

一、研究動機

日本池袋 JR 車站的北口，沿著樓梯往上爬，一路上能聽到各種口音的中文。一出車站，就能看見中文廣告宣傳單或中文報紙在定點發放。放眼望去，沒有橫濱中華街上的中國風牌坊、關帝廟，也沒有大型而密集的中華料理店。但是抬頭仔細看，從料理店到卡拉 OK，寫著中文的招牌密密麻麻地夾雜在大樓的日文看板中。1972 年日中國交正常化後來到日本的中國人被稱為ニューカマー中国人（newcomer 中國人），80 年代開始人數漸增，大多集中在交通便利、房租低廉的新宿區與豐島區等副都心區。90 年代的泡沫經濟破裂導致都市大樓的空室化，newcomer 中國人因此得以在池袋起業，2010 年已經有 200 家以上的華人¹商店與公司聚集在 JR 池袋車站的北口與西口周圍，與日本人的商店共存於同一條街上或是同一棟大樓中（山下 2010）。

近年高學歷的專門職中國人移民受到注目的同時（小林 2010, 竹ノ下 2004），在池袋的華人店鋪或商店中工作的華人勞動者仍然存在。在紐約或舊金山市內的中國城，作為利用親族移住到美的中國人的第一站，滿足新到移民在生活與工作上的需求，同時讓華人族裔事業的雇主能夠輕易接觸到同族裔的勞動者。傳統中國城封閉的特性也帶來緊密的社會關係資本，並提供移民勞動者機會累積在主流勞動市場中無法取得、能夠在未來幫助他們起業的經濟資本與人力資本（Zhou 1992）。在日本不開放非技術移民勞動者來日的原則下，池袋華人族裔事業的勞動者擁有多元的在留資格。在留資格影響移民的工作機會，也影響移民勞動者原先擁有或是可接觸的資本。那麼在日本，受雇於這些華人商店與公司的勞動者在池袋的經濟活動中累積了什麼樣的資本？這些資本怎麼跟移民原先具有的資本相互作用？特別是在中國經濟起飛、網際網絡介入移民生活世界的現在，中國出身的移民跟母國的跨國連帶又是如何成為資本，影響他們在日的經濟活動？要回答這樣的問題，需要從移民個人的移住經驗中進行分析與比較。

另一方面，除了中國人，池袋也有來自台灣或其他東南亞的華人以消費者或是勞動者、經營者的身分存在於這個飛地經濟中。特別是在二戰後成為在日華人主體的台灣人，早就在中國人大量前來留學前的 80 年代後期之前就有在池袋起業的紀錄，只是沒有形成地理上集中的飛地經濟。台灣人在池袋的痕跡隨著一世歸化後漸漸淡去，但仍能從早年來到池袋的中國人和台灣人的訪談中一窺其身影。在這個由中國出身的華人為主的池袋²，在中國人的店鋪、公司工作的台灣人勞動者們進入池袋的方式、以及可能累積的資本又跟中國人有什麼不同？

二、文獻探討

族裔事業與飛地經濟

¹ 山下（2010）將在 newcomer 中國人稱為新華僑，1972 年以前來到日本的中國人與台灣人稱為老華僑。但華僑一字排除了已經歸化日本籍的移民，也排除了非中國國籍的華人。本研究使用「華人」來指稱來自不同國家、不同國籍、但享有部分共同的語言與文化，有機會共享同一個族裔飛地經濟的中國人和台灣人。

² 根據豐島區住民基本台帳的統計，2016 年豐島區中國籍的住民有 11351 人，幾乎占全體外國人住民（24540）的二分之一，而台灣籍的住民則是 1155 人，約是中國籍住民的十分之一。

1970年代開始，族裔事業作為移民活化移住國經濟的效果受到注目，同時也被視為能夠讓少數族裔提升社會跟經濟地位的路徑。在西方的研究中，移民的族裔事業如何誕生、能夠多大幅度地幫助移民的階層移動也成了研究者共通的問題（樋口 2010: 4-5）。在日本的華人族裔事業研究中，伊藤（1995）將長期的在留資格、學歷和工作經驗、資金作為支持經營的資源，指出當這些資源不足時，華人的經營者較少尋求 old timers 或是日本人的幫助，而是傾向利用族裔關係獲得支援，建立族裔集團式或是共同經營式的族裔事業。另外，小林（2010）則是用人力資本、社會關係資本跟機會構造三個條件的架構來分析高學歷的 newcomer 中國人起業成功的原因。小林使用的這三個條件可以視為影響移民社會移動的個人要素以及環境要素，但是由於沒有討論經濟資本的影響，小林的研究中並無法看出移民在母國時所屬的階層，也忽略了送金或是來自母國投資等、移民在移住國的經濟活動中重要的環節。

當許多華人族裔事業聚集在同一個區域時，可以援用飛地經濟的概念討論這個區域中移民的資本與社會移動。根據 Portes（1981）跟 Bankston（2014）對飛地經濟的定義，飛地經濟的特色是在一個族裔集團在特定的空間中經營多樣的事業，而事業中全部或是部分的勞動力來自同族裔的集團。Bankston 整理過去研究中飛地經濟的概念，指出飛地經濟中人際關係的密度高，因此比起移民的集住地要更有可能累積社會關係資本；此外飛地內的勞動市場就算薪水較低，留在飛地內仍然比在飛地外還要有容易提升社會或經濟地位。Zhou 和 Lin（2009: 118-119）將美國紐約的傳統中國城看作是移民飛地，認為飛地能夠提供移民進入美國主流社會的資源，並提出五項在飛地中工作的好處，包括教育程度跟英文程度較低的移民在飛地中可以更自在的工作、新到移民遭受到移住國經營者的歧視時可以回到飛地、飛地裡的薪水不需要扣稅、或是移民女性傾向選擇飛地中時間彈性的工作、最後是在中國城中找工作比在開放勞動市場容易，而且中國城內的工作漸漸走向國際化，比較不受本地經濟變動的影響。在美國，移民被主流社會排除是飛地出現的原因之一，因此 Zhou（1992）的研究中雖然點出了現代華人飛地經濟的跨國特性，但是在討論中國城內移民的資本時仍然只強調飛地內部的族裔關係；在日本，飛地夾雜在日本的地域社會中，再加上不同背景與在留資格的移民的存在，對移民勞動者而言，飛地內的族裔關係並不一定是影響他們經濟活動的唯一要素，移民在飛地內累積的資本也可能跟被主流社會“排斥”的閉鎖型飛地有所區隔。

