

過去から学ぶ【第8回】海旅業界関西シニア会に聞く！
海外旅行自由化40周年企画—40年前の海外旅行業界とは

EXPO '70と インバウンドビジネス

元近畿日本ツーリストの岡本和郎氏

大阪万国博覧会は1970年(昭和45年)3月14日から9月13日までの183日間、大阪北部の千里丘陵に於いて開催された。参加77ヶ国、入場者6421万人余という史上最大の催事。日本人が日常的に気楽に旅行を楽しむきっかけとなったことでも非常に意義深いイベントとして刻まれている。今回は、外貨を稼ぐ時代に近畿日本ツーリストでインバウンドを担当した私の経験を披露したい。

近畿日本ツーリスト株式会社に入社した1960年、私自身の旅行業界のキャリアは国内旅行の添乗業務からスタートした。その後は、海外旅行部門で個人客の渡航手続きや航空運賃計算、発券、更にお見送りが日常業務となる。海外旅行自由化を経て、僅かな外貨を携え、海外旅行の添乗に明け暮れていたが、1968年に外人観光営業所へ勤務となり、インバウンドの世界に足を踏み入れた。

当時、近ツの外人旅行部門は総勢10名足らずの小さな部門。主に海外からの個人客の受け入れと小規模な国際会議、インセンティブツアーなどを取り扱っていた。1ドル360円の時代で、政府は外貨獲得を貿易政策の基本としており、1964年から海外旅行の自由化が認められていたが、まだまだ外人旅行がドルを稼ぐことから国策に合っていた時代であった。

1970年に控えた大阪万国博覧会への団体誘致のため、北米、カナダ、メキシコ、オセアニアなどへセールスに廻ることになり、少ない社員で手分けして販売契約促進に努めた。海外でのセールスに加え、国内企業への万博見学インセンティブツアーの



セールスに努力し、いくつかの出展企業のインセンティブツアーを取り扱う契約が出来た。

社内の体制強化の必要にも迫られていた。例えば、営業所が秋葉原で不便であることから、銀座4丁目に移転。人材も新規募集し、万博が始まるころには約30名の規模となった。

海外拠点は以前から展開するサンフランシスコ店に加え、ニューヨーク店、ロサンゼルス店などに駐在員を送り、海外での現地セールスも始めることになった。国内外でのセールスで契約を獲得しても、大阪地区でホテルを確保し、各外国語のガイドをも確保しないと十分なオペレーションが出来ない。この頃、アポロ11号が月面に着陸、テレビ放映を夢中で観ていた記憶がある。

万博開始までの作業と一度だけの待遇

ただし、この頃の営業実績は小規模であったことから、ホテルの確保が特に難行した。万博開始まで毎月のように、関西のホテルを足繁く表敬訪問し、客室の提供を訴えた。次第に、われわれの考えや意思が伝わり、親しが増すことで、少しずつ部屋を確保してくれるように変化した。ホテル側は大きなイベントを控えて、売手市場であった時代だ。

万博に合わせて1970年3月から京都、奈良で近鉄グレーラインバスを英語のみだが、毎日運行することとなった。この時は、京都ホテルに販売、予約管理、運行管理の全てを手掛けるグレーラインセンターを設けた。ホテルのフロントの方を中心に試乗ツアーを実施し、集客を依頼した。このグレーラインの運行を通じ、ホテル側との接触も幅が広がり、部屋の確保を大いに促進した

要因となった。

また、業界団体の組織である日本旅行業協会の外国人旅行委員会に出席したことも、別の側面から大いに役立った。東武の青田委員長さん、富士海外の岡田さん、JTBの渡辺さんと中堂さん、阪急の豊田さん、ニューオリエントエクスプレスの和田さん、JATAの大木さんらが有楽町の小谷ビルで委員会を開催していた。こうした会合の場で、同業他社の先輩達から様々なことを学んだ。こうした見聞は、多忙なEXPO期を何とか乗り切れる知恵を与えてくれたように思う。

