

中国市場の最新マーケット動向



日本政府観光局 (JNTO)
Japan National Tourism Organization

海外プロモーション部 次長(アジア担当)

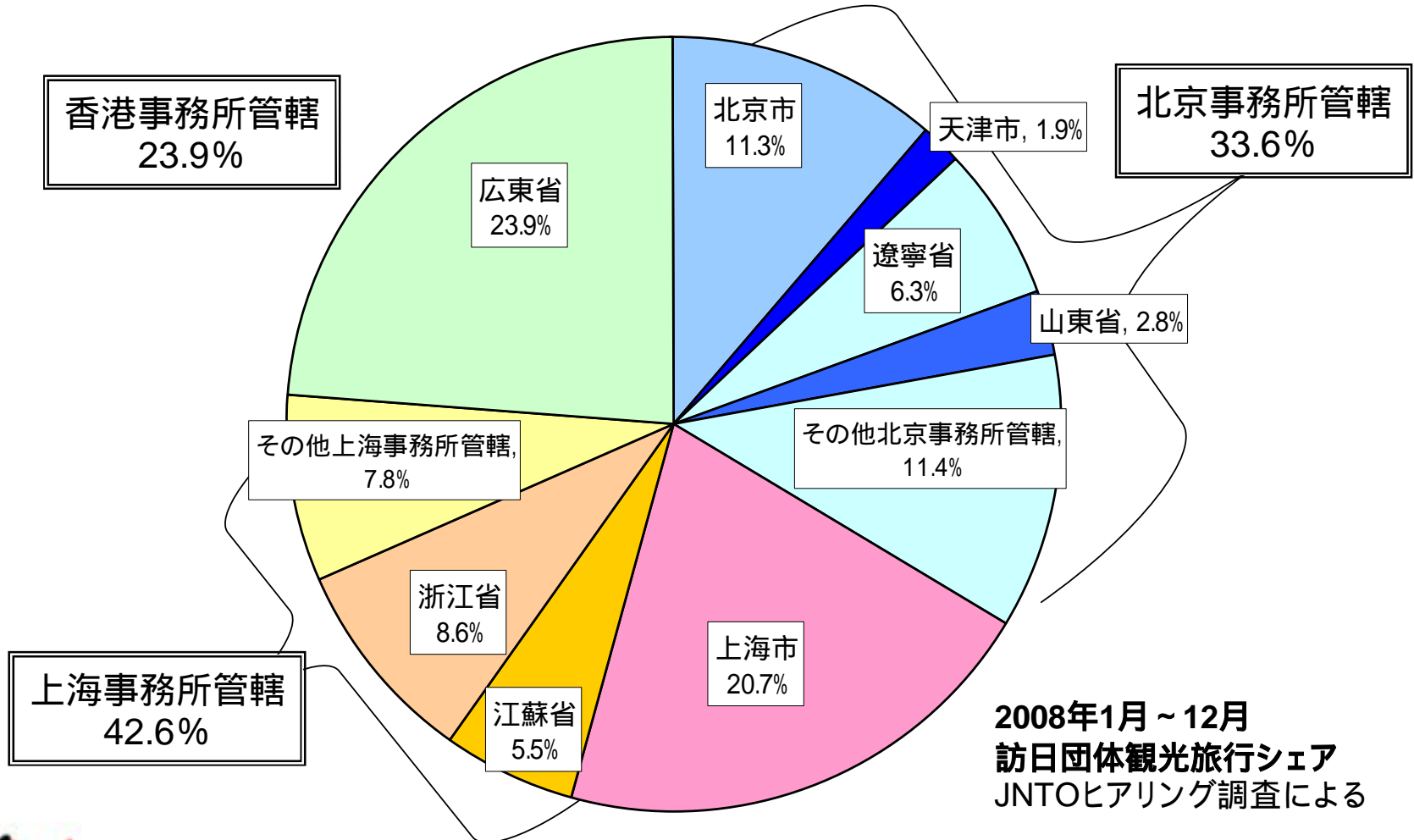
平田 真幸

市場の動向 2008年の推移

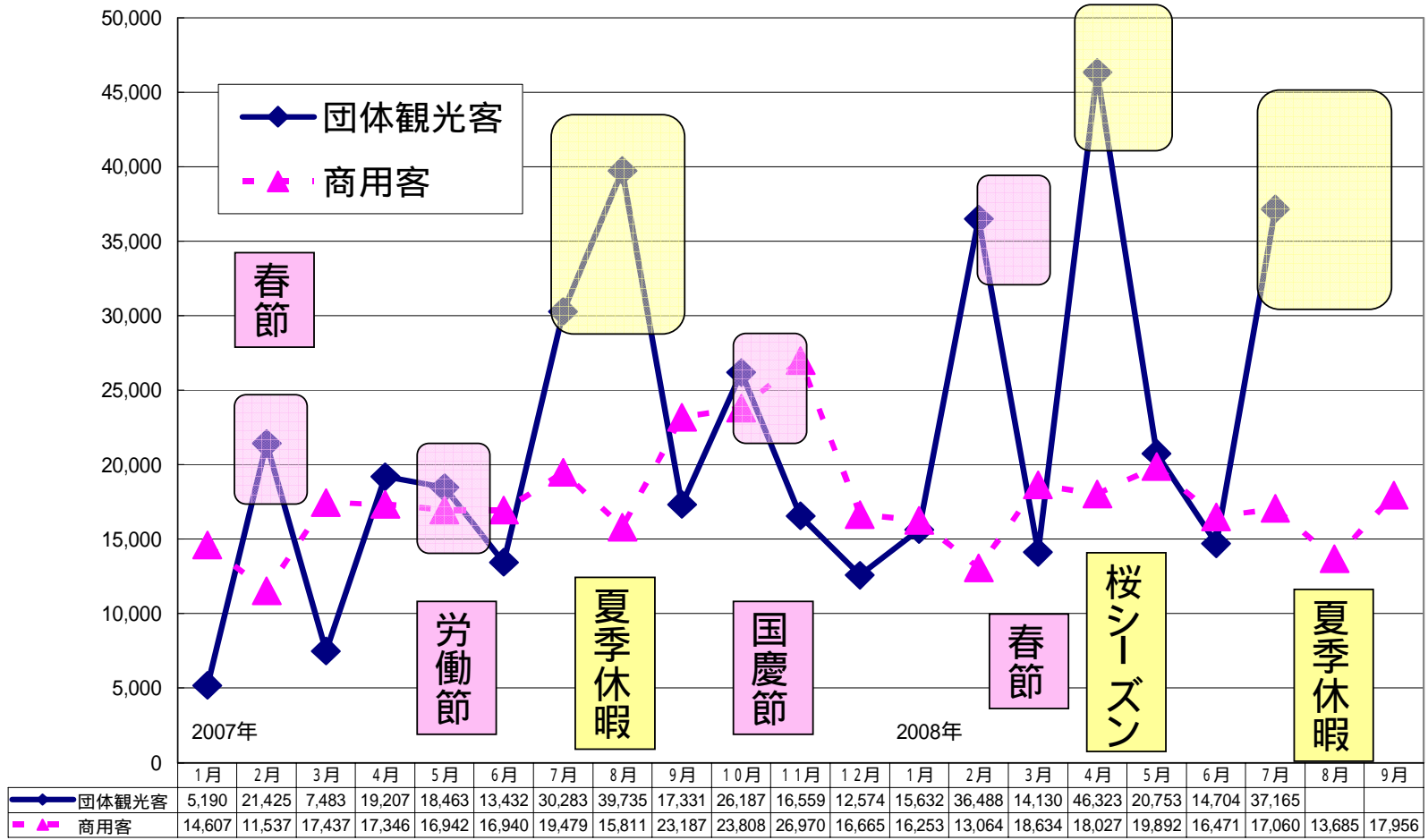
月	訪日旅客数(人)	対前年比(%)	主な出来事
1月	84,038	+ 33.2	
2月	85,134	+ 13.1	旧正月休暇
3月	90,850	+ 7.7	チベット問題
4月	103,013	+ 29.1	
5月	74,637	+ 6.3	四川大地震 公務渡航制限厳格化
6月	61,355	-0.7	
7月	101,192	-0.2	
8月	92,976	-6.4	北京オリンピック
9月	94,000	+ 1.0	月末から国慶節休暇
10月	86,600	-5.0	
11月	73,300	+5.3	
12月	53,700	+0.5	

2008年訪日旅客数
1,000,700人(+6.2%)

