

# ADVENTURE

グローバルOTAへ

2024年6月期第3四半期  
**決算説明資料**

株式会社 アドベンチャー  
(証券コード:6030)

**skyticket**  
by ADVENTURE

1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—

**FY2024 通期方針** **積極的なM&Aとシナジー効果を最大化するPMIの実行**

<p>収益</p> <p><b>16,591</b>百万円</p> <p>YoY111%</p>	<p>営業総利益</p> <p><b>11,333</b>百万円</p> <p>YoY105%</p>	<p>単体広告宣伝費</p> <p><b>6,238</b>百万円</p> <p>YoY113%</p>	<p>営業利益</p> <p><b>1,631</b>百万円</p> <p>YoY66%</p>	<p>親会社の所有者に 帰属する四半期利益</p> <p><b>927</b>百万円</p> <p>YoY61%</p>
--	---	--	--	--

<p><b>ハイライト</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自社株式取得に係る事項を決議</li> <li>✓ アメリカ合衆国に子会社Adventure Global Travelを設立することを決議。今後更なる海外ユーザーの取り込みを強化</li> <li>✓ 積極的な広告投資を継続、ホテル事業において販促施策を本格始動</li> </ul>	<p><b>M&amp;A</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ シンガポールでSilkway Travel Asia Pte. Ltd.を孫会社化</li> <li>✓ シンガポールでYoowifiを運営するUR COMMUNICATIONS PTE LTD.を孫会社化</li> <li>✓ マレーシアのHELLO1010 SDN. BHD.を孫会社化</li> <li>✓ 株式会社Quesquを連結子会社化</li> </ul>
--	--

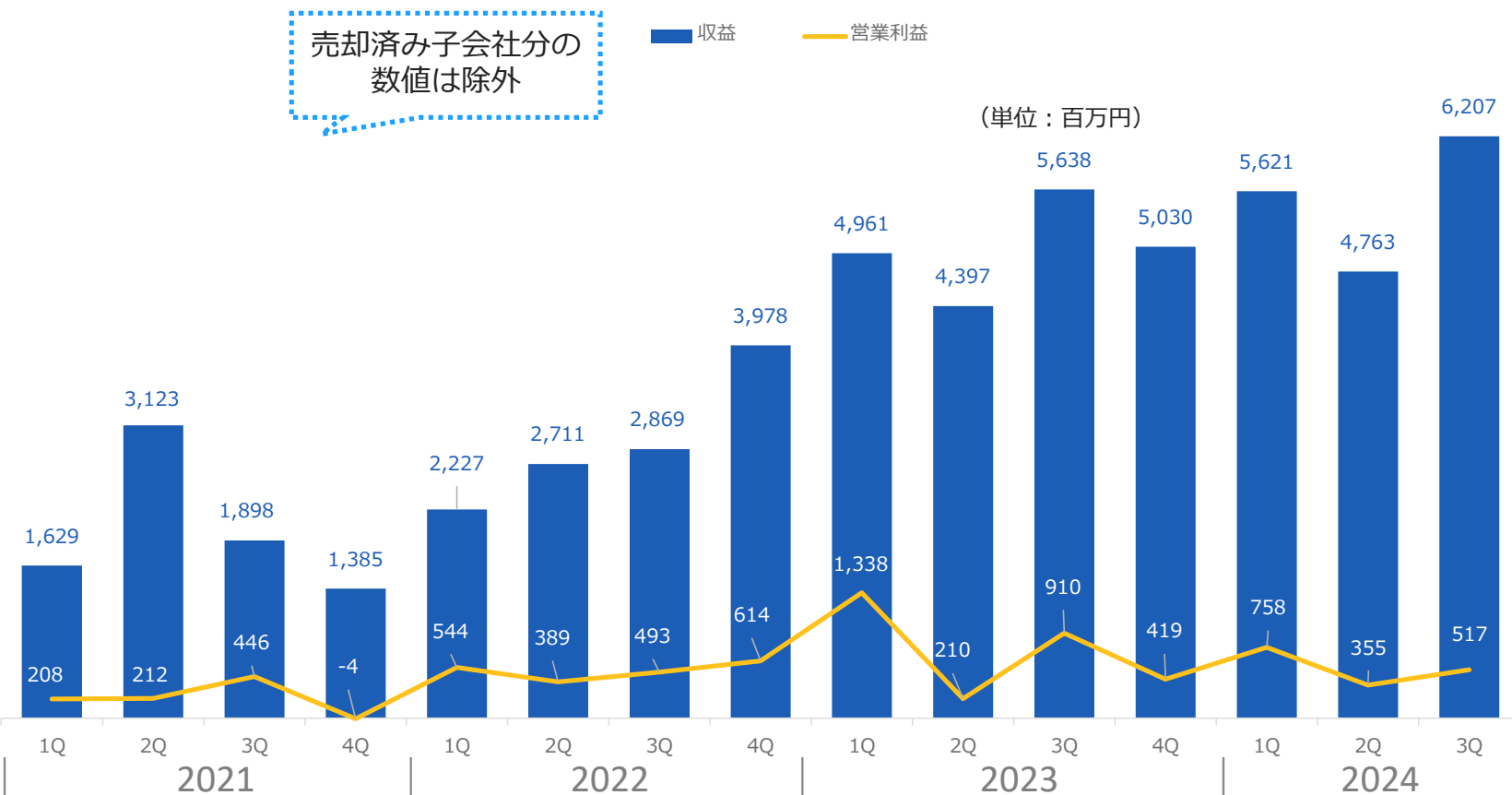
- 取得株式総数：800,000株（上限）  
発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合10.63%
- 取得株式総額：25億円（上限）
- 取得期間：2024年5月14日から2024年8月30日まで
- 取得方法：東京証券取引所における市場買付
- 取得理由：経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を遂行するため

	業績予想（通期）	2024年3Q （実績）
収益	220～230億円	165.9億円
営業利益	15～20億円	16.3億円
税引前利益	14～19億円	15.6億円
当期利益	7.5～10.4億円	9.24億円
親会社の所有者に 帰属する 四半期利益	8.1～11億円	9.27億円

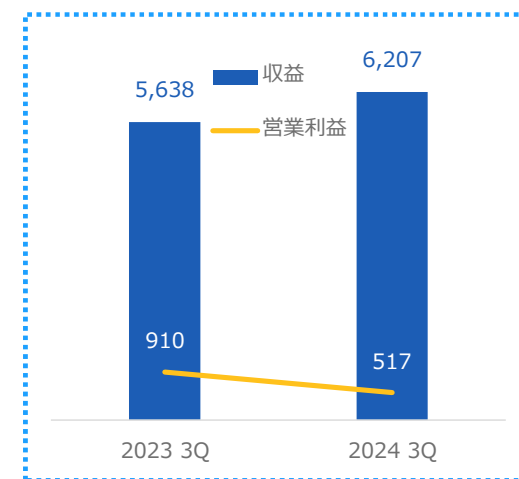
	2023年6月期 連結3Q実績	2024年6月期 連結3Q実績	前期比
収益	14,996	16,591	111%
営業総利益	10,802	11,333	105%
営業利益	2,459	1,631	66%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	1,519	927	61%

※2024年6月期連結2Q実績より(株)旅工房とアヤベックス(株)を含む

(単位：百万円)



収益を着実に伸ばし、  
積極的な投資を継続  
(営業利益の内訳はp6を参照)



※投資事業を含む

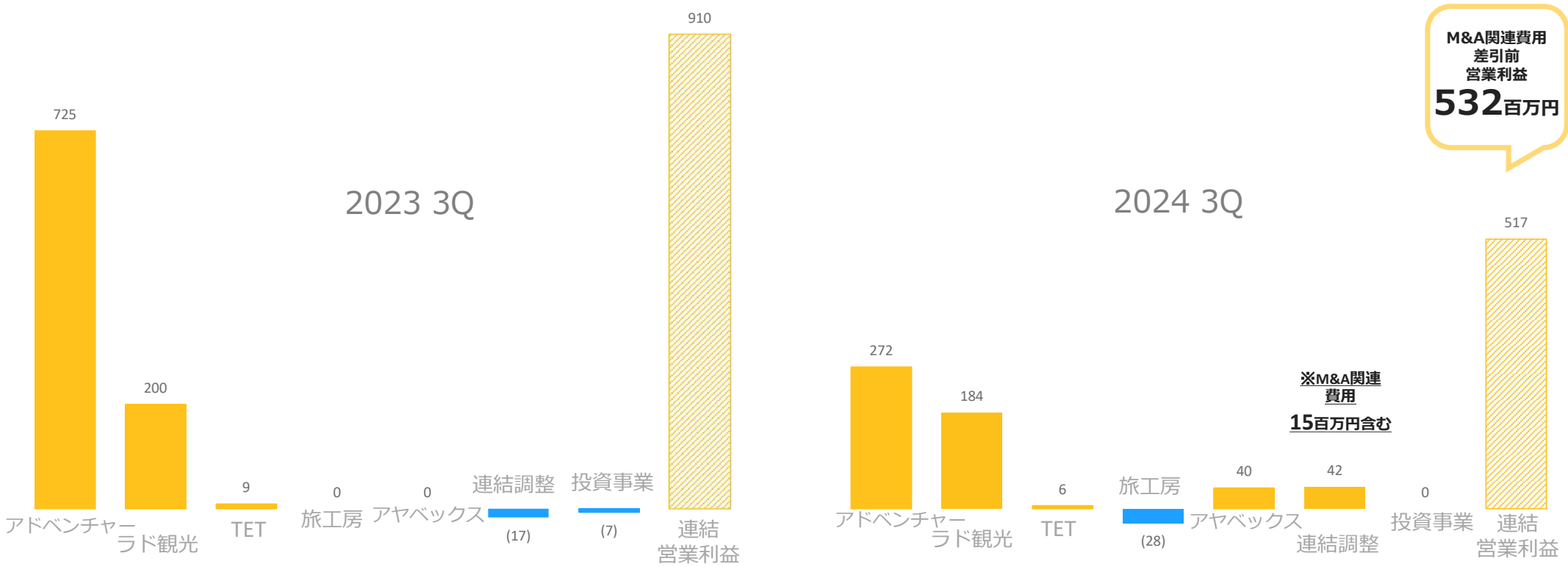
# 業績ハイライト・会社別営業利益内訳

ADVENTURE

Be a Global OTA

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

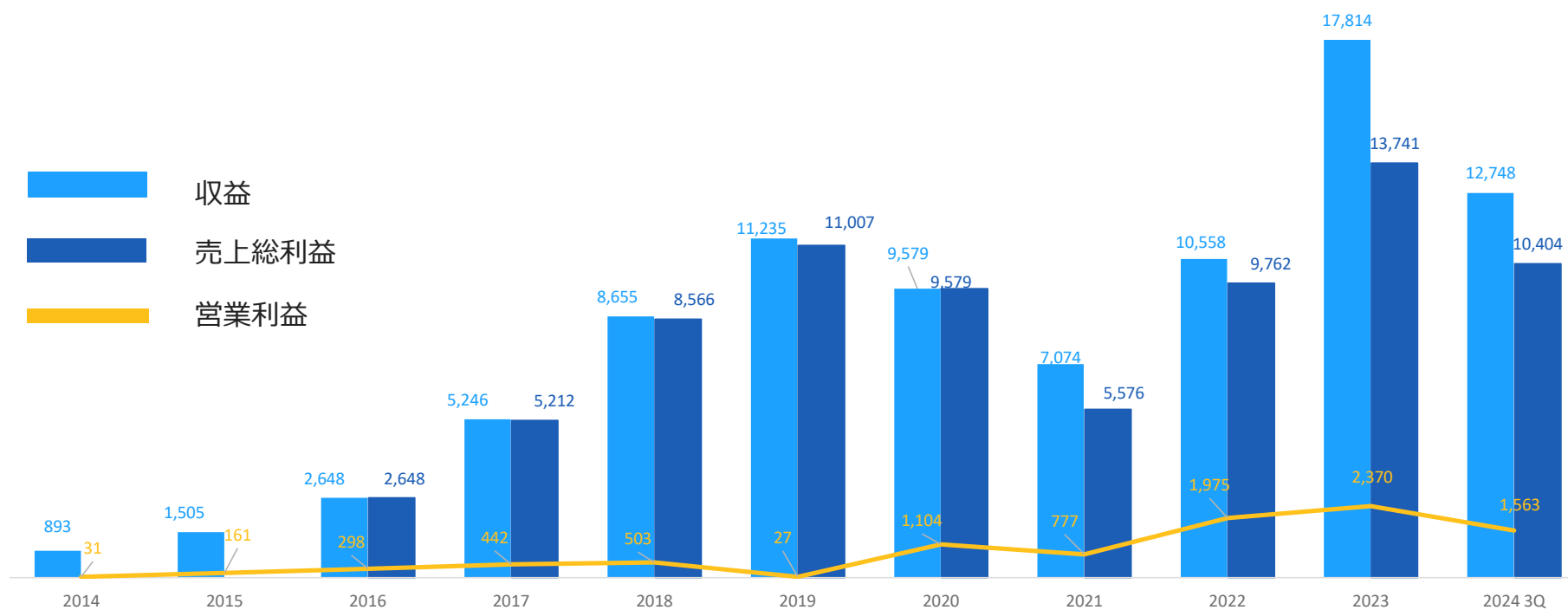
(百万円)



