

拡大を続けるネット経由の販売比率

国内宿泊予約サイト実態調査(本社アンケート・第2弾)

Theお宿(国内ホテル・旅館)

【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】 会員制をとっていない
 【契約施設数】 約5,200軒(旅館38%、シティホテル30%、ビジネスホテル30%、その他2%)
 【手数料率】 5%
 【客室登録義務】 なし。空室を提供していただくため
 【決済方法】 宿での現金・カード払い
 【主な利用目的】 レジャー、ビジネス
 【利用客層】 20~60代まで幅広い。男女比は63:37。レジャー、ビジネス比は60:40
 【国内宿泊取扱額】 非公開(海外も含んだ07年4月~08年3月のインターネット販売実績は419億円)
 【総予約泊数】 非公開(海外も含んだ07年4月~08年3月のインターネット取扱人数は67万人)
 【旅館とホテルの予約比率】 旅館64%、ホテル35%、その他1%
 【ホテルの予約比率】 シティホテル40%、ビジネスホテル60%
 【モバイル(携帯)予約比率】 10%
 【国内ダイナミックパッケージ】 未対応
 【インバウンド】 未対応
 【対応言語・特徴】 -

TOPTOUR

【運営会社】 トップツアー
 【URL】 http://toptour.jp/tokusyuyado/index.html
 【開設日】 00年
 【会員数・会費】 非公開。無料
 【契約施設数】 2,700軒(旅館1,430、ホテル1,000、その他270)
 【手数料率】 非公開
 【客室登録義務】 なし。電算在庫・「リクエスト」機能による都度手配
 【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
 【利用客層】 非公開
 【国内宿泊取扱額】 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
 【モバイル(携帯)予約比率】 非公開
 【国内ダイナミックパッケージ】 未対応
 【インバウンド】 未対応
 【対応言語・特徴】 -

yoyaQ.com

【運営会社】 カカコム
 【URL】 http://yoyaq.com/
 【開設日】 01年5月開設。04年10月、カカコムに営業譲渡
 【会員数・会費】 208,000人。無料
 【契約施設数】 197軒(旅館4、シティホテル193、ゆこゆこ・KNTとの提携による掲載施設923)
 【手数料率】 8%
 【客室登録義務】 なし。専用管理画面に登録
 【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】 デートでのシティホテル利用が中心
 【利用客層】 30代~40代男性。2人利用の1泊ショートステイ
 【国内宿泊取扱額】 非公開
 【総予約泊数】 非公開
 【旅館とホテルの予約比率】 旅館1%、ホテル99%
 【ホテルの予約比率】 シティホテル100%
 【モバイル(携帯)予約比率】 60%
 【国内ダイナミックパッケージ】 未対応
 【インバウンド】 未対応
 【対応言語・特徴】 -

比較.com トラベル

【運営会社】 比較.com
 【URL】 http://travel.hikaku.com/domestic/hotel/
 【開設日】 04年3月開設。07年7月リニューアル
 【会員数・会費】 非公開。無料。会員登録なしで予約可能
 【契約施設数】 非公開(旅館4%、ホテル96%)
 【手数料率】 非公開
 【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】 デート
 【利用客層】 非公開
 【国内宿泊取扱額】 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
 【モバイル(携帯)予約比率】 非公開
 【国内ダイナミックパッケージ】 未対応
 【インバウンド】 未対応
 【対応言語・特徴】 -

ぐるなびトラベル(インターネット版旅の手帖)

