

観光・交通政策調査特別委員会会議記録

観光・交通政策調査特別委員会委員長 吉田 敬子

- 1 日時
日 時 令和7年1月16日（木曜日）
午前10時1分開会、午前11時58分散会
- 2 場所
第4委員会室
- 3 出席委員
吉田敬子委員長、村上貢一副委員長、郷右近浩委員、菅野ひろのり委員、
上原康樹委員、岩崎友一委員、川村伸浩委員、福井せいじ委員、松本雄士委員、
高橋但馬委員、ハクセル美穂子委員
- 4 欠席委員
五日市王委員
- 5 事務局職員
菊地担当書記、古澤担当書記
- 6 説明のため出席した者
株式会社ツアー・ステーション 代表取締役 加藤 広明 氏
- 7 一般傍聴
3名
- 8 会議に付した事件
 - (1) 調査
世界の最新クルーズ動向とクルーズ振興による地域活性化
 - (2) その他
 - ア 次回の委員会運営等について
 - イ 委員会県外調査について

9 議事の内容

○**吉田敬子委員長** ただいまから観光・交通政策調査特別委員会を開会いたします。

なお、五日市王委員は欠席とのことですので、御了承願います。

これより本日の会議を開きます。本日は、お手元に配付しております日程のとおり、世界の最新クルーズ動向とクルーズ振興による地域活性化について調査を行いたいと思っております。

本日は、参考人として株式会社ツアー・ステーション代表取締役の加藤広明様をお招きいたしておりますので、御紹介いたします。

○**加藤広明参考人** 加藤でございます。きょうどうぞよろしくお願いたします。

○吉田敬子委員長 加藤様の御略歴につきましては、お手元に配付している資料のとおりでございます。

本日は世界の最新クルーズ動向とクルーズ振興による地域活性化と題しましてお話しただくこととなっております。加藤様におかれましては、御多忙のところ、このたびの御講演をお引き受けいただきまして、改めて感謝を申し上げます。

これからお話をいただくことといたしますが、後ほど加藤様を交えての質疑、意見交換の時間を設けておりますので、御了承願いたいと思います。

それでは、加藤様、どうぞよろしくお願いたします。

○加藤広明参考人 皆様、改めましておはようございます。このたびは、私どもの業界、クルーズ業界がどうなっているのか、また地方をこのクルーズでどうしていくかというテーマでこのような機会をいただきましたこと、まずもって業界の一兵卒として改めてお礼申し上げます。本当にありがとうございました。

とは申しましても、皆様方は県へ政策提言される立場の方々ですし、また、きょうは当局の港湾空港課の方々も御同席いただいているということで、釈迦に説法の部分があるかと思いますがどうぞお許しをいただきながら、国の政策でさまざまなデータがございますが、それを28年間、約1,500日の乗船経験から感じていることを、岩手県の皆様方に、特に三陸沿岸地域の方々に何かお役に立てれば、そんな思いで参りましたので、どうぞよろしくお願いたします。

今御紹介いただきましたように、弊社はクルーズ、ツアー・ステーションということで創業28年になりますが、これまで約1,500日乗船しており、主に海外の地中海、アラスカ、バルト海がメインであります。

下に書いてありますが、クルーズ拠点振興アドバイザーということで、恐らく海外の乗船日数が1,000日を超えている人材も、この業界の中では少ないのではないかと思います。そういった浅学非才の身で、28年クルーズ一本で経営できてきたことへの御恩返しと言ったら恐縮ですけれども、クルーズの振興を地方創生にどう生かしていくのか、これをここ10年ほど青森県や山口県など、いろいろなところへ行っておりまして。きょうは、そういったことで三陸を含めた沿岸地域をどのようにして活性化できるか、そこら辺をお話させていただければと思います。

冒頭、会社のプロフィールと自己紹介をさせていただきますと、こういう形で外洋のクルーズ、地中海、アラスカ、バルト海、こういったところを、どちらかというと販売というよりは船の中で仕事をするということで、1,000日ほど乗船しております。あとは、クルーズといっても、最近はヨーロッパのドナウ川やライン川などのリバークルーズにも乗船しております。

あと、図らずも、三陸鉄道株式会社の望月元代表取締役社長とは、たまたま震災の前から御縁がありました。といいますのも、クルーズ一本では来たものの、御存じのように、小泉政権で観光庁ができたときに、地元根づいた旅行会社は、ヨーロッパだとかいろいろ

ろなところへ地域の人たちをお連れしてお金を落とすのではなくて、ふるさとに人を呼び込んで、地域の資源を活用してふるさとにお金を落とす、そういう政策が出ました。言われてみればごもっともな話だと思って、クルーズの傍ら、経済産業省から中小企業による地域産業資源を活用した事業活動の促進に関する法律に基づいて事業認定を取り、地元の愛知県の犬山城の周りでずっとやっておりましたら、たまたまどういわけか賞をいただきました。登壇席で私どもの前に受賞したのはどこですかと聞いたら、それが三陸鉄道だったのです。

実はその授賞式が毎年1月だったのです。それで3月11日を迎えてしまったので、本当に大変な事態になったなと思いました。賞は取ったけれども、全部消えたと。私も受賞した自責の念もあって、これは業界を挙げて三陸鉄道を応援しなければということで、十二年、3月11日に合わせて、たくさんの業界の人を集めてやっておりました。このところは能登だとか、いろいろな震災もありまして、ここ二、三年、三陸からは少し離れていたのですけれども、また改めてこういう機会が岩手県の方々と私の専門分野で御縁をいただきましたことを本当にうれしく思っております。ということで、三陸には、そういう意味で非常に強い強い思いがあります。

これは、私のプロフィールですけれども、このころはまだ写ルンです写真撮っていた時代で記録があります。私は1991年に業界に入りました。下の写真ですが、ベネチアですとか、あるいはドナウ川には毎年行っております。あとハンガリーのブダペスト、1991年というのは、今のロシアの前のソビエト連邦が崩壊して、皆様方は世代的に旧ユーゴスラビアで習った世代の方々だと思うのですが、それも相次いで崩壊しましたが、そのときに初めてヨーロッパに足を一歩踏み入れました。それが34年前です。今はなくなりましたが、ダイエーの旅行事業部に入社し、以来きょうに至っております。

お手元にも資料がありますが、よくクルーズセミナーをやるのですけれども、実は20年前の少し古いデータで、今はここから様子が変わってきています。赤い点があるところ、例えば地中海のほうをよく見ますと、ベネチアですとか、ジェノバですとか、あるいは北米へ行きますとバンクーバーですとか、そういったところから定点定期といって、7泊8日でぐるぐる回っているのです。今世界中に船がどのくらいあるかというと、定義によって多少多寡はありますけれども、ざっくり400隻クルーズ船がある中で、20年前はこういう定点定期で動かしていれば、大体マーケットが入ってきた時代でした。ところが、今はそうはいかずに、なかなかクルーズ業界は苦戦しておりまして、配船先を一たび間違えると売れないので、物すごく苦勞するのです。

これが10年ぐらい前から、世界の400隻の客船は、どんどん極東、アジアのほうに配船比率が高まっています。というのは、やはりヨーロッパや北米の文化とアジアの文化がちよっと違うのです。オーストラリアのほうからシンガポールを通過して、香港を通過して、春先の3月、4月、5月ぐらいに約10隻から20隻が日本に張りつき、ぐるっと環太平洋クルーズですと動いていた動きが変わり、日本発着になってきているわけです。

日本発着とはいっても、ジャパネットたかたなどが今よくやっている、いわゆる日本人相手の客船の日本発着ではなくて、私どもが添乗員で海外へ行ってフライ・アンド・クルーズ、いわゆる国際線で海外に行き、地中海やアラスカを回っている逆のパターンです。最も市場が大きい北米大陸、ヨーロッパ、あるいはオセアニアから日本の成田空港あるいは羽田空港に国際線で来て、日本発着で回るというものに今切りかわってきているのです。この現象は、当局の方々にはよく御存じだとは思いますが、意外と我々の旅行業界でもあまり気づいていないのです。日本の文化を見たいというマーケティングに、世界の約4,000万人の方々の需要が変わってきている、そんな現象が今起きています。このあたりはまた後ほどデータに基づいて御案内したいと思います。

これが今世界のクルーズ人口の動きですけれども、ずっと右肩上がりに来ていて、2024年は3,400万人で、やがて4,000万人に近づいていくという動きです。お手元のデータではしっかり見られると思いますが、北米のマーケットが最も多く、こういう方々が日本にどんどん来ているわけです。こういう言葉はちょっと不適切ですが、横浜や東京、神戸の港に魅力を感じて来るということではなく、地方に魅力を感じている、いわゆるクルーズ船に乗って、環日本観光を楽しんでいるのです。きょうの岩手日報を読みましたら、観光庁から外国人旅行消費額総額が過去最高の8兆円という数字が出ていました。その課題として、大都市一極集中の消費ではなく、これを地方にどう落とすのかと記してあったのですが、私はまさにクルーズが地方創生の最後の切り札ではないかと思って、こういう活動をやっております。なぜ地方かというと、やはり独特で類いまれな文化があるということ、海外の方々には御存じなのです。ニューヨークと東京ではそんなに変わりはないのですが、やはり地方にこそ伝統的な守られた食、みそ、しょうゆ、そういった文化がたくさんあるということです。

これからは、国が提言してきたもので、どこかを見れば全部出てくるデータなので、さらっと行きます。国として今どんな動きをしているかということ、釈迦に説法の部分もありますが、インバウンドに関しては、2030年までに6,000万人を目標にということですが、ただ外国人が来ればいいという話ではなくて、やはり消費が伴わないと意味がないのですが、2025年におくればせながら8兆円をまさに達成したということで、2030年には6,000万人、15兆円を目指すということになっております。

