

ADVENTURE

グローバルOTAへ

2024年6月期第2四半期
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**

<p>収益</p> <p>10,384百万円</p> <p>YoY111%</p>	<p>営業総利益</p> <p>7,348百万円</p> <p>YoY105%</p>	<p>単体広告宣伝費</p> <p>3,919百万円</p> <p>YoY108%</p>	<p>営業利益</p> <p>1,113百万円</p> <p>YoY72%</p>	<p>親会社の所有者に 帰属する四半期利益</p> <p>606百万円</p> <p>YoY64%</p>
--------------------------------------------------	----------------------------------------------------	------------------------------------------------------	--------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------

- ≧ 2023年10月より(株)旅工房、アヤベックス(株) 2社連結子会社化
- ≧ 積極的な広告投資を継続
- ≧ (株)グローバルディールが運営するeSIM事業を買収

2023年10月より2社連結子会社化に伴い、増収減益

	2023年6月期 連結2Q実績	2024年6月期 連結2Q実績	前期比
収益	9,358	10,384	111%
営業総利益	6,998	7,348	105%
営業利益	1,549	1,113	72%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	943	606	64%

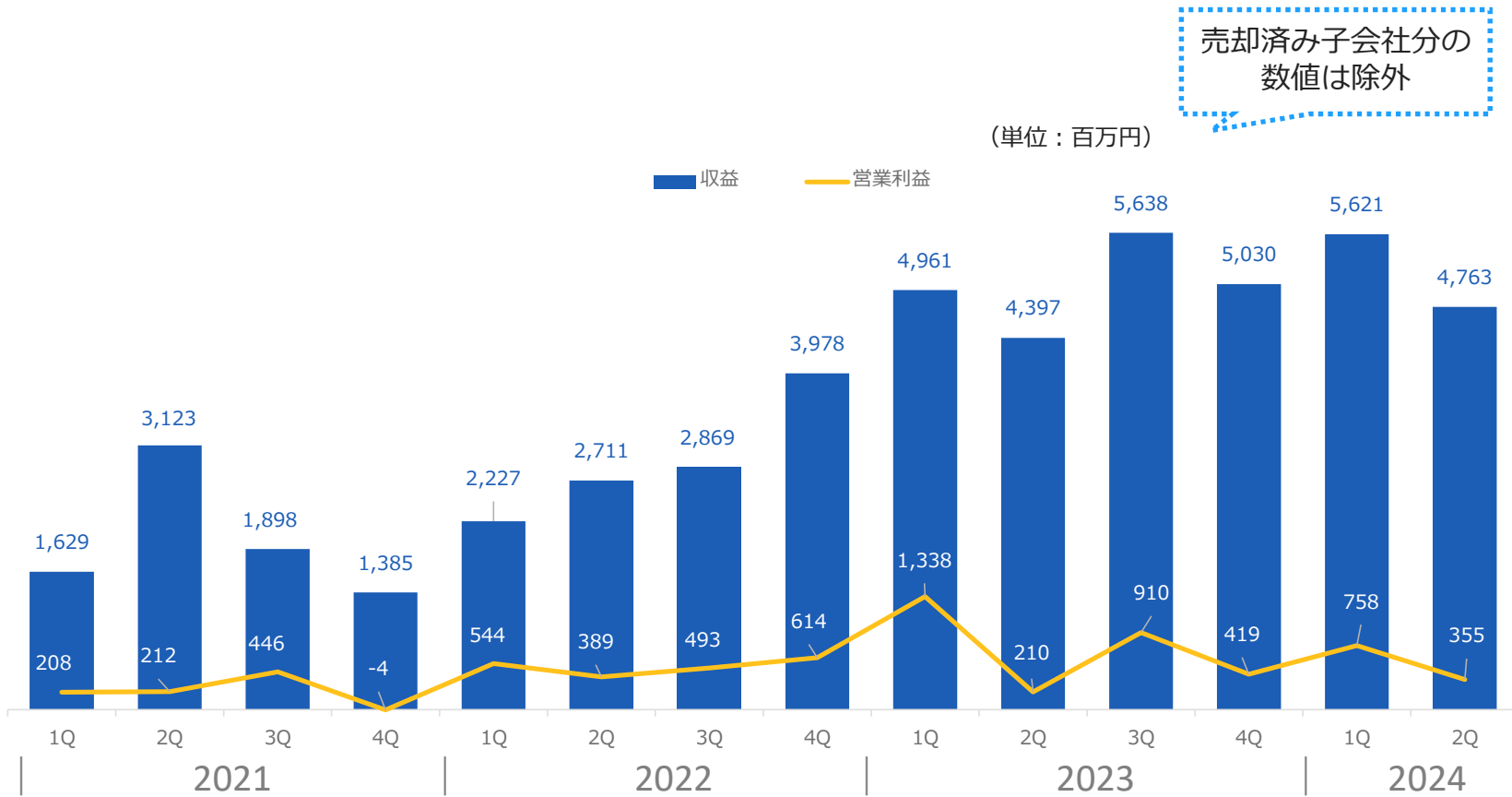
※2024年6月期連結2Q実績より(株)旅工房とアヤベックス(株)を含む

(単位：百万円)

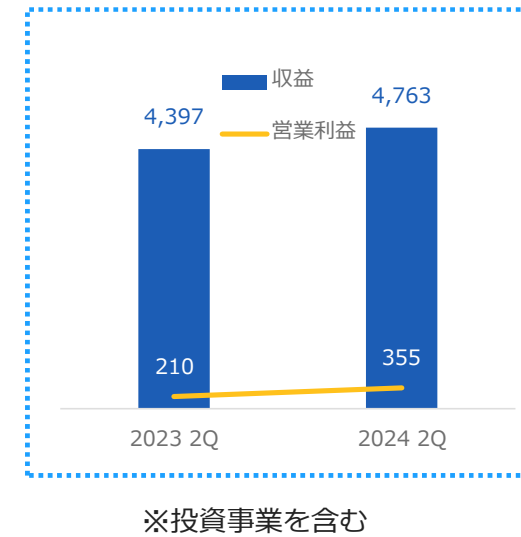
業績ハイライト・連結業績推移

ADVENTURE

Be a Global OTA



**2Qより
2社連結子会社化
前年比増収増益**
(営業利益の内訳はp6を参照)



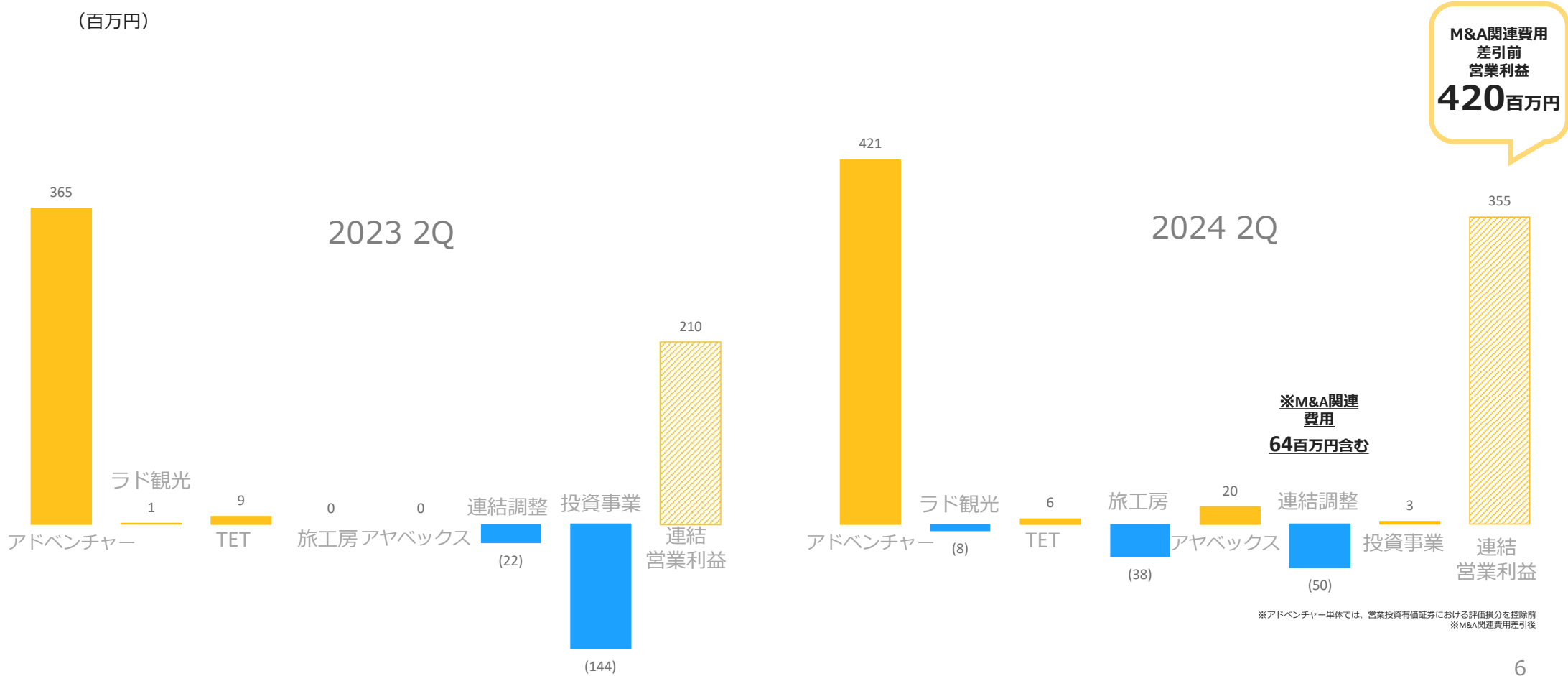
業績ハイライト・会社別営業利益内訳

ADVENTURE

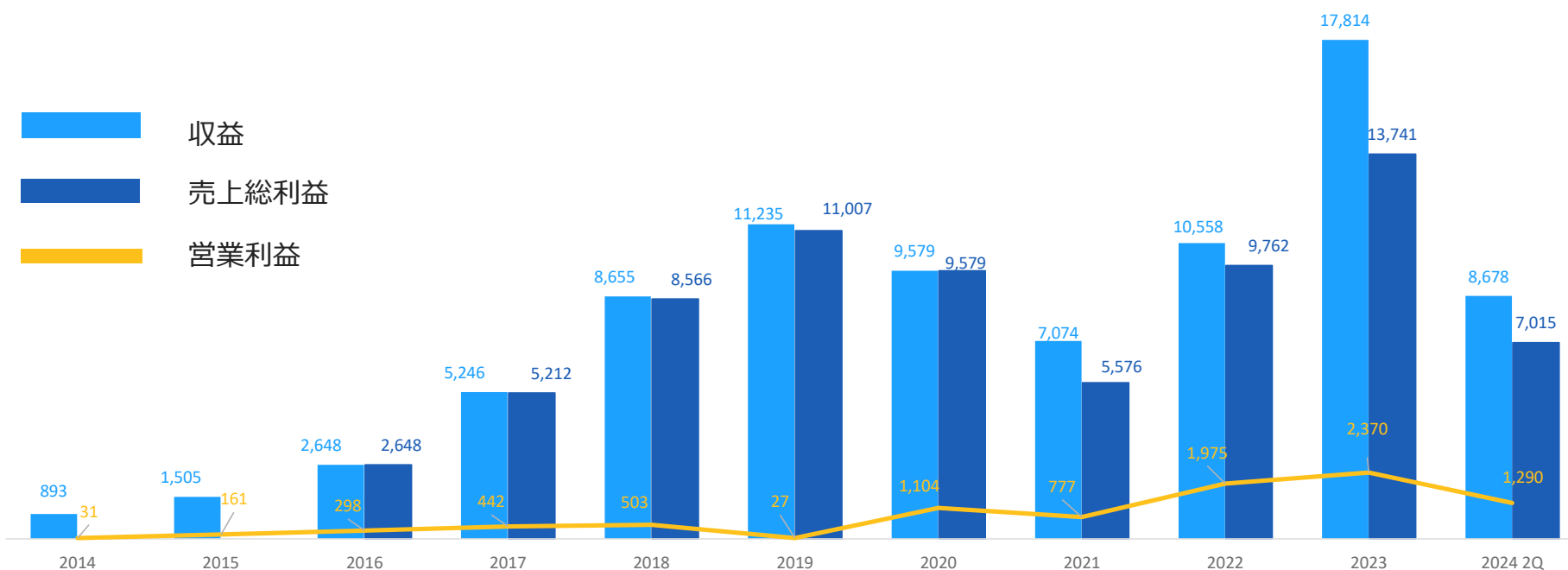
Be a Global OTA

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(百万円)



アドベンチャー単体収益及び営業利益推移



(単位：百万円)

