辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。

［特集論文―Ⅲ］

**辻田素子** 龍谷大学経済学部准教授
*Tsujita Motoko*

**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*

# 貧しくても繁栄する秘訣
## 中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力

## The Poor Can Prosper:
### The Strength of Qingtian Merchants' Overseas Networks

王貞治の父の故郷、中国浙江省の青田。伝統的に貧しかった青田人は多数が欧州に渡航し、
苦節の年月を過ごした。だが、強い信頼の絆に支えられたネットワーク能力によって、
今日、彼らは大きな富を築いて繁栄を謳歌し、故郷に富をもたらしている。
本稿は、青田、温州、西欧、東欧にまたがる長年の徹底した現地フィールド調査に基づき、
最新のネットワーク理論を用いて、青田人の同郷人ネットワークを分析する。
同郷人ネットワークがいかなる政治経済的要因によって、どのように形成されてきたのか、
また、そうしたネットワークがどのような場面でいかに活用されてきたのか、
を詳述したうえで、しなやかに生き抜くためのネットワーク構築の重要性や、
ソーシャル・キャピタルのありようを議論する。

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



## 1 王貞治の祖国、中国の青田

「父の祖国である中国と、母の祖国である日本、そして、私が父と母の血を半分ずつ受けて生まれた日本。どちらも私にとっては祖国である。その証拠に、中国という言葉、日本という言葉、そして、祖国という言葉を聞いただけで、私の瞳はうるみ、胸の底から熱いものがこみ上げてくる」

これは、世界のホームラン王、王貞治が自著『回想』（王、1981）に綴った一節である。貞治の父、王仕福は、浙江省青田（チンティエン）県で生まれ、関東大震災の前年（1922年）、同郷の友人を頼って日本に渡ってきた。[1)]

青田県（中国の県は、市の下の行政単位）は、浙江省南部の都市、温州市の中心からさらに内陸へ50キロメートルほど行ったところにある（図１）。[2)]「九山、半水、半分田」といわれるほど山が多く田畑が少ない寒村で、海外に多数の移民を送り出してきた。[3)] 日本に来た最初の移民は1797年との伝承があり、[4)] 仕福が故郷を後にした20世紀初頭、日本は、青田人の主な移住先の１つだった。[5)]

青田人の2009年現在の進出先は、欧州を中心に世界120カ国以上にわたる。青田県の人口48.7万人に対し、海外在住の青田人は約23万人にも達し、青田県は今や「華僑の郷」として広く世界に知られる。[6)]「中国のユダヤ人」と称される温州商人として一括されることも少なくないが、国外に親戚がいる青田人の比率は、温州人と比べても極端に高い。[7)] また、青田人は、ローマやバルセロナなど、特定都市に集まる傾向がある。

本稿では、こうした青田人の同郷人ネットワークに焦点を合わせて、①同郷人ネットワークがいかなる政治経済的要因によって、どのように形成されてきたのか、②そうしたネットワークがどのような場面でいかに活用されてきたのか、を詳述したうえで、しなやかに生き抜くためのネットワーク構築の重要性やソーシャル・キャピタルのありようを議論する。

図１ 青田県

## 2 青田移民の歴史

### 中華民国時代の第１次出国ブーム

青田人の海外移民は300年の歴史がある。[8)] 17世紀末から18世紀初頭にかけて、欧州に出かけた青田人がいた。初期の主要移民ルートの１つは、英国やオランダ等の船舶会社が大量召募した船員としてであった。欧州の船舶会社は、コストの安い中国人を積極的に雇用した。

もう１つは、地元の特産品である青田石の販売であ

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



る。青田石の彫刻品は、国際展覧会への出展などを通じて、欧州に知られるようになった。青田人は、青田石の彫刻品が、欧州で高値取引されることを確信し、現地に乗り込んだ。青田が、他の貧困地域と決定的に異なっていたのは、この青田石の存在である。青田石は、色が美しく軟らかい材質であったため、印鑑、置物などの彫刻加工に適していた。

さらに、青田人が欧州に大挙して渡るきっかけとなったのは、第一次世界大戦である。英国とフランスの両政府が、塹壕掘りや傷病兵の運搬要員を大量募集した。15万人の中国人が応じ、そのうち2000人が青田人だった。

**表1　青田人の年代別出国人数**

| 年代 | 出国人数 | 年平均人数 |
|---|---|---|
| 1797 ～ 1899 | 2,180 | 21.1 |
| 1900 ～ 1909 | 1,700 | 170.0 |
| 1910 ～ 1919 | 4,772 | 477.2 |
| 1920 ～ 1929 | 5,298 | 529.8 |
| 1930 ～ 1939 | 2,462 | 246.2 |
| 1940 ～ 1949 | 304 | 30.4 |

（出所）青田石彫博物館内展示資料。

**表2　1979～95年の青田人の出国理由と人数**

| 出国理由 | 人数 |
|---|---|
| 探親 | 24,161 |
| 定居 | 5,292 |
| 就業 | 5,233 |
| 旅行 | 4,028 |
| 友人訪問 | 736 |
| 自費留学 | 234 |
| 財産継承 | 39 |
| 婚姻 | 6 |
| その他 | 876 |
| 合計 | 40,605 |

（出所）青田石彫博物館内展示資料。

1912年の洪水による大災害で青田の生活が困窮を極めたことも、欧州に向かわせる動きに拍車をかけた。

表1は、中華人民共和国成立以前の青田人の出国人数を、年代別にまとめたものである。1910年代から20年代にかけて、一大出国ブームがあったことがわかる。欧州に定住した「先遣隊」は、同郷の後続者に、住居や資金などを支援し、それが、移民のリスクやコストを下げ、青田から欧州への流れを促進した。また、温州や上海では、旅館や民間金融機関が、旅券の手配といった一連の出国手続きを請け負った。

1930年代には約3万人の青田人が欧州に滞在していた。第二次世界大戦期に、大半の青田人は故郷に戻ったが、それでも3000～4000人の青田人が欧州に残ったとされる。

## 改革開放後の第2次出国ブーム

中華人民共和国成立後は、政府の政策変更により、出国する中国人の数は激減した。1949年から78年にかけて、青田から合法的に出国したのは、1700人程度である。国交が正常化されていない国が多く、合法的に出国するのは難しい時期でもあった。青田人が再び海外に向かうのは、1970年代後半になってからである。

