

Title	元中国人留学生による起業活動の競争優位性：日中の人的ネットワークの活用の観点から
Author(s)	王，岳崧；名取，隆
Citation	年次学術大会講演要旨集，35：753-756
Issue Date	2020-10-31
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/17418
Rights	本著作物は研究・イノベーション学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Research Policy and Innovation Management.
Description	一般講演要旨



元中国人留学生による起業活動の競争優位性 — 一日中の人的ネットワークの活用の観点から —

王岳崢（アジア経営管理修士研究所）、名取隆（立命館大学テクノロジーマネジメント研究科）
責任著者 王岳崢 hikima34@gmail.com

キーワード: 起業活動の定義、起業活動の構造、起業活動の特徴、競争優位性、ネットワーク

初めに:

平成 30 年 9 月 19 日法務省入国管理局のページによると、平成 30 年 6 月末における在日中国人は既に 74 万人に到達した。駐日本中国大使館によると、2019 年には既に 100 万人に到達している。この 100 万人は、日本の人口と比べればマイノリティと言えるかもしれない、しかし、人口の少ない国に対しては、かなり大きな数字になると思う。例えば、北欧のノルウェー王国の人口は約 536 万人、スイスは 859 万人、デンマークの 570 万人と比べると、それぞれ全国民の約 5 分の 1 と 8 分の 1 を占めている。つまり、日本では少数派とも言えるかもしれないが、その 100 万人の就職や生産力、役割や消費能力を軽視することは出来ない。

近年、在日元中国人留学生による新しい企業の創出は多い。000 というデータによって、このような現象を説明する事ができる。しかし、創出する企業の数が増加しているにも関わらず、これと関連する研究は少ないようである。特に、日中の人的ネットワークの活用の観点からの研究は殆ど存在しない。

その穴埋めとして、本研究を行った。本研究の研究対象は、在日元中国人留学生により創業され、持続的に成長する企業及び起業活動に対して、どのようなネットワークを活用してその競争優位性を獲得したのかという現象である。

本研究の構成は次のように組み込んでいる。

- 1) 初めに、研究背景と研究動機について。
- 2) 先行研究により、起業活動の定義、起業活動の構造、起業活動の特徴、競争優位性、ネットワークなどのキーワードについて知識を得た。

例えば、起業活動の定義、起業活動の構造、起業活動の特徴、競争優位性及びネットワークと GEM 調査法に関する知識を得たが、特に起業活動の優位性を測る方法について理解した。すなわち、「起業活動の競争優位性を測る際、先ず、事業機会の認識について確認する。次は、供給システムの構築はどのようになっているのかをチェックする。最後には事業を実現するための組織形成とその為の経営資源の調達レベルを調べる」。本研究の新規性について、日中の人的ネットワークの観点から元中国人留学生による起業活動の競争のメカニズムを明かにすることは、新規性と言えるかもしれない。

3) 仮説の設定

本研究のリサーチ・クエスチョンを明かにするために、具体的な仮説を設定しないと、その本質を明らかにすることは出来ないであろう。ここで本研究の研究対象と研究目的をもう一度明確にして置く。本研究の研究対象とは、元中国人留学生による起業活動の中でどのようなネットワークを活用しているのかという現象である。研究目的は、その起業活動において、どのような競争優位性を保持しているのか又、その競争優位性は、どのようなメカニズムを経て構築したのかということをも明らかにしたい。その為、本研究の大きな仮説前提は、元中国人留学生による起業活動の競争優位性を相対的に獲得している。具体的な仮説内容として、

仮説①起業活動を行う人が相対的に多い。

GEM 調査の 2003 年資料によると、GEM 調査対象の 40 か国における総人口 39 億 7,087 万人であり、その内 18～64 歳の人口は 24 億 4,337 万人となり、その中で起業準備中が 1 億 513 万人、創業後 42 か月未満の企業が 1 億 9,226 万企業ある。そのうち、日本が占める割合は、総人口では 3.2%、18～64 歳人口では 3.3% であるが、起業準備中は 0.9%、創業後 42 か月未満の企業では 0.5% に過ぎない。一方インドや中国はもともと総人口が多く、TEA（総合起業活動指数）

