

ADVENTURE

日本初のグローバルLOTAへ

2023年6月期第3四半期 決算説明資料

株式会社 アドベンチャー
(証券コード:6030)



1. グループ概要
2. ハイライト
3. 連結業績
4. 単体業績
5. 今後の戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix—会社概要—

日本初のグローバルOTAへの挑戦

skyticket
アプリ
1900万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

営業利益
1兆円



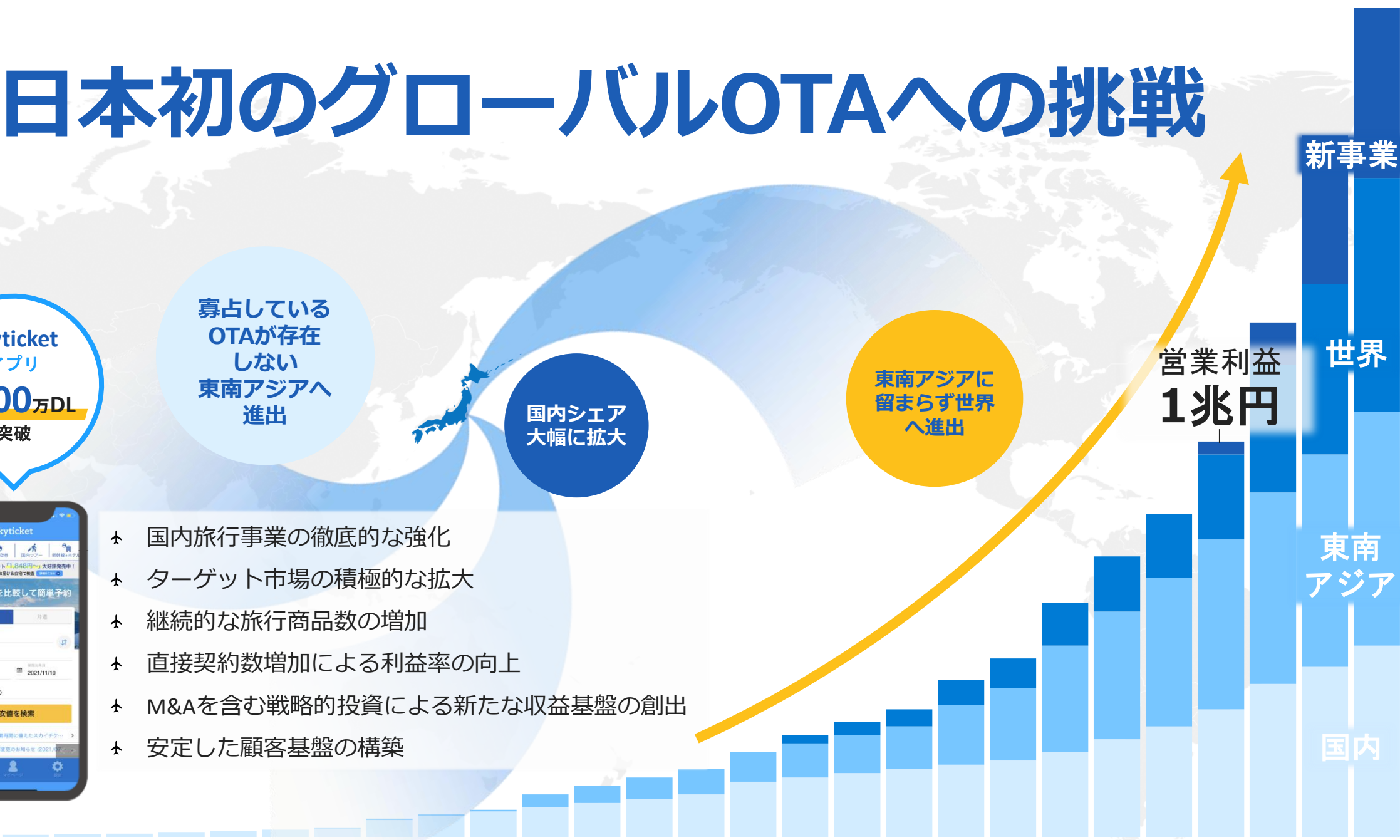
- ✦ 国内旅行事業の徹底的な強化
- ✦ ターゲット市場の積極的な拡大
- ✦ 継続的な旅行商品数の増加
- ✦ 直接契約数増加による利益率の向上
- ✦ M&Aを含む戦略的投資による新たな収益基盤の創出
- ✦ 安定した顧客基盤の構築

新事業

世界

東南
アジア

国内



skyticket

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

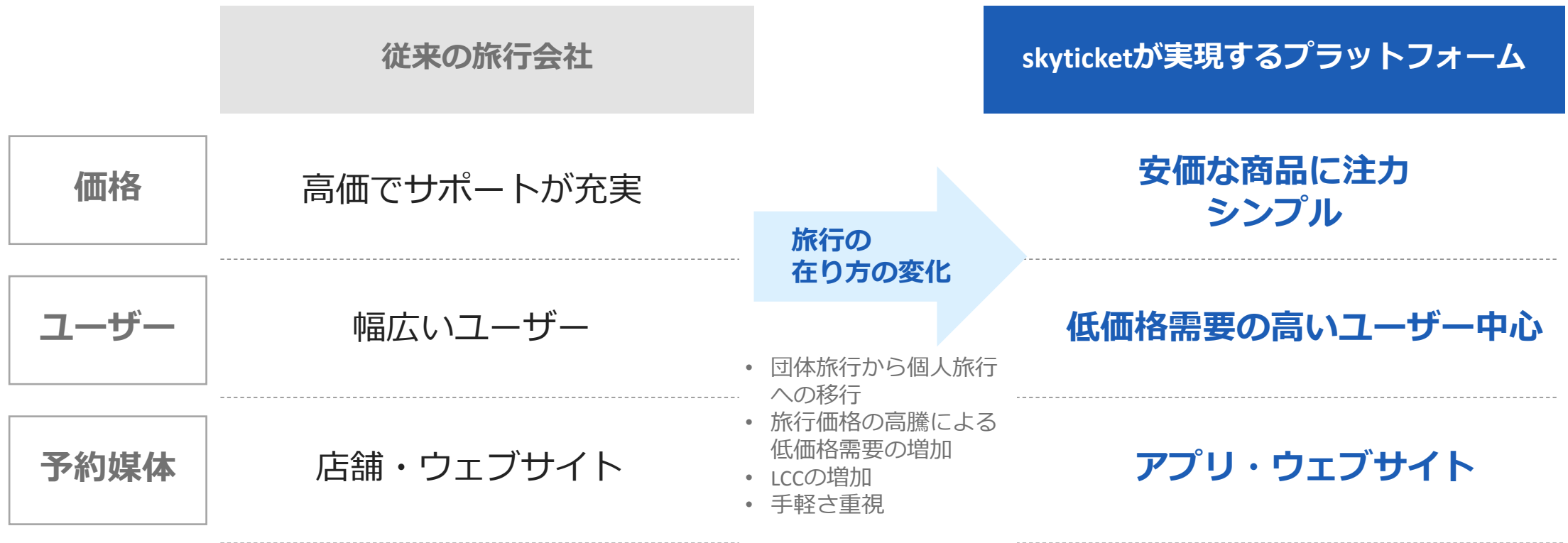
グループ概要

ハイライト

業績

今後の戦略

Appendix



1. グループ概要
2. ハイライト
3. 連結業績
4. 単体業績
5. 今後の戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix—会社概要—

連結収益**92%**の増収・連結営業利益**72%**の増益 (前年同期比)

- レンタカー、高速バス含むサービスの急速な成長により予約が大幅増加



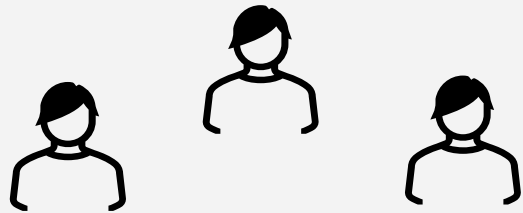
単体広告費比率 **3Q累計 54%** (広告費÷売上総利益=広告費比率) ※単体コンシューマ事業のみの数値 投資事業を除く

- 収益性を優先しながらバランスよく広告宣伝へ投資
※売上総利益に対する広告比率の年度推移はp18を参照

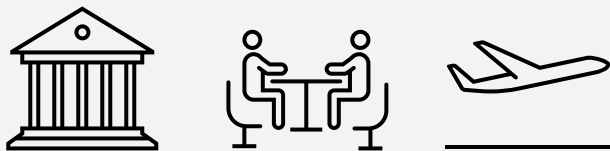


日本初のグローバルLOTAへ

海外現地採用人数 順調に増加



サービス拡大戦略に基づいた クライアントとの契約を進行



ADVENTURE

Korea

- ✓ 旅行業認可取得済み
- ✓ 決済会社契約進行中
- ✓ 航空会社契約進行中

ADVENTURE

Bangladesh

- ✓ エンジニア現地採用

31名 ※2023 3Q時点

- ✓ 決済会社契約進行中

ADVENTURE

India

- ✓ 現地採用 **2名** ※2023 3Q時点
- ✓ 旅行業認可取得済み

ADVENTURE

Philippines

- ✓ 決済会社契約進行中
- ✓ 航空会社契約進行中
- ✓ 旅行業認可申請中
- ✓ 現地採用活動開始

✿ HIGHWAY BUS ✿
VIP LINER

skyticket
旅はスカイチケット

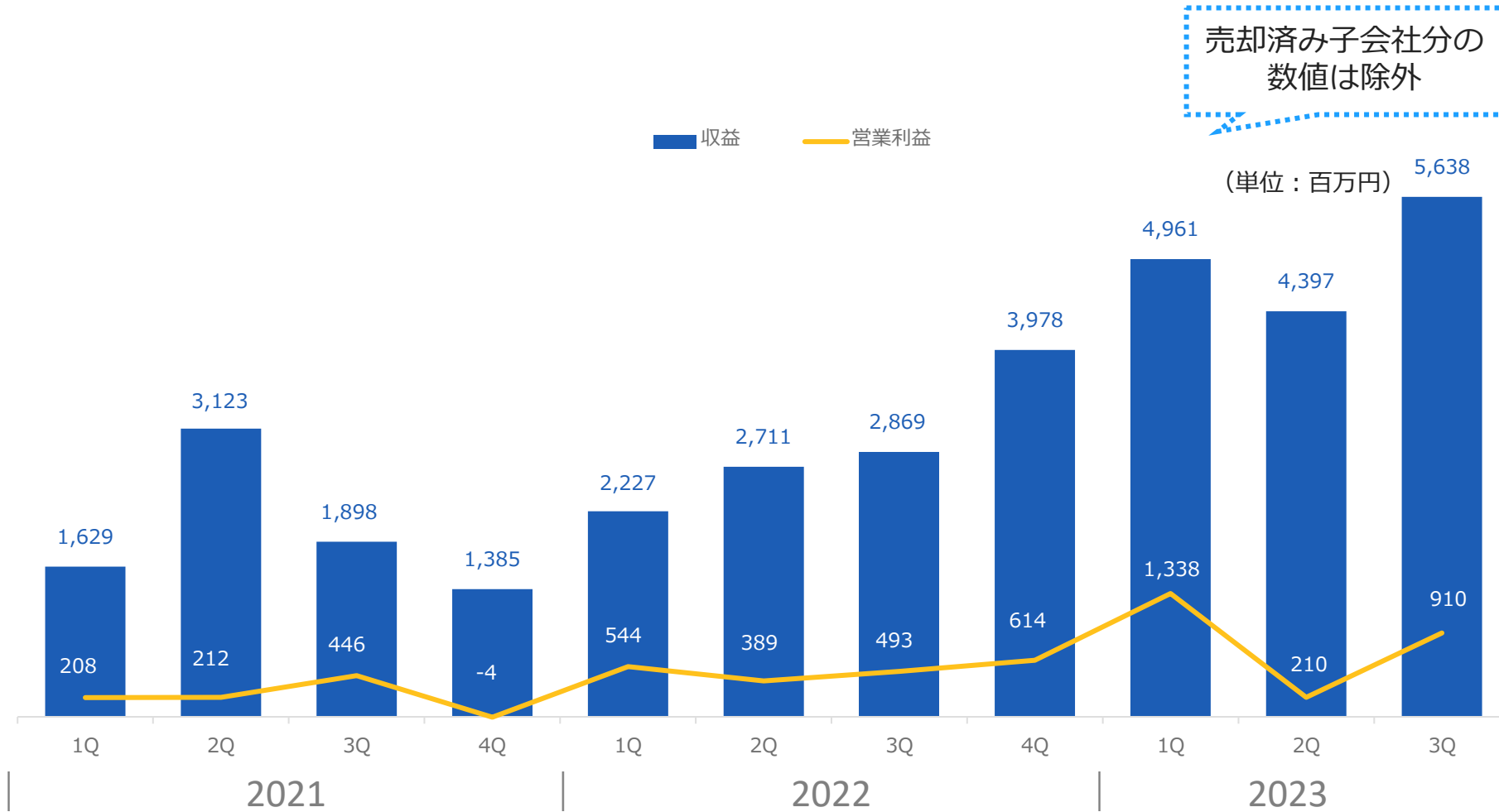
API連携 (Application Programming Interface)

