BLADE
Urban Air Mobility

BLADE の 2021 年度第 2 四半期収支報告会議の記録

2021 年 5 月 17 日

参加者：
Rob Wiesenthal / CEO
Will Heyburn / CFO 兼経営企画部責任者
Tom Cook / ICR, Inc.

オペレーター

[オペレーターによる説明]

ホスト（Tom Cook / ICR, Inc.）

Katrina、ありがとうございます。皆様、こんにちは。BLADE Urban Air Mobility, Inc. 2021 年度第 2 四半期電話会議・ウェブキャストへようこそ。本日は皆様のご参加に感謝申し上げます。

会議を始めるに先立って、「セーフハーバー」に絡む文言に関して前置き致します。この電話会議・ウェブキャストでの発言で、過去の事実を示すものでないものは、1995 年私的証券訴訟改革法における将来予想に関する記述・発言に該当すると見なされることがあり、リスクや不確定要素の影響を受けるものになります。

財務予測や将来の市場状況を含めた将来の出来事に関する予測や説明は、将来予想に関する発言に該当します。SEC への提出書類の中で言及されるものを含め多くのリスクや不確定要素がありますので、こういった将来予想に関する発言中で示される内容と実績値には大きな相違が発生する場合があります。BLADE は将来予想に関する発言に対するアップデート、修正の義務を負いません。また、過去の実績や市場に関する情報は将来の実績を保証するものではない旨もご理解下さい。

本電話会議では、SEC の規定 G で定められる非米国会計基準となる財務指標が議論に挙げられることがございます。これらの指標と最も直接的に比較出来る米国会計基準の指標との調整表は、投資家向けページ（ir.blade.com）に掲載される収支報告プレスリリースの中で記載されます。また、この電話会議の録音及び関連資料も投資家向けページに掲載される予定です。

本日の会議では、BLADEの創立者でCEOのRob Wiesenthal、BLADEのCFOのWill Heyburnがホストとなります。

それではRob Wiesenthalにマイクをお渡しします。

Robert S. Wiesenthal / BLADE CEO

Tom、ありがとうございます。また、BLADEに関心を持って本会議に参加して下さっている皆様もありがとうございます。公開会社としての初めての収支報告会に皆様をお迎え出来ることを非常に喜ばしく思います。また、パンデミックの最中ながら44%の売上増となり、EVAと呼ばれる電気バーチカル航空機に関しても複数の製造会社とEVAの契約を合意するなど、私たちの投資家にとってもポジティブと言える、重要で節目となる達成事項が複数あったことについても嬉しく思います。

収支報告に入る前に、私たちの会社が始まった背景と私たちの強固なアーバン・エア・モビティリのプラットフォームについて、少しお話させて下さい。

BLADEの参入前、アーバン・エア・モビティリは煩雑、非効率で、お金がかかるものでした。

ヘリコプターの平均稼働率は6〜8座席に対して1.4の乗客といった具合でした。

予約手順としては一般的に電子送金と署名済みの契約書、また場合によっては24時間前の通知を必要としました。

BLADEその全てを一新しました。

携帯電話のテクノロジーと位置情報の設定を活用することで、私たちは渋滞度合いの高い都市部において同じ時間帯に同じ場所間を移動する多くの通勤者を集めることが出来ます。

顧客からコックピットまでを包括する完全自社開発の私たちの技術は、私たちが統合的に管理するオペレーターたちに共有されるリアルタイムのフライト状況、乗客名簿、チェックイン情報を円滑化します。これらのオペレーターたちが取り扱う業務全体の70%以上をBLADEの仕事が占めることが多くなりましたし、こういった技術によって、BLADEとしても複数の場所において1時間あたり何百もの乗客にサービスを提供することが可能になりました。

加えて、米国内とインドにあるBLADEの専用プライベートターミナルのネットワークにより、迅速なチェックイン、セキュリティー、荷物検査、安全衛生チェック、乗客の安全のためにもとりわけ重要なフライト前後の機体の静電気除染の実施といった搭乗前の乗客への対応が可能になります。ターミナルで勤務する私たちの従業員は非常に洗練されており、悪天候等の理由でフライトが遅延・欠航になった場合でも振替便や地上輸送の手配といったリアルタイムでの乗客対応を行います。

