

アントレプレナーとは誰か？

——タイの「ビジネスパーソン」たちに学ぶ

柿倉 圭吾

国内産業機器メーカーに 10 年超勤務していた私にとって、アントレプレナーシップ（企業家精神）は疑いもなく現代ビジネスを特徴づける用語であった。しかし、文化人類学がいつも自由にその定義を相対化していることを知り、その振れ幅の広さに感動すら覚えると同時に、少し悩ましくも感じている。何をアントレプレナーシップという概念の中心に据えればよいのかがかえって見えにくくなっているとも言える。

そうしたさなかの 2024 年 3 月、私は、指導教員の綾部真雄教授、大学院の先輩である内住哲生氏と 3 人でタイ・プーケットへフィールド調査に赴いた。修士課程の 2 年間にわたり研究対象の企業を単独で調査していた私は、フィールドワークの OJT を受けられるとあって、好奇心と、多少の緊張をもって調査に臨んだ。

1 週間という短期間ではあったが、自身がアントレプレナーでもあるコーディネーターのエーク¹に加え、合計 6 人のタイ人のビジネスパーソンへインタビューする機会を得た²。エークの典型的ともいえるアントレプレナーシップについては別の詳報[綾部 2024]に譲るとして、本稿では、2 人の起業経験者の対照的な来歴、およびかれらが自身の体験から語る、アントレプレナーシップにまつわるタイの事情をごく予備的に紹介したい（写真 1）。

¹ 本文中の個人名はすべて仮名である。

² 5 人に対してはタイ語、もう 1 人に対しては英語でインタビューを行った。タイ語でのインタビューでは、共同調査者である綾部教授と内住氏の通訳を介している。なお、本稿で取り上げる 2 人へのインタビューはタイ語で行った。



写真 1 左: 私たちを朝食へ案内するエーク(青い服)／右: インタビューに応じる姉弟

(2024 年 3 月 5 日、筆者撮影)

姉弟でインタビューに応じてくれたうちの 1 人、50 代の女性セーンは、自身の起業にまつわる成功体験と、タイでの一般的な労働観を教えてくれた。プーケット出身の彼女は、大学で会計学を学び、銀行勤務を経た後、バンコクで従業員 3 人のクリーニング店を開業した。老齢の母親に会いに時折プーケットに戻ってきており、今回はそのタイミングで応じてくれた。銀行を辞めた理由は、子どもを持ちながらでは銀行員として働くことが難しかったためである。もとより結婚を機に銀行を辞めようと思っていたと語る理由もそこにあるのだろう。時間制約の観点から、子どもを育てながら働ける自営のクリーニング店は好都合であった。それに加え、何か新しいことをしたかったという漠然とした動機がセーンを起業に導いた。

セーン曰く、タイの女性は出産後に何かを始めることが多いという。タイには、女性が働くのは当然という労働観があり、とりわけ女性の場合は、仕事をしていないと社会的地位が低く見られるという。仕事をしていない人とは付き合いたくないとまで言われたことがあると述懐していた。このことが、何か新しいことをしたかったという動機につながっている。

起業に先立つ資金調達については、2 つの対照的な考え方を窺い知ることができた。まず、スモールビジネスを開始するにあたっては銀行融資よりも親族から資金を集めるのが主流だという。土地はあるが資金はないといった場合が多く、土地を売って資金を捻出することもままあるとも。一方これとは対照的に、タイには親への仕送りを義務の範疇とみなす言説があり、これを怠れば親不孝（アカタンユー）とみなされるという。一見、この慣行は起業をためらわせるようにも思えた。なぜなら、起業や経営に回せる資金が制限さ

れるのみならず、(仕送りのための) 安定的な収入源を獲得しておかなければならないという制約がついて回るためである。これは、資金繰りを親族に求めるのとは矛盾しかねない慣行にも思えるが、むしろこの制約こそが起業を促しているという。この説明がどの程度一般化可能であるかは定かではないが、経済的な余裕がないから起業しないのではなく、余裕がないからこそ起業して仕送りのための余剰を生み出そうとするのだというロジックである。日本のビジネス慣行に慣れた私にとっては多少理解に苦しむものであったが、最終的には腑に落ちた。日本では、余裕がない中で起業することは稀のように思えるが、たしかに余剰獲得を副業に求めることはありうる。

