

ADVENTURE

日本初のグローバルLOTAへ

2022年6月期第1四半期 決算説明資料

株式会社 アドベンチャー
(証券コード:6030)



1. グループ概要

2. ハイライト

3. 連結業績

4. 今後の戦略

5. Appendix

1. グループ概要

ADVENTURE

日本初のグローバルLOTAへ

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	557,183千円（2021年6月30日現在）
従業員数	144人（アルバイトは除く）
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

KPIハイライト（2021年6月期連結実績）

収益	営業利益	当期利益	アプリダウンロード数
362 億円	9億8300 万円	8億4400 万円	1600 万DL突破

グループ概要

ハイライト

連結業績

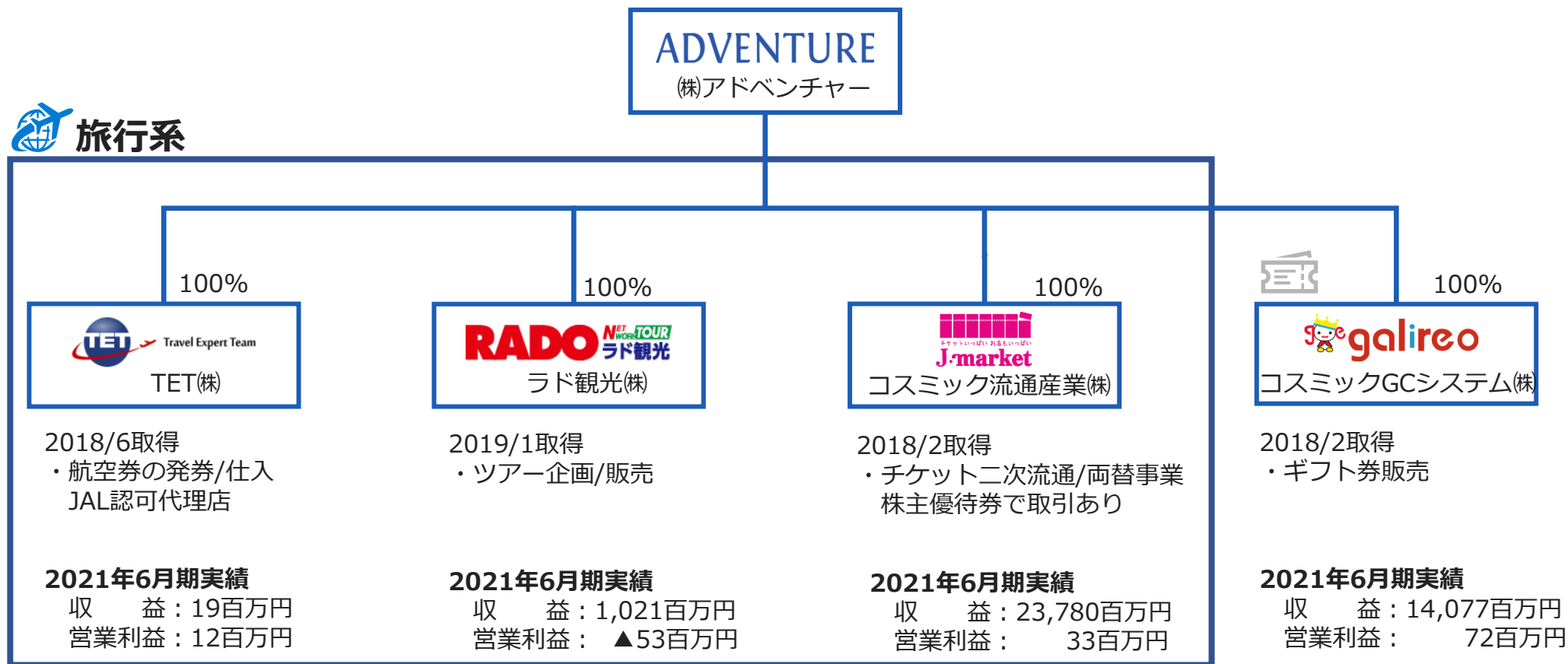
今後の戦略

Appendix

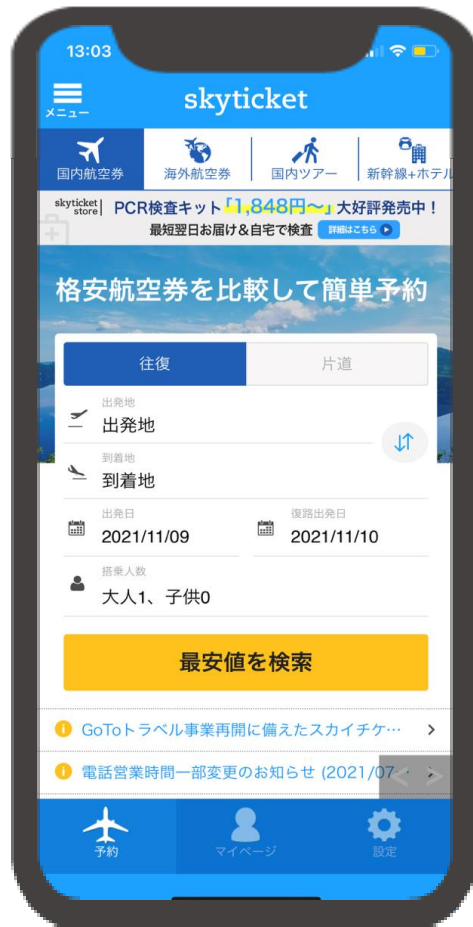
1. グループ概要

ADVENTURE

日本初のグローバルOTAへ



※実質稼働中の子会社のみ記載



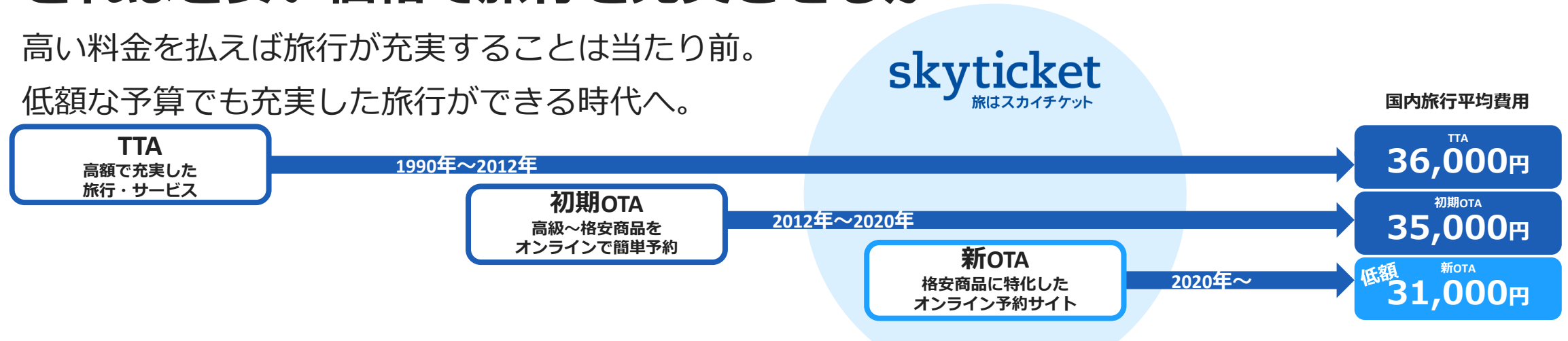
低価格帯商品の総合予約プラットフォーム

節約思考のユーザーを
ターゲットに
低価格帯商品に
フォーカス

インターネット・
スマホユーザー層
の拡大に伴い
従来の広告から
SNS広告を利用した
アプリ広告
へシフト

どれほど安い価格で旅行を充実させるか

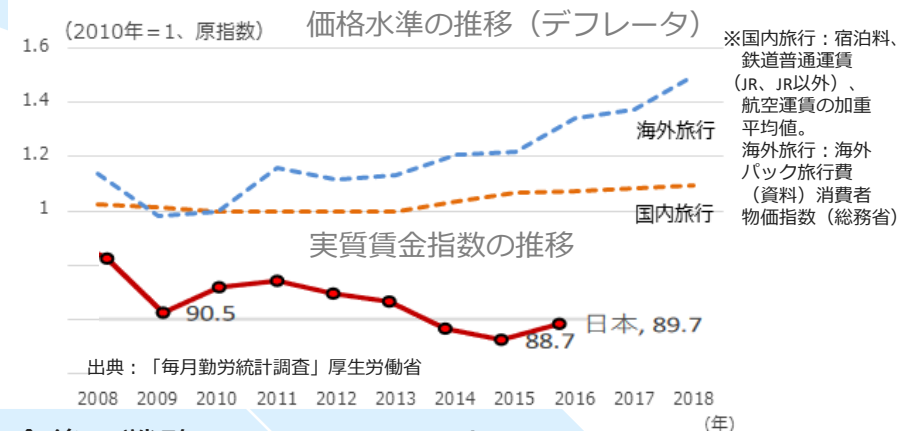
高い料金を払えば旅行が充実することは当たり前。
 低額な予算でも充実した旅行ができる時代へ。



所得格差が大きくなっている上に労働賃金減少は先進国で日本だけ

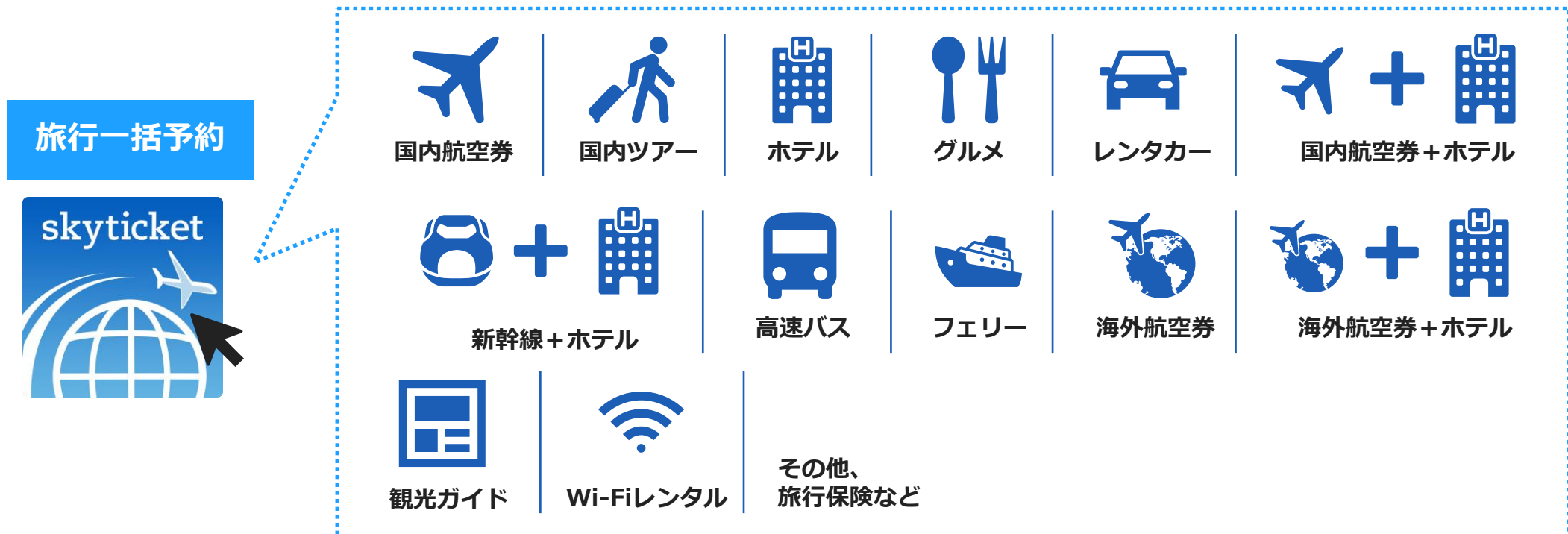
2004年・2010年比較で20代から40代で差が広がっており、労働賃金が2年連続で減少中。
 低所得者が増加傾向にあるにもかかわらず、旅行価格が上昇している。