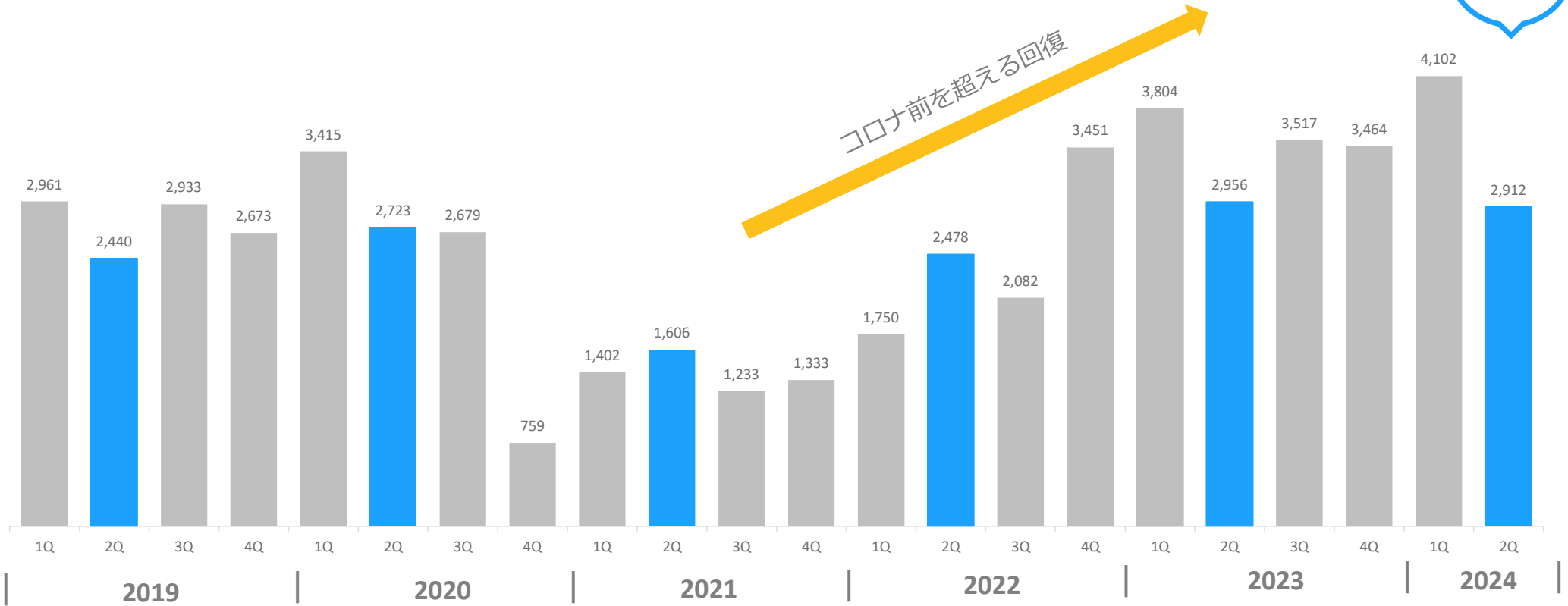
業績ハイライト・単体営業総利益（粗利）

ADVENTURE

Be a Global OTA

前年同期比
99%

(百万円)



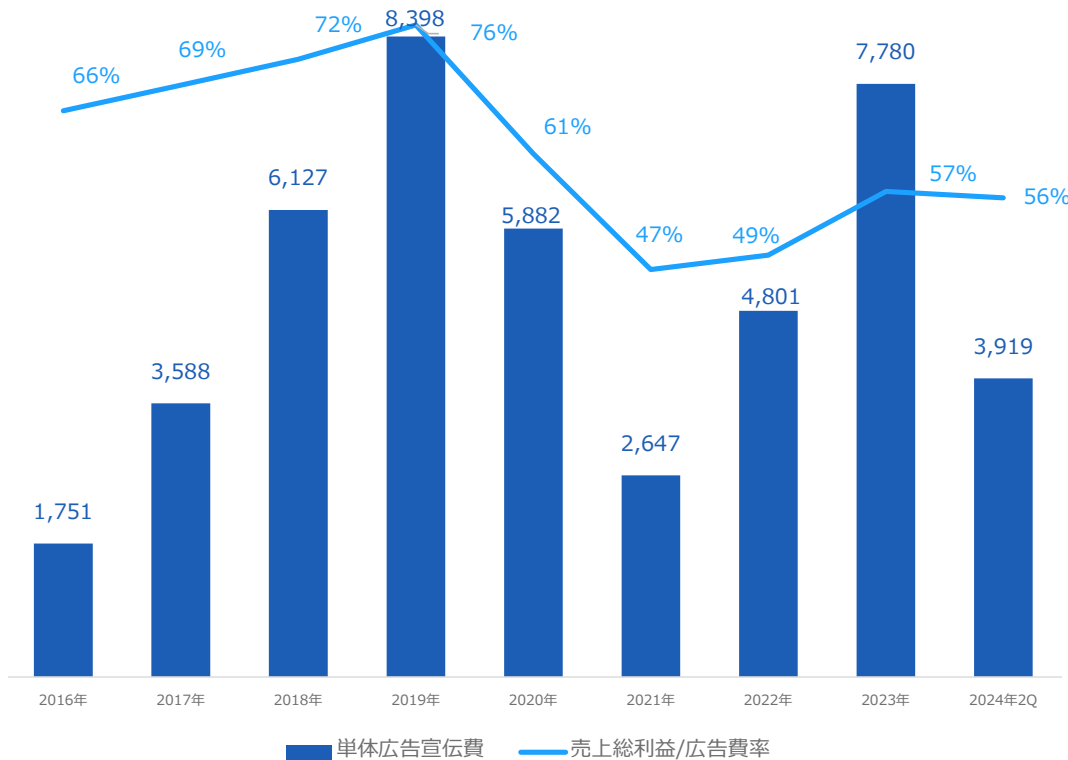
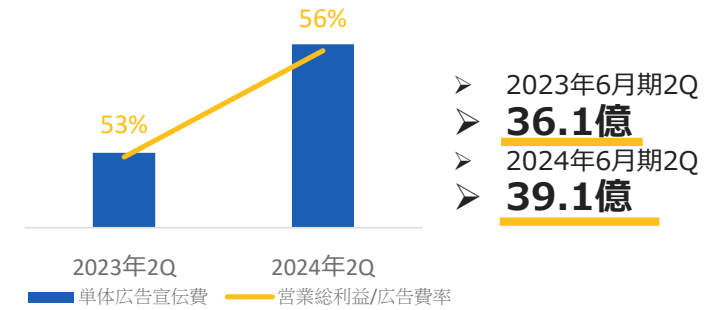
※単体コンシューマ事業のみの数値
※営業投資有価証券における評価損分を控除前

業績ハイライト・単体広告宣伝費推移

ADVENTURE

Be a Global OTA

広告宣伝費前年同期比



※公表当時の数値で比較
 ※投資事業を除く
 (単位：百万円)

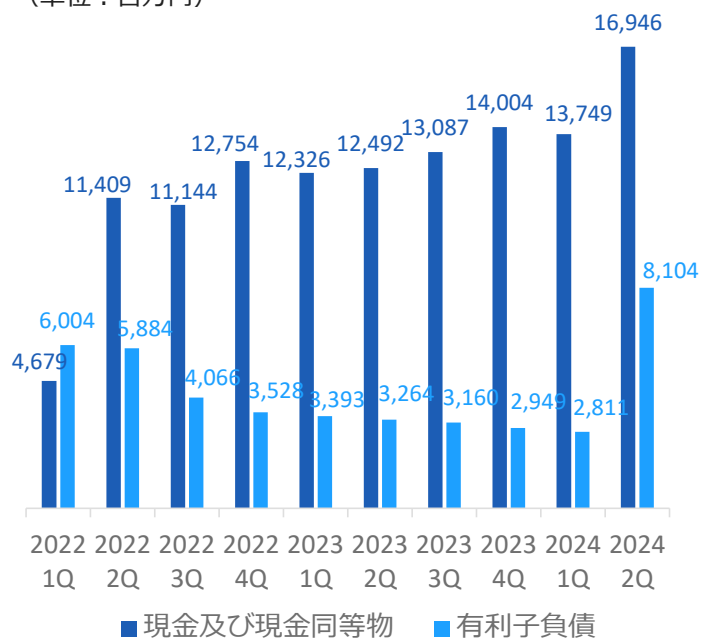
【アプリに期待できる効果】

- 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することで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
- 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

2社連結子会社化により親会社所有者帰属持分比率が**48%**から**41%**へ

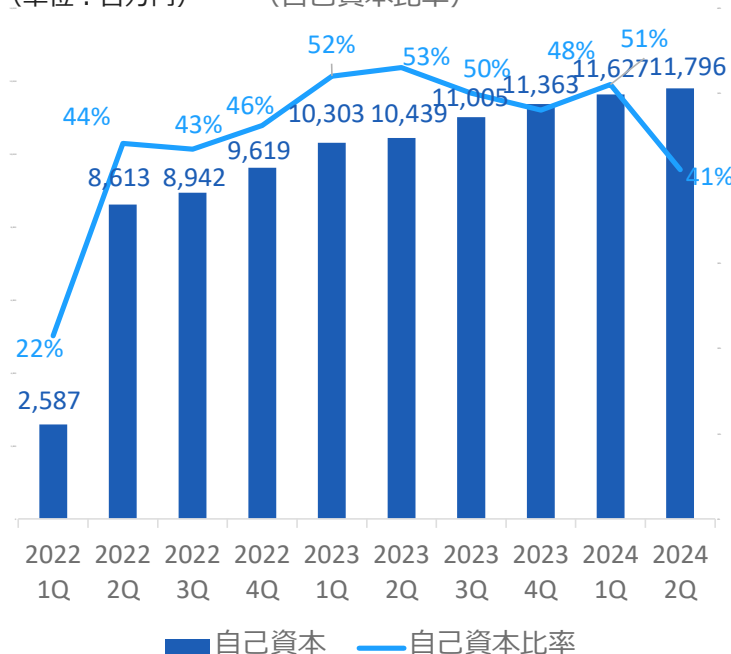
現預金及び有利子負債

(単位：百万円)



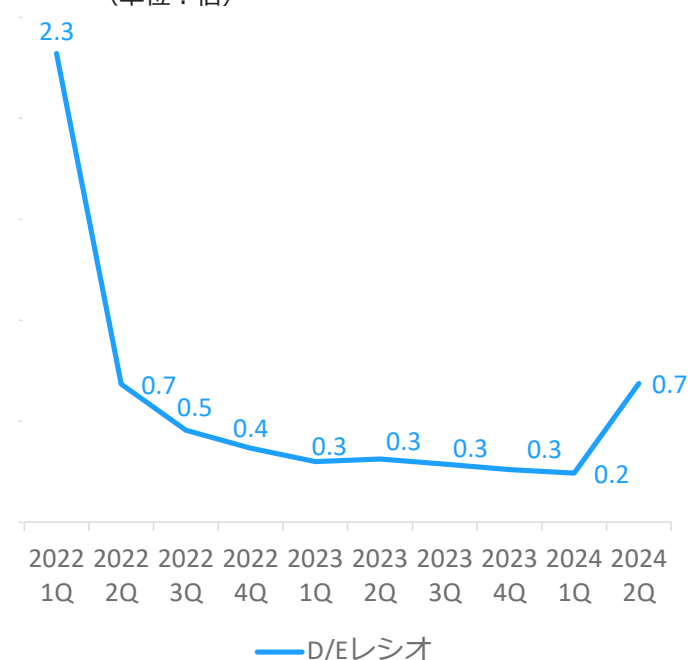
親会社所有者帰属持分比率

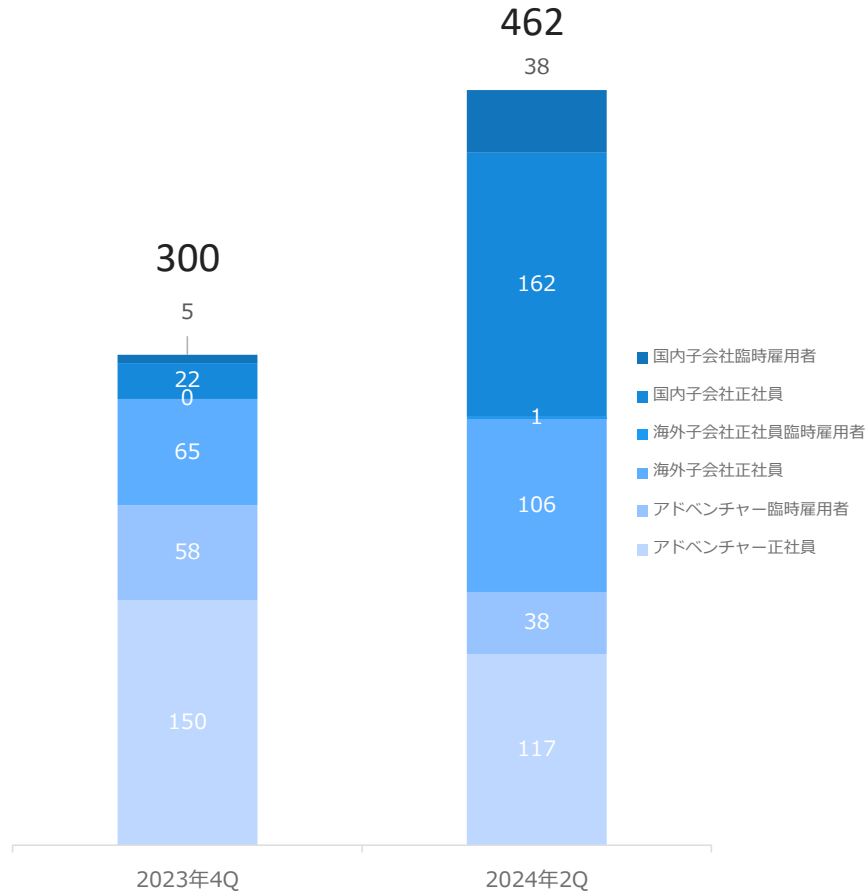
(単位：百万円) (自己資本比率)



