

平成28年4月4日


各 位

会 社 名 株式会社エボラブルアジア
代表者名 代表取締役社長 吉村 英毅
(コード番号：6191 東証マザーズ)
問合せ先 取締役CFO 柴田 裕亮
(TEL. 03-3455-0836)

「成長可能性に関する説明資料」の一部訂正及び補足について

当社は、平成28年3月31日8時00分に発表した「成長可能性に関する説明資料」について一部訂正及び補足がありましたのでお知らせいたします。

訂正及び補足の内容

「成長可能性に関する資料」の p. 10、p. 11、p. 16 につきまして、訂正・補足箇所を  で示した変更前のページと、変更後の全ページについて添付しておりますのでご参照ください。トラベルコちゃん（株式会社オープンドア運営）とは国内航空券コンテンツの API 連携をさせて頂いております。一部誤解を招く表現がございましたので、関連箇所を修正させて頂くと共に、その他ビジネスモデルの詳細説明など数か所を補足させて頂きました。

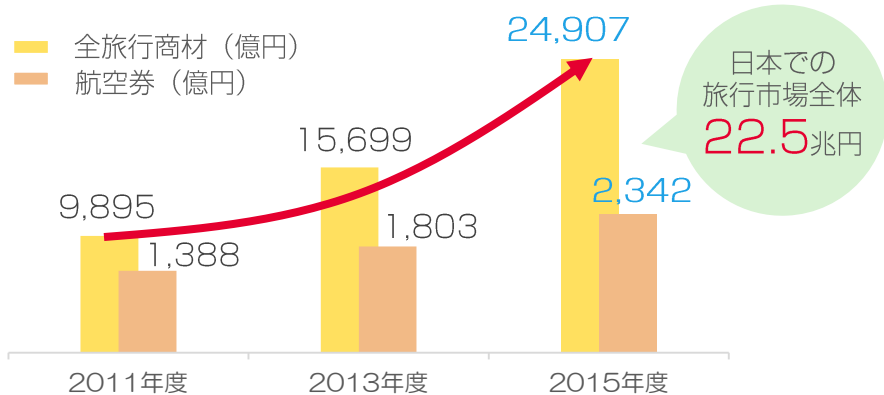
以 上

2. オンライン旅行事業（市場環境）

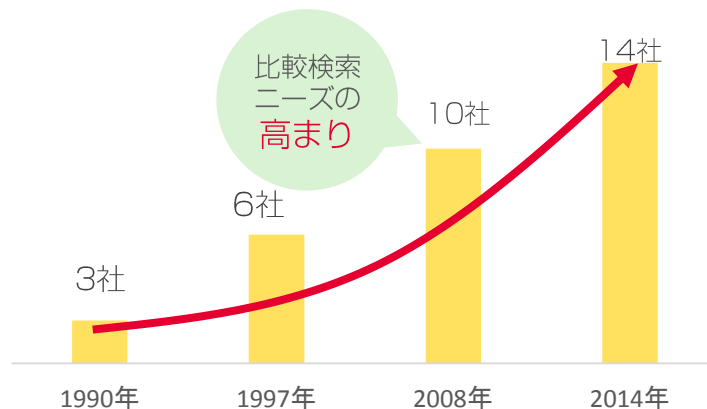
2兆5千億円規模 年率26%成長

LCCの参入に伴う航空券比較横断検索需要の高まりを背景に、2015年度におけるOTAによる旅行商材の取扱高規模は2兆5千億円規模*1（年率26%増）、航空券の取扱高規模は2,300億円以上*1（年率14%増）まで拡大し、増加傾向にあります。

OTAによる取扱高規模



国内線就航キャリア数推移（設立年）*2



オンライン旅行業界において、これまで主流であった国内宿泊市場に続き、国内航空券市場も花形市場への道を歩み始めています。

トピック

JAL・ANA系の航空券を扱う国内線.comがサービス終了へ



日本航空（JL）と全日空（NH）が共同出資して2000年に設立した国内線ドットコムはこのほど、16年1月26日で新規の国内線航空券の販売を終了することを発表した。近年は売上高の減少が続いており、「すでに役割は果たした」との考えから販売終了を決定したという。

（抜粋）Travel Vision 2016年1月7日付

国内宿泊は楽天トラベル、じゃらん一休等が主要プレイヤー一方で、国内航空券は

当社がトッププレイヤー*3

(*1)平成26年12月時点 フォーカスライトJapanから当社計算（全旅行商材は年率26%、航空券は年率14%にて計算） (*2) 当社調べ (*3) 2016年2月時点、自社調べ

2. オンライン旅行事業（事業概要）

全社営業利益の8割を占める創業当初からのコア事業

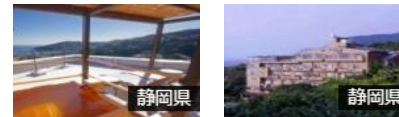
国内航空券

- JALグループ、ANAグループ、スカイマーク、LCC各社等、国内全航空会社グループと契約
- 国内各航空会社グループからの発券機の貸与



国内宿泊施設

- 高級ホテル、温泉旅館を中心に国内1,500施設の取扱い



海外航空券・宿泊施設

- IATA公認代理店として海外航空券発券
- 海外4万施設の取扱い



IT × 旅行

商材のクロスセル

多様な販路

直販サイト

(PC・スマホ・アプリ) (BtoC)

- 国内線取扱高がOTA業界で国内1位



OEM提供

(BtoBtoC)

- 300社のweb媒体へ旅行コンテンツを提供



卸売販売

(BtoB)

- 旅行会社に対して航空券や販売管理システムを提供



法人向け出張手配

(BTM)

- クラウド上のツールにて法人向け出張手配サービスを300社に提供



4. ITオフショア開発事業（事業概要）

Webサービス系開発需要 × 開発コントロールニーズ × 新しいサービスモデル

ベトナム人エンジニア × ベトナムのオフィス環境 × 勤怠・モチベーション管理

- ベトナム人エンジニア
 - ホーチミン・ハノイ・ダナンの3拠点にて熟練エンジニアを中心に500名規模を雇用
- ベトナムのオフィス環境
 - ベトナムのオフィス環境（ネットワーク、開発ハードウェア・ソフトウェア）
- 勤怠・モチベーション管理
 - 労務管理、モチベーション管理、及びバックオフィス機能

