

ネパール人に見る移民コミュニティの展開

Immigrant Enclaves and Ethnic Business of Nepalese in Tokyo

樋口容視子 北陸先端科学技術大学院大学

Yoshiko Higuchi, JAIST (Japan Advanced Institute of Science and Technology)

キーワード： ネパール、移民コミュニティ、エスニックビジネス、移民ネットワーク

1. 研究の背景

海外に労働許可を得るネパール人は、2000年には年間3万人程度であったが、2001年には10万人、2006年には20万人となった。2013年からは、さらに激増し、年間50万人を超えるネパール人が海外に出るようになった(Verick, 2014)。今やネパールは、その人口の10%以上、300万人の労働者を海外に出している。大半の労働者の行き先は中東諸国やマレーシアである。海外からのネパールへの送金は、GNPの22%にもなる。

日本のネパール人も、これに連動するように増え続け、1990年にわずか400人だったのが、10年後の2000年には10倍になり、2014年には100倍の約4万人。翌年2015年には約5万人となった。このうち、インド料理の調理師という「技能」で在留資格を得て日本で働くネパール人は、8,600人。彼らは独立して自分の店を持つことを夢見る。家族を呼び寄せ、妻も別の店などで働きながら二人で貯金をする。こうした調理師一家はおそらく2万人はいると推定される。そのようにして、日本全国にネパール料理店が急に増えていったのである。

2. 研究の対象

日本に住むネパール人のなかで「経営者」として滞在資格を持つ者は、739人いる(2015年6月法務省統計)。これは5万人のネパール人のなかではわずか1.5%にすぎない。しかし、いわゆる「エスニックビジネス」にかかわるこれらの人々は、日本を活躍の場として選び、数々の困難を乗り越え、時間をかけて健闘してきた。しかも、エスニック・エンクレイブでのビジネスの3つの必須要因の「ビジネス経験」、「資本」、「労働力」(Waldinger, et al., 1990)が揃っていないのにサクセスを手探りで実現してきた。1960年代にアメリカへやってきて、「エスニック・エンクレイブ」のなかで成功したキューバ難民(Portes and Wilson, 1980)とは、時代も背景も規模もちがうが、ネパール人たちは、制限のある日本の制度のなかで、それぞれ工夫して独自のネットワークを築き、小さな「エンクレイブ」を活用してきたのである。その具体的方法を研究調査した。

3. 研究方法

ネパールコミュニティに入り込んで、ともに活動しつつ、参与観察とインタビューをおこなった。

4. 調査・分析結果

社会的上昇を成し遂げるには、就職をしてよい給与を手にするか、まとまった金額の独立資金を作るかなどである。資金調達には、自力か、助力か、パートナーシップかであるが、現実には自力は、ほとんどない。ネパール人全体の37%を占める留学生は、まずは日本語学校に通いながらネパールレストランなどでアルバイトをする。現在成功している経営者たちも、10年前は日本語を学びながら、寝る暇もなくインドレストランで皿洗いをし、フロアで接客をしていた。現在の日本の制度のなかでは、ネパール人が日本にいられる資格は、日本人との結婚以外には、留学生か技能者しかまらずない。研修生は18%いるが、労働提供者として雇用されていて、社会上昇の機会には恵まれない。彼らの中には、給料の安さに耐えかねて苦肉の難民申請をすることさえあり、他のネパール人たちから眉をひそめられている。

ネパール人のエスニックビジネスは、そのパートナーシップの形態から5つに類型化ができる。

- (1) 家族のパートナーシップ … 2店舗までのファミリービジネス
- (2) 兄弟同士のパートナーシップ … 協力しつつ、兄弟それぞれが独立して経営者となる
- (3) ネパール人とのパートナーシップ … 経済力のある同国人・同郷人と組む
- (4) 日本人とのパートナーシップ … 経済力のある日本人と組む
- (5) マルチナショナルなパートナーシップ … 他国の人々と集まって共同出資する

いずれの形にしても成功の陰にあるのは、協力体制だった。堅実な経営になるのは、家族パートナーシップである。無理な借金や店舗展開をせず、身の丈にあった経営をするのでリスクは少ない。ネパールでよく見られる兄弟経営は、日本では数はそう多くない。兄弟同時に来日することは費用の工面など難しい点があるだろう。あとからきた弟や妹が、うまく行っている兄を見習って起業するような連鎖移民が起きる場合もあるが、リスク分散のため兄弟が別々の海外へ行って同じ種類のビジネスをすることもあつた。日本で最も成果を上げているネパール人企業家は、日本人とのパートナーシップで日本の偉大な経営者を手本にし、飲食業（ネパール料理店ではない）やホテル業を海外にまで広げている。従業員は90%以上が日本人である。日本人のパートナーではなく、成功を取めたネパール人を手本やメンターやパートナーにして伸びていくネパール人実業家もいる。

5. 考察

複数のネパール起業家たちが出資し、マネジメントやスタッフに日本人を取り入れる企画がネパール人「エンクレイブ」である新大久保で始まった。出資する起業家たち7人は、10軒以上の飲食店を経営している「成功者」たちである。なかには、遠く北海道に住む者もいる。彼らのネットワークは地域を超えて繋がっている。

民族的多様性を持つネパールの人々は、海外でも独自のコミュニティを築く傾向がある。文化や言語を共有する人々同士の親密なつながりをもとにして、その内部での親交があり、助け合いがある。同時に、そのような個別のコミュニティをバラバラのままにせずにグループ化してまとめあげ、海外だからこそ「ネパール」としての一体感を作ることとする。それぞれの規模に応じた横のつながりも縦のつながりも、民族、出身地が同じだからこそできるのである。信用と信頼に基づいた仕事の紹介、ビジネスの連携などの「ネパール方式」は、本国以上に日本でもよく機能している。

ビジネスの形成もこれらの活動と並行するように、個人、グループ、全体の枠組みのなかで用途別に行われることが多い。彼らは日本でビジネスをしながらも、ネパールの紐帯をもとにしたネットワークのなかでよく機能する。しかし、ネパールカレーの店は、いくら日本人に気に入ってもらえたといえ、そろそろ飽和状態になってきた。ネパール人同士の無為な競争に入らないためにも、エスニックビジネスを超えたところに目標や利益を設定し直さなくてはならない。彼らの成果をネパール国内に向けて健全に還流させるには、まだ難しい政治・経済的不安定がネパールでは続いている。ネパールに帰りたいけれど、今のままのネパールである限り、日本でのチャンスを大事にせざるを得ない。そして、日本にいるメリットがなくなる時、彼らの一部はトランスナショナルな企業家として日本以外の海外を目指すだろう。大きな企業になるほどその傾向は増える。

参考文献

- Portes, A and Wilson, K. (1980). Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami *The American Journal of Sociology*, Vol. 86, No. 2. (Sep., 1980), pp. 295-319.
- Verick, Sher (2014) *Update International Labor Organization*. ILO Country Office for Nepal Labour Market
- Waldinger, R. et al. (1990). *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park: Sage.