

ADVENTURE

グローバルOTAへ

2025年6月期第4四半期
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. エグゼクティブサマリ
2. 通期実績
3. 成長戦略
4. Appendixー業績ー
5. Appendixー事業・会社概要ー

FY2025 通期方針

PMIの継続により、航空券以外の成長事業でも利益回収強化



FY2025 通期結果

インバウンド事業は市場環境を上回る成長

海外子会社の事業計画見直しに伴い減損損失の計上

旅工房の雇用調整助成金等申請に係る損失、減損損失の計上

上記損失の影響を除けば前期を上回る業績を維持

収益

25,370百万円
YoY113%

営業総利益

15,646百万円
YoY104%

営業損失

▲1,155百万円
YoY－%

当期損失

▲2,069百万円
YoY－%

親会社の所有者に
帰属する当期損失

▲1,711百万円
YoY－%

当社子会社である株式会社旅工房が受領した雇用調整助成金等について

1. 調査および対応について

当社子会社である株式会社旅工房（以下「旅工房」といいます。）は、2025年3月11日付で、東京労働局より「雇用調整助成金および緊急雇用安定助成金受給事業主様への自主調査のお願い」を受領したことを契機として実施した社内調査の過程において、旅工房が受給した雇用調整助成金および緊急雇用安定助成金に関して、申請内容の精査を要する疑義が判明したことから、事実関係の解明を目的として特別調査委員会を設置し、調査を進めておりました。

その後、2025年8月29日に特別調査委員会より調査報告書（以下「本件調査報告書」といいます。）を受領し、プライバシー、個人情報、機密情報の保護等の観点から部分的な非開示措置を施した上で、同年9月1日、本件調査報告書を公表いたしました。本件調査報告書では、2020年3月16日から2022年11月30日を判定基礎期間として旅工房が受給した雇用調整助成金が不正受給に該当すると認定されました。

旅工房は、これを受け、東京労働局に対し、判定基礎期間2020年3月16日から2022年11月30日において受給した雇用調整助成金について、不正の行為により本来受けることのできない助成金の支給を受けた不正受給であった旨報告しました。その結果、2025年10月10日付で東京労働局から支給決定取消および返還通知を受領（原本の旅工房への到着は2025年10月14日）し、2025年10月15日に778百万円（返還額583百万円＋違約金・延滞金）について納付いたしました。

2. 業績に与える影響について

当社連結グループの業績に与える影響額は右表のとおりです。雇用調整助成金の返金にかかる違約金、延滞金、調査費用およびのれんの減損損失は連結損益計算書においてその他の費用に計上されております。

	2025/6期
雇用調整助成金返金にかかる違約金、延滞金	263百万円
調査費用等	396百万円
旅工房に係るのれんの減損損失	1,671百万円
合計	2,331百万円

3. 今後の業績への影響について

【財政状態への影響】

雇用調整助成金の返還額および違約金・延滞金については手元資金及び借入金を原資に納付いたしました。

【経営成績への影響】

雇用調整助成金の返還額および違約金・延滞金の納付額と予定額との差額が生じたため、当該差額を2026年6月期第2四半期において、特別利益を計上する予定です。

旅工房は過年度における有価証券報告書等の訂正報告書提出により金融庁から開示規制違反に係る課徴金の納付命令を受ける可能性があります。

当社子会社である株式会社旅工房の再発防止策について

当社子会社である株式会社旅工房（以下「旅工房」といいます。）は、旅工房が過年度において受給した雇用調整助成金および緊急雇用安定助成金に関して、受給申請の内容について精査を要する疑義が判明したため、2025年6月5日、特別調査委員会を設置し、調査を進めてまいりました。旅工房は、特別調査委員会から2025年8月29日に調査報告書を受領し、その結果、旅工房において、休業中の稼働指示や稼働実態を把握していたにもかかわらず、受給申請書に虚偽の記載を行い、雇用調整助成金の不正受給を行っていたこと、また、2021年3月期より2023年3月期にかけてこれらの雇用調整助成金の不正受給による収益計上を行っていたこと（以下、「本件雇調金事案」といいます。）が判明いたしました。また、調査の過程において、2021年3月期及び2022年3月期の支出のなかに、本来、費用処理すべきものがソフトウェアとして資産計上されていたこと、旅工房の元従業員が2017年3月期から2020年3月期において、旅行手配ミスによる損失先送りのため、金券類の不正取得・換金や入金偽装を伴う売上及び売上原価の架空又は過大計上等の不適切な取引を行っていたことが判明いたしました。

今回、調査報告書で判明した本件雇調金事案等に関する事実と原因分析に関する報告を踏まえ、再発防止策を策定いたしました。

- (1) 経営トップの刷新
- (2) 健全なコンプライアンス・ガバナンス意識の醸成に向けた全社的な研修の継続実施
- (3) リスク・コンプライアンス委員会の体制強化
- (4) コーポレート部門、内部監査で把握した重要なリスク情報が取締役会に共有される仕組みの構築
- (5) コーポレート部門の体制強化と牽制機能強化等に向けた研修の継続実施
- (6) 内部通報制度の運用改善（親会社である当社にも窓口を設置）

旅工房の親会社である当社は、再発防止策実行のモニタリングに加え、グループ全体のガバナンス強化に努めてまいります。再発防止策の詳細につきましては、旅工房からの2025年10月31日付お知らせをご覧ください。

1. エグゼクティブサマリ
2. 通期実績
3. 成長戦略
4. Appendixー業績ー
5. Appendixー事業・会社概要ー

雇用調整助成金等の返還、海外子会社の減損により大幅に下回る

	業績予想（通期）	2025年6月期 （実績）
収益	234～260億円	253.7億円
営業利益/損失	21～30億円	▲11.5億円
税引前利益/損失	20～29億円	▲12.9億円
当期利益/損失	12～17億円	▲20.6億円
親会社の所有者に 帰属する当期利益/損失	13～18億円	▲17.1億円

**前期比で増収、広告宣伝の適正化で正常収益増も
雇用調整助成金等関連費用、減損により大幅減益**

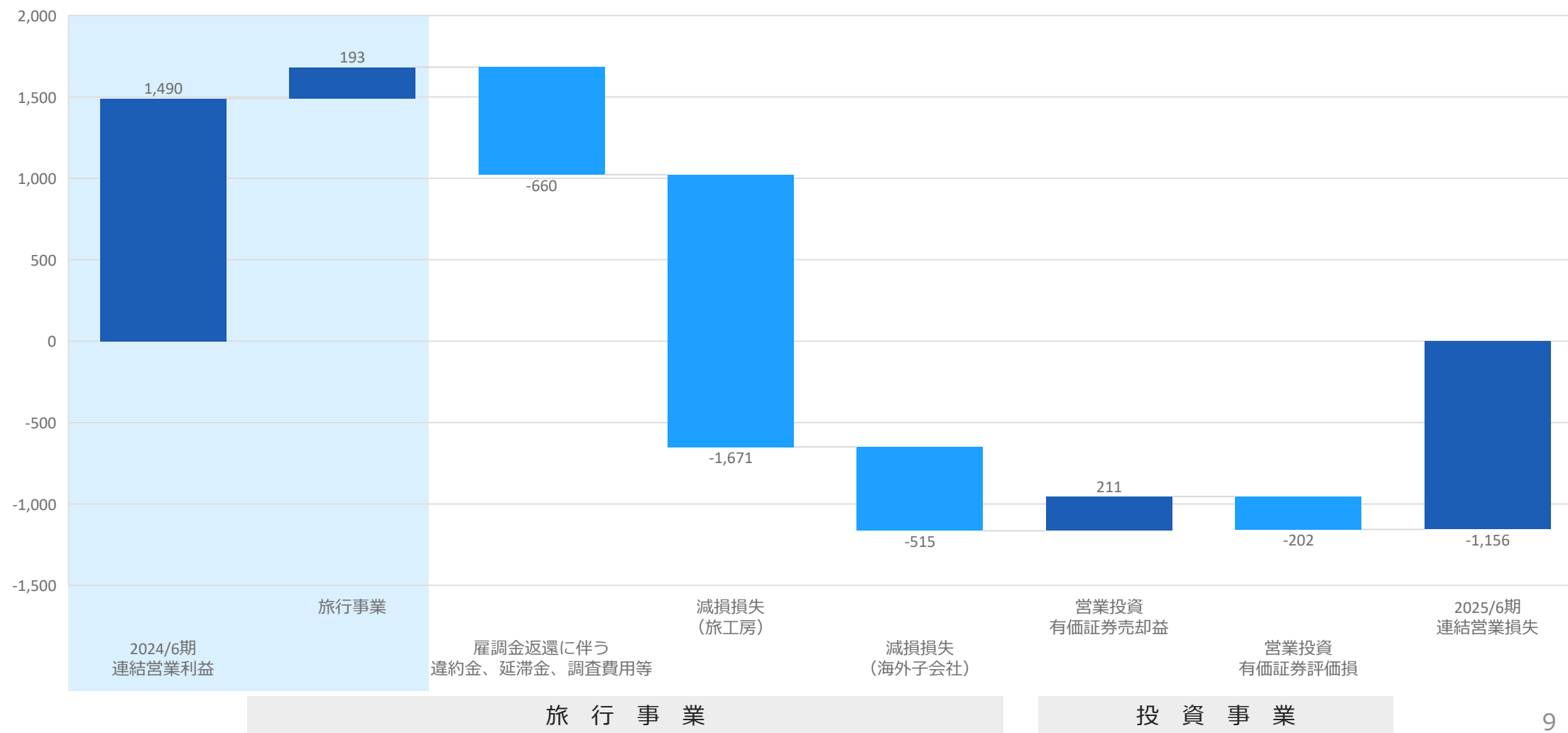
（単位：百万円）

	2024年6月期 連結実績	2025年6月期 連結実績		2025年6月期 連結実績 (一過性要因を除いた場合*)	
			前期比		前期比
収益	22,391	25,370	113%	25,370	113%
営業総利益	15,071	15,646	104%	15,646	104%
営業利益/損失	1,489	▲ 1,155	- %	1,690	113%
親会社の所有者 に帰属する 当期利益/損失	712	▲ 1,711	- %	1,134	159%

