

# ADVENTURE

グローバルOTAへ

2024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)

**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



FY2024  
通期結果

将来を見据えた投資フェーズではあるが、業績予想通りの黒字を維持  
積極的なM&Aにより国内外計6社の株式取得を実行し、中長期の成長に向けた投資も順調

収益

22,391百万円  
YoY112%

営業総利益

15,071百万円  
YoY102%

単体広告宣伝費

8,471百万円  
YoY109%

営業利益

1,547百万円  
YoY53%

親会社の所有者に  
帰属する当期利益

750百万円  
YoY41%

一過性のM&A費用や減損処理により利益は低下したが、概ね業績予想通りに着地

	業績予想（通期）	2024年4Q （実績）
収益	220～230億円	223.9億円
営業利益	15～20億円	15.4億円
税引前利益	14～19億円	14.4億円
当期利益	7.5～10.4億円	6.94億円
親会社の所有者に 帰属する当期利益	8.1～11億円	7.50億円

前期比では全国旅行支援や円安の影響も受けているが、一定の利益水準を維持

	2023年6月期 連結4Q実績	2024年6月期 連結4Q実績	前期比
収益	20,027	22,391	112%
営業総利益	14,704	15,071	102%
営業利益	2,900	1,547	53%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,826	750	41%

※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)

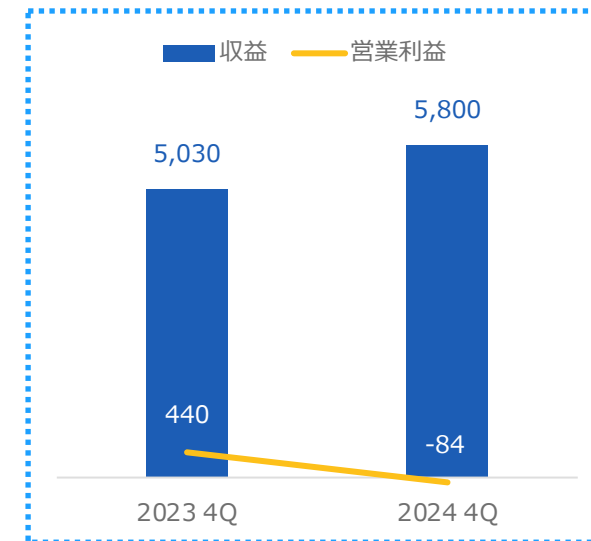
継続的に収益を伸ばしつつ、4Qは特にM&A関連費や広告費への積極的な投資を実施

売却済み子会社分の  
数値は除外

■ 収益    ● 営業利益    (単位：百万円)

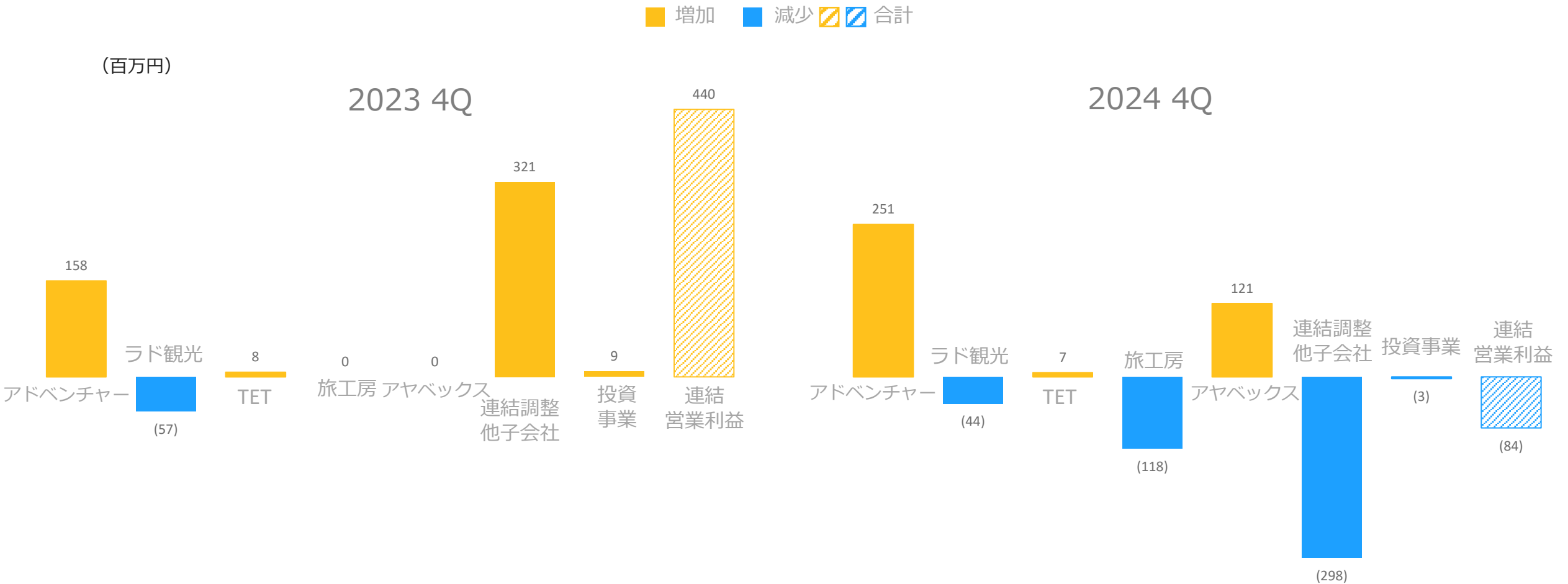


参考：前年比較



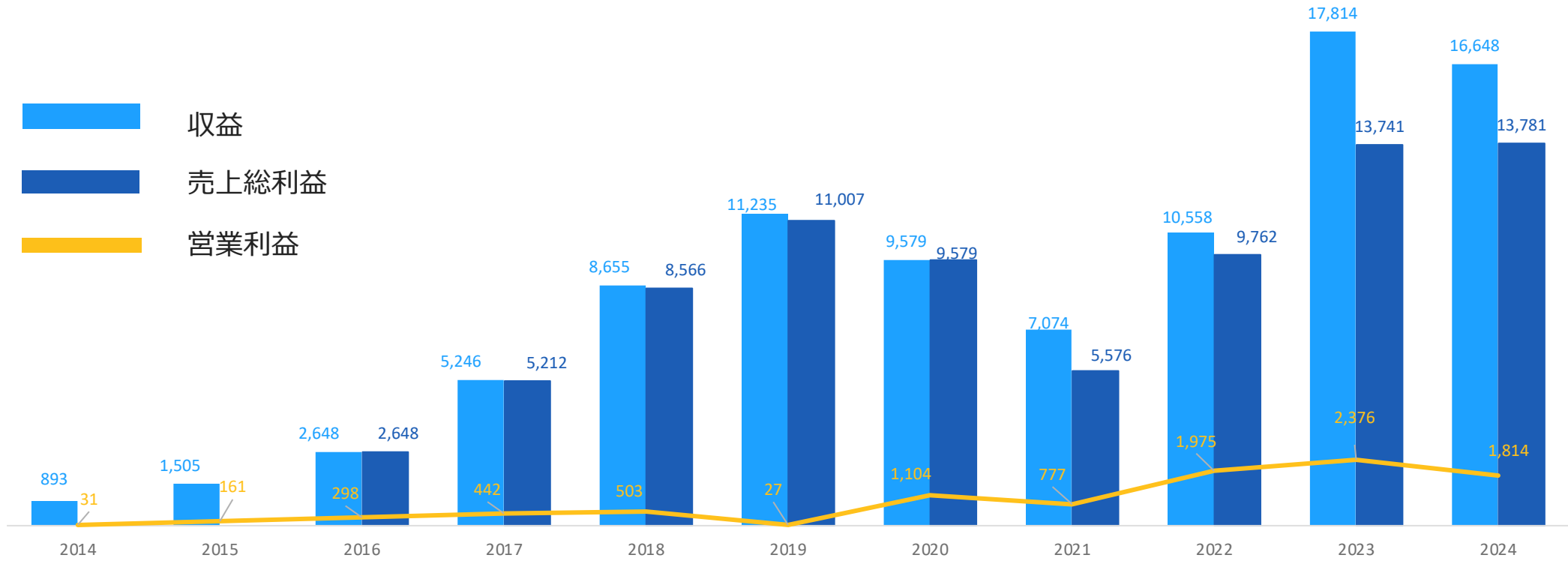
※投資事業を含む

M&A費用や子会社強化によるコストが増加したが、PMIによる利益拡大を今後目指す



※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

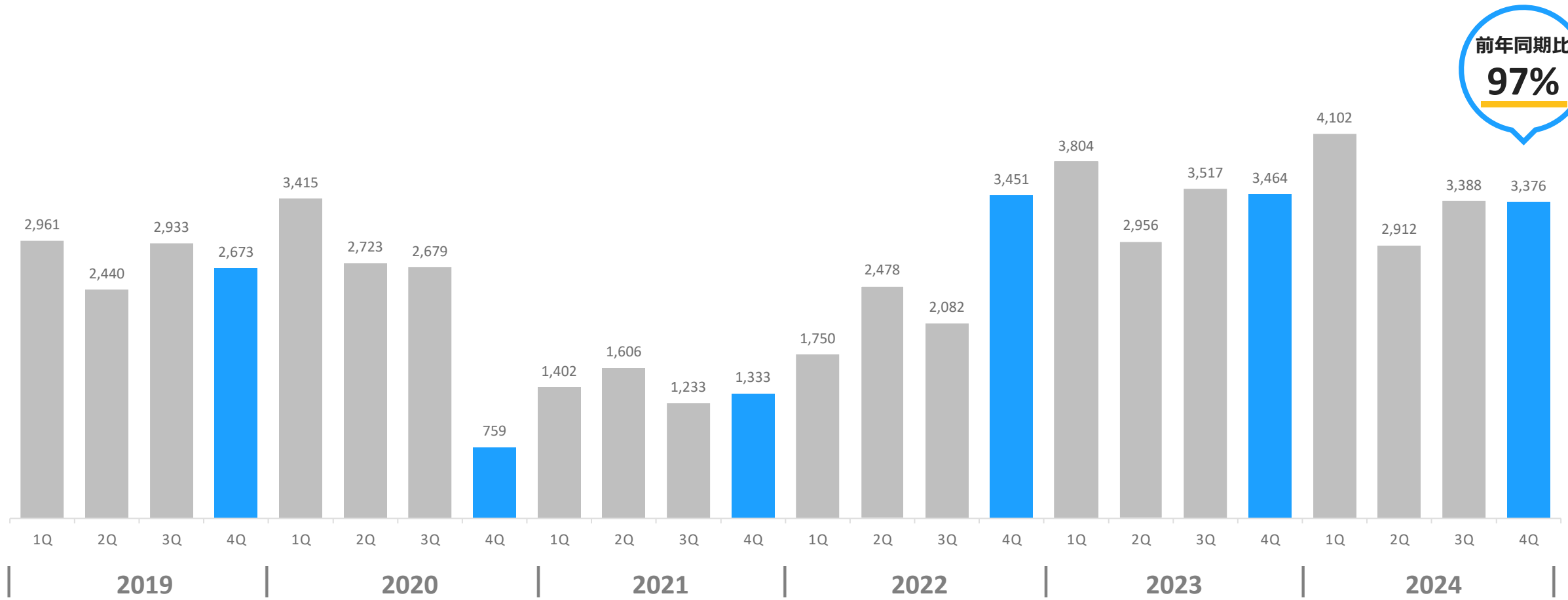
昨年度の全国旅行支援やコロナ五類移行の反動も受け、単体収益は通年では前年比で低下



(単位：百万円)