近年的飛地經濟研究指出複數族裔可能聚集在同一個飛地、以及飛地中跨越國境的經濟活動的存在（Zhou 2007, Phan et al. 2008）。譬如 80 年代，中產階級、擁有高教育程度的台灣人並不把中華街當作移住美國的第一站，而是在大都市的郊區擁有自己的生活圈，之後也帶動中國人前來此處，形成相對開放的 ethnoburbs。Zhou 和 Lin（2009）認為移民在移住地的資本需要經由族裔關係累積，提出經濟資本、人力資本以及社會關係資本三者相互作用的族裔資本的概念。Zhou 和 Lin 並比較傳統中國城跟現代 ethnoburbs 的族裔資本的差異，認為前者由低度人力資本、高度社會關係資本以及低度經濟資本構成，而後者的族裔資本則建立在高度人力資本、低度社會關係資本以及高度經濟資本上。Zhou 和 Lin 也指出 ethnoburbs 中的族裔資本的形成在當代的中國城中也能看見，標示了中國社會的變動以及現代在美華人移住背景的改變；他們的研究雖然可以看見構成飛地經濟的族裔群體整體的變化，卻忽略了群體內不同移住背景的個人跟飛地經濟的關係、以及這些關係會如何回過頭影響飛地經濟。

根據上述的問題意識，本研究將主要回答以下兩個問題：

- （一）、在池袋的華人族裔事業中工作的移民勞動者是如何進入到池袋進行經濟活動？
- （二）、呈上，他們在飛地的經濟活動中能夠如何累積資本、並且如何運用這些資本？

回答這樣的問題，除了能夠說明飛地經濟中族裔勞動者的多樣性，也可以幫助理解池袋飛地經濟

如何影響族裔事業中移民勞動者的社會移動。

三、研究方法

為了回答上述的研究問題，本研究採田野觀察和深度訪談，於 2016 年 10 月至 2017 年 4 月，透過一週兩次在池袋的中華料理店打工的機會、觀察與紀錄店內的營運方式，並分數次採訪了店內的三位員工；加上透過滾雪球抽樣接觸到的十七位受訪者，本研究訪談包含台灣人 6 人、中國人 14 人；其中女性 9 人、男性 11 人，共計 20 名持有在池袋華人族裔事業中工作經驗的華人移民。受訪者的工作場所則是主要集中於中華料理店、美容院和不動產會社三種業種。

本研究援用 Zhou 和 Lin (2009) 以及小林 (2010) 的研究，將個人的資本設定為在特定環境下經濟資本、人力資本和社會關係資本的交互作用的結果。由於本研究的研究對象大多是 2000 年後來日的移民，本研究並不打算比較不同時期來日的移民之間的差異，而是試圖透過華人移民勞動者的移住經驗，說明移民在飛地內可能累積什麼樣的資本、而移民原先握有的資本又是如何和與移住後累積的資本互相作用，因此並不分析說明經濟環境變如何影響起業的機會結構條件。回答這樣的問題，可以幫助理解池袋飛地經濟如何影響族裔事業中移民勞動者的社會移動。本文後半將針對分析移民如何進入池袋的飛地經濟、飛地經濟中的資本特徵、以及移民在起業時的資本活用三個主題進行分析。

四、在池袋的華人商店找一份工作

從移民如何獲得在池袋的第一份工作的過程，可以觀察到三種類型：一是自己應徵，二是經由他人直接介紹或是獲得招募資訊，三是透過公開的招募活動。

(一) 自己應徵

自己應徵指的是在不透過他人的仲介或消息提供的狀態下找到工作。在初到日本、人際關係網絡還未建立的情況下，除了實際拜訪門上有貼招募訊息的店家，另外就是利用華人報紙上刊登的廣告、或者是網路上的公開資訊來找工作。根據訪談結果，移民在不接受他人幫助獨自進入池袋的飛地經濟時，具有幾項共通的背景條件。一是前文提到的，移民可能因為剛移住日本或是其他原因，缺乏社會關係資本。二是生活的地理範圍親近池袋，或者要找的工作類型是池袋獨有。例如在華人美容室集中在池袋的狀況下，就算住在離池袋較遠的地方，只想做美容美髮工作的人也會來到池袋就職。受訪者 K 曾在橫濱中華街的家族美容院工作了四年，但當他想要到橫濱外工作時，因為缺乏中華街以外的人際關係，最後是透過報紙上的徵人訊息才找到第一份在池袋的工作。但若非是擁有只在池袋才會被評價的技術，一般獨立來池袋找工作的人大多是居住地或是學校在池袋的周圍。但值得注意的是，在池袋房價高漲、留學仲介公司和語言學校介入租屋過程的狀態下，和美國中國城或是 ethnoburbs 不同的是，即使是在池袋工作的人，並非所有人都不會／能夠在到達日本時就住在池袋。三是日文能力尚未達到可以溝通的程度，要利用母國語言工作。四是在留資格以留學以及依附於就職簽證家屬的家族滞在為主：留學生的移住的過程中具有樋口 (2002) 所指稱的仲介型移住的特色，在移住當初原先的社會關係被切斷，移住後需要重新建立；而家族滞在者也具有仲介型移住的特色，在來日當初缺乏家庭外的社會關係網絡。在這四項條件相互作用的結果下，這些缺乏社會關係資本的華人移住者選擇進入池袋的華人事業工作。