- ✓ 高速バスの運行を中心に、お客様のニーズに沿った商品をさらに幅広く提供、掲載路線の拡充が実現可能に

※API連携に関する詳細はp56を参照

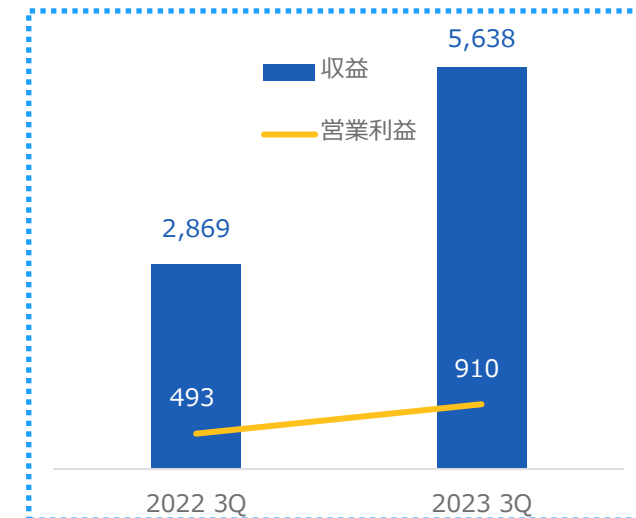
1. グループ概要
2. ハイライト
3. 連結業績
4. 単体業績
5. 今後の戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix—会社概要—

日本初のグローバルLOTAへ



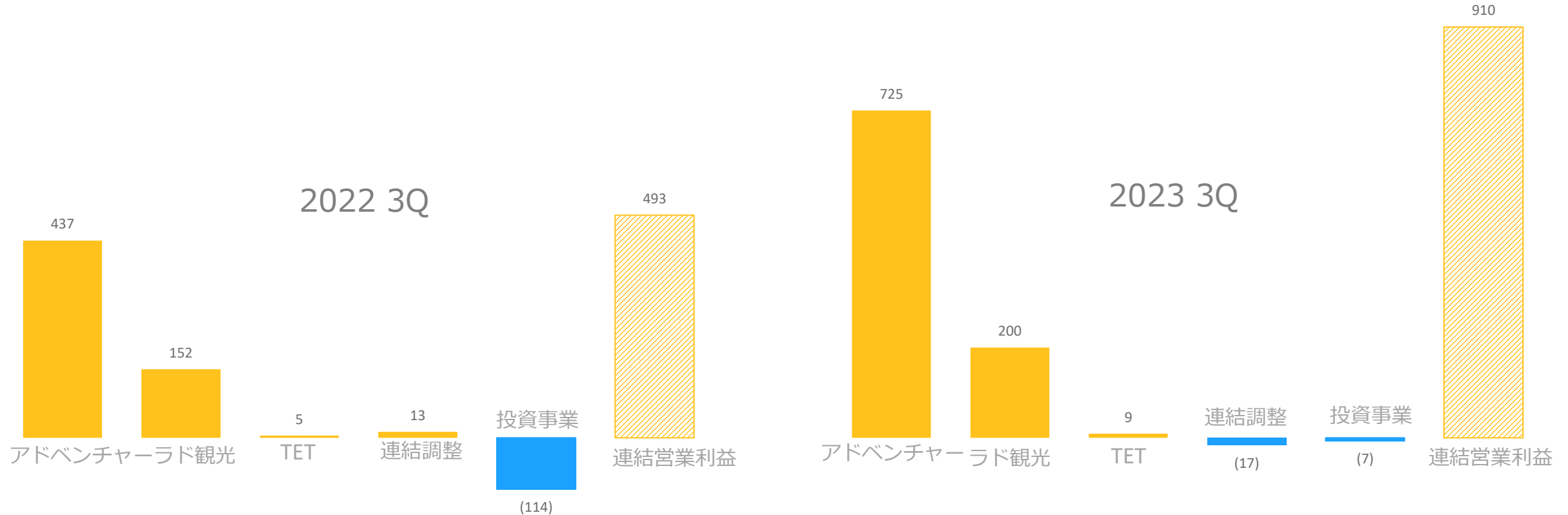
航空券、その他サービスの急速な成長により
予約が大幅増加

(営業利益の内訳はp12を参照)



■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

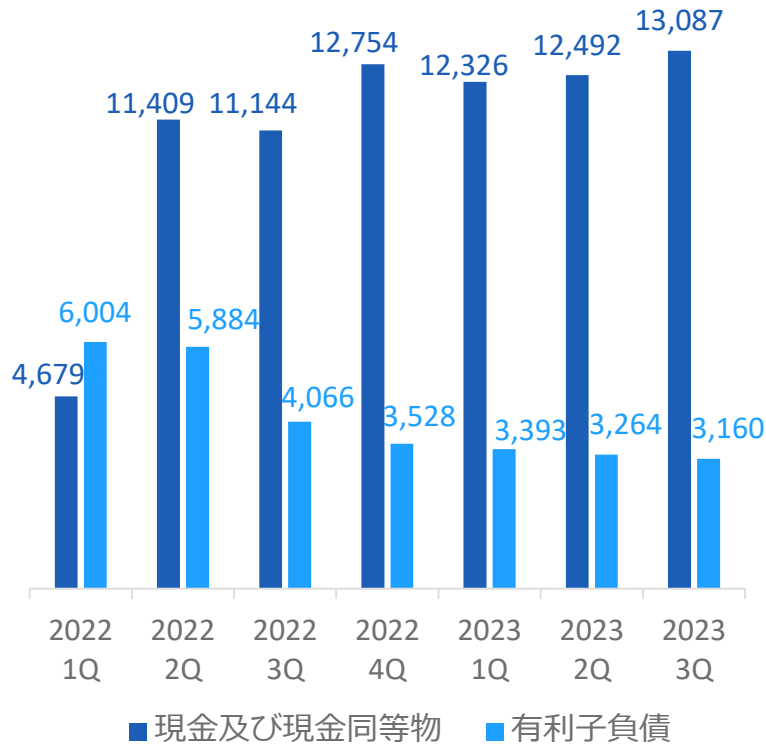
(百万円)



親会社所有者帰属持分比率が**46%**から**50%**へ増加し、**財務体質が改善**

現預金及び有利子負債

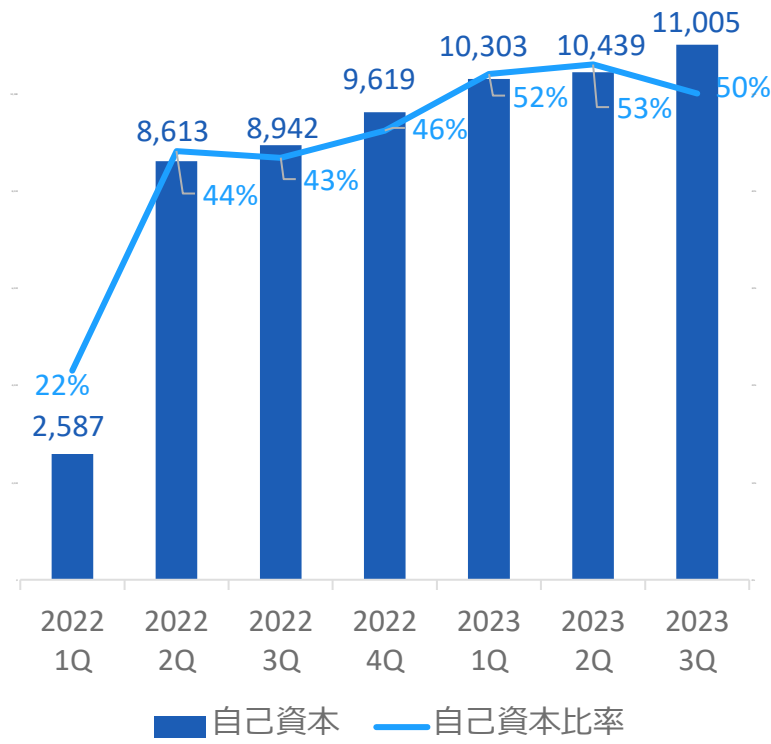
(単位：百万円)



親会社所有者帰属持分比率

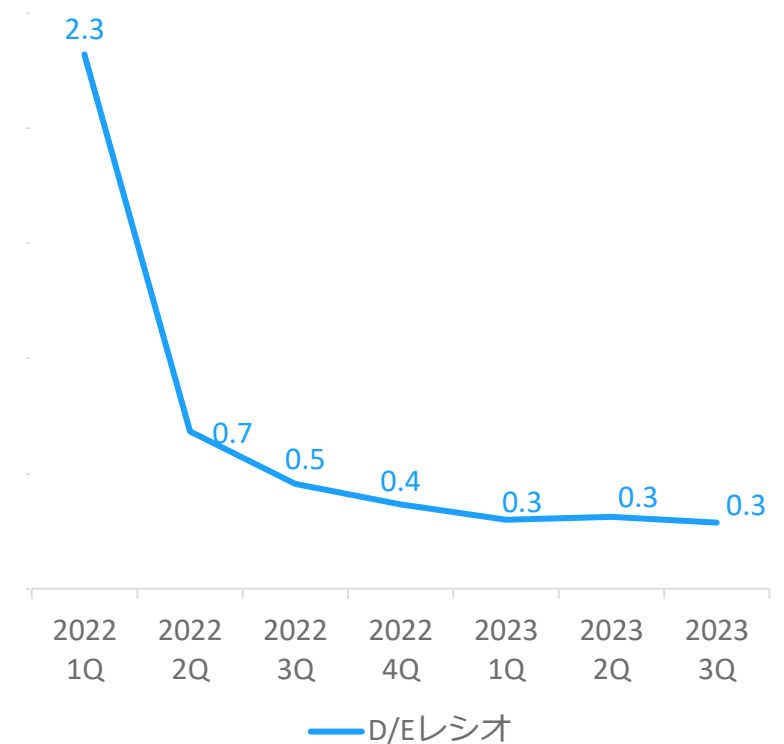
(単位：百万円)

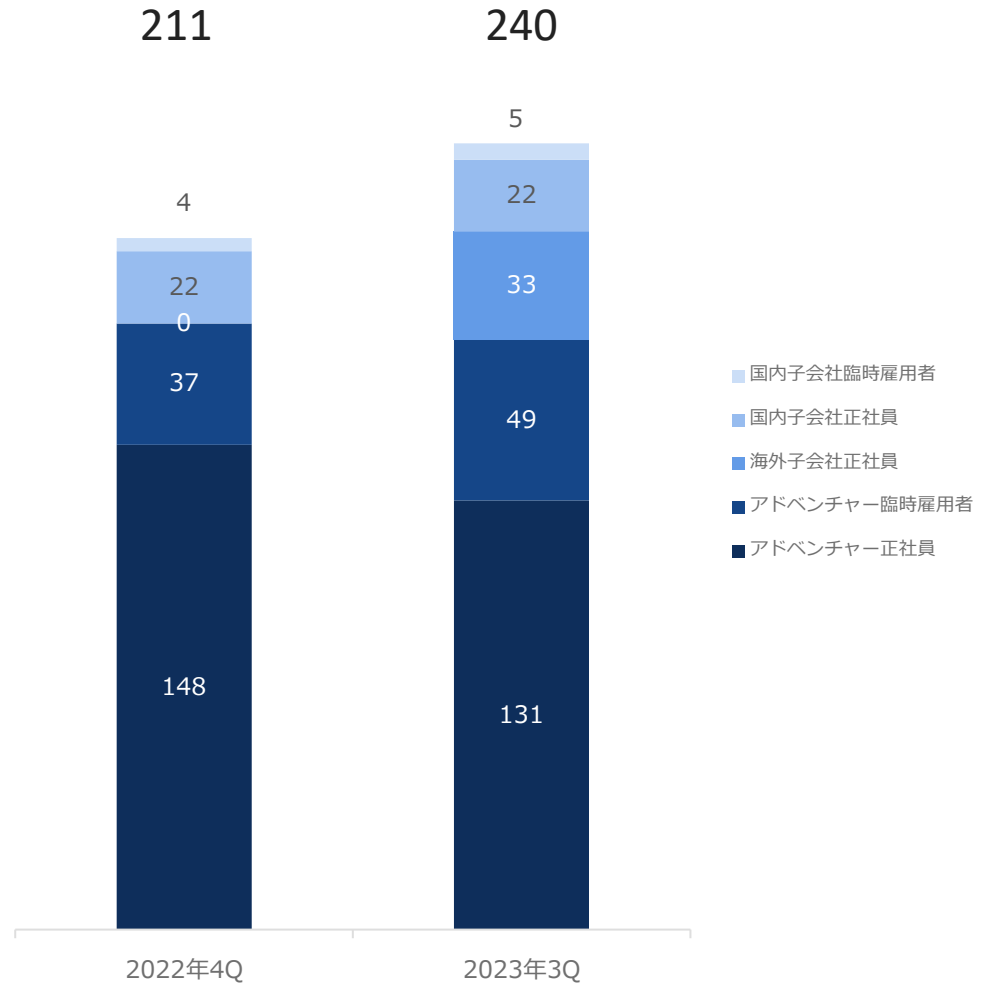
(自己資本比率)



