

## 第8回JNTO同窓会開催報告

日時：2018年4月28日（土）11：30～15：00

場所：慶応大学三田キャンパス南校舎3F [萬来舎]

参加者：川井仁史、石井昭夫、北出明、井久保敏信、上村仁、日紫喜幸子（年次順・6名）

次第：

### 1. 代表幹事開会挨拶（北出）

- ・今回は連休初日だったので、残念ながら出席者が少なくなった。小人数なのでゆっくりお喋りを楽しみましょう。
- ・5月19日（土）14：00～15：30、日本郵船歴史博物館（横浜市）での北出の講演会「杉原リストの2140人を追って」の案内と関連の戦時中のユダヤ人と思われる出国統計について紹介。
- ・次回の会合は6月13日（水）11：30～・萬来舎にて（後記参照）。
- ・今日は余儀なき事情にて14：30に退出するのでご了承願いたい。

### 2. 自由意見交換（摘録）

3時間に亘る談論風発のデジタル録音を独断と偏見でまとめました。JNTOの歴史を書く試みのために大変参考になる意見交換でした。固有名詞や具体的な内容を省略しましたが（書ききれなかった）、雰囲気味わって頂ければ幸いです（記録担当）。

#### 1) アジア事務所での経験

##### ●北京事務所のオープンなど（主として井久保さん）

- ・1999年度に北京事務所を開設した際の苦労話を披露。事務所の借り上げ、滞在許可証の取得、オフィスの銀行口座の開設（いろんな書類や証明を求められて1カ月半ほどかかった）、現地雇員の採用、その他中国がまだ開放的でなかった時代のため、通常では想定しがたい困難さを伴った。正面から手続きをしようとするとうまくいかなかったが、縁故とか抜け道もあり、結果として思ったほどは苦労しなかった。国家旅游局が協力的だった。コネと金があれば住みよい国です。
- ・現地雇員の雇用について。外国機関のための人材斡旋機関があり、さらに当該外国機関が公的機関の場合は専用の斡旋機関があった。JETROやJICAはそこを利用していたが、この機関に依頼すると紹介された人を断れない。JNTOの現地雇員には適性のある人材が必要なので民間の斡旋機関を利用した（民間機関の利用は違法ではなかった）。一人は東京の中国政府観光局長だった人の紹介で国際旅遊総社に勤務していた優秀な人を紹介してもらい、もう一人はオフィスの所在したホテルの秘書をしていた人で間もなく契約が切れる人を、それぞれ面接して採用した。その後公的人材斡旋機関から声がかかったが、すでに決めたことと断ることができた。
- ・北京事務所の開設に際しては、ソウル事務所開設時の準備委員会の記録が同じ極東アジアでの事務所開設ということで大いに参考になった。開設の事務手続きとか、披露パーティの開催とか、必要事項がまとめてあった。竹之下さんが担当だったと思う。ただし、中国では正攻法では物事が進まず、裏口を探すしかないという特有の事情があり、その点では苦労した。
- ・個人の生活では、北京は外国人の居住できる地区が決められていてその地区以外には住めなかった（今はそういう制約はない）。個人の銀行口座の開設は簡単だったのに、オフィスの銀行口座を開くのに大変時間がかかった。その間は自分のお金を事務所の運営費として使うしかなかった。

●ソウル事務所の開設等（主として北出さん）

- ・ソウル事務所は1985年にホノルル事務所を閉鎖して代替として開設された。初代所長の柿崎さん（1985年12月～1990年3月）がいろいろ苦労した。開設時はKNTC（韓国観光公社）のビルに間借りしてスタートした。二代目の永見所長（1990年3月～1993年5月）の時代は韓国人訪日客が急増した時期で、地方自治体が韓国との航空便開設・維持とも絡んで韓国人観光客誘致に熱心だった。JNTO ソウル事務所に複数の自治体など（富山県、大分県など）から座布団持ちで人が派遣されるようになり、事務所スペースが手狭になって北出所長の時に移転した。
- ・移転前の事務所は狭くてシャビーだった。田井監事が事務所監査に来られ、ご自身の出身の関係でオープン間もない自治体国際化協会の事務所も訪問された。その事務所がJNTOに比べてあまりにも立派なので、同行した私（北出）にしばらく我慢してもらいたいと言っておられたが、間もなくプレスセンター・ビルに移転できた。
- ・ソウルでは居住のためにアパートを借りるとき高額な供託金を払わされる決まりだった。外国人だからというわけではなく韓国人も同じで、大家さんはこの供託金を元にして金利を稼いでいた。初期のソウル事務所長・所員さんたちは高額の保証金が払えず、JNTO 協力会が資金を貸出していた。出るときには返してくれるので返済に問題はなかったが。
- ・ソウル事務所は金にはあまり困らなかった。JNTO の予算は足りなかったが、韓国が訪日観光市場として目に見えて成長してきたから、富山県を先駆にJNTO 事務所に人を派遣したいとの要望が出るようになった。派遣契約で少し余裕のある金額を請求し、これを活動費に回せたから予算的な苦労をあまりしなかった。富山県に次いで大分県も人を派遣して来た。先鞭をつけたのは永見さんだったと思う。ほかにJR九州、さらには宮崎県も受け入れたため、事務所が手狭になり、移転することになった。宮崎県はその後独自の事務所を開設した。
- ・関連してバンコク事務所、香港事務所、ソウル事務所、台湾事務所の管理運営面での様々な経験、また在勤当時の生活環境など興味深い事柄が沢山語られた（北出、上村、井久保、日紫喜、川井）。