當然，以上的分析也有例外。例如第一份飛地經濟中的工作在不動產公司，或是由華人二世經營的中華料理連鎖店的例子。這類工作雖然在工作中也會使用中文，但仍需要高度日文能力，加上走正常報稅管道，招募訊息會公開在網路平台或是日本的就職雜誌上。能獲得這類工作的移民並非缺乏在

日的族裔人際關係網絡，而是已在日本居住一段時間，具有其他工作經驗，也握有較高的人力資本（日文能力）。這些人跟上述缺乏人力資本跟社會關係資本的移民勞動者相比，就職過程有更高的主動性，而非受到限制下的選擇。

（二）他人介紹或提供招募資訊

近年網際網路介入移民的生活世界，微信朋友圈和百度貼吧、QQ 群取代了報紙上的求人訊息，也讓這種在線上發展的、基於族裔的社會關係資本在找工作時扮演重要角色。這樣的關係並不一定要是強連帶，沒有見過面的人只要能透過中間朋友介紹成為微信上的朋友，就能變成消息來源之一。多數華人族裔事業的工作、或者是由華人仲介的工作，都是透過微信來媒合。一開始當我詢問中國人的受訪者如何找到工作時，得到「朋友介紹」的回答，還以為是受訪者的朋友親自聯繫雇主並直接促成工作的媒合，直到再次追問後才知道，「朋友介紹」有時指的是在微信朋友圈上看到的招募訊息。

透過他人介紹進入池袋的人，不論是經由上述線上的資訊共享、或是由線下生活圈的親戚朋友提供消息／直接介入雇用過程，都是建立在同族裔的社會關係上。來日後的社會關係依照在留資格的不同，建立的方式也有差異。對於留學生而言，學校（特別是語言學校）是他們最容易建立同族裔關係的場所，也是來日初期有力的消息來源；其他在留資格的移民若是沒有學校的人脈，同族裔的人際關係則要從工作場所累積或是由親族關係延伸。

另一方面，即使目前大部分的求人資訊是在網際網路上流通，華人族裔事業的飛地本身也是族裔關係網絡上的節點，提供訊息有機會同時在不同階層、業種、以及不同在留資格的移民間流動的場所(広田 2003: 100-118)。例如在族裔事業中工作累積跟同事或是老闆、顧客之間的關係，並在他們日後換工作時提供幫助。對剛來日的移民而言，建立人際關係的另一個途徑就是同族裔事業的消費行為。基於同樣的族裔背景而讓店家和顧客的關係有機會超越單純的商業關係，進而連接到資訊的交換以及模仿/學習同族裔移民的生活方式。

到日本一個月以後，我原本的房子租約要到期了，我在 QQ 群上找到一個仲介，他幫我找房子。他自己也是語言學校的留學生，學校在千代田。我問他說留學生也能幹這行嗎？他說當然可以啊。我問他說這違不違法，他說不違法。我又問他說你看我能做嗎？他說要不你面試看看吧，所以我就去他的公司面試了，在池袋北口，面試後就上了。(Bu 訪談筆記)

而直接介入新到移民的雇用過程、已經具有一定移住經驗的移民之中，也有人和新到移民有著較強的連帶，例如親族關係或是同鄉的朋友關係。相互扶助型移住過程中，同族裔的社會關係資本可以跨越國境，降低母國同胞的移住風險並且提升他們移住的意願(樋口 2002)，是傳統中國城跟 ethnoburbs 中常見的移住方式 (Zhou, Lin 2005)。強連帶的社會關係資本不但幫助新到移民適應當地，新到移民的移住對於已在移住國累積了一定資本的移民也能產生好處。在日本，移住者的子女或伴侶以外的家人基本上無法利用親族關係來日，多數是透過公司聘用或是留學的方式取得在留資格。中國人的受訪者 T 的叔叔來日近 20 年，在池袋有一家小規模的中華餐廳，叔叔身兼廚師跟經營者。T 的叔叔跟 T 的爸爸一直保持密切的聯繫，很常跟 T 提起在日本的生活、勸 T 來日本發展。T 在決定來日後，因為資歷還不足以申請技能簽證，T 的叔叔幫他在池袋附近找了一間語言學校，並安排 T 住在餐廳的樓上。T 到日本後立刻就在叔叔的餐廳開始工作，每月的薪水有一半以上拿來償還叔叔一開始代繳的學費以及支付叔叔房租。T 與叔叔的關係不只幫助 T 順利來日並且解決住宿跟工作的問題，同時也解決叔叔作為

華人族裔事業經營者對勞動力的需求，並多了一筆租金的收入。

另一方面，本次訪談的台灣人在進入池袋之前都沒有和中國人共享同個交友圈、也沒有接觸微信上的招募訊息，必須透過同是台灣出身的在日華人或是公開招募活動才會進入池袋的飛地經濟。例如受訪者M的姑姑在80年代初期來到日本，在池袋的酒店一直工作到現在，也因為工作的關係認識不少中國出身的同事。M來日本念語言學校後，在爸爸的安排下住進姑姑家，並經由姑姑介紹到某位從酒店退休的中國人經營的居酒屋工作。日後M也透過該位居酒屋老闆娘的介紹，在日本客人位於池袋的建築事務所就職，從事她在台灣的專業。

親族關係幫助移民建立初期生活的基盤很有力，但親戚關係帶來幫助的同時，也帶來義務跟限制。若是移住者自己沒有建立新的人際關係、累積經濟資本跟人力資本，不但無法超脫親族關係帶來的限制，也無法滿足其他隨著移住時間拉長而產生的需求。前文提到的台灣女性M在姑姑家中必須負責家事跟照顧表姐的孩子，也缺少自己的隱私。M多次想要搬出來都被姑姑阻止，一直到她語言學校畢業、就職後才真正獨立，但新家仍然在姑姑家附近；而在叔叔的餐廳工作的T，跟叔叔的相處並不順利，多次提到不想繼續待在日本。但是礙於父親和叔叔帶來的壓力，以及一起來日的妻子的堅持下，T只能繼續延長留日的計畫。「我們夫妻說好了，再賺個兩年就要回國做個小生意。」T說。

