2026年12月期 第3四半期 決算説明資料

FY2026 3Q Financial Results

ベルトラ株式会社　東証グロース市場：7048

目次

2026年12月期 第3四半期 決算概要	P.3
2026年12月期 第3四半期 戦略の進捗	P.11
2026年12月期 通期業績見通し	P.16
Appendix	P.17

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2026年12月期 3Q総括（トップメッセージ）

3Q単体は前年同期比で増収大幅増益。
営業利益は計画を上回り、上期の計画差を大きく縮小。

株主・投資家の皆様へ



第3四半期（7～9月）単体の営業収益は1,478百万円（前年同期比+10.5%）、営業利益は335百万円と計画を67百万円上回りました。累計では営業収益3,560百万円（計画比97.7%）、営業利益146百万円となり、上期時点の計画差（▲95百万円）を▲28百万円まで縮小しました。

OTA事業は、営業収益が前年同期比0.9%減となるなかでも、営業利益は657百万円（前年同期比+1.3%）と増益を確保し、3Q累計の営業利益率は23.7%（前年同期23.2%）と高い水準を維持しました。国内旅行での集客回復に加え、事業体制の再構築とAI活用による人件費の削減が寄与しています。アプリやB2Bなど、検索エンジンに依存しない集客チャネルへの転換も進めています。

モビリティテック事業（リンクティビティ）は、累計の営業収益が計画比107.0%、前年同期比+23.0%。営業損失は前年同期の184百万円から170百万円に縮小しています。直販サイトの運営受託など、先行投資を継続的な収益につなげる取り組みも始めています。

通期業績予想に変更はございません。引き続き「投資の規律」を経営の根幹に据え、通期計画の達成に向けて取り組んでまいります。

代表取締役社長兼CEO 二木 渉

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2026年12月期 3Q 業績サマリー

連結業績

3Q期間中の旅行需要の取り込み及び生産性向上策が奏功し、概ね計画通りの進捗へ回帰
前年同期比では増収増益

営業収益（累計）

計画比 97.7%

35.6億円

3Q単体：14.78億円（計画比▲24百万円）

営業損益（累計）

計画比 83.5%

1.46億円

3Q単体：3.35億円（計画比+67百万円）

セグメント別

OTAは繁忙期需要を取り込み、モビリティテック事業は計画超えの成長を継続

OTA事業 営業収益（累計）

計画比 95.8%

27.7億円

モビリティテック事業 営業収益（累計）

計画比 107.0%

7.9億円

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2026年12月期 四半期計画 進捗

3Q累計の全社営業収益は計画比97.7%を確保。

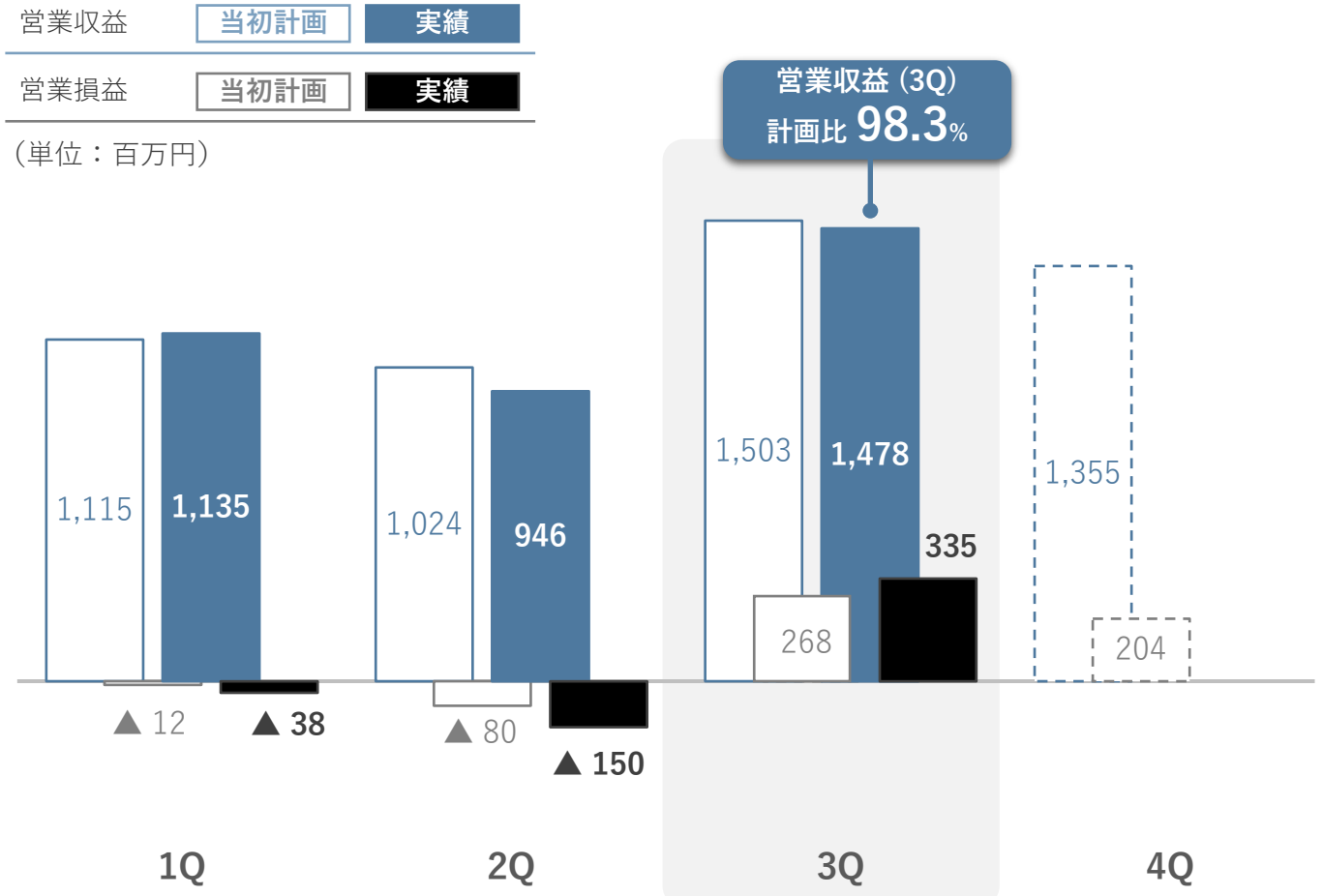
3Q単体の営業利益は計画（268百万円）を67百万円上回る335百万円で着地し、上期の計画差を大きく縮小。

営業収益 達成度ハイライト（1-3Q累計）

営業収益（全社）
計画比 97.7%

VELTRA
OTA事業
95.8%
中東情勢など外部環境要因が継続するも、着実にキャッシュを創出

LINKTIVITY
モビリティテック事業
107.0%
訪日客数が前年割れの中でも、計画を上回るペースで成長を確保



Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

PLサマリー

3Q累計の営業収益は前年同期比+3.6%、営業利益は+58.2%と増収増益。営業利益の計画差は▲28百万円まで縮小。

単位：百万円	2025年 12月期 3Q	2026年 12月期 3Q	増減額	増減比	2026年 12月期 3Q 計画	計画差	達成率
営業収益	3,438	3,560	+122	+3.6%	3,644	▲83	97.7%
営業費用	3,346	3,414	+68	+2.1%	3,469	▲54	-
営業利益	92	146	+53	+58.2%	175	▲28	83.5%
経常利益	87	122	+35	+40.7%	164	▲41	74.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	86	92	+6	+7.6%	67	+25	137.9%
1株当たり四半期純利益 (円)	2.35	2.53	+0.18	+7.7%	-	-	-