市場の状況 地域割合



市場の状況 季節変動



市場の状況 市場の進展度

市場の進展度		第1グループ			第2グループ		第3グループ
対象市場 (主要都市)		広州、深セン等(広東省)、北京、上海 (2000年9月観光ビザ解禁)			天津・瀋陽・大連・青島・杭州・南京・蘇州(2004年9月解禁) 福州・廈門(アモイ)(2005年7月解禁)		ハルビン・長春・成都・西安・重慶・ 武漢・鄭州・昆明 (2005年7月解禁)
		広東	北京	上海	天津・瀋陽・大連・青島	杭州・南京・蘇州・福州・アモイ	
団体 観光 旅行	ゴールデンルート (東京～大阪)	通年定番主力商品	主力商品	主力商品	主力商品	主力商品	主力商品
	北海道	通年販売 (冬季人気商品)	通年定番商品	通年定番商品	一部旅行社に実績	通年定番商品	一部旅行社に実績
	その他の地方	一部旅行社に実績(東 北・長野・九州)	一部旅行社に実績(東 京・関西・九州・東北)	一部旅行社で定番化 (中央道・関西・北部九 州)	一部旅行社に実績(中部縦断)	南京では中央道が定番化	検討段階
	クルーズツアー (日韓クルーズ)	一部旅行社に実績	一部旅行社で定番化	一部旅行社で定番化	一部旅行社に実績	一部旅行社に実績	検討段階
SITツアー (アニメ、スキー等)		一部旅行社に実績	一部旅行社に実績	一部旅行社に実績	一部旅行社に実績	一部旅行社に豪華ツアー	検討段階
インセンティブツアー (社員・招待旅行)		一部企業に実績 大型ツアーも実績	多数企業で実績 大型ツアーも実績	多数企業で実績 大型ツアーも実績	一部企業に実績	一部企業に実績	一部企業に実績
青少年教育旅行 (修学旅行)		増加中 (科学技術、環境技術、 アニメなども含む)	増加中 (科学技術、環境技 術、アニメなども含む)	増加中 (科学技術、環境技術、 アニメなども含む)	実施校が増加(天津は第1グ ループ都市規模)	実施校が増加	一部学校に実績

インセンティブツアー、青少年教育旅行は5月四川地震、8月オリンピック、11月以降の経済不況などの影響を受ける。

市場の状況 -1 広州・華南

広東省 ~ 中国富裕市場・有力訪日旅行送り出し市場
有力都市 広州 深セン 東莞 佛山 等

■ ルート

- 依然ゴールデンルートが中心
- 北海道人気

(雪への強い志向性、冬季に人気)

- その他地域: 東京 + 東北、
東京+伊豆など周辺地域、
瀬戸内海ツアー等

■ 特徴: 香港の強い影響

- TV番組・芸能文化・旅行商品

■ 消費者向けPR強化

広州市地下鉄広告(2008年3月、7月)



市場の状況 -2 広州・華南

2009年1月5日 星期一

游生活·广告 TRAVEL

更多线路详细行程及价格请登陆 www.gzl.com.cn → “出境游” → “热门目的地” → “境外” → “日本/韩国”

日韩 指定团队：
日本北海道包机5天(1月24日出发)、本州精致之旅6天(1月24日出发)

优惠700元/人
优惠500元/人

日本北海道包机 5天5天
1月15、24日出发 辛勞減半、悠游加倍
① 独家安排，广州出发，直达北海道！正最佳旅游团！
② 豪华五星级酒店，浪漫保证！西餐厅+日式温泉酒店！
③ 正最佳旅游团！
④ 名管家、有时钟、日式会议料理、独特料理、
⑤ 三星级邮轮的奥妙！
⑥ 浪漫小憩、豪华礼遇、欢乐雪球、
社舞聚会，正最佳旅游团！ **9880**

本州经典系列——温泉、乐园、美食、购物

东京北海道东破冰船 6天 11199
东京北海道超豪华 6天 11380
东京富士3大乐园 5天 9180
日本本州精致之旅 6天 11880
日本本州经典 6天 6999
本州超值精华 6天 6999
东京伊豆半岛富士温泉超豪华 6天 7899
东京伊豆半岛 6天 6580
东京购物逍遥游 4天 5080
本州特惠之旅 5天 6399

广之旅国际旅行社 24小时 热线 **86338888**
GZL INTERNATIONAL TRAVEL SERVICE LTD.
中国旅行社热线：www.gzl.com.cn

*香港の影響例
具体的な旅行内容を
紹介した商品広告
訪問地の写真を
掲載し、ビジュアル
に訴える

・冬季に人気の
北海道商品の販売
(映画撮影地含む)



