

JOTC WEBINARS 2024 第3回

2024年11月20日(水)

「クルーズ旅行全般のご案内」

クルーズ旅行推進部会長 松浦 賢太郎
(クルーズのゆたか倶楽部)

自己紹介 |



クルーズのゆたか倶楽部株式会社

代表取締役社長 **松浦 賢太郎**

- ・ 青山学院大学 大学院
国際マネジメント研究科修了 経営管理修士(MBA)
- ・ 2002年 (株)ニュー・オリエント・エクスプレス
(現(株)エヌオーイー) 入社
- ・ 2005年 クルーズのゆたか倶楽部(株)入社
- ・ 2015年 同社代表取締役就任
- ・ 2016年 クルーズ・マスター取得 (NO-0058)
- ・ 2021年 旅の専門店連合会 (旅専) 9代目会長 就任
- ・ 2021年 **日本旅行業協会(JATA)クルーズ旅行推進部会長**
エアライン・鉄道・ホテル・テーマパーク
専門学校東京クルーズ科 非常勤講師
- ・ 2022年 JATA運営役員 & JOTC役員 就任
- ・ 2023年 自社ビルにバイリンガル保育園を開園 (保育事業参入)
- ・ 2024年 旅行産業経営塾第13期入塾 (6期OB、二度目の入塾)

日本旅行業協会（JATA）は全国の旅行会社約1,150社が加盟
アウトバウンド促進協議会（JOTC）には7つの部会がある
クルーズ旅行推進部会（旅行会社 14社 + JOPA + JICC）

2021年4月部会長就任 これまで情報交換を行う定例会が
活動の中心だったのを改め、積極的な啓蒙活動に移行

- ・クルーズキャンペーンを主導(2022年、2023年)
- ・4月、JATAクルーズB2Bワークショップを実施
- ・11月、JOTCクルーズ販売ウェビナーを実施
- ・12月、台湾研修旅行を実施（台湾のクルーズ販売を研究）



2022年、日本船社3社による
日本初のキャンペーン！



2023年、日本船社2社
& 外国船社9社による
日本初のキャンペーン
第2弾！



【初企画】 JATAクルーズB2Bワークショップ 4月開催、JATA研修室を利用



日本船社 2社
外国船社 7社
GSA/PSA 6社
旅行会社 12社
多数の港湾関係者

クルーズを販売する旅行会社は
J A T A加盟の旅行業者1,150社の**わずか数%**

クルーズを販売する旅行会社は、クルーズ元年
(1989年)から大きな変動なく増えていない。
他国のクルーズ人口は飛躍的に増えたが、日本
は**30年間ほぼ横ばい**。2023年は19.6万人

