

科学研究費助成事業 研究成果報告書

平成 29 年 6 月 19 日現在

機関番号：34316

研究種目：基盤研究(C) (一般)

研究期間：2014～2016

課題番号：26380490

研究課題名(和文)新華僑のソーシャルキャピタルに関する比較研究

研究課題名(英文)Comparative Study on Social Capital of New Overseas Chinese

研究代表者

辻田 素子(Tsujita, Motoko)

龍谷大学・経済学部・教授

研究者番号：40350920

交付決定額(研究期間全体)：(直接経費) 3,300,000円

研究成果の概要(和文)：温州人企業家が創出した国内外に広がる同郷人ネットワークの特徴的な構造と機能、そして、それらを支える関係資本を実証的に考究することによって、彼らの経済的繁栄の秘密とその成長限界の論理を探った。非温州人との比較において、強靱な同郷縁でつながるコミュニティー・キャピタルの豊かさは、温州人の際立った特質であり、この同郷縁をベースとする結束型のコミュニティー・キャピタルと、そこを培地に「ジャンプ型」企業家を中心として駆動される遠距離交際のネットワーク力の効能、つまり「内的凝集性」と「外部探索性」が拮抗せず、むしろ助け合って機能するバランスの良さがくっきりと浮かび上がった。

研究成果の概要(英文)：In this study, we have focused on Wenzhounese entrepreneurs of Zhejiang Province, China. We attempt to seek the secret of their economic prosperity and logic of their growth limits by empirical research of the distinctive structure and functions of the Wenzhou “expatriates”, created by the Wenzhounese entrepreneurs spread around China and abroad and the relationship capital that support them. Compared to non-Wenzhounese people, it is safe to say that the rich community capital connected by robust hometown ties is the outstanding feature of the Wenzhounese. Their well balanced, bonding type community capital based on hometown ties and the efficacy of the network capacity of long distance relations led by “jumper” type entrepreneurs in this medium, in which the “inner cohesiveness” and “outer search properties” do not counter each other but rather help each other.

研究分野：中小企業、地域経済

キーワード：社会関係資本 信頼 準紐帯 刷り込み コミュニティー スモールワールド・ネットワーク 内的凝集性 外部探索性

1. 研究開始当初の背景

我々は、平均的な能力や意欲を持った個人がその潜在可能性を開花させ繁栄できる社会とはどのような社会かを、その構造特性の側面から提示することに関心がある。改革開放後の新華僑(中国系新移民)に着目しているが、その主眼は、彼ら個人のネットワーク戦略を類型化するとともに、そうした個人間の関係性をも考察し、個人の属性を超えて創発する独特なコミュニティのありようを提示することである。

(1) 改革開放後、進出先の欧州で繁栄する温州人コミュニティ

同じ新華僑でも、温州(浙江省)や福州(福建省)といった出身地によって行動様式や価値観は大きく異なる。我々は2004年以降、異国の地で短期間に企業家として成功した温州人企業家を対象にしたフィールド調査を実施し、彼らの行動様式や戦略、協業の程度などと繁栄の度合いを検討してきた。

その過程で、温州人企業家の特徴が浮き彫りになった。

温州人企業家は、直近の人間関係を適宜利用し、しかも、ほぼそうした直接的な関係に留まったまま活動する「現状利用型」(passive recipient)既存の人間関係をベースにするとはいえ、適度にランダムなワイヤリング(情報伝達経路のつなぎ直し)を積極的に行う「動き回り型」(active mover)、同様に既存の人間関係をベースにするが、他方でまったく新規に独力で遠方に及ぶ人間関係を構築する「ジャンプ型」(jumper)の3類型に分類できる

同じ温州人企業家でも、「近所づきあい」だけの「現状利用型」より、「近所づきあい」と「遠距離交際」のバランスが取れている「ジャンプ型」が繁栄している

「ジャンプ型」、「動き回り型」、「現状利用型」は互いに緊密な関係にあり、温州人企業家を取り巻くネットワークは、一方では堅固な凝集性を保ちながら、他方では遠くへのランダムな情報探索能力も兼ね備えていると想定される。

(2) スモールワールド・ネットワーク・モデルと社会関係資本

Watts(2003)らは、グラフ理論を用いて、規則的なつながりのネットワークに、少数のランダムなリンクを導入すると、ネットワーク全体の情報伝達特性が著しく向上するシミュレーション結果を発表し、緩やかなネットワークの優位性を示した。以来、このスモールワールド・ネットワーク・モデルが脚光を浴び、トポロジー(topology、つながり構造)に着目したネットワーク研究が、さまざまな分野で急進展したが、シミュレーションや共著者データ等に依拠したネットワーク

のマクロ構造分析が主であった。

ところが現実の社会は、感情をもった個人で構成されている。同じネットワーク構造に組み込まれていても、個人間の信頼の度合いによって、互いの振る舞いは著しく異なってくる。相互の関係性の歴史から形成された信頼を根底で支える社会関係資本の重要性が示唆される。

2. 研究の目的

(1) 温州人とほぼ同時期に欧州に進出した他地域出身の新華僑への探索的調査を通じて、異国で個人的に成功した企業家はいるが、彼らは成功に至るプロセスにおいても成功したのちも、同郷人とのつながりは温州人ほど強固ではないとの感触を得た。在欧州の新華僑を対象に、出身地域によって、行動様式や戦略、協業の程度、繁栄の度合いなどどのような差異があるかを明らかにする。

(2) 温州人コミュニティの繁栄メカニズムをネットワークや社会関係資本などの概念を援用しながら分析する。

3. 研究の方法

(1) 我々は、在欧の温州人企業家200人以上に、欧州に移住した経緯や移住後の生活支援者、結婚相手、創業資金の調達方法などに関する丹念なインタビューを実施済みであり、彼らのネットワーク構造や信頼の実態などに関するデータは十分に蓄積されている。

こうした温州人コミュニティの凝集性と大胆な探索行動が、彼らに特徴的なものかどうかを探るため、在欧の温州出身ではない中国人企業家(以下、非温州人企業家)に対して、温州人企業家と同様の「セミ・ストラクチャード」(半構造化)インタビューを実施し、オリジナルデータを収集する。

(2) 次いで、新たに収集した欧州在住の非温州人企業家データと、収集済みの欧州在住温州人企業家データと使って、クラスター分析を行う。先に説明した「現状利用型」、「動き回り型」、「ジャンプ型」といった各類型の行動様式や各類型に属する企業家間の関係性などが温州人と非温州人でどのように異なるかを比較する。

4. 研究成果

(1) 収集したオリジナルデータの量と質

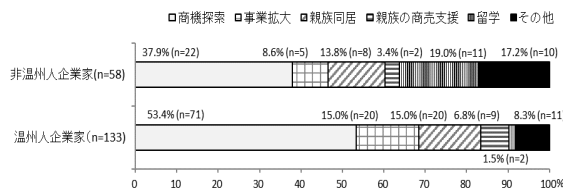
2004~2016年の12年間に及ぶ現地調査は、中国、日本、西欧、東欧、ロシア、中東、米国など温州人企業家が活躍する計19カ国、57都市で、政府、企業、同業・同郷団体など496機関、707人に延べ1700時間にわたる聞き取り調査を行った。そのうち、詳細なデータが得られた在欧の温州人企業家は133人、

非温州人企業家は 58 人である。

(2) 在欧の温州人と非温州人の属性

出国理由で、温州人企業家、非温州人企業家ともに最も多いのは、ビジネスでの成功を夢見た「商機探索」である(図1)。とはいえ、温州人が 53.4%と過半を超えているのに対し、非温州人企業家は 37.9%にとどまる。他方、非温州人企業家で顕著なのは、留学(19.0%)である。旧共産圏在住の非温州人では、留学を契機に中国を離れ、異国での学業終了後、あるいは学業の途中で、起業家に転じるケースが少なからず認められた。

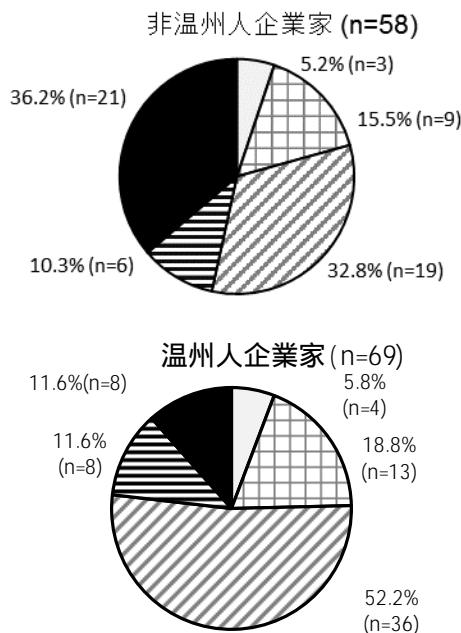
図1 在欧の非温州人 vs. 温州人企業家の出国理由



この出国理由とも密接に関係するが、非温州人企業家は、温州人企業家比べて高学歴である(図2)。非温州人企業家では、「大卒以上」が最大グループを形成する一方、「小卒以下」はわずか 5.2%で、「中卒」も 15.5%にとどまっている。対照的に、温州人企業家で「大卒以上」は 11.6%にすぎない。企業家「個人」のヒューマン・キャピタルに関する限り、非温州人の比較優位がうかがえる。

図2 在欧の非温州人 vs. 温州人企業家の学歴

□小卒以下 □中卒 □高卒 □専門学校・短大卒 ■大卒以上



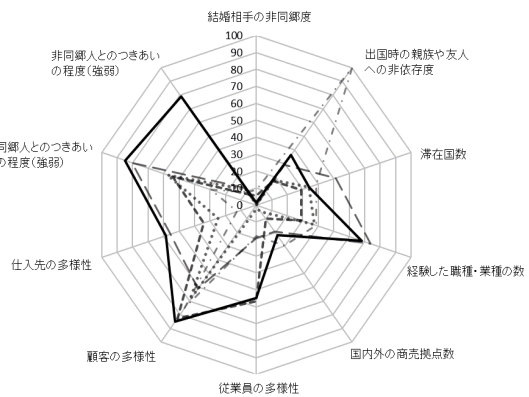
(3) 在欧の温州人企業家のネットワーク戦略

温州人企業家 133 人を分類するにあたり、最新のネットワーク理論の考え方に依拠しながら、各位の多様なリワイヤリング能力の代理変数として、次の 10 項目を具体的な指標とした。(1) 結婚相手の非同郷度、(2) 出国時の親族や友人への非依存度、(3) 滞在国数、(4) 経験した職種・業種の数、(5) 国内外の商売拠点数、(6) 従業員の多様性、(7) 顧客(販売先)の多様性、(8) 仕入先の多様性、(9) 同郷人とのビジネス上のつきあいの程度(強弱)、(10) 非同郷人(同郷人以外の中国人および外国人)とのビジネス上のつきあいの程度(強弱)である。また、これら 10 項目の指標化にあたり、各項目とも 5 段階で計測した。5 段階で示した数値は、値が大きいほど非同郷人(項目(9)のみ同郷人)とのつきあいの広がりを示す。つまり、10 項目の各値が大きいほどリワイヤリング能力が高いと推察される。分析にあたっては、Ward 法による階層的クラスター分析を用い、統計ソフト SPSS を利用した。

クラスター分析の結果、5 グループが統計有意で析出された。「ジャンプ型」、「動き回り型」、「現状利用型 A」、「現状利用型 B」、「自立型」で、グループごとに 10 項目(変数)の数値を図示化したのが、図3である。

図3 在欧の温州人企業家の 4 類型 5 タイプ(ジャンプ型、動き回り型、現状利用型 A、現状利用型 B、自立型)

— ジャンプ型 (クラスター-1, n=25) - - - 動き回り型 (クラスター-2, n=18) ---- 現状利用型 A (クラスター-3, n=36)
 現状利用型 B (クラスター-4, n=43) - · - · - 自立型 (クラスター-5, n=11)



5 グループはかなり異なる行動様式を示しているが、興味深い 2 つの共通点が指摘できる。第 1 は、各グループとも、「結婚相手」に有意な差はなく、「圧倒的多数が同郷人」(133 人中 121 人)であり、各タイプ別の多彩なビジネスの営みと能力の個人差にもかかわらず、この行動パターンに限っては、ほぼ収斂していることである。つまり、温州人コミュニティ内に広く行きわたる「それ以外に選択肢なし」といった所与の慣行が、その強靱な凝集性を支えている状況が浮き彫りになった。第 2 は、「顧客の多様性」では、5 グループとも「高止まりで収斂」していた

ことである。この販売先の多様性に関するグループを超えた一律性は、ある意味、驚嘆に値する。というのも、端的にいえば、語学に堪能で国際ビジネスの独力展開も難なくできるジャンプ型も、その多くは低学歴で外国語はおろか北京語（中国の標準語）さえ怪しい現状利用型のAとBも、同郷人以外の中国人や外国人を含む多様な顧客を、一様に確保しているからである。同郷人コミュニティのメンバーから、紹介等を含む何らかの支援を受けている蓋然性が高い。

このように、在欧の温州人企業家で、高い凝集性が浮き彫りになった。

（4）在欧の温州企業家と非温州人企業家の凝集性比較

最後に、同郷人および非同郷人とのつきあいの程度に着目し、温州人企業家と非温州人企業家のつながり構造を比較検証した。

つながり構造を表す変数は、（1）同郷人とのビジネス上のフォーマルなつきあいの程度（強弱）、（2）同郷人とのインフォーマルなつきあいの程度、（3）非同郷人（同郷人以外の中国人および外国人）とのビジネス上のフォーマルなつきあいの程度、（4）非同郷人（同）とのインフォーマルなつきあいの程度の4項目である。

なお、ここでいうビジネス上のフォーマルなつきあいとは、共同経営や事業資金の貸し借りなどを含む、事業運営に直結する関係、他方、インフォーマルなつきあいとは、それ以外の近所づきあいやボランティア組織への参加など、日常的な交流関係を指す。計量分析には、各項目とも、5段階で計測したデータを用いた。

この結果、下記の5グループが析出された。

「同郷・非同郷人との幅広い交流型」（30人、全体の15.7%）：同郷人、非同郷人ともに分け隔てなく、しかも、ビジネス上のフォーマルなつきあいからインフォーマルなつきあいまで幅広くこなす。先に見た「ジャンプ型」にほぼ重なるグループである。

「同郷人とは幅広く、非同郷人とは限定的な交流型」（47人、同24.6%）：同郷人とはビジネス上のフォーマルなつきあいからインフォーマルなつきあいまで幅広くこなすが、非同郷人とはインフォーマルなつきあいをほどほどにするのみである。

「同郷・非同郷人との限定的な交流型」（30人、同15.7%）：同郷人だけでなく非同郷人も幅広くつきあっているが、インフォーマルなつきあいにとどまっている。

「同郷人との限定的な交流型」（47人、同24.6%）：同郷人とはつきあうが、非同郷人とはほとんどつきあいが無い。同郷人ともインフォーマルなつきあいがメインである。

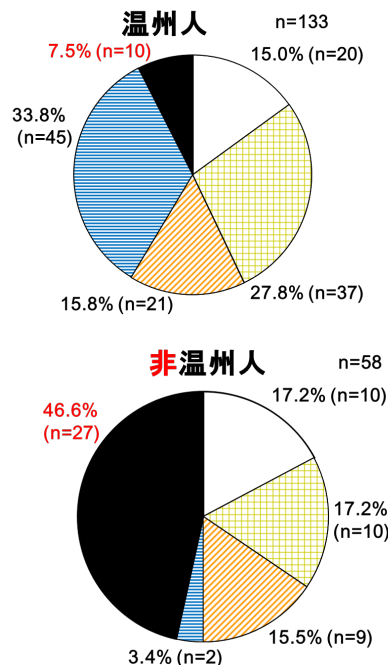
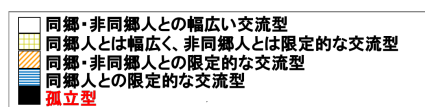
「孤立型」（37人、同19.4%）：非同郷人と、ほどほどにインフォーマルなつきあいをしているだけで、同郷人とはほとんどつきあ

いが無い。同郷人コミュニティから離脱しており、本当に困った時に、助けになるのは、せいぜい自分と家族だけである。

図4は、温州人と非温州人に分けて、この5グループに属する企業家の構成比を比較したものである。同郷人、非同郷人ともビジネス上の強いつきあいから弱いつきあいまで幅広くこなす「同郷・非同郷人との幅広い交流型」の割合は、温州人（15.0%）と非温州人（17.2%）の間で大差ない。また、同郷人、非同郷人ともつきあうがインフォーマルな関係にとどまる「同郷・非同郷人との限定的な交流型」も同様の傾向を示す一方で、「同郷人とは幅広く、非同郷人とは限定的な交流型」では温州人が相当上回っている。

他方、同郷人とのインフォーマルなつきあいがメインという「同郷人との限定的な交流型」では、温州人が33.8%を占めるが、非温州人はわずか3.4%である。さらに、同郷人コミュニティから離れ、非同郷人とのインフォーマルなつながりの中だけで生きている「孤立型」が、非温州人では実に46.6%にも達するのが、温州人では7.5%にすぎない。

図4 在欧の温州人 vs. 非温州人企業家の交流タイプ比較



これまでの分析を整理すると、温州人の堅固な同郷人コミュニティに対して、福建人や東北人、広東人らの同郷人コミュニティでは、人々の関係が個人主義的でアトミスティックであり、同一のコミュニティに属するという意識が希薄である。個人的に成功し

たジャンプ型企業家は一定数存在するが、彼らと同郷の現状利用型や動き回り型との間の結束力が脆弱で、ジャンプ型の恩恵を、コミュニティの各メンバーが享受できる構造になっていない。

こうした非同郷人との比較によって、温州人社会は、「ジャンプ型」企業家を中心として駆動される遠距離交際のネットワーク能力、つまり「内的凝集性」と「外部探索性」が拮抗せず、むしろ助け合って機能するパランスのよさが、より際立って確認された。

(5) 社会関係資本に関する既存議論の問題

ソーシャル・キャピタルの定義や適用範囲は、各先行研究の間で千差万別である。政治学者パットナム(Putnam, 1993)は、ソーシャル・キャピタルを「汎社会的」な概念と位置づけ、国家統計や国民意識調査などのマクロデータを用いて、信頼や規範といったその社会全体で共有される価値体系を分析する。対照的に、社会学者のリン(Lin, 2001)は、個人や集団が諸目的を達成するために動員される資源としてソーシャル・キャピタルを捉えており、各人が、個人レベルのエゴセントリック・ネットワークを駆使して、就職、昇進などの「利得」をいかに入手するかといった、諸資源へのアクセスとその利用可能性を議論の中心に据える。彼の定義に則れば、ソーシャル・キャピタルの適用範囲は、かなり小規模な集団に限られ、データの入手可能性に依拠して調査対象の一部集団を特定し、その集団内の人脈配線図を描き、成員間の社会学の追究に徹することによって、上述の汎社会的アプローチの対極をなす。

だが、上述の2分化したアプローチは、本来、組織論の多くの研究が分析対象とする、「小集団以上、社会全体未満」のコミュニティの盛衰を解明するためには、不足要素が多い。まず、第1のマクロ・アプローチでは、特定の傑出した企業集団や地域共同体のパフォーマンスとの関連性を論じるにあたって、分析レベルに齟齬があるだけでなく、因果関係を特定するにもあまりに漠然としており、その有用性に疑念が残る。他方、第2のミクロ・アプローチは、限られた集団内の特異な人間関係の力学と構造を徹視的に追うことには適しているが、対象となるコミュニティのうちデータが入手可能な「一部分」しか捕捉しないため、偏った証拠による事実誤認と解釈上のバイアスが混入するリスクが伴う。また、データ自体の入手可能性とカバーする項目の範囲によって、分析結果や解釈に相当な恣意性が介在し、知見の信憑性と一般化に問題が残ることが多い。さらに、個人とその直近の社会関係のみに注目するため、その直接的な相互作用と帰結の検討はできるものの、異なる企業間や集団間のパフォーマンスの差といった、より上位レベルの事象を適切に比較分析することは難しい。

本研究では、これまで見逃されてきた「中

範囲の」コミュニティ分析を可能にするためのオルタナティブ概念として「コミュニティ・キャピタル」を提唱した。

(6) 代替概念としてのコミュニティ・キャピタルの提唱

ここでいうコミュニティ・キャピタルとは、特定のコミュニティにおける成員間に生じ交換され蓄積される限定的な関係資本であり、彼らによってのみ有効裏に利用される目に見えない共通財を意味する。

社会的刷り込み

企業集団や地域共同体といったコミュニティの特徴は、誰が内部者(inside)であり、他の誰が外部者(outside)であるか、つまり、メンバーシップの基準が明確な点である。コミュニティに属する成員たちは、長年の成功体験の共有を通して、内部者としてそのコミュニティに埋め込まれ、一定のアイデンティティを見出し深化させる。この成功体験の蓄積過程で生じる「刷り込み」が、集団の繁栄の決め手となる。

同一尺度の信頼

コミュニティのそうした機能の駆動には、単に各人がその内部に深く埋め込まれているかどうかだけでなく、成員間に、成功体験に基づく信頼が浸透しているか否かが、決定的に重要である。ただし、ここでいう信頼は、情報や経験に基づいて信頼に足る人物と判断される特定の個人にのみ適用される個別的な信頼でも、信頼を道徳的価値と捉え、見知らぬ他者も同じ基本的価値を共有するとの前提で適用される一般的信頼でもない。特定コミュニティの目的に奉仕し、そこに帰属する者同士でのみ遵守される「均一化された信頼」関係、つまり、完全に属人的でも汎社会的でもない、第3のタイプの信頼である「同一尺度の信頼」(commensurate trust)によって支えられている。

準紐帯

コミュニティを分析単位とする場合、社会ネットワーク分析でよく用いられるような、ネットワーク図を描くアプローチは、あまり役に立たない。むしろ重要なのは、「刷り込み」から派生する「同一尺度の信頼」を介して、同じコミュニティに属する者同士の間で、汎用的に適用される「準紐帯」(quasi-tie; 同一コミュニティの成員であれば、仮に面識がなくても、等しく支援し合うつながりのあり方)である。つまり、各人とコミュニティ全体を、介在者なく直結する強いアイデンティティの感覚、感情、認識の共有度が重要となる。換言すれば、そうした準紐帯は、特定コミュニティにおけるメンバー間の刷り込み体験と同一尺度の信頼がもたらす論理的帰結として、そこに付与される特徴的な属性であると想定される。

論点を要約すると、よく機能するつながり構造をもつコミュニティでは、過去から継承され、あるいは、新たに共有された成功体験が成員間に累積して「刷り込まれ」、そこから「同一尺度の信頼」が派生し、同じコミュニティへの帰属意識が強化されると、面識のないメンバー間でさえ、積極的に協力しあう「準紐帯」が醸成される。その結果、個人能力の総和とは異なり、そうした次元を超える形で、特定コミュニティのみに顕著に見られる環境異変への耐性と成育力が担保され、しばしば長期的繁栄が伴うのである。

(7) 結論

コミュニティ・キャピタルは特定コミュニティの繁栄に寄与するが、コミュニティ内に、コミュニティ・キャピタルが醸成されているだけでは十分ではない。閉鎖的な凝集性によって外部との交流が減れば、同一もしくは冗長性の高い情報の内部交換と消費のみ高まり、コミュニティの活力低下と衰退を招く可能性がある。他方、一部の成員が環境変化に合わせて、大胆で柔軟なリワイヤリング、つまり、情報伝達経路のつなぎ直しによって、ネットワークのトポロジー(つながり構造)を変え、外部から冗長性のない情報を収集して、他の成員と共有する慣行ないし制度上の仕組みがあれば、そのコミュニティは内部凝集性と外部探索力のほどよいバランスのもとで、繁栄に向かう可能性が高い。つまり、コミュニティの繁栄には、そうした良いと取りのネットワーク構造と豊かなコミュニティ・キャピタルの併存が大切なのである。

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8件)

西口敏宏、辻田素子、「コミュニティ・キャピタル序説 刷り込み、同一尺度の信頼、準紐帯の機能」『組織科学』、50(3)、4-15、2017。(査読有)

西口敏宏、辻田素子、「温州アパレル企業ネットワークの変遷 その素描とクラスター分析」『龍谷大学経済学論集』、56(2)、1-22、2017。(査読有)

姜紅祥、「華僑・華人組織の役割と課題に関する国際比較 日本と欧米調査を中心に」『アジア共生学会年報』、12、3-13、2016。(査読無)

姜紅祥、辻田素子、「欧州債務危機以降のスペイン在住新華僑に関する一考察」

『社会科学研究年報』、46、141-153、2016。(査読無)

姜紅祥、辻田素子、「日本における福建同郷組織が果たしてきた役割と直面する課題 京都、大阪、神戸福建同郷会に対するインタビュー調査に基づいて」『社会科学研究年報』、45、149-161、2015。(査読無)

西口敏宏、辻田素子、「中国資本主義の牽引役、温州モデルは脱皮できるか コミュニティ・キャピタルによる温州企業の繁栄と限界」、『一橋ビジネスレビュー』、63(3)、18-33、2015。(査読無)

姜紅祥、辻田素子、西口敏宏、「温州中小企業と温州民間信用危機」日本中小企業学会編『アジア大の分業構造と中小企業』、同友館、134-146、2014。(査読有)

姜紅祥、辻田素子、西口敏宏、「2011年の温州民間信用危機の実態とその発生要因」『龍谷大学経済学論集』、53(1/2)、1-22、2014。(査読有)

[学会発表](計2件)

辻田素子、「コミュニティ・キャピタル中国・温州企業家ネットワークの繁栄と限界」経済社会学会、西部部会、2016年5月7日、龍谷大学・梅田キャンパス(大阪市)。

姜紅祥、「華僑・華人組織の役割と課題に関する国際比較 日本と欧米調査を中心に」、『アジア共生学会、2015年度第1回研究大会、2015年6月13日、九州国際大学(北九州市)。

[図書](計1件)

西口敏宏・辻田素子、『コミュニティ・キャピタル 中国・温州企業家ネットワークの繁栄と限界』有斐閣、2016、458。(一般財団法人商工総合研究所 平成28年度 中小企業研究奨励賞 経済部門 本賞)

6. 研究組織

(1) 研究代表者

辻田素子 (TSUJITA, Motoko)
龍谷大学・経済学部・准教授
研究者番号：40350920

(2) 研究分担者

姜紅祥 (JIANG, Hongxiang)
龍谷大学・社会科学研究所・客員研究員
研究者番号：80626713