

平成28年9月期 第2四半期

# 決算説明会資料



**EVOLABLE ASIA**

株式会社エボラブルアジア  
東証マザーズ：6191  
2016/5/31

当社事業概要、事業戦略 ..... P.02

平成28年9月期 第2四半期 決算概要 ..... P.14

トピックス ..... P.23

## 当社事業概要、事業戦略

商号	株式会社エボラブルアジア (旧 株式会社旅キャピタル)
設立	2007年5月11日
資本金	資本金 1,017,283千円 (払込資本1,715,780千円) <平成28年5月現在>
決算期	9月
代表	代表取締役社長 吉村 英毅
本社所在地	東京都港区芝3-5-5 芝公園ビル6F
従業員数	550名(連結子会社含む) <2016年1月末現在>
旅行業登録番号	観光庁長官登録旅行業第1872号
連結子会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>EVOLABLE ASIA Co., Ltd</li> <li>EVOLABLE ASIA SOLUTION &amp; BUSINESS CONSULTANCY COMPANY LIMITED</li> </ul>
事業内容	オンライン旅行事業 訪日旅行事業 ITオフショア開発事業
航空会社グループとの契約	JALグループ(株式会社ジャルセールス)、ANAグループ(ANAセールス株式会社)、スカイマーク株式会社、Peach Aviation株式会社、ジェットスター・ジャパン株式会社、バニラ・エア株式会社、春秋航空日本株式会社、株式会社フジドリームエアラインズ



代表取締役社長 吉村 英毅  
(1982年生 東京大学出身)

大学在学中に株式会社Valcom(2009年10月株式会社旅キャピタル(現当社)に吸収合併)を創業。2007年に株式会社旅キャピタルを共同創業し、当社代表取締役社長に就任。



取締役会長 大石 崇徳  
(1972年生 明治大学出身)

大学在学中に株式会社アイ・ブイ・ティ(2011年10月株式会社旅キャピタル(現当社)に吸収合併)を創業。2007年に株式会社旅キャピタルを共同創業し、当社取締役会長に就任。



取締役CFO  
柴田 裕亮  
(1982年生 東京大学出身)

管理部管掌。  
公認会計士。前職 監査法人トーマツ マネジャー。  
野村證券株式会社引受審査部に出向。



取締役CMO  
松濤 徹  
(1972年生 東京都立大学出身)

マーケティングソリューション室管掌。  
ヤフー株式会社にてYahoo!トラベルの事業責任者、  
Google広告営業本部旅行業界担当 統括部長を歴任。



社外取締役  
小林 孝雄  
(東京大学出身、スタンフォード大学ビジネススクール Ph.D.)

東京大学名誉教授。アジア・ファイナンス学会会長、日本ファイナンス学会会長、日本証券アナリスト協会理事等を歴任。

# One Asia

## アジアは一つとなり世界をリードする

ひとつのアジアとして経済圏が巨大化するなかで、当社は、人の移動と仕事の移動を通じて、  
アジアを繋ぐ架け橋となることを目指しております。EVOLABLE ASIAが繋げる。アジアが繋がる。

