

偶然にも1970年の大阪万博がきっかけでカナダへ移住したチャコ瀬戸山さんとジェームス松本さん。それぞれが経済的に厳しい生活を送り、カナダ建国とゆかりの深い毛皮業界で働いたことで出逢い、競合相手として戦う。1年後にはパートナーとして会社を設立。バブル絶頂期にビジネスを大成功させ、2012年に引退。現在は、新日本ルネサンス運動を提唱し、日本のために世界をつなげる活動をする、輝く2人。

インタビュー：大沢 陽子



インタビュー
輝く人

敵対関係から仕事と人生の最高のパートナーになった2人

新風義塾塾長

チャコ 瀬戸山 さん

トロント日系文化会館

松本 ジェームス 眞一郎 さん

チャコさん

自分の中の危機からの脱出でカナダへ

私は一人っ子で、家を継ぐ立場の惣領娘でした。親や親戚の愛情を一身に受け、周りが注目する中で育ちました。自分の中では強い反発心があるけれど、それを出せずに、親が描いている優等生でなくてはならなかったのです。いつか爆発するときに迷惑をかけることになるかもしれないと思って、自分自身が爆発物のような感じがしていました。

大学を卒業して大阪万博でコンパニオンをしたのが1970年。そのときは、もうこれ以上は親から離れているわけにはいかない。帰る以外にないというタイミングでした。その先は、お見合いがあって、そこでお婿さんが来るということが見えていました。みんなが「めでたいね」と言ってくれて家から脱出する方法はないかと思ってたときに、出逢ったのが前の夫です。

仕事だったのですが、1日働いたあとに渡された金額が計算より少なかったのです。こういう場合はきちんと言わなければならぬと思って伝えたら、25セントコインをこちらに投げられました。コロコロと転がったコインを見て「私はこれを持ち帰るんだ」という気持ちになり、床に落ちたコインを握りしめて「Thank you...」と言って帰って来たのを覚えています。そういう惨めな思いはしたことがなかったのでショックでした。でも、そんなことは今から思うと全然辛くない。そういう経験があるということがおもしろいですよね。

カナダでの生活は前しか見られず、毎日が一生涯懸命だったの、日本で恵まれていた環境の中でぼやっと悩んでいるよりも楽でした。全然大変とは思いませんでした。私は修業を志してカナダに来たと思ったからです。



カナダへの留学が決まっていた彼の「結婚して海外に行きましょ」という言葉に乗る以外に手段はないと思いました。そうしなければ「あなた誰?何する人?」と言われても、誰でもない日本で生きていくことになる。それは恐ろしい人生だと思っていたのです。そんな動機で結婚するものではないですし、申し訳ないと思いましたが「人生では何かのきっかけが必要なものだ」と自分に言い聞かせたのです。

1971年にカナダのトロントへ移住しました。お金はない、ちゃんとした家もない。周りに信頼する友人も親戚もない状態でした。コーヒショップでアルバイトをしたのですが、英語もわからず、1日でクビになりました。1時間2ドルの

戦う相手からパートナーへ

チャコさん

ブティックのオーナーに言われてホテルに来たものの何をしていたかわからない。そんなときにリンカーンのリムジンがホテルに着き、登場したのがジェームスです。私は「日本人だ!」と嬉しくなって「こちらのブティックで働かせていただくことになりました。よろしくお願ひします」と名刺を渡しました。

そこに大きなバスが到着して日本人観光客が降りてきました。すると、お客様の前にジェームスがバツと立って「みなさん、私はこちらで毛皮の工場をしております松本と申します。ご存知のようにトロントは毛皮の発祥の地です。お食事までお時間がござります。リムジンも用意しておりますので、ぜひご興味のある方は私と一緒に毛皮の店までいらしてください」と言ったのです。そのあと「ブティックから来られているお客さんのお話を聞いてあげてください」と私に振って「ジェントルマン!」と思ったのを覚えています。

私は「トロントで一番ファッションナブルな街角でいるのを楽しんでほしい」と思っていたので、ジェームスと出逢ったのは運命でした。ジェームスは「トロントで一番ファッションナブルな街角でいるのを楽しんでほしい」と思っていたので、ジェームスと出逢ったのは運命でした。

られたのです。乗り物のチケット代わりになるトークンというコインについて「みなさま、こちらをトークンといいます。トークンは1ドルです!」と言って、それぞれで買っていました(笑)。よくあんなことをしましたよね。同時に「こうやってやるんだわ」と思いました。

