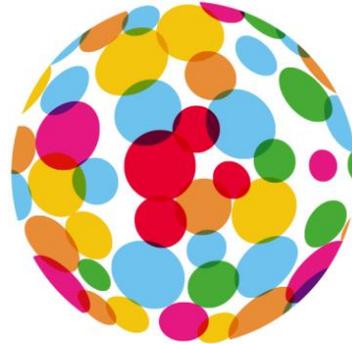


平成28年9月期

決算説明会

2016/11/25



EVOLABLE ASIA

株式会社エボラブルアジア
東証マザーズ：6191

会社概要	P.02
2016年9月期 決算概要	P.07
業績予想	P.15
成長戦略	P.17
添付資料	P.45

会社概要

商号	株式会社エボラブルアジア
設立	2007年5月11日
資本金	1,019,927千円（払込資本1,844,853千円）＜2016年11月現在＞
株式市場	東京証券取引所マザーズ市場
証券コード	6191
決算期	9月
代表	吉村 英毅
本社	東京都港区
従業員	629名（連結子会社含む）
連結子会社	Evolable Asia Co., Ltd EVOLABLE ASIA SOLUTION & BUSINESS CONSULTANCY COMPANY LIMITED 株式会社らくだ倶楽部 株式会社エルモンテRVジャパン
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
航空会社との契約	全日本空輸株式会社、ANAセールス株式会社、株式会社ジャルセールス、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

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！！



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。

オンライン旅行事業



国内線WEB販売業界最大手^(*)

- OTA業界で唯一^(*)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



東南アジアにて日系最大手

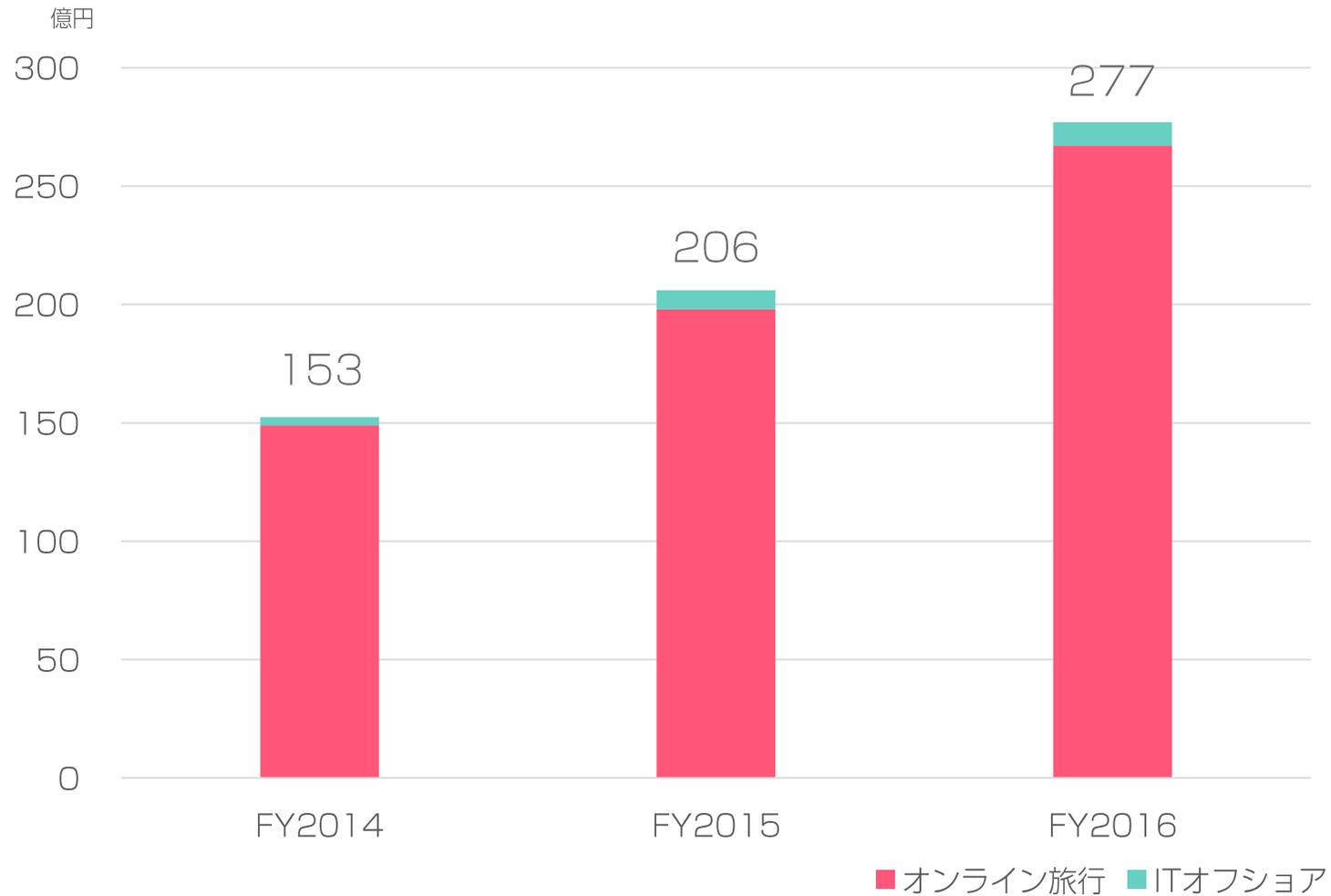
- ベトナムにおけるシステムエンジニアを活用したラボ型開発サービス、BPOサービスの提供
- ホーチミン、ハノイ、ダナンの3拠点に500名以上のエンジニア

(*)当社調べ。

2016年9月期 決算概要

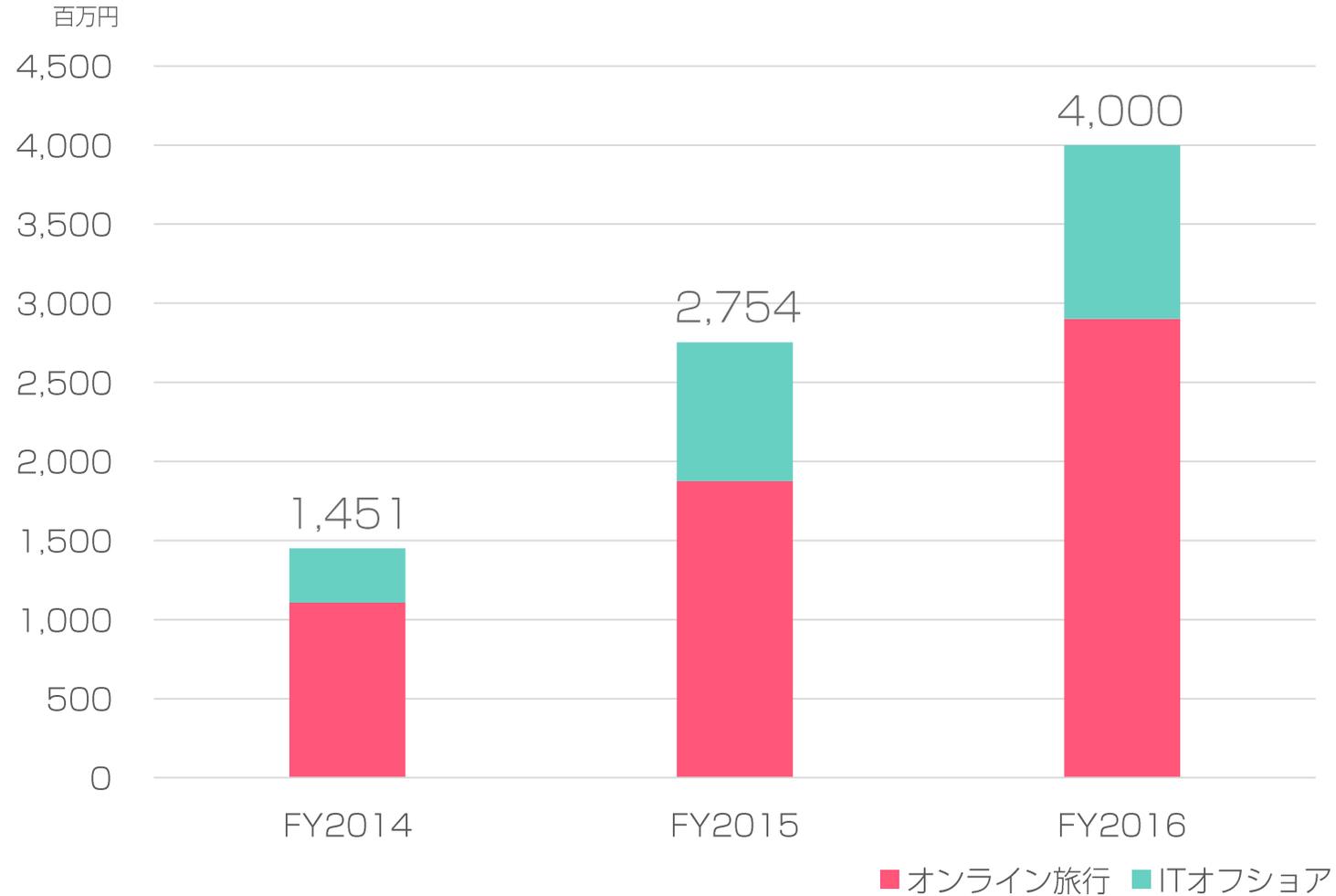
- 売上高40億円（前期比145%）、営業利益6.1億円（前期比198%）
共に過去最高を更新
- 今期予算営業利益10億円（161%成長）を見込む
- 新ブランド「AirTrip」

