COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ベルトラ

7048 東証マザーズ

企業情報はこちら >>>

2021 年 10 月 5 日（火）

執筆：客員アナリスト
石津大希
FISCO Ltd. Analyst **Daiki Ishizu**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2021 年 12 月期第 2 四半期の業績概要 01
2. 2021 年 12 月期の業績見通し 01
3. 中長期の成長戦略 02
■会社概要 03
1. 沿革 03
2. 事業概要 04
■業績動向 05
1. 2021 年 12 月期第 2 四半期の業績概要 05
2. 予約数の推移 06
3. 財務状況と経営指標 08
■今後の見通し 08
● 市場予測 08
■中長期の成長戦略・トピックス 10
1. 事業ポートフォリオの再構築 10
2. VELTRA OTA 事業 10
3. 観光 IT 事業 11
4. 今後の成長戦略 13
■株主還元策 14

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

事業ポートフォリオの再構築により企業価値の最大化を目指す

ベルトラ <7048> は、世界 150 ヶ国の現地体験型オプショナルツアー専門予約サイト「VELTRA（ベルトラ）」を運営する。同社は「旅先で何が経験できるか」に焦点を当て、オンライン化の加速と個人旅行へのニーズの高まりを受け、世界各地の体験型オプショナルツアーの専門予約サイトとして成長を遂げてきた。旅先でできる体験を情報発信することで「VELTRA changes TRAVEL」（旅行の定義を「何が体験できるかで旅先を探す」に変える）という意味から、「ベルトラ」と名付けた。

1. 2021 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2021 年 12 月期第 2 四半期業績は、営業収益 180 百万円（前年同期比 77.2% 減）、営業損失 612 百万円（前年同期は 500 百万円の損失）、収益区分別では OTA 事業 118 百万円（同 84.4% 減）、観光 IT 事業 61 百万円（同 84.7% 増）となった。世界的な新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）を背景に、多くの国で渡航制限や外出禁止等の措置が取られた結果、国内外の旅行需要が大幅に減少したものの、ハワイ（北米市場）及び日本国内の需要を捉え、営業収益を積み上げた結果、同社による想定シナリオの範囲に沿って当初想定通りの業績進捗となった。主に HawaiiActivities の予約数の回復により、第 2 四半期会計期間の営業収益は第 1 四半期比 248.3% 増となったほか、引き続きコストコントロールを徹底することで、営業費用は第 1 四半期とほぼ同様に抑えた。

2. 2021 年 12 月期の業績見通し

2021 年 12 月期の業績見通しについて同社は、コロナ禍に伴う事業活動への影響が不透明であり、現時点において合理的な算定が困難であることから未定とし、業績予想の算定が可能となった時点で速やかに開示するとしている。同社は海外旅行の市場動向について、海外旅行の回復は未だ見通しが立たない状態にあり、本格的な回復は引き続き 2022 年を想定しているものの、2021 年 11 月下旬からワクチンの効果が出ることにより、国境を越えた移動が徐々に再開され、段階的に回復していくと見込んでいる。一方、HawaiiActivities は、コロナ禍でも米国のワクチン接種が進んでいることから好調に推移しており、HawaiiActivities が収益の回復を牽引すると弊社では見ている。以上から、2021 年 12 月期下期業績は国内旅行需要も行動制限が緩和されることにより回復傾向にあると期待している。

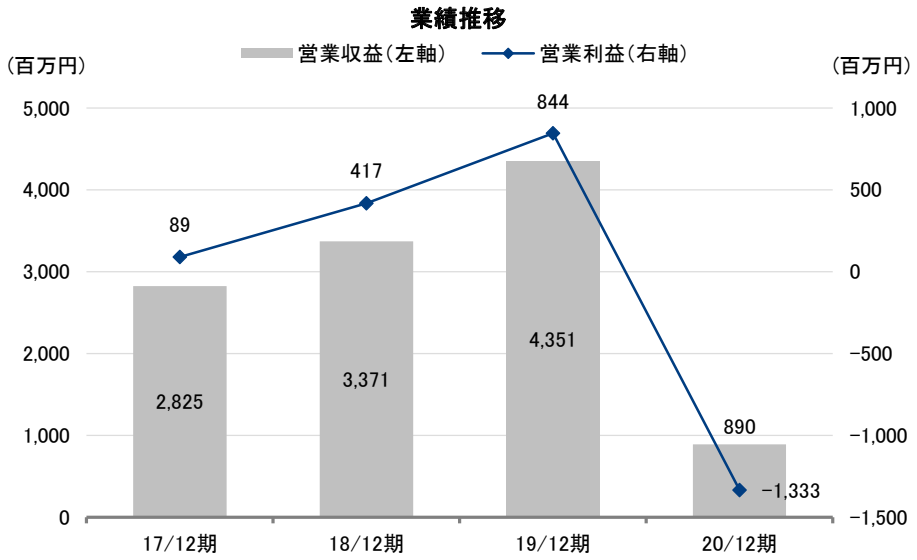
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 中長期の成長戦略

