

< 基本情報 >

航路名：鹿児島～那覇 735 km

所要時間：約 24 時間 40 分

使用船舶

| 船舶名        | 総トン数 | 旅客定員 | 船種     |
|------------|------|------|--------|
| クインコーラル8   | 4945 | 452  | カーフェリー |
| クインコーラルプラス | 5910 | 470  | カーフェリー |

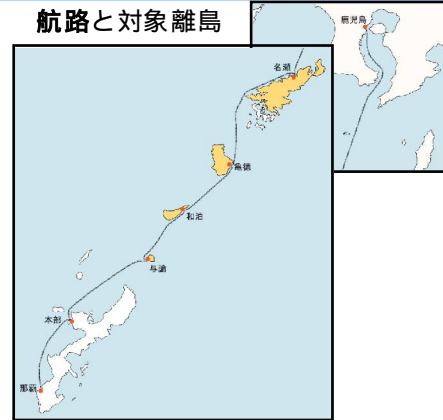
対象離島

(平成 19 年 4 月現在)

| 人口      | 世帯     |
|---------|--------|
| 115,347 | 54,078 |

対象離島：奄美大島、徳之島、  
沖永良部、与論島  
離島統計年報 2008 より

航路と対象離島



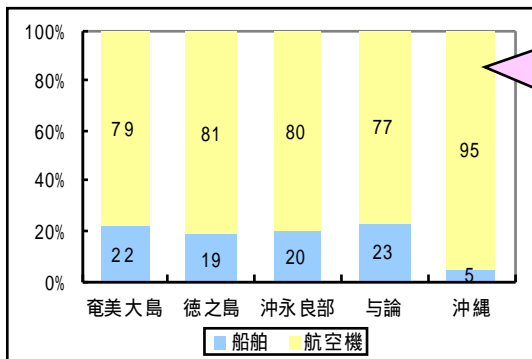
クインコーラルプラス

< 取組の背景 >

本航路は、鹿児島から奄美諸島を經由し、沖縄へ向かう長距離外洋航路であり、南西諸島の主要導線として旅客・貨物運搬を担っている。奄美大島まで片道 11 時間、沖縄まで 24 時間かかるが、2 等室を初め、低料金での移動ができ、またくつろげる船内など、ゆったりとした旅が可能である。一方、平成 12 年に航空法が改正され、航空運賃の割引競争が進む中、離島航空便に対抗するため、ホテルパッケージによる割引制度を実施している。

改正航空法 (平成 12 年 2 月)

- ・航空法航空会社間の競争を促進し、安全かつ低廉で利便性の高い航空輸送サービスを提供するという姿勢が明確化。
- ・航空会社の独自の判断に基づく多様なサービス設定が可能に。



各離島の船舶・航空機シェアは、最も遠い沖縄が 5%にとどまるが、他はそれぞれ 20%前後を維持している。

鹿児島 - 奄美大島間  
船舶：約 11 時間  
航空機：約 55 分

各離島の船舶・航空機利用シェア (平成 10 年時) (九州運輸要覧)

< 取組事例 >

航空会社のホテルパック商品を参考とし、同社運航航路の奄美各島並びに沖縄のホテル、民宿、レンタカーの利用をパックとした乗船券を販売し、航路利用の促進を図った。サザンコーラルツアーの実施  
鹿児島を起点とし、5 つの離島への宿泊観光プランを設定した。また滞在日数や宿泊施設など、予算にあわせて自由な選択が可能となっている。

