

# フ ロ グ ラ ム 第47回 九州運輸コロキアム

- 日 時 平成 25 年 5 月 30 日 (木) 13 : 30 ~ 15 : 30
- 会 場 大分センチュリーホテル 2階 桜の間
- 講 師 株式会社フェリーさんふらわあ  
代表取締役社長 興村明仁氏
- テ ー マ 「フェリーによる九州・大分県への誘客／観光振興について」  
～瀬戸内海の再評価と船旅と観光のコラボ～
- 主 催 (公財)九州運輸振興センター
- 後 援 九州運輸局 大分県 JR九州 (公社)ツーリズムおおいた
- スケジュール
- ◎開 会  
13 : 30 主催者挨拶 (公財)九州運輸振興センター  
会 長 田 中 浩 二
- 13 : 35 来 賓 挨 拶 九州運輸局 交通環境部  
部 長 尾 辻 幸 造 様
- ◎基調報告  
13 : 40 「フェリーによる九州・大分県への誘客／観光振興について」  
～瀬戸内海の再評価と船旅と観光のコラボ～  
株式会社フェリーさんふらわあ  
代表取締役社長 興村明仁氏
- ◎自由討論  
15 : 10 自由討論
- ◎閉 会  
15 : 30 閉 会

## 興村明仁(おきむら あきひと)氏プロフィール

1951年生 長野県出身 一橋大学法学部 卒業  
1974年 4月 (株)大阪商船三井船舶 入社  
1989年 6月 同社 定航一部 大洋州課長  
1995年 6月 Mitsui O.S.K. Lines (SEA) Pte. Ltd. 出向 取締役 (Singapore)  
2000年 6月 Mitsui O.S.K. Lines (Asia) Ltd. 出向 取締役 (Hong Kong)  
2004年 6月 MOL Logistics (Europe) B.V. 出向 社長 (The Netherlands)  
2007年 6月 (株)商船三井ロジスティクス 取締役 (欧州駐在)  
2008年 7月 (株)ダイヤモンドフェリー 代表取締役社長  
2009年 11月 (株)フェリーさんふらわあ 代表取締役社長 (兼務)  
2011年 10月 (株)フェリーさんふらわあ 代表取締役社長 現在に至る



## フェリーによる九州・大分県への誘客／観光振興について ～瀬戸内海の再評価と船旅と観光のコラボ～

株式会社フェリーさんふらわあ  
代表取締役社長 興村明仁

日時 平成25年5月30日(木)  
大分センターホテル

主催 公益財団法人九州運輸振興センター  
後援 日本運輸局  
九州運輸局  
大分県  
JR九州  
公益社団法人九州観光振興協会

皆さんこんにちは。ただいまご紹介いただきましたフェリーさんふらわあの興村でございます。

本日のテーマは「フェリーによる九州・大分県への誘客／観光振興について」瀬戸内海の再評価と船旅と観光のコラボ」ですが、まず最初に、私共が旅客を増やそうということに、真摯に、真剣に始めたきっかけからお話しさせて頂きたいと思っております。

私がダイヤモンドフェリーに参りましたのは2008年の7月です。当時、燃料油は1KLあたり今より2万円ほど高く9万円位まで上がっていました。その直後にリーマンショックがあり、あたふたしている内に同年10月から高速道路の深夜料金が3割引から5割引に拡大されました。このような状況の中、当時のフェリー業界というのは、フェリーそのものの船数は多かったので、やはり、斜陽産業に近い流れだったと思います。

阪神から北九州、中九州（私共は大分を「中九州」と言っております）、に來るフェリーといいますが、まず、長距離フェリーを最初に始めた阪九フェリーさん、名門大洋フェリーさん、それから当時は私共ダイヤモンドフェリーと、もう一社、今一緒になっておりますが関西汽船

です。この4社で物流の面でも旅客の面でも熾烈な競争をしております。私が着任した当時、阪神から大分・別府に來る船は「さんふらわあこぼると」「さんふらわああいぼり」「さんふらわああばーる」「さんふらわあごーるど」、「さんふらわあにしき」「さんふらわあこがね」の6隻で、その内の2隻は四国の今治と松山に途中寄港していましたが今はとりやめ、現在は大阪・別府、神戸・大分となりました。

2008年と2009年を比べますと、日本全体の物流は5%しか落ちていないにも拘わらず、阪神・大分・別府航路では3割落ちました。また、リーマンショック後でも同様に、阪神・中九州航路について3割、阪神・北九州航路は2割程度落ちました。いずれにしても、非常に大きな落ち込みでした。

これと並行するように、新幹線が博多まで開通、中国高速が貫通して、旅客のお客様の海離れが徐々に進みました。このように物流関係が大幅に揺れる、交通関係のお客様も減少する、そこに追い打ちをかけるような燃料高騰です。

私共大型フェリーが使用している燃料はC重油といわれて常温では固体です。それに熱を加えて、流動性を持たせたとえ、シリンダー内に噴

射して燃やすという非常に質の悪い油、ピッチの一つ前の油です。それでも1KL9万円となり、私共の会社の採算は、大変厳しいものとなりました。

我社は外航の商船三井が親会社ですが、その会長が私共に言いました。「ふしだらな赤字だ」と。売上百数十億円に対し、ダイヤモンドフェリーと関西汽船併せて10億単位の赤字を出している状況では、これ以上会社は生き残れない、フェリー事業を辞めざるを得ないという状況にありました。奇しくもその後民主党政権になり、当時の国交大臣のところへ長距離フェリーが陳情に行きましたら「業種変えたらいいんじゃないか、フェリーはもうだめだよ」というようなことをおっしゃいました。このように、フェリー業界にとっては、非常に厳しい状況でしたが、地域経済の発展のため、私共の自らの雇用のため、簡単に諦めるわけにはいきませんでした。

