観光立国の実現は地方(地域)から

成長が続くネットの宿泊販売

旅行予約サイト実態調査（第11回本社アンケート）

本紙の新年号特集「旅行（宿泊）予約サイト実態調査」は今回で11年目を迎えた。30サイト超から得たアンケートの回答結果をそのまま掲載する。

07年新年号に掲載した第1回調査では、楽天トラベルの取扱額は1429・6億円（05年1～12月実績）、じゃらんnetは831・6億円(05年4月～06年3月実績)だった。今回掲載の最新数値は、楽天トラベルが4885億円（15年4月～16月3月※観光庁に報告した実績数値）、じゃらんnetが8086億円（同期間の予約流通取扱高）。ただ、じゃらんは過去一貫して観光庁に数値報告を行っておらず、加えて、この数値は宿泊キャンセル反映前のため実績数値は不明だ。とはいえ、キャンセル発生率を50%と仮定しても4千億円は超えており、脅威の成長を遂げたことは間違いない。

もう一点着目したいのは、スマートフォン・タブレットなどモバイル端末からの予約比率だ。楽天トラベルは第1回調査で9・5%と回答したが、今回は40%。ヨヤキュードットコムは71%、まっぷるトラベルは70%、リラックスは60%と回答した。

じゃらん8,086億 モバイル予約も続伸

JALイージーホテル

【運営会社】	日本航空・ジャルパック
【URL】	https://www.jal.co.jp/dom/option/hotel/easy
【開設日】	07年4月1日
【会員数・会費】	JMB非会員でも予約できる
【契約施設数】	非公開
【手数料率】	非公開
【宿側の客室登録義務】	非公開
【決済方法】	宿での現金・カード払い
【主な利用目的】	ビジネス、レジャー
【利用者層】	非公開
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	非公開
【ホテルの予約比率】	非公開
【スマホ・タブレット予約比率】	非公開
【国内ダイナミックパッケージ】	○　JALダイナミックパッケージ。実績非公開
【インバウンド対応】	—
【対応言語・特徴】	—
【ポイントプログラム】	○　JALマイレージバンク（JMB）
【ポイント付与率】	1%。100円につき1マイル
【ポイントの施設負担率】	0%

ANAセールス@ホテル

【運営会社】	ANAセールス
【URL】	http://www.ana.co.jp/domtour/hotel
【開設日】	07年4月
【会員数・会費】	会員制を取っていない。ANAマイレージクラブ会員以外でも購入可能
【契約施設数】	非公開
【手数料率】	非公開
【宿側の客室登録義務】	非公開
【決済方法】	宿での現金・カード払い
【主な利用目的】	ビジネス、レジャー
【利用者層】	ANAマイレージクラブ会員を軸に、非会員の利用も多い
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	非公開
【ホテルの予約比率】	非公開
【スマホ・タブレット予約比率】	非公開
【国内ダイナミックパッケージ】	○　「旅作」として06年から開始。実績非公開
【インバウンド対応】	—
【対応言語・特徴】	—
【ポイントプログラム】	○　ANAマイレージクラブ
【ポイント付与率】	ANAのマイルが100円につき1マイル貯まる
【ポイントの施設負担率】	—

近畿日本ツーリスト

【運営会社】	近畿日本ツーリスト個人旅行
【URL】	http://yado.knt.co.jp/
【開設日】	97年10月18日
【会員数・会費】	会員数非公開。会費無料
【契約施設数】	10,500軒（旅館43%、シティホテル27%、ビジネスホテル12%、その他18%）
【手数料率】	非公開
【宿側の客室登録義務】	非公開
【決済方法】	宿での現金・カード払い。事前カード決済。銀行振込（一部プラン）
【主な利用目的】	レジャー
【利用者層】	20代後半～60代。シニア層が増加傾向。女性55%
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	旅館45%、ホテル54%、その他1%
【ホテルの予約比率】	シティホテル55%、ビジネスホテル45%
【スマホ・タブレット予約比率】	38%
【国内ダイナミックパッケージ】	—
【インバウンド対応】	—
【対応言語・特徴】	—
【ポイントプログラム】	○　KNTメンバーズクラブ
【ポイント付与率】	1%
【ポイントの施設負担率】	0%