※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  
※M&A関連費用差引後



## アドベンチャー単体収益及び営業利益推移



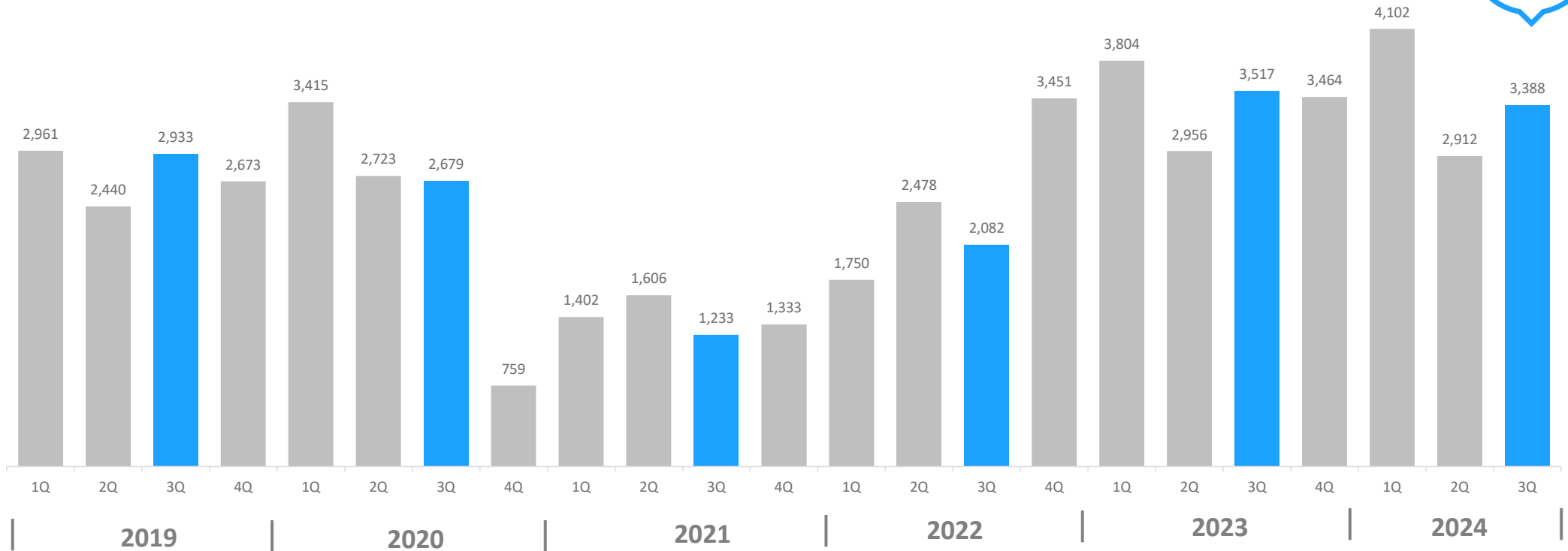
(単位：百万円)

# 業績ハイライト・単体営業総利益（粗利）

ADVENTURE

Be a Global OTA

前年同期比  
**96%**



(単位：百万円)

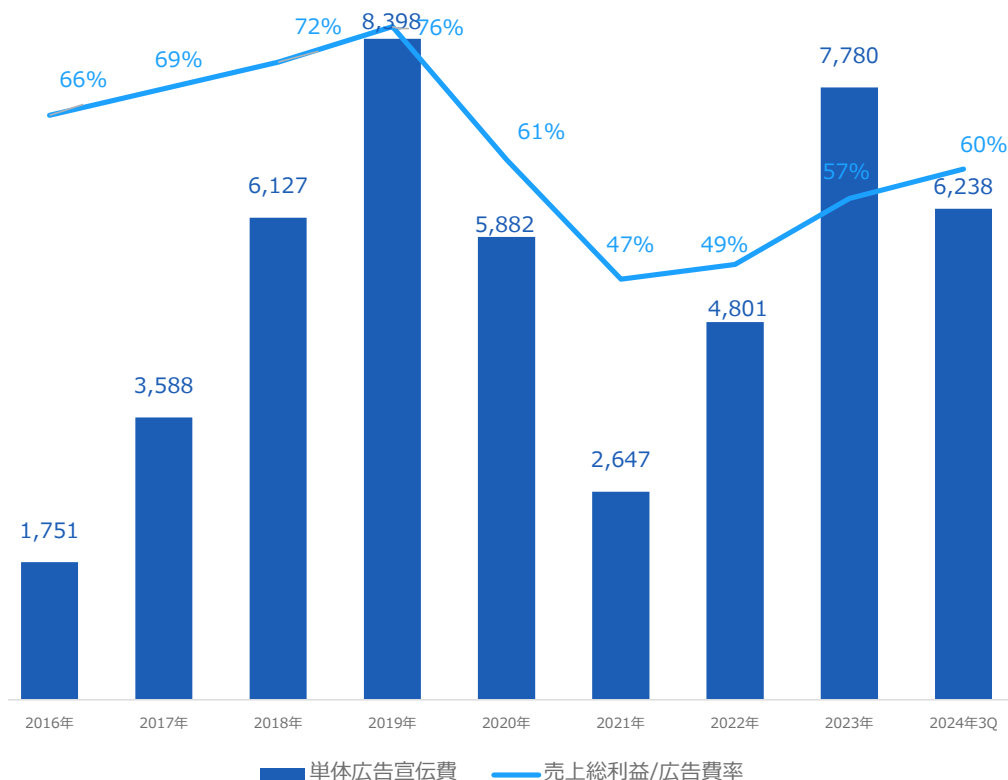
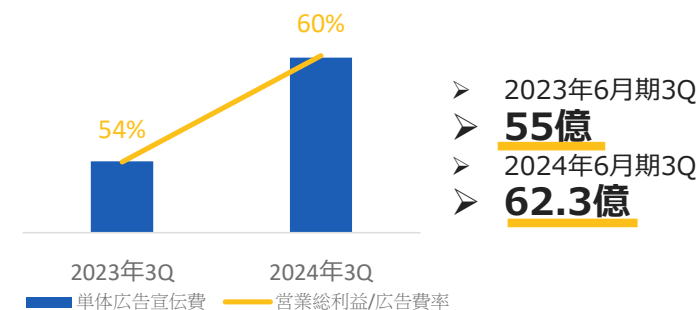
※単体コンシューマ事業のみの数値

# 業績ハイライト・単体広告宣伝費推移

ADVENTURE

Be a Global OTA

## 広告宣伝費前年同期比



※公表当時の数値と比較  
 ※投資事業を除く  
 (単位: 百万円)

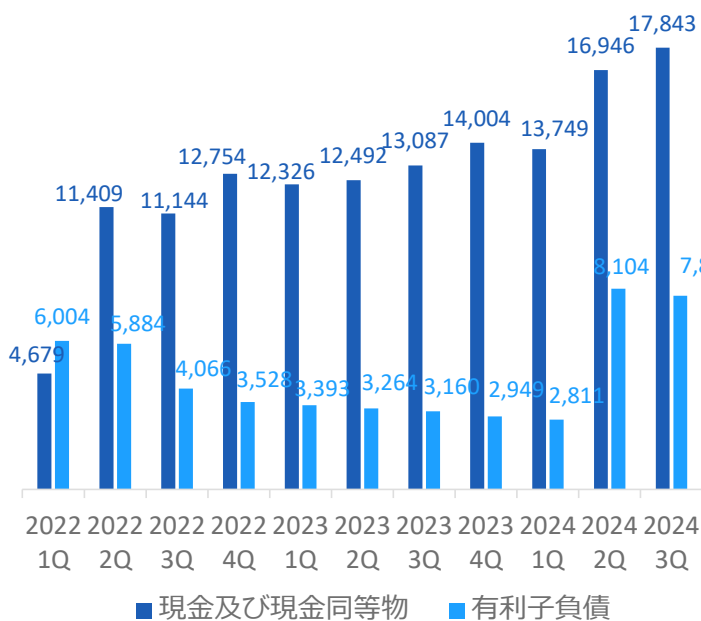
## 【アプリに期待できる効果】

- 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することで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
- 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

M&Aによる連結子会社化に伴い、親会社所有者帰属持分比率が**48%**から**40%**へ

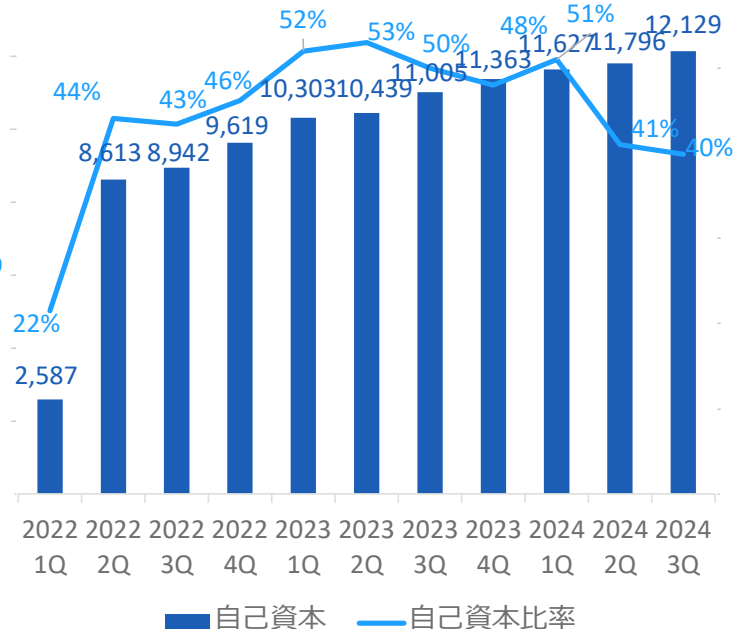
### 現預金及び有利子負債

(単位：百万円)



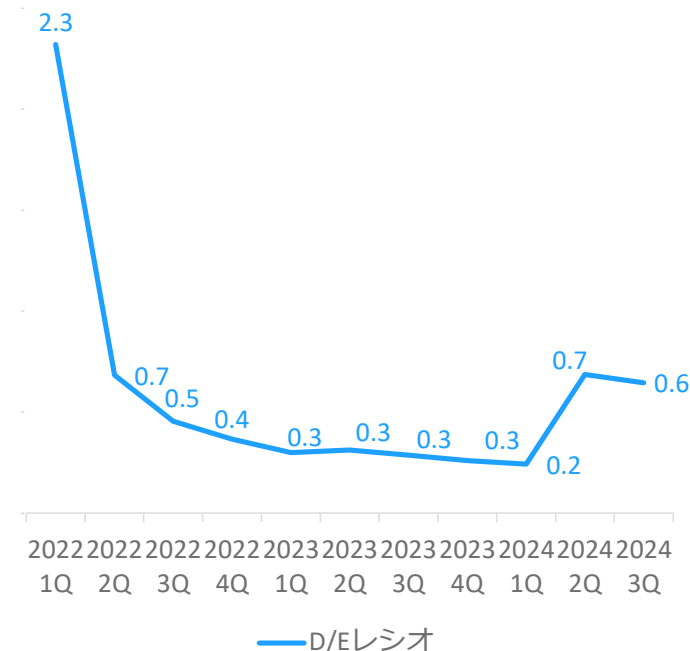
### 親会社所有者帰属持分比率

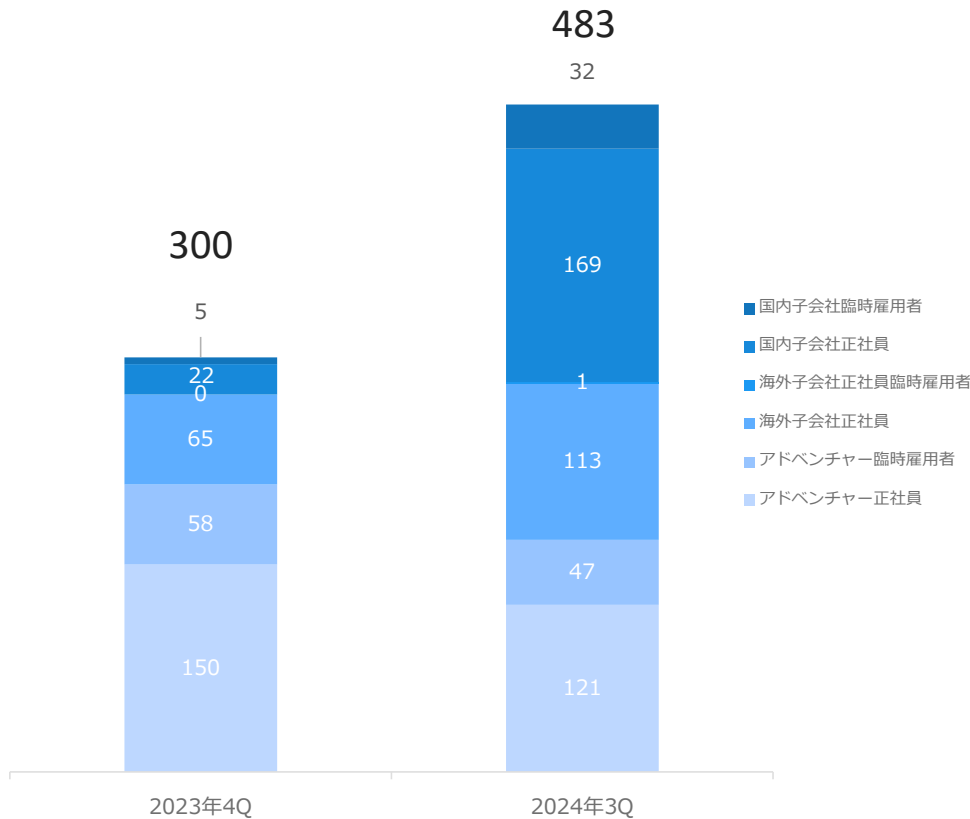
(単位：百万円) (自己資本比率)