D/Eレシオ

(単位：倍)





新卒採用開始

2020年に5名、2021年に20名程、2022年に17名、2023年に18名の新卒採用を実施。ホテルの直接契約を増加させるため営業活動を強化。

海外エンジニア採用開始

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海外エンジニアの採用を開始

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

業績予想進捗率

順調な予算進捗率

	業績予想（通期）	2023年3Q （累計）	進捗率
収益	140億円	149.9億円	107%
営業利益	28億円	24.5億円	88%
税引前利益	27.5億円	24.2億円	88%
当期利益	17億円	15.1億円	89%

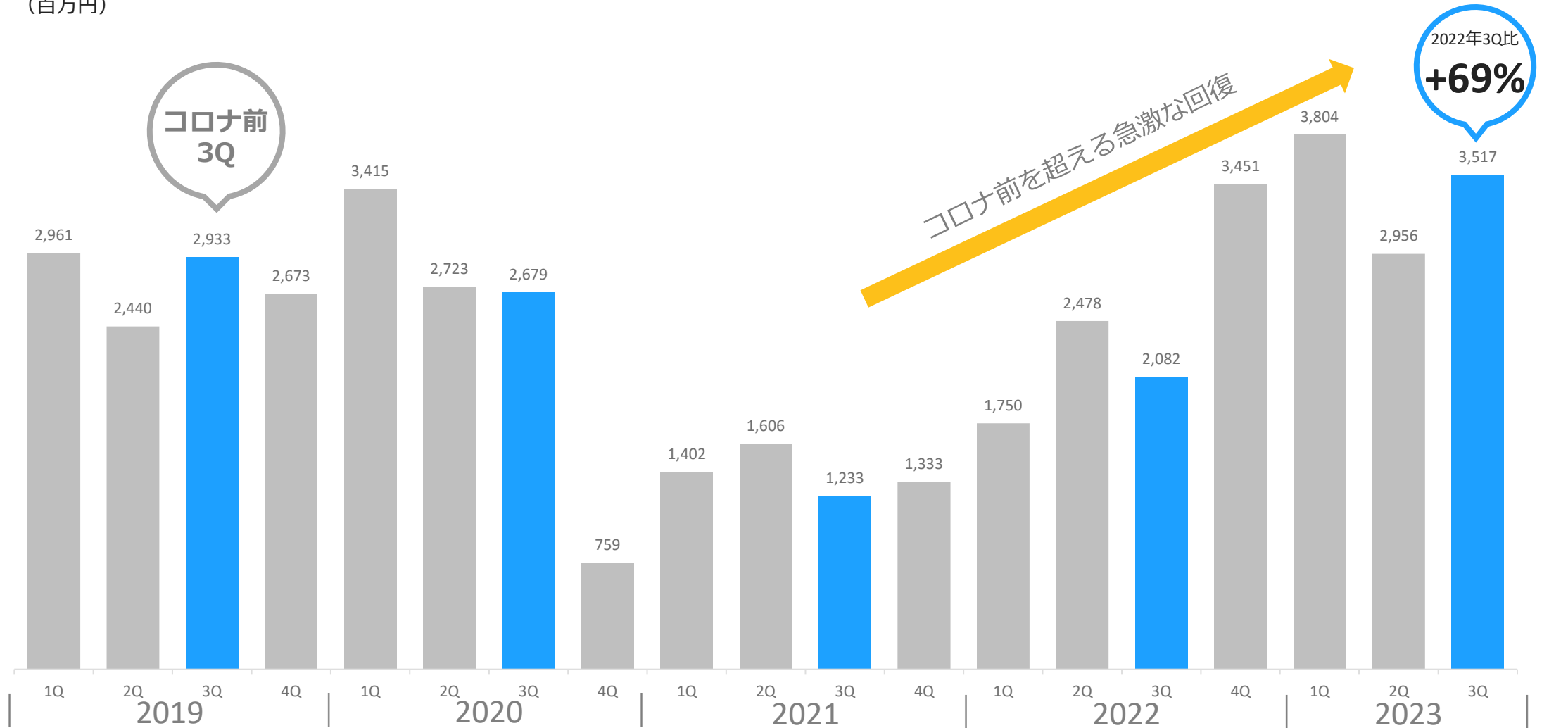
1. グループ概要
2. ハイライト
3. 連結業績
4. 単体業績
5. 今後の戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix—会社概要—

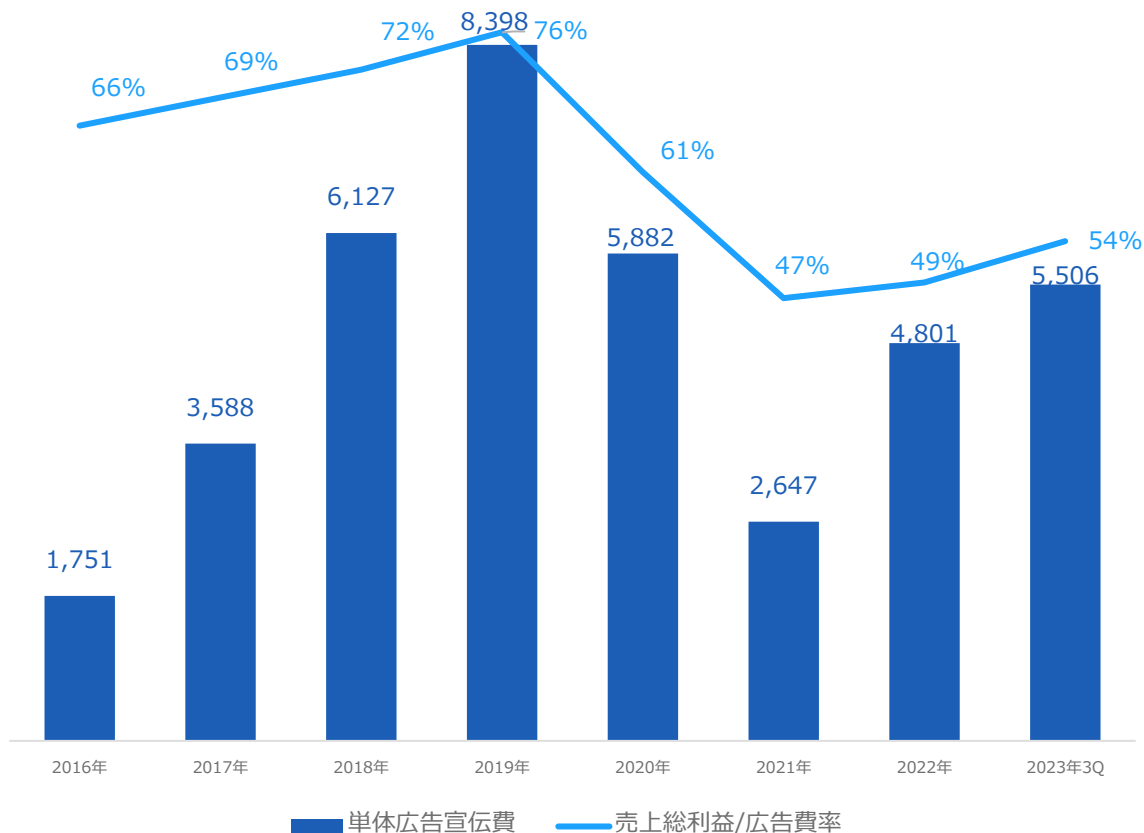
単体売上総利益（粗利）

ADVENTURE

日本初のグローバルOTAへ

(百万円)





※公表当時の数値で比較
 ※投資事業を除く
 (単位：百万円)

今後の方針

- 収益性を優先し経営基盤を強固にすることで中長期成長を目指す
- 最終的なROIを向上できるように広告の媒体を慎重に検討

1 アプリ広告に注力
 → 他社に比べSNS広告を利用したアプリ広告への投資に力を入れている

2 リピート率の向上
 → アプリを一度インストールしていただくことにより、再度旅行を検索する際もアプリを利用

3 広告費比率の低下
 → ユーザーが継続的にアプリを利用するため、アプリユーザーに向けた広告を削減

4 利益の拡大
 → 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

単体契約施設数

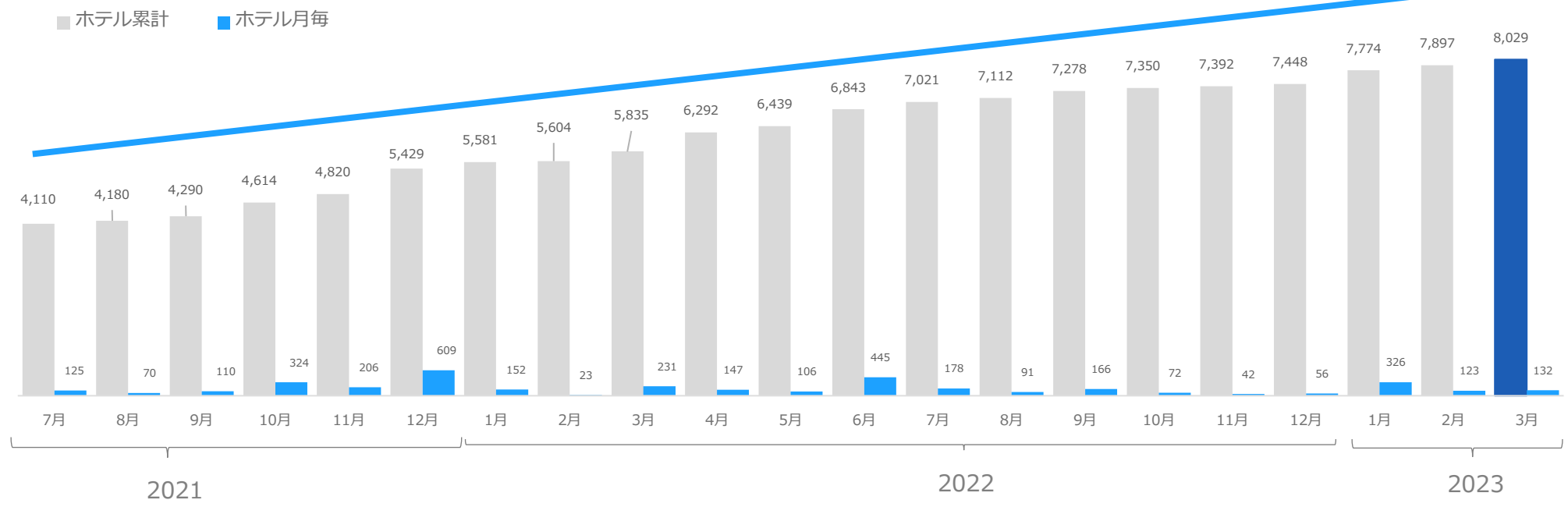
ADVENTURE

日本初のグローバルOTAへ

- ホテルの営業活動強化のため新卒採用による営業人員の増加
- 大手チェーンホテルとの契約が順調に増加
- 直接契約施設数の増加によりテイクレイトが増加
- 計画値： 2023年6月末 8,000施設
2024年6月末 10,000施設

