

トランスナショナル創業

—国境を越える起業家の役割と課題—

ブレーメン大学経営・経済学部中小企業経営・アントレプレナーシップ研究科研究員・専任講師
播磨 亜希

要 旨

国際移住は今に始まったことではない。しかしながら、近年の交通・通信技術の発展やグローバル化の加速は、かつてないほど国際移住現象の規模を拡大し多様化させた。その結果、国境を越えて創業する人々も増加し、また彼らの創業活動はより複雑で影響力があるものになった。トランスナショナル起業家は国境を越え、2カ国以上のリソースを動員し、特別な経済・社会価値を生み出し、新たなつながりを生み出す。先行研究は、移民の起業を社会学・人類学の観点から扱ってきたが、トランスナショナル創業が経営学・アントレプレナーシップ学で注目されるようになったのは最近であるため、これまでの研究結果はトランスナショナル創業が持つ多面性を十分に取扱いしていない。また、こうした研究は海外では盛んであるものの、日本ではあまり紹介されていなかった。

そこで本稿では、トランスナショナル創業に関して筆者が英語で発表した論文や書籍のエッセンスを日本語で再構成したうえで、より包括的観点から国境を越える起業家の役割と課題を論じた。トランスナショナル創業の多様性、起業家の可能性やビジネスに影響する障壁を議論するために、三つの異なるタイプの起業家を紹介している。一つ目は発展途上国に渡り起業する日本人、二つ目は創業エコシステムにおけるトランスナショナル起業家、三つ目はドイツにおける難民起業家である。

分析の結果、こうしたトランスナショナル起業家は特異な強みと弱みを持つが、その特徴は多様であること、創業に至るメカニズム、社会・地域に与える影響なども、多層的・多面的に考える必要があること、創業支援の際にも多様性の理解が求められることを示した。

日本でも、海外で創業する日本人起業家や多様なバックグラウンドを持つ外国人起業家といった、トランスナショナル起業家の経済的役割を考えていく必要がある。今後、経済・経営分野にとどまらず人類学・社会学・移民学を含めた学際的な研究を進めることで、日本におけるトランスナショナル創業への理解をより深めていくことは、日本における創業エコシステムのさらなる強化にもつながるのではないだろうか。

1 はじめに

人が他国や他の地域へ移り住むことは、今に始まった現象ではない。現に、人類の歴史は絶え間ない広範な人口移動を経験したといえる。しかしながら、現代社会が直面している国際レベルでの人口移動現象は、人類が歴史上経験したどの人口移動よりも規模が大きく、近年国境を越える人のモチベーションは多様化している。この変化は近年の運輸・コミュニケーションの分野における技術の進歩に起因している (Tung, 2008)。例えば、航空業界における格安航空会社の台頭や多様で広域にわたる運輸手段の実現により、これまで以上に国境を越えて他国に移住することが簡単にできるようになった。また、インターネットの普及、そして新しい形式の遠隔通信を可能にするソフトウェアやモバイルアプリなどの開発は、海外に長期間居住している人々が、膨大な時間や費用を投資せずとも母国とのつながりを保つことを可能にしたのである。

このような近年の技術環境は、移民・難民といった国境を越える人々が行う創業活動の多様化を促進することになった。その多様化の過程で生まれたのが「トランスナショナル創業 (transnational entrepreneurship)」という概念である (Portes, Haller, and Guarnizo, 2002; Drori, Honig, and Wright, 2009)。「トランスナショナル」という概念は、人類学において移民が持つ二重性を理解する過程で1990年代に誕生した。当時、移民は受け入れ国の社会において受動的な立場であり、居住国の環境を受け入れることを理想とする考え方が主流であった (Kwak and Hiebert, 2010)。移民の母国の文化や規範は重要視されず、いずれ居住国の文化に取って代わられるべきものだと考えられていたのである。

移住を一方の過程と考える見解は、技術が進

歩する前の世界ではある程度の意味をなしたと考えられる。現に、かつては多くの移住した人々は母国とのつながりを保つず、受け入れ社会に同化せざるをえなかった。しかしながら、現代の移民は、居住国の文化を吸収しつつ母国の文化を保つという二重性を持つ。この二重性がトランスナショナルと呼ばれる。Drori, Honig, and Wright (2009) は、両国の経営資源を組み合わせることで新しい起業価値を生み出す人々を、トランスナショナル起業家 (transnational entrepreneur) と名づけた。

国境を越える起業家が行うトランスナショナルな経済活動は、現代社会において特別な役割を担っている。なぜならば、トランスナショナル起業家は、国境を越えたビジネスの過程で、これまでにない新しい価値を生み出し、金融資本だけでなく経験や知識などの人的資本を母国と受け入れ国の間で動員するからだ。そうした創業活動から生み出される価値は、国際社会にとって経済的なものだけではない。グローバル・コネクティビティ (世界全体とのつながり) を生み出し、発展を促す原動力としても、社会的にも大きな意味を持つ。トランスナショナル起業家は2国以上の社会制度のなかに根づくことによって、移民の背景を持たない起業家と比べると、より多く、また多様なリソースにアクセスできるという利点を持つ一方で、言語・文化・制度の違いなどから生まれる多数の障壁に直面する。

トランスナショナル創業という現象は、人の国際移動と同様に多面的である。どういった国からどういった国へ移住するのか、何の目的で移住するのか、移住してからどれくらいの期間がたっているのか、なぜ起業するのか、母国と居住国のどのリソース、サプライヤーや顧客基盤などを、どういった形で組み合わせるのか、などの要素によって、トランスナショナル創業の在り方や、生み出す価値は大きく異なる。エリート移民と呼ば

れる高学歴を持ちキャリア向上を求めて越境する人々もいれば、貧困から脱出するために母国を去る労働移民や、戦争や迫害などにより他国へ避難する難民もいる。こうした背景が大きく異なる移民が起業すると、そのビジネスの本質は大きな多様性を生むが、先行研究はその多様性を十分に考慮できていない。

以上の議論を背景として、本稿の目的は次の3点にまとめられる。第1に、先行研究によるトランスナショナル起業家の特徴の整理、第2に、異なる状況の事例を基にしたトランスナショナル起業家の多様性の議論、第3に、トランスナショナル創業の日本社会における意味の検討と今後の研究課題の提示である。

本稿の構成は以下のとおりである。第2節では、本稿執筆に用いた筆者の一連の研究を紹介する。第3節は、本稿の第1の目的であるトランスナショナル起業家の特徴の整理のため、トランスナショナルの要素を持つ移民の起業に関する先行研究のレビューを行う。第4節から第6節は第2の目的に関する節で、筆者が行った三つの異なる状況における移民のトランスナショナル創業の事例研究を参照し、その多様性を考察しつつ、強みと障壁を論証する。第7節は、第3の目的に対応する。事例研究を踏まえてトランスナショナル起業家の特徴を再度整理したうえで、トランスナショナル創業の日本社会における意味を議論するとともに、今後の研究課題を提示する。

2 筆者のトランスナショナル創業研究

本稿では、筆者が社会構築主義に基づいて2014年から集めた定性的データと、そのデータを基に執

筆した海外ジャーナルの論文や書籍のエッセンスを日本語で再構成したうえで、より包括的観点から国境を越える起業家の役割と課題を論じる¹。具体的には、筆者が以下の異なる状況で収集したデータが基になっている。

第1に、第4節で紹介する「発展途上国における日本人起業家」に関するデータは、筆者が2014年から2016年にかけて、ブレイメン大学（ドイツ）における博士論文のために収集した八つの事例を基にしている。それらの事例は、メキシコ、グアテマラ、アルゼンチン、チリ、フィリピン、中国、インドといった国で起業活動を行う日本人起業家を取り扱っている。主なデータは、筆者が行った起業家や従業員などの関係者との定性的インタビューと、事例企業に関する資料やソーシャルメディアなどの二次データである。なお、筆者の博士論文は六つの海外ジャーナルや書籍に発表された複数の論文や書籍のチャプターから構成されている²。

第2に、第5節で紹介する「創業エコシステムにおけるトランスナショナル起業家」は二つの異なるデータに基づいている。一つ目のデータは、筆者が共著者と共に、2015年に収集したベルリンの創業エコシステムにおける移民起業家についてのインタビューである³。このデータは四つの異なった移民起業の事例と4人の専門家へのインタビューに基づく。二つ目のデータは、筆者が共著者と共に2017年に収集した、南米チリの首都サンティアゴの創業エコシステムにおける起業家やエコシステムのステークホルダーとの34件のインタビューと現地における参加型観察のメモに依拠する⁴。

第3に、第6節で紹介する「難民創業の可能性」

¹ 社会構築主義 (social constructivism) は定性的手法の基となる科学哲学である。この社会学の立場は量的手法の基盤となるポスト構造主義と反し、現実の社会現象や社会における意味は人間が主観的に捉えたものであり、人々の交渉の帰結であると考えられる。

² Harima (2014, 2015a, 2015b, 2016)、Harima and Vemuri (2015)、Harima, Elo, and Freiling (2016) 参照。

³ Baron and Harima (2019) 参照。

⁴ Harima, Harima, and Freiling (2018) 参照。

で扱うデータは2種類ある。一つ目は、筆者が参加する欧州連合のERASMUS+プロジェクトの一つであるVIFRE (Virtual Incubator for Refugee Entrepreneurs : 難民起業家のためのバーチャルビジネスインキュベーター) において収集された20人のドイツの難民起業家 (多くはシリア難民) への定性的インタビューが基になっている。二つ目は、2016年から2018年にかけて、共著者と共にドイツ・ハンブルクの難民起業家をサポートするビジネスインキュベーターを研究取材したデータである⁵。より具体的にいえば、21人の関係者との定性的インタビューと参加型観察のメモに依拠する。

インタビューは日本語・英語・ドイツ語で行われ、実際に使用された言語で文字起こし、その後、日本語とドイツ語のインタビューは筆者がすべて英語に翻訳した。データはグラウンデッド・セオリー (grounded theory) 手法の原則に従い、帰納的に分析した (Charmaz, 2014)。電子技術サポートとして、定性的データ分析のソフトウェアであるMAXQDA、多様で断片的なデータの概観を把握するためにマインドマップのソフトウェアなどを使用した。

なお、筆者の研究拠点が海外にあることから、一連の研究成果は基本的に英語により公表してきた。日本語での紹介は本稿が初めてである。

3 トランスナショナル起業家の特徴

(1) 先行研究

本節では、国境を越えて起業を行う移民に関する先行研究を基に、トランスナショナル起業家の特徴を考察する。これらの研究は必ずしも「トランスナショナル」という概念を明確に適用している

