

## 第7章 インドにおけるマイクロファイナンス： 高度経済成長下のその実態，役割，および限界<sup>1)</sup>

藤田幸一 佐藤慶子

### はじめに

1991年以降のインドの経済自由化は、経済発展の加速化という点で大きな成果を上げた。インドは世界経済における新興国 BRICs の一つとして急速な台頭を遂げている。ただし、われわれは、経済自由化という政策変化の効果を十分に認める一方で、加速的な経済発展をもたらしたより基層的な要因として、1980年代におけるインド農業の年率約4%の急成長と、それによってもたらされた農村所得の底上げおよび貧困削減の進展、そしてそれらに伴う非農業部門の商品やサービスの市場としてのインド農村の勃興という事実を重視したいのである。実際、インド農村経済は活況を呈し、急速に成長する都市部門に劣らない成長と変容を遂げており、とりわけ非農業部門の発展著しい南部のタミル・ナードゥ州では、そのような動きが先取的に進展している<sup>2)</sup>。タミル・ナードゥ州では1971年から毎年農家経済調査が行われているが、1990年代半ば以降、農家所得の中で非農業所得が農業所得を上回る急速な増加を示している(Kajisa and Palanichamy [2006])。近年では、農業経営者は農業労働者不足を強く訴え、農業労働賃金も急速な上昇傾向にある。

1) 本章は、加筆修正を施しつつ Sato [2011a], Sato [2011b], Fujita and Sato [2011] の3つの論文の要点を統合し、一つの和文論文としてまとめたものである。それぞれのテーマにおける詳細については、各論文を参照されたい。

2) ただし、インドの農業成長率は1990年代半ば以降2~2.5%へ減速し、農工間所得格差の増大とそれに伴う農村・都市間の労働移動の加速化が生じている。インドは、1990年代半ばを境に経済の発展段階が「食料問題」から「農業調整問題」へ移行した(速水 [1986])と考えられる。

他方インド農村では、1990年代以降、自助グループ (self-help group) の組織化を通じたマイクロファイナンス事業が盛んになっている。自助グループとは、農村の女性10~20人がグループを作って毎月少額の貯蓄を持ち寄り、それをグループ内希望者に貸し付けるインフォーマルな組織で、一般にNGOが推進・監督している。ただし、インドの自助グループの大きな特徴は、活動が一定期間順調にしているとNGOが認めた場合、政府系商業銀行や協同組合銀行などから低利融資を受けることができるようにした点である。インド政府のねらいは、農村貧困世帯の、とくに女性に対して低利融資を行い、もって貧困削減を進めることにある。2010年3月末現在、政府系銀行から融資を受けている自助グループに限ってもインド全国で約700万のグループがあり、9700万人が参加しているが、うち約76%がタミル・ナードゥを含む南インド4州に偏って分布している (NABARD [2010])。

バングラデシュのグラミン銀行の場合、NGOとしての性格が強い同銀行それ自身が融資をして農村女性を直接に指導・監督したこと、また内からの貯蓄動員よりも外からの融資の注入を当初から重視したのに対し、インドの自助グループは、農村女性の貯蓄を財源とする相互融資活動を重視し<sup>3)</sup>、そして組織の規律が確保された段階で既存の政府系銀行から低利融資を注入する仕組みにしたわけで、両者は全く異なる思想の下に展開されたといえよう。ただし本章は、グラミン銀行と自助グループを比較検討することにその目的があるわけではない<sup>4)</sup>。本章の目的は、非農業部門の発展が著しく、貧困削減がある程度進展したと考えられるインドのタミル・ナードゥ州の農村の現場において、自助グループを通じたマイクロファイナンス事業がいかなる機能を果たしているのか、とくにカースト制度を基盤とした階層性の強い伝統的農村社会がいかなる変容を遂げ、そういう中で自助グループが異なる階層の女性にとっていかなる

