



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	デカセギ帰国者のブラジルでの再出発をめぐるストラテジーと「成功物語」：「ダダイマ・プロジェクト」関係者へのインタビューを中心に
Author(s)	イシ, アンジェロ
Citation	「調査と社会理論」・研究報告書, 24, 79-102
Issue Date	2007-03
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/28292
Type	departmental bulletin paper
File Information	24_P79-102.pdf



デカセギ帰国者のブラジルでの再出発をめぐる ストラテジーと「成功物語」

——「タダイマ・プロジェクト」関係者へのインタビューを中心に——

アンジェロ・イシ

第1章 はじめに——成功の方程式はあるのか

日本で金を稼ぎ（あるいは稼がぬまま）、ブラジルに帰国した人々（いわゆる「デカセギ帰国者」）は、いかなる状況および心境で、ブラジルでの再出発に挑んでいるのか。移民のトランスナショナルな側面を考える上で根本的ともいえるこの問題に関する研究は、必ずしも豊富とはいえない。従来発表されている研究の中で目立つ話題の一つは、デカセギ帰国者のブラジルでの不適応に伴う精神的ストレスの問題である。ナカガワ夫婦が提唱した「帰国シンドローム」という言葉は流行語にさえなっている¹⁾。

先行研究で問題視されてきたもう一つの側面は、留守家族の悩みである。1990年代前半のデカセギ初期において、ブラジルの日系人集住地において行なわれた調査では、数名の帰国者がインタビューされているが、調査対象者の圧倒的多数を占めていたのは、家族の誰かが日本に働きに行ったが自分は居残ったという、「留守家族」であった（例えば、渡辺 1995）。他方、90年代以降は日本を拠点とする多くの研究者がデカセギ移民の帰国願望や両国往来の可能性について論じてきたが、基となるのはブラジルではなく、日本に在住する人々への調査データが中心である（例えば、梶田他 2005）。

ポルトガル語話者はretornar（リターン）という言葉を用いるが、日本にいるブラジル人が「リターンすべきか否か」を自問自答しているならば、ブラジルに戻った人々も同じように「（日本に）リターンすべきか否か」というジレンマと向き合いながら、ブラジルでの再出発をはかっている。われわれの調査では、ブラジルにいる人々がいかなる戦略で再出発に挑んでいるかという実態の把握に止まらず、その戦略を規定する「意識」、そしてその意識の形成に影響を及ぼす「言説」（とりわけ、支援者が発する言葉）にも注意をはらった。

2005年8月に我々がブラジルで実施した調査では、デカセギ帰国者の再就職を支援する「タダイマ・プロジェクト」のリーダーや中心メンバーをインタビューした。その成果の一部は、昨年度の報告書（小内 2006）の第1章、第2章および第3章で紹介されている²⁾。

今回（2006年8月）は、タダイマ・プロジェクトのレダ・ナカバヤシ代表の協力を得て、調査対象者の範囲を量的にも質的にも広げ、同プロジェクトを通して再就職に成功した人々、初めてプロジェクトの会合に参加した就職希望者、そして「タダイマ・プロジェクト」に登録した求職者の受け入れを名乗り出た協賛企業の雇用主をもインタビューした。本稿では、この調査の成果の一部を報告する。さらに、タダイマ・プロジェクトの関係者の間で「成功者」として尊敬されている人々が語る「成功論」を紹介する³⁾。

デカセギ帰国者の中の「成功者」にいかなる共通点があるのか。成功の秘訣は何なのか。これら

の問題を考察する際、そもそもデカセギ帰国者にとって「成功」とは何かという、根本的な問いをする必要もあろう。

タダイマ・プロジェクト（以下、「タダイマ」）を筆頭に、デカセギ帰国者を支援する個人や団体は、意識的か無意識かは別として、ある種の「成功への道筋」を示している。しかし、それらをまとめて安易にある「処方箋」を提案するのが本稿の目的ではない。むしろ、成功者や「模索組」の証言を比較分析することにより、いかなるデカセギ観が垣間みられ、いかなる「成功観」が語られているのかを探ってみたい。また、支援する側（「タダイマ」の協力者）とされる側（「タダイマ」の利用者）との間になんらかの意識のギャップがあるのかという点にも注目したい。

なお、本稿のタイトルでも用いている「タダイマ・プロジェクト関係者」という呼称は、同プロジェクトのリーダーやボランティアのみならず、その利用者をも含めた総称である。同じくタイトルで用いた「成功物語」という用語には、二重の意味を含ませている。一つはデカセギ帰国者が実際にどのように再就職を果たしたかという意味での「物語」（実態のレベル）、もう一つは「成功者」とその周囲の人々やマスメディアが、その成功の理由をどのように解釈していかなる「サクセス・ストーリー」を作り上げ、語ろうとしているのかという意味での「物語」（言説のレベル）である。また、本稿においては「戦略」という用語は必ずしもデカセギ帰国者が明確な「戦略」を持っているという意味では使用しておらず、悩みながらも進むべき方向性を模索するという意味も含んでいる。

第2章 有名な「成功者」たちの「秘訣」

本章では、ブラジルの日系人社会（とりわけ日系人の新聞・雑誌）でデカセギ帰国者の成功例としてしばしば話題にされる3つの事例を紹介する。一人はエニオ・ミヤヒラ、もう一人はクラウジオ・タグチ、そして3つめの事例は「グループ・オキナワ」という団体のリーダー3名である。この2個人1団体はいずれも「タダイマ」の強力なサポーターでもあり、とりわけミヤヒラは「タダイマ」の考案者の一人でもある⁴⁾。

第1節 「味の素」に就職した「タダイマ」の考案者

エニオ・ミヤヒラへのインタビューは、第4章で詳述する「タダイマ・プロジェクト」利用者調査の共通質問項目に答えてもらう形で進められた。

彼は日系3世で42才。来日時は独身だった。1991年から2000年までの10年間、日本で働いた。途中で1度だけ、ブラジルに里帰りをした。ブラジルでは銀行などに勤務し、来日直前にはセールスマン（運動の器具販売）をしていた。日本にデカセギに行く時は、3Kの話しを聞いていたので気が重かった。しかし、貯蓄だけではなく、他の国の文化の中で生活をする良いチャンスだと思いが不安を上回った。

最初の2年半は工場のラインで働き、その後、工場の中の事務員に昇進した。勤務地は群馬県大泉町にある味の素冷凍食品。パート社員という身分だったが、それでも会社が社宅を用意してくれた。また、工場の中で日本語に堪能な人が通訳をしてくれたおかげで、生活も仕事も便利になった。

大泉町はブラジル人が多くてよかったそうだが、自分で日本語を勉強した。

日本滞在中に同じ日系ブラジル人の妻と結婚、5才の息子と3才の娘がいる。息子はブラジル人が大泉町で経営する託児所に通っていた。日本語は大丈夫だけれど、勉強を日本でさせるかブラジルで始めるかを考えた時、子どもの将来に良いと思って帰国した。高齢の両親の健康も心配だったという。

帰国のタイミングは、息子が小学校の学齢期になる前に設定した。その理由は以下のとおりだ。

友だちの多くはブラジルと日本を行ったり来たりしている。大人は問題ないかもしれないが、子どもが日本の学校に行くと、ブラジルに来て、また行ったり来たりしたらトラブルになる。実際に見ていて、日本でずっと生活をする場合は、小学校から大学まで日本にいた方がよい。どちらかにした方がいい。私は親の事がなければ、日本でも良かった。

「デカセギで次の項目がどの程度達成されましたか。それぞれについて、下の表からあてはまる番号をひとつ選んで○をつけてください。」(問15)という設問では、ミヤヒラは他の項目に関しては一定の達成度を実感しているものの、唯一、「事業資金が貯まったか」という項目では、4段階のうち「3」(「あまりできなかった」)と答えている。

それは「帰国後、ブラジルでビジネスを始めようと思ったことはありますか？」(問17)に対する彼の一連の回答と一貫する。「はい」と答えたものの、「実際に、ビジネスを始めましたか」という問いに対する答えは「いいえ」であった。なぜなら、「貯金は少なく、9年間離れるとブラジルの事情も変わっており、成功の可能性が低いと考えた」からだ。ちなみに貯金(問16)に関しては、金額こそ教えてくれなかったが、「帰国すると貯蓄は減っていくものである」ことを強調した。

実際に帰国してみると、家族の生活が心配になり、仕事に就けるかも不安で、最初は悩んだ。しかし、2000年12月、サンパウロ市の味の素本社への就職を果たした。就職活動は大泉町にいた頃の会社の知人の推薦に頼らず、自分で履歴書を持参して面接を受けた。味の素が事業を拡大することを新聞やインターネットで調べたので、「チャンスは会社が大きくなる時だと思って、将来性を見極めて味の素を狙った」。仕事の内容は総務。「転職を望むか」については、「望まない」そうだ。