2023年6月
期末目標
早期達成

8,029
施設



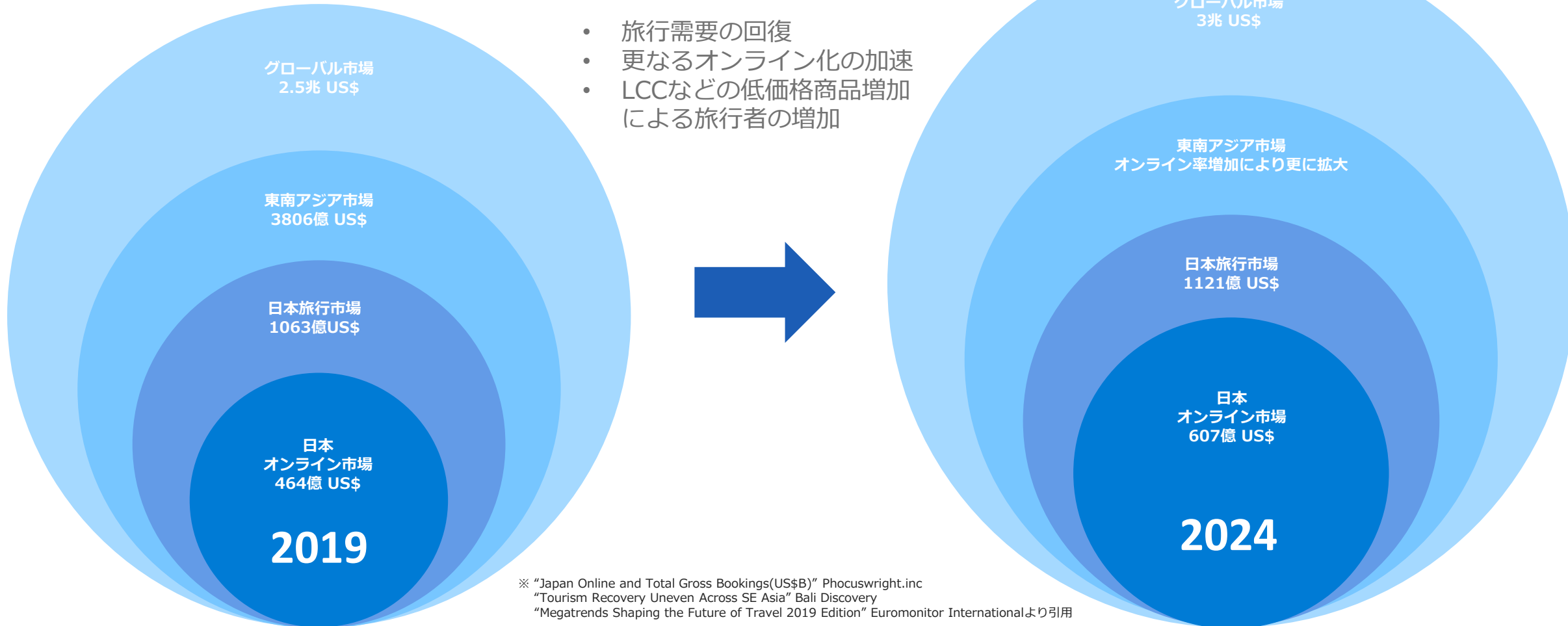
(単位：件)

1. グループ概要
2. ハイライト
3. 連結業績
4. 単体業績
5. 今後の戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix—会社概要—

ターゲット市場の拡大ポテンシャル

ADVENTURE

日本初のグローバルOTAへ



グループ概要

ハイライト

業績

今後の戦略

Appendix

日本初のグローバルOTAへ

グローバル戦略

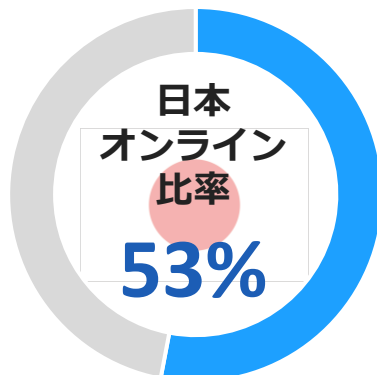
寡占しているOTAが存在しない
東南アジアを中心にアプローチ

取引先との積極的な
NDC接続及びAPI連携

各サービスにおける
直接契約のグローバル展開

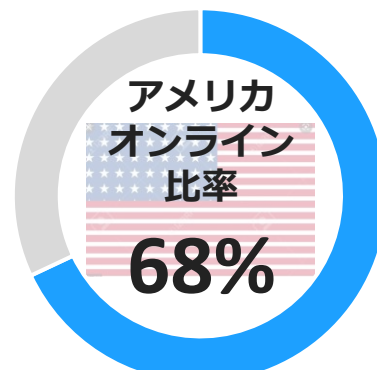
旅行市場が大きく成長している米国と比較し、
日本はいまだに店舗型旅行会社のシェアが多いため
今後急激なオンライン市場の拡大が見込まれる
日本オンライン比率 前年比3%増加

東南アジアにおいてもオンライン比率は上昇しているものの、
欧米と比較すると大幅に少ないため**成長余地は十分存在**

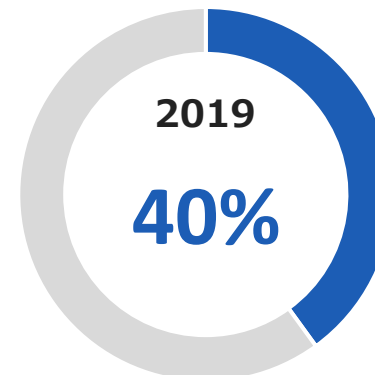


※ "Japan Online and Total Gross Bookings(US\$B)"
Phocuswright.incより引用

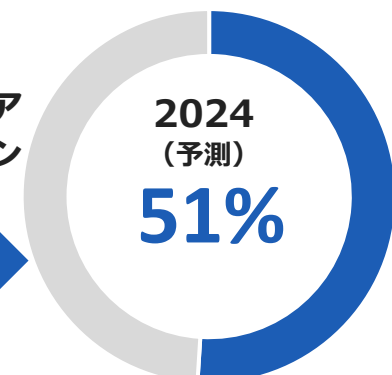
2022
<



※ Global: travel & tourism sales channel share Statistaより
引用



→
東南アジア
オンライン
比率



※ "Southeast Asia Online and Total Travel Market Gross Bookings (US\$B),2018-2024" Phocuswright.incより引用

日本初のグローバルOTAへ

- 1 現在**
STEP1の実施準備
バケーションレンタル事業
子会社の設立
エンジニアの採用
- 2 5年後**
STEP2,3の先行投資
流通の確保
- 3 順次**
STEP3,4の実施準備
コロナウイルスの状況に応じて
各国に支社設立



現在

STEP1
国内旅行事業強化
商品拡大・システム強化

STEP2

海外旅行事業

海外ツアーの開始

STEP3

**東南アジア
へ拡大**

アジア圏を中心に
顧客を獲得

STEP4

**グローバル領域
へと拡大**

旅行者数及びターゲット市場の拡大ポテンシャル

ADVENTURE

日本初のグローバルOTAへ



グローバル領域への進出

営業利益

1兆円



東南アジアへの進出

営業利益

1000億円



国内旅行 + 海外旅行

営業利益

100億円



国内旅行商品

営業利益

50億円



拡大する対象市場

グローバル市場

東南アジア市場

海外旅行市場
の回復

旅行市場の回復
商品の増加

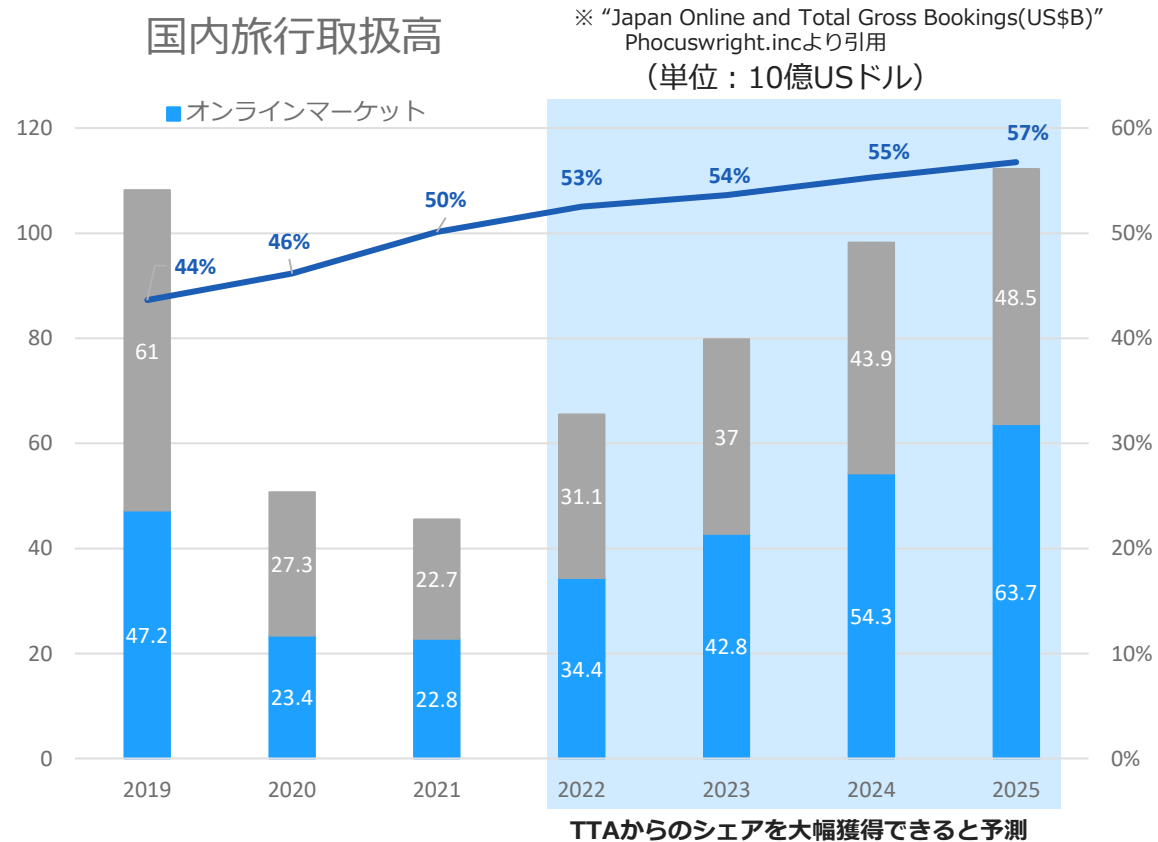
グループ概要

ハイライト

業績

今後の戦略

Appendix



TTAの店舗閉鎖
OTAの低価格商品の増加
オンラインマーケットの比率が上昇

↓

旅行の予約方法の主流がオンラインに変化

日本初のグローバルOTAへ



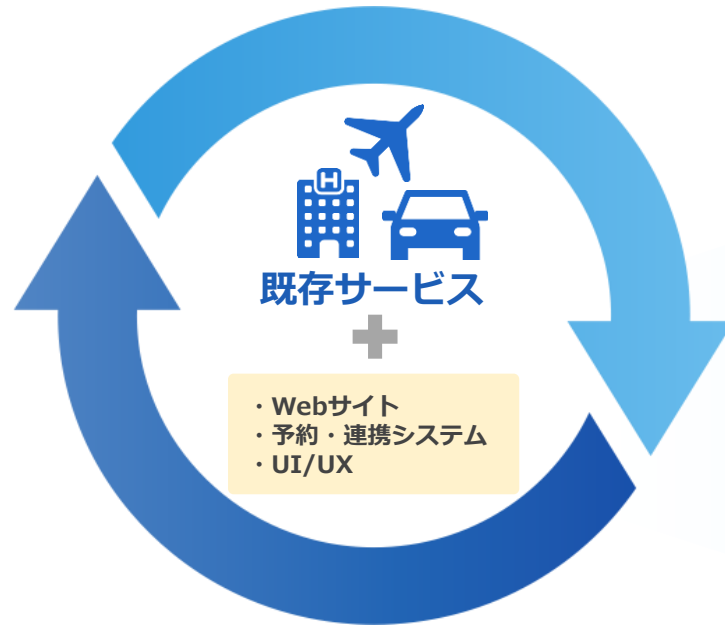
国内OTAで最多の言語対応

多言語対応することにより、
他社との差別化及び**ターゲット市場の拡大**が可能。

米国では既にオンライン比率68%

旅行市場が大きく成長している米国では
オンラインでの旅行予約が主流。
国内は未だTTAのシェアが大きく
オンライン比率**わずか53%**。
日本を含めた東南アジアは成長余地が十分
に存在するため、アドベンチャーは積極
的に**マーケットシェアを獲得**する。

