

慶應義塾大学ビジネス・スクール

2人の日系ブラジル人起業家

厚生労働省の推計によると、2004年時点では日本には約80万人の外国人が就労している。就労資格別にみると「日系人等」に分類される外国人が最も多く、その数は約23万人にのぼる（表1参照）。

これまで、外国人労働者をめぐる問題は、さまざまな切り口から議論されてきた。ネガティブな側面をあげると、①外国人による犯罪の増加の可能性、②不十分な外国人労働者の子弟教育、③日本語能力獲得の困難さに伴う日本社会への不適応、などがある。一方ポジティブな側面としては、①日本の労働人口減少を補充する役割、②研究者など高度な人材の確保、といった点が議論されている。

焦点を日系ブラジル人就労者にしほろう。1980年代、南米諸国を襲った恐慌と日本のバブル経済の影響で、多数の日系ブラジル人が「デカセギ（出稼ぎ）」のため来日する現象が始まった。その結果、1990年の在日ブラジル人の数は56,429人であったのが、2006年には312,979人となり、15年間で約5倍になった（図1参照）。

今や日本の製造業にとって、出稼ぎ日系ブラジル人の存在は生産の一翼を担う労働力として欠かせないものとなっている。しかし、日本に出稼ぎに来る日系ブラジル人の日本社会への適応は決して容易とは言えない。彼らにとって、ブラジルから遠く離れた日本での生活は、すべて「異文化」に彩られたものである。慣れ親しんでいる食べ物、友人や家族、ファッション、音楽など、あらゆる文化がブラジルと日本では異なる。もちろん、話す言葉もである。その結果、「デカセギ」として来日する日系ブラジル人の中には、日本での生活に馴染めず、すぐにブラジルへ帰国してしまう人もいる。そのような中、デカセギとして来日後、抜群の適応力で日本の生活に慣れ、日本で起業し成功した人たちがいる。

ケースライターは、その人たちの起業成功の理由を探るため2人の起業家、齊藤俊男氏と幕田真理男氏にインタビューをした。彼らはなぜ異文化に適応し、起業し、そして成功したのだろうか。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8523 神奈川県横浜市港北区日吉本町2丁目1番1号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/>へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

Copyright©渡辺直登、大森晶子（2008年3月作成）

株式会社ティー・エス社長 斎藤俊男氏

ケース・ライター：どのような経緯で来日されたのですか。

- 5 斎藤：父が山形県出身、母が岡山県出身です。両親は60年前に日本からブラジルに渡りました。私は、パラナ州で生まれました。小さい頃からずっと父親の故郷がどういうところだろうかと、興味をもってきました、1990年2月に初めて来日しました。

ケース・ライター：来日してからはどのような仕事をされましたか。

- 10 斎藤：岐阜県で3ヶ月間働きました。しかし、そこでは妻の仕事がなく、埼玉県にきました。友達から、「埼玉なら女性のできる仕事もあるよ」と聞いたのです。岐阜から初めて埼玉に来たときに、駅を降りてすぐ、ここが自分の居場所だと感じました。直感で気に入ったのです。その時はまだ会社を設立しようと思っていませんでした。単に、ここで仕事をしていくだけ思いました。埼玉県では、普通の会社で3~4年働きました。その後、小さい工場に入社し、責任者（会社と従業員の架け橋）をやりました。そんな中、よく他人から言われたのが、「斎藤さん、いろんな人を紹介しているなら、自分で会社やったら？」という言葉でした。それで、起業しようと思いました。

20 ケース・ライター：どのようにして起業されたのでしょうか。

- 斎藤：設立するのにお金が必要です。まず資本金をつくるなければいけないということになりました。当時はお金がなかったので、高圧線工事の仕事を1年間してお金を貯めました。妻も働いて、2人で、600万円くらい貯めました。そのうち、300万円は会社の資本金として、残りの300万円は1年間の生活費としました。1995年、有限会社ティー・エスを設立しました。小さな6畳のアパートで設立しました。そのときはお金がなくて苦労して、何でも手作りでした。事務所の中にエアコンもありませんでした。

株式会社ティー・エス（以下、ティー・エス）は、埼玉県児玉郡の神保原駅から車で10分ほどのところにある。会社名のティー・エスは、temporary staffingの頭文字からとっている。事業内容は主に日系ブラジル人の人材派遣と業務請負である。ティー・エスは自社のホームページで、その特色について次のように記している。