4Qは、前年のコロナの五類移行による需要の反動で営業総利益も低下

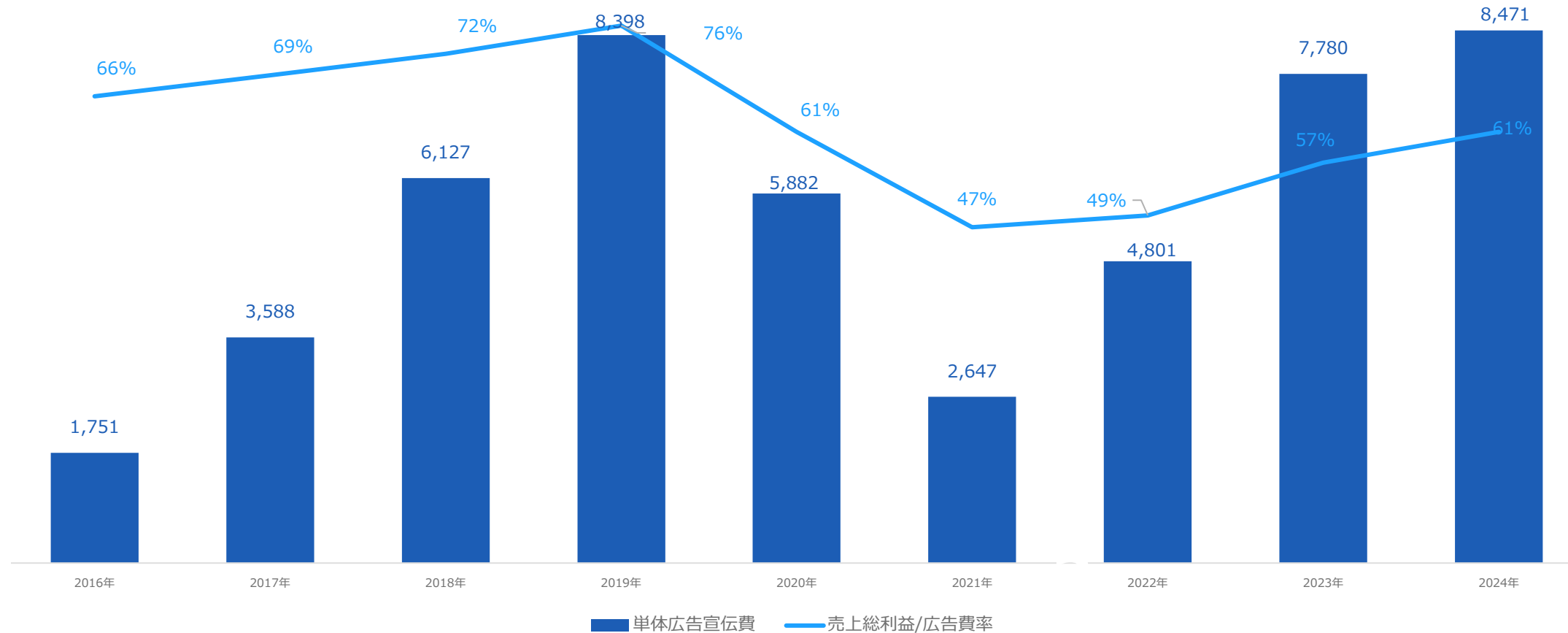


前年同期比  
**97%**

(単位：百万円)

※旅行事業のみの数値

高い広告費率を維持、今後M&A先とのシナジーが見込まれる海外ツアー・留学への投資も強化



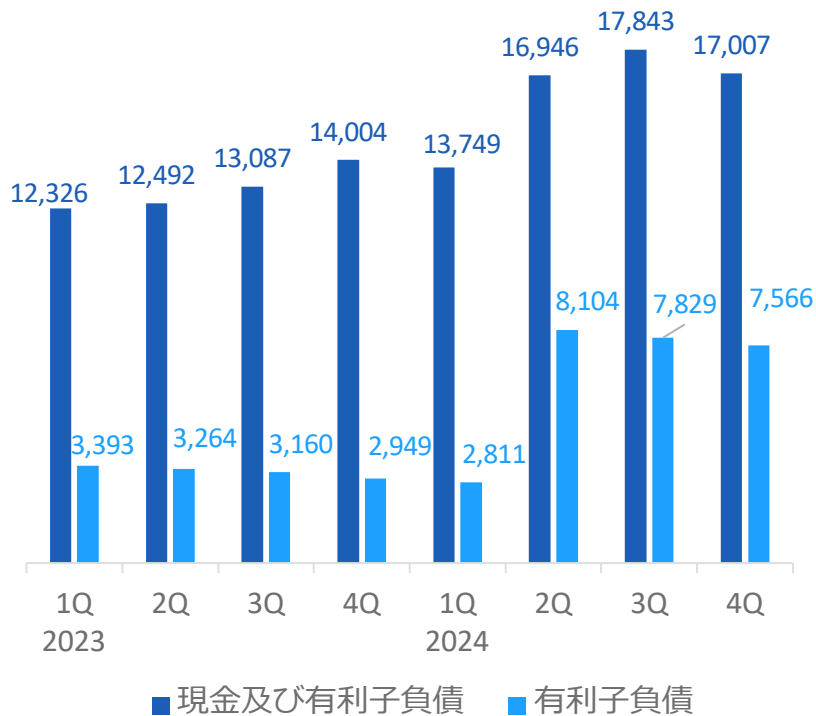
※公表当時の数値で比較  
※投資事業を除く

(単位：百万円)

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は37%へ

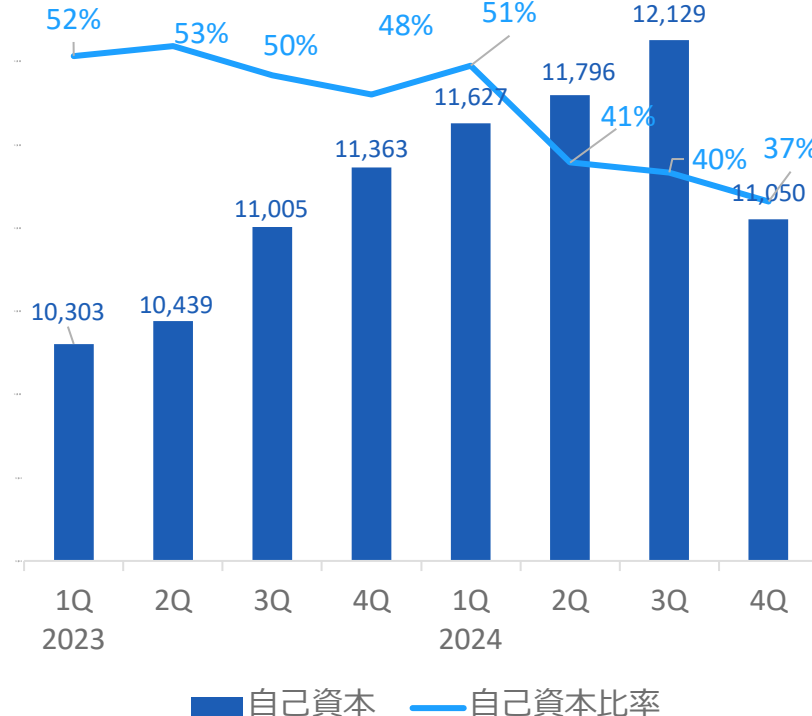
現預金及び有利子負債

(単位：百万円)



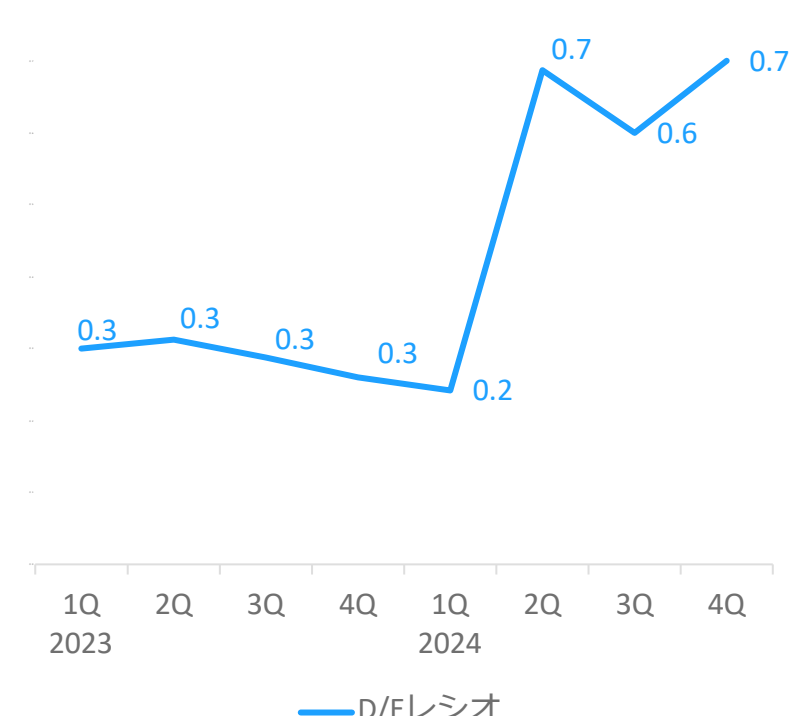
親会社所有者帰属持分比率

(単位：百万円) (自己資本比率)



D/Eレシオ

(単位：倍)

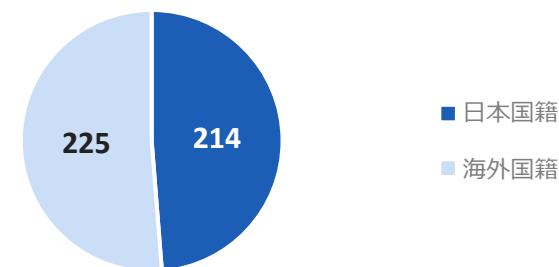


## M&Aや海外採用・新卒採用の強化に伴いグループの人員は増加、更なる拡張へ体制強化

### 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。

#### 海外国籍比率（正社員）

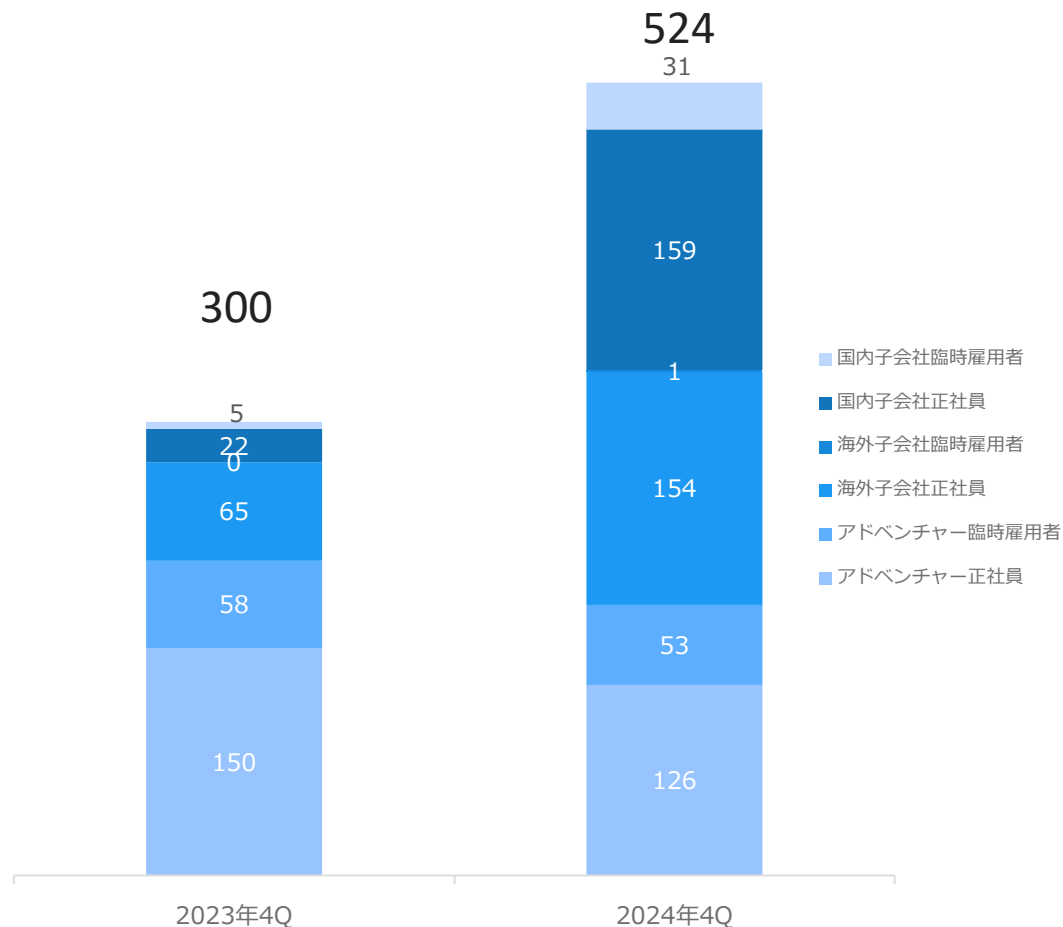


海外国籍  
比率（正社員）

51%

### 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。2024年は海外大学卒業生や留学経験者を積極的に採用開始し、学生の卒業時期に合わせた採用の通年化を徐々に開始し採用市場での競争力強化中。



