

マイノリティ・ビジネスの自生的発展

— 二十世紀後半のカリフォルニアにおけるヒスパニック系電気電子機器企業の事例を軸に —

木下 なつき*

20世紀後半のマイノリティ企業¹⁾において、政府による様々な支援の有効性が議論されてきた。1960年代後半以降マイノリティ企業の中から多様な顧客層・業種へ進出し、大規模化する新興型が現れ始めた。公民権運動後、連邦・州政府によって人種／エスニック集団への雇用・教育面などにおける優遇措置がとられた。従来限定的な分野に従事してきたマイノリティ企業についても、財政・技術的な支援の他、政府調

達市場での人種／エスニック集団の所有する企業への優先枠が設置された。

マイノリティ企業と政府支援との関係は三つの点で議論できる。第一に、黒人市長の誕生した都市における黒人企業の発展に見られるような、黒人政治による黒人ビジネス・コミュニティへの支援である。アトランタ、デトロイトなど黒人市長の誕生した都市で、政府調達市場における黒人企業への大幅な優遇措置がとられた。これまで黒人コミュニティ内部の小規模取引しかできなかった黒人企業は、建設業を中心に政府調達市場に参入し発展への足掛をつくった。第二に、政治的理由による移民企業家・投資家層の流入と、それを法制度的に支援し、優遇措置をとる政府の議論がある。1965年の移民法改正後、アジアから富裕で専門的な企業家・投資家層が流入し、主に郊外地域に新しいタイプのビジネス・コミュニティを形成した。「エスノバープ (Ethnoburb)」²⁾ と呼ばれるこのようなコミュニティはカリフォルニアに多く、州政府の積極的な支援・誘致政策があった³⁾。第三

*木下 なつき (Natsuki KINOSHITA)：北海道大学大学院経済学研究科博士課程。

¹⁾本論文では、人種／エスニック・マイノリティ集団の所有する企業を一括して「マイノリティ企業」としている。「人種／エスニック・マイノリティ集団」は、黒人 (Black: African American/Black/Negro)、ヒスパニック系 (Hispanic: Cuban, Mexican/Mexican American/Chicano, Puerto Rican, Spaniard, Hispanic Latin American, Other Spanish/Hispanic/Latino)、アメリカン・インディアンおよびアラスカ・ネイティブ (American Indian- and Alaska Native)、アジア系および太平洋諸島系 (Asian- and Pacific Islander: Asian Indian, Chinese, Filipino, Japanese, Korean, Vietnamese, Other Asian, Native Hawaiian, Other Pacific Islander) から成る。「マイノリティ企業」は、これらの各オリジンを持つ者が①単独所有する企業、②株式を51%以上所有する企業である。

「黒人企業」の各先行研究では「マイノリティ・ビジネス」と総称され、「アジア系企業」「ヒスパニック系企業」の場合は「エスニック・ビジネス」と総称されることが多い。エスニック・コミュニティ内部におけるビジネスに焦点がおかれる場合には「エスニック・ビジネス」として議論されるが、1960年代後半以降の政府調達市場との関係に焦点がおかれる場合には「エスニック・ビジネス」ではなく「マイノリティ・ビジネス」や「マイノリティ企業」として議論されているが、本稿も従った。近年「マイノリティ」という呼称が問題視される風潮もあり、「Diversified Group」や「社会的・経済的に不利な集団」と呼びかえられることも増えてきたことを記しておく。

²⁾Ethnoburbについては、Fong (1994, 2001) による加州モンテレーパーク市の事例研究がある。筆者が2003年10月での現地調査の際、台湾・香港からの移民による新しいEthnoburbがMilpitas, Cupertinoなど北カリフォルニアにも形成されていることを知った。

³⁾Louie & Ong (1995) が1990年移民法による加州へのアジア系移民投資家・企業家の流入を議論している。シリコンバレーの移民企業家についてSaxenian (2002) が議論している。

表1 ヒスパニック系所有企業製造業部門における平均売上高（1969－1997）

単位 \$ 1,000

	1969年	1972年	1977年	1982年	1987年	1992年	1997年
ニューヨーク	93.32	185.86	262.39	823.31	486.02	793.66	739.94
ロサンジェルス・オレンジ郡・サンディエゴ・サンノゼ	108.87	167.28	230.76	576.36	338.14	771.83	5,757.44
アメリカ合衆国	46.00	275.73	306.27	998.29	347.91	1,118.68	2,724.80

出典：U.S. Bureau of Census, *Survey of Minority-Owned Business Enterprises* (1969, 1972, 1977, 1982, 1987, 1992, 1997) より筆者作成。

に、政府支援が一部のマイノリティ企業にのみ効力を発揮してきたということを指摘しなくてはならない。支援を受けて大規模化する新興型が台頭する一方、都心部に立地する従来型のマイノリティ企業は都市経済再編に伴ったエスニック・コミュニティの解体と共に衰退の一途を辿った。マイノリティ企業の二極化は強まり、新興型が政財界と何らかの関係を形成し、アメリカ主流社会の中で発展していくのに対し、従来型はますます周辺的な存在へとなっていった。

このように、20世紀後半のマイノリティ企業において、政府支援は発展への足掛りを形成する重要な要素であると先行研究の中では結論付けられてきた。しかしながら、本論文ではカリフォルニア州電気・電子機器産業の中心地域で、政府介入の強い分野であるにもかかわらず、政府の後押しを受けることなく急成長を遂げたヒスパニック系企業の事例を軸に、非政府助成主導型のマイノリティ・ビジネスの形成と発展の経緯について議論したい。

第一節 ヒスパニック系製造業企業の変化－

「マイノリティ所有企業調査」1969～1997年の変遷を軸に

ヒスパニック系所有企業数が最も多い都市はニューヨーク市で、次いでロサンジェルス市、また州ではトップが加州、ニューヨーク州は第五位となる。両地域はヒスパニック系の企業活動の中心地である。ニューヨークは73%が市内に立地する都心部型の典型例であり、15%がロサンジェルス市内に立地する加州は、非都心部

型の典型例である（1997年）。

表1は、1969～97年の「マイノリティ所有企業調査」から、ヒスパニック系製造業企業の平均売上高を、ニューヨーク、カリフォルニア四地域ーロサンジェルス、オレンジ郡、サンディエゴ、サンノゼとアメリカ合衆国全体の立地別に比較したものである⁴⁾。一社あたりの平均売上高を見ると、1972～1992年まではニューヨークのヒスパニック系製造業企業がカリフォルニアの四地域を上回り、さらにアメリカ合衆国全体の平均よりも加州のヒスパニック系製造業企業は低くなっている。平均売上高の他、平均被雇用者数・平均給与額においても同様の傾向であった。ところが、1997年には3つの全てにおいて加州四地域が大きく引き離して逆転した。1990年代にいかなる変化が加州のヒスパニック系企業に生じたのか。そこには、電気・電子機器産業における加州のヒスパニック系企業の急成長があった。

