

ADVENTURE

グローバルOTAへ

2023年6月期第4四半期
決算説明資料

株式会社 アドベンチャー
(証券コード:6030)



1. 業績ハイライト
2. 連結業績
3. 単体業績
4. ビジネスハイライト
5. 特徴と成長戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix —会社概要—

連結収益**70%**の増収・連結営業利益**42%**の増益 (前年同期比)

- 国内ツアーの販売増加に伴い、収益が大幅増収



単体広告費比率 **通期 57%** (広告費÷売上総利益=広告費比率) ※単体コンシューマ事業のみの数値 投資事業を除く

- 収益性を優先しながらバランスよく広告宣伝へ投資

※営業総利益に対する広告比率の年度推移はp15を参照



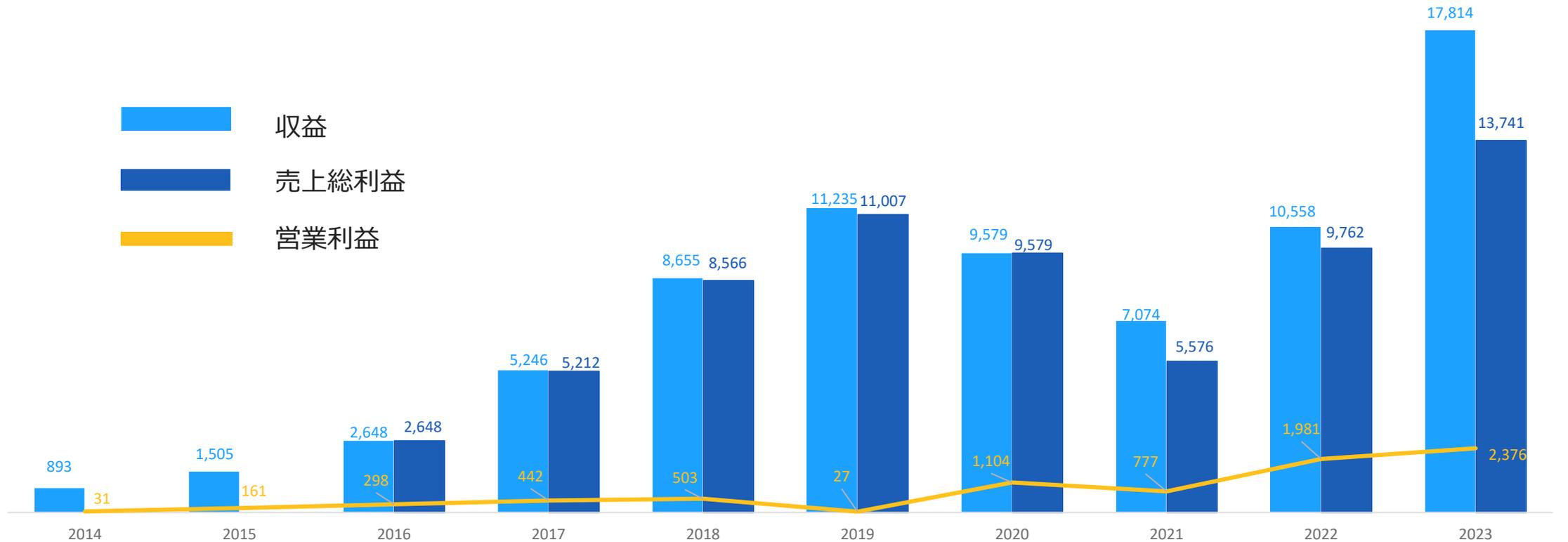
	2022年6月期 連結通期実績	2023年6月期 連結通期実績	前期比
収益	11,786	20,027	170%
営業総利益	10,052	14,704	146%
営業利益	2,043	2,900	142%
当期利益	1,610	1,826	113%

(単位：百万円)

アドベンチャー単体収益及び営業利益推移

著しく変化する市場環境下において、
2019年比159%の増収と過去最高益を記録

収益
2019年比
159%



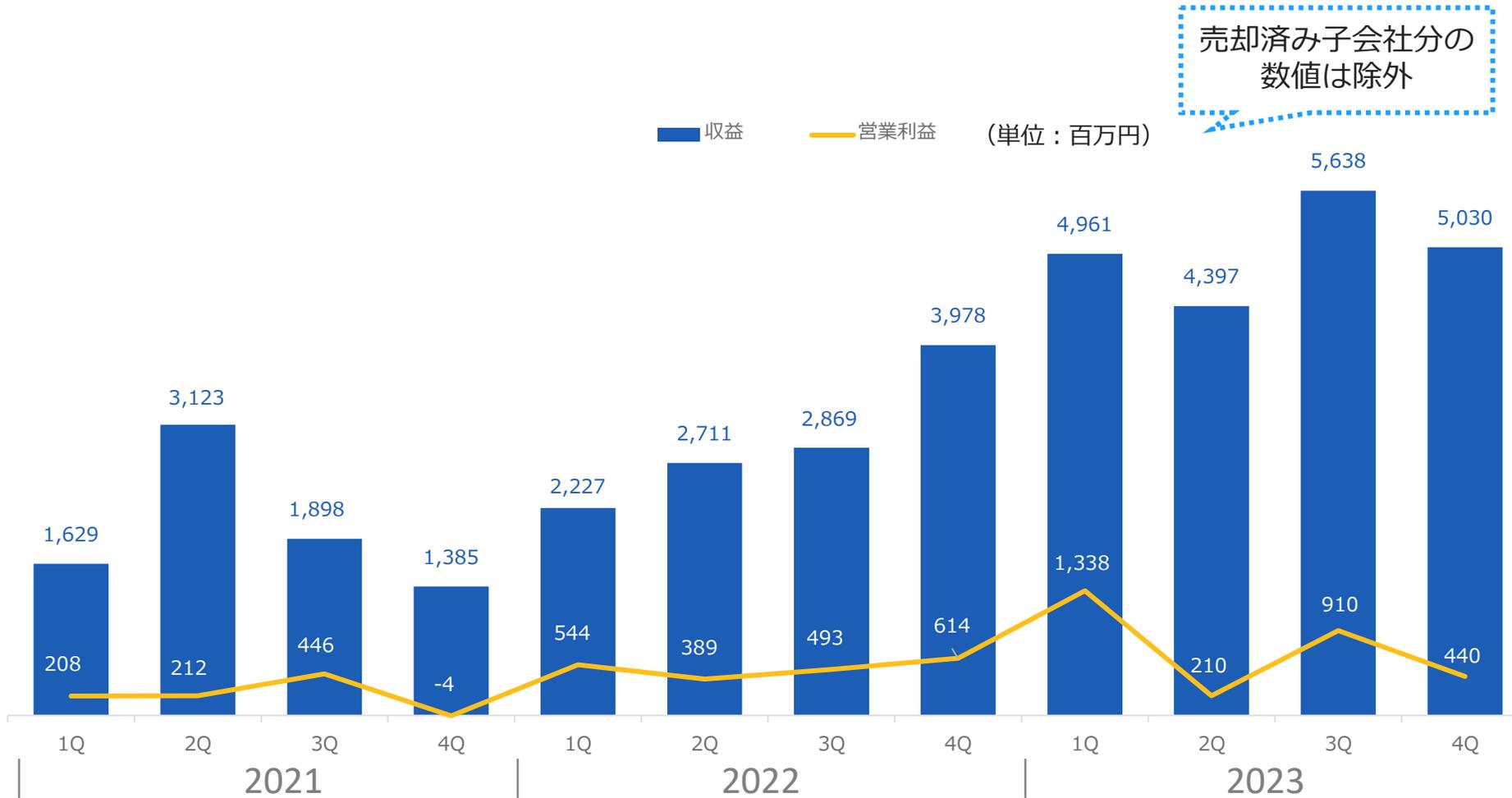
(単位：百万円)

業績予想進捗率

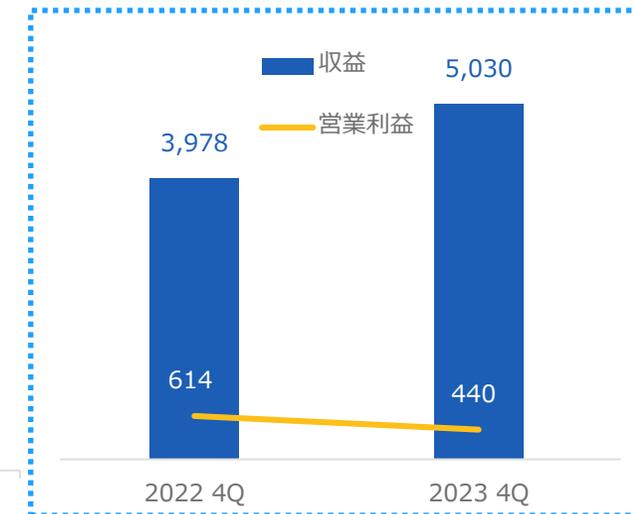
	期首時点 業績予想（通期）	2023年4Q （累計）	進捗率
収益	140億円	200億円	143%
営業利益	28億円	29億円	104%
税引前利益	27.5億円	28.5億円	104%
当期利益	17億円	18.2億円	107%

1. 業績ハイライト
2. 連結業績
3. 単体業績
4. ビジネスハイライト
5. 特徴と成長戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix —会社概要—

グローバルLOTAへ



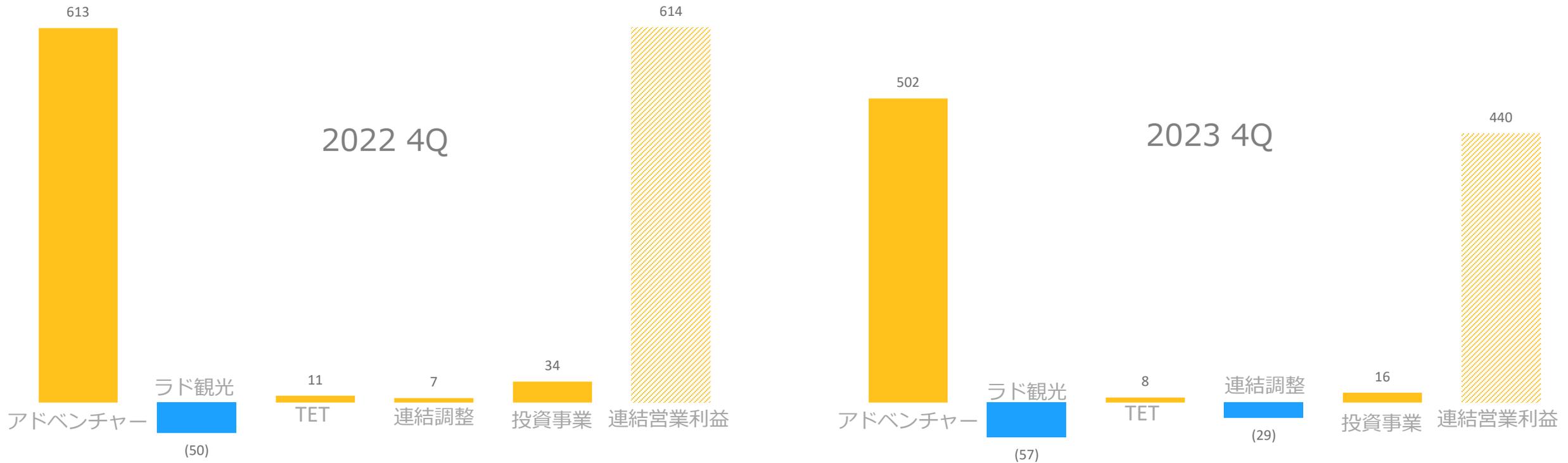
**広告宣伝費の
戦略的投資により
4Qは減益**
(営業利益の内訳はp9を参照)



※投資事業を含む

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(百万円)

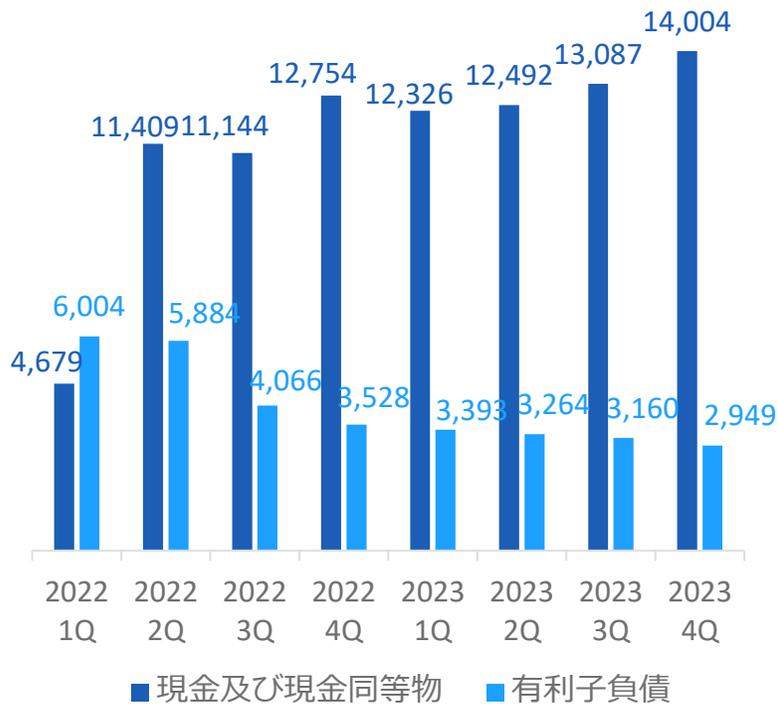


※アドベンチャー単体では、営業投資有価証券における評価損分を控除前

親会社所有者帰属持分比率が**46%**から**48%**へ増加し、**財務体質が改善**

現預金及び有利子負債

(単位：百万円)



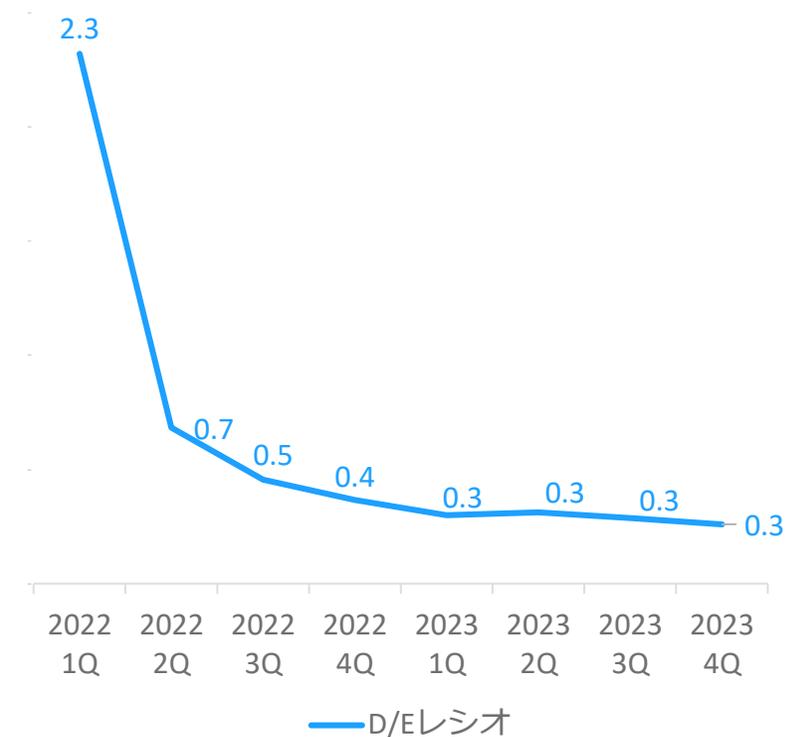
親会社所有者帰属持分比率

(自己資本比率)