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—

グループのPMIは事業運営の知見共有・移転を中心に進行 7月より一部オフィス統合も

ADVENTURE

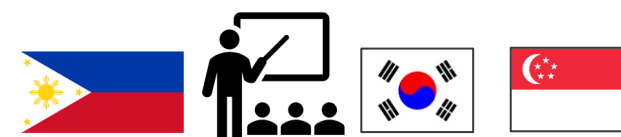


海外子会社の人員も増強、契約・システム開発も順調に進行中

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



ADVENTURE Korea Adventure Korea, inc.	ADVENTURE Philippines Adventure Global OTA Philippines	ADVENTURE Bangladesh Adventure Dhaka Limited	ADVENTURE India Adventure India Journey Private Limited	ADVENTURE Singapore Adventure APAC Pte Ltd	ADVENTURE U.S.A. Adventure Global Travel
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 従業員 3名 ※2024 4Q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> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 従業員 2名 ※2024 4Q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 120名 ※2024 4Q時点</li> <li>✓ 旅行業認可取得済み</li> <li>✓ 決済会社契約、開発 準備中</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 27名 ※2024 4Q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> <li>✓ 旅行業認可取得準備 中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 2024年4月設立</li> </ul>

収益構成比で見るとレンタカー・高速バスの構成比が上昇傾向

サービスについて	テイクレート 2024年6月期	収益構成比 2024年6月期
 <p><b>国内航空券</b> 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>	20.8%	62%
 <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>	7.0%	5%
 <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>	12.5%	20%
 <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>	11.4%	6%
 <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>	14.2%	4%
 <p><b>ホテル</b> 宿泊施設直契約数9,231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>	6.9%	1%



航空券事業のテイクレートを改善する直接システム連携を海外開発拠点を中心に進行

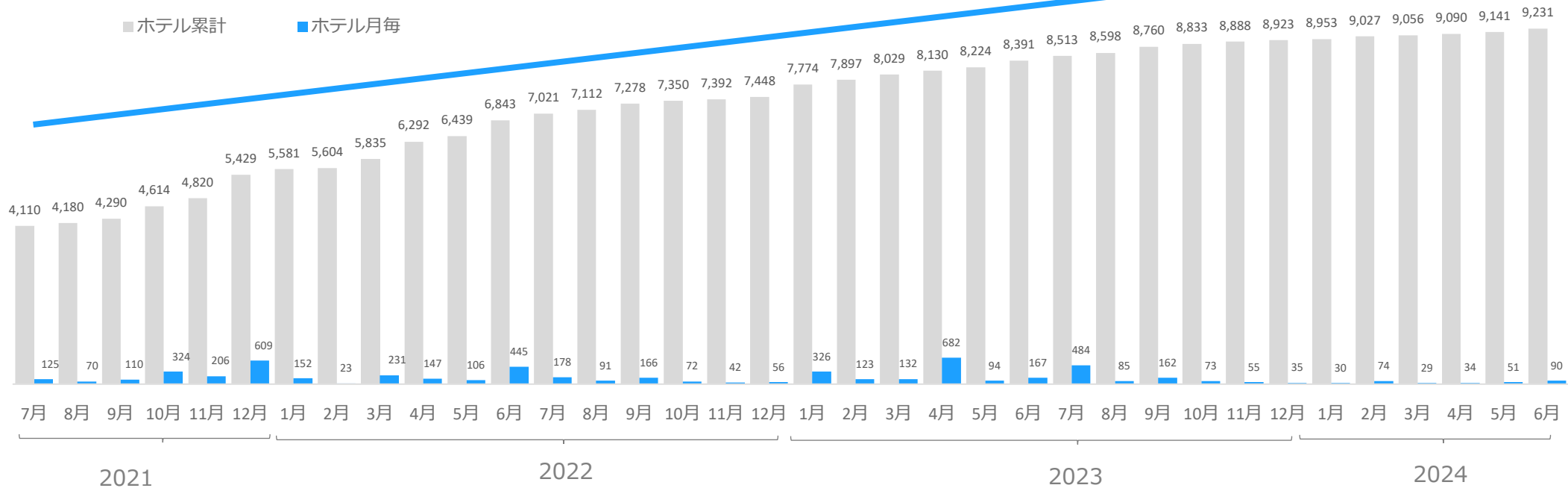


skyticket  
by ADVENTURE

- ✓ ニーズの高いハワイ路線を提供している、ハワイアン航空とNDC規格を通じた**直接システム連携**を海外開発拠点を中心に実現
- ✓ 予約の完全自動化による**成約率の向上**、有料座席など顧客に最適なカスタマイズサービス提供（アンシェラリーサービス）により**中長期的な収益性向上**が見込まれる

ツアー・ホテル事業のテイクレートを改善する 直接契約施設数も継続増加中

9,231  
施設



(単位：件)

