

特別講演会
「あなたも、独立、起業しませんか」
(2025 年 4 月 6 日)



ハロー通訳アカデミー
植山源一郎

皆さんから頂いた「参加理由」「本講演会で聞きたいこと」

Aさん

全国通訳案内士合格にあたり、今後独立起業したいと思っています。経験豊富な植山先生のアドバイスを是非伺いたく申込致します。

- (1) 独立起業に必要な**準備とタイミング**
- (2) 全国通訳案内士として独立起業する場合の**アドバイスと注意事項**
- (3) **独立起業後の注意点とアドバイス**

Bさん

また、合格したばかりだからこそ、「鉄は熱いうちに打って」で、集中的に様々なことを学び、情報を確保しておくべきだと考えています。

- (1) 通訳案内士として一人のガイドとして独立するほか、**起業できるビジネス**にはどのようなものがあるのか。
- (2) 独立・起業の内容、やがて、**初期費用の目安、その確保方法**。
- (3) 外国人を観光地などに案内することについてはイメージがわきます。ただし、その前後の海外との急なキャンセルや返金、クレームを受けた場合の対処などの**トラブル対応**は、旅行会社員あるいは派遣社員なら会社にお任せしてしまうこともできると思いますが、個人としてはそれなりに対応できるのか。
- (4) **ホームページ**の簡単な作り方とノウハウ。「炎上」回避などの危機管理対応。
私が挙げた不安は「資金」「トラブル対応」「IT基盤」と、どれも初歩的なものばかりで恐縮です

Cさん

会社をすでに終えており、今後のキャリアの方向性を見据えている。
資格を捨てた(?)仕事を希望しているが、その知識がないため。

- (1) 仕事を託されるために**どのような段階**を経るか
- (2) 自分に通訳案内士としての**適性**があるのかの検証
- (3) 会社で働いたことがないため、給与管理しかない、**確定申告等**

Dさん

- (1)当面はガイドとしての能力を磨くとともに、本業で収益を得て経済的な自由を勝ち取りたいと思っています。将来的には先生のように**ガイドを育てる仕事**をしたい。独立にあたって、特に注意しなくてはならないことは何か。
- (2)独立にあたっての**手続き**を教えて欲しい。
- (3)旅行業の許可がなければ宿泊や電車・飛行機付きのガイドはできないのでしょうか。
- (4)旅行業者の紹介でいただいたお客様から、時間延長や翌日の追加のガイドを依頼された場合、旅行業者に連絡しないで個人でガイドを引き受けても問題ないでしょうか。

Eさん

通訳案内士試験、国内旅行業務管理者等には合格したが、収益化の道は見えていない。とりあえずホームページの制作を考えたりしていますが、退職後の起業、独立に向けて何かできないか模索しており、ヒントやご指導いただきたく参加申し込みさせていただきます。

- (1)会社員をやりながら**副業**でできることは何か。定年まであと数年間どのように**準備**をするべきか。
- (2)通訳案内士と旅行会社を合わせて立ち上げるのは有効か?
フリーランス通訳案内士マニュアル(後述します)
<https://www.zenflowtours.com/guide-expansion/>
このサイトをみて興味を持ちました。
- (3)通訳案内士と**不動産投資、インバウンドなどを結びつける**ことはできないか等、漠然と考えた
りしたアイデアをどうすれば。現実にできるのか。

Fさん

全国通訳案内士合格後、独立して活動したく、その関係の情報を収集したく参加希望します。

- (1)全国通訳案内士としての**仕事の進め方**
- (2)お勧めの**所属すべき団体等**
- (3)独立して活動するための**実際のステップ**

Gさん

通訳案内士の資格がとれた暁には、必ず自分で小さくても起業したいと思っていたから。先生がどのように独立されたかを詳しく聞いてみたいから。

- (1) 株式会社か個人事業主、それぞれのメリットデメリット
- (2) 1番はじめにすべきこと

Hさん

2023年度の試験に合格できたこと。2025年3月末をもって公務員を退職し、新たに「通訳ガイド」等として活動を開始したばかりであること。植山先生の知見やノウハウを直接お聞きすることができる機会であること。などから、参加を希望します。

- (1) 経営のノウハウについて
- (2) 独立・起業を成功させるために必要なことについて
※地方を主たる活動拠点とする者に対し、助言等をいただけたら幸いです。
- (3) 植山先生が考えるネットワーキングの重要性について

Iさん

通訳案内士として、定年などない独立起業をすれば植山先生のようにいつまでも元気で仕事ができるのではないかと考えています。学生時代にすでに英会話スクールを設立され、会社員をはさんでまたゼロから会社を大きくされた先生のようなかたのお話を聞く機会はそうそうありませんので、参加させていただきたいと存じます。また、通訳案内士はほぼ独学で合格したため他の通訳案内士のかたとのネットワークを得られれば有難いです。

