

# 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 >>>](#)

2020年9月10日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2020年12月期第2四半期業績概要	01
2. 今後の見通し	01
3. 事業再編	01
■ 沿革	02
■ 事業概要	04
■ 業績動向	05
1. 2020年12月期第2四半期業績概要	05
2. 予約数推移	07
3. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	09
1. 2020年12月期業績見通し	09
2. 今後の方針	10
■ 事業戦略・トピックス	10
1. 事業投資の選択と集中	10
2. 事業環境	11
3. 新CTOに坂水氏が就任	12
4. ウィズコロナ時代の旅メディア「VELTRA Kite」	12
5. Product & Technology Division の設立	13
6. ツアー参加時の安全基準を策定	14
7. 国内各地の商品開発、新常态に対応した、サステイナブルなサービス	15
8. 「ベルトラ・オンライン・アカデミー」を開始	16
9. 「マリンプロジェクト」の発足	16
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 世界 150 ヶ国の現地体験型オプションツアー専門予約サイト「VELTRA」を運営。 新型コロナウイルス感染症拡大における事業再編をいち早く推進

ベルトラ<7048>は、世界 150 ヶ国の現地体験型オプションツアー専門予約サイト「VELTRA（ベルトラ）」（<https://www.veltra.com/jp>）を運営する。同社は「旅の本質は、どこに行くかより何をするかにある」と考え、これまで主流だった団体パッケージツアーから旅を自由に作る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ン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「トラベルをチェンジする」（「何が体験できるかで旅先を探す」と旅行の定義を変える）という意味から、「ベルトラ」と名付けた。

#### 1. 2020年12月期第2四半期業績概要

2020年12月期第2四半期業績は、営業収益 793 百万円（前年同期比 59.0% 減）、営業損失 500 百万円（前年同期は 432 百万円の利益）、経常損失 505 百万円（同 387 百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失 715 百万円（同 263 百万円の利益）となった。新型コロナウイルス感染症の世界的流行（以下、コロナ禍）により、2020年4月には世界 184 の国と地域で日本からの渡航者に対して入国制限措置が取られ、旅行産業に大きな影響を及ぼした。

#### 2. 今後の見通し

2020年12月期業績予想は未定としているものの、第2四半期をボトムに営業収益は徐々に回復している。なお、同社は、海外渡航が実質ゼロの状態でも新たなサービスを通じて収益基盤を作る方針を打ち出している。また、需要回復期の競争力強化のため、本業の海外部門は各事業者と引き続き強固な連携基盤を作るほか、新業態に適応するための衛生管理ルールを今後も推進し、安心して旅行体験ができる市場を作ることを目指している。

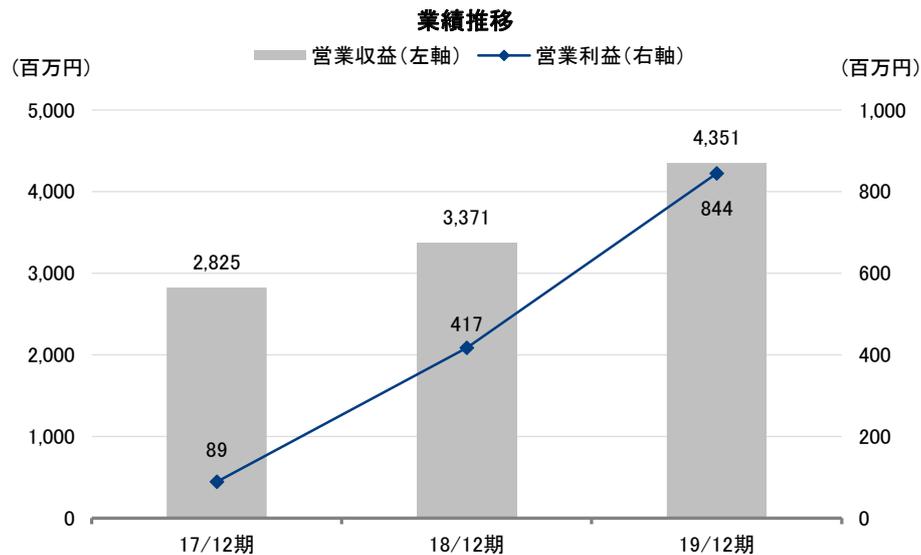
#### 3. 事業再編

同社は、新しい生活様式（新常态=ニューノーマル）時代に向けた旅行サービスの実施を検討している。2004年のサービス開始以来、世界 5,000 社以上の現地アクティビティ催行会社との強固なパートナーシップのもとサービスを拡大してきたが、コロナ禍により世界中の人々が旅行を控えている現在、旅行予約サービス以外で顧客と現地パートナー企業に対して貢献できることは何かないか、という課題に立ち向かっている。新常态への取り組みに対しては、本業の人員をほぼすべて新サービスに投入することで、コロナ禍の影響を著しく受ける旅行業界をリードする存在として、既存のビジネスモデルにとられない、新たな観光体験の提供を目指す。

