

VELTRA

事業計画及び成長可能性に関する
事項について

2026年3月

VISION

Realize a better world through hospitality.

人を想い、人に寄り添うことでより良い世界を実現する

MISSION

Design the genuine experiences of tomorrow.

心ゆさぶる体験を未来に届ける



INDEX

1. ビジネスモデル

2. 市場環境

3. 競争力の源泉

4. 事業計画

5. 進捗状況

6. リスク情報

VELTRAについて

現地ツアーやアクティビティなど旅先での「体験」を軸としたOTA事業と、交通・観光DXの2つの主要なトラベルテック事業を運営。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

海外・国内の体験ツアー・アクティビティ
専門のリーディングカンパニー

VELTRA

HAWAII ACTIVITIES
A VELTRA® Company  .COM

VELTRA CRUISE



観光IT事業

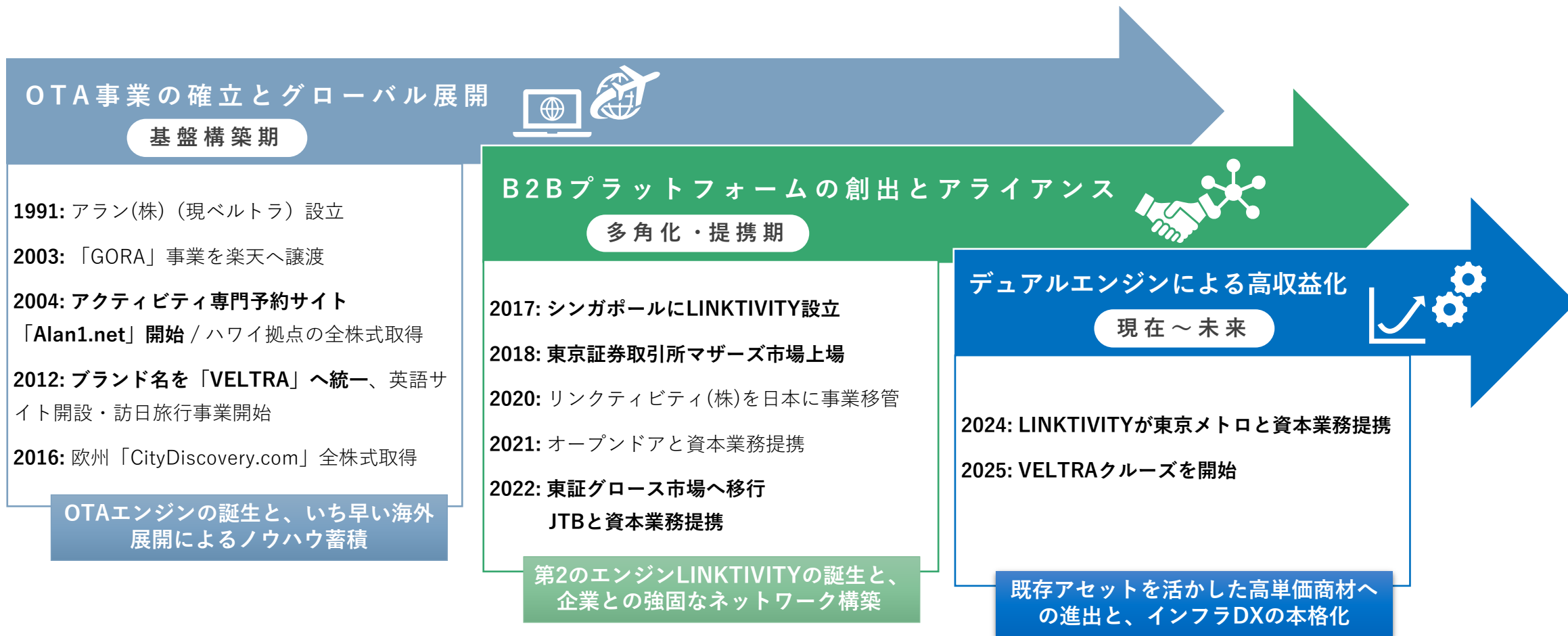
国内最大規模の交通・観光事業者の
DXと販路拡大サービス

 LINKTIVITY

「観光体験の総合ソリューション企業」を目指す

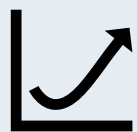
沿革：体験予約サイトから「観光DXプラットフォーム」へ

創業以来、常に旅行市場のデジタル化を牽引してきたベルトラ。近年は企業との資本業務提携を通じ、B2C（OTA事業）とB2B（LINKTIVITY）の両輪で飛躍的な成長フェーズに突入。単なる体験予約サイトに留まらない「観光DXインフラ」へと進化中。



エグゼクティブ・サマリー

コロナ禍以降5期連続の赤字を経て、FY2025に黒字転換を達成。徹底した構造改革により、旅行市場の回復に依存しない高い営業レバレッジと筋肉質な財務体質を構築。事業成長や新規事業への投資に加え、資本効率重視経営による株主価値の向上を目指す。



転換点への到達

FY2025に通期黒字化を達成。「規模の追求」から「収益性と組織効率の追求」への構造改革を完遂。

FY2025 営業収益

45.8 億円

前期比
+**6.4%**

FY2025 営業利益

1.05 億円

前期比
+**2.8** 億円



デュアルエンジン体制の確立

高収益な「OTA事業」と高成長の「LINKTIVITY」2つのエンジンにより、安定的な収益と非連続な成長を両立。

OTA事業 営業利益率
FY2025

23.2 %

利益エンジン

LINKTIVITY 営業収益
2年CAGR

36.2 %

成長エンジン



資本効率重視経営へのシフト

トップライン至上主義を脱却し、全社の指標として投下資本利益率を重視。強固な財務基盤を活かし、資本コストを上回るリターン創出を目指す。

全社ROE(自己資本利益率)

目標 **20** %

ROIC (投下資本利益率)

ROIC > WACC
(スプレッドの持続的拡大)

ベルトラの「デュアルエンジン」モデル

OTA高収益のOTA事業（ベルトラ）と、成長を牽引する観光IT事業（リンクティビティ）という、特性の異なる2つのコア事業が相互に補完し合うことで全社の資本効率を最大化し、成長を支える体制を構築。



OTA事業：体験予約のサプライチェーンを変革

従来型

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。



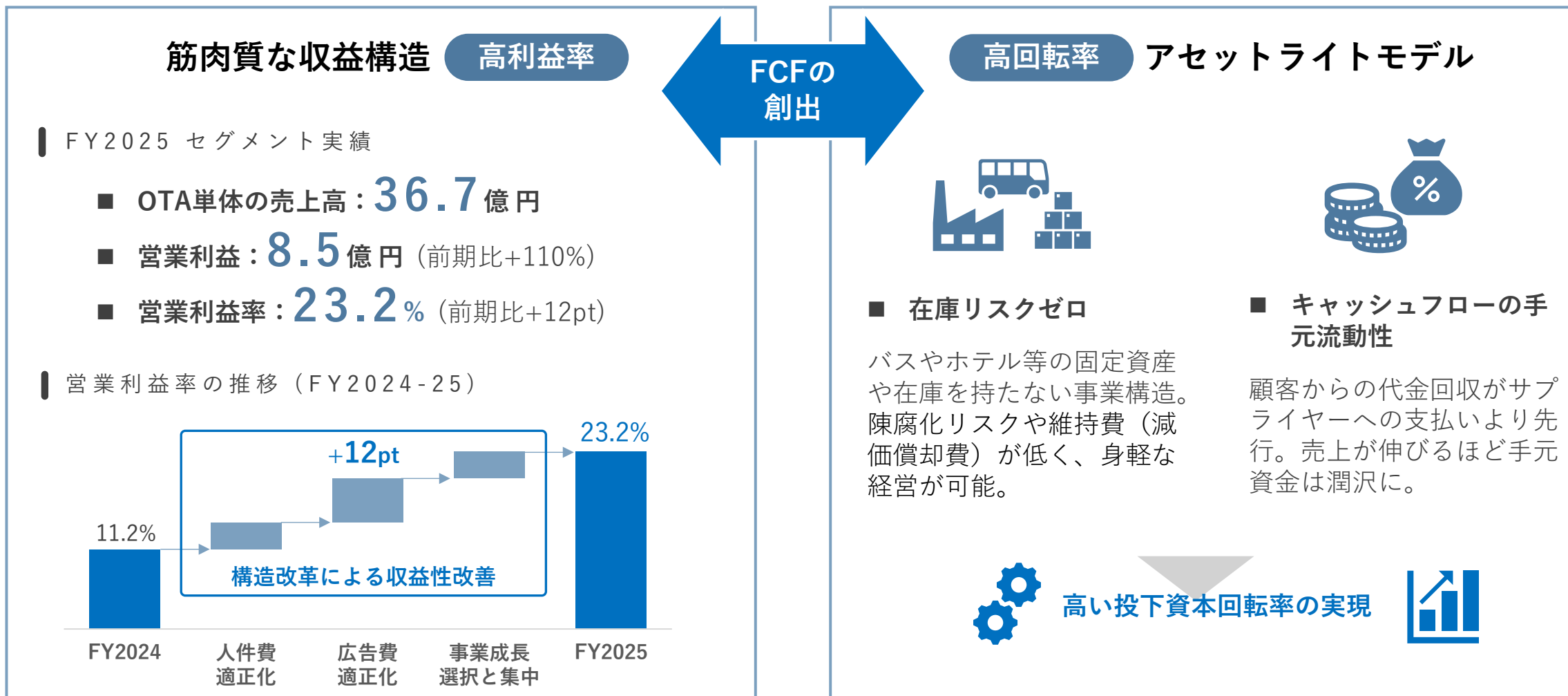
ベルトラが変える体験予約

中間業者を挟まず**現地催行会社と直接契約**。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**。



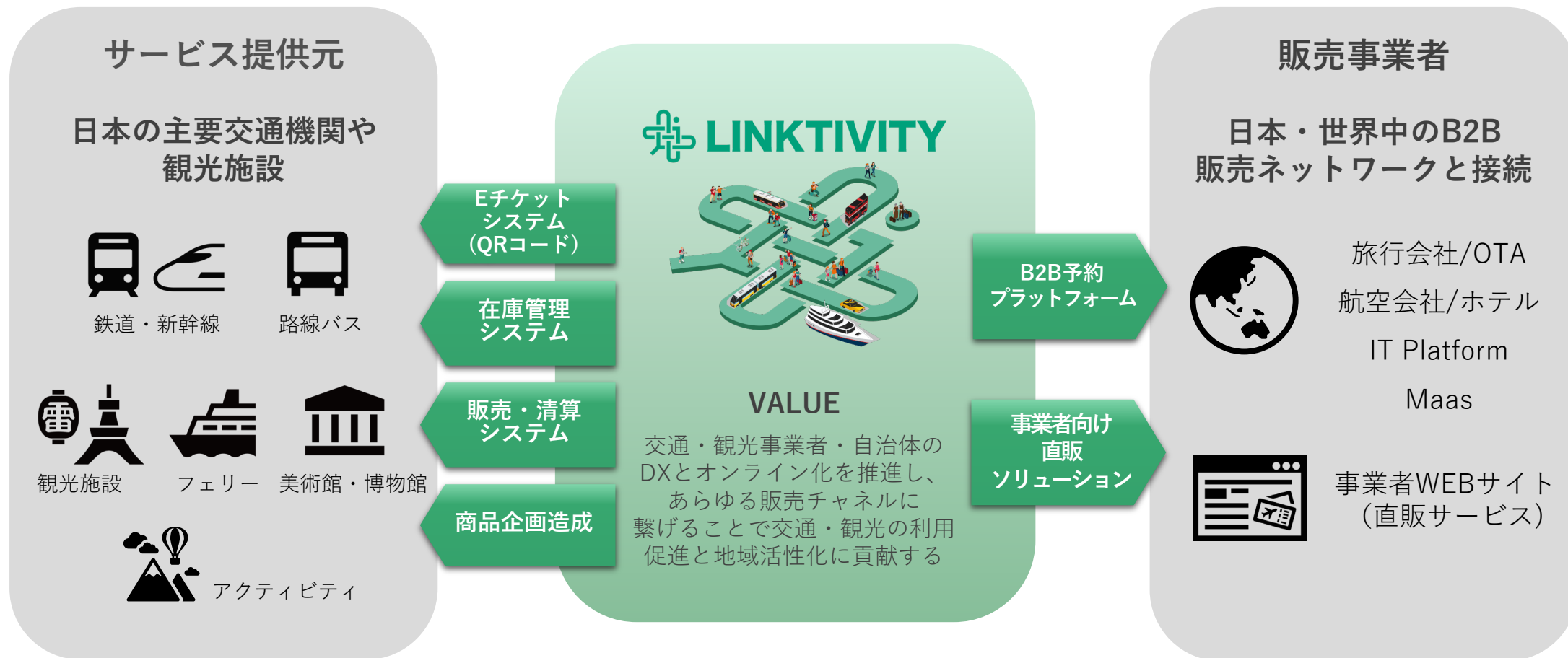
OTA事業の構造的な強さ

徹底したコスト構造改革による「筋肉質な収益構造（高利益率）」と、運転資本がマイナスとなる「アセットライトモデル（高回転率）」の掛け合わせにより、極めて高い資本効率とキャッシュ創出力を実現。



