

空港と海港を結ぶフライ&クルーズ

<みなと総合研究財団>
クルーズ総合研究所：客員研究員
田中三郎

今日の話題提供

- 1, 松山でのフライ&クルーズプラン
- 2, フライ&クルーズは世界標準
- 3, 日本のクルーズ事情
- 4, 新たなフェーズを迎える日本クルーズ
- 5, 松山港のクルーズ現況
- 6, まとめ

松山でのフライ&クルーズプラン

松山には松山空港と松山港が至近距離にある（ダブルポート）



クルーズ船が松山港と釜山港を行き来する
クルーズ客は国内・海外（北東アジア）から松山空港にやってくる

★首都圏からの事例

- ①旅客は飛行機で羽田空港⇒松山空港
バスで空港⇒海港に移動乗船 船は夕方出港
- ②翌朝釜山港に入港 終日釜山観光後に出港
- ③翌朝松山港に入港 終日松山観光後に宿泊
- ④翌日松山空港から羽田空港に戻る



3泊4日ツアー

クルーズ船に2泊し道後温泉にも1泊できる

★関西圏からは伊丹空港利用か？



インバンド対応 フライ&クルーズ

★韓国インバンドケース

Aコース：韓国から飛行機で松山空港⇒道後温泉 1泊⇒松山港で乗船⇒釜山港下船

Bコース：釜山港で乗船⇒松山港下船⇒道後温泉 1泊⇒松山空港から飛行機で韓国へ
松山港でAコースの乗客とBコースの乗客が入れ替わる



2泊3日でクルーズ船と道後温泉に宿泊することができる

★台湾インバンドケース

- ①旅客は飛行機で羽田空港⇒松山空港
バスで空港⇒海港に移動乗船 船は夕方出港
- ②翌朝釜山港に入港 終日釜山観光後に出港
- ③翌朝松山港に入港 終日松山観光後に宿泊
- ④翌日松山空港から台北空港に戻る