D/Eレシオ

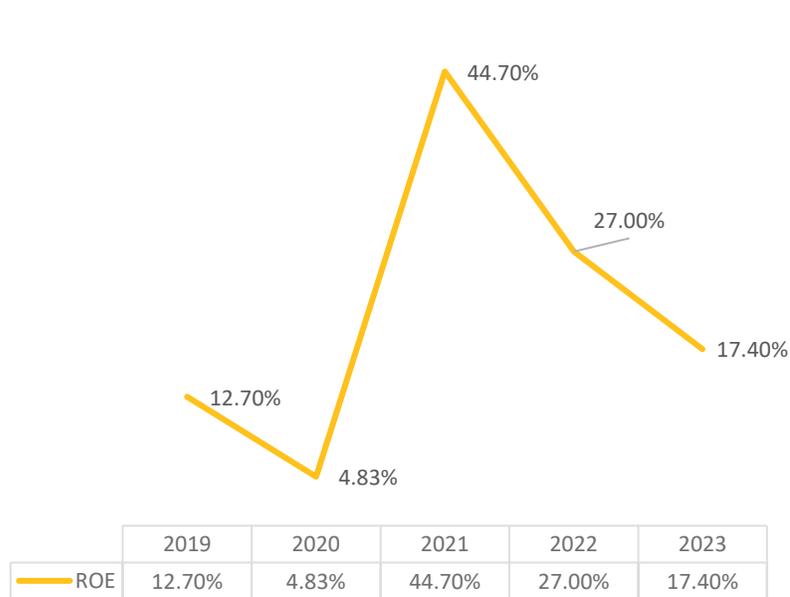
(単位：倍)



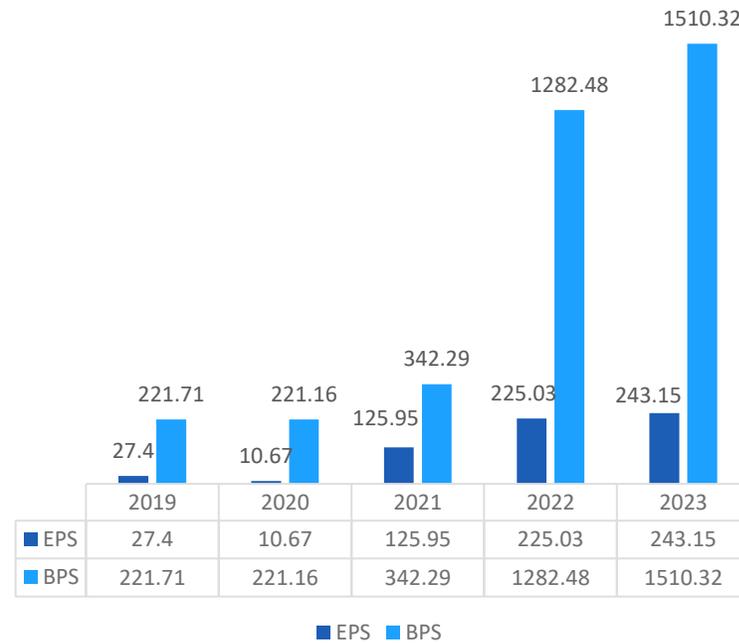
(単位：百万円)

ROE(株主資本利益率)は、**17.40%**で着地、中長期的に**20%**を目指す

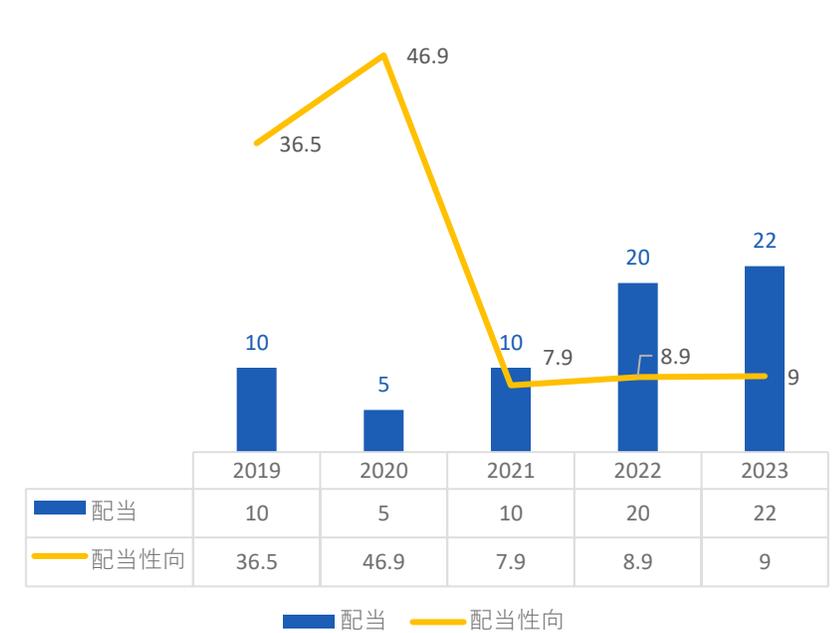
ROE(株主資本利益率)

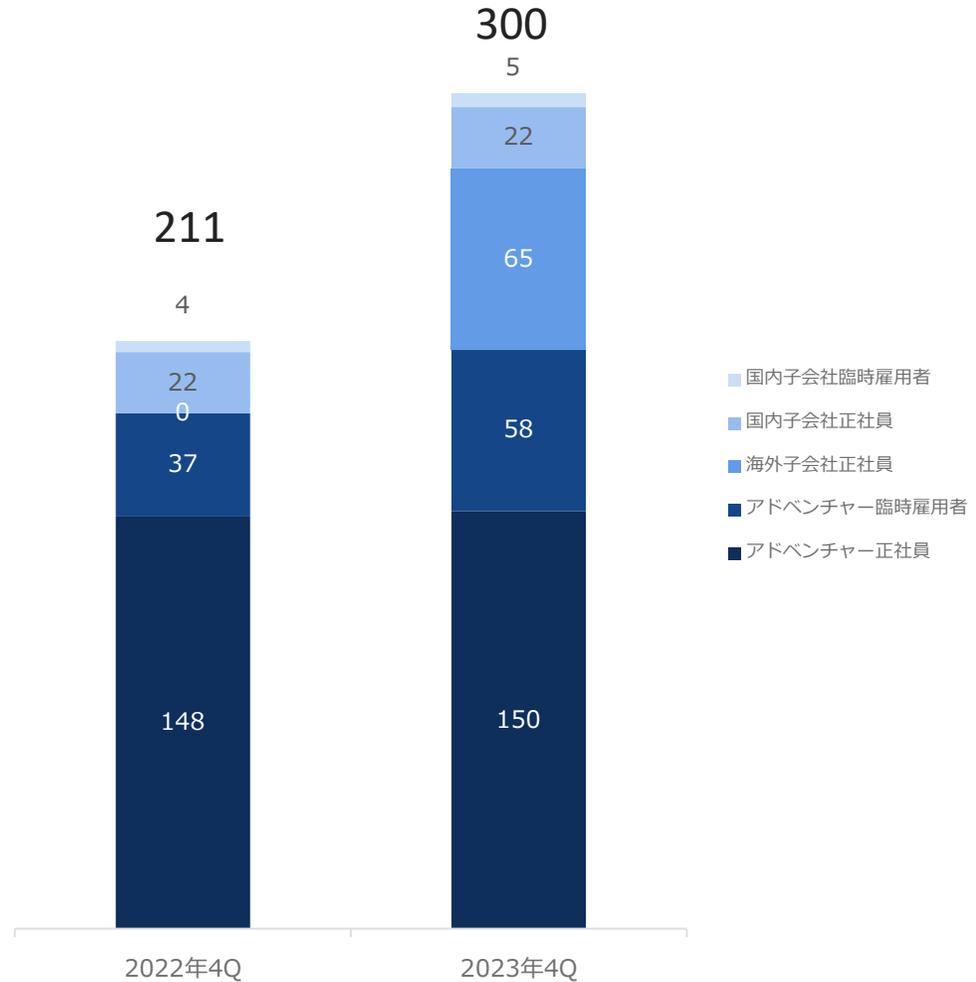


EPS/BPS推移



配当性向





新卒採用開始

2020年に5名、2021年に20名程、2022年に17名、2023年に18名の新卒採用を実施。ホテルの直接契約を増加させるため営業活動を強化。

海外エンジニア採用開始

グローバル展開する上でグローバルなフィールドで活躍ができる海外エンジニアの採用を開始

アドベンチャー派遣社員除外（単位：人）

※売却済、清算済の子会社は非継続事業として実績から除外して比較

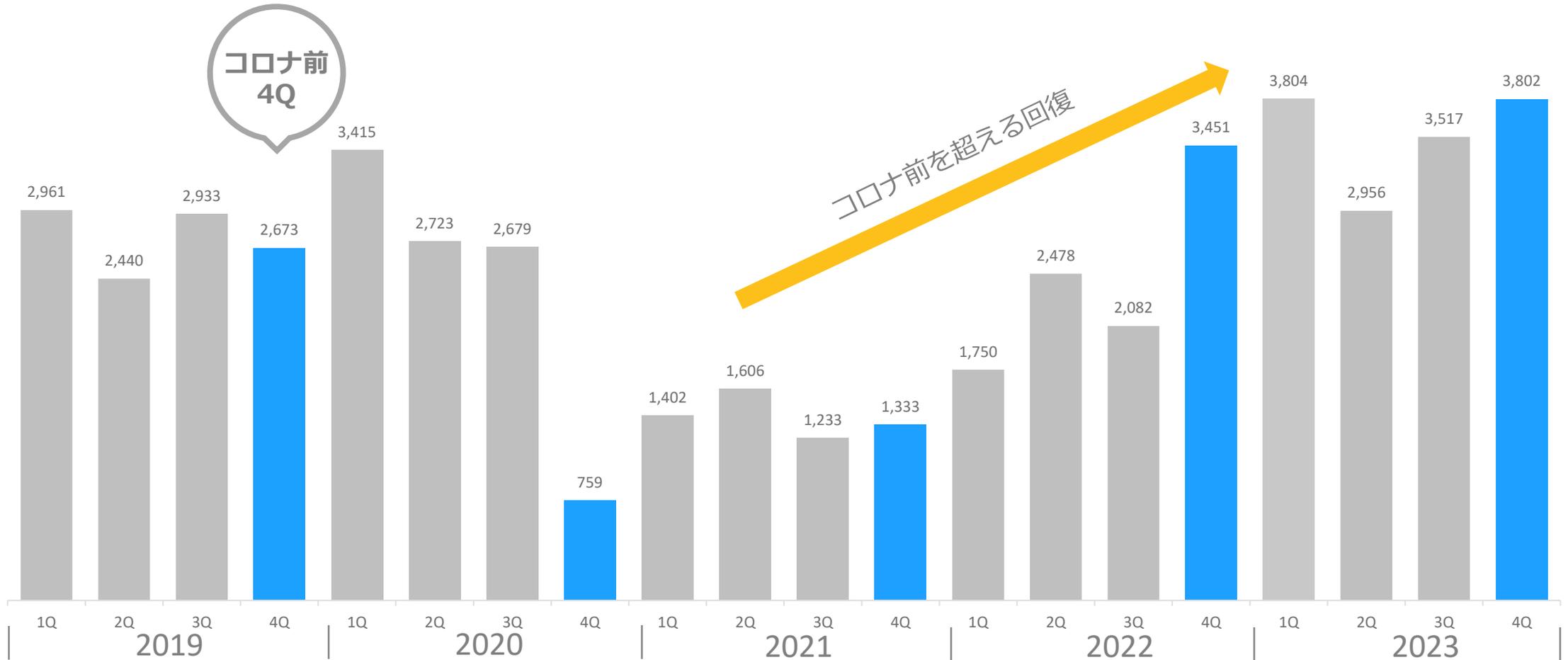
1. 業績ハイライト
2. 連結業績
3. 単体業績
4. ビジネスハイライト
5. 特徴と成長戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix —会社概要—

単体営業総利益（粗利）

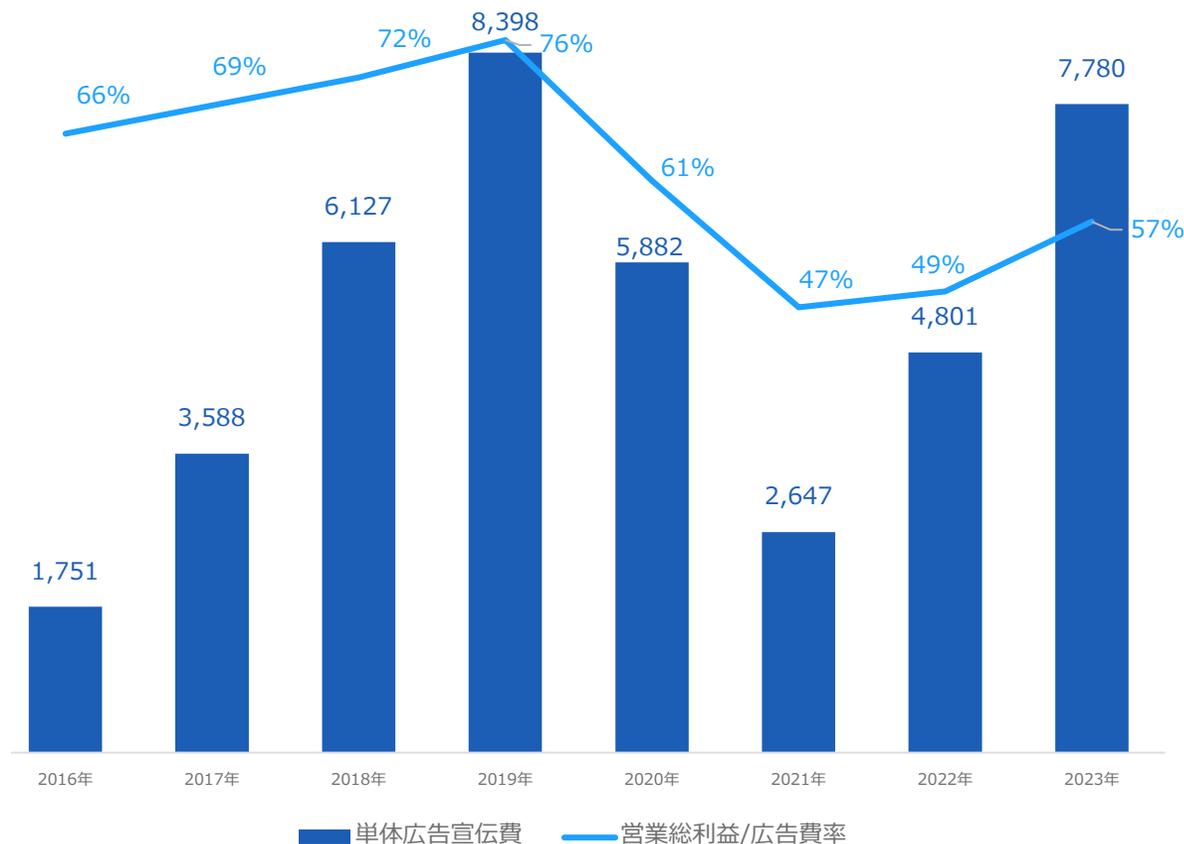
ADVENTURE

グローバルLOTAへ

(百万円)



