

中国（義烏市・上海市）行政視察日程

《平成 23 年 11 月 16 日（日）：1 日目》

移動（那覇空港 → 上海浦東空港）

《平成 23 年 11 月 17 日（月）：2 日目》

午前

義烏市場 視察

（義烏市 職員同行案内）

日本製商品扱う専門【日本館】を視察

（義烏市政府 日本事務所代表 同行）

14：00

義烏小商品市場管理集団との意見交換会

【沖縄県産品の中国進出及び中国富裕層誘客について】

《平成 23 年 11 月 18 日（水）：3 日目》

10：00

上海国際港務集団（SIPG）との意見交換会

【上海からのクルーズ船客の受け入れについて】

16：30

上海携程ウェブ旅行会社（Ctrip）との意見交換会

【中国富裕層の沖縄への誘客について】

《平成 23 年 11 月 19 日（木）：4 日目》

10：30

中国東方航空 上海営業販売部との意見交換会

【中国観光航空最新情報及び今後の沖縄（上海直行便運営企画）について】

14：00

上海市旅遊局との意見交換会

【沖縄観光の魅力について】

15：00

日本政府観光局（JNTO）上海事務所との意見交換会

【中国海外観光状況及び訪日問題、背景などについて】

《平成 23 年 11 月 20 日（木）：5 日目》

移動（上海浦東空港 → 那覇空港）

観光と地域活性化に関する調査特別委員会

「行政視察参加者名簿」

平成23年11月16日(日)～11月20日(木) 4泊5日

	職 名	氏 名	所 属
①	委員長	喜 舎 場 盛 三	公明党
②	副委員長	山 川 泰 博	民主党
③	委 員	野 原 嘉 孝	公明党
④	//	平 良 識 子	社社連合
⑤	//	新 屋 清 喜	そうぞう
⑥	//	我 如 古 一 郎	日本共産党
⑦	//	亀 島 賢 二 郎	自民・無所属連合
⑧	//	高 良 正 幸	自民党新風会
⑨	//	山 城 誠 司	自民党新風会
⑩	//	久 高 友 弘	改革クラブ
⑪	随 行	比 嘉 昭 夫	議会事務局議事管理課

行政視察調査報告書

観光と地域活性化に関する調査特別委員会

委員長 高 良 正 幸

はじめに

観光産業は本県の基幹産業であり、観光なしでは本県経済は成り立ち得ない現状にある。

現在、本県の観光客の9割は国内観光客が占めているが、本年度から中国と沖縄間を結ぶ航空路線の相次ぐ拡充を始め、数次ビザの発給や上海からのクルーズ船の就航など、今後ますます中国人観光客の来沖が期待されているところである。

本市においても、魅力ある国際観光都市・那覇を目指して、中国人観光客の増加に伴う受入体制の整備や新規及びリピーターの確保が、喫緊の課題となっている。

本特別委員会では、こうした現状を踏まえ、今後どのような観光政策が必要なのか、議会として有効な提言をするためにも、中国人観光客が求める具体的な観光ニーズを把握するとともに、身近になった中国の巨大市場の現状を調査するため、平成23年10月16日(日)から10月20日(木)までの4泊5日の日程で、現地を訪問し、政府及び観光関係団体との意見交換を行った。

以下、その内容を報告する。

1. ^{イウー}義烏小商品市場管理集団

◆義烏市観光産業の現状について

- 義烏市の主な観光資源は買い物観光で、義烏市国際小商品市場に依拠している現状にある。
- 義烏市国際小商品市場は中国国内で、初めての買い物観光地である。去年の統計では、800万以上の観光客があった。その中でも海外からの観光客は45万人。日本人、韓国、東南アジアからの観光客も多い。
- 義烏市は現代的な商業都市である。ここ数年来、海外との交流が発展し、観光の交流においても同様である。義烏市は2005年から観光企業と民間人を集めて、東京と京都などの都市で観光客の誘致を行っている。

