

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営方針

和製OTA No.1を目指し、エアトリが国民的サービスになることを目標に、常にユーザーファーストで「毎日がファン作り」を標ぼう。

グループ連結取扱高
5,000億円

投資先企業数
145社

IPO実現数
5社

② 中長期の経営戦略

1. オンライン旅行事業の拡大

エアトリのブランド認知強化、国内航空券中心の直販、訪日旅行事業・Wi-Fi事業、新規領域への拡大を推進。

2. ITオフショア開発の強化

ベトナムのホーチミン・ハノイでラボ型開発を提供。上流工程のオフショア化と一気通貫開発で競争優位性を向上。

3. 投資事業による成長

成長企業への投資を通じた協業・シナジー追求、M&A戦略、グループ会社の上場支援によるノウハウ蓄積。

4. マス向けプロモーション

エアトリブランド活用、オーガニック流入を活かしたマーケティング戦略で新しい旅の形に対応。

③ 対処すべき課題

① 国内旅行需要の取り込み

- ・ レンタカー・新幹線・バス商材の拡大
- ・ ポイント大還元施策によるリピーター顧客の囲い込み

② グループ主要子会社の上場準備

- ・ 株式会社かんざしが上場準備を進行中
- ・ グループ主要子会社の上場準備を推進

③ コスト削減と業務効率化

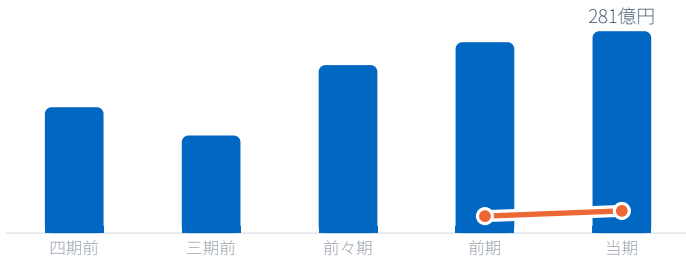
- ・ システム自動化による人手削減
- ・ 顧客サービス利便性向上と管理コストの両立

面接で使えるポイント

- ・ 和製OTA No.1と国民的サービスへの成長を目指し、ユーザーファーストで「毎日がファン作り」を実践している点。
- ・ 中長期成長戦略「エアトリ5000」で取扱高5,000億円達成に向けて、8つの既存事業と新規事業の非連続的成長を推進。
- ・ 投資先企業を145社まで拡大し、IPO実現5社のノウハウを活かした投資事業戦略で企業価値向上を実現。

証券コード 6191

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
281億円営業利益率
11.0%財務健康度
62点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
610万円

サービス業内 238位/524社

平均年齢
36.9歳

サービス業内 327位/527社

平均勤続
4.0年

サービス業内 396位/527社

女性管理職
23.9%

サービス業内 140位/371社

男性育休
66.7%

サービス業内 187位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考:「エアトリ超サマーセール2026」が本日5月11日（月）より