## 要約

## Key Points

- ・世界150ヶ国の現地体験型オプションツアー専門予約サイト「VELTRA」を運営
- ・海外渡航が実質ゼロの状態でも新たなサービスを通じて収益基盤を作る方針を打ち出す
- ・事業投資の選択と集中による事業再編をいち早く実行することで、旅行業界をリードする存在として、既存のビジネスモデルにとらわれない、新たな観光体験の提供を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 沿革

### 2004年の事業開始以来、グローバル展開を急速に進める

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。ただ、元々一事業にフォーカスせず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ビジネスが急成長したことにより、この事業を楽天<4755>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になる。複数の事業を行ってはいたが、特にアクティビティが予約できるサービスにおいては参入企業がほとんどなく、ゼロからスタートする意味があると判断した。

### 沿革

事業開始当初、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い同社であったが、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、現在の代表取締役社長の二木渉（ふたぎわたる）氏は、ハワイの会社で当時役員についていた経緯があり、これらの買収により、ノウハウや初期の契約先などの獲得を進めた。

ただし、2004年のスタートから順風満帆といったわけではなく、当時は元々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、国の文化の違い、言葉の違い、時差の違い、価値観の違い等、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、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、アメリカなどへの拡大を進めていく。

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。システム開発についても体制を強化し、国内でのエンジニア採用、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・簡体）を開設。さらに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）との事業提携にて韓国語サイトを開設している。

なお、昨今のコロナ禍のなかでも事業構造改革を推進しており、「VELTRA Kite（ベルトラ カイト）」など新常态時代に必要な新たなサービスを次々にスタートさせていることにも、弊社では注目している。

### 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「Hawaii Activies.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「Aian 1.net」から「VELTRA」に商号変更。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。訪日旅行事業を開始 マレーシア クアラルンプールにシステム会社として VELTRA Malaysia Sdn Bhd（マレーシア）を設立
2015	中国語サイト（繁体・簡体）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「City Discovery.com」を運営する City Discovery SAS の全株式を取得
2017	バリ現地法人を VELTRA SAS に社名変更し、VELTRA グループでの CS 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 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코리아株式会社（VELTRA KOREA Inc.）設立

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 世界 150 ヶ国の現地体験型オプションツアー専門予約サイト「VELTRA」を運営

ベルトラは、世界 150 ヶ国・13,000 種類以上の海外オプション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」(<https://www.veltra.com/jp>)を運営する。同社は「旅の本質は、どこに行くかより何をするかにある」という考えのもと、これまで主流だった団体パッケージツアーから旅を自由に作る個人旅行へのニーズ変化の高まりを受け、世界各地の体験型オプションツアーの専門予約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販売している。宿泊や航空券等の販売は行っておらず、あくまで旅行中で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提供している。旅先で予約しても出発前に予約しても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。

#### 「VELTRA」の提供サービス



出所：決算説明資料より掲載

なお、現地体験型オプションツアー専門予約サイト「VELTRA」を支える 3 つのビジネス領域としては、1) 自社サイト経由での現地ツアー予約サービス (BtoC 事業)、2) 提携旅行会社経由での現地ツアー予約サービス (BtoB 事業)、3) グループ会社であるリンクティビティ (株) による、日本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 (プラットフォーム事業)、がある。

## 事業概要

## ビジネス領域



出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

新型コロナウイルス感染症の世界的流行により、  
 経営基盤の安定化に向けた全社的なコスト圧縮を実施することで、  
 損益分岐点の低減を実現

### 1. 2020年12月期第2四半期業績概要

2020年12月期第2四半期業績は、営業収益793百万円（前年同期比59.0%減）、営業損失500百万円（前年同期は432百万円の利益）、経常損失505百万円（同387百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失715百万円（263百万円の利益）となった。コロナ禍により、2020年4月には世界184の国と地域で日本からの渡航者に対して入国制限措置が取られ、旅行産業に大きな影響を及ぼした。

#### 2020年12月期第2四半期累計業績

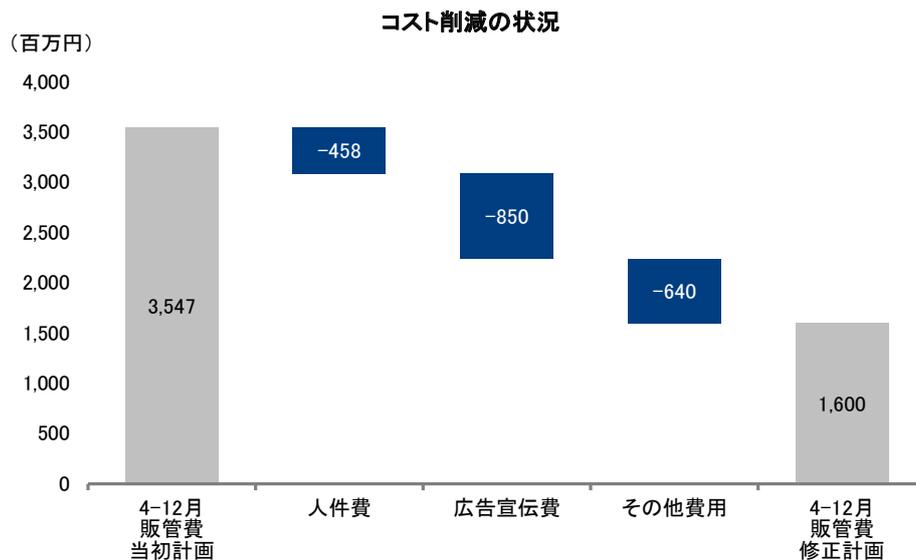
	19/12期2Q累計		20/12期2Q累計		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
営業収益	1,934		793		-1,140	-59.0%
営業費用	1,502	77.6%	1,294	163.1%	-207	-
営業利益	432	22.4%	-500	-63.1%	-933	-
経常利益	387	20.0%	-505	-63.7%	-892	-
特別損失	-	-	59	7.5%	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	263	13.6%	-715	-90.2%	-979	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

