

第2章

日系グローバル企業がつくる「ローカル」

——南カリフォルニア郊外の事例から

佃 陽子

はじめに

グローバリゼーションがヒト、モノ、カネの移動を地球規模で加速させていく一方で、地域社会、つまり「ローカル」は急速に激しい変化を迫られてきた。企業の経済活動が国境を超え、市場のみならずその生産拠点が世界中に拡散し、「ローカル」は複雑なグローバルネットワークに組み込まれていった。第二次大戦後、日本社会が高度経済成長を迎える中で、多くの日本企業が海外に市場や労働力を求めてグローバルに展開するようになり、異国の多くの「ローカル」に変化をもたらした。最も多くの日本企業が進出したのは、現在に至るまで世界第一位の経済大国であるアメリカ合衆国である。日系グローバル企業のアメリカへの進出はモノ、カネだけでなく、多くの日本人の移動も伴ったが、それは19世紀末から20世紀初頭に「錦衣帰郷」を夢見て渡米した日本人移民の波とは大きく異なる。

本稿はアメリカ合衆国の南カリフォルニア郊外のサウスベイと呼ばれる地域を事例とし、1970年代以降日系グローバル企業がどのような「ローカル」を作り上げてきたのかを明らかにするものである。サウスベイはロサンゼルス国際空港の南に広がる、トーランス市やガーデナ市、パロスヴェルデス半島など19の市を含む郊外地域を指す。ロサンゼルスを中心とする南カリフォルニアは20世紀初頭から現在まで、アメリカ合衆国本土において最大の日本人・日系人人口を抱え、戦後は日本からの進出企業が集中した。日系グローバル企業の集中はローカル社会の経済に大きな影響を与え、「日系企業城下町」とも呼べるような状況を生み出した。本稿が着目するのは日系グローバル企業の経済活動そのものというよりも、企業のグローバル化に伴う日本人の移動である。日系グローバル企業がつくる「ローカル」を構成する日本人とはどのような人々なのか、どのような移動を経て、「ローカル」を作り、その一部となってい

くのかを、かれらのライフストーリーをもとに分析、考察する。かれらは戦前の日本人移民とは渡米動機も背景も大きく異なるが、世界で最大の移民を受け入れている「移民国家」アメリカにおいて、「移民」は法的な滞在資格としても社会的イメージとしても、あるいは自己のアイデンティティとしても決して無関係なものではない。かれらは進出日本企業によるグローバルな経済構造の一端をなす一方で、戦前の日本人移民からの連続性やアジア系移民の一グループであるという点においてまた「ローカル」でもある。

1. 南カリフォルニアにおける戦後の日本人移民

第二次世界大戦前から現在に至るまで、南カリフォルニアはアメリカ合衆国本土で最も多くの日本人・日系人口を抱えてきた。2010年の国勢調査によると、ロサンゼルス都市圏に住む日本人・日系人の数は約19万人で、サンフランシスコ都市圏の約6万5千人を大きく引き離している¹⁾。南カリフォルニアにおける日本人移民コミュニティが発展したのは1906年のサンフランシスコ大地震後、サンフランシスコ周辺に住んでいた日本人移民が南下してからである²⁾。当時多くの日本人移民は鉄道工夫などの契約労働者として働いた後、農業に従事するようになり、南カリフォルニア農業の発展に大きく貢献した。ロサンゼルスが急速に都市化するにつれて、日本人移民が集住する「リトル東京」と呼ばれるコミュニティがダウンタウンに形成され、今日に至るまで南カリフォルニアの日系コミュニティの中心として機能してきた³⁾。

1965年移民法改正によって国別割当制度が廃止されたことにより、アジア諸国からは大量の移民がアメリカに押し寄せたが、急速な経済発展を遂げた日本からの移民数は少数にとどまった。1970年から2010年までの間、フィリピンからは約200万人、インドからは約140万人、中国からは約120万人、ベトナム、韓国からはそれぞれ90万人を超える移民がアメリカにやってきたが、日本からは26万人ほどにすぎない(図1、2)。むしろアメリカにやってきたのは日本人移民ではなく、日本製の商品であった。安っぽい軽工業製品にはじまったメイド・イン・ジャパンは家庭用電化製品や自動車に変わり、やがて多くの日本のメーカーは生産拠点をアメリカに移し、それに伴って多くの関連する日系企業がアメリカに渡った。日本が第二次世界大戦の壊滅から復興し、一躍世界の経済大国として台頭する中で、南カリフォルニアは日系企業をアメリカ市場に迎え入れる太平洋の門戸として重要度を増してきた。日本円が高騰した1980年代半ば、日系資本はロサンゼルスダウンタウンの高層ビルや高級ホテルを次々と買い占め、当時その6~7割は日系企業が所有していたと言われた⁴⁾。1988年に日系企業が

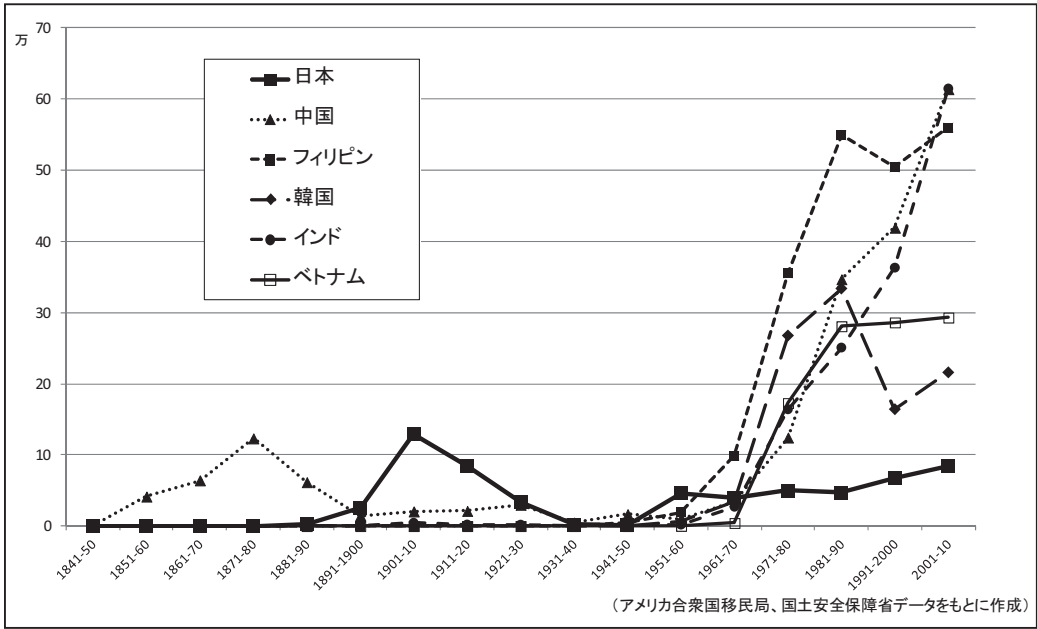


図1 主なアジア諸国からアメリカへの移民 (1841~2010年)

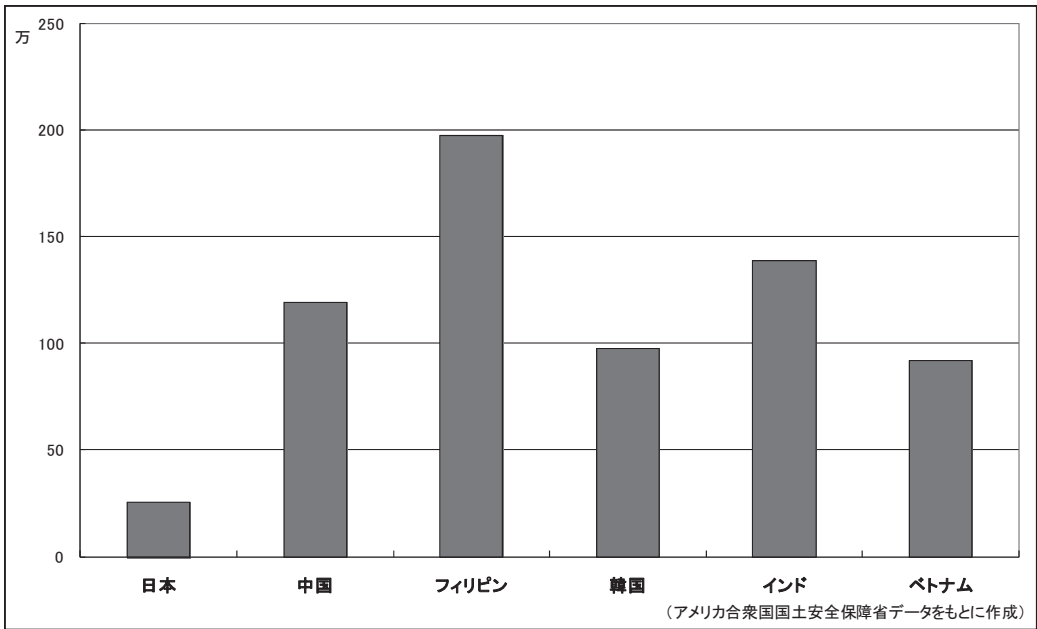


図2 1970~2010年までのアメリカへの主なアジア諸国出身別移民総数

アメリカの不動産買収に費やした総額は165億ドルにのぼり、その3分の1がカリフォルニア州に費やされた。ソニーのCBSレコードやコロムビア映画買収は、ハリウッドまでジャパン・マネーに奪われたと、多くのアメリカ人に衝撃を与えた⁵⁾。歴史家のマイク・デイヴィスはこうした状況を「南カリフォルニア経済のニッポン化」と呼んでいる⁶⁾。しかし、日系資本による南カリフォルニア独占は長くは続かず、日本のバブル経済の崩壊とともに日系資本は撤退し、1991年の不動産投資は前年の6割に激減した⁷⁾。