※単体コンシューマ事業のみの数値
※営業投資有価証券における評価損分を控除前



※公表当時の数値で比較
 ※投資事業を除く
 (単位：百万円)

今後の方針

- 収益性を優先し経営基盤を強固にすることで中長期成長を目指す
- 最終的なROIを向上できるように広告の媒体を慎重に検討

1 アプリ広告に注力
 → 他社に比べSNS広告を利用したアプリ広告への投資に力を入れている

2 リピート率の向上
 → アプリを一度インストールしていただくことにより、再度旅行を検索する際もアプリを利用

3 広告費比率の低下
 → ユーザーが継続的にアプリを利用するため、アプリユーザーに向けた広告を削減

4 利益の拡大
 → 広告費比率が低下することにより利益の拡大へとつながる

1. 業績ハイライト
2. 連結業績
3. 単体業績
4. ビジネスハイライト
5. 特徴と成長戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix —会社概要—

株式会社旅工房の第三者割当増資を引受け、連結子会社化へ ADVENTURE

[グローバルOTAへ](#)



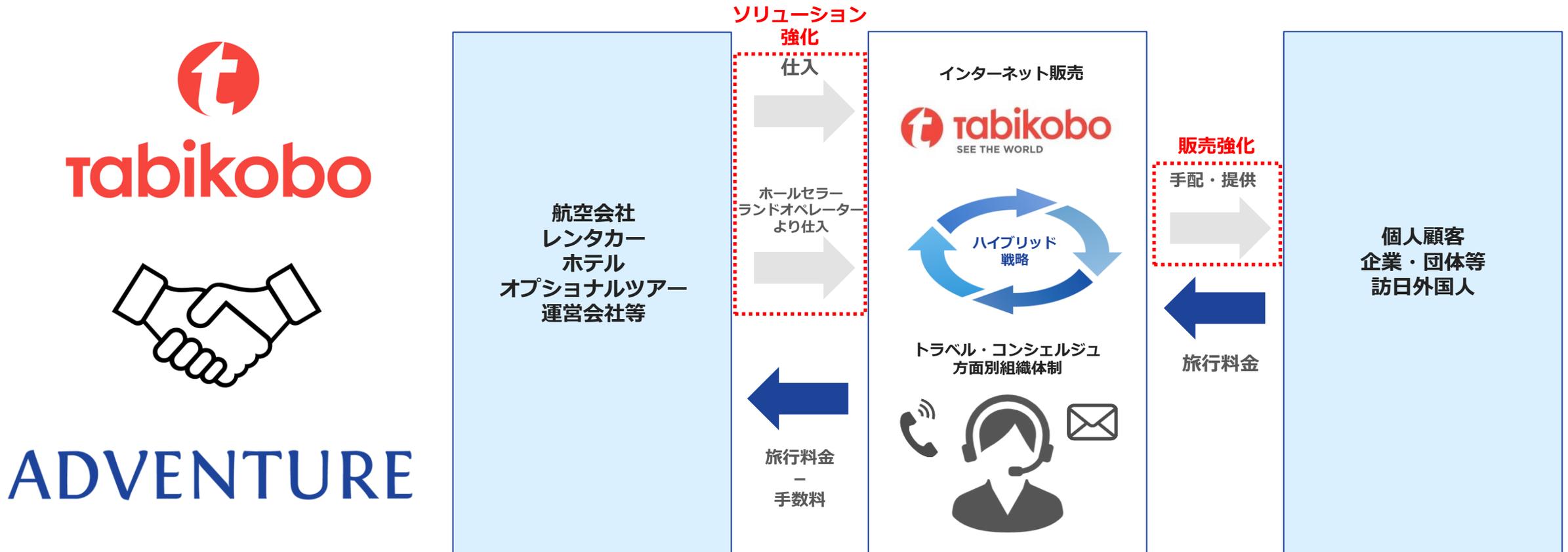
■株式会社旅工房とは、日本国内の顧客をターゲットにオンラインでの海外向けを中心とするパッケージ旅行の企画・販売や、航空券の販売、宿泊手配、オプションツアーの手配等を行う旅行代理店

		FY19/03 実績	FY20/03 実績	FY21/03 実績	FY22/03 実績	FY23/03 実績
会社名	株式会社旅工房					
設立年月	1994年4月					
株式取得予定額	3,000百万円					
取締役会決議日	2023年8月10日					
株式譲渡実行予定日	2023年10月31日					
資金調達方法	銀行借入にて実施					
	売上高	29,268,193	33,355,387	918,950	1,037,201	1,262,157
	売上総利益	3,843,470	4,209,358	160,825	211,780	399,109
	営業損益	333,060	138,709	△2,120,411	△1,456,999	△888,340
	経常損益	318,770	138,061	△1,463,649	△1,338,417	△878,525
	当期純損益	195,580	95,399	△1,813,287	△1,981,441	△1,018,322

(単位：千円)

- ✓ 海外ツアー事業に旅工房の培ったノウハウ、当社の強みの源泉となるマーケティング、システムに関するノウハウを相互に取り入れ、市場回復と共に更なる海外事業展開を加速化

■ ビジネスモデル





skyticket
by ADVENTURE

航空券 新流通規格 **NDC**接続 (New Distribution Capability)

- ✓ 迅速な航空券料金や空席状況の確認
および NDC 接続による最適な運賃、
お客様のニーズに合わせた優先座席の有償指定などの提
供が可能
- ✓ 予約の完全自動化が実現できるため、
成約率の上昇と顧客満足度の増加が期待

skyticket
by ADVENTURE



- ✓ **手間のかからない海外旅行計画を提供**
航空券とホテルはもちろん、空港送迎なども含み、
なおかつパッケージ料金ならではの安価な商品を提供します。
- ✓ **かかる旅費が明瞭でわかりやすい**
希望するオプション付きプランが見つければ、
旅費を総額で表示するのでわかりやすいという特徴があります。
- ✓ **現地のトラブルでも安心のサポート窓口**
現地に合わせて対応できる提携企業のサポート窓口を追加費用なしで
受けられるため、安心して旅行を楽しんでいただけます。



- ✓ **留学の渡航や滞在に必要な手配含め一括見積が可能**
語学学校や滞在先の手配のみならず、当社既存のサービスである航空券予約に併せて、滞在に必要なビザ手配、安心を得る留学保険の申込みもまとめて一括でお見積りして比較検討が可能です。
- ✓ **旅行業認可を受けた上場会社の安心感**
観光庁からも旅行業第1種の認可を受けている数少ない留学エージェントで、留学業界では珍しい上場企業。国が定める財政的な基準や規模を備えておりますので、お客様にも安心してご利用いただけます。
- ✓ **店舗型にも劣らないサポート窓口**
留学を検討するにあたっての事前の相談サポート窓口、留学先、渡航後の現地での相談サポート窓口を分け、事前の相談は広くご相談に対応できるように、渡航後は現地に詳しいランドオペレーターが対応し、お客様の留学をサポートする体制を整えております。

開発、ビジネスサイド共に 本格始動



海外現地採用人数 34名増加 グループ間での連携強化



ADVENTURE

Korea

- ✓ 決済会社開発進行中
- ✓ 航空会社契約進行中

ADVENTURE

Bangladesh

- ✓ エンジニア現地採用

58名 ※2023 4Q時点

- ✓ 決済会社契約進行中
- ✓ 旅行業認可申請中

ADVENTURE

India

※2023 4Q時点

- ✓ 現地採用**10名**
- ✓ 旅行業認可取得済み

ADVENTURE

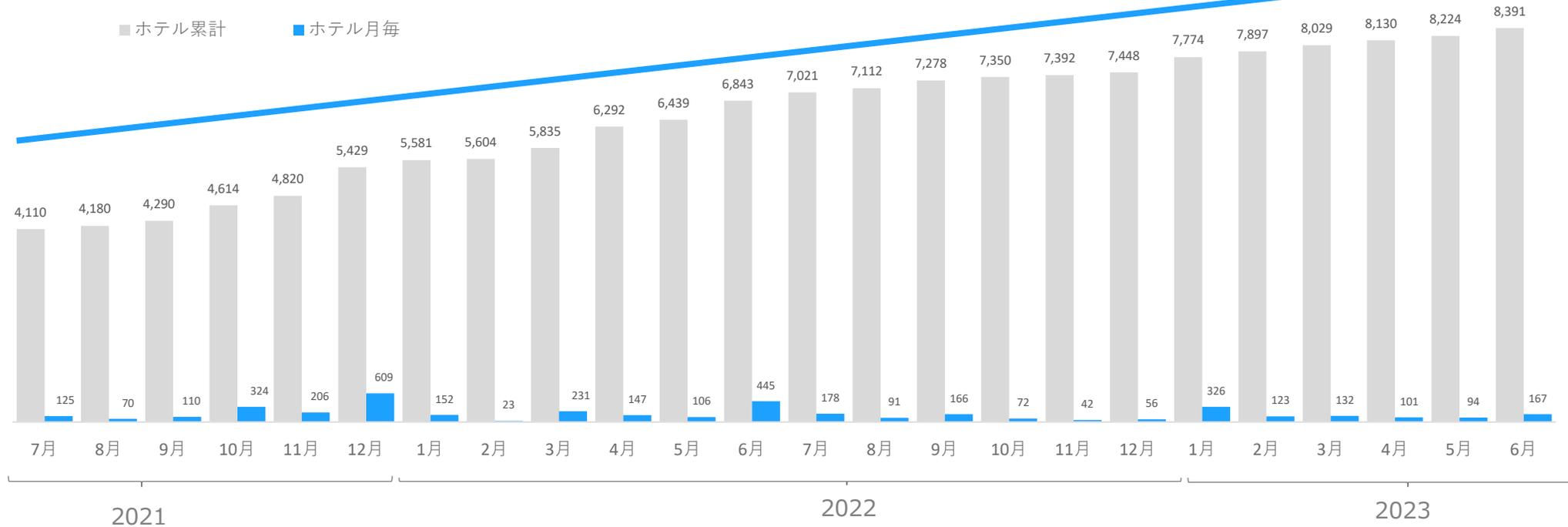
Philippines

- ✓ 決済会社契約進行中
- ✓ 航空会社契約進行中
- ✓ 現地観光業旅行業認可申請中

グローバルOTAへ

- 大手チェーンホテルとの契約が順調に増加
- 直接契約施設数の増加によりテイクレートが増加

8,391
施設



(単位：件)

1. 業績ハイライト
2. 連結業績
3. 単体業績
4. ビジネスハイライト
5. 特徴と成長戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix —会社概要—



アプリを中心とした横断検索、即時予約が可能



低価格帯商品が充実

節約思考のユーザーをターゲットに
低価格帯商品が充実

海外のユーザー多数

18言語対応



国内外で取扱商品を拡充

更なるユーザー獲得に向け、
取扱商品を拡充



低価格帯商品の 総合予約プラットフォーム



アプリ広告に注力

スマホユーザーの拡大に伴い、
従来の広告からSNS広告を利用

グローバルOTAへの挑戦

skyticket
アプリ
1900万DL
突破

寡占している
OTAが存在
しない
東南アジアへ
進出

国内シェア
大幅に拡大

東南アジアに
留まらず世界
へ進出

営業利益
1兆円



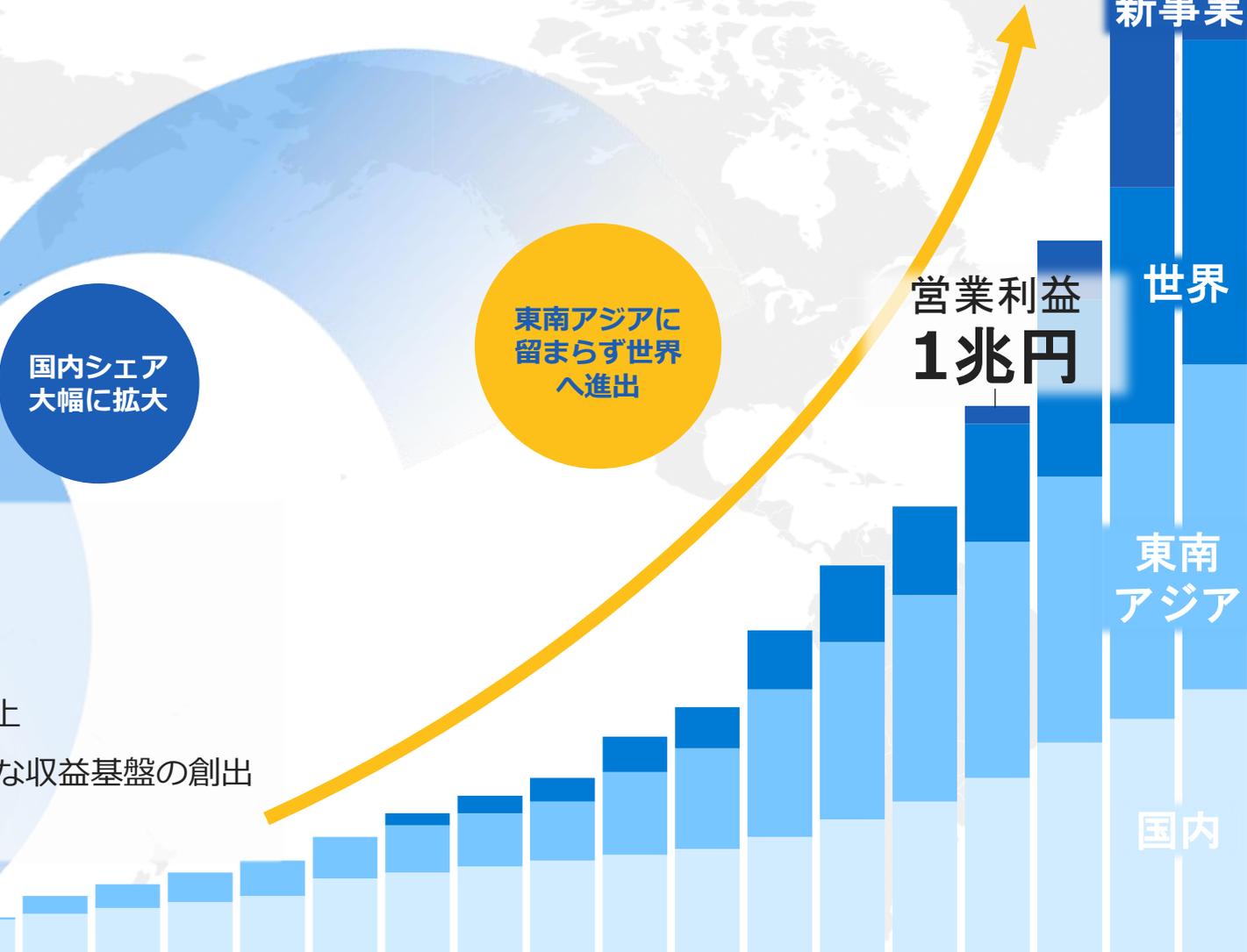
- ✦ 国内旅行事業の徹底的な強化
- ✦ ターゲット市場の積極的な拡大
- ✦ 継続的な旅行商品数の増加
- ✦ 直接契約数増加による利益率の向上
- ✦ M&Aを含む戦略的投資による新たな収益基盤の創出
- ✦ 安定した顧客基盤の構築