これは、明日の日本を支える観光ビジョン構想会議ということで、私が観光庁に出向していたときに、一度だけ長官とこのテーマでお話しさせていただく機会に恵まれて行っていました。今は成田国際空港株式会社代表取締役社長の田村さんという方が当時長官だったときに、加藤さん、この観光ビジョン構想会議というのは本当に胃がねじれるとおっしゃっていました。全閣僚会議らしいのですが、これはそうそうないらしいのです。エネルギーだとか、いろいろな分野がある中で、観光だけは全閣僚会議で政策が決まっていくということで、その段取りをするのは観光庁の長官です。安倍総理もいて、いろいろなものが決まってくる中で、クルーズにおいても、後ほどお話ししますが、こういう形で定量目

標というのがきちっと定められています。

インバウンド全体としては、2030年までに6,000万人、旅行消費額が15兆円という中で、ではクルーズはどうしたらいいかという話においては、こういう目標値があります。まず、人数に関しては年間に外国人を250万人呼びます。そして、寄港回数は2,000回で、クルーズ港、外国客船を受け入れる港を100港ということになっています。

先般、私どもも中部地方整備局の局長と少しお話ししたのですが、たまたまクルーズ港湾の政策をずっとやっていた方が今中部に来ていらっしやって、非常に明るい方なのですけれども、ほぼここらあたりは達成の後ろ姿を捉えられているということです。まさに令和7年がリミットの数値目標なのですが、そういう形になっております。

訪日のクルーズ旅客数は、こういう推移です。目標値としては、先ほどの6,000万人の中の250万人がクルーズの訪日外国人のお客様ですが、先ほどお話しさせていただきましたように、これは全閣僚会議なので、この数字のノルマというのは物すごく厳しいらしいのです。ですから、今石破総理も地方創生とたびたびおっしゃっていますので、ここに地方にはチャンスがかなりあるのではないかと、もちろん具体的な予算もついてくるかと思えます。

またちょっと変わらして、これらは国土交通省のデータなので、たたいていただければ具体的にどンドン出てくる数字ですが、ただこれだけを見ていると、ちょっとぴんとこないところがあると思います。データリテラシーといったら恐縮ですけれども、やはりデータから読み解く力、データを読むということがないと、単なる数字に終わってしまうので、きょうはそのあたりもかみ砕きながらお話しさせていただきたいと思えます。この下の青い部分が外国の客船で、上の黄色の部分が日本の客船です。ざっと俯瞰して見ていただければ一目瞭然だと思うのですが、外国船籍の比率が日本は高まっています。日本船も、もちろん我々業界として、MITSUI OCEAN FUJI、あるいはことし飛鳥Ⅲがデビューしますけれども、ふえていただきたいです。それ以上に外国船の配船比率が変わってきているというのは、政府は地方の当局の方々も含めて努力していることは間違いないですし、それももちろんあるのですが、むしろマーケットがそうってきているので、こういう数字になってきているところです。

クルーズ船の寄港回数は、ことしは2,000回という目標値であります。

外国クルーズ船の寄港回数の内訳ということで、ちょっとブレイクダウンしたものなのですが、ここからはかなり専門的な話になるので、ちょっとうんということもあるかもしれませんが、私はこの表から岩手県三陸沿岸部の可能性がかなり高いということが見えてくると思うのです。といいますのも、下の緑色の部分、これは車にもレクサスですとか、いろいろなカテゴリーというかランクがあるように、決して悪い車というわけではないのですが、それぞれの需要によって船もいろいろ分かれています。カジュアルクルーズからプリンセス・クルーズのようなプレミアムだとかがあるのですが、エクスペディションという通常は南極や北極に行っている探検船、あるいはラグジュアリークルーズ

という1泊5万円から10万円ぐらいする船の比率がかなり高まってきているのです。この動きがとても顕著で、これから先も来年、再来年に向けてこの比率がどんどん高まっていくことは間違いない動きです。

エクスペディションとはなんぞやという話ですけれども、お手元にポナンという船のパンフレットを御用意しました。これはフランスの美食、本当に知る人ぞ知る美食の船で、通常はこういう形で南極へ行っているのです。私もことし12月、また南極に添乗で行きますけれども、こういう形で氷をゴリゴリ割って極地まで入っていく船がこのエクスペディションという船です。

今までは、こういう客船は極地を専門にしていました。南米のウシュアエアからドレーク海峡を通って南極に行くということは、医療設備がないところにずっと進んでいきますから、急病人が出てもし引き戻すことができないので、物すごく医療技術も高い船です。ところが、実は極地ですらもう飽和状態になってしまい、なかなか売れません。というのも、客船がどんどんふえてきているのです。いつか大型化になってきて、10年ぐらい前までは1,000人、2,000人だったのが、ややもすれば5,000人だとか、6,000人乗る船が出てきてしまって、こういった船が日本に来ているのです。パンフレットの9ページを見ていただきますと、伝統を守り伝える人々、イヌイト文化とありますけれども、こういうラグジュアリーだとか、エクスペディションクルーズに乗る人というのは、知的好奇心を満たしたいという人です。ですから、いわゆる地方と言ったらちょっと不適切ですが、首都圏の港ではなくて、こういう地方の港にこそ、イヌイトではないのですけれども、そういう独特な文化があるということは、彼らはマーケットとして気づいているので、そこに配船比率が高まってきているということです。

あるいは、もう一冊のバイキングという客船、これも私が海外で一番乗ってきた客船なのですが、このバイキングというのはリバークルーズ、オーシャンも含めていろいろとあって、約90隻所有しております。最初のほうはリバークルーズやオーシャンクルーズがどんなものだということが書いてございまして、後半の20ページ、21ページを見ていただくと、こちらにも絵がありますように、南極のいわゆる探検船、エクスプローラー船というのがあります。写真を見ていただきますと、右下にある黄色いものは、実は潜水艦なのです。こういったものを搭載して、海底の地形がどうなっているかということなどを見ます。21ページの上のほうにあるように、エキスパートによるエクスペディションチームということで、かなりトップレベルのスタッフが船に乗り込んでいるのです。鳥類、地学、植物連鎖生物学、歴史学だとか、それぞれの分野のプロフェッサーたちが乗って、大学の講座みたいになってきています。こういった船が続々と入って、2,700年の歴史ある日本文化を伝えたいというプログラムに変わってきている動きがあるということです。

ついでにパンフレットを見ていただいたのですが、日本の客船でMITSUI OCEAN FUJIという新しい船も出てきましたけれども、今ちょうどこの船は4日前から南米に90日間出かけています。宮古市にもたくさん大きな船が入ってきていて、プレス

人たちが世界最大の船で何千人入ったとか報道すると思いますが、先ほどのエクスペディションだとか、MITSUI OCEAN FUJIというのは地味なので、人知れず出て行って、人知れず帰ってくるのです。私もお客様が90日間乗っていらっしゃるの、見送りに行ってきたのですけれども、1人2,480万円、2人で5,000万円です。そういう方々が乗って出ていく船というのは本当に地味なのです。でも、使う額は先ほどのエクスペディションも含めて半端ではないのです。

ですから、後ほど当局のほうで作成した資料も御案内させていただきますけれども、三陸沿岸部は本当によく、大型船も入れるし、中型船も入れるし、小型船もあるしと、いろいろな使い分けができるこういったエリアというのは、なかなかほかの自治体にはない沿岸部です。人もCIQ(税関(Customs)、出入国管理(Immigration)、検疫(Quarantine)の略)の関係者もそんなに必要なくて、人知れず入ってきて人知れず出る、こういった歓送迎も楽な船がこれからはマーケットとして非常にふえてくるかと思えます。

資料16ページになりますが、これは外国クルーズ船の2023年に寄港した港湾の一覧表です。別にランキングはどうでもいいと思っはいるのですが、赤い文字が初入港の港で、きょう最も伝えたい部分は、この2ページに尽きると思っております。

1位は、横浜です。いわゆる寄港回数101回。そして、2位が長崎。私どもの名古屋は19位で18回という中で、赤い文字の港を見ていただくと、恐らく、これはあそこだなどぱっと浮かぶ港のほうが少ないのではないのでしょうか。もっと言えば、これ何と読めばいいのかなという港、ややもすると漁港まで入っているわけです。この傾向が強くなるということです。ここを国土交通省の港湾局がどう捉えているかというのは、直接話してないのだからわからないところですが、私はこれからはこういった、横浜や神戸、名古屋など誰もが知っているクルーズ港ではなくて、これはどこにあるのかという港を外資系クルーズはウオッチし始めて、調査が入ってきているので、そういったチャンスは三陸沿岸部にたくさんあるのではないかと考えています。

もっと読み取っていくと、2023年に外国クルーズ船が寄港した港湾のうちではなくて、港湾等のうちと書いてあります。等、実はここがちょっとみそだんと思っはいるのです。下に米印が書いてありますが、港湾等としたのは理由があつて、重要拠点港、地方港湾だとか、いろいろな規約で港の位置づけがある中で、最後のほうに漁港、離島、最後に沖泊と書いてあります。この沖泊がこれからふえるのだろうかと思っはいます。

沖泊というのは、投錨、港に接岸しないのです。よくよく考えてみますと、南極には港がありません。では、南極は港がないのにどうやって入っていくかという、ゾディアックという軍事用の船が搭載されているのです。そういったものは、港なき港にどんどん上がっていくことができるのです。MSCやプリンセス・クルーズみたいに2,000人、3,000人乗る船では行くことはできないのですが、わずか100人、200人の高級な小型船というのは、ゾディアックでどんどん上がっていくのです。ですから、どちらかというといわ