*企業が雇用する日系外国人スタッフの入国管理の手続をはじめとしたすべての業務請負にあり

ます。私どもは、日本人数名のスタッフのほかは、すべて日系ブラジル人のスタッフで経営しております。これにより派遣スタッフとのコミュニケーションに重点を置き、トラブルを防ぎ、質の高い人材を企業へご紹介することができます。

*企業のご担当者さまの雑務を軽減するとともに、固定費の削減を実現し、また日系人スタッフが日本で安心して働くように、寮や備品設営のほか生活指導やきめの細かな日本の生活情報の提供なども行っております。5

*派遣スタッフが安心して働く環境を用意することに意を尽くし、海外保険等の管理まで請負うことが、スタッフの定着率の高さにもつながっていると自負しております。

*また埼玉県児玉郡上里町の認可をうけた派遣スタッフのための学童保育もスタッフのみなさまが安心して働く環境の整備の一環として、サービスのご提供をいたしております。10

ケース・ライター：日系ブラジル人の多い地域でビジネスをしようとは思われなかつたのですか。なぜあえて、ブラジル人コミュニティを避けられたのでしょうか。

斎藤：もし、大泉や太田に行っていたら、今より苦労していたと思います。なぜなら、大泉や太田の方が競争が激しいからです。大泉や太田は、ブラジル人が多いので、中にはブラジルだと思って日本のルールを守らない人もいます。15

私はもともと考え方が違います。サラリーマンの頃、ブラジル人が集まるところの人材派遣に行かないと仕事に就けないので、結局そういうところに行きました。そういうところの休憩時間は、ブラジル人同士で集まってしまいます。そんな中、私は裏切り者でした。みんなに、「斎藤さんはゴマスリ。日本人とばっかり一緒にいて」と言われました。しかし、それはゴマスリではない。自分は日本語覚えるためには、日本人といないと日本語覚えられない。だから、休憩の時には出来る限り日本人と一緒に冗談を言いながら友達つくりをしたんです。でも仲間は良い目で見てくれなかった。日本にいる以上は、仲間をつくらないといけないと思います。そこにいる以上は地元に合わせるというか、仲間にしてくれという気持ちがないといけないじゃないですか。20

仲間の輪ができるとあちこちからオファーがくるようになりました。日本の文化では、紹介が大きな意味をもちます。人脈がないときは、何処へ営業に行っても、すぐあしらわれてしまします。しかし、同じ会社でも、「～さんの紹介で来ました」というだけで、どうぞ上がってくださいとなるんです。態度が全く違う。人脈をつくることが重要だと学びました。これはお金では買えないことだから、余計重要です。25

ケース・ライター：将来ブラジルへ帰りたいと思いますか。

齊藤：ブラジルには年に3回行っていますし、もうブラジルで生活しようとは思っていません。ビジネスの実績も日本でつくりましたから、これらを手放してブラジルへ帰ろうとは考えていませんね。今は、海外旅行をしたり、ジェットスキーをしたりと、人生を楽しんでいます。裕福な生活ができるのであれば、世界中どこにいても関係ないですよ。もし、デカセギ労働者として家と工場の往復だったら、自分だってブラジルに帰りたくなるだろうと思います。妻は、昔は、「ブラジルに帰りたい、帰りたい」と言っていましたけど、最近はあまり言わなくなりました。

10 ブラジルでは働いても働いても1ヶ月の終わりにはガソリンを入れるお金がなくなる。日本では働けば働くだけお金も稼げて1ヶ月の生活費の他にお小遣いも残る。だからやっぱり日本の方がいいですね。

ケース・ライター：日本で生活するポイントは何だと思いますか。

15 齊藤：日本のスタイルに合わせることが大切ですね。合わせることができなければ、10年・20年日本にいてもダメなんです。とにかく、合わせることが重要だと思います。

ケース・ライター：日本とブラジルの関係で悩みはありますか。

20 齊藤：日本政府は労働者にいらっしゃい、いらっしゃいと言うが、その子供たちの教育体制を整備していません。将来いちばん困るのは日本だと思いますよ。人は教育を受けなければ、未来がない。未来がなければ悪い道に行く。犯罪を犯した人を、何も悪くない人の税金で、刑務所の人間を食べさせないといけないです。