JTBホームページ

【運営会社】	JTB
【URL】	http://jtb.co.jp/
【開設日】	98年5月
【会員数・会費】	会員数非公開。会費無料
【契約施設数】	6,793軒（旅館約50%）
【手数料率】	非公開
【宿側の客室登録義務】	なし。JTB在庫を使用
【決済方法】	宿での現金・カード払い。カードおよびJTBトラベルギフトでの事前決済
【主な利用目的】	レジャー
【利用者層】	PC・モバイルともに40代の利用が多い。スマートフォンでは20～30代が多い
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	非公開
【ホテルの予約比率】	非公開
【スマホ・タブレット予約比率】	非公開
【国内ダイナミックパッケージ】	○　実績非公開
【インバウンド対応】	○　JAPANiCAN.com（http://www.japanican.com）
【対応言語・特徴】	英語、中国語（簡体字・繁体字）、韓国語、タイ語。実績非公開
【ポイントプログラム】	○　JTBトラベルポイント。JTB店舗との共通ポイントプログラム
【ポイント付与率】	0.5～1%
【ポイントの施設負担率】	0%

るるぶトラベル

【運営会社】	i.JTB
【URL】	http://rurubu.travel/
【開設日】	07年3月1日
【会員数・会費】	500万人。会費無料
【契約施設数】	16,863軒（旅館58%）
【手数料率】	非公開
【宿側の客室登録義務】	なし。JTB在庫と宿泊施設側の任意登録
【決済方法】	宿での現金・カード払い。カード決済（決済代行）
【主な利用目的】	ビジネス、レジャー
【利用者層】	PCは40代が多く、50代のシニア層でも一定のシェアを持つ。スマートフォンでは20～30代の利用が圧倒的に多い。全体的に若年層利用が多い
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	旅館30%、ホテル65%、その他5%
【ホテルの予約比率】	シティホテル40%、ビジネスホテル60%
【スマホ・タブレット予約比率】	非公開
【国内ダイナミックパッケージ】	○　募集型企画旅行「るるぶトラベルツアー」。宿泊、航空（ANA・JAL・ジェットスター・FDA）、レンタカー（トヨタレンタカー・日産レンタカー）、東海道新幹線利用のダイナミックパッケージを展開。実績非公開
【インバウンド対応】	○　同左
【対応言語・特徴】	同左
【ポイントプログラム】	○　るるぶトラベルポイント。るるぶトラベル登録ユーザーに対して基本1%のポイントを還元。さらにキャンペーン等で加重ポイントを付与
【ポイント付与率】	基本1%
【ポイントの施設負担率】	基本0%（施設側で任意に設定が可能）

東武トップツアーズ

【運営会社】	東武トップツアーズ
【URL】	http://tobutoptours.jp/
【開設日】	99年9月1日。宿泊予約サイト開設は同年12月1日
【会員数・会費】	会員数非公開。会費無料
【契約施設数】	4000軒（内訳非公開）
【手数料率】	非公開
【宿側の客室登録義務】	なし。客室数の少ない施設等の個別事情を考慮
【決済方法】	宿での現金払い。事前カード決済
【主な利用目的】	ビジネス、レジャー
【利用者層】	利用目的によっても違うが、ビジネスは1人利用、レジャーは2～3人の小グループ中心。年齢層は30代～50代が中心
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	非公開
【ホテルの予約比率】	非公開
【スマホ・タブレット予約比率】	非公開
【国内ダイナミックパッケージ】	—
【インバウンド対応】	○　実績非公開
【対応言語・特徴】	—
【ポイントプログラム】	○　グランドヴォヤージュポイント。利用金額100円につき1ポイント付与。2000ポイント以上貯めると利用可。1ポイント＝1円換算。
【ポイント付与率】	1%
【ポイントの施設負担率】	0%

日本旅行

【運営会社】	日本旅行
【URL】	http://www.nta.co.jp/
【開設日】	98年6月1日
【会員数・会費】	非公開。会費無料
【契約施設数】	約5,000軒（内訳非公開）
【手数料率】	非公開
【宿側の客室登録義務】	なし。日本旅行の在庫を利用
【決済方法】	事前カード決済。銀行振込決済。日本旅行支店での現金決済
【主な利用目的】	レジャー
【利用者層】	ファミリー、女性グループ（30～40代中心）、シニア
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	非公開
【ホテルの予約比率】	非公開
【スマホ・タブレット予約比率】	非公開
【国内ダイナミックパッケージ】	—
【インバウンド対応】	○　実績非公開
【対応言語・特徴】	英語
【ポイントプログラム】	—
【ポイント付与率】	—
【ポイントの施設負担率】	—