- (1) 独立起業における注意点
- (2) 法人化のタイミング

2025 年度ケーススタディ(1)

1. 起業したいビジネスモデルの概要(案)

(1)【事業概要】

訪日インバウンド客が増加する一方、ひがし北海道における二次交通の未整備が課題となっている。この課題解決のため、旅客自動車運送事業に参入し、地域の二次交通問題の解決を図るとともに、外国人観光客にとって安心・安全な多言語対応可能な事業(サービス)を提供する。また、全国通訳案内士(英語)等の資格や語学力を活かし、有償通訳ガイドとしてひがし北海道の魅力を海外の方に発信する。さらに、ひがし北海道にはリーズナブルな宿泊施設が少ないため、多言語対応のゲストハウス事業を展開し、外国人観光客にとって安心・安全な宿泊環境を提供する。同時に、同ゲストハウスについては、地域住民との交流の場としても機能させ、相互の国際理解(異文化理解)向上にも寄与することをねらう。

(2)【事業内容】

- 通訳ガイド事業(訪日観光客向けのツアーガイド)
- 自家用有償旅客運送(インバウンド向けの移動手段提供)
- 旅客自動車運送事業(二次交通の課題解決)
- 旅行サービス手配業(ツアーの企画・販売)
- 宿泊業(ゲストハウス)(外国人向けの宿泊施設提供)

(3)【事業対象エリア】

- 主に釧路市内
- 釧路市及びひがし北海道(釧路・根室・十勝・オホーツクエリア)

(4)【スタートアップ】

- 初期は一人で開始し、その後増員を検討
- 外国人材の登用も視野に入れる

2. 達成するための(外的、内的)課題(問題点)

(1)【外部的問題】

- 各種法律・手続の理解(「旅行サービス手配業」「旅客自動車運送事業」「自家用有償旅客運送」等の法的要件を把握し、必要な許認可を取得する)
- 競合事業者の把握(同圏域で営業中の事業所の市場調査)
- 既存事業者との関係構築(協業の可能性を探る)
- 集客・マーケティング戦略の確立(顧客への情報発信手段の確保)

(2)【内部的問題】

- 顧客との連絡手段の確立(多言語対応のコミュニケーションツール導入)
- 多言語対応の整備(翻訳ツールや通訳サービスの確保)
- 人材確保(将来的な事業拡大を見据え、適切な人材を確保する計画の策定)

結論: 訪日インバウンド需要を活用し、二次交通・宿泊・通訳ガイドを組み合わせた多角的なビジネスを展開することで、ひがし北海道の観光活性化に貢献する。初期は一人で始め、順次拡大を図る。

2025 年度ケーススタディ(2)

日本のインバウンド×エンタメ業界と通訳案内士ビジネス

1. ケースの概要 (Case Summary)

日本のインバウンド市場(23 年約 5.3 兆円)は急成長し、半導体産業(23 年約 6.6 兆円)に迫る規模に達した。訪日外国人の増加、アニメ・マンガ・ゲーム・J-POP などの日本のポップカルチャーの人気拡大により、エンタメを目的とした観光需要が増えている。通訳案内士がこの市場の成長をビジネスに活かす方法を検討したい。

2. 状況分析 (Situation Analysis)

外部環境分析 (PEST 分析)

- 政治 (Political) : 政府はインバウンド促進を強化 (ビザ緩和、観光施策の充実)
- 経済 (Economic) : 円安の影響で訪日観光のコストパフォーマンスが向上
- 社会 (Social) : 日本のエンタメ文化の国際的人気が高まり、訪日目的が多様化
- 技術 (Technological) : SNS・YouTube・VR 技術の発展により、オンラインとオフラインの観光体験が融合

内部環境分析 (SWOT 分析)

- 強み (Strengths) : 日本のエンタメは世界的にブランド力がある、通訳案内士の資格保持者は言語対応が可能、オタク文化に特化したガイドは希少で差別化できる
- 弱み (Weaknesses) : 既存のツアーが一般的な観光地中心で、エンタメ特化型が少ない、通訳案内士のビジネスモデルが確立されていない
- 機会 (Opportunities) : エンタメ×観光の新市場 (ライブ・イベントツアー、アニメ聖地巡礼ツアーなど)
- 脅威 (Threats) : AI 翻訳技術の発展による競争、無資格の「個人ガイド」との価格競争

3. 代替案の検討 (Alternatives)

1. エンタメ特化型の通訳案内士サービスを開始 (オタク向けツアー、イベント同行)
 - メリット: 差別化が可能、ファン層の固定客化
 - デメリット: ニッチ市場のため集客が課題