- 去年は、29 社の企業を集めて日本で説明会を行った。京都、大阪、神戸の都市を訪問した。大阪に事務所を設立し、現在、市場には日本館も出店しており、商品も多い。
- 市場の対外貿易は多く、60 パーセント以上を占めている。市場の商品を 206 カ国に輸出している。
- 物流においても便利で、中国国内では鉄道航路は 1600 ある。貨物の物流代行が 2000 社以上ある。去年の輸出のコンテナが 57.6 万コンテナもあった。世界トップの 20 社の 18 社が義烏市に拠点を進出している。
- また、21 社の銀行があり、その中で外資系が 1 社進出している。
- 日本は義烏市においては、生活でも商業の面でも便利であると思う。
- 義烏市は中国国内で 10 個目の経済改革トップ、国際貿易総合改革の指標点となった。義烏市においても、市場においても前途は明るい。

◆義烏市小商品市場の概要と発展の経緯

- 1 区画から 5 区画まであり、全長 5 キロメートルの建物の中には、約 62,000 店舗、20 数万人の従業員がおり、家電製品をはじめ、玩具、化粧品、衣料品繊維、革製品など、膨大な数の商品が集積している。
- 義烏市小商品市場は、1980 年代から整備が始まった。当初は民間人が自発的に露天市場を作ったことが始まりである。
- 義烏市は、元々県クラスの都市であったが、市クラスの都市に昇格した際に、義烏市人民政府は、商業を通じて都市を振興する方針を打ち出した。
- それが一定の段階になってから、商業資金を工業資金に転じていき、貿易工業という政策を打ち出した。
- 市政府が 1993 年に会社を設立し、市場の建設、経営、発展を管理するようになった。
- 2001 年に中国が W T O の加盟のチャンスをつかんでから、市政府は市場の発展に努力してきた。
- 人民政府は、当会社の持ち株の 55.8 パーセントを占めている。人民政府の機能としては、市場の企画と配置、企業誘致の政策の作成に当たっており、当社は、これらの政策を実施するとともに、市場の経営者を管理し、市場の経営を行っている。
- 市場の経営者は納税の義務がある。今年 5 月にオープンした国際館については、現段階では育てる段階にあり、納税の義務はない。

◆質疑応答

Q：日本企業が市場に商品を出す場合の条件について

A：制限どころか、優遇政策が多い。具体的には店のレンタル料金を3年間、他の店の1/5程度としている。最初は安い料金で契約し、少しずつ賃貸料金を上げていくことで調整している。3年を超えたら、すぐに料金を上げるわけではない。国際館と直接契約を結んで、沖縄の商品を世界へ発信してほしい。

Q：市場の商品のPRについて

A：全体的な市場のPRについては、現時点では外国製品を取り扱う国際館に対してだけ行っている。個別の企業や商品に対しては、具体的に相談しながら支援していくつもりである。

国際館に対するPR予算は5000万円で、日本円にして約6億円になる。義烏市小商品市場においては、会社と市政府の予算を別に行っているが、国際館のPRについては、予算と一緒にPR活動をしているので、さらに5000万円の予算を上回る。国際館のPRは全部セットで行っている。

Q：沖縄県レベルで進められている話はあるのか。

A：現時点では、具体的な話はないが、県全体として一産業としてやってくれば、バックアップしやすい。国際館については、商品の種類で分類しているため、一国でのお店はない。

Q：申請してから、許可を得るまでの期間について

A：窓口はつくっており、世界にアピールしている。具体的には、企業に関しては契約しながら進め、場所を提供していく。

Q：その他の優遇政策について

A：国際館におかれた品物については、中国の全国の市場で紹介できるよう積極的に協力し、義烏市が一部費用を支援する場合もある。

Q：テナントの賃貸料について

A：1年で1平米最低300元。テナントの面積は一つでおよそ100平米ある。面積が足りない場合の追加分の料金については、場所等で変わるので、具体的に数字は出せない。

2. 上海国際港務集団(SIPG)