* 一過性要因として、雇用調整等助成金の不正受給にかかる違約金、延滞金および調査費用等660百万円、旅工房にかかるのれん減損損失1,671百万円および海外子会社にかかるのれんの減損損失515百万円を加味しております。

雇調金、減損の一時的要因を除いた旅行事業は営業利益前期比12%増

(単位：百万円)



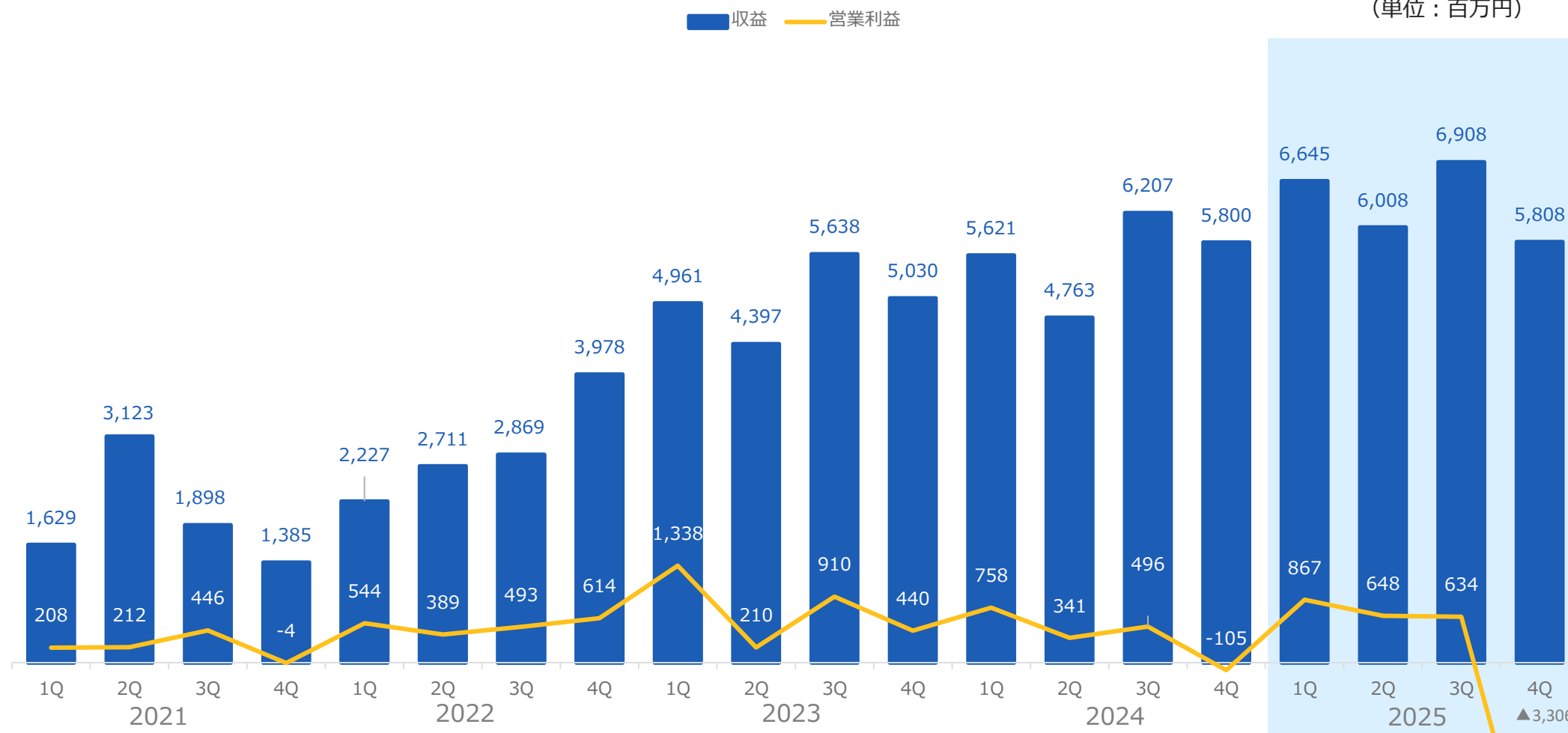
旅行事業の収益YoY+12%も減損計上により営業損失

(単位：百万円)

2025年6月期	旅行事業		投資事業		調整		合計	
	前期	当期	前期	当期	前期	当期	前期	当期
収益	22,428	25,082	▲ 36	287	-	-	22,391	25,370
(前期比増減率)		12%		-		-		13%
営業総利益	15,107	15,674	▲ 36	▲ 28	-	-	15,071	15,646
(前期比増減率)		4%		-		-		4%
販売費及び一般管理費	13,574	13,898			-	-	13,574	13,898
(前期比増減率)		2%				-		2%
うち広告宣伝費	8,564	8,032			-	-	8,564	8,032
(前期比増減率)		-6%				-		-6%
その他収益	77	49			-	-	77	49
その他費用	84	2,953			-	-	84	2,953
営業利益/損失	1,526	▲ 1,127	▲ 36	▲ 28	-	-	1,489	▲ 1,155
(前期比増減率)		-		-		-		-

継続的に収益を伸長、4Qは雇用調整助成金等の返還、減損損失の計上

(単位：百万円)