【運営会社】 ぐるなび
 【URL】 http://travel.gnavi.co.jp/
 【開設日】 97年4月
 【会員数・会費】 608万人(ぐるなびグループ全体の会員数)。無料
 【契約施設数】 5,108軒(旅館2,389、シティホテル230、ビジネスホテル760、その他1,809)
 【手数料率】 8%
 【客室登録義務】 なし。宿の空室を埋めることを目的としたサービスであるため
 【決済方法】 宿での現金払い
 【主な利用目的】 レジャー
 【利用客層】 30~60代が多い。男女比は6:4
 【国内宿泊取扱額】 非公開
 【総予約泊数】 非公開
 【旅館とホテルの予約比率】 旅館40%、ホテル40%、その他20%
 【ホテルの予約比率】 シティホテル49%、ビジネスホテル51%
 【モバイル(携帯)予約比率】 7%
 【国内ダイナミックパッケージ】 未対応
 【インバウンド】 未対応
 【対応言語・特徴】 -

ビューキャンドットコム

【運営会社】 パーフェクトアイズ
 【URL】 http://www.view-can.com/
 【開設日】 07年5月25日
 【会員数・会費】 2,800人。無料
 【契約施設数】 150軒(旅館135、シティホテル15)
 【手数料率】 8%
 【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
 【利用客層】 20代後半から50代の富裕層向け。予約は男性からが主流。週末利用が多い
 【国内宿泊取扱額】 非公開
 【総予約泊数】 0.3億円(07年6月~12月実績)。1.25億円(08年1月~12月予測)
 【旅館とホテルの予約比率】 旅館95%、ホテル5%
 【ホテルの予約比率】 シティホテル100%
 【モバイル(携帯)予約比率】 未対応
 【国内ダイナミックパッケージ】 未対応
 【インバウンド】 未対応
 【対応言語・特徴】 09年内から対応開始を予定
 対応予定言語は、中国語(簡体字・繁体字)、英語、韓国語、欧州言語(イタリア語、フランス語、スペイン語など)

パラダイス北海道「北海道の宿」

【運営会社】 エヌ43ネット
 【URL】 http://www.yado43.jp/
 【開設日】 03年3月24日
 【会員数・会費】 会員制をとっていない
 【契約施設数】 700軒(旅館550、シティホテル100、ビジネスホテル50)
 【手数料率】 4~8%と月額固定あり
 【客室登録義務】 あり。1プラン1室以上
 【決済方法】 宿での現金・カード払い
 【主な利用目的】 レジャー、ビジネス
 【利用客層】 30代~60代。同社レンタカー予約サイト「レンタカー北海道」との併用利用が多い
 【国内宿泊取扱額】 8億6,400万円(07年1~12月実績)
 【総予約泊数】 11万泊(07年1~12月実績)
 【旅館とホテルの予約比率】 旅館70%、ホテル20%、その他10%
 【ホテルの予約比率】 シティホテル50%、ビジネスホテル50%
 【モバイル(携帯)予約比率】 未対応
 【国内ダイナミックパッケージ】 未対応
 【インバウンド】 未対応
 【対応言語・特徴】 -

温泉ぱらだいす九州

【運営会社】 九電工コミュニケーションズ
 【URL】 http://onpara.jp/
 【開設日】 06年7月15日
 【会員数・会費】 28,500人。無料。会員登録なしで予約可能
 【契約施設数】 640軒(旅館90%、シティホテル1%、ビジネスホテル1%、その他8%)
 【手数料率】 8%
 【客室登録義務】 なし。宿泊料金・プランや在庫の変更を宿側の任意操作で可能にするシステムであるという考え
 【決済方法】 宿での現金払い
 【主な利用目的】 レジャー
 【利用客層】 20代20%、30代25%、40代20%、50代25%、60代以上10%。年齢は比較的高め。夫婦、女性グループが多い。平均宿泊単価は14,000~15,000円
 【国内宿泊取扱額】 非公開
 【総予約泊数】 非公開
 【旅館とホテルの予約比率】 旅館85%、ホテル10%、その他5%
 【ホテルの予約比率】 シティホテル90%、ビジネスホテル10%
 【モバイル(携帯)予約比率】 2~3%
 【国内ダイナミックパッケージ】 未対応
 【インバウンド】 未対応
 【対応言語・特徴】 準備中
 英語、中国語、韓国語を予定