パッケージの要点

- ・離島別にパッケージを設定
- ・予算に合わせて宿泊日数、宿泊先を選択可能
- ・オプションとしてレンタカー、ダイビングを選択可能



- 沖縄プラン
- 与論島プラン
- 沖永良部プラン
- 徳之島プラン
- 奄美大島プラン

< 活用補助制度 > 特になし

< 取組実行へのプロセスと調整課題 >

1. 企画の立案

同社内における営業本部において、企画を立ち上げ、実施することとなった。

2. 宿泊施設事業者への依頼

寄港地となる5つの離島(奄美大島、徳之島、沖永良部島、与論島、沖縄)における各宿泊施設事業者に対し直接訪問し、パッケージの対応依頼を行った。

3. 宿泊施設事業者以外との提携

宿泊施設事業者以外に、観光関連事業者として、レンタカー、ダイビング業者にも合わせて提携を依頼し、利用者が離島でより楽しめる構成とした。

業務提携を依頼した事業者

- ・ 宿泊施設事業者、レンタカー事業者、ダイビング事業者

< 当該取組に係る創意工夫・知見・教訓 >

1. 独自企画の提案

航空会社のパッケージを参考に、独自企画として提案した。採算・事業計画も合わせて検討し、採算の取れるラインで割引額を設定した。

2. 支払い先の一元化

利用者の利便性に考慮し、支払いは全てフェリー会社で取扱うことで一元化し、かかった経費別に、各種事業者へ再分配した。また乗船券ほか、宿泊チケットも購入時に渡すなど、一括配布形式として、現金の受け渡しの手間を省いた。

3. 提携事業者への割引の依頼

フェリー運賃の割引ほか、提携する各種事業者に対しても割引を依頼し、パッケージ全体の低価格化を可能とした。

< 当該取組に係る創意工夫・知見・教訓 >

4. 行き先・宿泊施設の複数選択の設定

寄港する離島を自由に選べ、また各離島の宿泊施設も、リゾートからビジネスまで多様なタイプの宿泊施設を取り上げ、自由に選択できる形式とした。またレンタカー・ダイビングはオプションとし、選べるように設定した。

5. 一元化されたネット予約の受付

船便から宿泊施設・レンタカーその他の予約まで、フェリー会社で一元化してネット予約を可能とした。



- ・ 宿泊施設を予算に応じて自由に選択できる。
- ・ 民宿の場合は、食事付のメニューとなる。

ネット上で選択可能な宿泊

< 取組の効果と現在の課題 >

1. 利用客の状況

ホテル、民宿、レンタカーを利用する乗船券パック商品の割安感により、大学生、20代の若者の利用が多くなった。またホームページでの申し込みが中心となっている。夏季に利用が多くみられ、奄美大島の利用を中心に、他の離島も満遍なく利用がみられる。ただし沖縄に関しては、航空路の集客が高いからか、利用者は少ない。

2. 広告代理店費用の節約

自社ホームページによる申し込みによって、パッキングツアー実施における広告代理店費用が節約でき、経費削減となった。

3. インターネットでの申し込みの増加

インターネットでの申し込み受付を実施したところ、予約数が増加した。またインターネットを通じて、航路の魅力、旅客船内の紹介が可能となり、PRすることができた。

4. 航路シェアの維持

航空法改正後も、奄美群島においては、航路シェアを改正前とほぼ変わらず 20%前後を維持している。

船旅満喫！サザンヨールツアープラン

▼パック旅行のお申し込みを受け付けております。下記のフォーム内に必要事項を入力の上送信ボタンをクリックしてください。フォーム内の※必須の項目は、必ず入力ください。

● コース名 01マイランド5泊4日間

● 日程 4日間

● オプションプラン選択 (レンタカープラン) ※レンタカーご希望の方は、クラスを選択してください。前項のオプションプランの詳細をご確認ください。

● ご希望宿泊先 ※必須 沖ノ島リゾート国際

● 出発希望日 ※必須 各コースの出発日は当社運航日となります。(カレンダーより出発日を選択してください)

● 代表者氏名(漢字) ※必須 姓 名

● 代表者氏名(フリガナ) ※必須 姓 名

● 代表者年齢 ※必須 歳

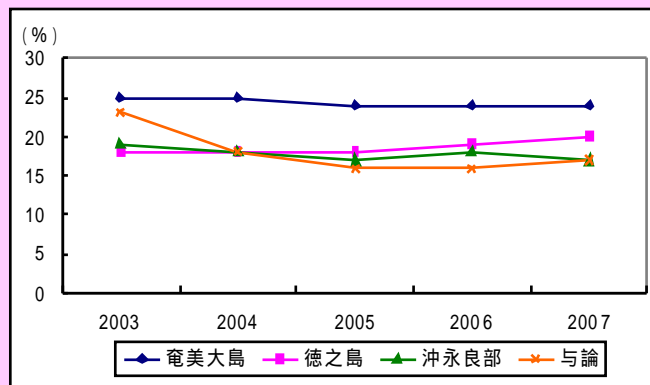
● 代表者性別 男性 女性

● 参加者氏名(カタカナ)

