

平成二十八年五月十一日提出
質問 第二七〇号

旅行業者の送客手数料に関する質問主意書

提出者
松原 仁

旅行業者の送客手数料に関する質問主意書

今日、日本は世界中から外国人旅行者（インバウンド）を集客し、観光立国として世界の中で影響力ある地位を築こうとしている。事実、歴代政権の努力により、今日の日本のインバウンド市場はかつてない規模となり、また政府の予測したスピードよりも速く伸長している。

しかしここに来て、観光業界全体の発展を阻害する問題が顕在化している。それは、インバウンド集客に掛かるコストが、国内旅行者集客コストよりも格段に高いということである。インバウンド集客にあたっては、国内旅行業者が、ワールドワイドに展開する海外オンライン・トラベル・エージェント（OTA）に仕入れルートを依存する構図となっており、国内集客コストと、インバウンド集客コストには、一・五倍から二倍近い差がでている。旅行業者によるこうした手数料が、宿泊業者の活力を大きく奪うこととなり、一般消費者にもしわ寄せが及んでいる現状がある。

かつて、不動産業界においては、仲介する不動産業者によって様々な手数料率がとられていたが、売り手と買い手双方に問題意識が生まれ、結果として法令によって、不動産会社の仲介手数料は、売買価格が四百万円超の場合はその三%（+消費税）、二百万円以下の場合は五%（+消費税）といった料率に定められ

た。また建物賃貸借における手数料は、家賃の一月分（＋消費税）と定められており、通常の契約期間の二年で計算すると、料率は約四％にあたる。

ゴルフ会員権などについては、法令による定めはないが、通常売買価格の二％前後の手数料で取引されている。

これらに対して、現状においては、ホテル・旅館への送客手数料は、国内OTAで宿泊料金の十％程度、海外のインバウンド送客手数料では十五から二十五％程度と、非常に高い料率となっている。

一方で、ホテル・旅館の利益率は二十から二十五％程度にとどまっている。

高い手数料率が、ホテル・旅館業の収支を圧迫し、宿泊業界の活力や投資意欲を阻害し、訪日外国人観光客にアピールするような感性や質の高いホテル・旅館の経営を難しくしている。

こうした問題意識にもとづいて以下質問する。

OTA・旅行代理店等の区別を問わず、また国内事業者・海外事業者の区別を問わず、宿泊施設への送客の手数料の上限を定めて一定の基準を設けるべきではないか。具体的には、七％程度とするバランスのとれた法律をつくり、結果として海外からの旅行者の増加と、観光産業全体の発展を図るべきではないか。政府

の見解を問う。

右質問する。