同社においても、2020年1月及び2月についてはコロナ禍の影響は出始めていたものの、前年同期を上回る営業収益となっていたが、3月以降の世界的な感染拡大により、予約数も大幅に減少した。なお、営業収益を収益区分別に見ると、海外旅行部門744百万円（前年同期比59.1%減）、インバウンド部門21百万円（同39.4%減）、グローバル部門27百万円（同65.4%減）となった。

利益については、コロナ禍が顕在化した2020年3月上旬時点で、経営基盤の安定化に向けた全社的なコスト見直しを行った。具体的には、人件費の削減（役員報酬の減額、新規採用の凍結、事業閉鎖による一部人員削減、休業対応など）458百万円、広告宣伝費の削減（サイト訪問数及び予約数減に伴う広告費用の圧縮）850百万円、その他費用の削減（取扱高に連動する費用の減少、人員数に連動する運営コストの減少、その他固定費の圧縮）640百万円など、広告宣伝費を中心に徹底的なコストコントロールを実行している。早期に実施したこともあり、販管費は約45%削減し、損益分岐点の低減を実現できた。なお、同社では短期の旅行需要回復は困難と判断していることから、通期で10億円以上のコスト削減を予定している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

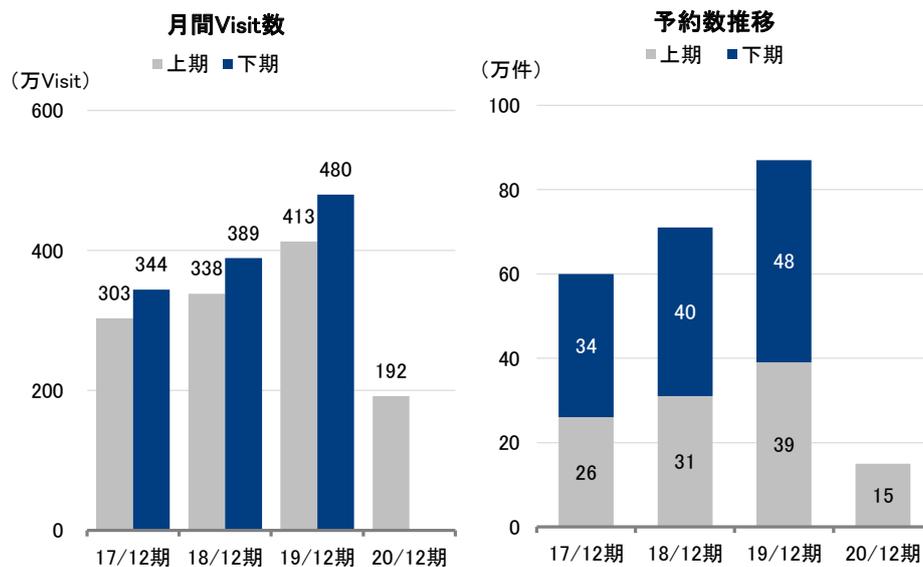
なお、コロナ禍が経済に与える影響の長期化が予測されるなかで、今後の同社の営業収益の計上が不透明な状況を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討した結果、繰延税金資産の取崩しにより法人税等調整額156百万円を計上している。

また、経営基盤の安定化に向けた取り組みとして、内部留保の維持に全力で努め、緊急事態策としての資金を確保した。具体的には、(株)三菱UFJ銀行及び(株)三井住友銀行とそれぞれ当座貸越契約を締結した。借入限度額は三菱UFJ銀行が10億円、三井住友銀行が5億円としており、既存契約のコミットメントライン枠としての5億円を合わせ、現時点において借入未実行残高の合計は20億円となる。機動的かつ安定的な資金調達枠を確保することで、手元流動性を厚くし、経営の安定性を高めるとしている。

業績動向

## 2. 予約数推移

日本を含む世界各国で出入国規制が強化されたことに伴い、同社サイトへの Visit 数・予約数ともに大幅に減少し、2020年12月期第2四半期累計期間における月間 Visit 数は前年同期比 53% 減、予約数は同 61% 減となった。特に4月～6月においては出国者・入国者ともに前年同期比 -99% の渡航者数となり、旅行需要がほぼなくなっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 3. 財務状況と経営指標

