

第30回定時株主総会決議ご通知

2020年3月25日開催の当社第30回定時株主総会におきまして、下記のとおり報告および決議されましたので、ご通知申し上げます。

報告事項

- 第30期（2019年1月1日から2019年12月31日まで）事業報告、連結計算書類並びに会計監査人及び監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
- 第30期（2019年1月1日から2019年12月31日まで）計算書類報告の件

上記の内容を報告いたしました。

決議事項

- 第1号議案 取締役8名選任の件
本件は原案のとおり承認可決されました。
- 第2号議案 監査役1名選任の件
本件は原案のとおり承認可決されました。
- 第3号議案 取締役に対するストックオプションとしての新株予約権に関する報酬等の額及び内容決定の件
本件は原案のとおり承認可決されました。

以上

株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
基準日	毎年12月31日
単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所 マザーズ市場
公告方法	電子公告により行う。ただし、やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。
公告掲載URL	https://corp.veltra.com

株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
連絡先(郵送先)	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
および	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	TEL: 0120-232-711 (通話料無料)
各種事務手続き	詳しくは、こちらのページにてご確認ください。 https://www.tr.mufg.jp/daikou/

IRサイトのご案内

当社は、株主・投資家の皆様へのわかりやすい情報発信を目的にIRサイトの充実を図っております。ぜひご覧ください。

ベルトラ IR



検索



VELTRA TIMES

2019年12月期 事業報告

2019年1月1日 ▶ 2019年12月31日



企業理念

関わるすべての人達とともに持続的に成長し、独自の存在感をもって、
観光産業と国際交流をリードする

To be a global leading company in tourism and international relations,
delivering our unique value, and promoting sustainable growth with stakeholders.

ミッショ

VELTRA
changes
TRAVEL

心揺さぶる「旅の体験」を届け、
人々の人生をより一層豊かにする。

行動指針

- V** **VALUE** for All Stakeholders
全てのステークホルダーへの価値を高め
- E** **ENGAGE** in Challenging Tasks Actively
自ら手間のかかることも厭わず積極的に貢献し
- L** **LEAD** with Integrity, Insight and Fairness
常に公平性を見極め、正しき行動を貫き
- T** Strengthen **TEAM** Spirit and Our Capabilities
共に活かしあう精神でグループ力を高め
- R** **RESPECT** Everyone and Encourage Interaction
人間的なふれあいを大切にし、全ての人を尊重し
- A** Prosper in the Marketplace with **A** will to Win
マーケットで成功する強い意志で行動する

代表メッセージ

株主の皆様には日頃よりご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

ベルトラは2004年の事業開始から「旅先での素晴らしい体験と旅行者が出会う世界市場を創ろう」という夢の実現のため、歩んでまいりました。

今日の観光産業はITを活用し、旅行者のライフスタイルや価値観に応じた多様で柔軟なサービスへと進化しております。そのような流れの中、ベルトラも世界中からバリエーション豊かな観光サービスと魅力的なアクティビティを発掘し、オンライン市場に提供することでその役割を果たしてきました。

今後もITによって世界のあらゆる旅の情報が手に入り、より自分らしい旅を探せるような時代になっていくでしょう。しかし、そんな世の中でも、未だにその価値が顕在化されない、素晴らしい体験が世界中には数限りなくあります。そして、それを届けるツアーガイドやインストラクターは、まさに旅の体験をリードする、旅行者の思い出に強い色彩を与えるものとして、今後一層その重要度と価値が高まっていくでしょう。彼らの素晴らしさに出会ってもらうことも私たちの使命であると考えています。人と人、人と文化をつなぎ、世界中の旅行者が素晴らしい体験に出会う市場を創り続けてまいります。

そして同時に、株主の皆様のご期待にお応えできるよう、業績を着実に伸ばしてまいりたいと考えております。このたび、本誌「VELTRA TIMES」を創刊いたしました。株主の皆様の声をお聞きし、ご支援とともに成長するという気持ちで、今後も全社員一丸となって事業拡大に邁進するとともに、上場会社としての責任を自覚し、社会に貢献する企業を目指します。

今後とも、ベルトラをどうぞよろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長 二木 渉

40万件超の体験談

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」を提案しています。



世界各国に
6,000人超の
プロツアーガイド

ホスピタリティに溢れた魅力的なプロツアーガイドを世界中に多数確保。忘れられない感動の旅へと案内します。

上質なガイドと出会う
口コミ評価サイト「コロリエ」
[コロリエ ベルトラ]