3泊4日で日本と韓国の2か国訪問
クルーズ船に2泊し道後温泉にも1泊できる



空港活用の新機軸

「ダブルポート」・「フライ&クルーズ」
松山港 と 松山空港の2拠点を「需要の導線」で結ぶ
航空需要を創出できる「港湾起点型エア需要モデル」

<クルーズ客の特徴>

- ☆ 高齢富裕層中心
- ☆ 旅行会社・船会社経由の団体手配
- ☆ キャンセル率が極めて低い
- ☆ LCCではなくフルサービスキャリア利用が中心

「クルーズは、座席が事前に売れている状態を作ります」

「クルーズは、搭乗率が読める団体需要です」

「クルーズは、航空会社にとって最も扱いやすい旅客です」

フライ&クルーズは世界の成長モデル

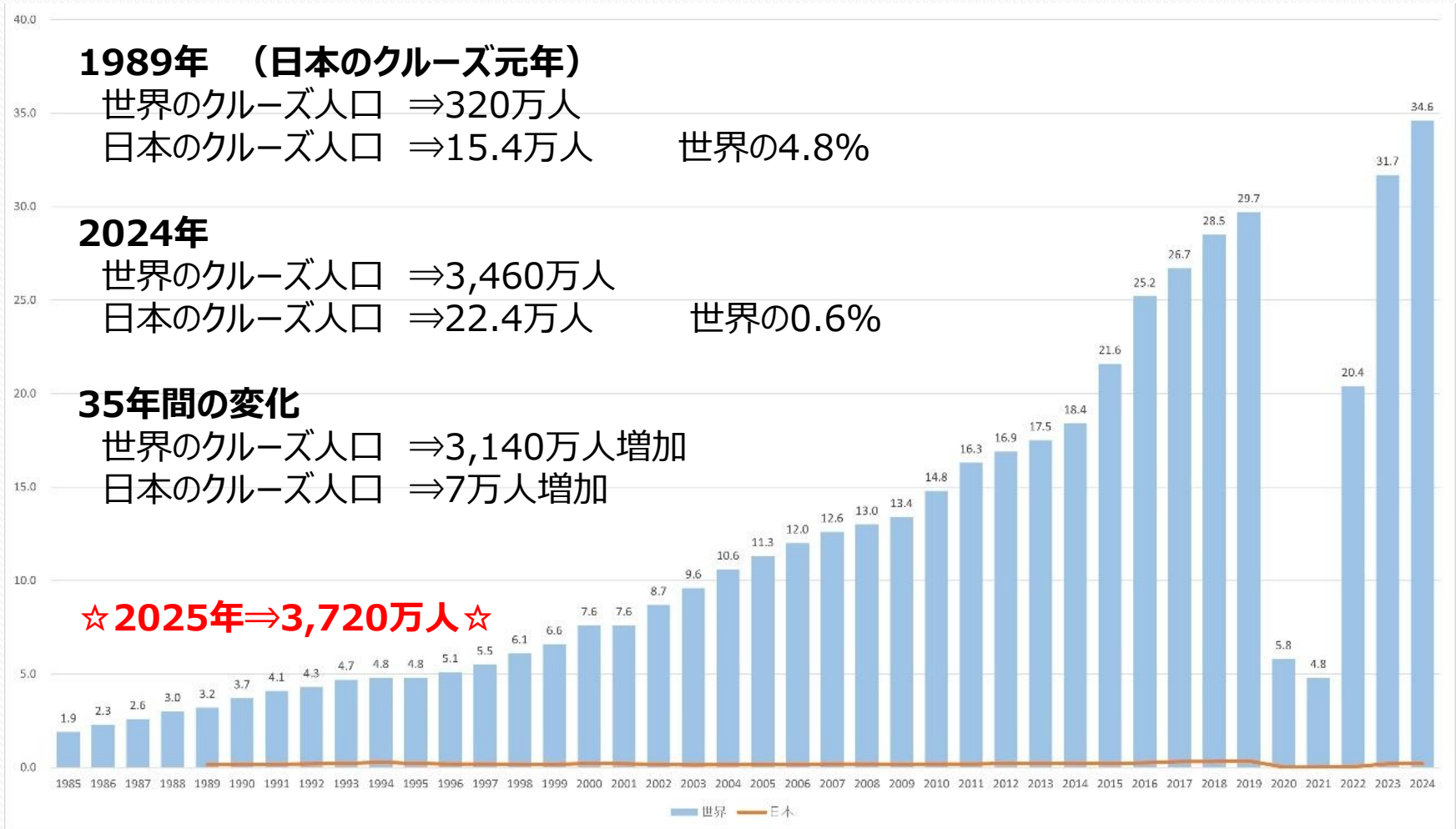
アメリカで創出されたクルーズビジネスは、マイアミ港を母港（発着港）として、カリブ海を周遊する1週間程度の定期クルーズを運航し、全米各地から航空機で旅客を集める仕組み＝「フライ&クルーズ」によって発展した。

