

日本海側港湾のポートセールス活動・港間連携の概況

ERINA では、日本海側港湾の活性化に寄与する港間相互連携強化の可能性を検討するため、港湾当事者の現在のポートセールス活動および方針、連携状況等についての基礎情報収集作業としてアンケート調査を行った。本稿では、その初歩的な集計結果を報告する。

1. アンケート調査実施概要

(1) 調査方法

調査項目は大きく分けて、3分野から構成した。すなわち、①国際コンテナ航路に関するポートセールス活動、②クルーズ客船誘致に関するポートセールス活動、③港間相互連携である。具体的な質問項目は、付録に添付したアンケート調査票の通りである。

調査時期は、2022年1月～2月で、回答期限を2月4日に設定した。調査票は郵送送付した。回答方法については、郵送調査票を利用した郵送または FAX での回答、ウェブ上に設定した入力フォームからの回答、電子ファイルを利用した電子メールでの回答のいずれかの方法が選択できるようにした。

対象港湾は、北海道から九州に至る日本海側港湾のうち、定期コンテナ航路が就航している17港湾である(表 1-1)。

表 1-1 対象港湾

道府県	対象港湾
北海道	石狩湾新、函館、小樽
秋田県	秋田
山形県	酒田
新潟県	新潟、直江津
富山県	伏木富山
石川県	金沢
福井県	敦賀
京都府	舞鶴
鳥取県・島根県	境
島根県	浜田
福岡県	北九州、博多
佐賀県	伊万里
長崎県	長崎

出所:筆者作成。

調査対象は、これらの17港湾に関わる港湾管理者、立地自治体(道府県・市町)、港湾振興団

体、商工団体(商工会議所・商工会)とした。このうち、港湾振興団体については、インターネット上で、連絡先が把握できたものをリストアップした。なお、港湾管理者と立地自治体が同一団体である場合は、それぞれを分けずに1通の調査票を送付した。港湾振興団体の連絡先が港湾管理者、立地自治体、地元商工団体となっている場合には、同一連絡先に各団体別の調査票を送付した。その際、原則としてそれぞれの団体の立場での回答を求めたが、実際の活動が一体化していて個別の団体に分けて回答するのが困難な場合は、いずれかの団体が代表する形で、他団体の分も併せて回答することも可能とした。調査票の総発送数は80通であった。

(2) 調査票回収状況

いずれかの方法によってなんらかの回答があった団体数は59団体で、(粗)回答率は74%であった。このうち、ポートセールス活動を実施しており、その内容について回答があった団体は32団体あった。このほか、ポートセールス活動を実施していないとして、ポートセールス活動の内容に関する設問への回答がなかった団体が8団体あった。また、有効回答があった他団体と一体として活動しているとして、独自回答を省略した団体が19団体であった(表 1-2)。

表 1-2 調査票回収状況

	港湾別回答数	うち			
		港湾管理者	立地自治体	港湾振興団体	商工団体
石狩湾新	1(2)	1	0	0(2)	0
函館	1(1)	1	0	0(1)	0
小樽	1(2)	1	0	0(2)	0
秋田	3(3)	1	1	0(3)	1
酒田	1(1)	0(1)	0	1	0
新潟	4	1	1	1	1
直江津	2(1)	1	1	0(1)	0
伏木富山	3(1)	1	2	0(1)	0
金沢	1(1)	1	0	0(1)	0
敦賀	2(1)	1	1	0(1)	0
舞鶴	1(1)	0(1)	0	1	0
境	4(1)	1	0(1)	1	2
浜田	2(1)	1	1	0(1)	0
北九州	1	1	0	0	0
博多	1	1	0	0	0
伊万里	2(2)	1	1	0(2)	0
長崎	2(1)	0	1	1(1)	0
合計	32(19)	14(2)	9(1)	5(16)	4

注:カッコ書きの数字は、有効回答があった他団体と一体として活動しているため、独自回答を省略した団体の数である。

出所:筆者作成。

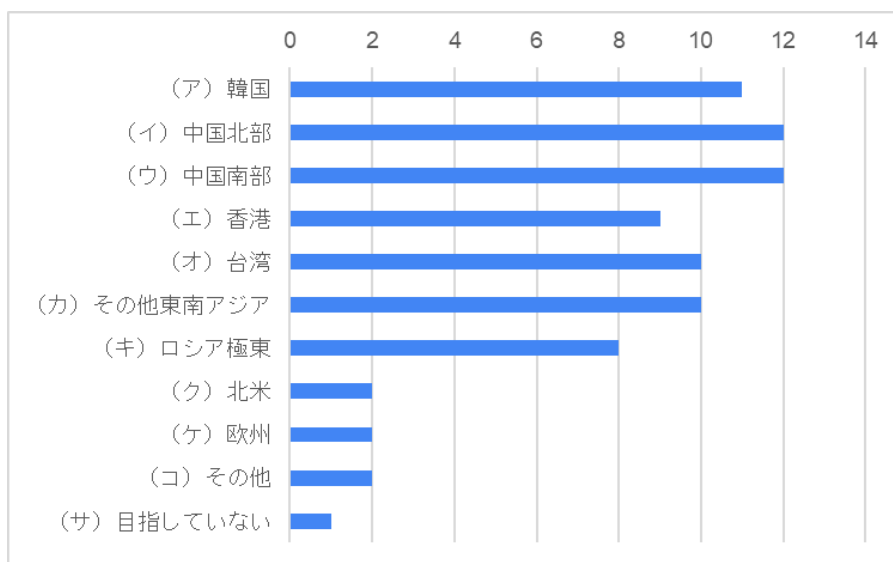
2. 各港湾の代表的機関回答の集計結果

この項では、調査対象港湾 17 港からの回答のうち、それぞれの港湾を代表すると考えられる機関1団体ずつを抽出した回答票の集計結果を示す。基本的には、港湾管理者団体の回答を集計したが、港湾管理者からの回答が無かった港湾については、他団体の回答を用いた。このうち、酒田港、舞鶴港については、港湾管理者と一体として活動している港湾振興団体の回答を、長崎港については立地自治体の回答を用いた。

(1)国際コンテナ航路に関するポートセールス活動

問 I-1. コンテナ定期航路の新設誘致、増便あるいは寄港地追加を目指しているのはどの方面ですか？(複数回答可)

図 2-1 コンテナ航路の新設、増便等を目指している方面



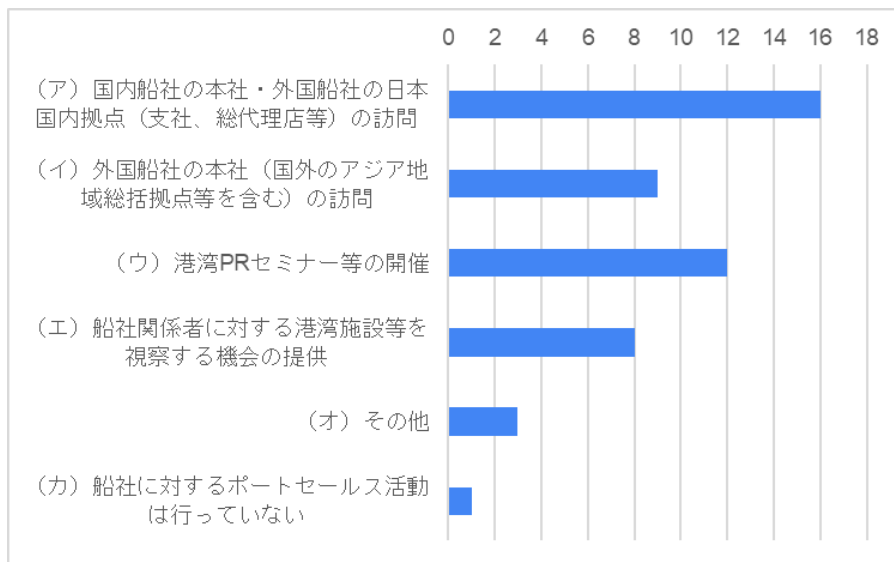
有効回答数:17

出所:筆者作成。

17 港のうち、12 港は「中国北部」及び「中国南部」へのコンテナ航路の新設・増便を目指している。第 2 番目に多いのは「韓国」で、11 港が回答している。また、10 港は「台湾」及び「その他東南アジア」と、9 港が「香港」と、8 港は「ロシア極東」と回答している。他方、「北米」、「欧州」と回答しているのは2港のみである。日本海側港湾は主に東アジア・東南アジアへの航路新設・増便を目指していることが分かった。