新事業

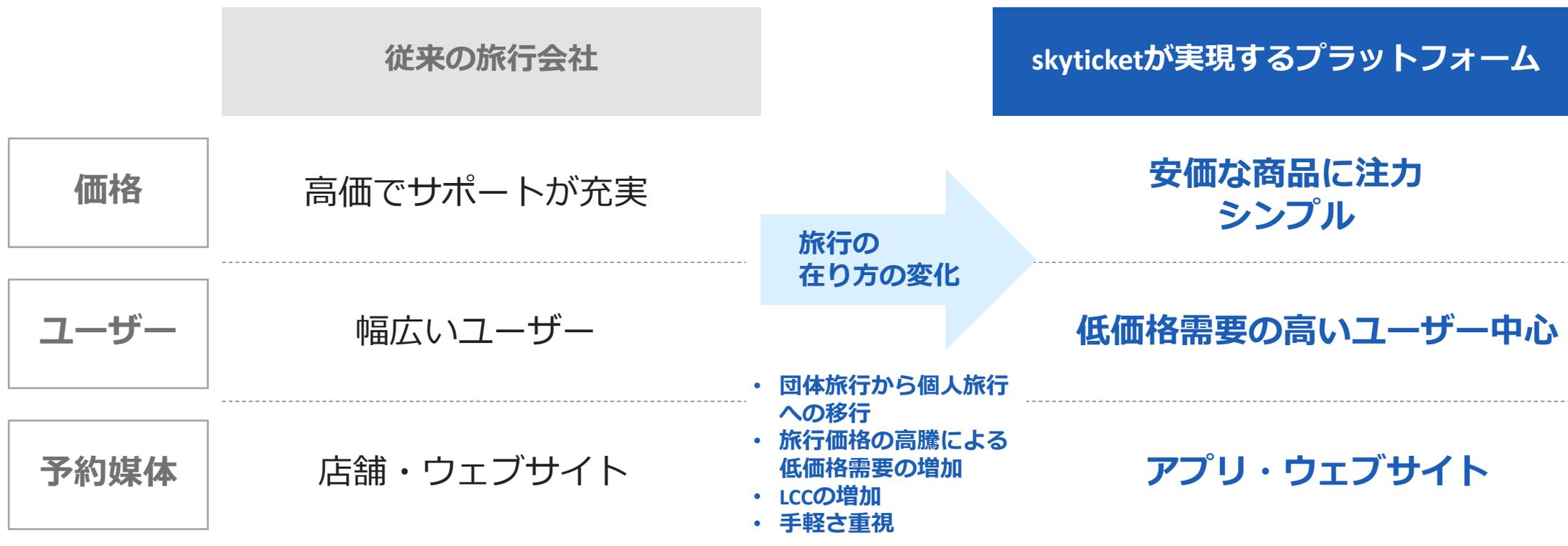
世界

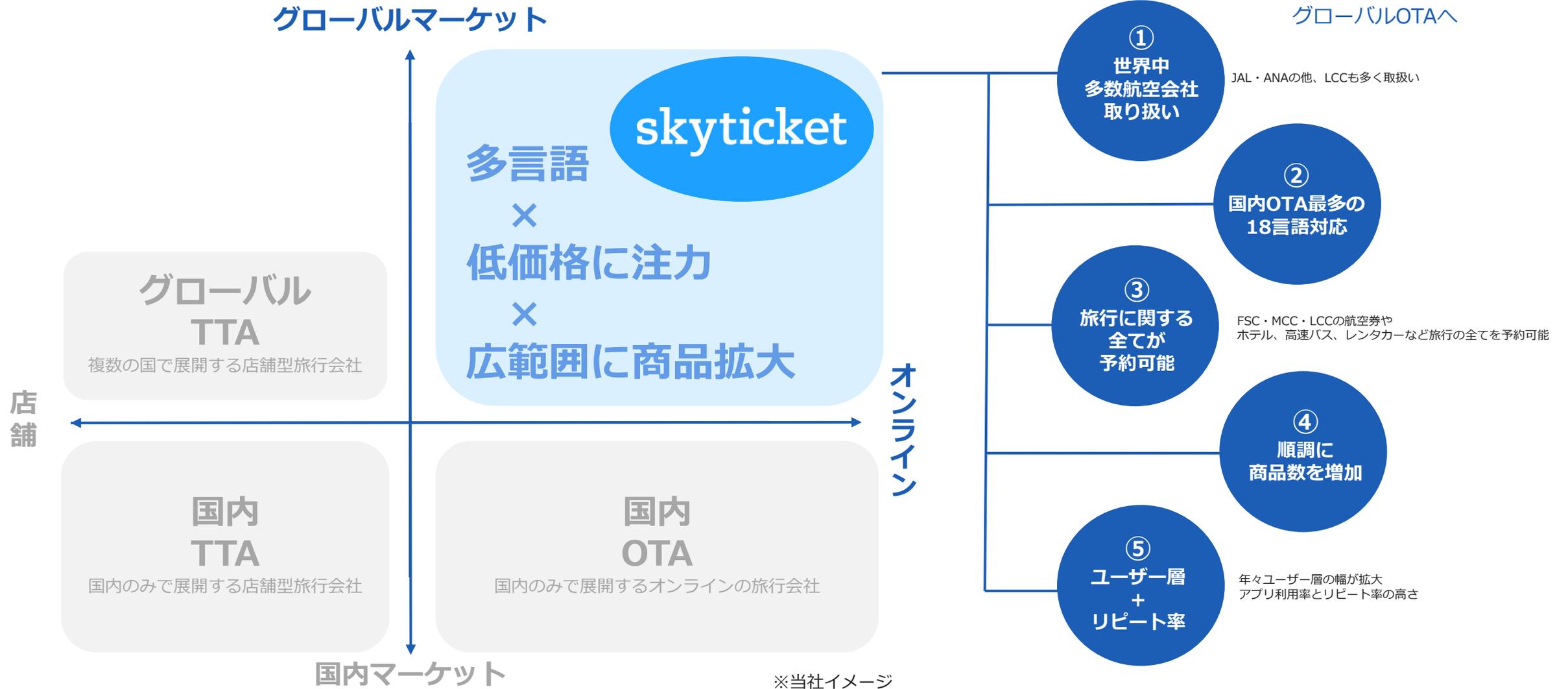
東南
アジア

国内

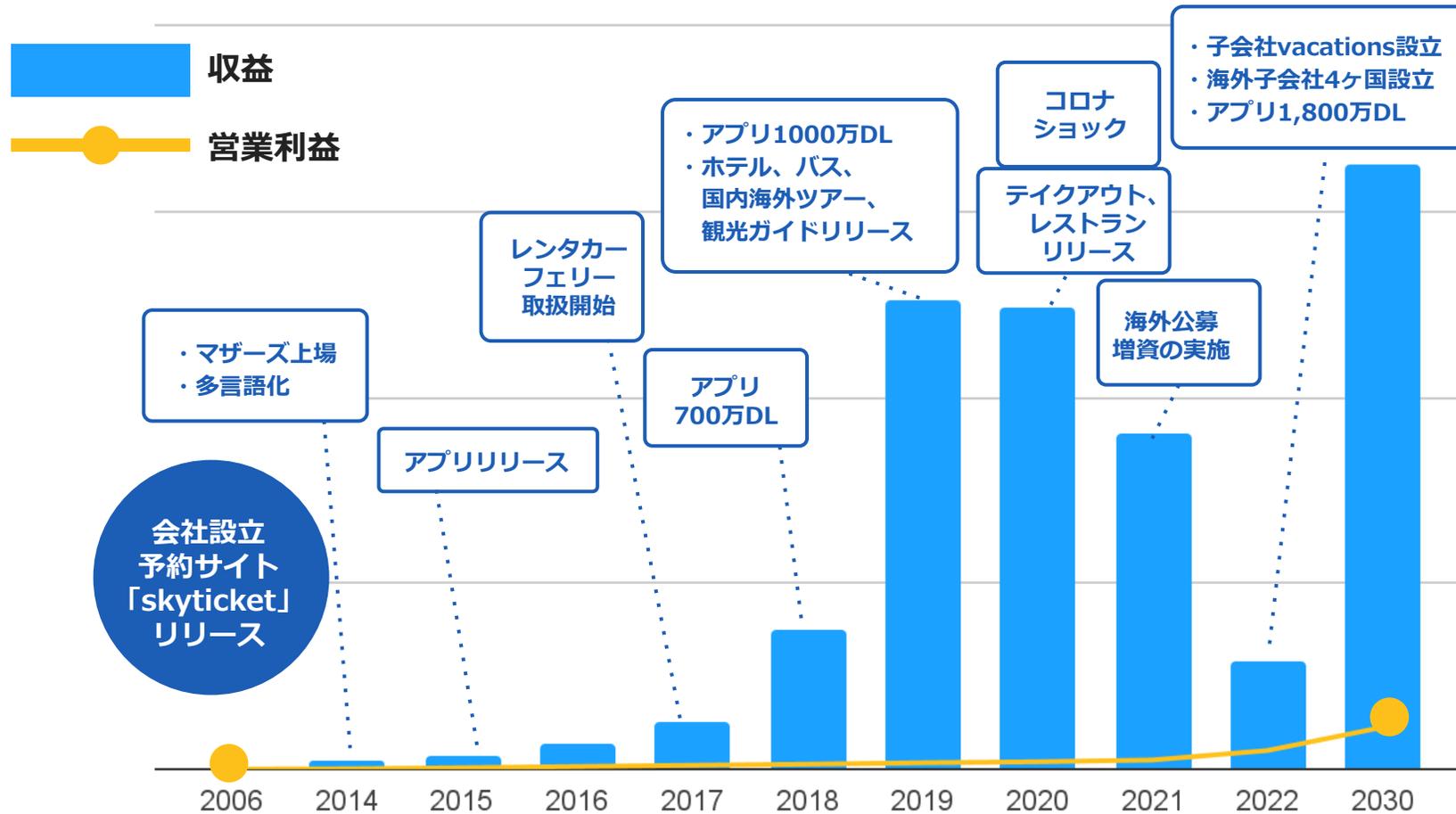


低価格帯商品の総合予約プラットフォームとしてポジションを確立





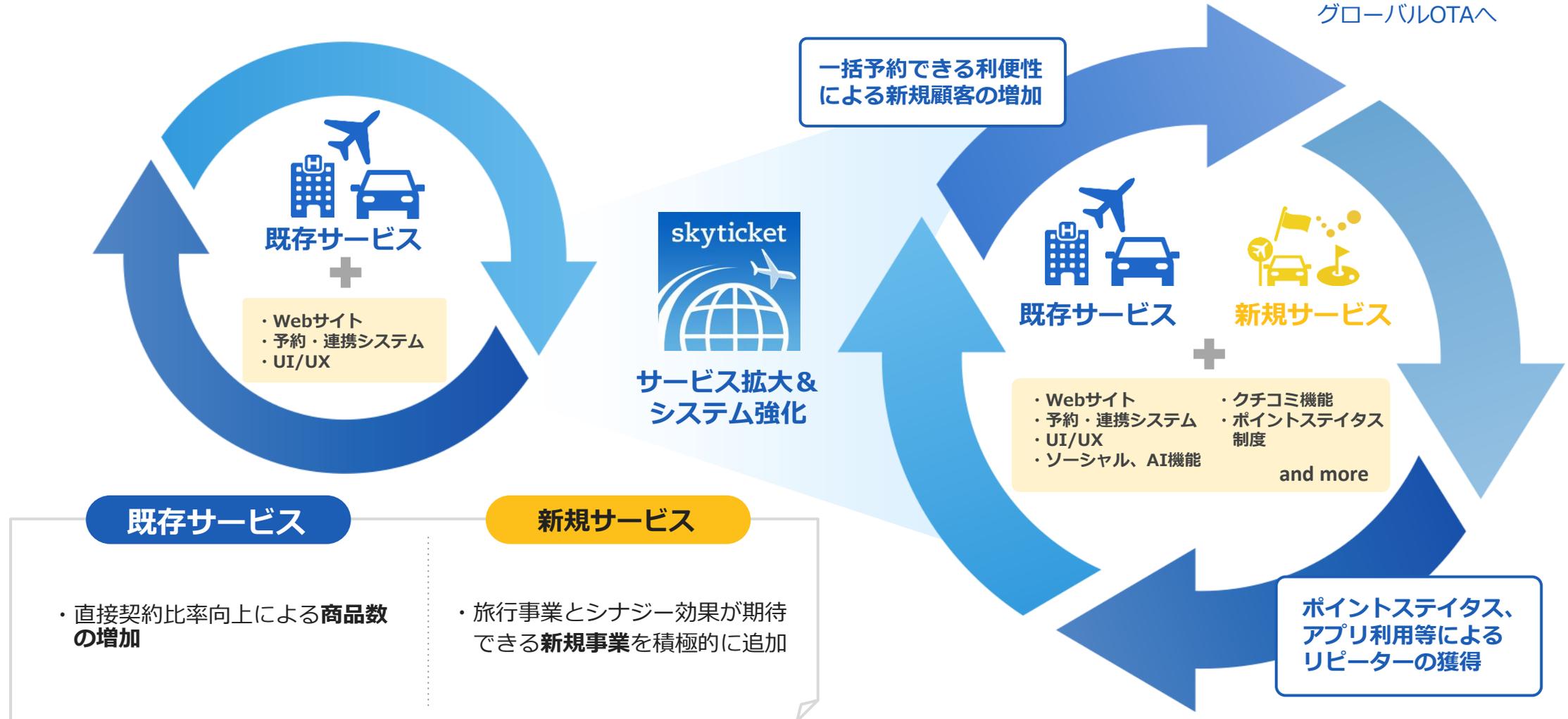
航空券を中心にサービスを展開し、東証マザーズ上場後、 順調にサービスを拡大



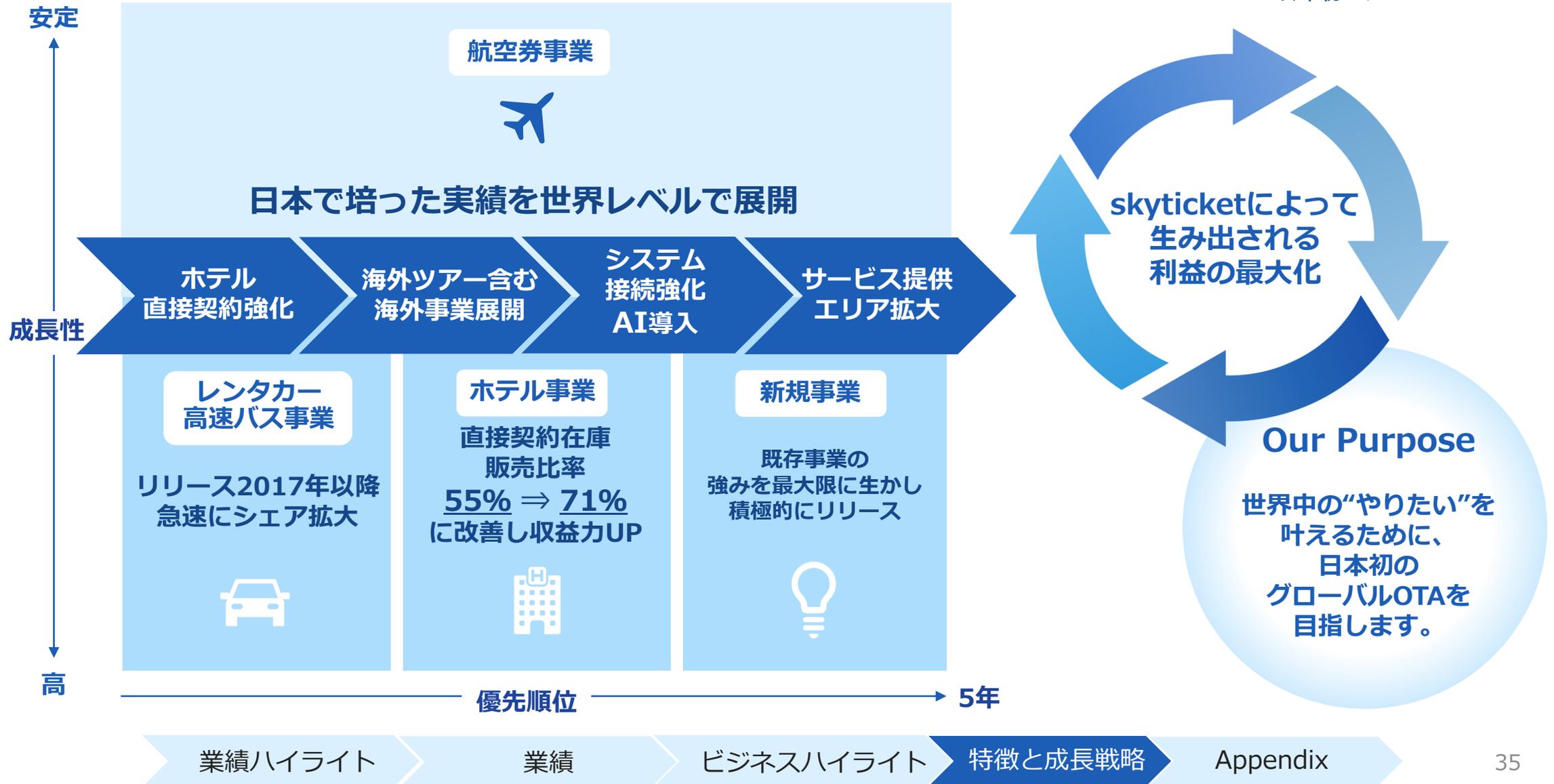
生活領域への拡大

サービスについて	テイクレート 2023年6月期	収益構成比 2023年6月期	CAGR 2021-2023
 <p>国内航空券 国内OTA取扱高実績No.1 主な収入源は、ユーザーからの手数料、航空会社からのコミッション</p>	20.1%	62%	51%
 <p>海外航空券 世界18言語対応 NDC接続5社の実績を誇る 主な収入源は、ユーザーからの手数料</p>	7.2%	3%	124%
 <p>ツアー 航空券と宿泊商品をセットで販売。 主な収入源は、ユーザーからの手数料。募集型企画旅行は、グロス計上のため取扱高=収益</p>	12.2%	24%	54%
 <p>レンタカー レジャーエリアを中心に販売実績を伸張。 新規サービストップを誇る取扱高を維持。主な収入源は、事業者からの成果報酬型販売手数料</p>	11.3%	4%	128%
 <p>高速バス 大手バス会社を中心に実績好調。主な収入源は、事業者からの成果報酬型段階手数料</p>	14.6%	3%	353%
 <p>ホテル 宿泊施設直契約数8,391施設。BtoB販売モデルから直契約在庫販売切替によるテイクレート改善。 主な収益源は、事業者からの成果報酬型手数料</p>	10.1%	2%	146%

