

観光立国の実現は、地方(地域)から

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1弾)

本紙の国内宿泊予約サイトアンケート調査は今年で6回目を迎えた。40サイトの回答データを3回に分けて発表する。「楽天トラベル」「じゃらんnet」の2強体制の確立が鮮明になった。楽天トラベルの取扱額(10年度実績)は3452億円。05年度実績1430億円(2・4倍に成長)した。じゃらんnetの取扱額(同)は3776億円。05年度実績332億円(4・5倍に成長)した。当時御三家の1つだった一休は306億円(同)。05年度実績252億円から20%成長したが、強からは完全に引き離された。今後の注目株は、実績数値非公開ながら最近存在感を増している「るるぶトラベル」。そしてベストリザーブと日本旅行が昨年12月にサイト統合し始めた「ベストリザーブ・宿ぷらざ」だ。

楽天・じゃらん2強鮮明 「ベストリザーブ・宿ぷらざ」始動

JTB
【運営会社】 JTB
【URL】 http://dom.jtb.co.jp/yado/
【開設日】 98年5月
【会員数・会費】 会員数非公開。会費無料。VIP会員525円
【契約施設数】 5,500軒(旅館55%、ホテル45%)
【手数料率】 非公開
【宿側の客室登録義務】 なし。JTB在車を使用
【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】 30~40代の利用が多い。PCは男性、モバイルは女性の利用が多い
【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60%、ホテル40%
【ホテルの予約比率】 非公開
【モバイル(携帯)予約比率】 10%
【国内ダイナミックパッケージ】 参入済み。実績非公開
【インバウンド対応】 JAPANICAN.com (http://www.japanican.com/)
【対応言語・特徴】 英語、中国語(簡体字・繁体字)。実績非公開
【ポイントプログラム】 JTB INFO CREWポイント。JTBの店頭で使用できるJTBトラベルポイントに交換可能
【ポイント付与率】 0.5~2%
【ポイントの施設負担】 なし

るるぶトラベル
【運営会社】 JTB
【URL】 http://rurubu.travel/
【開設日】 07年3月1日
【会員数・会費】 210万人。会費無料
【契約施設数】 13,800軒(旅館5,600軒、シティホテル3,100軒、ビジネスホテル3,200軒、その他1,900軒)
【手数料率】 非公開
【宿側の客室登録義務】 なし。JTB在車と宿泊施設側の任意登録
【決済方法】 宿での現金・カード払い。カード決済(決済代行)
【主な利用目的】 ビジネス、レジャー
【利用客層】 PCでは30~40代、モバイルでは20~30代の利用が多い。性別ではPCは男性、モバイルは女性利用が多い
【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39%、ホテル65%、その他5%
【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】 22%
【国内ダイナミックパッケージ】 参入済み。募集型企画旅行としてのるるぶトラベルツアーを展開。宿泊、航空(ANA)、レンタカー(トヨタレンタカー)のダイナミックパッケージをるるぶトラベルIDで購入可能。実績非公開
【インバウンド対応】 JAPANICAN.com (http://www.japanican.com/)
【対応言語・特徴】 英語、中国語(簡体字・繁体字)、韓国語。実績非公開
【ポイントプログラム】 るるぶトラベルポイント。るるぶトラベル登録ユーザーを対象に、全ての宿泊・ツアー予約に対して基本1%ポイントを還元。さらに個別プランごとにキャンペーンポイントの設定がある基本1% (全ての宿泊・ツアー予約に対して基本1%を還元。さらに個別プランによってはキャンペーンポイントの設定あり)
【ポイント付与率】 基本0% (施設側で任意に設定が可能)
【ポイントの施設負担】 基本0% (施設側で任意に設定が可能)

