

観光立国 変化への挑戦

オンライン国内宿泊予約の現状

本社アンケート調査結果から(第1弾)

目立つ取扱高の伸び 大手旅行会社が底力見せる

宿泊予約サイトの市場規模と勢力図はいまどうなっているのか。観光経済新聞は07年12月、17社が運営する21の宿泊予約サイト・旅行販売サイトに対してアンケート形式による実態調査「オンライン国内宿泊予約の現状」を行った。

第1弾では大手旅行会社3社・6サイトと大手ネットエージェント3社(4グループ)・4サイトの現状を紹介。第2弾は1月12日号では特色のある中堅サイトを展開する10社・11サイトをとりあげる。

07年の本紙新年号で発表された前回の調査結果と比較してみれば、目立ったのは伸び率の高さ。06年度の取扱高実績で、JTB40億(前年比21%増)、日本室を新サイトでも販売するe1180億(前年比10%増)と大手旅行会社の伸びが目立つ。また、ネットエージェントの伸びも目立つ。JTB12.5%、前回は6%、ネットエージェントの伸びは、日本旅行15%、前回は10%、KNT12.5%、前回は8%、楽天10%、前回は5%、じゃらん10%、前回は5%、一休10%、前回は5%、と大手旅行会社の伸びが目立つ。

また、大手旅行会社が底力を見せる。KNTは1月にステイプラス、JTBは3月にるるぶトラベルという新しい宿泊サイトを開設した。また、ネットエージェントの伸びも目立つ。JTB12.5%、前回は6%、ネットエージェントの伸びは、日本旅行15%、前回は10%、KNT12.5%、前回は8%、楽天10%、前回は5%、じゃらん10%、前回は5%、一休10%、前回は5%、と大手旅行会社の伸びが目立つ。

JTBの巨大旅行サイト

JTB

【運営会社】i.J.T.B(アイドットJ.T.B)
【URL】http://www.jtb.co.jp/
【開設日】98年5月。00年6月16日、「Yahoo!トラベル」でJTBの宿泊在庫をオンライン販売開始
【会員数・会費】105万人。レギュラー会員は無料、VIP会員は525円
【契約施設数】7,000軒(旅館60%、ホテル40%)
【手数料率】15%
【客室登録義務】JTB在庫を使用
【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
【利用客層】非公開
【国内宿泊取扱額】250億円(06年4月-07年3月実績)、300億円(07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40%、ホテル60%
【ホテルの予約比率】非公開
【モバイル(携帯)予約比率】15%
【国内旅行ダイナミックパッケージ】05年6月に開始。07年7月から「旅せんたくん」に名称を変更して展開
【同上の実績】取扱高6,200万円(07年7-9月)、取扱泊数900泊(同)
【インバウンド対応、言語、特徴】JAPANESE.com(http://www.japanese.com)を展開中。英語(07年4月18日開設)、韓国語(07年11月5日開設)、中国語・繁体字(07年12月13日開設)、中国語・簡体字(08年2月開設予定)。旅館・ホテル1,900軒や外国人向けパック「サンライズツアー」の200コースが予約できる。観光情報、イベント情報、日本の季節感、日本人の普段の暮らしぶりなども紹介している。
【インバウンドの実績】非公開

じゃらん、楽トラに対抗するぶトラベル

【運営会社】i.J.T.B(アイドットJ.T.B)
【URL】http://ruru.travel/
【開設日】07年3月1日開設。99年3月開設のe-Hotelを07年6月に統合
【会員数・会費】25万人。無料
【契約施設数】10,000軒(旅館4,000軒、シティホテル・リゾートホテル1,000軒、ビジネスホテル4,000軒、他1,000軒)
【手数料率】6-8%
【客室登録義務】JTB在庫+宿側の任意登録
【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代男性が中心。20-40代の男女に幅広く利用されている
【国内宿泊取扱額】150億円(06年4月-07年3月実績)、270億円(07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20%、ホテル79%、他1%
【ホテルの予約比率】シティホテル25%、ビジネスホテル75%
【モバイル(携帯)予約比率】10%
【国内旅行ダイナミックパッケージ】同左
【同上の実績】同左
【インバウンド対応、言語、特徴】同左
【インバウンドの実績】同左