クルーズ業界は、もう今さら地中海などへ行きますと、港に接岸するなんてダサイと思っているのです。そんなダサイことはせず、沖泊にして、そこから通船で動かしていくと。

ちょっと戻って申し訳ないのですが、MITSUI OCEAN FUJIのパンフレットにも顕著に出てきていて、9ページ、10ページを見開いていただきますと、特に10ページの右上に、ゴールデンウイーク日本一周クルーズ、このラグジュアリー船のMITSUI OCEAN FUJIが4月26日に大船渡港入港です。おめでとうございます。こういったところをちょっとよく目を凝らしてみると、例えば4月30日、宮津のところ、通船と書いてあります。下に目を向けますと、三重県の鳥羽も通船です。9ページへ行きますと、左上の指宿も通船、こういう傾向がこれから顕著になってくると思います。

なぜかという、クルーズラバーズといわれる世界4,000万人のトップの方々が、そういういわゆる大きな港ではなくて、小さな入り江のようなところに行きたいと。これは、私も地中海ですつと経験してきているのですが、アマルフィやポルトフィーノ、サントロペなど、そういったところというのはほとんど沖泊なのです。それで、上陸する、そういう傾向がこれからかなり強くなるかと思えます。

余談ですけれども、私たちの名古屋港は19位でちょっと振るわないので、今やっているのは、それぞれの港の役割というのがあると思うのです。大きな港の横浜や神戸など、そういったところはそういう役割で、地方港は地方港で受け入れのいわゆる観光消費額をふやすという、それぞれの役割があると思うのです。中部に関しては、手前どものことで恐縮ですが、ことし2月27日をもって中部国際空港セントレアが開港20周年で、20年前はヨーロッパ路線も北米路線もオセアニア路線も全部飛んでいました。経由といえども、ジョン・F・ケネディ空港、ニューヨークまで全部飛んでいたのです。本当に世界的に見てもかなりレベルの高い空港だとは思っているのですが、残念ながら今は全部撤退してしまい、飛んでいないのです。本当にもう情けないやら何やらで、大村知事にちょっと提言させていただいたのですけれども、中部の役割というのは、空港にクルーズターミナルをつくるべきだということで、ミッドエリアなので、フライ・アンド・クルーズのハブとして、世界中のクルーズ愛好家を空から日本のゲートウエーとして迎えて、それで地方をどんどん、どんどん潤していくという、そういうダイナミックな構想をぜひということで中部地方整備局の会議のときに御提案し、今調査がずっと進んでおります。ぜひともそれを何とか実現させる、それは名古屋市の役割であって、決して愛知県や名古屋市が潤うという話ではなくて、日本の地方をクルーズで潤わせていく、そういう使命を担ってやっていただきたいということをお話をさせていただいています。

次の17ページもまた同じような話なのですが、港湾等ということで、初めて入港した一覧です。一目瞭然だと思ってしまうのですが、神戸とか横浜ではなくて、地方の港に続々と入港しています。特に、ざっと見ていただくと、総トン数のところ、これに関しては8位のウエステルダムという客船が突出して8万2,000トンと大きい船です。そこを軸にして前後をざっと見ていただくと、全然サイズが違うということがわかります。小さい船ばかりが世

界から訪れているということ、乗客定員がウエステルダムの 1,964 人に対して、大体 100 人から 200 人がこれからますますふえてくるということです。

クラスということで右端に、Lとか、Eとか載っています。Lは、ラグジュアリークルーズのヘッドレターです。Eがエクスペディション、いわゆる探検船のヘッドレターです。ざっと見ていただくとわかるように、ほとんど初入港はEなのです。エクスペディションばかりです。この動きは南極のことを見ていると、ちょっとクルーズ会社も厳しさが増してきていて、日本発着のいわゆる地方港に入っている航路というのは、黙っていても売れると言ったらちょっと大げさですけれども、マーケットとしてかなり引き合いが強いので、今までどおりのようなことはクルーズ会社もできないだろうなと思います。

その中で、ちょっと話が戻りますが、きょうは港湾関係の方がいらっしゃるので言いにくいところもあるのですが、日本の政策の中で、ことしまでにクルーズ港を 100 港にするという数字が先ほど出てきましたが、間違っただけで解釈しないようにしていただきたいのは、大型の予算を持ってきて、岸壁工事をして 100 港を築港してくださいよと言っているわけではないのです。いわゆるクルーズ港としてということですから、等とついているのはそこらあたりだと思います。沖泊もオーケーということです。

ですから、冒頭申し上げましたように、特に三陸沿岸部は、望月元代表取締役社長の御縁があって三陸鉄道を通じていろいろなところへ行き、大槌湾はじめ山田湾だとか、物すごくベイが多いのです。こういったところがこれからは船会社が着目してくると思います。

私どもの業界の今いけないところなのではございますけれども、入港先のミスマッチが起きているのです。そんなでかい港にラグジュアリー船は入れなくてもいいのにということに入ってきてしまっている。もちろん宮古港は宮古港のよさが当然あります。けれども、やはりエクスペディションだとか、そういった客船はむしろ大槌港だとか、いわゆる沖泊ですね、そちらのほうが彼らの得意分野が生かせるわけです。我々の業界は、まだまだ情報がクルーズ会社のアメリカの本社に届いていなくて、通常のいわゆる四、五千人が入る港に南極のエクスプローラー船が入ってしまっているというミスマッチが起きているのです。

ですから、きょうは当局の方が来ていただいておりますので、ぜひとも国に働きかけてほしいのは、必ずしも築港をしなくてもいいマーケットがあるということです。これは 15 ページに書いてありますが、いわゆる港湾数 100 港と書いてあると、ややもすると、これはやはり港をつくらなければという考え方に至ってしまいます。一方で、官民連携のクルーズ拠点港ということで、無利子で政府がお金を貸してくださる。ただ、くれるとは言っていないので、返さなければいけないのですが、無利子だということで、クルーズ会社と港側、自治体側が連携して拠点港をつくと。ただ、私が知る限り、官民連携のクルーズ拠点港をつくってしまっただけで失敗している港が結構多いです。つくってしまったら後戻りできないので、船会社がこけて、その港もまちもこけるという事例が、ちょっとどことは言いづらいのですが、そこそこあります。ただ、無利子で官民が連携して地方創生をクルーズでなんという聞こえがいいので、やはりそこは結構わあっと行ってしまおうので

すけれども、南極あるいは地中海の動きを見ていると、必ずしもそうではないのではないかというのが、私見の領域を超えませんが、私はそう思います。もちろん両方見ていただければいいとは思っています。

余談になりますが、もし仮に今後大きなプロジェクトで宮古市だとかに拠点港を投資するとなると、実は今クルーズ業界は、とても環境に厳しいのです。環境のことをきちっと考えていない船には、オーダーが入らないくらいです。今どき煙突からもくもく、何か訳のわからないCO₂だとか、そういうものを出すような船は、いわゆるノブレス・オブリージュみたいなレベルの高い人たちは絶対に選びません。ですから、今陸上で給電できる港、これが世界的に始まってきております。三陸のどこかで、私どもはエコのエリアとして、給電ができる港をつくるとか、こういう環境に配慮したという意味において、官民が連携してというのは非常にいいことではないかと思えます。当該エリアのトヨタ自動車東日本株式会社とかアイシン東北株式会社とかありますので、そういう技術レベルアップにもなると思うのです。

オーバーツーリズムも、これはクルーズで避けては通れないのですけれども、ことしも地中海へ行きますが、これはバルセロナですがもうひどいものです。あんまり人が来過ぎるので、水鉄砲で水をかけられてしまうのです。ただ政府は、とは言ってもということで、バルセロナでは市中心部から離れた別の港に停泊することとしました。

今後クルーズ船が活況を呈してくれば、東北地方は当局の方々がお世辞抜きで本当に一生懸命やっておられるので、恐らく数字が上がってくると思います。そこでぶち当たる壁というのがあって、名古屋市がまさにそうなのですが、いわゆる産業湾とクルーズ湾、産業港とクルーズポートというのは、お互いが進めば進むほどトレードオフの関係になってしまうのです。要するに産業港もどんどんトヨタの車を出して、石炭を積んで出さなければいけない。ところが、船もクルーズもふえる。世界的には、これはもう完全に分かれています。例えばバンクーバーですとかシンガポールといったところは、いつかは工業港の利便性が高いので、そこをクルーズ港でという時代もあったのですけれども、両方とも侮れない数字だということで最近はまだ分けています。日本も消費額が8兆円と言っていますが、この8兆円というのはいわゆる電子部品、車の半導体の電子部品が5兆円に対して観光8兆円、あるいは鉄鋼が4兆5,000億円、これをはるかに引き伸ばすぐらいの消費額があるので、どこの国もやはりそれぞれ産業港も大事ですし、クルーズ港も大事ということです。ですから、もし今後皆様が何か大きな岩手県のグランドデザイン、ビジョンを描くときには、そういった動きも少し頭の隅に置いておかれるといいと思います。

GHG、これはグリーンハウスガス、いわゆる環境に優しい船がどんどんふえているということです。このあたりがこれから日本にもどんどんふえてくる傾向になると思います。なぜかという、南極だとか極地へ行く船というのは、環境にかなり厳しいので、そういう船がドイツ、イタリアの造船会社への発注比率を見ても圧倒的に多いのです。話は戻りますが、バイキングという船、こちらは世界初の水素で動く船がもう出ています。かなり

