第18回 本社調査 オンライントラベル予約実態調査

新年号恒例のＯＴＡアンケート調査は今年で18回目。主要18サイトから得た回答に独自調査の結果を加えて発表する。

スマホとＰＣの予約比率については9サイトが回答。スマホからのトラベル予約比率は平均で83・3％となった。前回の調査より９・６㌽上がった。

宿泊施設から受け取る手数料率は、1サイトを除いて「非公開」と回答したため、観光経済新聞が独自に調査した結果を記載している。そのため、あくまで参考数値として見ていただきたい。

コロナ禍中、それまでインバウンドとアウトバウンドが強みだった外資ＯＴＡは、国内旅行客獲得に注力し、日本国内ユーザー向けの機能強化も行った。外資のロイヤリティプログラムが浸透すれば、国内勢にとっては大変な脅威だ。【江口英一】

ＪＴＢ

【運営会社】ＪＴＢ
【ＵＲＬ】https://jtb.co.jp
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】会員数非公開。会費無料【契約施設数】18,000軒（旅館他34%）【手数料率】非公開【決済方法】宿泊施設での現金・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【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】ＳＰ70%、ＰＣ30%【アプリ対応】あり。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】JAPANiCAN.com(https://www.japanican.com)。対応言語：英語、中国語（簡体字・繁体字）、韓国語、タイ語【ロイヤリティプログラム】ＪＴＢトラベルポイント（ＪＴＢ店舗・るるぶトラベルとの共通ポイントプログラム）。ポイント付与率：1%（国内宿泊事前決決済、0.5%（その他）。宿泊施設負担率：0%【クーポン機能】ＪＴＢホームページクーポン（ＪＴＢＨＰだけでなく、店舗でも利用できるＯＭＯ型クーポン※一部除外有）。宿泊施設負担率：クーポンによる【今後の戦略】「品質・条件志向」のお客さまをターゲットとし、「旅にこだわりと安心を」をコンセプトにサイト運営を行う。Web、店舗、コールセンターと複数チャネルの強みを生かし、シームレスなサービス提供を拡充することで、お客さま実感価値の向上を図る

日本旅行

【運営会社】日本旅行
【ＵＲＬ】https://www.nta.co.jp
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】会員数非公開。会費無料【契約施設数】5,300軒（内訳：非公開）【手数料率】非公開【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済。事前の銀行振り込み決済。日本旅行のギフトカード決済【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】ＳＰ75%、ＰＣ25%【アプリ対応】あり。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】なし【ロイヤリティプログラム】なし【クーポン機能】あり（詳細未回答）【今後の戦略】未回答

近畿日本ツーリスト

【運営会社】近畿日本ツーリストブループラネット
【ＵＲＬ】https://www.knt.co.jp
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】会員数非公開。会費無料【契約施設数】8,400軒。（旅館50%、シティホテル30%、ビジネスホテル20%）【手数料率】非公開【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】旅館30%、ホテル70%【スマホとＰＣの予約比率】ＳＰ75%、ＰＣ25%【アプリ対応】「Blue Planet」アプリ。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】あり。対応言語：英語、中国語、韓国語【ロイヤリティプログラム】ＫＮＴメンバーズクラブ。ポイント付与率：1%【クーポン機能】あり（詳細未回答）【今後の戦略】着地型コンテンツの拡充。地域社会と環境にポジティブな影響を与え、ＳＤＧｓに貢献する商品の拡充(Blue Planet)。宿泊と航空機・ＪＲの組み合わせ自由自在のダイナミックパッケージ商品のさらなる強化。旅のアバターコンシェルジュ（全国どこからでもＰＣやスマホでアクセス可能、アバターによる新たなオンライン接客サービス）の強化、当社がこれまで培ってきた接客スキルを生かし、ヒューマンタッチで専門知識をもったアバターが接客を行い、的確に顧客ニーズに応えていく