市場の状況 上海・華中

上海市

成長著しい観光団体旅行市場(特に若い女性)、ツアー商品(ルート・品質)の多様化進展、教育旅行の増加、インセンティブ旅行の成長

江蘇省

ゴールデンルート中心だが多様化開始、他の都市(蘇州、無錫、常州、揚州、南通)でも訪日客増加、教育旅行の増加

浙江省

まだ続くゴールデンルートツアー中心の低価格競争、他の都市(寧波、温州)でも訪日客増加、教育旅行で実績

福建省

観光客市場の著しい成長、ゴールデンルート中心だが多様化開始

市場の状況 北京・その他諸都市

北京市 --- 成長著しい市場、成熟化への過渡期

変化の芽

旅行シーズンの分散化、平準化

- 春節、労働節、国慶節のピーク時期を避ける傾向
- 桜、夏休み(7~8月)がオンシーズン化
- オフシーズンの平日に旅行(4~5日東京滞在型)

旅行ルート・商品の多様化開始

- 北海道(東京経由)、沖縄(チャーターなど)、中央道、九州

大型インセンティブ旅行の造成が始まる

教育旅行の増加

視察(公務・商務)旅行の増加

**天津市・瀋陽市・
大連市・青島市**

変化の芽

旅行ルート・商品の多様化の兆し

- 北海道(東京経由)、中央道、九州

視察旅行(公務・商務旅行)の増加の兆し

教育旅行の増加

市場の状況 課題と展望

課題・懸念

オンシーズンの集中緩和と
オフシーズンの需要喚起
旅行商品の多様化

(ルート、品質)

- ゴールデンルート、東京への集中(ホテル、バス等の不足)
- 地方航空路線の割高運賃、座席供給数の不足

旅行会社の企画・販売力の育成
査証制度・発給体制の改善
優良な通訳案内士の不足
円高、経済不況

展望・目標

長期的なアウトバウンド市場の成長シナリオ

- 2007年で5年連続となるGDP2ケタ成長

高まる旅行目的地・日本の評価

- 高品質・教育旅行の増加・視察旅行の増加・インセンティブの増加

リピーターの増加、品質への要求
水準向上、ショッピングの充実

休日の短縮化・分散化

近さを活かしたい

- 三大連休から、2つの7連休(春節及び国慶節)と5つの3連休へ

JNTOの取組み

日本の観光魅力のPR

- 新聞・雑誌広告、テレビ番組放映、
- オフシーズンにおける魅力のPR (ショッピング、グルメ、産業観光)

旅行商品の多様化・高付加価値化を目指した諸活動

- 新規ルート旅行商品の開発・販売支援
- SIT促進 (アニメ、スキー、ゴルフ……)
- インセンティブ・視察旅行の促進

人材養成・・・訪日旅行スペシャリストの育成・販売担当者への訪日旅行知識の普及

教育旅行の誘致促進

査証問題への対応 (発給体制の改善への働きかけ、在外公館との情報交換・連携・現場の運用改善働きかけ)

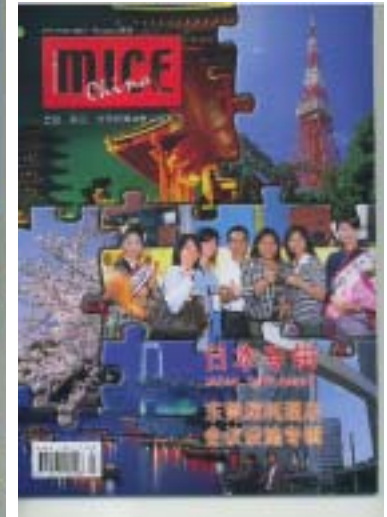
JNTOの取組事例 メディア広報

メディア広報

積極的なニュースリリース、
取材協力により「旅行目的地・日本」の
露出増



映画ヒットなどの状況をリアルタイムで
捉えて事業提案・地方と連携実施



【JNTO北京・上海事務所独自事業分】

2008年度(4月～12月):

200件、約80種類の有力メディア(TV、一般紙、旅行誌、ウェブ)に露出
広告費換算額:14億円強(2008年度4月～12月期)

JNTOの取組事例 目的地多様化

新規ルートツアー開発販売支援例

北海道ツアー開発・販売支援

- 有力旅行社と連携した視聴者参加型モニターツアー。
- 正月映画「非誠勿擾」を活用した東北海道新規ツアー企画

東北ルート開発支援

- 双方向チャーター企画コンサルティング、歓迎要請

新潟ツアー販売支援

- 東京～上信越ルートの開発、宣伝。新潟市との協力。

中央道ツアー販売支援

- 上海事務所で意欲的な企画を展開。
- 北京事務所でも販売に協力(長野県、中国側旅行会社への支援)

