

ADVENTURE

INTEGRATED REPORT 2023

株式会社アドベンチャー | 統合報告書 2023

〒150-6024

東京都渋谷区恵比寿4丁目20-3 ガーデンプレイスタワー 24F

<https://jp.adventurekk.com/>

skyticket
by ADVENTURE

目次

事業概要	3
マネジメントメッセージ	
代表取締役社長	7
 代表取締役社長 中村 俊一 Shunichi Nakamura	
取締役	9
 取締役 中島 照 Akira Nakashima	
コンシューマ事業部本部長	10
 コンシューマ事業部 本部長 田郷 勇太 Yuta Tago	
Adventure Dhaka Limited 代表	11
 Adventure Dhaka Limited 代表 浜本 茂幸 Shigeyuki Hamamoto	
Adventure India Journey Private Limited代表	12
 Adventure India Journey Private Limited 代表 横田 絵里香 Erika Yokota	

成長戦略	13
価値創造サイクル	14
成長戦略	16
組織強化	18
人的資本	19
知的資本	21
競争力の源泉	22
財務戦略	23
M&A戦略	24
会社概要	25
ESG情報	26
SDGsへの取り組み	27
コーポレート・ガバナンス体制	30
事業等のリスク	32
データセクション	33

Guide to ADVENTURE report

編集方針

当社で初めてとなる本報告書では、当社グループの魅力についてさまざまな角度からお伝えし、その魅力をさらに掘り下げつつ、当社の価値創造プロセスとその中核となるビジネスモデルについて、国際統合報告評議会（IIRC）の「国際統合報告フレームワーク」を参考にし、ステークホルダーの皆さまにご理解を深めていただけるコミュニケーションツールとなることを心がけています。事業環境が著しく変化中、当社グループの中長期的な価値創造に対するご理解の一助となれば幸いです。

対象期間

主に2023年度（2022年7月1日～2023年6月30日）を対象としていますが、それ以前・以後の活動についても掲載しています。さらに詳しい内容は当社ウェブサイトへ <https://jp.adventurekk.com/>

将来見通しに関する注意事項

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。



事業概要

グローバルOTAへの挑戦

事業概要

わたしたちは、「安く旅行したい」というニーズに応えるため、LCCをはじめとした航空券を一括比較・予約できる

「skyticket」を立ち上げました。



その後、旅行体験を向上させるため、ホテルやレンタカーなど旅行に関連するあらゆる商品を取り扱う旅行予約プラットフォームへと進化しました。

これからは、世界中の人に旅行を楽しんでもらうために、グローバルOTAを目指していきます。



Point 1 国内OTA(オンライン予約サイト)の中で国内航空券の取扱高**No.1** ※当社調べ

Point 2 スマホアプリ**2,000万**ダウンロード 旅行カテゴリ第1位獲得

Point 3 **42カ国言語**対応 (国内航空券) アプリ42カ国言語 ウェブ16カ国言語 電話窓口5ヶ国語対応

Point 4 **低価格帯商品**にフォーカス 旅行の予約方法の主流がオンラインに変化する中、節約思考のユーザーをターゲットに

2023年6月連結実績

取扱高 <small>※コンシューマサービス事業のみの数値</small> 808億円	時価総額 740億円	株主資本比率 48%
収益 200億円	営業総利益 147億円	営業利益 29億円

※2023年6月30日時点

グループシナジー

▼国内子会社

Travel Expert Team 綽TET
2018/6取得 | 100%子会社
JAL発券 認可代理店

RADO ラド観光
ラド観光(株)
2019/1取得 | 100%子会社
国内ツアー事業強化

vacations 綽Vacations
2022/3設立 | 100%子会社
パッケージレンタル事業
京町や“紡”によるインバウンドユーザー流入

tabikobo 綽旅工房
2023/10取得
海外旅行事業強化

AYABEX INC. アヤベックス(株)
2023/10取得
インバウンド旅行事業強化

▼海外子会社

ADVENTURE Korea Adventure Korea, inc.
2022/7設立
人気発着地でのユーザー送客活性化

ADVENTURE Bangladesh Adventure Dhaka Limited
2022/12設立
オフショア開発拠点として開発案件を進める

ADVENTURE India Adventure India Journey Private Limited
2022/12設立
上流工程の開発を実現

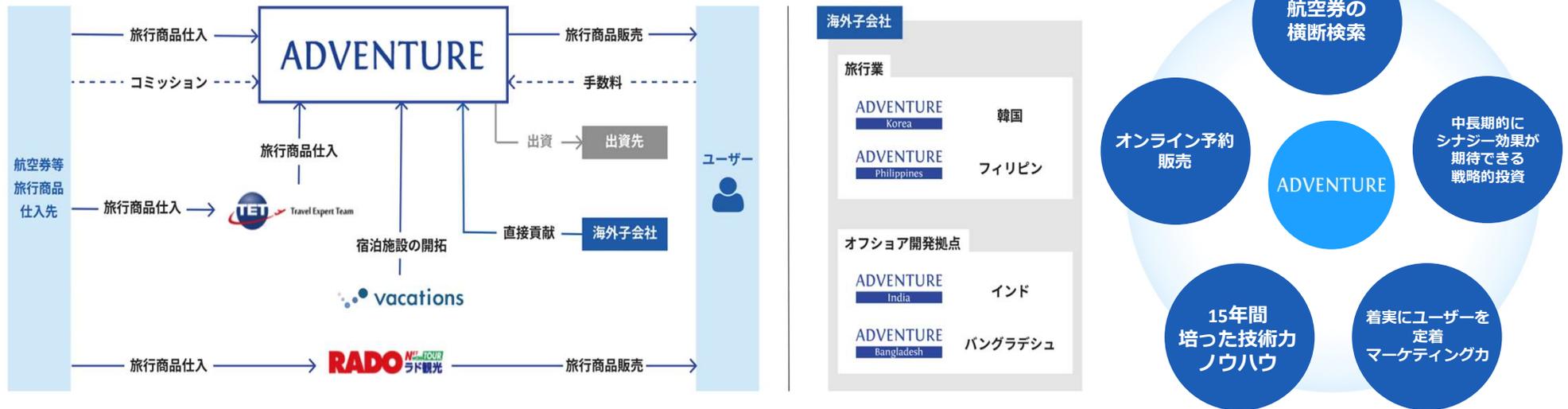
ADVENTURE Philippines Adventure Global OTA Philippines
2022/12設立
東南アジアでの旅行領域を展開

ADVENTURE

事業概要

当社グループは、当社及び連結子会社7社の合計8社で構成されており、個人や企業に対する商品の販売やサービスの提供を行う
 コンシューマ事業及び将来性があり、キャピタルリターンの期待できるビジネスや企業への投資を行う投資事業を推進しております。

事業系統図



当社主要取扱サービス

国内航空券	海外航空券	ツアー	レンタカー	高速バス	ホテル
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	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	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	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	宿泊施設直契約数8,391施設。B2B販売モデルから直契約在庫販売切替によりテイクレイト改善。主な収益源は、事業者からの成果報酬型手数料
2023年6月期 テイクレイト 20.2% 収益構成比 62% CAGR 2021-2023 51%	2023年6月期 テイクレイト 7.2% 収益構成比 3% CAGR 2021-2023 124%	2023年6月期 テイクレイト 10% 収益構成比 24% CAGR 2021-2023 54%	2023年6月期 テイクレイト 11.3% 収益構成比 4% CAGR 2021-2023 128%	2023年6月期 テイクレイト 14.1% 収益構成比 3% CAGR 2021-2023 353%	2023年6月期 テイクレイト 10% 収益構成比 2% CAGR 2021-2023 146%

グローバルOTAへの挑戦

Mission

社会貢献とビジネスを両立する

Vision

世界中の“やりたい”を叶える

Value

Integrity Visionary Flexibility



2014.12

東証マザーズ上場
(現：グロース市場)

skyticket
by ADVENTURE

2015.05

旅行予約アプリ
“skyticket”リリース

ADVENTURE

2006.12

株式会社アドベンチャー
設立



2018

本社を東京都渋谷区
恵比寿ガーデンプレイスタワーに
移転



2018.06

JAL認可代理店
株式会社TETがグループイン

RADO NEW TOUR
ラド観光

2019.01

ツアー企画をメインとした
ラド観光株式会社が
グループイン

2021.03

大阪事務所を
グランフロント大阪タワーに
開設



2021.12

海外公募増資実施
58億円調達

vacations

2022.03
株式会社Vacations
設立

ADVENTURE

Korea

2022.07
韓国子会社設立

ADVENTURE

India

2022.12
インド子会社設立

ADVENTURE

Bangladesh

2022.12
バングラデシュ
子会社設立

ADVENTURE

Philippines

2022.12
フィリピン
子会社設立



tabikobo

2023.10

海外旅行商品を
強みとする
株式会社旅工房が
グループイン



AYABEX INC.

2023.10

インバウンド送客
を強みとする
アヤベックス株式
会社がグループイン

トップメッセージ

代表取締役社長 メッセージ

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、より良い社会を作る、それが私たちの使命です



はじめに

株式会社アドベンチャー代表取締役の中村です。
お客様をはじめ、取引先の皆様・株主の皆様に
日頃よりご愛顧いただき心より感謝申し上げます。
今後も全てのステークホルダーとともに持続的な成長を続け
社会貢献とビジネスの両立を実現したいと思います。

代表取締役社長

中村 俊一

Shunichi Nakamura

1982年 生まれ

2004年 慶應義塾大学在学中に株式会社アドベンチャーを設立

2005年 慶應義塾大学商学部 卒業

2014年 東証マザーズ上場

2023年6月期には時価総額740億円、国内航空券取扱高No.1を誇り、
連結取扱高800億円を超える

トップメッセージ

代表取締役社長 メッセージ



代表取締役社長

中村 俊一

Shunichi Nakamura

起業から現在まで

学生時代に起業をした当時、日本の旅行市場はまだオンライン化が浸透していませんでした。2社の国内線航空会社の予約サイトとして始まり、売上も月に数百万円からのスタートでした。その後、国際線航空券、ホテル、レンタカー、ツアー、高速バス等取扱商品を拡大してきました。言語数も18言語に対応し、現在では取扱高が月間約100億円程度、アプリダウンロード数は約2,000万ダウンロードまで成長し、韓国、インド、バングラデシュ、フィリピンに子会社の設立を行い、海外での社員数も増加しております。

