

中国・香港における訪日旅行取扱旅行会社
46社のヒアリング結果・発言録
～ツアー販売・催行状況と、目的地のトレンド～



2011年9月22日
株式会社チャイナ・コンシェルジュ

※本件調査結果は2011年9月20日時点のヒアリング結果を元にまとめております。

※お問い合わせ:

株式会社チャイナ・コンシェルジュ 営業企画部 福島、菊地

東京都中央区銀座8-11-5正金ビル6階

TEL03/3573-1222/FAX.03-3573-1221

調査概要

- 1) 調査期間: 2011年9月13日～2011年9月20日
- 2) 対象都市: 瀋陽、大連、北京、青島、上海、南京、重慶、広州、深セン、香港
- 3) 対象者: 上記都市にて訪日旅行を取り扱う旅行会社の訪日関連部署の担当者
- 4) 調査手法: 電話調査
- 5) サンプル数: 46社

瀋陽(3)	瀋陽中国旅行社、瀋陽青年国際旅行社有限公司、遼寧海外国際旅行社
大連(3)	大連市海外旅行社、大連市中国国際旅行社、大連市中国青年旅行社
北京(8)	中国国際旅行社総社有限公司、中商国際旅行社有限公司、北京神舟国際旅行社集团有限公司、中青旅控股股份有限公司、中国婦女旅行社、中国和平国際旅游有限責任公司、中国康輝旅行社集团有限責任公司、日信観光
青島(3)	青島海外旅游有限公司、青島華青国際旅行社、中国国旅(青島)国際旅行社
上海(6)	上海国旅国際旅行社有限公司、上海中旅国際旅行社有限公司、上海中国青年旅行社、上海航空国際旅遊有限公司、上海不夜城国際旅行社有限公司、上海興旅国際旅行社有限公司
重慶(4)	重慶海外旅業集团海外旅游有限公司、重慶中国青年旅行社、重慶市中国旅行社有限公司、重慶天鷲国際旅遊有限公司
広州(7)	広東省中国旅行社、広東国旅国際旅行社、広州広之旅国際旅行社、港中旅広東国際旅行社有限公司、広東省中国青年旅行社、広州東方国際旅行社、広東南湖国際旅行社
深圳(1)	深圳中国国際旅行社
香港(11)	東瀛遊(EGL)、星晨旅遊(MorningStar)、永安旅遊(WingOn)、專業旅運(TravelExpert)、安運旅遊(Wincastle)、新華旅遊(SunFlower)、康泰旅遊(HongThai)、縦横遊(PackageTour)、藍天假期(ANA)、至尊假日(Xpert Holidays)、國泰假期(cathay)

6) ヒアリング項目:

1. 8月におけるツアー催行実績
2. 国慶節シーズンの集客状況
3. 秋以降力を入れたい訪日旅行商品
4. 福岡IN～関空OUTの商品への関心度
5. 春節シーズンに向けて力を入れたい商品

調査結果サマリ

1.8月におけるツアー催行実績

- 7月下旬時点の集客状況からは、実際の団体数は若干伸びている。しかし、例年に比べると各社とも苦戦し
- 実際に集客または送客できてるツアーとしては、ゴールデンルートが中心となっている。

2.国慶節シーズンの集客状況

- 中国市場における集客状況は、例年の半分またはそれ以上減少との回答が多数を占める。香港市場においては、20～30%減の水準にとどまっているようだ。
- 震災・原発問題以外の苦戦要素として、「円高」、「座席数の確保の困難」という回答が出されている。

3.秋以降力を入れたい訪日旅行商品

- 「ゴールデンルート」との回答が大多数を占める。
- ビザの影響か、「沖縄」をあげる旅行会社も複数みられる。

4.福岡IN～関空OUTの商品への関心度

- 「興味はない」とする旅行会社が大多数を占める。挙げられた理由には「知名度がない」「航空便の問題」「今”新商品開発は無理”など。類似商品の実績保有者からは「移動時間が長すぎる」などの回答が挙げられ
- 「興味ある」とする会社は、広州及び香港において散見される。

