

### 3 海外エージェントに対する部屋の確保とインバウンドレート

今回のアンケート調査では、「オンシーズンにおける海外エージェントへの部屋の確保」について38.2%の施設が「可能」と回答しているが、その割合は平成15年度調査44.6%、平成16年度調査40.0%と比較して減少している。

また、「インバウンドレートの有無」については、本年度調査では「設定あり」が15.1%、「設定予定」が12.8%で計27.9%、平成15年度調査32.0%、平成16年度調査20.3%（予定ありを含む）となっている。

ヒアリング調査によれば、その理由の一つとして、インバウンドレートの設定は海外からの誘客を促進するためにある程度必要であるが、日本人向け料金と比較すると、宿泊者数の割に収益がなかなか上がらないため、インバウンドレートを設定しない施設もあるとのことである。

また、訪日旅行の取扱いに手慣れてきた海外エージェントの中には、オフシーズンのインバウンドレートでオンシーズンの宿泊を求めてくるケースがあり、宿泊施設側としてそこまでの対応が難しいことも「オンシーズンにおける海外エージェントへの部屋の確保」ができる施設が微減している要因と考えられる。

最近では、欧米人を中心とするバックパッカーや韓国をはじめとする個人旅行者が増加しており、彼らは施設のホームページや宿泊予約サイト等から直接予約してくるため、日本人と同一の宿泊プラン料金での対応が可能となっており、インバウンドレート設定の必要性が低くなってきていることも、インバウンドレート設定の減少の要因といえる。

また、ヒアリング調査の中では、パッケージツアーのインバウンドレートは、1人1泊6.5～7千円、伊豆地域における台湾からの団体観光客で1万円前後との回答を得た。

現状では、中国からの団体旅行を中心に安価なパッケージツアーが大半を占め、海外エージェントからのインバウンドレートに対する要求は強まる方向にあるとのことであるが、安かろう悪かろうツアーの横行による評判を落とす等のことないよう、価格競争だけに振り回されるのではなく、質の高いサービスの提供なども含め、適正価格を意識した取引を行う必要がある。