トップレベルの方々は、この技術に魅せられて、もちろん先ほど言ったようにかなりレベルの高い、エクスペディションチームの人たちが乗っているのです、そういう話を聞きながら、水素船に乗っています。まだ日本にはなくて、これを今愛知県で提案しているのですが、技術革新とともに水素がクルーズ船に供給できる、技術大国日本ですから、そういったものも連携していきながら目指すべきだなと思っています。

こちらのほうは、きょうは港湾空港課の方々も来ていただいています、本当に岩手県はお世辞抜きで、一発花火ではなくて、こつこつと県民の方々の理解も得られるように、こういう受け入れ態勢の強化をやっています。本郷さんも、私どもも一緒にずっと長らく仕事をやった仲間です。

これもお許しをいただいて、データを港湾空港課からいただいたのですが、まさに先ほど私が言った数字と合致しているなど思うのは、冒頭お話ししたように、外国客船の比率が岩手県も同様にふえています。日本船もふえてはいますけれども、それ以上に外国船の入隻数がふえているのです。本当にデータ分析をきちっとしていらっしゃるなど思って見ていたのですが、久慈港、宮古港、釜石港、大船渡港、それぞれ先ほどお話ししましたように、ここにも書いてありますけれども、超大型クルーズ船から小型ラグジュアリー船まで、これを全部受け入れられるところというのは、そんなに他府県にはありません。もちろん大は小を兼ねるので、横浜の大栈橋にロイヤル・カリビアンというとにかく大きな船やプリンセスという大きい船、ダイヤモンド・プリンセスはパンデミックを出してしまったのですけれども、そういった船も入ります。そこにポナンみたいなエクスペディションの船ももちろん入るのですけれども、絵面が悪いのです。彼らは嫌なのです。そんなところに停めたくないのです。そういう傾向の中で、いわゆる三陸の沿岸部というのは、大きいものは大きいところのキャパシティの処理能力が必要な宮古港だとか、小さいラグジュアリーはラグジュアリーにと、本当にバランスよく考えられていらっしゃるなど思うのであります。

ここからは、クルーズ振興による地方活性化、では具体的にどうしたらいいのだという話をちょっと深めさせていただきたいと思います。ちょっとわかりづらいのですけれども、適当な資料がなかったのですが、これはイタリアの地中海の地図で、ここにイタリア半島があって、コルシカ島があって、地中海と総称しています。ここは湾ですが、こちらは地中海の中でもアドリア海という海で、総称して地中海ということなのですけれども、ベネチアから出港しています。

こちらのほうは、モンテネグロ、クロアチアなど、先ほど言った旧ユーゴスラビアです。そういったところの沿岸部というのは、地中海にしてフィヨルドで深い入り江も結構あるのです。私はこちらのほうはあまり個人的に好きではなくて、大型船だらけでオーバーツーリズムが生まれるので、どちらかというところら側が好きです。いわゆるスラブ系の民族で、本当の文化が残っているこちらによく行くのですけれども、コトルやポルトフィーノなどに行ってみると感じるのは、こことよく似ていると思うのです。そう思いながら船に乗る

と、いわゆる湾がたくさんあるのです。ニースやモナコなどこちらはつるんとした沿岸部しかないのです。一方、こちらは湾がここの地形とよく似ているのです。ただ、幾ら二、三十年前にエクスペディションを呼ぶべきだと言ったとしても、やはりマーケットがそういう動きをしない限りどうにもならないのです。けれども、今こういったところに行きたいという世界のマーケットが出てきているので、私はこういったところにチャンスがあるかなと思います。

これは、フランスのサントロペというところで、モナコのグランプリもクルーズでよく行くのですが、この人がメートル・ディー、総料理給仕長です。112人の船、先ほどのLとついていた船では、大体、総料理給仕長と一緒にマルシェへ行き、カキだとか、これはうまいなと言うと、ではきょうはこれで料理をしようかということが100人ぐらいの船はできるのです。一方で、プリンセスとかMSCなどは、四、五千人なので、そんなことをやったら食材が調達できないので、全部空輸なのです。こういうラグジュアリー船は違います。パンフレットの中にクルーズ代金とか旅費が書いてあるのですが、僕らはそこを読み取らなければいけないのです。その食材費率、1日当たり例えば5万円の中で、幾ら食材費率をかけているのかと、ここが我々専門の目利きの重要なところなのです。やはり食材というのはもう新鮮であればそれだけでうまいわけですよ、カキでも。昨日も駅前の居酒屋にちょっと寄りましたが、本当においしかったです。宮古市のプリプリのカキ、白子も天ぷらで食べました。新酒も出ていて、やはり新鮮だからうまいのだろうなと思ながら楽しませていただいたのですけれども、そういったことがやはりこの三陸沿岸部にもできる場所があるのです。こういったところに、いわゆるお客様と一緒に食材を見て買うという、これがまた一つの楽しみというか、お客様の満足感につながる部分なのです。

これは、私がよく乗るバイキングのシェフたちと一緒に買いに行く映像です。

〔映像上映〕

○加藤広明参考人 こういうことを宮古市とか、そういったところでやればいいと思うのです。

この白い方がバイキングのスタッフ、料理の担当で、お客様と一緒に買いに行くわけです。カーレンさんという副社長ですけれども、副社長みずからがこういうことをやっているんで、世界中でこういうことができる場所はないのかと探し回っているわけです。ただ、残念ながらちょっとそこが我々のクルーズ業界もまだ課題なのですけれども、ミスマッチが起きているので、僕は船会社に三陸の情報さえ入れればと思っています。きっと船会社は求めています。やはり大きな港に行くと、お客様の満足度が低いのです。この辺のラグジュアリー船では私は見たことがあるのですけれども、彼らはワインとか日本酒もそうなのですけれども、あまりそこで買わず、ダース単位で発注していくのです。買うは買うのですが、重たいので送っておいてと。私も、名古屋市で時々ラグジュアリー船のお客様を迎えるときに、印伝の店があるので行きましようかなんて言うと、まとめてダース単位で買って行く。カルティエやダンヒルではない手づくりの伝統工芸のよさを彼らはわ

かるのです。ですから、そういうチャンスはあるかなと思っています。

これは、フランスのコルシカというところで、いわゆる小型船でヨットスタイルのような感じです。こういったものが北山崎のサップ船などと本当に似ているので、この辺は提案だけにします。

あと、私は観光庁の有識者会議をやっていたので、一回こういうテストをやったことがありました。秋田県で観光協会や高清水という有名な酒蔵などいろいろ乗せて、バーは幾らでもあるので、テイस्टィングして、麴がどうやってこうやってということを説明しながら港に入るの、皆さん物すごく買うわけです。予習して、テイस्टィングもしていますから、私はそういったことがやはり今後チャンスとしてあるのではないかと思います。南部鉄器、ビールなど、地元のものを積んでという、そういった傾向は強いかなと思います。

先ほども言ったように、イヌイト文化とは違うのですけれども、大槌町の虎舞だとか、こういった文化、こういったものが見たいという方々がこれからは本当にふえると思います。しばらく三陸復興のツアーとは離れてしまっていて申し訳なかったのですけれども、またこのクルーズの力で、三陸沿岸部は世界の時代の潮流を鑑みて、大きな大きなチャンスが訪れているのではないかなと思います。

ちょっと早いですけれども、最後まで御清聴いただきましてありがとうございました。
(拍手)

○吉田敬子委員長 大変貴重なお話をいただきまして、ありがとうございました。

これより質疑、意見交換を行います。ただいまお話いただきましたことに関しまして、質疑、御意見等がありましたらお願いいたします。

○岩崎友一委員 私は大槌町の人間でありまして、何度も取り上げられ、もう胸が熱くなってしまいました。それで、具体的に誘致をしようとした場合のアプローチの仕方について伺いたいと思います。例えば今ですと、岩手県では重要港湾、大船渡港と、宮古港が今一番寄港回数は多いのです。それは、宮古市、大船渡市もそうだし、あと県の港湾課のほうで営業して、寄港回数を徐々にふやしているのですが、そういった小さい港に誘致しようとした場合のアプローチの仕方というのは、今までの事例を見て、具体的にどういった形でやられているのか、その課題とか成果があれば教えていただければと思います。

○加藤広明参考人 大槌町の方ということで、本当にうれしい限りです。幾つかあるのですけれども、きょう当局の方も御同席いただいているので、それこそ十分御存じだとは思いますが、最近アメリカに本社があるにもかかわらず、例えばMSCクルーズジャパンなど、ジャパンができてきています。MSCは、もともとイタリアのジェノバに本社がある会社ですし、バイキングもスイスのバーゼルに本社があるのですが、バイキング・ジャパンができています。ですから、港湾の方々の営業セールスは、やはりアメリカやスイスまで行くのは大変なので、ジャパンに行くほうが多いのです。アポイントメントも取りやすいですし、相手が日本人です。ジャパンも自分のところの船会社を取り上げてもらいた