3) ただし、後述のように外からの一定の資金注入も行われている。

4) 東北タイヤラオスの村を単位にした信用組合は、村人自身の貯蓄を財源にした相互融資という性格がより強く、かつ10~20人のインフォーマルな自助グループに比べて制度としてよりフォーマルな性格が強い (藤田 [2009])。バングラデシュのグラミン銀行、インドの自助グループ、東北タイヤラオスの村信用組合など異なるマイクロファイナンス組織は、自立性 (viability)、到達度 (outreach)、持続性 (sustainability)、費用対便益などの点から比較でき、また各組織の置かれた農村社会の特質や地方行政制度との融和性といった観点からも比較評価できよう。こうした論点は大変興味深いですが、本章の課題を超えるので、他日を期すこととした。

意味を持つようになったかを解明することにある。

われわれはタミル・ナードゥ州マドライ県の一農村で詳細な調査を実施した。本章は、その調査結果に基づき、上記課題に接近しようとするものである。もとより一農村調査の限界は明らかであるが、反面、詳細なケーススタディでなければ得られないさまざまな事実発見とそれに基づく考察が可能になったと考えている。

以下、第1節では調査村の概要、とくに人口構成と都市への出稼ぎ構造を含む雇用状況について明らかにする。とりわけ、高等教育を通じたホワイトカラー職や安定的なブルーカラー職への就職が貧困削減の決め手となっていることを明らかにする。続いて第2節では、自助グループのスキームがいかに村に導入され、いかなる女性が参加し、どう活動を展開したかを示す。その際、とくに政府系銀行の自助グループへの融資がヤギ購入を義務づけた点に着目し、そうした制約がいかなる結果を生んだかを明らかにする。第3節は、調査村における信用市場構造を示し、その中での自助グループの活動、またそれを通じた政府系銀行からの融資の意義について考察を加える。最後に、本章の結論を述べる。

## 1. 調査村の概要と就業構造

調査村は、タミル・ナードゥ州マドライ県ティルマンガラム郡S行政村(gram panchayat)の中の一つの自然村である。100万人超の人口を擁するマドライ市まで約34km、直通バスで約1~1.5時間、マドライへの途中にある人口約5万人の小都市ティルマンガラムまでバスで約30~40分に位置する。

2008年の村の世帯数は134、人口は421人で、1世帯当たり平均3.14人であった。うち118世帯(88.1%)はもとアーンドラ・プラデーシュ州出身のレディヤール(Reddiyar)で、その他のカーストとしてアサリ(Asari)が8世帯、ワナル(Wannar)が5世帯で続き、あとはナイドゥ(Naidu)、チェティア(Chettiyar)、アムパッタール(Ampattar)が各1世帯で、指定カースト(Scheduled Caste)の欠けた村であった。

村人の保有農地は421エーカー(うち水田32エーカー、畑389エーカー<sup>5)</sup>)

で、土地なし世帯 29 を除く 105 世帯 (78.4%) に配分されている。水田の保有世帯は 58 であるが、水田が村からかなり遠くに位置し、またおしなべて零細規模であるため、他村の農民に貸付けている世帯が多い。一方、畑の保有世帯は 104 であるが、その配分は非常に不均等になっている。調査村一帯は半乾燥地帯で、年平均降水量は 900 mm 程度でかつ年変動が大きい。雨の大半は北東モンスーンが吹く 9 月から翌年 3 月までに降り、それが作物生育シーズンである。水田では水稻の後作として雑穀 (ソルガム、トウジンビエ、メイズなど)、豆類、綿花などが作付けられ、畑でも雑穀、豆類、綿花が主な作物である。

表 7.1 は、村の全 134 世帯をいわゆるウェルス・ランキング法<sup>6)</sup>によって 5 つの経済階層にわけ、階層別に就業構造を示したものである。290 人の就業者は村在住者と出稼ぎ者に大別され、村在住者 230 人のうち 156 人 (67.8%) が農業経営、38 人 (16.5%) が近隣の工場労働などブルーカラー職、25 人 (10.9%) が農業や建設などの日雇労働者、7 人 (3.0%) が非農業自営、4 人 (1.7%) が教師などホワイトカラー職であった。また出稼ぎ者 60 人のうち 38 人 (63.3%) がブルーカラー職、21 人 (35.0%) がホワイトカラー職、1 人 (1.7%) のみが農業労働者であった。