売却済み子会社分の数値は除外

インバウンドの増加を背景にアヤベックスが伸長

主な子会社



スキーツアーなどの国内ツアーおよび海外ツアーの造成・販売事業を運営。



インバウンドに特化したランドオペレーション（ガイドの手配、施設予約）事業を運営。円安時に有利

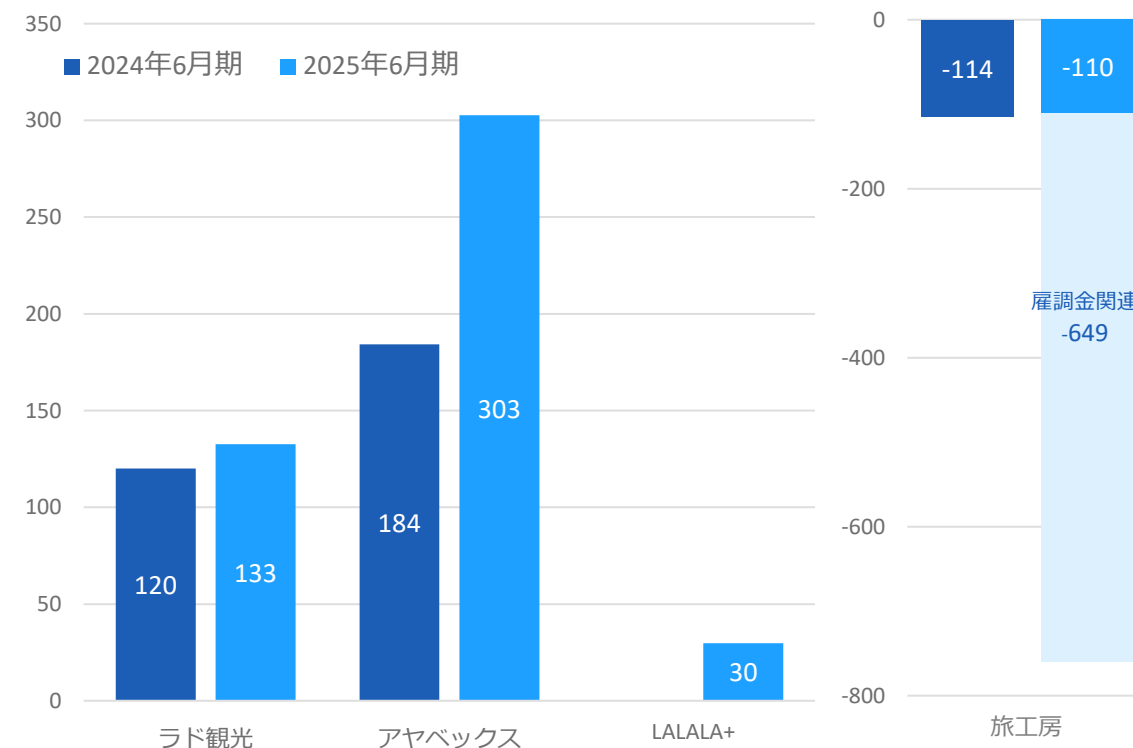


日本からの海外ツアー造成・販売事業を運営。円高時に有利



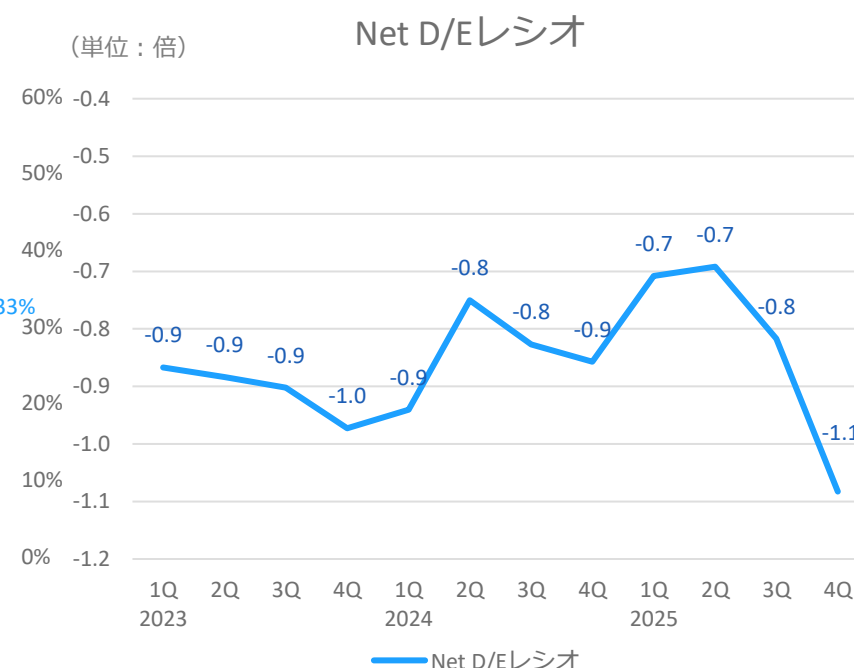
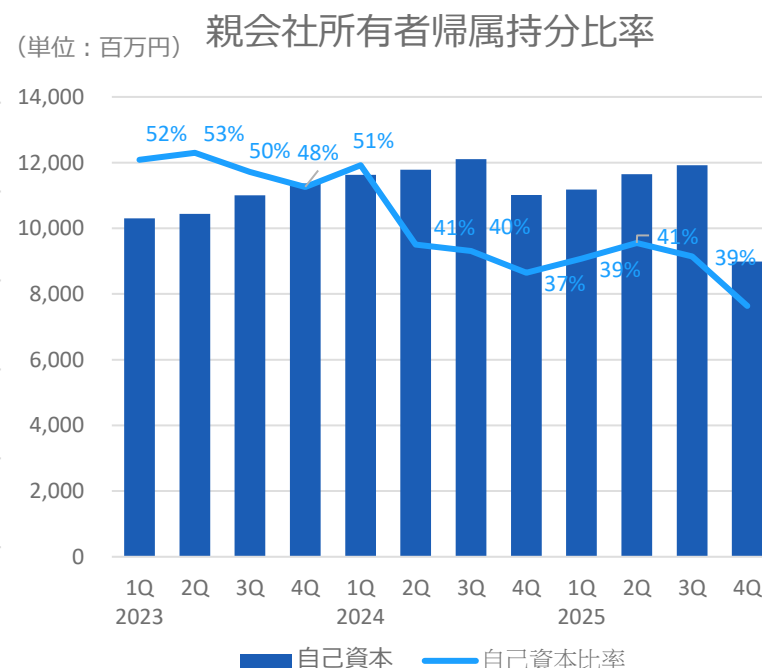
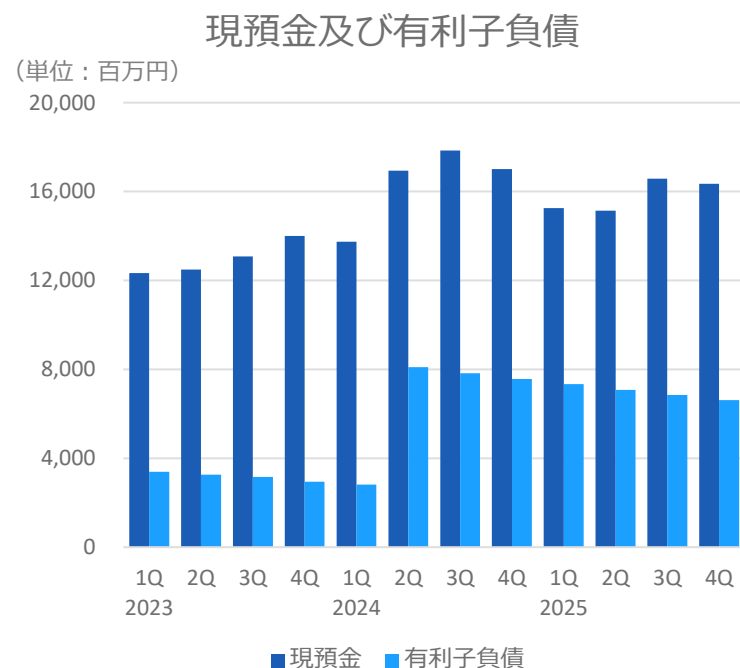
日本からの留学支援エージェント事業を運営。円安時に有利

主な子会社の営業利益/損失（IFRS）前期比較



(単位：百万円)

