




2019年12月期 第3四半期
決算説明資料

ベルトラ株式会社

東証マザーズ：7048

目次

2019年12月期	第3四半期決算概要	P3
2019年12月期	業績予想	P10
2019年12月期	今後の取り組み	P14
	参考資料	P20

A person with their hair in a bun, wearing a yellow long-sleeved shirt, sits in a wooden boat with their arms outstretched. They are surrounded by lush green forested hills and a body of water. A semi-transparent white box is overlaid on the left side of the image, containing the text.

**2019年12月期
第3四半期決算概要**



FY2019 3Q 業績ハイライト

事業環境

出国日本人者数	前年同期比 + 7.6% の 1,506 万人 (2019/1月~9月) ※
訪日外客数	前年同期比 + 4.0% の 2,441 万人 (2019/1月~9月) ※

業績概況

前年同期比大幅増収増益を達成

営業収益	3,294 百万円	前年同期比	+ 33.6%
経常利益	739 百万円	前年同期比	+ 265.9%
四半期純利益	498 百万円	前年同期比	+ 577.7%

営業収益

7月~9月（旅行シーズン）の予約数が想定通り好調に推移
韓国関係・香港情勢による業績への影響はほぼ無し

トピックス

認知度UPのためのプロモーション施策を開始
JR東海ツアーズ社と提携 インバウンド向けサービス拡大



P/Lサマリー（連結）

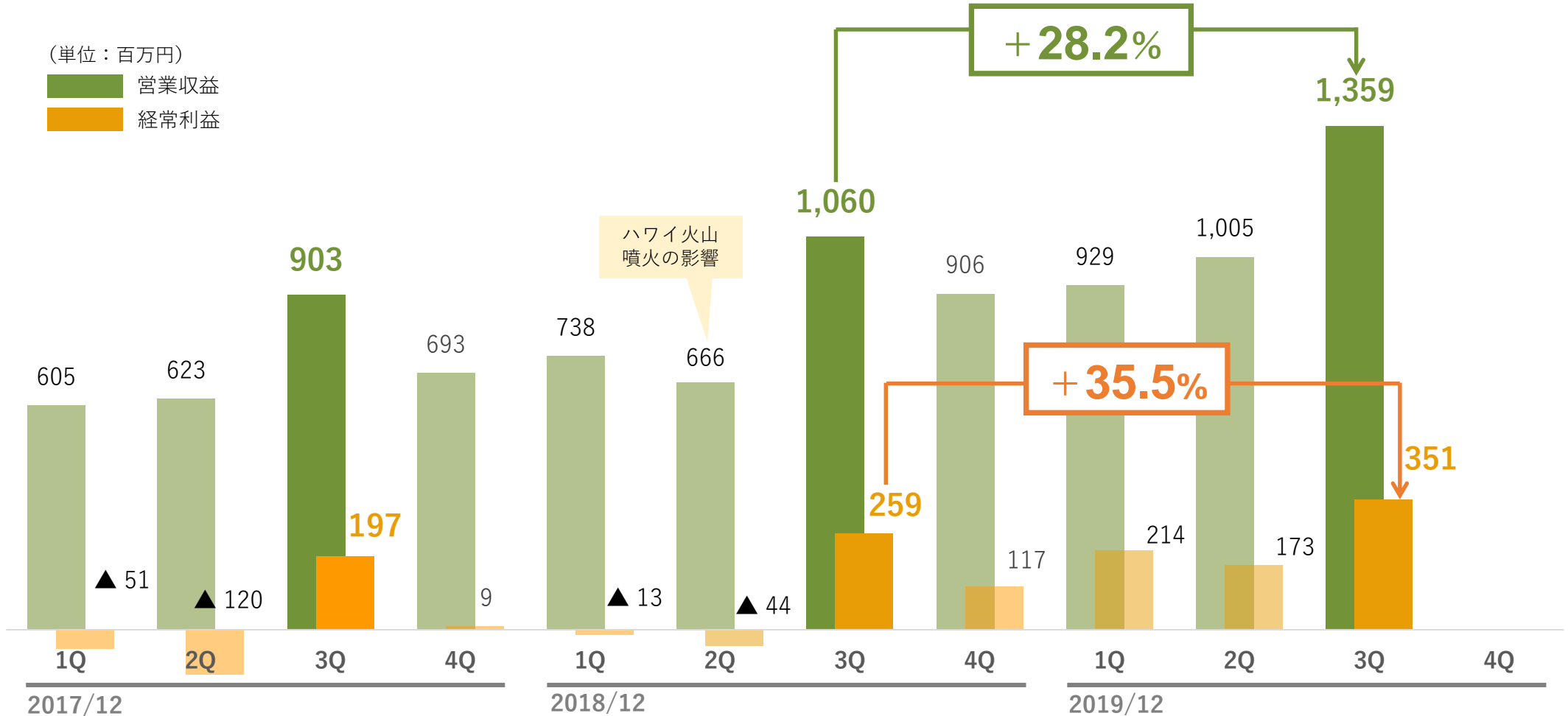
- 売上高は通期修正予想に対して想定通り進捗
- 利益は3Q時点で通期修正予想を達成。4Qにおいて来期に向けての先行投資を実行

単位：百万円	2018/12月期 3Q*	2019/12月期 3Q	増減率	2019/12月期 通期修正予想 (8月13日公表)	進捗率
営業収益	2,465	3,294	+33.6%	4,371	75.3%
営業費用	2,186	2,491	+13.9%	-	-
営業利益	278	802	+188.4%	800	100.2%
営業利益率	11.3%	24.3%	-	-	-
経常利益	202	739	+265.9%	729	101.3%
経常利益率	8.2%	22.4%	-	-	-
四半期純利益	73	498	+577.7%	502	99.2%
1株当たり四半期純利益（円）	2.77	17.48	-	17.61	-

