ADVENTURE

グローバルOTAへ

2027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）

skyticket by ADVENTURE

Index

ADVENTURE

Be a Global OTA

1. はじめに
2. エグゼクティブサマリ
3. 第1四半期実績
4. 経営方針
5. Appendix－市場環境－
6. Appendix－事業・会社概要－

はじめに～個人情報の漏洩について～

ADVENTURE

Be a Global OTA

開示済みの個人情報の漏洩の件に関しまして改めてお詫び申し上げます。
再発防止の徹底及び更なる不正アクセスに備え、セキュリティ対策を強化しております。

対応の状況

原因の究明	• 現在社内の調査は完了し、この度の漏洩に関する不正アクセスの原因特定及びその対策は実施済みです。 • 併せて専門調査機関によるフォレンジックを実施し、当社に対して行われた不正アクセスの手法等の詳細な分析、未発見の脆弱性の有無などの洗い出しを行っております。
再発防止策	• 上記の通り今回行われた不正アクセスに対する再発防止策は既に実施済みでございます。 • 一方、現在実施中のフォレンジックの結果を踏まえ、必要な追加の施策は随時実施する想定です。
不正アクセス対策	• 今回の漏洩に伴う対応のみならず、今後もAIを活用した不正アクセスが活発化することに備え、セキュリティ対策をより一層強化します。 • この度の不正アクセスの原因となった脆弱性以外にもシステム全体の脆弱性の洗い出し及び恒久対策の実施、継続的なセキュリティの強化・監視を行ってまいります。

エグゼクティブサマリ～2027年6月期第1四半期連結業績～

ADVENTURE

Be a Global OTA

通期業績予想に対する営業利益の進捗率は26.1%と、想定通り
収益は前年同期比▲7.6%も、営業利益はほぼ前年並み、営業利益率は+0.4pt改善

単位：百万円	FY26 1Q	FY27 1Q	差異	増減率	通期予想	進捗率
収益	6,967	6,438	▲528	▲7.6%	26,000	24.7%
営業利益	536	523	▲12	▲2.3%	2,000	26.1%
営業利益率	7.6%	8.1%	0.4pt	5.6%	7.6%	-
税引前利益	514	621	106	20.7%	1,800	34.5%
当期利益	329	299	▲29	▲9.0%	900	33.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	283	308	24	8.6%	1,100	28.0%
一株当たり当期利益（円）	38.18	42.93	4.75	12.4%	149.66	-

通期業績予想に変更はなし

アドベンチャー単体の取扱高の拡大と広告宣伝費比率の改善
グループ会社ではファイブスターコーポレーションとAYABEXの増益を見込む

単位：百万円	26/6期	27/6期	差異	前期比
収益	25,634	26,000	365	101.4%
営業利益	1,100	2,000	899	181.8%
営業利益率	4.2%	7.6%	3.4pt	179.2%
税引前利益	925	1,800	874	194.6%
当期利益	539	900	361	167.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	465	1,100	635	236.6%

Index

ADVENTURE

Be a Global OTA

1. はじめに
2. エグゼクティブサマリ
3. 第1四半期実績
4. 経営方針
5. Appendixー市場環境ー
6. Appendixー事業・会社概要ー

中東情勢の影響で旅工房・AYABEXが前年比で減益
アドベンチャー単体の広告宣伝費比率は大幅に改善

業績

単位：百万円	FY26 1Q	FY27 1Q	差異	増減率	通期予想	進捗率
収益	6,967	6,438	▲528	▲7.6%	26,000	24.7%
営業利益	536	523	▲12	▲2.3%	2,000	26.1%
営業利益率	7.6%	8.1%	0.4pt	5.6%	7.6%	-
税引前利益	514	621	106	20.7%	1,800	34.5%
当期利益	329	299	▲29	▲9.0%	900	33.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	283	308	24	8.6%	1,100	28.0%
一株当たり当期利益（円）	38.18	42.93	4.75	12.4%	149.66	-

補足

（M：百万円）

✓ **収益**
- アドベンチャー単体は前年同四半期比▲462M
  - ➢ 広告宣伝費を削減した結果、広告宣伝費比率は改善したものの、収益は微減

✓ **営業利益**
- アドベンチャー単体で広告に頼らない集客基盤の構築が出来つつある結果、粗利に対する広告宣伝費比率を約6pt改善
- グループ会社については、中東情勢悪化の影響もあり、旅工房で前年同四半期比▲59M、AYABEXで▲76Mであったものの、不採算のグループ会社の売却により赤字幅が減少した他、前年グループ入りしたファイブスターコーポレーションの貢献（+79M）が寄与

✓ **税引前利益**
- 韓国グループ会社向けの債権で為替差益が発生（140M）

主要な取り組みの進捗

ADVENTURE

Be a Global OTA

昨今の状況を踏まえ、「セキュリティ対策」を主要な取り組みに加える
既存事業ではアプリシフトが進み広告宣伝費比率が良化

セキュリティ体制の強化

✓ **アドベンチャー**
- 冒頭に記載の通り、個人情報の漏洩について、フォレンジックを進め、再発防止策を徹底
- AIによる更なる不正アクセスの増加を想定し、恒久的なセキュリティ対策も強化

✓ **グループ会社**
- 個人情報の漏洩事案は発生していないものの、アドベンチャーよりセキュリティ対策を共有し、各社で対応を強化

既存事業テコ入れ

✓ **アドベンチャー**
- 会員及びアプリユーザー向けのセールの展開、アプリのUI/UXの改善を強化し、アプリ予約比率が大幅に改善
- 結果として広告宣伝費比率を低下させつつも前年並みの営業利益を実現