今後さらに低価格帯の旅行商品需要が増加すると考えられる。



■ アドベンチャー旅行事業

航空券の予約・販売からスタートした旅行予約サイト「**skyticket**」を運営
総合的な予約のプラットフォームを目指し、ホテル、レンタカー、高速バス、フェリー、Wi-Fiレンタル、
旅行パッケージ商品とそのサービス範囲を拡大し続けている

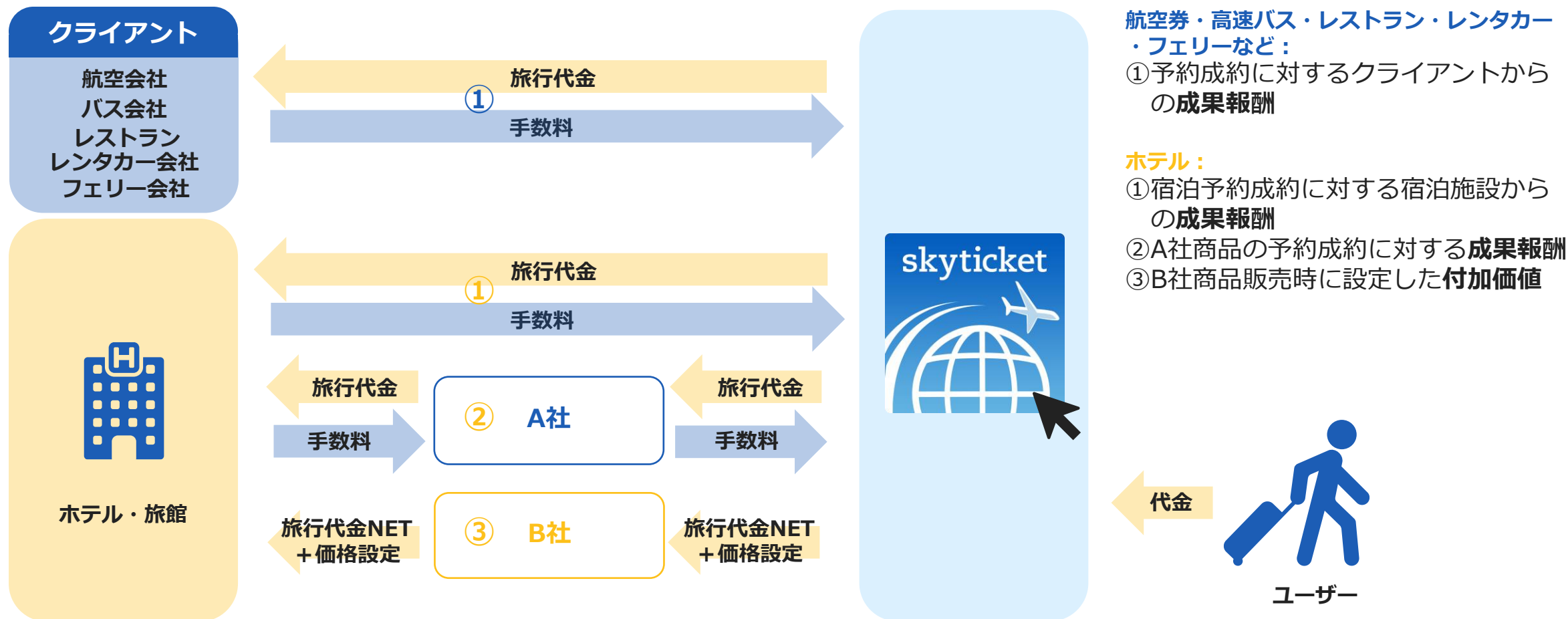


1. グループ概要

ADVENTURE

日本初のグローバルOTAへ








■ 収益構造



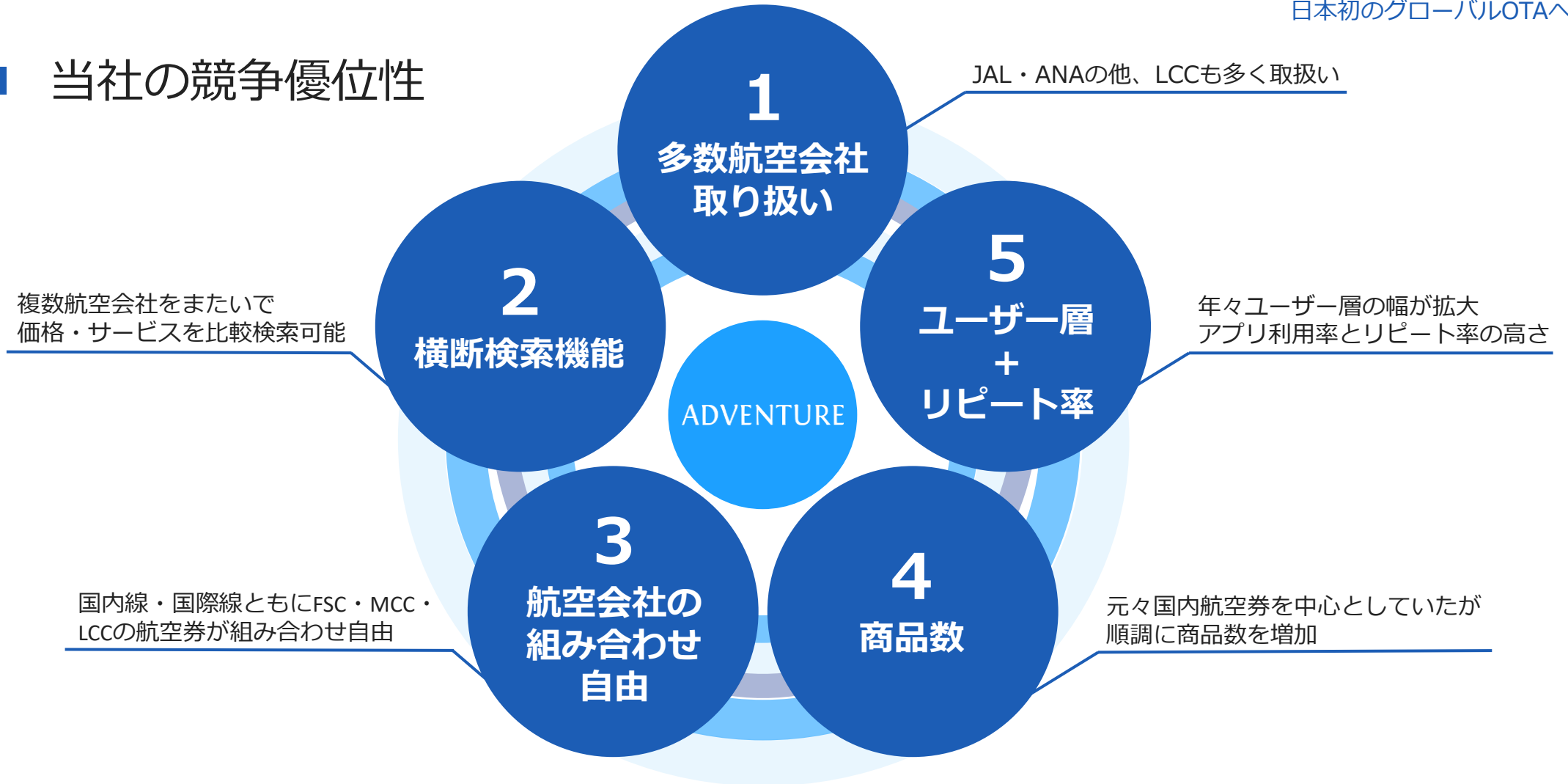
航空券・高速バス・レストラン・レンタカー・フェリーなど：
① 予約成約に対するクライアントからの**成果報酬**

ホテル：
① 宿泊予約成約に対する宿泊施設からの**成果報酬**
② A社商品の予約成約に対する**成果報酬**
③ B社商品販売時に設定した**付加価値**

■ サービス別テイクレイト

		2022年度 1Q時点	
	航空券	国内線 15%~25% 国際線 10%程度 キャンセル数によって変動	
	ツアー	募集型企画旅行は テイクレイトが100%のため、グロス計上 粗利率： 10%	 高速バス ①会社によって固定 ②段階手数料制
	ホテル	直接契約のホテル： 13% A社経由のホテル： 約6.5% B社経由のホテル： 付加価値	 レンタカー 段階手数料制
	グルメ	席のみ予約 180円 コース予約 10% テイクアウト予約 13%	 フェリー ①会社によって固定 ②段階手数料制

