

OPINION 添乗員不足問題の根源を考える

3年前のアメリカ同時多発テロ以来、危機的状況が続いていた旅行業界であるが、今年になってやっと復活の兆しが見え始めた。特に激しく落ち込んでいた海外旅行も大きく復活し、対前年比でも殆どの会社が5割以上の高い伸びを示している。我々添乗派遣業界でも、まだまだ完全とは言えないまでも、やっと一息つける状況にまで戻って来たところである。このように、業界、また会社はテロ以前の状態に近い水準まで戻ってきているが、忘れてならないのは、その間に数多くの添乗員がこの業界に見切りをつけ、去って行ったということである。仕事は好きであっても、添乗の仕事が入らない限り収入の保証がない。生活ができないために、やむを得ず転職した人が殆どである。業界にとって大切な添乗員を守り保つことができなかったことは、大いに反省し今後の危機管理として、各会社は対策及び雇用を維持できるようなバックアップ体制・環境作りをしっかり取り組んでいかなければならない。

一朝一夕では育たない優秀な添乗員、業界の体質改善が大前提

一方で、添乗員を守りきれなかったツケが、今になって大きく業界全体の問題となってきている。結果的にはその間失ったベテラン、または有資格添乗員が戻ってこなくなり、旅行の回復に見合うだけの添乗員が育ってないということである。先日問題となった、無資格添乗員派遣や、この秋、爆発的に集客された海外旅行団体に予想される海外添乗員不足である。添乗員は一朝一夕では絶対に育てられるものではなく、需要に供給が全然追いついてない今の状態が別の意味での危機的状態といえる。

いま、我々が真剣に取り組まなくてはならないのは、若年労働者減少の時代、添乗員という職業が本当に魅力のある仕事として認識されるかということである。若い人から見て、「一度はやってみたい仕事」として本当に認められているかということである。「一度やったら二度としたくない仕事」になっていないかと危惧される。仕事や収入の保証など最低限のことはできたとしても、いざクレームが発生したときに、即金銭で解決しようとする旧態依然の業界体質。イメージ産業とはいえ、トラブルを早期解決することのみ優先し、トラブルの原因本質を深く追求せず、極言すれば添乗員、また旅行会社として法的義務も責任も無いにもかかわらず「言っ

たもの勝ち」「クレームをつけたもの勝ち」的な顧客のわがままを許す体質を改善しない限り添乗員は決して増えていくとは思えない。

添乗員の「ES」なしに「CS」は在りえず、JATAとの協議会に期待

旅行の質を高める努力を業界全体で取り組んでいるが、いつも後回しにされるのが添乗員の質(気持ちよく働ける環境の中でのマインドとモチベーション)である。添乗業務の内容についてはスキルの高さやその他多くを求めているが、それに見合う対価が本当に支払われているかという大いに疑問である。「CS」には力を入れコストをかけるが、添乗員について「ES」は本当に計られているとは思えない。旅行の要は添乗員であり、旅行の良し悪し、つまり旅行商品の価値付けの大きな部分を添乗員が占めている。添乗員の「ES」があって初めて添乗員としての商品価値が高まる筈である。添乗員の「ES」をなくして「CS」はないと言っても過言ではない。JATA・TCSA定例協議会での、問題の本質をついた中身のある議論に早く発展することを期待しているところである。

夢産業の一員としての誇りを持って添乗員の育成を

TCSAの会員会社は、その大切な添乗員を育てるという仕事に、大きな誇りを持たなければならない。夢産業、旅行という産業の中の一員として、人間の生活の重要且つ必要な余暇に貢献できる仕事に携わることに対して、添乗員はもとより、その添乗員を育て、守る仕事に携わる我々も大きな自信と誇りを持ち、お客様の「人生の思い出の1ページ」を作る仕事ができることに感謝しながら、添乗員が「夢」を持って働けるよう、今抱える様々な課題に真剣に取り組んでいかなければならない。



株式会社 エスティーエス代表取締役社長
 TCSA理事 藤淵 平和氏

CONTENTS

OPINION ————— 1

添乗員不足問題の根源を考える

株式会社 エスティーエス代表取締役社長 TCSA理事 藤淵 平和

TOP INTERVIEW ————— 2

株式会社 ジャルパック 代表取締役社長

梶 明彦氏をお訪ねして

特集 ————— 4

渡航自由化40周年を迎え、様変わりしたツアーコンダクター事情

TCSA緊急指針(本年度地区連絡会会議から)