わけではない。むしろ多くの研究は、「移民起業 (immigrant entrepreneurship)」 (Ndofor and Priem, 2011; Nkrumah, 2018)、「ディアスポラ起業 (diaspora entrepreneurship)」 (Riddle and Brinkerhoff, 2011; Nkongolo-Bakenda and Chrysostome, 2013)⁶、「帰還者起業 (returnee entrepreneurship)」 (Wright, *et al.*, 2008; Kenney, Breznitz, and Murphree, 2013) などの関連概念を使用している。各概念は人のグローバル移住という現象のある特定の側面に焦点を当てている。例えば、移民起業の場合は起業家の持つ移民の背景に、ディアスポラ起業の場合は起業家の持つ母国への感情面での結びつきなどのディアスポラの側面に、そして帰還者起業の場合は起業家が滞在国で培った経験や知識、そして社会資本をどのようにビジネスに適用するかなどに重点を置いているのだ。そのため、これらの研究は一概にトランスナショナルの側面を重要視しているわけではないが、多くは間接的に移民起業家が持つトランスナショナル的二面性を前提としているので、トランスナショナル創業の特徴を理解するためにはこういった関連概念を取り扱った研究を考慮することは必要不可欠といえる。

移民の起業活動を研究し始めたのは主に北米を拠点とする人類学・社会学の研究者であり、彼らは移民の起業活動が滞在国の社会経済にもたらす影響を理解することに貢献した (Bonacich, 1973; Wilson and Portes, 1980; Waldinger, 1984; Aldrich and Waldinger, 1990)。経営学者が移民起業の現象をビジネスの観点から研究を始めたのはより最近になってからで、移民起業のメカニズムを解明することに貢献し、また移民起業家が他の起業家とどう異なるのかをリソースや起業動機の観点から調査した (Kariv, *et al.*, 2009; Clark, Drinkwater, and Robinson, 2017)。

⁵ Harima and Freudenberg (2019)、Harima, Freudenberg, and Halberstadt (2019) 参照。

⁶ ディアスポラとは、移民またはその子孫で出身国との強いつながりを維持している者のことをいう。

上述したように、「トランスナショナル」という概念は、移民を滞在国の社会規範に対する受動的主体と考える従来の見解に疑問を投げかけ、母国と滞在国の価値観を併せ持つという移民の二面性に焦点を当てた議論を展開した人類学者によって1990年代に生み出された (Kwak and Hiebert, 2010; Urbano, Toledano, and Ribeiro-Soriano, 2011)。従来の移民が持つ母国の価値観や文化は、古典的な文化変容論 (acculturation theory) では重要視されず、時には望まれない特性として扱われていた。人類学者は、トランスナショナリズムを「移民が母国と居住国を結びつける社会的環境をつくり上げる過程」と定義することで、移民が持つ二面的な本質を捉えることを試みたのである。2000年代にはトランスナショナルな本質を移民の創業行動のなかに見出す社会学者が現れた (Portes, Haller, and Guarnizo, 2002; Vertovec, 2004)。

元々の概念が生まれたのは約30年前である一方で、アントレプレナーシップ研究の分野でトランスナショナル創業という言葉が用いられるようになったのは最近である。きっかけとなったのは、アントレプレナーシップ研究分野を代表するジャーナルの一つであるSAGE Publications Inc.が出版する、Entrepreneurship Theory and Practice誌特集号に掲載されたDrori, Honig, and Wright (2009) であった。Transnational Entrepreneurship: An Emergent Field of Studyと題されたこの論文では、トランスナショナル創業と、エスニック創業 (ethnic entrepreneurship)、国際創業、帰還者創業などの関連するコンセプトを対比させることで、トランスナショナル創業が既存の概念と共通する要素を持ちながら、新しい研究分野として確立される必要性が説かれた。この特集号を機に、経営学・アントレプレナーシップ学でのトランスナショナル創業に関する研究が急激に増加した。その多くはDrori, Honig, and

Wright (2009) の定義に基づいて調査を行っている (Patel and Terjesen, 2011; Liu, 2017; Munkejord, 2017; Veréb and Ferreira, 2018; Moghaddam, *et al.*, 2018)。

経営学以外でトランスナショナル創業に注目した分野は経済地理学である。例えば、米国の経済地理学者であるAnnaLee Saxenianはシリコンバレーの移民起業家を特徴づけるトランスナショナル的人脈や、母国の経済・起業活動への貢献を調査した論文を数本発表した (Saxenian and Hsu, 2001; Saxenian, 2002, 2005)。なかでも、Saxenianが提言した「頭脳循環 (brain circulation)」というコンセプトは、人の国際移住は母国から他国への一方向だけに生まれ、移民の人的資質は母国から失われるということを前提とする「頭脳流出 (brain drain)」という従来の国際移動への見解を変えるきっかけとなり、注目を浴びた。この考えは、循環的国際移動 (circular migration) の概念に関連しており、移民のトランスナショナル性を理解するうえで重要な要素である。

(2) トランスナショナル創業の持つ可能性

国際連合が2017年に発表したInternational Migration Reportによると、世界の国際移民の数は推定2億5,770万人であり、全世界人口のおよそ4%に相当する (United Nations, 2017)。移民の数はグローバル化や技術の進歩により、近年増加傾向にある。

移民が行う創業活動は、現代の国際社会に多様な意味を持つ。なぜならば、移民はビジネスをつくり上げるに当たり、母国語や居住国などに基づく、複数の価値観や制度の強みを組み合わせることで、移住経験のない人が見出せない起業機会を生み出すからである。そして、人的資本・社会資本などのリソースをいくつかの場所から動員し、組み合わせることで新しい価値とビジネスの在り方をつくり出すのだ。

ディアスポラ創業や帰還者創業に関する先行研究はトランスナショナル創業を通じて、起業家が母国の発展に貢献するメカニズムを明らかにした。例えば Riddle and Brinkerhoff (2011) や Newland and Tanaka (2010) はディアスポラと呼ばれる海外に移住した人々が、起業活動を通じて母国の制度に変化をもたらすかつてない形の制度変化のエージェント (institutional change agents) となり、母国の発展に貢献する様相を示した。海外での生活を通じて、ディアスポラは母国とは違う制度や価値観に触れ、また居住国での人脈や、同じ民族的背景を持つ海外居住者同士のディアスポラ・ネットワーク (Kuznetsov, 2006; Kshetri, Rojas-Torres, and Acevedo, 2015) と呼ばれる国際的人脈を培う。ディアスポラは母国へ精神的なつながりを持つとされ、母国の発展に貢献することを起業動機とする者も多い。母国と居住国の制度を知る彼らは、母国の制度の弱みを認識し、移住生活によって得た人的・社会資本を組み合わることで、それまでにない解決法を構築することができるのだ。

トランスナショナル創業が貢献するのは母国の経済社会に対してだけではない。Saxenianの調査を見てもわかるとおり、世界最大の創業エコシステムといわれるシリコンバレーの起業家の大多数は米国出身ではない (Saxenian, 2002, 2005)。多くの著名なシリコンバレー出身の起業家は移民の背景を持つことでも知られる。同様に、ロンドン、ベルリン、上海など、世界の有名な創業エコシステムでは移民起業家の活躍が目立つ。また、トランスナショナル起業家はエコシステムにかかわらずとも、文化を伝達し新しい価値を提供することで、グローバル・コネクティビティを高め、国際社会における社会的統合を促進させている。

(3) トランスナショナル起業家の強みと障壁

先行研究を基に、トランスナショナル起業家が持つ強みを三つの側面から議論する。

一つ目は社会制度的側面であり、オランダの経済地理学者が提唱した「ミックス・エンベデッドネス (mixed embeddedness)」という概念を基盤とする (Kloosterman, van der Leun, and Rath, 1999)。彼らはオランダの移民起業家が移民社会とオランダの社会の両制度にどのように組み込まれて (エンベッドされて) いるかが、起業家が見出す機会構造 (opportunity structure) に影響するかを調査し、概念化した。この概念は移民の二面的な社会でのエンベデッドネスを彼らの起業機会の特殊性に結びつけたことで、その後の移民起業学に多大な影響を与えた。

ミックス・エンベデッドネスはトランスナショナル起業家の二面性を社会制度的観点から議論するに当たって有益な概念である。トランスナショナル起業家は、人によって組み込まれ方の度合いやバランスは異なるものの、何らかの形で母国と滞在国の両制度に組み込まれている。制度派組織論者が主張するように、制度システムは多面的で多層的であり、政治や法律制度から社会慣習や文化などを含む (Scott, 1995)⁷。移民は両国の制度システムを内部から理解することができるのである。

二つ目の側面は二つ以上の制度システムに組み込まれていることから生まれる移民特有の認識能力である。この特殊な認識能力は「二面的焦点性 (bi-focality)」と呼ばれる (Rouse, 1992)。母国と居住国の政治・法律制度、市場、社会慣習などに通じている移民起業家は、物事を判断するとき、母国の人間と居住国の人間の二つの目線を持ち合わせているといえる。さらに、彼らはそれらの制度システムに関する知識や感性を組み合わせ

⁷ 制度派組織論とは、組織の行動メカニズムは合理性によってだけでは説明できず、組織内外のさまざまな制度の影響を受けるものであるという前提に立った組織論である。

ることで、他の人々が気づかない起業機会を見出し、新しい形のビジネスをつくり出すことができるのだ。

三つ目の側面は起業家自身の社会資本である。移民は国境を越え、海外で生活することで人脈を広げる。トランスナショナル起業家は、移住経験を経て、居住国の現地ネットワーク、居住国の移民ネットワーク、国際的なディアスポラ・ネットワーク、そして母国でのネットワークへアクセスすることができる。それらの人脈を利用し結びつけることで国境を越えたトランスナショナルなビジネスを行うことが可能になるのだ。

トランスナショナル起業家は強みを持つ一方で、国境を越え、二つ以上の制度システムに組み込まれている移住者の環境は、多くの障壁を生み出す。居住国では言語や文化の違いに直面する。母国と居住国の制度の違いから学位や職業上の資格などが認められないか、認められても母国における価値よりも著しく低い価値として認識される場合も多い。これにより、移民の人的資源は他国へ移住することによって相対的に下がる傾向にあるため、居住国の労働市場で差別を受けたり、本来の資格に見合わない仕事以外の選択肢がなかったりする場合が多々ある。また、移民の持つ文化的背景によっては、移住国の人々に不利になる先入観を抱かれ、正当性を得るために、現地の人々よりもより多くの努力をする必要に駆られる場合も多い。

