

旅行業の登録について

行政書士ひらいし事務所

目次

1. 旅行業の種類.....	3
2. 旅行業の登録申請先.....	3
3. 旅行業の登録にかかる費用.....	3
4. 旅行業登録の要件	4
5. 旅行業開業までの手続きの流れ	5
6. 旅行業登録後にすべきこと	6
取引額の報告	6
変更届	6
更新登録（5年ごと）.....	6
変更登録.....	6
7. 価格競争に巻き込まれないためには	7
価格で勝負できるのは大手のみ	7
2ステップマーケティングでお客を集める	7
8. インターネットの活用	7
無料の方法	7
有料の方法	7
9. その他の集客方法	7

1. 旅行業の種類

旅行業を行なうには旅行業法に基づき、登録を受ける必要があります。

旅行業者は、業務の範囲により、第1種旅行業者、第2種旅行業者、第3種旅行業者、地域限定旅行業者、旅行業者代理業者に区分されます。

	募集型企画旅行		受注型 企画旅行	手配旅行	他社募集型企 画旅行の販売
	海外	国内			
第1種	○	○	○	○	○
第2種	×	○	○	○	○
第3種	×	△ (注)	○	○	○
地域限定	×	△ (注)	△ (注)	△ (注)	○
旅行業者代理業	旅行業者から委託された業務				

(注) 営業所の所在地とそれに隣接する市区町村内に限られます

2. 旅行業の登録申請先

第1種旅行業：観光庁長官

第2種、第3種、地域限定旅行業、旅行業者代理業：都道府県知事

3. 旅行業の登録にかかる費用

第1種旅行業：90,000円（登録免許税）

第2種、第3種、地域限定旅行業：17,010円（手数料：神奈川県の場合）

旅行業者代理業：15,010円（手数料：神奈川県の場合）

4. 旅行業登録の要件

(1)営業所ごとに、その規模に応じて必要な数の旅行業務取扱管理者を選任すること

(2)財産的基礎として、下表の基準資産額を満たすこと

	基準資産額	営業保証金の最低額 (旅行業協会非加入)	弁済業務保証金分担金の 最低額 (旅行業協会加入)
第2種	700万円	1,100万円	220万円
第3種	300万円	300万円	60万円
地域限定	100万円	100万円	20万円

(参考) 旅行業協会加入にかかる費用

	入会金	年会費	備考
全国旅行業協会	第2種：65万円 第3種：55万円	第2種：82,000円 第3種：72,000円	年会費は神奈川県の場合
日本旅行業協会	80万円	普通会費：35万円 特別会費：1人当たり600円	

(3)旅行業者代理業の場合、代理する旅行会社は1社のみであること

5. 旅行業開業までの手続きの流れ

①（会社設立）

旅行業の会社を設立する際の注意事項

(1)事業目的

「旅行業」または「旅行業法に基づく旅行業」

「旅行業者代理業」または「旅行業法に基づく旅行業者代理業」

(2)会社設立には1カ月から1カ月半程度かかります

※個人事業から会社にする時は旅行業登録のし直しが必要です

②登録申請書等作成

必要書類の収集と登録申請書等の作成をします

③（旅行業協会加入申請）

全国旅行業協会または日本旅行業協会

全国旅行業協会：加入申請から承認まで2，3カ月程度かかります（神奈川県の場合）

- ・支部理事会、本部理事会にて審査し、入会承認を決定
- ・支部理事会、本部理事会は、それぞれ約2カ月に1回開催されます

④登録申請

不備がなければ2，3週間程度で完了（神奈川県の場合）

※旅行業協会に入会する場合は、入会承諾書が必要です

⑤営業保証金の供託または弁済業務保証金分担金の納付

営業保証金は供託所に供託します

弁済業務保証金分担金は加入する旅行業協会に納付します

⑥供託済届出書または分担金納付書を登録申請した行政庁に提出

登録通知日から
14日以内

⑦営業所に登録票、約款、料金表を掲示

⑧営業開始

6. 旅行業登録後にすべきこと

取引額の報告

事業年度ごとに、旅行業務に関する旅行者の取引の額を報告しなければなりません

変更届

登録事項に変更が生じた場合は変更届出が必要です

更新登録（5年ごと）

登録手数料：17,010円（神奈川県の場合）

変更登録

旅行業の種別を変更する場合は変更登録が必要です

第2種→第3種、地域限定

第3種→第2種、地域限定

地域限定→第2種、第3種

登録手数料：11,010円（神奈川県の場合）

7. 価格競争に巻き込まれないためには

価格で勝負できるのは大手のみ

小規模企業は大手ができないことをやる、得意分野・特長を持つことが必要

例) オーダーメイドの音楽個人旅行

ツアーではない障害者向け旅行

会員向けのオーダーメイドの旅行（会員制）

2ステップマーケティングでお客を集める

- ・小さい広告を出し、旅行好きな人を集める（顧客情報を集める）
- ・集めた人に対して接触し続けてお客になってもらう
- ・お客になってもらった後も更に接触を続けてリピートしてもらう

8. インターネットの活用

ホームページを作ったからと言って、それだけで集客できるわけではありません。

自分が望むようなお客に来てもらうための施策が必要です。

無料の方法

- SEO
- MEO
- ブログ
- Twitter
- Facebook
- YouTube

有料の方法

- リスティング広告（PPC 広告）
- Facebook 広告
- YouTube 広告

9. その他の集客方法

FAXDM

小冊子

地域のフリーペーパーなどへの広告掲載

チラシ