それではこの状況をどうやって乗り切るのか。今まで我々が営業していた旅客は団体を中心でした。団体を一度に50人、100人という単位でフェリーに誘致して賃収を稼ぐというのが、少なくともダイヤモンドフェリー、関西汽船の旅客の営業でした。しかし、団体客だけでは単



価は下がるうえに、北九州航路との競争も激しくなりました。例えば、当時、韓国からの旅行客はフェリーを利用していましたが、大分、神戸又は大阪、北九州、大阪航路で、1人3千円という、格安料金も出ていました。そのような過当競争の中で団体客を取り合っても我々は生きる道はない、これではだめだと、従来の団体客中心から個人のお客様を中心に営業をしていこうと大転換をやり、今現在も進行中です。

正直申し上げて、私共が現在やっていることが、必ずしもすべて成功したわけではありません。しかし何とか個人のお客様を誘致し、フェリーに乗って頂くということが、フェリー業界の活性化になり、ひいては大分の観光振興にもつながると私は信じています。北九州航路は博多・福岡という非常に大きな消費地があります。残念ながら大分県は人口も北九州にとっても及びません。従って、それに伴い動いて来る物資も当然、量としては北九州とは比べ物になりません。それでも物流について言えば、そこそこの物量があり、私共できちんと運ばせて頂いています。ただ、人の動き、これは如何ともし難いところがあります。中京、京浜を含む、関西以東から九州に来る人の半分は福岡、大分県は全

体の6%です。県別では、福岡の次が鹿児島、それから熊本、長崎、そして大分です。従って、普通の交通客、ビジネス客をあてにしたのでは、生き残って地域社会に貢献するという私共の目的を達成できないだろうと思いました。

そこでまず、「船だからこそこできること」は何かと考え、電通系の広告会社にキャッチコピーを依頼し、いくつか上がっていた案の中から我々が選んだのは、「船に泊まろう」というキャッチコピーでした。従来、船というのは「交通機関」とお考えの方が多かったと思いますが、単に交通機関と捉えてしまいますと、飛行機には時間においてとてもかきません。新幹線も、料金では船の方がちよつと安いかもしれませんが、やはり時間ではかきません。大阪・神戸から別府まで12時間。船に乗るためのインセンティブ、「船に乗ってみようかな」と思ってもらえる「何か」を作らないと、お客様にフェリーを選んで頂くのはかなり難しいだろうと思いましたが、そこで、今までの団体客や、お盆・年末年始の帰省客の方々だけでなく、新しいお客様を開拓しよう、「関西汽船、ダイヤモンドフェリーに乗る」ということではなく、「船に乗って九州・大分に行こう」とい

う気になって頂けるような何かを作ろう、と考えるようになりました。

フェリーさんふらわあの中で今、一番人気のある商品は「弾丸フェリー」です。実は登録商標になっており他のフェリー会社は使用できません。これは、2006年のドイツでのワールドカップのとき、JTBが、現地ゼロ泊の「弾丸ツアー」を販売したのをヒントに考えました。夕方、神戸を出て、朝、大分に着いた後、大分やその近郊で観光する、仕事をやる、そして夜7時頃大分出港のフェリーに乗れば、現地で宿泊せずに帰ってこられる、現地ゼロ泊船2泊の「弾丸フェリー」です。また、この弾丸フェリーの発展系で「弾丸クルーズ」という商品もあります。弾丸フェリーは相部屋利用で週末往復1万円ですが、お客様の中には、相部屋に抵抗感を感じられる方もいらっしゃる。そのような方々の為に「弾丸フェリー」のアップグレード版として、個室利用の「弾丸クルーズ」を販売しました。他にも、日本のフェリー会社で提供しているのは私共だけです。「ウイズペットルーム」というペットと一緒に泊まれる部屋を、神戸、大分航路で各船4部屋持っています。フェリーでは、ペットはケージに入れてペット専用のスペースに保管頂くの



が一般的ですが、「ずっとペットと一緒に泊まる」という方には、ペットと一緒の泊まる部屋は、通常の部屋とは違って、お盆の時期になりますと、この部屋が真っ先に埋まります。昨年、新日本海フェリーが「すずらん」という豪華な船を作りました。こちらには、ペットルームはありませんが、デッキに立派なドックランがあります。こちらの船は、北海道まで39時間ばかり昼間も走るため、デイトイムの過ごし方を考え、ドックランが作られたのだと思いますが、私共のフェ