観光IT事業：LINKTIVITYのビジネスモデル

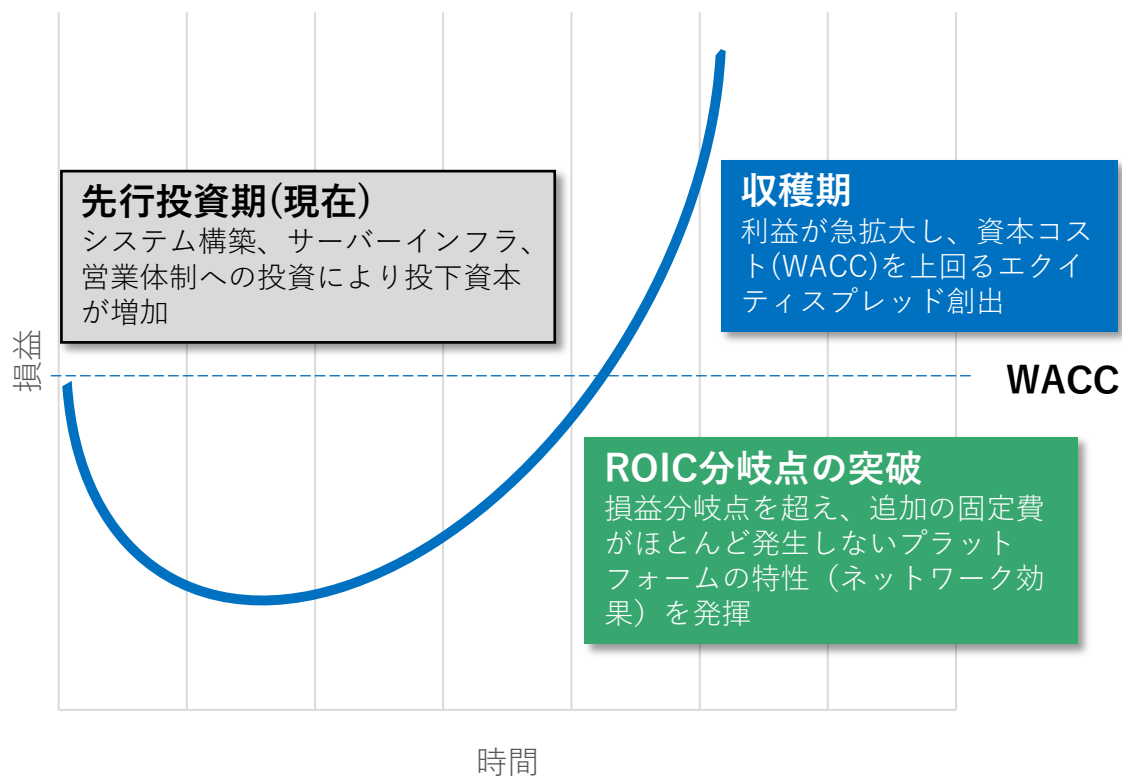
LINKTIVITY(リンクティビティ)は日本の交通機関・観光施設と世界各国の旅行会社を結ぶB2Bプラットフォーム。
 サービス提供者と販売業者間の複雑な流通構造という従来課題を解決し、ワンストップのシステム連携を実現。



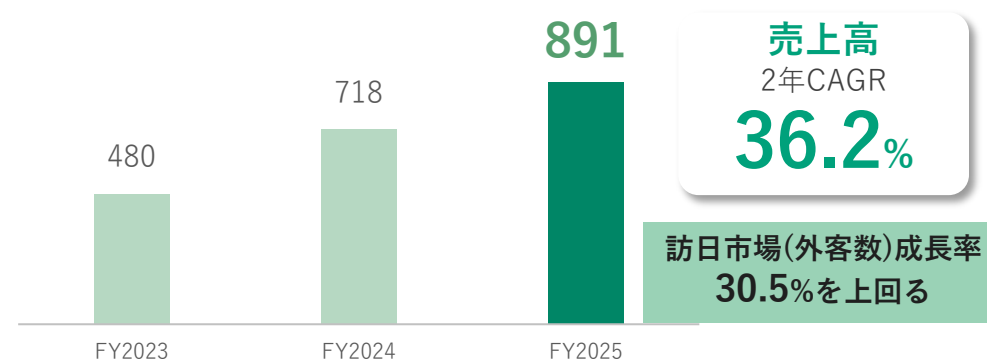
LINKTIVITY事業のポテンシャル

交通・観光インフラのDXプラットフォームという独占的地位を築くため、現在はシステム開発や人材へ先行投資中であり、市場成長を上回る高成長を実現。サプライヤーと販売チャネルの拡大が相互に価値を高めるネットワーク効果により、損益分岐点を越えた段階での利益創出能力が極めて高くなる構造。

LINKTIVITY事業が描くJカーブ



LINKTIVITY売上高の推移 (単位: 百万円)



プラットフォーム基盤の拡大 (前期比)

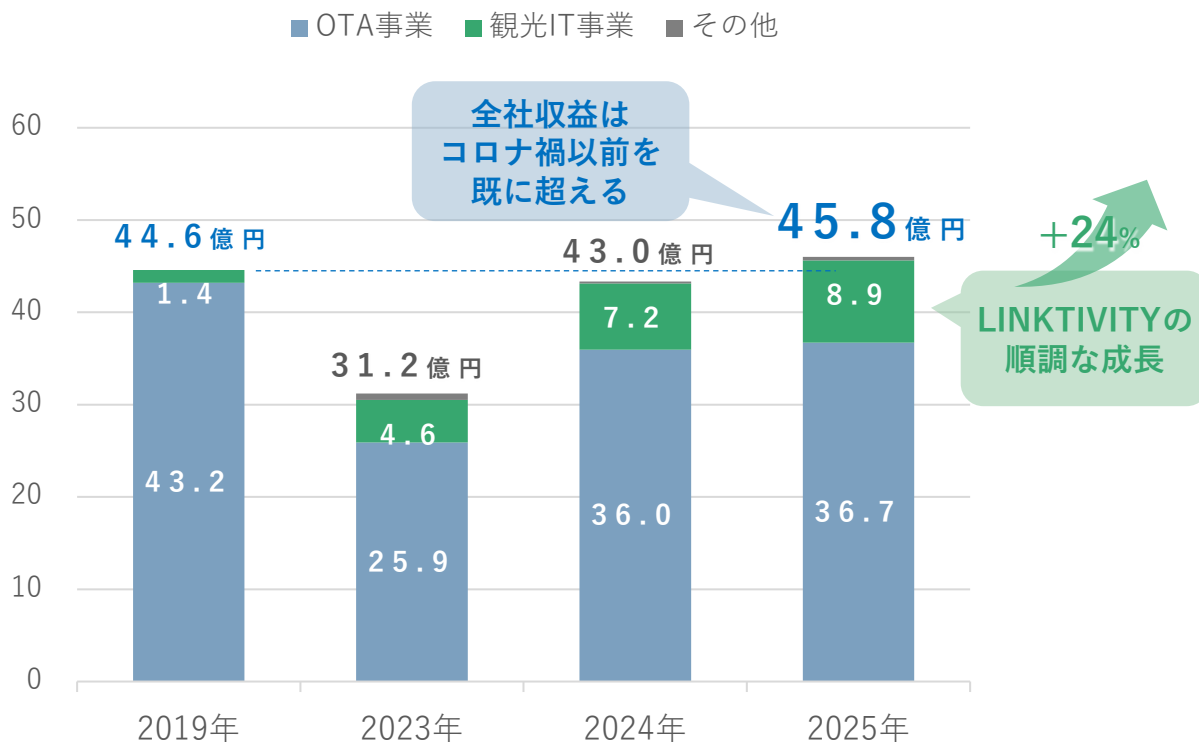


国内外の有力な交通・観光施設と販売チャネル数の拡大によりネットワーク効果が更に高まり、参入障壁を着実に構築中

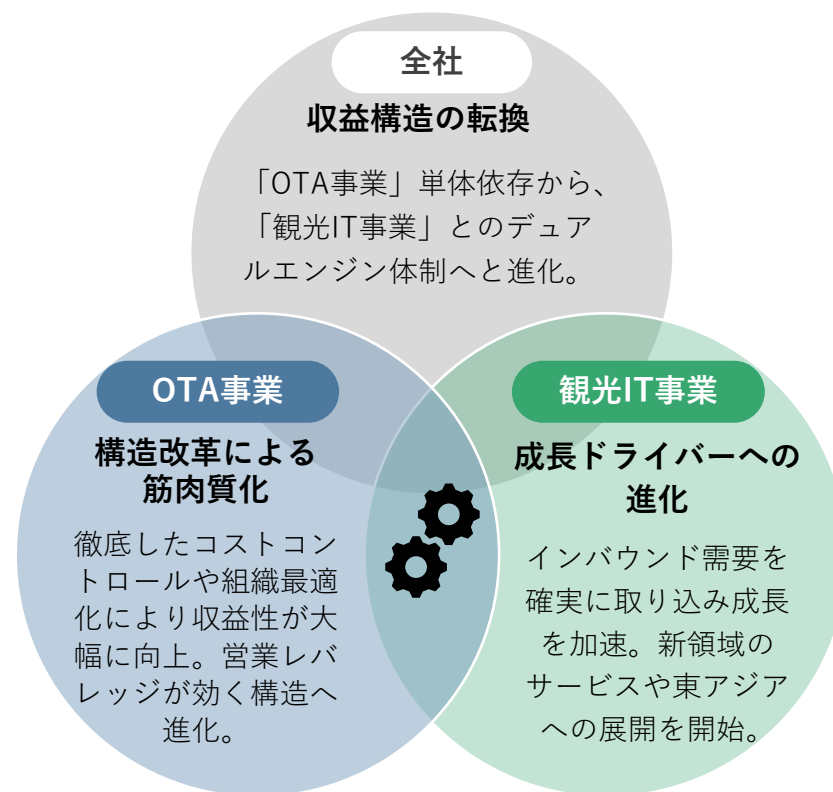
事業別の収益推移と構造改革の効果

全社の営業収益はコロナ禍前の2019年を上回る水準に到達。主力の『OTA事業』の回復に加え、訪日インバウンド市場をターゲットとする『観光IT事業 (LINKTIVITY)』の収益は近年急速に拡大中。稼ぐ力と伸びる力が補完し合い、持続的な再成長を描く基盤が整った。

事業セグメント別 営業収益の実績と計画 (2023年～2026年)