ブランド認知を高めるため、Youtube上でブランド動画広告を配信



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

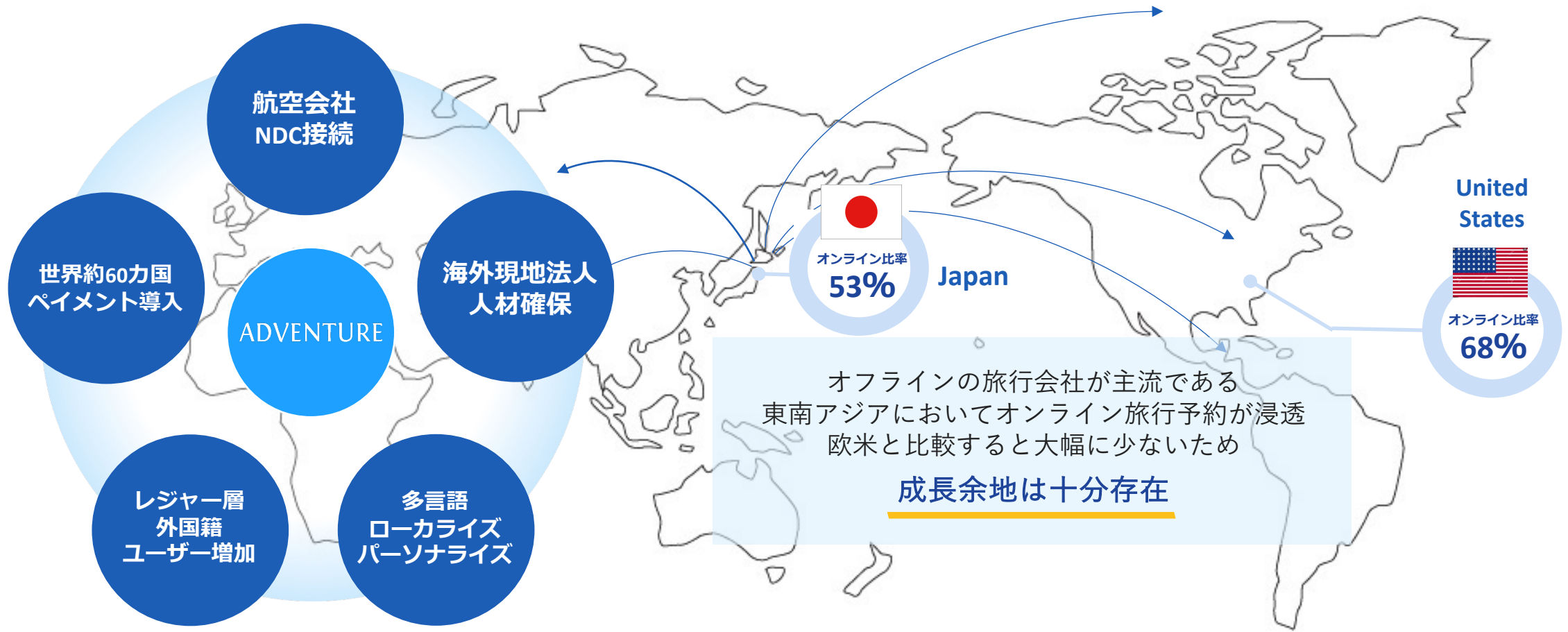
国内シェア  
大幅に拡大

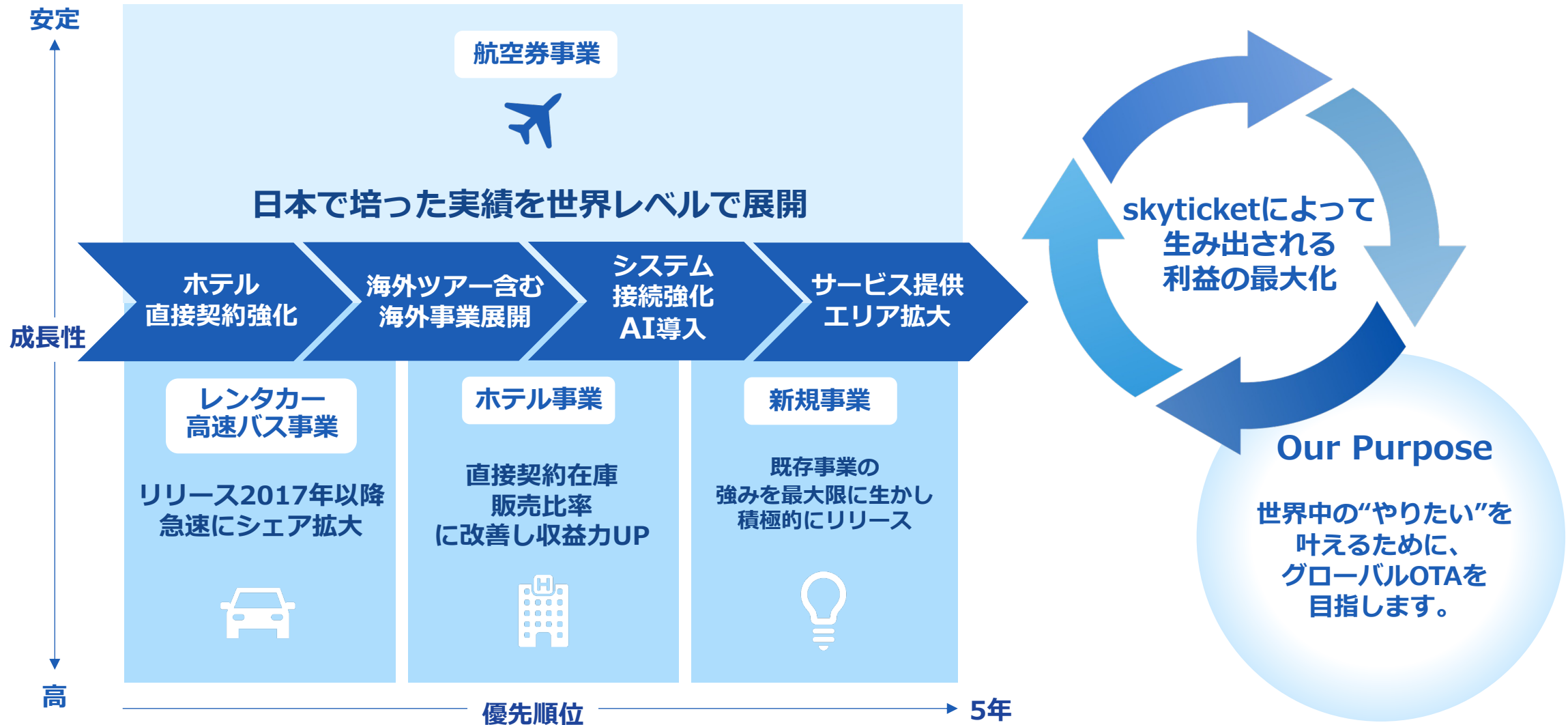
東南アジアに  
留まらず世界  
へ進出



- ✦ 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

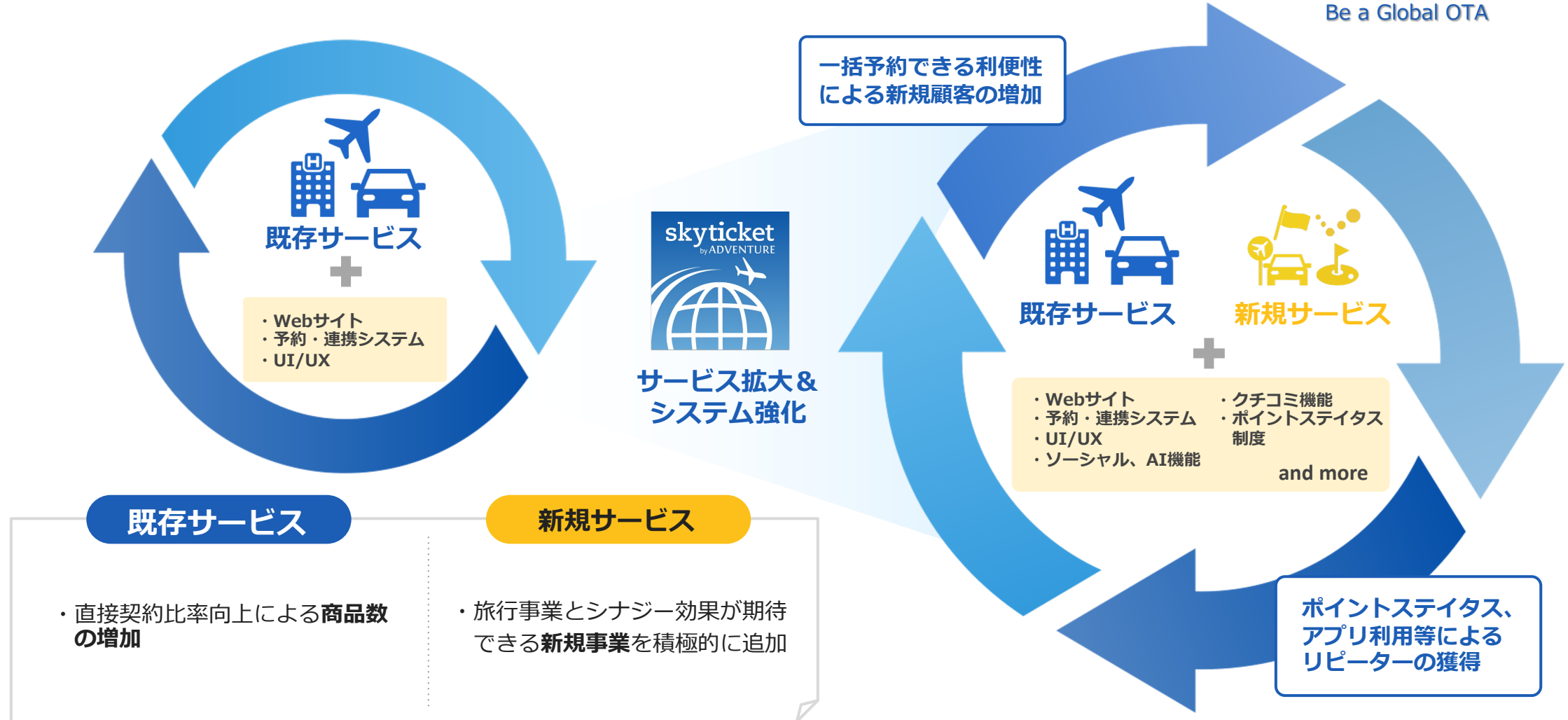
日本市場で培ったサービス・ノウハウを活用し、アジアからグローバルへと旅行領域展開を図る







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)

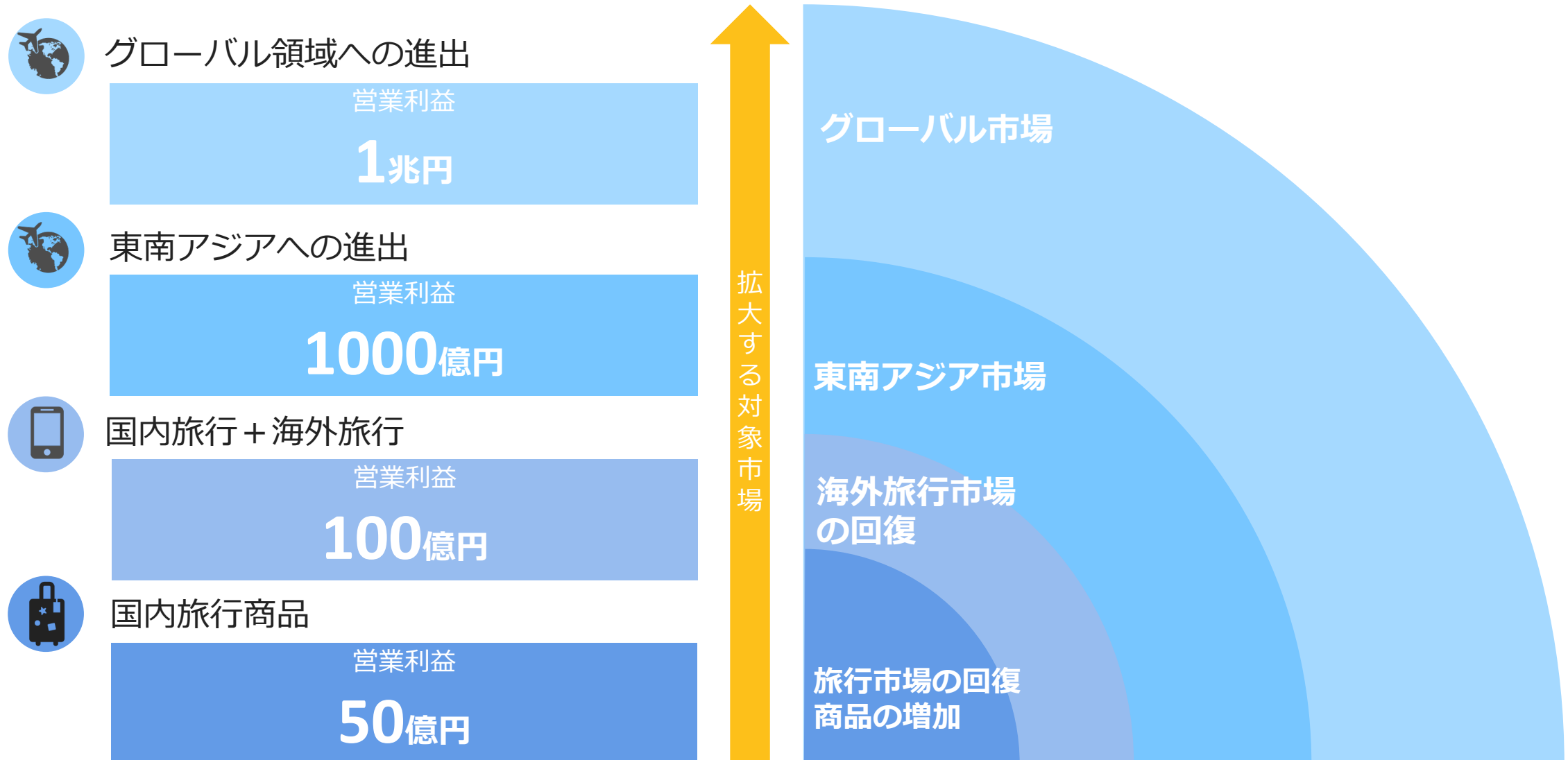
Be a Global OTA



来期はPMIの継続的な推進により、今期のM&A関連投資からの利益回収を目指す期とする

<b>FY2025 通期方針</b>	<b>PMIの継続により、航空券以外の成長事業でも利益回収強化</b>
------------------------	-------------------------------------

	業績予想（通期）
収益	234-260億円
営業利益	21-30億円
税引前利益	20-29億円
当期利益	12-17億円
親会社の所有者に 帰属する 四半期利益	13-18億円



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—

## 子会社連結に伴いのれんが増加

	2023. 4Q	2024. 4Q	増減（率）
<b>流動資産</b>	20,464	24,008	17%
現金及び現金同等物	14,004	17,007	21%
<b>非流動資産</b>	3,077	5,726	86%
のれん	612	2,986	388%
<b>資産合計</b>	23,541	29,735	26%
<b>流動負債</b>	8,805	10,175	16%
<b>非流動負債</b>	3,373	7,480	122%
<b>負債合計</b>	12,178	17,655	45%
<b>資本合計</b>	11,363	12,079	6%
<b>負債及び資本合計</b>	23,541	29,735	26%
<b>親会社所有者帰属持分比率</b>	48.3%	37.2%	-

(単位：百万円)

	2023. 4Q	2024. 4Q	増減（率）
収益	20,027	22,391	12%
営業総利益	14,704	15,071	2%
販売費及び一般管理費	11,825	13,517	14%
うち広告宣伝費	7,804	8,564	10%
営業利益	2,900	1,547	▲47%
当期利益	1,826	694	▲62%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,826	750	▲59%

(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	24,815	900	420	3,539	552	▲ 492	29,735
(対前4Q比増減率)	16%	11%	12%	-	-	▲154%	26%
負債合計	14,449	323	259	1,378	465	780	17,655
(対前4Q比増減率)	33%	6%	10%	-	-	6%	45%
内有利子負債	7,037	29	-	500	150	▲ 150	7,566
(対前4Q比増減率)	141%	▲3%	-	-	-	-	157%
資本（純資産）	10,366	576	160	2,161	87	▲ 1,272	12,079
(対前4Q比増減率)	▲2%	14%	14%	-	-	▲860%	6%

※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月期累計	当社	ラド観光	TET	旅工房	AYABEX	連結調整等	合計
収益	16,648	2,417	32	1,722	1,535	33	22,391
(前期比増減率)	▲7%	18%	▲21%	-	-	▲72%	12%
営業利益	1,814	119	29	▲185	182	▲413	1,547
(前期比増減率)	▲23%	▲10%	▲24%	-	-	-	▲47%
2023年6月期累計	当社	ラド観光	TET	旅工房	AYABEX	連結調整等	合計
収益	17,814	2,049	41	0	0	121	20,027
営業利益	2,370	132	39	0	0	358	2,900

※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	旅行事業		投資事業		調整		合計	
	前期	当期	前期	当期	前期	当期	前期	当期
収益	19,936	22,428	91	▲ 36	-	-	20,027	22,391
(前期比増減率)		13%		-		-		12%
営業総利益	14,612	15,107	91	▲ 36	-	-	14,704	15,071
(前期比増減率)		3%		-		-		2%
販売費及び一般管理費	11,825	13,517	0	0	-	-	11,825	13,517
(前期比増減率)		14%		-		-		14%
うち広告宣伝費	7,804	8,564	0	0	-	-	7,804	8,564
(前期比増減率)		10%		-		-		10%
営業利益	2,808	1,583	91	▲ 36	-	-	2,900	1,547
(前期比増減率)		▲44%		-		-		▲47%