ネットエージェント“御三家”も譲らず モバイル(携帯端末)からの予約比率も高まる

2サイトを統合 knt! 旅館・ホテル予約

【運営会社】近畿日本ツーリスト(KNT)
【URL】http://yado.knt.co.jp/
【開設日】96年9月開設の「Eクーポン」と02年11月開設の「宿とる」を07年7月に統合
【会員数・会費】107万人。無料
【契約施設数】3,000軒(旅館58%、シティホテル12%、ビジネスホテル20%、他10%)
【手数料率】10-15%
【客室登録義務】KNT在庫を使用
【決済方法】宿での現金払い、宿でのデビットカード決済、事前カード決済、銀行振込
【主な利用目的】ビジネス40%、レジャー60%
【利用客層】20代-60代と幅広い。家族利用が多い
【国内宿泊取扱額】48億円(06年1-12月実績)、48億円(07年度予測)、65億円(08年度目標)
【総予約泊数】41万泊(06年1-12月実績)、42万泊(07年度予測)、60万泊(08年度目標)
【旅館とホテルの予約比率】旅館42%、ホテル58%
【ホテルの予約比率】シティホテル40%、ビジネスホテル40%、他20%
【モバイル(携帯)予約比率】2%
【国内旅行ダイナミックパッケージ】参入を予定。仕様を検討中
【同上の実績】同左
【インバウンド対応、言語、特徴】英語。旅館の品揃えが充実。
【インバウンドの実績】取扱高8,400万円(06年1-12月)。取扱泊数6,000泊(同)

KNTの戦略新サイト ステイプラス

【運営会社】近畿日本ツーリスト(KNT)
【URL】http://stayplus.jp/
【開設日】07年1月
【会員数・会費】同左
【契約施設数】7,000軒(旅館50%、シティホテル10%、ビジネスホテル25%、他15%)
【手数料率】6-8%
【客室登録義務】KNT在庫+宿側の任意登録
【決済方法】宿での現金払い
【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
【国内旅行ダイナミックパッケージ】同左
【同上の実績】同左
【インバウンド対応、言語、特徴】同左
【インバウンドの実績】同左

日旅のホームページ 宿なび

【運営会社】日本旅行
【URL】http://www.nta.co.jp/yadonavi/
【開設日】96年10月1日
【会員数・会費】25万人。無料
【契約施設数】7,000軒(旅館50%、シティホテル25%、ビジネスホテル20%、他5%)
【手数料率】10-15%
【客室登録義務】日本旅行在庫を使用
【決済方法】事前カード決済、銀行振込、店頭支払い、ギフト旅行券
【主な利用目的】レジャー
【利用客層】家族・レジャー利用が中心
【国内宿泊取扱額】70億円(06年1-12月実績)、80億円(07年度予測)、90億円(08年度目標)
【総予約泊数】35万泊(06年1-12月実績)、40万泊(07年度予測)、45万泊(08年度目標)
【旅館とホテルの予約比率】旅館40%、ホテル55%、他5%
【ホテルの予約比率】シティホテル55%、ビジネスホテル45%
【モバイル(携帯)予約比率】15%
【国内旅行ダイナミックパッケージ】08年度中に参入を予定(宿泊+航空・JR・レンタカー)
【同上の実績】同左
【インバウンド対応、言語、特徴】未対応
【インバウンドの実績】同左

大手で会員数最多 宿ぶらざ

【運営会社】日本旅行
【URL】http://www.yadoplaza.com/
【開設日】00年11月1日
【会員数・会費】125万人。無料
【契約施設数】同左
【手数料率】6%または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】ビジネス
【利用客層】30代-40代の男性。出張利用中心
【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
【国内旅行ダイナミックパッケージ】同左
【同上の実績】同左
【インバウンド対応、言語、特徴】英語・中国語
【インバウンドの実績】取扱高1億1,000万円(07年1-12月)。取扱泊数15万泊(同)