表2は、1979年から95年までに出国した4万605人の青田人の出国理由をまとめたものである。海外在住の親族を頼った出国が目立つ。親戚を訪問する「探親」ビザでの出国が、全体の59.5％を占める。次いで、海外にいる両親や妻子、夫らの下で一緒に暮らす「定居」が多い。「就業」では、海外の親戚や知人に、彼らが経営する中華レストラン等の労務アルバイトとして身元保証をしてもらい、出国に至るケースがほとんどである。

以上から、先に出国した青田人が、親戚や知人の出国を後押しする構図がうかがえる。中華人民共和国成立以前に海外へ飛び出し、定住した青田人が起点となり、海外渡航が容易になった1980年代以降は、同郷人ネットワ

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



ークを活用して、毎年数千人単位の青田人が海外に向かった。まさに、芋づる式の「連鎖移住」である。なお、海外に親戚も知人もいない場合は、「蛇頭（スネークヘッド）」頼みとなり、リスクが高い。[9] 費用もかさむ。

表3は、2003年時点の青田華僑の主な滞在国と人数である。スペイン4万5000人、イタリア4万2000人、フランス1万3000人、ドイツ、オーストリア、オランダ各1万2000人と、欧州に集中していることがわかる。この上位6カ国で、全青田華僑の6割を占めた。中華民国時代に形成された欧州志向は継続している。スペインとイタリアに青田華僑が多いのは、両国で、不法移民を合法化する恩赦が相次いだことが一因である。1990年前後からは東欧が増えている。

こうした青田人には、高い流動性がある。先に指摘したように、最初は親戚を頼って海外に向かうが、必ずしも向かった国にとどまるわけではない。ギリシアやスロバキアに居住する青田人は、ここ10年間で増加した。彼らは、ビジネスチャンスがあると見れば、ツテとなる先導者がいなくても果敢に出かけていく。青田石を欧州市場に売り込んだ19世紀の青田人さながらに、である。

## 3 イタリアの青田人コミュニティー

国境を越えた移動には、グローバル市場での政治経済的状況、国際関係、受入れ国の移民政策、慣習などのマクロ構造と、移住や定住を助ける個人ネットワークのようなミクロ構造が密接に関係している。青田華僑が最も多いのは欧州であるが、より詳細に見ると、時代によって、青田人が集住する国や地域は変遷している。本節では、華僑社会とネットワークの関係を概観したうえで、青田移民の歴史が長いイタリアを考察し、次節では、1990年前後に居住し始めたチェコを中心に分析する。

**表3 青田華僑の主な滞在国と人数（2003年）**

| 地域 | 国 | 人数 |
|---|---|---|
| 総数 | | 210,605 |
| 欧州 | スペイン | 45,000 |
| | イタリア | 42,000 |
| | フランス | 13,000 |
| | ドイツ | 12,000 |
| | オーストリア | 12,000 |
| | オランダ | 12,000 |
| | ポルトガル | 8,000 |
| | ベルギー | 7,500 |
| | ハンガリー | 5,000 |
| | マケドニア | 4,500 |
| | クロアチア | 4,500 |
| | ブルガリア | 3,500 |
| | ウクライナ | 3,000 |
| | チェコ | 3,000 |
| | スロバキア | 2,000 |
| | ルクセンブルク | 1,500 |
| | スロベニア | 1,200 |
| | スウェーデン | 1,100 |
| | ギリシア | 1,000 |
| 北米 | 米国 | 7,200 |
| 南米 | ブラジル | 9,700 |
| | フランスの海外省 | 1,300 |
| アジア | 日本 | 1,200 |

（注）滞在人数が1000人以上の国のみ記載。
（出所）青田石彫博物館内展示資料。

### 華僑社会とネットワーク

中国人の社会的な任意組織は、「三縁関係」と呼ばれる「地縁」「血縁」「業縁」に基づいて結成されたものが多い。なかでも有名なのは、「帮（bang）」と呼ばれる商人の仲間組合である。「帮」は、同業仲間としての共

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



通の利害を持ち、同郷という地縁によって結集するといった重層的な機能を担っていた。

「三縁関係」は、厳しい環境下にある海外の移住先において、より先鋭化された形で移民社会に浸透したと考えられる。居住国の言葉や慣習に不慣れな華僑は、仕事や住居を確保し生きていくために、同じ言語を話し、信頼できる同胞を頼る。集まって住み、同じような職業に従事する彼らは、同じような境遇にあるために利害を共有し、一致団結して対処する。日々の活動を通じて、生活やビジネスのための情報が交換され、信頼関係も強化されていく。信頼関係をベースにした同胞との良質な「関係（guanxi）」は、事業を始める際にもきわめて重要である。「関係」を通じて、有用な人やモノ、お金、情報が集まってくる。

もっとも、最近は、校友会や同窓会といった出身大学等を同じくする「学縁」も台頭している。華僑・華人は、自らの個人的人脈と、同郷や同業、同窓などをベースとする任意組織との相補的関係の下で、成功を目指すのである。

「地縁」「血縁」「業縁」「学縁」などの関係が、移住先の華僑社会でどのように表れるかは、彼らの出身地や移住先などによって、異なる様相を見せる。たとえば、上海人や天津人に比べて、温州人、青田人は、「地縁」や「血縁」といった同郷意識が強い。また、米国シリコンバレーでは、清華大学出身といった「学縁」が幅を利かせる。

本稿で取り上げる青田人は、高等教育を受けていない人が多い。このため、「学縁」といっても、小学校や中学校、高校の同窓生である。また、青田人は、同じ青田人と結婚するケースが圧倒的に多い。青田移民は、「地縁」「血縁」「学縁」が重複する強固な「同郷意識」によって支え合い、各地に青田人コミュニティーを形成してきた。

そして、国内の青田人は、海外在住の親戚や知人などを通じて直接に、あるいは、口コミを通じて間接的に、渡航先の景気、産業、賃金などに関する現状を正確に把握する。言葉も地理も不案内な彼らが、渡航先を見きわめ、飛び出せるのは、こうした青田人コミュニティーの存在によるところが大きい。

