

# インバウンドへの取組状況と、こらからのインバウンド向け アフターウェディングへの可能性について

株式会社セルリアンブルー



# 1. 会社紹介



企業名	株式会社セルリアンブルー
代表者	代表取締役 砂川盛潤
住所	〒900-0002 沖縄県那覇市曙2-24-13 6-A
資本金	2,000万円

## 《当社の強み》

オプションツアー（着地型旅行）専門代理店として個人向け（FIT）に9年間事業展開してきた実績があり、商品アイテムも100プランと豊富に取り揃えている。

## 【売上上位商品】

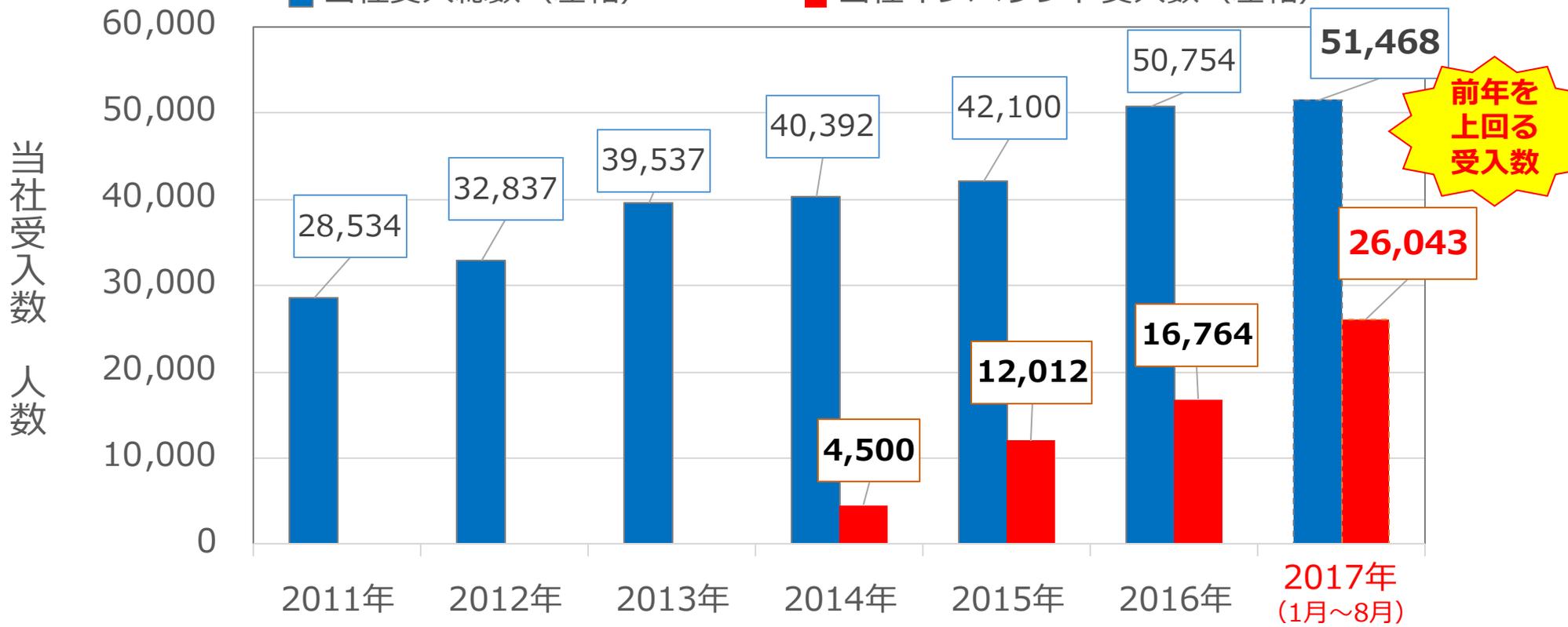
- 1位：ホエールウォッチング
- 2位：終日観光バスツアー
- 3位：無人島海水浴ツアー
- 4位：慶良間体験DW&シュノーケリング
- 5位：クルーザーチャーター

## 2. 顧客・販路

### セルリアンブルー受入数（全体数×インバウンド数）

■ 当社受入総数（左軸）

■ 当社インバウンド受入数（左軸）



ここ数年、インバウンド客の受け入れに取り組んできた結果、昨年(平成28年)の受け入れ人数は16,764名(全取扱数の33%)、今年(2017年1月~8月)は**26,043名(全取扱数51%)**にのぼり4ヶ月を残し前年をすでに上回っている。全体の集客数で見ても同じように、8月を終わった段階で前年を上回っており、当社が受け入れノウハウを蓄積してきたからこその実績だといえる。

販路に関しては**直販率65%(WEBや電話での受注)**であり、残りは旅行代理店やWEBの旅行ポータルサイト等を通しての販売となっている。

# 3. 商品ラインナップ

## 《沖縄の魅力ある観光要素》

沖縄の魅力である観光要素としてのアクティビティーは数多くあり、現在約100アイテムを取り揃えております。今回はその中でも特に訪日客に売れ筋の商品を抜粋しております。