D/Eレシオ

(単位：倍)





アドベンチャー派遣社員除外（単位：人）

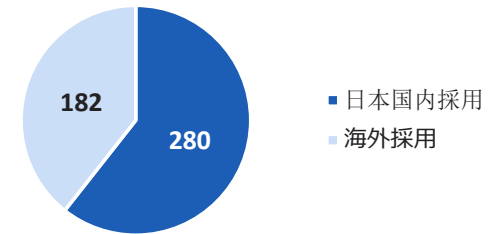
※売却済、清算済の子会社は非継続事業として実績から除外して比較

海外国籍採用比率
39%

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。

海外国籍採用比率



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。海外大学卒業生や留学経験者を積極的に採用。

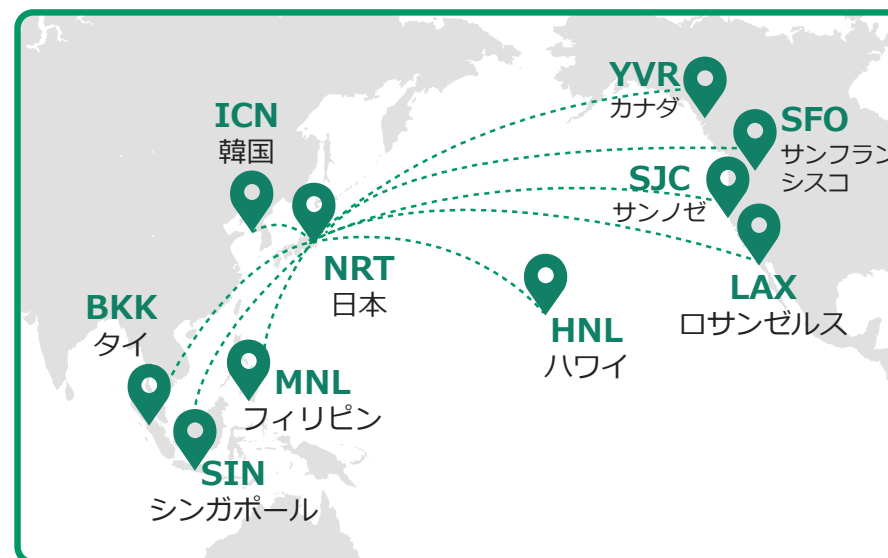
1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—

ZIPAIR



skyticket
by ADVENTURE

- ✓ 予約の完全自動化が実現、
今後需要回復が予想される中距離路線の
インバウンド・アウトバウンド需要の取込みが期待
- ✓ JALが新たに設立した国際線中長距離格安航空会社（LCC）で、
成田空港を拠点とし、世界10空港で運航。



※2023/12時点

海外旅行需要が高まる中、eSIM事業市場の急速な成長が見込め、自社プラットフォームの収益性と利便性を向上



会社名	株式会社グローバルディール
設立年月	2018年10月
本社	東京都中央区日本橋
取得価額 (税抜)	120百万円
取締役会 決議日	2024年2月13日
事業譲受 実行日	2024年3月1日 (予定)
資金調達方法	自己資金
従業員数	2名
事業内容	eSIMの販売をメインにEC事業やシステム開発等を手掛ける

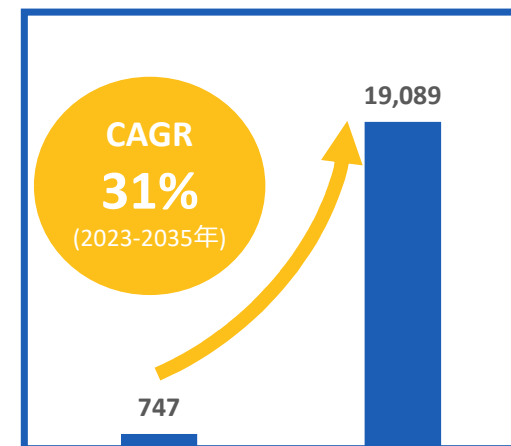
ビジネスモデル



特徴

- ✓ 大手キャリアとの契約を保持し、競争優位性がある
- ✓ 通常SIMやポケットWi-Fiと比較すると、物理的な受け渡しが不要であり、より低価格での利用が可能であるためskyticketユーザーの需要が見込める
- ✓ 購入後、オンラインにて即時利用が可能であるため、セキュリティの不安や破損・紛失のリスクも軽減

eSIM市場規模 (単位：百万米ドル)



※SDKI Analyticsより引用

グループ全体の
開発案件を着実に進行



オペレーション体制、
現地事業者との連携を強化



NEW

ADVENTURE
Singapore

✓ 2023年11月設立

ADVENTURE
Bangladesh

- ✓ 現地社員**91**名 ※2024 2Q時点
- ✓ 決済会社契約進行中
- ✓ 旅行業認可申請中
- ✓ 開発案件：ペイメント、NDC/API連携、サイト改善、サービス開発

ADVENTURE
India







- ✓ 現地社員**14**名 ※2024 2Q時点
- ✓ 旅行業認可取得済み
- ✓ 上流工程エンジニア採用強化

ADVENTURE
Korea

- ✓ オペレーション体制強化
- ✓ ホテル契約進行中
- ✓ 決済会社開発進行中
- ✓ 航空会社契約進行中

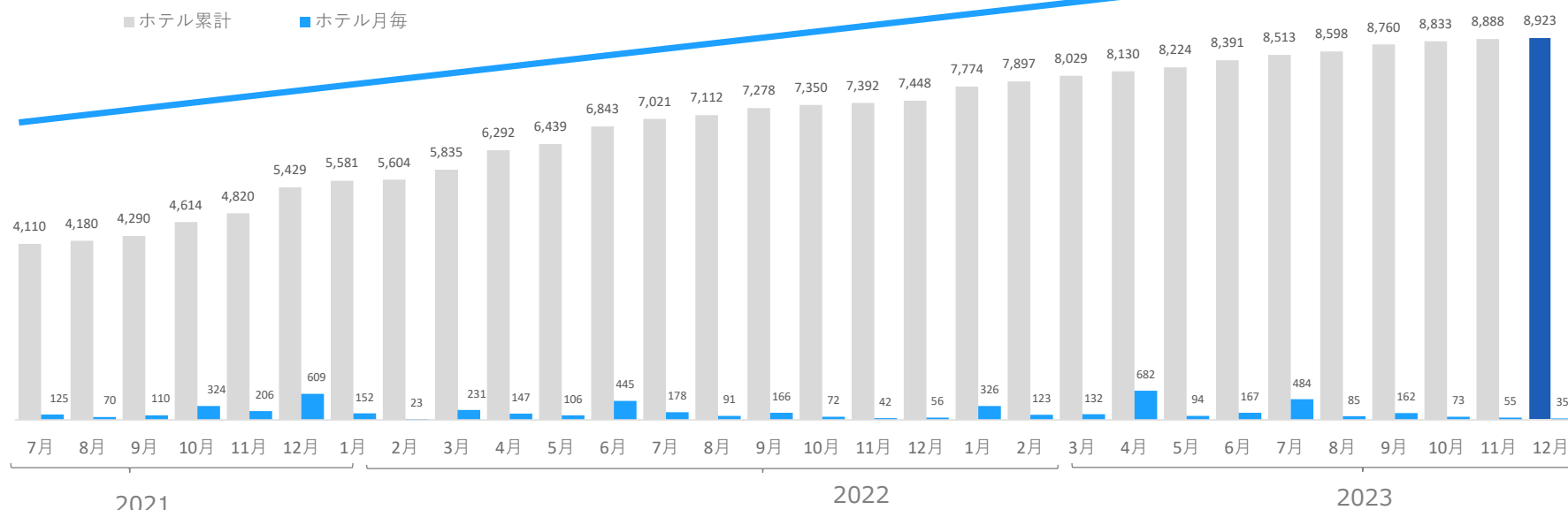
ADVENTURE
Philippines

- ✓ 現地社員採用中
- ✓ 決済会社契約及び開発進行中
- ✓ 航空会社契約進行中
- ✓ 現地旅行業認可申請中

サービスについて	テイクレート 2024年6月期2Q	収益構成比 2024年6月期2Q
 <p>国内航空券 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</p>	20.5%	59%
 <p>海外航空券 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>	7.1%	4%
 <p>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</p>	11.9%	22%
 <p>レンタカー 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%	7%
 <p>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</p>	14.5%	5%
 <p>ホテル 宿泊施設直契約数8,923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>	9.2%	2%

- 今後は更に料金・在庫の仕入・販促を強化
- 計画値： 2024年6月末 10,000施設

8,923
施設



(単位：件)

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
2,000万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

