

日本の旅、要望に合わせ紹介

南カリフォルニアから南加岐阜県人会100周年からの風

2002年から今年6月まで約9年間日系旅行会社に勤務してきました。ここでの仕事は、大きく二つに分かれます。

一つ目は日本からの旅行者の米国内旅行の手配。二つ目は米国在住の方への日本の旅行の手配。私は後者のマーケティングを担当していました。その関係でお客様は日本人、アメリカ人、アジア人とさまざまです。

仕事の一番のやりがいは、ロサンゼルスという多国籍のマーケットでいかにして個人個人のニーズをつかみ、旅を組み立て、それを魅

力的に紹介、販売していくかと言う事です。そして当たり前ですが、英語です。

アジア系のお客様はツアーで、食事と温泉が含まれているものを好まれます。これは日本食、温泉での宿泊を楽しみにされておられる、その感覚は日本人に近いところがあります。

以前何件かツアーの内容は素晴らしいが、そのツアーには行けないと言われ、理由を聞いたところ、食事

無しだからと言われました。私たちはその方が個人の希望に沿えると思っていたのですが、事前に全体の予算が把握できた方が良好

し、レストランもよく分からないのでと言われました。

そういったお客様へは日本の物価はアメリカに在住の方であれば差が無いことや、日本では一般的に困っている人を助けてくれるので心配しなくて良いですよと対応しています。

一方、アメリカ系のお客様は、ツアーでなく自身でまわる冒険的な旅を求めています。中には車で旅行をしたいという方もいます。公共交通機関が少なく、それに対しあまり良い印象が無いロサンゼルスです。その方たちに日本では公共交通機関の方が効率的で便利であるかを説明していきます。

このように文化的背景が異なるお客様との会話の中から旅という目に見えない商品を一緒に作り上げていく過程は楽しいです。初めての日本で、一生に一度の日本への旅行になる方がほとんどです。

旅行会社の社員は、お客様が日本へ行く前に一番最初に会う日本の親善大使だという自負を持って取り組んできました。RISE JAPAN, AGAIN!の祈りを込めて。(文・宮田亜矢)

◇ みやた・あや 2002



年転勤に伴い渡米。その後転職し、現地採用社員として

ロサンゼルスの日系旅行会社にて約9年間勤務。岐阜市出身。36歳。



仕事を通じて知り合ったお客さまを岐阜に招いた。偶然にも、その際の船頭さんもロサンゼルスに以前住んでいた方だった—岐阜市の鶴飼観覧船乗り場