## イタリアの青田人コミュニティーと青田商人

2006年時点で、イタリアには約20万人の中国人が居住し、このうち4万人強が青田人である。温州人も合わせると、在イタリア中国人の8割に達する。

現在、イタリアに在住している中国人を見ると、定住を真の目的としながらも、観光ビザで入国して滞在期限が切れたり、不法に入国したりして、「非正規滞在者」となった人が少なくない。彼らは、数年を耐え忍べば、イタリア政府の「恩赦」で「正規滞在者」になれるというカラクリに通じていた。イタリア政府は、ヤミ労働の撲滅と移民の地位改善を目標に掲げ、1986年の移民法制定以降、ほぼ数年単位で非正規滞在者に滞在許可を与える「合法化」を実施してきた。[10] 青田人や温州人は、こうした情報をいち早く入手し、イタリアにこぞって押し寄せたのである。

在イタリアの華僑ビジネスも、大きく変遷した。当初は、青田石彫刻などの小物を販売する小さな商売人であったが、第二次世界大戦後、彼らは家庭を持つと、安定した生活を確保するため、財布、ベルト、バッグなどの加工業に乗り出した。その後、中華レストランが急増し、イタリアにある中華レストラン約1000軒の大半は、青田人か温州人の経営とされる。1990年代以降は、服装加工業が増えた。プラートやフィレンツェに集積している。さらに、服装、靴、玩具などの中国製品を、イタリアやその周辺諸国に販売する貿易業者も多い。彼らは、ローマ、ミラノ、ナポリなどに集まり、ローマだけで500軒を数える（写真1）。

表4は、われわれがインタビューしたイタリア在住の青田人11人の属性をまとめたものであり、しばしば指摘

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



される以下の傾向がうかがえる。

第１は、欧州への青田移民の経緯についてである。B氏の曾祖父は20世紀初頭に、さらに祖父が1930年代に、欧州に渡っている。曾祖父は、同じ青田出身の友人数人と、新天地を求めて中国を発った。海外に頼るべき親戚も知人もない出国だった。その後、その息子である祖父は、香港から客船に乗って、父親がいる欧州を目指した。第１世代の青田華僑は、生き延びるための場所を必死で探して行き着いたといえるが、親から欧州の話を直接聞ける第２世代になると、「欧州に行く」という明確な方向性が生まれた。

第２に、改革開放後の出国も、欧州に親戚がいる青田

**写真１　ローマ・テルミニ駅近くの中華街**

**表４　インタビューしたイタリア在住の青田人**

| | 拠点 | 性別 | 生年 | 職業 | 出国年 | イタリア入国の時期・方法 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| A | ローマ | 男 | 1964 | 貿易（ニットの輸入） | 1979 | 欧州にいる親戚を頼って出国。オーストリア等を経て、ミラノ、ローマへ移動 |
| B | ローマ | 男 | 1963 | 貿易（パジャマの輸入） | 1982 | 20世紀初頭、曾祖父が欧州へ。1930年代に祖父が欧州へ。81年に母、次いで父がイタリアへ。彼自身は82年に両親と合流 |
| C | ローマ | 男 | 1937 | 貿易（食品の輸入） | 1983 | |
| D | ローマ | 男 | 1953 | 貿易（靴の輸入） | 1986 | |
| E | パレルモ | 女 | | 二次卸（下着、靴下等） | 1987 | エジプトの観光ビザを取得し、オーストリア経由でイタリアへ。妹がいるローマで働いていたが、1993年パレルモへ。95年に二次卸として独立 |
| F | パレルモ | 女 | | 二次卸（カジュアル服） | 1993 | モスクワから列車でチェコを経由しフランスへ。１年間滞在後、ローマ、プラートを経て1995年パレルモへ。露天商で出発、98年店を構える |
| G | パレルモ | 男 | | 二次卸（カジュアル服） | 1985 | 観光ビザでローマへ。パレルモへは1988年に移動し、中華レストランを開業。2004年二次卸に進出 |
| H | ミラノ | 男 | 1980 | 貿易（雑貨） | 1990 | 祖母の弟が1960年に香港経由でミラノへ。その後祖父が続いた。80年に父、83年に母がミラノへ。彼自身は90年に家族ビザで入国 |
| I | ボローニャ | 男 | | 日本レストラン | 1988 | 妻が1987年に観光ビザで、実兄が中華レストランを経営するイタリアのトレヴィーソへ。彼自身も88年に就労ビザで、トレヴィーソへ。89年に独立 |
| J | ベニス | 男 | | イタリアンレストラン（バール） | 1984 | 南米のエクアドルを最終目的地とする口実で、イタリアの通過ビザを取得しベニスへ。中華レストランでアルバイト後、1987年独立。中華レストラン経営を経て、2006年イタリアンレストランをオープン |
| K | ベニス | 男 | 1955 | 中華レストラン、服装加工 | 1993 | 1993年に観光ビザで入国し、94年に従兄弟とローマで服装加工工場を開始。95年にベニスに移動し服装加工工場を単独で立ち上げた。2002年からは中華レストランも経営 |

（注）インタビュー相手から情報が得られなかった部分は空欄。

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



人が先導した。1979年に出国したA氏は在欧州の親戚を頼って渡欧し、1982年出国のB氏は、前述のように曾祖父の代から欧州とつながりがあった。また、ミラノ在住のH氏は、祖父の代からミラノで商売をしており、父は1980年、母は83年にミラノに移住していた。

第３に、直系の親族がいない場合には、「観光ビザ」等で入国し、イタリア政府の「恩赦」を機に合法的な身分を手に入れるパターンが常態化していた。1993年２月に温州を出発したF氏は、フランスに１年間不法滞在した後、イタリアに密入国し、95年の恩赦で滞在許可を取得した。自らは「家族ビザ」で合法的に入国したH氏も、おじやおばは密入国し、恩赦によって滞在が合法化されたという。

第４に、中華レストラン、服装加工、貿易等の事業経営者として成功した青田華僑は、青田人の欧州への憧れを強めるとともに、新参移民の住居や職の提供者として機能している。J氏は、中華レストランを経営している従兄弟に３カ月ほど世話になった後、同じ村の知り合いが経営する中華レストランでアルバイトをしながら、創業資金を蓄積した。また、正規滞在者に転じたE氏やF氏は、息子や娘、両親を「家族ビザ」で合法的に入国させただけでなく、イタリア政府の恩赦を当て込んで、親戚を次々と呼び寄せた。K氏が経営する服装加工工場は従業員21人のうち８人が、中華レストランは８人の従業員すべてが青田人である。