図 7.1 は、就業者を男女別年齢階層別に、かつ村在住者と出稼ぎ者の別に示したものである。図から明らかなように、出稼ぎ者の多くは 20 代、30 代の若年層であり、とくに 20 代、30 代の男性就業者の半数以上が出稼ぎ者として村外に出ている点が注目されよう。

また表 7.2 は、出稼ぎ後に結婚して村外で独立世帯を構えた世帯数とその世帯主の職業を示すものである (以下「村外独立者」と呼ぶ)。村外独立者は全部で 32 人であり、16 人 (50.0%) がブルーカラー職、12 人 (37.5%) がホワイトカラー職、4 人 (12.5%) が非農業自営に就いていた。

就業構造を経済階層別に総括しておこう (表 7.3)。まず上層 (15 世帯) には、24 人の村在住者、12 人の出稼ぎ者、5 人の村外独立者の計 41 人の就業者がお

5) 水田 (nañcai) はため池 (tank) の水掛かり地で、それ以外の農地を畑 (puñcai) と呼ぶ。畑には、井戸を掘削して集約的な灌漑農業が営まれる農地が含まれる。水田にも、井戸を掘削して、ため池だけでは不足する灌漑水が施されている水田がかなりある。

6) 村の各世帯の経済状態について詳しく内実を知る者に依頼し、主観的な判断で階層区分をしてもらうもの。

表 7.1 調査村の経済階層と就業構造

経済階層	世帯数	うち女性 世帯主 世帯	1世帯 当たり 就業者数 (人)	村在住の就業者 (230人)				出稼ぎ者 (60人)			
				農業経営	日雇 労働者	ブルー カラー 労働者	ホワイト カラー 労働者	非農業 自営	日雇 労働者	ブルー カラー 労働者	ホワイト カラー 労働者
上層	15	0	2.40	18		1	3	2		1	11
中上層	17	3	2.35	26		6	1	2		5	
中層	37	6	2.22	66		6				7	3
中下層	39	12	2.23	42	6	11		3		18	7
下層	26	14	1.73	4	19	14				7	
合計	134	35	2.16	156	25	38	4	7	1	38	21

(出所) 筆者らによる 2007～2009年のフィールド調査。

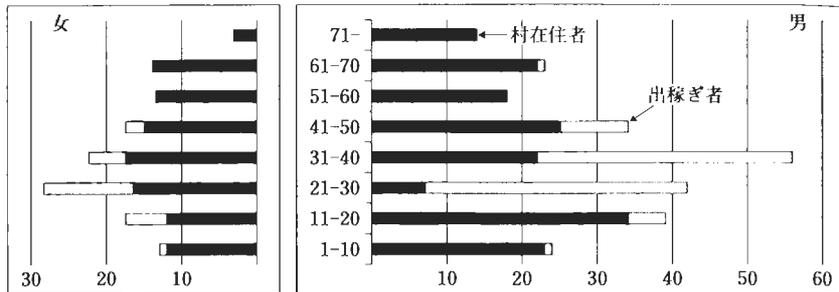


図 7.1 年齢階層別の就業者数

表 7.2 出稼ぎ後、村外で結婚して独立した世帯（村外独立者）

経済階層	世帯数	村外独立者(人)	村外独立者世帯の世帯主の職業		
			ブルーカラー労働者	ホワイトカラー労働者	非農業自営
上層	15	5		4	1
中上層	17	6	1	5	
中層	37	9	1	5	3
中下層	39	9	7	2	
下層	26	3	3		
合計	134	32	12	16	4

