

2025年4月25日 5:00

宿泊業支援のtripla、インバウンド・人手不足の救世主に

企業・業績 中小型株ファイル ポートフォリオ 株式



[トリブラのシステムは宿泊施設の販促や予約業務を効率化する](#)

[tripla](#)（トリブラ、5136）は宿泊施設向け予約支援システムを手がける。部屋数や売り上げに応じた料金体系で、小規模なホテルや旅館でも導入しやすいのが特徴だ。人手不足が深刻な宿泊業の業務効率化ニーズとインバウンド（訪日外国人）の増加という2つの追い風を受け、業績を伸ばしている。

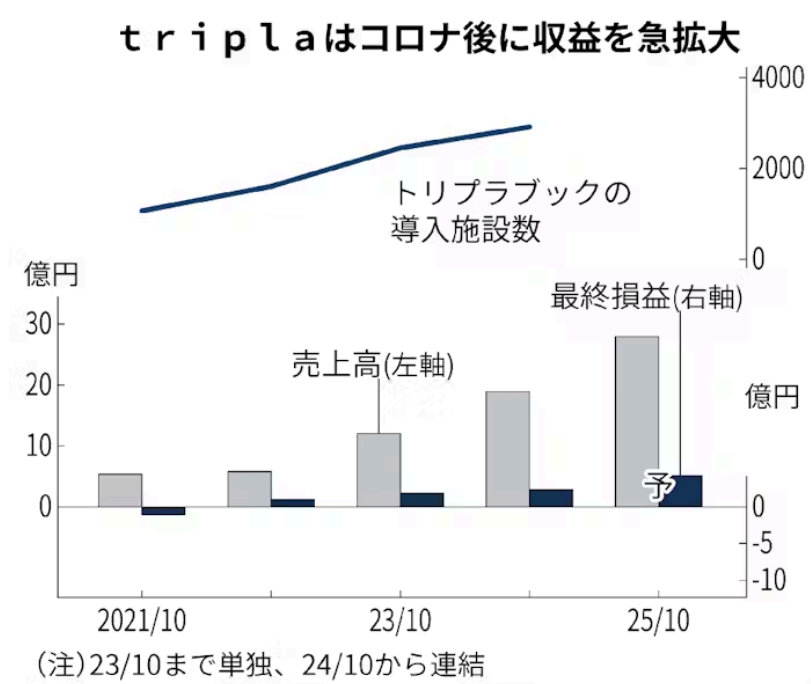
主力はホテルや旅館が自社サイトに導入する予約システム「tripla Book（トリブラブック）」だ。外部のオンライン専用旅行会社（OTA）が提示する宿泊料金を表示し、そのうち最も安い価格に自動で設定できる。販売手数料のかかる旅行会社を経由しないため、運用コストも抑えられる。

《triplaの概要》	
▽代表者	高橋和久CEO
▽主な事業	宿泊施設向け予約支援システム
▽創業／上場時期	2015年／22年
▽市場区分	東証グロース
▽時価総額	147億円（4月24日時点）

宿泊施設が自前で販促用システムを構築できるツールも組み合わせて販売する。プログラミングの知識を必要としない「ノーコード」で、特定顧客へのメールマガジンの配信や人工知能（AI）が問い合わせに自動で回答するチャットボットの運用が可能だ。外国語にも対応する。少ない人員で集客や情報発信ができるため、人手不足に悩む宿泊事業者の需要をつかんでいる。

トリプラブックは導入施設の部屋数に応じた月額固定料金で利用でき、宿泊室数が導入前の過去1年間の実績を上回った場合のみ、宿泊料金による売り上げの3%が従量課金として発生する。施設の大きさや導入後の成果に合わせた料金体系のため、小規模事業者も継続して導入しやすい。

トリプラのサービスはクラウド経由でソフトウェアを提供するSaaS（ソフトウェア・アズ・ア・サービス）のなかでも、特定業種に特化した「バーティカル（垂直型）SaaS」に位置づけられ、いったん導入されると解約されにくく安定した収益をあげやすい。2024年10月期は従量課金による収益が7割を占め、解約率も0.4%に抑えている。



新型コロナウイルス禍では導入拡大に苦戦したが、収束後に再び成長が加速している。「ルートインホテルズ」など大手ホテルチェーンにも導入され、今年1月末時点の導入施設数は3081カ所と2年半で2倍近く増えた。

インバウンドなど宿泊者数も堅調に伸び、収益は想定を上回って推移している。3月には第1四半期の決算発表と合わせて、早くも通期（25年10月期）の連結業績見通しを上方修正した。売上高は前期比48%増の27億円（従来予想は38%増の25億円）、純利益は93%増の4億300万円（従来予想は45%増の3億400万円）と見込む。

さらなる成長に向けて海外展開も進めている。23年以降、シンガポールやインドネシア、台湾の現地企業を立て続けに買収し、香港などに海外子会社も設立した。高橋和久最高経営責任者（CEO）は「海外の競合や関連企業のM&A（合併・買収）を視野に、観光市場の大きいオーストラリアやマレーシアへの進出を検討していく」と話す。27年10月期までに売上高を42億円、営業利益を12億円にすることを目指す。

（永森拓馬）

記事・写真等を許可なく複製・転載することはできません。

記事の閲覧には日経ヴェリタスの会員登録が必要です。

Nikkei Inc. No reproduction without permission.

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。