



Book&Link社の子会社化に関する資料

t r i p l a 株式会社
2023年9月

AGENDA

1 M&A戦略

2 Book&Link社の概要

3 サービス概要

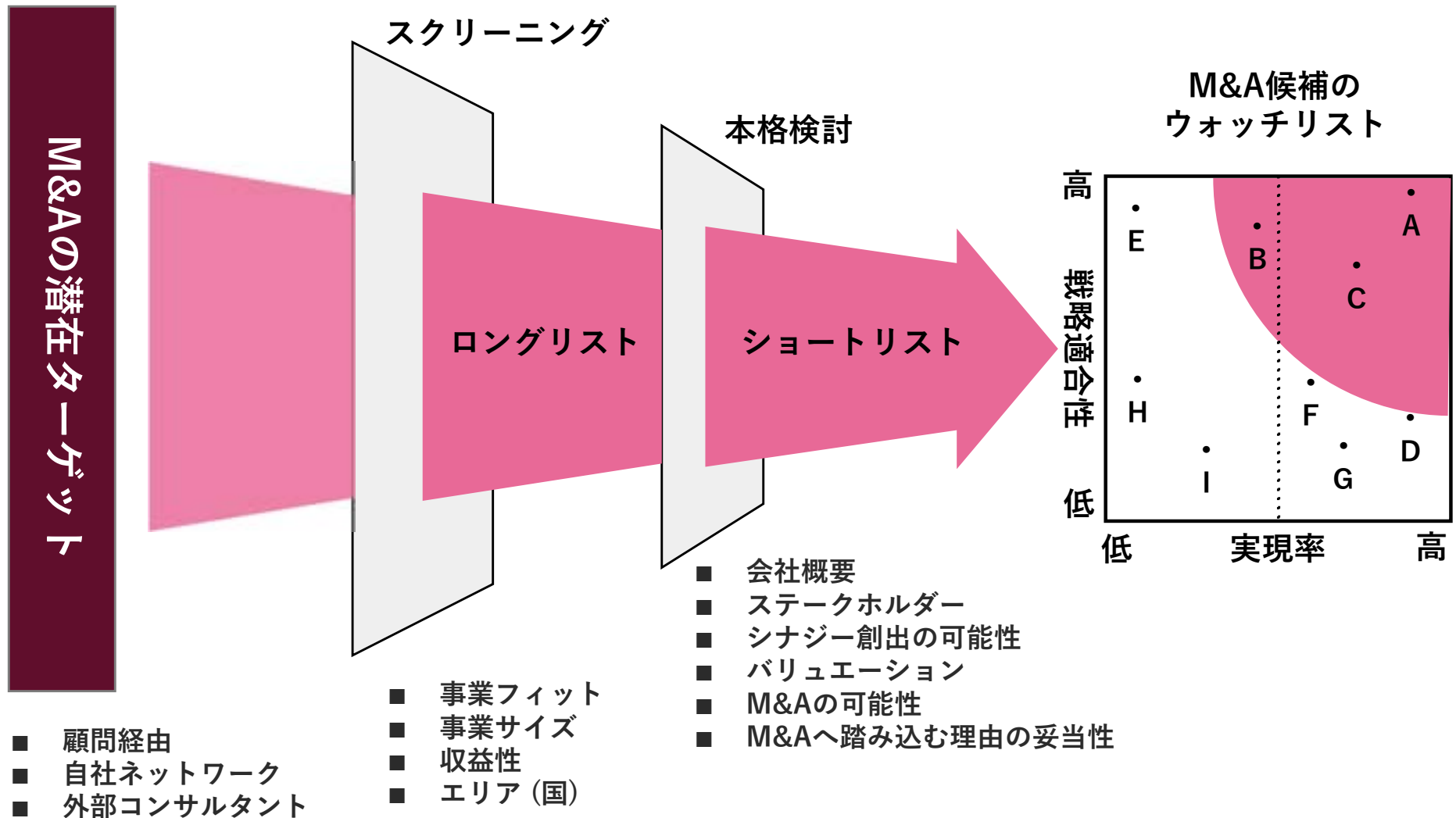
4 財務指標とKPI

5 シナジーの創出

1

[M&A戦略]

潜在的なM&A候補先を常時アップデート



1

[M&A戦略]

新任アドバイザー(顧問)の紹介



2023年5月1日就任

顧問 Advisory

エフレイム スピロ Ephraim Spiro

エンジニア、メディアコンサルタント、M&AコンサルタントとしてホスピタリティIT業界に長年従事。これまで、世界中700社以上の予約エンジン・チャンネルマネジャー・PMSを中心とするホスピタリティIT企業の経営陣と事業戦略面談を行なってきた。triplaでは市場リサーチとM&Aアドバイザー業務を推進。英国出身。

1

[M&A戦略]

