

ADVENTURE

グローバルOTAへ

2026年9月

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

株式会社 アドベンチャー

(証券コード:6030)

skyticket
旅はスカイチケット



単体のグローバルでの先行投資や旅工房の減益及び減損損失により未達に

単位：百万円	業績予想値	実績	差異	増減率
収益	26,000	25,634	▲365	▲1.4%
営業利益	1,800	1,100	▲699	▲38.9%
営業利益率	6.9%	4.3%	▲2.6pt	▲38.0%
税引前当期利益	1,650	925	▲724	▲43.9%
当期利益	1,000	539	▲460	▲46.1%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,000	465	▲534	▲53.5%
一株当たり当期利益	134.49	63.36	▲71.13	▲52.9%

1. アドベンチャーグループ概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 成長戦略
5. 企業価値向上のための重要指標
6. 認識するリスク及び対応策

(株)アドベンチャー

ADVENTURE

海外グループ会社

ADVENTURE

Korea

**Adventure
Korea, Inc.**
2022/7設立

ADVENTURE

Philippines

**Adventure
Global OTA Philippines**
2022/12設立

ADVENTURE

Bangladesh

**Adventure
Dhaka Limited**
2022/12設立

ADVENTURE

India

**Adventure India
Journey Private Limited**
2022/12設立

ADVENTURE

Singapore

**Adventure
APAC Pte Ltd**
2023/11設立

ADVENTURE

U.S.A.

**Adventure
Global Travel**
2024/4設立



**HELLO1010
SDN. BHD.**
2024/7取得

国内グループ会社



(株)TET
2018/6取得



ラド観光(株)
2019/1取得



(株)Vacations
2022/3設立



(株)旅工房
2023/10取得



アヤベックス(株)
2023/10取得



(株)LALALA Plus
2024/7取得



**(株)ファイブスター
コーポレーション**
2025/11取得

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

特に収益貢献の大きいのは下記3社 旅工房は赤字からの反転、アヤベックスとファイブスターは引き続き大幅増益を目指す



会社概要	商号 (参画日)	株式会社旅工房（6548） （2023年10月）	株式会社アヤベックス （2023年10月）	株式会社ファイブスターコーポレーション （2025年11月）																																														
	事業内容	✓ 海外ツアーのオンライン販売を手掛ける。パッケージツアーにカスタマイズ要素を加えたオリジナルのツアー組成に強み ✓ 仕入や販売網、ノウハウの共有でシナジーを生み出すことを目指してグループイン	✓ 海外旅行代理店から、国内旅行の手配を請け負うランドオペレーター業務を主業とし、富裕層向けの手配に特に強み ✓ インバウンド市場の取り込みやノウハウの共有等のシナジーを生み出すことを目指してグループイン	✓ 沖縄県を中心に、宿泊施設向けにWeb集客～宿泊施設の運営までのサービスを一通りに提供 ✓ OTAとは宿泊施設がお客様という点で共通点があり販売網、ノウハウの共有でシナジーを生み出すことを目指してグループイン																																														
※1 業績	推移	<table><tr><th></th><th>収益</th><th>営業利益</th></tr><tr><td>24/6期</td><td>3,342</td><td>-352</td></tr><tr><td>25/6期</td><td>3,722</td><td>-111</td></tr><tr><td>26/6期</td><td>4,766</td><td>-168</td></tr><tr><td>CAGR</td><td>19.4%</td><td></td></tr></table>		収益	営業利益	24/6期	3,342	-352	25/6期	3,722	-111	26/6期	4,766	-168	CAGR	19.4%		<table><tr><th></th><th>収益</th><th>営業利益</th></tr><tr><td>24/6期</td><td>1,936</td><td>186</td></tr><tr><td>25/6期</td><td>2,361</td><td>294</td></tr><tr><td>26/6期</td><td>3,212</td><td>369</td></tr><tr><td>CAGR</td><td>28.8%</td><td>40.9%</td></tr></table>		収益	営業利益	24/6期	1,936	186	25/6期	2,361	294	26/6期	3,212	369	CAGR	28.8%	40.9%	<table><tr><th></th><th>収益</th><th>営業利益</th><th>※2</th></tr><tr><td>25/6期</td><td>832</td><td>175</td><td></td></tr><tr><td>26/6期</td><td>911</td><td>216</td><td></td></tr><tr><td>YoY</td><td>9.4%</td><td>24.0%</td><td></td></tr></table>		収益	営業利益	※2	25/6期	832	175		26/6期	911	216		YoY	9.4%	24.0%	
			収益	営業利益																																														
24/6期	3,342	-352																																																
25/6期	3,722	-111																																																
26/6期	4,766	-168																																																
CAGR	19.4%																																																	
	収益	営業利益																																																
24/6期	1,936	186																																																
25/6期	2,361	294																																																
26/6期	3,212	369																																																
CAGR	28.8%	40.9%																																																
	収益	営業利益	※2																																															
25/6期	832	175																																																
26/6期	911	216																																																
YoY	9.4%	24.0%																																																
	補足	✓ 26/6期は需要は回復傾向にあったものの主力の欧州が中東情勢の影響を受けた ✓ 加えて雇用調整助成金の不正受給に関する特別費用を計上しており負担が増加	✓ グループ入り後、インバウンド市場の追い風も受けつつ、市場以上の成長を継続 ✓ 前期は中東情勢影響はあったが、引き続き力強い成長を実現	✓ 26/6期にグループ入り ✓ グループファイナンスも活用しつつ運営施設を沖縄及び全国的に拡大する（既に2棟の運営施設を取得）																																														

※1:本ページの数値は参考情報として当社が任意に作成したものであり、制度開示上の連結財務諸表・セグメント情報とは異なります。

※2:ファイブスターコーポレーションの業績は管理会計上の数値を活用しております。

Mission

社会貢献とビジネスを両立する

仕事を通じて、人の役に立ち、よりよい社会をつくる、それが私たちの使命です。

私たちが提供するサービスが、国籍や文化、言語の壁を越えて人々を繋ぐ架け橋となり、新たな体験や出会いを創出する。その積み重ねが、国際的な相互理解を深め、世界をより豊かにすると信じています。

事業の成長を、より大きな社会貢献へと繋げていくことを目指します。

Vision

世界中の“やりたい”を叶える

世界中の「もっとこういう旅がしたい」という想いに応えるためすべての人たちが、国境や文化を超え、心から満足できる旅を実現できるプラットフォームを目指し、グローバルOTAへと進化していきます。