いので、上手に向き合ってはくださるのですけれども、残念ながら、結論から言うと決定権がないのです。ジャパンには航路決定権はなくて、彼らはどちらかという本社から日本の中でキャビンを売れと言われていたのです。言ってみればセールスです。もちろん、全てが全てそうではありませんが、ジャパンに行くと、御来社いただきましてありがとうございますと言われるので、ついついその気になってしまうのですけれども、決定権は彼らにはありません。決定権は本社なのです。なので、ちょっと予算は要るかもしれませんが、シートレードという、いわゆるツーリズムEXPOだとか、クルーズもそういうグローバルな部分とアジアがあります。大体グローバルのほうはマイアミであります。ことしもしか4月上旬にあったと思うのですけれども、そういったところへ行っていただきたいのです。やはり、これからクルーズに力を入れていくということは、海外視察の費用も県議会でもちょっとつけていただいて、港湾の方々とポートセールスに一度行かれるのが一番いいかなと思います。ジャパンが必ずしも全部決定権がないかというところでもないのですけれども、大体僕はそうではないかなと思います。ですから、アジアでもありますし、あるいはグローバル、世界中のとなると、マイアミのほうで大体ありますので、ぜひ予算計上を検討していただいて、当局の方々とこういうデスティネーションの魅力的なものがあると、まだまだ彼らは情報を欲しがっていると思いますので、まずはそういう方法です。

あとは、国土交通省港湾局クルーズ振興室、ここも当然そういったところに行っています。先ほど言ったように全閣僚会議で決まった定量目標はもう絶対なので、恐らく当局の方はそこもちゃんとやっていらっしゃると思うのですけれども、そういう情報ですね。

ただ、僕はミスマッチを何とかしていけば、もっともっとチャンスが広がる、大型港ではないところも、沖泊もあるのではないかなと思います。答えになっていないかもしれないのですけれども、トレードフェア、シートレード・クルーズ・グローバルに行くのが一番かなと思います。

○岩崎友一委員 もう一つ、クルーズを通して地方の活性化ということで、日本でも発着というのは横浜港がとても多いというか、私が見る限り全部そこではないかと思ってしまうのですけれども、横浜港が発着になっている理由と、あとは発着自体を例えば地方都市に持ってくるということは可能なかどうか、その辺はいかがでしょうか。

○加藤広明参考人 やはりクルーズというと、私どもも海外に行くときにそうなのですけれども、ジェノバだとか、ベネチア、アラスカまで泳いでいくわけにはいきませんから、国際線が、いわゆる空のゲートウエーがあるかないか、これが一つです。

やはりクルーズ会社も、いわゆる空のゲートウエー、インターナショナルエアポートからインターナショナルポートまで何分か調べているのですね。それは二、三時間もかかる場所よりも1時間のほうがいいし、30分のほうがいい。ちょっと手前みそになるのですけれども、インターナショナルエアポートとインターナショナルクルーズターミナルが一緒だったら、いわゆる移動距離なしということで一番いいわけですね。それを愛知県とし

てぜひやってもらいたいということで、議員を通じて提言させていただいています。それができた暁には、ぜひ連携してと。やはり、それぞれの役割というものがあると思うのです。横浜港などは、どちらかという受け入れ港としての税関、出入国管理、検疫とかの役割があって、どうしても地方にはそういうC I Qがありません。

私が知っているところで、青森県、秋田県、鳥取県、高知県だったかな、知事同士で連携していて、結構アライアンスができていました。今はもう知事がかわってしまったのでどうかわかりませんが、そんなときがありました。連携しながらそれぞれの役割をもって、シートレード・クルーズ・グローバルにトップセールスをかけて行くということもありました。ですから、どこか相性のいい県と連携しながらといったこともいいと思います。

ハブというのはあまり観光の消費が落ちないのです。寄港地は落ちるのですが、ハブはどちらかという経済効果としてはオイルや卵、乗組員の入れかえの航空運賃など、直接的なところはそういういわゆる目に見えてこないところの経済効果です。ただ、あまり首都圏と近いと、なかなか寄りづらいということもあるので、三陸沿岸部というのはちょうどよい距離ではないかと思うのです。やはり国際線が入っているかどうかというところですね。

○岩崎友一委員 理由はそのとおりだと思うのですが、国際空港は仙台空港、中部国際空港セントレア、関西国際空港など結構あるではないですか。私も去年横浜港へ行って、離発着であまりうちにお金が落ちないのですよ、泊まりもしないしという話を受けました。どうやったら地方にお金を落とせるかという、そういった仕組みづくりが大事かなと思って、聞かせていただきました。

最後に、素朴な疑問なのですが、クルーズ船というのは、大体大人2人で一室幾ら、1人幾らという料金設定になっていますが、例えばファミリー層を考えた場合に、4人とか、もうちょっと広い部屋が完備されている船はあるものなのではないでしょうか。

○加藤広明参考人 本当は、業界のそういう話もさせていただければと思っていました。四、五人というのはありますね。基本は、やはりおっしゃるようにツインですけども、ホテルにもあるようにいわゆるコネクティングルームというものがある、通常は鍵がかかっています。そういうところをブッキングすれば御利用になれます。

あとは、今は撤退してしまったイタリアのコスタという船は、お子さん用にプルマンベッドといって壁にプルマンという寝台車みたいにはしごをつけて上のような2段ベッドがあります。2段ベッドで寝られると、子供は喜ぶわけです。そういった船に関しては、カジュアルクルーズがメインで、18歳未満は大体フリーです。大人2人に対して子供2人までは無料なので、親子3世代で利用できます。どちらかという、世界のクルーズの人口としては、そちらのほうが多いです。世界中でなぜクルーズがこんなに伸びているかというと、世界中の方々はクルーズが安いということをわかっているのです。18歳未満は無料で、全部ついて80ドルから100ドルだといったら安いではないですか。ちょっとした旅館へ行っても1泊2食で三、四万円取られてしまう。一方、全部ついて、ややもするとワイ

ンもついて、移動、燃料代も全部入れて 80 ドルから 100 ドル、それがカジュアルクルーズなのです。

ただ、それがいいか悪いかは別として、あまり地方にはお金が落ちないのです。近々ディズニーがクルーズをやりますが、ディズニーは御存じのようにマイアミが本社ですけれども、大体外資系の船となると、どこかにワンタッチしなければいけないです。カボタージュとって、外資系の船が日本発着を完結するというのは、法律的に賭博法など、いろいろな問題がありますので、例えば釜山や台北、あるいはハバロフスク、今ロシアはないにしても、そういったところへ 1 回は寄らなければいけないのです。ディズニーに関しては、よく出したなと思うのですが、ディズニー社ではなくて、オリエンタルランドが出すので、日本の船なのです。なので、外資系の船とはいえども、日本で大丈夫だということなのです。ただ、残念ながら、今のところ無寄港、いわゆるどこも寄らずに船の中でディズニーの世界を楽しんでもらうということをやりたいです。

あとは、新造船、来年は飛鳥Ⅲが出ますが、その造船に当たっては、地方銀行がかなり出しました。少なくとも私たちの地域の三重銀行、三十三銀行があるのですけれども、金額の大小はちょっと別で、三十三銀行が一番先に造船費用というか、ファンドを入れたのです。もちろん、御恩返しに、地方銀行が出してくれたところには経済効果がありますので、恐らくそういう背景がこのエリアにもあったのではないかなと、これは僕の推測の域ですけれども。

ちょっと余談になるのですけれども、もし狙うとしたら、オーバーナイトの展開です。オーバーナイトというのは、移動しないのです。例えば午前 9 時に入港して、夕方 6 時に出港しますよというものと、午前 9 時に入港して、その日動かずに翌日の夕方出港しますよというものとは、消費額がかなり違うのです。なぜかという、実は乗組員の消費額が物すごいのです。使うところがないので、本国に待っているお母さんや子供たちにいろいろなものを送りたいのです。そのかわり港湾料は、私が言うことではないのですけれども、ちょっとこのぐらいサービスしておきますのでなんていうことが、できるかどうかはわからないのですけれども、そうするとまた経済効果が上がりますね。

○菅野ひろのり委員 先ほどの質問と少し関連するところもあるかと思うのですけれども、私は岩手県の地方港湾とクルーズ船の可能性というものは、どういうところがあるのかなと思っていろいろ聞いていました。

そういう中で、今回資料の 16 ページで寄港した港湾ということでお示しいただいて、沖泊に触れていただき、中身を見ると、西日本が中心なのかなと思って見ていました。加えて、クルーズ、先ほどのこちら側、青い資料を見たときも、横浜港が発発点となったときに、この行程とルートが非常に関係しているのだなと見たときに、岩手県に来る可能性があるルートやプランというのは基本的にどういうものになるのでしょうか。

といますのは、横浜港が発発点、出発とすれば、基本は函館市や小樽市を目指す中で、途中で泊まるというか、そういう位置に岩手県があるのかなと見ていたのですが、岩手県

はどのようなプランの中で、どういう寄港が考えられるのでしょうか。加えて、先ほど寄港実績の重要港湾が基本だと思いますが、さらにそういったルートの中で、沖泊で泊まる可能性というのは現実的にどうなのだろうとちょっと疑問を持ちながら聞いていました。そこら辺をお願いしたいと思います。

○加藤広明参考人 西日本に偏っているというのは、本当に現実的なところだと思うのです。これは、二つの理由があると思います。まず一つは、皆さん御存じの、日本でパンデミックの始まりとなったダイヤモンド・プリンセスが最初に入港した当時は、いわゆるワンタッチしなければいけないということで、ロシアのハバロフスクに入っていたのです。今は、政治的な兼ね合いでロシアが港をアメリカの船に対して開けていませんが、当時は7泊8日でも東京都からこの三陸を通して青森県、そしてハバロフスクにワンタッチするという行程が確かにありました。今は残念ながら、7泊8日とか9泊10日になると、どうしても西のほうへ行く傾向があります。ここは政治的なこともあるので、いかんともし難い部分があるのです。