M&Aを実行する際の判断基準

1) ホスピタリティテクノロジー業界に特化し競合を対象

2) triplaとのサービス重複があり統合後に最適化

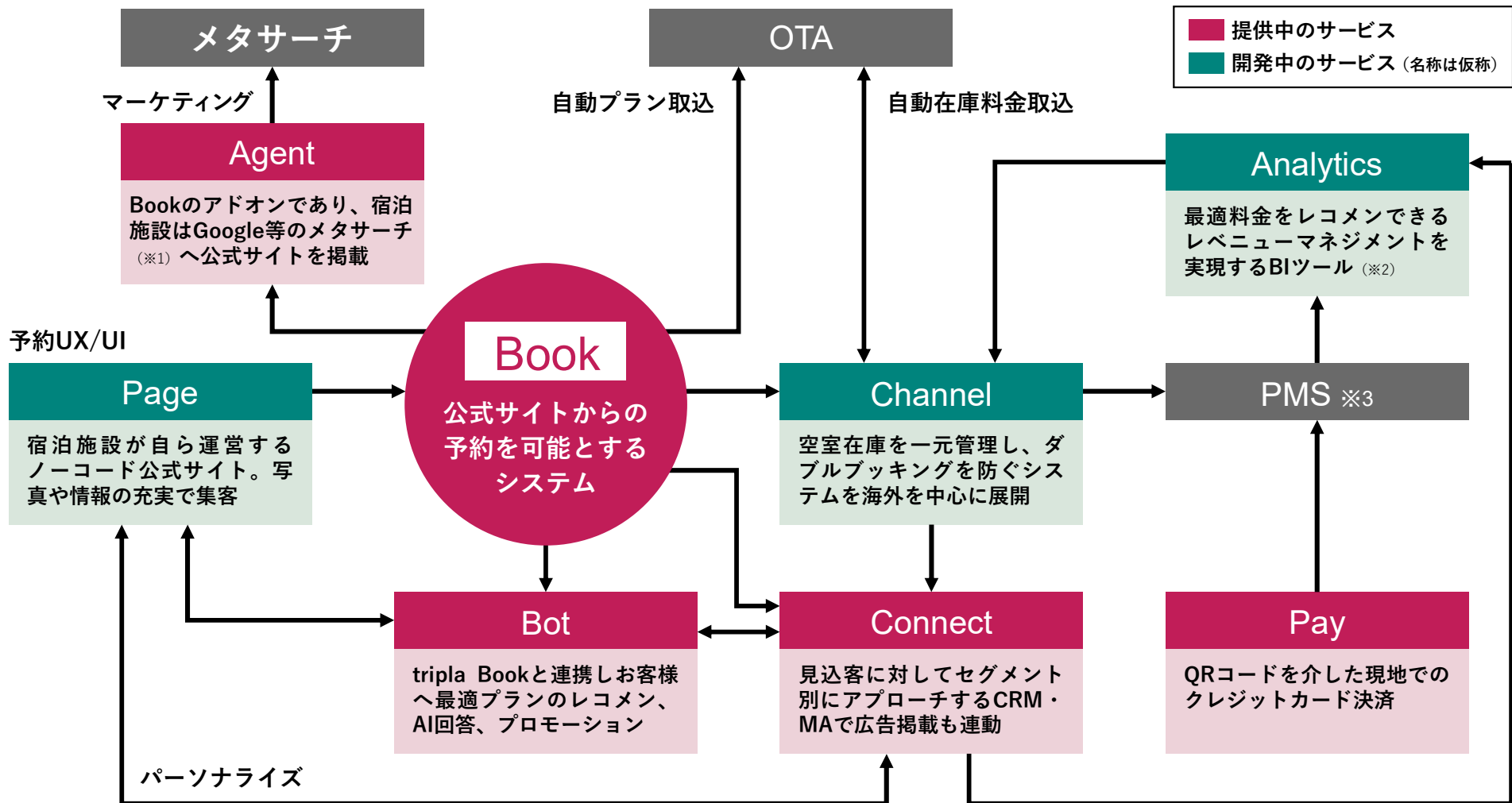
3) 収益性が見込め且つ中長期での成長が見込める将来性

1

[M&A戦略]

業界に特化し各サービスの競合企業が対象

同業界でのM&Aは、企業カルチャーの融合が比較的容易である点もメリット



※1) メタサーチ：複数の検索エンジンから選んだ検索結果を表示するシステムのこと

※2) BIツール：Business Intelligenceツールの略称。組織が持つ様々なデータを分析・見える化して、経営や業務に役立てるソフトウェア

※3) PMS：Property Management Systemの略称。宿泊施設が、部屋在庫、予約情報、請求情報等の情報を管理し、売上情報を連携する基幹システム。

1

[M&A戦略]

サービスが重複するが、統合後に最適化

両者ともに予約エンジンサービスを提供しているケース

注記) 数字は例示

PMI (Post Merger Integration) 前

 triplaBook

20人のエンジニアで開発

M&A対象会社のサービス

15人のエンジニアで開発



PMI (Post Merger Integration) 後

 triplaBook

サービスを集約し
25人のエンジニアで開発



10人のエンジニアは
別サービスに割り当てられ
競争力を強化できる

AGENDA

1 M&A戦略

2 Book&Link社の概要

3 サービス概要

4 財務指標とKPI

5 シナジーの創出

2

[Book&Link社の概要]

会社概要

会社名	BOOKANDLINK PTE. LTD.
代表者	フィリップ ラウネット
事業内容	ホスピタリティ業界へのインターネットサービスの提供
資本金	1億円 ※triplaによる出資完了後(予定)
ホームページ	https://web.bookandlink.com/
サービス提供開始	2016年
従業員数	25名 ※2023年7月末時点の正社員数
本社所在地	シンガポール
子会社名	PT Surya Jagat Mandiri
子会社所在地	インドネシア
サービス展開国	インドネシア・タイ・ベトナム・フィリピン

2

[Book&Link社の概要]

経営メンバー



創業者 代表取締役CEO

フィリップ・ラウネット (Philippe Raunet)

フランスのヴェルサイユ・サンカンタン・アン・イヴリーヌ大学でコンピューターサイエンスを専攻し卒業後にバリ島へ移住。複数のIT企業やホテル事業に関わり、それまでの経験を活かし、インドネシアのホテルにチャンネルマネージャーサービスの必要性を見出し2014年に起業。



共同創業者

アレクシス・ワグナー (Alexis Wagner)

Book&Linkでは、8年以上にわたりマーケティングを主導。以前は、不動産投資家として16年間、起業家として12年間活動。起業ではオンライン及びWeb関連の事業領域に従事。パリのAccorでWeb PMとして、IndiquではWebプロジェクトをグローバルに管理。影響力のあるソリューションを作成し、成長を促進することに情熱を注ぎます。