2020年12月期第2四半期連結会計期間末における流動資産は1,299百万円(前期末比4,191百万円減)となった。主に、コロナ禍の影響による予約数の減少及び多数のキャンセルの発生により、現金及び預金が2,771百万円、営業未収入金が1,276百万円減少したことによる。固定資産は763百万円(同169百万円減)となった。主に、投資その他の資産が164百万円減少したことによる。

流動負債は582百万円(前期末比3,566百万円減)となった。主に、コロナ禍の影響による予約数の減少及び多数のキャンセルの発生により、営業未払金が1,744百万円、前受金が1,491百万円減少したことによる。固定負債は75百万円(同74百万円減)となった。主に、長期借入金74百万円減少したことによる。

純資産は1,405百万円(前期末比720百万円減)となった。主に、ストックオプションの権利行使による新株式発行により資本金が10百万円、資本剰余金が10百万円増加したこと、親会社株主に帰属する四半期純損失715百万円を計上したことによる利益剰余金の減少、為替換算調整勘定により包括利益が16百万円減少したことによるものだ。

## 業績動向

**連結貸借対照表**

(単位：百万円)

	17/12 期末	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期 2Q 末	増減額
流動資産	3,221	4,379	5,491	1,299	-4,191
固定資産	451	732	933	763	-169
資産合計	3,672	5,111	6,424	2,063	-4,361
流動負債	2,588	3,389	4,148	582	-3,566
固定負債	545	347	149	75	-74
負債合計	3,134	3,737	4,298	657	-3,641
純資産合計	538	1,374	2,125	1,405	-720
自己資本比率	14.7%	26.9%	32.5%	66.6%	34.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業活動によるキャッシュ・フローは2,563百万円の支出（前年同期は962百万円の収入）となった。主に売上債権の減少1,275百万円などの収入要因と、仕入債務の減少1,742百万円、前受金の減少1,491百万円、税金等調整前四半期純損失564百万円などの支出要因による。投資活動によるキャッシュ・フローは固定資産の取得により124百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは65百万円の支出（同66百万円の収入）となった。株式の発行により21百万円の収入があったものの、長期借入金の返済により98百万円の支出があったことによる。この結果、現金及び現金同等物の四半期末残高は1,206百万円となった。なお、売上げの大幅な減少により現金も減少しているため、手元流動性を厚くするため、近日中に借入枠の一部を実施する予定である。また、借入れによる調達だけでなく、今後の企業価値向上につながる戦略的観点で資本政策全般を検討している。

**キャッシュ・フロー計算書**

(単位：百万円)

	19/12 期 2Q	20/12 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	962	-2,563
投資活動によるキャッシュ・フロー	-206	-124
財務活動によるキャッシュ・フロー	66	-65
現金及び現金同等物の増減額（-は減少）	807	-2,771
現金及び現金同等物の期首残高	3,170	3,978
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,978	1,206

出所：決算短信よりフィスコ作成

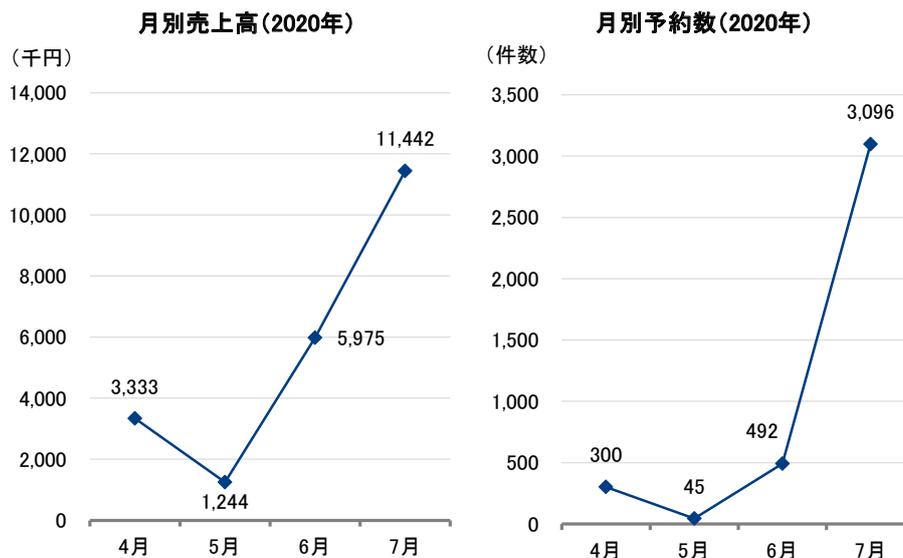
## ■ 今後の見通し

### 2020年12月期業績予想は未定としているものの、 第2四半期をボトムに営業収益は徐々に回復

#### 1. 2020年12月期業績見通し

2020年12月期の業績見通しについては、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。

なお、直近の月別売上高及び月別予約数は、5月をボトムに足元で回復傾向にある。月別売上高は5月に1,244千円まで減少したものの、6月は5,975千円、7月には11,442千円と回復している。また、月別予約数は5月に45件まで落ち込んだが、6月に492件、7月には3,096件と急速に回復している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2020年4月に日本政府が緊急事態宣言を発令した影響から、2020年12月期第2四半期は海外旅行だけでなく国内旅行の需要の喪失もあり、一層厳しい事業環境となっている一方で、7月以降、国内旅行の需要は徐々に回復している傾向にあること、世界各国への渡航制限がわずかながらに解除されている傾向にあることなどから、同社では2020年12月期第2四半期が業績のボトムとなり、第3四半期以降の営業収益は徐々に回復していくことを見込んでいる。しかしながら、日本人旅行者の多い米国など主要国が入国制限や入国後の行動制限を継続させていることや、日本国内での新型コロナウイルス感染症再拡大の懸念など不確定要素が多く、合理的な業績予想の算定ができないため、営業収益等の業績予想が可能となった段階で速やかに開示する方針としている。

