

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

CAN THE WENZHOU MODEL THAT HAS LED SPONTANEOUS CAPITALISM IN CHINA OUTGROW ITSELF?:
THE PROSPERITY AND LIMITS OF WENZHOU FIRMS' COMMUNITY CAPITAL

西口敏宏 一橋大学イノベーション研究センター教授

Nishiguchi Toshihiro

辻田素子 龍谷大学経済学部教授

Tsujita Motoko



知識や学歴といった「個人的資源」に恵まれない温州人企業家が、他の中国人を圧倒する繁栄を手にしたのはなぜか。本稿は、彼らの「コミュニティ」に起因するパフォーマンス上の違いを分析するにあたり、特定のメンバーシップによって明確に境界が定まり、その成員間でのみ共有され利用される資源としての「コミュニティ・キャピタル」と、個人のネットワーク戦略に注目する。その結果、温州人の同郷縁をベースとする結束型コミュニティ・キャピタル（内的凝集性）と、遠距離交際に長けた「ジャンプ型」人材を中心とするネットワーク能力の高さ（外部探索性）のバランスの良さが浮き彫りになった。ただし近年は、温州人に繁栄をもたらしたその特性が、彼らのさらなる発展を拘束している。

1 はじめに

浙江省南東部に位置する温州市は、改革開放後、靴やアパレル、眼鏡といった日用消費財の一大産地として驚くべき経済発展を遂げた。しかも、その牽引役が、中国政府の手厚い支援や外国の直接投資ではなく、地元の民間資本だったことから、内発的発展によって農村工業化を志向する「温州モデル」として脚光を浴びた。温州では、農民の起業によって、家族経営の小さな工場が雨後のたけのこのごとく出現、その製品を販売する行商人や世界各地の商売人が買い付けに来る専門市場が台頭した。さらに、温州を離れて暮らす「離郷人」が、中国各地や諸外国の最新市場情報を温州に持ち込むとともに、温州産の商品を中国内外で売りさばき、進出先で稼いだ資金を温州に投資するといった多彩な役割を演じた。

貧しかった温州では、計画経済時代から出稼ぎで離郷する農民はいたが、改革開放後、その流れが一気に加速した。これまでに175万人が中国各地に、43万人が国外に居住し、その進出先も欧州諸国を中心に93カ国・地域に及ぶ。¹⁾ 国外に飛び出した温州人も、進出先で華僑華人の定番ともいえる飲食業だけでなく、中国製品の輸入業、靴や洋服の製造業などを手がけ、比較的短期間のうちに、他の国や地域からの移民をはるかにしのぐ経済的繁栄を手に入れた。そこには、各国・各地域にクリティカル・マスとして居住するようになった温州人同士が、国境を意識することなく、独特の方言である温州語によって現場の最新情報を交換し、資金を「無利子・無担保・無証文」で融通し合い、さらに、先に経済的繁栄を手にした温州人が、後続の同郷人に住居や職を提供し、企業家としての成功をサポートする堅固な社会連帯が認められた。

だが近年、その繁栄に陰りが見られる。2008年秋のリーマンショック以降続いた世界同時不況のなかで、欧州

在住の温州人企業家に、既存事業の縮小や商売替えなどが目立ち、中国へのUターン組も増加した。2011年には、温州で、不動産投資や高利貸などのマネーゲームに敗れ、資金繰りに窮した企業家らの夜逃げや自殺、企業の倒産などが相次いだ。その現象は「温州民間信用危機」として国内外で大きく報道され、実体経済への波及を恐れた中国政府がその沈静化に奔走するほど深刻だった。²⁾

本稿では、こうした温州人の30年に及ぶ大繁栄と近年の苦境がいかなる事由に起因しているのかを分析する。筆者らは、軽々と国境を越える温州人のネットワーク構造や彼らのコミュニティのあり方に、その成功の秘密と不振の原因があると考えており、本稿では、中国「国外」に居住する温州人企業家の行動パターンをシステムティックに追うことによって、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について考察し、個別の属性を超えて創発する独特なコミュニティのあり方を議論する。³⁾

なお、本稿の論述は、2004～2015年の足かけ12年間に及ぶ、丹念なフィールド調査で収集したオリジナル・データの分析をベースにしている。筆者らは、中国、日本、西欧、東欧、ロシア、ウクライナ、中東など温州人企業家が活躍する計17カ国、51都市で、政府、企業、同業・同郷団体、研究所など460機関667人に1648時間にわたるインタビューを行い、温州人企業家のコミュニティで醸成される関係資源の実態に迫った。調査では、福建人や東北人、広東人といった温州人以外の中国人企業家にも聞き取り調査をしており、本稿は、そうした非温州人グループを比較視座として用いている。

2 コミュニティ・キャピタル、ネットワーク戦略、そして信頼

最初に、本稿の議論でカギ概念となる「コミュニティ・キャピタル」「ネットワーク戦略」そして「信頼」

について説明しておこう。

コミュニティ・キャピタル

温州人の経済行動の背後にある彼らの価値基準、行動様式、社会構造などを考察する際、分析の単位とするのは、個人でも広義の社会一般でもなく、特定の（しばしば排外的な）メンバーシップによって明確に境界が定まる「コミュニティ」である。ここでいうコミュニティには、政治、経済、歴史、文化、（特異な方言を含む）言語などで深く結びついた同一地域に居住する人々の集まり（地域共同体）はもちろん、利害関係に基づいて人為的につくられた企業集団やサプライチェーン、さらには、趣味や価値観を共有する人々が形成するサークルやボランティア団体などが含まれる。つまり、温州人社会を分析対象とする本稿は、メンバーかどうかを区別する明確な基準が存在する「中範囲の社会」を扱う。

私たちは普段、身近なコミュニティに対して、さまざまな印象を持ち、疑問を感じる。たとえば、数ある自動車メーカーのなかで、トヨタ自動車のパフォーマンスが圧倒的に優れているのはなぜか（Womack et al., 1990; Liker, 2003）。その要因分析にあたっては、個々の社員の属性よりもむしろ、傘下のサプライチェーンを含めてトヨタが形成する一大産業コミュニティの社会構造と価値体系に比較優位があると想定したほうが、現実的で分析にも役立つ。

本稿は、そうした「コミュニティ」の特性に起因するパフォーマンスの違いを考察するにあたり、特定のメンバーシップによって明確に境界が定まり、その成員間でのみ共有され利用されうる関係資源を「コミュニティ・キャピタル」（community capital）と名づけ、議論を精緻化する。「コミュニティ・キャピタル」は、経済学という、教育や経験を通して習得する知識、技能、学歴といった、個人に属する「ヒューマン・キャピタル」（Schultz, 1961; Becker, 1964）でも、社会学や政治学に

いう、社会一般に行き渡る社会規範や国民文化に基づく「ソーシャル・キャピタル」（Coleman, 1988; Putnam, 2000）でもなく、その中間概念で、特定のコミュニティにおける成員間に生じ交換される限定的な関係資源であり、彼らによってのみ有効裏に利用されうる共通の資源を指す。表面的には同じような経済活動を続ける2つのコミュニティにもかかわらず、両者で繁栄の程度が顕著に異なるのはなぜか。他の条件を同一とすると、個人はいかなるコミュニティに属すればより大きな繁栄を入手できるのか。コミュニティ・キャピタルは、そうした疑問を解きほぐすカギ概念である。

ネットワーク戦略

本稿はまた、「親しい友人」ではなく、比較的疎遠な「遠い知人」が転職において決定的に重要な情報源となることを明らかにした、グラノヴェッター（Granovetter, 1973）の「緩いつながりの強み」や、あるアイデア、流行、社会行動などが一気に広がる劇的瞬間（ティッピング・ポイント）を分析したグラッドウェル（Gladwell, 2000）の議論を一部継承し発展させる形で、あるコミュニティに広く行き渡る成員のタイプについて、次の3分類法を提起する。すなわち、①直近の人間関係を適宜利用し、しかも、そうした直接的な関係にほとんどとどまったまま活動する「現状利用型」（passive recipient）、②既存の人間関係をベースにするとはいえ、ランダムなリワイヤリング（rewiring, 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）、③同じく既存の人間関係をベースにするが、他方でまったく新たに独力で、遠方に及ぶ脱コミュニティ的な人間関係を構築する「ジャンプ型」（jumper）である。

「現状利用型」は、直近の人間関係を適宜活用する類型で、交友範囲はあまり広くない。ほぼ「近所づきあい」を中心に生きており、失業のような何か困ったことに直面しても、まず近所づきあいの人間関係のなかで解

決しようとする。それでめどが立たない場合は、長らく疎遠となっている昔の友人を思い出してコンタクトするかもしれないが、探索の努力はせいぜいそこ止まりだろう。直近の人間関係（1度の隔たり）がベースであり、学歴も、新しい知人や友人を増やす頻度も、高くない。

一方、「動き回り型」は、現存する人間関係をベースにするとはいえ、適度にランダムなリワイヤリングを積極的に行う。このタイプは、身近な親戚や友人、知人だけでなく、彼らが持つ人脈（コネ）を頼りにすることが多い。「知人の知人」はもちろん、時に「知人の知人の知人」とも、精力的につなごうとする。信頼できる既存の人間関係を最大限利用しながら、未知の世界を開拓し、また、新規の人間関係をつくることで、直面する問題を克服し、新たなチャンスを見いだそうとする。

前2者とは対照的に、「ジャンプ型」は、既存の人間関係を維持する一方で、そこを大胆に飛び越え、まったく新規に、しかも独力で、次々と生活圏の外延を広げ人間関係を開拓していく。この種の探索と独自のリワイヤリングによって新たな人間関係を開拓するか、あるいは、数度の隔たりを介して到達した人と積極的にかかわることによって、瞬く間にそれを1度の隔たりに転じてしまう。親戚や友人はおろか知人さえ1人もいない異郷に移り住み、価値観や生活習慣の異なる現地人とも容易に友人関係を築くことができる能力を持つ。こうしたジャンプ型の交際範囲は、動き回り型や現状利用型よりもはるかに広範で、多岐にわたることが多い。

もちろん、この3類型はあくまで理念型であり、1つのモデルにすぎない。現実には、ある個人が目的に応じて各類型の営みをうまく使い分け、あるいはまた、自らの類型を継時的に変遷させる者もいようが、本稿では、企業家のネットワーク戦略の類型化を通して、モノ、カネ、情報といった諸資源がいかなる論理でネットワーク上を流れるのかを検討する。

信頼

伝統的に、信頼は「特殊化信頼」(particularized trust)と「普遍化信頼」(universalistic trust)という二極分化の下に議論されてきた (Uslaner, 2002)。前者は、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特殊信頼であり、通用範囲が限定的で特殊である。対照的に、後者は、信頼を道徳的価値と捉え、見知らぬ他人も同じ基本的価値を共有しているとの前提で交換される一般的信頼であり、汎社会的に通用する。信頼の適用される単位は、前者は「個人」であり、後者は「社会全体」である。

ところが、ここで分析上「不都合な真実」が生じる。というのも、上記の2つの信頼の単位を、たとえば、特定のサプライチェーン内で繰り返される通常のビジネス関係に適用しようとしても、うまく当てはまらない。なぜなら、1回性の交換ではなく、取引メンバーも頻繁には入れ替わらない定常のビジネス関係では、完全に属人的でも汎社会的でもなく、特定のビジネス関係に帰属する者同士の間で、双方向に交換され、維持される第3の信頼、つまり「同一尺度の信頼」(commensurate trust)が必要だからである。

なぜ、同一尺度かというと、少なくとも、特定のビジネス・コミュニティで繰り返される通常の取引関係においては、当事者が替わるたびに期待、やり方、評価が異なっても、また、社会全体に行き渡る基本的価値の共有の有無にかかわらず、新参者が紛れ込むたびに取引慣行が攪乱され、集団的パフォーマンスが阻害されても困るからである。つまり、そこでは個人間の好悪でも社会全般の習律でもなく、あくまで特定のメンバーシップによって境界が明確に定まるコミュニティの合目的性に奉仕し、そこに帰属する者同士でのみ遵守される「等質的な信頼」関係こそが重要であり、そうした信頼がどれほど広く深く成員の間に浸透し遵守されるかによって、

[特集論文Ⅰ]

中国資本主義の牽引役、温州モデルは脱皮できるか

集団としての協業の安定的な営みと予測性、そして成果が大きく左右される。具体的な貢献度の指標は、ビジネス・コミュニティの目的と性質によって異なるが、次節で見るように、温州人では配偶者や出国時の助け人、創業資金の提供者などが、コミュニティ・キャピタルの重要な指標となり、等質的な信頼の証しともなる。

3 在外温州人企業家の ヒューマン・キャピタルと コミュニティ・キャピタル

本稿が扱うのは、中国「国外」に居住する在外温州人企業家133人で、その比較対象は同じく在外の非温州人企業家58人である。⁴⁾ それでは、個々人の能力では傑出しているわけではない温州人が、血縁や同郷縁に基づく盤石なコミュニティ・キャピタルに支えられ、異郷で集団的に繁栄する姿を見てみよう。

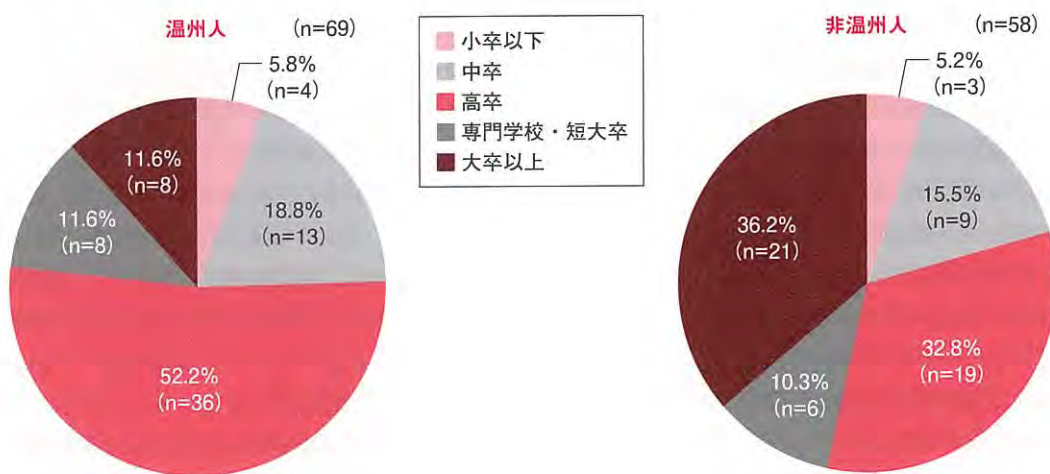
脆弱なヒューマン・キャピタル

温州人の学歴は非温州人に比べて総じて低い。学歴が判明している温州人69人、非温州人58人を比べると、温州人は「高卒」(52.2%)が半数を占め、「大卒以上」(11.6%)は1割強にすぎない。他方、非温州人は、「大卒以上」(36.2%)が全体の3分の1に達する(図1)。限定的なデータとはいえ、在外温州人企業家のヒューマン・キャピタルは、どちらかといえば、他地域出身の中国人に比べて見劣りするレベルであることが示唆される。

堅固なコミュニティ・キャピタル

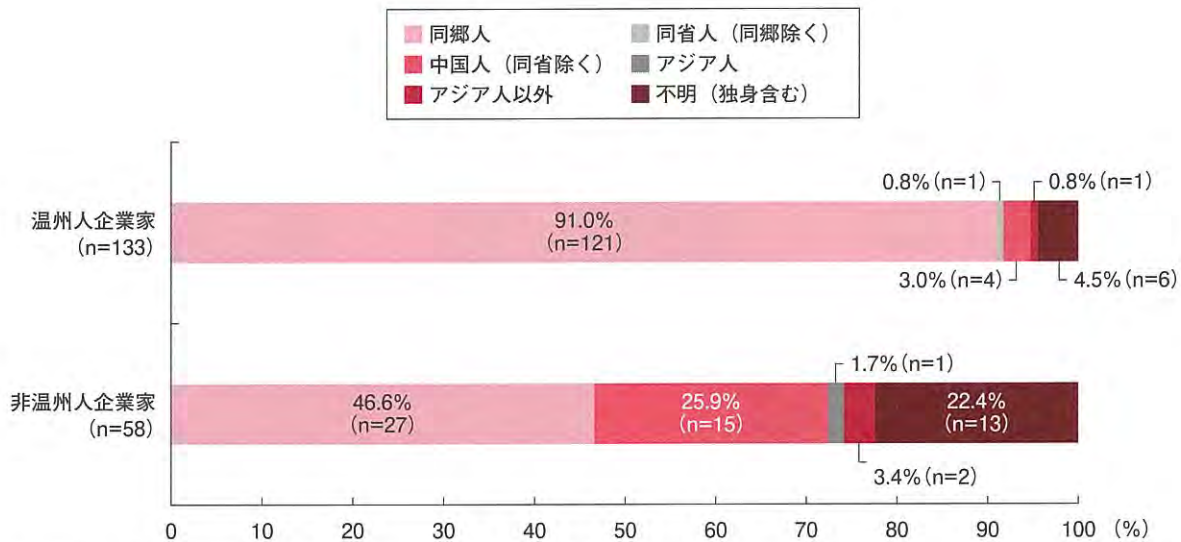
配偶者に関していえば、非温州人58人のうち同郷人を結婚相手に選んだのは、46.6%であった(図2)。それに対し、温州人では133人中121人と実に9割超が同郷人と結婚していた。温州人は非温州人に比べて、同郷人との結婚に強いこだわりがあり、温州人は、血縁と同郷縁

図1 在外の温州人 vs. 非温州人企業家の学歴



(注) n=127。

図2 在外の温州人 vs. 非温州人企業家の結婚相手



(注) n=191。四捨五入により、計は必ずしも100%にならない場合もある。

が深く重なり合う高結束型のネットワークに埋め込まれていると推察される。⁵⁾

では、彼らはこうしたネットワークをいかに活用しているのだろうか。図3は、出国時に頼った相手の属性を整理したものである。非温州人は「知人なし」(44.8%)が最も多いが、温州人は、「両親・子ども」「配偶者」「兄弟姉妹」(姻戚を含む)というごく身近な親戚(36.8%)と「それ以外の親戚」(30.8%)が僅差で並び、「同郷の友人・知人」(16.5%)も含めたこの3者で全体の8割を超える。温州人では、血縁や同郷縁への依存度の高さが際立つ。

創業資金面でも、温州人は、「両親・子ども」「配偶者」「兄弟姉妹」(姻戚を含む)といったごく身近な親族(44.0%)よりもむしろ、「それ以外の親戚」(56.0%)や「同郷の友人・知人」(58.0%)から調達するケースが多い(図4)。遠い親戚や友人・知人からでも、数百万円から数千万円単位の資金を「無利子・無担保・無証文」

で融通し合える温州人のコミュニティは、やはり突出しているといえよう。

温州人の同郷人コミュニティへの依存傾向は、仕入れ先を見ても顕著である(図5)。非温州人では、金額ベースで仕入れ先に占める「同郷人比率が75%以上」がわずか6.5%なのに対し、温州人では、3割(29.5%)にも達する。驚くべきことに、異郷にいる温州人の相当数が、同郷人コミュニティに埋め込まれてさえいれば、他地域出身の中国人や現地人らとほとんどつきあうことなく商売できる、“恵まれた”状況に置かれている。

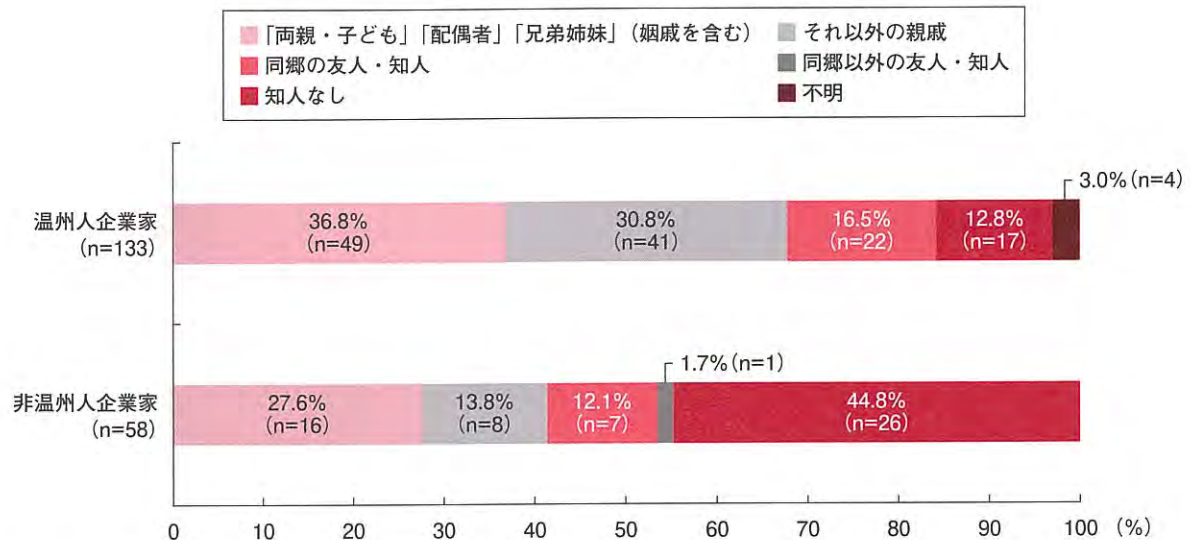
以上を要約すると、温州人は、他地域出身の中国人に比べて、同郷人同士のつきあいが極めて強く、結婚相手も商売上の取引相手も温州人というのが当たり前の社会に生きている。しかも、その程度が著しく高い。

実際、現地を訪れると、温州人は、イタリアのローマやプラート、スペインのマドリッドなどの一角に集住し、確固たる温州人街を形成している。しかも、同郷人

[特集論文Ⅱ]

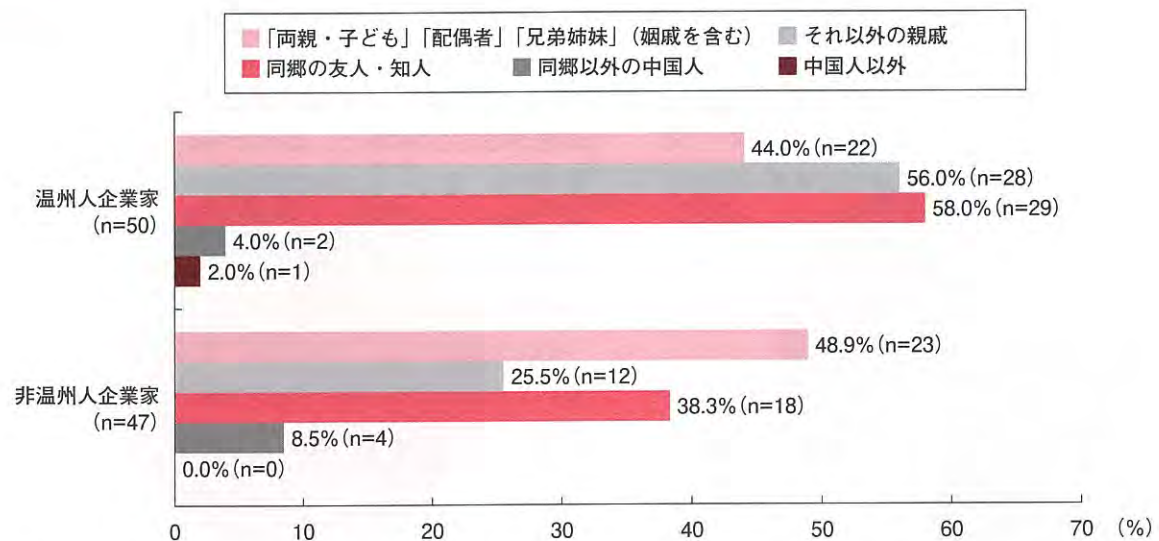
中国資本主義の牽引役、温州モデルは脱皮できるか

図3 在外の温州人 vs. 非温州人企業家の出国時に頼りにした相手



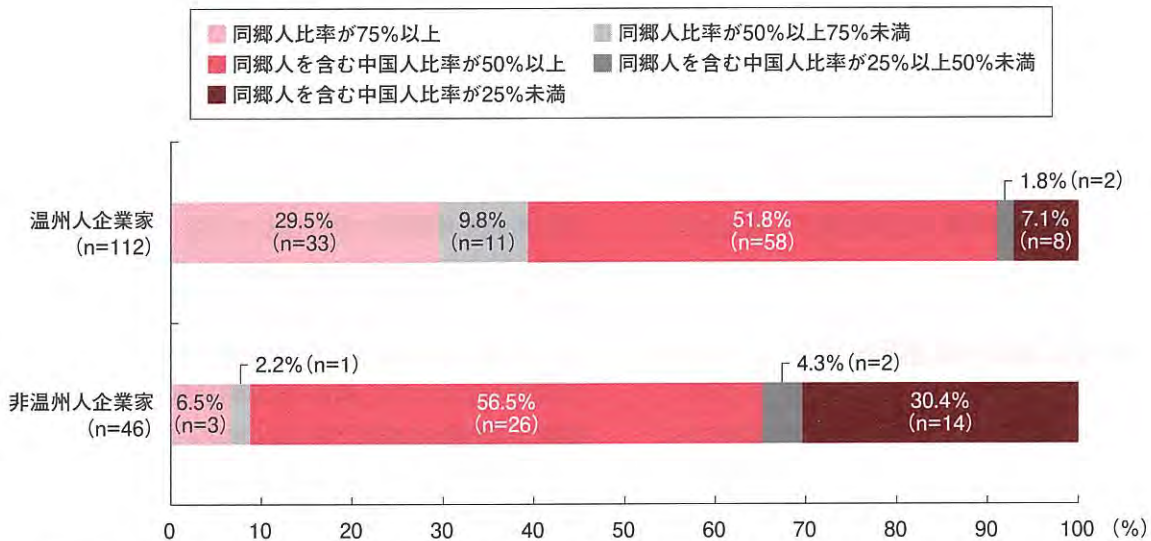
(注) n=191。四捨五入により、計は必ずしも100%にならない場合もある。

図4 在外の温州人 vs. 非温州人企業家の創業資金調達先(自己資金は除く)



(注) n=97。複数回答あり。なお、複数回答を含むため、比率の計は100%を超える。

図5 在外の温州人 vs. 非温州人企業家の仕入れ先の多様性



(注) n=158。四捨五入により、計は必ずしも100%にならない場合もある。

の相互扶助を強力に推進する「温州同郷会」や「温州商会」といったフォーマルな同郷団体をいくつも形成しており、毎日のように開かれるちょっとした会合や食事会で、多彩なビジネス情報を交換する。海外に住む温州人企業家は、英語や現地語がおぼつかなくても、こうした同郷人コミュニティに「埋め込まれて」いるだけで、新規顧客の紹介やオイシイ儲け話など、自力では得られない有益な外部情報が自然に手に入り、その恩恵にあずかることができるのである。

4 在外温州人企業家のネットワーク戦略

温州人が有するヒューマン・キャピタルの弱さとコミュニティ・キャピタルの強さを概観したが、次に、個人レベルで温州人のネットワーク戦略を類型化し、そう

した個人間の関係性についての考察を深めよう。先に、理念型として、「ジャンプ型」「動き回り型」「現状利用型」の3タイプを紹介した。ここでは、クラスター分析、つまり、共通した特性を持つ似通った個体や変数をグループ化するための統計分析手法を用いて、在外温州人企業家133人を類型化した分析結果を紹介する。

リワイヤリング能力を示す指標

筆者らは、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。すなわち、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仕入れ先の多様性、⑨同郷人とのつきあいの程度（強

【特集論文Ⅱ】

中国資本主義の牽引役、温州モデルは脱皮できるか

弱)、⑩非同郷人(同郷人以外の中国人および外国人)とのつきあいの程度(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。⁶⁾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。

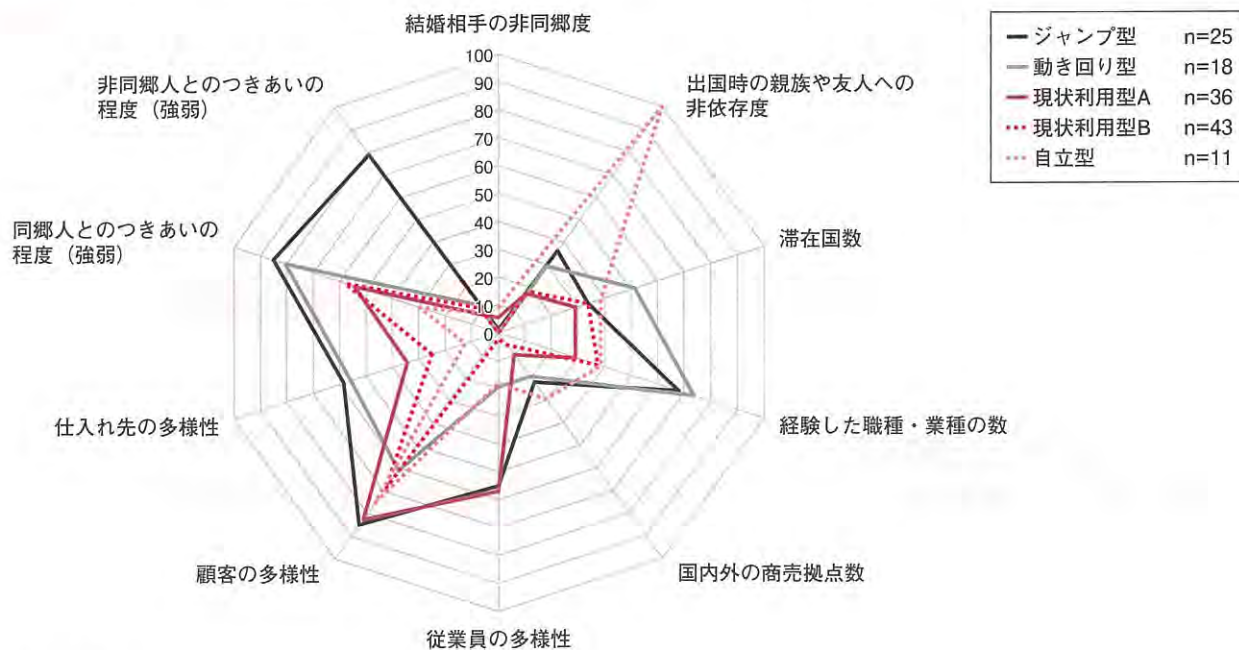
クラスター分析による4類型5タイプ

クラスター分析の結果、5つのグループが統計有意に析出された。「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)の数値を図示化し比較したのが、図6である。⁷⁾

「ジャンプ型」(全体の18.8%)は、「⑩非同郷人とのつきあいの程度(強弱)」に関しては、他のグループすべてと決定的な差があった。彼らは共同経営や資金の貸借などを通じ、温州人以外の中国人や外国人ともプロフェッショナルな関係を維持する傾向が強く、そうした同郷縁を超えた「遠距離交際」によって、冗長性のない有用な情報を外部から持ち込んでいることがうかがえる。実際、このグループでは、顧客、仕入れ先とも同郷人や中国人にとどまらず、現地企業とも積極的に取引しており、英語ばかりか、イタリア語やオランダ語など現地語に堪能な者もいる。国内外の商売拠点数も比較的多く、従業員の国籍も多様である。他の4グループに比べて、多彩な情報がたやすく入手できる環境下にあることが容易に推察される。また、ビジネスの規模や範囲において

図6 在外の温州人企業家の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):クラスター分析



(注) n=133。

最も広がりが見られ、繁栄の程度も高度であることが示唆されよう。

「動き回り型」(同13.5%)は、「③滞在国数」と「④経験した職種・業種の数」に関して、他の4グループと有意差が認められる。現在までに滞在した国の数や経験した職種と業種の多さが特徴的である。文字どおり、彼らは国境を軽々と越えて動き回っており、移動の際には、比較的疎遠な「遠い知人」をフル活用している。とはいえ、同郷人とのつきあいは後生大事にするが、非同郷人とのつきあいは皆無に近い。というのも、語学を含む個人的能力で、ジャンプ型に及ばないことが多いからである。

「現状利用型A」(同27.1%)は、現状利用型Bと同様に、現在居住地への直行者が多く、これまでに経験した職種や業種も限定的である。非同郷人との交流は皆無に近く、同郷人とのつきあいもほどほどで、仕入れ先の多様性も、国内外の商売拠点数も、相当乏しい。ただし、現状利用型Bとの際立つ違いは、顧客が多様であり、また、接客サービス向上などのために現地人を積極的に雇用している点である(従業員の多様性)。そのため、多彩な情報に触れる機会が多いようにも見えるが、個別のケースを仔細に確認すると、彼らの多くは、現地人相手のバーやファストフード店、小売店、あるいは、同業者が集積する中華街や市場に立地する小ぶりの貿易業者や卸売業者などで、自ら主体的に顧客を開拓しているというよりも、安価な中国製品やサービスが現地の低所得層や華人・華僑に支持され、しかも、同業の中国人コミュニティ内にいるからこそ、商売が成立しているともいえる。商売以外のつきあいは同郷人に限られ、リワイヤリング能力もかなり低いと想定されることから、現状利用型Aと現状利用型Bは、その本質面でほぼ同一とも捉えられる。

「現状利用型B」(同32.3%)は、ほぼ全項目で低レベルにあるが、特に顕著なのが、「⑥従業員の多様性」と「⑧仕入れ先の多様性」の低さである。従業員はほぼ同郷人

のみであり、仕入れ先も同郷人に強く依存している。彼らは、自ら果敢に外へ飛び出していくというよりも、同郷人コミュニティの底部にひっそりと構え、周囲から流れ漏れてくる情報を受動的に待ち受け、自らに可能な範囲で適宜、情報を利用して機会をつかみ、生き延びていくタイプである。つきあいは完全に同郷人のみであり、しかも、滞在先や商売拠点の地理的な広がりも、仕入れ先や従業員、また職種・業種の多様性もともに乏しい。1人1人の属性では、自力で、しかも、国外で企業を運営して成功する蓋然性が最も低いにもかかわらず、現地で淘汰されるどころか、むしろ約3分の1を占める最大のマスとして存続している。仮に個人的資質が同じレベルの他地域出身の同国人が、外地で企業家となっても、果たして同じように生き延びられるのかは疑わしい。

「自立型」(同8.3%)は、「②出国時の親族や友人への非依存度」が、他のグループに比べて突出して高い反面、「⑨同郷人とのつきあいの程度(強弱)」は有意に低い。このグループは、親族や友人を頼ることなくほぼ単独で、国外に飛び出し、現地定住後も同郷人とあまり親しくつきあわず、しかも、非同郷人との交流も皆無に近い。個々の詳細を確認すると、彼らの多くは中国ですすでに事業を成功裏に立ち上げた企業家であり、新市場開拓を目的に、独力で国外投資する新しいタイプに該当し、相当額の投資と引き換えに居住権を獲得する「投資移民」も含まれている。つまり、貧しさからの脱却をめざしていた旧来の移民企業家という枠組みではなく、中小企業の国外展開や国際化の範疇で議論すべきグループであるともいえる。

コミュニティ・キャピタルを支える 強靱な凝集性

このように、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、ジャンプ型、動き回り型、現状利用型AおよびB、自立型とも、「結婚相手」に有意な差はなく、「圧

【特集論文Ⅰ】

中国資本主義の牽引役、温州モデルは脱皮できるか

倒的多数が同郷人」(133人中121人)であり、各タイプ別に多彩なビジネスの営みと個人の能力差があるにもかかわらず、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渡る「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る状況を浮き彫りにしており、注目に値する。

第2は、各タイプの個人的な能力差にもかかわらず、「顧客の多様性」については、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。

他方、同郷人と緊密につきあっているわけではない自立型でさえ、多様な顧客を相手にしているという点で収斂していることも見逃せない。つまり、ここでは「準紐帯」(Frank, 2009)の概念が実体を伴って機能しており、同一コミュニティに属するという強固なアイデンティティーが成員間で共有されている限り、情報発信者との直接の面識の有無にかかわらず、有用な情報が成員間に広く迅速に伝わり有効利用されていることが推察される。そのことはまた、近接立地を通じた同郷人同業者による集積メリットとも重なり合い、安心安全な紐帯関係に「埋め込まれた」形で経済行為が運営されていることをうかがわせる。

このように、在外の温州人企業家はとりわけ高い凝集性を持って集住する傾向が強いが、その一方で、彼らの同郷人コミュニティは世界規模で広がっており、各コミュニティ間における顕著な人の移動や情報伝播の迅速さも注目される。「不法移民に正規の滞在許可を与え

る」といった受け入れ国政府の恩赦情報や「貿易業からサービス業に転じた温州人がどこそでよく稼いでいる」といったビジネス情報は、同郷人コミュニティを通じて、瞬く間に世界中の温州人に知れ渡る。このように温州人はマスとして、同郷人一般への信頼に基づく強固な凝集性を持つコミュニティを形成する一方で、世界各地の同郷人から適時にもたらされる的確な最新情報をもとに、より大きな集团的繁栄の道を探求し続けている。

5 在外温州人企業家と非温州人企業家の凝集性比較

では、そうした温州人のネットワーク構造や彼らが埋め込まれているコミュニティ・キャピタルのありようは、温州人固有のものなのだろうか。福建人や広東人といった中国の他地域出身者との間に何らかの差異があるのだろうか。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たつながり構造を比較検証しておこう。

分析にあたり、つながり構造の代理変数としては、①同郷人との強いつきあい(事業の共同経営や資金の貸し借りなど)の有無、②同郷人との弱いつきあい(近所づきあいやボランティア組織への参加など)の有無、③非同郷人(同郷人以外の中国人および外国人)との強いつきあいの有無、④非同郷人(同郷人以外の中国人および外国人)との弱いつきあいの有無、の4項目を用いた。

各項目とも5段階で計測したデータを使い、在外温州人企業家133人と非温州人企業家58人をあわせた191人のクラスター分析を実施したところ、5つのグループが導出された。⁸⁾

①「広く強い交流型」

同郷人、非同郷人ともに分け隔てなく、しかも、強いつきあいから弱い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。

② 「同郷人との強い交流型」

同郷人とは弱いつきあいから強いつきあいまで幅広くこなすが、非同郷人とのつきあいは、弱いつきあいがほとんどである。

③ 「広く弱い交流型」

同郷人だけでなく非同郷人ともつきあっているが、強いつきあいには踏み込まず、弱いつきあいにとどまっている。

④ 「同郷人との弱い交流型」

同郷人とはつきあっているが非同郷人とはほとんどつきあいが無い。同郷人とも弱いつきあいがメインである。

⑤ 「孤立型」

非同郷人とはほとんどの弱い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、本当に困った際、助けにな

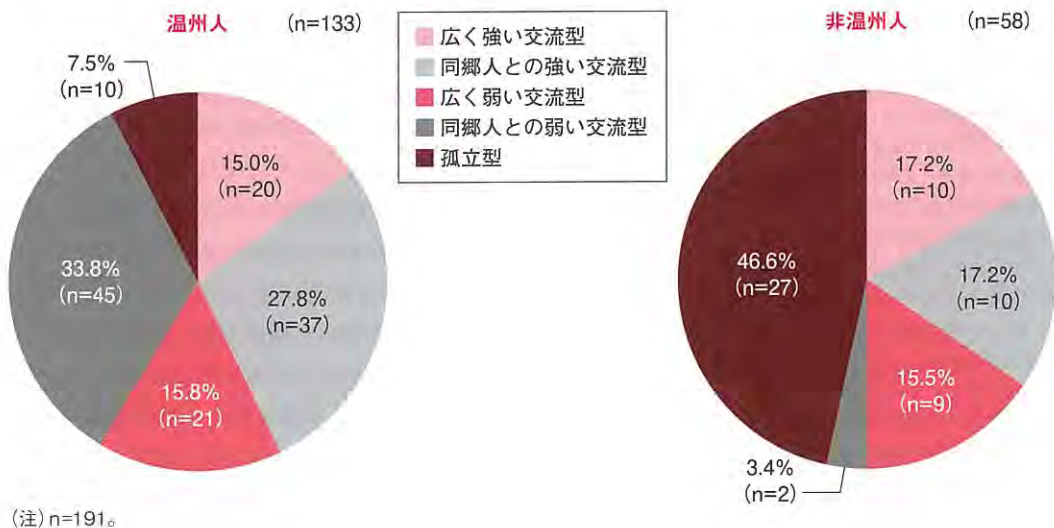
るのはせいぜい自分と家族だけである。

図7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、非同郷人とも強いつきあいから弱いつきあいまで幅広くこなす「広く強い交流型」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弱いつきあいにとどまる「広く弱い交流型」も同様の傾向を示す一方で、「同郷人との強い交流型」では温州人が相当上回っている。

他方、同郷人との弱いつきあいだけがメインという「同郷人との弱い交流型」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、非同郷人との弱いつながりのなかだけで生きている「孤立型」が、非温州人では実に46.6%にも達するのに対して、温州人ではわずか7.5%にすぎない。

温州人は非温州人に比べて、同郷人との関係が一貫し

図7 在外中国人の紐帯比較——温州人 vs. 非温州人企業家



【特集論文Ⅱ】

中国資本主義の牽引役、温州モデルは脱皮できるか

て濃密であり、程度の差こそあれ、ほとんどの企業家が同郷人コミュニティに埋め込まれていると確認された。

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、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、彼らと同郷の動き回り型や現状利用型との間の結束力が脆弱で、ジャンプ型の恩恵、いわばおこぼれを、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。つまり、非温州同郷人の間では、同一のコミュニティに属するという意識が希薄で、アイデンティティーの共有も少なく、そのため同郷の情報発信者との面識の有無にかかわらず、有用な情報が彼らの間に広く迅速に伝わり有効利用されることもほとんどない。そうした非同郷人との比較によって、温州人の同郷縁をベースとする結束型のコミュニティ・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バランスの良さが、より際立って確認された。

6 おわりに

本稿では、コミュニティ・キャピタルという新たな中範囲の概念を導入するとともに、企業家個人をネットワーク戦略によって類型化し、そのつながり構造を比較検証することによって、温州人企業家の繁栄の秘密を考察してきた。その主な含意は下記のとおりである。

第1に、温州市人口の約2割を占める近年の「離郷人」が、適度にランダムな動きをしながら、国内外にある「遠く」のオイシイ情報を適時にコミュニティ仲間

にもたらし、双方で緊密に連携しながら、他に先んじて新市場を開拓し、コミュニティ全体に繁栄をもたらしていることである。なかでも、環境変化にあわせ、大胆で柔軟なリワイヤリングをすることによって人々のつながり構造を変え、効率よく情報を収集し伝播する「ジャンプ型」の行動様式が決定的に重要であった。温州人は、他の中国地域出身者とは異なり、このジャンプ型が孤立せず、同郷人コミュニティに深く埋め込まれ、同郷人の多数を占める「動き回り型」および「現状利用型」にも、遠方からの冗長性のない有益情報を伝えて共有し、相補的に繁栄する特徴あるネットワーク構造を築いていた。最新のネットワーク論の用語で言い換えれば、高いクラスター係数とショート・パス・レングスを兼ね備えたスモールワールド的な特徴が観察される (Watts and Strogatz, 1998; Watts 1999; 2003)。

第2は、そうした構造優位を支える、血縁・同郷という確固たる同一尺度に基づく強靱な信頼関係が醸成されていることである。温州語という特殊な方言を持つ彼らは、「同一尺度の信頼」によって深く結びつき、そのことが異郷においても最低限の生活を保障するセーフティーネットとして、さらに、起業に必要な経営資源を獲得するためのインフォーマルだが強力な社会基盤として機能していた。強固で排外的な社会的凝集性、結束型のコミュニティ・キャピタルが、温州人の繁栄を支えていた。

傑出したヒューマン・キャピタルを有しているわけではない温州人は、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た特徴的なネットワークによって、市場情報や新しいビジネスの芽をいち早くキャッチし、個人的属性の総和とは別次元の集団レベルで、優れた総合力を発揮して、高度な知識や技術、ノウハウがそれほど必要とされない労働集約型産業で、世界が目を見張る成功を収めてきた。

だが近年、中国経済全体の課題ともいえる生産コストの上昇が温州企業の経営を圧迫するとともに、リーマンショック後の世界経済危機と人民元為替レートの切り上

げが、温州企業の製品輸出に悪影響を及ぼし、その業績不振につながっている。改革開放以降、驚異的な発展を遂げてきた温州の経済成長率も、2008年以降は、全国平均並みかそれをやや下回る傾向にある（温州市統計局編、2011；2014；中華人民共和国国家統計局編、2011；2014）。

2011年の温州発の民間信用危機は、こうした労働集約型産業の競争力低下や収益率悪化に対応する地道な努力を忌避し、短絡的に不動産や金融による投機ビジネスに傾斜しすぎたことに起因する側面が小さくない。一方、もともと強かった製造業で、より付加価値の高い商品やサービスの開発に取り組む選択肢が、温州人にはあまりなかった。というのも、ヒューマン・キャピタルが脆弱で、かつ、仲間内の結束性が強く、同郷人以外を信頼することが困難な温州人にとって、自力のみで得られる成果には限りがあったからである。近年、多彩な技術やノウハウ、アイデアを持った異質な人々との本格的な連携が試みられなかったわけではなかったが、その成果は相対的に芳しくなく、企画倒れに終わることも少なくなかった。

そのため、手っ取り早いハイリスク・ハイリターン分野へと進出したものの、ほぼ身近な民間金融のみに頼りきっていたため、結果的に多くの温州人が、一方では借り手でありながら、他方では貸し手として、目先の利鞘稼ぎを追求する危険なまた貸しの連鎖に組み込まれていた。

つまり、温州人に繁栄をもたらした結束型コミュニティ・キャピタルが、企業の質の転換や産業構造の高度化を要する新たな局面に対しては、逆に拘束性を発揮し、2011年の温州民間信用危機では連鎖倒産という負のスパイラルを誘発した。中国における民間金融や自己破産に関する法の欠如が、燃えさかる火に油を注いだ（姜ほか、2014）。

温州人コミュニティは、赤の他人を信頼する「普遍化信頼」が十分に醸成されておらず、温州人の経済的繁

栄を支えてきた同一尺度の信頼とコミュニティ・キャピタルは、その顕著な貢献にもかかわらず、成育性のある血縁や同郷縁をベースとする点において、カール・ポラニー（Polanyi, 1944）が非市場社会の特徴として挙げた、前近代的な「経済の社会的埋め込み」の域を脱していない。

温州人社会がさらなる発展を目指すのであれば、経済発展の原動力として、ヒューマン・キャピタルの増強はもちろんのこと、異質な人々との交流による新しい価値の創造が急がれる。そのためには、温州人以外の一般的な他者に対する「普遍化信頼」を育み、彼らとの普遍的な互酬性を可能とする方向へ彼ら自身のコミュニティを創り替えていく必要がある。その場合、価値観や行動様式などが異なる異質な人々とのつながりに抵抗感が少ないジャンプ型人材は、温州人コミュニティと、非温州人からなる多彩なコミュニティとの「橋渡し役」として、活躍が期待される。ジャンプ型人材を中心とした新たな信頼への規範的な移行は、過去30年に及ぶ繁栄をもたらした「温州モデル」の自発的な涵養とは別種の、価値観や協力関係の創出と普及を要するであろう。H



西口敏宏 (にしぐち・としひろ)

1977年早稲田大学政治経済学部卒業。ロンドン大学修士、オックスフォード大学博士。MITおよびINSEAD 研究員、ペンシルベニア大学ウォートン・スクール助教等を経て、97年より現職。経産省、防衛省等の委員を歴任。主な著作：『遠距離交際と近所づきあい』（NTT出版）、*Strategic Industrial Sourcing*（Oxford University Press、日経・経済図書文化賞ほか、アメリカの図書賞2件受賞）。



辻田素子 (つじた・もとこ)

1964年兵庫県生まれ。88年京都大学大学院文学研究科修士課程修了。ロンドン大学修士 (M.Sc.)。2002年一橋大学大学院商学研究科博士課程を単位取得満期退学。静岡産業大学経営学部講師等を経て14年より現職。専門は中小企業論、地域経済論。主な著作：「永続繁盛している長寿企業の経営革新と事業承継」（松岡憲司編著「事業承継と地域産業の発展」新評論、所収）、「地域主体の地域振興」『社会政策』2(3)。

注

- 1 温州以外の中国国内で経済活動に従事する温州人は、1980年代の10万人が2003年には175万人にまで増えた。温州人口の18%にすぎない中国国内の「離郷人」が産出するGDPは828億元（1元=14円換算で1兆1592億円）に達し、それは温州市プロパーのGDPの68%にも相当する（丁、2010）。なお、離郷者数175万人、国外在住者数43万人と進出先数は、温州市地方誌編纂委員会温州年鑑編集部編（2007；2008）による。
- 2 温州の民間信用危機の実態や中国政府の対応は、西口ほか（2012）、姜ほか（2014）に詳しい。
- 3 本稿では、紙幅の都合上、原データ、統計処理、方法論に関する多くの情報を割愛せざるをえなかったが、クラスター分析のデンドログラムや分散分析表などの定量データ、および、個別企業家のケーススタディーを含む詳細な定性情報については、西口・辻田（2015；2016）を参照されたい。
- 4 本稿が扱う温州人の居住国は、イタリア、フランス、スペイン、ポルトガル、オランダ、オーストリア、ロシア、ウクライナ、ハンガリー、チェコ、ポーランド、トルコ、アラブ首長国連邦の計13カ国で、イタリアとスペインの両国で全体の51.9%を占める。非温州人の居住国は、この13カ国からチェコ、ポルトガル、アラブ首長国連邦を除く10カ国で、スペインが36.2%を占めた。中国の出身地で見ると、福建省（25.9%）が最も多く、山東省（10.3%）、広東省（8.6%）が続く。主な業種は温州人、非温州人とも、卸売業、小売業、飲食業、製造業である。出国時期は温州人、非温州人とも1990年代が最も多い。出国理由を見ると、温州人では「商機探索」（53.4%）が過半を占め、「事業拡大」と「親族同居」（いずれも15.0%）が続くのに対して、非温州人では「商機探索」（37.9%）に次ぐ第2位に「留学」（19.0%）が挙がっている。
なお、本稿の直接の研究対象として温州人、非温州人という場合、通常「企業家」を指し、その他の「労働者」等は含まないことに留意されたい。
- 5 分析対象となった非温州人企業家は学歴が高く、専門学校や大学への進学段階で地元を離れる傾向にある。このため、結婚相手も、同郷人ではない大学の同級生や仕事仲間などから選択された可能性が高い。
なお「非」企業家は分析対象とはなっていないため、温州人に比べて、相対的に多いと想定される非温州人「労働者」の学歴は不明であるが、筆者らの現地調査における状況証拠から、こう解釈することもできる。つまり、同郷人コミュニティの支援がほとんど期待できない非温州人が企業家になるには、個人レベルで、それ相当の知識や学歴を要するが、温州人の場合はむしろ、豊かなコミュニティ・キャピタルを共有し、そこに埋め込まれていることが、企業家への近道ではないかと。
- 6 紙幅の制約上、ここでは省くが、10項目の5段階による数値化の内容やクラスター分析の専門手法は、西口・辻田（2015；2016）に詳述してある。
- 7 本格的な定量分析のためには、より大規模なデータベースが望ましいことは言うまでもない。だが、少なくとも、このクラスター分析結果は、広範なフィールド調査に基づく観察結果と定性的な証拠を裏づけ、その知見を増強するものとなった。筆者らがフィールド調査中から直観的に懐いていた3つの中心的な類型、つまり、ジャンプ型、動き回り型、現状利用型の企業家行動のパターンを中核とし、「現状利用型」がさらに2つに細分化される一方で、新たな類型の「自立型」がそこに加わり、結果的にリーズナブルな4類型5タイプが析出される結果となった。
- 8 4項目の5段階による数値化やクラスター分析の具体的な手法は、西口・辻田（2015；2016）を参照されたい。

参考文献

- Becker, Gary S.
1964. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago, IL: University of Chicago Press (ゲーリー・S・ベッカー『人的資本—教育を中心とした理論的・経験的分析』佐野陽子訳、東洋経済新報社、1976年)。
- 中華人民共和国国家統計局編
2011. 『中国統計年鑑2011』中国統計出版社。
2014. 『中華人民共和国2014年国民経済和社会发展統計公報』http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/201502/t20150226_685799.html (2015年9月25日アクセス)。
- Coleman, James S.
1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology Supplement* 94: 95-120.
- 丁可 (Ding Ke)
2010. 「温州商人のネットワークと中国における産業集積発展のダイナミズム」東京大学現代中国研究拠点「中国・アジアにおける産業集積」部会の国際ワークショップ、2010年10月23日発表。
- Frank, Kenneth A.
2009. "Quasi-Ties: Directing Resources to Members of a Collective." *American Behavioral Scientist* 52(12): 1613-1645.

Gladwell, Malcom.

2000. *The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference*. Boston, MA: Little, Brown (マルコム・グラッドウェル『ティッピング・ポイント—いかにして「小さな変化」が「大きな変化」を生み出すか』高橋啓訳、飛鳥新社、2000年；マルコム・グラッドウェル『急に売れ始めるにはワケがある—ネットワーク理論が明らかにする口コミの法則』高橋啓訳、ソフトバンククリエイティブ、2007年)。

Granovetter, Mark S.

1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78(6): 1360-1380 (マーク・S・グラノヴェッター「弱い紐帯の強さ」大岡栄美訳『リーディングス ネットワーク論—家族・コミュニティ・社会関係資本』野沢慎司編・監訳、勁草書房、2006年)。

姜紅祥 (Jiang Hongxiang)・西口敏宏・辻田素子

2014. 「信用危機後の温州金融総合改革に関する一考察—民間金融の法制化への動き」一橋大学イノベーション研究センター・ワーキングペーパーWP#13-27.

Liker, Jeffrey K.

2003. *The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer*. New York, NY: McGraw-Hill (ジェフリー・K・ライカー『ザ・トヨタウェイ (上・下)』稲垣公夫訳、日経BP社、2004年)。

西口敏宏・姜紅祥・辻田素子

2012. 「リーマン・ショック以降の温州企業—温州モデルの再考」一橋大学イノベーション研究センター・ワーキングペーパーWP#12-06.

——・辻田素子

2015. 「国際起業成功の秘密を探る—コミュニティ・キャピタルに根差す中国温州人の越境戦略」一橋大学イノベーション研究センター・ワーキングペーパーWP#15-05.

2016. 『コミュニティ・キャピタル—中国・温州人企業家ネットワークによる繁栄とその限界 (仮)』有斐閣 (近刊)。

Polanyi, Karl.

1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston, MA: Beacon Press (カール・ポラニー「新訳」大転換—市場社会の形成と崩壊』野口建彦・柄原学訳、東洋経済新報社、2009年)。

Putnam, Robert D.

2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York, NY: Simon and Schuster (ロバート・D・パットナム『孤独なボウリング—米国コミュニティの崩壊と再生』柴内康文訳、柏書房、2006年)。

Schultz, Theodore W.

1961. "Investment in Human Capital." *American Economic Review* 51(1): 1-17.

Uslaner, Eric M.

2002. *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.

Watts, Duncan J.

1999. *Small Worlds: The Dynamics of Networks between Order and Randomness*. Princeton, NJ: Princeton University Press (ダンカン・ワッツ『スモールワールド—ネットワークの構造とダイナミクス』栗原聡・佐藤進也・福田健介訳、東京電機大学出版局、2006年)。

2003. *Six Degrees: The Science of a Connected Age*. New York, NY: Norton (ダンカン・ワッツ『スモールワールド・ネットワーク—世界を知るための新科学的思考法』辻竜平・友知政樹訳、既急コミュニケーションズ、2004年)。

——, and Steven H. Strogatz.

1998. "Collective Dynamics of 'Small-world' Networks." *Nature* 393: 440-442.

温州市地方誌編纂委員会温州年鑑編集部編

2007. 『温州年鑑2007』中華書局出版。

2008. 『温州年鑑2008』中華書局出版。

温州市統計局編

2011. 『温州統計年鑑2011』中国統計出版社。

2014. 「2014年温州市国民経済和社会发展統計公報」http://www.wenzhou.gov.cn/art/2015/4/7/art_3583_350264.html (2015年9月25日アクセス)。

Womack, James P., Daniel T. Jones, and Daniel Roos.

1990. *The Machine That Changed the World: Based on the Massachusetts Institute of Technology 5-Million Dollar 5-Year Study on the Future of the Automobile*. New York, NY: Rawson Associates (ジェームズ・P・ウォマック/ダニエル・ルース/ダニエル・T・ジョーンズ『リーン生産方式が、世界の自動車産業をこう変える。—最強の日本車メーカーを欧米が追い越す日』沢田博訳、経済界、1990年)。