



2025年12月期 決算説明資料
FY2025 Financial Results

ベルトラ株式会社 東証グロース市場：7048

2025年12月期 決算概要	P.3
2025年12月期 主な取組み	P.8
2026年12月期 業績予想	P.11
Appendix	P.14



連結業績

2019年12月期以来、5期ぶりの黒字化を達成

営業収益

45.8 億円

前期比 + 6.4%

営業利益

1.05 億円

前期比 + 2.8 億円

セグメント別

OTAの収益性が大きく向上、LINKTIVITYも高成長を維持

OTA事業 営業利益率

23.2 %

前期比 + 12pt

LINKTIVITY 売上高

8.9 億円

前期比 + 24%



売上高が過去最高水準に回帰する一方で、営業費用は前年同水準を維持。
事業生産性の向上と徹底したコストコントロールの両立により、営業利益1.05億円を達成し黒字転換。

単位：百万円	2024年12月期	2025年12月期	増減額	増減比
営業収益	4,304	4,581	+276	+6.4%
営業費用	4,480	4,476	▲4	▲0.1%
営業利益	△175	105	+280	黒字転換
経常利益	△298	99	+397	黒字転換
当期純利益	△407	140	+548	黒字転換
1株当たり 当期純利益 (円)	△11.18円	3.84円	+15.0円	

