

MICE 鼎談

MICE人材の育成を展望

太田 正隆 (おおた まさたか)

日本コンベンション研究会幹事 / JTB 総合研究所 MICE 戦略室主席研究員 / 東京国際大学特任教授
前慶應大学大学院特任教授

西本 恵子 (にしもと けいこ)

一般社団法人 MICE 総研 (コングレグループ) 上席研究員 / ICCA (国際会議協会) アジアパシフィック部会担当理事

岡村 篤 (おかむら あつし)

株式会社野村総合研究所社会システムコンサルティング部産業インフラグループグループマネージャー
MPI Japan Chapter 会長



「MICE 人材の育成を展望」と題し、コロナ後の MICE 復活に向けて欠かせない人材育成について MICE 事情に精通した専門家の JTB 総合研究所主席研究員、東京国際大学国際関係特任教授の太田正隆氏、一般社団法人 MICE 総研上席研究員、ICCA (国際会議協会) アジアパシフィック部会担当理事の西本恵子氏、野村総合研究所社会システムコンサルティング部産業インフラグループマネージャー、MPI Japan Chapter 会長の岡村敦氏に登場いただき、必要な人材像と人材育成の現状・課題を掘り下げ、今後を展望しました。

ベースはツーリズムそして MICE へ (太田)

太田 ■ 3 人ともイーブンの立場でお話をします。これからの進め方ですが、1 人ずつパワーポイントを使って自己紹介をいたします。その後に若干の問題意識等があって、その後昨日打ち合わせたマトリックスを見ながら鼎談し、さらには会場の

皆さんの中で人材育成をされている方、されたい方からのご意見。また、我々は教員という立場も側面では持っていますので、送り出す側や将来的にはリスクのところで何がしかのお手伝いが出来ればと思っております。最後は少しでも課題をまとめられると幸いです。

では私から自己紹介をいたします。私のベースはツーリズム

ムではありますが、結果的にはほとんど MICE の世界で生きてまいりました。現在はご紹介のあった大学で主にツーリズム、MICE 産業も含めて地方創生をこのようなタイトルを含めて講義し、演習、ゼミも含めてやっております。専断的にやって8年くらいになります。学歴として私はツーリズムではなく地理学が専攻です。大学院では政治学を学びました。サラリーマン経験としては、コンベンション総合研究所、現在は JTB コミュニケーションデザインというとても大きな会社になっています。私がこの開設時にいた時はわずか5人くらいの会社でした。40年くらい前です。その後グローバルマーケティングトラベル、GMT 総研です。現在は JTB 総合研究所となり、そこに所属しています。

もっと前に何をやっていたと言いますと、70年代は旅行会社、今の GMT でアルバイトをやっておりました。英語はしゃべれませんでした資格なしのガイドまがいのことをやり、自転車で旅行しながらレジャーツーリズムということで、観光は自分でやるのが一番いいと思いました。80年代からは今思えばこれが MICE だったのですが、学会屋さんというような呼ばれ方をされていました。バブル崩壊の90年前後から2000年にかけてはイベント、地域振興等々です。2010年からは大学の教員が主になってきて、今は8割から9割です。

これは50年くらい前の自転車旅行の写真です。その後オートバイになりましたが、レジャートラベルは今もやっています。いろいろとやりましたが、結果的にこれらが MICE だったわけです。テキストもマニュアルも何もない時代からです。

ここで使っているのは大学の講義で使っているデータをそのまま使っています。こういった事をやるのが MICE 産業であり、PCO であるということをやっておりました。

会議運営会社、大学教員、国際基準を設定する委員など、産業界では教育に携わる (西本)

西本 ■ 私からも自己紹介と大学でどういう事をやっているかを説明します。仕事のほうは太田さんと同じく会議運営会社、PCO で最初は日本コンベンションサービス、少し間をおいてコングレの2社で、合計22年間国際会議やコンベンションの企画・誘致・運営、最近では各種調査とか、こういう講演、執筆をする事が多くなってきています。グローバルディステーションサスティナビリティの日本事務局にも、関わらせて頂いています。

また、2023年度から立命館大学ビジネススクールの教授に就任して、これまでも担当していたのですが、これから行う日本で初めてとなる MICE 関連科目を文科省と調整中です。

次にアカデミックのバックグラウンドなんですけど、2015年

から社会人学生として京都大学経営管理大学院に入学しました。その事を決めたのが仙台での出来事だったのです。当時、国連防災世界会議の準備のために仙台市役所の準備室に向向っていて、東二番町のライブラリーホテルに宿泊していました。1階にとてもすてきなライブラリーがあるのですが、そこで自分の行く末をつらつらと考えていて、外はしんしんと雪が降り積もる中、衝動的にも学び直しをする事を思いつきました。いざ、行ってみると経営科学大学院、ビジネススクールなんですけど、金融と土木工学が一緒になって、公共政策関係もカバーできるような大学院だったのです。その設立者の小林潔司先生が、先日まで日本土木学会の会長をされていた方ですが、その先生に見込んで頂き、最終的には博士号を取得して、大学教員への道が開けました。