~~システム
受託開発型
・
派遣型~~

東南アジア
日系ITオフショア
開発企業

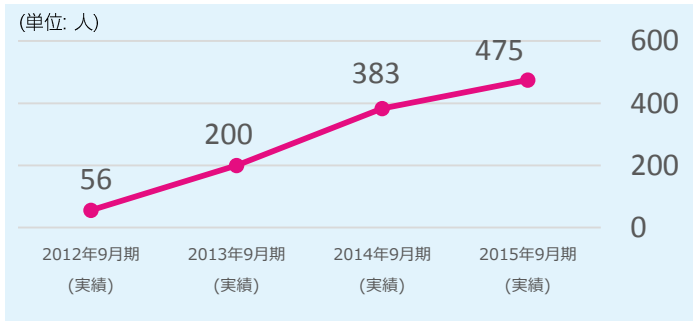
『プラットフォーム』を
顧客に提供

No.1^{*1}

システム開発（Webサービス・アプリケーションなど）／BPOサービス

人員推移

ベトナムでのオフショア開発会社としては後発でサービスをスタートしましたが、開始3年で東南アジアにおける日系オフショア開発会社として最大手^{*1}に。



主に
Web
サービス
企業



(*1) 2014年9月時点（日経産業新聞2014年08月26日）

株式会社エボラブルアジア

[東証マザーズ：6191]



EVOLABLE ASIA

[成長可能性に関する資料]

2016年3月31日

目次

| | | |
|---|-----------------|--------|
| 1 | 当社概要・業績推移のご説明 | P3~9 |
| 2 | オンライン旅行事業のご説明 | P10~13 |
| 3 | 訪日旅行事業のご説明 | P14~15 |
| 4 | ITオフショア開発事業のご説明 | P16~18 |
| 5 | 今後の成長戦略 | P19~20 |
| 6 | 将来見通しに関する注意事項 | P21 |

1. 企業情報

| | |
|--------------|---|
| 商号 | 株式会社エボラブルアジア (旧 株式会社旅キャピタル) |
| 設立 | 2007年5月11日 |
| 資本金 | 資本金 380,137千円 払込資本 565,274千円 (2016年1月末現在) |
| 決算期 | 9月 |
| 代表 | 代表取締役社長 吉村 英毅 |
| 本社所在地 | 東京都港区芝3-5-5 芝公園ビル6F |
| 従業員数 | 550名 (連結子会社含む) <2016年1月末現在> |
| 旅行業登録番号 | 観光庁長官登録旅行業第1872号 |
| 連結子会社 | <ul style="list-style-type: none"> EVOLABLE ASIA Co., Ltd EVOLABLE ASIA SOLUTION & BUSINESS CONSULTANCY COMPANY LIMITED |
| 事業内容 | オンライン旅行事業 訪日旅行事業 ITオフショア開発事業 |
| 航空会社グループとの契約 | JALグループ (株式会社ジャルセールス)、ANAグループ (ANAセールス株式会社)、スカイマーク株式会社、Peach Aviation株式会社、ジェットスター・ジャパン株式会社、バニラ・エア株式会社、春秋航空日本株式会社、株式会社フジドリームエアラインズ |



代表取締役社長 吉村 英毅
(1982年生 東京大学出身)

大学在学中に株式会社Valcom (2009年10月株式会社旅キャピタル (現当社) に吸収合併) を創業。2007年に株式会社旅キャピタルを共同創業し、当社代表取締役社長に就任。



取締役会長 大石 崇徳
(1972年生 明治大学出身)

大学在学中に株式会社アイ・ブイ・ティ(2011年10月株式会社旅キャピタル (現当社) に吸収合併) を創業。2007年に株式会社旅キャピタルを共同創業し、当社取締役会長に就任。



取締役CFO 柴田 裕亮
(1982年生 東京大学出身)

管理部管掌。
公認会計士。前職 監査法人トーマツ マネジャー。
野村證券株式会社引受審査部に出向。



取締役CMO 松濤 徹
(1972年生 東京都立大学出身)

マーケティングソリューション室管掌。
ヤフー株式会社にてYahoo!トラベルの事業責任者、
Google広告営業本部旅行業界担当 統括部長を歴任。



社外取締役 小林 孝雄
(東京大学出身、スタンフォード大学ビジネススクール Ph.D.)

東京大学名誉教授。アジア・ファイナンス学会会長、日本ファイナンス学会会長、日本証券アナリスト協会理事等を歴任。

1. 企業理念

One Asia

アジアは一つとなり世界をリードする

ひとつのアジアとして経済圏が巨大化するなかで、当社は、人の移動と仕事の移動を通じて、アジアを繋ぐ架け橋となることを目指しております。EVOLABLE ASIAが繋げる。アジアが繋がる。

ミッション

アジアの人々の**移動**と**協業**をITの力でより近くに



行動規範

常にユーザーファースト！！
顧客目線を常に意識し、顧客を向いて仕事をする。

丁寧・安心・信頼を何よりも重視！！
丁寧な仕事で顧客の安心と信頼に応えることが、事業の根幹である。

改善のプロフェッショナルであり続ける！！
一つ一つの業務改善によってしか成長は成り立ち得ない。

即対応、即実行、スピード！！
誰よりも早く対応し、誰よりも早く仕組化する。

1. 当社の現状（概要）

オンライン旅行事業

事業概況

オンライン旅行業における国内線発券額：**業界最大手**(*1)
国内全航空会社と契約：**業界唯一**(*2)

主要なサービス

- PC、スマホでの直販サイト運営
- 旅行コンテンツのOEM提供
- 旅行商材、システムの卸売
- 法人向け出張手配サービス

訪日旅行事業

事業概況

活況な市況と合わせ、オンライン旅行事業におけるノウハウを最大限活かすことができる領域として**一層注力**

主要なサービス

- 訪日旅行客向け媒体への旅行コンテンツのOEM提供
- 訪日旅行客向けの多言語直販サイトの運営

ITオフショア開発事業

事業概況

ベトナムにおける雇用エンジニア数：**500名規模**
東南アジアにおけるオフショア開発規模：**業界最大手**(*3)
オフショア拠点数：**3拠点**

主要なサービス

- ベトナムにおけるシステムエンジニアを活用したラボ型開発サービス、BPOサービスの提供



属している市場自体が、**大きく成長途上**であること。
競争力がある**ビジネスモデル**を有していること。
を強みとして、

創業当初からの**コア事業**であるオンライン旅行事業の国内航空券取扱高が**業界最大手**(*1)
ITオフショア開発事業は**東南アジア**の日系オフショア開発会社の開発規模として**最大手**(*3)
となっております。これからも、**収益性・成長性**があるビジネスを展開していきます。

(*1) 2016年2月時点、自社調べ (*2)2016年2月時点、自社調べ (*3) 2014年9月時点（日経産業新聞2014年08月26日）

1. 業績推移 (取扱高)

■ 取扱高 (億円)