TCSA REPORT ————— 7

「添乗員労働問題研究会」スタート

「添乗員労働問題研究会」委員一覧

2000日添乗員のコソコソ奮闘記 ②4

TCSAだより ————— 8

第9回(平成16年度)添乗員能力資格認定試験実施概要

トラベルカウンセラー制度第1次養成講座募集締め切り

会員動向 編集後記

株式会社 ジャルパック

代表取締役社長 梶 明彦氏

我が国におけるパッケージツアーの草分け、ジャルパックのCEOとしていろいろな新しい改革を進めておられる梶社長をレインボーブリッジを眼下に望むお台場の新社屋にお訪ねしました。



三橋専務(以下三橋) 今年になって景気もようやく回復してきた感がありますが、旅行業界も添乗派遣業界もここ数年大変苦戦をしてきました。梶社長もこのような時期に就任され、どのように乗り切ったのでしょうか。

梶社長(以下梶) 以前在籍していました航空業界においても、5年置きぐらいに大きなダメージを受けてきており常にアゲインストの風が吹いていましたが、それを克服する努力をしてきました。今世紀に入ってから9.11、イラク戦争、SARSなどマイナス要因が毎年発生しており、不確実性を前提にしながら事業を運営していく体力が必要です。今後の動向を見ると20%位の上下幅の変動に耐え、その要素をあらかじめビルトインした経営をする強さが必要です。旅行業界はまだまだ厳しい状況が続くと思われるので、特に我が社は国際観光需要専門のホールセラーとして、今までの40年間の成功体験をかなり捨てても新しい時代に見合った事業運営をしていく覚悟が必要で、肝心なのはその覚悟を社員全員で共有できるかにかかっています。

改革の大きな柱としての 社内カンパニー制

三橋 そのために社内カンパニー制を打ち出されたのだと思いますが……。



梶 カンパニー制は単に各エリアの海外現法と本社担当部門との決算を連結することだけでなく、業務を一体化していくことが大事です。又、仮にある地区のカンパニーにインパクトを与ええる出来事が生じても、そのリスクを分散して皆で補完する体制を機能的に行う方向に持っています。カンパニー単体における事業計画、利益計画だけでなく、社全体の計画とリンクすることにより、経営を一体化し統

合力としての仕組みをビルトインしております。又カンパニー制は個々の収益の追求と共に、今後強靭さを生み出す大きな武器になると思います。

三橋 ジャルパックはレックと並んで海外パッケージの牽引車であり、私ども業界も大きく依存してまいりましたが、特にジャルパックは「ツアーコンダクターのジャルパック」と言われるくらい優秀なツアーコンダクターが商品価値を高めている印象がございました。今後御社におけるエスコートツアーの動向はいかがでしょうか。

梶 エスコートツアーは当社の主力であり、特にヨーロッパ方面では顕著です。商品の企画力や各々のファクターも大切ですが、最も大事な要素は人的サービス、すなわちツアーコンダクターのサービスで、それによってお客様の反応は大きく変わります。仮に基礎的要素がハプニングでトラブルとなってもツアーコンダクターのサービス力によって補うことのできる程の力を持っています。私は就任以来お客様のアンケートのコメントに全て目を通した自負がありますので、これは自信を持って言う事ができます。今後常にお客様の視点に立って、それをどう評価して商品の質を高めていくかが大切な課題です。

三橋 それで「トータルサービスシステム」を立ち上げられたのでしょうか。

お客様の視点に立った トータルサービスシステムの実施

梶 旅行商品はお客様が買ってから体験する商品です。商品は様々な要素から総合的に作られており、お客様の流れを見れば、一つ一つのサービスがうまく循環しているかどうか判ります。仮に旅行中に不具合が生じて時間をロスした場合、その1時間は日常における1時間と貴重度が大きく異なります。したがって自分たちの商品をお客様の目でチェックし、お客様の声を役員会で検討、分析して問題を速やかに解決していく機能がTSSであり、難しいけれどやらなくてはならないと感じています。

