累計営業投資先155社　総投資額約57億円

- 更なる成長領域への投資の継続

※2026年11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。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリCVC

IPO実績

投資先IPO実績は24社(うち子会社上場3社)

- 毎期継続的にIPO実績を積み上げ

FUNDINNO
【東証グロース：462A】2025年12月上場
公募143億円、初値204億円

LogProstyle
【米国NYSE：LGPS】2025年3月上場
上場日時価総額131億円

ミーク
【東証グロース：332A】2025年3月上場
公募91億円、初値96億円

フライヤー
【東証グロース：323A】2025年2月上場
公募23億円、初値39億円

GVA TECH
【東証グロース：298A】2024年12月上場
公募32億円、初値32億円

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

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

Cocolive
【東証グロース：137A】2024年2月上場
公募52億円、初値116億円

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

まぐまぐ 子会社上場
【東証スタンダード：4059】2020年9月上場
【福証Q-Board：4059】2026年7月上場
公募22億円、初値92億円

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

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

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

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

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

※公募価額ベース時価総額及び初値価額ベース時価総額は当社試算

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

09

FY26.4Q 事業進捗

オンライン旅行事業

インバウンド事業

IT開発事業

投資事業（エアトリCVC）

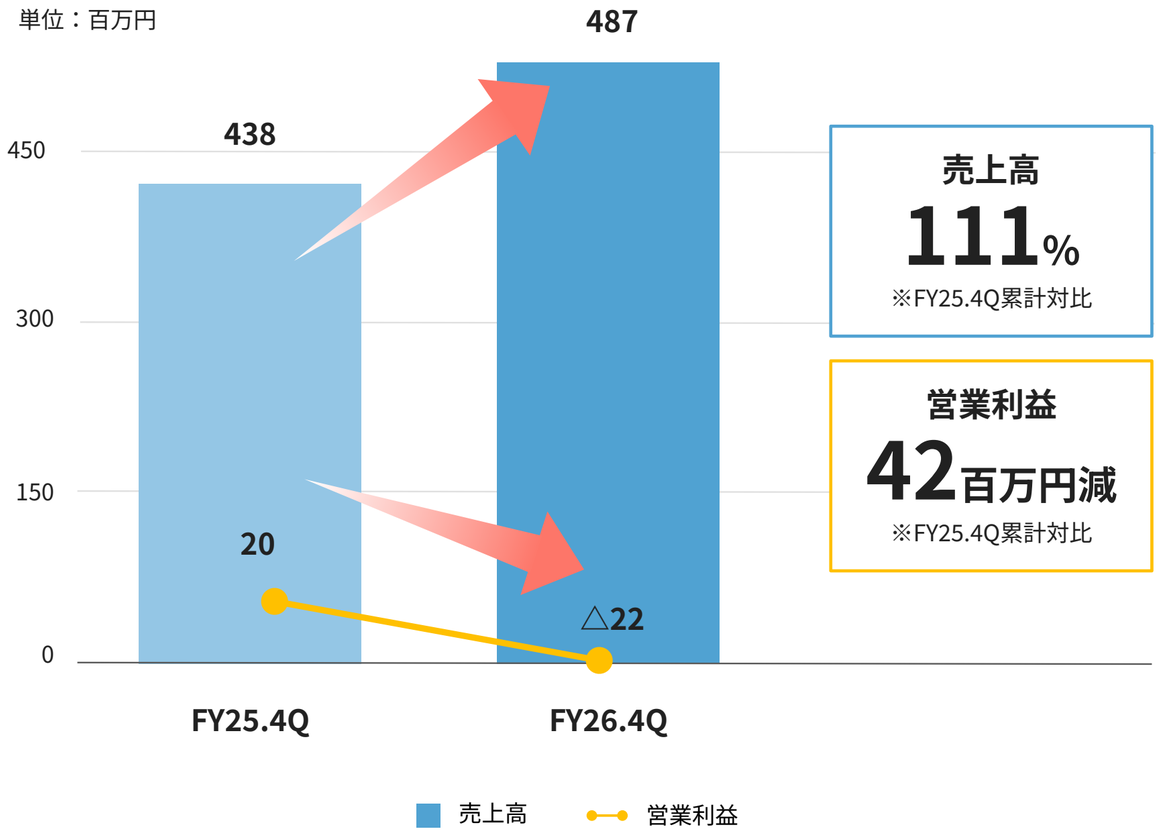
エアトリ経済圏その他事業

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

まぐまぐ

効率化×再投資でメイン事業の成長サイクルを形成

前年同期比で売上高111%、営業利益42百万円減益



売上高
111%
※FY25.4Q累計対比

営業利益
42百万円減
※FY25.4Q累計対比

■ プラットフォーム事業

既存クリエイターのIPを活用したマーケ施策を実施し、新規メルマガ創刊数が引き続き増加。前年同期比で売上高111%で着地した。
一方、複数市場での上場を見据えた全社費用の増加により前年同期比で営業利益は42百万円減少。

