



VELTRA changes TRAVEL

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

FY2025 1Q Financial Results



ベルトラ株式会社 東証グロース市場：7048



2025年12月期 第1四半期 決算概要	P3
2025年12月期 第1四半期 事業別の状況と市場環境	P11
2025年12月期 業績予想	P24
中期経営計画（2025年12月期 - 2027年12月期）	P29
Appendix	P34

2025年12月期 第1四半期 決算概要



概況

- 営業収益は、旅行事業の回復やLINKTIVITYの拡大により前年同期比 +15.5% の **1,131**百万円 へ伸長。
- 営業利益は前年同期比 +106.2%の**56**百万円で着地。

OTA事業

OTA事業のセグメント収益は **922**百万円（前年同期は 792百万円）でYoY +16.3%
内、海外旅行事業はYoYで +18.4%と伸長するものの、円安、物価高による海外旅行控え、海外旅行市場の回復への影響は当面の間は続くものと想定

観光IT事業

訪日外国人観光客の増加を上回るスピードでLINKTIVITYの取扱高が拡大。観光IT事業のセグメント収益は **193**百万円（前年同期は 175百万円）とYoY+10.0%伸長

※ 各セグメントの営業収益はセグメント間取引を相殺消去する前の金額であります

海外市場

- 出国日本人数は2019年比**71.5%**に回復

2025年1月～3月
約 **350万人** （前年同期 +16%）

- 訪日外国人数は2019年比+**30.8%**とコロナ前を超える客数を記録

2025年1月～3月
約 **1,050万人** （前年同期比 +23%）

冷備__斜曠欄幌濫億対△EiC△紙斜壘恣攢ゴ冷曠斜曠也攢o

P/Lサマリー



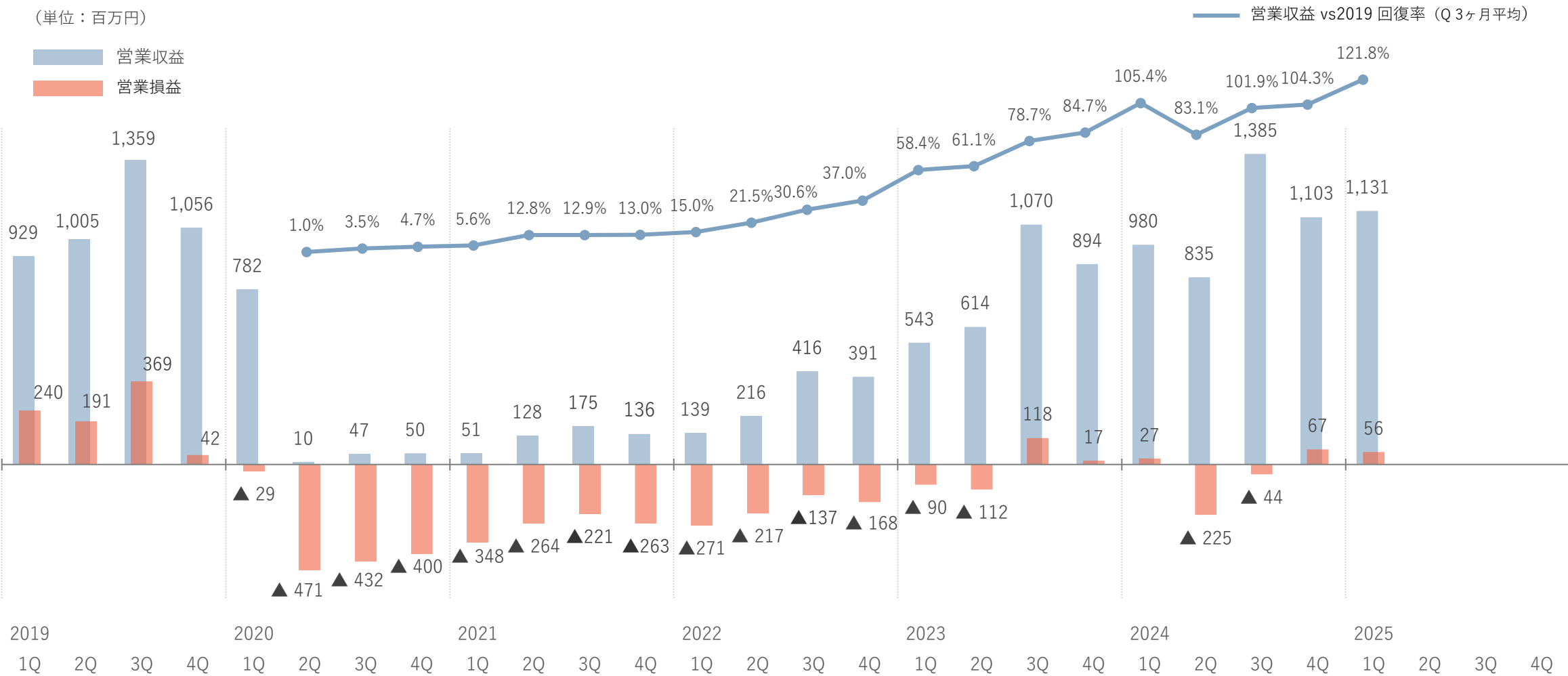
旅行需要の段階的な回復及び事業ポートフォリオの拡大を受け、トップラインは 前年同期比+15.4%に伸長
また、徹底的なコストコントロールにより営業利益は前年同期の2倍以上となる56百万円

	2024年12月期 1Q	2025年12月期 1Q	増減比	増減額
単位：百万円				
営業収益	980	1,131	+15.5%	+151
営業費用	952	1,075	+12.9%	+122
営業利益	27	56	+106.2%	+28
営業外収益	0	2	+334.3%	+1
営業外費用	38	21	▲43.5%	▲16
経常利益	▲10	36	—	+47
四半期純利益	▲14	27	—	+41
1株当たり 四半期純利益(円)	▲0.39	0.76	—	+1.15円

営業収益・営業損益 四半期推移（会計期間）



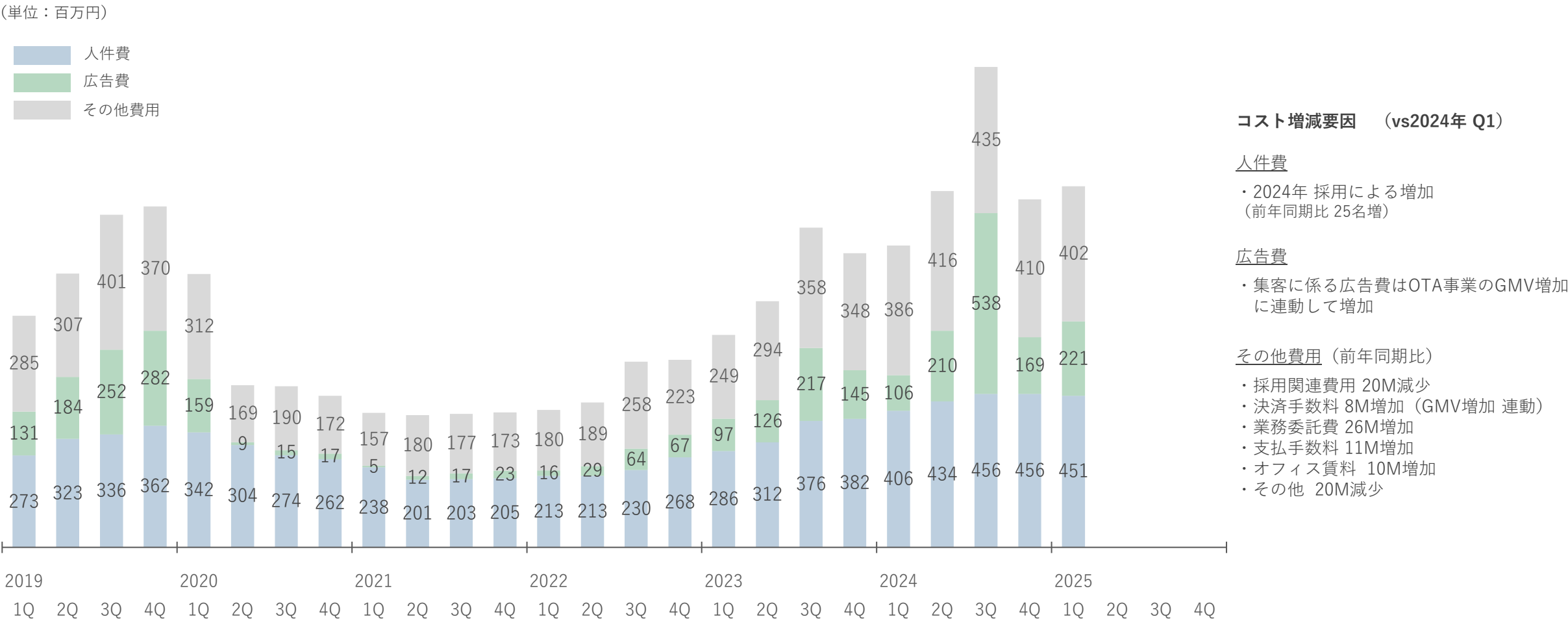
事業ポートフォリオの拡大が進み、Q1としては過去最高の営業収益を達成し、2019年比を大きく上回る着地
一方で営業利益は計画比 106%で着地するものの、コロナ前を下回る水準で推移



コスト推移



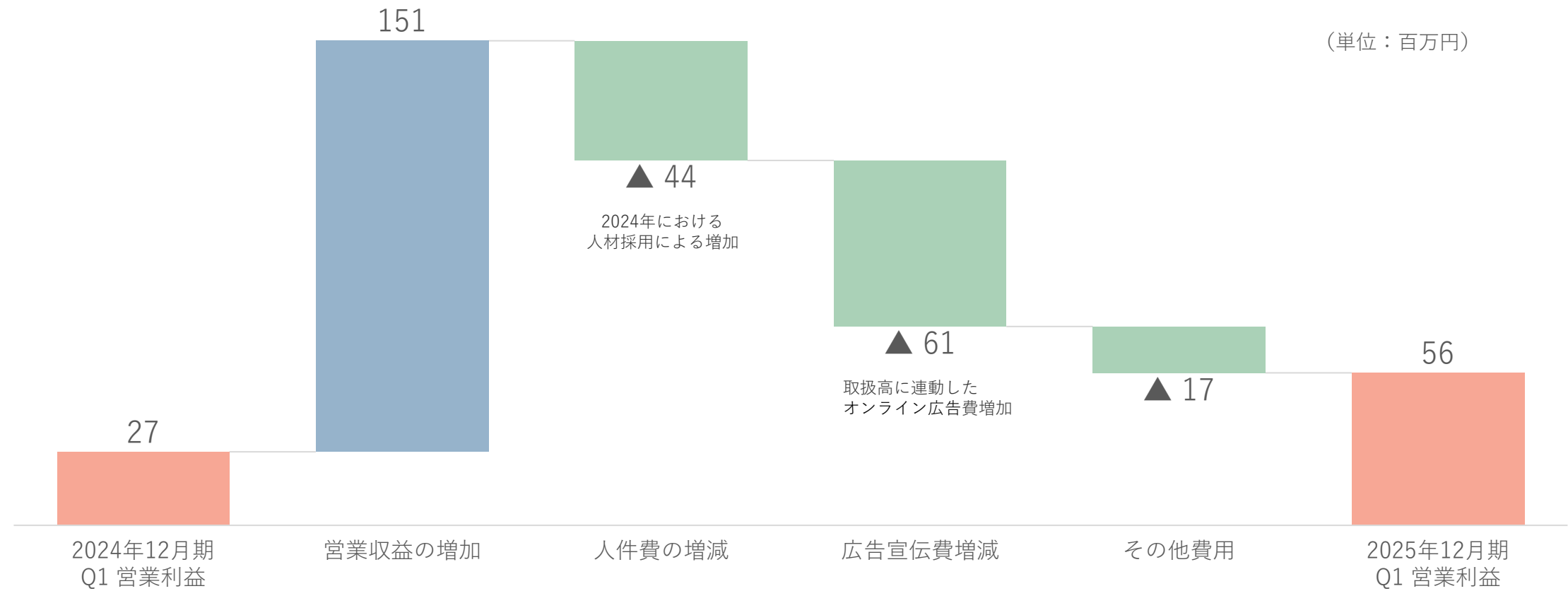
Q1時点でのコスト消化率は計画に対して92.5%と適切にコントロール



営業利益増減分析



営業収益は前年同期比 +15.5%と伸びを示し、151百万円増加
コストは増加傾向にあるものの、適切なコントロールにより収益の伸び率を下回り、営業利益も前年同期比 2倍に伸長

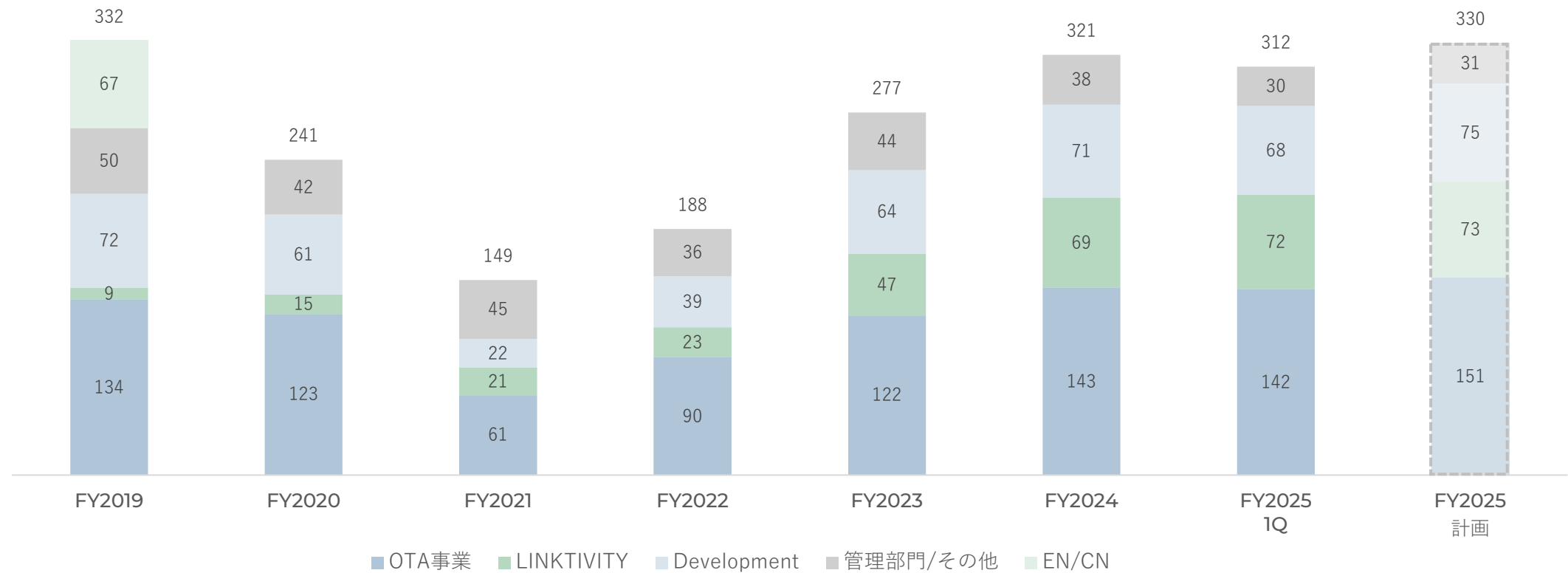


人員推移



当期においては退職等による減少部分に対するリプレイス採用を実施していないため、Q1終了時点の人員数はQoQで9名減少
特にOTA事業は収益回復とのバランスを考慮したうえで適切なアロケーションを推進し、マーケティング部門移管後でも前期末と同水準を維持

