

全日本韓国語通訳案内士会(KGO)

2008年11月19日

1. 団体概要

設立の経緯と会の目的：

2008年JGA新人研修参加者6名と、関西の中堅5名が合流して初めて組織された韓国語ガイド団体。

特殊で混乱した市場にあって個人レベルでの活動は不可能と考え、現実を組織的・客観的に把握し、それをもとに市場を開拓・創造し、スキルアップし、次世代に繋がる健全で活力ある韓国語ガイド市場が形成されることを目標にしています。

韓国語ガイド業界の健全化が引いては我が国案内士制度全体の発展に寄与するものと考えています。

発足：2008年3月6日

幹事：代表---金美花、副代表---福島直之

会員数：20名(内、専業案内士4名、兼業志望者14名、従事不可者2名)

会員地域別分布：(関東10名、近畿9名、九州1名)

広報媒体：HP、パンフレット等未整備

2. 日常活動

- ① 専業案内士4名による、業界への徹底的な営業活動・市場調査・受注
- ② 実務経験報告会、情報交換会、実地研修会
- ③ オリジナルガイド[®](現地ガイド)にしかできないガイドとは？質の向上・創意工夫への挑戦を開始。

3. 活動の中での問題点→参考資料

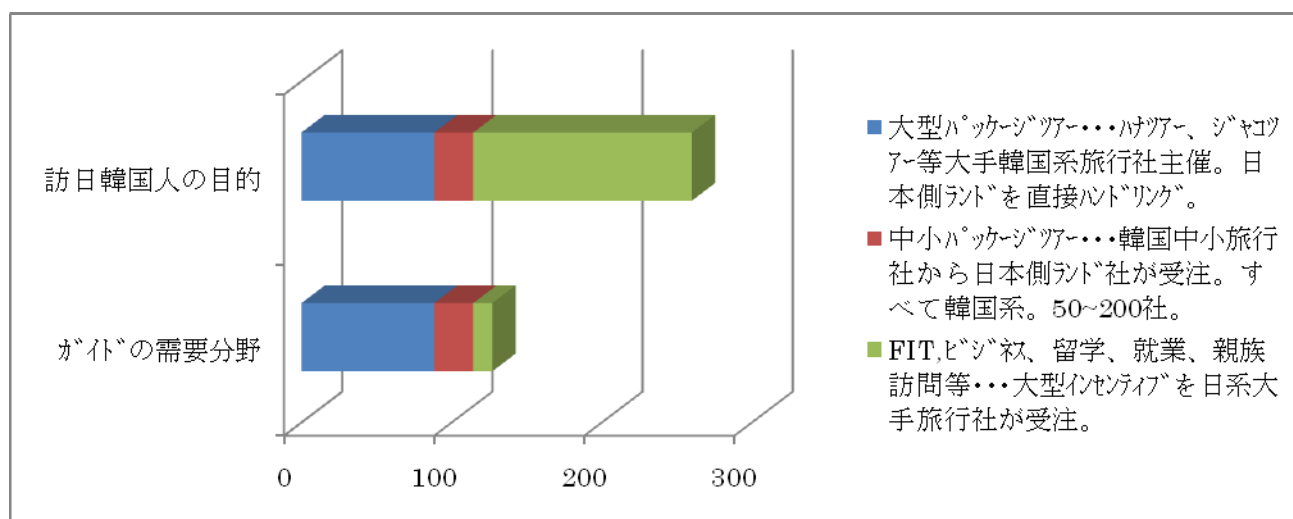
- ① 「無資格者・スルーガイド・白タクガイドのいわゆるトリプルショック」に覆われたたいへん歪んだ市場である。
- ② 兼業志望者が本格参入するには、市場正常化の目処が立つことが不可欠。
- ③ 2009年新規デビュー者の受け入れをどうするのか？