※前年度同四半期は参考値として記載

営業収益・経常利益 四半期推移（会計期間）

■ 繁忙期である3Q（7月～9月）は、韓国関係・香港情勢の影響もなく想定通り順調に推移

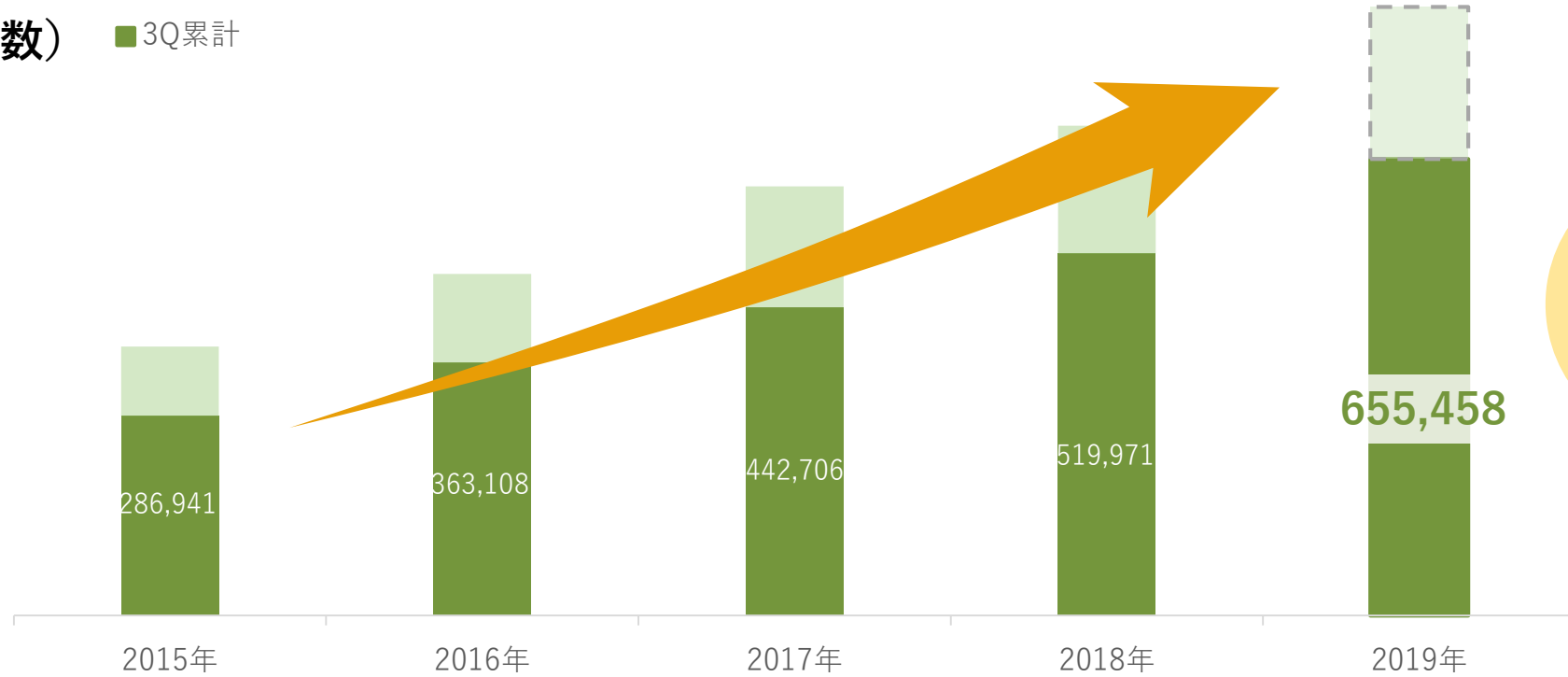




予約数推移

■ 予約数は前年同期比 **+26%** と堅調に推移。* 予約数はBtoC及びBtoB体験型ツアーの合計予約数

予約数推移 (件数) ■ 3Q累計



前年同期比
+26%

予約数 (件数)	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
3 Q (累計)	286,941	363,108	442,706	519,971	655,458
年間	386,489	490,661	611,875	718,681	



訪日向けB2Bオンライン販売も順調に予約数を拡大

- 訪日外客数の増加に伴い、当社グループ企業が構築した日本国内の公共交通機関と世界各国の旅行会社をつなぐ移動手段の予約プラットフォームシステムを導入する企業が増加し、予約数が増大。訪日向け商品をさらに強化していく

日本国内の公共交通機関
及び施設運営会社

国内鉄道各社
施設運営各社

2019年9月現在、
9社の鉄道パス及び施設チケットの
予約を取り扱い中

リンクティビティ社（当社グループ企業）



訪日外国人の国内移動をサポートする
予約プラットフォームシステムを構築

世界各国の旅行会社

海外 OTA企業
旅行会社等

現在、OTA・旅行会社200社以上と
契約随時拡大中

予約数

前年同期比：約18倍

2018
3Q累計
9,821件

2019
3Q累計
175,497件



トピックス

- JR東海ツアーズ社と連携し、インバウンド向け「新幹線往復＋特別クーポン」パッケージを取り扱い開始。競争力の高い新幹線関連商品を初ラインナップ

訪日外国人旅行者にとっての「旅ナカ」需要を満たす

高い
ニーズ

新幹線
往復チケット



目的地での
アクティビティに
利用できる
特別クーポン

旅程が
充実

- ベルトラの英語サイトで購入可能
- オンライン決済可能
- 目的地での滞在日数を1～7日の間で自由に選択可能

➡ インバウンドマーケットの需要にマッチ



人気の富士山・箱根
2エリア

**2019年12月期
業績予想**





P/Lサマリー（連結）

- 好調な事業環境を受け、**前期比2桁以上の増収増益**
- 中長期的な業容拡大のための広告宣伝費や人件費、人員増加に備えたオフィス移転等の投資を積極的に行うが営業収益の拡大によりそれらの費用は吸収し、**経常利益は前期比倍増を見込む**