三橋 ツアーコンダクターがレポートに改善要望を出しても残念ながら大会社になればなるほどスピーディーに生かされないとの声がございますが……。

梶 ホールセール商品は造成のサイクルもあり直ぐに反映するのは難しい点もありますが、絶えずリマインドして生かしてい

く姿勢が必要ですね。当社でもTSSにおいてオペレーションで補えるものは直ぐに手直しをする姿勢を常に持ち続けたいと思い実行しています。

三橋 低価格指向のメディア商品と御社のようなユニークなホールセール商品との棲み分け、エンドユーザーへの差別化と説明はどのようになさっておられるのですか。

価格だけでは量れない 旅の魅力、感動の総量の追求を

梶 マーケットは多様性を持っていて、1円でも安いほうが良いという顧客層がある一方、旅行における感動の総量が多いほうが良いという層もたくさん存在します。安い旅行が感動が無い、というのではあませんが、お客様の求めるものが大きくなり、価格に見合うバリューを提供できない商品は生き残れなくなっていくと思います。旅行は感性に響く商品であり、常に満足度を追求し進化していく商品です。ここ数年総需要がアゲインストの中で一番大きく変化したのはマーケットの中身であり、需要減のみに目を奪われてはいけません。今後は求める旅行の切り口にも専門性が深まっていきます。又旅行購入者の年代的要素も変化してきています。従来若い女性層は残念ながら減少しています。熟年と団塊世代は伸びています。又旅行にも個性的切り口が必要であり、当社では中国商品の「王朝街道」や「三国志」などはそこが明確なため好調に推移しています。

三橋 社長ご自身が感動された旅行についてお聞かせいただけますか。

梶 先ほど感動の総量の話をしました。今夏に妻と行きました仏のモンサンミッシェルはそこに行っただけで目的地そのものが感動的でした。遠くから徐々に全景を現してくる修道院の神秘的な姿、1泊だけの短い滞在でしたが寺院の中での体験は作られた感動でなくそこにいることだけで感動でした。良い旅行は良くアレンジされただけでなく、ゆとり大切だと思います。私自身ロンドンやパリに何十回と出張で行きましたが、



観光地には全く縁が無く、今回の妻との旅行も出張では体験できない旅行の良さや感動を十分に味わうことができたことに大きな意義がありました。

三橋 ビジットジャパンキャンペーンへのジャルパックの取り組みはいかがでしょうか。

梶 当社は海外にネットワークとして77支店を有していて、その大部分が現地法人としてかつてからアウトバウンド業務を手がけてきました。政府の観光立国指向と相まって今後加速成長が可能と思っています。そのためには基本的に日本が好きであり、行ってみたいという人たちの増やす必要があります。その前提として、日本人自身が外国人に来てほしいという思いを持つことが大事で、福岡市のようにインフラ整備を具現化することも大切なことです。

三橋 協会設立以来の賛助会員としてご支援いただいています。協会に対するご要望、期待などを伺えますか。

梶 感動の多い旅行はツアーコンダクターの力によるものが多く、不可欠の存在でもあります。添乗という仕事が魅力を増すような啓蒙は個々の会社では出来ないことであり、協会が主導的にやるべき使命だと思います。私自身も過去使節団などでツアーコンダクターのお世話になり頭の下がる思いがしましたが、是非協会の力でツアーコンダクターの大切さを皆が認識する機運を盛り上げて下さることを期待します。

三橋 本日は大変お忙しいところ貴重なお話を聞かせていただきありがとうございました。



何事にも前向きに真剣に取り組んでおられる梶社長の力強く自信に溢れたお話をおうかがいし、爽やかな気持ちでお台場を後にしました。



特集!