万博が始まり、最初の一般公開日である3月15日は、単日で15万人という驚異的な集客を記録するほど、多くの人々が見学に訪れた。人気パビリオンはソ連館とアメリカ館。特に、アメリカ館は月の石が展示さ

れており、数時間並ばないと館内に入れない人気振りであった。

展示館はそれぞれ決められた「○○館の日」というイベントが設定されていた。私は、サンフランシスコ館の日に現地から来た代表団を万博会場へご案内する担当となった。この公式行事に対し、大阪府警察本部から先導パトカーが用意され、宿泊ホテルから万博会場まで、全ての車をストップさせた。こうした対応で、悠々と万博会場まで誘導つきノンストップで、思いのほか早く到着できた。現地からの代表団は太陽の広場で儀式を行ない、アメリカ館とサンフランシスコ館には優先的に別の入口から入場したのだった。期間中に何度も会場を訪れたが、別入口から入れたのはこの時、ただ一度だけだ。

万博後の大型輸送時代のインバウンド

万博が終わり、翌年の3月11日に羽田空港へジャンボ機が初めて降り立った。パンアメリカン航空のボーイング747型機で、当時一機78億円といわれた。日本航空も9機購入の発注を済ませていた。

7月からは1日12便が羽田に発着するようになり、大型輸送時代が始まったところである。最高490名の乗客・貨物を搭載したジャンボ機の就航は、羽田空港での出入国手続きやチェックインカウンターでの業務が多忙を極め、空港の狭さが現実味を帯びて来た。成田空港の開港が待たれた時期でもあった。

この年、米国教育者協会(NEA)の団体がチャーター便で日本へ次々とやって来た。バックツアーバック方式で、羽田と伊丹に順番に到着した。東京と京都に宿泊する旅程で、多忙に明け暮れたが、前年の万博客の取扱によってノウハウを蓄積し、それぞれに満足した滞在を提供することが出来た。ただし、8月末に固定相場制の1ドル360円から変動為替相場制へ移行し、為替の動向に一喜一憂した。その後、12

月にスミソニアン合意により1ドル308円となった。完全変動為替相場制の完全移行は1973年2月であった。

1973年3月から海外駐在員として、ロサンゼルスへ赴任するまで、ずっと外人旅行の仕事が続けた。しかし、赴任後は現地から日本へ送客する逆の立場となり、駐在員の苦しみを味わうことになる。日本人が海外でセールスすることの難しさを嫌というほど感じた。特に、個人の単独セールス努力は空に等しい。アメリカではアメリカ人と親しくなり、その紹介によるセールスが効を奏することが私なりの経験則だ。

紹介の中でも、航空会社も大事な営業ルートである。しかし、もっぱら紹介されただけでは仕事に結びつかない。紹介された相手から信頼を勝ち取らねばならない。信用され、初めて送客してくれる訳だ。こうした点では在米の航空会社の方には大いに助けて貰い、今でも感謝している。

一方の海外生活は快適で、仕事の辛さを十分に忘れさせてくれたことは、何よりの思い出だ。



岡本 和郎 (おかもと・わろう) 氏

1960年 近畿日本ツーリスト入社、大阪営業所配属

1968年 外人観光営業所所長

1973年 米国法人出向

1979年 大阪海外旅行営業所所長、堂島営業所所長、外人旅行部副部長、関西営業本部 団体得意先部長、管理部長、大阪支社部長、OCATサービスへ出向を経て

1996年 広報部大阪駐在部長で定年退職

その後、奈良県立大学、駿台ホテル観光専門学校勤務を経て現在に至る

海旅業界関西シニア会とは?

関西地区で海外旅行関連業界(旅行会社、航空会社、ホテルなど)に20年以上勤務した50歳以上の現役、OBで構成する任意の親睦団体で1990年の発足。現在約180名の会員が登録されており、業界の現役とOBの比率は4対6となっている。共通の趣味やテーマを通じて活発な活動を続けている。URL: <http://www.class-e-jp.com/senior/kai/>