Q2以降においても事業生産性向上の実現を意識した人材採用を推進していく



※ 2025年の集計より従来「管理部門/その他」に含めていたマーケティング部門の人員数(15名)をOTA事業に移管



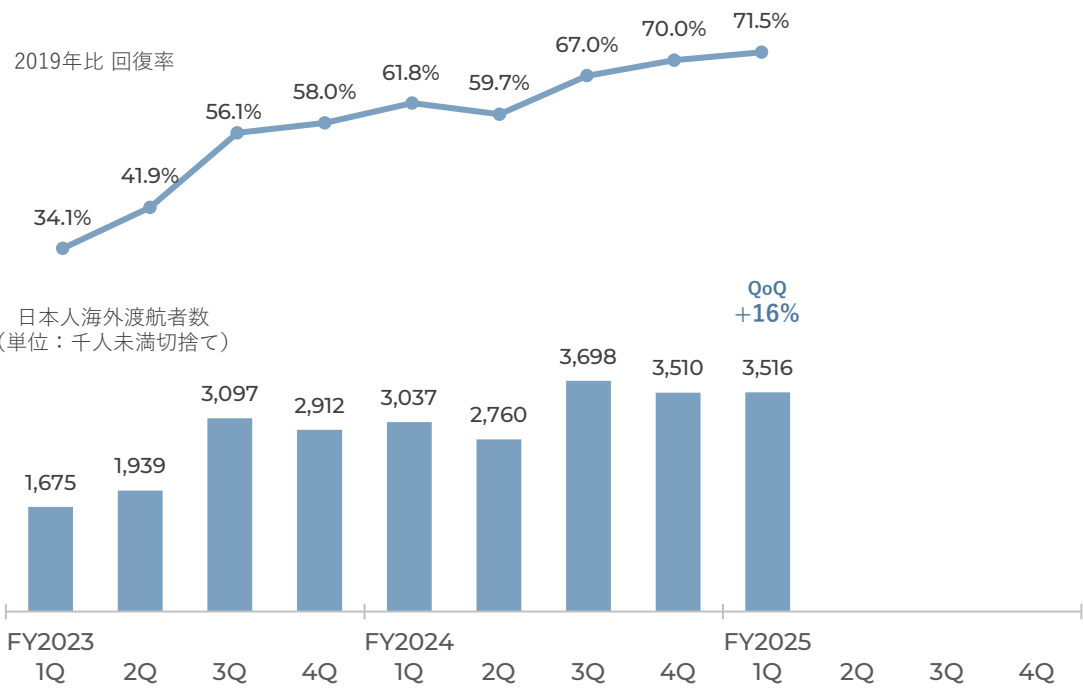
単位：百万円	2024年12月期	2025年12月期 1Q	増減額	詳細
流動資産	7,846	8,485	+638	現預金が 787百万円、営業未収入金が 155百万円減少
現金及び預金	5,166	5,954	+787	
固定資産	738	786	+48	ソフトウェアが 46百万円増加
資産合計	8,584	9,271	+687	
流動負債	5,695	6,409	+714	営業未払金が 500百万円、前受金が 211百万円増加
有利子負債	0	0	0	
固定負債	0	0	▲0	
負債合計	5,696	6,410	+714	
純資産合計	2,888	2,861	▲26	親会社株主に帰属する四半期純利益 27百万円の計上による利益 剰余金の増加、為替換算調整勘定が 45百万円減少
自己資本比率	29.1%	26.7%	▲2.4pt	

2025年12月期 第1四半期 事業別の状況と市況環境



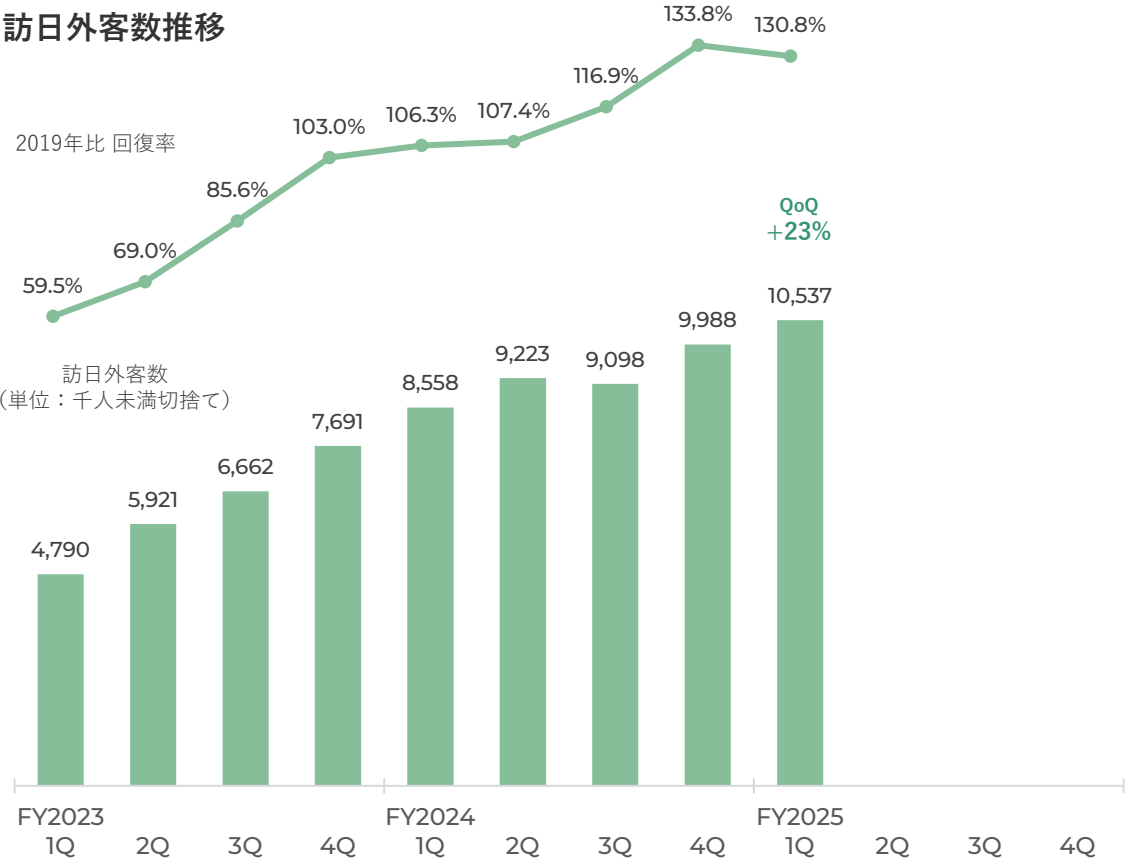
日本人出国者数は2019年比で約7割と回復の道半ば
一方、訪日旅行者数は円安効果もあり2019年のコロナ前を超える大幅な増加

出国日本人数推移



出典: JNTO(日本政府観光局) - 出国日本人統計 -

訪日外客数推移



出典: 日本政府観光局 (JNTO) - 訪日外客数・出国日本人数 -



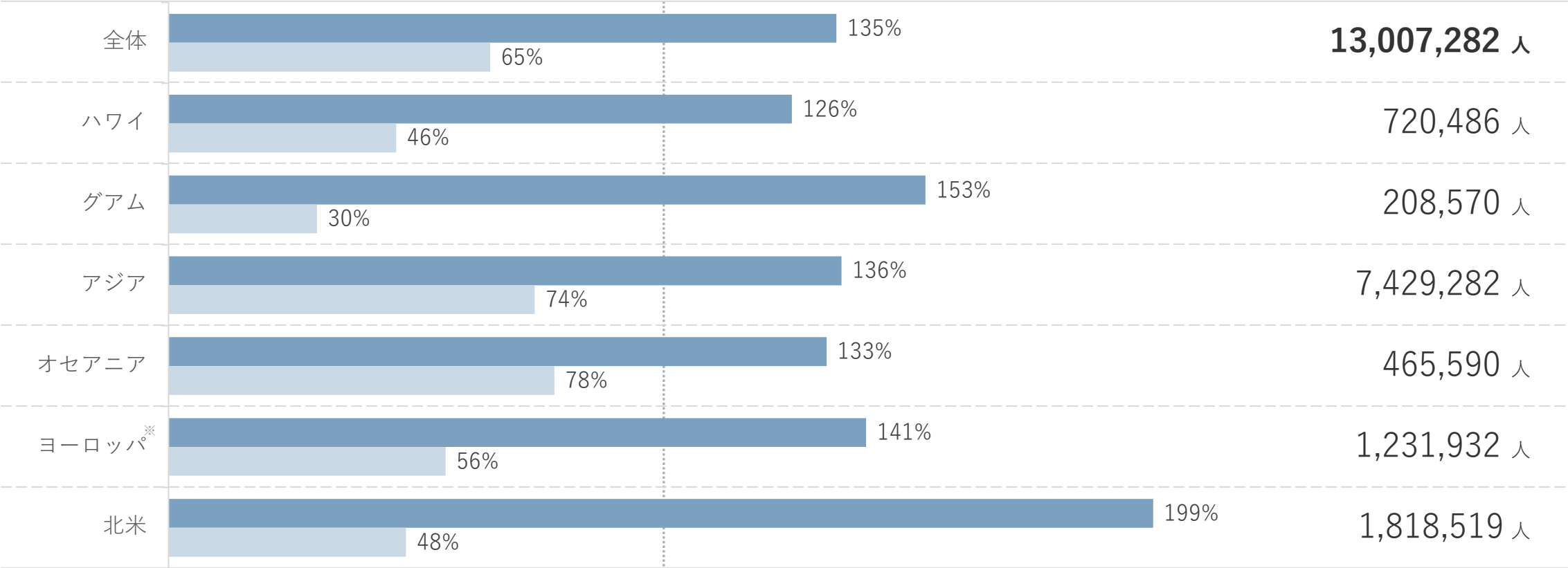
主要エリアにおける日本人海外渡航者数 動向（2024年1月 – 2024年12月）

アジアを中心に日本人の海外渡航者数は回復傾向にあるが、引き続き当社の主力エリアであるハワイ、グアム及び中長期路線である北米、ヨーロッパに関してはいまだ低い水準で推移している

日本人海外渡航者数の主要エリアの増減率

■ YoY ■ vs2019

2024年1-12月
渡航者数

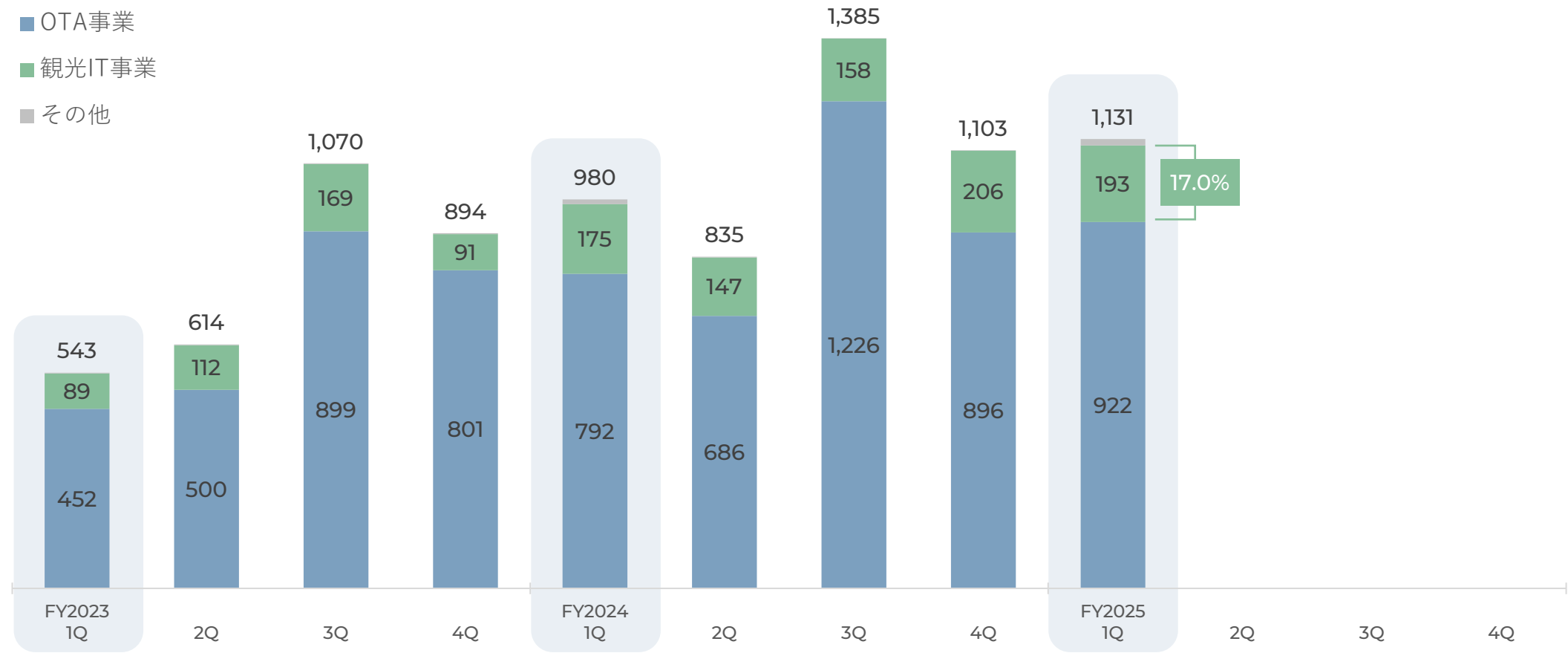


出典: JTB総合研究所 - アウトバウンド 日本人海外旅行動向 -

※ ヨーロッパは集計が行われている8ヶ国の実績をもとに算出

セグメント別営業収益 四半期推移

海外旅行や国内旅行、Hawaii Activitiesから構成されるOTA事業と、主にLINKTIVITYから成る観光IT事業の売上構成比において、季節性は存在するものの観光IT事業の割合が高まる傾向にある