パンデミックなどの外部環境悪化を想定し、今後も高い自己資本比率を維持

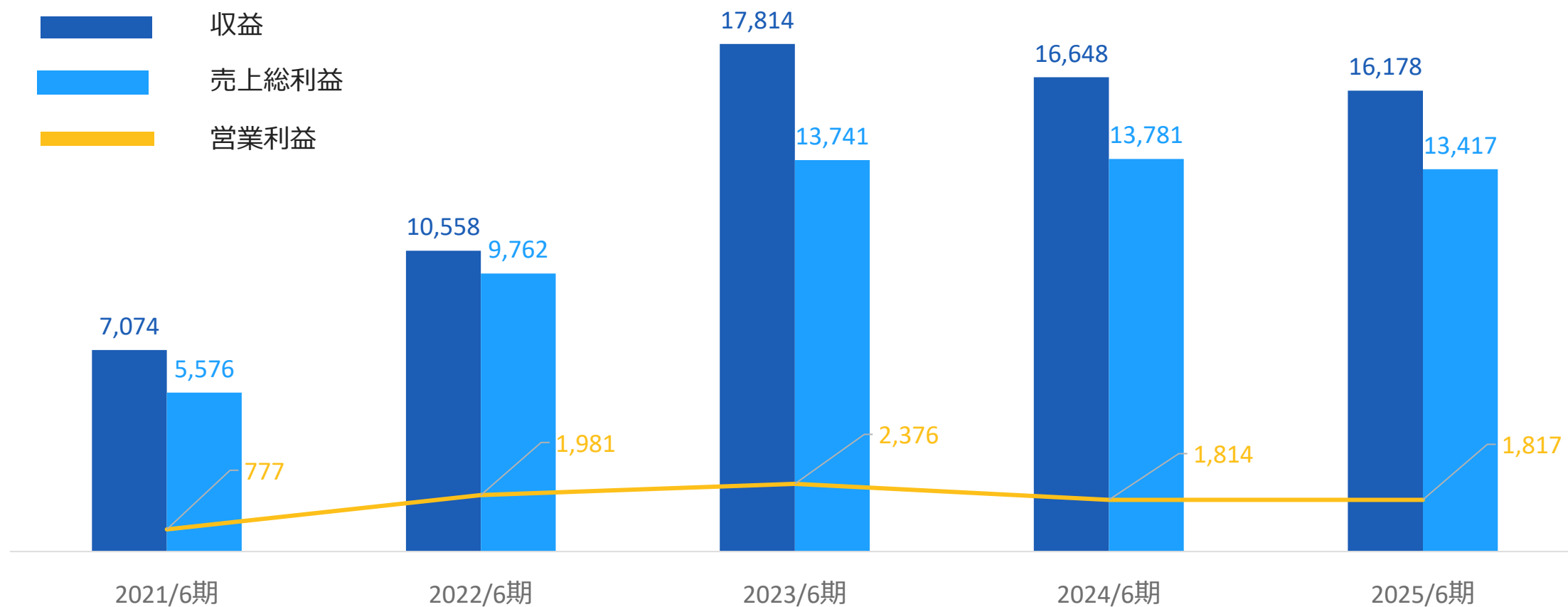


収益、営業利益は前期レベル維持、子会社株式減損により最終赤字に

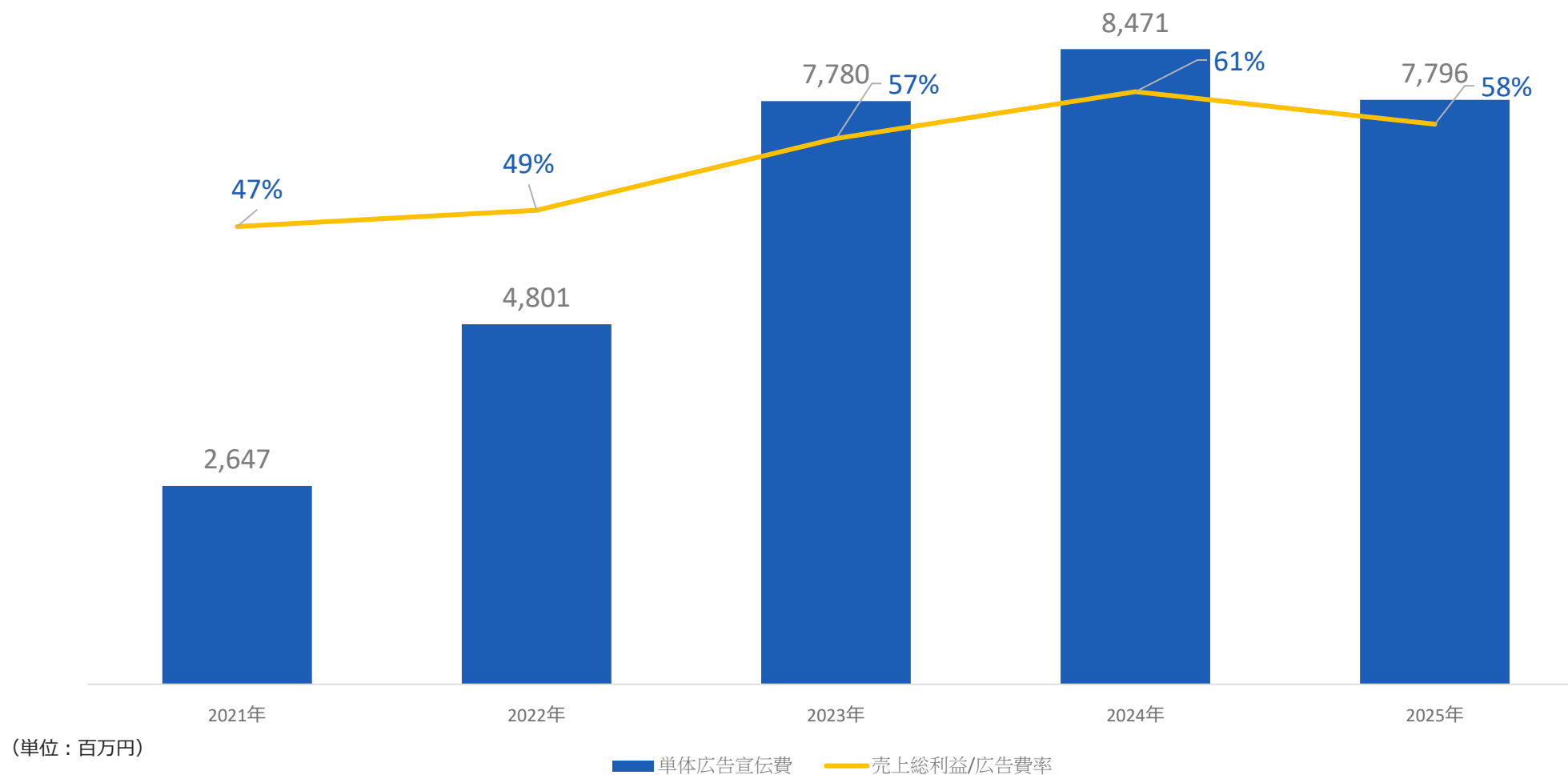
(単位：百万円)

	2024年6月期	2025年6月期	前期比
収益	16,648	16,178	97%
営業総利益	13,781	13,417	97%
営業利益	1,814	1,817	100%
当期利益/損失	923	▲1,478	— %

海外への出国日本人数は前期より増加しているが
競争激化に伴う海外航空券の苦戦により減収



アプリ比率やオーガニックユーザーの増加により広告宣伝費率の逡減を狙う



1. エグゼクティブサマリ
2. 通期実績
3. 成長戦略
4. Appendixー業績ー
5. Appendixー事業・会社概要ー

中期的にはグローバルOTAを、長期的には旅行×生活領域でグローバルに垣根なく
利用可能なサービスを展開し、社会に貢献することを目指す



足元ではグローバルOTAを目指し、日本事業における利益の拡大と
グローバルOTAに向けた投資を継続、長期目標実現に向けた種まきも継続する

日本



利益拡大フェーズ

ADVグループのCash Cowとして、
サービスを拡大しつつ、
利益を最大化する

グローバル／生活領域



投資フェーズ

今後の成長の柱として、
日本で稼いだ利益を投資して
育成を図る

グループ会社における内部統制不備事案を踏まえ、ガバナンス強化を徹底する 既存事業のテコ入れし、再成長への足場を固める

ガバナンス体制の強化

- 旅工房の内部統制不備事案を受け、旅工房の再発防止策のモニタリングに加え、グループ全体コーポレートガバナンス体制見直す
- M&Aプロセスの見直しも行い、類似事案の発生を抑止する

既存事業のテコ入れ

- ホテル事業への集中投資により、ユーザー数の拡大とLTVの最大化を目指す
- AIの活用により既存事業の生産性の改善と収益性の向上を目指す
- グループ会社のポートフォリオの見直しを行い投資効率の見直しを行う

将来に向けた投資

- グローバルOTAに向けた投資を継続する
- 既存事業に加え、引き続きM&Aによる非連続的な成長の機会も活用する
- ✓ M&Aの対象は旅行事業関連に加え、生活に関連する事業領域を想定。特に、グローバル×成長可能性が高い事業を優先する

基本方針

M&Aは、持続的な成長と企業価値向上を加速させるための重要なエンジン

- ・グループ全体の成長と企業価値向上を加速させる
- ・財務健全性の維持及び資本効率の向上

国内コア事業の強化、高付加価値化

取扱高の拡大だけでなく、利益率の高い領域強化

- ・体験・アクティビティ予約サービス
- ・特定領域特化型の旅行代理店
ビジネス (MICE、BTM)
ラグジュアリー層 など
- ・トラベルテック企業 など

skyticketの集客力と高付加価値なコンテンツを組み合わせ、顧客単価 (LTV) を向上。
獲得した技術を既存サービスに統合、開発速度とサービス品質を向上。

グローバル展開の加速

現地の商慣習やサプライヤーネットワーク、ブランド認知を効率的に獲得

- ・各国の地域特化型OTA、TTA
- ・現地交通、アクティビティ事業者
- ・トラベルテック企業 など

当社の持つシステム開発力やマーケティングノウハウを投入し、買収先事業の成長を加速 (バリューアップ)、新予約サイトと連携。

コアビジネスとの親和性

旅行と親和性が高く、かつ日常的に利用されるサービス領域への足掛かり

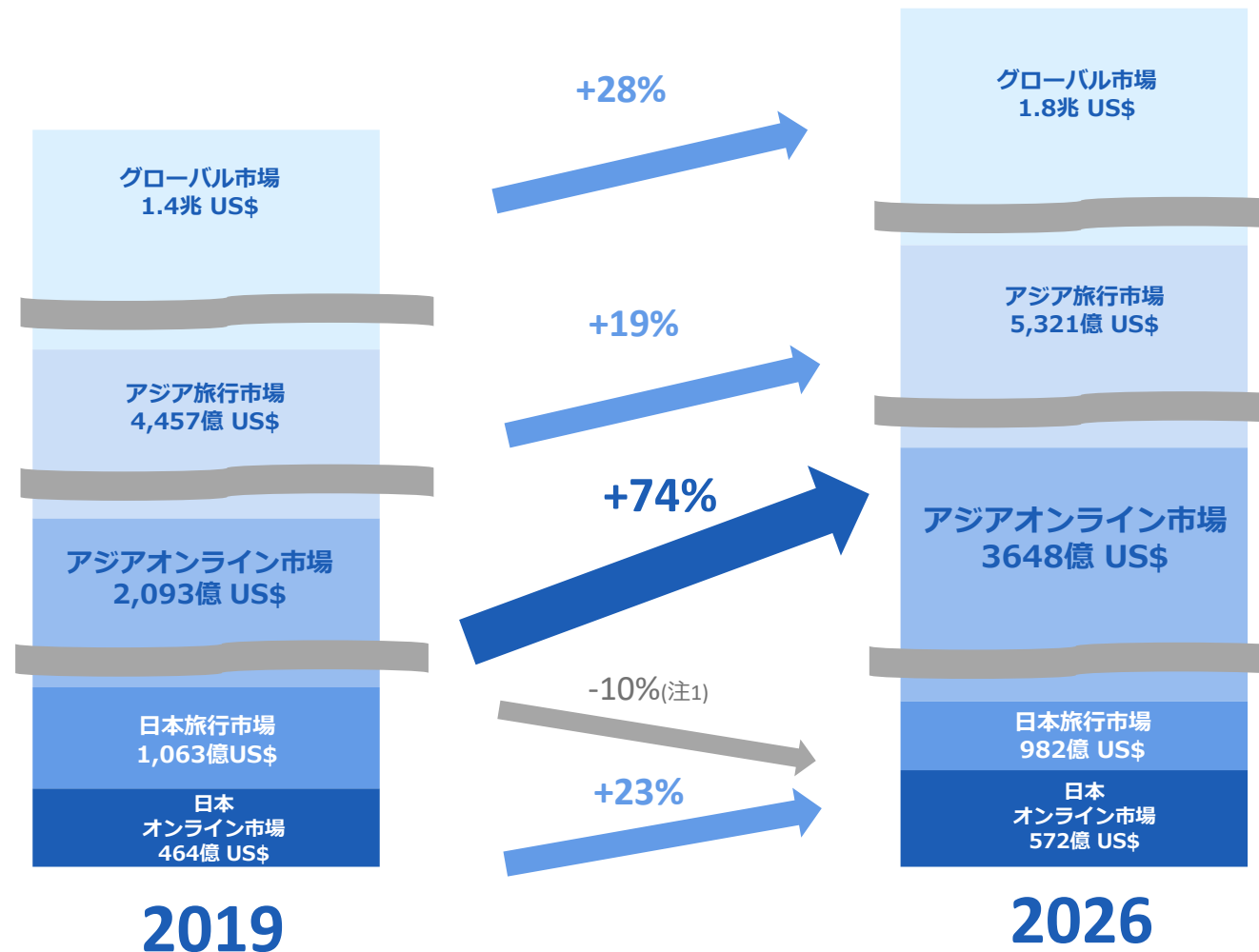
- ・グルメ、レストラン関連サービス
- ・イベント、エンタメ関連サービス
- ・ライフプラットフォーム など