●台湾事務所のマーケティング活動（主として上村さん）

- ・台湾事務所は国交がないという条件下の設立だったから、JNTO の事務所とは異なる問題があった。設立は1984（昭和59）年。開設事務はJNTO が担当したが、名義は日本観光協会の事務所だった。日本観光協会名義の事務所にJNTO が所長を派遣し、別途組織された日華観光交流促進協力会が事業費を負担するという形だったが、事業活動費はごくわずかだった。事務所は最初日本アジア航空の事務所の間借りして活動を開始した。日本アジア航空は台湾と断交後の1975年に設立されたJALの子会社で、羽田から台北への国際線だけを飛ばしていた。
- ・初代の所長は曾我部さん（1984年11月～1990年3月）、二代目が平田さん（1990年3月～1996年10月）、三代目が上村さん（1996年9月～2000年8月）だった（そのあとが小沼さん）。台湾は羽田が玄関口で便利だった。
- ・ソウル事務所では自治体がお金を出してくれたということだが、台湾事務所にそういう可能性はなかった。事務所運営は国庫補助金がないため、日本観光協会と日華観光交流促進協力会の拠出金によって運営されていた。日観協のお金はマル船から来ていたと思う。自分（上村）のときは、親であるJNTOにも日本観光協会にも見捨てられた形で、JNTO は所長の給料を負担するだけ、日観協は事務所の維持経費を負担するだけ、事業費はゼロという時代だった。それでも私は金に困ったと

という気がしなかった。

- お金がないと事業ができないかというとなんかことはなかった。台湾市場がアジアの訪日観光市場をリードしていて、宣伝活動に目に見える効果があったから、金がなくとも JNTO のブランドと企画力と行動力で台湾の旅行業界や日本の自治体・関連業界を動かすことができた。とりわけ台湾旅行業界に関する知識と人脈がモノを言った。台湾市場はリピーターが多いため、送客側が新規デスティネーションへの関心が高かった。台湾が地方のデスティネーションに先鞭をつけると他国の市場も追随するという傾向があったから、提案すれば航空（特に連続チャーター便）と送客エージェントが乗ってくれやすかった。
- 最初は受入れる地方自治体側に NTO の活動に対する理解が乏しかった。重要な FAM トリップを送り、事後の効果が明らかなのに歓迎の体制やそのための必要経費を出し渋ったりするなど消極的だったが、彼らが歓迎せざるを得ない企画案を各種文案まで作成して実現させた。台湾からの送客増のために、中立公平な立場、専門知識とノウハウと人脈をフルに活用した。（いくつもの興味深い具体例をあげての話で、NTO の存在意義を端的に示す活動であり JNTO 論に活用したい）。
- 台湾市場は宣伝すれば目に見える成果が上がるのが分かって、自治体等が「予算は取れた、何をどうすればいい？」と相談に来るようになった。予算をとるための企画書作成の相談に乗った。FAM トリップを希望するなら、最重要の人材を送り、何を重点的にアピールすべきかをアドバイスした。観光セミナーをやるなら代行しますと売り込み、説得力ある内容と見積もりを出して予算を取ってもらい、決定権を持つ業界人の招待者リストを作成してセミナー開催を代行した。どちらの場合も誰を選別するかが問題で、市場を知らない広告代理店などは決定権のある人の選別ができず、集めた数だけで成功したと考えがち。業界 VIP のリストは JNTO の貴重な財産でありノウハウだから部外秘だ。またリスト自体が日に月に変わっていき、古いリストはすぐに役に立たなくなから、常時メンテナンスしていた。自治体やホテルなどの宣伝主体には是非こういう NTO の専門性を知ってもらいたい。

