

VELTRA

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

FY2026 1Q Financial Results

ベルトラ株式会社 東証グロース市場：7048

2026年12月期 第1四半期 決算概要	P.3
2026年12月期 第1四半期 戦略の進捗	P.10
2026年12月期 経営基盤と通期見通し	P.16
Appendix	P.20

1Qは計画通り着地。
成長に伴う一時的コスト増はあるものの、収益基盤を着実に強化。

株主・投資家の皆様へ

2026年度第1四半期（1Q）の決算は、営業収益が計画比101.8%と概ね計画通りの着地となりました。利益面ですでに計画を下回ったのは、観光IT事業の想定を上回る活況により、システム関連等の変動費が上振れたことが主な要因です。こうした成長に伴う一時的なコスト増は、想定かつコントロール可能な範囲内であります。

基幹であるOTA事業においては、中東情勢の不安やハワイ等での記録的な悪天候といった外的要因が影響し、一部で計画を下回りました。当社はこの結果を真摯に受け止め、変化する旅行者の価値観を捉えた商品戦略と、外部環境に左右されにくい強固な収益基盤への変革を急いでおります。

一方で特筆すべきは、観光IT事業（LINKTIVITY）の順調な成長です。営業収益は前年同期比約134.0%、計画比121.3%と大幅に超過達成しました。これは私たちが構築しているインフラが、想定以上のスピードで観光DXの現場に浸透している証拠です。

現在の当社の株価評価は、私たちが創出しようとしている将来の価値をまだ十分に反映しきれていないと考えています。私たちは単なる規模の拡大を追うのではなく、投下した資本に対してどれだけ効率的にリターンを生み出せるかという「投資の規律」を経営の根幹に据えています。

今回の第一四半期における着実な歩みは、さらに強固な現金創出力（フリーキャッシュフロー）を確立し、企業価値を向上させていくための確かな土台作りです。ベルトラが目指す、高い収益性を伴う再成長フェーズにぜひご期待ください。