共同創業者

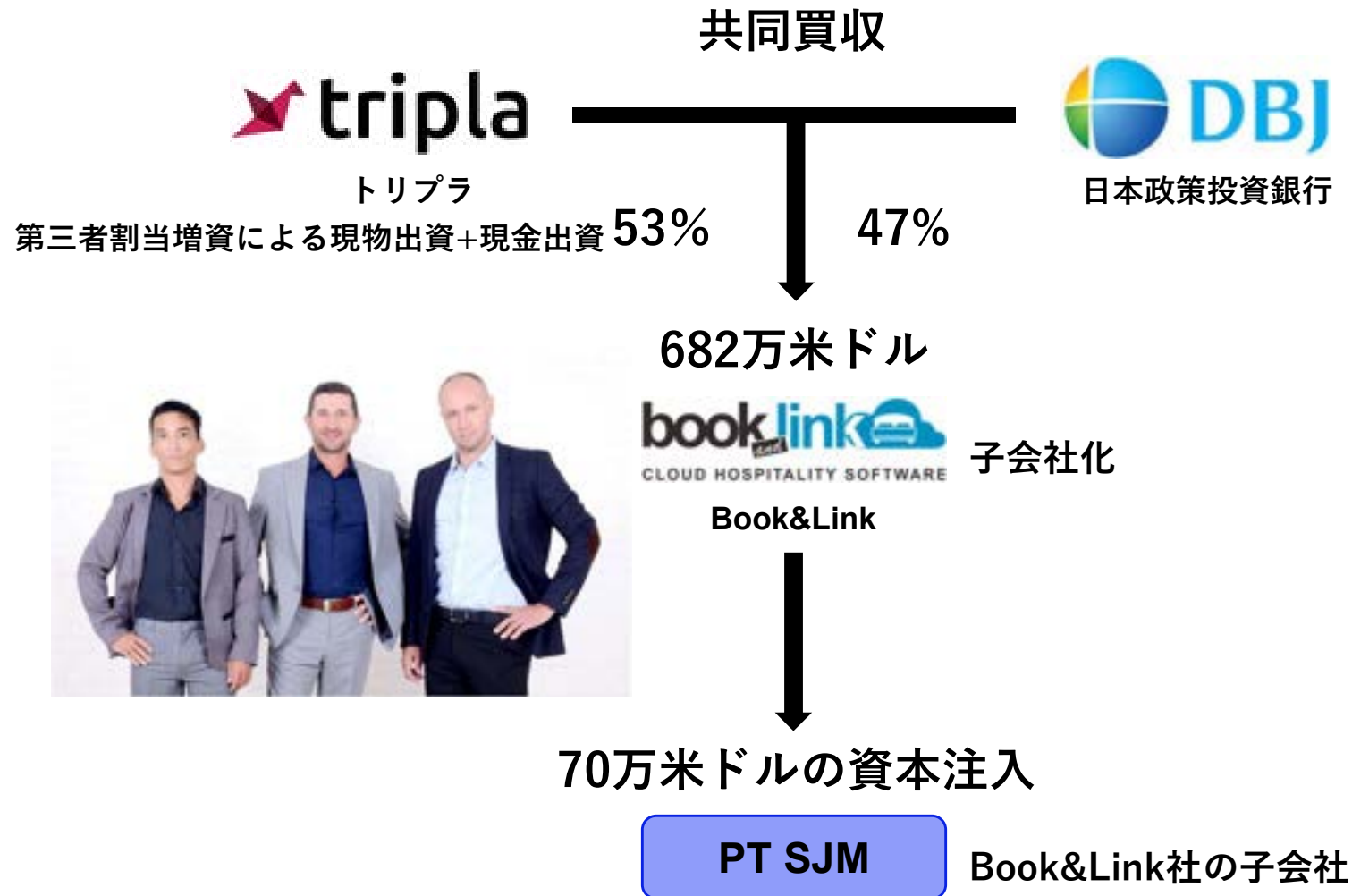
アラン・ブロナー (Alain Bronner)

インドネシアの観光業界で20年以上の豊富な経験を持ち、バケーションレンタル物件の開発、販売、管理を手掛け、インドネシアで成功を収めた観光関連会社数社の創設者。得意分野は、インドネシアとヨーロッパにおける法律および財務に関する広範な専門知識。

2

[Book&Link社の概要]

M&Aの概要



2

[Book&Link社の概要]

triplaとBook&Linkの出会いから合意まで

2022年11月

顧問のエフレイム・スピロ氏からの紹介によりBook&Link経営チームとオンライン会議

2023年1月

インドネシア・バリ島のBookandLink社にてビジネスに関する協議を開始

2023年3月

フィリピン・マニラにてビジネスに関する協議を継続

2023年9月

M&A発表



2023年1月: バリ島のレストランにて

AGENDA

1 M&A戦略

2 Book&Link社の概要

3 サービス概要

4 財務指標とKPI

5 シナジーの創出

3

[サービス概要]

サービス概要

Book&Linkは、tripla同様に宿泊施設に、チャネルマネジャーを中心に様々なITサービスを提供

Book&Link

チャネルマネジャー



OTAや公式サイト予約システムからの予約に対して空室在庫・料金を一元管理 (※1)

公式サイト予約システム



公式サイトからの予約を最大化するための予約エンジン

宿泊施設基幹システム



チェックインアウトやルームアサインなど全てを管理する基幹システム (PMS)

クレジットカード決済



2.9%でbookingkuでの決済に加えて、リンク決済、e-walletなどにも対応

サービス提供

固定料金+従量課金

宿泊施設



計2,616施設
(2023年7月末現在)