※ 2025年12月期よりセグメント情報を開示するにあたり、これまで『その他』として管理していた営業収益の一部を『OTA事業』へと集計区分を移管したことにより、事業ごとの収益金額を遡及修正しております

※ 各セグメントの営業収益はセグメント間取引を相殺消去する前の金額であります

2025年12月期第1四半期 セグメント業績



(単位：千円)	報告セグメント			その他	合計	調整額	四半期 連結財務諸表 計上額
	OTA	観光IT	計				
営業収益	922,181	193,108	1,115,290	16,551	1,131,842	-	1,131,842
外部顧客への営業収益							
セグメント間取引調整	△20,419	26,097	5,677	-	5,677	△5,677	-
セグメント営業収益	901,761	219,206	1,120,968	16,551	1,137,520	△5,677	1,131,842
YoY	+12.2%	+26.7%	+14.8%	+37.9%	-	-	+15.5%
セグメント利益	200,772	△23,779	176,993	4,366	181,359	△125,206	56,152
YoY	+45.5%		+29.4%	+157.6%	+30.1%	-	+106.2%

※ 「その他」区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、新規事業を含んでおります。
※ セグメント間取引の調整額は、セグメント間取引消去および、報告セグメントに帰属しない親会社の本社管理部門にかかる費用125,151千円が含まれております。

事業別の状況

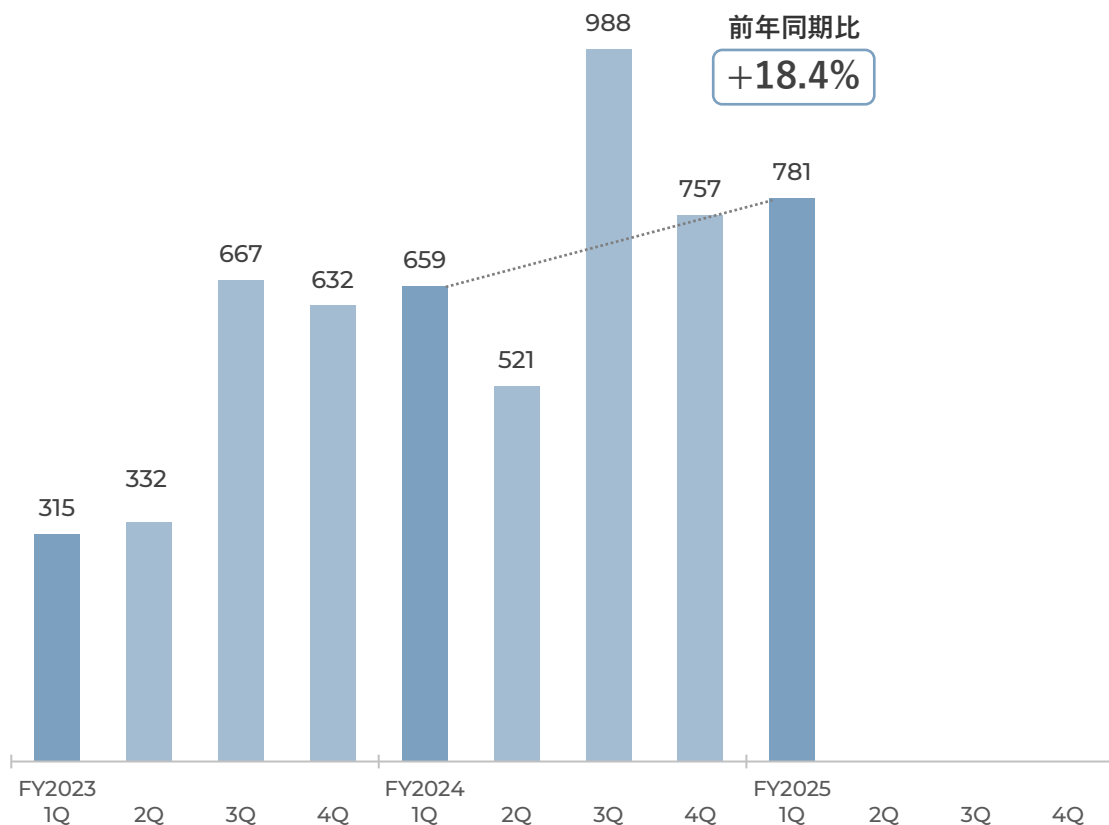
海外旅行



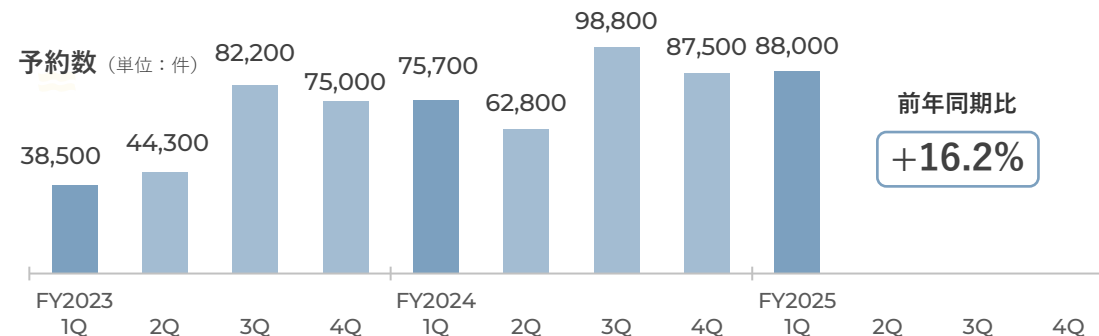
引き続き当社の主力エリアであるハワイ、北米などドル圏の回復は限定的であるが、市場の回復率を上回る収益を確保
足元の円高基調は現時点では予約数の増加より単価の低下に対する影響の方が大きい

実績 営業収益 推移

営業収益 (単位: 百万円)

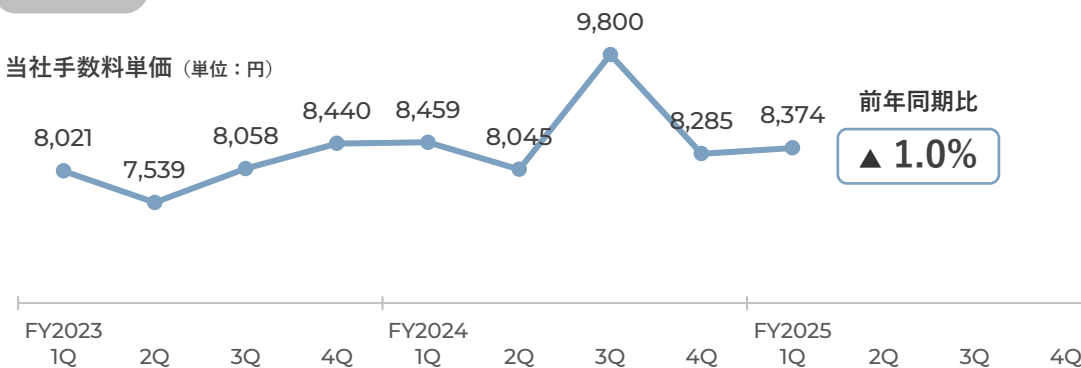


参考 予約数 推移



参考 単価推移

当社手数料単価 (単位: 円)

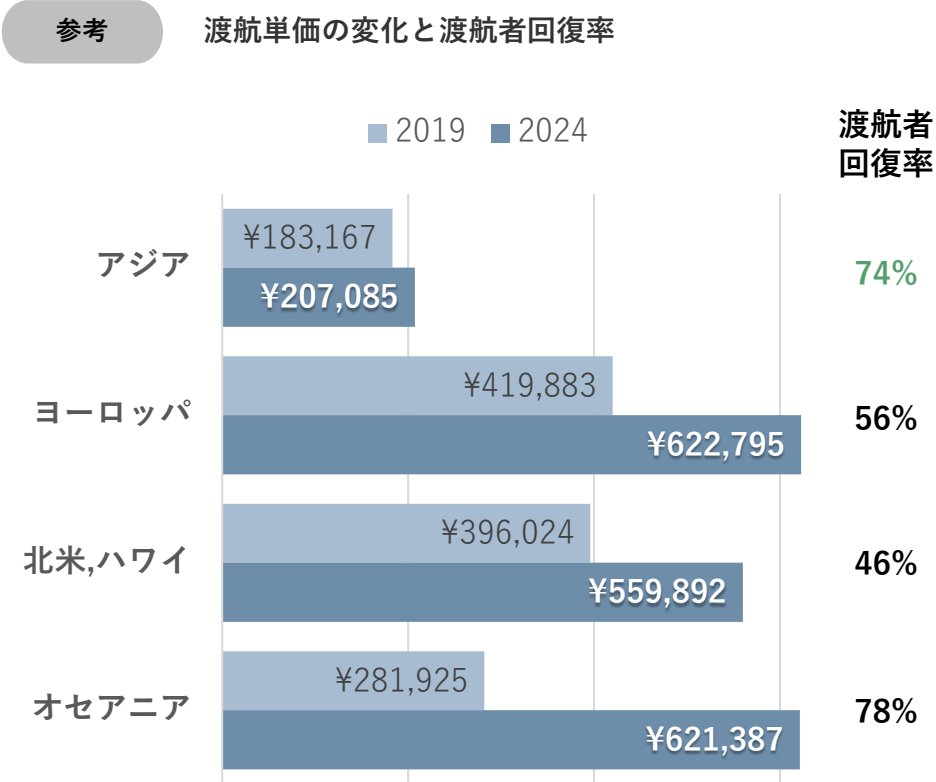
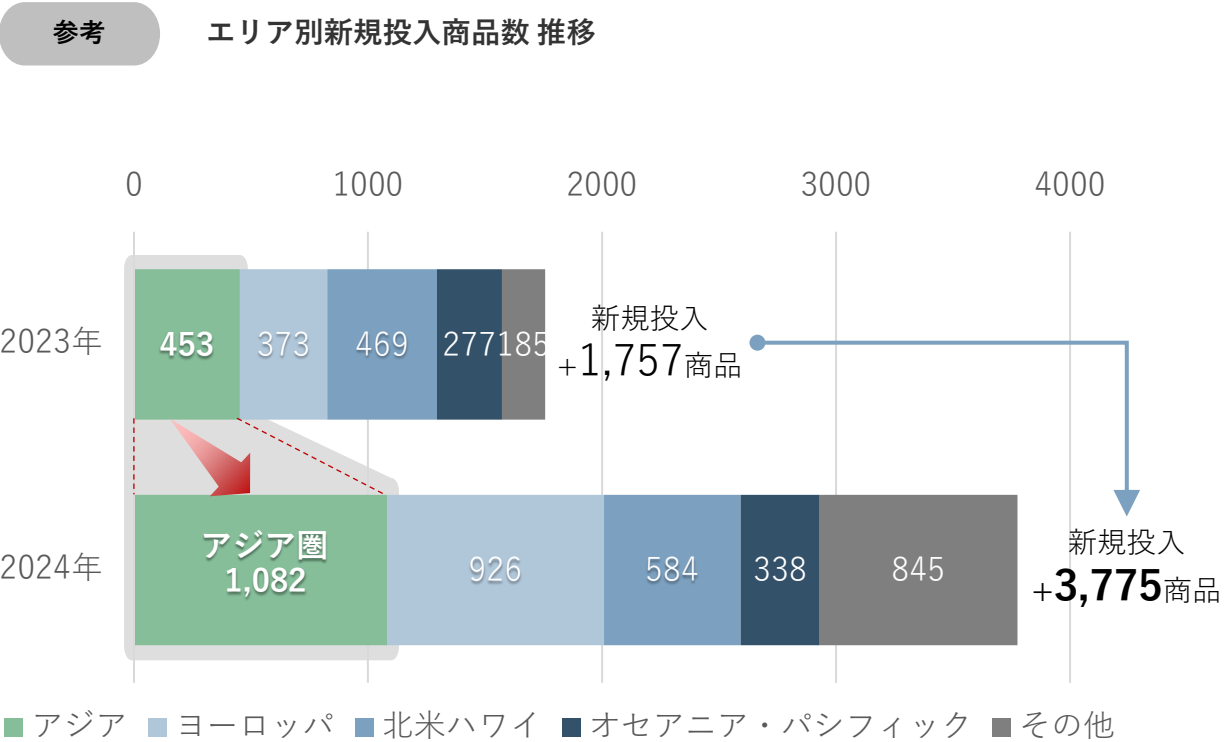


OTA事業_海外旅行 TOPICS：ニーズに合わせた商品構成の変化



2024年は新規の旅行商品を+3,775商品投入

比較的リーズナブルに利用でき渡航者回復率の高いアジア圏の商品を拡大し、価格による予約ハードルを下げる取り組みを進める



各種数値は観光庁 日本人観光消費動向調査より試算。

事業別の状況

国内旅行

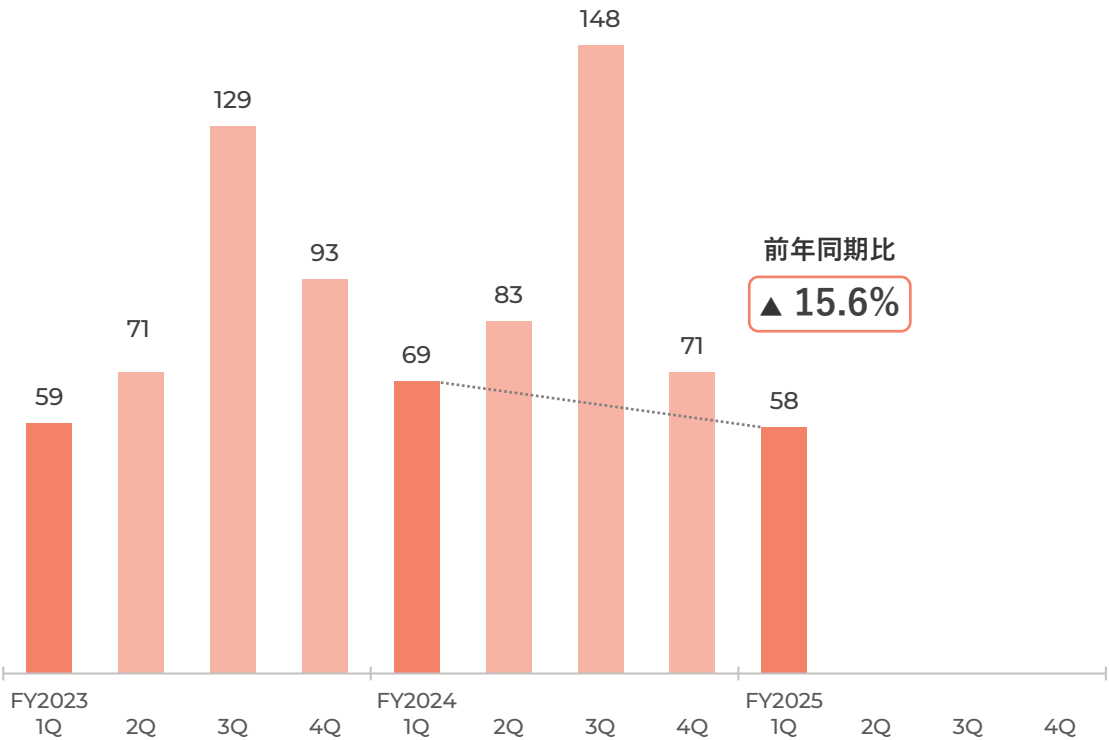


沖縄、九州エリアを中心に予約数を伸ばしたものの、沖縄エリアが主力商品のカレンダークローズにより苦戦
足元では適切な広告投資及び直前予約の増加施策等の効果により改善傾向

