



Title	日系ブラジル人のトランスナショナルな生活世界：第2章 デカセギによる送金の実態と影響
Author(s)	イシ, アンジェロ
Citation	『調査と社会理論』・研究報告書, 21, 23-40
Issue Date	2006-03
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/22658
Type	departmental bulletin paper
File Information	21_P23-40.pdf



第2章 デカセギによる送金の実態と影響

第1節 はじめに

ブラジルから日本へのデカセギというトランスナショナルなヒトの移動をめぐる諸問題の中で、極めて不透明かつ不可視な側面を多く含む問題を一つ選ぶならば、それはまぎれもなく「カネの移動」だろう。「送金」はデカセギ現象の初期から常に注目を浴びて来たが、いまだにその実態はあまり明らかにされていない。送金そのものを主題にした研究は皆無に等しく、筆者自身も移民と送金について調査を実施したわけではない。

しかし、2005年の4月に米州開発銀行（IDB）が沖縄県那覇市で総会を開催した際、「グローバル化を背景とした送金および移住」(Migration and Remittances in the Context of Globalization)に関するシンポジウムを行った。筆者もスピーカーの一人として参加し、あらためてこの問題の奥の深さを実感した。さらに、同年9月には、IDBがアジア開発銀行（ADB）と国連開発プログラム（UNDP）との共催でフィリピンのマニラで「送金に関するジョイント・カンファレンス」(ADB-IDB-UNDP Joint Conference on Remittances)を開き、再びスピーカーとして招かれた。

そこで、本稿では、この両シンポジウムで提示されたデータや交わされた議論を踏まえながら、これまで日伯両国の研究者によって発表されて来た既存のデータをも手がかりに、「移民と送金」について考察を試みたい。さらに、本報告書のきっかけとなった共同研究の一環として昨年ブラジルで行なった聞き取り調査データと、そこで収集した様々な資料をも参考にする。

具体的にはサンパウロ市の国外就労支援センターの二宮正人所長、サンパウロ州サン・ベルナルド・ド・カンポ市のコンサルタントである中原アルツール、そしてパラナ州クリチバ市のブラジル・デカセギ協会（Associação Brasileira dos Dekasseguis、以下、「デカセギ協会」と表記）から得たデータを引用する。デカセギ協会では設立者であり初代表でもある市会議員のRui Hara、現代代表のMaria Helena Uyeda、そして数学者でデカセギ・プロジェクトのコーディネーターであるKiyoharu Miikeがインタビューに応じてくれた。

第2節 送金の定義と規模

送金の定義については実は専門家の間でさえ、コンセンサスは得られていないのが現状だ。日本語の送金と違って、英語の「Remittances」は必ずしも金銭を意味しないようだ。在外ペルー人の送金を研究したアウタミラノ（Altamirano 2003）は「金銭的送金」（remesas monetarias）と「非金銭的送金」（remesas non monetarias）という区別をしている。また、太平洋諸島出身の移民による送金の事例研究を行なったコネル&ブラウンはキャッシュ（cash）のみならず物品（goods）をも重視し、例えば70年代末にニュージーランドのウェリントン市に在住していたポリネシア人の本国へのremittancesの60%が「ギフト、グッズとサービス」から構成されていた（Connel & Brown 2005：15）。米国に移住したトンガ人は積極的に本国に車を送り、それがタクシーとして活用されていたという報告もあり、1999年の時点でもトンガの主都に近いヌクヌク村では、キャッシュによる送金は34%に過ぎなかった。海外移民からその村に送られたのは主に食物だが、車も16%に達していた（Connel & Brown 2005：15）。

もし在日ブラジル人の場合も同様の定義を適用するならば、「送金」ではなく「仕送り」などのより広い意味の言葉を用いる必要があるかもしれない。そこで気がかりなのは、果たして在日ブラジル人の場合、キャッシュ以外の仕送りがどの程度の規模に達するかということだ。

確かに、在日ブラジル人が電化製品など、日本製の商品を贈ったり持参することは珍しくない。しかし、コネル&ブラウンが研究した太平洋諸島出身者のように、故郷に車を送ったりすることは少ない。したがって、ブラジル人の場合、やはり最も重要なのはキャッシュだと考えてよかろう。

なお、IMFは「ある人物が合法的に居住している国以外で働いたことに対して支払われる給料や報酬等」など、3つのカテゴリーを含めた、より広義の定義をしている（ADB 2004：4）が、本稿では在日ブラジル人が一般的に連想する、（目的や方法は別として）「キャッシュを日本からブラジルに移動する」という「送金」の定義を使用する。

日本からブラジルへの送金額の規模についても、関係者や研究者はそれぞれ異なる基準で推計を試みている。まず、最も頻繁に引用されるIDBの発表によれば、日本からラテンアメリカ全体への送金総額が年間26億米ドルで、そのうち22億ドルがブラジルである（ペルーは3.6億ドル、その他のラテンアメリカ諸国の総額が1億ドル）。これらの数字は調査報告書のみならず、IDBが広範囲で配布している「日本から中南米への送金」という英語のパンフレットにも掲載されている。

ところでIDBに勤務するブラジル人で、デカセギの経済的側面を考察したモリ（Mori, 2002）は、様々な情報源からのデータを組み合わせて以下のような表を作成した。情報源は南米銀行（Banco América do Sul、現Sudameris）、日本国出入国管理局、国外就労者支援センター（CIATE）である。

表1 推定送金額とデカセギ者数 1986-99

年	送金総額 (単位：100万米ドル)	デカセギ者数
1986	300	13,400
1987	700	12,200
1988	1,000	16,700
1989	1,000	29,200
1990	1,000	56,400
1991	1,600	119,333
1992	2,000	147,803
1993	2,000	154,650
1994	2,000	159,619
1995	2,400	176,440
1996	1,900	201,795
1997	1,900	233,254
1998	1,700	222,217
1999	1,800	230,000

(Mori 2002：243より抜粋)

表2 海外からブラジルへの振替え額(単位：100万米ドル)

年	日本	米国	その他の国
2002	605	1,371	523
2003	610	1,612	719

(Ninomiya 2005 : 108より抜粋)

他方、ブラジル中央銀行を基に作成された表2では、銀行を経由した通貨の振替え (Unilateral Transfers) のみが記されているので、前頁の表1よりは少額になっている。すなわち、表1で推計されるように1995年の送金額が2.4億ドルに達したかは定かではないが、表2で示される数字よりは確実に高い金額がブラジルに入っていると推定できる。