関西・西日本ツアー造成・販売支援

- 日本側の大手鉄道会社との協力

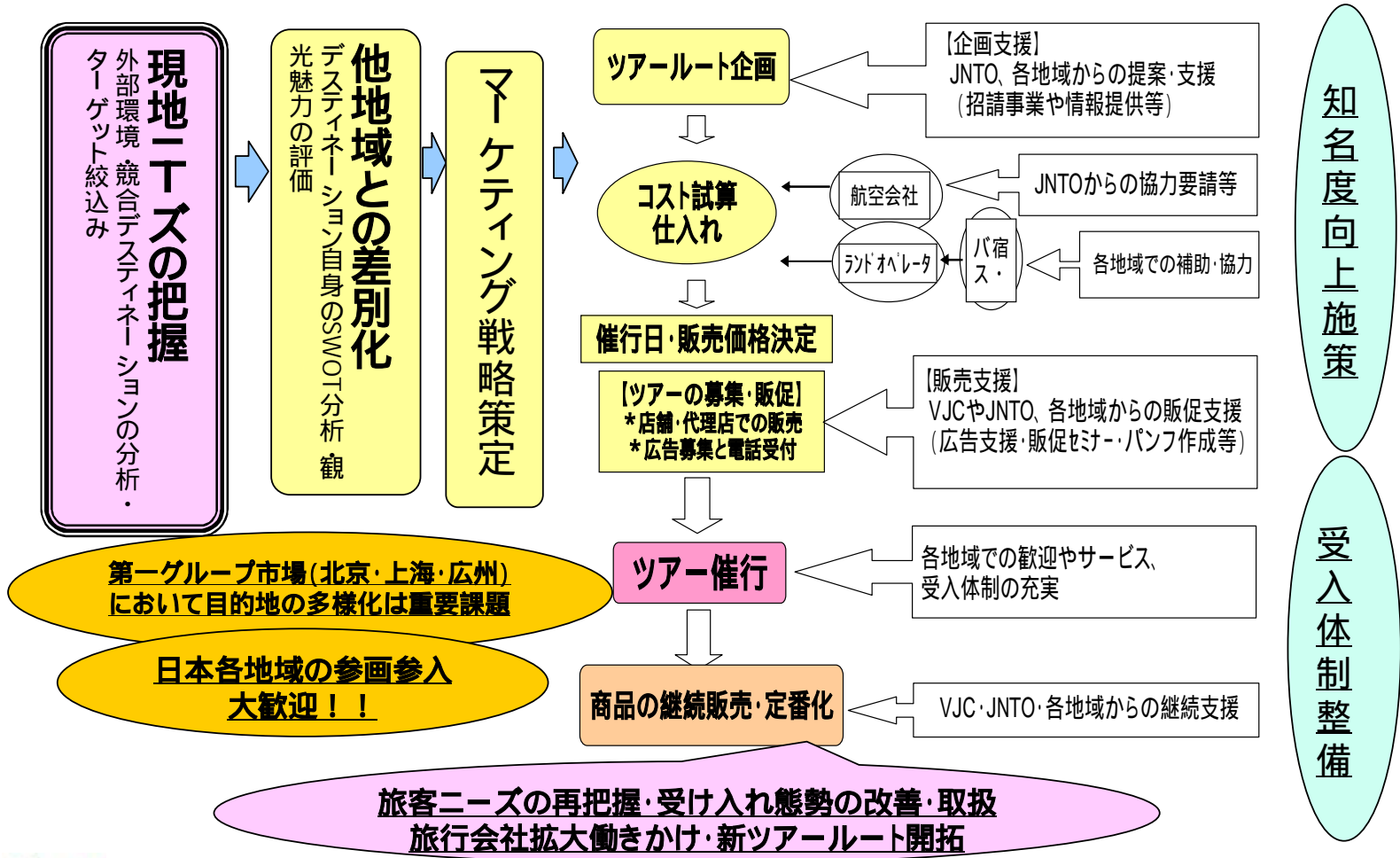
九州ツアー造成・販売支援

- 太極拳ツアー、建築をテーマとする旅行造成支援(各県と連携)

沖縄ツアー造成・販売支援

- チャーター便運行を基点とする市場形成への支援(沖縄県と連携)

