オンライントラベル予約実態調査

第20回本社調査

新年号恒例のOTAアンケート調査は今年で20回（年）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。

スマートフォンからの予約比率については9サイトが回答。平均で72％超となった。

各旅行予約サイトが宿泊施設から受け取る手数料は、4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。

国内OTAは、基本手数料率は据え置いたままで、割引クーポンやキャンペーン企画参加などを宿に提案することが多々あり、宿が支払う総手数料率は上昇傾向にある。仮に基本手数料率が10％であったとしても、カード決済手数料2～3％、クーポンや企画参加が3～5％とすると、総手数料率は15～18％にのぼる。手数料が高いと言われ続けてきた外資OTAとの逆転現象も起きている模様だ。

（kankokeizai.com編集長　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（旅館他が35％【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（一部商品除く）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】スマートフォン72％、ＰＣ28％【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：ＪＴＢホームページ事前決済の場合1％。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（ＪＴＢホームページだけでなく、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】「旅に安心とこだわりを」をコンセプトにサイト運営を行う。Ｗｅｂやアプリを起点とし、店舗・リモートコンシェルジュ・コールセンターなど複数チャンネルの強みを活かし、シームレスなサービス提供を拡充することで、お客様の実感価値向上を図る。

JAPANiCAN

【運営会社】ＪＴＢ　【ＵＲＬ】https://www.japanican.com
【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】8，800軒（旅館他が35％）【手数料率】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（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】スマートフォンが42％、ＰＣ58％【アプリ対応】なし【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】なし【クーポン機能】割引クーポン。JAPANiCANの宿泊でのみ使用できる（一部除外有）。宿泊施設負担率：クーポンによる【今後の戦略】「見つかる、あなたの日本の魅力」 “Discover Your Personal Japan" with JAPANiCAN.com。地域の魅力ある様々な観光資源とお客様の旅の目的を紐づけ、訪日外国人客に新たな旅のデスティネーション・宿泊施設を提案します。

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】11，800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】スマートフォンが73％【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】なし【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。宿泊・国内ダイナミックパッケージに対応　宿泊施設負担率：０％【今後の戦略】今後、個人旅行事業をクラブツーリズム社を軸に一体運営を進めていく中で、会員の分析および統合を進め、会員への効果的な販売促進策を実施し、企画面ではイベントや季節ごとに魅力的なテーマを取り上げた付加価値型コンテンツを組み込んだ商品をクラブツーリズム社の企画力を軸に強化し、ＯＴＡにはない魅力で独自顧客を創造し、ＷＥＢ販売・コールセンター・アバターによるオンライン相談、多様な接客サービスでお客さまのご要望にお応えしていきます。

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％。ポイント負担＋2％。事前決済手数料＋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。ApplePay【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】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％。宿泊施設負担率：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宿泊金額に応じて「じゃらんクーポン」「宿泊施設クーポン」「地域クーポン」「特別クーポン」を組み合わせて利用可能。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んでまいります。その実現に向けて、集客支援に加え、需要喚起、業務支援、採用、消費支援まで、地域事業者様の幅広い課題解決を支えてまいります。

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】会員数非公開。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】基本は12～15％。事前決済手数料＋3％。検索順位向上ツールは＋1～25％で設定可能。※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。現在米国と英国での利用が可能【クーポン機能】あり（詳細未回答）【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】世界600万軒。（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。ＡＩでの掲載順位・露出向上プログラムは、ベーシック10％、スタンダード12％、プレミアム15％。※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。電子ウォレット（PayPay）、BNPL（あと払い・Paidy）、コンビニ払い（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。累計ダウンロード数8，700万【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】一定回数の予約後に、対象ホテルで特別割引や特典を提供する制度。ブロンズ・シルバー・ゴールド・プラチナ・ダイヤモンドのティア（階層）システム。ポイント付与率はティアによる。宿泊施設負担率：非公開【クーポン機能】あり。詳細非公開【今後の戦略】アゴダの今後の戦略は、最先端のテクノロジーとＡＩイノベーションを活用し、「コネクテッド・トリップ」を実現する世界水準のサービスを提供することに重点を置いています。宿泊施設・航空券・アクティビティを一つのシームレスなプラットフォームに統合することで、より滑らかな旅行体験を目指します。また、主要観光地だけでなく、より多くの地方やセカンダリーデスティネーションへのアクセスを拡大し、旅行者が新しい場所を気軽に発見し、世界をより広く楽しめるよう支援することも目指しています。

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】7，200軒（旅館30％、シティホテル15％、ビジネスホテル45％、その他10％）【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】サイトデザインの改良や機能改善などによる利便性の向上。ポイントプログラムやクーポンなどを駆使した更なる高付加価値サービスの充実。提携先などとの連携強化によるコンテンツ（ダイナミックパッケージ等）の拡充など。

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（旅館他が35％）【手数料率】1人利用8％、2人以上利用10％。事前決済手数料＋2％。【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）、コード決済（ＰａｙＰａｙに対応）【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】スマートフォンが74％、ＰＣ26％【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・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】「欲しいが見つかる簡単宿泊予約」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。るるぶトラベルアプリ、決済手段の拡充、海外ホテルの販売開始などお客様の利便性を向上させ、また、るるぶブランドで展開するＷｅｂ媒体・書籍・観光アプリ等とも連携し、有益な観光情報をあわせ持つことで、これからも“「欲しい」が見つかる”顧客体験を提供する。