の水準も高いため、起業準備中の人口や42か月未満企業の全体に占めるウェイト（占有比重）も両者合計でそれぞれ61.6%、73.7%と圧倒的な割合を占めている。（起業学の基礎、2007、3、P10）ちなみに、GEM調査とは：グローバル・アントレプレナーシップ・モニター調査という。この調査は、米国バブソン大学と英国ロンドンビジネススクールが中心になって1999年に始められたものである。（起業学の基礎2007、3、P9）この調査の目的とは、国際間で起業活動水準の比較が実施できるように設計されている。

仮説② 事業機会の認識より日本の法人制度の活用が多いのではない？失敗する恐れが少ない。

つまり、中国本土での法人設立には、かなり厳格な制度の制限がある。日本の制度は相対的に優しい。中国の場合は、法人設立の場合は、最低の資本金は日本円で換算すると800万円が必要です。一方日本

の場合は、特に法人法改正した以後、中国人留学生による企業法人の設立という現象が多くなった。仮説③ 供給システムの構築より既存のターゲット（中国人）市場を活用している。華僑市場と華僑のネットワークを最大限に利用している。供給システムの構築は、主に5つの段階に分けている。第1段階は、製品（サービス）の開発である。第2段階は、製品やサービスを組み立てるのに必要な材料や部品の調達や外注先の確保である。第3段階は、製造やオペレーションと言われる活動である。第4段階は、流通チャンネルや物流チャンネルの確保である。第5段階は、マーケティングである。他には、アフタサービスを供給システムの機能に含めたり、販売とマーケティングを分けたりするなど、供給システムの構成はいろいろなケースが考えられる（起業学の基礎、2007、3、P33）元中国人留学生による起業活動は、この供給システムの第4段階、流通チャンネルや物流チャンネルの確保と第5段階のマーケティングを活用している。彼らは、特にマーケティングを重視しているかもしれない。

仮説④ 事業を実現するための組織構築に必要な経営資源の調達が有利になっている。例えば、投資資金の調達、組織構築に必要な不可欠の人材集めは、相対的に優位性がある。その理由として、投資資金は家族や親戚からの支援が多い。人材集めは、来日した留学生は、卒業後に、日本の企業に入社出来る人は少数であり、残された大勢の留学生の希望は日本企業ではなくても日本で就職する事である為、人材の調達は相対的に簡単になると思われる。

仮説⑤ 中国に関心がある日本人の友人と中国に関連する日本の企業の協力を最大限に活用している。

例えば、ある化粧品製造メーカーの販売部長Aさんは、中国市場への参入を計画している。その際は、様々の方法を使用して、在日中国人と友人になり又、その中国人たちが逆に彼の会社名を使って、中国国内でMaid in Japan というスローガンを全面的に出して宣伝しており、双方は良い結果を得ている。

仮の結論として、彼らは、起業活動の競争優位性を獲得するために、供給システムの構築の第4段階と第5段階を活用し、又仮説④の経営資源を上手に調達している。仮説⑤を最大限に利用して、起業活動の競争優位性を保っているのではないと思われる。

4) 本研究の研究方法

先ず、知見統合するために、グーグルとヤフーを利用して、多くの先行文献や書籍を集め、先行研究を行う。例えば、起業活動の概念や定義と起業活動の構造や特徴、及びGEM調査を明確にしたのは、高橋徳行の起業学基礎アントレプレナーシップとは何か？と福島正伸の起業学によるものであり、起業活動の測る方法も解った。すなわち、起業活動の優劣を測る際に先ず、事業機会の認識を測る。次に、供給システムの構築ができるか否かを観察する。最後は、事業を実現するための組織形成に経営資源の調達ができるか否かということを見るのである。

次は、ネットワークについて日本の辞典と鹿住先生の〈企業家活動と社会ネットワーク〉一創業に役立つネットワークとは？と相原（あいはら）基大・秋庭（あきば）太（ふとし）の〈企業者ネットワークに関する経験的研究の現状と展望〉という研究成果からその知識を得た。すなわち、ネットワーク対して、**デジタル大辞泉**の解説によると《網状組織の意》。個々の人のつながり。特に、情報の交換を行うグループと言える。また、**大辞林 第三版**の解説によると、〔網目状組織の意〕ある計画を遂行するために必要なすべての作業の相互関係を図式化したもの。人や組織のある広がりをもったつながり。上記の解釈により、

本研究の起業活動のネットワークに関する定義は、次のように設定する。すなわち、組織と組織の友好関係、個人と個人の友好関係、また個人と企業・組織の友好関係、親戚や友人との友好関係、職場の人間の友好関係、特に、有効な情報を分かち合い、場合によっては互いに支援するなどのものは社会ネットワークという。