この成功はやがてヨーロッパにも広がり、バルセロナなどの地中海の発着港に、欧州各国から旅客が航空機で移動しクルーズに参加するが定着した。

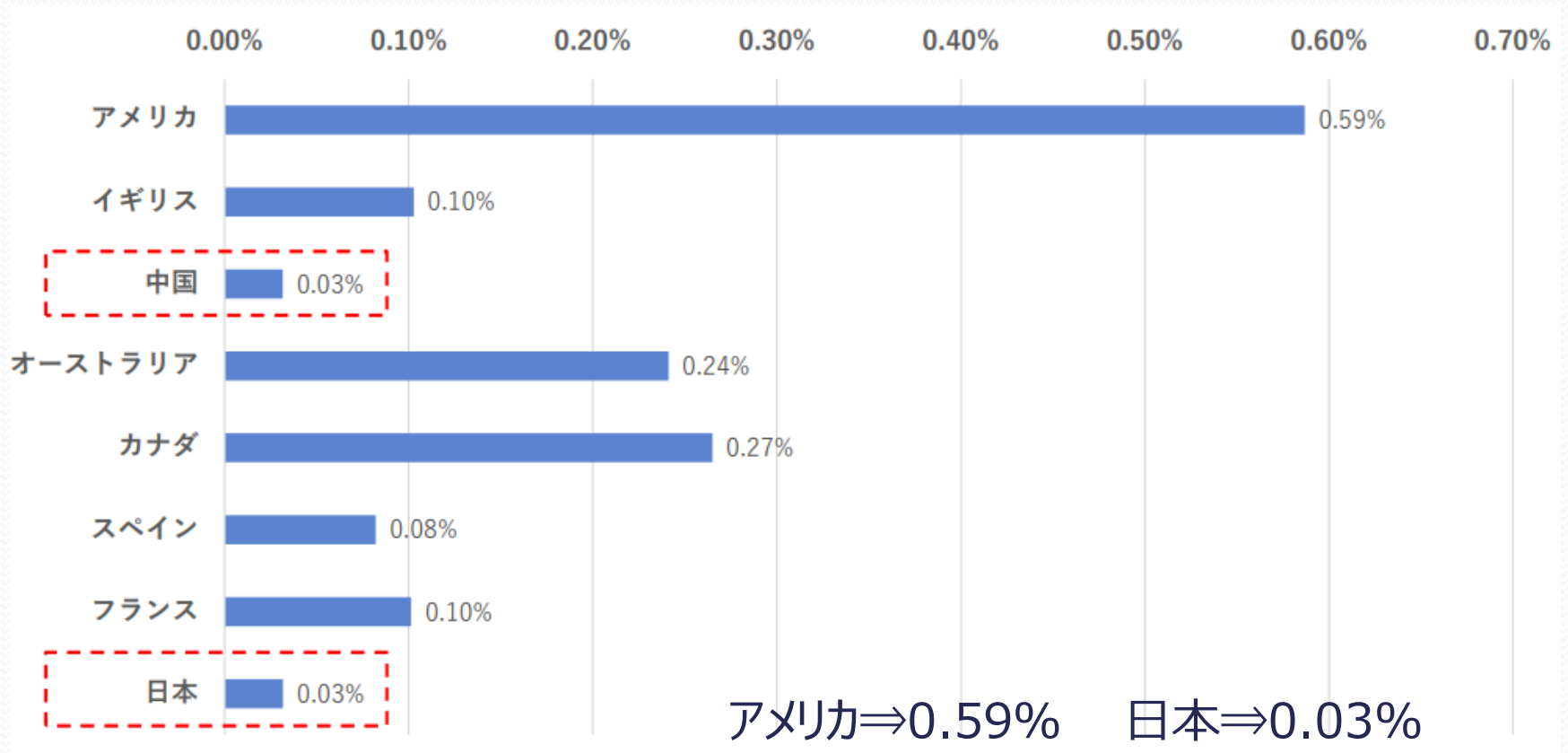
フライ&クルーズの確立により、クルーズ市場は地理的に大きく拡大した。さらに、これまでクルーズに縁のなかった新たな需要層の取り込みが進み、季節や地域による稼働率の偏りを平準化することにも成功した。

