

新型コロナウイルス感染症の影響による 台湾人の訪日旅行に関する意識調査

インバウンドニーズの変化はあるのか

株式会社ペンシル
台湾朋守有限公司

2020年6月10日



NETWORK



STRATEGIC



CREATIVE



COMMUNICATION

日本から海外へ 海外から日本へ Direct From JAPAN

日本のおもてなしブランドを世界に輸出。 グローバル展開の支援を通じ、 日本を元気にする。

少子高齢社会では、日本国内マーケットのみでは縮小という大きな課題を抱えています。

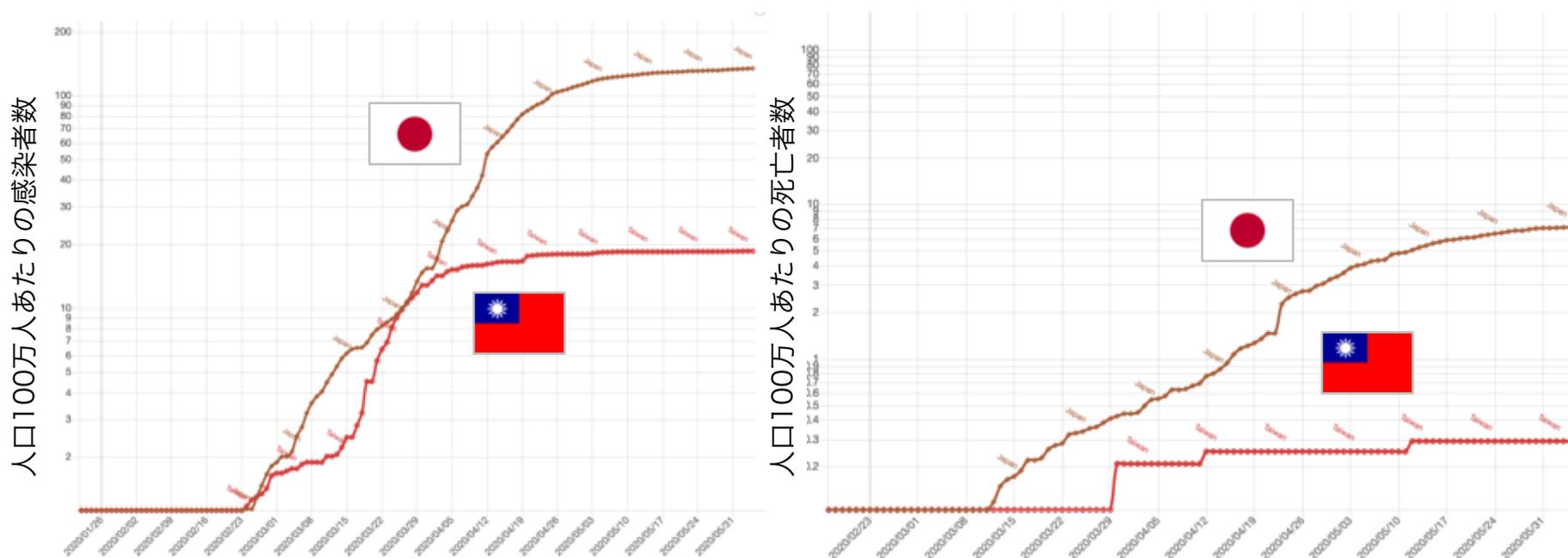
その解決のためのキーワードが「グローバル」にあります。

私たちが日本で培った「おもてなし」というブランドは、世界に誇るべきサービスであり、これからテクノロジーの進化によって、より支援され重要視されるものだと考えられます。

ペンシルは、台湾・ベトナム・シンガポールと拠点を構え、日本の優秀なコンテンツを海外に輸出し、より多くの海外から日本へ呼び込むプロジェクトを遂行しています。

新型コロナウイルス感染症のデータ分析(5月31日まで)

- 台湾では新型コロナウイルス感染症対策による封じ込みが成功し、感染者数442人 死亡者7人となっている。(5月31日まで)
- 人口100万人あたり比較においても、非常に低く、ほぼ収束している。



Reference : Masashi Idogawa, Shoichiro Tange, Hiroshi Nakase, and Takashi Tokino. Interactive web-based graphs of novel coronavirus COVID-19 cases and deaths per population by country. *Clinical Infectious Diseases*, in press <https://dx.doi.org/10.1093/cid/ciaa500>

Data Source: [COVID-19 dashboard in ECDC](#), [Coronavirus Source Data in Our World in Data](#), [WHO situation reports](#), [UN population data](#)

札幌医科大学医学部 附属フロンティア医学研究所 ゲノム医科学部門 出典

新型コロナウイルス感染症の対策

(台湾国内での動き)

- ・春節から2週間、学校休校措置
- ・マスク配給およびマスク販売に関するルール策定
- ・1月23日 中国湖北省への団体旅行と中国湖北省からの台湾訪問を禁止
2月 6日 中国全土からの入国を禁止、3月19日からはすべての外国人の入国が禁止
- ・3月19日 海外からの帰国者・入国者に対し、14日間の隔離
- ・4月 1日 公共交通機関でのマスク着用の義務付け

(旅行に向けた動き) 「防疫旅行」→「安心旅行」→「国際旅行」の3ステップ

- ・ **5/27~7/31 防疫旅行**：一部公共交通機関の規制緩和。
感染予防ガイドラインを策定、域内各地への旅行を促す。
- ・ **8/1~10/31 安心旅行**：公共交通機関の一層の規制緩和。
団体旅行と個人旅行に対して、補助金支給。国内旅行を推進。
- ・ **10/1~12/31 国際旅行**：国際観光旅行の解禁。
感染抑制できている国からのインバウンド誘致。

