

科学研究費助成事業 研究成果報告書

平成 29 年 6 月 9 日現在

機関番号：32641

研究種目：基盤研究(C) (一般)

研究期間：2013～2016

課題番号：25380477

研究課題名(和文) 地域ネットワーキングと起業プロセスの研究

研究課題名(英文) New Business Creation through Networking in Local Communities

研究代表者

露木 恵美子 (Tsuyuki, Emiko)

中央大学・戦略経営研究科・教授

研究者番号：10409534

交付決定額(研究期間全体)：(直接経費) 3,200,000円

研究成果の概要(和文)：本研究は、起業(事業化)のプロセスにおいて、その事業体が形成する場の特徴と地域内外におけるネットワーキングとネットワーク構造が、事業化の成功にどのように寄与しているかを解明することを目的として研究を実施した。具体的には、漁業者コミュニティにおける六次産業化を研究対象にソーシャルキャピタルの理論を用いて分析を行った。

事例に共通することは、事業化にともない集団の内外ともに新たなネットワークが構築されたこと。また、外部ネットワークの多様性と異質性である。各事例とも、ネットワークが内部に閉じておらず、外部との新しいネットワークを通じて新製品開発に必要なアイデアや販路などの経営資源を調達していた。

研究成果の概要(英文)：This study presents some cases of new business creation in fishermen communities, and examines the networking process and the structure of networks both inside and outside of the communities by using the theoretical framework of social capital. The research method is qualitative research through case studies. The object of the case studies is new business creation in three fishermen communities. Firstly, a new network has been built both inside and outside of the community through new business creation. Secondly, the new network has been constructed among people and organizations that had never come across each other before. Thirdly, the outer network of the community is not derived from the internal network. Finally, instead of a strong inner network, the new network is not closed off. They acquire resources such as information or tips for new product development, sales channels, customers, and funding through the network.

研究分野：経営学

キーワード：ネットワーキング 社会関係資本 起業 事業化 場 弱い紐帯 構造的空隙 結節点

1. 研究開始当初の背景

地域における産業の活性化、特に第一次産業とそれに付随する地場産業の活性化は、どの地域においても長年の懸案である。六次産業化とは、地域資源を有効に活用し、農林漁業者(1次産業従事者)がこれまでの原材料供給者としてだけでなく、自ら連携して加工(2次産業)・流通や販売(3次産業)に取り組む経営の多角化を進めることで、農山漁村の雇用確保や所得の向上を目指すことを指す。それに基づいて、各地で具体的な取り組みが報告されているが成功例が多く輩出されているとは言い難いのが実情である。特に漁業者による六次産業化の成功事例はほとんどないと言われている。

このような状況において、少ないながらも成功している事例を研究し、六次産業化における課題を探索し、事業化の成功要因を導出する社会的な要請があると考えた。

2. 研究の目的

本研究は、個別の起業(事業化)のプロセスにおいて、その事業体(個人や集団)が形成する場の特徴、ならびに、その事業体が活動する地域内外におけるネットワーキング(ネットワークの作り方)とネットワークの構造が、事業化の成功にどのように寄与しているかを解明することを目的とする。

そこでの着眼点は以下の3つである。

- (1) 起業(事業化)における場づくりとその場の性質
- (2) 地域内と地域間のネットワーキングとそこから生まれるネットワーク構造
- (3) ネットワークによる経営資源の獲得と活用

3. 研究の方法

本研究では、具体的な成功事例の全体像を明らかにするために、インタビュー調査ならびに参与観察による事例研究を行った。

事例研究の対象は、以下に挙げる3つの漁業者コミュニティにおける事業化である。第一の事例は、東日本大震災の被災地の一つである岩手県大船渡市越喜来地区の三陸漁業生産者組合である。第二の事例は、静岡県静岡市清水区の由比港漁協を中心として行われている桜えび漁を営む漁業者のうち、漁協青年部を中心とした事業化活動である。第三の事例は、島根県隠岐島にある海士町の事例である。

