



立命館大学 経営学振興事業だより

Across

## ミャンマーに飛び込んで課題発見

### —これが私の生きる道



GUEST  
—ゲスト—

新谷 夢氏

2010年経営学部卒  
ミャンマー校友会事務局長

[聞き手] 奥村 陽一 経営管理研究科教授 (立命館大学経営学部校友会副会長)



### いっぱい夢を持って育て欲しい

<奥村> ご無沙汰です。早速ですが、新谷さん、、、と呼ぶのもくすぐったいので今日は久しぶりに往時を思い出して『夢ちゃん』と呼ばせてください。夢ちゃんは奥村ゼミの14期生(2010年3月卒)でしたね。中島瞳さん、松下文さんと並んで香川出身3人娘でしたが、「夢」という名前には何か由来があるのですか。

<新谷> 「いっぱい夢をもって育てほしい」という思いを込めて、親がつけてくれました。3歳年上の姉は公務員になって地元香川で暮らしているのですが、私は夢を追いかけて日本を飛び出し

ました。

<奥村> 子供の頃は、どういう育ちだったのですか。

<新谷> 中学までは部活もせず一人遊びをしていたのですが、高校ではヨット部に三年間所属しました。人と話すのが得意ではなかったのですが、この頃には友人にも恵まれて、少しずつ心の通う交流ができるようになりました。父親が中古のゲームソフトやコミック本を流通させるビジネスを起こして全国展開する会社を経営していたので、自分でも将来何かビジネスを始めようと簿記2級の勉強にも励みました。

<奥村> それで、本学の経営学部を選んだわけ

ですね。

**<新谷>** 商業科だったので、指定校推薦ですとなりと経営学部へ。UBC留学も、立命館の魅力あるプログラムとして有名で、私も8か月間カナダで海外留学を体験しました。以来、私にとって海外は、自分の可能性を広げてくれる空間と思えるものになりました。帰国後は、奥村ゼミで企業分析を学んだり、「アントレプレナー・プログラム」という企画にも参加しました。起業論の学習や事業計画の作成など、グループワークにも多く参加しました。

**<奥村>** 「私はいつか起業する」と夢ちゃんが言っていたのを、印象深く覚えています。ところが、就職は地元のお堅い地方銀行だったので意外に思いました。

**<新谷>** 東京・大阪での就職にも挑戦したのですが、うまくいなくて。そこで地元に戻ったところ、運よく地方銀行から内定を頂くことができました。

**<奥村>** 「地元に着くのか」と思っていたところ、立命館の「Beyond Borders」に登場してきたので、「エッ、一体、何があったの」と驚きました。

**<新谷>** 姉のように地元で根ざすというのは、私には不向きでした。同僚には恵まれていたものの、銀行ではミスしてばかりで、ルール通りに動くことが私には難しいと痛感しました。2010年4月から2年2か月働かせていただきましたが退職して、2012年6月にミャンマーに渡りました。

**<奥村>** ミャンマーという選択は、どこから出てきたの？

**<新谷>** ミャンマーに行くきっかけになったのは、父の提案です。2010年頃からミャンマー人の友人を訪ねて何度か旅行をしていた父が、「これからはミャンマーが面白くなるぞ」と言っているのを、よく耳にしていました。私の銀行での仕事っぷりを知っていた父が、ある日、「夢は、銀行には不向きなようだ。ミャンマーに行って、そこで何か始めてみたら」と、何気ない顔をして言ってくれたのです。父も証券会社を1年半で辞めて自分のビジネスを起業しているので、私も銀行をやめてもいいかなと思いました。

**<奥村>** 夢ちゃんがミャンマー入りした2012年といえば、スーチー女史の軟禁が解かれて、NLD(国民民主連盟)が民主的な政府を確立する動きを始めた頃です。米国の経済制裁も解かれて、外資の進出で経済成長が始まるかと思われた時期です。アジアのラスト・フロンティアとか、言われてました。うちのビジネススクールのOBに不動産会社の経営者がいて、その方がヤンゴンでの商業ビル開発に向けて、何度もミャンマー詣でに出かけていました。でも、よく、思い切りましたね。

