

재일 한국인의 기업가정신

- 기업가적 역량 및 사회적 네트워크를 중심으로 -

김 태 영* · 박 재 수**

目 次

- I. 서 론
 - II. 재일한국인 사회와 기업가정신
 - III. 연구 방법
 - IV. 연구 결과
 - V. 결 론
-
-

I. 서론

이주사회에서의 기업가정신에 관한 연구는 과거 특정 이주 집단 내의 비즈니스 활동에 초점을 맞추어 왔다. 집단 내 비즈니스 활동은 주로 역사문화적 배경을 공유하는 에스닉 사회가 거주국의 문화와 관습, 언어 등의 이해 부족으로 직업선택의 제약을 받게 되는 상황에 초점을 둔다. 환언하면 에스닉 집단의 도움을 받아 비즈니스를 창출해가는 과정으로서 에스닉 시장 지향활동을 분석해왔던 것이다. 분석결과에 의하면, 자본조달은 집단(지리적 한계) 내에서 이루어지며, 비즈니스 규모는 영세성을 면치 못하고 있는 것으로 설명하고 있다. 또한 현지의 본국 사람들에게 사업 매력이 떨어지는 영역에의 진출이 일반적이라고 한다. 비록 이주자가 엘리트라고 하더라도

* 강릉대학교 인문대학 일본학과 부교수

** 한국과학기술정보연구원 선임연구원

라도 이 범주를 크게 벗어나지는 못하며, 일례로, 미국으로 이주한 한국인들은 전문적인 역량이나 교육수준이 높음에도 불구하고 이주사회에의 접근장벽 때문에 영세한 비즈니스에 진출하였던 점을 들 수 있다.

한편 이주자의 기업가정신에 관한 연구는 거주국의 사회경제적 환경과의 상호작용에 초점을 두는 연구가 발전해오고 있다. 이것은 이주역사가 긴 에스닉 집단에 해당하는 것으로서 에스닉 사회차원의 영향력과 더불어 거주국의 사회경제적 조건을 이해하고자 하는 시도이다. 이주자들은 에스닉 집단과 거주국 간의 네트워크 결합의 질과 양을 달리하면서 그들의 비즈니스 활동을 전개한다는 것이다. 이러한 에스닉 사회의 비즈니스 성격 및 활동의 변화는 거주국 환경에 대해 수동적으로 반응하는 것이 아니라, 현지 사회와의 적극적인 커뮤니케이션을 시도하고 있다는 점에서 흥미로운 현상이다.

그 맥락에서 본 연구는 이주 역사가 긴 재일한국인의 기업가정신에 대하여 논하고자 한다. 일제 강점기 이후 강제이주라는 역사 속에서 생존을 위한 비즈니스 활동을 할 수 밖에 없었던 상황에 비해 최근, 일본 현지 시장의 성격에 맞는 비즈니스를 발전시키고 있는 그들의 특성을 파악해 볼 필요가 있을 것이다. 더구나 일본인과 차이 없는 외모, 능숙한 일본어, 그리고 일본 교육체계 속에서 자라 온 재일한국인 후속세대가 진행되면서 일본 사회에 적응하여 온 만큼 일본지향성을 가늠해 볼 필요가 있다. 그럼에도 불구하고 일본사회 및 정부가 재일한국인사회에 차별적 편견을 지속해왔기 때문에, 이를 탈피하기 위해서 일본인과의 구분을 의식적으로 표출하지 않고자 하였던 측면에서 일본사회와의 네트워크 결속을 이해할 필요 또한 있을 것이다.

따라서 본 연구는 재일한국인이라는 한계성 속에서 기업가적 역량과 일본 사회와의 네트워크를 진단해 보고자 한다.

II. 재일한국인 사회와 기업가정신

1. 재일한국인 사회와 비즈니스

한국인은 1910년 한일합방 이후부터 일본으로 비자발적 이주가 시작되어, 강제연행이 본격화된 1930년대 말에 큰 폭으로 증가하였다. 재일한국인

은 중일전쟁이 발발한 1937년 70여만 명이었으며 국가총동원법(1938년)과 징용령(1942년) 등을 거치면서 194만 명으로 늘어났다. 해방 직전에는 230만 명이 거주하였던 것으로 추산되고 있다. 그 후 일본이 패전함으로써 이들 중 대부분은 귀향하였고, 1947년에는 생활기반을 잃은 약 53만 명이 일본에 남아 현재의 재일한국인 사회를 형성하였다(김태영, 2002). 2002년 현재 한국·북한 국적의 특별 영주자(비즈니스, 유학 등 제외)는 일본 전체의 68%인 485,180명이 거주하고 있다. 이중 30%가 오사카에 살고 있으며 도쿄(東京), 효고(兵庫), 교토(京都), 가나가와(神奈川), 후쿠오카(福岡)에 거주하고 있는 재일한국인은 전체의 74%에 달한다(김태영, 2002).

이와 같이 재일한국인의 거주자 수의 변화를 말하는 이유는 재일한국인 사회 내부의 변화를 담고 있기에 거론하지 않을 수 없다. 총련(總聯)과 민단(民團)을 합하여 연간 1만 명이 일본국적을 취득한다고 하는데, 이에선 일본으로의 귀화에 부정적인 제1세대의 감소(과거보다 民族教育이란 의미 퇴색) 및 일본인과의 결혼에 의한 자연스러운 귀화증가, 그리고 부모 중 1인이 일본인이면 자녀에게 일본국적을 주는 양계 혈통주의 국적법 개정 등에 의해 가속화되었고(이승훈, 2006)¹⁾, 그 결과 재일한국인 사회의 가치관이 변화하는 결과를 가져왔다.

특히 1985년 즈음부터는 재일한국인끼리의 결혼하는 사람들이 4,408명인 반면, 일본인 여성과 결혼하는 재일한국인 남성은 2,525명, 일본인 남성과 결혼하는 재일한국인 여자는 3,622명으로 그 수가 역전되었다. 이후 한국인끼리의 결혼보다는 일본인 남성 및 여성과의 결혼하는 사람이 더욱 증가하였으며, 재일한국인 여성과 일본남성과의 결혼은 2004년 5,730명으로 급증하여, 한국인끼리의 결혼을 암묵적으로 강요하던 1세대에 비해 후속 세대는 재일한국인이라는 정체성과 가치관의 변화가 있음을 보여주고 있다<표 1>참조.

1) 세대별로는 2·3세대가 해마다 증가해서 1988년도에는 전체의 약 90%에 달해 세대교체가 거의 끝났다. 최근 20년 간 일본인과 결혼한 동포 수는 1984년 처음으로 50%를 넘어 최근에는 60%에 달하고 있다. 결혼, 사업, 취직을 위해 귀화하는 동포 수가 1995년 한해에만 1만 3천여명에 달했으며, 1996년 현재 약 20만 4천여 명에 달한다(김태영, 2002).