✓ **グループ会社**
- 不採算グループ会社の売却によりポートフォリオを最適化（海外グループ会社3社の売却を完了、ラド観光が11/30クロージング予定）

将来に向けた投資

✓ **グローバル展開**
- 注力国のインドや取扱高の伸長している韓国を中心に投資を継続

✓ **M&A**
- 非連続的な成長の実現に向け、M&Aを継続的に推進

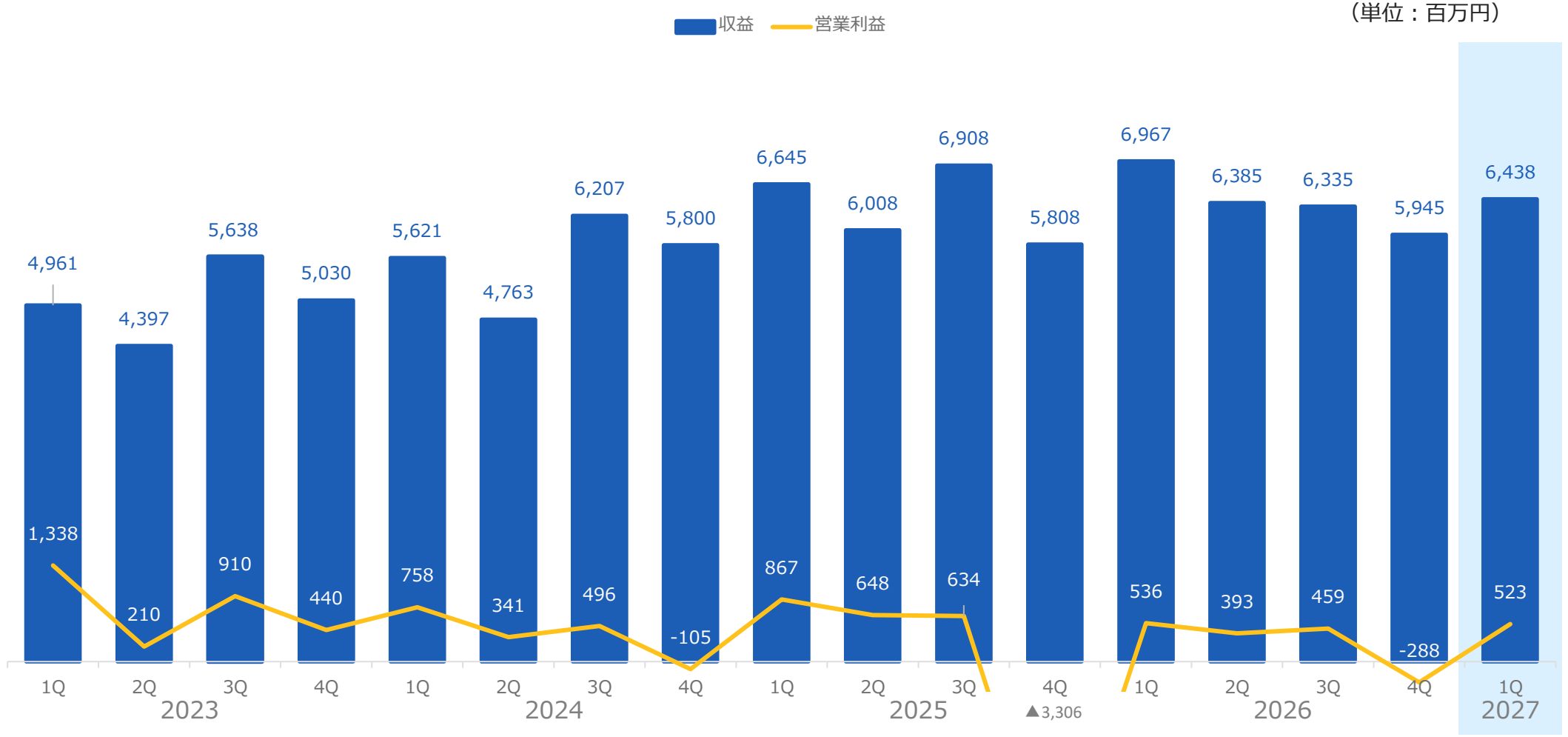
連結業績推移

ADVENTURE

Be a Global OTA

収益は前年同期比▲7.6%も、営業利益は前年同期並みを確保し、利益率は改善

（単位：百万円）



グループ構成

グループの利益の源泉はアドベンチャー単体であり M&Aでグループ入りした会社の粗利の構成比率は約20%

㈱アドベンチャー

ADVENTURE

海外グループ会社

ADVENTURE Korea	ADVENTURE Philippines	ADVENTURE Bangladesh	ADVENTURE India	ADVENTURE Singapore	ADVENTURE U.S.A.
Adventure Korea, Inc.	Adventure Global OTA Philippines	Adventure Dhaka Limited	Adventure India Journey Private Limited	Adventure APAC PTE. LTD.	Adventure Global Travel
2022年7月設立	2022年12月設立	2022年12月設立	2022年12月設立	2023年11月設立	2024年4月設立

国内グループ会社

㈱TET 2018年6月取得	ラド観光㈱ 2019年1月取得	㈱Vacations 2022年3月設立	㈱旅工房 2023年10月取得
AYABEX㈱ 2023年10月取得	㈱LALALA Plus 2024年7月取得	㈱ファイブスターコーポレーション 2025年11月取得	

グループ会社の再編・見直し

ADVENTURE
Be a Global OTA

ポートフォリオの再編も着実に推進中

ロゴ・商号		グループ参画	事業内容・状況	現状
RADO ラド観光	ラド観光株式会社	2019年1月	✓ 1968年創業。バススキーツアー等を企画・実施 ✓ 高シェアのスキーツアーで収益は安定 ✓ 当社とのシナジーは限定的と判断し、より適したオーナーへ譲渡	株式譲渡契約を締結済み
hello1010! byADVENTURE	HELLO1010 SDN. BHD.	2024年7月	✓ マレーシア発のSIMカード/eSIM事業、主にマレーシア国内での海外旅行者向けSIMカード/eSIMの販売 ✓ 物理SIMの販売からeSIM販売への切り替えに苦戦し、業績が悪化	第三者へ譲渡済み
yoowifi	UR COMMUNICATIONS PTE LTD.	2024年7月	✓ シンガポール発のポケットWi-Fiレンタルおよび販売、SIMカードおよびeSIMの販売 ✓ eSIMの台頭等でWi-Fiレンタルの成長が想定を下回り、赤字が拡大	
Silkway TravelAsia	Silkway Travel Asia PTE LTD.	2024年4月	✓ MICE・団体向け旅行手配、イベント・会議の企画・運営、研修旅行、社員旅行の企画・実施 ✓ キーメンバーの退職後、赤字が拡大し回復の見通しが立たず	