日米の経済関係の変化とともに、アメリカにやってくる日系企業やその駐在員の性質もまた変化してきた⁸⁾。1950年代から60年代には、日本人駐在員の数は極めて少なく、かれらはメイド・イン・ジャパンの商品をアメリカ市場に売り込み、マーケティングや流通に従事するホワイトカラーであった。だが、1970年代に日米貿易摩擦が日米間の政治問題にまで発展すると、自動車メーカーをはじめとする日本のメーカーはアメリカで工場を設立し、日本で生産した完成品をアメリカに輸出するのではなく、自社の製品をアメリカで生産して販売する、いわゆる「現地化（ローカル化）」を始めた。日系企業の「現地化」は円高であった1980年代にますます増大した。その結果、アメリカにおける日系企業の本数は増大し、エンジニアや技術専門職のブルーカラーの日本人が海外工場へ駐在員として多数派遣されることになった。1960年代から80年代にかけて南カリフォルニアの日系企業および駐在員の数は急速に増大した。ロサンゼルスに日系企業を会員とする羅府日本貿易懇話会は発足当時の1961年には会員数48社だったが、1971年には121社に、1981年には369社に、ピークを迎えた1991年には700社を超えた⁹⁾。

2. 「日系企業城下町」としてのサウスベイ

日本の銀行や貿易会社がロサンゼルスダウンタウンの不動産投資に夢中だった1980年代、日本のメーカー企業はダウンタウンから離れたサウスベイと呼ばれる地域に工場を建設し始め、トーランス市を中心にサウスベイは瞬く間に日系企業の「城下町」へと変貌を遂げた¹⁰⁾。サウスベイ、特にトーランス市の経済は日系進出企業に大きく依拠するようになったのである。トヨタ、ホンダ、日産といった大手自動車メーカーが相次いでサウスベイにアメリカ本部を設立し、日立、島津製作所、エプソン、ぺんてるといった日系企業もサウスベイに拠点を設けた¹¹⁾。これらの日系企業は多くの雇用をもたらし、2008年の統計によるとトーランス市で最も従業員数が多いのはトヨタで、3番目はホンダであった¹²⁾。

これら日系メーカー企業に派遣された日本人駐在員およびその家族がサウスベイにやってく

るにあたり、増大したのは関連する日系下請け企業だけではない。かれらが日常生活で必要とするあらゆる種類のサービスを提供するための日系企業もサウスベイに進出するようになった。それは日本食レストランや日本の食材が手に入るスーパーマーケットだけではなく、日本語が通じる旅行代理店から法律事務所、保険代理店、不動産代理店、診療所、美容室、子供のための学習塾まで多岐に渡る。こうした日系サービスビジネスのおかげで、日本人駐在員やその家族はアメリカにいながらまるで日本に住んでいるかのように快適に生活することができるのである。社会学者の町村敬志はこうしたサウスベイの状況を「ローカル、ナショナル、グローバルな力の統合によってつくられた『ローカル化された日本』」と呼んでいる¹³⁾。1990年代初頭のバブル経済崩壊はサウスベイでも多くの日系企業の撤退を余儀なくしたものの、その傾向は長くは続かず、1990年代末には新たにIT関連の日系企業が増え始めた。2014年時点で南カリフォルニアにおける日系企業数は千を超えと言われており、2011年の統計によればロサンゼルス周辺を含む地域に住む邦人数は約7万人で、サンディエゴも含めればその数は9万人を超える¹⁴⁾。

日系メーカー企業にとってサウスベイはアメリカ本部を設立するのには非常に理想的な条件をいくつか満たしていた。一つには、工場や在庫を収容する倉庫を建設するには好都合な比較的安価で平坦な広い土地があったことである。トーランスは1920年代から50年代にかけて、鉄鋼、石油、航空産業、発電事業などで経済的に発展したが、産業の空洞化や冷戦後の非武装化によってその経済は徐々に縮小していった¹⁵⁾。日系メーカーは1970年代から80年代にかけて落ち込んだ斜陽産業を転換させ、市に大きな収入をもたらした。たとえば、ホンダが1980年にUSスチールの工場を買い取って自社工場にしたことなどは、国内企業から日系企業へ地元経済が転換したことを象徴している。加えて、日系企業は日系アメリカ人農家が所有する多くの土地を買い取ることができた。多くの日系三世は専門職に就いたため、日系人農家は後継者を見つけることができず、進出日系企業に土地を売り渡した。

二点目に日系アメリカ人の存在がある。サウスベイに住む多くの日系人を雇用することで、日系企業はアメリカ市場に参入しやすくなった。トーランス市の北に位置するガーデナ市には20世紀初頭イチゴ農家を中心に発展した日系コミュニティがあった¹⁶⁾。戦後も、多くの日系人はリトル東京のような都市型エスニック集住地から郊外地域へ移住した。1950年代末、ガーデナ市における日系人口の割合はアメリカ本土で最大だった。1970年代から80年代にかけて日系人口は市の5分の1を占め、2000年でも13パーセントという高い割合を保っている¹⁷⁾。こうした既存の日系コミュニティは進出日系企業が自らの新しいコミュニティをつくる上で重要な基盤となった。日系企業に雇用された日系人従業員は、日本人駐在員に現地の人

化や政治経済を教え、アメリカでの市場拡大を補佐するミドルマンとしての役割を果たした。しかし、だからといって現地の日系アメリカ人と日本人駐在員が常に友好的であったわけではない。駐在員の中には日系人を貧しい地方農民の子孫だと軽蔑する者もいた。一方日系人の中にも、日系企業がアメリカで成功したのは日系アメリカ人がこれまで努力してきたおかげであり、駐在員は日系コミュニティに対する敬意が欠如していると批判する者もいた¹⁸⁾。

三点目に、サウスベイは比較的治安が良く、経済的にミドルクラス以上の裕福な人々が居住する地域であったことである。1970年代から80年代にかけて、日本人駐在員とその家族は治安の悪いことで知られるロサンゼルスを避け、ガーデナやトーランスのような郊外地域を居住地として選んだ。サウスベイの学区は公立の中でも教育水準が高いことで知られており、中でもパロスヴェルデス半島の学区は全米でも一、二を争う。日本人駐在員の子供たちはたいてい現地の公立校に通い、週末は補習校と呼ばれる、日本語で日本の学校に合わせた授業が行われる学校、あるいは日本語の学習塾に通う。授業全てが日本語で行われる全日制の日本人学校に通う駐在員子弟はごくわずかだ¹⁹⁾。日本人駐在員の子供がサウスベイの良質な公立校に集中することで起きる問題も少なくない。日本人の子供たちは他の子らと交流せずに日本人だけで孤立してしまうことが多く、日本人の母親も英語がよくわからないため学校側とのコミュニケーションに苦勞する²⁰⁾。

1992年のロス暴動後、日本人駐在員の家族はサウスベイをさらに南下し、より裕福な層が住むパロスヴェルデス半島に住むようになった。日系企業の進出とともに発展してきたサウスベイの日本人コミュニティは、アフリカ系アメリカ人やヒスパニック人口が集住する比較的貧しい地域やロサンゼルスダウンタウンとはますます距離を置く一方で、裕福な白人層の居住地に接近している。

3. トランスナショナルな空間としての日系企業城下町

サウスベイの日系企業城下町は、日米間を実際に行き来する人々が様々な越境的活動を行うトランスナショナルな空間として出現した。日系グローバル企業の経済的な活動については言うまでもないが、本稿ではサウスベイに住む日本人の日常生活に着目する。かれらの日常生活はどのような越境的な行為・活動によって成り立っているのだろうか。現代の技術やグローバル経済の発展のおかげで、サウスベイに住む日本人は現代の日本に住んでいるのと同様のような製品を取得し、サービスを受けることができる。かといって、サウスベイの日本人コミュニティは現代日本社会の縮図がそのまま移植されたものではなく、むしろそれは町村が述べる



図3 トランス市を中心とする主要道路地図
(アメリカ国勢調査局 American Factfinder を基に作成)

ようにアメリカのローカル社会の構造のなかに埋め込まれているのである²¹⁾。サウスベイの日本人コミュニティはトヨタのようなグローバル大企業に近接する商業施設群のいくつかから成り立っており、他のアジア系のコミュニティと比較してそのエスニック的特徴は目立ちにくくなっている。

リトル東京やサンフランシスコの日本街のような古い都市型日系コミュニティや、ロサンゼルスチャイナタウンやコリアタウンと比較すると、サウスベイの日系企業城下町はそれらにはない特徴がある。まず、地理的な中心地がないことである。古い都市型日系コミュニティはたいてい日系人の住居やビジネス、コミュニティ活動のための施設が集中する特定の地域として定義されてきた。戦後、強制収容を経て日系人口はカリフォルニア内外に分散したが、都市型エスニックコミュニティは散り散りになった日系人たちのエスニックシンボルとなった。それと比べて、サウスベイの日系企業城下町は住居もなければコミュニティ施設もなく、10カ所ほどの商業施設群にすぎない。これらの商業施設群はトランス市の中心を南北に貫く二つの幹線道路、ウェスタン・アヴェニュー (Western Ave.) とホーソーン・ブルバード (Hawthorne Blvd.) 沿いあるいはその近辺に集中しており、大きな日系企業のビルや工場からのアクセスが容易だ (図3)。各商業施設群の中には、たいてい日本のスーパーマーケット