特別損益の計上

特別利益

- テーブルクロス社の株式売却益 72百万円

特別損失

- マレーシア法人閉鎖による退職手当、弁護士費用等 56百万円
- リンクティビティ 資金流出事案による特別損失 50百万円

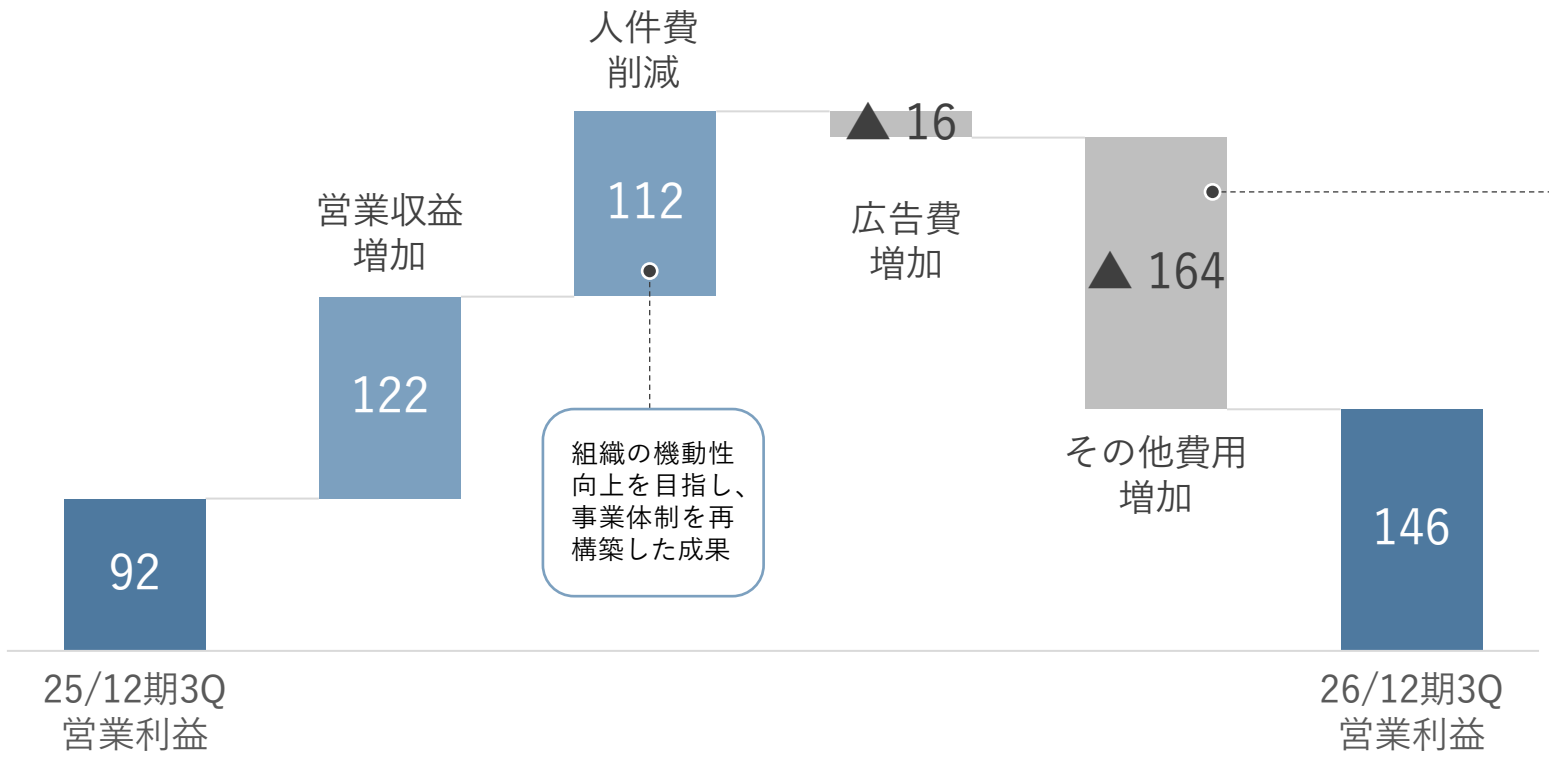
今後、マレーシア法人の清算手続きの進捗状況に応じて残余財産の分配利益を計上予定（総額80百万円程を想定）

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

利益増減分析

営業収益の増加と事業体制再構築による人件費の削減が、決済手数料・サーバー費用等の増加を吸収。

営業利益増減分析（百万円）



費用増の主な要因

モビリティテック事業

- ■ トランザクション増加に伴う決済手数料の増加
  - ✓ 手数料率低減のアクションを実施
- ■ トランザクション増加に伴うサーバー費用の一時的上昇
  - ✓ サーバー費用の抑制アクションを実施
- ■ システム開発受託及びマーケティング支援案件の受注等に伴う原価費用の発生
  - ✓ 売上原価相当分を費用処理。費用増加額は売上増加部分で吸収
- ■ ソフトウェア投資拡大による償却費の増加
- ■ 外形標準課税の適用による負担増

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2026年12月期 第3四半期 セグメント業績（累計）

OTA事業は営業利益657百万円（前年同期比+1.3%、営業利益率23.7%）と収益基盤を維持。

モビリティテック事業は前年同期比+23.0%の増収を継続し、営業損失は184百万円から170百万円に縮小。

OTA事業　収益ドライバー

営業収益
27.7億円

営業利益率
23.7%

- 営業収益は計画比95.8%と、継続的にキャッシュを創出

モビリティテック事業　成長ドライバー

営業収益
7.9億円

前年同期比
+23.0%

- 7～9月の訪日外客数が前年割れ(YoY▲5%)するも、累計で計画比107.0%を確保

FY2026 3Q (累計) (単位：百万円)	セグメント		合計	調整額	連結
	OTA	モビリティテック			
営業収益	**2,774**	**786**	3,560	-	3,560
YoY	▲0.9%	+23.0%	+3.6%	-	+3.6%
営業利益	**657**	▲170	**487**	▲340	**146**
YoY	+1.3%	-	+4.9%	-	+58.2%
FY2025 3Q(参考)					
営業収益	2,799	639	3,438	-	3,438
営業利益	649	▲184	464	▲372	92