※ 取扱高は、オンライン旅行事業における販売総額、及びITオフショア開発事業の売上を合算した取引総額です。

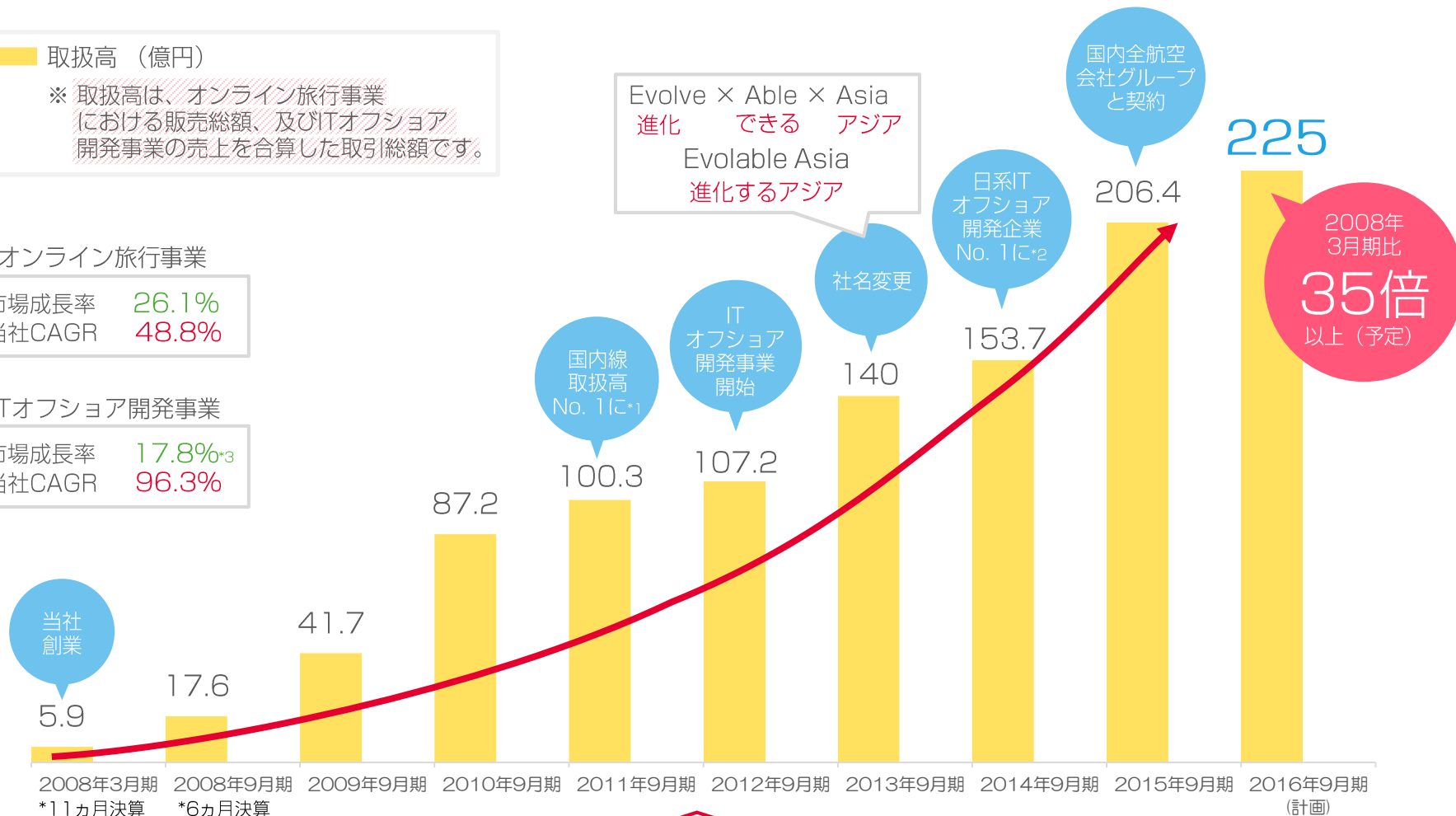
Evolve × Able × Asia
進化 できる アジア
Evolable Asia
進化するアジア

オンライン旅行事業

市場成長率 26.1%
当社CAGR 48.8%

ITオフショア開発事業

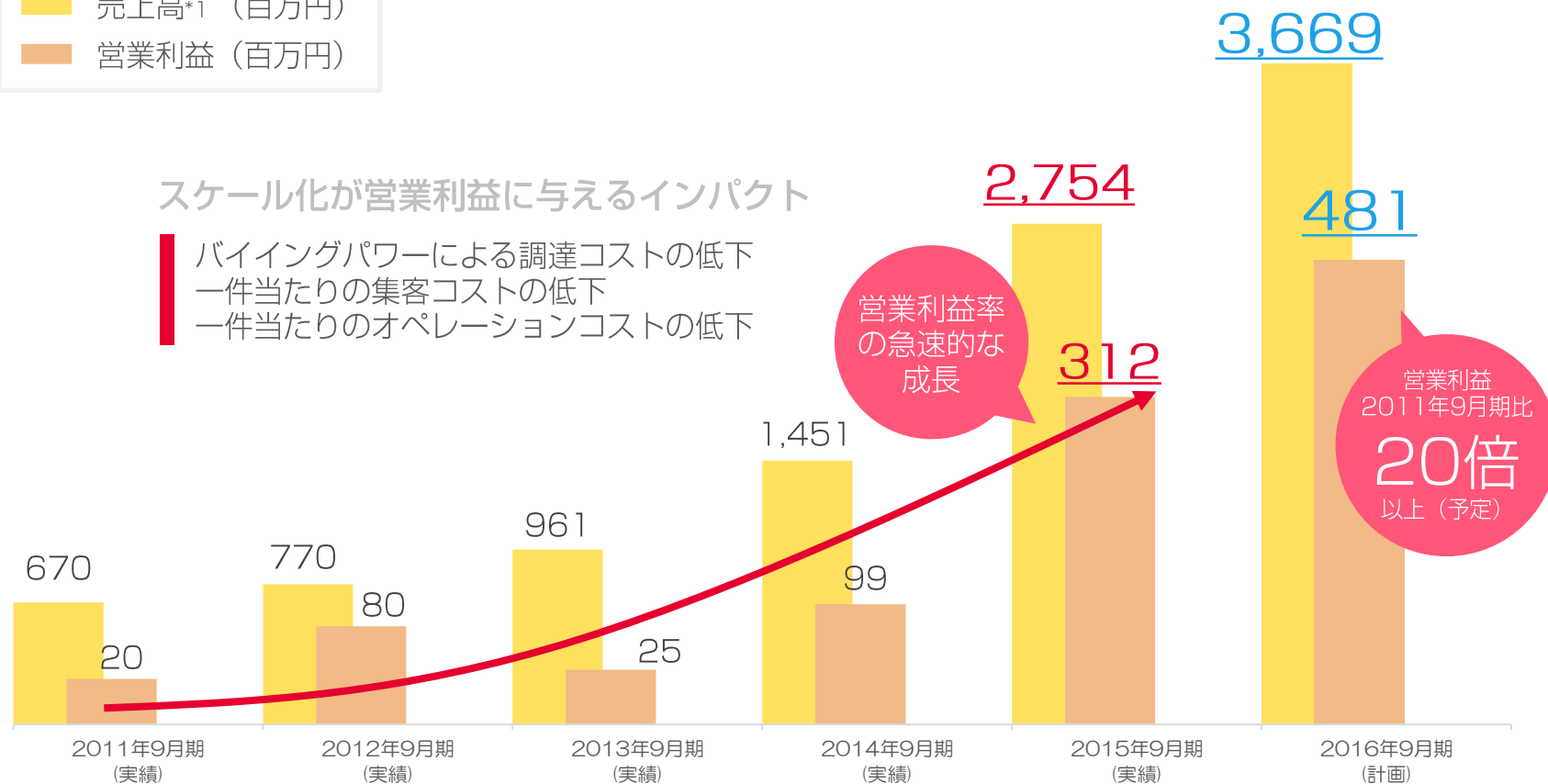
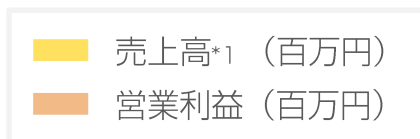
市場成長率 17.8%^{*3}
当社CAGR 96.3%