5.春節シーズンに向けて力を入れたい商品

- 目的地としては、ゴールデンルート、北海道をあげる旅行社が多くみられる。
- また「スキー」を入れた商品を検討している旅行会社が複数社みられた。

1.8月におけるツアー催行実績

- 7月下旬時点の集客状況からは、実際の団体数は若干伸びている。しかし、例年に比べると各社とも苦戦している模様。
- 実際に集客または送客できてるツアーとしては、ゴールデンルートが中心となっている。

No.	エリア	8月におけるツアー催行実績	※7月下旬時点の8月の集客状況(参考)
1	瀋陽A社	3団体、60人。	8月も7月と状況はほぼ同じ。
2	瀋陽B社	2団体、50人弱。	8月も7月とほぼ同じ。申込人数は多いとは言えない。
3	瀋陽C社	ゴールデンルートが1団体、商務視察が2団体。	7月よりはマシ。やはり6000元前後のゴールデンルート。
4	大連B社	4団体のゴールデンルート団体。100人弱。	3団体、ゴールデンルート。
5	大連C社	ゴールデンルートが2団体。	催行人数まで到達していない
6	大連D社	ゴールデンルートが3団体。	催行人数まで到達していない
7	北京A社	5団体、約200名。ゴールデンルート。	8月出発のツアーは今募集中。催行人数に達するかどうか何とも言えない。
8	北京B社	8月はまずまず。5団体。	2団体が催行できそう。ゴールデンルート。
9	北京C社	3団体、60人前後。ゴールデンルート。	3団体、約60人。
10	北京D社	10団体。なお、去年は70団体だった。	6団体、140人弱。ゴールデンルート。
11	北京E社	5団体で、120人弱。ゴールデンルートが4団体、北海道が1団体。	申込はあるが、まだ催行人数にまで至っていない。8月はホテルが高い。
12	北京F社	6団体で、150人前後。ゴールデンルートと北海道が目的地。	催行が決まっているものはない。
13	北京G社	7団体。予想していたよりはマシだった。	2団体、約40人。1つはゴールデンルートで、もう1件は北海道。
14	北京H社	6団体。	まだ催行人数に達していない。
15	青島A社	2団体。全然集客できない。	7月程良くない。おそらく200人程度で、ゴールデンルートが中心。
16	青島B社	0(ゼロ)。催行人数に達しなかった。	催行には至っていない。日本部で新会社を設立することになり、現在園準備中だから。
17	青島C社	3団体。2団体は社員家族が中心のゴールデンルート。1団体は商務視察ツアー。	7月と大差ない。商品の値段でいうと去年より全体的に20%ほど安くなっている。
18	上海B社	5団体120名	はっきりとした人数は不明。しかし牛肉の問題のせいで、日本旅行にまた心配材料が増えてしまった。ゆえに7月より少なくなるのではないか。(牛肉問題のせいで)震災直後の状況に逆戻りしてしまうのでは。
19	上海C社	3団体、100人未満。全然売れない。	まだ集計していないので分からないが、そんなに良いわけではないと思う。
20	上海D社	-	-
21	上海G社	6団体150人前後。	7月とほぼ同じ。
22	上海H社	4団体。ゴールデンルートが2団体、沖縄1団体、商務視察ツアーが1団体。	7月よりはマシだとおもうが、集計していないので具体的な状況は不明。目的地としては沖縄と北海道が中心。
23	上海I社	-	100人強。7月より値段が上がり、5000~6000元程度。
24	重慶A社	3団体。商務ツアーで目的地は関西だけというのが2団体、もう1団体はゴールデンルート。	-
25	重慶B社	1団体。商務視察ツアー。あとは個人客がいたが、団体は催行人数にまで至らなかった。	8月出発の商品はまだ募集中で数字は分からない。目的地は関西と本州が中心。沖縄の団体と自由旅行についての問い合わせも一部ある。
26	重慶C社	2団体で、ゴールデンルート。	8月は約20~30人ほど。主に本州と北海道の団体ツアーで、6日間程度のもの。本州ツアーの値段は4000~7000元の間。北海道は8000~9000元程度。
27	重慶D社	7月27日に東北ツアーを1団体催行。建築会社で被災地の視察ツアーだった。地震の影響についての研究が目的。33名が参加。福島原発近くの避難先や、地震や津波の被災地にも行った。8月には2旦那値を催行できたが、9月は1団体のみ。10月の国慶節シーズンには2団体が催行見込み。いずれもゴールデンルート。	8月は50人前後で7月と同じ程度。日本各地のツアー商品を出しているが、やはりゴールデンルートの東京IN-大阪OUTが人気。6日で4580元。
28	広州A社	去年の50%前後で、12団体300人。	3団体。ゴールデンルートと、北海道。
29	広州B社	9団体、200名。	4団体、ゴールデンルート。
30	広州C社	去年の60%前後で、15団体400人弱。	6団体。ゴールデンルートと北海道。
31	広州D社	8団体、180人前後。ゴールデンルート、北海道、関西などいろいろあり。	4団体。うち2件がゴールデンルートで、北海道と関西がそれぞれ1件ずつ。
32	広州E社	4団体で、80人弱。ゴールデンルートと北海道ツアー。	催行人数には至っていない。まだ募集中。
33	広州F社	3団体のゴールデンツアーと、2団体の商務旅行で関西・九州行き。	現在募集中。まだ催行人数には至っていない。
34	広州G社	5団体の商務ツアーと、ゴールデンルートが2団体。	2団体。ゴールデンルート。

