

出國報告（出國類別：考察）

2024濟州郵輪論壇暨 ACLN 工作年會

服務機關：臺灣港務股份有限公司

姓名職稱：基隆分公司 高傳凱總經理

基隆分公司 魏碩良副處長

基隆分公司 劉懷萱經理

高雄分公司 盧柏軒事務員

交通部航政司 鄧運鴻專員

派赴國家/地區：韓國 濟州島

出國期間：113年7月9日至7月13日

報告日期：113年9月23日

內容重點摘要

濟州郵輪論壇為亞洲每年定期舉辦之重要活動之一，主辦方為韓國濟州觀光公社 (JEJU TOURISM ORGANIZATION)，透過邀請經營亞洲地區之郵輪業者、港口管理單位、旅行業者等進行業務經驗交流及行銷推廣各自郵輪港口優勢。本次濟州郵輪論壇邀請港務公司基隆分公司總經理高傳凱擔任大會及亞洲郵輪領袖聯盟(Asia Cruise Leader Network, ACLN)年會之與談人，分享臺灣郵輪發展情形及願景，此外本公司為 ACLN 會員，藉由出席年會與各亞洲重要的郵輪碼頭營運者交流業務近況及了解彼此業務，且建立合作共識，一起促進亞洲郵輪經濟圈繁榮。

出席「2024濟州郵輪論壇及 ACLN 工作年會」對本公司的郵輪業務與行銷推動很有助益，不僅有成功行銷臺灣港群優勢，同時也宣傳了蘇澳港新落成的旅客中心及澎湖港甫完成的郵輪碼頭延建案，還從各郵輪業者、碼頭營運者、及旅行社等獲得許多實質建議，可更精進臺灣港群的郵輪碼頭運營，亦了解到各相關業者的需求或期待，讓本公司知道如何拓展郵輪業務之發展。

目次

壹、目的.....	3
貳、出國期間與考察行程.....	4
參、考察內容.....	5
一、濟州郵輪論壇重點.....	6
(一) 會議1：如何促進區域間合作以利郵輪航商布局亞洲.....	6
(二) 會議2：韓國郵輪產業的振興機會.....	7
(三) 會議3：郵輪航商營運現況及未來展望分享.....	8
二、B2B 平台及與多家航商交流重點.....	9
(一) 地中海郵輪公司.....	9
(二) 歌詩達郵輪公司.....	10
(三) 挪威郵輪公司.....	11
(四) 三井郵輪公司.....	12
(五) 荷美郵輪集團(荷美&璽寶).....	14
(六) 韓國樂天旅遊公社.....	16
三、ACLN 工作年會重點摘要.....	17
(一) 會員共同合作向國際郵輪公司行銷亞洲郵輪市場.....	17
(二) 行銷臺灣港口及發展郵輪相關現況重點摘要.....	21
(三) 會場佈置氣派不俗、優雅精緻的現代化風格.....	22
四、濟州島觀光踩線行程.....	24
肆、心得與建議.....	28

壹、目的

本公司於2024年7月10日至11日前往韓國參加「濟州郵輪論壇」(Asia Cruise Forum Jeju)與 ACLN 會員年會，與各國郵輪產業重要夥伴交流亞洲郵輪發展趨勢、港口/目的地觀光優勢、及經驗分享等，期透過各郵輪產業關鍵角色相互合作，共同向郵輪航商行銷並推展亞洲郵輪市場。另藉由本次大會中的 B2B 商務平台，港務公司與地中海郵輪、歌詩達、荷美/璽寶、皇家加勒比、三井郵輪等各國際郵輪品牌代表、及韓國樂天旅遊觀光公社面對面分別就港埠設施(尤以澎湖港1號碼頭甫延建完成)做清楚地解說和行銷、積極爭取更多郵輪航線部署臺灣港口與新商機。本次濟州郵輪論壇邀請港務公司基隆分公司總經理高傳凱擔任大會及亞洲郵輪領袖聯盟(Asia Cruise Leader Network, ACLN)年會之與談人，分享臺灣郵輪發展近況及願景，此外本公司為 ACLN 會員之一，藉由出席年會與各亞洲重要的郵輪碼頭營運者交流業務、及透過面對面交流更深入了解彼此業務面臨困境、一同研討、及請益相關經驗，或是發展郵輪業務時所面臨困境之因應之道，相互截長補短、建立合作共識，一起促進亞洲郵輪經濟圈繁榮。

貳、出國期間與考察行程

本次出國期間與考察行程內容詳如下表1所示。

表1 出國期間與考察行程一覽表

日期	主要行程
7/9 (二)	搭機前往韓國濟州島
7/10 (三)	<ul style="list-style-type: none">● 濟州郵輪論壇 會議1：如何促進區域間合作以利郵輪航商布局亞洲。 會議2：從郵輪公司角度找到促進韓國郵輪產業的機會。 會議3：郵輪航商亮點介紹(品牌介紹、亞洲船隊配置、航程安排等)
7/11 (四)	<ul style="list-style-type: none">● 濟州郵輪論壇：B2B業者商務交流活動● ACLN年會
7/12 (五)	濟州島觀光踩線行程
7/13 (六)	搭機返國

參、考察內容

一、濟州郵輪論壇重點

濟州郵輪論壇旨在提供亞洲一個郵輪產業交流平台，彙整各區域國家代表之意見，共同探討如何制定策略、加強行銷岸上觀光，以利將亞洲打造成為全年皆適合郵輪航商部署航行之環境，並藉由此平台復甦郵輪產業回到疫情前水準，甚至超越過往榮景。2024年濟州郵輪預報約為310航次，在去(2023)年就已恢復到疫情前水準，但整體亞洲區域而言僅恢復8成(可參考圖1)。據調查，首次搭乘郵輪做為觀光旅行的旅客越來越多，而未來10年旅客能在郵輪市場裡的選擇愈來愈多，郵輪市場的商業模式正在改變，許多品牌將改以價格導向為主，使得原具有忠實旅客的其他品牌受到影響。

