

# ザ・シンポジウムみなとin札幌

平成26年11月20日

株式会社海事プレス社

## 「北海道のみなと・地域のクルーズ振興戦略を考える」 アジア市場および日本のクルーズ動向

### ① ロイヤルカリビアン(米国)

「ボイジャー・オブ・ザ・シーズ」(14万トン)2015年4月～5月 日本を含むアジアへ配船予定

「カンタム・オブ・ザ・シーズ」(16万トン)2015年6月 日本を含むアジアへ配船予定

### ② コスタ・クルーズ(イタリア)

コスタ・セレーナ(11万トン)2015年4月から中国に通年配船予定

### ③ スタークルーズ(香港)

2017年秋ごろ、15万トン級をアジアへ配船予定

### ④ MSCクルーズ(イタリア)

2017年以降、計7隻が就航予定、日本を含む東アジアへの配船検討

### ⑤ ポナン・ノーブル・カレドニア・シルバーシー等の小型高級船が来年度以降も継続して日本寄港予定

### ⑥ 2015年は日本の旅行会社による、外国客船の全船チャーターの増加

## 「北海道のみなど・地域のクルーズ振興戦略を考える」 アジア市場および日本のクルーズ動向

- クルーズプラネット    5月    コスタ・ビクトリア（HISと共同）  
                                  8月    ダイヤモンド・プリンセス
  - JTB                            5月    ボイジャー・オブ・ザ・シーズ
  - 阪急交通社                5月    ポナン・ロストラル  
                                  10月    セレブリティ・ミレニアム
  - 広島電鉄                    10月    セレブリティ・ミレニアム
- ⑦    ダイヤモンド・プリンセスによる日本発着クルーズ予定

# 「北海道のみなと・地域のクルーズ振興戦略を考える」 船社が寄港地に求めることは？

## 現在の客船誘致の状況

<問題点・課題とは？>

- ① ターゲット船社の事前調査・選定期間
- ② 船社への各種情報提供の不足
- ③ セールス・ポイント(売り)が分かりにくい
- ④ 現地受入体制の整備拡充の必要性
- ⑤ 港湾担当者自身のPR不足



**船社の寄港地に対する認知度不足**



## 客船誘致への実践に向けて

<誘致活動への助言>

- ① 早期の事前調査が勝負のカギを握る
- ② 船社ごとに的確な情報を提供する
- ③ 地域の特性を活かした魅力をアピール
- ④ 他寄港地との差別化を図る
- ⑤ 各施設での受入体制の見直し
- ⑥ 寄港地でのホスピタリティーの向上
- ⑦ 何よりもフェースtoフェースによる誘致活動



**顧客(船社・乗客)満足度を高める**