や本屋、日本食レストランに加え、旅行代理店、不動産代理店、法律事務所、診療所、塾などの日本語でのサービスを提供するビジネスがいくつかある。これらの日本人向けビジネスは日系アメリカ人ではなく、たいてい永住権を持つ日本人が経営している。日系商業施設群の規模は4、5店舗のものから50店舗以上のものもある。

チャイナタウンやコリアタウンと比べると、サウスベイの日本人向けビジネスは小規模で可視化されていない。それらは2、3マイル離れており、デル・アモ・ファッションセンターのような地元の大規模ショッピングモールの一角を占めているにすぎない。こうした日本人向けの商業施設は元々進出日系企業によってつくられたものであるという²²⁾。サウスベイ進出に際し、日系企業は商業施設を工場やオフィスビルの近くに建設し、商業スペースを地元の日本人ビジネスに優先的にリースすることで、自社の駐在員やその家族がアメリカでも日本の製品やサービスを得られるようにした。こうした過程は、小規模の家族経営ビジネスが鎖状に連なって徐々に発展したコリアタウンと対照的である²³⁾。バブル崩壊後の1990年代には経営難から多くの日系企業が他のアジア系企業に商業施設を売却し、日系企業が所有する商業施設はなくなったが、施設内の小規模ビジネスの多くは今なお日本人が経営し、日本人を主な顧客としている。こうしたサウスベイの日本人ビジネスにおける「日本らしさ」は比較的目立たない。サウスベイの日本人ビジネスの看板はほぼすべてが英語で表記され、小さく目立たないように日本語でも表記されている。一方、コリアタウンやチャイナタウンでは英語で表記されていない看板が多い。ある日本人の不動産エージェントは、1992年のロス暴動でコリア系と比較して日系ビジネスの被害が少なかったのは、英語表記の看板がアメリカ人に対する警戒感を和らげたせいもあるだろうと語った²⁴⁾。

日本の特徴は外観からは目立ちにくくても、一度中に足を踏み入れれば、サウスベイの日本人向け商業施設はまるで日本にいるような錯覚を与える。たとえば、スーパーマーケットに入ってみよう。確かに値段は円ではなくドルで表示され、レストランのメニューなども日英バイリンガルで表記されており、やはり日本と異なるのは当然である。ショッピング・カートも日本のものより随分大きいアメリカン・サイズで、スーパーマーケットの通路も日本よりずっと広い。しかし、日本のスーパーと同じように整然と並べられた数々の日本の食品や、日本人スタッフが日本語で対応するサービスの質は日本のものと大差ない。書店にいけば今まさに日本でベストセラーになっている書籍や最新号の雑誌が並べられている。こうしたサウスベイでつくられた「日本」は、確かに日本ではないものの、ほぼ違和感を覚えさせない。リトル東京でも日本と同じような製品やサービスが得られるが、サウスベイの日系商業施設で提供される「日本」は現代の日本との文化的な同時性と高い同質性を有している。こうした日系商業施設



図4 ミツワマーケットプレイス内にある日本の大手和菓子チェーン店
(2006年9月筆者撮影)



図5 オレンジ郡コスタメサ市のショッピングモールにある日本の古本屋チェーン店「ブックオフ」
(2008年3月筆者撮影)

には日本企業の海外支店も展開している。例えば、トーランス市にある最大規模の日系商業施設ミツワマーケットプレイス内には日本の大手チェーンによる和菓子店やレストランがあり、古本チェーン店のブックオフはサウスベイに2店舗、東のオレンジ郡に2店舗を展開している(図4、5)²⁵⁾。これらの日本企業の海外店舗は現在の日本の商品やサービスを提供するだけでなく、海外に住む日本人に対して実際には遠く離れた「日本」という雰囲気を出している。サウスベイの日本人は日本の製品やサービスを消費することで、まるで日本にいるかのような気分になれる。

サウスベイの日本人は、こうした日系商業施設からは離れた地域に分散して住んでいる。もっとも、子供を質の高い現地公立校に通わせるため、子供を持つ駐在員家族の住居は同じ学区に集中しがちである。しかし、多くの日本人駐在員家族は同じような駐在員家族の近隣に住むのを避けたがる。せっかくアメリカに駐在しているのだから、日本人よりも現地のアメリカ人を近隣に持つほうが海外駐在らしさを満喫できるというのがその理由だと言う。また、もし近隣住民に日本人、特に駐在員家族がいた場合、かえって日本的な人間関係に悩まされる日本人駐在員妻は少なくない²⁶⁾。

サウスベイに住む日本人は日常的に3つの空間を移動していると言えよう。まず、アメリカでもなお日本的な企業文化を維持する日系進出企業の職業空間、日系ショッピングモールが作り出した疑似日本の消費空間、最後に白人富裕層の住むいわゆる「アメリカ的」な居住空間である。だが、その住居がいかにアメリカ人の近隣住民に囲まれていようとも、家の中は駐在員妻らの努力によって極めて日本的な家庭的空間が再現されている点を忘れてはならない²⁷⁾。今日、日本人居住者の日常的な移動はサウスベイ内部で完結している。以前であれば日本の日用品やサービスを得るためにダウンタウンのリトル東京まで足を運ばなければならなかった。しかし、現在ではサウスベイに住む日本人は特別な会合や日本領事館へ用事がある時を除けばめったにリトル東京に行くことはない。ロサンゼルスに向かうフリーウェイのひどい渋滞と複雑なインターチェンジに悩まされることなく、アメリカにしながら日本的日常生活を営むために必要なものすべてを郊外のサウスベイだけで手に入れることができる。日系企業進出に伴うサウスベイの発展とは対照的に、リトル東京やサンフランシスコ日本街のような古い都市型日系コミュニティは近年衰退が著しい。これら二つの古い日系コミュニティは1950年代から60年代にかけて再開発が行われ、その際に多くの日系企業も進出したが近年は郊外に移りつつある。例えば、1960年代からサンフランシスコ日本街にショッピングセンターなどを所有していた近鉄は2006年に撤退した一方で、2009年にトーランス市のミツワマーケットプレイスの隣に高級日系ホテルを開業した²⁸⁾。



図6 サウスベイのフリーペーパー
1980年代創刊の月刊誌『Bridge U.S.A.』(左)と『羅府テレフォンガイド』(右)

サウスベイの日系コミュニティがトランスナショナルであり続けるのには新しい日系メディアの発展も関係している。メディアによって、サウスベイに住む日本人は、現在の日本で起きていることを日本にいるのと同じような即時性と情報量で知ることができる。1980年代には日本の大手新聞社が海外衛星版の発行を開始し、現地では無料誌、いわゆるフリーペーパーが発刊されるようになった²⁹⁾。それらの新聞・雑誌は日本人を読者の対象としており、戦前からの日系人を対象に刊行されてきた日系新聞とは異なる。同時期に、ロサンゼルスで日本のニュース番組が日本とほぼ同時に放映されるようになり、今日では24時間の日本のケーブルテレビチャンネルが視聴できる。歴史ある日系新聞が次々と廃刊に追い込まれる一方で、南カリフォルニアで発行されている日本語情報誌は10を超え、そのほとんどがフリーペーパーである(図6)³⁰⁾。

加えて最近では、インターネットの発達・普及に伴ってオンライン上のコミュニティが増え始め、サウスベイの日本人コミュニティはより目立たないヴァーチャルなものになってきている。「びびなび」や「JINA (Japanese in America)」のようなオンライン掲示板を含むウェブサイトは求人情報や個人の引っ越しセール、ルームメイト、友人、恋人の募集、現地の日系ビジネスの情報などの広告を掲載するだけでなく、サウスベイに住む日本人とその外に住む日本人のコミュニケーションの「場所」にもなっている³¹⁾。今日ではMixiやFacebookのようなソーシャル・ネットワーキング・サイトによって、より小規模かつ親密な日本人のオンラインコミュニティがつくられている。

ここまでは日系グローバル企業のアメリカ市場進出に伴うサウスベイの日系企業城下町の発達の過程を概観してきた。日本企業のグローバルな経済活動において、企業から派遣される日本人駐在員とその家族のアメリカでの日常生活は、ありとあらゆる日本の製品やサービスを提供する「ローカル化された日本」に支えられている。次節では、その「ローカル化された日本」でビジネスに従事する人々に着目する。駐在員のアメリカ滞在は数年間の一時的なものにすぎないが、サウスベイの「疑似日本」でビジネスを営む日本人のほとんどは長期に渡ってアメリカに居住しており、永住権あるいはアメリカ市民権を取得している。かれらの多くはアメリカに永住する意思があるか、少なくとも日本へ「永久帰国」する予定は立っていない。こうした点では彼らは「移民」に近い存在であろう。次節ではかれらがどのようにアメリカに移住し、それが日系グローバル企業の作り出す「ローカル化された日本」の発展とどのように関連してきたのかを、ライフストーリーのインタビューから考察する。