こういった要素とブランド力によって、BLADEの参入前には存在した一般層にとっての距離感や贅沢趣向を軽減しました。簡単に言いますと、私たちが事業を行う地域ではBLADEは動詞として使われるようになっています。空港までBLADEする、パーム・スプリングスまでBLADEするといった具合で、インドにおいても、ムンバイまでBLADEすると言われます。

規模、同様の移動を求める乗客を集める力、強力な「データ履歴」により、私たちは価格をとても手頃なものに出来ました。2019年、ニューヨーク市内のBLADEターミナルとニューヨークの3つの空港間について1座席195ドルという価格設定に至り、Uber Blackの地上輸送の価格設定に打ち勝ちました。年間エアポートパスを保有すると価格は1座席95ドルまで下がり、私たちの対象市場の拡大につながっています。こういった価格設定により、BLADEは富裕層のみを対象にしたものではなく、種々の一般的な地上輸送との競争力を持つものになりました。

BLADE空港事業におけるバリュープロポジションは大変明白です。それは、車では2時間要する空港と市内の移動を5分のフライトに変えるというものです。また、アメリカン航空との提携によって、私たちの乗客を彼らが利用した旅客機の横からピックアップし、ヘリコプターまで迅速に移動することが出来ますので、空港内の長距離の徒歩移動が不要になりました。

また、大規模な成長は着実なものです。その証拠に、BLADE空港サービスを開始した2019年には、年間総乗客数が約40,000人であったのに比して、（パンデミック対策のロックダウンによるサービス休止前の）ニューヨーク市だけの数字でも、年間乗客数約20,000人というランレートでした。

最も重要なことに、従来機体を用いる今日でも、魅力的なユニットエコノミクスを維持し、私たちは乗客に大きなバリューを提供していると考えます。将来的には、EVAと呼ばれる電気バーチカル航空機の導入でより低い価格設定が可能になり、マージンの向上、既存の対象市場と新市場の両方でさらなるEVA向けのポートのインフラ開発の促進が期待出来ます。

今日ではBLADEはグローバルレベルのアーバンモビリティのプラットフォームであり、私たちが事業を始めてから、非常に巨大な新たな乗客層を形成したと言えます。実際に、私たちの乗客の70%超はBLADEのフライトを利用するまでヘリコプター輸送を経験したことが無かったという数字が推定されています。BLADEの成長とフレキシビリティーは、アセットライトな事業モデルによって達成可能になっていると言えます。BLADE自身は機体を保有することはなく、またオペレーションも行いませんので、パイロット、メンテナンス、保険、燃料のコスト等は全て、私たちが連携を取るオペレーター側によって負担される仕組みです。これにより、自社の安全部門責任者による定期的な監査が行われるBLADEブランドの機体を1時間ベースの固定単価で運用することが可能になります。さらに、私たちの提携するオペレーターたちも、パイロットの研修、機体のメンテナンスといった

彼らの専門分野に特化出来ます。また、私たちも、乗客を集めること、地上交通では渋滞が多い国内外の場所において費用対効果と信頼性が高く、満足出来る空の移動手段という代替選択肢の提供による移動の煩雑さの軽減といった私たちの専門分野に特化することが可能になります。このモデルは、資産利益率の最大化、フリーキャッシュフローの最適化、高価で償却が発生する機体を購入する代わりに膨大なキャッシュ残高をインフラ・事業会社の戦略的買収のために取っておくことにもつながります。

Experience Investment Corp.との企業合併が完了し、約365百万ドルの総手取がBLADEにありましたので、内部的成長、買収の両方を含む私たちの成長計画を後押しすることを念頭に資金活用出来ればと考えております。なお、元々125百万ドルが今回のディールにあたって最低限必要とされた金額で、私たちの長期的な事業計画の資金としても十分なものでした。