ベストリザーブ・宿ぷらざ

【運営会社】	ベストリザーブ
【URL】	http://www.bestrsv.com/
【開設日】	07年7月4日
【会員数・会費】	200万人。会費無料
【契約施設数】	約10,000軒（旅館35%、シティホテル15%、ビジネスホテル50%）
【手数料率】	5%
【宿側の客室登録義務】	なし
【決済方法】	宿での現金・カード払い。弊社サイトにて流通するポイントによる支払も可能
【主な利用目的】	ビジネス50%、レジャー50%
【利用者層】	—
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	非公開
【ホテルの予約比率】	非公開
【スマホ・タブレット予約比率】	非公開
【国内ダイナミックパッケージ】	○　JRセットプラン、ジェットスター国内DP
【インバウンド対応】	—
【対応言語・特徴】	—
【ポイントプログラム】	BRポイント
【ポイント付与率】	—
【ポイントの施設負担率】	—

らくだ倶楽部

【運営会社】	らくだ倶楽部
【URL】	http://www.rakudaclub.com/
【開設日】	07年3月7日
【会員数・会費】	非公開。会費無料
【契約施設数】	約1,500軒（旅館65%、シティホテル10%、ビジネスホテル5%、その他20%）
【手数料率】	10%
【宿側の客室登録義務】	なし
【決済方法】	宿での現金・カード払い。事前カード決済
【主な利用目的】	レジャー
【利用者層】	50代以上のアクティブシニア層が半数を占める。旅館・リゾートを中心としたレジャー利用が多い
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	旅館75%、ホテル25%
【ホテルの予約比率】	—
【スマホ・タブレット予約比率】	20%
【国内ダイナミックパッケージ】	—
【インバウンド対応】	—
【対応言語・特徴】	—
【ポイントプログラム】	○　らくだ倶楽部ポイント。らくだ倶楽部内の宿泊予約時に1ポイント＝1円で利用できる
【ポイント付与率】	事前オンラインカード決済3%、現地決済予約1%
【ポイントの施設負担率】	0%

yoyaQ.com（ヨヤキュードットコム）

【運営会社】	カカクコム
【URL】	http://yoyaq.com/
【開設日】	01年5月（04年10月に当社へ営業譲渡）
【会員数・会費】	68万人。会費無料
【契約施設数】	4973軒（うち3780軒は他サイトとの提携による掲載）（旅館1%、シティホテル27%、ビジネスホテル72%）
【手数料率】	8%
【宿側の客室登録義務】	なし
【決済方法】	宿での現金・カード払い。事前カード決済
【主な利用目的】	ビジネス、レジャー、テーマパークなど1カ月前から当日深夜帯までの予約が中心
【利用者層】	ビジネス・レジャーは30代～50代の男性で1泊2名利用。テーマパークは女性比率が高め。当日・直前～1週間前からの予約が多く、チェックイン日まで30日以内の予約が大半
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	旅館0.1%、ホテル99.9%
【ホテルの予約比率】	シティホテル42%、ビジネスホテル58%
【スマホ・タブレット予約比率】	71%
【国内ダイナミックパッケージ】	—
【インバウンド対応】	—
【対応言語・特徴】	—
【ポイントプログラム】	○　Tポイント
【ポイント付与率】	1～20%
【ポイントの施設負担率】	通常付与率（1%）の場合は宿泊施設負担なし。2%以上付与の場合は「合計付与率－当社負担分（1%）」が宿泊施設負担分。（2%以上はプランごとに宿泊施設が任意で設定可能）

