

連携OTAに欧米最大級の体験予約「Viator」も加わり、さらに強力に

増えるOTA管理に、新たな打ち手。

OTA運用の「任せる」と「自分でやる」を、両立。「ジャパチケプラスダイレクト連携オプション」始動

インバウンド集客支援サービス「ジャパチケプラス」を提供する、株式会社Japanticket（本社：東京都渋谷区、代表取締役：田中宏彰、以下「当社」）は、主要OTAは自社で運用しながら、それ以外の販売チャネルはまとめて任せられるオプションサービス「ジャパチケプラス ダイレクト連携オプション」の提供を本格的に開始しました。

事業者は、販路を広げながらも運用負荷を増やさず、自社で育てたいOTAと任せたいOTAを組み合わせた運用が可能になります。

さらに2026年10月には、欧米最大級の体験予約OTA「Viator（ビアター）」がジャパチケプラスの連携先に加わり、欧米市場への販路も大きく広がりました。



■背景：訪日客は初の4,000万人超え、アジアだけでなく欧州市場も過去最高を更新

2025年の訪日外客数は4,268万人（前年比15.8%増）と、過去最高を更新しました。2026年も欧米豪市場からの訪日需要は堅調に推移しています。直近の2026年8月は、訪日外客数全体では前年同月比9.6%減の約310万人となった一方、米国、フランス、イタリア、スペイン、北欧地域などを含む14市場で「8月として過去最高」を記録。イタリアとスペインは単月としても過去最高となりました（JNTO 2026年9月16日発表）。

欧米豪からの旅行者は滞在日数が長く、文化体験やアクティビティなど「コト消費」への関心が高い傾向があります。こうした旅行者へ日本ならではの体験商品を届けるため、事業者にとって、アジアだけでなく欧米を含めた幅広い販売チャネルへの展開が、これまで以上に重要になっています。

■観光現場の課題：販路は広げたい。でも管理が追いつかない

訪日客の体験予約はOTA経由が主流となっています。一方で、OTAごとに契約方法や商品登録、翻訳、予約・在庫管理の仕組みは異なります。掲載するOTAが増えるほど販売機会は広がりますが、その分、管理画面も増え、現場の運用負荷は大きくなります。

特に、これまでアジアからの旅行者中心に集客していた事業者が、欧米豪もターゲットに広げることは、それだけ掲載管理するOTAが触えることになります。そのため、多くの事業者から「もっと販路を広げたいが、これ以上運用の手間は増やせない」という声が寄せられていました。

一方、運用をすべて外部へ委託すると、価格変更や口コミ返信、販売ページの改善など、自社でコントロールしたい業務まで手放すことになります。売上につながる主要OTAは自社で育てたい一方、新たな販路は効率よく広げたい——その両立が、多くの事業者にとって課題となっていました。