skyticket会員基盤に対し、新たなサービスを提案、旅行 (非日常) と生活 (日常) を繋ぎ、利用頻度とエンゲージメントを向上。

ガバナンス強化と再成長の足場固め
想定外の事象で1期遅れとはなるが、着実に利益成長を実現する

業績予想（通期）	
収益	260億円
営業利益	18億円
税引前利益	16.5億円
親会社の所有者に 帰属する 四半期利益	10億円

特に2026年までに高い成長率が見込まれているアジアのオンライン市場への展開に注力していく

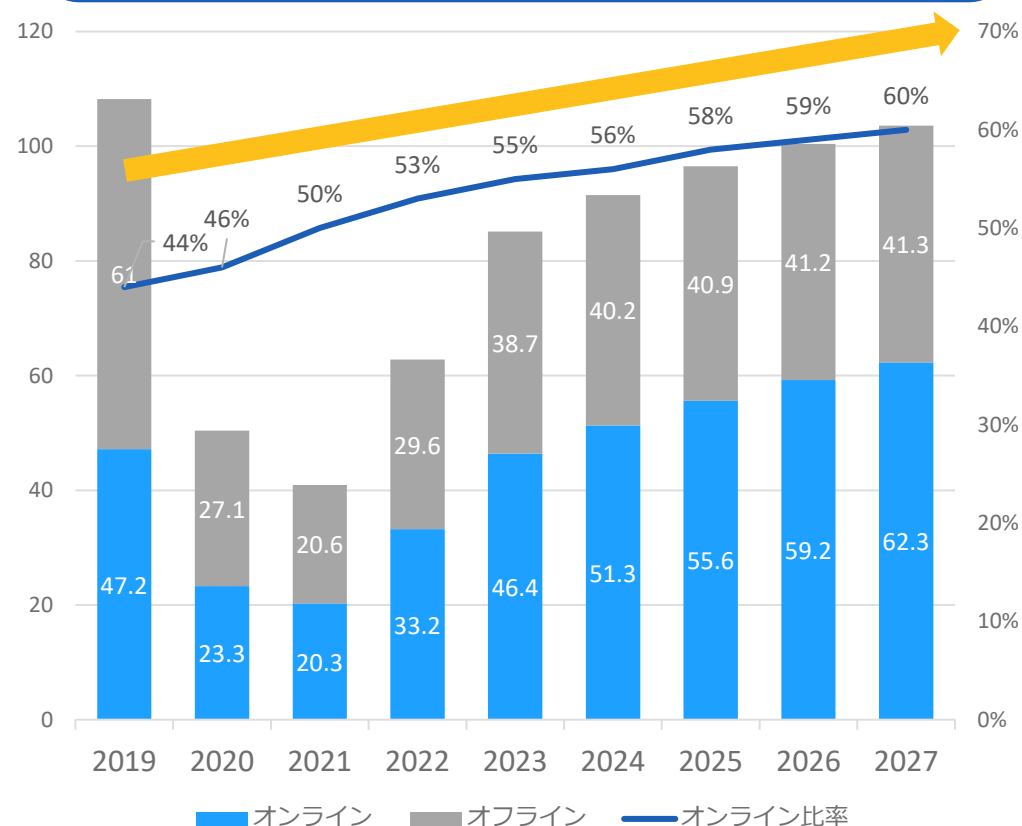


(注1)Phocuswrightによると日本円換算だと2026年比で+9%伸びる見込みが、2019年当時と比べドル円レートが円安になっているためドル建てではマイナスに。オンライン市場はそれ以上にオンライン旅行予約比率が伸びるため市場シェアが拡大見込み

※ Phocuswright.incより引用

コロナを機にオンライン比率が上昇傾向

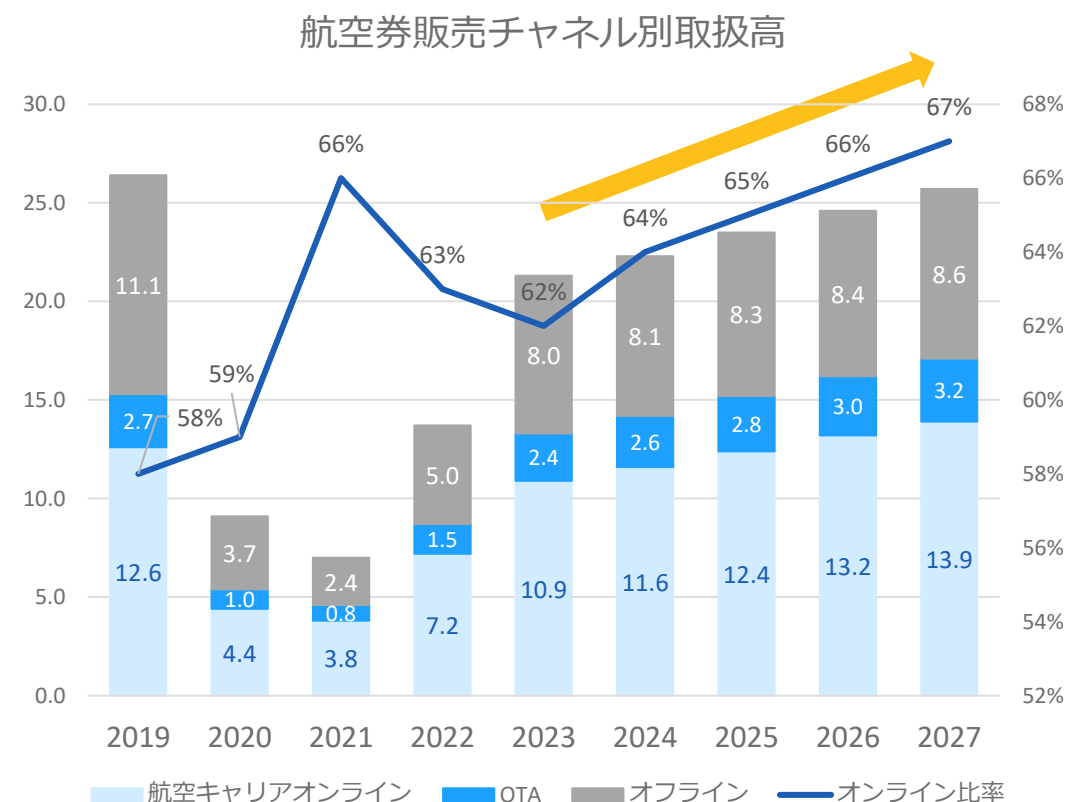
国内旅行取扱高とオンライン比率



(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

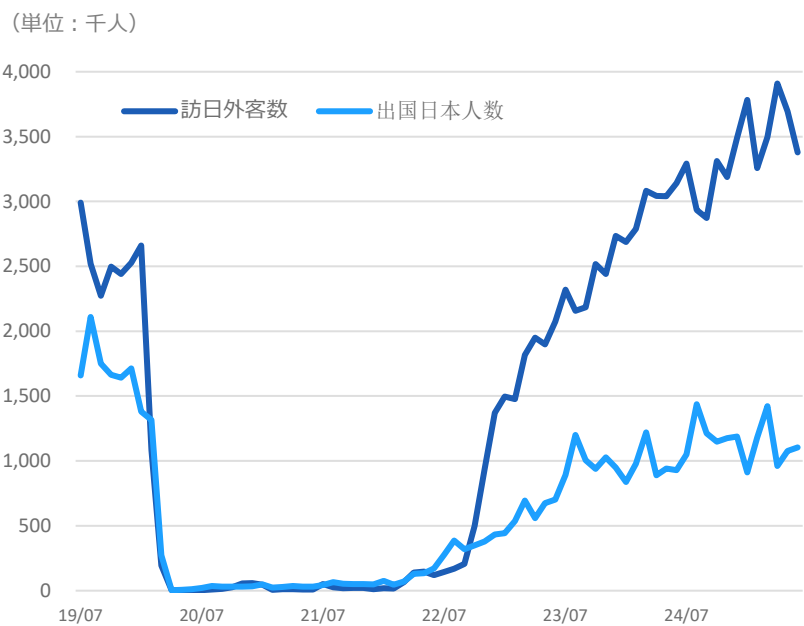


(単位：10億USドル)