WILLER TRAVEL（ウィラートラベル）

【運営会社】	WILLER TRAVEL
【URL】	http://travel.willer.co.jp/
【開設日】	10年6月29日
【会員数・会費】	360万人。基本無料、プレミアム会員の場合は年間1,080円
【契約施設数】	非公開（旅館0%、シティホテル20%、ビジネスホテル79%、その他1%）
【手数料率】	非公開
【宿側の客室登録義務】	なし
【決済方法】	宿での現金払い。事前カード決済
【主な利用目的】	ビジネス、レジャー
【利用者層】	10後半から30代の女性
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	旅館5%、ホテル95%
【ホテルの予約比率】	シティホテル40%、ビジネスホテル60%
【スマホ・タブレット予約比率】	非公開
【国内ダイナミックパッケージ】	○　実績非公開
【インバウンド対応】	○　実績非公開
【対応言語・特徴】	英語
【ポイントプログラム】	○　WILLERポイント。当社サイト上で販売中の高速バスやフェリー、ツアー商品や宿泊商品をネット上でご利用いただくと、代金100円ごとに1ポイントのWILLERポイントを付与。貯めたポイントは100ポイントから最高3000ポイントまで一度の決済で利用できる。（現地払いのホテル宿泊についてはポイント対象外）
【ポイント付与率】	1%
【ポイントの施設負担率】	0%

阪急交通社 Theお宿

【運営会社】	阪急交通社
【URL】	http://www.hankyu-travel.com/oyado/
【開設日】	06年11月13日
【会員数・会費】	—
【契約施設数】	3,300軒（旅館50%、ホテル50%）
【手数料率】	非公開
【宿側の客室登録義務】	—
【決済方法】	宿での現金払い
【主な利用目的】	レジャー
【利用者層】	幅広い年齢層から予約あり。ご夫婦、友人、グループを含めた家族旅行、友人等の用途は多い
【総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	非公開
【ホテルの予約比率】	非公開
【スマホ・タブレット予約比率】	約15%
【国内ダイナミックパッケージ】	—
【インバウンド対応】	—
【対応言語・特徴】	—
【ポイントプログラム】	—
【ポイント付与率】	—
【ポイントの施設負担率】	—

観光立国の実現は地方(地域)から

楽天トラベル

【運営会社】楽天トラベル
【URL】http://travel.rakuten.co.jp/
【開設日】01年３月30日
【会員数・会費】13,100万人（楽天会員数）。会費無料
【契約施設数】約29,000軒（内訳非公開）
【手数料率】７～10%（各契約プランやサービスにより変動）
【宿側の客室登録義務】あり。契約プランごとにアロットメント数を定めている
【決済方法】宿での現金・カード払い。事前カード決済。事後カード決済
【主な利用目的】ビジネス、レジャー
【利用者層】ビジネス45%、レジャー55%
【総取扱額】4,885億円（※キャンセル反映後数値・15年４月～16年３月実績：国内・海外施設宿泊、海外航空券、国内・海外ダイナミックパッケージ、楽天バスサービス、レンタカー）
【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】非公開
【ホテルの予約比率】非公開
【スマホ・タブレット予約比率】40%
【国内ダイナミックパッケージ】○　ＡＮＡ楽パック、ＪＡＬ楽パック。実績非公開
【インバウンド対応】○　実績非公開
【対応言語・特徴】英語、韓国語、台湾（繁体中文）、香港（繁体中文）、中国（簡体中文）、タイ語、インドネシア語、フランス語
【ポイントプログラム】○楽天スーパーポイント。楽天グループのサービスで利用可能
【ポイント付与率】１～15%
【ポイントの施設負担率】非公開

一休.com

【運営会社】一休
【URL】http://www.ikyu.com/
【開設日】00年５月
【会員数・会費】470万人。会費無料
【契約施設数】4000軒（内訳非公開）
【手数料率】10%
【宿側の客室登録義務】なし
【決済方法】宿での現金・カード払い。事前カード決済
【主な利用目的】レジャー、ビジネス
【利用者層】男性が３分の２、女性が３分の１。30代～50代が中心
【総取扱額】560億円（15年４月～16年３月実績）
【総予約泊数】195万泊（15年４月～16年３月実績）
【旅館とホテルの予約比率】非公開
【ホテルの予約比率】非公開
【スマホ・タブレット予約比率】非公開
【国内ダイナミックパッケージ】—
【インバウンド対応】○
【対応言語・特徴】英語、ラグジュアリー旅館を扱っている
【ポイントプログラム】○　一休ポイント。利用実績により会員ステージが上がり、付与率がアップする
【ポイント付与率】一休ポイント１%～３%
【ポイントの施設負担率】その他施設原資ポイント０～18%を設定できる