内部的成長について、JFK空港から始まり6月1日からニューヨークのエアポートサービスを再開出来ることを嬉しく思います。これらは既にアプリとウェブサイトにて利用可能ですが、この秋までには、ニューヨークの3つの空港全てに向けて行う予定で、ローカル空港との接続も含む、マンハッタンとウェストチェスター・コネチカット間を繋ぐ通勤向けサービスも追加する予定です。さらに、本年度中（暦年）には2022年の新ルートの詳細についても発表出来る見込みです。

買収計画については、買収・提携の対象となる企業のリストにおいて引き続き進捗がある状況です。本年度中（暦年）には、私たちの戦略的基盤を強化し、成長を加速するさらなるディールや提携を発表できる見込みです。

こういった点に関する今後のさらなる動向、及びその他の重要な節目となる達成事項について、次回以降の電話会議でご報告出来ればと考えています。

それでは、最新情報と収支報告に関して、Willからお話させて頂きます。

Will Heyburn / CFO 兼経営企画部責任者

Rob、ありがとうございます。BLADEは今後に向けた、静かで排出ガスの無い電気ベースのフライトへの移行に準備をしつつ、今日の地上輸送の代替選択肢となり費用対効果が良い空の移動手段を提供することにおいて非常に良い進捗を遂げています。

直近の数カ月においても、これらの両方の観点で重要な節目の達成事項がありました。

世界でも有数の旅行代理業のプレーヤーBooking Holdings社の中の一部門Kayakとの新たなパートナーシップとともに、6月1日にニューヨークのエアポートサービスを再開することになっています。ニューヨークの空港へのフライト、またはニューヨークの空港からのフライトが予約される際にBLADEサービスを追加するオプションが勧められることになるため、私たちはKayakが顧客獲得経路を劇的に拡げると見込んでおります。加えて、ロイヤルティプログラムの観点から、KayakはBLADEフライトにおける顧客の座席をBLADEから直接購入する形が採られます。

EVAについては、機体に依存しないアセットライトな事業モデルに沿う、最近のBeta Technologies社やWisk Aero社との提携発表は、従来機体から電気バーチカル航空機への迅速な移行を円滑化するものと言えるでしょう。

Beta Technologies社との契約合意では、私たちの連携するオペレーター、またはオペレーターとリース契約を行う第三者融資者へのコミットメントが含まれます。2024年後半の納品が見込まれるBeta Technologies社の最初の旅客用EVA 20機までの購入を対象としたものです。BLADEとしては、北東部地域にある私たちの専用ターミナル間のルートで、且つBeta Technologies社が重要な場所における充電インフラを提供し設置することに合意したルートにおいて、これらの最初のEVAを活用する予定でおります。

Boeing社とLarry Page氏が支援するKitty Hawk社間の合弁会社であるWisk Aero社とのパートナーシップにおいては、Wisk Aero社側が所有、オペレーション、メンテナンスを行うEVAを最大30機、BLADEに向けて提供する仕組みのものです。

現在、従来機体においてもそうであるように、各フライトの特定の目的に応じて適切な機体を選択出来る状況になるよう、EVAにおいてもEVA製造会社とのネットワーク構築は引き続き広げていければと考えています。

そのメリットは実証済みであるアセットライトな事業モデルが用いられていることで、私たちは幸運なことに、急成長への対応も含め、将来の成長を支えることが出来る既存のプラットフォームとチームを活用可能です。一方で、公開会社となっての運営への移行に関連する社内部門は現在構築中であり、この件に関してはOliver Wyman社をアドバイザーとして任命済みです。

次に収支面のお話をさせて頂きます。2021年3月31日までの3カ月間と2020年3月31日までの3カ月間を比較しますと、2020年の当該期間の売上高6.5百万ドルから2021 年の当該期間の売上高は9.3百万ドルに増加しました。今四半期、パンデミックの最中ながら、コロナの影響が軽微であった前年の当該期間との比較で売上高に44%の成長があったことを嬉しく思います。2021年3月31日までの3カ月の期間、メディ・モビリティ臓器輸送サービス、ジェット輸送サービス、北東部地域通勤・短距離輸送サービスは好業績で、パンデミックの影響にて空港輸送サービスが休止となっていたことを相殺する以上の業績でした。

