



日本のクルーズ市場の持続的发展へ 向けた有識者検討会

～訪日外国船社の現況と中期的な成長見込～

日本国際クルーズ協議会 糸川雄介 2025/4/25



MSC

NCL NORWEGIAN
CRUISE LINE®

OCEANIA
CRUISES®

PONANT
EXPLORE TO INSPIRE

PRINCESS®

Regent
SEVEN SEAS CRUISES®

SILVERSEA®

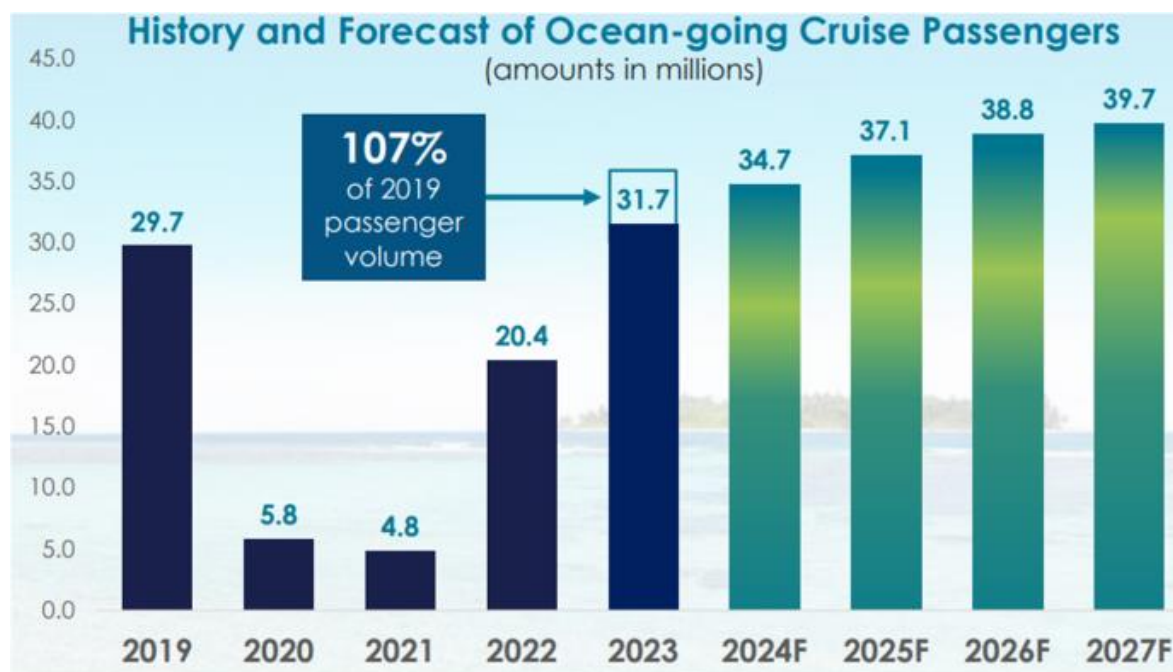
1. 訪日外国船社を取り巻く環境

2. 中長期的な見込み



1.訪日外国船社を取り巻く環境

欧米船社は、コロナ禍運航中止に伴い抱えた負債が未だ払拭出来ず
一方で、各社過去最大の予約数
(2023年世界のクルーズ人口3,170万人で2019年の200万人増)



MSC



NORWEGIAN
CRUISE LINE®



PONANT
EXPLORE TO INSPIRE



PRINCESS



1.訪日外国船社を取り巻く環境

世界のクルーズ市場での主だった動き

- 米系船社は、資源集中でアメリカを中心に配船
⇒配船数が増加しているが、伴って需要が拡大
- ラグジュアリー、エクスペディションの新規参入や新造船増
⇒クルーズ先進国の顧客の嗜好が細分化
- 独立系MSCクルーズやバイキングクルーズの躍進
⇒米系大手3社の勢い以上
- 中国市場の回復が遅れている
⇒コロナ前の50%程度

⇒日本の課題)

- アジアへの配船が減(特に中国市場)
- 日本への配船は、インバウンド中心であるが、その客層に飽きられてしまうと、配船大幅減



2.中長期的な見込み

コロナ再開後の船社は、よりニーズに応じた配船を強化している

⇒日本への配船・寄港パターンは、

- ・クルーズ会社のカテゴリー

- ・乗船している乗客の国籍 により、大きく異なっている。

⇒クルーズはお客のニーズに合わせて、配船先を自由に変えられる

⇒日本として、ターゲットを明確にする必要がある

⇒特に国籍(市場)別に考察し、今後の方向性を考える必要がある



2.中長期的な見込み

船社が配船を決める3大市場を攻略する必要がある

①欧米市場向け(プレミアムクラス・ラグジュアリークラス)

欧米人向けは、寄港地としての魅力を向上することで、配船が継続

⇒寄港地観光の高質化

⇒寄港地数を延ばすために、新たな魅力の開発

⇒日本人MIXは現在もある



2.中長期的な見込み

②中国(アジア)市場向け(カジュアルクラス)

アジア人向けは、地政学的に継続配船

⇒中国無くして、寄港回数の増加は見込めない

⇒オーバーツーリズムの課題をどう取り組むか？

⇒政治的な問題が風向きが変わると、近隣国とのMIXクルーズも可能か？



2.中長期的な見込み

③日本市場向け(現在のプリンセス、MSC、バイキング)

ここが日本で最も重要!!

日本人向けは、市場拡大で、通年型での配船が見込める

＜参考までに＞日本人クルーの人数

プリンセス 100名前後

MSC 30名前後

バイキング 30名前後 の日本人のクルー雇用機会創出





今年2025年は、
日本における第2のクルーズ元年に!!

ありがとうございました