※1) OTA: Online Travel Agentの略称。実店舗を持たずインターネット上のみで旅行商品の取引を行う旅行会社のこと。

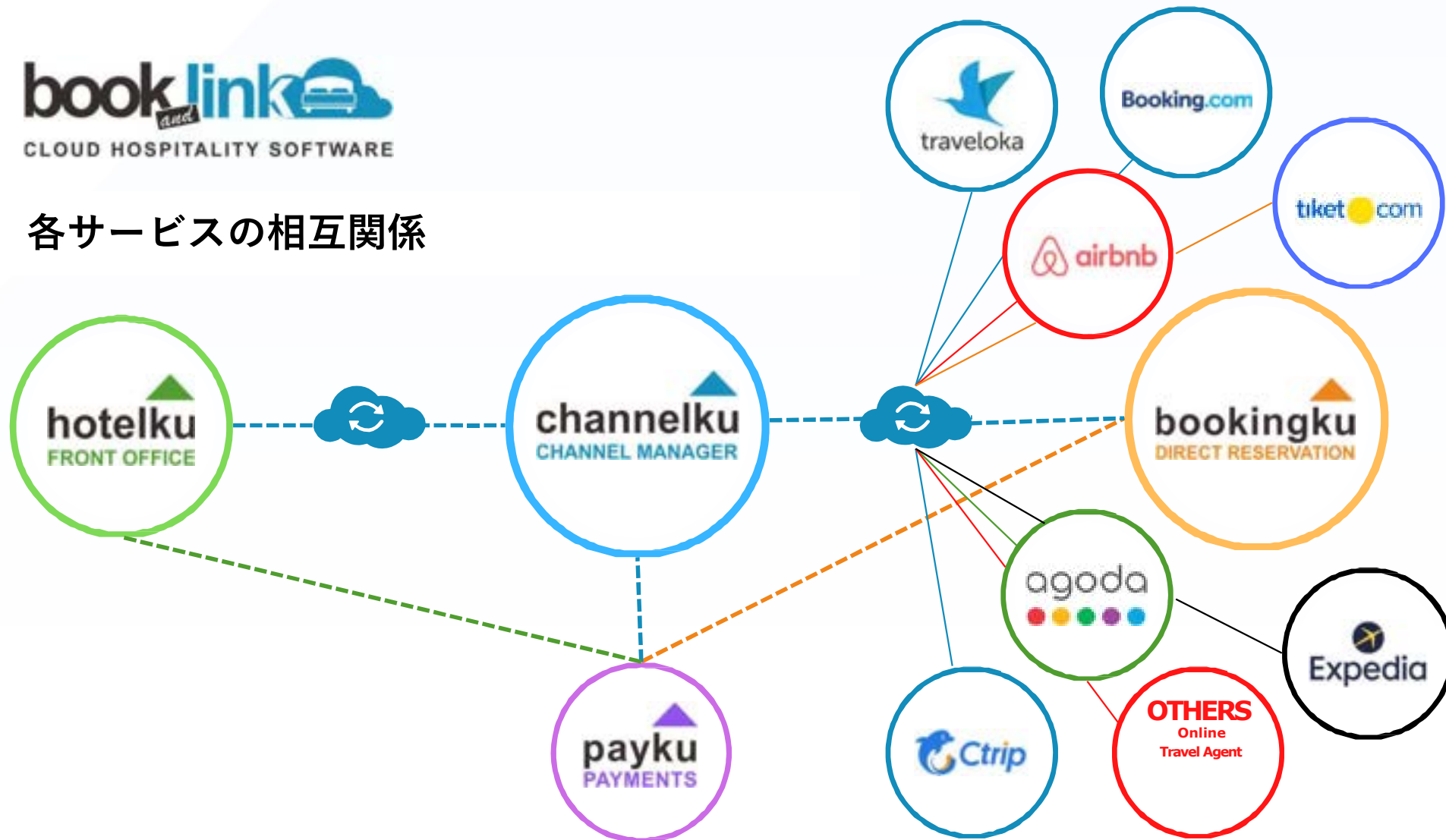
3

[サービス概要]

サービス関係図



各サービスの相互関係



3

[サービス概要]

主力サービスのチャネルマネジャー

ChannelKuは、オーバーブックを防止すると共に、あらゆるオンライン流通チャネルでの販売管理することでホテルビジネスの成長を促進するツールです。売上と販売チャネル構成を最適化します。

メリット:

- 01 シンプルで使いやすい。
- 02 Bookinkuとhotelkuとのシームレスな連携
- 03 会員データ管理、自動メール送信、レポート、ダイナミックプライシング機能


channelku
CHANNEL MANAGER



3

[サービス概要]

無償提供の予約エンジン

BookingKu 公式サイトからの宿泊予約を実現するための予約エンジンサービスです

メリット:

- 01** このサービスからはコミッションが一切発生しません
- 02** 支払いは決済ゲートウェイとの連携を実現
- 03** 宿泊施設がオプションで販売する商品やサービスを販売することが可能


bookingku
DIRECT RESERVATION



3

[サービス概要]

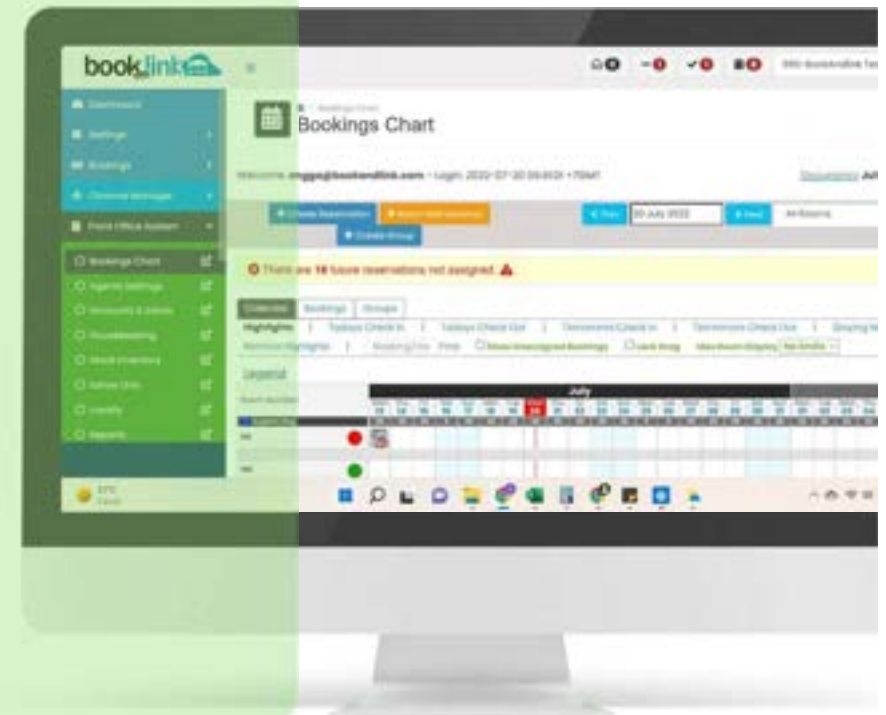
簡易版PMSサービス

HotelKuはウォークイン、公式サイト、OTAと全てのチャネルからの予約情報を集客します。また、ルーム清掃やレポートなどの機能も備えます

メリット:

- 01** 予約、チェックイン/アウト、ルーム清掃、オプション、ゲストデータ等の管理
- 02** フロントオフィスのチームが管理すべきエクスペンスレポートの保存
- 03** ホテル、バケーションレンタル、ゲストハウス、ホステル向け

**hotelku**
FRONT OFFICE



3

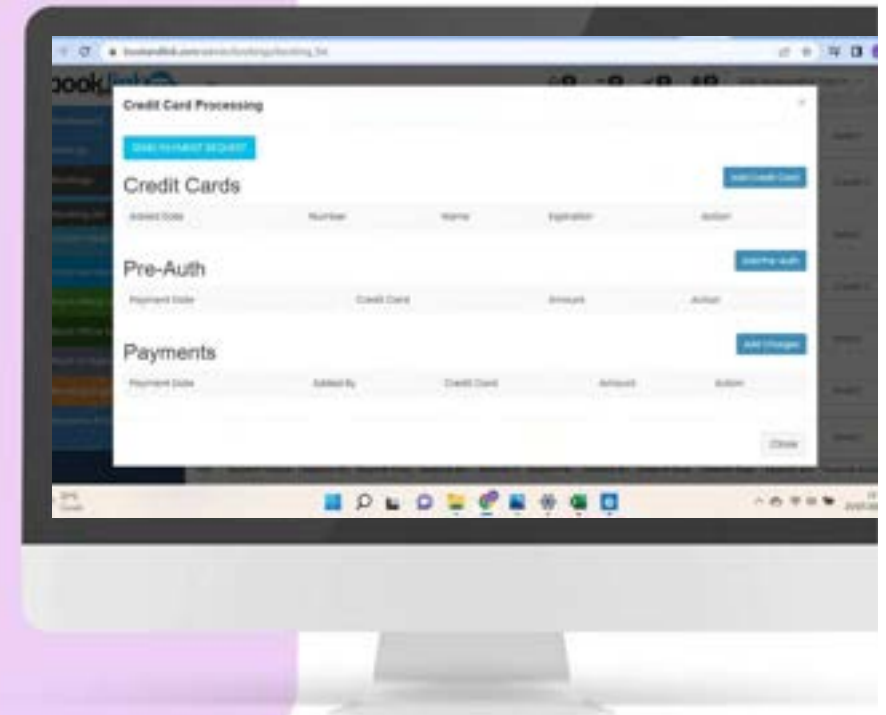
[サービス概要]

ペイメントサービス

PayKuはクレジットカード及びダイレクトペイメントを実現するペイメントゲートウェイサービス(オンライン、リンクペイメント、クレジット・デビットカード、e-Wallet、銀行引落とし等).

メリット:

- 01** 1取引毎に2.9%をチャージ
- 02** VCCOTA経由でオンライン支払いを受付
- 03** 施設のポリシーに則りクレジットカードが自動的に同期
- 04** 初期費用・月額固定費用なし



AGENDA

1 M&A戦略

2 Book&Link社の概要

3 サービス概要

4 財務指標とKPI

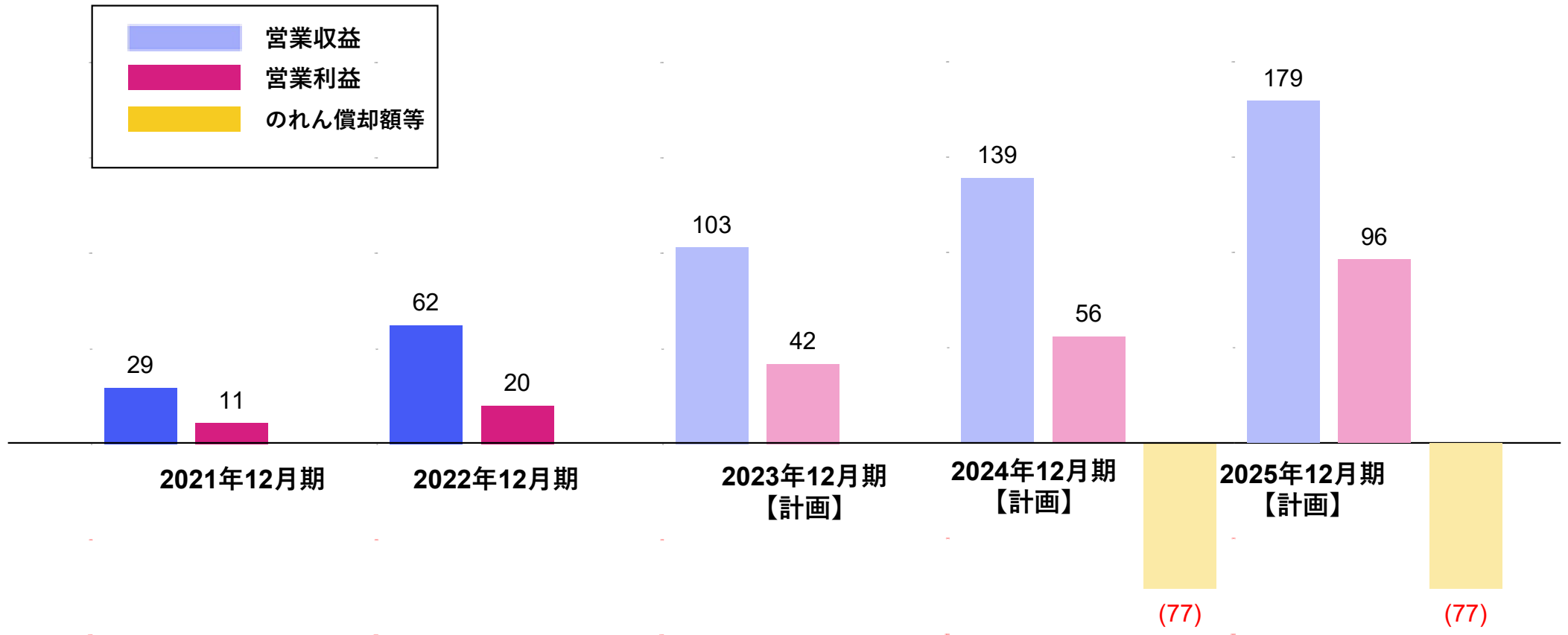
5 シナジーの創出

4

[財務指標とKPI]

