



慶應義塾大学ビジネス・スクール

日系ブラジル人実業家 —株式会社イマイ 今井譲治氏—

5

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、そして1990年の入管法の改正で、大勢の日系ブラジル人が「デカセギ（出稼ぎ）」のため来日することとなった。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。そのような中、在日日系ブラジル人をターゲットとしたビジネスで成功を収めている、日系ブラジル人が経営する企業がある。

10

株式会社イマイ（以下、イマイ）はそんな企業のひとつである。株式会社イマイはブラジルを始め、南米、ラテンの食材をメインに、酒類・ジュース類・チョコレート・ケーキ・スナックなどの菓子類、冷凍食品・缶詰・穀物・調味料などの食材、アクセサリなどの雑貨類を輸入するとともに、それら商品の卸売事業、小売事業を営んでいる。

15

ケース・ライターは、イマイのような小規模輸入企業が大手商社の向こうを張ってビジネスを展開し、成功している理由を探るため、同社社長の今井譲治氏にインタビューした。

ケース・ライター：イマイが設立された当初のことについて教えてください。

20

今井：イマイは日系ブラジル人1世である私の父親が作った会社です。もともとは日本からブラジルに商品を輸出する会社でした。現在と全く逆をやっていました。高度経済成長期に多くの日本企業がブラジルに進出していった際に、大きなものでは製造機械から、小さいものではブラジル駐在の日本人の欲しがる日本の食料品などを扱っていました。1974年に、ブラジルで輸入がストップする条例がでました。仕事がなくなってしまった訳です。それをきっかけに、ブラジルの

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）

民芸品や食品など10アイテムほどを選んで輸入を始めました。しかし、その当時は、日本にはブラジル人がほとんどいない状況でした。そのため、主なお客様は、大使館、領事館、またはウジミナスという鉄鋼会社で働くブラジル人駐在員でした。こうしたブラジル人コミュニティに向けて、フェジョアードなどを売っていました。

5

ケース・ライター：どのような経緯で来日されたのですか。

10 今井：私は日本で生まれましたが、父親と同様ブラジル国籍を持っています。つまり日系ブラジル人2世ということになります。そして11歳のときブラジルに渡りました。13歳の時から現地の夜学に通いながら仕事をしています。もともとはエンジニアか医者になるはずでした。22歳の時に日本に来たときには、この会社（イマイ）に入るつもりはありませんでした。私がこの会社に入ったのは1985年です。22歳のとき、ファインセラミックの勉強をするために日本に来て、アルバイトのつもりで会社を手伝っていたら、そのまま会社に残ってしまいました。エンジニアか何かかと思っていましたが、根は商売人だったのですね。人生は変わるものです。あとは、言葉
15 です。せっかく覚えたポルトガル語をフルに使うことができるのが、この会社だと思いました。

ケース・ライター：1990年の入管法の改正でブラジル人が大勢日本にくるようになりましたが、ビジネスに影響はありましたか。

20 今井：デカセギブームとともに、少しずつマーケットが広がってきました。その当時はまだアイテムも少なかったのですが、過去にブラジルに11年住んでいたことを活かし、ブラジル人が欲しがるものは何だろうかと考えました。有名なブランド、いつもブラジル人が食べるブランドを1つ1つ各メーカーと相談してきました。これらの商品の中には、サウダージ（故郷を思い出す）商品もあります。

25

ケース・ライター：ブラジルから日本に運ぶのに輸送コストが非常にかかるのではないのでしょうか。また、燃油高の影響はありませんか。

30 今井：輸送コストは思ったより安いです。これは、船会社との契約にもよりますが、私どもがブラジルから持ってくる40フィートのコンテナは、北海道から持ってくるのと変わりません。燃油高は、まさにここ1週間で私どもの商品を扱って頂いているNYK…商船三井さんが来年から

の値上げ表を持ってきています。これだけ原油が上がりますと、仕方がないだろうと思います。

ケース・ライター：ブラジルから商品を輸入する上で、在庫の管理は難しくありませんか。

今井：日本は在庫を保管するスペースの問題が多いですね。コンテナでもってきて、日本で保管している状態というのはコストアップになります。メーカーに発注して船積みをするまで最低でも30日から45日、航海期間が35日なので、約70日～80日、これで通関をきります。在庫や季節をみながら3ヵ月後の計画を立てなければならないです。それから賞味期限ですが、賞味期限が切れる3ヶ月前からは商品価値がなくなってしまいます。賞味期限の短い商品は買ってもらえませんので、そこら辺にいつも気を遣っていますが、お金を払って捨てることも多いです。