同社は現在、現地体験ツアーのオンライントラベルエージェント（OTA）として「VELTRA」を中心とした事業拡大を推進している。今後は、同社の競争優位性の源泉となりうる資産を活用した新たな観光系 IT 事業を強化し、OTA としての事業拡大に留まらない事業の多角化を進め、旅行回復と新たな観光系 IT 事業との 2 軸で企業価値最大化を目指していく。具体的には、VELTRA OTA 事業では海外旅行、国内旅行、VELTRA B2B（SaaS）、HawaiiActivities の 4 分類、観光 IT 事業ではインバウンド向けメディア事業、観光産業支援型クラウドファンディング、プラットフォーム事業（子会社のリンクティビティ（株）が展開）の 3 分類からなるポートフォリオを計画している。2021 年 12 月期上期は各ポートフォリオで積極的な展開が見られたことから、コロナ禍収束後（以下、アフターコロナ）におけるトップライン成長のポテンシャルは着実に高まっていると言える。また、「旅行」を軸に、テクノロジーを活用した裾野の広いサービス展開を進めることで、同社の事業ドメインや企業イメージは徐々に変わると見られており、それに伴って顧客との接触機会増加や収益機会の多様化が図られていくものと弊社では予想している。

Key Points

- 世界 150 ヶ国の現地体験型オプショナルツアー専門予約サイト「VELTRA」を運営
- 2021 年 12 月期第 2 四半期はコロナ禍の影響により減収となったものの、想定シナリオの範囲に沿った業績進捗。コストコントロールの徹底により、損失幅は最小限に
- 2021 年 12 月期は、好調な HawaiiActivities が収益の回復を牽引すると弊社では予想
- 事業ポートフォリオの再構築により企業価値の最大化を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

コロナ禍で厳しい事業環境のなかでも攻めと守りを両立した経営姿勢。オープンドアと資本業務提携を締結するなど、事業面・財務面で積極的に展開

1. 沿革

同社は、日産自動車 <7201> 海外事業部のメンバーだった 3 人が 1991 年に立ち上げた会社であり、創業時は主に自動車関連のマーケティングを展開していた。当時は海外の自動車メーカーが日本展開を模索していた時期であり、海外からの受注を受けて、東京モーターショーのイベント開催を受けた調査などを行っていた。元々一事業にフォーカスするのではなく多角的に事業を展開しており、それらの事業のうち、2000 年にスタートしたゴルフのオンライン予約（GORA）ビジネスが急成長したことにより、この事業を楽天 <4755>（現 楽天グループ）に売却、この売却益を元手にして 2004 年から現在の事業を行うこととなった。旅行業界では宿泊や航空券等の販売はすでにオンライン化が進んでおり、旅先の体験だけオンライン化が進んでいなかった。また、現地での体験ツアーやアクティビティは無数にあり、これらはオフラインではなく、E コーマスのスケールメリットを確実に活かせると考え、ゼロからスタートする意味があると判断した。

事業開始当初は旅行業としてのノウハウもアクティビティ事業会社とのコネクションもなかったものの、2004 年にはオーストラリア、バリ島、ハワイにてオフラインを中心にアクティビティ販売を行っていた会社を買収した。なお、現 代表取締役社長兼 CEO の二木渉（ふたぎわたる）氏は、創業から 4 代目の社長となり、2015 年に代表取締役社長に就任した。今後の加速するテクノロジーの進化への対応、IPO、そしてさらなる成長を目指すため、創業者から経営を引き継いだ。

ただし、2004 年のスタートはグローバルなオンライン市場がなかったビジネスであったほか、現地の事業会社自身がオンラインで予約を受けて顧客と直接接点を持つといったこと自体がなかった。さらに、各国の文化の違い、言葉の違い、価値観の違い、時差等、旅行者と事業者の間に障壁が多く、事業の見直しを図る必要があった。加えて、顧客が現地体験ツアーに参加する手段をオンラインでどう実現できるかを改めて再定義したうえで、経営資源を集中させた。その後は事業を拡大し、ビーチリゾート周辺だけではなく、アジア、ヨーロッパ、アメリカなどへと拡大していった。

グローバル展開を進めるなか、2012 年には英語サイトを開設し、訪日旅行事業を開始した。また、システム開発についても体制を強化し、国内でエンジニアを採用したほか、マレーシアに開発拠点を置き、システム会社を完全に内製化している。2015 年には中国語サイト（繁体字・簡体字）を開設したほか、グローバル展開を進めるなかで、2016 年には City Discovery SAS の全株式を取得、2017 年には韓国 12CM Inc.（ワンツーシーエム）との事業提携により韓国語サイトを開設している。（現在、経営資源を日本市場に選択・集中することで多言語展開は休止中）