(三) 招募活動

華人族裔事業中，也有公司或餐廳會透過正式的招募活動在本地（日本）或是母國（中國）募集員工。90年代後期的中國，地方政府協助舉辦日本的中國餐廳招募廚師，若是考試通過，包括伴侶以及還未經濟獨立的小孩也能夠以家族滞在簽證留在日本。這種應徵的方式削弱了社會關係資本在渡日時的重要性，廚師不一定認識未來工作場所的員工和經營者，甚至不能夠決定工作地點，到日本後的社會關係也需要重新建立。但是池袋的華人餐廳規模並不大，在母國的招募活動也有可能是透過個人連帶而非公開活動。持技能簽證的廚師在取得永久居留權或是歸化日本籍後可以獨立開店，帶給下一批廚師來日本的機會。

近年來華人族裔事業也會在日本舉辦就職說明會，但仍然會跟語言學校等機構合作，擴大接觸華人留學生的機會。例如台灣人的受訪者K，他的語言學校並不在池袋，學生也是以台灣人為主。課程結束前他在語言學校的介紹下參加了一場舉辦在池袋的就業博覽會，因此獲得日籍中國人經營的房地產公司的工作。

那天的就業博覽會都是以不動產為主，我記得那時候還有海底撈，就很多中國人開的公司。應該全部都是中國人的公司，可能因為在池袋吧。面試官也是中國人，所以從頭到尾都是說中文，後來在公司跟社長面試，他一開始叫我日文介紹，但後來就批哩啪拉跟我說中文了，沒講到什麼日文。

(K, 訪談筆記)

雖然日文在房地產公司中是必備的能力，但以在以服務華人為主、公司內部又是華人居多的族裔事業中，中文還是主要的語言，台灣人也因此被視為是可能的勞動力來源。在池袋舉辦華人族裔事業的就業博覽會，顯示了飛地經濟作為族裔訊息集散地的機能(奧田 2004: 71-102)，也代表被山下(2010)指稱獨來獨往的池袋華人族裔事業之間並非完全沒有交集。

從移民進入池袋的過程中可以發現，這是移民的移住方式以及所握有的人力資本、社會關係資本和在留資格等條件相互作用產生的影響。過去，移民進入飛地經濟被視為是被主流勞動市場排除的結

果，但是除了池袋之外、東京各處也有不要求日文能力的工廠或是零散的華人族裔事業，因此移民進入池袋的飛地經濟並不能單純視為缺乏日文能力下被動的選擇結果，一方面包含如 Zhou (1992) 所說的，是想要主動獲取他們透過族裔關係可能得到的好處；一方面也關係到移民的居住地、原先具有的技能以及接觸訊息的能力。此外，從池袋的移民勞動者的居住地來看，池袋提供的工作機會並不是只限於飛地內部的居住者，而是延伸到池袋的周圍。這些和外界的連結除了代表池袋飛地經濟的開放性以及對外社會關係網絡的存在外，也說明飛地經濟的範圍並不必然與移民的居住地一致。

五、池袋飛地經濟中的資本特徵

本節分析華人勞動者的工作經驗，從中整理出幾點飛地經濟中資本或是資本累積的特徵。雖然經濟資本、人力資本和社會關係資本是相互關聯的，但為了方便分析並突顯各資本的特色，本節在分析時將各個資本分別討論。

(一) 透過網路跨越國境的經濟資本

在池袋華人族裔事業中勞動者的工作經驗甚至是起業經驗中，都可以看見跨越國境的經濟資本的存在。移民的送金改善母國家庭的經濟環境、甚至影響母國的經濟發展等例子在移民勞動者的研究中經常被提及 (Nagasaka 2015, 山下 2010)。但本研究訪問的移民中，不論是中國人或是台灣人，大多數的受訪者並沒有固定送金的行為，而是將錢留在日本作為日後投資或起業的準備。這一方面是移民來日的目的並非支持家計；一方面也是他們在日本的工作還未穩定、還沒有達到有餘裕可以貢獻原生家庭的程度。雖然送金的行為減少了，但是跨國的貨幣流動仍然存在，而且是用更快速且倚賴族裔關係的方式在進行。微信上的轉帳功能讓移民勞動者在華人族裔事業中賺到的現金得以流動，也不需要受到銀行匯差或是高額手續費、甚至是因為學生身份開戶不便的限制。T在叔叔的店裡打工賺的錢以及不定時在工地的日雇い工作、池袋外其他華人族裔事業裡的工作都是領現金，並且不需要扣稅、工作時間也遠遠超過資格外活動³時間限制。透過語言學校需要日幣的同學，T用日幣現金換得微信錢包中的人民幣現金，有需要時再將手機裡的人民幣轉給在中國的家人。

我上個月才轉了一筆(人民幣)給我對象的爸爸。因為他們都知道我手上的工多、我手裡有日圓。譬如要交學費，分期，他臨時要三十萬，就叫家裡打人民幣打來，然後直接跟我換。匯率就網路上查，我們也不存在什麼換錢的折損的問題，誰也不欠誰。我多少錢你告訴我，我給你。前兩天才給人家拿。我現在一個同學就預訂六十萬。我就不想跟他換，因為我要回國。我要給人買禮物。(T訪談筆記)

這種建立在信賴關係上的換錢方式讓在日華人的經濟資本輕易地跨越國境回到母國，同時也是一種互惠行為。一方面幫助同族裔的人解決現金不夠的問題，一方面也能幫助持有大量日幣現金的移民能夠分散存款，以免被發現工作時間超時進而影響到其在留資格。

(二) 積蓄困難的人力資本

在池袋的華人飛地經濟裡，在留資格影響工作的型態，也間接影響到人力資本的累積。根據Light和Gold (2000: 87) 的定義，人力資本是一個人對於自身生產力的投資，像是教育跟工作經驗都是人力資本的基礎。語言學校的留學生因為有出席率的要求，工作時間受到限制，有的華人餐廳並不會給留學