代表取締役社長兼CEO 二木 渉



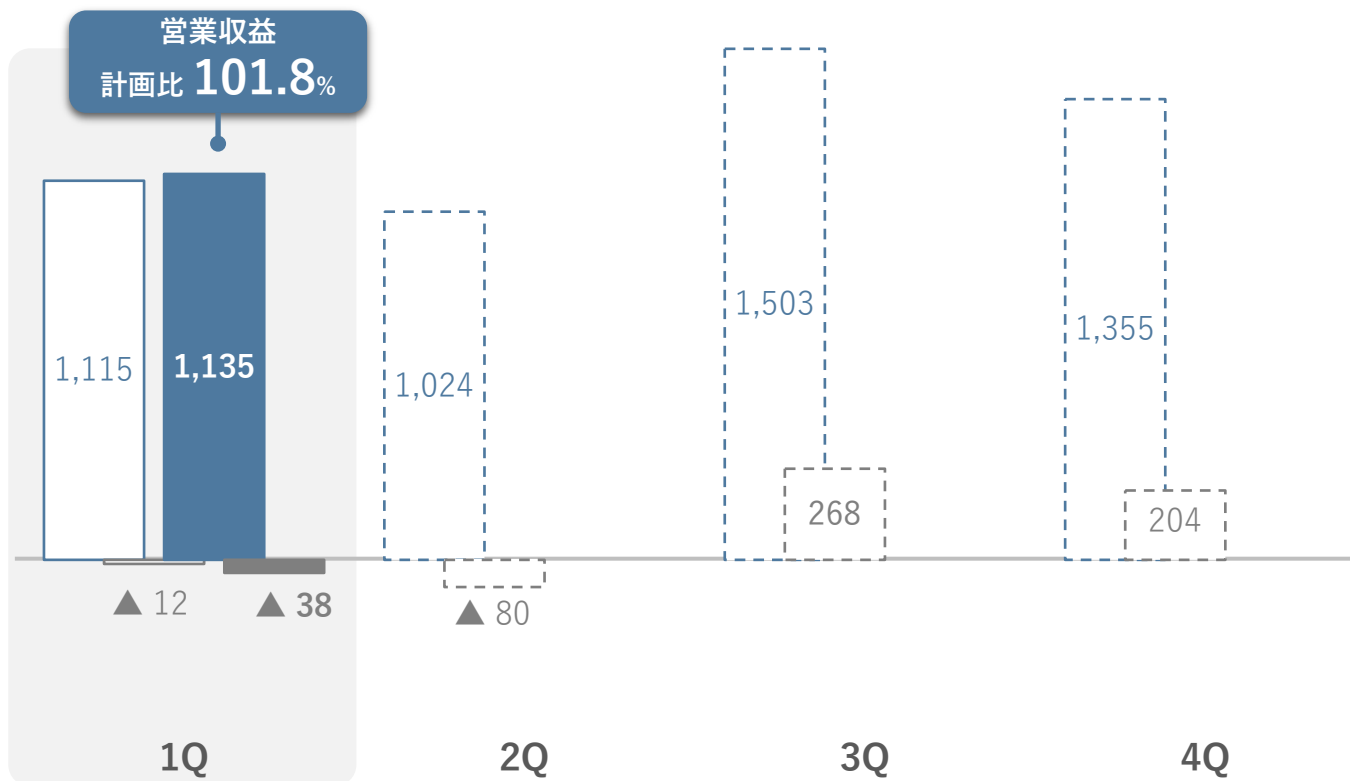


2026年12月期 四半期計画 進捗

全社営業収益は予算比101.8%と計画を超過。LINKTIVITYのトランSACTION増加や大型プロモーション受注に伴う費用の増加の結果、営業利益はやや下振れたものの概ね計画通り。

営業収益	当初計画	実績
営業損益	当初計画	実績

(単位：百万円)



セグメント別営業収益 達成度ハイライト

VELTRA
OTA事業 **96.7%**

保守的な計画に沿って
着実にキャッシュを創出。

LINKTIVITY
観光IT事業 **121.3%**

当初計画を大幅に上回る
スピードで成長を牽引



観光IT事業が牽引し、全社営業収益は計画を超過。OTA事業の外的要因による未達と、観光IT事業の売上拡大に伴う一時的な費用増により営業利益は赤字着地となったが、コスト最適化の徹底により通期計画の達成および黒字化の確実な遂行を目指す。

単位：百万円	2025年12月期 1Q	2026年12月期 1Q	増減額	増減比	対計画 増減額
営業収益	1,131	1,135	+3	+0.3%	+19
営業費用	1,075	1,173	+98	+9.1%	+45
営業利益	56	▲38	▲94	-	▲25
経常利益	36	▲28	▲65	-	▲12
四半期純利益	27	▲119	▲146	-	▲27
1株当たり 四半期純利益 (円)	0.76	▲3.13	▲3.89	-	-

特別損失の計上

- 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

上記に関連する損失計上は軽微なものを除くと1Qにて完了

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90百万円を想定）

利益増減分析



計画を上回るLINKTIVITYの成長（計画比+121.3%）に伴い、サーバー費用や販管費等の変動費など一時的な経費が発生。これらは事業の力強い成長に伴うポジティブな要因であり、全社として十分にコントロール可能な範囲。

営業利益増減分析（百万円）



費用増の主な要因

- LINKTIVITY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
- LINKTIVITY大型プロモーション案件の受注等に伴う費用の発生

▶ LINKTIVITYの高成長(YoY+34.0%)に貢献



2026年12月期 第1四半期 セグメント業績

OTA事業は堅調に推移し、キャッシュを安定的に創出。観光IT事業（LINKTIVITY）が予算比121.3%（YoY+34.0%）と、全社成長を力強く牽引。

OTA事業 **収益ドライバー**

営業収益 **8.4** 億円

営業利益率 **15.6%**

▶ 営業収益は計画比**96.7%**を達成し、安定的にキャッシュを創出

LINKTIVITY **成長ドライバー**

営業収益 **2.9** 億円

前年同期比 **+34.0%**

▶ 訪日外客数の伸び(YoY +1.4%)を上回る成長率
全社売上構成比も**24.7%**に拡大

FY2026 1Q (単位：百万円)	セグメント		合計	調整額	連結
	OTA	観光IT			
営業収益	843	293	1,137	△2	1,135
YoY	△8.1%	+34.0%	+0.0%	-	+0.3%
営業利益	131	△41	89	△128	△38
YoY	△36.1%	-	△49.3%	-	-
FY2025 1Q(参考)					
営業収益	918	219	1,137	△5	1,131
営業利益	205	△23	181	△125	56

※ 当第1四半期連結累計期間より、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前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128百万円が含まれております。