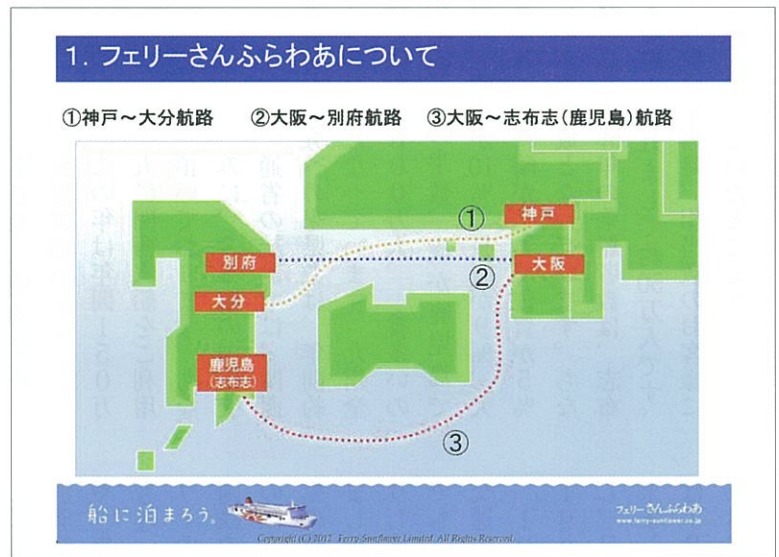


リーは夜中走って到着しますので、ドックランは作っておりません。

このように、乗ってみようかな、乗ったらおもしろそうだなというようになことをいろいろと始めました。2010年から始めた「船に泊まろう」というキャッチコピーは、現在に至るまで3年間続いています。その間、関西汽船とダイヤモンドフェリーが合併、事業統合して2年ですが、少しずつ成果が出ているのではないのでしょうか。大分県におかれましては、私共を始めとしてフェリー会社に対して日頃からご支援をいただいています。しかし「ただ支援されるだけじゃだめだよ、やっぱりwin-winにしてほしい、フェリー会社も助かるけれども、大分県もそれでメリットが出るという形にしてくれ」というのが大分県の本音だと思います。それに向けて、私共は色々なことを考え、前進していくと思っています。

## 1 フェリーさんふらわあについて

フェリーさんふらわあは2011年10月、それまでライバルとして熾烈な競争をしておりました、関西汽船とダイヤモンドフェリーが事業統



資料 1

合してできた会社です。両社とも、親会社が商船三井となり、過当競争するよりは一つの会社で協調してきちんと生き残りを図ろうということになりました。

フェリーさんふらわあは2011年旅客輸送人員は概算で49万1千人、この内28万人が別府・大分航路となります。また、乗用車(商用車ではなく、お客様が自分で運転してご乗船頂く車)の台数は9万6千台、その内、大分関係が5万1千

台、トラック・トレーラー関係は、年間約21万台のうち大分関係が12万台です。売上は、去年142億円です。本社は大分県(フェリーターミナル横)で登記しておりますが、私はじめ主要スタッフは神戸の六甲アイランドのフェリーターミナルの前にあるビルにあります。それ以外に支店として大阪、志布志、大分、別府、鹿児島があり、陸上社員は現在64名、海上船員が285名、全体で350名程度です。

次に私共が現在、サービスしている航路の概要です。(資料1) まず一つは、神戸⇨大分航路、「さんふらわあばーる」と、「さんふらわあごーるど」という、2007年末から2008年頭に出来た、私共にとって一番新しい船を運航しております。次に大阪⇨別府航路、こちらは旧関西汽船所有の「さんふらわああいぼり」、「さんふらわあこぼると」を運航しております。3つ目は、大阪⇨志布志航路となりますが、志布志というのは中々皆さんご存知ないかと思いますが、鹿児島県の大隅地区にあり、ほんの5分走ると宮崎県に入ってしまう宮崎県との県境となります。志布志から鹿児島までは、車で2時間弱、また、鹿児島から志布志には鉄道はつながっていません。宮崎方面から志布志まで行く日南線は、1日5本か6本しか出ていません。大隅半島は、交通の便は決して良いところではありませんが、農業・畜産業が盛んな土地でお茶を始めとして野菜関係、肉関係がよく集まることです。宮崎県の都城も志布志に非常に近くて、都城に荷物を集めて志布志から荷物を積んでくださるお客さんも多くいらっしやいます。

私が来ました2008年当時は関西汽船、ダイヤモンドフェリー併せますと10隻のフェリーを運航しておりましたが、まず、四国に寄港しておりました「さんふらわあにしき」と「さんふらわあこがね」を2009年に売船しました。その後、今年の3月に松山と小倉を結んでいた旧関西汽船の(昔はドル箱航路と呼ばれていました)「小倉⇨松山航路」を、四国の伝統ある船社、石崎汽船さんの子会社である松山小倉フェリー(株)に船ごと譲渡いたしました。その結果、現在は6隻を運航しています。



2. 瀬戸内海航路の栄光と衰退

1912年 阪神・別府航路開設(大阪商船)



- ・新婚旅行船
- ・修学旅行船
- ・1970年 年間旅客数 約150万人

船に泊まろう。

Copyright (C) 2012 Ferry-Sunflower Limited. All Rights Reserved.

フェリーさんふらわあ  
www.ferry-sunflower.co.jp

資料 2

2 瀬戸内海航路の栄光と衰退  
瀬戸内海航路は1912年、明治45年に当時の大阪商船、現在の商船三井が「くれない丸」という客船を就航させ、大阪く別府航路の運航を始めたのが最初です。その後、1942年（昭和17年）、大阪商船にその他の資本が加わる形で関西汽船が誕生しました。戦後当時はまだ高速道路もない、新幹線もない時代ですから、九州へ行くのに一番便利だったのは船でした。昭和30年代から40

以東から大分への来県数は、年間約300万人となっています。九州全体では約3600万人、一番多いのが福岡で約半数、次が鹿児島で11%、熊本が10%、長崎が9%、大分が8%、宮崎が7%で佐賀が5%といった構成となっています。ちなみに私共の昨年の乗船者数は、志布志航路も入れて約50万人です。1970年当時、相当数のお客様にご利用頂いていたことがおわかり頂けると思います。