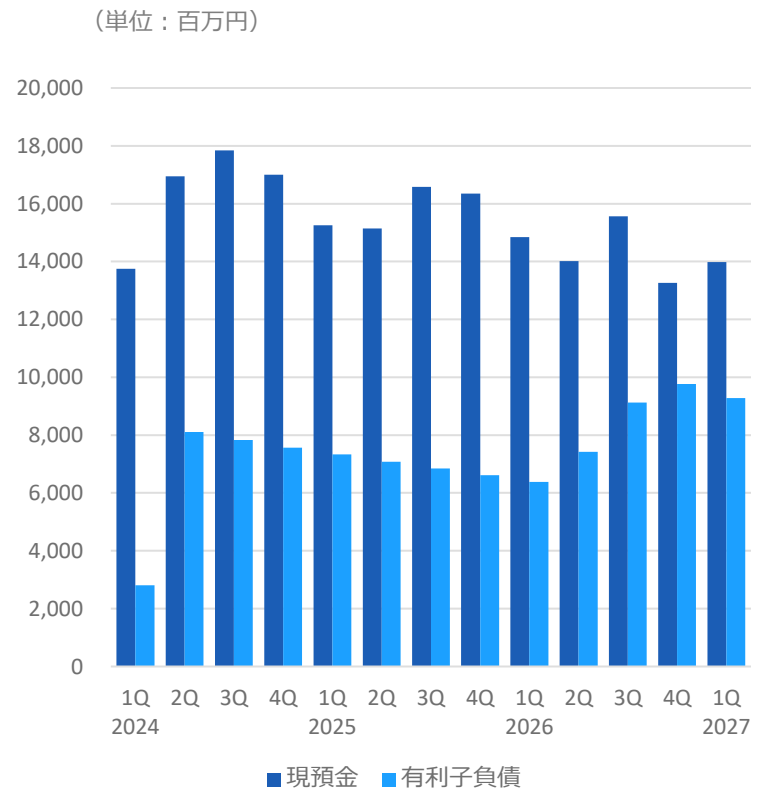
連結貸借対照表

ADVENTURE

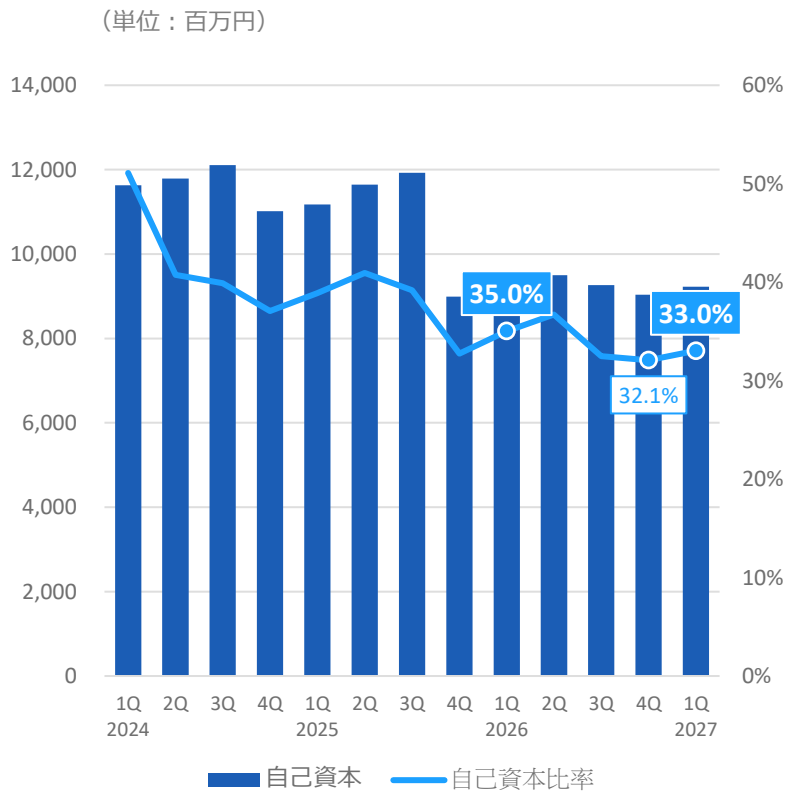
Be a Global OTA

ネットキャッシュが改善し、自己資本比率は33.0%に上昇
資金余力は引き続き積極的なM&Aに活用し、ROEの改善を目指す

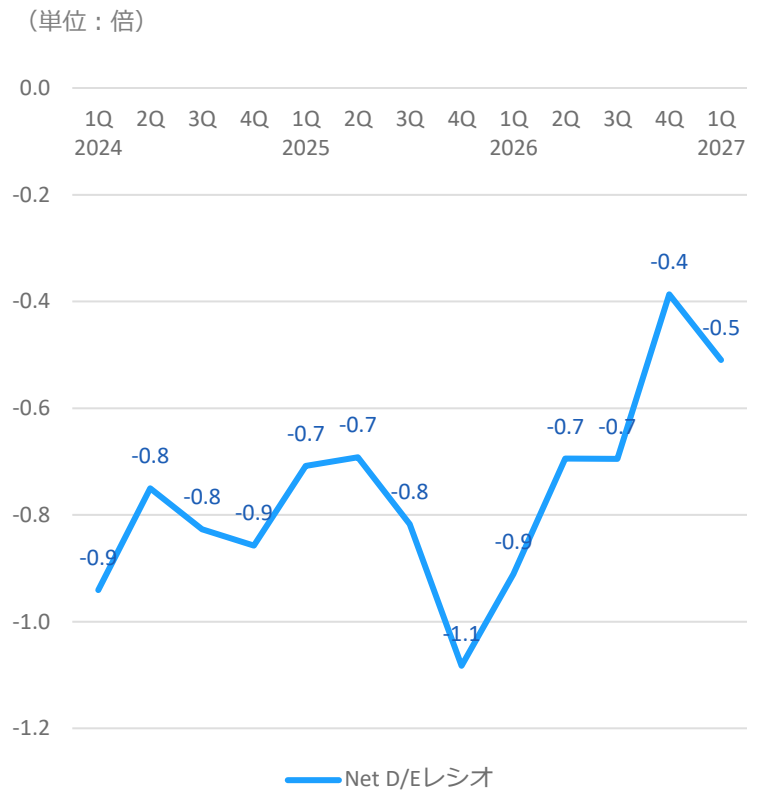
現預金及び有利子負債



親会社所有者帰属持分比率



Net D/Eレシオ



営業利益は前年とほぼ同水準も
アプリシフトにより広告に頼らない収益基盤が確立されつつある

業績

（M：百万円）

単位：百万円	FY26 1Q	FY27 1Q	前期差
収益	4,321	3,859	▲462
営業利益	584	518	▲66
営業利益率	13.5%	13.4%	▲0.1pt
税引前利益	564	1,228	663
当期純利益	353	901	547

コメント

✓ **収益**
- アプリシフトを進めるべく広告宣伝費の金額を減少させたことを主因として収益はやや減少したものの、アプリ予約比率が大幅に増加（**9月単月：23.4%→49.0%**）
- 取扱高を拡大すべくキャンペーンを展開している海外航空券は前年同四半期比**+63.9%**と好調

✓ **営業利益**
- 広告宣伝費比率は改善したものの、海外への投資負担（サーバーコストなど）の増加、AIに関するコストの増加等により営業利益は微減

✓ **税引前利益・当期純利益**
- ラド観光からの配当金の受領（582M）と為替差益等が寄与

航空券は海外航空券の寄与により取扱高が前年同期比+2.8%
レンタカーは増収を確保、高速バスは前年を下回る

サービス別取扱高	26/6期1Q	27/6期1Q	増減率
航空券	13,191	13,560	2.8%
ツアー	854	742	▲13.1%
レンタカー	2,859	2,762	▲3.4%
高速バス	1,918	1,600	▲16.6%
ホテル	1,281	956	▲25.4%
その他	149	158	5.6%
投資部門	102	0	▲100.0%
取扱高合計	20,357	19,780	▲2.8%

サービス別収益	26/6期1Q	27/6期1Q	増減率
航空券	2,622	2,442	▲6.9%
ツアー	854	742	▲13.1%
レンタカー	337	344	1.9%
高速バス	254	184	▲27.5%
ホテル	78	69	▲10.8%
その他	71	75	6.0%
投資部門	102	0	▲100.0%
収益合計	4,321	3,859	▲10.7%

