は、日系人の寄付で建てられたんです。コミュニティでは運動会、相撲、野球、日本の文化はほとんど取り入れていました。将棋もそうだし、碁もそうだしね。日本みたいだった。

——当時のことがわかるものが何かありますか？

29年前に撮った写真が出てきました。父の写真。天皇陛下の写真もあります。父は日本の良いところばかり教えてくれた。日本は礼儀正しいとか、大和魂だとかね。正直に努力すれば、必ず成功するとかね。父はそういうことをいつも言ってたね。ものすごく厳しかったですよ。言ったことはちゃんと守れと。嘘ついたらものすごく叱られるんです。怖かったですよ。母は優しかったけどね（笑）。

父とブラジルで

ブラジル・ヤオハンでの従業員時代

——増子さんは日本では事業をしてますが、ブラジルではどんなお仕事を？

1971年にスーパーのヤオハンがブラジルに初めてできたので、私はヤオハンに勤めたんですよ。当時20歳ぐらい。父親も八百屋だからヤオハンのことはよく言ってました。私は青果を担当していて、売り上げ成績も良かったですよ。

当時ヤオハンは夜までやっていて、大体夜中までやってる。それが売りでした。全部日本式で雑貨とか洋服とかいろんな物を売っていました。

でも法律が変わって夜はやっちゃいかんようになったんです。私は青果の長だったから、仕入れも品出しも全部やって、がんばりましたよ。もう土日になるとね、トラック2台分くらい、全部売りきりましたね。

——ヤオハン勤務時代のことをもう少し詳しく教えてくださいますか？

ヤオハンのお客さんはブラジル人が多くて、日系人は少なかったですね。給料は良かったですよ。店長以上にもらっていました。最初は少なかったけど、3ヶ月ごとに売り上げ目標立てていつも達成してたから、給料がどんどん上がりました。

若いけど部下も33人いました。その部下の中にはね、40代50代の人もいたんです。そういう人たちは私のような鼻ったれ小僧に何か言われても、話を聞いてくれないんです。でも、あの頃の私は、負けん気が強かったから、きついことも言いました。でも今になって思えば、「お願いします」って、頭下げればやってくれてたのかなって思います。これやれ、あれやれって命令するんじゃなくてね。

部下には日系人もいたけど、ブラジル人が多かったから、ポルトガル語を話せる私はいろいろ任されました。このとき、私は21歳か22歳でした。独身で、仕事人間。もう仕事のことしか頭に無かった。でもやっぱりすごく大変で、当時の部長に「もう普通に働きたいから役を取り下げてくれ」って、お願いしたの。「もう返す」って。そしたら怒られましたよ。本当に怒られた。「お前がもしここで辞めたら、もうそれだけの人間だ、これ以上成長しないよ。世の中ってそういうもんじゃない」って。部下が言うこと聞いてくれないんだったら、言うこと聞いてもらえるように自分で努力しないといけない。そんなことで、すごく怒られました（笑）。

ブラジル・ヤオハンの社内報で取り上げられました

独立

——来日するまでずっとヤオハンで働かれたんですか？

ヤオハンはね、結婚してすぐ辞めた。独立したんです。人に使われるのが嫌になっちゃって、自分でやるようになったの。そのときが25歳。ヤオハンを辞めるときは反対されましたよ。「辞めちゃいかん」って。でも私は自分の力を試したかったの。その当時、ヤオハンから日本に研修生として1年間行ってこいって言われたんですが、断ったよ。もし私がそこで行ったら、もう一生ヤオハンから出られなくなるって思って。そういうこと考えたら、良いことだけど乗り気にならなかった。

——結婚してから独立するのは、勇気がある行動ですね。辞めた後は、何をなさったんですか？

始めたのは種ものを売る仕事。野菜の種や花の種とかね。大体250種類くらい。なんでその仕事をしたかと言うと、私の元上司が、「ブラジルは土地がたくさんあるし、種ものをやれば儲かるよ」と言ったから。ところが、実際自分でやってみて、あっちこっち売って歩いたんですけど、売れない。持っていたお金も全部失くして、もう辞めようかと、何回も思いました。

でも私の尊敬している友達で商売に成功されているKさんから、元上司と同じようなことを言われたんです。「もし増子が、自分で決めた商売を途中で辞めたら、あんたの人生は終わりだ」って。もう何もかもだめだって言われたのね。ものすごく怒られた。「何が問題なのかというと、自分の問題。物が売れないのは、相手じゃなくてみんな自分にある。だからもっと勉強しなきゃ。なんで売れないのかよく考えてやりなさい」って。

