

JOPA&JATA 共催「クルーズ販売セミナー2012」講演

テーマ：クルーズの概要について

平成 24 年 9 月 14 日（金）11：00～12：00

「ぱしふいっくびいなす」/11F オブザベーションラウンジ（横浜港停泊中）

講師：JTB 首都圏ロイヤルロード銀座 クルーズデスク総支配人 齋藤 和宏

◇「ぱしふいっくびいなす」恒川郁雄船長 挨拶

このたびは、この「ぱしふいっくびいなす」で行われるクルーズの販売セミナーにご乗船いただきまして、誠にありがとうございます。

近年、大型外国客船の日本寄港が大変に増えております。テレビ等マスコミでも、クルーズというレジャーを取り上げる機会が大変多くなってきていますが、実際にはあのような大きな外国客船と、このような日本籍の客船とは、船内でのサービス面では大変異なっています。ただ、マスコミの宣伝効果のおかげで、今まではクルーズというと本当に割高で、高い、極限られた一部の人のレジャーと限定されて、非常に壁のあるレジャーでしたが、最近少しずつですが、一般的にも広まってきたところ です。

皆様には実際に船内を歩いていただき、肌で感じたことを、お客様に対して自分の言葉で話して頂ければ幸いです。

日本の客船でも、この「ぱしふいっくびいなす」のほかにもいろいろな客船があります。それぞれの船の大きさ、そして船内の特色を生かして、独創性のあるサービスに努めさせております。この「ぱしふいっくびいなす」も「フレンドリー&エキサイティング」という名の下に、本当にきめ細やかなサービスに努めさせて頂いております。ぜひ、今回本当に短い時間ですが、この「ぱしふいっくびいなす」の良さを少しでも感じ取って頂いて、今後の販売に少しでも役立てて頂ければと思います。どうぞ、最後の最後まで楽しんで頂きたいと思 います。本日はどうも有難うございました。

◆講 演

JTB ロイヤルロード銀座クルーズデスク総支配人の齋藤と申します。日本外航客船協会には現在 43 人のクルーズマスターがいますが、私もその 1 人です。

【はじめに】

さて、日本には「にっぽん丸」、「飛鳥Ⅱ」、「ぱしふいっくびいなす」の 3 隻とチャーター専用の「ふじ丸」がありますが、世界には約 300 隻の外国客船があります。この 3 年ぐらいで、外国客船が横浜、神戸、あるいは福岡等日本の港にどんどん寄港するようになりました。今までは、世界一周クルーズの途中で寄るだけで、「クイーンエリザベス 2 が今日横浜に」とか「福岡、長崎に」という話がニュースになっていました。当時、船旅は夢物語だったのですね。

ところが、今は違います。外国客船がある一定の期間、横浜を起点に日本人のお客様を 2000 人から 3000 人乗せて、1 週間から 10 日間で済州島、上海等に寄港するアジア・クルーズを展開しています。来年 4 月のゴールデンウィークからは「サン・プリンセス」という船が、約 3 カ月にわたって日本に張り付いてアジア・クルーズに就航する、そんな時代



になっています。

このように、外国船の日本発着商品は、ここ2、3年は勢いがあります。何故かという、日本人、日本のマーケット、ましてや旅行会社で働く皆さんですら、半分以上の方が客船に今日初めて乗っていらっしゃるよ。それ位客船というものは、「高嶺の花だ」というイメージがあったわけです。逆の言い方をします。「高嶺の花だと思っていたクルーズが、ゴールデンウィーク9日間で12万円で行ける。」という商品が新聞に出ればマーケットは刺激されるのです。ただ、日本船に乗ったことのある人達にとっては、外国船はちょっと物足りないようです。やはり食事やホスピタリティーの違いが原因と考えられます。