研究方法は、インタビューによる定性調査(フィールドワーク・参与観察)である。事例1については、2011年から通算10回あまりの現地訪問とのべ20名にわたる漁業者や関係者へのインタビューを実施した。事例2については、2012年から40回以上の現地訪問、のべ50名のインタビュー調査を行った。事例3については、主に文献調査と2013年に1回の現地訪問、約10名のインタビューを行った。

4. 研究成果

研究成果は以下の通りである。

4.1 先行研究

地域内と地域間のネットワーキングとそこから生まれるネットワーク構造やその特性については、すでに多くの研究が蓄積されており、たとえば、「弱い紐帯の強さ」(Granovetter, 1973)、「スモールワールド」(Watts, 1999; Watts, 2003)や「つながり」(Christakis & Fowler, 2009)などの概念が提唱され、具体的な集団現象として研究されている(たとえば、高木・遠山・露木, 2008; 中野, 2011)。近年では、ネットワークの社会関係資本(ソーシャル・キャピタル)という側面が注目されている(Lin, 2002)。金光(2003)によれば、ソーシャル・キャピタルとは、社会的ネットワーク構築の努力を通して獲得され、個人や集団にリターン、ベネフィットをもたらすような創発的な関係資産のことである。ビジネスの成果にも、ソーシャル・キャピタルの蓄積は寄与すると指摘されている(Aldrich, 2003)。Burt(1992)は、ネットワークにおける隙間を「構造的空隙」とよび、空隙を多く含んだネットワークを持つ者は、その位置特性から他者よりも優位な立場に立っており、行動や交渉において自由度が高いと考えた。密度が高いネットワークは、ネットワークの参加者間に強い関係(強い紐帯)があり、同質な情報が内部で循環する傾向が強く、内部で形成される規範や意識が同質化しやすい。一方、空隙を多く含むネットワーク(弱い紐帯)を持つ者は、ネットワーク全体の構造を考えたとき、関係が希薄であったり空白がある部分を連結(ブリッジ)することにより、さまざまな外部資源にアクセスしやすい位置を占めているからである。

地域における事業化では、必要な経営資源を地域内で獲得することが困難である場合が多いので、通常の事業化よりも、複雑で多様なネットワークを通して、資源の調達が行われる可能性が高い。インターネット等の情報インフラの発達によって、物理的な距離は資源の調達に昔ほどは影響を与えなくなったとはいえ、逆に情報に対するアクセスの機会や頻度、情報リテラシーの度合いが、経営資源の調達やマーケットの開拓に影響を与える。さらに、地域における事業化の成功から生み出されるアウトプットも、個別の事業体の成功のみならず、地域における雇用の拡大や派生的な地域産業の活性化から生じる社会関係資本の充実という側面を無視することはできない。

4.2 事例研究

(1) 三陸漁業生産者組合の事例

三陸漁業生産者組合は、三陸沿岸にて漁船漁業を行う漁業者10名によって震災後に設立された団体である。漁船漁業といっても、タコや毛ガニを獲るカゴ漁、網をつかうイサダ漁、カジキマグロなどを獲る突きん棒漁な

どの漁法があり、異なる漁法や異なる地域の漁業者と一緒に組合を立ち上げることは非常に珍しいという。被災によって大半の漁師が船や漁具を失った。旧来からの漁協との対立関係もあり、県も漁業経営が厳しい中での新しい組合の設立には否定的で、生産組合の設立許可を得るのは困難を極めた。しかし、民間企業が運営する福祉財団からの漁業復興資金の受け皿として法人が必要となり何とか認可にこぎつけた。生産組合では、漁業者自身が仙台や東京・横浜などの市場を訪問したり、新しい販路の開拓にも取り組んだ。元通りの仕事ができるように、新しい漁業者のネットワークが形成され、それが生産組合という形になったのである。