それ以外の業界活動でどんな事をやっているかと言いますと、長らく国際会議協会、ICCA (イッカ) ですが、このアジアパシフィック部会担当理事を2016年からやらせて頂いておりました。それで海外の政府観光局とか、世界中のDMOとかPCO、MICE 施設、関連事業者、などとのネットワークが構築出来たと思うのですが、いろいろ世界の国際認証、教育制度の委員に呼んで頂いて、まず北米ではCMPという制度があるのですが、この試験問題の作成とか、国によって商習慣が違うので、国際基準を設定する委員にアジアから1人だけ選ばれました。

あと、先日、ICCA がヨーロッパベースということになるのですが、ICCA スキルズという資格、教育制度を立ち上げました。これの特徴はミーティングプランナーだけではなく、MICE 施設とコンベンションビューローも特化したプログラムもあるという、非常に幅の広い認証制度で、これの国際アカデミア委員ということでその設計を担当させていただきました。

という事で教育には産業界でずうっと関わってきていて、大学も大学院での社会人の学び直しとか、異業種からの MICE 参加と言いますか、自分の仕事に MICE どう役立てるかというニーズを持っている方が非常に多いのですが、もっぱら社会人を相手とした教育を担当しております。

これまで、個人的に最も思い出深いものを一つご紹介させて頂きたいと思います。

フランスを代表する国際会議場、パレ・デ・コングレです。非常に素敵なパリの会議施設ですが、Viparis という組織がフランス全土で10の施設を統合経営している不動産会社と、コンベンションビューローにあたる組織と一緒に運営している第三セクターです。ここに京都大学の博士課程に在籍時代に MBA の学生を派遣しました。期間は3週間で、Viparis の会議施設だけでなく、パリコンベンションビューローや主要なサプライヤー、例えばパリでは大規模なイベントでケータリング

をする時に、ご存知のファッションのケータリング部門が会場に合わせてテーブルクロスの色から食器から全部コーディネートするとか、さすがフランスという取り組みをしています。そういった関連事業者とか、ユニークベニューをそれぞれの回って学ぶ事が出来るというプログラムを企画・実施しました。

その時に受入れをしてくれたパレ・デ・Congreのマルタン・ゴメス営業部長は、先日、ICCAの会長に就任されました。この方のコーディネートパリで非常に充実した研修をする事が出来て、それまではっきりと進路を決めていなかった女子学生の中でもCongreに入社して、その後さまざまな国際会議で活躍している人もいます。

こうして非常に意義深い学びが出来たのですが、本人として一番面白かった、学びが深かったのは何かと言いますと、ファッションを訪問した時に入り口で白衣と帽子を渡され、冷蔵庫のような部屋に通され、そこでサンドウィッチを作るよう言われ、半日それに黙々と取り組んだ事だと言っていました。

何が言いたいか、これは京都大学の伝統でもあるのですが、座学で人から教えてもらうのはあまり身に付かないし、自分の興味、関心ともつながらない事が多いのですね。ですから出来るだけフィールドに出して、本人の関心の赴くままに、教員の側からいうと「泳がせる」と言いますか、そういたほうがいろんな学びが得られますし、彼女が日本に帰って来た時に、京都大学で関西のMICE業者に集まって頂き、ゴメスさんが京都に来ていた事もあって、報告会兼講演をやって学生、大学、産業それぞれがウィンウィンになるような講義設計をやってきました。

これからは立命館大学で、ちょっと学生のタイプも変わって来るのですが、引き続き社会人のリスクリングであるとか、異業種からMICEに来たいと思っていくような講義科目を展開していきたいと思っています。

産業政策の一環としてMICEを振興したい（岡本）

岡村 ■私は観光分野の出身ではありませんで、経済学部で金融とかマクロをやっておりました。当時思ったのが、ちょうど2000年頃だと思いますが、金融では解決できないと。これだけ人が減っていく、生産性も上がっていない、そっち方面をやらないと日本は何とかならないぞと思ひまして、金融ゼミながら人口減少社会における移民受け入れについてを卒論で書きました。この時は人を増やす、人数かける1人当たり生産性みたいなことを考えて、まず人数を増やそうと思ってやりました。

就職はコンサルというよりシンクタンクに入ったつもりだったのですが、野村総研に入って移民政策をやりたいと言いま

たら、そんな仕事はないと言われて、人数を増やすことは諦めました。確かに難しい世界なので、そこで最初にやったのが産業政策、要は1人当たりの生産性を伸ばしていこうということで、産業クラスターをやっていました。競争の原理が大事だとか、供給者が大事だとか、よく分かるのです。そこで分からなかったのが、暗黙知とかネットワーク、これがないと伸びないみたいな事を言っていて、ちょっとまだ分からないと思っておりましたが、そんな折にMICE業界に少し関わる事がありまして、経済波及効果を計るということで、施設の波及効果を計りました。そこでいろいろ催事に触れたのですが、ポーターが言っていた暗黙知とかネットワークはこれだと。要は日本の成長のためクラスターを育成するためには、こういった機能が無ければだめだと強く思ひまして、そこからMICEに首っただけになりまして、産業政策の一環としてMICEを振興したいという気持ちでずうっとやってまいりました。

