

特定非営利活動法人日本文化体験交流塾

第13期(2019年10月1日～2020年9月30日)事業計画書

第1 組織会員数

会員数の目標 1,561人 (2019年12月末日現在の会員数1,702人見込み)

	前年度末 会員数	入会者数 (A)	退会者数	年末 会員数	退会率	全国通訳 案内士試験 合格数 (B)	(A)/(B)
2016年	1,414人	497人	249人	1,662人	17.61%	2,404人	20.70%
2017年	1,662人	315人	253人	1,724人	15.16%	1,549人	20.03%
2018年	1,724人	225人	148人	1,801人	14.68%	1,649人	13.64%
2019年	1,801人	176人	275人	1,702人	15.27%	753人	23.37%
2020年	1,702人	目標169人	238人	1,633人	14%	推定650人	26%

説明

退会率を14%とし、通訳案内士試験合格者に対する割合を26%すると、会員数は1,633人となる。

年会費

期数	第13期目標	第12期実績	第11期実績
期間	2019年10月～ 2020年9月	2018年10月～ 2019年9月	2018年1月～ 2018年9月
個人会員数	1,633人	1,702人	1,801人
入会金	840,000円	1,125,000円	1,464,000円
年会費	13,000,000円	13,463,000円	14,722,000円
入会金・年会費計	13,840,000円	14,588,000円	16,186,000円

第2 事業目標

そのためにも、以下のように魅力ある事業を実施し、組織づくりを行う。

1 活動の場の拡大

当交流塾が出資する True Japan Tour 株式会社において、2017年の直接のガイド・体験講師の派遣実績は、3,184人であった。2018年度は、4,249人と134.9%に増加した。これに GAdventures や Grand Circle への派遣を加えると、さらに派遣人数・金額が増大している。

これを内容的にみると、体験ガイドに比較して、ガイド派遣が増大し、また、長期・スルーガイドが増大している。この傾向は、2019年も確実に進展すると思われる。

一方、3月、4月には、ベテラン・中堅のガイド不足の傾向が顕著となっている。このため、新人研

修やプレゼンテーション演習の受講促進、アサイン丸の登録者の増加、アサイン業務の適性化、スピード化を図る。

2 広報活動の充実

前記 1 のとおり、通訳案内士に対する活動機会の提供は、ますます増大している。また、当面、会員総数の増大期は、終了しているため、機会の増加は、そのまま一人当たり会員の活動機会の増加となる。

しかしながら、当交流塾の活動が正しく理解されていない側面もある。現在、三修社における出版活動等により、True Japan School や IJCEE の認知度が向上しつつある。したがって、より効果的な広報活動により、通訳案内士試験合格者における新人研修の受講者率を増大させる。

3 研修事業

通訳案内士の業務独占の廃止や、さまざまな翻訳ツールの拡大により、通訳案内士の存在意義が問われる状況も考えられたが、新法施行後、約 2 年が経過したが、欧米豪に関する限り、ノンライセンスへのガイドニーズの発生は限定的である。

また、我が国の訪日外国人の数は、2019 年 10 月現在、対前年 3% 台と低くなっているが、米国、欧州、豪州からの訪日客は、それぞれ 10% を越えて、順調である。全国通訳案内士に対する需要は引き続き旺盛である。

このようななかで、当交流塾の研修事業は、これまでの新人研修中心から、中堅やベテランガイドであっても、参加したい研修に重点を以て降する。

今後の重点項目は、以下のとおりである。

(1) 基礎研修(座学)の充実

ガイドスキルの基本であるジャバカルシリーズについては、活動説明会や新人研修を通じて、受講を指導していく。その際、以下の点に配慮する。

- ① スルーガイドの第一線で活躍するガイドから、どのような知識が求められるか、ヒアリングを実施する。
- ② FIT の一線で活躍するガイドから、どのような知識が求められるか、ヒアリングを実施する。
- ③ 会員のアンケート調査から、知りたい情報を把握する。

(2) 街歩き研修

① 関東

昨年度に引き続き、関東地域において、各種街歩き研修を実施していく。

② 関西

京都、奈良地域の研修に重点をおいて実施する。2020 年 6 月を目途として、スルーガイド等の養成のため、全国 124 か所の「歴史ある観光スポット」を網羅した通訳案内士のバイブルともいえるテキスト本を作成する。各 200 ページ程度、3 分冊の予定である。来年 6 月以降、この執筆者や、当地を熟知したベテランガイドによる研修会を開催する。

哲学の道・山科、慈照寺、鴨神社、北野天満宮、大徳寺、妙心寺、西の京、嵐山、京都御所、西陣、平等院、伏見稲荷大社、東福寺、東寺等、従来は実施していなかった地域を含め、計画的・重点的に開催する。

研修名	受講料	平均 受講者数	コース数	週回数 金土日	実施週	合計金額
京都・奈良まち歩き	6,000	10	2	3	3	1,080,000

③ 中京地域

伊勢神宮、名古屋地域の研修を実施する。

研修名	受講料	平均受講者数	実施日	合計金額
中京研修	8,000	25	2	400,000

(3) 講師養成研修

ボランティアや観光施設の従業員を対象として、語学指導ができるスキルを学ぶ研修を実施する。また、携帯電話をはじめとする IC 機器の活用方法についても学べる研修を開催する。

これらの指導力を身につけて、語学が不得手なために外国人の受入れに躊躇してきた飲食店や宿泊事業者、小売店などの従業員を指導することにより、地域の受入れ体制の強化を支援する。

研修名	受講料	平均受講者数	実施回数	合計金額
講師養成研修	4,800	20	5	480,000

(4) リスニング、スピーキングの能力の研鑽

文化体験・ガイドは、もとよりスルーガイドにおいても、語学力の低さが旅行会社やお客様から指定されることが多くあります。帰国子女等特別なケースを除き、発音やリスニングに 100%自信がある通訳案内士は稀である。ネイティブに学ぶ表現力や、ネイティブと話し、自らのスピーキングの弱点を指導するトレーニングは不可欠である。

TJT では、米国籍、英国籍の 2 名を正社員として採用した。今後、一般会員に対するネイティブ社員による語学指導、個別レッスンを実施する。また、関西地区での実施や、スカイプレッスンも行う。

研修名	受講料	平均 受講者数	一日回数	週回数	実施週	合計金額
ネイティブ語学研修	4,000	5	3	2	10	1,200,000

(5) 企画委員による新規研修

企画委員を新たに設置して、会員のニーズに応じた研修を実施する。企画委員の役割は、以下のとおりである。

- ① 会員の研修その他のニーズを把握して、理事長等役員に伝えること。
- ② 会員のニーズに応じた IJCEE の新しい研修を企画すること。
 - ・企画案は、スケジュールや行程、参考文献などが盛り込まれた具体的な実施計画を作成すること。
 - ・年に、6本～12本程度の企画案を期待しています。
- ③ 会員アンケートの作成に協力し、結果の分析を事務局と一緒にすること
- ④ 既存の研修について、改善案を提案すること。
- ⑤ 定期的に開催される企画会議に出席すること。
- ⑥ 任期は、1年とし、謝金は、月額2万円とする。定員は、6名。

(6) 長期継続会員給付制度の2020年の実施について

第6号議案

(7) 研修事業全体の計画

期数	第13期計画	第12期実績	第11期実績
期間	2019年10月～ 2020年9月	2018年10月～ 2019年9月	2018年1月～ 2018年9月
日数	390日	385日	510日
金額	28,500,000円	26,481,576円	38,140,030円

4 出版事業

(1) 三修社による出版

前期は、全国通訳案内士の受験対策として、「通訳案内の実務」、「英語二次」の原稿を作成し、三修社から出版した。今期は、「日本地理」、「日本歴史」、「英語1次」などを出版する。

大手出版社を経由した出版事業は、著作権料にとどまるため、売上高の減少を伴うが、以下の効果が期待できる。しかし、一冊の販売額 2,860 円について、印税収入は、10%であり、当交流塾の収入となる印税は 286 円である。第 11 期、第 12 期の販売部数が各 2500 部であったが、当交流塾の収入は必ずしも多くない。

- ・入念な校正による質の充実
- ・一度発行した著作物の長期的な著作権料収入
- ・発行部数の増加
- ・当交流塾の知名度の向上
- ・当交流塾のブランド力の向上
- ・上記効果を踏まえ、新人研修受講者の増大、地方会員の拡大

(2) 自費出版

自費出版においては、1000 部程度に対し、印刷製本費は、10%である。90%が、執筆者の原稿料の粗利益になる。2020 年 6 月を目途として、スルーガイド等の養成のため、全国 124 か所の「歴史ある観光スポット」を網羅した通訳案内士のバイブルともいえるテキスト本を作成している。

以下、A5 版、各 200 ページ程度、3 分冊の予定である。

- ① 北海道～首都圏 / ② 中部・近畿(京都を除く) /③ 京都・西日本
各 4500 円 販売予定 500 部 総額 600 万円

期 数	第 13 期目標	第 12 期実績	第 11 期実績
期 間	2019 年 10 月～ 2020 年 9 月	2018 年 10 月～ 2019 年 9 月	2018 年 1 月～ 2018 年 9 月
自主出版	6,250,000 円	1,054,060 円	2,573,020 円
著作権収入	750,000 円	781,782 円	722,223 円
計	7,000,000 円	1,835,842 円	3,295,243 円

第3 True Japan Tour 株式会社との連携

1 所有株式の売却について

True Japan Tour 株式会社の株式 14,000,000 円をアビリブ社に売却し、1,680,000 円の売却益(キャピタルゲイン)を見込む

2 True Japan Tour 株式会社の経営形態が変更しても、IJCEE からのガイドを優先的にアサインするなどの相互連携協定を策定するよう努める。

第4 支出の削減

支出・経費の削減

	第13期	第12期	説明
項目	2019年10月～20年9月	2018年10月～19年8月	
事務局体制 (常勤)	菊地くに子氏 (週4日)	常勤社員2名	月額約40万円、 年間600万円の経費削減

第5 執行体制の見直し

2020年には、True Japan Tour 株式会社が会員出資組織でなくなることから、NPO 日本文化体験交流塾との事業的な分離を一層すすめ、それぞれが独立の経営主体として、効率的な運営体制に移行する。

第6 全体の収支計画

収入および支出

		第13期	第12期	第11期
項目		2019年10月～ 2020年9月	2018年10月～ 2019年9月	2018年1月～ 2018年9月
	入会金・会費収入	13,840,000円	14,588,000円	16,186,000円
	研修による収入	28,500,000円	32,695,816円	38,121,734円
	出版収入	7,000,000円	1,835,842円	3,295,243円
	その他雑収入	2,000,000円	663,662円	340,703円
総収入		51,340,000円	49,783,320	57,943,680
総費用		47,000,000円	54,366,872	54,774,252
当期正味財産増減額		4,340,000円	△4,703,586	3,116,919