そして、私たちの舞台は旅から、暮らしのすべてへ。

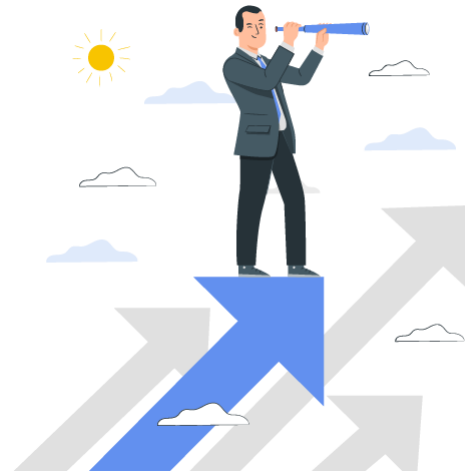
生活領域全般の総合予約プラットフォームとして、グローバル市場の獲得を力強く目指してまいります。

Our Value



Integrity

高潔な倫理観を持ち、
誠実かつ公正に業務を遂行する



Visionary

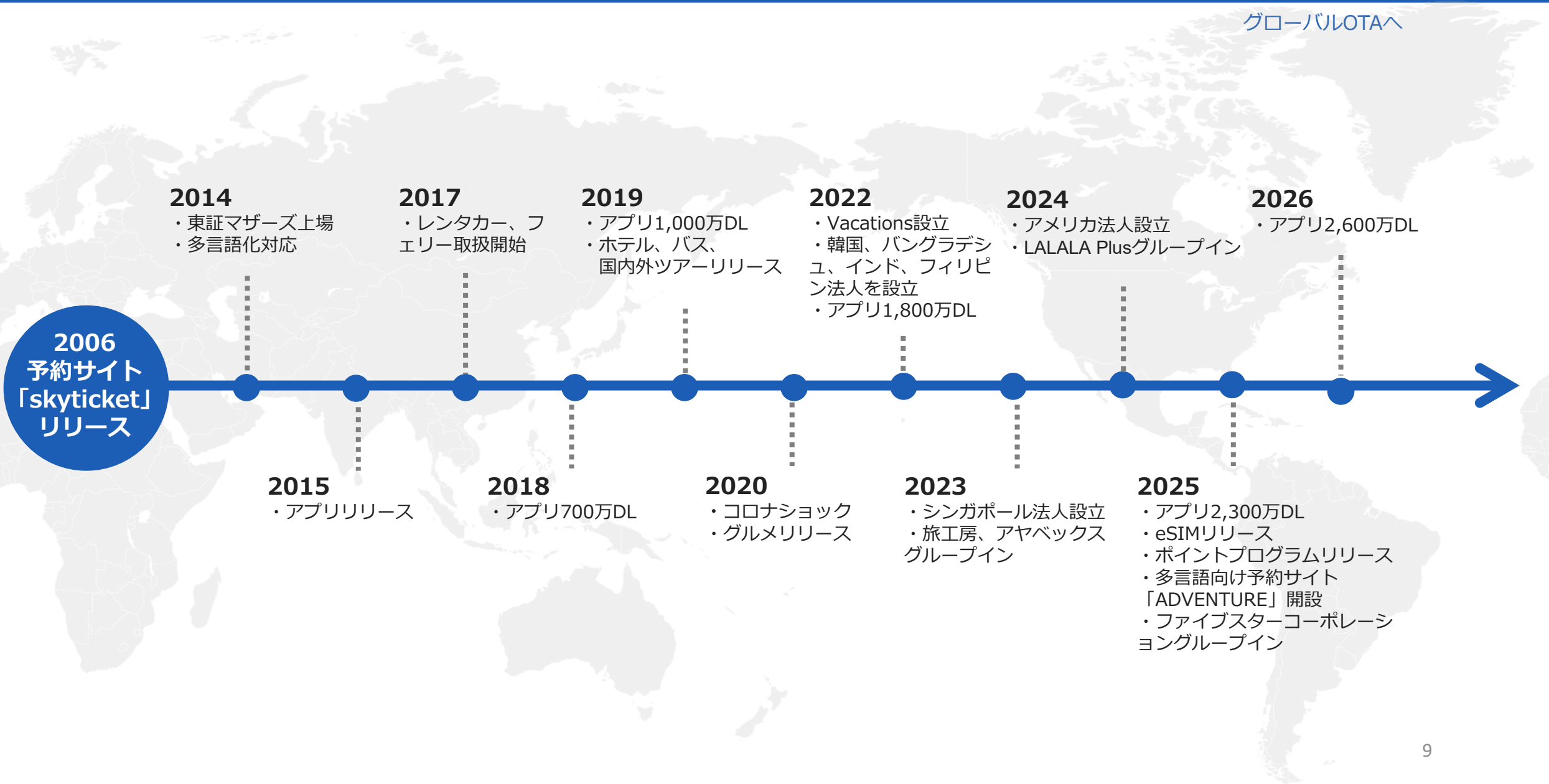
理想から妥協せず、
社会公益性の高い事業の創出に
リスクを恐れず挑戦する



Flexibility

市場や社会情勢の変化に対応する
柔軟性を持ち、常に最適な手段を
選択する

グローバルOTAへ



予約成約に対するクライアントからの成果報酬モデルが中心



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、そのサービス範囲を拡大し続けている



航空券が主力サービス、レンタカーおよび高速バスの伸びが著しい

主なサービス説明



国内航空券

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



海外航空券

世界18言語対応、NDC接続・API接続によりタイムリーに在庫、価格をユーザーに提供。主な収入源は、ユーザーからの手数料



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



レンタカー

レジャーエリアを中心に販売実績を伸張。主な収入源は、事業者からの成果報酬型販売手数料



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



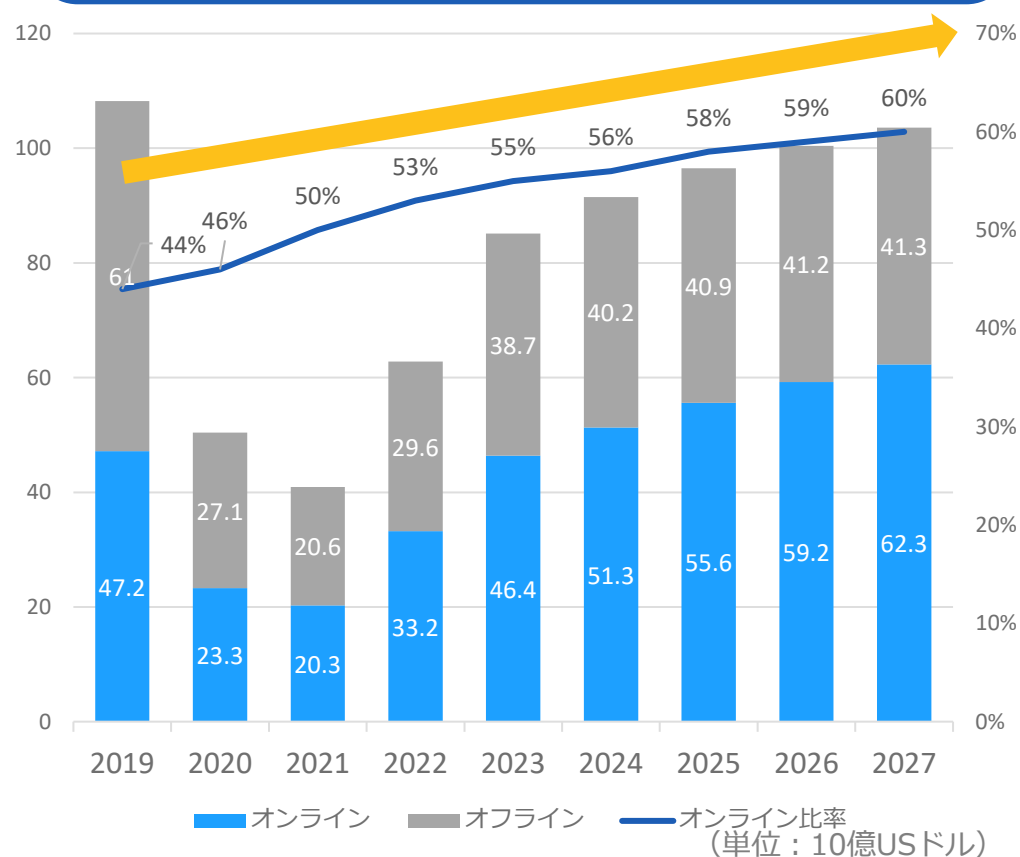
ホテル

国内外の宿泊施設を横断比較し予約可能。主な収入源は、事業者からの成果報酬型手数料

1. アドベンチャーグループ概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 成長戦略
5. 企業価値向上のための重要指標
6. 認識するリスク及び対応策