（単位：百万円）

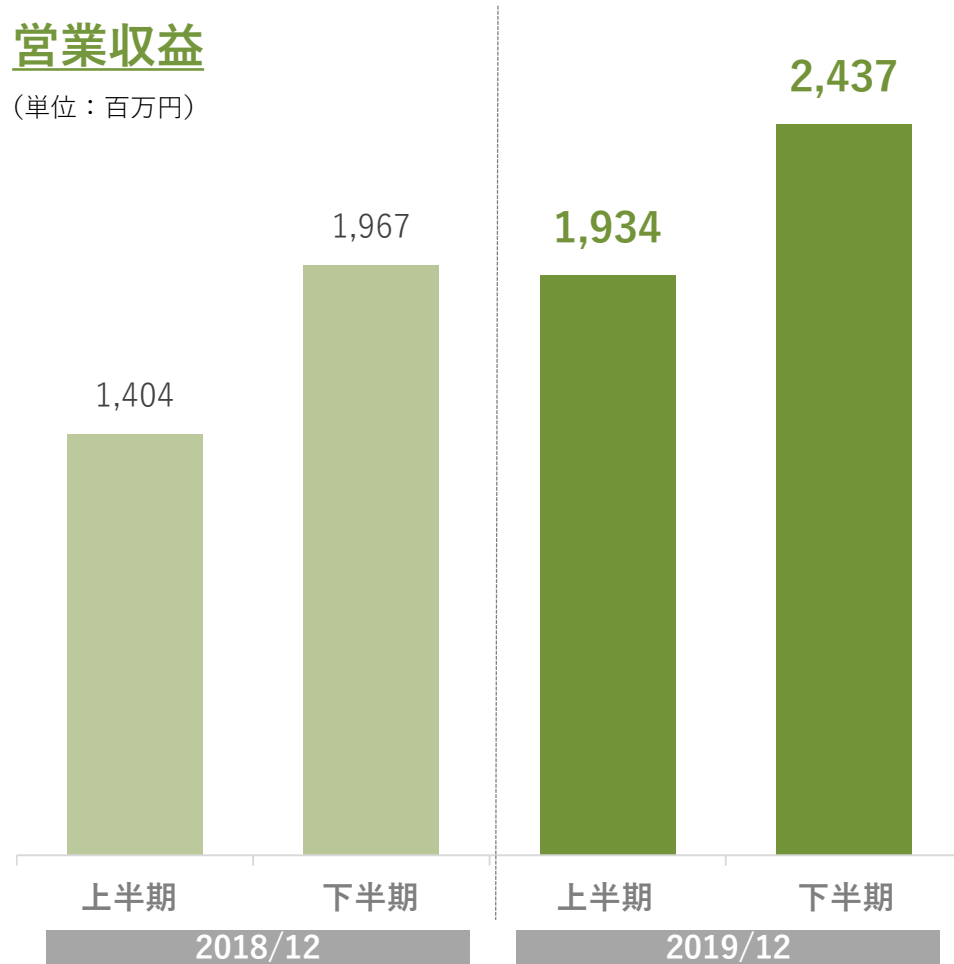
	2018年12月期 （実績）	2019年12月期 （修正予想）	対前期増減率 （%）
営業収益	3,371	4,371	+ 29.6%
営業利益	417	800	+ 91.9%
営業利益率	12.4%	18.3%	+ 5.9 p
経常利益	319	729	+ 128.5%
経常利益率	9.5%	16.7%	+ 7.2 p
親会社株主に帰属する当期純利益	311	502	+ 61.6%
1株当たり四半期純利益（円）	11.68	17.61	+ 5.93

FY2018-19 営業収益・営業利益 半期比較

- 下半期において認知度UP施策などの中長期的な事業価値向上のための積極投資を行う
- 上半期の好調な業績を踏まえ、来期に予定していたオフィス移転を前倒して実施

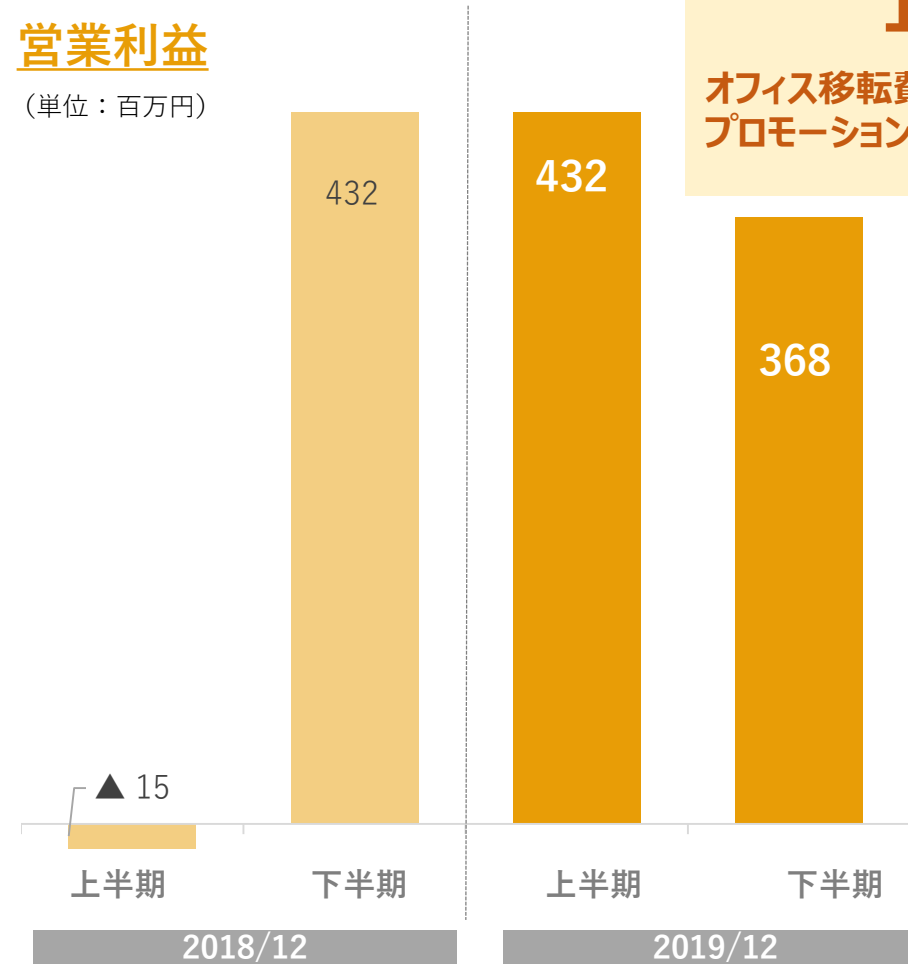
営業収益

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)