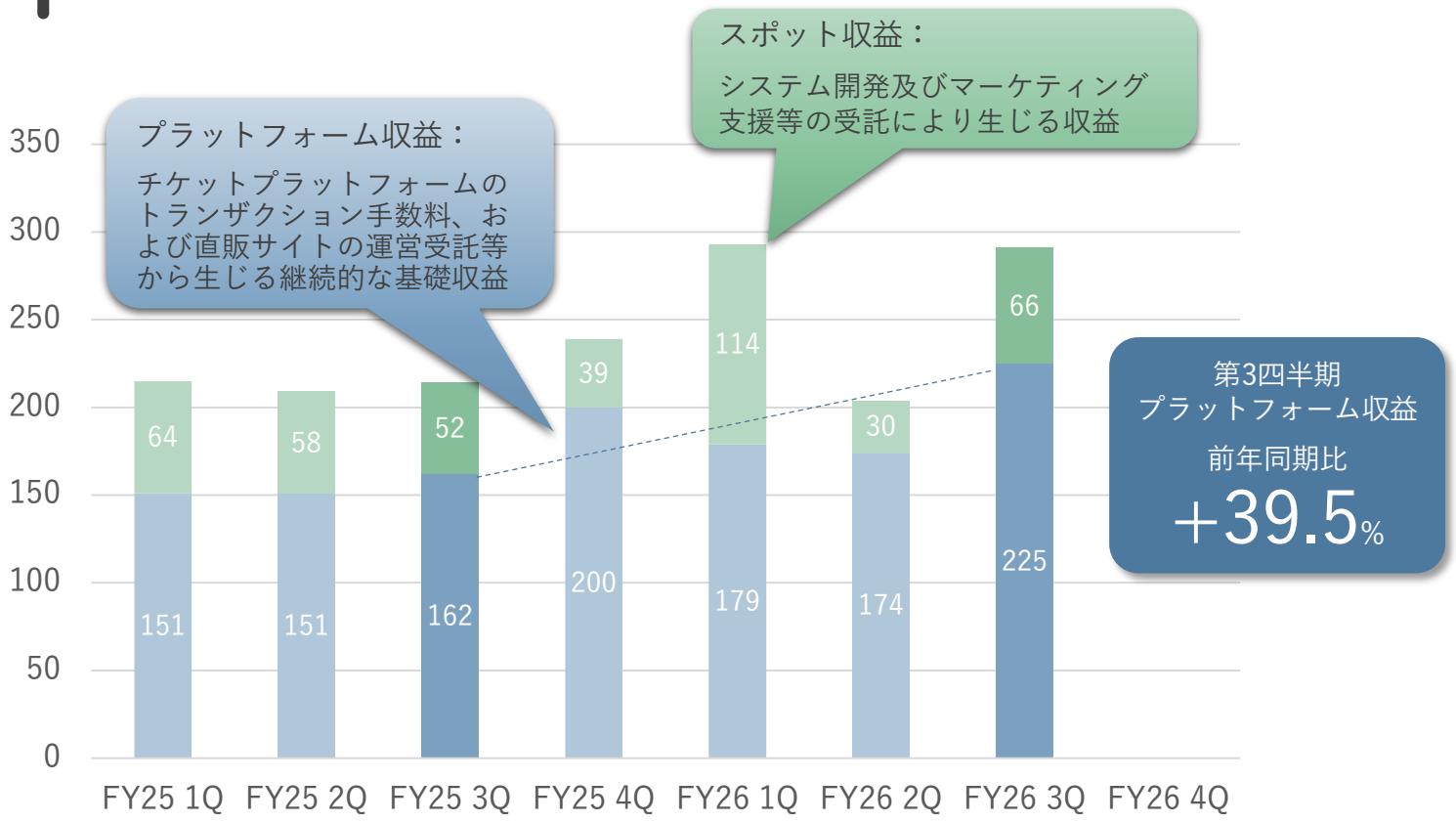
※ 第1四半期連結会計期間より、経営成績の管理及び事業実態の開示をより適切に行うため、報告セグメントの区分を変更しております。
※ 各セグメントの営業収益は、セグメント間取引調整後の金額を表示しております。
※ 調整額は、セグメント間取引消去および、報告セグメントに帰属しない親会社の本社管理部門にかかる費用340百万円が含まれております。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

モビリティテック事業の収益分解

プラットフォーム収益は直販サイトの運営受託の寄与もあり、前年同期比+39.5%と拡大。
受託開発を起点に運営受託（プラットフォーム収益）へつなげる取り組みを開始し、収益性を高められるかを精査中。

収益別四半期推移（百万円）



プラットフォーム収益は継続的に成長

FY2025 3Qの162百万円から225百万円へ、前年同期比+39.5%。サプライヤーと販売チャネルの拡大が基礎収益の積み上げに直結。

直販サイトの運営受託を拡大

2Qより東京スカイツリー®の国内直販サイト運営、3Qより大井川鐵道井川線の直販サイト運営を受託し、プラットフォーム収益に計上。受託開発から継続的な運営収益へつなげることを目指す。

4Q以降も運営受託の拡大を見込む

国内外の観光施設でも直販サイト運営受託を開始予定。サービス拡大と新規商品により予約トランザクションの増加を見込む。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

BSサマリー

自己資本比率は26.7%（▲1.6pt）と低下したが、繁忙期の取扱拡大に伴い営業未収入金・営業未払金が増加し総資産が拡大したことによるもの。前受金控除後の自己資本比率は34.6%。有利子負債はゼロを維持。

貸借対照表

単位：百万円	2025年12月期	2026年12月期 3Q	増減額	詳細
流動資産	8,336	9,005	＋668	現金及び預金が688百万円減少、営業未収入金が357百万円増加、有価証券が698百万円増加
現金及び預金	5,686	4,998	▲688	
固定資産	986	1,236	＋250	ソフトウェアが26百万円増加、ソフトウェア仮勘定が217百万円増加
資産合計	**9,323**	**10,241**	**＋918**	
流動負債	6,353	7,225	＋872	営業未払金が624百万円増加、前受金が243百万円増加
有利子負債	0	0	-	
固定負債	0	0	-	
負債合計	**6,353**	**7,225**	**＋872**	
純資産合計	**2,969**	**3,016**	＋46	利益剰余金が92百万円増加、非支配株主持分が52百万円減少
自己資本比率	**28.3%**	**26.7%**	**▲1.6pt**	
（前受金控除後 自己資本比率）	36.4%	34.6%	▲1.8pt	

※ 当社ビジネスモデルの性質上、業績が向上し前受金が増加することで自己資本比率が低下する傾向にあることから、参考値として前受金控除後の自己資本比率を提示しております。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

戦略の進捗サマリー：打ち手の実行状況

OTA事業はクルーズのB2B展開、モビリティテック事業はサプライヤー・販売チャネルの拡大を最重点に推進。
いずれも着実に進捗し、直販サイトの運営受託など新たな収益機会も獲得。

領域	2Qまでに示した打ち手	3Qにおける進捗	状況
OTA｜組織	オフショア開発（マレーシア）の解消	■ 全社人件費は3Q累計で前年同期比112百万円減少 ■ カスタマーサポートへのAI活用も組織効率化に寄与	完了
重点 OTA｜クルーズ	クルーズ予約システムのB2B提供 （ジェイエスティ／読売旅行）	■ 提携先は2社から7社に、取扱コース数は約1万コースに拡大	進行中
OTA｜新規	Big Bus Toursとの基本合意	■ 展開候補都市・提携事業者の選定に向けた協議を継続	進行中
重点 モビリティテック｜基盤	サプライヤー・販売チャネルの拡大 （FY2025：710社／492社）	■ サプライヤー数 753社（前期末比+43社）／販売チャネル数 538社（前期末比+46社）と、参入障壁を着実に構築	進行中
モビリティテック｜海外	韓国子会社を軸とした東アジア展開	■ 韓国国内の主要鉄道会社および観光施設と契約に向けて交渉中	進行中
モビリティテック｜新規	-	■ 東京スカイツリー®の国内直販サイト運営を受託（4月） ■ 大井川鐵道井川線の直販サイト運営を受託（7月） ■ GO×ファーウェイ『Quick App』連携のシステム支援（8月）	新規
経営基盤	子会社管理体制の厳格化 経営体制の刷新	■ 内部統制プロセスの見直しとモニタリング機能の強化を実行 ■ 子会社も含めたグループ全体のガバナンス体制の強化を実行	進行中