渡航自由化40周年を迎え、

「ツアーコンダクターがいなくなる」 以前業界紙が投じた

大勢の人に出会え、自分自身を磨くことのできる上、感動を与えられる
TCSAが実施しているツアーコンダクター実態調査を基にその背景を

解決策

検証Ⅰ

職業として魅力はあるが生活が成り立ちにくい

- ・ 就業機会の不確実性
(季節変動、外的環境に影響され易い)
- ・ 資格取得に要する多額の自己投資
(プロと認められるには長期間かかる)
- ・ 求められる高度な要件に対して不相当な待遇 (学生アルバイトと同等)
- ・ ハイリスク (テロ、治安の悪化)
- ・ 拡大する一方の付加業務、苦情対応
(プライドが持てなくなっている)

関係機関とのコラボレーション

- ・ 世論づくり
- ・ 社員に代わる重要なヒューマンファクターとしての認知
- ・ Service x Cost = Quority (高品質なサービスを求めるにはコストがかかる。という自明の理を業界に浸透させ受益者に負担を求められる仕組みづくり)
- ・ ESCORTED TOUR のBRAND化

検証Ⅱ

身分が不安定

- ・ 将来展望が持てない
(健康、体力だけが頼り)
- ・ アンケート結果次第で契約解除

派遣元事業主

- ・ 社会保険制度の適用
- ・ 雇用形態の見直し

検証Ⅲ

専門職でありながら認知度が低い

- ・ 経験、能力が評価されない賃金体系
- ・ 高度なスキル、専門性に対して価値が支払われない

派遣先旅行会社と協議

- ・ 高度なスキル、専門性を適確に評価する仕組みづくり
- ・ ツアーコンダクターの個性、価値をPR

様変わりしたツアーコンダクター事情

この衝撃的な一石が、今現実になろうとしている。

仕事としてひと昔前迄は憧れの「ツアーコンダクター」 その志望者が今激減している。
検証し解決への取り組みを探る。

解決への取り組み

- ・『JATA・TCSA定例協議会』の設置
- ・『添乗問題調停委員会』の設置
- ・『添乗員相談室』の設置
- ・『TCSA共済会』の給付内容の充実
- ・緊急指針の徹底（次ページ参照）
- ・不当販売の禁止
- ・付加業務手当での支給の促進

- ・『添乗員労働問題研究会』の設置

- ・『添乗員能力資格認定制度』の活用
- ・『パートナーシップ会議の設置』（案）
- ・ destinations・スペシャリスト資格の取得

旅行業界にとって重要な人的資源の安定供給が可能になる

法定最低賃金さえ下回る添乗日当の現状改善を!!

旅行商品の付加価値を高め、高品質の旅行を実施する上で欠かすことのできない高度のスキルとホスピタリティを要求される添乗サービスが、その対価として法定最低賃金レベルで論じられること自体不合理ではありますが、実態として照らし合わせた場合下回るケースが多いことも事実です。TCSAでは業界における最低限守るべき目安として、昨年度の東京都最低賃金をベースに計算した最低派遣料金、最低添乗日当をグラフにいたしました。

TCSA 緊急指針

添乗員の労働が「事業場外におけるみなし労働」であることを前提に、労働実態調査に基づく旅行形態別の平均添乗労働時間に最低賃金を乗じた金額を最低日当とする。又は標準旅行業約款に基づき12時間(実働8時間+割増3時間)を基本として最低賃金を乗じた金額に管理費等を加えた派遣料金を下回らないようにする。

1. 不当廉売の禁止

時間当たり最低賃金を下回るような低日当しか支給できないような派遣料金を設定してはならない。

2. 付加業務手当の支給を業界として促進する。

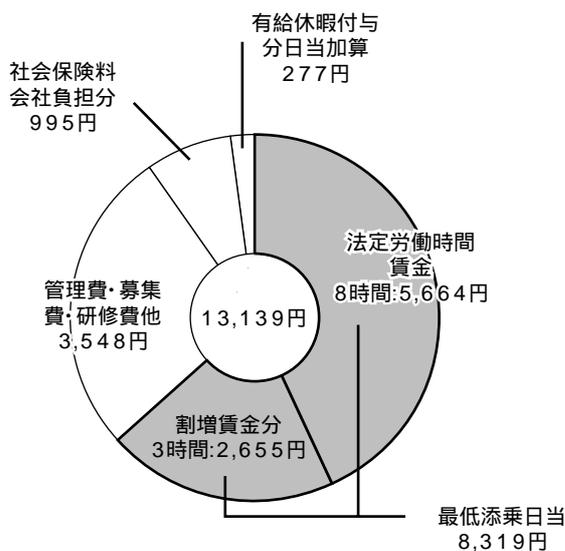
3. 添乗員に対する有給休暇及び社会保険付与に関する検討を行う。

4. 時間給が主流であるわが国の派遣業界において、特殊となっている添乗業務日給制の見直しの可能性を検討。(但し、添乗業務の時間管理という大きな課題をどう乗り越えるかを「添乗員労働問題研究会」に検討を託す)