經預估，2026年亞太地區的 GDP 成長率可達5%左右，中產階級崛起成為經濟體的要角，疫情後入境觀光旅遊的主軸也在亞太地區，但以郵輪旅遊而言，目前亞洲區僅佔全世界的7%，從經濟發展情形分析，今後亞洲區郵輪產業發展空間非常大，商機無窮。

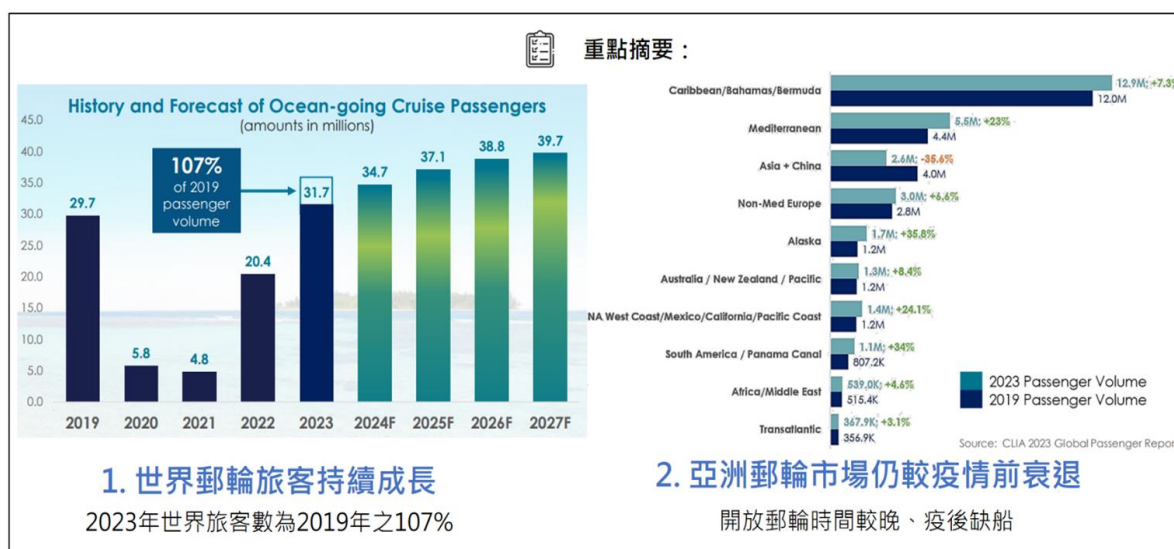


圖1 郵輪旅客全球/亞洲市場近況分析

(一)會議1：如何促進區域間合作以利郵輪航商布局亞洲

1. 增設郵輪碼頭岸電設備、及使用新型電池儲能與燃料

目前全世界有46%的郵輪可接岸電，然僅有32個郵輪碼頭具備岸電設施，即意味著郵輪目前僅有2%的接岸電率，預計到了2028年將會有72%的郵輪可搭接岸電，為符合趨勢，亞洲區發展郵業務，岸電設施絕對是關鍵因素之一。另為符合 Net Zero 政策，預估於2028年之前會有15%新造船配備使用電池儲能/燃料電池設備，由此可知亞洲區各港口皆須積極進行新型電池與燃料設施與能源之準備。

2. 郵輪區域產業鏈合作

郵輪產業鏈舉凡船舶維修、加油、加水、廢棄物垃圾回收、日用品及食物補給、飯店住宿、交通娛樂等，為目的地帶來不少的觀光收入，更創造出許多就業機會。亞洲各地文化及飲食特色、資源亦不同，可藉由區域間合作，讓郵輪產業鏈達成最佳效益。

3. 郵輪優惠獎勵政策交流

亞洲郵輪產業的發展，需透過各目的地觀光、航政、港口等單位共同合作、互相交流優惠、獎勵政策，以推動產業經濟圈的繁榮，且才能有更多的籌碼向國際郵輪航商業者行銷。新加坡旅遊局分享其對郵輪碼頭運營因具有監管權，可向轄下運營單位要求提供財務或運營數據等訊息，有助於新加坡旅遊局觀察產業發展、分析規劃政策、及掌握未來營運趨勢。新加坡旅遊局表示「郵輪產業的成功，無法僅靠1個港口的成功，需要多個港口交通串聯、目的地觀光資源鏈結等條件才可能達成」。再加上，亞洲區域的生態、人文歷史等島嶼觀光資源豐富，在郵輪航程規劃上具有極大的潛力，亞洲各郵輪港應利用此優勢持續吸引郵輪航商加強投入新船營運亞洲區域，或爭取更多郵輪布局的計畫。

基隆港務分公司總經理高傳凱亦於大會中分享: 除了提供實質的優惠獎勵政策外, 如何提升場站通關作業效率, 整合觀光圈資源提供郵輪旅客客製化的岸上行程, 並發展綠色永續之旅遊目的地, 為近年郵輪公司及旅客關注的焦點之一。



圖2 基隆港務分公司總經理高傳凱（右二）與濟州郵輪論壇與談人之合影

(二) 會議2：韓國郵輪產業的振興機會

1. 培養郵輪客源市場，加強推廣力道

韓國國民搭乘郵輪之客群較少，需要時間培養客源，亦應加強行銷推廣力道。

2. 簡化通關程序，延長過夜服務時間

(1)現行臺灣、韓國及日本查驗護照通關作業情形臚列如下：

- 臺灣—移民署前站查驗護照，旅客無須和移民署面對面查驗。
- 日本—持護照影本於船上面對面查驗。
- 韓國—持護照正本於場站面對面查驗。

(2)韓國政府刻正研議簡化通關程序、及延長過夜靠泊郵輪的通關服務時間：

為增強郵輪航商搭載旅客來靠泊韓國觀光之意願、且提升郵輪旅客的滿意度，韓國政府刻正積極研議簡化國際郵輪旅客通關程序，希望達成通關效率提高之目標。另外為使郵輪旅客可以有更多的觀光時間，韓國政