## 2. 今後の方針

同社は、海外渡航が実質ゼロの状態でも、新たなサービスを通じて収益基盤を作る方針を打ち出している。また、需要回復期の競争力強化のため、本業の海外部門は各事業者と引き続き強固な連携基盤を作っていくほか、新業態に適応するための衛生管理ルールを今後も推進し、安心して旅行体験ができる市場を作ることを目指している。

# ■ 事業戦略・トピックス

**本業の人員をほぼ全て新サービスに投入し、  
事業投資の選択と集中による事業再編をいち早く実行。  
ウィズコロナ時代の旅にテクノロジーで挑戦する**

## 1. 事業投資の選択と集中

2020年12月期第1四半期の時点で、コロナ禍が同社の事業に与える影響を検討し、現事業の集中と選択を実行している。

### (1) 一部事業の閉鎖

訪日旅行者向けの「VELTRA」サービスである「グローバル事業（英語サイト）」「中華圏事業（中国語サイト）」を閉鎖した。これは、中期黒字化の計画が大幅に遅れることが想定され、より大規模な投資を行わない限り、計画通りの成長実現は困難であると判断したためである。

### (2) 継続する投資事業

一方で、子会社のリンクティビティが提供する日本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は継続している。これは、契約先が引き続き増加しているため。なお、非接触型の電子チケット化を推進する動きが高まるなか、訪日旅行者向けだけでなく日本人向けの電子化もサポートするため、スピード感を持って事業を推進する方針である。

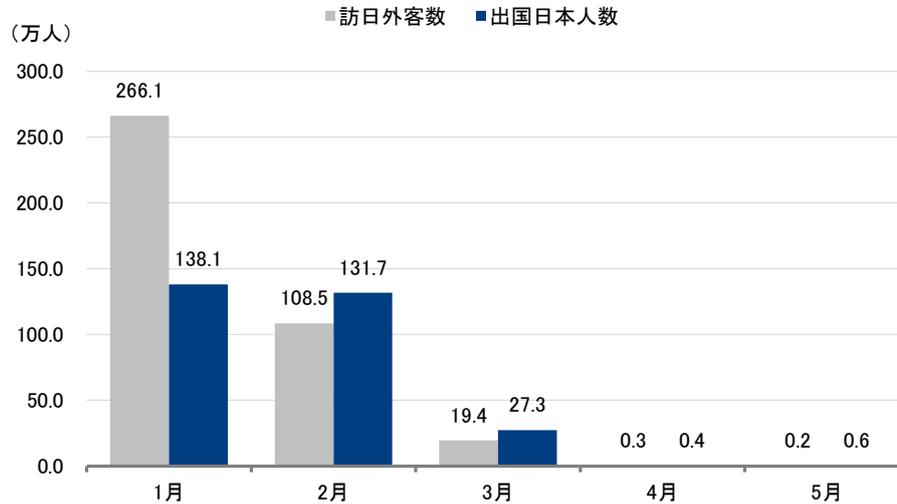
### (3) 新常態への取り組み

同社は新常態（ニューノーマル）時代に向けた旅行サービスの実施を検討している。これは、今後デジタル関連サービスが一層強化されると予測しているためである。国内市場の旅行回復を皮切りに、海外でも新常態時代に必要な新たな旅行体験が登場すると見ており、新常態における旅前ビジネスと新規顧客層を開拓し、新たな「体験」価値を創造する。同社は2004年のサービス開始以来、世界5,000社以上の現地アクティビティ催行会社との強固なパートナーシップのもとサービスを拡大してきたが、世界中の人々が旅行を控えている現状、旅行予約サービス以外で顧客と現地パートナー企業に対して貢献できることは何かないか、という課題に立ち向かう。新常態への取り組みに対しては、本業の人員をほぼすべて新サービスに投入することで、コロナ禍の影響を著しく受ける旅行業界をリードする存在として、既存のビジネスモデルにとらわれず、新たな観光体験の提供を目指す。

## 2. 事業環境

コロナ禍により、2020年4月には世界184の国と地域で日本からの渡航者に対して入国制限措置がとられ、旅行産業に大きな影響を及ぼしている。政府は改正新型インフルエンザ等対策特別措置法に基づく緊急事態宣言の全面解除を受け、社会経済活動を段階的に拡大する指針をまとめ、新型コロナウイルス感染防止策と社会経済活動を両立させる方針を打ち出している。消費喚起策「Go To キャンペーン」のほか、8月には茂木敏光外務大臣がほぼ半年ぶりとなる閣僚の外国訪問を活発化させており、新型コロナウイルス感染拡大防止に向けた支援策のほか、入国制限の緩和をめぐる各国の外相との協議に臨んでいる。