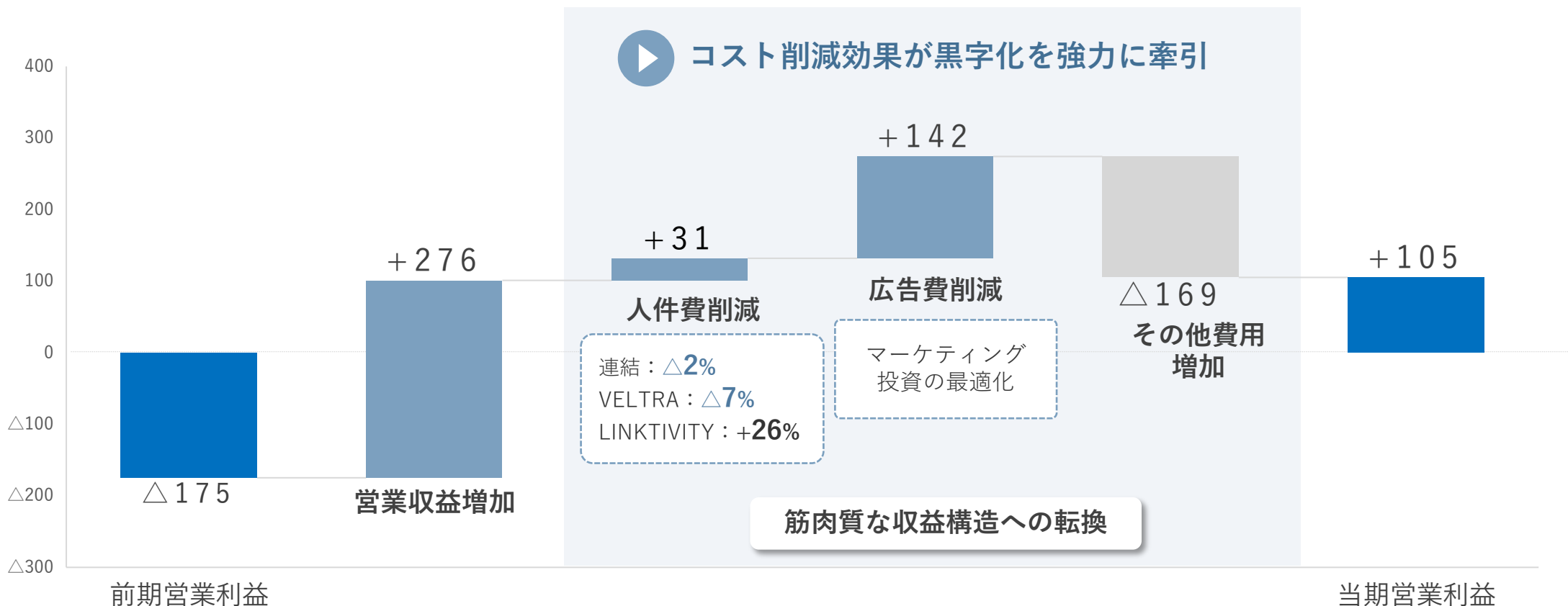
FY2025における構造改革の効果



コストコントロールと利益率改善によって「利益体質」へ転換

6期ぶりの黒字化は単なる旅行需要の回復によるものではなく、コスト削減による損益分岐点の引き下げと利益率の改善という、**構造的な『利益体質への転換』**が結実した結果。売上増加が利益拡大に直結する「**高い営業レバレッジ**」構造を確立した。

FY2025 営業利益増減分析 (百万円)





INDEX

1. ビジネスモデル

2. 市場環境

3. 競争力の源泉

4. 事業計画

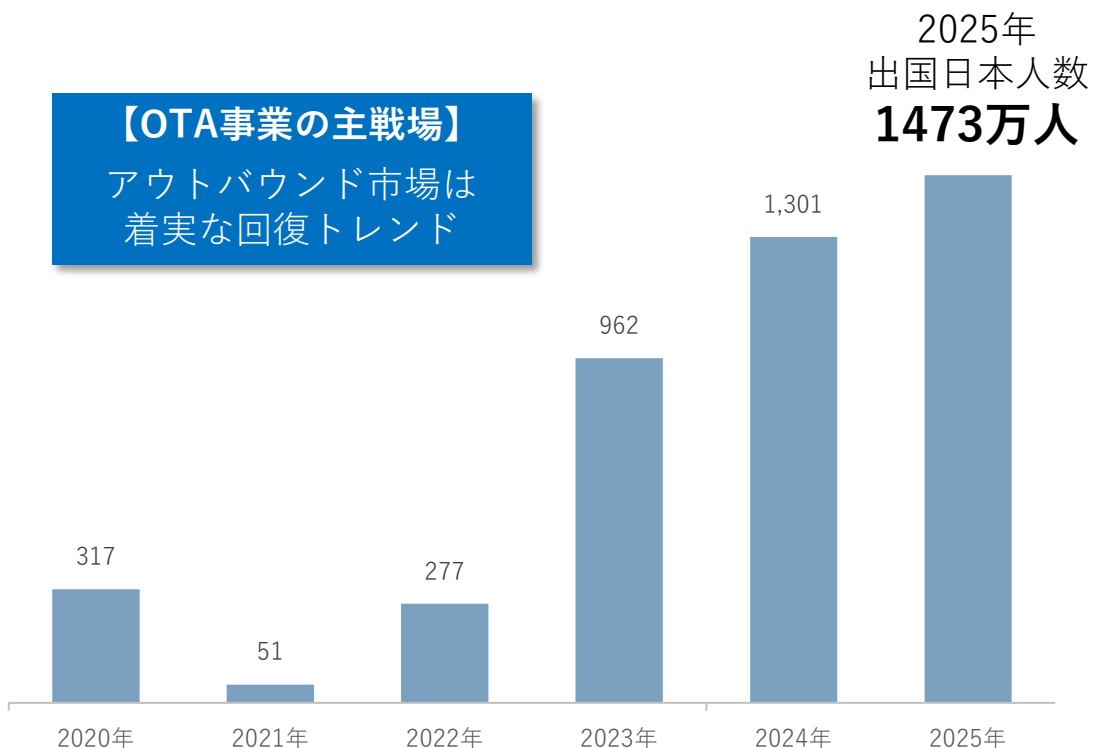
5. 進捗状況

6. リスク情報

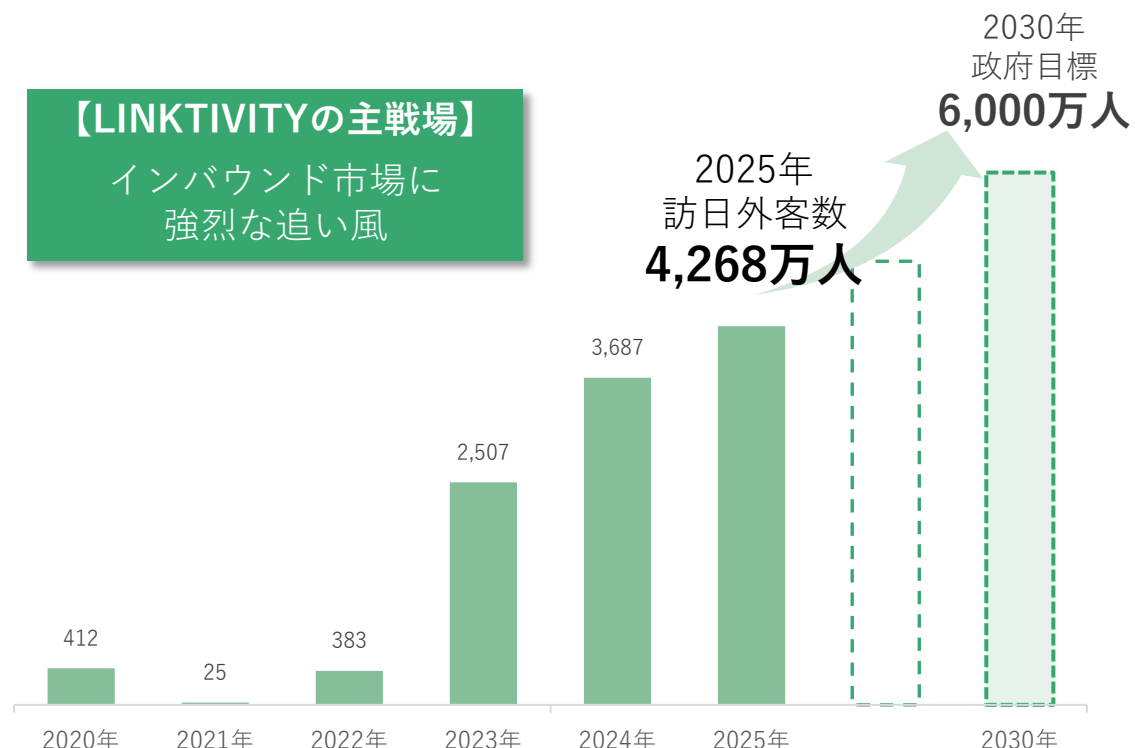
マクロ環境の現在地（日本人アウトバウンド・訪日インバウンド）

着実な回復を見せるアウトバウンド（日本人海外旅行）市場でOTA事業が創出する利益を原資に、政府目標を前倒しで進むインバウンド需要をLINKTIVITYが確実に取り込むという、2つのマクロの波を二軸の事業で確実にとらえる。