府亦打算延長過夜郵輪通關服務時間，以促進旅客岸上觀光消費、活絡在地產業。

3. 提供多元支付方式，節省兌幣時間

韓國政府目前也致力於推動國內商家讓旅客可使用多元支付(刷信用卡、手機電子感應支付等)方式，就連搭乘公車的票券也可使用電子支付，讓外籍旅客無須攜帶現金、避免兌換幣別的麻煩，大幅提升外籍旅客消費的便捷性，還可刺激消費提升觀光收益。濟州島於東門市場各攤商試辦多元支付即是個很成功的案例。

(三) 會議 3：郵輪航商營運現況及未來展望分享局亞洲

1. 旅客年齡降低，價格導向明顯

郵輪以往較偏重中老年人的娛樂設施及飲食習性，且消費金額偏高，如今亞洲郵輪市場興起，搭乘郵輪觀光的旅客人數逐年增加，旅客年齡層也逐漸下降，為迎合旅客喜好及符合其消費能力，郵輪設施越來越多元：包含大型劇場、魔術表演、滑水道、VR 視聽娛樂、賽車道等刺激又動態的娛樂活動；郵輪上餐點幾乎24小時供應，旅客可享用到多國料理：如日式火鍋、中式合菜、泰國料理、或印度料理、素食等，消費金額開始趨於評價、符合大眾化需求。

2. 探險/奢華型郵輪興起

除了平價且大眾的郵輪旅遊型態，高端郵輪旅遊市場也逐漸嶄露頭角，許多較富裕的人更著重自然景觀、特殊人文活動的體驗，並且喜好獨立旅行和探險活動，因探險/奢華型的郵輪其船型較小，可靠泊多種島嶼或碼頭，剛好符合高端郵輪旅客的觀光需求，故探險/奢華型郵輪的旅客量持續增長。

二、B2B平台及與多家航商交流重點

(一)與地中海郵輪公司東京辦公室/日韓總裁Oliviero Morelli、英國辦公室/港口作業

經理 Roberto Gandini交流議題重點：

1. 疫情前未曾經營臺灣客源市場的地中海郵輪公司，對於今(2024)年上半年基隆港-日本那霸航線之臺灣的載客率表示感到驚喜，Oliviero Morelli表示未來地中海郵輪公司將持續調度船隊，穩定供應春夏季基隆母港、及冬季基隆-那霸雙母港的市場所需，甚至可能逐年增加艙位。
2. Oliviero Morelli總裁針對本公司明（2025）年的獎勵優惠措施表示希望達成累積目標航次後，旅客服務費得全免（本公司原訂明年為5折優惠），碼頭碇泊費則不限於首航或一程多靠皆全免。另由於郵輪航班安排通常為1年半至2年前，故希望本公司所提出的優惠措施可提早於2年前發布，俾利船公司部署和規劃航程。由此可見，本公司於疫情後推出的獎勵優惠措施，對郵輪航商具有極高的吸引力，所以成功爭取到更多郵輪來部署臺灣港群，至於Oliviero Morelli所期待的獎勵優惠，可做為本公司未來訂定郵輪相關獎勵優惠措施的參考。



圖 3 基隆港務分公司總經理高傳凱（右1）於郵輪論壇會中拜訪地中海郵輪日韓區總裁 Oliviero Morelli（左1）爭取更多郵輪來靠泊臺灣港群

(二)與歌詩達郵輪亞洲港口營運暨旅遊經理馮曉東交流議題重點：

1. 歌詩達郵輪原為最早進入中國大陸市場之郵輪品牌，其母集團於嘉年華集團與中船集團合資成立愛達郵輪後，撤出中國大陸市場。而去(2023)年至今(2024)年歌詩達郵輪公司旗下郵輪莎倫娜號以基隆、高雄為母港出發的包船航次載客率佳，讓歌詩達郵輪公司對臺灣市場深具信心，因此歌詩達郵輪將持續擴大臺灣市場的運力，並將期運營臺灣的期程加長，同時跟周邊國家保持合作，開發雙母港、多母港的郵輪模式。
2. 明(2025)年起，歌詩達郵輪除夏季母港航次外，冬季也將安排香港母港出發、掛靠臺灣，再前往韓國仁川港的航程，未來歌詩達郵輪將一年四季都有航次造訪臺灣，也刻正規畫2026年航程。本公司向馮曉東經理表示：歌詩達郵輪品牌於臺灣已打響知名度，並且累積許多好口碑，為了讓更多臺灣旅客可以搭乘歌詩達郵輪，請其考慮增靠其他臺灣港群如臺中港、花蓮港以更擴大客源市場。



圖 4 基隆港務分公司總經理高傳凱（左2）於郵輪論壇會中拜訪歌詩達郵輪馮曉東經理（左1）

(三)與挪威郵輪業務部經理Crystal Wong交流議題重點：

1. 挪威郵輪於明(2025)年規劃數趟基隆—仁川、基隆—新加坡、及基隆—東京(橫濱)雙母港對開航程，且會行經高雄港及花蓮港等，預料將吸引高比例的Fly-cruise旅客來到臺灣。針對Fly-cruise旅客量提升，是本公司目前郵輪業務發展重點之一，基隆港將會與挪威郵輪公司及其臺灣的船務代理保持積極聯繫，提供外籍旅客友善且便利的場站設施與服務，如外幣兌換服務、多語指標、清楚的交通資訊，或要求計程車隊須具備基本英文對話能力，並提供刷卡支付等服務。
2. Crystal Wong經理表示挪威郵輪公司十分看好臺灣市場，據知其公司總部目前已有跟臺灣包船旅行社洽談2026年母港航程計畫，並且是派較今(2024)年挪威奮進號更大一點的船隻來運營。