今後について

取扱商品数、商品カテゴリーの拡大、対応言語数、ペイメントの拡大を行います。また拠点数もアジアを中心に増加していく予定です。インド、バングラデシュ等、これから人口増加や所得拡大に伴い旅行市場が急拡大していくアジア市場に注力していく方針です。

新しい時代を切り拓く

当社は若年層ユーザーが非常に多く、それは今までソーシャルメディアでの広告やアプリへの先行投資、UI/UX改善など先進的な取り組みを積極的に行ってきた結果だと思えます。

継続的に新しいサービスや機能の開発に注力することで、さらなる利便性の向上に努めたいと思えます。トラベルテックカンパニーとして、機械学習やAI領域への投資、パーソナライゼーションに積極的に取り組んでいきたいと考えています。

社会貢献とビジネスの両立

社会貢献とビジネスの両立のミッションを掲げ、お客様や社会が求めるサービスを提供することで、社会への貢献と事業の拡大を共に実現していきたいと考えております。

旅行業は、国際交流や地方創生等、大きな役割を担っていると思っております。少子高齢化が進む日本において、日本という国が持つ伝統や文化、自然、食事等の観光資源を世界中の人々に触れてもらう

機会を提供することで、国際社会における日本のプレゼンスを高めることができると思えます。

グローバルOTA、そしてグローバルメガベンチャーへ

世界の旅行市場の中で日本の旅行会社の市場シェアはとても小さいです。アドベンチャーは上場前より多言語対応を行っており、多くの外国人のお客様にご利用頂いておりますが、それでも世界の市場からみると1%にも全く及ばない市場シェアです。

日本のOTAのリーディングカンパニーとして、まずは世界中に拠点を作り、世界中のお客様にご利用して頂けるようなグローバルOTAを目指します。

そして、グローバルOTAとなった後、事業領域を旅行領域だけではなく生活領域に拡大していき、グローバルメガベンチャーとして、一つでも多くの国や一人でも多くの人に使われるサービスを提供することでグローバルで社会貢献とビジネスの両立を実現したいと思います。

マネジメントメッセージ

取締役メッセージ

グローバル成長企業として更なる組織体制強化へ

よりスピーディーに、そして的確に意思決定を行うために



取締役

中島 照

Akira Nakashima

1973年 生まれ

1996年 Western Illinois University 卒業

Bachelor of Business (B.B.) Finance

2013年 KLab(株)等を経て当社入社

2015年 取締役(現任)

2023年6月期を振り返って

2023年6月期では、海外子会社を4カ国で設立し、東証プライム市場変更申請の検討など今後更なる組織体制の整備が求められる期となりました。

コロナウイルス感染拡大の影響で海外子会社設立がはばかれていましたが、これまで海外子会社設立と東証プライム市場区分変更の両方を視野に入れて動いてきたため、準備期間が十分にあり、計画的に社内整備、体制強化に力を入れることができたと評価しています。

前期の業績に関して、予算に対して上振れして着地できました。収益も営業利益も現在の事業ベースで考えると過去最高を記録いたしました。

ここ5年間でもコロナウイルス感染拡大という著しく変化する環境下においても単体の5ヵ年CAGR10%以上、また、日本の企業平均ROE9%という指標がある中で、当社はROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)17%以上を維持しております。

今後も引き続き更なる企業価値の向上に注力して参ります。

世界に通用するガバナンス体制構築へ

海外現地子会社立ち上げに伴い、現地の法律、会計方針など様々な観点から最新情報をキャッチアップ

し、現地と密に連携を取る必要があります。引き続き海外子会社設立を検討しておりますが、その際に連携を円滑に行うことが必要不可欠であるため、バイリンガルの採用強化、法律事務所、コンサルティング会社等の外部リソースを活用するとともに、日本本社側の内部監査室、管理部門の人員増強など更なる体制の強化に努めてまいります。

企業の成長をより迅速に、確実に

当社の成長スピードに必要な内部体制強化、リスクの抽出、資金調達等、迅速かつ確実に行います。当社が積極的にリスクを取って事業拡大を目指す中、確実にリスクヘッジを行える体制を強化し、取締役会では社外の役員含め決定する重要事項があれば臨時取締役会を実施し、スピーディーに意思決定できる体制を作っています。

また、特定人物への依存度の緩和を図るため、海外子会社に代表者を置き、採用、人員配置、優先順位付け等、権限移譲を行っています。

今後もスピード感を落とさないよう企業の成長を加速化していけるような体制強化に引き続き尽力してまいります。

マネジメントメッセージ

コンシューマ事業本部 本部長 メッセージ

著しく変化する環境下でも確実な戦略と実行を成し遂げる

どんな環境変化にも柔軟に対応し、成長戦略に基づいて継続することがカギとなる



コンシューマ事業本部 本部長

田郷 勇太

Yuta Tago

2007年 旅行会社に入社

2010年 現 株式会社アドベンチャー入社

2018年 旅行事業部 部長 就任

2020年 コンシューマ事業部 本部長 (現任)

著しい環境変化、求められる対応力

日本市場においては、入社当時、航空券をネットで販売している会社は少なく、ほんの数社しかありませんでした。当初の店舗型旅行代理店では航空券単体は売れないので、当時はユーザーに手数料を取って売れるわけがないと言われていました。しかし、2011年に震災が起これ、旅行市場が壊滅的になった状況下でも、継続的な開発投資により販売が急速に伸びていきました。2013年頃LCCの取り扱いを開始しましたが、業界の中でもいち早くAPIによるダイレクト接続に切り替えたことにより、売上が目に見えて上がってきました。

転機の訪れ

コロナウイルス感染拡大に関しては、当社としては転機の訪れであったと考えています。国内航空券の2018年以降に売上の伸びが鈍化していき、危機感を感じていた矢先に突然コロナ禍となりました。国内旅行も前年10%、海外旅行に至ってはほぼ0の状態となり、日本の旅行市場がリセットされました。そんな中でも当社は一番の強みでもある国内移動(航空券)があったので、需要回復が市場では一番早く、利益の確保と雇用の維持が可能となりました。回復スピードも早く、どこよりも先にNDC接続の開発を最優先に進められた戦略も好転し、今勢力図を変えられるチャンスが訪れていると感じています。

更なる事業の拡大に向けて

差別化を図るため、APIやNDCを用いたダイレクト接続の開発に関して、保守やバージョンアップでは

他社が手を伸ばさない領域にあえて挑戦していきたいと考えています。レンタカーなどもダイレクトにシステム接続していき、セルフチェックインなどDX促進の開発も進めていきたいと考えています。

利便性の向上、実現できることを増やしていくことによって、公式サイトで直接予約するよりもskyticketという1つのアプリで全て完結できる、とお客様に感じて頂ければ必然的に顧客の獲得はできると考えています。

グローバルOTAへの挑戦

日本的な守りの考えではなく、まずはやってみよう、という考え方を持っていないとグローバルでは戦えないと思います。攻めの姿勢がなければオペレーションは崩壊し、業界でのポジションも崩れてしまうのではと考えています。

近頃は社内の外国人比率が増え、海外拠点とのやり取りが発生することで考え方自体は少しずつ変化していると感じています。

海外現地社員の柔軟性、創造性など多くの才能を学び、お互いの良いところを吸収することで他社との差別化につながるだけでなく、社員の考え方、意識も変わってくると思います。

また開発ではスピードを上げていくことが課題になると考えています。そのためにはエンジニア数を増やすだけでなく、PDCAを回せる、要件をまとめる、理解力があり広い視野での判断ができる、ディレクターやPMの人材確保が重要であると考えるため、より強固な人材育成にも力を入れたいと思います。

マネジメントメッセージ

Adventure Dhaka Limited 代表メッセージ

差別化を図り、企業の更なる成長ドライバーとなる

成長可能性が広がるバングラデシュ市場への参入



Adventure Dhaka Limited 代表

浜本 茂幸

Shigeyuki Hamamoto

2006年 ソフトウェアエンジニアとしてキャリアを開始

2007年 システム会社入社

2011年 休職し、アメリカ留学

2013年 システム会社入社

2021年 株式会社セールスフォース・ジャパン

2022年 当社入社

Adventure Dhaka Limited

代表取締役兼グローバル開発室長(現任)

バングラデシュ市場へ参入

バングラデシュでの会社設立の経験があり、当社が海外展開を始めるというタイミングにあった時に、もう一度、もっと広い意味でグローバル展開を1から携わっていきたいと思い、この度Adventure Dhaka Limitedの代表を務めさせて頂く運びとなりました。この国では多くの高スキルなエンジニアを輩出しており、その背景には国策として「デジタルバングラデシュ」を掲げていることが挙げられます。同じく急速に成長しているベトナムやインドに比べると、バングラデシュでは比較的低い賃金で高スキルのエンジニアを採用することができます。まだ旅行市場は大きくありませんが、経済は急速に発展し、それに伴い所得者も増えていくことから旅行需要も高まっています。更に人口は世界で8番目と日本よりも多いので、今後のポテンシャルが期待される国で事業展開できることを楽しみにしています。

強固なシステム開発による差別化

当社のシステム開発チームでは、大きく4つの開発を行っています。①航空会社とのNDC接続、②世界中の決済手段の導入・開発③ホテルなどのホールセラーとの連携、④SEO関連やA/Bテストなどのサイト改善の開発を遂行しています。

安定稼働しており、各サービス毎の志が高いエンジニアが日々のシステム運用と改修を行ってくれています。そのため、海外ツアーや留学など、新サービスのローンチが実現可能になっていると考えます。

企業の更なる成長ドライバーとなるために

競合他社よりも素早く、AIを含む新しい技術を導入していくことで、ユーザーが使いやすいシステムを提供することが差別化に繋がると考えます。ユーザーも当社のサービスに魅力を感じてもらうことができれば、私たちが展開しようとしているアジアのマーケットシェア獲得にも繋がり、将来的にはアドベンチャー全体としての成長に貢献できると考えています。

既存サービスの改善やAI機能の導入によって使いやすさを向上していくような小さい開発であれば、年単位ではなくより短いスパンで導入を積極的に進めていきたいです。そして新サービスや新機能、大きなアップデートなどの大きな開発に関しても、同時に開発していき、数年単位ではなく更に短い単位でのリリースを目指します。当社としては、技術力とスピード感が差別化を図れる成長ドライバーになると考えており、常に最新のものを提供できる会社にしていくべきだと思っています。