大半の日本人にとって、「飛鳥Ⅱ」も「ぱしふいっくびいなす」も「にっぽん丸」も、ましてや外国客船も、全部同じクルーズと考えがちですが、これが実は全然違うものとお教える義務があるのが、私たち旅行会社の役割です。そのためには、船旅・クルーズを売ろうという発想を忘れ、船それぞれのマーケット、特徴を知り、お客様自身が何を求めているのか、つまり、船旅を売るのはなくて、船に乗ってお客様は「何処に行きたいですか?」、「何をしたいですか?」と是非話かけて頂きたいと思います。最初から「クルーズどうですか?」と勧めるのは間違いです。「ヨーロッパの周遊旅行はどうですか? それを飛行機で行くのですか、列車で回るのですか、チェックイン・チェックアウトを何回も繰り返すのですか? 船旅だと地中海・エーゲ海をチェックイン1回だけで、世界遺産6カ所に行けますよ、そういう旅もありますよ」と提案するのが良いと思います。

キーワードは一つです。待っていても、クルーズは売れません。船旅は提案型の商品です。提案をして、そして説得していかなければならない商品です。ですので、インターネットでなかなか売れないというのも、逆に言うとポイントです。ただし、これも変わって行くでしょう。外国船がこれだけ日本に来るようになって、船旅が色々なテレビに登場しています。メディアにクルーズが沢山登場すると、船旅が「当たり前」になり、インターネットで申し込む時代も5年後、10年後位にやって来るでしょう。ただ今は違います。今はまだ、提案をして説得をしていく時代なのです。

「ぱしふいっくびいなす」の良い所は、日本船3船の中で、いちばんお値段が安いということですね。ちょうどこれから始まるクリスマスのワンナイトクルーズというのがあります。例えば、「ぱしふいっくびいなす」の今年の12月21日(金)発のクルーズは、夕方5時に晴海を出て、翌土曜日の午前中晴海に戻ります。ですから、土曜日は休みなので、金曜日の午後だけ半休を取れば良いわけです。その後の22日(土)~23日(日)の横浜・横浜、23日(日)~24日(月)の横浜・横浜も旗日なので、横浜発着が3回続きます。動いている船に実際乗ってみて、クリスマスのディナーを味わい、賛美歌やショーを見たり、カジノゲームを楽しんだりすれば、十分魅力を分かっていたでしょう。「ぱしふいっくびいなす」は、今年は良い日程を組んでいます。是非、旅行会社の社員の皆さんも体験していただければと思います。

【販売にあたって】

では、クルーズ、船旅の歴史に駆け足で触れたいと思います。

19世紀初頭、日本が天保の頃、アメリカやヨーロッパがどういう時代だったかという、ヨーロッパは進んでいて、産業革命が起こり、蒸気機関車が走り、大型船も既に航海していました。アメリカはその頃、ゴールドラッシュですね。

有名な「タイタニック」は1912年4月15日に座礁しましたが、1920年になるとアメリカ禁酒法の時代に入り、1935年になると飛行機が世の中に出てきました。

飛行機が1時間で行くところを、船は1日掛かります。「いやあ、飛行機は速くていいぞ。」という時代になると、船社は廃業に追い込まれていきました。ところが、人間というのは不思議なもので、原点へ回帰します。「いやあ、飛行機で、1時間でパーッと行っても味気ないね。」

と。「のんびり見て回っていくというクルーズを楽しもう。移動の手段じゃなくて、船旅自体を楽しもう。」という機運が生まれてきました。

現在、クルーズのマーケットはアメリカで1千万人いますが、日本は去年で18万7000人です。非常に少ない。つまり、船旅を知らないのが日本人だということです。ヨーロッパ人もアメリカ人も、今やオーストラリア人も中国人も、クルーズをたくさんの人達が楽しんでいます。一方、日本のマーケットは、60歳以上の定年退職になった人達で、お金も時間もある方だけが楽しんでいる、というイメージですが、外国客船が日本に来だしてから、それが少しずつ変わって来ています。

販売のポイントですが、「飛鳥Ⅱ」や「にっぽん丸」に何回も乗っている人に、フライ&クルーズの「クイーンエリザベス」の案内を送っても、彼らは見向きもしません。外国船のフライ&クルーズで地中海やアラスカに行っている人に、「飛鳥Ⅱ」や「にっぽん丸」、「ぱしふいっくびいなす」の案内を送ってもまず行きません。クルーズというセグメントではなくて、船がまず日本船か外国船かで、お客様の履歴データを作ってください。