25 日本は車のメーカーでも大量生産で勝負しています。いくら機械があっても、大量生産には人が必要です。日本は労働力不足になります。ヨーロッパのロレックスやフェラーリとは違う。私の目から見れば日本にはブランドがないのです。ブランドがないなら、数で勝負しないといけない。そのためには人が必要ですよ。

ケース・ライター：ティー・エスは労働者の子供のための学童保育もやっておられますね。

30 齊藤：中身は、学童保育ではなく学校です。ブラジルからは学校として認められていますが、日

本からは認められていません。ティー・エスの高校を卒業しても日本の大学受験をすることができないのです。月謝は2万5千円くらいです。ビジネスとしてだったら止めた方がいい。でも重要なからやっています。

ケース・ライター：最後に、ビジネスを成功させるためのモットーは何でしょうか。

5

齊藤：信用です。言ったことを守る。できることはできない。YESかNO。そこだけ守れば、どこに言っても成功すると思います。あとは、やるからにはナンバーワンを目指すことです。

有限会社 アイディア・コミュニケーションズ社長 幕田真理男氏

10

ケース・ライター：どのような経緯で来日されたのですか。

幕田：生まれは、サンパウロから400キロ、人口40万人の町です。戦前に日本からブラジルに渡った、福岡出身の父と新潟出身の母のもとに生まれました。小さい頃から、おじいちゃんのいる日本に行きたいという夢があって、90年代はデカセギブーム。おじいちゃんに会いに行くチャンスだと思いました。そして、ブラジルで高校を卒業し、大学に行く前に1年間だけ日本にデカセギに行って貯金でもしようかと思ってきました。だけど、日本に来て、気づいたら4年経つたのです。ブラジルに戻って大学に行くこともできましたが、少し遅くなってしまった。もしブラジルに戻ったら、社会に出るのは年齢もあって難しい。そしたら日本の方がいいという直感がありました。18歳の時に来日したので、来年で36歳だから、ちょうど人生の半分を日本で過ごしたことになります。

15

20

ケース・ライター：来日してからはどのような仕事をされましたか。

25

幕田：最初の1年間はセキスイハウス関係の工場で壁を作る生産ラインで働いて、2年目は三洋電機のエアコンの生産ラインに入りました。生産ラインで働いていたときは、毎日8~10時間の残業をして、毎月50~60万円位稼いでいました。その後、5年間、人材派遣会社でブラジル人管理の仕事をし、次にインターナショナルプレスという新聞社で3年間働き、その次に3年間ブラジル銀行で営業をしました。銀行を退社して雑誌（FOLHA E）を始め、3年になります。

30

ケース・ライター：日系ブラジル人は日本とブラジルにバックグラウンドがあるので、大変なこ

とも多いのではないでしょうか。

幕田：我々は両親も日本人で、混血でもありません。しかし、ブラジルにいれば「日本人」と呼ばれ、日本にいると「ガイジン」と呼ばれてしまう。どっちにも属していないような呼ばれ方をするのです。
5

中越地震があったころ、ブラジル人の強盗が多かったんです。車をぶつけて逃げたとか、ブラジル人のイメージは最悪でした。そこで、中越地震の時に、全国の日系ブラジル人のお店から寄付を募り、4トントラックに積めて10時間かけて新潟に行きました。良いブラジル人もいるというインパクトを与えたかったです。トラックの側面に、「全国のブラジル人より、新潟中越地震のみなさんへ」と書いて持っていました。その結果、群馬大学や市役所などから呼ばれて講演をすることができました。
10

ケース・ライター：現在、されているビジネスについて説明していただけますか。

幕田：企業広告を載せた在日ブラジル人のためのフリーペーパー（FOLHA E）の作成をしています。毎月240社くらいの広告を載せています。それらのほとんどは年間契約なのです。信頼関係が強いので、1年間の長期契約が多くなっています。全国1500箇所で配布し、日本にいる日系ブラジル人の半数が読んでいます。20万人近くです。社員が8名、協力者13名位で、合計20名くらいで雑誌を作っています。皆日系人ですが、1人だけ日本人がいます。同じように日系人向けのフリーペーパーを作っている会社は全国に30社ほどあります。
15
20