そのほかにも、トランスナショナル起業家は国境を越え、二つ以上の国の制度やリソースを組み合わせることで起業の価値を生み出すため、必然的に制度間の差異を取り扱う必要性が生じる。それは政治的・法的規制から文化まで多岐にわたる。トランスナショナル起業家には差異から生まれる障壁を乗り越えつつ、2国間のリソースや制度の強みを効率的かつ創造的に組み合わせる能力が求められるのである。

4 発展途上国における日本人起業家

本節では、トランスナショナル創業の多様性を示す事例の一つとして、日本を去り発展途上国で起業活動を行う日本人起業家のトランスナショナル創業を紹介する。

(1) 事例紹介

本節で紹介する事例は、筆者がブレーメン大学の博士論文のために収集した定性的データに基づく。2014年から2016年にかけて、筆者はメキシコ、グアテマラ、アルゼンチン、チリ、フィリピン、中国、インドで起業活動を行う日本人起業家を訪ね、起業家や関連者のインタビューや現地での取材などを基に合計八つのケース・スタディーを行った。そのなかでも特徴的な二つの事例を選択し、本節で紹介する。

一つ目の事例は、グアテマラでオンラインでのマンツーマン・スペイン語講座を提供する日本人起業家である。同氏は幼少期を米国で過ごし、日本の大学を卒業後、大手の広告代理店で数年間働いた。ビジネスのノウハウや、どういったビジネスモデルがうまくいくのかを学ぶ意義ある時間だったが、もっと国際的で、社会的に意義があることがしたいと思い立ち、仕事をやめて世界一周旅行をすることにした。元々創業に興味はあったものの、自分で起業するならば社会の問題を解決するビジネスモデルをつくりたいと考えていた一方で、経済的に豊かで政治経済が安定した日本社会では解決したいと思う問題を見つけることができなかった。

そうしたなか、世界一周旅行の過程で立ち寄ったグアテマラのスペイン語教師の窮状を知るに至った。グアテマラは1年のうち夏の2カ月のみが観光シーズンで、その他の10カ月は観光客やスペイン語学習者があまり訪れないため、スペイン

語教師は職を失うという現実^に直面していた。当時、フィリピンでオンラインのマンツーマン英語講座産業が盛んになってきた状況を考慮し、同様のオンラインサービスを日本のスペイン語学習者に提供することで、グアテマラのスペイン語教師の収入を安定させることを考えたのだ。

この起業家は、信用できるスペイン語学校の校長を現地パートナーに選び、スペイン語教師を斡旋^{あつせん}してもら^{あつ}う形で、オンラインのスペイン語講座ビジネスを始めた。特筆すべきは、両国の制度の差異から引き起こされうる障壁を最初から取り除くために、ビジネスは日本で登記しており、現地のスペイン語学校とは連携するという形をとっているものの、本人は主にグアテマラに居住し、創業活動を行っているという点である。また、顧客はスペイン語を学びたい日本人であるが、日本はアクセスしやすく、購買力のある市場であるために選んだ市場であり、日本市場だけに固執するつもりはない。ビジネスチャンスがあるなら、米国や欧州などの市場にもサービスを展開することを考えている。

二つ目の事例はフィリピンと日本に11社の関連会社を持つ日本人起業家である。学生時代に好んで読んだ、明治から昭和にかけて海外で成功を取めた日本人の起業家の書籍や、大学時代に行った海外バックパック旅行のときに目にした華僑アントレプレナーたちの姿は、海外で成功する起業家になりたいという同氏の思いを培っていった。その思いを胸に、日本の著名な大学を卒業したのち、同氏は履歴書と小さな荷物だけをもって東南アジアに渡った。特に具体的な計画があったわけではなく、ただひたすら海外でキャリアを始めたかったのだ。

シンガポールでの仕事を経たのち、フィリピンに渡った同氏は、1978年にフィリピン旅行に来る日本人観光客に向けて名産品を売るビジネスを始める。このビジネスは大きな成功を取めたが、

1980年代前半に治安上や倫理上の問題からフィリピンへの観光業が下火になったため、規模を縮小することになった。そうした状況を受け、同氏は新しいビジネスとしてマンゴ^{マンゴー}の貿易を始め、成功を取めた。しかし、このビジネスも1980年代半ばにマンゴ^{マンゴー}の貿易規制が強化されたことにより日本へのマンゴ^{マンゴー}輸出が大幅に減少したため、縮小を余儀なくされた。そこで次に始めたビジネスは、携帯電話の部品の製造業であった。製造業の経験もノウハウもなかったが、当時の携帯電話の急速な普及やそれに伴う日本企業の携帯電話部品の需要の成長を見ていた同氏は、持ち前の人脈と学習能力を駆使して製造業を開始する。2000年代に入ると、同氏はフィリピンの人材育成ビジネスに力を注ぎ始める。フィリピンの人材に着目したのは、日本社会で核家族化が進んだことと、外国人医療関係者のビザに関する規制が緩和されたことで、新しい起業機会を見出したからである。このビジネスは成長し、フィリピン人に英語を教えるビジネス、日本の退職者がフィリピンで暮らすための施設や不動産を扱うビジネス、日本人にフィリピンで英語を教えるビジネスと拡大していくことになる。今では同氏は2週間ごとにフィリピンと日本を行き来する生活を送り、両国の間のビジネスを経営している。

(2) 事例分析

① 発展途上国で起業する日本人起業家の特徴

発展途上国で起業する日本人起業家にはいくつかの特徴がある。一つ目の特徴は、高学歴者であり、日本の労働市場である程度有利な立場にありながら、あえて発展途上国に移住し創業することを選んだ点である。調査した八つの事例では、すべての起業家が日本の著名な大学を卒業しており、日本での就業経験もあった。つまり、海外、特に発展途上国で起業するという彼らの人生の決断は大きな経済的リスクを伴うものであった。こ

のことから、彼らの動機は経済的なもののみには起因しないと考えられる。

二つ目の特徴は、多岐にわたる社会資本の活用である。筆者が調査した事例では、日本人起業家は異なった種類の社会資本を異なった目的のために活用していた。彼らが利用する人脈は、日本でのビジネスネットワークから国際的な起業ネットワークまでさまざま。

以下では、彼らのトランスナショナル創業への動機と、活用している社会資本について、それぞれ詳しく分析する。

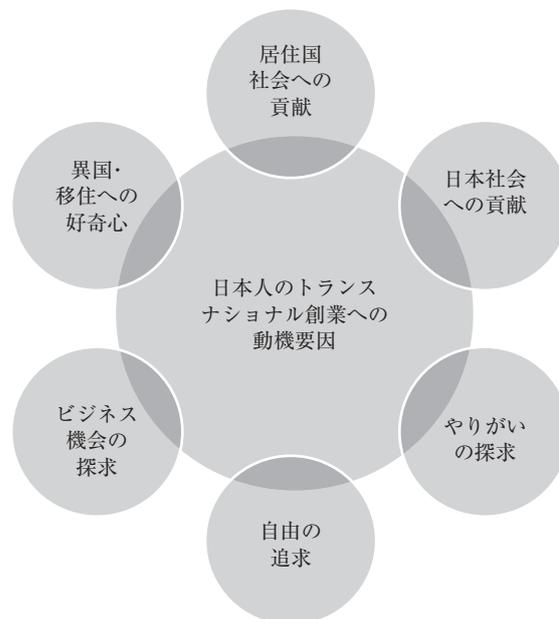
② トランスナショナル創業への動機

移民起業学の多くは、母国における経済的な困難や社会の不安定な状況を理由に海外に移住する移民が、居住国の労働市場でも困難な状況に直面し、やむなく起業する事例を扱う。しかしながら、自らの意志で日本を去り、発展途上国に移住して起業をする日本人のプロフィールはそうした移民起業学で扱われる典型的な移民の状況と大きく異なる。経済的に恵まれ政治社会が安定した日本で大学を卒業し、日本での職業的展望がありながら、なぜ彼らはあえてリスクを伴う決断をし、トランスナショナル創業の道を選ぶのか。

日本人トランスナショナル起業家の動機を理解するためには、まず三つの環境的な要因を理解する必要がある。一つ目の要因は、促進される国際化により、国境を越えてビジネスを行う起業家の手本となる人物について耳にする機会が増え、日本人の国際志向が強まったことである。そのため、海外に移住するという精神的障壁が低くなった。

二つ目の要因は、交通・コミュニケーションにおける技術の進歩によって、海外への移住、母国と居住国の行き来、母国の人脈や家族との関係維持などが物理的に以前よりも安価で容易にできるようになったことである。例えば、前述のフィリピンの日本人起業家はフィリピンと日本にある合

図-1 日本人のトランスナショナル創業への動機要因



資料：筆者作成

計11社の関連会社を経営するために2週間に1度2国間を移動している。技術進歩により、これまでになかったビジネスの在り方が可能になったといえる。

三つ目の要因は、日本経済の低迷と国際社会の情勢が大きく変化していることである。相対的にみると日本経済は安定しているものの、戦後の急速な経済成長とは異なり、最近の日本では経済成長を肌で感じることはないため、日本での長期的な職業的展望を明確に見出せない人もいる。また、日本社会は安定しているため、日本で目に見える社会貢献することは容易ではない。そんななかで発展途上国の情勢を見ると、経済は急速に発展し、活力に満ちているものの、政治・社会情勢は不安定な点が多く、困窮している人々がいる。そういった状況で起業することに、日本人のトランスナショナル起業家は経済的・社会的意義を見出すのだ。

帰納的なデータ分析に基づき、筆者は発展途上国でトランスナショナル創業をする六つの主な動機要因を特定した (Harima, 2019)。図-1は動機要因をまとめたものである。一つ目の動機は

「居住国社会への貢献」である。前述で紹介したグアテマラの日本人起業家の事例は発展途上国での社会貢献を主な動機とした典型的なケースである。社会起業家に類似した動機要因で、彼らは日本でよりも発展途上国でのほうがインパクトが大きい貢献ができると考え、発展途上国に渡る。

二つ目の動機は「日本社会への貢献」である。調査事例では、概して日本市場に居住国の商品やサービスを提供することで日本の顧客にとってこれまでにない価値を創造し、居住国で日本の商品を売ることで日本の国のイメージを高め、日本文化を広めるといったミッションを動機としていることが観察できた。調査した日本人トランスナショナル起業家は、ソーシャルメディアなどで起業活動について報告するときに主に日本語を使用していた。これは、彼らにとってトランスナショナル創業の成功を日本人・日本社会に向けて発信したいという気持ちの表れと考えられる。