なお人脈の構築という点では現地雇員に人を得ることも重要で、彼らの日常的な活動にも支えられている。
- 台湾では旅行広告媒体が数えきれないほど存在していて、ある自治体はわが台湾事務所に委託していたのを止めて、自治体地元の広告代理店に委託して広告を出すよう変更したことがあった。3年くらい続けたあと成果が見えず、周囲からやり方や効果に対する批判が出て、またわが事務所に委託するようになった事例もある。業界人はもちろん、わかる人にはおざなり活動とそうでない活動は明らかになる。
- 80年代から90年代にかけて、訪日観光市場が米欧中心からアジア市場中心へと変わっていったが、予算などは従来のままだった。近隣諸国の経済成長のおかげでアジア市場は目に見える成果を出していたが、所長会議での活動報告などでは、いつまでも米欧事務所が先で、アジア事務所の報告が一番後で時間切れになった。成果を上げている台湾事務所の活動報告に時間を与えるよう発言したことがある。
- 所長会議でフランスから特定のマーケット&業者にアプローチして1000人を日本に送客させたという事例報告があった。担当所長は「フランスからの1000人は近隣アジアの国からの10,000人に相当すると」というもっともな発言もあった。市場の規模は違っても NTO の介在で送客増を実現するのが NTO の目的で、NTO の意義を支える貴重な具体例として記録しておきたい。
- JNTO の活動の90%は国外で行われていて国民の目には触れないが、こういう地道で具体的な成果が出る活動を続けていくことによって自治体やホテル・旅行業など

の信頼が得られ、JNTO の言うことを真摯に聞いてくれるようになる。EATA や PATA、トラベルマートなどの事業活動もそのことを示している。今の JNTO はお金があり過ぎて事業の消化で手いっぱいの感があり、自分で汗をかかないで予算をこなす向きがあるという。NTO の活動は手作りの部分が多く、業界から離れると大切な情報が入らなくなる危惧を感じる。経験とノウハウを蓄積し維持することが JNTO という組織には必要だと思う。

## 2) その他

- お金を使わずに成功した PR 事例 (石井) : ①JAL と共同で南仏ニースの繁華街のショーウィンドーの日本展示コンクールを企画し、目抜き通りのショーウィンドーを日本の展示物で埋め尽くした。1 等日本旅行のほか日本人形など数点を提供しただけ。②ジュネーブ祭で山車の行進。提灯を 100 個ほど本部から送ってもらい、竿灯を組み上げ、和服姿の女性たちを山車に乗せ、大使館・領事館のスタッフを含む在住日本人多数がハッピーを着て行列したほか、本部の斡旋で富山県のブラスバンド一行が来てくれて賑やかに行進し大評判をとった。
- 自由な意見交換 : ①IT 革命で言語障壁・情報障壁がなくなる時代の宣伝活動と受入体制改善事業 (インスタ映えを求めてどこへでも) をめぐって、②団体から個人へのインバウンド観光の変化の種々相、③観光公害について (渋滞・混雑・マナー違反など)、④多過ぎる京都観光の入域制限は可能か (鎌倉や外国での事例も)、などについて多様な意見交換と情報提供があった。

## 3. 会の運営等について

### ●記録について

- ・JNTO の公的記録は JNTO のあゆみ (年度事業・決算報告)、20 年史、国際観光情報、各種調査告書、会報、観光同人、などがある。これらに目を通して見て、行間に隠された OB/OG 諸氏の創意工夫や苦労、喜怒哀楽を汲み上げたいと思う。
- ・これまで「JNTO の失われた時を求めて」座談会として、①JNTO 設立最初期入社 OB 諸氏の座談会 (設立から東京オリンピック大会開催までの入社)、②国際観光機関 (PATA、EATA など) 業務を担当した人たちの座談会を行った。引き続き、東京オリンピック大会以降大阪万国博終了くらいまでに入社した OB/OG の話も聞いてみたい。同様に、例えば同一事務所に勤務した経験者による座談会も企画したい。
- ・JNTO の社内誌「観光同人」の全号に目を通した。中には仕事がらみの体験記が結構あるし、平山清氏と池田淳氏はご自身の周囲の人たちの思い出や JNTO の歴史に関する記録を残してくれて貴重な資料になっている。「観光同人」に寄稿する感覚でメンバーの皆さんに個人的な思い出などを文章にしてほしい。
- ・皆さんから頂いた原稿は、将来ホームページを立ち上げ、「新・観光同人」の欄で紹介できるよう検討したい。

### ●次回の会合

日 時 : 2018 年 6 月 13 日 (土) 11:30~15:00

場 所 : 慶応大学三田キャンパス南校舎 3F [萬来舎]

ゲスト・スピーカー : 在日ポーランド大使館一等書記官オスミツカ女史に講演 (日本語) をお願いすることになっている。

文責 : 石井昭夫記録担当幹事