その後は民間のコンサルもやって、エリア開発などいろいろとやっております。それで会社では私は「MICEの人、みたいに言われていますが、私自身は未だに産業政策をやっている積りでして、その一環としてMICEを盛り上げたい、振興させたいとやっております。お2人とは立場が違いますが、兼任講師ということで立教大学観光学部でコンベンション産業論というのを2017年から担当しております。

その他業界活動としてのご紹介もありましたが、MPI Japan Chapterの会長という立場もやらせて頂いております。先程言いました立教大学での講義は、コンサルでしか働いた事がないという事もありまして、どうやっておもてなしをするのか、どうやってプランニングをするのかではなくて、先ほど申し上げたようにMICEをやることによって、何が起るのか、都市にとって何が起るのか、あるいは主催者にとって何がプラスになるのか、そういった事を教えるというか、学生と一緒に考えるという事をやっています。

ですので細かい話が出来ないのですが、戦略づくりみたいな事をしよう。地方都市を選んで課題は何かと、それをMICEでどうやって解決するのか、その時どの催事がいいのか、競合はどこなのかと、弱み強みはどこなのか、どういうアクションをしたらいいのだ、そういった戦略づくりを考えてもらうというような教育をしております。

学部生なので戦略とは何かというところから考えるのですが、こういう事をやっていると、MICEとはこういう意味があったのですかと、主催者にとってそうですし、出展者にとってもそうですし、あとは地域とか市民、あるいは産業。そういったところにMICEにはこんな意味があるのですかと。すると学生は、今までは一般観光でやりたかったけれども、MICE業界も就職先の一つとして考えてみたいと、中にはさすがこういう事

をいう学生も少しずつ出て来ています。

太田 ■ ということで、それぞれのバックグラウンドもやっている事も、見かけ一緒の部分もやっている事も全く違うと思います。

私自身の問題意識でいきますと、今教員の仕事が8割から9割になっています。学生の出口戦略という部分でいきますと、もちろん就職という問題がありますし、その前に何をしたいのですか、旅行会社に行きたい、といった話をよく聞きます。ですから私としては出口戦略、出口の問題が私にとって大きな問題であり、この産業に多くの興味を持ってほしいという部分と、産業人として受け入れる立場から、今度は新入社員を受けさせる立場ですから、昭和の私からするといいた根性でやれというような感覚もまだ若干残っています。マニュアルもありませんし。いろいろやり始めて何十年も経つと、これがMICEなのかというレベルになってしまいます。

そういった事で今、送る側と受け入れる側とのジレンマを感じながら、どのようにして産業として興味を持ってもらい、また、より深いと言いますか、陸上競技で言いますと、投げるから走る跳ぶ全部やっている状況になりますから、全部やれる人はなかなかいませんので、その中でうまく自分の得意分野をMICEで選んでもらい、しかも興味を深く持ってもらいたいなと思ったりもいたしました。

これが私が常々持っている問題意識と言いますか、その意識でお二人に聞きたいのは今やっている事の出口戦略と言いますか、就職の相談なのか、それとも仕事の内容なのかですね、こういうのがあるといいのかなみたいなお意見、感想があれば一言、二言お願いしたいと思います。

MICE 産業の出口戦略への取り組み

西本 ■ 私は社会人学生で、しかも兼業で本職があって、その上で学びに来ていたという方を対象に今教えているということもあって、何がなんでもその方々にMICE産業に来て頂きたいという事ではないのですね。ただ、彼らの仕事の中でいかにMICEを役立てて頂くか、例えば展示会というものがどういう仕組みで動いていて、もし企業として出展する時にどういうやり方をすればその効果を最大化出来るか、とか、あとは一般企業の方ですとマーケティング・イベント、例えば人事採用であるとか、新商品のローンチのミーティングなどの時に、どうやって見込み顧客というところまで、マーケティングファネルの一番先端の部分まで持って行くかみたいな、彼らの仕事の中ですぐに役立つことをまずは提供して、それでMICEに関心を持って頂き、あわよくばいずれはMICE産業で働く、

MICE産業と関わって働くというような方向に持っていきたいと思っています。

太田 ■ MICEは種目がたくさんあるので、さっき言われた展示会は物が展示してあるのではなく、何のために出展者が出るのか、また、来場者として何を期待していくのかというのが分かると、流通や技術が少し分かるという事を講義でもしています。

