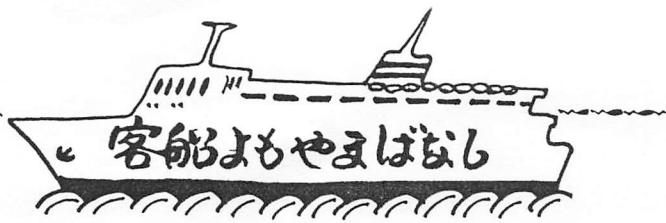


＜連載⑤＞



クルーズ客船時代



大阪府立大学船舶工学科助教授

池田良穂

「客船よもやまばなし」も本号で50回目を迎えた。我ながらよく続いたと思う半面、つたない文章にお付き合いをいただいた編集部および会員の皆様に御礼申し上げる次第である。さて、平成3年も終わりをつげ、日本のクルーズ元年と呼ばれた平成元年から3年が経過したこととなる。この間の日本のクルーズ事情を簡単に振り返り、今後の展望を述べてみたい。

■クルーズ客船時代の夜明け

平成元年はクルーズ元年と呼ばれ、昭和海運の「おせあにつくぐれいす」と商船三井客船の「ふじ丸」が脚光を浴びて登場した。続く平成2年には商船三井客船の「にっぽん丸」、日本郵船の「クリスタルハーモニー」（運航は子会社のクリスタル・クルーズ）、日本クルーズ客船の「おりえんとびいなす」、日本郵船の「フロンティア・スピリット」（運航は子会社のフロンティア・クルーズ）の4隻の新造クルーズ客船の他、瀬戸内海汽船の「インランドシー」、日本旅客船の「ジャパニーズドリーム」、川崎汽船の「ソングオブフラワー」（運航は子会社のセブンスーズ・クルーズライン）の3隻の改造客船が登場。そして平成3

年の秋に日本郵船の新造客船「飛鳥」が登場した。

まさに器は揃ったが、いかにしてこの器を満たすかという問題が日本のクルーズ運航会社に課せられた難題である。日本におけるクルーズマーケットは徐々に拡大傾向を示しているものの、北米市場のように大きく花開くまでにはまだ多少時間がかかりそうで、各クルーズ客船運航会社は苦悩の時期が今しばらくは続くものと思われる。クルーズ産業が日本で大きく花開くか、つぼみのまま萎んでしまうかは、ここ数年で決ると思われ、まさに正念場を迎えたことになる。

■クルーズの短期化と低廉化

今、日本のクルーズ・マーケットを拡大するために必要とされていることは、クルーズの短期化と低廉化のように思う。

クルーズの短期化は全世界的な傾向である。10日以上 of 長期間クルーズは次第に姿を消し、一週間程度のクルーズへと移動したのがこの数十年ほど前からの北米市場での傾向であり、これがマーケットの急速な拡大の大きな要因であった。それが最近になってさらに短期化される傾向が顕著となり、カリブ海では3～4日クルーズ、バルト海

での1～2日クルーズが爆発的に伸びている。例えば、カリブ海の3日の週末クルーズはニューヨークなどの大都市からの飛行機代も含んで10万円を切るというお買い得料金となっている。日本でも沢山の顧客を集めているお買い得パッケージとあまり変わらない料金でちょっとリッチなクルーズが楽しめるわけで、人気は上々とのことである。これによりクルーズは若い世代をも巻きこむ本格的なレジャー産業に大きく転換しつつあるとも言える。

日本でもマスコミ主導型で始ったクルーズブームが最初に実際の火がついたのは、東京および関西の大都市圏でのグルメ船の分野であった。航海時間はわずか2～3時間。本格的な船旅とは言えないものの、クルーズのエッセンスとして的高级な食事を海というロマンチックな雰囲気の中で楽しむ、というのが特に若いカップルなどに受けたようだ。比較的長時間の本格的クルーズでは費用もかなりの額になるが、レストラン船では支払うべき絶対額はそれほど大きくはない。それが若い人々をこのクルーズに引きつけた。現在東京湾で成功しているレストラン船などの時間あたりの売上額は本格的な長期クルーズ客船をはるかに凌ぐほどである。

このことは、たくさんの人々が気軽に乗れしかもリッチな雰囲気を楽しめる客船の旅を求めていることを示している。しかし、こうした船はレストラン船を除くとあまりないというのが、今の日本のクルーズの置かれた状況と言えよう。こうした状況を分析してみると、日本のクルーズ市場はまず短期クルーズから成長すると見るのが妥当であろう。日本のクルーズ各社もこの点にはすでに気がつき、この年末には各船が1泊または2泊程度のパーティ&宿泊クルーズを東京や関西で企画