No.	エリア	8月におけるツアー催行実績	※7月下旬時点の8月の集客状況(参考)
35	深圳A社	6団体で、100人弱。	2団体。ゴールデンルート。
36	香港A社	-	-
37	香港B社	200人未満	-
38	香港C社	約1800人。	-
39	香港D社	8月は約 2300人。目的地も日本各地いろいろある。主には東京、大阪、沖縄、札幌等。	-
40	香港E社	約1500人。目的地は東京、大阪、沖縄が中心。	-
41	香港F社	約1200人。	-
42	香港G社	約2000人。	-
43	香港H社	約1600人。	-
44	香港J社	去年の60%程度で、200人弱。	-
45	香港K社	100人弱。	-
46	香港L社	800人。	-

2.国慶節シーズンの集客状況

- 中国市場における集客状況は、例年の半分またはそれ以上減少との回答が多数を占める。香港市場においては、20～30%減の水準にとどまっているようだ。
- 震災・原発問題以外の苦戦要素として、「円高」、「座席数の確保の困難」という回答が出されている。

No.	エリア	国慶節シーズンの集客状況
1	瀋陽A社	例年の1/3程度でたったの2団体で、小規模な20人未満の団体。
2	瀋陽B社	大幅に減少。催行できるのは1団体のみ。
3	瀋陽C社	催行人数にまで至っていない。例年であれば3団体以上は催行できていた。
4	大連B社	今日現在までで、やっと1団体のみ。例年なら3団体は行く。
5	大連C社	減少していて、例年の半分程度。例年であれば4～5団体は募集できている。
6	大連D社	50%の減少。2団体。
7	北京A社	12団体。去年の60%程度。目的地はゴールデンルート、九州、北海道、広島、東京1都市のみなど。いろいろある。
8	北京B社	11団体。300座席を確保し、うち現在までに200座席が売れた。ゴールデンルートと北海道が中心。内訳は4団体が北海道で、7団体がゴールデンルート。
9	北京C社	-
10	北京D社	集客はやっと5団体。ラグジュアリーツアー、北海道、大阪など。実績は去年の40%程度で半分も行かない。
11	北京E社	去年の2/3程度。
12	北京F社	例年の半分もいかない。4団体のみ。
13	北京G社	去年の1/3も行かない。例年であれば国慶節シーズンには10団体は催行できた。
14	北京H社	例年の50%程度。例年なら少なくとも10団体は催行できる。目的地はゴールデンルート、北海道が中心。
15	青島A社	8割減で、1団体のみ。
16	青島B社	当然減少。2団体のみ。例年なら少なくとも5団体は行ける。
17	青島C社	催行人数には至っていない。例年なら3団体は催行できる。
18	上海B社	例年の1/3にまで減少。通常なら6～7団体は集客できる。
19	上海C社	当然減少した。例年ならどんなに少なくとも5～6団体はできる。今年はたったの2団体のみ。いずれもゴールデンルート。
20	上海D社	減少している。やはり地震、放射能の問題が影響している。
21	上海G社	半分前後まで減少。例年なら5団体は集客できる。
22	上海H社	半分程度まで減少。通常なら4団体程度は集客できるのに、今年は2団体のみで団体の規模も小さい。
23	上海I社	FITと団体合計で500人。
24	重慶A社	当然減った。6割減。本日やっと1団体成立。
25	重慶B社	まだ催行人数に至っていない。
26	重慶C社	現在催行人数まで集める為に努力中。
27	重慶D社	10月は2団体。去年も2団体だったので同じ数。国慶節は売り時だが、飛行機の座席には限りがある。なので、国慶節の集客は期待をしても仕方がない。航空会社からはやっと35席もらえたただけだから、1団体なら作れる程度の数だ。目的地は東京4日+名古屋2日。1団体は団体の席に入れられたが、もう1団体は個人客の席に入れたので、値段が高くなってしまった。
28	広州A社	60%減で、5団体。以前なら10団体以上集客できた。
29	広州B社	50%減。通常なら6～7団体は行けた。
30	広州C社	70%減で、4団体のみ。
31	広州D社	60%減。例年なら10団体以上集客出来た。
32	広州E社	国慶節は集客はたやすいが、飛行機の座席の確保が難しい。特に北海道と本州は。
33	広州F社	50%減少。通常なら10団体は集客できる。
34	広州G社	例年なら5団体前後は集客できるが、今年は2団体のみだった。
35	深圳A社	70%の減少。非常に不本意な集客で2団体のみ。
36	香港A社	今は比較的安定していて、去年の30%減といったところ。
37	香港B社	部分的に減少しているが、総じて特別大きな影響というほどではない。
38	香港C社	部分的な減少。全体的には30%減。
39	香港D社	暫定的に安定している。去年より人数は少ないが、主な原因は市場経済の問題で、円高であること。
40	香港E社	減少した。原因は円高と、震災の信頼回復が完全でないこと。
41	香港F社	20%-30%減。
42	香港G社	30%前後の減少。
43	香港H社	20%減少。
44	香港J社	50%の減少。原因は円高。
45	香港K社	30%の減少。
46	香港L社	30%前後の減少。