連結取扱高^(*1) 前期比 134%

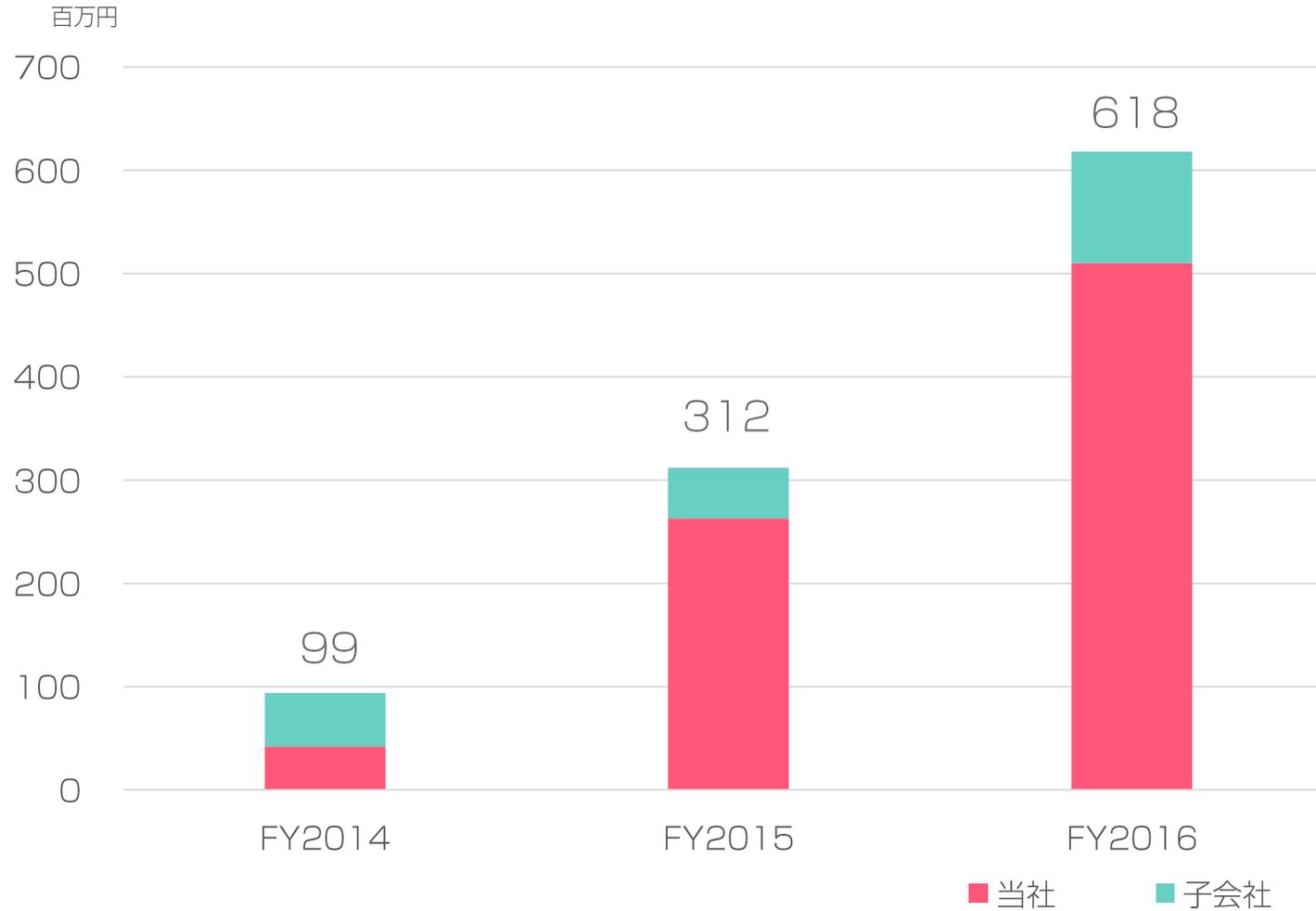


(*1)連結取扱高はオンライン旅行事業における販売総額、及びITオフショア 開発事業などの売上を合算した取引総額です。

連結売上高 前期比 145%



連結営業利益 前期比 198%



事業スケール拡大に伴い加速度的に利益増加

(単位：百万円)

	FY15		FY16		前期比
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	
取扱高	20,655	—	27,782	—	134.5%
売上高	2,754	100.0%	4,000	100.0%	145.2%
売上総利益	2,025	73.5%	3,321	83.0%	164.0%
営業利益	312	11.3%	618	15.4%	197.6%
経常利益	305	11.0%	571	14.2%	186.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	172	6.2%	340	8.5%	197.3%

1 | 調達コスト低下

スケール拡大によるバイイングパワー増加に伴い航空券の調達コスト低下

2 | 顧客当たり集客コストの低下

広告最適化により単価あたりの集客力向上、サイト改善によりコンバージョン率の改善、リピート利用による広告費低下により集客コストが低下

3 | オペレーションコスト低下

取扱増加に対しオペレーション比例的に増加するものではなく、準固定費的性質なので航空券の単位当たりオペレーションコストが低下

自己資本比率**47.0%** 強固な財務体質に

(単位：百万円)

	FY15	FY16	前期末増減額
流動資産	1,520	4,024	+2,504
現預金	638	2,356	+1,718
固定資産	543	817	+274
総資産	2,064	4,841	+2,777
負債	1,666	2,470	+804
有利子負債	443	331	△112
純資産	397	2,371	+1,974
自己資本	341	2,276	+1,935
自己資本比率	16.5%	47.0%	+30.5%

株主優待制度導入により株主への還元



投資インセンティブ向上

当社オリジナル航空券は国内全空港発着便
50%オフとなるため、投資魅力向上

長期安定株主の創出

1年以上保有した株主に対しては付与ポイント
を増加させるため、長期保有インセンティブ有
り

業績予想

売上高154% 営業利益 **10億** (**162%成長**) を見込む

(単位：百万円)

	FY16	FY17	前期比
取扱高	27,782	35,366	127%
売上高	4,000	6,147	154%
営業利益	618	1,001	162%
親会社株主に帰属する当期純利益	340	594	175%

成長戦略

1 | 新ブランド

2 | 既存3事業の成長戦略

- オンライン旅行：成長率180%のBtoCを牽引として、UIUX改善、マーケティング最適化を継続
- 訪日旅行事業：和製No.1民泊プラットフォーム、外国人向けの国内線販売のシェア拡大
- ITオフショア開発：ストックビジネスとして、クライアント、エンジニア数を積み重ねる

3 | 投資、M&Aの促進

- 新事業として「投資事業」を開始
- M&Aによりグループ会社でのシナジー追求

新ブランド発表



業界最大級の**顧客還元**

広告費から**顧客還元**へ

既存サービスにて行っている検索連動によるリスティング広告を行わず、徹底して顧客へのポイントで還元

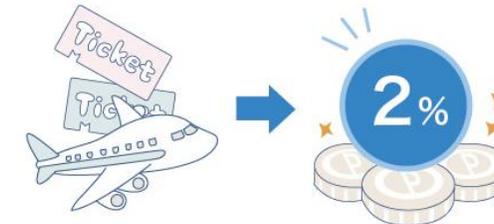
WEB広告での集客コストを削減



オープン記念

4%

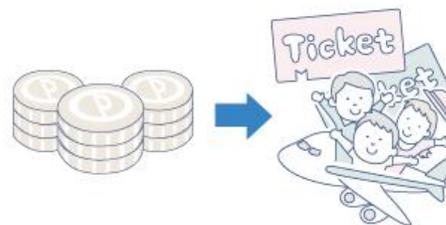
航空券購入代金の**2%**を顧客還元



各種ポイントへ**交換可能**

AirTripにて付与されたポイントは航空券の購入に利用可能なだけでなく、Gポイントを経由して共通ポイント、航空マイル、ギフト券、電子マネー各社などのポイントに交換可能。