Yahoo!トラベル Yahoo!ビジネストラベル

【運営会社】ヤフー
【URL】http://travel.yahoo.co.jp/ http://biz.travel.yahoo.co.jp/
【開設日】Yahoo!トラベル：97年11月27日
Yahoo!ビジネストラベル：04年３月４日
【会員数・会費】３,614万人（Yahoo!JAPAN ID　月間アクティブユーザー数）。会費無料
【契約施設数】約10,000施設（ＮＥＸＴ契約中で掲載中の施設。内訳非公開）
【手数料率】０%
【宿側の客室登録義務】なし
【決済方法】宿での現金・カード払い
【主な利用目的】ビジネス・レジャー
【利用者層】男性60%、女性40%。30代～50代が中心
【総取扱額】非公開
【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】非公開
【ホテルの予約比率】非公開
【スマホ・タブレット予約比率】22%
【国内ダイナミックパッケージ】○　ＪＡＬ、ＡＮＡとの連携（http://travel.yahoo.co.jp/domestic_dp/）。実績非公開
【インバウンド対応】—
【対応言語・特徴】—
【ポイントプログラム】○　Ｔポイント
【ポイント付与率】５%
【ポイントの施設負担率】５%

じゃらんnet

【運営会社】リクルートライフスタイル
【URL】http://www.jalan.net/
【開設日】00年11月11日
【会員数・会費】会員数非公開。会費無料
【契約施設数】25,569軒（内訳非公開）
【手数料率】８%。１人１室のシングル利用は６%
【宿側の客室登録義務】なし
【決済方法】宿での現金・カード払い。事前カード決済。Apple Pay（アプリのみ）
【主な利用目的】ビジネス、レジャー
【利用者層】性別・年齢を問わず、幅広い層
【総取扱額】8,086億円（国内旅行に関する予約流通取扱高、15年４月～16年３月実績）
【総予約人泊数】8,870万人泊（15年４月～16年３月実績）
【旅館とホテルの予約比率】非公開
【ホテルの予約比率】シティホテル・ビジネスホテルの区分は設けていない
【スマホ・タブレット予約比率】非公開
【国内ダイナミックパッケージ】○ＪＲ新幹線・特急＋宿、ＡＮＡ航空券＋宿、ＪＡＬ航空券＋宿。実績非公開
【インバウンド対応】○
【対応言語・特徴】英語、中国語（簡体字・繁体字）、韓国語、タイ語、マレーシア語、フランス語
【ポイントプログラム】○　Ponta ポイント。「じゃらんnet」会員登録後、宿、ダイナミックパッケージなどを予約するとPontaポイントが貯まる
【ポイント付与率】２%
【ポイントの施設負担率】２%

Relux(リラックス)

【運営会社】Loco Partners（ロコパートナーズ）
【URL】http://rlx.jp
【開設日】13年３月
【会員数・会費】50万人以上。会費無料
【契約施設数】約1,000軒（内訳非公開）
【手数料率】非公開
【宿側の客室登録義務】なし
【決済方法】宿での現金・カード払い。事前カード決済
【主な利用目的】レジャー
【利用者層】20代後半から40代のアクティブ層を中心に幅広い年代にご利用いただいている。男女比率は半々
【総取扱額】非公開
【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】非公開
【ホテルの予約比率】非公開
【スマホ・タブレット予約比率】約60%
【国内ダイナミックパッケージ】参入を予定（内容、時期は検討中）
【インバウンド対応】○　実績非公開
【対応言語・特徴】英語、中国語（繁体字・簡体字）、韓国語。英語・中国語・韓国語を話せるコンシェルジュスタッフが常駐。スマホアプリは３言語で使用可能。FacebookやInstagramなどＳＮＳを使用した海外向けＰＲを実施
【ポイントプログラム】○　Relux ポイント。予約金額の５%をチェックアウト後にReluxカスタマーに付与
【ポイント付与率】５%
【ポイントの施設負担率】０%