### D/Eレシオ

(単位：倍)



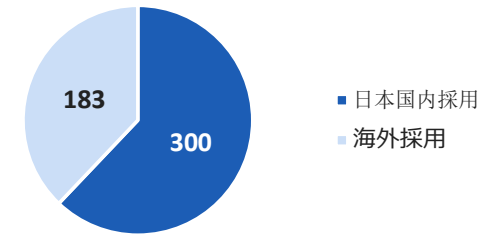


海外国籍採用比率  
**38%**

### 海外エンジニア採用人数増加

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多様性のある人材を採用することが持続可能な社会の実現及び当社グループの持続的な発展を促進。

海外国籍採用比率



### 新卒採用のグローバル化

2020年に5名、2021年に20名、2022年に17名、2023年に18名の新卒採用を実施。海外大学卒業生や留学経験者を積極的に採用。

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. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—



### SILKWAY TRAVEL ASIA PTE. LTD.

シンガポールを拠点とし、豊富なアジア領域の航空会社との契約、価格優位性を保持、展開を加速化

会社名	SILKWAY TRAVEL ASIA PTE. LTD.	取締役会決議日	2024年3月28日
設立年月	2020年	株式譲渡実行日	2024年4月30日
本社	シンガポール	資金調達方法	自己資金
株式取得価額 株式取得比率	SG40万ドル(約45百万円) 普通株式 100%	従業員数	2名

#### ビジネスモデル



#### 特徴

- ✓ シンガポールエアラインを含むメジャーエアライン (JAL、CATHAY、エミレーツ等) のプレートを保有
- ✓ 主に法人向けに旅行コンサルティングの実施、航空券の発券、そしてシンガポールにおけるMICE事業がメインビジネス
- ✓ 豊富なアジア領域の航空会社のプレート保有、また複数のGDS提供会社との契約も保持していることから、シンガポールや中華圏の旅行市場への進出を見込んでいる



## HELLO1010 SDN. BHD.

マレーシアを拠点とし、世界各国で利用できるSIM、eSIMを販売

会社名	HELLO1010 SDN. BHD.	取締役会決議日	2024年5月13日
設立年月	2017年	株式譲渡実行日	2024年7月1日(予定)
本社	マレーシア	資金調達方法	自己資金
株式取得価額 株式取得比率	RM10百万 (約3.3億円) ※1 MYR = 33.08 JPY 2024/4/30時点 普通株式 100%	従業員数	5名

### ビジネスモデル



### 特徴

- ✓ 世界各国の通信会社からSIM及びeSIMを仕入れ、販売
- ✓ SEO対策等により、マレーシア国内においては最大手の旅行SIM、eSIMプロバイダーの1つ
- ✓ 今後マーケット拡大が見込まれるeSIM領域においても通信会社と提携しているため、収益拡大にも期待





### UR Communications Pte Ltd.

シンガポールを拠点とし、通信サービスやポケットWiFi、SIMなどを提供

会社名	UR Communications Pte Ltd.	取締役会決議日	2024年5月13日
設立年月	2013年	株式譲渡実行日	2024年7月1日
本社	シンガポール	資金調達方法	自己資金
株式取得価額 株式取得比率	SG300万ドル(約346百万円) ※1SGD=115.37 JPY 2024/4/30時点 普通株式 100%	従業員数	14名

### ビジネスモデル



### 特徴

- ✓ 自社アプリケーションでの通信料のTOP UPサービスがメインビジネス
- ✓ ポケットWiFiのレンタル及び販売、SIM、eSIMの販売も行っており、旅行業との親和性が高い
- ✓ 通信事業者、OTAやeコマースサイトなどとのパートナーシップを強化し、今後はマレーシア、フィリピン、インドネシアなどへのマーケット拡大を検討

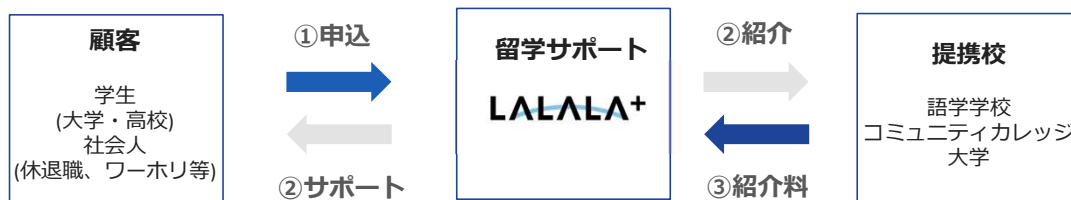


**株式会社Quesqu**  
**株式会社LALALA Plus**

日本のグローバル化をサポートすべく英語圏を中心とした留学事業を強化

<b>会社名</b>	株式会社Quesqu (親会社) 株式会社LALALA Plus (子会社)	<b>取締役会決議日</b>	2024年5月13日
<b>設立年月</b>	2018年 (株式会社Quesqu) 2009年 (株式会社LALALA Plus)	<b>株式譲渡実行日</b>	2024年7月1日 (予定)
<b>本社</b>	神奈川県横浜市 (株式会社Quesqu) 東京都渋谷区 (株式会社LALALA Plus)	<b>資金調達方法</b>	自己資金
<b>株式取得価額</b> <b>株式取得比率</b>	482.5百万円 普通株式 100%	<b>従業員数</b>	7名

**ビジネスモデル**



**特徴**

- ✓ 設立15年、留学の計画から入国～現地対応まで、細かくサポートを行う留学エージェント業
- ✓ 累計1万人を超えるカウンセリング実績及び、各国州政府運営のカレッジ、大学含む連携先約500校の送客ネットワーク
- ✓ 進学に強みを持ち、カナダ、オーストラリア、アメリカを中心にコミュニティカレッジや大学進学に向けたアドバイスが可能

CHUBB®

チャブ保険

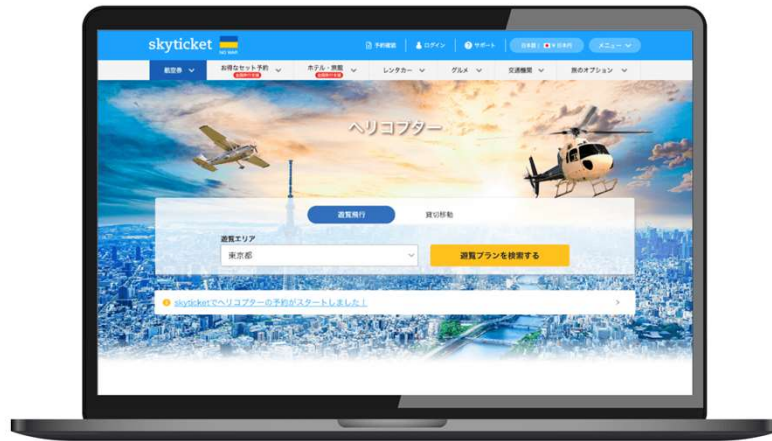


skyticket  
by ADVENTURE

- ✓ 手荷物の盗難やケガによる入院、第三者に対する賠償責任など、国内旅行中の予期せぬトラブルを補償する保険
- ✓ バス販売において保険を販売することによりお客様により安心してご利用いただき、また収益面でもさらなる向上を目指す

# ビジネスハイライト・新サービス「ヘリコプター」 遊覧及び貸切移動予約を開始 ADVENTURE

Be a Global OTA



- ✓ 記念日やサプライズ、観光に人気のヘリコプターでの遊覧飛行と、直線距離では新幹線や車よりも圧倒的に早く移動できるヘリコプターでの貸切移動の予約が開始
- ✓ 英語版でのサービス提供も開始。海外ユーザーも予約が可能

## スカイチケット チャレンジ応援 プロジェクト

今、**世界に羽ばたけ！**

スカイチケットが**最大50万円の航空券を援助！**

Challenge

### ✓ スカイチケットチャレンジ応援プロジェクトとは

スカイチケットが最大50万円分の海外航空券を提供することで夢の実現をサポートをする、目標を持つ学生や次世代の若者たちを応援するプロジェクトです。

### ✓ 私たちの想い

「**社会貢献とビジネスを両立する**」というMISSIONのもと、社会公益性の高いビジネスを生み出すことに注力しています。「世界に新たな価値を提供できる人」とは、自身の考えや経験・スキルを活かして社会に貢献することができる人だと考えています。社会で何が問題になっているのかに対して鋭くアンテナを張り、新しい角度で解決できないか試行錯誤できる人を、心から応援します。

海外子会社

海外拠点での  
契約・開発を順調に進行









現地採用を強化し  
グループ全体の人材育成に注力



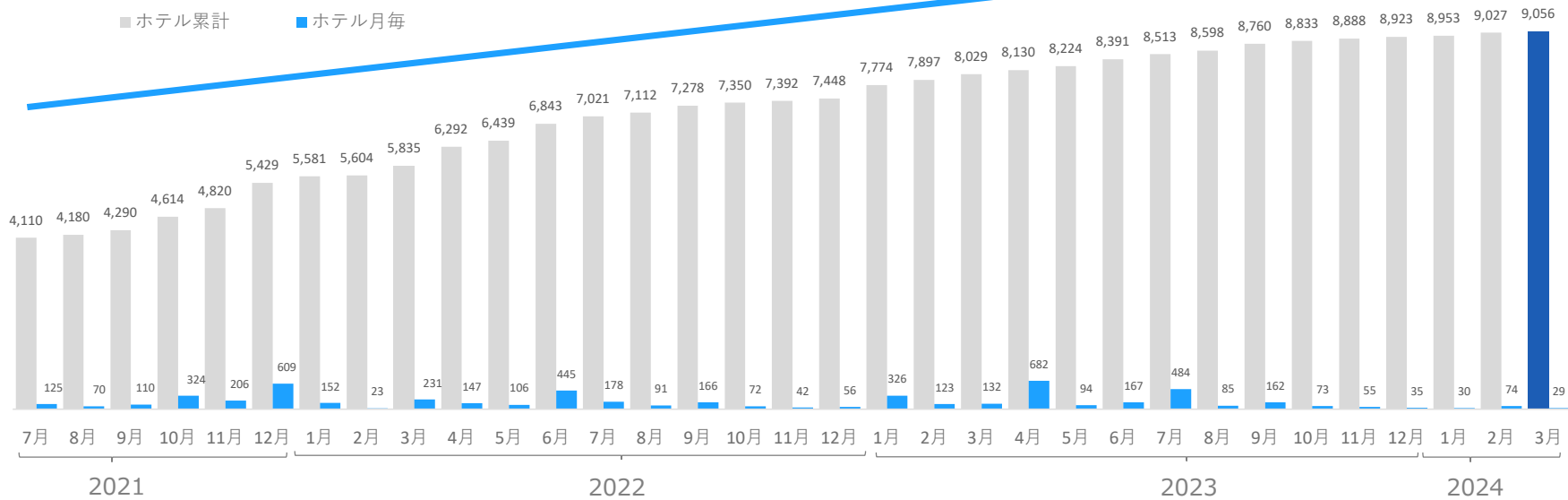
<p>ADVENTURE Korea</p> <p><b>Adventure Korea, inc.</b></p>	<p>ADVENTURE Philippines</p> <p><b>Adventure Global OTA Philippines</b></p>	<p>ADVENTURE Bangladesh</p> <p><b>Adventure Dhaka Limited</b></p>	<p>ADVENTURE India</p> <p><b>Adventure India Journey Private Limited</b></p>	<p>ADVENTURE Singapore</p> <p><b>Adventure APAC Pte Ltd</b></p>	<p>ADVENTURE U.S.A.</p> <p><b>Adventure Global Travel</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 従業員 2名 ※2024 3Q時点</li> <li>✓ 旅行業認可取得済み 航空会社・ホテル契約 進行中</li> <li>✓ 韓国通貨での口座引 落 サービスリリース</li> <li>✓ その他韓国通貨決済 サービス開発進行中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 従業員 2名 ※2024 3Q時点</li> <li>✓ 旅行業認可取得済み</li> <li>✓ 決済会社契約、開発 進行中</li> <li>✓ 航空会社・ホテル契 約進行中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 従業員 91名 ※2024 3Q時点</li> <li>✓ 旅行業認可取得済み</li> <li>✓ 決済会社契約進行中</li> <li>✓ 開発案件：ペイメン ト、NDC/API連携、サ イト改善、サービス開 発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 従業員 19名 ※2024 3Q時点</li> <li>✓ 旅行業認可取得済み</li> <li>✓ 決済会社契約、開発 進行中</li> <li>✓ 上流工程エンジニア 採用強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 2023年11月設立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 2024年4月設立</li> </ul>

NEW

サービスについて	テイクレート 2024年6月期3Q	収益構成比 2024年6月期3Q
 <p><b>国内航空券</b> 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>	<p><b>20.8%</b></p>	<p><b>60%</b></p>
 <p><b>海外航空券</b> 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>	<p><b>6.9%</b></p>	<p><b>5%</b></p>
 <p><b>ツアー</b> 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>	<p><b>12.7%</b></p>	<p><b>21%</b></p>
 <p><b>レンタカー</b> 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>	<p><b>11.4%</b></p>	<p><b>6%</b></p>
 <p><b>高速バス</b> 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>	<p><b>14.2%</b></p>	<p><b>5%</b></p>
 <p><b>ホテル</b> 宿泊施設直契約数9,056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>	<p><b>7.1%</b></p>	<p><b>2%</b></p>