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

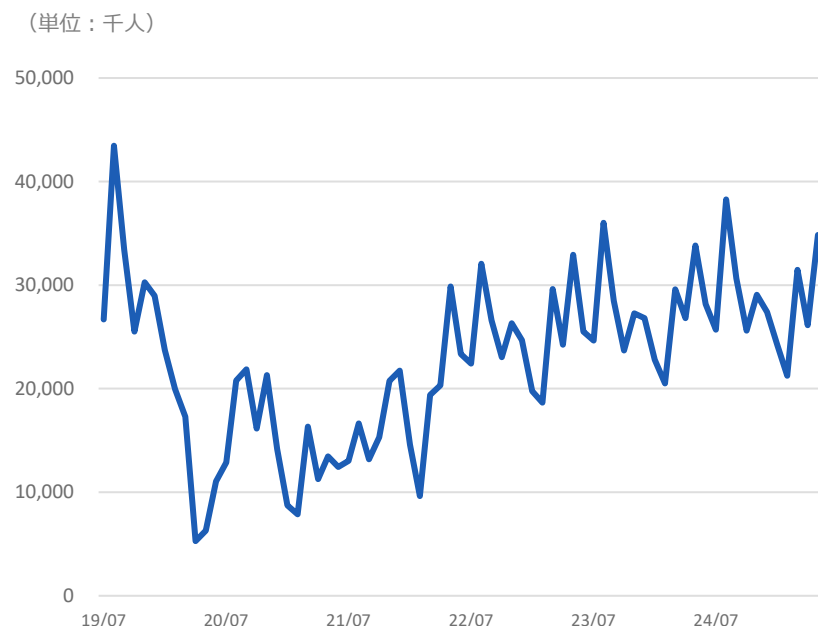
インバウンドは順調、円安によりアウトバウンド鈍化、消費者物価指数の上昇もあり国内旅行も伸び悩む

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

国内旅行推移

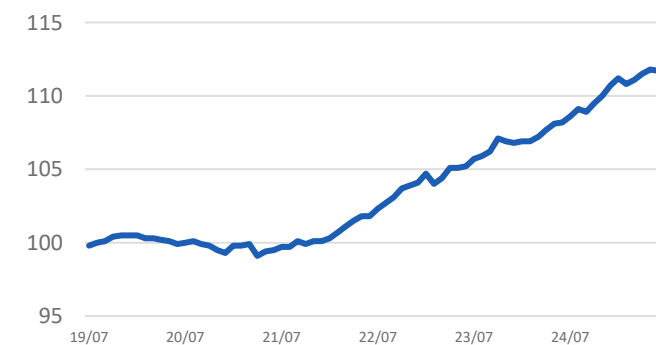


※観光庁HPより引用

米ドル/円推移



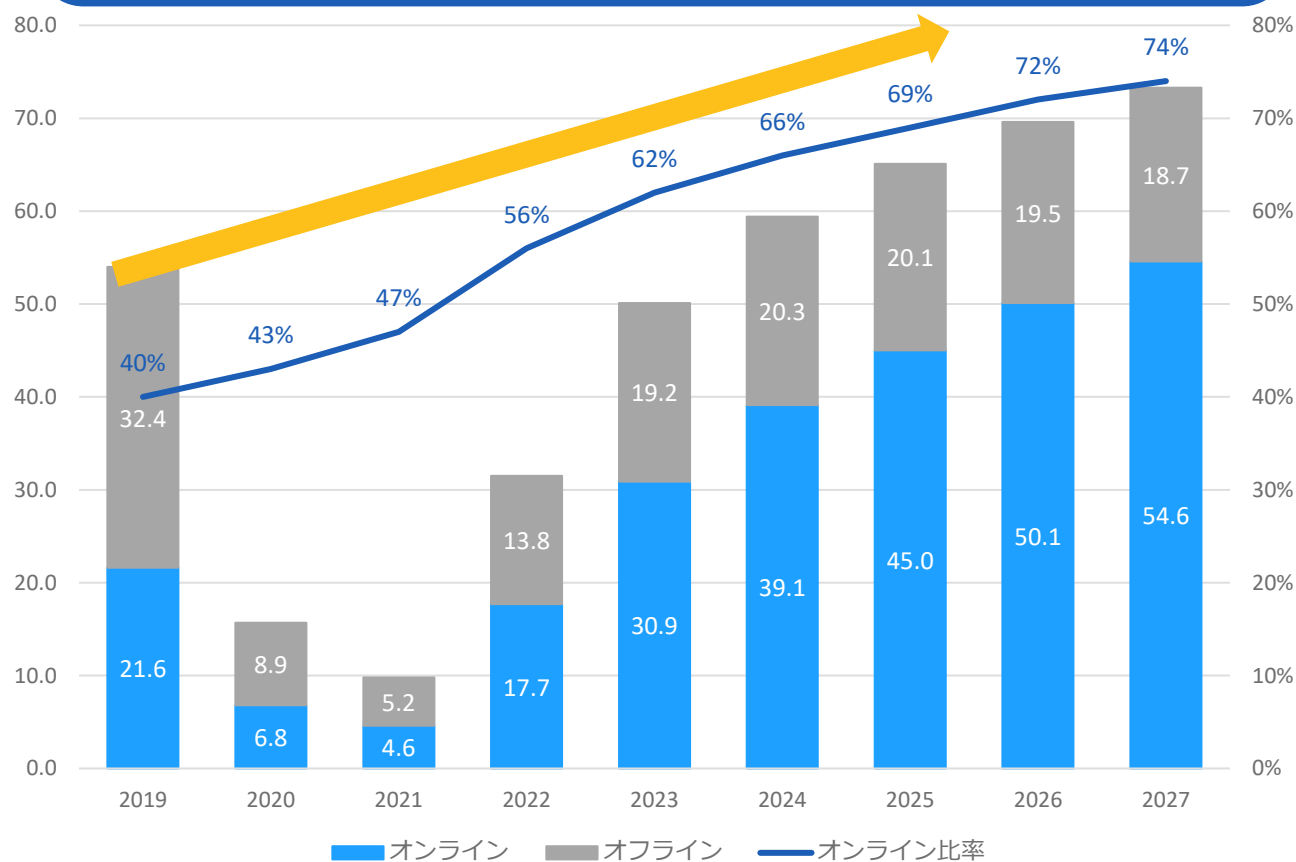
CPI推移



※総省統計局「消費者物価指数」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

アジアの旅行市場特徴

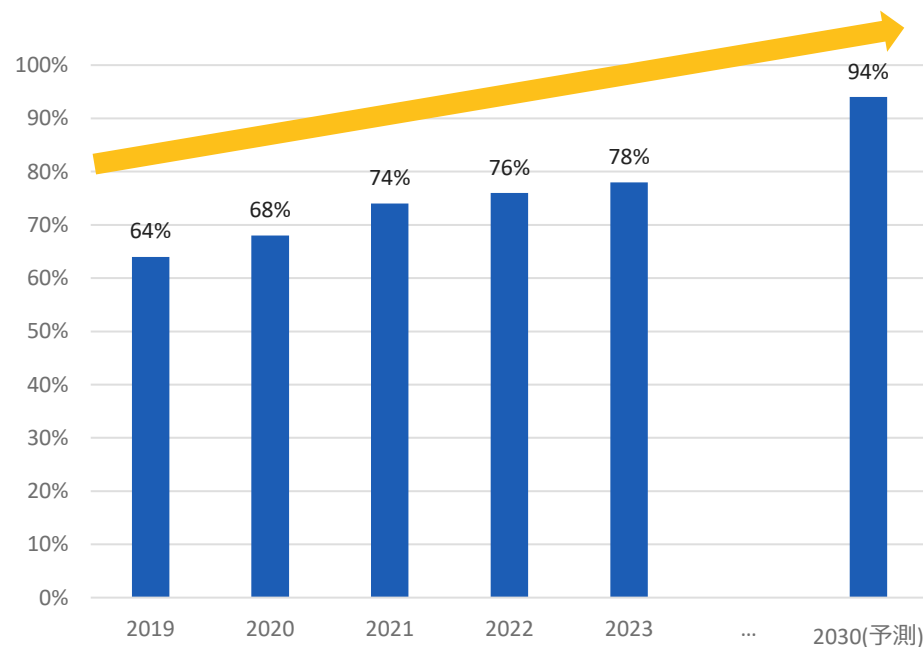
- ・低所得層の旅行需要拡大により、低価格帯の商品需要が増加
- ・決済手段が国によって異なり国ごとの対応が必要