実績

営業収益 推移

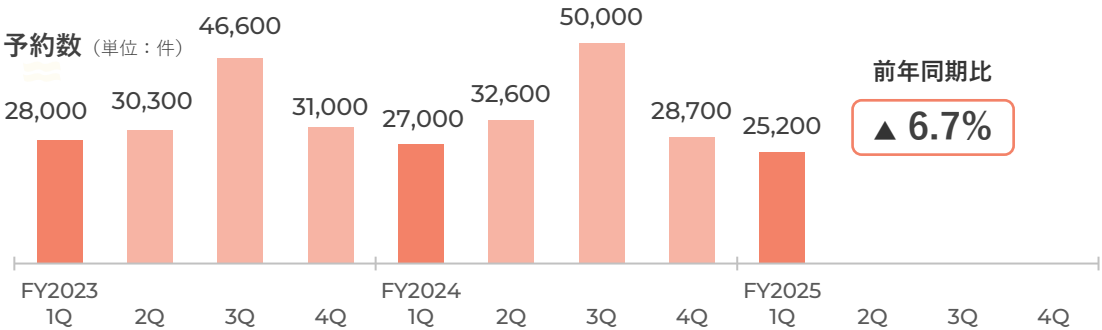
営業収益（単位：百万円）



参考

予約数 推移

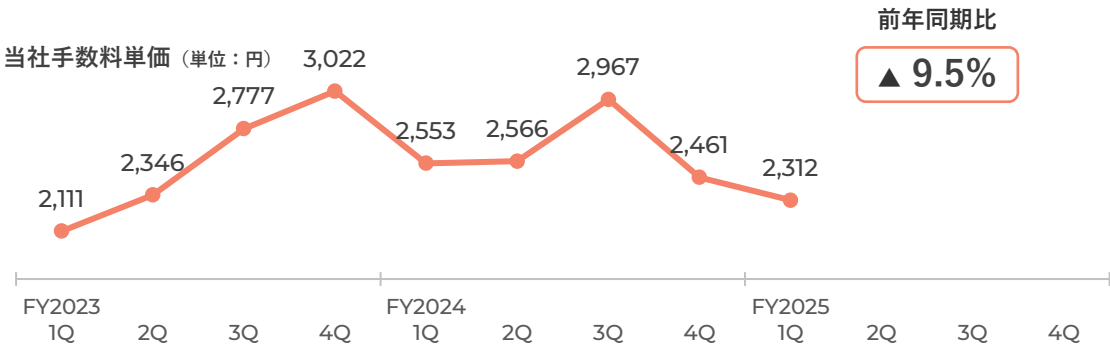
予約数（単位：件）



参考

単価推移

当社手数料単価（単位：円）



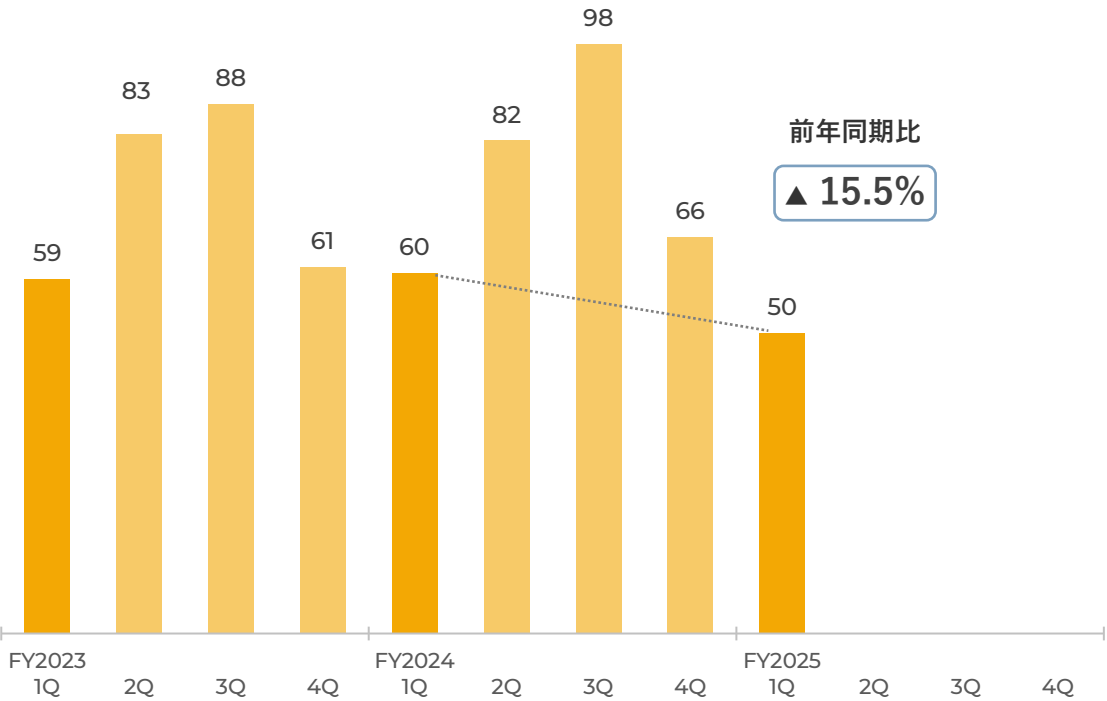


米国の旅行市場全体が低迷気味の中、政策的な外的要因もあり旅行者の旅行支出も減少

実績

営業収益 推移

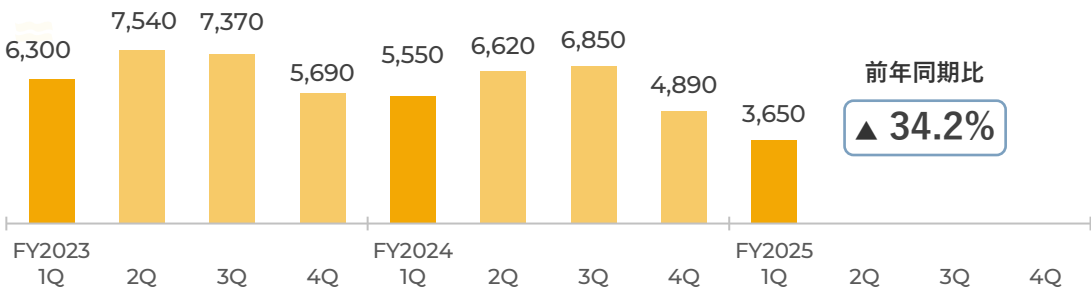
営業収益（単位：百万円）



参考

予約数 推移

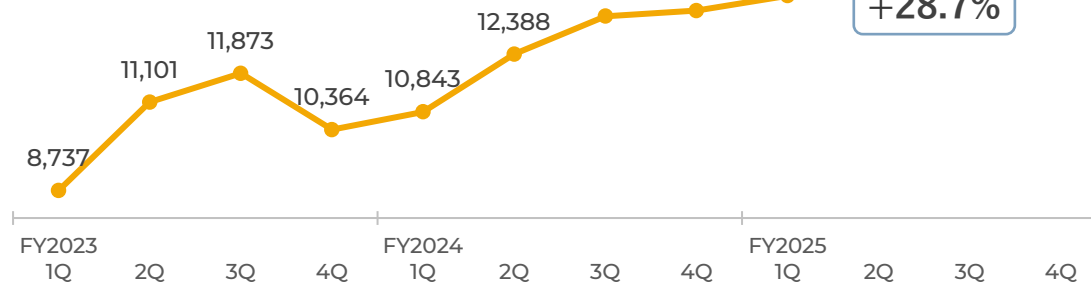
予約数（単位：件）



参考

単価推移

当社手数料単価（単位：円）

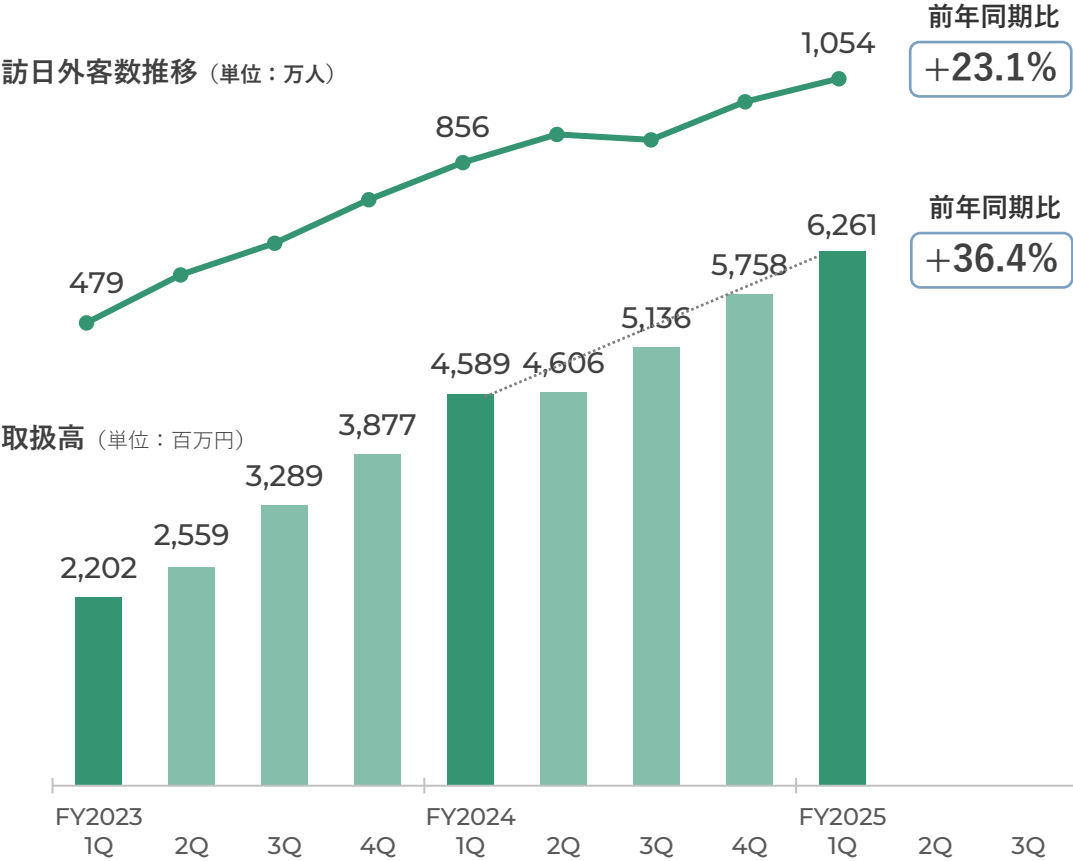




訪日外客数の増加に連動し、取扱高も順調に推移
市場成長、取扱商品の拡充、企業間連携、事業領域拡大により今後も取扱高を拡大

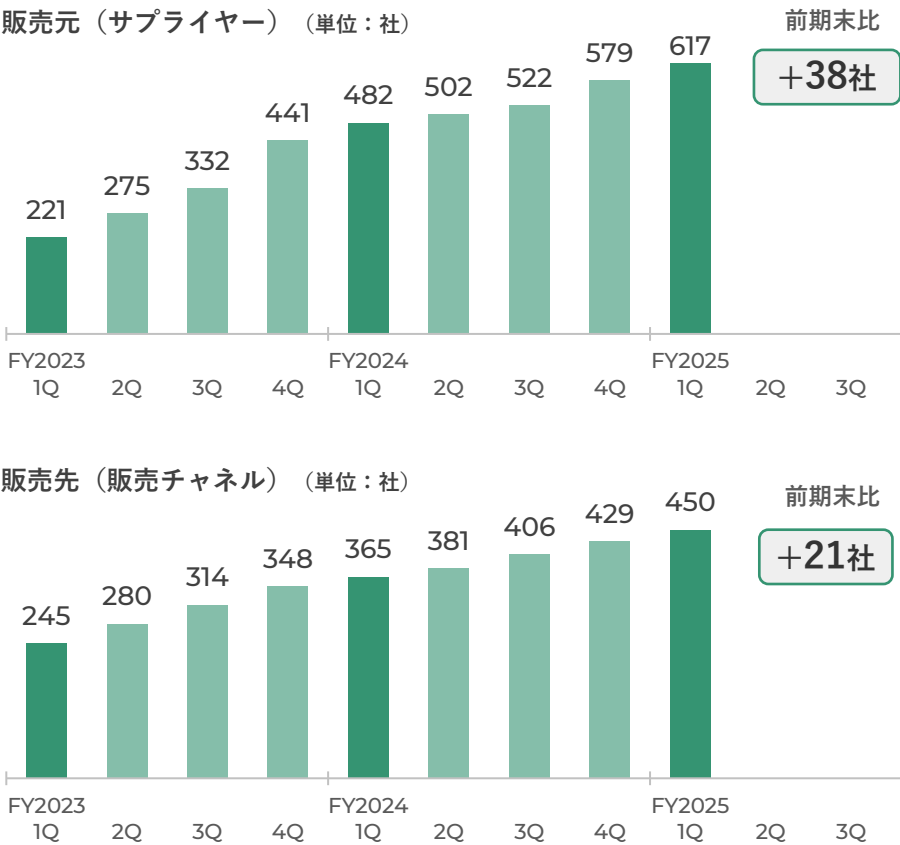
実績

取扱高および訪日外客数の推移



参考

契約社数





1. GDS(Global Distribution System)の商材&ネットワーク強化

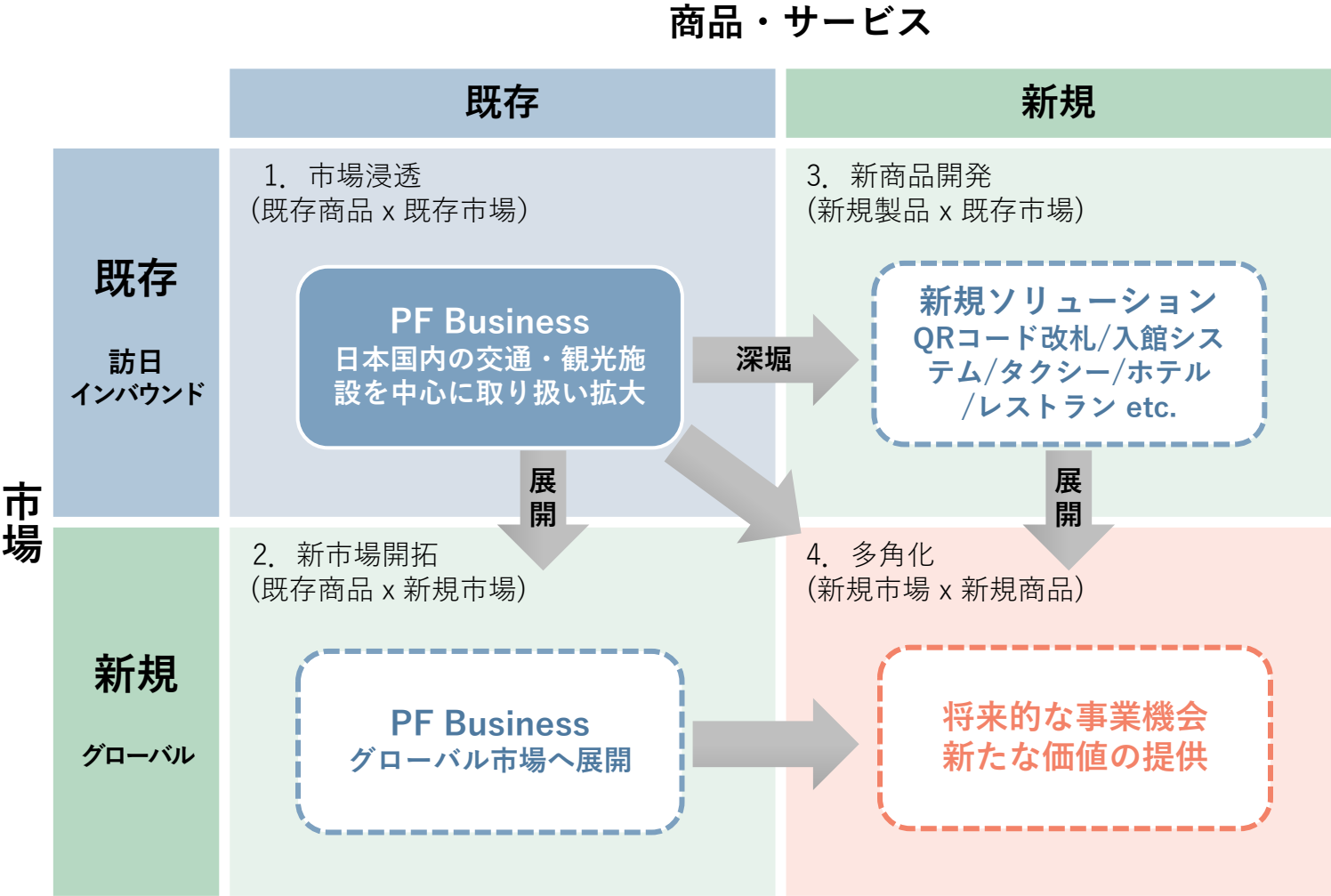
日本国内の交通・観光施設の入場券などを中心に取り扱いを拡大。さらにアジアを中心とした、日本国外へのソリューションの横展開によりグローバルな流通システムを目指します。

韓国にLINKTIVITY KOREA INC.を設立

2. 事業者向けソリューションの拡大

提携先向けのソリューションをさらに深堀し、国内最大規模の観光・交通IT総合ソリューションを拡大することで、事業者とのさらなる関係強化を目指します。

嵯峨野 トロッコ列車 基幹システム導入
通天閣 入退場ソリューション導入

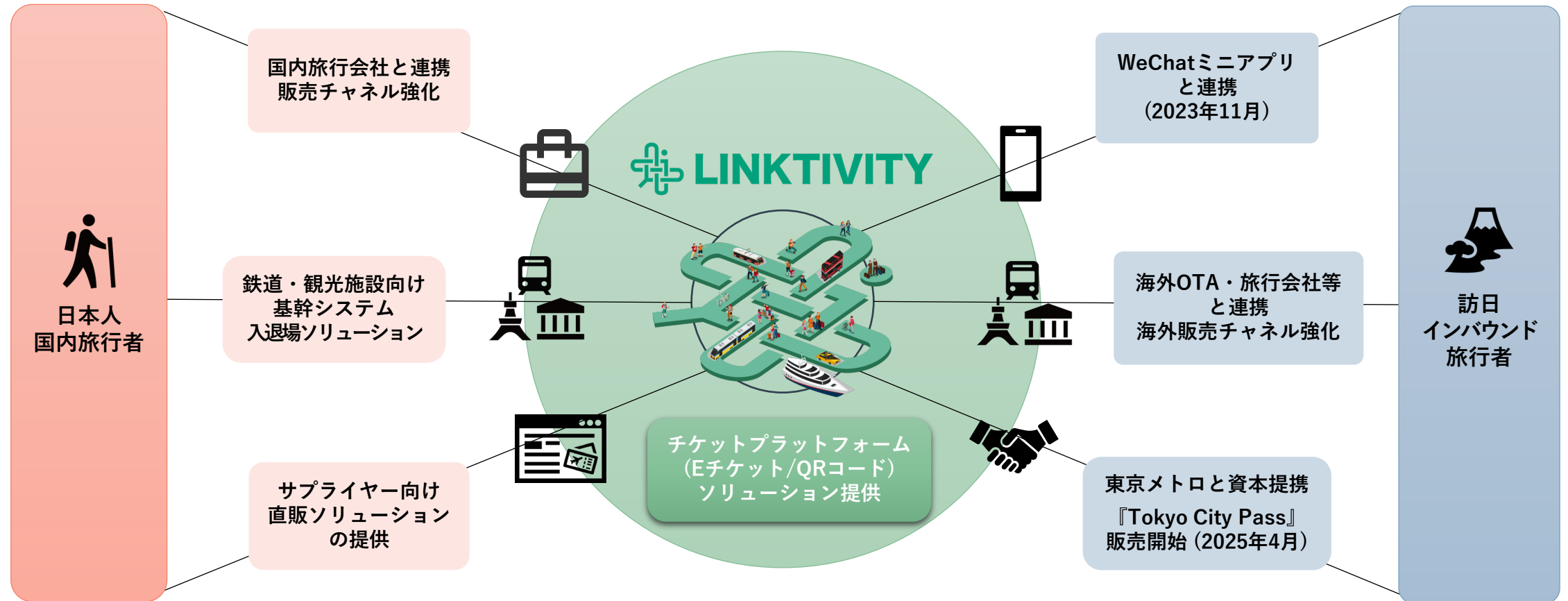


LINKTIVITYの事業領域と対象顧客の拡大



従来の交通事業者・観光施設向けEチケットソリューションの提供から事業範囲を拡大中

観光施設や鉄道事業者向けの基幹システムや入退場ソリューションの提供など、訪日インバウンド旅行者のみならず、国内旅行者に向けた新たなサービスを順次開発、提供をスタート



LINKTIVITY TOPICS : 東京メトロと「TOKYO CITY PASS」販売



東京メトロとの共同開発

観光施設等を便利でおトクに周遊できるインバウンド向けの都市内観光「City Tourism」を加速



Tokyo City Pass ウェブサイト：
<http://tokyocitypass.com>

Selectable Spots



東京スカイツリー®



チームラボプラネッツ



東京タワー



アートアクアリウム
美術館



東京シティビュー