3.秋以降力を入れたい訪日旅行商品

- 「ゴールデンルート」との回答が大多数を占める。
- ビザの影響か、「沖縄」をあげる旅行会社も複数みられる。

No.	エリア	秋以降力を入れたい訪日旅行商品
1	瀋陽A社	ゴールデンルート以外は、考えていない。
2	瀋陽B社	どれも売れないので悲観的。社内でよく練らなければならない。
3	瀋陽C社	やはりゴールデンルート。ゴールデンルートですら集客ができないのだから、他の場所はもっと無理だろう。
4	大連B社	ゴールデンルート以外で集客できるツアーがあるのか。
5	大連C社	ゴールデンルート
6	大連D社	ゴールデンルート+北海道の豪華ツアー。
7	北京A社	広島、岡山、神戸、大阪、京都、箱根、東京等のツアー。まだ決まってない。集客できるかどうかが問題。
8	北京B社	秋以降は閑散期。
9	北京C社	まだ決めていない。状況はなんとも判断しにくい。
10	北京D社	ツアー催行人数に至っていない。閑散期だから。北京の人には紅葉ツアーはまだ浸透していない。
11	北京E社	沖縄の商品か。閑散期なので値段も比較的安い。やはりビザを欲しがらるお客様はそれなりにいる。
12	北京F社	まだ計画が出来ていない。今回の国慶節の集客状況により方針を決定する予定。
13	北京G社	やはりゴールデンルートや北海道が中心。あとは自由旅行を個人客に販売。
14	北京H社	学生の団体。前回の漫画・アニメツアーの評判はなかなか良い。18人の団体で、フジテレビも密着取材で10分ぐらいテレビに出ていた。http://nk-tours.com/tours_1.asp?ID=366、http://www.nk-tours.com/japan_tourism2.asp?ID=1041
15	青島A社	ゴールデンルート
16	青島B社	ゴールデンルート、北海道
17	青島C社	ゴールデンルート以外は、集客できない
18	上海B社	特に力を入れるというものはない。やはりゴールデンルートになる。
19	上海C社	例年なら紅葉もあるが、今は東北には行けなくなったので、結局ゴールデンルートになる。
20	上海D社	-
21	上海G社	北海道、沖縄
22	上海H社	沖縄
23	上海I社	国慶節の反響は悪かった。今多くの人は国慶節の海外旅行で日本を選ばず、欧米や韓国を選んでいる。やはり放射能と食品の安全問題を気にしてのこと。
24	重慶A社	ゴールデンルート
25	重慶B社	ゴールデンルート
26	重慶C社	ゴールデンルート
27	重慶D社	やはりゴールデンルートがメインになる。飛行機の座席の問題もあるし、知名度の問題もある為。それに今はゴールデンルートしか売れない。
28	広州A社	スキーツアーを始めるかもしれない。秋には紅葉ツアーを検討。広東省では紅葉は魅力的な商品。東北という紅葉の景勝地がなくなったことはとても残念。
29	広州B社	やはりゴールデンルート。沖縄もビザの件があるので宣伝に力を入れたい。
30	広州C社	北海道、沖縄
31	広州D社	沖縄の商品。閑散期に入るので値段が下がってくると良いのだが。
32	広州E社	ゴールデンルート。北海道、沖縄。これ以外は集客が難しい。
33	広州F社	ゴールデンルートと、企業の商務視察ツアー。
34	広州G社	やはり商務や学生の団体ツアーがメイン。
35	深圳A社	一つは沖縄。もう一つは関西をメインに売りたい。大阪や京都もセールスポイントになる。
36	香港A社	西日本のツアー、九州、あと北海道オンリーのツアーの宣伝に力を入れたい。
37	香港B社	四国。
38	香港C社	東北以外は、みな力を入れて販売する。
39	香港D社	まだ販売開始していないが、City Packとスキー関連の商品がメイン。
40	香港E社	主にスキー関連の商品。目的地は北海道や長野。
41	香港F社	沖縄、北海道。
42	香港G社	東北以外の場所を販売。その他韓国と合わせた商品を作ろうかと思っている。
43	香港H社	グルメツアー。
44	香港J社	特別な商品はない。
45	香港K社	ウェディング商品。沖縄がメイン。
46	香港L社	やはり東京、大阪などのFIT商品が中心。

4.福岡IN～関空OUTの商品への関心度

- 「興味はない」とする旅行会社が大多数を占める。挙げられた理由には「知名度がない」「航空便の問題」「今”新商品開発は無理”など。類似商品の実績保有者からは「移動時間が長すぎる」などの回答が挙げられた。
- 「興味ある」とする会社は、広州及び香港において散見される。