■ 当社の競争優位性



1. グループ概要

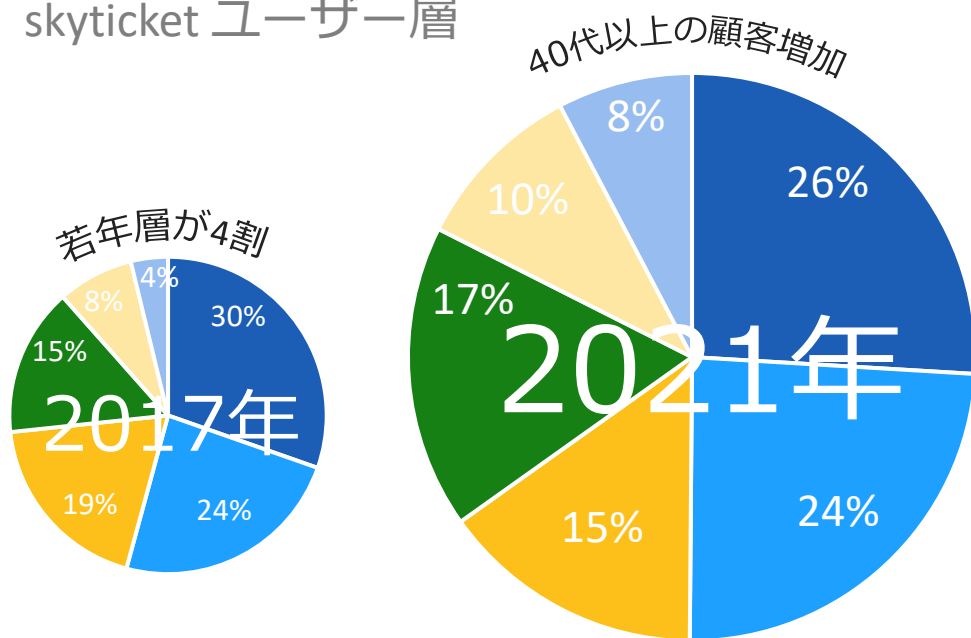
幅広いユーザー層へと変化

TTA利用者だった40代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

アプリ利用者増加に伴うリピート率の増加

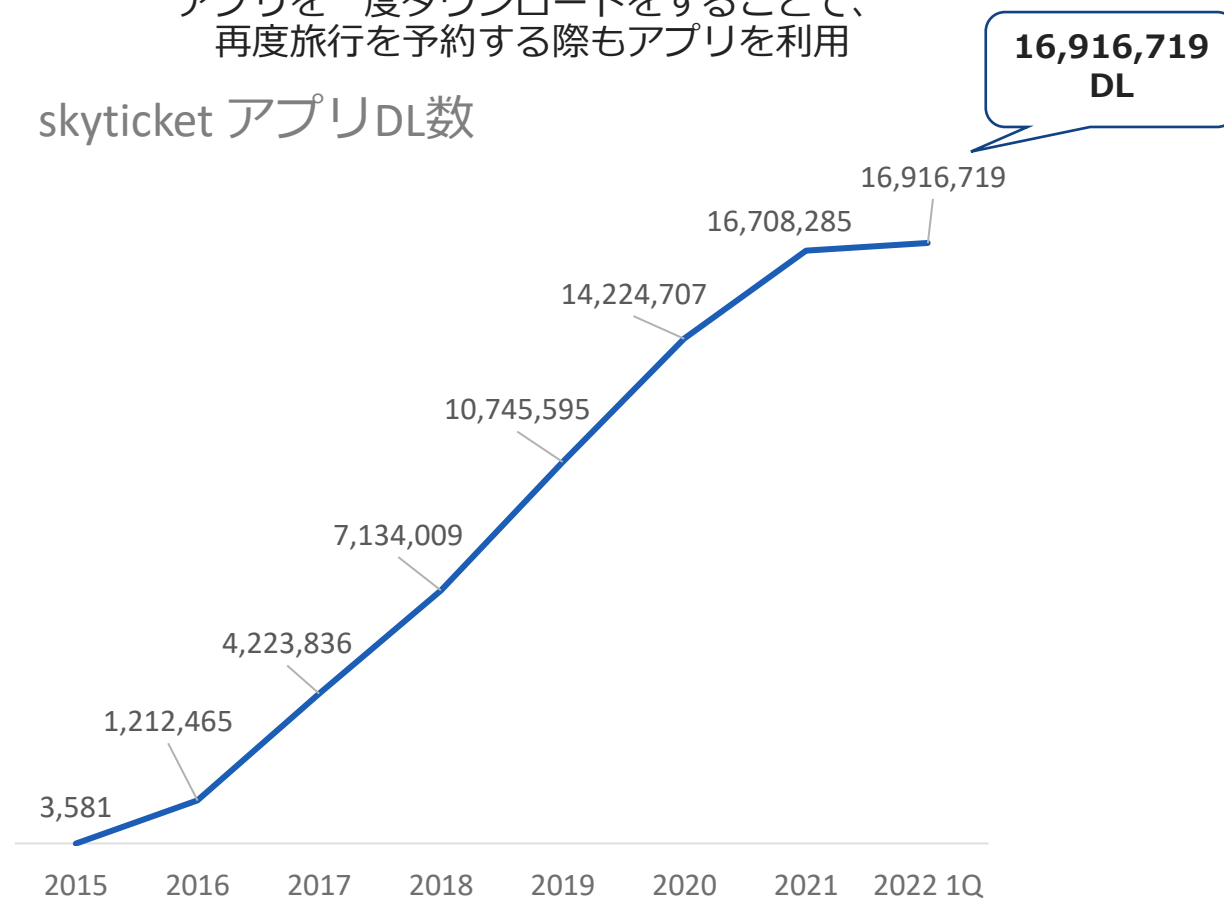
アプリを一度ダウンロードをすることで、再度旅行を予約する際もアプリを利用

skyticket ユーザー層



■ 25-34 ■ 35-44 ■ 18-24 ■ 45-54 ■ 55-64 ■ 65+
※2017年6月期・2021年6月期のサイト訪問者データに基づく

skyticket アプリDL数



グループ概要

ハイライト

連結業績

今後の戦略

Appendix

1. グループ概要

ADVENTURE

日本初のグローバルOTAへ

■ マーケティング

他社に比べアプリ広告への投資に注力

skyticket アプリ **1600万**DL達成

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

2021年6月期時点で1600万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)

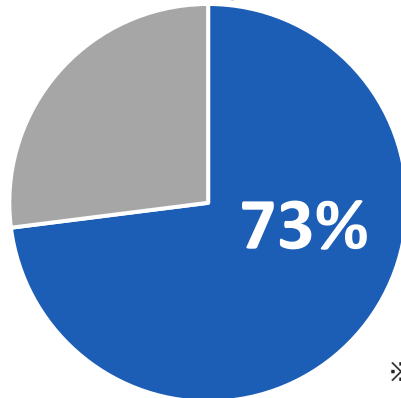
skyticketのサイトからアプリをインストールして予約いただくユーザー多数



- 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 粗利率の継続的な向上**
→アプリユーザーは積みあげ式で増加し続けるため粗利率が継続的に高まっていく

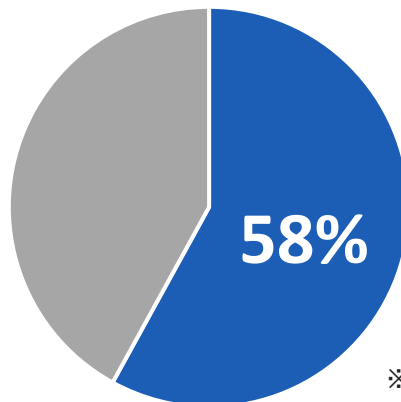
■ マーケティング

全世界の旅行者のうち
YouTubeで有力な旅行情報を収集している割合



※Think Travel APAC 2021より引用

APACの旅行者のうちアプリ利用を希望している割合



※Think Travel APAC 2021より引用

〈SNSにおけるアプリ広告の効果期待〉

- 旅行情報を収集する割合が多いYouTubeなどのSNSには旅行に興味があるユーザーが多く存在
- SNSにアプリ広告を出すことによりインストール数増加
- リピート率の向上につながる

〈アプリ利用を希望する理由〉

- いつでもどこでも使える
- より良い価格と商品を探せる
- 簡単に検索と購入ができる

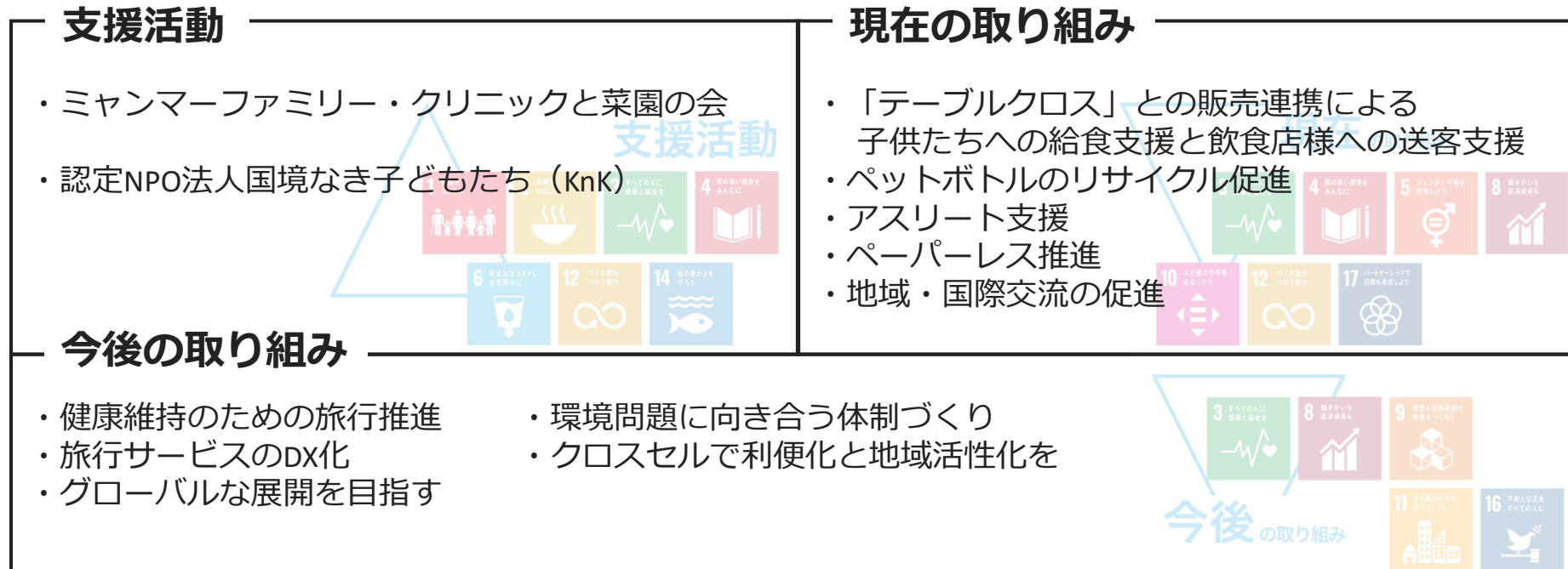
〈どこでアプリを見つけるのか？〉

- アプリの広告をYouTubeなどの動画で見る
- 友達や親戚からの紹介

※Think Travel APAC 2021より引用

■ SDGsへの取り組み

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



1. グループ概要

2. ハイライト

3. 連結業績

4. 今後の戦略

5. Appendix

- シンガポール航空・ユナイテッド航空とNDCにおけるダイレクト接続に関する販売契約締結



新流通規格“NDC” (New Distribution Capability)

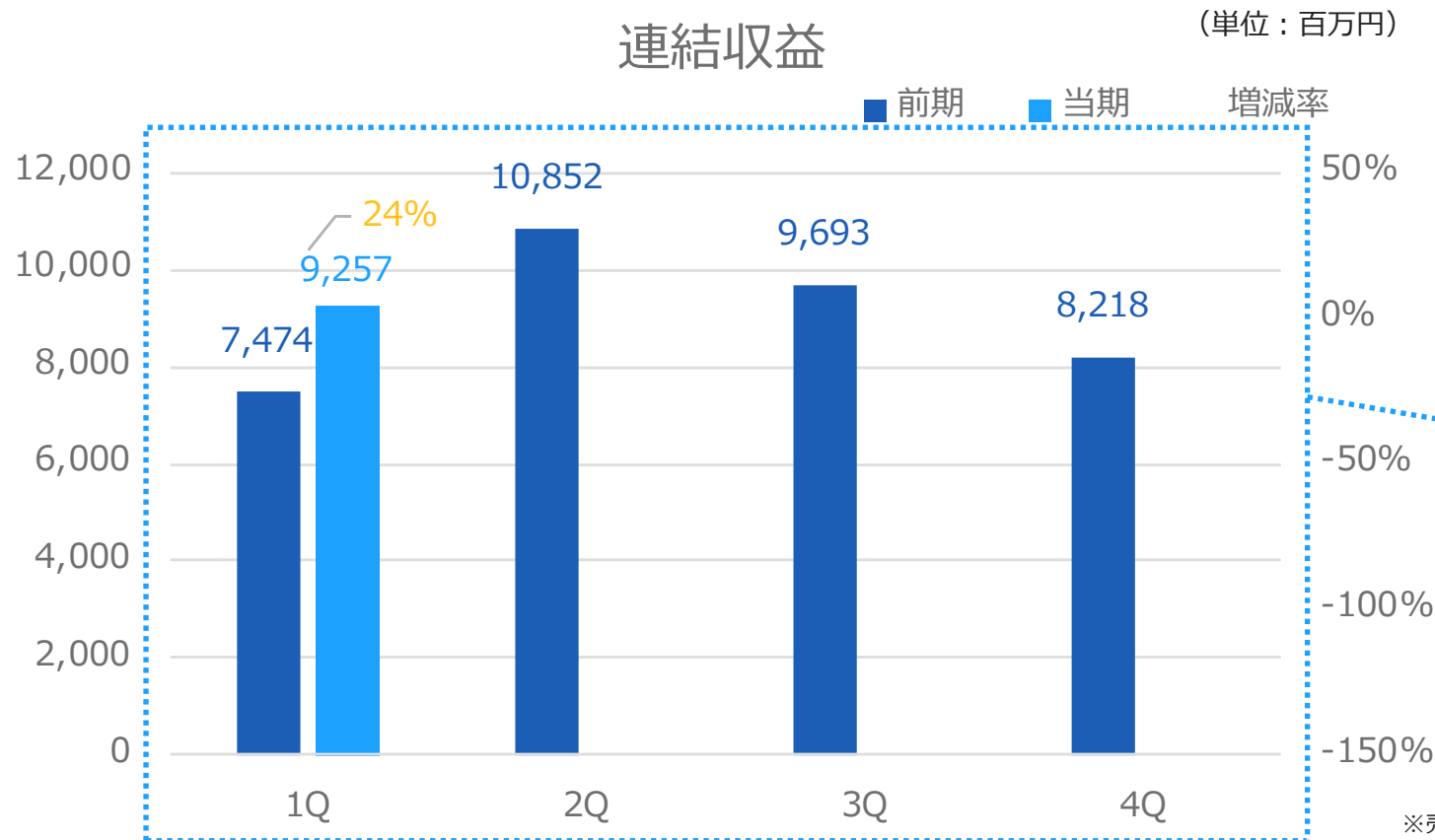
- ✓ 迅速な航空券料金や空席状況の確認が可能
- ✓ よりお客様に最適な価格で航空券を提供可能
- ✓ アンシラリーサービス（座席指定など）の提供