<표 1> 재일코리안의 년도별 결혼건수

년도	코리안끼리 (인)	코리안남자- 일본여자 (건수)	코리안여자- 일본남자 (건수)	코리안- 기타 외국인 (건수)	코리안 결혼자 (총수)
1965	7,362	1,128	843	38	9,731
1970	7,758	1,386	1,536	47	10,727
1975	7,236	1,554	1,994	48	10,832
1980	6,122	1,651	2,458	33	10,264
1985	4,808	2,525	3,622	39	10,994
1990	4,390	2,721	8,940	32	16,083
1995	2,970	2,842	4,521	49	10,382
2000	2,302	2,509	6,214	142	11,167
2001	2,038	2,477	6,188	146	10,849
2002	1,886	2,379	5,353	172	9,790
2003	1,848	2,235	5,318	185	9,586
2004	-	2,293	5,730	-	-

주: 연구자가 표기한 코리안의 명칭을 그대로 사용함. 코리안은 재일한국인과 재일조선인을 총칭하여 일컫는 말.

출처: 金柄徹(2006, 『月刊イオ』 2005年4月号 厚生労働省2005를 근거로 작성)

그들의 가치관이 변화하게 된 원인은 주동적인 측면도 없지 않겠으나, 재일한국인에 대한 ‘보이지 않는 일본의 차별’ 즉 직업선택 및 시민으로서의 권리보장 제약을 벗어나고자 하였던 점에서 이해하여야 할 것이다. 즉 재일한국인에 관한 차별은 국가 정책에서부터 사회 경제적 활동까지 폭넓게 형성되어 있다. 재일한국인은 납세 등과 같은 주민으로서 의무는 일본인과 다를 바 없지만, 의사 및 기술자 등의 전문 직업 이외에 공무원이나 공립학교의 정식교원이 될 수 없다는 점, 민간 기업으로의 취업 어려움이 존재하여 일본의 사회 구성원으로서 위치와 재일한국인이라는 위치 간에 충돌이 발생하는 등 사회적 지위상승 기회가 박탈되었다는 점(田中宏, 2002) 등에서 재일한국인 사회의 귀화현상을 해석할 수 있는 것이다.

이처럼 일본 사회의 보이지 않는 차별로 인한 직업선택의 제약과 정체성 혼란은 일본 사회로의 진입을 제한하고 있으며, 그에 따라 재일한국인들은 생계유지를 위하여 예술인이나 스포츠인, 그리고 영세 자영업으로 진출하게 만들었다. 이 중에서 재일한국인의 비즈니스 규모를 보면, 대부분 소규모 영세업에 진출해 있으며, 업종은 오락업(과칭코 등), 음식점(불고기집 등 식당), 건설업, 부동산업 등에 종사하는 사람이 비교적 많아 일본의 경쟁적 시장에 참여한 경우는 드문 것으로 보인다. 재일한국인의 기업체 수는 1997년 현재 총 9,494개사에 달한다<표 2참조>.

<표 2> 재일한국인의 비즈니스의 업종별 분포

(단위: 사, %)

업종	오락업	건설업	서비스업	제조업	음식업	부동산업	도소매업	전문서 비사업	금융· 보험업	운수 업	농림· 광업	합계
기업수	1,816	1,380	1,236	1,150	1,121	984	832	449	285	200	41	9,494
구성비	19.13	14.54	13.02	12.11	11.81	10.36	8.76	4.73	3.00	2.11	0.43	100

주: 재일한국인의 비즈니스분포에 대한 공식자료는 1997년까지가 최신의 것임.

출처: 在日韓國商工会議所(1997)

하지만 상술한 재일한국인의 비즈니스 업종과 지역적 분포에서 특성 변화를 볼 수 있다. 재일한국인의 비즈니스 분포상황은 도쿄(東京, 13.82%)와 오사카(大阪, 15.72%), 요코하마(兵庫, 11.14%)에 집중되어 있지만, 아이치(愛知県, 4.53%), 후쿠오카(福岡, 4.49%), 히로시마(広島, 2.18%) 등 일본전역에도 분포되어 있으며(在日韓國商工会議所, 1997), 업종도 음식업이나 부동산업 뿐 아니라 서비스업과 제조업 등의 비중이 커져있다는 점이다. 기존의 에스닉 기업가정신에서 설명하는 ‘지역적 집중성과 에스닉 시장을 지향하는 비즈니스’라는 틀에서 차이가 나타나고 있다.

2. 기업가정신과 재일한국인

기업가정신은 환경제약을 돌파하면서 시장기회의 발견 또는 추구, 그리고 비즈니스개발기회의 발견(또는 혁신)이라는 측면에서 기업가의 개인적 차원에서 접근하기도 한다(김태영, 2005)²⁾. 이러한 점은 McClelland(1961)의 연구에서 모티브를 찾을 수 있으며, 그는 기업가를 주어진 불확실성에서 어떤 차이를 보고, 그 틈새에서 새로운 시장기회 및 비즈니스 기회를 완성해가는 계산된 위험감수자(moderate risk-taker)로서 설명하였다. 다시 말하면 기업가는 새로운 비즈니스 기회, 즉 신시장과 신기술, 신상품/서비스(신 생산방법) 개발을 통해 창조적 활동을 시작한다. 그 과정은 기업가적 자질(또는 개인특성) 및 비즈니스 개발 역량, 그리고 사회적 네트워크에 의

2) 기업가정신은 정치경제학에서 진부한 산업구조의 혁신적 파괴, 경영학에서는 새로운 조직의 창출 및 성장, 그리고 사회학적으로는 사회네트워크의 구축(또는 보편적 사회화과정)으로 정의되고 있다. 학문적 개념은 ‘기업가-네트워크-환경’ 간의 구조적 관계로 모형화되며, 기업가정신에 관한 통합적 목적은 새로운 비즈니스기회발견 및 성장(신기술+신시장, 신제품/신서비스, 신산업, 신경계구조 등)의 기대이다.

해 조정되는 것이 일반적이다(김태영, 2004). 그렇기 때문에 진정한 기업가적 과정 및 행동과 그렇지 않은 점을 확인하는 것은 중요한 연구 분야이다.