(単位：百万円)

	取扱高	収益	営業総利益	営業利益
2024 4Q	19,909	3,900	3,376	251
2023 4Q	22,747	4,611	3,464	164
前年同期比	▲12%	▲15%	▲3%	53%
2024 4Q 累計	82,064	16,648	13,781	1,814
2023 4Q 累計	80,879	17,814	13,741	2,376
前年同期比	1%	▲7%	0%	▲24%

※旅行事業のみの数値

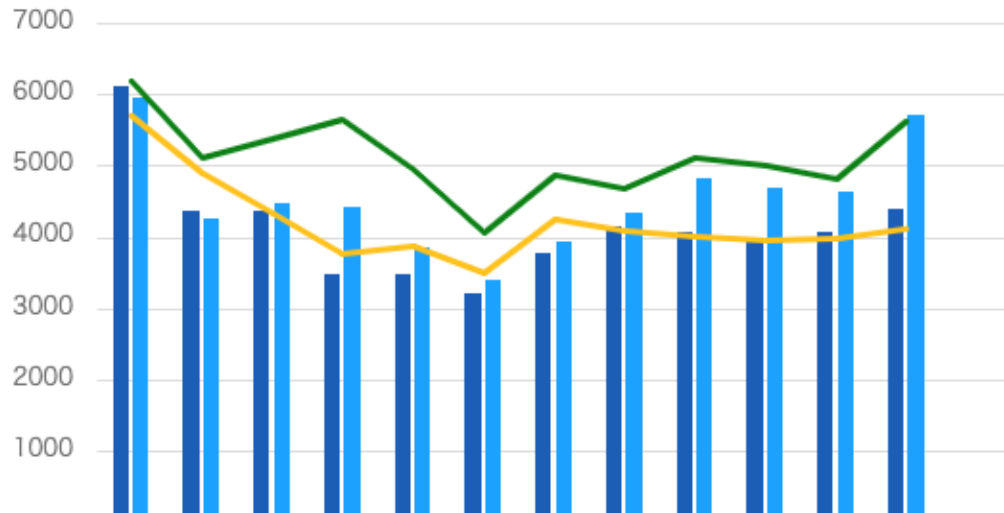
(単位：百万円)

2024年6月期	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	49,409	11,653	3,601	8,295	5,284	3,277	543	82,064
(前期比増減率)	▲9%	61%	▲4%	26%	30%	▲23%	19%	1%
収益	10,280	814	247	942	748	3,277	337	16,648
(前期比増減率)	▲6%	57%	▲34%	26%	26%	▲23%	▲4%	▲7%

2023年6月期	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
収益	10,968	519	375	747	596	4,255	352	17,814

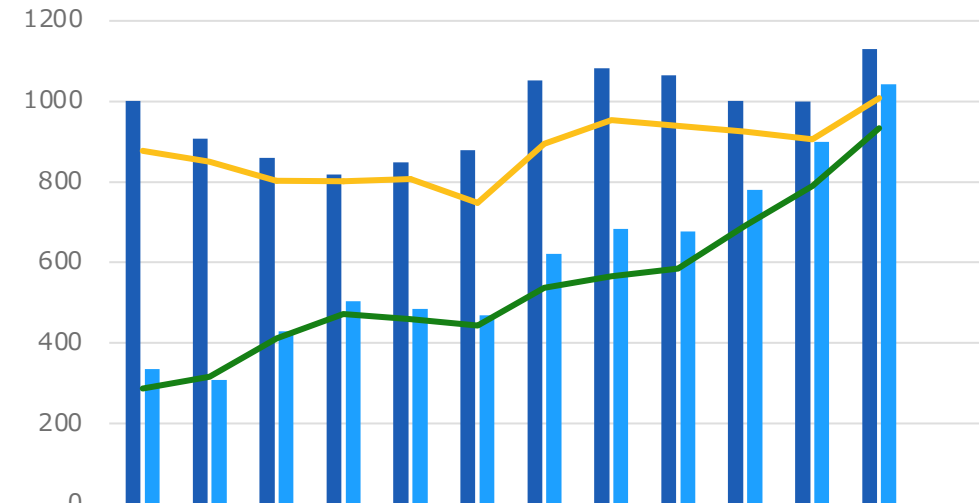
※ツアーはグロス計上のため取扱高=収益。粗利は10%程度。  
(単位:百万円)

国内航空券



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期 累計
国内航空券 取扱高	6117	4371	4367	3467	3480	3203	3779	4141	4063	3965	4061	4389	49,409
国内航空券 前期取扱高	5940	4265	4477	4428	3848	3395	3947	4337	4836	4683	4646	5704	54,513
国内航空券 申込件数	163	140	124	108	111	100	122	117	115	113	114	118	1,451
国内航空券 前期申込件数	177	146	154	162	142	116	139	134	146	143	138	161	1,762

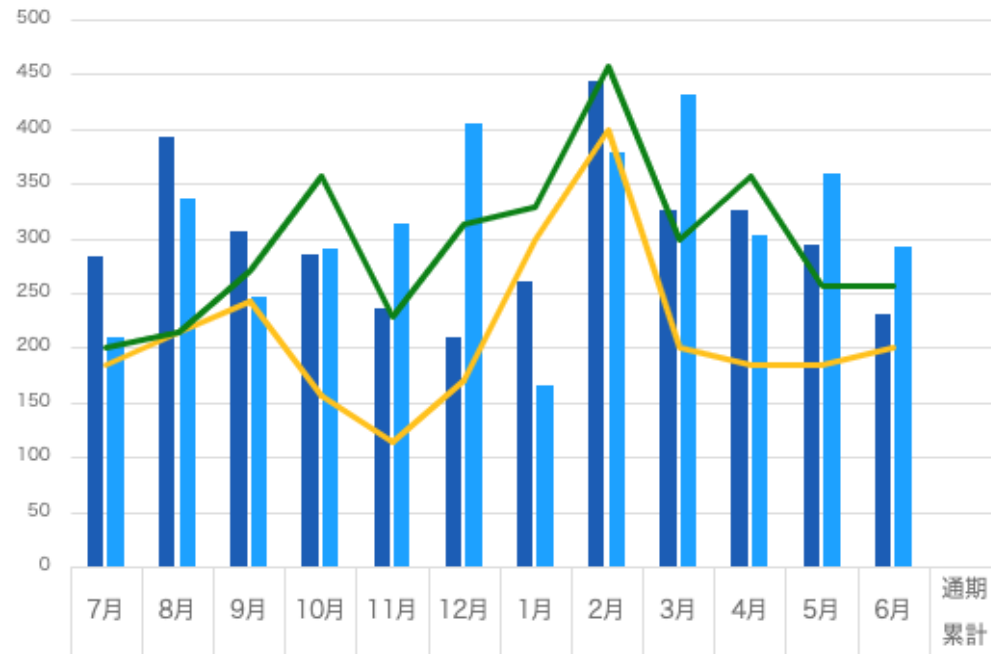
海外航空券



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期 累計
海外航空券 取扱高	1002	908	860	819	849	879	1052	1083	1065	1002	1000	1130	11,653
海外航空券 前期取扱高	335	308	429	503	485	469	621	683	677	780	899	1042	7,237
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	9.24	9.06	10.08	105
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	64

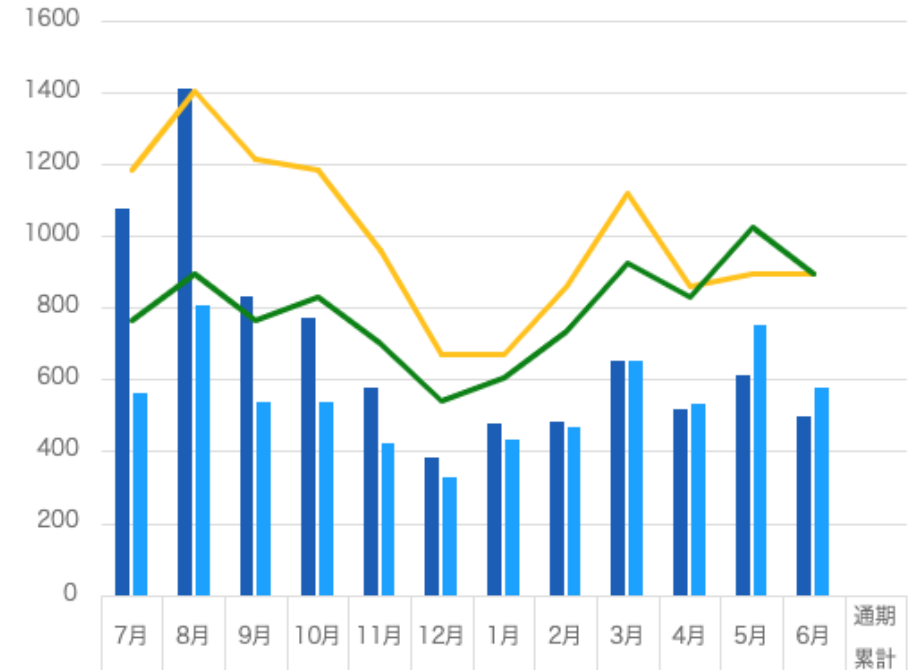
(取扱高単位：百万円)  
(申込件数単位：千件)

ホテル



■ ホテル 取扱高	283	392	306	285	236	210	260	444	325	326	295	231	3,601
■ ホテル 前期取扱高	210	336	247	291	313	405	165	378	432	303	360	292	3,736
■ ホテル 申込件数	13	15	17	11	8	12	21	28	14	13	13	14	185
■ ホテル 前期申込件数	14	15	19	25	16	22	23	32	21	25	18	18	252

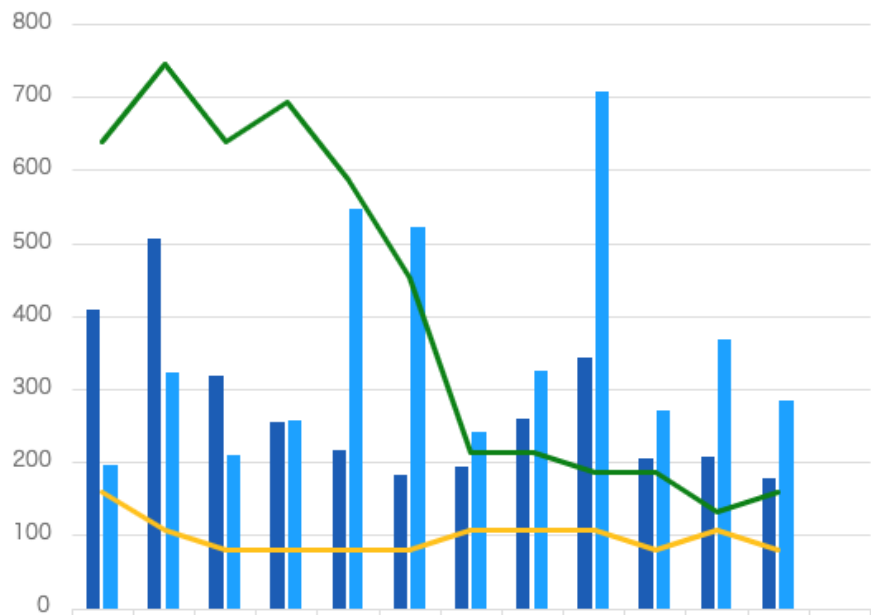
レンタカー



■ レンタカー 取扱高	1078	1411	831	774	579	380	476	484	653	516	613	496	8,295
■ レンタカー 前期取扱高	560	809	537	536	423	326	431	465	653	533	752	576	6,606
■ レンタカー 申込件数	37	44	38	37	30	21	21	27	35	27	28	28	378
■ レンタカー 前期申込件数	24	28	24	26	22	17	19	23	29	26	32	28	303