問 I —2. 船社に対するポートセールスとしてどのような活動を行っていますか？(複数回答可)

図 2-2 対コンテナ船社ポートセールス活動



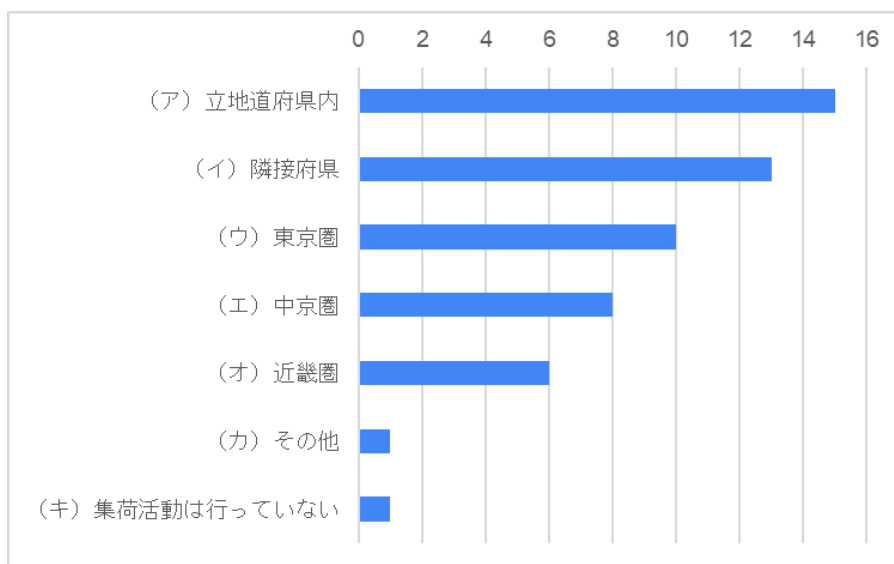
有効回答数:17

出所:筆者作成。

船社に対するポートセールスに関しては、16 港は「国内船社の本社・外国船社の日本国内拠点の訪問」を実施し、12 港は「港湾 PR セミナー等の開催」を実施している。対船社ポートセールスを行っていない港が 1 港ある。

問 I —3. コンテナ貨物集荷背後圏として、重点的にポートセールスに取り組んでいるのはどの地域ですか？(複数回答可)

図 2-3 対荷主ポートセールス重点地域



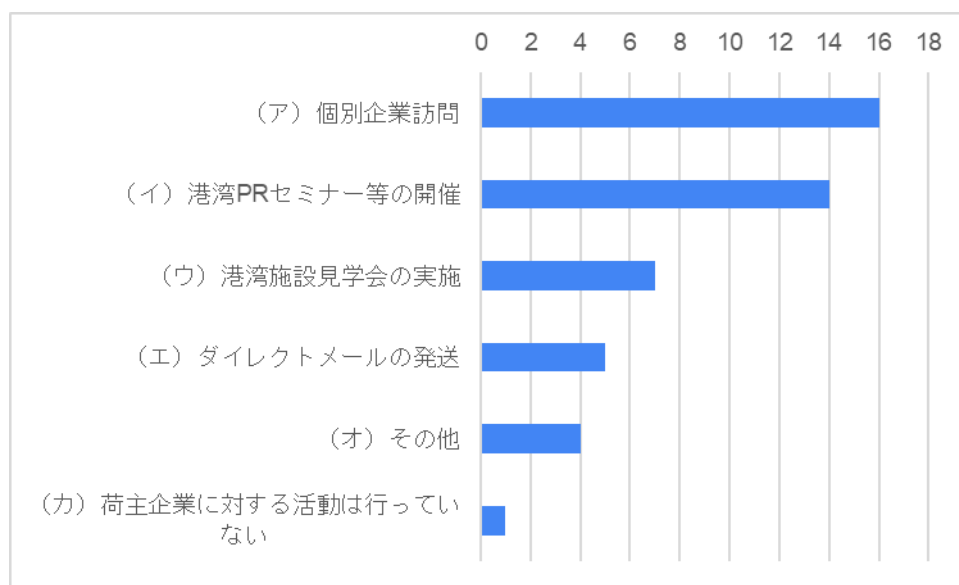
有効回答数:17

出所:筆者作成。

荷主に対するポートセールスの重点地域に関しては、15 港は「立地都府県内」、13 港は「隣接府県」からの集荷活動を行っている。また、10 港は「東京圏」からの集荷も取り込んでいる。

問 I —4. 荷主企業に対するポートセールスとしてどのような活動を行っていますか？（複数回答可）

図 2-4 対荷主ポートセールス活動



有効回答数:17

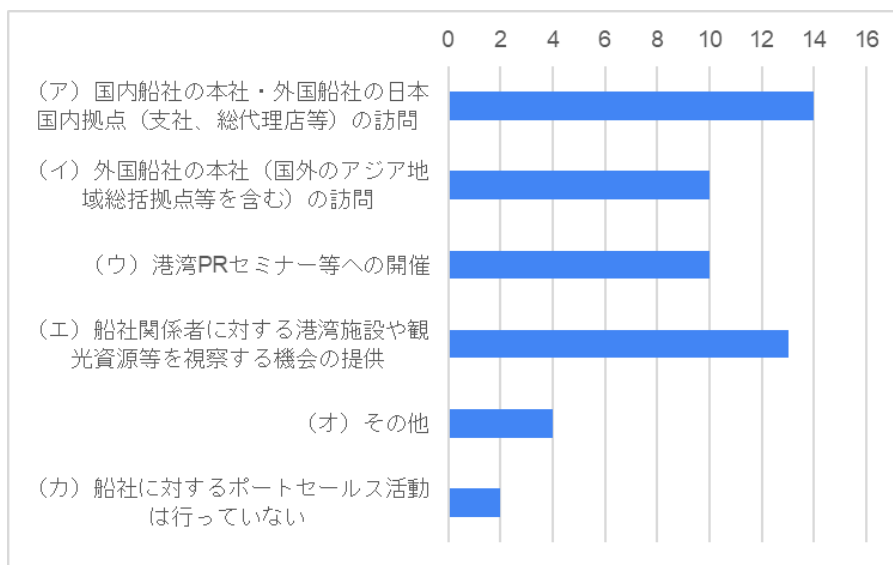
出所:筆者作成。

荷主に対するポートセールス活動に関しては、16 港は「個別訪問」、14 港は「港湾 PR セミナー等」を行っている。

(2)クルーズ客船誘致に関するポートセールス活動

問Ⅱ—1. 船社に対するポートセールスとしてどのような活動を行っていますか？(複数回答可)

