



2019年12月期 第2四半期
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2四半期決算概要	P3
2019年12月期	業績予想	P11
2019年12月期	今後の取り組み	P15
	参考資料	P25

A woman with short brown hair, wearing a white button-down shirt over a dark blue top, is smiling and taking a selfie with her smartphone. She is standing in front of a traditional Chinese temple with a large, ornate wooden roof and many red lanterns. The background is filled with yellow lanterns.

**2019年12月期
第2四半期決算概要**



FY2019 2Q 業績ハイライト

1. 前年同期比**増収、大幅増益を達成**

日本人の海外渡航者数の増加や当社プロモーション効果もあり

GW需要が想定以上に好調、**通期業績予想を上方修正**

2. 効率的な広告宣伝や採用活動により、コスト圧縮

コスト圧縮分は中長期的な事業拡大のための認知度アップ施策等に投資

3. 販売チャネルの拡大等の**成長戦略が順調に進捗**



P/Lサマリー（連結）

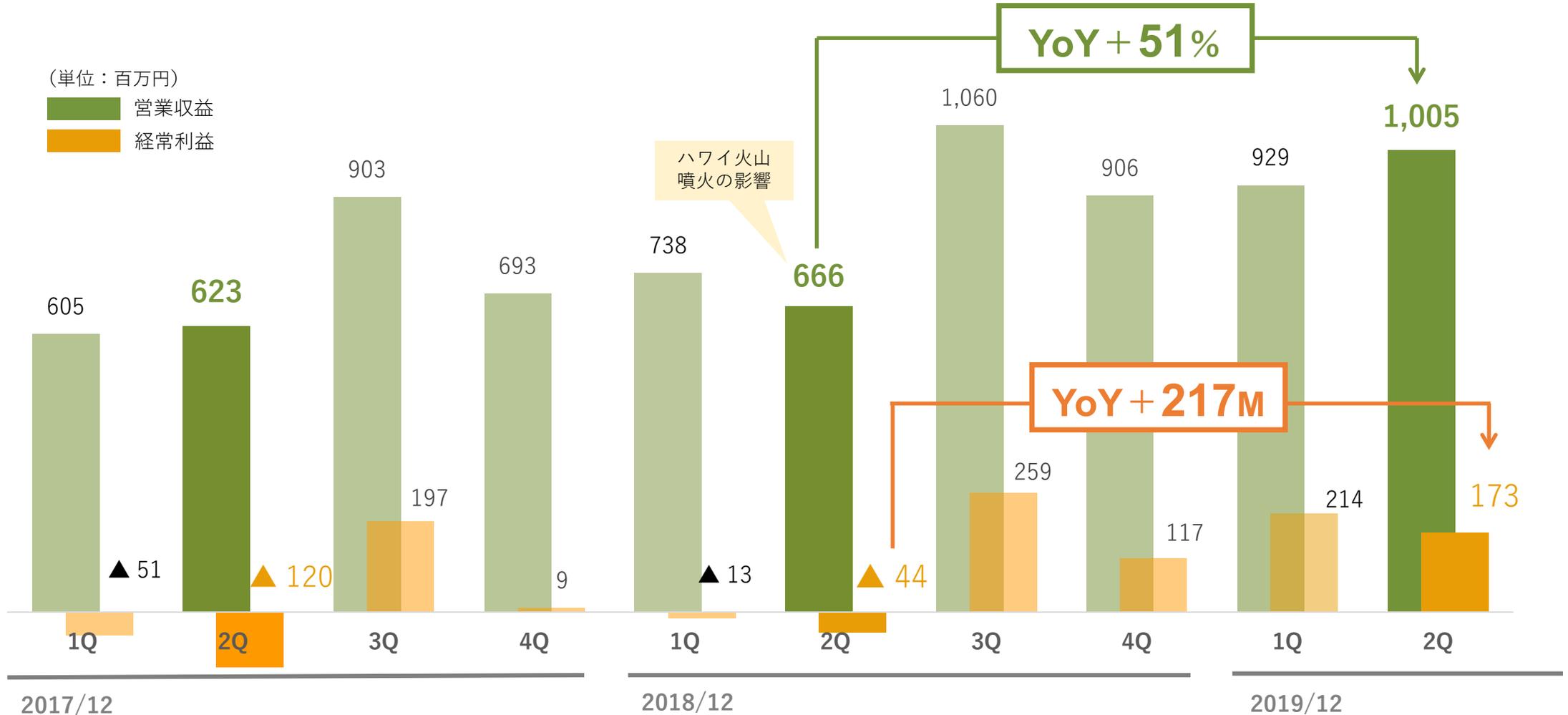
- 好調な事業環境と販促施策が奏功し、収益、利益ともに修正予想も上回る業績で着地
- 利益については前年同期で事業投資フェーズが完了し、収益化フェーズへ移行。
かつ効率的な広告宣伝と順調な採用活動によりコストが圧縮され、その分プラスに転じる

単位：百万円	2018/12月期 2Q*	2019/12月期 2Q	増減率	2019/12月期 2Q 予想 (当初予想)	2019/12月期 2Q修正予想 (5月14日公表)
営業収益	1,404	1,934	+ 37.7%	1,694	1,876
営業費用	1,420	1,502	+ 5.8%	-	-
営業利益	△15	432	-	89	300
営業利益率	-	22.4%	-	-	-
営業外収益	2	0	-	-	-
営業外費用	44	45	-	-	-
経常利益	△57	387	-	63	259
経常利益率	-	20.0%	-	-	-
四半期純利益	△46	263	-	32	174
1株当たり四半期純利益（円）	-	9.24	-	1.12	6.11