◆10月のクルーズ船テスト就航の感想と要望について

○ 那覇市と石垣市に寄航した。港の施設サービスは効率が良く、岸壁のサービスがとくに良かった。

- 入港の際に手続きについて、石垣については待機時間が長かった。那覇に寄航するとすぐに上陸できたので問題はなかった。
- 那覇に上陸したあとのことについては、街中で中国語の案内が足りない。中国語で対応できる力が弱い。
- D F Sについて、船に届けるサービスがなかった。空港のみなのが残念。出発する前に買い物する気持ちで行ったが、結局購入することができなかった。現地の旅行社の対応でその場で購入できるよう配慮してもらった。来年はD F Sについては、ターミナルに商品届けるシステムに改善してほしい。
- お客様の意見については、多くのお客様は印象が良くて、また沖縄に行きたいと言っている。
- 買い物の希望が多いので、買い物の環境を改善してほしい。ショッピングモールや大きい電気店などに中国語の説明や資料を置いてほしい。
- 一台のバスで行動するが、ガイドがひとりしかいなかったなので、対応できない。
- 石垣については、ツアーの対応が弱い、バスの数も足りない。たくさんの方がツアーに参加できない。ガイドが現地の人でないため、現地に詳しくない。現地のガイドを育てほしい。
- 台風が心配。来年は石垣を経由せず、那覇に直接寄航する。
- 今回入管の手続きが一番の問題。船内で入管手続きができれば、待ち時間が短くでき、上陸の時間が長くできる。上海から丸一日船上にいた上、入管の手続きで何時間も待たされるので、お客様から不満があった。
- 次回はもう少し滞在時間を長くしたい。今回は短い時間で買い物時間がなかった。

◆質疑応答

Q：ちゅら海水族館との接続について

A：当日に水族館へ行くツアーがある。バスで1時間40分でスムーズ。ツアーの中で一番評判がいい。

Q：那覇港に2泊する可能性もあるのか。

A：中国の休暇時間は短い。中国人はいろいろ行きたいので、一箇所だけに滞在することは難しい。今回、沖縄はとてもいいPRになったと思う。評判がよくて、今回のお客様で再び飛行機で来沖される方も出てくるだろう。

Q：来年については、どれくらいの滞在を予定しているのか。

A：来年のスケジュールについては、4回那覇に寄航の予定である。クルーズ船の規模は13.8万トン、乗船客は4,000人近くで、今回の3倍になるので、現地の受入れ態勢を強化してほしい。具体的な日程については、これから調整する。ただ、那覇市の港は、大きな船が寄港できるのか心配である。

Q：その他要望について

A：バスとお店の接続が悪い。途中で降ろされて、何百メートルも歩かされた。観光バスに対する特別措置を検討してほしい。

銀連カードが使えるお店を説明してほしい。

3. 上海携程ウェブ旅行会社（Ctrip）

◆質疑応答

Q：会社発展の経緯について

A：会社設立は1999年で、2003年から海外のエアーチケットとホテルのセットの旅行商品の販売を始めた。

Q：インターネットを利用して旅行商品を購入する人数について

A：インターネットで情報を確認しているのは億以上で、正式な会員は8千万人。今年の最新の海外の商品を利用しているのは、4千万人。

Q：日本へのチケット、ホテルの予約状況について

A：2010年でネットを利用した日本への旅行者は2万人で、今年は東日本大震災で落ち込んでいるが、今は急速に回復している。予想は、2万から2万5千人で去年を上回る勢い。

Q：数次ビザの中国での認知度について

A：ネットで会員に対し認知度を高めているところである。7-8月で、フリープランのお客については、毎月200人から300人は上海から沖縄へ送客している。団体客も同じ程度で、併せて月500-600人のお客を送客している。今年の数次ビザの発給により、中国への市場に大きな刺激を与えている。勢いがある。

Q：数次ビザの日本全体への影響について

A：数次ビザへの沖縄への影響は大きい。日本全体への影響については、数次ビザの影響かどうかははっきりしないが、東京のお客さんが去年までは毎月300-400人だったが、今年は現時点で毎月1000人を超えている。これは、これまでの団体客からネットを利用してのフリープランの客に変わってきたことが大きいのではないか。

Q：ネット利用者に対して、那覇市の認知度を高めるための方法について

A：沖縄の知名度は低くない。数次ビザの影響もあり、東京、大阪に次いで、沖縄の人気がある。3年前は10位以下であった。若い人はホテルを自分で予約し、ネットでエアーを取り、ネットを活用して行き先を自分で探すのが主流になっている。

そのような中で、沖縄のネットでの情報提供が足りない。日本語での情報しかない。中国語での情報が少ない。ホームページで中国の情報もあるが、中国人のニーズを把握していないではないか。