加州の中でヒスパニック系製造業企業が集中しているのはロサンジェルス、オレンジ郡、サンディエゴ、サンノゼの四地域で、企業数の6～7割が立地する。97年には4地域以外が急増しているが、総売上高を見ると4地域ほどの増

⁴⁾ ニューヨーク、ロサンジェルス、オレンジ郡、サンノゼはそれぞれPrimary Metropolitan Statistical Area (PMSA)、サンディエゴはMetropolitan Statistical Area (MSA) を統計上の地理的単位としている。合衆国国勢調査局の規定では、MSAは少なくとも5万人の居住者から成る経済的・社会的に統合された地理的単位で、100万人以上のMSAの場合はさらにPMSAに分けられる。本稿で市や郡などをつけずに記載している場合はすべてPMSAおよびMSAで表している。

表2 ヒスパニック系所有企業製造業部門の総売上高に占める業種別割合 (1969-1997) 単位パーセント

	1969年	1972年	1977年	1982年	1987年	1992年	1997年
食品	17.6	19.3	12.7	18.7	10.5	14.7	6.9
アパレル	9.7	13.3	9.6	6.4	19.3	10.7	4.1
出版印刷	5.5	5.9	3.9	8.3	12.3	8.6	3.0
金属	4.9	5.0	4.2	4.9	7.4	7.3	6.6
産業機械	3.0	3.6	N/A	9.8	8.3	6.3	7.9
電子機器	0.9	1.0	1.3	4.5	2.8	3.4	53.2

出典：U.S. Bureau of Census, *Survey of Minority-Owned Business Enterprises* (1969, 1972, 1977, 1982, 1987, 1992, 1997) より筆者作成。

加は見られない。1969年からの推移からも、四地域が加州ヒスパニック系製造業の総売上高の約8割を占めている。

標準産業コード (SIC Code) 別データから、ヒスパニック系製造業における主要業種の変化およびSIC36番台の電気・電子機器製造業⁵⁾における企業規模・売上げの大規模化が見られた。ヒスパニック系製造業全体の売上高に占める業種別割合を見ると、主要な成長部門が食品やアパレルなどから電気・電子機器、産業機械、金属へ移ったことが明らかである (表2)。とりわけ1997年には電気・電子機器産業が総売上高 (287億ドル) の50%以上 (153億ドル) を占めていた。

加州のヒスパニック系製造業は、企業数では全米ヒスパニック系製造業企業の3割であるが総売上高は6割強である。平均売上高も、全米平均の2倍弱である。製造業の総売上高で100億ドルを超える州は加州以外にはなく、製造業以外でみてもフロリダ州・テキサス州の卸売業しかない。ヒスパニック系はキューバ系、メキシコ系 (チカノ)、プエルトリコ系など6分類からなる。電気・電子機器産業において企業数・売上高ともに、加州に多いメキシコ系が5割弱を占める。

ヒスパニック系製造業における電気・電子機

⁵⁾ 国勢調査局の規定では、SIC36の電気・電子機器 (Electronic and Other Electrical Equipment and Components) は、電力の生成・貯蔵・変換・利用のための機械・装置などの製造企業をさす。産業用から家電製品までを含む。コンピューター部品は含まれない。

器産業の成長は企業形態の変化からも明らかである。パートナーシップが低下する一方、コーポレーションが増加している。いわゆる「企業」は、サブチャプターSコーポレーションとCコーポレーションの二つに分類される。州法に基づいたサブチャプターSコーポレーションは大企業と同様の恩恵と責任保護を受けられるが、税制上は個人所有と同様の課税である⁶⁾。このような優遇措置により、多くの中小企業がSコーポレーションへと形態を変更した。特にマイノリティ企業は全米中小企業の増加率よりも高い増加率を示した。表3より、個人所有企業では1972～97年まで平均売上高は3～4万ドルを推移し大きな変化はないが、コーポレーションおよびパートナーシップでは1972～97年に約2倍に増加した。企業規模の変化によってもマイノリティ企業の全体的な構造の変化がわかる。100人以上の被雇用者のいる企業は、総売上高の中の10.6% (1977年) から17.8% (1997年) へ、年間売上高100万ドル以上の企業は、総売上高において21.7% (1977年) から62.5% (1997年) を占めるようになった。

このように、1969～97年のヒスパニック系の企業活動の統計から、従来型の個人経営の小売・サービス業のような零細ビジネスから専門的な業種への進出、大規模化したビジネスが全体の中で重要な位置を占めるようになったことがわ

⁶⁾ Thomas D. Boston, *Affirmative Action and Black Entrepreneurship*, London, 1999, p103.

表3 組織形態別平均売上高（1969－1997）

単位 \$ 1,000

	1969年	1972年	1977年	1982年	1987年	1992年	1997年
個人所有	25.48	42.57	37.16	36.05	38.21	37.30	40.91
パートナーシップ	53.62	154.64	126.05	170.15	188.07	360.61	301.88
コーポレーション	242.14	491.12	619.67	951.29	N/A	N/A	932.94
Sコーポレーション	N/A	N/A	N/A	N/A	536.13	704.00	953.74
Cコーポレーション	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	915.64

出典：U.S. Bureau of Census, *Survey of Minority-Owned Business Enterprises* (1969, 1972, 1977, 1982, 1987, 1992, 1997) より筆者作成。

かる。ヒスパニック系製造業企業の発展の型は、地理的にはニューヨークのような都心部型から加州の郊外型へ、製造業内の業種についても食品・アパレル・印刷から産業機械・金属・電気・電子機器へ、組織形態についても従来のエスニック・ビジネスに多いパートナーシップ企業から、コーポレーションへと移っていった。

第二節 労働者から起業へーカリフォルニア電気・電子機器産業におけるヒスパニック系移民

電気・電子機器産業は軍需・消費部門によって成り立ち、第二次世界大戦、朝鮮戦争時には軍需部門が成長を牽引し、戦後にはラジオ、テレビなど消費商品およびコンピューター・計算機などの資本財の生産が軸となってきた。初期段階において、航空機産業と共に電気・電子機器産業はロサンジェルス郡が全米の中でも主要な製造中心地であった。1940年には郡で一万八千人近くが雇用された⁷⁾。1950年代においても、軍需産業の二大部門である航空機と電気・電子機器（ミサイル開発）の全米における製造の7割以上がロサンジェルスに集中していた⁸⁾。1957年には40万人を雇用し、軍需産業は50年代の南カリフォルニア経済の最大の成長要因となった。

