

このコーナーでは、MYANMAR JAPON代表の永杉が毎回、ミャンマーの第一線で活躍するリーダーと対談し、“現代ミャンマー”の実相に迫ります。

今回のテーマ 在住18年、ミャンマー人の実像と裏表



小丸 柱憲

元ヤンゴン日本人会会長
(現・ミャンマーユタニ代表取締役)

KOMARU YOSHINORI ☆1949年生まれ。某船会社時代にビルマ国営海運の業務を担当し、90年に初訪緬。91年に脱サラした後、95年よりヤンゴン在住。翌96年、知人の会社社長の協力支援を得て、ミャンマーユタニ(株)を設立する。主に医療機器の輸入販売、据え付けメンテナンスを行っている。最近は医療コーディネートの業務も増えている。趣味は、就寝前の夢想。

幼少時代と重なる原風景 ミャンマーに一目ぼれ

永杉 本日はお忙しい中、お時間を頂戴しましてありがとうございます。18年のミャンマー在住歴を持ち、ヤンゴン日本人会の中での人望も厚く、ミャンマービジネスでも第一線でご活躍中の大先輩です。まずはミャンマーで根を下ろすまでの、いきさつを教えてください。

小丸 最初に関係ができたのは、ネウウィン政権時代の1981年に某船会社のビルマ担当になってからです。その後、輸入商社勤務を経て独立。88年の民主化暴動後軍政になりますが、市場経済が導入、ミャンマー外国投資法もできた頃でした。「これからミャンマーは変わるから見に来てほしい」という1通

のレターを軍関係の知人からもらい、90年からは出張ベースでミャンマーを何度も訪問しました。当時の感想を一言で表せば、幼少時代と重なる原風景に感激し、理屈抜きで“一目ぼれ”してしまいましたね。

以降、ミャンマーの知り合いをたどり、同年6月からヤンゴンに住み始めました。翌月にはアウンサン・スーチーの第1回目の解放によって、日本の大手銀行も駐在員事務所を次々とヤンゴンに開設し、日本企業の進出も続きました。その流れに乗って仕事も順調に進むと考え、96年末に知人の会社社長の協力支援を得て現会社を設立、ニプロ(医療機器の製造販売企業)の代理店業務も本格的に開始しました。その後も大変な時期はありましたが、おかげさまで今日まで経営を続けることができます。

この国に潜む病気は何か 原因と課題は変わってない

永杉 そのようないきさつがあったんですね。とてもご謙遜されるその姿からも、ミャンマー歴の長い日本人から

小丸 医療との深い関わりでいえば、弊社では97年から医療機関向けに「人工透析装置」の販売を始めました。現在、人工透析市場ではミャンマーで約5割のシェアがあります。透析をすれば命が助かるということを知りようになった人たちは年々増えていますが、民間は有料なので、今の所得ですべての人が受けられるかといえば、そうではありません。

この国に潜む、主な病気はマラリア、結核、HIVなどの感染症と心臓など循環器関係ですが、一般的に多いのは「糖尿病」と「高血圧症」です。食生活に問題があると思います。元々この国の人々は、油と塩分を多く摂取し、お米など炭水化物を取り過ぎています。要するに、食のバランスの乱れです。お米に関しては日本人と比べ、年間3倍くらい食べるとも言われています。ご飯に味を足して食べますよね。食生活は遺伝しますから、糖尿病の予備軍は多いです。将来的に慢性腎臓病になり、それから透析治療が必要になる人が増えることが予想されますが、簡単に解決できる問題ではありません。

人望が厚く、ミャンマー在住歴の長い日本人が認める人格者——

の人望の厚さがにじみ出ていると感じます。

さて最近、ミャンマーで生活していると、油っぽい食事などから不安になる健康面や、医療について気になることがあります。今まで医療関連のお仕事に携わられて感じることも、その他ミャンマーの人々の健康状態など、ぜひ詳しくお聞かせください。

ほほえみの裏に・・・ 国民の気質を理解する

永杉 日本では何となく当たり前だった、食生活の大切さを改めて感じました。ミャンマー人は、確かにお米が大好きです。まだ顕在化していませんが、潜在的に健康を害しているミャンマー人の数の多さには驚きです。



ミャンマーユタカの
オフィスにて

ところで私は以前、米国、中国と居住し、異なった習慣や文化を持つ外国人と付き合う難しさを感じています。長年この地で仕事されてみて、率直にミャンマー人の表裏といますか、良さ悪さはどうお感じですか。