ところで、昨年のブラジル調査で二宮正人をインタビューした際、彼は次のように送金額を見積もり、その価値について論じた。

OECDの会議が6月の始めにスペインのサンチャゴでありまして、その時に聞いた話とこの前ワシントンでIDBが開催した送金に関するシンポジウムでの話を総合しますと、デカセギ者が母国へ送る金で1千億ドルが動いている。だから日本からブラジルは20億ドルと言われているのですが、それは全くほんの一部だということなのですね。在外ブラジル人が送ってくる金は55億ドルなのです。ただ、ブラジルの経済というのが、かなり分母が大きいものですから、55億ドルといっても、もちろん貴重な外貨収入であることには変わりはないですけど。しかし、中米諸国、例えばエルサルバドルとかグアテマラとかでは、GDPの4分の1が送金なのだそうですよ、ほとんどアメリカからですけどね。ですからそれはメキシコの国境をいくら鉄条網張ったって必ずくぐり抜ける者は出てくるわけで、ブラジル人もメキシコの国境を通じて行こうとする者はいますしね。

確かに、国家にとって送金が欠かせない収入源になっているのはラテンアメリカ諸国に限られた傾向ではなく、(フィリピンを例に出すまでもなく) アジア諸国でも同様の傾向が顕著である(Connel & Brown 2005)。ただし、二宮は以下のように、非公式なルートでの送金を問題視する。

私は送金額が本当に20億ドルかということについては、少々疑問がなきにしもあらずですね。地下送金も大問題です。例えばある時期、日本からの郵便物が全然届かない。キャッシュを封筒に入れて送るわけです。郵便局で嗅ぎつける奴がいて、全部開いてお金を取ってしまうのです。その郵便物は届かない。最近そういうのはさすがに少なくなってきましたけど、(銀行で送金する際の) 手数料が高かったのです。今手数料は、日本のアカウントからブラジルのアカウントに送るのでしたら、1,500円かかるのです。ところがこの間ワシントンで聞いた話だと、送金業者が銀行以外にたくさんいて、俺たち2ドルでやるよという業者もいるのですよ。ウエスタン・ユニオン (Western Union、有名な正規の送金業者) なんかと組んでいて。メキシコには、銀行の店舗が200くらいしかないのだけど、ちっぽけな雑貨屋さんの店先で送金業をやっているのが2,000店舗くらいあるのです。そういう連中は競争ですから、少しでも安く、少しでも早く。ウエスタン・ユニオンなんかは、今日今ここで金もらったら、2時間後には送金先にお届けしま

すよと言うのですよ。そういう商売もかなり盛んになっている。だから、20億ドル、20億ドルと言っているのだけれど、日本から本当に20億ドルが入ってきているかは、誰も知らないのですよね。

二宮が指摘するとおり、インフォーマルな方法での送金は多種多様だ。90年代前半の頃は手紙の中に札を挟む者が少なくなかったといわれるが、それを裏付けるデータはない。ただし、(一時)帰国する者が大金を持ち帰ることは今でも珍しくはないようだ。昨年のブラジル調査では、サンパウロ市内でデカセギ帰国者支援セミナーの参加者をインタビューしたが、ある女性は日本で働きながら月々5万円をサンパウロ在住の母親に送っていたが、ブラジル帰国の際には約5千ドルを「身体の様々な部分」に分けて持ち帰ったという。彼女は「もちろんそれをはるかに上回る金額を銀行を通して送金した」と強調した。

第3節 日本からブラジルへの送金の実態

第1項 在日ブラジル人市場の特徴

他の送金市場に比べれば、日本からブラジルへの送金はいわゆる公式ルートで行なわれる比率が高いといえよう。これは、もともとブラジル全国をカバーする国営銀行(Banco do Brasilブラジル銀行)や民間銀行が積極的に日本進出を図っている結果でもある。そしてそういう銀行の存在を広く知らせる複数のエスニック・メディア媒体が普及していることも忘れてはならない。どこでどのように送金すればいいのかに関する信頼性の高い情報や知識を提供する意味で、ポルトガル語メディアの役割は大きい。各銀行とも例外なく送金サービスの宣伝活動を展開しているが、それだけ送金市場が有望視されているのだろう。

国際協力事業団(1992:104)が90年代前半のデカセギ現象初期に行なった調査(以下、JICA調査)では、「労働及び社会生活において次の項目の中で『問題』であると考えるのはどれか」という、27項目から選んで複数記入が可能な質問に対し、「家族への送金方法」と回答したのはわずか6.1%で、4番目に少なかった(ちなみに上位を占めたのは「ことば(日本語)」(60.5%)と「家族が離れ離れになっていること」(52.2%)であった)。

他方、IDB調査(詳しくは後述)では回答者の80%がブラジル銀行、13%が「他の銀行」を利用していた。確かにブラジル銀行は東京支店を皮切りに、群馬県太田市、静岡県浜松市、愛知県名古屋市、さらには長野県上田市でも支店を開設した。いずれもブラジル人が多く住む地域である。

しかし、大手民間銀行の積極的な参入に伴い、ブラジル銀行による独占は揺らぎつつある。大手銀行のブラデスコ(Bradesco)とイタウ(Itaú)は、それぞれ郵便局やUFJ銀行(現三菱東京UFJ銀行)とのパートナーシップを結び、在日ブラジル人向けの新聞、雑誌やテレビで送金サービスについて激しい広告合戦を繰り広げている。

ブラデスコはサッカーのスーパースター、ジーコを起用したCMを製作し、CS放送のIPCテレビ(ブラジル・チャンネル)で2005年に放送し始めた。そのCMでは、ジーコが在日ブラジル人の自宅を訪れ、その住人を近くの銀行ATMに連れて行きその使いやすさを熱弁する。

イタウ銀行が日本とブラジルの両国のエスニック新聞や雑誌に掲載した広告も、送金に対する移

民のニーズを考える上で示唆に富んでいる。その広告のキャッチフレーズは「送る者にとって安全であり、受け取る者にとっては簡単」(“Seguro para quem envia, fácil para quem recebe”)、そして「安全を送る最も簡単で早い方法」(“A maneira mais simples e rápida de enviar segurança”)だ。

この広告が日本の各エスニック紙のみならず、ブラジルの日系紙にも掲載されている点は注目に値する。どの銀行を利用するかという決断の過程においては、ブラジルの留守家族も少なからぬ発言権を有することを銀行側が想定しているからだろう。

2004年10月に東京支店を開設したイタウ銀行のパウロ・ロベルト・ソアレス国際部部長によれば、「日本からブラジルへ送金する場合、日本の支店を利用してもらえば、口座がなくてもブラジル国内にある約3千の支店からキャッシュで受け取ることができます」(2005年10月28日付け『サンパウロ新聞』、「日系コロニアと交流強化——東京支店開設一周年のイタウ銀行」)。この記事によれば、同行は日系団体、報道関係者など招待客約90人が出席した「東京支店開設一周年記念パーティ」と題した宴会をサンパウロ市内にある日本ブラジル文化協会の貴賓室で開催した。送金をする者がいる日本ではなく、その受取者が住むブラジルでもこのような広報事業を実施するのは、いかに各銀行がシェア確保に余念がないかを物語っている。