4. 実行計画 (Implementation Plan)

1. 短期 (1 年以内) : 市場調査 (人気コンテンツ・訪日外国人のニーズ分析)、試験的にエンタメ特化ツアーを実施、SNS・ブログでの情報発信開始
2. 中長期 (2~5 年) : 外国人向けエンタメツーリズムのブランド確立、海外マーケットとの連携 (現地の旅行会社、エンタメイベントと提携)、日本の地方都市のエンタメツアー拡大

5. 結論と学び (Conclusion & Lessons Learned)

- インバウンド×エンタメの市場規模拡大を活かし、通訳案内士の新しいビジネスモデルを確立できる
- 一般的な観光ガイドとの差別化が必要 (エンタメ専門知識・体験型ツアーの提供)
- デジタル活用による集客とサービス拡大

当面は、通訳案内士としての副業展開を模索していきます。

以上

2025年度ケーススタディ(3) 東京観光ガイド事業

1. 事業概要

訪日外国人旅行者向けプライベート観光ガイド
東京中心 + 関東圏 谷根千 (→実行プラン参照) 中心に

2. ターゲット顧客

英語話者 (アメリカ・イギリス・シンガポール・香港・EU圏)
の旅行者FIT
年齢 30代~60代
深い東京体験を求める・観光地とは違う場所を訪れたい・歴史や文化を知りたい

3. 市場・競合

市場： 訪日外国人旅行者は年々増加
競合： 大手 - Veltra, Klookなどのプラットフォーム
個人 - Airbnb Experienceなどの個人ガイド
SNSで集客している個人ガイド
差別化： テーマ別ツアー+ストーリーテリング
現地在住の深い知識とホスピタリティ

4. ビジネスモデル

価格設定 (目標) : 1 ツアー (少人数) \$100.00~\$400.00

集客 ①SNSから自社HPに誘導 Paypal支払 (手数料あり)
②外部プラットフォーム経由 (手数料あり)

5. 実行プラン ※無料 or 低コストでできることを全部やる

【集客】 取材 (動画撮影) : 毎日2~3箇所、毎週10カ所
取材対象地域 : ガイド地域中心に東京都内と関東圏

YouTube 12投稿/月 がっつりの内容
Instagram リール30投稿/月、ストーリーズ3投稿/日
X “YouTube更新しました”投稿 100投稿
Facebook “YouTube更新しました”投稿 ↓
TikTok 30投稿/月 最初の顧客
HP Blog 12投稿/月 ←申込フォームをセット (3~4ヶ月)

【ガイド】 ガイドサービス対象地域 (開始時)
料金 (開始時) : \$30.00 /1.5h レビュー・写真集めのため
コスト : 徒歩圏&年間パスポートあり 100レビュー
↓
①谷根千 谷中・根津・千駄木散策 潮目が変わる
②上野公園近辺 東京国立博物館 東京大学 (本郷) 芸大
③小石川後樂園・旧岩崎庭園・六義園・旧古河庭園
④季節のイベント 根津神社つつじ祭り・白山神社あじさい祭り

6. 課題と課題解決

ガイド経験が少ない → ①観光ツアーにお客として参加する
②ネットに実績が出来たら求人に応募
集客 → プラットフォームに登録する

7. 展望

東京でうまくいけば全国展開へ
集客が拡大したらガイド紹介へ

2024 年度ケーススタディ(1)

(1) 起業したいビジネスモデルの概要＝「とっておきニッポン」

まずは私自身が各種の定型ツアー、FIT、ローカルガイド、スポーツガイド、会議通訳、医療通訳などの経験を蓄積したうえで、より個々のお客様の要望に沿ったツアー設計ができるガイド会社を設立して独立をしたい。

ターゲットは、他の旅行者との差別化を求める欲張りで、かつその余裕のあるお客様。誰もが訪ねる観光地で長蛇の列に並ぶのではなく、訪問先は郊外の飲み屋横丁、知る人ぞ知る花見スポット、秘境の温泉、著名人や学識者との会食・スポーツなどなど。SNS で広がればすぐ混雑してくるであろうから、次から次へと新商品・新ルートを毎年開拓し、その付加価値をしっかりと料金に反映する。リピーターにとっては毎年のように異なる旅が楽しめるツアーとする。



たとえば私自身は、広島・厳島にフェリーではなくSUP(スタンドアップパドルボード)で本州から往復した際、至福の経験ができたと感じた(右写真。鳥居は修復中で覆われていたころ)。