また、情報量が少ない中で、必要のない情報が多い。必要な情報を中国語で提供できるよう整備してほしい。

最新の情報をどうにかたちで提供できるか、那覇市との行政への提携協力も考えられる。中国人のお客さんが求めるものをいかに提供できるかが重要である。

Q：若い世代については、インターネットで情報収集して、旅行計画を立てるのが主流になっているが、具体的にはネット上で、どのようなインフラ整備が必要か。

A：若い世代を誘致するために、ブログの活用を始め、自治体、旅行社のホームページで、バスの乗り方など、必要な最新の観光情報を中国語で提供する必要がある。

Q：フリープランのお客さんから沖縄観光のニーズを拾い上げることはできるのか。

A：沖縄観光は本島が中心であるが、離島へのニーズも増えてきている。当旅行社では、12月から1月に、上海の旅行社と提携して、チャーター便を利用して直接石垣市に滞在する計画を立てている。

買い物に関しては、那覇市に集中しているが、中国語を話せる人や、中国語の資料を準備するなど、体制を整えてほしい。

Q：会員の年代層と実際の旅行者の年代層について

A：年収は40万元から60万元の富裕層を対象としている。年収500万から800万円中心。客層が低年齢化しているが、年収は変わっていない。

最近ではネットの利用者が増えているため、お客さんの対象を分けている。全体的には30歳-40歳中心。

数次ビザの刺激を受けて、多くの問い合わせを受けているが、数次ビザの年収25万元の条件を多くの客がクリアーしている。

Q：沖縄観光に対してリゾートウェディングやゴルフツアーなどの需要はないのか。

A：当旅行社の訪日観光の現時点でのプランについては、ほとんどが団体

観光客である。バスで決められた観光地を巡り、リゾート地でマリンスポーツを体験する内容となっている。

リゾートウェディングやゴルフについては、現時点では市場は大きくない。今後、リゾートウェディング、ゴルフ、高級グルメツアーなど、地元が受入できるのであれば、このようなプランも検討したい。沖縄観光をリゾートウェディング、ゴルフ、高級グルメツアーのブランドとして育てていきたいので、受入態勢について整備が必要である。

Q：沖縄の受入態勢が整備されれば、今後中国側は送客できる態勢にあるのか。

A：受入態勢が整備されれば、必ず中国の富裕層を送客したい。来年に関しては、ゴルフツアーを企画している。5－6月にチャーター機で沖縄ゴルフ大会を企画している。来年の夏休みに向けて、数次ビザを含め、会員に対してキャンペーンを予定している。

会社として地元自治体と協力し、来年は取り組みたい。東京を超えて、沖縄が1位になるよう取り組んでいきたい。

4. 中国東方航空

◆那覇空港直行便の現状について

- 上海、那覇の直行便がスタートして11年になる。週2便から4便、また、平成23年9月から10月に週6便の増便をしている。増便しているが、客数は変わっていないので、営業努力を続けたい。これから中国各都市と那覇空港を結べるよう営業努力を続けていきたい。

◆沖縄への要望について

- 自治体として、上海の旅行社に対し、沖縄観光へのプロモーション活動を努力してほしい。
- 数次ビザについては、現在年収25万元が条件となっているが、これは中国人観光客のわずかにすぎない。さらに送客していくために、緩和をお願いしたい。ビザの緩和により、中国人観光客が訪問しやすくなる。
また、数次ビザは、お客さんのほとんどがビジネス客中心である。観光客に関しては、数次ビザの制度は完璧な制度とはいえない。今後、沖縄にさらに多くの観光客を誘致するにはさらなるビザの緩和が必要だと考える。
- 昨年にビザの免除の申請をした。中国観光客について、台湾と韓国と同じように、沖縄の一地区で一定期間の免除できるようお願いしたい。

韓国済州島では中国人観光客に対して、条件なく 130 日間の免除がある。
済州島への航空便は、一日 2 本ある。

◆沖縄の受け入れ態勢の改善要望について

- 中国の人気のあるリゾート地として海南島がある。島のリゾートは海南島と比較される。お客さんからのアンケートによると、海南島と比較して沖縄観光は宿泊、料理等の費用が高く、料金とサービスが一致していない。海南島と同レベルの受入費用にしてほしい。
- それと同時に、多くのお客を呼ぶためには、沖縄にしかない、沖縄らしさをアピールした、沖縄独特のブランドを創設することが重要。沖縄らしさ全面に出した商品を作ることが課題ではないか。
- 8 月 9 日に、ハワイ直行便が開通した。多くのお客はハワイに行く。ハワイは知名度が高いが、沖縄は認知度が低い。
- 観光客が訪れる場所に、中国語を話すことができるスタッフを置くこと、街中に英語の表示が多いので、中国語を取り入れるなど、改善してほしい。

