

本稿では、3年前に経済学部を卒業したOBの起業ストーリーを追いつながら、どのような形態の人的ネットワークが事業の創造に寄与するのか、検討してみたい。ソーシャルキャピタルとは、ここでは、個人が保有する人的ネットワークの質と広がり指している。すなわち、中高生時代の友人、大学の友人、参加するボランティア組織で知り合った人、家族、親戚など、いつもあるいはときどき会って、一緒に行動したり、話をしたりする人たちで、自分を取り巻く人びととの関係性のことである。

ソーシャルキャピタルが 生み出す起業機会

— 本学OBの起業ストーリー —

今井雅和

1 卒業してから3年目に
会社を立ち上げる

留学生の方精毅は、中国安徽省の出身で、本学を2001年3月に卒業した。その後、日本の広報代理店と上海のコンサルティング会社を経て、2003年に江蘇省の蘇州に、日本企業を標的とする人材紹介とコンサルティングの会社（*1）を立ち上げた。起業を考えるようになったのは、来日以前であったが、具体的なアイデアがあったわけではないし、大学時代、起業のために特別なことをしたわけでもない。ごくごく普通の大学生だったのである。

人材紹介事業のアイデアは、コンサルティング会社時代、日本企業から人材紹介の問い合わせが多かったからである。そして、仕事を通じて親しくなった人たちに相談したり、支援を依頼したりするなかで、事業計画が具体化していった。ただ、上海にはすでに何百もの人材紹介会社があったため、叔父が暮らし、なじみも深く、なおかつ外資企業の進出が急速に進む、蘇州を立地として選択したのである。起業1年半後の現在、人材紹介に加え、会社の立ち上げと人事労務、広報、投資などのコンサルティング事業を手がけ、日本企業向けのミニコミ誌を発行している。人材紹介は、企業からの引き合いは多いが、供給できる質の高い人材に限られているため、無理をせず、新規顧客の開拓を手控えているほどである。

事業がここまで順調に推移している理由を、方は良い顧客に恵まれたからだという。確かにその



とおりであるが、それは人材紹介やコンサルティングのサービスの質が高いことはもちろんのこと、顧客を引き付け、信頼を得ることができた、方のパーソナリティによるものだと思う。

2 二種類のネットワーク

もう1つの要因は、方の持つソーシャルキャピタルが、事業を順調に立ち上げ、顧客に質の高いサービスを提供できたからだと考えられる。図1を参照されたい。方精毅のソーシャルキャピタルを明示したものである。顧客などのそれぞれの分野で、方にとってもっとも大切な人たち4人と相互の関係を示したものである。一見して分かることは、2種類のネットワークを持っているということである。1つは、家族血縁と友人関係のように、自然発生的で全員が知り合い同士の強固だが閉鎖的なネットワークである。他方、顧客とビジネス関係者のように、方と4人の関係が個別であったり、4人はお互いのことを知らないというように、ゆるやかで開放的なネットワークであ



MASAKAZU IMAI

経済学部助教授。
専攻は国際ビジネス論、移動
経済ビジネス論、民間企業で
海外営業、海外広報、国際事業
管理を担当したのち、本学に
赴任。国際経営論、多国籍企業
論などを担当。

右から2番目が方精毅、
下段左から3番目が筆者。

る。ビジネス支援者のネットワークはその中間的に位置する。前者のネットワークからは打算抜きで支援が得られる一方で、後者からは、新たなアイデアの獲得やさらに先の人たちへとネットワークが広がる可能性を秘めた発展性の高いネットワークである。

中国で事業を立ち上げるためには、出資者などの事業支援者のみならず、許認可を得て、事業を円滑に進めるための政府関係者とのつながりが重要である。方の場合、強固なネットワークとゆるやかなネットワークの双方を使い、自身のネットワークを質量ともに拡充することができ、それが質の高いサービスを提供できる要因となった。「友だちの友だちはみな友だち」式に、ネットワークを広げることが大切なのである。コネ社会とい

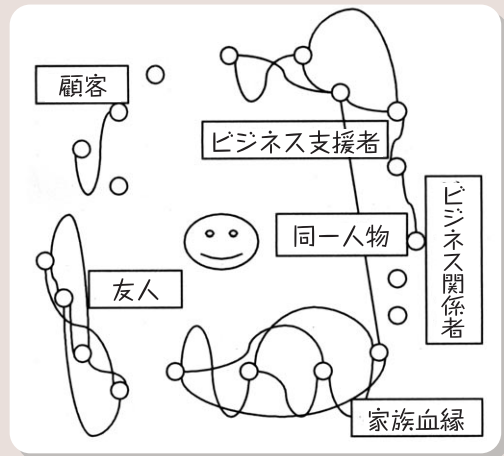


図1. 方精毅のソーシャルキャピタル

注：ラインは双方が知り合いであることを示している。ただし、本人との関係は図が煩雑になるため省略している。

われる中国でも、ネットワークは必ずしも閉じたものではなく、自身の努力によって、ネットワークを構築することができるし、それが重要であることを、方の起業ストーリーは示している(*2)。

3 自分のソーシャル キャピタルを把握しよう

さて、みなさん、まずは自身のソーシャルキャピタルを把握するところから始めよう。中学生以前、高校生時代、大学、その他の友人、家族・親戚について、それぞれ4人ずつ親しい人、困ったことを相談できる人を挙げてみよう。そのうえで、その4人が相互に知り合い同士か、先の方精毅のマップに真似て、自分を中心に描いてみよう。みんなが知り合いの強固なソーシャルキャピタル、それぞれ別々の知り合いの発展型ソーシャルキャピタル、その組み合わせはどうか、分析してみよう。学生時代は、知識の習得と同時に、ソーシャルキャピタルの構築(投資)方法を各自が学ぶ、準備期間といえるのかもしれない。創業云々は別にしても、豊かなソーシャルキャピタルほど、人生を豊かにするものはないのだから。

*1 蘇州博方諮詢有限公司(Suzhou Bofan Consulting Corporation)という、ウェブサイトも設けているので、興味ある人は、www.bofancorp.comへアクセスしてみよう。

*2 そういえば、コネが必須の就職のために、友人の父親に紹介者になってもらい(コネを自分で作り)、内定を得た友人がいたことを思い出す。