圖 5 基隆港務分公司副處長魏碩良（左）於郵輪論壇會中拜訪挪威郵輪 Crystal Wong 經理（右）

(四)與三井郵輪目的地旅遊體驗部總經理Sae Ichikawa交流議題重點：

1. 日本三井商船公司(MOL)於2023年10月宣布推出新的郵輪品牌「三井海洋郵輪」(MITSUI OCEAN CRUISES)，為擴大其郵輪市場版圖，三井郵輪旗下將新增3艘郵輪，除原本的日本丸外，另於2023年購買了3.2萬總噸級的璽寶郵輪奧德賽號進行改裝，並更名為「三井海洋富士號」(MITSUI OCEAN FUJI)，成為該集團繼日本丸號後之第2艘郵輪，預計於2024年12月投入運營，運營6趟日本—韓國的航線(分別以日本橫濱、神戶、名古屋為母港，沿途掛靠東京、下關、鹿耳島、別府、高松、韓國釜山等港口)，此郵輪噸位小，品牌定位為精緻奢華風格，後續將於2025年4月展開為期100天的環球郵輪之旅。三井郵輪未來還有建造2艘3.5萬總噸級、載客600人的新船，壯大其船隊陣容。
2. 為拓展全球化視角，三井郵輪聘請前嘉年華郵輪集團高級副總裁Anthony Kaufman擔任高級執行顧問，目前已確認日本丸於今(2024)年在基隆港有跨年過夜航班，另「海洋富士號」也有新增明(2025)年共4艘次靠泊臺灣港群，分別掛靠基隆港、高雄港及蘇澳港之船期預報。針對三井郵輪靠泊臺灣港群艘次統計如表2。

表2 三井郵輪靠泊臺灣港群艘次統計表(含2025年預報)

	2023年	2024年	2025年	
	日本丸	日本丸	日本丸	海洋富士
基隆港	2	3	4	2
高雄港	1	1	-	2
蘇澳港	-	4	-	-

3.Sae Ichikawa總經理表示：日本旅客對於搭乘郵輪看海上煙火具有高度興趣，本公司藉機向其宣傳了澎湖花火節活動，並播放去(2023)年日本丸於高雄港過夜的紀錄影片，Sae Ichikawa總經理表示驚喜、感動之餘，建議本公司可向各地方政府研議施放港景煙火的議題，她相信這會是吸引日本旅客搭乘郵輪來臺觀光的誘因。此外Sae Ichikawa總經理另表示有興趣實地走訪臺灣其他郵輪港，以探索各地特色景點、文化風情等，有助於評估三井郵輪品牌未來開發航線新產品之可行性。



圖 6 基隆港務分公司總經理高傳凱（右）於郵輪論壇會中拜訪
三井郵輪港口營運總經理 Sae Ichikawa（左）

(五)與荷美郵輪集團(荷美&璽寶)/目的地管理資深總監Michael Mihajlov交流議題重點：

1. 荷美郵輪威士特丹是臺灣疫情解封後第1艘來臺靠泊(2023/3/6高雄、2023/3/7基隆)的郵輪，對於本公司而言深具特殊意義。荷美郵輪集團目前旗下共有11艘郵輪在運營中，其中有2艘姊妹船配置於亞洲，分別為威士特丹號(Westerdam)及諾丹號(Noordam)，其船舶資料如表3，另近年荷美郵輪公司郵輪靠泊臺灣港口情形如表4。威士特丹號於今(2024)年3月22日駛離基隆後，於今年的第三季開始運營美西至日本，以及美西至紐澳航線，後續則由其姊妹船諾丹號接棒運營2024年與2025年的亞洲航線，並且會掛靠臺灣港群。

表3 威士特丹號與諾丹號船舶資料

船舶名稱	船長	總噸數	載客數	航線規劃
諾丹	285.3 M	82,318	1,924	<ul style="list-style-type: none"> ● 2024年第3、4季以亞洲航線為主 ● 2025年第1、2季以美西航線為主
威士特丹	285.3 M	82,348	1,916	<ul style="list-style-type: none"> ● 2024年第3、4季以跨太平洋航線為主 ● 2025年第1、2季以紐澳航線為主

表 4 荷美郵輪公司郵輪靠泊臺灣港口艘次統計(含2025年預報)

	2023			2024			2025		
	基隆	高雄	花蓮	基隆	高雄	花蓮	基隆	高雄	花蓮
威士特丹	6	4	2	4	2	2			
諾丹				2	2		4	2	2

2.今(2024)年初Michael Mihajlov總監已於1月16日至高雄進行觀光景點考察，本公司為盛情接待及向他介紹高雄港旅運設施與附近水岸觀光行程、交通模式等。Michael Mihajlov總監認為以全球化的角度來看，亞洲區域有許多國家值得探索，日本、中國及新加坡被航商選擇做為出發點市場的決策上，具有絕對優勢，正如臺灣一樣是極具發展潛力的國家，有許多深度旅遊值得開發，且當地的獨特文化慶典、特色等亦為選擇目的地港停靠中重要的因素。目前璽寶郵輪旗下郵輪旅行者號、奧德薩號於今年3月已停靠過澎湖，而荷美郵輪旗下郵輪當時因碼頭設施限制尚未停靠過澎湖，因此本次面談重點著重在推廣澎湖景點，及碼頭設施已能提供15萬總噸船舶使用，Michael Mihajlov總監對於臺灣新興的郵輪碼頭如澎湖、蘇澳、臺中、安平極有興趣，本公司預計邀請其年底前再次至臺灣其他港口進行踩線行程。



