

# 導 | ミャンマーに貢献する日本人

第1回

西垣 充 Mitsuru Nishigaki

株式会社ジェイサットコンサルティング 代表取締役

運命の糸に導かれてミャンマーへ来た  
「この国で何かをしたい」という思いで

カナダ留学で数々の貴重な体験

まず、大学受験を失敗しました。それが全ての始まりだったのかもしれませんが。

大学に入るまでは海外に特別強い興味があったという訳ではありませんでした。しかし、「このままでは就職できない!何か自分で大学生活に色付けしなくては」という危機感もあり、兄のいるカナダへ留学することを決めました。私が留学した先はカナダアルバータ州エドモントン。当時は日本人も少なく、授業料が安かったのこの地を選びました。

当時この地は、カナダの中でも特に移民を希望する人々が多く、世界各国からの人々がクラスメイトでした。母国の政情から移民し第二の人生を送ろうという人が多くいました。当時90年代初め、世界ではいたるところで戦争が起きていた時代。日本に住んでいた私にとって、内戦なんてものはテレビの中でしか聞いたことがない未知のものでした。留学中に、天安門で巻き込まれた中国人や内戦で逃れてきたラオス人、チェコ人から歴史的事件を経験した人々の話を身近な人から生で聞き、新聞やテレビなどからの情報とは親近感も違う角度からの内容も驚かされることばかりでした。そしてそれら経験から、日本人がいかに恵まれた民族なのかを思い知るきっかけとなったのです。

留学プログラム3ヶ月目ぐらいのとき、兄がヒッチハイクでカナダ人とともにエドモントンに訪れるという話を聞き、留学プログラムを一時ストップ、兄とともにヒッチハイクの旅に出る決断をしました。とはいえ、開始3日目には兄と友人のカナダ人が目指す目的地と私が行きたいと思った目的地と隔たがりが出て、1人でアラスカを目指しヒッチハイクをすることになったのです。2ヶ月間、たった1人で十分なお金も持たずに北極を目指すというかなり過酷なものでした。この経験を経て「自分の体さえあれば、どこへ行っても生きていける」と思える自信がついたようです。

また、カナダ滞留期間にはカナダ人に一緒にIT系の会社を立ち上げようといわれたこともありましたが、会社設立に関しては全く何も分かりませんでした。結局会社を設立することはなかったものの、その時に会社を作るのはそんなにハードルが高くないとわかるきっかけになり、今につながる貴重な経験となっています。会社を作るのは簡単だが維持することが大変と知るはミャンマーに来てからですが・・・。

「ミャンマーへ行くかねば」という使命にかられて

そうして、1年間のカナダの生活が終わる頃には、「せっかく日本人に生まれたのだから、いつかは海外に出てその強みを生かしたい」という思いを抱くようになりました。そのためには、まず自分がどこでも生きていけるようなプロにならなければならぬと思ひ、帰国後に就職先は経営コンサルティング会社と決め、運良く大手経営コンサルティング会社の(株)船井総合研究所に内定が決まりました。

卒業後の働く会社が大学4年の6月には決まり、卒業までの期間、私は長期間の旅に出ようと思ひ立ちました。行き先はインド。理由はバックパッカーならインドが面白いと噂を聞いていたからとそれだけの理由です。ところがちょうどこの時期、インドでベストが大流行してしまっていました。とりあえず行ってみたいと分からないと思ひバンコクへ飛び発ちました。

バンコクで情報収集した結果1ヶ月程待った方がいいようだったので、どうしようかと考えていたところ、ベトナムが面白いという話を聞きました。当時は「ベトナム?戦争があったとこやん」くらいしかイメージが抱けなかった時代。知識は皆無ながらも、ベトナムは面白そうだと思ひ、カンボジアを経由してベトナムに行こうと決めました。

当時のカンボジアはまだ治安は安定していませんでした。空港には軍用機が数機あるわ、キリングフィールドに人の骨が転がってるわ、寝るとロケット弾の音がするなど、えらいとこに来たなあと感じたことを覚えています。

ベトナムを回っているとき、偶然ハノイに駐在する日本人の方と知り合いました。当時ハノイでも日本人駐在員数十人という時代。ベトナムで仕事したいという思いを彼に伝えたら、私のようにベトナムにはすでに長年働いている日本人がいる。ミャンマーならたぶんいないから、ミャンマーに行ってみなさい。と助言を受けました。その時はまだミャンマーの場所すらはつきりわからない状態だったのですが、あまり知