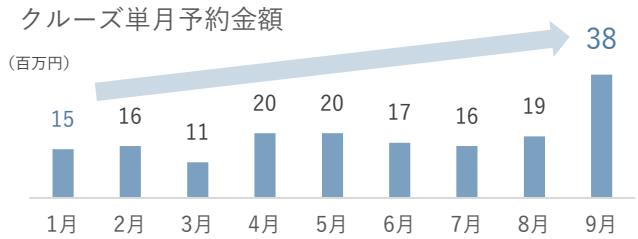
Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

3Q Topics：収益基盤の拡大

OTA事業ではベルトラクルーズの予約金額が過去最高を更新。モビリティテック事業では観光施設の直販サイト運営受託が拡大。

OTA事業：ベルトラクルーズ

単月予約金額が過去最高を更新



単月予約金額（1月比）
2.5倍
過去最高

主なKPI・成長要因

■ B2B提携社数
7社（2Q時点：2社）

■ 取扱いコース数
約1万（前年比約2倍）

■ 広告投資　SEOやメールマガジン・リピーターでサイトへの流入は増加しており、広告投資は横ばい

News

- 寄港地観光ツアー専門サイトを開始
（https://shore.veltra.com/）

※ 収益は乗船時計上のため、時間差で業績に反映（予約から乗船まで平均約180日）

モビリティテック事業

NEW

観光施設の直販サイト運営を受託
継続的な運営収益を目指す



取り組みの概要

- 東京スカイツリー®の直販サイト運営を受託（4月～）
- 大井川鐵道井川線の直販サイト運営を受託（7月～）
- その他、国内および東アジアの人気施設の直販サイト運営受託に向けて調整中

➡ 受託開発～継続的な運営収益（プラットフォーム収益）へ

解決する課題

- 観光施設のチケット販売のDX
- 訪日客を含む多様な旅行者への直販導線の構築

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

ベルトラグループとして成し遂げたい世界観

2030 中期ビジョン

あらゆる旅の課題に向き合う総合ソリューションカンパニー

事業の主軸を、
旅行関連の「物を売る」から「課題の解決」へ転換

収益の柱 OTA事業

海外・国内旅行における
体験・アクティビティ（点）の発掘と提供を行う



事業ミッション

旅のあらゆる瞬間に伴走し、
世界中の体験と旅行者をつなぎ、より良い旅の循環を共創する

事業アセット
2025年12月期

- 会員数 285万人　／　催行会社 約9,000社
- 商品数 22,000種類（150カ国）

成長の柱 モビリティテック事業

訪日外国人の観光資源間を移動（線）でつなぎ、
移動の課題を解消するB2Bプラットフォーム



事業ミッション

あらゆる移動と体験のバリアを解消し、
誰もが自らの旅を表現できるインフラを構築する

事業アセット
2025年12月期

- サプライヤー数 710社（前期比 +164社）
- 販売チャネル数 492社（前期比 +67社）

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

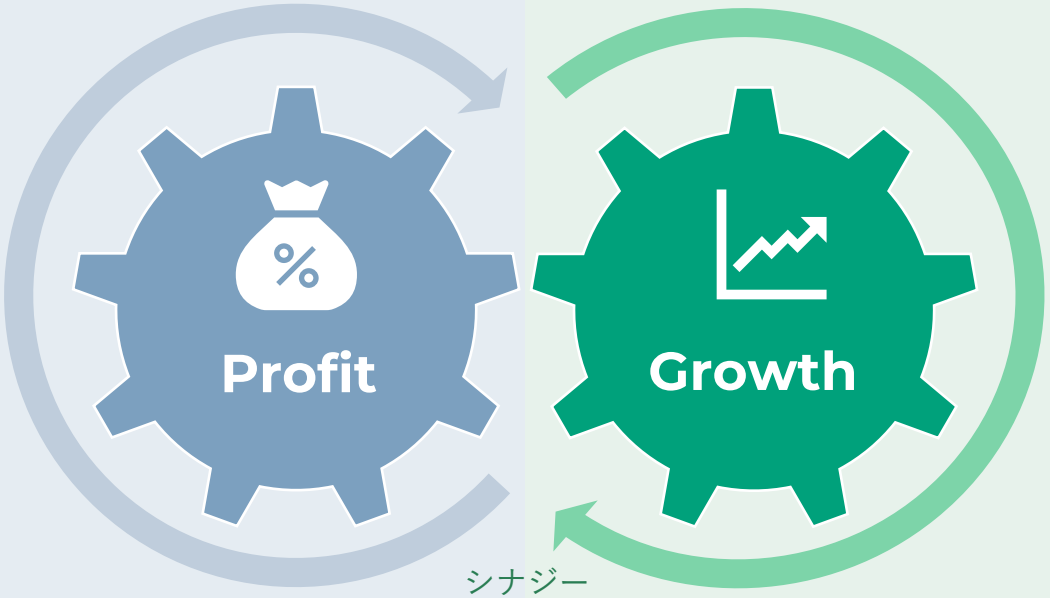
「デュアルエンジン」による価値創造：全社成長を支える基本構造

高収益のOTA事業（ベルトラ）と、成長を牽引するモビリティテック事業（リンクティビティ）という、2つのコア事業が全社の資本効率を最大化し、成長を支える体制を構築。二つのエンジンによる収益基盤づくりを継続。

OTA事業

B2C/利益エンジン

- 現地体験型アクティビティ専門予約サイト「VELTRA」「HawaiiActivities」運営
- 役割：高収益維持
  キャッシュ創出
- 実績：
  3Q累計の営業利益率は
  23.7%と高水準を維持



モビリティテック事業

B2B/成長エンジン

- 交通機関・観光施設向け
  DX/販売チャネル拡大プラットフォーム
- 役割：市場シェア拡大
  観光インフラの構築
- 実績：2年CAGR 36.2%
  インバウンド観光のインフラとして急成長（FY2025）

