



2021年2月16日

会社名 ベルトラ株式会社
代表者名 代表取締役社長兼CEO 二木 渉
(コード:7048 東証マザーズ)
問合せ先 取締役Headquarters
Division Director 皆嶋 純平
(TEL. 03-6262-5481)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2021年2月15日 15:30～16:30
開催方法 オンラインによるライブ配信開催
開催場所 東京証券会館 9階 第9会議室
(東京都中央区日本橋茅場町1-5-8)
説明会資料名 2020年12月期 決算説明資料

【添付資料】
決算説明会において使用した資料

以上



2020年12月期 決算説明資料

FY2020 Financial Results

ベルトラ株式会社

東証マザーズ：7048

目次

2020年12月期 事業環境および主な取組み

2020年12月期 決算概要

2021年12月期 業績予想

2021年12月期 今後の取組み



2020年12月期
事業環境および
主な取組み

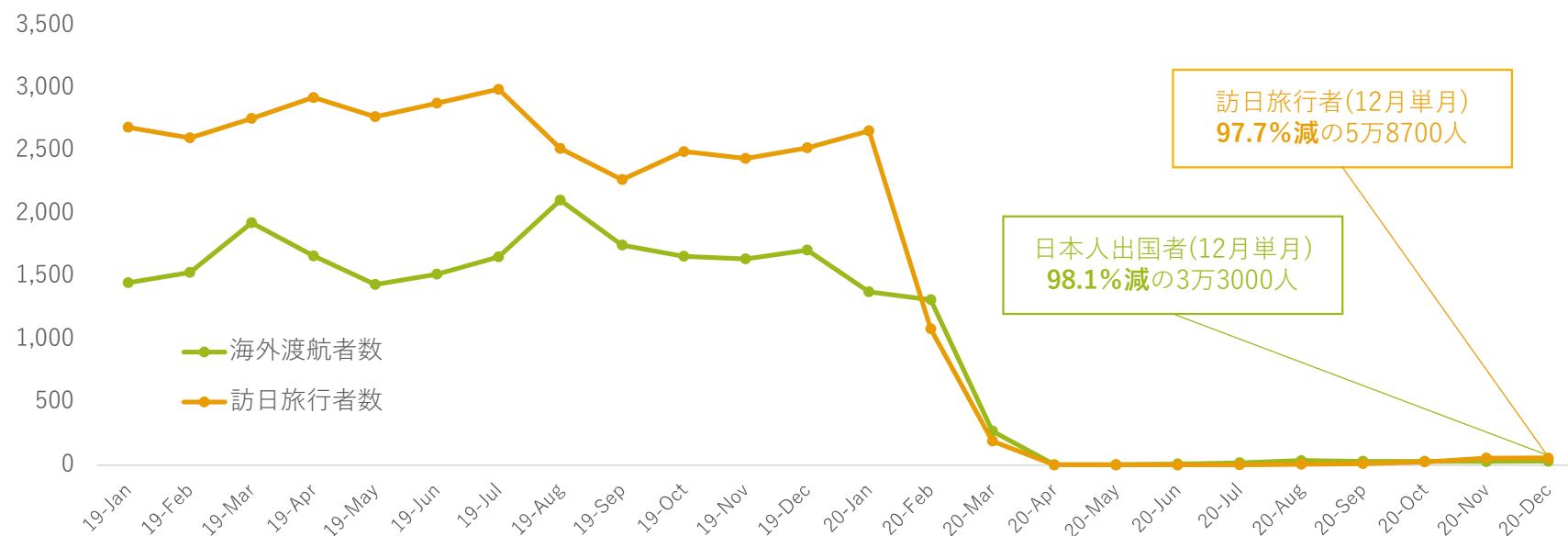


事業環境 – 世界の国際観光市場および日本人市場 -

- 世界全体の国際観光客到着数は74%減(10億人減少)し、観光は記録上最も深刻な年
- 2020年の訪日外国人旅行者数（推計値）は前年比87.1%減の411万5,900人
- 2020年の日本人出国者数（推計値）は、前年比84.2%減の317万4,200人

(単位:千人)