ただ一方で、7泊8日では、日本人はそのぐらいなら行こうかと思いますが、欧米の人たちはそれは嫌なのです。短いのです。20日間とか30日間だったら行くという方々、もっと言えば、中部国際空港セントレアに行って、8の字を書きたい。7泊8日で西回りして、もう一回7泊8日で東回りしてというのが8の字です。ヨーロッパというのは実はそういうビジネスなのです。西地中海へ行って、東地中海へ行ってという形なのです。7泊もあれば、14泊もあれば、30泊もあります。ですから、そういう面でいうとロングクルーズです。我々ももっともっと営業努力をして、日本人も乗ってもらうようにしていかなければいけないのですけれども、今後はどちらかというところという傾向にはなってくるのではないかなと思います。ロングクルーズ、要するに日本一周、環日本観光です。横浜港から出て、仮に最初は南へ、鹿児島県のほうへ行って、台湾かどこかワンタッチする。今度は、ずっと秋田県に、東北地方のほうへ行く。

それと、これはどう捉えるかですけれども、こちらに来てみて改めて我々の名古屋市は本当に恵まれている、感謝しなければいけないと思ったのは、きょうにつぼん丸が入ってきているのです。内覧会、まさに弊社もやっているのですけれども、今週末は先ほどのバイキングが入ってくるのです。ただ、今1月ですけれども、恐らく東北、北海道エリアは、1月から3月は少し入ってきていないのではないかなと思うのです。それをどう考えるかということですが、僕はそれがゆえに、入ってくるシーズンにはとてもうまいものがあるのではないかと本当に思うのです。厳しい環境がゆえに、酒や食材など、そういったエッジの利いたもの、南のほうにはない食材やみそ、しょうゆなど、そういった文化がきちっと根づいているということは重要視しながら、港湾当局の方々とも連携を取りながら、そういう傾向にこれからはなっていくのではないかなと思います。7泊8日ではなく夏場のロングクルーズで、ますます外国船の比率が高まっています。

世界中にベストシーズンというのがあります。オセアニアのほう、ニュージーランドや

オーストラリアは、12月、1月、2月ぐらいがベストシーズンです。そこが終わると、東南アジアに来て、桜の咲く季節になると日本に来て、日本は実は桜の時期が2カ月あります。北海道礼文島ではゴールデンウィークぐらいに咲きますので、その間はずっと日本にいて、そこからベストシーズンに入るアラスカへ動かし。そういう動きが顕著になってきていて、特に3月、4月、5月はロングクルーズでこちらのエリアにも寄港回数がふえるのではないかと思います。

だから、全部の船がやってくるかということではなく、このあたりのバイキングは、ちょっと注目していくといいと思います。特にそういったものを経営者が関心を持ってプログラムをつくっています。

○菅野ひろのり委員 では、もう一点だけ。23ページでも岩手県の重要港湾の実績がありました。私もちょっとまだ不勉強で、観光の側面をクルーズだからと思っていたのですが、経済効果という観点で言うと、観光というよりも物資の補給というのでしょうか、食材とか、そういったものが金額的に大きいものなののでしょうか。加えて、寄港というのは観光目的なのかなと固定概念で思っていたのですが、どういう目的なののでしょうか。

あとは最後に、仮に岩手県の場合、重要港湾に停まっているということは、さっき言った沖泊というのは、現実的にはあまりあり得ないのかなと思うのです。例えば物資の補給であれば、やはり重要港湾の港にしっかり直接つけたほうがいいわけですし、そこら辺をもう少しお願いします。

○加藤広明参考人 物資の補給に関しては、毎回毎回港でやるということは現実的にはないというのがあります。ある程度、おっしゃるような拠点港みたいなところがあります。ただ、きょうの岩手日報にも数字として載っていたのですが、経済効果がないと。何となく初入港、初入港と言ってメディアが取り上げるのですけれども、ただ現実としてクルーズ船は、ちょっと俗っぽい言い方ですが、顎足が全部ついてしまっている。いわゆる食事代も、移動費も、宿泊代も全部クルーズ代に入ってしまったままです。ですから、例えば通常の旅行では、旅館だと1泊2食で昼食はついていないので、どこかに食べに行く、そういうことがクルーズにはないのではないかと捉えがちな港も実際あるのですけれども、そうではなくて、実は本当にラグジュアリークルーズなどですと、かなりの消費が落ちているのです。カジュアルなクルーズ、さっき言った四、五人入れないかとか、もちろんその船が悪いというわけではありませんが、そういう船ではあまり経済効果はないなど。ただ、そうは言っても、重要拠点港であれば、いろいろな補給だとか、そういった効果もあります。ですから、そこは、岩手県の場合にはいろいろな港があるので、戦略として使い分けて、上手にやっていくといいと思います。鹿児島県は三つの拠点港がありまして、結構上手にそこはやっています。

あと、サステナブルツーリズムというのが最近我々の分野でも言われるのです。持続可能な関係というのは、地域への直接的な経済効果としては、ダイレクトにお酒を買ったり、伝統工芸品を買ったり、副次的な経済効果としては、オイルや水、食料品などの物資があ

るのです。神戸市は、そういう商社を一つに決めてやっているみたいですね。酒は何とか酒造所、肉はここ、とやっているとやはり弱いので、それが全部ワンチームになってやっているということがあります。

あと、もう既にDMOも三陸のほうにたしかありますよね。ですから、よく観光庁でも言っていたのですが、必ずしもクルーズが来ないときでも使えるようなプログラムをしっかりと作り上げる。とは言っても、プログラムをつくる時には、クルーズの方々が使えそうなものも意識しながら取り組む。どうしても、ばらばらではなかなか相手にしてくれないということがあるので、既にやっておられるかもしれませんが、やはり広域でそういったことをするのもいいと思います。そうすると、クルーズ船社としては扱いやすい、向き合いやすいのではないかと思います。

○高橋但馬委員 クルーズ船で、宮古港に停まって、盛岡市まで盛岡さんさ踊りを見に来るということがあったのですが、実際、朝御飯、昼御飯、晩御飯を船の中で食事をして、そこに観光を入れた場合、停泊の時間も非常に限られてくると思います。例えば宮古市から盛岡市までだと、大体1時間半ぐらいバスで移動して、観覧したのだと思うのですが、観光の距離というのか、どこまでなら行けるのかということと、例えば日本ではなく他国だと、どういう観光ルートがつくられているかを教えていただきたいです。

○加藤広明参考人 寄港地観光に関しては、これはいろいろな考え方があるのですけれども、多分港湾の方々には御存じだと思いますし、あまり具体的な例を出してしまうといけないのですが、JTBグローバルマーケティング&トラベルや東武トップツアーズが大体造成するものです。本社はどこにあるかということと東京都にあるわけですが、お客様はどこに申し込むかということ、クルーズ会社に申し込むのです。お金は船会社を通じて、そういった大手に入ってくるわけですね。もちろん業務の提供の先、いわゆるレストランとか、バス会社には最終的には入ってくるのですが、海外の場合はちょっと違って、ダイレクトでローカルエージェントに入ってくるのです。ですから、日本の仕組みはちょっと違うというのか、要するにお金が地元ではなくて空中戦になってしまうわけですね。ですから、それはそれとしてやりつつも、ほかの港では地元でツアーをちゃんと造成しています。船会社のカジュアルやラグジュアリーなどのランクによって、動きが大分違いますが、やはりどちらかというとならばなるほど効率よくバスでドカンと行って、ドカンと動かしてという形です。だから、これはそこまでお金が落ちにくいかなと思います。

一方で、ラグジュアリーになると、港の周りをぶらぶら歩くのですね。なので、そういう違いはあります。あと、イタリアなんかですと、ニースとかコートダジュールもそうですが、海岸線上に電車が走っているのです。それは、プリンセスとか大型船で二、三千人を電車となれば、ちょっと大変ですが、ラグジュアリー船なんかですと、そういうのが非常に得手なのです。三陸鉄道に乗っていて、本当にイタリアのアマルフィ海岸だとか、そういうところとよく似ているなといつも思っています。名古屋市もそうなのですが、港は努力していろいろやるのだけれども、全部バスで連れて行かれてしまい、消費地が違う

という課題があったりするので、それぞれの船の特色をちょっと捉えながら、小さくなればなるほど移動距離は少ないのだらうなと思います。もっと言えば、小さくなればなるほどファンがあるのです、例えばよくギリシャやクロアチアなどでは、神殿を貸し切ってオペラを見せてくれるだとか、そういうことがよくあるのです。ですから、いわゆるどこかの神社で薪能や虎舞だとか、そういうものを彼らは欲しがっているのです。そうすれば、直接的にお金がそこに入るといことです。

あと、意識しておいていただきたいのは、そういうラグジュアリー船の方々は、例えば酒だとか何か消費するものを買ったら、大体伝票で送っておいてということになって、繰り返し本国からオーダーが入るらしいです。ですから、お店の人からメールでまたこんなのがきましたとか、そういう啓蒙的なことも必要なと思います。上手にやっておられるところは、結構それでリピートしてもらい、船が来なくても、クルーズがきっかけの需要がちょこちょこ出ていると言います。たまにそのレストランに置くことになったとか、そういった事例もあります。

私、実は家が岐阜県にあるのですが、海も国際空港ありません。今まさに知事選挙中なのですが、前任の古田知事は経済産業省出身だったので、結構そこあたりはトップセールスをかけていました。コロナ禍も、人は来なくても、海外から発注がかかるような戦略を持って、お店側も観光協会と一緒にやられると、クルーズ船が必ずしも来なくても、そこがきっかけでということはあると思います。