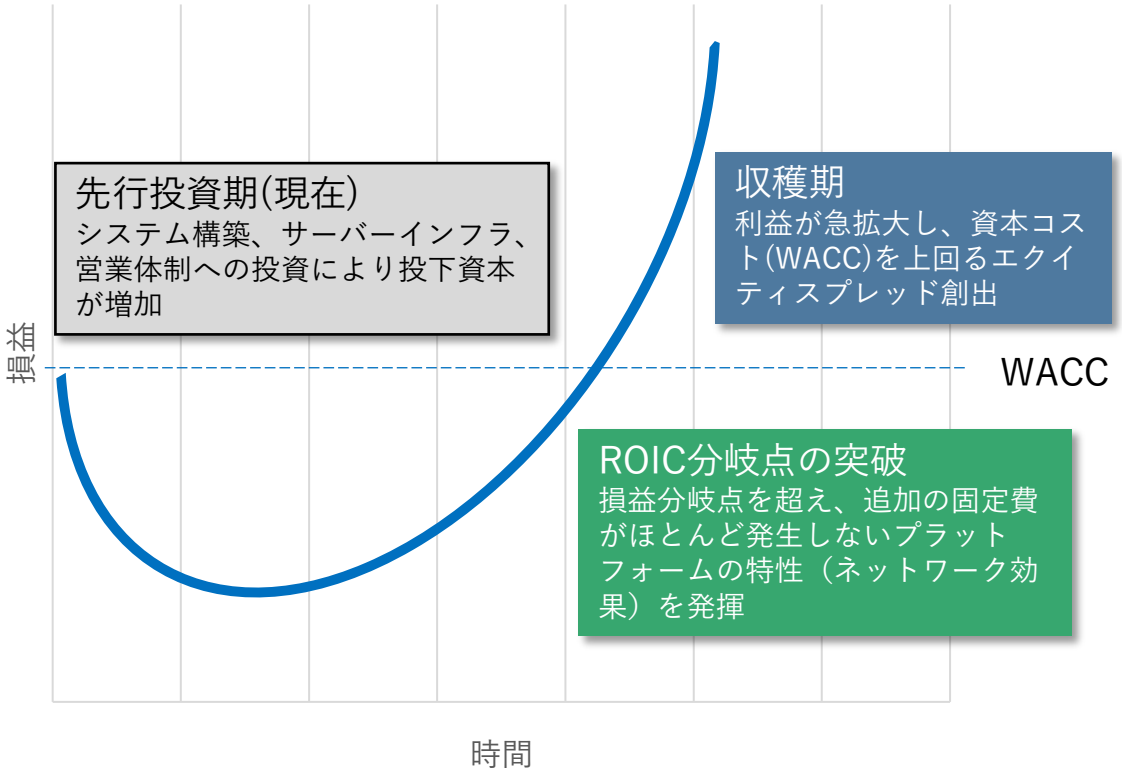
Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

モビリティテック事業は先行投資フェーズを継続中

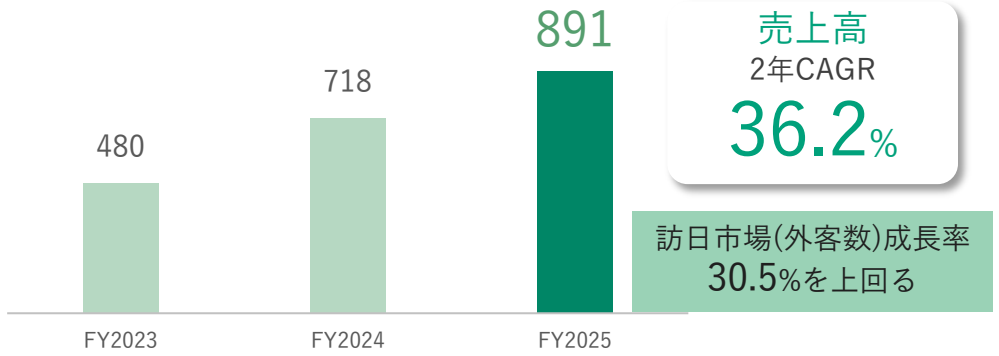
交通・観光インフラのDXプラットフォームとして確固たる地位を築くため、先行投資を継続中。

訪日客が前年割れの中でも営業収益は計画比107.0%。3Q単体の営業損益は前年同期の▲68百万円から▲26百万円へ改善し赤字幅が縮小。

LINKTIVITY事業が描くJカーブ



LINKTIVITY売上高の推移（単位：百万円）



プラットフォーム基盤の拡大（FY2025）

サプライヤー数

710社（YoY+164社）

×

販売チャネル数

492社（YoY +67社）

国内外の有力な交通・観光施設と販売チャネル数の拡大により
ネットワーク効果が更に高まり、参入障壁を着実に構築中

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2026年12月期 業績予想

「利益が成長を生む構造」への転換を進め、営業利益 前年比+262%を計画。

3Q累計の営業利益は計画をわずかに下回るものの、コスト構造改革の効果の継続等を見込み、現時点で業績予想に変更はございません。

単位：百万円	2025年12月期	**2026年12月期**	増減比	増減額
営業収益	4,581	5,000	+9%	+419
営業費用	4,476	4,620	+3%	+144
営業利益	105	380	+262%	+275
経常利益	99	366	+268%	+267
親会社株主に帰属する当期純利益	140	340	+142%	+200

利益主導の成長モデルへ

売上成長 +9% × 収益性改善 構造改革 = 利益成長 +262%

単なるトップラインの最大化に頼らず、創出された利益(キャッシュ)を成長分野へ再投資。

※ 2026年12月期の特別損益において、下記に関する計上を予定しておりますが、当期純利益に与える影響は軽微であります。

【特別利益】テーブルクロス社の株式売却益
マレーシア法人閉鎖にともなう分配利益

【特別損失】リンクティビティ 資金流出事案による特別損失
マレーシア法人閉鎖による退職手当、弁護士費用等

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2026年12月期 戦略方針／報告セグメント区分の変更／ベルトラクルーズB2B展開 P.18

モビリティテック事業概要／東アジア展開（韓国市場） P.21

2026年12月期 規律ある資本配分・投資規律 P.23

コーポレートガバナンスの強化 P.25

会社概要・ご留意事項・IRのご案内 P.26

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

2026年12月期 戦略方針

戦略的な「選択と集中」により、主力OTA事業の利益を最大化。
成長機会への再投資を推進し、より一層筋肉質な経営体制へ転換。

1 規律あるコスト管理 → 2 利益率の最大化 → 3 成長領域への再投資

OTA事業

CF最大化とアセットを活かした事業領域の拡大

組織の機動性向上

事業体制の再構築：オフショア開発(マレーシア)の解消。自律型職能横断モデルの全社本格導入。

営業レバレッジの最大化

勝てる市場・商品・UXへ資源を集中し、投資効率を極限まで高める。

データ資産のAI・新事業活用

顧客基盤を活かしたクルーズ事業の強化。
AI対応によるデータ資産の収益化。

モビリティテック事業

サービス領域拡大と収益拡大の両立

安定成長シナリオ

インバウンド需要は保守的に想定。
既存販売網の強化で成長を確保。

プラットフォーム事業の収益化

商品ラインナップ拡大を継続しつつ、
利益確保フェーズへ。

開発リソースの選択と集中

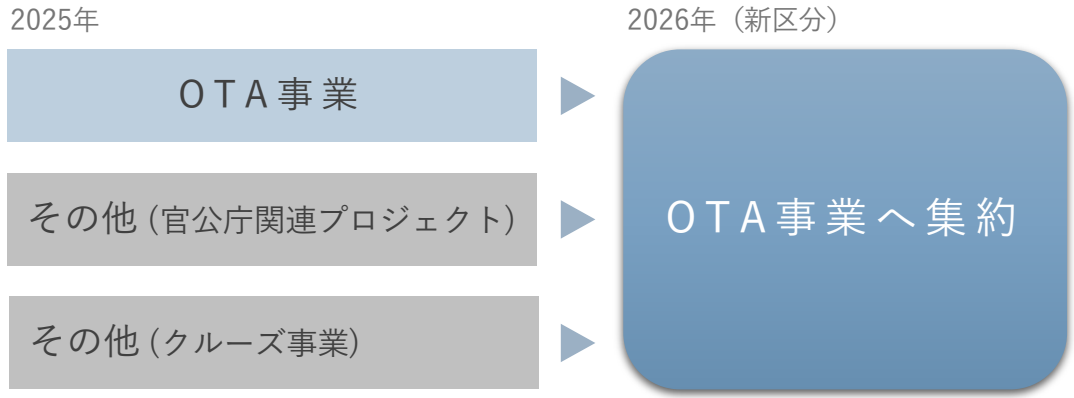
不透明な市場環境を見越し、新規
サービス開発を抑制。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