(2) 上記を達成するための外的・内的課題、問題点

<外的課題>

正直、競合は多い。差別化ポイントは、ツアーの中身もさることながら、集客ルートだと考えている。自分自身のガイドとしての経験値アップに伴い、海外エージェントとのコネクションを徹底的に開拓するとともに、英語・スペイン語・ドイツ語など海外駐在人脉も使って口コミでの拡大を目指したい。(たとえば、50組の大得意様に毎年使っていただくのが目標)

<内的課題>

当面の生活や住宅ローン返済をサラリーマンとしての収入に頼っており、土日・早朝あるいは数少ない有給休暇での経験蓄積しかできない点に焦りを感じている。いったん副業状態のまま会社は設立して、青色申告などで節税しつつカタチから入って収支計画を練るのが現段階での構想。

以上

2024 年度ケーススタディ(2)

(1) 自分が起業したいビジネスモデルの概要

現在、冤罪支援の任意団体「国賠ネットワーク」事務局でボランティアをしているが、その非力さを痛感している。そこで、NPO 法人化、将来的には合同会社・株式会社化し、社会貢献企業化を図りたい。

- ①各種冤罪事件の紹介(YouTube 等で)
- ②各種冤罪事件関連書籍の出版
- ③各種冤罪被害者に対する支援金の支給。

(2) 上記を達成するための(外的、内的)課題(問題点)

①外的課題(問題点)

多くの一般人にとって冤罪は他人事、交通事故に遭う確率より低い。したがって無関心派が多数。その結果、NPO 法人化したとしてもどれだけ、影響力を行使できるのか未知数。

※当事者になって初めて捜査機関・裁判所のひどさに驚愕することになる。

この点、

Q「国賠ネットの会員を増やすためにはどうしたらいいか?」という問いに

A「日本人全員、一度警察にひどい目に遭ってみろ」という人もいる。

でも、それを言っちゃあおしまいよ。本末転倒だ。そうならないためにボクたちはこの活動をしているんじゃないのかい? これを「冤罪支援のジレンマ」という。

②内的課題(問題点)

- ①とも関連するが、どれだけ冤罪事件に関心を持った人材が集まってくれるのかも未知数。
- ②どれだけ活動資金を獲得できるのかも全く未知数。

以上

2024 年度ケーススタディ(3)

(1) 自分が起業したいビジネスモデルの概要

『侍と禅に重点を置いた歴史ツアーの構築による収益の確保と事業価値の増進』

社号: Ken ヒストリートラベル

ポイント1 エージェントと通訳案内士派遣会社による二重搾取を打破する。

ポイント2 侍や日本武道また日本刀に関心がある外国人を招致する。

ポイント3 総花的なツアーとは異なるストーリーを持ったツアーの実施。

ツアー構想

- ①鎌倉歴史ツアー: 鶴岡八幡宮、若宮/小町通り・鎌倉国宝館、鎌倉大仏、円覚寺
(座禅体験)(釜飯かまかま)
- ②川越歴史ツアー: 川越城本丸御殿・喜多院(徳川家光生誕の間)・蔵造り通り
お菓子横丁・時の鐘・氷川神社・養寿院(座禅体験)(川越ちゃりや)
- ③侍歴史ツアー: 侍ミュージアム、刀剣博物館、旧安田庭園、永楽堂(ちゃんこ霧島)
- ④浅草歴史ツアー: 雷門・仲見世・浅草寺・宝蔵門・歴史タブレット・五重塔、浅草神社・歌舞
伎跡地・六区通り・ホッピー通り(並木藪蕎麦)
- ⑤両国歴史ツアー: 野見宿禰神社・葛飾北斎博物館・津軽家神屋敷跡・江戸東京博物館
吉良邸跡・国技館(相撲茶屋)
- ⑥江戸幕末維新歴史ツアー: 桜田門・東禅寺・上野寛永寺(彰義隊)・江戸城/皇居
谷中墓地(徳川慶喜)(丸ビルレストラン)
- ⑦京都幕末維新ツアー: 二条城・寺田屋・壬生屯所跡・霊山歴史館・八坂神社(坂本/中岡像)
京都御所・京都武徳殿(嵐山レストラン)

(2) 上記を達成するための課題

①外的問題点

外国の旅行エージェントへの効率的売り込み方法が分からない。

自社の広告媒体ホームページ作成技術が低い。

NTTの固定電話を既に処分(約50年前に加入していたが必要性を感じず。)

税金対策や社会保険手続き、起業支援機関や銀行の敷居が高く相談しづらい。

起業後の収入に不安がある。

②内的問題点

起業するための具体的な段取りや手続き(資金面を含む)が分からない。

関連法律、関連組織に疎い。

身近な人間、家族(妻、娘、息子)からの反対の可能性がある。独立までして稼がなくても良いのではとの意見。

自身の経営者としての資質・能力に不安がある。

以上

(1)ビジネスモデル概要

これまでの経験を生かして、中国市場関連のビジネスを考えている。具体的には3つの分野を考えている。①日中間貿易、②中国ビジネスコンサルティング、③中国語教育及び中国語ガイド。