**<新谷>** 学生時代にバックパッカーとして何度も東南アジアを旅していたので、なんとなくるるうというイメージはありました。とりあえずヤンゴンにいた父の友人のところに逗留し、ビルマ語の勉強から始めました。元英領だといっても、現地で商売するのに英語ではお話にならないからです。「さて、何をしようかね」と、日本語を喋れる家庭教師の先生と話をしていました。これから国が開かれていくのですから、日本とミャンマーをつなぐ旅行会社とか、日本人向け現地不動産(オ

フィス・店舗・住宅)の斡旋など、すぐに必要の在りそうなビジネスが浮かびましたが、私のような新参者が気の利いたサービスを提供できるはずがありません。ある時、現地に遊びに来てくれた友人が、「ミャンマーらしい、何か良い土産物は無いの？」と聴いてきました。言われてみれば、これといって思いつくものはありません。「ミャンマーらしい」ということですから他国と同じではだめで、ミャンマーに来たことがある人なら、「ああ、あれね」と思い出せるようなもの。お土産だから、「たいして重くなく、嵩張らず、分けて配れるようなもの」など、何か相応しいものはないかと考え始めました。

## ミャンマー土産といえば「何??」

**<奥村>** 確か、土産物として目を付けたのは、黒糖クッキーでしたね。

**<新谷>** そうです。ミャンマーでは、タンニヤと言われる黒糖が自然な甘みで美味しく、現地の人もよく食べています。ミャンマーのローカル・レストランでは、よく机の上に一箱おかれていて、みな消化促進のために食後にパクッと一口食べます。何か身近にある素材を生かせないかなと思ひ、もともとミャンマーの伝統的なクッキーである(インド伝来の)ナンカタインに黒糖を混ぜれば、これは良い

土産物になりそうだ!よし、これなら、銀行時代に貯めた200万円を元手に始められそうだ。商品開発も楽しそうだ、俄然興味が湧いてきました。

**<奥村>** なるほど、「黒糖(タンニヤ)+クッキー(ナンカタイン)=オリジナル土産物」というわけですね。黒糖は、現地の人たちの口に馴染んだ味。クッキーは、重くなく、嵩張らず、分けて配れそうですしね。ミャンマーの土産物として定番化する可能性大ですよ。でも、これを実現するためには、「ドンピシャの商品開発」、「安定供給してくれるベーカリーの存在」、「これを土産物として販売する売り場」、「ミャンマー土産の定番としての評判」など、いろんな要素・要因をうまくチューニングして、ビジネスとして成立させなければなりません。一番乗りという点では「天の時」を得られそうですが、現地ミャンマーの「地の利」や「人の和」は、どのように生かそうかと考えていたか。

**<新谷>** 自分の性格上、かなりマイペースなため、誰かと一緒にビジネスを始めても、迷惑をかけてしまいそうだったので、当初は自分一人で始



ホワイトエレファント・クッキーとそのパッケージ

めました。家庭教師の先生や、たまたま乗り合わせたタクシーの日本語を喋れるドライバーにベーカリー回りを手伝ってもらいながら、試作品やパッケージ作りなど、一步步商品開発を進めました。ベーカリーさんはかなりの数を回り、途中からは私一人でも突撃するようになりました(笑)。いろいろと細かい注文を付けるので、面倒くさ

がって途中で作ってくれなくなったり、サンプルと違うものを納品してくるベーカリーがいたり、度々ハプニングに出会いました(汗)。でも東南アジアでは、思い通りにいかないのが日常茶飯事です。諦めずにじっくり探し求めていくと、丁寧な作業で形も味も毎回安定していて、納期もきちんと守ってくれるベーカリーさんに、運良く出会うことができました。このようにして、試作づくりを開始してから4か月後には、お店をオープンすることができました。

**<奥村>** 商品名は、なんという名称にしたのですか。

**<新谷>** 「ホワイトエレファント・クッキー」です。白象(ホワイトエレファント)は仏教国であるミャンマーでは特に神聖視されており、その保護繁殖をしているエレファント・ビレッジが沢山あります。パッケージに描かれている2頭の象は幸運と繁栄のシンボルと考えられていて、ホワイトエレファントといえばミャンマーを思い出していただけたらと思います、商品名に付けました。



店のスタッフ(左側がリンリン)

