

<連載⑧1>

クルーズのメッカ「マイアミ」再訪



大阪府立大学海洋システム工学科助教授

池田良穂

昨年秋、クルーズのメッカとなっているマイアミをひさしぶりに訪れた。金曜日の夕方にマイアミに到着して、土曜日、日曜日と週末の3日間、港に出入港してくる大型クルーズ客船の姿を追いかけた。相変わらず、アメリカのクルーズは絶好調のようで、2,500名余の乗客を乗せる大型クルーズ客船をはじめとする大型クルーズ客船が、週末の3日間には、連日5~6隻が満船状態でカリブ海へと出港していく。早朝にマイアミに続々と到着して、午前中には乗客を降ろし、昼からは次の乗客が乗り始め、夕方には次々と一列縦隊となって出て行く。まさに、客船ファンには堪えられない一大スペクタクルである。

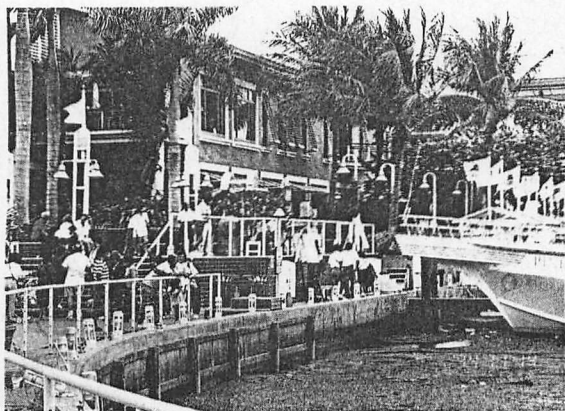
毎朝、タクシーを使って港まで行き、クルーズ客船ターミナルの対岸に陣取り、入港してくる客船、岸壁に並ぶ客船をカメラに収める。太陽が登ってくるのは7時頃で、それから約1時間、すなわち8時までが撮影の勝負どころで、これ以後は逆光になってクルーズ客船のディテールの判る鮮明な写真はとれない。フィルムが何本あっても足りないくらいなのが頭痛の種となる。

マイアミのクルーズターミナルは埋立て造成された島にあり、7万総トン型のクルーズ

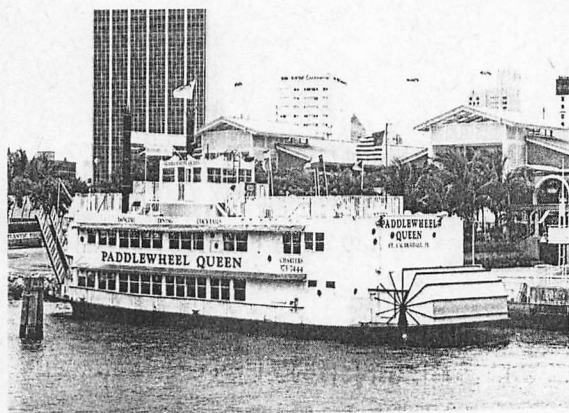
客船が7~8隻は停泊できる。この人工島への入口には橋があり、この橋の市街地側の一面では、ウォーターフロントの開発が進み、ベイサイドと呼ばれるショッピングモールが人気を呼んでいる。マイアミに来るたびにここも訪れているが、訪れるたびに開発が進み、人も多くなっているのに驚かされる。今回の訪問で驚いたのは、ここを基地とする遊覧船の数がずいぶん増えたこと。マイアミには古くから超高級別荘巡りの観光船が就航していたが、現在ではその多くが大型化し、基地をこのベイサイドに移している。ベイサイドを訪れるたくさんの観光客は、食事をしたりショッピングをした後、観光船に乗ってマイアミ港に並ぶクルーズ客船や、大富豪の別荘を海上から見てまわるのを楽しみにしているようだ。



マイアミ港に並ぶクルーズ客船



ベイサイド



ベイサイドを基地とする遊覧船
「パドルウィール・クィーン」

ウォーターフロントに人が集り、そこで美しい客船を見ては「船旅」への夢をかきたてられる。そうしたクルーズ産業にとっては良い循環が出来上がりつつあるのが、日本の現状から見ると羨ましい。

マイアミ に来たのは、北米クルーズ業界のガリバー企業であるカーニバル・クルーズ・ラインを訪問するためであった。創業20年余りのこの新興会社の一昨年度の純利益が300億円というその好業績を聞かされて、ぜひともその現状を直接見てみたいと思ったのである。同社は、カリ

ブ海の安売りクルーズを行なう会社で、5万総トン、7万総トンの大型クルーズ客船を次々と建造して格安のクルーズを提供しているとともに、ホランド・アメリカ・ライン、ウィンドスター・クルーズ、シーボーン・クルーズという比較的高級クルーズを行なう会社を次々と買収し、グループ化している。

事前に日本の代理店を通してインタビューを申し込んでいたので、ホテルからカーニバルの本社に電話を入れて時間と場所のアポイントメントを取った。カーニバルの本社はマイアミの市街地よりも少し内陸に入った所にある。ベイサイドのホテルから、高速道路を使ってタクシーで約20分ほどいった郊外に、その巨大な本社ビルが立っている。

インターナショナルマネージャーのマーテル氏に1時間ほどインタビューするとともに、同社の経営に関する資料などを戴いた。カーニバルの戦略などについても詳しい話を聞きたかったが、担当者の都合がつかなかった。以下はマーテル氏(以下Mと書く)へのインタビューの概要である。