ネットワークの重要性について、【企業家活動において、必要となる全ての経営資源や情報を企業家

個人が調達することは難しい。不足する経営資源の調達において問題になるのが、情報の非対称性(ひたいしょう)と不確実性である(Shne, 2003, pp 164-167/尚恩)】 起業活動において、ネットワークの訳割や、ネットワークの利用実態、又、ネネットワークの効果に関する経験的研究について相原(あいはら)基大・秋庭(あきば)太(ふとし)先生は、Birley 比利[1984], Cooper ,Folta (庫珀福尔塔) ,and Woo (宇)「1995」、Minicell (麦克尼科尔)[1996]の3つの研究を紹介している。例えば、比利「1985」の研究、Birley「1985」は、創業した企業者が、各種のリソースを獲得する際にいかなるネットワークを利用したかの解明を試みた研究である。分析に用いたのは、1977年から1982年の期間に米国インディアナ州セントジョセフ郡で新規開業した企業175社から入手した質問票データである。

Birleyの研究は、以下の事について発見した。言い換えると以下の役割を発揮する事を発見したのである。

「主要な発見事実は以下の5点である

(1) 原材料、装置機械、土地、従業員から構成される実体的なリソースの入手に関しては、「以前の仕事上の知り合い」の有用度が最も高いのに対して、銀行、法律家等の「制度的な資源獲得先」の有用度が最も低い。

(2) 販売先の確保に際しても、上記と同様の結果である。

(3) 資金調達に関する相談に際しては、「制度的な資源獲得先」の有用度が最も高く、「家族、友人」が続くのに対して、「以前の仕事上の知り合い」の有用度が最も低い。つまり、新興企業の経営者の心中で、資金調達に関する相談に際して、最も有用度の高い順番は、A 制度的な資源獲得先 B 家族、友人 C「以前の仕事上の知り合い」の順である。

(4) 実際の資金調達に際しては「家族、友人」の有用度が最も高く、「制度的な資源獲得先」が続くにして、「以前の仕事上の知り合い」の有用度が最も低い。

(5) 以上の結果は、成長した企業と成長していない企業とに重要な差はない

以上の説明は、Birleyの研究から発見したネットワークが新興企業に対する。役割と言えるであろう。逆に、新興企業の経営者が注目する項目も見えて来るのではないか。本来は次にCooper Folta and Woo (宇)「1995」の研究を紹介するべきだが、内容が長くなる為ここでは省略する。

本研究は最終的に、先に述べた仮説の順番に沿ってデータを取って定性分析を行う。その為に、鹿住先生の創業に役立つネットワークとは何かという論文と相原(あいはら)基大・秋庭(あきば)太(ふとし)の<企業者ネットワークに関する経験的研究の現状と展望>という論文の中のネットワークについての調査項目を参考にして、半構造的な調査表を作成し、現地に赴き、様々な起業した事例及び既存企業の事例について調査を行い、インタビューと定性分析によって筆者が設定していた仮説を検証する。最終的ネットワークの活用の観点から元中国人留学による起業活動の競争優位性という現象のメカニズムを明かにする。

調査リスト:

(調査対象としては、教育関係、貿易会社等である)

A 名校教育機構

B 西日暮里日本語学校

V 貿易会社、

D 化粧品販売企業

E 不動産企業

F 他の企業

G

5) 検証結果

元中国人留学生による起業活動は、日中の人的ネットワークを活用して、競争優位性を保っている。特に、事業を実現するための組織を構築する際の経営資源の調達(投資金額の調達と人材集めには、相対的な競争優位性を保持している。)

参考文献

起業学の基礎—アントレプレナーシップ(高橋徳行、2007、3)

起業学、事業はシンプルに考えよう(福島正伸2004、1)

仮説思考（内田和成 2006, 3）

起業活動の新しい捉え方（高橋徳行 2009, 9）

企業者ネットワークに関する経験的研究の現状と展望（相原基大他、北海道大学 2006, 6）

＜企業家活動と社会ネットワーク＞ ―創業に役立つネットワークとは？―（鹿住倫世、日本政策金融公庫論集、第 26 号 2015 年 2 月）

ソーシャル・ネットワーキング・サービスにおける人的ネットワークの構造（湯田聡夫他、2006, 3）