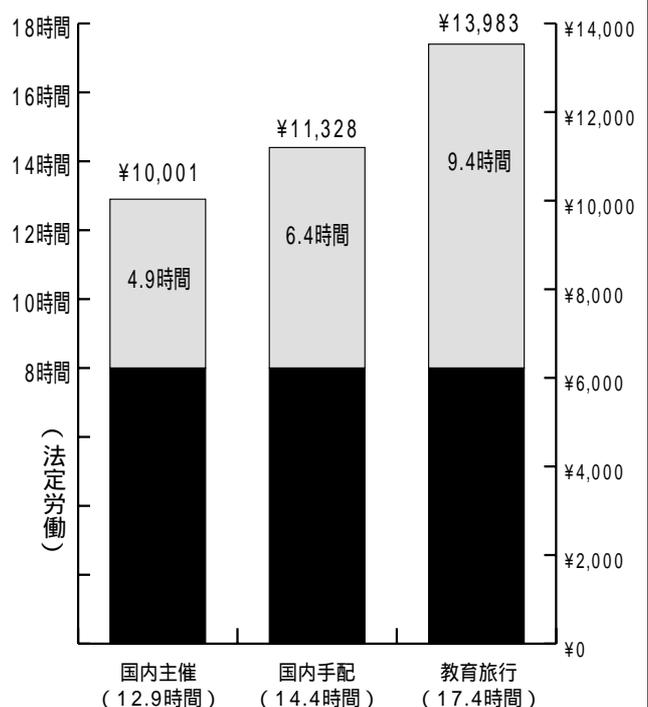
5. 協会としてのPR強化、世論づくり、観光関係大学・短大・専門学校への働きかけ、添乗員参加によるシンポジウム等の開催、添乗員呼称問題の検討、旅行者への啓蒙活動等

- 最低賃金をベースにした最低派遣料金試算 -

- ・モデル(年間150日稼働・平成15年東京都最低賃金708円)
- ・旅行業約款に記載の8時~20時適用
- ・12時間(法定8h+割増3h+休憩1h)
- ・人材確保上不可欠となる社会保険及び有給休暇付保
- ・TCSA正会員管理比率調査(管理費+粗利=29.9%)



- 国内旅行形態別平均就労実時間及び最低日当 - (東京都最低賃金708円/1hをベースに試算)



「添乗員労働問題研究会」スタート

添乗員の就業実態が現行法規に照らし合わせた場合、矛盾が生じる場合もあることから、一部地域の労働基準監督署からTCSA会員会社に対し是正の勧告が発せられています。添乗サービスの本来の業務を明確化し、現行法を基に添乗中の時間管理や休日労働を法的にどうとらえるか、業界関係者により研究する会がこの度発足いたしました。

目的

添乗員は円滑な旅行の実施を主たる業務にしているが、旅行者に満足感を与えると共に旅行者の安全を図るという重大な使命も有している。

又、添乗員同行ツアーは今後増加する高齢者やハンディキャップを有する顧客にとっても必要であり、旅行会社の本領を発揮できる分野であることは疑うべくもない。

旅行が国民の生活の一部として定着している今、その形態は多様化しているが、顧客から信頼されより高品質の旅を造成する上で欠かすことの出来ない添乗サービスを提供する添乗員の労働環境は高度なスキルとホスピタリティを要求される職業にも拘らず年々悪化していることも事実である。

旅行業界を横断した関係者により研究会を設置し、添乗員の業務範囲を明確にし、法的責任を明らかにするとともに労働環境の改善を図り、重要な人的資源を安定的に供給することにより、旅行業界の発展に寄与することを目的とする。今後必要に応じ行政当局(厚生労働省、国土交通省等)及び学識経験者の参加を呼びかけることも考慮する。

研究課題(案)