ところが1957年をピークに南カリフォルニア

（以下、南加とする）軍需産業の再編が始まった。雇用の中心は、北カリフォルニアやサンディエゴの研究開発部門やミサイル製造に移った。ロサンジェルスに立地していた電気・電子機器製造の大企業は、コスト削減のためにロサンジェルス郊外とオレンジ郡へ移転した。こうして郊外部に、大企業の子会社・分工場、それに付随した中小企業の一群が形成された。ハイテク産業全般で、1960～84年までに百人以下の被雇用者の企業の割合が62%から81%まで上昇している。

郊外へと移転した大企業が解体し、下請け・分業化が進行した60年代後半以降、ヒスパニック系・アジア系移民が主要な労働者層を構成するようになった。ロサンジェルス郡では黒人労働者も少なくなかったが、オレンジ郡、サンディエゴ、サンノゼでは黒人の割合は低く、ヒスパニック系・アジア系の割合が高かった。オレンジ郡の電気・電子機器組立労働者への調査では、58.1%がヒスパニック系、19.1%がアジア系である。出身地は、42.3%がメキシコ、23.9%がアメリカ合衆国、6.8%がエルサルバドル、6.0%がベトナム、4.3%が韓国となっている⁹⁾。多種多様な下請け・労働を必要とする電気・電子機器産業は、メキシコ・中米、アジアからの移民労働者を吸収し続けた。1970～80年にかけて、いずれの地域においても、ヒスパニック系の製

⁷⁾ California State Chamber of Commerce Research Development, *Economic Survey of California and Its Counties*, 1946, p.559.

⁸⁾ Arnold, Robert K. et al, *The California Economy, 1947-1980*, Menlo Park, 1960, p137.

⁹⁾ Allen J. Scott, *Technopolis:: high-technology industry and regional development in southern California*, Berkeley, 1993, pp.184-186.

造業被雇用者にしめる電気・電子機器産業労働者の割合が高まった。オレンジ郡では18%, サンノゼでは34%が電気・電子機器産業で雇用されていた。

前述の調査によれば、職に就いたきっかけは「友人または親類」からの紹介が55.0%となっている。また、現職に就く前の職も同じという者の割合は49.5%である¹⁰⁾。半数以上が勤務先まで20分以内の地域に居住しており、また43%が1986年時と同様の地区に居住している。電子機器産業では子会社、工場、下請け企業がクラスター状に立地しているだけでなく、労働者も近接的・長期的な職住空間を形成したのである。すでに斜陽を迎えていた電子機器産業では労働組合率がきわめて低く、非合法移民をひきつけてきたが、移民のエスニックな就職ネットワーク—親族・友人などの紹介による就職—も労働者を呼び寄せていた。多くの場合、移民は移住前に移住後の居住地および職場・職種などが決まっている。既に移住している親族・友人のネットワークを頼りに移住が行われている¹¹⁾。

こうして、南加郊外部の電気・電子機器産業において、ヒスパニック系など移民の労働プールが形成された。スコット (1993) は比較的下層のエスニック労働者のみに言及していたが、未熟練労働者層だけで構成されていたわけではない。1969年時点で電気・電子機器産業に雇用されている専門職のヒスパニック系男性の年収は全体の平均の2倍近く高い。例えば、オレンジ郡のヒスパニック系男性の場合、平均年収は、全体で約8千ドルであるが、電気・電子機器産業労働者では1万4千ドルとなっている¹²⁾。

もともと電子機器企業に勤務していたヒスパニック系の労働者が独立して起業するというケー

スが見られる。1978年にフレモントに設立されたブラボ・マニュファクチャリング社は、テレビ等の受信装置、電子機器部品を製造する零細企業である。創設者リチャード・チャベスは、起業前にジェネラル・エレクトリック社に11年間勤務していた。独立後、ジェネラル・エレクトリック、ヒューレットパッカード、IBMなどを顧客にし、古巣との関係は下請けによって継続していた¹³⁾。

高度で複雑な技術からなる電子機器は実は単純で低コストの装備から生産される。最小限の原料と完成部品によって生産することができるため、ガレージや小規模な店舗からの起業が可能である¹⁴⁾。ベイツ (1990) は1976年以前と1976~82年に起業したメキシコ系アメリカ人企業における明白な違いを指摘し、1970年代後半以降メキシコ系アメリカ人企業が二つの異なるグループに分かれつつあることを示した¹⁵⁾。1976年以前に設立された企業は典型的なバリオ内の小売業や個人向けサービスが多く、1976~82年の企業は、オーナーの学歴・設立時の資本金が高く、製造業・専門サービス・金融などの新規産業に集中している。メキシコ系は歴史的に他のヒスパニック系に比べ、エスニック・エンクレイブでのビジネスの割合が高く、オーナーの学歴が低いという伝統型のエスニック・ビジネスが支配的であった。ところが新興型は、同族向けから非マイノリティを含めた全体的な市場志向へと変化した。

ヒスパニック系の電気・電子機器製造業企業が1982年以前までは5年ごとに微増を続けてい

¹³⁾ U.S. Small Business Administration, *A Compendium of 8(A) Manufacturing Firms Within 2 Years of Graduating From The 8(A) Program*, Washington, 1988.

¹⁴⁾ U.S. Small Business Administration, *A Study of Small Business in the Electronics Industry*, Washington, p114.

¹⁵⁾ Timothy Bates, "Self-Employment Trends among Mexican Americans", *Discussion Papers, Center for Economic Studies*, No.9, 1990.

¹⁰⁾ Scott, *Technopolis*, pp.188-189.

¹¹⁾ 伊豫谷登士翁『グローバリゼーションと移民』有信堂, 2001年, p.97.

¹²⁾ U.S. Bureau of Census, *Census of Population*, 1970.

たが、約100社の82年から97年までに約1千社へと急増した。仮説として、これまで電気・電子機器産業で雇用されてきたヒスパニック系労働者がこの時期から起業し始めたと考えられる。当該産業が広範な中小の下請企業を必要とすることから、ヒスパニック系の起業が他の専門技術的な製造業での起業よりも比較的容易であった。もともとヒスパニック系（特にメキシコ系）の自己雇用は建設業に多かった。高学歴でなくとも、建設業での労働経験が豊富であれば起業は可能であり、建設業労働者の割合が高いメキシコ系が建設業での起業が多いのは当然であった。1960年代以降の南加郊外地域へのヒスパニック系人口が流入し続け、再編期の電子機器産業でヒスパニック系を中心とするエスニック労働者が多く雇用されてきた。電子機器産業でのヒスパニック系の起業は、高学歴などよりも労働経験の有無が起業における鍵であり、比較的小資本で始めることの出来る建設業での起業と同様の性質をもつと考えられる。

