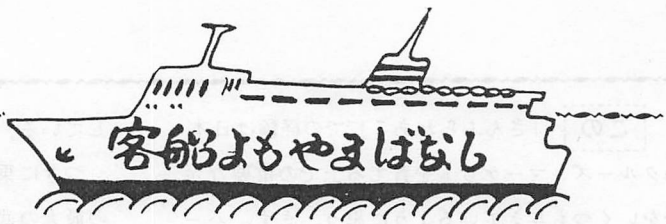


〈連載④〉



さんふらわあ7の引退



大阪府立大学船舶工学科

池田良穂

関西汽船のクルーズ客船「さんふらわあ7」が引退し海外売却されることになった。関西汽船は、これをもってクルーズ市場からの撤退を表明している。日本のクルーズ産業が今から大きく成長して欲しいと願っている筆者としてはなんとも残念なことである。しかも、その兆候もある今である。

「さんふらわあ7」は筆者を始めとする関西在住の客船ファンには、大変なじみの深い客船である。定期外航客船がすっかり姿を消した後、東京をベースとした商船三井客船がほそぼそと客船の伝統を守っていた。関東が拠点の運航だけに、関西在住のものが商船三井客船の客船に乗船する機会は極めて限られていた。しかし、1979年に関西の老舗客船会社である関西汽船が、余剰船となっていた沖繩航路の貨客船「若潮丸」をクルーズ客船に大改造してクルーズ市場に進出することとなった。初めて、関西ベースのクルーズ客船が登場したのである。我々の喜びは大きかった。

当時、まだ一般のクルーズ・マーケットが育っていなかったこともあって「さんふらわあ

7」も、団体のための研修クルーズに主に就航した。しかし、その合間に年に1度か2度、自主クルーズと銘打って2泊3日または3泊4日程度の気軽なクルーズを一般向けに企画してくれた。このクルーズにはいつでも仲間呼び掛けて乗船したものであった。筆者の娘も、なんと生後2ヶ月で同船で初めてのクルーズを体験し、「最も年少のお客様」との表彰を頂いている。

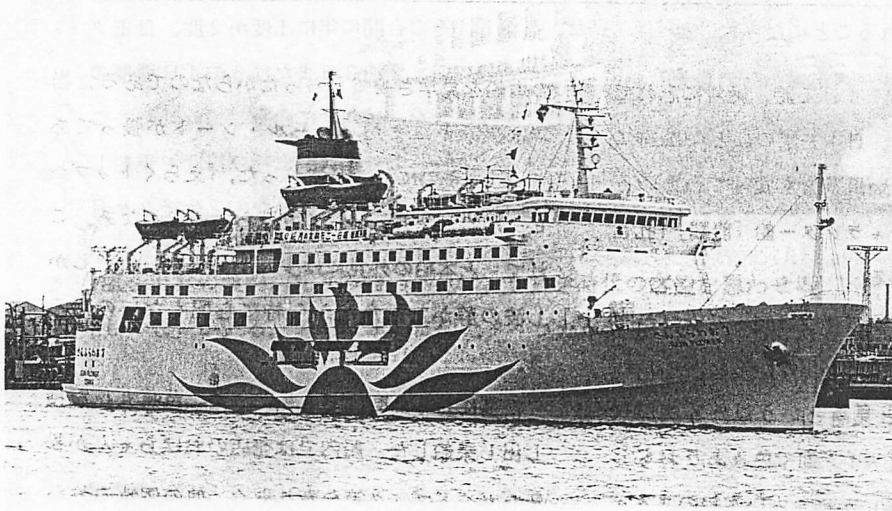
この船の欠点はキャビンにあった。7,500総トンの船体に最大500名の乗客を乗せるから、キャビンは4人部屋が中心で、6人部屋、8人部屋という大部屋まであった。しかも、ほとんどの部屋にトイレもシャワーもついていなかった。この点では、いささか現代のクルーズ客船というにはレベルが低かったが、公室はなかなか落ち着いた感じのよいものであった。それになんといっても、乗組員のサービスがよかった。ハードの不足をソフトで十分に補うほど、真心のこもったサービスが心地よかった。少ない乗組員で一生懸命のサービスを続けていたから、時には乗組員の顔に疲れの色がでていることもあったが、それでも笑顔が耐えなかったのはなかなかのプロ意識であった。

この「さんふらわあ7」での経験は日本のクルーズ・マーケットを育てる上での重要な示唆をいくつも与えているように思う。まず、ハード面では旅客定員をある程度大きくすることがクルーズ料金の低減に大きく寄与すること。「さんふらわあ7」の自主クルーズの料金はいつも比較的安かった。最近日本で建造される客船は船の大きさの割に旅客定員が少ないため、必然的にクルーズ料金が高くなるを得ない。このことはクルーズ客船のハードは、適正なクルーズ料金を達成されるように計画されるべきであることを示

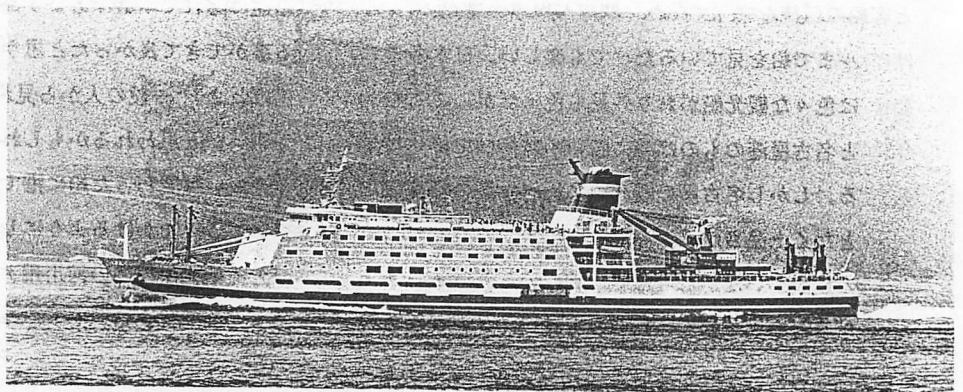
している。

つぎに乗組員の熱意こそ乗客を満足させるための最大の武器であること。これはアメリカの大成功しているクルーズ客船での成功の鍵ともなっている。熱意のある、プロに徹した乗組員を大切に使うことこそクルーズの成功の必須条件である。

こうしたいくつもの教訓を残して「さんふらわあ7」が引退していった。ぜひとも同船の経験が今後の日本のクルーズ・マーケットの拡大に大いに生かされて欲しいと思う。



クルーズ客船に改造された
さんふらわあ7



沖縄航路時代の「さんふらわあ7」
(撮影 佐藤 善平)