

JapanTicket ジャパンチケットホールディングス



本社オフィス（東京・恵比寿）

○本社所在地：東京都渋谷区恵比寿1-20-18

三富ビル新館8F

○事業概要：飲食店向け予約・集客SaaS

「ebica」及び訪日外国人向けeチケットサービス「JapanTicket」を中心に、飲食・観光領域における予約、集客、決済等のデジタルサービスの企画・開発・運営

○常時使用する従業員：143名（2026年7月時点）

○現在の売上高：24億円（2025年9月期）

○法人番号：1011001159856

○Web：https://japanticket-holdings.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
田中 宏彰

"体験"をアップデートして、社会に貢献する

インターネットの普及によって消費者のニーズは多様化し、その関心は「モノ」から「コト」へと大きくシフトしました。さらにスマートフォンやSNSの進化によって、「その瞬間・場所・人」でしか味わえない“特別な体験”を重視する「トキ消費」が急速に広がっています。この潮流は日本国内にとどまらず、日本を訪れる海外旅行者の間でも顕著に見られます。私たちジャパンチケットホールディングスは、「体験をアップデートして社会に貢献する」をパーパスに、「人とテクノロジーで事業者のおもてなしを支え、“粋な体験”を世界に広げる」ことをミッションとして掲げ、自社プロダクトやサービスを展開する企業グループです。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

飲食・体験領域の事業者向けに、サービス・体験のeチケット化を行います。そのeチケットの、市場が急成長しているインバウンド旅行者向けおよび国内ユーザー向けの販売を拡大します。
2030年の売上高100億円の達成に向け、年率 30%程度の成長を目指します。

課題

- ① 飲食・体験事業者向け予約・集客SaaSのプロダクトフィット、事業者拡大のための顧客情報の獲得、営業体制の確立
- ② インバウンド富裕層向け高付加価値体験のコンテンツ開発のための業務・体制の確立
- ③ オンボーディング、カスタマーサポート等業務プロセス効率化
- ④ 急成長を支えるグループおよび各事業のガバナンス体制の確立
- ⑤ 事業成長を更に加速するための顧客基盤・機能・体制の確立

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ① 飲食・体験事業者向け予約・集客SaaSのプロダクト改善、To B向けマーケティング・営業強化による顧客基盤の拡大
- ② インバウンド富裕層向け高付加価値体験のコンテンツ開発
- ③ オンボーディング、カスタマーサポート等の業務プロセスへのAI・システム等の活用による、飛躍的な生産性向上
- ④ 中期経営計画・年度計画の精緻化・PDCAサイクルの確立、グループおよび各事業のガバナンス体制の確立
- ⑤ 戦略的提携・M&A等の企画・実施

実施体制

持株会社である株式会社ジャパンチケットホールディングスのグループ経営の下、株式会社エビソル・株式会社Japanticket、Japanticket Asia Pacific, Pte. Ltd.各社の経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）の現状と、短期・中長期で目指す姿とのGAPを可視化します。そのうえで、海外・国内の市場環境の変化に応じて、柔軟かつスピーディーに最適な資源の獲得・配分を行うことで実現を図ります。

グループ構成

企業グループの体制

株式会社ジャパンチケットホールディングスは、株式会社エビソル、株式会社Japanticket、Japanticket Asia Pacific, Pte. Ltd.の4社で構成される企業グループです。