個人企業はすでに設立している(休眠状態)。サラリーマン兼業のため越境 EC サイトで健康食品を販売程度、コロナ・日中関係の影響により輸出が止まっている。現在日本国内での販売を口コミから開始したばかりです。中国滞在 30 数年、BtoB ビジネスを経験。日本企業の中国進出(撤退)、OEM ビジネスのコンサル及び商社機能としてビジネスを想定。IPA 公認中国語教師資格、中国語通訳案内士を保持これを生かして、高級レベルの教授・ガイドビジネスを展開したい。

(2)上記を達成するための(外的、内的)課題(問題点)

①顧客の需要(日本側の商材調達)把握 ②クライアント探し ③資金調達 ④ホームページ作成(宣伝・知ってもらうため)

が主な課題、商品販売拡大にはホームページ作成を検討中。紹介してもらった旅行会社、団体へのアプローチを開始したばかりです。現時点、サラリーマン兼業のため、時間の制約がある。工面しながら、進めているのが実情です。

(3)追記

①2050 年頃、インド・中国を中心としたアジア(日本・韓国・台湾・アセアン含む)が地球最大の経済圏である。

②令和4年末、在留カード及び特別永住者数 307 万 5,213 人、初めて 300 万人突破。

一位:中国	761,563 人 (+44,957 人)
二位:ベトナム	489,312 人 (+56,378 人)
三位:韓国	411,312 人 (+1,457 人)
四位:フィリピン	298,740 人 (+22,125 人)
五位:ブラジル	298,740 人 (+4,551 人)
六位:ネパール	139,393 人 (+42,284 人)
七位:インドネシア	98,865 人 (+39,045 人)
八位:米国	60,804 人 (+6,642 人)
九位:台湾	57,294 人 (+6,103 人)
十位:タイ	56,701 人 (+6,377 人)

③中国市場は、まだ需要あるとみている。将来人口減少あるにしても、中国語は英語に次ぐ世界第二の人口を占めている。

④30 数年中国市場と携わってきた経験知識をもっている。何より中国関連が好きであることが起業に至った背景であります。

以上

(1)ビジネスモデルの概要

東京の山手線の周辺で訪日外国人向けツアーを催行したい。

現状の外国人向け旅行ガイドブックでは、地図の案内が詳細ではなく、路線図がわかりにくい状態である。

例えば山手線を中心とした、JR 東海道線や京王線など、郊外の路線はカバーされておらず、地下鉄の路線図で終わりにしてしまうガイドブックが見られる。

また都心は人が多く、迷子になってしまう可能性が高いため、JTB など大手旅行会社は、こういった東京の都市部で鉄道を使うツアーはやりたがらない。

こういった状態では、外国人は

- ・山手線が現在の東京の中心であるという町の基本が理解できない
- ・東急のように私鉄が山手線から放射状に路線を作って一体的なまちづくりをやっているというビジネスモデルが理解できない
- ・東京の郊外に観光客が行きづらくなってしまう
など大きな問題がある

また、これまで何度か京浜急行線で空港に行く乗客が横浜方面に誤乗を目撃したり、羽田空港から品川に行くのに逗子・葉山行きに誤乗しているなどを何度か目撃するなどしており、鉄道に関する説明をする人など、私鉄のビジネスを説明するツアーが必要であると感じる。

(2)上記を達成するための(外的、内的)課題(問題点)

- ・迷子になるのを防ぐとなると、人を複数人雇うか、ご自身で散策を前提とするような、迷子になっても平気なツアーを催行する必要がある
- ・特に東京駅の構内を散策するとなると、迷子になる可能性は高い
- ・地図・画像・イラストを入れる場合は、最悪外部に委託をする必要性があり、著作権の関連で注意を配る必要がある他、イラスト制作を外注する必要性が生じる可能性がある
- ・万が一の災害が起こった場合などの避難誘導などを実践しておく必要がある

以上

独立・起業するために

●「何故、独立・起業したいのか」を今一度、自問自答してください。

会社・組織から離れて、自由に仕事をしたい。

定年・退職後の仕事として。

その他

●明確な目的、目標と確固たる決心

「Boys, be ambitious!」(クラーク博士)

「この道より我を生かす道なし この道を歩く」(武者小路実篤)

「為せば成る、為さねば成らぬ何事も、成らぬは人の為さぬなりけり」(上杉鷹山)

「司令官たるもの、決心せよ」(作戦要務令)