### ミッション

アジアの人々の移動と協業をITの力でより近くに



### 行動規範

- 常にユーザーファースト！！
- 丁寧・安心・信頼を何よりも重視！！
- 改善のプロフェッショナルであり続ける！！
- 即対応、即実行、スピード！！

## オンライン旅行事業



国内線WEB販売  
業界最大手<sup>(\*1)</sup>

- OTA業界で唯一<sup>(\*1)</sup>国内線全航空会社と直接契約
- OEM提供や法人出張契約など多様な販路

## 訪日旅行事業



7か国語対応

- 訪日旅行客向け媒体への旅行コンテンツのOEM提供
- 訪日旅行客向けの多言語直販サイトの運営

## ITオフショア開発事業

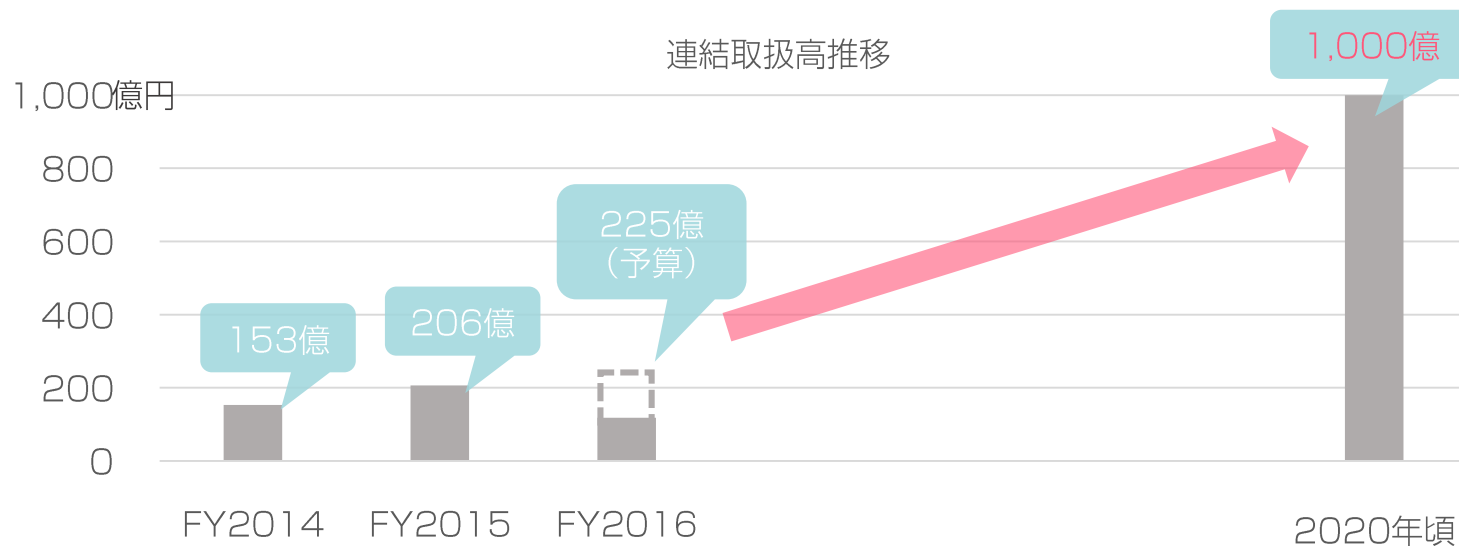


東南アジアにおいて  
日系最大手<sup>(\*2)</sup>

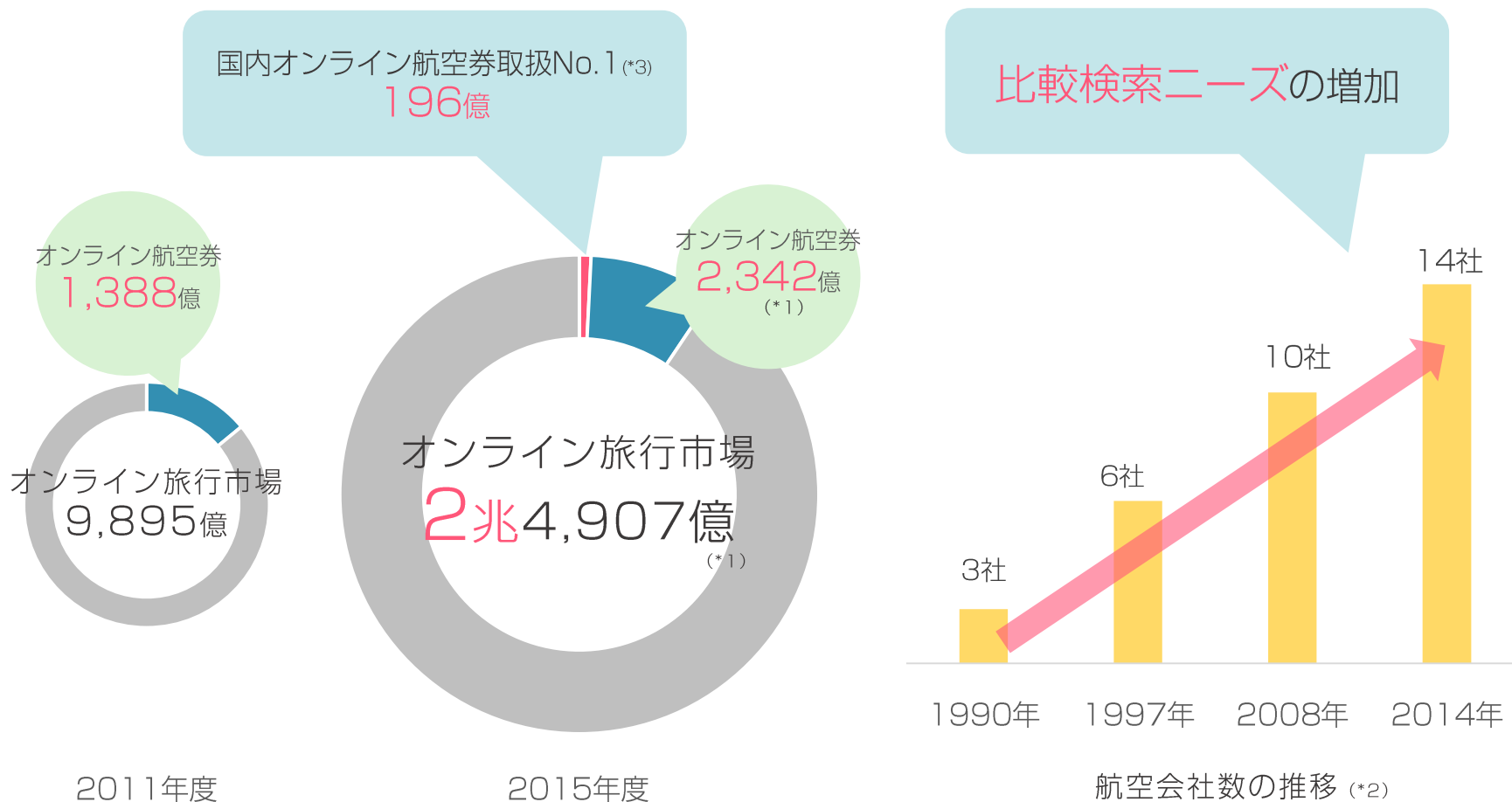
- ベトナムにおけるシステムエンジニアを活用したラボ型開発サービス、BPOサービスの提供
- ホーチミン、ハノイ、ダナンの3拠点に約500名のエンジニア

(\*1)当社調べ。( \*2)2014年9月時点 (日経産業新聞2014年08月26日)

# 成長市場と強固なビジネスモデルで取扱高 1,000億へ



# オンライン旅行業界において国内航空券が花形市場へ



(\*1)平成26年12月時点 フォーカスライトJapanから当社計算 (全旅行商材は年率26%、航空券は年率14%にて計算) (\*2) 当社調べ (\*3)2016年2月時点、自社調べ



## 国内航空券

- JALグループ、ANAグループ、スカイマーク、LCC各社等、国内全航空会社グループと契約
- 国内各航空会社グループからの発券機の貸与



## 国内宿泊施設

- 高級ホテル、温泉旅館を中心に国内1,500施設の取扱い

## 海外航空券・宿泊施設

- IATA公認代理店として海外航空券発券
- 海外4万施設の取扱い



# IT × 旅行

## 商材のクロスセル

## 多様な販路

### 直販サイト

(PC・スマホ・アプリ) (BtoC)

- 国内線取扱高がOTA業界で国内1位



### OEM提供

(BtoBtoC)

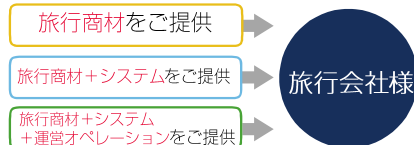
- 300社のweb媒体へ旅行コンテンツを提供



### 卸売販売

(BtoB)

- 旅行会社に対して航空券や販売管理システムを提供



### 法人向け出張手配

(BTM)