VELTRA

訪れた土地で味わう、その旅の素材が集まるベルトラ

私たちベルトラは、現地体験型アクティビティに特化し、言語の壁を越えて安心して



世界各国に
5,000社超の
催行会社ネットワーク

世界中で体験型ツアーを実現できる国内最大級の催行会社ネットワークを保有しています。

体験こそが旅そのもの。 で、旅が大きく変わります。

予約・参加できるツアーを13,000種類以上・世界150カ国で提供する国内最大級の予約サイトを運営しています。



多様な販売チャネル

航空会社や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されています。

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」を強力にサポート。安心感により顧客満足度を向上させ、リピートを促進します。



二木社長に聞く ベルトラの強みと 成長戦略

代表取締役社長 二木 渉

上場から1年。ベルトラは旅行業界でどんな存在となったのか。そして今後、どのように成長していくのか。二木渉社長に聞いた。

二木社長が考えるベルトラの強みとは？

主力商品は13,000種類もの現地アクティビティツアー。国内外で独自のポジションを確立しています

国内の大手旅行会社は、航空券の販売を主軸に、宿泊プランや観光ツアーの企画・催行を一括して行うことで利益を最大化しています。それに対してベルトラの主力商品は、世界150カ国で提供している13,000種類におよぶ現地オプショナルツアー。旅先で体験できるアクティビティのラインナップを充実させることを何よりも大切にしています。我々と大手旅行会社は、ライバルのように映るかもしれませんのが、ビジネスモデルが根本的に違うのです。

グローバル市場でも同じことがいえます。現地ツアーというジャンルにおいて、海外の大手旅行会社が重視してい

るのはチケットアトラクション。テーマパークや美術館など、施設への旅行者の大量輸送によってスケールメリットを得るというビジネスですね。こうしたグローバル企業と、人と人をつなぐ商品、旅慣れた個人旅行者に心踊る体験を提供するアクティビティツアーに注力しているベルトラは、競合関係にありません。国内でも海外でも、我々と大手企業はお互いの特徴をよく理解してパートナーシップを結び、共存共栄の道を歩んでいるのです。

**旅慣れた旅行者に忘れられない感動を与えることと
願うプロツアーガイドは、ベルトラを選んでくれる**

5,000社を超える催行会社、6,000人ものプロツアーガイドとのリレーションシップによってサービスのクオリティを追求できるのもベルトラの強みであり、特徴の1つ

です。彼らとの信頼関係を維持するため特に力を入れているのは、ツアー参加者に書いていただく体験コメントの事実確認です。もし100%ご満足いただけなかった場合、そこには言葉・文化の違いをはじめ、さまざまな要因があります。ですから、我々は催行会社とお客様の間に立ってじっくりと対話します。その結果、お客様の主張が事実であれば返金させていただき、同じ失敗を繰り返さないための方法を催行会社と一緒に考えます。これを積み重ねていく以外に、催行会社との信頼関係を維持する方法はないと思っています。

ツアーガイドと我々の関係は常にオープンです。その方針は設立以来、変わることがありません。それでも彼らがベルトラと一緒に仕事をしてくれるのは、私たちのお客様が「旅の楽しみは自分で選ぶものであって旅行会社から与えられるものではない」と知っている方々だからにほかなりません。「違いを知っている旅行者に、忘れられない感動を提供したい」。それが、ホスピタリティに溢れたプロツアーガイドがベルトラを選ぶ一番の理由なのです。

これからの成長戦略について教えてください。

**当日にオンライン予約できる環境の整備と
本格的なプロモーションでシェア拡大を目指します**

出発の1ヵ月前と1週間前に予約をされるお客様が圧倒的に多いベルトラが、これから先、シェア拡大を目指すための最重要テーマは、現地到着後の予約機会を増やすことです。そのために、「何をするかは着いてから決める」「ラインナップにない商品もリクエストしたい」というお客様とのリアルタイムのコミュニケーションをITの活用でより確実にします。催行会社、ツアーガイドとのリレーションシップもさらに高め、当日の問い合わせや予約に対するレスポンス時間の短縮を目指します。

その一方、「ベルトラなら到着後でもアクティビティ予

約ができる」ということをまずは知っていただく必要がありますから、2019年は知名度が低い福岡・中京エリアで初のテレビCMを放映。吉幾三さんを起用した『俺らこんな旅いやだ・女子旅篇』は、YouTubeで再生回数60万超えを達成しました。この効果を検証した上で、今後は首都圏、そして全国へとプロモーションを拡大します。