また、「あなたは再びデカセギに行きたいと考えていますか」という問いに対しては、「そういうつもりはないが、ブラジルで仕事うまくいかなければ考える」と、あっさりとした現実主義的な答えが返ってきた。再びデカセギに行きたくない回答者には、4つの理由を「あてはまる」から「あてはまらない」までの4段階で選択する質問が用意されていたが、これに対して、彼は「ブラジルで何とか生活できる」と「子どもの教育が心配である」が最もあてはまるとし、「家族が離れて暮らすのはよくない」と「外国で暮らすのは苦痛だ」がまったくあてはまらなると答えた。デカセギ生活が特につらかったわけではないが、少なくとも現時点ではブラジルで十分やっていけるという手応えがあるため、日本にデカセギに行くつもりはないということだろう。「理想論」に惑わされず、合理性を重視する姿勢が顕著である。

タダイマ・プロジェクトの設立は、実は「デカセギ帰国者のためのプロジェクトを始めたいとレダ(ナカバヤシ)さんが言ったのを受けて、創案の段階から協力している。ただ、今は仕事が忙し

くて、あまり手伝えないそうだ。それに、毎週土曜日、MBA（マーケティング）の勉強もしている（2006年12月修了予定）。

ミヤヒラのデカセギ体験は、子供の教育に対する考えにも少なからぬ影響を及ぼしたようだ。「あなたはお子さんにどのくらいの学校まで行ってほしいと思いますか」（問27）に関しては、最高学歴の「大学院」と回答した。その理由は次のとおりである。「（労働市場は）競争が激しい。死ぬまで勉強しないと。新しいテクノロジーが出てくるし、社会も変わるので、常に改善しなければ。新しいこと勉強しないと負けてしまう。」

では、デカセギに行こうと考えている者に対して、ミヤヒラはいかなるアドバイスをしたいのか。彼は4点を挙げた。1点目は「日本語を勉強した方が良い。とくに日本語を覚えるとチャンスがある」ということだ。2点目は「日本文化を覚えて、それに慣れて、日本人と交流した方が良い」こと。3点目は「目的をもつことが重要。目的があって、そのためにプランを作る。目的があって、その実現に向けて進まなければならない」こと。そして4点目は「勉強が大切。工場の仕事をして、勉強もしてブラジルに戻るべき。例えばブラジルのことを新聞やインターネットで勉強すべき」ということだ。

以上の4点のアドバイスのうち、「目的を持つべき」という3番目の一般論を除けば、他の3点はいずれも共通のキーワードとして「勉強」が登場する。日本滞在中は、市役所などで用意されているいろいろな講習の機会があったのに、そこで学習するブラジル人は少なかったという。「他の人はのんびりしていたが、自分は勉強した。他にも日本で勉強をしてブラジルで成功した人がいる」そうだ。彼が最も役に立ったと実感しているのは、日本で国際協力事業団（JICA）が開催している日系人のための3ヶ月間の技術研修だ。ブラジルに戻る前に、妻と子どもを先に帰国させて、この研修を受けたという。

インターネット等で情報収集をする積極性、狙っている企業やその業界がどのような状況なのかを分析したこと、そしてJICAの研修を受ける勤勉さが、ミヤヒラの一流企業への就職につながったと思われる。

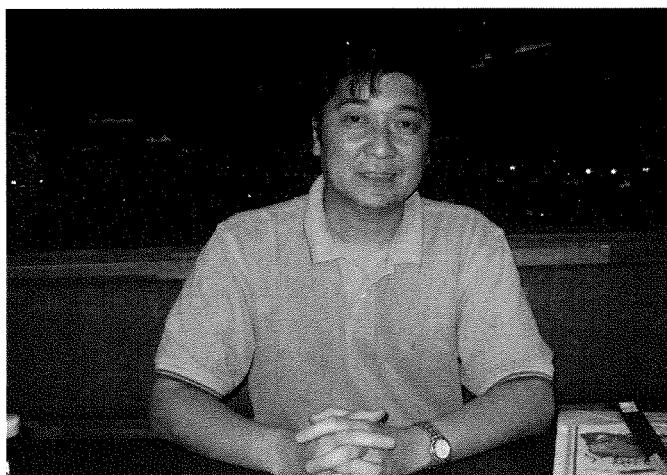
第2節 ハロー・キティのブラジル進出を統括する元デカセギ者

ブラジルの日系人向け新聞『Jornal Nippo-Brasil』は、2006年1月11日付けの「デカセギ特集号」において、“Ex-dekasseguis direto para as companhias japonesas”（「元デカセギ者、直接日系企業に入社」）という記事を掲載した。この記事で、前節のエニオ・ミヤヒラと並んでデカセギ帰国者の最大の成功例として紹介されたのが、クラウジオ・タグチである。筆者はタグチをサンパウロ市内のハローキティ1号店が入っているショッピング・エルドラドでインタビューした。

タグチは日系二世、42歳、パラナ州カンポ・モウロン市出身。営業で働くのが好きで、電子部品の販売を行っていた。しかし、度重なるブラジル政府の経済政策によって致命的な打撃を受け、デカセギを決心した。

1989年から1999年まで日本で働いた。最初は工場ラインで働き、2年目には通訳を兼ねた班長に昇進。その後、人材派遣会社に抜擢され、静岡県島田市で人材管理の担当者として働いた。仕事のおかげで、いったんはブラジルに帰国したのに再び日本にデカセギに戻ってきた家族を数百単位で目の当たりにしてきた。彼らにアドバイスをすると同時に、彼らの話を聞いて多くを学んだという。

貯蓄の目的は、ブラジルで何らかのビジネスを起業することであった。実は一度、1994年にブラジルに帰国したが、満足できる形で起業する方法が見当たらなかった。7ヶ月間のブラジル滞在中、サンパウロ市とその周辺を車で計1万6千キロも走らせて有望なビジネスチャンスを探しまわったが、結局は何も見つからなかったという。手持ちの貯金は住宅購入に当て、再び日本にデカセギに戻った。



この失敗で得た教訓は、いくら貯金だ「成功者」の象徴として祭り上げられたタグチさん（筆者写す）けをしても、ブラジルへの「帰国問題」は解決されないということだ。デカセギ問題は3つのステージに分けることができるという。すなわち行く前の準備、日本での生活、そしてブラジルへの帰国である。この3ステージのうち、最も難しいのがブラジルへの帰国だというのがタグチの持論だ。

彼は1998年末、サンリオのブラジル進出の統括責任者という身分でブラジルへの帰国を果たした。名目上は営業部長だが、本人いわく、権限の範囲はすべての新規事業の責任を負うDiretor Geral（ゼネラル・ディレクター）である。雇用のきっかけは、日本で発行されるポルトガル語新聞『インターナショナル・プレス』に掲載されたサンリオの求人広告を見かけたことだ。東京で面接を受け、すんなり採用が決まったという。なぜ、同社は敢えて日本在住のブラジル人の中からブラジル進出の責任者を選ぼうと考えたのか。タグチは必ずこの質問を受けるといすが、「答えられるのは社長のみだ」という前置きをしながらも、次のように推測する。「彼らはいわゆる“やり手”を探していたようだが、私とその人物像に当てはまったのではないだろうか。」

1999年には米国で研修を受け、2000年にはサンパウロ市内の高級ショッピングセンター「エルドラド」内に、ハローキティ商品店の1号店を開店した。以降、「工場労働者が国際企業のエグゼクティブになる」というシンデレラ・ストーリーは、ブラジルの日系人新聞をはじめ、大手マスコミでも幾度となく取り上げられ、タグチはたちまちスターとなった。そして、サンパウロ市にある国外就労者支援センター（CIATE）や小規模・零細企業支援サービス（SEBRAE）が主催するイベントでもゲストスピーカーとして引っ張りだこになり、自身の体験談を基に、「デカセギに行きたい人へのアドバイス」や「工場労働者からエグゼクティブに」等のテーマで講演を重ねている。

では、タグチはどのような成功の秘訣を示しているのか。具体的なアドバイスとしては、例えば「帰国の数ヶ月前には残業を意図的に減らして定時で帰宅し、家に帰ってブラジルに関する情報を集めなさい」と言っている。「今は情報収集の手段は豊富で、便利な時代。本、新聞、インターネットなどで、日本にいながらもポルトガル語でいくらでも調べ、知識を得ることができる。」他にも、「日本とブラジルの給料を比較しないこと」と説いている。

しかし、多くのアドバイスはデカセギ帰国者にのみ当てはまる内容ではなく、より一般的なものである。例を三つ挙げよう：「何をやるにも、全力をつくすべき。」「あなたは自分がいったい何が欲しいのかを見極めなければならない。そして、自分は何が欲しいのかを分かるためには、自分が

何者なのかを自己分析する必要がある。」「自営業者になりたいのか、雇用者になりたいのか、雇用主になりたいのか？自問自答する必要がある。」

このような「自己啓発的」なアドバイスについては、本稿の結語で他のインタビュー・データと比較する形で分析するが、彼も自認しているとおおり、「同じメッセージでも、専門家や教授が教えるよりも、私が自分の体験に基づいて語るほうが相手にも伝わるようだ。」彼の「常に勉強をしろ」というアドバイスにしても、自身が勉学を続けることによって有言実行が守られている。ブラジル帰国後、仕事と平行しながら私立の法科大学に通学し、卒業後に弁護士の資格も取得した。大学に戻った理由は複数あるそうだが、そのうちの一つはブラジル社会への再適応をスピードアップする手助けになると考えたからだという。