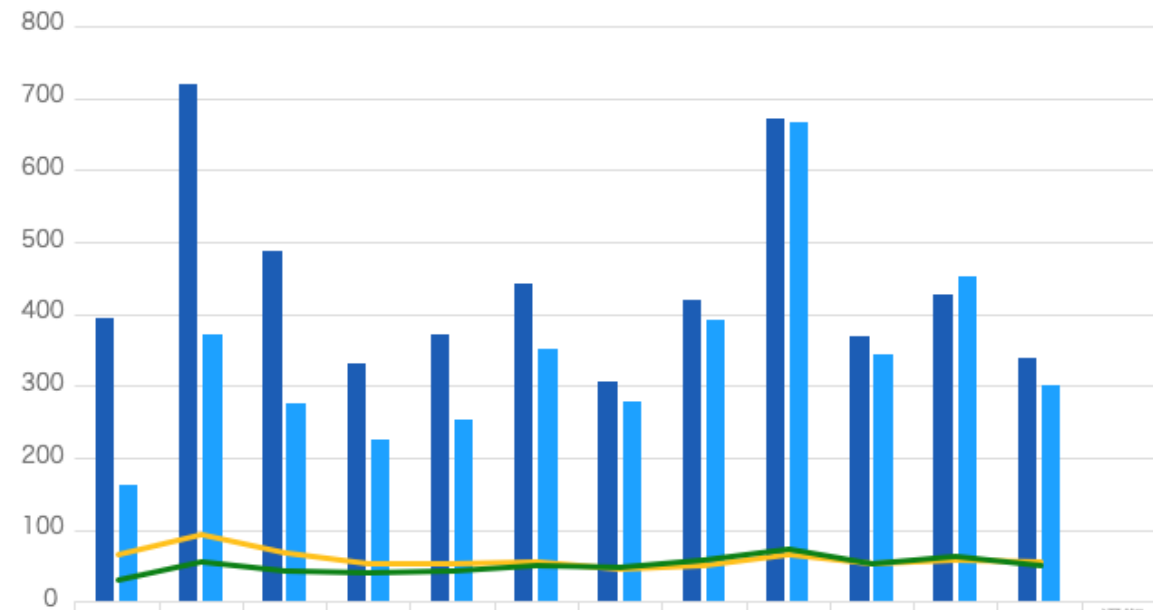
(取扱高単位：百万円)  
(申込件数単位：千件)

ツアー



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期 累計
■ ツアー 取扱高	409	505	319	255	216	183	193	260	342	206	208	177	3,277
■ ツアー 前期取扱高	195	322	210	256	546	522	241	325	708	270	368	285	4,255
— ツアー 申込件数	6	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	48
— ツアー 前期申込件数	24	28	24	26	22	17	8	8	7	7	5	6	188

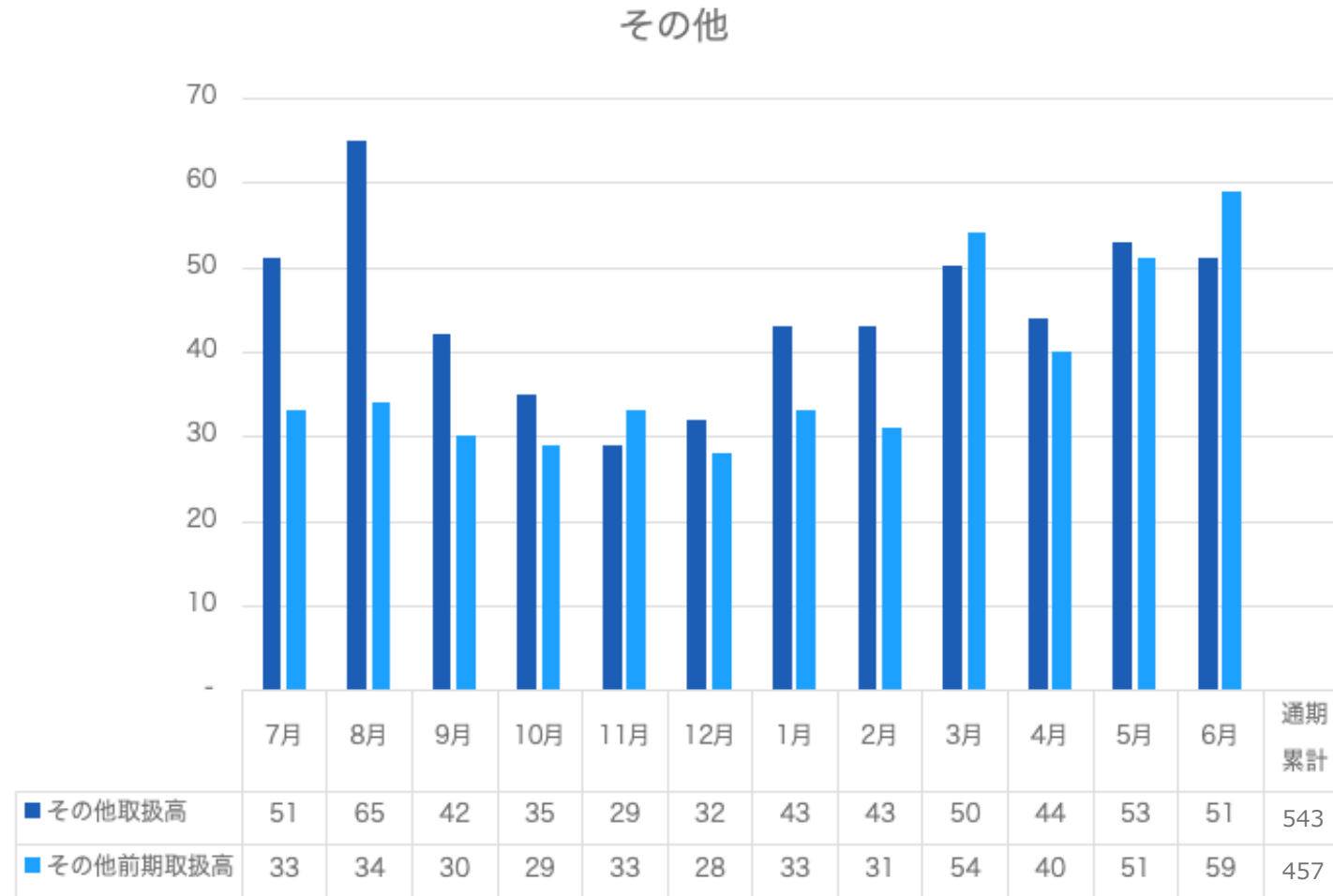
高速バス



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	通期 累計
■ 高速バス 取扱高	393	719	487	330	372	443	307	420	672	370	428	339	5,284
■ 高速バス 前期取扱高	163	371	275	224	252	352	279	391	667	343	451	300	4,075
— 高速バス 申込件数	67	94	70	54	54	56	45	51	67	53	59	55	731
— 高速バス 前期申込件数	31	55	44	42	44	52	49	59	75	53	63	51	624

(取扱高単位：百万円)  
(申込件数単位：千件)





