



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  
 (コード番号：7048 東証グロース)  
 問合せ先 取締役CFO 皆嶋 純平  
 ( TEL. 03-6823-7999)

当社は、最近の業績動向を踏まえ、2025年2月14日に公表いたしました2025年12月期(2025年1月1日～2025年12月31日)の通期連結業績予想(以下「期首予想」といいます。)につきまして、下記の通り修正いたしましたので、お知らせいたします。

(1) 2025 年 12 月期の通期連結業績予想数値の修正(2025 年 1 月 1 日～2025 年 12 月 31 日)

	営業収益	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 5,400	百万円 500	百万円 480	百万円 400	円 銭 10.93
今回修正予想(B)	4,500	120	110	100	2.73
増減額(B-A)	△900	△380	△370	△300	-
増減率(%)	△16.6	△76.0	△77.0	△75.0	-
(ご参考)前期実績 (2024年12月期)	4,304	△175	△298	△407	△11.18

当社の2025年12月期第3四半期連結累計期間の連結業績につきましては、本日付「2025年12月期第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)」にてお知らせのとおり、売上高3,438百万円(前年同期比7.4%増加)、営業利益92百万円(前年同期は242百万円の営業損失)、経常利益87百万円(前年同期は334百万円の経常損失)、親会社株主に帰属する四半期純利益86百万円(前年同期は319百万円の親会社株主に帰属する四半期純損失)となり、売上高の前年比成長及び各段階利益における大幅増益を実現するものの、期首予想を大きく下回る結果となりました。上記に記載する第3四半期迄の業績、および最近の業績動向を踏まえ、期首予想からの修正理由をお知らせいたします。

(3) 事業別の期首予想に対する営業収益差異の主要因

事業	期首予想	業績予想 (修正)	期首予想 差異額	対象事業領域
① OTA 事業	百万円 4,406	百万円 3,613	百万円 △793	・海外旅行領域 ・国内旅行領域 ・HawaiiActivities
② 観光 IT 事業	963	865	△98	・LINKTIVITY
③ その他	30	22	△8	—
合計	5,400	4,500	△900	—

① OTA 事業

海外旅行領域におきましては、日本人海外渡航者数がコロナ禍前の2019年と比較して、市場全体では約70%の回復傾向にあり、特にアジアやオセアニアが高い水準で回復している一方、当社の主力エリアであるハワイやグアムなどのビーチリゾートや北米・ヨーロッパといった中長距離路線の回復率が約35～55%と未だ想定を下回る水準で推移しております。当期首時点ではより高い水準での市場回復を見込んでいたため、この市場環境との乖離が営業収益の予想に対してギャップを生む結果となりました。

このような外部環境の中でも、ハワイや欧州などのエリアは健闘したものの、ボリュームゾーンであるアジア地域での競争激化と広告コストの高騰に加え、市場回復が顕著なアジア地域（短距離路線）の価格センシティブ層や若年層にリーチできる商品領域拡大への対応が遅れました。その結果、当社サイトへの訪問者数の増加が鈍化するなどし、営業収益が期首予想よりも△592百万円減少する見込みとなっております。

国内旅行領域におきましては、物価上昇による消費の減速懸念の影響を受け、日本人による国内旅行に停滞の動きがみられることに加え、サイトへの流入数およびCVR向上施策が効果的に浸透せず、当月および直前予約の取り込みが限定的となりました。これらの理由により、期首予想と比較して営業収益が△79百万円減少する見込みとなっております。

② 観光 IT 事業

主軸であるチケットプラットフォーム事業におきましては、6月以降に生じたアジア諸国からの夏季需要の落ち着きに伴い取扱高の増加が一時的に緩やかな状況となり、計画との乖離が生じております。また、システム開発受託等のインフラ事業におきまして一部期ズレが発生している案件があり、営業収益に与える影響額として△98百万円の減少を見込んでおります。

(4) 事業別の期首予想に対する営業利益差異の主要因

当初の計画段階において、円安や物価高の進行、業界における競争激化など、厳しい事業環境を想定し、営業利益の確保に努めてまいりました。このような状況下、営業収益については、上記複合的要因の影響を受け、期首の予想を下回る見通しとなりました。これに対し、上期より徹底した

コストコントロールを推進し、特に OTA 事業においては経費の効率的な執行に努めてまいりました。一方で、将来の持続的成長に不可欠な観光 IT 事業への戦略的投資も、計画に基づき実行してまいりました。その結果、OTA 事業をはじめとするコスト削減努力をもってしても、営業収益の減少分に加え、観光 IT 事業への投資負担分を吸収するには至らず、営業利益は期首予想と比較して△380 百万円の減少となる見込みです。

以上より、当社グループは、2025 年 12 月期の通期連結業績において営業利益の創出を企図して事業を行ってまいりましたが、営業収益、営業利益、経常利益、親会社株式に帰属する当期純利益がいずれも前回発表を下回る見込みとなったため、業績予想を修正いたします。

※上記の予想は、当社が現在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き作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

## 2. 今後の見通しについて

当社グループの持続的成長に向けて、当社は中期経営計画の改定を進めております。回復途上にある OTA 事業の収益安定化と事業領域の拡大を両立させるため、中核の OTA 事業では売上と利益水準をさらに改善し、安定的な収益とキャッシュフローを創出します。その資金をハイポテンシャルな観光 IT 事業やインバウンド領域に集中的に投資することで、将来的な花形事業を育成し、非連続な成長を実現してまいります。

### (1) OTA 事業の収益安定化

日本人海外旅行者の回復が長期化すると予想される中、市場環境の変化に対応するためのサービスおよびシステムの改善を推進しております。特に集客力の強化（事業提携、商品領域の拡大、リピーター施策、SEO 対策の強化）と、テクノロジーの活用による事業効率の向上に取り組んでおります。また、これらを早期に実現するための組織構造の見直しや人材の最適配置、AI の活用による事業生産性向上を通じた抜本的な収益構造の改善にも注力しております。

### (2) 事業領域の拡大

成長著しいインバウンド領域およびアジア旅行市場の活況を捉え、LINKTIVITY のチケットプラットフォーム事業への投資を一層強化いたします。また、インバウンド・アジア市場の体験領域における新規事業の随時開発や海外グローバル企業との連携等を通じ、中長期的な成長シナリオの実現に向けた事業領域の拡張に経営資源を集中させてまいります。

以 上