Free-to-Go Spots



遊園地



お寺



VR体験



美術館



食事



買い物



東京の地下鉄乗り放題乗車券

2025年12月期 業績予想

2025年12月期 業績予想



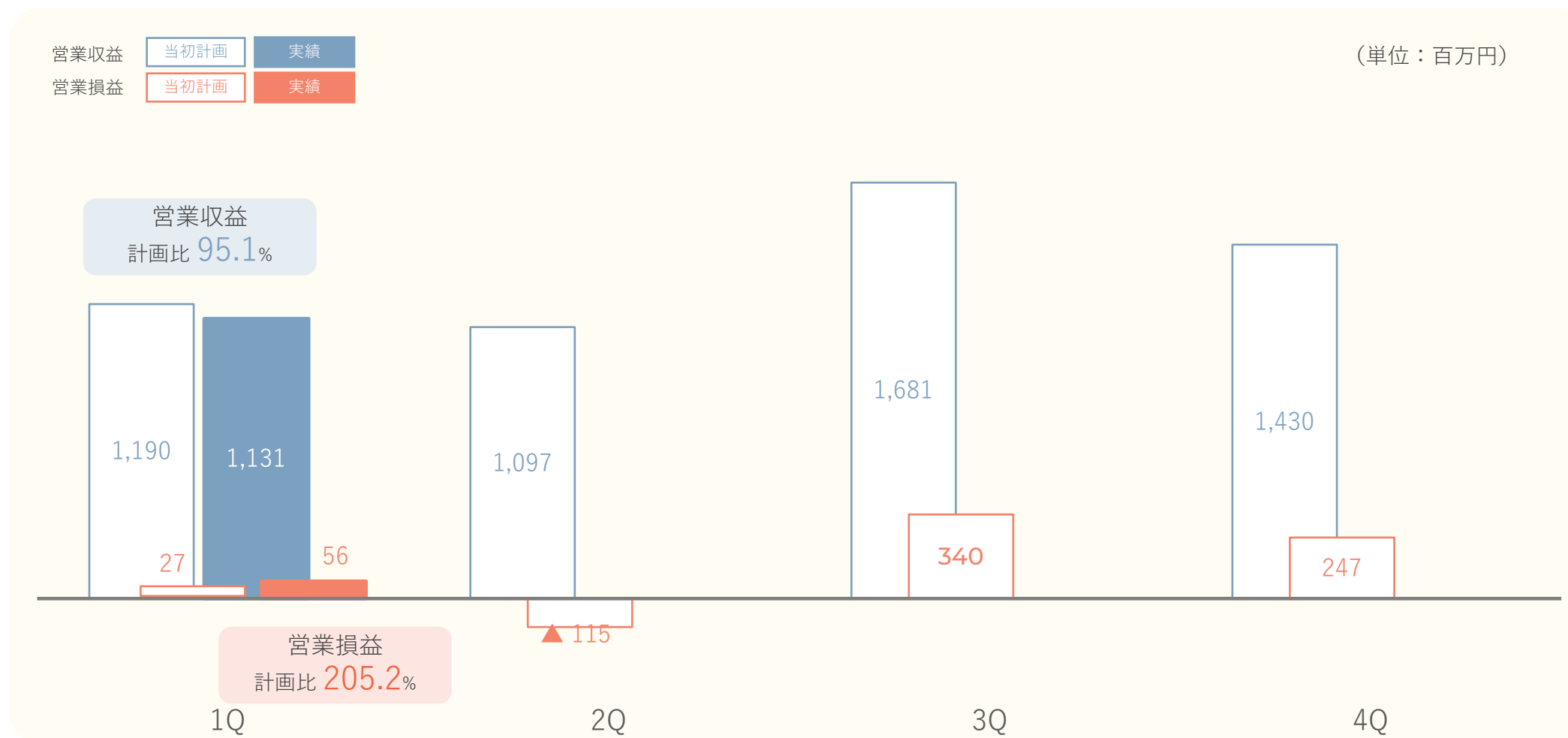
海外旅行事業の収益改善、リンクティビティの事業拡大により営業収益は前期比+25.6%の54億円を予想
OTA事業の営業利益率改善のための人材採用及び広告投資の圧縮、徹底したコストコントロールにより、確実に黒字化を達成する

単位：百万円	2025年12月期		
	2024年12月期	(予想)	YoY
営業収益	4,304	5,400	+25.4%
営業費用	4,480	4,900	+9.4%
営業利益	▲175	500	—
経常利益	▲298	480	—
親会社株主に帰属する当期純利益	▲407	400	—
1株当たり当期純利益(円)	▲11.18	10.93	+22.11円

2025年12月期 四半期計画 進捗



1Qのトップラインはおおむね計画通りで進捗
利益はコスト抑制の効果等により計画の約2倍





2025年 為替見通し

USD レート：145 - 155円 （大幅な円高シフトはしないと想定）

2025年 市場成長率見通し

		2024年比	vs 2019	事業環境補足
海外旅行マーケット		+6～13%	70%	・ 渡航者の回復は2024年12月の2019年比約70%で停滞 ・ アジア方面の人気継続 ・ リーズナブルな価格帯の消費ニーズは継続
国内旅行マーケット		±0%	-	・ 宿泊費の高騰は続くが、2024年と同水準の需要と想定
インバウンドマーケット		+15%	-	・ 円安継続と中国マーケット回復により引き続き成長
グローバルマーケット		±0%	-	・ グローバルの旅行市場は3～5%の成長が見込まれるが、当該事業の環境としては2024年と同水準の需要と想定

2025年12月期 事業別 収益計画



事業	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	YoY	重要施策
グループ連結	4,304	5,400	+25.5%	- 増収、コスト削減、一部投資の停止により確実に利益を確保 - 事業体制の見直し
 海外旅行事業	※ 2,927	※ 3,692	※ +26.1%	- 旅行回復が顕著な地域への注力と商品ラインナップの拡充 - 事業提携強化による事業運営効率の向上 & スピードアップ - SEO集客、UX改善への投資 - システム開発体制の再構築 - 予約コミッション以外の新たな収益の拡大
 国内旅行事業	372	377	+1.5%	- 売れ筋商品 & エリアへの集中による事業効率化 - 選択と集中を進め、強みを生かした予約数獲得
 HAWAII ACTIVITIES A VELTRA® Company	304	336	+10.4%	- 特定カテゴリの集中強化 - 団体ニーズの獲得
 LINKTIVITY	688	963	+40.0%	- プラットフォーム利用施設の拡大 - 交通 & 施設向けソリューションの拡大