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】6，000軒（内訳：非公開）【手数料率】非公開【決済方法】事前カード決済。日本旅行ギフトカード決済【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】スマートフォンが75％【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】ＷＥＳＴＥＲポイント。ＪＲ西日本グループ共通のポイントサービス。ＷＥＳＴＥＲ会員登録が必要。1回のご利用額110円（税込）につき1ポイント（＝1円相当）として利用可能。【クーポン機能】あり（詳細未回答）【今後の戦略】実店舗での販売にとどまらず、ＷＥＢやアプリなど、全ての顧客接点でベストな購買体験を提供できるよう、オムニチャネル化を強化しています。販売チャネルの拡充とデジタル化により、利便性向上やプロモーション推進に貢献しています。

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】取っている【契約施設数】世界400，000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％。ポイント負担＋1％。事前決済手数料＋2％。アフィリエイト＋1.3％。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）。掲載順位上位表示効果のあるボーナスプログラムは基本手数料＋3％～。※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】スマートフォンが半数以上【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：インドネシア語・英語・ベトナム語・タイ語・韓国語・簡体字中国語・繁体字（台湾）・繁体字（香港）。特徴は、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に伝えることができるインターフェイス。③楽天ポイントが貯まる、使える（台湾から）④2024年よりレンタカー予約においても多言語サービスを開始【ロイヤリティプログラム】①楽天ポイント②楽天トラベルボーナスプログラム。②の特徴は、前月末までの1年間における1万円以上の国内宿泊回数に応じて、対象施設を予約した際の「楽天ポイント」進呈率がアップ。過去1年間に2～3回の宿泊で「レベル1」（進呈率＋0.5倍）、4～6回の宿泊で「レベル2」（進呈率＋1倍）、7～9回の宿泊で「レベル3」（進呈率＋1.5倍）、10回以上の宿泊で「レベル4」（進呈率＋2.5倍）。①楽天ポイントで、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％。②楽天トラベルボーナスプログラムのポイント付与率は、前述の通り、宿泊回数に準ずる。宿泊施設負担率：非公開。【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】ここ数年、アジアの主要国を中心に、訪日需要の取り込みを図るための予約画面の強化やプロモーション展開を積極的に行っています。これに加えて、国外の旅行者の海外を目的地とした旅行予約の受け付けも新たに開始し、さらに多くの方々に旅行を楽しんでいただけるサービスへと進化を続けています。また、ＡＩを積極的に活用しながら、ユーザビリティのさらなる改善にも継続的に取り組んでいます。ＡＩでホテルを検索できる機能は、自然言語を用いてスムーズにやり取りすることができるため、従来の検索条件にはないユーザーからのリクエストにも対応できるようになりました。複数の検索結果を簡単に見比べることができるなど、ユーザーインターフェイスにもこだわっています。

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3100万軒以上。内バケーションレンタルが860万軒以上【手数料率】12％（現地決済・事前決済ともに同手数料率）。事前決済限定は＋2.3％。プリファードプログラム（露出強化）は＋3％、プリファードプラス（上位版）は＋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。PayPay等【旅行取扱実績】世界全体での過去4四半期において、マーチャント総予約額は取引総額で1，230億ドルを超え、総予約額の約68％を占め、前年比61％増加（2025年第三四半期決算報告）【旅館・ホテル予約比率】非公開【スマホとＰＣの予約比率】スマートフォンが60％以上【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】45ヵ国言語に対応。宿、フライト、現地でのアクティビティ、レンタカーなどをシームレスにそれぞれの国の言語で選んだり予約が可能【ロイヤリティプログラム】Geniusロイヤルティプログラム。無料のロイヤルティプログラムで、利用回数に応じてレベルが上がり、割引や無料朝食・客室アップグレードなどの特典が永続的に受けられるプログラム。レベル1（誰でも参加可能）：Booking.comアカウントを持つ全員が対象。対象施設で10％割引が適用されます。レベル2（2年間で5回利用）：10～15％割引に加え、無料の朝食や無料客室、アップグレードなどの特典が追加されます。レベル3（2年間で15回利用）：最大20％割引、無料朝食、無料客室アップグレードなど、最高レベルの特典が受けられます。宿泊施設負担率：未回答【クーポン機能】なし【今後の戦略】旅先としての日本の魅力は一層に高まっており、2025年に引き続き、2026年は世界中の旅行者と日本の大都市に加え、地方都市や隠れた名所の宿や温泉などをＡＩテクノロジーをフルに活用して繋ぐことに貢献。また業界全体で取り組みの遂行が必要なサステナビリティやダイバーシティーインクルージョンなどへの啓発活動などを継続して行っていきます。