■ 出国日本人数推移（単位：万人）



■ 訪日外客数推移（単位：万人）

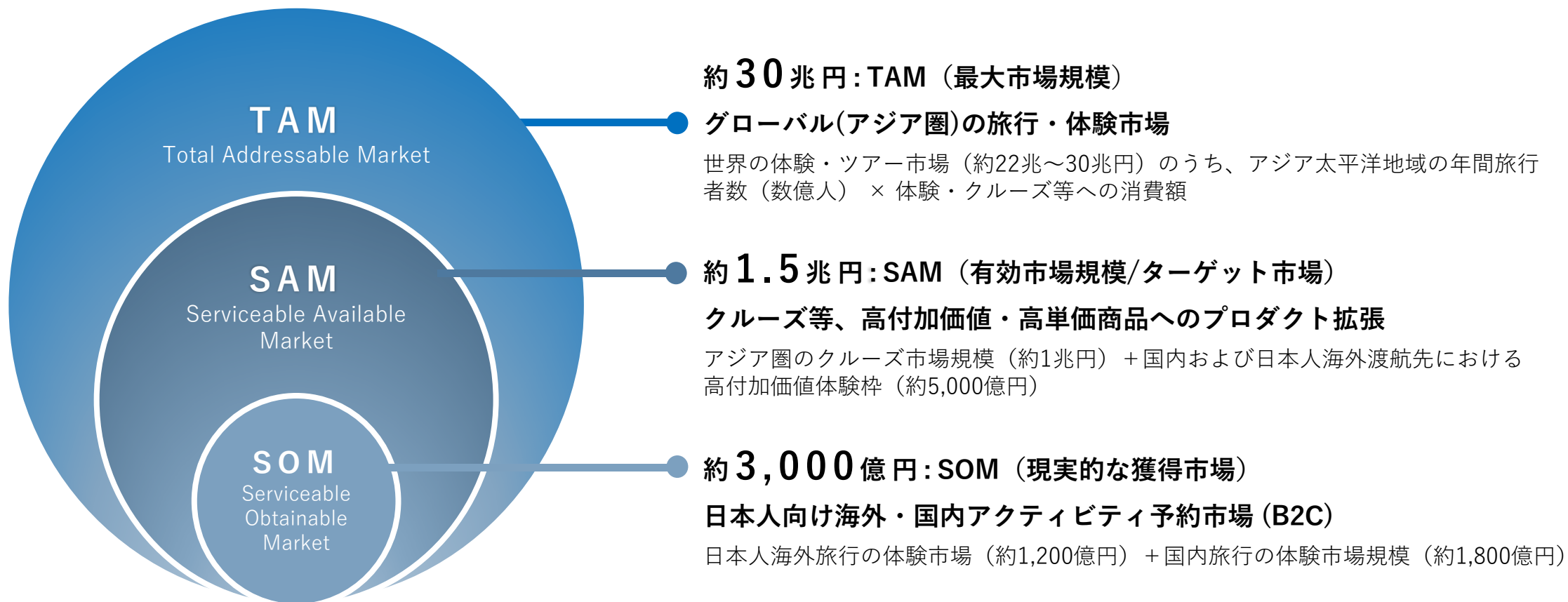


出典: JNTO(日本政府観光局) - 出国日本人統計 -

出典: 日本政府観光局 (JNTO) - 2024年 訪日外客数・出国日本人数 -

ターゲット市場（TAM）の再定義：OTA事業

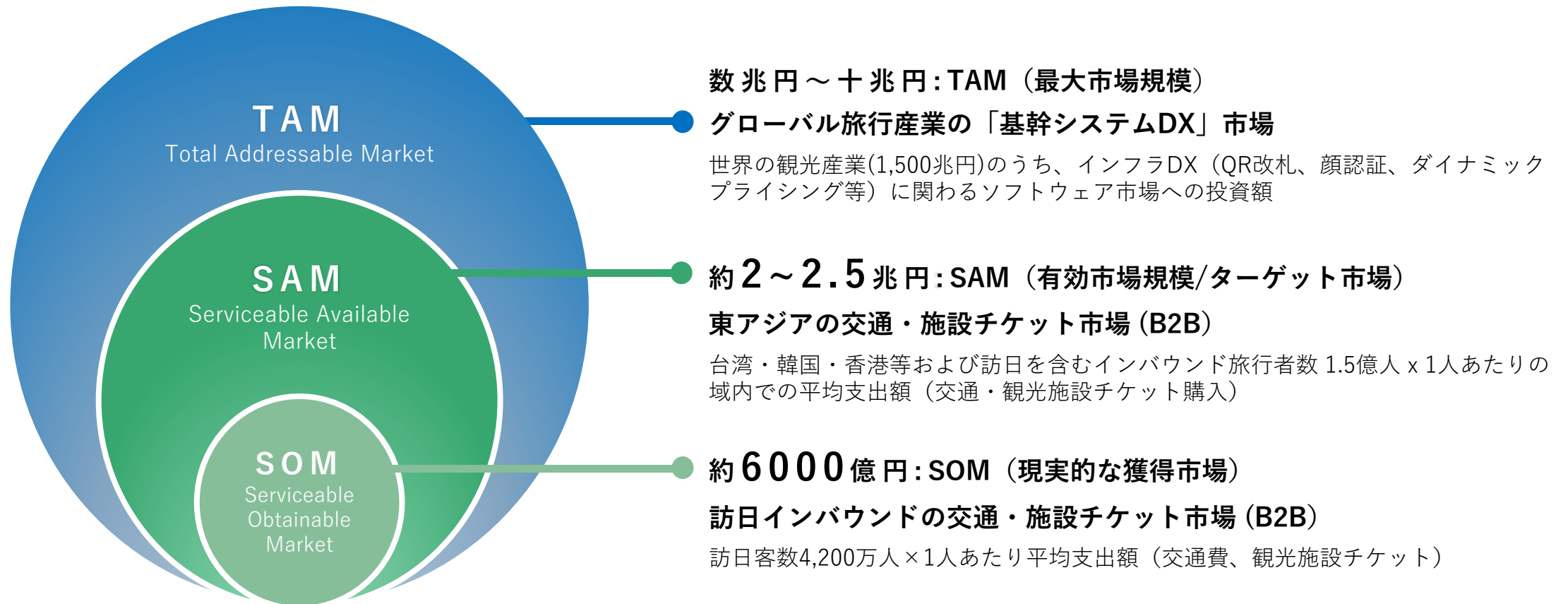
従来のB2C「現地体験・アクティビティ予約」市場にとどまらず、数兆円規模を誇る世界の『総合的な旅行体験市場』を自社の事業領域（TAM）として再定義。



※観光庁データ、および弊社予約データをベースに算出

ターゲット市場（TAM）の再定義：観光IT事業

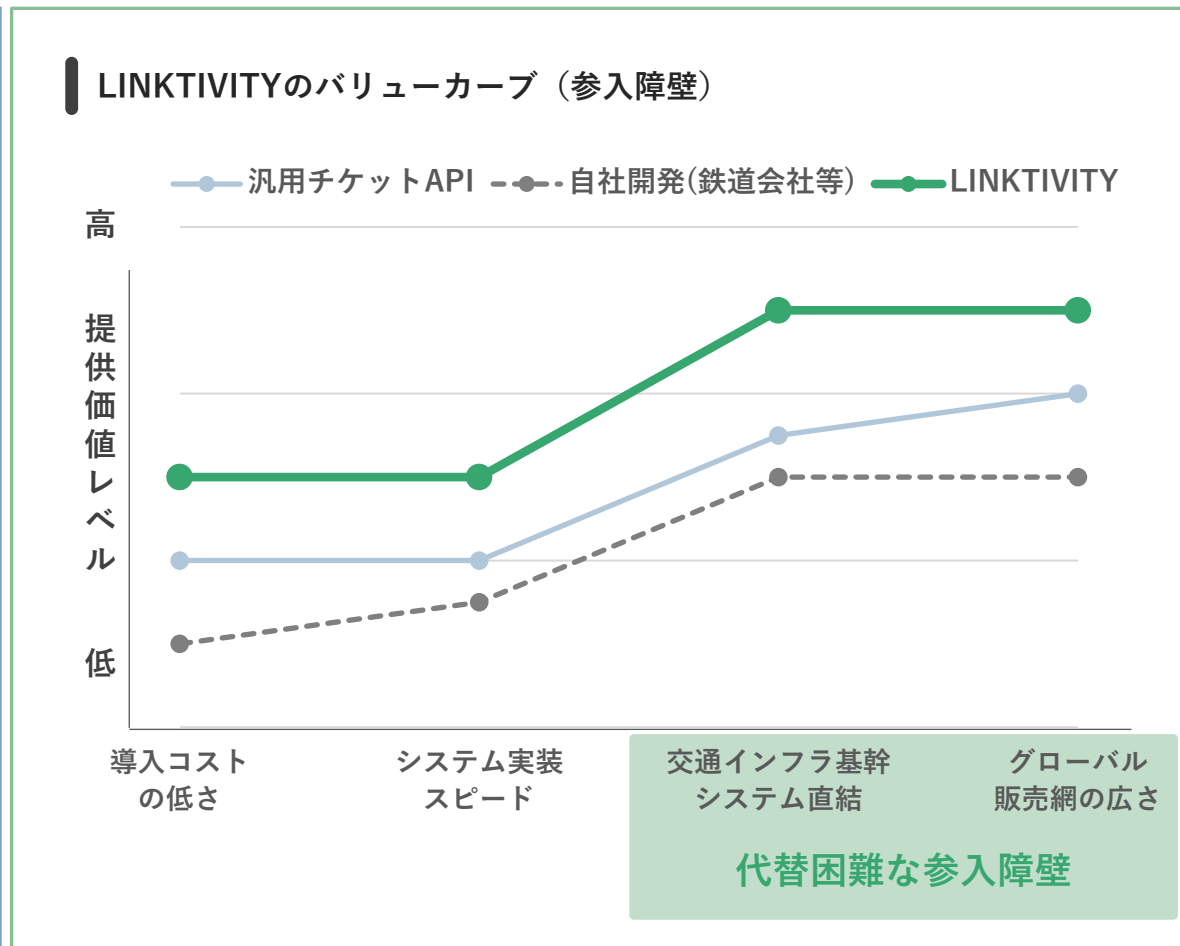
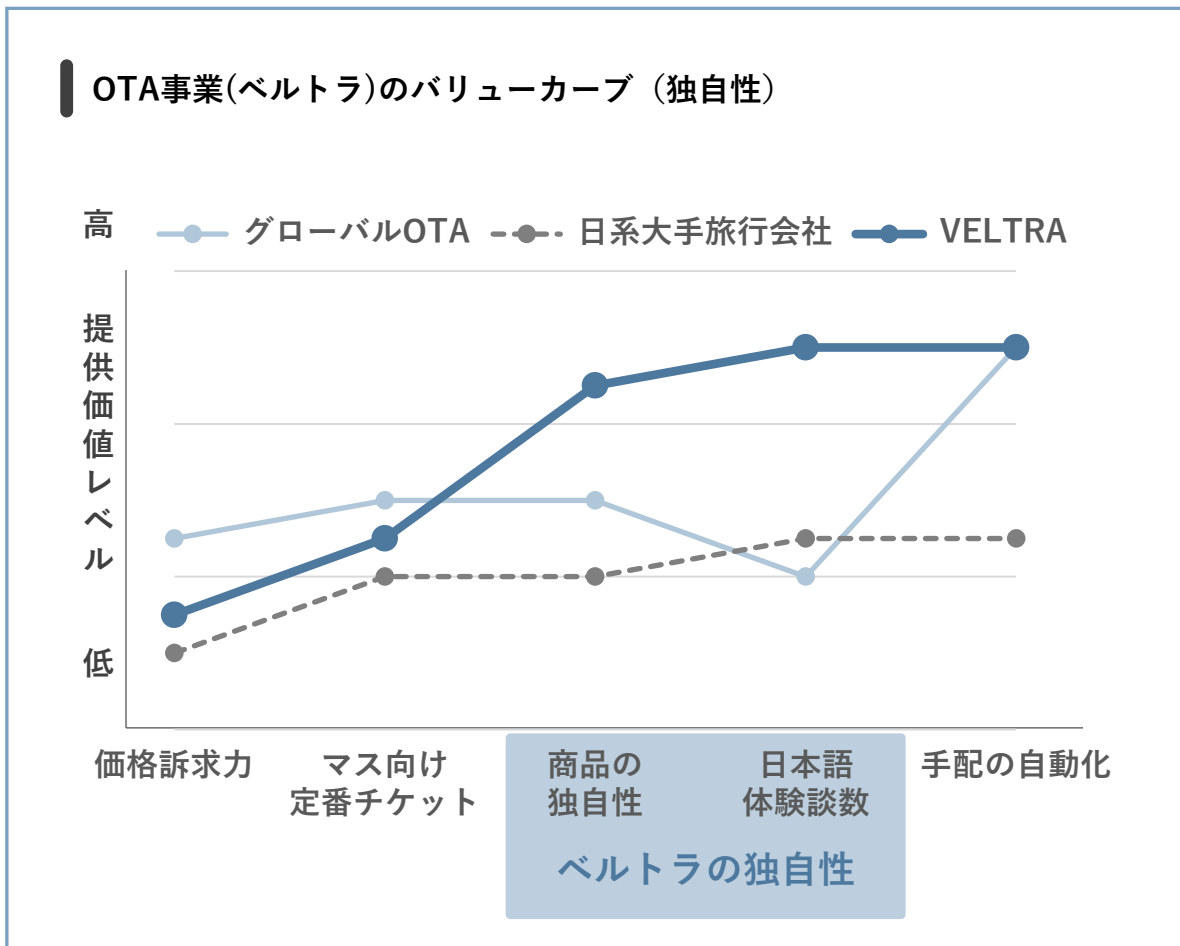
訪日市場にとどまらず、世界の交通機関や観光施設を繋ぐ「B2B観光インフラDX」へとターゲット市場の領域を拡張。グローバル展開を視野に入れることで、市場規模の拡大と非連続な成長が可能に。



※観光庁「訪日外国人消費動向調査（2023～2024年水準）」およびJNTO推計、弊社予約データをベースに算出

競合環境と自社のポジショニング

各事業において、低価格競争に巻き込まれない独自のポジションを確立。OTAでは体験談と現地サプライヤーとの信頼関係に基づく良質な体験ツアーを、LINKTIVITYでは代替困難な高い参入障壁を形成。





INDEX

1. ビジネスモデル
2. 市場環境
- 3. 競争力の源泉**
4. 事業計画
5. 進捗状況
6. リスク情報

OTA事業の競争優位性と参入障壁

日本の体験予約のパイオニアとしていち早く築いた285万人の会員基盤（ファン）と、世界150カ国のサプライヤーネットワーク、そして60万件超の体験談（UGC）は新規参入を簡単に許さず、来るAIエージェント時代にも模倣困難な資産となる。

圧倒的な顧客基盤

会員数 **285** 万人

体験談 **60** 万件

他社を圧倒する体験談数と
高い顧客満足度（NPS）

圧倒的なネットワーク

取扱い **150** カ国

催行会社 **9,000** 社

現地サプライヤーとの直接契約と強固な
リレーション構築

VELTRA

圧倒的な商品力

22,000 商品

うち日本語ガイド

3,000 ツアー

日本人向けに最適化されたラインナップ

LINKTIVITY事業の競争優位性と参入障壁

LINKTIVITYの強みの源泉は、『日本の交通インフラの基幹システム』と『世界490社以上の販売チャネル』を直結する技術力と実績。この強固なネットワーク効果（両面市場）が、後発の参入を許さない高い参入障壁となっている。