図 2-5 対クルーズ船社ポートセールス活動



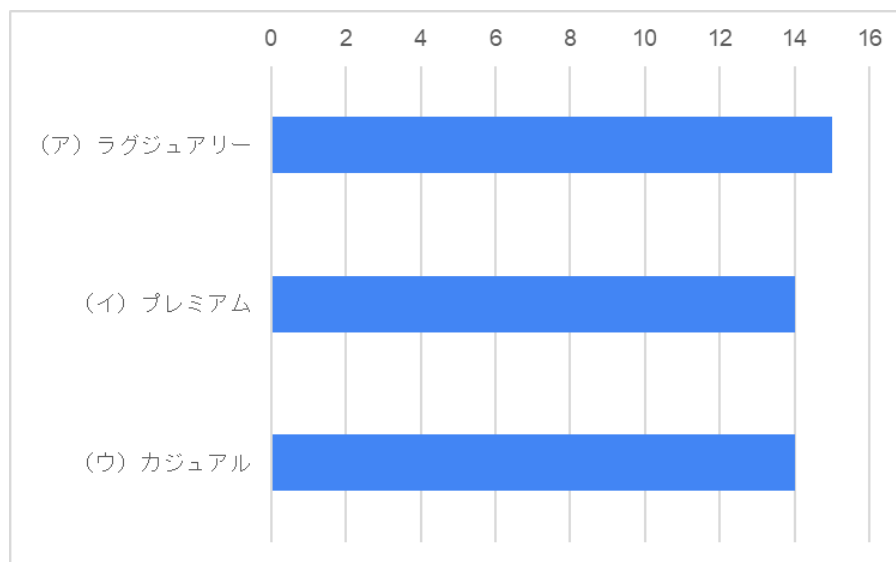
有効回答数:17

出所:筆者作成。

対クルーズ船社ポートセールス活動に関しては、最も多いのは「国内船社本社・外国船社の国内拠点訪問」で、14 港が実施している。第 2 番目に多いのは、「港湾施設や観光資源等を視察する機会の提供」で、13 港が行っている。そのほか、「外国船社の本社への訪問」や「港湾 PR セミナー等への開催」を実施している港はいずれも 10 港である。対クルーズ船社ポートセールス活動を行っていない港は 2 港である。大多数の港は対クルーズ船社ポートセールス活動を行っていることが分かった。

問Ⅱ—2. どのクラスをターゲットとしていますか？(複数回答可)

図 2-6 クルーズ船誘致ターゲットクラス



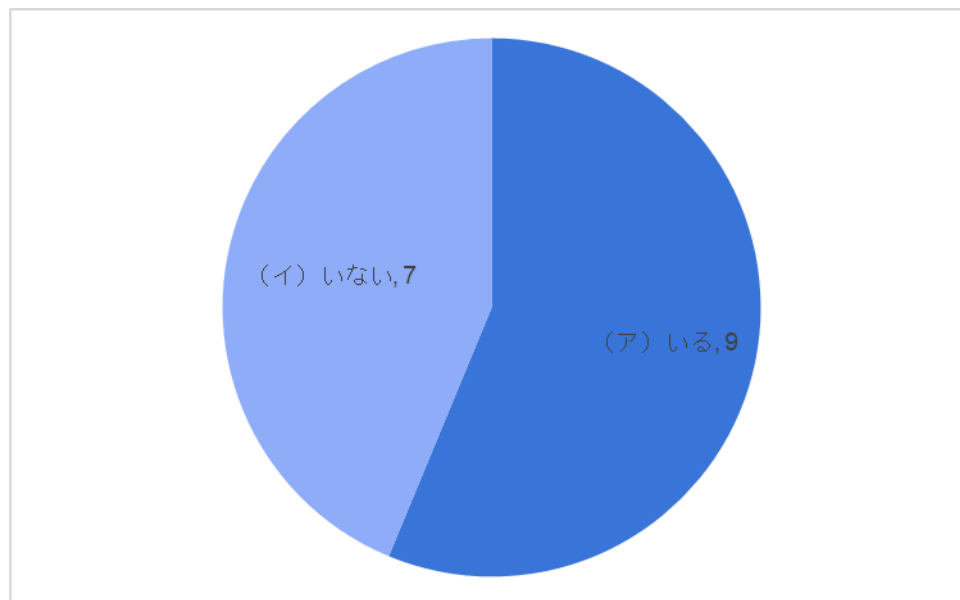
有効回答数:15

出所:筆者作成。

クルーズ船誘致を行っているすべての港はラグジュアリークラスをターゲットとしている。さらに、1港を除いた残りの14港はプレミアムとカジュアルクラスもターゲットとしている。

問Ⅱ—3. 自港での乗下船客を誘致する活動を行っていますか？

図 2-7 自港での乗下船客誘致



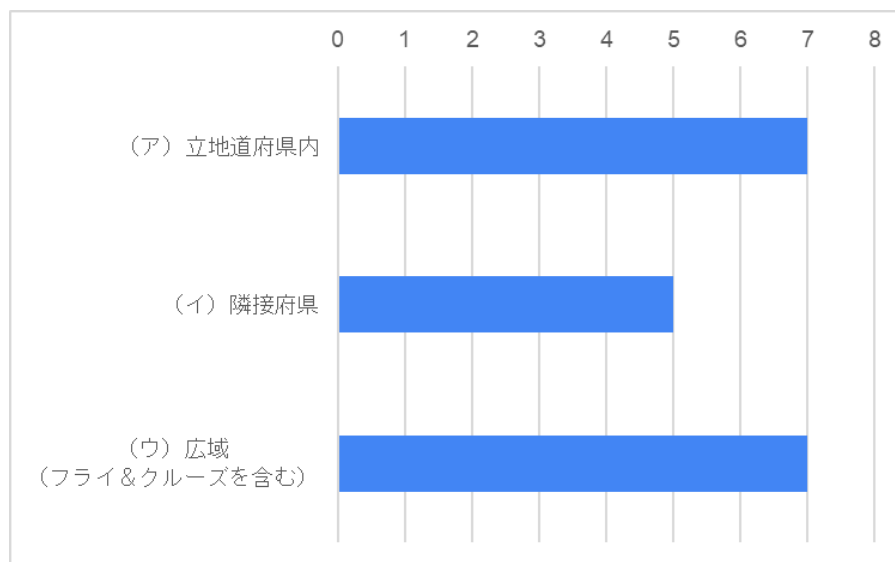
有効回答数:16

出所:筆者作成。

9 港が自港での乗下船客を誘致する活動を行っている一方、行っていない港湾も 7 港あり、対応が分かれている。

問Ⅱ—4. どの地域から乗下船客を誘致していますか？(複数回答可)

図 2-8 乗下船客誘致対象地域



有効回答数:8

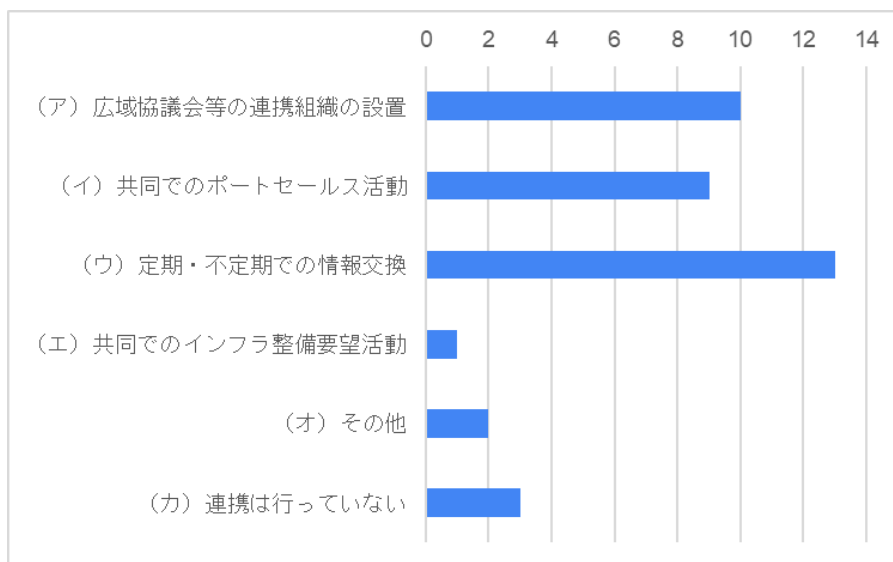
出所:筆者作成。

7 港は立地道府県内や広域からの乗下船客を誘致している。隣接府県からの誘致を行っている港はやや少ない。

(3) 港間相互連携

問Ⅲ－1. 他の港湾とどのような連携活動を行っていますか？(複数回答可)