- 1.労働基準法に適した添乗業務の労働時間管理、休日管理、年次有給休暇管理
- 2.添乗業務の旅程管理業務とその他の付加的業務の整理
- 3.添乗業務についての旅行産業で統一した標準業務の整理

「添乗員労働問題研究会」委員一覧

	氏名	所属・役職
サービスツーリズム産業労働組合連合会 選任委員	小田 幸宏	副事務局長 観光・航空貨物部会 事務局長
	後藤 恵	フォーラムジャパン労働組合 委員長
JATA選任委員	土橋 祐司	ANAセールス&ツアーズ(株) 総務人事部グループ 主席部員
	中峰 秀紀	近畿日本ツーリスト(株) 法務・広報部 課長代理
	長谷川 清志	(株)日本旅行 経営管理部 調査役
	松井 克行	(株)ジェイティービー 営業企画本部 営業企画担当マネージャー
	米村 高司	(株)阪急交通社 法務対策室東京法務課 CS推進係長
	櫻村 隆二	(社)日本旅行業協会 総務部長
TCSA選任委員	疋田 誠司	(株)ツーリストエキスパート 総務部長(研究会座長)
	中村 雅信	(株)フォーラムジャパン 業務部長
	田近 稔	(株)ジャッツ 派遣事業部長
	楨 光義	ツーリズム・エッセンシャルズ(株) 事業本部営業部長
	鈴木 毅	(社)日本添乗サービス協会 事務局長

2000日添乗員の「コッコ」奮闘記

連載 ②4



(株)ジェイティービーサポートプラザ
川端さとみさん

(平成15年度永年勤続表彰者)

一念発起、下戸の添乗員が遂に
「ワインアドバイザー」に

私のツアーの締め言葉の中に必ず入るのが「WHOの報告によれば、ワインが心臓血管系の病気に良好に作用するとされています。もしアルコールがお体に合うなら、適量とされる一日300MLを飲み、元気で長生きして頂いてまたお会いしましょう」と。

「スイス、ツエルマットにて」

22歳の時に、下戸でこの仕事に飛び込み早20年。添乗員3年目の夏、欧州周遊コースに参加されていた同い年のお客様の一言、「添乗の仕事で欧州訪問が多いなら、ワインは飲めるんでしょう？」がきっかけで、ワインが特に気になり始めました。それまでは長い間、口に合うか合わないかだけだったのですが、96年秋友人の一言で、ただのワイン好きではなく、生まれ持った嗅覚の鋭敏さ

を生かして、それを形にすることを指す事になりました。添乗員としては、ワインの知識より語学が出来る方が良いでしょうが、私の場合は右脳の働きが悪く、こちらはお手上げ。また添乗を続けていく上で、何かひとつ自分のセールスポイントがあればと丁度悩んでいた頃でしたので、ワイン=ソムリエになろうと決心し、短期間仕事を休みワインスクールの門を叩きましたが、ここで大きな壁に直面。添乗員ではソムリエになれないとのこと。切替の早い私は、無理なら知識だけを身に付けることにして、酒類販売業者が取得できる資格の「ワインアドバイザー」なら受験できるとのスクール講師からのアドバイスもあり、即受験の結果案の定不合格。以後は五感と鈍った記憶中枢を頼りにコッコと知識と香りと味わいの経験を積み上げ、翌年一次合格、その翌年の二次試験を前に、私を合格させるべく、旅行中に「今回の食事時には、全ての店で一番高いワインを注文しなさい」と仰って下さる奇妙なお客様まで出現。お蔭様で99年ワインアドバイザーの資格を見事取得。その後は添乗の度にワインを紹介し、お客様の「美味しい」の一言に喜びを感じています。現在私が老後に住みたい国カナダの専門家になるべく勉強中ですが、人生の終点まで何かに挑戦し続ける一人の女性であり、また添乗員でありたいと思います。

TCSA だより

第9回(平成16年度) 添乗員能力資格認定試験実施概要

TCSA10周年を記念して開始した添乗員能力資格認定試験が本年度9回目を迎え実施方の概要が決定しました。昨年同様1次試験は全国9地区で開催予定です。

この認定試験は、添乗員の皆さんに対し職業意識に目覚め自らを研鑽し、資質の向上に努力をしてもらうために、今日まで身につけてきた知識・経験を添乗員の能力として評価すると、どの段階にあるかを客観的に確認する尺度となることを目的に実施するものです。

