



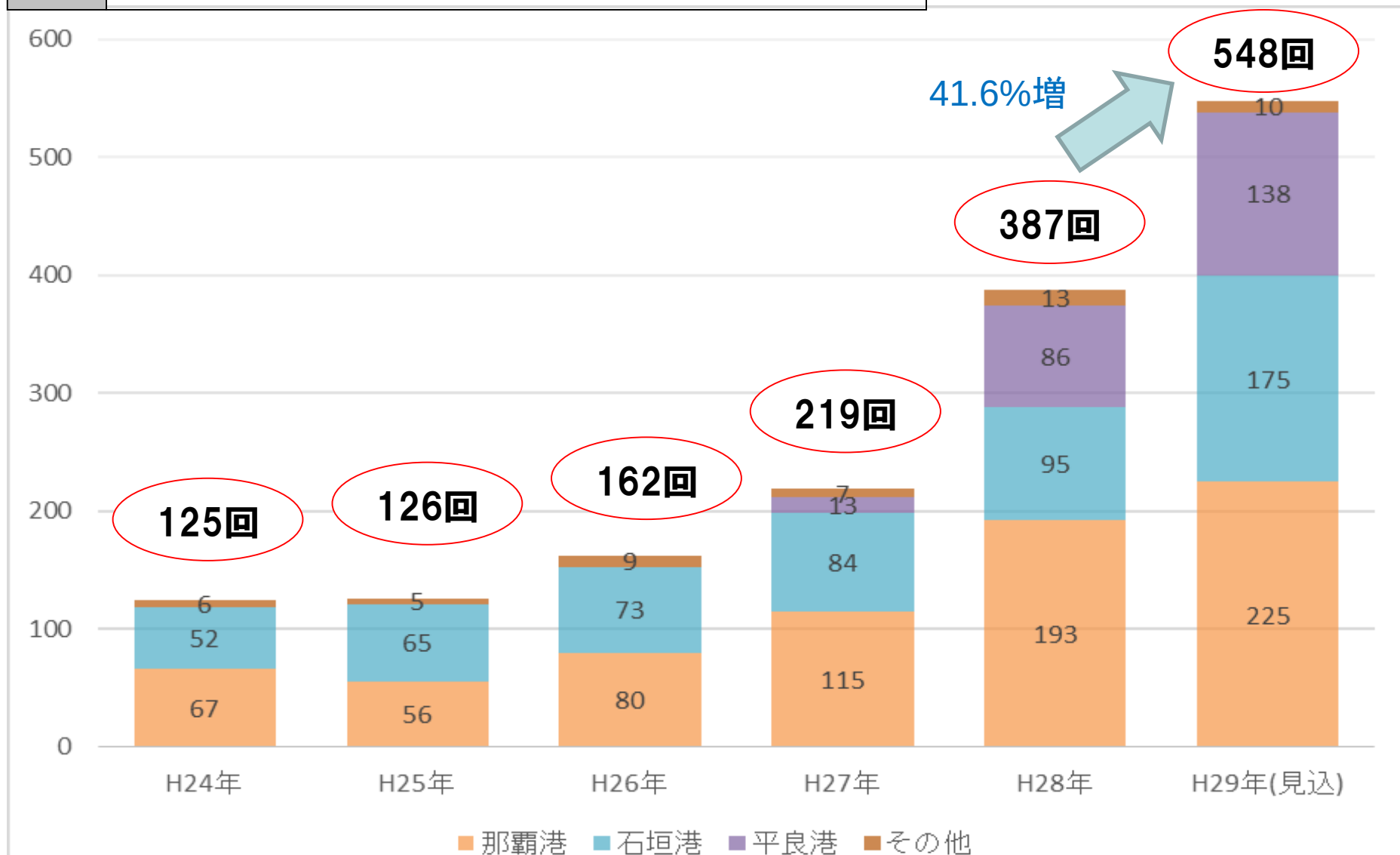
平成29年度

地域別海外誘客プロモーション計画

クルーズ市場

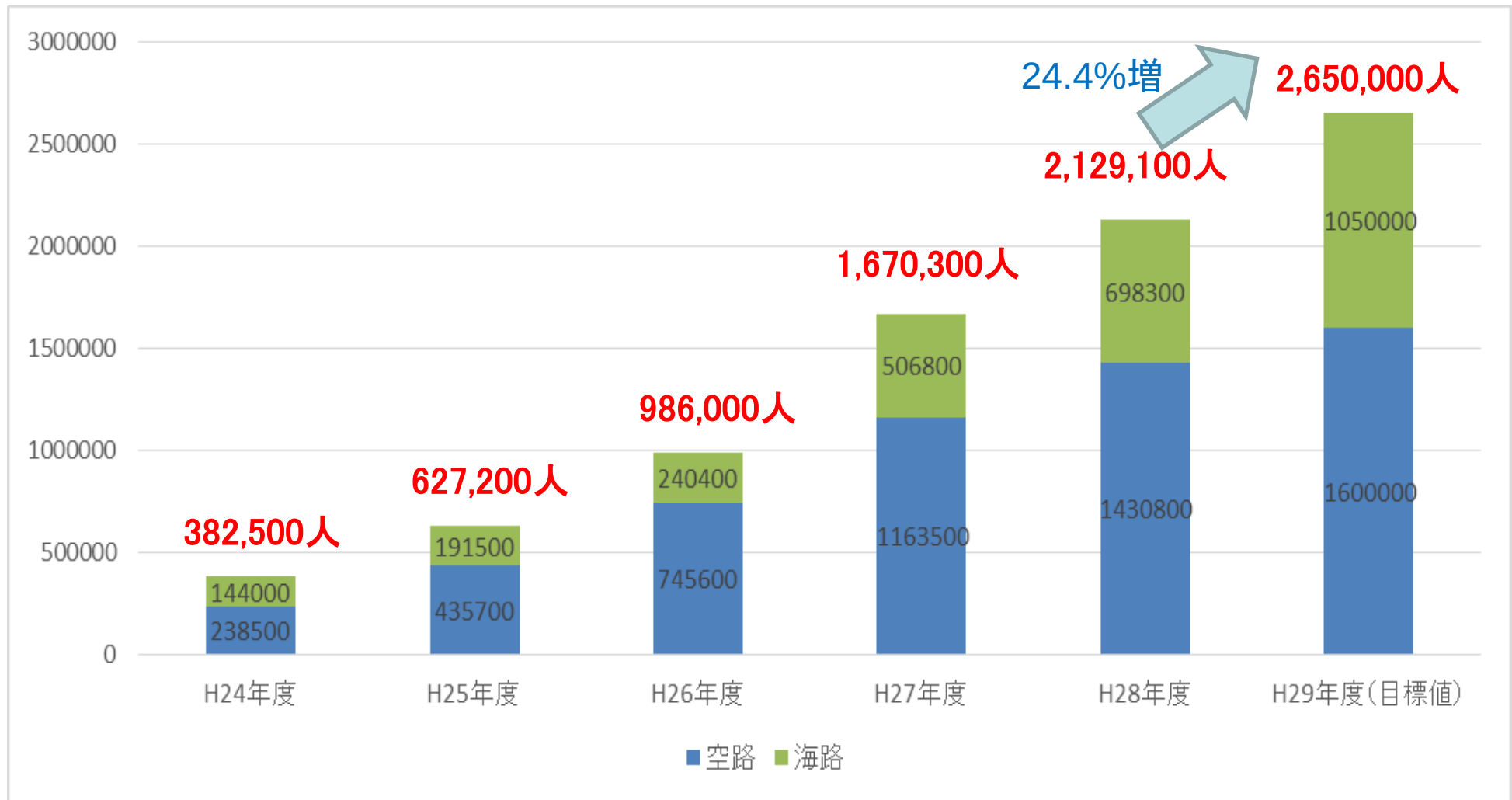
クルーズ船寄港の状況

1. 沖縄県内各港湾への寄港回数の推移



入域観光客の状況

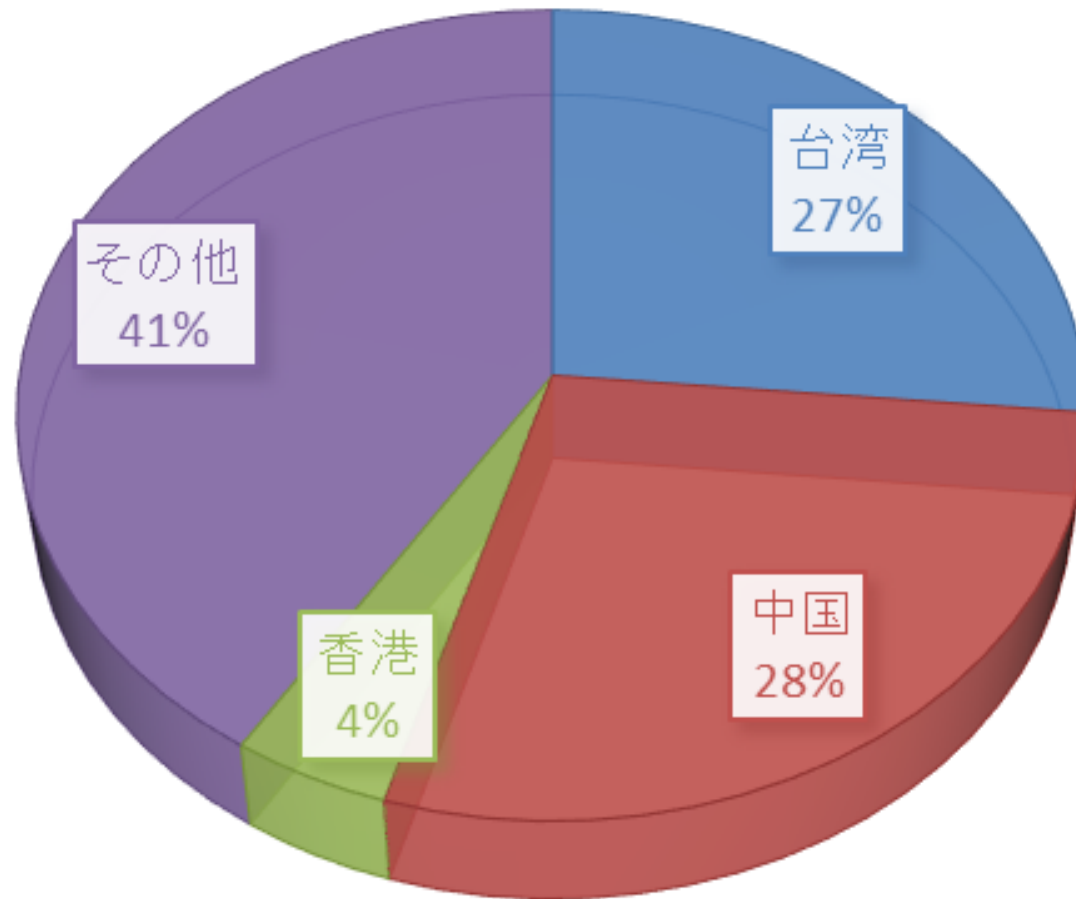
2. 外国人観光客数の状況(船員含む)



クルーズ乗客国籍

平成28年(暦年)海路外国人観光客数(船員含む)国籍別割合

合計718,100人



クルーズ寄港による経済効果

平成27年度(実績)

乗客一人当たり県内消費額 : 25,973円

観光収入 : 132億円

(平成28年度ビジットおきなわ計画より抜粋)

平成28年度

海路入域観光客数 : 698,300人 (実績)

想定観光収入 : 195億5240万円