■ メディア広告事業

経営リソースの最適化を実施し、記事作成コストを大幅に圧縮。クリエイターエコノミー市場における当社の競争優位性を確保し、企業価値向上に最大限注力。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

かんざし

地方創生に向けて自治体や観光業者との連携を推進（1／2）

エアトリ

株式会社インディードリクルートパートナーズが運営するシフト管理サービス「シフオプ」事業の譲受を決定

シフオプ

シフト収集から作成、労務管理までを一元管理する本サービスを、自社ブランドとして提供します。長年のOEM提供で培った開発・運用体制を一体化し、柔軟性とスピードを活かした運営で、業務負担の削減による労働生産性の向上と、人材不足などの経営課題の解決を目指します。

韓国Streaming House Co., Ltd.と連携しワーケーションサービス「SOTOWORK」を始動



本サービスは、国内の企業・デジタルノマド・自治体のニーズに対応するワーケーションサービスです。始動にあわせ、企業・自治体などの関係者を対象とした韓国・忠清南道への視察ツアーを実施。ワーケーションを通じた日韓の交流により、地方創生と関係人口の創出を目指します。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

かんざし

地方創生に向けて自治体や観光業者との連携を推進（2／2）

北海道小樽市のふるさと納税返礼品として「ニーズツアーふるさと納税旅行券」を提供開始



寄付額の最大30%相当の旅行券を、ニーズツアーの対象ツアー予約時に割引クーポンとして利用できます。ふるさと納税の運営代行を担う株式会社サイバーレコードとの業務提携の第一弾となる取り組みで、今後は全国の自治体へ順次提供エリアを拡大してまいります。

二地域居住・ワーケーションの推進に向け栃木県那須町と包括連携協定を締結



本協定では、都市部企業と地域のマッチングや地域資源の情報発信、移住・定住の促進などで連携します。「SOTOWORK」を通じたワーケーションのPRや、観光関連事業者・地場産業関係者との連携により、「観光以上定住未満」の関係人口の創出と定着を支援してまいります。

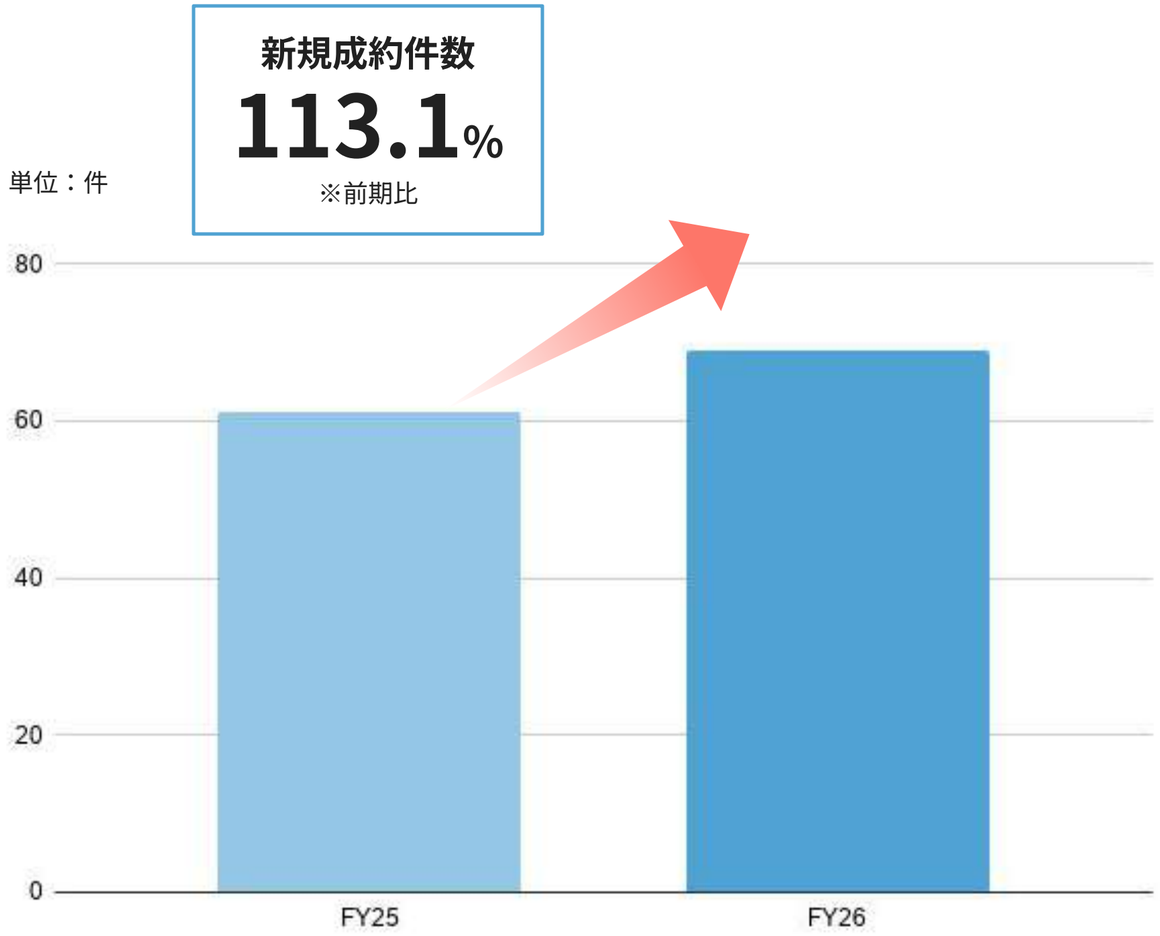
Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