一休.com

【運営会社】一休
【ＵＲＬ】https://www.ikyu.com　https://www.ikyu.com/global（一休.com海外）
【月間ＰＶ数】非公開【会員制】あり【契約施設数】7，000軒（国内。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。宿泊事業の年間取高としては、24年比プラスで推移【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】サイト上で多言語対応。対応言語は、英語、中国語（繁体字・簡体字）、韓国語、タイ語、ベトナム語、マレー語、インドネシア語【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】割引クーポンあり【今後の戦略】宿泊施設様からお預かりするお部屋を最適なタイミングと料金で販売するため、利用シーンごとに異なる顧客の好みや動向をデータから多角的に読み取ることで、今後も提案の精度を高めていきます。また、2026年は最新ＡＩの活用により、お客様の理想の旅を、手間なくスムーズにご提案する体験を提供します。

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】18，000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】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】より多くの施設をよりお得に提供し、一人でも多くのユーザーから支持いただけるように努めて参ります。

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】3，500軒（旅館33％、シティホテル・ビジネスホテル62％、その他５％）【手数料率】非公開【決済方法】事前カード決済。一部銀行振込【旅行取扱実績（サイト全体）】25年１～12月期（予定）は、24年同期比98.5％【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】スマートフォンが80％【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】グランポヤージュ。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】2026年のサイトリニューアルを念頭に、ユーザーのさらなる属性・各種傾向分析と、ＪＲマル契web商品の充実および東武鉄道商品のオンライン化等サービス強化に注力し、当社ＥＣの特性を踏まえたマーケティング、キャンペーンの実施などを進めていく。

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】９％。※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】国内・海外の航空券と宿泊を自由に組み合わせる「ＪＡＬダイナミックパッケージ」を主力としつつ、海外パッケージツアー「ＶｉＶ」の展開も強化します。これらの商品では、従来のフライトマイルに加え、新たにツアーマイルやLife Statusポイントもたまるようになり、ＪＡＬグループとしての付加価値を高めます。さらに、たまったマイルをｅ　ＪＡＬポイントに交換して次回のツアー購入に充当できる仕組みを活用し、顧客ロイヤリティの向上と継続的な旅行需要の創出を図ってまいります。

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％〈事前決済手数料＋2.5％。※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。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】スマートフォンが半数超【アプリ対応】あり。累計ダウンロード数：ＡＮＡアプリ累計約2，600万ＤＬ【インバウンド対応】14言語（英語、中国語簡体字、中国語繁体字、韓国、ドイツ、フランス、イタリア、スウェーデン、ロシア、トルコ、スペイン、タイ、インドネシア、ベトナム）【ロイヤリティプログラム】ＡＮＡマイレージクラブ。会員数約4，400万人を誇り、年齢構成比72％が30代～50代、平均世帯年収約1，000万円以上が約40％。ビジネスパーソンを中心に、ファミリーや学生など幅広い層のお客様にご利用いただいています（※2024年度実績平均　コードシェア便含む）。【クーポン機能】ＡＮＡトラベラーズクーポン（航空券＋ホテル、ホテル、レンタカー）。ＡＮＡトラベラーズのご予約の際にご利用できるお得なクーポン。宿泊施設負担率：０％。【今後の戦略】マイルを通じてお客様の「日常生活と旅を繋げる」ことをＡＮＡ　Ｘとして目指している。マイルが貯まりやすく、そして使いやすく、次の「旅」に繋がる楽しみをお客様にお持ちいただけるよう、プログラムの強化・進化とともに、旅に関連するサービスの強化を図る。

Trip.com（トリップ・ドットコム）

【運営会社】Trip.com International Travel Japan　【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150万軒（内訳：非公開）【手数料率】15％（事前決済・現地決済共に同率手数料、ポイント負担２％含む）【決済方法】宿泊施設での現金・カード払い。事前カード決済。PayPay。ApplePay。
【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】あり。様々な特典あり。プラチナ会員以上は空港ＶＩＰラウンジが無料で使用可能（ステージによって回数制限は異なる）【クーポン機能】あり（詳細未回答）【今後の戦略】Trip.comは、ＡＩを軸に“旅前～旅中～旅後”の体験最適化をさらに進め、個人化された旅行体験を強化します。また、地域パートナーとの協働を広げ、文化やローカル体験を含む多様な旅行価値を創出し、プラットフォームとしての進化を進めます。

ゆこゆこネット

【運営会社】ゆこゆこ　【ＵＲＬ】https://www.yukoyuko.net
【ＰＶ数】非公開【会員制】総会員数910万。会費無料。非会員でも予約できる【契約施設数】3，000軒（内訳：非公開）【手数料率】10％。「ゆこゆこ」本誌25.5％。ネットのみは初年度８％で以降10％。※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】なし【ロイヤリティプログラム】なし【クーポン機能】あり【今後の戦略】「温泉旅」ならゆこゆこへ。私たちは温泉に特化し、厳選した宿泊施設・商品をお客様にお届けしています。ジャパネットの「伝える力」をベースに制作を強化。25年11月にはお客様にとって「分かりやすく、探しやすい」サイトを目指し、ゆこゆこネットをリニューアルいたしました。またカタログやチラシのデザインも一新いたしました。進化した制作で温泉地や温泉宿の持つ魅力を最大限お客様へお伝えしてまいります。