目次

調査概要	・・・P.5	4) 日本に対する印象	
○ユーザーサマリー		4-1) 日本の新型コロナウイルス情報収集	・・・P.15
(1) 年齢・性別	・・・P.6	4-2) 日本への印象の変化と影響度	・・・P.16
(2) 過去訪日回数	・・・P.6	4-3) 日本へ期待すること	・・・P.17
1) 生活について		株式会社ペンシルについて	・・・P.18
1-1) 生活の影響度	・・・P.7	インバウンド支援サービスについて	・・・P.25
1-2) 生活の変化/活動意向	・・・P.8		
2) 海外旅行について			
2-1) 今後の海外/日本への旅行意向	・・・P.9		
2-2) 旅行再開時期 (海外/日本)	・・・P.10		
3) 日本旅行について			
3-1) 旅行意向エリア	・・・P.11		
3-2) 旅行目的・購買意向	・・・P.12		
3-3) 旅行サマリー (費用/人数)	・・・P.13		
3-4) 情報収集手段	・・・P.14		

※フリーダウンロード版は一部のみの公開となります。
全体詳細を確認されたい場合は、ペンシルへお問い合わせください。

調査概要

●調査の目的：台湾人の訪日インバウンド需要の把握

●調査期間：2020年6月1日～2020年6月5日

●調査対象：Facebookにて台湾居住者セグメント

●回答数：237名

性別：男性 91名 (38.4%)、女性 145名 (61.2%)、選択なし 1名 (0.4%)

年代：

20代以下	8	3.4%
20代	54	22.8%
30代	65	27.4%
40代	48	20.3%
50代	32	13.5%
60代以上	30	12.7%

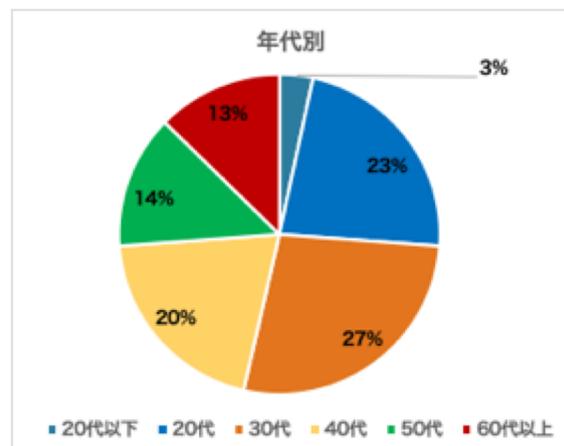
●調査方法：インターネットによるアンケート調査

●設問項目の概要

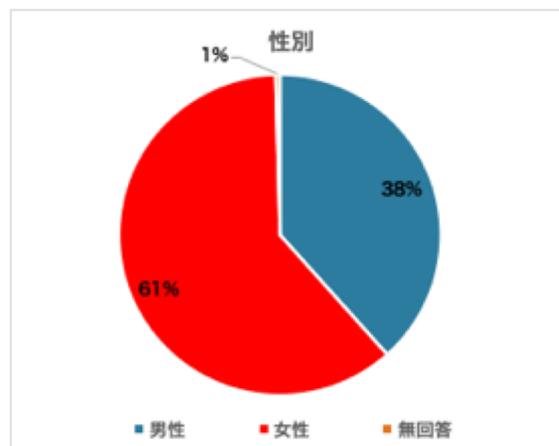
- ・海外旅行について
- ・日本旅行について
- ・日本のコロナ禍での印象について
- ・生活の変化について