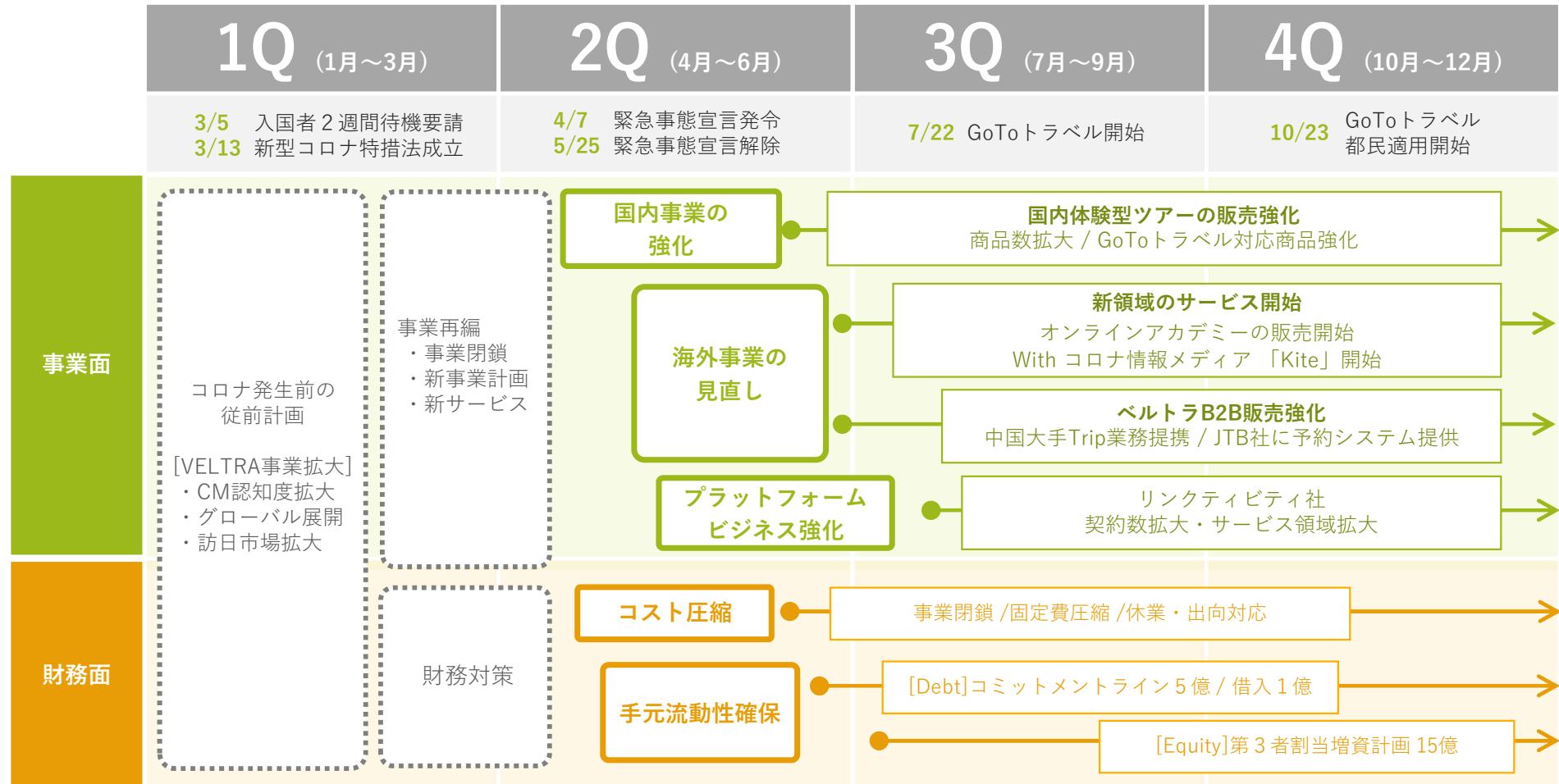
日本人海外渡航者数と訪日旅行者数



出典: JNTO(日本政府観光局) 2021年1月20月発表 - 訪日外客・出国日本人統計 - / UNWTO Barometer and Statistical Annex Jan 2021

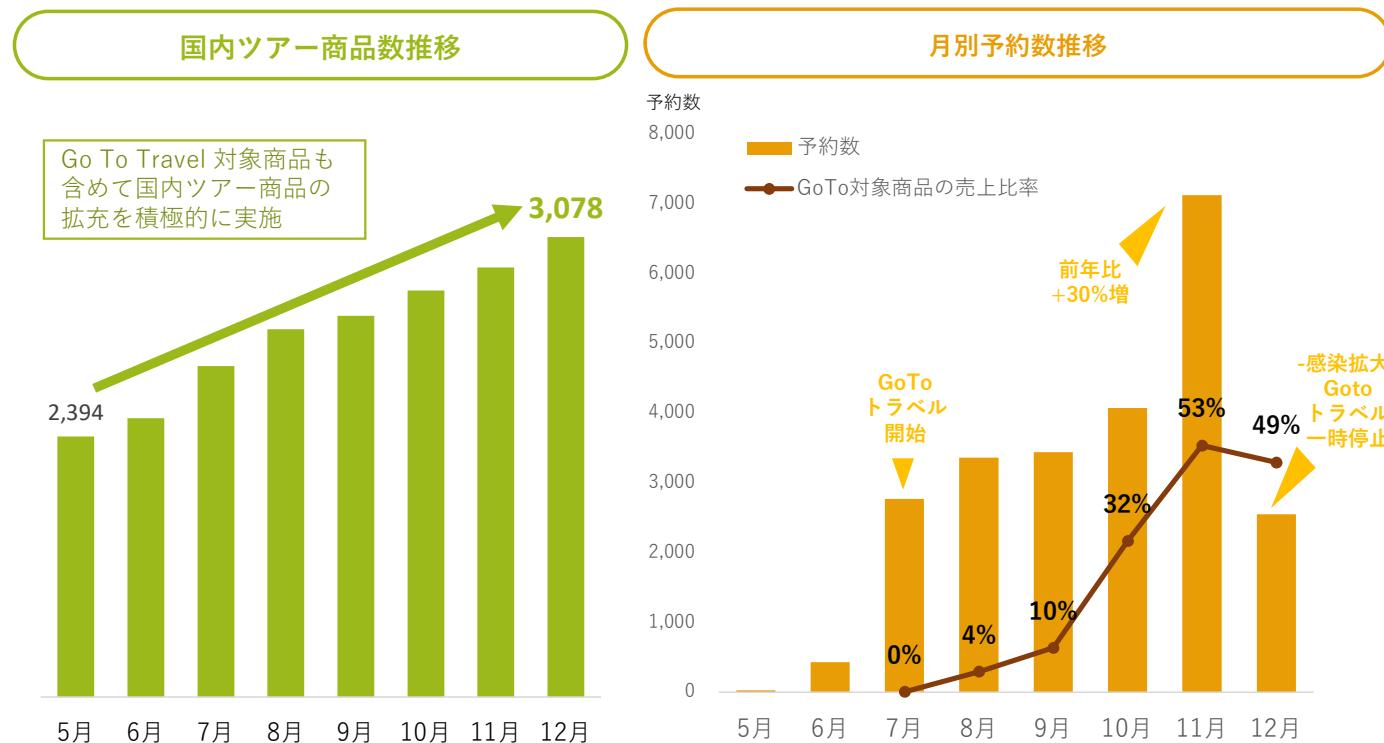


事業環境変化に伴う当社の対応



国内事業の強化

- ベルトラならではの「体験型ツアーアクティビティ」を軸に多彩なツアーを企画、提供
- 4月以降、商品拡充を進め 3,000超まで増加、2021年末には倍増を計画
- 販売促進につながるGoToトラベルの適用商品も強化（GoToトラベル全国で一時停止により販売一旦停止）