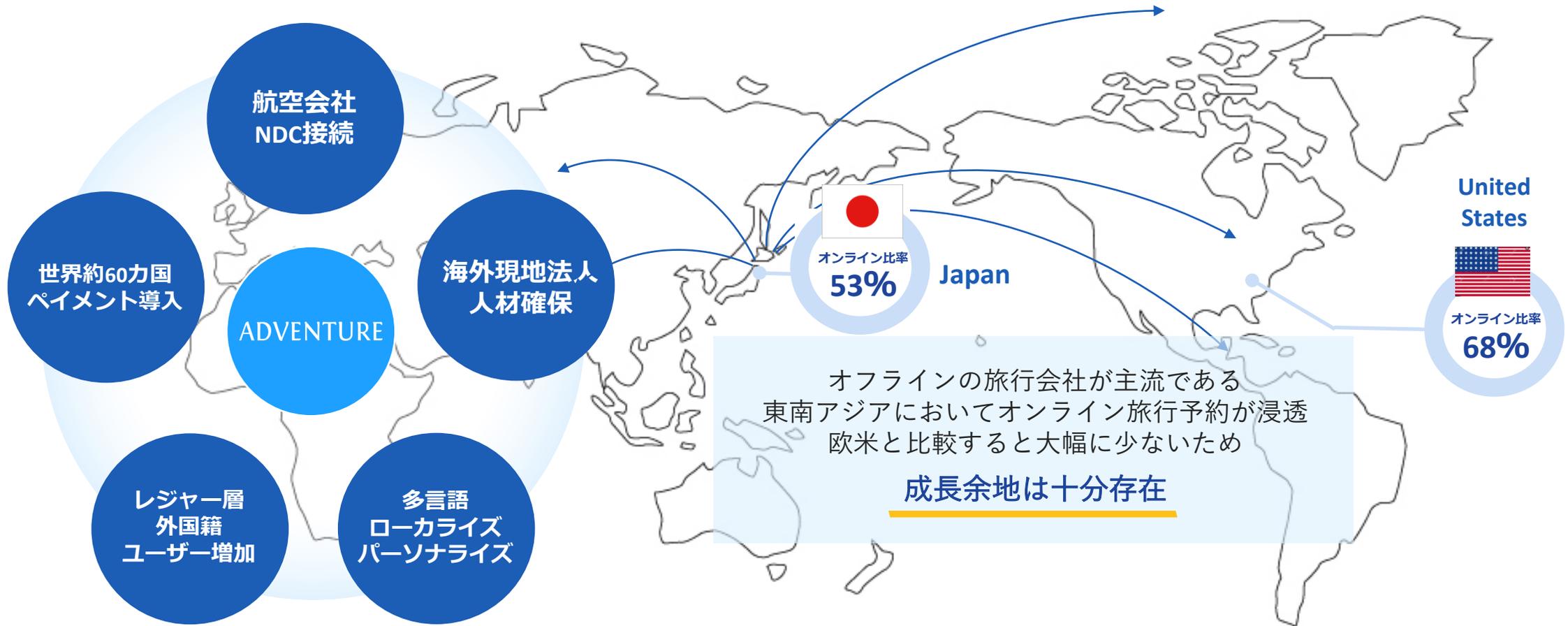
グローバルLOTAへ



日本初のグローバルOTAへ



日本市場で培ったサービス・ノウハウを活用し、アジアからグローバルへと旅行領域展開を図る



旅行者数及びターゲット市場の拡大ポテンシャル

ADVENTURE

グローバルOTAへ



グローバル領域への進出

営業利益

1兆円



東南アジアへの進出

営業利益

1000億円



国内旅行 + 海外旅行

営業利益

100億円



国内旅行商品

営業利益

50億円



拡大する対象市場

グローバル市場

東南アジア市場

海外旅行市場
の回復

旅行市場の回復
商品の増加

グループ概要

ハイライト

業績

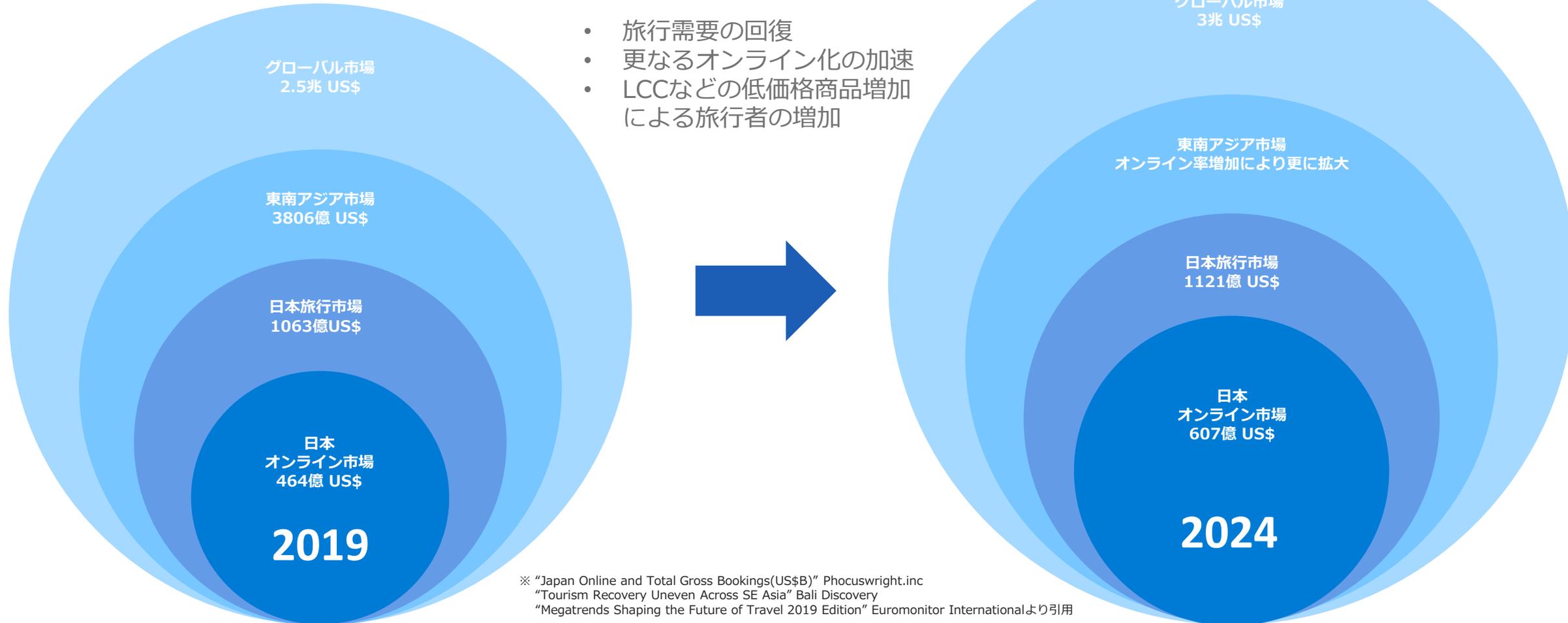
今後の戦略

Appendix

ターゲット市場の拡大ポテンシャル

ADVENTURE

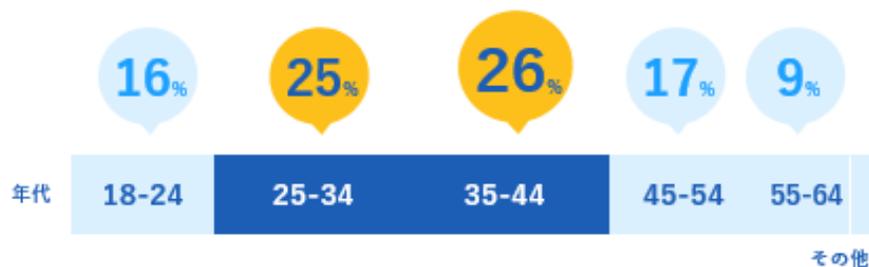
グローバルLOTAへ



skyticket by ADVENTURE ユーザー層

※2022年1月～2022年12月のデータをもとに集計

ユーザーの年代別の割合



✓ 25-44才の割合が全体の51%

ユーザーの男女比



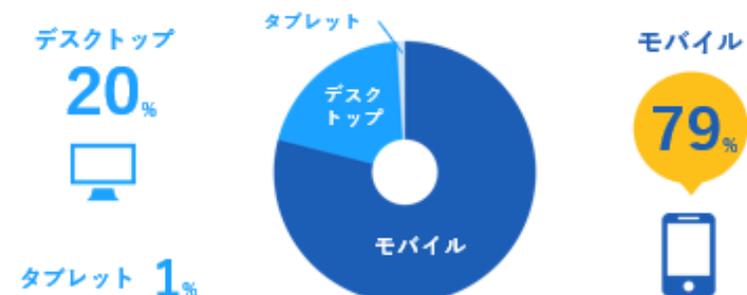
✓ 男性の割合が全体の56%

ユーザーの居住地の割合



✓ 関東圏のアクセスの割合が全体の49%

ユーザーのデバイス比



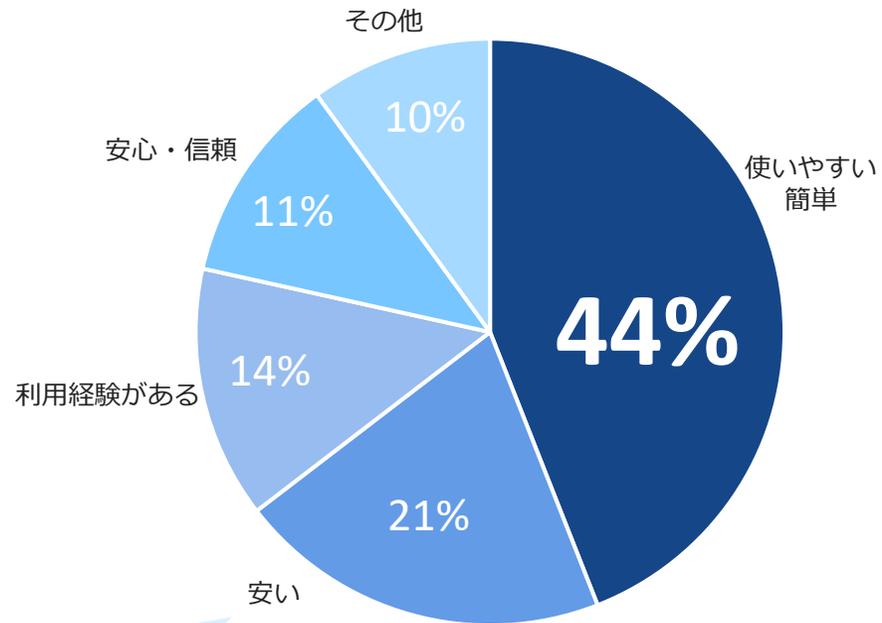
✓ モバイル(スマートフォン)での閲覧が全体の79%

“skyticket”が選ばれる理由

ADVENTURE

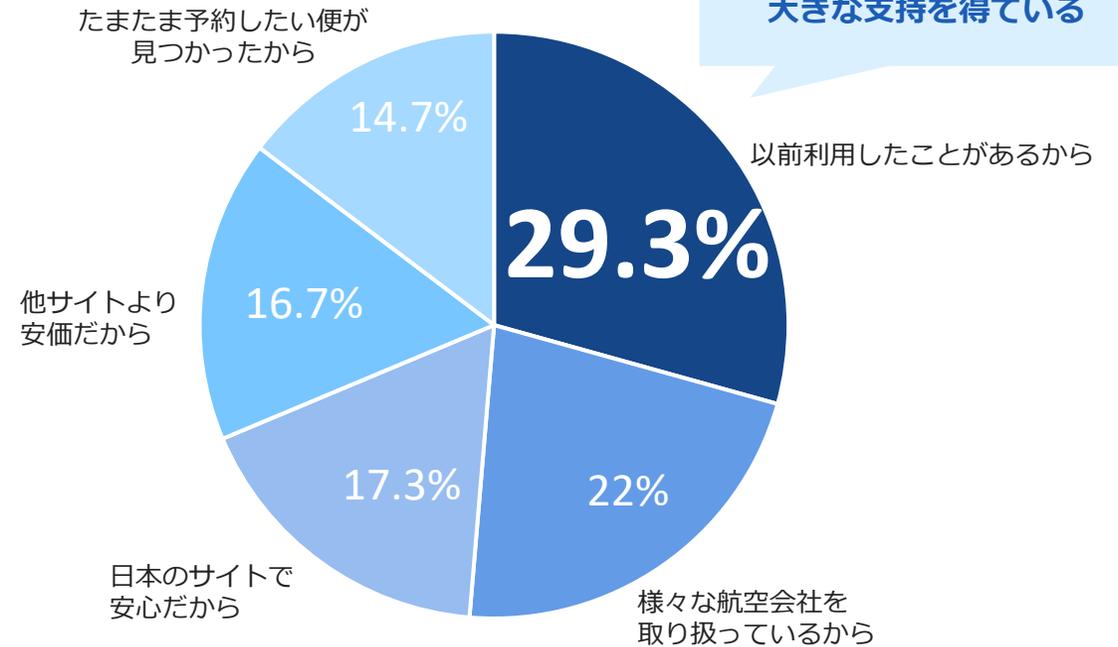
日本初のグローバルLOTAへ

スカイチケットを使う目的



旅行予約の全てを一つのサイトで完結できることや操作のしやすさなどが評価されている

予約の理由



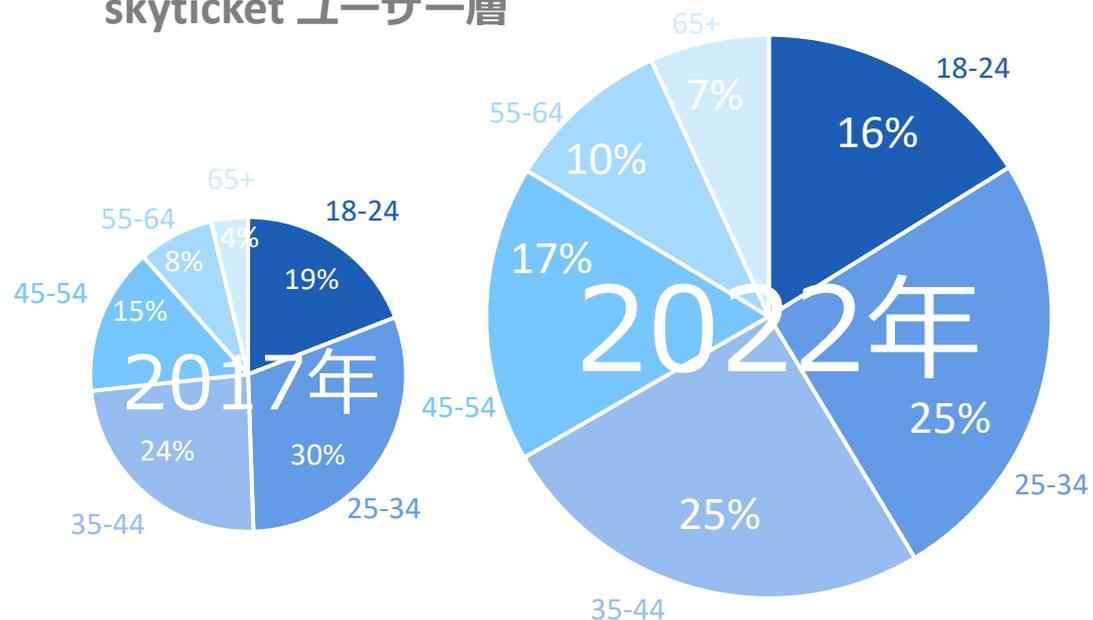
リピーターのユーザーから大きな支持を得ている

※2021年7月-9月実施アンケート調査結果

幅広いユーザー層へと変化

TTA利用者だった45歳以上の顧客がコロナウイルスによる店舗閉鎖に伴いskyticketを利用

skyticket ユーザー層



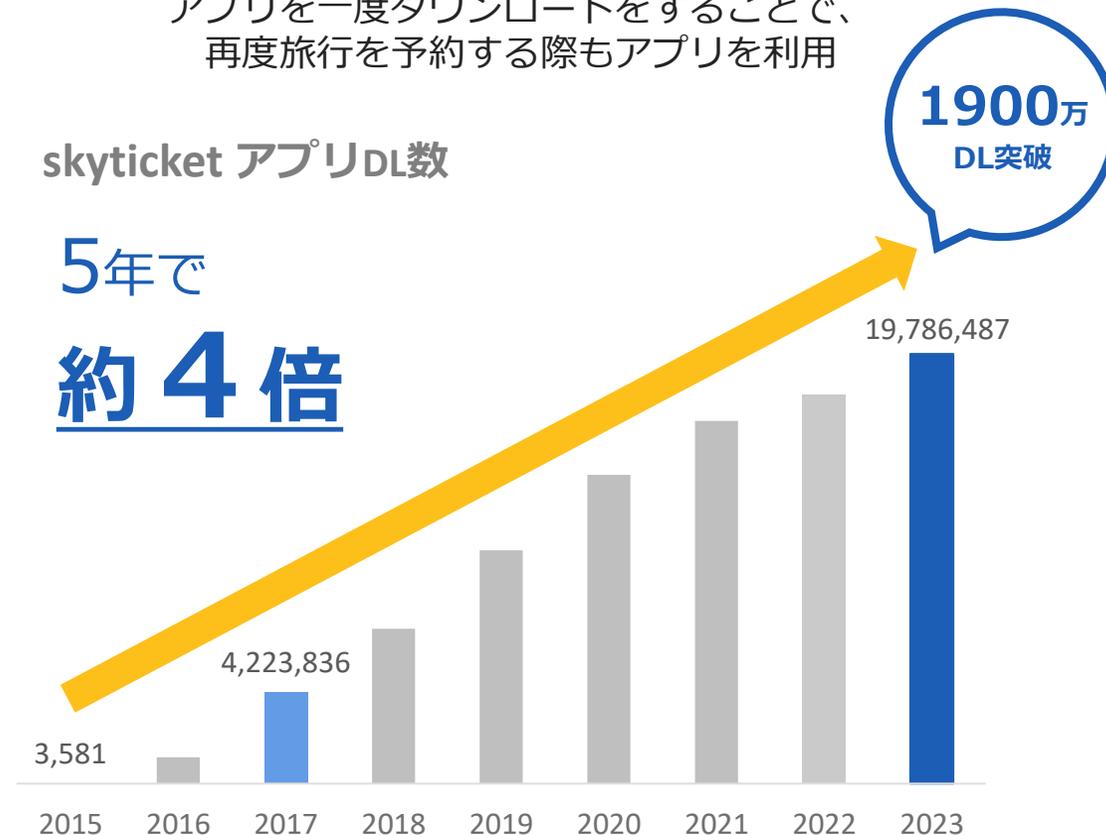
※2017年6月期・2022年6月期のサイト訪問者データに基づく

アプリ利用者増加に伴うリピート率の増加

アプリを一度ダウンロードをすることで、再度旅行を予約する際もアプリを利用

skyticket アプリDL数

5年で
約4倍