メディ・モビリティ臓器輸送サービスとジェット輸送サービスは、2020年3月31日までの3カ月の売上高4.6百万ドルから2021年3月31日までの3カ月の売上高7.7百万ドルと68%の増加を達成しています。このメディ・モビリティ分野においては、顧客となる病院を増やすことが出来たこと、パンデミック中でも臓器移植の必要性は継続したことが成長の要因でした。

短距離輸送サービスについては、民間航空機を利用する旅行への需要、またその延長線上で 2021 年 3 月 31 日までの 3 カ月の期間中休止された私たちのニューヨーク空港輸送サービスへの需要の大きな減少によるマイナス影響を受けました。その結果、短距離輸送サービスの 2020 年売上高 1.8 百万ドルから 2021 年売上高 1.0 百万ドルへの 41%の減少となりました。一方で、同カテゴリーに包括される北東部地域通勤サービスにおいては成長が見られました。

売上高が 44%増加したことを受け、当初の想定の通り、私たちが連携をとるオペレーターのコスト、及びその他の売上原価は前年比で 32%増加しております。もっとも重要な点として、短距離輸送サービスにおける高い稼働率によって、売上高に比した売上原価のパーセンテージは減少していることが挙げられます。売上高の貢献がより多くなったこともあり、調整後 EBITDA は先期のマイナス 3.1 百万ドルからマイナス 2.2 百万ドルまで向上しております。

企業合併の完了で、負債が無く、成長戦略の支えるに十分な流動性を持つ良いバランスシートの状況になっております。BLADE はこの夏、旅行への大きな留保需要の恩恵を受けることを見込んでおり、既に、前倒し予約、パスの注文、顧客からの照会に大きな増加が見られます。実際、2021 年 4 月の売上高は、パンデミックの影響が一切無かった時期である 2020 年 4 月と 2019 年 4 月のそれを大きく超えるものでした。このことは、レジャー市場での季節的需要によりこれまでも売上高がそれぞれ 2 番 1 番となっていた時期、第 2 四半期と第 3 四半期に向かうにあたり良いサインであると言えます。

今後に向けての BLADE の拡大戦略としては、都市間を繋ぐ便、エアポート輸送、1 年を通して毎日飛ぶ通勤ルート等、季節による変動が大幅に減少する新ルートに焦点を当てるというものです。2021 年 3 月 31 日までの 3 カ月間における既存の通勤関連のサービスへの需要は 2020 年と 2019 年の同時期よりも増大しました。加えて、通勤者による需要が、これまでは週末に集まってのに対して、週を通して分散されるようになりました。この傾向は、テレワーク・出勤の組み合わせとなるハイブリッドな勤務モデルによるものであると私たちは考え、私たちとしては、オペレーションがより効率的なものになり、より幅広いフライトスケジュールの選択肢を乗客に提供可能になるとも見込んでおります。

それでは、締めの言葉に向けて、Rob Wiesenthal にマイクをお返しすることにします。

Rob Wiesenthal / BLADE 創立者兼 CEO

Will、ありがとうございます。BLADE は、スムーズ・迅速で、リスクが軽減された形で、従来機体から静かで排出ガスの無い EVA への移行を果たすべく、200,000 人の登録ユーザー、既存・今後予定されるフライトルート、エアモビリティ向けの専用ターミナルのネットワーク、強力ブランド、アセットライトな事業モデルを活用する体制が整っております。

EVA 導入直後の最初の数年は、フライト予約、ターミナル内での顧客体験、座席コスト、飛行時間といった側面は従来機体ベースの現在と同様のものになると見込まれますが、最終的には、EVA の静かで排出ガスの無いという特性が EVA 専用の着陸場所の導入を可能にし、より利便性の高い離着陸場所を乗客に提供出来ることで、私たちの対象市場は大幅に増えると考えます。静かで排出の無い機体への取り換えという行為自体を除くと、私たちが今日乗客に提供するサービスの殆ど、それから私たちのチームが持つべき心構えは、EVA 導入後の環境下でも変わらないでしょう。