はじめ、私は田んぼの中を自転車で売っていたんだけど、なかなか売れない。その方にこう言われたね。「あんたは『私、私』ね。『売ろう売ろう』ってやってたでしょ。それではみんな買ってくれないよ。商売っていうのは、例えば芸能人とか歌手とかになるよりもっと大変だよ。芸能人とか歌手になるのは練習したら可能性がある。ところが、商売はそんなもんじゃない。商売で一人前になるんだったら、それ以上もっともっと努力しないとだめだ」って。「物を売ろうと思ったら売れない。『買って買って』では売れない。売れるようになるためには、自分の人格を売りなさい。お客さんが認めて、初めて買ってくれるよ」って、言われました。

そう言われて勉強が足りなかったと思いました。「この種を買ってくれ」ってがんばったけど、誰も買ってくれない。何ヶ月も働いて、貯めたお金もなくなっちゃって、明日の食べるものにも困る、そんなときに言われたのね。それから私も心を入れ替えて、もっと人に好かれるようにがんばりました。物を売るんじゃなくて、友達になるようにお客さんに接しました。そしたら売れるようになってね。

——その後は順調にいったんですか？

それから、ひとつのアイデアを思いついたんです。もう40数年前になりますが、当時はおもりを置くタイプのはかりで測って種を売ってたのね。100グラム、50グラム、いちいち手作業で売ってたの。だから、始めから100グラムずつに袋に小分けしておいたら早く済むって。そうした方が売り上げにもつながるし、お客さんも喜ぶしって思ったんですが、それはダメだったんですよ。種っていうのは空気に触れるとダメなんです。それで種をアルミの缶にパックすることにしました。きれいな写真をラベルに貼って、どこでも買えるようにするっていう。当時は機械が無いから一つひとつラベルを貼っていきました。それを自分の商品としてスーパーで売ってもらおうと思ってお願いに行ったんです。

トライアルの日々

スーパーで種を「これ買ってください」ってお願いしたんだけど、怒られました。「ここは食品を売るところで、種ものを売るところじゃない」って。つまり、種を売るんだったら種もの屋さんに行って置いてもらって来いというわけです。大きなスーパーに持っていったら、そう言われて断られました。何カ所か行っても同じこと言われて。

これじゃいかんから、何か方法ないかなと思って知恵を出してね。「じゃあ、お金を払うから、この場所を貸してください。試験的にやらせてもらえませんか。私がお金を払いますからって」って、言ったのね。でもそれもだめで断られました。ところがね、私も諦めないで何回も行ってるうちにね、5、6回行ったかな？だんだん友達になっていったんだよ。

それでとうとう、「あんたの根性に負けた、いいよ」って。「一ヶ月やってみて」その結果によって、うまくいけばあと30何店舗あるから、全部の店舗で仕入れるよ」って言ってくれたんです。

それで、私もそんなに売れないだろうと思ってたんだけど、種を置いてもらった次の日に電話がかかってきて、「もう全部売れたよ」って。また持って来てよっていう連絡だったんです。そんなに用意してなかったから、向こうもびっくりしたし、こっちもびっくりでした。当時はまだ種ものをスーパーで売るっていう発想は無かったから、私がブラジルで初めてだったんですね。

——新しいアイデアでいろいろご商売を広げてこられた、先駆けですね。

そうですね。それで種が売れるもんだから、もうてんてこ舞いでね。夜も昼も寝ないでがんばりました。その代わり、もうけました。大勢の人を雇ってね。種の種類も自分で考えていましたね。野菜の種とか花の種とか、大体250種類くらい。最初は50種類くらいしかなかったんですが、だんだんと増やしていきました。

Kさんからは、「人のやらんことをやりなさい」と言われていました。「いろいろとアイデアをもらって、人のやっていないことをやるようにしないとダメだよ。人がやらないことをやったらきっとうまくいく。それはブラジルでも日本でも同じですよ」と言われて、自分でいろいろと考えてやりました。

来日

——商売も順調だったのに日本に行こうと思ったのはなぜですか？

種もの屋は日本に来るまでずっと続けていました。その頃にはライバルが増えて10社くらいありましたね。あの頃、1980年代後半のブラジル政府は、ホベルトサルネイ大統領の政権でね、インフレが400%（※3）ぐらいで、すごかったんですよ。一日2回は値段が変わりました。朝の値段と午後の値段が変っちゃうの。同じコップでも朝100円だったのが、夕方は105円とかね。

私たちはスーパーに種ものを卸すでしょ？でも卸したときには現金でもらえなくて、30日後にお金が振り込まれるんです。でも、30日経ったらもうお金の価値が変わっちゃって、価値がなくなっちゃってるの。それで私は嫌になって、日本に行こうと思ったんです。

Kさんは「ブラジルは子供や孫の時代になるまでしばらく良くならない。ブラジルに居てもつまらんから日本に行きなさい」って言っていました。その5年くらい前からKさんからは「日本に行きな。日本はどんどん成長してるよ」って、言われていました。