市場の拡大及び、継続的な新規顧客獲得により、取扱高は右肩上がりで推移しており、今期（2016年9月期）も引き続き**拡大**を計画しております。

(*1) オンライン専門の旅行代理店として (自社調べ) (*2) 2014年9月時点 (日経産業新聞2014年08月26日) (*3) 日本からのベトナム向けのITオフショア委託金額成長率 (詳細はp.18参照)

1. 業績推移 (売上高、営業利益)



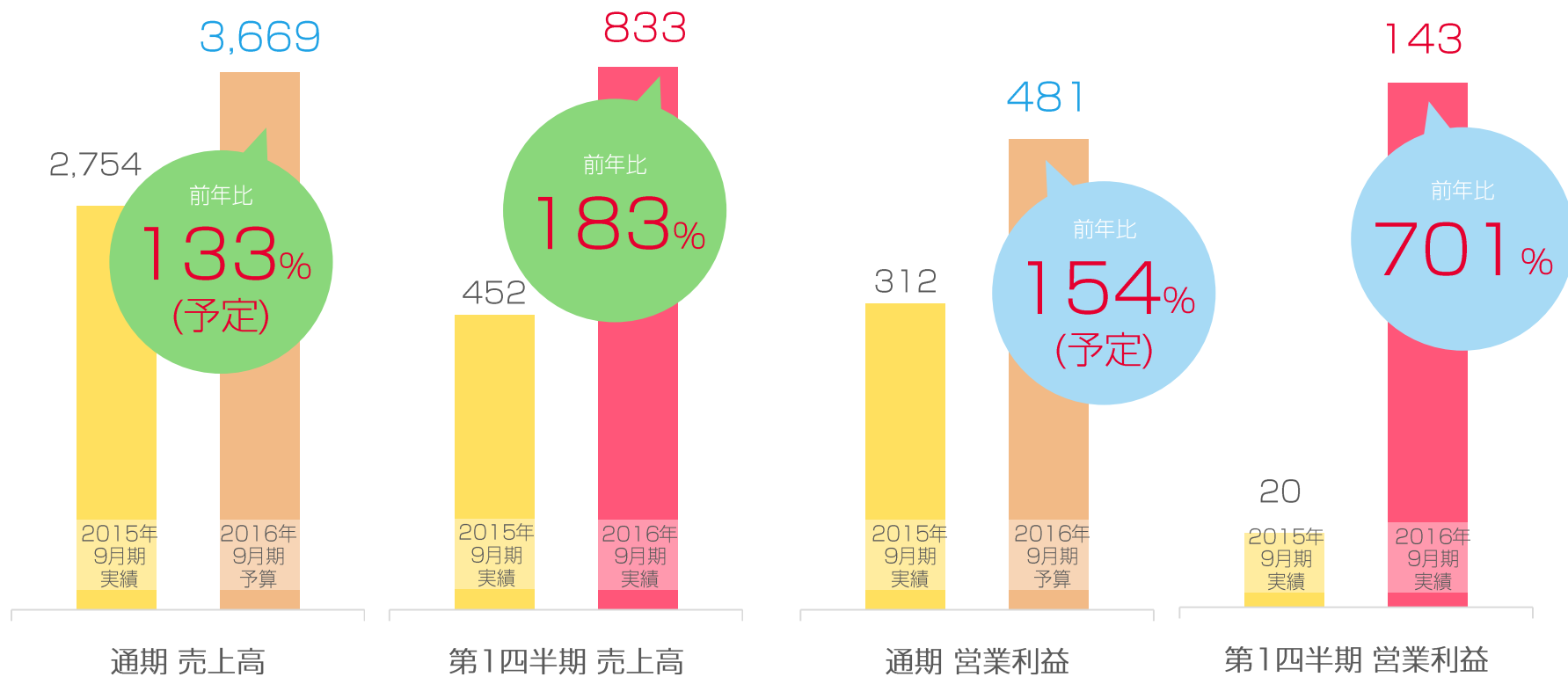
ビジネスのスケール化による**利益率の向上**、ストックビジネス (BTM、ITオフショア開発) の**損益分岐点の達成**等が、**大幅な増益**をもたらしております。

(*1)2011年9月期、2012年9月期はグロスの取扱高を売上高としてましたが、ここでは簡易的に2012年9月期以降の計上方針に沿う形で算出しています。

1. 業績推移 (第1四半期実績)

■ 前期実績
 ■ 今期予算
 ■ 今期実績

閑散期である第1四半期の進捗としては**非常に好調**
 (前期、前々期は第4四半期の利益が**通年利益の約4割**)



SEM強化・広告投資等により、オンライン旅行事業を中心に売上高が増加し、主に広告施策の効率化が、**大幅な増益**をもたらしております。

1. 今期の業績予想及び資産状況

| P/L | 2016年9月期（計画値） | | |
|-------|---------------|-------|--------|
| | 予算（百万円） | 比率（%） | 前期比（%） |
| 売上高 | 3,669 | 100.0 | 133.2 |
| 売上総利益 | 2,846 | 77.6 | 140.5 |
| 販管費 | 2,365 | 64.5 | 138.1 |
| 営業利益 | 481 | 13.1 | 154.2 |
| 経常利益 | 449 | 12.2 | 147.2 |
| 当期純利益 | 270 | 7.4 | 157.0 |