ケース・ライター：FOLHA E（フォーリヤ・イー）という雑誌の名前ですが、フォーリヤはポルトガル語で紙ですけど、イーはどういった意味があるのでしょうか。また、なぜフリーペーパーの作成を始めようと思われたのですか。

幕田：まずEの意味は、ポルトガル語で、教育・スポーツ・経済・求人・エンターテイメントの単語はすべてEから始まるのです。そういったことに関連する中身にしたいと思ってEを付けました。
25

次に、私は落ち着いた仕事が嫌いな性格なんです。銀行の毎日同じ仕事が嫌ですね。だったら自分でやった方がいいじゃないと思って、雑誌を始めたのです。お客様のところに行って説得して、断られても何度も行って、契約とるのが好きです。広告を売るのではなく、自分を売りに

行っているという感覚です。日系ブラジル人の小さなお店は、経営経験がないとか、問題が結構多くあります。税理士を紹介したり、経理を紹介したりもしています。友達になって、信頼関係を築くのです。例えば、日本の法律や、レストランをひらくときの保健所のことの相談にもつています。経営者が税金の知識がない。知らないで、税金を納めないとなると、ブラジル人はダメという噂になるんです。悪いことはすぐ知れ渡りますから。

5

ケース・ライター：フォーリャイナーのこれまでの経営状況はどうなのでしょうか。

幕田：最初は付き合いで協力してくれる会社がたくさんあり、最初から赤字には1度もならずになっています。しかし、最初の2年間は給料なしで、3人の共同経営者が、利益は会社のために全て使っていました。本当に命がけでやってきました。売上は1億5千万円です。まだまだ貧乏会社です。

10

ケース・ライター：今後のビジネスについてのお考えを教えてください。

15

幕田：これからは、日本人向けに商売をすべきだと思います。単純に人口だけで考えても、日系ブラジル人は30万、日本人は1億以上います。ブラジル人の子供も、日本の洋服を着て、食事はファミリーレストランというようになっています。よって、日系ブラジル人のマーケットは縮小しているのです。しかし、日本のマーケットに入るには、日本語が絶対に必要です。

20

ケース・ライター：大泉町は日系ブラジル人が多くて有名ですが、その町の中での幕田さんの役割は何ですか。

幕田：大泉町の国際交流、大泉の観光協会の理事、商工会、大泉ロータリークラブにも入っています。大泉祭りの時には、ブラジルのお店を回って寄付を募っています。日々、日本とブラジルの架け橋になろうと頑張っています。難しいですけど。大泉は日本語使う必要が全くない町です。病院行っても、役場行っても通訳がいます。お店にはブラジル人のレジがいます。今後、日本語が話せないのは社会問題になると思います。大泉は16%が外国籍の人口の町なのに、大泉ロータリークラブには外国人のロータリアンが1人もいなかったのです。それはおかしい、そういう訳で、去年ロータリーに呼ばれてロータリアンになりました。

25

30

表 1 日本で就労する外国人

就労する外国人(2004年推計)

就労目的外国人 (専門的・技術的 分野)	在留資格	外 国 人 数
	教授	8,153
	芸術	401
	宗教	4,699
	報道	292
	投資・経営	6,396
	法律・会計業務	125
	医療	117
	研究	2,548
	教育	9,393
	技術	23,210
	人文知識・国際業務	47,682
	企業内転勤	10,993
	興行	64,742
	技能	13,373
	小計	192,124
特定活動(ワーキングホリデー・技能実習生)		61,508
アルバイト(留学等で資格外活動する者)		106,406
日系人等		231,393
不法就労	不法残留者数	207,299
合計		約80万人