岡村 ■ 私も結構似ていまして、立教大学の観光学部から今は観光協会、MICEに行く人は少数になってきています。なのでもちろんMICEに関心を持っていただき、MICE業界にそのまま行っていただく方たちに自分たちがどういう仕事をやっているのか、どういう意義があるのかというところを、入社して一、二年は目の前の事に一所懸命になると思うのですが、この仕事の意義とか、大きな日本経済にとっての役割みたいなのを覚えて頂くというのが一つ。

今度はMICEを使う側の人たち。これは企業ミーティングだと何か課題を抱えていてソリューションとしてミーティングを使っていくとか、そういう方たちがいると思うのですが、では一般の企業に行かれた時に、そこはMICEの力で解決しようと思っけるきっかけ、ヒントが少し与えられるといいのかと思っています。

太田 ■ 我々教育関係に携わっている者としてもMICEのイロハとか、すべてそうですね。広告論で広告の事ばかりやってもしょうがありませんし、その入り口を垣間見ながらちょっと違う道を歩んでいく事が当然必要ですし、そうした`気づき、`ですね。知識だけならそうした本を渡しておくだけでいいですし、今NHKの教育テレビでもeラーニングとかたくさんありますからね。それを倍速で見る技術もありますから、皆さん、大量の知識を学べます。ただ、知識だけではないという事かと思っています。

我々は今、送り出す側の話ばかりしているのですが、受け入れる側としてですね、私自身の経験でいきますと、今のJCMAの前身の団体で事務局長をやっていて、教育プログラムを作ったりしていました。それによって初級とか中級とか、経営層に対してプログラムを作って提供する事はあったのですが、今日のテーマとして社会人で先に行った人の事は置いておいて、キャリアは途中で変わったりしても、MICE産業に入って間もない、あるいは3年、5年でいろいろされている方がおられます。

自分自身も苦悩している人もおられると思いますが、受け入れるという側からいきますと、この3人で共通しているのは

インターンシップで人を送るという事だと思います。インターンシップで受け入れた側には、ある種迷惑、相当迷惑ということがあると思います。いきなり学生が来て、コピーの使い方も分からないなどなかなか難しいところがあると思いますが、受け入れる側と、自分自身もほかの産業から来たりしていて訳が分からないという経験を昨日していました。生の話として受け入れる側の立場として漠然と感じているかなどを話していました。我々は大学、また、行政、企業とあります。興味があるかないかという入り口の部分と、専門的な就職の準備があるとか、それから他業種から参入してきて転職される方とか、いろんな方がおられると思います。これから皆さんのお話を伺いながら、ここでフィードバックしてマトリックスで作って、全部埋まるとは思いませんがこの鼎談ではやってみたくと思います。そこで経験者として富山からお見えのサンガさんいかがでしょうか。

【会場との意見交換】

インターンシップの学生は実体験で 創造との違いに戸惑うことも

会場・サンガ ■株式会社 PCO で経営企画管理部に所属しております。総務関係の仕事もしておりますので、インターンシップの受け入れも担当しております。

太田 ■ご自身がこの産業に入った時に、高校時代から入ると決めて入られたのではないと思いますが、入られた時のとまどいなり、何をどう伝えると便利かというふうに、これがあれば便利かなとか、感想なりご意見があればお願いします。

サンガ ■私自身は中途採用で入社しています。全く別の業界からの転職で、社長からおよそどういう仕事をされているか聞かされてはいたのですが、実際入って見てそのギャップがすごいと言いますか、実際は分かっていたという事を実感した状況です。インターンシップで学生に弊社の業種を説明していても、思っていたのと違ったというふうに感じて来られる学生も多いなということが一番感じています。

最初におよその日程のプログラムなどをなるべく早い段階でお渡しして、どんなことに関わってもらおうかなどを説明しているつもりではありますが、実際体験してみられると、やはり想像とはちょっと違ったなと言われることが多いとは感じています。

太田 ■ありがとうございます。状況としては私が初めてやり始めた頃の 20 年くらい前とそんなに大きくは変わりなく、最大の変化があったのは MICE という言葉があって、何となく

MICE 産業ということで、MICE をやるという人に何をやりますかと聞くと、しばらく考えて「afterMICE です」という方もおられた。その前に「before があるだろう」と思いますが……。引き続き、組織としては新しくて大都会の出身で立川観光コンベンション協会の高橋さんはおいででしょうか。お願いします。東京都は、23 区は熱が入っていたのですが、立川、八王子などの多摩地区でも施設がどんどん出来ています。高橋さんにもどういふ夢を持って入ったか。入って見るとちょっと違うなという事もありましたらお願いします。

MICE の先進事例や業界の情報を勉強したい

会場・高橋 ■立川観光コンベンション協会の高橋です。メインは立川商工会議所の職員でして、元々は立川地域にお金を落とす、会員のためになるメニューをやっていて、昨年から観光協会から観光コンベンション協会と名前を変えまして、MICE 事業を始めました。

