

## F I T（個人旅行）を増やすために

澤 功（澤の屋旅館主人）

※この記事は日観連機関誌の2006年7月号に掲載されました。

ビジット・ジャパン・キャンペーン実施本部事務局から伊藤部長と那須副部長がやって来ました。

「澤さん、北米市場アドバイザーチームの委員になってくれませんか」来るものは拒まずの私は喜んで受けました。

さっそく第一回の会合が開かれました。委員は国交省はじめ国際観光振興機構、大手航空会社、旅行エージェントなどインバウンドに関連のある方達ばかりです。

自己紹介で、アメリカで勤務しているなど、アメリカと関係の深い仕事をしている人がほとんどであることを知りました。

「私は、これまで三回アメリカに行きましたが、いずれも一週間程度の旅行でした。でも二十四年前から外国のお客さまを受け入れて、毎年一番多いのはアメリカのお客さまです」と、私の自己紹介ははげしい発言になりました。

会議では、新聞、雑誌、ウェブを使つての広告宣伝から始まって、メディアの招請、旅行博への出展、教育旅行の促進、クルーズ誘致など実に多岐にわたり真摯な討議がおこなわれます。

会議に出席したら必ず発言することを心掛けている私ですが、今回は、検討されている内容に加わることができません。

そこで「私は、F I T（個人旅行者）を、いかに増やすかの提案をさせていただきます」と発言して、いくつかの案を出しました。

家に帰ってから言っているだけではなく具体的な行動を起こそうと思いました。そこで個人旅行をしている私どもの宿泊のお客さまからアンケートをもらおうと思いました。

設問から選んでもらう形式にすると、それ以上の回答が出てきませんので、自由に書いてもらうことにしました。設問としては

- 一、旅行先に日本を選んだ理由はなんですか、
- 二、情報をどこで取りましたか、
- 三、日本へもっと外国のお客様をふやすにはどうしたらいいと思いますか。の三つです。

私はワープロが出来ないので、これをわら半紙に手書きで書いて、近所に住むアメリカ人の桐谷エリザベスさんに、その下に英訳を書いてもらいました。その部分を切り取ってわら半紙に貼りつけて、それをコピーして設問用紙はできあがりです。

アンケートの数は五〇〇とすることにしましたが、私どもでは月に60組ほどの宿泊客ですから、アンケートは毎月四〇枚ほどしかもらえず、平成十七年四月から始めて一年間かかりました。

フロントでお願いしますと渡してもなかなか書いても

らえません。朝に食堂で「朝食が終わりましたら、これをお願いします」と言って頼みました。少しでも心が通わなくてはと思って一生懸命話しかけて、そして笑顔でお願いしました。記入のお礼としては「YOKOSO！ JAPAN」のバッジを使わせてもらいました。

結局、アンケートのためにかかった費用は、設問用紙五〇〇枚のコピー代だけでした。

ところで、一〇〇枚程集まった時に、大変なことに気が付きました。皆さん、用紙一枚に書いてくださるので、私の英訳能力では到底無理です。そんな時、東京観光財団の中尾根常務がいらっしやいました。アンケートのことを話すと「澤さん、いいことをやっていますね。私どもと一緒にやりましょう」と言ってくださいました。私にはまさに天の助けです。

宮澤課長が、担当して下さって膨大な量のアンケートを訳してまとめてくれました。

そして六月二十日の観光財団の記者会見の中で、アンケートのことも発表してくれました。

その上、東京観光財団の外国人旅行者受け入れの諸問題検討懇談会で、このアンケートを基にしてF I Tの受け入れにあつたての諸問題やその増加について検討をして下さいました。

私は二〇一〇年に訪日外国人客一、〇〇〇万人を達成させるためには、国際会議の誘致とツアー客の増加とともにF I Tを増やさなければと思っています。これからいろいろなところで、F I Tを増やすための議論が盛り上がりつつあるのは嬉しいことはありません。