三つ目の動機は「やりがいの探求」である。この動機は、アントレプレナーシップ学で用いられる達成欲求の概念に類似する。安定した日本経済・社会においては、よりやりがいのある仕事や起業機会を見つけやすい比較的不安定な発展途上国の発展に貢献することを求めるのだ。

四つ目の動機は「自由の追求」である。発展途上国の日本人起業家はワーク・ライフ・バランスの維持の困難さなどにより、日本での仕事に息苦しさを感じる場合があった。また、東京での物価の高さも一役買っていた。平均以上の給料をもらっていても、都内の住宅物件は高額でスペースは狭く、多くの場合長い通勤時間は不可避である。それに比べて、発展途上国のリビングコストは東京と比べものにならないほど安いのだ。

五つ目の動機は「ビジネス機会の探求」である。発展途上国で起業する日本人は純粋な社会起業的動機だけでなく、国境を越えて母国と居住国の資源と機会を組み合わせることで競争上優位なビジ

ネスモデルを生み出すことを意識している。

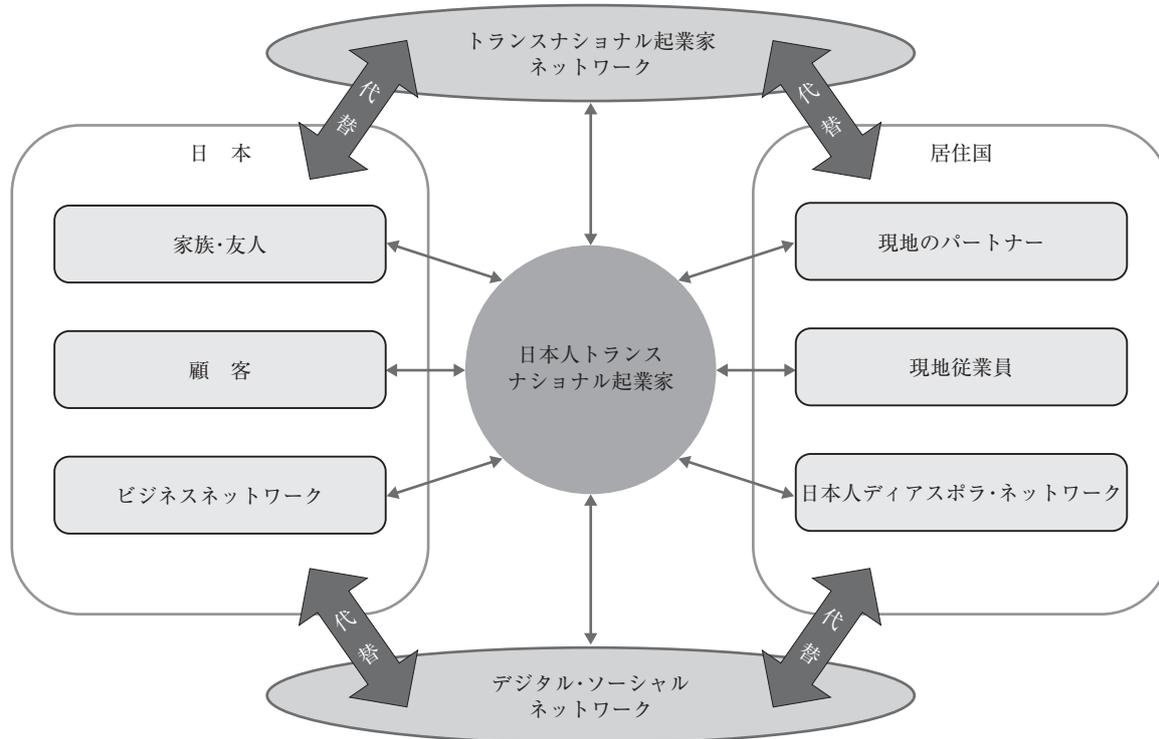
最後の動機は「異国・移住への好奇心」であり、この要因は既存のアントレプレナーシップ研究ではあまり議論されていないが、調査事例では顕著に観察することができた。グアテマラのケースのように、国際的な環境で働きたいと考えた起業家もいれば、まだ見知らぬ外国の土地で生活基盤をつくり上げ、ビジネスを創造したいと思った起業家もいた。彼らに共通するのは、日本にいては満たされない強い好奇心と国際志向である。

③ トランスナショナル社会資本

移民は国境を越えて、居住国で新たな人脈を築く。技術が進歩する以前は、海外へ移住することは母国との永遠の決別であることも少なくなかったが、現代のテクノロジーは居住国の人脈に加えて、母国や、その他の国々とのつながりをつくり、維持することを可能にした。そのため、トランスナショナル起業家の社会資本は多くの異なる人脈の種類から構成される。調査事例では、発展途上国の日本人起業家が八つの異なるタイプの人脈を異なった目的で使用していることがわかった(図-2)。ここではそれらの人脈のタイプを3種類に分けて紹介する。第1の人脈タイプは母国における人脈である。これは、家族・友人などのインフォーマル・ネットワーク、顧客、ビジネスに関連するフォーマル・ネットワークの三つに分けられる。

調査した事例では、母国にいる家族や友人による起業家への精神面でのサポートが顕著であった。そういったインフォーマル・ネットワークからの尊敬や励ましは、異国の地でビジネスをするというリスクを伴う決断をし、制度間の障壁に直面する起業家にとって特別な意味を持つものであることは疑う余地もない。しかしながら、特筆すべきは、従来、良い経済状況を求めて移住する発

図-2 日本人トランスナショナル起業家の人脈



資料：Harima (2014) をもとに筆者作成

展途上国出身の労働移民が起業する際は、家族や友人は起業家がビジネスを始めるための資本金を提供する存在であるが、発展途上国で活躍する日本人起業家にはその傾向はみられなかったという事実だ。従来の移民の多くは、経済的に恵まれず、また移民というステータスから居住国の金融機関や起業資本へのアクセスが限られるため、家族や友人に頼らざるをえない。その点、日本人起業家は日本の安定し発展した経済状況を生かし、日本の労働市場で数年働いて貯蓄した資金をもとに海外で起業するのだ。その際、生活水準や不動産・物価を考慮すると、貯蓄した資金の価値は、発展途上国では相対的に上昇するのも、発展途上国を居住国として選択する理由の一つである。

母国における人脈の二つ目は顧客である。日本の顧客は購買力もあるため、多くの日本人がトランスナショナル創業をする場合に、日本の顧客層を狙うのは理解できる。しかし、調査事例では、

起業家は日本の顧客を購買力だけではなく、日本の市場傾向を理解するための貴重な情報源として扱っていた。日本に時折滞在するのみのトランスナショナル起業家が日本の市場傾向をいち早く知るためには、顧客との関係を構築し、顧客から現在、そして将来のビジネスに関わる情報を聞き出すのが重要になる。

母国における人脈の三つ目は、ビジネスに関するフォーマル・ネットワークである。海外での起業を目標として、日本の労働市場で資金をためるために働く人々は、その間に起業資金だけでなく人脈も培う。この人脈は日本を離れてビジネスを構築する過程で、潜在的顧客を見つけたり、母国でのビジネスパートナーやサプライヤーを見つけたりする際に大いに役立つ。

第2の人脈タイプは居住国におけるネットワークで、現地のパートナー、現地従業員、そしてディアスポラ・ネットワークのタイプが確認できた。

一つ目の現地のパートナーは特定のタイプの人物ではないが、調査事例では多くの日本人のトランスナショナル創業において、ビジネスにおいて非常に重要な役割を担う一人か二人の現地人の存在が明らかになった。そういった現地人の肩書は、共同創業者・現地の委託業者・友人・配偶者とさまざまであるが、彼らの役割には共通点がある。それは、日本人起業家が居住国で直面する理不尽さ、規制や文化に関する知識不足などの制度上の障壁を乗り越えることである。これらの制度上の障壁はインターナショナル・マネジメントの分野では「よそ者の不利益 (liability of foreignness)」と呼ばれる (Zaheer, 1995)。現地に大きな人脈をつくるより、少数の信用できる現地人をビジネスに組み込むことで、よそ者の不利益による影響を最小限に留めようとしているのである。

二つ目は現地従業員とのネットワークである。調査事例では多くの場合現地の従業員を雇っていた。興味深いのは、そうした居住国の従業員は与えられた業務をこなす以外に、日本人トランスナショナル起業家が居住国の文化、歴史、慣習などの知識を得るために重要な役割を担っていた点である。特に、起業家が居住国に移住して間もない場合は、現地出身の従業員は気兼ねなく文化の違いや現地の顧客の好みなどについて質問できる存在である。現地のサプライヤーや公的機関などと交渉する場合にも同行し、両国間に存在する文化や交渉方法などの隔たりを埋める役割を務めたり、同行せずとも交渉に影響する現地の目に見えないルールなどに関して有意義なアドバイスを提供したりすることができるのだ。

三つ目の人脈は、移民起業学でも頻繁に言及されるディアスポラ・ネットワークである。移住先での日本人・日系人のコミュニティの関わりはいくつかの事例で観察することができた。例えば、アルゼンチンに渡りビジネスをつくり上げた起業家は、空手道場などに通い、現地の日本人との交

友を深め、その人脈を利用してビジネスを成功させた。しかしながら、日本人ディアスポラ・ネットワークはユダヤ人や華僑に代表されるものほど規模が大きくなり、またその影響も著しくなかった。特に若い世代のトランスナショナル起業家は、現地の日本人ディアスポラよりも、インターネットのソーシャルメディアから情報を得ることが多いようであった。

第3の人脈タイプは、母国と居住国という2国間での枠組みを超えた、グローバルな人脈である。それらのネットワークは、コミュニケーション・テクノロジーの進展により発展したものであった。そのうちの一つは、国境を越えてつながる世界レベルの起業家ネットワークである。例えば、前述したグアテマラの起業家は、世界経済フォーラムによって組織された、グローバル・シェイパーズという世界の若いリーダーたちのグループに参加していた。そのなかには海外で活躍する起業家も多数在籍しており、彼はそういった他国の起業家との交流から多くのモチベーションとインスピレーションを得たのだった。

もう一つのグローバル人脈としては、ソーシャルメディアでの人脈が挙げられる。特に若い世代の起業家は、ビジネスチャンスや市場傾向に関する情報、そして起業家のロールモデルを母国や居住国の人にかぎらず、ソーシャルメディアでつながっている人々から見出す傾向が見られた。こういった情報の手に入れやすさは、現代のトランスナショナル起業家が持つ社会資本の在り方を変えつつあるようだ。

5 創業エコシステムにおける

トランスナショナル起業家

近年、創業エコシステム (entrepreneurial ecosystem) という概念がアントレプレナーシップ学で注目を浴びている (Isenberg, 2010; Spigel,