図 2-9 港間連携活動内容



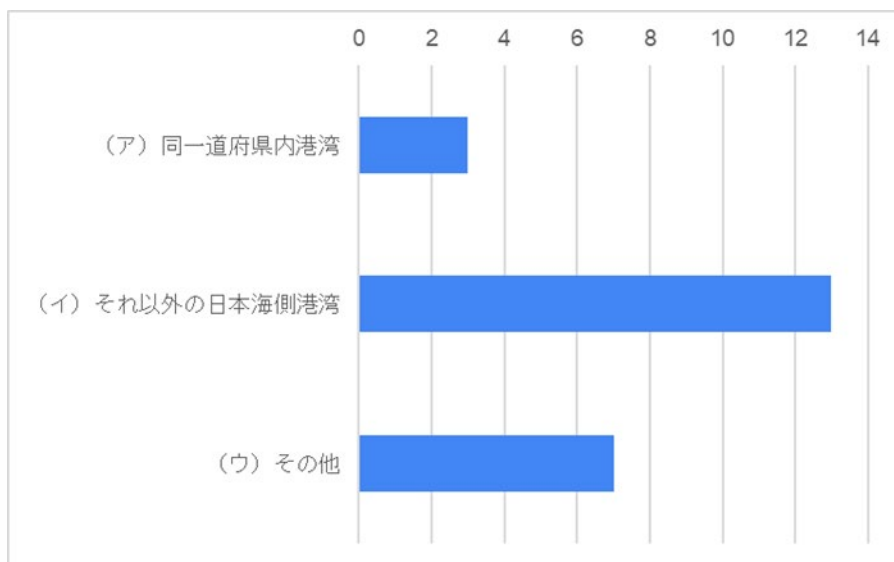
有効回答数:17

出所:筆者作成。

他の港湾との連携活動に関しては、13港が定期・不定期での情報交換を行っている。10港が広域協議会等の連携組織を設置している。また、共同でのポートセールス活動を行っている港も9港ある。他港との連携を行っていない港が3港ある。

問Ⅲ—2. 連携相手はどの地域の港湾ですか？(複数回答可)

図 2-10 連携相手港湾



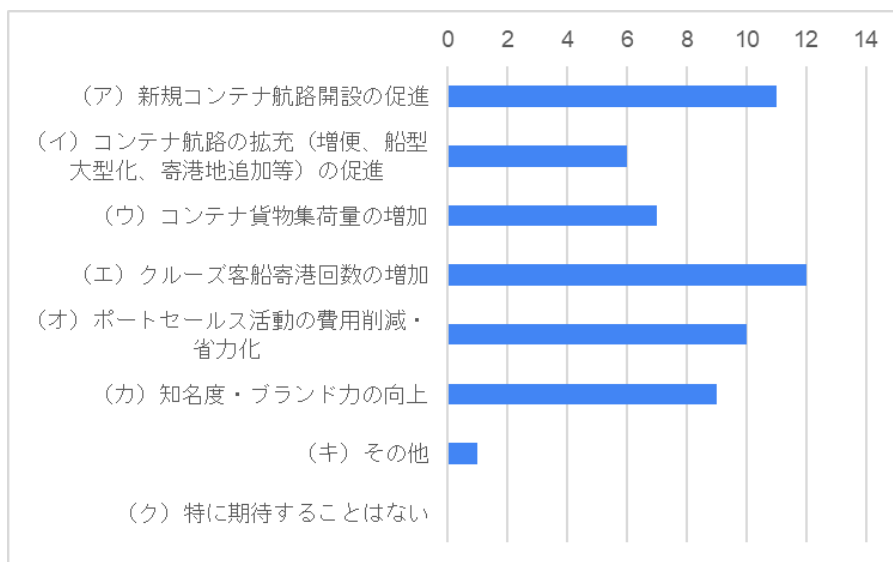
有効回答数:14

出所:筆者作成。

他港との連携活動を行っている港のほとんどにあたる 13 港が日本海側の港湾と連携している。

問Ⅲ—3. 他港と連携することにより、どのような効果を期待しますか？（複数回答可）

図 2-11 期待する連携効果



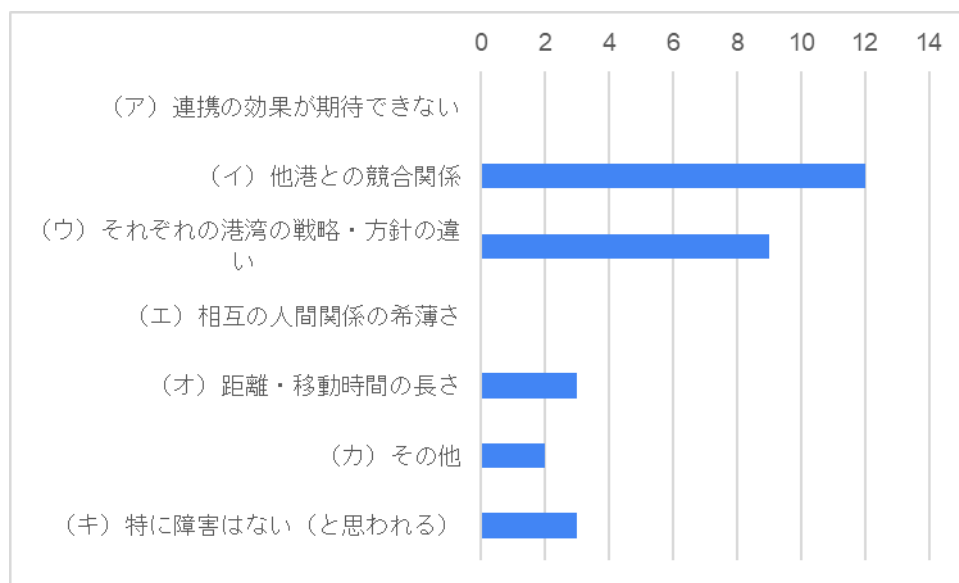
有効回答数:17

出所:筆者作成。

期待する連携効果に関しては、最も多いのは「クルーズ客船寄港回数の増加」で、12 港が回答している。次いで、「新規コンテナ航路開設の促進」で、11 港が回答している。「ポートセールス活動の費用削減・省力化」と回答している港が 10 港で、「知名度・ブランド力の向上」と回答している港は 9 港である。「特に期待することはない」と回答した港は無く、日本海側港湾は他港との連携による効果を期待していると言える。

問Ⅲ—4. 他港との連携にあたって、障害になる(と思われる)ことは何ですか？(複数回答可)

図 2-12 連携の障害



有効回答数:17

出所:筆者作成。

他港との連携の障害になることに関しては、最も多いのは「他港との競合関係」で、12 港が回答している。次いで、「それぞれの港湾の戦略・方針の違い」で、9 港が回答している。「特に障害はない(と思われる)」と回答している港は 3 港である。

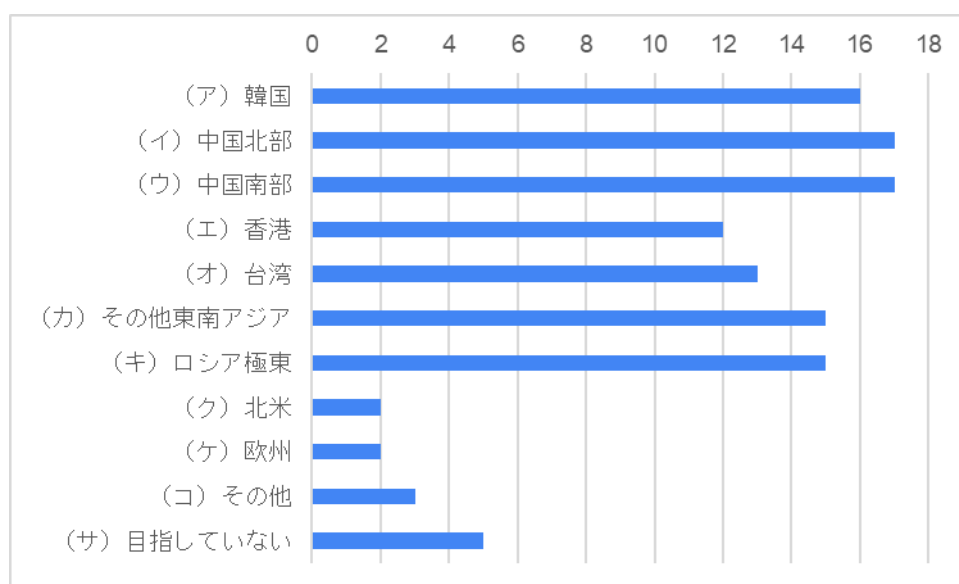
3. 全回答の集計結果

この項では、有効回答票とした 32 件の回答の集計結果を示す。前掲表 1-2 の通り、最大で 4 回答あった港湾(新潟、境)も含めて単純合計していることに留意が必要である。