スカイマーク国内宿泊予約「宿らくネット」

【運営会社】 スカイパッケージズ
 【URL】 http://yadoraku.sure101.com/
 【開設日】 08年8月20日
 【会員数・会費】 会員制をとっていない
 【契約施設数】 100軒(シティホテル30%、ビジネスホテル70%)
 【手数料率】 5~7%
 【客室登録義務】 なし
 【決済方法】 宿での現金払い
 【主な利用目的】 ビジネス
 【利用客層】 スカイマークエアラインズのホームページで航空券購入の際に同時に利用する人が多い。大半はビジネス利用のためシングルルームが中心
 【国内宿泊取扱額】 非公開
 【総予約泊数】 非公開
 【旅館とホテルの予約比率】 ホテル100%
 【ホテルの予約比率】 シティホテル15%、ビジネスホテル85%
 【モバイル(携帯)予約比率】 0.5%
 【国内ダイナミックパッケージ】 未対応
 【インバウンド】 未対応
 【対応言語・特徴】 -

北海道ツアーランド

【運営会社】 バム
 【URL】 http://www.hokkaidohotel.net/
 【開設日】 06年10月1日
 【会員数・会費】 (沖縄ツアーランドと合せて)メルマガ会員6万人
 【契約施設数】 50軒(沖縄ツアーランドと合せて200軒の内訳は、旅館8%、シティホテル22%、ビジネスホテル33%、リゾートホテル37%)
 【手数料率】 7%
 【客室登録義務】 なし。地域貢献がコンセプトの地域特化サイト。稼働率が低い時期に貢献できるサイトをめざし、設定期間、在庫数、料金は任意。
 【決済方法】 宿での現金・カード払い
 【主な利用目的】 レジャー
 【利用客層】 20代24%、30代40%、40代25%
 【国内宿泊取扱額】 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】 (沖縄ツアーランドと合せて)旅館5%、ホテル30%、リゾートホテル65%
 【モバイル(携帯)予約比率】 (沖縄ツアーランドと合せて)シティホテル30%、ビジネスホテル60%、その他10%
 【国内ダイナミックパッケージ】 未対応
 【インバウンド】 未対応
 【対応言語・特徴】 契約エージェントとのアライアンスでの参入を予定

沖縄ツアーランド

【運営会社】 バム
 【URL】 http://www.okitour.net/
 【開設日】 06年4月1日
 【会員数・会費】 (北海道ツアーランドと合せて)メルマガ会員6万人
 【契約施設数】 150軒(北海道ツアーランドと合せて200軒。内訳は同左)
 【手数料率】 同左
 【客室登録義務】 同左
 【決済方法】 同左
 【主な利用目的】 同左
 【利用客層】 同左
 【国内宿泊取扱額】 同左
 【総予約泊数】 同左
 【旅館とホテルの予約比率】 同左
 【ホテルの予約比率】 同左
 【モバイル(携帯)予約比率】 同左
 【国内ダイナミックパッケージ】 同左
 【インバウンド】 同左
 【対応言語・特徴】 09年1月に、沖縄ツアーランド韓国版を開設予定
 韓国語

予約宿名人

【運営会社】 トラベルズバ
 【URL】 http://www.yuyuu.co.jp/
 【開設日】 03年5月26日
 【会員数・会費】 13万人。無料
 【契約施設数】 3,800軒(旅館100%)
 【手数料率】 6~15%
 【客室登録義務】 なし。予算提示のため
 【決済方法】 宿での現金払い
 【主な利用目的】 レジャー
 【利用客層】 30代30%、40代35%、50代25%、60代10%。男女比は6:4。
 【国内宿泊取扱額】 約3,000万円(手数料ベース。07年4月~08年3月実績)、約3,000万円(08年度予測)、約2,800万円(09年度予測)。
 【総予約泊数】 非公開
 【旅館とホテルの予約比率】 旅館100%
 【ホテルの予約比率】 -
 【モバイル(携帯)予約比率】 未対応
 【国内ダイナミックパッケージ】 未対応
 【インバウンド】 未対応
 【対応言語・特徴】 外国語サイトを構築中