- 今後は更に料金・在庫の仕入・販促を強化
- 計画値： 2024年6月末 10,000施設

9,056  
施設



(単位：件)



1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—

# グローバルOTAへの挑戦

新事業

世界

東南アジア

国内

skyticket  
アプリ  
**2,100万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

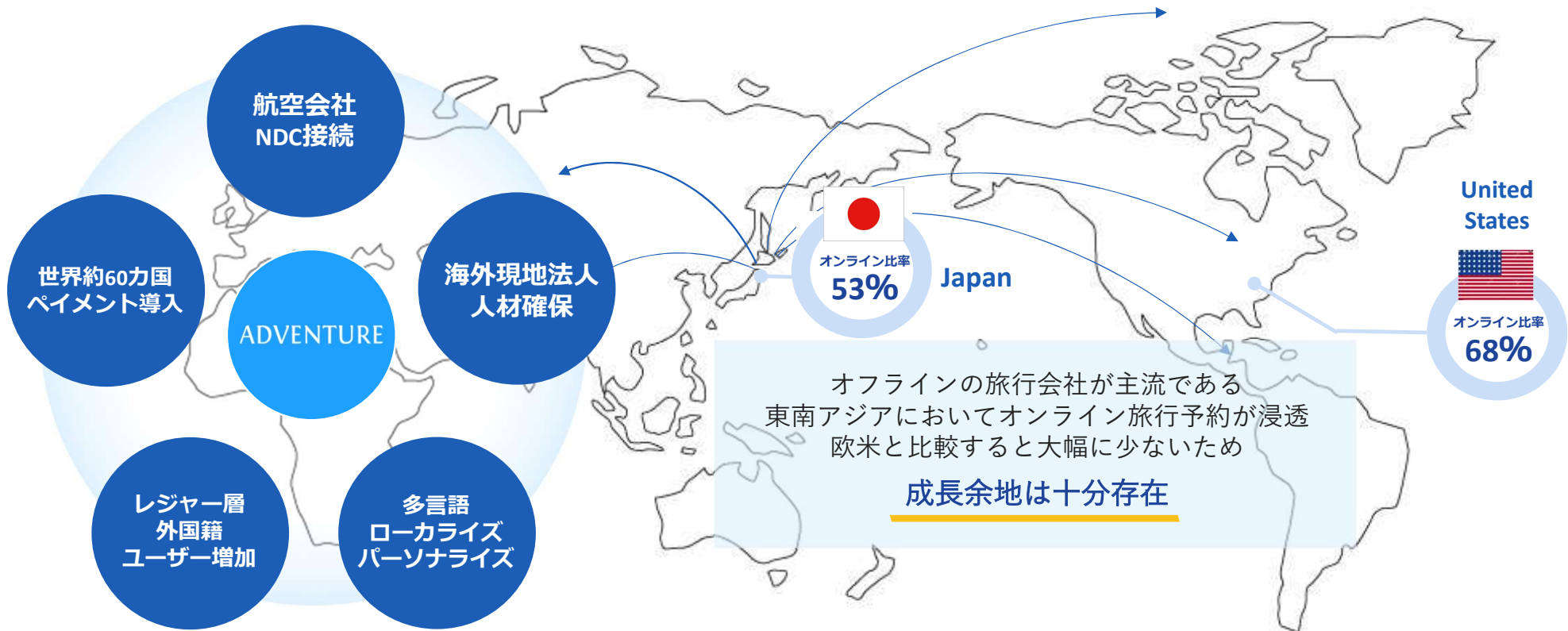
東南アジアに  
留まらず世界  
へ進出

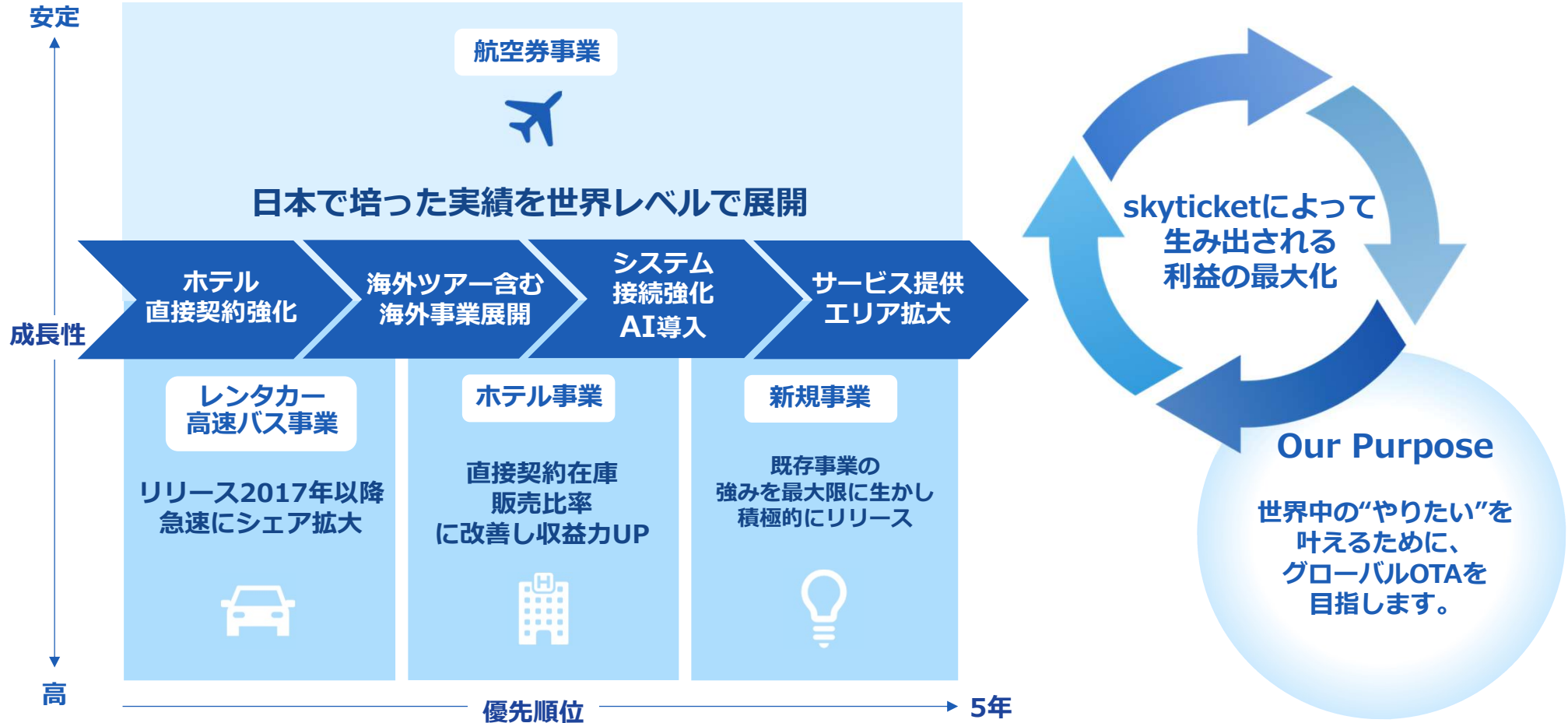


- ✦ 国内旅行事業の徹底的な強化
- ✦ ターゲット市場の積極的な拡大
- ✦ 継続的な旅行商品数の増加
- ✦ 直接契約数増加による利益率の向上
- ✦ M&Aを含む戦略的投資による新たな収益基盤の創出
- ✦ 安定した顧客基盤の構築

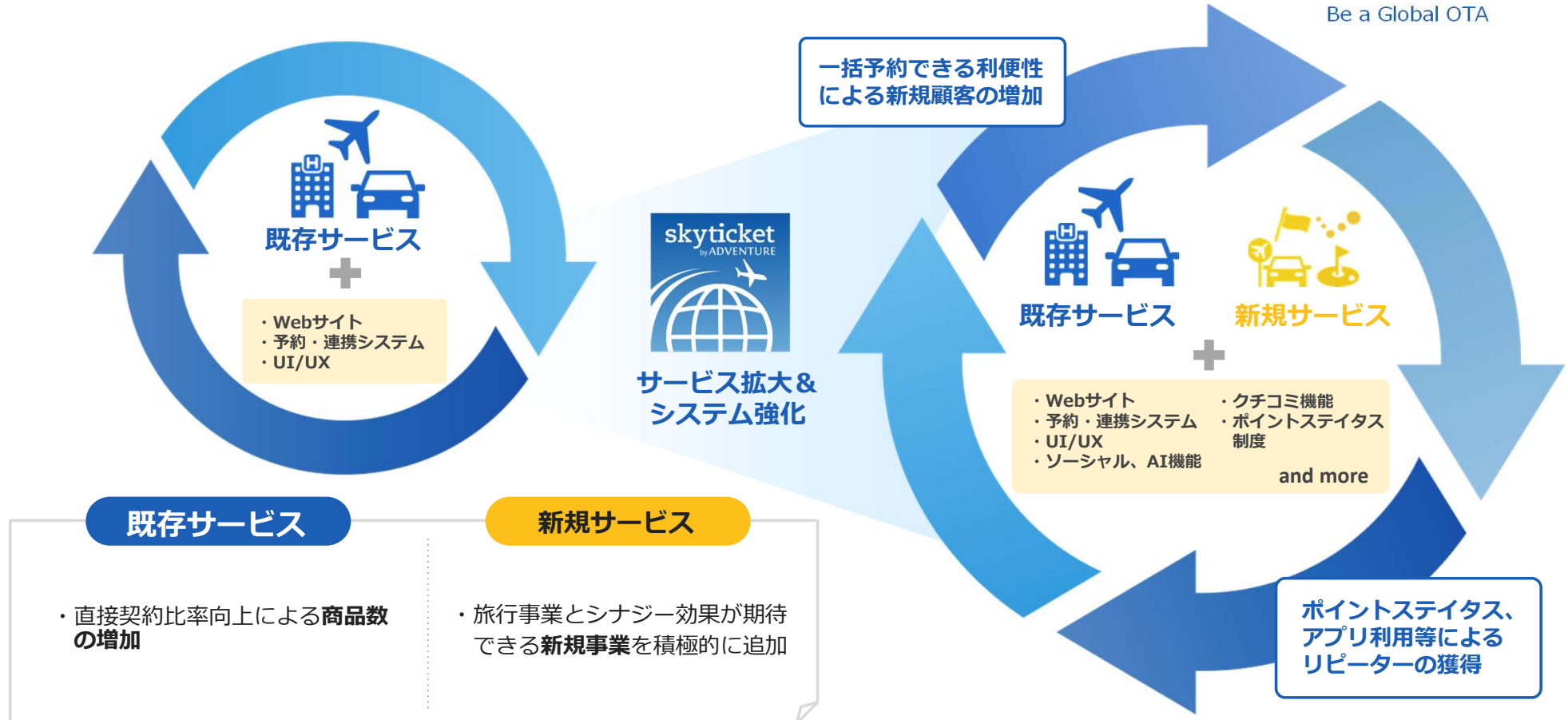


日本市場で培ったサービス・ノウハウを活用し、アジアからグローバルへと旅行領域展開を図る





Be a Global OTA



### 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

2,100万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  
**2,100万**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

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

買収の前提条件

- ✓ 事業シナジーを得られること
- ✓ 成長可能性があること

買収対象

インバウンド事業

アウトバウンド事業

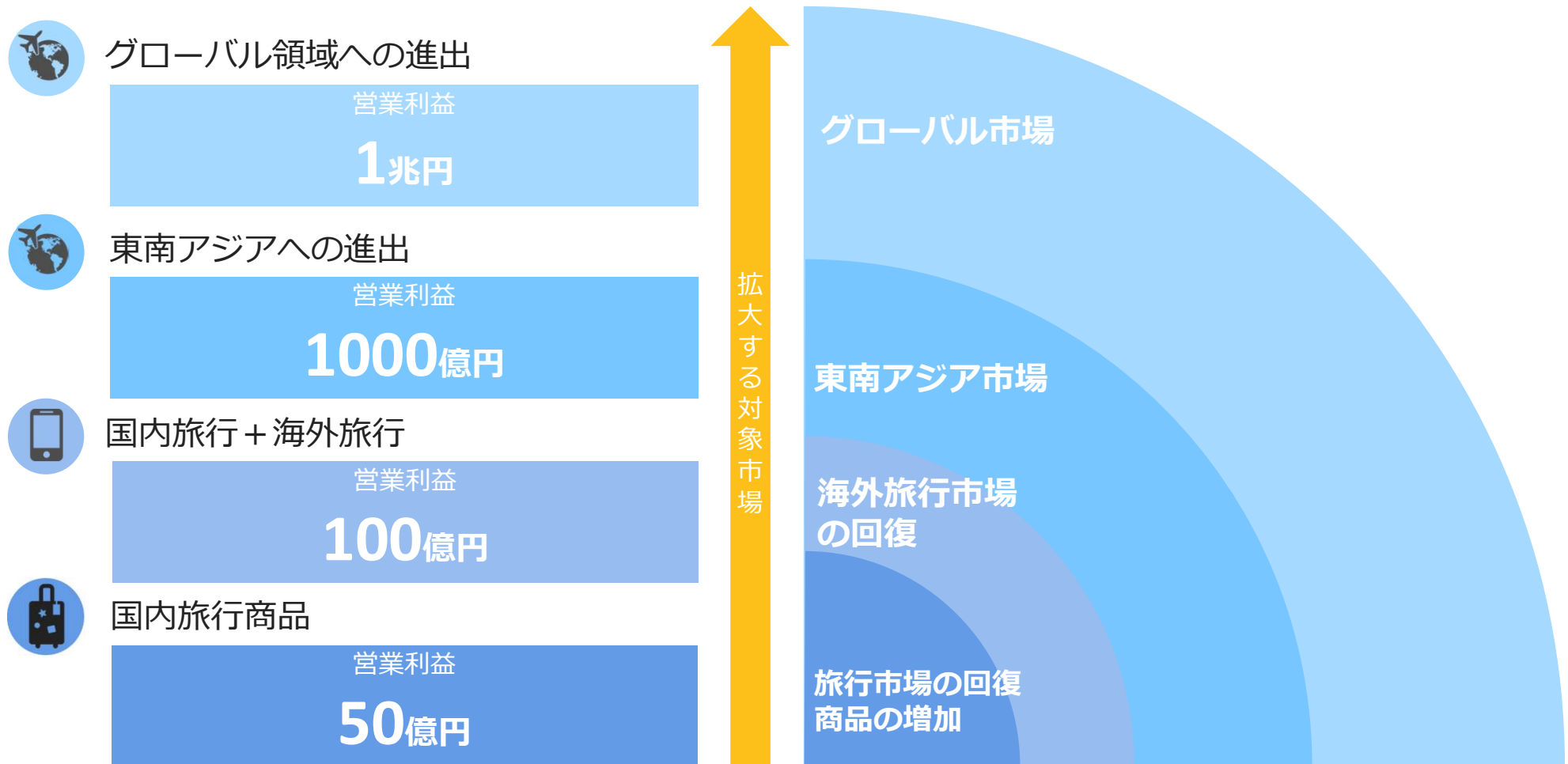
グローバル旅行事業

(オンライン旅行代理店、ホテル、エアライン、レンタカー、アクティビティの契約を保有している企業)