ケース・ライター：イマイのビジネスで最も苦勞されてきたことは何ですか。

今井：私たちのお客様は日系ブラジル人が半分以上です。しかし、日本の食に対する法律が大きな問題です。具体的には、日本とブラジルでは添加物が違います。ブラジルでは使っている着色料が、日本では使ってはいけません。また、水煮以外ほとんどの缶詰に植物油が入っています。そこにはTBHQという酸化防止剤が使用されています。それは、ほぼ世界で使用されています。また、甘いものには絶対に塩が入っています。しかし、ほとんどの発展途上国の塩にはヨードが入っています。塩にはヨードを入れなければならないという法律なんです。食生活の理由上、人間の身体の中にヨードが足りないからだと思います。日本の場合、海産物を多く食べます。それらの中にはヨードは沢山入っています。そのため、あえて食品としてヨードを入れる必要はないという考え方です。塩と油を変えないといけないとなりますと、特注品になってしまいます。そうすると、メーカー側は最低ロットを要求しています。

私たちがこの商品を市場で試したいと思っても、最低ロットを買わないといけない。そこが難しいところです。日本では最近、賞味期限の偽造など色々な問題が出ています。輸入品も同じように疑われないように気をつけています。ブラジル人は、みんな懐かしいという気持ちで買ってくれますが、日本人の場合は品質がどうかということを気にします。我々が卸しているスーパーでは原材料のチェックをされています。面倒は面倒ですが、そこまでする企業が生き残っていくのかなと思います。

ケース・ライター：なぜ最も検査の厳しい食品を輸入するのでしょうか。

今井：私は食べることも食べ歩きも大好きです。美味しいものも大好きです。人間はやはり生きるために食べなければなりません。食べることというのは皆さんが求めることだと思います。特にブラジルという日本の反対の国ですが、日本に輸入できる鶏肉はブラジルにしかありません。あとは加熱処理しなければなりません。はっきり言って、20年前私が会社に入ったときにまさか
5 ブラジルから炭酸飲料のジュースを輸入できるとは考えたこともありません。当時は1ドル260円くらいしたと思います。円高が輸入を可能したと思います。食、これから先、ブラジルという国は日本に対し、大事な食糧の供給国になるのではないのでしょうか。これから1~2年の問題だと思
10 いますが、牛肉や豚肉も日本政府はブラジルまたは南米に頼らなければならなくなると思います。今は我々は加工品ばかり扱っていますが、いずれはそのような商品もできるようになります。大手商社にはかないませんが、いつでもスタンバイできています。

ケース・ライター：現在ある500アイテムの中で最も人気の商品は何ですか。

今井：アイテムとしては、年末商戦のブラジルのパネトーネです。私どもが日本一の輸入量だと思
15 います。パネトーネはもともとイタリアのケーキなので、なぜブラジルなの？という話もありますが、このメーカーはイタリアのメーカーを全て抜いて世界の生産量です。私どもはパネトーネを輸入して、ほとんどブラジル人に売っているのですが、彼らは親戚の方、上司の方、日本人の友達の皆に配ってプレゼントしているのです。その後、その方々から我々に電話が入ってきて、こ
20 ういうものを貰ったのですが、何処で買えるのかという質問をよくもらっています。銀座のプランタンや大手百貨店などで、試食販売をして活動をしています。それなりに売れるのですが、食べてもらわないと販売につながりません。今年も売れるように色々と考えてはいます。やはり、人気商品はお菓子類です。缶詰よりも食べやすいからでしょうね。

ケース・ライター：今後のビジネスの方向性について教えてください。

今井：今、日本には32万人ほどブラジル人がいると言われていますが、彼らだけではなく、日本のマーケットでも何かしらできないかと模索している最中です。一時的にはローソン9000店舗に置いてみ
30 ました。最初は、ブラジルのお菓子は日本人には向かないのではと思っていました。しかし、日本もここ10数年で変わってきたと思います。海外の商品が日本にたくさん入ってくるようになりました。若者が海外のものを食べるようになって、食文化が変わりつつあると実感しています。日本のスーパーのバイヤーにも食べてもらっても非常に美味しいと誉めてもらいま

す。ただ、問題なのは、ブラジルの発展途上国というイメージがあり、ブラジル=安い、悪いというイメージがまだまだあります。結局は、商品の評価が非常に安いです。そこらへんをイメージアップして、地球の反対側から持ってきているので、アメリカやヨーロッパの商品と同等の価格で売れるように色々と考えています。

