

平成 21 年 3 月 9 日

産経新聞

海外からの旅行客に対し、日本でのこだわりの旅を提案・企画するカスタムメイドの旅行会社です。日本から海外にでかける「アウトバウンド」の旅行会社は大手も含めて数多くありますが、海外からお迎えする「インバウンド」の旅行会社は少なく、当社のようなビジネスモデルは珍しいでしょう。起業から1年半たちますが、足元の世界景気の悪化や円高にもかかわらず、四半期ベースで増収増益を続けています。

《茶田誠一社長は京都大学法学部卒業後、平成6年日本開発銀行（現日本政策投資銀行）に入行。国際部などで融資業務を担当。その後、シカゴ大学ビジネススクールに留学し、帰国後M&A（企業の合併・買収）アドバイザーやプロジェクトファイナンス業務に携わった》
シカゴ大学に留学していたとき、クラスメイトたちから「日本は素晴らしい企業が多く、伝統文

化やアニメーションなどサブカルチャーも発達していて、とても関心がある。しかし、旅の情報だけでなく、言葉にも不安があり、行く機会がない」などと話すの聞きました。そして、もっと日本のことを知ってもらいたいとおぼろげながら今のビジネスプランを思いつきました。

とはいえ、M&Aアドバイザーやプロジェクトファイナンス業務にやりがいを感じており、安定した銀行の仕事を経て、ゼロから起業することに踏ん切りがつかせませんでした。しかし、起業への思いも断ち切れず、2年ぐらいは仕事が終わった深夜に事業計画書を練り、旅行業の許可を取

得するための勉強を続けました。

《18年6月、日本政策投資銀行を退職し、11月には、みちトラベルジャパンを設立する。ビジネススクール時代の友人や銀行の取引先などの紹介で個人向け旅行サービスを開

始。20年春には欧米の大学院のジャパントリップや、海外経営者の日本イベントなども実施するなど業容を広げた》
背中を押したのは「今やらなければ後悔する」という思いでした。銀行に勤めて、多くの経営者とお付き合いをさせていただき、企業経営の大変さや素晴らしいところを聞いてきた。何よりも嬉しいのは「海外の人たちに日本の良さを知ってもらおう」と温めてきたビジネスモデルが本場に役立っていると確信でき始めたことです。当社の強みは、海外の旅行客と

連絡を取りながら、旅行企画書を作成するスタッフです。NHKで国際ニュース番組を制作していたり、銀行や外資系企業に勤めていた経歴を持つなど、英語と国内旅行の両方に精通した女性4人が、このビジネスに共感しています。全国から20人の通訳に登録していただき、顧客の要望に応じてガイドをお願いしています。

例えば、イタリア人の新婚さんがハネムーンに日本を選び、その旅行企画をお手伝いしました。特に新婚にとっては日本旅行は憧れで、茶道体験や着物着付けなどの伝統文化から原爆資料館まで幅広い分野を学べる体験型の新婚旅行でした。「一生の思い出となる旅になった」とお礼を頂き、スタッフも大満足でした。

もてなしの心と旅行客の満足を一歩一歩積み重ねることで、口コミ効果やインターネット検索の上位に名を連ねるようになり、ビジネスも軌道に乗り始めています。

（小島清利）

データ みちトラベルジャパン 主に海外からの旅行客に対する旅行企画（国内旅行）▷資本金1000万円▷本社・東京都千代田区▷従業員5人▷http://www.michitravel.com/



海外からの お迎え 企画好調