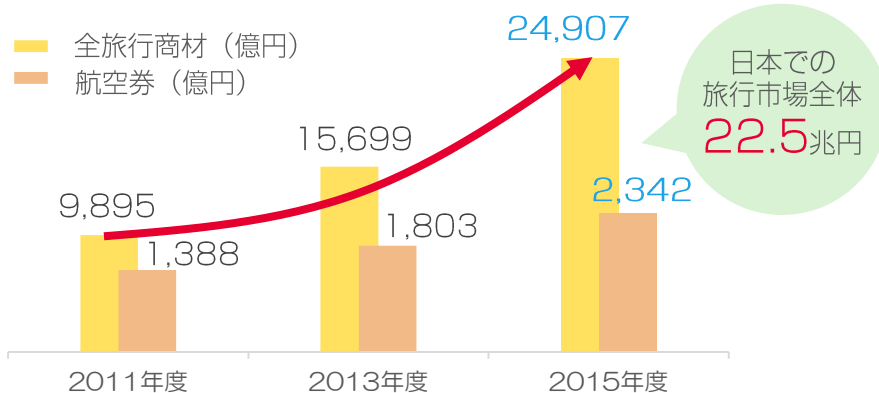
| B/S | 2016年9月期 第1四半期（実績値） | | |
|--------|---------------------|-------|---------|
| | 実績（百万円） | 比率（%） | 前期末比（%） |
| 総資産 | 2,363 | 100.0 | 114.4 |
| 純資産 | 822 | 34.7 | 206.8 |
| 現金及び預金 | 965 | 40.8 | 150.9 |

2. オンライン旅行事業（市場環境）

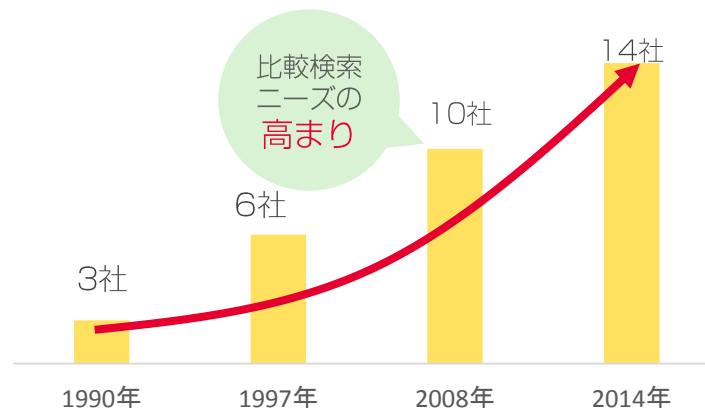
2兆5千億円規模 年率26%成長

LCCの参入に伴う航空券比較横断検索需要の高まりを背景に、2015年度におけるOTAによる旅行商材の取扱高規模は2兆5千億円規模*1（年率26%増）、航空券の取扱高規模は2,300億円以上*1（年率14%増）まで拡大し、増加傾向にあります。

OTAによる取扱高規模



国内線就航キャリア数推移（設立年）*2



オンライン旅行業界において、これまで主流であった国内宿泊市場に続き、国内航空券市場も花形市場への道を歩み始めています。

国内宿泊は楽天トラベル、じゃらん一休等が主要プレイヤー一方で、国内航空券は当社がトッププレイヤー*3

(*1)平成26年12月時点 フォーカスライトJapanから当社計算（全旅行商材は年率26%、航空券は年率14%にて計算） (*2) 当社調べ (*3) 2016年2月時点、自社調べ

2. オンライン旅行事業（事業概要）

全社営業利益の8割を占める創業当初からのコア事業

国内航空券

- JALグループ、ANAグループ、スカイマーク、LCC各社等、国内全航空会社グループと契約
- 国内各航空会社グループからの発券機の貸与



国内宿泊施設

- 高級ホテル、温泉旅館を中心に国内1,500施設の取扱い



海外航空券・宿泊施設

- IATA公認代理店として海外航空券発券
- 海外4万施設の取扱い



IT × 旅行

商材のクロスセル

多様な販路

直販サイト

(PC・スマホ・アプリ) (BtoC)

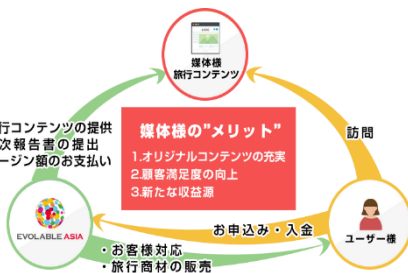
- 国内線取扱高がOTA業界で国内1位



OEM提供

(BtoBtoC)

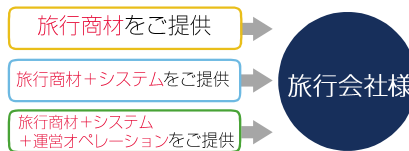
- 300社のweb媒体へ旅行コンテンツを提供



卸売販売

(BtoB)

- 旅行会社に対して航空券や販売管理システムを提供



法人向け出張手配

(BTM)

- クラウド上のツールにて法人向け出張手配サービスを300社に提供

旅@P. 出張コスト削減の決定版!!

導入コスト0円 ランニングコスト0円

国内出張のニーズがある企業様へ、無料でシステムをご提供！
直接コスト+間接コストを削減いたします。
※導入には与信審査がございます。

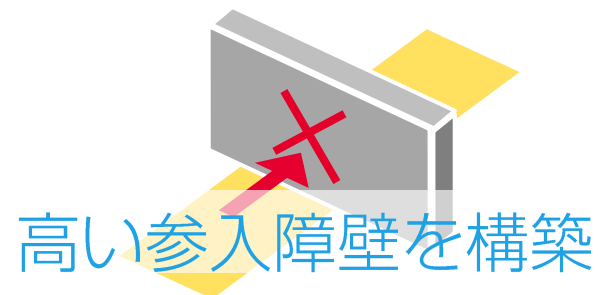
【直接コスト】 + 【間接コスト】 = **W 削減プラン**

チケット代大幅削減 事務コスト削減

2. オンライン旅行事業（当社の強み①）

OTA業界における国内航空券取扱高 No.1 *1

1. 競争力がある仕入ルート
長期の取引関係と高額な保証金
による強固な関係
2. 多様な販路
3. 自社オフショアIT開発能力



拡大するマーケット(p.10)に対して、次頁の**強固な契約**と**ITオフショア開発力**(P.16以降)、新CMOの加入によるマーケティングの強化により、他社の追随を許さない**参入障壁**が高いビジネスを構築しております。