なお、2020 年 12 月に、同社とシナジーが見込めるとして、旅行比較サイト「トラベルコ」の運営等の旅行関連事業を展開するオープンドア <3926> と資本業務提携を締結した。昨今のコロナ禍の影響により厳しい事業環境ではあるものの、事業面・財務面で積極的な展開を見せるなど、攻めと守りを両立する経営姿勢は評価できる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

年	内容
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	ゴルフ場予約専用サイト「GORA」事業を楽天 <4755>（現 楽天グループ）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 北米市場向けのハワイ現地ツアー予約サイト「HawaiiActivities.com」（運営 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「Alan1.net」から「VELTRA」に商号変更。社名もアランからベルトラへ変更 英語サイトを開設。訪日旅行事業を開始 マレーシア クアラルンプールにシステム開発会社として VELTRA Malaysia Sdn Bhd.（マレーシア）を設立
2015	中国語サイト（繁体字・簡体字）開設
2016	主に英語圏市場を対象としたグローバル市場向けの現地ツアー予約サイト「CityDiscovery.com」を運営する CityDiscovery SAS の全株式を取得
2017	パリ現地法人を VELTRA SAS に社名変更し、VELTRA グループでの営業拠点とする マニラ現地法人を VELTRA Philippine に社名変更し、VELTRA グループでの CS 拠点とする 韓国 12CM Inc. との事業提携にて韓国語サイト開設
2018	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2019	ベルトラコリア（株）（VELTRA KOREA Inc.）設立
2020	リンクティビティ（株）設立

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業概要

同社は、世界 150 ヶ国・13,000 種類以上の海外オプショナルツアーを予約できる現地ツアー・アクティビティ専門予約サイト「VELTRA」を運営する。同社は「旅先で何が経験できるか」に焦点を当て、世界各地のバリエーション豊かなあらゆる旅の体験を予約できるサイトとして成長を遂げてきた。

旅行前、旅行中、旅行後とあるなかで、同社は旅行中のビジネスに限定して事業展開している。宿泊や航空券等の販売はすでにオンライン化が進んでおり、旅先の体験だけオンライン化が進んでいなかった。また、現地での体験ツアーやアクティビティは無数にあり、これらはオフラインではなく、インターネットでのスケールメリットを存分に活かせると考え、経営資源を集中し、旅先の体験である観光ツアー、ショー・エンターテインメント、世界遺産、スパ・エステ、文化体験、テーマパーク、クルーズ、ネイチャーツアー、グルメツアー、ウォータースポーツ、空港送迎をはじめとした旅のツールなど、「旅ナカ」と呼ばれる現地での体験やアクティビティをバラエティ豊富に取りそろえていることが特徴である。また、現在は 150 ヶ国、日本語サービスでは 13,000 種類以上の現地体験ツアーを現地の価格のままで提供している。旅先で予約しても出発前に予約しても現地と同価格で予約することができるため、旅行前にプランを立てるうえでの需要が高まっている。

なお、同社の事業領域は旅行関連事業を収益区分別に分類し、同社グループが運営する現地体験ツアーオンライン予約サイト（日本語サイト「VELTRA」、催行地をハワイに特化した英語サイト「HawaiiActivities」）でのツアー予約にかかる収益を得るオンライン・トラベル・エージェント（OTA）事業、観光関連事業者の IT インフラを供給するサービス、連結子会社であるリンクティビティが展開するチケットプラットフォーム事業など、OTA 事業以外から収益を得る事業（観光 IT 事業）より構成されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2021 年 12 月期第 2 四半期はコロナ禍の影響により減収となったものの、想定シナリオの範囲に沿った業績進捗。コストコントロールの徹底により、損失幅は最小限に

1. 2021 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2021 年 12 月期第 2 四半期業績は、営業収益 180 百万円（前年同期比 77.2% 減）、営業損失 612 百万円（前年同期は 500 百万円の損失）、経常損失 628 百万円（同 505 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失 649 百万円（同 715 百万円の損失）となった。なお収益区分別では、OTA 事業が 118 百万円（前年同期比 84.4% 減）、観光 IT 事業が 61 百万円（同 84.7% 増）となった。