³ 根據出入境管理及難民認定法第 19 條規定，持「留學」和「家族滞在」資格的外國人在日本如果要從事經濟活動，必須要額外取得資格外活動許可，並且一週不得超過 28 小時。

生排長時間的班，而是將工作時間彈性的家族滯在者作為員工的主力。不管家族滯在者或是留學生，原則上都受到資格外活動時間的限制，靠著華人族裔事業裡的打工大多不用繳稅、能夠避開時間限制的特點，就算在族裔事業內沒有辦法有長時間穩定的工作，留學生仍然可以利用剩餘的時間在其他華人或是日本人的店內打工。這麼一來，即使其他工作需要扣稅或是受到工作限制時間，運用族裔事業的工作還是能夠提高整體收入。但是不穩定的多份工作也限制留學生的工作內容，除非原先已經具有專業技術，而且在日本的主流市場或是族裔經濟內被認可的技術如廚師或是美容師，並且能夠克服簽證的問題留在日本，否則難以透過在族裔事業的工作累積到能夠幫助社會經濟地位上升的專業技術。

持有家族滯在簽證的人在一開始進入族裔經濟時，雖然相對能夠獲得較穩定的工作機會，也能夠因此累積特定領域的工作經驗；但是若來日後就直接進入飛地經濟，單一的工作可能讓他們難以累積飛地外、甚至是工作場所以外的人際關係，也因此經濟活動依賴族裔的關係，來日本多年仍不會說日文的狀況並不罕見。另一方面，留學生需要上日文課，也比成年的家族滯在者要更有機會提升日文能力。有時不願意工作太長時間、對金錢沒有太多需求的留學生在日文上手之後，離開飛地進入主流勞動市場的可能性也較高。對雇主來說，留學生的簽證有年限，只是暫時的勞動力；而依附在就勞簽證下的家族滯在者，即使是想要起業的人，都有較大的可能在獲得永住權或是歸化之前，提供飛地裡的族裔經濟穩定的勞動力。

而需要大量使用日語的不動產公司內的工作雖然可以累積日文能力，但是隨著個人志向的不同，工作上的專業技術不一定能應用到下一份工作中。訪談中三位不動產公司的台灣員工都表示，這份工作是延長在日時間的戰略之一，但未來並不會想要從事相關的工作，也沒有想過要考相關執照。三位中有兩位目前已經離職，一位回台灣接管家族事業，另外一位則是透過哥哥介紹到上海工作，兩人目前工作都不動產公司沒有直接關係。對他們來說，華人不動產公司提供相對輕鬆的工作環境以及在留資格，這樣的好處遠大過他們能夠在工作中累積的資本。

(三) 超越飛地的族裔連帶

Light和Gold (2000: 11-15) 區分族裔飛地經濟和族裔經濟的差別時提到，飛地經濟擁有基於族裔的垂直軸和水平軸的關係，族裔經濟則沒有這個限制。垂直軸是連結族裔事業和同族裔的顧客，也是前文在分析移民進入池袋的過程時提到的，族裔事業之所以可以作為訊息集散地的原因。根據劉、後藤和佐藤 (2011) 分析池袋西口和北口周圍華人店家的來客群，指出從90年代起，超過半數的店家來客層以中國人為主，2006年後以中國人為主的店家數量甚至有擴大的趨勢；同樣的，員工以中國人為主的店家也占了總數的一半以上。訪談內容跟上述的資料符合，顯示經由飛地內工作建立的人際關係大多限制在同族裔內，但是並不限制在飛地內，而是包括了來自東京各地、各種階層和背景的同族裔客人。在不動產公司工作的R說，不管什麼樣的簽證他都看過，客人裡面也有各種領域的人，雖然平常不會連絡，但是有需要的時候總是有這個人脈在。

基於族裔的水平軸關係指則是同族裔事業間的連帶，經營者或是勞動者有機會從中累積社會關係資本。池袋的華人族裔事業雖然缺乏池袋內部的正式組織，但除了有池袋的企業家發起的、根基於出身地的同鄉社交組織；從勞動者的工作內容中也可以看見同族裔事業間在經濟活動上的連帶。這些組織跟連帶都顯示池袋的飛地經濟是向外開放而非閉鎖的。2007年，少數中國出身的池袋華人經營者組織了名為「東京中華街」的團體，提案串連池袋車站為中心向外延伸半徑500公尺內的華人商家，創造跟橫濱不同的中華街 (山下, 2010)。這個計畫雖然因為日本商家的反對而失敗，但該組織直到2017年

的現在仍持續運作，義務參與池袋西口跟北口的街道清掃，並且定期在池袋舉辦中日友好活動，在累積族裔社會關係的同時也試圖增進和日本人的關係。「東京中華街」內的成員雖然以池袋的經營者為中心、活動也都在池袋舉辦，但參與活動的華人並不侷限在池袋。實際參加活動後發現，組織的名稱沒有提到地名，但組織內的主要溝通語言是上海話，顯示中國出身的華人在日本的社會關係仍有一部分是基於母國的同鄉關係。

同樣的情形在另一個華人的組織A中也可以看見。A的發起人之一Wi曾在池袋工作，目前已經轉往赤羽跟上野開業，成員遍佈東京、埼玉或是神奈川各地，組織的活動也多在都心的日本店內舉行。A是從福建會發展出來的青年組織，組織名稱中不用「福建」而用「中日」，提供各個階層跟出身地的年輕華人交換資訊的平台，也有方便經營者尋找員工、或是讓新到移民尋求幫助的機能。但從A參加中國福建省僑聯舉辦的「返鄉」活動仍可看見，組織內基於同鄉的人際網絡並未消失。上述的兩個組織都是以出身地的同鄉關係為中心向外擴大，雖然仍是倚賴族裔關係網絡，但已經超出特定飛地經濟的地域範圍，有時也跨越了族裔的界線。值得一提的是，這兩個組織中完全沒有台灣人的身影。台灣人雖然作為勞動者或是消費者和中國人共享池袋的飛地經濟，社會關係網絡仍然和中國人有所區隔。

