

「ツアーコンダクター職業フェア2010」 過去最多の学生が参加

9月24日、東京ビッグサイトで開催されたJATA世界旅行博初日(業界日)に恒例となった職業フェアを実施し、10校、合計159人の学生が参加しました。

職業フェアでは、運営主体の厚生委員会所属現役ツアーコンダクター2人が添乗員の仕事の意義、職業としての魅力、やりがい等に加え、添乗中のエピソードを交えながら説明しました。参加者からは「とても参考になる話でツアーコンダクターの仕事にもますます興味を持ちました」、「ツアーコンダクターならではの工夫が必要で大変な仕事ですが、それだけやりがいのあるものだと感じました」などの多くの声が寄せられました。今年度の参加者は例年以上に関心が高く、多くの方が熱心に説明者に質問をしている姿が印象的でした。

TCSAではツアーコンダクターに興味がある学生に対し、職業としての魅力を伝え、添乗の仕事を選んでいただけるように、今後も職業フェアを継続して活動を続けていきます。



TCSA だより

TCSA共催の「平成22年度添乗業務レベルアップ研修」概要決定

添乗員のスキルアップを目的とした、レベルアップ研修を今年度も東京・大阪において3日間で実施いたします。詳細は別途案内いたしますが、日程を調整のうえ参加お待ちしております。



実施日予定

【東京】TCSA研修室又はJATA研修室
平成23年2月21日(月)~23日(水)
【大阪】天満研修センター
平成23年2月中旬~3月上旬予定

	時間	テーマ
1日目	9:30~17:30	海外添乗業務の基本動作の再確認
2日目	9:00~17:30	海外旅行トラブルの防止と対応
3日目	10:00~12:00 13:00~17:00	心の元気の作り方・ストレス・マネジメント・添乗に係る法令約款の復習及び事例研修

会員動向

正会員

代表者変更(順不同・敬称略 < >内は前任者)
(株)ツーリストエキスパート
九州営業部長(社長兼務) 箱田 和廣<中尾 哲夫>
中部営業部長(取締役) 箴島 英樹

委員委嘱変え

(敬称略 < >は前任者)

添乗員厚生委員会
(株)ディーシーエイ 南方 宏之(グループリーダー)
<江畑 博志>

住所変更

(株)ピー・ティー・シー
新住所:〒108-0075 東京都港区港南4-1-10
リバージュ品川1001号
新電話番号:03-6712-8334
新FAX番号:03-5781-0834

(株)ウィル・インターナショナル東京事務所
新住所:〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町1-6-10
UGH人形町ビル4階
新電話番号:03-6206-2971
新FAX番号:03-6206-2972

(株)エコーインターナショナル福岡支店
新住所:〒810-0001 福岡市中央区天神4-2-36
天神第一ビル3階
新電話番号:092-715-5011
新FAX番号:092-715-5013

(((編集後記)))

先日、協会が受託している「高齢者雇用推進事業」において、お客様へのインタビューによる同行添乗員への期待や年齢などの調査が行われた。集計では「添乗員の年齢はあまり気にしない」、「心身ともに健康で清潔感があって、一生懸命で熱意を持って仕事ができる方を希望する」などの意見が多かった。お客様は高齢者の添乗員に対する違和感はなく、むしろ旅行会社の方々、雇用する派遣元に間違った先入観があるようにも感じられた。この受託事業で、高齢者添乗員の有効な活用方をさらに今後検討していきたい。(M・B)

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/

Tour Conducting Service Association in Japan

TCSA NEWS

TCSA

(社)日本添乗サービス協会

2010.12.10

Vol.73

OPINION 岐路に立つ旅行業界の悩みをどう考えるか

旅行代理業よ、さようなら!