今後、**日本籍船が現状の2隻から8隻に拡大**す
るので、クルーズを取り扱うチャンス到来！

なぜクルーズを販売すべきか？

**まずはお客様の事を
第一に考えてみましょう！**

旅行会社スタッフとしてまず第一に考えることは・・・

お客様が今までに経験したことがなく、

今までにした旅行よりもさらに素晴らしい体験ができるような旅行を提供すること

テーマ

クルーズ旅行全般のご案内

それが、クルーズです。



クルーズ三大不安

①船酔い ②服装 ③退屈

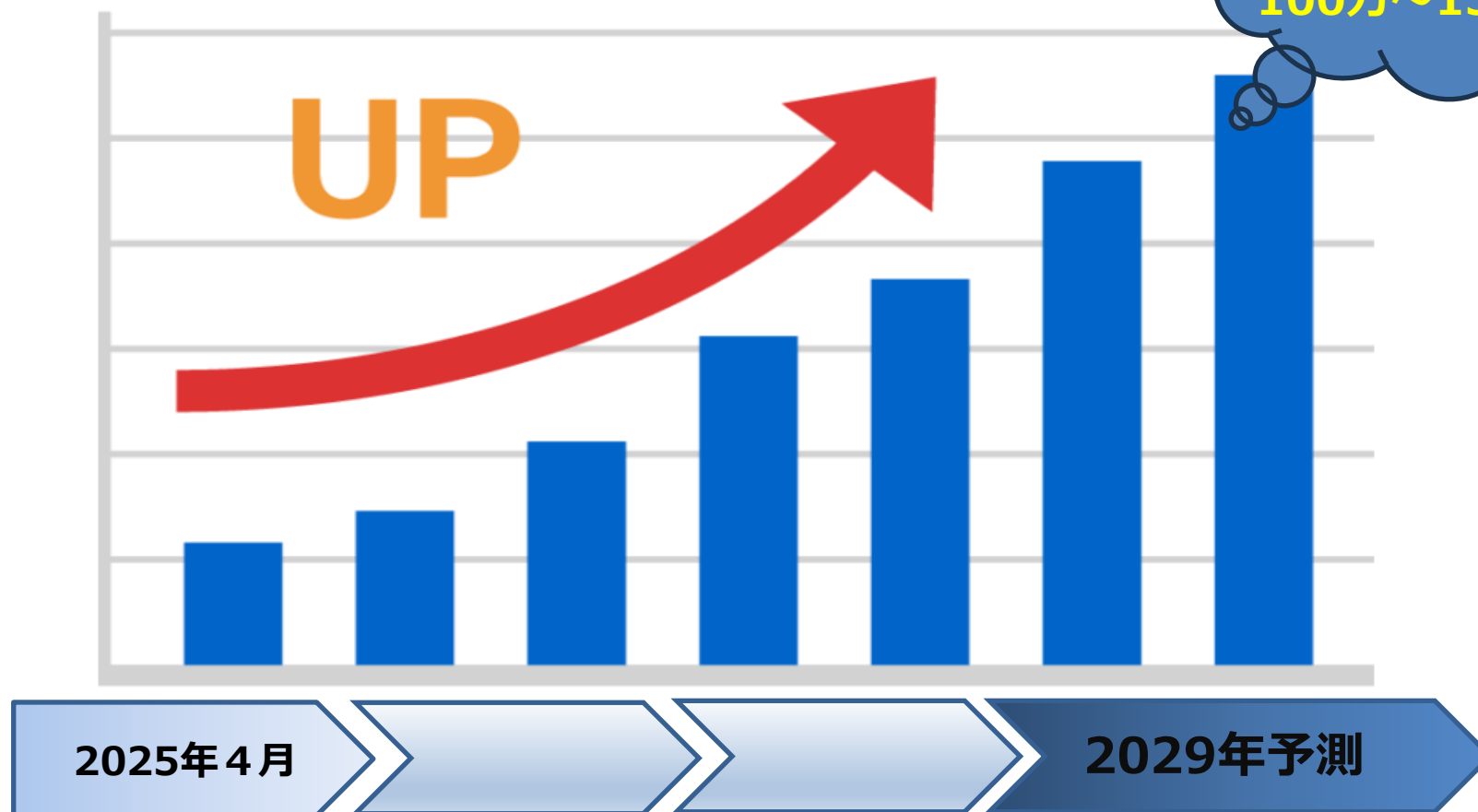


不安解消の説明をもうやめ
ませんか？

テーマ

クルーズ旅行全般のご案内

日本のクルーズ人口増加予測表



今後、日本籍船が増えクルーズ人口が飛躍的に増大することが期待されている

日本のクルーズ市場は**約500～600億円**マーケット
(2019年、年間のべ35万人 X 平均単価15万円)

日本船社は500億円マーケットに1隻あたり建造費500億円以上する客船を投入する投資判断に慎重だった。

少なくとも日本のクルーズビジネスはこの10倍(5,000億円)以上の潜在性を持っていると言われている。
GDP、平均寿命、平均年収などクルーズ先進国と比較して日本は見劣りしない。

一度クルーズに参加すると9割以上の方が、また別のクルーズに参加しています。
驚異的な高リピート商材がクルーズです。

理由は・・・

圧倒的な高品質のパッケージ

～人は船旅に帰る～

クルーズ以外の旅行は・・・

それぞれのホテル、レストラン、娯楽施設、観光施設、交通機関には別々のビジネス習慣があり、別々の品質に対する遂行レベルがある

一方、クルーズは・・・

旅行の品質管理を船会社が行っている
食事、宿泊施設、エンタメ、アクティビティ、交通機関等すべての面で品質を高く保つことに専念している

これまで日本で、クルーズが浸透しなかった背景

- ①日本の海は、冬季になると気象海象条件が悪く
周辺海域を中心としたクルーズが定着しにくかった
- ②休暇が取りにくく、取れても時期が集中し、長期の
スケジュールが取れない
- ③クルーズ代金が一般の旅行と比べ高い
- ④1カ所の滞在型、言語、食事、服装、テーブル
マナーといった非日常に対する敬遠感がある
- ⑤利用のきっかけが掴めない