フライ&クルーズは結果として生まれたのではなく、クルーズを成長させるために不可欠な仕組みとして確立されたビジネスモデルと言える。

世界のクルーズ人口推移



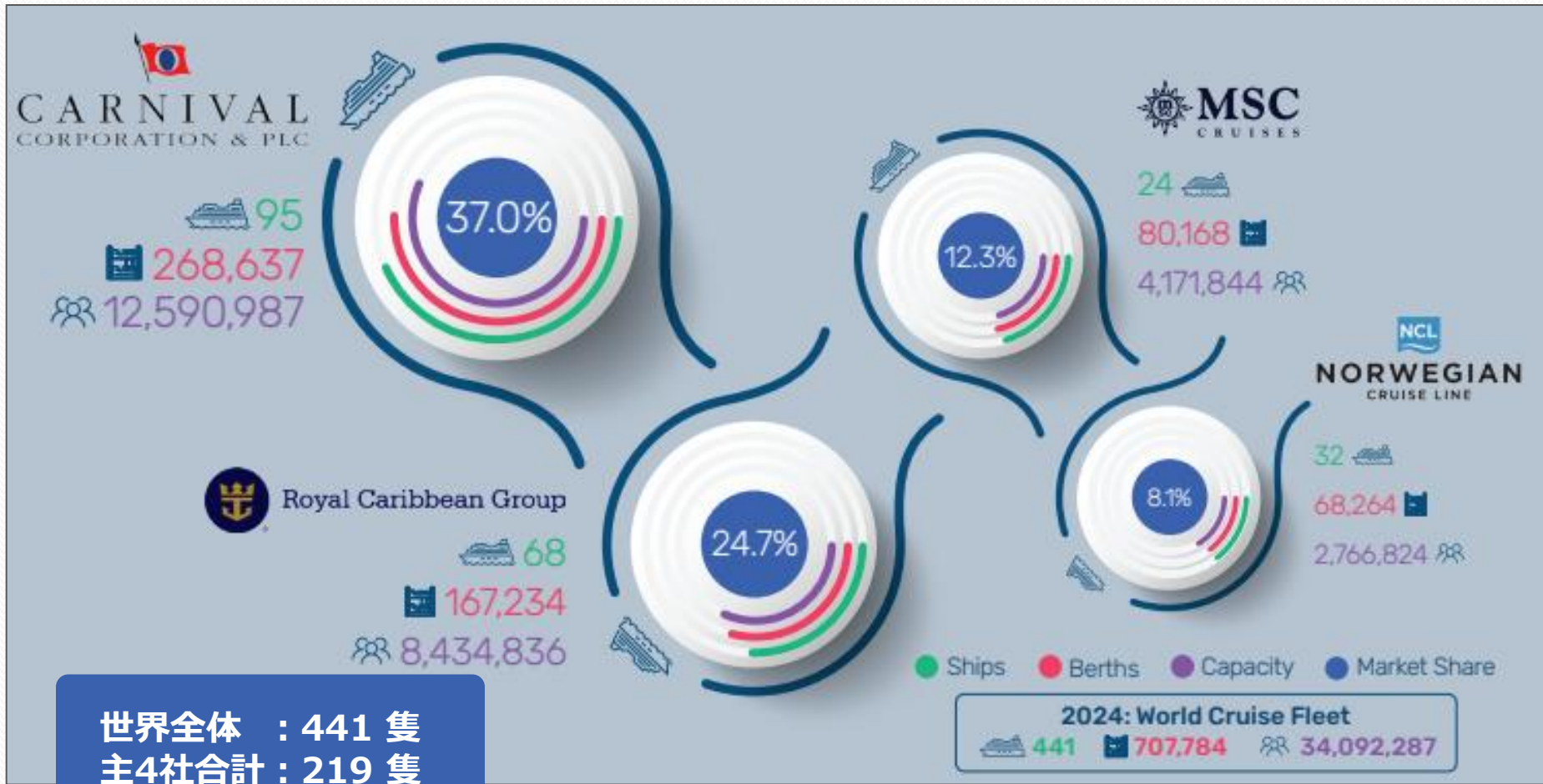
観光人口に占めるクルーズ人口割合



アメリカ⇒0.59% 日本⇒0.03%
日本はアメリカの1/20程度