- クラウド上のツールにて法人向け出張手配サービスを300社に提供

### 旅@r. 出張コスト削減の決定版!!

導入コスト0円 ランニングコスト0円

国内出張のニーズがある企業様へ、無料でシステムをご提供！  
直接コスト+間接コストを削減いたします。  
※導入には与信審査がございます。

【直接コスト】 【間接コスト】

チケット代大幅削減 + 事務コスト削減 =



# 業界No. 1<sup>(\*1)</sup>の取扱高 高い参入障壁を構築



OTAで唯一<sup>(\*1)</sup>国内全航空会社グループと契約



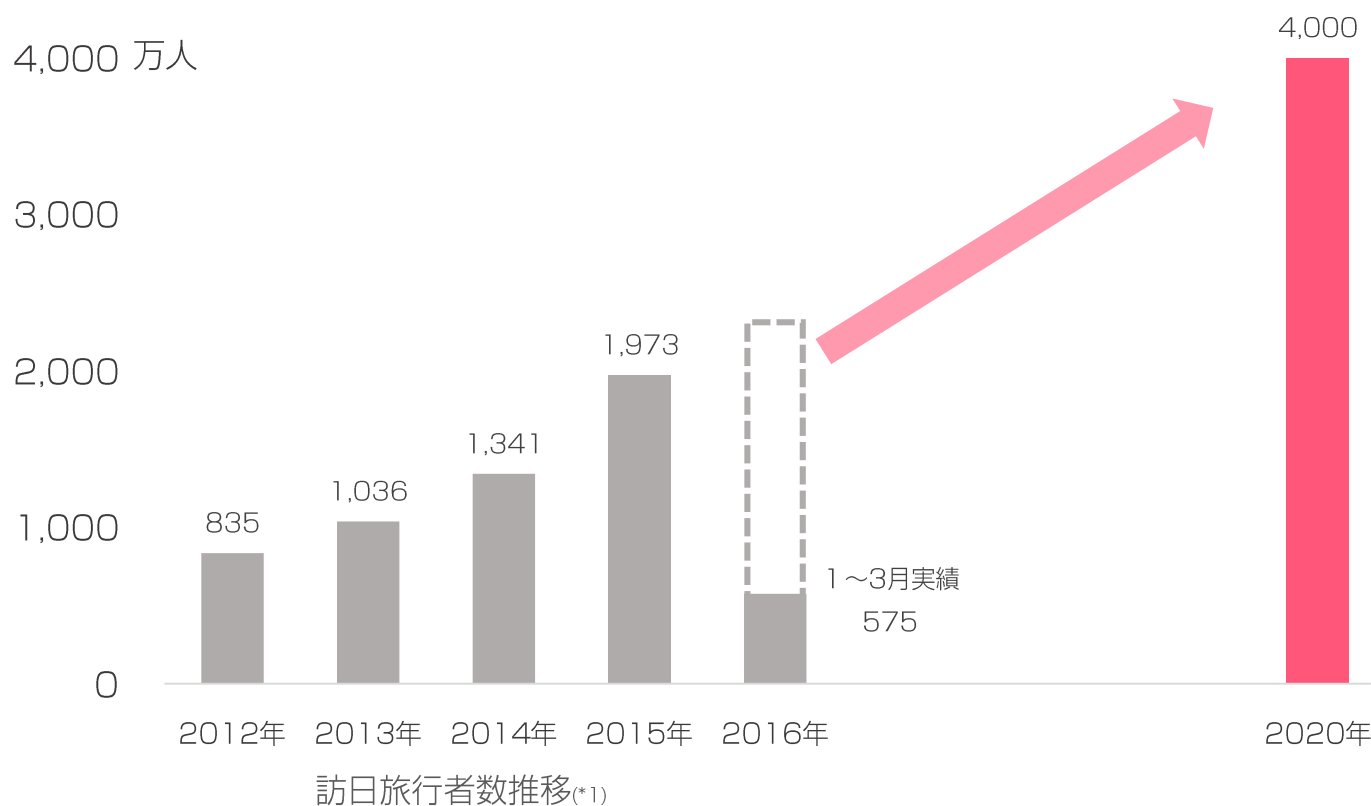
多様な販路



自社オフショア拠点にて開発可能

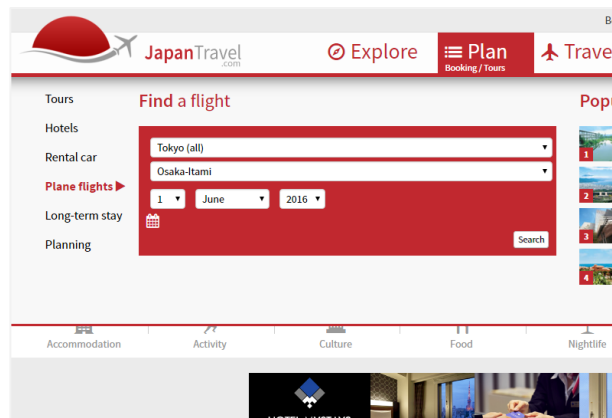
(\*1) 2016年2月時点、自社調べ

## 2020年 訪日外国人旅行者 政府目標4,000万人<sup>(\*2)</sup>



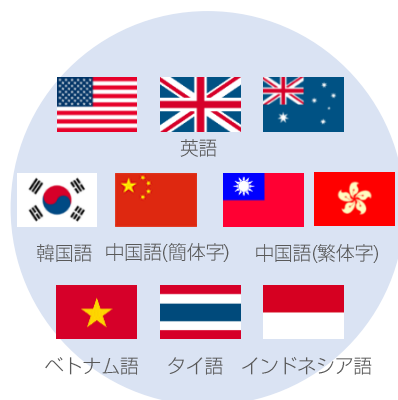
(\*1)国土交通省観光庁 統計情報 (\*2)首相官邸「明日の日本を支える観光ビジョン」(平成28年3月30日明日の日本を支える観光ビジョン構想会議決定)

## 500社以上へのOEM提供実績とノウハウ



### 提携ブランドに合わせた サイトデザインのカスタマイズ

国内航空券におけるOEM提供ノウハウと開発リソースにより提携先訪日旅行サイトのブランドイメージに合わせたOEM提供



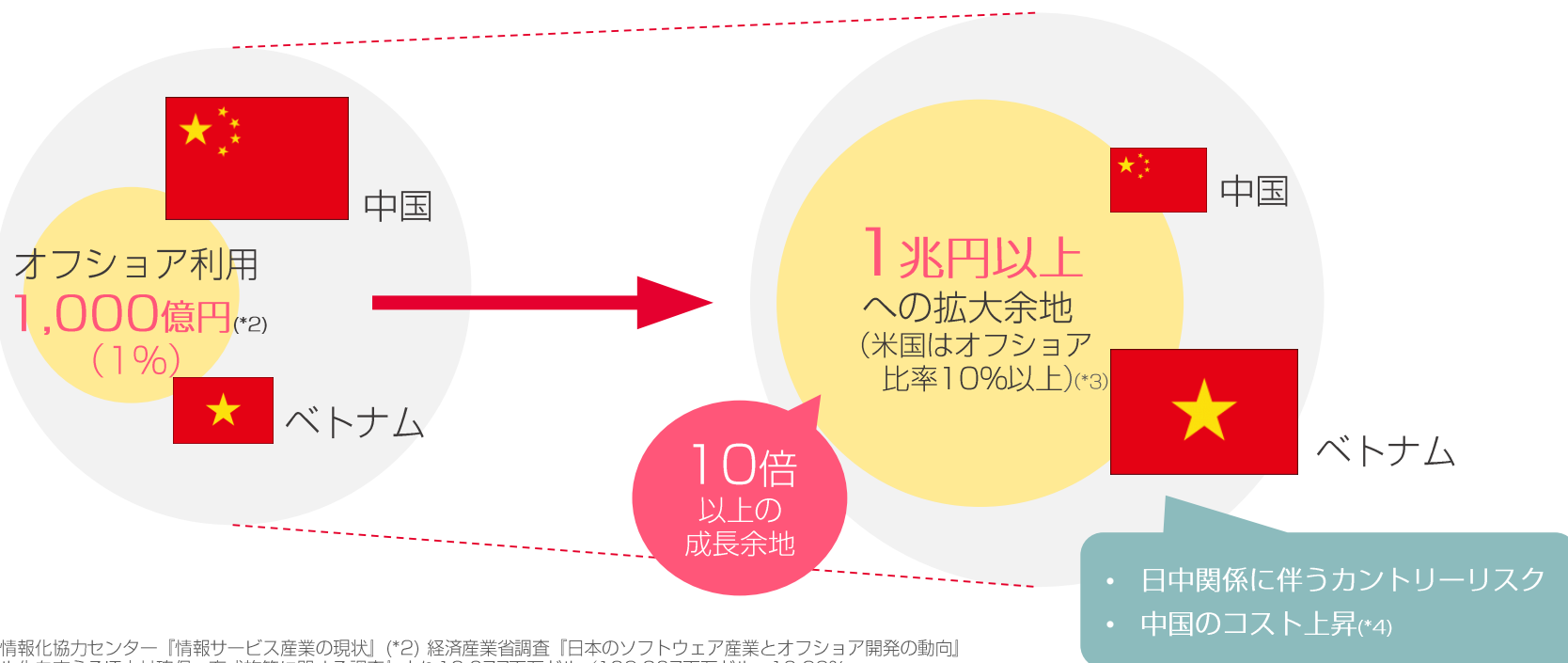
### 7か国語に対応

訪日旅行ニーズの高い言語を網羅し、他社と差別化

# 市場規模 10倍の1兆円以上への拡大余地あり

現状：日本の開発市場約10兆円<sup>(※1)</sup>

今後：日本の開発市場



出所

(※1) (財) 国際情報化協力センター『情報サービス産業の現状』(※2) 経済産業省調査『日本のソフトウェア産業とオフショア開発の動向』

(※3) 『グローバル化を支えるIT人材確保・育成施策に関する調査』より13,677百万ドル/132,867百万ドル=10.29%

(※4) 株式会社Resorz調べ及び当社調べ (2015年11月時点)