とりわけタグチの「帰国問題」論は、前述のとおり自身の体験に裏付けられているだけに、説得力がある。彼によれば、「身体的な帰国」と「心理的な帰国」は必ずしも一致しない。身体的な帰国は飛行機に搭乗し、ブラジルの空港の地面を踏んだ時点で果たされるが、心理的な帰国は、最低でも日本を出発する前に始める必要があり、理想をいえば「デカセギに行く前からすでに準備を始めることが必要」だという。

タダイマ・プロジェクトに関する評価を聞いたところ、タグチは「いかなる支援策も有意義。なぜならば、デカセギ帰国者は総じて自尊心が傷ついているからである」と答えた。ただし、現時点では「タダイマ」よりもむしろCIATEから声がかかることが多く、これからデカセギに行こうと考えている人々を対象とした講演活動に力を入れているという。

デカセギ者の帰国の準備は、ブラジルから日本に向かう前から始まるというタグチの持論は、そのまま帰国を支援する側に対する提案のようにも聞こえる。それはすなわち、帰国者への意識啓発を含めた支援策が渡日前のデカセギ希望者をも視野に入れなければ間に合わない、という発想の転換なのである。

第3節 デカセギ帰国者が関わるオキナワ系の子孫による巨大ビジネス

「グループ沖縄」(Grupo Okinawa)は、沖縄系の移民の子孫が共同経営する土木建築用品・インテリア用品の商店グループであり、ブラジルでデカセギ経験者が経営する最も有名なビジネス成



「デカセギ・マネー」で急成長したグループ沖縄の大型店舗

功例の一つである。1990年に設立されたが、その経営法は複雑で、単なるチェーン店でもなければ、フランチャイズ・システムでもなく、一言で説明をしつくすことはできない。なぜなら、各自の資金力やビジネス戦略に応じて、複数の参加の仕方が可能だからだ。加盟者はそれぞれが自分の店のオーナーでありながら、共同出資して大型店を開くというのが基本的なパターンである。仕入れを共同ですることによって取引先とより有利な条件で価格の交渉ができるなど、メリット

は少なくない。

2006年現在、グループ沖縄に加盟しているのは105店舗で、うち67店の店主がデカセギ帰国者である。さらに約20店では、店主自身はデカセギに行っていないが、家族の誰かが行っているという。

我々はグループ沖縄のリーダー格3人をインタビューした。彼らのライフ・ヒストリーや個々のビジネス・ストラテジーはいずれも興味深いものばかりだが、本稿ではあえてその詳細には踏み込まない。また、同グループの発展は沖縄系移民特有のネットワークと結束力（「頼母子講」を通じた資金調達など）に起因するところが多いと考えられるが、これについても深めない。ここではあくまでも「デカセギ・マネー」やデカセギ経験と何らかの関係がある部分に限定して、彼らの成功物語と成功論を紹介する。

まず、「タダイマ・プロジェクト」のナカバヤシ代表と最も親しく、「タダイマ」に限らず様々な場面で成功の技法について講演をしているキンジョウ（仮名）は、沖縄グループの代表を3度も務めた、いわばグループのブレーンである。彼自身はデカセギ経験はないが、両親がデカセギ帰国者である（父は1992年、母は94年に来日、二人とも96年に帰国）。大学で土木工学を学び、今もMBAを取得するために勉強している。

大学卒業後、1991年に建設会社を開業したが、92年に閉業した。同年に父がレストランを開業し、渡日したので、後を追ってデカセギに行こうと、パスポートまで準備したが、叔父やグループ沖縄の仲間引き止められた。叔父からは、「君は商売の資質があるからもったいない。頑張ってここに止まって、何かやってみなさい」と励まされ、日本行きを断念してサンパウロ市内の東部にグループ沖縄の店を1993年に開店した。

当時はレストランも経営していたので、1年間は二つの商売を両立した。新しい店の開業資金は父のデカセギで得た1万5千ドルを活用した。土地はすでに持っていたので、それ以外の用途に使用した。しかし1995年に倒産寸前になり、グループ沖縄が「経営の仕方」に関する講座を開いていると聞いて、聴講した。グループの中でもとくに成功している経営者たちからノウハウを学んだ。簿記を付けて、収支のコントロールもできるようになった。その後、土地を徐々に拡大し、現在は店の面積が900㎡もある。現在の従業員は20名。年間売り上げは15万レアルに達する。

グループの店舗の平均面積は110㎡から200㎡だが、2001年には1,600㎡の店舗を、グループの中でも資金力がある「大手メンバー」16名が共同出資して開店した。また2002年には中小の36名が出資して1,100㎡の店を開店した。キンジョウは両店舗に出資した。

我々はその共同店舗のうちでも最大規模を誇る店を見学し、キンジョウと同様に投資している2人の経営者、タイラとヨナミネ（両者とも仮名）にも聞き取りを行なった。両者ともキンジョウと違って、デカセギ経験者である。

タイラによれば、この店舗には各メンバーが一人8万から10万ヘアルの金額を平等に出資した。その他に、16人それぞれが普段から仲良くしている取引先から、特別な低価格で開店のための商品を集めた。土地は借地で、家賃は月額1万5千レアル弱（約7,500ドル）だが、総売上は月30万ドルである。

利益は配当せずに、蓄えているそうだ。それぞれが自分の店を持っているので、その店の利益で生活している。3ヶ月前には、グループの商品の配送センターも開業した。この事業には105店舗のオーナー全員が出資した。グループでビーチリゾートの土地も所有している。そこにマンション

を建てて分譲する計画がある。多角的に他業種に投資を試みている。彼はグループの経営哲学を次のように論じる。

お金を儲けるだけじゃなくて、お金は何のために儲けるのかということ、そして自分だけがうまくいくのではなくて、団体的にうまくいくことを考える。沖縄の人たちは自分だけでなく、団体的に考える。グループ沖縄の105人のメンバーが、一人一人店をもっていて、一緒に仕事している。ブラジルですよ。105人が自分の店を持っていて、さらに集まって共同でも店をやっているのですから。

タイラは最初はブラジルでアパレルを経営したが失敗し、15万ドルの借金を抱えた。会社、車や土地を売って一部を返済し、足りない分（約4万ドル）を日本で稼ぐことにした。1996年から2000年まで神奈川県で電気屋で工事の仕事をした。帰国して借金を返した。彼によれば「もともと商売をやっている、それを大きくする資金を得るためにデカセギに行く人もいれば、借金を抱えてそれを返済するために行く人もいる」。

しかし、成功の鍵はお金だけではないことをタイラは強調する。

グループ沖縄には、最近もデカセギから帰ってきて、お金はあって店を開きたいけれど、やり方がわからないので、ノウハウを覚えるために手伝わせないかと頼みに来る人がいる。そういう人が来ると、手伝ってもらっている。いろいろな物一緒に買ったりとか、会社を紹介したりとか。どの分野だったら仕事がかまうか、どの分野だったらつぶれてしまうとか、情報を与える。グループ沖縄としても、デカセギ帰国者がブラジル、サンパウロで商売とか仕事に就けるためにはどうしたらいいかということを常に考えている。

一方のヨナミネは、大学を中退して1990年から92年まで日本で働いた。神奈川県で自動車製造関連の仕事をした。ブラジルに帰国後、貯金を使ってグループ沖縄でまずは自分の店を開店した。その後、共同の店にも出資し、現在は配送センターの責任者である。2002年から2005年まではグループの代表も務めたが、その時にグループの発展のためにも経営学を学ぶ必要性をあらためて実感した。そこで2006年から、大学で経営学を学んでいる。また、デカセギ帰国者への講演もしている。

「自分は目的をもって日本に行った」と、目的を持つことの重要性を強調する。「105店舗の中には、目的をもってデカセギをして成功した人がいる。目的を持たない人は、5年、10年と日本に居続ける。」

タダイマ・プロジェクトとの関わり

キンジョウによれば、グループ沖縄と「タダイマ・プロジェクト」との基本的な関わりは、デカセギ帰国者に再就職先を見つけてあげるための協力である。

私はできるだけ多くの方がこの店だけでなく、いろいろな店に雇われるようにしている。2000年頃から協力を始め、2001年にできた店に2人の帰国者、2002年にできた店に1人の帰国者、

2004年にできた店にも1人の帰国者を受け入れた。日系人は営業はあまりよくないので、事務職として受け入れた。あと、コンピューター1台を寄付したこともあります。

帰国者への支援を怠らない一方で、キンジョウは支援事業の限界についても指摘している。

私がレダ（ナカバヤシ）さんにいつも言ってるのは、「レダさんはあまりにも過保護にしすぎている。人びとが本当に自立しようとする気持ちがなければ、いくらこちらが支援しようとしてもうまくいかない」ということ。たとえば、グループ沖縄にしても、講習を受けることは受けても、実際収支のコントロールをする人としめない人が必ず出てくる。誰もが社長になれる資質があるわけではない。お金をいくら持ってきても、2年ですぐだめになってしまう。