ユーザーサマリー：年齢・性別／訪日回数

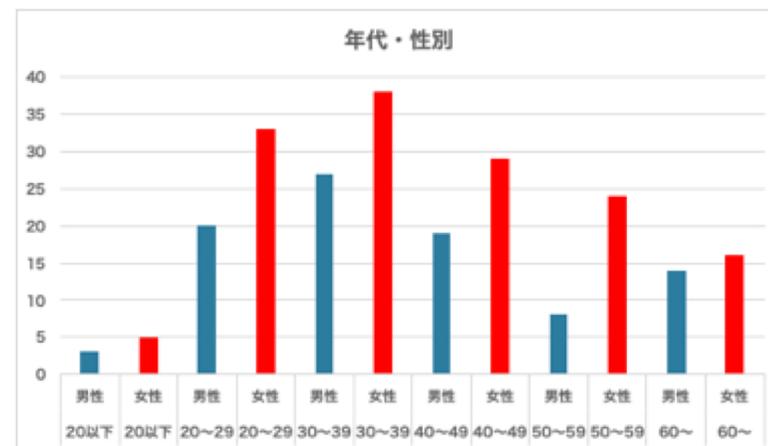
年代



性別

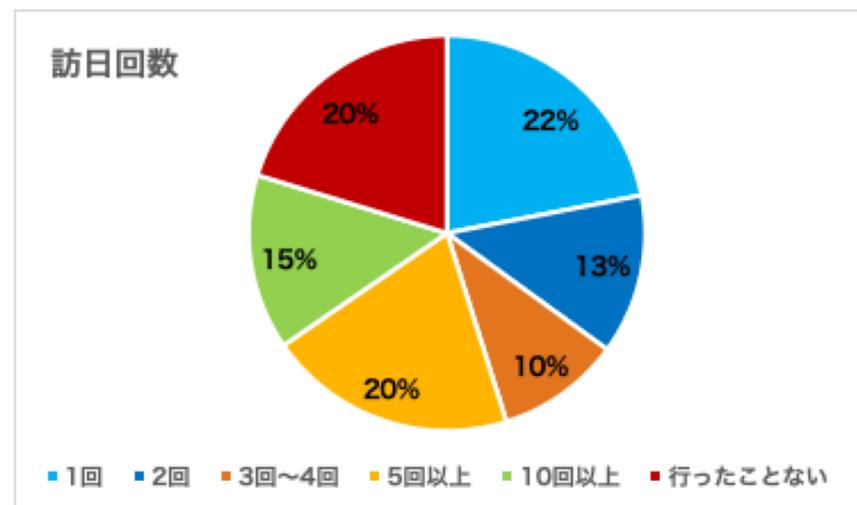


年代・性別



- 女性の回答者がやや多く6割を占める。
- 年齢には大きな偏りは少なく、20代30代がボリュームゾーン。
- 訪日回数は多く、約80%の人が日本への訪問経験があり、5回以上訪日者で35%を占めるため、非常に距離感が近いことがわかる。
- 日本に行ったことがない人の年齢的な傾向は特になし、訪日回数が多くなるのは年齢が高い傾向にある。

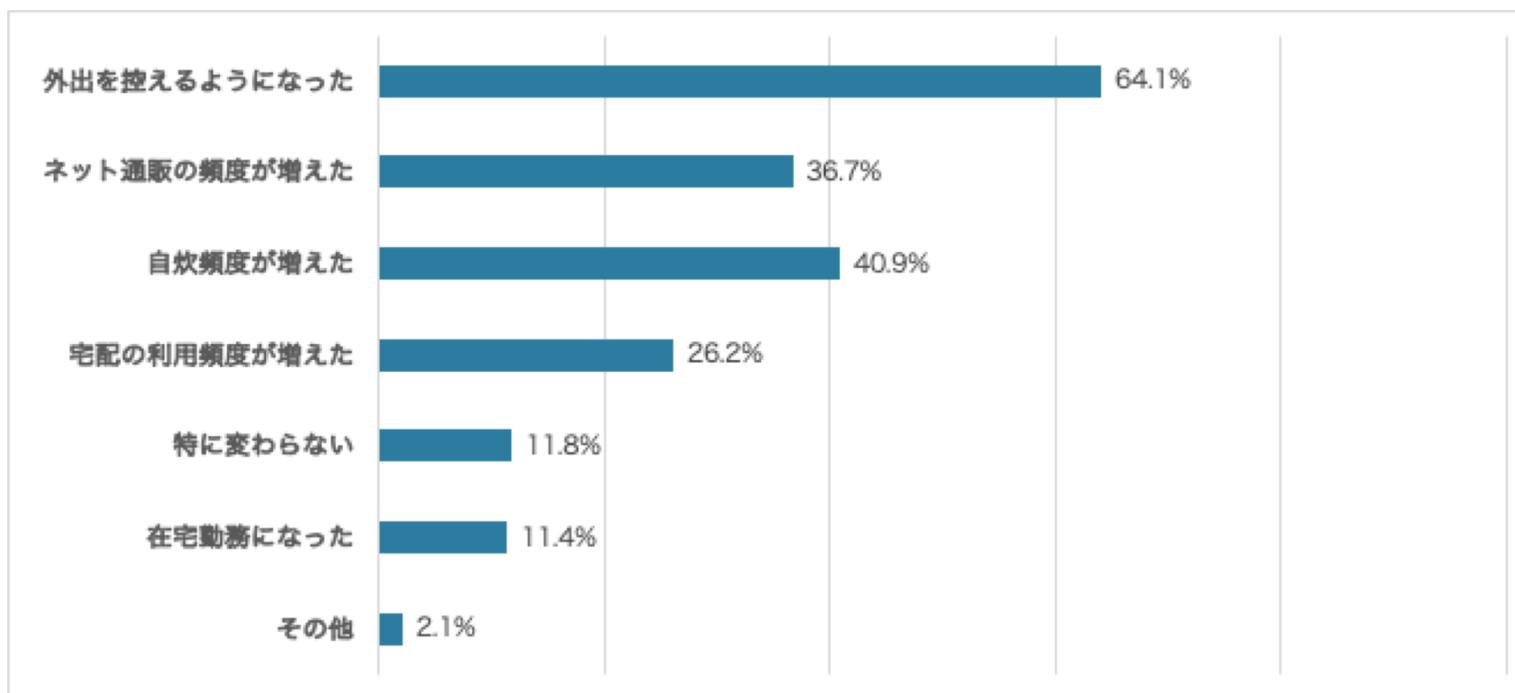
過去の訪日回数



1-1) 生活の変化について：影響度

- 外出を控えるようになったと回答する人が全体の64%に及んだ。
- 台湾ではあまり自炊をしないと言われてるが、この機会に「自炊の頻度が増えた」と回答する人が約4割と多い傾向となり、「ネット通販が増えた」も36%に及んだ。
- また早期収束に至った台湾では、「特に変わらない」と回答した人も約12%いたことがわかる。

コロナが発生して、どのくらい生活に影響しましたか？（複数回答）



1-2) 生活の変化について：新しく始めたこと／再開意向

- 日本と同様に自宅時間で、通販やテイクアウトが増えている。また、運動・学習・自炊などの活動量も増。
- 収束後には、海外旅行ニーズが高く67%が希望している。アクティブに外に出たいニーズがありそうだ。