2017; Brown and Mason, 2017)。この概念は創業を起業家個人レベルの行動として理解するのではなく、影響する地域のダイナミクスのなかで理解するものである。創業エコシステムは「その地域での創業活動を可能にするあらゆる組織や人の相互依存」と定義される (Stam, 2015)。本節では、共著者と共に筆者が行った調査を基に、創業エコシステムにおけるトランスナショナル起業家の役割を表す二つの事例を紹介する。

(1) ベルリンの創業エコシステムの 急成長とトランスナショナル起業家

一つ目の事例はベルリンの創業エコシステムである。ベルリンは近年最も急速に成長した創業活動の中心地として知られる。例えば、2012年から2015年にかけて、年間のスタートアップ企業数は1,800社から3,000社に急増した。同地域の創業活動が盛んになるにつれ、ベルリンに進出するアクセラレーター・プログラムやベンチャーキャピタルなどのスタートアップ関連組織も増加した。ベルリンの創業エコシステムでは、主にeコマース、ソフトウェア、プログラミングなどのサービスの分野でのスタートアップ活動が盛んで、代表的なベルリン出身のスタートアップ企業としてはResearchGate、Rocket Internet、Zalandoが挙げられる。ベルリンの起業家のうちおよそ49%は外国籍であり、ドイツ国籍を持つ移民2世の存在を考えれば、半数以上が国際移住の背景を持つことになる (COMPASS, 2015)。特筆すべきは、多くの外国籍の起業家の存在によって、ベルリンの創業エコシステムにおける主要な言語として英語が使用されているという事実である。ドイツ人の英語能力は比較的高いが、大都市や大企業でも英語を主要言語として使用する機会は非常に少ないため、ドイツ語の知識がないと日常生活で苦勞するのが現実だ。しかしながら、ベルリンの創業エコシステムで行われるスタートアップ関連イベント

は大多数が英語で行われているため、外国籍の起業家がドイツ語の知識を持たずとも活動できる特異な環境をつくり出している。

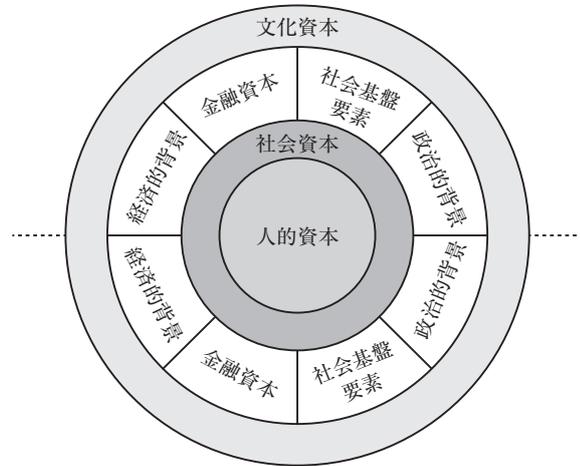
ベルリンの創業エコシステムのトランスナショナル起業家の事例のうち三つを、調査資料を基に簡単に紹介する。1人目の起業家はクロアチアのドゥブロブニク出身の電子工学者だ。同氏がベルリンでエンド・ツー・エンドの暗号化されたソーシャルメッセージの携帯アプリを提供するビジネスを起業したのは2012年の秋だった。この携帯アプリは2014年12月に配信開始され、今では102カ国で使用されている。同社ではおよそ80人のITに特化した従業員が働いている。出身国は24カ国と国際的である。このクロアチア人起業家はベルリンに移り住む以前にはスカンディナヴィアに移住した経験を持ち、そこでIT業界の経験を培い、通信関連の会社を起業している。この会社は今ではスカンディナヴィアで業界最大の会社となった。当時の人脈は、ベルリンに移住した後も投資家や現在の会社の従業員などを提供している。ただ、クロアチアでの人脈は、ベルリンでのビジネスに直接的な役割を担っていない。

2人目の起業家はシリアのダマスカス出身で、ロンドンの大学で工学を学ぶために欧州に移住した。卒業後はロンドンのリサーチ会社で従業員として働くとともに、カフェを創業して起業経験を培った。その後、2年間にわたる海外放浪の旅を経た同氏は、ベルリンで創業することを決意する。ベルリンを選択したのは、創業にふさわしい環境が整っていると感じたからだ。同氏は同じくシリア出身の共同経営者と共に、クラウドを基盤としたデータ・マネジメントのツールを提供する会社を設立した。ベルリンに移った当初から、スタートアップ関連のイベントでドイツ人や国際的な起業家と知り合い、人脈を築いた。

3人目の起業家はオーストラリア出身だ。同氏はベルリンで語学学習者をつなぐオンライン・プ

図-3 トランスナショナル起業家の創業エコシステムにおける位置づけ

居住国の創業エコシステム



母国社会のコミュニティと創業エコシステム

資料：Baron and Harima (2019) をもとに筆者作成

ラットフォームを提供するビジネスを始めた。オーストラリアを去る決意をしたのは、英語を母国語とする自国の人々が外国を学ぼうとしない環境から決別したかったからだという。ドイツ語を学習していた同氏はドイツに移住する決意をした。ベルリンを選んだのは、創業に役立つ人材が多くいると判断したからだった。

こうしたトランスナショナル起業家の増加は、ベルリンの創業エコシステムの急成長に深く関係している。例えば、ドイツの文化はリスク回避的で、創業活動には適していないと考えるのが一般的であるが、ベルリンのスタートアップ・コミュニティの文化はそれとは異なり、よりオープンな文化で失敗を現在および将来の創業に役立つ貴重な経験とみなすのが一般的になっている。その文化は、海外からの起業家がスタートアップ・マインドセットを外部から持ち込み、ベルリンの起業家たちのコミュニティに広めたことに大きく起因する。また、彼らの存在は、ドイツ人起業家や他国の起業家たちがグローバルに思考し、ビジネスを海外に展開することを促した。

トランスナショナル起業家が影響を与えたのは

文化だけではない。トランスナショナル起業家は母国や、かつての居住国から有能な人材や投資家をベルリンに引き寄せることで、ベルリンの創業エコシステムにおける人的資本や金融資本を豊富にした。また、彼らのビジネスは世界の市場や人材とベルリンを結びつけることで、国際的なエコシステムの間結びつきを強化したのだ。こうしたスタートアップ・エコシステムの成長の原動力を目の当たりにしたベルリンの政策立案者は、海外からベルリンに移住する起業家たちがスムーズに新しい生活を始められる環境を整え始め、制度システム自体にも影響を及ぼす結果となった。図-3はトランスナショナル起業家の創業エコシステムにおける位置づけを概念化したものである。

筆者は、トランスナショナル起業家の存在が創業エコシステムの成長にとって必ずしも必要だという主張をしているわけではない。事実、海外から移住してきた起業家の存在がベルリンよりも顕著ではなくても成功している創業エコシステムも存在するのだ。ただ、世界最大の創業エコシステムとみなされているシリコンバレーを筆頭に、世界を代表するエコシステムにはトランスナショナル起業家が多く存在する。この調査で明らかになった事実は、トランスナショナル起業家が創業エコシステムの成長にどのように貢献しうるかを理解するのに役立つ。事実、ベルリンのエコシステムは10年前には存在しないに等しかったのだ。保守的で、リスク回避的なドイツ人だけで、この短期間でベルリンに世界で最も急成長するスタートアップ・エコシステムを構築することはできただろうか。

ベルリンがトランスナショナル起業家にとって魅力的な場所になったのは、その歴史的背景も一役買っていることを忘れてはならない。敗戦国であったドイツは、欧州における東西対立の舞台となり、特にベルリンは街のなかで東西が分断されていたことは記憶に新しい。その歴史的背景もあ

り、東西再統一後のベルリンは首都でありながら製造産業の拠点にはならず、また物価や土地の値段が最も安価な欧州の首都の一つとして長く知られていた。ここ数年、ベルリンの不動産は高騰したものの、各国から起業家が移り住み始めたころはドイツの他の都市と比べても安価に住める場所であったのだ。また、ベルリンはデザインや現代芸術の中心であったため、若者を引きつける文化的魅力を兼ね備えていたことにも言及するべきだろう。

(2) トランスナショナル起業家の誘致と

チリ・サンティアゴでの創業エコシステム誕生

ベルリンはドイツ国内だけではなく、海外の人々を引きつける魅力を持っていた。しかし、その土地がそうした魅力を持っていない場合、その場所にトランスナショナル起業家を誘致して創業エコシステムの成長につなげることは可能なのか。二つ目の事例は、海外の人々を引きつけるという点では地理的に不利な場所で、創業エコシステムとして急成長した南米チリの首都であるサンティアゴのケースである。

チリの地理的位置は、グローバル・コネクティビティの観点からみると不利な点が多い。南米のなかでは比較的発展していて、政治も安定しているが、世界地図のなかでチリの位置を見ると、その他の国と地理的に隔離されていることがわかる。東側にはアンデス山脈、南側には氷河が広がるパタゴニア、西側は太平洋、そして北側にはアタカマ砂漠が広がる。この地理的隔離は、チリと隣国とのつながりを困難にしてきた。そのため、チリの国民は国際社会における自国の可能性を過小評価する傾向にあり、また保守的な考え方が一般的であった。産業構造は炭鉱などの資源産業に強く依存し、イノベーションを基盤とする経済とは大きくかけ離れていた。

そういった不利な状況のなか、サンティアゴの

エコシステムはここ10年ほどで急成長し、世界のスタートアップ・コミュニティのなかで知られる存在となった。「チリコンバレー (Chilecon Valley)」とも呼ばれるサンティアゴの創業の状況は、チリ政府の多岐にわたる起業支援のイニシアティブに特徴づけられる。なかでも有名なのは、2010年からチリ政府機関が運営する公的アクセラレーター「スタートアップ・チリ (Start-Up Chile)」である。このプログラムは、国際化が遅れるチリの創業コミュニティを変えるため、トランスナショナル起業家を短期間で誘致することで「逆流的国際化」を促す戦略ともいえるものである。このプログラムはいくつかの点で特徴的である。

第1に、エクイティ・フリー（株式所有権を求めない）で起業資金を提供するという点である。日本円に換算して数百万円から1,000万円の起業資金を、アクセラレーターのプログラムに参加するスタートアップ企業にエクイティの見返りなしに提供しているのだ。それは、スタートアップ・チリのミッションが創業エコシステムを生み出すことであり、アクセラレーターには収益性を求めているためである。

