

国内航空券販売でブランド力向上

オンライン旅行販売を軸に、インバウンド（訪日外国人観光客）向けの旅行販売、海外でソフトウェアを製作するITオフショア開発の3事業を手掛けるエボラブルアジアは創業以来、売上高で約35倍の急成長を遂げている。3月には東証マザーズに上場したことに加え、政府がインバウンドの2020年目標を4000万人に引き上げたことで、事業に対する追い風が強まっている。吉村英毅社長は「国内航空券のことならエボラブルアジア」というブランド力を身に付けたい」と意気込む。

——オンライン旅行会社（OTA）の大手だが事業規模は「オンライン旅行事業で営業利益の80%以上を稼ぎ出している。国内オンライン旅行の市場規模約2兆5000億円のうち国内航空券は約2300億円を占め、当社は取扱高200億円と業界首位だ」

——多様な取組を持っている



「格安航空会社（LCC）を含めた国内線運航14社すべてと、OTAとしては唯一直接契約している。顧客は全航空会社の全券種を比較して購入できる。使う側にとって検索しやすく最も利便性が高い。今後、外資系LCCなどの就航が増えていくと、さらにニーズが高まるだろう。個人向けだけでなく法人向けにも販売している。例えばオフィス用品販売のアスクルに対しては、同社のブランドイメージに合わせたホームページ

よしむら・ひでき 東大経卒。2003年Valcomを起業。07年5月に旅キャピタル（現・エボラブルアジア）を設立し、現職。34歳。大阪府出身。

を作成し、運営している。法人の出張向けにも各種チケットを販売することで、事務手続きの手間とコスト削減に貢献する」

——インバウンド対応にも力を入れている

「訪日旅行サイトに商品を提供し、多言語化にも対応している。英語はもちろん、中国語、韓国語、ベトナム語、タイ語、インドネシア語といったニーズの高い言語を網羅している。海外の旅行代理店は日本までの航空券は販売しているが、日本国

エボラブルアジア 吉村 英毅社長

内の交通機関のチケットは販売していない。今後はホテルや現地ツアーなどの商材を増やしていく」

——ITオフショア開発事業も好調だ

「ベトナムのハノイ、ホーチミン、ダナンで約500人を雇用している。東南アジアでは日系で業界最大規模となっている。日本の2~4割の給与水準の労働力を活用してコスト削減を図る。日本のシステム開発市場規模は10兆円とされるが、オフショア比率は1%の1000億円にす

ぎない。米国では10%以上なので、日本も1兆円以上に拡大する余地があるとみている」

——民泊ビジネスにも参入した

「民泊の規制緩和による今後の市場拡大を見込み、事業者に対して旅行商品を販売するサイトを運営している。また多言語予約受付も開始した。これから業務提携を加速させてオンライン旅行事業の取扱高を、現在の200億円から20年までに1000億円に成長させたい」

（佐竹一秀）

■会社概要

- ▶ 本社＝東京都港区芝3-5-5 芝公園ビル6階
- ▶ 設立＝2007年5月
- ▶ 資本金＝10億1813万円（払込資本18億4126万円）
- ▶ 従業員＝552人（16年4月

末時点）

- ▶ 売上高＝27億5400万円（15年9月期）
- ▶ 事業内容＝オンライン旅行販売、訪日旅行販売、ITオフショア開発