中長期的な事業価値向上のための投資

ファンの育成

- カスタマーデータベース整理 (CDP)
 - ・ 顧客コミュニケーションの最適化
 - ・ Web接客の最適化
 - ・ 広告の最適化による投資効率アップ

見込み顧客への接点増

- コンテンツマーケティング
 - ・ 新規コンテンツ作成による新たな顧客との接点構築
 - ・ 既存コンテンツの品質アップによるコンテンツ価値上昇
- 動画広告
 - ・ 動画作成によるYoutubeなどの新規集客チャネルの確保
 - ・ 動画プロモーション広告への投資
- インフルエンサーマーケティング

**2019年12月期
今後の取り組み**





ビジネス領域

■ 現地体験型オプションツアー専門予約サイト「ベルトラ」を支える3つのビジネス領域

BtoC

自社サイト経由

現地ツアー予約サービス
日・英・中・韓の4カ国語で提供



英語サイト



中国語サイト

BtoB

提携旅行会社経由

現地ツアー予約サービス



インバウンド向け

Linktivityによる 移動手段の 予約サービス

2017年より事業開始

日本の
公共交通機関



リンクティビティ社

世界各国の
旅行会社



グループ企業Linktivity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



ベルトラの強み

■ 商品価値・顧客満足度UPを叶えるビジネス基盤が当社の強みです。

40万件超の「旅」体験談

豊富な参加体験談により商品の評価をチェック。常に改善を実施することでお客様から選ばれる「旅」を提案

「安心・安全」を確保する 充実したオンラインサポート

言葉や文化の壁をバリアフリー化し、「旅」を楽しむサポートをすることで顧客満足度を向上し、リピートを促進

多様な販売チャネル

航空会社や大手～中小の幅広い旅行会社が当社の販売システムを導入、当社のシステムがパートナー企業の強みとして活用



世界各国に5,000社超の 催行会社ネットワーク

世界各国の体験型ツアーを実現する国内最大級の催行会社ネットワーク

世界各国に6,000人超の プロツアーガイドネットワーク

感動の旅を案内する、ホスピタリティに溢れた魅力的なプロツアーガイドを確保

現地体験型ツアーへの関心を高める 積極的なメディア発信

自社メディアやSNSで体験型ツアーの楽しさを情報発信



商品価値 & 顧客満足度 UP!



成長戦略

営業収益を伸ばす3つの戦略

■ 販売チャネルの拡大

- BtoC戦略：自社サイトからの成約率の向上
- BtoB戦略：旅行関連企業との提携強化でBtoB予約数を増加、販売チャネルの開拓
- インバウンド向け：Linktivityプラットフォームとの連携先開拓

■ 現地到着後サービス強化

- アプリで到着後の当日での予約販売を強化
- 旅行中の予約利便性向上させ、クロスセルを向上

■ 独自性の追求

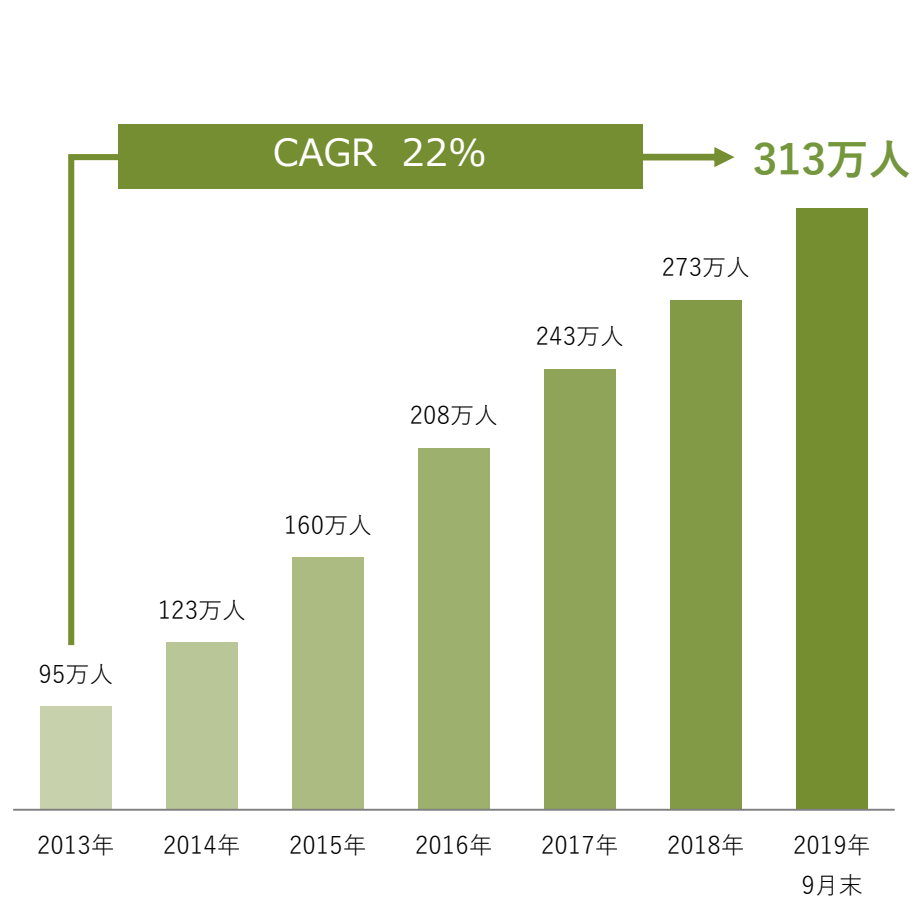
- 当社の強みを生かし、味わったことのない感動を体験させてくれるツアーガイド情報サイト等独自のメディアを開発
- 各種メディアにおけるWeb接客の最適化を図り、お客様のニーズに合った商品がスピーディーに見つかるようサポートすることで成約率向上、リピーター増加も図る