另一方面，在池袋華人飛地經濟中也能看見不屬於同個組織、但彼此有合作關係的例子。以不動產公司來說，仲介通常會幫忙新到移民處理穩定新生活的基盤，包括銀行開戶、辦手機和辦網路。這種超出工作範圍的服務並不是免費，可能是期待顧客未來介紹新客人的預先回饋，也可能是仲介個人或是其所屬的公司跟華人的手機公司和網路仲介公司有合作。Bu在池袋的不動產公司和位在高田馬場的華人手機店有合作，今年初不動產公司自己開了手機店，合作關係也就取消了。但是Bu仍然會把客人帶到距離池袋兩站的高田馬場，他說得很明白：「我只是打工也不是正社員，公司的利益又不是我的利益，我當然要去有錢賺的地方。」房屋、手機、網路，有時還有留學諮詢的「一條龍」式服務沿著族裔關係的網絡跨越飛地的地理範圍、和周圍的區域結合，有時也跨海到了中國。

工作場所中台灣與中國的界線

研究紐約中國城的Zhou (1992)、Kowng (1979)或是研究以台灣人為中心的Flushing的Chen (1990)並不刻意提及台灣人在移住地跟中國人的關係，但是從本研究對池袋華人勞動者的訪談中可以發現，即使在同一個飛地經濟中，台灣人和中國人的差異不能只用中國內部省籍差異的方式來探討，而是有著更多基於雙方在「台灣」對「中國」的意識下產生的族裔界線，以及因為消費習慣、慣用的網路載具不同產生的隔閡。本研究的訪談對象中，不論台灣人或是中國人都跟彼此在生活上或是工作上極少有交集。即使是在工作上認識的同事，私下也只能維持個人對個人的關係，相互難以進入對方的人際關係網絡。

除了人際關係，族裔經濟的消費市場中，台灣人也和中國人有消費習慣的差異。中國出身的美髮師Lu說，他在池袋工作三年累積了三百多個客人，但還真的沒有遇過台灣人。在本研究田野地之一的不動產公司中，老闆是已經歸化日籍的中國人，員工之中則有數名台灣人。台灣人習慣使用Facebook或是Line等中國無法使用的SNS和通信軟體，中國人的不動產仲介比較難接觸到這些客人，因此是由台灣人的員工負責台灣人的市場，辦公室也獨立在一樓的店面。店面的樓上則是負責處理來自香港和中國的買賣生意，裡面的員工都是中國出身或是香港出身的人。而在負責台灣人租屋的辦公室裡，即使有中國人或是其他國家的顧客上門，台灣人的員工也多是消極積極處理。

那你跟中國人有什麼接觸？

K：沒有。我真的就沒有在池袋這邊，只有工作才會來，台灣人真的不愛池袋這邊，這裡中國人這麼多。

偷翻個白眼。

你工作上中國人還是很重要的存在嗎？

K：我覺得對我自己是沒有，因為我的客人大部分是台灣人，我們的客人大部分都是台灣人。

（K，訪談筆記）

在這樣的工作環境下，台灣人的員工即使在池袋的華人飛地內工作並獲取因為同族裔關係而可能有的優勢，但仍缺乏跟中國人交流的環境，進入池袋後的人際關係也都維持在台灣人內部的交友圈。

六、從勞動者到經營者

從池袋中國人出身的移民勞動者起業的過程可以看見，他們使用的資本並非全部來自飛地或是族裔關係的基礎。移民在母國的人際關係以及母國家族的經濟資本和他們在日本累積的資本相互作用，影響移民在日本的經濟活動和社會移動。

Lu是在池袋某棟聚集了十家以上中國人美容院的大樓工作的美髮師，他在美容專門學校的第二年來到了這棟樓。工作第二年時，曾經一起工作過的同事要開店，找他去幫忙。Lu換到了同事的店工作，但仍然在同一棟大樓中。第一次訪談Lu的時候，他說池袋的店面很難找，但是離開池袋又怕這幾年累積的客人離開，所以想慢慢等適合的店面。畢業後他從學生簽證轉為投資簽證，但只是形式上的身份，他並沒有自己的公司，這些手續都是某位當房屋仲介的客人幫忙處理的，對方也正在幫他找適合的店舖。隔了一個多月再次拜訪Lu的時候，他突然說再過下個月新店就要開張，也是在同一棟樓。出租的消息是以前在同棟樓的美甲店工作的朋友轉給他的，那個朋友現在在不動產公司工作。跟父母商量後他決定接下這間店，但是為了取得這間店的承租權，他要多付一筆接近300萬日幣的買斷費。他說這就像是投資自己，因為去念專門學校兩年也差不多是這個價錢。

在尋找店舖的過程中，同族裔的關係跟Lu自身的條件也加速起業的過程。新店面的房東是中國人，他不需要花錢找日籍的保證人；也因為Lu有日本的美容師執照，可以隨時開店；還有父母可以支援開店的花費。Lu從語言學校到專門學校研究科，在日本受了近五年的教育，因為只有他會日語，過去店裡面的訂貨都是由他負責。在華人美容院工作的過程中，他不只學會應用學校教的技術，也學會了經營一家華人的美容院需要的知識。這也是美國傳統中國城中，典型的移民勞動者成功的例子。但在飛地經濟裡，勞動者起業時也會受到同族裔關係的制約跟規範。Light和Gold（2000: 118-119）在討論族裔經濟中的族裔資源時提到，在族裔經濟中的勞動者為了學習將來自己起業時需要的能力或尋求雇主的幫助，會願意忍受低薪；雇主也會在訓練員工的同時，建立和員工之間的信賴關係已預防未來對方可能會威脅到自己的生意，而這樣的循環也能促進員工提升社會地位並且擴大族裔經濟。Lu說，這棟樓的美容師最終都要開自己的店，老闆也都知道，但是為了不影響對方的生意，最忌諱把店家的客人都帶走，或是沒有給老闆準備的時間就立刻辭職。