환언하면, 기업가는 시장기회 및 비즈니스 조직의 창출기회를 개척하기 위한 도구로서 아이디어 개발역량만 우수한 기업가가 존재할 수도 있고, 조직 창출 이후의 비즈니스 전개역량만 탁월한 기업가가 있을 수 있음이 연구되어 왔으며, 비즈니스 활동을 지원하는 사회적 네트워킹은 기업가마다 차이가 존재하고 있음이 지적되었다. 그 연유로 우리는 상술한 조건을 모두 소유해야만 기업가의 표본으로 이해하지만, 기업가는 모든 조건을 완벽하게 지니고 있지는 않다. 특히 기업가의 개인적 차원을 벗어나 사회적 관계성을 말하는 네트워킹은 기업가정신의 발휘에서 중요한 역할을 하는 것으로 알려져 있다. 이유는 네트워크의 규칙과 질서 속에 기업가적 기회가 확장되기 때문이다(Uzzi, 1996). 더구나 기업가의 네트워크는 Granovetter(1990:99)의 주장 즉, “경제대리인(기업가)의 행동은 지속적 사회관계 시스템을 유지하려 하고, 이 관계는 수익추구와 지대추구의 행동을 촉진하거나 제한하는 것을 착근시킨다”는 말에서 기업가의 성공을 예측하는 기준이 될 수 있다. 결국 기업가정신이 완고해지기 위해서는 기업가적 자질 및 비즈니스 개발역량뿐 아니라, 사회적 네트워킹은 중요하다고 하겠다.

한편, 이러한 상황은 외국환경에 적응해야 하는 이주자들의 비즈니스 활동에 더 큰 의미가 있다. 일례로, Kloosterman등(1999)의 연구에서 에스닉 기업가정신은 이주자 사회의 내부 네트워크뿐 아니라, 이민자 기업가와 현지 국가의 경제와 제도적 범위가 혼합된 착근성(mixed embeddedness)에 의해 비즈니스가 영향을 받는다고 결론지었던 바, 현지 사회와의 네트워크 결합이 비즈니스 활동에 중요한 영향을 미쳐왔음을 시사하였다. 에스닉 집단의 규칙과 질서에서 벗어나는 현상, 즉 에스닉 집단의 영향을 벗어나서 당해 지역의 환경에 영향을 받거나 아니면, 보다 보편적인 국가 환경에 영향을 받는 기업가 정신의 진화가 이루어져왔다는 것이다(Sequeira & Rasheed, 2004). 비록 초기의 비즈니스진출과정에서 에스닉집단 내에서의 자본조달 및 다양한 네트워크가 중요한 역할을 한다고 하더라도, 비즈니스가 성장과정에 접어들면 자본 및 자원조달, 그리고 시장은 현지사회와의 상호작용이 이루어진다. 에스닉 기업가정신에 관한 독특한 설명력은 현지 국가와의 네트워크의 결합정도에서 찾을 수 있는 것이다.

그 맥락에서 재일한국인 기업가의 비즈니스 활동도 이러한 흐름에서 자

유류지 않을 것으로 사료된다. 재일한국인은 일제 강점기에 대체노동력으로서 강제 이주를 당한 이들이 많고(佐藤誠, 1998), 대부분의 지식 교육을 받지 못하였던 사람들이 대부분이다. 그리고 재일한국인들은 집단촌을 구성하여 생활하였던 바, '에스닉 경제'를 만들고, 일본인들이 하지 않는 영역에 단순 노동력으로 경제활동에 참여하여 왔다. 그 결과 재일한국인은 일부의 고학력자나 고기술자를 제외하면 거의가 자영업의 소기업에서 탈출하기가 어려운 것으로 설명되어 왔다. 佐藤明과 山田照美(1986)는 재일한국인 기업체는 종업원 9명 미만의 기업이 약 89%를 차지하고 있는 바, 기업이라고 하기에는 너무 영세하다고 지적하기도 하였다.

하지만 재일한국인의 이주역사가 오래된 만큼 최근에는 경쟁적 사업을 창출하는 재일한국인들이 발생하여 왔다. 즉 에스닉 차원에서 재일한국인을 설명하는 것이 아니라 비즈니스 역량 및 일본사회와의 상호작용에서 접근해 볼 만한 사례들이 나타나고 있다. 일례로, 파칭코 사업으로 유명한 일본의 도쿄플라자 그룹(2000년 매출 800억엔, 종업원 1,025명. 2001년 개 경주업체인 BS 그룹에 취임 및 영국 런던증권거래소에 상장) 서동호회장을 통해서 확인할 수 있다(동아일보, 2001). 그는 부친이 거주하고 있었기 때문이며 8살 때 일본으로 밀항하였으나 불법체류자 신분이었기에 문제가 해결된 6학년 때에 학교에 갈 수 있었다. 그 후 와세다(早稲田) 대학 상과 4학년 재학 중이던 1971년 40만 엔을 들고 파칭코 사업에 뛰어 들었다. 부친이 히로시마에서 일본 최대의 파칭코 사업을 하고 있었으나 아들에게 도움을 주지는 않았다고 한다. 서동호 회장은 손자병법에서 말하는 싸우지 않고 이긴다는 경영철학을 비즈니스 원칙으로 삼고, 사업은 한국인이나 일본인들에게 동일하게 힘든 것이라는 보편론 속에서 자기 자신은 그것이 어렵다고 생각하는 대신 일 자체에 대한 도전을 즐긴다고 말하였다.

따라서 재일한국인 기업가에 관한 분석을 시도할 때, 기업가적 자질 및 비즈니스 전개역량, 그리고 일본사회와의 상호작용 과정에서 사회적 네트워크 현상들은 '민족'과 '비즈니스'가 분리되는 상황에서의 기업가정신이 발휘될 가능성이 존재한다고 하겠다.

Ⅲ. 연구방법

1. 가설설정: 기업가적 역량과 사회적 네트워크

기업가정신은 어떤 기회에 반응하는 인간의 주도적 창의성과 조직화된 비즈니스의 창조성에 대한 기업창출, 그리고 성장과정 모두를 포괄하여 접근하는 것이 일반적이다. 그 연유로 기업창출과 성장과정에서 기업가적 자질을 구분하여 접근할 필요가 있다.

우선 ‘기업가로서 아이디어개발역량’은 경영학적인 측면에서 비즈니스개발에 있어 기업가로서의 자격이 업그레이드 된 역량을 말한다. 다만 경영학적 접근에는 정치경제학적인 측면으로서의 기회에 대한 반응정도에 의해서 기업가로서의 자격이 영향을 받을 수 있기 때문에 기업가적 특성에 관한 완충지대의 성격을 지니고 있는 부문이다. 이것은 비즈니스 및 매니지먼트 관련기회에 대한 혁신지향성과 합리지향성의 확인을 통해, 기업가로서의 자격을 검사할 수 있다(Ward, 2003). 일반적으로 이 역량은 기업가의 민첩성(alertness)을 개발하는 상태로 표현된다. 논하자면, 기업가는 어떤 기업가적 기회에 대해서 대응할 수 있는 기본적인 자질이 존재한다면, 그 기회를 비즈니스 관련기회(기술, 제품/서비스, 조직창출, 조직성장 등) 및 시장 개발로 민첩하게 전환(행동)하게 된다.