赴任当時、サイトラベルスタッフと



学生時代に北極圏にて

られてない地に行くことに味をしめてしまった私は、ハノイから一旦日本に帰国してミャンマーに行くことにしました。

初めてのミャンマーに対する印象は、「何かしらないといけない」というものでした。何故か自分勝手にそう感じたのです。知識なしでミャンマーに来てみたら、文字通り本当に何も無い。車もほとんどない。ズボンなんて履いている人間は皆無でみんながロンジー。タイから飛行機1時間行くと「こんなに変わるの!？」と驚いたのを覚えています。そして中でも一番衝撃的だったのは、メイドさんの扱い。残飯を食べたりベランダで寝たりする姿を目の当たりにして、同じ人間なのにどうしてこうも違うのかと。結局、人間って全然平等じゃないんだと感じました。

ベトナムの印象は皆やる気がありすぐ発展するだろう、カンボジアは援助がたくさ



旧日本人墓地にて。一緒に独立したトントン氏(右、オーストラリア在住)と

ん入るだろう、しかしミャンマーは、、、、なぜなのだろう、何が原因なのだろうとそんなことを考えながら旅行していたのを覚えています。そして私がミャンマーで何かしなければ、、、、これまた勝手に決め込み、とりあえずは帰国しました。



赴任当時、中国国境ムセにて

大学を卒業して(株)船井総合研究所で働き始め中身の濃い充実した生活を送っていました。しかし、95年7月、アウンサンスーチ女史が開放されるというニュースを聞き、これは早くミャンマーに行かねばという謎の使命感に襲われ、あせり始めました。

そんな中、普段ほとんど見ることのない新聞の求人欄の「ミャンマー駐在員募集」との項目が目飛び込んできました。今から考えても不思議でありません。人生の流れには逆らってはならないとの先輩からのアドバイスもあり、ヤンゴンに行くことが私の人生の流れと感じました。そして、偶然に偶然が重なり、旅行会社で現地オペレーター会社、(株)サイトラベルサービスのヤンゴン駐在員として96年4月ヤンゴンにやってくることとなったのです。

株式会社ジェイサットコンサルティング(略称J-SAT)代表取締役。

1996年4月にヤンゴンに赴任、98年に独立・起業。

2018年1月には「ミャンマー人材(雇用・活用)実践ガイドブック(日本実業出版社)執筆。本書は、さまざまな分野で活躍が期待されるミャンマー人の採用から受入体制の整え方、人材活用・育成のコツまで、先行事例を交えて解説。ミャンマー人の就業支援・教育に長年挑んできた著者ならではの「人材活用ノウハウ」を惜しみなく明かした1冊。



# 導 | ミャンマーに貢献する日本人

第2回

西垣 充 Mitsuru Nishigaki

株式会社ジェイサットコンサルティング 代表取締役

どのような貢献をすべきかを  
悩み考えた

ミャンマーへきて旅行会社でヤンゴン駐在員として働いていました。アジア通貨危機の影響を受け、1998年に日本への帰国命令が出ました。この2年間で「ミャンマーのためにがんばらなければ」という気持ちは益々強くなっていましたので、帰国を拒否しヤンゴンに残りました。2年間働きながら自分なりにミャンマーでどのように貢献すべきか考えてきました。

NGOという方法もありました。しかし、学校があっても小学校すら卒業できない人が多いこの国で、今やるべきことは学校建設なのか？医者が足りない中で病院を建てることを早急にやるべきなのか？こういったことをやる人はいくらでも出てくるので、私は自ら生活するお金を稼ぎながらミャンマーの人々のためになる事業をしようとして決意しました。

自分が家を借りる時苦勞したので、賃貸住宅ニュースのような情報誌があれば、皆にとってよいのではと考え、まずは情報誌を作ることにしました。

ミャンマーにおいて雑誌に広告を取っていくという発想はこれまでなく、従って広告を取るための営業という仕事も存在していませんでした。そこで私は広告で雑誌を出版しようと思い、営業を10名雇い始めました。思った通り、無名雑誌にも関わらず広告はある程度取ることができました。