4. サウスベイの日本人居住者のライフストーリー

日本からの駐在員や留学生とその家族、あるいは観光旅行者のような一時的滞在者を対象に、様々な日本の製品やサービスを提供するビジネスに従事してきた日本人の多くは、長期間に渡ってアメリカに居住し、日系企業城下町の発展の一端を担ってきた。かれらが日本を離れ、サウスベイに移住した経緯には各々様々な理由があり、その背景は非常に多様である。最初は駐在員、あるいは留学生として渡米した者もいれば、観光旅行でロサンゼルスにやってきてそのまま住みついてしまった者もいる。また、アメリカ人との結婚によって永住することになった者もいる。渡米の際、日系グローバル企業となら直接の関係を持たなくとも、かれらのアメリカでの生活はサウスベイの企業城下町の成長に大きく影響されてきた。本節ではかれらがなぜどのようにして渡米し、サウスベイに住みつくに至ったのかを、筆者が主に2008年と2009年にサウスベイで行ったインタビューを基に述べる。

サウスベイ及びその近郊で筆者が聞き取り調査を行った日本人居住者の法的な米滞在資格は様々である。調査当時、その3分の2以上（27人中20人）がアメリカ永住権あるいは市民権を持っていた。そのうち10人がアメリカ市民権取得者で、9人が永住権保持者、残る1名はアメリカ人の父親と日本人の母親の間に生まれ、生まれながらにアメリカ国籍を持っていた。かれらのアメリカ滞在期間は12年から52年と幅広い。その他の8人はH-1Bと呼ばれる専門的職業の就労ビザ、または投資家用のEビザを持っていた。永住権保持者と比較すると、これらビザ保持者、特にH-1Bビザの滞在資格は極めて不安定である。合法的にアメリカに

滞在できる期間はビザの種類によって異なり、もしビザの更新が認められなかった場合、かれらは即座に帰国するか、さもなければ非合法滞在者になるというリスクを抱えている。投資家用の E-2 ビザはたいてい5年間有効で何度でも更新することができる。だが、H-1B ビザはたいてい3年間有効だが、一度しか更新することができない。よって、こうしたリスクを避けるためにビザ保持者はアメリカ永住権を申請することが多く、筆者が聞き取り調査をした8人のビザ保持者のうち、3人はすでに永住権を申請し、その認定を待っているところであった。まだ申請していない者も、機会があれば申請したいと考えていると話した。

もっとも、法的な米滞在資格だけでサウスベイの日本人居住者の特徴をとらえられるわけではない。アメリカに留まるか、日本へ帰国するか、永住権を申請するか、帰化するのかという判断は、かれらの渡米の経緯、職業の選択、渡米後の生活、そして家族との問題などと非常に深く関わってくるからである。これらの要素を考慮し、本稿では「自由意思移民」「駐在員型移民」「元駐在員型移民」「潜在的移民」の4つのカテゴリーに分類して、サウスベイに住む現代の日本人「移民」の姿を描く。中には複数のカテゴリーに当てはまる者など例外もあるだろうが、こうした分類はサウスベイの日本人居住者の多様な経験をとらえるのには有効である。また、この分類で用いられる「移民」という言葉は必ずしもサウスベイの日本人が自身を「移民」として自覚していることを意味するわけではない。だが、法的資格としても、社会的・文化的なカテゴリーとしても、「移民」という概念はサウスベイの日本人居住者にとって重要な意味を持つ。「移民」である、あるいは「移民」になる、ということをもどの程度自分自身の問題としてとらえるかは個人によって異なるが、おそらく日本人居住者のすべてが「移民」という言葉の持つ意味を一度は考えたことがあるだろうし、中には毎日のように「移民」という言葉と向き合う者もいるであろう。

4-1 自由意思移民

自由意思移民とは、日系企業などの雇用主からの辞令によって渡米したのではなく、自分自身の意思によって渡米を決断した日本人を指す。かれらは留学生あるいは旅行者として渡米し、結果的にそのままアメリカに永住することになった。その中にはアメリカ国籍に帰化した家族の呼び寄せによって渡米した者もいるが、それは戦後の日本人渡米者の中でも非常にまれな例である。筆者が聞き取り調査を行った自由意思移民はアメリカ人との結婚あるいはアメリカでの就労によって永住権を取得しており、滞米期間は20年から50年以上になる者もいる。渡米した当時はアメリカに永住することになるとは思いもよらなかったとかれらのほとんどが言っている。中にはアメリカへの帰化を躊躇している者もいるが、自由意思移民の全てが残

りの人生をアメリカで過ごすことを決めており、日本への「帰国」、つまり引き上げるつもりはないと答えた。

東京出身の安藤幸子（82歳）は、日本で離婚した後1956年にハリウッドの俳優養成所で学ぶためにロサンゼルスへ渡った³²⁾。日本で有名な劇団に所属し、舞台や映画に出演していた安藤は、ハリウッドに行くことを夢見ていた。戦後の復興半ばの1950年代、一般人の海外渡航は自由化されておらず、アメリカへ留学できるのは一握りの学生や学者に限られていた。だが、安藤が大阪アメリカンセンター近くで喫茶店を経営していた時に運は開けた。喫茶店の常連客だったアメリカンセンターの職員に頼み込み、ハリウッドの女優留学が実現したのだ。当時30歳だった安藤は早速渡米し養成所に入ったが、一年で辞めてしまい、日系二世と結婚してロサンゼルスに居を構えた。二世の夫との間に一男三女をもうけたが、二度目の結婚も長く続かなかった。二度目の離婚後、安藤はロサンゼルスで1964年に寿司屋を開業した。最初は人から教えてもらって自分で寿司を握っていたが、そのうち日本人の板前を雇うようになり、寿司屋は繁盛した。毎年車を買替え、子供たちを連れてアメリカ中をドライブ旅行するのが楽しかったという。レストランの開業と同じ1964年にちょうど永住権の更新があったため、あまり深く考えずに帰化してアメリカ市民権を取得したが、後になってそれは家族の呼び寄せという選択肢を増やすことになった。寿司屋に加えて喫茶店も開業しますます経営が忙しくなると、店の手伝いのために安藤は日本にいる妹とその家族を呼び寄せた。後には老齢になった父親もアメリカに呼び寄せて、ロサンゼルスで面倒をみた。安藤の事例は戦後の日本人移民には非常にまれな「チェーン・マイグレーション」と呼ばれる、帰化することによって家族を次々と呼び寄せるパターンである。1964年の移民法改正以降、他のアジア諸国やラテンアメリカからの移民はこの家族呼び寄せ制度を利用して、爆発的に増加した。安藤は日本人男性と再婚し、レストランは1999年に閉店した。安藤は三番目の夫とアメリカ生まれの子供たちや孫たちに囲まれてロサンゼルスで生活しており、足を悪くしてからは日本へ旅行することもなくなった。自身でも残りの人生をアメリカで過ごすことを疑わなかった彼女は、聞き取り調査から数年後ロサンゼルスで静かに息を引き取った。

関西地方出身の伊藤正（61歳）は日本で海外渡航が自由化された後の1970年、23歳の時に観光旅行でロサンゼルスを訪れた³³⁾。当時日本は高度経済成長を迎えており、1964年の東京オリンピックは戦後の奇跡的な復興を世界に知らしめ、1970年の大阪万博は日本の経済成長達成を象徴していた。こうした日本の好景気に余裕を覚え、まだ若かった伊藤は一人で世界一周旅行に出かけることを決めた。だが当時は、その後35年以上もロサンゼルスに住むことになろうとは思ってもよらなかったと言う。

なぜ僕がアメリカに来なければならなかったのは非常にいいかげんな動機でして…。父が三重県の津で不動産〔代理業〕をやっている、いずれ父の会社を継ぐというつもりで23歳のときに不動産〔関連業〕の免許を日本でとってきました。〔大手繊維メーカー〕に勤めていたんですが、そこをやめて父の会社を継ぐ間、退職金を使ってバックパックを背負って世界一周旅行をしようと。一番最初に降りたのがロサンゼルスですね。1970年8月8日です。そのときの天気が素晴らしくて、真っ青で…。私は学生時代から社会人までずっと京都に住んでいました。京都はご存知のように冬は寒いし、夏は暑いし、どうにもならない。そこに7年間住んでいましたから、ロサンゼルスなのなんという…この世の中にこんなところがあるのかと。これはもうちょっとここにおらなあかん、と。そのときは2週間の観光ビザで入ったんですね。ロサンゼルス、サンフランシスコ、バンクーバー、モントリオール、ヨーロッパと1か月半ほど行くはずだったんですが、天候が気に入ったので後の予定は全部キャンセルしました。

伊藤は25セントを支払ってロサンゼルスのアダルト・スクールから学生証を発行してもらい、観光旅行者から留学生に滞在資格を変更することでアメリカでの滞在期間を延長した。当時はまだビザの変更や更新は容易であり、彼も学生証のコピーを移民局に提出することで1年間の滞在が許可された。学生になったものの、授業にはほとんど顔を出さずにアメリカ中を旅行してばかりいたが、手持ちの資金が底をついてくるとアルバイトをして「遊学」資金を作った。3年後日本に帰国した伊藤はそれまで交際していた日本人女性と結婚し、今度は新妻を連れてロサンゼルスに戻ってきた。間もなく二人の子宝に恵まれ、家計を支えるため現地や日系企業を含む様々な会社で働いた。3年間大手日系商社に勤め、30歳の時に伊藤は貿易会社を設立して永住権を取得する。当時は銀行口座に15,000ドルの預金残高を証明できれば、外国人起業家は永住権を取得することができた「おおらかな」時代だったと言う。資金を工面するために伊藤は友人に一時的に借金して預金残高証明書を発行してもらった。その頃は彼と同じような方法で永住権を取った日本人も多くいた。伊藤の会社経営は最初こそ苦労したが、最盛期には年商300万ドルを超えるほど成長した。60歳になった時に会社をたたみ、現在は日系不動産代理店の外交員として働いている。今後日本に帰国するつもりもないが、アメリカ市民権を取得するつもりもなく、永住権のまま現在にいたっている。

