

国際業務の 窓辺から

CLAIR 経験者からの
メッセージ



クレアでの経験 海外事業におけるクレアの重要性

北九州市産業経済局企業立地支援課 企画係長 則松 修

2011年から3年間、私は、クレア東京本部・シンガポール事務所に勤務しました。帰国後は北九州市に戻り、クルーズ船の誘致に向け、港湾空港局に配属になりました。

クルーズ船の誘致は、寄港できる施設（バース）があることだけでなく、船会社に観光地としての魅力、特に寄港地独自のおもてなしや体験型の観光などの提案を行います。しかし多くの港が、誘致に取り組む中、ユニークで魅力的な寄港地として、PRすることが難しく、今、振り返っても大変な業務だったと感じています。

これまで経験のなかった誘致事業を推進する上で、私の支えになっていたのがクレアでの経験でした。

私がシンガポールに赴任していた当時、地域活性化策の一つとして、地元産品や景勝地の魅力を武器に、海外の観光客の集客や地元産品の輸出に向け、アセアン各国で開催される展示会に参加する自治体が増えていました。しかし、言語の問題や、交通の不便性、また同じような特産品が産地ごとにPRされるなど、違いが明確でなく、PR事業に工夫が必要だと感じていました。

こうした中、県内に空港がない岐阜県は、セントレア空港（愛知県）から現地まで、広域観光情報を入れた英語版のナビを搭載したレンタカーに、高速道路料金をパッケージにした旅行を商品化することで克服し、高知県は、県産品の「ゆず」の市場を拡大するため、シンガポール人に合う「ゆず」料理レシピの開発を目的に、シンガポールからシェフやパテシエを高知に招待し、地元の「ゆず」料理を紹介しました。課題克服には、広域性とストーリー性が有効だということを示した事例でした^(注)。

こうした事例をヒントに、クルーズ船誘致事業に生かしたのが、ロンドンで開催したセミナーでした。北から南まで広がり、文化背景も異なる5港（青森港、金沢港、

境港、北九州港、神戸港）が連携し、欧米船社に向けたクルーズセミナーは、在英国日本国大使館を会場として開催したこともあり、現地で話題となりました。この事業が成功できたのは、地域の魅力をPRするには、広域性とストーリー性が重要であること、さらに会場として在外公館を活用することで話題性が高まることを知っていたことにあります。しかし、一番の秘訣は、クレアの事務所が英国にあるからであり、クレアの職員がセミナー直前まで、現地関係者との調整を、我々に代わって行っていたからこそと考えています。

こうしたことから海外での事業展開を考える上で、現地でノウハウを持つクレアは、自治体にとってなくてはならない存在であり、同僚はもとより多くの自治体職員の方々に機会があれば共有したいと考えています。



在英国日本国大使館で開催したクルーズセミナー

(注) 詳細は、
<http://www.clair.or.jp/j/forum/pub/docs/396.pdf>
参照

プロフィール

1996年 北九州市入職
2008年～ 北九州市産業経済局新産業振興課
2011年～ 自治体国際化協会へ派遣（シンガポール事務所）
2014年～ 北九州市港湾空港局クルーズ交流課
2017年～ 北九州市産業経済局企業立地支援課