SEBRAEの関係者と知り合ったのがきっかけで、2004年頃からキンジョウはブラジル各地にも講演に出かける機会が増えた。会場は日系人会館やSEBRAEの事務所である。講演では主としてデカセギ帰国者に対して、どのようにすればビジネスを成功させることができるのかというノウハウを伝達している。講演のポイントをいくつか挙げてもらった。

- 1) 一人で何かをやろうとしてもうまくいかないことを、われわれグループ沖縄の成功例をもとに話す。
- 2) 自分が何をやりたいかを見極めなければならない。やろうとするビジネスは好きなものでなければならない。好きでもないことを手がけてはいけない。
- 3) コストのプランニング。これを徹底しなければいけない。ビジネスを始めようとしているにもかかわらず、新車を買ったりする。そこで、お金をずいぶん使ってしまう。その後、出資するお金がなくなる。スタートが間違っている。お金の計画的な使い方が大切。
- 4) 人を雇って使う時には、人びととコミュニケーションする能力をもっと高める必要がある。日系人は一般的には、そういうコミュニケーション能力に欠けており、ナイーブだ。命令するだけでは、人は動かない。そういう時代になっている。
- 5) 人材配置の適材適所。
- 6) 収支のコントロール。これは会社だけではなく、家計でも徹底すべきである。一つの盲点は家族の出費のコントロール。これをしなかったら、家族の人がショッピングに行くとか、直接お金を使いすぎていたら、会社の利益が5000レアルなのに、実際の出費が7000レアルということがよくある。少額の出費であっても、塵も積もればいつの間にか赤字になっている。経済学のMBAはなくても、基礎的なノウハウがあれば大丈夫。
- 7) 帰国者が成功するには覚悟が必要だ。絶対に、自分は日本に戻らない、何があっても戻らないという覚悟をもたないといけない。

第4節 3つの事例の共通点——「勤勉」の強調

以上、成功者の3事例を紹介した。これらの分析は第5章でも他の章の事例と比較する形で試みたいが、ここでは中間的なまとめとして、それぞれの事例の共通点を整理しておきたい。

まず、3事例とも、「タダイマ」に限らず、日系人社会の様々な団体が主催する講演会や研修会

で引っ張りだこになっているという点に注目したい。それだけに、彼らが発する言葉は、デカセギ帰国者の世論形成に多大なる影響を及ぼしていると考えられる。逆に、このような講演会や研修会がこれらの「成功者」に対しても影響を与えているという側面も忘れてはならない。ミヤヒラもタグチもグループ沖縄のメンバーも、講演をしたりインタビューに答えたりする過程で、必然的に自分の人生を振り返り、節目ごとに下した決定を再吟味し、自身の成功の理由について考え直す必要性に迫られている。

では、彼らの成功論にはいかなる共通項があるのだろうか。それは例えば：

- 1) 常に勉強をする必要性の強調。タグチはデカセギ後に法科大学を卒業、ミヤヒラやグループ沖縄の各メンバーも、仕事と勉強を両立しながらMBAの取得を目指している。
- 2) デカセギ経験は無駄ではなかったという考え。デカセギ経験を卑屈に思わず、プラスの経験として捉え直す発想の転換の強調。これは次章の人材コンサルタントによるアドバイスとも見事に一致する。
- 3) 絶えず情報収集をする必要性の強調。タグチもミヤヒラも、インターネットや新聞で熱心に情報を収集したことが、有利な形で再就職する好結果を生んだ。タグチが自分の体験を基に、日本で発行されるブラジル人向けのエスニック・メディアの積極的な活用を提案している点は注目に値する⁵⁾。
- 4) 目的意識の明確さや綿密な計画性の強調。グループ沖縄のキンジョウが「絶対に日本に戻らないという覚悟」を要求するのに対し、ミヤヒラは「必要であれば日本に戻る」という柔軟な姿勢を強調するという違いはあるが、目的を明確にすることを説いている点に違いはない。
- 5) お金(資金、貯金)だけでは、成功の保障はないという現実論。これは、被雇用者として再出発したミヤヒラやタグチにも、事業主であるグループ沖縄の経営者たちにも共通した論点である。
- 6) 「自己分析」の必要性など、その他諸々の「自己啓発系」のアドバイス(ただし、この傾向はとくにタグチに顕著であり、逆にグループ沖縄の経営者の発言にはあまり認められない)。

かれらの個人的な戦略にせよ、デカセギ帰国者に対するアドバイスにせよ、日系人がブラジル社会において誇ってきた「勤勉」という集団イメージに当てはまる言動が顕著である。これがかれらの成功の秘訣の一つであると同時に、かれらの成功論が読み手や聞き手の共感を呼ぶ要因でもあろう。

第3章 人材コンサルタントが手がけるデカセギ帰国者のための研修

ヘナト・ボツエンは、2005年のブラジル調査で我々がインタビューしたマルコス・ハニユウと並んで、「タダイマ・プロジェクト」の看板講師であると言っても過言ではない。「タダイマ」を主催するグループ・ニッケイ主催の集会では、ハニユウが前半の求職者全般へのアドバイスを行ない、ボツエンが後半のデカセギ帰国者だけを対象とする研修を担当する。我々はボツエンを二度に渡ってインタビューしたが、ここではその内容のごく一部を紹介する。

ボツエンが「タダイマ」の研修を任されたのは、彼が人材コンサルタントとして、デカセギ帰国者をターゲットにした有料の研修プログラムを2000年に打ち出したことがきっかけである。その名は「Programa de Valorização do Dekassegui - Dekassegui Empreendedor」（「デカセギ者の価値向上プログラム - デカセギ・アントレプレナー」）で、後に米州開発銀行（IDB）が打ち出した支援プロジェクト「デカセギ・アントレプレナー」のネーミングと一致する（IDB/SEBRAEによる「デカセギ・アントレプレナー」については、イシ（2006a）を参照のこと）。

インタビューが行なわれたボツエンの事務所では、エレベーター脇の壁に、彼の研修プログラム設立を紹介した2000年当時の新聞記事が掲示されている。「私とSEBRAEとで、どちらがこの名を先に付けたのかは、これを見れば一目瞭然だろう。」彼はこのように誇らしく言い、次いでSEBRAEによる起業支援による効果にも疑問を投げかけた。「私の研修を受講したある人は、SEBRAEのコンサルタントに、どんなビジネスをやれば儲かるかを聞いた。そうしたら、何と答えたと思う？ “俺が儲かるニッチを知っていたら、ここでコンサルタントなんかやっていないよ” と！SEBRAEで訓練を受けてビジネスで成功をしたという人はいったいどれだけいるのだろうか？」

ボツエンのプログラムとSEBRAEとはどこが違うのか。「われわれの場合はSEBRAEと違い、アントレプレナーは決してビジネス起業だけを意味しているわけではなく、再就職という選択肢も念頭に置いたアドバイスをしている。」

デカセギ帰国者の興味を引くためには、「Como obter renda no Brasil」（「ブラジルでいかに収入を得るか」）というタイトルを付けて宣伝をしているが、「実際には魚をあげるのではなく、釣り方を教えたい」と強調する。

では、彼の研修を受ける人たちはどのような「釣り方」を教わっているのか。ボツエンは自分の波瀾万丈のビジネス歴こそが研修の魅力の一つであることを知っている。

私は日本にはデカセギには行ったことはない。でも、ブラジルで工場労働者をやったことがあるから、彼らの気持ちはよく分かる。自分が最初に手がけたビジネスはコピー会社で、まったく客が来ないので、閉業しようと思った。ところが、手続きを始めると、閉業するにもえらく金と手間がかかることを知った。そこで、気持ちを切り替えて、夢中で働き、危機をうまく乗り切れた。そうしたら、客として大企業を獲得したおかげで発展した。それで、私がどうやって成功したのか、大勢の人がアドバイスを求めてくるようになった。友だちの友だち、全然知らない人からも聞かれるようになった。その中にはデカセギ帰国者も多くいた。どうして、こんなに私の話しを聞きたがるのかと考え始めた。

考えた結果が、ビジネスとしての「デカセギ・アントレプレナー」の研修と、ボランティアとしての「タダイマ」での講演である。研修はサンパウロ市の東洋人街の玄関とも言える、地下鉄リベルダージ駅前にある建物で常時、受講者を受け付けている。教室のインテリアは普通の学校とは違い、会社の事務所やコーヒーショップのカウンターを再現している。そして、そこにプロの俳優を連れてきて、会社経営の際に実際に直面すると想定される様々な場面を演じさせて撮影し、その「再現ビデオ」を教材として使っている。

効率を上げるためにはどうすればよいのか、経理はどうすべきか、部下の扱いをどうするかなど、

理論に止まらず、研修生自身に演じさせる。そしてその相手をする俳優を研修でも起用する。その俳優には脚本代わりに、例えば「言うことを聞かない部下のつもりで演じるように」という指示を与える。