貯めたポイントで航空券購入



各種ポイントへ交換

Gポイントを経由して、共通ポイント、航空マイル、ギフト券、電子マネー各社のポイント等120サービス以上のサービスで利用可能

ユーザーの**利便性**をとことん追求

チャット対応

従来のWEB・電話・メールに加えて**チャット**での問い合わせ対応によりユーザーフレンドリーなサービスを提供。**AIによる自動応答**などによりスピーディーでストレスフリーな顧客対応を実現



圧倒的に使いやすい**ユーザーインターフェース**

料金の比較や、都合の良い便が簡単に探せる検索結果やスムーズで直感的な操作性によりユーザーの利便性を追求



注：画像は近日公開予定のスマートフォンアプリのイメージ画像

あらゆるデバイス、サービスから利用可能



PC モバイル版

既存サービス同様WEB版のサービス提供により、PC・モバイルから航空券の購入が可能

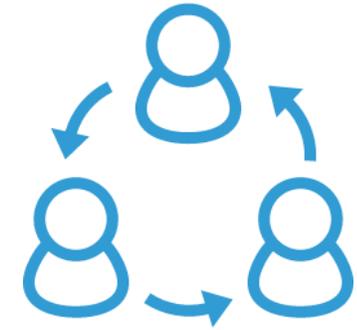
【2016/11/14 OPEN】



iOS/Androidアプリ

iOSアプリ、Androidアプリによりスマートフォン、タブレットから利用可能。
ネイティブアプリによる顧客囲い込み。

【近日公開予定】



各種SNS対応

各種SNSに対応。
SNS上での顧客リーチが可能に。

【近日公開予定】

エアトリプラットフォーム

AirTripは総合旅行サービスプラットフォームです。
第一弾として国内航空券からオープンし、民泊サービスを始め順次取扱商材を拡大してまいります。



AirTripの強み

OTA業界で国内線No.1



既存事業であるオンライン航空券事業において業界No.1の実績



徹底した顧客還元

国内航空券以外の商材については徹底した顧客還元

既存サービスからの誘導

空旅.com

集客力のある既存サービスから還元率の高いAirTripへの誘導

テレビCMなどのマス広告



AirTripのブランド確立のため、テレビCMをはじめとするマス広告

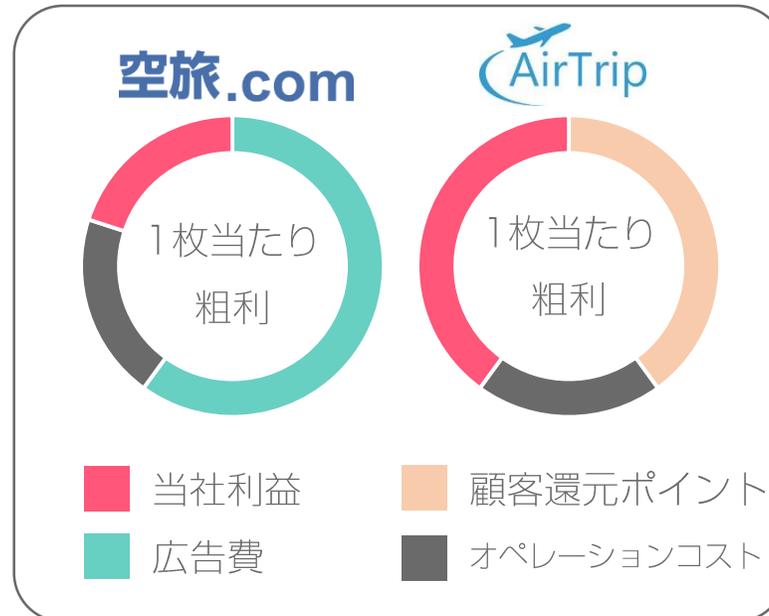
高還元によるクチコミ



業界最大級の顧客還元を行うことにより、ユーザーによるクチコミでの集客



リピート



リピートにより高利益率を実現

リピーターには広告費がかからず、航空券1枚当たり広告費より顧客還元するポイントの割合の方が小さいため利益率が向上

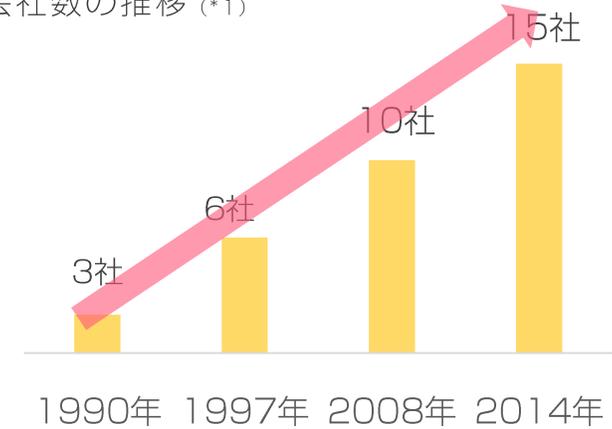
既存3事業の成長戦略

市場成長性あり。当社優位なポジショニング

航空会社増による比較検索ニーズ増加

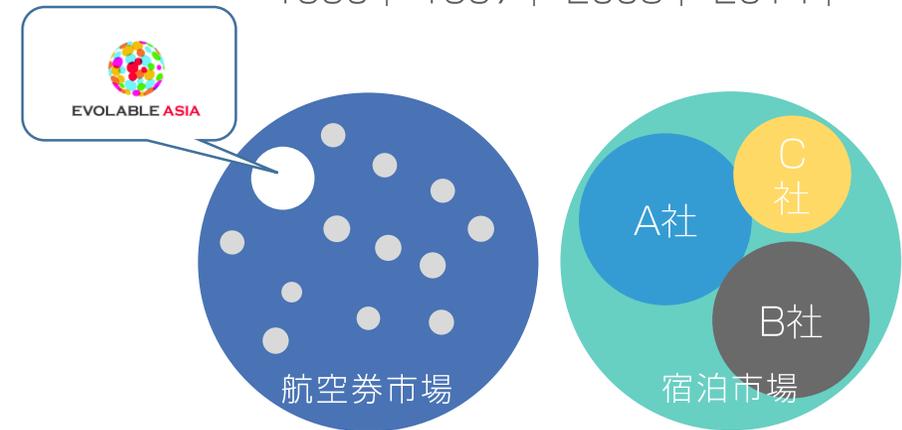
LCCの台頭による国内線の航空会社増加。
これにより、比較検索ニーズが高まり、OTAの利用者増加。

航空会社数の推移 (*1)



国内線OTA市場における優位性

宿泊予約などに比べ、国内線OTAにおいて誰もが想起する企業やサービスが市場に存在しない。
当社が国内線OTAにおいては最大手だが2%程度の市場シェア。宿泊OTAなどでは市場の20%ほどを占めるブランドが存在



国内線 1.5兆円市場

(*1) 当社調べ

業界No. 1^(*)の取扱高 強固な仕入ルートにより高い参入障壁を構築



1 | OTAで唯一国内全航空会社グループと契約

OTAで唯一の国内全航空会社グループと代理店契約を締結。強固な仕入ルートを確立。

2016年1月に  SPRING JAPAN 春秋航空、2016年5月に  Vanilla Air バニラエア、8月に  Jetstar★ ジェットスター・ジャパンとシステム(API)連携を開始。航空券予約・手配が自動化。

ANA

ANAスカイホリデー

ANAハローツアー

ANAとの認可代理店契約

2016年11月に独立系OTAとして初めて全日本空輸との認可代理店契約。これにより一層の販売力強化。

- ① 訪日外国人への販売協力に関する取り組みを検討
- ② 当社がサービスリリースを予定している民泊CtoCプラットフォームを活用した新たな旅行販売モデルの構築を検討
- ③ ANAスカイホリデー（国内パッケージツアー）、ANAハローツアー（海外パッケージツアー）の販売協力

(*) 2016年2月時点、当社調べ

多様なニーズ対応及び高い開発力によるサービス改善



2 多様な販路

- ・ 自社運営サイト上での直販
- ・ 他社メディアへのシステム、商材提供による販売
- ・ 航空券の卸売り
- ・ 法人向け出張手配

これら豊富な販路によりあらゆる航空券ニーズに対応



3 自社オフショア拠点での開発力

ベトナムにてITオフショア開発を行うEvolable Asia Co., Ltdを子会社に持ち、スピーディで柔軟な開発リソースを保有。

オンライン航空券販売事業において開発の需要は非常に高く、より便利なサービスへと常に改善可能。

空旅.com

新規顧客獲得にフォーカス

誘導

AirTrip

リピーター増加にフォーカス

1 | 広告施策の最適化

- 検索連動広告のさらなる最適化・最大化を行い、費用対効果およびスケールを追求
- ディスプレイ型広告の強化、リターゲティング広告の拡大
- 国内各種旅行サイトや各種メタサーチからの集客最適化