한편 민첩성은 혁신습관을 개발하는 기업가의 영감개발 활동(Kao, 1995:148), 또는 ‘현실적 자신감을 지닌 창의적 혁신습관’을 의미하는 기업가적 상상력의 개발에도 관련이 있다(Ward, 2003). 민첩성은 기업가가 어떤 기회를 추구하거나 탐색에 의해 기초정보나 지식이 기술, 제품/서비스, 비즈니스, 조직 등의 가치로 전환시키는 상상력에 의해서 발생하기 때문이다. 결과적으로 기업가는 기회를 구체화시키는 과정을 지니고 있기 때문에, 막연한 불확실성에 좌절하지 않으며, 비즈니스 규칙과 질서를 찾아가는 진정한 불확실성에 대응하는 사람들이다. 따라서 기업가는 이치에 맞는 혁신적인 규칙과 질서 속에서 비즈니스 관련기회에 관한 아이디어를 구체화시켜 간다. 이것은 슈페터가 말하였던 기업가의 ‘동물적 감각’ 또는 ‘합리적 직관력’으로도 볼 수 있으며, 기업조직 창출에 대한 모티브를 제공할 정도의 그릇을 만드는 기업가에 해당한다.

이러한 설명에서 재일한국인 기업가라는 측면에서 기대되는 특정의 결과

가 첨가될 이유가 없을 것이기에 비즈니스 기회개발 잠재성에 (+)의 영향을 줄 것으로 가설화한다.

H1 재일한국인 기업가의 아이디어개발역량은 비즈니스 기회개발 잠재성에 영향을 준다.

H1-1 혁신지향성은 비즈니스기회개발 잠재성에 (+)의 영향을 줄 것이다.

H1-2 합리지향성은 비즈니스기회개발 잠재성에 (+)의 영향을 줄 것이다.

또 하나의 특성은 ‘비즈니스 전개역량’에 관한 것으로서, 기업가 개인의 인적·물적인 요소를 조직화하거나, 발견된 기회를 완성시키는 기업가의 역량을 말한다. 이것은 기업가의 아이디어 개발역량이 진화하여서 전문지식으로 발전한 상태를 의미하며, ‘어떤 일에서 다양한 업무를 수행하는 개인의 역량’으로도 정의할 수 있다. 이것은 비즈니스 및 매너지먼트 관련기회에 대한 대외 활동능력 및 기회완성 능력의 확인을 통해, 기업가로서의 자격을 검사할 수 있다. 일반적으로 이 역량은 전문적인 어드바이스를 찾으며 시장을 연구하는 행동인 기업가의 ‘논리적 구체화’ 과정 또는 ‘의도된 구체화’ 과정으로도 정의된다. 그렇기 때문에 조직이나 기회완성 등에 직접적으로 관련되어 있는 기업가는 비즈니스 실패의 위험을 줄여줄 수 있도록 개발한다. 따라서 기업가의 선형적 지식이나 새로운 정보가치에 대한 흡수역량이 비즈니스 관련기회의 개발에 긍정적인 영향을 준다(Ardichvili et al., 2003). 그 연유로 기업가는 비즈니스 조직화와 목적완성을 위해서 개인적 학습을 진행하거나 필요지식을 교육받는 것은 필수적이다. 만약 그 역량이 개인적으로 뛰어나다면, 더 이상의 학습이 필요 없겠지만, 보편적으로는 비즈니스 전개과정에서 끊임없는 학습을 요구한다. 결국, 선형적 역량 또는 학습과정의 차이, 그리고 흡수역량에 따라서 기업가들에게 동일한 정보를 동시에 소유하지 않게 하는 합리성을 주게 되며, 기업가적 비즈니스 관련기회를 완성시켜 나가는 근본적인 차이 및 전문적인 지식을 확보하고자 하는 학습은 기업가의 대표적 특성이다. 이러한 기업가는 기업을 일으키려는 의욕을 조직화해 가게 된다.

그 맥락에서 재일한국인 기업가는 공식 제도적 교육에서 제한으로 인해 비즈니스 전개역량에 미진한 부분이 있을 수도 있지만, 기업가의 비즈니스 전개역량은 사회적 학습 및 경험에서 창출되기 때문에 재일한국인이라는 특수성을 감안한 가설은 큰 의미가 없을 것이다.

H2 재일한국인 기업가의 비즈니스 전개역량은 비즈니스 기회개발 잠재성에 영향을 준다.

H2-1 대외활동능력은 비즈니스기회개발 잠재성에 (+)의 영향을 줄 것이다.

H2-2 기회완성능력은 비즈니스기회개발 잠재성에 (+)의 영향을 줄 것이다.

그리고 기업가정신의 또 다른 측면인 사회적 네트워크에 접근하는 기업가를 이해할 필요가 있다. 기업가는 일반적으로 (사회적인 관계조정인)네트워크 구축을 통해 거래비용감소 및 신뢰를 확산하여서 조직창출 및 전략목표수익 또는 시장에서의 조직성장, 그리고 지속적 가치창출을 보증해야만 한다. 기업가정신에서 사회적 네트워크의 중요성을 강조하는 연구는 임베디드니스(embeddedness: 개인의 부정적 행위를 낙담시키는 행동표준)에서부터 네트워크 규칙과 질서 속에 기업가적 기회가 존재한다는 명제, 기업가정신을 “개인과 팀이 시장기회를 개척하기 위해 독특한 정책을 가지고 부를 창출하는 환경 의존적 사회화과정(네트워크)”으로의 소개, 기업가정신과 사회자본 또는 네트워크의 관계에서 신뢰가 형성되면 될수록 기업가적 활동이 적극적으로 변화한다는 연구 등이 폭넓게 이루어져 왔다. 따라서 진정한 기업가를 확인하는 또 하나의 차원이 바로 기업가들이 맺고 있는 사회화적인 측면에서의 네트워크의 질과 양이다(김태영, 2005).

일반적으로는 에스닉 차원에서 기업가의 행동, 그리고 국가 또는 지역에 따른 경제발전정도와 사회문화적 차이가 있기 때문에 기업가정신이 복합적으로 형성되며, 기업가의 현지사회 적응정도는 네트워크에 의해 좌우된다(김태영과 박재수, 2005). 보편적으로는 ‘사회적 네트워크’로서 개인친분 관계, 비즈니스 활동자원, 그리고 시장 및 산업구조(정치경제적 구조 포함)와의 매듭(ties)상황을 통해서 기업가정신의 잠재성을 검사할 수 있다. 다시 말하면, 사회적 네트워크를 구체적으로 파악할 수 있는 기준은 첫째, 인적 접촉을 통한 개인적 친분관계와 사회활동의 범위에서의 밀착성, 둘째, 개인 및 제도적 금융, 정보, 지식의 조달 또는 기업 및 산업적인 물질수단 등의 유무형적 자원의 밀착성, 그리고 셋째, 사회의 구조(지원기관 등) 등에서의 밀착성에서 찾을 수 있다. 연구문헌에서는 이를 구조적인 구성, 관계적인 범위와 자원으로 구분한다. 말하자면, 사회적인 네트워크에의 밀착차이는 기업가정신, 즉 차별화된 기업형태나 기회형태의 다양한 연출에 영향을 줄 수 있다는 의미이다(Raijman, 2001).