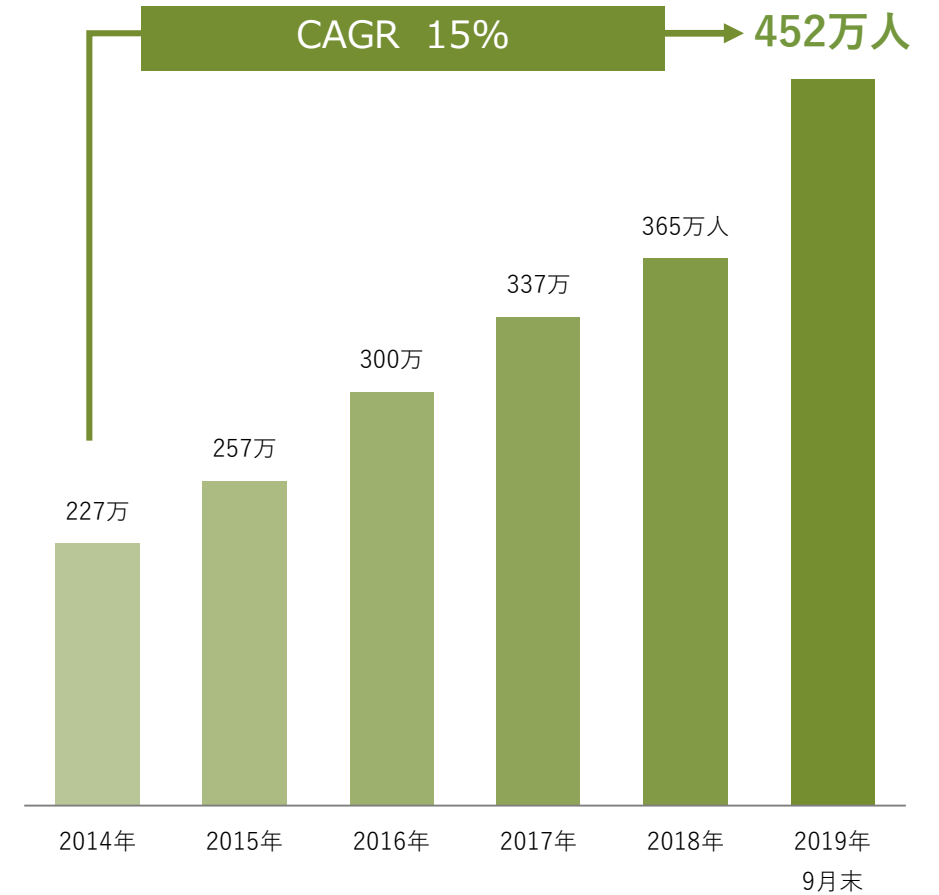
KPI推移（会員数、Visit数）

■ 会員数、月間Visit数ともに増加傾向

会員数（累計）



月間Visit数（月平均）





參考資料



事業概要

- 旅先の現地体験ツアーに特化したオンライン予約サービス「ベルトラ」の運営



VELTRA changes TRAVEL

何が体験できるかで旅先を探す



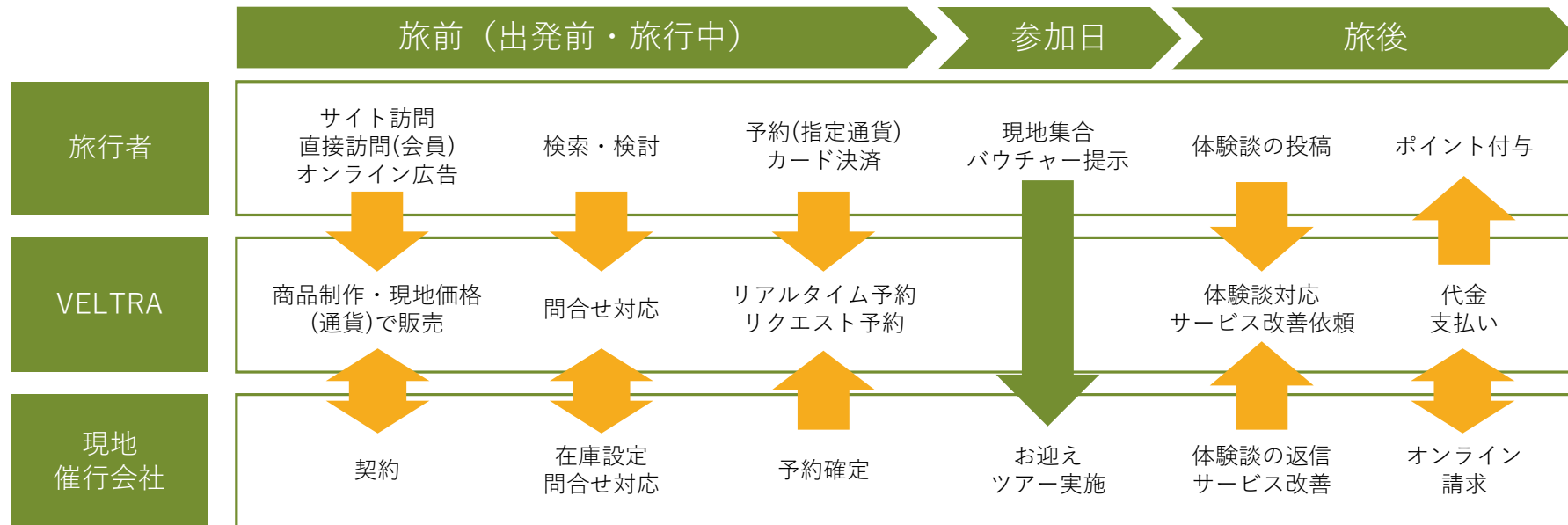
150ヶ国1万種類以上の体験ツアーを現地価格で旅行前でも予約可能





当社のビジネスモデル

- 世界各地を周りツアーを主催する現地催行会社と直接契約
- 市場別に最適化した商品を当社にて作成。プロモーションを実施し販売
- 販売価格は現地と同じ価格(各国通貨)、決済時はユーザーの通貨にて決済
- 営業収益は販売価格から仕入代金を引いた手数料収入
- 旅行者が任意で投稿した体験談を元に商品の改善を実施