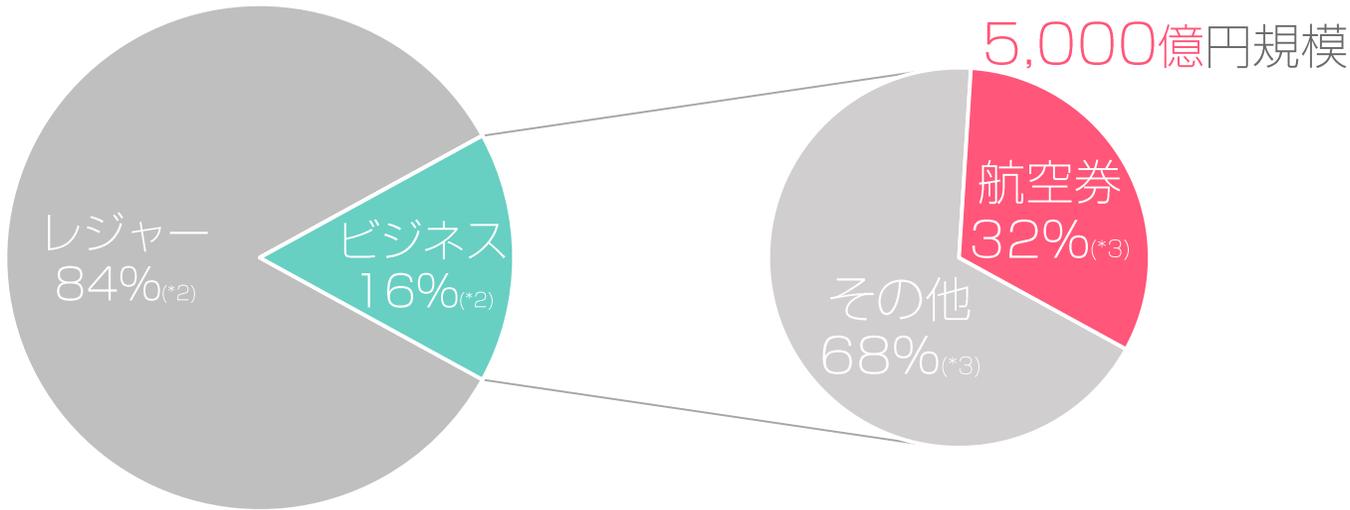
2 | 新規広告チャネルの開拓

- SNS広告等、費用対効果を意識した広告メニューの活用追加
- 各種グローバルメタサーチへの出稿拡大

3 | サイト内の利便性向上

- 検索結果表示高速化
- 検索から予約に至るWebサービスのA/Bテスト頻度向上によるコンバージョンレート改善
- サイトのコンテンツ充実によるSEO強化
- 手配回答のさらなる高速化
- AIチャットによる顧客質問への回答高速化

国内旅行市場10兆円^(*1)



市場シェア拡大余地あり

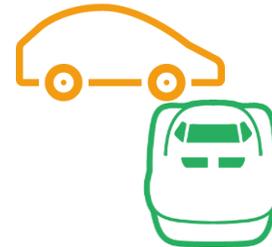
ビジネス利用での国内線市場は5,000億円に対し、当社シェアは0.2%程度と大幅な拡大余地あり

営業パートナーの拡大



光通信や顧問契約、代理店、旅Pro-BTMのOEM提供、業務提携などで成約獲得スピードアップ

商材拡大



航空券以外の商材も拡大することによりあらゆる出張ニーズへ対応

和製No.1 民泊CtoCプラットフォームを目指す

法に則った物件のみ掲載

法律の整備と寄り添いながら、まずは特区民泊と簡易宿所から掲載します。法律の成長に合わせて、安心No.1の民泊プラットフォームを目指す。



MADE IN JAPANの使いやすさ

日本人による日本人のための民泊をまずは提案！多言語化はもちろん、海外からの旅行者もおもてなしする、和製No.1民泊プラットフォームを目指す。



弊社の武器を最大限に活用

航空券の検索機能も実装

トップページには民泊カテゴリに併設した航空券の検索をコンテンツをご用意。



ポイントシステム連動

ポイントはAirTrip共通化を予定しており、弊社サービスを利用する総合メリットの向上を図る。

アカウント管理	2016/10/20 16:55:15	プロモーションポイント	+2,000
パスワード変更	2016/10/21 18:21:02	予約時使用	-900
アカウント削除	2016/10/21 18:21:02	予約時使用	-1,100
	2016/10/24 10:26:21	予約時使用	-800
	2016/10/24 10:27:49	予約時使用	-500
	2016/10/24 13:45:28	予約時使用	-100
	2016/10/27 08:46:01	予約時使用	-
	2016/10/27 10:25:12	相互連動ポイント	+500
	2016/10/27 10:28:56	相互連動ポイント	+500
	2016/10/27 12:01:10	予約時使用	-1,290

有効ポイント残高 0 P

ポイントサマリー			
取得日	名前	有効期限	ポイント
2016/10/20 16:55:15	贈与ポイント	2016/12/31	0 P

事前クレジットカード決済完備

Noshow 問題、未収リスクの改善と同時に、ゲストの本人性確認はクレジットカード決済による与信を利用

柔軟にゲストを受け入れる仕組み

ホストが提供する部屋ごとに柔軟な販売設定が可能。カード決済が完備されているため更に与信を強化したい場合に活用可能

プロモーション施策

お友達紹介機能

利用者を増やすための施策も実装済み。紹介ポイントは無駄なばら撒きにならないように独自の付与ロジックを開発

ビジネスユース対応

オンライン領収書

チェックアウト済み、またはキャンセル済みの予約はオンラインで領収書を発行

非WEBプロモーション機能

紙媒体、放送媒体などとの積極的にプロモーションを図るための機能を開発

自動PDF発行システム

発行される領収書はPDF化されているので端末を選ばず利用可能

参画ホストは自社販売エンジンも利用可能

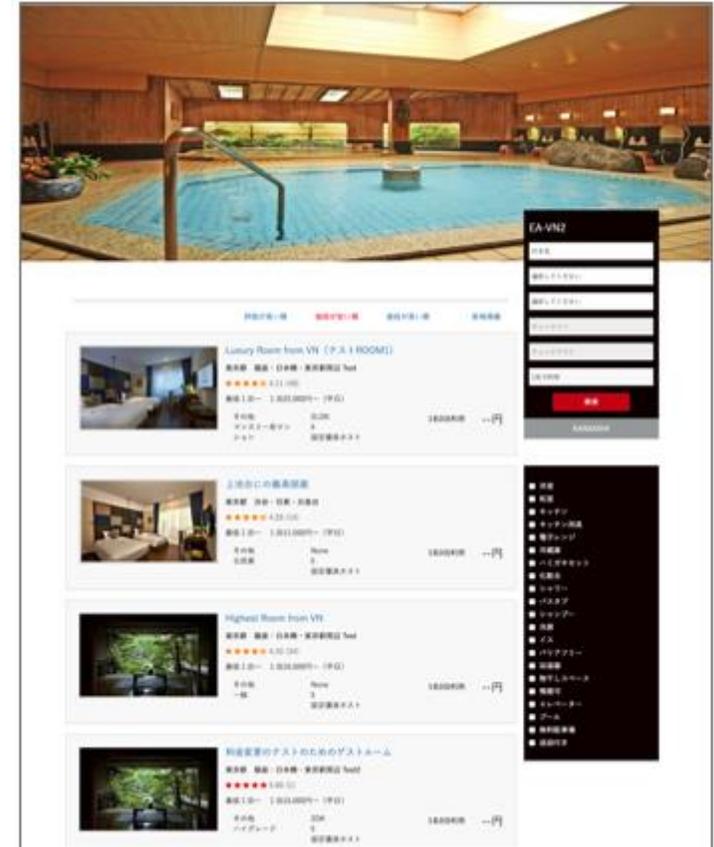
MySITEシステム

自社HPからリンクを繋ぐだけで簡単に販売エンジンを利用できます。

ホストの独自集客力も有効活用

不動産会社、マンションオーナー、代行業者など物件を複数所有する方なら、自社民泊ポータルとして運用できます。

エアトリ民泊に掲載した物件が自動的に反映され、管理も簡単です。



キャンピングカーレンタル事業で売上国内No.1を目指す

アウトバウンド

アメリカ・カナダへの旅行者にキャンピングカーレンタルを手配

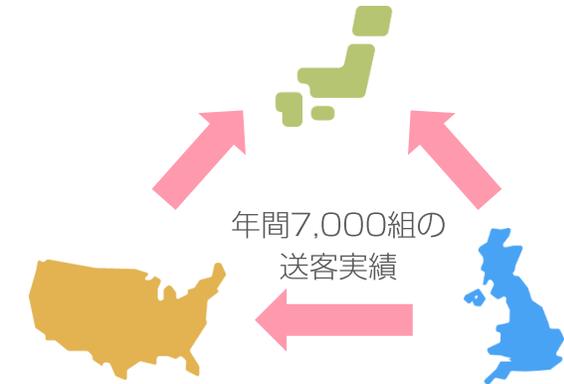
- 米国シェアNo.2のエルモンテRV社の総代理店として、北米向け送客数（泊数ベース）で国内最大規模
- Web販売を窓口に、全件電話対応での顧客対応を重視し、CV率25%以上を維持
- 大手国内旅行代理店各社との販売提携により販路拡大