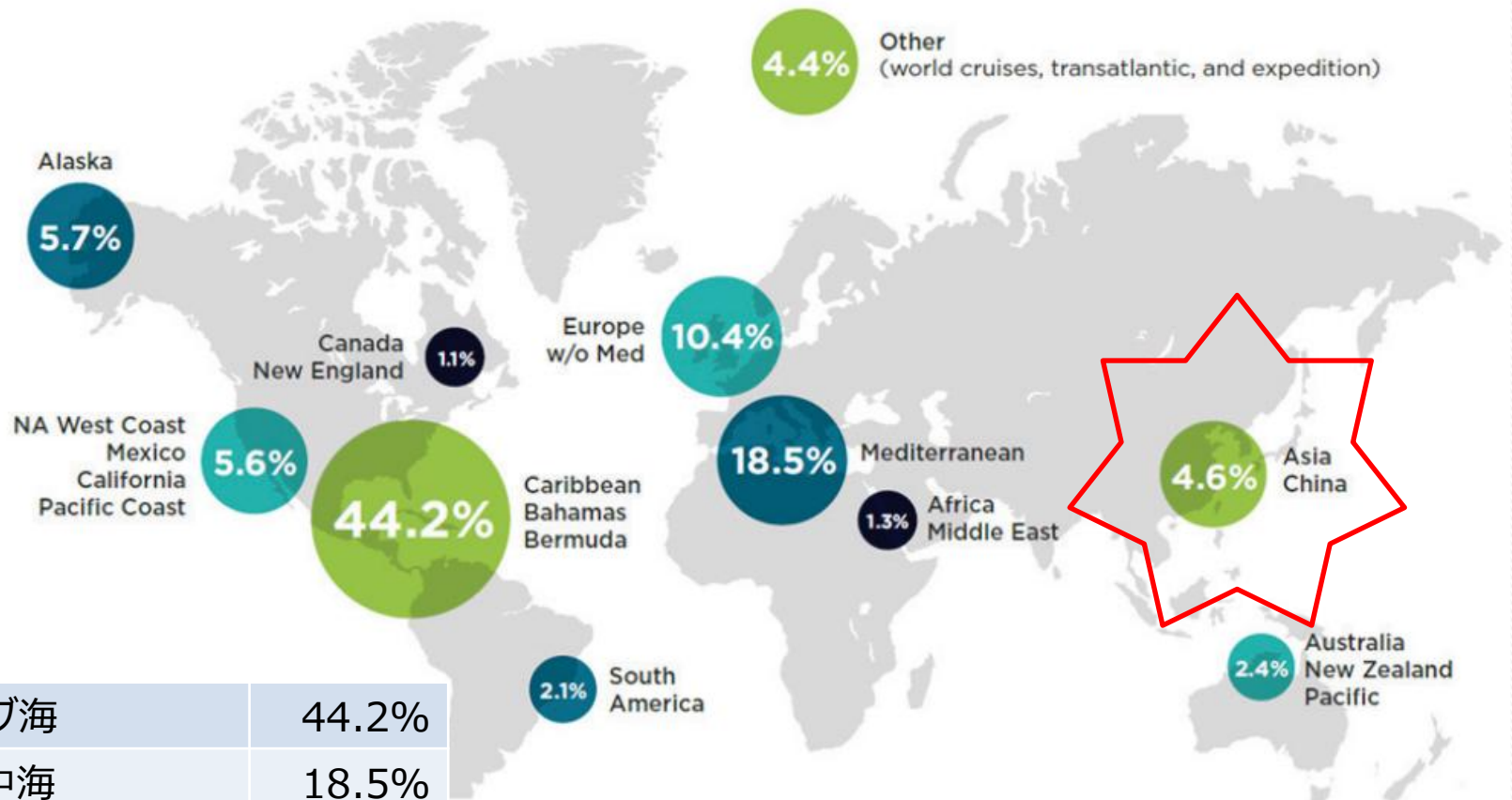
日本クルーズは今後の伸びに期待！

世界のクルーズ船隻数 (2024年)



世界全体 : 441 隻
 主4社合計 : 219 隻
 日本船社 : 3 隻

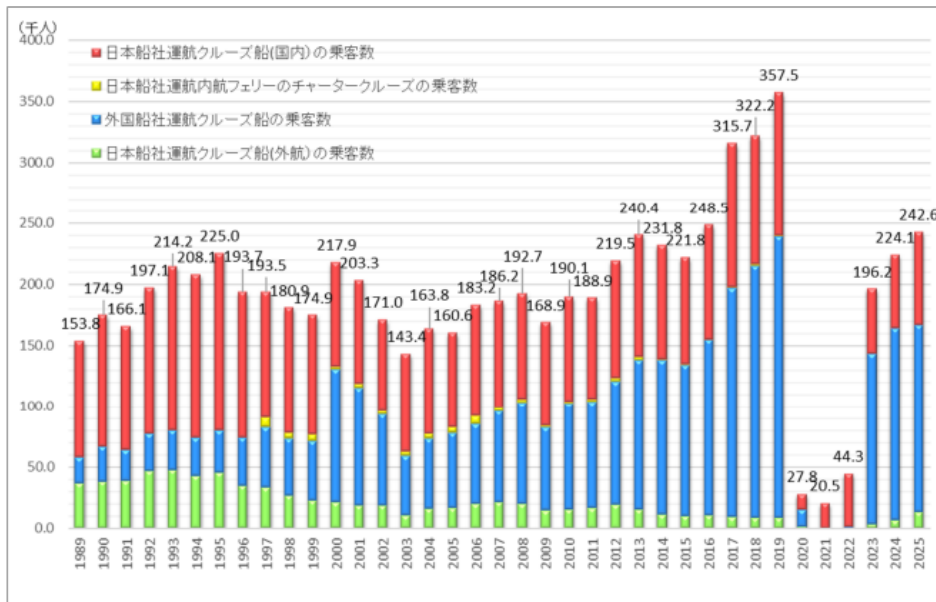
クルーズ旅客の乗船海域 (2024年)