4. 案内士制度に関する見解→参考資料

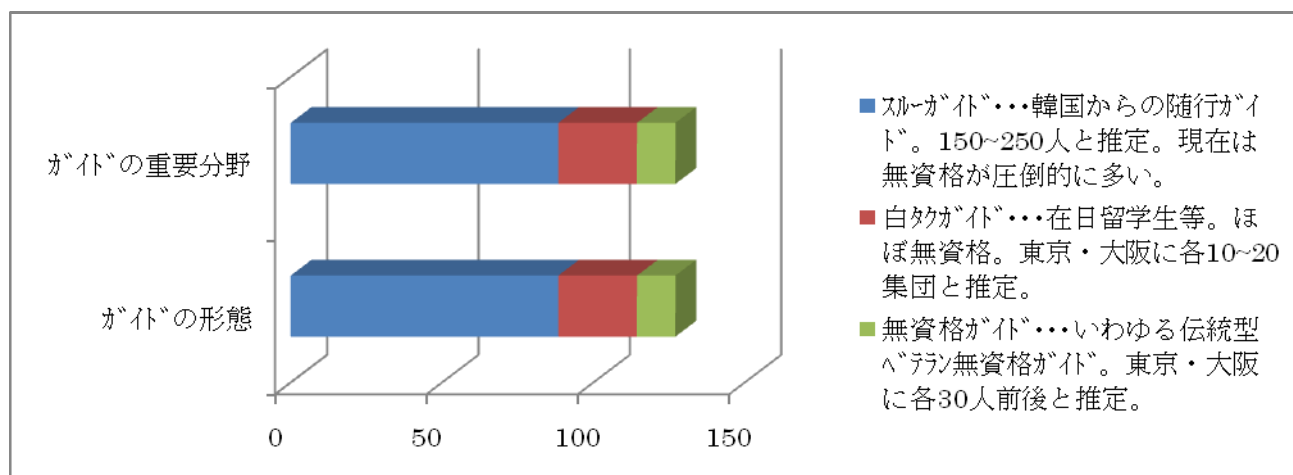
- ① 韓国語ガイド業界の正常化は、案内士制度全体の正常化の大前提ではないだろうか。
- ② 韓国人の高い要求水準に応えることは、日本観光多様化を占う試金石ではないだろうか。

5. その他

最大勢力 260 万人(2007 年)=韓国人訪日客、そのうち約半分が需要(KGO 推定：単位万人)



韓国語ガイドの市場占有率(KGO 推定：単位万人)



韓国語通訳案内士の実態

- ① これまで、ほぼ全シェアを無資格者が占めていると言ってまちがいない。
- ② 過去、日本側合法者のほとんどはすでにこの業界を去っている。(→人材がない。)
- ③ ソウル会場での合格者が増加し、今後「合法スルガイド」が増えていく傾向。
- ④ 日本側合法者が求職可能な領域は、上表 **日系旅行社** の部分、および **中小パッケージ** の一部に限られる。

近隣国ゆえの特殊事情

- ① 日本語習得者が多い。
- ② 在日居住者が多い。(協力おみやげ店、食堂、留学生等による無資格ガイドなどが乱立)
- ③ 航空運賃が安いいため、スルガガイドの旅費が負担とならない。

スルガガイドおよび無資格ガイドによるツアーの質の低下

- ① 韓国系旅行社の利益獲得のために忠実に奔走するスルガガイドたち。
- ② 顧客サービスよりも、日程消化と集金作業が優先。
- ③ 旧態依然のメニューと「集金ツアー」に対する韓国人観光客のうんざり感。

わが国観光ガイド制度の試金石

- ① 無資格ガイド、スルガガイド、白夕ガイドたちの大舞台である韓国人ツアーが、わが国のガイド業界全体を荒らす根源となっていないか。
- ② 今後、スルガガイドを増やすのか？オリジナルガイドを育成するのか？という新たな問題が存在する。方針を明確にしないでいると、今後混乱と不満の世論が醸成されるばかりと思われる。

訪日韓国人ツアーは、期待の宝庫、新しい仕事の形の創造の原点

- ① 質の問題とは別に、今後も量の最大供給源であり続ける。
- ② 韓国に溢れる豊富な情報量に基づく、日本旅行への期待と高い要求レベル。
- ③ リピーター・日本通の増加による訪日スタイルの多様化。新しい旅行スタイルの発信市場となる可能性大。

関連資料

- ① 日本行き無資格スルガガイド育成専門学校「世宗学院」のHP： 日本語訳資料Ⅰ
- ② 東南アジアでの韓国人スルガガイド被害と各国の対応：日本語訳資料Ⅱ
- ③ 韓国マスコミによる「集金ツアー」の追跡報道： 日本語訳資料Ⅲ
- ④ 代表的な無資格白夕業者のHP： 日本語訳資料Ⅳ <http://japan-road.com/jrg/>

観光立国日本の実現と、ガイド制度の充実を心から願います。

2008年11月19日 全日本韓国語通訳案内士会(KGO)

*******日本スルーガイド養成案内*******

近くて遠い国と呼ばれる日本全国を旅行、案内し、韓日文化交流、及び、民間レベルで一歩ずつ更に近くなれる架け橋の役割をしながら、高収入をあげられるスルーガイドクラスを、次のように開設します。

1、クラス名:ランド協会第1期日本スルーガイド(25名)