## 受託開発は行わずラボ型開発に特化

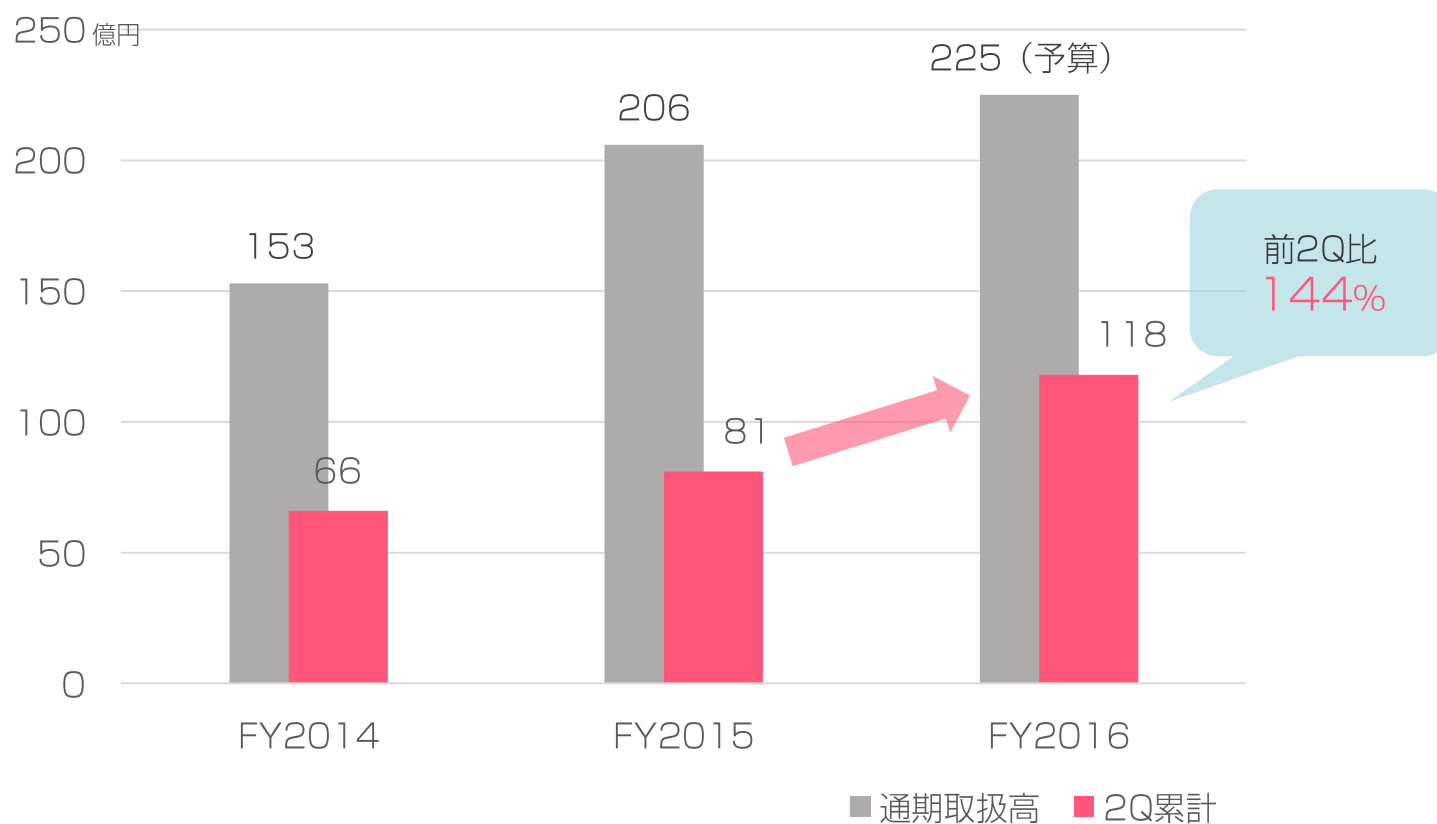
- 稼働率約 100%の開発モデル
- 炎上リスク・赤字リスク ゼロ
- ストック型のビジネスモデル

# 平成28年9月期 第2四半期 決算概要

- 平成28年3月31日 東証マザーズ上場
- 第2四半期累計過去最高 売上高1,741百万円 営業利益292百万円  
(前年同期比158%) (前年同期比361%)
- 営業利益率が前年同期比7.4% ⇒ 16.8%と大幅成長  
(前年同期比227%)