協会は、認定された添乗員が社会的にもそれに相応しい評価を受け、派遣会社、旅行会社からも相応の処遇が受けられるよう幅広く関係者に働きかけを続けます。

***認定の対象とする資格:**一般1級、一般2級、国内1級、国内2級

***認定の申請資格:**1級は添乗経験5年・800日以上、2級は3年・400日以上

***学科試験:**

平常時添乗業務・異常時添乗業務・添乗員の地位と責任・一般教養(各級共通)
英語(一般のみ)、小論文・面接(一般・国内1級2次試験)

***一次試験:**

平成16年12月1日(水)13時00分～

(札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・広島・福岡・鹿児島・那覇にて実施予定)

***二次試験**

:平成17年1月20日～30日の間で設定(札幌・東京・名古屋・大阪・福岡開催予定)

***申請手数料:**1級5,000円、2級3,000円

***申込方法:**所属会社経由で申込み

トラベルカウンセラー制度 第1次養成講座募集締め切り

既報のとおり本年度から旅行業界新資格制度として「トラベルカウンセラー制度」がスタートしますが、その第1段階としてのトラベルコーディネーター養成講座の受講申し込みが8月末で締め切られました。JATA、ANTA、TCSA全体では102社、延べ人員1,501名(実人員633名)でしたが、そのうちTCSA会員会社からの申し込みは9社、37名(11名)でした。

TCSA添乗員能力資格認定試験一般1級、2級認定者は同制度の旅行英語は科目免除となる予定です。派遣添乗員の皆さんがトラベルコーディネーターや次に続くスペシャリストの資格取得に積極的にチャレンジされることを期待します。

会員動向

正会員

入会

コーシンサービス(株) 9月8日入会)

代表者 野崎 満

〒970-8035 福島県いわき市明治団地4-1

TEL0246-23-8939・FAX0246-23-8929

社名変更(旧社名)

株式会社TAS(トラベル人材派遣(株)) 5月20日付け)

〒113-0033 東京都文京区本郷3-19-4 本郷大関ビル5階

代表者変更(順不同()内は前任者)

(株)日旅九州エンタプライズ

代表者 鋸菱 英明(伊庭 博)

(株)阪急トラベルサポート

代表者 中村 勝躬(田中 繁)

(株)ジェイティービーサポートプラザ

代表者 脇坂 孝

住所・電話番号変更

(株)ティー・シー・エイ札幌支店

新住所 〒060-0002 札幌市中央区北2条西2-29

札幌ウイングビル 8F80B号

TEL・FAX変更なし

リオスタッフ(株)

新電話番号 TEL06-6838-5314

(株)阪急トラベルサポート本社・大阪支店

新住所 〒530-0027 大阪市北区堂山町3-3

日本生命梅田ビル8階

新電話番号 TEL06-6361-4891 FAX06-6361-4895

賛助会員

住所変更

(財)国際観光サービスセンター

新住所 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-15

錦精社神田ビル3階

新電話番号 TEL03-3233-3301・FAX03-3233-3305

(((編集後記)))

会員各社からの主任者証の発行申請が8月に入ってから協会に殺到している。言うまでも無く8月に発覚した無資格添乗員問題に起因するものである。従来から添乗員相談室には主任者証の発行について所属派遣会社の対応不足に関する苦情が多かった。

主任者証の発行、携帯は派遣会社及び主任添乗員として義務であるが、提示を求められる機会が少なかったため、TCSA会員会社の主任者証発行率も決して高くなかった。

現在開催中の浜名湖花博や明年開催の愛知万博でも添乗員として入場の際は主任者証の提示が必要であることから、法令遵守と共に資格証明として是非有資格者全員の発行を心がけたい。(T・S)

社団法人 日本添乗サービス協会

〒105-0011 東京都港区芝公園2-11-17 朝井ビル4階

TEL(03)3432-6032・FAX(03)3431-8698

E-mail tcsa@tcsa.or.jp

URL <http://www.tcsa.or.jp/>