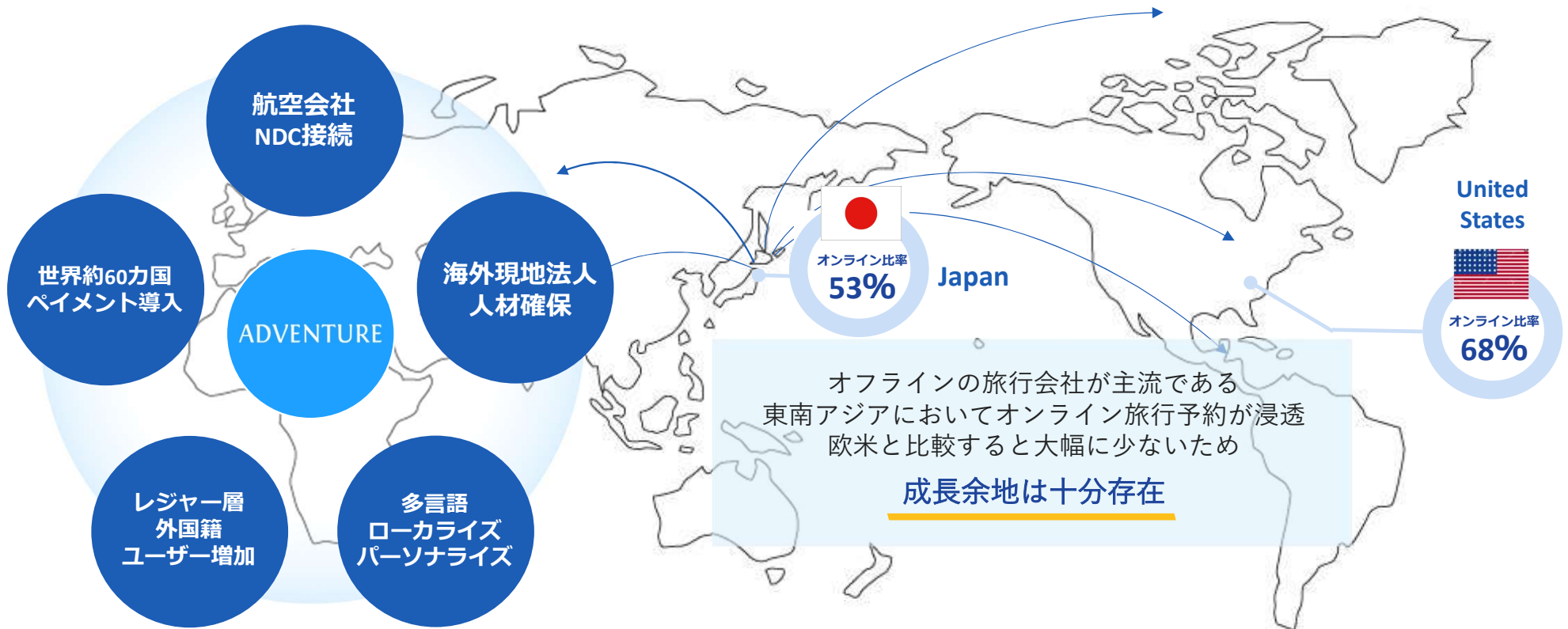
東南アジアに
留まらず世界
へ進出

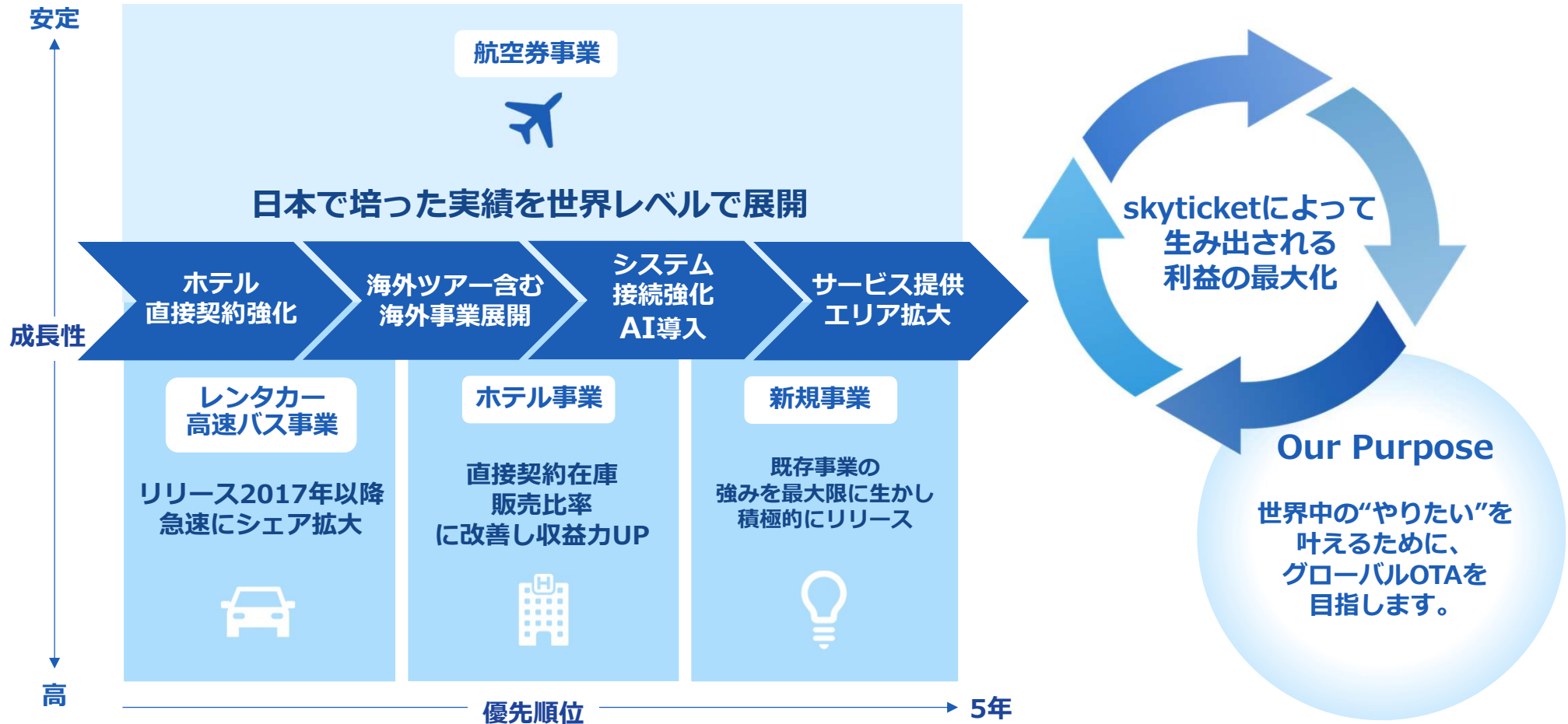


- ✦ 国内旅行事業の徹底的な強化
- ✦ ターゲット市場の積極的な拡大
- ✦ 継続的な旅行商品数の増加
- ✦ 直接契約数増加による利益率の向上
- ✦ M&Aを含む戦略的投資による新たな収益基盤の創出
- ✦ 安定した顧客基盤の構築

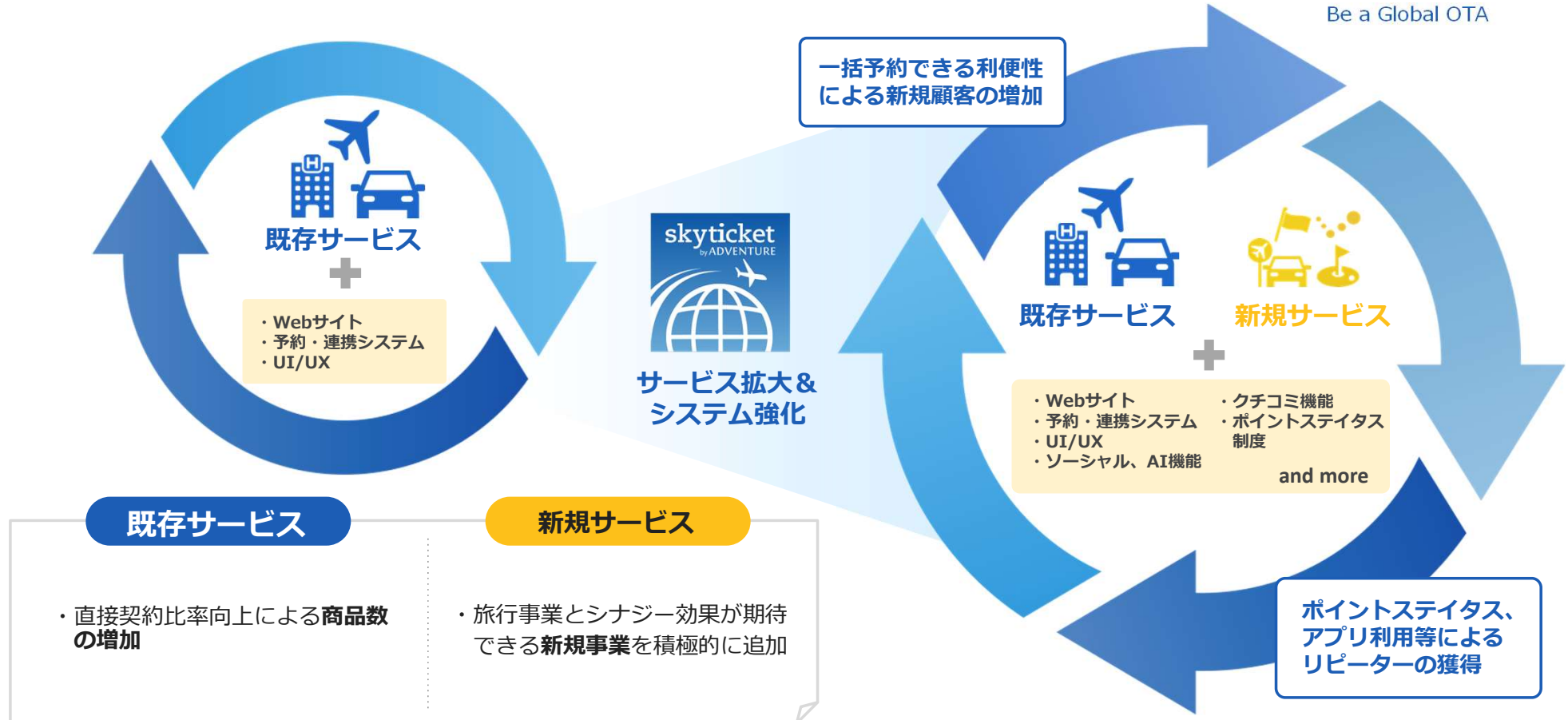


日本市場で培ったサービス・ノウハウを活用し、アジアからグローバルへと旅行領域展開を図る





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

2,000万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
2,000万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