※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）

- 利益は収益化フェーズへ
- 当社グループの営業収益及び利益について、旅行シーズンの7月から9月に増加する傾向

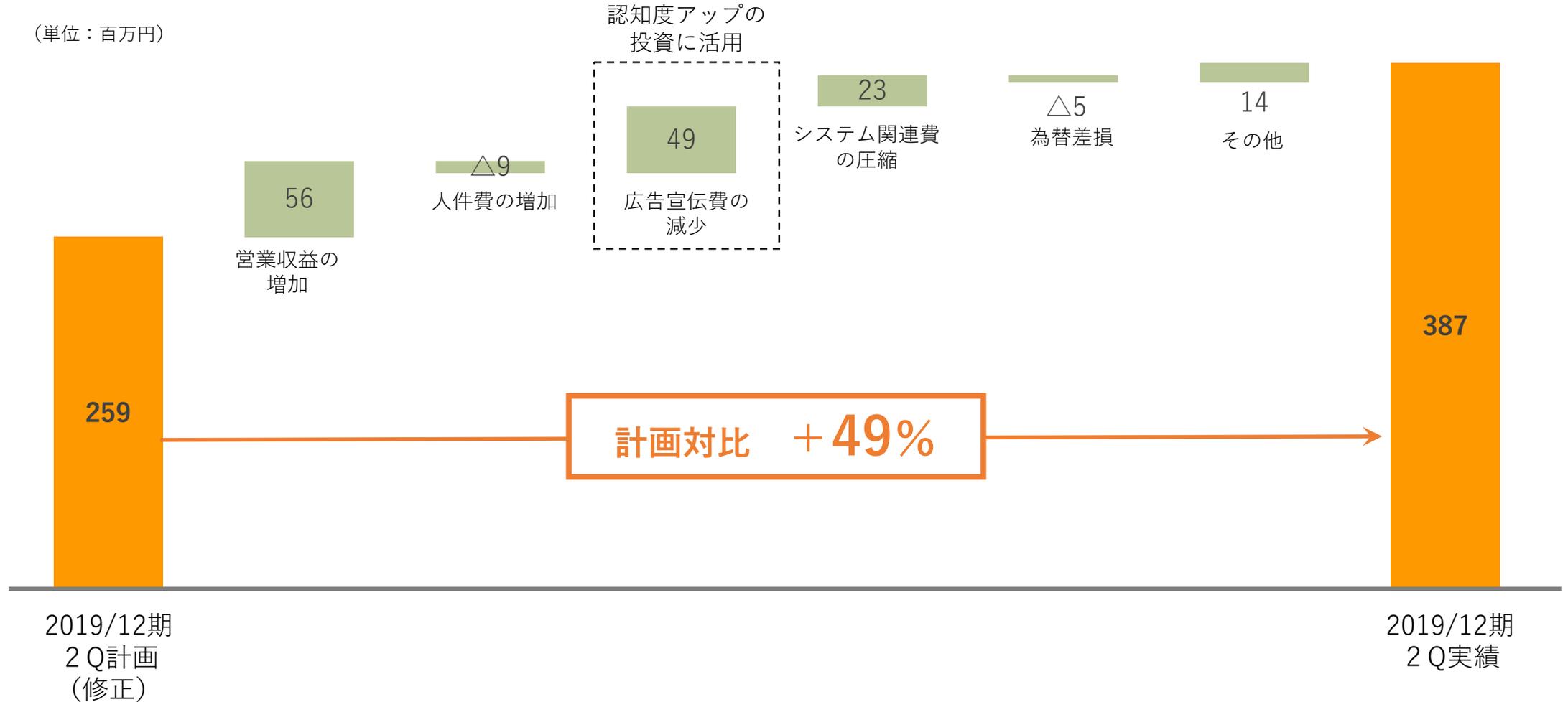




2Q 経常利益予実分析

■ コスト効率化および圧縮できた分は下半期において**営業収益拡大のための認知度UP施策**に投資予定

(単位：百万円)