海外事業の見直しと新たなサービス

- 多言語展開のVELTRA事業拡大戦略の計画見直し。渡航が再開されるまで経営資源を国内に移動し、世界と日本をつなぐコンテンツとして「オンラインアカデミー」や「カイト」を提供。
- 基幹システムの連携に時間のかかるB2B関連は随時実施、再開に向けた準備をすすめる。

ベルトラB2B販売強化



中国OTA最大手Trip.comが取り扱う現地体験型アクティビティの半数以上にあたる商品を提供



JTB社にベルトラ社の現地ツアー・アクティビティの予約販売システムを提供開始



ANAオリジナルのオンラインツアーを当社予約システムにて提供開始

オンラインアカデミーの販売



オンラインアカデミー商品数 302

参加（視聴者数） 17,413

- 好評を博した「辻仁成さんとのパリツアーア」
- テレビ朝日「タモリ俱楽部」で放映
- モナコ政府観光局、他と共同企画

Withコロナ情報メディア



Withコロナ情報メディア「Kite」
コロナ禍の旅に関する「今」を
世界各地の事業者を通じ現地情報
を生の声と写真と映像で提供

現地情報提供事業社数 126

パートナー提供数(毎日更新) 2,796

国数・エリア数 53

- トラベルボイス社と提携開始
- 外務省海外渡航安全情報掲載開始



リンクティビティ取り組み状況

- コロナ禍でも営業体制を強化、営業効率が上がったことで計画を超えるペースで成約を確保
- 事業の多角化により、サプライヤー直販サイト構築やANA社やNAVITIME社などMaaS推進企業と連携強化

国内の鉄道会社
各都道府県施設等
2019年末 2020年末

6社 → 30社

JR東海ツアーズ



京成電鉄



近畿日本鉄道



西武鉄道



国内・海外の
OTA・旅行会社等
世界各国に200社超
の販売チャネル

中国



香港



台湾



韓国



欧米



日本



直販ソリューション



MaaS連携





財務面対策（コスト削減）

- COVID-19の全世界的な感染拡大が顕在化した2020年3月上旬の時点で全社的に徹底したコスト削減を実行

コスト削減策

■ 人件費の削減

休業及び出向対応により約2億円（雇用調整助成金収入94百万円含め）の人件費削減

■ 広告費の削減

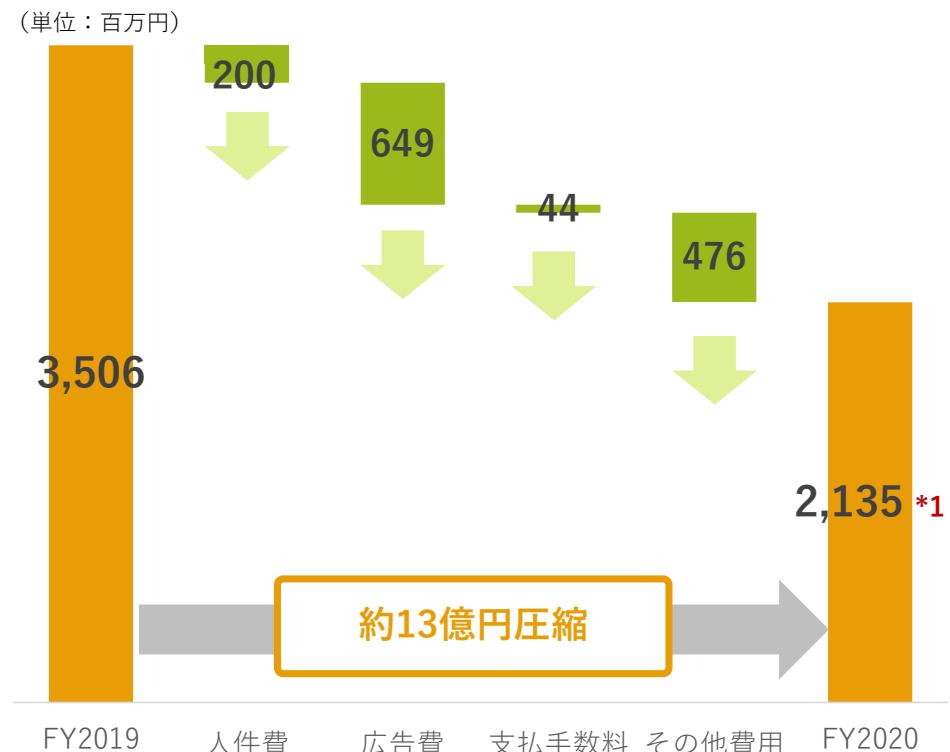
2019年第4半期より開始したTVC等の計画は中止。
海外旅行部門等の広告も3月時点で全て中止