年代は新婚旅行の CALLBACK や修学旅行生で大変な賑わいだっただと聞いています。(資料2) 当時、関西汽船が運航しておりましたのは、フェリーではなく客船でした。昭和38年には、昭和28年の倍の145万人が大阪・神戸く別府航路にご乗船頂いたという記録が残っています。最高は1970年（昭和45年）、大阪万博の年ですが、この年は年間150万人に関西汽船をご利用頂いております。ちなみに、3年前の国土交通省の統計では、関西

関西汽船では「わかば丸」「ふたば丸」という修学旅行専用船があり、1978年には、修学旅行生100万人にご乗船頂いた記録が残っています。当時は「浮かぶ教室」と言われ、皆様の中にもご利用された方がいらっしやるかもしれません。高速道路も新幹線もない、九州に渡るには「船」しかない、「船」にとって絶頂期の時代から、今度は衰退期に向っていきます。

ダイヤモンドフェリーでは1970年に大分く神戸でサービスを開始し、1971年、関西汽船が阪神く別府航路で新造フェリー「ゆふ」「まや」を就航させました。当時新幹線もない、高速道路もない中でフェリーの優位性は圧倒的でした。昔の

のは大変だったと思います。私も学生の時に二等の国鉄で青森まで行きましたが、床に新聞紙を敷いて寝たりましたので、当時は2等雑魚寝でも、やはりフェリーが最も快適な交通手段だったのだと思います。

1974年に山陽新幹線が開通、1998年に中国自動車道が全通し、日本にもモーターゼーションが来しました。物流はまだですが、旅客はJRや自動車、航空会社に流れていきました。

その結果、フェリーは、物流を主

流とした輸送手段へ変わっていきました。要は我々の収入元が旅客から貨物になったということです。関西汽船では最後の純客船「あいぼり丸」が1992年に退役しました。

物流の場合、貨物を夕方までに積み上げて朝早く付いたら市場へ届ける、または工場へ届ける、とにかく朝一で届ける、ということが一番の要望であるため、「夕方発・朝着」の運航形態に変更せざるを得ません。しかし、それでは瀬戸内海を夜、通過することになり、美しい景色を見ることができない、それもあってなかなか人気が出ない、移動手段としての認知度はどんどん低下していきました。

私がダイヤモンドフェリーに着任した2008年は「さんふらわあばーる」「さんふらわあごーんど」の2隻が就航して半年位でした。着任してすぐに乗船しましたが、大変きれいな船で驚きました。私のイメージのフェリーといえば青函連絡船だったのですが、2等雑魚寝でしたので、毛布も貰えませんでした。2等雑魚寝の場合、どんな人と一緒になるかわからない、寝るスペースを確保するのも大変、サービスが悪い、時間が掛る、安からう悪からう、当時のフェリーは、そんなイメージだったと思います。



しかし、今のフェリーは2等雑魚寝にしても、きちんと寝るスペースは確保されていますし、毛布と布団もある、枕には枕カバーも付いている、お風呂も入れて食堂もあります。安かろう悪かろうというイメージはすっかりなくなっていることがよくわかりました。しかし、まだ当時は、観光客を上手くフェリーに呼び込むことはできていませんでした。今、私共は「CS (Customer Satisfaction)」、「顧客満足」をいかに向上させていくか、日々、取り組んでおります。そのためにコンサルタントを雇い、乗組員の研修や営業関係の研修を実施したり、誘客にむけた様々な企画を行ったり、これからも、さらに進化していこうと思っています。その講師の方から、「あなたのとこのレストランはいいとこ学校給食だ」と言われました。そして「あなたたちは、食べ物を出すだけで、楽しんで食べて頂くという気持ちがない。食べさせてあげる、そういう料理だ」と。「料理とは、サービスであり、楽しむための演出だ」と。確かに数年前まではそうだったと思います。私が来た当初、巷で120円で売っているペットボトルが、船内の自動販売機では150円と、高く売られていました。「何で高いのか」

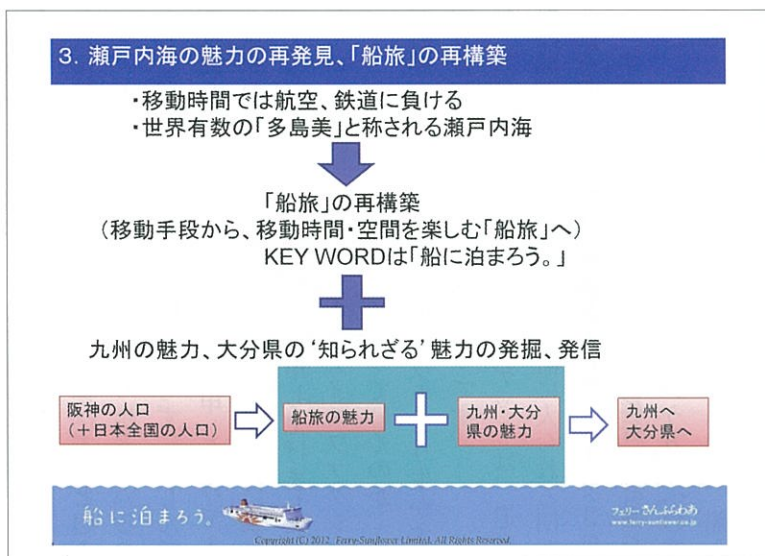
と聞くと、「船の上だから」との答えでした。船の上だから高くくい、船の上だから食べさせてあげる、という意識が非常に強かったのだと思います。この自動販売機の値段を下げさせるのに、半年かかりました。毎回、下げる、下げろと言っている自動販売機と同じになりました。コンビニではもともと安いところがあるかもしれませんが、一応、船内では市価で売っています。このように、当時、「お客様にいかにして満足して頂くか」という考えはあまりありませんでした。私が船に行って「CS」、「CS」と言うと、社員には「安全運転はどうでもいい」と聞こえたのかもしれない。安全運転は当たり前のことです。安全でなければ、だれも使ってくれません。安全は当たり前ゆえ、安全を売り物にするのではなくて、そこを基本にどうお客さんに満足してもらえるのかが必要であることを、社員にわかってもらえるまで何年もかかりました。