日本初のグローバルOTAへ



一括予約できる利便性
による新規顧客の増加



ポイントステイタス、
アプリ利用等による
リピーターの獲得

既存サービス

・ 直接契約比率向上による**商品数の増加**

新規サービス

・ 旅行事業とシナジー効果が期待できる**新規事業**を積極的に追加

ADVENTURE 日本初のグローバルOTAへの挑戦

未開拓であるアジア市場からグローバル展開の開始に伴い、多言語化の強化



2022年7月
韓国

2024年 東南アジアへ拡大



2022年12月
インド
バングラデシュ
フィリピン

多言語サービス拡大

海外支社設立

アジア市場へ展開

- 1 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
- 2 圧倒的なシェアを持つOTAが少ない市場

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

海外旅行に
注力している
日本の会社

オプションツアーを
行っている会社

エアラインとの関係が
強いアジアの会社

オフショア開発の会社
エンジニアの採用

etc

1. グループ概要
2. ハイライト
3. 連結業績
4. 単体業績
5. 今後の戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix—会社概要—

親会社所有者帰属持分比率が**46.2%**から**50.2%**へ増加し、**財務体質が改善**

	2022. 4Q	2023. 3Q	増減（率）
流動資産	18,251	19,001	4%
現金及び現金同等物	12,754	13,087	3%
非流動資産	2,584	2,907	13%
のれん	529	617	17%
資産合計	20,835	21,909	5%
流動負債	7,629	7,631	-
非流動負債	3,587	3,273	▲9%
負債合計	11,216	10,904	▲3%
資本合計	9,619	11,005	14%
負債及び資本合計	20,835	21,909	5%
親会社所有者帰属持分比率	46.2%	50.2%	-

(単位：百万円)

旅行需要の回復により、前年同期比で大幅増収増益
 収益92%増、営業利益72%増 四半期利益61%増

	2022. 3Q 累計	2023. 3Q 累計	増減（率）
※収益	7,808	14,996	92%
※営業総利益	6,513	10,802	66%
※販売費及び一般管理費	5,163	8,363	62%
※うち広告宣伝費	2,868	5,526	93%
※営業利益	1,428	2,459	72%
四半期利益	945	1,519	61%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	945	1,519	61%

※売却済み、清算済みの子会社は非継続事業として実績から除外して比較（単位：百万円）

近年リリースしたサービス共に取扱高・収益 全てにおいて増加

2023年6月期3Q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	39,478	4,514	2,780	4,742	2,979	3,329	307	58,131
(前期比増減率)	56%	1227%	248%	204%	314%	467%	110%	98%
収益	8,056	326	282	530	434	3,329	243	13,203
(前期比増減率)	41%	768%	277%	200%	280%	467%	102%	93%

2022年6月期3Q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	25,266	340	797	1,560	719	587	146	29,418
収益	5,712	37	74	177	114	587	120	6,824

※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)

連結・単体ともに資本（純資産）が大幅増加

	当社	ラド観光	TET	連結調整等	合計
資産合計	19,864	1,065	359	619	21,909
(対前4Q比増減率)	3%	42%	-	63%	5%
負債合計	9,687	524	224	468	10,904
(対前4Q比増減率)	▲5%	59%	▲41%	49%	▲3%
内有利子負債	3,028	132	-	-	3,160
(対前4Q比増減率)	▲10%	▲24%	-	-	▲10%
資本（純資産）	10,177	541	135	150	11,005
(対前4Q比増減率)	13%	30%	18%	138%	14%

※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
 ※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)

各社増収増益

単体の営業利益は**2,211百万円**と好調 連結営業利益前期比**72%増**

2023年6月期3Q累計	当社	ラド観光	TET	連結調整等	合計
収益	13,203	1,671	32	89	14,996
(前期比増減率)	93%	53%	53%	-	92%
営業利益	2,211	189	30	27	2,459
(前期比増減率)	62%	102%	57%	-	72%

2022年6月期3Q累計	当社	ラド観光	TET	連結調整等	合計
収益	6,824	1,089	21	▲ 126	7,808
営業利益	1,362	93	19	▲ 46	1,428

※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
 ※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)

コンシューマ事業増収増益 コンシューマ事業の営業利益前年同期比 **53%増**

2023年6月期3Q累計	コンシューマ事業		投資事業		調整		合計	
	前期3Q	当期3Q	前期3Q	当期3Q	前期3Q	当期3Q	前期3Q	当期3Q
収益	7,934	14,921	▲ 126	74	-	-	7,808	14,996
(前期比増減率)		88%		-		-		92%
営業総利益	6,640	10,727	▲ 126	74	-	-	6,513	10,802
(前期比増減率)		62%		-		-		66%
販売費及び一般管理費	5,163	8,363	0	0	-	-	5,163	8,363
(前期比増減率)		62%		-		-		62%
うち広告宣伝費	2,868	5,526	0	0	-	-	2,868	5,526
(前期比増減率)		93%		-		-		93%
営業利益	1,554	2,384	▲ 126	74	-	-	1,428	2,459
(前期比増減率)		53%		-		-		72%

※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 (単位：百万円)

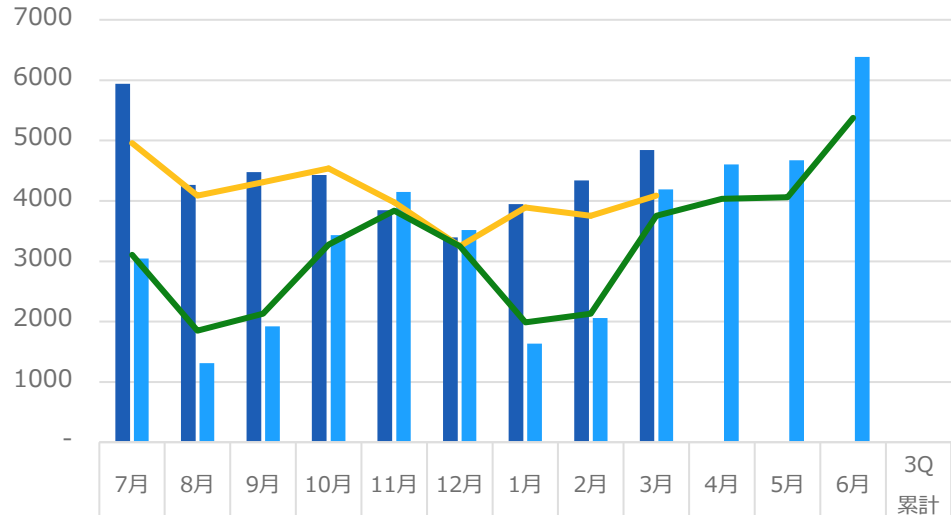
主要サービス合計取扱高、収益、売上総利益 前年同期比増加

	取扱高	収益	売上総利益	営業利益
2023 3Q	20,363	4,640	3,517	725
2022 3Q	9,405	2,262	2,082	437
前年同期比	117%	105%	69%	66%
2023 3Q 累計	58,131	13,203	10,277	2,211
2022 3Q 累計	29,418	6,824	6,311	1,362
前年同期比	98%	93%	63%	62%

※単体コンシューマ事業のみの数値(単位:百万円)

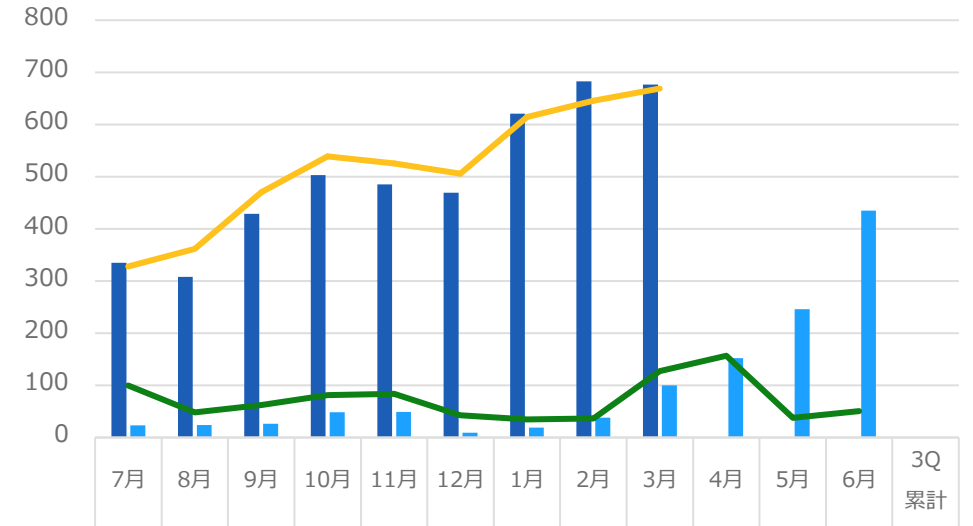
日本初のグローバルLOTAへ

国内航空券



国内航空券 取扱高	5940	4265	4477	4428	3848	3395	3947	4337	4836	-	-	-	39478
国内航空券 前期取扱高	3045	1308	1921	3432	4150	3518	1636	2061	4192	4607	4676	6388	25263
国内航空券 申込件数	177	146	154	162	142	116	139	134	146				1316
国内航空券 前期申込件数	111	66	76	117	137	116	71	76	134	144	145	192	904

海外航空券

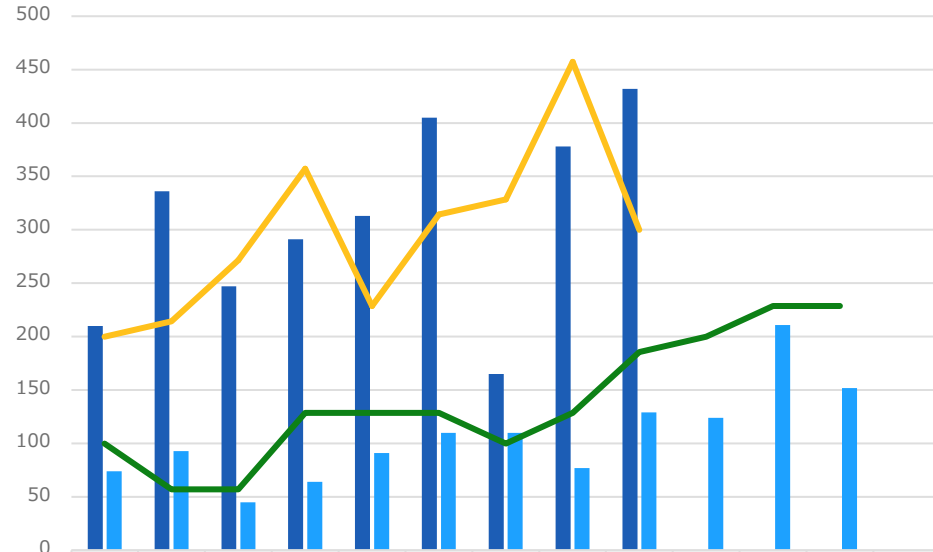


海外航空券 取扱高	335	308	429	503	485	469	621	683	677	-	-	-	4514
海外航空券 前期取扱高	23	24	26	48	49	9	19	38	100	152	246	435	336
海外航空券 申込件数	2.87	3.16	4.12	4.72	4.60	4.43	5.38	5.65	5.86				40.7
海外航空券 前期申込件数	0.87	0.42	0.54	0.71	0.73	0.37	0.30	0.32	1.11	1.37	0.33	0.44	5.3