他方、弟のニットの起業歴には、姉のセーンとは異なる行き当たりばったり感がある。ニットはプーケットに住んでおり、これまでにエビの養殖をはじめ、いくつかの事業を立ち上げてきたがいずれもうまくいかず、現在は無職である。

ニットは、母親の経営していた地元の小さなレストランを引き継ぎ、2019年に廃業するまでその経営に従事していた。事業は、かつては活況を呈し、最大時で50人程度の従業員を抱えていたという。そして、廃業した後にはエビの養殖業に鞍替えした。その動機は、「儲かりそうだから」という至極単純なものである。タイでのエビ養殖事業は世界的にも高い認知度を誇り、一定程度の需要は見込めるだろうが、競合他社がひしめくレッドオーシャン感もまた否めない。事業が軌道に乗るかどうか不安ではなかったかと質問をぶつけてみたところ、ニットは、同業の友人が支えになってくれていたし、その他の友人にも頼ればなんとかなるだろうと思っていたと語った。結局、餌代と浄水費の支出超過、エビの成長不足による売値下落などを理由に、エビの養殖事業も軌道に乗らずすぐに廃業に至った。

興味深いことに、何度も失敗を繰り返しているにもかかわらず——ともすればそれが故に——起業に対して恐れはなかったと語る。「将来のことは考えていない。その日その日を楽しく生きていこうと思っている」。ただし、こうした楽観的な考えと行動は、ニットが男性であるからこそ可能になっていることなのかもしれない。セーンによれば、タイでは女性により強く親への経済的な報恩を求める風潮が残っているため、女性にとっての起業上の選択肢は、相対的に自由な男性に比してある程度制限されるという。

インタビューを終えた後、セーンが、ぜひ案内したいレストランがあるということで、コーディネーターのエークたちも交えて歩いて向かい、一緒に昼食をとった(写真2)。食後に店内を歩き回り、見慣れない調理器具や料理の作り置き of 雑多な雰囲気が高揚しながら

ら、ふと、このレストランの経営者も起業を経験しているという点でアントレプレナーなのだろうかという問いが頭をよぎった。



写真 2 左: 姉弟と昼食をとったプーケット市内の路上店の外観／右: 店内風景

(2024 年 3 月 5 日、筆者撮影)

さまざまな形態のアントレプレナーシップが各地に存在することを知ったのは、仕事を辞め、社会人類学の大学院に進学してからであった。人類学が対象とするアントレプレナーシップは、安定した基盤から次の高みへ挑戦するという、現代ビジネスにおけるステレオタイプ [cf. Liebow & Sunderland 2023 : 109] を所与のものとは捉えない。現在地は問わず、各人が今いる労働環境、今持ち合わせている労働資源に対して、相対的に工夫を凝らして収益を向上／維持する営みをアントレプレナーシップであると付置して議論を展開しているようにも思える。この文脈では、ターゲット市場をグローバルな次元に拡大しての、革新的な科学技術を用いた工夫は必ずしも求められない。あくまでも、自らが埋め込まれた局所的な市場経済における工夫が焦点になるのである。

たしかにこの広い概念は、東京のオフィスで新規事業計画を練るビジネスパーソンにも部分的には投影され、そして人類学の広義のアントレプレナーシップ論へと架橋されていくのだろう。しかし、私は未だにそのことを完全には了解できずに悶々としている。セーソンの場合はまだわかる。では、ニットや、姉弟と昼食をとった路上に店を構える店主はアントレプレナーなのだろうか。文化人類学のレンズを通して見ることで、現代ビジネスを相対化するような包括的な洞察を得られるだろうと理解／期待しつつも、一方で現代ビジネスの文脈でのアントレプレナーシップとの間にはなにか大きな差異があるのではないかと考えてみたりもする。相対的な差に過ぎないとはいえ、差し当たっては、イノベーション

ンに対する志向性の有無や多寡が一つの鍵ではないかと考えている。イノベーションを旨とするアントレプレナーとしての私自身の立ち位置を踏まえ、より奥行のあるデータをこの思考過程に継続的に還元していきたい。

参考文献

綾部真雄 2024 「北のクニから——失意と希望のプーケット」『海域アジア・オセアニア NEWSLETTER』2 : 54-64。

Liebow, E. & P. Sunderland 2023. Anthropology and Entrepreneurship Research: Introduction to the Themed Essays. *Journal of Business Anthropology* 12(2): 108-113.

(かきくら・けいご 東京都立大学大学院)