参入機会が十分に存在

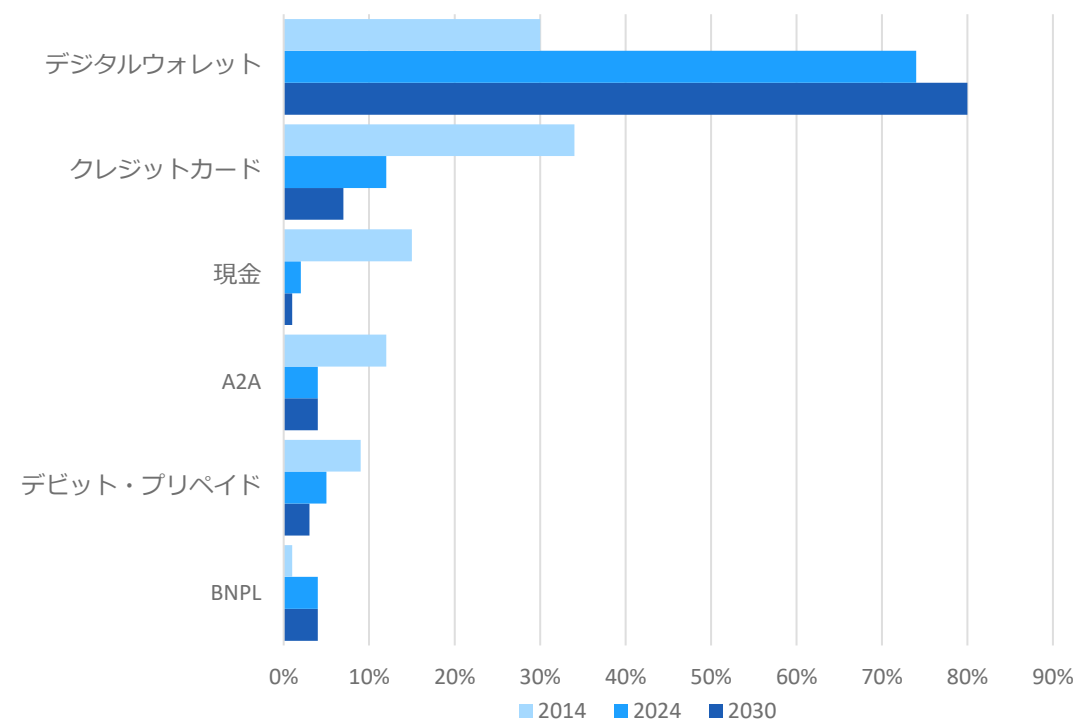
スマートフォン普及率の高まりとともにデジタルウォレットによる決済が増加
各国に合わせた決済手段の対応が必要

スマートフォン普及率



※Statista より引用

Eコマース決済額シェア

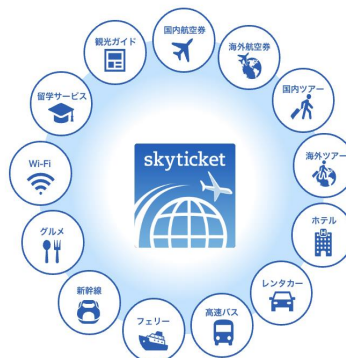


※Worldpay Global Payments Report より引用

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、
言語や決済手段の各国へのローカライズを提供することで他社と差別化を図っていく

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・ヘリ予約など**15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多く蓄積し、パーソナライズに活かす



UI/UXに優れたweb/アプリ

航空券・ホテルの他にも、レンタカー・バス・Wifi・ヘリ予約など**15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多く蓄積し、パーソナライズに活かす



多言語化

国内OTAでは最多の**20言語対応**に加えて、どこにも個別に対応中

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



コロナ期も黒字を維持した健全な資本力、事業やM&Aを通じた業界企業との強い繋がり

健全な資本力

コロナ禍でも黒字を維持し、
安定した財務基盤

Net D/Eレシオ

▲1.1

自己資本比率※

33%

※親会社所有者帰属持分比率



業界企業との強い繋がり

参入障壁の高い旅行業界との
強いネットワーク



Lufthansa



APA HOTEL



HOTEL MYSTAYS
ホテルマイステイズ



トヨタレンタカー



オリックスレンタカー



東海汽船

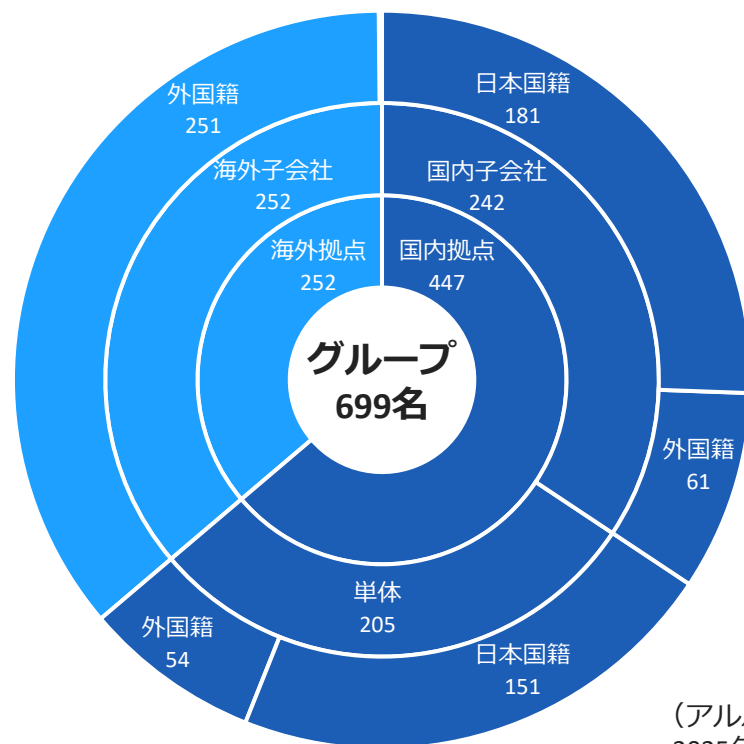
Taiheiyo Ferry

新日本海フェリー



グローバル展開の推進へ多様な人材の拡充、生産性の向上へ

グループ人員内訳



(アルバイト含む)
2025年6月末時点

グローバル拠点の多様な人材

様々な業界でリードしてきた経験のある人材層



グローバルOTA経験者、元Amazon/アクセンチュアなどの開発者、VC出身者など



IIT出身者、IBM/Infosys/グローバルOTA出身の開発者など



外資系銀行出身者、会計士など

1. エグゼクティブサマリ
2. 通期実績
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業・会社概要—

Be a Global OTA

(単位：百万円)

	2024/6期末	2025/6期末	前期比
流動資産	24,008	22,829	95%
現金及び現金同等物	17,007	16,344	96%
非流動資産	5,696	4,632	81%
のれん	2,919	2,214	76%
資産合計	29,705	27,461	92%
流動負債	10,175	11,952	117%
非流動負債	7,487	6,227	83%
負債合計	17,663	18,179	103%
親会社の所有者に帰属する持分合計	11,012	8,988	82%
非支配持分	1,029	293	29%
資本合計	12,041	9,282	77%
負債及び資本合計	29,705	27,461	92%

Be a Global OTA

(単位：百万円)

	2024/6期	2025/6期	前期比
収益	22,391	25,370	113%
営業総利益	15,071	15,646	104%
販売費及び一般管理費	13,574	13,898	102%
うち広告宣伝費	8,564	8,032	94%
その他の収益	77	49	63%
その他の費用	84	2,953	3495%
営業利益/損	1,489	-1,155	-
当期利益/損	656	-2,069	-
親会社の所有者に帰属する当期利益/損	712	-1,711	-

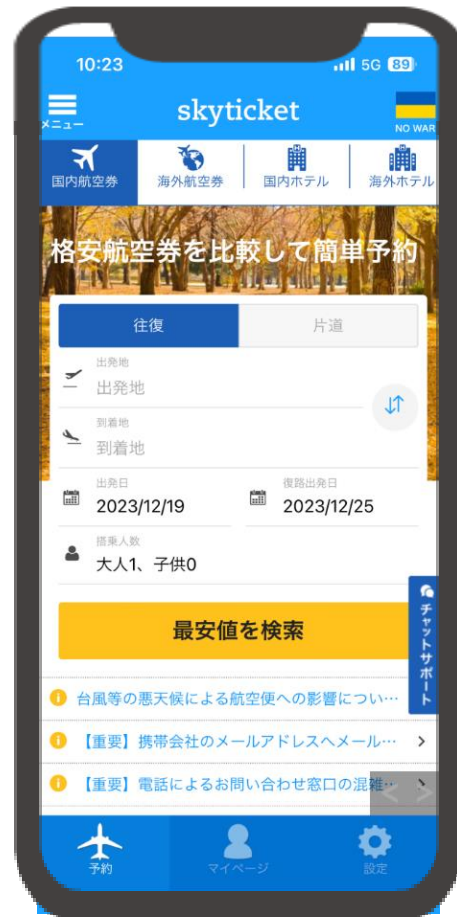
1. エグゼクティブサマリ
2. 通期実績
3. 成長戦略
4. Appendixー業績ー
5. Appendixー事業・会社概要ー