ジェームスさん

「この客層ね」と思いましたよ。これは気をつけなくてはいけないう。それから1年ははげしく働いた。限られたお客さんの取り合いでした。

チャコさん

私に用心棒がつくほどでしたよ。敵対関係にある人だとわかったときは、徹底的にジェームスと戦うべきだと思いましたが、一方で、ひたすら真剣に「ひとりでも多くの人に毛皮を売るんだ」という執念で毛皮を売っていたのは彼くらいだったので、敵ながらあっぱれだと思っていました。私は自分のためには頑張れない性分ですが、誰かのためとなる力が出るので「店に一銭でも多く入れられるように」と必死でブティックのために働きました。

ジェームスさん

チャコさんがあまりにお客さんを取るものだから、私は考えました。「喧嘩するより一緒にやれば売上は倍になる」と思っていた。最初に会ってからちょうど1年が経ったときに声をかけました。



チャコさん

泣くような喧嘩をしてきたのに「一緒に商売をしましょう」と言われたときは驚きでしたが、「学ばせていただきます」とお願ひしました。というのも、日本からトロントに来たときは両親から自立したいと思いましたが、今では「自分の家庭から出てもらう」ことが大切だったのです。

▲自社ブランド「CHAKO for JME」ファッションショーで、写真提供: e-nikka

成功の秘訣

ジェームスさん

最初に考えたのは、お客さんは突然「毛皮を買いませんか?」と声をかけられるより、ガイドさんの紹介があるほうが安心感を持つため、ガイドさんに私を紹介してもらうようにしました。

そのうち、コミッションよりもっといい方法はないかと考え、毛皮屋さんに「私に値段をつけてくださいませんか?」とお願ひしました。例えば1500ドルで売っている毛皮を3000ドルで売ると、つまりその毛皮屋さんのショールームを借りて、問屋で仕入れて売るというディーラーになったということです。それでも日本の3分の1の価格、しかもバブルの時代でしたし、よく売れました。

その後、ショールームの鍵をもらって、時間制限なくお客さんを連れて行くようになり、ついにショールームにある毛皮は間に合わなくなって、ほかの毛皮屋さんから毛皮を買ってきて売っていました。その上肩の上の状況だったので、自分のショールームを毛皮の問屋街に作ることにしました。さらに、お客さんをホテルにショールームに連れて行くのに、自分の車では人数に限りがあるため、日本へ行って旅行会社にツアーバスが着くところまで乗せてくれるようになりました。ツアーバスがショールームへ次々とお客さんを運んでくれるようになりました。

その後、ショーフレックスというツアーの会社を設立しました。日本の大手旅行会社と契約を結び、空港にお客さんを迎えに行き、ナイアガラの滝、モントリオール、ケベックを中心に東部カナダ方面へ



ご案内しました。旅行会社のパンフレットに毛皮が買える店と掲載され、大手旅行会社が勧めるということでお客さんが安心する状況で、ツアーバスがショールームにも寄るようになりました。日本で300万の毛皮が100万で買えるため、よく売れました。卸売と小売の間にはそういう商売の流れがあったのです。

「力・運・時」。この3つが私の成功の秘訣です。「力」というのは自分の持っている力を最大限発揮すること。自分が10持っているのに2しか発揮できない人がほとんどです。人生の間に5回、10回くらい「運」があると思うのですが、その「運」を今だと見極める「時」、つまり、自分の持っている100%の「力」を、「運」を見つけた「時」に有効に使うことで初めて成功できるのです。「自分の力」が運と共鳴する時を知れ。これが私の座右の銘でもあります。

チャコ瀬戸山(チャコ・せとやま)

1949年三重県生まれ。池坊短期大学研究科卒業後、71年に前夫の留学に伴いカナダへ。85年、ジェームス松本氏と皮・毛皮製品の専門店「CHAKO for JME」を立ち上げ、副社長に就任。また、自社ブランド「CHAKO for JME」を立ち上げ、デザイナーとしても活躍。一方、トロント新企業家やロータリークラブのメンバーとしてチャリティ活動に尽力。2012年、東日本大震災復興支援活動などの貢献で国際ロータリークラブ・トロント・フォレストヒル支部よりポール・ハリス・フェロー賞(サファリア)受賞。同年、松本氏とともに会社経営を譲渡し、引退。トロント日系文化会館より種々賞受賞。日加間の文化交流やチャリティ活動、啓蒙セミナーなどを企画・開催する新風義塾を設立。現在、トロントを拠点に日本、ハワイのネットワークを生かして活動中。新風義塾 shirupugiyuku.com (ブログ「心のエステ」掲載中)

松本・ジェームス・眞一郎(まつもと・じゅーむす・しんいちろう)