**<奥村>** 現地で店を開き経営を行う上で、だれか現地の人をパートナーにしなかったのですか。

**<新谷>** リンリン(本名はリン・ザー・チー・ウィン)という子を雇いました。彼女は、旅行会社のガイドさんの友人に紹介いただきました。小柄で細く、モジモジ喋るし、「大丈夫かな、この子…?」と思ったのが、最初の印象でした(笑)。リンリンは、14歳で母親を亡くしており、弟妹5人と病弱な父親を支えるため、小さな村からヤンゴンに稼ぎにきていました。魚売りやサンダル売りの仕事をして家族を支えていたのですが、生活も苦しいため、新しい仕事を探しているとのことでした。私も日本からきて独り身で、リンリンも村と家族から離れて暮らしており(親戚の家に居候していました)、お互い似た立場で親近感を感じたのを覚えています。

実際、一緒に働いてみると、リンリンは慎重なタイプで細かいことによく気がつきます。大雑把で、少し抜けているところのある私を実によくサポートしてくれて、リンリンなしでは土産物店を続け

て来られなかったと思います。とても貧しい村の出身で、弟妹の面倒を見るために小学校をドロップアウトしていますが、勤も鋭く、私よりずっとしっかりしています。本当によいパートナーです。2013年から一緒に働き始めて9年間になりますが、不思議なご縁だなと思っています。

**<奥村>** 夢ちゃんを補佐できる恰好の人材だったというわけですね。「人の和」という点でも恵まれましたね。とはいえ、国情や文化の違いによってコミュニケーションがうまくいかないというような事はなかったですか。

**<新谷>** ミャンマーはまだ、日本のようなビジネスライクな社会関係が十分に発展していません。リンリンの実家の農業を改善するために私が贈った農耕機械も、いつの間にかリンリンの実家ではなく、リンリンの村の共有財産になっていました。隣人や困った人に対する援助(相互扶助)は、敬虔な仏教徒であるリンリンにとっては当たり前の感覚です。そういうところは、リンリンといえども現地社会で生きているわけですから、そのよう

に理解をして付き合いをする必要があります。

**<奥村>** なるほど、さて今度は、「地の利」について伺います。最初の出店は、どこにしましたか。

**<新谷>** 最初は、商業ビルの一角にあるお店にショーケースを置かせてもらって、スタートを切りました。そのビルには日本の通信企業が入居していたので、そこの日本人コミュニティには知られるようになりました。ですが、土産物として普及を図るには、やはり観光客がアクセスしやすい場所でないといけないです。程なくして(2014年夏)、ヤンゴン最大の土産物市場(「ボージョー・アウンサン・マーケット」)に、お店を借りることができました。

そこには、子供のストリートガイド(東南アジアでよく見かける「お兄さん、お兄さん、安いのあるよ〜」と言う子供達です)が沢山いるのですが、彼らとも良好な関係を築くようにしました。仲良くなると、歩いている日本人旅行者を見つけて一番にお店を紹介してくれるようになったので、とても助かりました。

また、「ミャンマーでは、儲かっている同業者を潰す」と言う噂も聞いていたので、できるだけ周囲の店や商売人とは仲良くするようにしました。この市場では類似のクッキーや他の土産物との競争もあるのですが、何となくも現地在住の日本人が店をやっているという点が、他店との差別化のポイントでした。



ボージョー・アウンサン・マーケットのお土産クッキー店

美味しさや品質への信頼、可愛くて気の利いたパッケージング、日本語で会話して買えることなど、観光客に安心感をもたらします。いろいろ工夫してきたこと努力してきたことに対する反応が分かり、商売の手ごたえが出てきました。自分の作ったものを皆が手に取って喜んでくれることが嬉しくて、日本では感じることはできなかった達成感を得ることができました。

やがて土産物ビジネスが軌道に乗ると、今度はハローキティTシャツ（ミャンマー版）の販売代理店の話が来ました。彼らは空港にも販路を持っており、これを機に彼らに便乗して空港での販売権を獲得しました（2016年）。もちろん空港での販売権を得るのは難しく、かなりの幸運に恵まれました。空港で売っているとなると、土産物の中でも「定番」と認知されるわけで、ブランド化が一気に進みます。