日本船の場合、同じ船にずっと乗るリピーターが多いですが、外国船の場合、同じ船に乗るという方は比較的少ない特徴があります。プリンセス・クルーズだったらプリンセスだけ乗ろうとか、コスタだったらコスタだけ乗ろうっていう人は日本にはまだあまりいません。外国船の約300隻は、カジュアル、プレミアム、ラグジュアリーというクラスに分かれます。どのカテゴリーの何に乗っているかということで、セグメントして行ってください。

【日本船と外国船の違い】

日本船、外国船にはそれぞれ良さがあります。日本船の乗客はほぼ100%日本人です。船内の公用語は日本語です。船内では様々なイベントがあります。大浴場があるのも、日本船だけです。外国船300隻にはありません。更にちゃんとした和食を堪能出来ます。日本人が日本の文化のまま行ける。それが日本船の最大の魅力です。

皆さんは、空港には多分何百回、何千回と行っている人達と思いますが、空港は味気ないですね。国内出張のときもそう、成田もそう、お客さんを見送ってもそう、自分が乗ってもそう、なんか味気ないですね。ブーンと飛んで行ってしまいうし、見送っていてもあつという間に出て行ってしまいます。

船旅の良いところは、1回見送られてみてください。見送ってでもいいです。ものすごく色っぽいです。夕方の横浜の夜景を見ながら、天気が良いと富士山が見えます。コースによっては紙テープを流したり、銅鑼が鳴ったり、出港の汽笛を聞きながらベイブリッジの下をくぐっていくわけですね。この景色はものすごく良いです。ゆっくりと時間が流れていきます。本当に、ベイブリッジに手が届くのではないかというところを通りながら、進んでいく。そうした光景が、それぞれの港で見られます。

地方の港では、地元の青年団が、もうこんな豆粒になるぐらいまで手を振って、太鼓を叩いて踊って見送ってくれます。現地の人たちが心から出迎えてくれて、温かくしてくれる。これが、日本のクルーズ、日本の港の良いところです。

外国船の良いところは、何よりも魅力的な価格です。価格破壊。船のLCCだと思ってください。外国船は非常に値段の安いものから、高いものまであります。色々なクラスがあります。更に言うと、外国船は大きいということ。大きいと何が良いかと言うと、日本人は「新しい」と「大きい」が大好きですから、色々な施設がある外国の大型船は人気です。ショーも大掛かりです。大きいと「揺れない」というメリットもある。

外国船の場合、「何に乗る」ではなく「何処に行く」が重要です。飛行機に乗ってカリブ海の無人島に行くのか、地中海・エーゲ海に行って船で世界遺産を巡るのか、ヨーロッパ周遊旅行のハネムナーに、これを提案してみてください。イタリアの客船、アメリカの客船、こんなものもあります。100万円位すると思っているわけですが、バルコニー付きの部屋でも35

万 8000 円ですから、「ええっ」ということになります。「飛行機代付いてないでしょ？」みたいな話になります。

【クルーズの魅力】

クルーズの魅力は「1回で2度美味しい旅」ということです。キーワードをちょっと作ってみました。「ラクラクです」、「安心です」、「気ままです」、「ときめきます」および「感動します」です。では、どうラクラクなの？ということですが、まず荷造りの煩わしさがありません。大きな荷物は、お部屋に置いたまま移動できます。長い日本船のクルーズになると、荷物をパッキングして港に送ります。でも、港でピックアップする必要はありません。部屋に届いているのです。例えば、世界一周する人はスーツケースを持って行きません。ダンボール4個、5個に3カ月分の衣料等色々な物を入れて送ります。送ったダンボールは部屋に届いている。必要な物はタンスに入れる。段ボールは帰りも使うので、ベッドの下かどこかに置いておく。

最初にチェックインして荷物が部屋に届いたら、スーツケースの中身は空にして、ベッドの下へ置きっぱなし。船内で持ち運ぶのは部屋のカードキーだけです。カードキーは身分証明書であり、船内ではクレジットカードの代わりもします。