※一人当たりの県内消費額を28000円(目標値)とした場合

一回の寄港で数百名から数千名の乗客が上陸し、短時間の間に観光地を巡り、ショッピングや飲食をおこなう

⇒バス及びタクシーの稼働、観光施設への入場、飲食や土産品の購入をともなう

クルーズ船の寄港は、地域経済への効果大

沖縄県におけるクルーズ船寄港の状況

スタークルーズ社による台湾発着定期クルーズの寄港に加え、中国発着クルーズが増加したことで、過去最高の年間寄港回数を更新中。

さらに、外国クルーズ船社はクルーズ船を東アジアへ相次いで投入し、中国や日本マーケットの拡大に乗り出している。欧米系船社のアジア周遊クルーズでの寄港地として沖縄の知名度が高まっている。

1. スタークルーズによる定期クルーズの実施

1997年より台湾・基隆港発着の定期寄港を実施。スーパースターアクエリアス号が今年から中城湾港へも寄港開始。グループ会社のドリームクルーズによるプレミアム船ゲンティンドリームの季節定期運航も開始した。

2. 中国発着クルーズの増加

アジアのクルーズ人口の増加に伴い、中国から沖縄へのオーバーナイトやラグジュアリー船の寄港回数が増加している。今後もノービザ化、入国審査の簡素化等による寄港が拡大すると想定される。

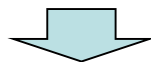
3. 欧米系クルーズ船の増加

英国キュナード社、仏国ポナン社、米シーボーン・クルーズ社などの欧米系ラグジュアリー船の増加に加え、アイダクルーズ社などカジュアル船の寄港も増加している。

沖縄へ寄港する主なクルーズ船のクラスと傾向

【小型船・ラグジュアリークラスの特長】

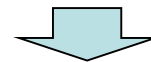
- ・ニッチマーケットを対象
- ・リピーター率が高く、常に新しい目的地、観光素材を求めている。
- ・欧米系乗客中心で、**自然、文化、歴史などに興味**があり。