KNT 旅館・ホテル予約
【運営会社】 近畿日本ツーリスト
【URL】 http://yado.knt.co.jp/
【開設日】 98年9月
【会員数・会費】 40万人。会費無料
【契約施設数】 3,500軒(旅館63%、ホテル38%、その他1%)
【手数料率】 非公開
【宿側の客室登録義務】 あり。設定期間中、最低1部屋在車登録
【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】 レジャー
【利用客層】 30~40代のファミリー層、グループのレジャー需要。ビジネス利用、一人旅も増加中
【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】 9%
【国内ダイナミックパッケージ】 一
【インバウンド対応】 対応している
【対応言語・特徴】 英語、中国語(簡体字・繁体字)、韓国語。実績非公開
【ポイントプログラム】 ツーリストヴィレッジポイント。旅行代金の1%を付与。500ポイント以上、100ポイント単位で使用可。国内ツアー、海外ツアーでも利用可能
【ポイント付与率】 1%
【ポイントの施設負担】 なし

日本旅行公式サイト
【運営会社】 日本旅行
【URL】 http://www.nta.co.jp/
【開設日】 98年6月1日
【会員数・会費】 43万人
【契約施設数】 4,600軒(内訳非公開)
【手数料率】 10%
【宿側の客室登録義務】 なし
【決済方法】 事前カード決済
【主な利用目的】 レジャー
【利用客層】 30~40代。女性グループ、ファミリー
【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】 国内フリープラン(JR利用・航空利用)。実績非公開
【インバウンド対応】 対応している
【対応言語・特徴】 英語。在車が豊富。実績非公開
【ポイントプログラム】 ー
【ポイント付与率】 ー
【ポイントの施設負担】 ー

ベストリザーブ・宿ぷらざ
【運営会社】 ベストリザーブ・日本旅行
【URL】 http://www.bestrsv.com/ http://www.yadoplaza.com/
【開設日】 11年12月1日にサイト統合(ベストリザーブ07年7月4日。宿ぷらざ00年11月1日)
【会員数・会費】 200万人。会費無料
【契約施設数】 9,000軒(旅館30%、シティホテル14%、ビジネスホテル50%)
【手数料率】 5%。別途8%の広告パッケージあり
【宿側の客室登録義務】 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】 ー
【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】 15%
【国内ダイナミックパッケージ】 ー
【インバウンド対応】 ー
【対応言語・特徴】 ー
【ポイントプログラム】 BRゴールドポイント
【ポイント付与率】 1%
【ポイントの施設負担】 なし

旅の総合サイト トップツアー
【運営会社】 トップツアー
【URL】 http://toptour.jp/
【開設日】 99年9月1日。宿泊の本格稼働は同年12月1日
【会員数・会費】 14万人。会費無料。会員にならなくても予約できる
【契約施設数】 3,500軒(旅館50%、シティホテル20%、ビジネスホテル25%、その他5%)
【手数料率】 非公開
【宿側の客室登録義務】 なし。当社の独自企画を商品化するのが旅行会社としてのあり方と考えるため
【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】 30歳以上とミドル世代が中心。ビジネス・ファミリーを中心に30グループ予約も増加。
【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55%、ホテル40%、その他5%
【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】 5%
【国内ダイナミックパッケージ】 ー
【インバウンド対応】 対応している
【対応言語・特徴】 英語、韓国語、中国語(繁体字・簡体字)。実績非公開
【ポイントプログラム】 GRANDVOYAGEポイント。購入額100円につき1ポイント付与。サイト掲載の国内・海外パッケージツアーはほとんどが対象
【ポイント付与率】 1%
【ポイントの施設負担】 なし

阪急交通社 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3日
【会員数・会費】 会費無料
【契約施設数】 5,700軒(旅館48%、シティホテル54%)
【手数料率】 5%
【宿側の客室登録義務】 なし。当社で在車管理している施設があるため
【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】 20~60代まで幅広い。夫婦、女性同士の友人・グループ、家族など
【国内宿泊取扱額】 非公開
【総予約泊数】 11万2千泊(10年4月~11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】 2~3%
【国内ダイナミックパッケージ】 ー
【インバウンド対応】 対応している
【対応言語・特徴】 英語。実績非公開
【ポイントプログラム】 ー
【ポイント付与率】 ー
【ポイントの施設負担】 ー