他方、Santander Banespa (旧サンパウロ州立銀行、スペイン系の銀行との合併で現銀行名に変更。以下、「バネスパ銀行」と記す)は、日本からラテンアメリカ各国への送金市場をも視野に入れている。ブラジルと違って、ペルーやボリビアの銀行はブラジル系銀行のように日本で支店や出張所が充実していない。いわゆる地下銀行の問題が取りざたされたり、ペルー系の貿易会社が在日ペルー人から預かった金を実際にはブラジル系の銀行を経由して送金していたことの違法性が問われたこともある。そこでバネスパ銀行は戦略的にスペイン語の宣伝パンフレットを作ってブラジル以外の在日南米人の顧客を獲得していると、同銀行のツトム・サコダ東京支店長は筆者に語ってくれた。スペイン語圏の人々をターゲットにしたパンフレットの表紙は早さを強調するブラジル人向けのそれとは微妙に異なり、国名を特定せずに「あなたの国に送金する最良の道」(“El mejor camino para realizar sus remesas a su país”)という表現が用いられている。中のページには「真面目さをモットーにあなたの家族に送金をする」(Seriedad en el envío de remesas para su familia)というキャッチフレーズが記され、受取者の住所によっては送金が届くまで最長で5日はかかるとしている。

サコダ東京支店長によれば、ブラジル人向けの送金関連サービスは以下のようにまとめられる：

- 電話による送金受け付けサービス (24時間)
- ファクスによる送金受け付けサービス
- インターネット・バンキング・サービス
- 郵便局ATMサービス
- 日本の銀行の本支店を通じた送金
- 日本の銀行ATMからの送金
- コンビニエンス・ストア内のATMからの送金 (Sakoda 2005)

以上のサービスはいずれも9ドルから19ドルの手数料で提供される。他方、多くのブラジル系銀行はポルトガル語によるサポートなど、在日ブラジル人をターゲットにしたサービスを設けている。

サコダによれば、送金の約半数が500ドル未満で、送金の頻度は年間6.57回だという（他の調査報告ではより高い平均回数が報告されている）。

IDBがブラジルでの送金受取者の間で行なった調査によれば、他地域からの送金額に比べて日本からの送金額が圧倒的に高いことが確認された。米国や欧州に在住するブラジル人の13%のみが501ドルから1,000ドルの送金額を保っているのに対し、在日ブラジル人の間では28%が同金額を送っている。1,000ドル以上の送金額を記録しているのは欧米在住のわずか2%であるが、在日ブラジル人の場合は19%である(Bendixen 2004)。

第2項 IDB調査の概略

IDBがコンサルタント会社Bendixen Associatesに依頼した調査（以下、「IDB調査」と称する）の結果は、同調査を主幹したSergio BendixenによってIDB主催の複数のシンポジウムで発表されて来た。本稿では主として2005年4月のIDB沖縄総会で彼が行なった“Remittances From Japan to Latin America - Study of Latin American immigrants living and working in Japan” (Bendixen 2005) という発表を引用する。

まず、調査方法については、2005年2月2日から28日の間に、日本に在住するラテンアメリカ出身の成人1,070人がインタビューされた。その内訳としては、ブラジル人82%、ペルー人14%、その他の国の出身者が計4%（ボリビア、パラグアイ、アルゼンチン、コロンビア）であった。

同調査では、移民の細かい属性、移住の回数や動機などについても詳細に調べているが、本稿ではそれらについて触れる余裕はない。そこで以下、同調査の第5部「Savings and Future Business Plans」（貯金と将来の起業プラン）と第6部「Communication with Family and Remittances」（家族との連絡および送金）にのみ焦点を絞る。

まず、「あなたが貯金している主な目的は何か」という質問に対する回答は以下のとおりであった。「生活向上」32%、「本国でビジネスを始める」19%、「本国で不動産を購入」14%、「子どもの教育」13%、「日本でビジネスを始める」8%、「これ以上働く必要がなくなるために／リタイアできるために」4%、「日本で不動産を購入」4%、そして「その他の理由」4%であった。引き続き、「将来自分でビジネスを始めようと思うか」というより直接的な質問があるが、その回答については筆者による解説とともに、第5節で紹介する。

次に、送金については、「あなたは本国の家族に金を送ったことがあるか」という質問に対し、在日ブラジル人の79%は「はい」、21%が「いいえ」と答えた。

一回の送金額については、在日ブラジル人に限定したデータが示されていないので、本稿では表を掲載しないが、最も多い回答が200ドル～300ドル（21%）と300ドル～400ドル（20%）で、無回答者は8%であった (Bendixen 2005: 43)。

ブラジル人の送金の頻度については、次頁の表3のとおり、月に一度と答えた者が多かった。

表3 あなたはいかなる頻度で本国の家族にお金を送るか？

月に一度以上	5%
だいたい月に一度	59%
年に4度から6度の間	16%
年に2度から5度の間	15%
年に1度か、それ以下	4%

(Bendixen 2005 : 48より抜粋)

次に、送金の履歴に関する質問については、ペルー人との間で明確な違いが認められる。

表4 「いつから家族に送金をしているか？」

履歴	ブラジル人	ペルー人
3年以下	35%	20%
3年～5年	24%	22%
5年～10年	24%	23%
10年以上	14%	32%

(Bendixen 2005 : 49より抜粋)

表4からは、明らかにペルー人のほうが長期に渡って家族に送金をしていることが分かる。とりわけ10年以上の送金履歴については、ペルー人が3割を越えたのに比べ、ブラジル人は14%にとどまった。この数字のみで何らかの結論を急ぐことは危険ではあるが、ブラジル人の場合、本国にいる家族がペルー人家族ほどは送金に依存していないことを示しているのかもしれない。本国での送金の使途については、第4節でさらに深めたい。

第3項 デカセギ協会による送金調査

昨年のブラジル調査で入手したデカセギ協会とSEBRAEによる調査結果は、日本からブラジルへの送金を最も大きなスケールで捉えた調査だといえよう。デカセギ協会は1997年8月、デカセギの帰国希望者を支援する目的でクリチーバ市において設立された。当時はAAD (Associação de Apoio aos Dekasseguis デカセギ・サポート・センター) という名称だったが、後に活動が全国的な展開に発展したことを受け、名称をブラジル・デカセギ協会に変更した。

同協会は2003年にIDBより依頼を受け、SEBRAEとの共同作業でデカセギの実態を把握する大規模の調査を実施することになった。調査方法の詳細は省略するが、2004年の1月から2月にかけて、計1,501人のブラジル人が3つの局面においてインタビューされた。それはすなわち、「これから日本に移民しようと思っている者」、「すでに日本で働いている者」、そして「日本で働いてブラジルに帰国している者」である。ブラジルではサンパウロ州、パラナ州、マットグロッソドスール州とパラ州の4州で計1,179人の回答が得られ、日本では東京と名古屋の両領事館において計322人の回答が得られたという。サンプリングはブラジルの2000年の国勢調査(Censo IBGE 2000)に基づき、1995年当時に日本にいてその後、ブラジルに戻った人々を対象としている。我々がデカセギ協会で行なったインタビューでは、調査の科学的な方法論がしきりに強調されたが、彼らが作成した報告書でも同様の記述が見られる。「2000年の国勢調査では約2万人のブラジル人が5年前(1995年)に日本に滞在していたと回答した。むろん全員がデカセギ帰国者だと断定はできないが、他に手がかりとなる情報が不足するため、この数字と年齢層と学歴を基準に、調査のサンプリングを行なった」(ABD/SEBRAE 2005 : 26)。