ゆこゆこネット

【運営会社】ゆこゆこ
【URL】http://www.yukoyuko.net/
【開設日】04年３月
【会員数・会費】99万人（宿泊情報誌「ゆこゆこ」本誌会員を除く）会費無料
【契約施設数】2,786軒（内訳非公開）
【手数料率】非公開
【宿側の客室登録義務】なし。宿泊施設の在庫販売機会を最大化するため
【決済方法】宿での現金払い
【主な利用目的】レジャー
【利用者層】50代以上のシニア層（夫婦、女性グループなど）平日利用の宿泊が者が多い
【総取扱額】非公開
【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】非公開
【ホテルの予約比率】非公開
【スマホ・タブレット予約比率】非公開
【国内ダイナミックパッケージ】—
【インバウンド対応】—
【対応言語・特徴】—
【ポイントプログラム】—
【ポイント付与率】—
【ポイントの施設負担率】—

Booking.com（ブッキング・ドット・コム）

【運営会社】ブッキング・ドットコム・ジャパン　＜プライスライングループ＞【開設日】96年11月
【URL】http://www.bookig.com/
【会員数・会費】全世界で年間約３億人が利用。予約手数料無料
【契約施設数】世界で108万軒（日本国内は約9,700軒・旅館19%、シティホテル40%、ビジネスホテル13%、その他28%）
【手数料率】非公開
【宿側の客室登録義務】なし。各施設の自主性にお任せしているものの、目安として半年前からの販売開始をお願いしている
【決済方法】宿でのカード払い
【主な利用目的】レジャー利用が中心だが、ビジネス利用も20%を超えた
【利用者層】ＦＩＴ、国内ユーザー、インバウンド、アウトバウンド。国内ユーザーが一番大きくなった
【総取扱額】555億米ドル（※プライスライングループ全体の15年１月～12月実績見込み）、前年比20～25%増の見込み（16年１月～12月見込み）
【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】（国内実績）旅館19%、ホテル53%、その他28%
【ホテルの予約比率】（国内実績）シティホテル75%、ビジネスホテル25%
【スマホ・タブレット予約比率】33%（グローバル実績）※日本国内はプラス数%
【国内ダイナミックパッケージ】—【インバウンド対応】　○　実績非公開
【対応言語・特徴】最大43カ国語に対応。カスタマーサポートも43カ国語に対応し、あらゆる国のお客様に対応できる
【ポイントプログラム】ポイントプログラムはないが、ＧＥＮＩＵＳ（ジーニアス）という上級会員プログラムがある。通常割引価格よりさらに10%オフや、ウェルカムドリンク、レイトチェックアウト、ギフトなどが受けられる
【ポイント付与率】—
【ポイントの施設負担率】—

agoda(アゴダ)

【運営会社】agoda（アゴダ）　＜プライスライングループ＞
【URL】https://www.agoda.com/ja-jp
【開設日】10年
【会員数・会費】会員制を取っていない
【契約施設数】世界で107万5000軒（国内約1万2000軒。内訳非公開）
【手数料率】非公開
【宿側の客室登録義務】なし
【決済方法】事前カード決済
【主な利用目的】レジャー
【利用者層】アジア圏の個人旅行者が中心
【総取扱額】非公開
【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】非公開
【ホテルの予約比率】非公開
【スマホ・タブレット予約比率】非公開
【国内ダイナミックパッケージ】—
【インバウンド対応】○　実績非公開
【対応言語・特徴】38言語。アジアで最大級の予約サイトであり、国内への送客の80%以上がアジア人。世界40カ国以上で展開
【ポイントプログラム】—
【ポイント付与率】—
【ポイントの施設負担率】—

Ctrip(シートリップ)

【運営会社】Ctrip（シートリップ）
【URL】http://www.ctrip.com/
【開設日】99年10月29日
【会員数・会費】—
【契約施設数】世界で80万軒以上（内訳非公開）
【手数料率】非公開
【宿側の客室登録義務】—
【決済方法】宿での現金・カード払い。事前カード決済
【主な利用目的】ビジネス・レジャー
【利用者層】20代後半～30代の男女。旅行にも慣れてきて、自由なプランニングを好む層30代～40代の男女が多く占めており、最近では20代前半の男女も増えている
【総取扱額】非公開
【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】非公開
【ホテルの予約比率】非公開
【スマホ・タブレット予約比率】—
【国内ダイナミックパッケージ】—
【インバウンド対応】○　実績非公開
【対応言語・特徴】中国語、日本語、英語など12カ国に対応
【ポイントプログラム】○　C-money
【ポイント付与率】５～15%
【ポイントの施設負担率】—