新しく始めたこと、生活の変化 自由回答より

■やるようになった

・通販

非常に多くの人が通販を始めたと回答。
テイクアウトのニーズも増えている。

・自炊

自炊をする人が増えている。
中には、パン作りやレシピをふやすなどの回答も。

・運動

自宅での運動・ワークアウトなども見られる。

・学習

日本語の勉強や読書の時間を増やした人も見られる。

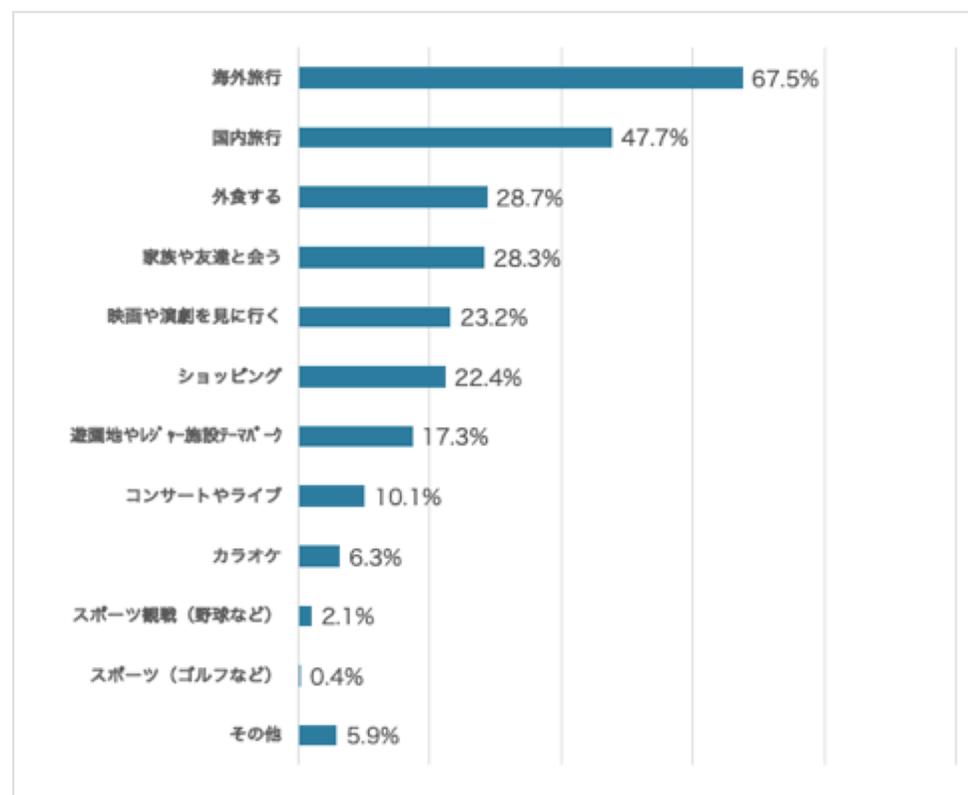
・ゲーム

どうぶつの森など、オンラインゲームをする時間が
増えた人もいた。

■やらないようになった

外出を控え、公共の場にはもう行かないとの回答も。

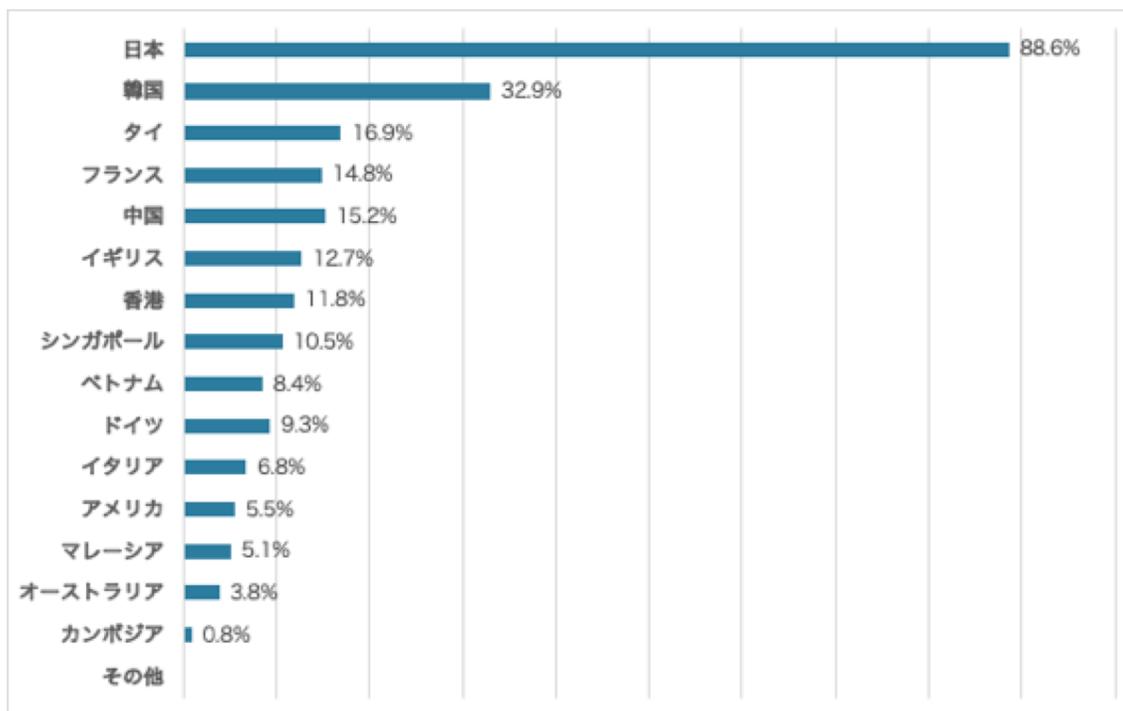
収束後にやりたいこと（複数回答）



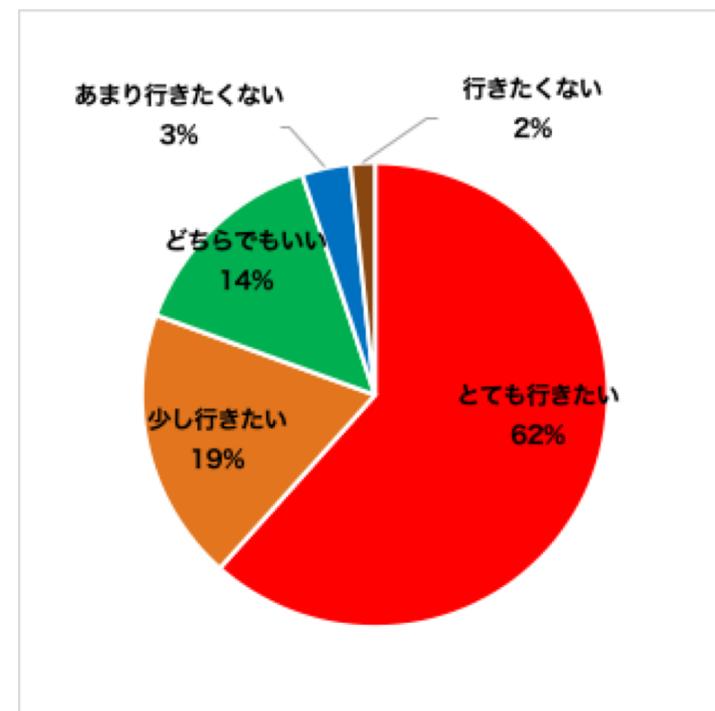
2-1) 海外旅行について：今後の海外／日本への旅行意向