(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

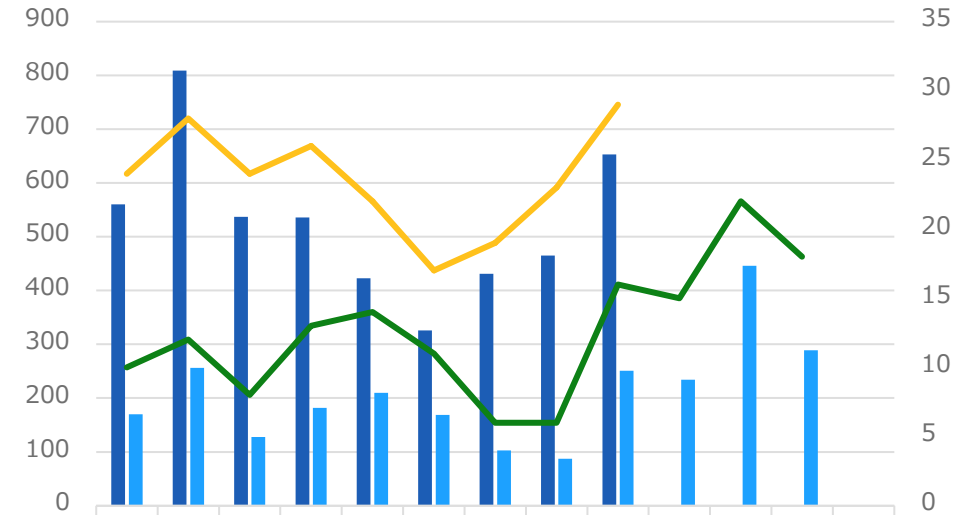
日本初のグローバルOTAへ

ホテル



ホテル 取扱高	210	336	247	291	313	405	165	378	432	-	-	-	2777
ホテル 前期取扱高	74	93	45	64	91	110	110	77	129	124	211	152	793
ホテル 申込件数	14	15	19	25	16	22	23	32	21				187
ホテル 前期申込件数	7	4	4	9	9	9	7	9	13	14	16	16	71

レンタカー



レンタカー 取扱高	560	809	537	536	423	326	431	465	653	-	-	-	4740
レンタカー 前期取扱高	170	256	128	182	210	169	103	87	251	234	446	289	1556
レンタカー 申込件数	24	28	24	26	22	17	19	23	29				212
レンタカー 前期申込件数	10	12	8	13	14	11	6	6	16	15	22	18	96

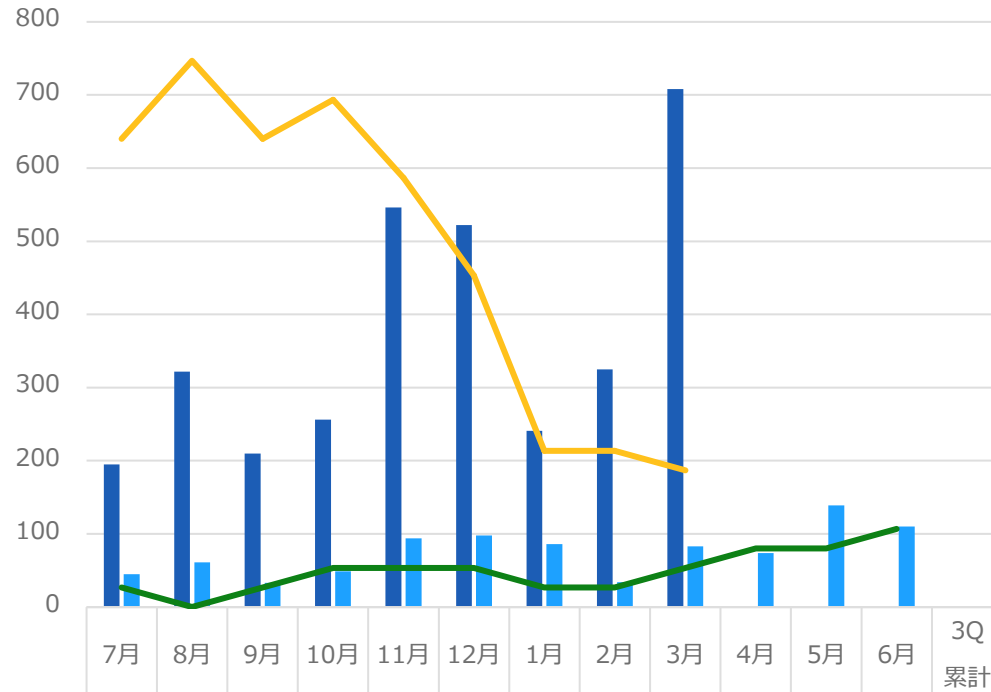
(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

主要サービス推移

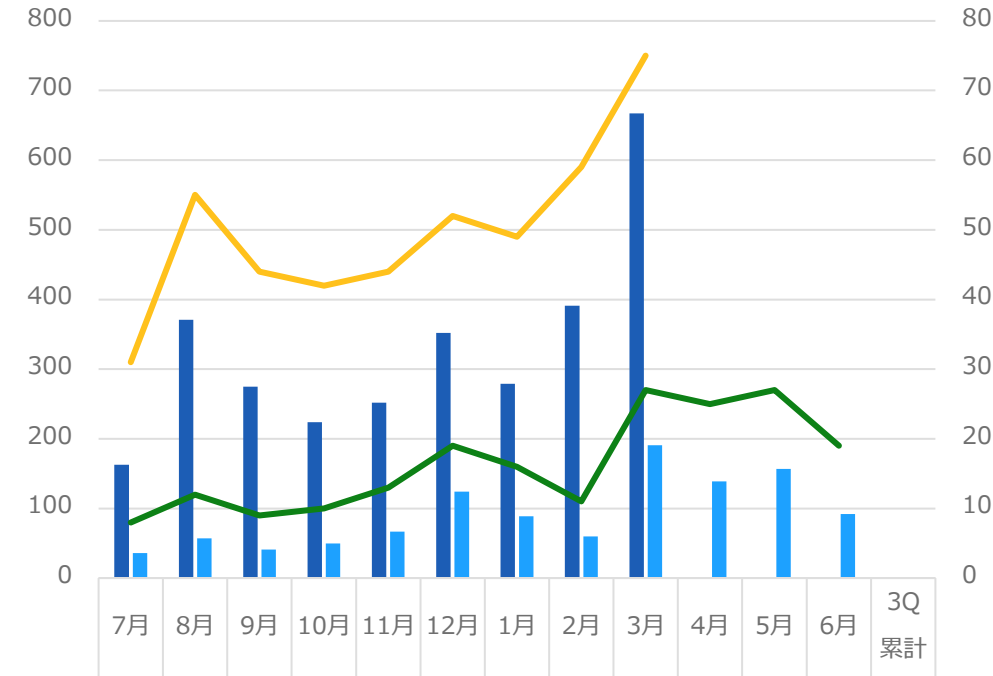
ADVENTURE

日本初のグローバルOTAへ

ツアー



高速バス

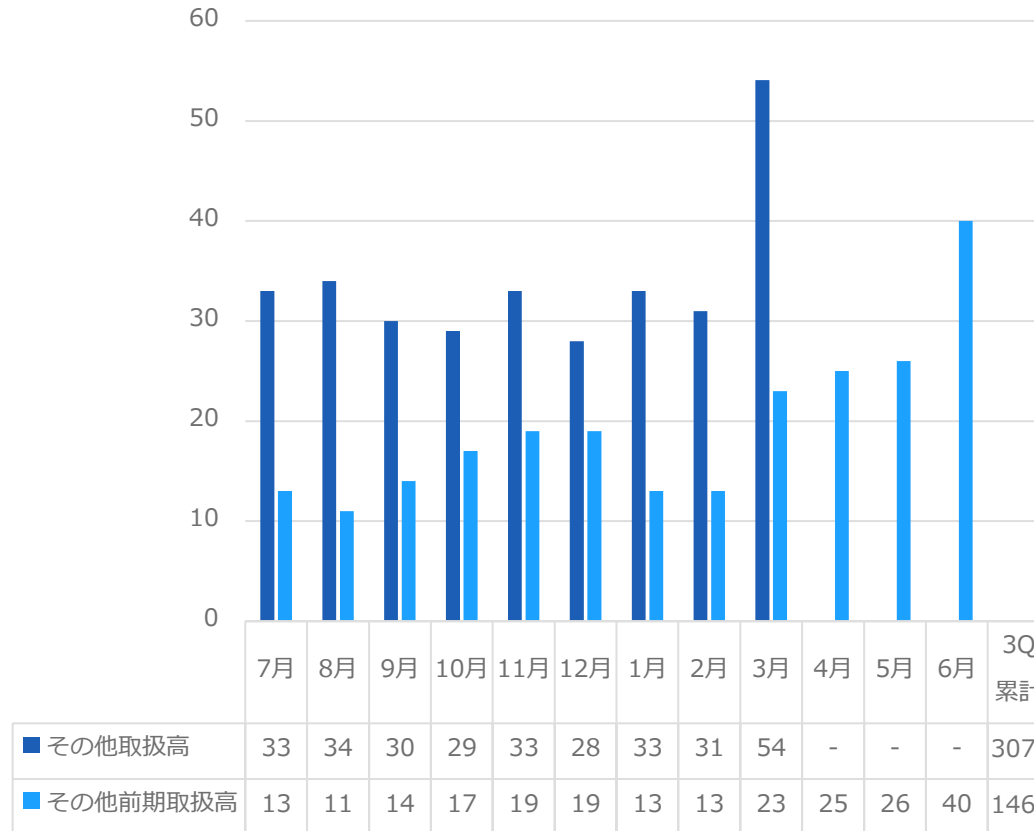


■ ツアー 取扱高	195	322	210	256	546	522	241	325	708	-	-	-	3325
■ ツアー 前期取扱高	45	61	33	49	94	98	86	34	83	74	139	110	583
■ ツアー 申込件数	24	28	24	26	22	17	8	8	7				164
■ ツアー 前期申込件数	1	0	1	2	2	2	1	1	2	3	3	4	12

■ 高速バス 取扱高	163	371	275	224	252	352	279	391	667				2974
■ 高速バス 前期取扱高	36	57	41	50	67	124	89	60	191	139	157	92	715
■ 高速バス 申込件数	31	55	44	42	44	52	49	59	75				451
■ 高速バス 前期申込件数	8	12	9	10	13	19	16	11	27	25	27	19	125