●全国通訳案内士ができる仕事は色々ある

①個人として

観光ガイド、研修監理員(JICA 関連)、通訳・エスコートガイド(国際交流サービス協会)、通訳(会議通訳、商談通訳、法廷通訳)、翻訳・執筆業、外国語教師。。

②会社・組織として

旅行会社、観光ガイド・通訳派遣会社、外国語学校、翻訳学校。。

●資本主義社会における経済活動をゲーム理論で見ると

(1)ゲームのルール(その1)

①私有財産制度

②商品経済社会

③市場経済

④国(国債発行)と銀行(貸付)による信用創造(通貨創造)(Money creation)

⑤個人、法人の間の自由な契約(deal)が保証されていること

(2)ゲームのルール(その2)

r (資本収益率) $>$ g (経済成長率)

過去 200 年間の資本主義社会においては、投資による資本収益率(Return on Equity = 4~5%)が経済成長率(Economic Growth Rate = 1~2%)を上回っている。

(21 世紀の資本)(トマ・ピケティ)

(3)ゲームの目的:できるだけ多くの通貨(カネ)を得ること

(4)ゲームプレイヤーの段階的リソース(資本)の発展

・時間資本(全員にある)

→人的資本(知識、能力、スキル)

→社会資本(信用、評判)

→金融資本(経済力)

●あなたにとって幸福(Well-being)とは何か。

幸福(Well-being) = 身体的、精神的、経済的に健全であり、余裕があること。

同じような状態にあっても、幸福感を感じることができる人もいれば、常に不満に思う人もいるので、**人生(幸福)をどのように考えるのかも重要。**

●ランチェスター「弱者の戦略」

(1) 業界の中で、**圧倒的なナンバーワン(強者)**を目指す。

(2) **領域や業界を絞った商品展開**をする。

(3) 自社が強みを持つ得意分野を見つけ出し、そこに「**一点集中**」する。

(4) 自分より上位の敵からシェアを奪うのではなく、**ワンランク下の敵から奪う。**

●資本主義社会において勝者となるには

経済発展のない(低い)現在の日本においては、経済活動は、マクロ的には、ゼロサムゲーム状態にある。

厳しい競争を生き抜くためには、「**世界を俯瞰した卓越した洞察力**」と「**圧倒的な戦闘力**」が必要である。

●そもそも、お金とは何か

(1) 商品貨幣論(アダム・スミス)(1723年~1790年)

貨幣の起源は物々交換にあると考える理論で、貨幣の価値は商品そのもの(貝、布、銅、銀、金)に由来するとする学説。

・**アダムの罪**

(現代の主流派経済学者の多くが、未だに、商品貨幣論を基本に経済学を論じているので、アダム・スミスの罪は重い)

(2) 信用貨幣論(ヨーゼフ・シュンペーター)(1883年~1950年)

貨幣とは、券面金額を支払うことを約束した債務証券で、その支払いを信認する人々の間で流通する貨幣である。具体的には、銀行券や預金通貨などが該当する。

(3) **MMT(現代貨幣理論)**(ステファニー・ケルトン)(1969年~)



自国通貨を発行できる国は債務返済のための通貨発行額に制約を受けないため、財政破綻は起きないと説く経済理論。

ケルトンは、完全雇用やインフレーションを実現するために政府予算や財政赤字を積極的に利用すべきであるという「現代貨幣理論」(Modern Monetary Theory)の強力な提唱者である。日本経済について、「失われた20年と呼ばれる状態に陥ったのは、インフレーションを恐れていたことが原因である」と指摘し、「デフレ脱却には財政支出の拡大が必要である」と主張している。

フリーランス通訳案内士マニュアル(ケース)

通訳案内士はフリーランス(個人事業主)として仕事をしている場合が多いですが、起業して会社化することはできるのでしょうか？

じつは、他の人を雇用したり、法人と大きな取引をしたりという場合は、法人化したほうがスムーズです。通訳案内士からの起業であれば、旅行会社を設立することが、まず考えられます。

なぜなら、通訳案内士と旅行会社とは、業務内容に強いシナジーがあるからです。旅行会社設立の要件である旅行業務管理者資格も、案内士であれば取得が比較的楽です。

ここでは、通訳案内士が旅行会社を設立する場合に考えるべきことをお伝えします。読み終えて頂ければ、通訳案内士の次のステップとしての、起業の道筋が見えてきます。

●フリーランスを卒業して、起業してみよう

多くの場合、通訳案内士はフリーランス(個人事業主)として仕事をしています。私も最初、そうでした。個人事業主は、開業届さえ提出すれば、法人を設立せずに事業を営むことができますから、簡単ですよ。