5

ケース・ライター：ビジネスに対するモットーはありますか。

今井：私は簡単に儲けられるものではないと思っています。ですので、一獲千金を狙うのではなくコツコツとやっていく。私の父もそうだったのですが、決してぼろ儲けはしなかったです。その代わり、みんなに悪く言われることもありませんでした。そこらへんの信頼を大使館や色々なところから受けられるように、いつ誰からでも、何か聞かれたら返事をできるような体制でやってきています。忠実にコツコツと粘り強く…それしか言えませんね。実績はあとからついてくるのかなと思います。

10

うちが今まで生き残ってこれた理由の1つは小回りのきく言葉を話せるのが私だったからです。大手商社がやらないことをやっている、皆が考えないようなことをやっている。それに加えて、

15

沢山の日系ブラジル人が日本に来てくれてマーケットができたというのが大きな理由です。

ケース・ライター：最後に、ブラジルに対して思うところをお聞かせください。

今井：毎回、ブラジルに行くときに思うのはブラジルって大きいですよ。もう80往復くらいしています。ブラジルの国内線を飛ぶとき、パンタナルの上を飛ぶときは、曲がりくねった川が見えると毎回感動します。アマゾンの上を飛んでいるときは、ずっと密林ですね。サンパウロ近辺では車で走り回りますが、2時間も3時間も景色が蜜柑畑、蜜柑畑が終わったと思うと、サトウキビ畑ですね。スケールが違うのは分かっているのですが、改めてすごいと思います。ブラジルははっきりと言って、世界一になってもおかしくない国です。地面を掘れば石油が出ますし、金（ゴールド）も出ますし、何か植えれば植物は育つし、ナンバーワンの国になってもおかしくないと思います。まあ、ブラジル人がもっとしっかりすればの話ですが。サッカーとカーニバルがある限りダメですね。ブラジルだけでなく、アルゼンチンもすごい国です。

20

25

残念ながらリアル高で最近私どもは苦労しています。値段が全然追いつきません。日本では値段を上げるってことはできないんです。ブラジルの商品は200グラムが160グラムに縮んで、さらに値段が上がってるんですね。メーカーとの価格交渉もしますが、メーカーは赤字になって潰

30

れるっていうので、値引きできません。ブラジルは大の貿易黒字ですが、所詮はマクロビジネスです。原料、エタノールですね。結局は昔のブラジルに戻ってしまっている。原料の輸出のみです。実際に人間を食べさせてる加工品は全てダメになっています。原料で儲けているのはオーナーだけです。それはほとんどマクロビジネス、大手だけが儲けています。中小企業は潰れているところが多いです。これは本当に深刻な問題です。私はブラジル政府が間違っていると思っています。

