

報告タイトル：ハワイ新一世女性の自営ビジネス—4人の語りから—

Self-employment among Japanese New Issei Women in Hawaii: From Four Narratives

報告者：河本尚枝（広島大学）

Naoe Kawamoto (Hiroshima University)

キーワード：ハワイ、新一世、自営、起業

1. 研究の背景

ハワイには明治以降多くの日本人労働者が渡ったが、日米関係の悪化、第二次世界大戦で中断した。戦後にハワイに移住、定住した日本人移民は戦前期の移民と区別するため「新一世」とも呼ばれる。新一世の移住理由には、国際結婚、日本企業からの派遣（駐在員とその家族）、留学、起業、定年後移住がある（影山：2010a）。

移民の就労に関する研究の中心は被用者としての就業であり、移民の自営についての研究は比較的新しい分野である。中でも移民女性の自営、起業についての研究は歴史が浅く、日本人移民女性のそれに関する研究は事例研究も含めて限られている。女性移民の自営、起業については、Moore and Buttner (1997)が、女性起業家のモチベーションは主に生存のプレッシャー、前職での落胆した状況、不景気や失業に関連したプッシュ要因から来る、と指摘している。

ハワイの新一世にも個人で事業を起こした者や資格を取得して独立契約業者 (independent contractor) になった者がいる。1992年には現地の出版社が『がんばるハワイの新一世』(1992)を出版し、142組の男女のインタビューを紹介した。その書籍を分析した論文もある（影山：2010b, 佃：2015）が、新一世女性の自営、起業については議論していない。

2. 研究目的

本研究は、ハワイの新一世女性がどのようにして自営、起業し、どのようにして事業を継続したかを4人の高齢新一世女性へのインタビュー調査を通じて明らかにする。高齢期の女性を対象としたのは、ビジネスの立ち上げから顧客との関係等、長期間の経験を聞くためである。

3. 調査方法

ハワイの日系宗教団体、日本人団体、コミュニティセンターを通じて調査協力者を得た。インタビューは調査協力者の指定する場所で実施し、ハワイに来た経緯、ハワイでの生活、自営、独立契約業者になった経緯、高齢期の生活について半構造化インタビューを行った。調査は2023年3月および8月に行い、1人当たりのインタビュー時間は1時間から2時間だった。

4. 4人の女性の語り

Aさん(1935年生まれ)は高校卒業後家業の米穀店を手伝っていたが、日系2世の男性との結婚で1979年にハワイに移住した。「元々お金儲けが好き」と言い、義兄が営む花卉栽培・販売の仕事を手伝ううちに自分にもできると考えた。夫は反対しなかったが、夫の家族が「夫をどうするのか」「英語ができないのに」「商売の仕方も知らないのに」と反対したが、最終的に同意を得た。土地を購入し、日本の友人に購入希望者を募ってもらい、ロコモで切り花の日本向け輸出のビジネスを始めた。約20年間花の栽培と輸出を行った。

Bさん(1939年生まれ)は日本で大学卒業後、兄を通じて知り合った米軍人と1972年に結婚した。ハワイへ移り、夫との関係の中で経済的自立を学んだ。40歳の時自動車販売業者の社長秘書になったが「このままで終わるのは(いやだ)」と思い、バブルの頃日系不動産会社に転職した。現在はドイツ系不動産会社で独立契約業者をする。経営にかかるコストと従業員管理の手間を考えると会社を設立するより今の方がよいと考えている。顧客は主に日本人で、古くからの顧客には業務に含まれないコンシェルジュサービスも無報酬で提供し、顧客と長期にわたり取引している。

Cさん(1949年生まれ)は日本の大学卒業後グアムの大学で観光学を学び、グアムに進出して

いた日系企業に就職した。グアムで結婚後、81年に夫とハワイに来た。ハワイでは不動産業が「儲かる」と考えたが「誰でもできる」から日系の旅行会社に就職した。86年に日系不動産業者に転職して経営ノウハウを学び、大学に通って短期間で上位の資格を取得した。副業で開業資金を作り、88年に不動産会社を設立した。日本人が主な顧客で、物件説明では売り上げのために物件の長所だけを言うのではなく、悪い点も伝えるよう心がけた。不動産売買は景気の影響を受けるが、毎月収入が入る物件管理も多く手掛けたことで経営は安定していた。2014年にリタイヤした。

Dさん(1943年生まれ)は1971年に夫が水産加工の技術指導者としてハワイ赴任になり、夫婦でハワイに来た。夫の勤務先が撤退し、夫は知人と会社を立ち上げた。しかし、家族の健康保険がないため、保険加入させてくれる会社で観光ガイドとして働き始めた。その後、夫と二人で寿司のケータリングサービスを始めた。日系人の高校卒業パーティーで人気が出て、有名ホテルで採用されたことを契機にホノルル全域のホテルに寿司を提供し、約20人を雇用了。ガイドは30数年、ケータリングは20年続け、資金繰りも税金の支払いも大変な中2人の子どもを大学に行かせた。夫も自分も体力的に大変なので60歳の時にリタイヤした。

4. 考察

4人は1970年代から80年代にハワイに移住したがその経緯は異なり、日本で自営業の経験があったのはAさんだけだった。自営、起業の理由もそれぞれ異なった。

Aさんは日本にいた時同様自営業で「お金儲け」をすることが動機だったが、婚家の家父長的意見を乗り越えねばならなかった。顧客は日本に住む友人のロコミで確保した。Bさんは自身の経済的自立のため働き始めたがさらなる向上のため転職し、資格を取得し独立契約者となった。日本的な柔軟な対応で顧客と長期にわたる信頼関係を構築している。Cさんは不動産業で「儲かる」と考えたが、生活の安定のため日系企業に就職し、不動産業に転職してノウハウを身に着けながら資格を取得してから起業した。顧客への情報提供で信頼を得るだけでなく、物件管理で安定的な収入を得て長期安定経営を可能にした。Dさんは家族を支えるため観光業に就いた後、夫と一緒にできることを見つけて二人で起業している。ハワイのニーズに合致した商品を提供したことで大口顧客を確保し安定経営を実現した。

今回調査ではMoore and Buttnerの指摘した生存のプレッシャーに該当する例はあったが、前職での落胆、失業といった例は見られなかった。一方、自己実現や高い所得のために起業した事例があった。4人と日本、日本人・日系人を顧客としてビジネスを始め、起業にはエスニックな関係がキーとなっている。また、調査対象がビジネスを始めた前後に日本はバブル経済期を迎えて海外旅行や海外での不動産購入、国内での輸入品購入も容易になっており、出身国の経済状況もビジネス開始や継続の要因であることが明らかになった。

5. 参考文献

Moore, D. and Buttner, E., 1997, *Women entrepreneurs: Moving beyond the glass ceiling*, Sage Publications

佃陽子, 2015, 「ハワイにおける日本人移住者の移動性と「移民性」」『成城大学教養論集』25, p41-85

影山穂波, 2010, 「ハワイにおける日本人女性の社会的ネットワーク形成」『お茶の水地理』50 p80-91

影山穂波, 2010, 「ハワイにおける戦後移住の女性たち—連載「がんばるハワイの新一世」から—」『椋山女学園大学研究論集 社会科学篇』41, p143-152,

本研究は科研費 18K02104 による研究成果の一部である。