No.	エリア	福岡IN～関空OUTの商品への関心度
1	瀋陽A社	興味はない。航空券の問題もある。
2	瀋陽B社	興味なし。私自身も詳しくないし、飛行機も飛んでいない。
3	瀋陽C社	興味なし。知名度もないし、飛行機もない。売りようがない。
4	大連B社	興味ない。新しい商品は開発しない。
5	大連C社	興味ない。どこから手をつけて良いのかもわからないし、現地のランオペも扱ったことがないのではないかな。
6	大連D社	興味なし。しばらくは新しい商品の開発はしないつもり。
7	北京A社	興味ない。広島IN、東京OURの商品なら既にある。
8	北京B社	普通は東京が入る。やったことがない。聞いたことはあるが、やりたいとも思わない。
9	北京C社	興味なし。航空券が高く、ランド費用も高い。知名度もない。加えて移動時間が長くなりそうなので、お客様から不満が出そう。売りようがない。しばらくは考えるつもりはない。
10	北京D社	以前やったことがあるし、始めてから既に2～3年経っている。福岡、大森、西門寺、、、1年に5ツアー催行出来るかどうかという程度で売れ行きは芳しくない。故に興味はあまりない。
11	北京E社	興味なし。航空券の問題がある。航空券が確保できないし、価格も高い。知名度も足りないので売れない。
12	北京F社	このコースはや扱ったことがあるが、移動時間が長すぎた。催行は2団体のみと、結果は芳しくなかった。しばらくはやるつもりはない。
13	北京G社	興味なし。以前視察したことあるが、観光スポットにしても、移動時間にしても、あまり理想的とは言えなかった。
14	北京H社	興味なし。やったこともない。以前は福岡IN、東京OUTという商品ならやったことがある。知名度が足りない。
15	青島A社	興味なし。知名度もないしアクセスの問題もある。
16	青島B社	興味なし。アクセスの問題があるから。
17	青島C社	興味はあるが、視察経験もなく何とも言えない。それに今全体的に回復もしておらず、新しい商品は作りにくい。
18	上海B社	今のところ興味なし。扱ったこともないし、私も行ったことがないので、何から手をつけたら良いのかもわからず。
19	上海C社	今のところ考えていない。新しい商品を開発したり販促するリソースが社内にはない。知名度もない。
20	上海D社	福岡IN、福岡OUTで長崎を周遊するという商品はある。福岡IN大阪OUTという商品になると興味はない。それに、仮に四国を通過すると、地上手配が難しい。それに知名度がないので、集客が難しい。
21	上海G社	興味なし。航空便の問題もあるし、知名度もない。ゴールデンルートですらうまく集客できていないので、他の場所は今検討できない。
22	上海H社	興味なし。知名度がないし、航空便の問題もある。
