

日本経済新聞

3月29日
木曜日

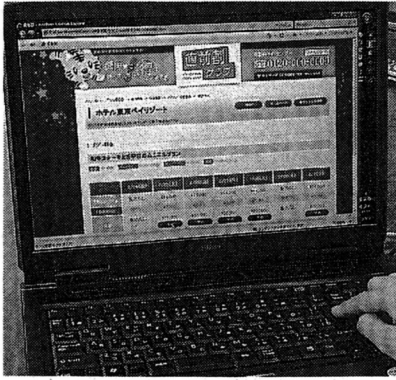
たび寅「直前割」専用サイト

1000施設参加、GW前に開設

旅館・ホテル向けに予約システム付きホームページの作成を手掛けるたび寅（諏訪市、秋山晶子社長）は4月末にも宿泊施設の直前割引に対応した専用サイトを新設する。宿泊日が迫った施設を集め、料金を割り引いて専用サイトを構築する。客室稼働率を高める手段として売り込み、ホームページ作成に次ぐ事業の柱に育てる考えだ。

宿泊間近のホテル予約

消費者にとっても安い料金で泊まれる魅力がある（画面は試作サイト）



「直前割クラブ」と名付けた無料会員制サイトを開設する。参加する旅館・ホテルを1千件、宿泊施設の客となる会員を1万人程度集めて事業を始める方針だ。既に会員の募集を始めており、4月末からの大型連休前の開設を目指す。サイト構築に独自開発

したシステムを活用する。直前割クラブに参加する施設のプランをウェブサイトで上で自動検索し、宿泊日まで1週間を切ったものを抽出。1週間前から約3%、3日前からは約15%をそれぞれ割り引き、専用サイトに掲載する。サイトのほか、コールセンターを用意し電話での予約も可能だ。宿泊業者は手数料として予約成立代金の10%をたび寅に支払う。「直前割」が検索キーワードの上位になるな

ど、消費者が宿泊直前に予約する傾向は強まっている。

自社ホームページで同様のサービスを展開する宿泊業者は少なくないが、「高級旅館では料金

を下げるイメージが悪くなる」として、ためらう場合もある（秋山社長）という。

専用サイトという別の窓口を設けることで、稼働率向上とイメージの維

持を両立できるとしている。

たび寅は2012年7月期に売上高1億円を見る。リクルートの旅行情報誌「じゃらん」で働いていた秋山社長が04年

に独立して設立。食事やサービス内容などのコンサルティングまで実施する予約システム付きホームページ作成サービスを展開しており、顧客は全国で170件ある。