している。うまくその効果がでてくれるとよいのだが。

クルーズの料金も日本の場合は国際的なレベルに比べると倍ちかく高い。北米のクルーズは1日あたり2～3万円が主流であり、2万円を切るものも多い。しかも、起点港までの航空機の費用を含んでの話である。日本のクルーズの場合には、需要がまだ十分でないための消席率の低さ、船の割りには旅客定員が少ないことによる効率の悪さ、などに加え、日本船員の高い人件費などがクルーズ料金を押し上げていると言われる。現在、日本の近海で一週間のクルーズに乗るより、カリブ海まで飛行機で飛んで一週間のクルーズに乗るほうが安いなどという例もしばしばである。しかし、最近就航した飛鳥はハイグレード船であるにもかかわらず、料金は比較的押えてあってほぼリーズナブル・プライスと言える状況になりつつある。マーケットの成長が先か、リーズナブル・プライスが先かは、「鶏と卵」のようなものでなかなか難しい問題だが、北米の大手クルーズ会社の首脳は「はじめにリーズナブル・プライスがあったからこそ、現在のクルーズブームがある」と述べていた。日本においてもリーズナブル・プライスへの努力が必要とされている。

■瀬戸内海クルーズへの期待

瀬戸内海はぜひとも日本のクルーズ水域として育てたい水域である。美しい多島海で船酔いの心配もない。日本の中では唯一クルーズに適した水域であると言っても過言ではないように思う。大阪など関西の大都市を起点として、1泊または2泊で気軽に美しいこの水域を巡る本格的クルーズ客船には大きな可能性があるように思う。船自体

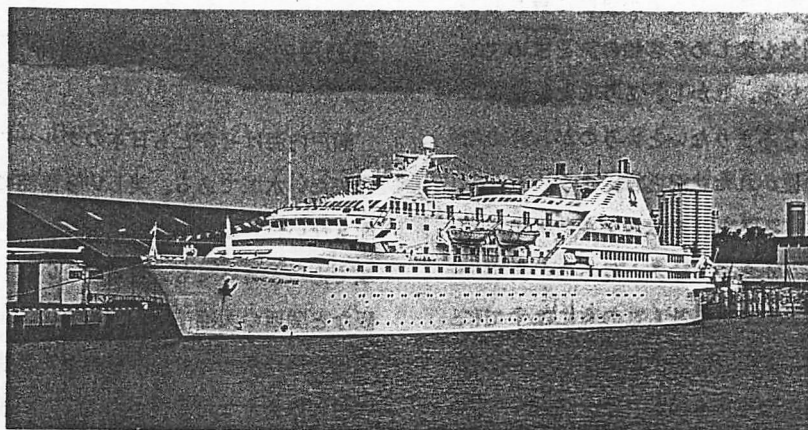
は一週間くらいかけて瀬戸内海の港町を巡り、乗客はその休暇日数や懐工合に合せて都合のよい区間のクルーズを楽しむのもよいアイデアであろう。船をある程度大きくして旅客定員を増やすことによって、カリブ海、バルト海並みの低料金を実現すれば、日本のクルーズマーケットを育てる上での大きな貢献をするものと思われる。船の旅客定員は、リーズナブルな料金が実現できるように決定すべきである、というのが筆者の常々言っている主張である。リーズナブルプライスとはどの程度かというのは難しいが、陸上の各種旅館、レジャー施設、そしてバックツアーなどの動向からすると、1泊あたりの料金はスタンダードの2人部屋キャビン（もちろんバス、トイレ付）で3万円前後ではなかろうか。これでも欧米でブームを起こしているクルーズに比べるとやや高いが、日本国内での運航であればしかたのないところであろう。日本の現在のクルーズはやや高過ぎるように思う。

■国際クルーズフェリーの時代

韓国、ソ連そして中国の民主化が進めば、日本とこれらの国々間のフェリーが、バルト海のク

ルーズフェリー並みの「気軽に楽しい船旅」を提供してくれるようになることも期待される。1泊もしくは2泊で海外に出ることができ、船内でおいしい食事をし、ショーを見て、ダンスを踊り、免税品の買物もできるとすれば、手軽な海外旅行である香港ツアーに匹敵するレジャー産業に育つようにも思う。起点港としては、北九州の各港や日本海沿岸の各港が位置的に有望だ。足の速い船を使うと、大阪など関西の港を起点とした、瀬戸内海の船旅も合せた企画も可能となろう。

残念ながら、今のところ、こうした航路に就航するフェリーは物流を中心とする比較的地味な船が多い。こうした船では、買出しのお客なども多く、船内はとてどもクルーズという雰囲気ではなくなる。長距離カーフェリーの中で、仕事で乗っているトラックの運転手と一般観光客が雰囲気あまりにも違って、お互いに気まずくなるのとよく似ているように思う。こうしたことから考えると、乗客は日本の観光客をメインターゲットにするほうがクルーズフェリーには相応しい状況が作りやすいように思う。こうしたクルーズフェリーも日本のクルーズマーケットの拡大のために、大きな役割を演じてくれるように思う。



ソングオブフラワー