### 3 瀬戸内海の魅力の再発見、「船旅」の再構築

とにかくお客様を呼び込むことから始めよう、フェリーは単なる交通手段ではないという考え方から始め

ようということになりました。(資料3) 普通の交通手段だとしたら、JRに勝てませんし、自動車や飛行機にも勝てません。だからこそ、「船の楽しさと快適さ」を提供していかねければ長距離フェリーは衰退し続けると考えました。北海道は橋がありませんので、JRのトンネルをくぐるか、船や飛行機に乗らなければ行くことができません。一方、本州と九州の間には、関門トンネルも、関門大橋もありますから、船でなくても行くことができます。放っておけばフェリーに乗るお客様はどんどん減っていきます。しかし、フェリーに乗る楽しさや喜びを提供できたら、JRにも飛行機にもない、旅・船旅・本物の船旅を提供できれば、必ず道は開けると確信しています。最近「スローライフ」という言葉もあります。「ゆっくり走ろう」とか、「時間を贅沢に使おう」といったニーズを満たすサービスを提供できればと思います。

現在当社では、昼間、瀬戸内海の美しい風景を楽しんでいただくために、関西から大分までの「昼便」を年に4回運航しています。瀬戸内海を昼間に走るといいうのは本当に特別なことです。私はヨーロッパに4年ほどおりましたが、その間、ヨーロッパ各地を訪れました。ギリシャに行くとエーゲ海も見ましたが、瀬戸内海は「東洋のエーゲ海」と言われています。エーゲ海の島は岩ですが、瀬戸内海の島には樹があり緑が



資料 3



あります。確かに海の色はエーゲ海の方が碧いかも知れませんが、風景のいどりが全然違います。関西汽船が「瀬戸内の女王」と言われたころは、大阪へ別府航路には、かなり大勢の外国人観光客が乗っていました。彼らは、これこそ東洋のエーゲ海だと言ったようですが、これはCSプラスですね。天から与えられた瀬戸内海を我々の経営資源にして、瀬戸内海と船旅を商品に、そしてキャッチコピーは「船に泊まろう」ということで船旅を売っていく、さらに九州の魅力、大分県の知られざる魅力を発掘・発信して、九州・大分県へ観光客を誘致していきたいと思っています。

快適な船旅を提供するための工夫を簡単に紹介します。

まずはCSの向上ということで、先程言いましたようにコンサルタントを雇い、乗組員の研修等を2年ほど前から進めています。また、神戸へ大分航路は比較的新しい船のため、シャワートイレを完備していますが、別府航路、志布志航路にはシャワートイレが付いておりませんでしたので、各船にシャワートイレを付けました。他にも、時々ビール割引キャンペーンというのをやっています。通常500円を半額の250円や350円で販売しますので、

キャンペーン期間中にご乗船の折にはぜひお楽しみください。それから出航10分前に、パーサーがドラを叩きます。そばにいる赤ちゃんもびっくりして泣き出しますが、ご乗船の皆様には楽しんでいただいております。そして、出航時には、岸壁を離れて数十メートル航行したら汽笛を鳴らします。大分港は近隣の方に対する騒音のことがあって鳴らせませんが神戸では必ず鳴らしています。また週末限定でテープ投げを行っています。

おお客様の反響は非常に大きく、多くの方々から大変喜ばれております。神戸へ大分航路では、出港後、船長に挨拶してもらい、下船時には、船長が舷門で立ってお客様のお見送りをしています。また、愛煙家の私としてはあまり嬉しくないのですが、喫煙スペースの制限をしていますが、原則、船室は全室禁煙にしています。原則、船室は全室禁煙になりました。喫煙ルームを何ヶ所か設けておりますが、原則「船内禁煙」です。他にも季節に合わせて船内装飾をしています。桜の季節は桜のドライフラワー、夏は七夕の飾り、クリスマス、正月、と季節感を演出しています。それから、相部屋の場合、「男性と一緒はちょっと」という方のためのレディースルーム（女性専用の部屋）を設けています。同じように、女性のグループに女性

専用の個室をご提供し、そのグループだけで楽しんでもらうということもしています。部屋には女性用アメニティー（シャンプー・コンディショナー・洗顔フォームなど）、もご用意しております。お子様連れのご家族には、他のお客様に気兼ねなく船旅を楽しんでいただくために、ファミリールームも用意しています。ご好評を頂いています。

1912年に阪神へ別府航路が始まりまして、2011年の5月28日で100周年となりました。当日別府市と共同で、阪神別府航路開設100年記念ということで式典を開かせて頂きました。その年の秋から「よみがえる昼の瀬戸内航路」、要するに瀬戸内海の再発見、復活ということで、先程も言いました「昼便」を始めました。正直に申し上げますと、私共の売上の半分以上は物流関係です。平日と土曜日はトレーラーやトラックを載せるため、この昼便は基本的に日曜日に運航しています。朝10時大阪または神戸発、夜の10時大分または別府着の12時間のクルーズですが、大分県はじめ、大分県の各自治体の方からも協賛頂き、現在に至るまで継続させて頂いております。本年4月に実施しました、神戸へ大分航路での昼便では、約300名のお客様にご乗船頂きま