Be a Global OTA



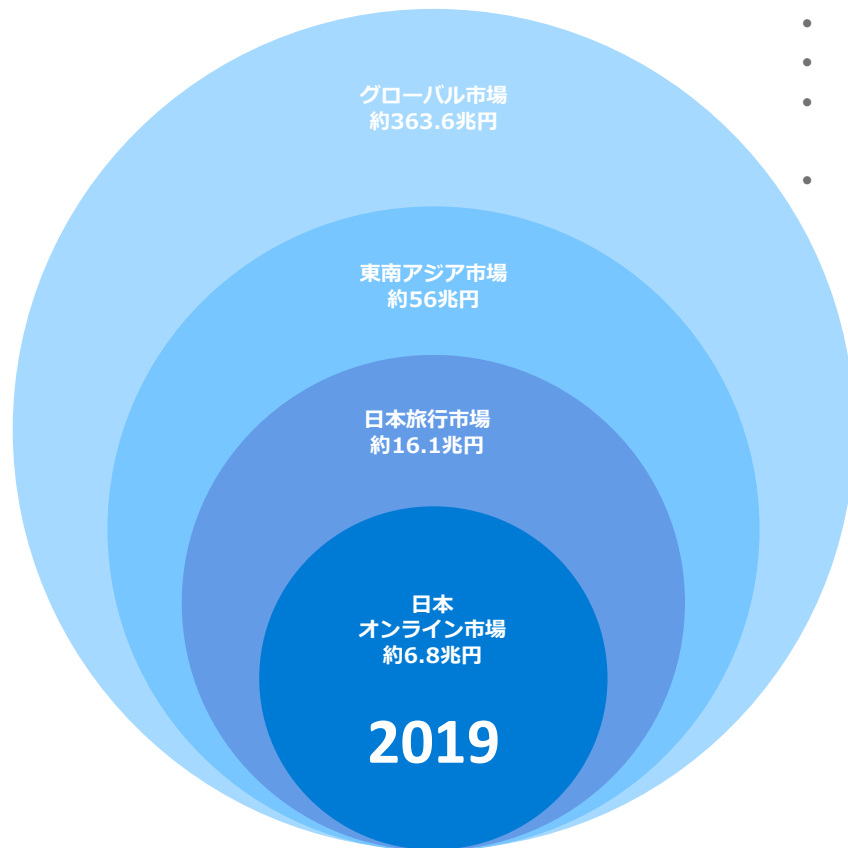




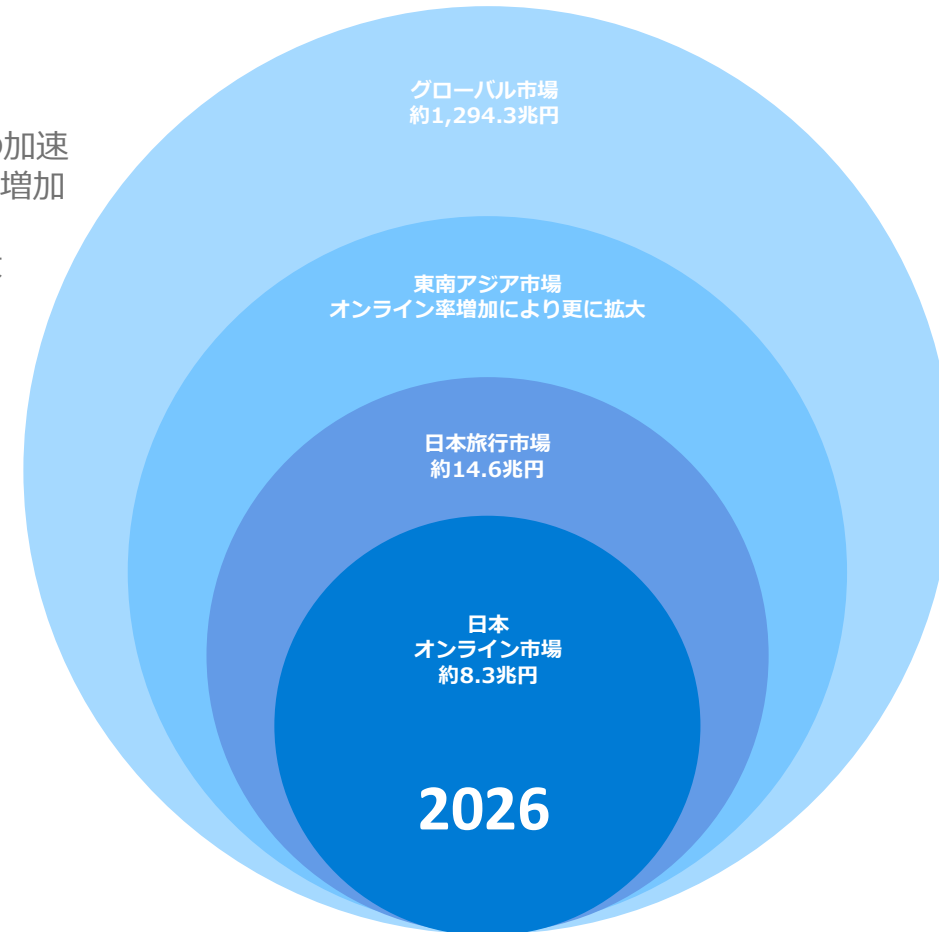
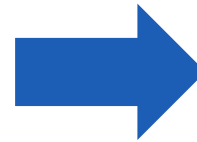
# 成長戦略・ターゲット市場の拡大ポテンシャル

ADVENTURE

Be a Global OTA



- 旅行需要の回復
- 更なるオンライン化の加速
- LCCなどの低価格商品増加による旅行者の増加
- インバウンド市場拡大



※ "Japan Online and Total Gross Bookings(US\$B)" Japan Travel Market Report 2022-2026 Phocuswright.inc  
"Tourism Recovery Uneven Across SE Asia" Bali Discovery  
"Megatrends Shaping the Future of Travel 2019 Edition" Euromonitor Internationalより引用  
"Travel and Tourism Market - Forecast(2025 - 2032)" IndustryARCより引用  
USDJPY為替レート2023'07-12平均値 ¥ 146を適用

1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—

2社連結子会社化に伴い、のれんが30.41億円に拡大

	2023. 4Q	2024. 3Q	増減 (率)
<b>流動資産</b>	20,464	24,764	21%
現金及び現金同等物	14,004	17,843	27%
<b>非流動資産</b>	3,077	5,575	81%
のれん	612	3,041	397%
<b>資産合計</b>	23,541	30,339	29%
<b>流動負債</b>	8,805	9,452	7%
<b>非流動負債</b>	3,373	7,677	128%
<b>負債合計</b>	12,178	17,129	41%
<b>資本合計</b>	11,363	13,209	16%
<b>負債及び資本合計</b>	23,541	30,339	29%
<b>親会社所有者帰属持分比率</b>	48.3%	40.0%	-

(単位：百万円)

	2023. 3Q	2024. 3Q	増減（率）
収益	14,996	16,591	11%
営業総利益	10,802	11,333	5%
販売費及び一般管理費	8,363	9,769	17%
うち広告宣伝費	5,526	6,294	14%
営業利益	2,459	1,631	▲34%
四半期利益	1,519	924	▲39%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,519	927	▲39%

(単位：百万円)

## 成長サービス・海外旅行需要獲得に向けた投資を継続、マーケット回復に伴い実績好調

2024年6月期3Q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	36,992	8,520	2,747	6,669	4,146	2,684	393	62,155
(前期比増減率)	▲6%	89%	-1%	41%	39%	▲19%	28%	7%
収益	7,696	584	195	758	589	2,684	240	12,748
(前期比増減率)	▲4%	79%	▲31%	43%	36%	▲19%	▲1%	▲3%

2023年6月期3Q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	39,478	4,514	2,780	4,742	2,979	3,329	307	58,131
収益	8,056	326	282	530	434	3,329	243	13,203

※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)

	当社	ラド観光	TET	旅工房	AYABEX	連結調整	合計
資産合計	25,329	1,022	371	3,438	812	▲ 634	30,339
(対前4Q比増減率)	18%	26%	▲1%	-	-	-	29%
負債合計	13,980	413	215	1,168	802	549	17,129
(対前4Q比増減率)	28%	36%	▲9%	-	-	▲26%	41%
内有利子負債	7,299	30	-	500	300	▲ 300	7,829
(対前4Q比増減率)	150%	-	-	-	-	-	165%
資本（純資産）	11,348	608	155	2,269	9	▲ 1,183	13,209
(対前4Q比増減率)	8%	20%	11%	-	-	-	16%

※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)

2024年6月期3Q累計	当社	ラド観光	TET	旅工房	AYABEX	連結調整等	合計
収益	12,748	1,997	24	1,154	654	12	16,591
(前期比増減率)	▲3%	19%	▲25%	-	-	▲86%	11%
営業利益	1,563	164	21	▲67	60	▲111	1,631
(前期比増減率)	▲29%	▲13%	▲29%	-	-	-	▲28%

2023年6月期3Q累計	当社	ラド観光	TET	旅工房	AYABEX	連結調整等	合計
収益	13,203	1,671	32	-	-	89	14,996
営業利益	2,211	189	30	-	-	27	2,459

※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)



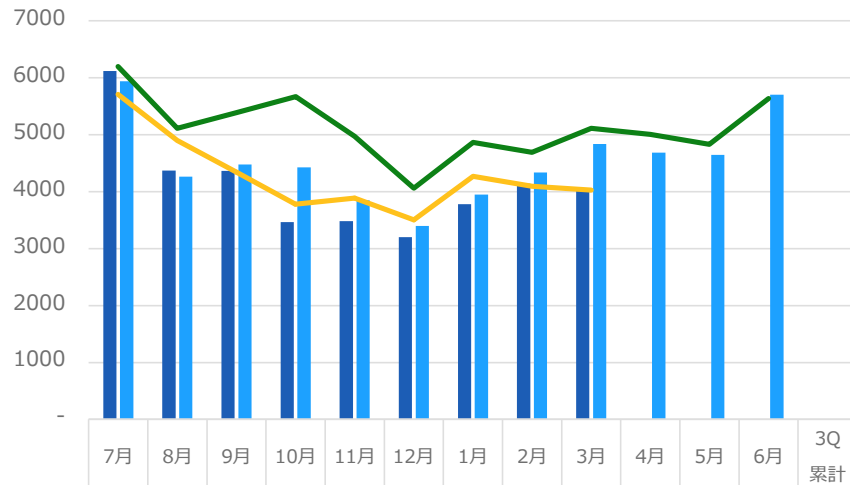
2024年6月期3Q累計	旅行事業		投資事業		調整		合計	
	前期3Q	当期3Q	前期3Q	当期3Q	前期3Q	当期3Q	前期3Q	当期3Q
収益	14,921	16,628	74	▲ 36	-	-	14,996	16,591
(前期比増減率)		11%		-		-		11%
営業総利益	10,727	11,369	74	▲ 36	-	-	10,802	11,333
(前期比増減率)		6%		-		-		5%
販売費及び一般管理費	8,363	9,769	0	0	-	-	8,363	9,769
(前期比増減率)		17%		-		-		17%
うち広告宣伝費	5,526	6,294	0	0	-	-	5,526	6,294
(前期比増減率)		14%		-		-		14%
営業利益	2,384	1,668	74	▲ 36	-	-	2,459	1,631
(前期比増減率)		▲30%		-		-		▲34%

(単位：百万円)

	取扱高	収益	営業総利益	営業利益
2024 3Q	20,164	4,069	3,388	272
2023 3Q	20,363	4,640	3,517	725
前年同期比	▲1%	▲12%	▲4%	▲62%
2024 3Q 累計	62,155	12,748	10,404	1,563
2023 3Q 累計	58,131	13,203	10,277	2,211
前年同期比	7%	▲3%	1%	▲29%