**<奥村>** かつて札幌空港で売っていた『白い恋人』（石屋製菓）みたいな、土産物としての定番化ですね。

**<新谷>** とくに意識してブランディングに取り組んだというより、主要な顧客となる日本人にアプローチするのに懸命でした。土産物ビジネスとして認知を得るため、まずはヤンゴン日本人会のイベントにブースを出すなどしました。そこで知り合いを増やし、徐々に口コミが広がり、認知度が上がっていきました。「ミャンマーで日本人がクッキー屋」というのが珍しかったようで、メディア（『地球の歩き方』など）の方などからもご連絡を頂きました。旅行会社（「風の旅行社」など）にも協力いただき、ガイドブックに商品を掲載して

いただくなどして、観光客に広くアプローチしていきました。お店の立地が良くなるにつれて、私のクッキーを目当てにガイドブック片手に観光客が来て下さるようになり、自分のやってきたことが実を結んだという実感が湧いてきました。

ミャンマーで出会った立命館のOB・OGの皆さんにも色々な方を紹介して頂き、本当に助けて頂きました。ミャンマー校友会は一時期は15名くらいになり、頻りに情報交換し、今でも仲良くさせて頂いています。頼りにしている大先輩の岡本さん（現在42歳）は、文学部を卒業されて現地で7店舗のバー&カフェを経営していらっしゃいます。2014年に立命館大学校友会の村上会長が、ダブルダッチ世界チャンピオンの学生さんたちと一緒にミャンマーにお越しになった折には、とても素敵なイベントを経験させて頂きました。当時の日本人学校の校長先生（沖田先生）も立命館大学のご出身で、日本人学校のイベントを兼ねてミャンマー校友会の集まりにご参加いただきました。ミャンマーで校友が集うなんて格別の思いで、立命館のご縁を感じました。

**<奥村>** ぼくもハノイ（ベトナム）に行ったとき、立命館大学ハノイ校友会の皆さんと、APU校友会のメンバー（若い世代）が集まって合同校友会を催してくれました。異国でつながる立命館の絆には、格別のものがありますよね。さて2013年10月にオープンした土産物屋さんですが、いろいろとネットワークもできて、お土産屋さんとしてブランディングも進んできたところで、思いもよらぬ環境激変が訪れました。



## コロナと軍事クーデター

**<新谷>** 私の場合は、2020年2月、コロナで観光客がいなくなったことが、決定的でした。土産物市場も3月に閉鎖されたので、一旦日本に帰国しました。その間2021年に軍事クーデターが起きて、当分の間は観光客（＝土産物ビジネス）の回復など望めなくなりました。今はヤンゴン在住の日本人相手に「健康ジュースの定期便ビジネス」をしていますが、これはビジネス規模が小さいために、軍政下の影響を受けていません。ただ、国民が電気代などの公共料金を支払わなくなったため、軍も電気を供給してくれなくなり、毎日半日程度の停電が続いています。これは、私の仕事はもちろん、どの仕事にも影響を与えてい

て、経営者はみな頭を抱えています。多くの外資系企業は、人権問題の観点からプロジェクトをストップさせる必要があり、建設系を始め、ほとんどの大型プロジェクトは止まってしまいました。また、最近発表された法令ですが、「売り上げたドルを、（政府のレートで）即日ミャンマーチャット（現地通貨）に変えなければいけない」といった滅茶苦茶なルールも導入され、今後、外資系企業はミャンマーでのビジネスがますます難しくなると思います。何より、ビザの発給がかなり厳しくなってきました。

ミャンマーで暮らすことは、以前ほど安全ではありません。爆発や銃の発砲もありますし、治安も悪化しました。こんな過酷な状況の中でも一生懸命自分ができることを見つけて生きるミャンマー人がいて、やりがいというものではないですが、

彼ら彼女らに寄り添って一緒に仕事をしたいなという気持ちで働いています。現在進めている健康ビジネスも、今は日本人コミュニティが顧客の中心ですが、ミャンマー人の健康に少しでも貢献できたらと思って始めたものなので、しっかりと現地に根付いた存在にしていきたいです。