第５に、渡航費用や創業資金を仲間内で融通し合う傾向が顕著である。H氏のおじは密入国のために、蛇頭に１万5000ユーロ（約200万円、以下、換算率は2009年６月17日の１ユーロ＝133.5円）を支払ったが、その費用は親戚から借金した。J氏は、レストランの購入資金４万5000ユーロ（約600万円）を友人十数人から借りた。友人の90％は青田人である。また、I氏は中華レストランを初めて経営する際、開業資金８万ユーロ（約1068万円）を友人との折半出資とし、自己負担分（４万ユーロ）の80％を青田人の親戚や知人から調達した。

以上から、イタリアの青田華僑の第１世代は、移民先で孤軍奮闘したが、第２世代以降は、欧州もしくはイタリア在住の親戚等を頼って出国しており、先に定住し成功した青田華僑も、不慣れな新参華僑に、住居や職、創業資金などを提供し、新参華僑の異国での成功可能性を高めていた経緯がわかる。

## 4 チェコの青田人コミュニティー

### チェコの青田人コミュニティーと青田商人

東欧諸国の民主化に伴い、1990年代以降、チェコやハンガリーには、周辺諸国や中国、ベトナムなどからの移民が急増した。たとえば、チェコの滞在許可証を持っている中国人は、1990年当時94人しかいなかったが、94年には2907人にまで急増した。[11] 現在、首都のプラハには、三千数百人の中国人が居住し、うち2000人が青田人という。なお、チェコでは、レストランと貿易（輸入卸）に従事する青田人が多い。

表５は、われわれがインタビューしたチェコ在住の青田人10人の属性をまとめたものである。イタリア在住の青田人と比較しながら、その特徴を整理してみよう。

### イタリアとの相違点

相違点の第１は、出国時期である。われわれがインタビューしたイタリア在住者の大半は1980年代に出国していたが、チェコ在住者の多くは1990年代に入ってから青田を発った。イタリアのように、曾祖父や祖父の時代から海外に出かけている一族は皆無だった。現地情報を伝え、離郷を強力に支援してくれる海外在住の親族がいなかったため、同じ青田人でも出国が遅れたといえよう。

第２に、出国理由として、移民の成功物語に刺激され

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



**表5　インタビューしたチェコ在住の青田人**

| | 拠点 | 性別 | 生年 | 中国での職業 | 職業 | 出国年 | チェコ入国の時期・方法 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| A | プラハ | 男 | | 青田県政府 | 中華レストラン | 1987 | 観光ビザでまずドイツに入り、フランス、イタリアを経てチェコへ |
| B | プラハ | 男 | | 料理人 | 中華レストラン | 1988 | 香港の飲食業者から料理人としてドイツ・ブレーメンハーベンに派遣された。ドイツへは３年間の就労ビザで入国。不法滞在後は「難民」ビザを取得。1997年に在プラハの義姉に頼まれてプラハに移動 |
| C | プラハ | 男 | | 新聞記者 | 中華レストラン、新聞記者 | 1991 | ウィーンに２年間滞在した後、プラハに移動。オーストリアでは妻のビザが取得できないため |
| D | プラハ | 男 | | 青田県政府 | 中華レストラン | 1994 | ブルガリアに半年滞在後、プラハへ |
| E | プラハ | 男 | | 小学校教師 | 中華レストラン、ファーストフード | 1996 | 1995年に妻は、父のいるイタリアを目指したが、ビザを取得できずプラハへ。彼自身も妻を追ってプラハへ |
| F | プラハ | 男 | 1974 | 靴の小売など | 回転寿司店、中華レストラン | 1997 | 1997年におじのいるプラハに来て２カ月滞在。その後、ウィーンへ。2000年に知人のいるバルセロナへ移動。01年に再びプラハへ |
| G | プラハ | 男 | 1975 | なし | 靴下卸 | 1991 | 両親が1990年にプラハに移住し貿易業を始めた。彼自身は翌91年にプラハへ |
| H | プラハ | 女 | | | 靴卸 | 1993 | 親戚がいるプラハへ |
| I | プラハ | 男 | | 中学校教師 | 靴卸 | 1997 | 妹がプラハにいたので呼ばれた |
| J | プラハ | 女 | | 青田県政府 | 中華食材卸業 | 2002 | 留学ビザでドイツのベルリンに１年滞在。2003年に夫がいるプラハへ |

(注) インタビュー相手から情報が得られなかった部分は空欄。

たというケースが目立った。青田県政府に勤めていたA氏は、「中国では権力を握っていましたが、周囲に外国で成功した人がいたから、権力をなげうってでも、海外に出たくなった」と明言する。中華食材卸業のJ氏も、海外移民ブームに乗った１人である。

「私は青田県の政府機関で働き、夫は運輸会社に勤めていました。確かに恵まれた生活でした。でも、周りが外国に出かけていたので、私も外国に行きたいという気持ちが高まりました」

彼らには、海外在住の親戚はいなかったが、青田県が「国際化」するなかで、海外に向かうことを当然とする風潮が広がったようである。青田県の「国際化」ぶりを、中華レストラン経営のE氏は次のように語る。

「中学校時代のクラスメートの90％は海外にいます。しかも、欧州がほとんどです。だから、中学校の同窓会は、青田ではなく、欧州で開かれるんですよ」

海外に親戚がいなくても、こうした現実のなかに置かれると、いやでも海外に目が向くことになる。

第３に、居住地としてチェコを選んだ理由に、入国の容易さがあった。C氏がウィーンからプラハに移動してきたのは、妻のビザをオーストリアで取得できなかったからであり、E氏の妻は、父がいるイタリアでのビザ取

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



得がかなわなかったため、プラハに落ち着いた。チェコでは、レストランや貿易業を営んでいる中国人に頼み、外国人の雇用許可を取得してもらう手段が多用されていた。おじがレストランを経営していたF氏はこの手を使った。ホスト役の中国人オーナーに手渡す入国手続き費用の相場は、10万元（約141万円、以下、換算率は2009年６月17日の１元＝14.1円）とされ、チェコは、オーストリアやオランダなどに比べて割安という。