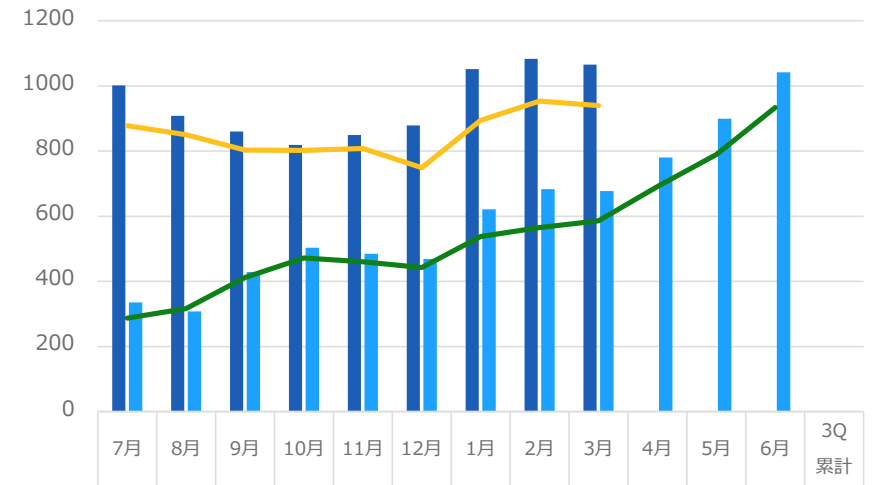
※単体コンシューマ事業のみの数値（単位：百万円）

国内航空券



国内航空券 取扱高	6117	4371	4367	3467	3480	3203	3779	4141	4063	-	-	-	36,992
国内航空券 前期取扱高	5940	4265	4477	4428	3848	3395	3947	4337	4836	4683	4646	5704	39,478
国内航空券 申込件数	163	140	124	108	111	100	122	117	115				1,104
国内航空券 前期申込件数	177	146	154	162	142	116	139	134	146	143	138	161	1,319

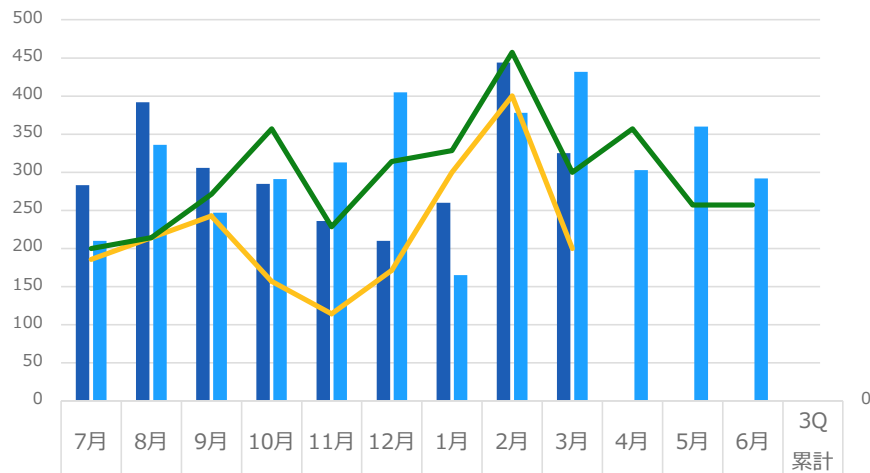
海外航空券



海外航空券 取扱高	1002	908	860	819	849	879	1052	1083	1065	-	-	-	8,520
海外航空券 前期取扱高	335	308	429	503	485	469	621	683	677	780	899	1042	4,514
海外航空券 申込件数	8.78	8.51	8.03	8.02	8.07	7.48	8.94	9.53	9.40				76
海外航空券 前期申込件数	2.87	3.16	4.12	4.72	4.60	4.43	5.38	5.65	5.86	6.91	7.89	9.33	40

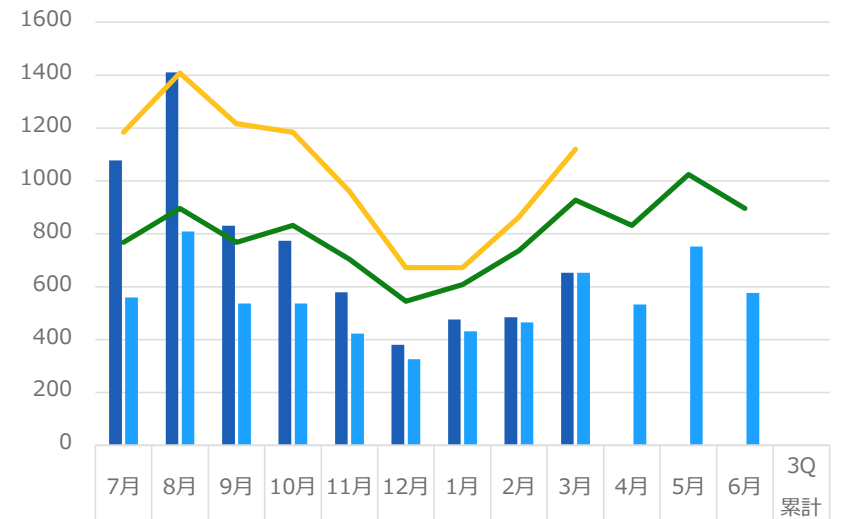
(取扱高単位：百万円)  
(申込件数単位：千件)

ホテル



ホテル 取扱高	283	392	306	285	236	210	260	444	325	-	-	-	2,747
ホテル 前期取扱高	210	336	247	291	313	405	165	378	432	303	360	292	2,780
ホテル 申込件数	13	15	17	11	8	12	21	28	14				144
ホテル 前期申込件数	14	15	19	25	16	22	23	32	21	25	18	18	189

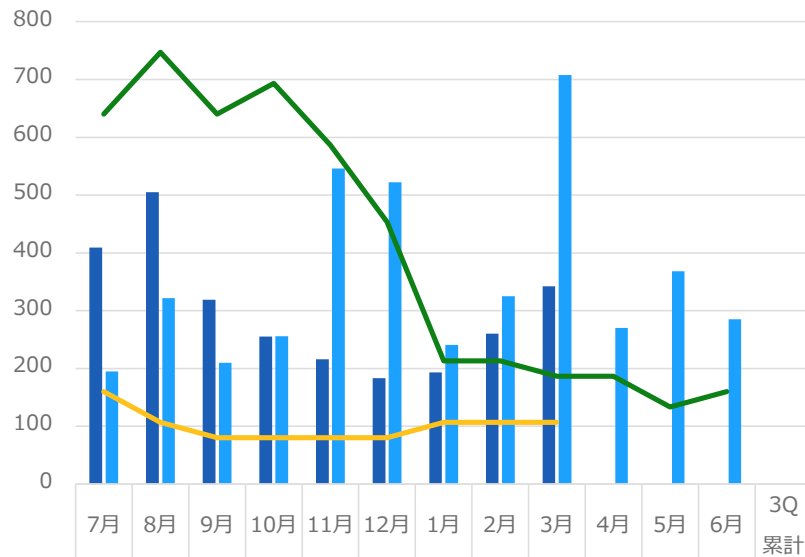
レンタカー



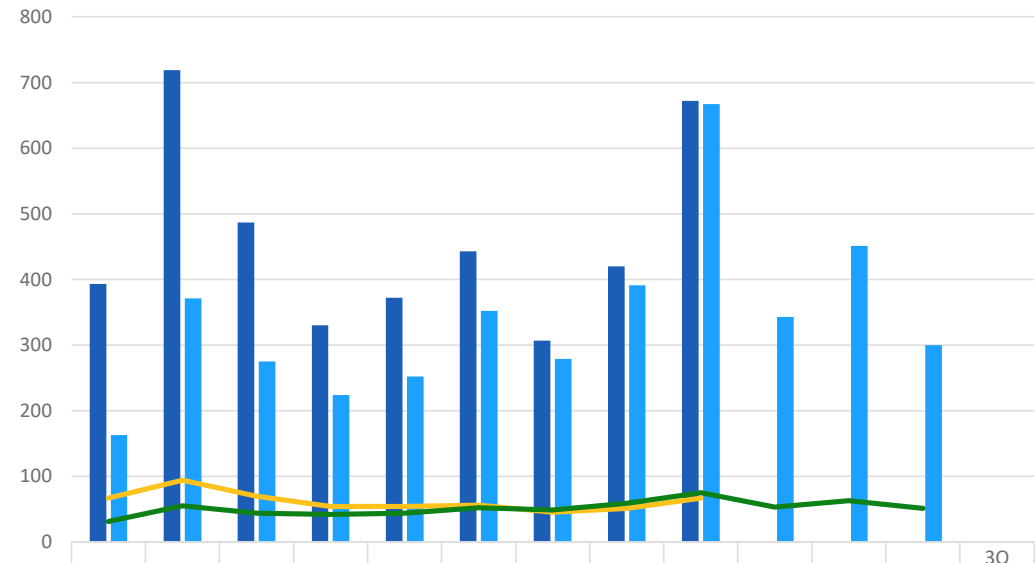
レンタカー 取扱高	1078	1411	831	774	579	380	476	484	653	-	-	-	6,669
レンタカー 前期取扱高	560	809	537	536	423	326	431	465	653	533	752	576	4,744
レンタカー 申込件数	37	44	38	37	30	21	21	27	35				294
レンタカー 前期申込件数	24	28	24	26	22	17	19	23	29	26	32	28	217

(取扱高単位：百万円)  
(申込件数単位：千件)

ツアー



高速バス

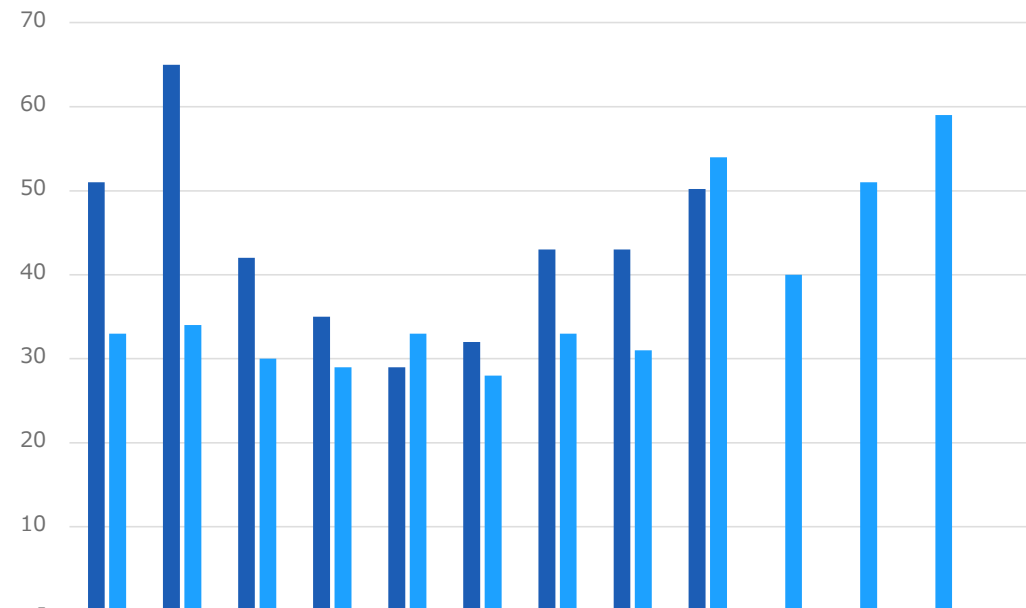


■ ツアー 取扱高	409	505	319	255	216	183	193	260	342	-	-	-	2,684
■ ツアー 前期取扱高	195	322	210	256	546	522	241	325	708	270	368	285	3,329
— ツアー 申込件数	6	4	3	3	3	3	4	4	4				37
— ツアー 前期申込件数	24	28	24	26	22	17	8	8	7	7	5	6	168

■ 取扱高	393	719	487	330	372	443	307	420	672				4,146
■ 前期取扱高	163	371	275	224	252	352	279	391	667	343	451	300	2,979
— 申込件数	67	94	70	54	54	56	45	51	67				562
— 前期申込件数	31	55	44	42	44	52	49	59	75	53	63	51	456

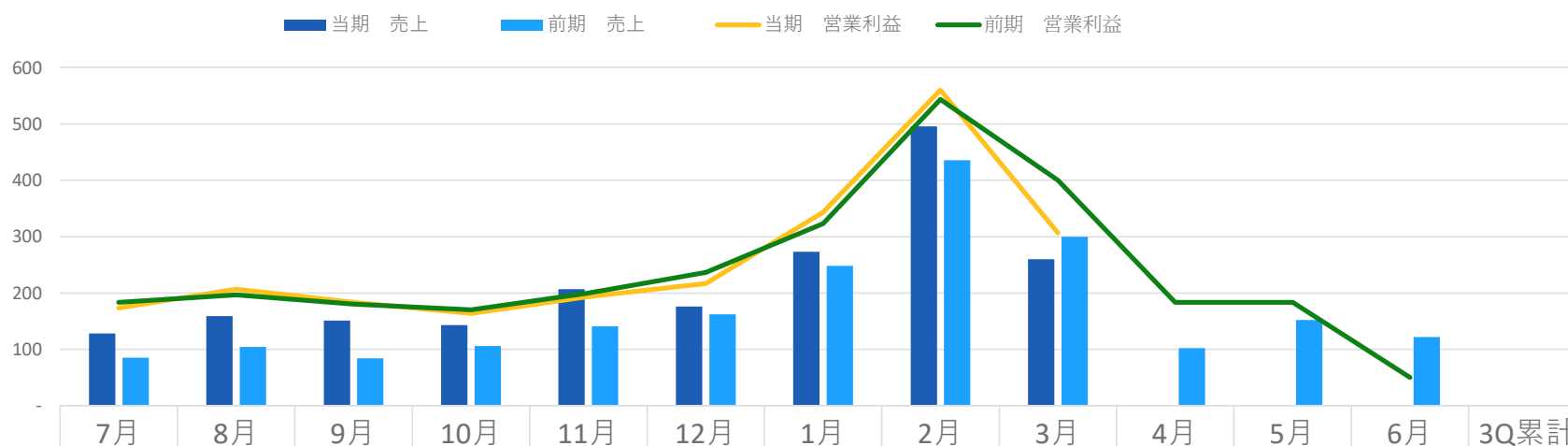
(取扱高単位：百万円)  
(申込件数単位：千件)