第2に、年間300社に近いプログラムの参加者のうち大多数が海外のスタートアップ起業家であるという点である。言い換えれば、チリ国民が納めた税金などの公的資金を海外のスタートアップ企業に起業資金という形で提供していることになる。起業資金を受領し、プログラムに参加した海外の起業家たちは、プログラムが終了するとチリを去るケースがほとんどである。そのため、スタートアップ・チリはアクセラレーターのプログラムに社会貢献を組み込むなどして、一時的にサンティアゴに滞在する海外のスタートアップ起業家たちが少しでも多くの創業に関する知識や文化をチリの人々に広めるような枠組みをつくり出したのである。海外の起業家がチリで新しい生活

をスムーズに始められるように、ソフトランディング・サービスと呼ばれるビザ申請などのサポートも提供している。

第3に、かつてのプログラムの参加者が母国に帰国した後も、サンティアゴの創業エコシステムや他のプログラム参加者となつなかりが保てるように、世界中に卒業生ネットワークをつくり上げたことである。つまり、かつてのプログラム参加者を通して、世界中の創業エコシステムとのつながりをつくり上げていったのだ。このスタートアップ・チリのグローバル人脈は、チリの起業家が国際市場に進出する経路になっていった。

ここで改めて、チリ政府がトランスナショナル起業家を誘致することで、どのようにサンティアゴの創業エコシステムが誕生・成長し、そしてどのような課題に直面しているのかを議論する。トランスナショナル起業家はチリにないグローバル思考、スタートアップのノウハウ、国際的な人脈、そしてリスクをいとわず創造的に創業を通して価値をつくり出していくマインドセットを兼ね備えている。彼らが数カ月の間サンティアゴの創業エコシステムで創業活動を行うことによって、チリの起業家、学生、政策決定者、金融関係者などの創業に関するステークホルダーが持つ、チリ従来の文化や考え方に影響を与える。アントレプレナーシップを通してつくり出されていく新しい価値、起業のノウハウ、グローバル・コネクティビティは、トランスナショナル起業家が行動で示すことによって、現地関係者に浸透していくのである。それに加えて、スタートアップ・チリの社会貢献制度を通じて、プログラムに参加するトランスナショナル起業家は現地の中学校・高校や大学で創業に関する授業を行い、現地企業にスタートアップに関するワークショップやセミナーを提供し、チリの創業に興味がある人々のためにスタートアップ・ウィークエンドなどのイベントを開催したのだ。そういった活動を通じて、スタートアッ

プという概念がチリ社会に浸透するきっかけをつくったのである。

しかしながら、前述のとおり、トランスナショナル起業家がサンティアゴに滞在するのは数カ月から長くて1年だ。そのため、一見すると彼らがサンティアゴの創業エコシステムに直接与える影響は一時的であるようにみえる。だが、彼らがもたらした小規模で一時的な変化は、その他のステークホルダーによって拡大・普及される。スタートアップに関するノウハウや知識は普及されることによって、地域に蓄積されていったのだ。トランスナショナル起業家のゲスト講義をきっかけに、政府や大企業で働いて安定することを目指していた学生たちの間で起業家というキャリアへの興味が生まれ、また学生側の需要に応じて大学側がアントレプレナーシップ教育を提供するようになった。ほかにも、スタートアップ・チリに参加する欧州の起業家が始めたスタートアップ・ウィークエンドは現地の人々によって受け継がれ、今では定期的に開催されている。同世代の若い人々が、失敗を成功の糧に変えて創業を通して新しい価値や解決法を生み出し、国際的に活躍する姿を目の当たりにしたチリの人々は、スタートアップ・チリが国際社会に注目されたことも相まって、自国の起業家精神とその可能性を信じ始めるようになった。それは、もはやトランスナショナル起業家個人が生み出す変化ではなく、制度システムレベルでの変化となっていた。

トランスナショナル起業家を「一時輸入」することで、創業に適さない初期環境を覆して創業エコシステムを生み出したサンティアゴ。しかし、サンティアゴの創業エコシステムが今後さらに成長を維持できるのかはまだわからない。というのも、サンティアゴで活躍する起業家の多くは今でもスタートアップ・チリにプログラムに参加する外国人である。活発に見える地域の創業活動の裏に、毎年300社近いスタートアップ企業を人工的

に誘致している政府支援があることを忘れてはいけない。チリ政府はスタートアップ・チリ以外にも多岐にわたる起業支援を行っており、サンティアゴに存在するスタートアップ企業に投資するベンチャーキャピタルや資金提供者の大多数が政府のサポートに依存しているのも現状である。「今日、政府が起業サポートをやめれば、明日サンティアゴの創業エコシステムは崩壊するかもしれない」という意見も聞かれた。莫大な資金をつぎこんだチリ政府の起業支援システムは、トランスナショナル起業家をうまく利用することで創業エコシステムを生み出すことに成功したが、その成功が政府の支援から自立し、維持されるかどうかの岐路に立たされているといえる。

6 難民創業の可能性

ここまで、トランスナショナル起業家の実例として先進国である日本でのキャリアを捨てて、あえて発展途上国に渡る日本人起業家、ベルリンの創業エコシステムを魅力的と感じて移住する起業家、そして、チリ政府の誘致政策でサンティアゴに一時的に移住した起業家を紹介した。これらの起業家に共通することは、自らの意志で移住という選択肢を選んだという点である。

一方、人が国際移住する理由はグローバル化が進むにつれて多様化したものの、すべての人が望んで母国を去るわけではない。自国の紛争や政治的な迫害などを理由に海外へ脱出せざるをえない人々を難民と呼ぶ。本節では、望まずして他国へ移住することになった難民のトランスナショナル起業家としての可能性を議論する。

(1) 起業家としての難民

移民起業学の歴史は比較的長い一方で、研究者が難民を特別なタイプの起業家としてスポットライトを当て始めたのはごく最近である。移民起業

学で、間接的に難民を移民の一種として扱うことはあっても、そのなかで難民と移民の背景の区別を明確にした研究はほとんど存在しなかった。2000年代に入り、難民の起業家に焦点を当てた研究はいくつか発表されたものの、移民起業学でもアントレプレナーシップ学でも難民創業が話題の中心になることはなかった (Lyon, Sepulveda, and Syrett, 2007; Fong, *et al.*, 2007; Wauters and Lambrecht, 2008)。状況が一転したきっかけは、2011年のシリア内戦の勃発によって母国を去らざるをえなくなった莫大な数の難民が、隣国や欧州に流入したことであった。突如、多数の難民を受け入れることになった居住国の政策決定者は、各方面で対策に追われることになったのである。そのため、難民を受け入れた国々の研究者が難民の起業家としての可能性を模索し始め、難民創業の研究はアントレプレナーシップ学・難民学・移民学・開発学などの分野で近年急増している。

ドイツは欧州のなかで最も多い難民を受け入れた。ドイツにたどり着いた難民は食料・医療・生活スペースが保障される難民キャンプで暮らす。ドイツは難民申請が受領された人々すべてにドイツ語の語学学校に行く権利・義務を与え、家やアパートなどを無料で提供し、生活保護金を支給したのだ。そのため、ドイツにとって、難民が一刻も早く労働市場で経済的自立を達成する環境をつくることは最重要課題であり、そのなかで注目されたのが難民創業の可能性であった。

(2) 難民起業家の特性

難民起業学では、難民の創業を妨げる要素に焦点を当てることが多いが、忘れてならないのは難民起業家にも特別な強みがあるという点である。なぜならば、彼らもまた国境を越えた移民で、トランスナショナル起業家の強みを持ちうるからである。

筆者が参加する欧州連合のプロジェクトでは、

20人のドイツ在住の難民起業家に定性的インタビューを行い、その強みを探求した⁸。その過程で明らかになったのは、過去数年にドイツに到着した難民の多くは高学歴で、母国、もしくは第三国で創業経験を含めた就労経験があることであった。ドイツに到着して2年以内の難民が大多数であったが、多くはすでに日常会話レベル以上のドイツ語能力を身につけていた。社会資本に関しても、母国に人脈があることはもちろん、比較的短期間で少数ながら頼れるドイツ人との人脈を築いていた。興味深い点は、移民起業家が同じ文化的背景を持つ他の移民の資本に頼る傾向が概して強いことに対し、難民が既存の、難民ではない移民グループに頼る事例は顕著には見られなかった。海外就業経験がある難民起業家も何人かおり、彼らは中東の国々での人脈を持っていた。

ほかにも、移民起業家と同様に難民は自国の文化に関するイメージや知識を経営資源として起業価値につなげることができるようであった。例えば、自国では弁護士だったシリア人難民は、ドイツでシリアの弁護士資格が認められないことを知り、シリア料理を提供するビジネスを始めたのである。また、不自由な難民生活を経て、難民や移民と移住国社会をつなぐ社会起業の道を選ぶ難民もいた。彼らが持つ特有の知識や経験を、創業を通して社会・経済価値に変えるのである。

ドイツだけでなく、さまざまな国の難民起業家に共通して見られたのは精神的な強さである⁹。自国の内戦や紛争によって家族や仕事を失い、どこに居住できるかわからないまま、命を落としかねない危険を伴う逃避旅行を経て、新しい土地で新しい生活を始める。自国での肩書や資格は認知されないことも多く、また難民の場合は移民と違い

十分な準備期間がないまま母国を飛び出したケースが多いので、資格や肩書を証明する資料を持ってきていない場合がよくある。自国の資産は差し押さえられたり、金融機関が機能しなくなったりしたことで資産にアクセスできなくなることも多々ある。彼らが負う精神的負担は想像を絶するものである。言語や文化だけでなく、あらゆる制度システムの障壁に直面し、いつまで居住国に滞在できるかわからない環境のなか創業する彼らは特別なレジリエンス（回復力）を兼ね備えているようだった。その立ち直る力の根源は、再びゼロから新しい生活を築きたいという強い意志と、不安定で先が見えない自国から離れて、居住国で新しい生活を始めることに抱く希望に起因する。

(3) 難民起業家が直面する障壁と創業支援

難民は創業するに当たって移民よりも多く、より深刻な障壁に直面する。それにはいくつかの理由が存在する。一つ目の障壁は、居住国（ドイツ）の制度システムにおいて、難民は高い異質性（foreignness）を持つという点だ。難民は母国から逃避する際、どこが最終目的地かわからない場合が多いため、居住国の文化や言語に関する準備が事前にできず、またドイツに来てまだ日が浅いため、ドイツ語やドイツ文化の知識が不足しており、ドイツの公的機関の官僚主義的で複雑な手続きや法的制度の理解も不十分である。さらに、ジェンダーの役割や会話の仕方など、あらゆる文化の側面で、シリアなどの出身国とドイツ社会は異なるため、多くの文化的障壁に遭遇するのである。難民という法的な立場も創業というキャリアを選ぶには不利となることが多い。例えば、ドイツの公的機関はリスクの高い創業ではなく、難民が既存