全体のコスト水準は維持しつつ
成長分野へシフト

OTA事業（コスト削減）

組織集約と業務効率化により、
構造的なコストダウンを実現。

LINKTIVITY（戦略投資）

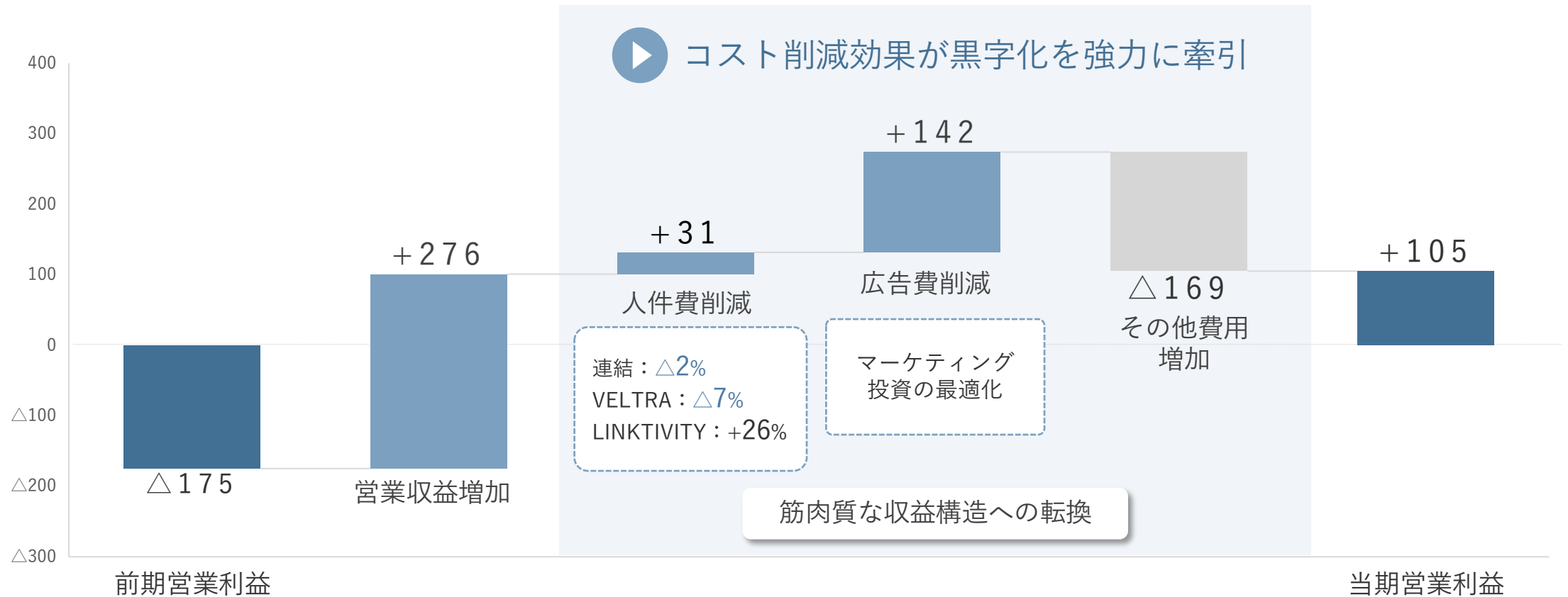
将来成長を見据え、
人材・システム・販売基盤への
投資を拡大。

利益増減分析

増収効果に加え、選択と集中、構造改革によるコストコントロールが利益を押し上げた。

AI活用等で生産性を高め、増員に頼らず利益率を向上させる高効率な体制を構築。

営業利益増減分析（百万円）





2025年12月期 セグメント業績

OTA事業は「高収益」体質へ転換。LINKTIVITYは引き続き「成長」を牽引。
役割の異なる二事業がグループ全体の黒字化と再成長を支える基盤が整った。

OTA事業

収益ドライバー

VELTRA

営業利益率

23.2%

前年比 +12pt

▶ 収益性が飛躍的に向上。筋肉質な構造でキャッシュを創出。

LINKTIVITY

成長ドライバー

LINKTIVITY

営業収益

8.9億円

前年比 +24%

▶ 市場シェア拡大を加速。全社売上構成比も19.4%に拡大。

FY2025 (単位：百万円)	セグメント			合計	調整額	連結
	OTA	観光IT	その他			
営業収益	3,672	891	37	4,601	△20	4,581
YoY	+2.2%	+24.0%	+86.2%	+6.2%	-	+6.4%
営業利益	852	△262	△30	559	△454	105
YoY	+110.9%	-	-	+109.6%	-	-
FY2024 (参考)						
営業収益	3,595	718	20	4,334	△29	4,304
営業利益	404	△132	△5	266	△442	△175

※ 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434百万円が含まれております。



営業キャッシュフローが大幅なプラスに転じた。
手元流動性は潤沢であり、将来の成長投資に向けた財務健全性は万全。

貸借対照表

単位：百万円	2024年12月期	2025年12月期	増減額
流動資産	7,846	8,336	+490
現金及び預金	5,166	5,686	+520
固定資産	738	986	+248
資産合計	8,584	9,323	+738
流動負債	5,695	6,353	+657
有利子負債	0	0	0
固定負債	0	0	0
負債合計	5,696	6,353	+657
純資産合計	2,888	2,969	+81
自己資本比率	29.1%	28.2%	▲0.9pt

※ リンクティビティの取引拡大により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

キャッシュフロー計算書

単位：百万円	2024年12月期	2025年12月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	459	920	+460
投資活動による キャッシュ・フロー	▲436	▲388	+47
財務活動による キャッシュ・フロー	1,352	0	▲1,352
換算差額	94	▲11	▲106
現金及び現金同等物 の 期末残高	5,166	5,686	+520

グループの重点施策



2025年は組織と構造を再構築、短期的な成長よりも収益性と組織効率を重視。

OTAの収益をLINKTIVITYや新事業領域に再投資し、グループ全体の収益を押し上げるデュアルエンジン体制を確立。

効率化と構造改革の断行

利益を原資とした再成長サイクルの確立

「リセットの年」
徹底的なコスト管理

高収益性(OTA)とスケーラビリティ(LINKTIVITY)を両立する
経営ポートフォリオへ

営業費用の圧縮

OTA事業：△11.6%
(ベルトラ単体：△8.3%)

人件費

グループ：△2%

(VELTRA単体：△7%)

広告費

グループ：△13.2%

(VELTRA単体：△20%)

施策

マーケティング・間接費の厳格な管理
組織集約とAI活用による生産性向上 etc.

OTA事業

利益エンジン



高収益維持
キャッシュ創出

LINKTIVITY

成長エンジン



市場シェア拡大
観光インフラの構築

収益の
再投資

グループガバナンスの強化
(事業成長の基盤)

OTA事業の取組み報告

収益性を重視し、OTA事業の黒字定着を実現。

クルーズ事業や法人向けサービスなど新領域の開拓も開始し、持続的に利益を生み出せる体制への転換を推進。

収益性の回復

- OTA単体の売上高：36.7 億円
- 営業利益：8.5 億円（前期比+110%）
- 営業利益率：23.2%（前期比+12pt）

徹底したコストコントロール

- ▶ 組織体制の最適化や業務プロセスの見直し
- ▶ マーケティング(広告)コストの最適化

➡ 営業費用を▲11.6%削減

事業基盤の再構築

中長期成長に向けた 新領域への展開を本格化

法人向け
サービスの強化

B to B



B2Bの売り上げは
YoY+45%伸長。
順調にチャネルを拡大。

クルーズ事業
(VELTRAクルーズ)