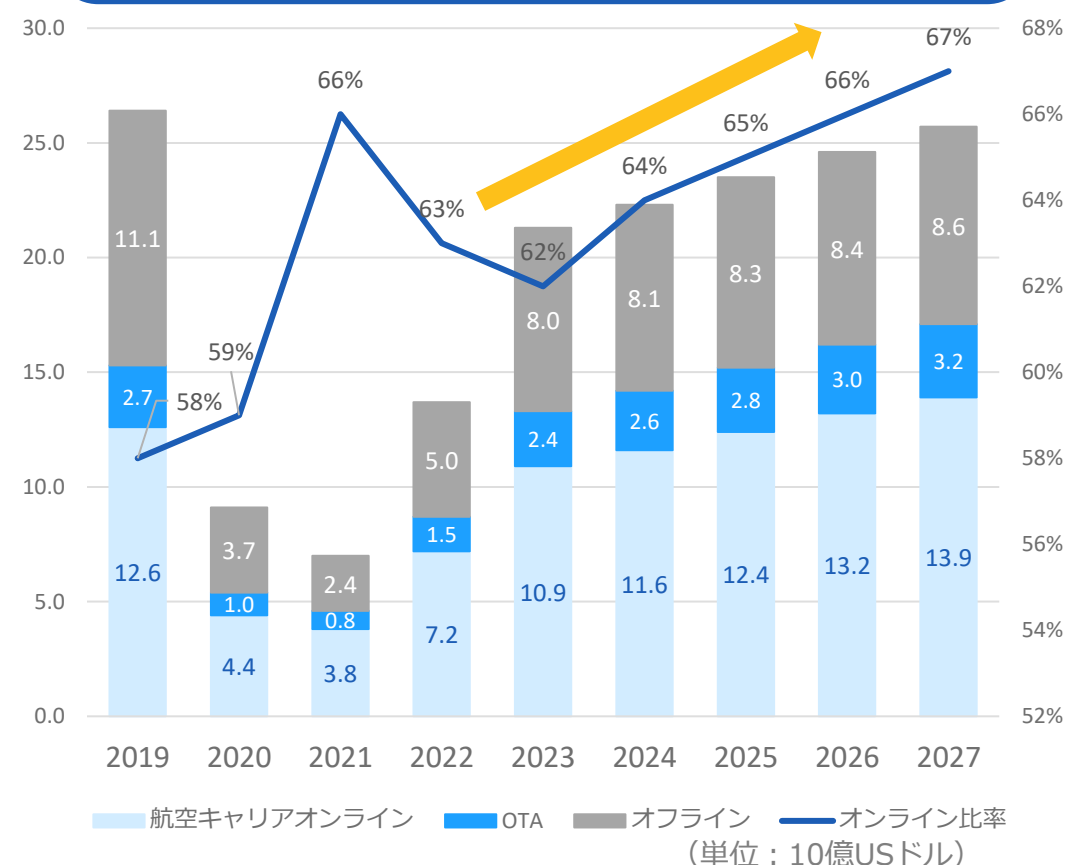
コロナを機にオンライン比率が上昇傾向。オンラインでの予約が定着

国内旅行取扱高とオンライン比率



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

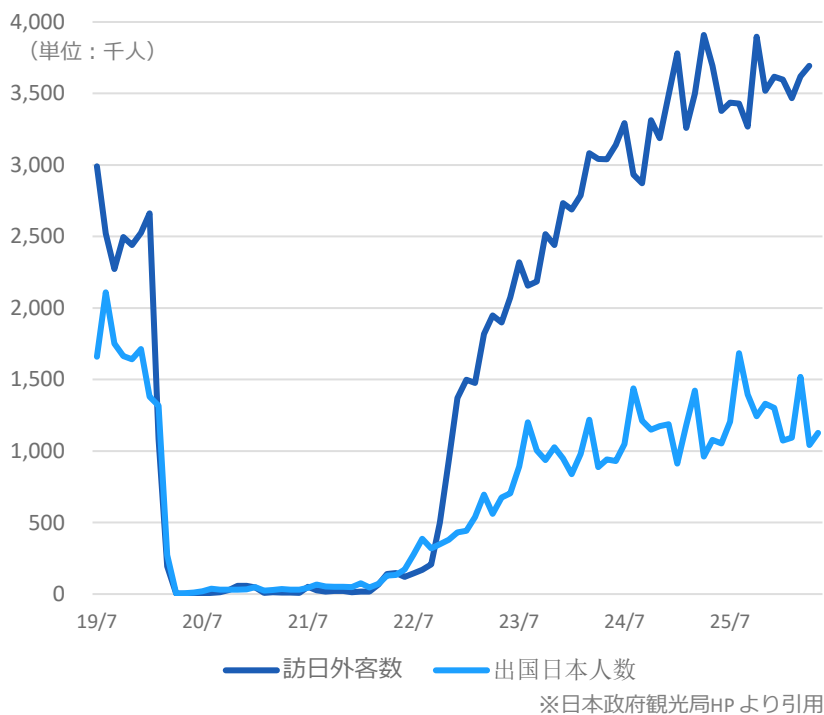
航空券取扱高とオンライン比率



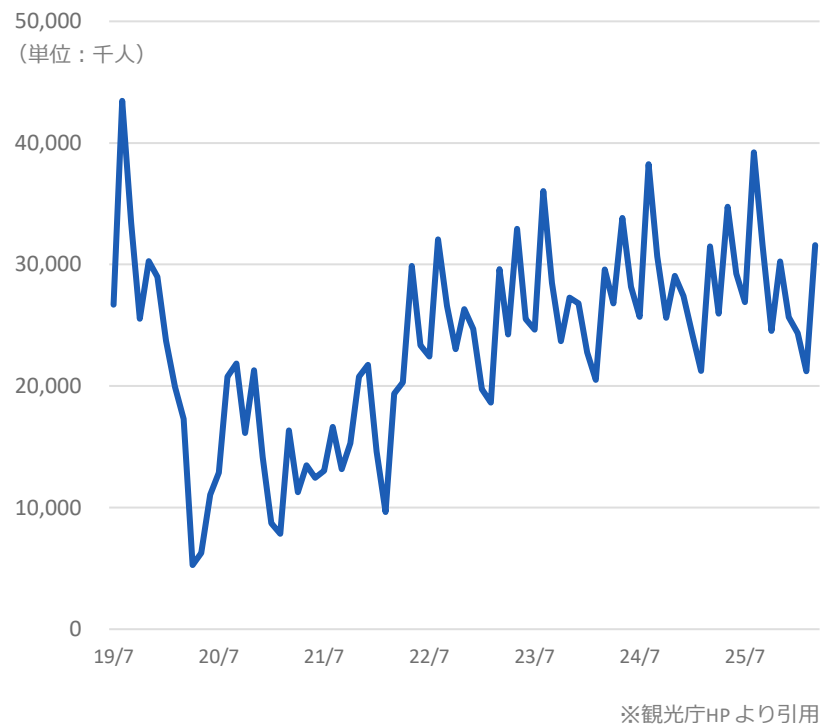
※ “Japan Airline Gross Bookings(US\$B) by Channel”
Phocuswright.incより引用