クルーズではない普通のイタリア周遊10日間に行くと、チェックイン・チェックアウトを5〜7回繰り返します。毎日がチェックイン・チェックアウトの連続です。バゲージアウトとダウンを待つ毎日。その間、お金も使っていないのに、鍵を返すために朝並ぶ、慌てる…。朝食会場はすし詰め状態。クルーズだと入国手続きも面倒くさくないですね。このカードをピッと通すだけで、乗下船が可能です。煩わしい入国審査なんて殆ど有りません。パスポートは船が預かっているケースがほとんどです。あるいは金庫に入れっぱなしです。パスポートのコピーを持っているだけです。入国審査に並ぶのがイヤなのが日本人。治安が悪いのが海外旅行。しかし、船の中でパスポートは持っていないし、現金も持っていません。カードキーを落としても、再発行してくれるし、部屋番号は書いてないので、悪用される心配はありません。つまり、治安が良いわけです。

また煩わしさからの解放も、クルーズの良さです。

一般の陸のツアーですと、団体行動が中心になるので周りに気を使わなければなりません。また我慢をすることもしばしば強いられます。しかし、船旅では、乗っている間、誰にも気兼ねしないで、それぞれが別行動出来るし、夫婦でも別行動が出来ます。

外国の船を使ったフライ&クルーズの商品は、どの会社も基本的に添乗員付きですので、日本語のメニューを用意し、船内の新聞も日本語で配られます。例えば、日の出が何時ですよ、今日の服装はフォーマルですよ、今日は卓球大会がありますよ、今日はジャズのマイルス・デイビスの特集がありますよ、今日のカジノは何ですよ、と、全部日本語で説明されているので、それを見て動けば良いわけです。困った時は内線4番を回せば、添乗員が助けてくれます。

寄港地観光に行く時は添乗員が同行して、イヤホンでポイントを日本語で案内します。言葉の不安はありません。

クルーズは安心です。現金を使うのは、外国船ではカジノだけです。カジノに行く時だけ金庫からお金を出して、円でもドルでもユーロでもいいですからチップに換えて、買ったらまた現金に換えるだけの話です。

これから申込のピークを迎える日本船の年末年始クルーズの何が良いかというと、まず年越しそばですね。日本にいれば支度をしたり、どこかに食べに行ったりしますが、クルーズでは最高級のニシンがのった、京都の有名な店のおそばが出ます、年が明けると、船長が法被を着て、子供と一緒に合いの手を入れたりした餅つき大会です。書き初めの先生も乗っていたりします。更にカウントダウンとか、様々なイベントがあります。気がつけば暖かい沖縄やグアム等に船は着岸しています。日本に居ればお年玉を用意しなければ、年始の準備何だとなにか

と面倒です。クルーズは全部上げ膳据え膳でやってくれます。1回経験すると毎年リピートする方も大勢おられます。これは、毎年、年末年始は日本船で年越しするのがラク、ということの意味しています。

お医者さんと一緒に旅をできるのは船だけです。世界中の「客船」と呼ばれる船には必ず医務室があってお医者さんが乗っていると言っても過言ではありません。私も5年前位に地中海へ行ったとき、卓球大会のトーナメントで決勝まで行き、決勝の相手は中国人。気合いが入りまして、台でラケットを叩いたつもりが指を叩いて骨折してしまいました（苦笑）。そんな場合でも、添え木をし、船内で治療は完了してしまいます。全部保険でOK、医療費もかかりません。

船に乗ると、360度の大海原、潮の風、流れる景色、満天の星空、飛ぶカモメ、更に、どんな小さな船や短い航路であっても体験できる入港と出港という色っぽい景色。これらは、人を必ず豊かな気持ちにさせます。飛行機ではあり得ません。

船では、乗っている間は自由です。何時、何処へ集合という義務はありません。食事を食べに来ない人がいます。船旅は1日5・6食です。例えば、1回目のフォーマルディナーなのに、食べに来ない人がいる。「フォーマルの服を持ってるのがイヤだから、スーツを持って来なかった。」という社長さんがいる。バイキングで好きなものを半ズボンで食べたり、ルームサービスを取ったりしているわけです。これが船旅の良いところです。しかも、殆どお金が掛かりません。

ローマの港のチベタベッキアに着いても、下りない客もいます。「ローマにはもう4回も5回も来たから、私は下りない。皆が下りた後は、船は空いているし、のんびり本でも読むわ。」というご夫婦もいます。それはそれで良いわけです。旦那さんは「いやあ、ちょっとローマの写真が撮りたいから、俺だけ行ってくる。」という場合もあるでしょう。船に残られた奥様は別にその間困りもしません。1日5食、何でもあります。ベッドメイクもどの船も2回あります。