報告セグメント区分の変更および事業名称について

事業実態をより適切にお示しするため、報告セグメントの区分を変更するとともに、事業定義の転換に伴い事業名称を変更しております。

報告セグメント区分の変更



■ 官公庁関連プロジェクトの集約：国内事業との連携強化や体験提供による付加価値向上を図る体制への移行に伴い、OTA事業へ集約。

■ クルーズ事業：既存のOTA会員基盤の活用および販売シナジーの追求に向け組織を一体化したため、OTA事業に含めて開示する形に変更。

※2025年のセグメント業績数値についても、新たな報告セグメントの区分に合わせて遡及修正したうえで比較しております

事業名称の変更とその理由



■ 旅行者の「移動に関するバリアを解消」する事業

交通機関・観光施設のDXのみならず、移動から入場・参加に至るまでの旅行者の課題を解消することが本事業の本質的な価値である

■ 事業の主軸と成長領域を明確化

IT提供事業と捉えられやすい「観光IT事業」から、Triplabo Kioskのような領域の拡大や、本事業が持つ成長性をより明確に示す名称に変更

■ OTA事業と並ぶもう一つの柱へ

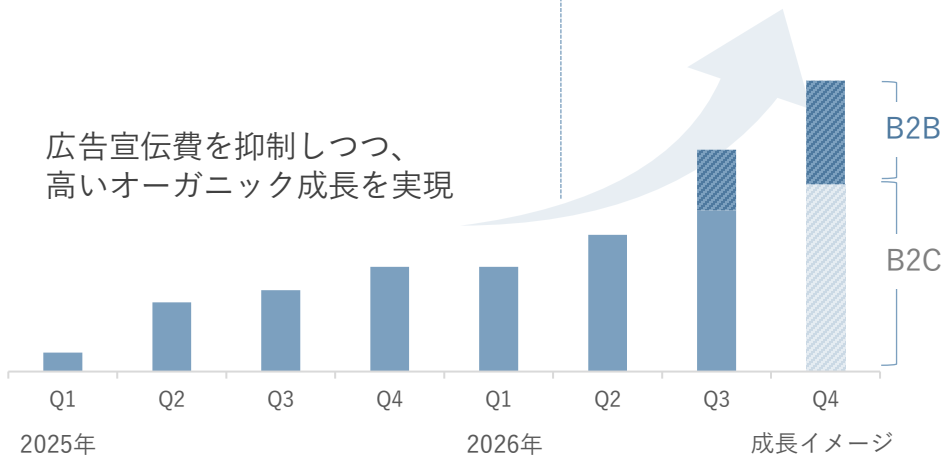
「点」として旅先での体験を提供するOTA事業と、「線」として旅行者の移動～体験参加をつなぐモビリティテック事業を当社の2つの柱として位置づける

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

OTA事業（ベルトラクルーズ）：B2B展開の本格化

ベルトラクルーズの予約システムを、大手旅行会社へB2B提供（ホワイトレーベル）開始。
集客コストを抑えつつ、巨大なパートナーの顧客基盤へリーチを拡大。

クルーズ予約件数推移と成長イメージ



2026年よりB2B連携を加速

2026年2月　海外専門旅行会社ジェイエスティと提携を開始

→専門コンサルティングとの融合

2026年4月　読売新聞グループ「読売旅行」と提携を開始

→全国規模の顧客基盤へ接続

B2B展開が生み出す戦略的価値

利益率の向上

自社での広告投資を介さず、提携パートナーが保有する既存の膨大なアクティブ会員へ直接アプローチが可能。OTA事業の利益率向上を力強く牽引。

スケールメリットの創出

すでに完成されたシステムを横展開するため、追加の開発費を抑制。売上の増加がそのまま利益に直結する高収益モデル。

パートナーとの強固なシナジー

読売旅行が持つ全国規模の顧客基盤や、ジェイエスティの対面コンサルティング力と、ベルトラの「オンライン予約DX」を融合し、新たな客層を開拓。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

モビリティテック事業（LINKTIVITY）：世界中の販売網と繋がる観光インフラ

LINKTIVITY（リンクティビティ）は日本の交通機関・観光施設と世界各国の旅行会社を結ぶB2Bプラットフォーム。
全世界530社超のチャネルへ在庫を供給するインフラとしての強みを背景に、 3Q累計も計画比107.0%と成長を維持している。

サービス提供元

日本の主要交通機関や
観光施設

鉄道・新幹線
路線バス
観光施設
フェリー
美術館・博物館
アクティビティ

Eチケット
システム
(QRコード)