**終日観光バスツアー**  
(北部観光)



**青の洞窟シュノーケルツアー**  
(恩納村)



**青の洞窟体験ダイビング**  
(恩納村)



**ケラマシュノーケルツアー**  
(慶良間)



**ケラマ体験ダイビング**  
(慶良間海域)



**クルーザーチャーター**  
(全域)



**ジンベエザメツアー**  
(読谷村)



**カヤックツアー**  
(嘉手納町)



**水納島海水浴ツアー**  
(水納島)



**パラセーリング**  
(那覇・本部)



**釣りツアー**  
(恩納村)



**ホエールウォッチング**  
(那覇・北谷)



※画像はイメージです

# 4. 優位性

## 《競合について》

**セルリアンブルーとは**

アクティビティ専売の旅行会社である  
※包括した商品提案が可能

年間取扱人数 **50,800名**  
インバウンド **16,764名**

**多言語受け入れ体制**

中華圏対応**4名**、韓国対応**4名**、国内 **8名**

① 沖縄県経営革新計画認定企業  
② 経産省 地域産業資源活用事業認定企業

**認定**

**【アライアンス企業】**

- ・ 運輸関連事業者（バス・ハイヤー・タクシー）
- ・ マリン関連事業者（ダイビング・マリンスポーツ他）
- ・ 施設関連事業者（テーマパーク）
- ・ 食事関連事業者（各種お食事）
- ・ ウェディング関連事業者（ロケーションフォト等）

## 《真の競合として》

魅力ある沖縄観光という意味での真の競合は、世界のリゾート地、とくに**アジア太平洋圏のハワイ、オーストラリア、タイはじめ東南アジアのリゾートと考えられる。**

これら世界のリゾートに対しても競争力をもつためには、沖縄ならではの歴史文化、風土、人に根ざした着地型商品やそれらを組み込んだオプションツアーである。

今後、世界の先進地の事例を研究することで、魅力ある商品提案を行っていきたい。

# 5. アフターウェディングのポテンシャル

## 平成28年度調べ平均参列者数及び平均滞在日数と総人数

平均参列者：22.9名（平成27年平均18.0）  
平均滞在日数：新郎新婦4.1日／参列者3.6日

- ①組数1,867組（うち挙式78.1%≒1,458組、フォト撮影のみ21.9%≒409組）
- ②平均参列者数22.9名（フォト撮影のみの場合は、参列者は0名と仮定）  
{1,458組×24.9名（新郎新婦2名+平均参列者22.9名）} + 409組×（新郎新婦2名）  
≒37,122名

**この37,122名が全てアフターウェディングのマーケット！**

## 現在のアフターウェディングは？

- アフターウェディングの知名度がない
- アフターウェディングの導線が確立していない
- お客様が各自で手配されている

**マーケットへのアプローチができてないため、  
取りこぼしているのでは？**

# 6. ブライダルエージェント様から弊社への導線引きの意義

## 那覇市内にあるAホテルの総客実績

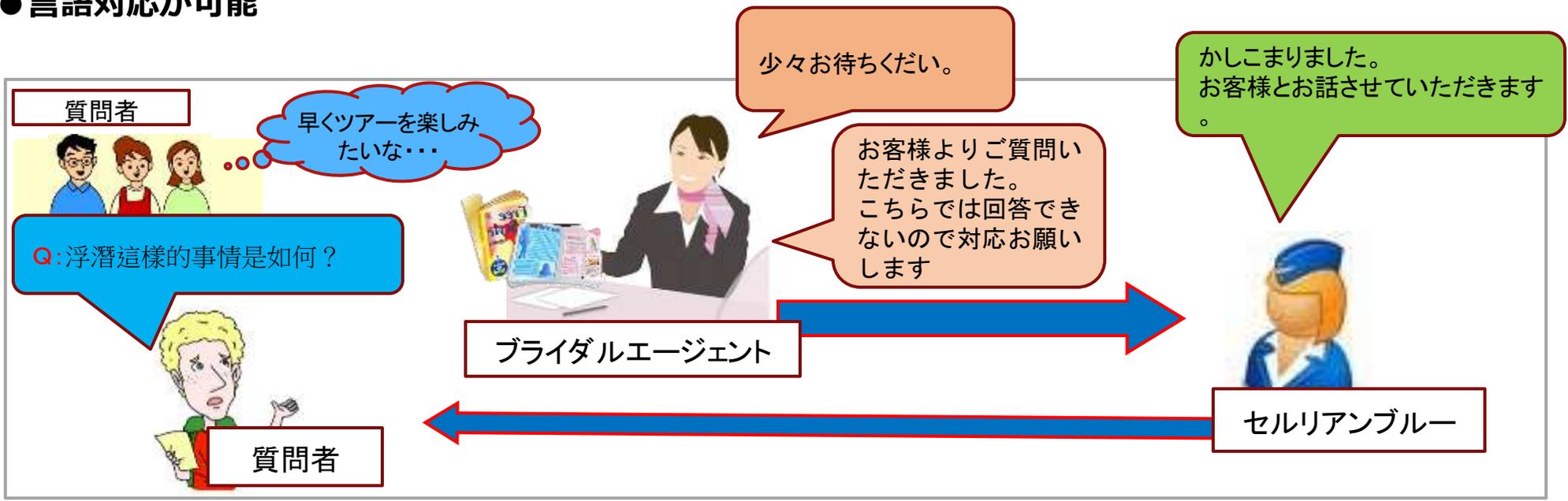
2017年7月予約件数	59件	売上金額¥1,181,140	ホテルへの手数料額¥118,114
2017年8月予約件数	55件	売上金額¥1,116,580	ホテルへの手数料額¥111,658
2017年9月予約件数	30件	売上金額¥600,335	ホテルへの手数料額¥60,033

**3カ月間で紹介手数料により約30万円の副収入!!**

※ちなみに、約8割がインバウンドのお客様です

## セルリアンブルーなら...

- 窓口が1つで複数の予約が可能
  - ※各業種によつての契約が不要である
  - ※手数料を収受する場合、通常は運輸・マリン・食事・施設等個別に契約が必要
- 言語対応が可能



現地発オプションツアー商品専売の当社は、沖縄が持つ様々な地域資源を活用した商品提供を行い、沖縄の観光の魅力を高め、沖縄の課題である「消費額向上」「リピート率の向上」と、更には新たなマーケットの創造による各社への収益分配(紹介手数料)を目指します。