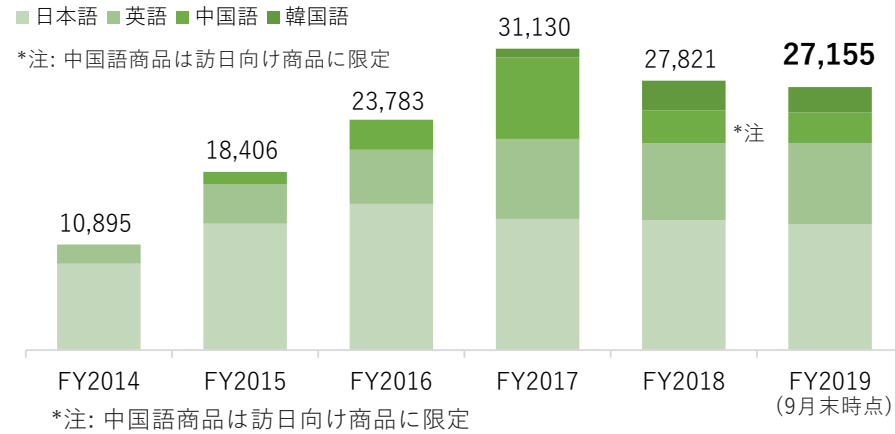




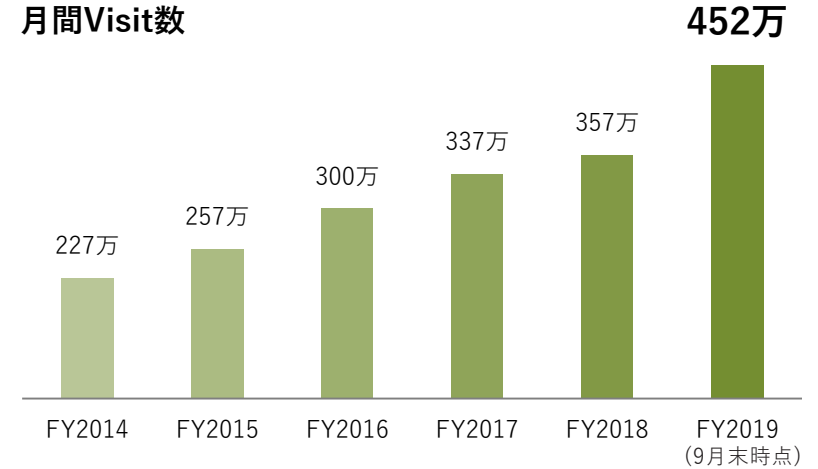
当社の特長：様々な消費者ニーズに対応した商品ラインナップ

- 世界150ヶ国、約5,000社で取扱は国内最大級。4カ国語で提供
- 様々な消費者ニーズに対応する商品を提供し、特に個人旅行者の支持を獲得

各市場別(言語別)商品数の推移



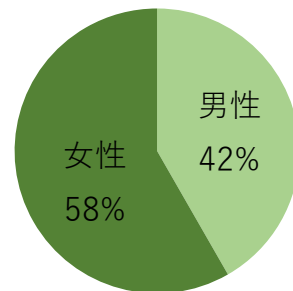
月間Visit数



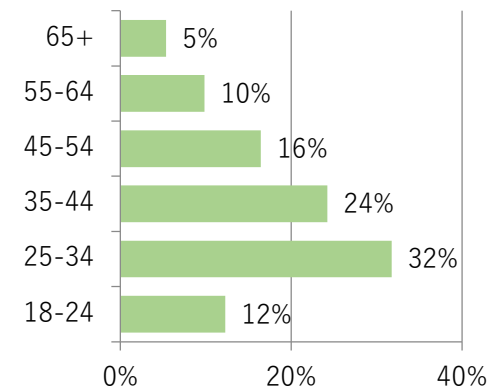
契約先事業者数



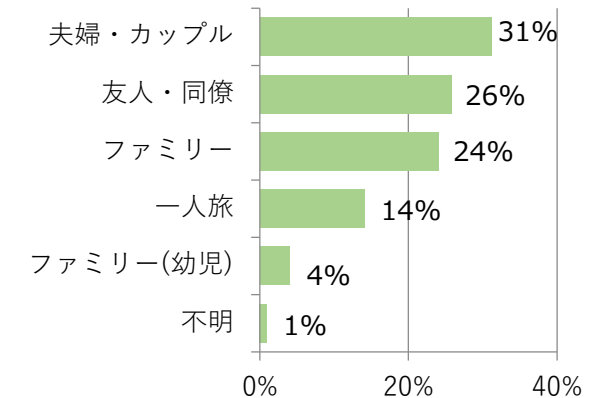
利用者性別



年齢層



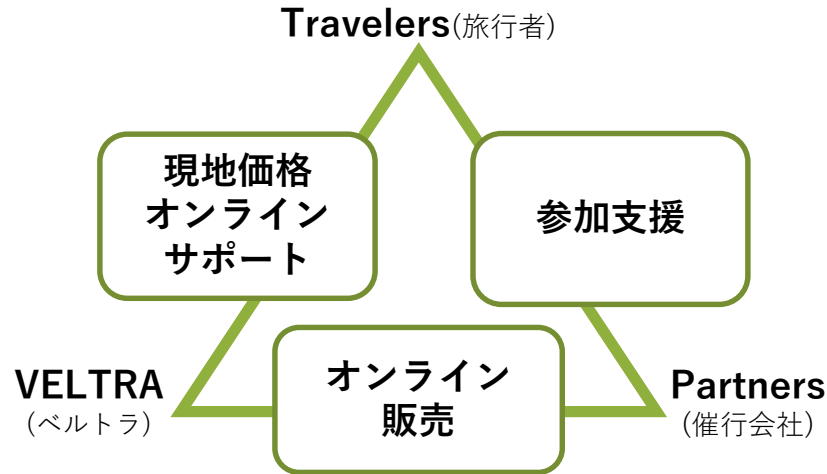
同行者





当社の特長：オンラインで完結するリアルタイムなサポート

- 豊富な商品と情報量と待ち時間なくリアルタイムに旅行者に提供
- 顧客の心理的不安（文化や言語の壁等）を排除する365日体制のサポートで安心感を提供



オンライン販売

小規模の事業者でも販売機会を提供。
アジア市場を強みに新たな市場を提供

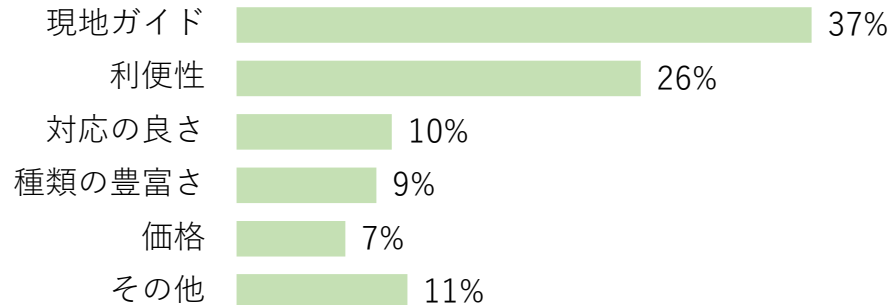
現地価格オンラインサポート

全て催行会社が販売する現地価格で提供。
4言語で365日オンラインサポート

参加支援

旅行者が自力で集合場所へいくための詳細な案内
バウチャーの電子化促進でスムーズな予約を提供

NPS*評価によるベルトラの推奨理由



*NPS=Net Promoter Score 顧客のロイヤルティを測るための指標