旅行業界ではコロナ禍の影響を大きく受けている。多くの国で渡航制限や外出禁止等の措置が取られたことなどにより、2021 年 1 月～ 6 月の出国日本人者数は 2019 年の同期間と比べ 97.9% 減の 19.9 万人と大幅に減少した。また、訪日外客数も 2019 年の同期間と比へ 99.4% 減の 9.6 万人となっている（出典：日本政府観光局（JNTO））。現時点においても、世界各国で入出国禁止等の渡航制限や外出制限などの措置が取られ、旅行者は渡航自体ができない状況が続いており、国内外ともコロナ禍の影響を注視すべき状況に見舞われている。このような事業環境のなかで同社は、ハワイ（北米市場）及び日本国内の需要を捉え、営業収益を積み上げた結果、同社による想定シナリオの範囲に沿って当初想定通りの業績進捗となった。主に HawaiiActivities の予約数の回復により、第 2 四半期会計期間の営業収益は第 1 四半期比 248.3% 増となったほか、引き続きコストコントロールを徹底することで、営業費用は第 1 四半期とほぼ同様に抑えた。

2021 年 12 月期第 2 四半期　連結業績

（単位：百万円）

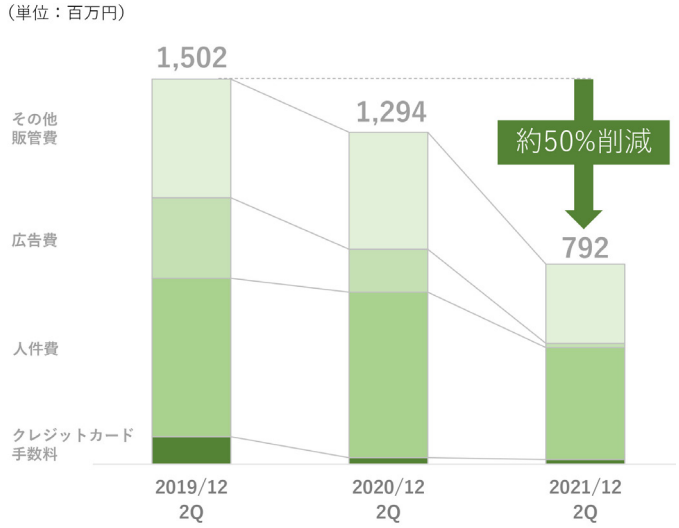
	20/12 期 2Q		21/12 期 2Q		前年同期比	
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	増減額	増減率
営業収益	793	-	180	-	-612	-77.2%
営業費用	1,294	163.1%	792	439.2%	-501	-38.7%
営業利益	-500	-63.1%	-612	-339.2%	-111	-
経常利益	-505	-63.7%	-628	-348.3%	-123	-
特別損失	59	7.5%	16	9.0%	-43	-72.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-715	-90.2%	-649	-360.0%	65	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

財務面については、固定費を大幅に圧縮するなど徹底的なコスト削減を継続した結果、筋肉質な経営体制を維持できた。具体的には、役員報酬の減額や新規採用の凍結、事業閉鎖による一部人員削減等により、人件費を大幅に削減したほか、広告宣伝費の削減、オフィス移転によるコスト圧縮などを実施した。この結果、2021 年 12 月期第 2 四半期の固定費は前年同期比 52.7% 減の 792 百万円となり、営業収益の減少幅に対して営業損失幅を最小限に抑えられた。なお、前年同期に繰延税金資産の取崩しにより法人税等調整額 156 百万円を計上した反動により、親会社株主に帰属する四半期純損失は縮小した。