⁸ レポート「Resources and Needs of Refugee Entrepreneurship in France, Germany, and Ireland」(DOI: 10.13140/RG.2.2.35002.24000) 参照。

⁹ Heilbrunn, Freiling, and Harima (2019) 参照。さまざまな国で創業する16人の難民起業家の事例を編集し、最終章でクロス・ケースの分析を行った。

企業で働くことで安定した収入を得ることを望ましいと考える。就業支援機関で難民が創業したいと主張しても、就職することを強く勧められるケースが一般的である。それが、たとえ大学卒業資格を持ち、国際的な就労経験を持つ難民であろうと、ドイツ語の知識が不足していることや母国の資格を認識してもらうのが困難であることから、清掃員などの資格がまったくいない肉体労働を勧められることが多々あるのである。

二つ目の難民特有の障壁は、リソース不足である。前述したとおり、自国が紛争などの政治的・社会的危機にある場合、移住する以前に貯蓄した資本にアクセスできない場合が多い。そのため、ドイツにたどり着いた難民は、生活保護が主な収入源となることが多い。金融資本の不足に加え、ドイツで創業するために必要なビジネスのノウハウが足りない。海外での知識や母国での経験は、ドイツのビジネスに関するノウハウと組み合わせることで、初めて価値創造に貢献する。さらに、難民が創業活動に利用できる社会資本はトランスナショナル創業を行う移民に比べて規模が小さい傾向にある。難民というステータスからか、既存の移民やディアスポラ・ネットワークへのアクセスが限られており、ドイツ人との人脈も移住してからの日の浅さもあり限られているからだ。

三つ目の障壁は、感情的な混乱である。「難民トラウマ」(refugee trauma)とも呼ばれる、望まずして母国を去ることになった難民の精神的な負担に加え、言葉や文化がわからない土地で新しい生活をゼロから始めることは大きなストレスを生み出す。シリアの情報提供者の一人は、「いまだに悪夢にうなされる毎日だ。大きな音や雷の音がすると、爆撃が来るような気がして恐怖にかられる。いつ元の状態に戻れるのかは想像もつかない。わたしがシリアで経験したことは、決して忘れられる経験ではない」とつらい気持ちを打ち明けた。また、感情的な負担は起業家自身だけのもの

のではない。他のシリア難民は、「つらい経験を経た息子が精神不安定になってしまい、新しい生活にストレスを感じている。だから、できるだけ一緒にいたい。自宅で仕事ができるから、創業したい」と述べた。彼らは、難民トラウマを抱えた家族の精神的な安定を得るためにも奔走しているのだ。

難民起業家の可能性と彼らが直面する障壁を知り、欧州では公的・私的セクターで難民創業の支援を提供するプログラムが増えている。

共著者と共に、筆者はドイツ・ハンブルクの「MoveOn」という難民創業支援のインキュベーション・プログラムを研究調査した(Harima and Freudenberg, 2019; Harima, Freudenberg, and Halberstadt, 2019)。そのなかで、そうしたプログラムはスタートアップやドイツの制度システムなどの一般的な知識だけではなく、難民の感情面でのサポートや不足する社会資本構築の支援、そして難民起業家が制度システム間の相違から生まれる障壁を乗り越えるために創業過程に付き添うなどといった難民起業家の需要に特化したサービスを提供することの重要性が浮き彫りになったのである。一方で、前述した欧州連合のプロジェクトによる調査では、現時点での難民創業に関連する支援が断片的であり、また創業に興味がある難民がそうした支援の存在を知らないということもわかった。これらの発見は、難民が持つトランスナショナル起業家としての可能性を移住国の経済貢献につなげるために、移住国の公的・私的セクターの難民創業支援の在り方を考える必要性を明らかにしたのだ。

7 まとめ

(1) トランスナショナル創業の再整理

本稿はトランスナショナル起業家の特徴を浮き彫りにし、その多様性を示唆する事例を基に、ト

ランスナショナル起業家の経済的・社会的可能性と、彼らが直面しうる障壁について議論した。その結論として以下の3点を述べる。

第1に、ランスナショナル起業家は、そのリソース・ベースと国境を越える価値創造により起業家として特異な強みと弱みを持つが、その特徴は移民のタイプによって大きく異なるという事実である。本稿で紹介した事例でもわかるとおり、国際移住という現象は非常に多面的である。自ら安定した生活を捨てて、発展途上国という不安定で慣れない環境で起業する日本人も、シリア紛争から逃れて、見知らぬ土地であるドイツで難民という立場に行動を制限されながら創業する難民もランスナショナル起業家になる要素を持ち合わせているが、彼らの強みと弱みは大きく異なる。これらの事例は、ランスナショナル創業を理解するうえで、その現象の多様性を考慮することの必要性を示しているのだ。

第2に、ランスナショナル創業が国際社会の発展に貢献するためには、彼らが創業に至るメカニズムと、社会・地域に与える影響など、この現象を多層的・多面的に考慮することが必要不可欠である。発展途上国で創業活動を行う日本人の起業動機や価値創造の過程を理解するためには、国際レベル・日本の国レベルの制度の変化を理解する必要があることが明らかになった。チリ・サンティアゴの創業エコシステムでは、ランスナショナル起業家の人的・社会資本が居住国の国家レベルの政策と地域レベルの制度の変化と相互関連する状況が明確化した。そして、難民のランスナショナル創業の可能性の事例では、国際情勢や制度、そして居住国の社会が大きな役割を担う事実が鮮明になった。こうした事例からわかるように、ランスナショナル創業は異なったレベルで、あらゆる視点から考察し、理解する必要性がある。そうして初めて、ランスナショナル創業の本質の全体像に近づくことができるのである。

最後に、これらの事例はランスナショナル創業へのサポートの必要性を明白にした。そして、その起業支援は、ランスナショナル起業家になりうる移民のコンテキストと需要に合ったものでないと効果を発揮しないのである。発展途上国に渡り、日本市場に新たな価値を提供する日本人起業家には、その創業活動において直面しうる障壁を取り除くサポートを提供することに意義があるのだ。そのためにも、ランスナショナル創業という大きな概念で起業家を枠組みせず、彼らがどのような種類の起業家・移民であるかを理解することが、支援側にも求められるのである。

(2) 日本社会への意味

本稿で議論したとおり、ランスナショナル創業は経済や社会にユニークな形で貢献する。その点を考慮したうえで、ランスナショナル創業を日本経済・社会の発展に活用するためには何が必要なのだろうか。

まず、日本を去り海外で創業する起業家のランスナショナルな経済活動を把握することが、彼らの国境を越えた活動が日本経済・社会の発展に与える影響を理解するうえで必要不可欠である。日本人ランスナショナル起業家はあらゆる人的・金融・社会資本を海外に持ち出し、新たな価値を提供する。彼らの活動は、大企業のグローバル市場での活躍とは別の、新たな形の国際的つながりを生み出すのである。また、海外でランスナショナル創業を経験した日本人は、異なる制度間での困難を乗り越え、新しい価値を生み出す特別な知識を持ち、また居住国でさまざまな資本を構築する。そうした日本人は、グローバル化が加速する国際社会で、革新的な発展戦略が求められる日本で他の人々とは違う目線から問題にアプローチできるのだ。日本の創業エコシステムにおいても、日本人の帰還起業家は活躍しているかもしれない。中国やインドでは、北米や欧州からの

帰還者が社会・経済に莫大な貢献をしたが、日本も帰還者をどのように活用するか議論する必要がある。また、完全に帰還せずとも、海外に居住する日本人起業家とのグローバル・ネットワークを構築し、日本への知識の転移や日本企業とのつながりを実現しやすい環境を整えることも効果的だといえる。

海外に住む日本人起業家以外にも、日本に関わるトランスナショナル創業の可能性を秘めた人々がいる。それは、日本に住む移民・難民である。日本に住む外国人は、大企業の駐在員や学生などのエリート移民から、高い学歴を持たない労働移民とさまざまだ。そのなかには、日本で起業する人々も多くいる。彼らはどういったリソースを動員し、日本の創業コミュニティ、そして社会全体にどういった影響を与えるのか。彼らが日本市場で生み出すトランスナショナルな価値はどのような意味を持つのか。そして、彼らは日本でトランスナショナル創業を行ううえで、どのような障壁に直面するのか。日本に住む外国人起業家の経済活動をあらゆる面から理解することが必要である。

(3) 今後の研究課題

トランスナショナル起業家は、国際社会において特異な貢献を果たす可能性を秘めている。本稿では、具体的な事例を提示しながら、トランスナショナル創業の可能性と、起業家が直面しうる障壁を紹介したが、こうした議論は始まりに過ぎない。本稿で議論した内容を踏まえると、トランスナショナル起業家についての日本における今後の研究課題としては、以下のようなものが挙げられよう。

- 日本人トランスナショナル起業家はどのような起業動機を持っているのか。
- 発展途上国と先進国で起業する日本人のトランスナショナル起業家はどのように異なるのか。

- 日本人が海外で起業する際、どのように居住地を選択するのか。
- 日本の創業エコシステムの成長における海外出身のトランスナショナル起業家の役割は何か。
- トランスナショナル起業家を日本の創業エコシステムの誕生・成長につなげるためにはどういった支援を提供することが効果的なのか。
- 日本にやって来た難民のトランスナショナル創業の可能性はいかなるものか。
- 日本の難民創業支援が日本経済の発展により効果的になるためにはどうすればよいのか。

研究方法としては、その多様性・多面性のため、大規模な数量調査を行う前にヒアリングを通じた帰納的な定性調査を行い、異なるタイプの国際移住の背景を十分に理解し、決定要因を特定することが効果的である。

また、トランスナショナル創業を理解するためには、学問分野の垣根を超えた研究・調査をすることが求められる。人類学・社会学・移民学などの分野は、移民の背景や社会的・政治的な位置づけを理解することに役立つ情報を提供し、経済学・経営学・アントレプレナーシップ学は移民をアントレプレナーシップ・エージェントとして理解し、ビジネスにおける価値創造を調査することに役立つ。また地理学・歴史学も移民の創業活動の空間・時間軸を理解するために役立つだろう。

本稿では、海外におけるトランスナショナル創業が、各国の経済社会にさまざまなプラスの影響を与えていることを紹介した。日本においても、今後トランスナショナル創業に関するさまざまな研究を進め、彼らへの理解を深めていくことは、日本における創業エコシステムのさらなる強化にもつながるのではないだろうか。

