



日中ビジネス最前線 中日商务最前线

ビジネスパーソン・インタビュー

【第21回】張辰 Zhāng Chén

株式会社オーティシージャパン 代表取締役社長

「旅行業界(2)」(上)

今月からは、株式会社オーティシージャパンの張辰さんの登場です。日中両国で旅行会社に勤務し、その経験を生かして自ら会社を立ち上げました。

PROFILE

西安出身。84年大学卒業後、陝西省民間国際旅行社に入社。89年来日、大手旅行会社に勤務した後、94年株式会社オーティシージャパン設立。

CD TRACK 21

日本とのかかわり

我是在中国西安出生。84年呢，在西安的大学毕业以后呢，从事旅游工作。当时呢，84年的旅游工作就是属于涉外，和外国人打交道。这个工作也比较时尚，而且还能学到很多东西。当时我记得最清楚的就是在84年的时候呢，日本有一个四国地区，来了四、五百人吧，到我们的青龙寺，作为建寺庙的这么一个活动。当时我们也比较兴奋。84年、85年的时候呢，中日友好这么活跃。所以说我们学日语，觉得也派到用场，大家就是也是比较努力。

私は西安の出身です。1984年に西安の大学を卒業し、その後旅行業に携わっています。84年当時、旅行業は外国人とのやりとりがある対外的な業務のため人気が高く、また多くのことを学びました。84年には日本の四国から4、500人の団体が来て、青龍寺に(恵果・空海記念堂を)建立する活動を行い、私たちもとても興奮したことをはっきりと覚えています。84、85年ごろは日中友好の活動が盛んに行われており、日本語が役立つ場面も多いと感じ、日本語学習にも熱が入りました。

CD TRACK 22

来日後旅行会社に勤務

我呢，做这个旅游工作呢，来日本是二十年。但是实际上加起来也算将近二十五年吧。有一个偶然的机会，就是我们和日本的一些大旅行社呢，也有一些业务性的关系。所以，在89年的时候呢，我们就来到了日本。

当初在日本五反田有一家旅行社。我们在那里学了

私は旅行業に従事し、日本に来てからは20年、(中国での期間を)合わせると25年近くになるでしょう。たまたま日本の大手旅行会社と仕事の上でかかわりを持つようになり、89年来日したのです。

来日当時は日本の五反田にある旅行会社で多くのことを学びました。航空券の発券業務や外国とのやりとり、営業の業

很多东西。比如说是做一些机票业务啊、包括这个外联业务啊、营业业务，觉得还是比较有成就感。因为当初来日本，全面性的东西呢，还不是很了解。只了解中国的旅游，但是不了解在日本做团的这些辛苦。包括有一些マナー，就是怎么样做得更好。

務など、達成感がありました。当時は日本へ来たばかりだったので、日本のことについて全面的にはまだ理解していませんでした。中国の旅行について知っているだけで、日本で団体旅行を組む苦勞を知らず、マナーの面も含め、どうすればよりよくできるかといったことが分からなかったのです。

CD TRACK 23 独立しオーティーシージャパン設立

我在这个旅行社里面，大概做了有六年。学了这些知识以后呢，在中国有一句俗话，就是“三十而立”。就是说三十岁呢，就是要做一点事情了。三十岁的时候呢，我就说刚开始稍微辛苦一点，把这个旅行社做起来，所以94年的时候，就注册了“オーティーシージャパン”。

私はこの会社にほぼ6年在籍し、さまざまな知識を得ました。その後、中国には「三十にして立つ」という言葉があるのですが、つまり30歳になったら何か事を始めなければならないということです。そこで30歳になったときに、最初は少々苦勞をすさるだろうけど旅行会社を立ち上げようと思い、94年にオーティーシージャパンを設立したのです。

オーティーシージャパン呢，就是叫“Overseas Travel China”，就是“中国海外旅行”。当时我们注册的呢，是三类社。旅行业里面就是只能做手配，包括一些机票业务。所以说在这个期间呢，我们也比较苦。因为跟大旅行社，包括直接的一些客人呢，主催商品呢，自己做不了。所以也是求朋友啊，包括很多同事帮着去说。但是日本呢，是一个法治国家。它这个牌照不是说花一点钱可以就借出来。所以我觉得在日本，要做的话就做得要堂堂正正的。让人要看得起的话呢，就是要注册一个一类社。所以说当时呢，我们就注册了这么一个一类社。

オーティーシージャパンはOverseas Travel China、つまり「中国海外旅行」という意味です。当時は第三種旅行業の登録だったため、航空券などの手配業務しか取り扱えませんでした。ですからこの時期は厳しかったですね。大手旅行会社のように直接顧客に主催旅行を提供できなかったのです。いろんな同業者や友人に助けを求めましたが、しかし日本は法治国家です。ここではお金を出せば許可証がもらえるというものではありません。ですから日本でやっていくには正々堂々とやらねばなりません。周りから認められるために、第一種旅行業に登録しなければならないということで、(99年に)申請を行いました。

一类社呢，主要就是具有海外旅游，包括中国人来日本。我们在日本旅行行业协会，“JATA——ジャタ”，是一个正会员；中连协呢，也是在七十二家社，第一次认定，日本旅行社可以接待中国公民的这么一个资格社，我们也取到了。所以说这几年呢，我们也在不断地努力，做了很多日本人去中国观光，包括中国到日本来观光。也多多少少出现了一些效果。

第一種旅行業は、中国人の来日観光を含む海外旅行業務を主に取り扱います。またわれわれは社団法人日本旅行業協会、いわゆるJATAの正会員でもあり、中連協(中華人民共和国訪日団体観光客受入旅行会社連絡協議会)、すなわち中国国民の受け入れ資格を持つ旅行会社のうち、最初に認定された72社の一つでもあります。近年、われわれは、日本人の中国観光、そして中国人の日本観光が増えるよう、絶えず努力しており、少しずつその成果も出てきています。