特色出し顧客に支持 成長大手3社 求められる独自性

宿泊予約サイトの市場規模と勢力圏は今どうなっているのか。本紙は06年末、国内宿泊予約20サイトの運営会社にアンケート形式による実態調査を実施。結果を07年新年号で発表し、さらに08年新年号では同サイトの実態を掲載した。アンケート調査開始3回目となる09年は、1月5日号で第1弾として14サイトを紹介。本号では12サイトの調査結果を発表する。

「じゃらん」の成長率が常に旅行大手サイトを上回っており、その差は広がる一方であるという事実だ。各社から寄せられた3年分の回答をもとに、ネット経由での宿泊予約取扱額の増減や、06年度は同20%増の48億円、07年度は同4%増の50億円だった。日旅は、05年度の実績が52億円、06年度は同34%増の70億円、07年度は同21%増の85億円。旅行大手3社は、06年度は同22%増の22億6千万円、07年度は同22%増の22億0千万円、08年度は同22%増の22億0千万円、09年度は同22%増の22億0千万円と、成長率を維持している。

大手の中では比較的好調だが、実績金額は決して大きくはない。06年度は前年対比21.2%増の40億円、07年度実績は非公開。一方のネット大手3社は、富裕層マーケットに専門特化している一社の成長率が高まっている。近頃は、05年度の実績が40億円、06年度は同20%増の48億円、07年度は同4%増の50億円だった。日旅は、05年度の実績が52億円、06年度は同34%増の70億円、07年度は同21%増の85億円。旅行大手3社は、06年度は同22%増の22億6千万円、07年度は同22%増の22億0千万円、08年度は同22%増の22億0千万円、09年度は同22%増の22億0千万円と、成長率を維持している。

「じゃらん」の成長率が常に旅行大手サイトを上回っており、その差は広がる一方であるという事実だ。各社から寄せられた3年分の回答をもとに、ネット経由での宿泊予約取扱額の増減や、06年度は同20%増の48億円、07年度は同4%増の50億円だった。日旅は、05年度の実績が52億円、06年度は同34%増の70億円、07年度は同21%増の85億円。旅行大手3社は、06年度は同22%増の22億6千万円、07年度は同22%増の22億0千万円、08年度は同22%増の22億0千万円、09年度は同22%増の22億0千万円と、成長率を維持している。

「じゃらん」の成長率が常に旅行大手サイトを上回っており、その差は広がる一方であるという事実だ。各社から寄せられた3年分の回答をもとに、ネット経由での宿泊予約取扱額の増減や、06年度は同20%増の48億円、07年度は同4%増の50億円だった。日旅は、05年度の実績が52億円、06年度は同34%増の70億円、07年度は同21%増の85億円。旅行大手3社は、06年度は同22%増の22億6千万円、07年度は同22%増の22億0千万円、08年度は同22%増の22億0千万円、09年度は同22%増の22億0千万円と、成長率を維持している。

大手の中では比較的好調だが、実績金額は決して大きくはない。06年度は前年対比21.2%増の40億円、07年度実績は非公開。一方のネット大手3社は、富裕層マーケットに専門特化している一社の成長率が高まっている。近頃は、05年度の実績が40億円、06年度は同20%増の48億円、07年度は同4%増の50億円だった。日旅は、05年度の実績が52億円、06年度は同34%増の70億円、07年度は同21%増の85億円。旅行大手3社は、06年度は同22%増の22億6千万円、07年度は同22%増の22億0千万円、08年度は同22%増の22億0千万円、09年度は同22%増の22億0千万円と、成長率を維持している。