未だに旅行会社のスタッフでもクルーズを

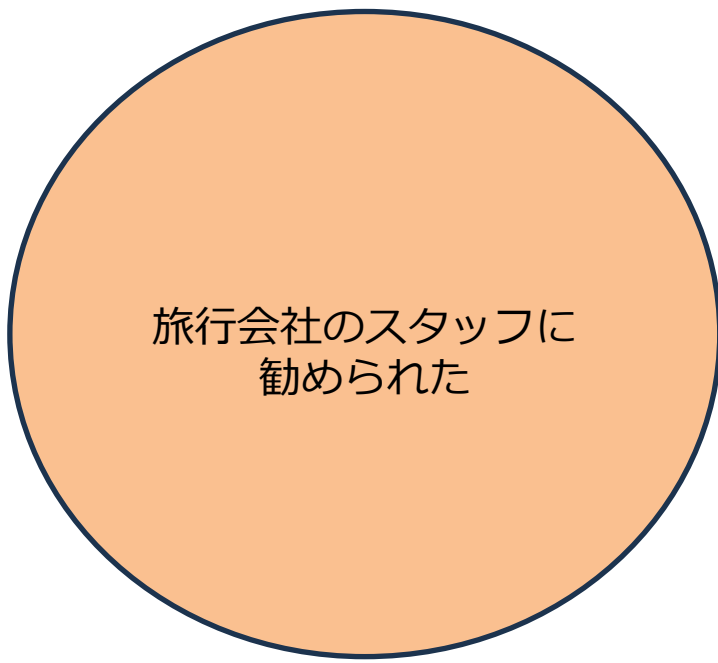
**「日本から出発し、
豪華客船で世界を一周すること」**

だと考えている。そして、「とてつもなく高額な旅」
「何カ月もかかる旅」「マナーや服装に気を配らなければいけない旅」というネガティブなイメージが広がり、
結果として「お客様にオススメできない旅」となっている。確かにそういったクルーズもあるが、全体から見ればそれらのクルーズはほんの一部に過ぎない。

クルーズ旅行を選択した理由



友人・知人または
家族がクルーズ
を経験して勧められた



旅行会社のスタッフに
勧められた

クルーズ旅行を選択した理由

友人・知人または
家族がクルーズ
を経験して勧められた
(今後も緩やかに増大)

日本は未だ体験者は年間30万人前後
お客様自ら店舗に来てRQすることは少ない

旅行会社のスタッフに
勧められた
(意図的に増やせる)

日本全国のJATA加盟の旅行会社1150社の
皆様が積極的にお客様へクルーズを勧める必要がある。
クルーズについての知識と販売への自信があれば簡単に
実行に移せる。

クルーズ未経験者にクルーズを販売する際の鉄則

クルーズの先進国アメリカでもクルーズ販売手法の最初のステップは

- ・ デスティネーション
- ・ 宿泊施設のクオリティ
- ・ アクティビティ

の魅力から入り、決して「船旅の魅力」を売り物にしないと教えられる。

つまり、他の旅行商品を販売する際にお客様がどこへ行きたいのか、どのような宿泊形態を望んでいるのか、目的地で何をしたいのかといった点に着目するセールス手法と何ら変わりがない。

これが本来、大前提にあるにも関わらずクルーズを販売したことがない人、クルーズの魅力だけを語る人、それらの人の意見に惑わされている

「クルーズ」や「船旅」の
魅力を言葉で説明することは
とても難しいこと

**お客様が一度でもクルーズを
経験すれば魅力を理解し、
次回からは「クルーズ」である
という理由だけでクルーズ商品
を選好するようになる**

円安の今、海外旅行の選択肢として全食事付きのクルーズ旅行がコスパの良い商材だと再認識された。

日本の旅行市場はトレンドに敏感なのでクルーズも一度流行の波に乗れば大きなブームになることが予測される。

今、それに気づき手を打っておけば**近い将来ブームになった際に確実に利益をあげる**ことができる。



販売店舗があれば、ぜひ船会社またはGSAに依頼して船体ポスターを提供してもらってください。またクルーズグッズをディスプレイしてクルーズ旅行を取り扱っていることを顧客にPRしてください。

スタッフトレーニングの重要性

クルーズ専門店が有利な点は
クルーズに関する極めて詳細で正確な情報を顧客に
提供できる

こうした専門知識があればこそ、顧客を獲得しさら
にはリピーターになっていただける

スタッフのトレーニングは非常に重要です



JOPAクルーズアドバイザー制度



テーマ

クルーズ旅行全般のご案内

1984年創業 日本で最初のクルーズ専門旅行会社

お電話でのお問合せ 東京 03-5294-6261 横浜 045-227-8211
平日 9:30～17:30 (土日祝日休業)

クルーズのゆたか倶楽部

ツアー検索 | 説明会 & 講座 | 電子カタログ | お客様の声 (1,354件) | 添乗員の声 (354件)



お客様の声 1350件以上掲載

Information

2024.10.25
【日本船】10/31(木)締切！飛鳥Ⅱ 2025年オセアニアグランドクルーズ 《アスカクラブ会員特別早期申込割引18%》

2024.10.24
【日本船】スーパーバイザーに三國シェフが就任！MITSUI OCEAN FUJI 2025年4月・5月出発全4クルーズ&グランドアジア《グランドアジア プロモーション動画公開中》

世界最大客船...
HARMONY OF THE SEAS



クルーズを販売する旅行会社は
J A T A加盟の旅行業者1,150社の**わずか数%**

クルーズを販売する旅行会社は、クルーズ元年
(1989年)から大きな変動なく増えていない。
他国のクルーズ人口は飛躍的に増えたが、日本
は**30年間ほぼ横ばい**。2023年は19.6万人

今後、**日本籍船が現状の2隻から8隻に拡大**す
るので、クルーズを取り扱うチャンス到来！

テーマ

| クルーズ旅行全般のご案内

ご清聴ありがとうございました



TEL : 03-5294-6261(本社クルーズ営業部)

E-mail : cruise@yutakaclub.co.jp

東京都千代田区鍛冶町2-5-15ゆたか倶楽部ビル4F
クルーズのゆたか倶楽部株式会社