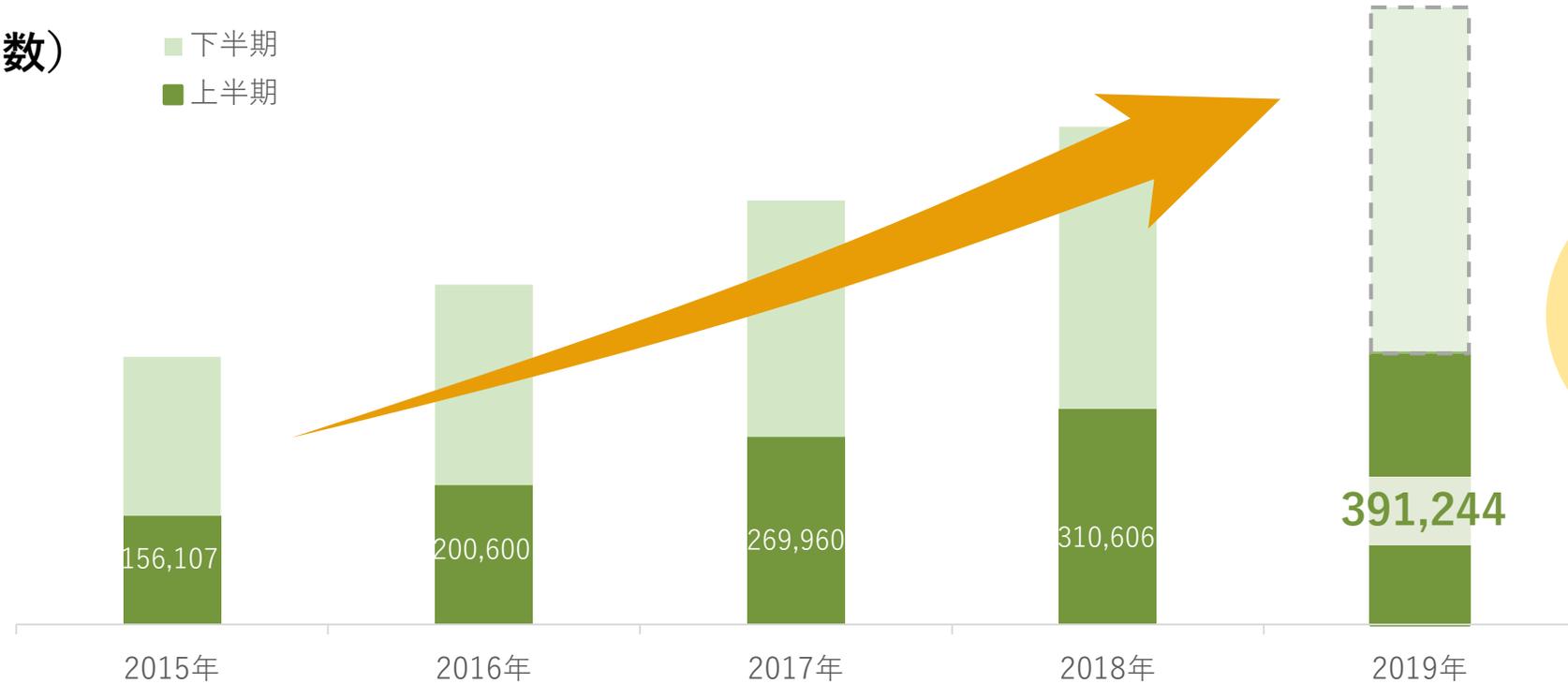
予約数推移

■ 予約数は前年同期比 **+26%** と堅調に推移。当社グループの予約数は下半期に増加する傾向

* 予約数は体験型ツアーの予約数のみを集計

予約数推移（件数）

■ 下半期
■ 上半期



前年同期比
+26%

予約数（件数）	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
上半期	156,107	200,600	269,960	310,606	391,244
下半期	230,382	290,061	341,915	408,075	
合計	386,489	490,661	611,875	718,681	



B/Sサマリー（連結）

- 事業が好調に推移し、主に現金及び預金が806百万円増加し資産が増加
- 流動負債においては、主に営業未払金と前受金が増加、固定負債においては長期借入金が減少
- 純資産が増加し、自己資本比率は約30%

単位：百万円	2018/12月期	2019/12月期 2Q	増減額
流動資産	4,312	5,321	+1,009
固定資産	799	824	+24
資産合計	5,111	6,145	+1,034
流動負債	3,389	4,092	+702
固定負債	347	248	△99
負債合計	3,737	4,341	+603
純資産合計	1,374	1,804	+430
自己資本比率	26.9%	29.4%	+2.5 p



C/Fサマリー（連結）

- 順調な営業活動の結果、主に四半期純利益、前受金が増加し、営業活動によるキャッシュ・フローは 962百万円
- 主にソフトウェア投資の固定資産取得 160百万円により、投資活動によるキャッシュ・フローは △206百万円
- 株式発行収入 165百万円、長期借入金の返済 98百万円により、財務活動によるキャッシュ・フローは 66百万円

	2019/12月期 2Q
単位：百万円	
営業活動によるキャッシュ・フロー	962
投資活動によるキャッシュ・フロー	△206
財務活動によるキャッシュ・フロー	66
現金および現金同等物の四半期末残高	3,978



**2019年12月期
業績予想**



P/Lサマリー（連結）

- 上期の好調な業績推移に加え、**下期業績も堅調に推移**する見込み
- 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 （%）	2019年12月期 （当初予想）	対当初予想 増減率（%）
営業収益	3,371	4,371	+29.6%	4,055	+7.8%
営業利益	417	800	+91.9%	600	+33.5%
営業利益率	12.4%	18.3%	+5.9 p	14.8%	+3.5p
経常利益	319	729	+128.5%	547	+33.3%
経常利益率	9.5%	16.7%	+7.2 p	13.5%	+3.2p
親会社株主に帰属する当期純利益	311	502	+61.6%	356	+41.0%
1株当たり四半期純利益（円）	11.68	17.61	+5.93	12.49	+5.12

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

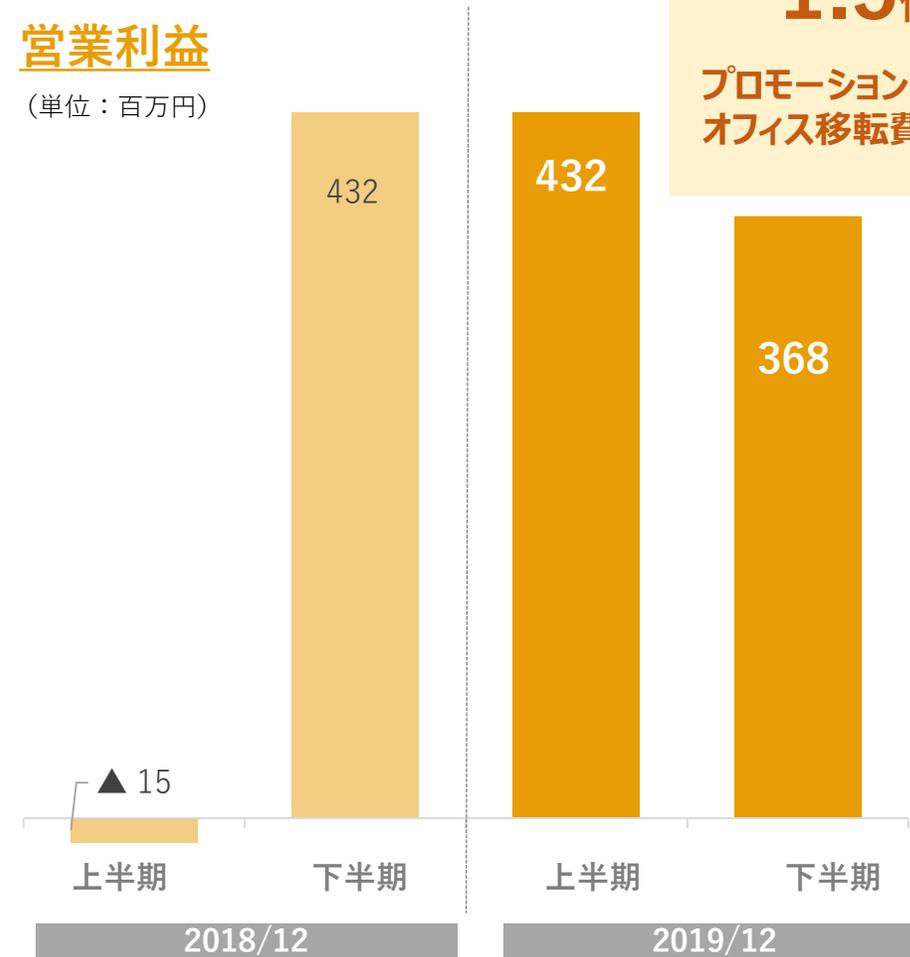
営業収益

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



下半期 追加投資
1.5億円
 プロモーション費用 85
 オフィス移転費用 65



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





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

時代や個人のニーズに合った商品を
スピーディーに提供

商品価値 & 顧客満足度 UP!