■ 一部投資事業の閉鎖

従来計画では成長が困難なグローバル事業及び中華圏事業の閉鎖を決定し投資事業の集中と選択を実行

■ その他の費用等の圧縮

本年度以降の損益分岐点売上を押し下げる為、営業収益に見合ったコスト構造に転換。本社移転によりオフィス維持費用を削減等、追加的なコストコントロールを実行



*1 会計上、雇用調整助成金(94百万円)は営業外収益に計上



財務面の対策（手元流動性確保）

手元流動資金の確保

事業継続を前提とした資金繰り

徹底したコスト削減を続け、事業運営支出を抑えながら、本年度の事業運営に必要な水準の手元資金を確保。銀行借入金額は必要最低限に留めることで、自己資本比率を2019年度末と同水準で維持。増資で得られた資金の使途は、中長期的な成長ビジネスへの投資と位置付け

コミットメントライン・当座貸越

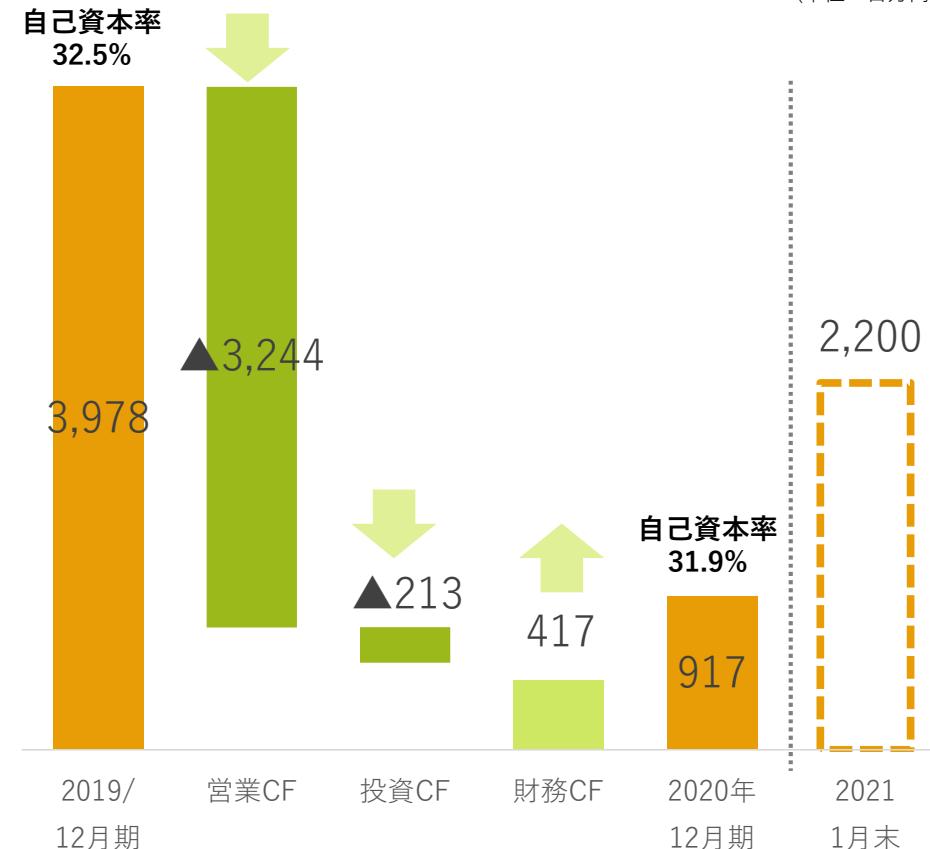
2020年9月に5億円のコミットメントライン実行、同年11月に1億円の当座貸越より借入を実行し資金を確保。当年度末の借入未実行残高は当座貸越契約の15億円

第三者割当増資

財務基盤の健全性保持及び事業拡大による投資と企業価値向上を図ることを目的に、株式会社オーブンドアを割当先として第三者割当増資による資金調達を実行
(調達金額：約15億円 当社普通株式：4,100,000株)

キャッシュフロー

(単位：百万円)



2020年12月期
決算概要



P/Lサマリー（連結）

- COVID-19の影響による海外渡航制限により前期比減収
- 徹底したコストコントロールや事業の選択と集中を迅速に実行するも前期比減益
- 特別損失として減損損失 140百万円、特別退職金 47百万円を計上

単位：百万円	2019/12月期	2020/12月期	増減
営業収益	4,351	890	▲79.5%
営業費用	3,506	2,224	▲36.6%
営業利益	844	▲1,333	▲257.9%
営業利益率	19.4%	—	—
経常利益	768	▲1,250	▲262.6%
経常利益率	17.7%	—	—
特別損失	118	188	+59.3%
当期純利益	521	▲1,547	▲396.7%
EBITDA	694	▲1,316	—
1株当たり当期純利益（円）	18.26	▲53.58	▲71.84円



B/Sサマリー (連結)

単位：百万円	2019/12月期	2020/12月期	増減額	詳細
流動資産	5,491	1,098	▲4,393	COVID-19の感染拡大の影響による予約数の減少及び多数のキャンセルの発生により、現金及び預金が30億60百万円、営業未収入金が12億62百万円減少
固定資産	933	620	▲313	繰延税金資産の取崩しにより、投資その他の資産が1億56百万円減少
資産合計	6,424	1,718	▲4,706	
流動負債	4,148	1,136	▲3,012	COVID-19の感染拡大の影響による予約数の減少及び多数のキャンセルの発生により、営業未払金が17億6百万円、前受金が15億22百万円減少
固定負債	149	29	▲120	長期借入金が1億24百万円減少
負債合計	4,298	1,165	▲3,132	
純資産合計	2,125	552	▲1,573	親会社株主に帰属する当期純損失15億48百万円を計上したことによる利益剰余金の減少
自己資本比率	32.5%	31.9%	▲0.6pt	



B/Sサマリー

- COVID-19収束後の市場回復期における事業成長のための投資を維持しつつも、継続的な全社的なコスト見直しや第三者割当増資による資金調達によりキャッシュポジションは改善する見込み