支払い、旅行代金に殆ど含まれています。特にリゾートを売るときにこれを思い出してください。リゾートの旅では、食事代だとかショーの料金が入っていません。ハワイに行くと、女性の方は何をしたいですか？ エステか、それ以上に買い物でしょう。ハワイを船で巡ると、食事も付いている。ショーも付いているから、余計に掛かるのは買い物代だけです。4泊6日でハワイに行くと、食事代が家族3人で平均して、1日200ドル位は掛かります。6日滞在すると、合計1200ドル掛かるわけです。更に、ショーか、何か見るわけです。船は黙っていても、マウイ島に行きます。マウイ島に着いたら、ゴルフ、サトウキビ列車、買い物に行くわけです。マウイ島に行くまでのセスナ代が掛からないから、その分、買い物やゴルフ代に回せます。

交流・出逢い、これも1つのポイントです。熟年になった今からでも友達を作れます。ウェルネス空間とでも言いましょうか、船は様々な人を元気にさせる空間も提供してくれます。

【販売のポイント】

販売のポイントは、申し込みを早くさせることです。「早い方がいいですよ」が、セールスする際のキーワードです。一番の売り文句は、例えば1カ月前に申し込んだ人は、1カ月しか船旅のことをあれこれ考えられないし、準備をする時間がありません。6カ月前に申し込んだ人は、6カ月間、テレビを見たり、インターネットで調べたり、デパートに行って奥様に「ああ、お父さん、このカフスいいんじゃない？ このチーフもいいわね。」とモチベーションが高まります。6カ月間「船旅に行くのだ」というワクワクする時間が手に入りますよね。つまり、6カ月間、自分たちの生活に「船旅」という非日常があるわけです。それを、6カ月ということは180日で割ることですよね。料金が20万円としたら、1カ月、30日で割るのか。6

カ月、180日で割るのか、同じ20万円に対しての価値が全然違います。もし取り消しするのであれば、取消料が60日前からですから、そのときまでにすればいいんです。

勿論早ければ早いほど、キャビンの予約も有利ですし、ワクワク感もあるのでどうぞキャビンを押さえておいてください、と勧めてください。ほぼキャンセルしません。「60日前に申し込めばいいんじゃない？」と言ったら、「もうキャabinはないです。」と説明してください。

日本船の外国人クルーは片言の日本語を喋ったり、英語を話したりします。こういった人たちと、すごく仲良くなる乗客が多いです。長いクルーズに行けば行くほど、もっと言うと、クルーに会いに乗ってくるリピーターの方もいるくらいです。フィリピン人の〇〇くんにお土産を渡したい、その人に子供が何人いるかを知っていて、「その子にこれをあげて。」というシーンを時々見かけます。クルーズは、人に会いに行くのですね。どこかの宅急便みたいですが、「場所に届けるのではなく、人に届けるのです。」って(笑)。

【5大不安】

よく言われる「5大不安」の、「船酔いが心配」、「ドレスコードって大丈夫なの?」、「退屈しない?」、「お金掛かりそう」、「客室によってサービスが違うのでしょ?」、これらは全てほぼ間違っています。

船酔いに関して言うと、日本のクルーズは冬場、海が荒れているときは揺れたりしますが、荒れにくい時期を選んで航海しています。外国の船に関して言うと、もう100人行ってほぼ100人がアンケートで「揺れ:気になりませんでした」と書きます。何故かと言えば、揺れにくい海域をクルーズするからです。船が大きい云々ではなく、地中海、エーゲ海は一言で言うと、ヨーロッパとアフリカ大陸に囲まれた大きな瀬戸内海です。揺れにくい海域に、船は配船されています。

ドレスコードというと、タキシードだとかカクテルドレスがなければ行けないと思いがちですが、そんなことはありません。フォーマルは7泊のクルーズで2回程度ですね。日本船のクルーズは3泊に1回、フォーマルかインフォーマルがあるくらいです。フォーマルは、タキシードでなくても構いません。ダークスーツに、ちょっと洒落たチーフ、ネクタイとか、そんな程度で良いのです。奥様も娘のピアノの発表会に着て行くようなワンピースとか、銀座のレストランに行くような一張羅のワンピースに、ちょっと派手なものを着けてください。本物のアクセサリーでなくて良いのです。