2021-2022年の実績と今後3カ年の業績予想

BookandLink社の2025年12月期P/Lにおいて、のれん償却額等^(※1,2)を上回る営業利益^(※3)を計画しております。



※1) のれん償却額その他、無形資産の償却額等も含めた見込みとなります。償却年数においては一律7年の前提を置いた上で試算しておりますが、今後の買収後のPurchase Price Allocation、監査法人との協議等を経て決定して参ります。

※2) 147.02JPY/USDにて換算した数値であります。

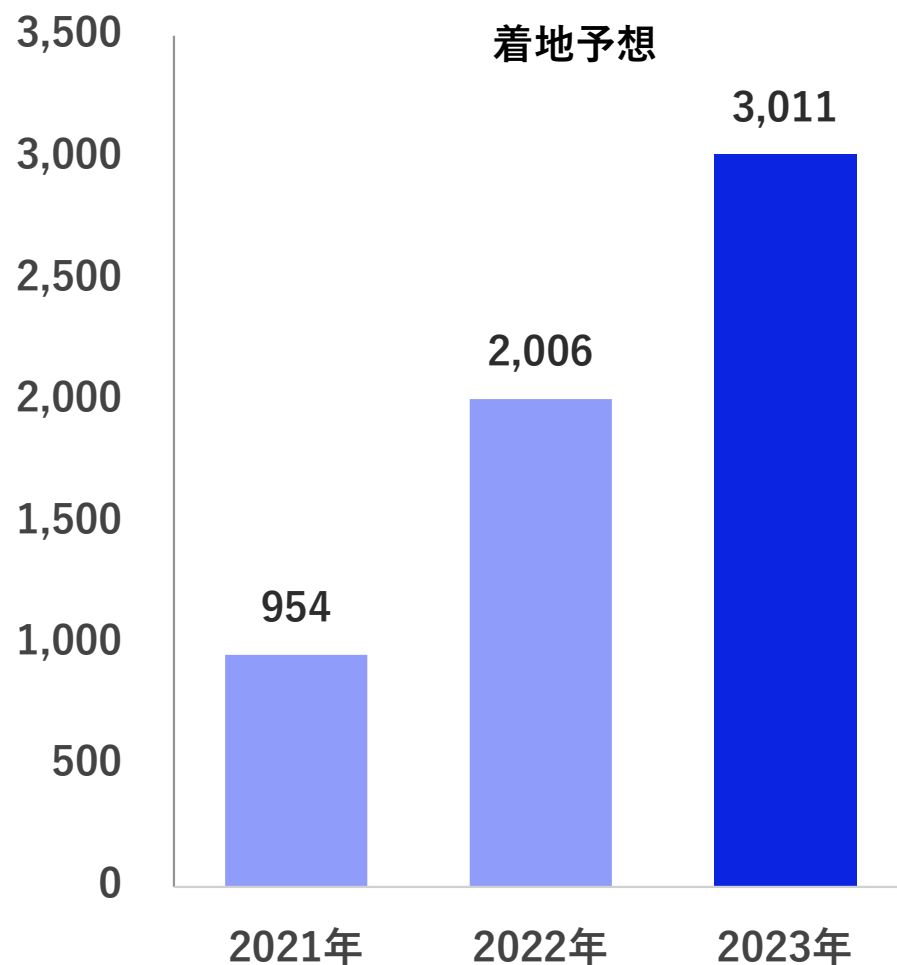
※3) 連結した場合に相殺消去されるコミッション料等については控除しております。

4

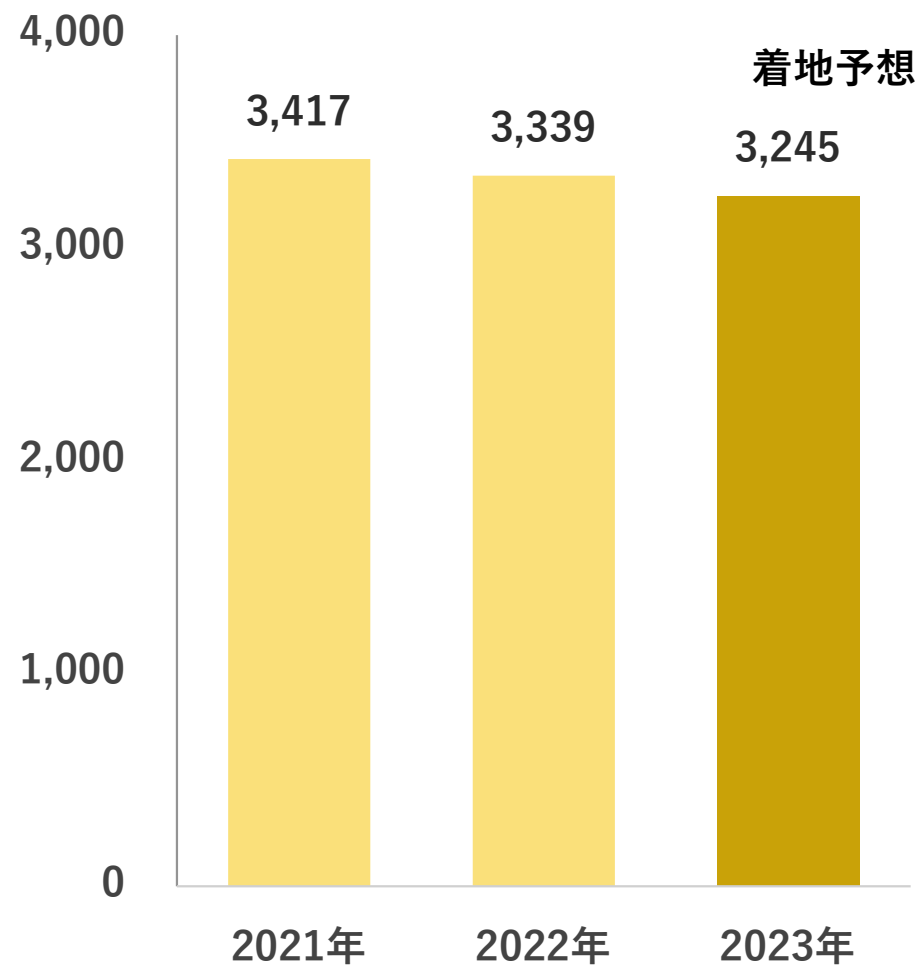
[財務指標とKPI]