もちろん他社もうちの動きを見て、次々と広告を取る動きを始めました。現在では出版会社が広告を取る営業部署を作るといのは当たり前のことになっています。

こうなれば私の雑誌に住宅情報を掲載する意味はありません。その為、住宅情報はやめ、ビジネス誌に切り替えましたが、結局、検閲には勝てなかったうえに、利益度外視で行う出版社が数多くある事実と直面し、出版事業からは手を引きました。

他にもテレビからの情報が少ないのは一つの障害だと考え日本のテレビ番組を放送しようとしたことがありますが、あえなく失敗しました。この時に、ローカル企業相手に日本人が勝負しても、日本の優位性は生かせないと学びました。

この2年間で多くのお金を費やしてしま



10年以上事務所していたニャウンインレイ市場(2005年頃)

い、またこの間結婚もしましたので、早急にきちんと生計を立てていく必要が生じました。

ミャンマー人と対等に接することの重要性を学ぶ

政府の影響をあまり受けない事業がミャンマーではもっとも安定する事業だと気づき、また日本人としてのメリットが出せるのが旅行会社と一つの結論を出しました。そしてサネイトラベル・ホームページ「ヤンゴンナウ」を立ち上げたのです。また、「ミャンマー便り(今で言うブログ)」などを通してミャンマーの本当の姿を世界に発信していったのです。

当時のミャンマーのイメージは酷いものでした。北朝鮮とイラクを混ぜたような最悪の印象しかなく、ミャンマーへ行くと言ったら「なんでそんな所へいくんだ！」と何度言われたか分かりません。実際、ミャンマーでは道に銃を持った兵隊がいたことにはいたんですが、それ以外は今のミャンマーと変わりなく治安も良かったのです。そんなミャンマーの本来の姿をブログで発信していた日本人なんて私ぐらいだったものですから、コアな方々によって支えられ、取材コーディネートの依頼なども少しずつ舞い込んでくるようになりました。

しかし生活は安定しなかったで、ホテルでマネージャーとして働いたこともありましたが、その後も大手商社から現地採用の打診を受けたこともあり。家族を養わなければならない気持ちもあり、正直転職に気持ちが傾いていたのです。しかしそんな時、「お金を稼ぐためにミャンマーへ来たんじゃないでしょう」という妻の一言。お金に困って本来の目的を見失いかけていた自分に気づかされた瞬間でした。

自分の事業に集中すると決めたいものの、お金が残り1000ドル以下になるまで追い込まれ、もう撤退だと思ったことも何度もありました。しかし、そんなタイミングでは決まって仕事が舞い込んできたのです。自分は本当に運がいいのだと思います。何故そんなに運がいいのか。何故私か。今もミャンマーで生活できているか。それは私が果たすべき役割があるからだろうと思うようにしています。経営の才覚というより、生かしてもらってきたといった方が正確な表現です。

こうして運に助けられつつも、苦しい時期はしばらく続いたのです。社内においては、日本では起こりえないようなミスも日常茶飯事で、つつい社員を強く叱ってしまうということもしばしば。言うまでもなく、人の出入りも激しかったです。そうした経験の中で、ミャンマーでビジネスをするためにはミャンマーの人々と対等に接す

帰国を拒否しこの国のためになる事業を決意  
失敗をバネにミャンマーが必要とする人材事業へ



浴衣を着た事務所のスタッフ



日本のあられなど発売していた

ることが肝心だと学びました。何をいまさら分かり切ったことを、と思われるかもしれませんが、これができている日本人は本当に少ないのです。

そして、ようやく2005年頃から、番組制作会社からの依頼が定期的に入り始めました。ミャンマーに10年以上住んだことで蓄積した膨大な人脈と知識を駆使し、単なる手配業務ではなく、番組をより充実したものに導けるよう、リサーチや企画立案まで行うことで信頼を勝ち得ていったのです。

2010年からはビジネスを多角化し、コンサルティング会社を設立しました。旅行会社と内容はほとんど同じですので、必然的に設立に至ったわけです。そうしていく中で、新しい事業を始めてもそれに対応できる人材がいないと分かりました。それ以前には、私自身は人材会社なんてするつもりは全くなく、「人材派遣なんて人身売買だ！」と言うほどでした。しかし、ミャンマーに自分が求めるような人材会社がな