マネジメントメッセージ

Adventure India Journey Private Limited 代表メッセージ

ADVENTUREを通してインドへ世界へ貢献したい

インドでのビジネスが子供たちの生活水準向上へと繋がる



Adventure India Journey Private Limited 代表

横田 絵里香

Erika Yokota

2005年 スタートアップの会社に入社

2010年 システム関連会社 入社

2016年 当社入社

2022年 家族の都合で一時退職

2023年 当社 復職

Adventure India Journey Private Limited
代表兼グローバルデザイン室 室長(現任)

インドで「社会貢献とビジネスを両立する」を実現したい

2022年に家族の都合でインドに渡り、アドベンチャーは一度退職しましたが、2023年にインドの子会社代表として復職しました。現地で生活する中で、例えばスラムで毎日お腹を空かせた子どもたちを見かけるなど、自分が社会に対して何ができるか考えさせられる日々を送っていましたが、インドに渡ってからアドベンチャーのMissionである「社会貢献とビジネスを両立する」が自分の目の前の課題として感じるようになり、自分がインド子会社設立に携わって現地の社員を雇用し、利益を生み出すことがインド社会に貢献するに繋がるのではないかと考え、この度、Adventure India Journey Private Limited 代表取締役社長として復職を決意しました。

オフショア開発拠点としての使命

今後グローバル開発の中核を担う高スキルエンジニアが獲得できる市場であるインド市場。IIT（インド工科大学：Indian Institutes of Technology）に代表される若く優秀で英語も堪能な労働力は豊富に存在しています。当社においても、安定した採用を担うことができると見込み、IT環境・旅行市場の両側面から、今後大きく成長が期待されるマーケットであると考えています。

現在では、今後のオフショア開発に関して、新規プロジェクトの要件定義から設計までの上流工程を担っています。今後のグローバル化に向けた開発において中核を担う可能性をもった高スキルエンジニアを確保し、アドベンチャーグループの開発力の底上げと開発全体をリードします。

目の前にある資本を最大限に生かして 解決策を見つける

インドでは各分野のスペシャリストを揃え、それぞれのスキルを合わせ、チームとして活動することで最大限の力を生み出し、結果を出していきたいと考えています。インドには、「目の前の課題に対し、限られた物資の中でアイデアを働かせ、即席の対処法で乗り越える」というジュガードという考え方があります。困難な状況をきっかけとして、新たな価値を創造すること、柔軟なアイデアを生み出す軽快さが文化として根付いているのです。アドベンチャーグループが今後最先端を走り続けるにはこうした多様な視点を取り入れた、組織づくりが必要不可欠だと考えています。長期的なビジョンを策定し、その戦略を実現することで、グローバルOTAとして更なる成長を遂げたいと思います。



成長戦略

当社の特徴と戦略

社会貢献とビジネスを両立する

ADVENTURE

社会的課題

- ・観光産業の活性化
- ・実質経済成長率低迷(世界3.4%に対し日本1.1%)
- ・少子高齢化
- ・発展途上国の雇用機会不足
- ・インバウンド受入体制不足
- ・恵まれない子どもたちへの教育機会提供
- ・国際観光収入ランキング 世界15位から29位に低下
- ・DX促進による観光産業の収益力向上
- ・AI導入の普及
- ・都市交通問題に対する魅力的な公共交通の利用促進

価値創造の源泉 (インプット)

財務資本

- ・株主資本比率48%
- ・現金及び現金同等物 14,004百万円
- ・高い財務健全性の維持

知的資本

- ・国内外の技術基盤、グローバルな開発力
- ・OTAとして培ってきた航空事業を中心としたビジネスノウハウ
- ・創業当初から培った継続的なマーケティング戦略

人的資本

- ・業界経験を持つ人材の適切な配置
- ・海外経験を持つ人材の積極採用

社会関係資本

- ・法人顧客数約1万超
- ・バングラデシュ・インド現地採用65名
- ・ミャンマーファミリー・クリニックと菜園の会 (MFCG)
- ・認定NPO法人国境なき子どもたち (KnK)

事業活動

Mission
社会貢献とビジネスを両立する



ガバナンス

アウトプット

skyticket
by ADVENTURE

コンシューマ事業
サービス取扱高

808億円

skyticketアプリ
ダウンロード数

2,000万DL

旅行関連サービス数

18サービス

開発拠点数

2拠点

インド・バングラデシュ

対応言語数

18言語

創出される価値 (アウトカム)

社会的価値の創出

- ・世界中の多様な人材に対する雇用機会の提供と新たな価値を創出する機会を提供
- ・世界中の旅をより身近に提供できるプラットフォーム
- ・地域社会の活性化

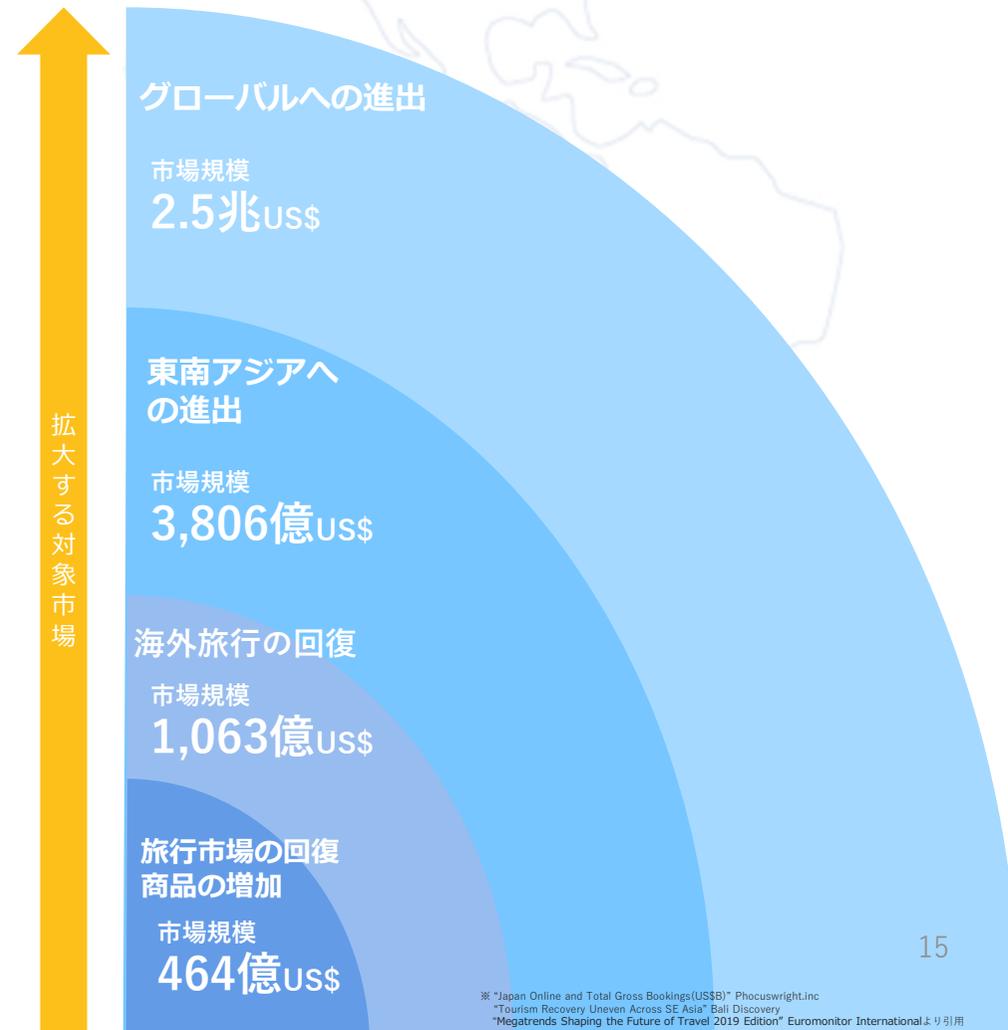
企業価値の向上

- ・多様な価値を生み出す人材への裁量権、機会の提供
- ・ITによるイノベーションの推進
- ・持続可能なサプライヤーとのリレーション構築
- ・中長期的な戦略投資による持続的な成長

持続可能なGlobal ADVENTURE サイクルの構築

観光 GDPが示す観光経済の循環では、観光サービスの生産において、付加価値（「稼ぐ力」）を更に強化することで、雇用者への分配である雇用者報酬を増加させ、また、観光業界におけるDX等の投資を促進し、生産波及効果の好循環を通じて持続可能な観光に寄与します。

- 新規事業開発の促進
立案からリリースまで
平均月数/8か月
- 事業領域拡充のため
中長期的な戦略的投資を実施
- コンシューマ事業
3ヵ年CAGR10%以上
- 法人顧客数約1万超
年間連結取扱高800億円超



※ "Japan Online and Total Gross Bookings(US\$B)" Phocuswright,Inc
 "Tourism Recovery Uneven Across SE Asia" Bali Discovery
 "Megatrends Shaping the Future of Travel 2019 Edition" Euromonitor Internationalより引用

ADVENTURE の成長戦略

当社グループにおける主な事業であるオンライン旅行会社（OTA）に係る事業については、世界的に優位性のある地位の確立を目指しております。今後は更にサービスの拡充及びシステムの改善を進めてお客様の利便性向上や業務効率化を意識した取り組みを強化して、世界中で信頼される「Global OTA」を目指してまいります。

