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2弾）

注目市場に参入相次ぐ 地域特化のサイトも

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（1月5日号）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4社（3グループ）・4サイトの現状をとりあげた。第2弾では特色のある10社11サイトを紹介する。

まず注目したいのはトップツアー（携帯ヨヤキュードットコム、ファーストキャメルの2サイトが参入した。ファーストキャメルは電話予約センターを設け、全予約の30％を電話で受けている。初年度の予測取扱高11・7億円はトップツアーの実績額とほぼ同額だ。

4サイトの見られる宿泊サイト業界だが、新規参入も相次いでいる大手による寡占化傾向が地域に専門特化したサイトもある。パラダイス北海道「北海道の宿」はユースホステルを網羅するなど地域特性を生かした戦略で業績を伸ばしている。九州電力のグループ会社は九州と山口県の温泉宿を専門に扱う「温泉ぱらだいす九州」を運営。韓国からのインバウンドにも積極的に対応している。

手数料5％で参入
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】	会員制を取っていない
【契約施設数】	2,200軒（旅館45%、シティホテル40%、ビジネスホテル15%）
【手数料率】	５％
【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・ビジネス
【利用者層】	男性63%、女性37%。年齢層は20代～60代まで幅広い。利用目的はレジャー70%、ビジネス30%
【国内宿泊取扱額】	非公開（海外旅行も含むインターネット販売全体では取扱額368億円、取扱人数58.8万人〈06年４月～07年３月実績〉）
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	旅館35%、ホテル65%
【ホテルの予約比率】	シティホテル30%、ビジネスホテル70%
【モバイル（携帯）予約比率】	未対応
【国内旅行ダイナミックパッケージ】	未対応
【同上の実績】	―
【インバウンド対応、言語、特徴】	未対応
【インバウンドの実績】	―

サイト名もTOPTOURに統一
TOPTOUR

【運営会社】	トップツアー
【URL】	http : //toptour.jp/
【開設日】	99年12月１日VON　VOYAGEとして開設。07年12月１日に名称変更
【会員数・会費】	15万人。無料
【契約施設数】	900軒（旅館500軒、シティホテル300軒、ビジネスホテル100軒）
【手数料率】	非公開
【客室登録義務】	トップツアー在庫＋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
【利用者層】	家族、小グループ
【国内宿泊取扱額】	11.3億円（06年１～12月実績）、11.5億円（07年度予測）
【総予約泊数】	4.8万泊（06年１～12月実績）、4.9万泊（07年度予測）
【旅館とホテルの予約比率】	旅館55%、ホテル45%
【ホテルの予約比率】	シティホテル35%、ビジネスホテル65%
【モバイル（携帯）予約比率】	20%
【国内旅行ダイナミックパッケージ】	未対応
【同上の実績】	―
【インバウンド対応、言語、特徴】	未対応
【インバウンドの実績】	―

どこに泊まっても「宿マイル」がたまる
タビータ

【運営会社】	クーコム
【URL】	http : //www.tavita.jp/
【開設日】	98年５月15日トクー！トラベル開設。06年11月28日、タビータ開設。07年６月末、両サイトを統合。
【会員数・会費】	90万人。無料
【契約施設数】	2,500軒（内訳は非公開）
【手数料率】	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
【利用者層】	男性60%、女性40%。年齢層は30～40歳。家族旅行、趣味（温泉、ツーリングなど）での利用が多い
【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65%、ホテル35%
【ホテルの予約比率】	シティホテル20%、ビジネスホテル80%
【モバイル（携帯）予約比率】	未対応
【国内旅行ダイナミックパッケージ】	未対応
【同上の実績】	―
【インバウンド対応、言語、特徴】	英語。レンタカーのみ対応
【インバウンドの実績】	―

ビジホ予約の老舗
ベストリザーブ

【運営会社】	ベストリザーブ
【URL】	http : //www.bestrsv.com/
【開設日】	00年７月４日
【会員数・会費】	51万人。無料。会員以外も予約可能
【契約施設数】	5,200軒（旅館１%、シティホテル３%、ビジネスホテル96%）
【手数料率】	５％
【客室登録義務】	なし
【決済方法】	宿での現金払い。客室買い取り商品「パワーホテル」は事前カード決済
【主な利用目的】	ビジネス
【利用者層】	35～45歳の男性。ビジネス出張
【国内宿泊取扱額】	非公開（07年度９月期決算の売上高〈手数料収入等〉は2.8億円）
【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３%、ビジネスホテル９７%
【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】	未対応
【同上の実績】	―
【インバウンド対応、言語、特徴】	未対応
【インバウンドの実績】	―

高級ホテル直前予約サイト
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月開設。エス・ワイ・エスより営業譲渡を受け04年10月からカカクコムが運営
【会員数・会費】	16.9万人。無料
【契約施設数】	149軒（旅館１軒、シティホテル148軒〈06年11月にゆこゆことコンテンツ提携。ゆこゆこネットが供給する旅館180軒の直前予約サービスも行っている〉）
【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】	都市部でのカップル利用が中心
【利用者層】	30代半ばから40代後半の男性の利用が70%。関東地方在住者が多い。関東の都市部や都市型リゾート（舞浜・横浜など）の宿泊が多い
【国内宿泊取扱額】	非公開
【総予約泊数】	2.5万泊（06年４月～07年３月予測）、4.5万泊（07年度目標）
【旅館とホテルの予約比率】	旅館２%、ホテル98%
【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】	50～60%
【国内旅行ダイナミックパッケージ】	未対応
【同上の実績】	―
【インバウンド対応、言語、特徴】	未対応
【インバウンドの実績】	―