※NDC接続に関する詳細はp46を参照

- 連結収益・連結営業利益共に**大幅増収増益**
緊急事態宣言中にも関わらず、大幅増収増益
9月末の緊急事態宣言解除以降は、予約数急増
2Q以降の利益拡大の可能性が高い

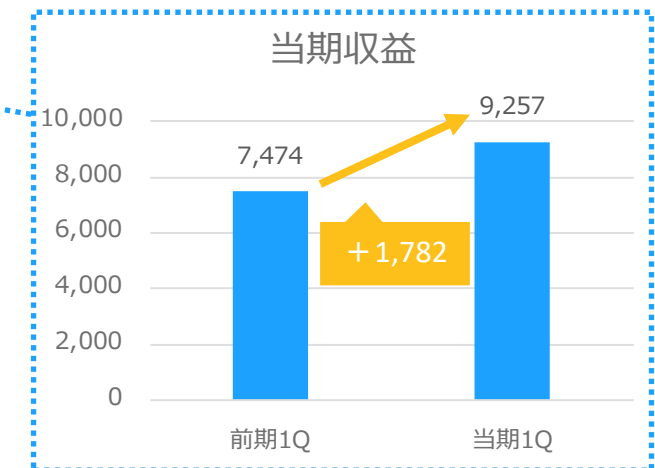
- 単体コンシューマ事業の収益に対する**広告費は40%**
需要回復に伴う、取扱高・収益増加時に広告費が同水準であれば、
利益が大幅に増加する見通し
※収益に対する広告比率の年度推移はp20を参照

■ 連結収益



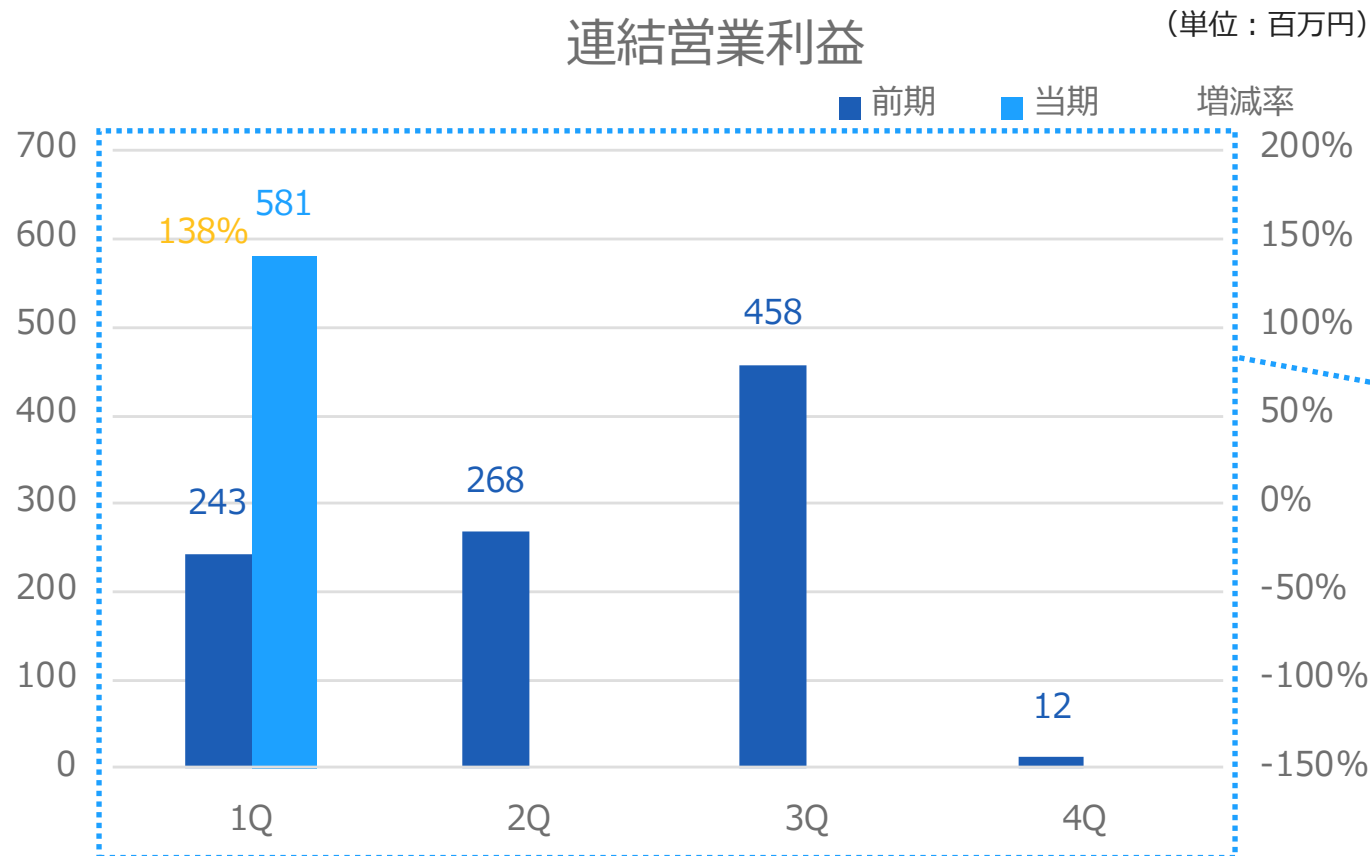
コロナウイルス感染者減少により
各サービスの予約数が増加

17.8億円の増収



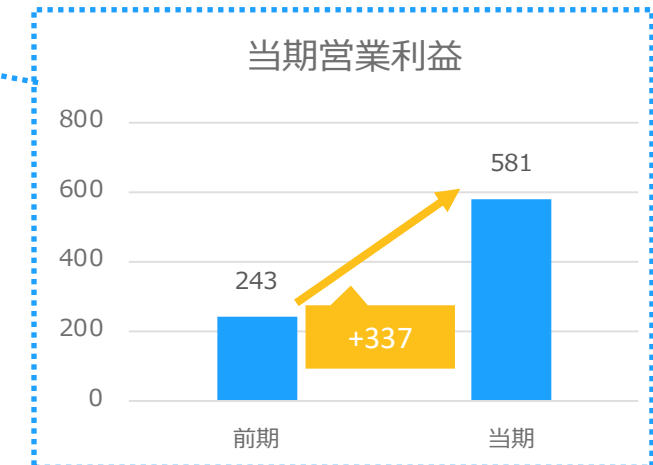
※売却済、清算済の子会社は非継続事業として実績から除外して比較

■ 連結営業利益



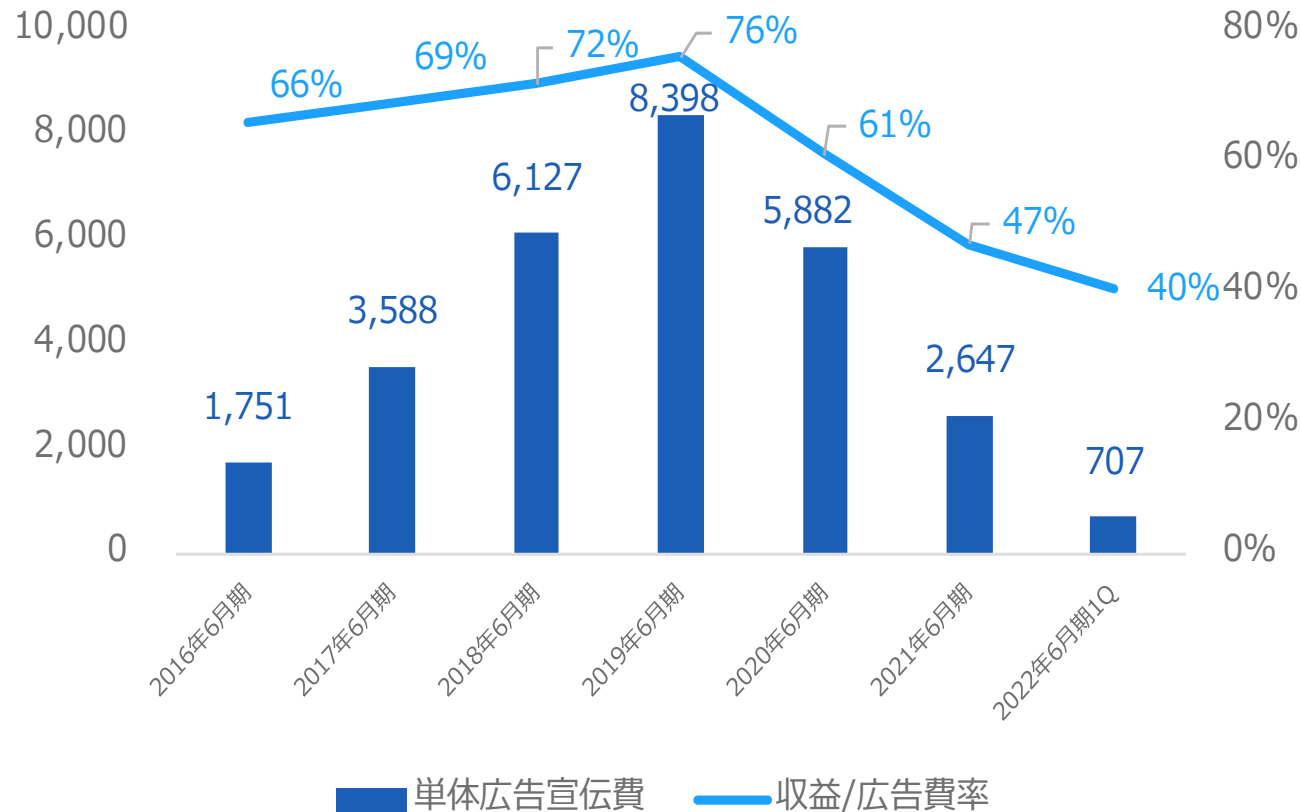
コロナウイルスの急速な収束により取扱高増加

大幅増益



※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

■ 広告宣伝費の最適化



※公表当時の数値で比較
(単位：百万円)

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

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

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

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

■ 業績予想進捗率

順調な予算進捗率

2Q以降、緊急事態宣言解除に伴う旅行需要の大幅な増加

	業績予想（通期）	2022年1Q （実績）	達成率
収益	370億円	92.5億円	25%
営業利益	17億円	5.8億円	34%
税引前 当期利益	16.5億円	5.6億円	34%
当期利益	11億円	3.4億円	31%

1. グループ概要
2. ハイライト
3. 連結業績
4. 今後の戦略
5. Appendix

■ 連結PL・BS ①1Q BS

財務体質が改善

親会社所有者帰属持分比率が18.9%から**21.5%**へ増加

	2021. 4Q	2022. 1Q	増減（率）
流動資産	9,034	8,636	▲4%
現金及び現金同等物	5,105	4,679	▲8%
非流動資産	3,165	3,399	7%
のれん	1,101	1,101	-
資産合計	12,199	12,036	▲1%
流動負債	5,043	4,774	▲5%
非流動負債	4,844	4,674	▲4%
負債合計	9,888	9,449	▲4%
資本合計	2,311	2,586	12%
負債及び資本合計	12,199	12,036	▲1%
親会社所有者帰属持分比率	18.9%	21.5%	