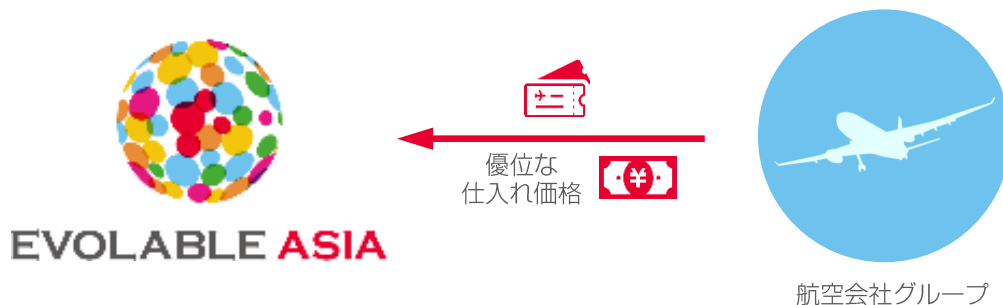
(*1) 2016年2月時点、自社調べ

2. オンライン旅行事業（当社の強み②）

強固な仕入ルートによる他社より優位な仕入価格

当社は、OTA業界で唯一*1、 JALグループ、 ANAグループ、 スカイマーク、 LCC各社を含む**国内全航空会社グループ**と契約を保有しております。また、OTA業界で唯一*1、国内全航空会社グループから**発券機の貸与**を受けており、自社での発券が可能となっております。そのため、**優位な仕入価格**と合わせ、発券において他社に発券代行を委託する必要がなく、コスト競争力を持っております。

会社設立以来、**時間をかけて**1社1社丁寧に契約を増やし、各社に保証金（銀行保証を含む）を差し入れることで、**業務面・財務面ともに強固な信頼関係**を各社と構築しております。



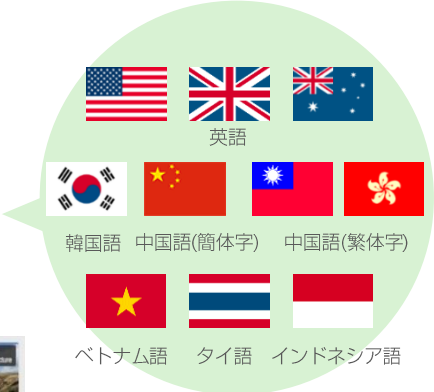
(*1) 2016年2月時点、自社調べ

3. 訪日旅行事業（事業概要及び当社の強み）

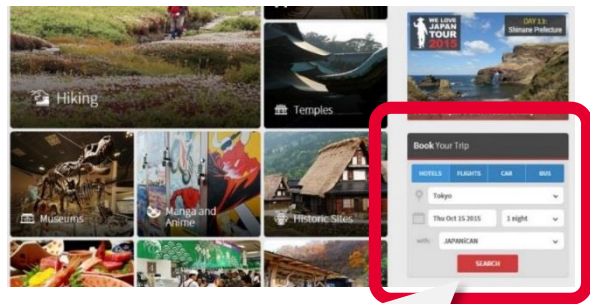
OEM提供ノウハウを活かした訪日旅行への展開

当社は、訪日旅客向けに旅行商材の直販サイトの多言語展開、現地旅行代理店のWeb媒体及び国内の訪日旅行サイト向けの旅行コンテンツのOEM提供を行っております。OEM提供のノウハウが展開可能である点、自社オフショア開発により顧客ニーズに合致した開発を安価かつスピーディに実施することができる点を強みとしております。