(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

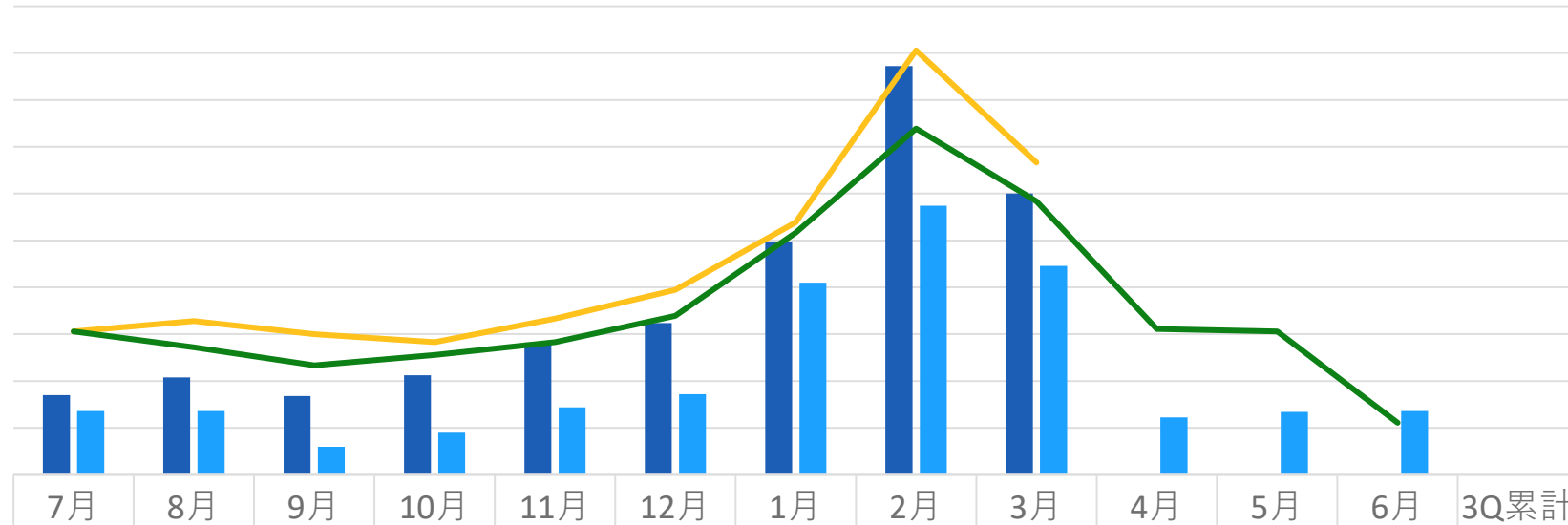
その他



※その他：フェリー・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

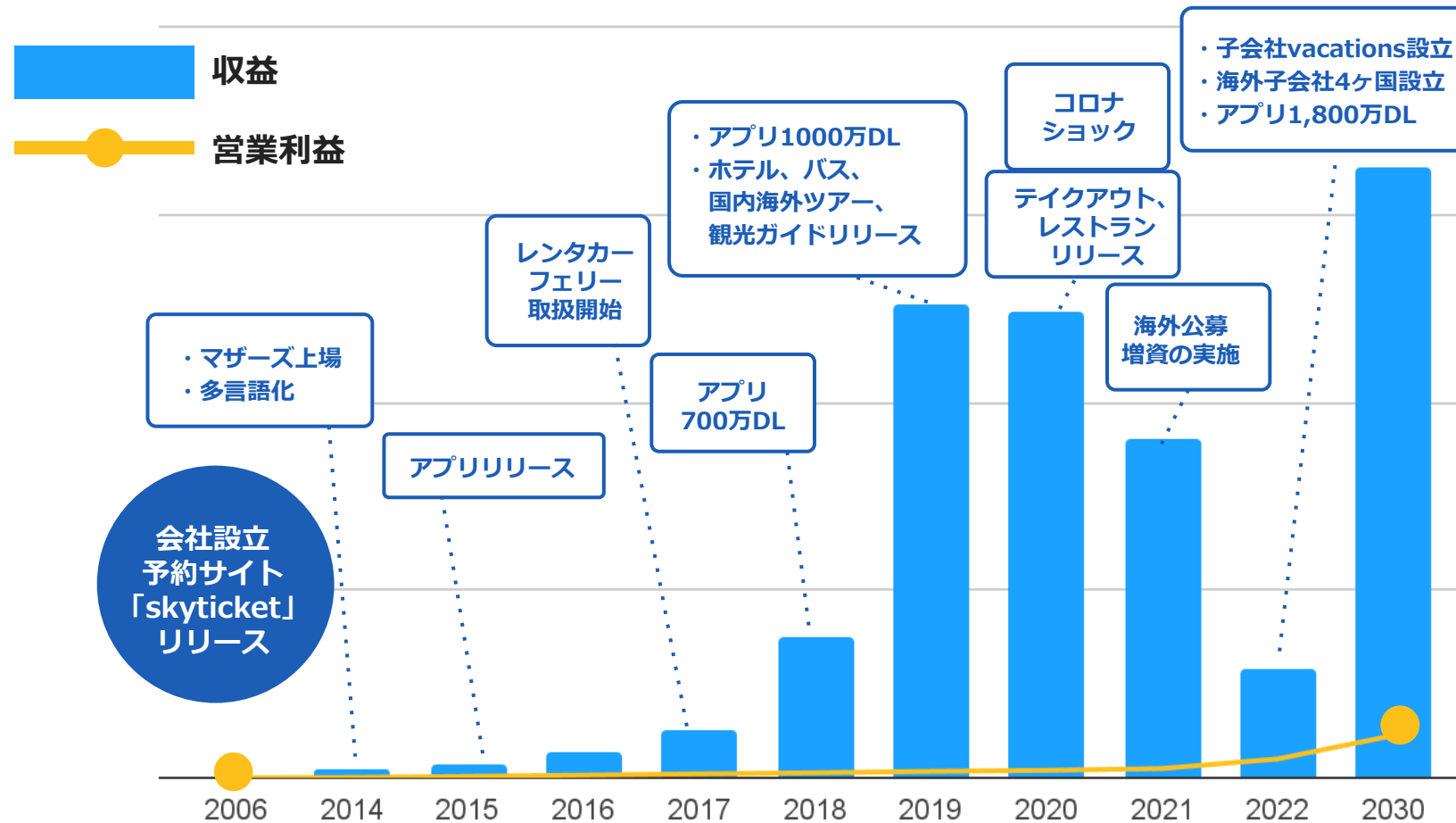


	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	3Q累計
■ 当期 売上	85	104	84	106	141	162	248	436	300	-	-	-	1671
■ 前期 売上	68	68	30	45	72	86	205	287	223	61	67	68	1089
— 当期 営業利益	-5	-1	-6	-9	-	11	37	103	60				189
— 前期 営業利益	-5	-11	-18	-14	-9	1	33	73	45	-4	-5	-40	93

※一部純額で表示 (単位：百万円)

1. グループ概要
2. ハイライト
3. 連結業績
4. 単体業績
5. 今後の戦略
6. Appendix—業績—
7. Appendix—会社概要—

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



**生活領域
への拡大**

社名	株式会社アドベンチャー
本社・支社情報	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 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	3,303,499千円（2023年3月31日現在）
従業員数	連結：240人， 単体：131人（アルバイトは除く）（2023年3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月期連結予想

収益
140億円

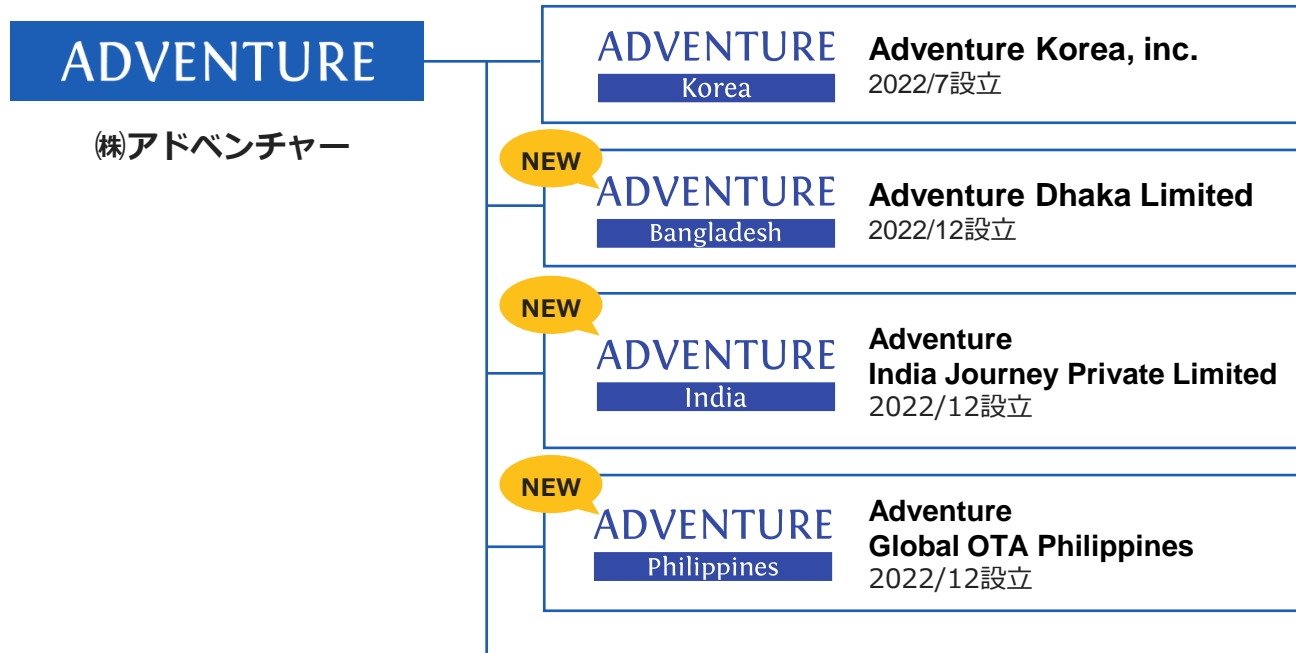
営業利益
28億

当期利益
17億

アプリダウンロード数
1900万DL突破

※2023年3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)JTBWeb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