23	上海I社	興味なし。理由としては、福岡の商品があるが、反響は普通であるし、特に四国となると知名度が足りないから。行政機関が上海で宣伝してくれないと、消費者には伝わらないと思う。
24	重慶A社	興味ない。しばらくは検討しない。社内のリソースに限りがある為。
25	重慶B社	検討しない。知名度がないから。
26	重慶C社	興味なし。視察に行ったこともないのでよくわからない。
27	重慶D社	興味なし。全く知名度がないし、重慶においてはまだそこまで市場がそのレベルに行っていない。コスタクルーズなら販売している。9月11、23日出発のもので2団体。上海、韓国2日、福岡に1日、、、合計7日の旅程。
28	広州A社	興味あり。以前研究していた時には、移動が長すぎるのではないかな？と思ったし、また知名度も低かったから、需要があるかどうか判断できなかった。もし機械があるなら視察に行ってみたい。
29	広州B社	興味はある。視察に行ったことがないので、機会があれば行ってみたい。
30	広州C社	興味あり。似たような商品を作ったことがある。福岡IN東京OUTだった。しかし、距離があるので、移動時間にだいぶ時間を取られてしまった。
31	広州D社	聞いたことはあるが、実際に視察に行ったことがないので、判断できない。
32	広州E社	興味あり。しかし直近では作る予定なし。知名度や航空便等いろいろ問題はある。
33	広州F社	興味あり。以前視察したこともある。その時の印象は、移動時間が長くて、見どころ少ないというものだった。
34	広州G社	今のところない。新しいニーズを作るリソースが社内にはない。集客も座席の確保も、大変な精力が必要だから。
35	深圳A社	今のところ考えていない。人もモノも足りないから。
36	香港A社	興味あり。しかし仮に四国を入れるとなった場合、ほとんど印象がない。でも将来的には似たような新しい商品を作るかもしれない。
37	香港B社	興味あり。似たような商品もやったことがある。今後も継続予定。
38	香港C社	興味あり。直近でも販売予定。
39	香港D社	FITには向かない。
40	香港E社	FIT客ならアクセスが一番の問題。もしかしたらとしたコースで行かなきゃならないなら、複雑すぎるから、お客様が興味を持たないと思う。
41	香港F社	今のところ興味なし。しかしトレンドはみている。
42	香港G社	直近で商品化しようかと思ったが、最終決定には至っていない。ずっと気にはなっていた。特に四国は開発してみたかった。力不足で開発には至っていないが。
43	香港H社	やったことがある。今でも販売には興味はある。しかし中でも四国となると知名度が高くないので、集客が難しいとおもう。
44	香港J社	興味があるのはFIT商品の開発。
45	香港K社	興味なし。当社の商品に向かない(FITに特化した会社)
46	香港L社	興味なし。当社の商品に向かない(FITに特化した会社)