1. 姓 名 年齢 性別 男 女

2. 姓 名 年齢 性別 男 女

ホームページ申し込み画面



< 近年の航路動向 >

1. 離島ビジネスパックの実施

「サザンコールツアー」の、発着地が逆になった企画として、離島在住者が鹿児島へ出張・旅行した際の、船舶費とホテル代がセットになった、離島ビジネスパックを別途販売している。

2. 「海の交流そして奄美・沖縄の文化・郷土芸能をまるごと体感！！ 錦江湾クルージング」の開催

マリックスラインの20周年を祝い、船旅の良さと同社運航航路である奄美の島々に関心を持ってもらい、航路の利用と奄美観光の活性化を図り、また次世代の若者に船舶の仕事に夢を抱いてもらうべく、同社船舶で錦江湾でのクルージングを企画している。

一般からの公募による乗船希望者400名と近隣の小中学生と水産高校生、水産学部生の100名を無料招待し、錦江湾を2時間クルージングしながら、船内では奄美郷土芸能披露、奄美特産品の紹介、販売・奄美観光ポスター、パンフレットの展示・船ができるまでの工程パネル展示、客室・操舵室の公開を行う。(平成22年4月10日実施)。

今回は20周年特別企画となり、通常は、同様の企画を10月に有料で実施している。

マリックスライン おかげさまで20周年

海の交流そして奄美・沖縄の文化・郷土芸能を

まるごと体感!!

錦江湾クルージング

400名を無料招待!

ちびっこ太鼓教室

★船が出来るまで工程パネル展

★操舵室機内一般公開

2010 4/10

クイーンコーラルプラス(船内) 物産展

マリックスライン株式会社

http://www.marix-line.co.jp

### < 基本情報 >

航路名：津吉～相浦～佐世保 47.7km

所要時間：約 50 分 (航路により異なる)

使用船舶

| 船舶名                | 総トン数 | 旅客定員 | 船種  |
|--------------------|------|------|-----|
| コバルト 21            | 19   | 80   | 高速船 |
| さんせがわ<br>(ドック時使用船) | 19   | 100  | 純客船 |

瀬川汽船(株)からの借り上げ船舶となる

対象離島

| 人口 | 世帯 |
|----|----|
| -  | -  |

対象離島：陸域間ルートにより該当なし  
(平戸島～佐世保)



### < 取組の背景 >

本対象地域となる平戸島は、九州本土と昭和 52 年 4 月平戸大橋の架橋によって結ばれ、平成 8 年 3 月には、平戸大橋の通行料が 100 円に値下げされるなど、平戸 本土間の船舶旅客の減少が続いている地域である。定期航路として津吉(平戸島)～相浦間を定期航路で運営していたが、佐世保までの延伸の要望があったことから、実施することになった。

#### 取組以前の主な課題

- 津吉～佐世保間までの要望が多くみられた。  
(ほとんどの者が佐世保への通院や買物などで利用している。)
- 陸路だと、佐世保まで長時間を要する。
- 平戸南部の病院は、耳鼻科、眼科、整形外科、産婦人科が無く、外部に通院を依存している。
- 相浦から佐世保までは、バスや松浦鉄道での陸路移動があるが、便数が少なく、使い勝手が悪い。
- 以前、鹿子前への終点の変更案もあったが、観光地であり、観光バスも日常利用としては使い勝手が悪く、公共機関による佐世保へのアクセスは、相浦よりも不便であったため、取り止めとなった。

### < 取組事例 >

かねてより要望のあった、相浦から佐世保までの航路を延伸することで、旅客利用者の要望に答え、利便性を向上させた(平成 15 年 12 月 1 日より実施)。また、佐世保港において、ポートルネッサンス 21 計画における整備が進められていたことから、合わせて停泊する係留施設を確保した。



