

上海「ミニ」通信

(北九州市 上海事務所から中国・上海の「今」をお伝えします！)

「Ctrip」社は、中国でダントツの知名度と売上を誇るオンライン旅行会社（インターネットなどを通じた旅行会社）です。先日、「あるある City」を運営しているアパマンショップの中国事業の代表の方と、「Ctrip」本社を訪問し、同社クルーズ部門の責任者の方とお話をする機会がありました。

ここでは本市の観光地としての可能性についてヒントをもらうとともに、伸び盛りの中国企業の社風も垣間見ることができました。

平成 28 年 7 月 29 日

シートリップ

【第4回】中国最大のオンライン旅行会社 Ctrip の本社を訪問し、クルーズ船旅行プラン作成責任者に会ってきました。



【今日のポイント】

- ◆ 「Ctrip」は 1999 年に設立されたオンライン旅行会社。2003 年には米国ナスダックに上場。
- ◆ 個人旅行客の急増とともに急成長し、業界内の売上シェアは約 54%とダントツ（ちなみに 2 位の会社はたったの 5%）。
- ◆ 多様化する顧客ニーズに対応すべく、2014 年には豪華客船を購入し、クルーズ船の事業に本格参入。
- ◆ 今回会ったクルーズ船の旅行プラン作成の責任者の方は、昨年、新しい旅行プラン作りのために北九州市に下見に行った（しかし、北九州市内で実際に見に行ったのは、あるある City、小倉城程度（これは何とも残念っ！！））。

1 「Ctrip」とはどんな会社なのか？

同社は、上海市内に本社を構え、ネット、携帯アプリなどを通じてホテル、飛行機、各種ツアーの予約サービスを提供しています。中国を中心に、3億人弱の会員を持ち、従業員数約3万人を擁する中国最大級の旅行会社です。

売上比率はホテル・航空券の予約が全体の8割強、残り2割がパック旅行。

急成長の主な要因は、中間層の拡大、ビザなどの規制緩和を背景にした個人旅行需要の伸びの波に乗れたことのようにです。（ちなみに、昨年の海外旅行客は約1億2千万人。2000年はたったの約1千万人だったので、外国旅行に行く中国人は文字通り爆発的に増えています）

上海市にある同社は、中国の会社というより自由闊達なベンチャー企業という感じでした。今回話をした2人がクルーズ船の旅行プランの責任者ですが、非常に若くて、活き活き仕事をしているようでした。



約 1 万人が勤める超巨大本社（自社ビル）



これ「人」です！

2 「Ctrip」が見る今後のクルーズ船市場と同社の事業の方向は？

【クルーズ船市場について】

- 昨年度は年 200 万人程度がクルーズ船を利用。うち 6 割が上海発着。
- 「Ctrip」のシェアは 15%程度。クルーズ船利用者は、2020 年くらいまでは毎年 1.5 倍くらいのペースで増えると予想
- 6 時間程度の滞在時間の中で、買い物をしたいという要望はもちろんあるが、それに加えて「何かを体験したい」というニーズも増えている。

【「Ctrip」にとってのクルーズ船事業について】

- もともと個人旅行に強い同社は、収益の多様化を目指し、2014年から本格的にクルーズ船事業に参入。クルーズ船事業は後発組に属する。
- 博多港は既にキャパがいっぱい。福岡港から行ける観光地も限られており、ルートも魅力に欠ける。新しいルートを開拓したい。
- クルーズ船は、3 世代（祖父母、両親、子ども）が楽しめる家族旅行が中心。夏休みに新商品を出し、準備には半年くらいかかる。来夏の新製品は今年末までに決定する。

【寄港地、貴黄後の旅行先としての北九州市の可能性について】

- 北陸の都市からもクルーズ船誘致の話があるが、4 泊か 5 泊が基本のクルーズ船には、北陸は遠すぎる。そういう意味では北九州はベストロケーション。「食」「自然」「歴史的な建物」がコンパクトに揃う北九州は魅力がある。
- ひびきのターミナルが 4000 人収容の 16 万トン級の船が停泊できるようだったら、観光ルート開発も含めて改めて相談してほしい。

せっかくの今回のご縁なので、市内のルート開発を真剣にやるなら、こういう人を招いて実際に行程を一緒に回りながら、共に考えるような仕掛けを検討するのもありだと思いましたが、いかがでしょうか？



同社のクルーズ船事業を仕切る陳上級マネージャ（左）と許業務担当マネージャ（二人とも若い！！）