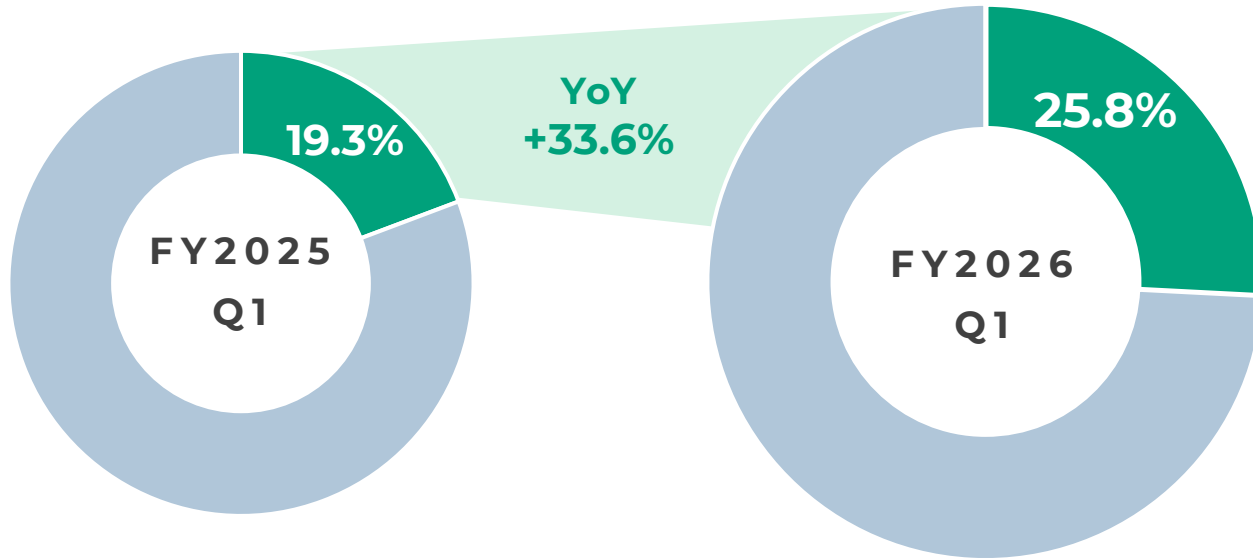


セグメント業績：事業ポートフォリオの進化

全社収益に占める観光IT事業（LINKTIVITY）の比率が前年同期の19.3%から25.8%へと劇的に拡大。B2C（OTA）とB2B（LINKTIVITY）のバランス最適化により、外部環境のボラティリティに強い事業ポートフォリオへの変革が着実に進展中。

セグメント別営業収益

■ 観光IT ■ OTA



全社ポートフォリオの強靱化

VELTRA

LINKTIVITY

OTA事業

観光IT事業

利益率重視

次世代の柱

B2C（旅行需要）への依存度を下げ、B2Bプラットフォーム手数料の比率を高めることで、外部環境に左右されにくい安定した利益構造を構築。



強固な財務基盤を土台に、投下した資本に対してどれだけ効率的にリターンを生み出せるか（ROIC）を重視し、企業価値向上に資するキャピタルアロケーション（再投資、M&A、還元）を推進予定。

貸借対照表

単位：百万円	2025年12月期	2026年12月期 1Q	増減額	詳細
流動資産	8,336	9,450	+1,114	現預金が464百万円、営業未収入金が535百万円増加
現金及び預金	5,686	6,151	+464	
固定資産	986	1,011	+24	ソフトウェア仮勘定が27百万円増加
資産合計	9,323	10,462	+1,138	
流動負債	6,353	7,615	+1,262	営業未払金が911百万円、前受金が370百万円増加
有利子負債	0	0	-	
固定負債	0	0	+0	役員報酬引当金が6百万円増加
負債合計	6,353	7,616	+1,262	
純資産合計	2,969	2,845	▲124	親会社株主に帰属する四半期純損失119百万円計上による利益剰余金の減少、非支配株主持分が21百万円減少
自己資本比率	28.3%	24.2%	▲4.1pt	

※ リンクティビティの取引拡大による買掛金及び前受金の残高が増加した結果、自己資本比率は微減



2026年12月期 戦略方針

戦略的な「選択と集中」により、主力OTA事業の高利益化を最大化。
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。

LINKTIVITY

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。



「デュアルエンジン」による価値創造：1Qの全社成長を支える基本構造

高収益のOTA事業（ベルトラ）と、成長を牽引する観光IT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。二つのエンジンが機能した結果、1Qは全社予算比101.8%を達成。