海外への事業拡大

韓国、インド、バングラデシュ、フィリピンへ展開



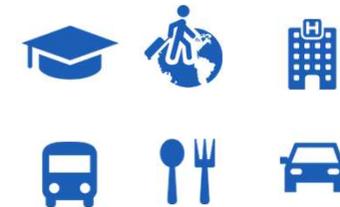
グローバル人材採用

海外現地で67名を採用
今後更に海外人材を増やし
来期海外在籍社員100名を目指す



新サービス展開

2023年6月期は、
海外ツアー、留学サービスをリリース



顧客に対して提供する情報の量及び質の向上

新規・既存ユーザーデータ資産を活用し、顧客一人一人のニーズにマッチした情報提供



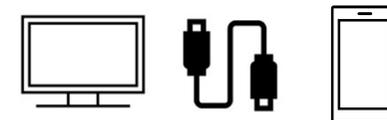
認知度向上

アプリダウンロード数2,000万突破
SNSなど様々な媒体を活用した効果的な広告宣伝、
Webマーケティング技術の有効活用等を実施

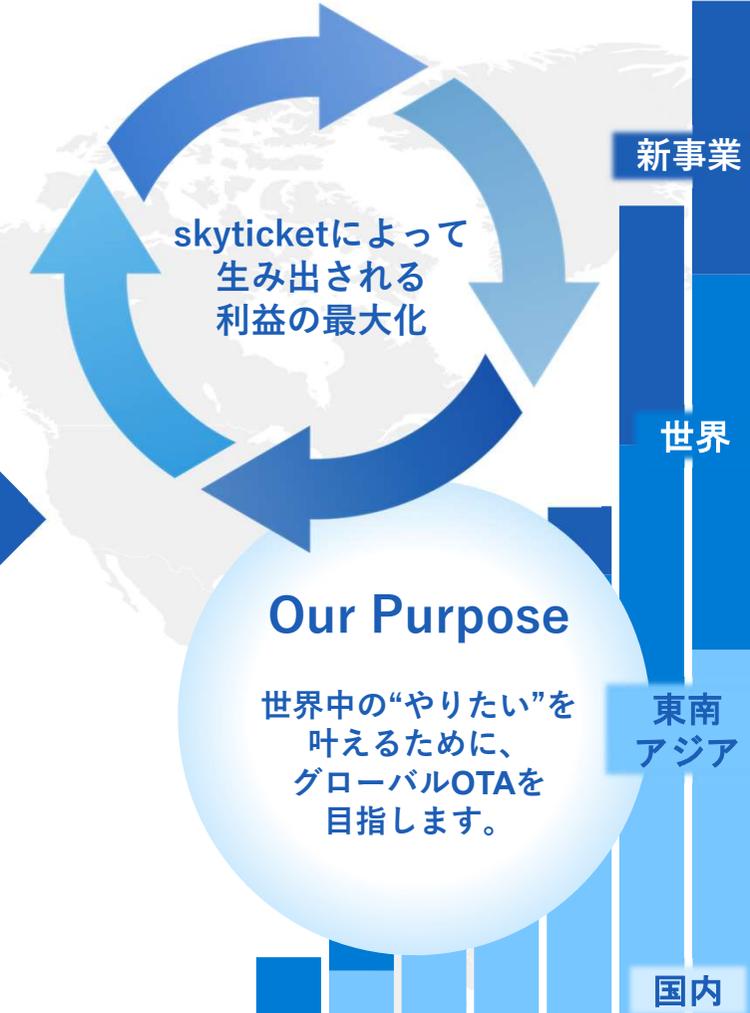
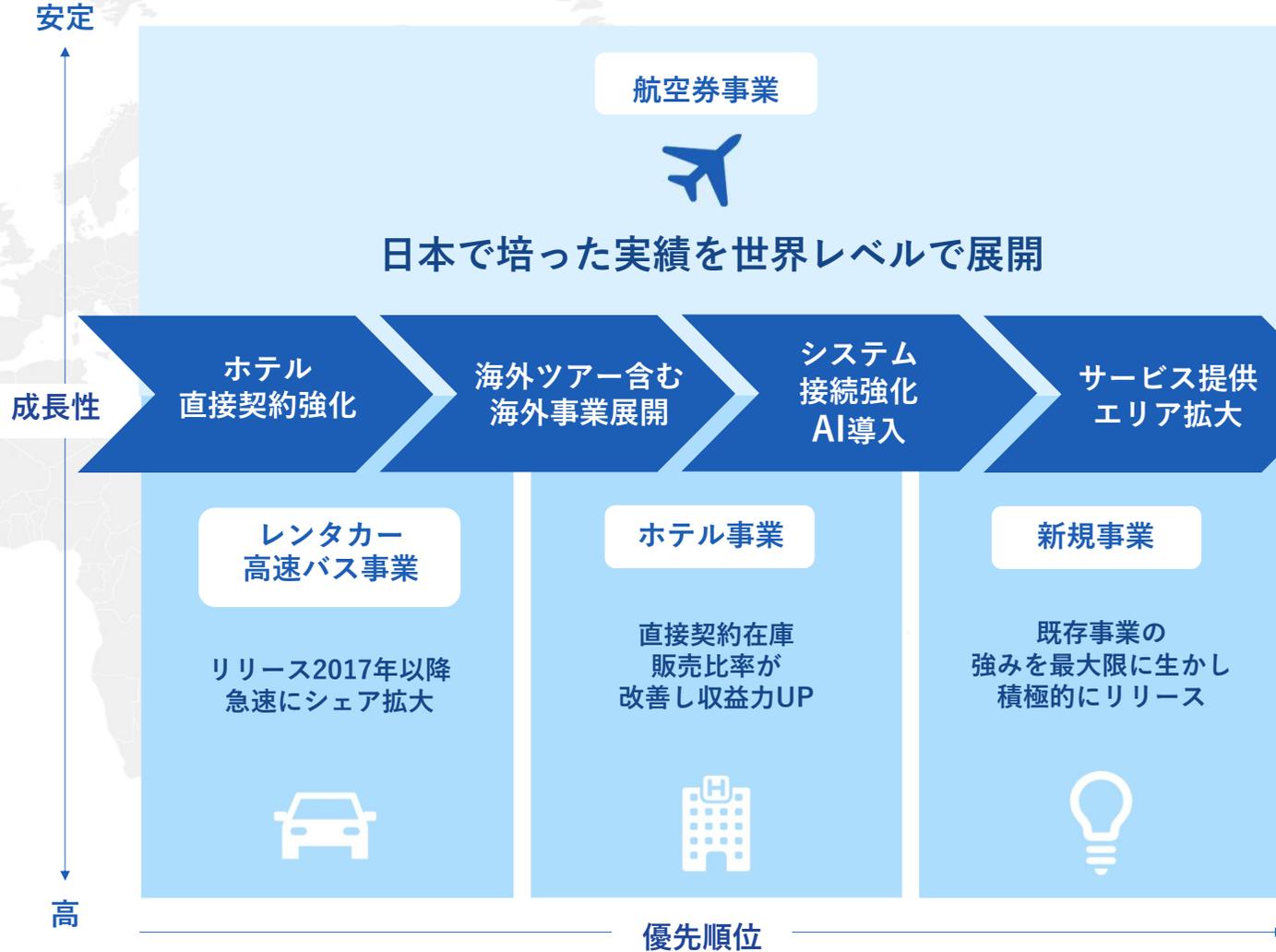


顧客利便性向上

グローバル開発室・グローバルデザイン室を設置し世界中のユーザー比率向上に向けUI/UX、検索機能や予約機能等を充実



グローバルOTAへの挑戦





組織強化

当社の拡大戦略

当社の人的資本の考え方

当社では世界水準の企業となるためにダイバーシティのある人材採用とインクルージョン、並びに育成に力を入れてきました。

下記の3つの人的資本施策の柱を軸に、積極的に投資を行い、

今後更なる成長を実現すべく、一人一人が経営目線、当事者意識を持ち、世界にイノベーションを起こす組織強化に取り組みます。

人事施策の推進

【ダイバーシティの高い人材採用】

- 日本国内だけでなく、海外人材も積極採用
- 国籍・宗教に関わらず、入社を提供できる環境整備

【グループ行動指針浸透】

- 2023年度に行動指針の再策定を実施「Integrity, Visionary, Flexibility」
- 定期的な全社表彰式を実施 2023年度6月期 Valueに関する表彰者：3名

【世界水準の人材育成】

- 中期的な組織の生産性を上げるため、英語学習支援/活用機会の提供
- 経営陣による全社教育・新規事業提案会実施による経営者視点を持つ人材の創出
- 海外子会社含むグループ会社間の人材交流を活発化して組織人材の多様な経験値獲得を促進