固定費の推移

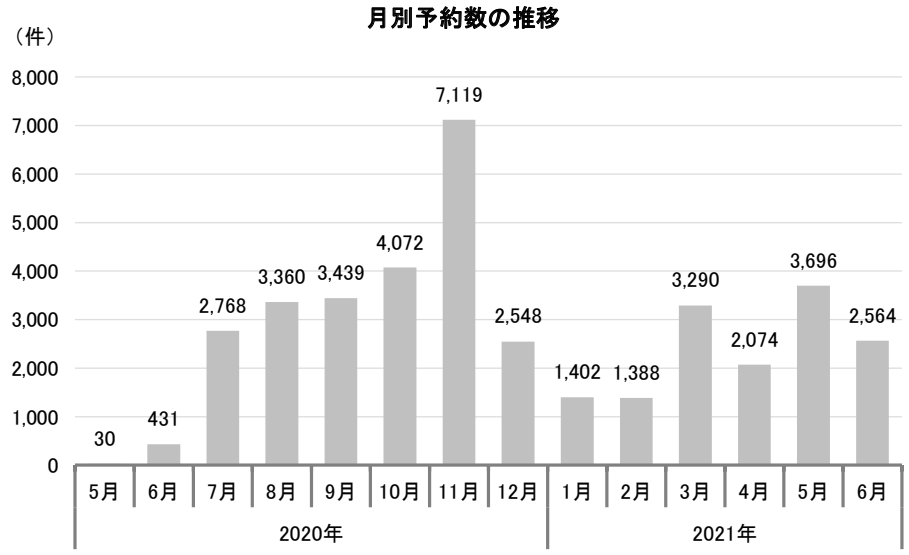


出所：決算説明資料より掲載

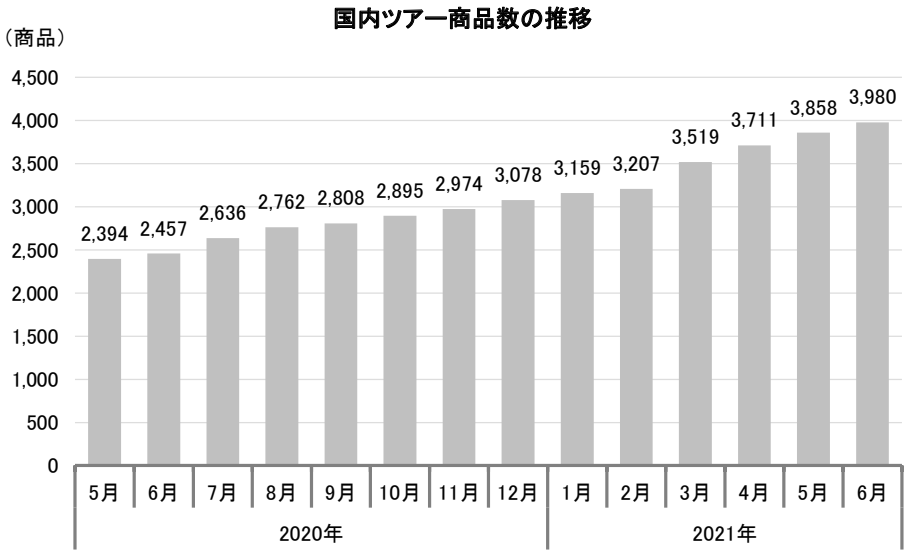
2. 予約数の推移

2021 年 12 月期の国内ツアー月別予約数は、コロナ禍や GO TO トラベル停止などの影響を受け、依然として平常時の事業環境と異なる推移となっている。GO TO トラベルが一時停止したことにより 2021 年 1 ～ 2 月の需要が減速した結果、第 1 四半期の予約件数は 6,080 件まで減少した。一方、コロナ禍の影響が続くなかでも、第 2 四半期の予約件数は 8,334 件と第 1 四半期を上回って推移し、3 月は 3,290 件、5 月は 3,696 件となるなど、回復基調となっている。予約数回復のために同社では、2020 年 4 月以降、GO TO トラベル対象商品を含めた国内ツアー商品の拡充を積極的に実施しており、2020 年 5 月の 2,394 商品から直近の 2021 年 6 月は 3,980 商品まで拡充している。なお、2021 年末には 2020 年 4 月比で倍増させる計画だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、コロナ禍でも米国のワクチン接種が進んでいることから、HawaiiActivities が好調に推移している。2021 年 12 月期第 2 四半期の予約数は第 1 四半期の 3 倍超にまで増加し、コロナ禍前の 2019 年度と比較しても、ハワイ訪問者数の回復率を大幅に上回る推移となっている。これは、HawaiiActivities の強みである「ハワイに特化した現地ローカルエキスパートなど、グローバル企業と比べても専門性の高い知識を持ったスタッフが従事していること」「現地ならではのネットワークコミュニケーションを生かして、他社では参入が難しい商品を獲得できること」「プロモーションを積極的に打ち出していること」などといった訴求力の高さが寄与していると弊社では見ている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

オープンドアとの資本提携によりキャッシュ増加・負債減少。自己資本比率は 64.4% となり、財務安全性を維持

3. 財務状況と経営指標

2021 年 12 月期第 2 四半期末における流動資産は 1,666 百万円（前期末比 568 百万円増）となった。これは主に、オープンドアを引受先とした第三者割当増資などを背景に、現金及び預金が 603 百万円増加したことによる。固定資産は 537 百万円（同 82 百万円減）となった。これは主に、ソフトウェアが 56 百万円、投資その他の資産が 38 百万円減少したことによる。流動負債は 773 百万円（同 363 百万円減）となった。これは主に、短期借入金が 599 百万円減少した一方で、前受金が 202 百万円増加したことによる。固定負債は 3 百万円（同 25 百万円減）となった。これは主に、長期借入金が 25 百万円減少したことによる。純資産は 1,427 百万円（同 874 百万円増）となった。これは主に、第三者割当増資等による新株式発行により資本金及び資本剰余金がそれぞれ 755 百万円増加したことによる。この結果、自己資本比率は 64.4%（前期は 31.9%）と大幅に回復し、財務健全性を維持している。