新サービス



クルーズ未経験層の
掘り起こし。
アジア圏を含む
グローバル展開。

官公庁と連携した
国内観光施策

G to B



政策連動型の新規事業
開発と、インバウンド
受入基盤の強化。



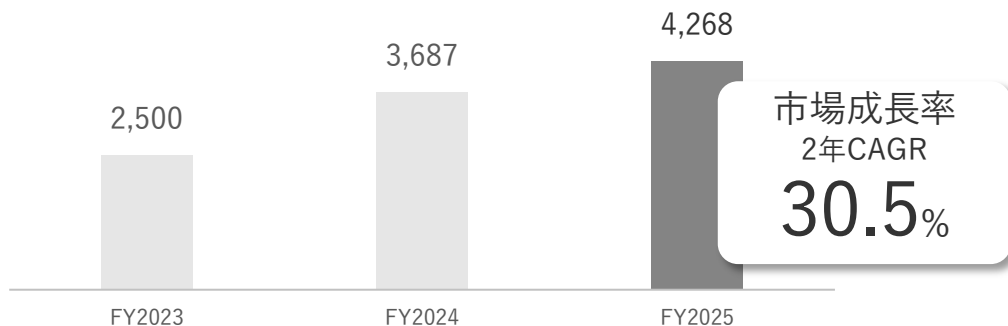
LINKTIVITYの取組み報告

インバウンド需要を確実に取り込み、市場成長率を大きく上回る成長を達成。

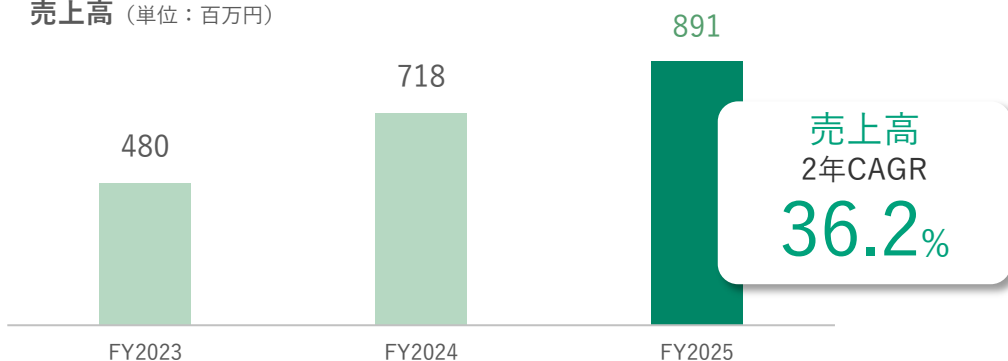
さらなるシェア拡大を見据え、システム・人材・ネットワーク基盤への先行投資を断行。

訪日外客数およびLINKTIVITY売上高の推移

訪日外客数推移（単位：万人）



売上高（単位：百万円）



プラットフォーム基盤の拡大（前期比）

サプライヤー数

710社 (+164社)

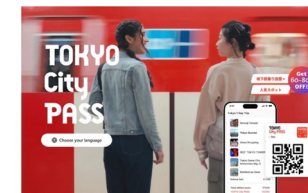
販売チャネル数

492社 (+ 67社)

主な取組み

▶ 新サービス、プロダクトの投入

「Go Taxi」「Tokyo City Pass」など、交通周辺商品へのラインナップ拡充



▶ 対象エリアの水平展開

韓国・中国エリアでのサービス展開を拡大。日本発のプラットフォームモデルを東アジアへ移植。





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

売上成長
+9%

×

収益性改善
構造改革

=

利益成長
+262%

▶

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



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。

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

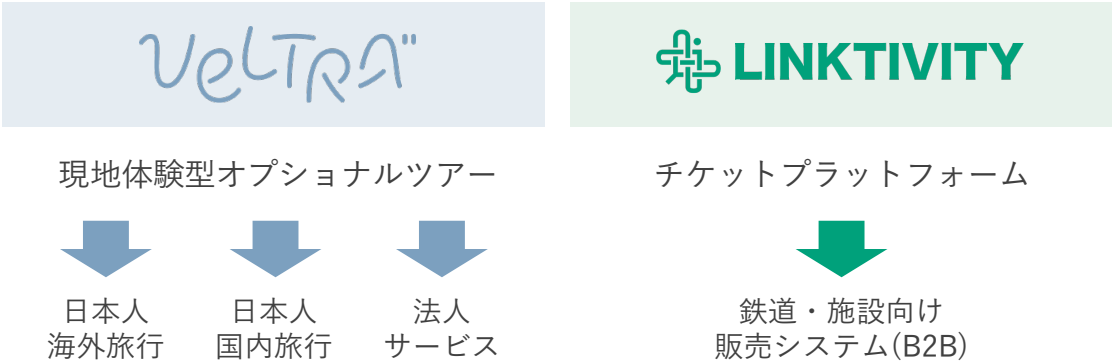
市場環境の変化に応じ、戦略を柔軟に修正。
迅速な意思決定へ。

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	20億7,840万円（2025年12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 145名（198名）（ ）は臨時雇用含む 連結 254名（309名）2025年12月31日現在	
子会社	[マレーシア] VELTRA Malaysia Sdn. Bhd. [米国（ハワイ州）] VELTRA Inc. [日本] リンクティビティ株式会社 [韓国] 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