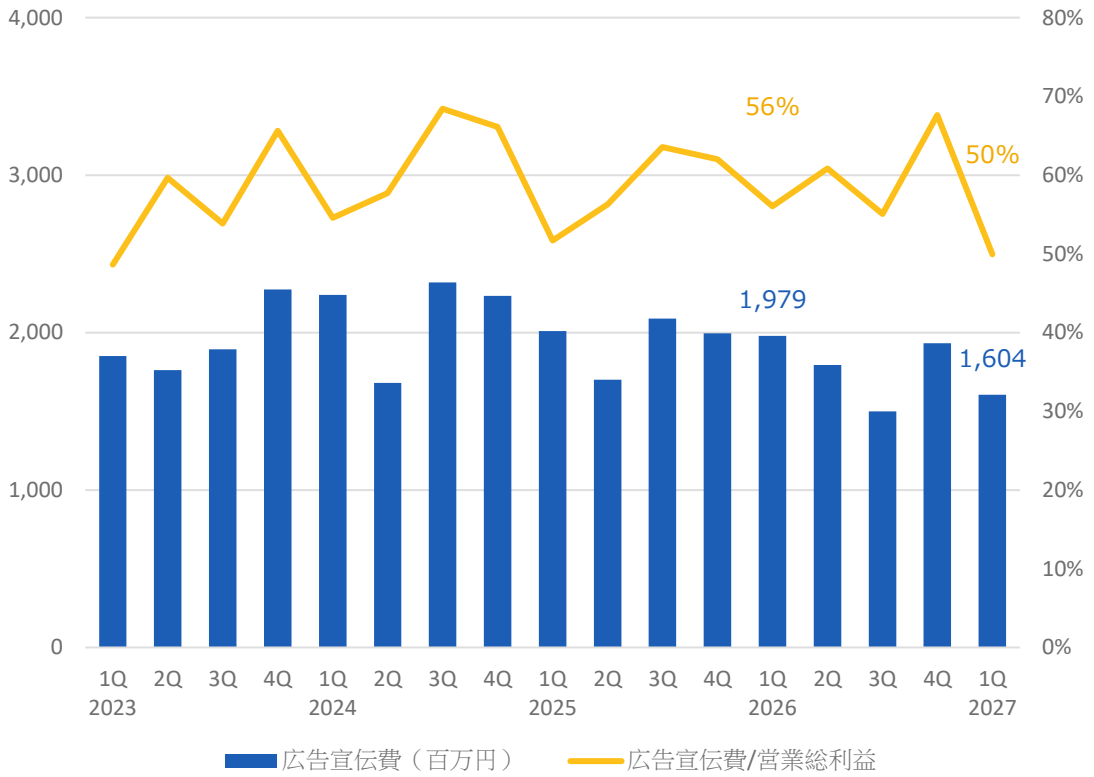
（単位：百万円）

ADVENTURE

Be a Global OTA

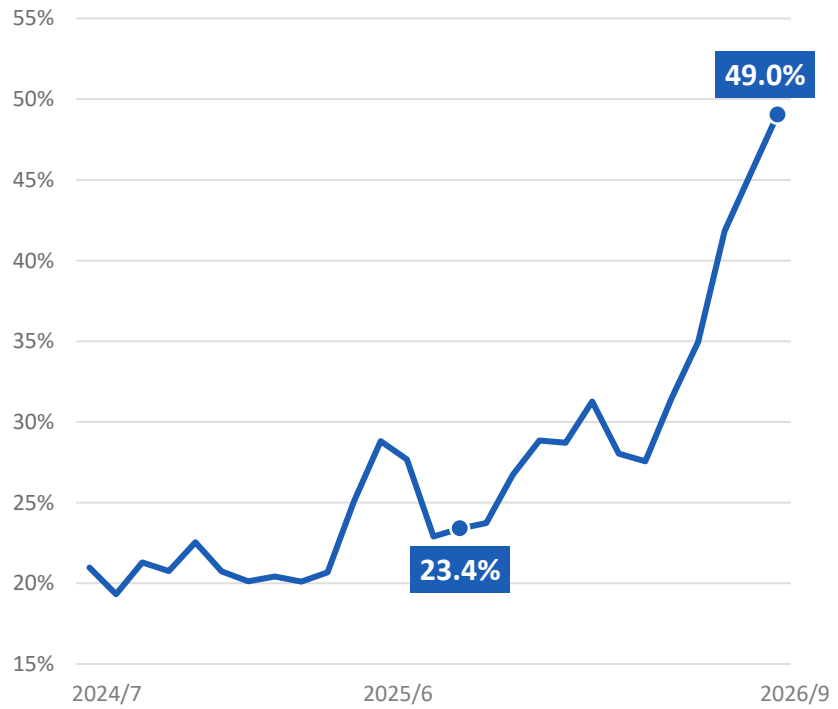
広告宣伝費比率が改善し、収益構造の効率化が進展

広告宣伝費比率の推移



（単位：百万円）

アプリ予約比率の推移



第1四半期トピックス～品揃え拡充と海外集客の強化～

ADVENTURE

Be a Global OTA

移動手段の品揃え拡充と、海外集客の強化を同時に推進
国内は大手バス2社と提携し高速バスを拡充、海外は広告配信国を3か国拡大

国内｜高速バス

Nishitetsu

九州⇔首都圏の長距離路線を拡充

西日本鉄道（西鉄）「はかた号」

- 2026年7月、西鉄との提携により取扱いを開始
- 東京⇔福岡を結ぶ日本最長クラスの夜行高速バス（片道約1,100km）
- 九州・西日本を訪れるアジアの訪日客に、関東への移動手段を提供

JR東海バス

国内最大需要の東京⇔名古屋をカバー

ジェイアール東海バス「ドリームなごや号」「ファンタジアなごや号」

- 2026年9月、ジェイアール東海バスとの提携により取扱いを開始
- 航空券・ホテル・レンタカーと同じ画面で比較・予約が可能
- 東京⇔名古屋の大動脈で、価格を重視する若年層や、羽田・成田から東京観光を経て名古屋・中部へ向かう訪日客の需要を取り込む

海外｜メタサーチ広告

アジア・豪州・北米へ集客網を拡大

スカイスキャナー・グーグルフライトへの広告出稿を、1Qに3か国拡大



- 航空券を探す海外の旅行者との接点を広げ、skyticketへの送客を強化

Index

ADVENTURE

Be a Global OTA

1. はじめに
2. エグゼクティブサマリ
3. 第1四半期実績
4. 経営方針
5. Appendix－市場環境－
6. Appendix－事業・会社概要－

国内市場での利益拡大とグローバル市場での取扱高の成長を見据え 3か年の目標及び計画値を策定

FY2027	FY2028	FY2029
収益 260億円	収益 290億円	収益 320億円
営業利益 20億円	営業利益 30億円	営業利益 40億円

オーガニックユーザーの増加によるアドベンチャー単体の利益拡大と新規の成長の柱を作るためのM&Aを推進

業績

単位：百万円	26/6期 実績	27/6期 予想	差異	前期比
収益	25,634	26,000	365	101.4%
営業利益	1,100	2,000	899	181.8%
営業利益率	4.2%	7.6%	3.4pt	179.2%
税引前利益	925	1,800	874	194.6%
当期利益	539	900	361	167.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	465	1,100	635	236.6%

施策

✓ **アドベンチャー単体**
- 各サービスの取扱商品の拡充
- 広告宣伝費比率を約2%改善
  - SEO・GEOの強化によるオーガニックユーザーの拡大
  - 会員予約率、アプリ予約比率の向上によるオーガニックリピートの拡大
- AIを活用して高速で機能改善を行いCVRを改善
- 新規事業を開始（BtoB、BTM、アクティビティを検討中）

✓ **グループ会社**
- 引き続きグループ全体の再編を検討
- 旅工房の黒字化、AYABEX・ファイブスターコーポレーションの高成長を支えるべくPMIを強化
- 新たな成長の柱となるM&Aも積極的に検討