圖 7基隆港務分公司總經理高傳凱（左1）於郵輪論壇會中拜訪荷美/璽寶郵輪資深總監 Michael Mihajlov（右1）

(六)與韓國樂天旅遊公社部長Harry Beak交流議題重點：

1. 韓國樂天旅遊公司已規劃2025年有長達11天的包船航程造訪基隆港，並考慮在基隆港過夜靠泊，因此Harry Beak部長希望了解臺灣的地方政府是否有針對過夜郵輪提供獎勵或配套措施，本公司會向基隆市及高雄市政府提出這個議題，請市府研議是否要針對跨夜靠泊郵輪舉辦一些地方特色活動，或提供一些觀光資源如：優惠門票、購物折扣券、特色伴手禮、及外語志工服務等，做為外國旅行社安排外籍旅客來臺岸上觀光行程的誘因之一。
2. 藉由本次交流機會，本公司積極向韓國樂天旅遊推薦未來加靠高雄港的郵輪航程，惟Harry Beak部長表示：高雄在地巴士遊覽車及具有語言能力之導遊量能尚不足，靠泊高雄港會增其加營運成本，故目前仍較傾向包船載韓國籍旅客來臺遊玩大臺北地區，本公司會將Harry Beak部長擔心的議題帶回臺灣，並向高雄市政府觀光單位反映，請市府可研議配套措施，以強化外國旅行社或相關業者安排郵輪航程靠泊高雄港之意願。



圖 8基隆港務分公司總經理高傳凱（右1）於 B2B 會面中與樂天觀光旅行社部長 [Roy] Se-Young Jung（左1）交流旅行社包船相關意見

三、ACLN工作年會重點摘要

(一)會員共同合作向國際郵輪公司行銷亞洲郵輪市場

1.日本國土交通省/郵輪行銷推廣辦公室主任—Yusuke Hayashi 發言重點摘要

(1)根據日本國土交通省的簡報數據內容指出(如圖9、圖10)，2023年停靠日本港口的國際郵輪為1,264航次，入境郵輪旅客為356,000 人次，其中國際郵輪停靠日本港口前三名分別為：橫濱港的101航次、長崎港95航次、鹿兒島78航次。此外，2024年日本實際加上預報的郵輪達到1,572航次，已恢復至2019年(疫情前)80%。

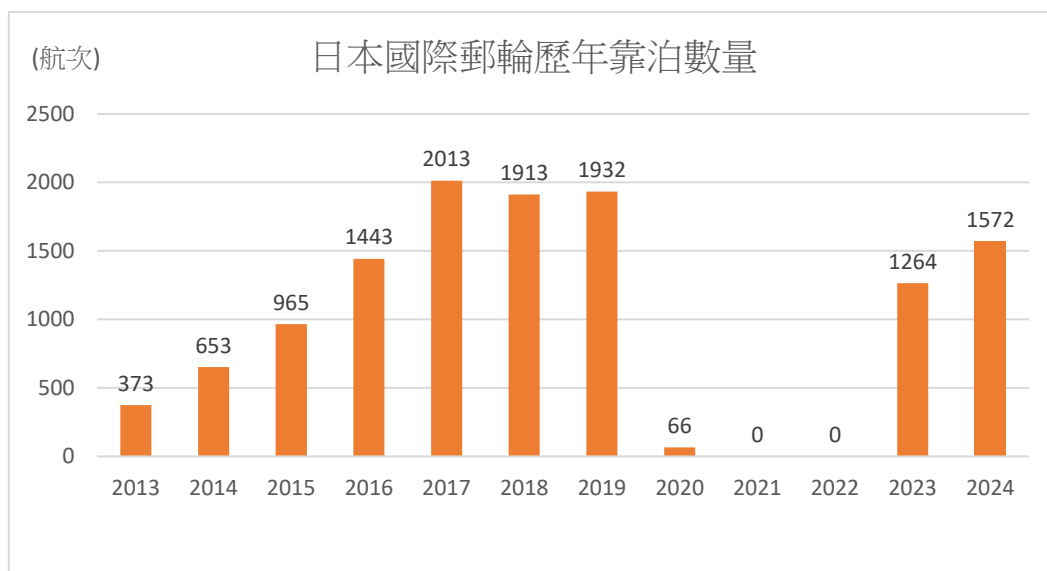


圖 9 日本國際郵輪歷年靠泊數量 (資料來源:日本國土交通省)

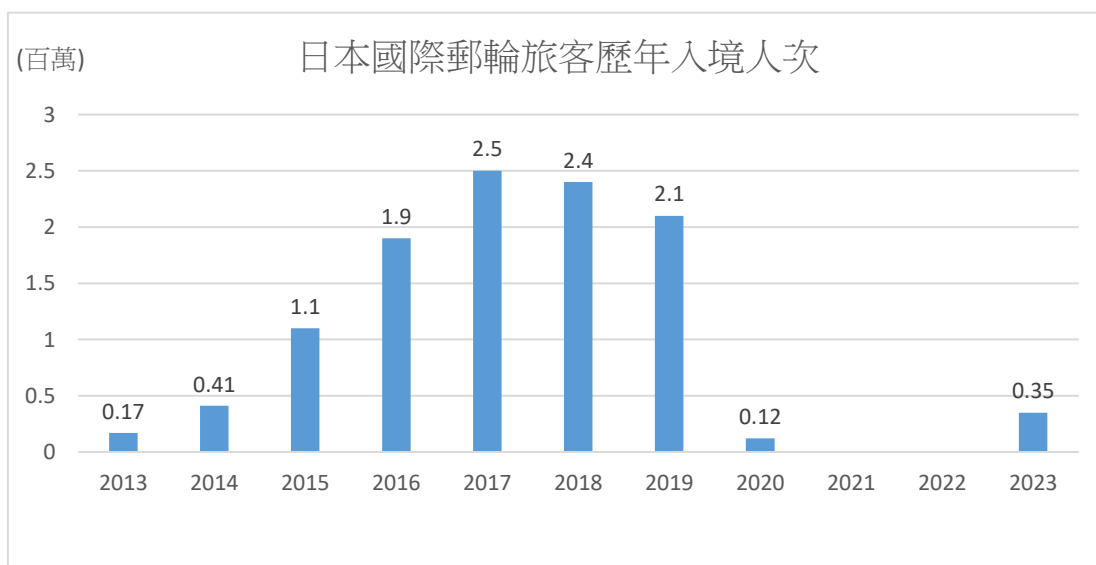


圖 10 日本國際郵輪旅客歷年入境人次 (資料來源:日本國土交通省)