(単位：百万円)

■ 連結PL・BS ②1Q PL

大幅増収増益

収益は**24%増**、営業利益は**138%増** 広告宣伝費**11%減**

	2021. 1Q	2022. 1Q	増減（率）
※収益	7,474	9,257	24%
※営業総利益	1,646	2,175	32%
※販売費及び一般管理費	1,490	1,619	9%
※うち広告宣伝費	803	712	▲11%
※営業利益	243	581	138%
四半期利益 ⁽¹⁾	261	341	31%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益 ⁽¹⁾	267	341	28%

（単位：百万円）

※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)2021年1Qにおいて一部の連結子会社の株式譲渡による税効果があったため、2022年1Qの四半期利益及び親会社の所有者に帰属する四半期利益は前期比で増加率が鈍化

■ 単体コンシューマ事業内訳

取扱高・収益ともに回復傾向

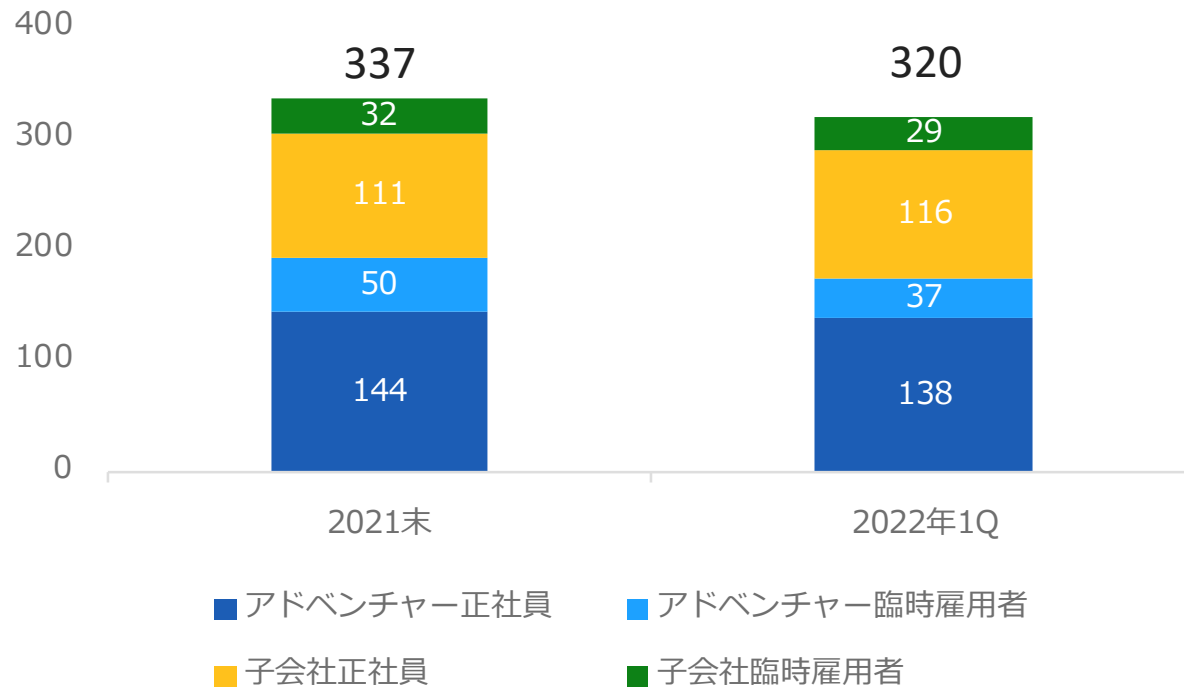
大部分のサービスにおいて予約数が増加

2022年6月期1Q	国内航空券	海外航空券	ホテル	レンタカー	ツアー	その他	合計
取扱高	6,274	73	214	504	140	62	7,269
(前期比増減率)	18%	-	14%	▲2%	95%	64%	24%
収益	1,591	7	18	53	140	53	1,865
(前期比増減率)	26%	▲75%	31%	▲1%	95%	62%	27%

2021年6月期1Q	国内航空券	海外航空券	ホテル	レンタカー	ツアー	その他	合計
取扱高	5,298	▲ 238	188	512	72	37	5,871
収益	1,263	30	14	54	72	33	1,467

(単位：百万円)