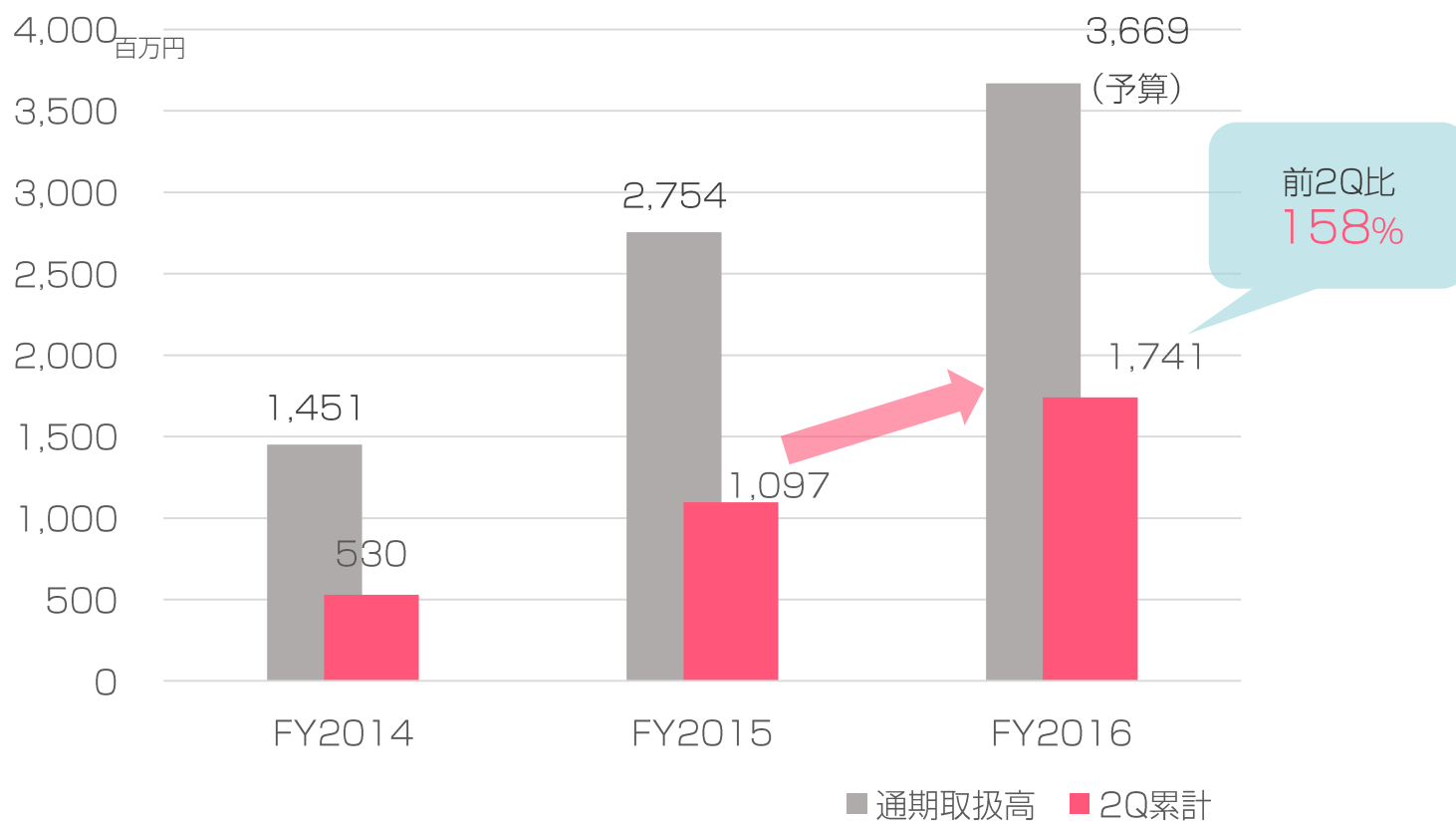


# 連結取扱高<sup>(\*1)</sup> 前年同期比 144%

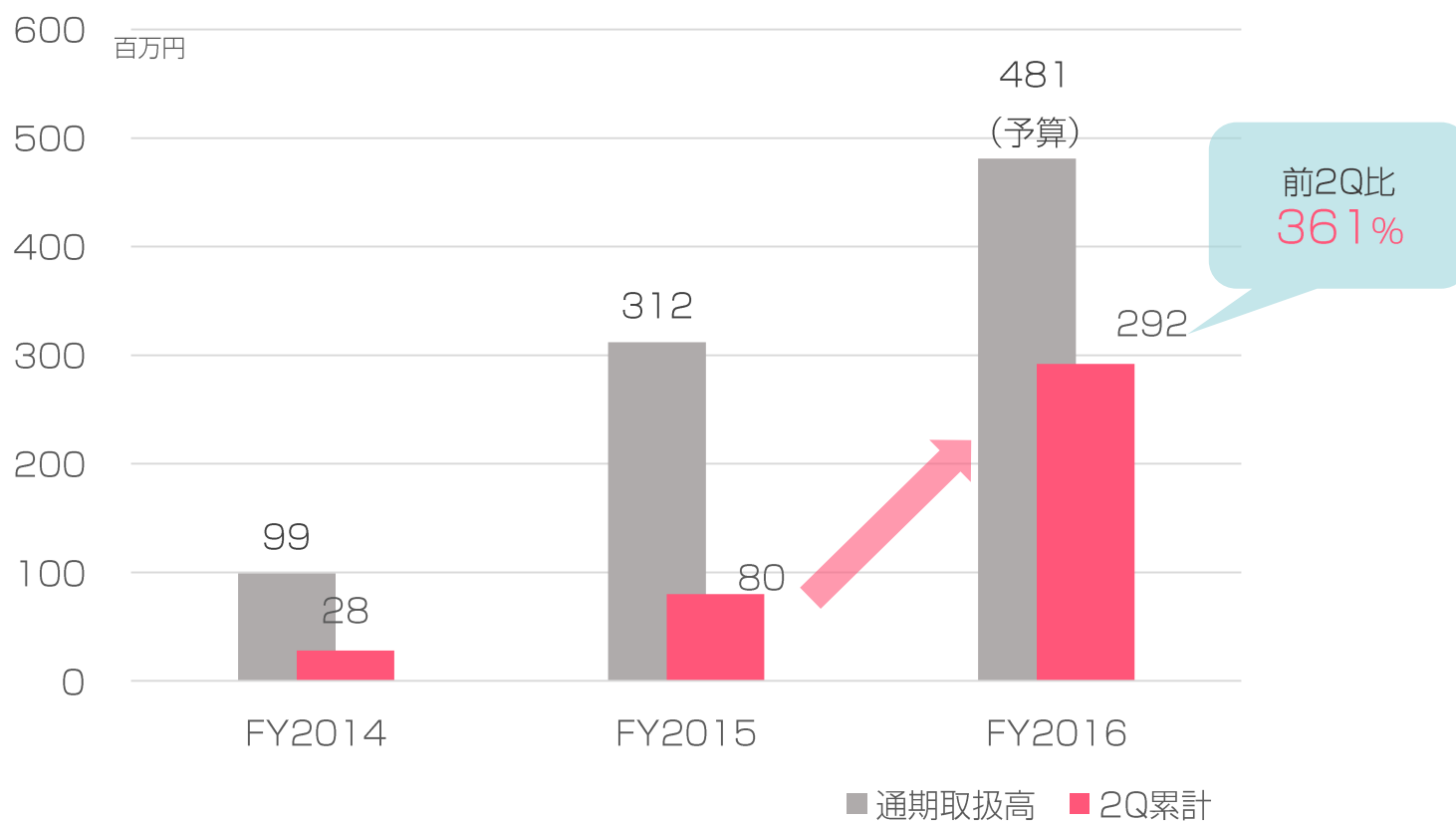


(\*1) 連結取扱高はオンライン旅行事業における販売総額、及びITオフショア 開発事業などの売上を合算した取引総額です。

# 連結売上高 前年同期比 158%



# 連結營業利益 前年同期比361%



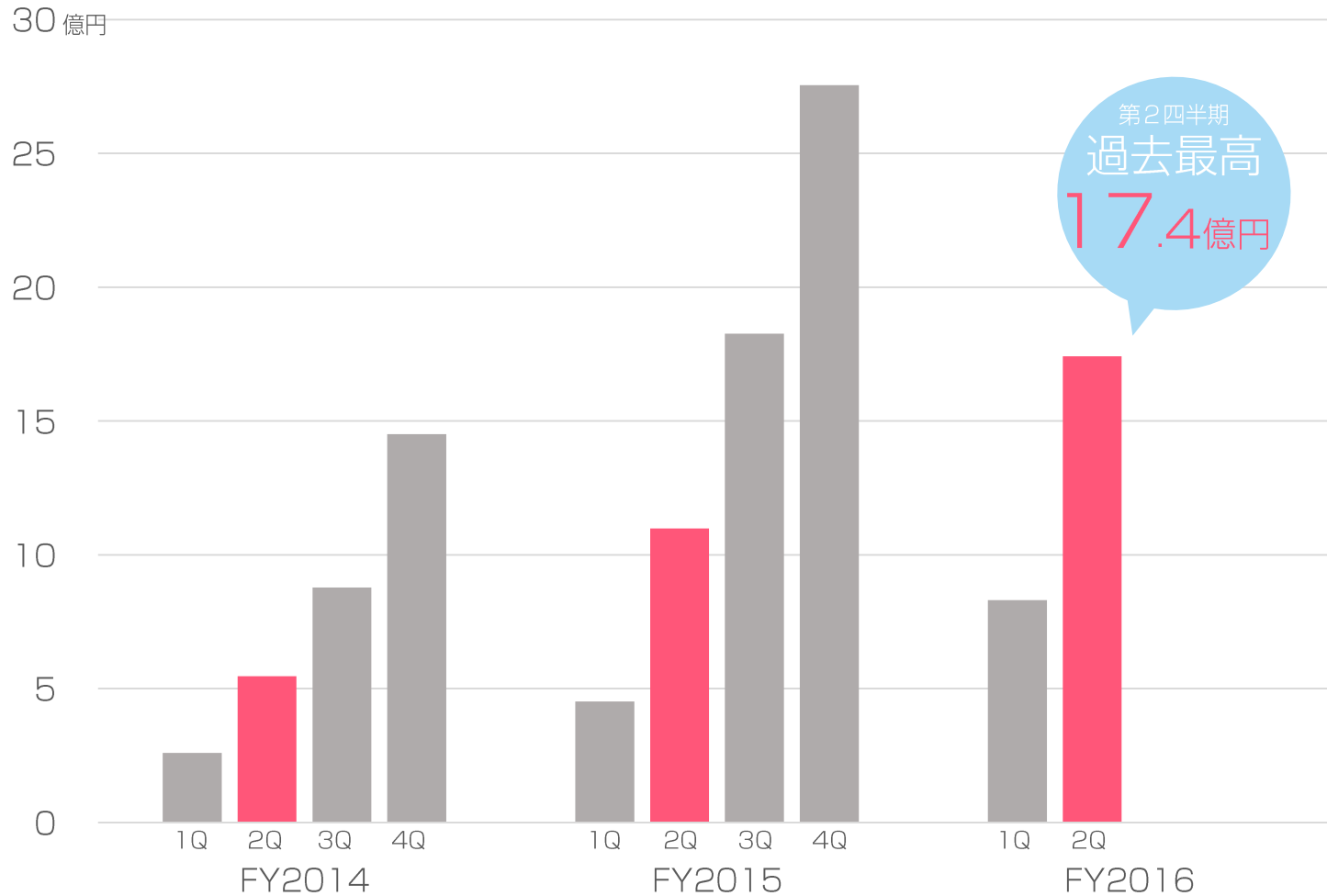
## 事業スケール拡大により営業利益率が大幅増加

- バイイングパワーによる調達コストの低下
- 一件当たりの集客コストの低下
- 一件当たりのオペレーションコストの低下

(単位：百万円)