Index

ADVENTURE

Be a Global OTA

1. はじめに
2. エグゼクティブサマリ
3. 第1四半期実績
4. 経営方針
5. Appendix－市場環境－
6. Appendix－事業・会社概要－

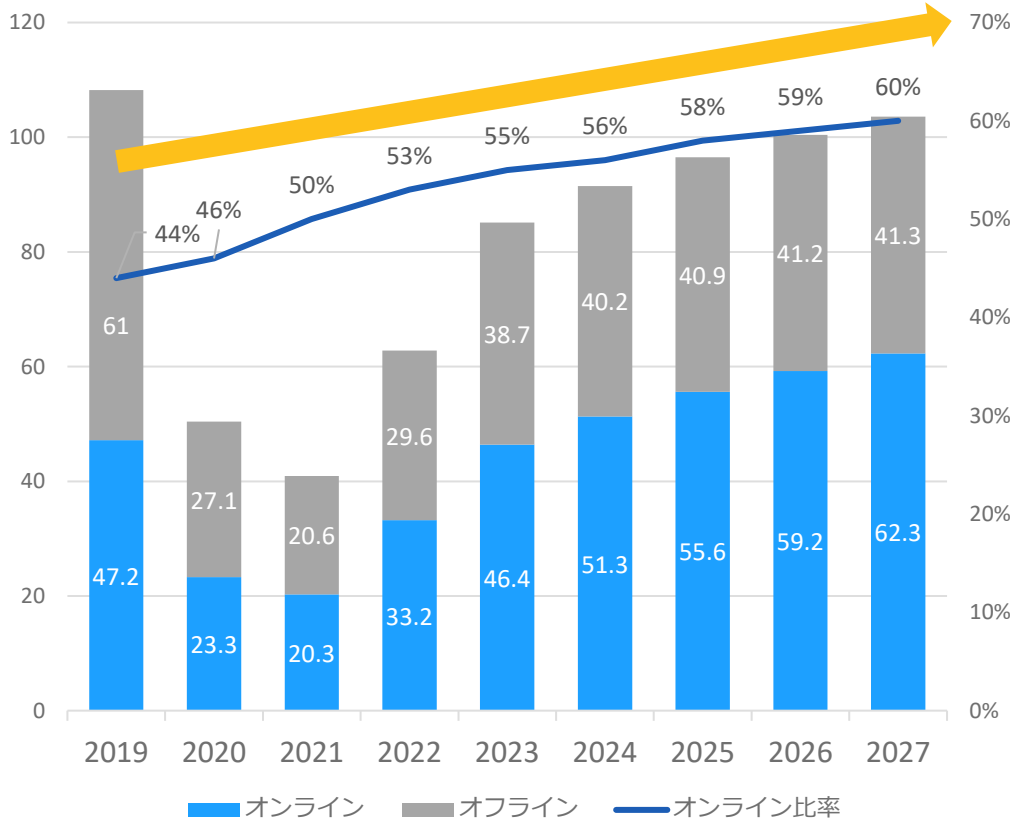
日本の市場環境①

ADVENTURE

Be a Global OTA

コロナを機にオンライン比率が上昇傾向

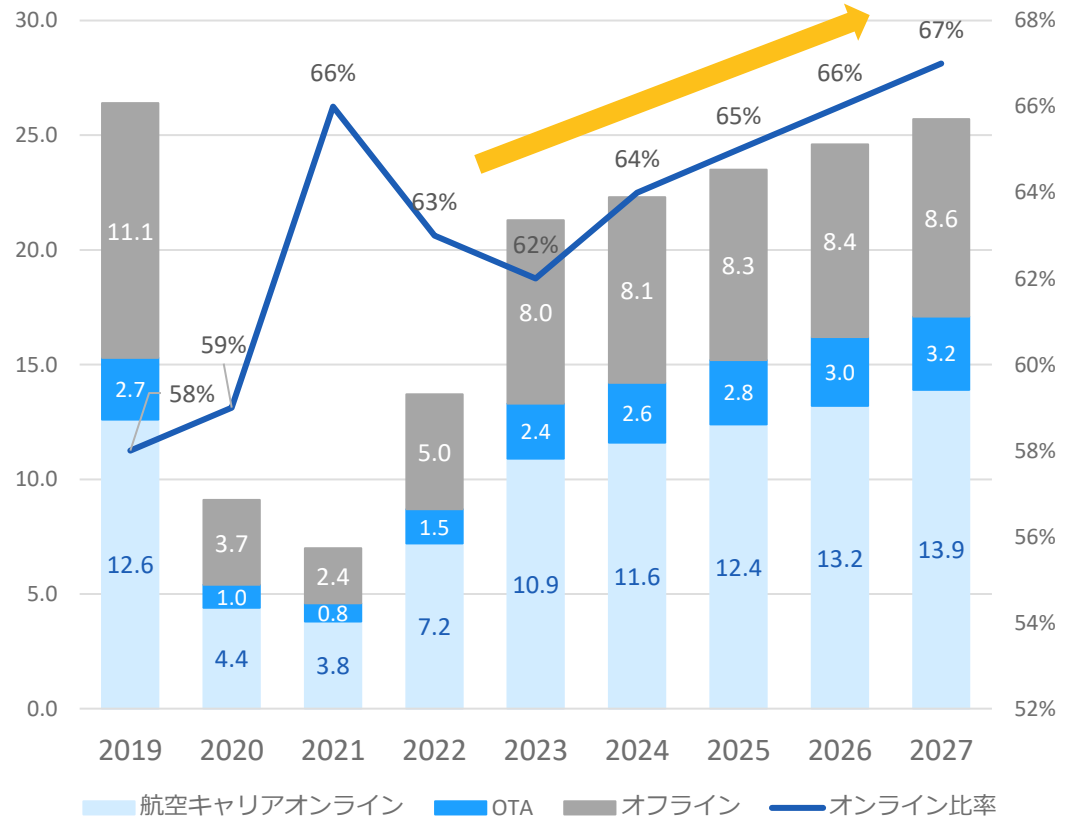
国内旅行取扱高とオンライン比率



（単位：10億USドル）

※ “Japan Online and Total Gross Bookings(US$B)”
Phocuswright Inc.より引用

航空券取扱高とオンライン比率



（単位：10億USドル）

※ “Japan Airline Gross Bookings(US$B) by Channel”
Phocuswright Inc.より引用

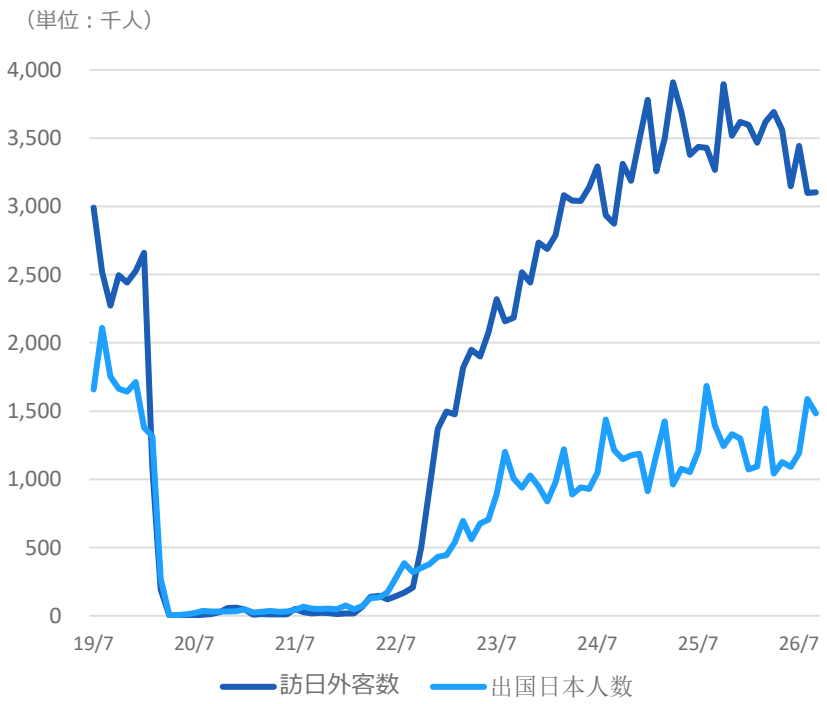
日本の市場環境②

ADVENTURE

Be a Global OTA

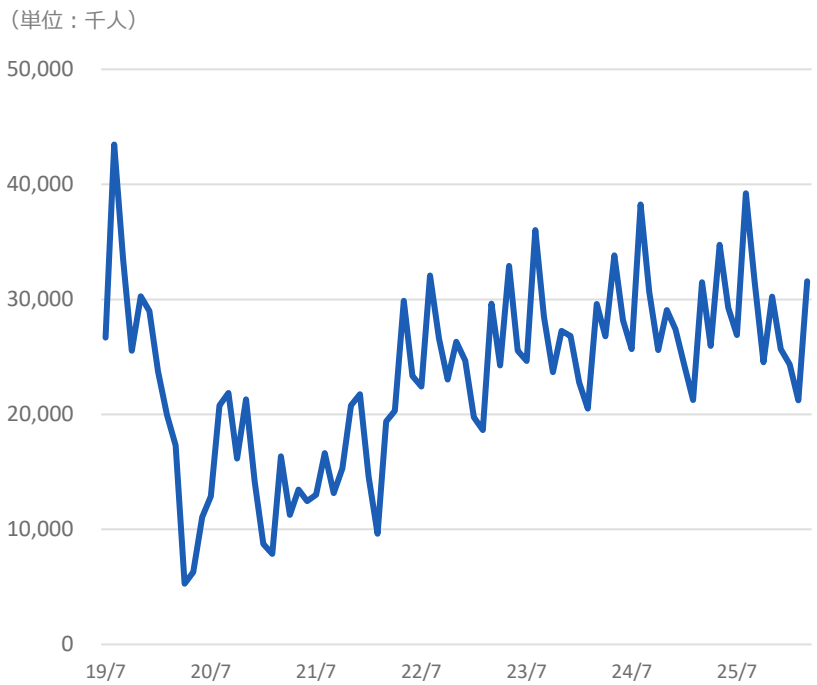
インバウンドは中国減少で伸び悩み、アウトバウンドは緩やかに回復

インバウンド／アウトバウンド推移



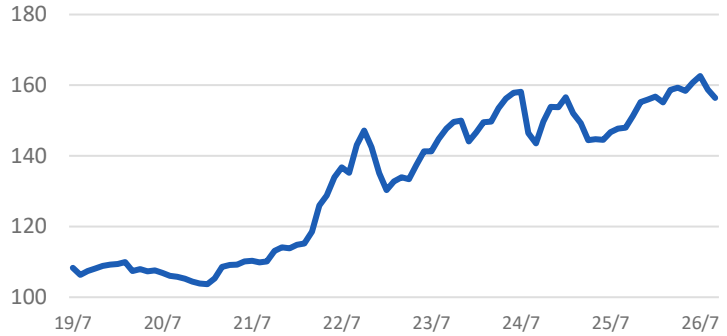
※日本政府観光局HPより引用

国内旅行者の推移



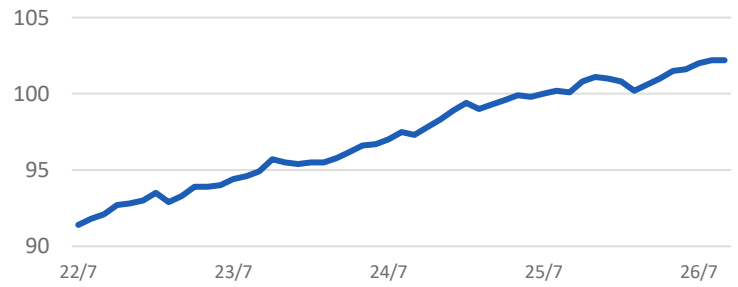
※観光庁HPより引用

米ドル／円の推移



※三菱UFJ銀行HPより引用

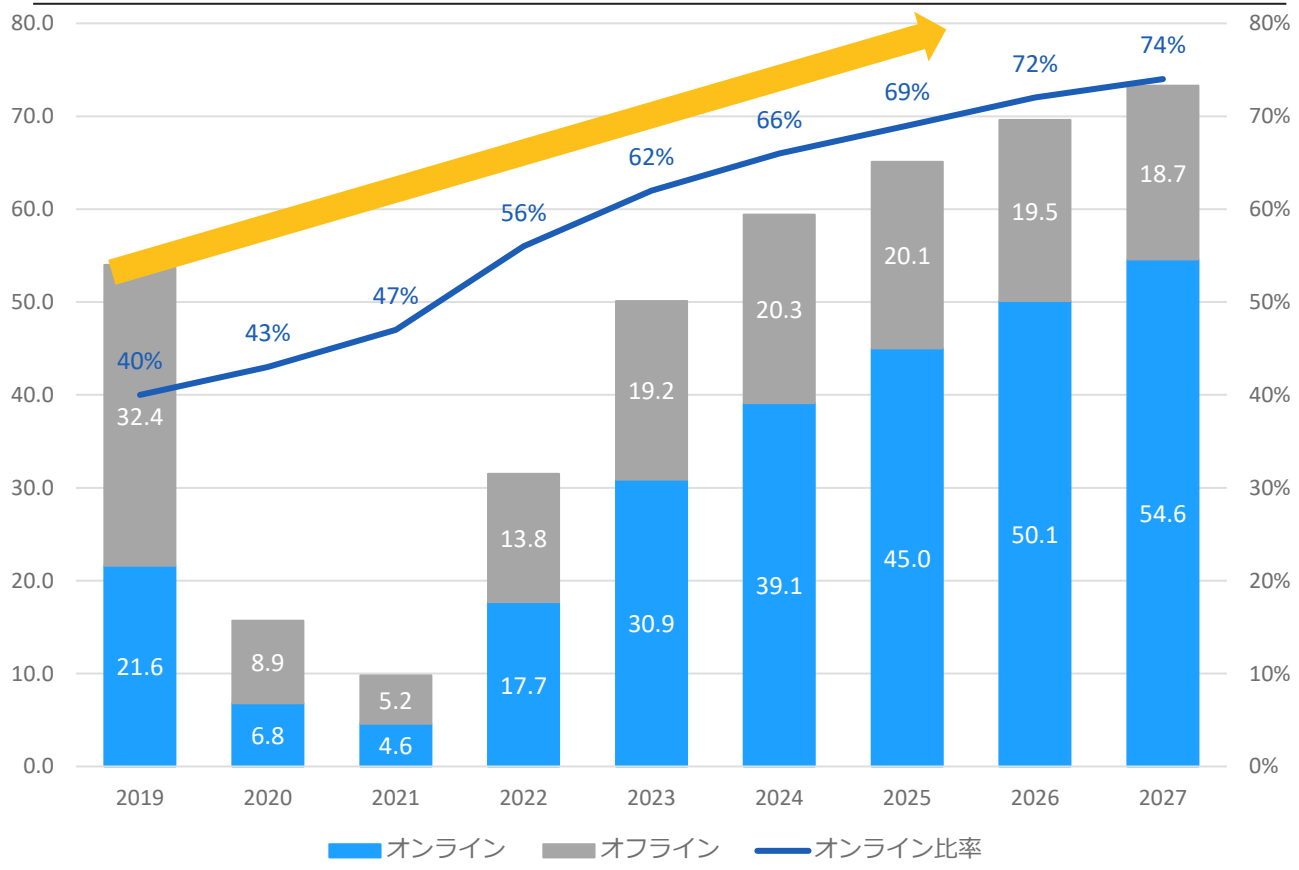
CPIの推移



※総務省統計局「消費者物価指数（2025年基準）」より引用

旅行市場は成長が継続しており、成長余地と参入機会が十分に存在する

東南アジア旅行取扱高



（単位：10億USドル）

※Phocuswright Inc.より引用

アジア旅行市場の特徴

・低所得層の旅行需要拡大により、低価格帯の商品需要が増加
・決済手段が国によって異なり国ごとの対応が必要

参入機会が十分に存在

Index

ADVENTURE

Be a Global OTA

1. はじめに
2. エグゼクティブサマリ
3. 第1四半期実績
4. 経営方針
5. Appendix－市場環境－
6. Appendix－事業・会社概要－