カリブ海	44.2%
地中海	18.5%
ヨーロッパ	10.4%
アジア (中国)	4.6%

日本のクルーズ動向

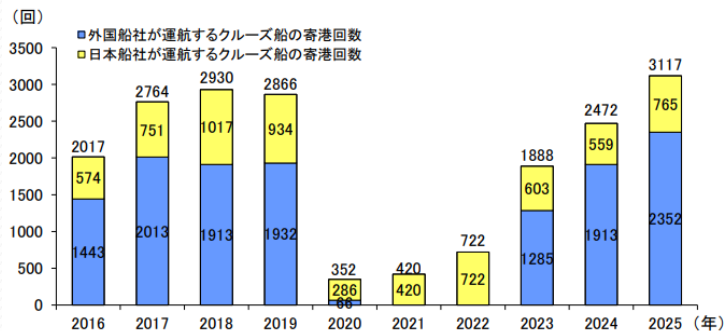
日本人クルーズ人口



2025年速報値

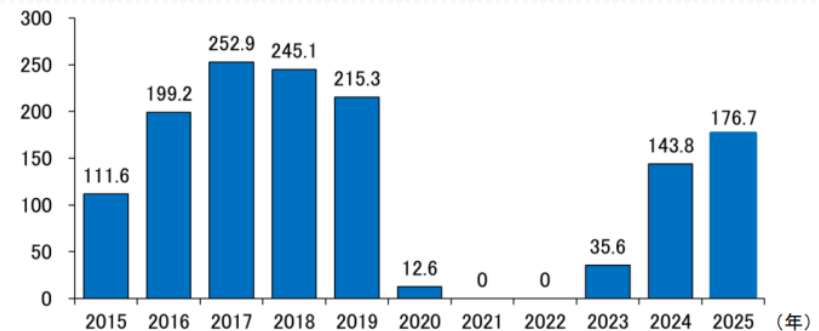
クルーズ人口	24.2万人
寄港数	3117回
訪日旅客数	176.7万人

日本港湾への寄港数



資料: MLIT

訪日クルーズ旅客数



日本クルーズの現況と発展

☆世界と日本のクルーズのギャップ☆

- ・クルーズ旅客人口：世界は約4,000万人、日本は約25万人（世界の1%未満）
- ・観光人口に占めるクルーズ人口の割合：0.03%（アメリカの1/20程度）
- ・国際クルーズ船の隻数：世界は約400隻、日本籍は4隻（世界の1%）
- ・世界クルーズ海域に占める日本周辺海域の比率：数%（アジアで5%未満）

日本は観光資源・港湾インフラ・安全性を持ちながら
クルーズ市場への参加度は極めて低い
伸びしろは世界最大級

日本のクルーズ市場を世界水準へ引き上げるには？

世界のクルーズ旅客を日本に呼び込む導線（航空アクセス）を強化し
航空機が旅客を乗船地に運びクルーズに乗船させる⇒**フライ&クルーズ**

日本の国内クルーズ船

ガンツー：せとうちの海に浮かぶ ちいさな宿

建造年 : 2017年
 総トン数 : 3,013トン
 全長 : 81.2m
 旅客定員 : 38名



恍惚の瀬戸を巡り、古を慈しむ3日間



客室タイプ	料金 (2名一部屋)
テラス スイート	625,000円
// 露天風呂付	725,000円
グランド スイート	925,000円
ザ ガンツー スイート	1,125,000円

日本船社運航の国際クルーズ船

	飛鳥Ⅱ	飛鳥Ⅲ	MOフジ	にっぽん丸
運航会社	NYKC	NYKC	MOLC	MOLC
建造年	1990年	2025年	2009年	1990年
総トン数	50,142トン	52,265トン	32,477トン	22,472トン
全長	241m	230m	198.15m	166.6m
全幅	29.6m	29.8m	25.6m	24.0m
喫水	7.5m	7m	6.4m	6.6m