多様な目的地の開発・・・観光プロモーション手法



JNTOの取組事例 品質の多様化

超高品質・高額ツアー造成は、市場のグレード確立・維持のために重要

・一般消費者向けアプローチ

外資系銀行と連携した富裕層向け高額・高付加価値ツアー促進イベント
（「日本“零距离”」）（2008年6月）

雑誌「A(ei)」ラグジュアリー特集号（2008年9月号）



・旅行会社向けアプローチ

富裕層向けツアー開発商談会（2009年2月18日予定）



（中国型）ラグジュアリー旅行の特色

受注型企画が基本（募集にそのまま応じる人は少ない。日程調整必要。）

類型

私人としての旅行・・・大型企業の幹部、新興企業経営者、主婦、親族
企業人・公人としての旅行・・・公務・商務・インセンティブ旅行・視察

JNTOの取組事例 インセンティブ・視察旅行

- 旅行会社向け説明会 (北京、天津、青島、瀋陽、大連)
- ・仕事の仕方 (受注型企画)
- ・情報収集法 (博覧会・見本市情報・地域づくりのモデル地域・エネルギー・環境・産業関係視察サイト情報)
- 中国一般大企業向け説明会、PR (北京・上海・広州)
- 日系企業向け説明会 (北京・広州)



中国市場は小規模インセンティブ旅行が非常に盛ん
大規模インセンティブ訪日旅行も開始

(2008年から1000名以上の規模のインセンティブ旅行実施、2009年前半に10000名以上の規模のものも実施予定)

JNTO事務所 企業 直接働きかけ

査証が重要なポイント

JNTOの取り組み事例 教育旅行

教育旅行促進事業

教育関係者を対象とする説明会・招請事業、教育関係者との日常的な接触・支援

北京市・天津市

2006年	2008年
約1100名(35校)	約2300名(56校)

上海市・江蘇省・浙江省

2006年	2008年
約2100名(85校)	約4000名(148校)

広東省

2006年	2008年
約500名(13校)	約2400名(84校)

ポイント

教育行政、取り扱い旅行会社との協力関係構築

冬休み・夏休みへの集中問題 学期中の正式な校外活動として実施働きかけ
2008年北京第4中学で初めて実現 2009年の他校での実施を目指す
金融危機以降の景気の悪化の影響懸念

JNTOの取組事例 クルーズの推進

クルーズ船を利用した
訪日旅行を積極的に推進



コスタ:2009年4月～10月、
天津発6本(福岡、長崎、鹿児島)
上海発23本(福岡、長崎、鹿児島、那覇)
客船:「アレグラ号(定員800名、2万8,500トン)」7本
「クラシカ号(定員1,680名、5万3,000トン)」22本

ロイヤルカリビアン:
上海万博が開催される2010年5月から10月に合わせ、
上海発着で日本や韓国を周るコースを予定。

2008年実績:上海発6本(福岡、神戸)

寄港地としての一層の魅力増進を図っていただきたい。



JNTOの取組事例 人材養成

中国側における取組の多くは、人材・組織の養成に帰着

企画担当者養成
・各種セミナー、商談会、
説明会
・招聘旅行、下見協力
・意見交換、旅行社訪問
・継続的な情報発信

メディア
・中国でのイベント、
説明会
・招聘旅行、取材協力
・継続的な情報発信

販売担当者養成
・E-learning
・成績優秀者を対象とする招聘旅行
・旅行社ごとの個別セミナー
・継続的な情報発信

人材が流動的な中国市場の事情に対応して、販売担当者個人を対象とする「日本倶楽部」の試験的立ち上げ検討中

JNTOの取組事例 一般消費者へのPR

日本観光情報案内所(北京イオンモール内)開設

JNTO北京事務所・JTB共同で、北京郊外のイオン北京国際商城ショッピングセンター内に中国で初めての一般消費者向け日本観光情報センター(中文名:日本旅游信息諮詢処)を開設。観光情報の提供、訪日旅行にコンサルティングを実施。

同センターには小規模なイベント利用が可能なスペースを設けており、有料で一般消費者へのアピール、アンケート収集等が可能です。イオンモール内スーパーでの食品物販フェアなどと併せて企画すれば高い効果が得られるものと予想されます。詳しくはJNTO北京事務所にお問い合わせください。



受入側旅行会社への期待

中国側旅行会社とのビジネス関係構築

日本側旅行社との関係拡大を希望

企画商品・素材の提案と仕入れ・手配

旅行商品の多様化進展への対応

個人観光旅行客の要求への対応

ご静聴ありがとうございました。