第三節 政府調達市場とエスニック・ビジネス 一黒人市長都市における黒人企業とカリフォルニアのヒスパニック系電気・電子機器産業の比較

電気・電子機器産業は軍需産業の中の二大部門の一つであり、政治状況と政府による強い後押しが産業発展の重要な基盤となってきたが、1960年代以降政府による助成は下降し続けた。空前の軍事予算増大期の1980年代前半においてさえも連邦政府助成による割合は相対的に低かった。GNPに占める軍需産業の割合は、朝鮮戦争時の13%、ベトナム戦争時の10%から低下し、80年代後半以降は5～6%まで落ち込んだ¹⁶⁾。電気・電子機器産業自体への連邦政府助

成は低下する一方、20世紀後半はアフーマティブ・アクション導入期であり、マイノリティ企業への政府助成の分配も徐々に始められたのである。

中小企業庁（Small Business Administration）を通じて政府のビジネスを中小企業へ仲介する「8(a)プログラム」において、1967年から「社会的・経済的に不利な中小企業」¹⁷⁾としてのマイノリティ企業への政府請負の分配が開始された。1970～80年に参加マイノリティ企業は二千社にまで拡大し、政府請負の分配以外にも財政的・技術的・経営的支援が開始された。1969～95年までに、約95,000の契約が成立し、その総額は480億ドルとなっている¹⁸⁾。

現在、マイノリティ企業の10%以上が政府を顧客とする。1987年のCharacteristics of Business Owners Data Baseによれば、ワシントンDCで19.7%、アトランタで13.1%、デトロイトでは17.4%のマイノリティ企業が政府を顧客にしている¹⁹⁾。中小企業一般にとって政府調達市場が重要であると同様に、マイノリティ企業にとってもアフーマティブ・アクションへの参加は重要な機会であった。

連邦政府だけでなく、黒人の市長が誕生した都市における州・地方政府とのビジネスは黒人企業にとって発展の契機となってきたのである。アトランタ市では、黒人市長メイナード・ジャクソン（在職1973－82、1990－94）が初当選した1973年に、黒人企業が市の調達契約を初めて獲得した。以来市のマイノリティ向け契約の割

¹⁷⁾本稿では「マイノリティ企業」としているが、政府資料の中ではSmall Disadvantaged Businessとされている。

¹⁸⁾U.S. Congress. House. Committee on Small Business, *The Small Business Administration's 8(a) Minority Business Development Program: Hearing before the Committee on Small Business*, U.S. GPO, Washington, 1995, pp.18-20.

¹⁹⁾Timothy Bates, *Race, self-employment, and upward mobility: an illusive American dream*, Washington, 1997, pp.231-232.

¹⁶⁾U.S. General Accounting Office, *Defense and the Economy: Report of the Defense Conversion Commission*, Washington, 1993.

合は0.13% (1973) から38.5% (1978) へと急増した。1992～95年には、建設業における連邦調達約1億6,000万ドルのうち下請け分の約7千万ドルが黒人企業へとまわされた。大半が建設業・関連サービスであったが、政府調達市場への参加により、従来のような小規模な住宅建設、商業施設の修理から脱却した。マネジメント・広報などの必要から企業自体の改革を促され、また白人の大企業・中小企業とのジョイントにより、マイノリティ・ビジネスコミュニティから全体的な業界への参加の足がかりを作った²⁰⁾。80年代半ばまでに200以上の地方・州でマイノリティ向けのプログラムが形成された。アフーマティブ・アクションへの逆風²¹⁾によって好意的な状況は多少変化せざるをえなかったが、黒人多数都市における政府請負の分配は、黒人企業新世代の発展と多様化の契機となった。1987年には黒人建設業の収益の半分以上が黒人コミュニティ外からのものとなった²²⁾。

1982と1987年に100社以上の黒人企業がある都市の中で、それぞれ22, 26都市で黒人市長が在籍していた。黒人市長在籍都市と在籍していない都市の黒人企業調査において、総売上高・企業数という黒人企業コミュニティの規模、失業率、個人収入、地方政府の支出という全ての点で、黒人市長在籍都市の黒人企業が大きく上回った。5年間に、黒人市長在籍都市では各都市約700～800社、新たに黒人市長が誕生した都市では各都市約600社の黒人企業が誕生し、黒人市長による黒人企業への影響を認めることが出来る。また、1982年に既に黒人市長が在籍していた10の都市圏において、特に新興部門（卸売業・建設業・専門サービス・製造業）の黒人企業が平均売上高・被雇用者数の点で黒人市長

不在都市を上回る。企業開始時の資本金についても在籍都市の企業は約2万5千ドル、不在都市の企業では2万ドル未満と差があった²³⁾。勿論、黒人市長と黒人企業の関係について、黒人企業コミュニティの発展こそが黒人市長を生み出したという説明も可能であるが、市長が既に在籍していた都市だけを調査しても不在都市を大きく上回っていたことが明らかであり、市長の存在が黒人企業を後押ししていたことは否定できない。

以上のように、黒人市長と黒人企業については先行研究で既に議論されてきたとおり、新興部門の企業が市長在籍による恩恵を受けてきたことが明らかにされた。アフーマティブ・アクションによって新たなマイノリティ企業の発展の型が形成されつつあった。それでは、電気・電子機器産業におけるヒスパニック系企業の発展にアフーマティブ・アクションはどの程度の影響を与えたのだろうか。

軍需産業への政府需要は1985年をピークに、それ以降主要契約は92年までに200億ドル以上低下し、下請け契約も停滞している。1969～97年の国防省の請負契約に占めるマイノリティ企業の割合を見ると、マイノリティ企業の請負契約の総額は900万ドルから67億ドルへと変化した。全体に対する割合は69年の0.03%から92年には6.2%、97年には全体の総額が上がったにもかかわらずマイノリティ企業の割合・総額共に低下 (5.2%) している²⁴⁾。

表4は合衆国中小企業局による報告書が出された1990・91・96・99年について、8(a)プログラムの電気・電子機器産業への政府調達²⁵⁾の契約数・総額・平均額の推移を見たものである。90～99年までに契約数の他、約4億ドルの総額

²⁰⁾Boston, *Affirmative Action*, pp.12-17.

²¹⁾リッチモンド対クロソンの最高裁判決 (1989)、アデルランド対ベナ判決 (1995) など。

²²⁾Bates, *Race*, p.152.

²³⁾Bates, *Race*, p.174.

²⁴⁾U.S. Dept. of Commerce, Minority Business Development Agency.