宿泊サイト最大手・ビジネス利用1位 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(楽天が買収・統合した「旅の窓口」の開設は96年1月)
【会員数・会費】3,250万人。無料
【契約施設数】21,839軒(旅館34%、7,403軒、シティホテル4%、922軒、ビジネスホテル22%、4784軒、他40%、8,730軒)
【手数料率】7-9%
【客室登録義務】手数料7%は総客室数の6-10%、手数料8%は総客室数の3-5%、手数料9%は登録義務なし
【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
【利用客層】20代-50代のインターネット利用者が多数を占める。男性50%、女性50%。レジャー需要も伸びているが、まだビジネス需要が多数を占める
【国内宿泊取扱額】国内宿泊のみは非公開(楽天トラベル全体の予約流通総額は1,794億円 06年1-12月実績)
【総予約泊数】予約泊数2,120万泊、延べ宿泊人数1,891万人(06年1-12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
【モバイル(携帯)予約比率】10%強
【国内旅行ダイナミックパッケージ】06年8月、ANAグループと楽天が共同出資会社「楽天ANAトラベルオンライン」を設立。同年10月から「ANA楽パック」の名称で販売開始
【同上の実績】非公開
【インバウンド対応、言語、特徴】韓国語・中国語(簡体字・繁体字)・英語。全都道府県の宿泊施設を網羅。登録数2,000軒
【インバウンドの実績】非公開

宿泊サイト2位・レジャー利用1位 じゃらんnet

【運営会社】リクルート
【URL】http://www.jalan.net/
【開設日】00年11月11日開設。06年1月26日、「Yahoo!トラベル」で「じゃらんnet」の宿泊在庫をオンライン販売開始
【会員数・会費】非公開。無料
【契約施設数】16,600軒(内訳は非公開)
【手数料率】8%(1人利用は4%)
【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】カップル・ファミリーのレジャーニーズからビジネスニーズまで幅広く対応。男性65.8%、女性34.2%。年齢は25-35歳と40-49歳のシェアが高い(19歳以下1.2%、20-24歳11.8%、25-29歳19.8%、30-34歳18.9%、35-39歳15.0%、40-49歳19.4%、50-59歳10.4%、60歳以上3.5%)。グループサイズは1人が35.8%、2人が50.6%、3人以上が13.6%。
【国内宿泊取扱額】1,180億円(06年4月-07年3月実績)
【総予約泊数】1,443万人泊(06年4月-07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
【モバイル(携帯)予約比率】非公開
【国内旅行ダイナミックパッケージ】JALグループが07年5月に始めた「JALダイナミックパッケージ」に宿泊在庫を供給。JALダイナミックパッケージへの誘導コーナーを設置
【同上の実績】同左
【インバウンド対応、言語、特徴】未対応
【インバウンドの実績】同左

シニア会員215万人 ゆこゆこネット

【運営会社】ゆこゆこ(リクルートグループ)
【URL】http://www.yukoyuko.net/
【開設日】04年3月1日「さびんネット」として開設。06年11月リクルートが子会社化。
【会員数・会費】251万人(ゆこゆこ登録会員251万人。うち国内宿泊情報誌ゆこゆこ配布先216万人、ゆこゆこネット会員57万人)。無料
【契約施設数】1,451軒(旅館1,430軒、シティホテル21軒)
【手数料率】25.5%
【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】レジャー
【利用客層】男性60%、女性40%。50歳以下65%、50歳以上35%
【総取扱額】8.2億円(06年4月-07年3月実績)、11.1億円(07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90%、ホテル10%
【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】5%
【国内旅行ダイナミックパッケージ】未対応
【同上の実績】同左
【インバウンド対応、言語、特徴】未対応
【インバウンドの実績】同左

元祖高級宿泊サイト 一休.com

【運営会社】一休
【URL】http://www.ikyu.com/
【開設日】00年5月開設。07年11月29日、「Yahoo!トラベル」で「一休.com」の宿泊在庫をオンライン販売開始
【会員数・会費】150万人。無料
【契約施設数】999軒(旅館410軒、シティホテル589軒)
【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、事前カード決済
【主な利用目的】レジャー
【利用客層】男性57%、女性43%。平均年齢は男性42歳、女性38歳
【国内宿泊取扱額】284億円(06年4月-07年3月実績)、309億円(07年度予測)
【総予約泊数】119万泊(06年4月-07年3月実績)、121万泊(07年度予測)
【旅館とホテルの予約比率】旅館12.8%、ホテル87.2%(金額ベース)
【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】10%
【国内旅行ダイナミックパッケージ】未対応
【同上の実績】同左
【インバウンド対応、言語、特徴】未対応
【インバウンドの実績】同左