ツーリズムの課題解決と認知度向上に取り組み、 訪日旅行者向けオプショナルツアー商品を拡充

日本のインバウンド市場は堅調で、2015年にスタートしたベルトラの訪日旅行者向けビジネスも拡大しています。当社グループが構築した、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を導入する企業が増え、予約数も伸びています。しかし、それは東京、横浜、大阪、京都、神戸などの主要都市に限ればの話。地方都市への移動はそう簡単ではありません。初めて日本へ来た旅行者が何のトラブルもなく地方の秘境めぐりを楽しんだなどという例はかなり稀。日本のインバウンドビジネスは、全国規模でみると移動手段とアクティビティが分断されているのが実情です。

私たちはこうしたツーリズムの課題を解決し、地方都市におけるオプショナルツアー商品のラインナップを拡充したいと考えています。その一環として、これまでの日本人旅行者向けサービスで培ってきたネットワークとマーケティング力を活かし、子会社のリンクティビティが日本国内の移動手段に関する正確な情報を世界に向けて発信。その上で訪日旅行者に地方都市を含めて存分に体験していただくためのベースを構築します。簡単ではありませんが、課題解決が得意なこともベルトラの強み。マレーシア、フィリピン、ハワイ、シンガポール、韓国など、拠点を設けた土地に根づいて「心搖さぶる旅の体験を届け、人々の人生をより一層豊かにしたい」という我々の想いを伝えていくことも含めて、成果を1つずつ確実に積み上げていきます。

トピックス・オプショナルツアーのご紹介



オーストラリア
Australia

希少なプレミアムワインを生産!シロメイのブランドアンバサダー確約プランあり
グラニットベルト産 シロメイワイナリー見学ツアー

ツアーの詳細・お申し込みは
コチラ ➡

唯一無二の
テイスティング



Colorier.
ブランドアンバサダー
佐藤 泰士

日本でも入手困難な世界レベルのプレミアムワイナリー「シロメイ」をまるごと堪能できる日帰りツアー!ワイン醸造の裏側を見学して、最高品質のワインをテイスティングします。日本語で丁寧な解説を聞けるのでツアーが終わればすっかり「シロメイ」通!お土産にも最適。



季節によってワイン作りの工程を間近で見られる、貴重な体験が待っています。また、雄大な自然に囲まれた、ワイナリーの施設もご紹介します。



ツアーで見学した内容に合わせてチョイスされた、選りすぐりの8種類のワインのテイスティング!
ワールドクラスのセラードアでお試しいただけます。

スケジュールの一例

09:00-
10:00

現地集合または、ゴールドコーストお客様ホテルお迎え(※シャトルバス利用の場合を除く)

シロメイ・ワイナリー～SIRROMET～
ワイナリーツアー
ワインテイスティング

昼食: レストラン「ラリーンズLURLEEN'S」
【メニュー】

前菜&メイン、またはメイン&デザートを選ぶ2コースランチです。

- ・前菜
- ・サワードウブレッド、ブラウンバター(コースに付きます)
- ・メイン
- ・デザート
- ・コーヒー or 紅茶

13:00-
14:45

現地解散または、ゴールドコーストお客様ホテルお送り(※シャトルバス利用の場合を除く)



ツアーの詳細・お申し込みは
コチラ ➡

細やかな心遣いに触れる
美しい旧市街地巡り



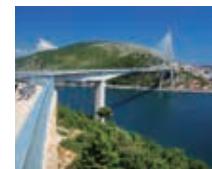
Colorier.
ツアーガイド
Maho

クロアチア共和国
Republic of Croatia

半日観光ツアー!日本人アシスタント同行

世界遺産ドブロブニク旧市街&スルジ山

あの宝石のような絶景が目の前に…!ドブロブニクのハイライトをめぐる半日ツアーです。映画『魔女の宅急便』でおなじみ、オレンジ屋根の美しい街並みをスルジ山から堪能したら、いよいよ世界遺産の旧市街へ!日本人アシスタントが同行しますので言葉の心配もいりません♪



ドブロブニクの入り江に架けられたドブロブニク・ブリッジ(Franjo Tudman Bridge)は、大型客船が停泊するグルージュ港や紺碧のアドリア海を望む絶好のフォトスポット。カメラの準備をお忘れなく♪



現地英語ガイドがスルジ山の魅力をご案内(約1時間)。もちろん日本人アシスタントが同行しますので英語が苦手な方でも安心です。ガイドブックでもおなじみ、あの憧れの絶景ポイントがココ!紺碧のアドリア海に星の形をした旧市街がキラリと輝きます。