このことは私たちにとって、特に同様のビジネスをゼロから始めようとする他社と比較しても、EVA への移行においてリスクを減少させることに他なりません。それから、便宜面と説明の明確化を念頭に申し上げますと、EVA は「空飛ぶ車」や「空のタクシー」として認識されるべきではありません。EVA は、着陸場所の選択肢の増加にも繋がりつつ、BLADE が現時点でも導入している通り複数の乗客でシェアする形で、静かで排出ガスが無いヘリコプターの代わりとなるものになるのですから。

成長を続け、安定している私たちの現状のビジネス状況を鑑みると、次のようなことを望めるでしょう：

1. EVA 導入を待たずとも、また EVA 機体製造や（関連当局による）認定の時間軸の変動の影響を受けることなく、採算性のあるユニットエコノミクスを確保出来る従来機体を用いて、事業、顧客ベース、フライトルートのネットワーク、ブランドの強化を継続していきます。

2. 1 つの EVA 機体への依存を避けること。最近の Beta Technologies 社や Wisk Aero 社との提携に見られる通り、機体の製造会社は BLADE のプラットフォームに価値を見出しています。同時に、どのような次世代機体の場合でも、その構築、検査、製造に必要な労力が非常に大きいことをふまえて、私たちとしては、特定の OEM（製造会社）で遅延が発生したケースへの対応、私たちのルートとサービス、それから最も重要なことに私たちのサービスの提供先となる乗客とコミュニティーにとって最も適した EVA 機体を BLADE が起用出来る状態にすることを考え、これからも BLADE がアクセスを持つ EVA 機体のポートフォリオを強化、最適化させていく予定です。

質疑応答に進む前に、キャピタルマーケットの現状について少しお話させて下さい。

この数カ月の間、BLADE のような新興成長企業にとっては、一般的に大変不安定な状況でした。

しかし、BLADE は他社と異なり、非常に経験が豊富な経営陣とともに、既存事業が安定しており、過去 6 年間に渡り、採算性のあるユニットエコノミクスと売上高の増大を達成出来ました。

企業合併完了後の、負債が無く 1 株当たり約 4.25 ドルのキャッシュがあるバランスシート状況をふまえ、BLADE としては経営陣と取締役会ともに現状の株価は私たちの会社の長期的な見通しが適切に反映されていないと考えております。

私たちは、事業計画の実践は勿論のこと、必要があり適切であれば、躊躇せずに道具箱から必要な道具を出して使い、株主価値を最大化することを約束します。

それでは、質問がございましたらお受け致します。

オペレーター

[オペレーターによる説明] 電話での質問は無いようですので、あなたにマイクをお返し致します。

Rob Wiesenthal / BLADE 創立者兼 CEO

分かりました。本日は私たちの電話会議にご参加頂き、ありがとうございました。もしこの電話中では尋ねにくく、メールでのご確認を希望されるご質問等がございましたら、是非 ICR 所属の担当者にご連絡頂ければと存じます。出来る限り迅速にご回答させて頂きます。BLADE へのご関心に感謝申し上げますとともに、次の四半期の時にまたお話させて頂けるのを楽しみにしています。

オペレーター

これで本日の電話会議は完結致しました。ご参加に感謝申し上げます。それではお電話を切断して頂ければと存じます。

* * *

この会議記録はあくまで参考情報としての取り扱いのみを目的にしております。正確性には相応に万全を期しておりますが、誤り、抜け落ち、不備の可能性がある旨、ご了承下さい。

また、英語版のオリジナル版が正のものになり、この日本語訳は利便性のみを目的に準備されたものになります。相応に万全を期して翻訳を行っておりますが、もし誤訳、抜け落ち、不明確な表現がございました場合にも BLADE は責任を負いかねます旨、ご了承下さい。