じゃらんｎｅｔ

【運営会社】リクルート
【ＵＲＬ】https://www.jalan.net
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】会員数非公開。会費無料【契約施設数】非公開【手数料率】基本手数料１人利用6%、２人以上利用8%でポイント負担＋2%（ポイント負担の内訳はポイント付与1%、販促プログラム1%）。事前決済手数料は＋2%。グローバル集客サービス（インバウンド）は12%で事前決済手数料＋2%。〈※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済。アプリのみApple Payでの決済が可能【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】非公開【アプリ対応】あり。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】あり。対応言語：英語、中国語（簡体字・繁体字）、韓国語、タイ語、インドネシア語、マレー語【ロイヤリティプログラム】じゃらんステージプログラム。利用状況に応じてステージが決まり、ステージ特典としてポイントアップ特典、会員限定の割引プランや特典プランの紹介、期間限定ポイントアップなどを受けられる。ポイント付与率：基本加算額は2%でステージランクが上がるたびに、ブロンズは2.2%、シルバーは2.5%、ゴールドは3%。宿泊設負担率：0%【クーポン機能】じゃらんクーポン。じゃらんnetの国内宿泊の予約時にクーポン金額に応じて利用できる。「通常じゃらんクーポン」「特別じゃらんクーポン」の２種類がある。このほかに、ＪＡＬ・ＡＮＡ航空券、ＪＲ新幹線・特急に宿泊プランが付いたダイナミックパッケージに使える「じゃらんパッククーポン」や、レジャー・アクティビティも使える「遊び・体験予約クーポン」「じゃらんレンタカークーポン」などもある。じゃらんクーポンの宿泊施設負担率：非公開【今後の戦略】「国内総地域消費額」の増加に取り組む。その中でもデジタル消費の促進を目指し、カスタマーにとっては旅の始めから終わりまでをじゃらん上でストレスなく完結できるサービスを提供していく

Ｅｘｐｅｄｉａ（エクスペディア）

【運営会社】エクスペディアグループ
【ＵＲＬ】https://www.expedia.co.jp
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】会費無料【契約施設数】世界300万軒以上（内訳：非公開）【手数料率】東京・大阪・京都のホテル（事前決済18%、事前現地混合決済18%、現地決済のみ15%）。東京・大阪・京都の旅館（事前決済15%、事前現地混合決済13%、現地決済のみ12%）。他地域ホテル（事前決済15%、事前現地混合決済15%、現地決済のみ12%）。他地域旅館（事前決済15%、事前・現地決済混合決済13%、現地決済のみ12%）。※地域・運営形態により異なるため参考数値〈※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】非公開【アプリ対応】あり。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】世界各国にサイトがあり、世界中の国から予約が可能【ロイヤリティプログラム】「One Key（ワンキー）」プログラム。世界の国々でエクスペディア、ホテルズドットコム、Vrbo（バーボ）の３ブランドでポイントがたまり、ブランドをまたいでポイントを利用できる画期的なロイヤリティプログラム。現在米国での利用が可能で、24年はさらに多くの国々で利用が開始される予定。ポイント付与率：未回答。宿泊施設負担率：未回答【クーポン機能】あり。キャンペーン中に配られるクーポンなどを決済画面で入力すると割引が得られる。実施中のキャンペーンはhttps://welove.expedia.co.jp/coupon/に詳細を掲載。宿泊施設負担率：未回答【今後の戦略】未回答

ａｇｏｄａ（アゴダ）

【運営会社】アゴダ・インターナショナル・ジャパン
【ＵＲＬ】https://www.agoda.com
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】取っていない【契約施設数】国内で50,000軒。世界で290万軒。（内訳：非公開）【手数料率】12%。事前決済・現地決済共に同手数料率〈※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済。クレジットカード（分割払い）。Atome（後払い決済）。コンビニエンスストアでの現金支払い（ファミリーマート、ローソン、ミニストップ、セイコーマート）【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】非公開【アプリ対応】あり。ダウンロード数：全世界で１億6,000万ＤＬ【インバウンド対応】39言語に対応【ロイヤリティプログラム】AgodaVIP。ポイント付与率：未回答。宿泊施設負担率：未回答【クーポン機能】Agoda Boost Campaign。詳細未回答【今後の戦略】常に変化し続ける日本の旅行者のニーズに応えるために、世界水準の最新テクノロジーとローカライゼーションを駆使して、皆さまに最高の旅行予約体験を提供することを目指しています。国内旅行、海外旅行からインバウンド需要まで幅広いニーズに対応した旅行サービスを提供しています。2024年はユーザー・エクスペリエンスをさらに快適なものにするため、最新テクノロジーの投入と新商品の提供をさらに強化してまいります。また、お客さまがホテル・旅館、フライト、アクティビティなどのさまざまな予約を一括してできるようにするとともに、お手頃なセット価格で提供できるようにいたします。蓄積されたデータを常に分析・計測し、すぐに結果が出る最先端のテクノロジーを活用して、お客さまのご旅行の予約体験をこれまで以上のものにしていきます