インバウンドは引き続き回復基調、円安による国内へ回帰の動きも

インバウンド/アウトバウンド推移



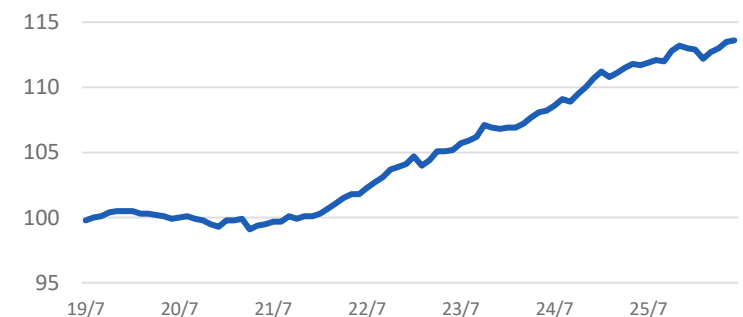
国内旅行推移



米ドル/円推移

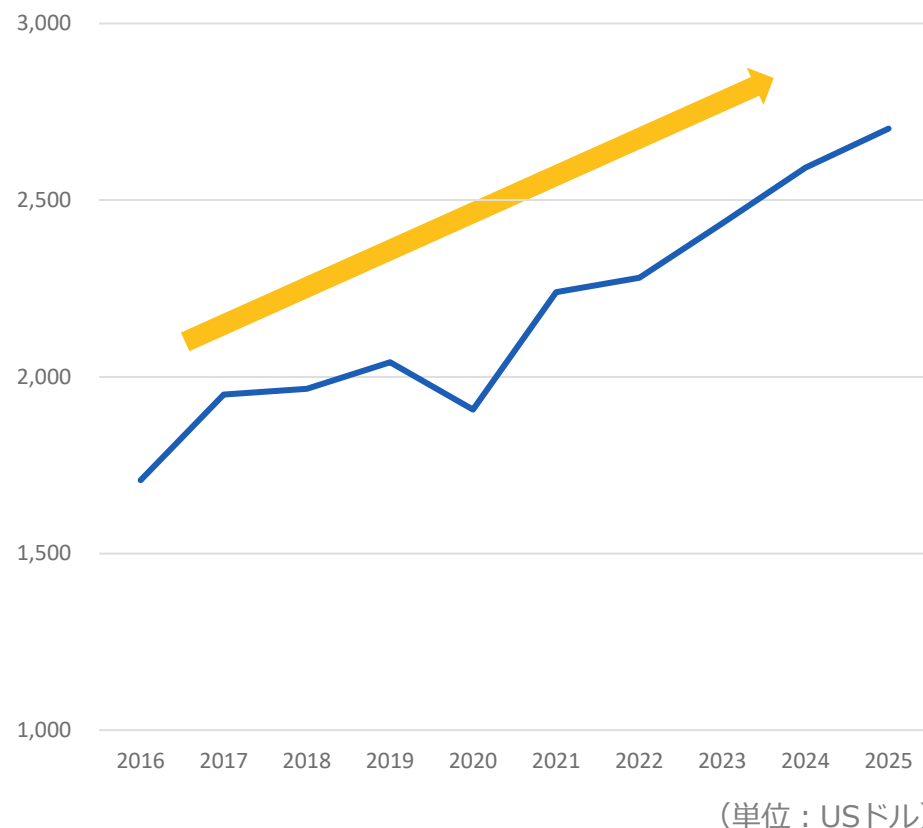


CPI推移



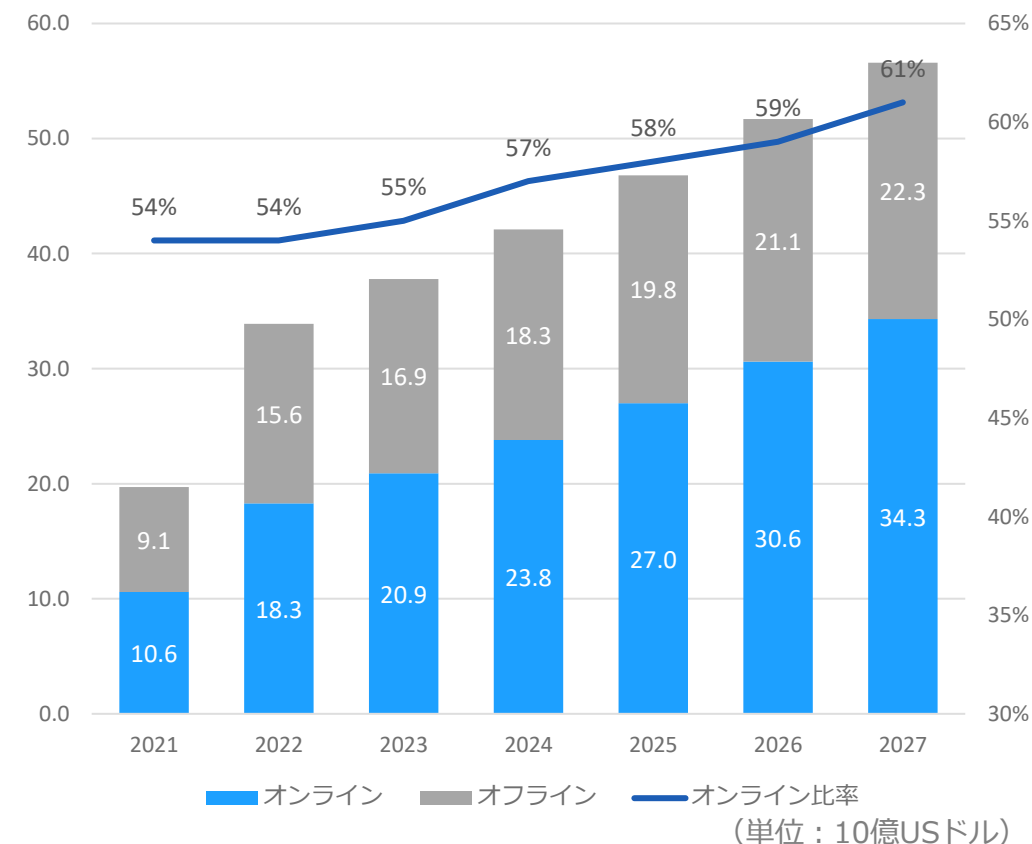
経済成長が続くインドは旅行市場のオンライン化も進展
当社の注力市場として取り込みを企図