立川といっても観光地ではないので、どちらかと言いますと近隣多摩地域、都内から立川にどう来てもらうかということを中心に活動しております。いざ MICE を始めてみると結構全国、世界を視野に活動していくことになって大分仕事内容の幅、特にマーケティングの部分に強く目を向けることが多くなったかと感じて、とまどいながら日々頑張っています。

太田 ■高橋さんに質問ですが、日々の業務の中でいろいろやって何か足りないなどの感想があれば。

高橋 ■立ち上げの頃からやらせてもらって、何となく雰囲気は分かってきたのですが、それ以上に今大変だと思っている事が地域の方の理解です。元々観光をやっていたので、皆さん何となく観光のイメージはあるのですが、MICE という単語、横文字になるとどうしても身構えてしまうのですね。国際会議となると皆さん、国連などを想像してしまうので、それをいかに柔らかな言葉とか、分かりやすい言葉で、そんなに難しいことではないですよと認識してもらおうという所をどうやってらよいかと考えています。

太田 ■ありがとうございます。富山県の PCO で働いている受入れの方と、組織的には比較的新しい立川、昭和記念公園など素敵な所がいっぱいあってメジャーな所ですが、観光地ではないところで頑張っている方にお話をいただきました。

今年は G7 があちこちであります。珍しく 2 都市でやるという事で、金沢コンベンションビューローの竹沢さんおられますか。どうしてそこにいられたか。そしてこんなのがあるといい

などか、いきなりG7かよとか、お願いします。

MICE に対する地域の理解を得るのも困難

会場・竹沢 ■金沢商工会議所から出向で金沢コンベンションビューローにまいりました竹沢です。出向前はどちらかと言いますと観光イベントの企画運営の担当をしていたのですが、2年前にコンベンションということで、観光とMICEという同じイメージがあったのですが、結構ターゲット層が違うということととまどいがありました。

今年になってG7教育大臣会議が富山県と石川県の合同で5月に開催されるという事が決まったのですが、行政のほうから手伝ってもらいかも知れないとは聞いているのですが、具体的にどういった事をするという話がない中で、あと2カ月となった中でどう動いたらいいか、もう少し業界の情報とか先進事例についてももっと勉強していきたいと思っています。

太田 ■その場合の勉強方法というのは、例えば先輩に聞くとか、施設の人に聞くなどいろいろ方法はありますが、とりあえずどのようにやろうと思っていますか。

竹沢 ■昨日、太田先生とお話させていただきまして、JCCBのコンベンションビューロー部会の際に岡山のコンベンションビューローの方と知り合いになりましたので、情報がないとかお話ししたり、上司の許しがあれば岡山に伺うという事で、直接声が聞けるといいなと思っています。

太田 ■いくつかの現状としてのお話を頂いています。若い方ですが、その都度頑張って自分で勉強する以外にないとは思いますが、先ほどのJCCBの部会などがありますが、そこでお互いに切磋琢磨するという事で、我々3人が教員という立場で教えている事とか、若干のテキストとか、本も出ていますが、そういったバイブルに立ち戻るとい事はどこへ行っても聞いた事ありません。ここまでマトリックスが少しずつ埋まりつつあるかなと思います。

西本 ■それではここで国際認証制度という切り口で、あと異業種からの参入という事でパシフィコ横浜の村山さんにお話を伺ってみたいと思います。村山さんは皆さん、プロフィールをご覧になってお気づきかもしれませんが、※1CMP、※2DES、※3CISの3つのミーティングプランナーとデジタルイベントと、インセンティブの国際資格を取得されています。彼女は別の業界から来られてMICE業界はまだそんなに長いわけではないのですが、ではなぜそんなにたくさんの資格を取ったのか、

それに対して国や行政、業界団体からどんな支援があればそういう事がもっとやりやすかったかみたいな事も含めてお話して頂きたいと思います。お願いします。

世界認定の MICE 資格の取得のための助成制度を設けて若手育成を

会場・村山 ■パシフィコ横浜の村山と言います。今ご紹介に預かりましたようにパシフィコ横浜に入って8年目になるとうしているところなんです。その前まで全然違う業界、レコード会社におりまして、CDの制作などをしていたのですが、不況過ぎて転職しまして、ちょっと固めの所をと思っていたら、想像以上に固くて始めは胃がキリキリして発狂しそうだったんです。とにかく何も分からなく、それまでは行政との調整などもした事がないので、とにかく役所の構造がよく分からないのと、このMICE業界がどういう力学で動いているのかとかも全く分からず、それについてあまり体系立てて教えてくれる人もいないので、そういう意味で資格を取る事で業界の勉強をしていったという感じですね。

CMPを取ったのはちょうどコロナになってからなんですけど、仕事が暇になったのをいい事に、このスキに取ってみようとしたのと、※2DESに関してはちょっとトレンドを先に取り入れて、それが実際に立つかどうかという事も含めて検証して、CMPを取る時もそもそもどうやってアプローチしたらよいか分からないところがあったので、ちょっと自分でやってみて、会社の中に若い人が資格を取る制度をどうやって作ろうかと考え、自分で今順番に資格を取得しているという感じです。