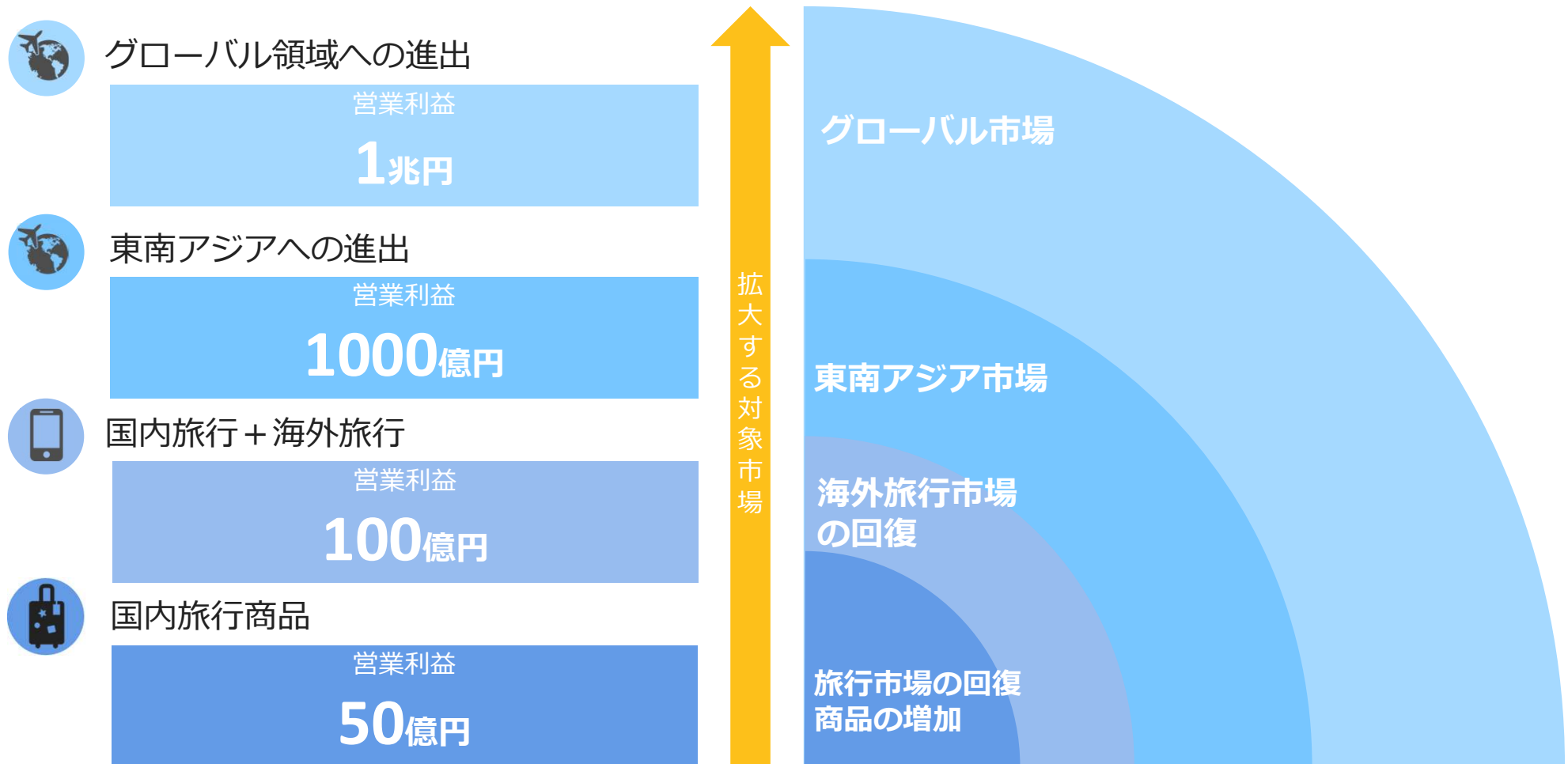
アウトバウンド事業

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

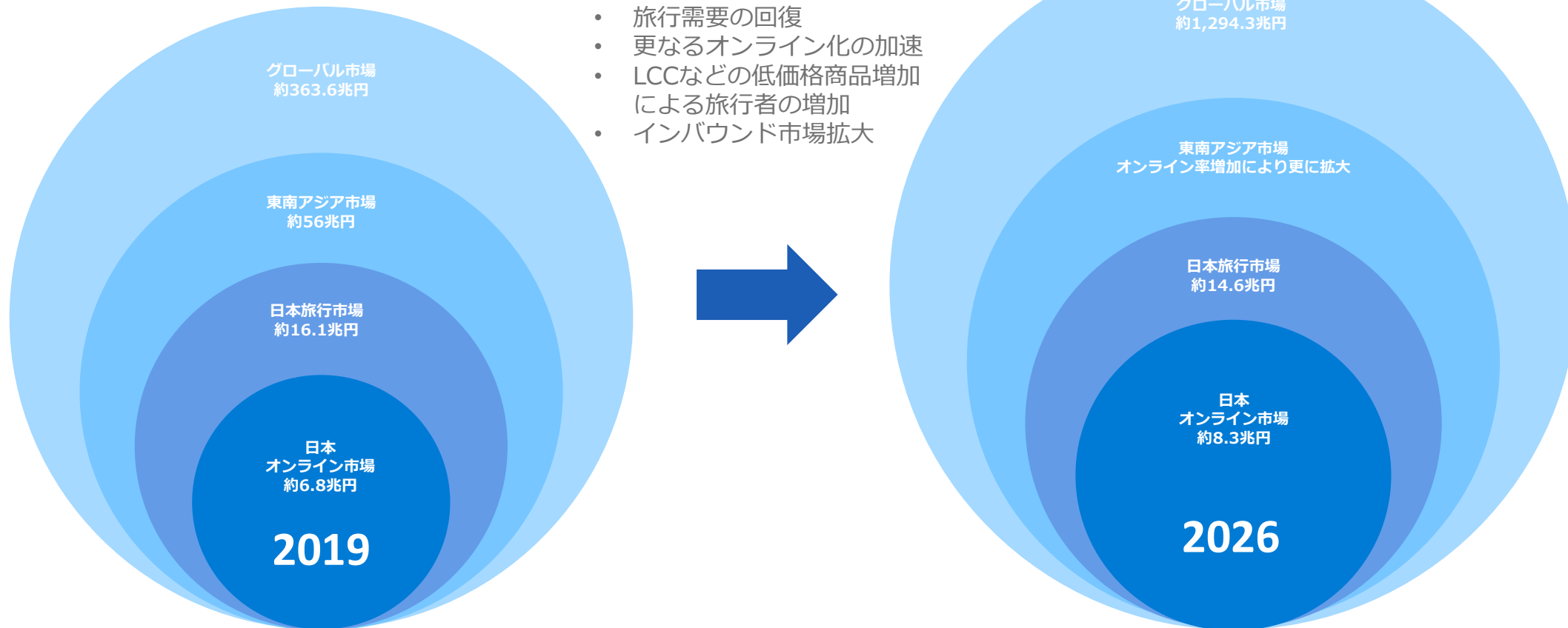




成長戦略・ターゲット市場の拡大ポテンシャル

ADVENTURE

Be a Global OTA



※ "Japan Online and Total Gross Bookings(US\$B)" Japan Travel Market Report 2022-2026 Phocuswright.inc
"Tourism Recovery Uneven Across SE Asia" Bali Discovery
"Megatrends Shaping the Future of Travel 2019 Edition" Euromonitor Internationalより引用
"Travel and Tourism Market - Forecast(2025 - 2032)" IndustryARCより引用
USDJPY為替レート2023'07-12平均値 ¥ 146を適用

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—

2社連結子会社化に伴い、のれんが30.41億円に拡大

	2023. 4Q	2024. 2Q	増減（率）
流動資産	20,464	22,791	11%
現金及び現金同等物	14,004	16,946	21%
非流動資産	3,077	6,126	99%
のれん	612	3,041	397%
資産合計	23,541	28,918	23%
流動負債	8,805	8,061	▲8%
非流動負債	3,373	7,982	137%
負債合計	12,178	16,044	32%
資本合計	11,363	12,874	13%
負債及び資本合計	23,541	28,918	23%
親会社所有者帰属持分比率	48.3%	40.8%	-

(単位：百万円)

収益**11%増**、営業利益**28%減**

	2023. 2Q	2024. 2Q	増減（率）
※収益	9,358	10,384	11%
※営業総利益	6,998	7,348	5%
※販売費及び一般管理費	5,461	6,237	14%
※うち広告宣伝費	3,623	3,931	8%
※営業利益	1,549	1,113	▲28%
四半期利益	943	587	▲38%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	943	606	▲36%

(単位：百万円)

海外旅行需要回復に伴い、海外航空券の実績が伸長

2024年6月期2Q累計	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	25,007	5,319	1,716	5,055	2,746	1,889	257	41,991
(前期比増減率)	▲5%	110%	▲5%	58%	68%	▲8%	36%	11%
収益	5,132	379	158	576	396	1,889	147	8,678
(前期比増減率)	▲5%	110%	▲14%	63%	70%	▲8%	▲1%	1%

2023年6月期2Q累計	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	26,356	2,531	1,804	3,194	1,639	2,054	188	37,769
収益	5,407	180	184	353	233	2,054	148	8,562

※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)

	当社	ラド観光	TET	旅工房	AYABEX	連結調整	合計
資産合計	24,177	876	354	3,567	487	▲ 544	28,918
(対前4Q比増減率)	13%	8%	-	-	-	-	23%
負債合計	13,012	382	203	1,300	501	643	16,044
(対前4Q比増減率)	19%	26%	▲14%	-	-	▲13%	32%
内有利子負債	7,574	30	-	500	300	▲ 300	8,104
(対前4Q比増減率)	159%	-	-	-	-	-	175%
資本（純資産）	11,165	493	151	2,266	▲ 14	▲ 1,188	12,874
(対前4Q比増減率)	6%	▲3%	7%	-	-	-	13%

※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2Q累計	当社	ラド観光	TET	旅工房	AYABEX	連結調整等	合計
収益	8,678	966	17	417	305	▲ 1	10,384
(前期比増減率)	1%	41%	▲25%	-	-	-	11%
営業利益	1,290	▲ 19	15	▲ 38	20	▲ 153	1,113
(前期比増減率)	▲13%	-	▲29%	-	-	-	▲28%

2023年6月期2Q累計	当社	ラド観光	TET	旅工房	AYABEX	連結調整等	合計
収益	8,562	685	22	0	0	86	9,358
営業利益	1,486	▲ 11	21	0	0	52	1,549

※連結調整等には、他の子会社が含まれております。
 ※営業投資有価証券における評価損分を控除前

(単位：百万円)

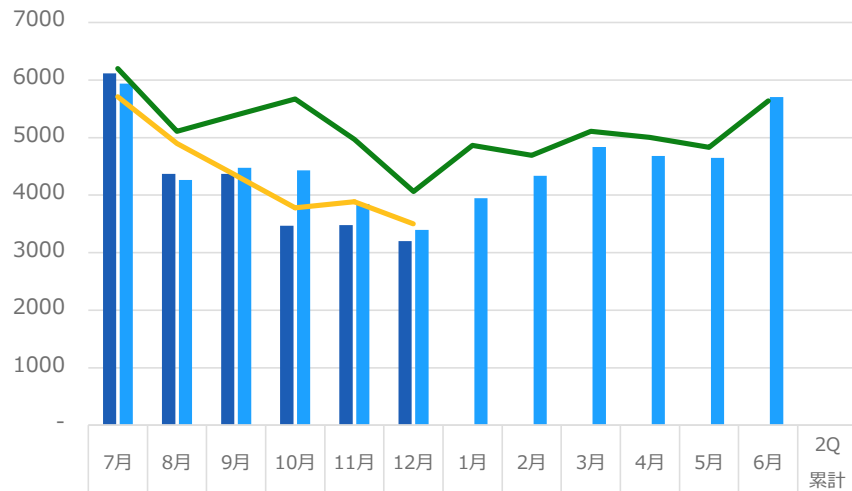
2024年6月期2Q累計	旅行事業		投資事業		調整		合計	
	前期2Q	当期2Q	前期2Q	当期2Q	前期2Q	当期2Q	前期2Q	当期2Q
収益	9,276	10,420	81	▲ 36	-	-	9,358	10,384
(前期比増減率)		12%		-		-		11%
営業総利益	6,916	7,384	81	▲ 36	-	-	6,998	7,348
(前期比増減率)		7%		-		-		▲5%
販売費及び一般管理費	5,461	6,237	0	0	-	-	5,461	6,237
(前期比増減率)		14%		-		-		14%
うち広告宣伝費	3,623	3,931	0	0	-	-	3,623	3,931
(前期比増減率)		8%		-		-		8%
営業利益	1,467	1,150	81	▲ 36	-	-	1,549	1,113
(前期比増減率)		▲22%		-		-		▲28%

(単位：百万円)

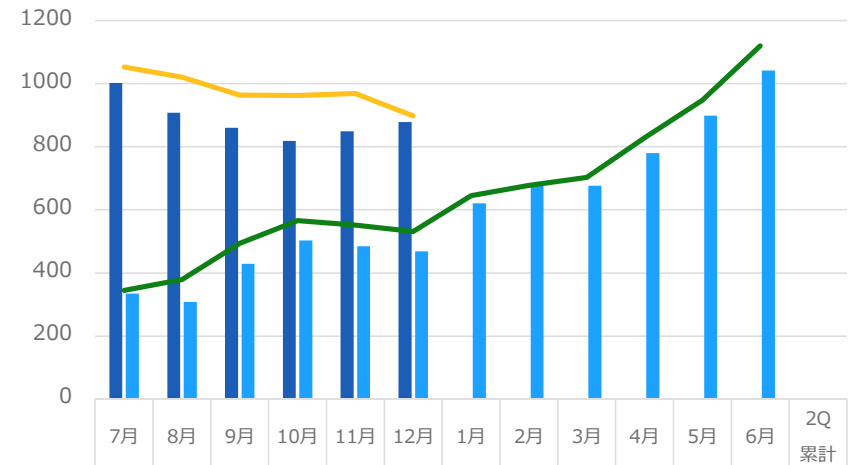
	取扱高	収益	営業総利益	営業利益
2024 2Q	17,066	3,481	2,912	421
2023 2Q	17,675	4,114	2,956	365
前年同期比	▲3%	▲15%	▲1%	15%
2024 2Q 累計	41,991	8,678	7,015	1,290
2023 2Q 累計	37,769	8,562	6,760	1,486
前年同期比	11%	1%	4%	▲13%

※単体コンシューマ事業のみの数値（単位：百万円）

国内航空券



海外航空券

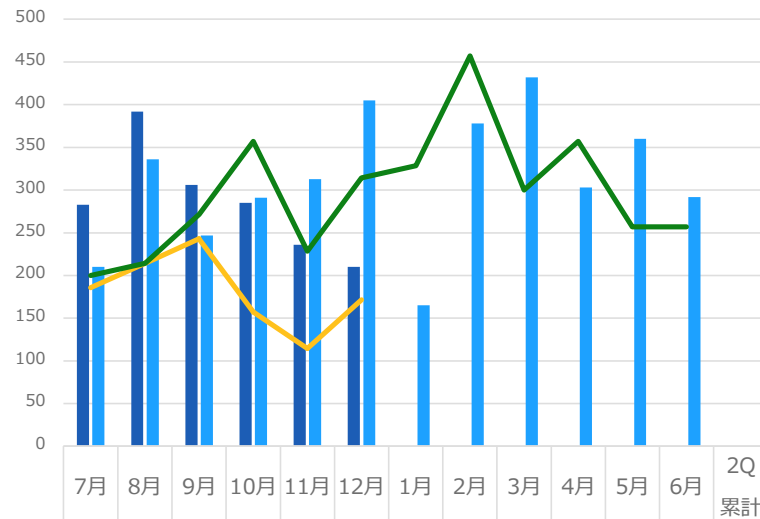


国内航空券 取扱高	6117	4371	4367	3467	3480	3203	-	-	-	-	-	-	25,007
国内航空券 前期取扱高	5940	4265	4477	4428	3848	3395	3947	4337	4836	4683	4646	5704	26,356
国内航空券 申込件数	163	140	124	108	111	100							748
国内航空券 前期申込件数	177	146	154	162	142	116	139	134	146	143	138	161	899

海外航空券 取扱高	1002	908	860	819	849	879	-	-	-	-	-	-	5,319
海外航空券 前期取扱高	335	308	429	503	485	469	621	683	677	780	899	1042	2,531
海外航空券 申込件数	8.78	8.51	8.03	8.02	8.07	7.48							48
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	23