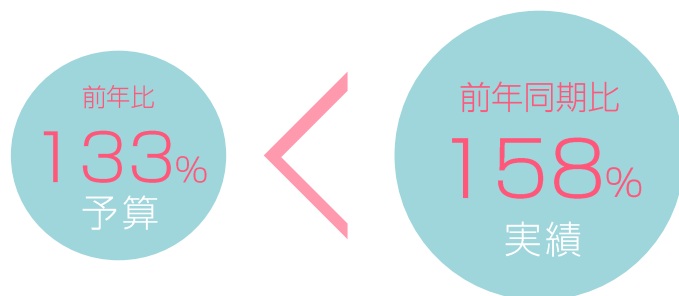
	FY15 2Q		FY16 2Q		前年同期比
	金額	対売上高比率	金額	対売上高比率	
取扱高	8,199	—	11,845	—	144.5%
売上高	1,097	100.0%	1,741	100.0%	158.6%
売上総利益	732	66.7%	1,412	81.1%	193.0%
営業利益	80	7.4%	292	16.8%	361.2%
経常利益	75	6.9%	265	15.3%	351.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	35	3.2%	159	9.2%	455.1%

## 閑散期である2Qにおいて、過去最高の売上高



## 対通期予算に対し、前期比で非常に好調

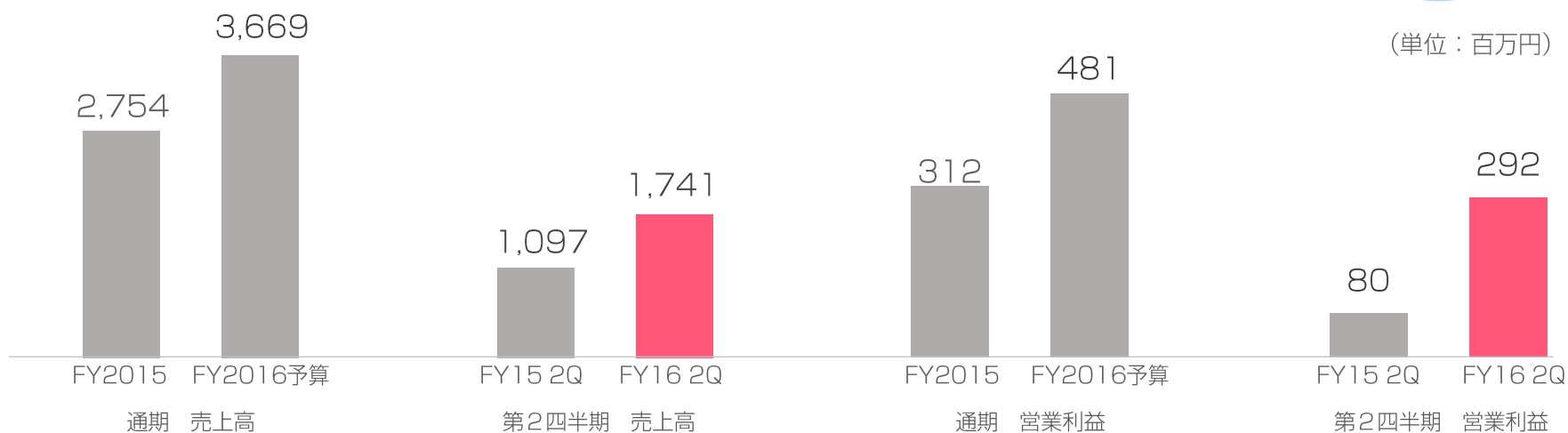
### 売上高



### 営業利益



(単位：百万円)



# 自己資本比率50.3% 強固な財務体質に

(単位：百万円)

	FY15 期末	FY16 2Q末	前期末増減額
流動資産	1,520	3,134	+1,613
現預金	638	2,052	+1,413
固定資産	543	544	+1
総資産	2,064	3,678	+1,614
負債	1,666	1,750	+83
有利子負債	443	334	-109
純資産	397	1,928	+1,530
自己資本	341	1,849	+1,508
自己資本比率	16.5%	50.3%	+33.7%

# トピックス



UI改善によりCVR25.1%増加

マーケティング強化によりモバイル比率28.3%増加

UI改善前

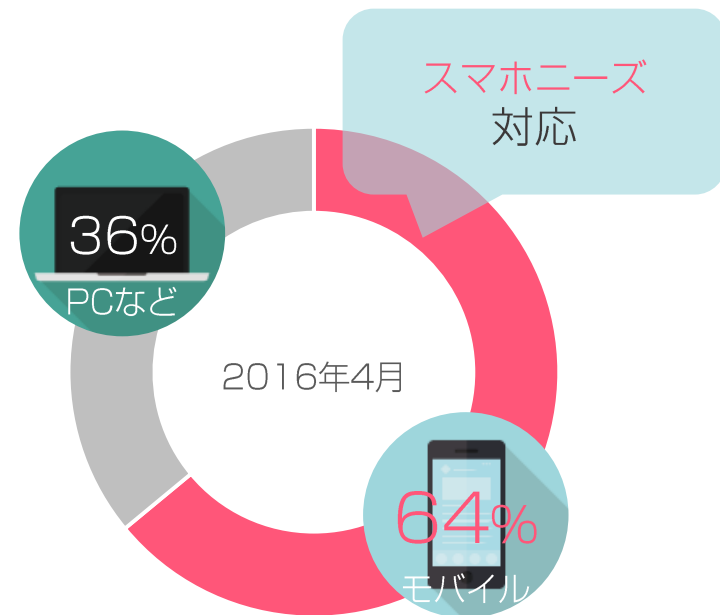
空席紹介						
往路 6月1日						
往路 6/1 便名	出発	到着	座席	割引運賃 (料金優先)	日時変更 可能運賃	
JAL 623	06:40 羽田	08:25 熊本	E	¥19,690	¥29,240	
ANA 3711	07:10 羽田	09:00 熊本	E	¥19,690	¥29,240	
SNA 011	07:10 羽田	09:00 熊本	E	¥19,990	¥34,790	
JAL 625	08:10 羽田	09:55 熊本	E	¥20,090	¥29,240	
ANA 641	08:30 羽田	10:15 熊本	E	¥20,090	¥29,240	
ANA 643	10:00 羽田	11:45 熊本	E	¥20,090	¥29,240	
JAL 627	10:05 羽田	11:50 熊本	E	¥20,090	¥29,240	
JAL 629	11:35 羽田	13:20 熊本	E	¥19,390	¥29,240	
ANA 3713	12:15 羽田	14:00 熊本	E	¥19,390	¥29,240	
SNA 013	12:15 羽田	14:00 熊本	E	¥19,990	¥34,790	
JAL 631	13:05 羽田	14:50 熊本	E	¥19,390	¥29,240	
ANA 3715	14:05 羽田	15:45 熊本	E	¥18,790	¥29,240	
SNA 015	14:05 羽田	15:45 熊本	E	¥19,990	¥34,790	
ANA 645	14:50 羽田	16:35 熊本	E	¥17,190	¥29,240	

