

# 過去から学ぶ【第4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 旅行会社の営業事情

## 元JTBの福本孝三氏の経験

今から40年前の昭和39年。当時の日本人の海外渡航者数は約12万人と、1000人に1人だけが海外旅行経験者であった。その頃は、沖縄への旅行が海外旅行扱いであった時代。国内旅行の全盛時代であったため、海外旅行のセールスマンは少数派であった。私が担当する海外旅行業務に関する仕事は昭和32年ごろから始まった新しい仕事であり、仕事全体には拡大する勢いがある。

## 40年前の海外旅行業務

業務渡航とは企業の幹部が海外企業との契約締結などを目的に海外出張する事。企業の役員クラスの海外渡航が決定すると、その秘書課や総務課から連絡が入る。こうした連絡を受け取るためには、いわゆる「ルートセールス」を定期的に行うことが必要最低条件。「この娘と付き合わないか」と話しを持ちかけられるくらい、親密な人間関係を築くことが出来た会社もあるほどだ。

実際の海外旅行業務渡航の手続きは、企業に出向き、持参した海外航空時間表「ABC」をもとに、旅行日程を打ち合わせる。次に、渡航する本人の戸籍抄本、住民票、写真を揃え、お客様と同行して大阪府庁、または県庁に旅券を申請。種痘やコレラ、渡航する国によっては黄熱病の予防注

射を受けてもらうという流れだ。手続きには約半日を費やす。この時間は大変貴重だ。なお、注射は1回で終わるものは種痘くらい。コレラは2回、黄熱病は3回の注射が必要であり、検疫所で表紙の黄色から「YB(yellow book)」と呼ばれる証明書に適切な各種の注射をした証として認印を貰う必要がある。こうした一連の流れはお客様個々人と密接な人間関係を構築する時間に恵まれていたと言えるだろう。

学校を卒業したばかりの私は24歳。その頃の海外旅行セールス、海外旅行業務の流れなど、当時の体験談を交えながら振り返りたい。



現役時代の福本氏

射を受けてもらうという流れだ。

手続きには約半日を費やす。この時間は大変貴重だ。なお、注射は1回で終わるものは種痘くらい。コレラは2回、黄熱病は3回の注射が必要であり、検疫所で表紙の黄色から「YB(yellow book)」と呼ばれる証明書に適切な各種の注射をした証として認印を貰う必要がある。こうした一連の流れはお客様個々人と密接な人間関係を構築する時間に恵まれていたと言えるだろう。

## 時間を要する出発までの手続きから帰国まで

注射以外にも時間を要する手続きは山のようにある。外貨関連、査証や旅券申請など、一つ一つの業務を取扱い、必然的に長い時間がかかった。昭和39年には観光旅行も自由化となったが、外貨枠は当時1回500米ドル、年間1回、そして業務渡航と利用が限定されていた。手続きの始まりとして外国為替銀行に、日程表、訪問先リスト、渡航ルートの変更を添えて申請、許可を得る。旅券申請から受領まで10日から14日ほどが掛かる。渡航先の国名が旅券に記載され、明記の無い国は入国ができないのだ。

いつ出発できるか、ということがお客様にとって大変重要であり、査証がいつ取れるかはお客様獲得のため、非常に重要なサービスであった。お客様はこの時間を、旅行会社選択の基準としており、営業担当者は顧客の個人経歴を英文で打ち、添付することで、早期のビザ取得を目指した。これは、現

在と異なり、ビザの相互免除条約がなく、ほとんどの国の渡航にはビザが必要であったことから、お客様が旅行会社の選定の際、スムーズなビザの取得は判断材料にもなっていた。アフリカやアジアの大使館、領事館のほとんどが東京にあり、ビザ専門の社員に手続きを委託していた。そのため、書類に不備があると郵送でのやり取りすることとなり、一段と時間の掛かる作業となる。