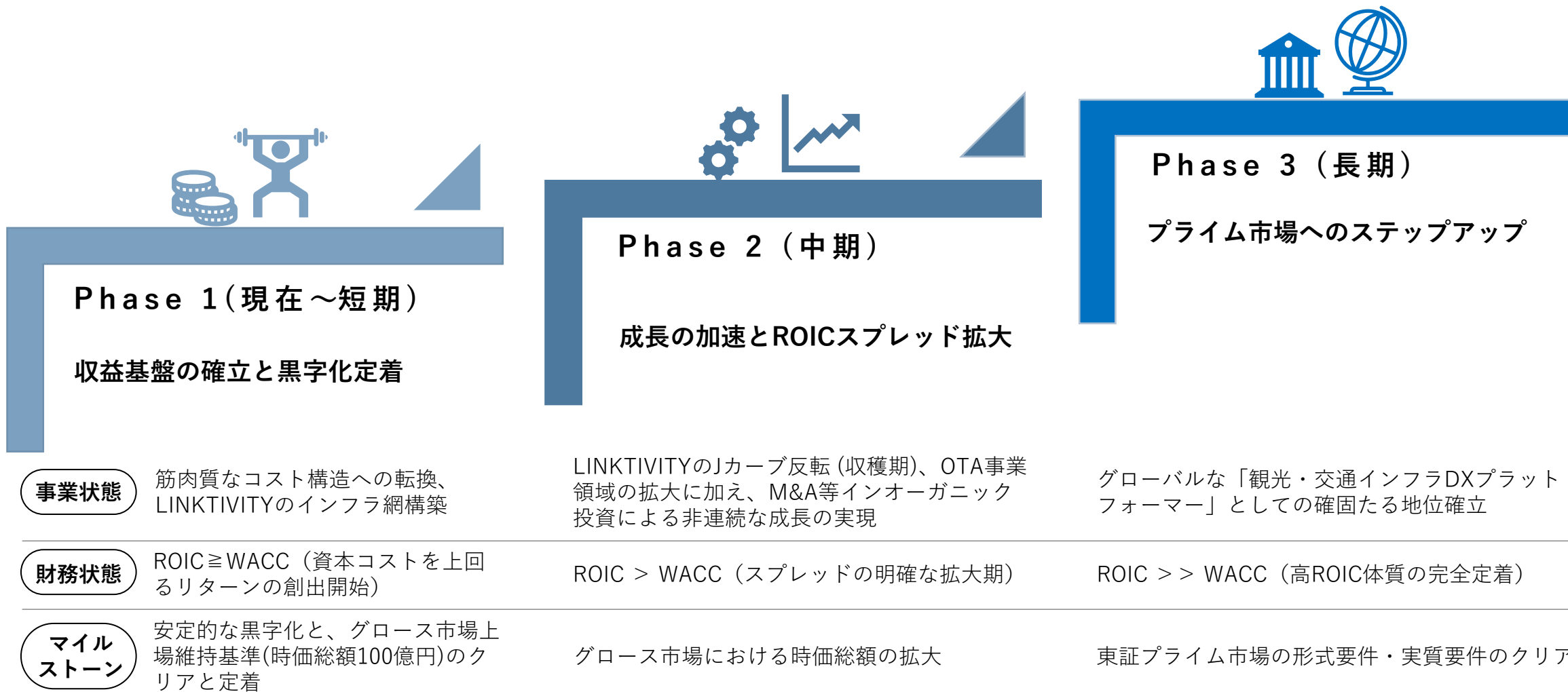


INDEX

1. ビジネスモデル
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
- 4. 事業計画**
5. 進捗状況
6. リスク情報

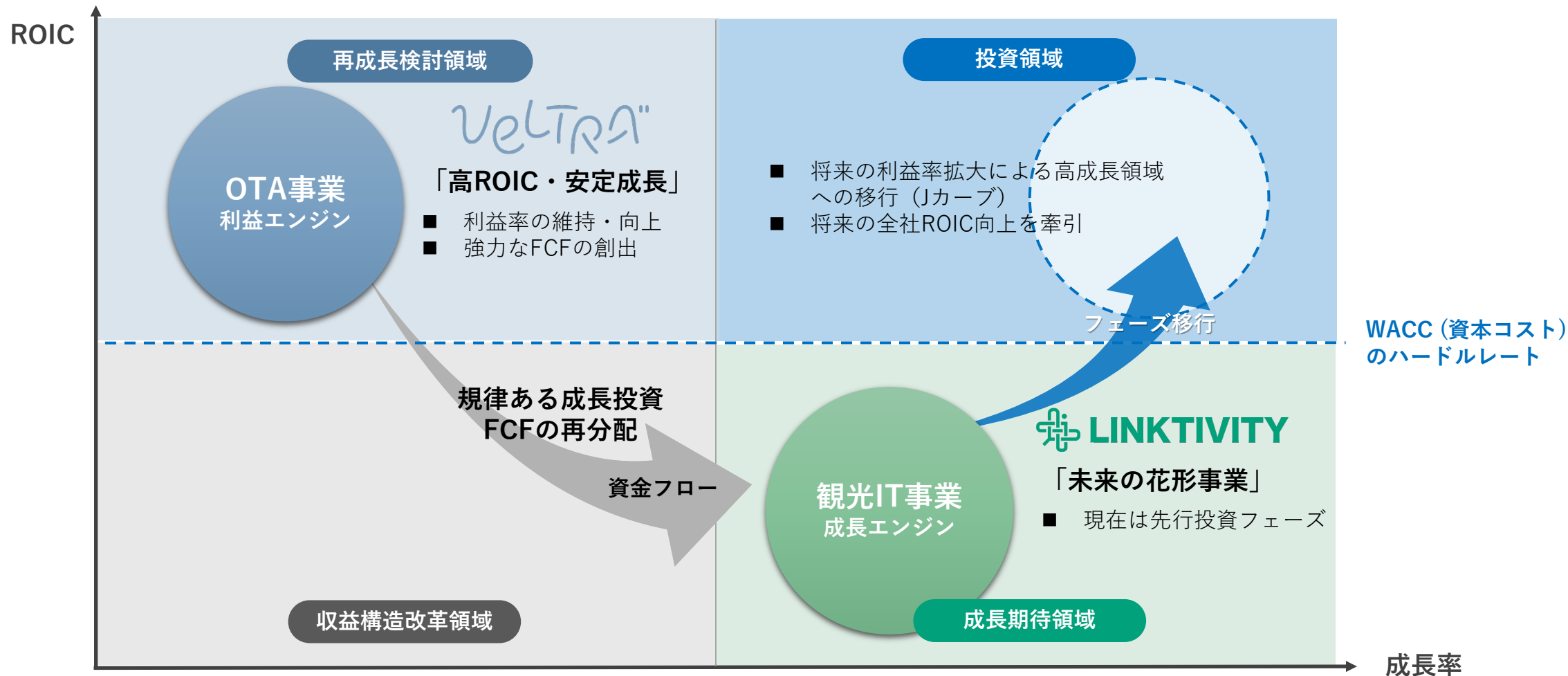
成長戦略：企業価値向上のロードマップ

単なる規模の拡大ではなく、『投下資本に対するリターン（ROIC）』が『株主の期待利回り（WACC）』を上回る状態（ROICスプレッドの創出）こそが企業価値の源泉であると定義し、3つのフェーズで中長期的な企業価値の最大化を目指す。



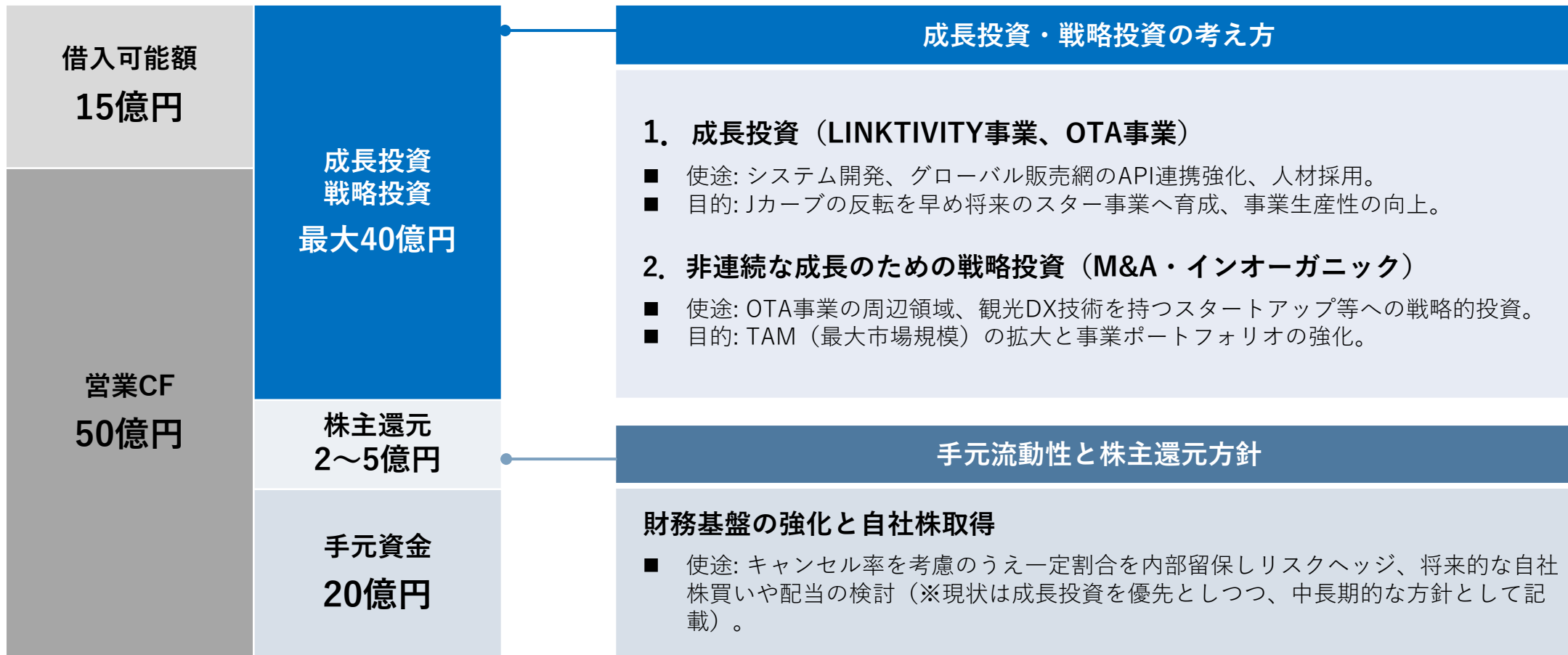
ROICによる事業ポートフォリオ管理

企業価値最大化のため、事業ごとの資本効率（ROIC）と成長率を可視化し、規律あるキャピタルアロケーション（経営資源の最適配分）とポートフォリオ管理を実行。「価値創造サイクル」によって中長期的な企業価値を最大化させる。



キャピタルアロケーションと資金計画

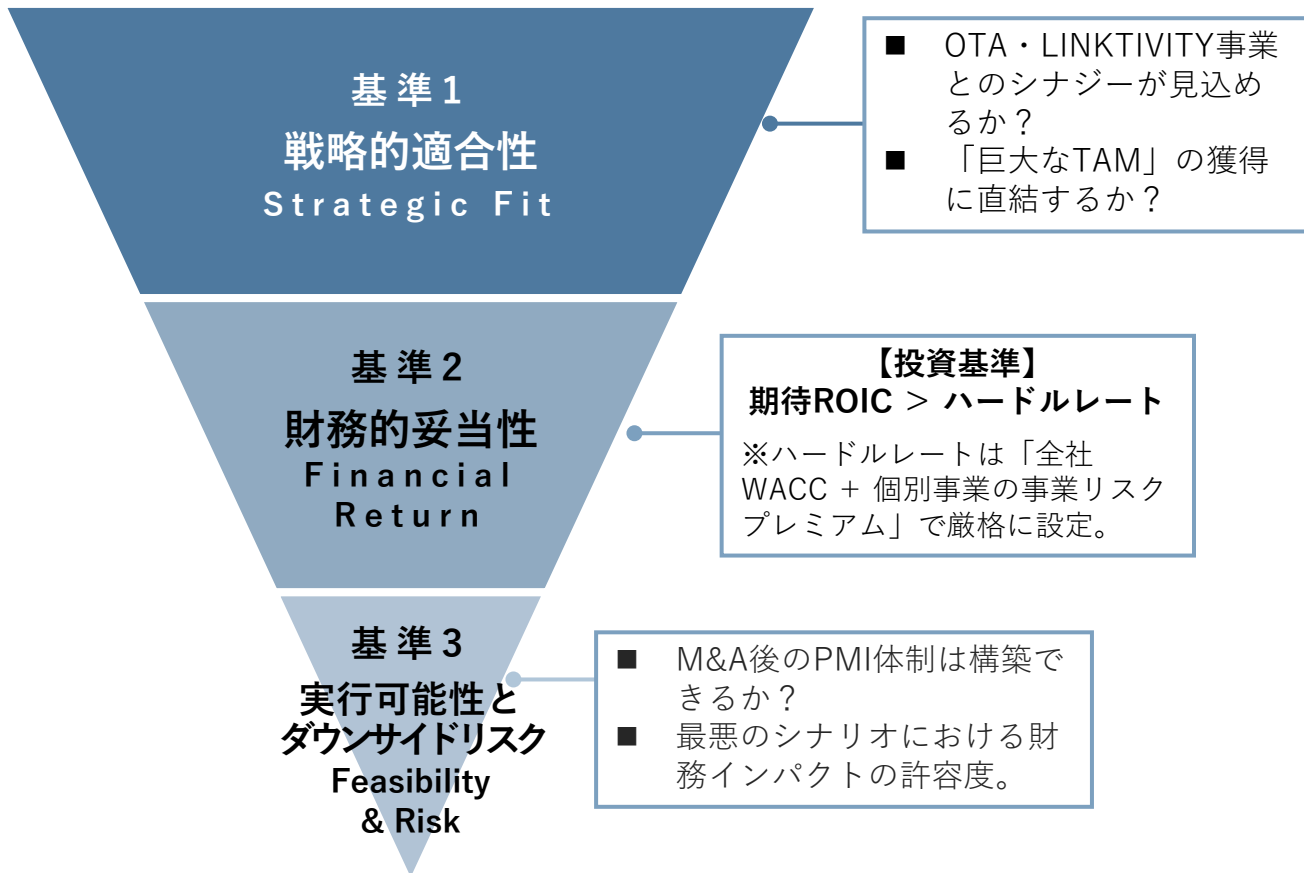
事業活動と過去の資金調達によって確保した手元資金を、最適な資本構成を維持しつつ、将来のROIC向上に資する成長領域（LINKTIVITY、M&A等）へ規律を持って再投資。非連続な成長と企業価値の最大化を実現する。