小丸 まず良い面は、持って生まれたホスピタリティです。困っているときには、互いに助け合う心があります。例えば2008年5月に起きたサイクロンによる大災害の時は、停電で電気も水道も使えないなど誰もが厳しい状況でしたが、交代で被災地へ救援物資を届け合うなどの行動には感心しました。

しかし、良い面ばかりではありません。95年当時、将来の可能性を信じミャンマーに住み始めたものの、約5カ月後にミャンマー人の“ほほえみに隠された裏表”が見えてきて、自分の今まで抱いていた印象が一変しました。仕事では事あるごとの言い訳など、それまで考えられなかった実態に日々遭遇しました。

大事なのは、ミャンマー人の気質を理解することです。例えば仕事に関し

て日本人に比べ、もちろんすべての人々でなく一般的にということですが、「あきらめが早い」「予測に反することの工夫が甘い」などが特徴です。また正直に3つあげると、「報連相(報告・連絡・相談)に欠ける」「チームワークに欠ける」「ベテランが下の世代を十分教育しない」などの点が日本人と異なります。

仕組みとして、いかに教育していくかです。日本ではまず考えられない「嫌われたくないからスタッフに対して怒らない」「悪い状態になっても報告しない」ケースはよく起こります。あきらめず話し合い、こちらの考えを伝え続けること、問題には「なぜ起こったのか、どうすれば再発防止ができるのか」を徹底的に理解させることが重要です。

現地の人脈作りは1歩ずつ 日本の当たり前を継続させる

永杉 なるほど。今、私はミャンマー人との付き合い方、さらに人材育成に試行錯誤しているところなので非常に勉強になります。今日からすぐに実践

してみます(笑)。

では最後に、ミャンマー人との強いつながりは、どのように築き上げられましたか。また、現在の仕事を続ける中で欠かせないポリシーはありますか。でしょうか。

小丸 人脈は確かに必要ですが、最初から構築できるものではありません。ビジネスにおいて心がけるのは2つ「お客様に誠心誠意応えること」「できないときはなぜできないか、理由をしっかりと説明して納得してもらうこと」です。当たり前でありながら実はとても大切です。

実は「この国で商売は難しい」と感じた時期もありました。そのときに発想したのが、日本では当たり前の“面倒見のよさ”を売りにして動くことです。儲けることはもちろん大事ですが、商品売って単に終わりの商売ではなく、サービスで最後まで面倒を見る、徹底したアフターフォローをモットーにしました。日々の業務で思う事は、医療従事者が患者に対してきちんとした医療を行う、そしてその環境を整える手伝いをするのが私たちの仕事であり、実現できたときは大きな喜びですね。

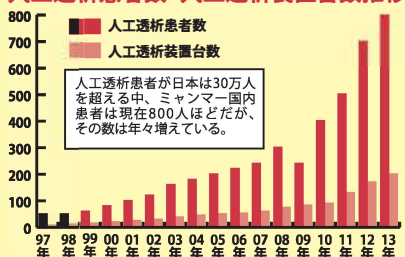
永杉 ありがとうございます。これからはビジネスのますますのご発展とともに、ミャンマーでビジネス展開をする日本人の「素晴らしき大先輩」として、今後もさまざまな形でご指導賜われましたら幸いです。



永杉 豊
MYANMAR JAPON 代表

NAGASUGI・YUTAKA ☆学生時代に起業、その後ソウル・香港・ニューヨークに現地貿易事務所を開設する。米国永住権取得後、米国・中国に自ら移住し現地法人や事務所を設立、各事業のM&Aを経て現在はヤンゴン在住。国際ビジネスアドバイザーとして活躍するほか国内外複数の企業の代表を務める。ヤンゴン和僑会(準備室)代表、(社)日本ミャンマー友好協会副会長。

人工透析患者数・人工透析装置台数推移



1996年から奥様が支えた日本料理屋

一番館

アウンサンスタジアムに位置し、1996年のオープン以来「日本のあたたかい家庭料理を届けたい」と料理好きな奥様・小丸がほりさんが切り盛りする、ヤンゴン老舗の日本料理屋。平日



限定の「日替わりランチ」が好評。定番人気は「カツ丼」「関西風出し巻き」など。連日ビジネスマンなどでにぎわう、夜は予約必須。