(1)国際コンテナ航路に関するポートセールス活動

問 I-1. コンテナ定期航路の新設誘致、増便あるいは寄港地追加を目指しているのはどの方面ですか？(複数回答可)

図 3-1 コンテナ航路の新設、増便等を目指している方面



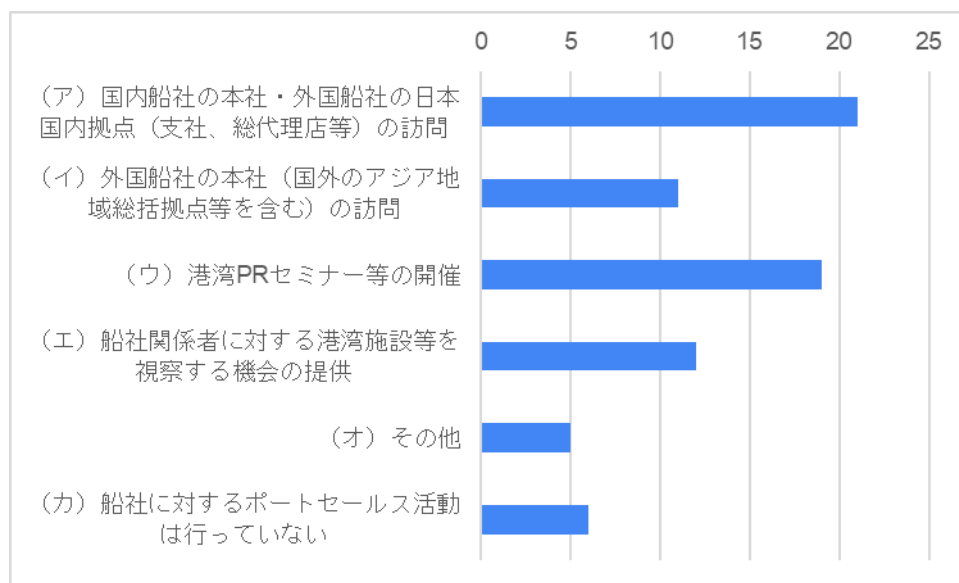
有効回答数:32

出所:筆者作成。

図 3-1 はすべての回答を集計したものであるため、前掲図 2-1 より回答数が多いが、全体の傾向に関しては大きな差がない。コンテナ航路の新設・増便を目指している方面に関しては、「中国北部」及び「中国南部」が最も多く、「韓国」が第 2 番目に多い。「その他東南アジア」と「ロシア極東」は第 3 番目に多い。「北米」、「欧州」と回答しているのはそれぞれ 2 団体のみである。

問 I —2. 船社に対するポートセールスとしてどのような活動を行っていますか？(複数回答可)

図 3-2 対コンテナ船社ポートセールス活動



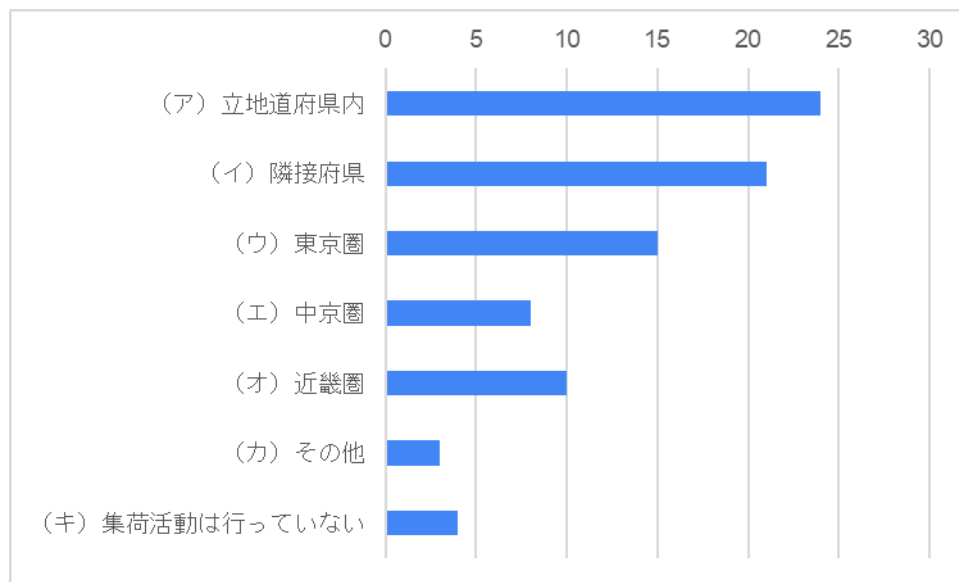
有効回答数:32

出所:筆者作成。

船社に対するポートセールスに関しては、21 団体は「国内船社の本社・外国船社の日本国内拠点の訪問」を実施している。次いで、19 団体は「港湾 PR セミナー等」を開催している。6 団体は対コンテナ船社ポートセールスを行っていないと回答している。

問 I —3. コンテナ貨物集荷背後圏として、重点的にポートセールスに取り組んでいるのはどの地域ですか？(複数回答可)

図 3-3 対荷主ポートセールス重点地域



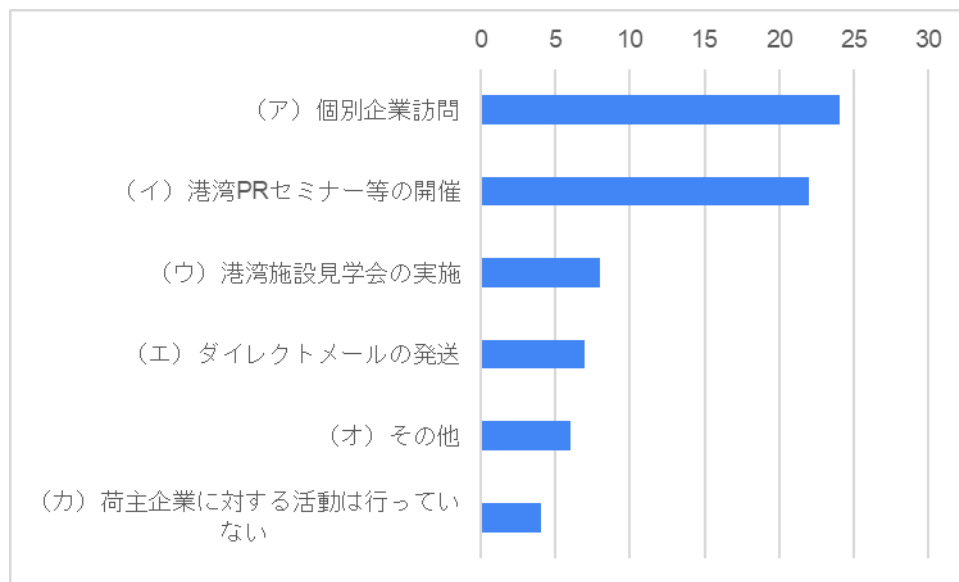
有効回答数:32

出所:筆者作成。

荷主に対するポートセールスの重点地域は「立地都府県内」が一番多く、24 団体が回答している。次いでは「隣接府県」で、21 団体が回答している。また、「東京圏」からの集荷活動を実施していると回答している団体は 15 団体である。集荷活動を行っていない団体は 4 団体である。