船の中って退屈しそう? 正直言ってしません。むしろ船の施設を、全部使いきれません。この『ばしふいっくびいなす』も、退屈どころではありません。退屈しないようにちゃんとプログラムが作られています。なので、のんびりできません。「のんびりできるのが船旅だ。」という売り文句は間違っています。のんびり出来るのは世界一周だけです。世界一周は100日のうち33日間ぐらいは寄港地に寄っていますが、67日は海の上です。そればかりクローズアップされるので「船の上でずーっと」と思いますが、1週間の地中海クルーズで終日クルージングは、あっても1日です。カリブ海も2日ぐらい。ましてや日本の国内クルーズだと、ほとんど毎日何処かへ寄っています。熊野古道を上ったり、阿波踊りを見たり、必ず何かしているわけです。船でのんびり1日という日なんて、実際はなかなかないのです。

「お金掛かりそう?」。これについては、ほとんど全部無料でクルーズ代金に含まれていません。

「客室によってサービスが違うのでしょ?」の質問ですが、実は、この船も「飛鳥II」も「にっぽん丸」もスイートの方に特別なレストランを設けています。外国客船も客室グレードに応じた特別のサービスを実施しているクルーズラインがあります。その中で一番有名なのが「クイーンエリザベス」ですよね。でもほとんどのアメリカ船やイタリア船は、内側でもペントハウスでもスイートでも基本的なサービスは同じです。映画「タイタニック」でサービスの違いのイメージが付いたのかもしれませんがね。

旅行代金が高いか安いかわ。外国客船はすごく安いという話をしました。でも日本船だって、考えてください。横浜から出て神戸に行くワンナイトのクルーズは、「ぼしふいっくびいなす」なら4万円位で売られているでしょう。横浜から神戸まで新幹線で行ったらいくら掛かるか。1万4000千円ぐらいかかりますよね。船は乗っている間に、3食付いているわけです。コース料理を東京で食べれば一人1万円とか1万2000円位のコース料理が、船には付いている。船には大浴場もあります。入湯税は掛かりません。朝食も付いています。ときには、有名人のショーもあつたりします。リサイタルを見に行ったら2万5000円ぐらいますよね。で、カジノのゲームで遊べる。

そういうものを全部込みで4万円と考えたら、船はホテル、移動手段、エンターテインメント、およびレストランの役割があるのです。日本のレジャー・マーケットの中では、日本船は非常にリーズナブルです。外国船は安いですが、外国船には大浴場もなければ、公用語は日本語ではなく英語です。どうしても大味なサービスですし、日本船のような繊細な味付けの和食料理もありません。両方乗ってみて、「あなたが好きな方を選んでください。」と提案してください。70歳、80歳のお年寄り、飛行機にはもう乗れないような人に外国船を薦める必要はないです。そういう人にはぜひ「ぼしふいっくびいなす」、「にっぽん丸」そして「飛鳥Ⅱ」を楽しんでいただいて、どれか好きな船を見つけてもらえれば良いと思います。

団塊の世代で「限られている年金の中で、たくさん海外旅行をしたい。」という人には、ぜひ外国船にした方がいいでしょう。「何に乗りたい」ではなくて、その人は「何処に行きたい」かが大事な人たちです。地図を張って、世界遺産の場所にピンを立てている方も多いでしょう。船だったらいっぱい世界遺産を回れますよ、と説明すれば良いわけです。

チップは、日本船にはありません。外国船でもチップをいちいち払いません。部屋に自動的にチャージされます。乗船中の情報は、全部日本語で添乗員付きで用意します。日本船も、今日お配りしている、カラーの、JOPAが作っているこの冊子の中にも日本の1日のスケジュールがありますが、そういったものが全部日本語で用意されます。食事はオールインクルーシブです。