ボツエンいわく、この授業形式のメリットは、例えばある会社がどのようにしてつぶれそうになるのか、失敗例のパターンをリスクなしで経験できることだ。そしてもし会社がつぶれそうになったらどうすればいいのか、経験することも可能となる。あるいはコーヒーショップが繁盛して、店をもう一軒開き、人手が足りないので親戚を雇うとどうい問題が生じるのかなど、具体的な場面を設定する。

例えば義理のお姉さんを雇った場合、彼女はお金をもらうためだけに雇われたとされていて、普通の雇用者のように皿洗いする必要はないと思っている。もし、うるさく言うなら、もう一人のオーナーである自分のお兄さんに言ってやると主張している。それが一つの困った状態。そのような状況にあなた達だったらどう対処するか、ということを考えさせる。

他に、コーヒー豆が品切れになったのに、仕入れ先からコーヒー豆が届けられないという電話が入ってきたところ、お客さんが入ってきて「コーヒー下さい、ストレート下さい」という。あなたがお茶でもいいですか、ジュースでもいいですかといっても、客は何でコーヒーショップで、コーヒーがないのかと、怒って帰る。また、さっきのお姉さんはお医者さんに行っていたとか…。

これはビデオだけど、それを見て、どう解決すればいいのか、グループに分かれてディスカッションする。お姉さんは悪いからもう雇わないとか、コーヒー豆の仕入れ先はちゃんとしてないから、やめて別の会社にするとか、いろいろ相談し合う。お姉さんはよくないから解雇しよう、と合意ができたところで、ビデオの中にいたお姉さんを演じる女優さんが受講生の前に登場する。では誰か前に出て、オーナーになったつもりで彼女に解雇を言い渡さないと私が言う。でもなかなか誰も席を立たない。自分でやりたい気持ちがないと、何もできないと、私は説明する。いくらちゃんと勉強しても、いつも頑張っても、気持ちが強くないとできないと。オーナーになると、すべてを総合的に考えないといけない。前に出てくることが一番のチャレンジ。何を言うか、かまわない。出て来れば、女優たちはいろんな状況を演じられるし、ああすればよかった、こうすればよかったというのもできるようになっている。受講者は恥ずかしいかもしれないけど、みんな応援するような雰囲気を作る。勉強は話して聞くだけでは50%、話して書くと60%、話して書いてイメージにすると70%の経験につながる。でも、前に出てきて自分でやると、100%の経験になる。

デカセギ帰国者に失業者が多いのはなぜか。この問題について、ボツエンは多くのデカセギ帰国者と同様（第4章参照）、「ギャップ」というキーワードを用いて説明をしている。

デカセギに行く前と後の、自分と周りの変化から生じるギャップに戸惑っている。たとえば日本に10年行って帰国する。行く前はお金がなくて行って、帰って来る時はお金があって、家を買って、車を買うのだけれど、自分も変わった。また、ブラジルには簡単に帰れると想像している。

なぜなら、行く前は全然お金がなくて何もなかったが、帰ったらお金があって、大学の学費も払えるし、家も買えるし、それだけ楽だと思ってしまう。楽だと思いのが災いする。

はじめは日本に行ってブラジルがなつかしい。そしたら5年たって、やっぱりなつかしくなっていて、こっちの家族とか友だちとかに電話して、そろそろ帰ろうと思ってるけれど、そちらはどうって聞いたら、ここにいる人たちは帰ってこない方がいいと言う。なぜなら、今は5年前よりもっと景気が悪いよとか言って。ここへ帰って来れば、仕事がないことはない。でも実際にブラジルに帰って来たら、統計的に言うと、2年半の期間、あまり職がないという人が多い。お金があって、平均2年半何もしないで、ちょっと何かあると、すぐに日本に帰る。片方の足は空港に置いている。

彼はさらに、「たとえインターネットの時代だと言っても、いくらメディアを通してブラジルに関する情報が入るようになったとしても、デカセギ者は渡日前のブラジルのイメージを保っている」と、デカセギ帰国者の意識とブラジルの現実とのギャップを指摘する。では、このような「迷えるデカセギ帰国者」にいかなるアドバイスが必要なのか。以下、ボツエンの発言の中から抜粋する。

- 1) 「最初から目的をクリアにしてデカセギに行くこと。例えば、貯金するならそれをちゃんと守るということ。日本は電機製品とかいろいろある。気をつけなかったら、そればかり買って貯金が全然できない。金と宝は違う。お金を手に入れるのは簡単。でも、宝は家族とか健康とか、自分の心が平和になっているとか。そういうものをなくすことが多い。金だけに目を奪われると、宝物を失う。」
- 2) 「自分に自信をもつこと。日系人は一般的に自分に自信を持っていないことが多い。頑張り屋だけど、自信は持てない。お金は持っても、使い方がわからない。自分の事業を開くのに資金はあっても、知識やノウハウがない。もう一つは、子どもが迷ってしまうことが多い。たとえば、5年くらい日本にいて、子どもが7歳だったら、学校はどうするか。もうちょっとお金を貯めてブラジルに帰って、それでいっぺんに良い教育を与えるとんでも、そうはいかない。夢の大きさによっても違ってくるので、自分はどれだけ欲しいのかにもよる。」
- 3) 「(自信をもつためには) 誇りをもつこと。デカセギは今まで恥ずかしい、あるいは嫌なことだとされてきた。でも、地球の反対側へ行って、頑張っているのだから、ヒーローだと言える。」
- 4) 「適応能力を持つこと。どの会社へ行ってもそれは必要。」
- 5) 「日本で仕事や生活を経験したことのメリットを考え、それらを就職活動やビジネス起業で生かす。」
- 6) 「努力を惜しまないこと。他人のためなら(日本では)、きつい、きたない、危険な仕事までも良いと割り切っていたのに、自分のためには(ブラジルでは) 3K労働をしたくないという姿勢を、私は日系人のhipocrisia (偽善) だと言っている。」

筆者が2005年および2006年に参与観察した「タダイマ・プロジェクト」の講演では、ボツエンは「auto-estima (自尊心)」という言葉を連発していたが、彼が開講している研修の内容もこのキーワードによって規定されている模様だ。また、彼は頻繁に自分の貧しい出自を口にしてしたが、その点において彼は本稿で紹介されている他の成功者とトークが似通っている。確かにボツエンはデカセ

ギ帰国者に具体的な経営のノウハウや客観的な情報も与えてはいるが、それ以上に彼がセールスポイントにしているのは、いかにして自信が持てるようになるかという指導と、自分のように「下っ端」（これは彼自身の表現である）からスタートし、失敗を繰り返した者でも、最後には成功したのだというリアルな物語である。それが彼の「タダイマ」での講演を締めくくる、「あなたたちも頑張れば、必ずうまくいく」という楽観的なメッセージに説得力を持たせているのだ。

第4章 デカセギ帰国者たちの思惑と模索

——再就職者と求職者への調査結果を基に——

今回の2006年のブラジル調査では、「タダイマ」を通して直接あるいは間接的に紹介してもらった人々に対して、共通の質問項目を基本とする調査をも実施した。調査回答者はサンパウロ市内のヴィラ・マリアナ地区にあるダイワという企業の従業員の中のデカセギ経験者（8月17日実施）、筆者が参与観察したタダイマ・プロジェクトの会合（8月31日）に初参加した求職者、そしてレダ・ナカバヤシ代表の呼びかけでインタビューに応じてくれた、過去にタダイマを利用した人々（8月18日実施）である。計43名が聞き取りもしくはアンケート記入に応じてくれたが、その内訳は31人がダイワの従業員および「タダイマ」利用者（少数の失業中や、何をしようか迷っている者を除けば、大多数は無事に再就職もしくは起業を果たした人）、そして12人が「タダイマ」初参加者の求職者である。

回答者の属性は男性22人と女性21人。世代については、1世が2人、2世が20人、3世が18人、4世が2人（無回答が1人）と、大多数が2・3世である。年齢は20代が16人、30代が15人、40代が6人、50代が4人（2人が無回答）と、大多数が働き盛りの世代である。

学歴は中学校が2人、高校が12人、専門学校が3人、大学が21人、大学院が2人（2人が無回答）である。卒業だけではなく、在学中や中退を含む回答であることを差し引いても、そして「タダイマ」のナカバヤシ代表が高学歴者を優先して紹介してくれた可能性があることを勘案しても、学歴の高さは注目に値する。

デカセギと「階級」

筆者はデカセギ者の階級意識を重視する必要性を論じてきた（イシ 1997、イシ 2003、Ishi 2003a）が、今回の調査でもデカセギ以前とデカセギ帰国後に、デカセギ経験者がどの階級に属していた（いる）と思うか、5段階の中から選ぶ質問を盛り込んだ。その結果は表1、2のとおりである。

表1 デカセギ前の所属階級

階級	回答者数
中の中	26
中の下	14
下	2
中の上	1
上	0

表2 デカセギ帰国後の所属階級

階級	回答者数
中の中	25
中の下	16
中の上	2
下	0
上	0

以上の表1、2で示されるとおり、回答者の大多数はデカセギ前から中流階級に属していたと意識し、デカセギ帰国後も顕著な変化は見られない。しかし、細かい違いにこだわれば、デカセギ前は2人が「下流」と意識していたのに対し、デカセギ後は「下流」はゼロになり、逆に「中の上」と意識する者が1人から2人に微増している。デカセギが決定的な社会上昇に貢献するには至らなかったとしても、少なくとも現状維持をする上では大いに役立ったと考えられる。