インバウンド

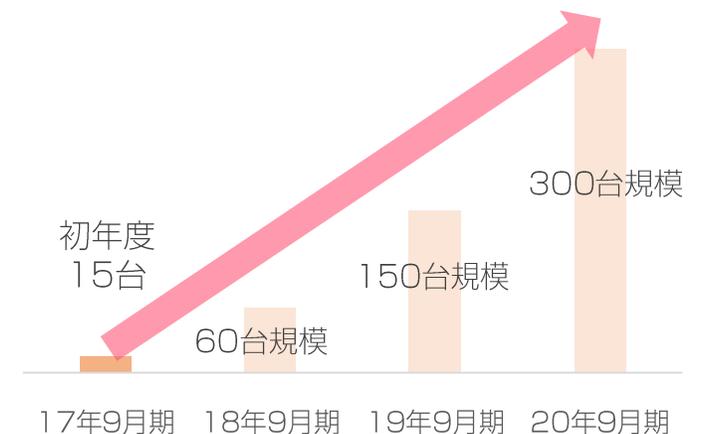
訪日旅行者、国内顧客の移動・宿泊手段としてキャンピングカーレンタル

- キャンピングカー認知度の向上による需要増（昨対比130%）、及び不足する宿泊施設の代替施設としてのキャンピングカー利用の取込み
- 北米以外初のレンタル拠点として、エルモンテRV社の各国全代理店から訪日旅行者の送客を受ける（北米外の各代理店から北米への送客は年間7,000組）
- 国内顧客の獲得に向け、大手国内旅行代理店各社との販売提携を推進

世界各国の代理店からの送客協力



稼働キャンピングカー台数目標



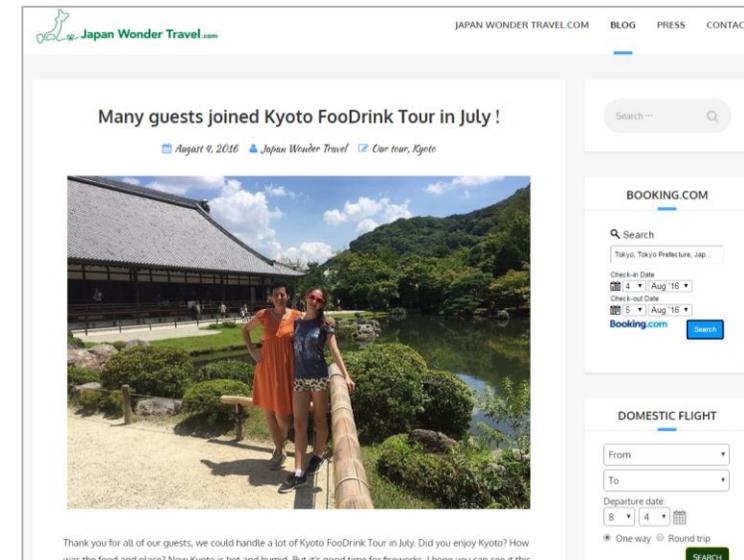
外国人向けの国内線販売シェアの拡大

訪日旅行者向けメディアへOEM提供

旅行サイトへのOEM提供により販路を随時拡大
従来より日本語サイトでのOEM提供ノウハウを活かし
販路拡大

海外OTAとの提携獲得

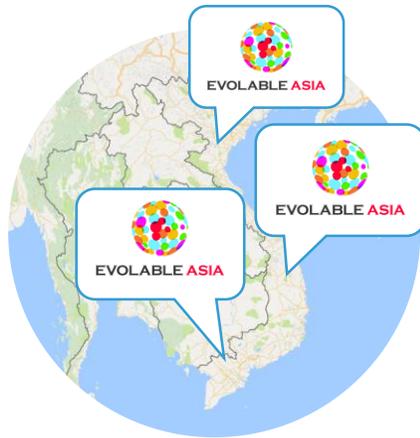
海外OTAとの提携獲得により、訪日旅行者の日本国内
移動を担う





2020年ラボ人員**3,000**名に

2016年時点のラボ人員550名から2020年のラボ人員3,000名を目指す



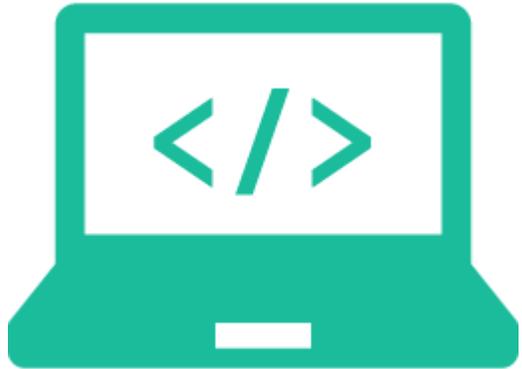
1 | 多拠点展開

ホーチミン、ハノイ、ダナンの3拠点をプロジェクトにあった拠点最適化。ひいてはコスト削減やパフォーマンスの向上。さらに他拠点や他国への展開も推進。



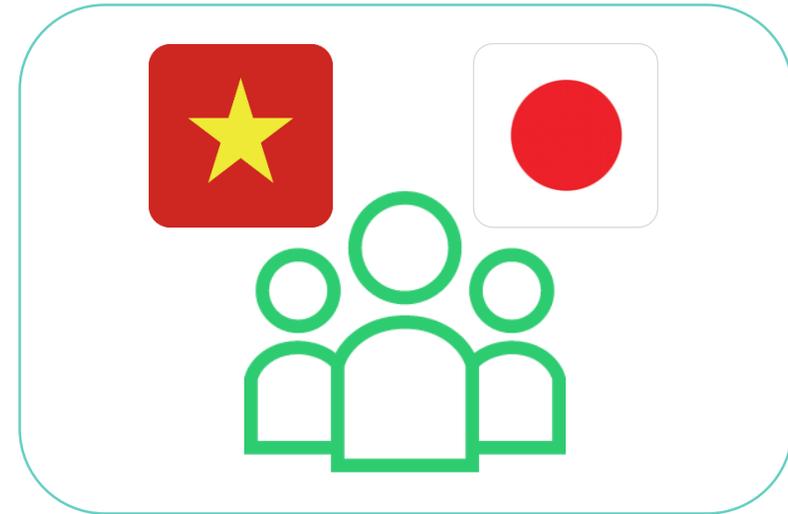
2 | 欧米案件の獲得

シリコンバレー拠点から欧米案件の獲得を目指す。シリコンバレーを中心とした西海岸は、エンジニア不足や給与水準の高騰が特に深刻な地域であり、米国においてITオフショア開発比率は、日本の10倍以上と大きく、かつ今後も拡大すると予想される。



3 | 開発上流工程の対応強化

開発上流工程が対応できるパートナー会社と連携を強化。
日本国内で要件定義が必要な開発プロジェクトのオフショア化、システム部門を社内に持っていない企業に対しての開発チームのトータル提案などが可能。