■「ジャパチケプラス ダイレクト連携オプション」とは：主要OTAは自社で、その他はまとめてJapanTicketで

「ジャパチケプラス ダイレクト連携オプション」は、この課題を解決する「ジャパチケプラス」のオプションサービスです。

「もっと海外に売りたい。でも管理画面はこれ以上増やしたくない。」そんな事業者の課題を解決するのが「ジャパチケプラス ダイレクト連携オプション」です。

売上の中心となるOTAは、これまで通り自社で運用。一方、新たに広げる販売チャネルはJapanTicketがまとめて運用します。

そのため、新しい販路を増やしても、現場の運用負荷は最小限に抑えられます。

なお、導入第1号としては、都内の相撲体験施設を予定しており、既存の海外OTAとの契約や掲載ページを維持したまま、在庫管理の一元化を開始予定です。

ジャパチケプラス ダイレクト連携オプション

主要OTAはそのまま。販路拡大はジャパチケにお任せ。

すでに掲載しているOTAは
今の契約・運用を変えずに、



手間なく販路拡大



すべての業務をひとつに



✓ 柔軟な運用を実現

✓ 業務効率化で顧客体験も向上

✓ OTA手数料も最適化

ジャパチケプラス ダイレクト連携オプションで実現できること

- 売上につながるOTAは自社で運用
価格変更や在庫調整、口コミ返信などをこれまで通り自社で行い、販売ページや口コミ評価を継続して育てられます。
- 販路を広げても運用負荷は最小限
新たなOTAとの契約、商品登録、多言語翻訳、予約管理、精算などはJapanTicketが代行します。
- 予約・在庫を一元管理
直接契約OTAと代行OTAの予約・在庫を一つの画面で管理でき、複数の管理画面を行き来する必要がありません。
- 売上はOTAから直接受領
直接契約OTAでは、販売代金をOTAから直接受け取れるため、自社主導で販売戦略を進められます。
- これまで積み上げた資産を活かせる
既存OTAとの契約や掲載ページ、口コミ評価を維持したまま導入できます。

■ サービス概要

名称	「ジャパチケプラス ダイレクト連携オプション」(ジャパチケプラスのオプションサービス)
対象	体験・アクティビティ事業者、入場施設、飲食店、自治体・DMO(観光地域づくり法人)など
提供内容	直接契約OTAの予約・在庫・バウチャー読み取りの一元化、その他OTA・海外メディアの運用代行
提供状況	2026年提供開始(Viator連携も、2026年10月開始)

※「ジャパチケプラス」のサービス詳細は公式サイトをご覧ください。

<https://www.japanticket.com/inbound-tickets/>

■ 連携先に「Viator」が加わり、販売網はさらに強力に

2026年10月、新たに「Viator」がジャパチケプラス ダイレクト連携オプションを含むジャパチケプラスの連携先に加わりました。

ViatorはTripadvisorグループが運営する世界最大級の体験予約OTAです。掲載商品はTripadvisorにも掲載されるため、欧米旅行者への露出拡大が期待できます。

JapanTicketとはリアルタイムで在庫連携するため、旅行者は旅行中でも空き状況を確認し、その場で予約できます。事業者は在庫を手動で更新することなく、直前予約まで販売機会を広げられます。



世界各国の潜在顧客に一気にリーチ可能に。

当社は2026年に入り、韓国や東南アジアの主要OTAとの連携も進めており、今回のViator連携によって、アジアから欧米豪まで幅広い販売網を構築しました。

これにより、まずはアジア向け販売から始め、その後、同じ管理画面のまま欧米市場へ販路を広げるといった段階的な展開も可能になります。今後も世界の主要OTAとの連携を順次拡大していく予定です。

JapanTicketについて (<https://japanticket.com/>)

JapanTicketは、日本各地の観光体験や飲食店、文化体験コンテンツを世界の旅行者へ届ける観光DXプラットフォームです。世界中のOTAや旅行会社とのネットワークを活かし、事業者の販売機会拡大と業務効率化を支援しています。

また、宿泊施設やウェブサービス企業などさまざまなパートナーと連携しながら、旅行者と地域をつなぐ新たな仕組みづくりに取り組んでいます。「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”を世界に広げる」をミッションに、日本各地の魅力を世界へ届けています。

■ 会社概要

【株式会社Japanticket】

株式会社Japanticketは、ジャパンチケットホールディングスグループのトラベルテック企業です。観光体験や各種サービスのデジタルチケット化と販売支援を通じて、日本各地の事業者のインバウンド集客をトータル支援しています。また、富裕層向けブランド「JapanTicket PRESTIGE」では、「UNCOVER JAPAN」をコンセプトに、日本各地の文化や自然、人との出会いを軸とした高付加価値な体験コンテンツの企画・開発を行っています。

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」と、インバウンド向け集客・eチケット事業を展開する「ジャパチケプラス」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”を世界に広げる」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

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

事業内容：

- ・飲食店向け予約管理システム「ebica」の運営
- ・インバウンド集客支援サービス「ジャパチケプラス」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

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