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30日
【会員数・会費】 7,380万人(楽天会員数)
【契約施設数】 26,500軒(旅館31%、ホテル24%、その他44%)
【手数料率】 7~9% (契約プランによって手数料を設定)
【宿側の客室登録義務】 契約プランによって登録義務あり。総部屋数に対する所定の率に相当する在車を登録
【決済方法】 宿での現金・カード払い。事前カード決済。出張目的の宿泊はユーザーが所属する企業から当社が代金回収し宿泊施設に一括で支払いを行う
【主な利用目的】 ビジネス50%、レジャー50%
【利用客層】 30~40代を中心に幅広く利用。男性65%、女性35%。家族利用が伸びている
【国内宿泊取扱額】 3,452億円(10年1~12月実績)
【総予約泊数】 3,418万泊(10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】 18%
【国内ダイナミックパッケージ】 参入済み。実績非公開
【インバウンド対応】 対応している
【対応言語・特徴】 英語、中国語(簡体字・繁体字)、韓国語。実績非公開
【ポイントプログラム】 楽天PointClub。楽天グループのサービスで利用可能
【ポイント付与率】 1~10%
【ポイントの施設負担】 1~10% (宿側が設定できる)

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
【会員数・会費】 会員数非公開
【契約施設数】 22,099軒(内訳非公開)
【手数料率】 8%。1人1室のシングル利用は6%
【宿側の客室登録義務】 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】 ビジネス、レジャー
【利用客層】 20代後半~30代を中心に幅広い。女性より男性の比率が高い。2人利用が最も多い
【国内宿泊取扱額】 3,776億円(10年4月~11年3月実績)
【総予約泊数】 5,264万泊(10年4月~11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
【国内ダイナミックパッケージ】 07年10月にJALダイナミックパッケージと提携。11年4月から「ANAじゃらんツアー」の販売開始。実績非公開
【インバウンド対応】 対応している
【対応言語・特徴】 英語。実績非公開
【ポイントプログラム】 じゃらん×ホットベッパポイント
【ポイント付与率】 2%
【ポイントの施設負担】 2%

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
【会員数・会費】 62万人(宿泊情報誌「ゆこゆこ」本誌会員を除く)。会費無料
【契約施設数】 1,868軒(内訳非公開)
【手数料率】 非公開
【宿側の客室登録義務】 なし。宿泊施設の在庫販売の機会を最大化するため
【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】 50~60代のシニア層(夫婦、友人同士など)。平日利用の宿泊客が多い
【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】 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】 ー
【インバウンド対応】 ー
【対応言語・特徴】 ー
【ポイントプログラム】 ー
【ポイント付与率】 ー
【ポイントの施設負担】 ー

一休.com 一休.com business
【運営会社】 一休
【URL】 http://www.iky.com/ (一休)
http://www.iky.com/biz/ (ビジネス)
【開設日】 00年5月(一休)、10年4月15日(ビジネス)
【会員数・会費】 247万人。会費無料
【契約施設数】 2,065軒(旅館31%、シティホテル33%、ビジネスホテル35%)
【手数料率】 10%
【宿側の客室登録義務】 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】 30代以上。レジャー利用が中心
【国内宿泊取扱額】 306億円(10年4月~11年3月実績)、316億円(11年度予測)
【総予約泊数】 133万泊(10年4月~11年3月実績)、142万泊(11年度予測)
【旅館とホテルの予約比率】 旅館21%、ホテル78%
【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】 参入済み
【インバウンド対応】 ー
【対応言語・特徴】 ー
【ポイントプログラム】 一休会員制プログラムFan
【ポイント付与率】 一休ポイント付与1%(事前カード決済は+1%)、スタンプ付与1%
【ポイントの施設負担】 2%