※ 2025年12月期よりセグメント情報を開示するにあたり、これまで『その他』として管理していた営業収益の一部を『OTA事業（海外旅行事業）』へと集計区分を移管したことにより、海外旅行事業の数値が下記のとおり変更となっております。なお、全社合計数値の変更はありません。

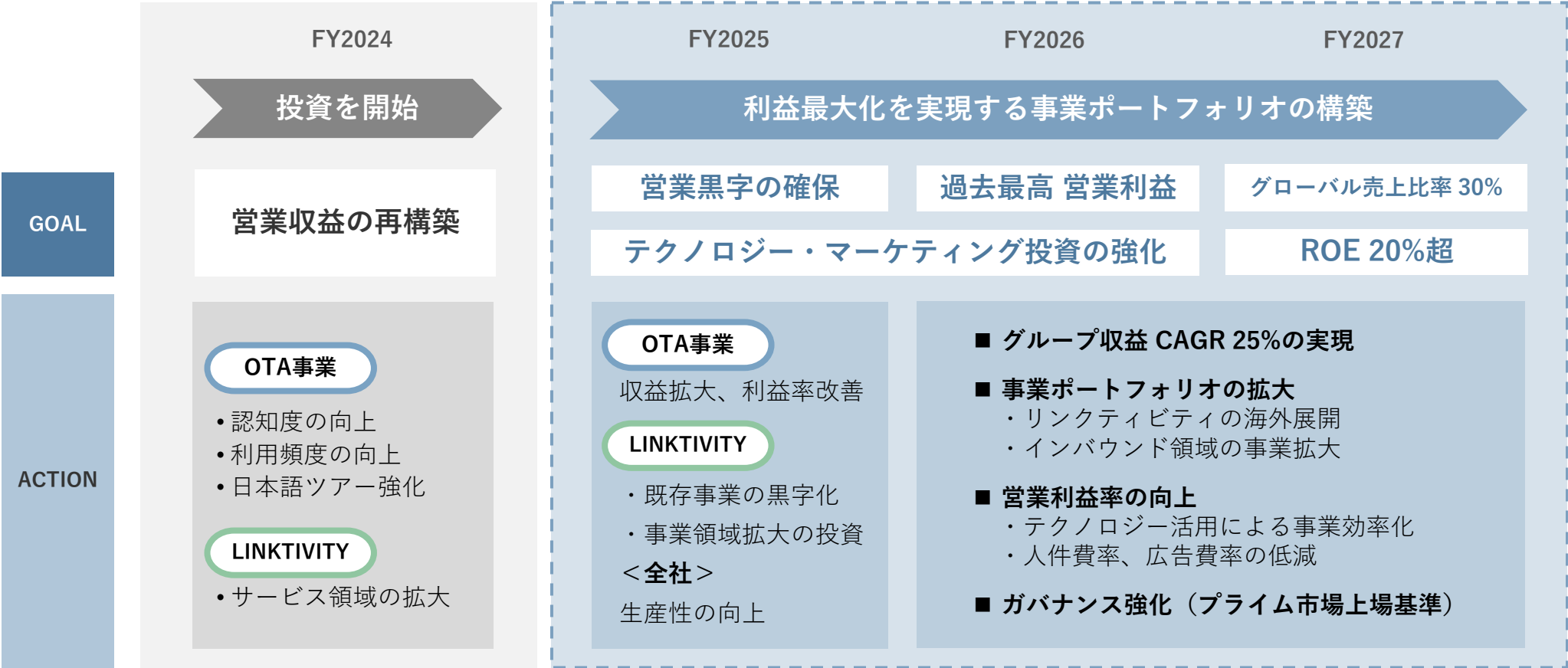
2024年12月期実績 2,838 → 2,927 2025年12月期計画 3,643 → 3,692 YoY +28.3 → +26.1%

中期経営計画（2025年12月期～2027年12月期）



「国内市場」から「グローバル市場」へ

従来のKPI「ファン100万人」は日本人旅行者の複数回利用を前提としていたが、グローバル市場を目指すにあたりこのKPIを変更。基幹事業であるOTA事業の収益拡大と利益率の改善、LINKTIVITY事業とインバウンド市場の拡大を足掛かりに、グローバル市場への本格展開を目指していきます。



中期経営計画サマリー



経営計画

FY2027において

営業収益
84 億円
(対2024 +95%)

営業利益
14 億円

営業利益率
17 %

最重要指標

ROE
20 %

CAGR
25 %
(2025-27年)

グローバル
売上比率*
30 %
(2027年)

主力事業戦略

OTA事業

日本人向けマーケティング & Tech部門を強化し収益力を強化

LINKTIVITY

インバウンドB2B事業をさらに拡大

新規事業

インバウンド及びグローバル売上の拡大

経営戦略

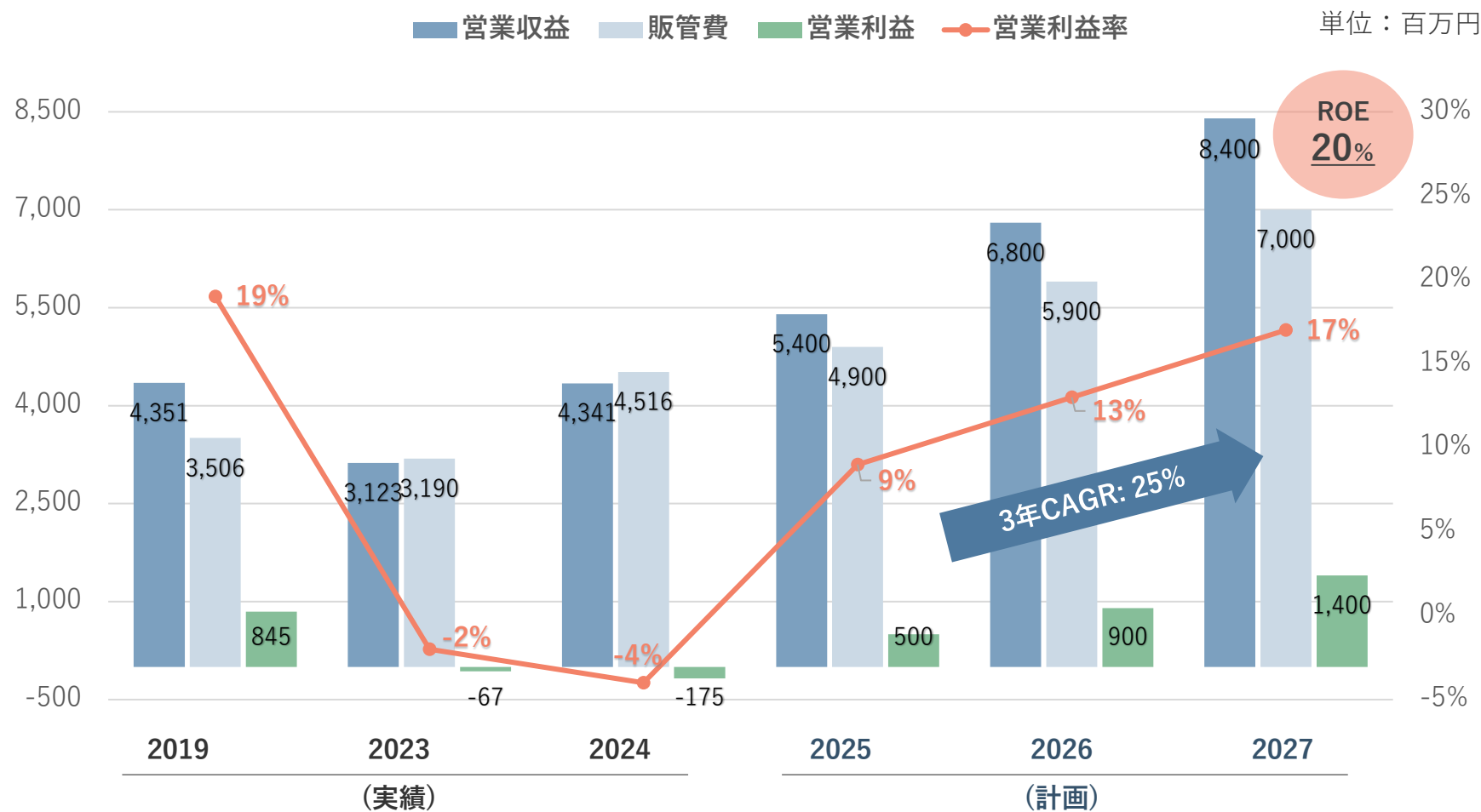
- 高効率経営の実現
- グローバル観光産業での継続的な成長の実現
- ガバナンス & コーポレート機能の強化

* グローバル売上 = リンクティビティ、HawaiiActivities、VELTRA OTA、新規事業における日本人以外の総売上

業績推移イメージ



2027年には営業収益 84億円 (3年CAGR: 25%)、営業利益 14億円、営業利益率 17%の実現を目指す



中期経営計画 グローバル売上比率30%に向けた「クルーズ事業」のローンチ



株式会社MSCクルーズジャパンとの提携を皮切りに、クルーズ旅行の新たな選択肢を提供

「高額、長期間、シニア向け」といった従来のイメージを再定義し、高い成長ポテンシャルを持つアジア市場で新たな顧客層の獲得を図る

VELTRAクルーズが変えるクルーズ予約体験

従来のクルーズのイメージ		VELTRAが提案する新たなクルーズ旅行
シニア層向け	➡	クルーズを身近に ✓ 検索～予約までオンライン完結でスマホから手軽に予約
長期間 (1週間～)	➡	短期間で気軽に ✓ 1～3日のカジュアルクルーズなど幅広い期間・価格帯
ラグジュアリー 一生に一度の体験	➡	新たな海外旅行の選択肢 ✓ 移動＆宿泊が含まれるので物価高の中でも圧倒的コスパ



VELTRA Cruise
ウェブサイト

<https://cruise.veltra.com/>

ターゲット層

- ✓ 30～40代を中心としたFIT層
- ✓ クルーズ初心者（特に未経験者）
- ✓ 国内市場＋成長が見込まれるアジア市場

目指す先

- ・ 日本・アジアのクルーズ市場の先行者優位性
- ・ 新たな顧客層の開拓による持続的な成長

Appendix

会社概要



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

会社概要

社名：ベルトラ株式会社
本社：東京都中央区日本橋2-13-12
資本金：20億7,838万円（2025年3月31日現在）
創業年：1991年11月（VELTRA.com事業開始 2004年4月）
決算期：12月
従業員数：本社 156名（219名）（ ）は臨時雇用含む
連結 260名（312名） 2025年3月31日現在

子会社：[マレーシア] VELTRA Malaysia Sdn. Bhd.
[米国（ハワイ州）] VELTRA Inc.
[日本] リンクティビティ株式会社
[韓国] LINKTIVITY KOREA INC.

営業所：タイ(バンコク)



事業カテゴリ



役員

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



- 1991 マーケティング関連のコンサルティング業務としてアラン株式会社（現 ベルトラ株式会社）設立
- 2003 ゴルフ場予約専門サイト「GORA」事業を楽天（現「Rakuten GORA」）に営業譲渡
- 2004 アクティビティ専門サイト「Alan1.net」（現:VELTRA）の事業開始
「HawaiiActivities.com」を運営するWhite Publishing, Inc.（現：VELTRA Inc）の全株式を取得
- 2012 グローバル事業展開を目的にブランド名を「Alan 1.net」から「VELTRA」に商号を変更
社名もアラン株式会社からベルトラ株式会社へ変更
英語サイトを開設 訪日旅行事業開始
マレーシアにシステム開発会社としてVELTRA Malaysia Sdn.Bhd.（マレーシア）を設立
- 2016 「CityDiscovery.com」を運営するCity Discovery SASの全株式を取得
- 2018 東京証券取引所マザーズ市場上場
- 2020 リンクティビティ株式会社設立
- 2021 オープンドア株式会社と資本業務提携
- 2022 東京証券取引所グロース市場へ移行
- 2023 監査等委員会設置会社へ移行
株式会社JTBとアクティビティ事業で資本業務提携
- 2024 連結子会社 リンクティビティ株式会社が東京地下鉄株式会社（東京メトロ）と資本業務提携

VELTRAについて



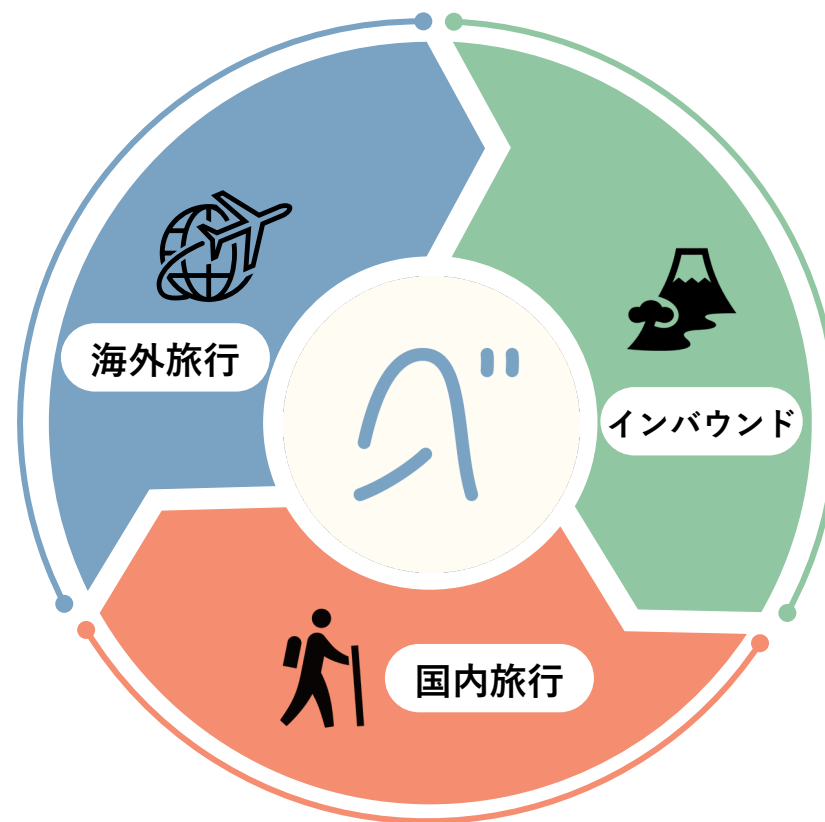
ベルトラは既存の旅行会社の枠組みを超え、国内から海外、オンラインからオフラインまで、テクノロジーの力でシームレスな「心ゆさぶる体験」に出会うためのソリューションを提供し、日本の観光立国に貢献します。