問 I —4. 荷主企業に対するポートセールスとしてどのような活動を行っていますか？(複数回答可)

図 3-4 対荷主ポートセールス活動



有効回答数:31

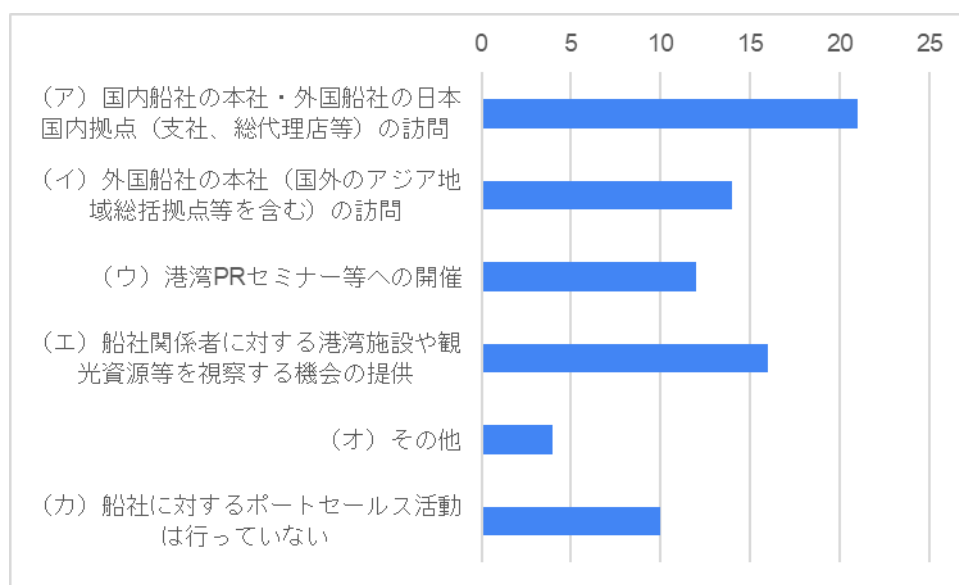
出所:筆者作成。

また、荷主に対するポートセールス活動に関しては、図 2-4 と同じように、「個別訪問」(24 団体)が最も多く、次いでは「港湾 PR セミナー等の開催」(22 団体)である。

(2)クルーズ客船誘致に関するポートセールス活動

問Ⅱ—1. 船社に対するポートセールスとしてどのような活動を行っていますか？(複数回答可)

図 3-5 対クルーズ船社ポートセールス活動



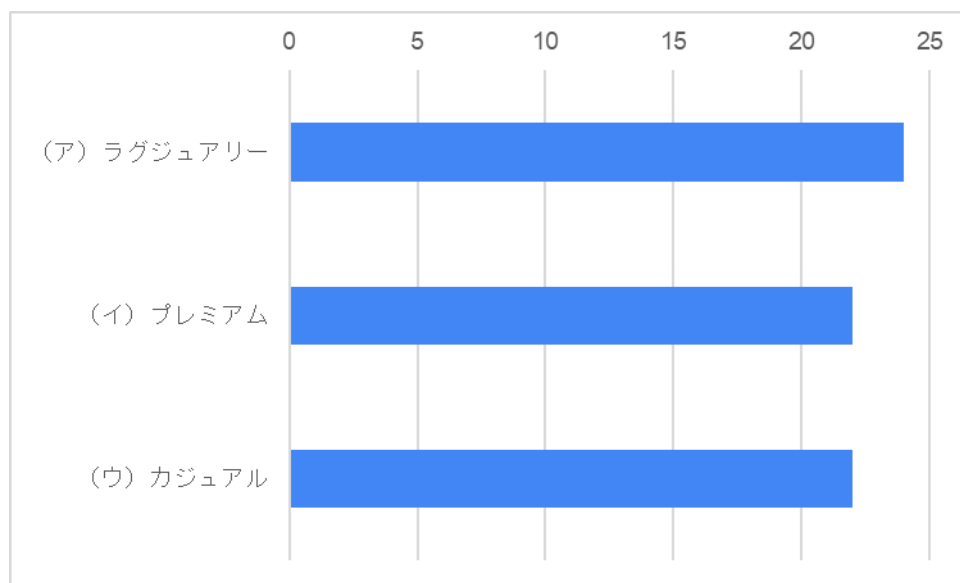
有効回答数:32

出所:筆者作成。

対クルーズ船社ポートセールス活動に関しては、21 団体は「国内船社本社・外国船社の国内拠点訪問」を実施している。16 団体は「港湾施設や観光資源等を視察する機会の提供」を行っている。対クルーズ船社ポートセールス活動を行っていないと回答した団体が 10 団体あり、やや多くなっている。

問Ⅱ—2. どのクラスをターゲットとしていますか？(複数回答可)

図 3-6 クルーズ船誘致ターゲットクラス



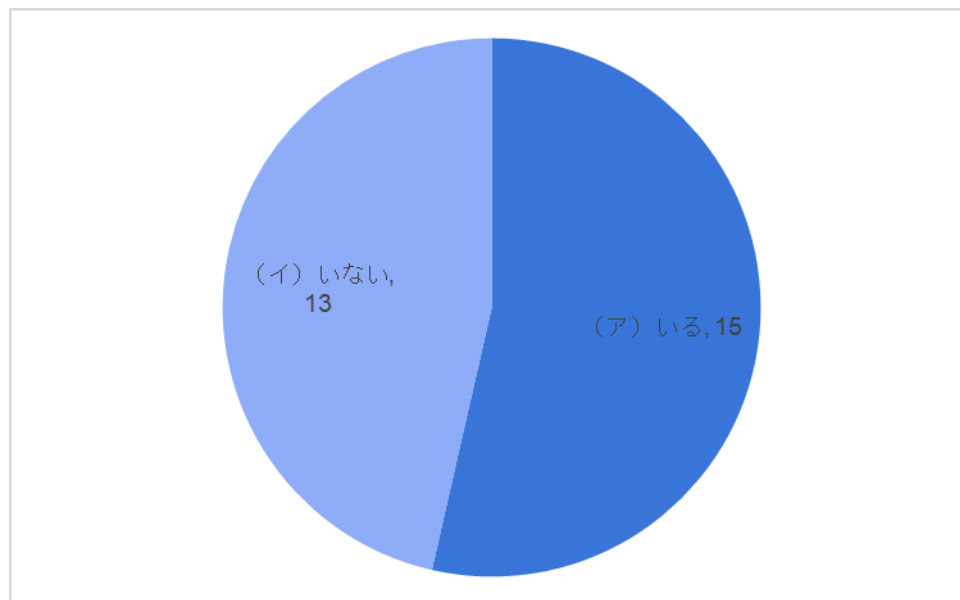
有効回答数:26

出所:筆者作成。

クルーズ船誘致のターゲットクラスに関しては、ラグジュアリークラス、プレミアムクラスとカジュアルクラスはいずれも 20 以上の回答があり、クラスを絞ったポートセールスを行う例は少ない。