ブラジルでは同じ「中産階級」でも、人々は普段から「中の上」か「中の下」かについて敏感であるが、今回もそれを示す回答がいくつか得られた。例えば行く前も後も「4」（中の下）と答えた人は、次のように説明を加えた。

「3」（中の中）にはまだまだ。今は苦しくはないけど、欲しい物が全部手に入らないから。今月はこれを払わなくちゃいけないから、というふうに気にしなければならぬのでまだ納得できない。今は母と同棲。前はお父さんがいたから楽っていうのもあった。今は働かないとなかなか生活できないから。父さんが1996年頃に亡くなった。

同じく行く前も後も「4」だと答えた人は、「もしデカセギに行っていなかったら「5」（下流）になっていた」と加えた。もう一人、デカセギに行く前は大学に通いながら仕事をしていたので「3」だったのに、今は「3と4の間くらい」と答えた人（集計では「3」として分類）は、答えに迷う理由を「自分は「4」に落ちないように必死に「3」にいるって感じ」と説明した。

また、行く前は「普通の暮らしをしていたから「3」（中の中）だった」が、デカセギ帰国後は「4」だと認識している人は次のように語っている。

デカセギは必要な人の手段としては良いと思う。ブラジルにいて生活費が払えるなら、大学に行けるなら行く必要なし。デカセギに行った当時の階級よりずっと良くなっている。その当時は大学に払うお金がなかったが、今は子どもの学費も払えるし、普通に暮らせるし。だから行った事で生活レベルは上がっている。

階級に関する質問については、調査をする側からは数字以外の追加説明を要求しなかったが、回答者が自発的に説明を加えたのは以上のとおり、いずれも自分を「中の下」だと認識している人ばかりだった。これを偶然として片付けることはできないだろう。「中の中」よりは転落したくない、「中の下」から脱したいという層が、デカセギという手段に最も魅力を感じる「再デカセギ予備軍」だと言っても過言ではなからう。

ところで「階級」と深い相関関係を持つ貯金額に関しては、予想どおり、回答を拒否した者が多かったが、9万ドルも貯めたと教えてくれた者もいた。他に金額を教えてくれた者の貯金額は500ドル、1,000ドル、4,000ドル、50万円と、小額が目立つ。「ゼロ」と答えたものが数名いたが、中には「家を買ったのでゼロ」「家のリフォームや車の購入でゼロ」、そして「帰国時は7万リアルあったが、大学に入学したので使い果たした」という者もいる。

帰国をめぐるジレンマ

「日本にいたとき、あなたは帰国についてどのように考えていましたか。ひとつ選んで○をつけてください。」(問10)に関しては、24人が「お金が貯まったら帰国」するとし、9人が「何があってもとにかく帰国する」と答えた。

しかし、「あなたはなぜ帰国しましたか？」(問11)に対しては意見が割れた。「その他」と答えた者が18人もおり、その回答内容は多岐に及んだ。いずれにしても、ここで重要なのは、「貯蓄目標が達成されたから」と答えた者がわずか4人に止まっているという事実である。

「帰国後、ブラジルでビジネスを始めようと思ったことはありますか？」(問17)という問いに対しては、24人が「いいえ」と答えたのに対し、17人が「はい」と答えた(1人は「わからない」、1人は「考え中」)。しかし、ビジネスを始めようと思った17人中、わずか3人しか実際にビジネスを始めていない。また、ビジネスを始めなかった人々の理由も多岐に渡ったが、本稿ではその詳細に踏み込まない。

「日本で知り合ったデカセギ仲間のうち、今でも連絡を取り合っている人はいますか。ひとつ選んで○をつけてください。」(問21)については、大多数が仲間と連絡を取っており、しかも1ヶ月に一度以上の頻度で連絡を取っている者が大多数である。この頻繁な連絡が日本への再デカセギの意欲をかき立てている可能性も否めない。

再出発に伴う数々の悩み

次に、「ブラジルで仕事に復帰する上で、あなたがいちばん悩んでいることは何ですか？また、それはなぜですか？」(問19)という質問に対する回答を考察する。ここでは、「タダイマ」や「ダイワ」の紹介でインタビューした人々と、タダイマの会合を参与観察した際にアンケートを記入してもらった初参加の求職者の回答を分けて紹介する。

まず、すでに就職先を見つけた人々が大多数を占める「タダイマ」や「ダイワ」での調査で得られた回答をテーマごとに紹介する。長期間に渡ってブラジルを離れていたことから生じる「ギャップ」や「ブランク」を懸念する回答者が3人いたが、後述するとおり、これはまだ職に就いていない人々も抱えている、最も深刻な悩みの一つである。

「日本で2年仕事していたからブラジルの仕事ができなくなったと思っていた。」

「ブランクがある。日本で10年以上働いて急にブラジルの仕事…もう一度、この生活をするのが大変だった。」

「日本に二年いたことで、ブラジルに戻ったら何をしていたかと言われる。その心配(マイナスにならないか)。」

他方、「何をしてもいいかわからない」と嘆いたある回答者の言葉に象徴されるとおり、起業するか職を求めるかという選択を含め、進路に迷う者がいる。

「ブラジルで復帰するにはブランクがあったので、夫とビジネスを始めた。」

「帰ってから何をすることが一番の悩み。やっぱり、自分の会社を始めるのは難しい。考え直して就

職した。」

学歴や職歴の経験不足を懸念する声も多く聞かれた。

「仕事の経験がなかったこと。」

「長く日本にいて自分が卒業した大学のことを続けなかったので、ゼロからのスタートだったので。大学では宣伝のことやった。」

「仕事が見つからない。経験が無いから心配。」

「ブラジルで仕事した経験がないことが少し心配。簡単には見つからないと思ったが、自分にはできるという自信があった。」

「高校までしか出ていないのが心配。会社が大学を出ていることを求めているから。」

「会社に何が出来ますかと言われても、何も出来ない。日本で学んだことがない。少し通訳の仕事とかできればいいんだけど。こっちで生かせる技術を学ばなかった。だから、それが一番大きな壁だった。お金は少し持ってくるけど、仕事を探しても悪い仕事しかない。持ってきたお金は全部、生活のためにどんどんどんどんなくなっていく。いつも（大学で）何勉強しているか聞かれると、（何も勉強していないことが分かって）それは困りましたなあと、何回も言われた。それから、大学に行くしかないと考えて、帰国半年後に大学に入学し、言語学を学んだ。大学を出ると少しチャンスが多くなるので。デカセギに行って、ブラジルに帰って何の仕事をするか考えたとき、言語学の中でも日本語を学ぶことにした。」

また、日本で年を重ねたことに関する悩みも切実である。例えば56歳の女性は、「年齢。年齢の関係で仕事に支障があるのが心配だ。秘書になるのはブラジルでは20代とか若い人。日本と同じ」と話している。他にも以下のような回答があった。

「日本に行ったのは18才の時だから、バイトだけ。帰ってから33才だったので学歴はないし、職歴もないから仕事が見つからないと思った。」

唯一、学歴や職歴に関してより楽観的な見解を示した回答者は、「タダイマ」でボツエンが繰り返すアドバイスと酷似している。

ブラジルで働くためには日本での経験を履歴書にも盛り込んで生かすべきだと思う。多くの人がデカセギの経験を恥ずかしく思っている人が多いが、それを生かして履歴書にも含めてそれを生かすべきと思っている。多くの人がデカセギに行っていた間は空白として何をやっていかは書いていない。恥ずかしいので書いていない。それを生かして逆に今現在はデカセギ経験者を探している会社もいくつか出てきているので、それは生かすべき。

日本とブラジルの給料のギャップは、再就職を果たした者につきまとう悩みのようだ。

「給料が下がる恐れがあった。」

「仕事に戻れるかが心配だった。給料が日本に行く前と同じだけもらえるか。大学を中退して日本に行ったので。帰国してからまた受験して大学に戻った。9年近くのブランクがあった。経営学科、マーケティング専門の大学を去年、卒業した。デカセギの場合、ブラジルに帰ると、同じ職業に戻ろうとしても必ず給料が下がる。ブランクがあったため、雇う側が（同等の給料を）認めてくれない。ここで仕事をしながら勉強した。」

「給料の差に慣れるのに大変だった。日本では出稼ぎの給料で貯金ができ観光できた。ブラジルの給料は電気代、水代、家賃にお金がいってしまう。観光だとかには残らない。だからブラジルでは貯金できない。」

「こっちの給料は低いから、家賃、電気、水、払えるか不安。両親とは暮らしていないから。今はお友だちと2人で住んでる。お金はギリギリ、たまに足りない。犬が4匹、猫が2匹いる。」