アメリカに帰化した高橋健司（61歳）もまた観光旅行者としてアメリカに入国し、カリフォルニアに住みつくことになった一人である³⁴⁾。関西地方の決して裕福ではない家庭に生

まれ育った高橋は、世界旅行を夢見てトラック運転手をしながら貯金していた。1960年から放送され人気を博した紀行番組「兼高かおる世界の旅」を見て、高橋は海外旅行に憧れるようになったと言う。できれば兼高かおるのように世界中を旅行したかったが、彼が貯金で買えたのはせいぜいハワイへの往復の船の切符だった。仕方なくヨーロッパ旅行をあきらめ、二人の友人を誘ってハワイ行の船に乗ったのは1968年、21歳の時であった。

初の海外旅行は高橋の人生を大きく変えることになった。手持ちの資金が少なかったため、高橋はハワイに到着したらすぐに仕事をして旅費の足しにするつもりだった。出発前にハワイに以前住んでいたという知り合いに斡旋人を紹介してもらい、ホノルルの日系コミュニティでアルバイト探しをすぐに始めた。しかし、紹介してもらった斡旋人の連絡先はでたらめだったことがわかり、コミュニティに「コネ」を持たない日本人の若者たちの職探しは難航した。手持ちの資金ももう底を尽きるという頃、高橋は日系宗教団体に働き口があると聞き、一人ロサンゼルスへ移動した。落ち着いたらすぐに友人たちをロサンゼルスに呼ぶ約束をしていたが、友人たちは間もなくしてハワイで洗車のアルバイトを見つけたため、結局合流することはなかった。ロサンゼルスの日系宗教団体でしばらく働いた後、アメリカ滞在を少しでも引き延ばしたい高橋は現地の日系コミュニティのついでで様々な仕事をこなした。レストランの皿洗いから、ビバリーヒルズの富裕層のハウスボーイ、日系の駄菓子屋でせんべい作りの手伝いまで、仕事を選ぶ余裕はなかったが、こうした海外での風来坊のような生活も後年になって振り返れば楽しい思い出であった。やがて高橋はロサンゼルスで日本語を流ちょうに話す日系三世の女性と出会い、「海外旅行」は彼女との結婚で終結した。日本にいる父親の猛反対にもかかわらず、高橋はためらうことなく彼女とロサンゼルスで暮らすことを決意した。

僕は昔から、半分冒険的な意味合いのある旅行が好きだった。だからアメリカに住むということに関しては、チャレンジがあるという意味で楽しかったですね。なんかわかんないけれど、わかんない中で住んでいくのはおもしろいことがあるんじゃないかなあ、と。そういう気持ちがあって、うれしいほうが強かったです。だから日本を離れるということに関して何も感じなかった。もう一つはそういうことをやっている自分を、変な言い方になりますけれども、「見てくれ！」と。僕の友達環境の中ではそういう立派な人も誰もいないもんですから、海外に行った人なんかいないんですよ。「俺は今アメリカにいるんだぞ！今から俺はアメリカに住むんだぞ！」と、そういう気持ちがどこかにあったでしょうね。それが一つのモチベーションの材料になったかもしれない。

裕福ではない家庭に育った高卒の高橋にとって、アメリカに住むということはある種の優越感を与えてくれるものだった。結婚後高橋は日系進出企業のロサンゼルス支社でホワイトカラーの職を得て、カリフォルニア州立大学を卒業して学位も得た。彼の移住を契機に、日本の故郷にいた二人の妹もアメリカで出会った日本人、日系人とそれぞれ結婚してアメリカに永住することになった。息子が生まれ、妹のアメリカ永住のために必要になるかもしれないと思い、渡米して10年後に高橋は市民権を取得した。現在は二人の孫にも恵まれ、日本へ行くことも少なくなり、残りの人生もロサンゼルスで過ごすことを信じて疑わない。

以上の3人の事例に見るように、かれらの渡米の動機は個人的なものであり、大部分は当時かれらが抱いていたアメリカへの憧れに基づいている。アメリカ入国時には永住など想像すらしなかったであろうが、少なくともアメリカでの経験がかれらの人生により影響をもたらすであろうという期待はしていただろう。日本で離婚を経験した安藤は人生をやり直したいと思っていたであろう。伊藤も渡米時には、家業を継ぐ人生にどこかためらいを感じていたのかもしれない。高橋は海外での冒険旅行を長年夢見ていた。つまり、かれらの渡米の第一の動機は経済的なものではないし、当時の日本企業のグローバル化と直接的には何ら関係していない。

しかし、かれらのアメリカ移住後の人生は、1960年代後半から1970年代にかけての日系グローバル企業のアメリカ市場進出および南カリフォルニアの日系企業城下町の発展と深く関係している。安藤は、南カリフォルニアで日本人駐在員が増加し、アメリカで日本食ブームが始まった頃に寿司屋を開業して成功を収めた。高橋は日本でトラックの運転手として働き、カリフォルニアに着いたばかりの頃は単純肉体労働に就いていたが、やがて日系進出企業の営業マンとして雇用された。1990年代初めのバブル経済崩壊で失職したが、次に勤めた2社もやはり日系進出企業であった。伊藤もロサンゼルスの大手日系商社に勤めた経験を活かして自分の貿易会社を立ち上げて成功した。現在でも日系の不動産代理店に勤め、主に日本人駐在員を顧客としている。かれら自由意思移民は日系グローバル企業で働くことで、または日本人駐在員を顧客とするビジネスによって、アメリカで経済的な上昇を経験してきた。

4-2 駐在員型移民

二番目の分類「駐在員型移民」とは駐在員としてアメリカに派遣され、雇用主の辞令により長期間に渡ってアメリカの支社に駐在を続けている日本人を指す。日本人駐在員のほとんどが3年から5年の駐在を終えたら日本に帰国するか、他国の支社に異動するのに対して、同じ場所に数十年間留まり続けることは極めて例外的である。人類学者のサワ・クロタニは近年の日本人駐在員の二極化を指摘する³⁵⁾。企業によっては特定の社員を長期間に渡って海外支社に

駐在させたり、海外支社を転々とさせたりしてコスト削減をはかることがある。これらの駐在員は社内では「海外専門」として扱われ、海外支社のあるコミュニティに居住する傾向がある。筆者のインフォーマントも自覚のあるなしにせよ、それぞれの会社において「海外専門」であったと言えよう。彼らは1970年代から80年代にかけて日本企業のアメリカ支社設立のために派遣され、支社長などの上級管理職を務めてきた。滞米期間は20年以上であり、永住権も取得している。その多くは退職後も帰国することなく、今や日本よりも住みなれたロサンゼルスに留まって悠々自適のセカンドライフを謳歌している。だが、最終的には日本に帰国すると言ってはばからない。

日本の食品会社に勤めていた田中稔（67歳）は、アメリカ支社を設立して市場を調査するために1985年に家族とともに渡米した³⁶⁾。田中はかつて企業研究員としてヨーロッパに二年間留学した経験があり、アメリカ支社の初代支社長に任命された。それから退職するまで22年間、田中はロサンゼルス支社長を務め、自社製品のアメリカだけでなく国際的な市場の開拓、拡大に尽力した。駐在員の頃に家族とともに永住権を取得していた田中は退職後もサウスベイに留まり、起業したベンチャービジネスに精を出しながらセカンドライフを楽しんでいる。ともに渡米した妻も日本に帰国するよりアメリカに留まることを望んでいる。しかしだからと言って、駐在員としてサウスベイに住みついた田中夫妻が退職後はアメリカに「移民」として留まることになったというわけではない。夫妻は最終的には日本に帰国するつもりだという。最近田中は夫婦の終の棲家とするべく東京にコンドミニアムを購入した。いつ日本に「永久帰国」するかはまだ決めていないものの、彼らはもうしばらくサウスベイの日系企業城下町に留まり、新しいビジネスチャンスを模索するつもりである。

青山一郎（71歳）もまた、サウスベイでセカンドライフを満喫している駐在員型移民の一人である³⁷⁾。大手日本企業に勤めていた青山は最初8年間シンガポールに駐在し、1985年にロサンゼルスに転動してきた、まさにクロタニが定義する「海外専門」に該当する。やはり駐在員時代にアメリカ永住権を取得していた青山は、1997年に退職した後も妻とともにサウスベイに留まり、ロサンゼルス生活をブログに綴ったり、楽器の演奏にいそしんだり、地元の日本語雑誌に寄稿したりするなど、趣味で忙しい毎日を過ごしている。彼もまた最終的には日本に引き揚げるつもりであり、本気でアメリカに永住する覚悟がない自分は日本へ「尻尾を巻いて逃げるんだよ」と冗談を交えて表現する。しかし、このような自嘲的な表現もアメリカに根を下ろす覚悟のない駐在員型移民に対する批判だとは限らない。むしろそれは、駐在中に取得した永住権を利用して退職後の生活を気候のよい西海岸で過ごし、なおかついつでも日本に引き揚げるのが可能な安全なバックアップ計画を持つことができる、経済的余裕のある上級管