カジュアルクルーズは、ちょっとそういうことが少ないかもしれません。

○**ハクセル美穂子委員** 大変面白いお話をたくさんお聞きして、勉強になりました。バイキングの14ページに社長、副社長がいろいろな体験をセットしてやっているというものがありますが、私はちょっと行ったことがないし、全然見たこともないので、イメージが湧かなくてお聞きするのですけれども、このエクスペディションとか、ラグジュアリーというのは、財力も経験もすごくある方々が、実際に日本に来て、どういう体験をどのぐらいのグループでされているのか。あと受け入れというか、そういう船が来たときに、どういうものを私たちのテーブルの上に用意しておく、ああ、おもしろかったな、もう一回行きたいなとか、そういうことにつながるのか、そういったところを教えていただければと思います。

○**加藤広明参考人** 受け入れ態勢においては、本当にお世辞抜きに岩手県の港湾の方々もしっかりともう培ってやっていらっしゃるので、いわゆるC I Qは上手に、かなり御苦労なされてやっておられるので、そこは問題ないと思います。私もバイキングが一番乗船日数として多いのですけれども、プログラムが、光を当てる場所がちょっと違うのです。いわゆる世界遺産だとかそういったところではなくて、カリーンさん自身がロシアの大学の民俗学部を出ているということもありますし、トリストアン・ハーゲンというお父さんが北欧バイキングの末裔で、彼女もまた末裔なのです。ですから、そういったプログラムをすごくつくり込むのです。もしお時間があつたら、動画が至るところで見られるようになって

ています。バイキングのユーチューブで先ほどのようなものがごらんいただけます。ですから、それに関しては、どちらかというと皆様方でつくるというよりは、この人を呼ぶのが一番だと思います。

私は、バイキングがこれから伸びると思います。ただ、今のやり方では伸びないと思っているのは、これはもう私ごときがとやかく言ってもどうしようもないのですが、今バイキング・エデンが動いているのですけれども、これは日本発着なのですが、右を見ても左を見ても日本人しか乗っていないのです。そうではなくて、バイキングというのは、本当にかなり上のレベルのお客様、知的好奇心を満たしたいという方々が世界中にいるので、この間も社長に話したのですが、いわゆるフライ・アンド・クルーズで七、八割を外国人、あとの二、三割を日本マーケットで扱って、欧米の方々に対して売るスタイルにしたら、まだまだ日本人のバイキング需要も伸びると思います。

バイキング・エデンがずっと動いてはいるのですけれども、何となく私が海外で知ったプログラムとちょっと違うなという感じがします。というのも、何というかポピュラー過ぎるのです。本当は、バイキングはそんな会社ではありません。この会社の場合は全部インクルードで、観光だとか全部がクルーズ代に入ってしまったわけです。通常だと、オプションツアーで1万円だ、2万円だとなるのですが、全部込みなのです。Wi-Fi、ワイン、観光、そういうものが全部込みになっているので、しっかり予算も組んでくるのですけれども、個人的な意見としては、そういういわゆる欧米豪の知的好奇心を満たしたい方々のための日本発着に切りかえれば本当は7泊のロングクルーズなのです。今やっているのは、実質三、四泊なのです。なかなかそういうものには欧米の人は乗ってこないで、そういう時代になってくるといいかなと思います。

私が言うとコマーシャルになってしまうのですけれども、通常クルーズはお一人の場合二人分払わなければいけないのですが、シングルが追加料金なしでというのが、今は裏メニューでそのようなものがあります。

前に1回だけインスペクションクルーズをやらせていただいたことがあって、港湾の方や官公庁の方々を乗せて、私がずっと案内しました。やはり港から見ると、海からアプローチして降りて見るのとでは、見えるものというか、理解できるものが違うのです。ですから、また機会があれば、そういうちょっと特別な料金が出たときにでも、オーダーいただければ私も喜んで御案内します。大分理解が深まって、いいところも悪いところも見えてくる中で、三陸沿岸部の優位性というのは間違いなく見えてくると思います。

ですから、もしバイキングでということであれば、何とか手づるを使っただいて、ここにアプローチを取ることができれば、これから伸びる会社の一つではないかなと思っております。

○ハクセル美穂子委員 私は海端ではないので、クルーズ船が来たときに、ではどうやって自分たちの地域の伝統芸能とかを見せるのかというと、どうしても浮かんでこないのもあったりして、どういう形でこの方々は体験をされるのかなということをお聞きしたのも

あるのですけれども、やはり乗ってみないとわからないのは、そのとおりだなと思いました。いつか乗れる日を夢見て、終わります。

○加藤広明参考人 これも裏話なのですけれども、ことしトランプ新大統領になりますが、ちょっとアメリカ経済が失速しているのです。今世界のクルーズの大体4割ぐらいが北米市場なので、結構ダブつくみたいなのです。2026年と2027年の予約を今受けているのですが、通常はもう取れないのですけれども、すかすかです。だから、そのダブついた分だけ日本には寄港回数だとか、いろいろな意味で私どもも、ちょっと生臭い話ですが、セールスチャンスがあり、皆様方におかれても、日本への来航チャンスはこれから続くのではないかという感じがしています。デビュークルーズが全然地中海で埋まらず、弊社のようなところまで連絡が来るぐらいなので、よほど困っているのだなと思っています。通常だったら、デビュークルーズというのは、もう本当に放っておいてもぱっと売れてしまうので、完全に失速ぎみかなという感じがしています。その分、チャンスだと思うのです。アメリカではなくてこっちに来る機会が、日本マーケットはかなりまだ売れるというような感じがしています。あとは、やはり直前になればなるほどリバイスといって、どんどん、どんどん料金が下がってくるということもあります。

○福井せいじ委員 ありがとうございます。最初に聞きたいのは、クルーズ船に乗る人たちは、クルーズライフ、船の生活を楽しむのか、あるいは訪問する、寄港するところのいろいろなアトラクションを楽しむのか、どちらを楽しむのですか。

○加藤広明参考人 これは、本当に船のランクといたら失礼ですが、それによって大分ライフスタイルが違います。小さくなればなるほど、おっしゃるように船での生活を楽しんで、あまり船から降りない人もいますのです。降りても、せいぜい二、三百メートルぐらいぶらぶら歩く程度です。大きい船になればなるほど、ちょっとどこかへ観光に行こうかなという傾向があるかと思います。船のサイズはもう当局の方々も分析をしっかりとされていると思うので、それぞれに合わせた戦略は恐らく持っておられると思っています。

先ほど言ったオーバーナイトステイですが、あまり軽々しくは言えませんが、例えば名古屋港で港湾料を1泊これくらいにするからと言うと、船に戻ってこない人も結構いると思います。いわゆる秘湯の温泉に行ってみるとか、そういったケースで、私もよく名古屋港飛ばしを食らっていました。せっかく商工会議所の会頭とCEOとセッティングして、名古屋港に入港して、こういう特別委員会のような会議をやって、名古屋抜港と。何でなのだと調べたら、実は神戸港に巻き返しを図られていました。取引があったかはわからないのですけれども、持っていかれてしまって、本当に悔しい思いをしました。でも、先月は神戸港でもこういうセミナーをやってきて、憎き神戸港だと思っていたのですけれども、仲よくやってはいます。ですから、そういういわゆるオーバーナイトステイだとか、いろいろな戦略ができるかなと思うのです。

ですから、まちまちです。ひとえに船の中だけ、ひとえに観光だけという、その船によって分析がこれからできるでしょう。ただ、繰り返しになりますけれども、三陸沿岸部に

はいろいろなサイズの船が入る特色ある港があるので、これから沖泊も含めて、大槌湾や山田湾とかは可能性があるのではないかと考えています。そういうところも含めて、いろいろなカテゴリーで戦略を持ってやられると、それぞれの強みが活かされるのではないかと考えています。

○福井せいじ委員 寄港したときにお金を何とか落としてもらわなければいけないと思うのですが、さまざまアトラクションとか、さっき言った例えば伝統芸能を見せるとか、あるいはその地元の産品を売り込むとか、セールスするとか、こういった地元で寄港したときのアトラクションなどのコーディネートをしなければいけない。それを誰がやるのか、そして今度は誰に売ればいいのか。加藤社長に売ればいいのか、あるいは三井クルーズに売ればいいのか、そういったことは僕らとしてセールスをどうしていったらいいのかお聞きたいとします。

○加藤広明参考人 まず、港湾空港課のほうで、東武トップツアーズの港湾の受け入れのときの港のイベントなどの動きというのは何か御存じですか。実は、観光庁ですべて会議をやっていたときには、まだC I Q、税関職員を呼んだり、イミグレーションを呼んだり、検疫官を呼んだり、そういう段取りをしなければいけませんでした。寄港地も多少はそういうことがあるわけですが、それを今から20年ぐらい前、日本発着が始まったころは、各自治体がマンパワーで整えていたのです。税関職員、検疫官を呼んで、中部運輸局や中部地方整備局の中でずっとやっていたのです。ただ、そうすると寄港回数がふえればふえるほど自治体職員に負担がかかってしまうので、そこはアウトソーシングで民間企業に託すという動きになってきています。プラス、福井せいじ委員がおっしゃるように、イベント、虎舞や伝統芸能の披露なども、今は民間企業がやるようになってきています。そのあたりは東武トップツアーズの業績を見ると結構上がっています。恐らく、その業績の多くは、港湾関係の受け入れの仕事が国や自治体から入っているのだらうと思います。いわゆるワンストップ窓口ということです。