■ 人員推移



新卒採用開始

→ 2020年に5名、2021年に20名程の新卒採用を実施。ホテルやレストランとの直接契約を増加させるため営業活動を強化。

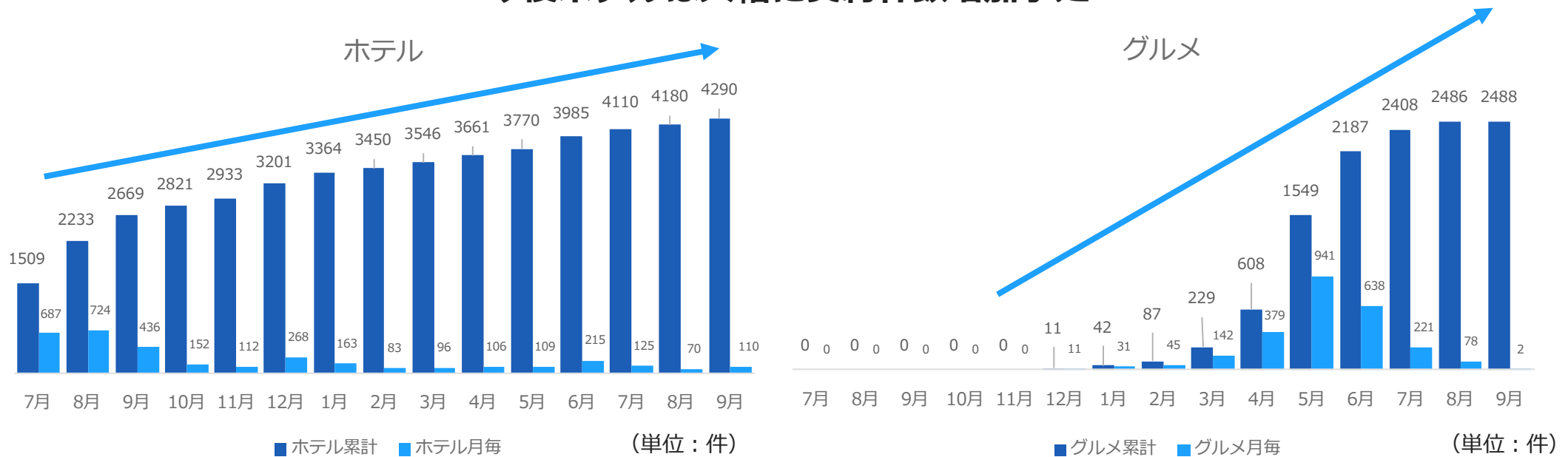
アドベンチャー派遣社員除外（単位：人）

※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

■ ホテル・グルメ契約件数

新卒採用による営業人員の増加のため**営業活動を強化**

緊急事態宣言中（7月～9月）は営業活動を自粛していたが
緊急事態宣言の解除とコロナウイルス感染者減少のため、
今後ホテルは大幅に契約件数増加予定

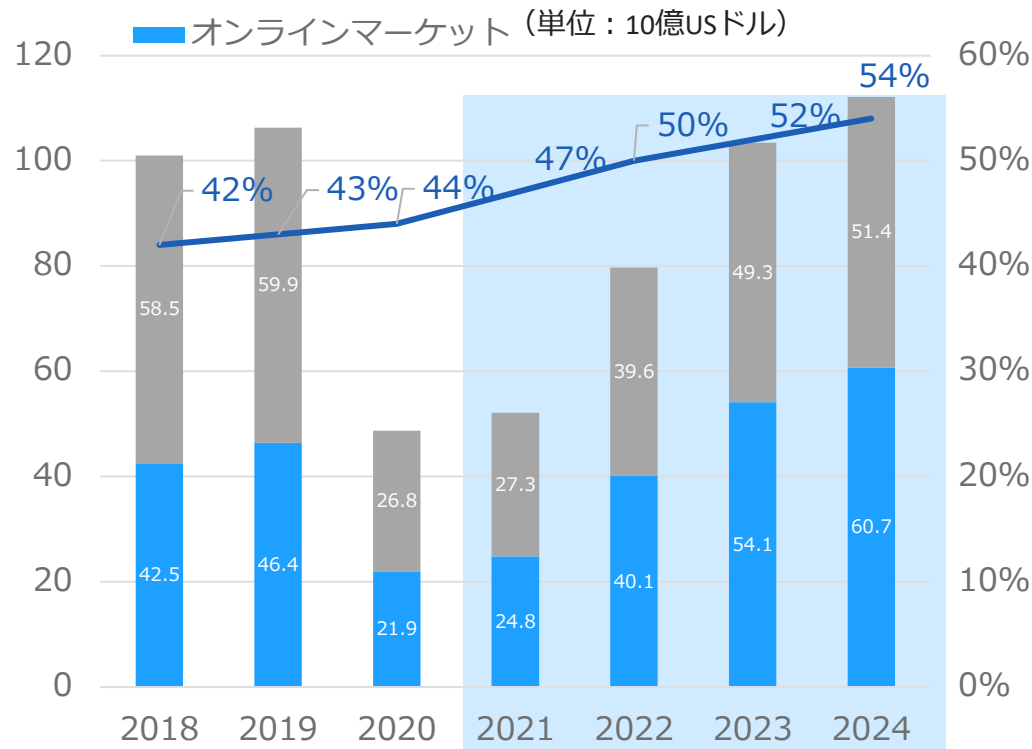


1. グループ概要
2. ハイライト
3. 連結業績
4. 今後の戦略
5. Appendix

■ TTAからOTA

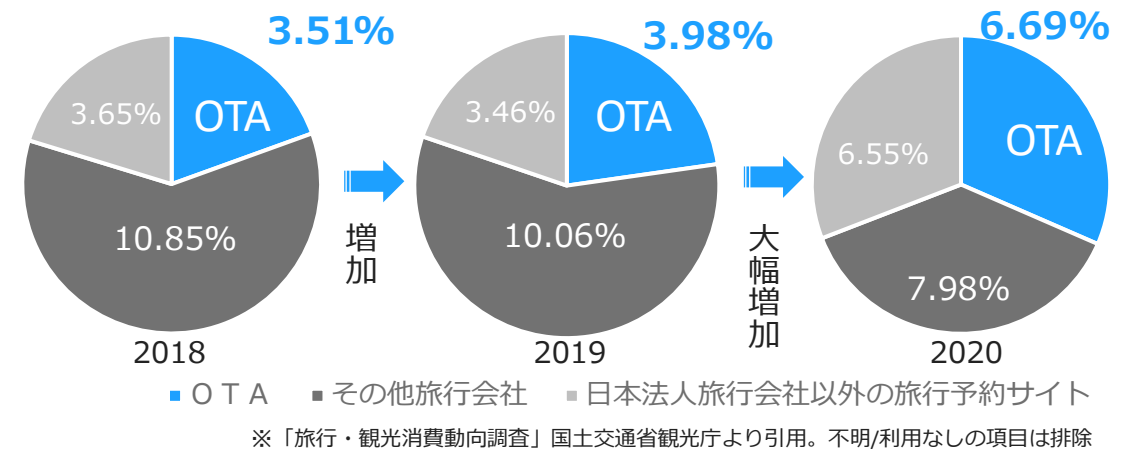
国内旅行取扱高

※ "Japan Online and Total Gross Bookings(US\$B)"
Phocuswright.incより引用



TTAからのシェアを大幅獲得できると予測

利用旅行会社・旅行予約サイトの利用率



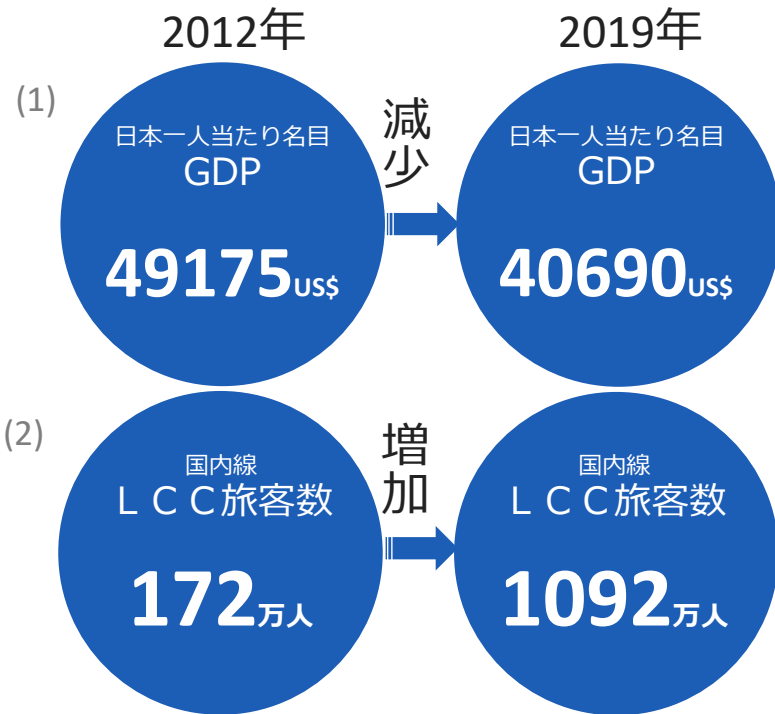
TTAの店舗閉鎖
OTAの低価格商品の増加
オンラインマーケットの比率が上昇

↓
旅行の予約方法の主流がオンラインに変化

■ 旅行予約の変化

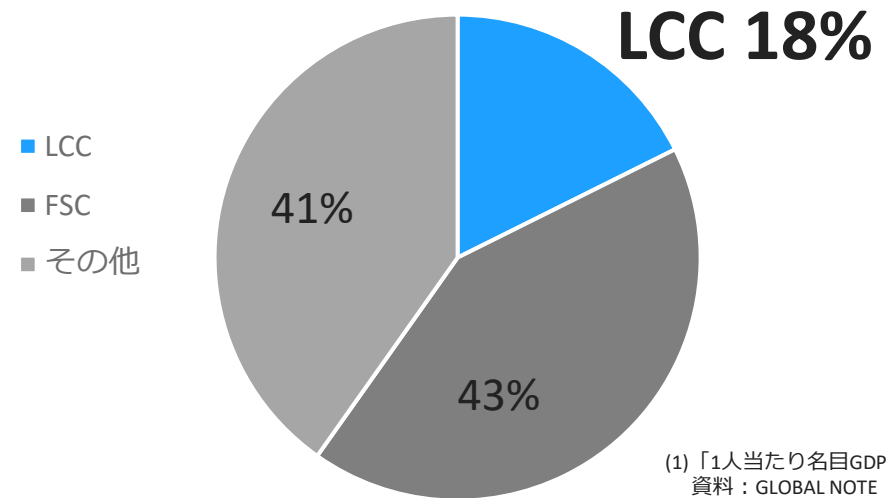


■ 格安商品の拡大



- ✓ 日本一人当たりのGDPの減少に伴い格安商品が増加
- ✓ インターネットの普及によりお客様自身で簡単に格安商品を検索し購入できる時代へと変化

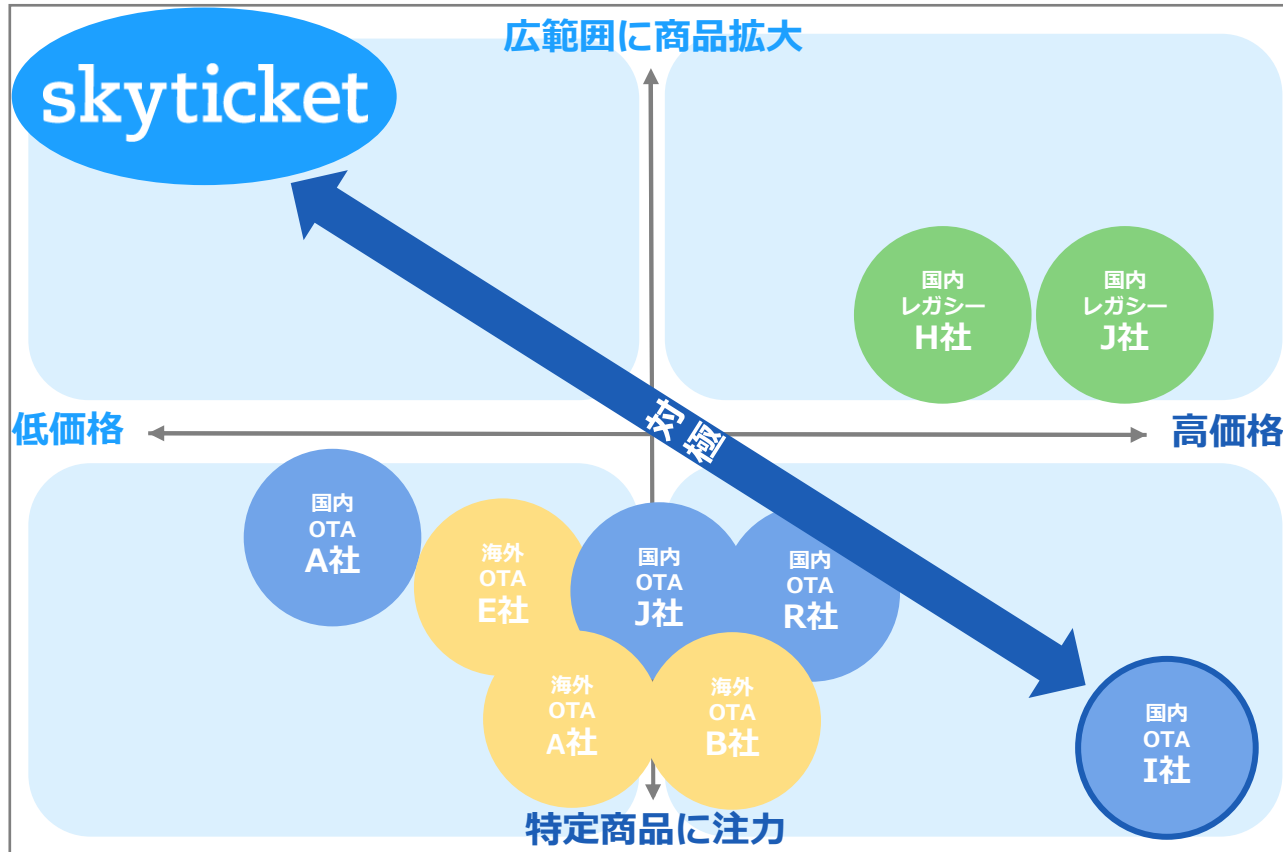
(3) ADV航空会社予約数割合



(1) 「1人当たり名目GDP (IMF統計)」より引用
資料：GLOBAL NOTE
出典：IMF
(2) 「我が国のLCC旅客数の推移」国土交通省より引用
(3) 当社2021年6月期の予約データから算出

- ✓ 元々はANA/JALのみの取り扱いだったが、現在はLCCの比率は18%まで増加
- ✓ LCC航空券やビジネスホテル、格安バス、格安レンタカーなどの格安商品の予約多数

■ マーケットの戦略



※当社イメージ

- ### 国内サービス
- ✓ シナジー効果が期待できる生活領域のサービスを拡大
 - ✓ 低価格に特化した商品の拡大
 - ✓ 高級商品を扱う国内OTAの I 社と対極なサービスを目指す
 - ✓ 国内OTAが獲得できていないグルメチェーン店の契約拡大
 - ✓ 海外OTAが獲得できていない旅館などの契約拡大

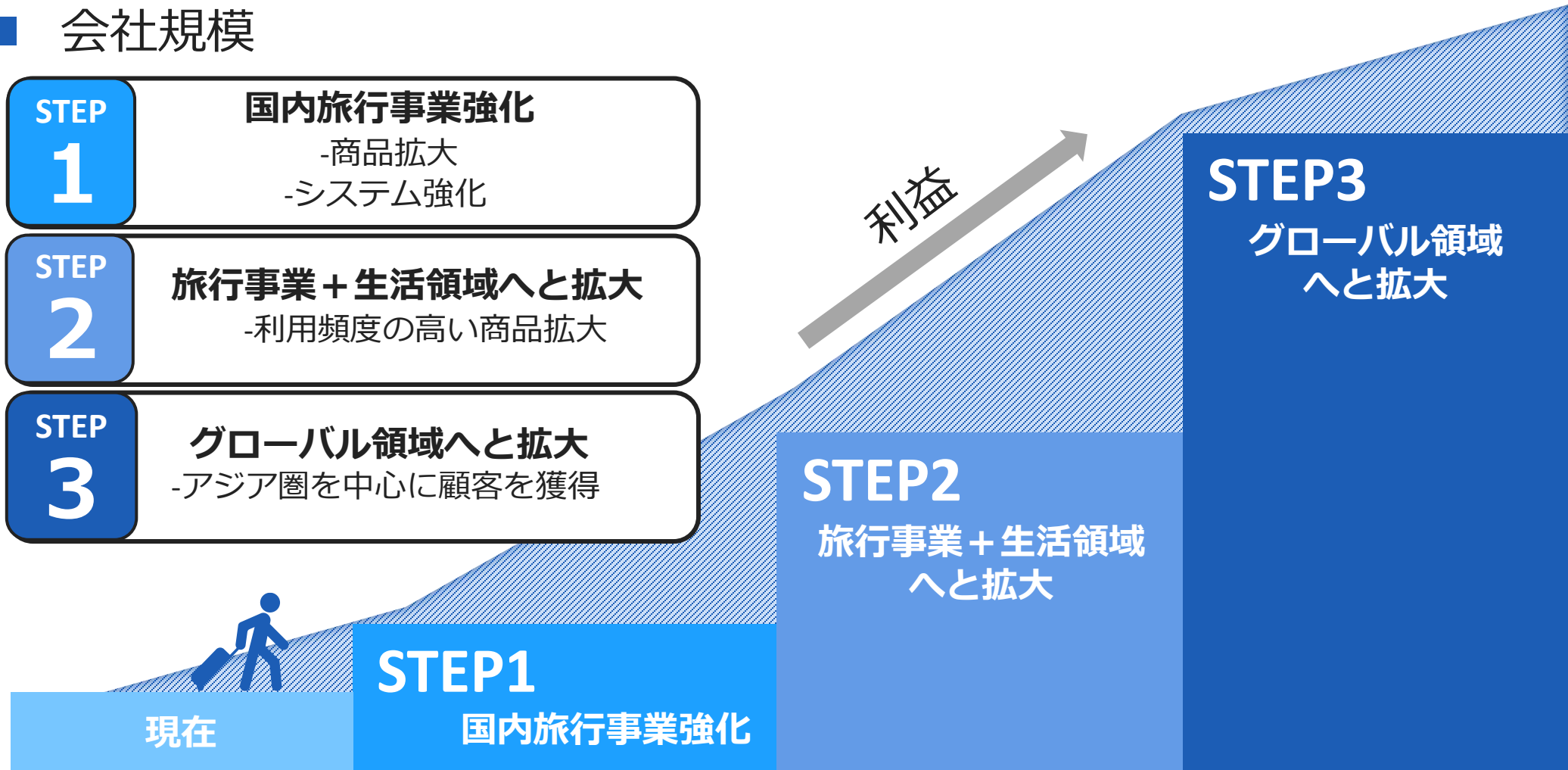
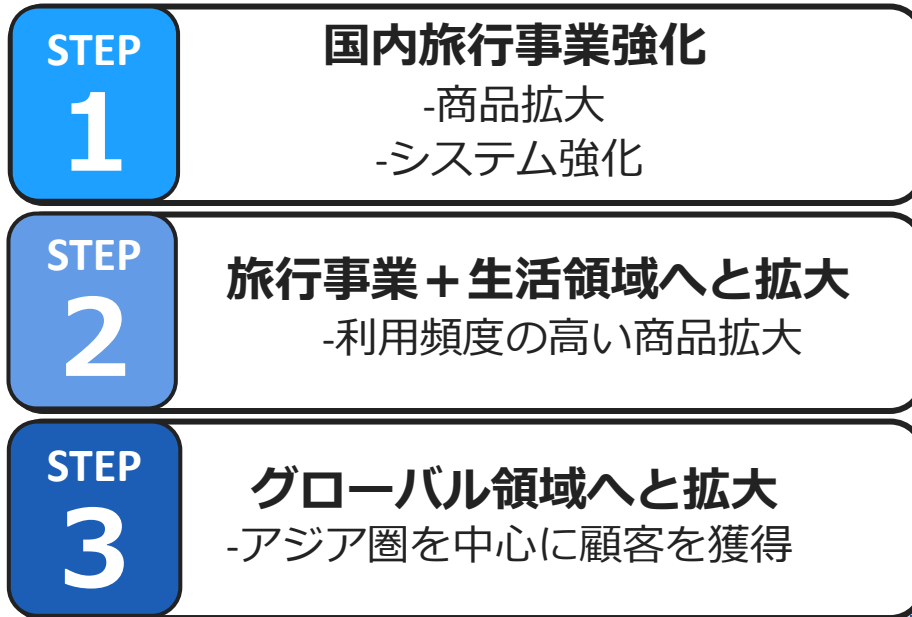
- ### グローバル展開
- ✓ 低価格な商品需要のある東南アジアを中心にグローバル展開