²⁵⁾国防省以外の請負契約も含まれる。

表 4 8 (a) プログラムにおける電気・電子機器産業への請負契約数・総額・平均契約額（1990－1999）

	契約数	総額(\$)	平均(\$)
1990年	546	412,501,094.59	755,496.51
1991年	477	197,709,877.47	414,486.12
1996年	349	73,230,220.00	209,828.71
1999年	177	42,651,000.00	240,966.00

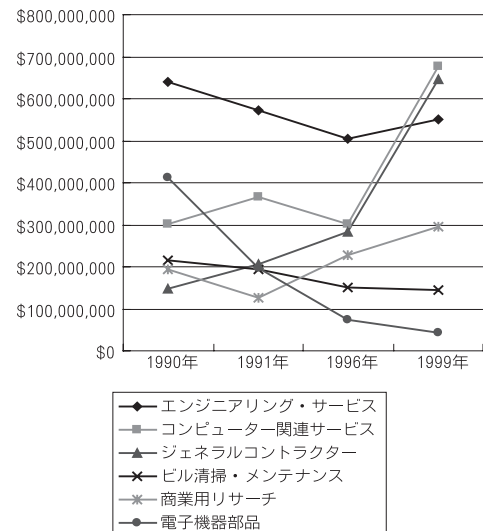
出典：U.S. Small Business Administration.

も十分の一の約4千万ドルへ、平均契約額も約76万ドルから24万ドルへと大きく低下した。8 (a) プログラムによるマイノリティ企業向けの契約全体は90年代に決して低下していないことから、政府需要における電気・電子機器産業の割合が下がっていることがわかる。8 (a) プログラム上位5産業には、エンジニアリング・サービス、コンピューター関連サービス、ゼネコン、ビル清掃、商業用リサーチがあるが、伝統的に政府請負が多かったゼネコン、清掃業なども90年代後半においてもさらに需要が高い²⁶⁾。契約総額を比較した図aより、電子機器産業が上位産業に比べて大きく低下していることが明らかである。

1990年の中小企業庁による8 (a) プログラムの報告書には、各州の企業の個別の契約額が報告されている。加州の電気・電子機器産業のマイノリティ企業についてみると、全11契約のうち、黒人企業の契約数は6、ヒスパニック系3、アジア系2となっている。1990年には、電気・電子機器マイノリティ企業への契約数は546であり、加州のマイノリティ企業の契約は11 (0.2%) と僅かである。総額は、約4億ドルのうち3,585万ドル (8.7%) を占め、全米平均の75万ドルと比べ、加州のマイノリティ企業一契約 (平均契約額325万ドル) は大規模であった。

²⁶⁾ U.S. Small Business Administration. 1990年と1999年の平均契約額を見ると、ゼネコンは約8万ドルから14万ドル、ビル清掃は12万ドルから19万ドルと電気・電子機器部門のように低下していない。産業の性質上当該部門は1契約あたりの額が大きかったが、1999年には商業用リサーチ、コンピューター関連サービスよりも低くなっている。

図 a 8 (a) プログラムにおける上位産業と電気・電子機器産業の契約額（1990－1999）



出典：U.S. Small Business Administration.

1986年4月の公聴会では、加州のマイノリティ企業が特に州の請負契約において冷遇されているという現状が告発された²⁷⁾。軍需産業の中心であり、広範な下請企業の存在にもかかわらず、州内軍事施設での請負契約に占めるマイノリティ企業の割合は全米の他の地域に比べてきわめて小さかった。

加州の4大軍事施設（フォートアーウィン、ノートン、チャイナレイク、サンディエゴ）への国防省の請負契約に占めるマイノリティ企業の割合は、サンディエゴ海軍基地のみ10.1%と高めであるが、その他3基地では0.1～1.7%と低い（1984・85年）。この傾向は90年代に入っても続いた²⁸⁾。1992年の国防省の請負契約に占

²⁷⁾ U.S. Congress. House. Committee on Small Business. Subcommittee on SBA and SBIC Authority. *Minority Enterprise and General Small Business Problems, Participation of California's Small Businesses in the Federal Procurement System : Hearing before the Subcommittee on SBA and SBIC Authority, Minority Enterprise and General Small Business Problems of the Committee on Small Business*, U.S. GPO, Washington, 1986.

²⁸⁾ U.S. Congress. House. Committee on Small Business. Subcommittee on SBA and SBIC Authority. 1986, p.81.

めるマイノリティ企業の割合を加州のトップ5郡とワシントンD.C.およびメリーランド州モントゴメリ郡とで比較すると、D.C.とモントゴメリ郡のマイノリティ企業の請負契約に占める割合は7.3%、15.4%と高いが、国内第一位のロサンジェルス郡では0.9%であった。加州トップ5郡での平均も1.7%でしかない²⁹⁾。国防省の請負契約は加州が常に最大であったが、マイノリティ企業の割合はきわめて小さく、軍需産業と関連が強い電気・電子機器産業のマイノリティ企業は、優遇された環境が形成された黒人市長在籍都市における黒人企業とかけ離れた環境におかれていたと言えよう。

ロサンジェルス郡郊外に電子機器・エンジニアリングの企業ニューベッドフォード・パノラマックスを経営するヒスパニック系のロバート・オズナは、1965年に企業を設立、17年後に8(a)プログラムの参加資格を得た。大手石油会社の下請け企業として、アラスカ・パイプライン計画で年間350万ドルを売り上げた。その後エネルギー産業が下火となり、電気・電子機器部門へ参入したニューベッドフォードは、8(a)を通じて交通省の契約を得た後、600の空港のリモート・モニタリング・システム開発という大規模な複数年契約によって300人を雇用するまでになった。この成功によって、メリーランドやユタなど全米からの契約を得た。しかしながら、成功の実績にもかかわらず加州からの契約を得ることはなかった。政府調達市場のマイノリティ企業向けトップ10の契約のうち2契約だけが加州の施設で、その他はすべて東部

であった³⁰⁾。

1995年の公聴会では、8(a)プログラムの国防省請負契約の問題点が指摘された。8(a)プログラムのマイノリティ企業は、ワシントンD.C.周辺のアッパーミドルクラスの居住地区に集中しており、93年には国防省請負契約の22%がD.C.およびメリーランド州・ヴァージニア州のマイノリティ企業へと渡っていた。マイノリティが多数を占める地区に立地する企業は全体の10%以下でしかなく、8(a)プログラムは「アッパーミドルクラスに対する助成金」として批判を受けた³¹⁾。

黒人市長による強力な後押しを受けた黒人企業とは異なり、ヒスパニック系電子機器企業においてアフーマティブ・アクションによって全体的な成長を後押しされたとは結論し難い。軍事支出が削減傾向にあるとは言え、政府介入が特徴的な分野であり、アフーマティブ・アクション拡大期において、政府調達はごく僅かであった。当該産業の中心地加州は地元であるにもかかわらず、ヒスパニック系を始めとするマイノリティ所有企業が連邦政府調達システムから排除されていた。

加州の電気・電子機器部門被雇用者数の推移(1956～95年)より、ロサンジェルス郡、オレンジ郡、サンディエゴ郡、サンタクララ群の中心地四郡において、1985年をピークに1995年までに被雇用者が10万人以上も激減した³²⁾。企業数は、その10年間に加州の中の四郡以外では微

²⁹⁾ U.S. Congress. House. Committee on Small Business, *Department of Defense : Federal Programs To Promote Minority Business Development : Hearing Before the Subcommittee on Minority Enterprise, Finance, And Urban Development of the Committee on Small Business House of Representatives*, U.S. GPO, Washington, 1994.