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



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

2,300万超のアプリユーザー × 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〉

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〉

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

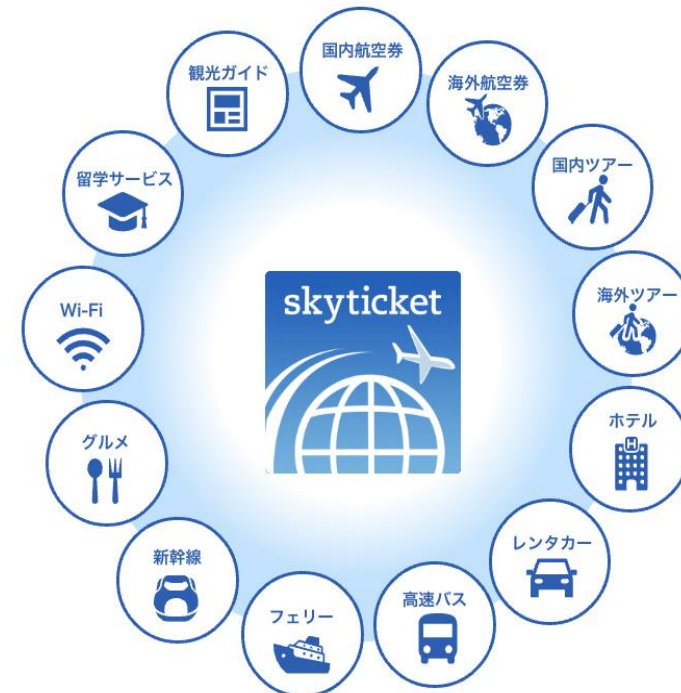
様々なローカライズの実現



SAMSUNG Pay



様々な予約サービスの実現



2,300万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

2,300万のアプリユーザーへの施策



2,300万 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

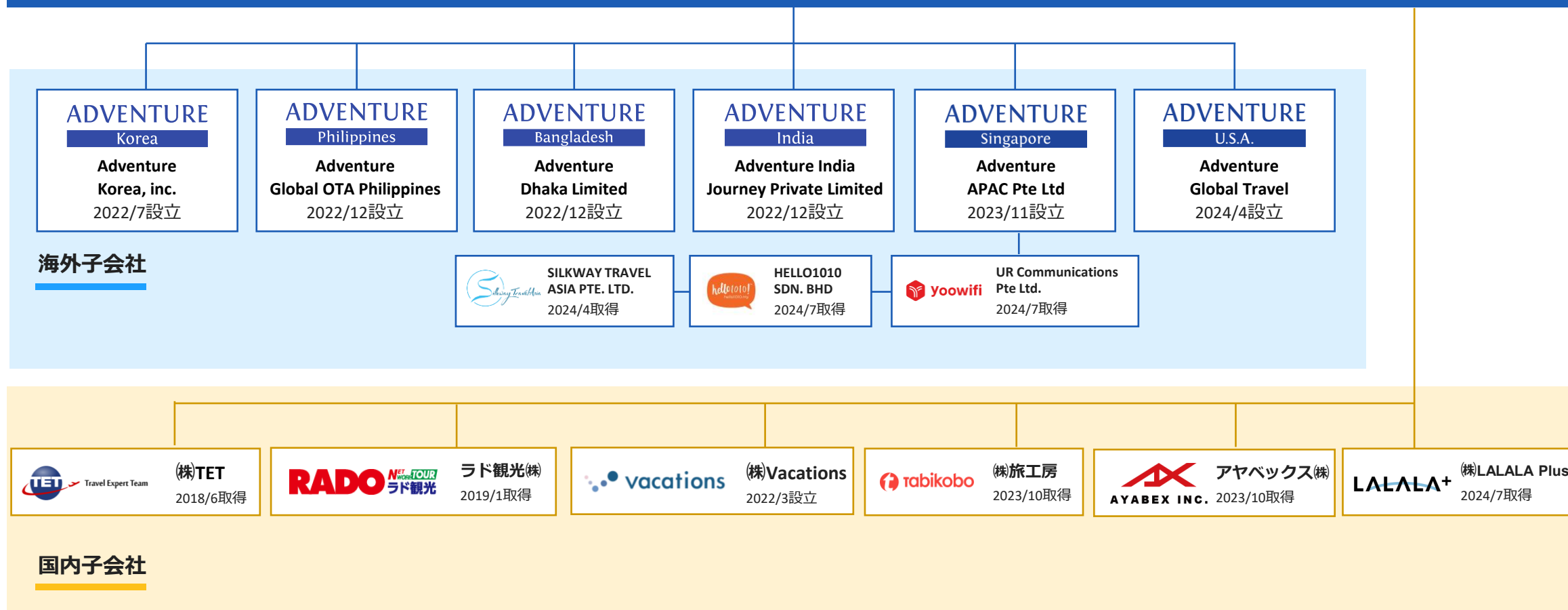


- 複数のサービスをポイントプログラムで有機的に連携。
- お客様一人ひとりのニーズに合わせた最適なサービスを提案。
- 効果的なクロスセルにより、顧客単価の向上を実現。

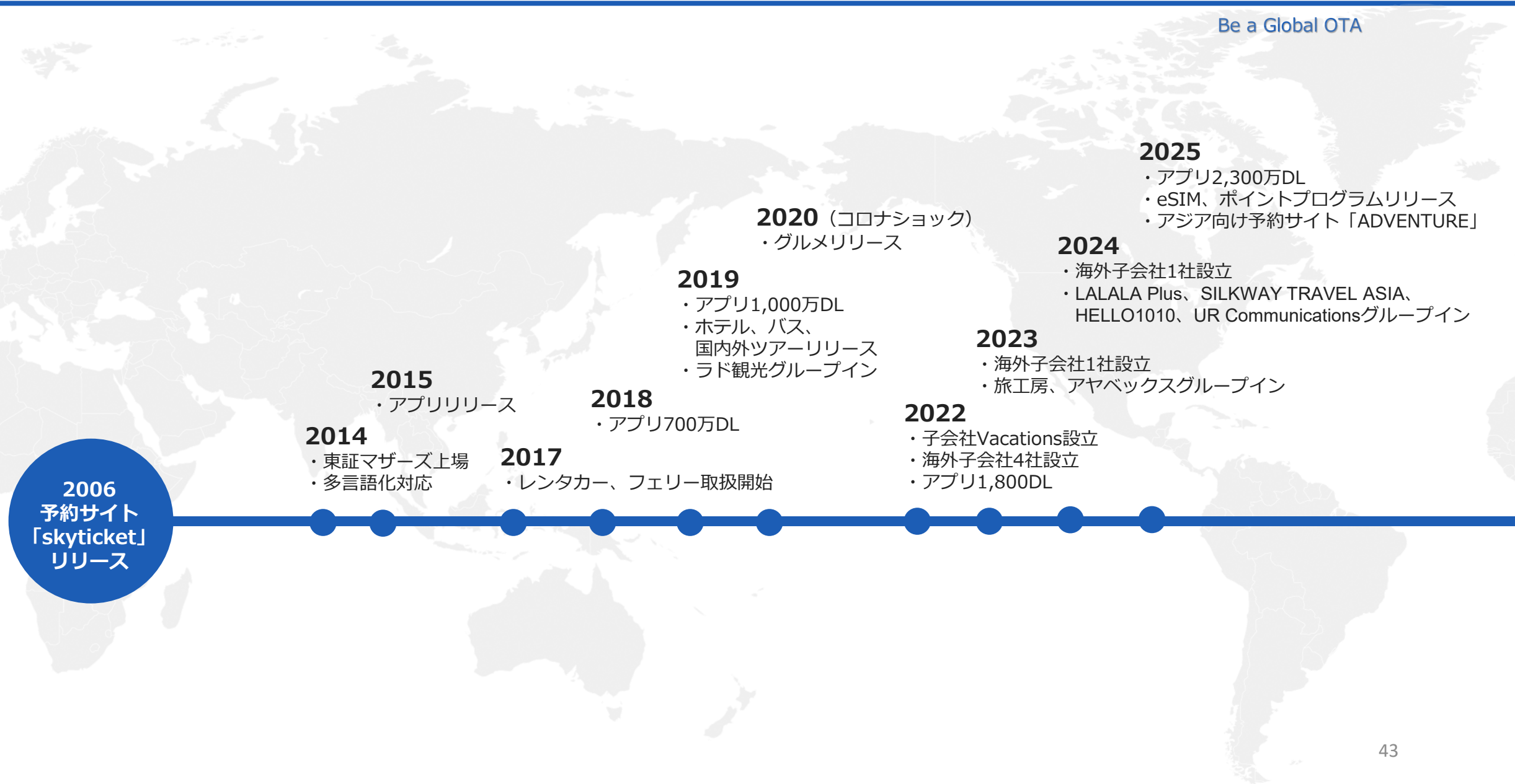
社名	株式会社アドベンチャー
本社・支社情報	東京本社 〒150-6004 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー4F 大阪事務所 〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーBオフィス27F
設立	2006年12月21日
資本金	4,072,778 千円（2025年6月30日現在）
従業員数	連結：699人， 単体： 205人（2025年6月30日現在）
代表者	代表取締役社長 中村 俊一
加盟・認可団体	一般社団法人日本旅行業協会（JATA）正会員/国際航空運送協会（IATA）公認代理店
事業内容	コンシューマ事業（航空券等販売サイト「skyticket」の運営）・投資事業

(株)アドベンチャー

ADVENTURE



Be a Global OTA



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 独立役員
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

 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。