同調査の項目は送金のみならず、ブラジル人の労働、生活、人間関係など、多岐に渡っているが、本稿では、あくまでも送金に関する項目のごく一部を引用する。

まず、同調査によれば、在日ブラジル人の6割が定期的にブラジルに送金をしている（表5参照）。

表5 ブラジルに定期的に送金をするか（男女別）

	男性	女性
はい	66.6%	58.3%
いいえ	33.0%	41.7%
無回答	0.4%	0.0%

(ABD/SEBRAE 2005 : 48)

送金額については、「ゼロ」と答えた者が男女ともに約4割もいた点がこの種の調査の難しさを物語っているが、最も多かったのが「1,000ドル」と「200ドル」だ。

表6 送金額（男女別、単位は米ドル）

送金額	男性	女性
0	35.4%	43.8%
50	0.4%	0.0%
60	0.0%	0.8%
90	0.4%	0.0%
100	0.0%	1.5%
120	0.9%	0.0%
150	0.4%	1.5%
200	6.0%	11.6%
250	0.9%	0.5%
300	7.7%	8.7%
350	0.4%	0.7%
400	7.3%	2.9%
500	5.6%	7.3%
550	0.4%	0.7%
600	0.8%	0.0%
700	1.7%	1.5%
750	0.9%	0.7%
800	3.9%	1.8%
1000	9.8%	7.1%
1200	3.0%	0.0%
1300	0.4%	1.3%
1500	3.8%	0.7%
1800	0.4%	0.0%
2000	4.3%	2.1%
2500	2.1%	0.7%
3000	1.3%	1.4%
5000	1.3%	0.0%
10000	0.0%	0.7%
20000	0.0%	0.8%
50000	0.4%	1.5%

(ABD/SEBRAE 2005 : 49)

次に、頻度については、毎月送っている者が多いという、IDB調査と同じ傾向が確認された。

表7 ブラジルへの送金の頻度（男女別）

	男性	女性
月に一度	45.8%	36.2%
二ヶ月に一度	4.6%	5.0%
二ヶ月以上に一度	10.4%	12.7%
不定期	13.3%	0.7%
無回答	37.9%	45.4%

(ABD/SEBRAE 2005, Tabela 99)

無回答者の多さからも分かる通り、多くのブラジル人は自分の懐と関係のある質問に答えることに明確な抵抗を示している。ここでは掲載していないが、同調査の「日本での目標貯金額」に関する質問に対しても、男性の62.2%と女性の72.3%が「0」（ゼロ）と答え、個人情報の提供を拒否している。本稿で引用された表を含め、同調査で示された他の数値についても、回答者がプライバシーに敏感になって実際より低い金額を申告している可能性はある。筆者が参加した両シンポジウムでもこの問題が議論され、より信頼性の高いデータが得られるためには研究者が時間をかけてインフォーマントとの信頼関係を築いた上での調査が重要だと指摘されていた。しかし、同調査が在日ブラジル人に関する貴重な情報に満ちていることは確かである。

これまで示された数字からも分かる通り、ABD/SEBRAEによる調査はIDBの資金によって実施されたものの、その結果は前述したIDB調査とは必ずしも一致しない。しかし、どちらがより送金の実態や移民の本音を反映しているかという問題については判断が難しい。デカセギ協会の調査が日本からブラジルへの送金のみを対象にしたのに比べ、IDB調査は（結果的には回答者の大多数が在日ブラジル人ではあるが）ラテンアメリカ各国からの移民を対象としている点を忘れてはならない。重要なのは、両調査とも同じ主旨で企画・実施・分析されているという点である。それはすなわち、回答者の「ビジネス起業の願望と資質を探る」という最終目的である。

それぞれの調査で設問が微妙に異なる点も考慮しなければならない。例えば「家族に金を送るか」と聞くのと「送金するか」と聞くのでは、当然答えも違ってくと予想される。前述したJICA調査では、「日本で就労している現在の動機（複数回答）」という質問に対し、「家族に送金をする」（23.6%）は「資金を稼いで帰ったときに投資する」（55.9%）と「国に自分の家を買う」（30.4%）に次いで4位以下を引き離れた（他の選択肢を回答者の多い順に並べると、「ただ貯金をして、使い道はそのあと決める」、「学費をだす」、「日本での生活費をだすため、現在は貯金しようとは考えていない」、「外国を旅行する」、「一定の期間、日本で自分の家族を養う」であった）。

しかし、もしここで「家族への」という表現ではなく「本国への送金」という表現が用いられていれば、「送金」の回答率は増加していたと推測できる。「家族への送金」は「他人のための仕送り」を連想させる意味で、送金の用途を限定するという欠点があるからだ。同報告書が基にしているアンケートの別の項目のスペイン語文（国際協力事業団 1992：175）では、「remesas a su país」すなわち「貴国への送金」という表現が用いられ、そこでは「一ヶ月の平均支出」のうち、男性が127,200円、女性が84,300円を送金しているという、高金額を記録していた。もちろんこの送金額の多さの背景には、当時のパイオニアたちが食費や家賃・光熱費をはじめ、他の費用も切り詰めていたというデカセギ根性があったと推察できる。しかしいくら仕送りを頼りにしている家族がいたとしても、当然そこには「自分から自分への」、つまりブラジルでの貯金（もしくは借金の支払い）

を主目的とした送金が多く含まれていた可能性を考慮しなければならぬ。

なお、90年代後半に実施された在日ブラジル人に関する総合的な調査では、不況などの諸要因の影響で、デカセギ者の送金額が減少傾向にあるという結果が出ていた。「日系人労働者の日本での貯金と出身国への送金の関係」では、「送金から貯蓄に変わる」者や「ある時期から送金額が減る」者が「ずっと一定額を送金」する者を上回ったのに対し、「貯金から送金に変わった」と答えた者は少なかった（梶田 1999：75）。

もし全般的に在日ブラジル人による送金額が減少傾向にあるのであれば、「消費欲に溺れてお金を貯えなくなった無責任な移民」を非難する前に、送金額の減少を促した構造的および時事的な条件を見極める必要があるだろう。また、仮に収入が減少していないのに送金をしなくなった者が多いのであれば、送らなかつた金をどのように利用しているのかをより正確に把握する必要があるだろう。

第4節 送金の使途と受理国・受理者への影響

デカセギ協会で行なったインタビューでは、日本からの送金がブラジルでどう使われているかという点について質問したが、「不動産の購入」、「ビジネス起業」、「教育費」など、デカセギ帰国者の貯金使用法と大して変わらない回答が返ってきた。しかし、前述した調査のコーディネーター役を務めたキヨハル・ミイケは次のように補足した。