2、資格

*日本現地経験1年程度の日本語能力と、韓日文化交流、及び、観光産業分野に透徹した使命感と関心が深い方。

*高卒以上の学力を持つ、40歳未満の容姿端麗な男女。

3、選抜方法:日本語面接と観光常識など。

4、開講予定日:2007年8月初

5、教育期間:3ヶ月+実務現場教育1ヵ月(日本現地)

6、特典:協会に必要な人員を選抜し、終了後、全員就業推薦(100%)。

8、今後の展望、及び、現在の状況

持続的に、日本に関する各分野の関心度が減っていくどころか、更に高まっている現実の中で、スルーガイド(Through Guide)の需要は高まり堅固であるだろう。2007年6月現在、50名程度の新規人員が必要であり、十分な教育を受けた者は不足しているのが現実だ。このような理由により、本院では、業界の現実的需要と雇用創出、人材を活用し、適材適所に再配置し、国家経済力の引き上げに貢献するという確かな使命感を持った、韓国最初のスルーガイド(Through Guide)クラスを開設し、11期を輩出しました。

現在まで無資格観光案内業者に課される過料3万円が、平成18年、過料50万円という行政指導について、過去60年間、摘発されたケースはありませんでした。萎縮しなくても良いでしょう。

*本院の教育履修者は、本院をブランド化させ、就業を支援するので、不必要な心配はなさなくても良いでしょう。

(但し、100%就業支援をするスルーガイド過程に限ってです)

***セジョン通訳翻訳学院**

ソウル市中区太平路1街31-23 建設協会ビルディング402

tel 02-722-0806 fax 02-733-2241 担当:チャンユジョン

事業者登録番号:104-81-57124 代表:ソウンミ

서울시 중구 태평로 1가 31-23 건설회과 B/D 402

tel 02-722-0806 fax 02-733-2241

담당자:장유정 (担当者:ジャン ユ ジョン)

사업자 등록번호:104-81-57124 대표:서은미

(事業者登録後番号)

<http://www.sjcamp.com/index.php>

東南アジアにおける不法スルーガイドの取り締まりの事例

①ベトナムの例

2004年から韓国人旅行者に対するビザなしの入国が実施されて以来、ハノイを中心に現地韓国人の無資格ガイド400名～500名が営業をしていましたが、ベトナム政府はスルーガイド(韓国からついて来る)に対しては、40名の入国拒否リストを作成、現地人に対しては、170名のビザ延長不許可リストを作り取り締まりました。(2005/6)

これにより、不法ガイドが少なくなりましたが、最近再び増加して、今年の4月、大々的な取り締まりを実施しました。方法として、ハノイでは、主に空港・市内主要観光地・ホテル・お土産屋などで、抜き打ちで行われています。またハロンベイでは、埠頭・ホテル・高速道路T/Gで行われています。ベトナムでは毎年、10人あまりの不法ガイドを取り締まりによって追放しています。その結果、現在は多くのパッケージツアーに韓国人添乗員が搭乗し、現地のガイドがガイドをするようになっています。

<http://blog.naver.com/anny9791/140050325234>

「ベトナム政府は不法に営業をしていた、韓国人ガイド16名を強制追放したと発表しました。ベトナム法律上合法ガイドのみガイドをするようになっているが、不法ガイドはこの規定を破り、また不法所得を申告しない疑いがあったと伝えています。一部のガイドは観光客に強制ショッピングをさせ、高価で商品を販売しているということです。」

(2007年7月25日連合ニュース) <http://blog.daum.net/victokorea/12874667>

②マレーシアの例

マレーシアでも不法ガイドに対する取り締まりをしています。取り締まりの際には、英語のガイドを隣に座らせ、自分は通訳だと紹介します。摘発された場合は、15万円の罰金が科せられます。

http://k.daum.net/qna/view.html?category_id=QKB006&qid=3MjVv&q=%B8%BB%B7%B9%C0%CC%BD%C3%BE%C6%20%B0%A1%C0%CC%B5%E5

③タイの例

最近の東南アジア諸国の韓国人不法ガイドに対する視線が厳しくなる中、タイでも韓国人ガイドに取って代わる韓国語が出来るタイ人のガイドを育成し始めており、また不法ガイドを追放できる具体的な対策作りに取り組んでいます。

(韓国ポータルサイトである「ネイバ」のタイ情報・旅行コラムより抜粋)