るるぶトラベル

【運営会社】ＪＴＢ
【ＵＲＬ】https://rurubu.travel
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】会員数非公開。会費無料【契約施設数】18,000軒（旅館他34%）【手数料率】１人利用8%、２人以上利用10%。事前決済手数料＋2%。インバウンドサイトのJAPANiCAN.comは、ＪＴＢ加盟店が１名利用11%・２人以上13%。ＪＴＢ未加盟が１人利用12%・２人以上14%〈※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済（決済代行）【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】ＳＰ68%、ＰＣ32%【アプリ対応】なし。ＪＴＢパブリッシング運営の「るるぶアプリ」にて宿泊掲載【インバウンド対応】JAPANiCAN.com（https://www.japanican.com）。対応言語：英語、中国語（簡体字・繁体字）、韓国語、タイ語【ロイヤリティプログラム】ＪＴＢトラベルポイント（ＪＴＢ店舗・ＪＴＢホームページとの共通ポイントプログラム）ポイント付与率：１%（宿泊予約）。宿泊施設負担率：０%（施設側で任意増額設定可能）【クーポン機能】割引クーポン（るるぶトラベルの宿泊でのみ使用でき、クーポンが自動適用される※一部除外あり）。宿泊施設負担率：クーポンによる【今後の戦略】「お出掛け・カジュアルな宿泊・ビジネス」のお客さまをターゲットとし、「欲しいが見つかる簡易宿泊予約」をコンセプトにストレスフリーな購買体験を提供できるサイト運営を行う。るるぶブランドで展開するＷｅｂ媒体、書籍、観光アプリ等と連携し、有益な観光情報をあわせ持つことで、“「欲しい」が見つかる”顧客体験を提供する

東武トップツアーズ

【運営会社】東武トップツアーズ
【ＵＲＬ】https://tobutoptours.jp
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】会員20万人。会費無料【契約施設数】4,000軒（旅館37%、シティホテル57%、その他6%）【手数料率】非公開【決済方法】宿泊施設での現金払い。事前カード決済【旅行取扱実績（サイト全体）】23年1～3月期は、22年同期比292.8%、19年同期比241.5%。23年4～6月期は、22年同期比221.1%、19年同期比195.6%。23年7～9月期は、22年同期比217%、19年同期比306.9%。23年10～12月期（予定）は、22年同期比166.4%、19年同期比103.4%。【旅館・ホテル予約比率】旅館25%、ホテル75%【スマホとＰＣの予約比率】ＳＰ80%、ＰＣ25%【アプリ対応】なし【インバウンド対応】なし【ロイヤリティプログラム】グランボヤージュ。ポイント付与率：1%。宿泊施設負担率：0%【クーポン機能】なし【今後の戦略】2025年にＥＣサイトを全面リニューアル予定