³⁰⁾ U.S. Congress. House. Committee on Small Business, *Participation of California's Small Businesses in the Federal Procurement System*, pp.20-21.

³¹⁾ U.S. Congress. House. Committee on Small Business, *The Small Business Administration's 8(a) Minority Business Development Program: Hearing before the Committee on Small Business*, U.S. GPO, Washington, 1995.

³²⁾ U.S. Dept. of Commerce, Bureau of Census, *County Business Patterns*, Washington, 1956, 1965, 1975, 1985, 1995.

増、四郡では減少している。また、加州では、サンタクララ郡を除き、全米に比べて当初から零細企業の割合が高かった。1956年には、全米（加州以外）の50人未満の企業の割合は63.1%であるが、ロサンジェルス郡では87.4%、サンディエゴ郡では94.7%と高い³³⁾。軍事支出拡大期の1985年にかけて、加州でも50人未満の企業の割合が低下するが、95年に再び上昇した。平均被雇用者数は、1985年から95年にかけて、ロサンジェルス郡・オレンジ郡・サンディエゴ郡では約半減しており、結果的に全米その他の地域よりも企業規模が縮小したことがわかる。ヒスパニック系の電気・電子機器製造業企業では、企業数は82年から増加し、97年には一社あたりの平均被雇用者数は100人を超えたが、全米では産業自体の停滞期であり、大企業体制がさらに解体され、下請け・分業化が進行した縮小期であった。

スコットによれば、軍事支出の動向が直接影響を及ぼす軍需関連産業では、削減のたびに下請け分業が増加し、産業内組織構造が再編されてきた。1970年代のオレンジ郡における大企業の移転、分工場・分社の点在、それに伴い中小企業・下請け、労働者が周辺に集約し、クラスター状の産業地帯が形成された。大企業による垂直統合的な生産体制が解体し、産業内において水平的な組織構造へと変化した³⁴⁾。80年代後半以降、冷戦終結後の軍事予算削減は軍需産業内の組織構造再編を余儀なくさせた。

軍需産業に関係するマイノリティ企業は、80年代前半の軍拡期の加州において、連邦政府調達市場から除外されていた。レーガン・ブッシュ両政権期の大企業優遇措置も拍車をかけた。国防省セットアサイド・プログラムではマイノリ

ティ企業の割合目標は5%とされたが、実際には年1.5~3.5%であり、大半が清掃やキッチン・サービスであった。加州では、8(a)プログラム参加資格を得ても、実際に契約を得たマイノリティ企業は10%以下である。ロサンジェルス郡郊外で1967年に起業したボブ・ヴァレラは、1981年に参加資格を得たが、契約を得ることはなく、マイノリティ優遇のない政府調達市場の競争枠に応募して初めて契約を得た³⁵⁾。優遇とは程遠い環境におかれていた加州のマイノリティ企業であったが、80年代後半から90年代に入り、大企業体制の解体、組織構造の変化、産業全体の再編期にむしろ地域の中小企業として成長機会を得たのである。

第四節 バリオからヒスパニック系郊外都市へ —オレンジ郡サンタアナ市を事例に

19世紀半ばにドイツ系移民によって形成されたオレンジ郡は、20世紀前半までシトラス生産の農業地帯としてロサンジェルスの後背地でしかなかった。オレンジ郡の農業労働者はヒスパニック系移民³⁶⁾の他、日系移民もいたが、1920年代までにヒスパニック系の割合が大幅に増加した。1930年までにヒスパニック系移民約1万人がオレンジ郡に存在し、6~9割が農業労働力を構成した³⁷⁾。郡の中で、特にサンタアナ市にヒスパニック系移民の集住地区（バリオ）がいくつか形成された。ヒスパニック系は1930年のサンタアナの人口約3万人のうち12%を構成

³⁵⁾ U.S. Small Business Administration, *A Compendium of 8(A) Manufacturing Firms Within 2 Years of Graduating From The 8(A) Program*, Washington, 1988.

³⁶⁾ 本稿では、米市民権の有無および合衆国生まれか否かなどにより「ヒスパニック系アメリカ人」、「ヒスパニック系移民」を区別しているが、周知の通り、今日の移民状況には無資格の外国人滞在者（「不法」「未登録」などが使用される）も含め、多様な形態がある。

³⁷⁾ Lisbeth Haas, *The Bracero in Orange County, California: A Work Force For Economic Transition*, San Diego, 1981, p.23.

³³⁾ U.S. Dept. of Commerce, Bureau of Census, *County Business Patterns*, Washington, 1956, 1965, 1975, 1985, 1995.

³⁴⁾ Allen J. Scott, *Metropolis : from the division of labor to urban form*, Berkeley, 1993, pp.166-167.

していた。1941年までに、サンタアナのローガン、アルテジア、デルハイの3つのバリオに合計890世帯が居住し、そのうち約4分の3がヒスパニック系世帯であった³⁸⁾。ヒスパニック系の定住者が増加した1940年代から徐々に農業労働者としてのヒスパニック系と、アングロ系とを厳格に分離していた経済的な人種的階層は解体しつつあった。すでに1930年代から農業労働者の過剰供給によって、ヒスパニック系の低賃金労働、半失業状態が続いていたが、戦時中からの農業生産および軍需産業の拡大はヒスパニック系の労働需要を農業とその他の分野でも高めた。1960年までに合衆国生まれのヒスパニック系は製造業・商業・建設業へと移り、メキシコ生まれのヒスパニック系は農業・サービス業・製造業に従事した³⁹⁾。

戦後から1960年代前半にかけて、ロサンジェルスからヒスパニック系が広い空間と安い家賃の住宅、徐々に増えつつあった製造業ブルーカラー労働を求め、オレンジ郡へと移住し始める。特にサンタアナ市中心部には低収入のヒスパニック系が集住し、バリオは拡大した。1970年代には、メキシコ・中南米・アジアからの移民がオレンジ郡にも流入し始める。サンタアナ中心部では二ヶ国語の新聞が広く販売され、ヒスパニック系商店・飲食店・映画館が活性化した。富裕層が多く保守的なオレンジ郡の中で、サンタアナだけは失業率が高く、貧困状況は変わらなかった。ロサンジェルスから移転してきたハイテク部門の企業・分工場も当初サンタアナを避け、周辺のアナハイムなどに立地した⁴⁰⁾。