単位：百万円	2019/12月期	2020/12月期	増減額	(ご参考) 第三者割当増資後
総資産	6,424	1,718	▲4,706	3,227
純資産	2,125	552	▲1,573	2,061
自己資本	2,085	547	▲1,537	2,056
自己資本比率 (%)	32.5%	31.9%	▲0.6%	63.7%
有利子負債残高	347	760	413	760
現金及び預金	3,978	917	▲3,060	2,426
流動資産計	5,491	1,098	▲4,393	2,607



C/Fサマリー（連結）

単位：百万円	2019/12月期	2020/12月期	増減	詳細
営業活動による キャッシュ・フロー	1,281	△3,244	△4,525	売上債権の減少12億59百万円などの増加要因と、 仕入債務の減少17億1百万円、前受金の減少15 億21百万円、税金等調整前当期純損失14億40 百万円などの減少要因
投資活動による キャッシュ・フロー	△491	△213	+278	固定資産の取得による支出2億13百万円の減少 要因
財務活動による キャッシュ・フロー	14	417	+403	短期借入金純増減額6億11百万円、株式の発行 による収入24百万円の増加要因と、長期借入金 の返済による支出1億97百万円などの減少要因
現金および現金同等 物の期末残高	3,978	917	△3,060	

2021年12月期
業績予想



2021年12月期 業績予想

2021年12月期（通期）の連結業績予想につきましては、COVID-19の収束時期について不透明な状況が続いており、旅行需要の回復具合の見通しが立たない現時点において、合理的な業績予想を算定することが困難なため、2021年12月期の業績予想を未定とさせていただきます。

今後、業績予想の開示が可能となった時点で速やかに開示いたします。



2021年12月期
今後の取り組み

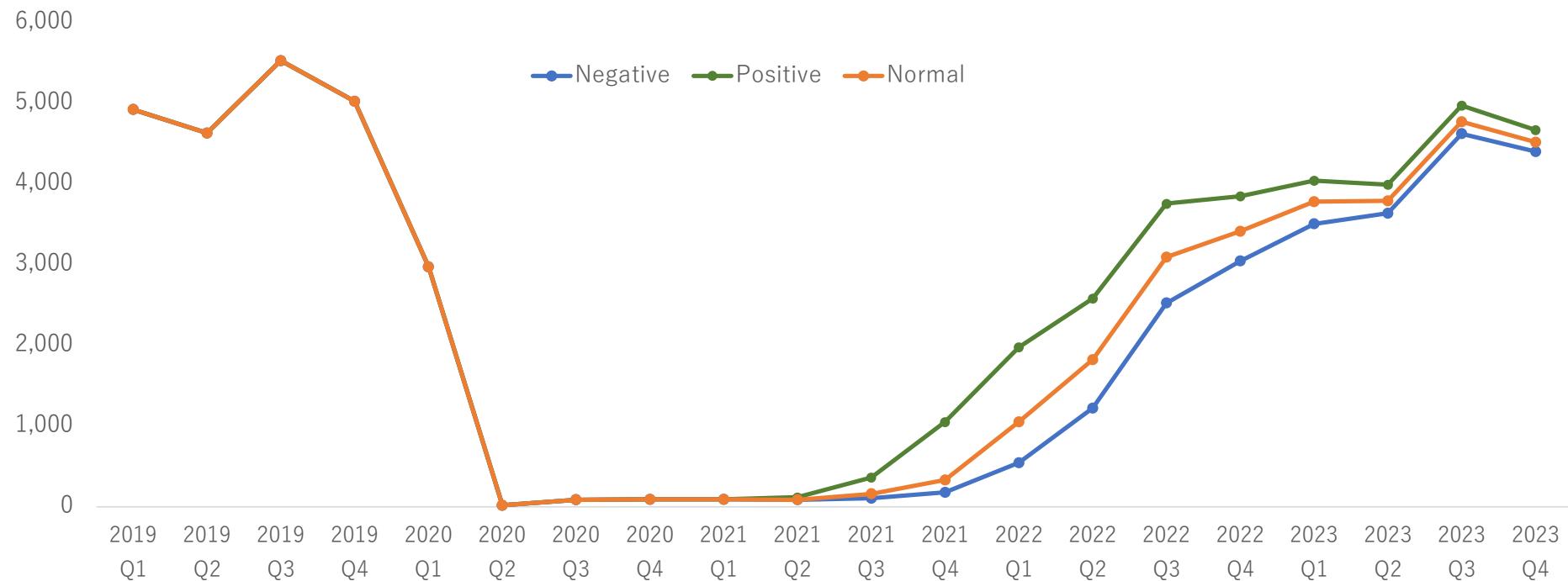


海外旅行市場動向（当社の回復予測）

- 本年度は海外旅行の回復は見通しが立たない状態あり、本格的な回復は2022年を想定
- 3つのシナリオはSARS発生時の過去の渡航回復シナリオをベースに開始月を6月(Positive)、8月(Normal)、10月(Negative)で算出

(単位：千人)