次の行程は説明会の開催。「FINAL」と



当時のパスポート

言い、通関の方法、チップの出し方、現地情報、ホテルの利用法、ドルの使用法を伝えるほか、旅程やホテルリストを渡すのだ。説明では特に、ホテルの予約確認を行うことは何度も繰り返して伝えたことを覚えている。1から10まで、お客様が現地で不安を抱かないように徹底的に説明する。書類を入れて渡すバッグはバンナムのものが「おしゃれ」と評判であったことから、こうした小物を調達することも業務渡航とはいえ、満足度を高めるためには欠かせない仕事であった。説明会が終了すると、いよいよ出発だ。空港のVIPルームでは企業の重役らが参加する壮行会などが行われることとなる。

また、帰国便が決まると航空会社に即座に電話し、搭乗者名簿を確認する。その

## 苦い思い出が残るモントリオールでの万博

昭和42年にカナダのモントリオールでEXPO'67が開催された。私は3年後に迫る大阪万博の調査団として建築関係者約120人の団体を取り扱った。現地とやり取りをして、「宿泊は『××ホテル・アネックス』で予約が取れた」と連絡が入る。このころ、「アネックス」と言えば「別館」、あるいは「新館」という認識で、新しく建設したものだと思い安心していた。ところが、団体出発の数日前、現地の駐在員から「どうも、おかしい」と連絡が入ったのだ。現地へ早目に飛び、状況を確認

後、各企業へ連絡を取る。今ではプライバシー保護という観念が定着しており、こうした作業はやや信じられないかも知れないが、当時は必要条件であった。

空港での出迎え、あるいは帰国後にお客様と会うことも自分自身のスキルアップにつながる。例えば、通関の要領、お土産の事情や物価など、今、現地を訪れたお客様から生の現地情報を入手することが出来た。当時の情報源はこうした口コミか、JTBが発行する月刊誌「パスポート」誌、4分冊の海外旅行の手引きなどと限られている。どの旅行会社の営業担当者も、こうしたちょっとした手間をかけ、貴重な情報を得ていたはずだ。

すると「××ホテル・アネックス」とはなんと、郊外の警察学校のグラウンドに並ぶ数十台のトレーラーハウス。これが「アネックスか」とホテルに追ったが、この時点では後の祭り。数日後には一行が到着した。万博の記事を見る度、私はこの団体での失敗を思い出す。



万国博へのパスポート

## のめりこんだ海外旅行セールスの売上は月給の14倍

営業的な1ヶ月の目標は、概ねヨーロッパ行きの業務渡航10人分。具体的な金額を交えて話すと、当時のヨーロッパ旅行が平均的には46万7000円ほど。10人のお客様を獲得すると467万円となり、コミッション7%の収入合計は32万6900円となる。当時の私の月給は2万2800円ほど。今から思うといささか気障りだが、月給の14倍を稼いでいたことになる。

海外渡航の自由化後、積極的な団体セールスの営業も行っていた。その理由を求め、1966年7月の添乗ノートを読み解くと「日当2万1600円、支度金1万1000円、計3万1600円」とある。支度金制度として準備資金もあることも、魅力的。さらに、「団体旅行を受注する→海外へ行く→日当が入る→副収入が増える」とい

う構図もある。この考えで自分の収入の為に、団体セールスをしたのだ。添乗中はキーマンとなる人だと感じる人には必ずセールスをする。そして、添乗後には必ず次の団体旅行を獲得することが出来る。反対に、受注できない場合は社内で「腕が悪い」と言われてしまう。

また、ちょっとした内輪の流行があった。誰かが香港で手に入れた皮のアタッシュケースを皆がセールスに持ち歩く。流行はいつの間にか皮のクルーバックに変わり、時代の変化と共にセールスの小道具もいくつも使い古した。



### 福本 孝三 (ふくもと・こうぞう) 氏

1939.12.24 生まれ  
1963年 日本交通公社入社、海外旅行業務を担当  
1990年 新神戸オリエンタルホテル出向  
1996年 神戸ポートピアホテル  
1998年 トラジャール旅行ホテル専門学校  
2003年 関西国際大学、トラジャール旅行ホテル専門学校講師

## 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/>