그 맥락에서 일본사회와의 네트워크에 관한 가설을 설정하면 다음과 같

다. 다만, 재일한국인 사회와 일본 사회 간에 형성되어 있는 갈등 상황을 포함한 가설이 설정되어야 할 것이다. 관계 네트워크는 특정 목적을 지니지 않는 인적 연결이기 때문에 일본인 개인과의 네트워크가 형성될 가능성이 높으나, 이것이 비즈니스 기회개발 잠재성에 직접적으로 영향을 미칠 것 같지는 않다. 하지만 일본 지인들에게서 다양한 비즈니스 정보를 청취할 가능성은 존재하기 때문에 (+)의 영향력이 있을 것으로 기대된다. 한편 자원 네트워크 측면에서 보면, 재일한국인들이 접근할 수 있는 범위는 제한적일 수밖에 없으며, 집단주의 일본에서 재일한국인 집단에게 공부정적인 영향을 주는 것은 드물기에 재일한국인 기업가에게 일본의 자원 네트워크는 접근이 어렵기 때문에 비즈니스기회개발 잠재성에 (-)의 영향력을 줄 것이다. 그리고 일본은 선진경제를 지니고 있는 만큼(시장 및 산업, 정부의 경제정책 등), 비즈니스 기회개발 잠재성에는 (+)의 영향력이 기대된다.

H3: 재일한국인 기업가의 일본 내 사회적 네트워크는 비즈니스 기회개발 잠재성에 영향을 준다.

H3-1 관계네트워크는 비즈니스기회개발 잠재성에 (+)의 영향을 줄 것이다.

H3-2 자원네트워크는 비즈니스기회개발 잠재성에 (-)의 영향을 줄 것이다.

H3-3 구조네트워크는 비즈니스기회개발 잠재성에 (+)의 영향을 줄 것이다.

2. 샘플링절차와 표본특성

본 연구에서의 분석 자료는 일본현지(東京중심의 關東지역) 방문(2005. 2.18-21)을 통해서 재일한국인거류민단, 재일한국인상공회의소, 재일한국인 기업가를 만나서 인터뷰, 그리고 재일한국인 관련 주요기관을 통한 설문지 배포 및 회수방식을 사용하였다. 설문지는 140부를 배포한 가운데에서 57(40.7%)부를 회수하여 분석에 이용하였다(재일한국인기업가 개인에게 직접 설문을 받아야 하기 때문에 설문 배포량도 제한적일 수밖에 없었다. 또한 전량회수도 불가능한 상황이었음). 응답한 기업가들의 개인적 배경 및 비즈니스관련 기본내용은 다음과 같다<표 3참조>.

<표 3> 설문응답자의 개인적 배경과 비즈니스 특성

창업당시 연령	21-29세	30-39세	40-49세	50세 이상	
	9(15.8)	12(21.1)	18(31.6)	17(29.8)	
창업전 경험	취직상태	실업수당 수급	학생/연구	비즈니스 경영	
	29(50.9)	2(3.5)	11(19.3)	15(26.3)	
창업동기	보스가 되고싶어서	성취감 맛보기 위해	금융수입을 위해	실업극복 위해	
	2(3.5)	14(24.6)	4(7.0)	6(10.5)	
	기존직업에의불만	가족비즈니스승계	일본사회차별극복	기타	
	10(17.5)	13(22.8)	4(7.0)	4(7.0)	
창업정보통로	가족	친한 한국인	친한 일본인	재일한국인 단체	일본사회경제단체
	9(15.8)	8(14.0)	17(29.8)	16(28.1)	7(12.3)
창업시 목표시장	재일한국인 시장	일본의 지역적 시장	일본의 전국적 시장	한국시장	국제시장
	8(14.0)	20(35.1)	14(24.6)	3(5.3)	12(21.1)
업종	서비스	제조	건설	도매	호텔
	11(19.3)	9(15.8)	5(8.8)	8(14.0)	3(5.3)
	수송	부동산	무역	식당	-
	2(3.5)	2(3.5)	8(14.0)	9(15.8)	-

자료에서 흥미로운 점은 창업정보 통로에 관한 것으로서 일본인 친구나 일본의 사회경제단체에 의한 것이라는 응답이 많다. 에스닉 비즈니스와 큰 관련성을 지니기 보다는 일본 지향적 비즈니스와 관련 있는 창업을 하였다는 것으로 받아들일 수 있을 것 같다.

3. 척도 및 분석기법

본 연구에서는 재일한국인 기업가를 대상으로 하는 만큼 기업가적 역량과 더불어 일본 환경 속에서의 비즈니스 네트워크의 영향력을 분석하고자 한다. 종속변수는 기업가정신에 관한 이론연구에서 언급한 신시장과 신기술, 신제품/서비스(신 생산방법) 개발 즉 비즈니스기회개발 잠재성으로 명칭화하여 정리한 후 척도로 활용하였다. 이와 유사한 척도는 Ardichvili(2003)이 사용한 바 있다. 독립변수로서 아이디어개발역량은 Hirata and Okumura(1995), Kao(1995:175)의 연구에서 혁신지향성과 합리 지향성을, 비즈니스전개역량은 Hirata and Okumura(1995), Erikson(2002)의 연구에서 대외활동능력, 기회완성능력을 추출하였고, 비즈니스네트워크는 Uzzi(1996)의 연구에서 관련, 자원, 구조적 네트워크를 구분하여 5점 척도로 구성하였다<표 4참조>.