価値創出

ADVENTUREにおける
イノベーション創出

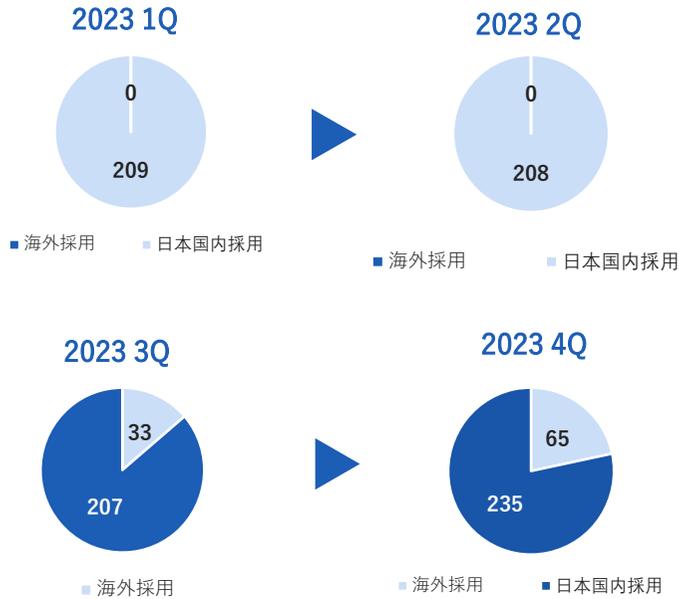
グローバル領域
進出戦略実行

新規サービス創出

サービス成長戦略に
基づいたPDCA

拡大戦略に基づいた 組織変更、人材シフト、適材適所の推進

2023年6月期 期首から期末までで
海外採用比率 22%増加



一般的な職種別部署配置からサービス別組織体制へ

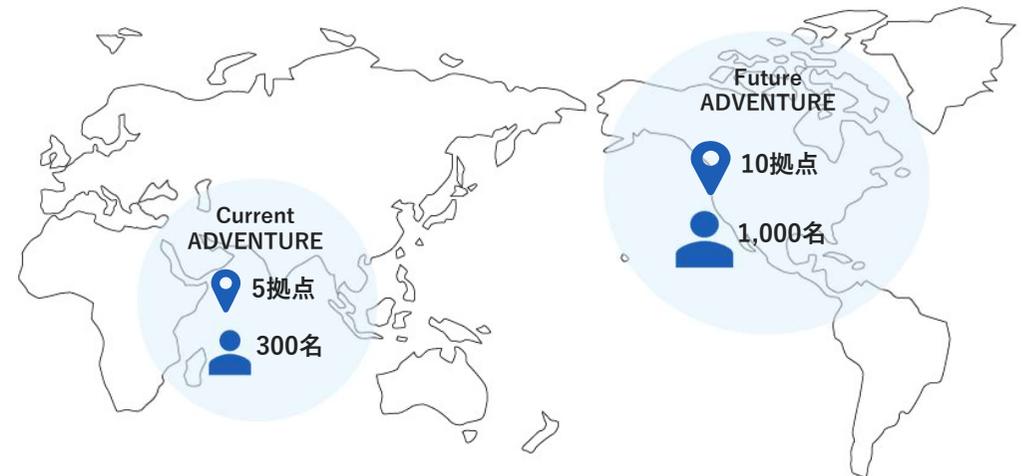
国内、海外との役割を明確にし会社間の連携を強化、
PDCAをより効率的に回す



グローバルへの挑戦

ADVENTUREとして17年間培ってきた市場拡大における成功体験を活かし、
グローバルへと進出。

第1ステップとしてアジア市場に積極的に投資・拡大し、
グローバルマーケットへと進出、グローバルOTAを実現します。



2023年度6月期 全社表彰式

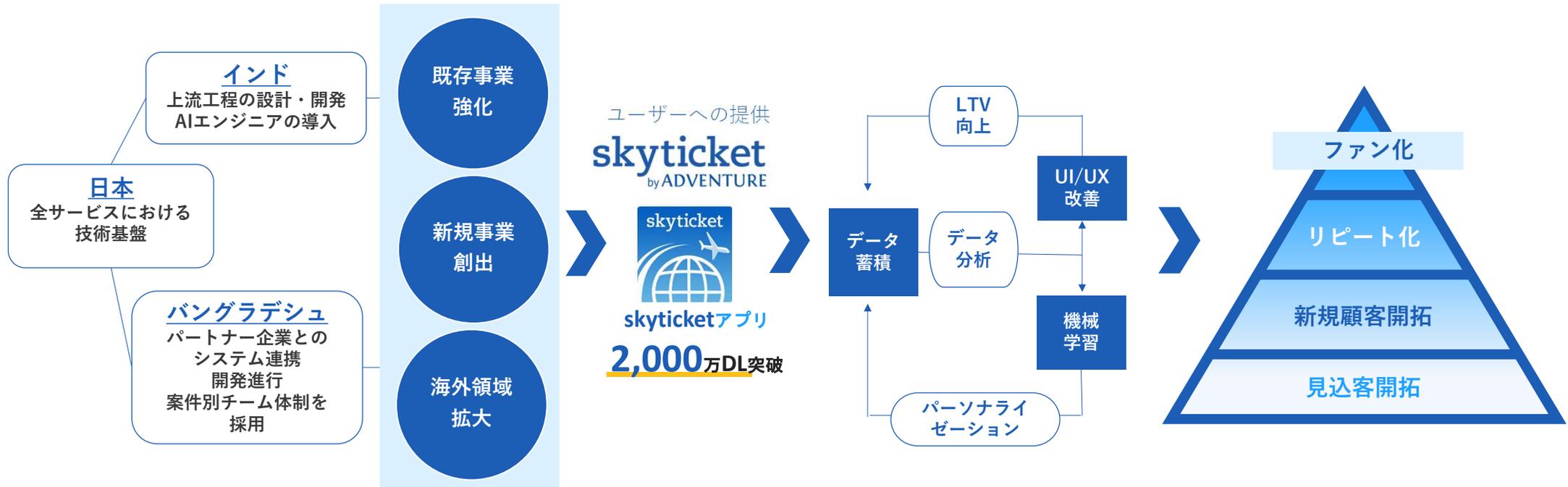


海外子会社訪問



15年積み上げたノウハウ、ナレッジ、顧客データを最大限に活用し、世界市場に進出を促進する企業の成長ドライバーへ

当社グループの事業では、クライアントとのシステムを直接接続する役割を担うAPI連携、NDC接続を積極的に遂行し、アプリユーザーを増加させるべく、積極的な広告投資、UI/UX改善、世界中のペイメントを拡充するなどユーザビリティの向上に努めます。今後AI導入による機械学習とパーソナライゼーションを実現することで、ファン層の拡大、LTV向上による継続的な売上規模の拡大を実現し、企業の成長ドライバーとなるプロダクトの構築、世界中のユーザーにシームレスかつパーソナライズされた旅行体験を提供します。



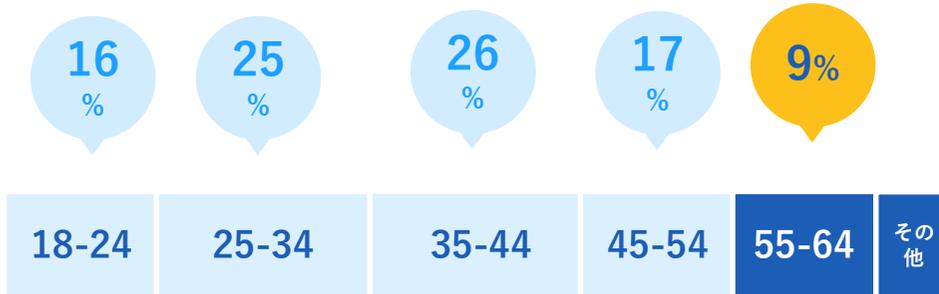
NDCのダイレクト接続における契約社数
累計5社



APIのダイレクト接続におけるLCC契約社数
累計11社



ユーザーの年代別



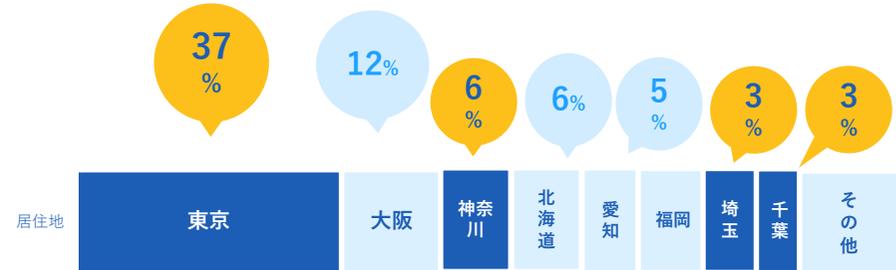
✓ 店舗型旅行代理店を利用が多いとされる
55歳以上のユーザーが年々増加

海外航空券利用ユーザーの人気発着地



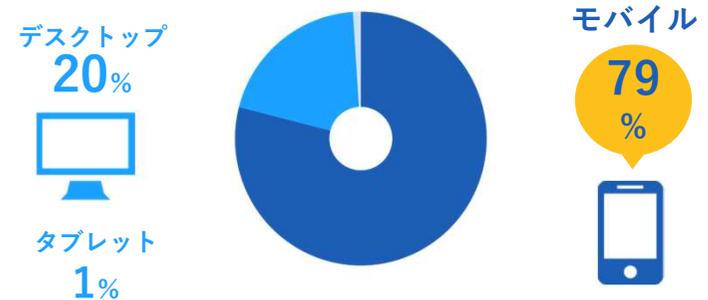
✓ 韓国が全体の29%を占める

ユーザーの居住地の割合



✓ 関東圏のアクセスが全体の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%

財務健全性の維持と資本効率の向上を両立させる資本配分により 中長期的な事業成長を実現

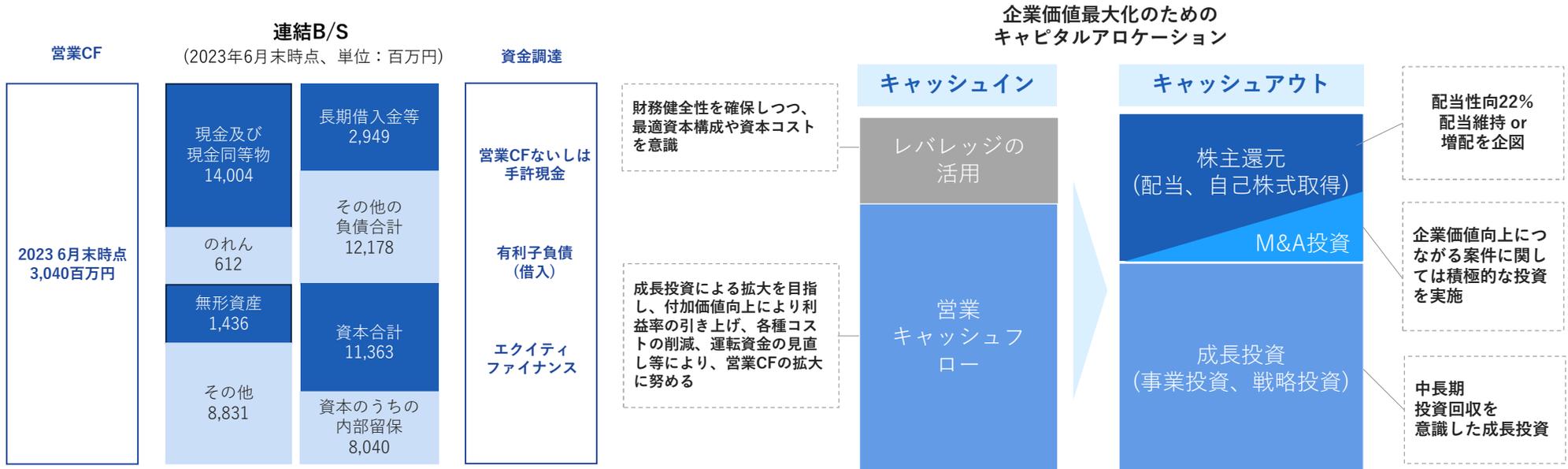
当社グループの事業では、グローバル市場への参入に向け、最適な事業ポートフォリオ変革を進めるべく、
運転資本や手元流動性等の精査も行い、安定的な事業運営と成長投資の実行に資する財務健全性を確保しつつ、より効率的な経営を目指します。
2022年第2四半期では海外公募増資約58億円を調達し、2023年6月時点で自己資本比率は48%に改善しました。

中長期的な戦略的投資に向けた適切な資源配分と 営業キャッシュフローの持続的成長

当社の基軸となる航空券事業の持続的成長に伴い、
今後、更なる事業拡大に向け、成長性のある事業に積極的に投資してまいりました。新規サービスであるレンタカー、高速バス、ホテル事業の3か年CAGRは100%を超えており、今後更なる新規事業開発と既存事業の継続的な成長を遂げ、
営業キャッシュフローの持続的成長を目指します。

資本効率のグローバルスタンダード 「ROE(株主資本利益率)20%」を目指す

2023年6月期では、ROE(株主資本利益率)は、17.40%で着地、中長期的に20%を目指します。企業価値最大化の観点で中期的な事業の成長性と自社の資本効率性を考慮した資源配分を行い、最適な事業ポートフォリオ変革をさらに進め、持続的な企業価値と株主価値の向上に取り組んでいきます。