営業活動によるキャッシュ・フローは 199 百万円の支出となった。主に、減価償却費 98 百万円、仕入債務の増加 112 百万円、前受金の増加 196 百万円などの収入要因と、売上債権の増加 35 百万円、税金等調整前四半期純損失 644 百万円などの支出要因による。投資活動によるキャッシュ・フローは 15 百万円の支出となった。これは、固定資産の取得による支出 53 百万円及び敷金の回収による収入 38 百万円による。財務活動によるキャッシュ・フローは 798 百万円の収入となった。これは、株式の発行による収入 1,461 百万円の増加要因と、短期借入金の減少による支出 588 百万円などの減少要因による。この結果、2021 年 12 月期第 2 四半期の現金及び現金同等物の四半期末残高は 1,521 百万円（前期末比 603 百万円増 ）となった。

■ 今後の見通し

2021 年 12 月期業績予想は未定としているものの、観光産業は最悪の状況は過ぎ、オンライン化は今まで以上に加速する

● 市場予測

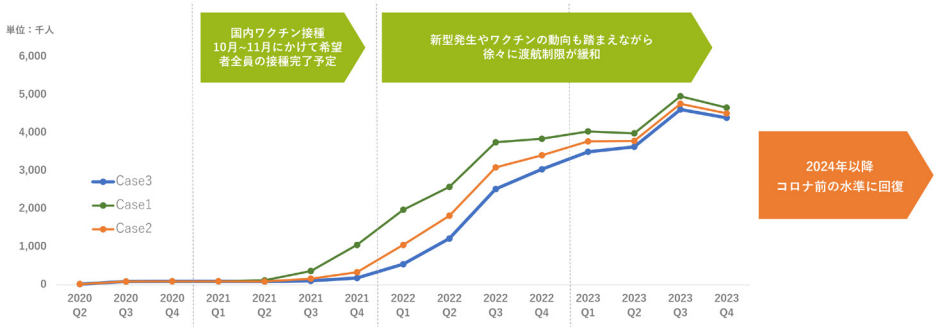
2021 年 12 月期の業績見通しについて同社は、コロナ禍に伴う事業活動への影響が不透明であり、現時点において合理的な算定が困難であることから未定とし、業績予想の算定が可能となった時点で速やかに開示するとしている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

同社は海外旅行の市場動向について、海外旅行の回復は未だ見通しが立たない状態にあり、本格的な回復は引き続き 2022 年を想定している。ただし、2021 年 11 月下旬からワクチンの効果が出ることにより、国境を越えた移動が徐々に再開され、段階的に回復していくと見込んでいる。同社では日本人海外渡航者数の回復シナリオとして 3 つの Case を算出した。足元の第 5 波の影響により多少の遅れはあるものの、想定のレンジ内（Case3）で推移しているようだ。一方、コロナ禍でも国内そして米国のワクチン接種が進んでいることからも、旅行活動が回復することにより、収益も回復してくると弊社では見ている。なお、同社は、より競争性が高く、優位性のある施策を随時打ち出している段階である。これらの施策により、短期的には高水準の予約維持、長期的にはさらなる成長が見込めると弊社では予想している。

日本人海外渡航者数の回復シナリオ



注：SARS 事例を元にした同社独自の予測値
出所：決算説明資料より掲載

また、このウィズコロナでは、オンラインの旅行予約はこれまでに無い速度で成長が加速するとみている。過去、テロやパンデミックなどで市場が混乱をきたす時、旅行に限らず、必ず電話や対面業務などの既存サービスでは対応困難となり、インターネットサービスを積極的に利用しなかった消費者もオンラインサービス利用することを余儀なくされる。そしてさらに当たり前のサービスになってくる。大きな変革を求められるが、同社にとってはオンラインでの旅行市場そのものが成長を加速させるための大きなチャンスとも捉えている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の成長戦略・トピックス