- 海外旅行の行きたい場所では、非常に高い意向で「日本」を希望しており、回答者の88.6%の割合だ。
- 第2位は「韓国」となっている。「中国」本土への訪問意向は特徴は特になし。
- 日本への旅行優先度は「とても行きたい」が62%となっており、8割の回答者が日本旅行への優先度が高く、非常に日本への旅行意向が高いことがわかる。

海外旅行 どこに行きたいか



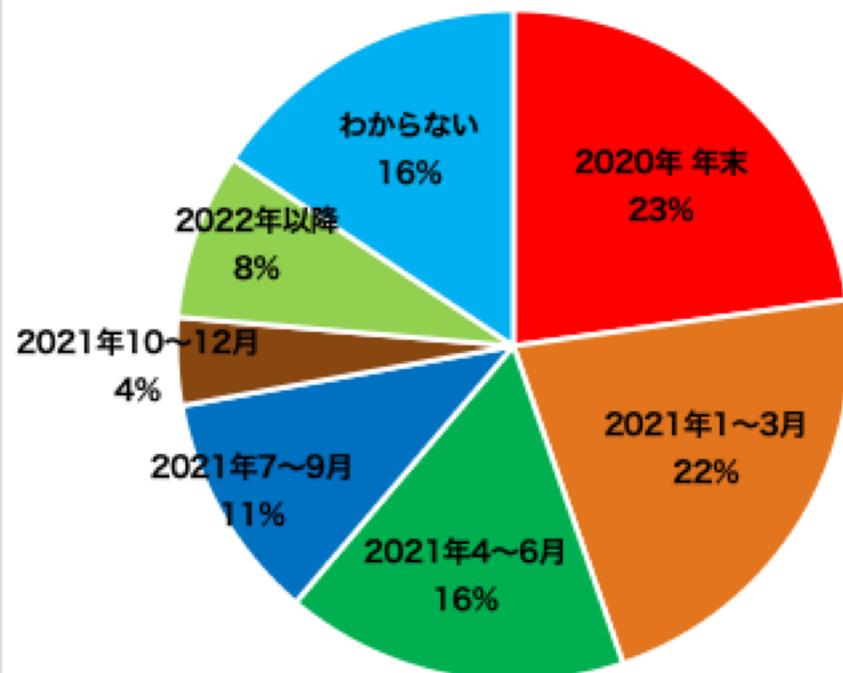
日本旅行の優先度



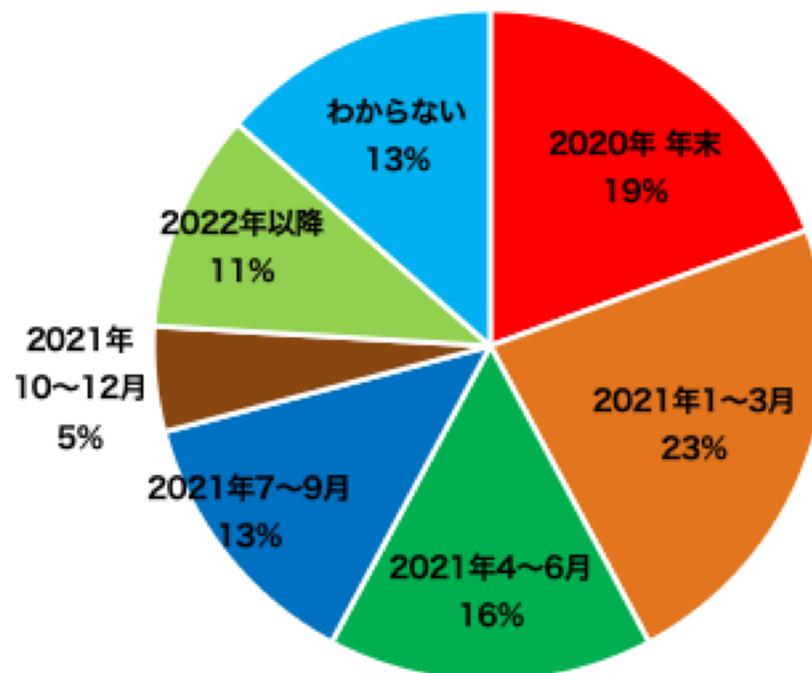
2-2) 海外旅行について：海外旅行再開時期

- 10/1～海外旅行の解禁となる予定だが、約2割の回答者が年末からの再開時期になると回答しており、1年以内（2020年年末～2021年6月）に再開が6割となっている。
- 日本への再開時期は、海外全体と比較すると若干時期が後ろ倒しになっている印象だ。
- 日本も同様に1年以内（2020年年末～2021年6月）に再開するとの回答者が6割となっている。