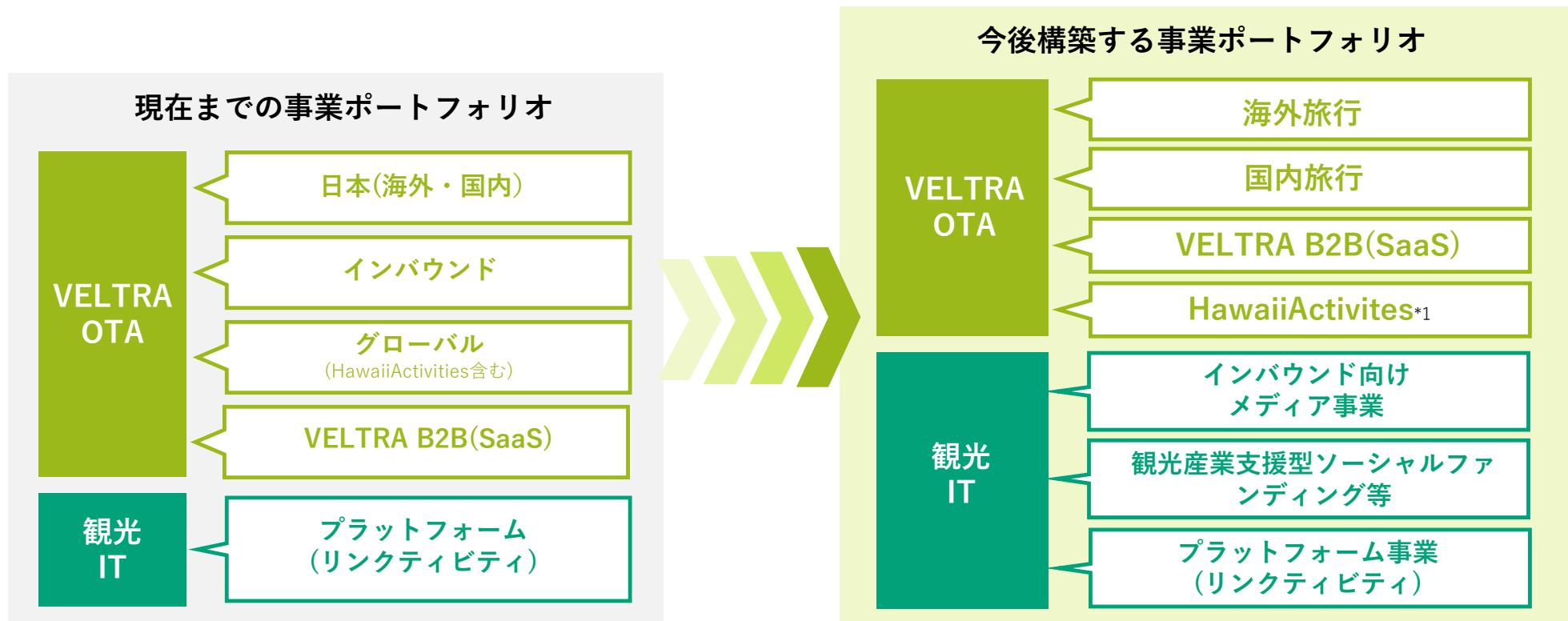
日本人海外渡航者数の回復シナリオ (SARS事例を元にした当社独自の予測値)





事業のポートフォリオの再構築について

- 現在まで当グループは現地体験ツアーのオンライントラベルエージェント(OTA)としてVELTRAを中心とした事業拡大を実施。今後はベルトラの競争優位性の源泉となりうる資産を活用した新たな観光系IT事業を新設。OTAとしての事業拡大に留まらない、事業の多角化をおこない旅行回復と新たな観光系IT事業との2つで企業価値最大化を目指していく。



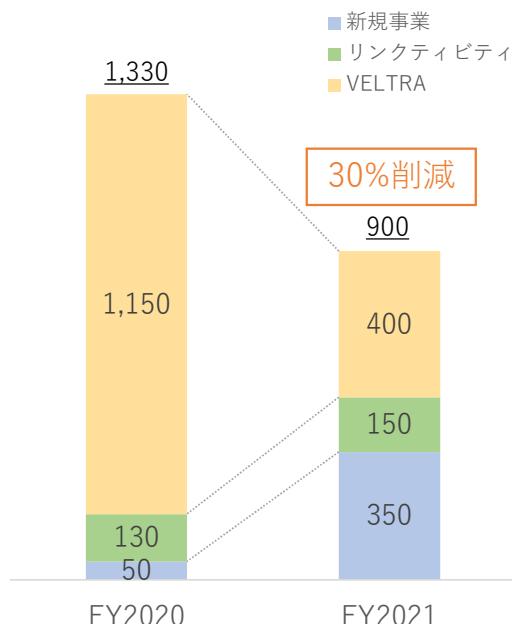
*1 HawaiiActivitiesは100%子会社の米国本土の旅行者向けのハワイ専門のOTAです



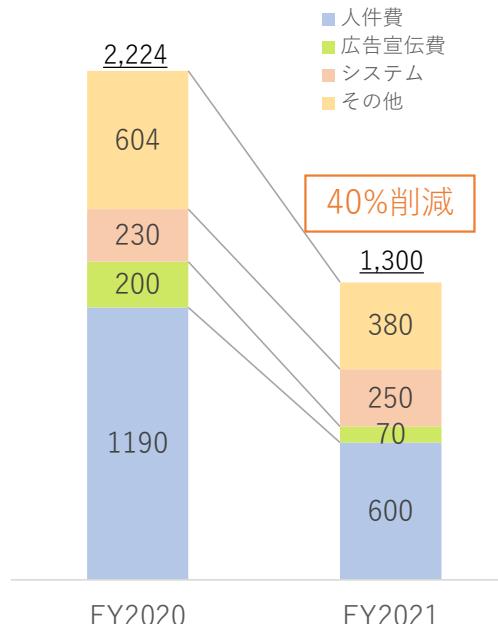
財務面での対策

- 2021年の事業投資配分は、海外事業から国内または新規事業へシフト。
- 当社想定の **Negative** シナリオでも耐えうる財務体質を構築するために引き続きコストコントロールを実施
- 業績が想定シナリオ以上の回復傾向が見えた際には売上増の為の投資を見直す