あえて違いを挙げるとすれば、一つは誰かが日本に残りながら、ブラジルに店なりビジネスをやっていて、そのビジネスの運転資金やそれを拡大する資金として、その送金を使っている場合もあるし、もう一つはブラジルにいる家族や親族が毎月の生活費として使う。確かに、その生活費が無かったら困る人がいるのも事実です。

送金がブラジルにいる家族の生活費や教育費を賄う場合、金を送ることは単なる経済的な行為ではなく、海外在住の移民が家族に対する責任感や権威を示す「Symbolic capital 象徴的資本」の一種であると指摘するのは米国の人類学者、ツダ（Tsuda 2003）である。彼は母国／故郷との社会的あるいは心理的な絆を維持するツールであるとし、「ブラジルへの送金は私がやることのうち、最も重要なことだ」というインフォーマントの発言を引用する。「私は身を持ってブラジルにいる家族をサポートすることはできないし、子どもに対して親として振る舞うこともできない。しかし、お金を送ることによって、いちおう私がまだ彼らに対して重要であることや、まだ家族の一員であることが確認できる。」（Tsuda 2003：227）

IDB調査では「送金はどのように使われるか」という問いに対し、46%が「生活費」と答えたのに対し、過半数（54%）が「投資」と答えた。この数字は送金の受理者が生存するために送金に依存しているとは限らないことを示す。ブラジルの日系人の多くが中流階級であることはよく知られている（JICA 1992, Ishi 2003a）。

ところで、90年代前半に筆者が参加した共同研究（渡辺 1995）では、例えばサンパウロ市の近郊（裕福な地域）に住む日系人とブラジル北部のパラ州に住む日系人とでは、送金の利用法がまるで正反対であることが確認された。中間的な特徴が認められたサンパウロ州バストス市のデータを

含めた詳細な表は渡辺（1995：567）に掲載されているが、ここでは最も対照的なパラ州トメアスー市とサンパウロ州モジ・ダス・クルーゼス市コクエーラ地区のデータのみを比較したい。

表8 ブラジルの日系人集住地の住民の経済的基盤

指標	トメ・アスー	コクエーラ
収入源		
ブラジルでの収入のみ	46.2%	100.0%
送金とブラジルでの収入	39.3%	----
送金のみ	10.7%	----
不明 無回答	3.6%	----
送金の有無		
あり	67.9%	33.3%
なし	28.6%	66.7%
無回答	3.5%	----

（渡辺 1995：567の表の一部を抜粋）

トメアスーでは40%程度がブラジルの収入と出稼ぎからの送金という、複数の収入によって生計を維持しており、「送金のみ」に頼っている者を足せば、回答者の半数が送金を頼りにしていることになる。この表8からは、「ブラジルの日系人」を一枚岩として語ることにはそもそも無理があるという印象を受けるかもしれない。しかし、日系人の大多数がブラジルで最も裕福な西南部や南部に位置するサンパウロ州やパラナ州に集住していることも事実である。したがって、トメ・アスーの事例はむしろ例外的であり、地域格差を過剰評価してもいけない。

ところでクリチーバのデカセギ協会でのインタビューでは、日本からブラジルへの送金が起こした思わぬ現象を知ることができた。ブラジル銀行の数多い支店の中で、日本からの送金総額が最も多いのがパラナ州ロンドリーナ市の支店だという。この現象について、キヨハル・ミイケは次のように説明してくれた。

ロンドリーナ市内にはブラジル銀行の支店が一店舗しかないというのが、その理由かもしれない。例えばサンパウロ市の場合は数十店舗があるので、その分、送金が分散されているのであって、おまけにロンドリーナの場合はその周辺都市にブラジル銀行の支店があまりないから、その分がロンドリーナに集中しているということもあり得るのです。

いずれにしても、このロンドリーナでの現象は、日系人が多く住む都市では日本から無視できないほどの金額が流れ込んでいる事実を、あらためて思い知らせる。巨大なサンパウロ市では、送金によるインフレ現象は起こっていないが、ロンドリーナ市より規模が小さいパラナ州のマリンガ市では、デカセギ・マネーの副作用で90年代に不動産の価格が急上昇したという話は有名だ。

第5節 企業支援と「デカセギ・アントレプレナー・プロジェクト」

以下の文章は、「カルドゾ大統領、三日間の訪問のために来日：デカセギのサーガが両国を接近させる」というタイトルでブラジルの有力紙に掲載された新聞記事からの抜粋である。

デカセギ者は現在、国の対外収支を20億ドル以上の送金で助けている。日本では推定2.5億ド

ルの税金を中央、県および市町村レベルにおいて支払って貢献している。さらに彼らは国際通話で少なくとも年間3.5億ドルを費やしている。この金額の一部はブラジルの国際通信会社に還元される。東京と浜松市のブラジル銀行支店で口座を開設している33,000人以上の顧客の平均残高は25,000ドルである。」(“FH chega ao Japao para visita de três dias : Saga dos dekasseguis aproxima dois países”、1996年3月13日付け『O Estado de S.Paulo』、原文はポルトガル語、筆者による邦訳)。

この記事で提示される数字一つ一つの大きさよりも、様々な数字を並べることによってデカセギ者の経済的貢献を強調する書き方に注目したい (Ishi 2003a)。中でも送金の額が群を抜いていることは言うまでもない。この記事に限らず、メディア報道全般において、移民の送金額への言及は頻繁に行なわれている。

上記した新聞記事のきっかけは、1996年のカルドゾ前大統領の訪日であった。この訪日の際に、大統領は「在外ブラジル人への支援プログラム」(Política de Assistência aos Brasileiros no Exterior)の設立を宣伝するとともに、名古屋での領事館開設をアナウンスした。それまで海外への出移民を黙認・無視していた政府が突然、米国や日本に在住するブラジル人への手厚い待遇を開始したわけだが、この方針転換の背景には「送金」という隠れたキーワードがあったことは容易に想像できる。送金の規模に関する度重なる言及が、移民の経済的貢献がより可視的になり、受け入れ国のみならず送り出し国までもが大いに潤っていることが浮き彫りになったのだ。その結果、デカセギ者に対する視線、そしてデカセギ者本人の自己認識までもが好転した (Ishi 2003a)。

そういうブラジル側の動向を背景に、2005年4月、米州開発銀行 (IDB) の年次総会が開催された沖縄において、「Dekassegui Empreendedor」(「デカセギ・アントレプレナー」)と名付けられた巨大プロジェクトの調印式が行なわれた。ブラジルの小規模・零細企業支援サービス機関 (SEBRAE) と IDB との間で、在日ブラジル人を対象にその帰国・起業を支援するのが目的で、米州開発銀行 IDB 多数国間投資基金 MIF 次長 (2005年当時) の岸本憲明によれば、このプロジェクトは「多数国間投資基金 (MIF) が昨年来準備してきたもので、予算総額は310万ドル、MIF と SEBRAE が無償資金を155万ドルずつ拠出する。実施期間は4年。MIF というのは、1992年に IDB のなかに設立された基金で、零細・小企業を中心として中南米・カリブ地域における民間セクター開発を促進することを目的とする。」(岸本 2005)