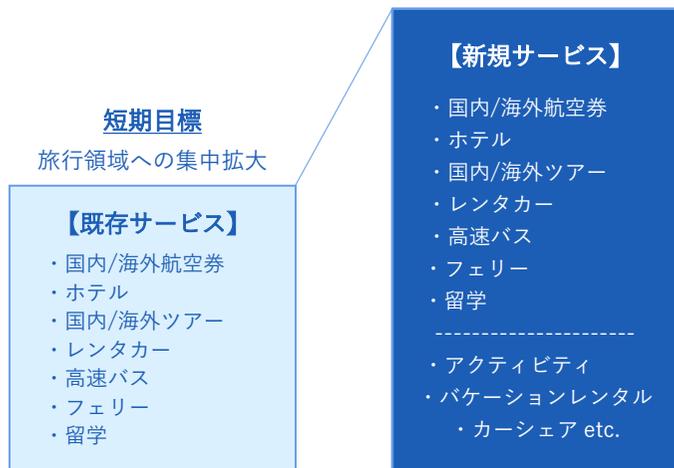
M&Aを駆使した事業の拡大を果たし、今後成長余力のある海外に積極的に進出

創出したキャッシュフローを 既存事業とのシナジーと成長性のある積極的なM&Aに投下

創出キャッシュ・フローを増大させ、さらにその生み出したキャッシュ・フローを新規M&Aに充当することによって、当社事業のオーガニックグロースに拍車をかけ、事業領域を急速に拡大してまいります。
2021年12月に実施した海外公募増資において調達した資金の内、25億円を既存事業とのシナジー創出を期待できる旅行関連を中心とした領域におけるM&A資金として充当する予定。
上記金額分のM&Aが実施されない場合においては、M&Aに充当されなかった残額分を2025年6月期までに新規事業開発、広告宣伝費、ソフトウェア等の開発費、運転資金等に充当する予定。

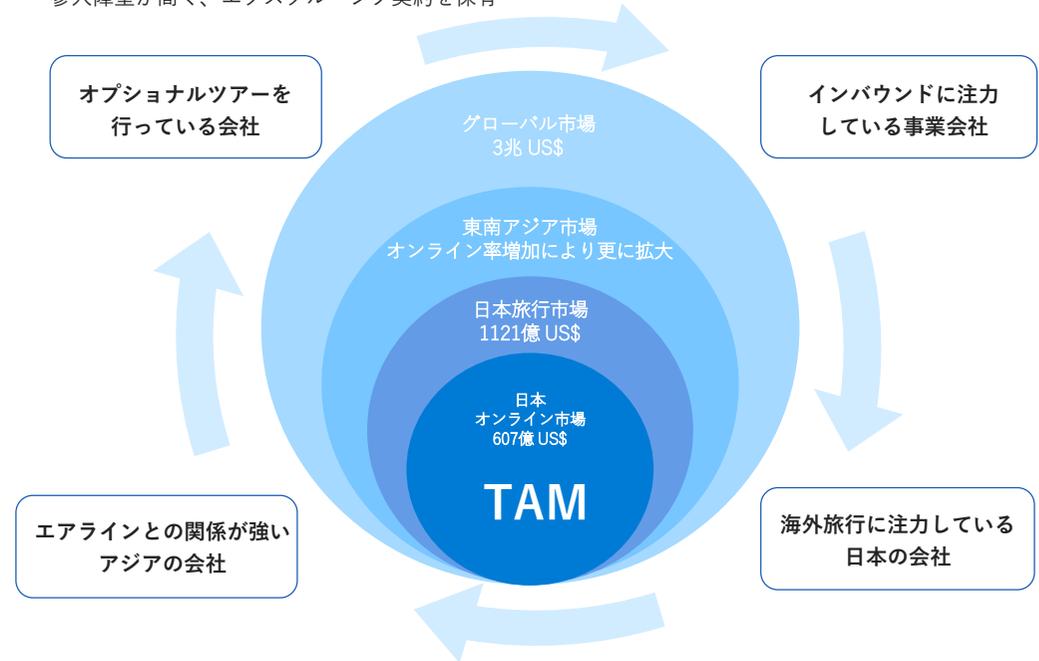
当社ではサービス別でプロジェクトオーナーを設置し、既存事業の管理社員と密に連携を取りながら、システム、マーケティング、ユーザー購入体験、サプライヤーからの仕入等、多角的にシナジー効果を創出するため、高速PDCAを回しながら、新規事業リリースを平均約8か月で実施。子会社設立、M&Aにおいても各会社に代表社員を設置し、親会社の経営陣が設定するスケジュール、売上目標、人材戦略に基づき、オペレーションと会社間連携を開始。

【事業投資戦略】



【M&A選定基準】

- ・ 既存事業の特徴と合致させ、再現性高く、今後のグロース可能性を見極めた成長型のM&Aを指向
- ・ システム、マーケティングノウハウを活かし成長可能性のある会社
- ・ 参入障壁が高く、エクスクルーシブ契約を保有



※ "Japan Online and Total Gross Bookings(US\$B)" Phocuswright,Inc
"Tourism Recovery Uneven Across SE Asia" Bali Discovery
"Megatrends Shaping the Future of Travel 2019 Edition" Euromonitor Internationalより引用

【財務指標】

	2019	2020	2021	2022	2023
ROE(%)	12.36	4.83	36.8	16.74	16.08
ROA(%)	3.1	4.0	5.7	12.2	12.9
EPS(円)	27.4	10.67	125.95	225.03	243.15
BPS(円)	221	221	342	1,282	1,510



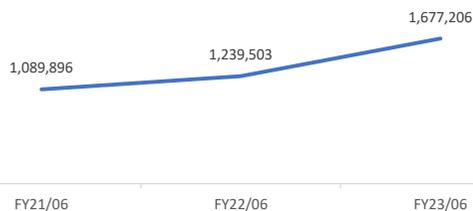
会社概要

Environment 環境

電力使用量 (単位:kWh)		FY21/06	FY22/06	FY23/06
電力使用量 (単位:kWh)	東京 本社	1,088,605	1,230,191	1,630,119
	大阪 支社	1,291	9,312	47,087
	計	1,089,896	1,239,503	1,677,206
従業員数	人	194	185	208
1人あたり 電力使用量	kWh	5,618	6,700	8,063

※子会社を除く

電力使用量(kWh)



*子会社を除く

Social 社会

女性管理職比率



海外国籍採用比率



人事データ

項目	FY21/06	FY22/06	FY23/06
従業員数 (アルバイトを除く) (単位:人)	144	148	150
海外在籍者数 (単位:人)	0	0	65
管理職男女別比率 (単位:%)	25 (5名/20名)	16.6 (3名/18名)	26.3 (5名/19名)
障がい者雇用比率 (単位:%)	0.6 (1名/144名)	0.6 (1名/148名)	1.3 (2名/150名)
育児休職取得者数 (単位:名)	1	2	2
有給休暇取得率 (単位:%)	76	78.2	79.8
労働災害度数率 (単位:%)	0	3.43	3.38
正社員平均年齢 (単位:歳)	34.1	31.3	31.6
平均勤続年数	3年2ヶ月	2年6ヶ月	2年9ヶ月

Governance ガバナンス

	FY21/06	FY22/06	FY23/06
取締役	5	6	6
女性取締役	2	3	3
社外取締役	3	4	4
監査役	4	3	3
社外監査役	3	2	2

社外取締役比率



社外監査役比率



独立取締役比率



女性役員比率



単位:名
※2023年6月時点

支援活動



当社は「社会貢献とビジネスを両立する」というミッションを掲げ、

上場企業として着実に成長をしながらも、

常に社会に対して何が還元できるのかを追求しています。

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、職業支援を推進しています。

国際連合で2015年に採択された「持続的な開発目標」(SDGs)という指標をもとに、

様々な観点から社会に対してできることを考え、

私たちのユーザーにとっても利便性の高いサイトを目指してまいります。

スカイチケット無償広告支援団体



ミャンマーファミリー・クリニックと

菜園の会 (MFCG) や、認定NPO法人国境なき

子どもたち (KnK) を含む

掲載団体の活動を効果的により多くの人に周知し、

支援の幅を広げる

リサイクル促進、Co2削減



社内では1日2本までのフリードリンク制という福利厚生のもと、ペットボトルのキャップを集め、

ラベルを外すことにより、リサイクルの促進、

Co2の削減に役立つことを目指す。

学生団体の活動支援



NPO法人を中心とした非営利団体へのコンサルティング活動を無償で行う、世界中に支部を持つ

学生団体。弊社が掲げる「社会貢献とビジネスを両立する」というミッションと親和性もあり、

社会貢献に関心を持つ学生メンバーの活動を支援

するべく、活動の拠点として弊社の会議室の提供

や備品の貸し出しを行っております。

SDGsの取り組みや観光産業を活性化する現在の取り組み

現在の取り組み



SDGsの取り組みや観光産業を活性化する現在の取り組みは多岐にわたり、スポーツ振興や観光産業活性化を推進し、できることから世界へ貢献します。

働きがいのある職場に



それぞれが様々な経験を積んで得た知識を出し合ってより良い事業展開をしていくことを目指す。技術的・職業的スキルを身に着けることにより、起業を目指す人材または様々な分野で活躍できる人材を育成していく。社内リーダー職をしている女性社員の割合は40%、職場ではバリアフリーに対応しているため、障害の有無にも対応可能。

ワークライフバランスの実現



それぞれの事情に合わせ個別対応が可能な働き方。一例：小さいお子さんを養育している社員で申請した方は時差出勤可能。

環境問題に向き合う体制づくり



スタディーツアーの実施
2023年6月の社員旅行（フィリピン・セブ島）にて、研修として現地NPO法人を訪問し、現地の社会問題やそこでの取り組み、子どもたちとの交流を行うスタディーツアーを実施。
協力：NPO法人 セブンスピリット

地域・国際交流の促進

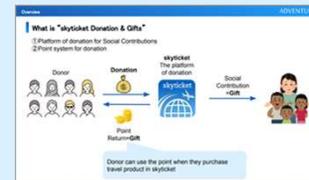


国内・インバウンドの旅行事業を推進し、地域復興・国際交流を促進。お客様と関係施設、交通機関を結びつけることで観光産業の活性化へつながる。

ペーパーレスを推進



全サービスがオンライン完結のためペーパーレス。会議や打ち合わせはパソコンを持参し、社内での紙の消費を低減。



SDGs ビジネスコンテスト開催
書類選考では27のプロポーザルが提出され、そのうち16の案がプレゼン選考に選出しました。プレゼン選考では、海外社員はバン格拉ディッシュ、日本社員は日本オフィスにてプレゼンテーションを行い、その様子は日本・海外の全社員にオンライン上で公開されました。