成長戦略（成長イメージ）

営業収益を伸ばす 3つの戦略



販売チャネルの拡大



現地到着後サービス強化



独自性の追求



販売チャネルの拡大への取組み

■ 販売チャネルの拡大などによりB2Bの営業収益が堅調に拡大の見込み。下半期も引き続きチャネル開拓を推進

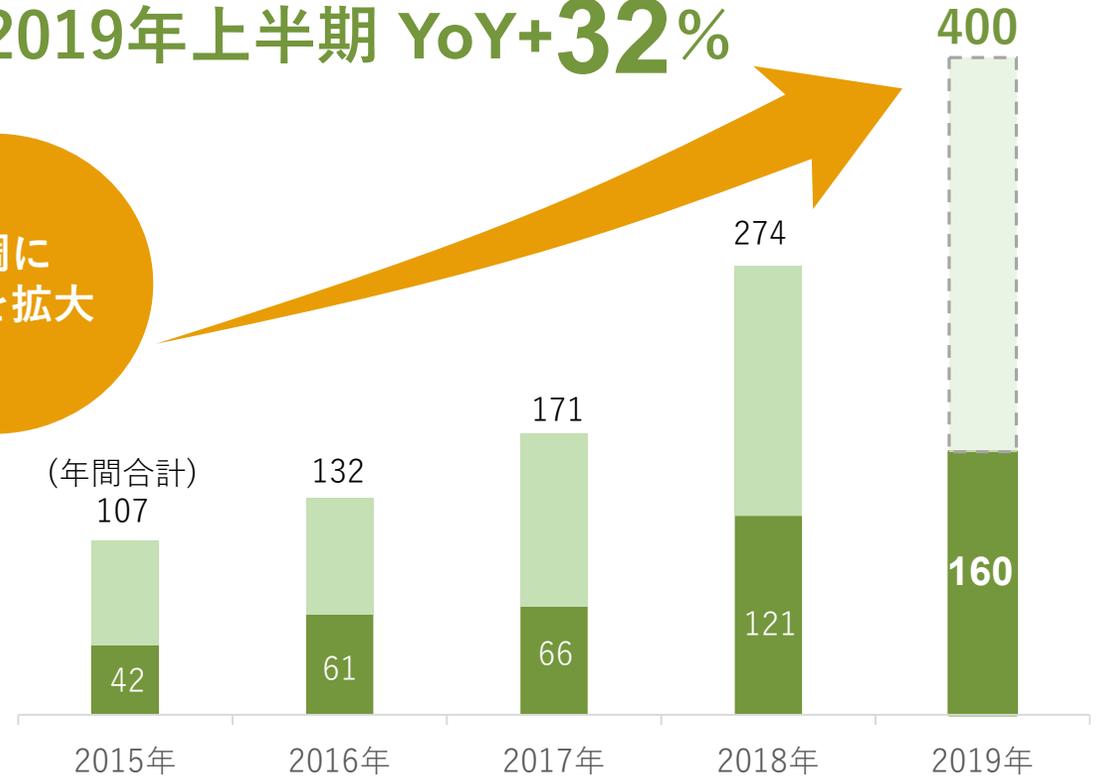
旅行関連企業との提携強化で販路拡大



B2B 営業収益推移 (単位:百万)