日中ビジネス最前线 中日商务最前线

ビジネスパーソン・インタビュー

【第22回】張辰 Zhāng Chén

株式会社オーティーシージャパン 代表取締役社長

「旅行業界」(下)

先月に引き続き、株式会社オーティーシージャパンの張辰さんの登場です。来日中国人観光客が増える中で、どのように会社の特色を打ち出すか、また日本人ビジネスマンへのアドバイスなどを語っていただきました。

PROFILE

西安出身。84年大学卒業後、陝西省民間国際旅行社に入社。89年来日、6年間大手旅行会社に勤務した後、94年株式会社オーティーシージャパン設立。

CD TRACK 20

富裕層が求めるもの

现在富裕階层的很多客人吧，来日本以后呢，想身体检查呀、DNA这种，就是高尖端的。他们现在满足不了现状。那怎么办呢？那我们给他也是介绍一些在日本好的温泉酒店啊、身体检查、直升飞机，然后游览东京湾、银座大街和横滨，去成田机场迎送。这些特殊项目呢，其他旅行社目前还没有说很全面，我们是走的比较前边了。我们特殊旅行这块儿呢，做得还是比较有特色，所以说各个省市打电话来，让我们做一些这种有特色的商品，把日本的这个好的文化呀、好的一些技术啊，传达给每一个游客，让他们知道日本有好的一面，有很多我们可以学习的地方。说大家来了以后呢，的确也品尝到真正的、日本的这个旅游的愉快。我们呢，也下了很多功夫，在这方面做得还是比较有成效的。

現在、特に富裕層に属する観光客の多くは、日本で人間ドックやDNA検査など最先端のものを求めており、現状では飽き足りなくなっています。ではどうしたらいいのでしょうか。そこで私どもは、日本の高級温泉旅館を紹介したり、あるいは人間ドック、またあるいはヘリコプター（遊覧）、東京湾クルーズであったり、銀座や横浜の観光、それから成田空港までの送迎を提供したりしています。こうした特別なオプションは、ほかの旅行会社ではまだ整っておらず、私どもはややリードしております。こうした特色ある旅行を手がけているおかげで、日本の素晴らしい文化や優れた技術を一人一人のお客さまに伝え、日本にもいい面、多くの学ぶべき点があることを知ってもらえるような、特徴あるツアーをやってほしいと、中国各地から電話がかかってきます。日本に来た方には、間違いなく本当の日本旅行の魅力を堪能していただけますし、私どももいろいろと工夫し、この方面では効果をあげております。

CD TRACK 21

中国人旅行者が自由に日本を訪れられるように

说现在日本人到中国，一年大概是340万人。可是我们中国人到日本来，现在只有108万。实际上在2010年我

現在、中国を訪れる日本人は年間およそ340万人ですが、日本を訪れる中国人は108万人しかいません。2010年には海

们推算呢，中国人的海外旅游应该是5400万。那就等于说的是来日本的还不到十分之一。就说是还有一个很大的逆差。

中国的现在报纸上就登了，希望有很多的中国人能够自愿地来日本各个省市。所以我们也希望各个省市的一些大城市、包括中间城市，可以自由地来日本。因为实际上，我们日本和中国是邻国，是属于一衣带水的邻邦啦。所以也希望日中友好方面呀，包括这个日中交流啊、日中文化啊，更大的有一个促进。所以说我们实际上呢，在旅游业以外也做了很多活动。观光以外的招商引资也好、合作也好，大家有一个促进。

CD TRACK 22 日本人ビジネスマンへのアドバイス

我认为呢，在中国能做好的这么一个业务啊，还是要做一个人脉吧。

中国和日本，虽然我们是在亚洲，但是因为制度不同，所以说入乡随俗。就是中国呢，有很多值得我们日本学习的地方；相反日本呢，也值得我们中国很多可以学习的地方。所以说我们日本到中国的话呢，要多多接触一些合作伙伴。中国话呢，就叫“一个好汉三个帮”。就是说每一个成功的人的背后呢，都是有很多的朋友啊、合作伙伴啊，大家相互比较信赖。所以说在中国成功的人士呢，基本上这方面做得比较完美。

外旅行に出かける中国人は5400万人に上ると予想されるので、日本に来るのはその10分の1にも満たないということになります。非常に大きな不均衡が存在しているのです。

中国の新聞では、多くの中国人が日本の各地を自由に訪れたいと願っている旨が報じられています。私どもも中国各地の大都市のみならず中規模都市の住民も自由に日本を訪れられるようになることを願っています。日本と中国は一衣帯水の隣国ですから、交流や文化を通じた日中友好をさらに進めたいとも願っております。そのため、投資やあるいは合併事業など、旅行以外のさまざまな業務も手がけ、友好を推進しているのです。

中国で、各方面の業務をうまくやるためには、やはり人脈が大事になってくると思います。

中国と日本は同じアジアにありますが、その制度は異なりますから、郷に入っては郷に従うべきです。中国には日本が学ぶべき所がたくさんありますし、反対に日本にも中国が学ぶべき点がたくさんあります。日本から中国へ行ったなら、できるだけ多くの事業パートナーと知り合いになるべきです。中国語には「一个好漢三個幫（一人の好漢には三人の仲間がいる）」という言葉がありますが、成功した人の背後には必ず多くの友人やビジネスパートナーがいて、信頼関係を築いているのです。中国で成功している人というのはこの関係を作るのが上手なのです。