<参考文献>

- Aldrich, Howard E. and Roger Waldinger (1990) "Ethnicity and Entrepreneurship." *Annual Review of Sociology*, Vol. 16, pp.111-135.
- Baron, Thomas and Aki Harima (2019) "The role of diaspora entrepreneurs in start-up ecosystem development —a Berlin case study." *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 36 (1/2), pp.74-102.
- Bonacich, Edna (1973) "A Theory of Middleman Minorities." *American Sociological Review*, Vol. 38, pp.583-594.
- Brown, Ross and Colin Mason (2017) "Looking inside the spiky bits: a critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems." *Small Business Economics*, Vol. 49 (1), pp.11-30.
- Charmaz, Kathy (2014) *Constructing Grounded Theory, 2nd Edition*, SAGE Publications.
- Clark, Ken, Stephen Drinkwater, and Catherine Robinson (2017) "Self-employment amongst migrant groups: new evidence from England and Wales." *Small Business Economics*, Vol. 48 (4), pp.1047-1069.
- COMPASS (2015) *The Global Startup Ecosystem Ranking 2015*.
- Drori, Israel, Benson Honig, and Mike Wright (2009) "Transnational Entrepreneurship: An Emergent Field of Study." *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 33 (5), pp.1001-1022.
- Fong, Rowena, Noel Bridget Busch, Marilyn Armour, Laurie Cook Heffron, and Amy Chanmugam (2007) "Pathways to Self-Sufficiency: Successful Entrepreneurship for Refugees." *Journal of Ethnic & Cultural Diversity in Social Work*, Vol. 16 (1-2), pp.127-159.
- Harima, Aki (2014) "Network Dynamics of Descending Diaspora Entrepreneurship: Multiple Case Studies with Japanese Entrepreneurs in Emerging Economies." *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, Vol. 10 (4), pp.65-92.
- (2015a) "Motivation of Japanese Descending Diaspora Entrepreneurs." *Studia i Materiały*, Vol. 2 (19), pp.22-36.
- (2015b) "The Role of Local Partners for Descending Diaspora Entrepreneurship: Overcoming Liability of Foreignness." *American Journal of Entrepreneurship*, Vol. 8 (2), pp.89-107.
- (2016) "Classification of Diaspora Entrepreneurship." in Maria Elo and Liesl Riddle (Eds.), *Diaspora Business*, Inter-Disciplinary Press, pp.59-70.
- (2019) "Case Studies: Japanese Entrepreneurs in Emerging Countries: Perspectives for understanding and managing diaspora business and resources." in Maria Elo and Indianna Minto-Coy (Eds.), *Diaspora networks in international business*, Springer, pp.391-403.
- Harima, Aki, Maria Elo, and Jörg Freiling (2016) "Rich-to-poor diaspora ventures: how do they survive?" *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 28 (4), pp.391-413.
- Harima, Aki and Julia Freudenberg (2019) "Co-Creation of Social Entrepreneurial Opportunities with Refugees." *Journal of Social Entrepreneurship*.
- Harima, Aki, Julia Freudenberg, and Jantje Halberstadt (2019) "Functional domains of business incubators for refugee entrepreneurs." *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*.
- Harima, Aki, Jan Harima, and Jörg Freiling (2018) "Knowledge and Transnational Entrepreneurs in Santiago Startup Ecosystem." Presented at the 6th Asian SME Conference (ACSB) (10-13 September 2018; Tokyo).
- Harima, Aki and Sivaram Vemuri (2015) "Diaspora Business Model Innovation." *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, Vol. 11 (1), pp.29-52.
- Heilbrunn, Sibylle, Jörg Freiling, and Aki Harima (2019) *Refugee Entrepreneurship: A Case-based Topography*, Palgrave Macmillan.
- Isenberg, Daniel J. (2010) "The big idea: How to start an entrepreneurial revolution." *Harvard Business Review*, Vol. 88 (6), pp.40-50.

- Kariv, Dafna, Teresa V. Menzies, Gabrielle A. Brenner, and Louis Jacques Filion (2009) “Transnational networking and business performance: Ethnic entrepreneurs in Canada.” *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 21 (3), pp.239–264.
- Kenney, Martin, Dan Breznitz, and Michael Murphree (2013) “Coming back home after the sun rises: Returnee entrepreneurs and growth of high tech industries.” *Research Policy*, Vol. 42 (2), pp.391–407.
- Kloosterman, Robert, Joanne P. van der Leun, and Jan Rath (1999) “Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands.” *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 23 (2), pp.253–267.
- Kshetri, Nir, Diana Rojas-Torres, and Marleny Cardona Acevedo (2015) “Diaspora Networks, Non-Economic Remittances and Entrepreneurship Development: Evidence from Some Economies in Latin America.” *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 20 (1), pp.1–18.
- Kuznetsov, Yevgeny (2006) *Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries Can Draw on Their Talent Abroad*, World Bank Publications.
- Kwak, Min-Jung and Daniel Hiebert (2010) “Globalizing Canadian Education from Below: A Case Study of Transnational Immigrant Entrepreneurship Between Seoul, Korea and Vancouver Canada.” *Journal of International Migration and Integration*, Vol. 11 (2), pp.131–153.
- Liu, Yipeng (2017) “Born global firms’ growth and collaborative entry mode: the role of transnational entrepreneurs.” *International Marketing Review*, Vol. 34 (1), pp.46–67.
- Lyon, Fergus, Leandro Sepulveda, and Stephen Syrett (2007) “Enterprising Refugees: Contributions and Challenges in Deprived Urban Areas.” *Local Economy*, Vol. 22 (4), pp.362–375.
- Moghaddam, Kaveh, Elzotbek Rustambekov, Thomas Weber, and Sara Azarpanah (2018) “Transnational Entrepreneurship, Social Networks, and Institutional Distance: Toward a Theoretical Framework.” *New England Journal of Entrepreneurship*, Vol. 21 (1), pp.45–64.
- Munkejord, Mai Camilla (2017) “Local and transnational networking among female immigrant entrepreneurs in peripheral rural contexts: Perspectives on Russians in Finnmark, Norway.” *European Urban and Regional Studies*, Vol. 24 (1), pp.7–20.
- Ndofor, Hermann, A. and Richard L. Priem (2011) “Immigrant Entrepreneurs, the Ethnic Enclave Strategy, and Venture Performance.” *Journal of Management*, Vol. 37 (3), pp.790–818.
- Newland, Kathleen and Hiroyuki Tanaka (2010) *Mobilizing Diaspora Entrepreneurship for Development, Diaspora & Development Policy Project*. <<https://www.migrationpolicy.org/pubs/diasporas-entrepreneurship.pdf>>
- Nkongolo-Bakenda, Jean-Marie and Elie Virgile Chrysostome (2013) “Engaging diasporas as international entrepreneurs in developing countries: In search of determinants.” *Journal of International Entrepreneurship*, Vol. 11 (1), pp.30–64.
- Nkrumah, Amos (2018) “Immigrants’ Transnational Entrepreneurial Activities: The Case of Ghanaian Immigrants in Canada.” *Journal of International Migration and Integration*, Vol. 19 (1), pp.195–211.
- Patel, Pankaj C. and Siri Terjesen (2011) “Complementary effects of network range and tie strength in enhancing transnational venture performance.” *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol. 5 (1), pp.58–80.
- Portes, Alejandro, William J. Haller, and Luis Eduardo Guarnizo (2002) “Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation.” *American Sociological Review*, Vol. 67 (2), pp.278–298.
- Riddle, Liesl and Jennifer Brinkerhoff (2011) “Diaspora entrepreneurs as institutional change agents: The case of Thamel.com.” *International Business Review*, Vol. 20 (6), pp.670–680.
- Rouse, Roger (1992) “Making Sense of Settlement: Class Transformation, Cultural Struggle, and Transnationalism among Mexican Migrants in the United States.” *Annals of the New York Academy of Sciences*, pp.25–52.

- Saxenian, AnnaLee (2002) "Silicon Valley's New Immigrant High-Growth Entrepreneurs." *Economic Development Quarterly*, Vol. 16 (1), pp.20-31.
- (2005) "From Brain Drain to Brain Circulation: Transnational Communities and Regional Upgrading in India and China." *Studies in Comparative International Development*, Vol. 40 (2), pp.35-61.
- Saxenian, AnnaLee and Jinn-Yuh Hsu (2001) "The Silicon Valley-Hsinchu Connection: Technical Communities and Industrial Upgrading." *Industrial and Corporate Change*, Vol. 10 (4), pp.893-920.
- Scott, William Richard (1995) *Institutions and Organizations : Ideas, Interests, and Identities*, SAGE Publications.
- Spigel, Ben (2017) "The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems." *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 41 (1), pp.49-72.
- Stam, Erik (2015) "Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique." *European Planning Studies*, Vol. 23 (9), pp.1759-1769.
- Tung, Rosalie L. (2008) "Brain circulation, diaspora, and international competitiveness." *European Management Journal*, Vol. 26 (5), pp.298-304.
- United Nations (2017) *International Migration Report 2017*. <<https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017.pdf>>
- Urbano, David, Nuria Toledano, and Domingo Ribeiro-Soriano (2011) "Socio-cultural factors and transnational entrepreneurship: A multiple case study in Spain." *International Small Business Journal*, Vol. 29 (2), pp.119-134.
- Veréb, Vanda N. and João J. Ferreira (2018) "Transnational Entrepreneurship as a Win-Win Scenario of International Knowledge Spillover." *Journal of the Knowledge Economy*, Vol. 9 (2), pp.446-472.
- Vertovec, Steven (2004) "Migrant Transnationalism and Modes of Transformation." *International Migration Review*, Vol. 38 (3), pp.970-1001.
- Waldinger, Roger (1984) "Immigrant Enterprise in the New York Garment Industry." *Social Problems*, Vol. 32 (1), pp.60-71.
- Wauters, Bram and Johan Lambrecht (2008) "Barriers to Refugee Entrepreneurship in Belgium: Towards an Explanatory Model." *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol. 34 (6), pp.895-915.
- Wilson, Kenneth L. and Alejandro Portes (1980) "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami." *American Journal of Sociology*, Vol. 86 (2), pp.295-319.
- Wright, Mike, Xiaohui Liu, Trevor Buck, and Igor Filatotchev (2008) "Returnee Entrepreneurs, Science Park Location Choice and Performance: An Analysis of High-Technology SMEs in China." *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 32 (1), pp.131-155.
- Zaheer, Srilata (1995) "Overcoming the Liability of Foreignness." *The Academy of Management Journal*, Vol. 38 (2), pp.341-363.