一方で、この生産組合の活動の窓口になったのは、漁業者自身ではなく、地元にある大学を卒業して地域で水産物の仲買を行っていた静岡県出身の事業者 A 氏であった。A 氏は、生産組合のメンバー（1 名）の漁師から水産物を購入していたが、震災前は漁業者とはほとんど交流はなかった。それが、震災を期に行動を共にするようになり、補助金の申請書の作成やさまざまな支援の申し出や広報活動の窓口になり、生産組合の活動を支援した。A 氏は情報リテラシーも高く、被災前から鮮魚のネット通販を行っており、それらのノウハウも生産組合に提供した。生産組合の活動は、A 氏の助けもあって、被災前は取り組んだことのなかったネット通販や、新しい取引先の獲得などにつながっている。

(2) 由比港漁協の事例

由比港漁協は駿河湾に位置する桜えび漁を主な売り上げとする漁協である。深海にすむ桜えびは天然の水産資源で養殖はできない。桜えび漁は、田子の浦の公害闘争を経て、約 40 年前からプール制という独自の社会制度の下で 120 隻の船が漁業を行っている。プール制とは、水揚げ高の全体をプールして、それを一定の比率で均等配分する仕組みで、過当競争による資源の獲りすぎや値崩れ防止を目的としている。自営業者である漁業者が共同で事業を行うのは利害が一致しないことも多く難しいと言われているが、このプール制の伝統の下での協働作業が青年部活動の下地になっている。

由比港漁港青年部（漁業後継者の集まりで 20 代～40 代の約 50 名が参加）の六次産業化の取り組みは、2007 年ごろから、大学教授や民間企業と共同で、桜えびを活かす装置の開発からはじまった。さらに、2011 年秋に起こった入札ボイコット事件をきっかけ、東京の飲食チェーンの仕入れ責任者との交流がはじまり、そこから漁師ならではの食べ方である「桜えびの沖漬け」が開発された。沖漬けは、漁協の直売所や食堂で販売され、販売から約 2 年で 2 万パック（約 2,000 万円）を売り上げている。

一連の青年部の活動の中心的な役割を担ったのは、青年部長である B 氏である。B 氏

は、桜えび漁では有名な船の船長であり、もともと漁業者以外の交友関係も広い人物であった。活き桜えびの開発も、B 氏と大学教授との出会いがきっかけであり、沖漬けのアイデアも、B 氏と東京の飲食店チェーンの仕入れ責任者との飲み会の席での話がきっかけだった。B 氏が中心になり、青年部全体を巻き込んで加工・販売を推進したのである。

(3) 隠岐島海士町の事例

島根県の隠岐島にある海士町は、島根半島の沖約 60 km（フェリーで約 3 時間）に浮かぶ人口 2500 名ほどの小さな町である。海士町は、平成 11 年に深刻な財政難に陥り、平成 14 年には財政破たんが危ぶまれるほどであった。そこで一念発起した町役場の若手職員たちが、さまざまな施策を打ち、変革を推進してきたという経緯がある。町の主な産業は水産業であったが、離島というハンデから、水揚げされた水産物が船で運ばれて入札にかけられるのは翌日であった。何とか鮮度を落とさずに水産物を販売できないかという思いから、町が出資して平成 17 年に第 3 セクターの株式会社である「ふるさと海士」を設立し、そこで特殊な冷却装置によって急速凍結を行う CAS 凍結センターを作った。一本釣りでいう白イカや希少性のある岩牡蠣は市場価値が高く、独自のブランド化に成功し、大手外食チェーンなどへの販売も可能になった。一連の取り組みによって所得が以前の倍になった漁業者もいる。

海士町の六次産業化の活動において、生産設備の整備や流通経路や販路の開拓を積極的に行ったのは、町の職員（C 氏など）であった。また、岩牡蠣生産では、東京の機械メーカーに勤めていた D 氏が海士町に移住してはじめてのものだった。もともとはダイビングショップを経営していたが、岩牡蠣の養殖に成功したという話を聞いて自らが取り組んだのである。