5.春節シーズンに向けて力を入れたい商品

- 目的地としては、ゴールデンルート、北海道をあげる旅行社が多くみられる。
- また「スキー」を入れた商品を検討している旅行会社が複数社みられた。

No.	エリア	春節シーズンに向けて力を入れたい商品
1	瀋陽A社	ゴールデンルート
2	瀋陽B社	ゴールデンルート+北海道の豪華ツアー。
3	瀋陽C社	ゴールデンルート
4	大連B社	未定
5	大連C社	まだ決まっていない
6	大連D社	未定
7	北京A社	未定
8	北京B社	10月末に春節シーズンの座席確保が始まる。航空会社から与えられた座席数により決める。
9	北京C社	予測できない。よく考えたい。国慶節の集客状況だけみて、日本行きの団体が減るとも増えるとも言い難い。
10	北京D社	未定
11	北京E社	
12	北京F社	未定
13	北京G社	まだ計画書が出ていない。どのくらい座席が確保できるかも決まっていない。しかし、スキーの商品は考えていて、北海道は良いと思う。
14	北京H社	未定
15	青島A社	未定
16	青島B社	未定。
17	青島C社	まだ決まっていない。11月末にならないと決まらない。
18	上海B社	未定
19	上海C社	北海道のスキー商品等。しかしまだ具体的に決まっていない。
20	上海D社	まだ春節については決まっていない。しかしおそらく北海道をメインにすると思う。
21	上海G社	スキーがメイン。長野など。
22	上海H社	未定。
23	上海I社	-
24	重慶A社	ゴールデンルート
25	重慶B社	ゴールデンルート
26	重慶C社	未定だが、スキーツアーをやるかもしれない。
27	重慶D社	春節はまだだいぶ先の話なので、計画はできていない。
28	広州A社	スキーや北海道の商品。
29	広州B社	スキー関連の商品とゴールデンルート。新年に合わせて感謝祭、、、のような形でやりたいと思っている。例えば健康食品のメーカーとタイアップするなど。
30	広州C社	スキーと北海道の商品。
31	広州D社	スキー、ゴールデンルートが中心。南方人は雪を見るのが好き。
32	広州E社	未定。おそらく新しい商品はやらずに、ゴールデンルート、北海道、あとゴールデンルート+北海道という商品になると思う。
33	広州F社	未定
34	広州G社	まだ決まっていない
35	深圳A社	ゴールデンルート+北海道の豪華ツアー。
36	香港A社	まだ決まっていない
37	香港B社	スキーをメインにすると思う。しかしまだ具体的なことは決まっていない。
38	香港C社	未定
39	香港D社	まだ決まっていない
40	香港E社	優待料金の目玉商品を用意している。
41	香港F社	まだ決まっていない
42	香港G社	未定
43	香港H社	未定だが、おそらくスキー関連の商品になると思う。
44	香港J社	まだ計画が出来ていない
45	香港K社	未定だが、ホエールウォッチングとかあると思う。
46	香港L社	未定