カスタマーエクスペリエンス ≧ カスタマーサービス ベルトラを通じて体験した全てに責任を持つ

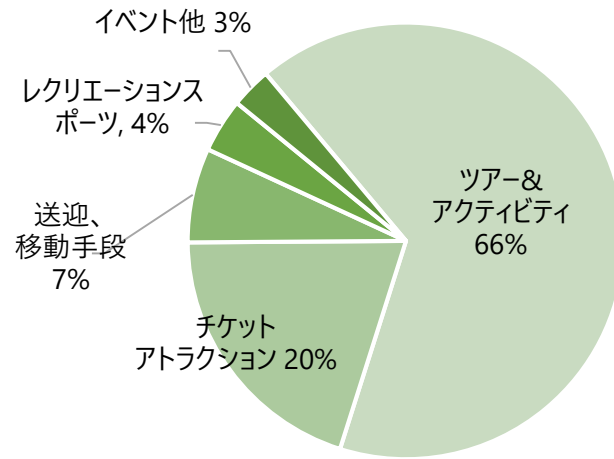
1. 市場の提供だけでなく商品そのものの品質まで管理
2. オンラインによる365日サポート
3. 英語・日本語・中国語・韓国語対応



当社の特長：世界各地の個性豊かなプロのツアーガイド

- 人(旅行者)と人(ガイド)との国際交流を促進するツアー&アクティビティが当社の主力商品
- 現地を熟知したプロフェッショナルなドライバーが効率的かつ安全な移動手段を提供
- サービスの質と安全性の両立は催行会社とのリレーションシップあってこそその当社の強み

商品の構成



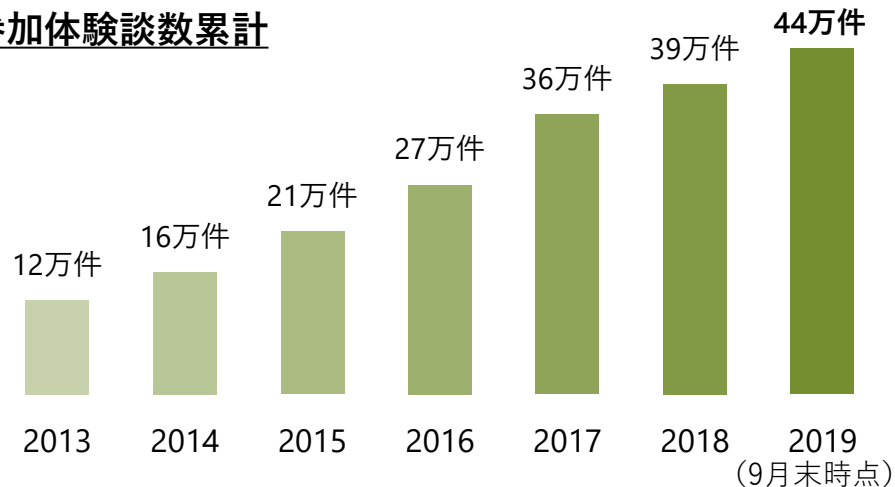
* 対象商品の詳細は巻末資料「販売対象商品」を参照



当社の特長：40万件を超える充実した参加体験談

- ベルトラで参加した方だけの投稿。詳細な体験談は参加を検討する旅行者の共感ポイントに
- 投稿率の高さはホスピタリティの高いツアー&アクティビティのサービスに関連
- ネガティブコメントは放置せず、全て事実関係を確認し商品改善へ

参加体験談数累計



体験談を元にさらにサービス向上をさせる



ガイド・ドライバーへの感謝のメッセージ

ダイスケさんのイルカ愛が“はんばないって、、、”&船長のヒトミさんも最高でした。
 投稿者: イシカワ母さん, 2018/08/23
 3人の子供の計4名で参加しました。ガイドのダイスケさん、イルカ愛が素晴らしかった。優しく、面白く、港に着くまでの車中も皆を楽しませてくれました。沢山のイルカを皆に見てもらおうという気持ちが伝わりました。実際たくさん見れました。船長のヒトミさんがまた素晴らしく、...