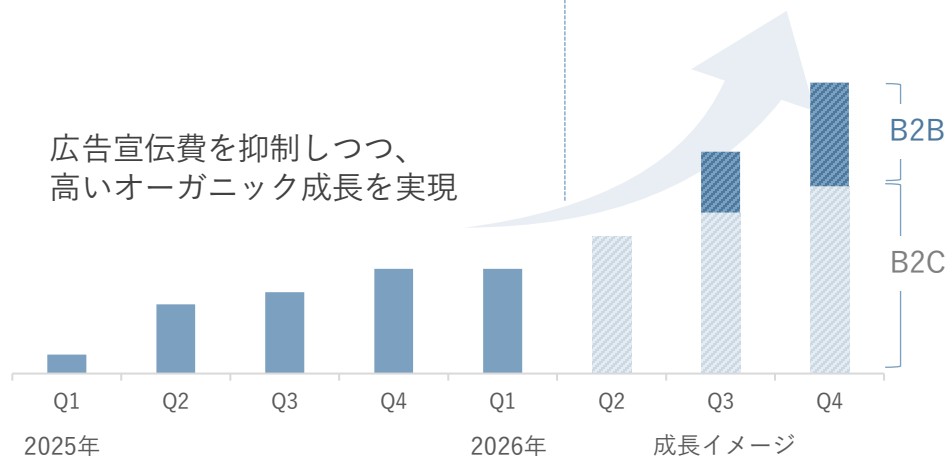




OTA事業 (VELTRAクルーズ) : B2B展開の本格化

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。

B2C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

→全国規模の顧客基盤へ接続

2026年4月 読売新聞グループ「読売旅行」と提携を開始

→専門コンサルティングとの融合

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。

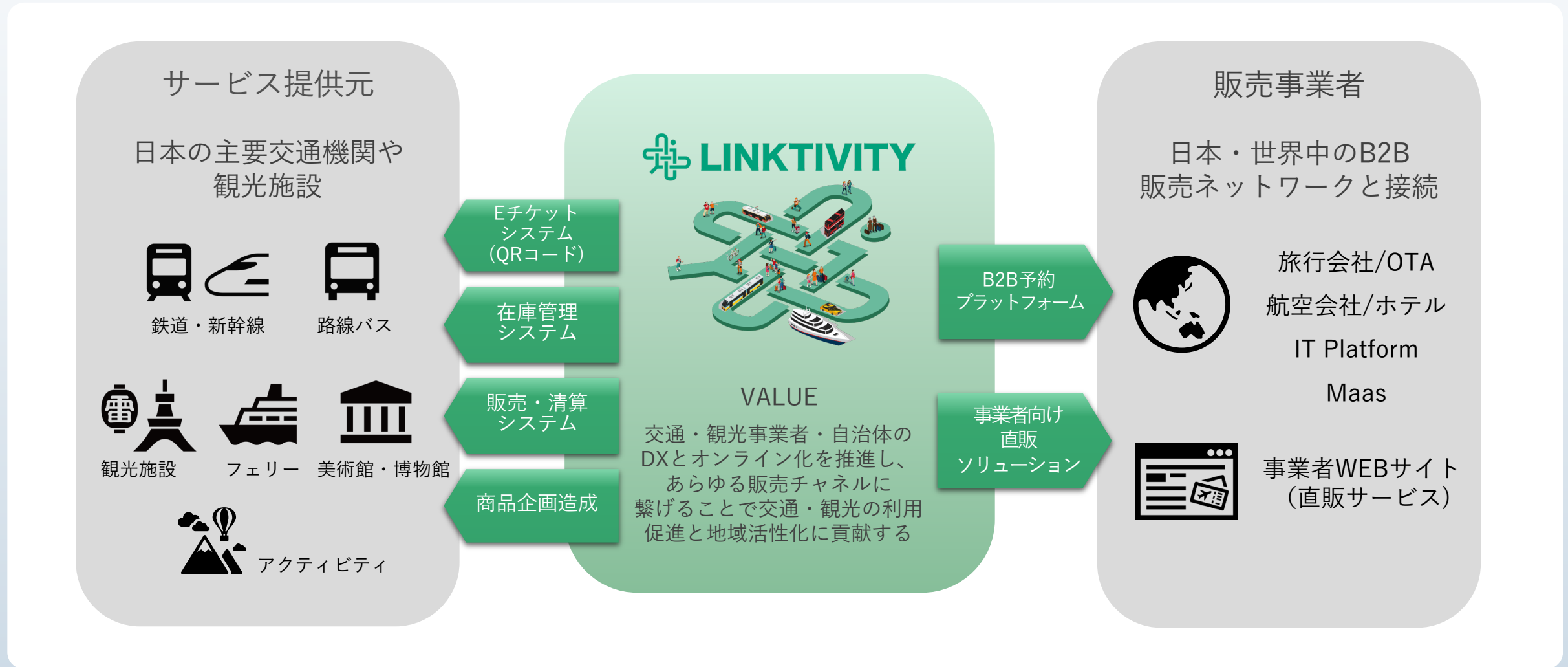
▶ パートナーとの強固なシナジー

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。



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490社超のチャンネルへ在庫を供給するインフラとしての強みが、1Qの計画比121.3%という急成長の源泉となった。

