次の100社

エフネス（国際航空券卸販売）

中小旅行会社支える

エフネスは国際航空券卸という新業態を確立、中小の旅行会社を支えることで成長してきた。将来は海外から日本への観光客が増えるとみて、日本の観光地を海外で宣伝する事業を新たな収益源にする考えだ。

IATAの資格

全国に約一万一千社ある旅行会社のうち、国際航空券の発券代行資格を持っているのは約三百八十社。大半の中小の旅行会社は資格を持っている旅行会社から国際航空券を仕入れて旅行客に販売している。

エフネスは、主要航空会社が加盟する国際航空運送協会（IATA）から一九九五年に資格を取得、航空券の卸売りに乗り出した。当時、卸専業の企業はなく、片手間のケースだけ。旅行客に直接販売した方が利益率が高いためだ。

資格を持つ旅行会社の中には、航空券を仕入れに来た中小旅行会社に高圧的な態度を取るところも少なくなかった。エフネスも九〇年の設立から九五年までは中小の旅行会社として航空券を仕入れ、岡田直樹社長（40）自身も理不尽な対応を受けた経験がある。

「いつ返金していただけますか」「気が向いたらそのうち連絡するよ」。キャンセルになった航空券を払い戻してもらうために仕入れ元に出向いた際、こんな言葉を投げかけられた。

販促費を還元

こうした対応を何度も受けるうちに「中小旅行会社のための航空券卸販売事業を始めたらうまくいくのではないか」と考えるようになった。事業開始にあたり、打ち出したのはキャンセルの払い戻しに五日以内に応じることだった。

エフネスは航空会社から支給される販促費を卸販売価格に還元し、他の旅行会社から仕入れる場合より五％程度安くしている。航空券は無料で送付。週末、祝日も営業し、旅行会社が顧客から急な注文を受けても対応できるようにした。

販売先は急拡大した。二〇〇三年三月期末の取引社数は千八百社で三年前より四〇％増えた。情報システムの減価償却費がかさんでここ二年間は経常減益だが、売上高は百億円に迫る水準まで伸びてきた。

今期の前半はイラク戦争や新型肺炎が響いて苦戦が予想されるものの、「下期には十分ばん回できる」（岡田社長）。売上高は前期比五％増の百億円、経常利益も三三％増の四千万円を見込む。減価償却費が一巡する二〇〇五年三月期に経常利益を一億円台に乗せて、ジャスダック市場に株式上場を申請する計画だ。

上場後も業績を伸ばすには、新たな収益源の育成が欠かせない。具体策として日本の観光地を海外でPRする事業を計画している。

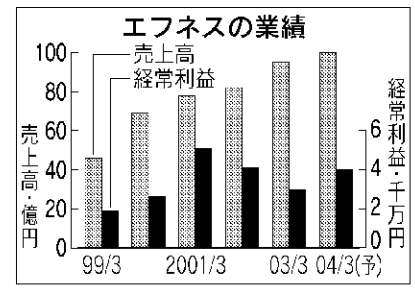
「日本経済の低迷を考えれば為替は円安・ドル高に振れていく」と予想、今後、日本に来る観光客が増えるとみるからだ。

布石として四月一日にハワイの旅行会社を吸収合併した。当面は日本人旅行者に現地滞在について助言する業務が主力だが、将来は日本の観光地を米国でPRする拠点にする。豪州にも近く同様の拠点を設ける。

岡田社長の予想は「二〇一〇年に一ドル＝一七五円」。日本人の海外旅行を激減させかねない円安水準だが、「今から手を打っておけば業績を伸ばせる」と言い切る。（長島芳明）

〈会社概要〉

▽本　　社	東京都新宿区
▽社　　長	岡田直樹氏
▽売 上 高	100億円（2004年３月期単独予想）
▽経常利益	4000万円（同）
▽従業員数	60人（３月末）
▽事業内容	国際航空券の卸販売
▽株式公開	2005年３月期決算でジャスダック市場に申請



(C)日本経済新聞社 無断複製転載を禁じます。