



(写真右)
代表
武田さん
(写真左)
営業部長
上高垣内さん

4階入居者さん2番手はe-スローライフさん。武田さん上高垣内さん（普段は「上高さん」と呼んでいます）の男性2人のオフィスにおじゃましました。

お二人は前職も旅行業だったんですね。

武田 私が94年から、上高は99年からJTBに勤務していました。私はお客さんとの接点である「添乗」だけでなく、営業や企画もやっていました。

なぜ独立を考えられたんですか？

武田 観光産業を取り巻く環境が変わってきて、しかもそのスピードが速い。お客さんの趣向もさまざまな型に変化しています。例えば、年配の方は以前はパッケージ旅行が多かったのですが、自分で組み立てる旅行やシニア留学、ロングステイへと変わってきている。修学旅行にしても、5年前頃から高校生が飛行機を利用する修学旅行が増え国内から海外へと変わってきました。また、3年前から中学生が修学旅行に飛行機を利用するようになりました。大きい組織だと、こういったお客さんの変化のスピードに追いついていけないのではないかと、もっとお客さんの趣向変化のスピードに対応したい、と思うようになりました。

また、大手旅行会社だと総合的に対応するのですが、ロングステイやシニア留学など専門性を必要とするものに取り組みたらなあと思いはじめました。そのためには、もちろん我々の努力を積み重ねていく必要がありますが、
上高垣内 私はずっと添乗員として務め、いわゆる「現場」で働いてきました。6年働いて、もう充分求めるものは得た。次のステージに行きたいと思うようになったんです。

武田 お互い共通するのは「新しいことをやらないと成長しない」という思い。大手にいと恵まれた環境で仕事できますが、それに甘んじるのではなく、チャレンジすることの大切さを感じていました。

大手企業の社員から経営者になって感じられたことは何かありますか？

武田 例えば名刺。以前と違って、社名を見せても、会社名だけではお客さんや営業先に伝わりません。自分たちで事業内容ややりたいことを説明することにより、わかっていただけし、また、自分たちに問い直すことになっています。特に苦勞や大変という感覚はないですね。
上高垣内 そう、自分の言葉で説明できるのがいいですね。会社の名前でなく、自分の名前で仕事を取るのが目標です。

旅行業に携わってこれてきて、喜びを感じる時はどんな時でしたか？

武田 「旅行」は時間・空間を売る仕事だと思っています。お客さんの思いによりその時間を長く感じたり短く感じたり、またその空間を楽しく感じたりつらく感じたり。それから、旅行という商品を取扱う場合は、上手くいって当たり前なんですね。だから、より満足してもらうため、お客さんにとって有意義になるように努めてきました。旅行プランを企画して、営業して、集客して、その集大成が現場である「添乗」の仕事です。添乗員によって旅行の評価は変わってきます。だから、お客さんに「武田さんと何日間過ごせて良かった」と言ってもらえると嬉しいですね。

旅行業だけでなく、通訳業も事業のひとつに考えておられますよね？それは、何がきっかけだったんですか？

武田 これは非常に有難いことだったんですが、20代で海外勤務のチャンスを頂いたんです。それにより、外国から日本を見る機会を得られました。海外から日本に来られた方は、日本にどんな魅力を感じるんだろう？どんな生活をされるんだろう？と考えました。例えば、標識やホテル内の案内など日本語が全くわからない方は苦勞されるだろうな、と思ったんです。

私が日本に帰国してから、03年4月から政府が外国人にもっと日本に来てもらおうと「2010年までに1,000万人の訪日外国人誘致」を実現するための活動「ビジットジャパンキャンペーン」を始めたんです。日本から海外に行く人は千何百万人ですが、海外から日本への旅行者はその半分にも満たない500万人程度。リピーターとして来てもらえる魅力づくりができていないのではないかなと。私個人は、箱物施設をつくったり定番の観光地をアピールするのではなく、旅行で得る財産は現地の人との交流だと思っているんです。日本に関するイメージもきっと出会った「人」によって変わるものだと思います。