(2)為了加速並振興日本郵輪產業的復甦，日本政府已制定了2025年的目標: 其中包括達成250萬名郵輪旅客訪日、國際郵輪停靠100個日本港口以上、及超越國際郵輪靠泊航次超過2,000航次。日本期透過當地港口營運單位與地方政府、郵輪航商等之合作，結合具特色文化的岸上觀光以刺激旅遊消費；另透過舉辦相關國際論壇、國家節慶等活動，吸引更多郵輪航商部署日本。

2.上海國際郵輪經濟研究中心副主任—邱羚 發言重點摘要

(1)亞洲因地理位置極佳，適合發展短程的郵輪航線，以探索不同國家的特色文化及觀光行程，以中國大陸為例，往北有日本、韓國，往南則有泰國、越南、菲律賓、新加坡等國家。全球郵輪市場雖因疫情造成重創，但目前亞洲區域各地皆已陸續恢復至疫情前市場的80%，並穩定成長中。郵輪不僅作為在海上移動的交通工具，更是假期、友誼、及各國家間的連接橋樑，具有重要的意義。除了能透過各國的港口串聯整段航程，提供不同的文化風貌、美食、人文風情等，也可謂是1座大型的海上度假飯店，並帶動許多為了服務郵輪而形成的產業鏈。

(2)近年來，中國大陸的郵輪市場也有了新氣象，不僅有地中海郵輪公司宣布旗下 MSC Bellissima（地中海榮耀號）將在2024年第4季展開以深圳、廈門港為母港的冬季航程，亦將於2025年初投入 MSC Splendida（地中海輝煌號）營運上海母港出發航程，皇家加勒比郵輪公司也宣告2024年至2026年將在亞洲區域主要配置的3艘船 :分別為 Anthem of the Seas(海洋聖歌號)、Spectrum of the Seas（海洋光譜號）和 Ovation of the Seas（海洋贊禮號），該3艘郵輪將以天津港為母港，前往日本、韓國、越南等亞洲多個熱門港口，帶來超過130條豐富多樣的航程；此外，中國大陸首艘國產郵輪 Adora Magic City（愛達魔都號）也於2024年1月開始以上海為母港的航程，前往日本、韓國等東北亞熱門郵輪

旅遊目的地，而中國大陸也是繼德國、法國、芬蘭等國家，有能力建造大型郵輪的國家。

- (3) 亞洲郵輪市場中，各國政府及其港口相關經營者、觀光、交通、CIQS 等部門都扮演著極重要的角色，但普遍皆有缺乏整合的現象，往往導致無法有效跨部門地進行橫向、垂直溝通，進而影響許多郵輪航商做為選擇郵輪目的港的意願，因此如何建立完善的溝通機制，提供不同國家、不同單位的合作平台，必然會是日後須持續攜手努力的方向之一。

3.樂天旅遊總裁—白鉉 發言重點摘要

- (1) 韓國目前郵輪市場現況與疫情前相比，已有正面成長的趨勢，並且與2019年相比，國際郵輪旅客人數成長了50%，國際郵輪靠港次數也增加了34%，除了疫情後郵輪觀光逐漸復甦之外，也與中韓關係因薩德飛彈事件影響後，關係趨於平緩有關，中國大陸於去(2023)年8月解除赴韓旅行團之禁令有關。
- (2) 以亞洲幾個鄰近國家之人均國內生產總值(GDP per capita)搭配郵輪母港航次數來看，韓國的郵輪市場明顯小了不少(如表5)，意味者韓國的郵輪市場仍有極大的發展空間，而發展過程中所面臨的挑戰，主要和繁瑣的出入境法規程序、港口交通基礎建設、國內搭乘郵輪風氣較不盛行、及有意願包船之旅行社較少等有相當程度之關係。因此韓國郵輪發展還有很長的一段路要走。

表 5 人均國內生產總值與搭乘郵輪之旅客數量統計比較表

	人均國內 生產總值 排名/2023	人口數 (萬)	人均國內生 產總值	旅客人數 (千人)/2019	母港出發航程(航 次)/2019
韓國	30	5,183	33,147	49	14
臺灣	35	2,369	32,339	389	220
馬來西亞	67	3,204	13,034	121	51
香港	19	743	51,168	191	71
新加坡	5	579	87,844	325	306

資料來源:ACLN 年會簡報

(3)在郵輪實務作業中，旅客的出入境通關程序通常是耗時最久的流程之一，各國政府的規定不盡相同，普遍的做法都會在旅客首次登船後，將正本護照收集後集中管理，而旅客到達目的港進行岸上觀光行程時，以護照影本、出入境許可證等方式供移民官檢查即可，惟韓國因法規制度尚未鬆綁，仍需要持正本護照才能通關，導致旅客通關時間拉長之外，亦有很大的風險會遺失護照，造成後續行政作業困難、及旅客無法順利前往下一個目的港接續行程等問題。白鉉總裁於大會上特別提及臺灣政府移民署，為配合郵輪產業發展所提供的「前站查驗」專案，針對郵輪旅客提供移民官員隨船前往欲停靠目的港的上一港，先行於船上進行查驗護照的服務，待郵輪抵達目的港時，旅客可以非常快速地下船，盡早開始岸上觀光行程。臺灣的移民署此舉獨步亞洲，大幅提高通關效率，節省繁瑣的出入境查驗時間，讓旅客能有更多的時間進行岸上觀光行程，不僅促進當地經濟發展，也提升了旅客的觀光服務滿意度。