第４に、チェコの青田人で興味深いのは、ビジネスチャンスを感じて移住した人々である。最適なビジネス空間を求める彼らの流動性はきわめて高かった。たとえば、1992年からプラハで中華レストランを経営するA氏は、ドイツのデュッセルドルフに数カ月滞在した後、パリの青田人が経営するレストランでアルバイトをして生計を立てていたが、ビザが切れて不法滞在となったために、「恩赦」のあるイタリアに移動し、服装加工工場を経営した。A氏をチェコに向かわせたのは、同じ青田県政府に勤務していた元同僚である。彼らは同時期に出国し、別行動をとりながら、ビジネスチャンスを探索した。チェコのプラハには、元同僚が先行し、中華レストランが１軒しかないことを知って、A氏を呼び寄せた。

**写真２　プラハの大型ショッピングセンター内でF氏が経営する回転寿司店**

上段は中華料理が、下段は寿司が回る。

海外に頼れる親戚や知人がいないA氏のように、仲間と連れ立って欧州に向かい、欧州内では個別にビジネス空間を探索しながら、最適地を見つけた者が仲間に連絡するという戦略もあったのである。移民として後発である彼らは、老華僑が多く競争も激しいイタリアやフランスの現実を目の当たりにしたうえで、中国人が少ない東欧で、ファースト・ムーバーの優位獲得を目指した。

一方、海外の親戚や知人のネットワークをフル活用しているのは、回転寿司店と中華レストランを展開するF氏である。彼はプラハに２カ月滞在した後、ウィーンに移動し、おじのレストランなどで約３年間働き、経営ノウハウを学んだ。その後、バルセロナで靴の商売をしている同郷の知人の元に身を寄せ、バルセロナでの起業を検討した。

F氏は、欧州に親戚が40～50人いるという。知人を含めればその数はさらに増える。彼は、こうした手持ちの人間関係のなかから、ビジネスで成功する可能性の高そうな場所をピンポイントで選び出し、かなり大胆な「リワイヤリング」（情報伝達経路のつなぎ直し）を繰り返してきた。どこでどのような事業をやれば儲かりそうかという問題意識でリワイヤリングを続けてきたF氏がたどりついた結論は、ウィーンで人気を集めつつある回転寿司店を、プラハで展開することだった（写真２）。ちなみに、現在ウィーンにある日本レストランの90％以上は、青田人か温州人の経営という。

## イタリアとの共通点

イタリアの青田人にも通じる、第１の共通点は、中華レストランや貿易業等で成功した華僑が、新参移民に職を提供し、就労ビザ取得をサポートしている点である。F氏は、チェコ入国にあたり、レストランを経営していたおじに支援を受けたが、独立した今は、回転寿司店で

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。

23人、中華レストランで10人の従業員を雇用する。全従業員の70％以上は青田からの移民である。

第２に、渡航資金や創業資金などを融通し合う傾向も、イタリア同様に認められる。F氏は、回転寿司店の開業資金約50万ユーロ（約6700万円）を、ウィーンのおじ、妹、在バルセロナの幼なじみら数人から借りた。F氏は青田人どうしのこうしたお金の貸し借りを次のように説明する。

「われわれの間で、借用証書や契約書、保証書などを交わすことはありません。利子も必要ないし、返済期限も決めません。親戚や友人がお金を必要としているなら貸すし、必要なら親戚や友人から借りる。われわれ青田人の間では当たり前のことなのです」

利子をつけ、借用証書を交わす慣行に慣れた人には、にわかに信じがたい話かもしれないが、F氏はその理由をこう付け加える。

「彼らは、同じ青田人の親戚や幼なじみですし、絶対的な信頼関係がありますから、口約束と記憶だけで十分やっていけるのです。期限がないといっても、私は１年程度で返済するつもりです。回転寿司店の経営は順調ですからね。プラハに日本レストランはいくつかありますが、回転寿司店はここだけですから、かなりの利益が出ています」

実際、われわれのインタビュー時にF氏は、新たにできるショッピングセンター内に第２の回転寿司店をオープンする計画を練っていた。

まとまったお金を融通してくれる親戚や友人がいない場合は、「会」（hui、日本の頼母子講に相当）が威力を発揮する。中華レストランを経営するA氏が続ける。

「レストランを始めるのにお金が必要となれば、十数人が集まり、お金を出し合います。みんなが『この人なら成功するだろう』と思う人にまずお金を貸し、その人が最初に商売を始めます。クジで順番を決める場合もあります。『会』と呼ばれるこの制度を、海外の青田人は同郷会などの組織を通じてやっています」

もちろん、すべての支援が、F氏のように順調にいくわけではないが、こうした成功体験が、青田人どうしの相互扶助システムを強化していると推察される。

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



## 5 青田人ネットワークの厚み

これまで見てきたように、イタリアおよびチェコの青田人は、同郷人ネットワークを巧みに活用しながら、職を確保したり、正規の就労ビザを取得したり、創業資金を調達したりしている。親戚ネットワークを活用して出国を果たし、その後は同郷の友人ネットワークにもアンテナを張り巡らして、「儲かりそうな」国や地域を探り、成功しそうな移住先と事業内容が固まると、親戚や友人の支援を受けて起業する。歴史的に見ると、より豊かな生活を目指す個人のこうした戦略が、同郷人ネットワークの世界規模の拡大につながり、それがまた、ビジネスの成功率向上につながっていたため、そうした生き方が青田人社会のなかで規範化していったとも考えられる。

ところで、既述のように、「地縁」「血縁」「業縁」という「三縁関係」の重視は、中国人に際立った特徴とされているが、青田華僑が重視する同郷人ネットワークは、他地域出身の中国人とどの程度異なるものであろうか。

決定的な違いは、同郷人ネットワークの厚みであろう。イタリア在住の青田人は4万人を超える一大勢力である。古参の青田華僑はイタリア社会に精通している。事業で大成功した者も少なくない。青田人には、新参移民や失敗者が頼りにできる同郷人が、他地域出身者に比べて圧倒的に多いという利点がある。また、チェコはイタリアに比べると青田華僑の歴史が浅く、人数も少ないが、中国人に占める青田人の比率が高く、成功者も多い。その結果、青田人どうしとのつきあいがメインとなり、中国の他地域出身者との関係は弱くなりがちである。