GROWTH

既存クライアントとの関係強化と人材支援の充実を背景に、新規成約件数が増加

エアトリ GROWTH

マッチングプラットフォーム事業部の新規成約件数は、既存クライアントとの関係強化等を背景に前期比 113.1%と増加
紹介案件数も前期比 約1.7倍に拡大



■ 既存クライアントとの関係強化による案件獲得拡大

既存クライアントへの継続的なフォローを強化し、新たな案件ニーズの把握と案件獲得を推進。獲得案件数は前期269件から450件へ約1.7倍に増加し、マッチング機会の拡大につなげた。

■ 優秀な人材の確保と再稼働支援の強化

クライアント都合等、人材側に起因しない理由で契約終了となった人材に対し、再稼働に向けた案件紹介・マッチング支援を強化。実績のある人材との継続的な関係構築を通じ、人材の流出防止と安定的な人材確保を推進。

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ
エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン有料会員が900社を達成！

完全招待制経営者コミュニティ「エアトリCXOサロン」にて、
2024年11月から本格サービス開始後、約2年間で900社を達成し、足元利益を下支え！





■有料会員が900社を達成

「丁寧」な運営により、他社には真似できない
「満足度の高い」経営者コミュニティとして、**有料会員1,000社を目指す**。

■ エアトリフェス2026 を開催

8月27日(木)にベルサール汐留にて開催。
エアトリCVC投資先上場24社達成および、エアトリCXOサロン有料会員800社達成を記念し、ベンチャー界への恩返しとして、参加者は全員無料でご招待。当日は先進企業によるトークセッションおよびブース出展や、大交流会を実施。約2,000名が来場し、大盛況となった。