(※1CMP: 世界最大のMICE産業団体Events Industry Councilが認証するミーティングプランナーの国際資格。Certified Meeting Professionalの略。)

(※2DES: シカゴに本部があるPCOの業界団体Professional Convention Management Association(PCMA)が認定するオンラインイベントの運営資格。Digital Event Strategistの略。)

(※3CIS: SITE(Society for Incentive Travel Excellence)で提供されている資格で、Certified Incentive Specialistの略)

太田 ■ありがとうございます。ちょっとマトリックスを埋めていく意味もあって、その大学や組織の中でそういう仕組みを作る話だったのですが、では大学や行政、業界団体にこういう事をやらせてもらえたらよかったです。特に行政に対して要望があればお願いします。

村山 ■行政という切り口が分からないのですが、例えばアジアの他の都市ですと、日本ではJCCBなのかJCMAみたいな

ところに当たるような組織が業界の底上げのためにそういう資格取得を推奨する助成制度を設けていて、業界団体の中の若手対象に積極的に進めています。DES もそうなのですが、もともとはアメリカの時間帯でやっていたものなので、時間帯が合わなかったりとかしていたのですが、シンガポールが多分それを取り入れ始めた事によって DES のアジア版みたいなものが出来たりもしています。日本の中で資格を取りやすくするという仕組みを作って頂けるとアプローチしやすくなると思います。

西本 ■ありがとうございます。国際資格であっても日本に合わせた取得制度みたいなものを整備してもらえると各地域、各組織でそういう研修で国際認証を取りやすくなるという事かと思えます。

太田 ■今、CMP というキーワードが出たのと、資格云々ということですね。世界的な個人会員を中心とした団体・MPI の Japan Chapter 会長を岡村さんが務めておられます。ちなみに日本の産業界のそういった会員組織は法人会員がほとんどです。個人ではなかなか参加できません。MPI は基本は個人会員ですので自由に出入れますということで岡村さんお願いします。

岡村 ■ MPI Japan Chapter の岡村です。この組織もこれまで学生とコラボレーションしていこう、学生に MICE を理解してもらおうというイベントを数々やってきました。MPI には Student Chapter というのもあって、学生のうちに所属してもらおうということも出来るのですが、私が課題と感じているのは学生は折角巻き込んで1、2年でいなくなってしまうか、業界に入ってしまうかで、学生としての接点が無くなるということがあります。今、やり始めているのですが、我々業界団体が学生に何かを伝えたいとした時に、やはりそのハブになって頂く大学の先生がいると非常にありがたいと思っております。私は持っておりませんが、例えばゼミを持っている先生と MPI、業界団体が結びつくことが出来ると、その先生を通じてどんどん新しい学生とコミュニケーションが出来ると思っております。

です。業界団体としては、大学の先生方をお願いしたいのですが、学生とのつながりを先生をハブとしてやっていただけの関係が出来ると思っております。是非そのような事も今日も先生方がおられると思いますので、是非そのような事もご検討していただければと思います。よろしく申し上げます。

太田 ■今話の中に出た事は全く偶然ですが、数年前、私の太田ゼミで松江の原さんの所にインターンシップで行ってそ

の後ホテルに勤めて、今は仙台のホテルにおられる井出さんがおられますね。インターンシップで行かれたのは今から6、7年前ですかね。MICE がよく分かっていない部分が世の中全体的にあって、その時経験した新鮮な驚き何なりがあって、今は観光業界で勤めておられますが、これがあるとプラスアルファでもっとよかったなどがあればお願いいたします。

MICE には様々な業種が関わっていることを インターンシップで実感

井出 ■ご紹介頂きましたアパホテル株式会社、現在アパウイラホテル仙台駅五橋に勤務しております井出です。私は2017年に東京国際大学を卒業しました。太田ゼミでは大変お世話になりました。その間に MICE 産業論としまして、松江コンベンションビューローの原さんにインターンシップとしてお世話になり、その他にも地元活性化としての様々なプログラムに参加いたしました。その際に実際、就職活動などを歩もうとした時にちょっと思ったのが、実際に MICE に携わろうとした時に、様々な業種の方が関わっていると思います。私が所属しているホテル業界等、旅行代理店、旅行会社はじめ他にもユニークベニューを行う際の事務局、コンベンションビューローの方など様々な業者が関わっていると思いますが、実際にインターンシップをやった感想として、まず自分として何一つ知識や経験が足りないということを実感したところです。

そのためにまず、全部実感して経験しないと、実際に生かせないと考えたので、実際に就職活動として旅行会社やホテルなどを探したり、絞ったりして活動を行いました。ご縁がありまして今のホテルに6年携わっている次第です。