4.3 結論

3 つの事例に共通することは、事業化にともない集団の内外ともに新たなネットワークが構築されたこと。また、外部ネットワークの多様性と異質性である。また、各事例とも、ネットワークが内部に閉じておらず、外部との新しいネットワークを通じて、事業化（新製品開発）に必要なアイデアや販路などの経営資源を効率的かつ効果的に調達している。

一方で、この 3 つの事例における事業化で重要な役割を担った人物はそれぞれ性質が異なる。第 1 の事例では、外部から現地に降り住んだ仲買人 A 氏が、新しく結成された生産組合と外部とのネットワークを結ぶブリッジ役となっている（外部人材仲介型）。第 2 の事例は、強い紐帯で結ばれた漁業者の集団の中でも、特に青年部長が主体となってネットワークを広げ維持していた（内部人材活用型）。第 3 の事例は、行政組織が中心になり、町役場の職員が東京での販売活動を支援し

たり、大規模な加工場を町の費用で設立したりして、事業化の推進を促した(行政主導型)。先行研究に照らしてみると、各事例のキーパーソンが内部と外部の結節点に位置して、構造的空隙を埋めるブリッジの役割を担っていたことがわかった。

5. 主な発表論文等
(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

〔雑誌論文〕(計3件)

TSUYUKI Emiko

“New Business Creation through Networking and Building Social Capital in Fishermen’s Communities”
Journal of Business and Economics,
ISSN 2155-7950, USA
September 2016, Volume 7, No. 9, pp. 1410-1419
DOI:
10.15341/jbe(2155-7950)/09.07.2016/002
査読有

露木恵美子

「漁業の六次産業化におけるネットワーキングと社会関係資本に関する研究」
組織学会大会論文集 vol.4、 pp.206-211、
2015. 査読有
DOI:

<http://doi.org/10.11207/taaos.4.1.206>

露木恵美子

「事例研究：由比港漁港青年部 - 漁業者による6次産業化：生き桜えび・沖漬け・漁師魂の事例 -」
中央大学ビジネススクールレビュー第5号、
pp.14-25、2015. 査読無

〔学会発表〕(計3件)

露木恵美子

「六次産業化における経営資源の獲得と社会関係資本に関する研究 三陸漁業生産組合・由比港漁協青年部の事例」
日本ベンチャー学会全国大会 2016年12月。
(東洋大学)

TSUYUKI Emiko

“New Business Creation through Networking and Building Social Capital in Fishermen’s Communities”
Asia-pacific conference on Business and Management, 2016, March. (タイ、バンコク)

露木恵美子

「漁業の六次産業化におけるネットワーキングと社会関係資本に関する研究」
組織学会研究発表大会 2015年6月。(一橋大学)

〔図書〕(計1件)

露木恵美子

「コミュニティにおける慣習的社会制度の成立と変容に関する考察-駿河湾桜えび漁における資源管理型漁業としてのプール制の事例-」

高橋宏幸・加治敏雄・丹沢安治編著『現代経営戦略の軌跡』(中央大学経済研究所研究叢書68)

中央大学出版部、第10章、pp.227-279.

〔産業財産権〕

出願状況(計0件)

名称：
発明者：
権利者：
種類：
番号：
出願年月日：
国内外の別：

取得状況(計0件)

名称：
発明者：
権利者：
種類：
番号：
取得年月日：
国内外の別：

〔その他〕

・研究成果の公開

「地域ネットワーキングと六次産業化シンポジウム」2017年2月4日(土)実施。
於：中央大学駿河台記念館。

「知の回廊 由比の桜えび漁にみる6次産業化の未来」Youtube

<http://www.chuo-u.ac.jp/usr/kairou/programs/2014/#link103>

6. 研究組織

(1)研究代表者

露木恵美子 (TSUYUKI, Emiko)

中央大学大学院戦略経営研究科 教授

研究者番号：10409534

(2)研究分担者

()

研究者番号：

(3)連携研究者

()

研究者番号：

(4)研究協力者

()