楽天トラベル

【運営会社】楽天グループ
【ＵＲＬ】https://travel.rakuten.co.jp
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】国内会員ＩＤ１億以上【契約施設数】41,000軒（内訳：非公開）【手数料率】基本手数料１人利用７%、２人以上利用8.25%でポイント負担＋1%。事前決済手数料＋2%。アフィリエイト＋1.3%（アフィリエイターへ1%、手数料0.３%）。インバウンド予約10%（人数にかかわらず一律。ポイント付与なし）〈※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済。Ｒａｃｃｏ契約企業の法人一括清算【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】ＳＰが半数超【アプリ対応】あり。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】あり。対応言語：英語、中国語（繁体中文・簡体中文）、韓国語、インドネシア語、タイ語。特徴：（１）日本ならではの高品質なおもてなしが受けられる宿泊施設が一目でわかる「Japan Quality」バッジ（２）日本の宿泊施設の特長である宿泊プランの魅力を外国人旅行者向けに最大限伝えることができるインターフェイス（３）楽天ポイントがたまる、使える（台湾から）【ロイヤリティプログラム】楽天ポイント。たまったポイントは、１ポイント＝１円分として、楽天グループやその他のサービスで利用できる。ポイント付与率：１%から（対象サービスやキャンペーンなどにより異なる）。宿泊施設負担率：1%【クーポン機能】ラ・クーポン。毎月５と０のつく日は国内の対象高級宿・温泉宿が5%オフとなるクーポンや、宿泊施設オリジナルの宿クーポンなど、幅広い種類のクーポンを選んで予約の際に簡単に割引を受けられる。ラ・クーポンの宿泊施設負担率：非公開【今後の戦略】宿泊施設様とのコミュニケーションを引き続き緊密にしていくことに加えて、楽天グループの強みであるエコシステム、データ、テクノロジーを最大限に活用して、旅行者の幅広い需要に柔軟に対応できるように取り組んでいく

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
【ＵＲＬ】https://www.booking.com
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】取っていない
【契約施設数】世界で2,800万軒以上。そのうち660万軒以上が旅館や民泊などの宿泊施設【手数料率】15%（事前決済手数料含む。現地決済・事前決済ともに同手数料率）。プリファード契約（露出強化）は＋3%、プリファードプラスは＋5%（施設により異なる場合あり）〈※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】ＳＰ50%、ＰＣ50%【アプリ対応】あり。Booking.com全体で月間１億人以上のアクティブユーザーを持つ。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】46言語。いつでも、どこでも日本語でアプリやサイト上の情報を見られる利便性を持つ【ロイヤリティプログラム】Geniusプログラム。登録者・利用回数によりレベルは異なるが、会員割引、無料客室アップグレード、無料朝食などの特典あり。ポイント付与率：10～20%。宿泊施設負担率：未回答【クーポン機能】なし【今後の戦略】Booking.comで実施した2024年旅行者トレンド予測では、旅の与えてくれる影響が、その人自身のその人の人生に好影響をもたらすと考える人が増えていることがわかった。サステナブル・トラベル、スリーピングツーリズム、ガストロノミー、ウェルネスなどをキーワードに、「全ての人に、世界をより身近に体験できる自由を」実現するために、ＡＩを含むデジタルを駆使してシームレスな旅体験をお届けすることを追求する。特に海外からの旅行者には、さらなる日本の地域の持つ魅力や価値を国内と世界に伝え、共感できる旅行者を増やせるような取り組みも行っていく予定

Ｒｅｌｕｘ（リラックス）

【運営会社】Loco Partners（ロコパートナーズ）
【ＵＲＬ】https://rlx.jp
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】会員数359万人。会費無料【契約施設数】3,700軒（内訳：非公開）【手数料率】12%。事前決済手数料＋2%。サイトコントローラー接続料月額5,000円〈※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済。Apple Pay【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】非公開【アプリ対応】あり。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】なし【ロイヤリティプログラム】Reluxポイント（６カ月間の累計の利用金額と決済方法に応じた四つのステータスごとに異なるポイント還元率を設定し、最大で業界トップクラスの6%を還元）。Pontaポイント（Pontaポイントを利用してReluxで宿泊予約をすると、通常還元される最大6%のReluxポイントに加え、宿泊料金の1%のPontaポイントが還元される。たまったPontaポイントは、１ポイント＝１円分で次回の宿泊予約時に割引として利用が可能。※Pontaポイント利用には、auIDとRelux会員のＩＤの連携が必須）。ポイント付与率：1～6%。宿泊施設負担率：0%【クーポン機能】あり。詳細未回答【今後の戦略】直近では2023年11月よりTrip.comとのAPI連携を開始し、中国本土をはじめ台湾や香港、韓国などのアジアマーケットへの販売窓口を広げ、その後も欧米や東南アジア諸国などの市場をしていく