離島・ヤンバル地域にも寄港の可能性あり。
ラグジュアリー層が求める多彩な観光メニューの開発が必要。

【大型船・カジュアルクラスの特長】

- ・マスマーケットを対象
- ・各国の代表的な都市への寄港が売りに新規の乗客を集める。
- ・台湾、中国人乗客中心で**ショッピング**に興味があり。



那覇港を中心に石垣港・平良港へも寄港。
クルーズ船の大型化に対応した港湾整備並びに受入強化が必要。

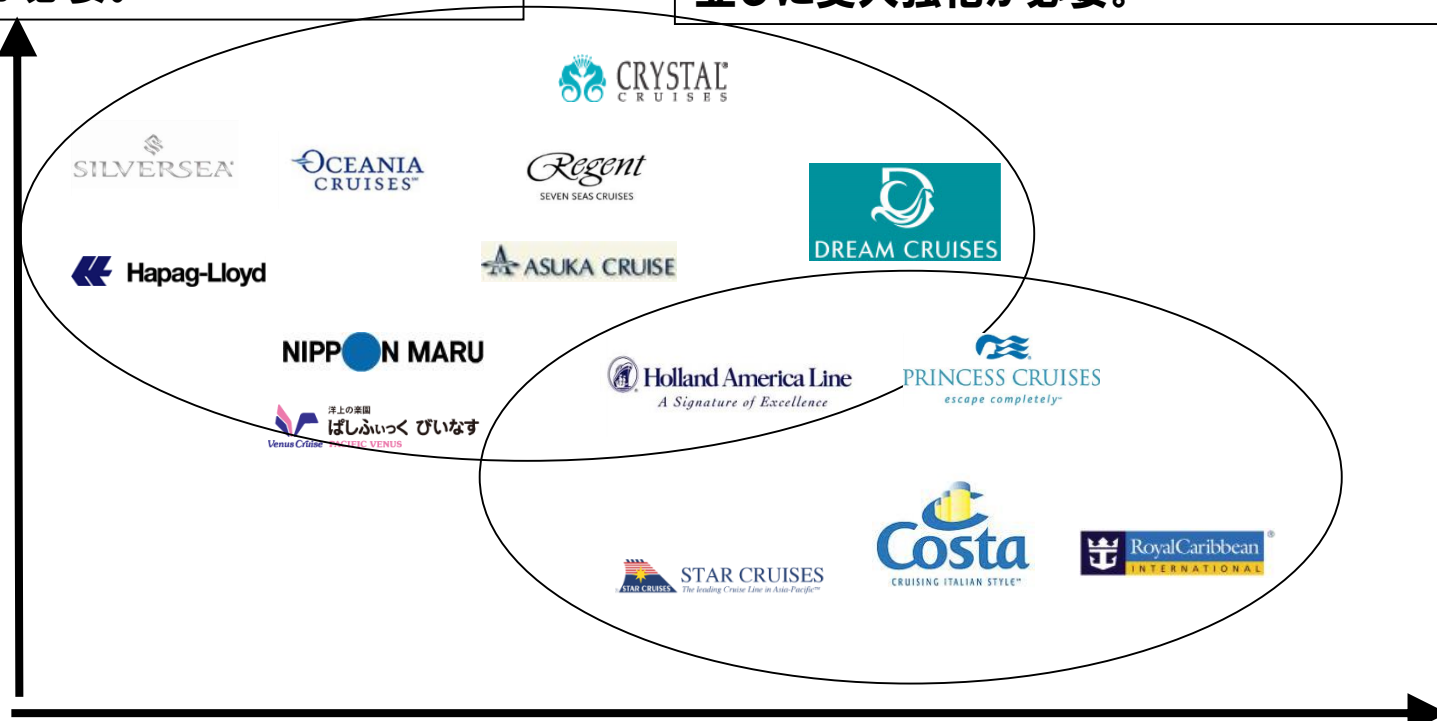
ラグジュアリー

プレミアム

カジュアル
(スタンダード)

小型船

大型船



沖縄へ寄港するクルーズ船の寄港パターン

○定点クルーズ(出発港と終着港が同じ)

- ・スタークルーズは台湾及び中国・廈門を拠点に沖縄に寄港
- ・ロイヤルカリビアンとコスタクルーズは中国 & 香港を拠点に韓国と九州・沖縄へ寄港
- ・邦船(につぼん丸、ぱしふっくびいなす)は、那覇発着の**フライ&クルーズ**を実施。
- ・拠点港での集客がメインで、日程は短め