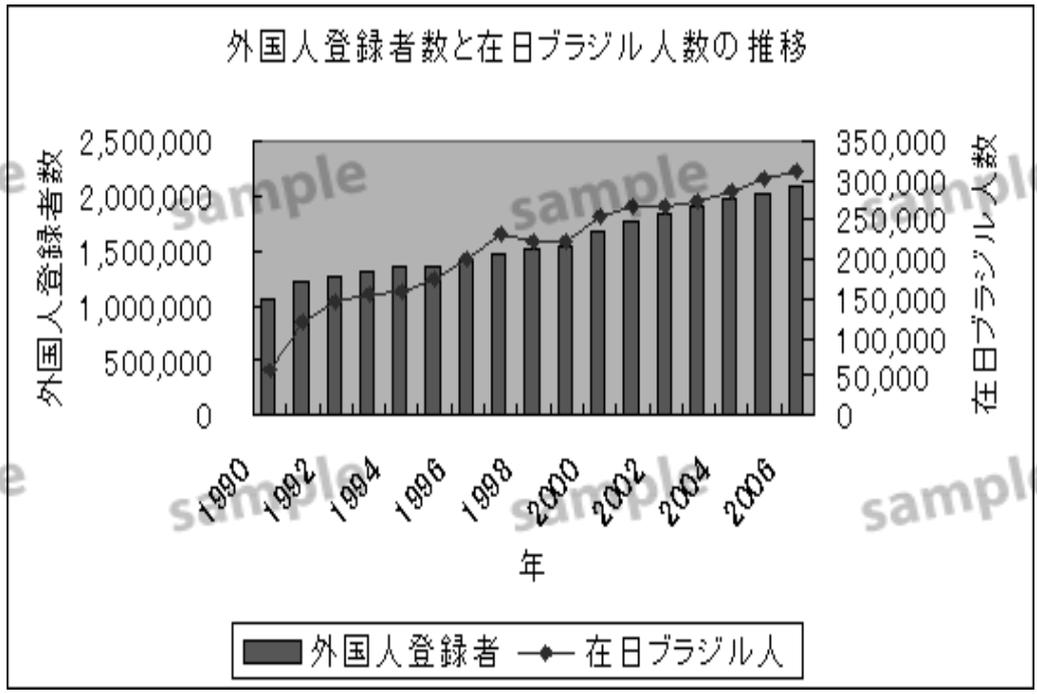


図 1 外国人登録者数と在日ブラジル人数の推移

付属資料

名前	今井 譲治
現在	<p>株式会社 イマイ</p> <p>概要：ブラジルを始め、南米、ヨーロッパからラテンの食材をメインに、酒類、ジュース類、チョコレート、ケーキ、スナックなどの菓子類、冷凍食品、缶詰、穀物、調味料などの食材、アクセサリなどの雑貨類の輸入、及び、卸売事業、小売事業</p> <p>http://www.imaigroup.com/ (2007年11月22日アクセス)</p> <p>資本金：4152万円</p> <p>売上：12億7千万円 (2006年度)</p> <p>従業員数：41名</p> <p>本社所在地：東京都新宿区新小川町6-36 S&Sビル4階</p>
出身地	日本生まれ (ブラジル国籍を持つ)
両親	日系ブラジル人1世
今までの道のり	<p>22歳の時にセラミックの勉強のために来日。</p> <p>アルバイトがてら手伝っていた親の会社に就職。</p>
信条	信頼 忠実にコツコツと粘り強く
趣味	友達と話すこと。海釣り。食べること。

本社のある飯田橋のビル





イマイの人気商品：バウドウッコ社のパネトーネ（HP より）



ホームページより

沿革：

1946年（昭和21年） 輸入会社 S. IMAI S/A をサンパウロに設立。

1953年（昭和28年） 3月 有限会社今井商店を創立。

1973年（昭和48年） 6月 新宿区西五軒町に自社ビル完成。株式会社イマイと商号を変更。

1975年（昭和50年） 輸出から輸入を主体に事業転換。それにともない食品の輸入を開始。

1986年（昭和61年） 酒類の免許取得。これを機に食材全般に亘り事業拡大を図る。

1990年（平成2年） 多くの日系ブラジル人の来日にともない成長し、日本全国へと商圏を拡大。ラテンアメリカ専門商社として業界 NO. 1 の地位を確立。

1992年（平成4年） 11月 物流センター船橋営業所が完成。

1993年（平成5年） 2月 販売強化を目的として卸部門を分社化。株式会社グローボ設立。

1996年（平成8年） 9月 アンテナショップとして小売店舗、及びレストランポロロッカを開業。法人化し、株式会社オセアーノを設立。

2001年（平成13年） 大手菓子問屋との取引開始。日本のマーケットに販売開始。

2005年（平成17年） 9月 本社を新宿区新小川町 6-36 S & Sビルに移転。

2005年（平成17年） 11月 株式会社オセアーノ 株式会社イマイに吸収合併。

2007年（平成19年） 7月 東海方面マーケット拡大とサービスの充実を図るため、イマイグループ東海物流センター及び株式会社グローボ 東海営業所を開設。

2007年（平成19年） 12月 株式会社グローボを株式会社イマイに吸収合併。

取引企業：（あいうえお順）：

株式会社アイネット／株式会社アンドウアタガジスタ／株式会社梅澤／

株式会社アンドウ商店／伊藤忠商事株式会社／伊藤忠食品株式会社／

加藤産業株式会社／株式会社紀文産業／河内屋酒販株式会社／コンフェックス株式会社／

国分株式会社／株式会社サンエス／株式会社ジェーシーシー／株式会社 J T B 商事／

全国流通菓子卸協同組合／ 双日株式会社／株式会社高山／株式会社高島屋／

株式会社トーカー／トラベラー株式会社／株式会社日本アクセス／ 日本酒類販売株式会社／

有限会社バンパスアタカド／ 株式会社菱食／株式会社ビッグ富士／

プリマハム株式会社／ 三井食品株式会社／株式会社名給／明治屋商事株式会社／

株式会社百瀬／ 有限会社ヤマダヤ／株式会社やまや／株式会社山星屋／

株式会社リョーショクリカー／株式会社ワンダーテーブル／

国外取引先： 南 米：ブラジル ペルー アルゼンチン

欧 州：イタリア スペイン フランス ポルトガル

sample

不 許 複 製

慶應義塾大学ビジネス・スクール

三美印刷 2008.100