4 | 日本語人材（BSE）の創出

日本語教育機関を社内につくり従業員の日本語教育を強化。
パートナー企業と連携して日本企業へ日本語の話せるエンジニアの紹介を推進。

投資・M&A

積極的な投資・M&Aの促進



EL MONTE RV®



旅行関連企業をM&A

16年9月期において
国内宿泊の「らくだ倶楽部」
キャンピングカーレンタルの「エルモンテRVジャ
パン」を子会社化
今後もシナジーのある会社をグループ化予定

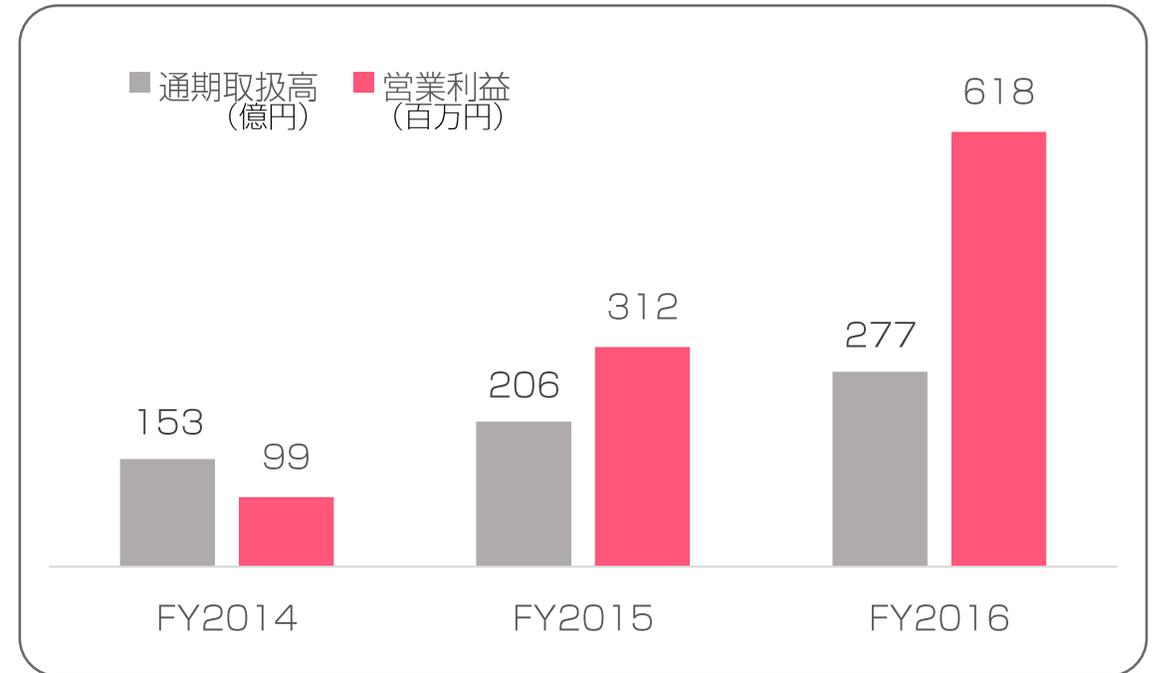
シナジーのある企業に事業投資

投資先企業との協業等によるシナジーの追求や、投
資先企業の成長に資することによるリターンを得る
ことで、当社グループ全体の企業価値向上を目指す

中長期戦略

スケール化により利益率大幅増加

2015年9月期から2016年9月期の取扱高の伸び率が134%に対し、営業利益の伸び率は199%
スケール拡大により営業利益率が大幅に増加



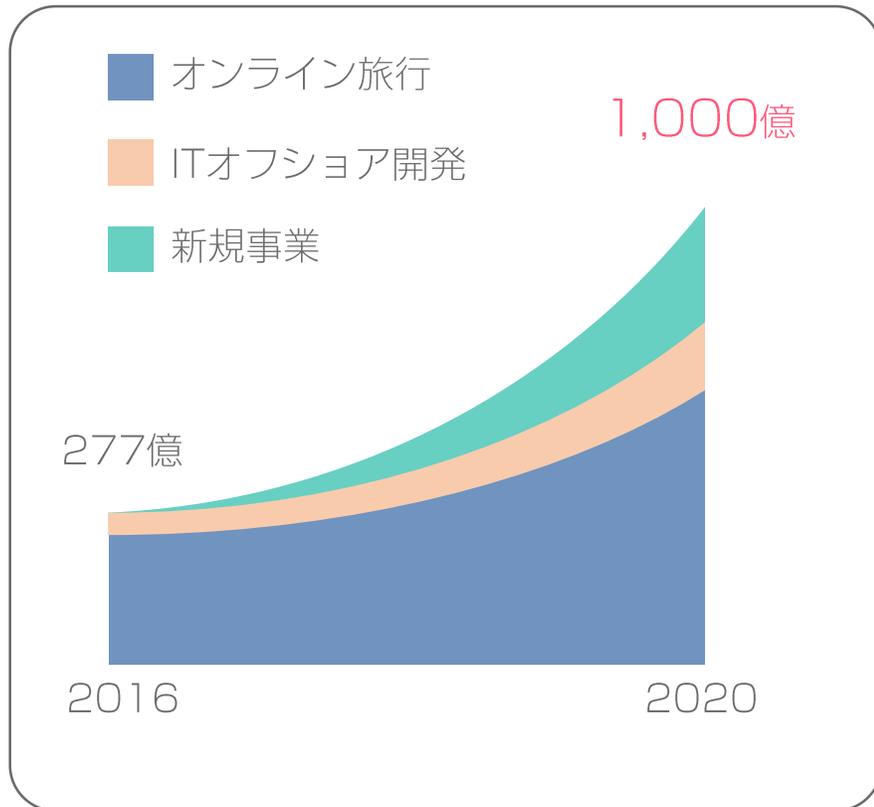
オンライン旅行事業

ブランド認知により、広告集客からブランド検索での流入にシフト。集客コストが低下することによる利益率向上。

ITオフショア開発事業

開発ラボの拡大により販売費・一般管理費の占める割合が減少することにより、営業利益率が向上。

2020年 取扱高 **1,000**億円 各事業でNo.1 確立



国内線**No.1**ブランドの確立

国内線と言えば「エアトリ」と誰もが想起するブランドを確立



訪日旅行事業



- **和製No.1** 民泊プラットフォーム
- **国内売上No.1** キャンピングカーレンタル



EVOLABLE ASIA

ITオフショア開発で日系**No.1**

2020年にラボ人員3,000人、開発品質・売上・開発規模いずれもITオフショア開発においてもNo.1

添付資料

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



I T × 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



空旅.com

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@. 出張コスト削減の決定版!!