2019年上半期 YoY+32%

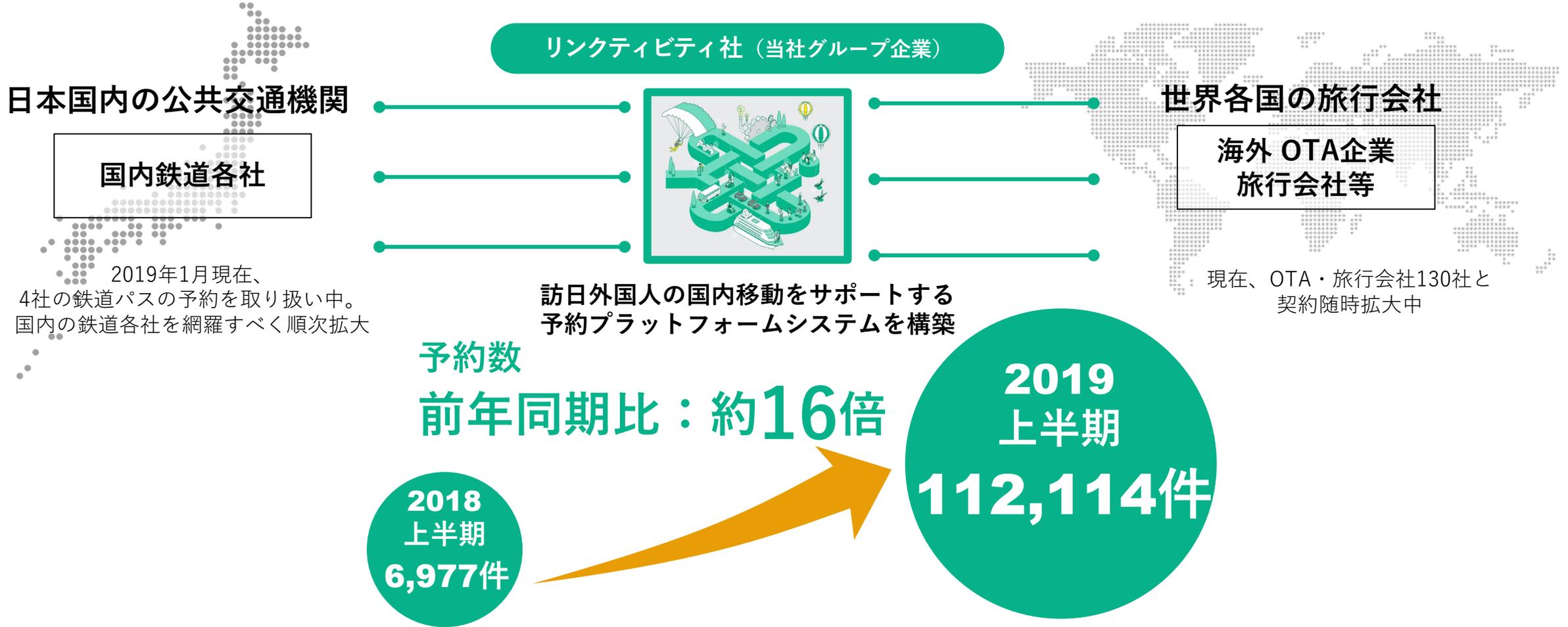
順調に
収益を拡大





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

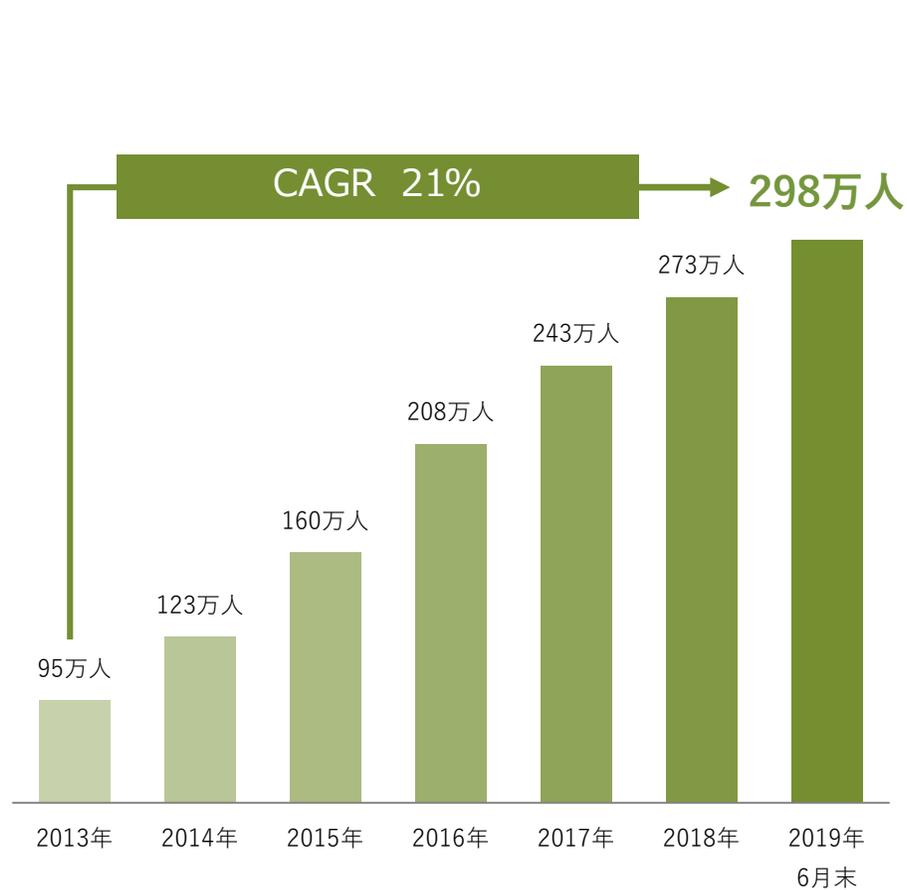




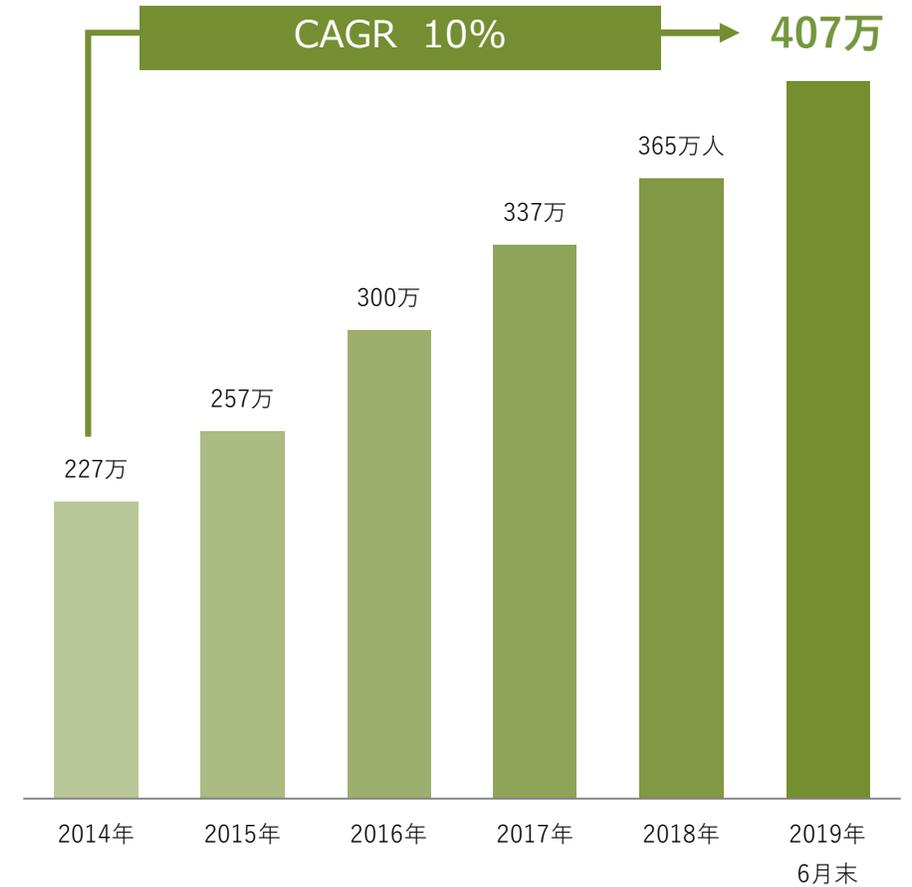
KPI推移（会員数、Visit数）

■ 会員数、月間Visit数ともに増加傾向

会員数（累計）

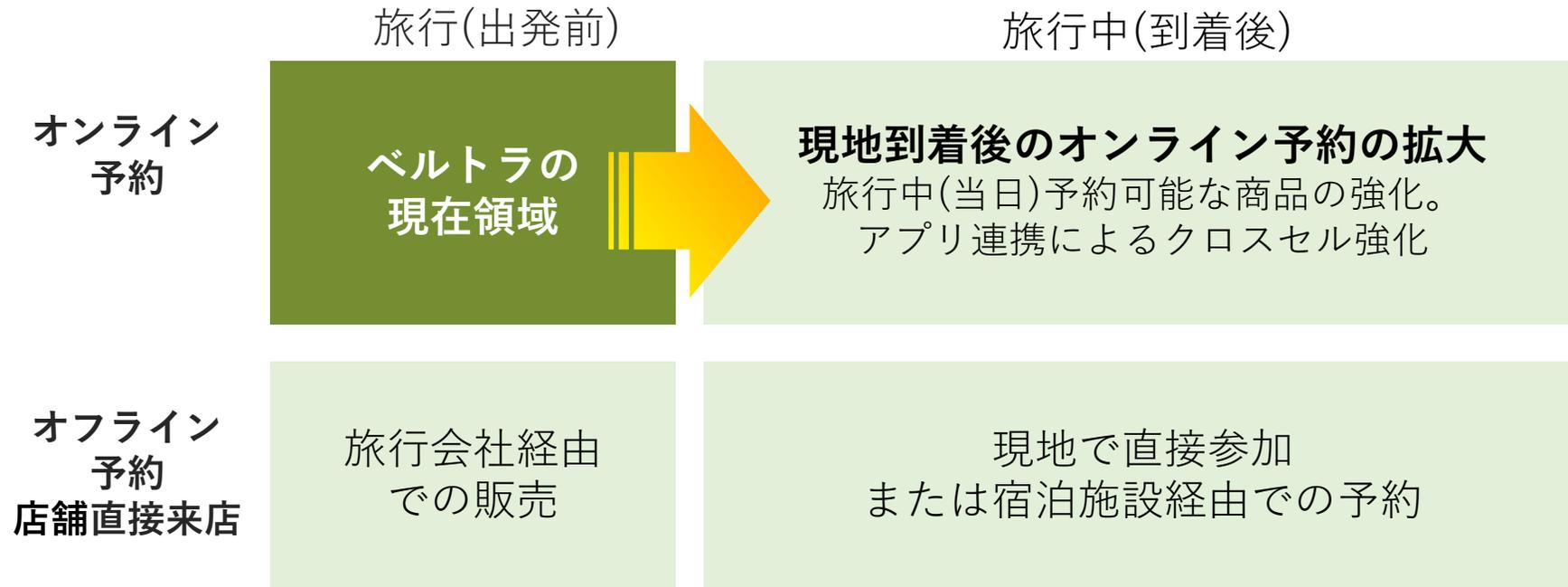


月間Visit数（月平均）



🌐 現地到着後サービスの強化

現在VELTRAの予約はほとんどが出発前の予約。現地到着後の利用目的を増やすべく積極的な商品開発およびサービス開発を推進。