タバコは吸えるの？ という話ですが、この船も乗って右側に喫煙所がありました。この船のプールデッキのところもタバコが吸えます。10階にもあります。比較的、禁煙・喫煙がきちんと分けられているのは、日本船も外国船も一緒です。ただ、部屋で吸える、吸えないとか、いろいろ船によって異なるので、船会社に確認してください。

ドレスコードはカジュアルとフォーマルに分かれます。フォーマルと言っても、絵はタキシードになっていますけど、ダークスーツで大丈夫です。カジュアルというと、「短パンでもいいの？」といったイメージですけど、夕飯のときだけはさすがに半ズボンやビーチサンダルはやめてください。綿のパンツにポロシャツ、ジャケットはなくてもいいぐらいです。ユニクロのポロシャツで全く問題ありません。

【世界の魅力ある海域】

世界の魅力あるクルーズ海域を最後にご案内します。ノルウェー・フィヨルドのクルーズは5月から9月しか行きません。私がよく言うのは、自然派型か、知的財産派か、あるいはビーチ・リゾート派です。自然派というのはフィヨルドとか、夏のアラスカです。大自然の景色が広がる。過去の旅行履歴を見て、ビクトリアフォールズだとか、南米とかアフリカに行っている人、そういう人にはフィヨルドやアラスカを薦めるわけです。

知的財産派のバルト海。何処に行くか、サンクトペテルブルク、エルミタージュ美術館、エカテリーナ宮殿、オスロのムンクの叫び、ストックホルムのノーベル賞の授賞式、ヘルシンキのムーミンにエストニアのタリン、ヴァルネミュンデからベルリンといった感じでヨーロッパの周遊ができる。地中海、エーゲ海は言わずもがな、イタリア、ギリシャ、トルコを含めた魅

力ある都市。スエズ運河、キール運河、パナマ運河、この世界三大運河を越えていくコースもまた人気です。

アジアは今、上海発着のコースが多いですが、日本発着のコースも、日本船、外国船によるレパトリーが増えてきました。また最近、JTB ですごく売れているのは、「プライド・オブ・アメリカ」によるハワイ 4 島の周遊クルーズです。10 日間、7 泊のクルーズでワイキキ 1 泊+航空燃油込みで 23 万 8000 円から販売しています。全食事付きです。非常に売れています。

北半球のフィヨルドとかバルト海とかアラスカには、5 月から 9 月上旬しか行けません。夏のアラスカは、船の上から氷河の崩落のシーンを見に行くようなコースが人気です。更に、秋のカナダ。「赤毛のアン」の島に行って、ケベックまでハドソン川を入れて行って、ケベックに 1 泊。紅葉のケベックを観光します。メキシコの西海岸クルーズは、ビーチ・リゾートなのを覚えておいてください。メキシカンリビエラは、歴史はあまりありませんが、ハリウッドスターの別荘。素晴らしいです！

パナマ運河を越えるクルーズ、ジャマイカ、バハマ、セントマーチン、セントトーマスなどを巡るカリブ海クルーズ等があります。更に、南極、そして「もう飛行機に乗れない」という方がたどりつくのが世界一周です。外国船で各地を回っている人も、世界一周は必ず日本船で行きます。

【終わりに】

最後に、手前味噌ですが、毎週月曜日に BS 朝日「世界の船旅」を放送しています。ぜひ録画していただきたいと思います。今日は地中海で A という会社、翌週は B という船会社でバルト海、翌週はカリブ海、翌週は日本船の花火とか、いろんな世界中の船を特集して、私も一緒に番組作りに携わっています。それを見て頂きますと、船旅の知識は深まります。

今日の話は、法人営業の方にはあんまり役に立たなかったかもしれませんが、私、法人担当時代は「おりえんとびいなす」をチャーターして日本一周をしたり、ある製薬会社さんのパーティーで 7 万総トンの船を 4 日間、シンガポールでチャーターしたこともあります。企業がこういうクローズされたところで表彰をすとか、インセンティブ用に利用するといった営業も、忘れてないでいただきたいと思います。そのポイントになるのは、今までは日本船をチャーターするだけでしたが、「サン・プリンセス」が来年の 4 月から 7 月に日本にやってくる。報奨旅行に非常に使いやすい商品なので、ぜひご提案頂ければと思います。ご静聴、ありがとうございました。

以上