アプリ広告

高いアプリ広告比率

- ・ InstagramやYouTubeのSNS広告などを通してアプリの広告を積極的に実施
- ・ 他社に比べアプリ広告への投資比率が圧倒的に多い

早い段階から アプリ広告に注力

1900万DLという国内OTAではトップクラスのアプリインストール数を達成し、高いアプリ粗利比率を維持できている

+

リスティング広告 (ウェブ広告)

サイトからアプリへの誘導

skyticketのサイトからアプリをインストールして予約いただくユーザー多数

CPA から tROAS へ変更

広告費用対効果ROAS向上

tCPAの場合
購買件数 (コンバージョン)
tROASの場合
購買単価
購買件数 (コンバージョン)



アプリ
1900万DL達成

=

1

離脱率の低下

→ 他社サイトに移動せずアプリ内で商品を検索していただける

2

リピート率の向上

→ 再度旅行を検索する際も、アプリを利用していただける

3

広告費の最適化

→ ユーザーが継続的にアプリを利用

4

粗利益の継続的な向上

→ アプリユーザーは積みあげ式で増加し続けるため営業利益率が継続的に高まっていく

予約成約に対するクライアントからの成果報酬

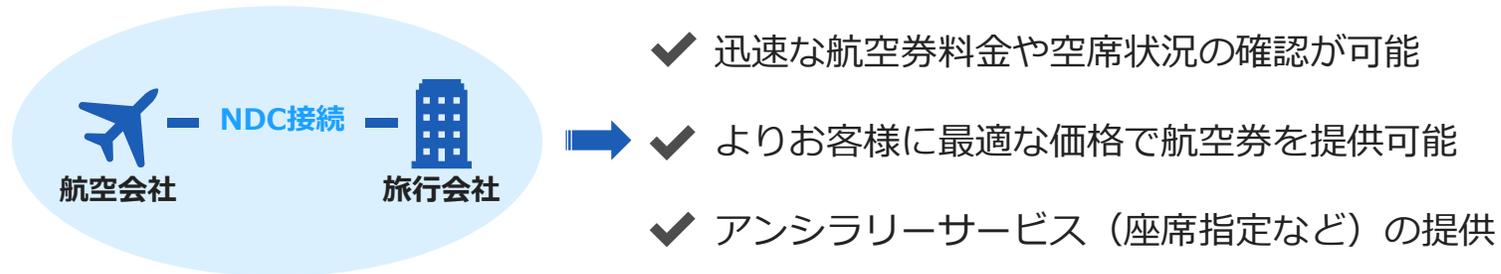
- クライアント
- 航空会社
- バス会社
- レストラン
- レンタカー会社
- フェリー会社
- ホテル



ユーザー

※一部直接契約以外も含む
※一部お客様からの手数料を含むサービス有

IATA（国際航空運送協会）が推進する、航空券流通データの新しい通信規格



〈GDS(Global Distribution System)との違い〉

- 航空会社と旅行会社の直接契約のため、仲介手数料無し
- 画像や動画情報の取得が可能（GDSは基本文字によって構成）

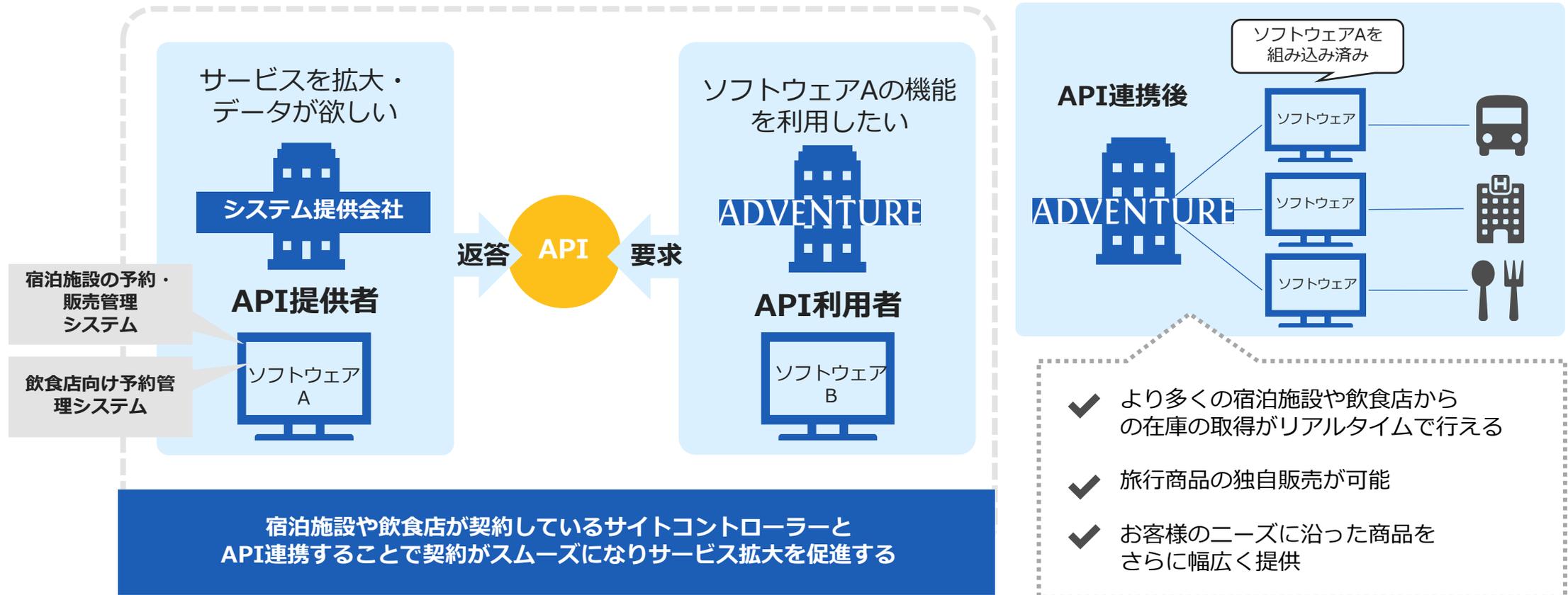
海外では主流であるNDC接続をいち早く取り入れ
今後も積極的に契約社数を増加

当社と
NDCのダイレクト接続
における契約社数

アメリカン航空
ルフトハンザグループ
シンガポール航空
ユナイテッド航空
ハワイアン航空

累計5社

「機能を公開しているソフトウェア」と「その機能を使いたいソフトウェア」をつなげる窓口



基本方針

今後は積極的にM&Aを検討

財務健全性の維持及び資本効率の向上を含むバランスシートマネジメントを重視

海外旅行に
注力している会社

オプションツアーを
行っている会社

エアラインとの関係が
強いアジアの会社

etc

1. 業績ハイライト
2. 連結業績
3. 単体業績
4. ビジネスハイライト
5. 特徴と成長戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix —会社概要—