事業投資（管理会計基準）（単位：百万円）



コスト削減（単位：百万円）



手元資金

- 2021年1月末手元資金 **22億円**
- 当座貸越未使用枠 **15億円**
- 増資後の自己資本比率 **63.7%**

※ 事業投資 = 事業コスト - ソフトウェア償却費 + ソフトウェア投資額
※ 管理部門コストを除く

※ 人件費 = 子会社法人閉鎖、出向、希望退職、休業等の対応全て含む



ベルトラ国内市场について

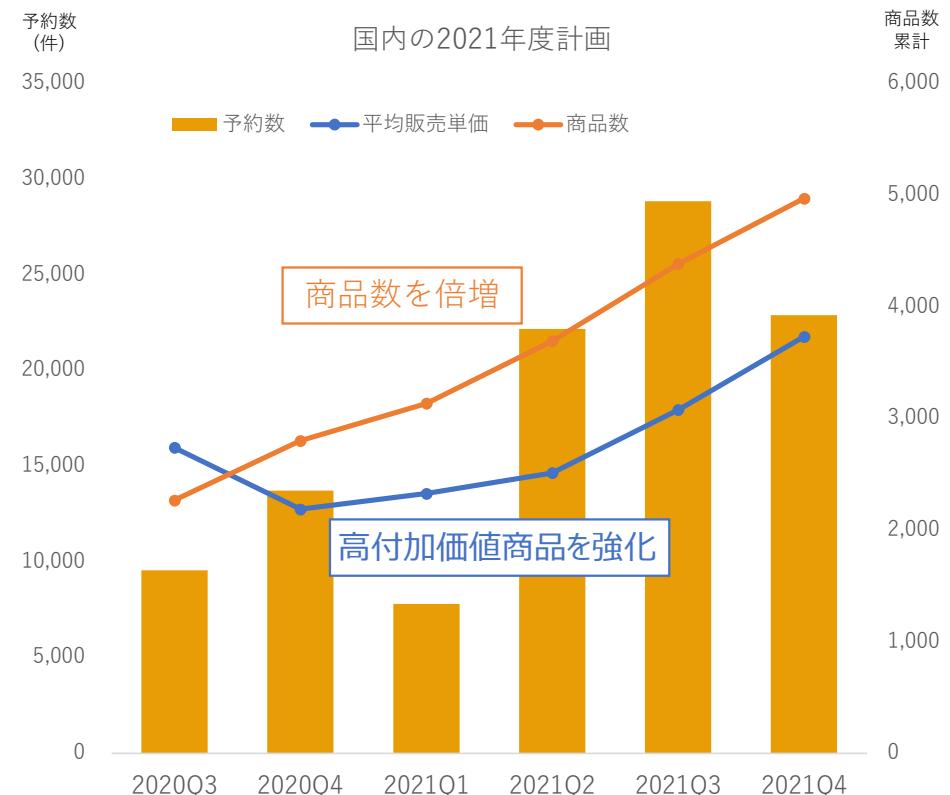
- ウイズコロナ、コロナ収束直後は国内旅行需要の回復を確実に捉え、国内市场の販売を強化

国内市场動向

感染防止策及びワクチン接種等により、直近1年間は近隣エリアおよび国内の需要が先行して回復する予想。

今後の取り組み

- 国内向け体験アクティビティの商品ラインナップを倍増
- 海外旅行に係わる経営資源を国内市场へ配置
- 差別化を視野に宿泊付き体験アクティビティや交通手段がセットになった体験ツアー等を拡充。品揃え強化と高単価商品での売上増を計画。Go To Travelの対象商品も強化。
- 海外旅行好きのVELTRAユーザー向けに国内で世界各国の食事を楽しめる「世界のGOHAN」を提供。食をテーマとした世界の文化とつながる機会を提供。





ベルトラ海外市場について

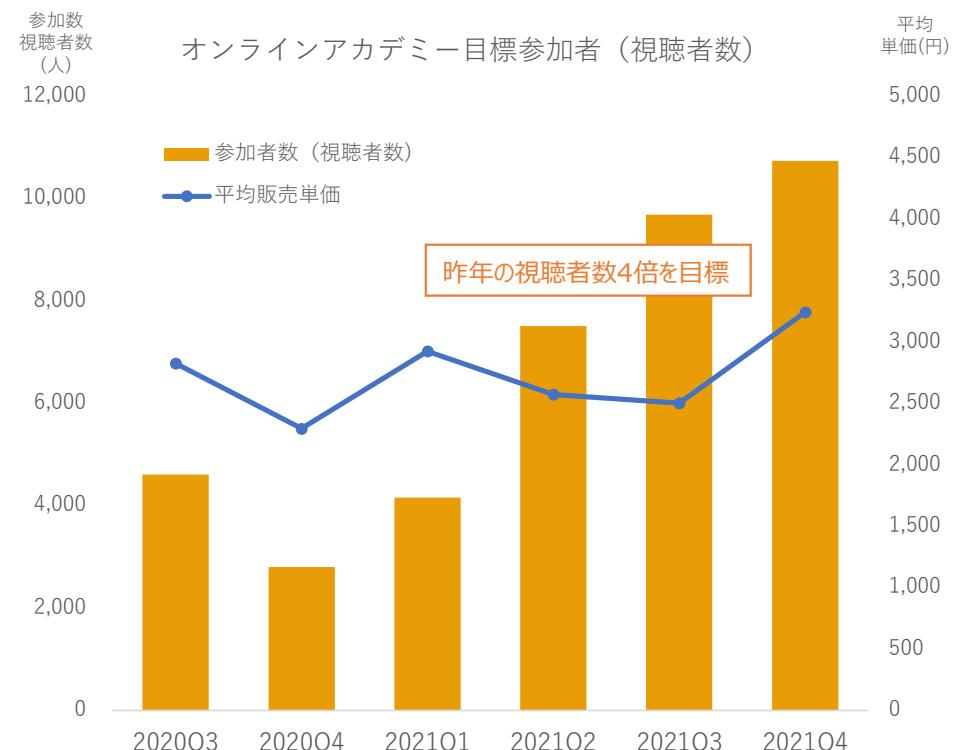
- 2021年度は早期需要回復が見込めない中、経営資源を最適化し、海外部門単独で黒字化を目指す