最後に、質問の趣旨とは裏腹に、「悩み」ではなく、スムーズに就職できた過程を語った者もいた。

「ブラジル社会と仕事への復帰は難しいが、私はあまり苦勞しなかった。仕事は帰ってきてすぐ見つかった。ダイワでは秘書の仕事をしているが、その前はコックのお手伝いの仕事を一年くらいした。でも、こういう仕事をしたかったから、コンピューターの勉強をして、この会社に入った。今はコンピューターの時代。PCの技術がなかったら、どこの会社も使ってくれない。だから、それを教える学校に入った。それで早く就職できた。」

「日本語が話せることが幸いして早く仕事が見つかった。」

タダイマ・プロジェクトを通して、ダイワに就職した経緯を語ってくれた者もいる。

「3年間ずっと日本にいたけれど、ブラジルで仕事が見つからないことが心配だった。リベルダージでタダイマ・プロジェクトに参加し、ダイワの電話番号を知って、電話した。面接を受けて採用された。2005年5月からこの会社に勤める。1年間休んでいた。バケーションと公務員試験コースに通っていた。でも、試験は受けなかった。ダイワに受かったから。」

「特に悩みはない。帰ってきてから三ヶ月後には就職できた。仕事をしながら勉強もして、目的をもってやれていた。現在は三つ目の仕事。デカセギから帰ってきて、タダイマ・プロジェクトを知った。ダイワの社長から電話があって、日本語を使える仕事だったので、面白いなと思ってここに就職した。」

これらの証言からは、「タダイマ」と、その協力者であるダイワという企業の社長との関係が結実して、デカセギ帰国者が無事に再就職を果たすという方程式が確認される。回答者の多くがダイワの従業員である以上、このような美談が登場することは何ら不思議ではないが、デカセギ帰国者を優先的に採用する企業の存在が、デカセギ帰国者にとってありがたい味方であることは、揺るぎ

ない事実である。

ダイワのシンジ・ナカオカ社長は、我々のインタビューに対して、次のようにこの優遇政策について説明してくれた。

実際には大学卒業者とか、もっと、いわばスキルを持つてる人を雇っても良かった…しかし、自分たちとしては、できるだけデカセギ帰国者を雇うという事になっている。彼らが生活費を稼ぐことができるように手伝おうという趣旨です。一つの社会的責任を果たそうと思っているわけです。

むろん、ダイワの業務が在日ブラジル人と深い関係を持つというのもこの優遇政策のもう一つの理由であり、ナカオカ社長もこれを素直に認めているが、その業務の詳細については機会をあらためて論じる予定である。

求職者の悩み

次に、タダイマに初参加した求職者のアンケートへの回答を考察する。参与観察当日（8月31日）は奇しくもブラジルの最大手のテレビ局によるデカセギ帰国者に関する特集番組の収録日と重なり、取材クルーが来場して受講者を撮影・インタビューしていた。そのため、受講者へのヒアリング調査はできず、アンケート用紙を配布して記入してもらったが、復帰上の悩みに関する質問の部分を白紙のまま返した回答者が6人いた。しかし、ゆっくり記入していただく時間がないという悪条件の中でも、興味深い回答がいくつか得られた。

まず、「Defasagem」や「desatualização」という、ポルトガル語で「ギャップ」や「ブランク」を意味する言葉を書いた回答者が3人いた。他に、「時間が経てば経つほど、再就職は難しくなる。時間との戦いだ」と、素直に自分の焦りを綴った者もいる。

「再就職が心配。（求人を選択肢には）福利厚生保障がない非正規雇用が多い。」と、正規で雇用してもらえない場所が少ないことに対して悲鳴を上げている者もいる。皮肉にも、日本で悩まされた雇用形態の不安定を、彼はブラジルで再び味わう可能性が濃厚なのである。

求職者たちが筆者の調査への記入に応じてくれたのは、ポツエンが「ギャップ」や「ブランク」の諸問題について熱弁をふるった講演の最中かその直後であった。そのため、彼らがポツエンの影響を少なからず受けていると考えられなくもない。しかし、前述したダイワ就職者の多くも、タダイマの講演を受講していないにもかかわらず、同じく「ギャップ」の諸問題を強調している。したがって、「ギャップ」はデカセギ帰国者の共通の悩みであると考えたほうが妥当であろう。

「治安」という不安要素

調査では「仕事に限らず、生活全般でブラジル帰国後にあなたがいちばん悩んでいることは何ですか？また、それはなぜですか？」と、自由回答を求める質問も盛り込んだが、就職者、求職者を問わず、無回答者が多かった。回答した人々は、「治安」や「再出発」をめぐる悩みを挙げた。とりわけ治安を挙げる人の多さが目を引いた。「治安が不安で、バスや地下鉄で歩くのが不安」、あるいは「ブラジルはseqüestro-relâmpago（「稲光誘拐」）が頻発していて怖い」と書いた人もいる

(「稲光誘拐」とは、強盗が被害者を車に乗せて、銀行のATMからお金を下ろさせた直後に解放するという、短時間の誘拐を指す流行語である)。

一方の「再出発」に関しては、「貯金は家を買うだけで使い果たす」ことを懸念する人や、「デカセギに行く際、ブラジルの家財を全部売り払ったため、帰って来た時は物がいっさいないのでそれが一番の心配だった。住むところもないので。再出発がなかった」という人がいた。また、「再就職するまでは、仕事ができるかできないか心配した。今はもっと給料の良い仕事に就けるか就けないか、起業するのがよいか迷っている」と、別の質問ですでに問われた「仕事」の問題をあらためて強調する人もいた。

最後に、「あなたは再びデカセギに行きたいと考えていますか」という二者択一の質問に対しては、26人が「行きたくない」と、「行こうと考えている」10人を大幅に上回った。しかし、裏を返せば、43名の回答者の2割以上が「再デカセギ」というカードを捨てきれていないということでもある。

今回のデカセギ帰国者への調査では、他にも多数の質問項目が含まれていたが、本稿で紹介できなかった項目も少なくない。例えば、筆者が以前から注目している「送金」に関する質問も盛り込んだが、これについてはイシ(2006a)の論考を発展させる形で、機会をあらためて考察したい。また、「タダイマ」が役に立ったかをはじめとする同プロジェクト関連の質問群では、「役立っていない」と答えた人が一人もいなかったが、回答者の多くは同プロジェクトの代表の紹介による者なので、その傾向を一般化するのは難しいと判断し、本稿ではその詳細を省略した。同様の理由で、「デカセギ前後に従事していた／している仕事」に関する質問群でも、現在の仕事が「会社の事務や営業職」と答えた人が多かったのは、その大多数がダイワ就職者であることに起因していることが容易に想像される。また、ダイワへの就職者が同社に対する批判をするのを自粛する可能性があるため、「現在の仕事への満足や不満」に関する質問群の回答は考察の対象としていない。現在の1ヶ月の収入については、回答者の多くは1,000レアル以下で、決して高給ではなかったが、ブラジルでは税金対策などで、雇用主も雇用者も必ずしも実額を公表するとは限らないので、申告額よりは若干高い可能性があるという留意が必要である。ただし、回答の内容が雇用主に知れ渡ることを警戒しつつも、仕事への不満として「給料」を挙げた人が複数いたことは、特筆に値する。彼らはブラジルの中で転職をはかっても、劇的な収入増加など見込めないことを承知していると思われる。これは前述した「悩み」に関する回答でも表現されるとおり、ブラジルでの全般的な給料水準に対する不満として読み取るべきだろう。

第5章 結語に代えて

——「一流企業への就職」という新たな「成功物語」——

本稿では、日本滞在後、ブラジルに戻ったいわゆるデカセギ帰国者の再出発の模索と、その再出発を支援する指導者やオピニオン・リーダーが示す成功法を、実態と言説の両側面から多角的に考察してきた。

第1章では、デカセギ帰国者の模索やその支援策を研究する意義について概説した。第2章では、

成功者の模範例として自他ともに認知されている人物へのインタビューから、いかなる「成功物語」がデカセギ帰国者の間で流通しているのかを検討した。ここでは、「成功者」の体験談や、彼らがデカセギ帰国者に対して発する助言には、相違点よりも共通点のほうが圧倒的に多いことが確認された。

第3章では、デカセギ帰国者の中で最も名が知られている人材コンサルタントへのインタビューを手がかりに、再出発にあたっていかなる「成功法」が示されているのかを紹介した。ここでは、助言の内容（そして、それ以上に、指導の方法論）が、理性に訴える情報提供に止まらず、感性に訴える自己啓発的な要素を含んでいることを確認した。そこでのキーワードは「自尊心」と「自信」の回復であった。

第2章で有名な成功者を、そして第3章で有名な伝道者を取り上げたのに対し、第4章では、無名なデカセギ帰国者たちがいかなる思惑で再出発に挑んでいるのかを、量的調査と質的調査のデータを組み合わせる形で分析した。ここでは、再就職者も求職者も、狭義の「カルチャー・ショック」あるいは「逆カルチャー・ショック」という概念ではどうも把握し尽くすことができない、日本とブラジルとの間での様々な「ギャップ」に悩んでいる事実が浮き彫りになった。また、「階級」をキーワードに、デカセギ者の主観的な階級意識を問うことが、デカセギ者の現状への満足度を計ったり、再びデカセギに行く願望を計る上で、何らかのヒントを秘めている可能性も検討した。