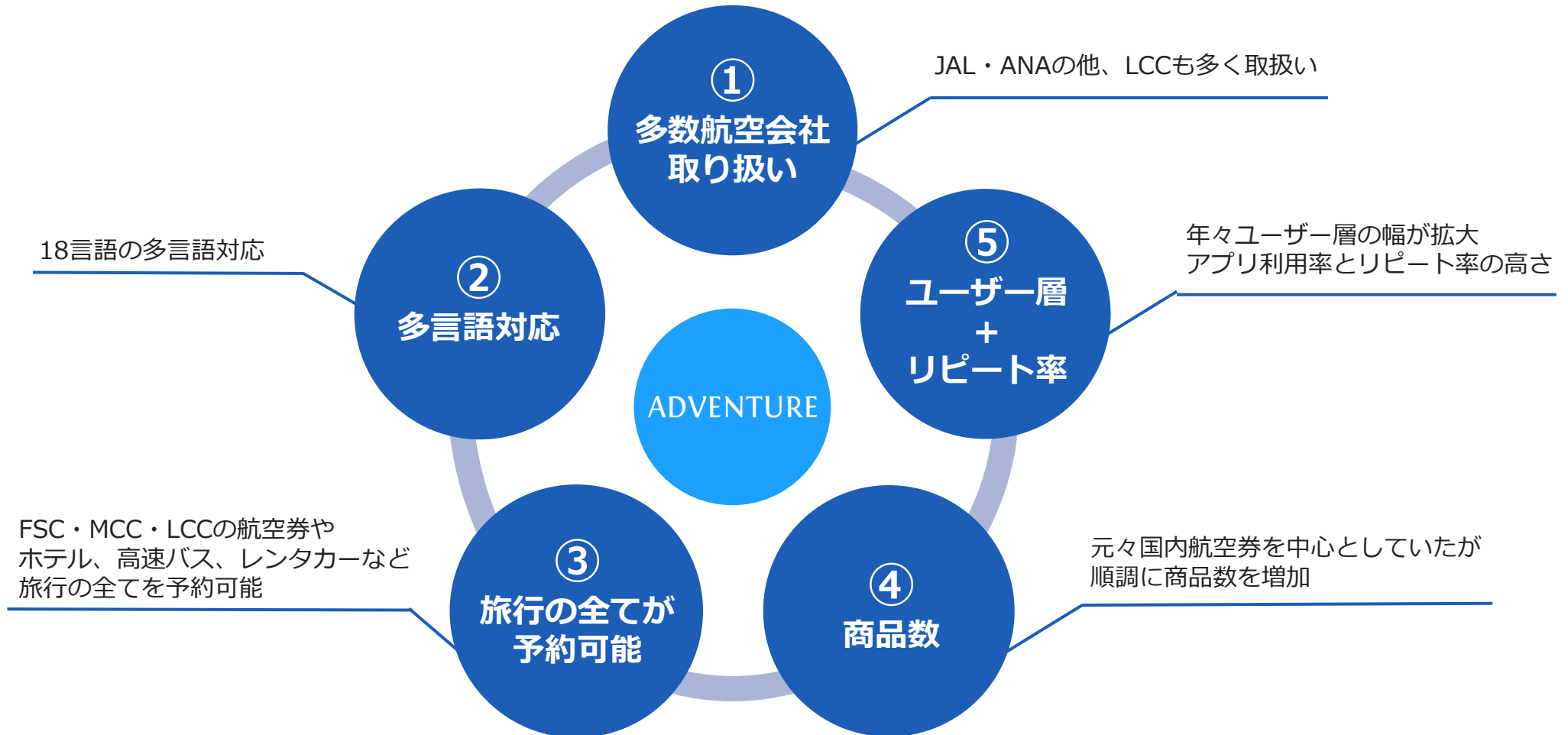
社外取締役 独立役員
永田 ゆかり

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

日本初のグローバルOTAへ



日本初のグローバルOTAへ

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

1900万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



アプリ
1900万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

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



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

サービス別テイクレートの概要

ADVENTURE

日本初のグローバルOTAへ



国内線 **15%~25%**
国際線 **10%程度**
キャンセル数によって変動



募集型企画旅行は
グロス計上のため取扱高=収益
テイクレート：10%



直接契約のホテル **13%**
A社経由のホテル **約6.5%**
B社経由のホテル 価格設定



席のみ予約 **180円**
コース予約 **10%**
テイクアウト予約 **13%**



①会社によって固定
②段階手数料制



段階手数料制

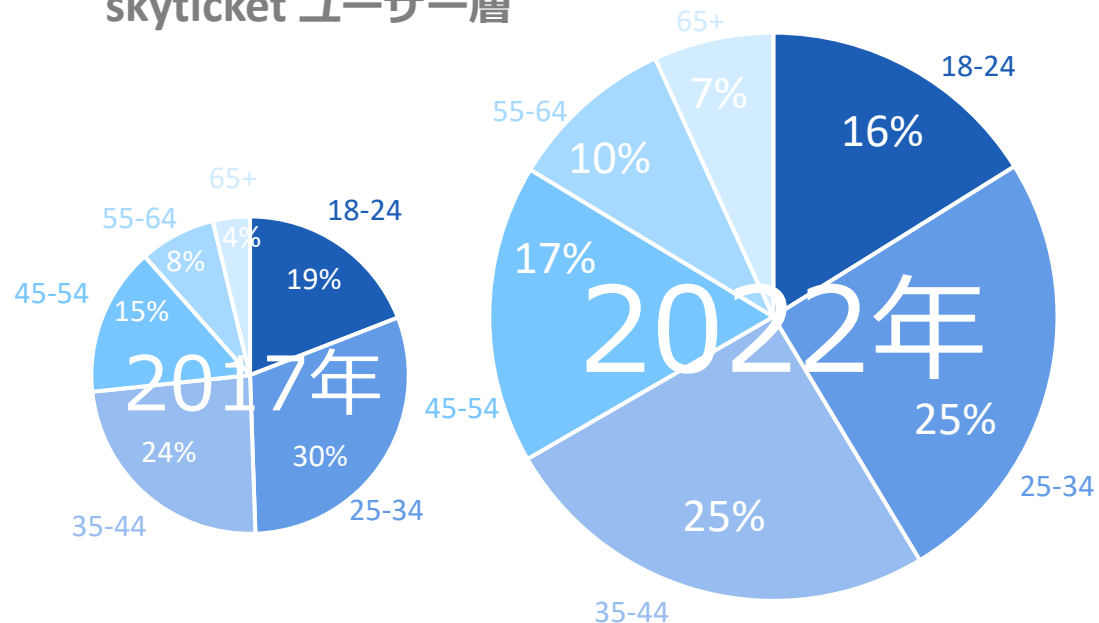


①会社によって固定
②段階手数料制

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



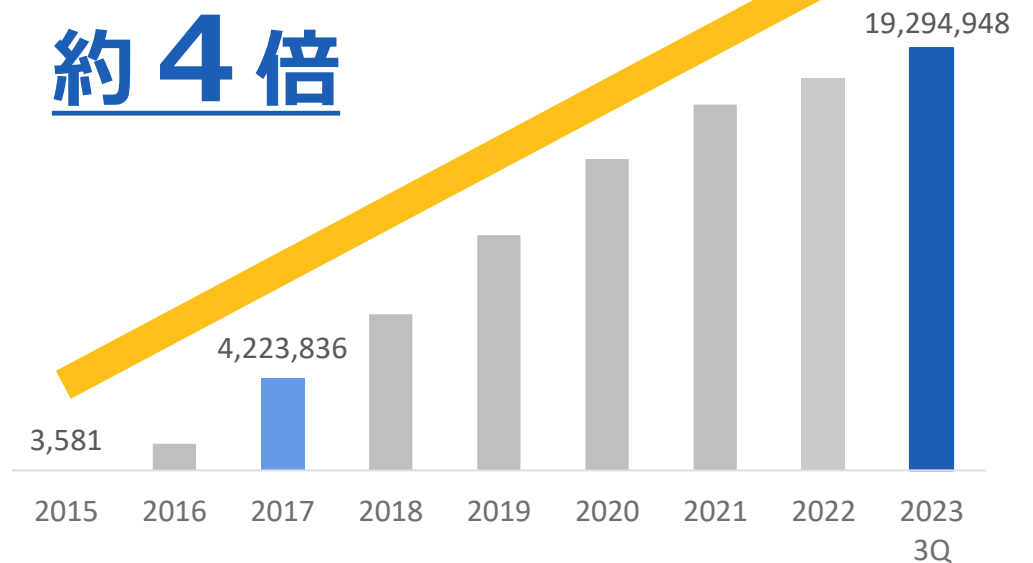
※2017年6月期・2022年6月期のサイト訪問者データに基づく

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



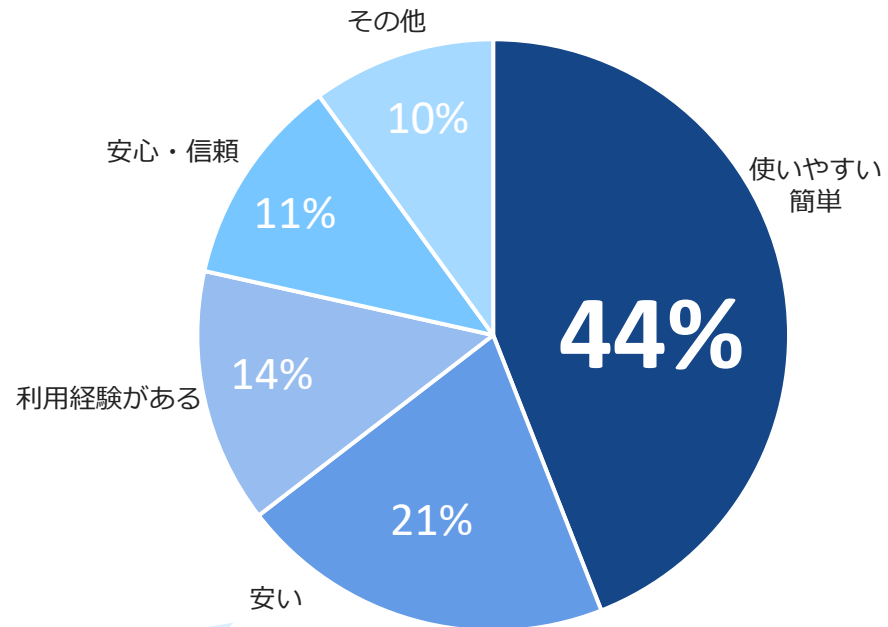
1900万
DL突破

ユーザーはなぜ“skyticket”を選ぶのか

ADVENTURE

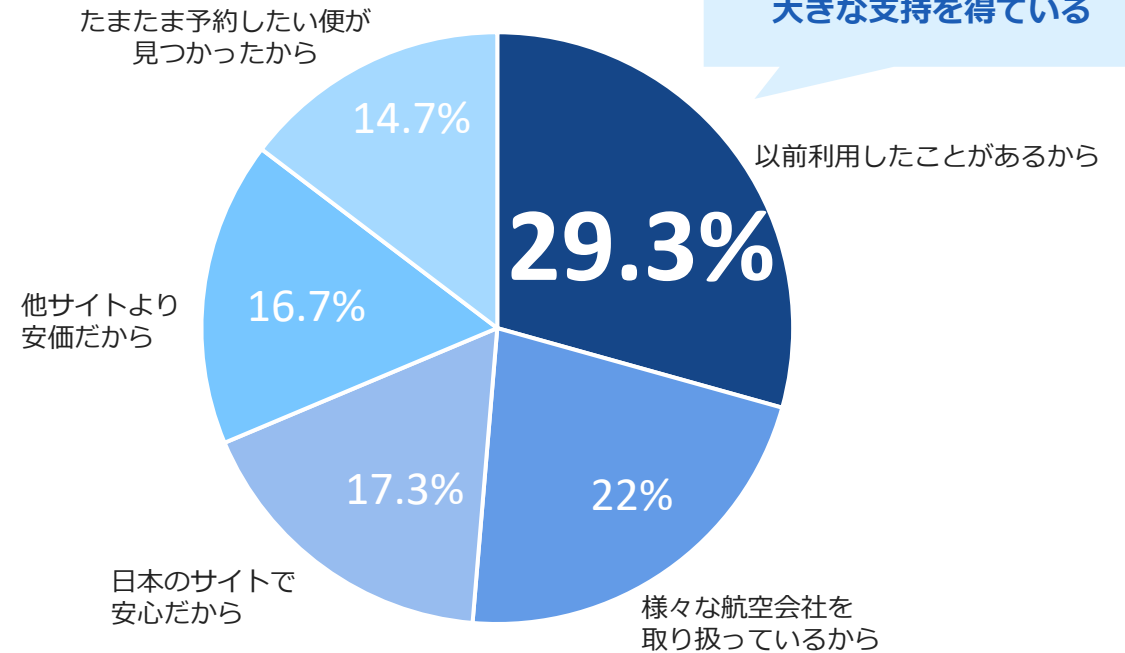
日本初のグローバルLOTAへ

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

 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

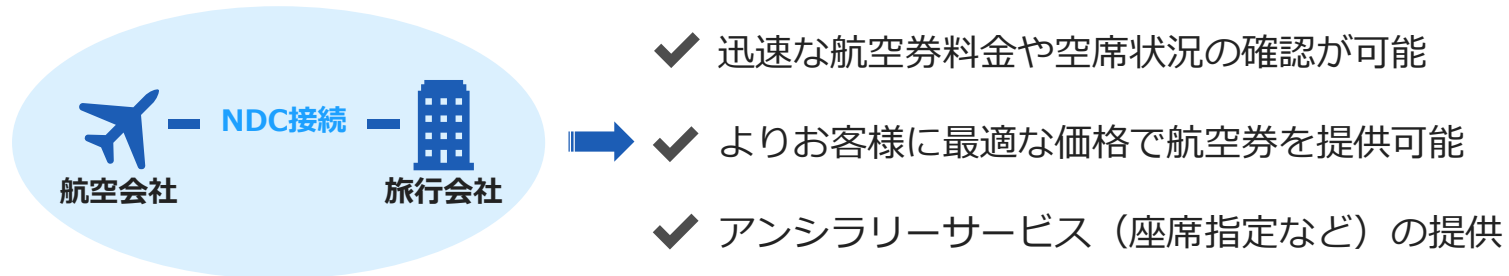


- 働きがいのある職場
- ワークライフバランスの実現
- ペーパーレス推進
- 地域・国際交流の促進



- 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

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）

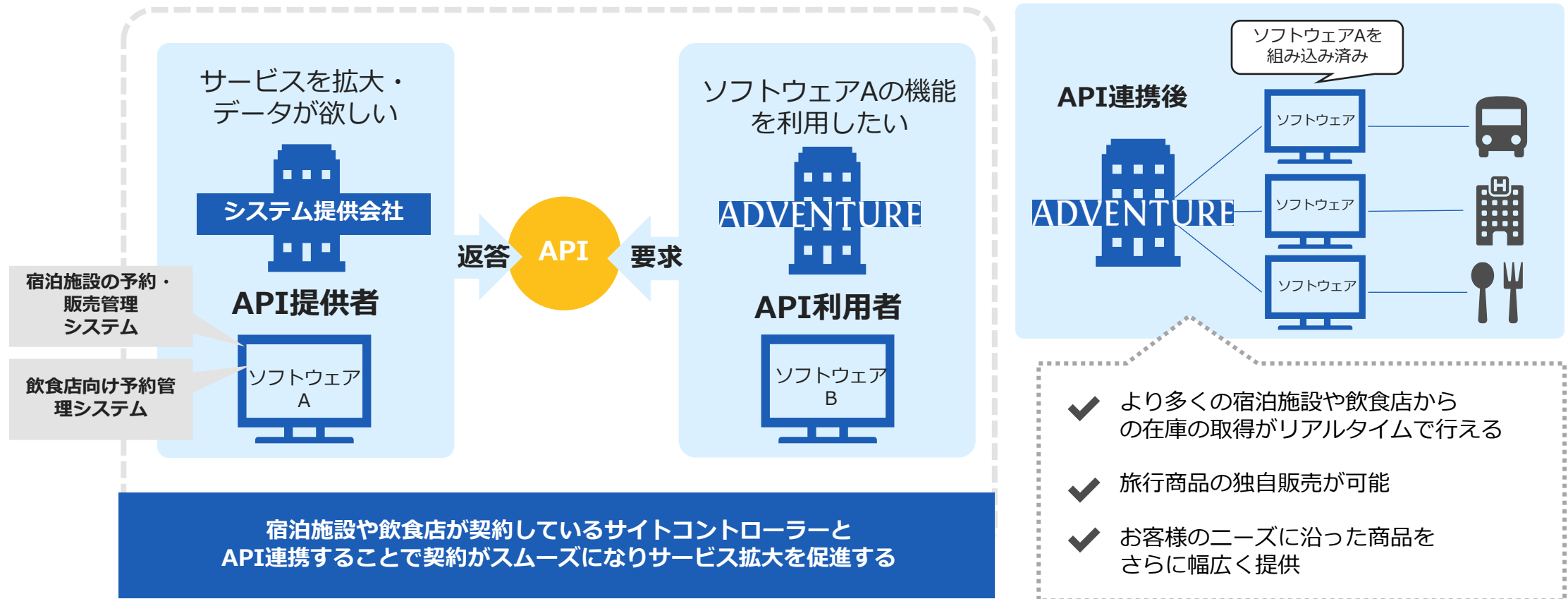
海外では主流であるNDC接続をいち早く取り入れ
今後も積極的に契約社数を増加

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

累計4社

「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



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。