実際、ホテル会社の業態とか、ビジネスモデルに関わると思うのですが、MICE に関わるという機会は実際に動いてみないとなかなか無いということにして、今いるホテルでは団体とかにも携わってはいるのですが、誘致ということではイベントとかエキシビジョンなどに携われるのですが、コンベンション関係と携わることがないのが実情です。大学時代の自分として言うのであれば、生かせる窓口がもっと分かりやすければよかったかというのが率直な感想です。しかし、いままで教わってきたことが、ホテル業界でももちろんエクスカッション体験をする事で、旅行会社からの受け入れや窓口で適切な案内ができるということで活かせることが多々あったと思いますので、とても勉強になったと感じております。

太田 ■実は今年の夏に、私のゼミで富山にインターンシップに言っている現役大学生が1人おりますので、行った先の感想なりを一言だけお願いします。

会場・篠木 ■東京国際大学からまいりました3年生の篠木と申します。昨年の夏に株式会社 PCO 様にインターンシップで参加させて頂きました。感想としては座学で習ってきたところとは全然違うというのが率直なところ。テキストの行間を縫うということが、どれだけ大変なのかということが実務を通して学んだことかと思えます。

テキスト文では出てこないような臨機応変さとか、現地に立って見なければ分からないところだったのかなと思っておりました。

太田 ■ありがとうございます。

西本 ■それではここで採用側の視点で一つお声を聞いてみたいと思います。今回、仙台開催という事で、PCO でコングレの東北支社長、高橋さんお願いします。

MICE の仕事の魅力をしてもらうための 仕掛け作りが必要

会場・高橋 ■株式会社コングレの東北支社の高橋と申します。今、西本さんから採用側のこととお話がありました。私は地方拠点の長でありますので、地方拠点で中途採用をやりながら、全国で採用される新卒のほうも、仙台に来れば受け入れるという立場であります。PCO の業態は会議のディレクターを採用するのが主な仕事になりますが、資質がすごく難しく、皆さんご存知だと思いますが、やはり真面目で主催者の意図をよく読んで、勤勉で気が利いてと、こんな人材どこに居るんだという事をずっと思っていて、どこの池から釣ってあげればいいのか全然分からないというのが一つ。それと逆にそういう適性があるって、かつこういう業界があるというのを魚側も全く知らないという状態なので、それが一番すごい課題だと思っています。

もう一つは真面目でちゃんと適性がある方がマッチングできるというのですが、これから先の時代という、多分それだけでは会議運営もやっていけなくて、もっとビューローも含めて、裏方がこんなに輝いているんだよ、面白いのだという事をもっと、世の中に知って頂かないと憧れてもらえない。裏方だけ憧れるような露出の仕方が必要だと思います。

もう一つ。地方から見ると仙台に PCO の拠点があるのはいいのですが、例えば秋田県とか、青森県には普段、地方でイベントを運営されている映像会社とか企画会社があるのですが、あまりにもコンベンション開催が稀なので知識もなければ人材も無くて、なかなか定期的に知識を継承していくことが難しいということで、当社も会社の方針として地域経済社会に貢

献するというのがありますので、行って教えると言うとすごく語弊があるのですが、そういう地域の事業者さんに関わる事でその地域にコンベンションとか、MICE のスキルを少し残していく事を意識してやらせて頂いております。

西本 ■企業側でも MICE の仕事をより魅力的に感じてもらうための仕掛けづくりであるとか、より幅広い層にリーチするための仕組みが必要だということかと思えます。

そろそろ行政側のコメントも頂きたいところでしょうか、太田さん。

会場・柳原 ■名古屋市の柳原です。行政の立場でお話させていただければと思います。

私は今年 57 歳になりますが、行政に入ってまだ 7 年目です。もともと外郭団体に居たので近い所には居たのですが、その後完全に民間で 10 年近く居てまた行政に戻って来た形です。このマトリックスでいくと、このディスケディング異業種からの参入のところでいきますと、おそらく先ほど、バシフィコの村山さんのお話にもあったと思いますが、民間から行政に入ると、とても仕事はやりにくいと思います。本当にルールにがんじがらめで、実例を言いますと、昨日の意見交換会もルールでいきますと本当は参加 NG なんですね。利害関係者が居ると一緒に飲み食いが出来ないという事があるのですが、ただ誘致とかネットワークを作ろうと思うと、そんなルールに従ってられないというところがあって、個人参加と言う所で参加しているというところになります。成果よりもルールが大切というところがあるので、民間では考えられないかなというところが非常に異業種参入というところでは難しいところかと思えます。

あとは関心のところでいきますと、地域住民の方々への MICE の理解促進と言う醸成というキーワードで出てきましたが、これはやはり行政の中でもそうで、いろいろな組織がある中で、組織では MICE などごく一部のセクションでしかない、庁内全体で MICE の重要性はなかなか理解がされにくい。