佐世保港ポートルネッサンス 21 計画図

#### 現時刻表

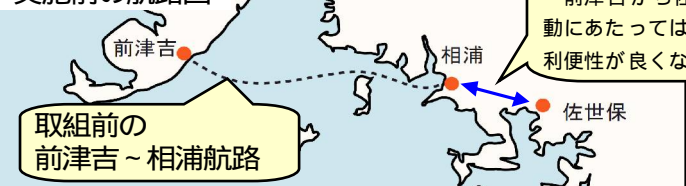
|     | 前津吉   | 相浦    | 佐世保   |
|-----|-------|-------|-------|
| 1 便 | 7:40  | 8:10  | 8:40  |
|     | 9:45  |       | 9:00  |
| 2 便 | 10:10 |       | 10:55 |
|     | 12:05 |       | 11:20 |
| 3 便 | 13:00 |       | 13:45 |
|     | 15:30 | 15:00 | 14:30 |
| 4 便 | 16:00 |       | 16:45 |
|     | 18:05 |       | 17:20 |

#### 再編の要点

- 多くの島民が買物・通院などで日常利用する「佐世保」への直接アクセス。
- 津吉～佐世保間の時間短縮  
(陸路 2 時間 30 分に対し、海路直行便で 45 分と大幅な短縮となる)
- 津吉～佐世保間の低運賃設定  
(陸路バス乗り継ぎで 2480 円に対し、海路 1500 円を設定)

< 活用補助制度 > 特になし

#### 実施前の航路図



前津吉から佐世保方面への移動にあたっては、鉄道、バス共に利便性が良くなかった。

取組前の  
前津吉～相浦航路

< 取組実行へのプロセスと調整課題 >

1. 協議会の開催 (平成 13~15 年)

津吉地区区長他と担当役員で検討会を実施。2 年間にわたり、複数回実施した。また協議運営、取りまとめは全て津吉商船主体で実施し、住民間の仲介役として平戸市役所が参加した。

主な検討メンバー：津吉商船、平戸市役所、津吉地区区長、住民

2. アンケート調査の実施

諸所の要望を踏まえ、津吉地区住民を対象としたアンケート調査を実施した。アンケート結果では、佐世保への寄港を望む声がほとんどとなった。

アンケート内容：利用実態、要望調査など  
対象：津吉地区住民

3. ポートルネッサンス 21 計画における係留施設の確保

延伸の際、佐世保港においては、ポートルネッサンス 21 における新港の整備が進んでいたことから、今回の係留について協議することで、スムーズに施設を確保することが可能となった。

< 当該取組に係る創意工夫・知見・教訓 >

1. 利用者第一優先

佐世保までの延伸については、ニーズから利用者が確保できると考え、また収支予測でも採算が図れると判断したことから、実施に踏みきった。なにより、利用者の利便性を第一優先とした。

2. 船員の努力

経費削減のため、相浦・佐世保においては事務所を置かず、船員が旅券を船内・船外で発行するなど、柔軟な対応による企業努力を実施している。

3. 看板の設置

佐世保における平戸航路便の案内として、前津吉入口にコバルト 21 を描いた案内板及び時刻表を設置し、集客に努めている。

< 取組の効果と現在の課題 >

1. 佐世保に寄港することによる大幅な利便性の向上

佐世保港は JR 佐世保駅も近く、また中心商店街(四ヶ町商店街・サンプラザ商店街)も歩行圏内(歩いて 10 分)にあることから、津吉地区住民の通院・日常買物の利便性が飛躍的に向上した。

主な効果

佐世保港近隣にある船具関係、生花・生鮮食品関係、車部品関係の貨物量が増加  
佐世保への通院などが半日で可能

2. その他の主な効果

JR 佐世保駅が近いことから、遠方からの帰省がしやすくなったとの声が多くなった。また観光客の利用も多くみられるようになった (< 近年の航路動向 > 参照)。

3. 現在の課題

利便性は向上したものの、近年の人口減少・少子高齢化による自然減により、利用者は減少傾向にある。旅客確保のため、観光など、今後新たな取組を検討する必要がある。



< 近年の航路動向 >

1. 観光ツアーの実施

平成 15 年まで (株) 徳信 (グループ会社) が鹿子前~平戸間で実施していた、イギリス人を対象とした九十九島めぐりツアーを引き継ぎ、佐世保~前津吉航路と陸路を組み合わせた観光ツアーを実施している (イギリスの旅行代理店の依頼で、平戸観光協会がとりまとめで運営)。4~10 月の期間実施し、21 年度は 187 人の利用がみられ、22 年度は 238 人 (募集定員) の利用を予定している。前津吉からの陸路は、平戸バスの案内で、教会群を巡るツアーを実施している。