飛鳥Ⅱ



飛鳥Ⅲ



三井オーシャン フジ



にっぽん丸



外国船社運航のクルーズ船事例

世界最大 スター・オブ・ザ・シーズ号

運航会社：ロイヤル・カリビアン・インターナショナル、本社アメリカ、1969年設立

就航年：2025年8月、乗客定員：最大7,514人、乗組員数：2,350人

総トン数：248,663トン、全長：364m、全幅：66m、喫水：9m

全長364m、20階建ての「海の上の超巨大テーマパーク」

3つの巨大シアター、8つの街、40以上もの飲食店、免税店を完備

遊び尽くせないほどのアクティビティが満載！



フライ&クルーズへの取り組み

フライ&クルーズは

世界のクルーズ市場を大きく成長させてきた中核のビジネスモデル
日本も今、このフライ&クルーズに本格的に焦点を当てる段階を迎えた

<F&Cが成立すると>

- ・世界中のクルーズ客が日本を「乗船地」として選択可能になる
- ・クルーズ会社にとって日本海域の商業価値が一気に上がる
- ・日本発着クルーズの造成が現実化する

<地元にとってのF&Cの成立メリット>

- ・欧米・豪州・アジアからの高付加価値旅行者が直接地方港へ
- ・インバウンドの滞在日数増加（前後泊）
- ・地方空港の国際線維持・拡大
- ・クルーズ船の母港化による継続的経済効果
- ・観光・港湾・航空の政策一本化

発着型フェーズで新時代を！

日本のクルーズ振興は、寄港受入という第一段階を着実に進めてきた
その基盤が整った今、発着という第二段階を重ねる時期に来ている

	現在のフェーズ (受入型)	新たなるフェーズ (発着型)
目的	クルーズ船受入	旅客呼び込み
指標	寄港回数 岸壁・ターミナル整備 寄港地観光	母港・発着クルーズ本数 航空路線数 乗船旅客数
経済効果	寄港地域消費（限定的）	地域経済波及（大）
中心政策	港湾・海事	航空・観光・港湾