OTA事業

VELTRA

HAWAII ACTIVITIES
A VELTRA® Company .COM

VELTRA STORE



観光IT事業

LINKTIVITY

YOKKA

「観光体験の総合ソリューション企業」を目指す

主要事業



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

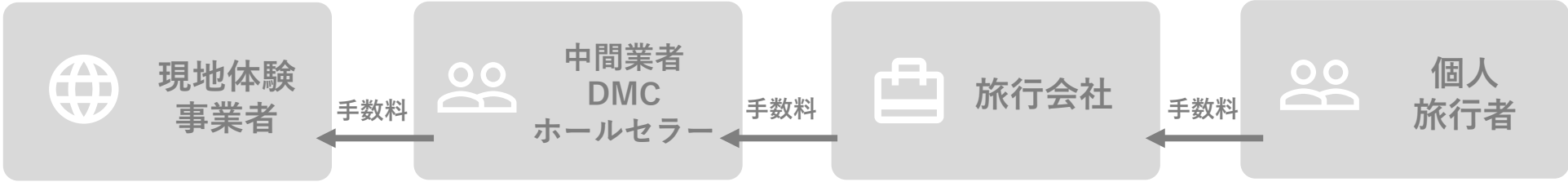
OTA事業			観光IT事業		
					
					
280万人 (YoY +30万人)		会員数	20万人	利用者数	—
22,000種類 (YoY +3,000) 150カ国		商品数 取り扱い国数	780種類 ハワイ全島	契約事業者数	617社 (YoY+135社)
9,000社 (YoY +1,000社)		催行会社会数	440社	販売事業者数	450社 (YoY +85社)
62万件		体験談数	1.4万件	販売先国数	アジアを中心に 全世界で販売
日本人海外旅行 日本人国内旅行		ターゲット市場	米国在住者のハワイ旅行	ターゲット市場	訪日インバウンド

OTA事業：体験予約のサプライチェーンを変革



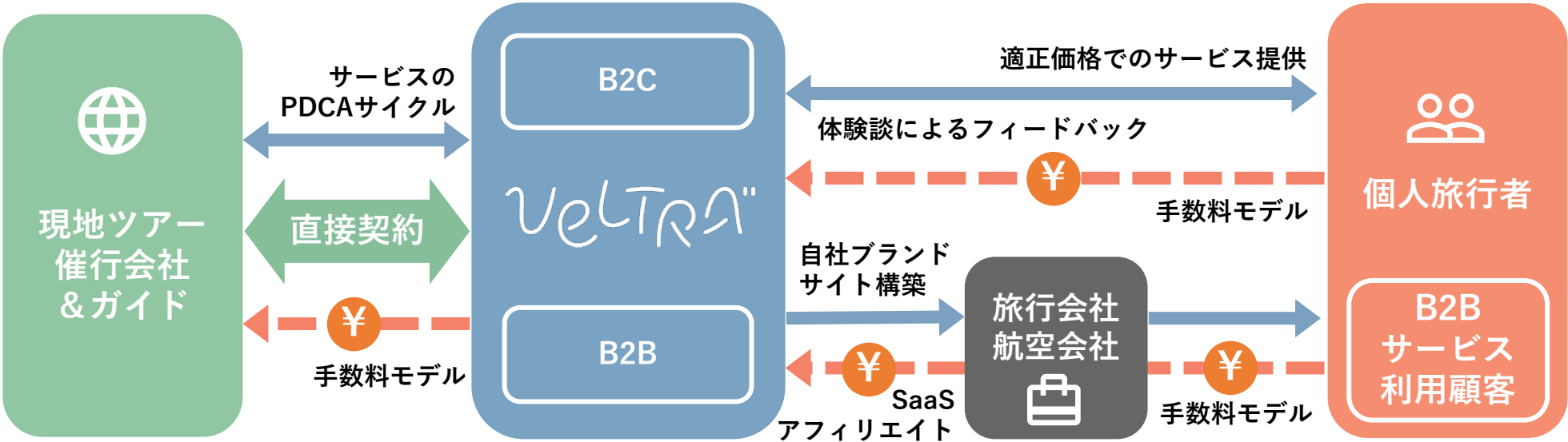
従来の体験予約

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



ベルトラが変える体験予約

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





かつての体験予約が抱える課題



個人
旅行者

- 割高な価格
- 少ない選択肢

現地体験
事業者



- 予約管理
- オペレーション

旅行会社



- 予約手配の手間
- 在庫管理

ベルトラが提供する価値

1. 中間業者を挟まない適正価格（現地価格）での提供

- 世界中の現地体験事業者と直接契約・交渉
- 13,000を超える多種多様な体験の品揃え
- 売上やマーケティングデータに基づく商品開発やプロモーション（キュレーション）が可能に

2. 体験予約に特化したシステムでオペレーションを効率化

- 自社でのカスタマーサポート & システム開発体制
- FBをすぐにサービス改善、新規開発やプロモーションに
- ナレッジやノウハウの積み上げによる改善プロセス

3. 販売のための独自のインフラを構築

- 個人旅行者向け、オンライン専門でSEOの優位性
- 旅行会社(B2B)の販売網では圧倒的なポジションを獲得



日本の体験OTAのパイオニア

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



世界150カ国、9,000社以上の催行会社ネットワーク



280万人以上の会員基盤



22,000種類以上の品揃え

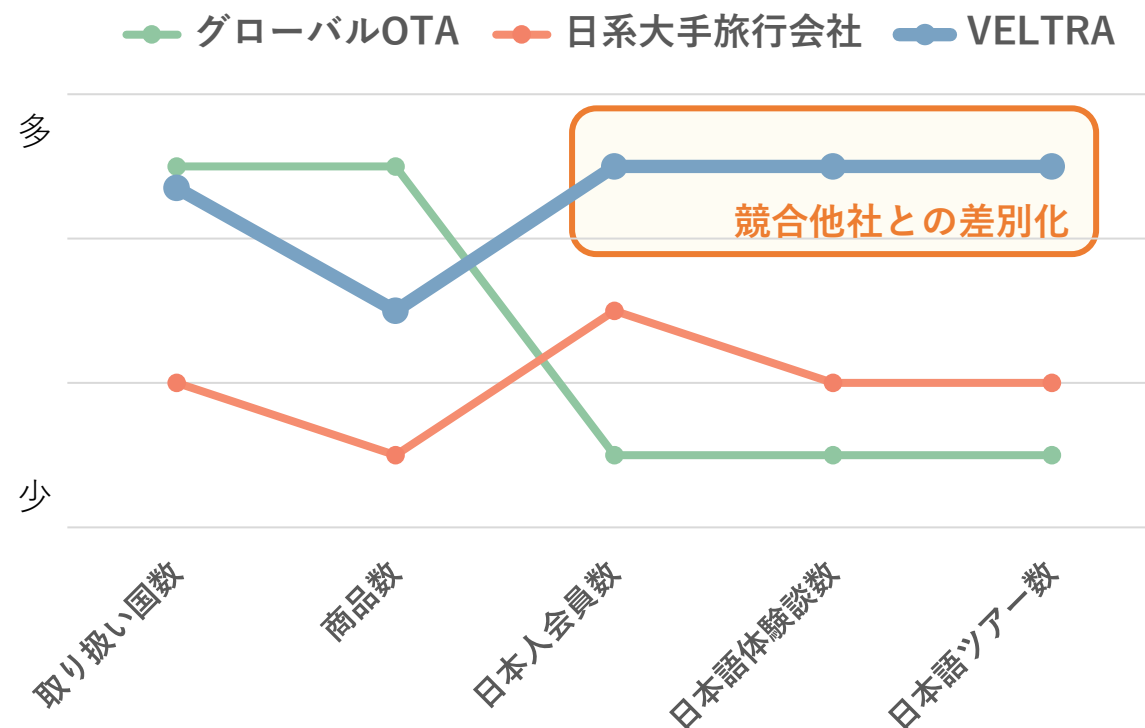


62万件以上の体験談



日本語ツアー3000件以上

競合他社と比較したベルトラのバリューカーブ (差別化要素)





オンライン市場での存在感

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



300万USER/月*
Organic集客力

*2017～2019の平均値



20万USER/月
Ownedの集客力



国内2,000社以上の
BtoBネットワーク



100社以上との
APIシステム連携

顧客に”選ばれる”サービス

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



予約の**50%**が
リピーター

*2019年の実績



NPS(+27%)の
顧客ロイヤリティ

*自社でのNPS集計



ローカライズ
された**UI/UX**

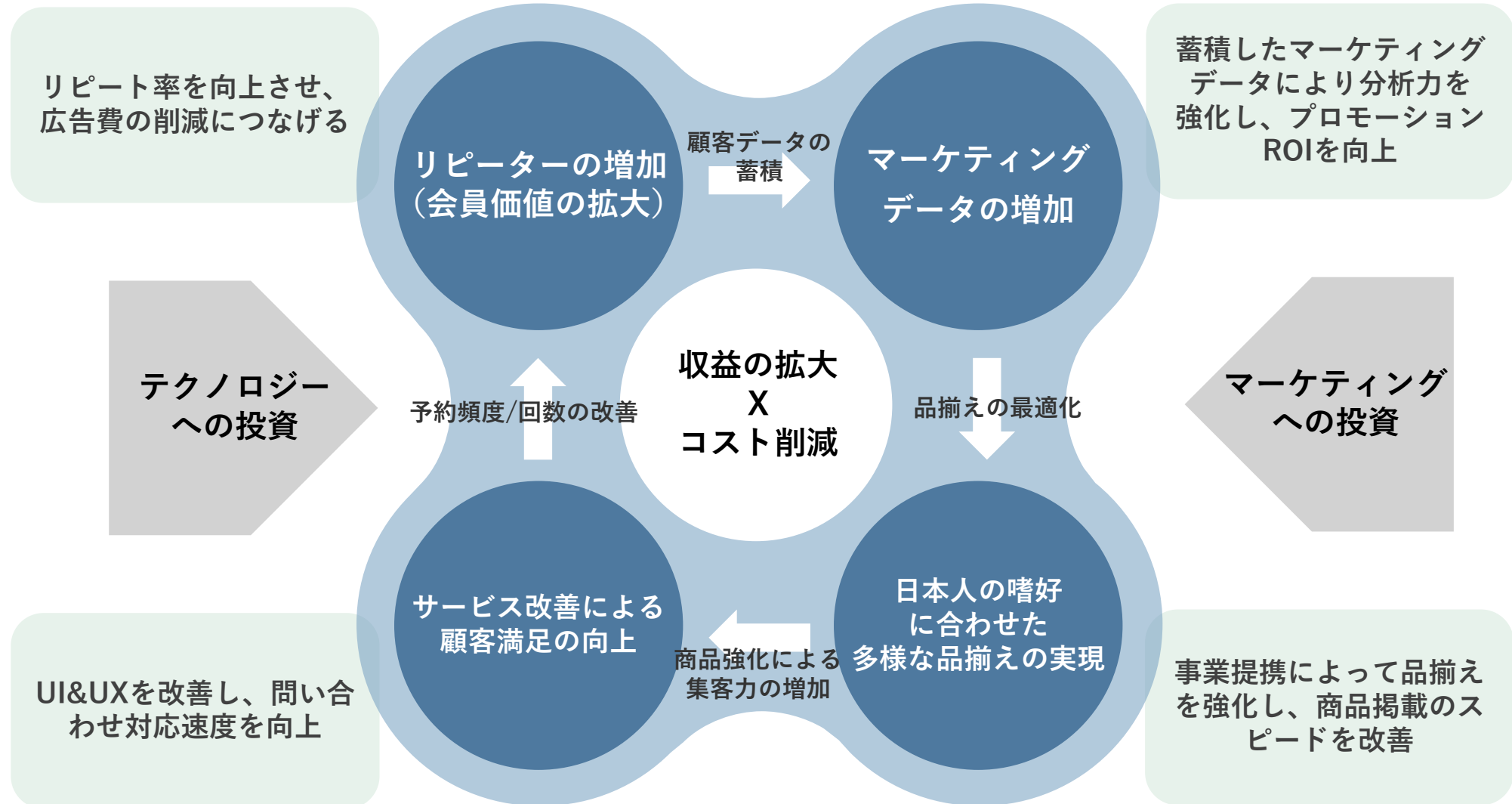


24/7のカスタマー
サポート体制

OTA事業：事業成長と生産性改善を実現するサイクル

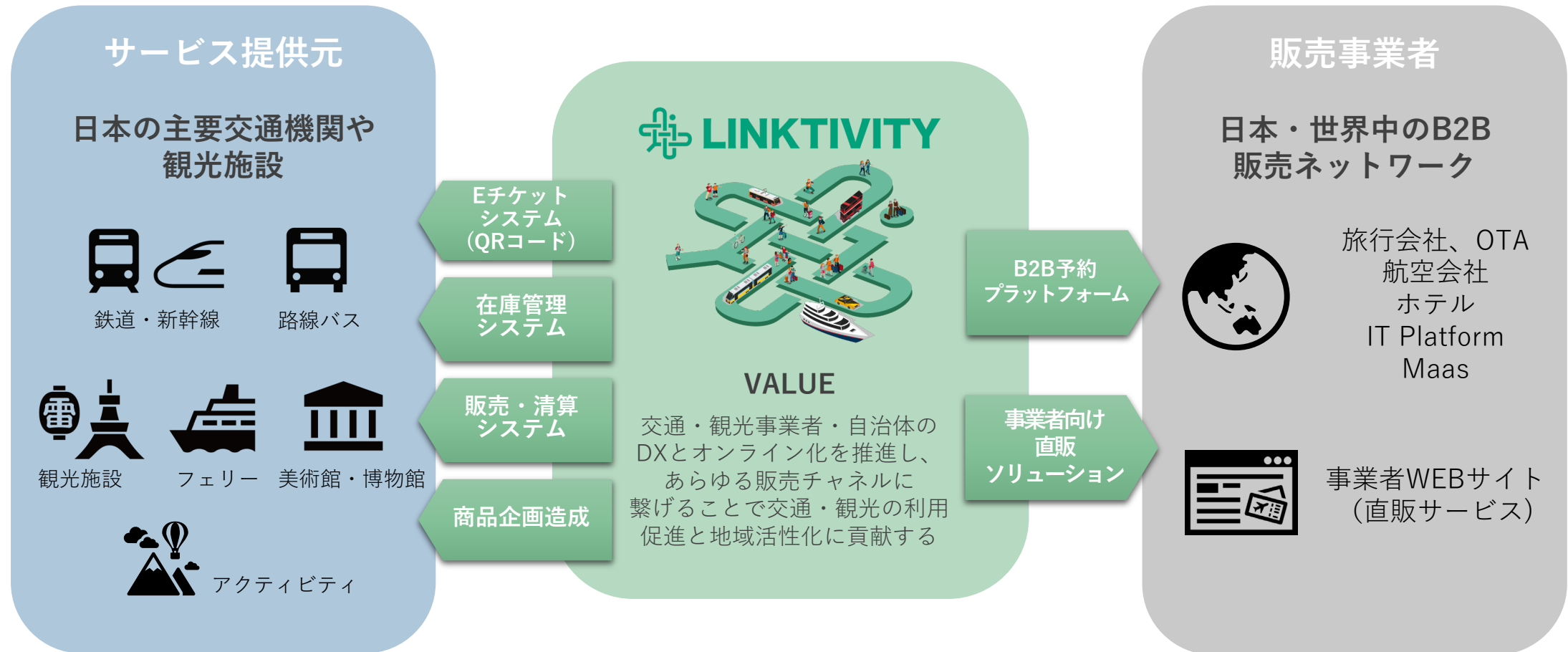


マーケティング投資とテクノロジーへの投資によって生産性を向上させ、得られた利益を再投資することで更なる成長を目指します。



LINKTIVITY : ビジネスモデル

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



LINKTIVITY：事業領域の拡大



サプライヤーの課題に対して様々なソリューションを提供し、サービスを拡大中

販促① チャンネルマネジャー

海外・国内のOTA、旅行会社、ホテル等への販売を一括管理



400社以上の販売先へリーチ

- 初期費無償・運営費無償
- E-Ticket (QR)
- 販売先契約管理
- 商品・在庫管理
- 販売管理
- 精算管理
- カスタマーサポート対応
(日・英・中・韓)