9月の下旬、所用でソウルへ行きましたが往復ともB747が満席。誠に喜ばしいことと思いましたが、反面厳しい現実に直面しました。それは、日本人観光客を満載しているにもかかわらずその全てが個人旅行であったのです。つまりツアーコンダクター同行で専用バスが空港に待っている」ではないのです。

FIT化が急激に進んでいることは承知していますが、問題なのはこの乗客が、どのようにして航空券を手に入れ、どのようにしてホテルを予約したかです。察するに、多くの乗客はインターネットで直接手配をしたに違いありません。

旅行代理店、航空代理店と称され手数料で潤った華やかな時代は「今は昔」となり「代理店」という中間搾取業は、旅行産業に限らず消滅しつつあることを自覚しなければならないのです。振り返ってみると5年前にスタートした航空券のEチケットが、旅行代理業崩壊の始まりだったのかもかもしれません。

岐路に立つ我々は今までの観念を捨て、新しい旅行会社の道を模索しなければならない時に来ています。

旅行原価にはハードとソフトがある

そこで期待できるのが「古典的旅行方式」ともいえる「ツアーコンダクター同行の団体旅行」です。過去の団体旅行のイメージを払拭するよう、快適な企画旅行が増えてきていることも事実です。よい旅をしたいという消費者の気持ちの表れは、特にシニア層に顕著に現れています。低価格はよいことではありますが、この不況下、価格競争は限界を超えているように思えます。

旅の目的に沿って特徴あるホテル、この土地ならではの食事、見逃せない観光地への訪問といった結果の積み上げ方式か、まず売値を決めてその範囲内で手配をする価格お任せ方式か。

仕入れ努力、経営努力でコストカットをして低価格の旅行を提供することはよいことですが、間違っていないことは、旅行原価にはハードとソフトがあるということです。ハードは航空便やホテル。大量送客するなど同じ品質のものを安く仕入れることは特に大手旅行会社の強みでしょう。

一方、ソフトである食事やツアーコンダクター費用をハードと同じようにコストとして扱うのは、質の低下に繋がります。最終的に消費者からの信頼を失うこととなります。

旅の中で重要な地位を占める食事やツアーコンダクターはソフトの最たるものです。事実、我が社の企画旅行の評価のほとんどが、旅の企画性、食事、ツアーコンダクター、そして現地ガイドに集中しています。これらは出発前にはパンフレットなどで確認できないものです。過大な表現をする期待が大きいだけに落胆も大きいのです。現地ランドオペレーターやツアーコンダクター派遣会社にツケをまわして低価格を確保する手法では、企画会社の将来は危ういのではないのでしょうか。

旅行業界、特に企画旅行会社にとってツアーコンダクターは最重要のパートナーであり、彼らの質の向上は我々にとって生命線でもあります。よい旅を提供することは、優秀なツアーコンダクターを育てることに通じるといえます。今までもこれからも優秀なツアーコンダクターは旅行業界の宝なのです。TCSAももっと強いメッセージを発信すべきでしょう。



TCSA理事
(株)グローバルユースビューロー
代表取締役 会長

古木 康太郎氏

CONTENTS

OPINION ————— 1 岐路に立つ旅行業界の悩みをどう考えるか (株)グローバルユースビューロー 代表取締役 会長 古木 康太郎氏	TOP INTERVIEW ————— 4 株式会社 阪急交通社 代表取締役社長 生井 一郎氏をお訪ねして	TCSA REPORT ————— 7 「旅程管理研修」12~3月の実施日程のお知らせ 派遣元責任者講習会スケジュール(12~4月) 2000日添乗員のコンソツ奮闘記 ④
特集 ————— 2 事業者リスクを避けるために 「添乗労働に係る法令遵守」の徹底を!!	TCSA REPORT ————— 6 ツアーコンダクター・オブ・ザ・イヤー2010 受賞者決定!	TCSAだより ————— 8 「ツアーコンダクター職業フェア2010」過去最多の学生が参加 TCSA共催の「平成22年度添乗業務レベルアップ研修」概要決定 会員動向 編集後記

