

科学研究費助成事業（科学研究費補助金）研究成果報告書

平成 24 年 6 月 20 日現在

機関番号：33402

研究種目：研究活動スタート支援

研究期間：2010～2011

課題番号：22830123

研究課題名（和文） 温州商人の人的ネットワークの役割と性質に関する研究

研究課題名（英文） Research on the Wenzhou merchant's role and character of a human network

研究代表者

張 華 (ZHANG HUA)

山梨学院大学・現代ビジネス学部・講師

研究者番号：10580756

研究成果の概要（和文）：

本研究は、人的ネットワークが、温州商人のビジネスにどのように貢献しているのか。また、それぞれの温州商人の人的ネットワークには、差異があるかどうかについて、様々なデータを用いて研究を重ねてきた。

その結果、温州商人の市場活動において、人的ネットワークは、店舗の運営、資金の調達、信頼関係の醸成などに貢献していることが分かった。さらに、商人の経営規模と事業志向によって、人的ネットワークも異なることが判明した。

研究成果の概要（英文）：

How does the human network contribute to the Wenzhou merchant's business as for this research? Moreover, research was come to each Wenzhou merchant's human network in piles about whether it is different using various data.

As a result, in the Wenzhou merchant's market conduct, it turned out that the human network contributes to management of a store, supply of funds, brew of a confidential relation, etc. Furthermore, a merchant's size of a business and the business intention proved that human networks also differ.

交付決定額

(金額単位：円)

	直接経費	間接経費	合計
2010年度	1,240,000	372,000	1,612,000
2011年度	1,120,000	336,000	1,456,000
年度			
年度			
年度			
総計	2,360,000	708,000	3,068,000

研究分野：商学

科研費の分科・細目：商学

キーワード：温州商人、人的ネットワーク

1. 研究開始当初の背景

中国で代表的な商人グループである温州商人は、家族や親戚だけではなく、同郷や同業者をも自らの人的ネットワークに取り込み、活発な市場活動を行っている。

血縁や地縁をベースとする人的ネットワークを武器に、約 170 万人もの温州商人は、中国全土でビジネスを展開し、さらに、約 40 万人が約 60 カ国に進出し、市場チャンスを狙っている。

こうした温州商人のビジネス展開に伴い、中国各地に「温州街」、「温州タウン」が雨後のタケノコのように出現し、メガネ、金属ライターや皮靴などの温州製品も、嵐のように世界市場を席卷した。経済領域における存在感が一段と大きくなった温州商人は、近代中国を代表する商人と言っても過言ではないだろう。

温州商人の活躍ぶりが、注目されている一方、近年、マスコミで大きく報道されているのは、温州の投機資本による、不動産分野やエネルギー分野への進出である。温州では、余剰な民間資金が約 4000 億元もあるとされるため、温州商人は、人的ネットワークを通じて、互いに手を組み、中国各地の不動産市場を狙い撃ち、莫大な利ザヤを得た。また、石炭や石油などのエネルギー分野においても、こうした「温州マネー」が流れ込み、エネルギー価格の暴騰につながったため、経済分野の優等生である温州商人は、進出先の市民から批判されているのも事実である。

このように、温州商人の市場活動に関して、賛否両論が存在し、まだ理解されていない部分が多いが、温州商人が、人的ネットワークを十分に活用して、市場における成功を収めているのは、紛れもない事実である。すなわち、温州商人の市場活動への理解をより深めるためには、温州商人を支えている人的ネットワークを研究する必要があると言えよう。

2. 研究の目的

本研究は、中国国内外でビジネスを展開して、成功を収めている温州商人の実態を解明しようと考えている。

温州商人を研究する上で、彼らが依拠している人的ネットワークが、一つ重要な手がかりとなる。温州商人の人的ネットワークは、血縁や地縁などを中心としている。その人的ネットワーク役割が、ビジネスを行ううえで欠かせないと、指摘されているが、しかし、どういう場面で人的ネットワークが効くか、その性質は、どうであるかについて、まだほとんど明らかにされていない。

そのため、本研究は、温州商人の人的ネットワークの役割と性質について、定性調査と定量調査を行うことによって明らかにし、温州商人の実態に迫ろうと考えている。

3. 研究の方法

本研究は、温州商人に関する定性データと定量データを相互に補完しながら、探索的に実証研究を通じて、考察を行ってきた。具体的には、まず、中国北京市と温州市でビジネスを展開している商人に、それぞれインタビュー調査を実施してきた。次に、インタビュー調査で得られた結果に基づき、質問票を作

成に、中国温州市で 500 人の商店主を対象に、配布した。最後に、回収した質問票のデータに統計分析をかけて、仮説の検証を行った。

4. 研究成果

まず、先行研究で明らかにされた人的ネットワークは、温州商人の市場活動において、具体的にどういった役割を有しており、また、どのようなタイミングで、それらの役割が果たされているのかについて、調査の結果、以下のようなことが分かった。

(1) 温州商人の商店の内部運営においては、家族や親戚を中心とする血縁ネットワークによって、固められている。約 8 割の商人が、配偶者を事業パートナーとして迎え入れ、商店を開いている。また、日頃の商店の運営においても、商人の配偶者や子供が、商売をスムーズに行うのに、欠かせない存在となっている。

(2) 温州商人の資金調達には、主に血縁ネットワークと地縁ネットワークによって支えられている。資金難は、起業時や商店の規模拡大時に、遭遇する機会が多いようである。市中銀行からも、資金を借りることができるようになったとはいえ、資金貸与において、煩雑な手続きが待っているため、早いタイミングで、親や兄弟、あるいは、友人などから、強力な経済的支援が得られる商人は、より早く事業を軌道に乗せたり、商店の規模を拡大させたりすることができるのではないかと考えられる。

(3) 温州商人は、取引先との信頼関係を非常に重視し、取引先との信頼関係を構築するために、メーカーや固定客を中心とする取引先ネットワークを活用している。取引先との信頼関係を構築できている商人は、安心して商売ができるだけでなく、機会主義的行動を防ぎ、取引コストの削減も期待できると考えられる。さらに、温州商人は、取引先を開拓しようとする際に、信頼できる既存の取引先から、新しい取引相手の紹介も行われているのである。

(4) 温州商人は、市場情報の収集において、地縁ネットワークだけではなく、地縁ネットワークや取引先ネットワーク等、なるべく広い人的ネットワークから情報の収集を図っている。競争が激しく、市場の変化が早いアパレル業界において、ほかの競争相手より早く市場動向や製品情報をキャッチできる商人は、有利な地位に立てる。市場情報の収集において、非常に重要なのは、血縁ネットワ

ーク以外の友人や取引先からの支援であるといえよう。

(5) 商売上の問題への対処については、温州商人は、多種多様な人的ネットワークを利用して、商売上の問題を解決しようとしている。商売上の悩みやトラブル、事業の失敗など、長く商売を行い続けられれば、様々な難題に直面する。その際に、よく多くの相談相手が存在し、家族や親戚を始め、同業者や異業種従事者、取引先など、幅広い人的ネットワークを構築できている商人ほど、商店売上が良く、事業成功への道が開かれている可能性が高いと考えられる。

つまり、人的ネットワークの役割に応じて、温州商人は、人的ネットワークのタイプを使い分けているといえよう。血縁ネットワーク、地縁ネットワーク、取引先ネットワークを中心とする人的ネットワークが張り巡らされているからこそ、急激な市場化の中でも、温州商人は、市場リスクを低減させ、様々な市場チャンスを発見し、最終的に商売の成功につながると考えられる。

次に、温州商人の人的ネットワークの類型と経営特性について、定性データと定量データに基づいて考察すると、次のようなことが分かった。

(1) 多種多様な人的ネットワークを構築している温州商人は、家族範囲を超えて、経営規模の拡大に成功していると考えられる。逆に、家族や親戚などの血縁関係に強く依存している温州商人は、家族範囲内で小規模なビジネスを営み続けている傾向が強いと考えられる。

(2) 家族や親戚だけではなく、友人や取引先などを取り込み、異質性の高い人的ネットワークを構築できている温州商人は、その事業志向も企業家志向になりやすく、新規事業を含めて、様々な事業を手がけることができる。逆に、家族や親戚などの限定的な人的ネットワークしか構築できていない温州商人は、その事業志向も生業志向になりやすいと考えられる。

(3) 新興ビジネスを営む温州商人にとって、新しい情報ルートから異質情報が重要であるため、人的ネットワークにおける遠方の友人が、異質情報の提供において、家族や親戚よりも重要な役割を担っていると考えられるが、非制度的なビジネスをやっている商人は、商売がうまくいくように、信頼できる家族や親戚を中心にビジネスモデルを構築し、アパレルのような伝統産業をやっている商人は、同じ産業集積にいる家族や友人が大事だと考えられる。

調査の結果から分かるように、温州商人には、家族・親戚、友人や取引先などを含めた、多種多様な人的ネットワークが存在しているだけではなく、その人的ネットワークが、経営規模や事業志向によって異なるのである。こうした温州商人の人的ネットワークの多様性を明らかにすることには、温州商人に対する多面的な理解において、重要な意味を持つと考えられる。

最後に、温州商人の人的ネットワークの類型化について、本研究は、次のように、初歩的な試みを行った。

(1) 新興業種・企業家志向の温州商人の人的ネットワーク

新興業種に従事し、企業家志向の強い、このタイプの温州商人は、家族や親戚だけではなく、普段付き合いの少ない遠方の友人からの異質情報が大切であり、そのため、友人がかなり数多く含まれ、非常に多様性に満ちている人的ネットワークを持っている。

(2) 伝統業種・生業志向の温州商人の人的ネットワーク

伝統業種に従事し、生業志向の強い、このタイプの温州商人は、夫婦、あるいは親子で事業を展開している温州商人は、基本的に、家族の範囲を超えないようなやり方を取っているが、国内展開ということを考慮し、やや広い人的ネットワークを持っていると考えられる。

(3) 伝統業種・企業家志向の温州商人の人的ネットワーク

伝統業種に従事し、企業家志向の強い、このタイプの温州商人は、家族や親戚のほかに、経営上において友人の力も不可欠であるため、なるべく多くの友人を取り込もうとしているため、多様性に満ちている人的ネットワークを持っている

(4) 新興業種・生業志向の温州商人の人的ネットワーク

新興業種に従事し、生業志向の強い、このタイプの温州商人は、家族や親戚などの血縁関係がその事業の支えであり、また、生業志向が非常に高いため、血縁を中心とする限定的な人的ネットワークを持っているが、新興業種に携わっているため、異業種の友人からの情報も必要としている。

以上のように、事業志向と業種という二つの軸で、温州商人の人的ネットワークを、4タイプの人的ネットワークに分けることができる。人的ネットワークの類型化は、これから、温州商人の人的ネットワークの構造を特定していくうえで、非常に重要な意味を持つと考えられる。

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 1 件)

張華、「温州商人のビジネスモデルに関する考察」、『現代ビジネス研究』、第 5 号、査読無、2012、33-42.

[学会発表] (計 0 件)

[図書] (計 0 件)

[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]

ホームページ等

6. 研究組織

(1) 研究代表者 張 華 (ZHANG HUA)

山梨学院大学・現代ビジネス学部・講師

研究者番号：10580756

(2) 研究分担者

()

研究者番号：

(3) 連携研究者

()

研究者番号：