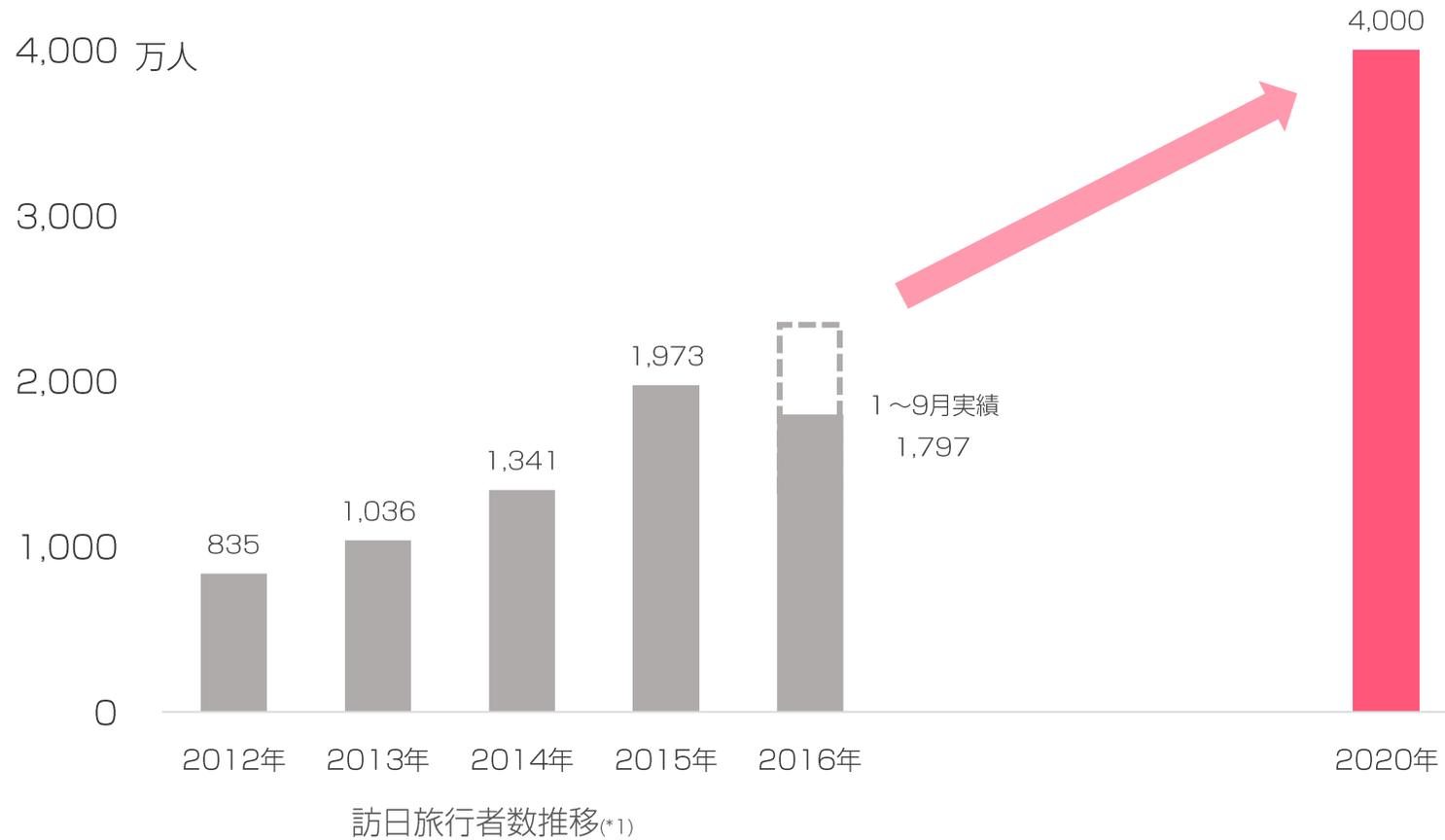
導入コスト0円 ランニングコスト0円

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。

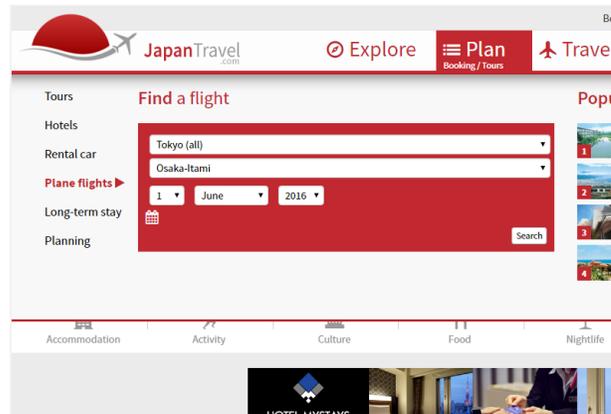
[直接コスト] [間接コスト]

チケット代大幅削減 + 事務コスト削減 = **W削減プラン**

2020年 訪日外国人旅行者 政府目標4,000万人^(*2)

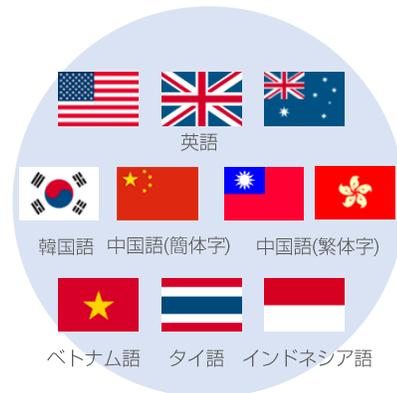


(*1)国土交通省観光庁 統計情報 (*2)首相官邸「明日の日本を支える観光ビジョン」(平成28年3月30日明日の日本を支える観光ビジョン構想会議決定)



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



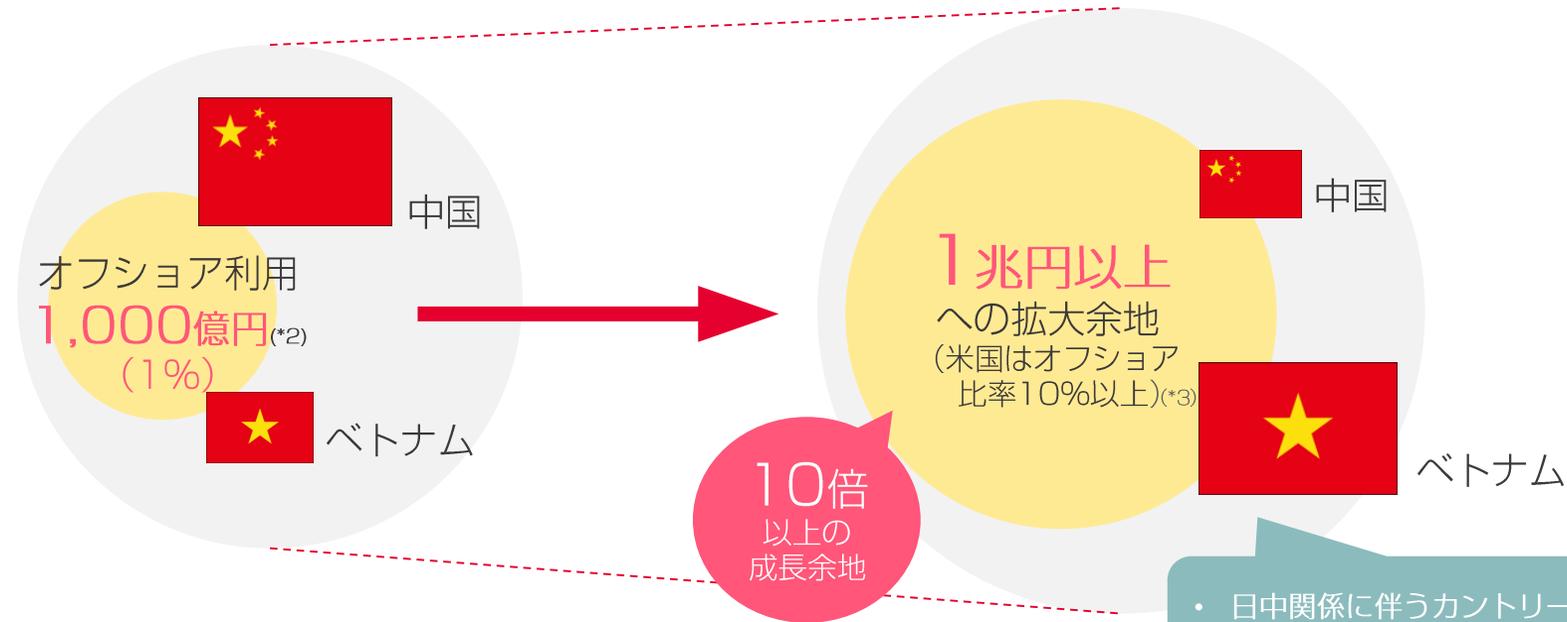
7か国語に対応

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^{(*)1}

今後：日本の開発市場



- 日中関係に伴うカントリーリスク
- 中国のコスト上昇^{(*)4}

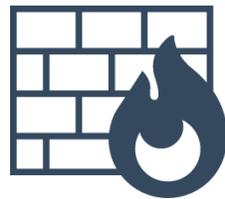
^{(*)1} (財) 国際情報化協力センター 『情報サービス産業の現状』 ^{(*)2} 経済産業省調査 『日本のソフトウェア産業とオフショア開発の動向』
^{(*)3} 『グローバル化を支えるIT人材確保・育成施策に関する調査』より13,677百万ドル/132,867百万ドル=10.29%
^{(*)4} 株式会社Resorz調べ及び当社調べ (2015年11月時点)