5種類のモリンガフレッシュジュースのうちの2つ

**<奥村>** 土産物ビジネスは観光業

の一つで、日本人観光客がメイン顧客だからね。今度の健康ジュースとは、どういうものですか。

**<新谷>** スーパーフード（高い栄養価と機能性を持つ植物由来の食品）と言われる、「モリンガ（moringa）」という樹木があるのです。日本でも最近知られてきているようですが、インド原産で熱帯・亜熱帯気候を好み、アジア・アフリカ・西インド・中南米で栽培されています。「人参の2倍のβカロチン」や「牛乳の7倍のカルシウム」など、その樹木のあらゆる部位が驚くほど濃厚な栄養素を含んでおり、国連食糧農業機関でも、その降圧作用、鎮痛作用、抗潰瘍作用、抗炎症作用、コレステロール還元作用などの多くの効能を紹介しています。これをリンリンの村で栽培しており、食品・飲料・サプリメントにして販売しようと試みましたが、最初は、青汁のように粉にして販売していたのですが全く売れず、フレッシュ・フルーツ（冷凍）の定期便にして販売することにしました。冷凍の方が日持ちをするので、出張の多い日本人コミュニティの方に喜ばれるのです。こちらが現在の収入のメインとなっています。

**<奥村>** モリンガをリンリンの村で自ら栽培し

て、これを流通させ、さらに冷凍ジュースにして販売するというビジネスモデルですね。栄養抜群のスーパーフードに目を付けたのは、さすがですね。でも、よく踏ん張りましたね。

**<新谷>** 私がこの状況でもミャンマーに残っているのは、ミャンマーの方が自分らしくいられるからだと思っています。小さい頃からマイペースな性格なので、何事ものんびりしているミャンマー人との相性がよかったのだと思います。ミャンマーに来て、いろいろなことに挑戦し、小さいビジネスではありますが、自分に自信をつけることができました。また、ミャンマーで出会った人たちが、みんな尊敬できる素敵な人たちばかりだったので、騙されるケースも少なくない中で運が良かったです。

それと、パートナーとして私のビジネスを支えてくれたリンリンの存在も大きいです。リンリンは、「自分（の人生）を変えたい」という強い気持ちをもっており、このクーデターの厳しい環境下でも、私にいろいろと提案してくれました。実現できた提案の一つですが、リンリンの妹を日本の知り合

いの社長さんの会社に送れることになりました。現下のミャンマーでは身に付けられないビジネスを勉強させようという狙いです。将来、彼女達がミャンマーに戻ってきた時に、日本で学んだことを活かし、自分達の可能性を広げて欲しいと考えています。厳しい環境の中でも、リンリンの前を向いて生きる姿には、私自身刺激をもらっています。

**<奥村>** なるほど、ミャンマーやリンリンが、すでに夢ちゃんの重要な一部になってきたというわけですね。

**<新谷>** 私は日本にいた間は、常に焦りを抱えてきたような気がします。特に父が多くの人を雇って会社を経営をしていたので、私もビジネスで結果を残して成功した姿を見せたいという気持ちもありました。父を見てきて、ビジネスを大きくしていくのが全てだと思っていました。7年間お店を経営して、自分のできること・できないことがどんどん見えてきました。ゼロから企画して1を作るのは好きですが、そこからそれを10に、100にと大きくしていくことは、私には少し難しいなと思うようになりました。これを知った時、「自分には何が残るのだろう」と、寂しい気持ちになったのを覚えています。コロナで撤退を余儀なくされて、少し距離を置いて考える中で別の大切にしたいものが見つかり、今はコロナが良い機会だったのかなと思っています。

**<奥村>** 夢ちゃんの「夢」には、お父さんの期待に応えたいという思いが相当つまっていました。それが今では自分が本当にやりたかったもの変わってきたというわけですね。

**<新谷>** ええ、今ではやりたかったこともいくつか見つかり、「ビジネス:アート:農業=6:3:1」くらいの割合で、スケジュールの中でそれぞれのオーダーをバランスよく回して、自分を飽きさせないように工夫しています。「ビジネス」は、モリンガの定期便販売と、それに加えて週1回限定で販売しているサラダ。「農業」はこれらの農作物をリンリンの村で作ることです。それから「アート」は、フリーランスのカリグラファー（日本習字師範保持者）として、ネットを介してお仕事を受けています。書道アートの依頼、筆耕依頼、ロゴ作成、似顔絵依頼などがメインです。たとえば、ゲームとかアニメーションのタイトル等に、毛筆の文字や絵画が使われていたりします。日本酒の商品名や飲食店の店名、あるいはロゴなどにも、毛筆が用いられたりします。そういう仕事や、ヤンゴンにも300近い日本語学校があるのですが、そこでの習字ワークショップを受けています。このように、自分の興味がある分野をバランスよく回していけるよう工夫しています。自分の人生なので、これからも自分が楽しいと思える道を進みたいと思っています。自分の人生は、自分で決めなきゃダメですね、やっぱり。