インド一人当たりGDP



※ WORLD BANK OPEN DATAより引用

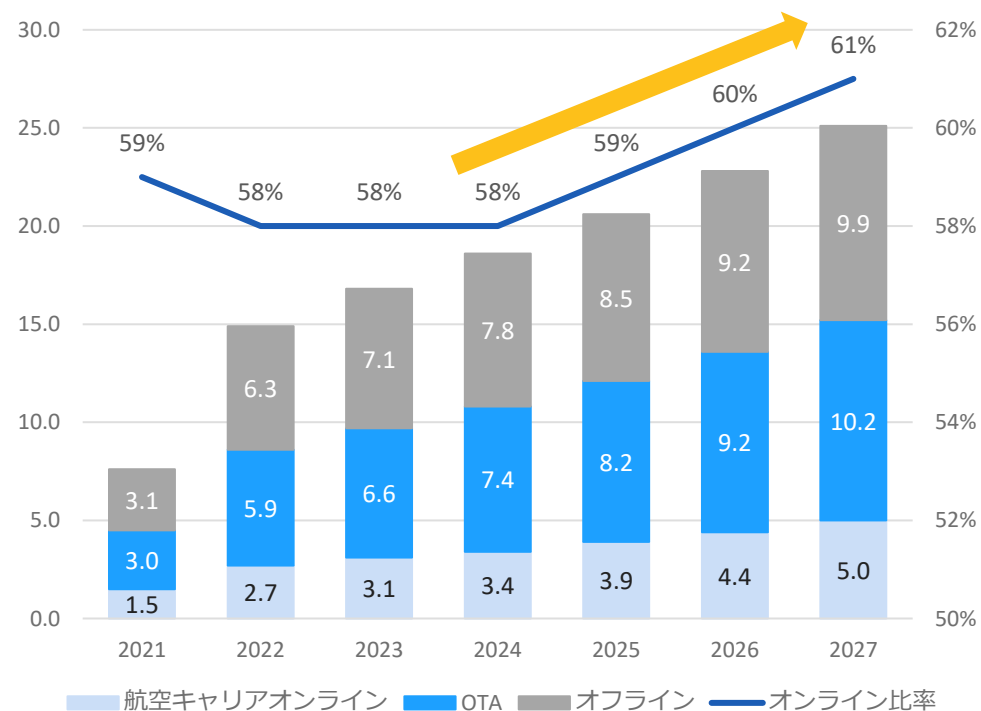
インド旅行取扱高とオンライン比率



※ Phocuswright.incより引用

オンライン化の進展とLCC比率の高まりが同時に進むインド市場 LCCも多く取り扱う当社と親和性が高い

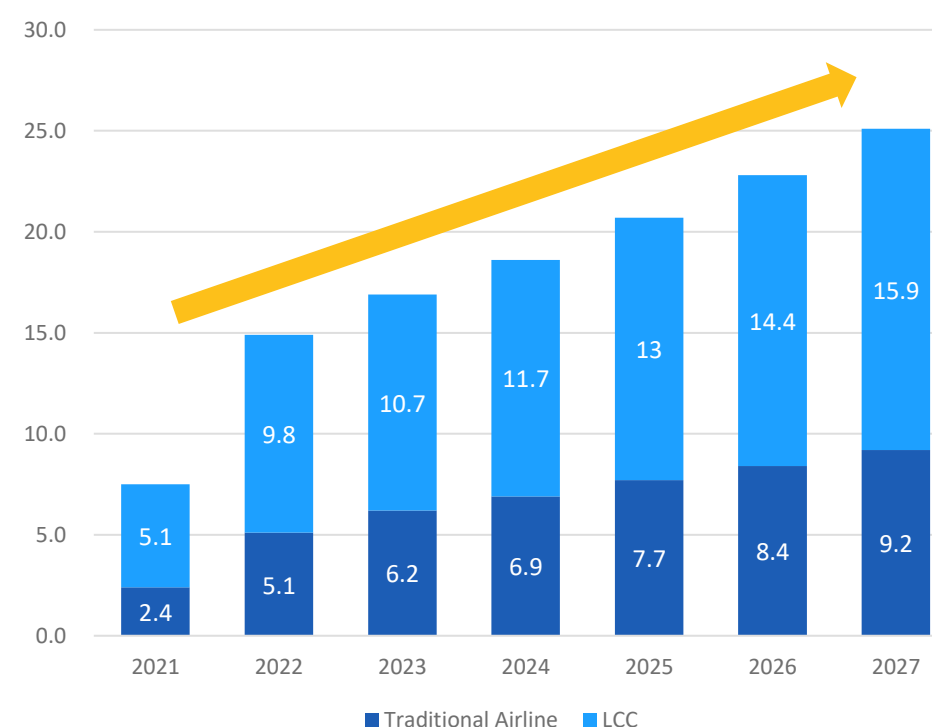
航空券取扱高とオンライン比率



(単位：10億USドル)

※ Phocuswright.incより引用

航空券（フルキャリア、LCC内訳）



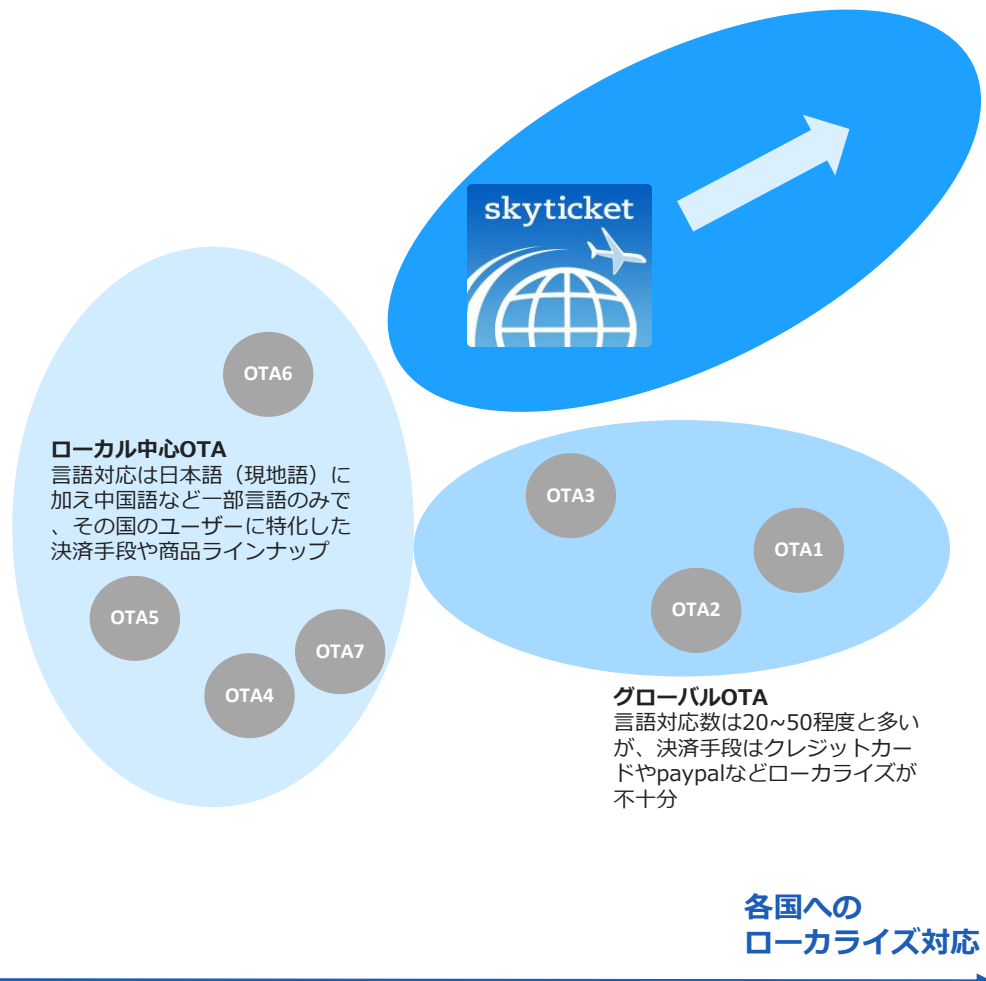
(単位：10億USドル)

※ Phocuswright.incより引用 17

グローバルOTAへ

当社は多様な旅行商品を揃えユーザーの旅行ニーズを幅広くカバーしており、
言語や決済手段の各国へのローカライズを通じユーザーに最適な予約体験を提供する

旅行商品の
多様性



※当社イメージ

旅行商品の多様性

航空券・ホテルの他にも、レンタカー・バス・Wifiなど**16を超えるサービスを展開**することで、ユーザーの**クロスセル率を高めながら旅行行動データ**を蓄積し、パーソナライズに活かす



20の言語に対応

国内OTAでは最多の**20言語**、グローバルに対応しています。

20言語対応	
日本語	英語
簡体中文	繁体中文
韓国語	アラビア語
オランダ語	フランス語
ドイツ語	イタリア語
マレー語	ポルトガル語
ロシア語	スペイン語
タイ語	タガログ語
トルコ語	ベトナム語
ベンガル語	ヒンディー語

各国に合わせた決済方法

各国に合わせた決済方法を採用し、利便性を向上

PayPay

SAMSUNG Pay

pay

1. アドベンチャーグループ概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 成長戦略
5. 企業価値向上のための重要指標
6. 認識するリスク及び対応策

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
各国の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〉