UI改善後

検索結果						
往路						
前日 ◀ 6/1 羽田 ~ 熊本 ▶ 翌日						
条件を変更して選ぶ						
時間が早い順    時間が遅い順    価格が安い順						
▶ アップグレード席を含めて表示						
▶ 航空会社を絞り込む						
便名	出発	到着	割引運賃 (料金優先)	日時変更 可能運賃		
JAL 623 ANA 普通席	羽田 06:40	熊本 08:25	¥19,690	¥29,240		
ANA 3711 ANA 普通席	羽田 07:10	熊本 09:00	¥19,690	¥30,240		
SNA 011 ANA 普通席	羽田 07:10	熊本 09:00	¥19,990	¥34,790		

自社直販サイト (BtoC) に対してスマホ向け  
ユーザーインターフェイス (UI) の改善を行い、  
サイト来訪者に対する購入率 (CVR) が改善前比  
で25.1%向上

スマートフォンのCVR増加にともない、スマート  
フォン向けマーケティングを強化。  
これにより、全デバイスに対するスマートフォン  
などのモバイル端末の比率が前年同月比28.3%  
向上。



## 新規ラボオープン数 **11** 社など順調に成長

フォートラベル社、フュービック社、バドインターナショナル社などへのラボ提供

**for Travel**

 **FUBIC**

**BUO**  
International

A/Bテスト

LPO（ランディング ページ最適化）を  
目的とした、A/B テスト用の WEB  
ページデザイン案の量産作成サービス  
を開始

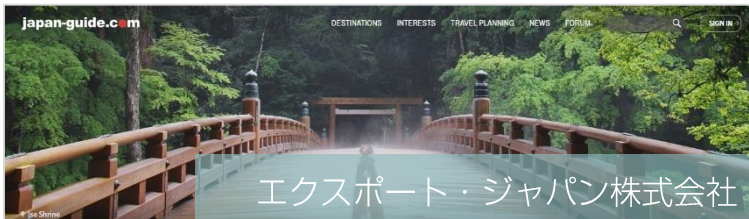
孫会社  
設立

ベトナムで新たにビジネスをスタート  
する日系企業向けに、ビジネスコンサ  
ルティングサービス、オフショアBPO  
サービスを提供

特化型  
チーム

Webのユーザーインタフェース改善を  
簡単に実現する「Kaizen Platform」  
を運営するKaizen Platform, Inc.に対  
して特化型グロースハックチームの提  
供