各章ごとに示した考察をここで一つ一つ繰り返すつもりはないが、今回の調査を通して得られた知見と残された課題、そしてそこから想起された新たな仮説を述べたい。

まず、「タダイマ」で求職者に対して助言をする立場にいる成功者たちが必ずしも「テクニカル」なレベルではなく、「エモーショナル」なレベルでの助言をしているという点は、見過ごしてはなからう。ナカバヤシ代表もこの点は自覚しており、その証拠に筆者が参与観察した会合を締めくくるときに、「私たちはデカセギ帰りの人々のセルフ・エスティームを向上したい。常に希望と楽観主義に満ちたメッセージを発信したい」と強調していた。これが求職者のニーズにマッチしているか否かについては、意見が分かれるところだろう。しかし、本稿でも紹介した様々な関係者の声から推察すれば、この方針にはそれなりの合理性があると考えてもよからう。

筆者がとりわけ注目するのは、メディアの可能性と限界である。メディアの有効な活用によってブラジルでの再出発に成功したタグチの事例もあれば、ボツエンが指摘するとおり、いくらデカセギ者が日本滞在中にメディアを通してブラジルに関する情報を得たとしても、それはしよせんフィルターを通した情報に過ぎないのだから、多くの帰国者が結局は「浦島太郎」のような気分を味わうことを余儀なくされる可能性は確かにある。

次に、本調査の限界と課題について一点だけ触れておこう。ここで示されたデータとその考察は、デカセギ帰国者全般の傾向を示すというよりも、むしろサンパウロ市や大サンパウロ圏内という「大都会」に在住する、どちらかといえば再出発に成功した人々の傾向を表していると考えたほうが無難であろう。その意味では、われわれの共同調査プロジェクトで試みたスザノ市福博村という「農村」に在住するデカセギ帰国者と比較すれば、何らかの顕著な相違点を見いだすことが可能かもしれない。他方、例えばタダイマ初参加の求職者とすでに再就職を果たした回答者とは、本稿で指摘した違い以外にも相違点があると想定されるが、より細かい分析は別の機会に委ねたい。

最後に、今回の調査データをまとめる過程で、90年代初頭にデカセギに関する調査を始めた頃に

流通していた「成功物語」を振り返る中で、思い至った新たな仮説を示したい。本稿の冒頭では、そもそもデカセギ帰国者にとって「何が成功なのか」を検討する必要があると述べた。今回の調査では、「あなたにとって成功とは何か」という部類の質問は盛り込まれなかった。しかし、成功の度合いを計る物差しが徐々に変化していることは随所で実感できた。

かつては、デカセギ帰国者の間で競われたのは、貯蓄額の多さであった。帰国後には「何を買ったのか」というのが合い言葉であった。すなわち、いかなる価格とグレードの不動産や車が購入できたのかがデカセギ帰国者どうしの「成功度」を計る、比較の対象となっていた。その頃の典型的な成功例は「プールつきの家を買った」ことだった。

その頃の基準なら、今回のインタビュー協力者の中で「貯金総額が9万ドル」と答えた人は、文句なしの「成功者」として扱われていただろう。しかし、当時に比べれば、「成功論」を生産する側も消費する側も、より現実的になってきたといえよう。最近は貯蓄自体が評価の対象になりにくくなった。なぜならば、人々はいくら貯金だけをして、それが成功の保障にはならないことに目覚め始めたからである。

今では、成功の基準は「何になったのか」という、職業と就職先のランクによって決まっているようである。その証拠に、マスメディアや人材コンサルタントが注目するのは、もはや「家を買った人」や「ビジネスを始めた人」ではなく、「味の素」と「サンリオ」にホワイトカラー労働者として就職した人たちである。「君たちと同じようにつらい思いをした元デカセギ者が、現在はブラジルで味の素の総務でマネージャー・クラスに就いている。」これは、ポツエンが「タダイマ」の講演の中で、求職者に対して出した成功の「ロールモデル」である。数年前に比べれば、ずいぶん地味なロールモデルである。しかし、この二人の成功物語が憧れの的になっているのは、不安定な中小企業のオーナーになるより、倒産の心配が少ないブランド企業の社員になったほうが、実はずっと望ましいというのが多くのデカセギ帰国者の本音だからだろう。多くのデカセギ者が「自分は二度と人に雇われたくはない。デカセギは自営業を始めるための資金づくりのためだ」と断言した数年前とは天と地の差である⁶⁾。

ブラジルのテレビ局、グローボがデカセギ帰国者の再出発に関するドキュメント番組を制作する際に、ビジネス起業の支援やビジネス成功者ではなく、悩める再就職希望者とそれを支援する「タダイマ」を取り上げたのも、この意識の変化を読み取ったことだろう。

しかし、「ビジネスを始めて社長になる」という成功物語が多くの人にとって実現が困難な夢に過ぎなかったのと同様、「一流企業のエグゼクティブになる」という新たな成功物語も、ごく一握りのデカセギ帰国者にしか実現し得ないということ、その夢を売る側、そしてそれを消費する側はどのくらい自覚できているのだろうか。

注

- 1) デカセギ帰国者をめぐる諸問題については、ブラジル在住の心理学者や精神科医による研究が盛んである。詳しくはイシ (2006b) を参照のこと。
- 2) 第1章では、飯田が「帰国」と「再出稼ぎ」の諸問題を論じ、第2章ではイシがデカセギ・アントレプレナー・プロジェクトとの対比で「タダイマ・プロジェクト」の意義を論じ、第3章では都築が「タダイマ」の代表と中心メンバーへのインタビューをもとに、プロジェクトの趣旨や

活動の詳細について論じている。

- 3) 調査協力者の紹介やインタビュー実施の場所の提供など、あらゆる面で協力を惜しまなかった「ダイワ」社のシンジ・ナカオカ社長と「タダイマ・プロジェクト」のレダ・ナカバヤシ代表に感謝の意を表したい。
- 4) 本章のエニオ・ミヤヒラへの聞き取りは品川ひろみが、クラウジオ・タグチへの聞き取りは筆者が、グループ・オキナワへの聞き取りは小内透と筆者が担当した。第3章のヘナト・ボツエンへの聞き取りは一回目を小内透が、二回目を筆者が行なった。なお、第4章のデカセギ帰国者への調査は、ブラジル調査の参加者全員が、多くの場合は通訳を介して行なった。
- 5) エスニック・メディアの最新の動向については、イシ (2006b) を参照のこと。
- 6) 例えば、1990年代前半に筆者が参加した共同調査の報告では、以下のように書いている。「ブラジルでは、出稼ぎ帰国者はもうサラリーマンには復帰しないだろうと予測する人がいた。実際、調査の中でも「安月給ではもう働かない」という見解が多く聞かれた。」(渡辺/イシ 1995, 615頁)。また、この意識の変化を受けて、前年のブラジル調査報告 (イシ 2006a) でも指摘したとおり、「ビジネス起業」を主体とした支援策から、「再就職」をも視野に入れた支援策へのパラダイム変換も必要であろう。

参考文献

- イシ、アンジェロ、1997、「大卒技師が3K労働者になった時 - デカセギ日系ブラジル人の仕事とアイデンティティ」河合隼雄・内橋克人 共同編集『現代日本文化論4巻 仕事の創造』岩波書店、102-140頁。
- , 2003, 「在日ブラジル人にとっての音楽と芸能活動の意味と意義 - “デカセギ移民の心”を歌ったCDとその制作者の事例-」白水繁彦代表研究者『「われわれ」の文化を求めて - 民族・国境を越える「エスニック」エンターテイメント 文科省科研費 報告書 2003年』64-91頁
- , 2006a, 「デカセギによる送金の実態と影響」小内透編著『調査と社会理論・研究報告書 21 日系ブラジル人のトランスナショナルな生活世界』北海道大学大学院教育学研究科教育社会学研究室、23-40頁。
- , 2006b, 「デカセギ移民へのまなざし - 英米とブラジルにおけるデカセギ論 -」『ラテンアメリカ研究年報』26号、116-140頁。
- , 2006c, 「在日ブラジル人メディアの新たな展開 - ポルトガル語新聞からインターネットを活用した多言語メディアの時代へ」『国文学 解釈と観賞 第71巻7号』至文堂、153-161頁。
- 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: RoutledgeCurzon.

- 小内透編著, 2006, 『調査と社会理論・研究報告書21 日系ブラジル人のトランスナショナルな世界生活』北海道大学大学院教育学研究科教育社会学研究室。
- 梶田孝道・丹野清人・樋口直人, 2005, 『顔の見えない定住化 ― 日系ブラジル人と国家・市場・移民ネットワーク―』名古屋大学出版会。
- 渡辺雅子編著, 1995, 『共同研究 出稼ぎ日系ブラジル人 ― 上・下篇』明石書店。
- 渡辺雅子、アンジェロ・イシ, 1995, 「日系ブラジル人の「出稼ぎ」の行方」渡辺雅子編著『共同研究 出稼ぎ日系ブラジル人―論文篇』明石書店、607-625頁。