高齢者が多く
スマホ操作に慣れていない旅行者

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

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

〈skyticketの特徴〉

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

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。

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



レンタカー、バス、フェリーとの契約



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。



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。

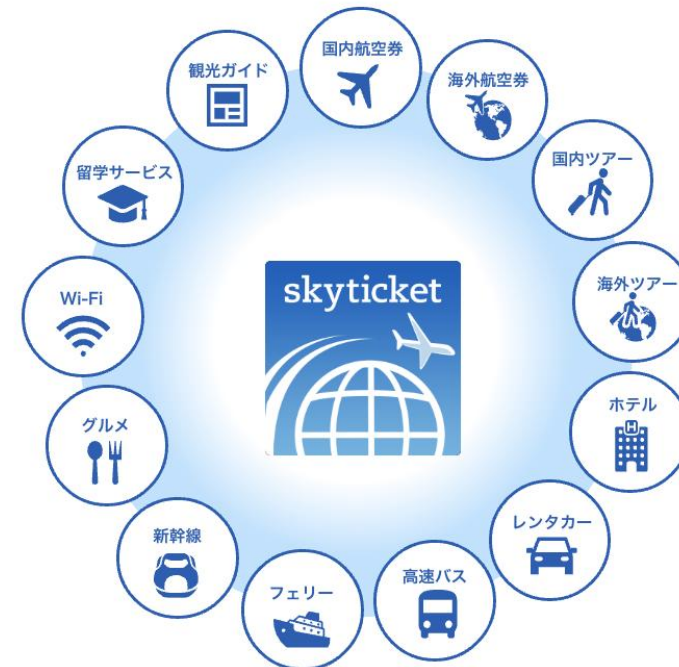


IT人材の育成により開発力を強化 多くの並行するサービスおよびローカライズ対応を可能に

様々なローカライズの実現



様々な予約サービスの実現



2,600万人超のユーザーを基盤に、リピートとクロスセルを推進し、事業成長を加速

2,600万のアプリユーザーへの施策



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

1. アドベンチャーグループ概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 成長戦略
5. 企業価値向上のための重要指標
6. 認識するリスク及び対応策

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に向け 国内はオーガニックユーザーの拡大とグループ会社のPMIを成長の二軸に

1. オーガニックユーザーの拡大・グループインした子会社のPMI

IPO準備開始

- ・ 単体：オーガニックユーザーの拡大（アプリのインストール数と予約比率を高める施策を継続し、オーガニック経由の予約を増）
- ・ 子会社のPMI：モニタリングによる事業進捗の明確化、マーケティングノウハウの共有、グループファイナンスの活用、人材の共有を推進、バックオフィスの共通化によるガバナンス強化

2. 海外設立子会社の増強

- ・ 組織強化：海外開発拠点にマーケティング機能を追加し、グローバル展開の拠点に
- ・ 品質向上：ユーザー獲得のためサービス体制を構築
- ・ 業務効率化：オペレーションの共通化により業務効率の向上

3. アジア、グローバル領域への拡大

- ・ 予約サイト「skyticket」「ADVENTURE」：グローバル対応の加速化（多言語、多通貨決済対応）
- ・ マーケティング：多言語での広告を展開により認知度の向上へ

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

連結3カ年目標

ADVENTURE

Be a leading Global OTA

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

単体は国内のみならずグローバル市場での取扱高の成長を
連結では子会社のPMIをさらに深化

単体・連結方針

ADVENTURE

Be a leading Global OTA

単体

取扱高 1,000億円
(内グローバル100億円)

アプリダウンロード数
4,000万DL
(内グローバル1,000万DL)

最優先注力国：インド

連結

子会社の整理

複数子会社をIPO準備
(最短で29年6月期中)

積極的なM&A

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
 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 (クロージング前)
 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	
 UR COMMUNICATIONS PTE LTD.	2024年 7月	✓ シンガポール発のポケットWiFi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WiFiレンタルの成長が想定を下回り、赤字が拡大	第三者へ譲渡済み
 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	

1. アドベンチャーグループ概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 成長戦略
5. 企業価値向上のための重要指標
6. 認識するリスク及び対応策

単体広告宣伝費率、アプリのインストール数および予約比率の増加を重要指標に設定 利益の最大化に注力

分類	重要指標・KPI	設定理由
事業構造	連結業績	グループとしての収益性が確認できるため
	単体取扱高・収益・営業利益	グループ内での単体の旅行事業による収益比率がまだ高いため
マーケティング	単体広告宣伝費率	事業の投資効率、成長速度に大きく影響するため
	アプリインストール数	LTV拡大に大きく影響するため
	アプリ予約比率	

航空券の挽回が収益力回復のキー 一方、レンタカー・高速バスの成長が下支え

取扱高

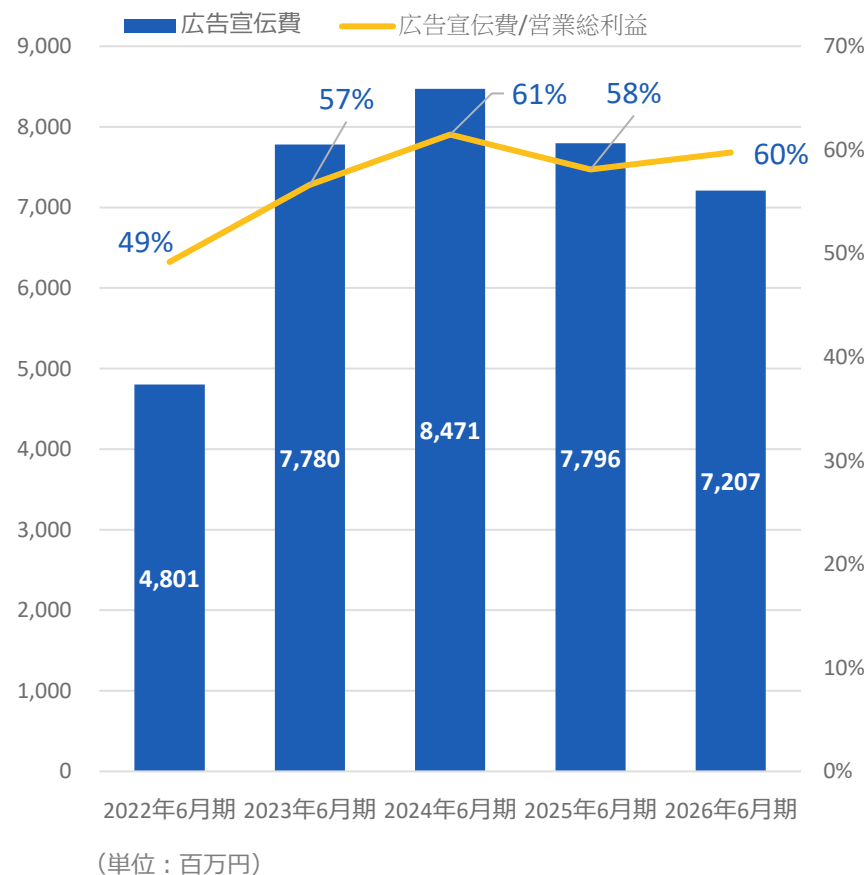
サービス別取扱高	前期	当期	増減率
航空券	53,858	49,694	(7.7%)
ツアー	2,720	2,522	(7.3%)
レンタカー	7,394	8,440	14.1%
高速バス	6,032	6,549	8.6%
投資部門	616	256	(58.4%)
ホテル	4,039	4,994	23.6%
その他	514	524	1.9%
取扱高合計	75,175	72,983	(2.9%)