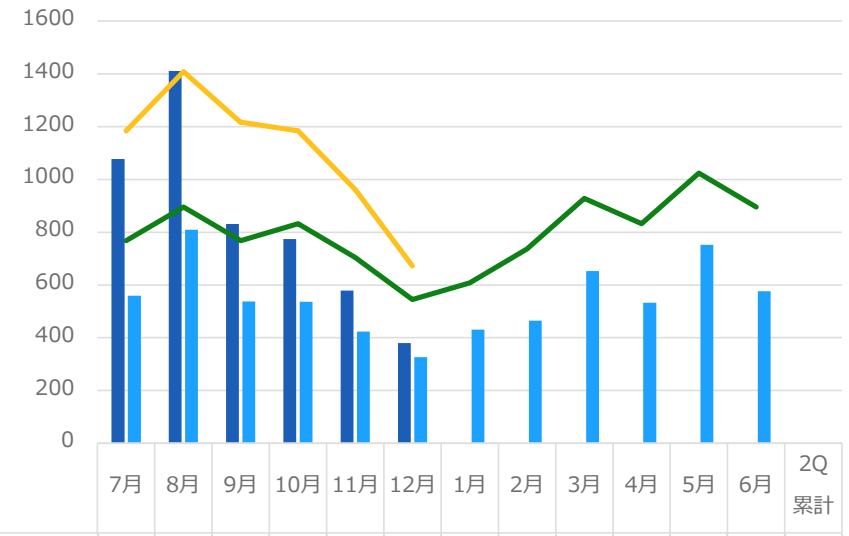
(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

ホテル



ホテル 取扱高	283	392	306	285	236	210	-	-	-	-	-	1,716	
ホテル 前期取扱高	210	336	247	291	313	405	165	378	432	303	360	292	1,804
ホテル 申込件数	13	15	17	11	8	12							79
ホテル 前期申込件数	14	15	19	25	16	22	23	32	21	25	18	18	112

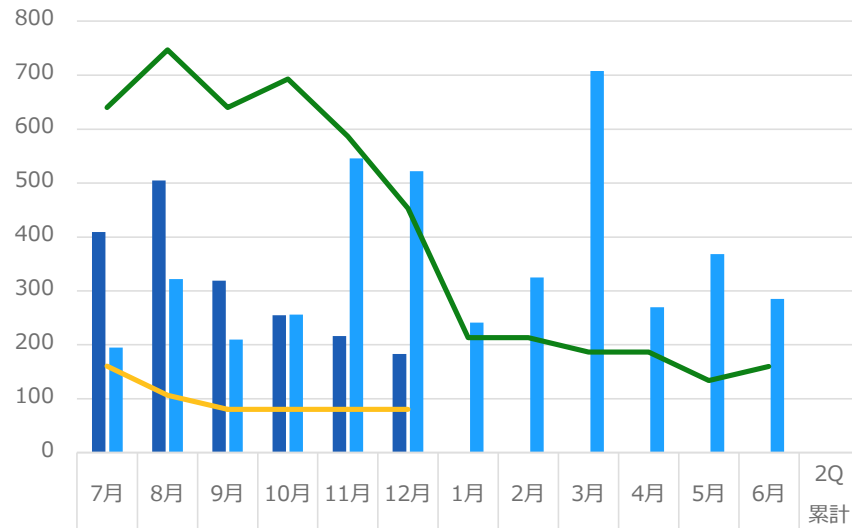
レンタカー



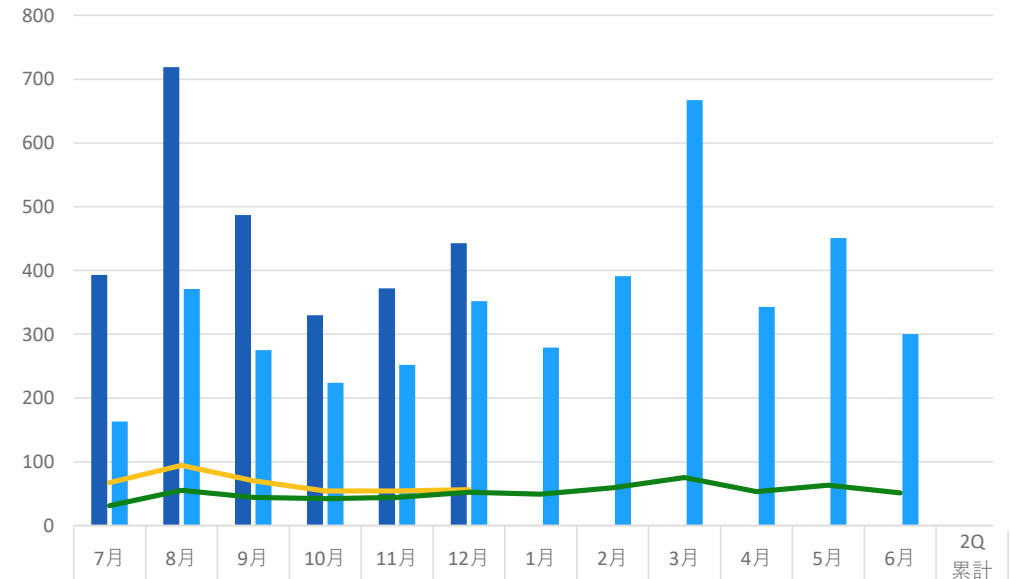
レンタカー 取扱高	1078	1411	831	774	579	380	-	-	-	-	-	5,055	
レンタカー 前期取扱高	560	809	537	536	423	326	431	465	653	533	752	576	3,194
レンタカー 申込件数	37	44	38	37	30	21							210
レンタカー 前期申込件数	24	28	24	26	22	17	19	23	29	26	32	28	144

(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

ツアー



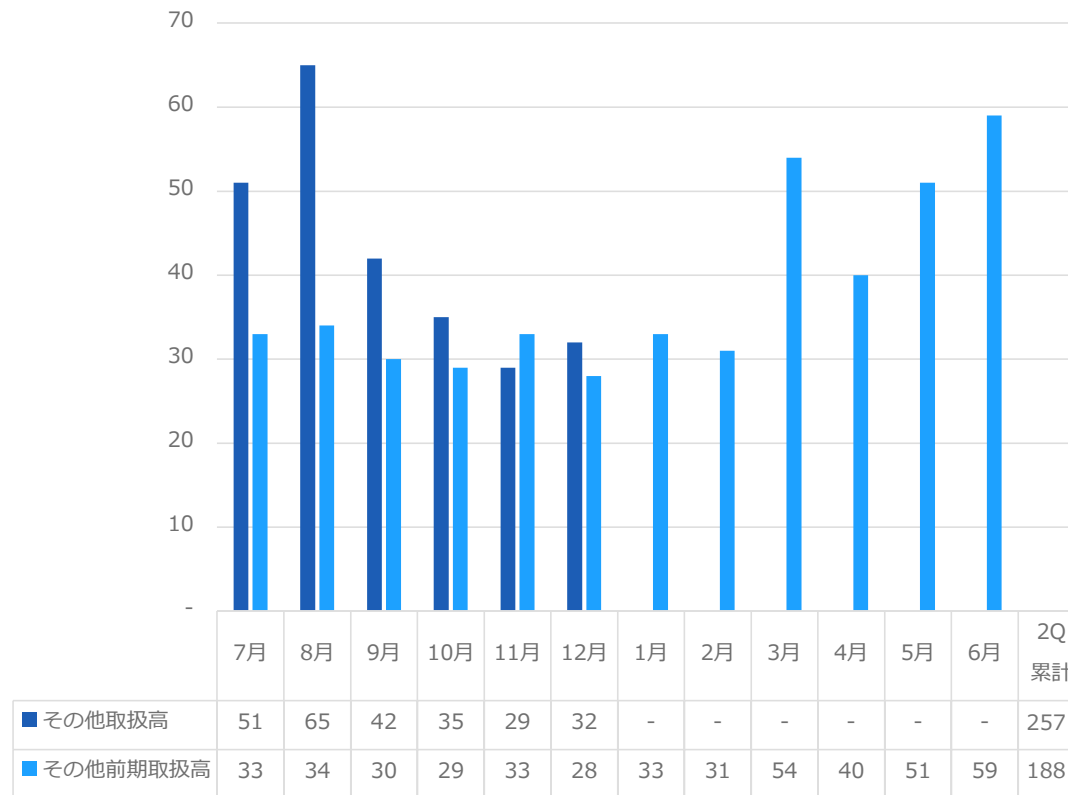
高速バス



取扱高	393	719	487	330	372	443							2,746
前期取扱高	163	371	275	224	252	352	279	391	667	343	451	300	1,639
申込件数	67	94	70	54	54	56							397
前期申込件数	31	55	44	42	44	52	49	59	75	53	63	51	271

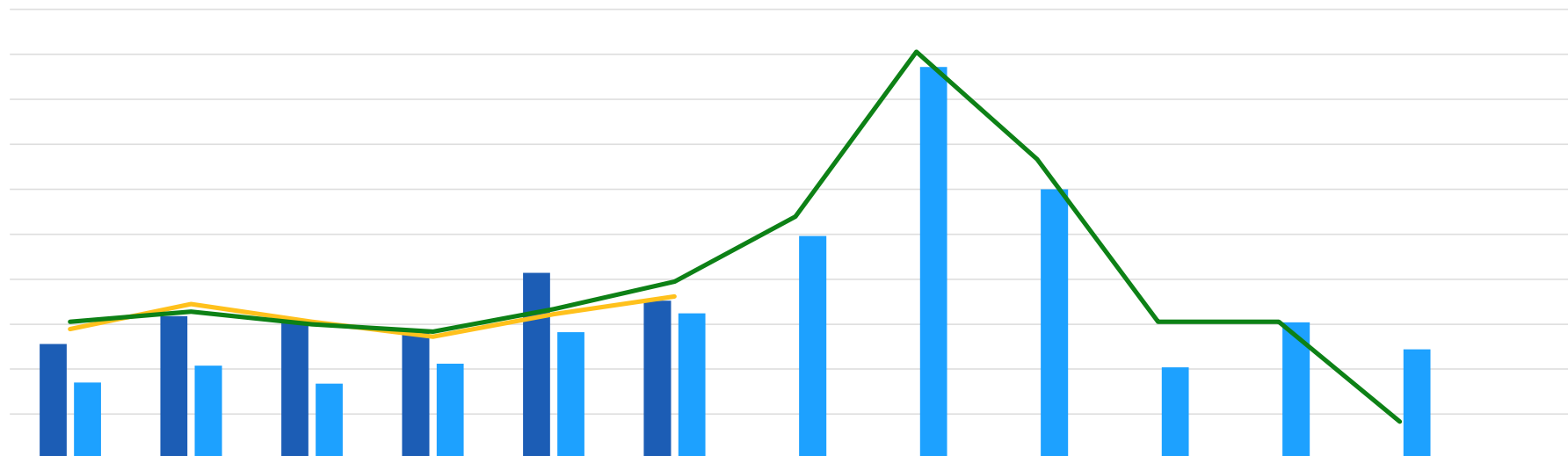
(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

その他



※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)

■ 当期 売上 ■ 前期 売上 — 当期 営業利益 — 前期 営業利益



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	2Q累計
■ 当期 売上	128	159	151	143	207	176	-	-	-	-	-	-	966
■ 前期 売上	85	104	84	106	141	162	248	436	300	102	152	122	685
— 当期 営業利益	-8	2	-5	-11	-2	5							-19
— 前期 営業利益	-5	-1	-6	-9	-	11	37	103	60	-5	-5	-45	-11