2. 平戸・佐世保・西海ロングステイ観光圏における検討会

観光庁「平戸・佐世保・西海ロングステイ観光圏」における「海上観光交通ルート開発事業」において、海上観光活性化のため、平戸市、佐世保市、西海市及び各市観光協会、各汽船会社、観光バス事業者と合同で、今後の周辺地域における地域活性化も含めた協議を実施し、将来ルートのあり方など検討している。

# 観光客をターゲットにした取組 (佐賀県・唐津市漁業協同組合)

キーワード：観光、増便

## < 基本情報 >

航路名：高島～唐津 3.05 km  
使用船舶

所要時間：約 10 分

| 船舶名             | 総トン数 | 旅客定員 | 船種  |
|-----------------|------|------|-----|
| ニューたかしま         | 19   | 98   | 純客船 |
| 福宝<br>(ドッグ時使用船) | 14   | 60   | 純客船 |

福宝は個人事業者からの借り上げ

対象離島 (平成 19 年 4 月現在)

| 人口  | 世帯  |
|-----|-----|
| 345 | 123 |

対象離島：高島  
離島統計年報 2008 より



## < 取組の背景 >

### (1) 新たな島の資源発掘

島内の主力産業は漁業であるが、近年漁獲量の減少等によって、収益が落ちており、若年層の島外流出による過疎化、高齢化が進んでいたが、島内の青年団や外部からの有識者等が、宝当神社に目をつけ、宝くじと関連づけた PR を行った結果、平成 14 年頃から、島内に当選祈願及び関連グッズの購入に訪れる観光客が急激に増加した。

### (2) 急激な旅客増加への対応

平成 14 年からの旅客需要の急激な増加を受け、運航ダイヤを 1 日 1 便増便したほか、宝くじの発売シーズン中は、臨時便での対応が出来る船員の確保等によって、運航体制を構築した。また、渡船にてまかないきれない旅客需要については、海上タクシーとの協力を図りながら、急増する旅客ニーズへ対応した。

### (3) 船員の観光サービス対応

観光需要の高まりの中で、船員の対応による観光客へのイメージアップを考慮し、接客マニュアル策定や、研修により、高島に渡航する第 1 の島民の顔として、観光客に喜ばれるための船員の質の向上を図った。

#### 取組以前の主な課題

- 島の地域活性化事業に合わせた渡船運航
- 急激な旅客需要の増加にあわせた柔軟な運航体制構築
- 観光客に向けた渡船のサービス水準向上

## < 取組事例 >

### (1) 宝当神社への観光誘致戦略

今から 20 年ほど前、島にあった宝当神社を島おこしの資源とするべく、「宝当袋」を販売したところ、宝くじが当たるとの評判が立ち、全国から宝くじファンが訪れる島となった。現在では初詣や宝くじの発売シーズンにあわせ、特に多くの旅客が訪れる。

### (2) 急激な旅客需要増加への対応

急激な観光客の増加に対応するため、宝当棧橋の向かいの城下渡し橋を海上タクシーの発着拠点とし、定期便と海上タクシー双方による輸送体制を構築した。

#### 高島宝当神社と宝くじ関連グッズ



佐賀県観光連盟 HP より <http://www.welcome-saga.jp/>  
高島への定期船・海上タクシー発着所(唐津市側)



#### その他の対応

- 定期便の増便 (1 便 / 日)、臨時便の増便を行った

< 活用補助制度 > 特になし

< 取組実行へのプロセスと調整課題 >

1. 「宝当神社」を島の資源に据えた地域振興策の推進  
宝当神社を基軸に据え、港と神社を結ぶ参道を観光動線として整備した。また、宝くじに関係するおみやげや宝当グッズの開発をおこなった。

検討メンバー (任意の団体)