1941年東京生まれ。戦争で群馬県桐生市に疎開する。61年、立教大学経済学部卒業。大阪万博でカナダ移住者に募集。トロントのダウンタウンのシン・フン・アパート勤務後、レストランのマネージャーを6年間務め、85年、チャコ瀬戸山氏と皮・毛皮製品の専門店 Jarne Moto Enterprises Inc. およびツアーサービス会社 ShowFlex International Inc. を設立。94年以降、現在にいたるまで移民した人による自治会の会、新企業会会長の務め。ロータリークラブのメンバーとしてチャリティ活動にも尽力。2012年、東日本大震災復興支援活動などの貢献でポール・ハリス・フェロー賞(サファリア)受賞。同年、会社経営を譲渡し引退。トロント日系文化会館より種々賞受賞。13年、日本政府による参事館船で旭日章を受賞。現在、トロントにてカナダ・ハワイ協会を設立準備中。 info@jamesmoto.com

悪いことをしたら悪い人にならないわけにはいかない」と教えてくれました。わかりやすいことですが、実行できない人は100人中99人なのです。こうした教えがあったこと、近くでチャコがヘルプしてくれたことで、そういう考え方になったのだと思います。

1994年に新企会の会長になり、現在も会長を務めています。新企会というのは、自分で商売を起こした日系移民の人たちが集まった企業主の会です。カナダと日本との友好と経済促進という目的を持っているカナダの学生さんたちへの奨学金を20年間続けるなど、チャリティ活動をしています。

東日本大震災が起きたときは、新企会としても寄付をしました。東北のサポート・アワー・キッズという組織とともに、震災被災児童を対象に「カナダ呼び寄せの計画」をはじめました。昨年は子どもたちをカナダに呼んでホームステイとキャンプをしました。今年も各機関と協力して企画しています。若い人たちに勇気づけ、国際的視野を持たせることが目的です。カナダと日本のために将来役立つしてほしいのです。この計画は10年間続ける予定です。



▲2013年、震災被災児童を呼んだサポート・アワー・キッズの活動

お金は人のために使うもの

チャコさん

私は自分で夢を描けない人間で、人のためには実によく頑張るのです。ジェームスは野心家ということが見えていました。ショーフレックスというツアー会社を作ったときに私が最初にした仕事は「社長を作る」ということです。2人だけの会社でしたから勇気がいりましたが、みんなの前で「社長!」と大きな声で呼んでいました。

あるとき、ジェームスのお母さまが話してくれたのです。「彼にはお金を持たせてあげたい。そうすれば周りの人が喜ぶから」といつもおばあさまが言っていたのだと。私は、松本家は全員がよい人だと感じていたのですが、それを聞いて確信しました。彼を応援したい。おばあさまのおっしゃるとおりになるように、彼をヘルプしたいと心から思いました。

最初に絶対にやらなくてはならないことは、社会に出ていくということ。仕事に忙しくて、仕事だけをしているのでは孤独。働かなくても歪みが出てきます。お金を作るだけではなく、社会に対してつなげていく。それが本当の社会人、商人人と思っていました。

ジェームスさん

一生懸命働いて、ある程度のお金を持つようになって「お金は自分のために使うのではなく、人のために使うもの」という考え方ができてきました。小学校のときの先生が「よいことをすればよい人になる。」

100年後の日本のために

ジェームスさん

私たちは2012年にリタイアしました。これからは、移民という我々の立場から、日本のために国際的な活動をしたいと思っています。移民が多く、世界のヘソであるハワイに世界日系移民センター(仮称)を作りたいと計画しています。

日本は少子化の時代です。あと100年経ったら日本の存在はどうなるのでしょうか?日本人がほとんどいなくなって、絶滅人種で希少価値になっているかもしれない。なんとかならないといけない。生むといっても限度があるので、日本の人口を増やすためには日本の移民政策を変えてはなりません。

ただ、外国人がたくさん日本に移住して来ても日本文化の継承、伝承は難しいのではないのでしょうか。世界には、日本の血を受け継ぐ、移民がたくさんいます。例えば、カナダで生まれて日本に帰って学んだ先生を誘って、日本が気に入って日本に住みたいという方がいると思います。彼らの両親、祖父母は日本人で、カナダで日本の文化や伝統を自分の子どもや孫たちに教えているのです。このように世界に広まっている2世、3世の人たちを日本へ帰らせること。それが日本を100年後に存続させるために、日本の文化伝統を伝承しながら人口を増やす唯一の方法だと思います。これが世界日系移民センター(仮称)のひとつの役目です。彼らは日本の言葉を喋りながら、英語で日本の文化を世界に発信できる。彼らひとりひとりが大使なのです。

民という立場を世界的な見地から見てみようという運動をはじめようと思っています。世界各地にある日系文化会館の大会をハワイで開催したらおもしろいですよね!たくさんの方々の力をお借りしたいと思っています。