問Ⅱ—3. 自港での乗下船客を誘致する活動を行っていますか？

図 3-7 自港での乗下船客誘致



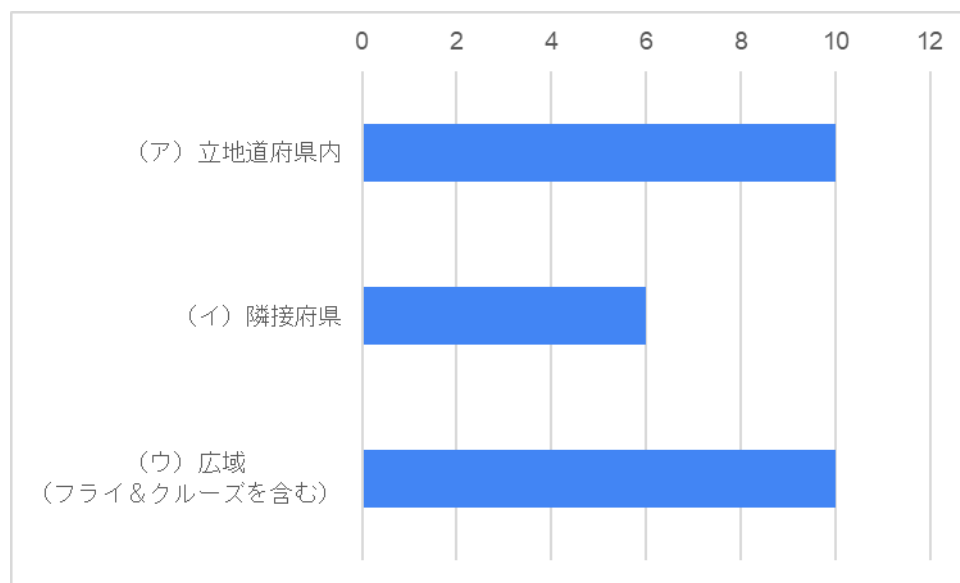
有効回答数:28

出所:筆者作成。

また、自港での乗下船客を誘致する活動を行っている団体は15団体であるが、行っていない団体も13団体ある。

問Ⅱ—4. どの地域から乗下船客を誘致していますか？(複数回答可)

図 3-8 乗下船客誘致対象地域



有効回答数:13

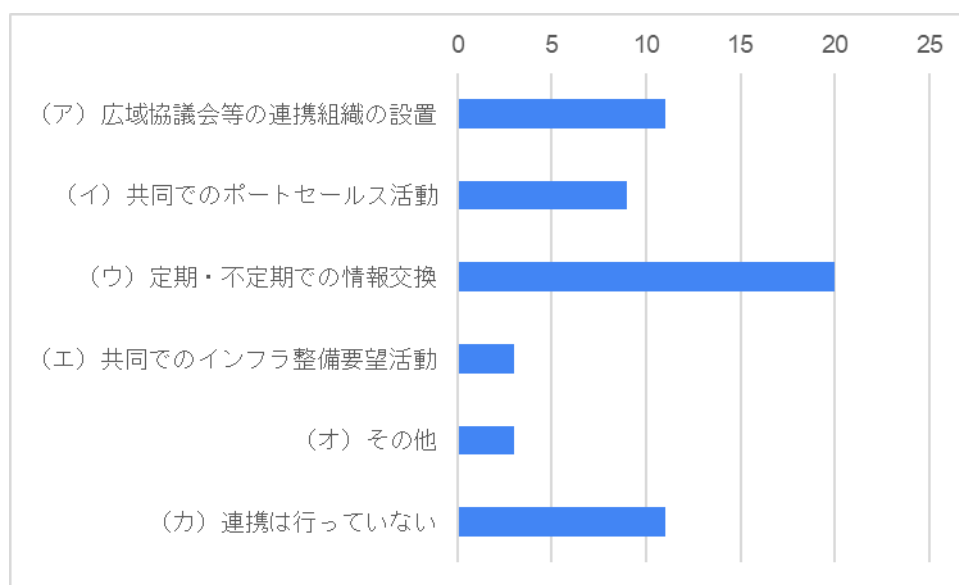
出所:筆者作成。

「立地道府県内」と「広域」からの乗下船客を誘致している団体がいずれも 10 団体ある。

(3) 港間相互連携

問Ⅲ－1. 他の港湾とどのような連携活動を行っていますか？(複数回答可)

図 3-9 港間連携活動内容



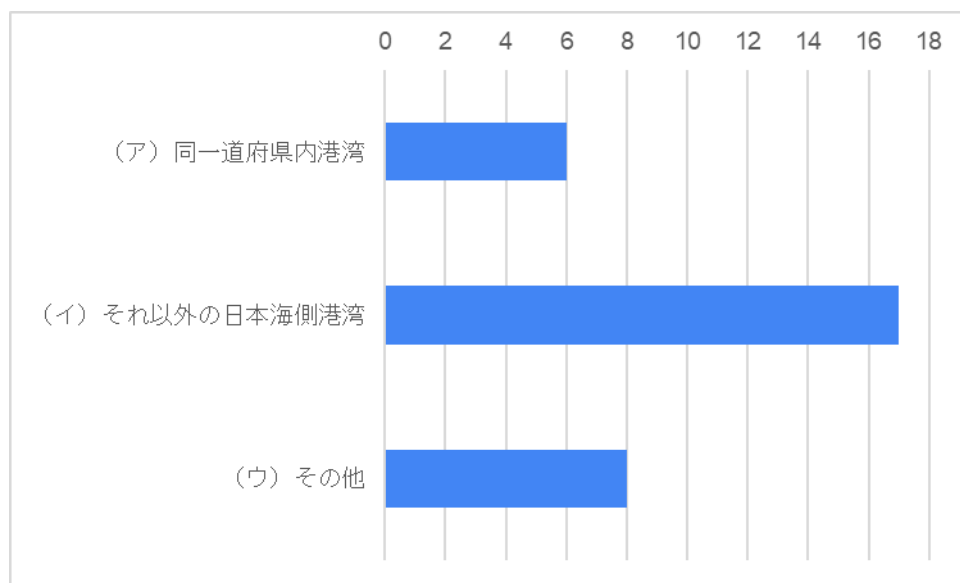
有効回答数:32

出所:筆者作成。

他の港湾との連携活動に関しては、20 団体は定期・不定期での情報交換を行っている。11 団体が広域協議会等の連携組織を設置している。他港との連携を行っていないと回答した団体が 11 団体ある。

問Ⅲ—2. 連携相手はどの地域の港湾ですか？(複数回答可)

図 3-10 連携相手港湾



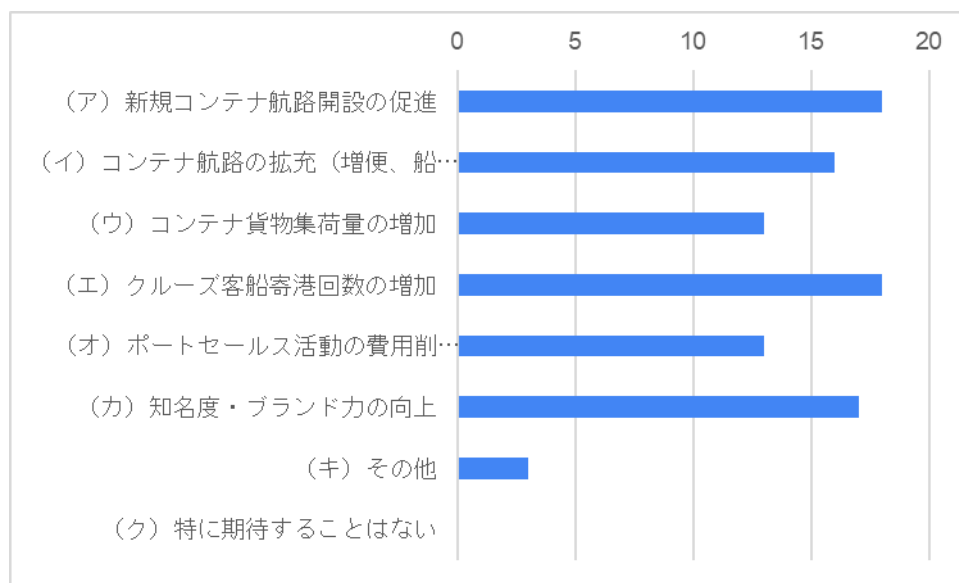
有効回答数:20

出所:筆者作成。

17 団体が同一道府県内以外の日本海側の港湾と連携していると回答しており、その他の港湾(8 回答)より倍以上多く、日本海側での連携が行われていることが看取される。