すごいガイドさんでした！
 by: manaさん 2018/11/15
 今回タイは2回目ですが友人は初めてだったので、こちらのツアーに参加しました。ガイドさんは日本語ペラペラで、所々説明もしてくださり、写真を何度も撮ってくれたり、とても優しい方でよかったです！やはりとても暑いので効率よくまわる事ができるこちらのツアーはいいですね！半日だけでしたがかなり満足できる内容でした。ありがとうございました！

日本では絶対出来ない体験を堪能！
 by: Hiroさん 2018/11/13
 午後からのツアーを体験してきました。ハノイ旧市街は、まさにカオスそのもの。大型バスや車が走っている隙間を沢山のバイクが道のあちこちからクラクションを鳴らしながら走ってくる風景やお店の種類が違ふ沢山のストリートに 小さなプラスチックの椅子に座って話す大勢の人々 傘帽子の天秤棒をぶら下げて、花や魚を売る たくましいお母さん、全て日本では見る事の出来ない光景を目の当たりにして凄く刺...

ドライバーのシュウさん、ニコルさんありがとう！最高の旅でした(^-^)
 by: ひよこピーさん 2018/11/14
 日本語が通じるのか、希望通り観光出来るのか不安でしたが中国語ドライバーのチャーターを予約しました。結果、本当に楽しく充実した台湾旅行になりました。野柳→十分(天灯上げ)、十分大瀑布→九份→士林夜市の予定で観光プランをオーダーしていましたが、当日、私達の希望を盛り込みつつも更にオススメのプランを提案し、効率よく回るプランを立ててくれました。更にガイドブックには載っていない場所にも案内...

一生の思い出って言ってる人だだけしょうもない人生やねんって思ってたけど.....
 by: kw.jjさん 2018/11/16
 最高でした！！運良く私たち2人だけのプライベートツアーで天気にも恵まれ、素晴らしい景色に加スタカさんのガイドが面白かったです。ブルーマウンテンズは素晴らしい景色で映えスポット。スリーシスターズも圧巻の景色。そしてなによりジェノランケープが深くほどの美しさ。感嘆。ため息。自然が創り出した神秘の世界。ジェノランケープにいたのは2時間ほどの時間でしたがあつという間に狐につままれた気分...

最高のツアーでした！
 by: ゆーさんさん 2018/11/15
 11月に参加した者です。日本人のさとこさんがガイドをしてくれて安心しました。初めはフルーツだけのツアーかとおもいきや、景色の良い海や山に連れて行ってくださりとても楽しめました！！フルーツ農場に到着後は細かいたところも含め、日本語でフルーツや栽培等について説明を受けながら回っていき、途中途中でフルーツを食べました。個人的には金柑が衝撃的に美味しかったです。11月でも沢山のフルーツを...続きを見る



会社概要

社名 ベルトラ株式会社
 本社 東京都中央区京橋1-18-1
 資本金 5億2459万円 (2019年9月30日現在)
 創業年 1991年11月 (VELTRA.com事業開始 2004年)
 決算期 12月
 従業員数 本社 168名 (231名)
 連結 262名 (328名) ()は臨時雇用含む

子会社 [シンガポール] LINKTIVITY PTE.LTD.
 [マレーシア] VELTRA Malaysia Sdn. Bhd.
 [フィリピン] VELTRA PHILIPPINES, INC
 [米国(ハワイ州)] VELTRA Inc.
 [韓国] VELTRA KOREA Inc.

営業所

ロンドン、バンコク



役員	代表取締役社長 / CEO	二木 渉
	取締役 兼 海外部門管掌	萬年 良子
	取締役 兼 訪日部門管掌	倉上 智晴
	取締役 兼 管理部門管掌	皆嶋 純平
	取締役 兼 グローバル部門管掌	イスラット エマニュエル
	社外取締役	白石 徹
	社外取締役	鈴木 学
	社外取締役	カスバート ロドニー
	監査役	池田 哲司
	非常勤監査役	毛利 正人
	非常勤監査役	野田 泰司



「働きがいのある会社ランキング」
3年連続ベストカンパニーに選出



沿革

- 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
北米市場向けのハワイ現地ツアーを運営する「HawaiiActivities.com」
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 クアラルンプールにシステム開発会社としてVELTRA Malaysia Sdn. Bhd.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
「CityDiscovery.com」を運営するCity Discovery 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社との事業提携にて韓国語サイト開設
主に日本の鉄道・移動手段に関する商品をアジア市場に供給することを目的としてシンガポールに
LINKTIVITY PTE.LTD. を設立 B2B向けビジネスを本格開始
- 2018 東京証券取引所マザーズ市場への上場
- 2019 ベルトラコリア株式会社（VELTRA KOREA Inc.）設立



企業理念

関わるすべての人達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する

独自の存在感

幅広い地域と商品バリエーションだけでなく
質の高いサービスの両立を実現

国際交流

国境を越えた人と人との関わりを重視し、
特にツアーガイドによる旅行体験を重視

共存共栄

企業連携での協業でさらに価値を提供し
観光産業全体を繁栄させていく



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。