直販サイト

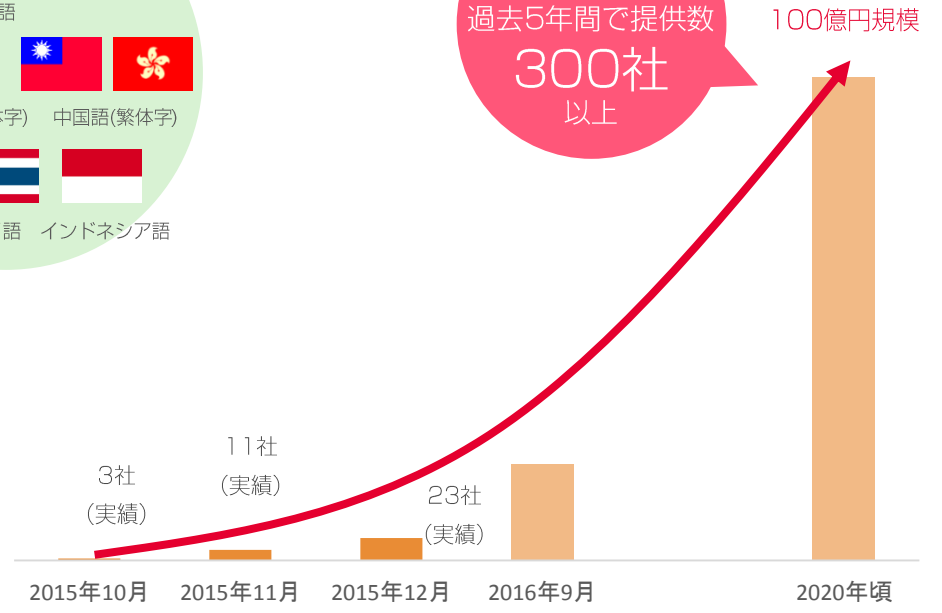


OEM提供（海外OTA、アジアの旅行代理店）



当社の旅行商材予約検索の既存システムに遷移

日本企業へのOEM提供は過去5年間で提供数 100億円規模
300社以上

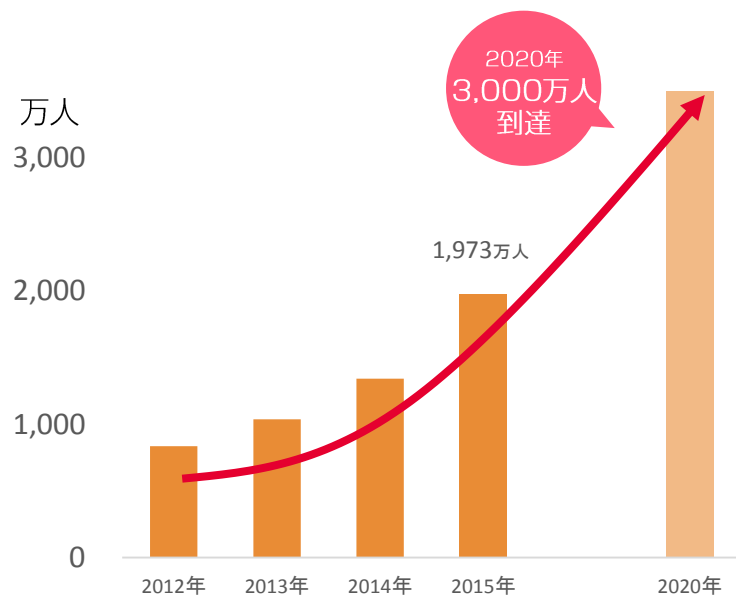


3. 訪日旅行事業（市場環境）

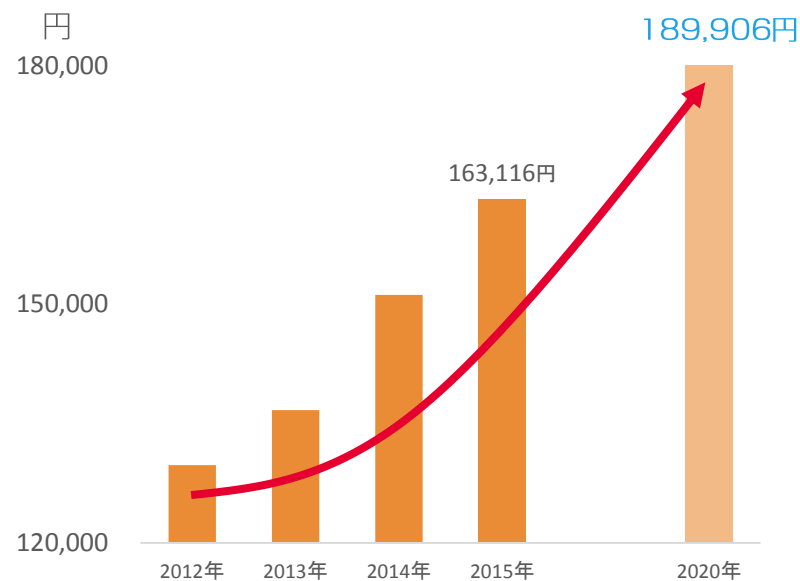
3兆5千億円規模 年率71.5%成長

平成27年における訪日旅行市場規模は**3兆4,771億円**（速報値、前年比**71.5%増**）^{*1}であり、昨今の国策に基づく訪日観光の誘致の下、訪日旅行者は過去最高を記録^{*1}しております。観光庁は、2020年に訪日旅客数**3,000万人**に到達するために新たな目標^{*2}を策定しており、訪日旅行市場は活況となっていると考えられます。

訪日旅客数推移の予測



一人当たり訪日旅客支出額^{*3}



(*1)観光統計（平成28年1月19日）（国土交通省観光庁調べ）(*2)観光立国実現に向けたアクション・プログラム2015（観光立国推進閣僚会議）(*3)世界実質GDP成長率3.8%を基に計算しています(みずほ総合研究所調べ)

4. ITオフショア開発事業（事業概要）

Webサービス系開発需要 × 開発コントロールニーズ × 新しいサービスモデル

ベトナム人エンジニア × ベトナムのオフィス環境 × 勤怠・モチベーション管理

- ベトナム人エンジニア
 - ホーチミン・ハノイ・ダナンの3拠点にて熟練エンジニアを中心に500名規模を雇用
- ベトナムのオフィス環境
 - ベトナムのオフィス環境（ネットワーク、開発ハードウェア・ソフトウェア）
- 勤怠・モチベーション管理
 - 労務管理、モチベーション管理、及びバックオフィス機能

~~システム
受託開発型
・
派遣型~~

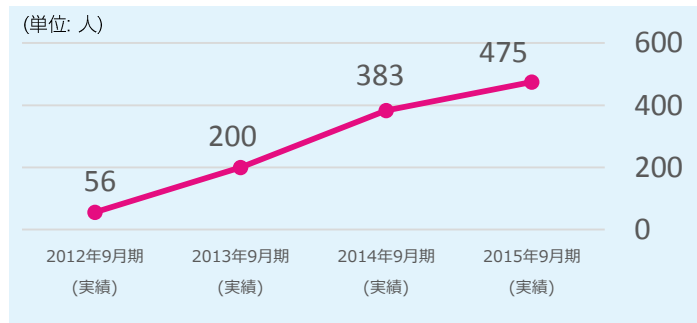
東南アジア
日系ITオフショア
開発企業
No.1^{*1}

『プラットフォーム』を
顧客に提供

システム開発（Webサービス・アプリケーションなど） / BPOサービス

人員推移

ベトナムでのオフショア開発会社としては後発でサービスをスタートしましたが、開始3年で東南アジアにおける日系オフショア開発会社として最大手^{*1}に。



主にWebサービス企業に提供

(*1) 2014年9月時点（日経産業新聞2014年08月26日）

4. ITオフショア開発事業（当社の強み）

IT
エンジニア
不足

稼働率約100%の開発モデル
炎上リスク・赤字リスクがない
ストックビジネス

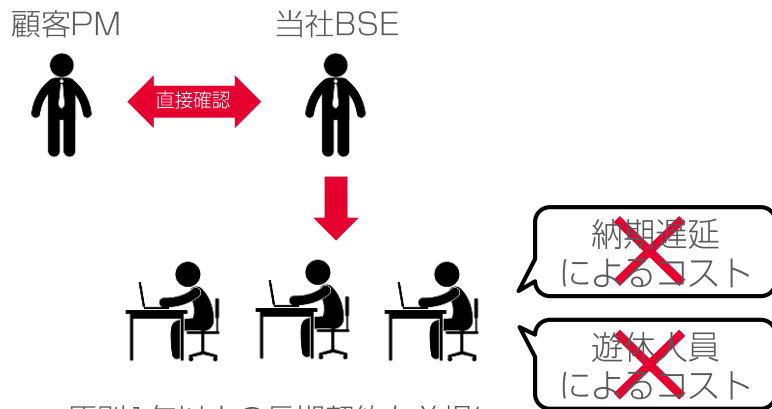
エンジニア
の賃金高騰

当社は、ベトナムにおける人材採用力と開発チームの立上げノウハウに強みを持っております。

日本国内のITエンジニア不足とエンジニアの賃金高騰を背景に、2012年に事業開始後、2014年に東南アジアにおける日系オフショア開発会社最大手*1となっております。

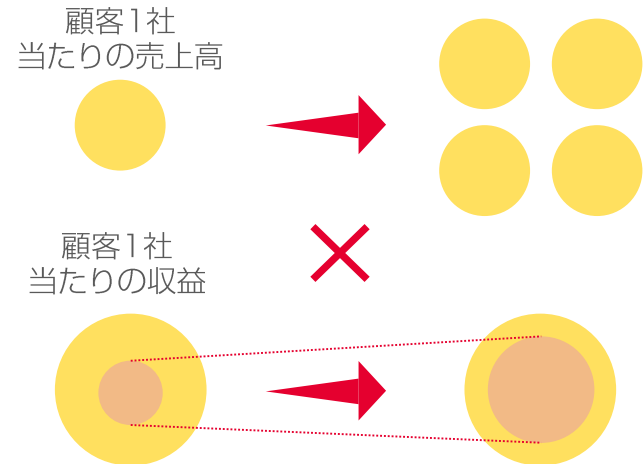
リスクが限定的かつ、ストックビジネスであるため、規模拡大と共に収益の飛躍的向上が望めます。