Q : 10万総トン型クルーズ客船の建造を決めているが。

M : 7万総トンの連続建造に続いて10万総トン、3000名定員のクルーズ客船が97年に完成することになっており、さらに同型1隻の建造計画がある。この10万総トン型がカーニバルとしては、次世代のマスマーケット用のクルーズ客船のプロトタイプと考えている。

Q : 7万総トンくらいがクルーズ客船には最適という考え方もあるようだが。

M : 必ずしもそうとは思わない。7万総トンの船の建造の時にも同じような意見がだされた。

Q : 港での乗下船に時間がかかる、というよう
な問題はないか。

M : 7万総トンの時にも、同じ問題があり、乗船
ターミナルK入口を2つに分けてうまくい
っている。10万トンになれば、入口をさら
に増やして対応するとか、寄港地でのラン
チの数を増やすとかの対策が講じられれ
ば、問題はあまりなくなると思う。

Q : ポート・カナベラルに移った7万総トン型船
「ファンタジー」の状況は？

M : 好調だ。特に日本人には、ディズニーワー
ルドとショートクルーズを組み合わせたよ
うなバックツアーが合っているのではない
か。カリブに来て、クルーズだけするより
は、こうした陸上のレジャーと組み合わせ
たものが好まれると思う。

Q : ディズニーも家族連れにターゲットを絞っ
たクルーズに進出すると伝えられるが、厳
しい競争があるのでは。

M : 競争することはいいことだと思う。カーニ
バルとしては、クルーズを運航するRCCL
やディズニーを競争相手とは考えていな
い。一緒にマーケットを育てる仲間といえ
る。競争相手は、陸上のバカンス産業であ
って、これに打ち勝ってシェアを拡大しな
ければならない。まだレジャーの客のわず
か5%しかクルーズには来ていないのだから。

Q : 確かに、北米のクルーズでもバルト海のク
ルーズフェリーでも、良い意味での競争が
あったところに、質のよい新しい産業が成
長したといえる。そういう意味ではファミ
リークルーズの成長のためには、競争原理
が働かなくては良いものにはならないと思う。

Q : ヒスパニック（スペイン系市民）を対象と
したクルーズから撤退したようだが。

M : クルーズ事業は、いわばギャンブル的な要
素がある。うまくマーケットが育つかどう
かは、潜在ポテンシャルの有無、その成熟
度などいろいろな要素があり、それがうま
くからまないと成功しない。

Q : 半年くらいで撤退するのは早すぎるので
は？

M : そうだろうか。経営的な判断は早いほうが
よいのでは？また、可能性が出てきたとき
に始めれば良いのでは。

Q : カーニバルのグループとしての戦略を聞か
したい。

M : その立場にはないが、分る範囲でお答えす
る。

Q : カーニバルの7万総トン型クルーズ船「エ
クスタシー」に乗ってみて、カーニバルの
船は若い人向きという感じがしたが。

M : 必ずしも年には関係しないが、陽気に楽し
みたいという一般大衆のニーズにあった事
業展開をしている。

Q : 「エクスタシー」に上は、どのラウンジも賑
やかな、やや騒々しい音楽ばかりが演奏さ
れており、静かにリラックスしたいとし
ても、そういう個室がない。

M : そうかもしれない。トラディショナルな
雰囲気を楽しみたいという人にはホラン
ド・アメリカ・ラインのクルーズが、さら
に高級なクルーズを楽しみたいという人
にはシーボーンがあるが、それぞれ独立して
マーケティングを行なっているので、どの
くらいがカーニバルの船からホランドア
メリカの船に移ったか、といったデータは
ないと思う。

カーニバルにはクルーズが初めての乗客が多いが、リピーターも結構な数になっている。一度乗ると2年以内にまた乗る人が多い。

Q : クルーズの販売では航空会社などのようなコンピュータネットワークを張って対応しているのか？

M : 米国内では電話による注文になっている。航空機のように商品が均質化したものではないので自社の商品を知ってもらうためにはコミュニケーションが重要と思っている。

Q : 海外については？

M : 海外については、総代理店をおいている場合が多い。これは、先にも述べたようにクルーズを売るには、その商品の中身を知ってもらうことが重要であるため、各国での情報の伝達基地として機能してもらうためである。予約は、ファックスでやっている。ファックスが普及したのでビジネスは大変やりやすい。

電話だと、時差の関係もあって大変だが、ファックスは何時でも瞬時に連絡をしておけるのでお互いに便利だ。



私が薦めるこんな店 ②④

活魚・すし・懐石料理

がんこ 〈銀座店〉

推薦

藤井 弘通

〔今治造船(株)〕

平成5年末新装オープンし、昼はサラリーマン・OLで、夜はOLの集まり、会社の会合・歓送迎会などで賑わう。新鮮な魚が自慢で、きれいで、安くて、美味しい店。カウンター、椅子席、座席、個室といずれの形も可で、利用し易い。

お薦め料理

昼 ねぎとろ丼定食 880円
にぎり定食(天ぷら付) 1,600円
(定食には自家製さめきうどん付)
夜 お造り 3,800円

〒104 東京都中央区銀座4丁目4番1号

☎03-3564-5678

11:30~23:00 (土・日・祝日 ~22:00)

無休

〈予算〉 昼 880~2,800円