4. 今後の戦略

ADVENTURE

日本初のグローバルOTAへ

■ 会社規模



現在

グループ概要

ハイライト

連結業績

今後の戦略

Appendix

4. 今後の戦略

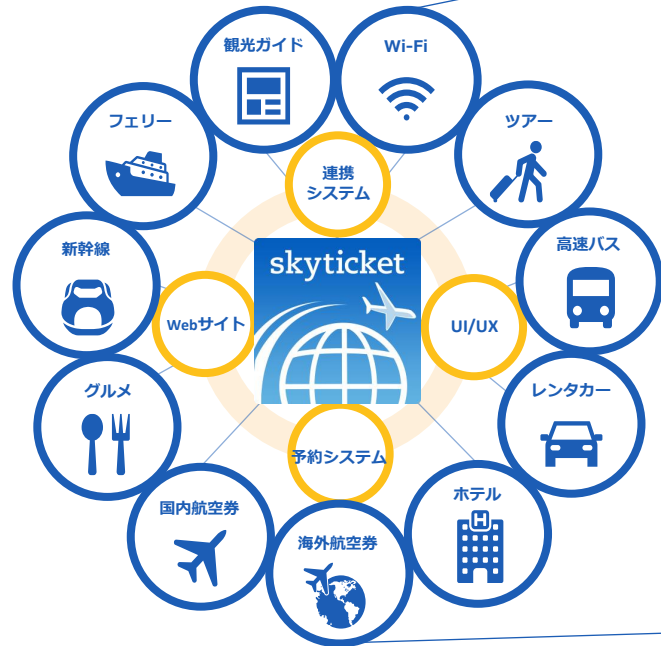
日本初のグローバルOTAへ

既存サービス

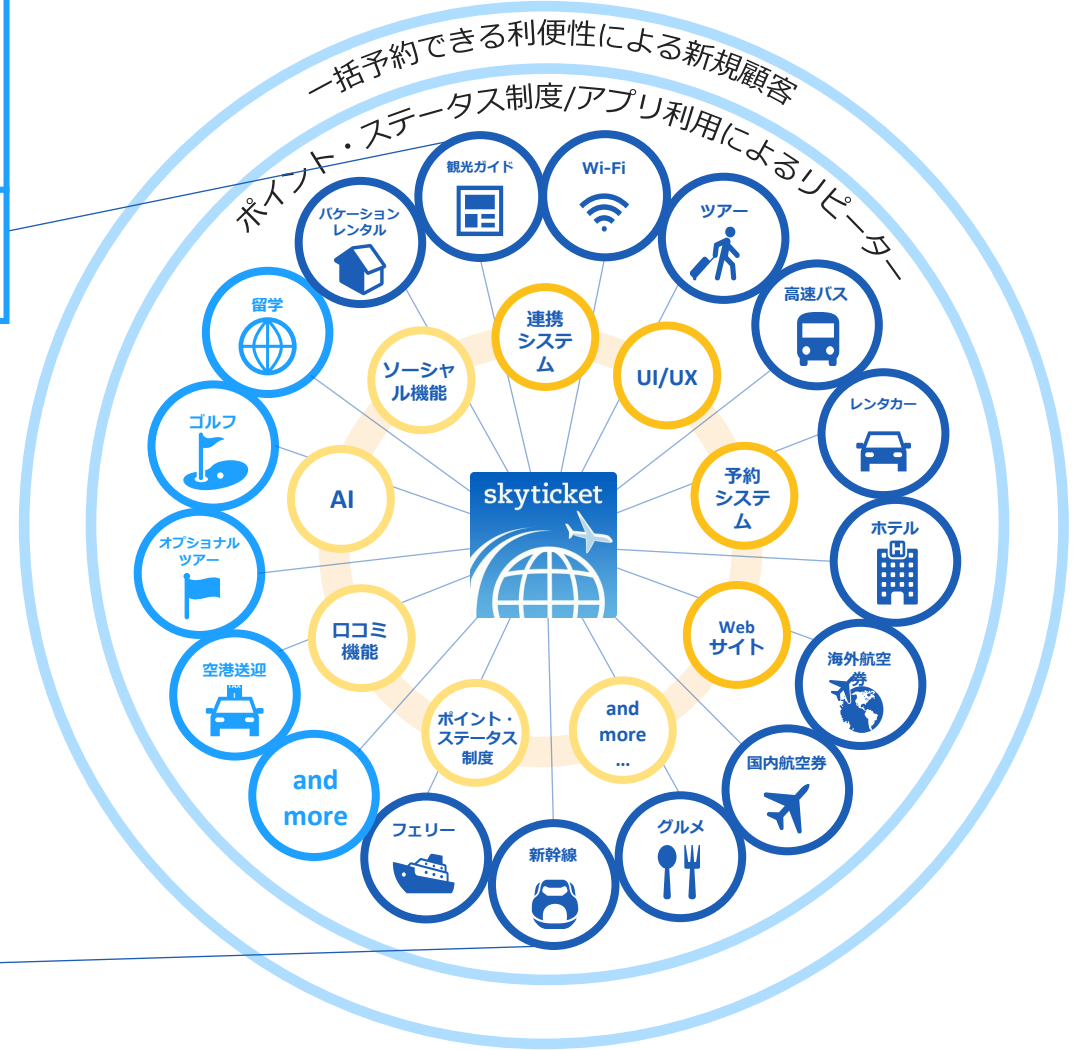
- ・ 直接契約比率向上により商品数の増加
- ・ GoToトラベルにおいて需要が高かったツアーの強化

新規サービス

- ・ 旅行事業とシナジー効果が期待できる新規事業を積極的に追加



サービス拡大
システム強化



■ 投資事業・M&A戦略

基本方針

今後は積極的にM & Aを検討

1. グループ概要
2. ハイライト
3. 連結業績
4. 今後の戦略
5. Appendix

■ 連結PL・BS ①会社別1Q BS

連結・単体ともに純資産が増加

	当社	コスミック 流通	コスミックGC	ラド観光	TET	連結調整	合計
資産合計	8,321	2,011	246	793	229	433	12,036
(対前4Q増減率)	▲2%	2%	▲5%	▲2%	▲19%	6%	▲1%
負債合計	6,388	1,717	194	470	132	545	9,449
(対前4Q比増減率)	▲6%	2%	▲10%	▲2%	▲31%	6%	▲4%
内有利子負債	4,239	1,550	170	215	0	▲170	6,004
(対前4Q比増減率)	▲4%	-	-	▲6%	-	-	▲3%
純資産	1,933	294	51	322	96	▲111	2,586
(対前4Q比増減率)	15%	5%	17%	▲1%	5%	3%	12%

※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
 ※各社連結調整後の数値を記載
 (単位：百万円)

■ 連結PL・BS ②会社別1Q PL

各社増収増益

単体の営業利益は**367百万円**と好調 連結営業利益前期比**138%増**

2022年6月期1Q	当社	コスミック 流通	コスミックGC	ラド観光	TET	連結調整等	合計
収益	1,869	6,289	3,222	168	5	▲ 2,298	9,257
(前期比増減率)	27%	28%	30%	35%	28%	-	24%
営業利益	367	25	10	▲ 35	4	208	581
(前期比増減率)	138%	-	▲42%	-	100%	90%	138%

2021年6月期1Q	当社	コスミック 流通	コスミックGC	ラド観光	TET	連結調整等	合計
収益	1,472	4,918	2,475	125	4	▲ 1,520	7,474
営業利益	154	0	18	▲ 41	2	110	243

※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
 ※各社連結調整後の数値を記載
 (単位：百万円)

■ セグメント別 PL

各セグメント増収増益

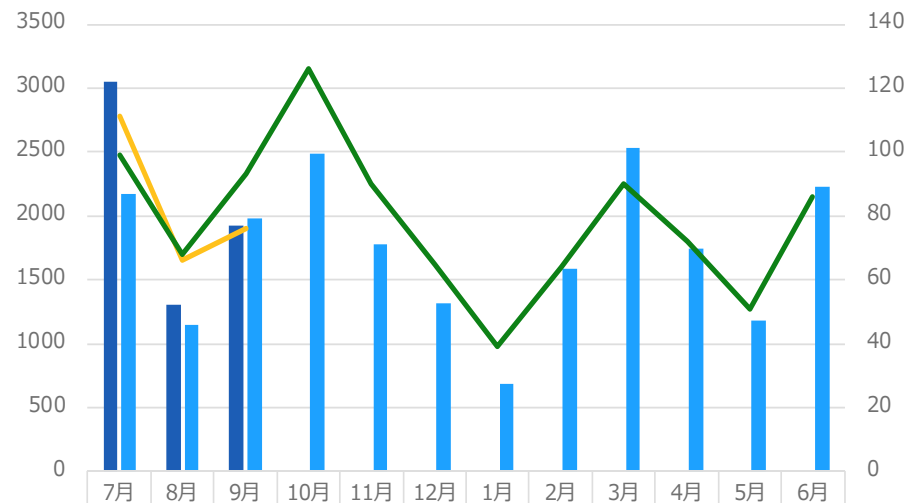
コンシューマ事業の営業利益前年同期比 ➡ **80%** 投資事業の営業利益前年同期比 ➡ **694%増**

2022年6月期1Q	コンシューマ事業		投資事業		調整		合計	
	前期1Q	当期1Q	前期1Q	当期1Q	前期1Q	当期1Q	前期1Q	当期1Q
収益	7,451	9,073	23	184	-	-	7,474	9,257
(前期比増減率)		22%		694%	-	-		24%
営業総利益	1,623	1,990	23	184	-	-	1,646	2,175
(前期比増減率)		23%		694%	-	-		32%
販売費及び一般管理費	1,490	1,619	0	0	-	-	1,490	1,619
(前期比増減率)		9%		-	-	-		9%
うち広告宣伝費	803	712	0	0	-	-	803	712
(前期比増減率)		▲11%		-	-	-		▲11%
営業利益	220	396	23	184	-	-	243	581
(前期比増減率)		80%		694%				138%