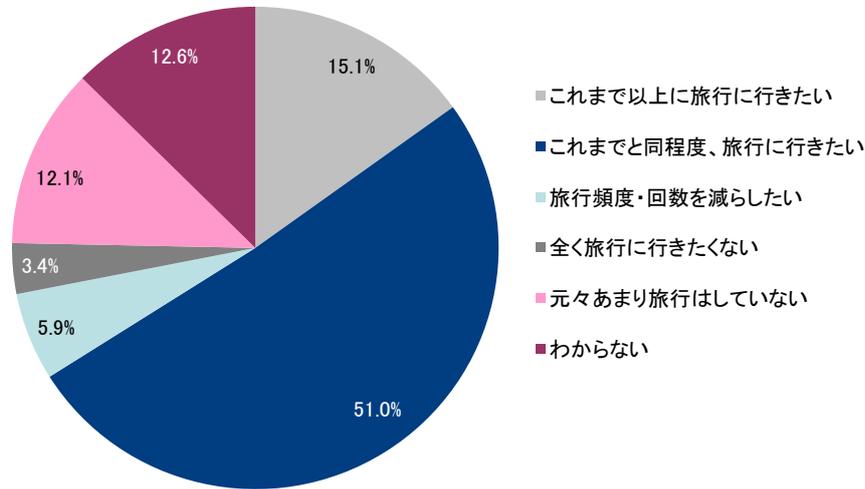
**月別訪日外客数・出国日本人数(2020年)**



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

しかし、今後、渡航制限が解除された後も、旅行や長距離移動への不安は続く予想される。コロナ禍の収束時期は未だ不透明なうえ長期化が予想されるなか、感染予防策のコストが事業者の負担増にもなる。また、新常態への対応が困難なサービスは淘汰されることになるだろう。一方で、同社にとってこの事業環境がプラスとなる面もある。具体的には、コロナ禍収束後の旅行意向は約7割が変わらず前向きであること、外出自粛によりオンラインサービスが加速されること、本業の人員をほぼすべて新サービスに投入できることなどが挙げられる。

### 新型コロナウイルス感染症収束後の旅行意識



出所：(公財)日本交通公社「新型コロナウイルス感染症流行下の日本人旅行者の動向」よりフィスコ作成

### 3. 新 CTO に坂水氏が就任

2020年5月に、新CTO（最高技術責任者）として坂水健一郎（さかみずけんいちろう）氏が就任した。坂水氏はこれまで、Microsoft Corporation <MSFT>でのソフトウェア開発シニアマネージャーを経て、LINE <3938>、楽天の技術部門長と執行役員を歴任。2017年からはウォルト・ディズニー・ジャパン（株）のExecutive Directorとして定額制動画配信サービスの立ち上げやアプリの開発などを統括し、日本マーケットにおける同社のデジタル化を推進してきた。

2020年5月の就任後すぐ、ウィズコロナ（新型コロナウイルス感染症流行下）時代に世界のリアルな「今」を届ける旅情報メディア「VELTRA Kite」の立ち上げを指揮。発案から約2週間でサービスをローンチさせる凄腕ぶりを発揮している。坂水氏のCTO就任により、同社ではこれまで以上に、開発のスピードアップと旅行予約テクノロジーのオンライン化を推し進めるとしている。

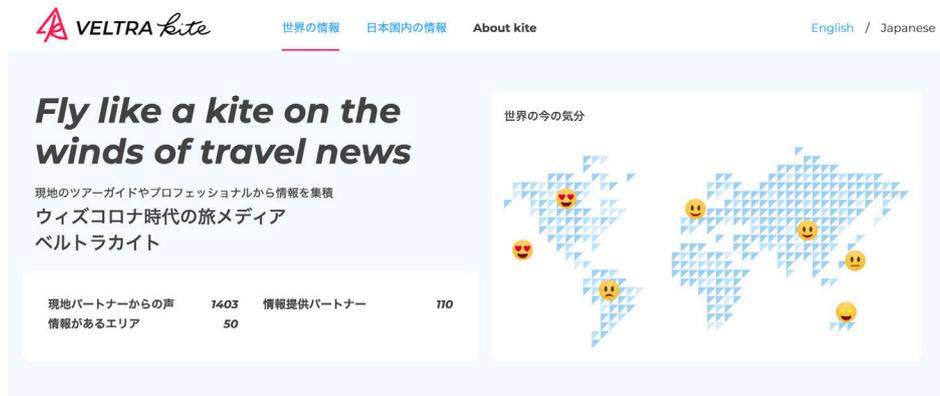
### 4. ウィズコロナ時代の旅メディア「VELTRA Kite」

世界各地のアクティビティ催行会社やガイドと提携し、現地のリアルな「今」を届ける情報発信サービスとして、2020年5月29日に公開した。ニュース等では各国の新型コロナウイルス感染者数などの情報が多く報道され、地域ごとの実態をキュレーション（特定の視点で収集、選別、編集）した情報がない。「現地の正しい“今”を配信し、コロナと共存した新しい旅のスタンダードを世の中に広める」というミッションのもと、地域ごとの生の情報をリアルタイムで伝える。ウィズコロナ、アフターコロナ（感染症収束後）の時代においても、世界中にネットワークを持つ同社だからこそ可能な細やかな情報サービスを提供する。なお、現地情報を発信できるプラットフォームとしてサービスを開始し、順次機能を拡充していく予定である。