ベストリザーブ・宿ぷらざ

【運営会社】ベストリザーブ
【ＵＲＬ】https://www.bestrsv.com
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】会員数200万人。会費無料【契約施設数】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】8%〈ポイント負担＋1%。事前決済手数料＋2%※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済。サイト内で流通するポイントによる支払いも可能【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】非公開【アプリ対応】なし【インバウンド対応】なし【ロイヤリティプログラム】ＢＲゴールドポイント。サイト内で付与や利用が可能。ポイント付与率：1%～。宿泊施設負担率：1%～【クーポン機能】あり。サイト内で利用が可能。宿泊施設負担率：0%【今後の戦略】システム改良、機能改善などアクセシビリティの向上。ポイントプログラムやクーポンなどを駆使したさらなる付加サービスの充実。商品のさらなる充実

ジャルパック

【運営会社】ジャルパック
【ＵＲＬ】https://www.jal.co.jp/jp/ja/tour
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】取っていない。ＪＭＢ非会員でも予約できる【契約施設数】非公開【手数料率】8%〈※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い、事前カード決済【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】非公開【アプリ対応】なし【インバウンド対応】サイト名「Japan Airline Vacations」。対応言語：英語、中国語（広東語）、タイ語、インドネシア語、ベトナム語、韓国語。訪日旅客向け専用サイトでダイナミックパッケージを展開【ロイヤリティプログラム】ＪＡＬマイレージバンク【クーポン機能】割引クーポン【今後の戦略】24年度にブランド誕生60周年を迎えるにあたり、主力商品のＪＡＬダイナミックパッケージでは特別企画などさまざまな魅力ある商品を販売予定です。さらに学びと旅で地域とつながるきっかけを作る「旅アカデミー」やオンライン生配信で旅行商品を販売する「JALPAK LIVE」など新しい挑戦にも取り組んでいく

ＡＮＡウェブサイト

【運営会社】ＡＮＡ Ｘ
【ＵＲＬ】https://www.ana.co.jp
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】取っていない【契約施設数】8,000軒（内訳非公開【手数料率】9%【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済。事前マイル決済【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】ＳＰ60%、ＰＣ40%【アプリ対応】あり。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】飛行機６言語、ホテル・レンタカー37言語に対応【ロイヤリティプログラム】ＡＮＡマイレージクラブ。会員数4,000万人を誇り、年連構成比72%が30～50代、平均世帯年収約1,000万円が約40%。ビジネスパーソン中心に、ファミリーや学生など幅広い層のお客さまにご利用いただいている。ポイント付与率：ＡＮＡトラベラーズホテルでは宿泊価格100円につき１マイル【クーポン機能】ＡＮＡトラベラーズホテルクーポン。ＡＮＡトラベラーズダイナミックパッケージ（航空券＋宿泊）の予約の際に利用できるクーポン。会員のお客さまのみ利用可能。【今後の戦略】ＡＮＡ Ｘの事業コンセプトは「マイルで生活ができる世界」。ＡＮＡ経済圏の拡大をめざし、航空や旅行といった「非日常」に加え、「日常生活」においてもＡＮＡグループの強みを生かしたサービス・商品を「マイル」と結びつけて展開していく、ノンエア事業を担う。2022年10月にはＡＮＡマイレージクラブアプリを、ＡＮＡのさまざまなサービスの入り口となるゲートアプリと位置づけて刷新。2023年１月には“旅と日常がつながるＥＣモール”をコンセプトとした「ANA Mall」（エイエヌエーモール）を開店。23ショップでオープンしてから、12／12現在90ショップまで拡大中。５月にはモバイルペイメントサービス「ANA Pay」をリニューアル。１マイルからのチャージ、コンビニ・スーパーなどで１マイル１円相当での決済が可能になり、航空や旅行でためたマイルをお買い物などの日常で使えるように。11月にはＡＮＡ経済圏における独自データ・顧客基盤を活用した広告配信サービス「ANA Moment Ads」を本格始動。「航空予約データを活用した「確実性の高い将来の移動データ」を基に、先々の消費者行動に寄り添った情報提供を可能とし、消費者および広告依頼主も含む「顧客体験価値の向上」を実現。今後も、マイルを通じてノンエア事業と航空事業との回遊を促進し、ＡＮＡ経済圏「マイルで生活できる世界」を拡大していく