苦手な言語の営業代行、各国のカスタマーサポート、請求処理なども対応

販促② 直販ソリューション

御社の公式サイトをローコストで構築
販売、運営、マーケティング支援



あらゆる商品バリエーションに対応

- 初期費無償・運営費無償
- 販売先契約管理
- 商品管理
- 会員登録 (登録無し可・SNSログイン等)
- 多言語翻訳 (日・英・中簡・中繁・韓)
- カスタマーサポート対応
- 販売サイト
- 決済機能 (各種カード・Wechat・Alipay)

各国言語のカスタマーサポート、
GoogleThingsToDo、Wechatミニアプリ
などの販路拡大もサポート

販促③ 企画商品

企画商品(単品 + α)を造成、販売



パッケージ・バンドル商品

自社販売チャンネルにてOTA同様に他社
商品とのセット販売や割引により付加価値を高め、多様な販売促進が可能

自社商品

自社商品 + 交通

自社商品 + 食事券

自社商品 + 体験

リンクティビティに契約先商品が無い
場合、営業代行による契約獲得も対応

販促④ 入退場ソリューション

POS・Ticket Machine・Gate



クラウドでローコスト導入



導入事例

- ・ 通天閣「Dive&Walk」
- ・ 志摩グリーンアドベンチャー

LINKTIVITY：提供するサービス



プラットフォーム事業に加え、観光施設や鉄道事業者向けのソリューション提供を拡大中

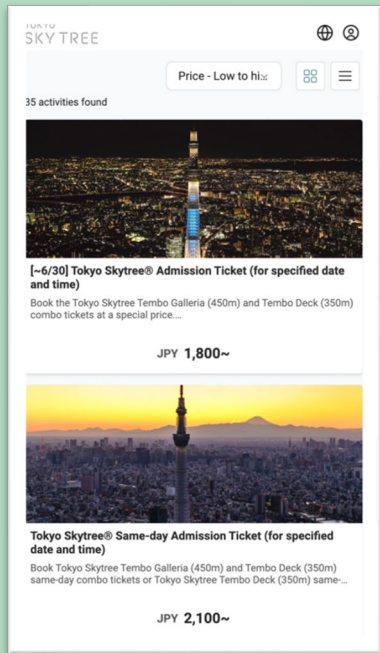
観光施設向け 直販ソリューションの提供

観光施設の公式B2Cサイトの構築、マーケティング支援

例：Tokyo Skytree®

施設や交通チケットなどを組み合わせた企画商品の造成販売を可能に

例：Tokyo Skytree® Enjoy Pack



チケット単品

チケット + TeamLab Planets (施設)

チケット + 東京メトロ (交通)

チケット + 着物レンタル(体験)

鉄道事業者・観光施設向け デジタル・インフラソリューションの提供

観光鉄道向けEチケット & 基幹システムの提供

例：嵯峨野トロッコ列車

観光施設向けEチケット & 基幹システムの提供

例：大阪通天閣、浜島クルーズ等



サステナビリティへの取り組み



サステナビリティ基本方針：

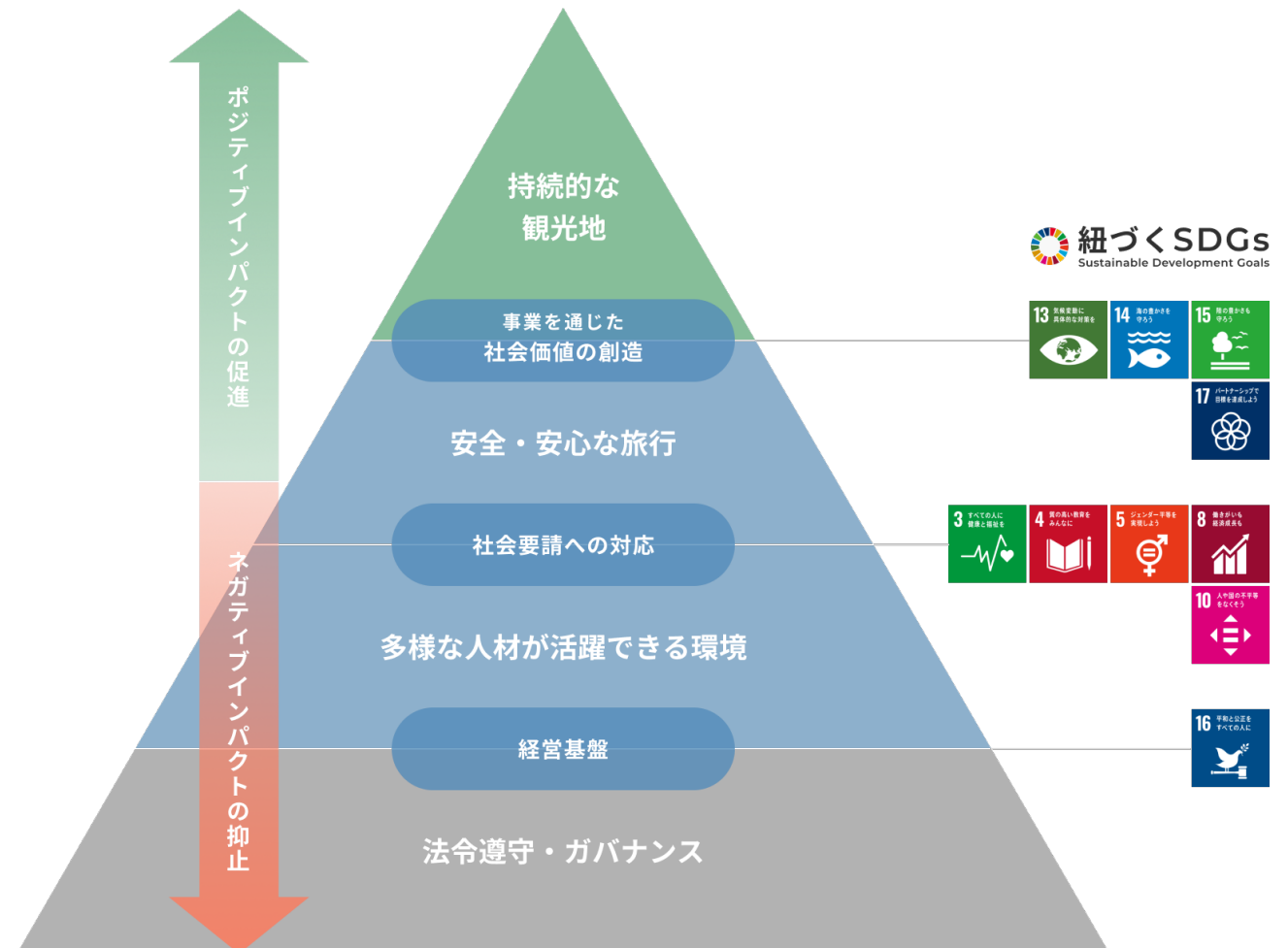
「法令順守・ガバナンス」を基礎とし、「安全・安心な旅行」「多様な人材が活躍できる職場環境」など社会からの要請へ対応するとともに、「持続的な観光地」づくりのため、事業を通じた社会価値の創造によるビジョンの実現を目指す

Topics：

- ・「第1回JATA SDGsアワード」社会・人権部門において「Work from Anywhere：多様な人材がライフステージの変化に関わらず活躍できる職場環境づくり」が奨励賞を受賞（2023年6月）
- ・コーポレートサイトにて[サステナビリティページ](#)を公開（2023年8月）
- ・「第7回ジャパン・ツーリズム・アワード」にてベルトラ企画の現地ツアー『世界一サンゴと人にやさしい村で学ぶSDGs 大人の修学旅行 in 恩納村』が『持続可能な観光賞（UNWTO）』を受賞（2023年9月）

ビジョンの達成

人を想い、人に寄り添うことで、
よりよい世界を実現する



紐づくSDGs
Sustainable Development Goals



人財・女性活躍推進への取り組み



人財と女性活躍推進の取り組み



社員の男女比



※うち31%がワーキングマザー



女性管理職の比率



※日本の女性管理職の平均は8.9% (帝国データバンク調べ)



産休後の職場復帰率

95%



従業員の平均年齢：37歳

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

Work from Anywhere: 社員それぞれの状況にあわせ、世界中どこからでも最適な場所を選んで業務を行うことができる制度

ワークライフバランス向上とともに、生産性の高いアウトプットができる働き方をを目指す

人事施策「5つのエンゲージメント向上施策」の実施



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

5つのエンゲージメント向上施策

概要

給与水準の引き上げ

昨今の物価上昇および企業の競争力強化と持続的な成長を目的として、社員の基本給の引き上げ(ベースアップ)を決定

評価インセンティブの支給を再開

Pay for Performanceに基づき、成果を出した社員にはインセンティブ還元をすることで、社員のモチベーションアップと生産性の向上に繋げ、企業全体の競争力強化を目指す

「Work from Anywhere」の導入

国内外に広がる現地催行会社との連携強化や業務生産性の向上とともに、VELTRA福利厚生プログラムによるアクティビティ割引も併用することで、ワークライフバランスの充実に繋げる

女性が活躍する職場環境の整備

本年度からは男性社員への育児休業取得支援や、介護休業取得支援も強化へ

社員ネットワークによるリファerral制度の活用

退職した元社員、または社員の知人・友人からの紹介採用を積極的に実施

今後の展望

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

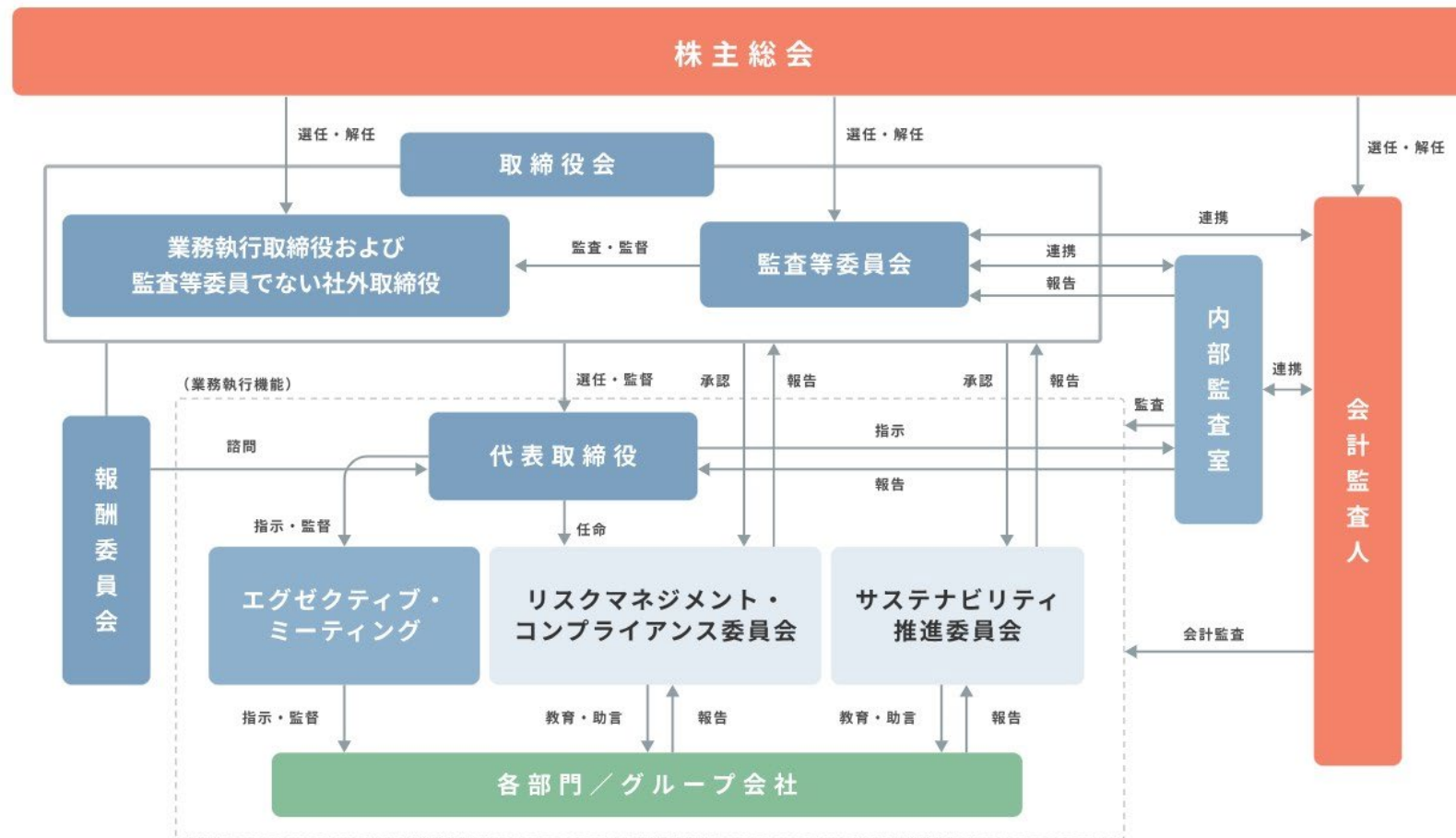
コーポレート・ガバナンス向上に向けた取り組み



監査等委員会設置会社への移行

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

コーポレート・ガバナンス体制図





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

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

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

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



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

IRメール配信登録

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