高級ホテル早割サイト
yoyaQ.com EARLY（ヨヤキュードットコムアーリー）

【運営会社】	カカクコム
【URL】	http : //e.yoyaq.com/
【開設日】	07年５月
【会員数・会費】	同左
【契約施設数】	26軒（シティホテル26軒）
【手数料率】	10%
【客室登録義務】	同左
【決済方法】	同左
【主な利用目的】	同左
【利用者層】	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

九州・山口の温泉宿専門
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】	1.4万人。無料。会員以外も予約可能
【契約施設数】	522軒（旅館87%、リゾートホテル３%、ビジネスホテル２%、その他８%）
【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
【利用者層】	20代が20%、30代が30%、40代・50代が各20%、60代以上が10%。予約のタイミングは出発前の１カ月がピークとなっており、計画的な利用者が多い。
【国内宿泊総取扱額】	非公開
【総予約泊数】	非公開
【旅館とホテルの予約比率】	旅館90%、ホテル７%、その他３%
【ホテルの予約比率】	リゾートホテル70%、ビジネスホテル30%
【モバイル（携帯）予約比率】	２～３%
【国内旅行ダイナミックパッケージ】	未対応
【同上の実績】	―
【インバウンド対応、言語、特徴】	韓国語。九州電力グループ内で韓国語の旅行情報サイト「九州路」を運営している。コールセンターで電話を受け、オペレーターが温泉パラダイス九州の在庫案内と予約代行をしている
【インバウンドの実績】	―

北海道専門
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.yado489.jp/
【開設日】	03年３月24日
【会員数・会費】	会員制を取っていない
【契約施設数】	218軒（旅館127軒、シティホテル11軒、ビジネスホテル17軒、ユースホステル63軒）
【手数料率】	４～８%と月額固定制
【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
【利用者層】	30歳～60歳位。北海道が好きな道外からの利用者が多い
【国内宿泊取扱額】	6.24億円（06年１～12月実績）、8.4億円（07年度予測）
【総予約泊数】	４万泊（06年１～12月実績）、５万泊（07年度予測）
【旅館とホテルの予約比率】	旅館70%、ホテル20%、他10%
【ホテルの予約比率】	非公開
【モバイル（携帯）予約比率】	未対応
【国内旅行ダイナミックパッケージ】	未対応
【同上の実績】	―
【インバウンド対応、言語、特徴】	未対応
【インバウンドの実績】	―

高級旅館専門、電話予約にも対応
らくだ倶楽部

【運営会社】	ファーストキャメル
【URL】	http : //www.rakudaclub.com/
【開設日】	07年６月15日
【会員数・会費】	５万人。無料
【契約施設数】	300軒（旅館95%、リゾートホテル５%）
【手数料率】	８%（電話予約は15%）
【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】	男性50%、女性50%。平均年齢41.1歳（男性44.1歳、女性37.5歳）。全体の82%が30代以上、同50%が40代以上、同30%が50代以上。30代～40代は家族利用、３人以上が多い。50代以上は夫婦など２人利用が多い。電話予約は40代以上の利用率が高い。ネット予約が70%、電話予約が30%
【国内宿泊取扱額】	11.7億円（07年４月～08年３月予測）、23億円（08年度目標）
【総予約泊数】	1.85万泊（07年４月～08年３月予測）、3.7万泊（08年度目標）
【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】	リゾートホテル100%
【モバイル（携帯）予約比率】	未対応
【国内旅行ダイナミックパッケージ】	未対応
【同上の実績】	―
【インバウンド対応、言語、特徴】	未対応
【インバウンドの実績】	―

部屋や料理を自由に組み合わせて予約
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６月５日
【会員数・会費】	150人。無料
【契約施設数】	60軒（旅館100%）
【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
【利用者層】	富裕層、団塊の世代、ＯＬ
【国内宿泊取扱額】	300万円（07年４月～08年３月予測）、5,000万円（08年度目標）
【総予約泊数】	30泊（07年４月～08年３月予測）、500泊（08年度目標）
【旅館とホテルの予約比率】	（目標）旅館90%、ホテル10%
【ホテルの予約比率】	（目標）リゾートホテル100%
【モバイル（携帯）予約比率】	未対応
【国内旅行ダイナミックパッケージ】	未対応
【同上の実績】	―
【インバウンド対応、言語、特徴】	未対応
【インバウンドの実績】	―

料理自慢の旅館・ホテル予約サイト
ぐるなびトラベル（インターネット版旅の手帖）

【運営会社】	くるなび
【URL】	http : //travel.gnavi.co.jp/
【開設日】	97年４月、インターネット版旅の手帖開設。04年４月より、ぐるなびが運営。
【会員数・会費】	547万人（ぐるなびグループ全体の会員数）。無料
【契約施設数】	4,700軒（旅館47%〈2,200軒〉、シティホテル３%〈150軒〉、ビジネスホテル11%〈500軒〉、他39%〈1,850軒〉）
【手数料率】	８%（電話予約は10%）
【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
【利用者層】	男性50%、女性50%。30代～60代
【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43%、ホテル37%、他20%
【ホテルの予約比率】	シティホテル33%、ビジネスホテル67%
【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】	―
【インバウンド対応、言語、特徴】	未対応
【インバウンドの実績】	―