※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)

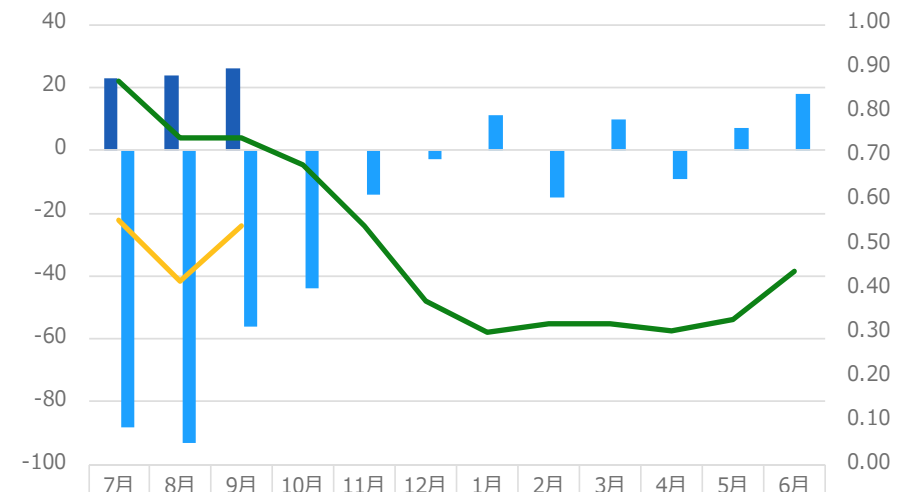
■ 主要サービス推移

国内航空券



国内航空券 取扱高	3045	1308	1921	0	0	0	0	0	0	0	0	0
国内航空券 前期取扱高	2167	1151	1979	2482	1782	1318	681	1591	2534	1747	1177	2231
国内航空券 申込件数	111	66	76	0	0	0	0	0	0	0	0	0
国内航空券 前期申込件数	99	68	93	126	90	65	39	64	90	72	51	86

海外航空券

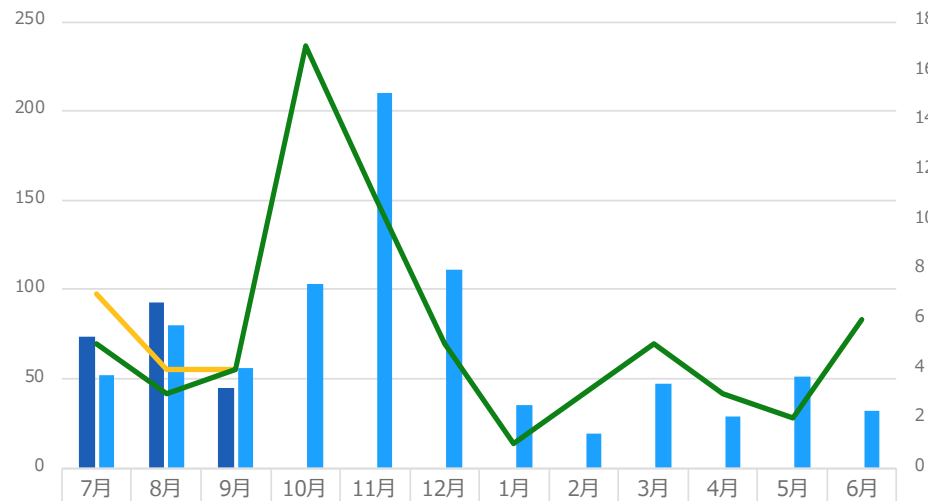


海外航空券 取扱高	23	24	26	0	0	0	0	0	0	0	0	0
海外航空券 前期取扱高	-88	-93	-56	-44	-14	-3	11	-15	10	-9	7	18
海外航空券 申込件数	0.55	0.42	0.54	0	0	0	0	0	0	0	0	0
海外航空券 前期申込件数	0.87	0.74	0.74	0.68	0.54	0.37	0.30	0.32	0.32	0.30	0.33	0.44

(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

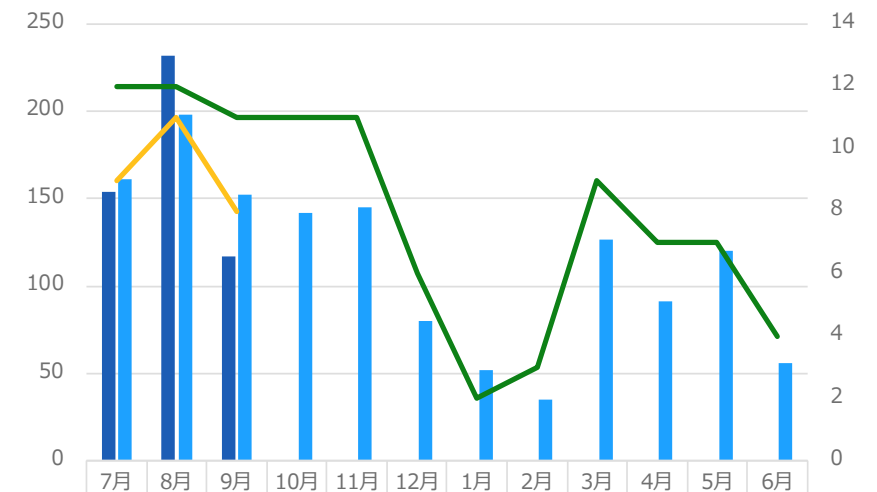
■ 主要サービス推移

ホテル



ホテル 取扱高	74	93	45	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ホテル 前期取扱高	52	80	56	103	210	111	35	19	47	29	51	32
ホテル 申込件数	7	4	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ホテル 前期申込件数	5	3	4	17	11	5	1	3	5	3	2	6

レンタカーグロス

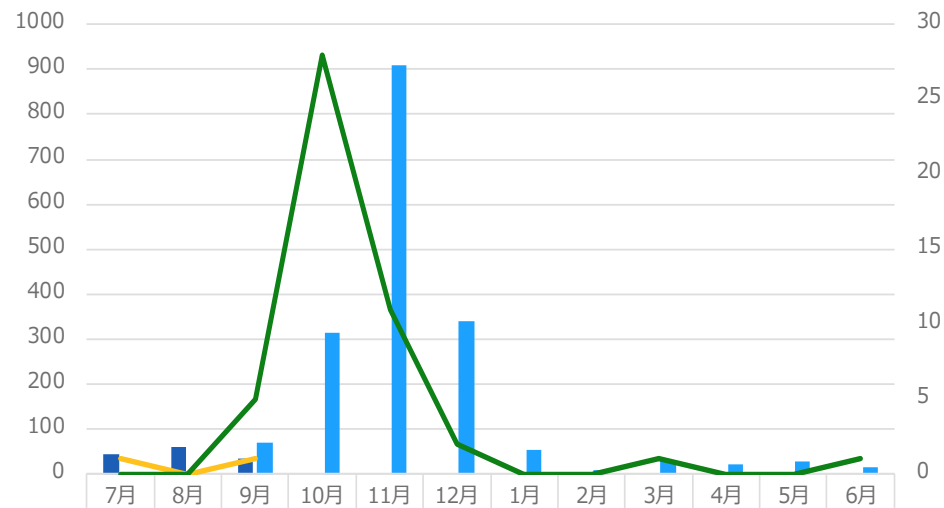


レンタカーグロス 取扱高	154	232	117	0	0	0	0	0	0	0	0	0
レンタカーグロス 前期取扱高	161	198	152	142	145	80	52	35	127	91	120	56
レンタカーグロス 申込件数	9	11	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0
レンタカーグロス 前期申込件数	12	12	11	11	11	6	2	3	9	7	7	4

(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

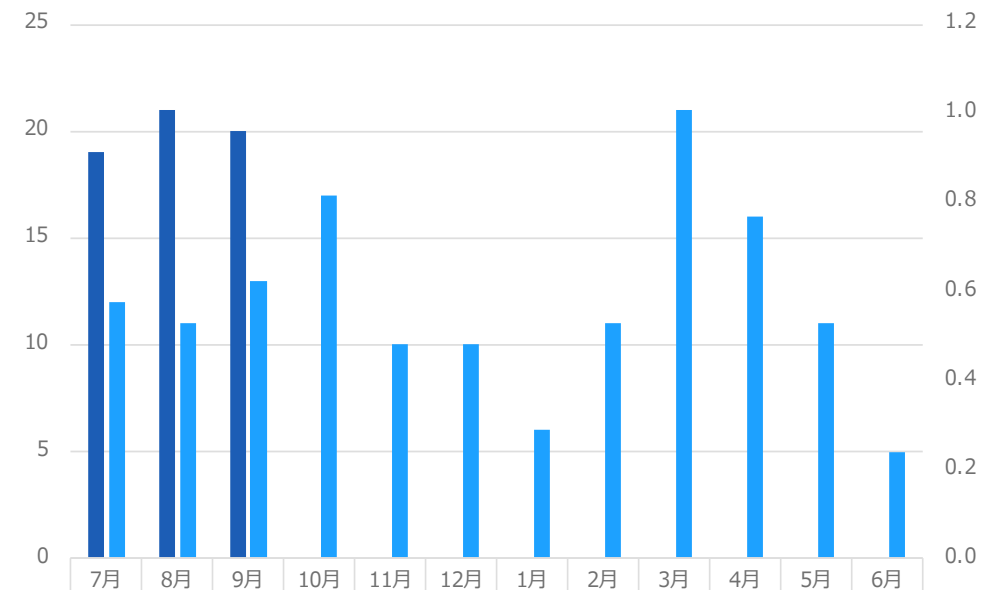
■ 主要サービス推移

ツアー



■ ツアー 取扱高	45	61	33	0	0	0	0	0	0	0	0	0
■ ツアー 前期取扱高	0	0	71	314	908	340	55	10	31	22	27	15
■ ツアー 申込件数	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
■ ツアー 前期申込件数	0	0	5	28	11	2	0	0	1	0	0	1

その他



■ その他取扱高	19	21	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0
■ その他前期取扱高	12	11	13	17	10	10	6	11	21	16	11	5

※その他：高速バス・フェリー・保険・Wifi・アフィリエイト等

(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

■ 子会社 収益

コスミック流通	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
当期 収益	2,249	2,032	2,008	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期 収益	1,523	1,707	1,686	1,540	2,026	2,498	2,214	2,039	2,595	1,895	1,510	2,542

コスミックGC	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
当期 収益	1,400	946	876	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期 収益	771	1,048	655	883	1,734	1,436	1,273	1,187	1,880	993	759	1,454

ラド観光	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
当期 収益 [※]	68	68	30	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期 収益 [※]	27	36	61	101	125	90	83	195	191	57	24	25

(単位：百万円)

※ラド観光は一部純額で表示

■ 子会社 営業利益

コスミック流通	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
当期 営業利益	9	4	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期 営業利益	3	▲ 2	▲ 1	▲ 3	17	8	▲ 2	0	6	▲ 2	2	7

コスミックGC	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
当期 営業利益	5	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期 営業利益	7	12	0	7	19	5	0	1	6	3	1	7

ラド観光	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
当期 営業利益	▲ 5	▲ 11	▲ 18	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期 営業利益	▲ 15	▲ 16	▲ 9	▲ 8	0	▲ 6	5	49	3	2	▲ 13	▲ 38

(単位：百万円)

■ NDC接続(New Distribution Capability)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



- ✓ 迅速な航空券料金や空席状況の確認が可能
- ✓ よりお客様に最適な価格で航空券を提供可能
- ✓ アンシラリーサービス（座席指定など）の提供

〈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

累計4社

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。