問Ⅲ—3. 他港と連携することにより、どのような効果を期待しますか？(複数回答可)

図 3-11 期待する連携効果



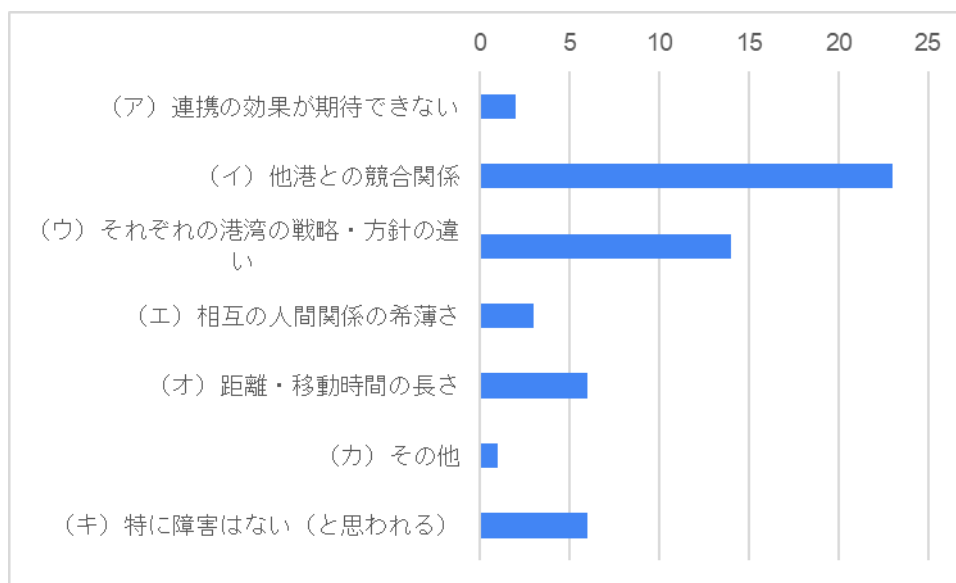
有効回答数:32

出所:筆者作成。

期待する連携効果に関しては、「新規コンテナ航路開設の促進」と「クルーズ客船寄港回数の増加」が最も多く、18 団体が回答している。次いで、17 団体は「知名度・ブランド力の向上」と回答している。「コンテナ貨物集荷量の増加」や「ポートセールス活動の費用削減・省力化」との回答がそれぞれ 13 団体である。「特に期待することがない」との回答はゼロであり、港間連携への期待があることが分かる。

問Ⅲ—4. 他港との連携にあたって、障害になる(と思われる)ことは何ですか？(複数回答可)

図 3-12 連携の障害



有効回答数:32

出所:筆者作成。

他港との連携の障害になることに関しては、やはり最も多いのは「他港との競合関係」で、23 団体が回答している。次いで、「それぞれの港湾の戦略・方針の違い」で、14 団体が回答している。「特に障害はない(と思われる)」と回答している団体は 6 団体である。

4. むすび

本稿は、ERINA が行った日本海側港湾のポートセールス活動および連携状況等についてのアンケート調査の回答の初歩的集計結果を報告した。本調査から、日本海側港湾のポートセールスの方針として、主に東アジア・東南アジアへの定期コンテナ航路新設・増便を目指していること、クルーズ客船誘致にあたっては必ずしもクラスを絞り込んだ誘致を行っていないこと、などが確認できた。また、ほぼすべての関係者が、他の港湾との連携活動に期待しており、特にコンテナ航路やクルーズ客船の誘致の面での期待が大きいものの、他港との競合関係が障害になるとの見方が多いことも見えてきた。今後、代表的あるいは特徴的な港を取り上げ、インタビュー調査を行う予定である。

ERINA 調査研究部長・主任研究員 新井洋史

ERINA 調査研究部研究主任 李春霞

謝辞

本アンケート調査にご協力いただいた各団体にお礼を申し上げます。

5. 付録:アンケート調査票

日本海側港湾のポートセールス活動・港間連携に関する調査票

対象港湾名: _____

※対象港湾が複数ある北海道、新潟、島根、福岡の各道県庁のご担当者の方は、お手数ですが調査票をコピーして港湾ごとに別葉としてください。

ご回答者様連絡先

団体名(※)	
所属・役職	
氏名	
電話番号	
メールアドレス	

(※) 関連する他団体の分も併せて回答する場合は、以下にその団体名もご記入ください。
(例: ○○市の担当者が、市役所内に事務局を置く○○協議会の分も併せて回答する場合。)

関連団体名: _____

導入質問

問0 貴団体は、上記の対象港湾について、ポートセールス活動を行っていますか(※)?

(ア) いない →質問は終了です。ありがとうございました。

(イ) いる →問I-1にお進みください。

(※) 概ね過去3年程度の活動状況を念頭においてご回答ください。他の主体が実施する活動に参加(例えば、港湾PRセミナーの共催・協力・後援、海外ミッションへの参加など)している場合も含まれます。以下、各質問についても同様です。

Ⅱ. クルーズ客船誘致に関するポートセールス活動

問Ⅱ-1. 船社に対するポートセールスとしてどのような活動を行っていますか？（複数回答可）

- (ア) 国内船社の本社・外国船社の日本国内拠点（支社、総代理店等）の訪問
- (イ) 外国船社の本社（国外のアジア地域総括拠点等を含む）の訪問
- (ウ) 港湾 PR セミナー等への開催
- (エ) 船社関係者に対する港湾施設や観光資源等を視察する機会の提供
- (オ) その他（具体的に： _____）
- (カ) 船社に対するポートセールス活動は行っていない

問Ⅱ-2. どのクラスをターゲットとしていますか？（複数回答可）

- (ア) ラグジュアリー
- (イ) プレミアム
- (ウ) カジュアル

問Ⅱ-3. 自港での乗下船客を誘致する活動を行っていますか？

- (ア) いる
- (イ) いない → 問Ⅲ-1へお進みください。

問Ⅱ-4. どの地域から乗下船客を誘致していますか？（複数回答可）

- (ア) 立地道府県内
- (イ) 隣接府県
- (ウ) 広域（フライ&クルーズを含む）

Ⅲ. 港湾相互連携

問Ⅲ-1. 他の港湾とどのような連携活動を行っていますか？（複数回答可）

- (ア) 広域協議会等の連携組織の設置
- (イ) 共同でのポートセールス活動
- (ウ) 定期・不定期での情報交換
- (エ) 共同でのインフラ整備要望活動
- (オ) その他（具体的に： _____）
- (カ) 連携は行っていない →問Ⅲ-3へお進みください

問Ⅲ-2. 連携相手はどの地域の港湾ですか？（複数回答可）

- (ア) 同一道府県内港湾
差し支えなければ（港湾名： _____）
- (イ) それ以外の日本海側港湾
差し支えなければ（港湾名： _____）
- (ウ) その他
差し支えなければ（港湾名： _____）

次ページに続きます。

問Ⅲ-3. 他港と連携することにより、どのような効果を期待しますか？（複数回答可）

- (ア) 新規コンテナ航路開設の促進
- (イ) コンテナ航路の拡充（増便、船型大型化、寄港地追加等）の促進
- (ウ) コンテナ貨物集荷量の増加
- (エ) クルーズ客船寄港回数の増加
- (オ) ポートセールス活動の費用削減・省力化
- (カ) 知名度・ブランド力の向上
- (キ) その他（具体的に： _____）
- (ク) 特に期待することはない

問Ⅲ-4. 他港との連携にあたって、障害になる（と思われる）ことは何ですか？（複数回答可）

- (ア) 連携の効果が期待できない
- (イ) 他港との競合関係
- (ウ) それぞれの港湾の戦略・方針の違い
- (エ) 相互の人間関係の希薄さ
- (オ) 距離・移動時間の長さ
- (カ) その他（具体的に： _____）
- (キ) 特に障害はない（と思われる）

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。