(二) 行銷臺灣港口及發展郵輪相關現況重點摘要

基隆港務分公司總經理高傳凱於 ACLN 年會中提及，港務公司於第一線服務郵輪旅客、航商業者等，皆會依據現場的實務經驗，將觀察到的業者或旅客需求分享給臺灣相關主管單位，作為調整政策的參考，並扮演港埠硬體設施改善、郵輪觀光政策推動、及友善通關流程的溝通平台，為提升臺灣郵輪產業發展建立很好的利基，例如：

1. 硬體設施改善方面

因應郵輪大型化的趨勢，及早向中央政府爭取航港建設經費，並於今(2024)年已完成澎湖港郵輪碼頭的延建，由原本碼頭長度190公尺延伸至380公尺，可容納郵輪總噸位數由5萬提升至15萬，另位於臺灣東北角的蘇澳港，亦在今年啟用了全新的蘇澳港旅客中心，並已接待三井郵輪的日本丸號停靠，未來港務公司仍持續提供優質硬體設施予郵輪旅客。

2. 觀光政策推動方面

交通部觀光署自106年起推動空海聯營(Fly-Cruise)獎助，獎助對象為郵輪公司，依每一國際郵輪航次實際帶入的外籍旅客，每位給予10美元之獎勵金；另針對停留臺灣長達48小時以上之郵輪，依人次級距，給予每人30美元至70美元不等之獎勵金。然而，因部分郵輪公司反映，實務操作上無法取得獎助經費核銷所需檢附的旅客航班資訊、及停留48小時以上證明單據，故申請不易。因此觀光署在今年7月已修正並發布相關規定，除了郵輪公司外，也增加國內旅行業為獎助對象，並且簡化獎勵金申請項目及核銷所需檢附資料，期望能使申請及審核程序更有效率，吸引更多業者包裝 Fly-Cruise 來臺的旅遊產品。

3. 友善通關流程

臺灣移民署配合郵輪產業發展，針對郵輪旅客提供移民官員隨船前站查驗護照的服務，大幅提高通關效率，增加旅客岸上觀光時間，刺激觀光消費，此項服務

堪稱獨步亞洲；另又為了鼓勵東南亞 Fly-Cruise 旅客選擇來臺觀光，以往東南亞旅客搭飛機到臺灣簽證相對不容易取得，因此觀光署已針對來臺灣搭乘郵輪的東南亞旅行團給予特殊簽證(觀宏專案)，吸引其搭乘郵輪至臺灣觀光。



圖 11 基隆港務分公司總經理高傳凱於 ACLN 年會上行銷臺灣港口及發展郵輪相關現況

(三)會場布置氣派不庸俗、優雅精緻的現代化風格

- 1.會場是在濟州的 Maison Glad 飯店1樓會議大廳，佈置成100人坐的空間，位置不擁擠，現場備有咖啡、茶飲及西式小點心，讓與會者在舒適的環境下進行會議。
- 2.會場是以大型的媒體螢幕牆搭配左右兩邊漸進式變小的長方螢幕，及正中央地面以環形方式擺放液晶螢幕，讓現場所有與會者不論哪種角度都可以清楚看到放映的內容，而天花板的燈光及投射點都恰到好處，所有螢幕皆不會產生光源發散或模糊的畫面。
- 3.現場主要是深藍、深紫及深橘色系組成，氣氛營造優雅高級，現代感十足。



圖 12 2024濟州郵輪論壇中 ACLN 工作年會之會場

四、濟州島觀光採線行程

本次濟州郵輪論壇會後的觀光採線行程，主辦單位安排至濟州島最著名且已於2007年被聯合國教育科學及文化組織 (UNESCO)登錄至世界文化遺產的「城山日出峰」、由已廢棄的國家軍事基礎電信設施之用的老舊地堡改建而成的「光之地堡」藝術展覽中心、以及主打手工打造的森林小火車為主題的「濟州生態樂園」為濟州觀光一日遊的景點。

(一)城山日出峰

城山日出峰 (Seongsan Ilchulbong) 位在韓國濟州島的東部，為濟州島的標誌性景點之一，由10萬年前因火山爆發後而形成的火山錐，從山頂便可俯瞰濟州島東部的壯麗景色及無限遼闊的海景，並以壯觀的日出景緻聞名。此外，每年的12月31日當地都會舉辦城山日出節活動，迎接新年的第一道曙光，象徵新年新氣象，每年都吸引了大批遊客前來觀光。



圖 13 城山日出峰空景 (圖片來源:韓國觀光公社官網)



圖 14 城山日出峰步道



圖 15 城山日出峰小艇接駁點

(二)光之地堡

濟州島的光之地堡是由原先1座廢棄的軍事碉堡改造而成的沉浸式數位藝術展覽館，展館內以展示大型數位投影藝術作品為主，透過360度全方位投影和立體音效，讓原先的傳統藝術畫作結合現代科技及3D 技術，讓觀眾沉浸在動態光影中，彷彿置身在畫家創作的歷史背景，並結合歷史軍事建築的神秘氛圍，不但活化了建物，更成功吸引了許多遊客及藝術愛好者前來參觀。



圖 16 展館入口 (圖片來源:韓國觀光公社官網)



圖 17 動態作品



圖 18 參加濟州論壇成員參觀光之地堡合照

(三)生態樂園

濟州島的生態樂園（Eco Land Theme Park）是以環保和生態保護為主題，結合自然環境與主題公園的休閒景點，而其中主要特色之一是以搭乘手工打造的英式仿古蒸汽火車漫遊整個樂園，沿途可欣賞寬闊的草原及美麗的湖泊、及生物多樣性的森林等，並搭配園區內不同的火車停靠站，探索不同的自然景觀和活動，讓人們更能接近大自然，並提升環保意識觀。



圖 19 森林小火車（圖片來源:韓國觀光公社官網）



圖 20火車內的風景



圖 21 參加濟州論壇成員參觀生態樂園合照

本次主辦單位安排的一日觀光行程，不僅讓與會貴賓體驗濟州島的自然景觀壯闊之美、享受搭乘小火車駐足森林的愜意悠閒，以及沉浸在新舊融合的靜謐碉堡內觀賞來自異國的精彩藝術展演，在這有山、有海、有人文特色的海島上，令遊客流連忘返的無限海景，非常值得郵輪旅客在短暫且緊湊的岸上觀光行程中，尋找屬於自己的美好回憶!