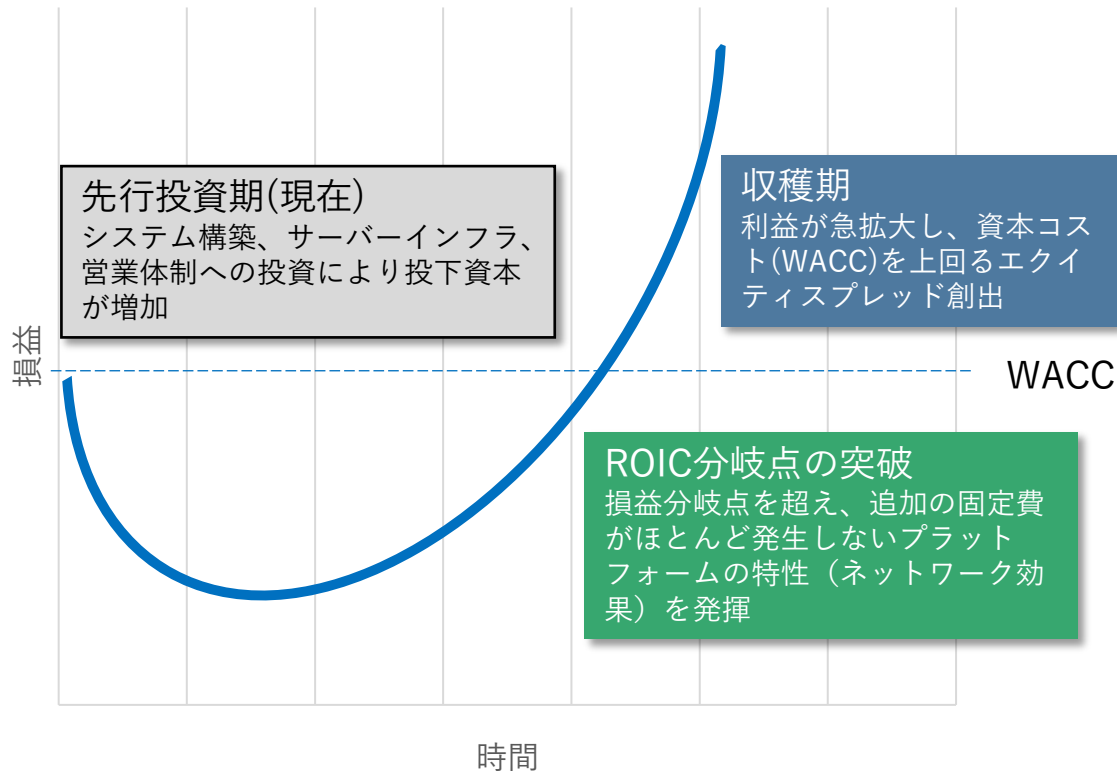




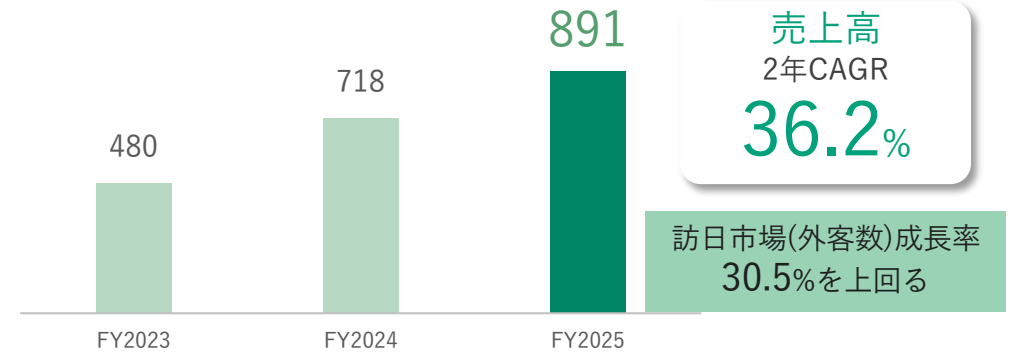
LINKTIVITYは収益拡大フェーズへ

交通・観光インフラのDXプラットフォームという独占的地位を築くため、現在はシステム開発や人材へ先行投資中。市場成長を上回る高成長（1Q予算比121.3%）を達成し、先行投資期からネットワーク効果による利益急拡大フェーズへ突入しつつある。

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)