<표 4> 요인분석

		Item(평균, 표준편차)	F
종속: 비즈니스기회개발잠재성 ($\alpha=0.8154$)		현재 시장의 틈새를 알고 있다(2.85, .697)	.648
		현재 생산 공정에 필요한 제품/서비스를 알고 있다(2.88, .704)	.816
		현재 당장의 시장에 필요한 제품/서비스를 알고 있다(2.92, .813)	.788
		현재 미래시장을 창출할 수 있는 제품/서비스를 알고 있다(2.92, .763)	.714
		현재 제품/서비스를 지원할 수 있는 기술을 알고 있다(2.94, .777)	.822
독립: 아이디어개발역량	혁신지향성 ($\alpha=0.8863$)	나는 창의적이다(3.42, .755) 나는 결과를 예측하는 방법을 알고 있다(2.86, .833) 나는 무엇이든 완전하게 이해하고자 한다(3.11, .939) 나는 나 자신의 창조적 감각을 신뢰한다(3.28, .1.065)	.708 .783 .844 .821
	합리지향성 ($\alpha=0.6314$)	나는 현실적이다(3.40, .821) 나는 나 자신을 통제할 수 있다(2.91, .544) 나는 주위의 의견을 신중하게 청취한다(3.21, .840)	.760 .760 .781
독립: 비즈니스전개역량	대외활동능력 ($\alpha=0.8163$)	나는 상황통제능력이 있다(3.06, .656) 나는 통제 외 사건으로부터 나를 방어할 수 있다(3.00, .681) 나는 네트워크 능력이 있다(3.14, .789) 나는 협상능력이 있다(3.02, .641) 나는 분석력이 좋다(2.91, .1.023)	.632 .793 .874 .713 .802
	기회완성능력 ($\alpha=0.8271$)	나는 나의 결정을 솔직히 인정한다(3.44, .945) 나는 필요한 변화에 주저하지 않는다(3.25, .808) 나는 자문을 항상 받는다(2.89, .923) 나는 사회경제적 규칙을 이해하고 있다(3.07, .923)	.898 .867 .667 .560
독립: 비즈니스네트워크	관계넛 ($\alpha=0.7151$)	나는 비즈니스와 관련없는 일본 사람들을 많이 알고 있다(3.25, .829) 나는 비즈니스와 관련없는 일본사회의 특정모임에 참석한다(3.05, .789) 나는 비즈니스와 관련없는 일본사회의 다양한 행사에 참석한다(3.14, .833)	.710 .892 .800
	자원넛 ($\alpha=0.9088$)	나는 일본 은행가와 연결되어 있다(2.67, .852) 나는 모험 자본회사와 연결되어 있다(1.98, .834) 나는 일본 정부 관료와 연결되어 있다(1.88, .867) 나는 일본 대학교수와 연결되어 있다(1.77, .1.00)	.649 .912 .932 .833
	구조넛 ($\alpha=0.7597$)	우리기업이 일본시장에 진입하는데 일본적 환경은 도움을 준다(2.93, .821) 일본정부는 우리기업에게 도움을 준다(2.47, .826) 일본기업은 우리기업과 주요한 관계가 형성되어 있다(2.86, .972) 한국과 관련된 사건이 우리기업에게 영향을 준다(2.60, .1.050)	.779 .866 .613 .812

비록 본 연구는 표본수가 적은 편이어서 독특하게 나타난 결과를 속단하기 이르지만, 재일한국인 기업가정신은 일반적으로 연구되어온 에스닉 비즈니스 차원을 넘어서는 기업가정신이 나타나고 있다는 점에서 기존의 에스닉 기업가정신에 대한 연구와 차별성을 지니고 있다고 하겠다. 그리고 선행연구에 따라 개념적으로 구분한 변수에 관한 요인분석 결과, 아이디어개발역량(혁신 지향성, 합리 지향성), 비즈니스 전개역량(대외 활동능력, 기회 완성능력), 네트워크(관련, 구조 네트워크)는 단일요인으로 묶였다. 분석 기법은 종속 및 독립변수의 타당성에 관해서 요인분석을 실시한 후 회귀분석을 통해서 가설을 검증하였다. 한편, 본 연구는 전술한 바와 같이 기업가의 아이디어개발역량, 비즈니스전개역량, 그리고 비즈니스네트워크 각각이 비즈니스기회개발 잠재성에 미치는 영향에 관한 3개의 독자적 모형을 설정한 것이다.

IV. 연구결과

1. 가설검증

비즈니스 기회개발 잠재성에 (+)의 영향을 주면서 통계적으로 유의한($\alpha < .05$) 요인은 ‘아이디어 개발역량’에서는 혁신지향성, ‘비즈니스 전개역량’에서는 대외 활동능력, 기회완성능력, 그리고 ‘비즈니스 네트워크’에서는 구조 네트워크로 나타났다. (+)의 영향을 주면서 통계적으로 유의하지 않은 요인은 낙관 지향성($\alpha=.622$), 합리 지향성($\alpha=.063$), 관련 네트워크($\alpha=.051$)가 해당된다. 다만, 1종 오류(맞는데 틀리다고 하는 오류)인 유의수준 .05기준에 합치하지 않는다고 하더라도 영향력이 없다는 것은 아니기 때문에, 기준에서 크게 벗어난 낙관 지향성을 제외하고, 합리 지향성과 관계네트워크는 (+)의 영향이 있음직한 것으로 판단해 볼 수 있다. 한편 (-)의 영향력을 가정한 자원 네트워크는 가설을 지지하였다<표 5참조>.

<표 5> 회귀분석 결과(가설검증)

아이디어개발역량(model 2)	β	S.E	t	sig.
constant	.018	.114	.165	.869
혁신 지향성(H1-1)	.370	.149	2.471	.016
합리 지향성(H1-2)	.280	.148	1.897	.063
F : 13.354(sig. .000), R-Square : .352, Durbin-Watson: 1.617				
비즈니스전개역량(model 3)	β	S.E	t	sig.
constant	.070	.126	.558	.579
대외 활동능력(H2-1)	.318	.136	2.329	.024
기회 완성능력(H2-2)	.497	.141	3.511	.001
F : 11.174(sig. .000), R-Square : .331, Durbin-Watson: 1.973				
비즈니스네트워크(일본에서) (model 4)	β	S.E	t	sig.
constant	-.048	.130	-.370	.712
관련 네트워크(H3-1)	.268	.134	1.993	*.051
자원 네트워크(H3-2)	-.303	.144	-2.090	.041
구조 네트워크(H3-3)	.461	.170	2.706	.009
F : 3.585(sig. .020), R-Square : .183, Durbin-Watson: 1.220				

따라서 비즈니스 기회개발 잠재성에의 (+)영향력을 검토해본다면, ‘아이디어 개발역량’에서는 H1-1인 혁신 지향성($\beta=.370$)은 (+)영향력이 큰 편이며 통계적으로 유의하지만, H1-2인 합리 지향성($\beta=.280$)은 (+)의 영향력이

있되, 유의수준 .05에서 통계적으로 유의하지 못하다. 다만, 통계적으로 유의하지 못하다고 하더라도 유의수준에 다소 근접하는 범위에서 (+)의 영향력을 지니고 있는 것으로 해석해 볼 수 있겠지만, 그 의미에 대해서는 판단보류의 상태이다. ‘비즈니스 전개역량’에서 H2-2인 기회완성능력($\beta=.497$)이 H2-1인 대외 활동능력($\beta=.318$)보다 비즈니스 개발기회 잠재성에 미치는 (+)의 영향력이 크며, 유의수준 .05에서 통계적으로도 유의하다. ‘비즈니스 네트워크’에서 H3-3인 구조 네트워크($\beta=.461$)가 (+)의 영향력이 가장 크며, 유의수준 .05에서 통계적으로 유의한 한편, H3-1인 관계 네트워크($\beta=.268$)는 (+)의 영향력을 지니고 있지만, 유의수준 .05기준에서 다소 벗어나 정확한 판단은 보류된다. 그러나 H3-2인 자원 네트워크($\beta=-.303$)는 (-)의 영향력이 있으며, 이것은 유의수준 .05에서 통계적으로 유의하게 나타났다. 가설검증 결과를 정리하면 아래와 같다.