◆質疑応答

Q：東日本大震災の影響により、東京、大阪への航空便が減便する中、沖縄は逆に増便しているが、今後の対応について

A：数次ビザで沖縄の知名度を高めている中、今後沖縄のさらなる支援を考えている。

Q：着地料、空港の施設利用料の減額や、入管、搭乗手続きの簡素化について

A：空港のターミナルに関しては、問題等の報告はない。着陸料金については、免除を希望する。現時点では、松山、静岡、小松、長崎、鹿児島空港が免除している。免除されることで、さらに増便を支援していきたい。鹿児島は 2 便だったが、免除された時点で 4 便に増便した。

Q：その他、那覇空港への要望について

A：7-8 月のシーズン中に多くのお客さんを送客したいので、大きな機材に変更しようとしたが、現時点で飛行機を引っ張る機材が那覇空港には設置されてない。上海から運んできて使用している現状にある。基本的な設備については、早急に改善してほしい。

5. 上海市旅遊局

◆沖縄観光の魅力について

- 上海と沖縄は大きさは違うが、それぞれの観光資源を有効に利用していく必要がある。
- 上海の人が感じる、上海にはない沖縄の魅力は、美しい海に代表される自然ではないか。
- 沖縄の自然は上海の人々にとって魅力的な観光資源である。上海は都会であるが、都会なりの魅力があるので、沖縄の人々に来ていただき、お互いの観光資源の魅力を共有して活かしていく必要がある。

◆沖縄観光の課題について

- 上海市だけではなく、その周辺の地域も人口が多いので、沖縄観光の魅力をその周辺の地域にも、より強くアピールすることが必要不可欠である。上海からは多くの海外に行けるので、他の地域に負けないように、もっと沖縄観光をアピールすることが必要である。
- これまで沖縄観光は国内観光客の受け入れがメインだったと思う。今後は、中国人観光客の受け入れ態勢を早急な整備が必要であり、施設内に中国語の説明文の設置や、中国語での資料の配布、また、大型ショッピングモールなどでは、中国語を話せる人を置くなどの対応が不可欠ではないか。

6. 日本政府観光局(JNTO)

◆中国人旅行者の現状について

- 個人旅行者が伸びてきているが、上海などの一部の都市が中心で、今後も団体旅行が中心となることが予想される。団体旅行が圧倒的に多い現状では、旅行会社からすると個人旅行は割りにあわない。
- 一部の旅行社では個人旅行部門を開設している。
- ウェブでの旅行会社の実績が急速に伸びている。

◆数次ビザの問題点と課題について

- お金はあるが、時間がない人が多く、年に何度も海外旅行に行くことはできない。2回目以降の訪日も本人の同行が必要なため、使い勝手が悪い制度である。二親等以内の家族だけの訪日も認めるべき。
- 発給要件の年収 25 万元は中国では中流・上流層のため、欧米への旅

行へ流れてしまう。

- 自営業者や、退職者の所得の証明が困難である。
- 年収が 25 万元に達しない場合、不足分は経済力を証明する他の事柄で証明できるようにすればよいのではないか。

◆沖縄観光の課題について

- 沖縄の認知度が低い。リゾート地としての認識されていない。沖縄の魅力が、上海を中心とする長江デルタ地帯においては知られていない。もっと P R が必要。
- 航空座席の供給が足りない。
- 沖縄の訪問後の反応はまあまあだが、2 回目以降行きたい人がいない。問題点は、車の運転が認められていないことと、英語、中国語が東京ほど通用しないことにある。
- 旅行業界関係者の間でも、沖縄の観光魅力への理解は不十分。

おわりに

以上、上記 6 団体との意見交換を行った結果、中国人観光客の受け入れに向けて、中国語での対応態勢の確立を始め、買い物や交通環境の整備、沖縄ブランドの創出、より有効な誘客政策の必要性、港湾・空港設備の拡充、ビザの緩和など、現在の沖縄観光の在り方について、多くの課題があることが浮き彫りとなった。