親会社所有者帰属持分比率が**46.2%**から**48.3%**へ増加し、**財務体質が改善**

	2022. 4Q	2023. 4Q	増減 (率)
流動資産	18,251	20,464	12%
現金及び現金同等物	12,754	14,004	10%
非流動資産	2,584	3,077	19%
のれん	529	612	16%
資産合計	20,835	23,541	13%
流動負債	7,629	8,805	15%
非流動負債	3,587	3,373	▲6%
負債合計	11,216	12,178	9%
資本合計	9,619	11,363	18%
負債及び資本合計	20,835	23,541	13%
親会社所有者帰属持分比率	46.2%	48.3%	-

(単位：百万円)

旅行需要の回復により、前年同期比で大幅増収増益

収益70%増、営業利益42%増 当期利益13%増

	2022. 4Q	2023. 4Q	増減（率）
※収益	11,786	20,027	70%
※営業総利益	10,052	14,704	46%
※販売費及び一般管理費	8,096	11,825	46%
※うち広告宣伝費	4,824	7,804	62%
※営業利益	2,043	2,900	42%
当期利益	1,610	1,826	13%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,610	1,826	13%

※売却済み、清算済みの子会社は非継続事業として実績から除外して比較（単位：百万円）

市場回復に伴い取扱高・収益 全てにおいて順調に増加

2023年6月期4Q累計	国内航空券	海外航空券	ホテル	レンタカー	高速バス	ツアー	その他	合計
取扱高	54,513	7,237	3,736	6,604	4,075	4,255	457	80,879
(前期比増減率)	33%	516%	191%	161%	268%	367%	92%	68%
収益	10,968	519	375	747	596	4,255	352	17,814
(前期比増減率)	25%	393%	202%	160%	244%	367%	74%	69%

2022年6月期4Q累計	国内航空券	海外航空券	ホテル	レンタカー	高速バス	ツアー	その他	合計
取扱高	40,937	1,174	1,285	2,531	1,109	911	238	48,188
収益	8,754	105	124	287	173	911	202	10,558

※ツアーはグロス計上のため取扱高＝収益。粗利は10%程度。(単位：百万円)

連結・単体ともに資本（純資産）が大幅増加

	当社	ラド観光	TET	連結調整	合計
資産合計	21,447	811	376	906	23,541
(対前4Q比増減率)	12%	8%	▲24	139%	13%
負債合計	10,900	303	235	738	12,178
(対前4Q比増減率)	7%	▲8%	▲38%	134%	9%
内有利子負債	2,919	29	-	-	2,949
(対前4Q比増減率)	▲13%	▲83%	-	-	▲16%
資本（純資産）	10,547	507	141	167	11,363
(対前4Q比増減率)	17%	22%	22%	165%	18%

※売却済、清算済の子会社は非継続事業として実績から除外して比較
 ※連結調整等には、他の子会社が含まれております。
 (単位：百万円)

各社増収増益

単体の営業利益は**2,376百万円**と好調 連結営業利益前期比**42%増**

2023年6月期4Q累計	当社	ラド観光	TET	連結調整等	合計
収益	17,814	2,049	41	121	20,027
(前期比増減率)	69%	59%	27%	-	70%
営業利益	2,376	132	39	352	2,900
(前期比増減率)	20%	206%	28%	-	42%

2022年6月期4Q累計	当社	ラド観光	TET	連結調整等	合計
収益	10,558	1,287	32	▲ 92	11,786
営業利益	1,981	43	30	▲ 11	2,043

※売却済、清算済の子会社は非継続事業として実績から除外して比較
 ※連結調整等には、他の子会社が含まれております。
 ※営業投資有価証券における評価損分を控除前

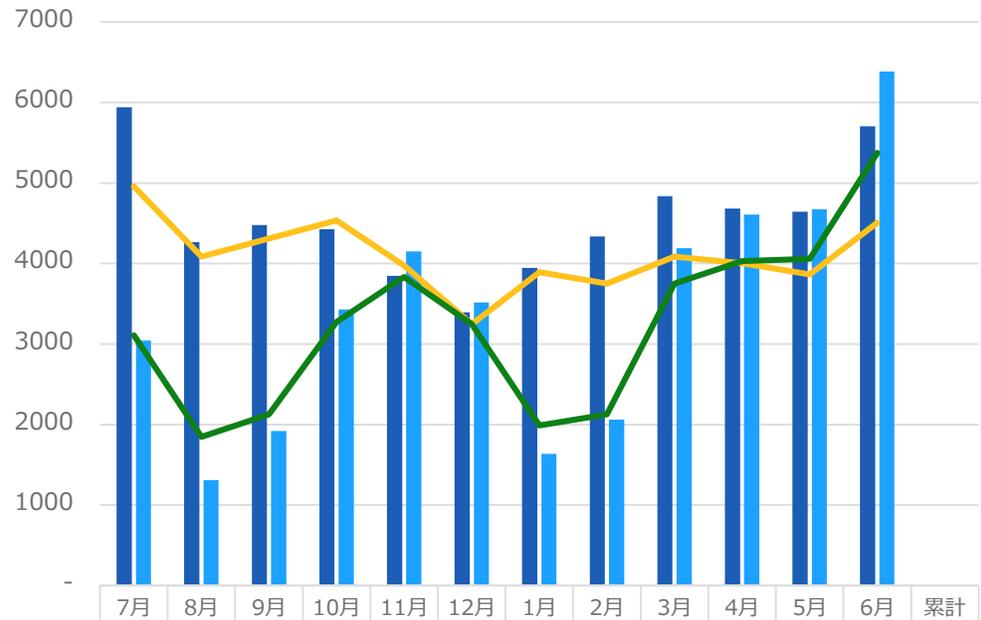
(単位：百万円)

コンシューマ事業増収増益 コンシューマ事業の営業利益前年同期比 **32%増**

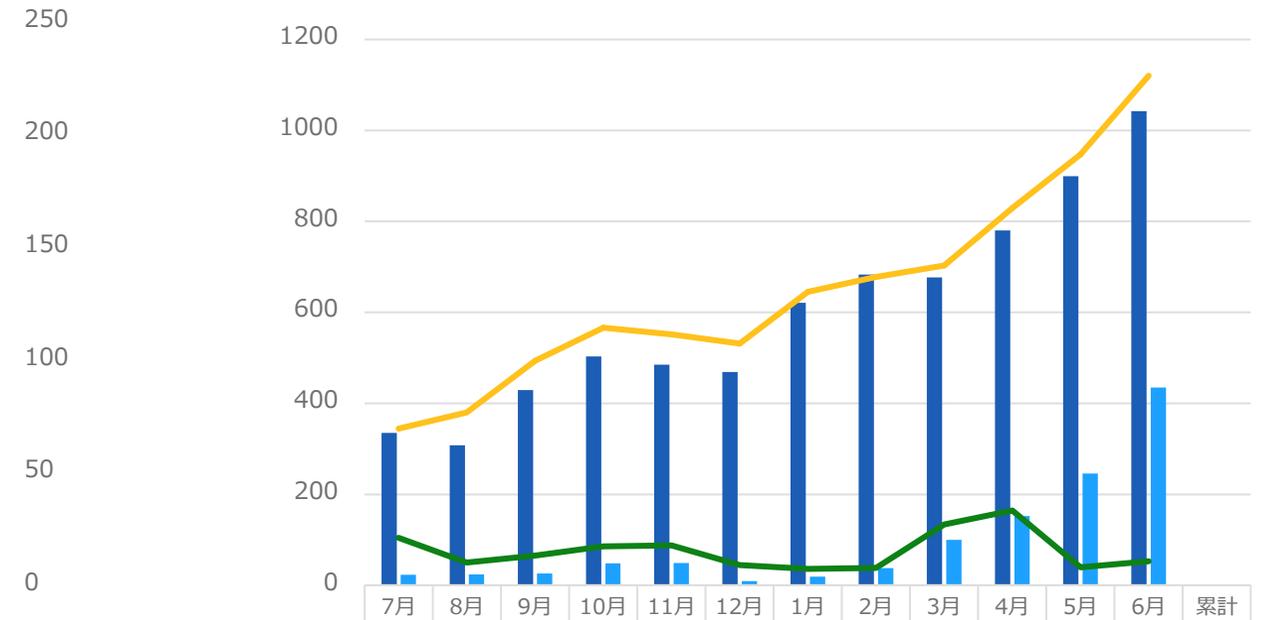
2023年6月期4Q累計	コンシューマ事業		投資事業		調整		合計	
	前期4Q	当期4Q	前期4Q	当期4Q	前期4Q	当期4Q	前期4Q	当期4Q
収益	11,879	19,936	▲ 92	91	-	-	11,786	20,027
(前期比増減率)		68%		-		-		70%
営業総利益	10,144	14,612	▲ 92	91	-	-	10,052	14,704
(前期比増減率)		44%		-		-		46%
販売費及び一般管理費	8,096	11,825	0	0	-	-	8,096	11,825
(前期比増減率)		46%		-		-		46%
うち広告宣伝費	4,824	7,804	0	0	-	-	4,824	7,804
(前期比増減率)		62%		-		-		62%
営業利益	2,135	2,808	▲ 92	91	-	-	2,043	2,900
(前期比増減率)		32%		-		-		42%

※売却済、清算済の子会社は非継続事業として実績から除外して比較 (単位: 百万円)

国内航空券



海外航空券



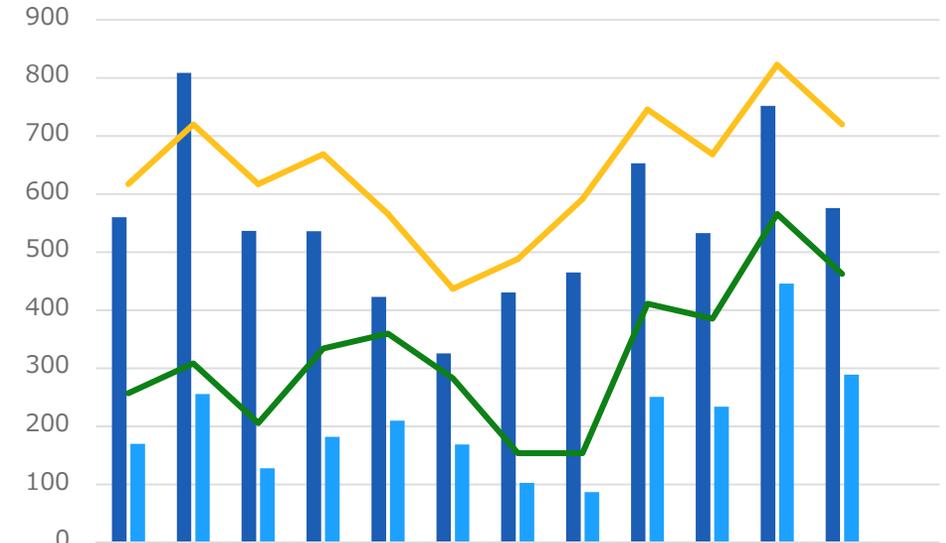
(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

ホテル



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	累計
ホテル 取扱高	210	336	247	291	313	405	165	378	432	303	360	292	3736
ホテル 前期取扱高	74	93	45	64	91	110	110	77	129	124	211	152	1285
ホテル 申込件数	14	15	19	25	16	22	23	32	21	25	18	18	252
ホテル 前期申込件数	7	4	4	9	9	9	7	9	13	14	16	16	123

レンタカー



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	累計
レンタカー 取扱高	560	809	537	536	423	326	431	465	653	533	752	576	6604
レンタカー 前期取扱高	170	256	128	182	210	169	103	87	251	234	446	289	2531
レンタカー 申込件数	24	28	24	26	22	17	19	23	29	26	32	28	303
レンタカー 前期申込件数	10	12	8	13	14	11	6	6	16	15	22	18	156

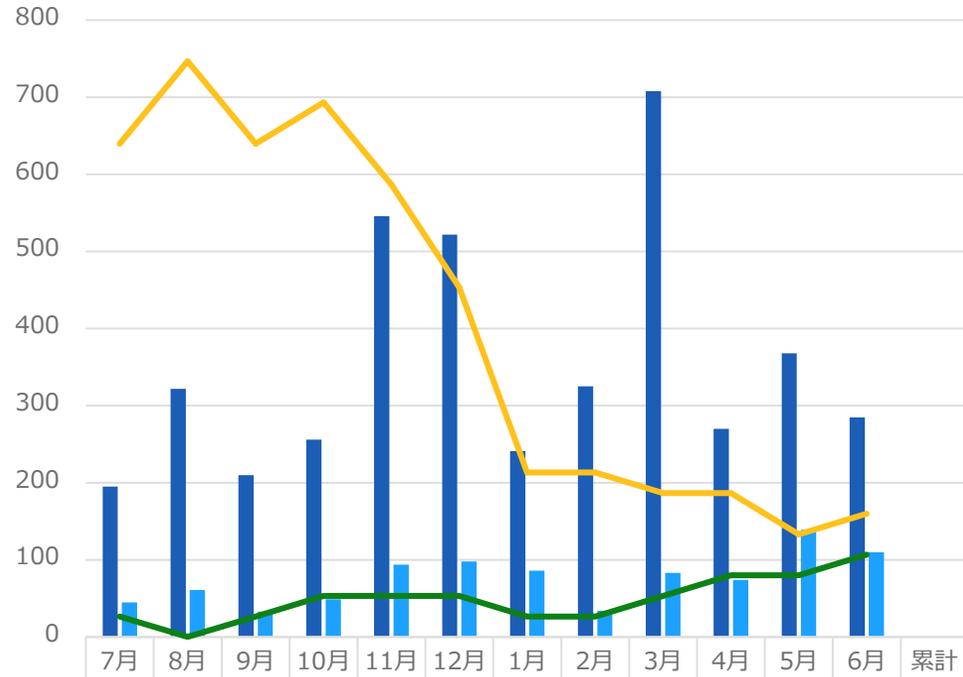
(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