※一部純額で表示 (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

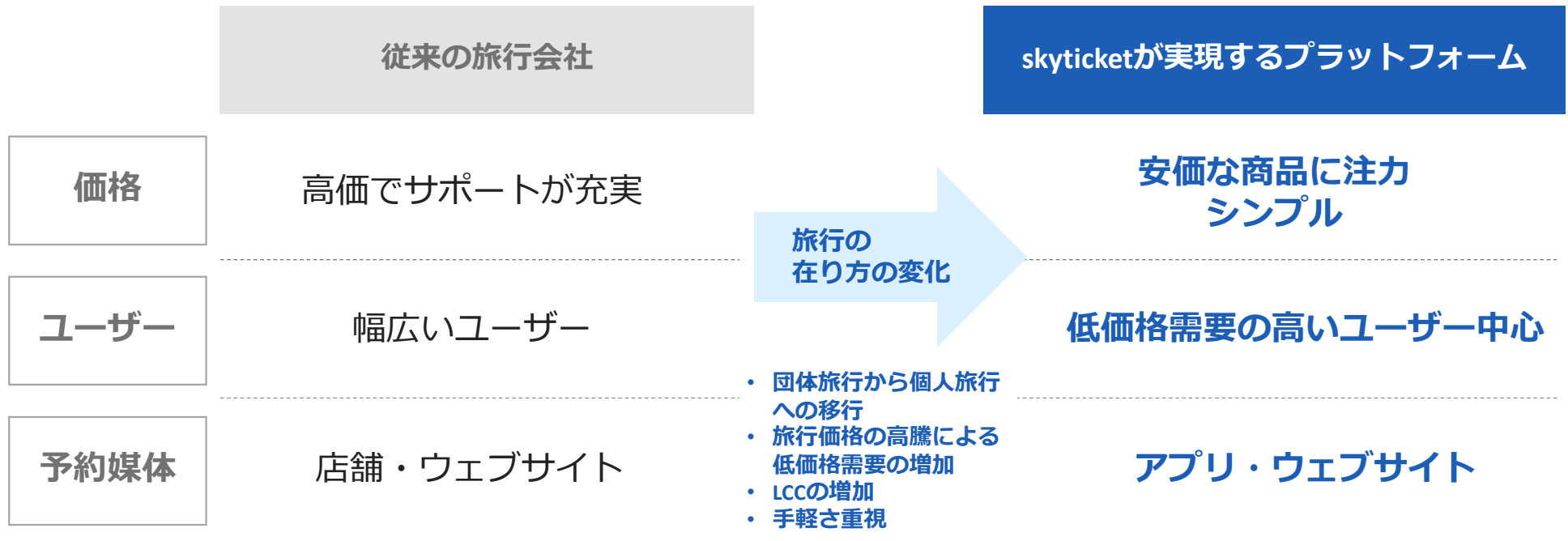
予約成約に対するクライアントからの成果報酬

- 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

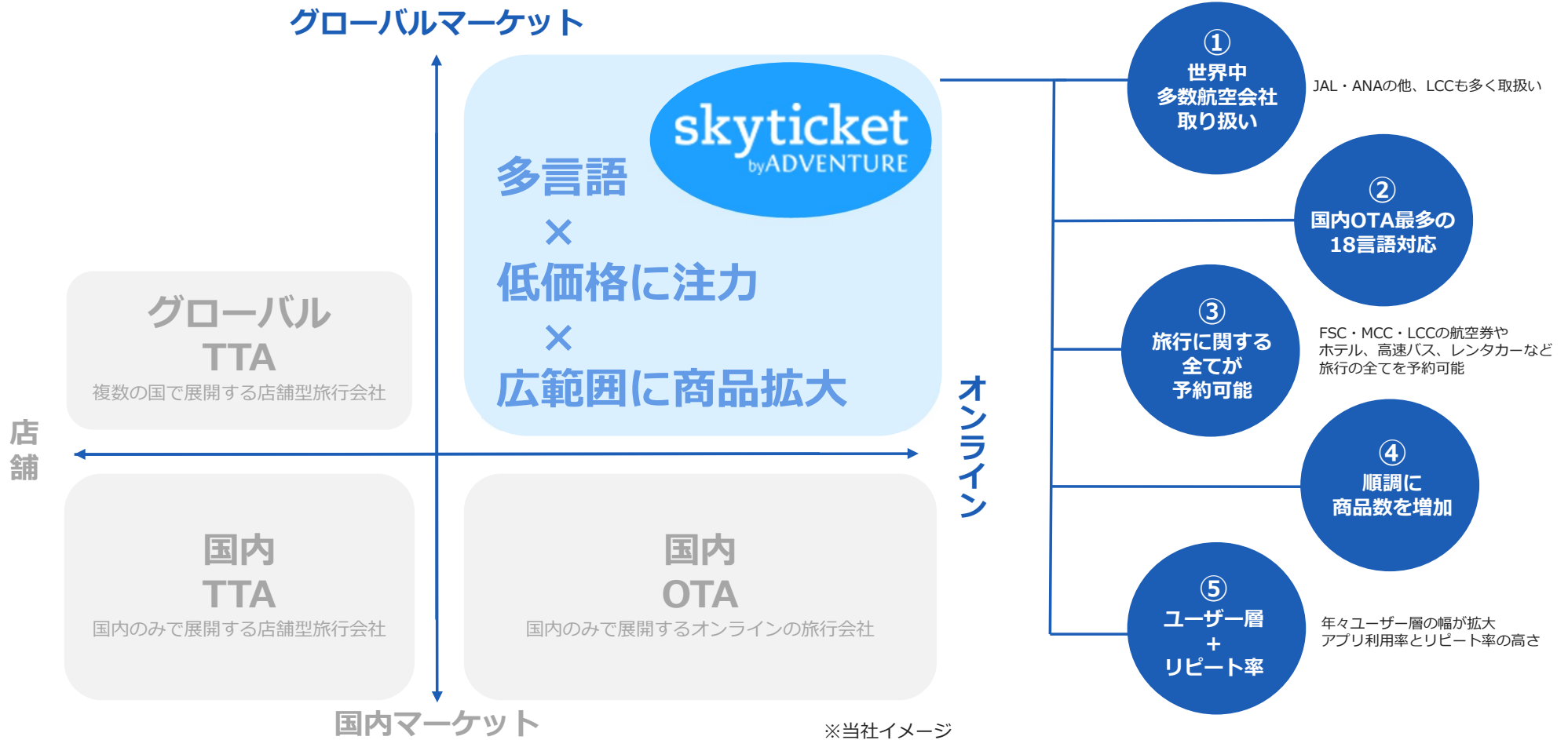


※一部直接契約以外も含む
※一部お客様からの手数料を含むサービス有

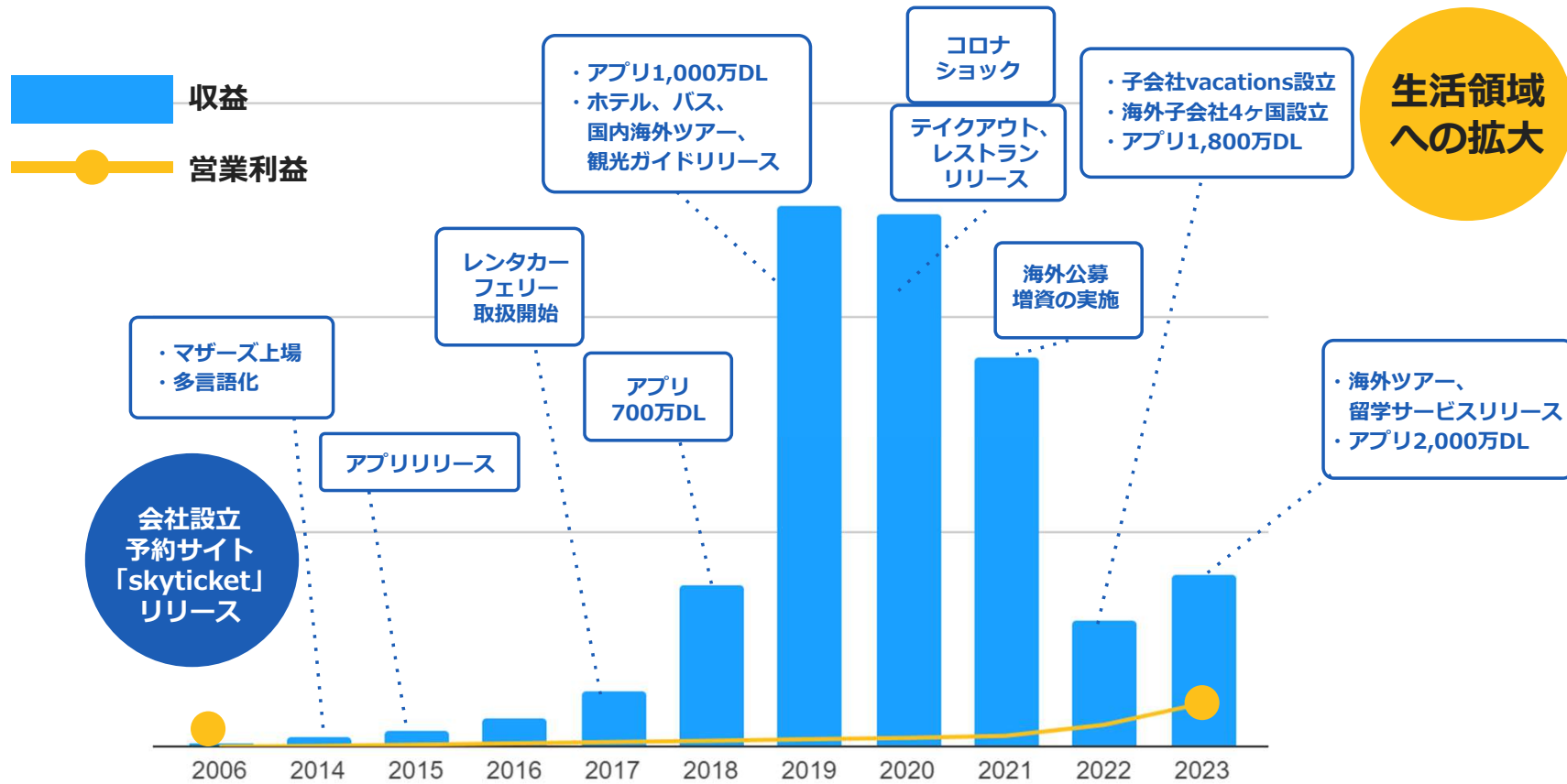
低価格帯商品の総合予約プラットフォームとしてポジションを確立



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

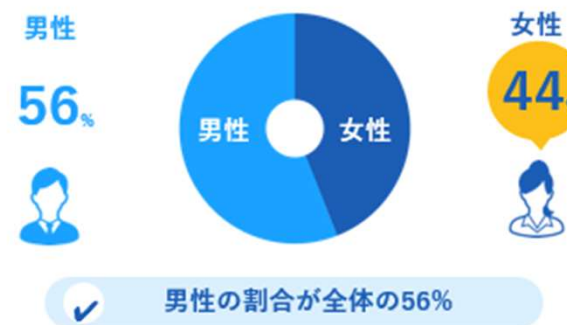
skyticket by ADVENTURE ユーザー層

※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



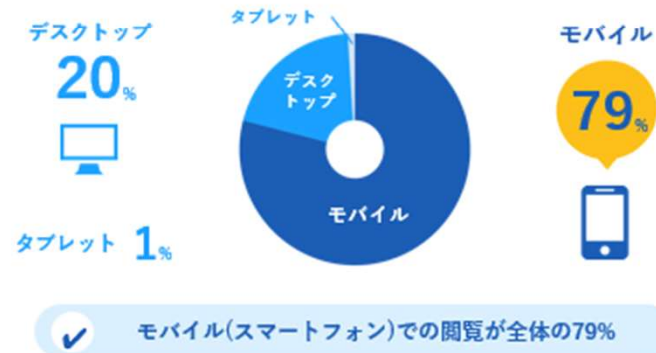
ユーザーの男女比



ユーザーの居住地の割合



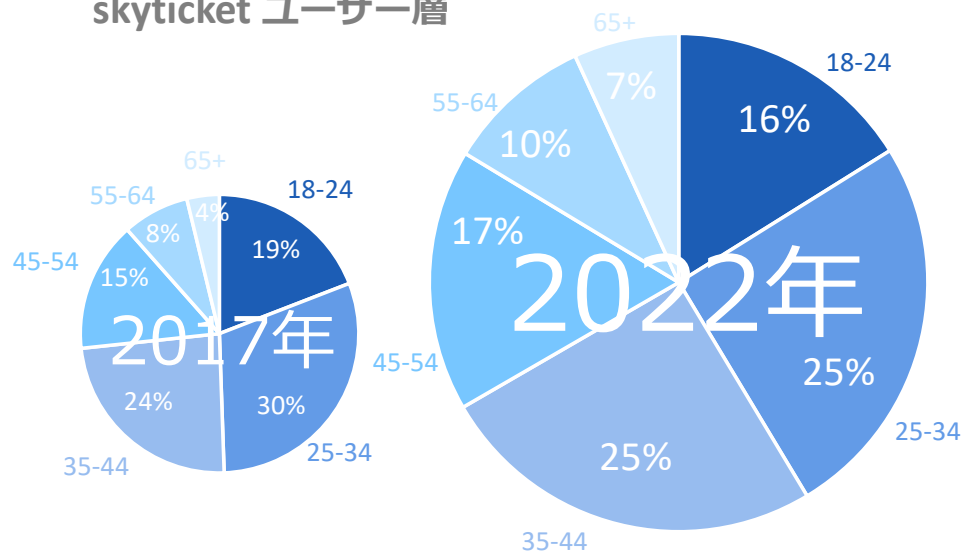
ユーザーのデバイス比



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



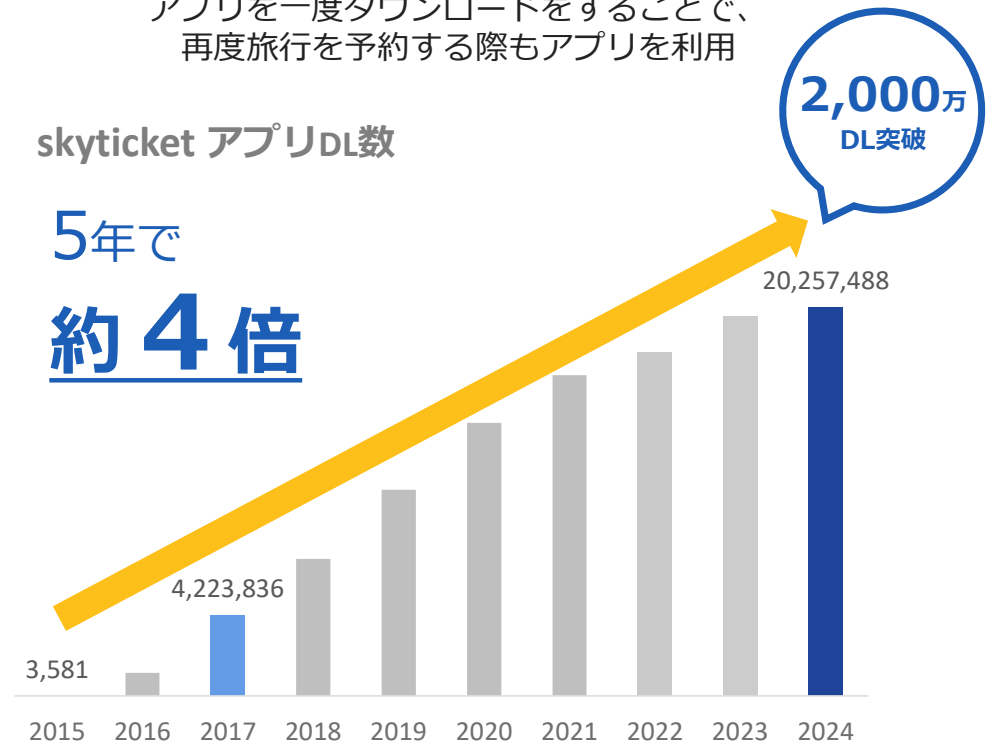
※2017年6月期・2022年6月期のサイト訪問者データに基づく

アプリ利用者増加に伴うリピート率の増加

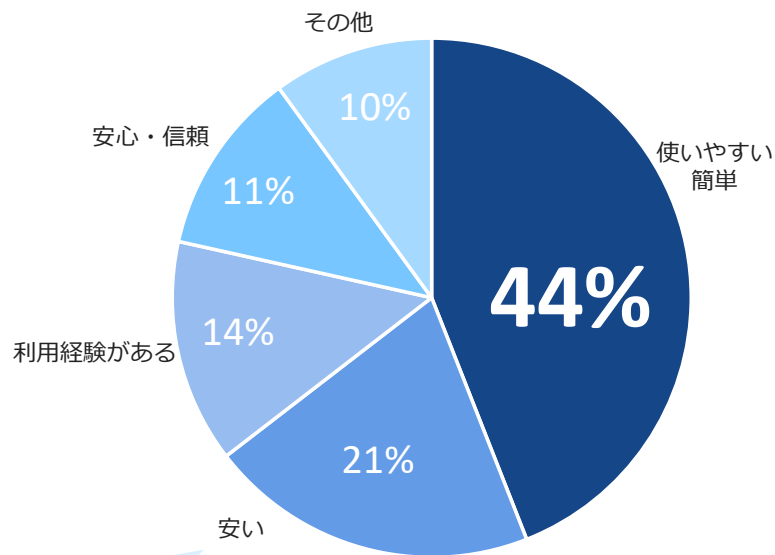
アプリを一度ダウンロードをすることで、再度旅行を予約する際もアプリを利用