サンタアナ市のヒスパニック系人口の割合は1960年から2000年までの40年間に15%から76%と増加し、市全体の人口増加率をはるかにしのぐ割合で、ヒスパニック系が市の多数派を占める都市へと変化したのである。また、ヒスパニック系人口のうち、非合衆国出身者の割合が1970年の2割強から6割強へと増えている。南加において、1960年以前にはヒスパニック系がほとんど見られなかった、アングロ系白人が多数派を占めていた都市がヒスパニック系多数派都市へと変化するという「ラティニゼーション」が起こった。中枢工業地帯であったロサンジェルス南東部の郊外都市には、大手企業の工場が立地し、ホワイトカラーからブルーカラーまでのアングロ系白人労働者の居住区を形成していた。しかし、60年代以降の大手企業の工場の閉鎖・移転に伴い、アングロ系白人も移転し、地域には非組合系の工場が残り、メキシコや中米からのヒスパニック系移民が流入したのである。

こうして、経済リストラクチャリング後の労働および居住区にはヒスパニック系移民が代替として収まったことにより、ヒスパニック系郊外都市が形成された。かつてのヒスパニック系居住区と違うのは、単に都心部から郊外部へ移ったこと、また全体的規模の拡大だけではない。サンタアナの例のように、20世紀前半にはヒスパニック系移民は特定の出身地からの農業労働者が大半を占め、職業・階級的な均質性を特徴としていた。他方、ヒスパニック系郊外都市には1970年代に多く流入した未熟練労働者層だけでなく、1980年代以降メキシコや南米からも高学歴で専門技術を持った労働者層も流入している。メキシコシティなど都心部の出身者も増加した。また、既に述べたように、合衆国生まれのヒスパニック系において、60年代以降経済的にアメリカ社会への統合化が進み、ミドルクラス層も形成されつつあった。ヒスパニック系郊外都市において、均質的なコミュニティから多

³⁸⁾ Haas, *Conquests and Historical Identities in California*, Berkeley, 1996, p.226.

³⁹⁾ Haas, *The Bracero*, pp.27-32.

⁴⁰⁾ Haas, "Grass-Roots Protest and the Politics of Planning: Santa Ana, 1976-1988," in *Postsuburban California: The Transformation of Orange County since World War II*, Berkeley, 1995, p.265.

様な層を含んだコミュニティへと変容したのである。

Haasは、サンタアナの20世紀後半における変容を70年代以降の草の根運動の経過を軸とした政治的なプロセスとして論じた。市の人口構成においてヒスパニック系が最大となる過程で生じた登録投票者の8割近くがアングロ系白人という政治的不均衡と、バリオ居住者とヒスパニック系ビジネスの立退きを要求した都市再開発問題は、ヒスパニック系ミドルクラスを中心に草の根運動を組織させた。運動の帰結として、1990年代初めにヒスパニック系市長が誕生し、市長のイニシアティブによるエンタープライズゾーンの導入などの経済開発があった。しかしながら、運動の主体として、ヒスパニック系ミドルクラス層を始めとする、サンタアナに1960年代以降に形成され、もしくは流入してきた多様な層こそがヒスパニック系政治の支持基盤となり、ヒスパニック系市長の誕生を後押ししてきたのである。

まずヒスパニック系世帯の平均年収の推移からサンタアナの変化を見る。1960年に、サンタアナのヒスパニック系世帯の平均年収（5,471ドル）は、ロサンジェルス市のヒスパニック系世帯の平均（5,564ドル）よりもわずかに低いほどであった。ところが、1970年以降サンタアナとロサンジェルスのヒスパニック系世帯の平均年収は逆転し、徐々に差が広がった。サンタアナでは1990年には3万ドル、2000年には4万ドルを超えたが、ロサンジェルスでは依然として2万ドル台だった。サンタアナと同様に、20世紀前半からバリオが形成され、その後ヒスパニック系郊外都市となったイーストロサンジェルスと比べても、1960年には両地域の間に差はなかったが、サンタアナのその後の成長とは逆にイーストロサンジェルスは停滞したままであった。都心部（ロサンジェルスおよびイーストロサンジェルス）と郊外のサンタアナにおけるヒ

スパニック系の経済状況の違いは、経済再編の影響によるところが大きかった。都心部が製造業職を失い、サービス業中心となっていくのに対し、郊外部のオレンジ郡では1970年から1980年にかけて製造業ブルーカラー職が85,000から164,500へと倍増した。建設業も同時期に4倍近く増加しており、これら二産業の労働力において、ヒスパニック系の割合が最も著しく伸びている⁴¹⁾。

ヒスパニック系の労働状況のみならず、ヒスパニック系によるスモールビジネスも変化しつつあった。1969年からのマイノリティ所有企業調査を見ると、サンタアナにはオレンジ郡の中でもヒスパニック系人口が集中する割にヒスパニック系所有企業が少なく、自己雇用よりも労働者が多かった。平均売上高もオレンジ郡のヒスパニック系企業よりも低く、小規模のスモールビジネスが多かった。ところが、1992年から1997年にかけて、サンタアナのヒスパニック系企業は被雇用者総数が十倍近く増加し、また1997年のオレンジ郡全体のヒスパニック系企業の総売上高に占めるサンタアナのヒスパニック系企業の総売上高は、約80億ドルのうちの7割以上となっている。平均売上高でも、サンタアナでは、オレンジ郡のその他のヒスパニック系企業の約3倍の約500万ドルである。サンタアナに多かった商店・飲食店などの零細企業とは異なる新しいヒスパニック系のビジネスが現れつつあった。National Hispanic Business Directory（1987）⁴²⁾によれば、ロサンジェルス市内のヒスパニック系企業の平均設立年が1963～66年であるのに対し、オレンジ郡では1978～83年である。また、ロサンジェルス市内では全55社のうち、アパレル・食品・家具製造などの

⁴¹⁾Haas, "Grass-Roots Protest," p.275.

⁴²⁾U.S. Dept. of Commerce, Minority Business Development Agency, United States Hispanic Chamber of Commerce, *The 1987 National Hispanic Business Directory*, Kansas City, 1987.