主要KPIの推移

契約施設数 (12月末) の推移



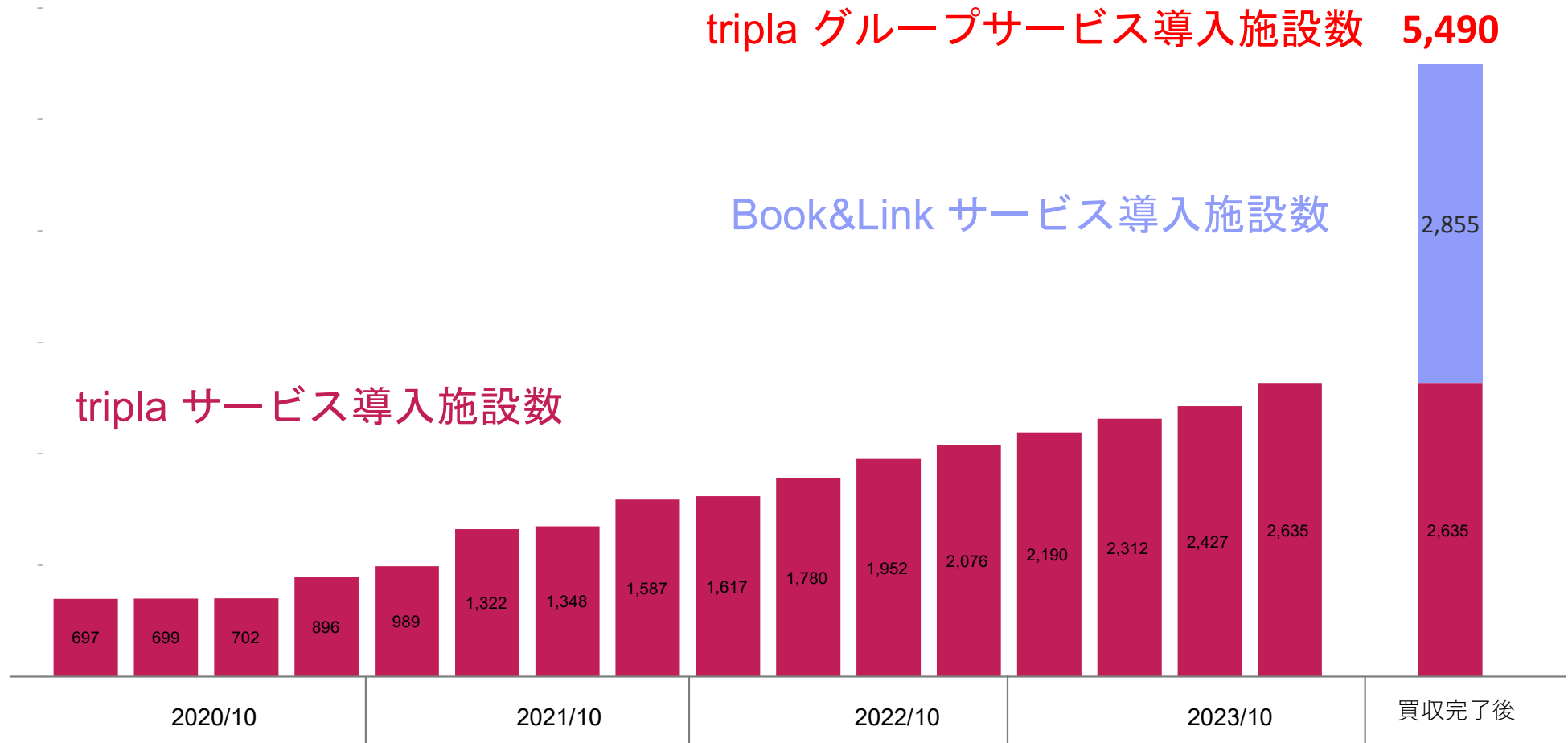
ARPU (円) の推移



4

[財務指標とKPI]

triplaグループの施設数の推移



AGENDA

1 M&A戦略

2 Book&Link社の概要

3 サービス概要

4 財務指標とKPI

5 シナジーの創出

5

[シナジーの創出]