私は施設の建設にも携わっていますが、金を出す財政局は、では何年でペイ出来るのかと。利用料金だけでペイしろというような指示が財政側から出てくるのですが、元々インフラであって、経済波及効果、展示会場でいきますと経済波及効果という言葉だけでは表されない、イノベーションですとか、出展者さんの新規取引だとか、新たなアライアンスの構築だとか、こういった非常に大きな産業振興の役割があるわけですが、ここがなかなか数値化されない。そういった事で投資になかなかつなげていけない。地域が先細っていくことが大きな

課題かと思っています。

あとは就職準備というところで行きますと、行政に入って頂くと、やはり2年3年でローテーションがどんどん変わって行って、スペシャリストの育成はなかなか難しいのが行政だと思います。そういう意味ではもしも参入して頂けるのであれば、公益法人であるコンベンションビューローが行政だとすれば、そういったところで実力を発揮していただけるような知見を持った学生の方々が入っていただけると、ビューローの育成にもつながっていくのかなと感じたところです。

太田 ■今のプロのコンサルが作っていますマトリックスですが、そこでのコメント等があれば……。

地方の MICE 人材の育成を考えるべき

岡村 ■マトリックス、なかなか難しいと思いながら皆さんの思いをうかがえてよかったと思います。ちょっと思っているのは、東京、大阪といった所の抱えている人材育成に関する課題と、地方部で抱えている問題とはまた違うのかという気がいたしました。今、大分 MICE については、都市部では学生、大学院生に教えるのが大分増えてきたと思うのですが、どうしても地方ではまだまだ時間がかかるのかなという気がしています。そうした時に、これが業界団体なのか、行政なのか分かりませんが、今そういう所にハイブリットやオンデマンドで話を聞くことができますので、地方部の人材をどう育成していくか、今の技術を使ってそうしたことも真剣に考えていかないとはいけませんし、自分もコンサルタントの側としてはそうした制度づくりを少し目指して頑張りたいと今日思いました。

太田 ■では西本さんから何一言お願いします。

西本 ■私が担当する立命館大学の MICE のプログラムでは、オンラインで受講することが出来ますので、全国どこに居ても海外に居ても、受講いただくことが出来ます。あらかじめ決まった内容をお教えるという事ではなくて、受講生の興味関心に合わせたことを半分やるということでやっているのです、もし今進めておられる MICE 誘致でお悩みがある方とかに是非役立てて頂けたらと思っています。

太田 ■ありがとうございました。通常、仕切りが悪くてというのですが、基本は鼎談ですからイーブンの立場です。ただ、私が齢をとっているなどで何となく仕切っています。40 数年やっているのですが、マニュアルがあると解決するとは全く思いませんが、口頭伝承だけではやはり伝えきれないものとか、これからはデジタルの社会になって来ますから、もっともっと科学的にいろんな事が出来ればということで、私は通常 3K と言っています。「経験」「こつ」「勘」、これが必要な部分がありますが、やはりオンラインを含めてデジタル化になっていて、昨日の情報工学の先生のように非常にロジカルで的確にお話を頂いて、なるほどと思いますが、我々 PCO 業界、あるいは MICE 産業の場合、まだまだ明日の朝まででいいから頑張るといことがどうしても口から出てしまう空気がありますので、そうではない所ももっと構築出来て5年後、10年後、さらに夢のある産業で、ますます日本に必要だということを認識できるころの下支えのほんのごく一部になればと思っています。ありがとうございます。



プロフィール

太田 正隆(おおた まさたか)

●日本コンベンション研究会幹事 ●JTB総合研究所 MICE戦略室主席研究員 ●東京国際大学特任教授 ●前慶應大学大学院特任教授

明治大学大学院政治学研究科修了。JTBグループ入社以来、国際会議、イベント、展示会、インバウンド等に携わる。計画立案、誘致、運営等、地域計画、地域振興を担当。国際会議のプロデュースからスタートし、コンベンション都市、集客都市、都市開発、DMO、PPP/PFI、IR統合型リゾート、観光庁や自治体の委員就任等。

西本 恵子(にしもと けいこ)

●一般社団法人MICE総研(コングレグループ) 上席研究員 ●ICCA(国際会議協会) アジアパシフィック部会担当幹事

約20年にわたる会議運営会社(PCO)での実務経験を経て、MICEの価値創造に関する研究により博士号(経営科学/京都大学)を取得。2013年4月より立命館大学教授としてMICE関連科目を担当する。2016年より国際会議協会(ICCA)アジアパシフィック部会担当理事、2020年より国際承認制度ICCASKills国際アカデミア委員。

岡本 篤(おかもと あつし)

●株式会社 野村総合研究所 社会システムコンサルティング部 産業インフラグループ グループマネージャー ●MPI Japan Chapter 会長

2003年に野村総合研究所入社後、産業政策を中心に各種調査・コンサルティング案件を手掛ける。近年は日本の長期国家戦略の一環として、MICE振興策・インバウンド観光政策等を中心に活動中。立教大学観光学部「コンベンション産業論」兼任講師(2017年度～)。