

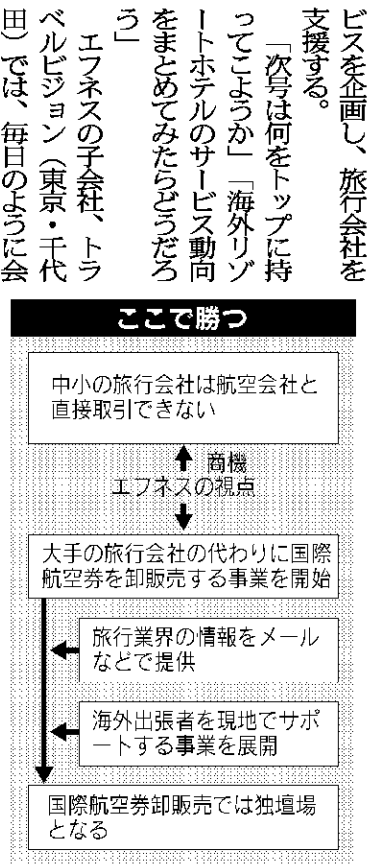
新進 気鋭

インターネットの普及で国内外の航空券やホテルを簡単に予約できるようになり、多くの中小の旅行会社も存在意義を問われている。国際航空券卸販売のエフネス(東京・千代田)は、ネットで予約が難しいサ

会社概要	
設立	1990年7月
売上高	390億円 (連結、07年12月期見込み)
経常利益	1億5000万円 (同)
従業員	90人 (2007年12月末)

エフネス 国際航空券の卸販売

旅行情報提供し中小支援

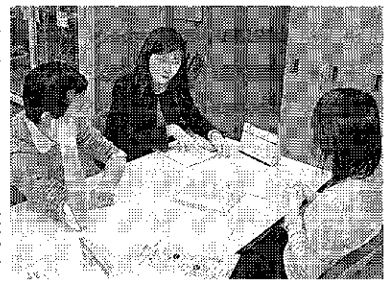


「次号は何をトップに持たせてみようか」「海外リゾートホテルのサービス動向をまとめてみたらどうだろう」

エフネスの子会社、トラベルビジョン(東京・千代田)では、毎日のように会議が開かれる。同社は平日の朝、夕に無料のメールマガジンを配信している。旅行業界の情報を掲載し、読者数は約二万四千人。業界で働く約十二万人の約二割になる計算で「一回し読みさ

「情報は通じている」とエフネスの岡田直樹社長は語る。マガジンを配信すれば、航空券が旅行会社で売れる」と岡田社長は考えた。

エフネスが米ロサンゼルスに二〇〇六年五月に設立した子会社、リキシャ。同社は米国を訪れる富裕層の日本人旅行者に観光ガイド



ガイド紹介など、ネット予約では手配しにくいサービスを企画している

を紹介している。出張で訪れた経営者やビジネスパーソンには米国の事情に通じた通訳を紹介する。

一般の人が優秀な観光ガイドや通訳をネットで手配するのは難しい。エフネスはリキシャのサービスを旅行会社を通じて消費者に知

らせている。リキシャのサービスを利用したければ、旅行会社で航空券を購入しなければならぬのだ。

エフネスも一九九〇年七月の設立当初は従来型の旅行会社だった。他の多くの中小旅行会社と同様、航空会社と直接取引ができなかったため、大手の旅行会社から国際航空券を仕入れていた。

大手旅行会社の高圧的な態度を目の当たりにしてきた岡田社長は「中小の旅行会社のための国際航空券卸販売事業を始めたら成功する」と判断。九五年に航空会社と直接取引できるようになったのを機に今の事業内容に変えた。

旅行会社の出番を増やす

姿勢が評価され、好業績につながっている。〇七年十月期の連結売上高見込みは前の期比一五%増の三百九十億円、経常利益も同五〇%増の一億五千万円となったとみられる。岡田社長は「航空券卸を主力とする企業はほとんどなく、当社が独壇場」と話す。

課題もある。中国やインド、ロシアといった新興国への旅行者が増えており、米国と同様のサービスを提供できる体制が必要になりつつある。海外から日本への旅行者が増えていることにも対応しなければ商機を逃す。これらの課題に答えを出せば、エフネスの業績拡大の余地も大きくなる。(長島芳明)