※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）

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



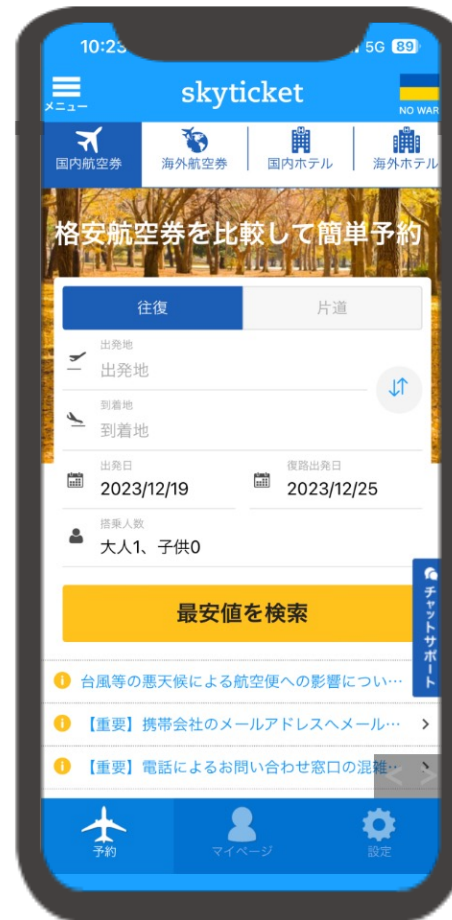
## 低価格帯商品の 総合予約プラットフォーム

### 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

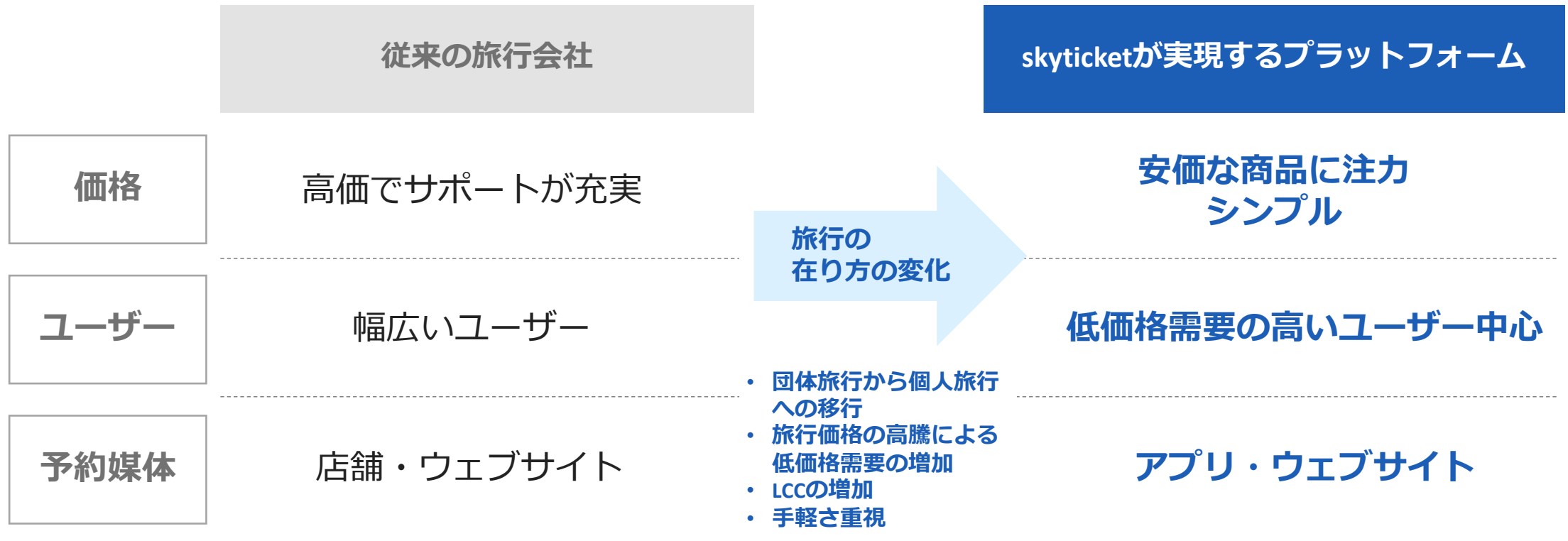
予約成約に対するクライアントからの成果報酬

- 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

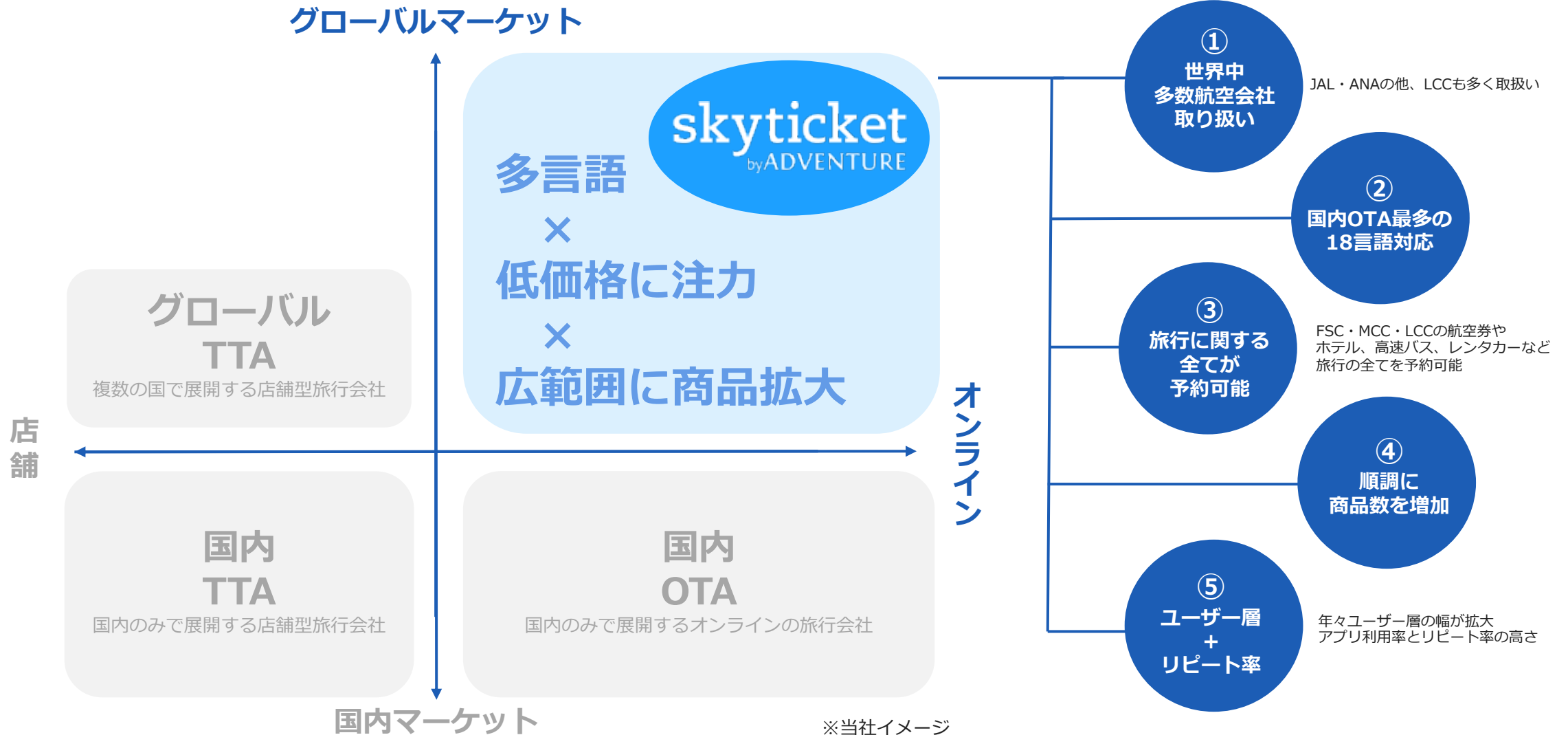


※一部直接契約以外も含む  
※一部お客様からの手数料を含むサービス有

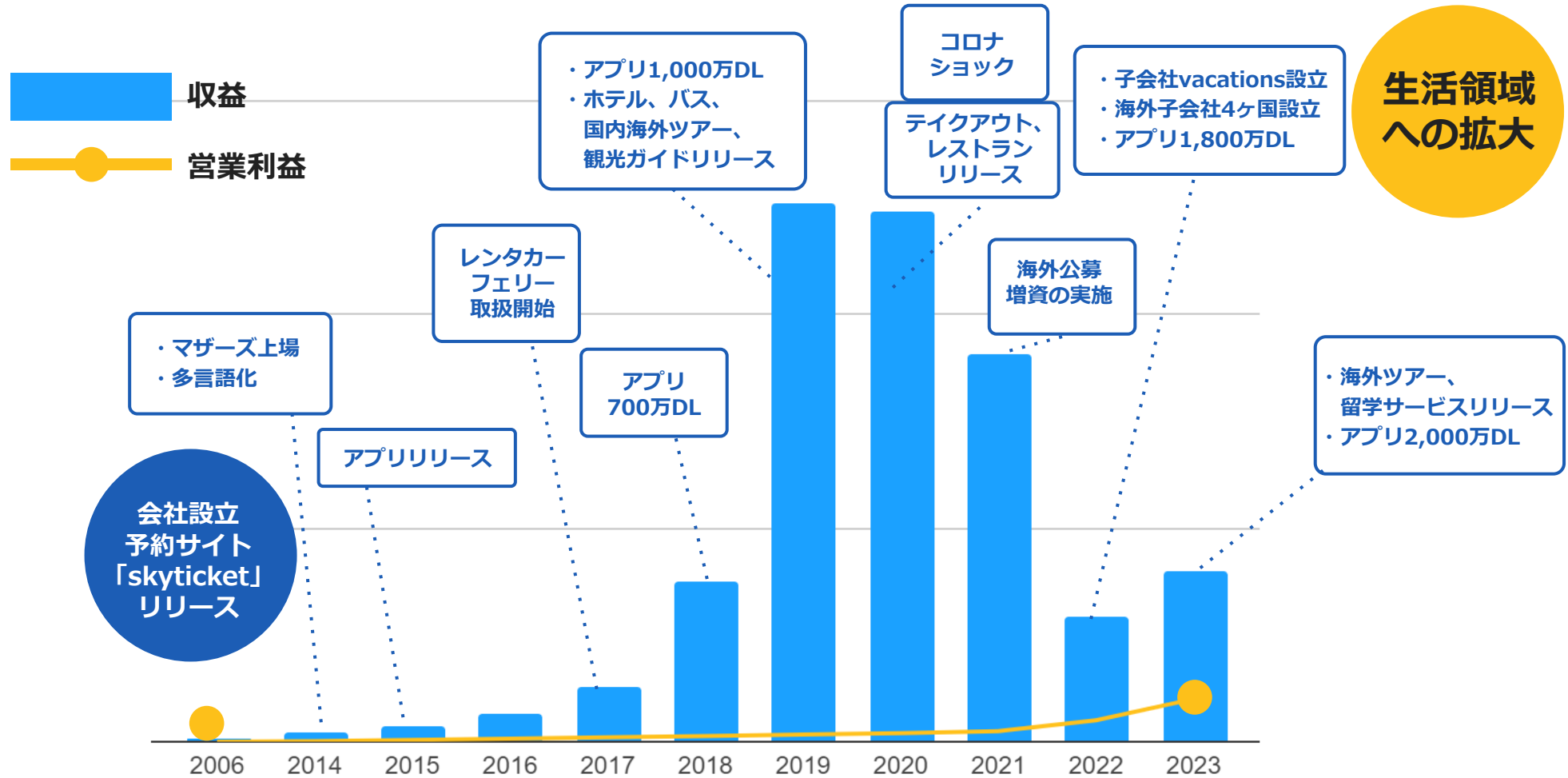
## 低価格帯商品の総合予約プラットフォームとしてポジションを確立



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**

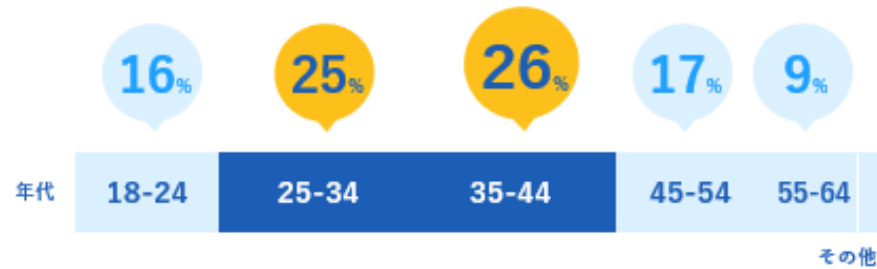


※売却前連結子会社分を含む

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



✓ 25-44才の割合が全体の51%

ユーザーの男女比



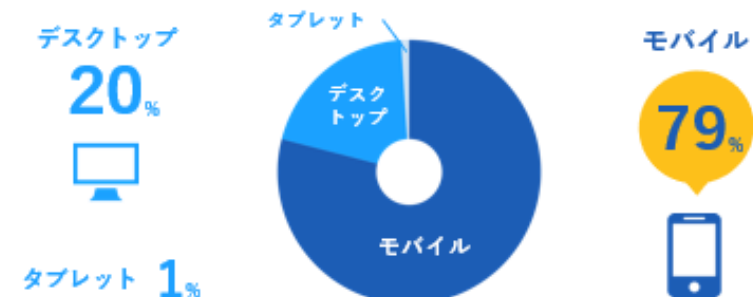
✓ 男性の割合が全体の56%

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



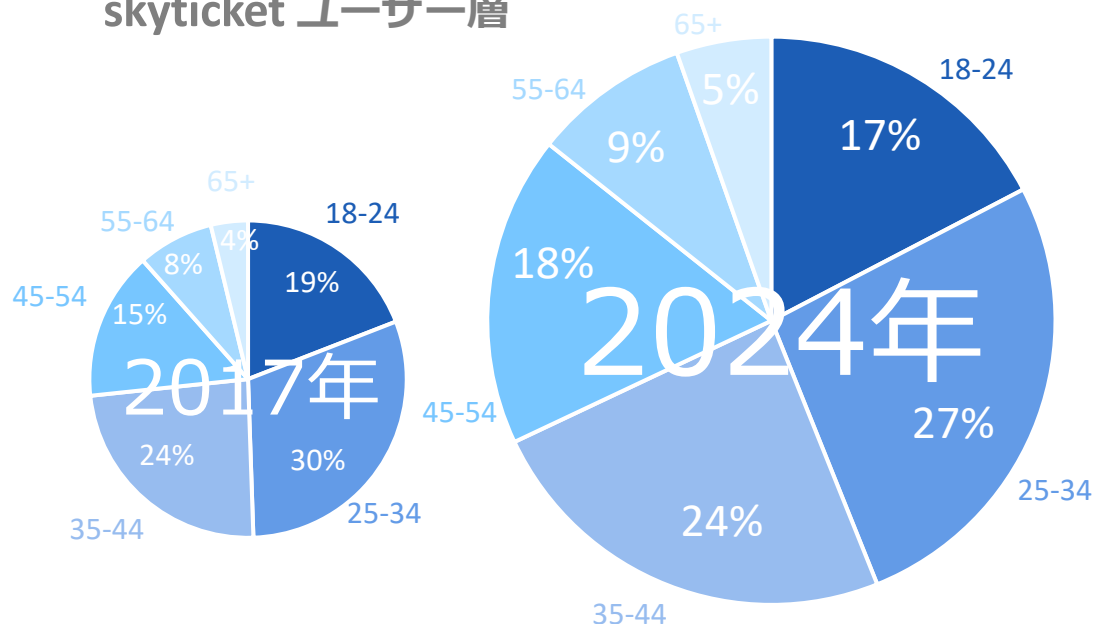
✓ モバイル(スマートフォン)での閲覧が全体の79%



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



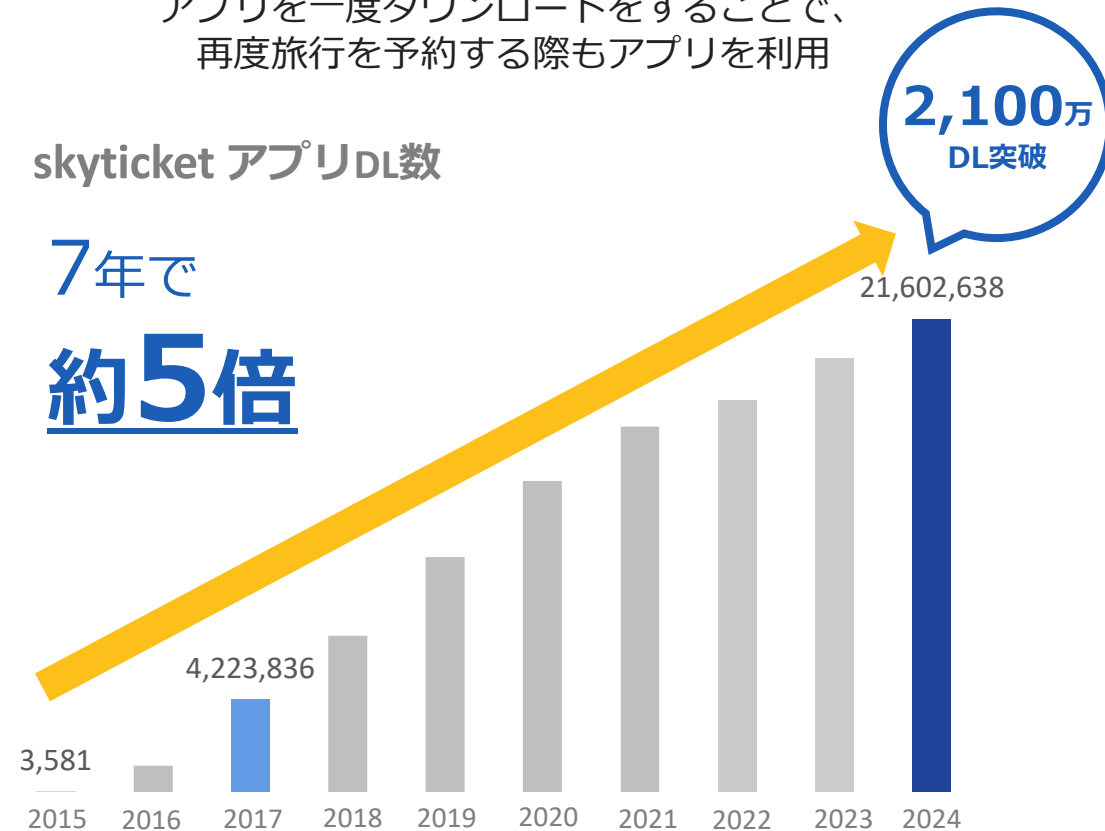
※2017年6月期・2024年6月期のサイト訪問者データに基づく

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