そうした環境にあっても、人々が互いに信用し、協力し合うかどうかはまた別の問題であるが、青田人は、助け合う傾向が強いことを自己認識している。

「青田人にも失敗者はたくさんいます。でも、青田人は、親戚や友人が裏切らないのです。努力する限り、最後まで支えてくれます。福建省人にはこういうふう

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



に助け合う気持ちがあまりないようです」（ローマの貿易業者の妻）

「青田人どうしと温州人どうしでも、緊密度が違います。青田人どうしが80だとすれば、温州人どうしは60ぐらいでしょうか。青田人どうしのほうが仲間意識は強いのです。また、温州人は青田人ほど誠実ではないと感じますね」（ローマの貿易業者）

では、なぜ、青田人は、つながり合うのだろうか。1つには、言葉の障壁やビジネス形態が青田人としか「コミュニケート」できない状況を生み出している可能性がある。特に、第1世代が多いチェコの青田人を見ていると、言葉の問題が現地人とのコミュニケーションを難しくしている。また、同じ中国人どうしでも壁がある。青田と温州は、わずか50キロメートルしか離れていないが、彼らでさえ、互いの方言で話せば、半分程度しか話が通じないという！

もっとも、言葉ができるからといって緊密な関係を構築できるわけでもない。イタリアで現地の中学校と高校に通った貿易業（雑貨）のH氏は、イタリア語に長け、イタリアの政府や銀行に多数の知り合いがいる。とはいえ、イタリア人を信用しているわけでもない。イタリア人と商売するにあたっては、イタリア人どうしでもそうするように、必ず身元調査をし、掛け売りはしない信条である。イタリアでは、現地語ができても、信頼できる相手を見出すのがとても難しい状況にあることがうかがえる。

また、ローマの貿易業者は、青田人や温州人との取引は継続し、福建省人とは1回きりの商売で終わることが多いという。「青田人や温州人は、相補的な形で長期安定的に発展したいと願うが、福建省人は一晩で大金を手に入れたいと考え、お金がたまるとすぐに帰郷する」。福建省人にも言い分はあるはずだが、いずれにせよ、こうした価値観の相違が、出身地の異なる華僑どうしをつながりにくくさせていると考えられる。

つまり、海外在住の青田人には、言葉、住居、職、資金等の面で助け合わないと生きていけないという喫緊のニーズがあり、「青田人は裏切らない」「取引はウィン・ウィンが基本である」「青田人は長期的な発展を望む」といった、助け合いを促進する規範や価値観があるからこそ結束していると考えられる。

さらに、こうした規範や価値観は、成功者の輩出によって反復強化されてきた。プラハで回転寿司店を展開する若い青田人に成功をもたらしたのは、親戚や友人との人間関係である。親戚や友人は、ビジネスチャンスを見出すための「放浪」を支援し、多額の事業資金を無利子無担保で貸し与えた。こうした経営者の成功は、すでに分厚く蓄積された同郷人の成功譚に追加される1つの物語として青田人の記憶に残り、青田人どうしで助け合うという規範が、いやましに刷り込まれていく。

## 6 青田県のグローバル化

海外在住の青田人コミュニティーに焦点を合わせてきたが、彼らは、故郷とどのようにかかわってきたのだろうか。また、改革開放後の青田は、どのように発展したのだろうか。

王貞治の父、王仕福は、日本社会に根を下ろしたが、故郷に対する思いは断ち難かったようである。医者もおらず電気も通っていない貧しい農村に生まれた仕福は、「2人の息子の1人を医者に、もう1人を電気技師にして、故郷のために役立たせたい」という思いを抱いていた。帰郷の際には、多額の寄付もした。こうした故郷の発展に貢献したいとの願いは、多くの青田華僑に共通している。われわれが訪問した青田石彫博物館内の華僑関連資料展示コーナーでは、華僑の寄付で建設された学校や道路、設立された奨学金、華僑の送金などが詳細に紹

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



介されていた。[12)]

わずか20年前には、平屋の街並みに低階層ビルが散見される程度だった青田の中心街には、今や高層ビルが立ち並び、帰国華僑の消費を当て込んだ、華僑の投資による有名ブランド街やカフェ街さえある。貧しい農村だった青田は、豊かな生活を享受できる都市に発展した（写真３）。

こうした中国への投資や帰郷は、ビジネス上のリスク分散や最新ビジネス情報の交換といった機能を担い、成功した華僑の「凱旋」は、青田移民の新たな掘り起こしにも役立ってきた。もっとも、弊害も少なくない。青田では、若い世代が好んで外国に出かけるため、村に残るのは高齢者と子供ばかりといった傾向が認められる。

**写真３　高層ビルが立ち並ぶ青田県中心部**

20年前は、平屋の街並みに低階層ビルが散見される程度だった。

表６は、中国全体、浙江省、温州市、青田県の経済指標（2006年時点）を比較したものである。１人当たりの生産額を見ると、青田県は１万1893元で全国平均の70％あまりにとどまっている。青田と同じように、華僑が多い温州とは、２倍以上の開きがある。青田県のインフラは、華僑らの不断の送金によって整備されてきたが、若い在住者が決定的に不足しているため、生産活動は、温州ほど活発ではない。温州製品を世界市場に売り込む温州華僑のように、故郷との緊密なリンクで、青田経済も青田華僑もともに繁栄するといった状況は生まれていない。

では、同じように離郷人が多い温州と青田で、何が異なっていたのか。それはおそらく、離郷先の歴史にあると推察される。青田人の仕向地は今も昔も、主に海外である。青田人は、１世紀以上にわたり、海外、とりわけ、アンバランスなほど欧州を指向してきた。他方、温州では、海外に向かう者もあれば、中国の他都市へ進出する者もいた。「温州人街」は国内外にあるが、「青田村」は海外に多い。