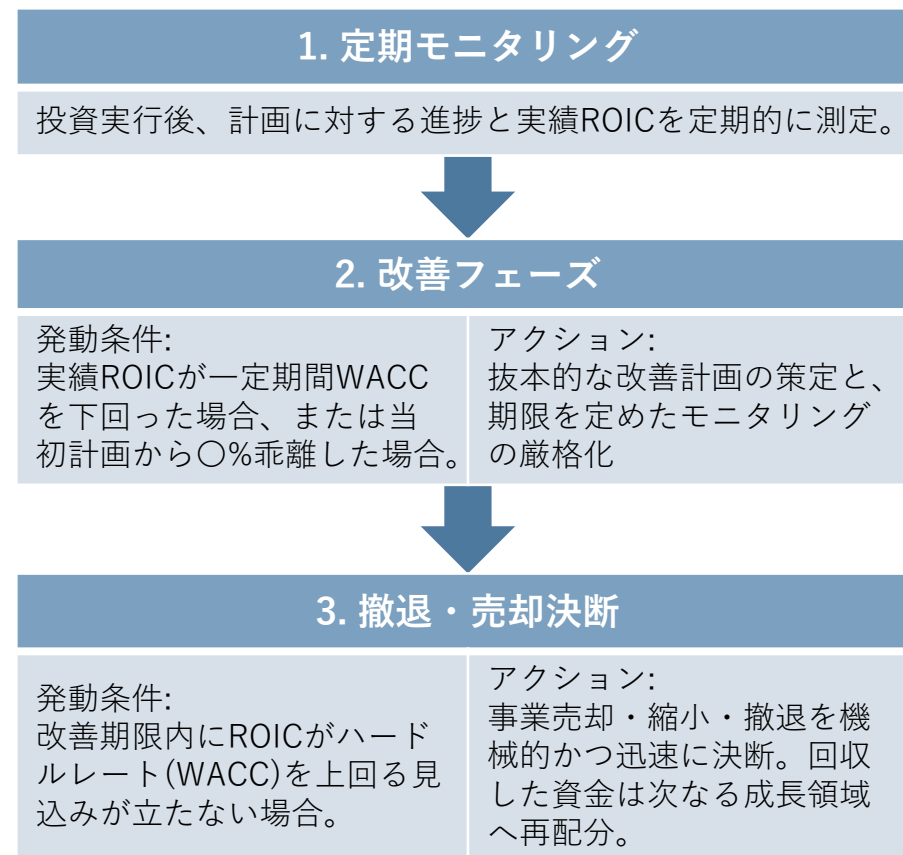
投資の意思決定プロセスと撤退ルール

全社の企業価値を継続的に向上させるため、新規投資における『入り口の規律』と、既存案件における『出口の規律』を明文化し、資本効率を強く意識した経営を徹底。厳格な投資規律によって企業価値の毀損を防ぐ。

入り口の規律（新規投資の3基準）

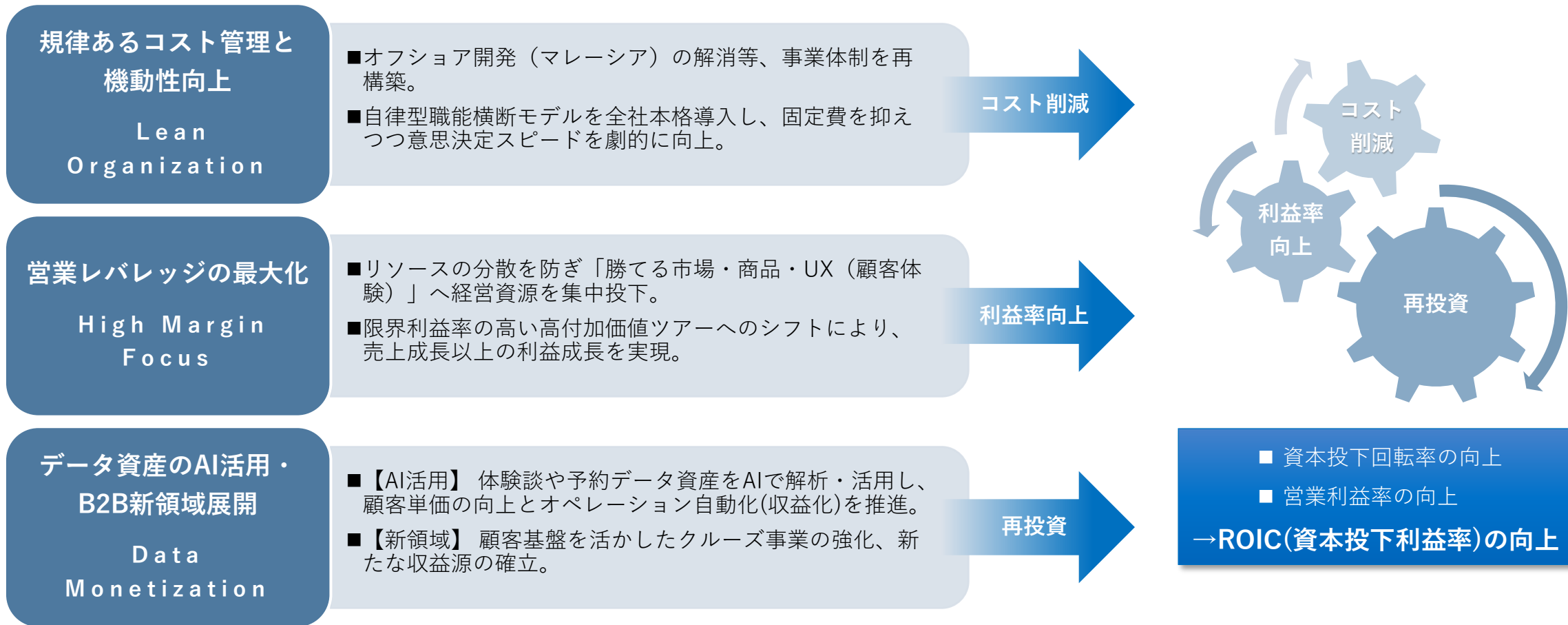


出口の規律（モニタリングと撤退ルール）



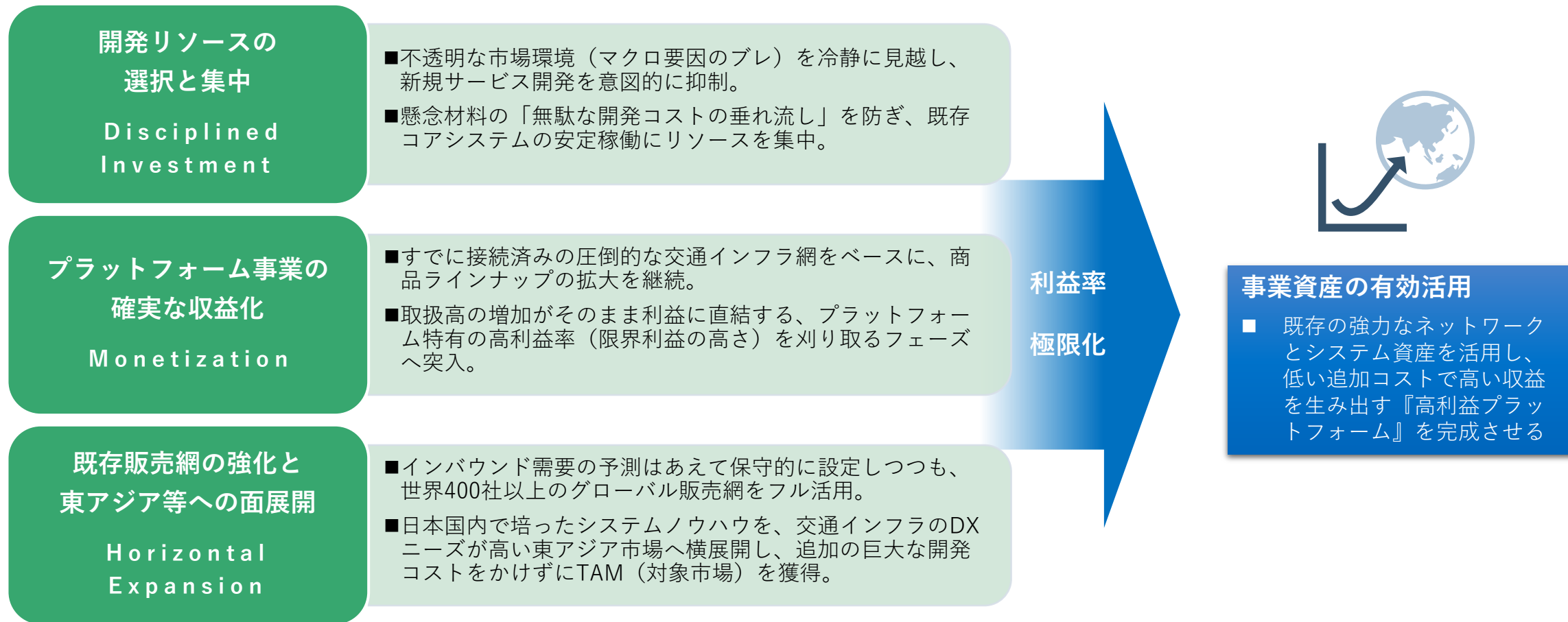
OTA事業の成長施策：AI活用と選択・集中による利益率の極大化

主力事業であるOTAにおいては、戦略的な『選択と集中』を断行し、全社の成長を支える強固な収益基盤(利益エンジン)を確立。売上規模のみを追うのではなく、AI技術の導入と組織の機動性向上により投資効率と利益率を極限まで高め、FCFの最大化を目指す。



LINKTIVITY事業の成長施策：事業の「収益化フェーズ」へ

LINKTIVITY事業は、基盤構築のための先行投資フェーズを越え、確実な利益を創出する『収益化フェーズ』へ移行。東京メトロ等からの調達資金（13.7億円）の残額も規律を持って運用し、安定成長シナリオを実行。



新たな事業への取り組み

クルーズ旅行に特化した予約サイト「VELTRAクルーズ」を2025年にローンチ。クルーズ事業者や販売ネットワークを順次拡大中。官公庁と連携した国内観光施策 (G to B) では、政策連動型の新規事業開発とインバウンド受入基盤の強化を目指す。

クルーズ事業の開始

クルーズ旅行を身近に、手軽に

グローバル市場をターゲットに、世界中のクルーズ体験をリアルタイムで検索・予約できるオンラインプラットフォーム。



9,200+
Routes



4 (Jp/En/Cn/Kr)
Languages



AI & Professional
Customer Support



官公庁や自治体との連携 (G to B)