像我現在其實就可以不幹了，我可以馬上就開始我自己的店，還不用給他（老闆）抽，但是我沒有，我還是會做到下個月。這其實也沒有明文規定說要這樣做，但是大家自然都會這麼做，要不然就會把人得罪光了。這是做人最基本的底線。（Lu，訪談筆記）

到了準備開店時，不光是在日本的社會關係，Lu在母國累積的資本也開始發揮作用。300萬元來自於父母，店名跟招牌也跟家鄉的朋友合作變成該店在日本的分店。Lu說，他原本只是問對方要怎麼取

店名，沒想到朋友很快就提議要合作，兩家店以後的作品都可以作為共同的廣告在微信上分享，只有好處沒有壞處。Lu的前一家店裡有個同事在中國已經有開店經驗，現在店內即將要用到的毛巾、圍裙到器材，都是那位同事幫忙他在淘寶上購買。他們很熱烈的談論著日本跟淘寶的差價：「一樣的圍裙，這裡兩千日幣，我在淘寶上只要七百，還幫你客製化。而且日本賣的的東西你翻過去看，裡面也是寫 made in China，質料還比較差。」這樣基於日本和中國物價差距的省錢方式，也讓在日移民的經濟資本不需要跨越族裔的界線，能留在「自己人」的手上。邁阿密的古巴人的族裔事業經營者會只跟同是古巴人經營的商店進貨，而舊金山的義大利漁民也只將漁獲提供給義大利人經營的餐廳，保證自己的族裔集團能夠獲得最大的利益（Light, Gold 2010: 11-15）。而池袋華人美容室在經濟活動上的同族裔關係則更進一步連接到了母國。

另一方面，基於移住背景的差異影響資本的累積，在起業時除了和母國的跨國關係，也跨越族裔的界線和日本人合作。Wi國中時從中國跟著媽媽移住到日本，一直到進入池袋的不動產公司工作之前，他身邊的朋友都是日本人以及和他有一樣背景的中國人。在池袋工作時，Wi開始積極說中文、交中國人的朋友，習慣中國人之間談話的方式並吸收流行的話題。之後他有機會跟朋友到中國出差，認識了中國的廠商，回日本後就拿媽媽給的基金成立自己的公司，專做網路平台上日本跟中國之間的貿易。但除了網路上的生意外，他用貿易公司的名稱在赤羽開了一間酒店，專門服務日本客人，店裡雇用的員工也都是他學生時代的日本朋友。在善用和日本人的社會關係資本的同時，Wi並沒有放棄自己跟中國家鄉的連帶，他和同鄉的留學生結婚，也因此獲得由妻子在日本的親戚所提供的社會關係資本。

她（妻子）的家族很多人在這，她的舅舅是日本籍，他是最早一批留學生過來的，是比較有名的華僑企業家。這個可以幫到我，一般在日本華人有點名氣的沒有人不知道他。他這個親戚我也是認識她之後才知道的。包括我晚上的店，他沒事也會帶他的客人來。（Wi訪談筆記）

今年Wi又出資開了另一間同時服務華人跟日本人的美容診所，他在起業的過程中除了使用家中的經濟資本，也利用了自己在各個不同階段累積的社會關係資本以及人力資本，並且將族裔事業的範圍擴大到日本主流市場。Wi定住者的資格也帶給他優勢，讓他不需要受到工作上的限制，也不需要像是Lu一樣為了辦投資簽證必須先拿出五百萬日幣。Lu說過，如果他今天不是投資簽證，可能就不需要那麼早就出來開店，可能還會再工作個兩三年。而Lu雖然不像Wi一樣具備跟日本人之間的強連帶，但他看準日本的美髮業薪資低於華人，已經規劃未來要進入日本人市場，開分店並用高價招募自己專門學校的日本人學弟妹來當店長。由此可知社會關係資本的運用並不能只單看強弱，無法抽離資本形成跟使用的脈絡來討論，也呼應Zhou（2005: 262）整理社會關係資本時，提出社會關係資本並不是存在於個人或團體的手上，而是由某種鑲嵌在特定的社會結構中、並且是有目的性的社會關係所形成。

七、小結

從華人勞動者的移住經驗分析可以看見，華人移民進入池袋飛地經濟是移民的移住方式跟握有的資本相互作用下的結果。雖然網路通信軟體取代傳統的族裔媒體，聚集了大量的訊息，但線下的關係仍然介入移民的求職過程。而影響移民求職的線上/線下關係都是基於同族裔、但不一定只限制在飛地內的人際關係，移民在母國的親族關係也仍然有機會影響他們在日本的經濟活動。而關於飛地內的資本積累，華人勞動者在華人飛地經濟內外累積的經濟資本，能夠透過同族裔的人際關係以及網路科技，避開轉換貨幣可能有的損失、也能夠避免超時工作的風險。但是另一方面，受到移民的在留資格以及

本來具有的資本影響、再加上受限於池袋飛地經濟的產業類型仍然集中在不需要特定技術的服務業，在族裔事業的工作較難累積包括日文能力以及專業技術的人力資本。只有擁有特定人力資本、並有條件能夠延長簽證的人，才有機會在族裔事業中獲得較穩定的工作機會、累積人力資本。本研究也發現飛地內的移民所屬的族裔組織中，人際關係網絡雖然跨越了飛地和國界，但仍然沒有完全脫離家鄉的連帶。而過去海外華人飛地經濟的研究中，通常不刻意區分不同國家的華人。但從本研究的訪談結果可知，台灣人和中國人即使共享同一個飛地經濟，卻仍然在工作與生活的面上有各種界線存在，進而影響其人際關係網絡的分離。最後，在移民進行社會移動時，光是飛地內累積的資本並不足以支持移民起業，移民在家鄉的經濟資本和社會關係資本、或是和日本社會的連帶以及日語能力，都可能在起業時發生作用。