した。昼便でクルーズをやるということは、夜中に走っているクルーズとは違ってお客はずっと起きていられるわけです。その起きているお客様をいかに飽きさせずに楽しんで頂くか、これは正直申し上げて大変パワーがいります。お客様に満足して頂く、先ほど申し上げましたCS、カスタマーサティスファクションをどうやって創っていくのか、CSで培ったノウハウをどう生かすのか、試行錯誤の日々です。

我々のターゲットは、退職して悠々自適の生活に入られる団塊の世代、お孫さんまで入れて3世代のゆつたりとした旅行を計画なさる方々です。そういう方々へのサービスをどのようにするのか、船上でのゆつたりとした時間を楽しんでもらうため、様々な企画をおこなっております。船内受付の横に船長服の3つのサイズを置いておりが、お子さんやお孫さんに着せて写真を撮られる方が多く、好評を頂いております。イベント関係では、安心院葡萄酒工房さん主催の「さんふらわあワイン教室」や津久見の漁協さんの「マダロの解体ショー」、別府市の「はっちゃん、ぶんちゃん弾き語り」、別府のアルゲリッチ音楽祭演者の船内コンサートなどを開催しております。（資料4・5）他にも風船のパ



## 3. 瀬戸内海の魅力の再発見、「船旅」の再構築

例3. 屋の瀬戸内感動クルーズを軸とした各地域、団体の特色を生かした各種イベントを実施



安心院葡萄酒工房(三和酒類)さんらわあワイン教室(2013年4月)



津久見漁業・マグロの解体ショー(2012年6月)



別府市:はっちゃんぶんちゃん弾き語り(2012年9月)



別府アルゲリッチ音楽祭プロモーションコンサート(2013年4月)

船に泊まろう。



フェリーさんふらわあ  
www.ferry-sankin-furawa.jp

資料 4

## 3. 瀬戸内海の魅力の再発見、「船旅」の再構築

例1. さんふらわあジャズナイト



船に泊まろう。



フェリーさんふらわあ  
www.ferry-sankin-furawa.jp

資料 5

## 3. 瀬戸内海の魅力の再発見、「船旅」の再構築

例2. 船上での食事



船に泊まろう。



フェリーさんふらわあ  
www.ferry-sankin-furawa.jp

資料 6

フオーマンズなどもあります。料理については、例えば昼便のみの特別メニュー、緋扇貝とハマグリ、のワイン蒸し、さんふらわあ自家製の「さんふらわあカレー」などは名物料理になっていきますので、ご乗船の際にはぜひご賞味下さい。(資料6) 現在、船内のレストランは、全船、ビュッフェスタイルに統一し、季節に応じた地産地消のメニューを提供させて頂いております。(資

料7・8) 2001年10月別府から大阪へ向けた便で、私もこの船に乗りました。後ろに見える橋は瀬戸大橋です。瀬戸大橋を通過したすぐあとが日没で本当にきれいでした。同じくテープ投げの写真です。お子さんを始めとして大人の方も楽しんで参加されています。もちろん私も楽しんで参加しました。

### 4 自治体との連携強化、COI Laboratory

現況は靴磨きに例えると、クリムを塗って汚れを落としたかなという程度です。これから更に磨き上げるためには自治体との連携が大切になってきます。有難いことに大分県からは今まで色々なご支援を頂きました。しかし一方的に支援を貰うだけでは長続きはしませんし、成長もありません。事業者も自治体もwin-winでなくてはいけません

ん。そこで、フェリーさんふらわあとして、大分県を含め九州のために何が出来るのかということを考え始めました。私共が誘客に努めれば、大分県にとっても九州にとっても有益になるということを確認しましたので、いろいろなことを始めました。2012年に大分県が「大分県観光ツーリズム戦略」を策定しました。人口の減少による地域経済の縮小が懸念される中、裾野の広い観光産業により消費雇用を拡大し、地域



経済を支えるという戦略です。国内旅客の中で関西からの旅客は一つ必要になっていきます。普通、関西から「大分に行きます」という方々の中で、「さんふらわあ」に乗るとい方はおそらく100人中5〜6人だと思えます。普通は新幹線、それからソニック、自分で車を運転される方もいますし、または飛行機です。しかし大分県は「九州の海の玄関口としてフェリーがある」と、ツーリズム戦略の中で言っておきます。

た。これは大変有難いことです。大分県にとっての弱点としては、新幹線が来ていない、小倉からソニックに乗り換えないといけない、高速道路が全通していないことが挙げられます。一方で、我々のようなフェリー航路があります。フェリーさんふらわあは阪神から来ていますが、四国からは国道九四フェリーさんやオレンジフェリーさん、宇和島フェリーさん、宿毛フェリーさん、中国からは周防灘さんなどが大分に来て

います。これは一つの強みである。と、大分県に認識して頂きました。大分県の調べによると、近畿から大分県に来る人の22・5%がフェリーを使っているようですが、すべての方々が「さんふらわあ」をご利用頂いているわけではありません。四国経由で国道九四さんだったり、オレンジさんだったり宇和島さんだったりの方も結構いらっしゃいます。昔から大分と阪神は、瀬戸内海を結んで発展、交流してきたそうです。だ