VIVID JAPAN

インバウンド向け情報ポータルサイト。23言語対応で日本の国立公園の魅力を世界中に紹介。

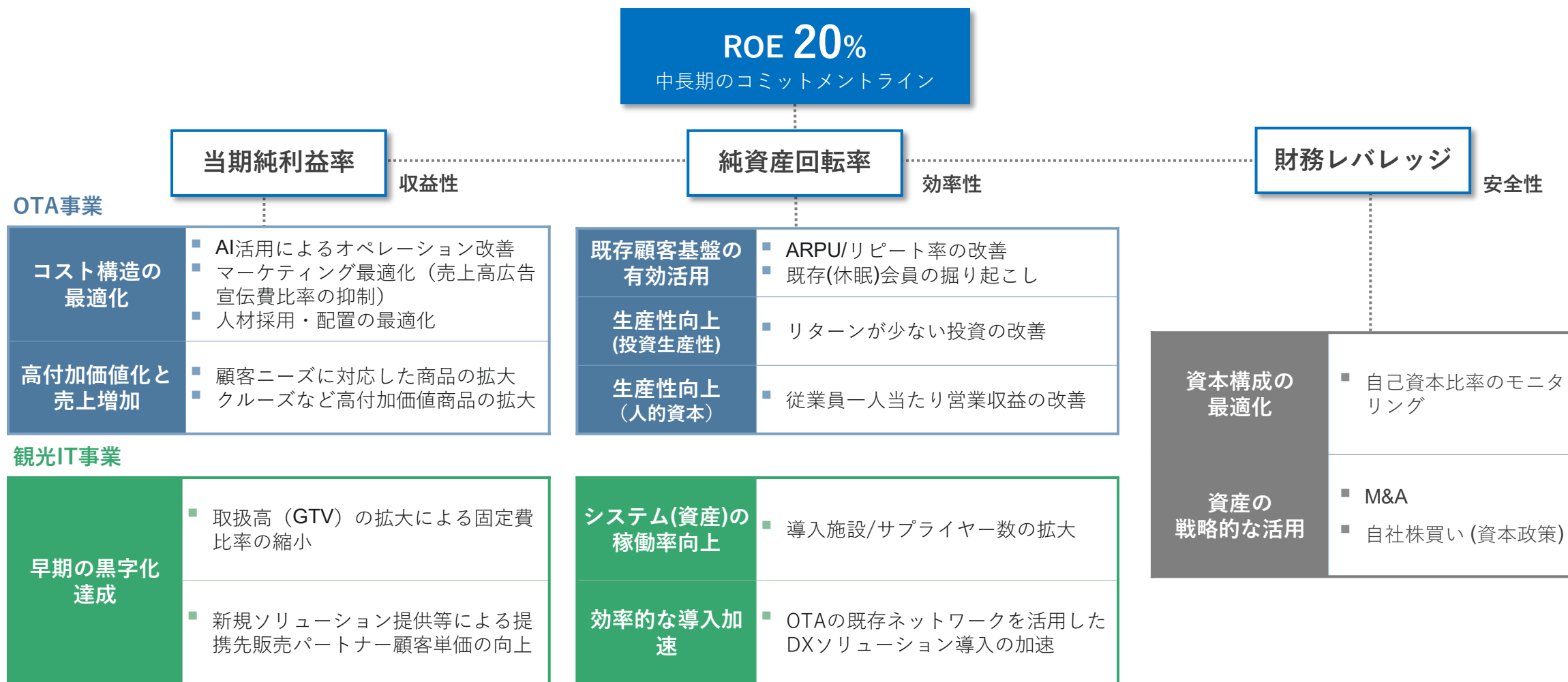


VELTRA ふるさと納税

沖縄県竹富町および地域の観光事業者と連携し、体験型の返礼品を提供。旅行サービスを軸に、地域経済の活性化を目指す。

重要経営指標（KPI）の中長期目標

中長期的な企業価値の最大化に向け、経営の軸足を「収益性（営業利益率）と資本効率（ROE）」の向上へと強化・移行。ROEの要素分解（収益性、効率性、財務レバレッジ）に基づき、事業ごとのKPI進捗とモニタリングを実施。



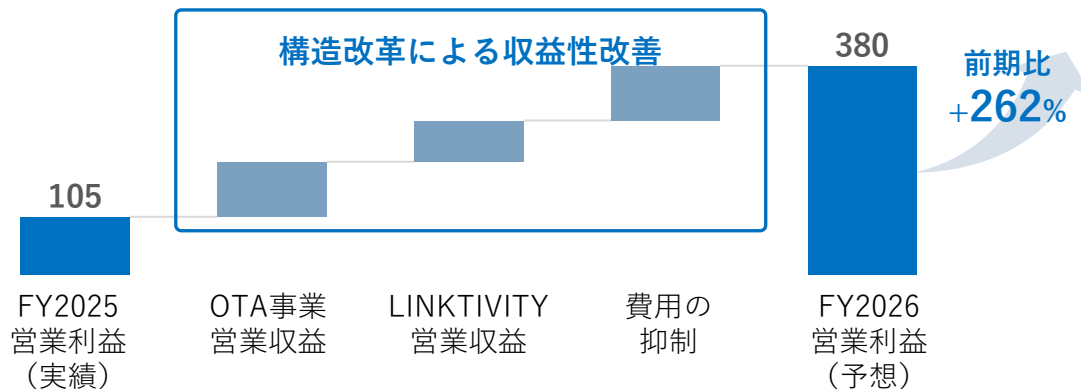
2026年12月期 業績予想と成長へのコミットメント

2026年12月期は、これまでの先行投資が本格的な回収期に入る転換点。単なるトップラインの成長に頼らず、自社の構造改革（コスト削減と限界利益率の向上）と、創出された利益の成長分野への再投資により、営業利益の飛躍的な成長を見込む。

2026年12月期 連結業績予想

単位：百万円	2025年 12月期	2026年 12月期	増減比	増減額
営業収益	4,581	5,000	+9%	+419
営業費用	4,476	4,620	+3%	+144
営業利益	105	380	+262%	+275
経常利益	99	366	+270%	+267
当期純利益	140	340	+143%	+200

2026年12月期 営業利益予想のイメージ（単位：百万円）



業績予想の前提条件とドライバー

市場環境の前提（保守的）

- アウトバウンド需要：為替動向等を鑑み、緩やかな回復（前年比+8%程度）を前提とする。
- インバウンド需要：東アジアを中心に堅調に推移するものの、急激な上振れは織り込まない

達成のためのドライバー

- 組織の自律化・スリム化による、売上増がそのまま利益に直結する「高い営業レバレッジ」の実現。
- 新規開発コストの抑制によるLINKTIVITY事業の黒字幅拡大。



INDEX

1. ビジネスモデル
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 事業計画
- 5. 進捗状況**
6. リスク情報

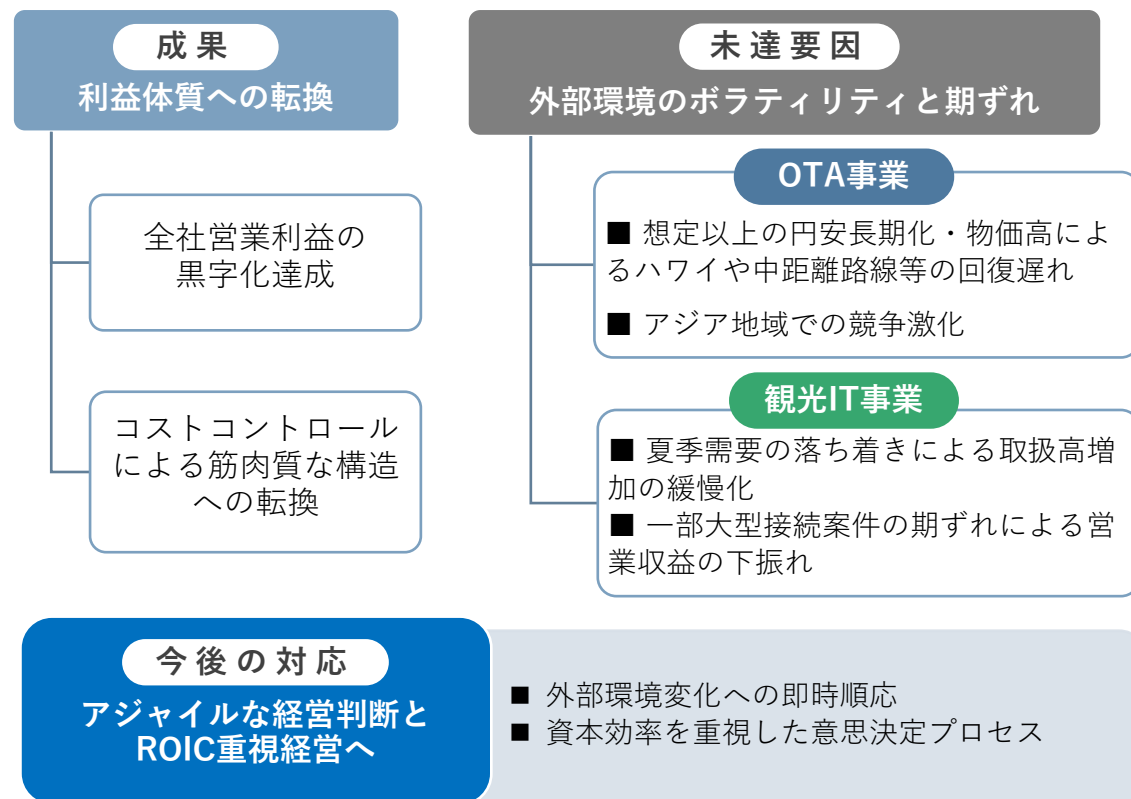
2025年12月期 業績目標と実績

FY2025においては、外部環境のボラティリティや期ずれを要因にトップラインは期首予想から未達となったが、徹底したコストコントロールにより全社黒字化を死守。環境変化に順応すべく、より機動的で筋肉質な『ROIC重視の単年経営』へと移行した。

2025年12月期 全社業績の当初計画との推移

	当初中計 (期首予想)	11/14 予想修正	2/13 最終実績	11/14予想 との差異
営業収益	5,400	4,500	4,581	+81
■ OTA事業	4,406	3,613	3,672	+59
■ 観光IT事業	963	865	891	+26
■ その他	30	22	37	+15
営業利益	500	120	105	△15

2025年12月期における進捗と差異要因

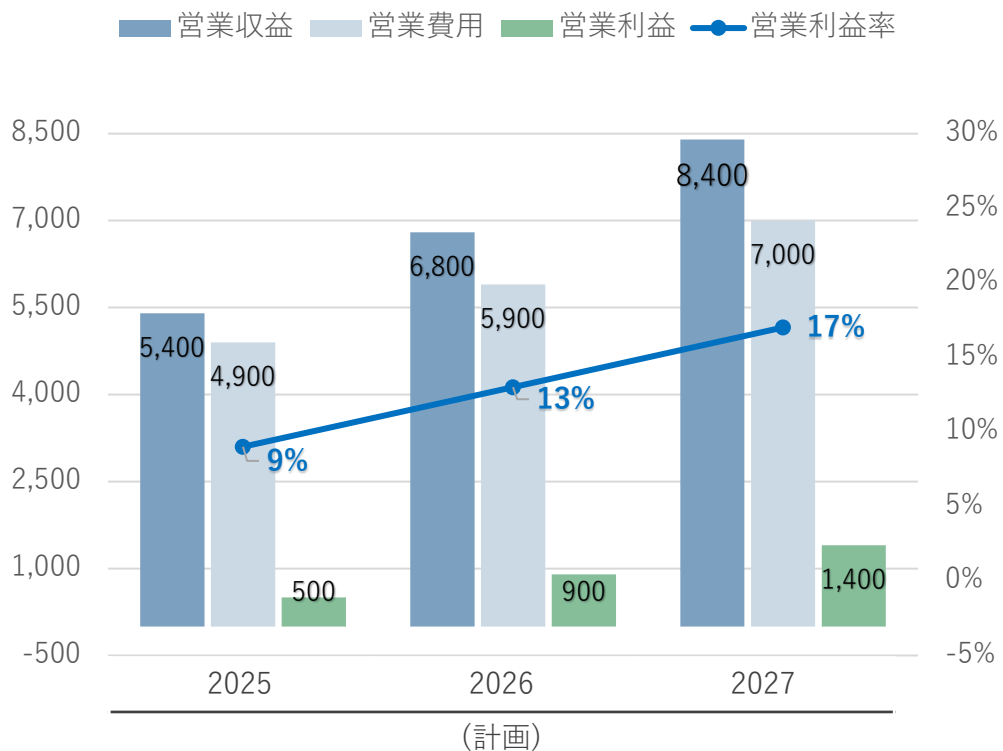


中期経営計画の開示方針の変更と今後の開示方針

固定的な『3カ年の中期経営計画』を取り下げ、今後は『精度の高い単年度の業績予想』と『中長期的な資本効率KPI (ROE/ROIC)』を軸とした開示方針へ移行し、市場からの信頼を獲得してまいります。

前回開示した中期経営計画

※2025年2月14日開示資料より再掲



開示方針変更の背景 (中期計画取り下げの理由)