理職を務めていた元駐在員の特権的立場を暗に示している。青山も日本の有名リゾート地にコンドミニアムを購入し、帰国後の生活に備えている。

こうした駐在員型移民は永住権を持って何十年もアメリカに居住しながらも、アメリカに文字通り「永住」する意思はなく、将来日本へ引き揚げることを確信している。また、永住権だけでなくアメリカ市民権を取得しても帰国の意思を持つ者もいる。ある日系企業のロサンゼルス支社長を務める清田治（65歳）は帰化によって日本国籍を放棄し、アメリカ市民権を取得したが、いずれは日本へ帰国するつもりでいる。社長である彼がアメリカ国籍を取得すれば、会社が米政府関連の事業も契約可能になるというのが帰化した理由であった。将来日本に「帰国」する際には今度は日本に帰化して「再び」日本人になるつもりだと言う。アメリカと比較して日本は帰化が容易ではないが、「元」日本人であればそれほど難しくないと清田は語る。彼にとってアメリカ国籍の取得は将来の日本帰国予定に変更をせまるものでもなければ、「アメリカ人」というアイデンティティを与えるものでもなかった。むしろアメリカに帰化した後、自動的に日本国籍を失い日本の国政選挙権も失ったにもかかわらず、清田は日本の在外選挙制度を設立する運動に携わり、それを誇らしくさえ思っている。アメリカ人という法律上のステータスの変化も彼の日本人としての強いアイデンティティを揺るがしてはいない。間もなく定年退職を迎える清田もまた、しばらくセカンドライフをサウスベイで過ごす予定で、着々と日本への再帰化と帰国をも計画している。

このような駐在員型移民はいつ日本へ「永久帰国」するかははっきり決めていないものの、サウスベイで車を運転するのが難しくなった時が帰国を決断するタイミングだと皆一様に語る。広大なロサンゼルス郊外での生活に車はなくてはならないものであり、サウスベイでの優雅なセカンドライフも運転して自由に移動できなくなれば一気にその価値を失う。移動が不自由になれば後に待っているのは高齢者向け施設での生活だが、彼らにとってそれこそが最終的な日本への帰国を促す最大の理由である。サウスベイにも日本人や日系人向けの高齢者向け施設はあるが、日本語を話せる従業員や日本食など必ずしも日本と同じようなサービスは期待できない。身体の不自由がある日本人高齢者にとってはサウスベイの日系企業城下町はまだ十分に「日本」ではないため、彼らは終の棲家として日本への永久帰国を希望するのである。現役時代は駐在員としてグローバルに移動していた彼ら駐在員型移民は、退職後はロサンゼルスというローカルを移動するのが身体的に不自由になった時に日本に引き揚げる。数十年に渡ってアメリカに居住しながらも、サウスベイの日系企業城下町で生活し、駐在員時代から頻繁に日本に一時帰国してきたため、「永久帰国」後に現代の日本社会との文化的ギャップに悩まされる心配もほとんどない。もっとも駐在員型移民のこうした柔軟で高いレベルの移動性は、日米

間の移動にかかるコストのみならず、前もって帰国後の生活に備える経済的余裕があつてはじめて維持されるものである。

4-3 元駐在員型移民

三番目の「元駐在員型移民」とは、元々日本企業の駐在員として渡米したが、退職や転職によって法的な滞在資格を変更することで結果的にアメリカに留まることになった人々を指す。かれらは雇用主の都合ではなく、むしろそれに反して自分の意思でアメリカに留まることを選択したという点で、駐在員型移民とは異なる。かれらの多くは駐在員として勤めていた日系企業を退職後に起業し、現在は永住権を保持しており、中にはアメリカ市民権を取得した者もいる。かれらは渡米した当初はアメリカに長く留まる意思はなく、3年から5年の駐在期間を終えたら日本に帰国するつもりであった。しかし、アメリカに駐在するうちに心変わりし、日系企業を退職して滞米資格を駐在員から起業家あるいは現地従業員に変更した。日本人駐在員の大半は男性であるため、筆者が聞き取り調査をしたインフォーマントもすべて男性であるが、彼らの配偶者にもインタビューを行った。

今でも現役の保険外交員であるトム山田（73歳）はサウスベイに住む日本人の中でも古株で、日本企業がアメリカに進出を始めた頃の1960年代初めに駐在員として渡米した³⁸⁾。トムというのはアメリカ人の顧客が呼びやすいように日本名を変えたニックネームであり、アメリカで働く多くの日本人がこのようなニックネームを使用している。山田が大手日本企業の駐在員として渡米してから1975年に保険業を始めるまで、彼の顧客の大半はアメリカ人であった。山田は1962年に駐在員としてニューヨークに赴任し、1965年にロサンゼルスに異動し、その5年後に日本帰国の辞令を受けた。しかし、その時すでにアメリカ国籍を持つ韓国系の女性と結婚していた山田は帰国を拒否して退職した。アメリカで教育を受けた妻が日本での生活になじめるとは思えなかったからだ。山田はアメリカに留まることを選択し、アメリカ人の配偶者として永住権を取得した。アメリカでなかなか仕事が見つからない中で、卓上計算機を製造する現地の企業によく就職したが、まもなくして登場した日本企業が製造する電算機で市場のシェアは占められ、会社は苦境に陥った。この会社を退職した山田は保険代理店を始めたが、ふたを開けてみれば顧客のほとんどが日本人駐在員だった。1990年代半ばにアメリカ市民権を取得し、「もう向こう（日本）むいてませんよ。こっち（アメリカ）向いてます。」と語るように日本に帰国する意思はとうにない。妻とは12年前に死別し、その後3人の連れ子と孫を持つ日本人女性と再婚した。40年以上に渡ってロサンゼルスで生活してきた山田はサウスベイの日本人コミュニティの成長と衰退を目の当たりにし、アメリカに来てはまた帰る日本

人駐在員たちを多く見てきた。山田はむろんこの先もサウスベイの日本人コミュニティでアメリカ人として生活するつもりである。

元駐在員型移民の中には、山田のように現地女性との結婚によってアメリカに留まることを選択した者もいるが、起業するためにそうした者もいる。日本の大手自動車メーカーに勤めていたエンジニアの鈴木敦（46歳）は1997年、35歳の時に妻の真理子とともに駐在員としてサウスベイにやってきた³⁹⁾。海外旅行が好きな真理子は英語を勉強するよう夫にすすめ、念願かなって敦はアメリカに駐在することになった。とはいえ、渡米当初はサウスベイに留まりたいとは全く思っていなかった。しかし、駐在員としての仕事は日本にいた時よりも過酷で、間もなく鈴木は疲れ果ててしまう。その一方で趣味が高じて始めた日本人向けのネット通販の副業に手ごたえを感じ始めていた。渡米から1年と8カ月後、彼は妻と起業するために退職した。誰もが羨むような職に就きながら退職を決めた鈴木に日本人の同僚たちは驚き、怒りさえ隠さなかった者もいたと言う。

日本人の上司と他の駐在員には気が狂ったのかと言われました。僕のおかしな判断に振り回される奥さんがかわいそうだという人もいました。でも、アメリカ人のスタッフだけは「起業するんだね、おめでとう」と言ってくれました。

退職と起業に伴い、鈴木は駐在員用のLビザを起業家用のEビザに変更した。日系大企業の駐在員でなくなったことでそれに付随する高い経済的地位も失い、鈴木夫妻のライフスタイルは一変した。それまでは富裕層の居住区で大きな一戸建てに住んでいたが、古いアパートの小さな1LDKに引っ越し、オフィス兼用とした。2台あった日本的高级車も手放して中古のフォード車に買い替えた。しばらくは家計を切り詰めた生活が続いたが、事業が徐々に軌道に乗って収入が増えてくるにつれて、彼らの生活もまた上向きになった。真理子は夫の事業を手伝うかわら不動産エージェントの資格を取得して、サウスベイの日本人を主な顧客として働き始めた。今や鈴木夫妻は富裕層が住むランチョ・パロス・ヴェルデスに、息をのむようなオーシャン・ビューが広がる大きな家に住み、広い庭の手入れは庭師に依頼している。夫妻は日本に帰国するつもりはなく、あと一年ほどで永住権が取得できる見込みだと言う。

元駐在員型移民は、渡米の動機は雇用主の都合だが自分の意思で滞米を決意したという点において、自由意思移民と駐在員型移民の間の中間的な存在と言える。駐在の辞令を受けていなければアメリカに住むことなど思いもよらなかったであろう。日系企業を退職したことはかれらの人生において大きなターニング・ポイントとなった。駐在員型移民と元駐在員型移民の大

きな違いの一つは雇用主である日本の会社に対する忠誠心である。田中や青山のような駐在員型移民は40代になり、会社のアメリカ進出に責任のある立場として駐在員になった。定年退職した今も彼らは会社に対する強い誇りと忠誠心を持っている。一方で、元駐在員型移民の山田や鈴木は比較的若い時に駐在の辞令を受け、ともに会社の中では上級管理職ではなかった。彼らは日本の会社に対する忠誠心よりも、個人としての自分の生活を優先させたから退職したのだと語る。彼らにとって日系企業との離別は日本での生活からの離別にもなった。山田は帰国命令を拒否するために退職したし、鈴木も駐在員のままでいれば数年後には帰国しなければならないことがわかっていた。退職時、日本で普通の「サラリーマン」として生きる生活には戻れないと彼らは覚悟を決めた。それゆえ、元駐在員型移民は、田中や青山のようにロサンゼルスでの生活を老後の「セカンドライフ」とみなすことはないであろうし、日本帰国後の計画を立てる必要も感じないのである。