主要サービス推移

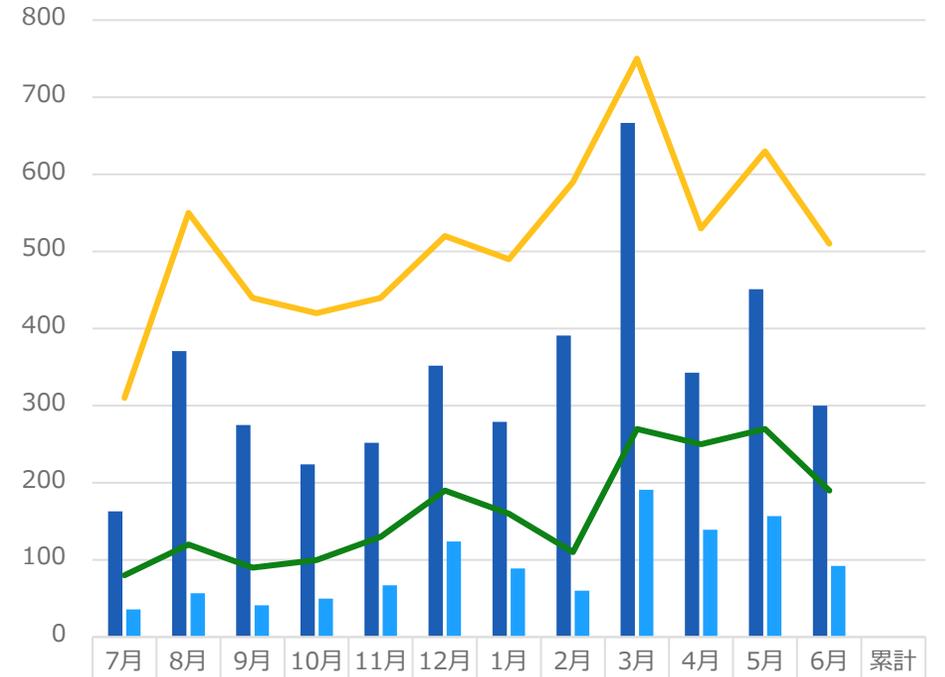
ADVENTURE

グローバルLOTAへ

ツアー



高速バス



■ ツアー 取扱高	195	322	210	256	546	522	241	325	708	270	368	285	4255
■ ツアー 前期取扱高	45	61	33	49	94	98	86	34	83	74	139	110	911
■ ツアー 申込件数	24	28	24	26	22	17	8	8	7	7	5	6	188
■ ツアー 前期申込件数	1	0	1	2	2	2	1	1	2	3	3	4	28

■ 高速バス 取扱高	163	371	275	224	252	352	279	391	667	343	451	300	4075
■ 高速バス 前期取扱高	36	57	41	50	67	124	89	60	191	139	157	92	1109
■ 高速バス 申込件数	31	55	44	42	44	52	49	59	75	53	63	51	624
■ 高速バス 前期申込件数	8	12	9	10	13	19	16	11	27	25	27	19	203

(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

業績ハイライト

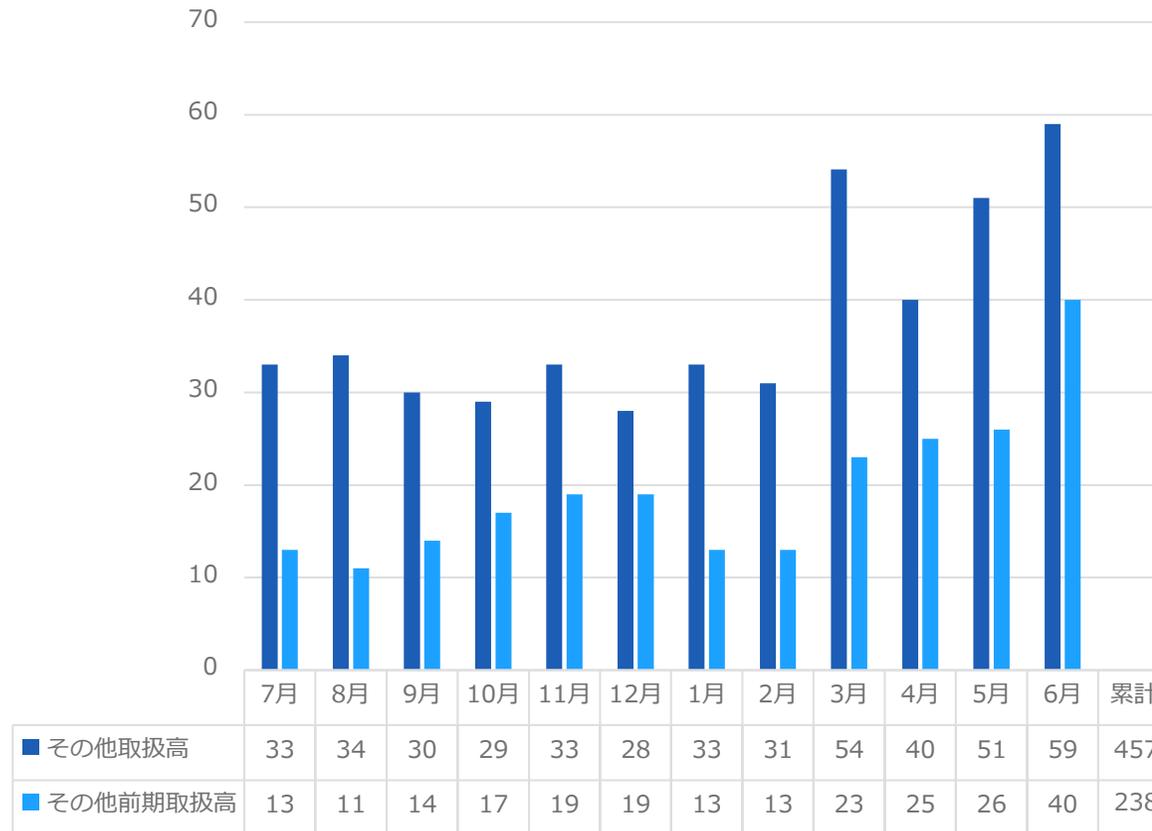
業績

ビジネスハイライト

特徴と成長戦略

Appendix

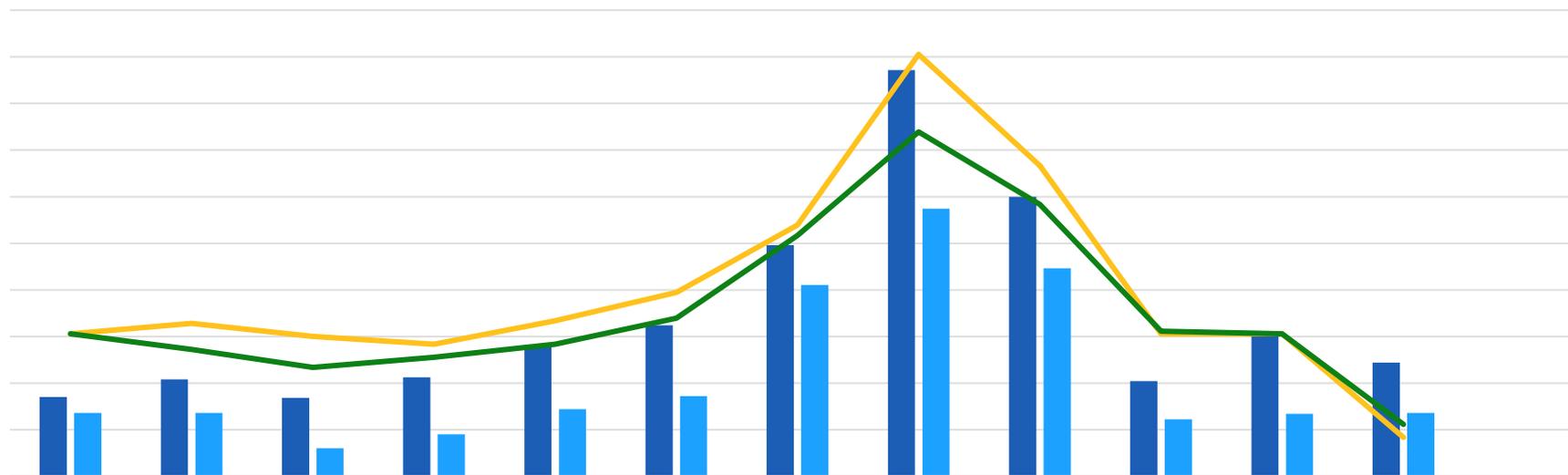
その他



※その他：フェリー・保険・Wifi・アフィリエイト等

(取扱高単位：百万円)

■ 当期 売上 ■ 前期 売上 — 当期 営業利益 — 前期 営業利益



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	累計
■ 当期 売上	85	104	84	106	141	162	248	436	300	102	152	122	2049
■ 前期 売上	68	68	30	45	72	86	205	287	223	61	67	68	1287
— 当期 営業利益	-5	-1	-6	-9	-	11	37	103	60	-5	-5	-45	132
— 前期 営業利益	-5	-11	-18	-14	-9	1	33	73	45	-4	-5	-40	43

※一部純額で表示（単位：百万円）

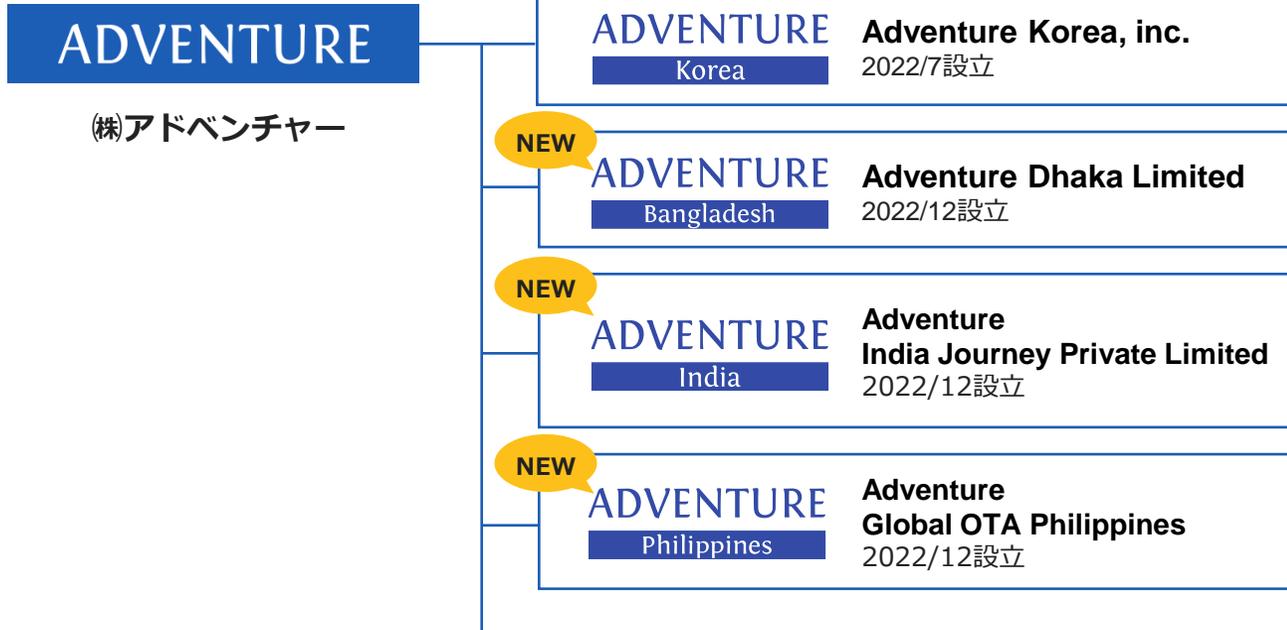
1. 業績ハイライト
2. 連結業績
3. 単体業績
4. ビジネスハイライト
5. 特徴と成長戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix —会社概要—

社名	株式会社アドベンチャー
本社・支社情報	<p>東京本社</p> <p>〒150-6024 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー24F</p> <p>大阪事務所</p> <p>〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーBオフィス27F</p>
設立	2006年12月21日
資本金	3,307,675千円（2023年6月30日現在）
従業員数	連結：300人， 単体：150人（アルバイトは除く）（2023年6月30日現在）
代表者	代表取締役社長 中村 俊一
加盟・認可団体	一般社団法人日本旅行業協会（JATA）正会員/国際航空運送協会（IATA）公認代理店
事業内容	コンシューマ事業（航空券等販売サイト「skyticket」の運営）・投資事業

2023年6月期連結業績

<p>収益</p> <p>200億円</p>	<p>営業利益</p> <p>29億</p>	<p>当期利益</p> <p>18億</p>	<p>アプリダウンロード数</p> <p>1900万DL突破</p> <p>※2023年6月30日時点</p>
-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	----------------------------------------------------------------

海外子会社



国内子会社



代表取締役社長
中村 俊一

慶応義塾大学卒、大学在学中の2004年に起業（IT関連企業）
2006年からOTAとして旅行事業に参入

取締役
中島 照

Western Illinois University卒、KLab(株)等を経て、2013年に当社入社

社外取締役
三島 健

The University of New South Wales (Postgraduate)卒、イーベイ・ジャパン(株)、
エクスペディアホールディングス(株)代表取締役、(株)JTBWeb販売部戦略統括部長、グーグ
ル合資会社モバイルアプリ統括部長を経て、Rokt合同会社アジア統括事業開発責任者

社外取締役 独立役員
雷 蕾

一橋大学大学院卒、野村証券(株)、(株)ネクソンを経てシンフロンテラ(株)代表取締役

社外取締役 独立役員
永田 ゆかり

早稲田大学卒、アクセンチュア(株)、楽天グループ(株)、KMPGコンサルティング(株)、デ
ータビズラボ(株)代表取締役

社外取締役 独立役員
平山 絢理

東京外国語大学在籍中

 アドベンチャーが取り組む支援活動は多岐にわたり、医療・教育・職業・給食支援を推進
今後世界に対して行動し、貢献できること、ユーザーにとって利便性が高いサイトを構築



- ・ ミャンマーファミリー・クリニックと菜園の会
- ・ 認定NPO法人国境なき子どもたち (KnK)
- ・ ウクライナ人道支援
- ・ ペットボトルのリサイクル促進



- ・ 働きがいのある職場
- ・ ワークライフバランスの実現
- ・ ペーパーレス推進
- ・ 地域・国際交流の促進



- ・ 健康維持のための旅行推進
- ・ 環境問題に向き合う体制づくり
- ・ 旅行サービスのDX化
- ・ クロスセルで利便化と地域活性化
- ・ グローバルな展開を目指す

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。