寄港型の取組を深化させながら、発着型を加えていく段階に入った

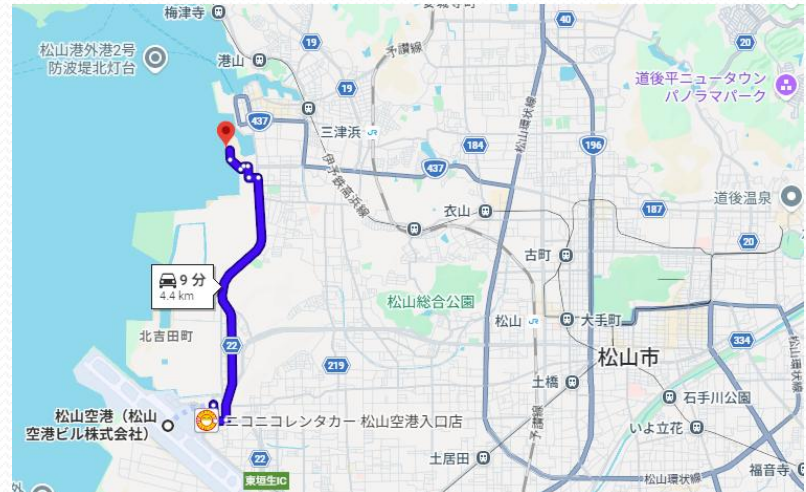
松山港のクルーズ船受入

松山港外港第1ふ頭2号岸壁

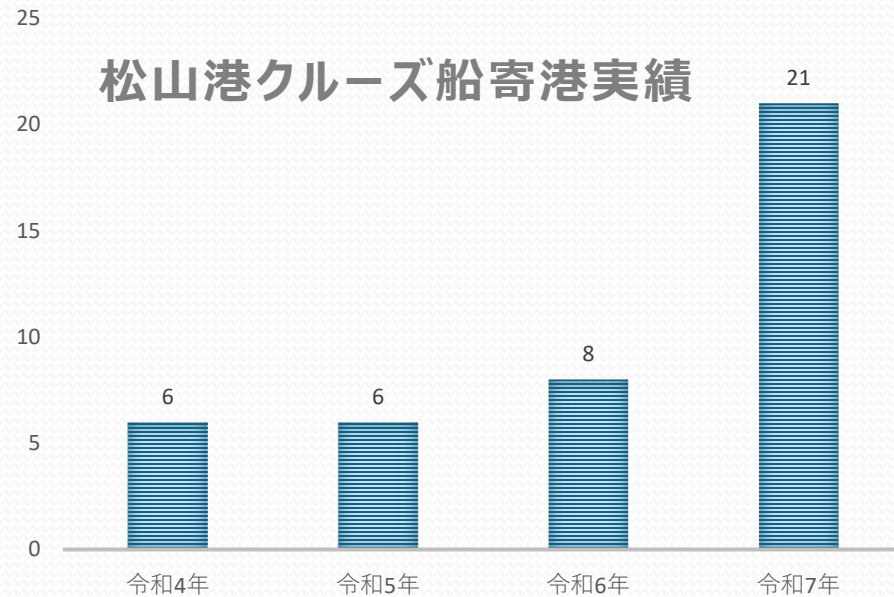
所在地	〒791-8058 愛媛県松山市海岸通
最寄りの空港	松山空港（車またはバスで10分）
最寄りの駅	伊予鉄道高浜線三津駅（徒歩で30分）
最寄りのバス停	伊予鉄バス西署前バス停（徒歩で10分）



MSCベリッシマ (総トン数 171,598トン, 全長 315.83m)



松山港に寄港したクルーズ船



令和7年寄港船と寄港回数

ダイヤモンド・プリンセス	1
リビエラ	1
シーニック・エクリプス 2	2
バイキング・エデン	3
につぼん丸	3
コーラル・ジオグラファー	3
ノルウェージャン・スピリット	4
三井オーシャンフジ	4

21



ダイヤモンド・プリンセス



コーラル・ジオグラファー



につぼん丸

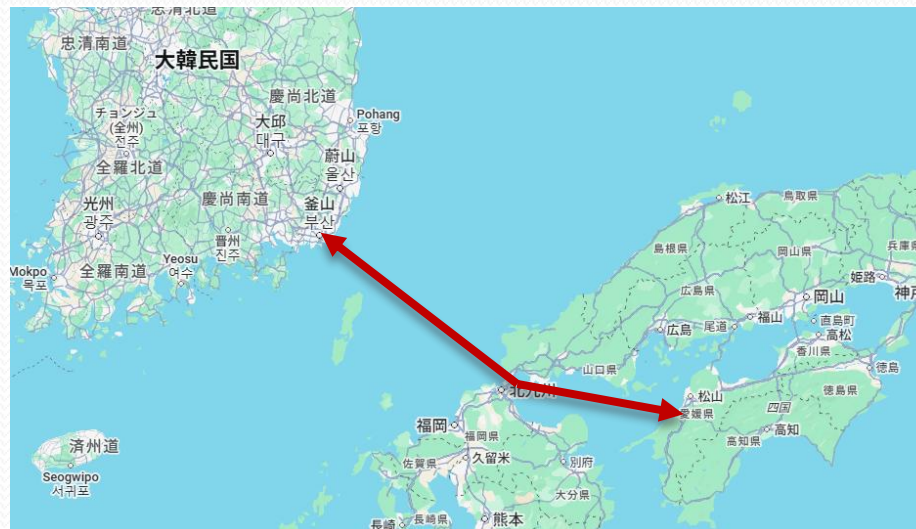
松山港と釜山港間のクルーズ

海上距離：約220海里

航海時間：約14時間 出入港時間：18時出港/8時入港

＜夕方出港し翌朝入港する理想的航海パターン＞

- ☆瀬戸内海は来島海峡や備讃瀬戸など船舶航行の難所が多いが
松山港から西の海域は比較的航行しやすい
- ☆松山港を出て6時間程度で関門海峡通峡となる



フライ&クルーズは空と海の連携産物

「クルーズ船を呼ぶではなく航空需要を生む」

＜日本クルーズ発展のフェーズ進捗＞

フェーズ1 ⇒ 日本船によるクルーズ

フェーズ2 ⇒ 外国船による日本寄港クルーズ

フェーズ3 ⇒ フライ&クルーズによる日本発着クルーズ

＜フライ&クルーズ実現への取り組み＞

①旅行会社へのマーケティング（販売意向醸成）

日本会社・韓国会社・台湾会社の順

②船会社への運航相談（人がいれば船は出る）

③航空会社への相談（座席ブロック・チャーター便）

④行政への受入環境整備と実証実験制度化依頼

ご清聴ありがとうございました