元駐在員型移民は日系企業を退職したことによって日本の企業文化から自由になることができたが、サウスベイの日系企業城下町から完全に独立したというわけではない。むしろ彼らの生活は駐在員であった時とは全く異なる次元で、この企業城下町に依存することになった。かつては駐在員としてこの企業城下町で提供されるサービスや製品をもっぱら消費する側であったが、退職して起業した後は、南カリフォルニアに住む日本人駐在員や旅行者に対してサービスを供給する側にもなった。山田の保険代理業の顧客の大半は短期あるいは長期の日本人居住者で、鈴木の実業もその顧客は日本語話者に限定されている。結果的に元駐在員型移民もまた、新しいビジネスを導入したり、既存の日本人向けビジネスに加わったりするなどして、サウスベイのトランスナショナルな日本人コミュニティの成長に貢献しているのである。

4-4 潜在的移民

4番目に分類される「潜在的移民」とは就労ビザでアメリカに滞在し、永住権を申請しているもしくは申請を希望している日本人を指す。かれらのほとんどは未婚で30代から40代前半と比較的若く、滞米年数も10年未満と短い。かれらはアメリカの大学や専門学校を卒業後、日系企業の海外支社や日本関連の現地企業に勤めている。かれらが保持しているのは、アメリカで最長6年の就労が認められるH-1Bビザまたは何度でも更新できる起業家用のEビザである。

特にH-1Bビザ保持者は、雇用主が継続的にビザのスポンサーであることが必要とされるため、不安定な立場に置かれる。雇用主がスポンサー契約を中断した場合、次の新しいスポンサーを即座に見つけない限りビザは無効となり、かれらは日本へ帰国しなければならない

る。こうした不安定な状況は雇用主による搾取につながりやすい。低賃金や劣悪な労働環境にあっても H-1 B ビザ保持者は雇用主に対して不満を訴えにくい立場にある⁴⁰⁾。かれらのほとんどは職場を変えるリスクを冒したくないため、解雇され帰国しなければならないことにおびえながら、不満のある労働環境にも耐えて就労を続ける。だがこのような不安定な立場が永遠に続くわけではない。H-1 B ビザで滞米する間に、雇用主を通して永住権を申請することができるからである。永住権を取得できればビザのスポンサーは必要ないため、H-1 B ビザ保持者の多くは永住権取得後すぐに退職もしくは転職する。サウスベイの日本人の間では、永住権を求めてスポンサーの搾取に耐える H-1 B ビザ就労者を「ビザスレイヴ（奴隷）」と呼ぶ⁴¹⁾。日本人の H-1 B ビザ就労者のスポンサーになる側もやはり日本人であるため、こうした搾取システムは日本人コミュニティ内に存在する。しかし、前節で紹介した自営業者の鈴木敦は、永住権を取得するとすぐに退職する H-1 B ビザ就労者にも問題があると指摘する。弁護士費用や移民局への書類など、スポンサーになる雇用主にかかる負担は決して小さくはないため、ビザや永住権のスポンサーになるということはある種の投資である。できるだけ長く働いてもらうことを期待してスポンサーを引き受けたのにもかかわらず、永住権を得るやいなや退職されてしまえばそれに費やした時間も費用も無駄になる。鈴木は「ビザスレイヴ」という呼び名にまつわる批判はスポンサーになる雇用側に対して不公平であると感じていることから、就労ビザのスポンサーになることを躊躇している⁴²⁾。

H-1 B ビザを取得し二年前からサウスベイで働いている東京出身の中村香織（33 歳）は「ビザスレイヴ」という自覚がない。7 年間システム・エンジニアとして勤めた会社を退職し、彼女は 2004 年の 9 月にサウスベイにある日本人向けの専門学校に通うため渡米した⁴³⁾。2006 年に専門学校を卒業した後、その学校の事務職の働き口を紹介されて働き始めた。事務職の給料は日本でもらっていた給料とは比較にならないくらい低いものの、中村は、自分は運がいいと思っている。これまで彼女は、アメリカで働きたくても諦めざるを得ずに帰国したり、彼女よりさらに低い給料や厳しい労働環境でも我慢したりしている日本人の友人をたくさん見てきた。彼女は日本に一人残してきた母親を心配し、永住権を取得してアメリカに永住することは当初は考えていなかった。しかし、最初のインタビューから半年後の 2008 年 9 月に再会した時には、その心境にも変化があらわれた。会社側が永住権のスポンサーになってくれる可能性が出てきたことと、彼女の就労ビザよりさらに安定した投資家ビザを持つ日本人男性と交際を始めたことにより、彼女は永住権の申請を考えていると語った。

中村は消極的な事例だが、こうした「潜在的移民」のほとんどは、永住権を得てアメリカに永住あるいはできるだけ長く滞在したいと強く希望している。かれらはサウスベイの日本人コ

コミュニティで仕事のためのキャリアを磨きつつ、アメリカ滞在資格をより安定して長期的なものに変更するための方法を常に探している。アメリカ国籍を持つ者と結婚すれば自動的に永住権が保証されるため、交際相手の国籍や滞在資格も重要である。中村と同年代でH-1Bビザで働く菊池奈津江は、現在交際しているカナダ人男性と結婚しても永住権は取れないと冗談を交えて嘆いてみせた⁴⁴⁾。こうした潜在的移民の多くは自分の意思でアメリカへ留学して、卒業後もアメリカに留まって就職することを決意したため、日本に帰国したいとは思っていない。ビザの有効期限が切れるなどの理由で帰国しなければならなくなるというオプションも保持しつつも、将来かれらの何人かは永住資格を手に入れることによって「自由意思移民」のカテゴリーに加わっていくことだろう。

おわりに

サウスベイにおける日本人長期滞在者のライフストーリーは、渡米の動機やアメリカに留まる決断だけでなく、かれらの社会的背景における多様性を示している。当初は留学生あるいは旅行者としてアメリカに入国した者は、アメリカ市民との結婚や起業、またはグローバル日系企業の海外支社での就労を通してサウスベイに根を下ろすことになった。一時的な駐在にすぎないと思っていた日本人駐在員もまた、本社の指示により、あるいは自分の意思でアメリカに留まることとなった。

アメリカに留まるか、日本に帰国するかという選択肢に直接的、間接的に影響した要因の一つとして、日本人長期滞在者の社会階層の差異が挙げられる。筆者が聞き取り調査を行った「駐在員型移民」は、駐在員の中でも支社長のような上級管理職であったため、「海外専門」としてサウスベイに10年以上に渡って居住し、退職後も自分の意思でそこに留まっている。むしろ在職中に日本の本社から辞令があれば、いつでもそれに従って帰国ないし他国または他の地域へ移動しなければならないことはわかっていたものの、本社から駐在期間を厳密に定められていたわけではない。彼らは退職後に悠々自適なセカンドライフをサウスベイで過ごす一方で、将来的な日本への「永久帰国」に備えてコンドミニアムやマンションを購入しておく経済的余裕を持っている。山田や鈴木のような「元駐在員型移民」も元々は日本企業の駐在員であったが、上級管理職ではなかったため3年から5年ほどの駐在予定期間が終了すれば日本へ帰国しなければいけないことがあらかじめわかっていた。しかし、彼らは日本企業を退職し、駐在員としての高い社会階層から転落してしまう。彼らが再び同じような社会的・経済的地位を取り戻すには、何年もの間苦勞して新しいキャリアを積み上げていく努力が必要だった。本

稿で取り上げた「自由意思移民」の日本における社会階層は様々だが、アメリカに来てからは皆、一からキャリアを積み上げなければならなかった。かれらは経済的事情により、渡米後の数年間あるいは10年以上も、日本に一時帰国することができなかった。「元駐在員型移民」も「自由意思移民」も、日本へ「永久帰国」するつもりはない。「潜在的移民」は、アメリカにおける不安定な滞在資格のためにしばしば雇用者による搾取の対象になることから、日本人長期滞在中では社会的に下層近くに位置づけられるであろう。永住権を取得するまでは低賃金や厳しい労働条件にも耐える者もいることから「ビザスレイヴ」とすら呼ばれる。戦前の日本人移民や現代の他のアジア系移民と比較すると、戦後の日本人移民・非移民のほとんどはミドルクラスで高い教育を受けているとみなされてきた。ある程度まで、少なくともアメリカ入国時まではこの見解は正しいが、サウスベイにおける現代の日本人コミュニティ内には決して小さくはない社会階層が存在するのである。

サウスベイの日本人長期滞在中者は、ロサンゼルスでの生活を通して社会階層の上方移動を経験している。特に、「自由意思移民」、「駐在員型移民」、「元駐在員型移民」の3つのグループがそうである。かれらの語りはアメリカへやってきた移民の自助努力による成功物語「セルフ・メイド・マン」の物語に似ている。日本人長期滞在中の中でも特に「自由意思移民」は、ほぼ何の財産も持っていなかったかれらが異国で勤勉さと自立心を通していかに成功したかという点を強調することが多い。その語り口は、20世紀の世紀転換期に東海岸に押し寄せたヨーロッパからの移民や、そのすぐ後に西海岸にやってきた日本人移民の物語と似ている。自分の意思ではなく会社の辞令によって渡米した駐在員型移民すら、彼らの「移民」の物語を、自分がかつて勤めた日本企業あるいは日本企業全体のグローバルな発展と並行させながら、ある種のサクセスストーリーとして語る。かれらはこのような語りを繰り返すことによって、アメリカに留まるという自分の決断がいかに自然かつ正しいものだったか確認している。