Appendix～skyticketとは～

ADVENTURE

Be a Global OTA

skyticketは、低価格帯を中心とする旅行商品の横断検索と即時予約が可能な総合予約プラットフォーム

収益構造

クライアント

- 航空会社
- バス会社
- レンタカー会社
- フェリー会社
- ホテル

旅行代金

手数料



旅行代金



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

当社はオンライン予約初心者にもわかりやすいUXで、多様な旅行サービス・商品を取り扱いつつ国に応じた言語や決済手段にローカライズし、マーケティングにより事業成長を加速させている



1.UX

初めてのOTAユーザーに最適なUX

2.商品力

多様な旅行サービス・商品の取り扱い

3.ローカライズ

国に応じた言語・決済手段のローカライズ

4.マーケティング

2,600万超のアプリDL × ポイント × 多様な旅行サービス

TTA利用者だった高めの年齢層顧客がシンプルなUXやカスタマーサービスなどでskyticketに定着し、初めてOTAを利用する際にも満足度の高いプラットフォームとなっている

TTAからskyticketへの移行

〈TTAの利用者〉	〈skyticketの特徴〉
高齢者が多く スマホ操作に慣れていない旅行者	**Webとアプリ、どちらも直感的に シンプルでわかりやすいUI/UX**
クレジットカード情報を入力することに抵抗がある旅行者	**支払い方法の充実** クレジットカード・Google Pay・Amazon Pay コンビニ決済・Pay-easy/ネットバンク決済・銀行振込
お問い合わせの際、 直接もしくはお電話での 相談を希望される旅行者	**お電話やチャットでの カスタマーサービス**

※TTAとは、「Traditional Travel Agency」の略で、店舗を構えて、対面で旅行商品の販売や手配を行う、従来のスタイルの旅行代理店のことです。

Appendix～事業の強み（2.商品力）～

ADVENTURE

Be a Global OTA

多くの航空会社、ホテルとの契約に加え、レンタカー・バス・フェリーにも注力。
旅程をワンストップで予約可能。ユーザーに在庫、価格をリアルタイムに提供。

多数の航空会社、ホテルとの契約

ANA / JAL / Jetstar / peach / SPRING / CATHAY PACIFIC
American Airlines / DELTA / Lufthansa / tigerair