スケジュール

09:00

ドブロブニク市内主要ホテルお迎え又はピレ門に集合(時間は目安です)

ドブロブニク橋

スルジ山山頂へ(往復車利用)

ドブロブニク旧市街観光スタート(外観のみ)

- ・オノフリオの大噴水
- ・プラツア通り
- ・フランシスコ会修道院
- ・ルジャ広場
- ・聖ヴラホ教会
- ・大聖堂
- ・旧総督邸

12:00

ドブロブニク市内主要ホテルお送り又は旧市街内にて解散(時間は目安です)

2019年12月期の業績

営業収益

4,351 百万円

前期比
+29.0%

経常利益

768 百万円

前期比
+140.8%

前期比大幅増収増益を達成

- 海外渡航者数の増加やGW・夏休みの高需要などを背景に、営業収益が好調に推移
- 事業拡大のための人事費増や広告宣伝費増などを吸収し、大幅増益
- 効率的なコストコントロールを行い、将来の事業拡大のための認知度アップ施策などに投資

2020年12月期の予想

営業収益

5,681 百万円

前期比
+30.6%

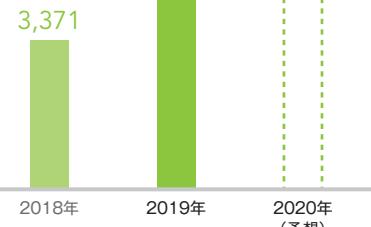
経常利益

957 百万円

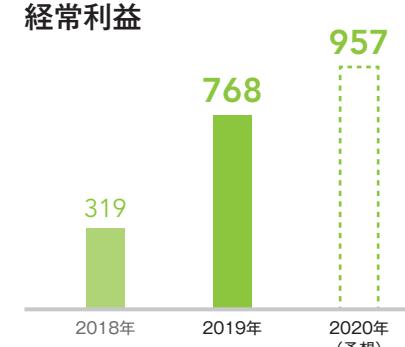
前期比
+24.6%

- オンライン予約強化の取り組みとして、現地到着後の予約サービスをより拡充
- 認知度向上のためのプロモーション施策の続行
- 大手旅行代理店との協業・提携強化で販売チャネルをさらに拡大
- 訪日事業およびインバウンド向け日本国内移動サポートプラットフォームを強化

営業収益



経常利益



当期純利益



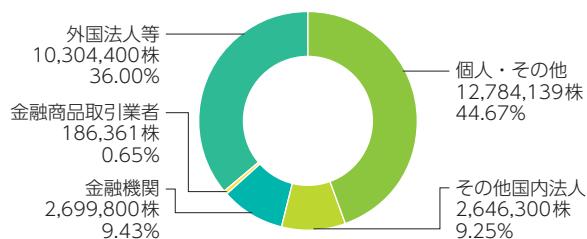
会社概要 (2019年12月31日現在)

商号	ベルトラ株式会社
証券コード	7048
設立	1991年11月
資本金	5億2537万円
本社所在地	東京都中央区京橋1-18-1 八重洲宝町ビル 5F
従業員数	326名 (連結・臨時雇用含む) 228名 (単体・臨時雇用含む)
事業内容	海外オプショナルツアー (アクティビティ) 予約サイト「VELTRA (ベルトラ)」の運営 https://www.veltra.com/ 旅行業登録: 東京都知事登録旅行業 第3-5555

役員 (2020年3月25日現在)

代表取締役社長 兼 CEO	二木 渉 (フタギ ワタル)
取締役	萬年 良子 (マンネン リョウコ)
取締役	倉上 智晴 (クラカミ トモハル)
取締役	皆嶋 純平 (ミナシマ ジュンペイ)
取締役	イスラット エマニュエル
取締役 (社外)	白石 徹 (シライシ トオル)
取締役 (社外)	鈴木 学 (スズキ ガク)
取締役 (社外)	カスバート ロドニー
監査役 (常勤社外)	池田 哲司 (イケダ テツシ)
監査役 (社外)	毛利 正人 (モウリ マサト)
監査役 (社外)	河野 雅之 (コウノ マサユキ)

所有者別株式分布状況



大株主の状況 (2019年12月31日現在)

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
Paxalan S. à r. l	9,810,000	34.27
齊藤 精良	3,744,000	13.08
株式会社プリンティー	2,610,000	9.11
永島 徹三	2,577,500	9.00
二木 渉	1,930,000	6.74
濱谷 剛	1,430,000	4.99
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	846,200	2.95
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	763,200	2.66
資産管理サービス信託銀行株式会社	458,000	1.60
萬年 良子	400,000	1.39