triplaが提供するサービスへの影響

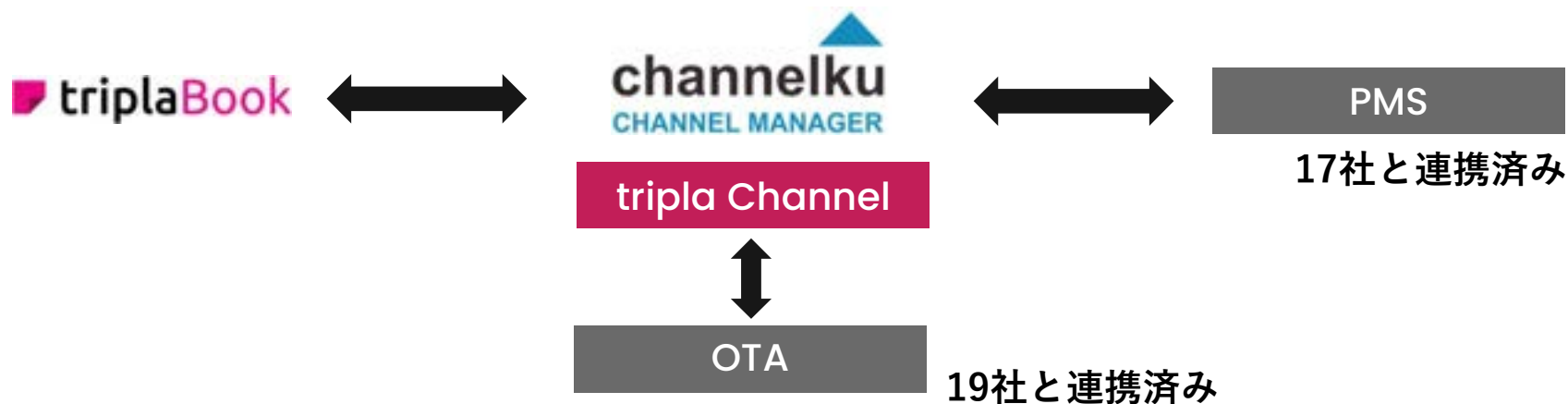
これまで(台湾)の tripla Channelのサービス範囲

チャンネルマネジャーを契約していない宿泊施設のPMSと tripla Bookを連携する目的



これから(日本を含む)の tripla Channelのサービス範囲

Channelの開発はBook&Linkで一元管理しOTA予約の取込実現と開発コストの最適化を実現



5

[シナジーの創出]

Book&Linkが提供するサービスへの影響

これまで(インドネシア)のBook&Linkのサービス範囲

BookingKuは簡易機能に留まりChannelKuのアドオンの位置付けのためARPUが低い



インドネシアでのtripla Bookのサービス展開

これから(インドネシア)のBook &Linkのサービス範囲

Book開発はtriplaで一元管理し課金可能な予約エンジンの提供と開発コストの最適化を実現



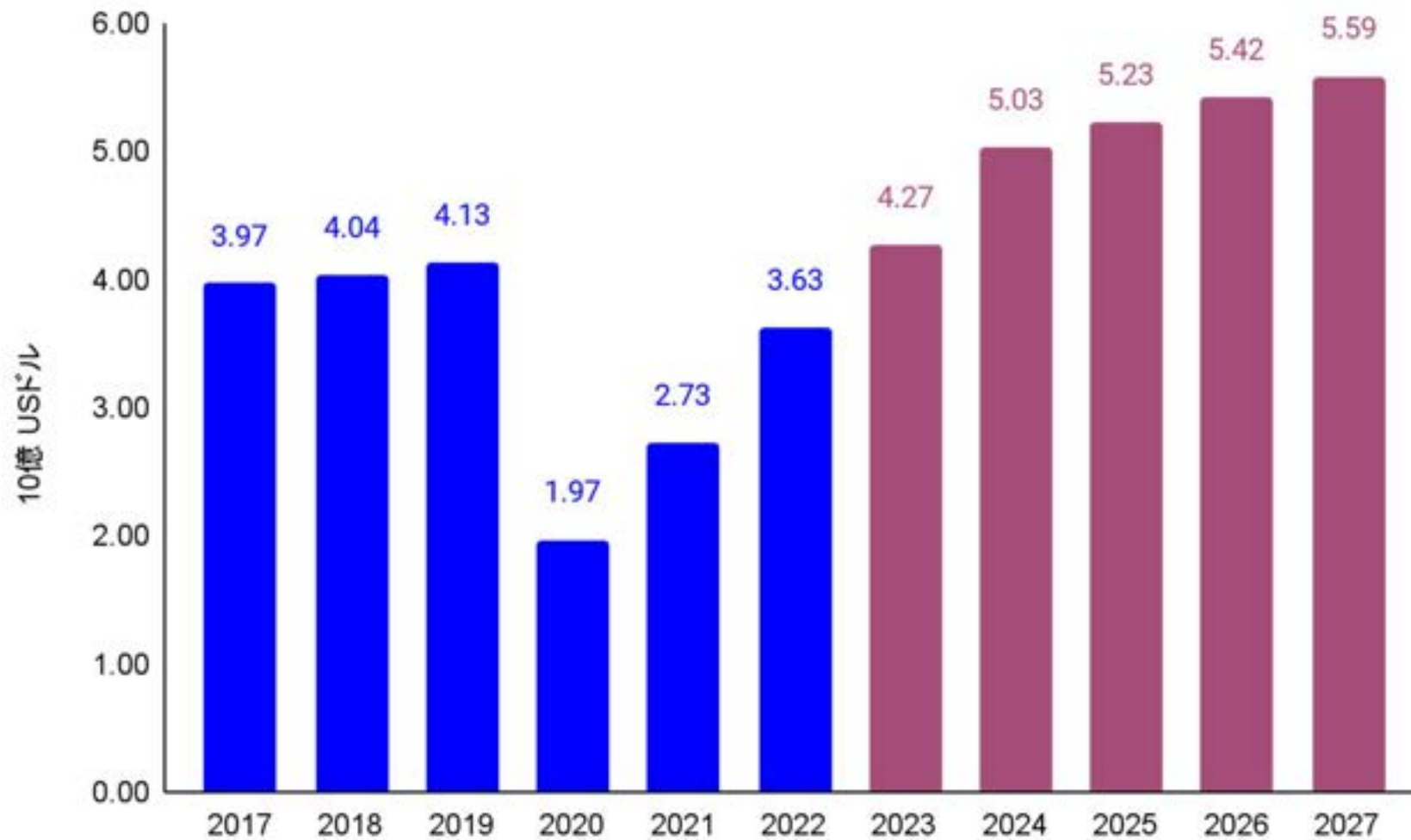
2023年末を目標に連携完了

6

[参考資料]

インドネシアの宿泊市場規模

宿泊市場規模 - 2023年以降は予測



出所: <https://www.statista.com/forecasts/1380840/indonesia-hotel-market-revenue>

6

[参考資料]

インドネシアの宿泊市場のKPI

宿泊施設数

36,000施設

注記) 主要OTAに掲載されている施設数

平均宿泊単価

¥9,350

注記) 2019年データ
出所) <https://www.statista.com/>

稼働率

54.89%

注記) 2019年データ
出所) <https://www.statista.com/>

RevPAR

¥5,616

注記) 2019年データ
出所) <https://www.statista.com/>

本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づくものであり、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、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の検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

なお、同日に公表しております「BookandLink社の株式取得及び第三者割当による新株式発行（現物出資）に関するお知らせ」も合わせてご参照ください。