비즈니스 기회개발 잠재성에 (+)의 영향력을 지니고 있는 채택된 가설(요인)은 H1-1, H2-1, H2-2, H3-3이다. (+)의 영향력을 지니고는 있지만, 유의수준 .05에서 다소 벗어나 있는 가설은 H1-2와 H3-1로 통계적 판단은 보류된다. (-)의 영향력을 가정한 H3-2는 통계적으로 유의하여 가설을 지지하였다.

2. 이론 및 실무적 해석

재일한국인 기업가의 비즈니스 개발기회잠재성은 비즈니스 전개역량의 대외 활동능력과 기회완성 능력에서 (+)로 영향을 미치기 때문에, 전형적인 기업가의 속성을 지니고 있는 한편, 아이디어 개발역량으로서 혁신 지향성과 합리 지향성 또한 소유하고 있어서 기업가로서의 자격 또한 갖춘 것으로 판단된다. 한편 재일한국인기업가의 비즈니스 네트워크 요인인 구조네트워크와 관계네트워크는 비즈니스기회개발 잠재성에 (+)의 영향력을 지니고 있어서 기업가로서의 자격을 다소 확보하고 있다. 하지만, 본 연구에서 자원네트워크는 일본사회 속에서의 네트워크로 파악하였던 바, (-)의 영향력을 지니고 있는 상황을 볼 때, 일본 사회와의 자원 네트워크의 확대는 비즈니스 기회개발 잠재성을 떨어뜨리는 것으로 나타났다. 이 의미는 비즈니스 활용자원을 일본사회 속에서 찾으려고 할 경우, 재일한국인들이 일본의 비즈니스 네트워크를 통제하지 못할 가능성에서 나타나는 현상이 아닌가 한다. 더구나 재일한국인 사회를 호의적으로 보지 않는 일본사회의 집단주의 문화는 그들에게 공식적으로 지원되는 자체가 금기일 수도 있을

것이다.

따라서 비즈니스 전개역량과 아이디어 개발역량의 특성은 지속적으로 발전시키는 동시에, 재일기업가는 일본사회와의 네트워크 구축에 있어 신중한 접근을 하거나, 일본 사회에서의 자원 네트워크를 벗어날 수 있는 전략적 연결성을 찾는 것이 중요하다고 하겠다.

한편, 사후적으로 다음과 같은 가정을 해 보았다. 만약 기업가들이 상술한 기업가형태의 세 모습(세 가지 범주)을 모두 가지고 있다면(이 경우는 아주 특별한 경우라고 사료됨), 비즈니스기회개발 잠재성에는 어떠한 영향이 있는가(물론 표본이 작아서 추가분석이 허용되기 힘들지만). 우선 R-Square는 0.697(F. 7.54, sig. 0.000)로 나타나, 회귀식은 유의하였다(또한 모델 1,2,3을 단계적으로 투입하여도 회귀식은 유의). 유의수준 .05에서 유의하고, (+)의 영향을 지닌 요인을 영향력 순으로 보면, 구조네트워크($\beta = .461$), 합리지향성($\beta = .402$), 관계네트워크($\beta = .267$)로 나타났다. 따라서 일본적 상황과 한국적 상황이 복합되어 있는 구조 네트워크의 개선이 비즈니스 기회개발 잠재성에 영향을 주며, 자기 자신에 관한 합리성과 재일한국인 간의 네트워크는 새로운 비즈니스 창출에 영향을 준다고 하겠다.

V. 결 론

에스닉 비즈니스는 점차 이주지역의 경제에 구조적으로 편입되거나 이주 국가 및 글로벌 환경에 노출되어 왔다. 그 결과 새로운 비즈니스 기회에 반응하는 에스닉 기업가정신은 변화하고 있다. 본 연구는 재일한국인기업가를 대상으로 기업가정신의 기준을 적용하고, 그 결과를 확인하고자 하였다. 주요 기준으로서는 기업가의 아이디어개발역량, 비즈니스전개역량, 그리고 비즈니스네트워크의 세 범주가 비즈니스기회개발 잠재성에 영향을 미칠 것이라고 가정하였다.

한편, 재일한국인기업가는 에스닉 경제권에서의 에스닉 기업가정신을 표출하는 것이 아니라, 일본 지향적 비즈니스를 전개하고 있는 것으로 나타났다. 그것은 재일한국인들을 대상으로 도시영역에서 에스닉 비즈니스를 전개하는 점이 없지 않지만, 보다 진보적인 재일한국인 기업가들은 일본시장 및 일본인들에게 필요한 사업분야에서 비즈니스를 전개하고 있다. 또한 국제시장을 대상으로 비즈니스를 하는 경우도 다수이다. 회수된 설문에서

도 나타났지만, 재일한국인기업가의 창업대상시장은 일본의 지역시장 및 일본의 전국시장이 59.7%, 국제시장(한국을 대상으로 하는 시장영역포함)이 26.4%를 차지하여, 탈에스닉 시장이 86.1%를 차지하는 것이 이를 증명한다. 따라서 재일한국인 기업가들에게는 글로벌 및 일본적 상황에서 경쟁할 수밖에 없기 때문에, 비즈니스 성장 잠재력을 의미하는 비즈니스 기회개발은 무엇보다도 중요한 개념이다.

기업가적 활동은 비즈니스기회개발 잠재성에 영향을 주는 요인은 기업가의 아이디어 개발역량(혁신 지향성, 합리 지향성), 비즈니스 전개역량(대외 활동능력, 기회 완성능력), 그리고 사회적 네트워크(관계, 자원, 구조 네트워크)로 설정하였다. 다만 이러한 독립요인들은 기업가 개인이 모두 통합적으로 지니기 힘든 형태이며, 기업가적 팀에 의해서 상호 보완되거나 발전되기 때문에 기업가정신의 모형은 3개가 될 수 있다. 말하자면, 기업가적 자질 및 아이디어에 뛰어난 이들 또한 있을 수 있으며, 비즈니스전개나 네트워크 역량에서 탁월한 기업가들이 있을 수 있는 것이다.