在庫管理
システム

販売・精算
システム

商品企画造成

LINKTIVITY



VALUE

交通・観光事業者・自治体の
DXとオンライン化を推進し、
あらゆる販売チャネルに
繋げることで交通・観光の利用
促進と地域活性化に貢献する

B2B予約
プラットフォーム

事業者向け
直販
ソリューション

販売事業者

日本・世界中のB2B
販売ネットワークと接続

旅行会社/OTA
航空会社/ホテル
IT Platform
MaaS

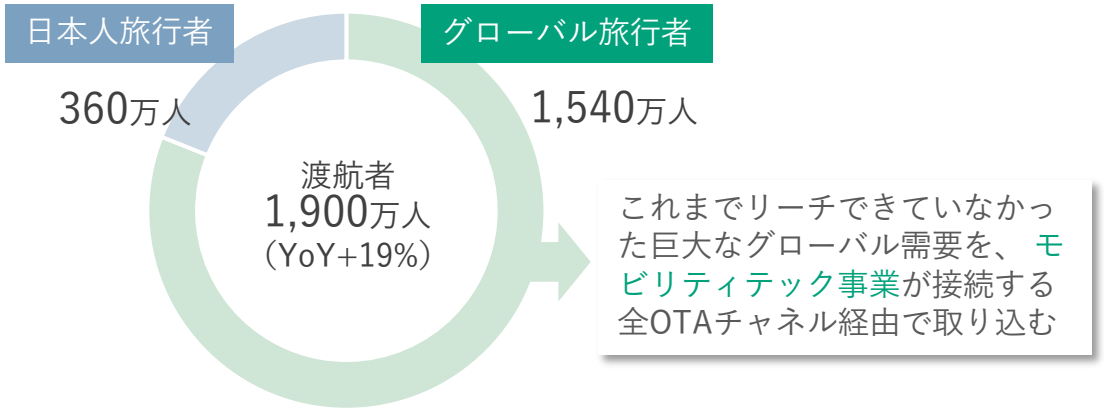
事業者WEBサイト
（直販サービス）

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

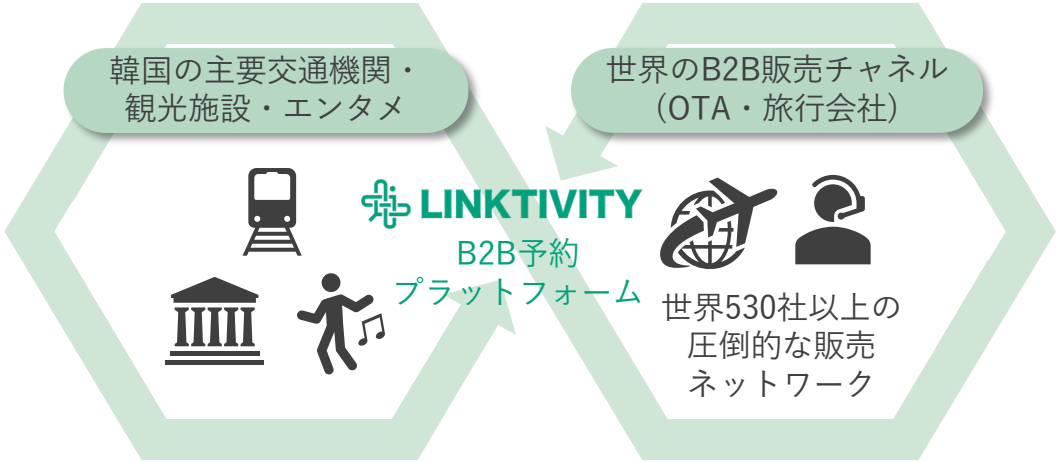
モビリティテック事業（LINKTIVITY）の東アジア展開（韓国市場への進出）

韓国子会社（LINKTIVITY KOREA INC.）をベースに、 B2Bプラットフォームとして世界の販売網（530社超）へ韓国インバウンド商材の提供を本格化。グローバル旅行者市場へ全方位でアプローチし、東アジアにおける観光DXのインフラ構築を狙う。

韓国インバウンド市場（2025年）



グローバル観光DXハブとしてのLINKTIVITY



3つの戦略的優位性

1 市場の圧倒的拡張

日本人市場（年間360万人）に留まらず、1,540万人の多国籍市場がターゲット。モビリティテック事業のグローバル網を活用し、面での展開を加速。

2 資本効率の最大化

日本で構築済みのコアシステムを流用。追加の開発投資を最小限に抑え、高い限界利益率で新市場の収益拡大を実現。

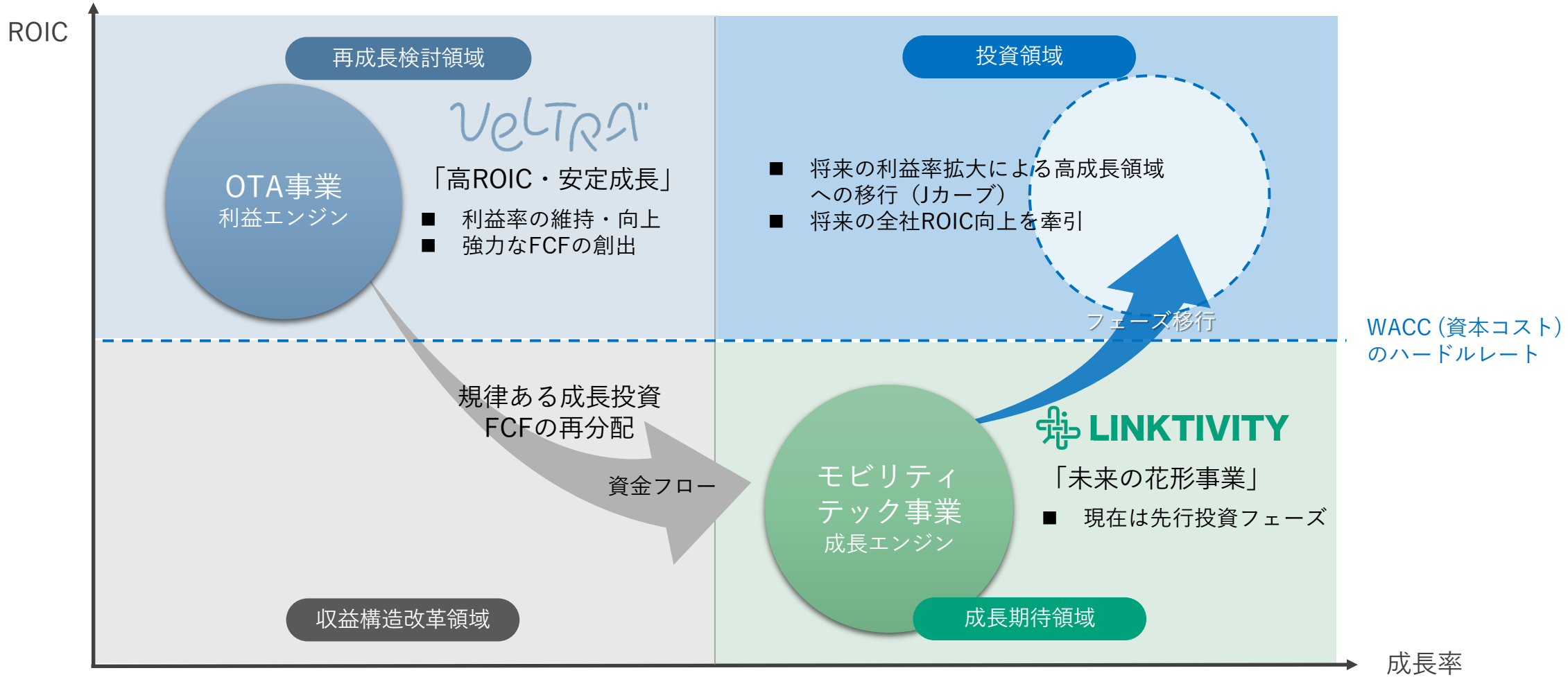
3 エコシステム構築

世界中のOTAが利用可能な仕入れ基盤として機能。他社OTAの販売増がそのままモビリティテック事業の収益増に直結するモデル。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

規律ある資本配分：「成長領域」への集中投資

企業価値最大化のため、事業ごとの資本効率（ROIC）と成長率を可視化し、規律あるキャピタルアロケーションとポートフォリオ管理を実行。当期の戦略的投資は、最も高いリターンが見込める領域(LINKTIVITYのインフラ構築)へ重点配分。