Expedia（エクスペディア）

【運営会社】エクスペディアホールディングス
【URL】Expedia（www.expedia.co.jp06年11月29日）、他にHotels.com、Egencia（www.egencia.com０２年）、Wotif Group（www.wotif.com14年11月）など
【開設日】06年11月29日
【会員数・会費】会員制をとっていない
【契約施設数】世界で321万軒（日本国内は約7500軒。内訳非公開）
【手数料率】非公開
【宿側の客室登録義務】非公開
【決済方法】宿での現金・カード払い。事前カード決済。
【主な利用目的】ビジネス・レジャー
【利用者層】自分の旅行を手配する男女20代後半から50代
【総取扱額】全世界で608億3000万米ドル（15年１～12月実績）全世界で563億2800万米ドル（16年１～９月実績）
【総予約泊数】全世界で２億320万泊（15年１～12月実績）、全世界で１億8550万泊（16年１～９月実績）
【旅館とホテルの予約比率】非公開
【ホテルの予約比率】非公開
【スマホ・タブレット予約比率】非公開
【国内ダイナミックパッケージ】○
【インバウンド対応】—
【対応言語・特徴】—
【ポイントプログラム】Expedia＋（エクスペディア＋）
【ポイント付与率】ホテル、ツアー（航空券＋ホテル）、現地オプショナルツアーの予約で￥75ご利用ごとに１ポイント付与。航空券の予約で￥750ご利用ごとに１ポイント付与。＋ゴールド会員だと30%増、＋シルバー会員だと10%増
【ポイントの施設負担率】—

Hotels.com（ホテルズ・ドットコム）

【運営会社】エクスペディアホールディングス
【URL】https://jp.hotels.com/
【開設日】08年11月
【会員数・会費】会員制をとっていない
【契約施設数】数10万軒（詳細は非公開）
【手数料率】非公開
【宿側の客室登録義務】非公開
【決済方法】宿での現金・カード払い。事前カード決済
【主な利用目的】非公開
【利用者層】独立系および大手ホテルチェーンからコンドミニアムまで、業界最多の宿泊施設を提供するサイトのひとつとして、ビジネスやレジャーを含めて幅広い用途でご利用いただいている
【総取扱額】非公開【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】非公開【ホテルの予約比率】非公開
【スマホ・タブレット予約比率】非公開
【国内ダイナミックパッケージ】—
【インバウンド対応】○　実績非公開【対応言語・特徴】—
【ポイントプログラム】○　Hotels.com Rewards　（ホテルズドットコム・リワード）。ホテルズドットコムを通じて旅行や出張で10泊すると世界中の10万軒のホテルにいつでも無料で１泊できる会員プログラム。家族や友人のホテル予約でも宿泊数がたまる。宿泊数に応じてさらにお得なサービスが受けられるシルバーまたはゴールド会員にランクアップ。シルバー会員は24時間年中無休の専用回線での優先カスタマーサービスをご利用いただけ、ゴールド会員はシルバー会員のサービスに加えて、ゴールド会員の方のみアクセス可能な限定プランをご予約いただける
【ポイント付与率】１泊につき１ポイント
【ポイントの施設負担率】０%

Hostelworld（ホステルワールド）

【運営会社】ホステルワールド
【URL】ホステルワールドwww.hostelworld.com、ホステルブッカーズwww.hostelbookers.com、ホステルズドットコムwww.hostels.com
【開設日】英語版99年　日本語版14年
【会員数・会費】会員制はとっていない
【契約施設数】日本国内745軒（旅館10%、シティホテル０%、ビジネスホテル５%、ホステル・ゲストハウス・民宿・宿坊・カプセルホテルなど85%）
【手数料率】15%
【宿側の客室登録義務】なし
【決済方法】宿での現金・カード払い
【主な利用目的】レジャー
【利用者層】20代～30代半ばが中心。女性利用者６割強、男性利用者４割弱。最近、日本国内の利用者も増えている
【総取扱額】非公開
【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】旅館10%、ホテル５%、その他85%
【ホテルの予約比率】シティホテル０%、ビジネスホテル100%
【スマホ・タブレット予約比率】45%
【国内ダイナミックパッケージ】—
【インバウンド対応】○　実績非公開
【対応言語・特徴】19言語。ほとんどがインバウンド。欧米利用者が中心
【ポイントプログラム】—
【ポイント付与率】—
【ポイントの施設負担率】—