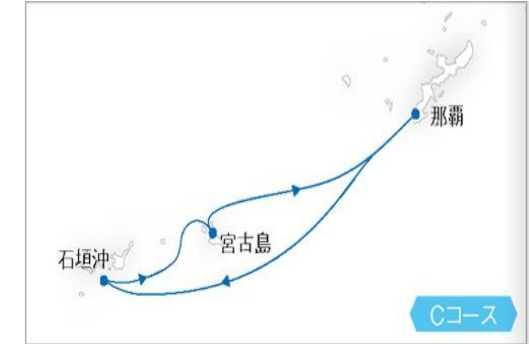
スタークルーズ社アクエリアス号
基隆→石垣→那覇→基隆 3泊4日



ロイヤル・カリビアン社ボイジャー号
上海→済州→那覇→上海 5泊6日



につぼん丸
那覇→石垣→宮古→那覇 4泊5日



○ワールド・クルーズ、アジア・クルーズ(出発港と終着港が異なる)

- ・欧米系の船社が実施
- ・世界中で幅広く集客が行われており日程が長く、欧米圏からのフライ&クルーズ客が多い

(ルート例) ロイヤルカリビアン社ボイジャー号
シンガポール→プーミー→香港→那覇
→済州→上海 10泊11日



シルバーシー社ウィスパ号
ワールド・クルーズ



クルーズ・エリアとしての沖縄の強み

1. 沖縄の**伝統文化**(祭り、組踊、織物染色、空手、焼き物、漆器、ガラス工芸、音楽、料理・食材)
2. 亜熱帯の豊かな**自然**(サンゴ礁の海、マングローブ、熱帯林、固有生物)
3. **歴史遺産**(世界遺産「琉球王国のグスク及びその関連遺跡群」、第二次世界大戦戦跡)
4. **島嶼性**(魅力的なアイランド・ホッピング、定常型・定点型クルーズの可能性)
5. 台湾、中国、韓国など近隣アジア諸国との距離(**地勢的優位性**)
6. 国際空港から極めて近い那覇港の立地条件(国内外からのフライ&クルーズ発展の可能性)
7. 多様なイベントや体験メニュー(マリン体験、自然体験、伝統文化体験、等)
8. クルーズ船で入域する訪日外国人に対する**ノービザ制度**の開始、CIQ手続きの迅速化

クルーズエリアとしての沖縄の課題

- (1)クルーズ専用岸壁及び大型クルーズ船の寄港できる岸壁の不足**
- (2)貸切バスの確保(運転手不足)**
- (3)通訳案内ガイドの育成**
- (4)寄港地における受入対応の充実**
- (5)寄港地ツアーの多様化**

クルーズ船寄港の拡大に向けた取組み

1. 認知度の向上

→海外における積極的なセールス活動や観光情報の発信を通じた認知度の向上

2. 港湾整備の迅速化

→急速に大型化するクルーズ船の寄港に対応できる迅速な港湾整備が急務。

3. 寄港地の分散化

→那覇・石垣港への寄港集中から中城湾港や本部港等への分散

4. 寄港の多様化

→欧米系クルーズ船の誘致促進による入域客国籍の多様化

5. 他地域との差別化

→クルーズ船社や旅行社に対しこの地域にしかない魅力をPRし、寄港誘致やツアー造成に繋げる。

6. 広域連携プロモーション及び受入の実施

→市町村広域で連携したプロモーション展開や受入体制の強化

7. 満足度の向上

→寄港時の歓迎対応、多彩な寄港地ツアーの創出、急増する個人客に対するおもてなし対応や情報発信

OCVBクルーズ船プロモーション事業について

1. 事業目的

クルーズ船の寄港地としての認知度を向上させ、国内外からのクルーズ寄港を促進するため、「誘致活動」「寄港促進支援」「受入体制強化」にかかる一連の事業を実施する。

2. 事業内容

(1) 誘致活動

クルーズ寄港地としての認知度を向上させ寄港促進を図るため以下の事業を実施

- ①船社・旅行社招聘
- ②クルーズ展示会出展
- ③訪問セールス
- ④広報活動

(2) 寄港促進支援

クルーズ寄港地としての競争力を高めるインセンティブとするため以下の事業を実施

- ①入港経費等助成
- ②船社連携広告プロモーション

(3) 受入体制強化

乗客の沖縄滞在時の満足度を向上させ継続寄港につなげるため以下の事業を実施

- ①シャトルバス運行支援
- ②芸能団等派遣支援費用
- ③県内各港湾におけるクルーズ受入推進団体への助成支援 等

平成29年度クルーズ事業年間スケジュール