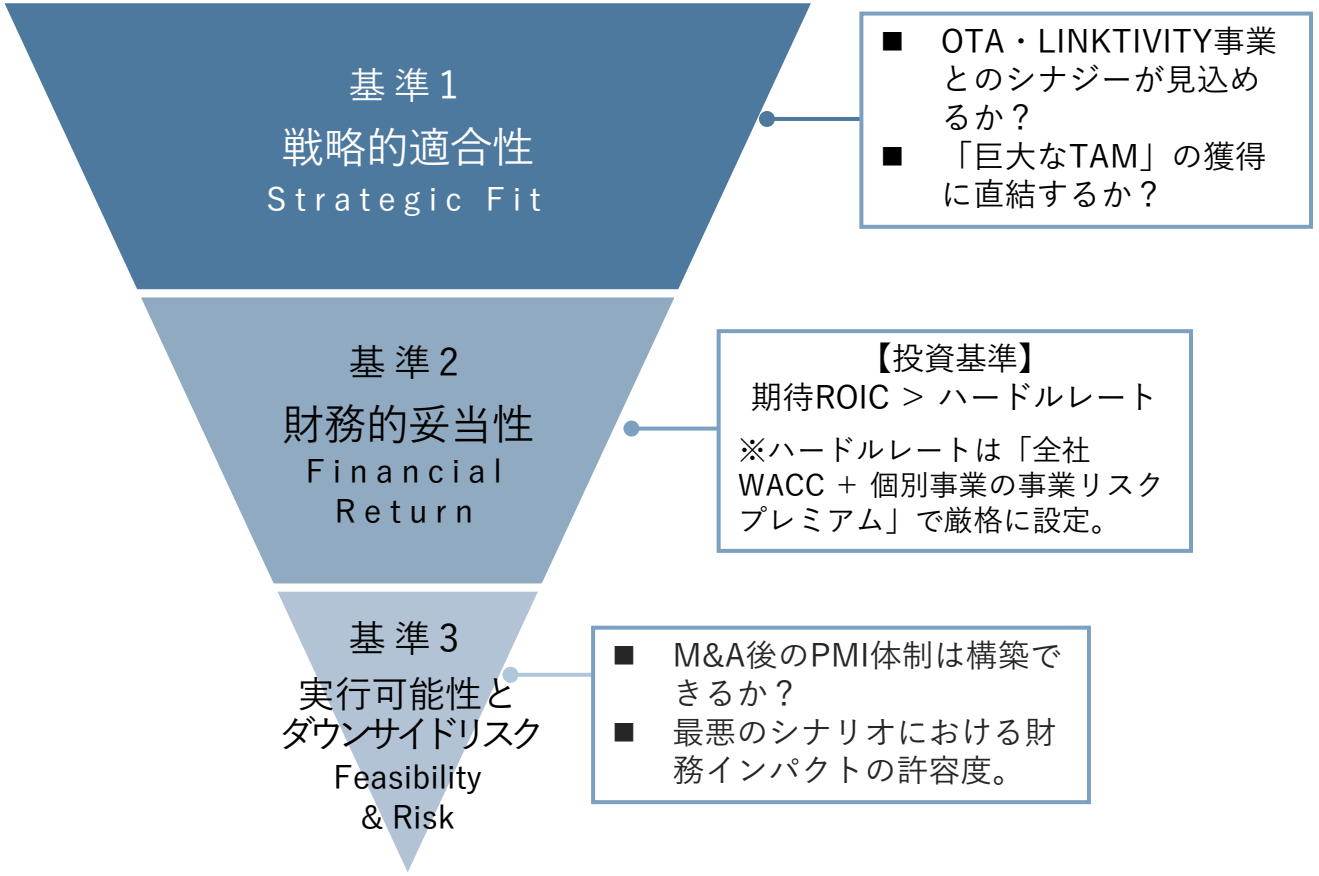


Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

投資規律の徹底：「攻めの投資」を支えるリスク管理

全社の企業価値を継続的に向上させるため、新規投資における『入り口の規律』と、既存案件における『出口の規律』を明文化し、資本効率を強く意識した経営を徹底。厳格な投資規律によって企業価値の毀損を防ぐ。

入り口の規律（新規投資の3基準）



出口の規律（モニタリングと撤退ルール）

1. 定期モニタリング

投資実行後、計画に対する進捗と実績ROICを定期的に測定。

2. 改善フェーズ

発動条件:	アクション:
実績ROICが一定期間WACCを下回った場合、または当初計画から〇%乖離した場合。	抜本的な改善計画の策定と、期限を定めたモニタリングの厳格化

3. 撤退・売却決断

発動条件:	アクション:
改善期限内にROICがハードルレート(WACC)を上回る見込みが立たない場合。	事業売却・縮小・撤退を機械的かつ迅速に決断。回収した資金は次なる成長領域へ再配分。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

コーポレートガバナンスの強化

「攻め」と「守り」の両面からガバナンスを強化。
形式的な計画を見直し、環境変化に即応できる実効性の高い経営体制へ移行する。

持続的成長と収益力向上

Action　職能横断型組織への移行

- 少数精鋭の組織を実現。
- 意思決定の迅速化とコスト構造の最適化

成長のみならず、
確実に収益を生む資本効率の高い体制へ。

リスク管理と不祥事防止

Action　子会社管理体制の厳格化

- 全体の内部統制プロセスを見直し、
  モニタリング機能を強化。

ガバナンスの脆弱性リスクを排除し、
安定した成長の土台を再構築。

透明性と公平性の確保

Action　対話型IRへの転換

- ディスクロージャーの適正化
- 個人投資家との双方向対話を強化

経営の透明性を高め、
ステークホルダーからの信頼を回復。

方針に基づき、経営計画のあり方を抜本的に見直し

中期経営計画 (2025-27) の見直しと新運用

固定的な3ヶ年計画の公表を一旦見直し、
「実効性」と「柔軟性」を最重視。

予実管理の高度化	年度予算の精度を徹底的に高め、足元の事業実行力を強化。
戦略の機動的アップデート	市場環境の変化に応じ、戦略を柔軟に修正。迅速な意思決定へ。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

会社概要

現地ツアーやアクティビティ、移動手段など旅先での「体験」を軸としたOTA事業（VELTRA）と、
日本国内およびアジアの交通・観光DXを担うモビリティテック事業（LINKTIVITY）の２つの主要トラベルテック事業を運営。

会社概要

社名	ベルトラ株式会社
本社	東京都中央区日本橋2-13-12
資本金	20億7,868万円　（2026年9月30日現在）
創業年	1991年11月（VELTRA.com事業開始 2004年4月）
決算期	12月
従業員数	本社 127名（205名）　（ ）は臨時雇用含む 連結 209名（311名）　2026年9月30日現在
子会社	［米国（ハワイ州）］ VELTRA Inc. ［日本］ リンクティビティ株式会社 ［韓国］ LINKTIVITY KOREA INC.
営業所	タイ(バンコク)

事業カテゴリ

VELTRA

現地体験型オプショナルツアー

- 日本人 海外旅行
- 日本人 国内旅行
- 法人 サービス

LINKTIVITY

チケットプラットフォーム

- 鉄道・施設向け 販売システム(B2B)

当社の詳細は下記リンクからもご確認いただけます。

ベルトラについて

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

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。

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.

IRメール・IR noteのご案内

投資家の皆様への情報発信充実化を目的に、IRメールの配信やnoteでの情報発信を行っています。
是非ご登録ください。

IRメール配信登録

IR note

Copyright © VELTRA Corporation All Rights Reserved.