チャコさん

今私たちが考えているのは、外国にいて日本語を話す移民の人たちのことです。駐在員も、学生も日本の血が入っている人たちが連絡するセンターを作りたいと思っています。

わかりやすいいえば、「玄関に入って靴が散らかっていたらそろそろ履きかえなさい。おじいちゃんおばあちゃんには尊敬の念を持ちましょね。こうした道徳を教える。華道や茶道、武道などの日本文化の中心にあるバックボーンを追求する。文化のルネサンスが大事。日本ルネサンスを起こすことができるのは海外にいる日本人から、なのです。

ハワイや北米など、そこに住んでいる日系人たちのルネサンス・ジャパン・ムーブメントを起こしませんか?それを地球のヘソであるハワイでジョインするのが一番いいのではないかと思います。

ハワイの半分はアメリカで、半分は日本人と感じます。日系人がこれほどのびとどろしている場所はほかにありません。でも、この島も日本人がアイデンティティをしっかりと持っていないと変わって

くると思います。それを世界に発信するのが世界日系移民センター(仮称)です。

今からの人生、労働をしてその対価がお金という生き方はしたくないのです。私たちができることを、感謝の気持ちを入れて一杯一杯していきたいと思っています。ありがとう!

▲2013年日本で旭日章を受賞

嫌なことは自分ため

1972年からの3~4年間は家政婦の仕事をしていました。子どもが生まれたあとだったので、子どもを連れて、バスを乗り継いで片道1時間半をかけて通っていました。子どもは状況をわかってます。仕事をしている間、静かに座って絵本を読んでいた。

ある日トイレを掃除しているときに、ふと思ったのです。「私ってこれをするためにカナダに来たのかな?と。悲しく思ったわけではありません。イレイトボールを磨きながら「今、この作業こそが私が磨かれているときだ」と感じたのです。人によっていろいろな磨かれ方があると思います。アカデミックでインテリの人にとって

はまた違った磨かれ方があるでしょう。私はアカデミックではなかったの、そういうふう磨かれる必要があったのです。

私の人生の鍵になってきたことは「嫌なことは自分の修行のため」と思って感謝して生きてきたことです。決してよいこととは思えない状況に対して「嫌だな」と怒りだしてしまふのは全然磨かれ方が違ってくる。私は人一倍磨き気だからこそ、そのままに置いておくと自分が腐ると思い、「この状況をいただき、ありがたうございます」と心で強く思うようにしていました。どういシチュエーションのときに感謝できるという習慣。それが一番大切なのです。

自活を目指して

1985年、日本にいる両親がこの先病気になるだろうと、今の経済力で日本に帰れない。なんとか自立、自活しないといけないと思いました。自分で好きなものはなんだろうと考えると、「セールスだ」と感じたのです。家、宝石、毛皮が浮かびましたが、カナダは毛皮業界で知られていて、カナダといえば毛皮だったので、絶対毛皮だと決めました。

当時は日本人にとって、ミンクなどの

毛皮コートがひとつのステータスで、日本からカナダへの毛皮ツアーもはじまってきたのでした。

早速、開店したばかりのブティックで働くことにしました。最初に「今日は日本のお客様がホテルに着くので迎えに行ってください」と言われ、何をするかかわらないままホテルへ行きました。

そこで会ったのがジェームス松本です。

ジェームス松本さん

仕事はなんでもやろうと思った

1970年、当時イギリス人の女性とお付き合いをしていて、一緒に大阪万博に行ったら、会場で「カナダに移住しませんか?」というチラシをもらいました。それがきっかけで彼女と結婚して1971年にカナダに来ました。

カナダに着いたとき、2人で615ドルしかありませんでした。住むところも、仕事もなく、知人もいない。ホテルに泊まったのですが、1週間でお金がなくなってきました。それから夫婦でシン普森というデパートで働きました。初めて給料をもらったときにはすでに貯金はゼロ。1週間に80ドルという2人の給料でなんとか生活をしていました。仕事はなんでもやろうと思い、保険会社に勤めたり、レストランのマネージャーをしたり、夜中に会社や学校の掃除の仕事をしたり、1日に2~3つの仕事をしていました。

働いていたレストランには日本の団体客がたくさん来て、「毛皮はどこで買えるのですか?」とよく聞かれ、「連れて行ってください」と頼まれることもあり。そこで毛皮の店に案内して、お客さんが商品を買った、店のオーナーがコミッションをくれたのです。それから、お客さんに「毛皮が欲しいようならお店に連れて行きますよ」とこちからアプローチをするようになりました。レストランに来た団体客を毛皮の店に連れて行くうちに、そのコミッションがレストランのマネージャーの給料より多くなってしまいました。

それで独立をしたのですが、今度はレストランという場所がない。そこで、お客さんが必ず来るホテルにお客さんをお待ちするようになったら、宿敵となるチャコ瀬戸山がいたのです。