岸本の論文は同プロジェクトが具体的にどう実施されるかを知る上で貴重である。

帰国・起業の意思のあるブラジル人に対し、起業家として成功するための訓練・研修 (企業経営の基本、ビジネスプランの書き方など) を、日本滞在中から、遠隔教育や教室形式などを交えて施し、さらに帰国後は新規事業の立上げ・成長にかかる支援を個別に行なうものである。帰国後のトレーニングは、南マット・グロッソ、パラナ、サンパウロの4州において試験的に実施される。それぞれの州では SEBRAE の州支部が地元のネットワーク (産業界、NGO、出稼ぎ経験者で帰国して起業に成功した人々など) と共同して帰国起業家の指導・支援に当たる。(岸本 2005)

ところで、この規模の事業は通常なら、ブラジルの中でも日系人が最も多いサンパウロの日系団体に話が持ち込まれることが多いが、二宮は我々へのインタビューで次のようにその内幕を説明している。

例えば60億ドルが送金されるフィリピンはまさに「出稼ぎ省」というか、マンパワー・ミニストリーがあるわけですよ。インドネシアもそう、インドネシアでは80億ドルだそうです。ブラジル経済とフィリピンの経済を比べると、60億ドルというのは大変な金額であるというのはわかると思いますね。

そこで、米州開発銀行は適当なパートナーを捜したのですが、私ども（国外就労支援センター）は日本政府の補助金をもらっていますし、（デカセギ者に対して）事前の研修活動をやると、帰ってきてからのことは我々の守備範囲外だということですね、米州開発銀行と協力しましょうということで、手を挙げたのは、パラナ州クリチーバ市の、ブラジル出稼ぎ協会です。そこに、クリチーバの市会議員でハラさんという日系人の方がいて、この人のスタッフに数学の先生（キヨハル・ミイケ）がいて、ABDとIDBとブラジルの政府機関である小規模零細企業支援サービスが、出稼ぎ者が持ち帰った数万ドル単位の金を、どうやってブラジルで有効に活用しているのか、出稼ぎ起業プロジェクトを立ち上げたのです。

また、同プロジェクトの土台となったIDB調査の結果の中でも注目に値するのは、「あなたは将来、自分のビジネスを始める計画はありますか」という問いに対する回答だ。40%が「はい、出身国で」と答えたことは想定の内だが、その他の回答は今後、議論の起爆剤となるだろう。筆者は1994年に、ブラジル銀行の東京支店が1万人の顧客を対象に郵送したアンケート調査の企画と分析に加わったが、当時のデータと今回のIDB調査のデータを比べると、在日ブラジル人の意識の変化がくっきりと浮かび上がると思われる。

ブラジル銀行アンケートでは3,293人から有効回答が回収できたが、そこには次のような質問が含まれていた。「あなたはどのプロジェクトの実現を希望していますか、あるいは実現しつつありますか?」。回答者の34.86%が「ブラジルでビジネスを始める」ことを最優先し、「日本でビジネスを始める」と答えたのはわずか2%だった。対するIDB調査では、14%が日本でビジネスを始めたいと答えている。両調査は設問も選択肢も微妙に異なるので、単純比較は困難である（ブラジル銀行アンケートでは単純に将来の計画を聞いていたので、不動産購入など、起業以外の答えが可能であったが、IDB調査ではあくまでもビジネス起業願望について回答を求めている）。しかし、その違いを差し引いたとしても、日本でのビジネス起こしを希望する者が一桁増えたことは軽視できない。IDBがSEBRAEやデカセギ協会とともに創設したデカセギ・アントレプレナー・プロジェクトはあくまでもブラジル人が帰伯して本国でビジネスを始めることを前提としているが、この大前提がすでに揺らぎつつあるのではなかろうか。現に、日本でブラジル系企業向けのコンサルタント会社を経営するコウタロウ・ツジは昨年、『Como abrir seu negócio no Japão』（日本でいかにビジネスを始めるか）という著書を出版し、反響を呼んだ。昨年1月、長野県上田市の彼の本社でツジにインタビューを試みたが、彼は日本で起業をしたいという問い合わせが確実に増えているので、そのニーズに応じてこの本を書くことにしたと話していた。著書はその直後に出版され、

5月に愛知県名古屋市中で開かれたブラジル系企業の見本市、Expo Business（エクスポ・ビジネス）で宣伝された。

次に注目したいのは、IDB調査で回答者の1%が「（日本やブラジル以外の）別の国でビジネスを始めたい」と答えたことである。1%という数字は全体からすれば大したことないと思われるかもしれないが、その意味を過小評価してはいけない。すでに、ブラジル系メディアでは、日本の工場稼いだお金でインドネシアのバリ島で小さな民宿を開業したブラジル人がいることが報じられた。近年、多くの在日ブラジル人がアジアの近隣諸国や太平洋のリゾート島に観光旅行をしているが、そのうちの幾人かが日伯ルートから外れた第三国での起業を思い付いても何ら不思議ではない。アジアのリゾート地は（津波のような自然災害やテロ事件の不安は別として）、日本よりは物価が安く、ブラジルよりは治安が良いという長所を兼ね備えている。

同調査でビジネスを始めたいかという問いに対して「いいえ」と答えた24%の人々は、少なくとも二種類に分類できよう。一方では労働者という形で日本に長期滞在することを最も無難で現実的な選択肢として考えている者、そしてもう一方ではブラジルに帰国して再就職し、雇用者としてリスタートしようと考えている人々だ。いずれにしても、根底にあるのは「貯金をあわせてリスクを伴う事業に注ぎ込みたくない」という心理だ。この二種類の人々に対してはそれぞれ異なる対策が必要であろう。前者に対しては、日本での雇用機会の安定が必要であり、そのためには現行の人材派遣業者による間接雇用という不安定なシステムそのものを改善するという難題が浮かび上がる。後者に対しては、昨年のブラジル調査で幾つかの興味深い動きが発見・確認された。例えばサンパウロ市内の東洋人街を拠点にしたボランティア団体のGrupo Nikkei が打ち出した「Projeto Tadaima」（タダイマ・プロジェクト）のリーダーをインタビューし、会合を視察したが、彼らはまさにブラジルでの就職に困っているデカセギ帰国者をサポートの対象としている（同プロジェクトについては本報告書の第3章も参照願いたい）。前述したデカセギ協会も同様の指導と支援を重視している。しかし、日伯両国において、より組織的な就職支援が求められていることは明らかだ。その意味では、ビジネス起業に重点を置いたデカセギ支援プロジェクトは不十分だと言わざるを得ない。