- ・高島青年団「いるかの会」、野崎氏(個人)、高島区、唐津市漁業協同組合

2. 宝くじファンの急激な需要増加に応える渡船運航体制の構築  
季節変動のある観光客需要に対応するため、定期便の増便や臨時便の運航、及び海上タクシー事業者による代替輸送の要請などで、柔軟に対応している。

急激に増加する観光客の輸送需要に応えるために行った対応

- ・定期便の増便(5便 6便)及び臨時便の増便(年間60回 600回)
- ・初詣・正月における新規需要に応えるための正月ダイヤの増便(1日2便 1日5便)
- ・定期船と海上タクシーによる体制構築(役割分担)

3. 観光客ニーズへの対応  
島民サービスとはニーズが異なる観光客への対応のため、新たな対策を講じた。

新たな利用層である観光客をもてなすために行った対応

- ・定期船内に意見箱を設置し、島内外問わず、常時意見を収集した。
- ・船員の制服や帽子などを統一し、初めての乗客でも誰が船員であるか分かりやすくした。
- ・浮き桟橋及び桟橋歩み板の新設(安全性確保)と唐津待合所内での空調設備整備(待合い快適性確保)

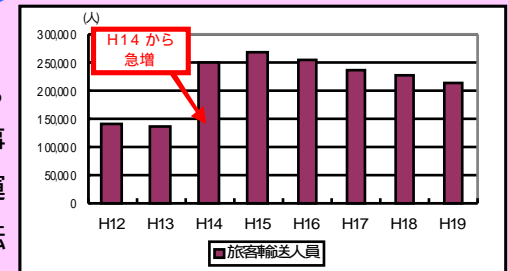
< 当該取組に係る創意工夫・知見・教訓 >

1. 地域資源発掘にあたっての創意工夫点  
船員がすべて高島出身であり、島と航路の振興イメージの共有がしやすかった。
2. 急激な需要増加への対策  
急激な増便には組合が運営している他航路の船員の応援等により対応した。九州に黒字航路が少ないことから、黒字転換したときの船員の達成感、意欲向上につながった。
3. 観光客ニーズに対応するための教訓  
島内の旅客以外にも観光客も多く訪れることとなった結果、「誰が船員かわかりにくい」、「(冬場の時期など)待合い施設が寒い」といった指摘も寄せられたことから、接客サービスの向上を図るため組合内で月1回ミーティングを開催し、クレーム、利用者要望に対応した。

< 取組の効果と現在の課題 >

1. 旅客増に伴う黒字転換  
平成14年頃より島外から訪れる観光客が増え、航路事業においても赤字路線での運航から黒字路線での運航へ転換。

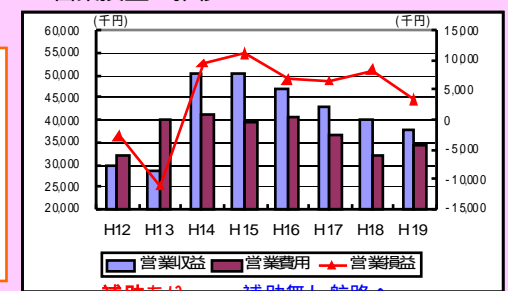
旅客輸送人員の推移



2. 主な効果

利用者数の急激な増加  
(H13年13万人 H15年27万人)  
運航収益の黒字転換  
平成14年に運航収益が黒字に転換

営業損益の推移



3. 現在の課題

生活航路として、地域住民・観光客双方の意見や要望を公平に分析し、判断することが求められる(両者の要望は必ずしも一致しない)。また、渡船単体での改善は限度があるため、場合によっては行政・運航事業者・利用者(住民等)において構成する利用航路改善協議会を設置し、検討を進める必要がある。

< 近年の航路動向 >

本島は宝くじで有名な宝当神社があり、宝くじシーズンには多くのファンが訪れるが、平成17年頃をピークに現在は減少傾向で来島者が減りつつある。平成21年4月より、神集島航路の集約化に伴う分社化のため、神集島航路「からつ丸」が当組合から分社化し、唐津市漁協の営業航路は高島航路のみとなる。

今後は、平成21年12月、西九州道唐津ICの開通により、福岡都市圏より唐津市への新たな観光客の増加が見込まれる。