バックナンバー
011年2月5日号掲載 国内宿泊予約サイト実態調査 11年第3弾
http://www.kankokeizai.com/image/2011pdf/20110205_07.pdf
011年1月15日号掲載 国内宿泊予約サイト実態調査 11年第2弾
http://www.kankokeizai.com/image/2011pdf/20110115_07.pdf
011年1月5日号掲載 国内宿泊予約サイト実態調査 11年第1弾
http://www.kankokeizai.com/image/2011pdf/20110105_11.pdf
010年1月16日号掲載 国内宿泊予約サイト実態調査 10年第2弾
http://www.kankokeizai.com/image/2010pdf/2010011607.pdf
010年1月5日号掲載 国内宿泊予約サイト実態調査 10年第1弾
http://www.kankokeizai.com/image/2010pdf/2010010507.pdf
009年1月17日号掲載 国内宿泊予約サイト実態調査 09年第2弾
http://www.kankokeizai.com/image/top/0901177.pdf
009年1月5日号掲載 国内宿泊予約サイト実態調査 09年第1弾
http://www.kankokeizai.com/image/top/09010511.pdf
008年1月12日号掲載 国内宿泊予約サイト実態調査 08年第2弾
http://www.kankokeizai.com/image/top/200801127.pdf
008年1月5日号掲載 国内宿泊予約サイト実態調査 08年第1弾
http://www.kankokeizai.com/image/top/2008010511.pdf
007年1月13日号掲載 国内宿泊予約サイト実態調査 07年第2弾
http://www.kankokeizai.com/tokusyukiji/image/syukuhakuyoyaku.pdf
007年1月5日号掲載 国内宿泊予約サイト実態調査 07年第1弾
http://www.kankokeizai.com/tokusyukiji/image/syukuhakuyoyaku.pdf

アンケート結果掲載サイト
012年1月5日号掲載 14サイト
JTB、るるぶトラベル、KNT旅館・ホテル予約、日本旅行公式サイト、ベストリザーブ・宿ぷらざ、旅の総合サイト・トップツアー、阪急交通社・The お宿、楽天トラベル、じゃらんnet、ゆこゆこネット、一休.com、一休.com business、らくだ倶楽部、こやど倶楽部
012年1月12日号掲載予定 12サイト
WILLPACK、yoyaQ.com、マル得ホテル予約、比較.comトラベル、マッフルトラベル、Tトラベル、 fleets、OZmail、エクスマディオ、ホテルズドットコム、フッキングドットコム、ジャパン旅館ネット
012年1月28日号掲載予定 14サイト
北海道ツアーランド、沖縄ツアーランド、ぐらたび北海道、北海道の宿、温泉ばらだいす九州、ベネフィット・ステーション、福利厚生倶楽部、クラブオフ、WELBOX、トラベルコちゃん、スカイマーク国内宿泊予約・宿らくネット、予約宿名人、宿.com、旅吉ドットコム

らくだ倶楽部 こやど倶楽部
【運営会社】 ファーストキャメル
【URL】 http://www.rakudaclub.com http://www.koyadoclub.com
【開設日】 07年3月7日
【会員数・会費】 25万人。会費無料
【契約施設数】 1,185軒(旅館73%、シティホテル14%、リゾートホテル13%)
【手数料率】 8~15%
【宿側の客室登録義務】 3カ月以上の在車提供義務を契約書に記載
【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20%、レジャー80%
【利用客層】 年齢層は20~60代と幅広い。平均年齢は44.1歳。男性55.6%、女性44.4%
【国内宿泊取扱額】 45億円(10年4月~11年3月実績)。52億円(11年度予測)。70億円(12年度目標)
【総予約泊数】 8万8千泊(10年4月~11年3月実績)。10万泊(11年度予測)。13万5千泊(12年度目標)
【旅館とホテルの予約比率】 旅館80%、ホテル20%
【ホテルの予約比率】 シティ・リゾートホテル100%、ビジネスホテル0%
【モバイル(携帯)予約比率】 3%
【国内ダイナミックパッケージ】 参入を検討中
【インバウンド対応】 ー
【対応言語・特徴】 ー
【ポイントプログラム】 宿泊代金100円につき最大3%のポイントを宿泊後に付与。1ポイント1円換算で次回以降の利用時に使える
【ポイント付与率】 1~3%
【ポイントの施設負担】 なし