最後に、最も本音が見極めにくい層について考察する。それは前述したIDB調査のビジネス願望を探る質問に対して「分からない／無回答」と答えた21%の人々の胸の内だ。この層にはブラジル帰国のタイミング選びに迷っている者もいれば、ビジネス起業をいちおう希望はしているけれど、他の選択肢も検討している者もいるだろう。むろん、中には将来設計について考えたこともなければ、考えたくない者もいるだろう。回答者の2割にも相当するこの「無党派層」の実態を掴むには、聞き取り調査が不可欠であるが、そこにIDB調査の統計データの限界があるのかもしれない。例えば同調査に欠けていたと思われるのは、「なぜあなたはビジネスを起業したいのか？」という質問だ。筆者の仮説では、「ビジネスを始めたい」と答えている者の多くは、自分にはベンチャー・スピリットもなければ起業家としての資質もないことが分かっている者が少なくない。しかし、日本でこのままずっと工場で働きたくもないし、ブラジルで再就職して安月給で我慢したくもないため、ある程度の収入が見込める自営業に魅力を感じている者もいる。起業に対して意欲満々では決してなく、消極的な選択肢なのだ。

デカセギ・アントレプレナー・プロジェクトは5月のルラ・ブラジル大統領の来日と並んで、

2005年の在日ブラジル人関連の重大ニュースとして日伯のエスニック・メディアをはじめ、ブラジルのマスメディアでも大々的に報じられた。このプロジェクトが在日ブラジル人社会にもたらす心理的効果は無視できない。いったんはブラジルを見切ったデカセギ者にとって、「サポートされている」という気分、「見捨てられていない」という安堵感は重要である。

しかし、実際にどのくらいの人数の起業家が誕生するかについては、早くも疑問の声が上がっている。沖縄での調印式取材した某エスニック新聞の記者は筆者に「大したサポートもできないのに、またもデカセギ者に無駄な夢を持たせてもいいのだろうか」と本音をこぼしていた。

たとえサポートする側の志は高くても、対象となる在日ブラジル人がいざとなれば本当に覚悟を決めて起業に踏み込むか、果たして幾人が長年の月日をかけて貯えた金をビジネスに投資するか、実はまだ未知数である。沖縄での調印の際、「4年間で1万人の事業者を生む」と公言したSEBRAEのパウロ・オカモト会長はその後、大統領の複数の側近と同様、汚職疑惑で政治生命が危ぶまれている。その報道に接している起業家予備軍のブラジル人の一部がデカセギ・アントレプレナー・プロジェクトそのものの継続性と実効性に不安を抱いてもおかしくない。そういう不安要素を打ち消すのも今後の課題だろう。

第6節 結びにかえて

本稿では、在日ブラジル人による送金を、移住先の日本と出身国のブラジルの双方における調査や活動報告を中心に考察してきた。さらには、この「送金問題」がもはや日本—ブラジルの二国間のみのルートとして捉えきれない広がりを見せていることを指摘した。

冒頭で述べたとおり、送金に関する研究はまだ発展途上の段階にあり、日本からブラジルへの送金に焦点を絞った研究はさらに少ない。しかし、欧米に移住したペルー人の事例を中心に、「トランスナショナリズムと送金」に関する社会学的な考察を試みたアウタミラノ (Altamirano 2003) は特筆に値する。

彼はIDBによる調査の政治的な意図を、ある種の皮肉を込めて次のように分析している。

IDBによる研究の政治的な意図の一つは、送金のおかげでラテンアメリカ諸国がいかに経済的に恩恵を受けるのかということを示し、資本主義の大いなる長所を強調することによって、移民政策や人種差別や移民の社会的排除を常に批判する人権擁護機関等に反論することなのかもしれない。それに加え、米国が(他国の)「ブレーン・ドレーン」によって恩恵を受けているとしても、その代償として送金を通してラテンアメリカ諸国に対して還元をしているのだという論理が垣間見える。(Altamirano 2003: 202. 原文はスペイン語、筆者による邦訳)

我々がインタビューした二宮正人もまた、送金をめぐる国家間の利害について言及している。

私が調べてなるほどと思ったのは、ブラジルから日本に輸出している産物の最も嵩が大きく、最も金額が多いのは鉄鉱石なのですね。アマゾンの方に、日本の金を含めて開発したところがありますけど、鉄鉱石の山というのは大変な金がかかるのですね、数十億ドル単位のお金がかかるのです。アマゾンのジャングルの真ん中ですから。家まで900キロあって、そこまで鉄道を敷か

なければならない。それから、鉄鉱石の山を掘るのには、大きいショベルカーとかダンプカーとか巨大なものを何百台も買わなければいけない。それだけの設備投資をして、今日本に年間2,200万トンの鉄鉱石を運搬しているわけですね。それで、この2,200万トン売って、いくら入ってくるかという5億5千万ドルなのですね。その他に、大豆とかオレンジジュースとか、自動車の部品とかコンピューターの部品まで、ありとあらゆる物まで売っていますけれど、そう大した金額でないですね。そこから見ると、20億ドルは大変な金なのです。何の設備投資もせず、何の原料も買わず、何の機械も買わず、要するに人間の汗だけで稼いだ金です。もちろんブラジル政府にしてみれば、それだけの教育投資はしているわけですね。日本に行っている人間の2割くらいは大学を出ている、あるいは中退者なのですね。

両国政府の動きやIDB/SEBRAEの新プロジェクトに刺激されたかのように、日本やブラジルでもいくつか注目すべき民間のイニシアチブが生まれている。

愛知県名古屋市では、年に一度のペースで「エキスポ・ビジネス」(“Expo Business”)という、日本全国からのブラジル系企業が結集する大規模の見本市が開催されるようになった。コンサルタント会社Central Tradingとメディア企業のイー・ブラジルが共催するこの見本市の目的は既存の企業の成熟と拡大に加え、これから日本でビジネスを始めようとしている人々の教育である。毎回、ビジネス・コンサルタントらの講演が開催され、2004年度にはブラジルで最も有名な自己啓発講演者でパネリストのロベルト・シンヤシキが来日した。2005年度には、訪日したブラジル大統領がこの見本市を訪れて、述べ3千人の聴衆を前に歓迎イベントが開催された。

対照的に、ブラジルでは、2005年にはサンパウロと名古屋市に本社を有し、日伯各地に支店を張り巡らしている旅行会社の経営者の発案で、独自の起業サポート体制を整備しようと、サンパウロ市にInstituto Nikkei de Intercâmbio Brasil Japão (IBJ) が設立された。主要目的は、日系人が多く住む都市にデカセギ帰国者を呼び寄せ、そこでビジネスを始めさせることだ。その広報活動の一環として、『IBJ』という雑誌も創刊された。

