

## 「ジャパチケプラス」始動。観光の成長を都市集中から地方の利益へ 世界272チャンネル接続と直販・分析機能を統合。販売後まで伴走する新しい販売基盤

株式会社Japanticket (ジャパチケット・本社:東京都渋谷区) は、2026年4月より、観光・体験・飲食事業者向けの新サービス「ジャパチケプラス」の提供を開始します。

2025年の訪日客数は過去最多を更新しました。都市部への集中やオーバーツーリズムが課題となる一方で、地方空港への直行便は増加しており、訪日宿泊客数でも地方の伸び率が都市部を上回るなど、来訪エリアは広がりをを見せています。(出典:日本政府観光局(JNTO))

しかし、主要販売チャンネルでは都市部の観光コンテンツが充実する一方、地方の体験コンテンツは未だ十分に掲載されていない傾向があります。地域に機会が広がる一方で、販売体制や運営面の課題が顕在化しています。

こうした状況を受け、「ジャパチケプラス」は販売・運営・分析・改善提案までを一体で支援する伴走型サービス(BPaaS: Business Process as a Service)として開発されました。

業界最大級となる272チャンネルの販売データをフル活用し、業務の実行から改善まで伴走することで、客数の増加を持続的な利益へとつなげます。



### ■背景:地域の価値を、世界へ

訪日市場の拡大は、地方にとっても大きな機会です。しかし、地方の小規模事業者にとって、複数の販売チャンネルへの対応、多言語化、決済環境の整備、在庫管理や口コミ対応といった業務を個別に担うことは容易ではありません。

人手やノウハウが限られる中、販売の仕組みづくりと日々の運営を両立させることは大きな負担となります。その結果、良質なコンテンツを持ちながらも、十分に販路を広げられないケースも生まれています。観光の成長を地域の利益へと確実につなげるためには、単なるシステム導入ではなく、実務の実行から改善までを共に進める“伴走型”の支援が必要だと考えています。

## ■ジャパチケプラスの役割と機能

ジャパチケプラスは、世界272チャンネルの販売ネットワークを活用し、販売から分析、改善までを一体で支える統合型サービスです。



### 【主な特長】

#### 1. 業界最大級データを活用した高度なダッシュボード

販売状況の可視化にとどまらず、基本機能の一例として以下のようなデータを、統合的に確認できます。

- 販売状況・チャンネル別パフォーマンス
- 流入経路別の販売実績
- 予約リードタイム(予約から来訪までの日数)
- 予約時間帯などのユーザーの動向分析

さらに、段階的に以下の機能を実装予定です。

- 国・地域別の詳細な販売傾向
- 口コミ分析(業界平均や近隣競合との比較・分析)
- 業界平均との単価比較
- 業界平均との予約リードタイム比較
- (一定の予約データ蓄積後)AI分析による詳細分析

これらのデータをもとに、当社による伴走型支援で改善提案を実施します。単なるレポート提供ではなく、売り上げにつなげるための、具体的なアクション支援を行います。

#### 2. 直販とOTAを組み合わせた収益設計

従来オプションだった直販機能を標準装備。OTAと直販を組み合わせることで、販売機会を広げながら利益を確保しやすい運営を支援します。

### 3. 販売後の手間を抱え込ませない、徹底した伴走支援

OTA契約、商品登録、翻訳、入金確認、口コミ返信、問い合わせ対応まで一括で支援。煩雑な販売後業務を任せることで、事業者は本来の体験づくりやサービス向上に集中できます。

### 4. 検索段階から選ばれる導線づくり(体験事業者向け)

観光体験事業者を対象に、Google Things To Doとの連携を支援。検索結果から直接予約へつながる導線を構築し、比較検討の初期段階から選ばれる環境を整えます。

#### ■サービス提供形態について

ジャパチケプラスの利用料は、月額制(月額費用:税抜1万円～<sup>(※1)</sup>)で提供します。継続的な機能アップデートと伴走運用支援を前提に、長期的な収益向上を支える基盤として展開します。

詳細ページはこちら:URL:<https://www.japanticket.com/inbound-tickets/>

※1:初期費用と販売成立時の手数料が別途必要です

#### ■目指す姿

観光の成長を、都市部だけでなく地域経済へ。ジャパチケットホールディングスは、地域に眠る観光コンテンツを磨き上げ、その価値を正しく世界に届け、きちんと売り、持続的な利益として地域に残す仕組みをつくります。

「人とテクノロジーで事業者のおもてなしを支え、“粋な体験”を世界に拡げる」というミッションのもと、地域の価値が評価され続ける環境づくりに取り組んでいきます。

※ 株式会社Japanticketは、株式会社ジャパチケットホールディングスのグループ会社です

#### ■会社概要

##### <株式会社Japanticketについて>

株式会社Japanticketは、ジャパチケットホールディングスグループ傘下のトラベルテック企業です。観光体験や各種サービスをデジタルチケット化し、オンラインで販売・管理できる仕組みを提供することで、訪日観光客の集客と現場運営の効率化を支援しています。

世界中の主要OTA(オンライン旅行代理店)と連携し、日本各地の魅力をグローバルに発信するとともに、高付加価値な体験コンテンツの企画・開発にも取り組んでいます。

また、シンガポール現地法人「Japanticket Asia Pacific Pte. Ltd.」を中心に展開する富裕層向けプレミアムツアー「JapanTicket PRESTIGE」では、札幌市などの自治体、ホテル・旅館、航空・交通事業者、観光施設など多様なパートナーと協働し、「UNCOVER JAPAN」をコンセプトに、全国で唯一無二の特別な体験価値の創出を進めています。

公式HP:<https://japanticket.com/>

JapanTicket PRESTIGE : <https://prestige.japanticket.com/>



## <株式会社ジャパンチケットホールディングス>

株式会社ジャパンチケットホールディングスは、飲食・観光・体験分野の事業者をテクノロジーで支える企業グループです。

飲食店向け予約管理システム「ebica(エビカ)」と、インバウンド向け集客・eチケット事業を展開する「JapanTicket(ジャパンチケット)」を中核に、販売から運営、データ活用までを一体で支援しています。地域資源や文化体験を活かした高付加価値な体験づくりにも取り組み、「人とテクノロジーで事業者のおもてなしを支え、“粋な体験”を世界に拡げる」というミッションのもと、日本各地の価値を持続的な利益へつなげる環境づくりを進めています。



所在地: 東京都渋谷区恵比寿1-20-18 三富ビル新館8F

代表者: 代表取締役 田中宏彰

事業内容:

- ・飲食店向け予約管理システム「ebica」の運営
- ・インバウンド向けeチケット・集客支援サービス「JapanTicket」の運営
- ・インバウンド富裕層向け体験・ツアー企画支援 (JapanTicket PRESTIGE事業)
- ・飲食・観光・体験事業者向けDX支援

公式HP: <https://japanticket-holdings.co.jp/>

**本プレスリリースの問い合わせ先:**

株式会社ジャパンチケットホールディングス 広報PR 小園(こぞの)

Mobile : 070-3295-2499 Mail : ayako.kozono@japanticket-holdings.co.jp