その他



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	3Q 累計
■ その他取扱高	51	65	42	35	29	32	43	43	50	-	-	-	393
■ その他前期取扱高	33	34	30	29	33	28	33	31	54	40	51	59	307

※その他：フェリー・留学・保険・Wifi・アフィリエイト等（取扱高単位：百万円）



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	3Q累計
■ 当期 売上	128	159	151	143	207	176	273	496	260	-	-	-	1,997
■ 前期 売上	85	104	84	106	141	162	248	436	300	102	152	122	1,666
— 当期 営業利益	-8	2	-5	-11	-2	5	43	108	32				164
— 前期 営業利益	-5	-1	-6	-9	-	11	37	103	60	-5	-5	-45	190

※一部純額で表示 (単位: 百万円)

1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. 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



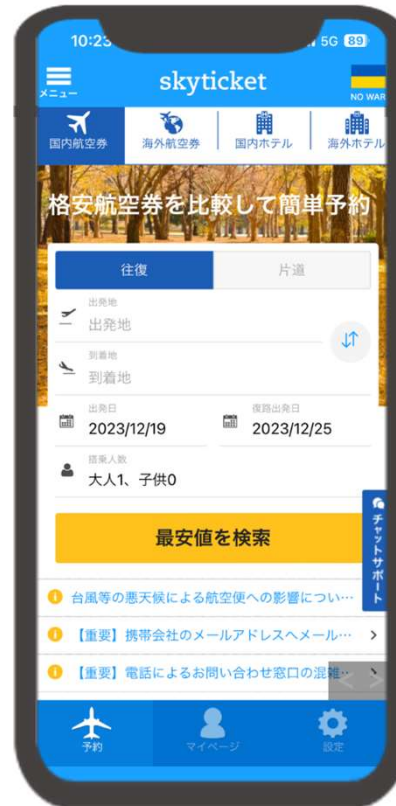
### 低価格帯商品の 総合予約プラットフォーム

### 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

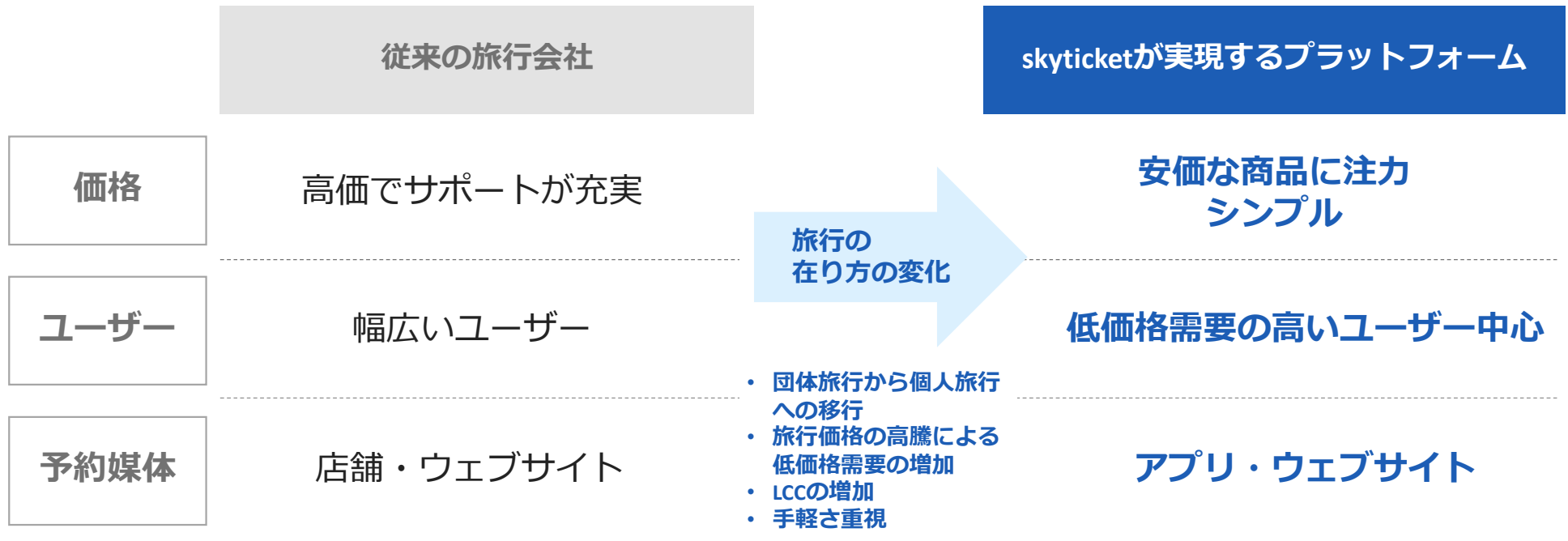
予約成約に対するクライアントからの成果報酬

- 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

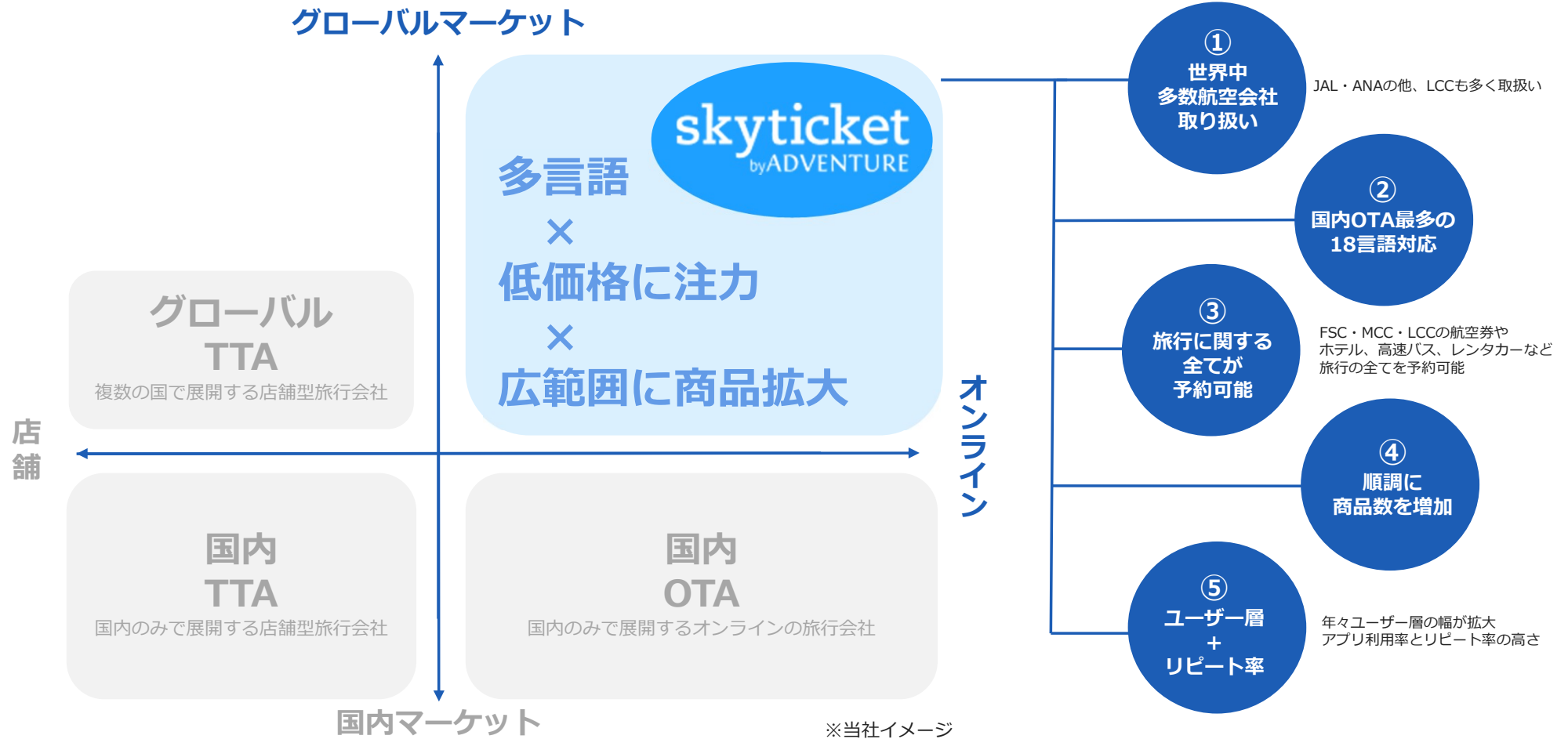


※一部直接契約以外も含む  
※一部お客様からの手数料を含むサービス有

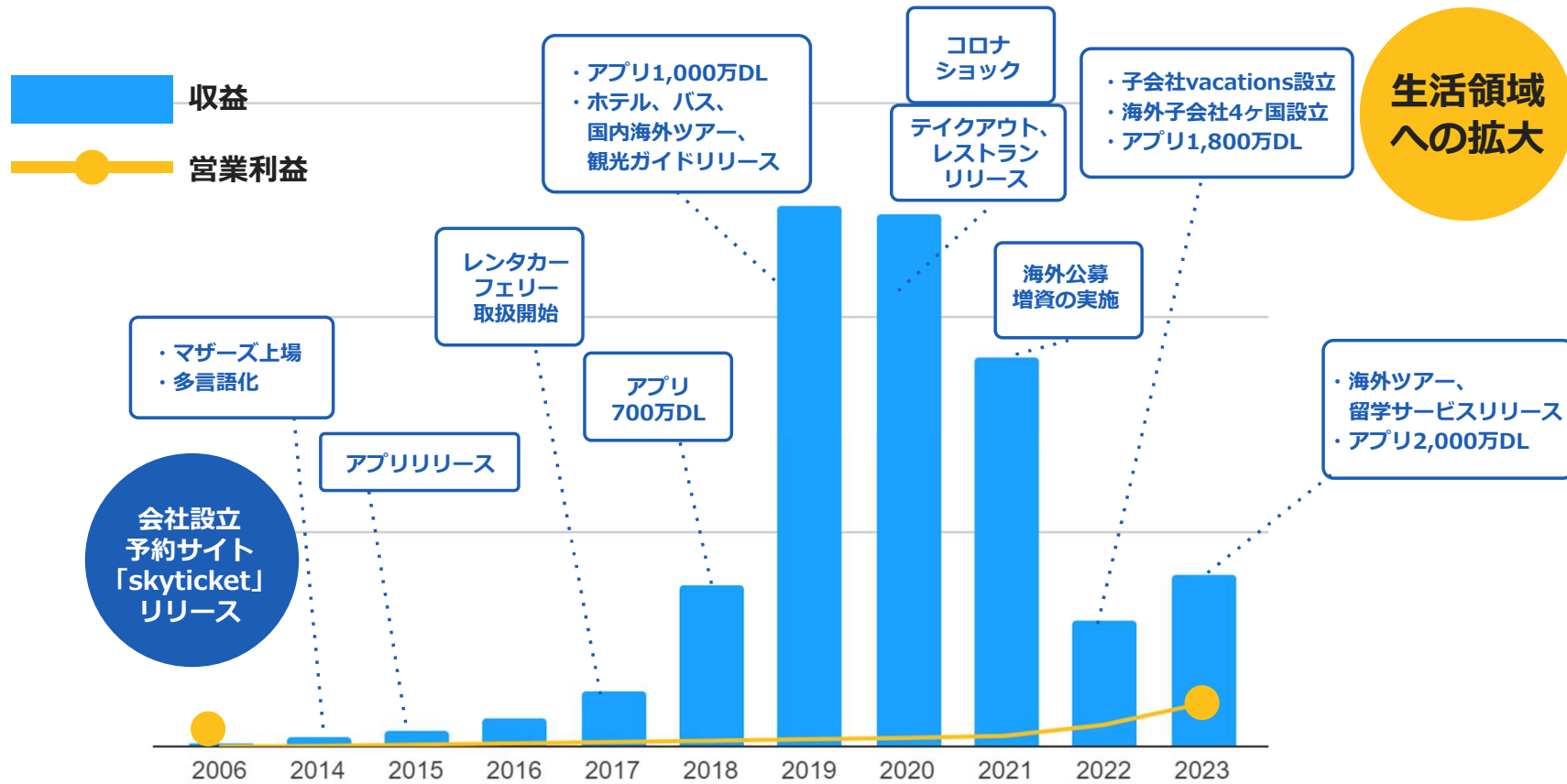
## 低価格帯商品の総合予約プラットフォームとしてポジションを確立



Be a Global OTA



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**



※売却前連結子会社分を含む

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



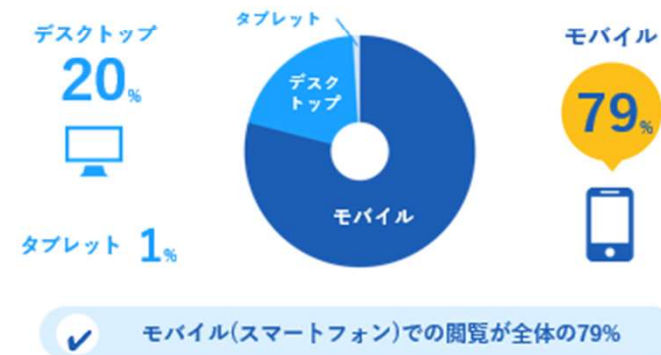
ユーザーの男女比



ユーザーの居住地の割合



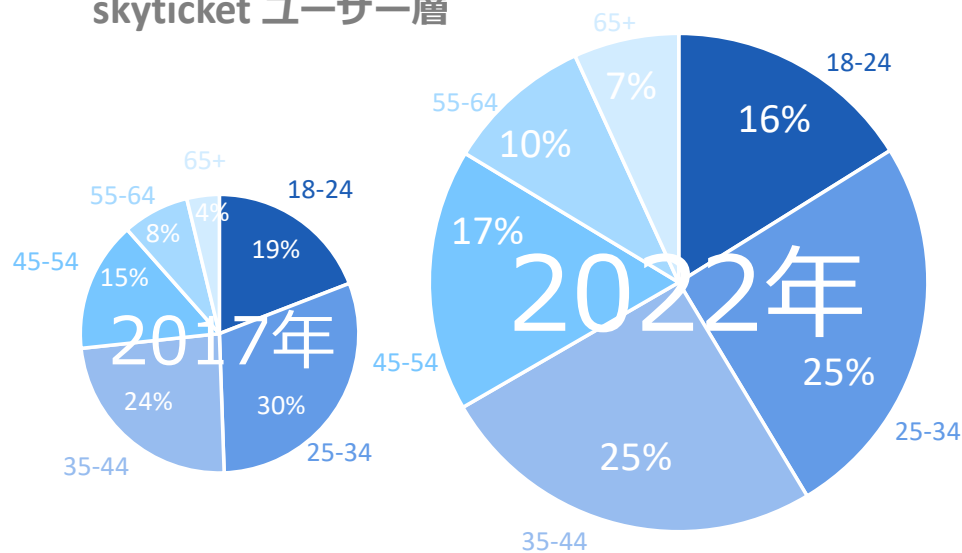
ユーザーのデバイス比



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

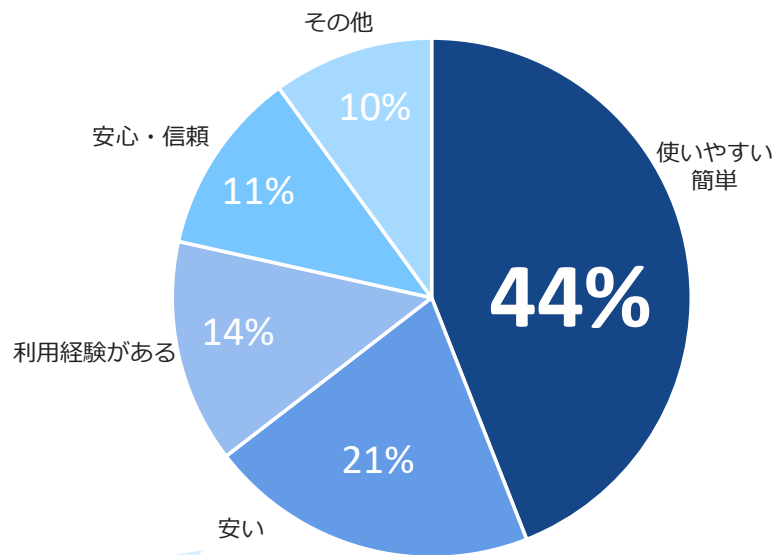