グローバル展開



多言語対応のため海外の方にもご購入いただけるサイトを運用。現在は国内での事業展開とともに、海外には子会社を設立し、グローバルに展開。

SDGsを推進していく中で今後の取り組み



今まで得た知見をさらに多くの地域に展開し、新たなサービス領域にも踏み出すことで、世界中で観光業の促進、そこから雇用機会を生み出し、人々の生活を豊かにしていくこと。それが私たちの考える社会貢献です。

「社会に対してどのような価値を提供できるのか」

「社会に対してどのようなインパクトを与えられるのか」

私たちは、社会貢献とビジネスを両立する企業として、さらに社会公益性の高いビジネスを生み出し続けていきたいと考えています。

オプションツアーメニューの追加



旅をするためには健康である必要があり、健康維持のために旅をする。今後、旅と健康をつなぎ合わせるオプションツアーを展開。

旅行サービスのDX化



既存のシステムを改良して、旅行サービスのDX化を促進する。スカイチケットのプラットフォーム上で全ての旅行予約を完結させることが可能な、ユーザーにとって利便性が高いサービスの提供を目指す。

クロスセルで利便化と地域活性化を



様々な人が利用できるように公共交通手段を幅広くに提供。将来的にはMaaS普及に貢献ができるよう、交通手段の検索、予約、決済を一括でできるよう目指す。今後アクティビティや観光施設、レストランの取り扱いを始めることにより交通手段とのクロスセルが可能。ユーザーにとっても利便性が高く、地域活性化にも貢献。

コーポレート・ガバナンス体制

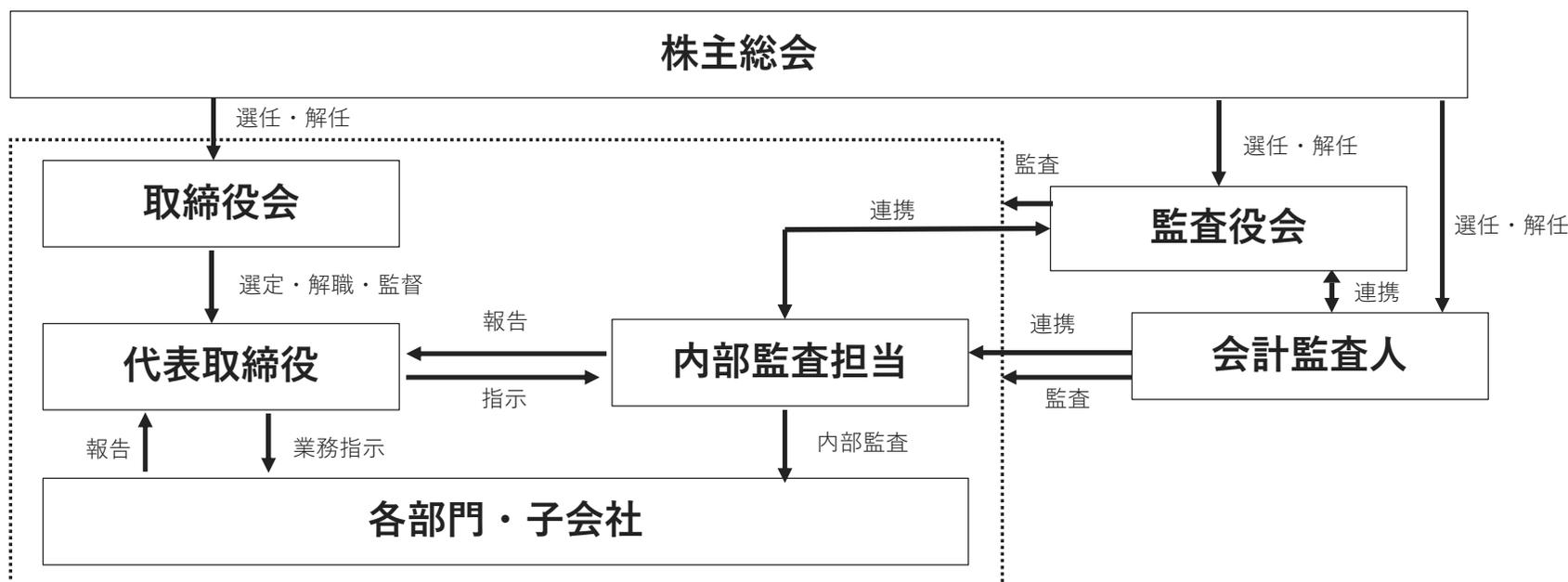
当社のコーポレート・ガバナンスに対する基本的な考え方

当社グループでは、コーポレート・ガバナンスの目的について、株主、取引先、従業員、さらには利用者、地域社会などのステークホルダーの信頼と期待に応え、企業価値を高めるべく、経営の効率化を図るとともに健全性・透明性を確保することにあると考えております。かかる目的を達するためには、役員の選任、報酬の決定、経営の監視、コンプライアンスの実施等により、経営に対する監督並びに監査等が実効的に行われることが肝要であり、当社はコーポレート・ガバナンスの強化・充実を図ることについて経営上の最重要課題の一つと位置づけております。

また、当社グループでは、社外取締役（4名）及び社外監査役（3名）により取締役会の監督機能を高め、経営の効率化並びに健全性・透明性の確保に努めております。

コーポレート・ガバナンス体制の概要

当社は、会社法に基づく機関として、株主総会、取締役会及び監査役会を設置するとともに、日常的に事業を監視する役割として内部監査担当者を設け、対応を行っております。これらの各機関の相互連携により、経営の健全性・効率性を確保できるものと認識しているため、現状の企業統治体制を採用しております。



コーポレート・ガバナンス体制

現状のコーポレート・ガバナンス体制を選択している理由

当社は社外取締役4名及び監査役会設置会社として、社外監査役3名を選任しております。社外取締役及び社外監査役は定時取締役会及び臨時取締役会に出席し、取締役の業務執行について適宜意見を述べ、業務執行全般にわたって経営監視を行っております。このようなコーポレート・ガバナンス体制を選択することによって、経営者及び社内取締役による会社の私物化、誤った経営方針や意思決定を未然に防ぐことができると考え、現在の体制を選択しております。

監査役、会計監査人、内部監査部門の連携状況

会計監査において投資家保護を、監査役監査において株主及び債権者の利益の保護を、内部監査において当社グループの継続的発展と企業価値の向上をそれぞれ目的として、三様監査（監査役監査・内部監査・会計監査）を実施し、当社グループの健全な経営及び継続的な発展に不可欠な内部統制の構築並びに運用状況及びその有効性の検証、評価を三様監査相互の連携及び相互補完を持って推進しております。監査役とは内部監査報告書等の共有や都度コミュニケーションを図っております。また、監査法人とは監査実施時等の社内での作業を行うときに個別に情報を共有しております。

また、三様監査の実効性を高め、かつ、全体としての監査の量的向上を図るため、各監査間での監査計画及び監査結果の報告、意見交換等緊密な相互連携の強化に努めております。

社外取締役

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

監査役会構成

社外監査役 独立役員
児玉 尚人

監査役会議長
公認会計士

社外監査役 独立役員
角田 千佳

監査役会構成員
他の会社の出身者

社外監査役 独立役員
小椋 明子

監査役会構成員
公認会計士

主なリスクファクター	リスクの内容	影響度	リスクへの対応策等
経済情勢の変動に関するリスク	・金利の変動	発生頻度：中 影響度：小	市場動向を注視し、資金調達先や期間の分散及び固定金利での調達の利用による金利変動の影響の抑制
	・為替の変動	発生頻度：中 影響度：小	海外子会社との着金、送金対応の時期・契約時期の分散、為替レートの変動による影響の軽減対応
	・ロシアのウクライナ侵攻の長期化による資源・エネルギー価格の高騰	発生頻度：少 影響度：小	仕入先、販売先の分散、抑制等、価格高騰による影響の軽減対応
事業活動に関するリスク	・航空会社等の契約内容変更・解除	発生頻度：中 影響度：中	取扱商品を拡大することでリスクを分散
	・個人情報等の漏洩	発生頻度：少 影響度：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
	・グローバル人材採用に伴う受け入れ体制不足	発生頻度：少 影響度：中	外国人顧客向けのオペレーターや、国内外の優秀な人材確保に備え、社内における研修制度の充実や語学が堪能な人材の採用強化
	・海外への事業拡大に伴う個別API接続対応等システム基盤不足	発生頻度：少 影響度：中	国内で培った技術力やノウハウを活かし、堅牢なシステム構築の促進と、オフショア開発拠点での基盤強化
災害、気候変動、トラブル等に関するリスク	・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発生リスク	発生頻度：中 影響度：中	手元資金を備えておくことで、余裕をもった対応を実現
	・感染症等の拡大及びそれらに対する緊急事態宣言の発令等による事業者の経営不振や企業活動・社会生活・消費動向の大幅な変化	発生頻度：少 影響度：中	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
	・IT(情報技術)システムのトラブル	発生頻度：少 影響度：大	技術的側面、プロセス/人的側面、物理的側面等、多面的な対策及び問題発生時に備えた迅速な対応フローの構築
	・気候変動	発生頻度：少 影響度：中	リスクと機会の分析を行い、事業戦略への影響の把握、気候変動の緩和や適応につながる対策の検討
	・サービスの品質トラブルや、旅行先で発生する事件事故、当社グループの役職員・従業員の不祥事等によるブランド価値低下、販売不振等	発生頻度：少 影響度：大	取引先に関するリスク管理体制の強化、コンプライアンス研修を通じた問題発生防止

※ 発生頻度の「少」は、想定される最大規模のリスクの顕在化の可能性が「10年以上」、影響度の「大」は、その損益影響の可能性が想定される最大規模で「100億円以上」を目途としています。
 ※ 上記は、2023年10月27日現在において判断したものであり、当社グループの事業に関するリスクをすべて網羅しているとは限らず、不確実性も内在しており、実際の結果と異なる可能性があります。

(単位：千円)