収益

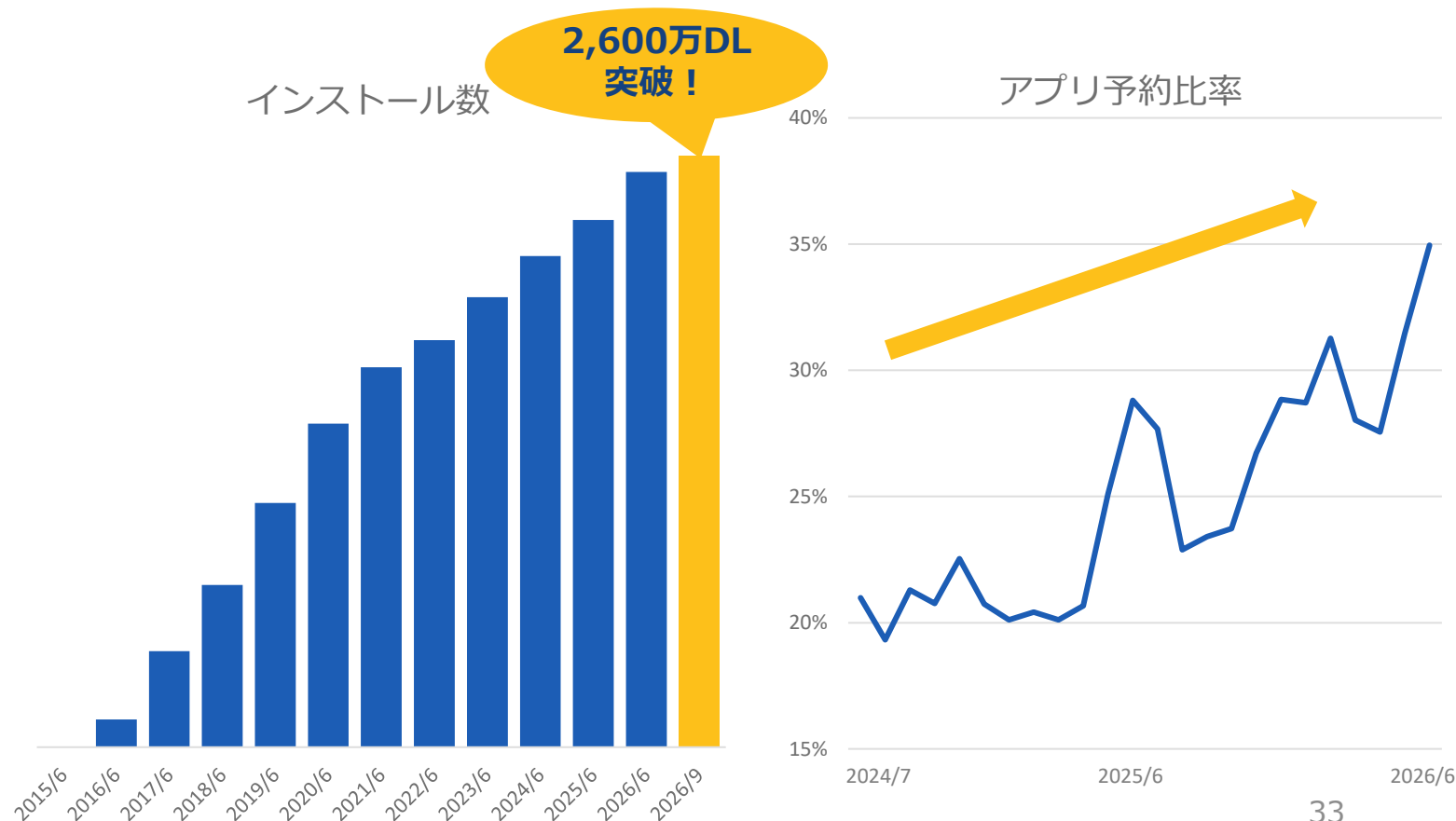
サービス別収益	2025/6期	2026/6期	増減率
航空券	10,587	9,384	(11.4%)
ツアー	2,720	2,522	(7.3%)
レンタカー	858	1,015	18.3%
高速バス	823	846	2.8%
投資部門	616	256	(58.4%)
ホテル	250	168	(32.8%)
その他	321	269	(16.2%)
収益合計	16,178	14,463	(10.6%)

「広告で買う集客」から「アプリに戻る集客」へ
比率は一時的に悪化も、収益構造の効率化は着実に進展

広告宣伝費率



アプリインストール数・予約比率



1. アドベンチャーグループ概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 成長戦略
5. 企業価値向上のための重要指標
6. 認識するリスク及び対応策

事業遂行に重要な影響を与える主要なリスク	顕在化の可能性 /時期	顕在化した場合 の影響度	主要なリスクへの対応策
世界的な感染症の影響 世界的な感染症の拡大長期化により旅行需要が低迷し顧客減少及び倒産リスク	低/中長期	大	旅行領域にとどまらず利用頻度の高い生活領域の商品拡大
航空会社等の契約内容変更・解除 航空会社やレンタカー会社等の契約内容変更、解除による当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼすリスク	中/不明	大	取扱商品を拡大することでリスクを分散
災害リスク（テロ・震災・航空事故） 世界情勢の変化や自然災害、事故等による観光インフラへの被害が起きた場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼすリスク	中/中長期	中	手元資金を備えておくことで、余裕をもった対応を可能にする
個人情報等の漏洩 お客様や取引先の個人情報等が不正アクセス、PCウィルスの侵入、情報セキュリティの欠陥などにより情報漏洩するリスク	低/中長期	大	情報セキュリティシステムに対する厳格な管理体制を構築し、従業員へ情報取扱いに関する規定の周知と徹底を図る

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の実績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等については検証に限界があるため、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

なお本資料につきましては、毎事業年度末後、9月末までに最新の状況を反映した内容で開示することを予定しております。