肆、心得與建議

一、奢華探險郵輪興起，有利於新興郵輪港口爭取航線

本次論壇綜整日本、韓國等鄰近國家之統計數據可發現，疫後與臺灣郵輪市場相同，奢華探險型郵輪有明顯成長，此市場趨勢或可歸因為疫情後旅遊型態改變，頂觀客層更傾向搭乘郵輪，以更私密、客製化的方式進行深度旅遊。由於很多特殊人文地理觀光景點只能由小型的船舶才有辦法抵達，奢華探險型郵輪對於碼頭硬體條件需求標準本就較一般郵輪低(各國際商港現有設施應均能滿足其需求)，有利臺灣新興郵輪港口爭取航線。該類對岸上觀光行程之客製化/差異化需求程度較高，一旦有足夠引人入勝之自然景觀或人文風俗，探險型郵輪業者甚至可安排充氣艇、吉普車、直升機進行接駁，不計代價為頂級旅客安排特殊體驗。未來建議可由本公司扮演牽線角色，引領國際小眾郵輪品牌初步認識臺灣觀光資源，進一步交遊由觀光主管機關及地方政府提出特色旅遊套裝，再輔導旅行業者執行。初期先以掛靠港模式造訪臺灣，長期而言更爭取以臺灣為母港出發，先造訪臺灣港口後再前往日本、菲律賓等鄰近國家。國內港口如金門、馬祖、蘭嶼等人文自然觀光資源豐富，亦符合所謂「秘境」之標準，尤可爭取奢華探險郵輪靠泊，首波目標可鎖定龐洛郵輪、星風郵輪或珊瑚冒險家等對於臺灣已有一定認識且有銷售實績之郵輪品牌。很多特殊人文地理觀光景點只能由小型的船舶才有辦法抵達，加上疫情後旅遊型態改變，自由行及深度探險的旅客增加，有利新興郵輪港口爭取航線，建議應與觀光主管機關合作邀請航商主管踩線，吸引其部署奢華探險郵輪，如龐洛郵輪、星風郵輪或珊瑚冒險家等來臺，靠泊蘇澳、澎湖或安平等港口。

二、鎖定日韓客族群，打造客製化行程

受惠於距離因素，日籍旅客為進出臺灣港口最主要之外籍旅客，尤以近來日圓貶值，日本旅客出國旅遊成本墊高，日籍郵輪產品因原本即以日幣計價，並已包含主要交通、住宿、餐飲成本，受日幣貶值影響程度相對較小，間接吸引部分搭機出國客層改以搭乘郵輪出國。本次交流過程，日本三井郵輪表示日籍旅客對

於搭乘郵輪看煙火有極大的喜好，日本國內航線中逢花火祭之行程銷售速度即較快，價格亦有一定支撐。臺灣商港中如澎湖、臺中、高雄、基隆等，近年來不乏有於港口舉辦花火活動者，未來可以此加強對日本航線郵輪的行銷。惟郵輪業者多於開航2年前即規畫行程並銷售，各花火節主辦單位宜儘早規劃舉辦時間以利郵輪業者配合規劃航程。

韓國郵輪客源市場以其逾5000萬人口、人均 GDP 排行世界前30之規模而言，表現並不突出，主要與其顧客偏好習性以及首都圈附近短天期郵輪不易安排具吸引力航程之地理因素有關。然其國內旅行業巨擎-樂天旅遊經過多年來努力，嘗試以釜山、東草等鄰近日本之港口出發，逐漸引領韓國旅客認識郵輪旅遊，疫情後搭乘郵輪造訪基隆港之旅客也有顯著成長。目前往臺灣之航線主要以掛靠沖繩、基隆為主，待旅客逐漸接受更長的旅遊天數後，可進一步爭取擴及花蓮、高雄等港口。本次樂天旅遊反映希望強化在基隆港跨夜靠泊時之特色行程以及掛靠高雄港時所需足夠之在地導遊及遊覽車隊，本公司已攜回與地方政府研議，未來宜持續洽具有航線決定權之樂天旅遊持續接洽追蹤，並適時與觀光主管機關合作安排踩線行程，逐步深化韓籍旅客對臺灣旅遊之黏著度。

三、積極推動 Fly-Cruise 市場

臺灣人口約2,300萬人，因民眾對於郵輪產品接受度極高，疫前曾位居亞洲郵輪客源市場第二位，僅次於人口逾13億之中國大陸。然而長期而言，臺灣市場仍面臨人口老化/減少、鄰近可供掛靠之國外港口過少等隱憂，未來宜比照邁阿密、溫哥華、新加坡…等國際郵輪母港，採爭取海外旅客搭機來臺轉乘郵輪之策略，以追求產業永續經營。尤以臺灣地處東南亞(新興客源市場)以及日本、韓國(熱門旅遊目的地)之中間，未來建議觀光或簽證主管機關可擴大給予東南旅客亞專案簽證，爭取其搭機來臺觀光後，再轉乘郵輪至其他國家旅遊。因東南亞旅客搭機前往部分國家旅遊有簽證不易取得、機票票價高及飛航時間長等潛在阻力，可能具

有一定利基市場。本公司則可以提高港口作業效能、費用優惠、配合搶進Fly-Cruise市場。有成熟的Fly-cruise客源才能奠定臺灣郵輪產業基礎，讓市場穩定成長。