〔IFRS〕 連結財政状態計算書

	FY2022/6				FY2023/6			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
資産								
流動資産								
現金及び現金同等物	4,679,852	11,409,398	11,144,061	12,754,783	12,326,137	11,409,398	13,087,760	14,004,852
営業債権及びその他の債権	646,772	1,061,547	1,935,373	2,872,939	2,302,942	1,061,547	3,048,372	3,062,511
棚卸資産	1,278,862	1,683,662	159,938	252,161	107,197	1,683,662	311,122	480,675
営業投資有価証券	1,374,162	1,177,851	1,063,225	1,097,295	1,323,973	1,177,851	1,172,091	1,188,809
その他の金融資産	218,308	158,360	173,446	193,318	156,000	158,360	423,250	441,805
その他の流動資産	438,715	532,253	420,074	1,081,224	692,537	532,253	959,329	1,286,248
流動資産合計	8,636,673	16,023,072	17,906,240	18,251,723	16,908,788	16,023,072	16,023,072	20,464,902
非流動資産								
有形固定資産	138,099	127,935	62,658	58,889	59,307	127,935	77,508	123,769
使用権資産	726,910	767,950	711,618	664,141	616,564	767,950	588,858	731,444
のれん	1,101,295	1,101,295	529,172	529,172	529,172	1,101,295	617,172	612,172
無形資産	252,277	223,176	194,278	166,441	147,341	223,176	109,911	93,028
その他の金融資産	1,123,645	1,245,529	1,189,102	1,162,996	1,534,056	1,245,529	1,511,233	1,515,900
繰延税金資産	52,885	37,590	19,630	-	621	37,590	1,098	751
その他の非流動資産	4,365	3,587	2,801	2,521	102,228	3,587	1,965	23
非流動資産合計	3,399,479	3,507,065	2,709,262	2,584,161	2,989,292	3,507,065	2,907,747	2,949,114
資産合計	12,036,152	19,530,138	20,615,502	20,835,885	19,898,080	19,530,138	21,909,673	23,541,993
負債及び資本								
負債								
流動負債								
営業債務及びその他の債務	1,897,694	3,474,999	4,057,244	5,760,429	4,879,076	3,474,999	6,447,588	7,639,345
社債及び借入金	2,226,880	2,291,047	741,880	490,368	451,467	2,291,047	392,832	307,240
リース負債	259,914	241,978	192,568	191,926	191,228	241,978	219,482	249,339
引当金	7,542	2,116	-	-	-	2,116	-	-
未払法人所得税等	200,832	453,016	625,762	1,074,342	406,456	453,016	390,657	388,724
その他の流動負債	182,093	168,539	110,605	112,508	107,055	168,539	180,778	220,708
流動負債合計	4,774,955	6,631,697	7,761,335	7,629,574	6,035,283	6,631,697	7,631,338	8,805,357
非流動負債								
社債及び借入金	3,777,565	3,593,352	3,324,125	3,038,381	2,942,250	3,593,352	2,767,487	2,641,874
リース負債	478,628	524,486	515,887	468,378	420,991	524,486	364,591	458,218
退職給付に係る負債	38,892	39,768	21,514	22,963	25,052	39,768	23,914	24,575
繰延税金負債	109,157	27,281	360	5,867	114,721	27,281	54,920	184,300
その他の非流動負債	270,306	100,222	50,771	51,438	56,358	100,222	62,294	64,212
非流動負債合計	4,674,549	4,285,111	3,912,659	3,587,028	3,559,374	4,285,111	3,273,208	3,373,179
負債合計	9,449,504	10,916,809	11,673,994	11,216,603	9,594,657	10,916,809	10,904,547	12,178,537
資本								
資本金	557,183	3,281,560	3,281,560	3,281,560	3,283,126	3,281,560	3,303,499	3,307,675
資本剰余金	492,191	3,270,281	3,270,281	3,270,281	3,271,848	3,270,281	3,292,220	3,296,397
利益剰余金	1,798,699	2,076,748	2,401,933	3,067,131	3,759,039	2,076,748	4,436,957	4,744,007
自己株式	△245,240	△493	△675	△1,284	△1,284	△493	△1,952	△1,952
その他の資本の構成要素	△16,186	△14,768	△11,593	1,593	△9,306	△14,768	△25,598	△17,327
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,586,647	8,613,329	8,941,507	9,619,282	10,303,422	8,613,329	11,005,126	11,363,455
資本合計	2,586,647	8,613,329	8,941,507	9,619,282	10,303,422	8,613,329	11,005,126	11,363,455
負債及び資本合計	12,036,152	19,530,138	20,615,502	20,835,885	19,898,080	19,530,138	21,909,673	23,541,993

〔IFRS〕 連結損益計算書

(単位：千円)

	FY2022/6				FY2023/6			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
収益	9,257,581	19,236,841	7,808,270	11,786,934	4,961,576	19,236,841	14,996,783	20,027,736
売上原価	7,082,498	14,456,526	1,294,382	1,734,923	863,217	14,456,526	4,194,641	5,323,500
営業総利益	2,175,083	4,780,315	6,513,887	10,052,010	4,098,358	4,780,315	10,802,142	14,704,236
販売費及び一般管理費	1,619,572	3,791,662	5,163,351	8,096,579	2,766,039	3,791,662	8,363,071	11,825,170
その他の収益	27,862	68,350	79,952	88,091	6,493	68,350	20,282	21,222
その他の費用	2,062	5,236	2,060	162	-	5,236	-	-
営業利益	581,310	1,051,766	1,428,427	2,043,360	1,338,812	1,051,766	2,459,352	2,900,287
金融収益	15	11,593	17,142	24,732	5,781	11,593	17,522	25,686
金融費用	14,882	26,344	40,662	54,937	13,567	26,344	50,834	72,709
税引前当期（四半期）利益	566,442	1,037,015	1,404,907	2,013,155	1,331,026	1,037,015	2,426,040	2,853,264
法人所得税費用	223,547	414,765	542,273	679,251	489,109	414,765	906,204	1,026,377
継続事業からの当期（四半期）利益	342,895	622,249	862,634	1,333,904	841,917	622,249	1,519,835	1,826,886
非継続事業								
非継続事業からの当期（四半期）損益	△942	△2,246	82,553	276,481	-	△2,246	-	-
当期（四半期）利益	341,952	620,002	945,187	1,610,385	841,917	620,002	1,519,835	1,826,886
以下に帰属する当期（四半期）利益								
親会社の所有者に帰属	341,952	620,002	945,187	1,610,385	841,917	620,002	1,519,835	1,826,886
非支配持分に帰属	-	-	-	-	-	-	-	-
合計	341,952	620,002	945,187	1,610,385	841,917	620,002	1,519,835	1,826,886
親会社の所有者に帰属する1株当たり当期利益								
基本的1株当たり当期利益（円）								
継続事業	51	91	122.5	186.4	112.25	91.27	202.36	243.15
非継続事業	△0.14	△0.33	11.72	38.63	-	△0.33	-	-
基本的1株当たり当期（四半期）利益	51	91	134.22	225.03	112.25	90.94	202.36	243.15
薄化後1株当たり当期（四半期）利益（円）								
継続事業	50.72	89.36	120.08	179.29	107.68	89.36	194.08	-
非継続事業	△0.14	△0.32	11.49	37.16	-	△0.32	-	-
希薄化後1株当たり当期（四半期）利益	51	89	131.57	216.45	107.68	89.04	194.08	243.15

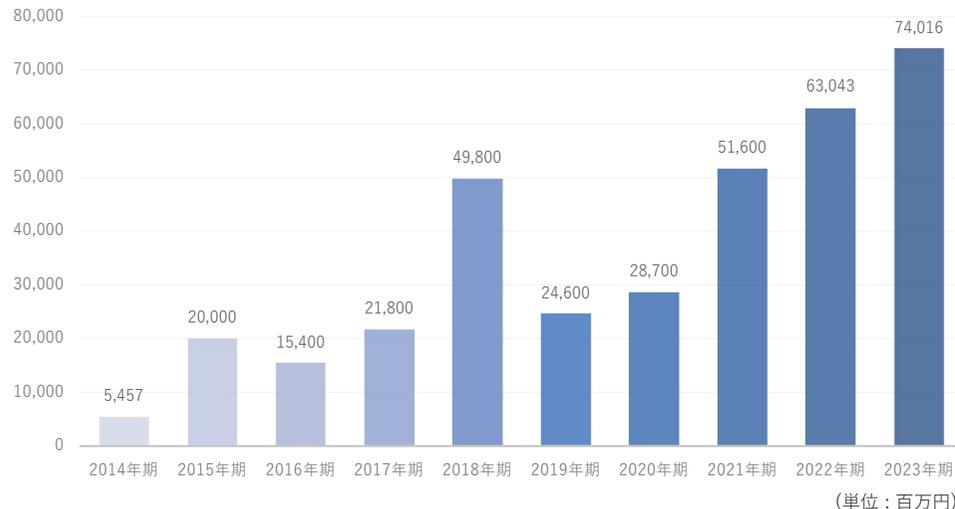
財務データ

〔IFRS〕 連結包括利益計算書

(単位：千円)

	FY2022/6				FY2023/6			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
当期（四半期）利益	341,952	620,002	945,187	1,610,385	841,917	620,002	1,519,835	1,826,886
その他の包括利益								
純損益に振り替えられることのない項目				△30				
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	15	△179	908	△30	—	△179	-	-
純損益に振り替えられることのない項目合計	15	△179	908		—	△179	-	-
純損益に振り替えられる可能性のある項目								
在外営業活動体の換算差額	949	2,565	4,651	11,684	△10,896	2,565	△27,149	15,784
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	949	2,565	4,651	11,684	△10,896	2,565	△27,149	15,784
その他の包括利益合計	965	2,385	5,560	11,654	△10,896	2,565	△27,149	15,784
当期（四半期）包括利益	342,918	622,388	950,747	1,622,040	831,021	622,388	1,492,686	1,842,670
以下に帰属する当期包括利益								
当期包括利益：親会社の所有者に帰属	342,918	622,388	950,747	1,622,040	831,021	622,388	1,492,686	1,842,670
当期包括利益：非支配持分に帰属	—	—	—	—	—	—	—	—
当期包括利益	342,918	622,388	950,747	1,622,040	831,021	622,388	1,492,686	1,842,670

期末時価総額



大株主一覧

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
中村 俊一	4,500,000	59.81
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	684,400	9.10
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	163,100	2.17
DAIWA CM SINGAPORE LTD- NOMINEE YAGI RIEKO	155,000	2.06
BNYM AS AGT/CLTS 10 PERCENT	128,320	1.71
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	87,891	1.17
株式会社中村	85,000	1.13
KIA FUND F149	61,800	0.82
高橋 慧	46,400	0.62
下中 佳生	43,000	0.57

(注) 1. 株式総数に対する持株比率の割合は、小数点以下第3位を四捨五入しております。
 2. 持株比率については、自己株式を控除して算出しております。
 3. 「株式会社中村」名義の株式は、当社代表取締役である中村俊一が実質株主として所有しております。