しかし、かれらがアメリカに移住することになった背景には、実際には様々な偶発的あるいは外在的要素が関わっている。アメリカ滞在中における結婚、子供の出生を含む家族の形成、アメリカに進出した日系グローバル企業の海外支社への就職など、様々な要素がきっかけとなって、かれらはアメリカへの移住あるいは滞在の延長を決意するに至ったのである。また、かれらのように移住するに至った日本人よりもはるかに多くの日本人がアメリカでの一時的な滞在を経て最終的には帰国したことを忘れてはならない。アメリカに滞在し続けることを望んでいたとしても、滞在資格を変更できなかったH-1Bビザ保持者は帰国せざるを得ない。さもなければ「不法移民」になってしまう。自由意思移民として取り上げた高橋とその友人たちは旅行者としてアメリカに入国し、ハワイとロサンゼルスでしばらく風来坊のような生活を楽

しんだが、最終的に友人たちは日本に帰国し、高橋だけがアメリカに留まった。ほとんどの日本人駐在員は駐在期間が終了すれば、会社の辞令に従って帰国ないし他の海外支社へ移動する。さらに、すべての日本人長期滞在者がアメリカに永住すると確信しているわけではなく、日本への「永久帰国」というオプションは常に用意されていると言ってもよい。ほとんどの駐在員型移民は帰国の準備を着々と進めており、潜在的移民はアメリカに留まるか日本に帰国するかどうかまだわからない。

広い視野から見れば、サウスベイというローカルな経済とグローバルな経済の構造の変化もまた日本人長期滞在者の人生の転機に関わっている。かれらがどうしてロサンゼルスにやってきたのか、なぜアメリカに留まることになったのかは、サウスベイの日系企業城下町の発展に深く関連している。かれらは1960年代から70年代の間に渡米し、グローバルに拡大する日本企業がカリフォルニアを通じてアメリカ市場に参入し始めるのを目の当たりにしてきた。当初は留学生または旅行者としてアメリカにやってきた自由意思移民は、日系企業のアメリカ支社で就職口を見つけ、あるいは急増した日本人駐在員とその家族を対象としたサービスの需要増加に起業のチャンスを見出した。1970年代から80年代、日米貿易摩擦の深刻化により、日本の大手製造企業はアメリカに生産拠点を設ける「現地化」を開始し、数年間の一時的滞在のはずだった日本人駐在員の滞在期間は延長され、やがて永住権を得るまでになった。駐在期間中に日系企業を退職した日本人駐在員は、日本人長期滞在者にサービスを提供するローカルビジネスを起業し、日系企業城下町の構造に再組織されていった。かれらが一時的滞行者から永住者へと変遷したことによって、日系企業城下町はますます成長し、維持されるようになった。潜在的移民は不安定な一時的滞在資格をより安定した永住権に変更する機会をうかがいつつ、安価で都合のいい労働力をローカルの日系ビジネスに提供することで、サウスベイの日本人コミュニティの一部をなしている。

サウスベイに居住する日本人長期滞在者のライフストーリーは一見したところ典型的な「セルフ・メイド・マン」の物語に見えるかもしれない。しかし、渡米からアメリカ定住までの個々の決断は多くの偶発的で外在的な要素に起因しており、サウスベイというローカルの社会的・経済的状況、そしてグローバル経済の変化に大きく影響されてきた。移民の定住から同化、やがてアメリカ市民へという直線的な「移民パラダイム」は、現代の日本人長期滞在者には必ずしも当てはまらない。数十年の滞米を経ても、永住権やアメリカ市民権すら取得していても、アメリカに「移民」として留まるか、あるいは日本へ帰国するかという選択は柔軟であり得るのだ。

注

- 1) US Bureau of Census, *Census 2010*, Summary File 2. アメリカ合衆国で最大の日系人口を抱えるのはハワイ都市圏で24万人。
- 2) Robert Wilson and Bill Hosokawa, *East to America: A History of the Japanese in the United States* (New York: William Morrow & Co., 1980).
- 3) Mike Ichiro Murase, *Little Tokyo: One Hundred Years in Pictures* (Los Angeles: Visual Communications, 1983).
- 4) 木原実郎『インサイドカリフォルニア』共同通信、1992年。
- 5) *Newsweek*, October 9, 1989.
- 6) Mike Davis, *City of Quartz: Excavating the Future in Los Angeles* (London: Verso, 1990), 135.
- 7) 木原『インサイドカリフォルニア』。
- 8) Sawa Kurotani, *Home away from Home: Japanese Corporate Wives in the United States* (Durham: Duke University Press, 2005), 42.
- 9) 町村敬志『越境者たちのロスアンジェルス』平凡社、1999年、213-4頁。
- 10) 町村『越境者たち』217-24頁、Takashi Machimura, “Living in a Transnational Community within a Multi-Ethnic City: Making a Localized ‘Japan’ in Los Angeles,” in *Global Japan: The Experience of Japan’s New Immigrant and Overseas Communities*, ed. Roger Goodman, et al. (London: Routledge, 2003), 147-56.
- 11) 『海外進出企業総覧国別編』2008年特別号
- 12) “Major Employers in Torrance (December 2008),” City of Torrance, <http://www.torranceca.gov/18399.htm> (2010年10月18日閲覧)。
- 13) Machimura, “Living in a Transnational Community,” 147.
- 14) JBA (南カリフォルニア日系企業協会)、ジェトロ・ロサンゼルス事務所、「南カリフォルニア日系企業実態調査」(2014年)、https://www.jetro.go.jp/ext_images/jfile/report/07001813/report.pdf; ロサンゼルス日本国総領事館「在留邦人数調査結果」http://www.la.us.emb-japan.go.jp/web/m07_16_01.htm
- 15) 町村『越境者たち』、218-9頁、*Lighthouse*, March 16, 2008.
- 16) Lane Ryo Hirabayashi and George Tanaka, *The Early Gardena Valley and the Issei* (California: Gardena Pioneer Project, 1987); “Gardena” in *Encyclopedia of Japanese American History: An A-to-Z Reference from 1868 to the Present*, ed. Brian Niiya and Japanese American National Museum (New York: Facts on File, 2001).
- 17) Hirabayashi and Tanaka, *The Early Gardena Valley*.
- 18) 日本人駐在員とロサンゼルス日系アメリカ人コミュニティの関係については、Lon Kurashige, *Japanese American Celebration and Conflict: A History of Ethnic Identity and Festival, 1933-1990* (Berkeley: University of California Press, 2002), chapter 6を参照。日系アメリカ人の駐在員に対する批判については、山城正雄『帰米二世：解体していく「日本人」』五月書房、1995年、93-100頁、石川好『ストロベリーロード』(下)早川書房、1988年、190-2頁。
- 19) 『ロサンゼルス便利帳 06-07』ATO Press, Inc. 2006年、457頁。
- 20) 学校側も最近では英語がわからない保護者に配慮している。例えば、トーランス市にある日本人駐在員子弟の中でも人気の高いヒッコリー小学校は英語に加えて、日本語と韓国語で保護者向けのニュースレターを配布している。
- 21) Machimura, “Living in a Transnational Community.”
- 22) 伊藤正(仮名)、筆者によるインタビュー、ガーデナ市にて、2008年3月11日。
- 23) Ivan Light and Edna Bonacich, *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965-1982* (Berkeley: University of California Press, 1988).

- 24) 伊藤、筆者によるインタビュー。
- 25) 店舗数は2008年当時。
- 26) 伊藤、筆者によるインタビュー、森梨恵『駐在員夫人のディープな世界』メディアファクトリー、1997年。
- 27) Kurotani, *Home away from Home*.
- 28) 近鉄のサンフランシスコ日本街撤退は当時日系コミュニティに大きな動揺を与えた。詳しくは拙稿、"Place, Community, and Identity: The Preservation Movement of San Francisco's Japantown," *Pacific and American Studies* 9 (2009): 142-159.
- 29) 橋場義之「米・カリフォルニアの日系フリーペーパー調査」『コミュニケーション研究』35号（2005年）、29-44頁。
- 30) 在ロサンゼルス日本国総領事館のウェブサイトで、南カリフォルニアの主要日系メディアの一覧が見られる。http://www.la.us.emb-japan.go.jp/web/m07_12.htm（2015年11月16日閲覧）
- 31) Vivinavi, Los Angeles, <http://losangeles.vivinavi.com/JA/>; Japanese in America, <http://www.jinaonline.org/>
- 32) 安藤幸子（仮名）、筆者によるインタビュー、ロサンゼルスにて、2008年3月5日。年齢は聞き取り調査当時のもので、以下の被調査者についても同様。本稿で取り上げる被調査者はすべて仮名である。
- 33) 伊藤、筆者によるインタビュー。
- 34) 高橋健司、筆者によるインタビュー、セリトス市にて、2008年9月3日。
- 35) Kurotani, *Home away from Home*, 47.
- 36) 田中稔、筆者によるインタビュー、ガーデナ市にて、2008年3月4-5日。
- 37) 青山一郎、筆者との会話、ガーデナ市にて、2008年3月12日。
- 38) トム山田、筆者によるインタビュー、トーランス市にて、2008年3月11日。
- 39) 鈴木敦・真理子、筆者によるインタビュー、ランチョ・パロス・ヴェルデス市にて、2008年9月4日。
- 40) Edward Park & John Park, *Probationary Americans: Contemporary Immigration Policies and the Shaping of Asian American Communities* (New York: Routledge, 2005), 93.
- 41) 田中稔ほか、筆者によるインタビュー、ガーデナ市にて、2008年3月4日。
- 42) 鈴木敦・真理子、筆者によるインタビュー。
- 43) 中村香織、筆者によるインタビュー、トーランス市にて、2008年3月11日。
- 44) 菊池奈津江、筆者によるインタビュー、ガーデナ市にて、2008年9月5日。