<http://cafe.naver.com/thaiinfo>

2008年2月3日 MBC ニュース放送 集金ツアー追跡調査の記事

韓国人がかも? ..ぼったくり免税店

●アンカー: 去年、我が国を訪問した日本人より日本を訪問した韓国人がもっと多くなりながら韓日の間に観光客数が初めて逆転現象を見せました。

ところで、こんなに増えた韓国観光客を相手に一部日本の免税店たちが、とんでもないぼったくりを行っています。

時事マガジン2580のクムキジョン記者が日本団体観光に付いて行きました。

九州の最大都市の福岡に行く韓国人団体観光バス。

ガイドが日本の10代神社の一つである天満宮神社を見物する前に、お土産を買う時間を与えると言いながら、免税店の品物の宣伝を始めます。

●団体観光ガイド: 日本の化粧品はほとんどが、薬品の水準だと見れば良いです。

ここで9千円(約8万ウォン)なら韓国では28万ウォンします。元の値段より3倍ほど高いですね。

天満宮神社の入口にある免税店

空港やデパート免税店とは違い、韓国と中国から来た観光客を主な顧客にする免税店です。韓国観光客が入って来ると、韓国語ができる店員たちが販売に熱をあげます。

●客: 安くはダメですか?

●日本観光地免税店店員: それはダメです。

奥様、この値段は40%免税をしたのです。

取材陣が福岡の観光地免税店3ヶ所で、韓国人観光客がもっとも多く買う品物を四つ、日本の一般売場で一つ一つ価格を比べて見ました。

まず、栄養素を破壊しないというセラミックス剃り。

一般の売場で3千円なら買えるのを、免税店で5千円で売っています。

次は化粧品

インターネットショッピングモールで割引販売している製品なのに免税店価格が、二倍以上高かったです。

免税店店員が‘薬’と呼ぶ健康補助食品の場合、一般売場や薬局ではまったく同じ製品を捜すことができなかつたです。

しかし成分が似ている製品と比べて見たら、免税店製品が約二倍ほど高かつたです。

2580 はこれら免税店たちがガイドにお金とともに渡した‘コミッション’明細書を何枚も入手しました。

観光客が 2 万円の健康補助食品を買つた場合、ガイドに 35%、旅行社に 16%のコミッションを支払つたということです。

代金の半分がコミッションだつたことです。

コミッションは通常、ガイドに 10%、旅行社に 6%渡すのに、健康補助食品や化粧品のような商品は 30から 50%までコミッションを支払つたことが明らかになりました。

しかしこれら免税店と韓国の該当の旅行社は、コミッション自体を否認して、インタビュー要請に応じなかつたです。

●日本観光地免税店店員：(コミッションのせいで値段が高いでしょうか?) いいえ. そんなことないです。 ないですよ。

MBC ニュース クムキジョンです

MBC 集金ツアー追跡調査への反響記事

ぼったくり免税店取材後期問い合わせ: タブー Kum ki jong 記者,2008-02-11

ぼったくり免税店取材後期

去る2月3日放送した免税店を視聴して下さって多くの関心と愛情を見せてくれたすべての方々に感謝いたします。

放送が出た後多くの方々が2580インターネット掲示板に意見を申し上げて下さったし、何人の分は私に電話をくださって通話をしたりしました。

電話をくださった方々の中には先月九州で団体観光を行って来ながら私が取材した免税店で健康補助食品を100万ウォン分越すように購入したという方もいらっしゃったし、私が取材した免税店で観光客を案内したガイドと明らかにした方もいらっしゃいました。

団体観光を行って来た方は私と通話した後旅行社を通じて払い戻しを要請すると言ったし、ガイドとおっしゃった方は資格証を持っている専門職ながらも働いた対価をまともに受けない苦情をおっしゃりながら、私が放送で明らかにしたコミッション関連内容は確かに事実というお話も言ってくださいました。直接電話をくださって真率な対話を交わすことができる機会をくださった方々に感謝いたします。

私のレポートに対して多い方々が多様な意見と評価をしてくださいました。見る視覚と処した立場(入場)によって評価はお互いに違うことができます。しかし実は関係事実は変わるのではないです。正しい意見と評価があるためには先に事実関係を明確に把握して真実を現わす作業が先行されなければならないでしょう。

したがってこの席では私が取材した内容と取材過程で収集した証拠たちを説明申し上げて、現われた問題点を解決するための方法は何である地考えて見ようと思います。

1. どこを取材したか?

2580に受付された情報提供を土台で日本福岡地域の免税店3ヶ所を取材しました。1ヶ所は華僑が運営する所で、他の2ヶ所は韓国である社長1人が所有しています。これら免税店たちは韓国旅行業界で3位圏中に入る旅行社を含めて多くの旅行社たちが団体観光客を固定的に案内する免税店でもあります。したがってこれら免税店たちは'福岡で韓国である観光客が一番多く利用する免税店'でもあります。

2. どんな商品を比べたか?