います。旅行者が日本で出会い、多くの時間を共にする「通訳ガイド」のホスピタリティ精神が大事になると思うんです。

ちょうど05年8月から一部法律が改正され、都道府県の区域内でのみ通訳案内が行える「地域限定通訳案内士」が誕生する予定です。今までの旅行業経験と、このような法整備がいいタイミングでつながって、何かお手伝いできることはないかな、と思ったんです。

「現地の人との交流が財産」ということですが、武田さん上高さんがそう思われた時はどんな時でしたか？

上高垣内 ニュージーランドにワーキングホリデービザで滞在していた時ですね。バックパッカーズに滞在していて、その時よくドイツの同年代の方と「これからどうやって生きていくか」など話をしていたんです。海外に出て、同年代の他国の人と話をしたこと、それは貴重な体験でしたね。

武田 私は駐在員としてシンガポールで働いていました。シンガポールは色々な国の人々が暮らしており、職場でもいろんな背景をもった方たちと働きました。仕事の話だけでなく、食事や飲みに行ったりして、生き方など色々な話をしました。ある時「日本人ビジネスマンはスーツを着ることで、仕事をしている気になってるんじゃない？」と言われたことがありました。暑いんだったらスーツ着なかつたらいい。その分集中できるし、能率が上がって、自分の時間も取れるよ、と。その時は、「なるほど、こういう考え方もあるんだな」と気付かされましたね。

日本では、仕事場でそういうこと言ってくれる人、なかなかいませんよね。違った価値観や考え方の人たちと出会い、交流するのは大事ですよね。で、話は変わって、インキュベーションセンターに申し込まれたきっかけは？

武田 独立しようという思いがふつふつと湧いてきたのですが、今年の5月頃その思いが強くなりました。独立した人や恩師に会ったり、ネットで調べたりしていました。豊中市のホームページを見たとき、インキュベーションセンターのページを見つけて、連絡したんです。「6月頃になって、施設内を一通りきれいにし、落ち着いたら見に来てください」と言われていたんですが、バタバタしていて行けなかったんです。それで、しばらくしてセンターのホームページを見たら、「第2次入居者募集締め切り間近」と出ていて、あわてて締切日に見に来ました。インキュベーションマネージャーの存在や空港に近いという立地条件など、プラス面が非常に大きく、申し込みました。

入居から2ヶ月たって、どうですか？

武田 居心地がいい！築年数などどうしようもない部分はありますが、豊中市役所の皆さんや、センターの皆さんにご協力いただいて、業務をする上で不便を感じないようにメンテナンスしてもらっています。また、ソフト面でも一方通行でない双方向のコミュニケーションがはかかれていていいですね。今後はインキュベーションマネージャーとともに、旅行に限らず新しいビジネスモデルを実現していきたいと思っています。

また、起業家研究会やランチ会などたくさんの出会いの場を設けていただいているのも有難いし、これらはセンターに入居している大きなメリットだと思います。

それから、他の入居者の皆さんと先日(10/29)「国際交流市民ネットまつり(とよなか国際交流センターにて)」に出店しました。お世話役のほたる企画の田中さん、(有)さくらの勝連さん、お手伝いして下さったmway68の吉川さん、イタリア生活文化交流協会の谷川さんをはじめ、入居者の皆さんには感謝しています。これからも、このご縁を大切にしていきたいです。



オフィスは
こんな感じです

取材を終えて

新しいことをやらないと成長しない、自分の名前でも仕事を取りたいというチャレンジ精神や、人との出会いや関わりを大事にされる姿勢。志は高いけど、とても腰の低いお二人だと改めて「すごいな」と思いました。

ちなみに、「修学旅行の生徒さんたちにモテたでしょう」と聞くと、上高さんはやんちゃ系の学生から、武田さんは中堅の女性の先生からモテたそうです。納得...

有限会社 e スローライフ

【事業概要】

1. 旅行業法に基づく旅行業
2. 国際交流事業
3. スポーツに関するマネジメント業務、イベント企画 など

電話 06-6858-0104 FAX 06-6858-0104

e-mail e_slowlife01@yahoo.co.jp