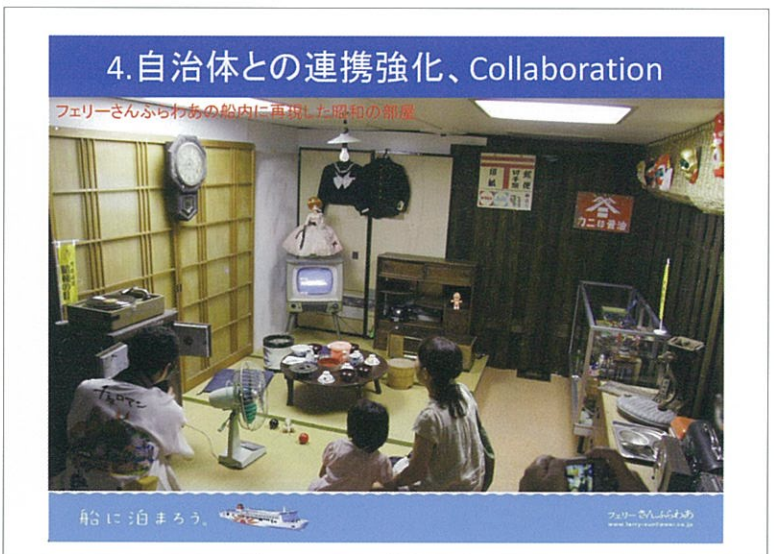
からこそ、これを生かさない手はありません。長い歴史のなかで育んできたものを生かして、大分を起点とする観光客の誘致に我々は何かできるのではないかと考えています。具体的にはまず、大分県・神戸市・さんふらわあで三者協議会というものを発足させました。その中で何が出来るのか、何をすべきなのか、お互い意見を出し合って協議を進めているところです。また大分県・熊本県・鹿児島県と、さんふら



資料 7



資料 8



資料 9



わあで、知られざる観光資源発掘のための連絡会というようなことを始めようと思っております。これはそれぞれの県から情報を提供して頂く、うちの県にはこういうことがありますが、こういうことが出来ます、こんな観光資源もあります、という情報を頂き、それを基に私共が商品を作りたいと考えています。

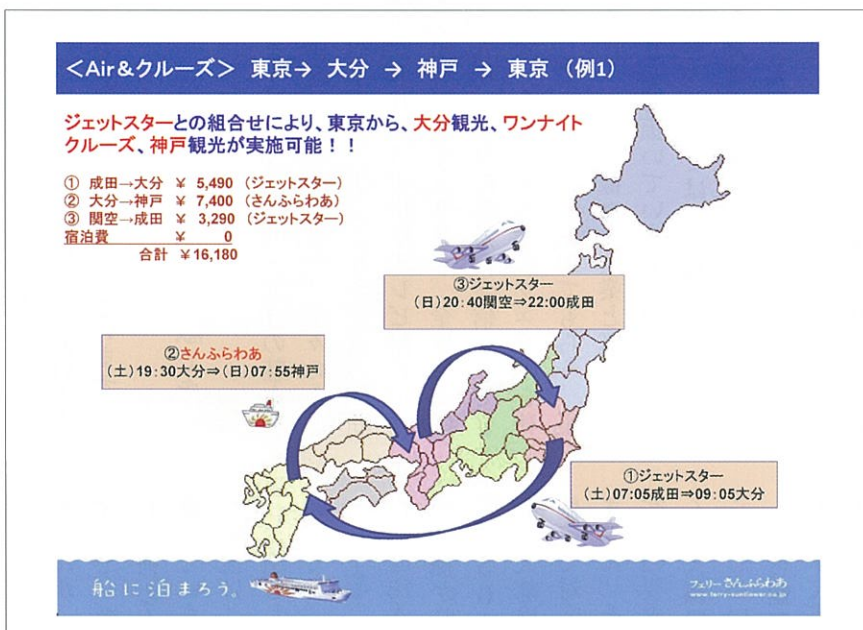
既に自治体の方とコラボレーションさせて頂いているものもあります。豊後高田市の「昭和のまち」を、神戸〜大分航路便で再現させていただきました。(資料9) 昼便で一回、通常便でも一定期間設置しました。以前豊後高田市を訪れた際に昭和のまちをさらっと歩いたところ、ダイハツのミュゼットが置いてあったり三輪のトラックが置いてあったり、非常に懐かしいなあと思いました。

数週間前、杵築に行つてまいりましたが、武家屋敷がすばらしいのもちろんのこと、車が走るメインストリートの両側の屋敷もとてもきれいに整備されてきました。酢屋の坂や志保屋の坂などメインストリートに降りてくるような坂があります。そのこの坂の中腹に貸衣装屋さんがあり、着付け代を含めて一日2千円で着物を貸してくれます。私が行った時にはたまたま女性二人が着物で日