海外への渡航再開時期の予測



日本への渡航再開時期の予測



株式会社ペンシルについて

会社概要

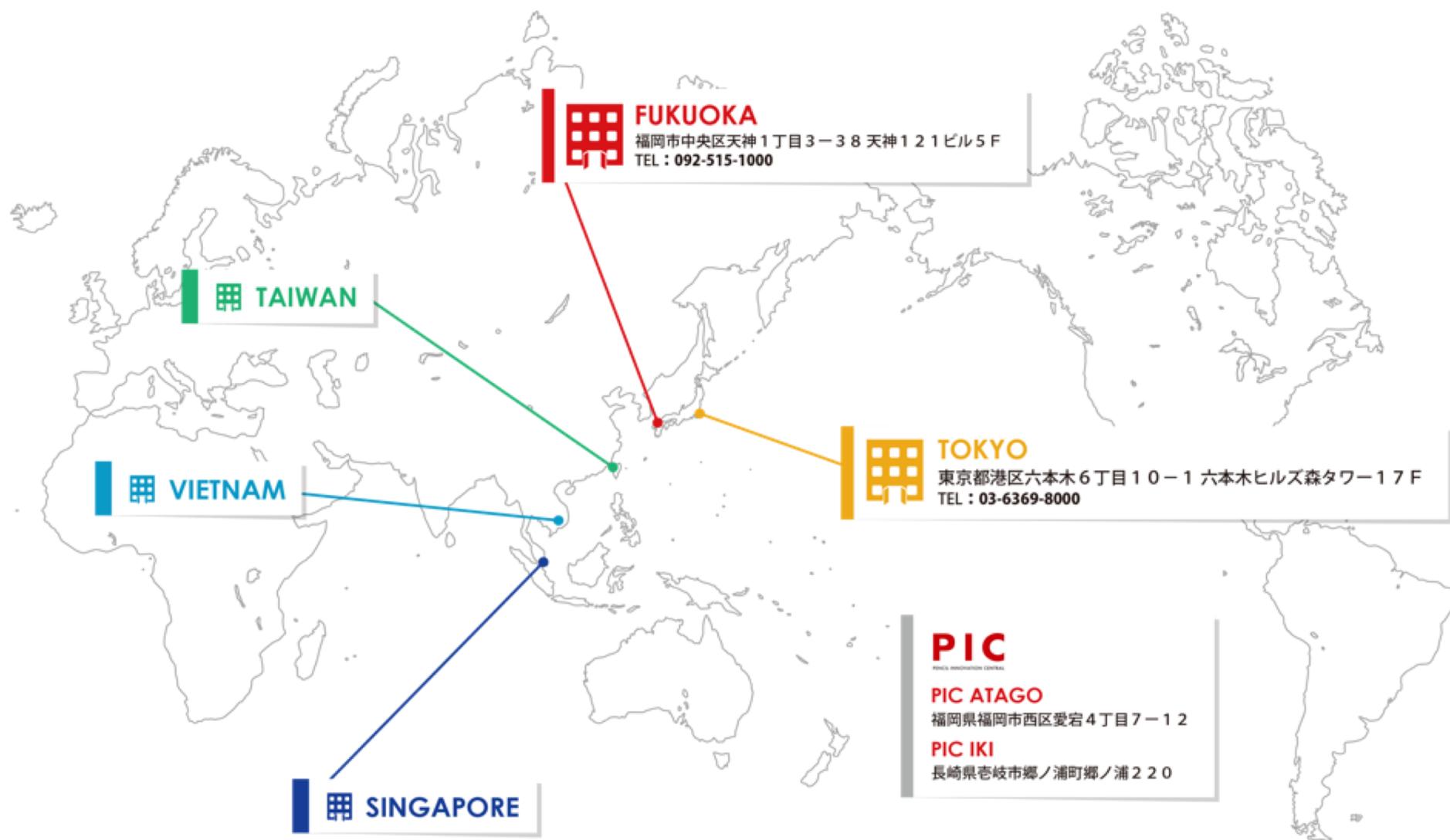


WEB戦略でクライアントの売上をあげる 研究開発型WEBコンサルティング会社

社名	株式会社ペンシル		
役員	代表取締役社長	COO	倉橋 美佳
	取締役会長		覚田 義明
	取締役副社長		橋口 洋和
	取締役		森田 和靖
	取締役 (社外)		緒方 芳伸
	執行役員	CKO	小財 治
	執行役員	CSO	佐藤 元泰
	執行役員	CCO	安田 智美
	執行役員		平川 寿江
	執行役員		馬場 孝一
設立	1995年2月10日		
売上	23億0140万円		
資本金	5000万円		
スタッフ数	140人		



