商業部会長報告

- 1. 会議名 第1回部会総会
- 2. 日 時 2025年9月24日(水)10:30~12:00
- 3.場所秋田商工会議所7階ホール80
- 4. 出席者 部会員20名
- 5. 懇 談 「インバウンド需要の取込による地域活性化」 ゲスト 東武トップツアーズ(株) 顧問 磯 康彦 氏 『 部長 濱野 一哉 氏

(クルーズ船誘致・地域振興担当)

日本郵船㈱秋田支店長 下村 達也 氏秋田県建設部港湾空港課長 千葉 政幸 氏

6.協議2号議員選任のための選考委員選任について

東武トップツアーズ㈱ 磯顧問・濱野部長 講演内容 概要

- インバウンド消費額は、他産業の輸出額と比較すると、2024年度は自動車 に次ぐ2位(自動車:17.9兆円、インバウンド消費:8.1兆円)に位置して おり、今後、更なる成長が期待される。
- クルーズ船寄港時の乗客の行動パターンは、1割が船内停留者、2~3割が オプショナルツアー参加者、残りの6~7割程度が自由行動客。秋田市内で お金を使ってもらうには、自由行動客をターゲットに、どのように誘導し 提案していくかが課題となる。
- 2025年から「オーバーナイト」がクルーズ船のトピックスとなっている。 大阪は船会社へ働きかけたことで、1泊2日のオーバーナイトプランの造成に至った。滞在時間は消費額にも連動することから、秋田県においても船会社への積極的なアクション・提案が求められる。
- クルーズ船は、海上が荒れることを理由に冬季間の寄港は難しいと言われてきたが、今年2月にクルーズ船が函館港に初めて寄港した。冬の秋田は魅力的なコンテンツとなる可能性が十分に見込めることから、冬季間の誘致に向けたプロモーションは検討する余地が大いにある。

日本郵船㈱秋田支店 下村支店長 講演内容 概要

地域特性として、「クルーズに不向きな季節がある」「悪天候時の代替コンテンツが少ない」「各施設の受入人数キャパが小さい」などの弱みがあるが、雨天等の悪天候であっても、良い思い出を持ち帰ってもらうことで次の寄港に繋がる可能性があるため、外国人観光客向けのコンテンツを検討することが必要。

【飛鳥Ⅲ 船川港寄港時の様子】



- クルーズ船誘致のために地元ができることは、「独創的・1晩停泊させる・天候不問」のコンテンツを構築すること。秋田だからできる特別な体験をコンテンツとして用意することで、船社および乗船客に選んでもらうことができる。併せて、交通や情報インフラの整備が必要。
- 全国でも稀な存在のクルーズ列車は、秋田ならではの強みである。列車に 乗車すること自体が特別な体験となり、移動の自由度を高める選択肢にも なるので、維持管理費等の問題があるとしても運行の継続を期待する。
- また、"環境に優しい"が心に響く時代において、「再工ネの秋田」も十分 な強みになる。

秋田県建設部港湾空港課 千葉課長 講演内容

- 今年度、県内へのクルーズ船寄港数は過去最高の36 回を計画 ※荒天や船社都合により抜港有
- 秋田県では「あきたクルーズ振興協議会」が中心とな り、クルーズ船乗客向けの様々なイベントを実施して おり、令和6年における消費額は約5億8千万円 (54,000人乗船・10,700円/人) と試算している。
- 昨年度は、民間事業者等の取組みとして、通町商店街 が茶道の体験や地域イベントのPRを行い、県都交通 は小グループ向けのタクシープランを提供。今年度も 大型船の寄港に合わせた各種イベントを企画している。
- クルーズ船寄港に向けた誘致活動として、①ランドオ ペレーターを対象としたファムツアー、②商談会への 出展、③船社等訪問、④海外セールスなどを実施し、 インバウンド需要の獲得に向けた取組みを展開してい る。

【本県初寄港アザマラ・パシュート 寄港時の様子】







【副知事による海外セールス】









■ 協議 2号議員選任のための選考委員選任について

議員改選に伴う2号議員選任のための選考委員8名を選任し、 選考委員会を開催した結果、次の9社を当部会からの2号議員に 内定した。

- ・秋田協同書籍㈱
- ・㈱菓子舗栄太楼
- ・㈱そごう・西武 西武秋田店
- ・㈱那波商店
- ・丸水秋田中央水産㈱

- ・協秋田市民市場
- ・㈱金萬
- ・辻兵商事㈱
- ・㈱マルシン