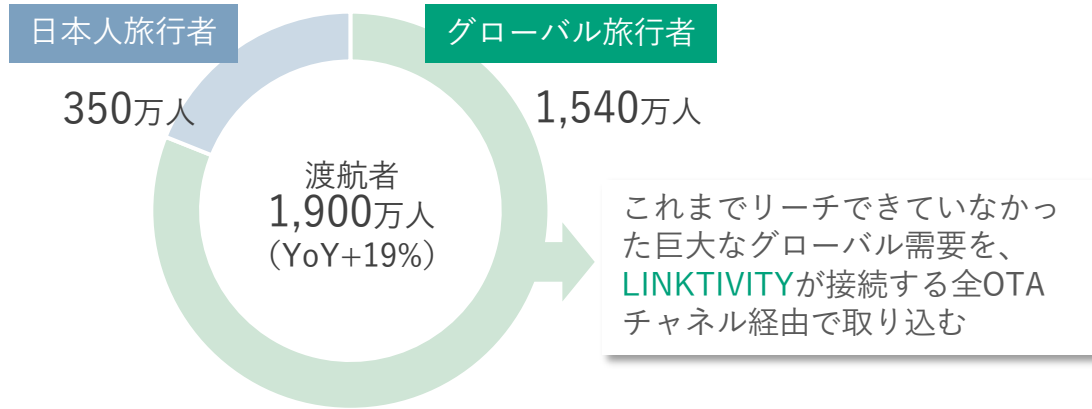
国内外の有力な交通・観光施設と販売チャネル数の拡大によりネットワーク効果が更に高まり、参入障壁を着実に構築中



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（490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。LINKTIVITY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LINKTIVITYの収益増に直結するモデル。

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。
創出したキャッシュを再投資し、機動的な経営判断で成長を加速させる。

	2025年12月期	2026年12月期	増減比	増減額
単位：百万円				
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	+270%	+267
当期純利益	140	340	+143%	+200

利益主導の成長モデルへ

$$\begin{matrix} \text{売上成長} \\ +9\% \end{matrix} \times \begin{matrix} \text{収益性改善} \\ \text{構造改革} \end{matrix} = \begin{matrix} \text{利益成長} \\ +262\% \end{matrix}$$