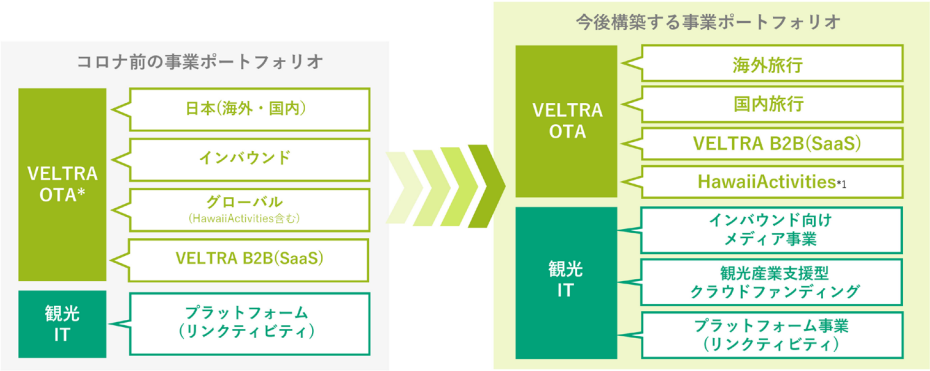
事業ポートフォリオの再構築により企業価値の最大化を目指す

1. 事業ポートフォリオの再構築

同社は現在、現地体験ツアーの OTA として「VELTRA」を中心とした事業拡大を推進している。今後は、同社の競争優位性の源泉となりうる資産を活用した新たな観光系 IT 事業を強化し、OTA としての事業拡大に留まらない事業の多角化を進め、旅行回復と新たな観光系 IT 事業との 2 軸で企業価値最大化を目指していく。具体的には、VELTRA OTA 事業では海外旅行、国内旅行、VELTRA B2B（SaaS）、HawaiiActivities の 4 分類、観光 IT 事業ではインバウンド向けメディア事業、観光産業支援型クラウドファンディング、プラットフォーム事業（リンクティビティが展開）の 3 分類からなるポートフォリオを計画している。

2021 年 12 月期上期は各ポートフォリオで積極的な展開が見られたことから、アフターコロナにおけるトップライン成長のポテンシャルは着実に高まっていると言える。また、「旅行」を軸に、テクノロジーを活用した裾野の広いサービス展開を進めることで、同社の事業ドメインや企業イメージは徐々に変わると見られており、それに伴って顧客との接触機会増加や収益機会の多様化が図られていくものと弊社では予想している。

事業ポートフォリオの再構築



OTA = オンライントラベルエージェントの略
*1 HawaiiActivitesは100%子会社の米国本土の旅行者向けのハワイ専門のOTAです
出所：決算説明資料より掲載

2. VELTRA OTA 事業

2021 年度は世界規模での早期需要回復が見込めないなか、経営資源を最適化し、需要回復が見られる市場に対して販売を強化しつつ、アフターコロナを見据え旅先での体験だけでなく旅前や旅後の価値を拡大するためにサービスの強化を図っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

海外市場については、2021 年 7 月時点での海外渡航は事実上不可能な状況となっている。同社は、ワクチン接種で効果が現れるのは 2022 年からと予測しており、需要回復時に経営リソースを投入する予定である。一方、国内市場については、ワクチン接種が一定数進めば国内旅行の需要が先行して回復すると予測しており、国内向け商品ラインナップの強化を進めている。

同社はオンラインツアーの実施を検討している自治体や法人向けに、ツアー造成の支援・コンサルティング事業を行っているが、その一環として、アフターコロナの旅前、旅後市場も視野にオンライン・アカデミーの法人向けを開始した。一例を挙げると、伊勢市と伊勢市観光協会の共同事業である「オンラインツアー等造成促進事業」を同社が支援した。同社はこれまでの経験を生かし、企画の立案や実施にあたっての配信環境の構築や配信方法などを解説するオンラインツアー造成講座や、伊勢市観光協会と実施しているモデルツアーの催行などを進める。このように、観光事業者との接点を維持・拡大することで、同社はファンを育成する方針だ。

そのほかのトピックスとしては、宅食サービス「世界の GOHAN」を 2021 年 3 月より本格始動した。「世界の GOHAN」とは、「食べる世界旅行」をコンセプトに、同社の会員などに向けてレストラン料理を届けるサービスである。飲食店への時短営業要請が継続され、外食の機会が引き続き減少することが予想されるなか、食事の宅配サービス利用は増加傾向にある。一方で同社は、会員 210 万人に向けた新たな付加価値の提供として、旅の重要な要素でもある「食」のサービスを提供することを企画した。外出が難しいなかで、同じメニューを囲んだリモート女子会、離れた家族や親戚にギフトとして贈るなどの用途を想定している。今後は、世界 5 大陸の料理をカバーするなど各国の特徴豊かなメニューを取り揃え、より幅広いラインナップを提供するほか、オンラインで世界各地と繋ぐ「オンライン・アカデミー」とコラボレーションし、宅配された食事を楽しみながら旅行気分を味わえる特別イベントを企画・開催することなども計画している。

このように、市場状況を踏まえ、そこに自社の強みや企業イメージを融合させた新サービスの展開と、今後のさらなるサービス拡充を進める姿勢は、コロナ禍でもトップラインを伸ばすポテンシャルを高めるものとして、弊社では期待している。

3. 観光 IT 事業

（1）プラットフォーム事業

子会社のリンクティビティでは、国内の公共交通機関と世界各国の旅行会社を結ぶ予約プラットフォームシステム事業を展開している。様々なサービスを連携する MaaS や電子チケット化を推進する動きが高まるなか、インバウンド需要だけでなく、国内向けの販売チャネルも強化している。国内の鉄道会社や各都道府県施設などをベースとした販売商品数は、2020 年末の 30 社から 2021 年 6 月末時点で 63 社と順調に増加している。また、販売チャネルも世界各国に 200 社超となっている。今後は、販売商品の強化と同時に、直販サイトの構築や MaaS 推進企業との連携強化を図る。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出所：決算説明資料より掲載