本委員会としては、今後、これらの課題解決に向けて、地域の意見を聞きながら、さらに調査研究を進めていくとともに、今回の視察で得た現場の意見等についても、随時報告していきたい。

| | |--------------------| | 意見交換を行った各団体の概要について | |--------------------|

1. 義烏小商品市場管理集団

「義烏市場」の管理を行う政府系企業。「義烏市場」は世界最大級の日用雑貨卸売市場で、南北 3.5 km、敷地 400 万 m²、62,000 のブースが集積している。10 万人の商業関係者が従事し、全世界から訪れるバイヤーは一日あたり約 20 万人で、その内 1 割を外国人が占めている。取り扱い商品は約 170 万点に上り、日本の 100 円ショップ等で扱う中国製品の多くがここから調達されている。

2. 上海国際港務集団(S I P G)

中国本土のコンテナ取扱量の4分の1を占める中国最大規模の港湾グループで、港湾業以外にも造船業や外国船クルーズ業も行っている。現在、上海市の公の港湾ターミナルは、すべて同社が管理運営している。

3. 上海携程ウェブ旅行会社(Ctrip)

Ctripは中国を代表する総合旅行サービスサイトである。1999年10月に創設され、中国の上海に本部を置く同社は、登録会員4,000万人を対象に、ホテルの宿泊や航空券の手配、バケーションの予約、ビジネス旅行の手配、特約販売サービス、旅行情報の案内などの総合的なサービスを提供している。

中国国内外提携ホテル数は5000軒以上、月間ホテル予約宿泊日数は50万泊超、航空券予約件数は40万件以上となっている。中国国内の12都市に拠点を抱え、社員数は1万人を超える。中国オンライン旅行市場のシェアは50%以上で、中国オンライン旅行業界で絶大な地位を持っている。

4. 中国東方航空

中国民航分割後、1988年6月25日、今までの民航上海管理局を基盤に会社を設立。中国の航空産業の分割に際して誕生した6航空会社の1つである。2010年は上海航空と、2011年は中国聯航と合併をし、今現在、上海を拠点に日本(16都市)へ週251便、世界各都市へのネットワークを有し、中国最大手の航空会社としてほとんどの国内の主要都市を網羅している。

5. 上海市旅遊局

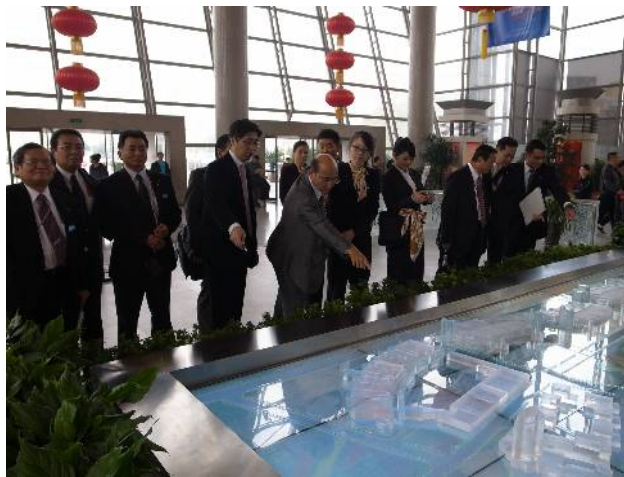
上海市の観光業務を扱う上海市政府機関。

6. 日本政府観光局(J N T O) 上海事務所

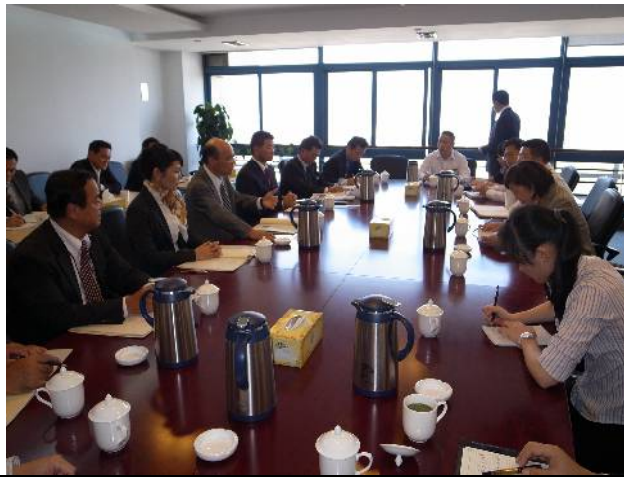
海外における観光宣伝、外国人観光旅客に対する観光案内、その他外国人観光旅客の来訪の促進に必要な業務を効率的に行うことにより、国際観光の振興を図ることを目的に活動する独立行政法人。