<当社のラボ型開発モデル>



原則1年以上の長期契約を前提に
顧客要望を反映した専属チームであるため
稼働率は約100%

<規模拡大より掛け算で収益が向上>



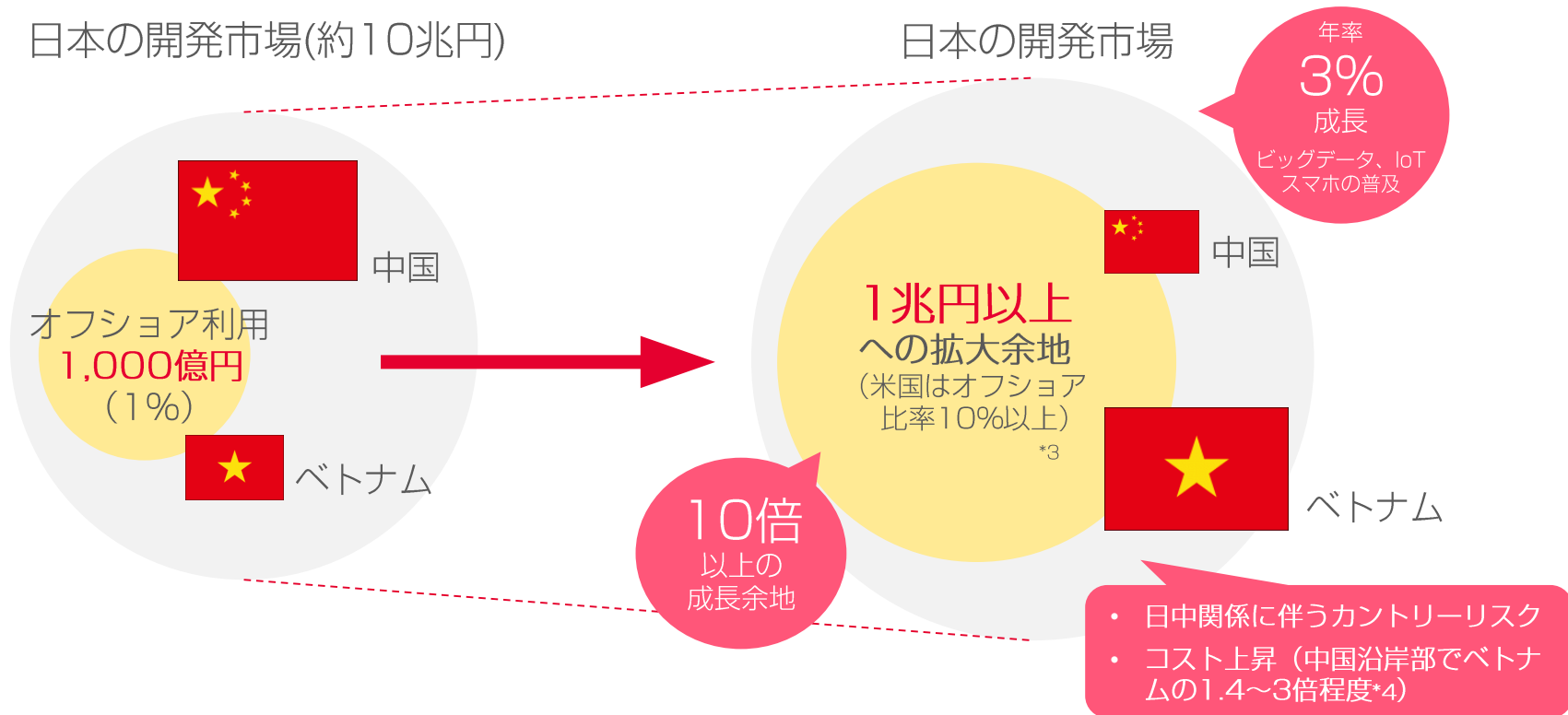
ストックビジネスであるため顧客増加に伴い収益率が向上

(*1) 2014年9月時点（日経産業新聞2014年08月26日）

4. ITオフショア開発事業（市場環境）

1千億円規模 年率17.8%成長

現状における日本国内の受託ソフトウェア開発市場の市場規模は10兆円程度（年率3%の成長）*1であるのに対して、オフショア開発割合は**僅か1%**の1,000億円程度*2に過ぎず、米国のオフショア比率が**10%以上***3であることから、同様に、**10倍以上の1兆円規模**まではまだまだ拡大の余地はあります。実際に日本からベトナムに向けたオフショア開発発注額は年率**17.8%***5で増加しております。



出所

(*1) (財) 国際情報化協力センター『情報サービス産業の現状』(*2) 経済産業省調査『日本のソフトウェア産業とオフショア開発の動向』

(*3) 『グローバル化を支えるIT人材確保・育成施策に関する調査』より13,677百万ドル/132,867百万ドル=10.29%

(*4) 株式会社Resorz調べ及び当社調べ（2015年11月時点）(*5) 『IT人材白書2012』（IPA 独立行政法人 情報処理推進機構）をもとに当社で計算

5. 今後の成長戦略

オンライン旅行事業

国内航空券取扱高OTA業界最大手、人々の想いと空の旅を繋ぐ

1. 直販サイトのブランド強化により、BtoC直販の拡大
2. OEM、出張契約など、独自販路での提携先の拡大
3. 海外航空券など、他の旅行商材とのクロスセルによる販売拡大



訪日旅行事業

訪日旅行客の日本への来訪をより便利にする

1. アジアの旅行会社やOTAへのOEM提供数の拡大
2. 国内航空券以外の旅行商材の拡充及びクロスセル
3. 訪日外国人向けのオペレーション体制強化、CRM強化による、顧客満足度の向上



ITオフショア開発事業

開発のスタンダードはオフショアへ

1. オンライン旅行事業の成長を支える業界屈指の開発体制のより一層の強化
2. 規模の拡大によるスケールメリットの追及
3. シリコンバレー等への営業展開による売上高の拡大



6. 将来見通しに関する注意事項

将来見通しに関する注意事項

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。



EVOLABLE ASIA

株式会社エボラブルアジア

〒105-0014 東京都港区芝3-5-5 芝公園ビル6F

TEL 03-3455-0836 (代表) FAX 03-3455-3609

TEL 03-3455-0121 (航空券・出張のお問い合わせ窓口)

URL : <http://www.evolableasia.com> E-mail : info@evolvableasia.com

観光庁長官登録旅行業第1872号



一般社団法人 日本旅行業協会正会員



国際航空運送協会公認代理店

www.evolableasia.com