事業戦略・トピックス

「VELTRA Kite」はヨーロッパ、アジア、オセアニア、ハワイやアメリカなど合計10ヶ国の現地パートナーからスタートしており、6月には50ヶ国、150名体制に拡大し、7月には100ヶ国、350名の現地パートナーを確保している。将来的には広告モデルによる収益化を図り、情報の提供元となる現地パートナー企業に広告収益を還元することで、旅行者の減少によって打撃を受けた世界各地のアクティビティ催行会社の支援につながるビジネスモデルを目指す。

「VELTRA Kite」



世界から寄せられた現地の声

- 日本国内
- ヨーロッパ
- 中東・アフリカ
- アジア
- ビーチリゾート
- ハワイ
- オセアニア
- アメリカ・カナダ
- 中南米・カリブ海

<p>ハワイ ハワイ島 カイルア・コナ</p> <p>今日</p> <p>しよーよー ツアーガイド ハワイ島マサシのネイチャースクール</p> <p>観光地の様子</p>	<p>ハワイ オアフ島</p> <p>今日</p> <p>Yasu 写真家/ツアーガイド Hoihoi Hawaii</p> <p>観光地の様子</p>	<p>インドネシア バリ島</p> <p>昨日</p> <p>ブトゥ太郎 現地ツアー会社 バリ・ツアーズ.com</p> <p>新型コロナウイルスに関する現地情報</p>
---	--	---

出所：ホームページより掲載

5. Product & Technology Division の設立

サービスのプランニングから設計、開発、QA（品質管理）まで一気通貫でのサービス開発を目的として、2020年7月に Product & Technology Division を設立した。「常にステークホルダーの期待を超えるサービスを提供することにより、市場をリードするソリューションプロバイダーとなること」をミッションに掲げ、「ワールドクラスのサービスを創造できるような開発チーム」をビジョンとしている。

この新体制ではマトリックス型組織を採用し、かつて機能別・事業別であった組織を再編成。複数の指揮系統のもと柔軟に開発リソースの最適化を図るとともに、各プロジェクトのシナジー効果を高めることを目指す。また指揮系統を機能単位で定義することで、各ファクションの役割と責任を明確にするとともに意思決定を迅速化させ、開発プロセスのスピードアップを目指す。

## 6. ツアー参加時の安全基準を策定

旅行者・事業者双方の取り組みで旅行への不安軽減を目指すことを目的に、現地ツアーやアクティビティの催行に当たり、旅行者が安心してツアーに参加するための5つの安全基準（健康管理、衛生管理、ソーシャルディスタンス、タッチレスソリューション、訪問先の選定）を、2020年6月に策定した。国内外の現地アクティビティ催行会社が行う衛生管理対策の基準を示し、顧客の旅行への不安要素をできる限り解消するほか、顧客自身にも衛生管理をお願いすることで、現地ガイドやドライバーの不安を軽減させるなど、双方向の安全基準を策定することで将来の旅行計画の一助となることを目指している。