🌐 現地到着後サービスの強化

■ 旅行中(=当日)予約の営業収益 YoY **39%増**

アプリの強化

旅行中のスキマ時間にスマホで手軽に申し込める!!



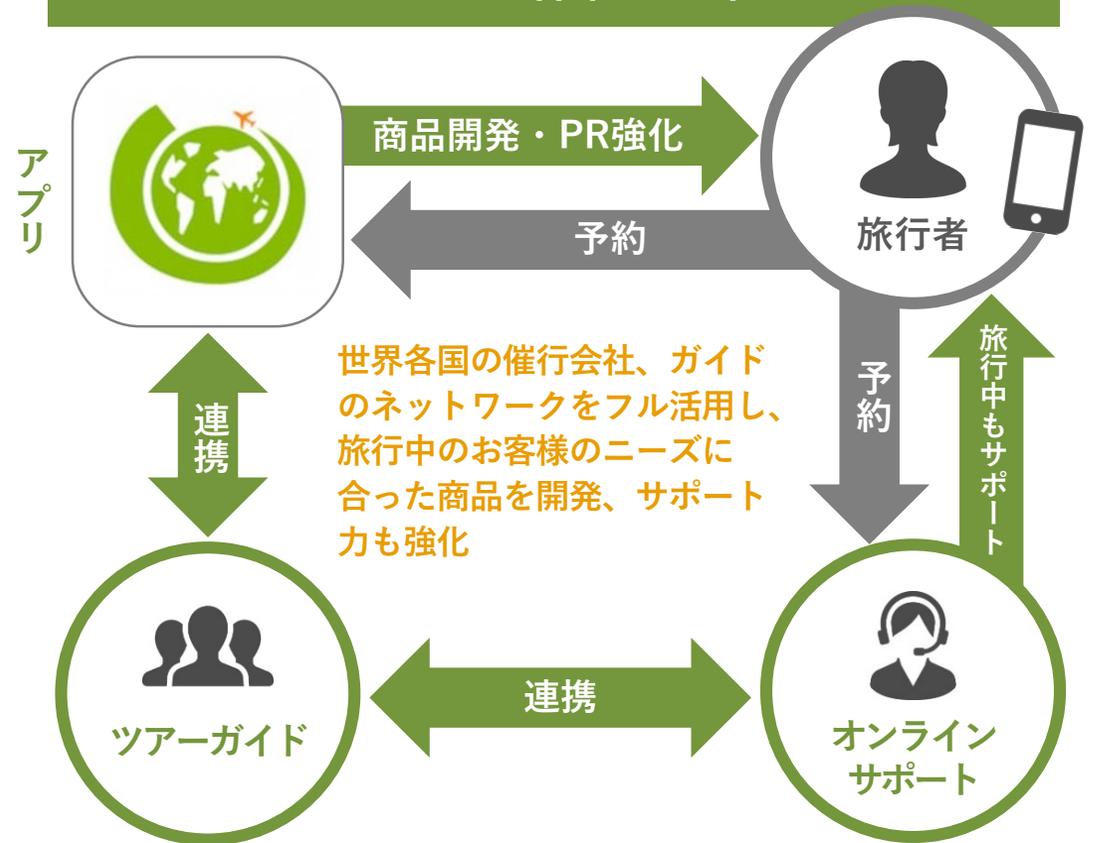
ダウンロード数 YoY **+250%**

VELTRAアプリで現地ツアー商品のプロモーションを強化

➡ 旅行中の予約利便性 **UTP!**



旅行中(=当日)予約可能な商品の充実とサポート体制の強化





独自性の追求への取組み

- ツアーの人（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。当社の強みを生かしたメディア開発で独自性を追求し、予約数を獲得していきます。

お客様のニーズにぴったりの商品がスピーディーに見つかるようサポート
「次」に行きたい旅の提案をすることで、リピーターの増加を図る



ガイドのホスピタリティを評価し
素敵なガイドとの旅行体験を実現

Masakon
ドライバークガイド
キャリア 30年
日本語(流暢)、英語(流暢)
アメリカ・カナダ、アメリカ、マイアミ

気さくで頼もしいベテランガイド
体験評価 **4.8**

ボハク西田
トラベラー参加形態
友人・同僚と
ひとりで
カップルで
夫婦で
家族で
小さな子供連れで

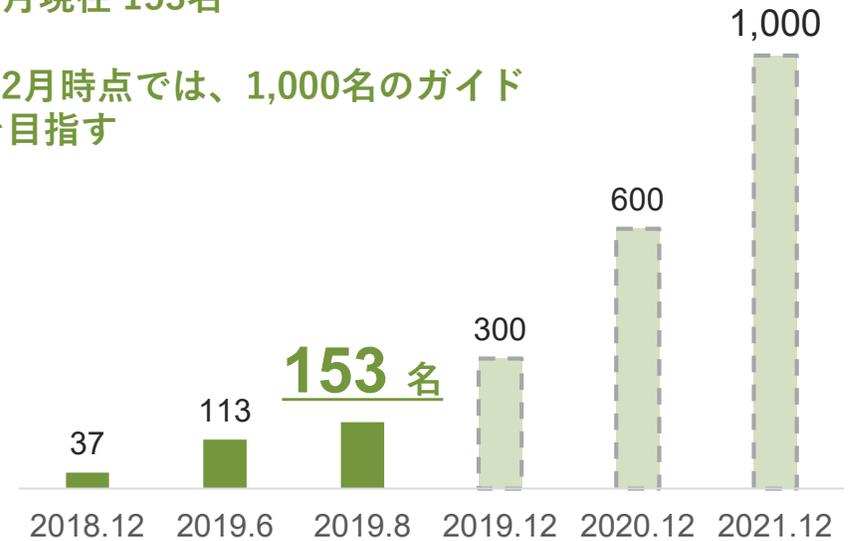
得意分野(仕事編)
政治、歴史、経済、文化など全般

ガイドの性格、得意分野など
ユーザー評価を5段階で表示

世界各国の
ガイドの魅力を
紹介

「コロリエ」ガイド登録数は堅調に推移しており
2019年8月現在 153名

2021年12月時点では、1,000名のガイド
登録数をめざす







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





会社概要

社名 ベルトラ株式会社

本社 東京都中央区八重洲1丁目6-6

資本金 5億2400万円 (2019年6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 143名 (連結 228名)

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.