(出所)法務省入国管理局の資料を元に厚生労働省が推計

外国人登録者数と在日ブラジル人の推移

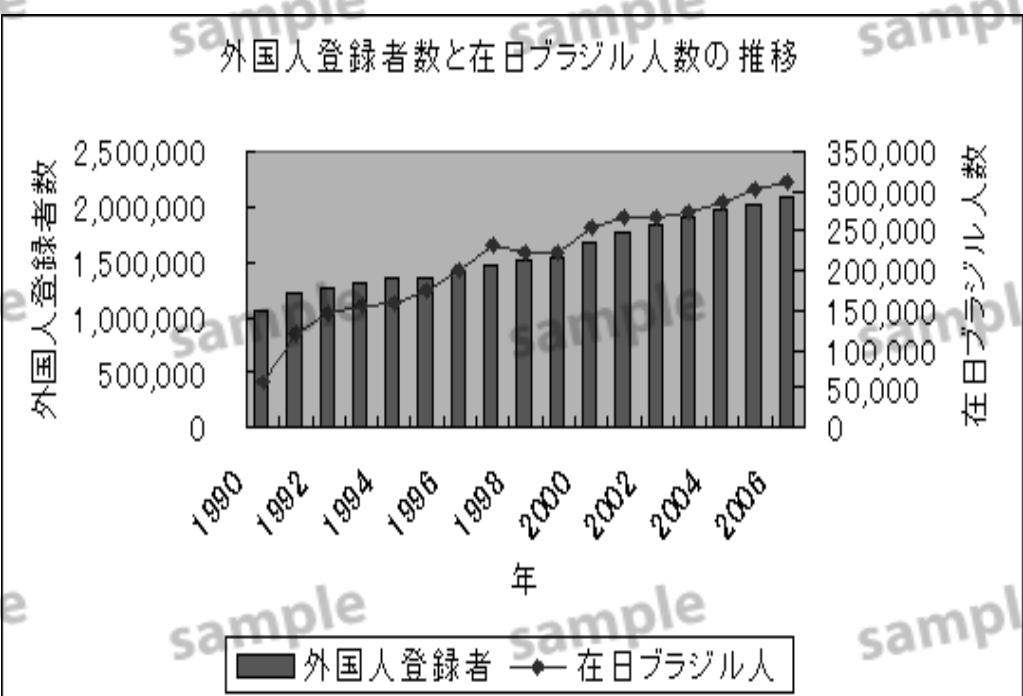


図 1 外国人登録者と在日ブラジル人の推移

[斎藤俊男氏 関連資料]

名前	斎藤 俊男
現在	<p>株式会社 ティー・エス 概要：企業が雇用する日系外国人スタッフの入国管理の手続をはじめとしたすべての業務請負 厚生労働大臣許可 般 11-02-0026 〒369-0306 埼玉県児玉郡上里町大字七本木 2831-1 TEL:0495-34-1075 FAX:0495-34-1775 http://www.tsworld.co.jp/ (2007年11月18日アクセス) 資本金：2800万円</p>
出身地	パラナ州
両親	父親 母親
経歴	<ul style="list-style-type: none"> ① 大学卒業と同時に来日 ② 岐阜県で働く ③ 埼玉県で働く <p>人材派遣会社設立</p>
信条	信頼が一番大切。そして、もうひとつは、ナンバーワンになること。 日本にきたら日本のルールを守ること。
家族	妻、子供3人



ティー・エスが経営する学童保育（学校）の様子



給食の様子



赤ちゃん部屋の様子



お昼寝の様子



[幕田真理男氏 関連資料]

名前	幕田 真理男
現在	<p>有限会社 アイディア・コミュニケーションズ 概要：企業広告を載せた在日ブラジル人のためのフリーペーパーの作成 http://www.folhae.jp/portal/ (2008年3月17日アクセス)</p> <p>年間売上 1億5千万円 全国1500箇所で配布</p>
出身地	サンパウロから400キロ、人口40万人の町
両親	父親 市場で野菜の卸
今までの道のり	<ul style="list-style-type: none"> ① 高校卒業と同時に来日 ② 1年間セキスイハウスの壁を作る生産ラインで働く。 ③ 1年間デカセギとして三洋電機のエアコンを作る生産ラインで働く。 ④ 5年間、人材派遣会社 ⑤ 3年間デカセギ向けの新聞社「インターナショナルプレス」で営業 3年間ブラジル銀行で営業 2005年、FOLHAE を始める
信条	営業では、雑誌を売るのではなく、自分の顔を売る。100%お客様に顔を出す営業。
家族	独身



幕田氏と幕田氏の友人(同じく日系人)が経営するブラジルレストランにて。(群馬県太田市)



かつてアイディア・コミュニケーションの事務所が入っていた大泉町のブラジリアンプラザ。(写真はインタビュー時のもの)



不許複製

慶應義塾大学ビジネス・スクール

三美印刷 2008.100