アプリ利用者増加に伴うリピート率の増加

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

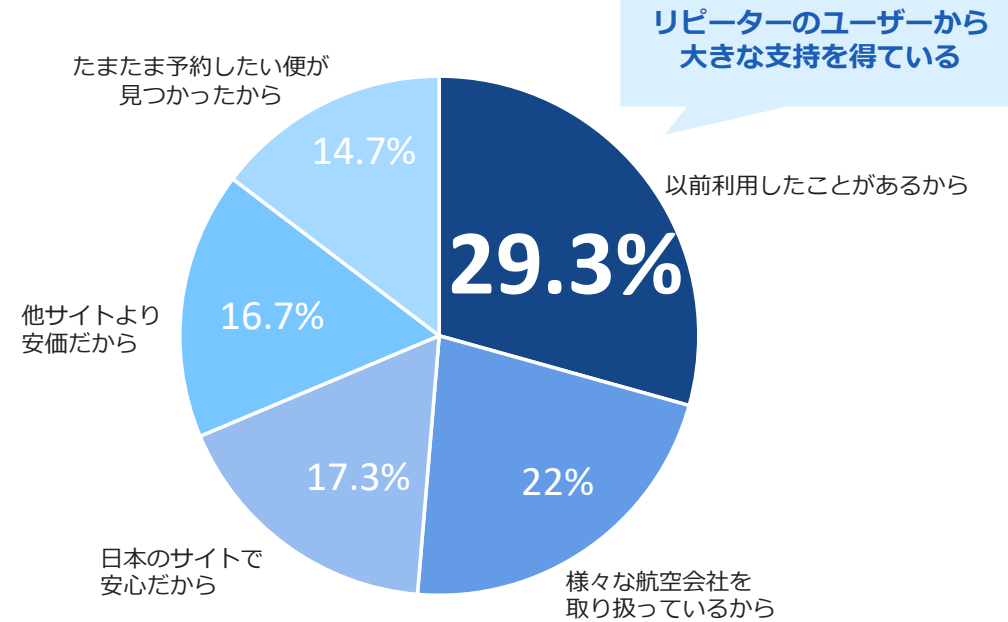


### スカイチケットを使う目的



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

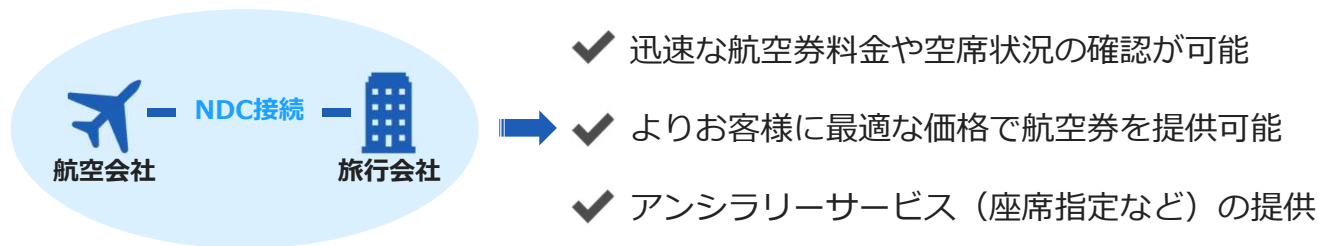


リピーターのユーザーから大きな支持を得ている

※2021年7月-9月実施アンケート調査結果



NDCとは、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）

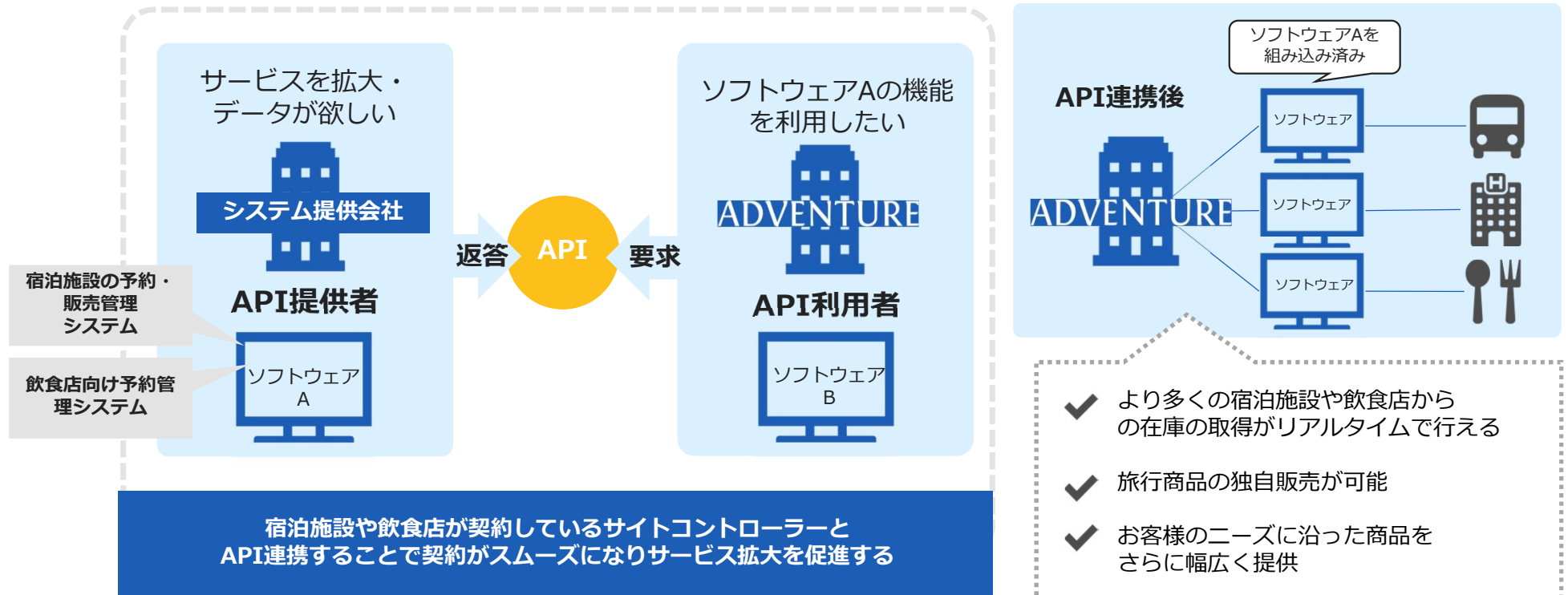
海外では主流であるNDC接続をいち早く取り入れ  
今後も積極的に契約社数を増加

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**

API連携とは  
「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



1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—

# 会社概要

ADVENTURE

Be a Global OTA

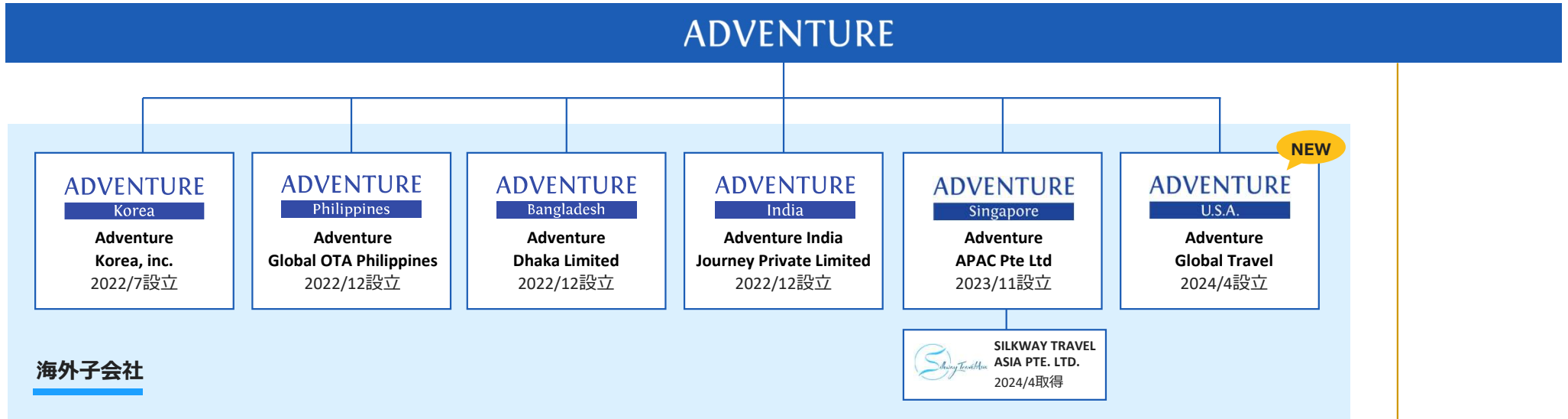
社名 株式会社アドベンチャー  
本社・支社情報 東京本社  
〒150-6024 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー24F  
大阪事務所  
〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーBオフィス27F  
設立 2006年12月21日  
資本金 3,308,719千円（2024年3月31日現在）  
従業員数 連結：483人，単体：121人（アルバイトは除く）（2024年3月31日現在）  
代表者 代表取締役社長 中村 俊一  
加盟・認可団体 一般社団法人日本旅行業協会（JATA）正会員/国際航空運送協会（IATA）公認代理店  
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

収益	営業利益	当期利益	アプリダウンロード数
<b>200</b> 億円	<b>29</b> 億	<b>18</b> 億	<b>2,100</b> 万DL突破
			※2024年3月31日時点

(株)アドベンチャー

## ADVENTURE



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)JTWeb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、野村證券(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。