skyticket アプリDL数

5年で
約4倍

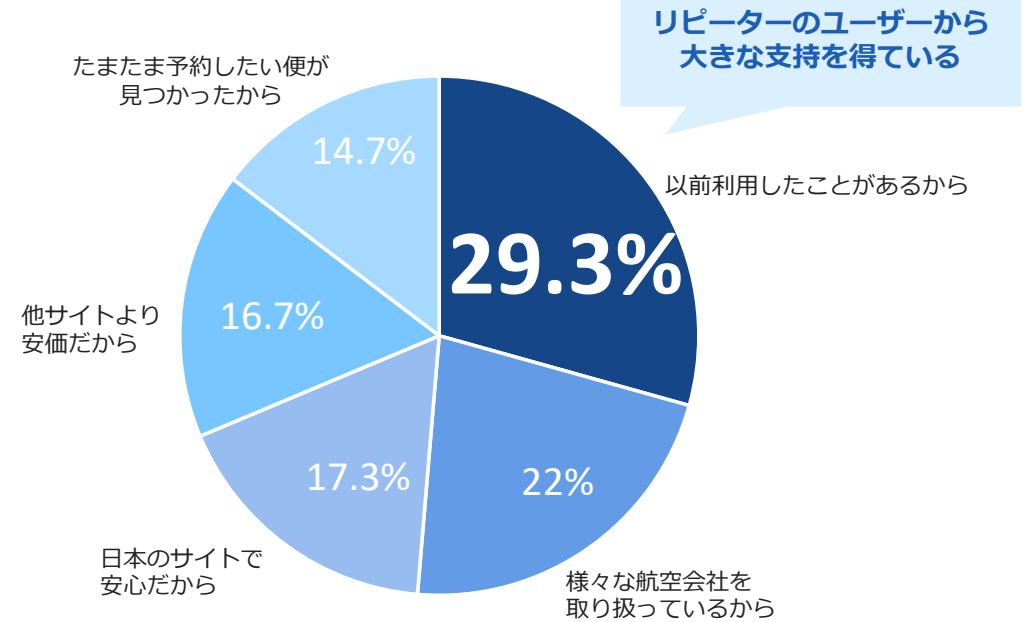


スカイチケットを使う目的



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

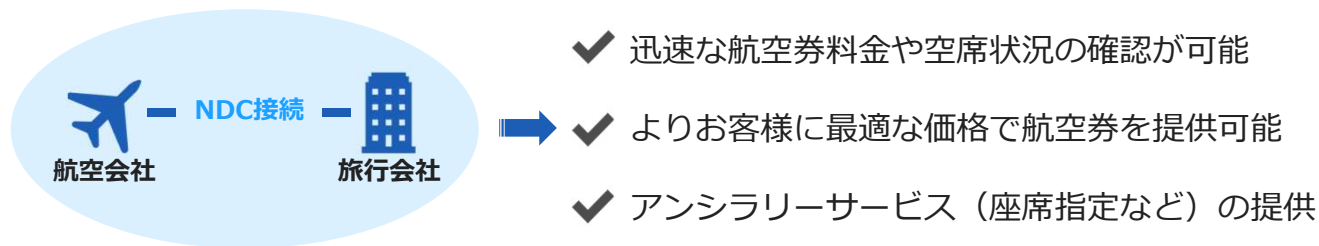
予約の理由



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）

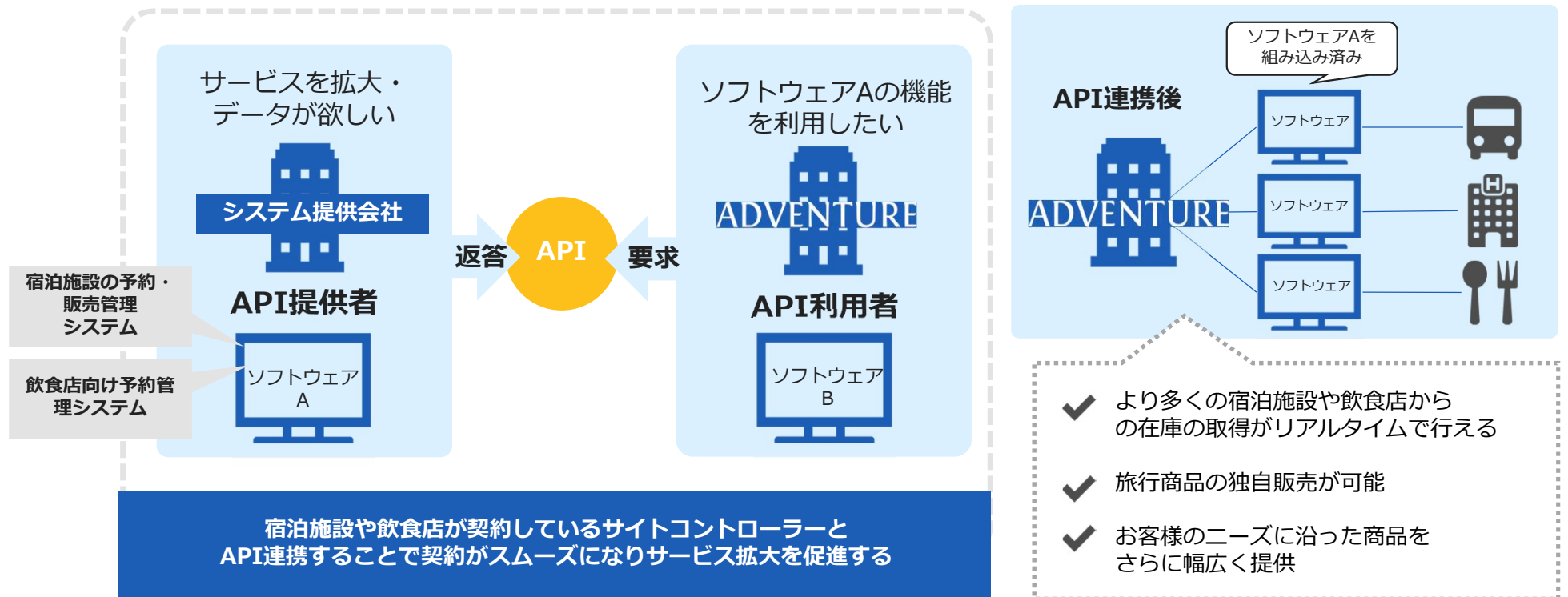
海外では主流であるNDC接続をいち早く取り入れ
今後も積極的に契約社数を増加

**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



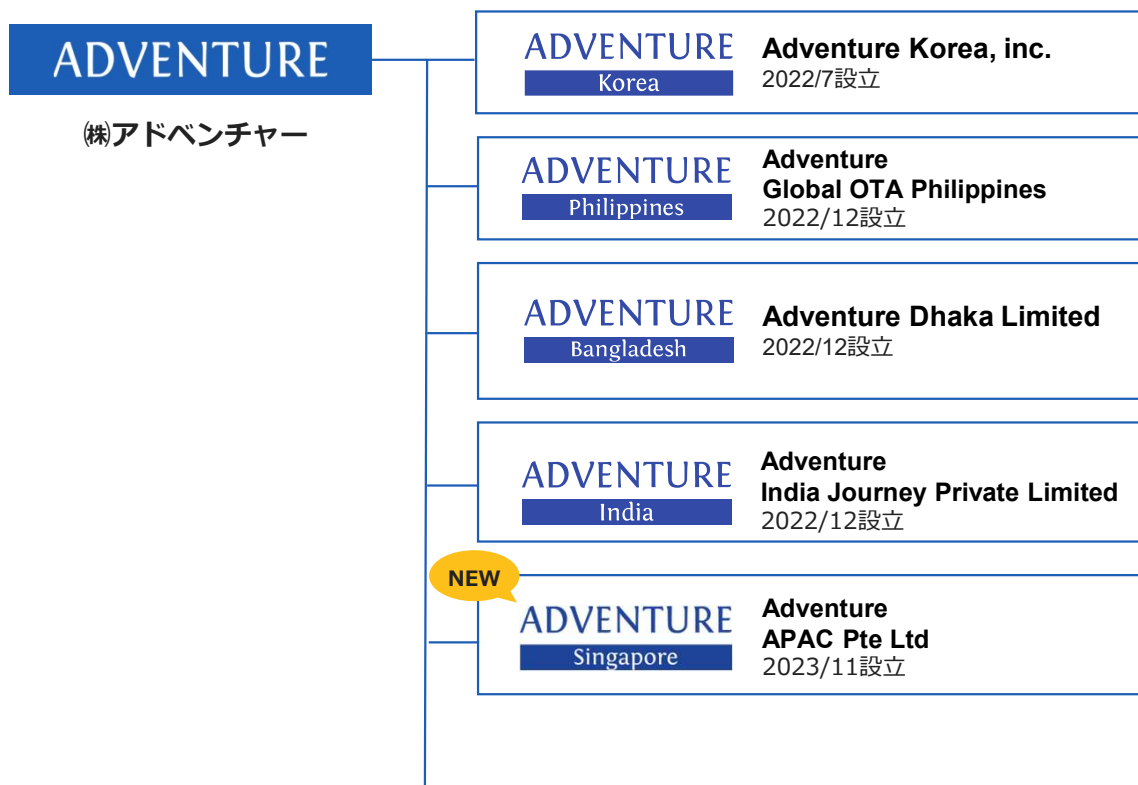
1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—

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	3,308,719千円（2023年12月31日現在）
従業員数	連結：462人，単体：117人（アルバイトは除く）（2023年12月31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

2023年6月期連結業績

収益	営業利益	当期利益	アプリダウンロード数
200 億円	29 億	18 億	2,000 万DL突破
			※2023年12月31日時点

海外子会社



国内子会社



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)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。