▶ 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。

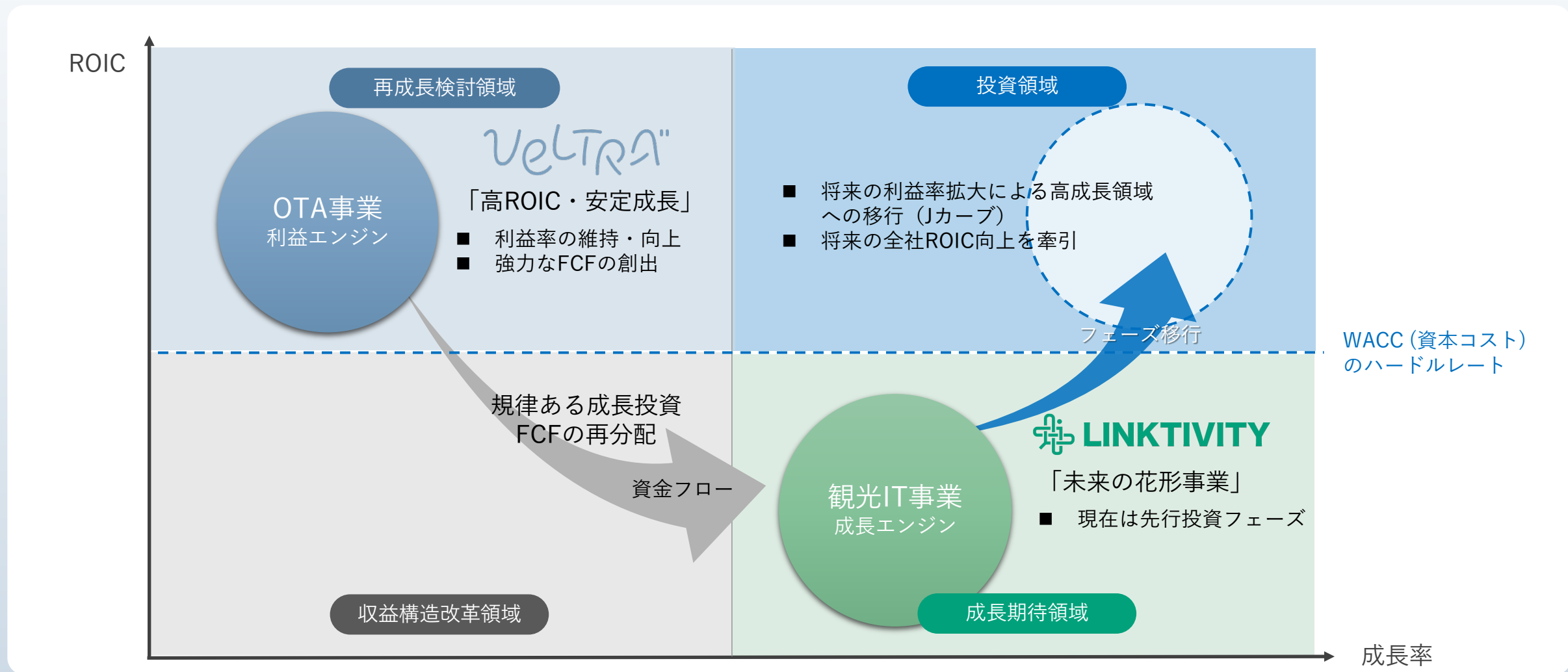
【特別利益】 マレーシア法人閉鎖にともなう分配利益

【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



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。1Q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。