拠点展開



主要な取引先企業

※順不同・過去の取引先企業も含む

今日を愛する。
LION

自然を、おいしく、楽しく。
KAGOME

おいしさ与健康
Glico

Otsuka

小林製薬

Rinnai

Panasonic

Eisai

Ohta 太田胃散

Kowa

House

吉野家
YOSHINOYA

未来は、ミルクの中にある。
雪印メグミルク

STARFLYER

Budget®
バジェット・レンタカー

Domohorn
Wrinkle
朵茉麗蔻
抗皺淨斑專家

ORIX
Rent-A-Car

やずや

everlife
株式会社 エバーライフ

大地の恵みに真心をのせて
健康家族

BULK HOMME

MADE IN JAPAN
Knqt.
premium wrist-wear only for yourself

TAKAMI

JAL CARD



シオノギヘルスケア

富士産業株式会社

KYORITSU
HOTELS & DORMITORIES

DeAGOSTINI

取引先一覧

東京

ライオン株式会社
カゴメ株式会社
資生堂ジャパン株式会社
大塚製薬株式会社
エーザイ株式会社
雪印メグミルク株式会社
ハウス食品株式会社
キリン株式会社
株式会社伊藤園
株式会社富士フィルム
ヘルスケア ラボラトリー
株式会社タカミ
エステー株式会社
オリックス自動車株式会社
株式会社デアゴスティーニ・
ジャパン
ザ・プロアクティブ
カンパニー株式会社
株式会社太田胃散
興和株式会社
株式会社バルクオム
株式会社グロービス
株式会社ヴァージニア
京王電鉄株式会社
株式会社東急ハンズ
株式会社JALカード
株式会社JALUX
株式会社トウ・キュービー

全日本空輸株式会社
全日空商事株式会社
スカパーJ S A T株式会社
株式会社リクルート
株式会社K n o t
株式会社アクタス
株式会社NEC情報システムズ
株式会社世田谷自然食品
株式会社共立メンテナンス
株式会社イービーエム
日本中古自動車販売
商工組合連合会
株式会社プリンセス
スクウェア
株式会社テラジマアーキテクツ

関西

江崎グリコ株式会社
小林製薬株式会社
フジッコ株式会社
オムロン株式会社
パナソニック株式会社
シオノギヘルスケア株式会社
株式会社アテックス
株式会社ECC
株式会社アイウエル

名古屋

リンナイ株式会社
株式会社未来
名古屋鉄道株式会社
株式会社松坂屋
株式会社オークローンマーケティング
トヨタ自動車株式会社
株式会社トヨタケラム
株式会社アルカンシエル

中国・四国

富士産業株式会社
加茂繊維株式会社

東北

株式会社アマタケ

※順不同・過去の取引先企業も含む

九州

株式会社スターフライヤー
株式会社イデックスオート・ジャパン
株式会社エバーライフ
株式会社やずや
株式会社再春館製薬所
株式会社健康家族
福岡地所株式会社
株式会社ふくや
キューサイ株式会社
株式会社JIMOS
富士ゼロックス株式会社
富士ゼロックス長崎株式会社
壱岐市役所
一般社団法人 壱岐みらい創りサイト
福岡銀行
株式会社三好不動産
総合メディカル株式会社
株式会社シノケンプロデュース
株式会社シノケンハーモニー
株式会社リフィード
橋本興産株式会社

ヒューマナライズ・プラットフォーム「スマートチーター」

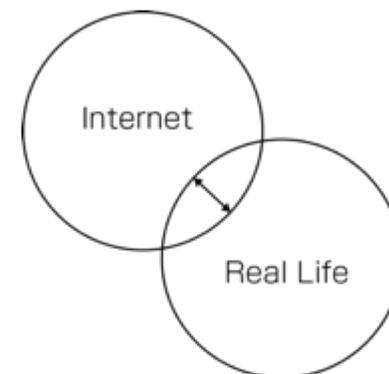
インターネットと生活の接触面が拡大する今、ネットとリアルという垣根なく「人とその生活」を数値化し分析することが重要です。

「Human + Analyze = ヒューマナライズ」

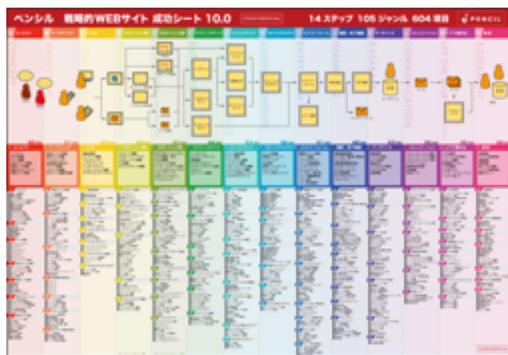
このプラットフォームとなるもの。

それが2006年に自社開発をはじめた、ヒューマナライズ・プラットフォーム「スマートチーター」です。

「スマートチーター」は、クライアントのビジネスを革新し、成功へと導き続けるために不可欠なメニューを揃えています。



「戦略的WEBサイト 成功シート」



これこそが、ネットと生活の接触面であり、ヒューマナライズ・プラットフォーム「スマートチーター」が今後数値化し分析していく「人とその生活」です。



成功実績

通販成功事例

今日を愛する。
LION ネット通販コンサルティングで
売上1700倍!

おいしさと健康
Glico 通販売上2年で3.5倍!

Rinnai 売上3.4倍を達成!

吉野家
YOSHINOYA クロスセル商品の売上4.1倍!

KAGOME 3ヶ月で購入率20%アップ!

everlife
株式会社エバーライフ 2ヶ月で購入率が1.9倍!

やずや 最大2.4倍の購入率を達成!

Ohita 太田胃散
売上1.6倍!
CVRは13.6倍!

DeAGOSTINI
定期エントリー率
3.3倍!