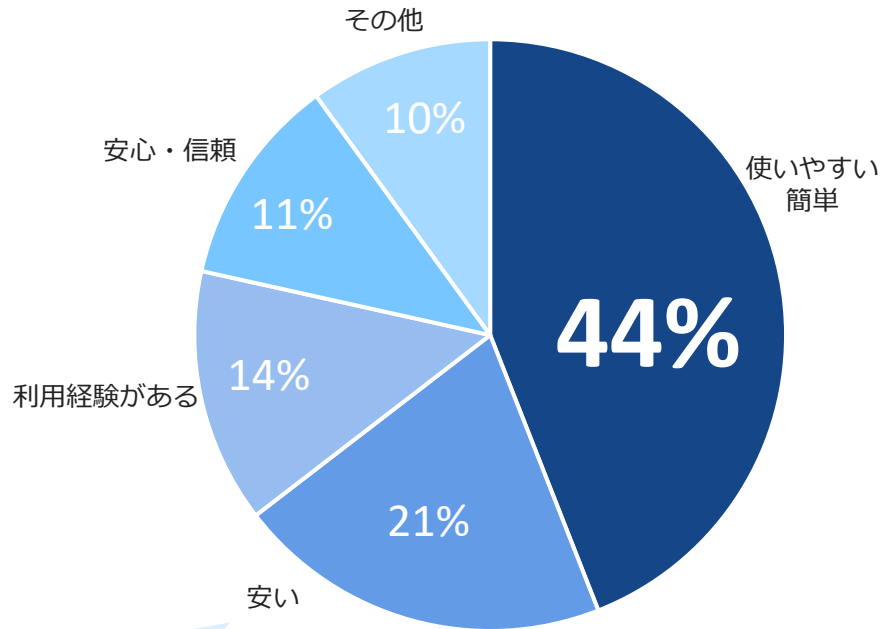
skyticket アプリDL数

7年で  
**約5倍**



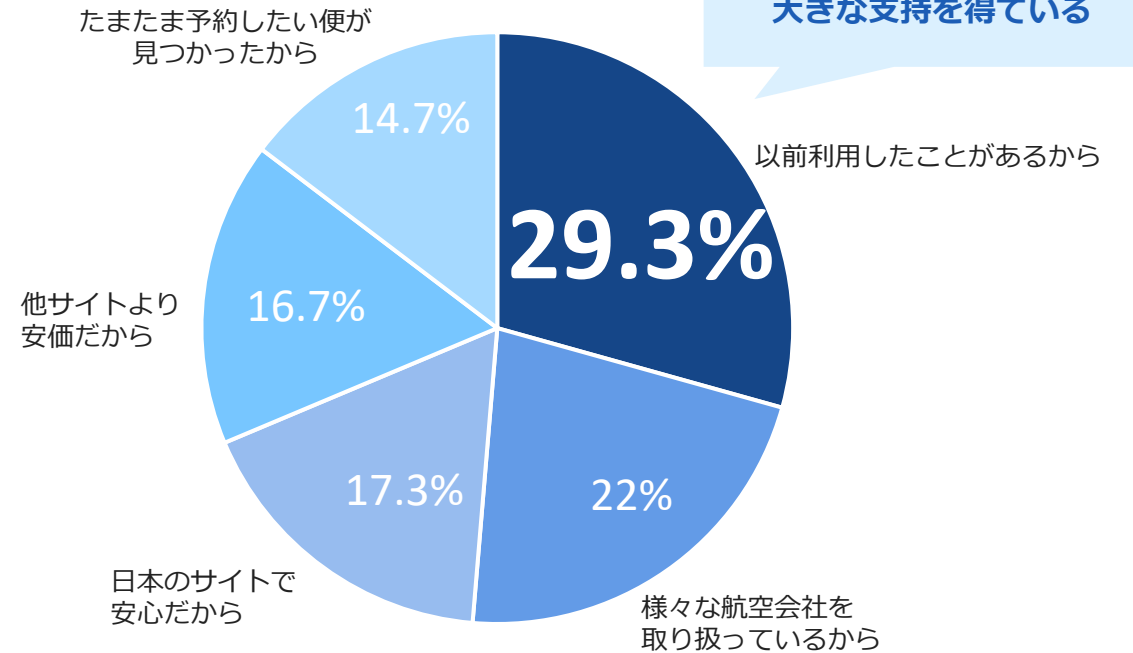
2,100万  
DL突破

### 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

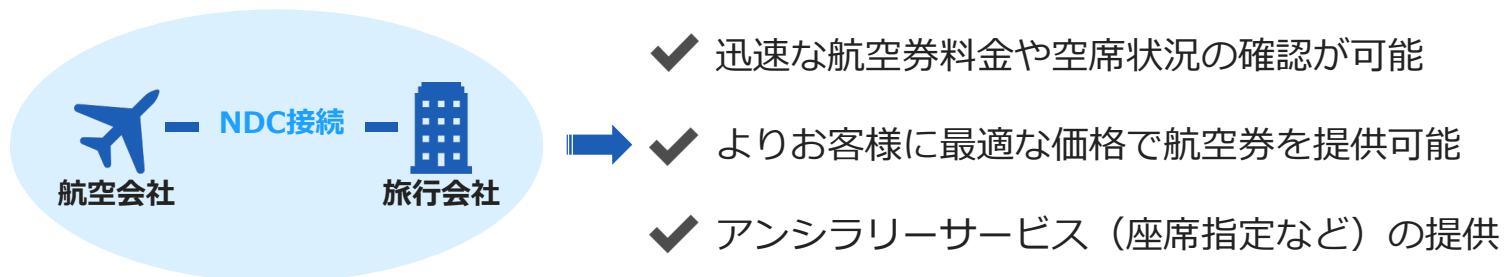
### 予約の理由



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）

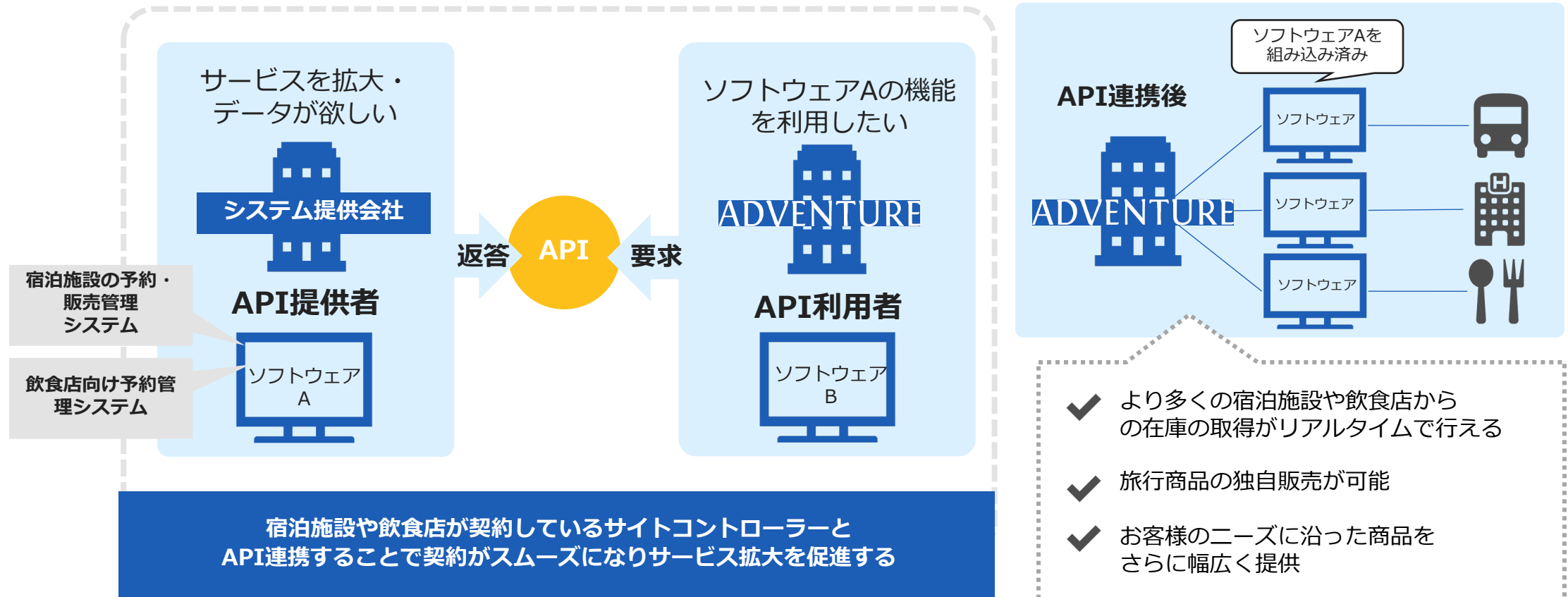
海外では主流であるNDC接続をいち早く取り入れ  
今後も積極的に契約社数を増加

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—

社名	株式会社アドベンチャー
本社・支社情報	<p>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</p> <p>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</p>
設立	2006年12月21日
資本金	4,072,778 千円（2024年6月30日現在）
従業員数	連結：524人， 単体：126人（アルバイトは除く）（2024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

## 2024年6月期連結業績

<p>収益</p> <p><b>223</b>億円</p>	<p>営業利益</p> <p><b>15</b>億</p>	<p>親会社の所有者に 帰属する当期利益</p> <p><b>7.5</b>億</p>	<p>アプリダウンロード数</p> <p><b>2,100</b>万DL突破</p> <p>※2024年6月30日時点</p>
-------------------------------	-------------------------------	---	---

(株)アドベンチャー

ADVENTURE



※2024/8/13時点。7/1取得と記載ある企業は株式取得により7/1連結子会社化

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。