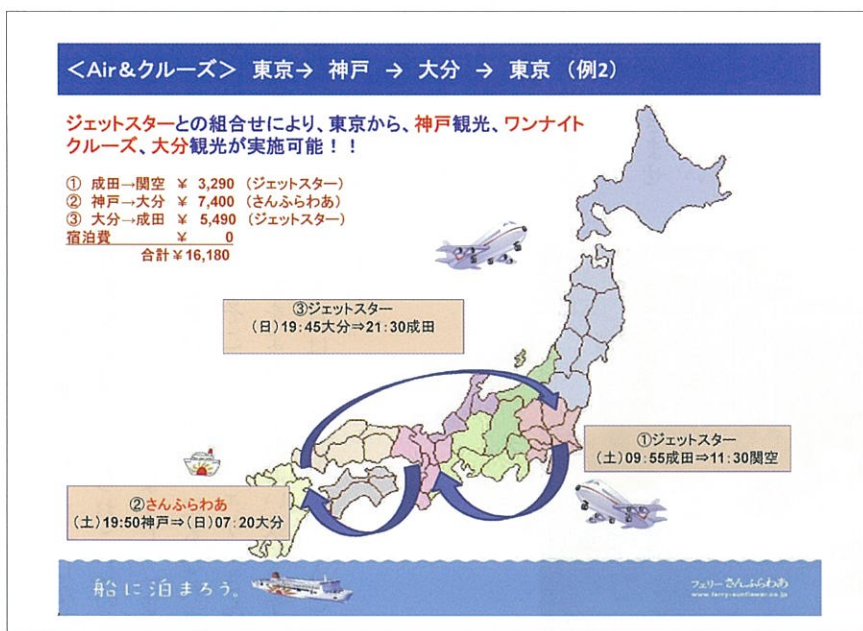
傘を差して歩いていましたたが、武家屋敷にとけこんでとてもいい風情でした。それから日田の名物、焼きそばも食べました。豆田町の雰囲気、川沿いの鵜飼関係、花火大会など、大分県には観光資源がたくさんあります。もちろん大分県だけではなく、九州にもたくさんあります。それらを組み込んだ船旅の商品

をこれからもどんどん企画していきたいと思っております。また、熊本県とコラボして6月から「くまモンと夢見る船旅ルーム」を作りました。同じように「ハローキティのキティールーム」を作り、杵築の「サンリオオハローモニード」に行こうといった企画も作っております。

**5 日本全国からの集客**  
こんな言い方をするとおこがましいかもしれませんが、現在、「フェリーさんふらわあ」は、関西〜大分、関西〜九州だけのブランドではなく、全国ブランドになりつつあります。一般紙に「フェリーさんふらわあ」の記事が掲載されることも増え、また、当社ホームページへのア



資料 10



資料 11



アクセス数も年間300万人にのぼっております。これは大分県はじめここにいらつしやる皆様のご協力のお陰と心から感謝しております。

現在、ホームページから船の予約はできませんが、船賃のインターネット決済ができないため、今後の課題と考えております。現実には、首都圏、東日本、中部からのお客さんが増えつつあり、通常便では、関西・九州以外のお客様は全体の5〜6%ですが、6月2日の昼便は中京以東から来て頂いているお客様が全体の17〜18%を占めておりました。静岡、長野、群馬、東京、埼玉、さらに東北の方もいらつしやいました。

これはまだ商品として出来ておりませんが、LCCを組み合わせた「Air&クルーズ」を提案していきたいと考えております。たとえば、成田〜大分間のクルーズの場合、土曜の早朝便で成田から大分に移動、一日大分を満喫した後、夕刻の大分・別府発のさんふらわあで阪神に移動、日曜日の朝、阪神に着いてから一日神戸・大阪で遊び、夜の便で成田に帰るパターンです。(資料10) 同じように成田から関空に移動し、大阪・神戸散策後、神戸からさんふらわあに乗って大分に移動、大分で遊んだ後、大分から成田へ帰る、大阪・神戸の観光が最初にくる

パターンです。(資料11)

関西や九州には色々なLCCが入っていますので、今後はLCCとの提携も考えていきたいと思っています。

## 6 さんふらわあが貢献できること

まず私共は、九州・大分の魅力を全国区に発信できます。我々のホームページには年間300万人の訪問者があり、一般紙やテレビ関係での露出も増えております。全国に向けて九州・大分の魅力を発信し、できれば、全国のお客様にフェリーを利用して九州・大分に来てもらう。現実に、九州の様々な企業と既に提携をさせて頂いています。他の交通機関との連携では、奈良交通さんが、奈良発のバスでさんふらわあを利用して大分まで移動し、湯布院と別府を観光してその日のうちに帰る商品を2万1千円で販売して頂いています。また、阪神電車さんとのコラボでは、阪神電車、フェリーバスの切符を含めたフェリーの販売をして頂いております。また、今年4月から販売されている、JR西日本さんの「リメンバー九州」というキャンペーンでは、大分県のご尽力もあり、フェリーさんふらわあも参入させて頂いております。片道のどちらかでフェリーを利用する商品で、J

TBや日本旅行で販売して頂いております。まだそれほど周知されていませんが、1年間のキャンペーンですので、後半戦にむけ私共も協力し、何とか盛り上げていきたいと思っています。

最後にこれからの課題について一つお話しします。本船の老朽化についてです。大阪〜別府航路に入っております「あいぼり」と「こぼる」とは16才ですが、残念ながら、船の仕様が時代遅れとなっています。約750人収容の船ですが、その内、大部屋の定員が約400名で、個室で対応できる定員が半分もありません。それでは個室が好まれるお客様の要求に応えることができません。大部屋を好まれるお客様もいらつしやいますが、やはりご家族でしたら個室を望まれる方が多いため、4人部屋、2人部屋が主流となり、我々が運航している船では今の需要に合わなくなっております。早晩、できるだけ早く船を入れ替えたいと思います。ただ、財務的な基盤がまだ強固ではありませんので、この場ですり入れ替えまますというのは申し上げられませんが、できるだけ早い時期に新しい船に入れ替え、大分県ひいては九州のため、さらなる観光客の誘致に貢献していきたいと思っております。

最後になりましたが、私共は数年前までは一交通機関で、それも廃れゆく交通機関でした。しかしながら、今の私共は、「まちおこしのプロデューサー」もしますし、「まちおこしのパートナー」にもなれます。どうぞこれからもフェリーさんふらわあをよろしく願います。本日はどうもありがとうございます。