営業所 ロンドン、バンコク



役員 代表取締役社長 / CEO

取締役 兼 海外部門管掌

取締役 兼 訪日部門管掌

取締役 兼 管理部門管掌

取締役 兼 グローバル部門管掌

社外取締役

社外取締役

社外取締役

監査役

非常勤監査役

非常勤監査役

二木 渉

萬年 良子

倉上 智晴

皆嶋 純平

イスラット エマニュエル

白石 徹

鈴木 学

カスバート ロドニー

池田 哲司

毛利 正人

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



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

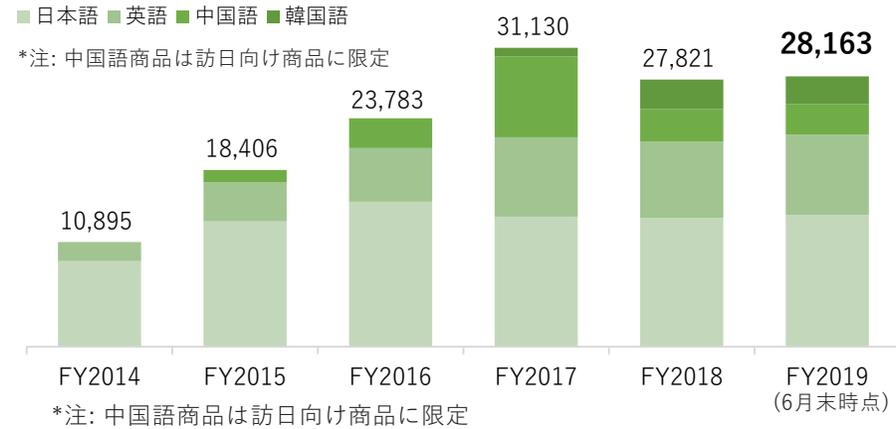
企業連携での協業でさらに価値を提供し
観光産業全体を繁栄させていく



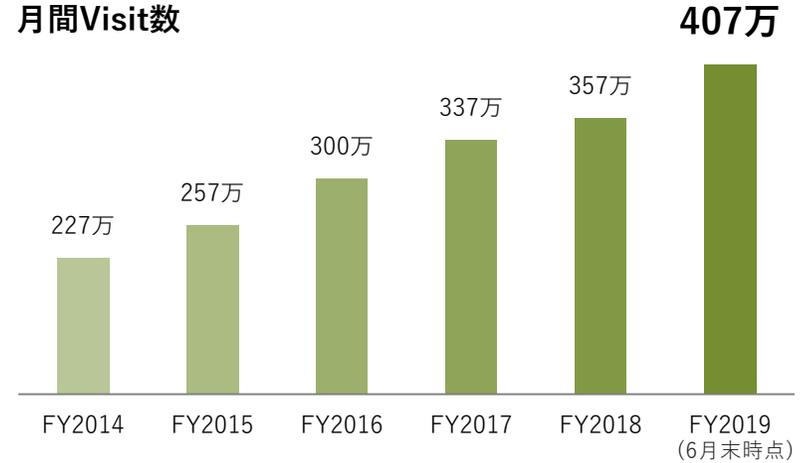
当社の特長：様々な消費者ニーズに対応した商品ラインナップ

- 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



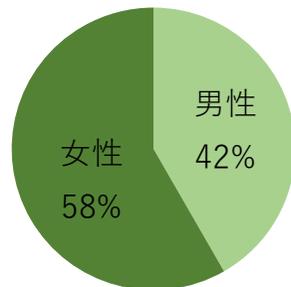
月間Visit数



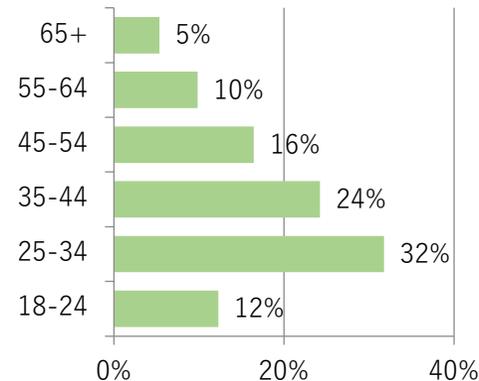
契約先事業者数



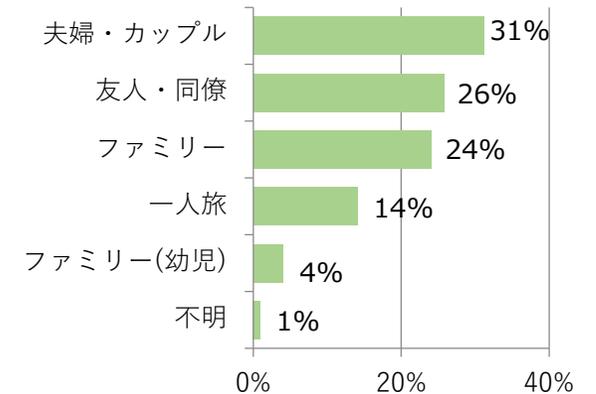
利用者性別



年齢層



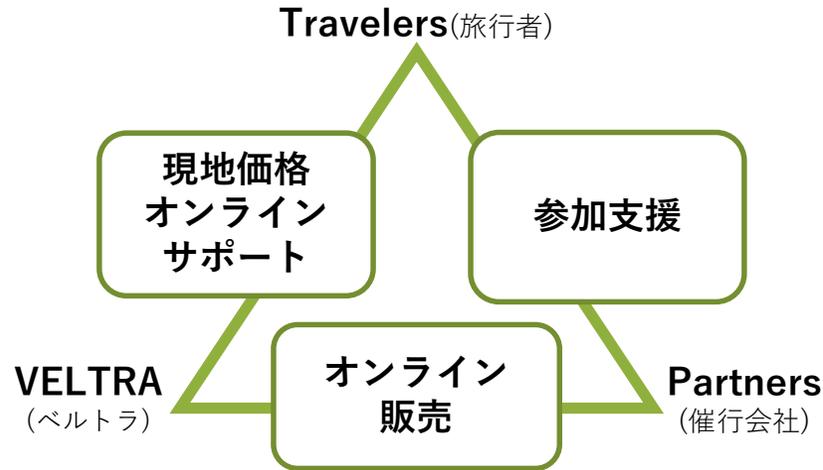
同行者





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

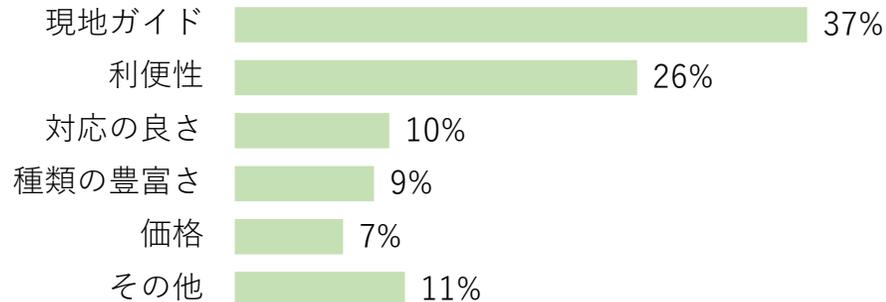
現地価格 オンライン サポート

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

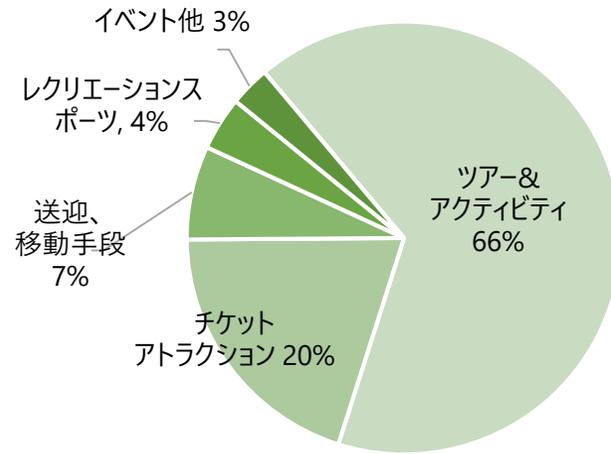
1. 市場の提供だけでなく商品そのものの品質まで管理
2. オンラインによる365日サポート
3. 英語・日本語・中国語・韓国語対応



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

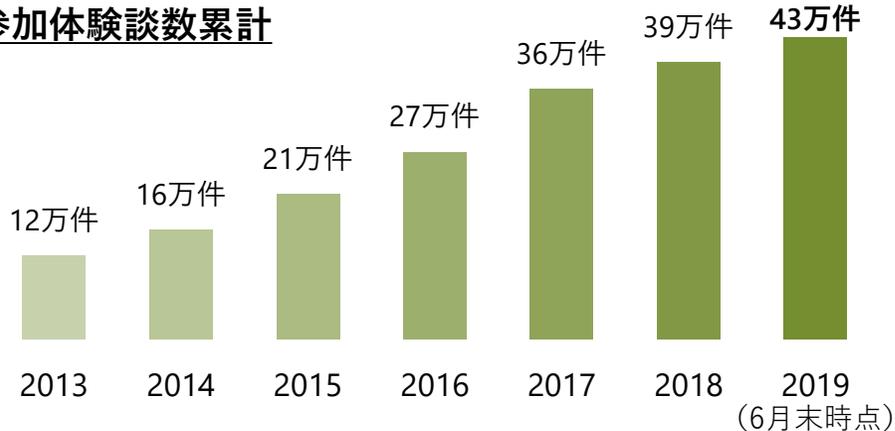
商品の構成



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実感！
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う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けじゃもうない人生やねんて思ってたけど.....
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えてタカさんのガイドが面白かったです。ブル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くちも含め、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



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。