たびらいホテル・旅館予約

【運営会社】パム
【URL】たびらいホテル・旅館予約（http://www.tabirai.net/hotel/06年４月１日）、温泉ぱらだいす九州（http://onpara.jp/06年７月15日）、温泉ぱらだいす鹿児島（https://kagoshima.onpara.jp/login.aspx15年12月24日）
【開設日】06年４月１日
【会員数・会費】温泉ぱらだいす鹿児島のみ鹿児島県民限定・会員数約600人。他サイトは会員制を取っていない
【契約施設数】1350軒（たびらい500軒、温ぱら850軒）（旅館：たび０・温九65・温鹿100、シティホテル：たび15・温九3・温鹿0、ビジネスホテル：たび35・温九5・温鹿0、リゾートホテル：たび50・温九27・温鹿0）
【手数料率】７～８%
【宿側の客室登録義務】なし
【決済方法】宿での現金・カード払い。事前カード決済（たびらいのみ）
【主な利用目的】レジャー
【利用者層】たびらいは30代～40代のレジャー目的の家族・カップル。温ぱらは40代～50代のレジャー目的の家族・夫婦
【総取扱額】非公開
【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】非公開
【ホテルの予約比率】非公開
【スマホ・タブレット予約比率】—
【国内ダイナミックパッケージ】—
【インバウンド対応】—
【対応言語・特徴】—
【ポイントプログラム】温ぱらポイントプログラム（温泉ぱらだいす九州のみ）
【ポイント付与率】５%【ポイントの施設負担】５%

まっぷるトラベル

【運営会社】昭文社
【URL】まっぷるトラベル　http://travel.mapple.net/。まっぷるマガジン読者専用無料アプリ「マップルリンク」（全プラン５%オフ）。ことりっぷ宿予約サイト　http://travel.mapple.net/co-trip/
【開設日】まっぷるトラベル08年12月１日、まっぷるリンク14年４月１日、ことりっぷ予約サイト14年５月20日
【会員数・会費】非公開。会費無料。非会員での予約も可能
【契約施設数】5,500軒（旅館65%、シティホテル10%、ビジネスホテル15%、その他10%）
【手数料率】８%
【宿側の客室登録義務】なし
【決済方法】宿での現金・カード払い。事前カード決済
【主な利用目的】レジャー
【利用者層】ガイドブック「マップルマガジン」や「ことりっぷ」などの読者。中国大陸からの訪日旅行客
【総取扱額】非公開
【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】旅館80%、ホテル20%
【ホテルの予約比率】シティホテル80%、ビジネスホテル20%
【スマホ・タブレット予約比率】70%
【国内ダイナミックパッケージ】—
【インバウンド対応】○　実績非公開
【対応言語・特徴】中国語（簡体字）。日式酒店（旅館）を中国訪日客へ紹介
【ポイントプログラム】○　「まっぷるリンク読者特典」。まっぷるマガジン読者限定スマホアプリ「まっぷるリンク」から宿予約すると全ての宿泊プランが５%現金値引（宿泊施設の負担額はゼロ）
【ポイント付与率】５%
【ポイントの施設負担率】０%

OZmall(オズモール)

【運営会社】スターツ出版
【URL】http://www.ozmall.co.jp/
【開設日】96年10月
【会員数・会費】260万人。会費無料
【契約施設数】440軒（旅館68%、シティホテル32%）
【手数料率】10%
【宿側の客室登録義務】あり
【決済方法】宿での現金・カード払い
【主な利用目的】レジャー。記念日、女子会など
【利用者層】東京で働く30代の女性中心
【総取扱額】非公開
【総予約泊数】非公開
【旅館とホテルの予約比率】非公開
【ホテルの予約比率】非公開
【スマホ・タブレット予約比率】70%
【国内ダイナミックパッケージ】—
【インバウンド対応】—
【対応言語・特徴】—
【ポイントプログラム】○　ＯＺポイント。税込の総額に対して１%を付与。ポイントは次回の宿泊予約時だけでなく、OZmallが提供している他予約サービスでも利用可。プレゼント応募にも利用できる
【ポイント付与率】１%
【ポイントの施設負担率】０%