上海事務所については、旅行会社へのツアー造成・販売促進支援をはじめ、訪日旅行スペシャリスト育成支援、教育旅行の誘致、ローカルメディアへの情報提供、旅行博覧会への出展、訪日旅行市場調査及びコンサルティングなどが主な業務内容となっている。

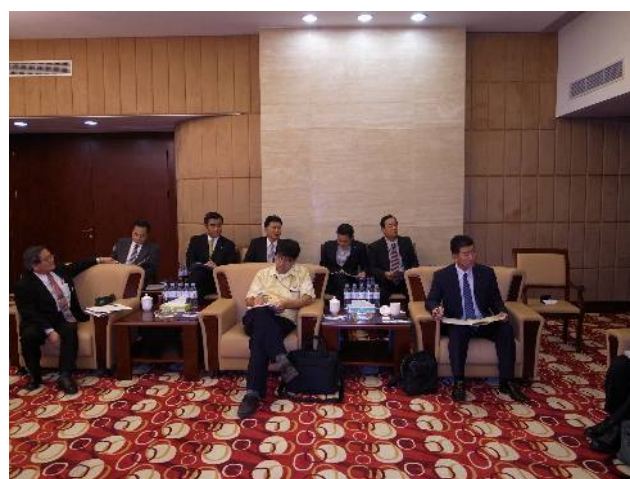
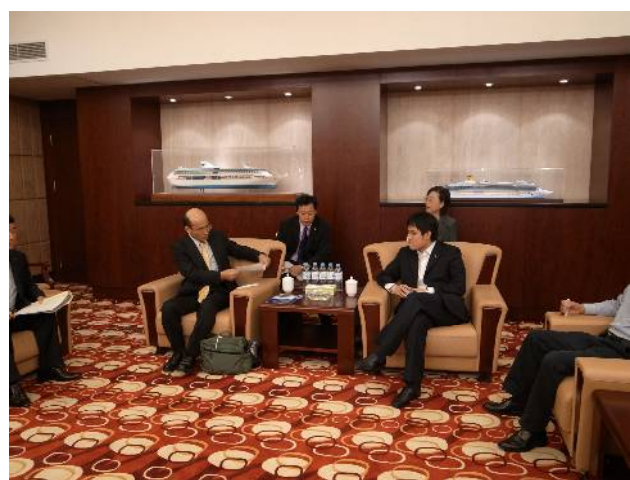
義烏市場の現場視察（2日目）



義烏小商品市場管理集團との意見交換会（2日目）



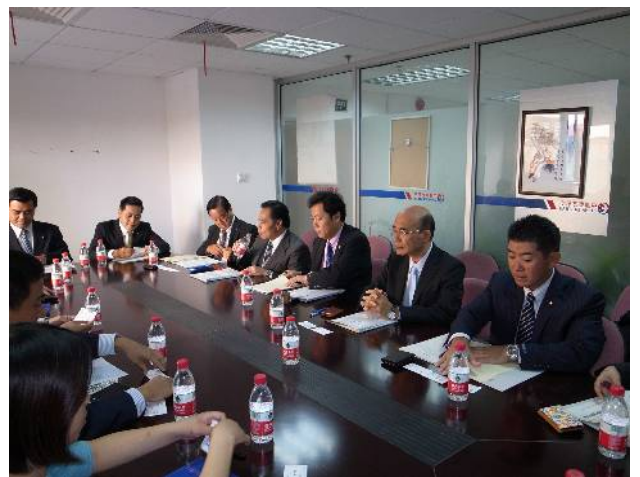
上海国際港務集団(SIPG)との意見交換会(3日目)



上海携程ウェブ旅行会社 (Ctrip) との意見交換会（3日目）



中国東方航空との意見交換会（４日目）



上海市旅游局及び日本政府観光局（J N T O） 上海事務所との意見交換会（４日目）