こうした仕向地のバランスの違いは、改革開放後、決

**表６　浙江省・温州市・青田県の主な経済指標（2006年）**

| | 総人口（万人） | 総生産額（億元） | １人当たり生産額（元） | 都市住民１人当たり可処分所得（元） | 農村住民の１人当たり純収入（元） |
|---|---|---|---|---|---|
| 全国 | 131,447.6 | 210,871.0 | 16,084 | 11,759 | 3,587 |
| 浙江省 | 4,629.4 | 15,742.5 | 31,874 | 18,265 | 7,335 |
| 温州市 | 756.4 | 1,837.5 | 24,390 | 21,716 | 7,543 |
| 青田県 | 48.3 | 57.1 | 11,893 | 14,251 | 3,857 |

（出所）『中国統計年鑑2007』および『浙江省統計年鑑2007』より作成。

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



定的な差を生み出した。中国各地に進出していた温州人には、国内市場のニーズをいち早くつかむ機会があった。温州で生産したものを中国市場に売り込んで、大儲けする温州人が相次いだ。温州には、国内市場を相手にした成功モデルがあふれていた。他方、青田人には、海外で成功した青田華僑が最もなじみ深いモデルであり、反復強化された。温州人は、改革開放後の中国経済をビジネスチャンスとして活用したが、青田人は、それを活かせなかったともいえる。

## 7 含意と教訓

最後に、青田人の物語から導出できる含意と教訓を整理しておこう。

本稿で見てきたように、海外の青田人は総じて豊かであった。イタリア、チェコとも、他国出身の移民が社会の最下層に組み込まれ、そこからなかなか抜け出せないでいるのに対し、青田人の多くは、比較的短期間で、レストランや貿易、服装加工などの自営業者として、経済的繁栄を手に入れていた。他の中国人と比べてもその繁栄ぶりは際立っていた。

それを可能にしていたのが、青田人の同郷人ネットワークである。彼らは、個人的な人間関係のなかから、最も成功可能性の高そうなところをピンポイントで選び出し、そこにいる親戚や知人を頼って頻繁に移動した。現地にしばらく滞在し、チャンスがないと判断すると、即座に、別の「儲かりそうな」国や地域に移住した。

青田人の同郷人ネットワークは、どこにビジネスチャンスがありそうかの情報収集において、さらに、ビジネスチャンスを探している間の生活を保障するセーフティー・ネットとして、決定的に重要であった。同郷人ネットワークのおかげで、彼らは、大胆なリワイヤリングを繰り返しながら、成功確率の高いビジネスチャンスを探ることができた。また、青田人の間では、成功した華僑が、新参移民に住居や職を提供し、正規のビザ取得や事業資金の調達にも手を差し伸べることが、当然の規律となっていた。人生においては時に、大胆なリワイヤリングを行うことが有用であり、それを可能にする分厚い支持基盤としてのネットワークの重要性が示唆される。

また、そうしたネットワークを機能させていたのは、メンバーが共有する規範や価値観であり、信頼関係であった。親族や友人に対する絶対的信頼は、個人の生活環境や、青田移民の歴史を通じて醸成された可能性が高かった。貧しい村社会で生まれ育った青田人の人間関係には元来、助け合いを促進する規範や価値観が埋め込まれていたが、言葉、住居、職、資金等の面で助け合わないと生きていけない異境の地が、彼らの規範や価値観を正当化する方向に働き、成功者の輩出によって反復強化されたと考えられる。

このような観点から、近年における現代の青田移民物語は、当事者間のネットワーク能力を規定し駆動する諸要素において、20世紀初頭の青田移民物語と驚くほど類似していたといえよう。移民先は多様化し、彼らの手がけるビジネスは変化したが、連鎖移住、エスニック・コミュニティーの形成、相互扶助の精神などは、ほぼ普遍的に認められた。同郷人ネットワークをベースに異国でたくましく生き抜いた初期移民の行動様式や規範、価値観が、今日の移民にも同様に観察されることは注目に値する。言い換えると、彼らの間には、今も昔も変わらない強固なソーシャル・キャピタルの存在が認められる。ネットワークは、そのメンバーが便益を享受することにより、その成功物語が蓄積され流布され、好循環する。本稿における歴史的考察、ならびに、現代の移民現地調査によって、こうしたことが再確認された。

とはいえ、青田県は、華僑の送金による消費ベースの繁栄にとどまっている。高層ビルが立ち並び、有名ブランド店や、ヨーロッパ風のカフェなどが人気を集めてはいるが、競争力を持った地元産業は育っていない。青田

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



が温州のような発展経路をとらなかったのは、青田人の外出先が海外に偏っていたことと密接に関係があると考えられる。温州人は、中国各地にも進出していたがゆえに、市場情報をいち早くつかみ、国内市場を相手にした成功者を輩出することができた。温州華僑と並んで、こうした国内市場における成功者も、温州人にとって、目指すべきモデルとなった。つまり、温州商人の成功を支えるネットワークは、国内外でバランスよく育まれたのである。

他方、青田人には、海外で成功した青田華僑が唯一のモデルであった。このため、青田では多くの若者が海外を目指したが、それが、地元経済を支える生産人口の減少につながり、国際競争力のある地元産業の創出に困難をきたすという悪循環をもたらした。

同じように果敢に離郷し、地元以外で「遠距離交際」のネットワーク（西口、2007）を張り巡らせてきたとはいえ、青田人と温州人のこうしたパフォーマンス比較は、ネットワーク構造の違いやそうした違いが生まれた経緯へとわれわれの関心を導く。

若い温州人と青田人がそれぞれ、温州と青田で生活しているとしよう。２人の典型的なネットワーク構造を比較すると、温州人は、国内外の温州人との「遠距離交際」と、地元温州人との「近所づきあい」のバランスがとれているが、青田人は、海外の同郷人との「遠距離交際」に偏っている。とはいえ、海外在住の青田人だけに限ってみれば、在温州、および離郷した温州人同様に、「遠距離交際」と「近所づきあい」のバランスがとれたネットワークに組み込まれている。現地にできた青田人コミュニティーにおける「近所づきあい」と、世界各地に進出した青田人との「遠距離交際」のほどよい混淆のなかに埋め込まれているからである。そのため、在外青田人のパフォーマンスは、成功する温州人に比べて、遜色ない。