一休.ｃｏｍ

【運営会社】一休
【ＵＲＬ】https://www.ikyu.com
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】会員数1,500万人。会費無料【契約施設数】6,300軒（内訳非公開）【手数料率】10%。事前決済手数料＋3.5%〈※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開。2023年の年間を通じた取扱高は前年比、前々年比ともにプラスに推移【旅館・ホテル予約比率】旅館60%、ホテル30%、他10%【モバイル（スマホ・タブレット）予約比率】非公開【アプリ対応】あり。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】なし【ロイヤリティプログラム】一休ポイント。利用実績により会員ステージが上がり、付与率もアップする。ポイント付与率：1～5%。宿泊施設負担率：0%【クーポン機能】未回答【今後の戦略】宿泊施設様からお預かりする貴重な在庫を丁寧に販売するため、サイトを訪れたユーザーのニーズに合った提案ができるよう試行錯誤を続けていく。また、宿泊施設様に対しては、各々の状況にあった施策をうてるようプロダクトに磨きをかけ、旅行業界のさらなる発展、活性化へ寄与できるよう精進していく

Ｙａｈｏｏ！トラベル

【運営会社】ＬＩＮＥヤフー
【ＵＲＬ】https://travel.yahoo.co.jp
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】取っていない【契約施設数】17,000施設（内訳：非公開。各情報提供元から提供されている宿泊施設数の合計。重複除く）【手数料率】10%。事前決済手数料＋3.5%〈※観光経済新聞社調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済。事前PayPay決済（現地払い、事前カード決済との併用可）【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】非公開【アプリ対応】なし。Yahoo!JAPANアプリ、Yahoo!地図などから予約導線あり【インバウンド対応】なし【ロイヤリティプログラム】PayPayポイントの付与（特にプログラム名なし）。予約プランによりPayPayポイントを付与。ＬＹＰプレミアム会員、ソフトバンクスマホユーザーには、ポイント優遇あり【クーポン機能】割引クーポン【今後の戦略】未回答

Ｔｒｉｐ.ｃｏｍ（トリップ・ドットコム）

【運営会社】Tirp.comグループ（Trip.com、Ctrip、Skyscanner、Qunarを展開）
【ＵＲＬ】https://jp.trip.com
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】会費無料。非会員でも予約できる【契約施設数】世界で120万軒（内訳：非公開）【手数料率】15%〈事前決済手数料含む。事前決済・現地決済共に同率手数料〈※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】非公開【アプリ対応】あり。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】あり【ロイヤリティプログラム】Trip Coins。Trip.com（デスクトップ、モバイル、アプリ）で予約すると、Trip Coinsが付与される。付与数は、商品の種類や代金、会員ステイタス、予約した場所（デスクトップ、モバイル、アプリ）により異なる。ポイント付与率：航空券は100米ドルごとに25Trip Coins、ホテルは100米ドルごとに80Trip Coinsを付与。上級会員は付与率がアップ。ゴールド会員には＋10%、プラチナ会員には＋30%、ダイヤモンド会員には＋40%のTrip Coinsを付与する。Trip.comアプリで予約するとTrip Coinsの付与率が最大30%アップ。宿泊施設負担率：未回答【クーポン機能】あり。キャンペーンに応じて発行【今後の戦略】未回答

ゆこゆこネット

【運営会社】ゆこゆこホールディングス
【ＵＲＬ】https://www.yukoyuko.net
【ＰＶ数】月間2,972万ページビュー【会員制】総会員数850万。会費無料。非会員でも予約できる【契約施設数】3,137軒（内訳：非公開）【手数料率】「ゆこゆこ」本誌とゆこゆこネットのセットで25.5%〈※観光経済新聞調べ〉【決済方法】宿泊施設での現金払い。宿泊施設でのカード払い（施設による）。事前カード決済（施設による）【旅行取扱実績（サイト全体）】非公開【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】ＳＰ75%、ＰＣ25%【アプリ対応】あり。ダウンロード数：非公開【インバウンド対応】なし【ロイヤリティプログラム】なし【クーポン機能】あり。詳細未回答【今後の戦略】オンラインでありながら電話予約受け付けもしているゆこゆこネットが、顧客のロイヤル化を促進させるべくＣＲＭ策を強化し、シニアカスタマーが多いゆこゆこならではの寄り添った顧客体験を実現させる