(2) インバウンド向けメディア事業

観光 IT 事業として、「ニューノーマル時代の体験提供と情報発信」を軸に、複数メディアを運営している。一例を挙げると、日常の新たな体験や趣味のアイデアを提案する新オンラインメディア「YOKKA」を 2021 年 3 月に開始した。「YOKKA」は、気軽に始められる趣味さがしや休日の過ごし方など、余暇の時間を充実させる情報を発信する新しい体験メディアである。「旅や外出をしにくい今でも、おうち時間や休日を楽しく充実させよう！」をモットーに、「余暇プランナー」と呼ばれる外部ライターの執筆を通じて How to 記事を掲載している。また、「趣味さがし」「おでかけ」「旅行」などのテーマや目的別に余暇のアイデアをキュレーションすることで、利用者にとって利便性の高い機能も併せ持つ。今後は、現在 10 名の余暇プランナーを増員することで、キャンプや登山などのアウトドアから、ヨガや DIY など健やかな生活を送るための情報など、バラエティに富んだ記事を配信し、2021 年末までに 1,000 以上の記事提供を予定している。また、「所要時間 / 予算 / 道具の揃えやすさ / 始めやすさ / 経験度合い」などでタグ付けされた記事から挑戦したい体験を探すことができる検索機能や、趣味や興味にマッチするおすすめ記事を表示するパーソナライズ機能を充実させるなど、ユーザーエクスペリエンスの向上も図る。

海外でのメディア展開としては、家庭で作る日本食を世界に広め、料理を通じた文化交流を促進するための英語情報サイト「Umami Recipe」を 2021 年 3 月に開始した。海外で和食の注目度が高まるなか、調理師や栄養士などが監修した本格派の日本食を紹介し、料理初心者から上級者までレベルにあったレシピを掲載している。今後は、会員向けメールマガジンや動画、オンライン講座でのレシピ配信など、機能やサービス強化を通じた利便性の向上を図ることで、日本食レシピサイトのユーザー数シェアで首位を目指す。

同社では、これらのメディアを通じて自社サービスへの送客や広告収入の計上などを見込んでおり、既存サービスのトップライン成長や新たな収益源の獲得などが期待できる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ニューノーマル時代の体験提供と情報発信

気軽に始められる趣味さがしや休日の過ごし方など、余暇の時間を充実させる情報を発信する新しい体験メディア。

和食の精神性や哲学を世界に発信することで、食を通じた文化交流を創出。より豊かでサステナブルな食生活を送るための情報サイト。

出所：決算説明資料より掲載

（3）観光産業支援型クラウドファンディング

同社は、観光関連サービス特化型クラウドファンディング「Zenes（ゼネス）」を 2021 年 5 月に開始した。「Zenes」は、ウィズコロナ / アフターコロナの観光再開に向けた復興支援や、新たな観光ビジネスの創造・商品開発のためのテストマーケティングの機会を提供する、観光産業に特化したクラウドファンディングサービスである。主に旅行や観光に関係するプロジェクトを、同社が持つ世界 150 ヶ国、5,000 社を超える体験提供事業者ネットワークを通じて企画・実施する。「購入型」クラウドファンディングでは、期間限定の旅行・食･体験イベントなど、通常ではできない特別な体験、価格以上のサービスを数量限定で提案する。一方で「寄付型」クラウドファンディングでは、コロナ禍で大きな打撃を受けた日本及び世界各地の観光サービス事業者や地域に対して、寄付を通じて応援することで、地方創生やサステナブル･ツーリズムを担う機会を提供する。同社としては、プロジェクトの反響を通じてテストマーケティングを図れ、人気のプロジェクトは自社のツアーに追加できる。いわば出資者の資金を通じたマーケティング・企画となり、低コストでの商品開発ができる点が評価できる。

4. 今後の成長戦略

同社は今後の成長戦略として、競争優位性の源泉となりうる資産を最大限に活用し、旅行業に留まらない観光に関わる IT 事業を成長させることで、コロナ禍回復期に企業価値の最大化を目指している。新たな挑戦でも、同社の使命であり企業理念でもある国際交流、人と人との本物のつながりを大切にしたサービスを提供することで、関わるすべての人とともに持続的に成長し、独自の存在感で観光産業と国際交流をリードしていく方針だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の成長戦略

出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

当面は事業拡大のための投資を優先

同社は、将来の事業の発展及び財務基盤の長期安定を経営の最重要課題の 1 つとして認識しており、そのために内部留保を行い、事業拡大のための投資及び財務基盤の安定化に充当することが、株主利益の最大化につながると考えている。このため、今後も当面は、内部留保の充実を図る方針だ。ただし、株主優待制度については、世界 150 ヶ国の現地体験型オプショナルツアーの強みを生かした動きが今後出てくることが見込まれる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp