



# フロントランナー

Front Runner

ジェットセッター社長 せいあ Leeさん (39歳)

## VIPを「未開の日本」に案内

東京都中央区のマンダリンオリエンタル東京36階。1泊110万円するスイートルームの眼下に高層ビル群が広がる。「東京のマンハッタンです。クリスチャン・ハッキング総支配人の直々の案内に、「薄暗い部屋の雰囲気もセクシーね」と滑らかな英語で応じた。

4年前、富裕層向けの会員制旅行会社を立ち上げた。VIP専門旅行会社は欧米では珍しくないが、日本ではまだ少ない。部屋から見える景色、調度品、ドアマンの対応。手配するホテルは国内外問わず、すべて自分の目で確認する。世界の一流ホテルから招待状やニュースレターが届き、月1回は海外に出かける多忙の日々だが、「誰よりも知っているという自信があるから顧客に薦められる」。

旅慣れた世界のVIPに満足してもらっては容易ではない。自身を試されているかのように突きつけてくる無理難題な要求にも、「旅の専門家」は誇りと意地で切り抜ける。「アフリカの王族は「お土産に日本の消防車を買いたい」。米国の有名建築家からは「あのビルの上のクレーンを10台欲しい」と頼まれた。1年がかりで商談を支援することもある。

「毎回映画の『ミッション・インポッシブル』の主人公みたい。でも、やり遂げた時の達成感はたまらないですよ」

建築家の父親、声楽家の母親を持つ在日韓国人3世代。仕事で海外に出かけることが多かった両親の影響で、幼少時代から海外は身近な存在だった。「でも見るなら世界で一番を見たい」と思い、高校生の時、5歳年上の姉と世界の大都市巡りを始めた。アルバイトで小遣いをためては海を渡り、五つ星ホテルを泊まり歩いた。

実感したのは、サービスが伴わない見た目や話題性だけのホテルは一流ではない、ということ。趣味で始めた旅行だったが、本物を見極める力が自然と身につき、ウェブマガジンで自身の旅行記をつづけた。

6年前、知人の紹介で英国の旅行ジャーナリスト、マリー・ゴスワロウ氏と出会ったことが転機となる。1年のうち約300日旅をする彼女を通じて親しくなった世界中の名門ホテルオーナーたちと接するうちに、日本に富裕層向けの旅行会社がないことに気づいた。旅行業界で働いたことはないが、「これまでの経験が役に立つかもしれない」。思い切って旅行業免許を取得し、新規参入した。

派手な仕事にみえるが、苦勞も絶えない。VIPに単純な接客マニュアルは通じない。日本には特別扱いを嫌う高級飲食店も多い。「何度も足を運んで頭を打って、わがままを聞いてもらう。人間力がすべてだ。社員は6人。VIPの世話をするスタッフは全員が女性で、「こまやかなアジア人女性のサービスは世界に通じる」と確信している。入会金100万円、年会費60万円と安くはないが、口コミと紹介だけで会員数は上限の100人近くまで増えた。

モロッコやブータン、タイ、インドー。世界のVIPに好まれてきた辺境の地は、近年開発が急速に進み、その国らしさは失われつつある、という。

「古い文化が息づき、エキゾチックな日本は世界のVIPから見れば「未開の地」。おもてなしの心で、日本ファンをもっと増やしていきたい」

b3面に続く

# 「人口密度と人間のストレスは比例すると思う」

### せいあ Leeさん ジェットセッター社長

—社名の「ジェットセッター」とは、どういう意味ですか。

「自家用飛行機で仕事やプライベートで世界中を飛び回るお金持ちの人たちを指す造語です。心にジェットエンジンを持っていて、思い立った時に何のしりかもなく、見たいものを、欲しいものを求めて国境、人種の壁を超えて行けるような人になりたい」という思いから名付けました。

—どうして、そういう考えを持つようになったのでしょうか？

旅行を始めた頃は、韓国人はイタリアでも米国でもビザが必要で、何か一つ面倒だった。ドアを開けるのは難しくはないのですが、最初からドアがなければもっと自由に生きていられる。その半面、ドアがあったから、子どもの頃から「国」というものを考えさせられてきたし、魚眼鏡で人を見ることが国際社会にとって、何の得にもならないことを理解するきっかけにもなりました。今の強みにつながっていると思います。

—旅行業の経験もないのに、旅行会社を立ち上げました。

結婚した当時、起業家の夫は、まだ日本では未開拓の部分が多かったインターネットコンテンツの分野を切り開くの夢中でした。世の中にないものを作り、やがて世の中になくしてはならない。そんな夢を追う姿を見て、私も同じような仕事をしたいと思うようになりました。

自分のアイデアや経験が何かの役に立てばいいと、最初は高級な旅行に特化したウェブマガジンの発信から始めました。私の旅行記を読んだ人から「私も泊まりたい」「お薦めの旅は？」といった反響が来て、旅の専門家としての認知度が高まってきました。

### まず顧客カルテ

—入会金や年会費を支払っている会員はどんなサービスが受けられるのですか。

セッションと言って、最初に私が1、2時間面談をします。そこで

「死ぬ前に行ってみたいところは？」「一番腹が立った旅は？」と尋ね、各会員のカルテを作ります。その内容を分析して、お薦めの旅を提案しています。旅慣れた会員からの注文は「夏、7日間、海」という具合に、お任せが多いですね。

お金持ちかどうかに限らず、多忙な人ほど、年一回は日常生活を離れ、自分を見つめ直す時間が必要ではないでしょうか。人口密度と人間のストレスは比例すると思います。アフリカ・サバンナの国立公園に入ることでできる人間の数は、動物の数に合わせて決められています。自然と対話する機会を自発的に作っていくと、どこがおかしくなる。

顧客に旅を推奨する時には「旅先で何かを感じて来てくださ」と一言付け加えるようにしています。

—印象に残っている体験は。

最初に海外から受け入れたロシア人大富豪のご子息の日本旅行は、いい経験でした。18歳の息子と16歳の娘に、ボディガード2人、専属カ

### 歌手デビューも

—ソプラノ歌手としての別の顔がありますね。

母親の影響で、音楽は常に身近な存在でした。ただ、音楽を続けるのは根気がいるし、中学で一度やめました。その後はモデルのアルバイトをしたり、旅行をしたり。結婚も考えたり、自分ができることを減らしても男性に合わせてしまう、どこか自分らしく生きていない時期がありました。でも、音楽を続けていた友人がすてきな歌を披露するのを目にして、もう一度音楽で自分の能力を試したいと思うようになり、29歳で音大に入ってから勉強しました。

—これから先の目標は。

人生が将来どうなるかは自分次第だと思っています。会社が軌道に乗ってある今、また違う分野で新しい可能性にもかけてみたい。今は歌手として海外デビューを考えています。11月には母と親子コンサートも計画しています。これから本格的に歌手活動を始めた。次の10年に向けて、今年が節目になりそうです。



10年前に買ったグランドピアノを前に、母親に学んで歌の腕を磨いた東京・六本木

### 「一度決めたら妥協しない」

「自分の娘ながら一生懸命やっている」と笑うのは、せいあさんの活躍を陰で見守ってきた母、松子さん(73)。

娘2人を育てるうえで、本人がやりたいことに口を挟んだことは一度もない。幼少の頃から唯一助言してきたのは「自分が幸せになれるかどうかを基準に判断しなさい」ということ。それが今、せいあさんの行動力、実行力、そして旺盛な好奇心につながっているのかもかもしれない。

28歳で音大に行く決意をすると、受験準備のために毎日レッスンを続け、松子さんの厳しい指導にも弱音を吐か

なかった。「彼女は一度決めたら、妥協しない」と、社員の福地美貴さんは話す。

「常に公平で、独立心を持ち、弱きに優しい」。松子さんは、せいあさんが目標にする人でもある。慈善活動の一環で集めた衣類を途上国に送る母親の姿に重ね合わせ、ジェットセッターでも年1回、一流ホテルの協賛で慈善オークションを続ける。

一方、建築家の父親は、プロ野球・阪神タイガースの大ファン。家族全員で歌を口ずさんだのは、後にも先にも85年の優勝時の「六甲おろし」だけだとか。



### チェックポイント

### プロフィール

- ★東京生まれ。桐朋学園短大声楽科卒。幼少の頃から声楽家である母、松子Leeに師事。プッチーニ、バルディなどイタリア系オペラ歌曲が定番。茶道でも裏千家准教授。
- ★音大に入学した29歳で学生結婚。夫と2人暮らし。
- ★17歳からモデルのアルバイトをしていた＝写真。CMや、一時はテレビにも出演していた。
- ★01年、合資会社「ジェットセッター」(<http://jetsetter.jp>)を設立。高級旅行に特化したウェブマガジンを発信。のちに株式会社化した。
- ★09年、経済産業省が主宰する「ラグジュアリー・トラベル・マーケット整備推進委員会」の委員に就任。

◆次回は、本格的な紅茶生産に取り組む「沖繩ティーファクトリー」社長の内田智子さんの予定です。