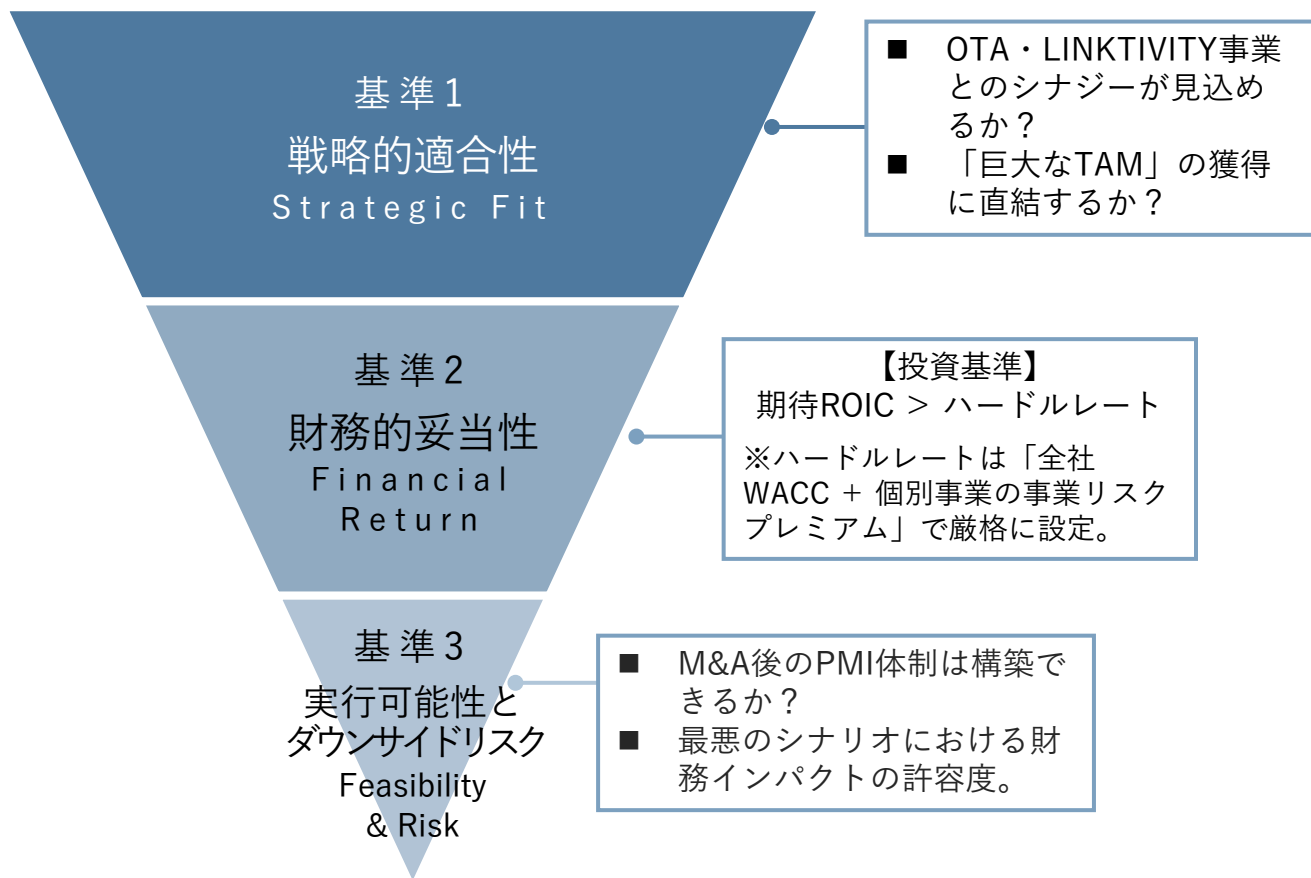




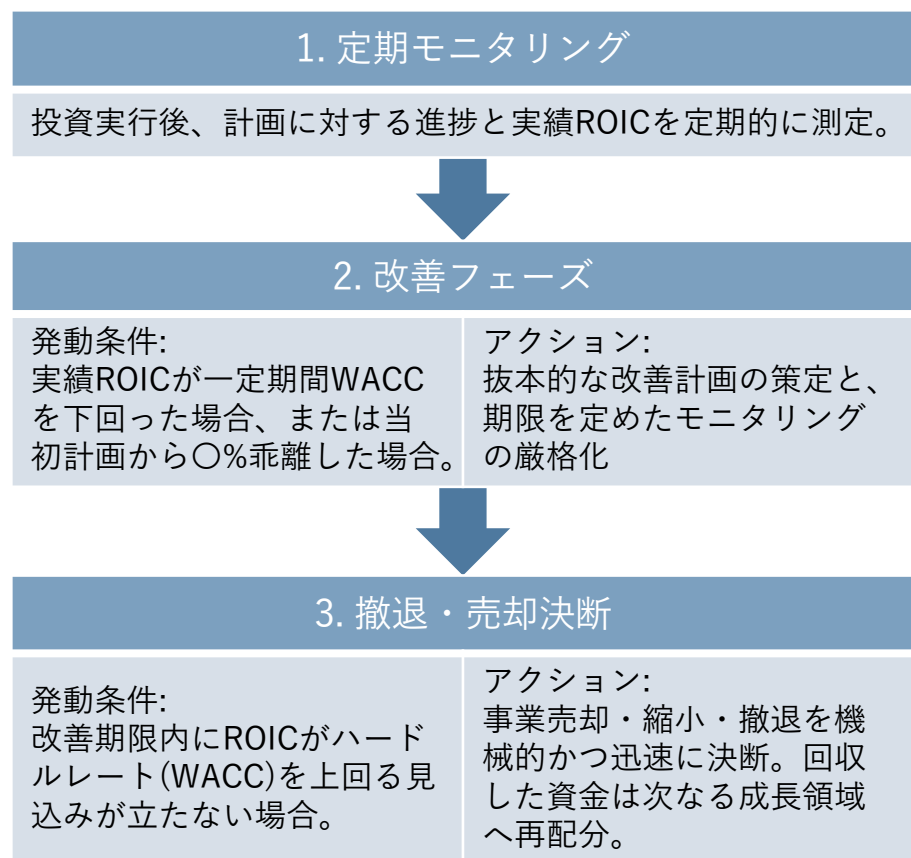
投資規律の徹底：「攻めの投資」を支えるリスク管理

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）





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。

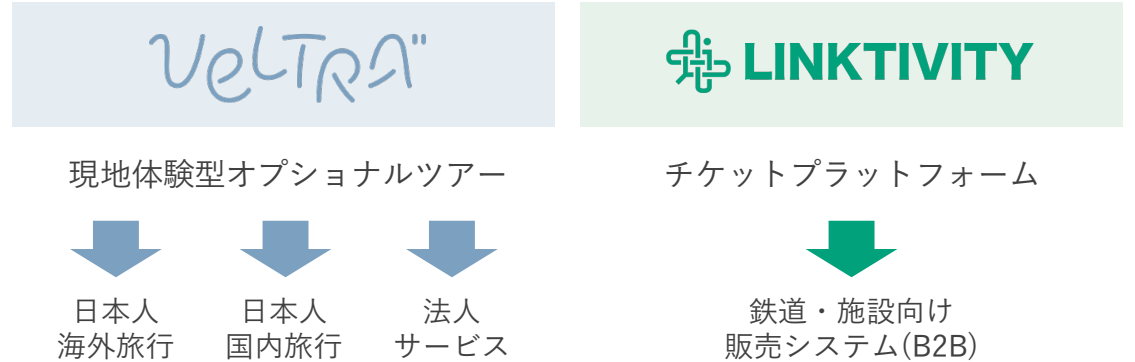


現地ツアーやアクティビティ、移動手段など旅先での「体験」を軸とした OTA事業（VELTRA）と、日本国内およびアジアの交通・観光DX（LINKTIVITY）の2つの主要トラベルテック事業を運営。

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	20億7,855万円（2026年3月31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 135名（197名）（ ）は臨時雇用含む 連結 236名（316名） 2026年3月31日現在	
子会社	[マレーシア] [米国（ハワイ州）] [日本] [韓国]	VELTRA Malaysia Sdn. Bhd. VELTRA Inc. リンクティビティ株式会社 LINKTIVITY KOREA INC.
営業所	タイ(バンコク)	

事業カテゴリ



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





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。

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