マクロ環境の極めて高いボラティリティ ■ 為替の急な変動、地政学リスク、航空券価格の高止まりなど、外部環境の予測難易度が高まっている。	精度の低い長期予想の不整合リスク ■ 変動要因が多い中で算出した3年後の数字は、企業価値評価のノイズになりかねないと判断。	「変化への適応力」へのリソース集中 ■ 環境変化へ即座に対応し、「撤退・投資ルール」を機動的に回すことに経営資源を集中させる。
-------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------

新開示方針と次回開示時期



次回の開示時期について：本資料で掲げた各種KPIの達成状況については、次回、2026年12月期決算発表後の2027年3月末までに本資料のアップデートを開示予定。

2025年12月期 決算サマリー：全社黒字化の達成

売上高が過去最高水準に回帰する一方で、営業費用は前年同水準を維持。一過性の要因ではなく、事業生産性の向上と徹底したコストコントロールの両立という筋肉質なコスト構造への転換による『構造的な黒字転換』を達成。

単位：百万円	2024年12月期	2025年12月期	増減額	増減比
営業収益	4,304	4,581	+276	+6.4%
営業費用	4,480	4,476	▲4	▲0.1%
営業利益	△175	105	+280	黒字転換
経常利益	△298	99	+397	黒字転換
当期純利益	△407	140	+548	黒字転換
1株当たり 当期純利益 (円)	△11.18円	3.84円	+15.0円	

全体のコスト水準は維持しつつ
成長分野へシフト

OTA事業（コスト削減）

組織集約と業務効率化により、
構造的なコストダウンを実現。

LINKTIVITY(戦略投資)

将来成長を見据え、
人材・システム・販売基盤への
投資を拡大。

2025年12月期 セグメント別ハイライトと財務基盤

OTA事業は「高収益」体質へ転換。LINKTIVITYは引き続き「成長」を牽引。
 役割の異なる二事業がグループ全体の黒字化と再成長を支える基盤が整った。

OTA事業 収益ドライバー

営業利益率

23.2%

前年比
+12pt

VELTRA

▶ 収益性が飛躍的に向上。
 筋肉質な構造で
 キャッシュを創出。

LINKTIVITY 成長ドライバー

営業収益

8.9億円

前年比
+24%

LINKTIVITY

▶ 市場シェア拡大を加速。
 全社売上構成比も
19.4%に拡大。

FY2025 (単位：百万円)	セグメント			合計	調整額	連結
	OTA	観光IT	その他			
営業収益	3,672	891	37	4,601	△20	4,581
YoY	+2.2%	+24.0%	+86.2%	+6.2%	-	+6.4%
営業利益	852	△262	△30	559	△454	105
YoY	+110.9%	-	-	+109.6%	-	-
FY2024 (参考)						
営業収益	3,595	718	20	4,334	△29	4,304
営業利益	404	△132	△5	266	△442	△175

※ 各セグメントの営業収益は、セグメント間取引調整前の金額を表示しております。
 ※ 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434百万円が含まれております。

BS/CFサマリー

営業キャッシュフローが大幅なプラスに転じた。手元流動性は潤沢であり、将来の成長投資に向けた財務健全性は万全。

貸借対照表

単位：百万円	2024年12月期	2025年12月期	増減額
流動資産	7,846	8,336	+490
現金及び預金	5,166	5,686	+520
固定資産	738	986	+248
資産合計	8,584	9,323	+738
流動負債	5,695	6,353	+657
有利子負債	0	0	0
固定負債	0	0	0
負債合計	5,696	6,353	+657
純資産合計	2,888	2,969	+81
自己資本比率	29.1%	28.2%	▲0.9pt

キャッシュフロー計算書

単位：百万円	2024年12月期	2025年12月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	459	920	+460
投資活動による キャッシュ・フロー	▲436	▲388	+47
財務活動による キャッシュ・フロー	1,352	0	▲1,352
換算差額	94	▲11	▲106
現金及び現金同等物 の 期末残高	5,166	5,686	+520

※ リンクティビティの取引拡大により買掛金及び前受金の残高が増加した結果、自己資本比率は微減

資金調達の状況

2024年調達した資金について、ベルトラにおいては計画どおりに充当を完了しております。

リンクティビティについては、2025年12月末時点の未充当額のうち、2026年12月期の充当方針を新たに公表しております。

	VELTRA	LINKTIVITY
調達方法	第三者割当増資による資金調達	第三者割当増資による資金調達
調達時期	2024年2月	2024年4月
割当先	JTB	東京メトロ
調達額	5億円	13.7億円
主な目的	事業者向けのコンサルティングソリューションの構築 及びシステム開発・強化	運営体制の強化、プラットフォーム事業の拡大、 新規サービス開発
充当状況 (2025年12月末時点)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ツアー催行会社、自治体向けのコンサルティングソリューションの構築 89百万円 ■ システム開発・強化 400百万円 <p>※2025年3月26日付「資金用途の変更に関するお知らせ」における変更後の計画どおりに充当を完了</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 運営体制の強化 86百万円 ■ プラットフォーム事業の拡大 240百万円 ■ 既存事業の拡大 300百万円 ■ 新規サービス開発 205百万円
2026年12月期における 充当方針	—	<ul style="list-style-type: none"> ■ 次世代システム投資 60百万円 ■ 既存事業の拡大 100百万円 ■ 新規サービス開発 100百万円

※ 残額につきましては、事業展開に伴い将来的に必要となる運転資金に充当する方針ではありますが、具体的内容、金額及び支払時期は確定しておりません。なお、具体的な充当時期までは、安全性の高い金融商品等で運用していく方針です。



INDEX

1. ビジネスモデル
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 事業計画
5. 進捗状況
- 6. リスク情報**

認識する事業リスク及び対応策（1/2）

認識する主な外部リスクに対し、発生可能性と時期を常時モニタリングし、当社の『筋肉質な収益構造』と『独自のヘッジ方針』によって、業績への影響を最小限にとどめます。

リスク項目（マクロ環境のブレ）

1. 自然災害・国際情勢・感染症等

- 内容: 海外現地でのテロ、戦争、パンデミック等によるツアー催行不能
- 発生可能性: 低 / 時期: 随時

2. 為替変動

- 内容: 外貨建て決済の多い仕入（サプライヤーへの支払い）と、円建て売上のミスマッチ
- 発生可能性: 中 / 時期: 随時

3. 気候変動

- 内容: 極端な気象（大型台風、干ばつ、山火事等）による観光資源の毀損、および脱炭素（航空燃料価格高騰）に伴う旅行需要の一時的な冷え込み
- 発生可能性: 中 / 時期: 中長期

対応策（独自のヘッジ方法）

構造的ヘッジの完遂

オフショア解消と組織スリム化により固定費を劇的に削減。多少の売上減(マクロリスク発生時)でも赤字転落しない「損益分岐点の低い体質」へ転換済み。

為替ヘッジ方針の具体化

主要外貨(米ドル等)については、実需に基づく「先物為替予約」を規律を持って実施し、決済レートのボラティリティをヘッジ。また外貨建て売上の比率向上を目指す(自然ヘッジ)。

ビジネスポートフォリオの分散

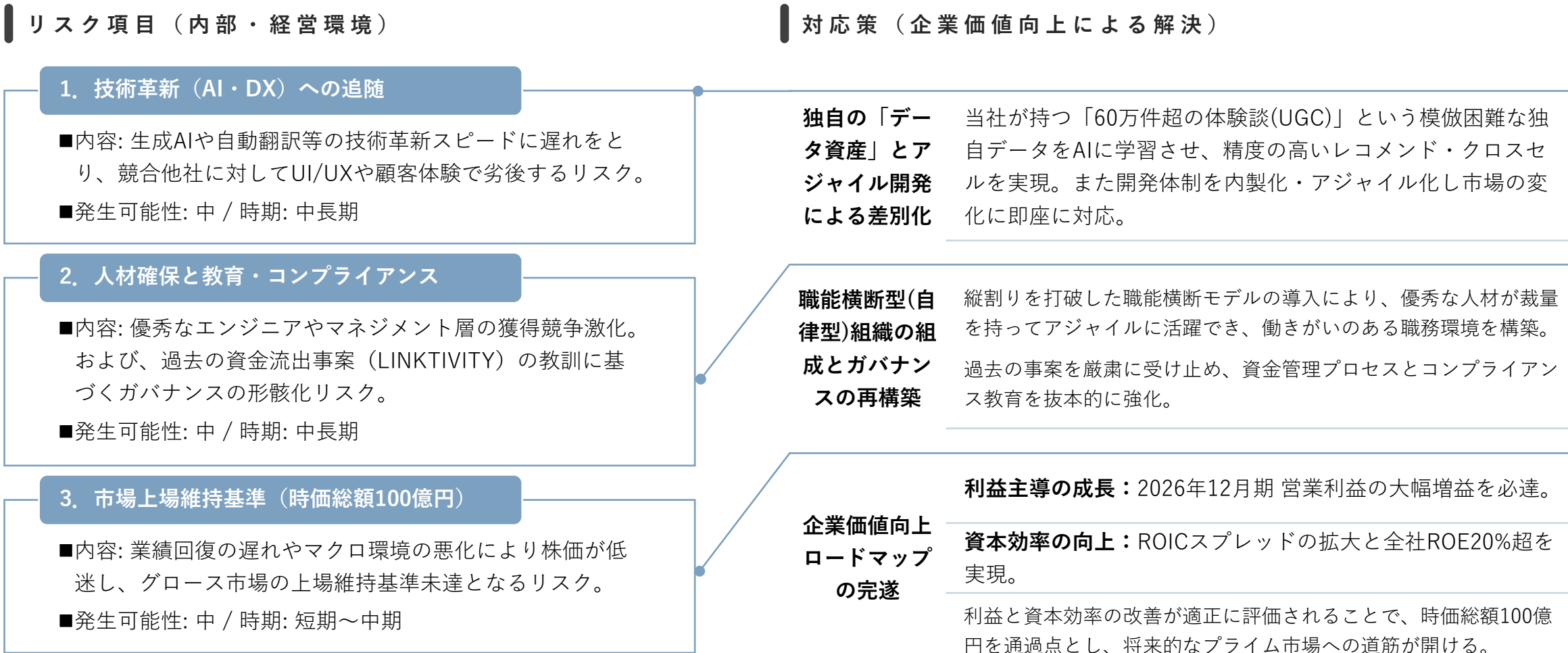
OTA (B2C)に加え、LINKTIVITY (B2Bプラットフォーム)が安定的なキャッシュを創出。異なるビジネスモデルにより、特定のイベントリスクに対する耐性を向上。

サステナブルな観光地開発へのコミット

TCFD対応や社内サステナビリティ委員会によるマテリアリティ特定プロセスを実施、社内浸透に向けて準備中。長期的な観光資源の維持と自社のブランド価値向上を図る。

認識する事業リスク及び対応策 (2/2)

技術・人材・ガバナンスといった内部リスクに対し、組織の自律性を高めて対処します。また、グロース市場の上場維持基準（時価総額100億円）については、当社の『企業価値向上ロードマップ(P.21)』を完遂することで自ずと達成いたします。



Appendix



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
日本生命日本橋ビル5階 (受付4階)

資本金： 20億7,840万円 (2025年12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 198名
連結 309名 (2025年12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

VELTRA Hawaii Activities	現地体験型アクティビティ 予約サイト	LINKTIVITY	チケット プラットフォーム
日本人 海外旅行	日本人 国内旅行	法人 サービス	鉄道・施設向け 販売システム(B2B)

役員

代表取締役社長兼CEO	二木 渉
取締役	荒木 篤実
取締役	孔 成龍
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

執行役員

上級執行役員 CHRO・CAO	倉上 智晴
上級執行役員 CFO	皆嶋 純平
執行役員 CSO	小林 鉄平
COO・CTrO (社外)	バート真弓
CTO (社外)	林 佑樹

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のB2Bプラットフォームビジネスを拡大中。

OTA事業

現地体験型アクティビティ専門予約サイトの運営

観光IT事業

交通機関・観光施設チケットの
B2Bプラットフォーム

285万人



会員数

20万人

22,000種類
150カ国



商品数
取り扱い国数

800種類
ハワイ全島

約9,000社



催行会社数

440社

60万件



体験談数

1.4万件

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

利用者数

—

契約事業者数

710社
(YoY+164社)

販売事業者数

492社
(YoY +67社)

販売先国数

**アジアを中心に
全世界で販売**

ターゲット市場

訪日インバウンド

ご留意事項

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。

IRメール・IR noteのご案内

投資家の皆様への情報発信充実化を目的に、IRメールの配信やnoteでの情報発信を行っています。
是非ご登録ください。

IRメール配信登録



IR note