### 新型コロナウイルス感染症対策 安全基準

～ 安心してツアーにご参加いただくために ～

#### 催行会社の取り組み

**健康管理**  
ドライバー、ガイドは体調管理に努め、ツアー中はマスクを着用に努めます。また37.5℃以上の発熱や風邪症状がみられる従業員は自宅待機とします。

**衛生管理**  
お客様が触れる部分はこまめな消毒をこころがけます。

**ソーシャルディスタンス**  
車内、観光、体験中はソーシャルディスタンスを守る工夫をし、こまめな換気を行うなどできるだけ3密を避けてご案内する様に努めます。

**タッチレスソリューション**  
ベルトラシステム等を利用し、申し込みから参加前までを権力オンラインで完結することに努めます。

**訪問先の選定**  
ツアー中に訪れる施設、レストラン等が十分な対策を取っていることを確認します。

～ 安心してツアーにご参加いただくために ～

#### お客様へのお願い

**健康管理**  
万全な体調のもとご参加ください。体調が優れない場合はご参加をお控えください。

**衛生管理**  
ツアー参加時には手指消毒をお願いします。ツアー中、とりわけ車内ではマスクの着用をお願いします。

**ソーシャルディスタンス**  
お客様ご自身でも身を守り、感染症予防にご協力をお願いします。

**タッチレスソリューション**  
ベルトラシステムを通じて事前予約していただくことで現地での接触機会を減らすことができます。

**訪問先の選定**  
訪問地域の感染状況や、ツアーガイドの急な体調不良により、やむを得ずツアーを中止する場合や行程を変更する場合があります。ご了承ください。

出所：ホームページより掲載

## 7. 国内各地の商品開発、新常态に対応した、持続可能なサービス

### 同社が提供する持続可能なサービス例



出所：ホームページより掲載

#### (1) 「エコツーリズム」の販売開始

2020年8月に、日本の豊かな自然や文化を敬い、未来に引き継いでいく心を育むことを目的とした「エコツーリズム」の販売を開始した。エコツーリズムとは自然や歴史、文化を観光資源として生かしつつも、そのような固有の資源について学び環境保全にも責任を持つことで、地域の持続的な発展にもつながる持続可能な観光のあり方を指している。同社ではその土地を熟知した専門性を有するガイド（インタープリター／自然解説員）から丁寧な説明を受けることで、環境保全や地域文化についての関心を高め、理解を促進させる。コロナ禍によって学校という当たり前であった教育の場が制限されたことから、子供たちに学びの機会を提供する必要性が高まっていると判断した。「エコツーリズム」への参加を通じて、自然について学び発見できる機会を子供たちに提供することで、日常においても、環境への配慮や地域を支援する意識を育むことを目指している。

#### (2) 「農泊体験ツアー」の販売開始

2020年7月に、農山漁村に滞在しながら日本ならではの文化や自然を生かした体験や地域の人々との交流などを提供する「農泊体験ツアー」の販売を開始した。農林水産省によって推進され、高齢化や人口減少などの問題を抱える農山漁村と都市との共生・対流を促し、地方創生にも繋がる観光コンテンツとして、また持続可能なビジネスを創出する新たなライフスタイルとしても注目されている。同社が提供する「農泊体験ツアー」は単なる宿泊ではなく、地域の人との交流や収穫、薪割り、釜戸を使った料理など昔ながらの「体験」が含まれており、すべて1泊～2泊で気軽に参加できる。コロナ禍で生活様式が一変し、都会にとどまる必要性が減りつつあるなか、より本質的な体験を子供たちにも提供する機会を与えられる商品を取り扱えないか、という小さな子供を持つ同社社員のアイデアから始まった。

#### (3) 「貸切観光タクシー」特集ページの公開

コロナ禍による移動自粛が2020年6月に全国的に解除されたことを受け、リスクの少ない「貸切観光タクシー」を利用した国内旅行を提案する特集ページを公開した。日本国内48の地域、350もの観光タクシー商品を取り扱っているが、観光タクシーならではの「利便性」に加え、「衛生管理」においても優れている点に注目し、リスクの少ない安心な観光手段として提案している。今後はアジアなど日本以外の周辺地域においても観光タクシーやチャーター等の取り扱いをさらに充実させ、将来の海外旅行の需要回復に備えていくとしている。

## 8. 「ベルトラ・オンライン・アカデミー」を開始

ハワイやヨーロッパ、南米アマゾンなど世界各地の人気ガイドがライブ中継でオンライン体験を提供する「ベルトラ・オンライン・アカデミー」のサービスを2020年7月に開始した。同社が持つ世界150ヶ国のネットワークから厳選された人気ガイドが、オリジナルのオンライン体験を自宅に届けるサービスで、旅の体験を実際の移動部分に限定せず、旅行に出る前を含め総合的に捉えることで、「いつか実際に体験してみたい」「このガイドに会ってみたい」といった未来の旅へのモチベーションにつなげることを目指している。

このサービスのポイントとしては、講師のほとんどは将来のリアルな旅行の際に会いに行くことができる現地ガイドであることである。オンライン体験を通じてその土地の文化や人に興味を持ち、旅前でより深く理解することで、リアルな旅行の感動を増幅させる。また、リアルな旅行ではなかなか行くことができない場所など、オンラインだからこそできるサービスを提供する。さらに、オンラインの特性を生かし、何らかの理由でリアルな旅ができない人も自宅で気軽に旅を体験できるという特長もある。なお、体験コンテンツはほぼすべてオリジナルとしている。

ラインナップを増強し、2020年末までに日本国内を含め100種類のオンライン体験の提供を目指している。また、初級・中級コースなど異なるレベルの体験を設け、同じ講師でもテーマごとにシリーズ化した講座を複数用意するなど、体験のバリエーションを増やしていくとしている。

## 9. 「マリンプロジェクト」の発足

マリリアクティビティの安全性向上と海洋環境の保全を促進する「マリンプロジェクト」を、7月23日の「海の日」に合わせて発足させた。本プロジェクトにおいて、アクティビティ体験を通じて海洋環境を守る大切さを伝える機会を創出するとともに、誰もが安全にマリリアクティビティを継続的に楽しめる環境の整備に努め、楽しむだけに留まらない、社会課題の解決にも寄与するサステナブルな旅行スタイルの実現を目指す。ツアーの参加をきっかけに、海洋環境汚染などの社会課題に興味を持つような体験を現地催行会社と共同で企画・開発するほか、海の事故や衛生面に配慮した安全・安心な体験の提供に努める。

# ■ 株主還元策

## 現在は事業成長に主眼を置く

現在は事業成長に主眼を置いているため、配当は行っていない。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ン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。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp