

温州にけるネットワーク研究

ネットワーク研究は第二次世界大戦後、学際的なテーマの一つとして各領域から注目を集めた。社会では人間一人でできることは限られている。どのように優れるひとでも、一人では知識や資源の限界によって、できることはきわめて制限されている。そこで、二人以上の人たちがどのようにうまくネットワークを利用して、個々の能力を超えて最大の利益を及ぼすことができる。

その中で、中国人のネットワーク、とりわけ華僑のネットワークは地域産業や経済発展に対して積極的な促進作用を及ぼしていることが挙げられる。ネットワーク研究に私の関心を寄せた原因は、まず温州の経済発展モデルに対する興味から始まった。温州人独特のネットワークが温州経済発展の謎をとく鍵でもあると考えられる。なぜならば、温州人は血縁と地縁ネットワークを活用しながら市場チャンスを捉え、温州経済の成功と収めてきた。温州人は他所へ進出していくことに抵抗がかく、金儲けのために、海外へもかなり行かれる。そしてその地で、温州村を形成するまでネットワーク感が強いとよく知られている。

先行研究として、西口氏はネットワーク研究の中で、温州の繁栄と「スモールワールド」ネットワーク理論について考察した。西口氏は1960年代からスタンリー・ミルグラムというハーバード大学の社会心理学者の「シックス・ディグリーズ・オブ・セパレーション」という実験からマーク・グラノヴェッターの「弱いつながりの強み」現象、それにダンカン・ワッツ「スモールワールド」の完成に至るまでネットワーク理論を述べた。彼は温州人のネットワークを「スモールワールド」とし、血縁と地縁ベースの緊密な「近所づきあい」のうえに、適度の無作為とともに張り巡らされた世界中のネットワークを通した「遠距離交際」が加味されて成り立っている。このように血縁、地縁ベースの緊密な「近所づきあい」の基盤のうえに、適度に無作為な繋がりによって有利な情報を得る「遠距離交際」のメリットを十分に活用することが、新しい機会の探索にすさまじい威力を発揮するのであると指摘した。

まずはミルグラムの「シックス・ディグリーズ・オブ・セパレーション」は一体なにか。簡単に言えば、世界中のだれでもつながる距離が6人である。人間のネットワークが本当に奇妙なものであり、この実験が1960年代から社会心理学者ミルグラムが始めた。これもスモールワールド現象を証明するために、最初の社会実験であった。次にグラノヴェッターは1973年に発表した論文で紹介した「弱いつながりの強み」現象である。会社の同僚や親しい友人など、毎日のように話し合っている人々というのは、その数も範囲も非常に限られている。生活圏が同じなので、そこでシェアリング、共有している情報というのは、実は大部分重複していて、無駄だらけである。ところが、ふだん自分では気がつかないかもしれないけれども、友達の友達の友達というふうにとどっていくと、直接面識はないが、自分と生活圏が全く違っているところにいるため、有利な情報を持っている人に行き着く。直近の人には知り得ないような豊かな情報をその人は持っており、うまくそういうところとつながると、自分にとって極めて有利な機会として、人生の可能性が飛躍的に広がる。

1

次はワッツの「スモールワールド」理論である。スモールワールドでは重要なのは近隣

¹ 西口敏宏「小さな世界へー国境を越えたネットワークと地域の発展」(『専修大学都市政策研究センター年報』2号、2006年7月、11ページ)

効果だけでなく、遠距離交際でつながった同士は、必ずそれぞれの近隣と緊密に関わっているため、そこで同じく情報が伝われば、地球全体、あるいはネットワーク全体として見た場合に、情報伝達の効率と正確さは著しく向上する。²

温州経済がいかに繁栄するポイントの一つといえるのはやはり温州人のネットワークである。華僑ネットワークの特徴としてよく知られるように温州人も地縁と血縁という強いつながりに支えられ、世界の隅々まで大胆につなぐネットワークを形成した。かつて中国の貧しい港町だった温州は、改革開放の波に乗って、私営企業を中心に自力で顕著な成長を遂げ、今や最も豊かな地域の1つにまで成長した。

温州の驚異的な経済発展の背後、そのメカニズムを探り出すのは、「スモールワールド」効果が発揮しているのではないかといえよう。³血縁、地縁中心の「遠距離交際」を含む人と人のつながりが、遠隔地にある市場を「スモールワールド（小世界）化」し、ビジネス・チャンスの先取りを許す。これが好循環で回り、ものすごい効果を生み出す。前世紀末から世界規模までグローバル化を進展してきた。

IT 社会の到来により、グローバリゼーションの加速化、地球中の知らぬ人々でもインターネットで簡単に繋がる。地球がスモールワールドになっていくのではないか。だが、そのスモールワールドの中で全く知らない同士の間でどのぐらいの信頼で情報交換ができるかに疑問を持った。ただし、温州人のスモールワールドの場合、地球の裏側にいても情報を交換する人は同じ温州人で、しかも多くは血縁者ですから、信頼関係の裏づけは強い。そこが大きな違いだと考えられる。

温州人は明、清の時代から外へ出て仕事をしており、解放後は他地域へ出ることが制限されたため、彼らはこの地で農外の就業機会を探せざるを得なくなり、服、靴、めがね等の小商品の生産を開始した。彼らの「小商品大市場」の方式はますます多くの投資主体を吸収していった。そして、改革開放後、市場経済が導入され、市場重視の方向が実現し、呪縛を解かれた温州人は家族経営の個人経済が大発展し、その結果、中小企業の大軍団が形成された。温州経済は民間経済であり、民間人が自立更正によって生存や発展を求める経済である。

温州人はどこへ行ってもお互いに寄り集まる。その商売の仕方としてはやはり血縁と地縁である。温州人は、現地に行ってから働くうえに、手先も器用で技術の習得も速いため、続々と注文が入り、販売ルートを拡大する。それによって、人手不足の場合はまず自分の息子や兄弟、親戚を、最初は少人数で呼び寄せる。それが成功すると分業体制を開始し、小売りやマーケティングもやり始める。商売の増大につれ、故郷から呼び寄せる人数も増える。温州人の考え方だと、やはり血縁と地縁を頼って人材を確保する、それ以外に信頼できない。温州人なら大丈夫、まして血縁者なら絶対大丈夫ということで、あっという間に、その街のある一角、ストリート全部が温州人だらけになり、ブロック全体が温州街に変わる。北京に行けばすぐに「浙江村」を創設し、イタリアに行っても、多くの「浙江村」を作り上げた。温州人は温州から離れて中国国内あるいは世界中を飛び回っている。そうした外出人が総計 190 万人おり、うち 40 万人が海外在住している。残りの 150 万人が温州以外の中国内を巡っている。⁴国内外に限らず、世界の隅々まで飛び込んでいく。商売ができる場所なら、温州人がいると言われるように中国で

² 同上、13ページ

³ 同上、15ページ

⁴ <http://www.zj.gov.cn/zjforeign/japan/node183/node189/node192/index.html> 浙江省人民政府ホームページ (2010年01月07)

よく知られる。温州人があちらこちらを回すため、知らない情報を人よりいち早く入手できる。それによって、すぐ親戚や同郷人に伝達するから、その結果として、すごくよい効果をもたらす。

参考文献：

杜潤生『中国農村改革論集』2002 農山漁村文化協会

西口敏宏「温州の繁栄と「小世界」ネットワーク」（『一橋ビジネスレビュー—中国ビジネスのフロンティア』52 巻4号 2005年）

西口敏宏「小さな世界へ—国境を越えたネットワークと地域の発展」（『専修大学都市政策研究センター年報』2号 2006年7月）