伝統部門が11社、ハイテク部門が10社であったが、オレンジ郡では全47社のうち、伝統部門が1社でハイテク部門が26社と半数以上を占めている。47社の内の13社がサンタアナに立地し、10社がハイテク部門である。

サンタアナのハイテク企業の代表、インフォテック・ディベロップメントは1979年、メキシコのノガレス出身のフェルディナンド・ニエブラによって設立された。アリゾナ大学のエンジニアリング科を卒業したニエブラは、当時のエンジニアリングのクラスで唯一人のヒスパニック系だった。1962年に加州に移住後、ロックウェル・インターナショナルに勤務していたが、中小企業の下請け増加のチャンスを察して、79年に独立、ヒスパニック系のパートナーと共に軍需産業の下請け企業を設立した⁴³⁾。6ヵ月後にはIBMの下請けを獲得した。1984年から8(a)プログラムを通じて政府調達市場へと参入、複数年の大規模契約を獲得した。1984年に加州のノートン空軍基地から約200万ドルの契約⁴⁴⁾、1990年に3億5千万ドル、1991年には7,800万ドルと大規模な契約を得た。インフォテックは、独立した小さな下請け業者からヒスパニック系の中で最大手の軍需産業請負業者となったのである。1988年には国内に14のオフィスをもち、合計600人の被雇用者をもった。サンタアナに本社をおくインフォテックは、ダウンタウンのレストランと同様にサンタアナのヒスパニック系ビジネスの代表であった。ニエブラは、市の子供センターやバリオの中のデルハイ・コミュニティ・センター、ラテンアメリカ美術館設立のための資金・運動の両面における中心となっていた⁴⁵⁾。

⁴³⁾ Society of Hispanic Professional Engineers, *National Newsletter*, Vol.VII, No.3, May/June 1988, p.5.

⁴⁴⁾ U.S. Congress. House. Committee on Small Business, *Participation of California's Small Businesses in the Federal Procurement System*, p.31.

⁴⁵⁾ *The Orange County Register*, 2002年2月7日。ニエブラは、インフォテックを1994年に売却している。

サンタアナには女性の企業家も台頭しつつあった。ローガン・バリオで生まれ育ったメキシコ系アメリカ人二世、テレーザ・サルディバルはサンタアナ・カレッジ卒業後、男性中心の宝石セールス業で10年間トップセールスとして働いてきたが、給与が同等の地位の男性よりも少ないことから独立を決意した。1985年、サンタアナ中心部に宝石店を開いた。加州でラティナが開いた最初の宝石店、テレーザズ・ジュエラーズの特徴は多様な顧客層にあった。半ブロック先にある裁判所、シビックセンターで働く女性から家内使用人、また開店当初はヒスパニック系が顧客層の100%であったが、その後ヒスパニック系6割、非ヒスパニック系4割となった。政治運動が高まっていた同時期の1984年に、地元のビジネスマンを中心にヒスパニック系商工会議所が形成された。また、女性企業家だけの全米ヒスパニックビジネス女性協会も後に形成され、テレーザはアドバイザーとして中心を担っている⁴⁶⁾。

先行研究では、経済再編期におけるヒスパニック系をアパレル産業や電気・電子機器産業における末端の労働者としての言及がなされてきた。しかし、それだけではなく80年代以降電気・電子機器産業における起業が徐々に増加し、規模も零細企業にとどまらず、大規模化した企業も形成されつつある。また、女性企業家など新しい層もヒスパニック・コミュニティを構成する重要な要素となっている。ヒスパニック系郊外都市の変化を政治的なプロセスとしてのみ議論するのではなく、その基盤としての20世紀後半の合衆国とメキシコなどとのグローバル経済の深化および経済再編、またヒスパニック系アメリカ人およびヒスパニック系移民の階級・ジェ

⁴⁶⁾ City of Santa Ana Library and California State University, Fullerton, Oral History Program. Teresa Saldivar interviewed by Ernesto Castro on March 16, 2001.

ンダー・職業・出身地などの多様化も同時に議論なくてはならないだろう。

結論

これまでの先行研究において、政府助成主導型が20世紀後半の新興型マイノリティ・ビジネスの典型とされてきた。ところが、加州電気・電子機器産業におけるヒスパニック系企業は政府調達市場での請負契約の全体的な割合の低下の時期に大きく発展していた。また、軍需産業の中心地加州ではマイノリティの下請企業は政府調達市場の中で長らく冷遇されてきたという状況があった。軍縮期の1970年代に、ヒスパニック系は産業再編の過程において主要な労働者として構成された。未熟練労働者層だけでなくエンジニアなどの専門的労働者層にも含まれていた。労働者から独立して起業するという形で、ヒスパニック系電気・電子機器企業が80年代から徐々に増加し始めた。1990年代は再び軍縮期に入り、電気・電子機器産業は特に加州の中心地において被雇用者が激減し、縮小化が強まった。この再び訪れた再編期にヒスパニック系電気・電子機器企業は成長の機会を得た。

地域経済の中での自生的な発展の基盤として、大企業から子会社、分工場、中小下請企業を結びつける産業内のネットワークにヒスパニック系の労働者・企業も組み込まれていたことが第一にあげられる。電気・電子機器産業は高度な専門性・技術性に統制されつつも、製造の工程においてかなりの割合で下請けを必要とする複雑な仕組みによって成り立つ。大企業と下請け、下請け間などの関係が製造工程上重要であり、各下請け企業や分工場は地理的に隣接して立地することが必須であった。労働者として軍需産業企業で働いていたヒスパニック系が独立した場合、かつて働いていた企業との関係が下請けという形で継続することが多いのも、そのような産業上の特質による。1970年代にロサンジェ

ルスを中心に形成されたヒスパニック・プロフェッショナル・エンジニア協会は、80年代に入るとヒューレットパッカード、IBMなど大企業によって財政を支えられるようになった⁴⁷⁾。これらの企業は協会の財団への参加を通じてヒスパニック系のエンジニアリング科を卒業した学生のリクルートを行っていた。ヒスパニック系と軍需産業との関係はこのような部分においても見られた。

本稿では資料の制約上、電気・電子機器産業を事例にマイノリティ企業の自生的発展について、経済再編期におけるマイノリティ企業のようなスモールビジネスにとっての参入機会、ヒスパニック系労働者が起業し、存続できる産業内ネットワーク、ヒスパニック系コミュニティの郊外化・大規模化・多様化などを要因として指摘したが、次稿においてさらに詳細を分析したい。

注記：使用した資料は以下の通りである。まず、Economic Census, The Survey of Minority-Owned Business Enterprises (1969-1997)の五年毎の統計よりヒスパニック系企業の変化、また、County Business Patternの1956～1995年の統計から電気電子機器産業の変化を分析した。マイノリティ企業に対する政府支援の分析には、U.S. Small Business Administrationによって1990～99年に出された報告書、政府調達市場参加企業のダイレクトリーおよびプロフィール等の記録、公聴会記録、Minority Business Development Agencyの報告を使用した。ヒスパニック系企業と郊外都市の事例については、The Society of Hispanic Professional Engineerのニュースレター、Orange County Registerを使用、また2004年7月にサ

⁴⁷⁾Society of Hispanic Professional Engineers, *National Newsletter*, Vol.VIII, No.3, May/June 1984, p.3.

ンタアナ市でOrange County Hispanic Chamber of Commerceでインタビューを行った。政府資料についてはウィスコンシン大学マ

ディソン校図書館・ウィスコンシン州歴史協会から、加州での各資料についてはカリフォルニア大学バークレー校図書館で入手している。