和ethnourbs的族裔資本相比，池袋的飛地經濟雖然也擁有海外的資金投注，但從勞動者累積跟使用資本的過程中可以看見，池袋仍然保有過去中國城傳統的低人力資本、高社會關係資本的族裔資本型態存在。如同飛地經濟理論所指稱的，族裔事業的經營者依賴廉價的勞動力來取得成功，勞動者也需要能不受主流勞動市場的負面條件影響的工作環境，而這樣的供需關係不管是在過去還是現代的飛地中似乎都沒有改變。但是在來日的留學生能夠快速累積日文能力的狀況下，留學生從飛地經濟流出的可能性增強，或是同時利用他們在族裔跟主流勞動市場中各佔有的優勢，獲得最大的利益。即使舊的勞動力流出飛地經濟，還是有家族滯在者維持穩定的勞動，再加上每年都有新到的留學生補充不足的勞動力，飛地內非專業技術工作的勞動條件仍然低於日本的勞動市場。值得一提的是，也因為在留資格的限制，某些需要特定人力資本的華人族裔事業缺乏穩定的勞動力，開出的薪資反而遠高於主流市場，例如華人的美容院。

從本次的訪談可以看出移民的在留資格關係到其移住的過程跟工作，也影響資本的累積跟使用的方式。雖然本次研究沒有蒐集到足夠的案例，無法對各類在留資格的移住模式跟資本累積的特性做出一般性的說明，只能比較持有不同在留資格的移民在資本積累時可能產生的差異，未來需要更進一步說明飛地經濟中移民的在留資格跟其職業以及職涯之間的關係。而從飛地移民勞動者的移住經驗可以看見，移民和母國的關係在移民的移住過程跟起業中都沒有缺席。將來的研究將有必要關注池袋作為跨國資本集中的飛地，其中不同背景的移民如何運用和維持跨國資本、而移民在兩地的社會參、政治參與以及經濟活動又是如何影響池袋的飛地經濟。

參考文獻

- 樋口直人, 2002, 国際移民の組織的基盤—移住システム論の意義と課題. ソシオロジ 47(2): 55-7.
- 樋口直人編著, 2010, 『日本のエスニック・ビジネス』世界思想社.
- 広田康生, 2003, 『エスニシティと都市 新版』有信堂.
- 伊藤泰郎, 1995, 「関東圏における新華僑のエスニック・ビジネス—エスニックな絆の選択過程を中心に」『日本都市社会学会年報』13:5-21.
- 小林倫子, 2010, 「ニューカマー中国人—一般市場における多様な展開」樋口直人編著 『日本のエスニック・ビジネス』世界思想社.
- 劉超・後藤春彦・佐藤宏亮, 2011, 「エスニック・ビジネスの集積過程およびその実態に関する研究」『日本建築学会計画系論文集』76(670): 2337-2344.

- 奥田道大・田嶋淳子, 1995, 『新版池袋のアジア系外国人』明石書店.
- 奥田道大, 2004, 『都市コミュニティの磁場』東京大学出版会.
- 竹ノ下弘久, 2004, 「滞日中国人男性の所得決定構造—出身国と日本の学歴効果の比較」『年報社会学論集』 17:202-213.
- 田嶋淳子, 1994, 「大都市インナーエリアにおける外国人の居住」奥田道大・広田康生・田嶋淳子共著, 『外国人居住者と日本の地域社会』明石書店.
- 田嶋淳子, 1995, 「都市型エスニック・ビジネスの新生」奥田道大編者『コミュニティとエスニック』勁草書房.
- 山下清海, 2010, 『池袋チャイナタウン』洋泉社.
- Bankston, Carl L.III. 2014. *Immigration Networks and Social Capital*, Cambridge and Malden, MA: Polity Press.
- Chen, Hsiang-Shui. 1992. *Chinatown No More*. New York: Cornell University Press.
- Kwong, Peter. 1979. *Chinatown, New York: Labor and Politics, 1930-1950*. New York: Monthly Review
- Portes, Alejandro. 1981. Modes of Structural Incorporation and Present Theories of Labor Immigration. In M., Keeley, C.B., Tomasi, S.(Eds.), *Global Trends in Migration*(pp.279-297), New York: Center for Migration Studies.
- Zhou, Min. 1992. *Chinatown: the socioeconomic potential of an urban enclave*. Philadelphia: Temple University Press.
- Zhou, Min. 2004. Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements. *International Migration Review*, 38(3):1040-1074.
- Zhou, Min. 2007. The Non-Economic Effects of Ethnic Entrepreneurship. In Leo-Paul Dana (eds.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co- Evolutionary View on Resource Management* (pp. 279-288). Cheltenham, UK & Northampton, USA: Edward Elgar Publishing.
- Zhou, Min & Lin, Mingang. 2009. Community Transformation and the Formation of Ethnic Capital: Immigrant Chinese Communities in the United States. *China: An International Journal*, vol3(2): 260-284.
- Nagasaka, Itaru. 2015. Migration Trend of Filipino Children. In Nagasaka,I. & Fresnoza-Flot,A. (Ed.), *Mobile Childhoods in Filipino Transnational Families*(pp. 42-56). London: Palgrave Macmillan.

附録一 本文引用受訪者基本資料

	性別	移住年數	在留資格	在日職歴
Bu(中國)	男	1.5	留學	拉麵店(日)→池袋不動産公司(華)
T(中國)	男	2.5	留學(更新二次)	池袋料理店(華)、工地(日)、代購公司(華)、要町便當店(華)
M(台灣)	女	1.5	留學→人文知識・國際業務	池袋居酒屋(華)→池袋建築師事務所

				(日)
K(台灣)	男	3	留學→人文知識・國際業務 (已歸國)	池袋不動產公司(華)
Wi(中國)	男	16	定住者(更新次數不明)	池袋不動產公司(華)→起業(赤羽・上野)
Lu(中國)	男	7	留學→投資簽證	福岡料理店(華)→便當工廠(日)→迴轉 壽司(日) →池袋美容室(華)