SpiceJet / KOREAN AIR / 中國東方航空 CHINA EASTERN

東急ホテルズ / dormy inn / 三井不動産ホテルマネジメント / Okura / nikko hotels international / HOTEL JAL CITY / 加賀屋

レンタカー、バス、フェリーとの契約

トヨタレンタカー / オリックスレンタカー

JR 西日本JRバス / WILLER EXPRESS / HIGHWAY BUS VIP LINER

東海汽船 / Taiheiyo Ferry / 新日本海フェリー

NDC接続/API連携

NDC接続
航空会社と旅行会社などのシステム間の新しい規格の接続方法。特別運賃や付帯サービス、パーソナライズされたコンテンツを直接提供できる。

EVA AIR / American Airlines / Lufthansa / SINGAPORE AIRLINES

API連携
異なるソフトウェアやシステム同士を連携させるためのインターフェース。航空会社、ホテル、バスなどと様々なサービスや情報がシームレスにつながり、より効率的でパーソナルなサービス提供が可能。

ZIPAIR / JEJUair / JR 西日本JRバス / WILLER EXPRESS

Appendix～事業の強み（3.ローカライズ）～

ADVENTURE

Be a Global OTA

IT人材の育成により開発力の強化

多くの並行するサービスおよびローカライズ対応を可能に

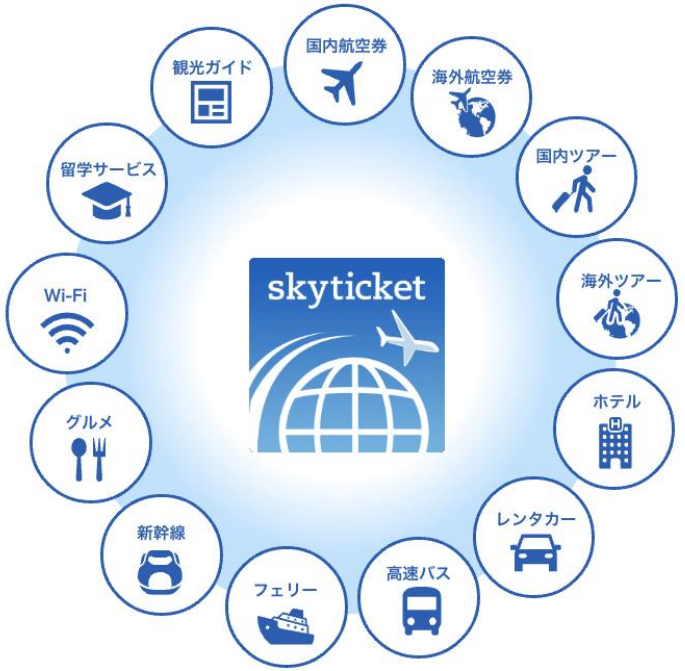
様々なローカライズの実現

PayPay　SAMSUNG Pay　pay

EVA AIR　American Airlines　SpiceJet

Lufthansa　SINGAPORE AIRLINES

様々な予約サービスの実現



2,600万DLを基盤に、リピートとクロスセルを推進し、事業成長を加速

2,600万DLアプリでの施策

2,600万DL突破

- 大規模かつ多様な顧客基盤を保有。
- 豊富な顧客データを分析・活用し、市場ニーズを的確に把握。
- データに基づいた精度の高いマーケティング施策を展開。

ポイントプログラム



- 独自のポイントプログラムで、継続利用とロイヤルティを促進。
- 高い顧客満足度を創出し、リピート率の向上。
- LTV（顧客生涯価値）の向上。

様々な予約サービス

- 複数のサービスをポイントプログラムで有機的に連携。
- お客様一人ひとりのニーズに合わせた最適なサービスを提案。
- 効果的なクロスセルにより、顧客単価の向上を実現。

