2019年12月03日 新潟日報 朝刊 広告２面 019頁

(C)新潟日報社　無断での転載、改変、複製、頒布を禁止します

未来のチカラ in 上越　つながる　つたえる　つかえる　新潟日報

挑め、上越。

Joetsu Challenger's INTERVIEW

上越チャレンジャーズインタビュー

#006 上越・妙高と、アジアをつなぐ。

一般社団法人 妙高ツーリズムマネジメント

蔡 紋如（サイ ウェンル）(32)

2014年に妙高に移住してきた蔡紋如さんは、台湾出身の32歳。台湾を中心に、インバウンド向けの観光プロモーションとセールスを担っている。小柄な蔡さんの行動力はすごい。思ったことは実現する」のお手本のような人だ。そんな蔡さんのさまざまな活動により、いま、アジア各国から妙高への注目度が高まっている。

2010年に、台湾から日本へのワーキング・ホリデーがスタートしました。当時、始まったばかりだから申請する人も少ないと思い、とりあえず申請してみたら「うわぁ～受かった」という感じ。大学を卒業して、どこか海外に行きたいと思っていたので、1年間の予定で日本に来ました。

子どものころから、日本のアニメを普通にテレビで見ていたので、日本のことは身近に感じていました。大学を卒業して、すぐに日本のワーキング・ホリデーに出発。ちょうど2月だったので、台湾では降らない雪が見たいと思い、まずは北海道に行きました。「さっぽろ雪まつり」を訪れ、「小樽雪あかりの路」ではボランティアにも参加し、北海道には2ヵ月の滞在でした。

北海道からは、青春18きっぷを使って東京に行き、居酒屋でアルバイトを始めました。日本語があまり話せないのに、お客さんに魚の名前を伝えなくてはならない事には苦労しましたいっぱい怒られたけれど、一緒に働いていたおばちゃんが優しくて、生活面のことや日本語を教えてもらいました。その後、平日の昼間はイタリア料理店、夜は中華料理店でバイトをして、土日に遊ぶというスタイルで1年が過ぎていきました。

台湾に戻り、メーカーで営業の仕事をしました。お得意さまは日本の会社が多く、中国の工場への案内などを担当していました。ここで色々な方とコミュニケーションができたことで、日本語力がアップしましたね。その後、仕事は面白かったけれど、遠距離恋愛の彼(いまの夫)が日本にいたこともあり、もう一度日本に行くことを決めました。

学生ビザの方が取りやすかったので、まずは上田市(長野県)の日本語学校に通って、1年半後の2014年の夏に夫のいる妙高へ来ました。

その当時、夫は妙高の専門学校を卒業し、そのまま住みつづけて農業を始めようとしていました。愛知県出身なんですが、バックカントリーが好きな彼にはいい環境だったのかもしれません。

農業は、初めは苦労したようです。よそ者だったので、まわりの方々にはちょっと警戒されていたみたいです(笑)。でも、親切な方が畑を貸してくれて、まずはそこから一生懸命頑張って、いまでは畑だけではなく、田んぼも4町歩まで広がりました。

私も妙高で仕事を探さなくてはと思い、ネットで調べたら妙高市観光協会のホームページが中国語で書かれていたので、中国語がしゃべれる人がいると思い、メッセージを送りました。「夏から妙高に行くので、何かお手伝いできますか？」と。自分で勉強して総合旅行業務取扱管理者の資格も取っていたので、そのことも伝えました。すると、観光協会の方が妙高市役所の方につないでくれました。ちょうどその時、市長さんが台湾出張に行くと聞いたので「一緒に行ってもいいですか？」と図々しく声をかけたところ、一緒に台湾に連れて行ってもらえることになりました。

次の春には妙高市観光協会に採用されて、最初はアパート暮らしでしたが、いまでは念願の一軒家も借りることができました。お隣の方から野菜をいただき、子どもができてからは子どもの面倒を見てもらい、まわりの方から助けてもらっています。妙高の人はとっても心が温かくて、冬の雪は大変だけれど、ご近所の仲が良くて、空気もおいしいし、朝起きたら景色がきれい。飲食店がもう少し多いともっといいのだけど(笑)。

ここの環境は子育てに向いています。台北は車が多くて、子どもを外で遊ばせられないけれど、ここなら安心。妙高では、冬はスキーにそり遊び、夏には虫をつかまえたりして、転んだくらいでは泣かない、たくましい子に育つと思います。

手探りながら、いちばん初めにトライした仕事は、農家民泊の受け入れ先の開拓。山の人だからか、県民性からか、「言葉が分からないし、知らない人を家に泊めるのは嫌だ」と言う方が多かったです。でも、一度受けてくださると言葉が通じなくてもできることがわかり、徐々に軌道に乗っていき、今年で4年になります。いまでは、笹代地域の8軒の方が農家民泊に協力をしてくださっていて、杉野沢の本格的な民宿でもさまざまな体験ができます。

最初にお願いされたのは、1泊が当たり前になっている観光客の滞在時間を長くしてほしいということでした。インバウンド担当として、冬はオーストラリアなど海外のお客さんがいっぱいらっしゃるので、グリーンシーズンに目をつけて、比較的日本から近いアジアのお客さんをターゲットにしようと、台湾にセールスに行きました。妙高の売りとして、農家民泊とパシティが少ないし、知名度という点では黒部・立山や松本城のようなインパクトがないので、FIT(海外個人旅行)のお客さんをターゲットに絞り込みました。台湾で登山好きがよく使うSNS、フェイスブックの中で大きなコミュニティを探して、その管理人さんにアプローチしました。また、台湾のタレントやブロガーやデザイナーを妙高に招待して、ブログを書いてもらったりパンフレットの制作などもしてもらうことにしました。日本でつくったものを翻訳する手間も省けますし、なにより現地の言葉で書いてあるので、より伝わりやすいものになったと思います。

国立公園の登山を提案しました。富士山が世界遺産になって、台湾でもすごく人気があり、誰でも富士山に登るようになっています。だから、日本には「百名山もあるよ」と伝えて、日本百名山の火打山と妙高山をアピールしました。登山だと1泊目は農家民泊、2泊目は山小屋、3泊目は温泉旅館に泊まる長期滞在のプランが可能になります。妙高の場合、相手が大きな旅行会社だと、こちらの受け入れキャパシティが少ないし、知名度という点では黒部・立山や松本城のようなインパクトがないので、FIT(海外個人旅行)のお客さんをターゲットに絞り込みました。台湾で登山好きがよく使うSNS、フェイスブックの中で大きなコミュニティを探して、その管理人さんにアプローチしました。また、台湾のタレントやブロガーやデザイナーを妙高に招待して、ブログを書いてもらったりパンフレットの制作などもしてもらうことにしました。日本でつくったものを翻訳する手間も省けますし、なにより現地の言葉で書いてあるので、より伝わりやすいものになったと思います。

そして、そこで知り合ったタレントから、例えば登山のブロガーを紹介してもらうというように、人を介してどんどん次の人と出会うということをやっていきました。

あまり深く考えずに行動しちゃうのが私のスタイル。やらないと後悔するから。人生は一度きりだから。

いままでは旅行代理店を回って、来てもらうために補助金を取ったりしていましたが、補助金がなくなると来てもらえなくなります。だから、FITのお客さんを呼び込んで、妙高ファンを増やす仕掛けを考えています。妙高に来た人が、今度は友だちや家族を連れてきたいと思えたり、またたちがう季節にも来てみたいと思ってもらえるような仕掛けが大事です。

登山や農家民泊は、他の地域でもできるかもしれません。でも、発信しているところは少なく、お客さんには届きにくい。ちゃんと現地の言葉で発信して、お客さんに届けることが大事。

妙高山があって、人が親切で温かくて、日本の田舎の良さが妙高には全部あるから、それをお客さんのところに確実に届けたいと思っています。個人的にも、「妙高に来た台湾のお嫁さん」としてフェイスブックから情報を発信して、妙高の情報をシェアしています。

台湾では「上越や妙高のことなら蔡さんに訊く」と認識されつつあるのかなと思っています(笑)。でも、地元のみんながインバウンドを受けたいわけではないから、海外の人がたくさん来ることだけが目的ではなく、妙高に住んでいる人をいちばんに考えて、バランスよくやるのが大切だと思っています。

今後は、妙高スキーの攻略本を中国語でつくることと、観光の広域連携をもっと積極的にやっていきたい。台湾の人からスキーだけでなく、他の体験もしたいと言われているので、かんずりや酒蔵見学、お寿司を食べに行くツアーなども企画しています。

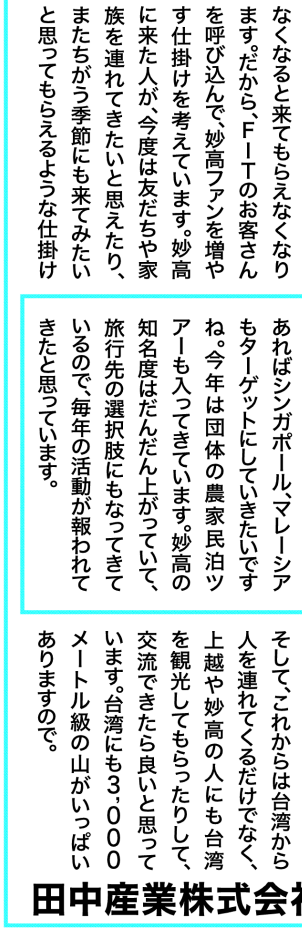
将来の夢は、妙高で古民家のゲストハウスをやることです。いまは小さな子どもが2人いるので時間的に余裕がないですが、良い状態の古民家が見つかったりと、機会に恵まれたらいつかやってみたいです。

あとは、最近海外で流行っているロングステイができるような環境を整備できたら面白いと思います。上越・妙高エリアは自然が豊かなので、仕事の疲れを癒やすために1ヵ月ぐらい休養する旅先に、とても適していると思います。

そして、これからは台湾から人を連れてくるだけでなく、上越や妙高の人にも台湾を観光してもらったりして、交流できたら良いと思っています。台湾にも3,000メートル級の山がいっぱいありますので。

昨年の冬は、台湾で観光と物産を紹介する妙高フェアをやって評判が良かったので、今年も台北と高雄でフェアをしました。香港で開催した妙高フェアをフェイスブックにアップしたら、タイでもやりませんかと声をかけられました。

私がプロモーションを手がけてから3年たち、台湾からの観光客は確実に増えてきているので方向性は良いと思っています。台湾と香港がメインですが、余裕があればシンガポール、マレーシアもターゲットにしていきたいですね。今年は団体の農家民泊ツアーも入ってきています。妙高の知名度はだんだん上がっていて、旅行先の選択肢にもなってきているので、毎年の活動が報われてきたと思っています。



田中産業株式会社は、上越のさまざまな挑戦を応援します。