ETVOS
翌日から
購入率が1.5倍!

BULK HOMME CVRが大幅に改善!
台湾マーケットでの事業展開がスムーズに!

交通・旅行成功事例

ORIX
Rent-A-Car 売上が約3.4倍!
年間売上目標を128%達成!

STARFLYER 通常施策の
2.72倍の予約率を達成!

認知拡大成功事例

雪印メグミルク
未来は、ミルクの中にある。
SEO対策で
目標84.37倍達成!

KEIO
独自ポータルサイトで
目標を大幅達成!

不動産成功事例

PRINCESS SQUARE
株式会社プリンセススクエア
問合せ50倍、
成約数100倍!

大阪府住宅供給公社
ユーザービリティ向上!
2週間で申込率126%、
1ヶ月で申込率141%達成!

BtoB 成功事例

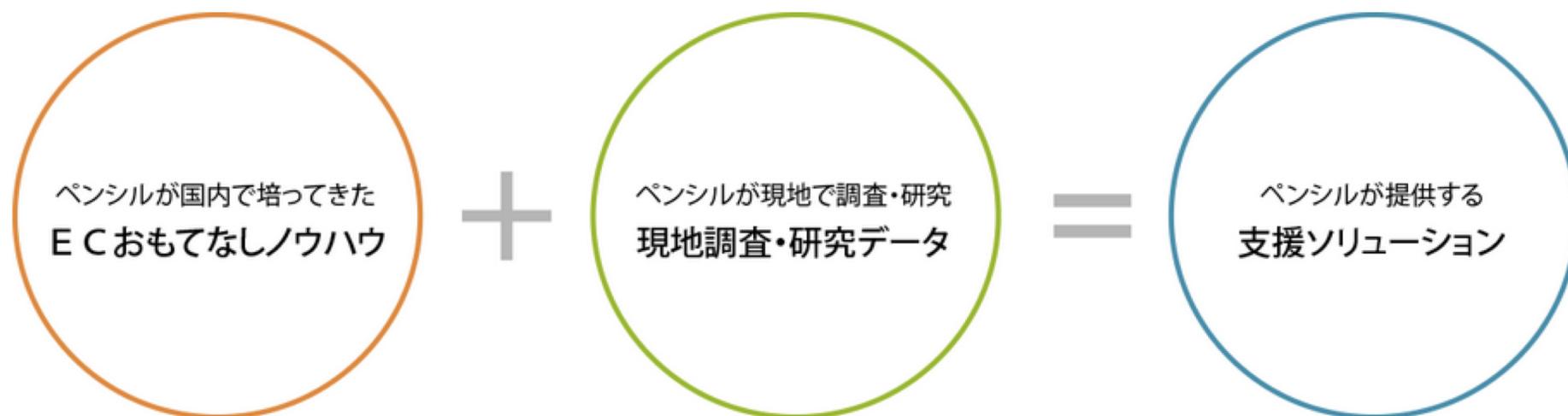
Panasonic
購入相談件数が
3.25倍に増加!

OMRON
資料請求数、
目標1.4倍達成!

インバウンド支援サービス

台湾進出支援サービス

ペンシルだからこそ提供できるソリューション



国内で数々の成功を生み出し続けているペンシルの「成功ノウハウを輸出」する。

数々のクライアントを成功に導いてきたペンシルの「ECおもてなしノウハウ」を海外でも活用するために、現地での調査を実施。研究を繰り返して得たデータを蓄積し、現地の文化にフィットしたかたちにローカライズしました。国内で数々の成功事例を生み出したノウハウを持つペンシルだからこそ提供できる「越境・海外展開支援ソリューション」が海外マーケティングを支援します。

インバウンド支援 成功事例



**戦略的SNS運用で
訪日インバウンド顧客のCVRが1.6倍にアップ！
CPAは1/3に！**

インバウンド集客拡大に課題

レンタカーというサービスの特性上、どうしてもSEMでの集客がメインとなり顧客獲得が頭打ちに。メインターゲットの台湾・香港はFacebookの利用率が高く、SNSを戦略的に取り組むことにした。

SNSの運用ハードルは高く自社運用はできない状況

- ペンシルにて公式ファンページを作成
- ユーザーとのコミュニケーション、コンテンツ投下を定期的を実施。

ファンページの運用と広告の機械学習活用で顧客拡大に成功！

CPAは従来の1/3に改善！CVRは1.6倍にアップ！顧客獲得数は3倍にアップ！

お客様からいただいたお声

もともと、国内と同様にSEMを中心に施策を行っていたが、やはりインバウンドを考えた場合、SNS（特にFacebook）の取り組みは重要だと認識していました。ただ、テスト的な運用を経て、単純な広告運用のみではなくFacebookを通じて顧客とのコミュニケーションも重要であることがわかり、そういった部分も含めまとめて取り組みをできるスキームが作れたことがよかったと考えています。

バジェット・レンタカー レンタカー事業部 レンタカー事業課 課長補佐 池田 満様／緒方 晋一郎様



詳しくは「ペンシル 海外展開」で検索、[pencil.co.jp](https://www.pencil.co.jp)をご覧ください



株式会社ペンシル > ペンシルの研究開発 > 越境・海外展開支援ソリューションのご紹介

2019.01.18

越境・海外展開支援ソリューションのご紹介

ペンシルは、日本国内の通販事業主に対して、成長市場であるアジア地域への越境・海外展開支援ソリューションを提供しています。

プロモーション、制作、CRM、さらには顧客対応・フルフィルメントや現地輸送・関税対応、現地法人での販売、インバウンドまでトータルで支援を行っています。

https://www.pencil.co.jp/rd/20190118_04/