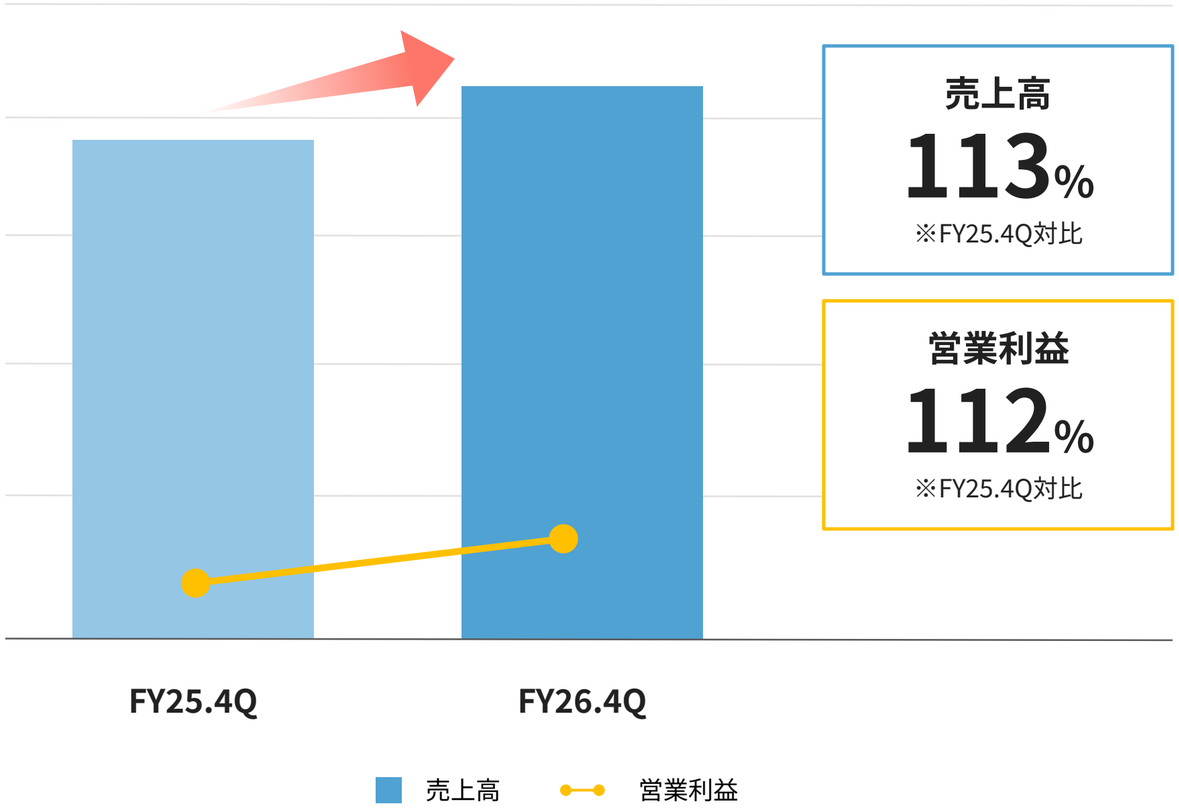
Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

ノックラーン

エアトリ
KNOCKLEARN

新規導入社数増加・LTV向上により、売上・営業利益共に伸長

FY26.4Qの売上合計は前年同期比113%、営業利益は前年同期比112%と増収増益
新規事業への投資を加速させ、将来に向けた成長基盤を構築中



■ 新規導入社数増加・LTV向上

提携VC数増加及びパートナーセールスの強化に伴い、新規顧客数増加。
前年同期比で売上高は約113%成長。プロジェクト開始後のフォローアップ体制の強化及びアップセル・クロスセルの強化を行い、LTV向上を推進。

■ AI×HRの新規事業の立ち上げ

更なる売上・営業利益の向上を目指し、HR領域で培ってきた知見を活かしたHRを中心とした社内AI化事業の立ち上げを実行中。これにより新規売上創出・既存事業へのクロスセルを見越しており、FY27.1Q以降の更なる売上拡大を想定。

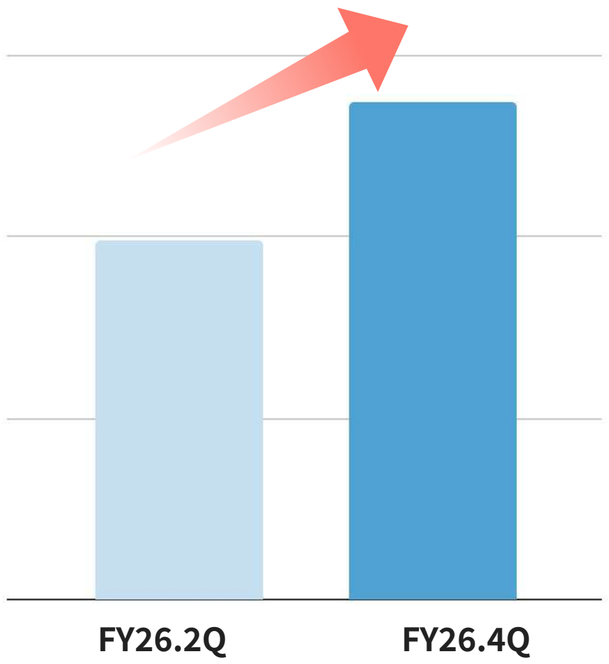
Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

BUPURA

加盟店舗数が加速的に拡大、274店舗へ

直近3ヶ月で39店舗増、全国展開がさらに前進

BUPURA加盟店舗数



加盟店舗数
274店舗
※2026年11月時点

■ 全国で加盟拡大が加速

2026年3月の子会社化以降、加盟店舗数が197店舗から274店舗へ増加。
認知拡大と加盟開発の強化により、BUPURAの全国展開が着実に加速。

■ 新商品・販促施策を強化し次の成長ステージへ

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

Copyright © AirTrip Corp. All rights reserved.

エアトリ

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではございません。

株式会社エアトリ（東証プライム：6191)
〒105-6219　東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズ MORIタワー19F
TEL 03-3431-6191
https://www.airtrip.co.jp