3개의 가설 모형에서 비즈니스 개발기회 잠재성에 (+)의 영향력을 지닌 요인(.05를 벗어난 경우도 포함)은 기업가의 아이디어 개발역량에서는 혁신 지향성과 합리 지향성, 비즈니스 개발역량에서는 대외 활동능력과 기회완성능력, 그리고 사회적 네트워크에서는 관련 네트워크와 구조 네트워크가 해당하였다. 다만, 사회적 네트워크의 ‘자원네트워크($\beta = -.303, \alpha = .009$)’는 비즈니스 기회개발 잠재성을 높여주지 못하는 것으로 나타났다. 이러한 결과에서 해석력을 높이자면, <표 4>에서 보듯이 각각의 변수는 ‘평균’이 높지 않은 상태이기 때문에 기업가적 자질 및 비즈니스 개발역량, 그리고 사회적 네트워킹 중 관련 및 구조 측면의 접근을 더욱 개발할 때, 비즈니스 개발기회는 커지겠지만, 자칫 구속력으로 작용할 수 있는 자원 네트워킹의 개발에는 주의할 필요가 있을 것이다.

따라서 재일한국인의 기업가정신은 기업가로서의 개인적 차원을 더욱 개발할 필요성이 존재하며, 일본사회와의 네트워킹은 선별적으로 시도하는 것이 요구된다고 하겠다.

【参考文献】

- 김태영(2002), ‘유교문화의 돌연변이 일본’ 보고서.
- 김태영(2005), “재일한국인 기업가의 네트워크 특성과 기업가 정신”, 일본문화학회 제 24집: 317-342.
- 김태영, 박재수(2005), “재일한국인 기업가의 사회화과정에 관한 세대 간 비교,” 한국일본문화학회 추계국제학술대회: 346-352.
- 이승훈(2006), “일본에서 재일한국인’으로 살아가기”, 현상과인식(봄/여름): 77-101. 동아일보 2001. 02.23 A18면.
- 金柄徹(2006), “關東地域コリアンの過去と現在に関する小考: 移住と結婚と死を中心に”, 國際關係紀要 第16卷 第1号: 77-97.
- 佐藤明 & 山田照美(1986), 在日朝鮮人: 歴史現状. 明石書店.
- 佐藤誠(1998)アントニ-Jファイルディング 編著, 『移動と定住-日欧比較の 國際労働移動』, 同文館.
- 田中宏(2002), 在日コリアン權利宣言, 岩波書店.
- 在日韓國商工會議所(1997), 在日韓國人會社名鑑.
- Ardichvili, A., R. Cardozo., and S. Ray(2003): “A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development,” *Journal of Business Venturing* 18: 105-123.
- Erikson, T.(2002): “Entrepreneurial Capital: The Emerging Venture’s most important Assets and Competitive Advantage,” *Journal of Business Venturing* 17:275-290.
- Granovetter, Mark(1990), “The Old and the New Economic Sociolpgy: A History and an Agenda,” in *Beyond the Market Place: Rethinking Economy and Society*, R. Friedland and A. Robertson(ed.), New York: Walter de Gruyter: 89-112.
- Hirata, Mitsuko and Akihiro Okumura(1995): “Networking and Entrepreneurship in Japan,” in *Entrepreneurship and Business Development*, by Dr Heinz Klandt(ed.)(reprinted 1993), Avebury: 325-334.
- Kao, R.W.Y.(1995): *Entrepreneurship*, Prentice Hall.
- Kloosterman, Robert, Joanne Van der Leun, and Jan Rath(1999), “Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Business in the Netherlands,” *International Journal of Urban Regional Research* 23(2): 252-266.
- McClelland, D.(1961), *The Achieving Society*, Princeton, NJ: Van Nostrand.

- Raijman, Rebeca(2001), "Determinants of Entrepreneurial Intentions: Mexican Immigrants in Chicago," *Journal of Socio-Economics* 30: 393-411.
- Sequeira, Jennifer M, and Abdul A. Rasheed(2004), "The Role of Social and Human Capital in the Start-up and Growth of Immigrant Businesses," in *Ethnic Entrepreneurship: Structure and Process*, Curt H. Stiles and Craig S. Galbraith(eds.).
- Uzzi, Brian(1996), "The Source and Consequences of Embeddedness for then Economic Performance of Organizations: The Network Effect," *American Sociological Review*, 61(4): 674-698.
- Ward, T.B.(2003), "Cognition, Creativity, and Entrepreneurship," *Journal of Business Venturing* 5228: 1-16.

要 旨

This paper studies the theoretical backgrounds of the ‘entrepreneurship’ and proposes a framework aiming at drawing the contour of entrepreneurship of Japanese-Koreans. The notion of entrepreneurship is arguably conditional on the coherence of three issues associated with the concept: we analyzed the entrepreneurship of Japanese-Koreans to develop business opportunity potentials. that is, 1) entrepreneurial talents for discovering opportunity and entrepreneurial competences to develop better business ideas, 2) entrepreneurial competences for better taking a new turn business, 3) social networks of Japanese-Korean entrepreneurs in japan. The paper considers approach based on entrepreneurship theories of entrepreneurial competences itself and social networks of socio-economics for that may accrue to entrepreneurship. And It is the societal aspect of sticky by exploiting network. In the context of this work, there are three factors involved in the entrepreneurial process of Japanese-Koreans.

The finding of the potential importance of entrepreneurship of Japanese-Koreans is worthy of note as it runs to conventional wisdom. Subject to the above, many of the most successful entrepreneurship performers were those 1) entrepreneurial innovativeness in the idea development competences, 2) entrepreneurial external activity and opportunity completion in the business managerial competences, 3) relational network and structural network in the social networks. On the other hand, resources network in the social networks not linked to performance.

This observation suggests that Japanese-Korean entrepreneurs should plan carefully and thoroughly understand resources network in Japan.

키워드 : Entrepreneur, Entrepreneurship, Entrepreneurial Competence,
Networks, Social Networks, Opportunities

투 고 : 2007. 2. 28
1차 심사 : 2007. 3. 10
2차 심사 : 2007. 3. 31

住 所 : (210-702) 강원도 강릉시 지변동 123번지 강릉대학교 인문대학 일본학과
電 話 : 033-640-2157
e-mail : taeyoung@kangnung.ac.kr

住 所 : (305-806) 대전광역시 유성구 어은동 52-11번지 한국과학기술정보연구원 정책연구실
電 話 : 042-869-0693
e-mail : jaesue166@kisti.re.kr