旅行会社が企画したツアーのガイドをしたり、自分で集客したお客さんを案内するだけであれば、フリーランスの通訳案内士の立場で何の問題もありません。

ただ、ガイド業からもっといろいろなビジネスを展開したい、業容を拡大したいと考えるなら、法人化するのが適当です。個人では信用が得られにくいことや、仕事のリスクを個人が背負うことになるためです。

私の場合は、自主企画のツアーをウェブで集客する事業を始めるときに、起業して旅行会社を設立しました。やはり他のガイドの方々に案件を紹介する以上、個人よりも会社のほうが、業務を受けるガイドの皆さんも安心だろうと思ったからです。

このステップは、通訳案内士の起業としては、いちばん自然な道筋だと思いますので、皆さんの参考にして頂ければと思います。

●旅行会社設立が現実的な理由。シナジーだけではない。

(1)旅行会社のツアーを募集し、通訳案内士がそのガイドをする場合は、交通手段は旅行会社が手配するので、問題はありません。しかし、一歩進んで案内士が自分でツアーを作ってお客さんから直接受注をすることになると、いろいろと問題が出てきます。

例えば、ツアーで利用するタクシーの手配を通訳案内士が行うことは可能でしょうか？「え？何か問題ある？」と思った人は、気を付けてください。旅行業法では、お客さんのための運送手配は、旅行業者しかできないことになっています。

現在の旅行業法自体が時代遅れなのだ、という議論は一旦横に置きます。現行の法律では、タクシーや鉄道の予約を行うには、旅行業の登録が必要になります。お客さんの新幹線の予約を、案内士がやってはいかん、ということです。

そうなると、ガイドが自分で作ったツアーのお客さんを自分で募集するというのは、可能なのでしょうか？厳密に解釈すると、全行程が徒歩であれば問題ありません。一方、途中で電車や地下鉄に乗るとするのは微妙です。運送手配を含んでいると、それは法律上「旅行」に該当し、旅行会社でないと販売できないという解釈が成り立つからです。

ここで法律の詳細を議論をするつもりはありません。ただ、通訳案内士が自分でツアーを企画して、直接お客さんから受注しようとした場合、つまらない議論に巻き込まれることを防ぐ意味でも、旅行業登録をしておいたほうが安全です。

ホテル予約や列車の予約が可能となれば、それ自体を新たな収入源とすることもできるでしょう。業務上のシナジーは確実にあります。

(2) ガイドだけではない、新規ビジネスの可能性が増える

旅行会社を設立してウェブサイトを開示するようになると、いままで個人事業のガイドとして仕事をしていたときは、明らかに変わることがあります。それは、様々な問合せが増えるということです。特に、海外からのものが増えます。

一番多いのが、海外の旅行会社からの問合せです。現在は日本への観光客が増えてガイドが不足しているので、彼らのお客さんが訪日したときに、そのガイドをしてくれという依頼が多いです。これらは、日程や条件をみて、受けられるものは受ければよいし、そうでないものはお断りすれば良いでしょう。以前、ある海外の旅行会社から、その会社のジャケットを着て案内をするという条件での依頼がありましたが、お断りしました。

また、日本でランドオペレーターのような業務をしてくれという依頼も多いです。これについては、けっこうな業務量になります(そのぶん利益もある)ので、新たに人を雇ったりする必要が生じるかもしれません。事業拡大のチャンスともいえますから、自社の方向性を考えて対応しましょう。

その他の例としては、ある企業から、日本のレップとして日本のバイヤーへのアプローチをして欲しいとか、日本に関する書籍の執筆をするので、リサーチの協力を欲しいといったような依頼を受けたことがあります。こうした中から、新しい事業のシーズやビジネスチャンスが生まれてくることもあるでしょう。起業していなければ、なかったであろう可能性です。

● 私が旅行会社を設立するまで

こう考えて、私は旅行会社を設立しました。実際の作業は、

①法人設立 → ②個人事業主の業務を法人へ移管 → ③旅行業登録、の順番です。

①の法人設立自体は、今はとても簡単です。ただし、旅行業を行うには供託金が必要になりますので、法人設立の際には、その金額を考慮した資本金を用意しなくてはなりません。また、旅行業登録の場所はいろいろと制約があります(例えば、居住用のマンションの一室とかは難しい)ので、法人登記の段階で旅行業登録が可能な場所かどうかを確認しておきます。

②の個人事業主から法人への業務移管は、旅行業登録の前で大丈夫です。また、ガイド業務を移管せず、引き続き個人事業主として続けることもできます。私は決算をダブルでやるのが面倒だったので、全ての業務を法人に移管して、個人事業主登録を廃止しました。