ったので、じゃあ自分で作ってしまおうということで人材会社を設立したのです。

日本語学校に関しても同じ経緯で設立に至りました。日本への人材派遣のために、他の日本語学校へ授業を委託していたのですが、どう考えても生きていない日本語をありえないくらい遅いスピードで教えていたのです。さすがに限界を感じ、どうせなら自分で作ってしまおうとやりはじめたのです。

この10年間の間に様々な事業を展開してきました。どの事業にもいえることですが、無知だったからこそ踏み出せた部分が多いです。ある程度その業界を知ってしまおうと何がスタンダードなのか身につけてしまい、発想にオリジナリティが無くなります。私の場合は、多くの業界を広く浅く見てきました。その中からいいアイデアを組み合わせて今までにない斬新な事業を展開したからこそ、今があるのだと思います。



事務所内

株式会社ジェイサットコンサルティング(略称J-SAT)代表取締役。

1996年4月にヤンゴンに赴任、98年に独立・起業。

2018年1月には「ミャンマー人材雇用・活用実践ガイドブック(日本実業出版社)執筆。本書は、さまざまな分野で活躍が期待されるミャンマー人の採用から受入体制の整え方、人材活用・育成のコツまで、先行事例を交えて解説。ミャンマー人の就業支援・教育に長年挑んできた著者ならではの「人材活用ノウハウ」を惜しみなく明かした1冊。



# 導 | ミャンマーに貢献する日本人

最終回

## 西垣 充 Mitsuru Nishigaki

株式会社ジェイサットコンサルティング 代表取締役

人材派遣はミャンマーの発展に貢献できる事業  
何をしたかではなく、何を残したかが問われる

「西垣さん、フリーペーパーやらないんですか？」

よく聞かれる質問の1つです。答えはいつでも「やりません」と決まっています。何故やらないのかと言いますと、私がやるべきことではないと思っているからです。

ミャンマーに20年いる自分だからこそ、できることをする。そういう意味で、フリーペーパーは20年ミャンマーに滞在しなくとも、取材に動き回れる体力と取材力、文章力や編集力、企画力などがあればできるのではないのでしょうか。今弊社が行っている事業は長年ミャンマーという地で生活し経営し様々な経験をしていれば、より優位性が出る事業だと確信しています。J-SATの事業は手広いと言われることも多いのですが、何でもかんでも手を出している訳ではありません。「自分だからできる方法で、ミャンマーの発展に貢献する」という軸の周辺で事業を展開している、実はそれだけのことなんです。

ミャンマーの発展に貢献するというの、ミャンマーの国作りをするということ。国作りをするというのは、つまり人を育てるということだと気づきました。人ができてから国が出来上がる、そう考えています。だからこそ、私は人材派遣会社や日本語教育も含めた職業訓練学校、視覚障がい者マッサージクリニックとその技術取得・独立システムを立ち上げたのです。

ミャンマーで人材育成をしている会社はたくさんある中、なぜ私がやる必要を感じたのか。彼ら、彼女らは技術を習得するために勉強しているのではなく、その技術を使って働くため、社会で貢献するために勉強していると思っています。日本語を覚えても、視覚障がい者にマッサージ技術を取得しても、働く場所がなければ使い道はありません。人材育成の後に、彼らに仕事を提供する必要がありますと感じたのです。そして、その人材育成するための内容は日本と同じやり方では伝わりません。ここでなら自分の20年の経験を活かすこともできます。

この点で、特に日系企業への人材派遣の事業はミャンマーの発展に大きく貢献できる事業だと自負しています。日系企業でお金を稼ぐということ自体も重要ですが、それで終わるのではもったいなさすぎます。自身が日本企業でキャリアを積んで、ミャンマーで、そして日本に働きに行った人々はミャンマーに帰ってきた後にそのスキルを活かして最前線で働く。その結果、ミャンマーの発展に貢献していくことこそ意味があると思っています。日本企業の特徴は人材育成してくれること。ミャンマーの人に日本という国、日本企業を選んでもらうためにもこのポイントは大切です。

その分、職業訓練学校の事業に力を入れる思いは強いんです。今まで、いくら才能があっても優秀な若者でも、農家に生まれたらその子は農家。お金持ちの子供はお金持ち。それがミャンマーの現実でした。私はこれを変えたいと思っています。優秀だけどお金のない若者に、下剋上のチャンスをおげたい。実際、J-SATアカデミー出身で、日本で半年間働いたお金でミャンマーに家を建てた子もいます。