行き先に関しては、要件によってまちまちですが、少なくとも僕のところへ来てだけでもということは確かなことです。ただ、私はどちらかというと、こういうのがあると言っただけならば、少々生臭い話なのですが、きょうはこういう形で講演料を頂戴してやっていますけれども、これを御縁に、お金は全然必要ないので、こういうのはどうしたらいいのだと言っただけならば、ここがあるよとか、こういうタイミングがあるよということは、情報として提供させていただきます。ですから、その要件によりけりです。本当の誘致となると、一番強いのはグローバルのシートレードに行くことだし、伝統工芸を売りたいとか、そういうものになると民間で、多分東武トップツアーズがやっていると思います。恐らく東北地方にも支店があると思うので、そこらあたりから手繰り寄せるとかかと思えます。ただ、僕は小規模事業会社なので余計に思うのかもしれませんが、大手になると空中戦になってお金が地元で落ちないと思うのです。なので、やはりそこは地元で落ちるような仕組みが必要だと思えます。

少し質問からそれてしまうのですが、大手のJTBやHISなどが所属するアソシエーションでJATA（一般社団法人日本旅行業協会）という組織があるのです。一方で、我々のような小規模の会社が所属するANTA（一般社団法人全国旅行業協会）という組織があります。どちらかという、ANTAのほうは地域に根差して、私も着地型観光でずっと委員をやっていたので、仲間がいます。それこそ花巻観光バス株式会社にも、もう亡くなってしまったのですが、結構一生懸命やっていた仲間がいるのです。そのANTAの全国大会が来週東京都であります。第19回国内観光活性化フォーラムということで、観光庁長官も来賓で招くような相当大きな全国規模のものです。そういうものを多分東北の地では久しくやっていないと思うので、クルーズをテーマにしながら岩手県に一度誘致してやられるといいと思います。大手は大手の役割が当然あるのですが、やはり地域に根づいた虎舞の保存会の会長だとか、そういう地元の人たち、たまたま勤務地が東北だった、岩手県だったということではなくて、生まれも育ちも経営も地元だという、ここがいかにか潤うかということをお我々の協会としてはやっていかなければいけない。私も委員をやっていますので、ぜひ誘致できるといいと思います。

粒は小さいのですけれども、エッジの利いた会社が結構いて、5,500社と数としてもいます。もちろん全部は来ませんが、ただ二、三千人は来て、かなり経済効果も高まります。そのときにプログラムをきちっと用意しておいていただいて、全国の仲間と、また三陸鉄道などを中心にして、気づいたときには空中戦ということにならないように、とにかく地元にお金がダイレクトで落ちる仕組みを考えられたらいいと思います。

○松本雄士委員 6ページで、マーケットとして今少しアジア系が落ちてきているということですが、これはアジア系のほうがエクスペディションとかラグジュアリーに傾いてくるのか、その辺の市場の今後の動向というのはどんな感じなのですか。

○加藤広明参考人 アジアが前年比でマイナス37.7%、これはもう明らかに中国の失速です。中国経済もアメリカ経済のように失速したので、思惑が外れたのです。ただ、あまりこういう言い方はあれかもしれないですが、僕がよかったのではないかと考えているのは、ちょうど観光庁でよく会議をやっていたときに、爆買だとか、いろいろな問題が地政学的に九州一円であったのです。上海から出てきて、四、五千人中国人ばかりで乗ってきて、どっと右肩上がりの時代が10年ぐらい前から九州であったのです。1回に大体5,000人なので、相当なボリューム感が数字上表れていた時代はあったのですけれども、今思惑が外れて、いろいろ船会社も悪戦苦闘しています。その分、日本にチャンスがあると思います。

ですから、バイキング・エデンが来たのもその理由なのです。中国による中国資本のチャイナ向けのクルーズを始めたのですが、それが失敗して、本社としてはこれ以上ダブつかせることはできないので、日本発着に切りかえたのです。偏った言い方をしてはいけないのですが、なかなか中国の方々のクルーズに関してはちょっと悩ましいところが現実的にあったので、それがいろいろな理由があって、今少し落ちてはいますが、それはそれで

いいのではないかと思うのです。

というのは、アメリカのロイヤル・カリビアン・インターナショナル本社の傍系のチャイナがあって、そのチャイナ資本の免税店が九州一円にできてしまっているのです。日本の資本ではなくて、アメリカの会社のチャイナ資本のクルーズ会社というのはファンドがめちゃくちゃあるので、免税店を連れ回すわけです。たくさん来るのですが、それこそ全部空中戦です。バスからランドオペレーターから全部華僑の方々です。本当に大変だったのは、もう笑ってしまう話で、今は多分そんなことはないのですが、5,000人乗ってきたのに出港するときに数えると、4,950人しかいないとか、よくあったのです。50人がどこかへ行ってしまった。もう彼らは、最初から覚悟を決めて逃亡、ブローカーが福岡県でちゃんと待っているのです。いわゆる働き口のブローカーがちゃんといてという、そんなことを観光庁が総務省の方々とやっていた時代もありました。

だから、爆買いだとか、ああいった数字の伸びというのは健全ではないのではないかと考えて見ていたので、どちらかというやはり文化ですよ。

○松本雄士委員 そうすると、この欧米、ヨーロッパとか、特に旅慣れた富裕層は、やはり今後こういったエクスペディションとかラグジュアリーのニッチな港の対象になっていくということでしょうか。

○加藤広明参考人 そう思います。なぜかという、冒頭触れたように、地中海も行ったし、地中海でも先ほど言った私がよく行くアドリア海だとか、アラスカも行ったし、極地の南極も行ったし、でもどこかに行きたい、そういう人たちが日本の小さな港というか、小さな伝統文化のあるところに行きたいと。特に車でも何でもそうですけれども、三角形になっているわけではないですか。このカジュアルのところはそういう動きではないのに対して、トップのここのあたりのラグジュアリーだとか、エクスペディションの人たちは、もうとにかくうずうずしています。また、為替のこともあって、日本政府のクルーズ振興政策も加わって、まだまだ伸びるのではないかと思います。

政府の政策がそうだからといっても、需要がないとそうはなりません。需要は、世界の潮流が変わってきたので、やはりそれはこれからもまだまだ顕著な動きになるでしょう。配船先を間違えると、本当に大変なのです。我々は、どんどん料金が下がって、ビジネスチャンスがあるからいいのですが、船会社にとってはたまったものではないので、やはり航路発表とともにだっと注文が入る寄港地とか航路、これが僕はフライ・アンド・クルーズの日本発着のロングクルーズの時代が来るのだらうと思っています。

○松本雄士委員 わかりました。それで、16ページ、17ページに初寄港の地方の港があって、皆さんの質問でやはり共通しているのは、寄港による地域経済にどのようにお金が落ちてマネタイズできるのか、また寄港地観光のあり方ということですが、こういった港と寄港したクルーズ、ル・ソリアルや、ユーラル・アドベンチャーなどが多いのですが、実際どういう感じで、こういうところと地方はつながったのかということをも具体的に聞きたいと思います。

○加藤広明参考人 例えば具体的な一つの事例として、こういうことを言ったらあれですが、鹿児島県は完全に地方なのですけれども、鹿児島港発着でポナンはやり始めてきています。鹿児島県というのは、物すごく島が多いのですが、そのときにチャーターしたのが我々ANTAの小さな旅行会社、小さなといっても、二、三十人ぐらい従業員がいますけれども、そこがチャーターしたのです。着地型観光はANTAの鹿児島県支部が結構しっかり持っていたので、それを直販したのです。ANTAの同じ仲間がチャーターして、鹿児島県の特に離島のプログラムですね、それには大手は絡まず、地元のローカルエージェントがゆえに敷居の低い料金で、なおかつ、光を当ててもらいたいところのことはよくわかっているというそういう事例がありました。今後、本当にこれは我々の業界の課題なのですが、ANTAの中でも、今分科会をつくる動きがあるのですが、そういうプログラムをどのようにして船社に持っていくかだとか、それを1社1社でやっていたら粒が小さいので、やはり協会として、まさにオール日本のトラベル協会として提案するという、そんな動きを我々もつくっていかねばいけませんが、まずは岩手県の中でDMOを中心にして、必ずしもそれがクルーズではなくても、例えば宮古市や田野畑村の駅などから発着できるプログラムをオファーがあったときに、そういうことができるようにやっておかれると、クルーズが来なくても使えるようにされるといいと思います。ちょっと答えになっていないかもわかりませんが。

○吉田敬子委員長 そろそろお時間となりますので、本日の調査はこれをもって終了させていただきます。

加藤様、本日は大変貴重なおもしろいお話をいただきまして、岩手県にはまだまだ可能性があるということで、大変ありがとうございました。御説明をいただきまして、誠にありがとうございました。(拍手)

○加藤広明参考人 最後に一言、本当にクルーズというのは、日本に向けてこれからまだまだ世界中で伸びていくと思うのです。これは我々クルーズ業界、クルーズ産業だけが振興するというのではなくて、やはりこれが地方創生に、具体的に岩手県につながっていくのだということを御一緒に、これをきっかけに共闘していただければありがたいと思います。また何かありましたら、お気軽にお声がけいただければと思います。こういう機会をいただきまして、改めてお礼申し上げます。ありがとうございました。(拍手)

○吉田敬子委員長 ありがとうございました。

委員の皆様には、次回の委員会運営等について御相談がありますので、しばしお残り願います。

次に、1月28日から1月30日まで予定されております当委員会の県外調査についてありますが、神奈川県及び長野県内において、観光及び交通政策に関する調査を行いますので、どうぞよろしく願いをいたします。

次に、4月に予定されております当委員会の調査事項についてであります。御意見等はございませんでしょうか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○吉田敬子委員長 特に御意見等がなければ、当職に御一任願いたいと思いますが、これに御異議ありませんか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○吉田敬子委員長 御異議なしと認め、さよう決定いたしました。

以上をもって本日の日程は全部終了いたしました。本日はこれをもって散会いたします。お疲れさまでした。