**<奥村>** へえ、そんな特技を持っていたのですか。

**<新谷>** 父との話ですが、私のビジネスの規模が小さくて、最初は明らかにがっかりしているのを感じていました。ただ、書道アートを始めて、初めて褒めてもらうことができ、それは素直に嬉しかったです（笑）。アートは、父ができない分野だからかもしれません。実は、現在、父は、映画

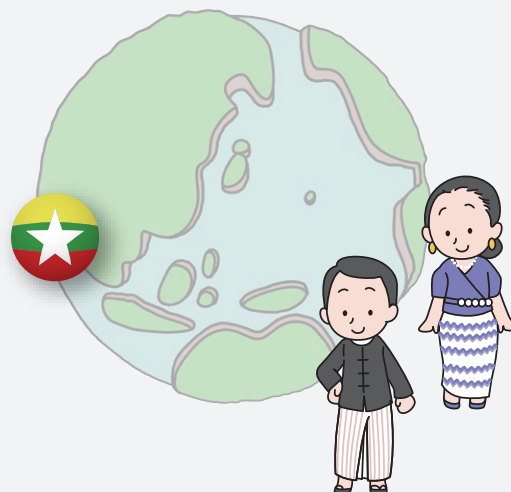
プロデューサーの仕事をしており、自ら製作した時代劇エンターテインメント映画が、この12月に公開となります。私はその題字を担当して、初の親子コラボが誕生しました（笑）！

**<奥村>** お父さんの起業家魂も、相当なものです。夢ちゃんは海外に出て起業を試みたわけですが、その経験から何か後輩に伝えたいことはありませんか。

**<新谷>** 私のように海外で何か始めたいという方がいらっしゃった場合、ぜひ一度やってみたらいいと思います。人には「合う」「合わない」がありますし、それはやってみないとわからないことが多いです。また、やっているうちに、本当にやりたかったことが見つかるかもしれません。動いてみないとそれも分からないので、若くて失敗できるうちに、どんどん挑戦していったら良いと思います。起業というと、社会の大きな問題を解決する規模の大きなものを想像しがちですが、小

さな課題に目を向けると、実は山のように課題があります。先進国と発展途上国の生活事情の違いを比べてみると、いろんな分野にギャップがあり、いろいろと起業のアイデアが見つかるのではないのでしょうか。

**<奥村>** 新谷さん、ありがとうございます。読者の皆さんには、「夢ちゃんのミャンマー物語」第2弾を、いつかお届けできることをご期待いただき、今回のインタビューを締めたいと思います。（完）



## 編集後記

経営学部60周年を目前にして、学部校友会も若返りを進めています。その一環として、今回のアクロスは、「若くして海外でビジネスを始めた女性」を取り上げました。ゲストは2010年に経営学部を卒業して、ミャンマーで起業を始めて10年になる女性です。

民主化の流れに沿って土産物ビジネスを成功させていくまでは、トントン拍子で話が進んでいきました。ところがどっこい、コロナ禍と軍事クーデターという大変な苦境が訪れ、新たな活路を見出さざるを得なくなりました。それでも彼女は、以前にも増

してミャンマーでの人生に確信を深めています。

異郷の地で課題をみつけて現地の一助となるという彼女の生き方は、後輩にとっても良い刺激になると思います。ファーストペンギンには多くのリスクが伴いますが、たいていの企業家が「一番楽しかった」と振り返るのが創業期であります。

アクロスでは今後も、若手校友のビジネスでの奮闘やアントレプレナーシップの発揮を取り上げていく予定です。「この人は」という校友がいらっしゃった場合は、どうかご一報お願いします。（奥村）