海外市场動向

海外渡航が解除されるのは早くても9月以降を予想。ワクチン接種や感染予防策が世界的に効果が現れるのは2022年と予測

今後の取り組み

- 世界と日本をつなぐ「オンラインアカデミー」を強化。学校・教育機関、法人向け福利厚生や社員旅行向けなど法人向けも販売。
- 各国のロックダウン等による移動制限が解除されるタイミングで日本人駐在者の多くいる国や地域から隨時販売を再開。
- 海外部門の経営資源を国内やリンクティビティなどの成長部門や新規事業等に人員配置
- 雇用確保のため社員の出向や雇用調整助成金の活用による休業対応などで経費を抑制





リンクティビティについて

- 2021年度はサービスの多角化により売上増加。翌年度以降の訪日旅行者の回復時に向け、契約社数を拡大。翌年度以降のプラットフォーム売上が急回復を見込む。

観光DXの今後

観光業界におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）が急務となり観光庁も観光DXの技術開発・事業推進に1億円超を支援。6000万人を目指す訪日旅行市場を視野にシームレスな体験を実現化するためのデジタル化が推進される。

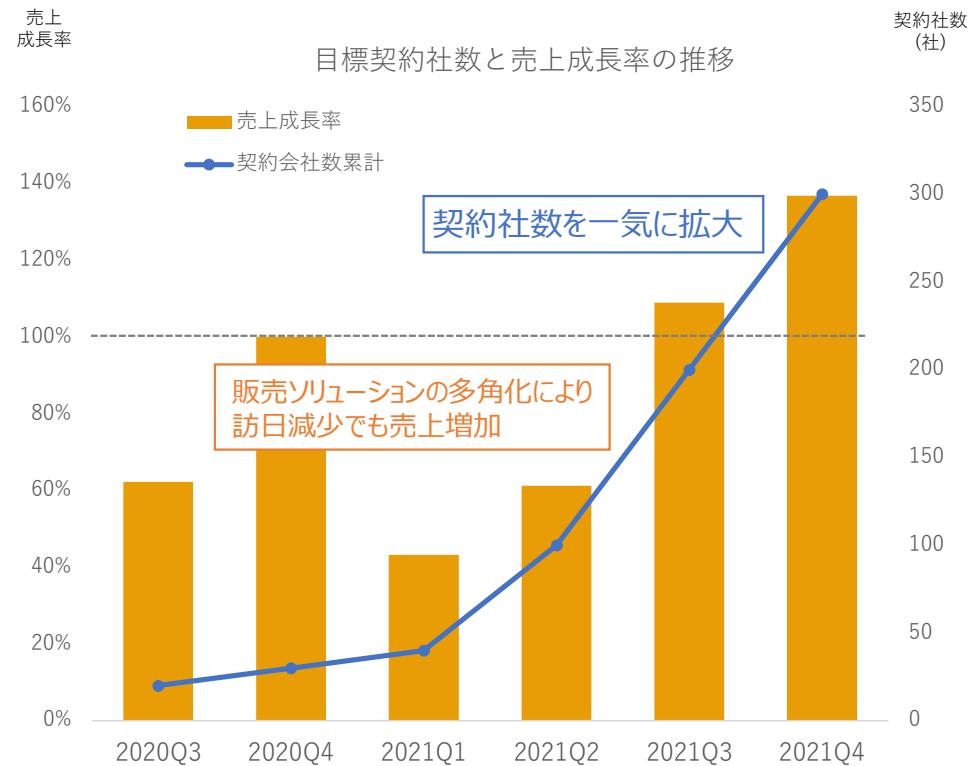
今後の取り組み

- **契約社数の拡大**
訪日旅行者回復、DX化推進に向け大手鉄道会社およびグループ関連の施設・アトラクションのデジタル化を積極的に支援。本年度はさらに契約社数を増加させる。

- ## ● 直販ソリューション



- **MaaSの連携**
ANA社やNAVITIME社などMaaS推進企業とシステム連携強化





今後の成長戦略

Goal
(2024年～2025年)

今まで観光産業においてOTAを中心とした事業拡大を実施。

今後はベルトラの競争優位性の源泉となりうる資産を最大限に活用しつつ、旅行業だけに留まらない観光産業に関わるIT事業を成長させ双方の企業価値を最大化を目指す。

新たな挑戦でもベルトラの使命であり企業理念でもある国際交流、人と人との本物のつながりを大切にしたサービスを提供し、
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してまいります。

2020
当初計画

VELTRA
OTA事業
(グローバル展開&B2B)

リンクティビティ
Ticket Platform

2021
事業ポートフォリオ拡大(創設期)

VELTRA
OTA事業

リンクティビティ
Ticket Platform

観光系IT事業(新設)

日本市場集中
国内旅行市場拡大
オンラインツアーハイブ強化

契約社数拡大
MaaS, 直販強化

メディア事業
観光産業支援型ソーシャルファンディング等

2022
事業拡大(観光回復期)

VELTRA
OTA事業

リンクティビティ
Ticket Platform

観光IT事業

旅行事業

VELTRA
OTA事業

観光IT事業

リンクティビティ
Ticket Platform

観光IT事業