言い換えると、成否を決めるのは、青田人や温州人に固有の属性というよりも、むしろ、どの程度バランスのとれたネットワーク構造にメンバーが組み込まれ、また、状況の変化に合わせて、どの程度柔軟かつ迅速にリワイヤリングできるかという構造特性に負う部分が大きいことが示唆される。さらに、こうしたネットワーク構造は所与のものではなく、個人の小さな動きが基点となり、それが広範囲に普及するなかで、ネットワーク構造が次第に変化していくことも確認された。

青田の将来について見れば、海外の個人的な成功物語を超えて、地元経済の中長期的発展を重視する方向へ青田華僑の関心を惹きつける施策やインセンティブの導入によって、国内外にまたがるバランスのよいネットワークを再構築し、隣接する温州に負けないだけの構造優位を創出する必要があろう。H

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専任講師を経て06年より現職。専門は中小企業論、地域経済論。主な著作：『飛躍する中小企業都市——「岡谷モデル」の模索』（共編著、新評論）、『地域からの経済再生——産業集積・イノベーション・雇用創出』（共著、有斐閣）。

西口敏宏（にしぐち・としひろ）
1952年兵庫県生まれ。早稲田大学政治経済学部卒業。ロンドン大学社会学修士（M.Sc.）、オックスフォード大学社会学博士（D.Phil.）、MIT（マサチューセッツ工科大学）研究員、INSEAD（インシアード）研究員、ペンシルベニア大学ウォートン・スクール助教授を経て現職。専門は組織間関係論、ネットワーク論。経済産業省、防衛省等委員を歴任。2003年防衛庁より表彰。ケンブリッジ大学、メリーランド大学、MIT上級客員研究員。国際ビジネス研究学会理事。防衛調達基盤整備協会理事。財務省財務総合政策研究所特別研究官。主な著作：『ネットワーク思考のすすめ』（東洋経済新報社）、『遠距離交際と近所づきあい』（NTT出版）、『中小企業ネットワーク』（編著、有斐閣）、『戦略的アウトソーシングの進化』（東京大学出版会）、*Managing Product Development*（Oxford University Press、米国シンゴウ製造業研究優秀賞）、*Strategic Industrial Sourcing*（Oxford University Press、米国シンゴウ製造業研究優秀賞、米国『チョイス』誌最優秀学術書賞、日経・経済図書文化賞）。

辻田素子：西口敏宏 (2009)「貧しくても繁栄する秘訣：中国・青田華僑の成功を支えるネットワーク能力」『一橋ビジネスレビュー』57(2)： pp. 36-51
*出版社の許諾を得て公開しております。



## 注

1 王貞治と父・王仕福の物語は、鈴木（1999）に詳しい。
2 青田県は中華人民共和国成立後、温州地区に属していたが、1963年に麗水地区に改編され、2000年麗水市の一部となった。なお、本稿は、われわれによる温州人・青田人ネットワークの広範囲なフィールド調査に基づいている。本稿に直接関連した訪問先・回数と訪問時期を以下に記載しておく。温州５回（2004年３月、同８月、05年３月、06年１月、09年３月）、青田１回（2009年３月）、イタリア４回（2004年８月、06年３月、同８～９月、07年８～９月）、チェコ１回（2008年３月）。
3 靴やライターの世界的生産拠点に発展した温州市も、かつては貧しい農村であった。「七山、一水、二田」といわれたが、それでも、全面積に占める田畑の比率は２割に達し、青田県の0.5割よりも高い。青田県がいかに貧しい地域であったかがうかがえる。
4 青田石彫博物館内展示資料「青田華僑の国別到達時期」より（2009年３月16日訪問）。
5 青田石彫博物館内展示資料「1911～1949年の青田華僑の国別人数」によると、第１位がフランスで3908人、日本は第２位で3286人である。
6 「華僑の郷」としては、「四邑」と称される広東省江門市も有名である。江門市の人口360万人に対して、海外在住者が約180万人を数える。Christiansen（2003）は、欧州ではかつて四邑人のアイデンティティーが強固だったが、1980年代以降、青田人のアイデンティティーが急速に高まったことを指摘している。
7 温州市の人口約750万人に対し、海外在住の温州人は40万人強である。
8 青田移民の歴史は、『青田華僑史』（編集中）の主編集者、陳孟林氏への2009年３月16日のインタビューと、潘編（1998）、Pan ed.（1999）、Thunø（1999）、李（2002）を参考にした。
9 莫（1994）は、蛇頭を介して密入国した長楽人（福建省）や青田人らへのインタビューをベースに、蛇頭や密航者の実態を生々しく描き出している。
10 1987年の恩赦で11万人、1990年、96年、98年の恩赦ではそれぞれ20万人強の滞在が合法化された。2002年はさらに増え、60万人強が正規滞在者に転じた。
11 東欧とロシアに進出した中国人に関しては、Pal（2007）が詳しい。
12 2001年から07年までの７年間で、青田華僑が故郷に送金した総額は約476億元（約6711億円）に達した。

## 参考文献

Christiansen, Flemming.
2003. *Chinatown, Europe: An Exploration of Overseas Chinese Identity in the 1990s.* London: Routledge Curzon.
李明歡
2002.『欧州華僑華人史』中国華僑出版社.
莫邦富
1994.『蛇頭――中国人密航者を追う』草思社.
西口敏宏
2007.『遠距離交際と近所づきあい――成功する組織ネットワーク戦略』NTT出版.
王貞治
1981.『回想』勁文社.
Pal, Nyiri.
2007. *Chinese in Eastern Europe and Russia: A Middleman Minority in a Transnational Era.* London and New York: Routledge.
潘翎編
1998.『海外華人百科全書』三連書店（香港）.
Pan, Lynn, ed.
1999. *The Encyclopaedia of the Chinese Overseas.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Pieke, Frank N., and Hein Malle, eds.
1999. *Internal and International Migration: Chinese Perspectives.* Richmond, Surrey: Curzon.
鈴木洋史
1999.『百年目の帰郷』小学館.
Thunø, Mette.
1999. "Moving Stones from China to Europe: The Dynamics of Emigration from Zhejiang to Europe." In Pieke, Frank N., and Hein Malle, eds., *Internal and International Migration: Chinese Perspectives.* Richmond, Surrey: Curzon.