受託開発は行わずラボ型開発に特化



1 | 稼働率約100%の開発モデル

ラボ型開発は従来の受託型開発とは違い、クライアント毎に専属チームを組成。これにより、雇用しているエンジニアは全てクライアントワークにて稼働。



2 | 炎上リスク・赤字リスク ゼロ

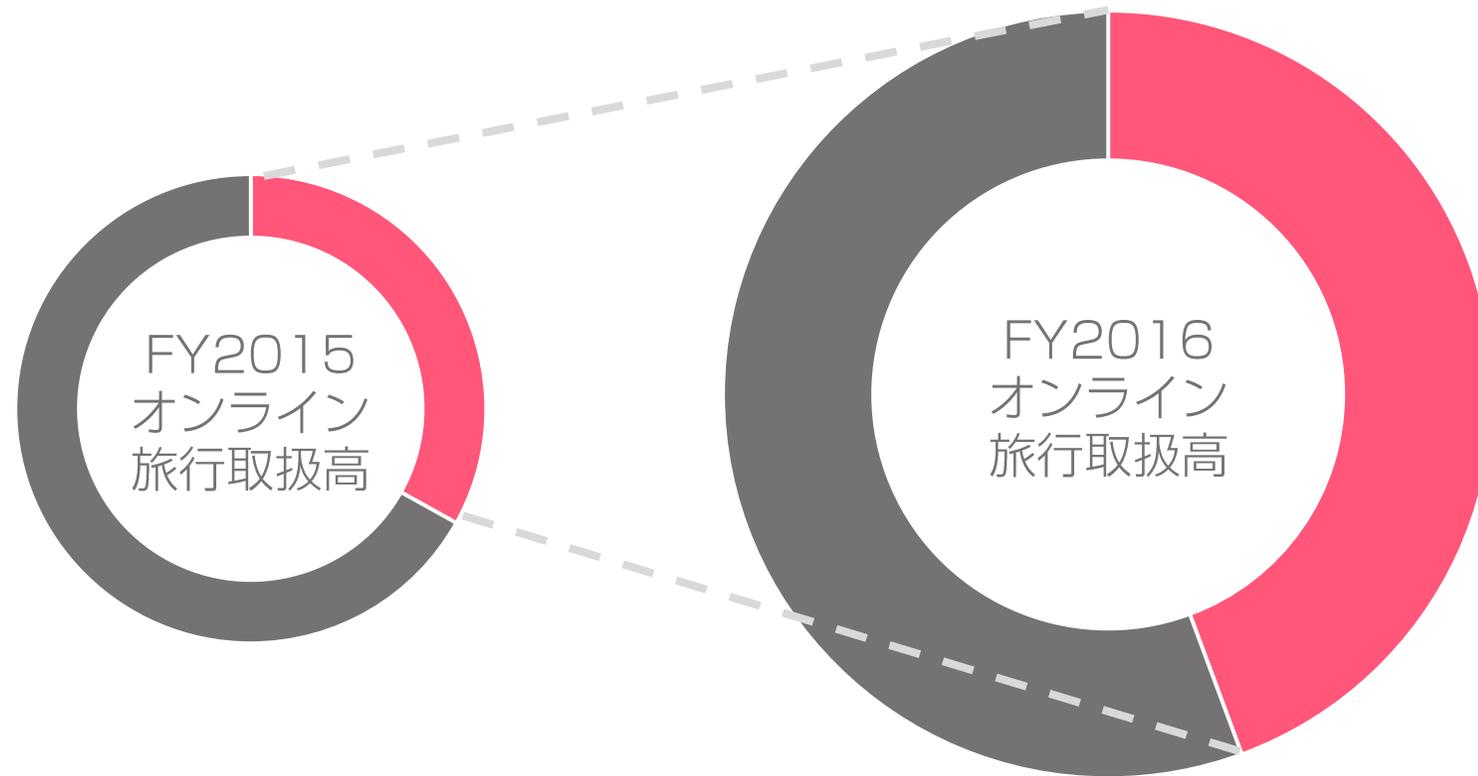
エンジニアのコストは雇用した時点から全てクライアントチャージなので、開発遅延などによる炎上・赤字リスクはゼロ



3 | ストック型のビジネスモデル

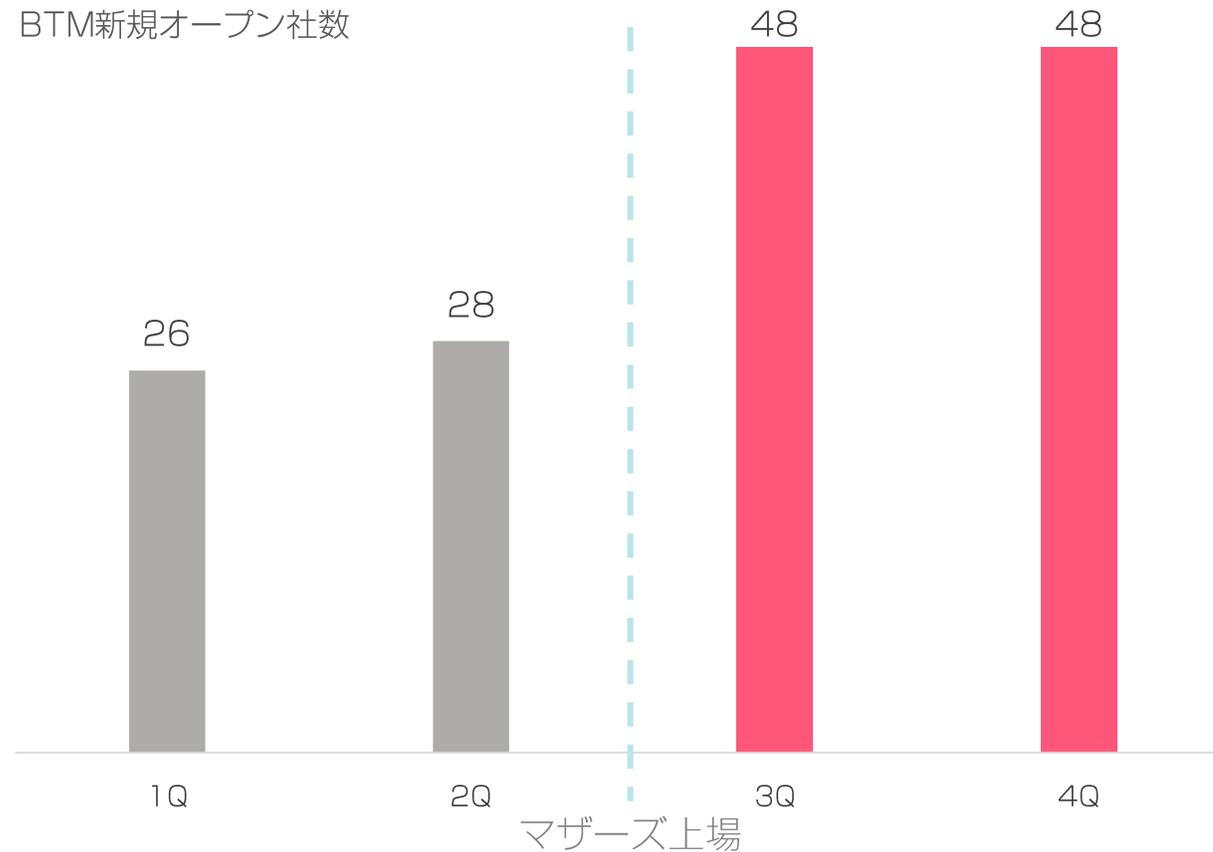
クライアントは主にゲームやWEB関連の企業。サービスを継続する限り開発も継続するため、ラボの継続率は極めて高い。ラボのオープンにより収益が積み重なる典型的ストックビジネス

マーケティング施策により直販取扱高 **182%** (*1)

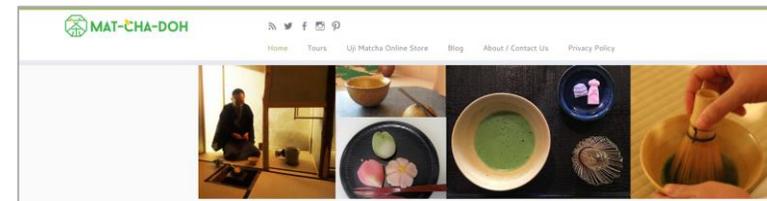
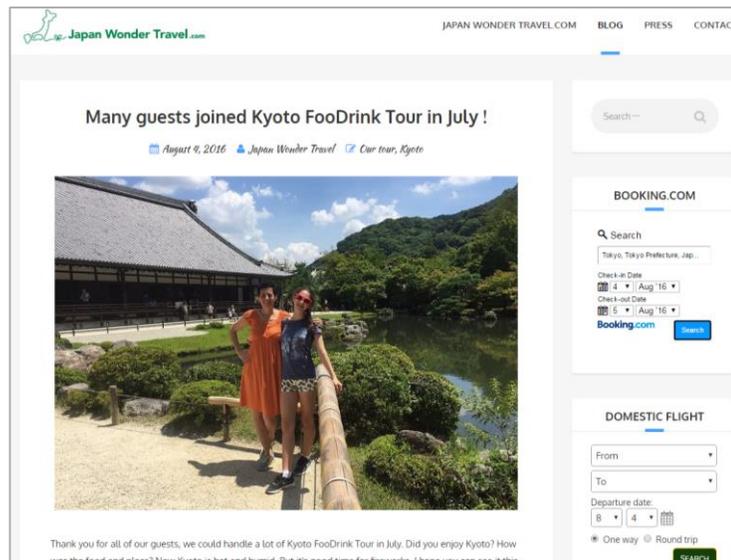


(*1)累計取扱高 前期比較

導入企業数増加 **ストックビジネス**として継続的収益貢献



2016年9月期 新規OEM提供先67社



新規ラボオープン数 **23社** 順調に成長



IFLAG

eLife



for Travel



etc

ジェットスターとのシステム連携



航空会社とシステム（API）連携



- 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
- これにより一層の販売力強化

経営のコアとなる新たな**執行役員**を採用



営業力強化

営業実績、豊富なマネジメント経験を活かし営業力・営業組織力の強化

新執行役員プロフィール



宮島 徹雄

● 関西学院大学 経済学部卒業

● 1991年 **株式会社リクルート**入社
リクルートメディアの営業実績では圧倒的な成果を出し
年間最優秀マネジャー等表彰歴多数

● 2006年 **辻調理師専門学校**入社
コミュニケーション本部長、広報・制作部長、3校の副
校長、学校法人の評議員を歴任

● 2016年9月 当社執行役員就任
↓

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

〒105-6219 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズ MORIタワー19F

TEL 03-3431-6191

<http://www.evolableasia.com>