# 新規OEM提供先41社



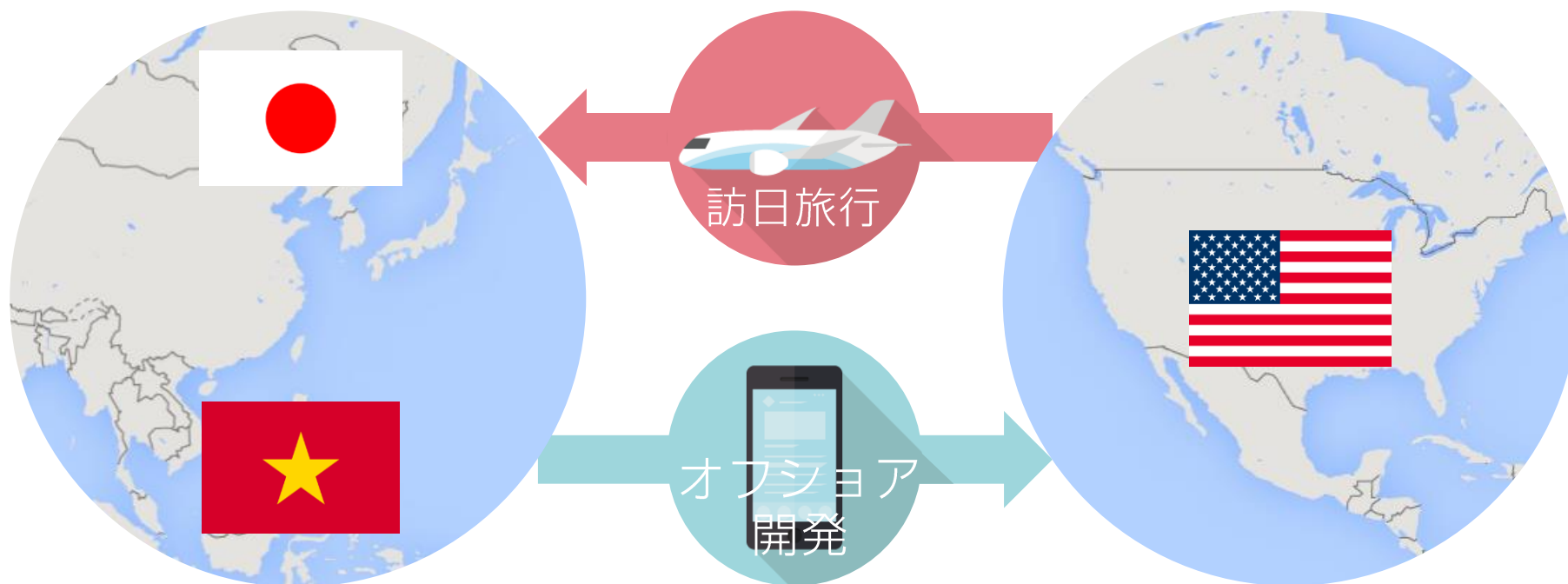
## バニラエアとシステム(API)連携開始

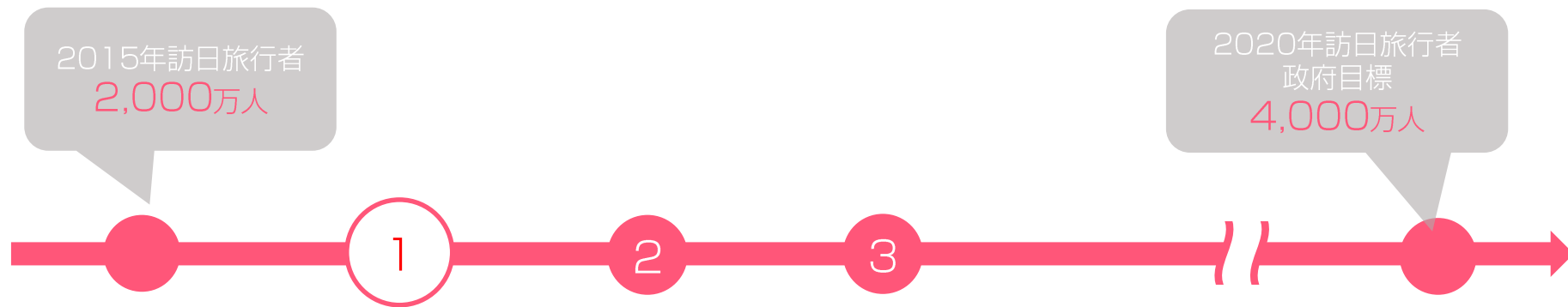


- 完全リアルタイムでの空席表示、運賃表示
- 航空券予約、手配が自動化



## シリコンバレー拠点設立、訪日・オフショア開発の窓口



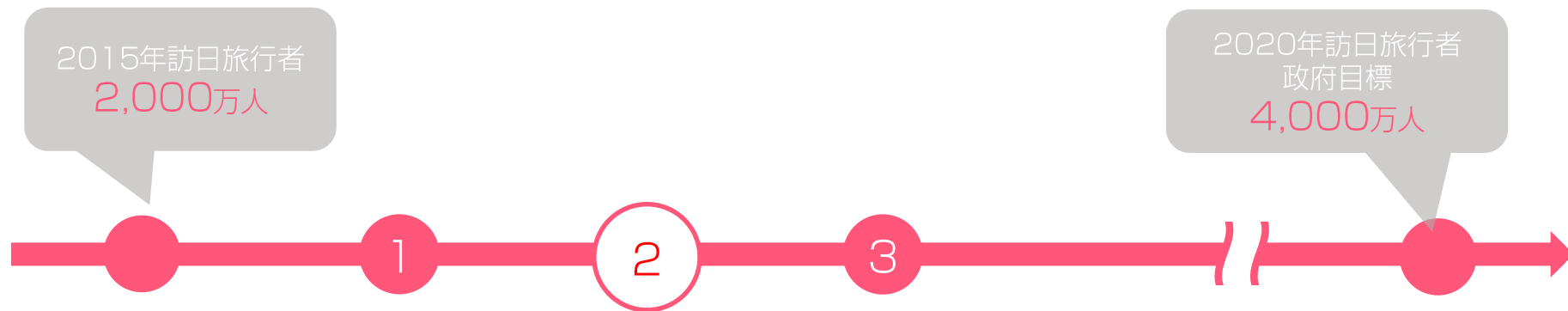


# 1 民泊事業者への OEM提供

2016年1月の民泊規制緩和による今後の民泊市場拡大を見込み、民泊運営企業へのOEM提供を開始。

これまでの旅行者など500社以上への提供実績を活用し、民泊業者に対して航空券、JR、高速バスを提供。提携先ブランドに合わせたデザインのカスタマイズや英語・中国語など7言語に対応。





## 2 東京初の多言語対応 民泊物件 取扱開始

民泊事業第二弾として、2016年5月よりAMBITION社が  
取扱を開始した東京初の多言語対応民泊物件の予約受付を開始。

民泊規制緩和により東京都では大田区が特区として指定されて  
おり、AMBITION社が保有する13,000件の管理物件の  
うち約10%が大田区の物件。

**TRIPSTAR民泊**

営業時間：平日10時～18時（土日祝休み）

都会の喧騒から、一歩外に。

通年2000万人に及ぶ訪日外国人のお客様向けに、エボラブルアジアが民泊サービスサイトをスタート。  
2020年の東京五輪・パラリンピックに向けて拡大していきます！

### セジョリ池上

都会の喧騒から一歩外に出た大田区に位置する“セジョリ池上”。周辺は住宅地となっており、ゆったりと日々を過ごすことができます。  
“セジョリ池上”から最寄りの東急池上線「池上駅」まで徒歩9分。  
他には東急多摩川線「武蔵新田駅」まで徒歩13分と、複数の路線を利用することが可能です。  
駅から“セジョリ池上”までの道のりには、コンビニ、スーパー、ドラッグストアがそれぞれ3軒以上あり、日用品の購入には困りません。  
さらに、近くには本門寺公園があり、散策に最適な環境があります。  
落ち着いた住環境で伸び伸びと過ごしてみませんか。

### 外観&エントランス



2015年訪日旅行者  
2,000万人

2020年訪日旅行者  
政府目標  
4,000万人



### ③ P2P型宿泊マッチングプラットフォーム提携

インベスターズクラウド社グループにて開発・運営を行うP2P型宿泊マッチングプラットフォームにおいて、当社のノウハウを生かし、「交通手段を最適化」し目的地までの交通ルート提案や、その予約をオンライン上で行えるサービスを開発予定。





## 資本業務提携を加速

16年3月

東証マザーズ上場

4月

ウィルゲート社との資本業務提携

当社の有するOTA事業ノウハウとウィルゲート社のSEO・コンテンツマーケティングのノウハウを融合し、訪日旅行・民泊に関するキュレーションサイトを共同運営  
および民泊運営企業等へのOEMサービス提供先サイトのマーケティング強化



5月

AMBITION社との民泊物件業務提携

ディア・ライフ社との業務提携

インベスターズクラウド社との業務提携

サイバーセキュリティクラウド社との資本業務提携



## 営業面、管理面ともに**キャリア**のあるコア人材を**採用**



マーケティング担当**取締役**を採用



Yahooトラベル事業責任者、**Google**広告営業統括部長を歴任したマーケティング経験を活かし、オンライン旅行事業・訪日旅行事業を推進

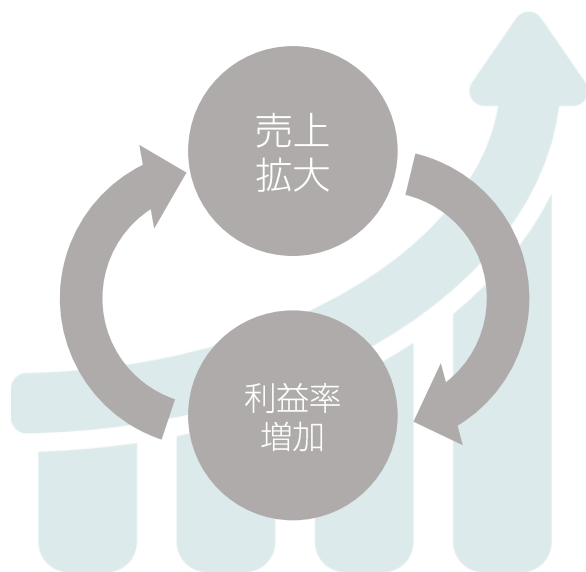


管理部門に**会計士**を2名採用



上場後の業容拡大に伴い管理体制強化、業務改善、IR体制の整備、資本業務提携対応、M&A対応、グローバルでの子会社などの管理を強化

時価総額 1,000億を早期に達成すべく事業拡大



- 主要3事業の成長加速
- ブランド強化のための投資促進
- 資本業務提携 海外展開の推進

## 代表吉村に密着したドキュメンタリー番組放映

# THE TOP LEADERS ザ・トップリーダーズ



成長している企業・商品・サービスの裏側を支える“ヒト”に密着し、裏側を紹介するドキュメンタリー番組「ザ・トップリーダーズ」に代表の吉村が出演。オンライン旅行事業、訪日旅行事業、ITオフショア開発事業の主力3事業の内容、今後の事業戦略についても紹介。

BS-TBS公式YouTubeにて配信  
<https://www.youtube.com/watch?v=czBcDX1xqpQ>

## 将来見通しに関する注意事項

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。



# EVOLABLE ASIA

---

株式会社エボラブルアジア

〒105-0014 東京都港区芝3-5-5 芝公園ビル6F

TEL 03-3455-0836 (代表) FAX 03-3455-3609

TEL 03-3455-0121 (航空券・出張のお問い合わせ窓口)

URL : <http://www.evolableasia.com> E-mail : [info@evolableasia.com](mailto:info@evolableasia.com)

観光庁長官登録旅行業第1872号



一般社団法人 日本旅行業協会正会員



国際航空運送協会公認代理店

[www.evolableasia.com](http://www.evolableasia.com)