③の旅行業登録には、旅行業務取扱管理者の資格者が必要です。この資格は、試験内容が通訳案内士とかぶる部分がかかなりあるので、通訳案内士試験にパスしたら、時間を空けずに取得しておくといはいいです。私はこの資格を取得していたので、自分一人で旅行業を開業するこ

とができました。もし資格を保有していなければ、誰か有資格者に依頼する必要があり、費用も発生するでしょう。

旅行会社の登録を業者に委託すると、結構な費用が掛かります。気を付けるべきポイントがいくつかありますが、自分で行うことも十分可能なので、時間がある方はご自身でやられることをお勧めします。その後の旅行会社の管理に役立つ知識も、身に付くと思います。

●まとめ

通訳案内士が業務拡大を目指す場合には、法人化したほうがよい。

ビジネスリスク回避のほか、新規ビジネスのチャンスが広がる。

法人設立から旅行業登録までは、全て自分で行うことも十分可能。

ということです。

通訳案内士をしていると、「ありふれた観光地ばかり案内するのは飽きた」とか、「自分だったら、あの場所をぜひ紹介したい」とか、考え始める時があると思います。それはすでに旅行業起業への第一歩と言えます。法律に触れるリスクを回避し、安心して堂々と事業を推進してください。

私の独立、起業秘話

- 大学入学式の日にかを出をした。(1968年4月)
- 学費と生活費を稼ぐために、あらゆる仕事をした。
 - 肉体労働(引っ越し業者、庭園業者、建設現場、思い出横丁の定食屋(ツルカメ)で皿洗い)
 - アイデアル(傘)の販売
 - 家庭教師、塾講師、大学構内でフランス人を雇って、「ミッシェル・植山英仏会話学院」経営
 - 2年生の時に、「ハロー子供英語教室」設立。→(高円寺2校、西荻窪1校)経営
 - (国際部のアメリカ人留学生2名を雇って、歌、ゲームをしながら自然に英語を勉強する方法が人気となって、卒業時には、ソニーの初任給の3倍の収入があった。
 - 今の相場からすると、20万×3=60万に相当。(中古の車を買って通学していた)
- 1971年(大学4年生の夏)ヨーロッパ11か国を旅行した。8月15日、ポルトガルのリスボンで「ニクソンショック」に会う。手持ちのドルのトラベラーズチェックが暴落して慌てた。
- 大学を卒業した1972年9月にソニーLL英語スクールに、英会話教師、スクールスタッフとして入社。
 - ・社員が仕事をしない(できない)ことに驚く。
 - ・入社4カ月で、大阪校(梅田スクール)に転勤。→翌年、スクールマネージャーに任命される。
 - ・阪急電車内の米国の経済誌、フォーブス(Forbes)の宣伝広告(日本で上位200社の輸出企業のリスト掲載)を見て、大阪の本社、支社の人事課、総務課に売り込みを図り、1年で大阪校の売り上げを2倍にする。(丸紅、三菱金属、東京銀行などを新規開拓)
 - 月1回のマネージャー会議で、先輩に足を引っ張られる。(あれれ！)
 - 特に、私の給与、賞与が増えたわけではない。→ソニーに落胆。
- ソニーの給与(10万)の2倍の給与(20万)の新聞人事募集広告に惹かれて、住友ゴム工業株式会社(日本ダンロップ株式会社)に応募。→副社長(英国人)の秘書、通訳、翻訳。
- 住友ゴム工業株式会社は、28歳の1976年1月5日に入社して、29歳の1月5日に退職して、1977年2月16日に、新大阪の近くで起業した。
- 当初は、外国人対象のスクールで「ハロー語学・文化センター」と言った。
 - ・日本語、日本料理、陶芸、お花、茶道などのコースを揃えたが、日本語、日本料理以外に生徒は集まらなかった。(Japan Times、Daily Mainichiに広告)
 - ・直ぐに、対象を日本人に切り替えて、英会話、英検1級、通訳ガイドコースを開設。(主に朝日新聞に広告)
 - ・初年度:1,000万円、2年目:3,500万円、3年目:6,500万円、4年目:1億円の売り上げ。
 - ・マーケティング(初期):阪急電車の線路脇の金網に張ってある鉄板の広告(金融、不動産関係)を取ってきて、白いペンキで全面を塗り、その上に、「ハロー語学センター」と書いて、あちこちに張り歩いた。
 - ・1981年に東京に本格的に進出した。当初は、中野サンプラザを教室として使用。
 - ・マーケティング:朝日新聞、イングリッシュジャーナル、通訳・翻訳ジャーナル、NHKの英会話テキスト(ラジオ、テレビ)、ネット広告→最大、年間約2億円の広告費を使っていた。
- 2011年2月28日に閉校。→以後は、ネットを通じて、一人で運営して現在に至る。