Appendix～連結BS～

ADVENTURE

Be a Global OTA

（単位：百万円）

	26/6期末	27/6期1Q末	前期末比
流動資産	**21,756**	**21,444**	**99%**
現金及び現金同等物	13,263	13,986	105%
非流動資産	**6,426**	**6,476**	**101%**
のれん	2,649	2,386	90%
資産合計	**28,182**	**27,920**	**99%**
流動負債	**10,329**	**10,426**	**101%**
非流動負債	**8,435**	**7,903**	**94%**
負債合計	**18,764**	**18,330**	**98%**
親会社の所有者に帰属する持分合計	**9,038**	**9,223**	**102%**
非支配持分	**379**	**366**	**97%**
資本合計	**9,417**	**9,590**	**102%**
負債及び資本合計	**28,182**	**27,920**	**99%**

Appendix～連結PL～

ADVENTURE

Be a Global OTA

（単位：百万円）

	26/6期1Q	27/6期1Q	前期比
収益	**6,967**	**6,438**	**92%**
営業総利益	**4,125**	**3,843**	**93%**
販売費及び一般管理費	3,564	3,369	95%
うち広告宣伝費	2,053	1,706	83%
その他の収益	56	54	97%
その他の費用	80	4	6%
営業利益	**536**	**523**	**98%**
四半期利益	**329**	**299**	**91%**
親会社の所有者に帰属する四半期利益	**283**	**308**	**109%**

Appendix～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 〒150-6004　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4F 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	4,072,778 千円（2026年6月30日現在）
従業員数	連結：652人、単体：172人（臨時雇用者を含む。2026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

Appendix～グループ構成【再掲】～

ADVENTURE

Be a Global OTA

グループの利益の源泉はアドベンチャー単体であり
M&Aでグループ入りした会社の粗利の構成比率は約20%

㈱アドベンチャー

ADVENTURE

海外グループ会社

ADVENTURE Korea	ADVENTURE Philippines	ADVENTURE Bangladesh	ADVENTURE India	ADVENTURE Singapore	ADVENTURE U.S.A.
Adventure Korea, Inc.	Adventure Global OTA Philippines	Adventure Dhaka Limited	Adventure India Journey Private Limited	Adventure APAC PTE. LTD.	Adventure Global Travel
2022年7月設立	2022年12月設立	2022年12月設立	2022年12月設立	2023年11月設立	2024年4月設立

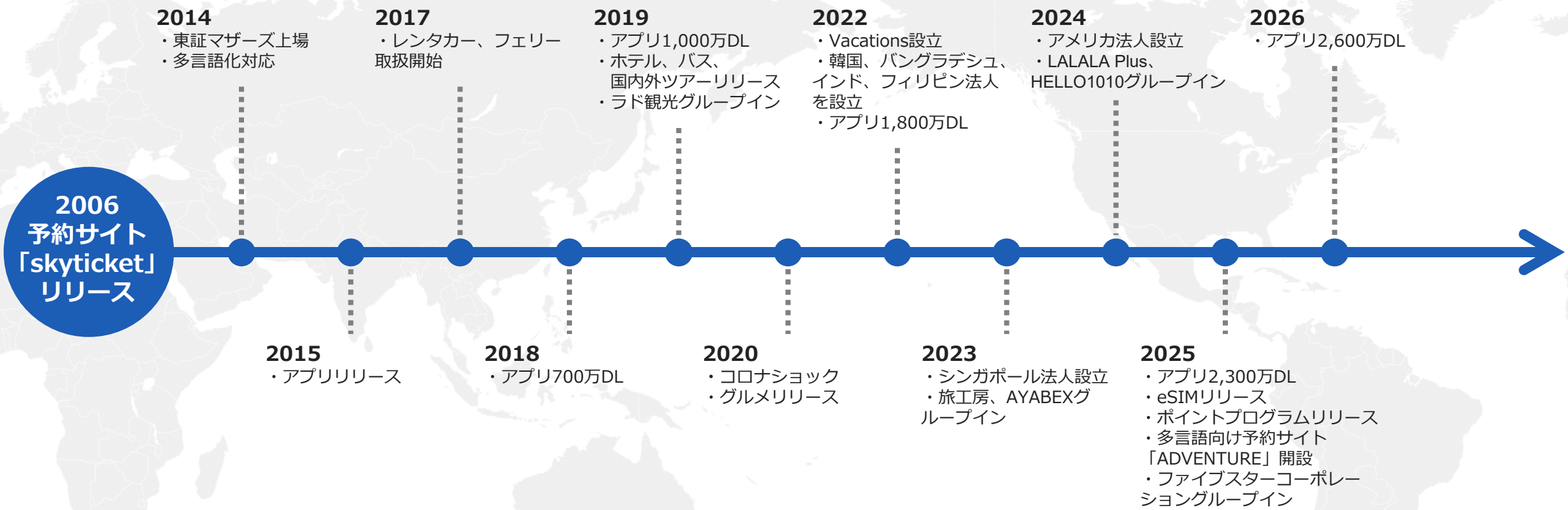
国内グループ会社

㈱TET 2018年6月取得	ラド観光㈱ 2019年1月取得	㈱Vacations 2022年3月設立	㈱旅工房 2023年10月取得
AYABEX㈱ 2023年10月取得	㈱LALALA Plus 2024年7月取得	㈱ファイブスターコーポレーション 2025年11月取得	

Appendix～アドベンチャーの軌跡～

ADVENTURE

Be a Global OTA



Appendix～経営陣の体制～

ADVENTURE

Be a Global OTA

代表取締役社長 **中村 俊一**	慶應義塾大学卒、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㈱等を経て、 2013年に当社入社
社外取締役 独立役員 **三島 健**	The University of New South Wales (Postgraduate)卒、イーベイ・ジャパン㈱、 エクスペディアホールディングス㈱代表取締役、㈱JTB Web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㈱、㈱ネクソンを経てシンフロンテラ㈱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㈱、 楽天グループ㈱、 KPMGコンサルティング㈱、 データビズラボ㈱代表取締役

Appendix～SDGsの取り組み～

ADVENTURE

Be a Global OTA

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

今後も世界に向けて貢献できる活動を続けるとともに、
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
- インド、ビハール州における学校建設PJ、クラウドファンディングの実施



- Vacationsを通じた町家の再利用と復活
- 働きがいのある職場
- AYABEXを通じたオーバーツーリズム対策、伝統文化の存続支援



- SDGsやサステナビリティをテーマにした旅行商品の造成、販売
- スタディツアーを活用した持続可能な社会貢献の仕組みの構築
- skyticketを通じた寄付サービスの構築

Appendix～将来見通しに関する注意事項～

ADVENTURE

Be a Global OTA

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。