韓国である観光客がたくさん買う品物の免税店価格と福岡地域市中売場の価格を比べました。免税店職員たちが'薬'と呼ぶ健康補助食品、化粧品、セラミックス刀は韓国である観光客たちが一番多く暮す品目たちです。免税店の幹部職員が直接言った内容で観光客インタビューを通じて確認することができました。私はこれら3台ベストセラー外にも、眉毛美容器で、みそ醤油みたいな食品類、携帯電話懐みたいな民芸小品も価格を比べました。

そのため'韓国である観光客が一番多く行く観光地免税店で韓国である観光客が一番多く買う品物の価格'を主な取材対象としたし、その外他の品物で取材範囲を広げました。

3.'ぼったくり不当金'そして'コミッション'は?

免税店で品物を売った対価でガイドと旅行社に'コミッション'を提供することはもう去る放送でお見せしました.私は'コミッション'が事実だと言っても免税店が商品値にコミッションを転嫁させないでマージンを減らす方式でコミッションを提供するのか,それとも観光客にぼる方式でコミッションを提供するかどうかを取材しました.この部分が取材の主要ポイントです.私の取材結果コミッションは不当金につながっているというのです.

先にセラミックス刀は華僑が社長である免税店で 5,000円 (約 4万 5千ウォン)なのに市中売場で 2,990円 (約 2万 7千ウォン)に暮すことができました.この免税店はガイドコミッションで 1,000円 (20%)を提供しました.韓国人が社長である免税店は 5,000円のセラミックス刀に対して代金の 30% 位のコミッションを提供しました.

健康補助食品中ひとつのマカ製品は韓国人が社長である免税店で3ヶ月分が 2万円,市中売場で似ている製品3ヶ月分は 9千円水準でした.

免税店のマカ製品は免税店にだけ納品になる品物だから市中に 100% 等しい製品はなかったです.しかし免税店と市中売場で私が買ったこれ二つの製品はもう放送でお見せしたとおり日本で専門家である日本である薬剤師が“似ている内容物の製品”と言ったし,韓国でも健康機能食品関連団体に問い合わせた結果“成分と熱量,加工方法などを見た時、原価構成に大きい差がない製品”という確認を受けた 似ている製品です.

この免税店マカ製品のコミッションは 51% (ガイド 35%+ 旅行社 16%)もなりました.このようにコミッションは不当な行為とされていました.化粧品も高率のコミッションが付けられる同じでした.食品類も市中売場価格と比べて私が取材した免税店価格が 25%~46% 水準で高かったです.

去る放送でもう申し上げたとおり韓国人が社長である免税店で支給する通常コミッションは 16% (ガイド 10%+旅行社 6%)です.'通常' コミッションに高いコミッションを追加で上げてくれる商品がボーナス商品です.韓国である観光客がたくさん買う品物がまさにこのボーナス商品です.刀,'薬',化粧品みたいなボーナス商品は代金の 30~50%がコミッションに支給されます.コミッションがこの位なのに代金が正常価格であることができませんか?

白タクガイドのHP

<東京ガイド会><http://blog.empas.com/boss1296/26995658>

--中略--

※車両ガイドに関する部分のみの翻訳です。

こんにちは、東京ガイド会です。

東京近郊および箱根・日光など関東地域を中心に活動している東京ガイド会です。現在7名の**※専門ガイド**と構成されています。

主に韓国と日本の旅行社から依頼を受けて、顧客を案内しています。

- ・男性ガイド(車両及びバスガイド)4名
- ・保有車両 8人乗りワゴン車4台、10人乗りワゴン車2台、4人乗り一般車1台
- ・女性ガイド(バスガイド)3名
- ・対応可能バス マイクロバスから大型バスまで
- ・主要業務-観光案内および通訳、訪問地案内(企業や官公署)

※車両ガイドとは?

日本に居住している**無資格**韓国人ガイドが運転しながらガイドをすることをいい、普通3～10人乗りワゴン車を利用しています。少人数や家族・一人旅行者を対象にしています。

日本にいる韓国系ランド旅行社から仕事をもらう形がほとんどですが、このようにHPを作り、韓国から直接観光客を募集する例も多いです。

下の写真はこのホームページに載せているガイドに使用する車両の写真です(白ナンバー)。

その他の同様のホームページです。

<JRG ><http://japan-road.com/jrg/>

* 通訳案内士の資格ではありません。