日本へ行った学生たちはお金を得て、家族を養うことができる。同時に経験も得ることができて、ゆくゆくはミャンマーのためにもなる。稼いだお金で未来の自分の子供に教育を受けさせることもでき、次世代のミャンマーを担う人材を育成します。受け入れ先の日本の企業様も、人手不足が解消される。そして、弊社にも利益がある。弊社に利益があるというのは、つまりは弊社の社員、ひいては彼らの家族の生活を支えることができるということです。

人材派遣に関わる人々みんなが幸せになれる。これはまさに私が理想とするビジネスです。ただ、そのためには本当に慎重にやらないといけない。きちんと行えばみんな幸せになれるますが、手を抜くとみんなが不幸になってしまう可能性もある繊細なビジネスだと思っています。そのために、日本への派遣の場合は、日本へ送り出した後も日本側の社員がサポートする等「やりっぱなし」にならないように常に意識しています。

今こうして人材派遣の事業に力を入れているが、これは私自身が何かを残したいと思っている部分も大きいんです。どんなことをしたかではなく、何を残したか。何より、自分が生み出したものが大きくなっていくのを見るのは本当に楽しいです。

自分が生み出したと言っても、もちろん私一人で作ったわけではありません。私は生み出すことは得意かもしれませんが、それを改良したり維持したりするのは、ある意味苦手です。そういう点では社長向きなのかもしれません。今J-SATが成長しているのは、そんな私を支えてくれている優秀な社員たちのおかげです。

ミャンマーはこれからより多くの日系企



サクラタワー事務所



J-SAT Academy 交流会 2018.2月

業が進出してきて、競争は激化してきました。弊社のような小企業が資金力のある大手企業に敵うわけがありません。しかし、そこであえて勝負できるのは長年勤めてくれているスタッフのおかげです。彼ら、彼女たちのように、弊社が目指すことを理解し共有し、新入社員を教育してくれる、優秀で信頼できる人材は、市場にはいません。この共通のフィロソフィーを持つスタッフこそが、J-SATの最大の強みなんです。



視覚障がい者マッサージ短期集中コース

特に、会社がまだ小さな頃から勤めてくれている幹部の方々には、彼女たち自身の人生をJ-SATにかけてもらいました。毎日毎日徹夜をして、泊まり込みで仕事をすること。そんな苦勞を味わっているからこそ、J-SATで働く幹部らは、社長の私と同じ目線で会社のことを考えてくれています。

これから会社が大きくなってスタッフも増えれば、J-SATが自身の会社だという意識が薄い社員も出てくるかもしれません。正直、これは仕方のないことです。しかし、一見事業とは関係ない事務作業をする際に

も、どうか"Raise your dream"という会社理念を忘れないでほしい。そんな思いから、最近では月に一回全社セミナーを行うなど、社員教育に力を入れています。しつこいようですが、やはり人材育成が大切だと痛感しています。

「困っているところにビジネスは発生する」

私の尊敬する方がいつもおっしゃっている言葉です。今こうやって人材育成を中心に事業を展開していますが、これから5年後10年後にどんな事業をしているかはまだ分かりません。ただ、ミャンマーがこれから発展していく中で困っている人が出てくるのは間違いないので、その手助けになるような事業をしていくのだけは確かです。

頭の中には、新しいアイデアや事業企画がどんどん出て来ます。私がこの世にいたくとも、ミャンマーの黄金期になると言われる2030年代におけるJ-SATの立ち位置やイメージも湧いてきています。今はこの人生と環境を生かして頂いていることに感謝し、その使命を忠実に一つ一つ実現していくだけ。さて、これからどんな使命がやってくるのか。自分自身がワクワク楽しみで仕方ありません。

全国の大学で  
行っている  
J-SAT  
キャリアセッション



株式会社ジェイサットコンサルティング(略称J-SAT)代表取締役。

1996年4月にヤンゴンに赴任、98年に独立・起業。

2018年1月には「ミャンマー人材[雇用・活用]実践ガイドブック(日本実業出版社)執筆。本書は、さまざまな分野で活躍が期待されるミャンマー人の採用から受入体制の整え方、人材活用・育成のコツまで、先行事例を交えて解説。ミャンマー人の就業支援・教育に長年携わってきた著者ならではの「人材活用ノウハウ」を惜しみなく明かした1冊。