2005年5月にブラジル大統領が来日した際、IBJは複数の日系人市長に呼び掛けて日本に同行させた。市長が日系人でない場合でも、市政の重要ポストにいる日系人が参加した。そのうちの一人がサンパウロ州の近郊にある工業都市、サン・ベルナルド・ド・カンポのヒロユキ・ミナミ企画局長であった。昨年ブラジル調査では我々はミナミ局長にインタビューを申し込み、サン・ベルナルドの市役所を訪問した。ミナミ局長が前日に地元の日系人のスポーツイベントで負傷し、企画局のアドバイザーを務めている技師の中原アルツールがインタビューに応じてくれた。同市での送金効果について、中原は「日本から送られてきた金を不動産に投資したという話しは良く聞かすが、ビジネスを起業して成功したという話しはあまり聞かない」という。同市では、デカセギ帰国者が起業に成功するためのサポート体制を整えようとしているそうだが、調査時点ではまだ計画は具体化していなかった。

昨年9月に筆者がマニラのカンフェレンスで発題した際、その質疑応答で太平洋諸島の送金を研究したブラウンが重要な指摘をしてくれた。起業希望者へのサポートばかりに徹するのではなく、金融市場への投資法に関する指導がより生産的だというのが彼の持論だ。筆者も、前節で示したとおり、在日ブラジル人の起業意欲が過剰に見積もられているのではないかと懸念しており、ブラウ

ンの意見には大いに共感できる。ただし、ここで障害となるのは、多くの在日ブラジル人が詐欺まがいの金融商品を勧められてだまされたという苦い経験を持っていることだ。そのため、彼らは銀行の預金以外の投資法に対しては極度の不信感を抱いているのである。ブラジル系メディアで大々的に取り上げられた有名な事例としては、Bawmanという豚の畜産が挙げられる。銀行の通常の預金よりは何倍も儲かるという触れ込みで多くの在日ブラジル人の金を集めたBawmanの代理人はその後、姿を消した。同社はその後、破産し、投資した在日ブラジル人は財産を失った。

ところでエスニック・メディアに注目すれば、在日ブラジル人の間で「金遣い」についていかなる言説が流通しているかを手っ取り早く把握することができる。例えばブラジル人が最も利用するメディアだと言われるIPCテレビでは、ふた通りの、相反するメッセージを込めた番組が放送されている。一方では「Agenda Mais」や「Curtindo o Japao com a JAL」のように、週末のレジャー情報や国内外の観光地を紹介する消費擁護志向の番組が複数ある。他方では、「Guia do Milionario」のように、いかに一円でも節約ができるかという豆知識や裏技を教える番組が2005年に放送開始された。俳優が演じる番組の人気キャラクターはブラジル人の家庭を訪問して「我々が日本にいるのはお金を貯えるためなんだ、それを忘れるな!」と説教をする。しかし、ブラジル系のチャンネルを二つ視聴するために年間8万円という、数多いCSチャンネルの中でも最も単価の高い視聴料を支払わされる時点で、ブラジル人の節約戦略は崩壊し始めているのである。

「金融リテラシー」の教育と、IBJやエキスポ・ビジネス、そして前述したデカセギ・アントレプレナー・プロジェクト。デカセギ者から見れば、貯（送る）金の利用法の選択肢が増えるのは有り難いことに違いない。それぞれのプロジェクトが今後、いかに発展（あるいは衰退）するのか、見守りたい。

参考文献

- ABD/SEBRAE. (2005) *Dekassegui - Empreendedor e Cidadão*. ABD/SEBRAE. (発行地の表記はなし)。
- Altamirano, Teófilo. (2003) Transnacionalismo y remesas. Yamada, Mutsuo (org.). J C A S *Symposium Series 19 - Population Movement in the Modern World VII. Emigracion Latinoamericana : Comparación Interregional entre América del Norte, Europa y Japón*. pp.191-219.
- Asian Development Bank. (2004). *Enhancing the Efficiency of overseas Filipino Worker's Remittances*. Manila : Asian Development Bank.
- Banco do Brasil. (1994). *Seu Sonho & Sua Empresa*. ブラジル銀行東京支店が独自の調査データ結果を顧客向けに配布したリーフレット。
- Bendixen, Sergio. (2004). *Estudo sobre os Destinatarios de Remessas no Brasil*. Presentation made on May 31, 2004, during the Seminar “Remittances as a Development Tool in Brazil”, Rio de Janeiro, Brazil.
- . (2005) *Remittances From Japan to Latin America - Study of Latin American immigrants living and working in Japan*. Presentation made on April 6, 2005, during the Seminar “Migration and Remittances in the Context of Globalization”, in the context of the Annual Meeting Of the Board

- of Governors, Okinawa, Japan.
- Connell, John & Brown, Richard. (2005) *Remittances in the Pacific - An Overview*. Manila : Asian Development Bank.
- Ishi, Angelo. (2003a). Searching for Home, Wealth, Pride and “Class” : Japanese-Brazilians in the “Land of Yen” . In Lesser, Jeffrey (ed.), *Searching for Home Abroad : Japanese-Brazilians and Transnationalism*. 75-102. Duke : Duke University Press.
- . (2003b) Transnational strategies by Japanese-Brazilian migrants in the age of IT. In Goodman, R., Peach, C. , et al. (eds.), *Global Japan - The Experience of Japan ’ s new immigrant and overseas communities*. 209-221. London : Routledge Curzon.
- Ishi, Angelo. (2005) *Remittances from Japan to Brazil : transnational connections of “Dekassegui” migrants*. Paper presented at ADB-IDB-UNDP Joint Conference On Remittances. Manila, 12-13 September 2005.
- 梶田孝道 研究代表者 (1999) 『トランスナショナルな環境下での新たな移住プロセス——デカセギ10年を得た日系人の社会学的調査報告書』一橋大学社会学部。
- 岸本憲明 (2005) 「在日ブラジル人就労者の帰国・起業支援の試み——M I F / I D B のイニシアティブ」『ブラジル特報』。
- 国際協力事業団 (1992) 『日系人本邦就労実態調査報告書』
- Mori, Edson. (2002) The Japanese-Brazilian Dekasegi Phenomenon.. In Hirabayashi et.al (ed.), *New Worlds, New Lives*. 237-248. Stanford University Press.
- Ninomiya, Masato. (2005) Remittances of Brazilian workers in Japan. *University of Tokyo Journal of Law and Politics* Vol 2 Spring 2005. 103-110.
- Sakoda, Tutomu. *The case of Japan and Brazil - Economic and Financial aspects*. Presentation made on April 6,2005, during the Seminar “Migration and Remittances in the Context of Globalization” , in the context of the Annual Meeting Of the Board of Governors, Okinawa, Japan.
- Tsuda, Takeyuki. 2003. *Strangers in the Ethnic Homeland : Japanese Brazilian Return Migration in Transnational Perspective*. (New York : Columbia University Press).
- 渡辺雅子編著 (1995) 『共同研究 出稼ぎ日系ブラジル人 上巻 論文篇・[就労と生活]』明石書店。

(アンジェロ・イシ)