(出所) 筆者らによる 2007～2009 年のフィールド調査。

り、うち農業経営とホワイトカラー職がそれぞれ 18 人 (43.9%)、残りが非農業自営 (3 人) とブルーカラー職 (2 人) であった。なお、上層の農業経営者にはホワイトカラー職 (とくに政府役人) を定年退職後村に戻り、年金を受給しながら農業経営 (最も経営規模が大きく、雇用労働依存型の経営をしている<sup>7)</sup>) を営む者がかなり含まれている。以下、中上層から中層、中下層になるほど一般に経営規模が小さくなり、家族労働中心の経営となる<sup>8)</sup>。

次に、中上層 (17 世帯) には 35 人の村在住者、5 人の出稼ぎ者、6 人の村外

7) 15 世帯のうち 1 世帯の土地なしを例外として、6 世帯が 9～18 エーカー、4 世帯が 6～9 エーカー、4 世帯が 3.6～6 エーカーの大規模保有であった。

8) 中上層の最多世帯 (17 世帯中 8 世帯) は 6～9 エーカー、中層の最多世帯 (37 世帯中 16 世帯) は 1.8～3.6 エーカー、中下層の最多世帯 (39 世帯中 17 世帯) は 0.6～1.8 エーカーの、それぞれ農地保有規模層であった。

表 7.3 調査村の階層別就業構造の総括

経済階層	世帯数	就業者数 (人)	1世帯 当たり 就業者数 (人)	居住先別就業者(人)			職業別就業者(人)				
				村在住者	出稼ぎ者	村外独立者	農業経営	ホワイト カラ―職	ブルー カラ―職	非農業 自営	日雇 労働者
上層	15	41	2.73	24	12	5	18	18	2	3	—
中上層	17	46	2.71	35	5	6	26	6	12	2	—
中層	37	91	2.46	72	10	9	66	8	14	3	—
中下層	39	96	2.46	62	25	9	42	9	36	3	6
下層	26	48	1.85	37	8	3	4	—	24	—	20
合計	134	322	2.40	230	60	32	156	41	88	11	26

(注) 就業者の中には、独立した世帯(村外独立者)の世帯主が含まれている。  
(出所) 筆者らによる2007～2009年のフィールド調査。

独立者の計46人の就業者がおり、うち26人(56.5%)が農業経営、12人(26.1%)がブルーカラー職、6人(13.0%)がホワイトカラー職、2人(4.3%)が非農業自営であった。また中層(37世帯)には72人の村在住者、10人の出稼ぎ者、9人の村外独立者の計91人の就業者がおり、うち66人(72.5%)が農業経営、14人(15.4%)がブルーカラー職、8人(8.8%)がホワイトカラー職、3人(3.3%)が非農業自営であった。

さらに、中下層(39世帯)には62人の村在住者、25人の出稼ぎ者、9人の村外独立者の計96人の就業者がおり、うち42人(43.8%)が農業経営、36人(37.5%)がブルーカラー職、9人(9.4%)がホワイトカラー職、6人(6.3%)が日雇労働者、3人(3.1%)が非農業自営であり、下層(26世帯)には37人の村在住者、8人の出稼ぎ者、3人の村外独立者の計48人の就業者がおり、うち24人(50.0%)がブルーカラー職、20人(41.7%)が日雇労働者、4人(8.3%)が農業経営であった。

調査村では、日雇労働者のシェアが非常に小さく、主な就業先が農業経営、ブルーカラー職、ホワイトカラー職へ分岐していることがわかる。また、ホワイトカラー職がかなり上層に独占されている一方、ブルーカラー職が上層を除く他のすべての階層にとって重要であり、とりわけ5つの経済階層の最下層にとっても日雇労働者を凌ぐ状況に至っている点が注目されよう。ただし、普段は他の就業に就いていても農繁期になると農業雇用労働に従事する者が依然相当数に上っており、農業雇用労働は見かけよりもまだかなり重要な地位を占めている点、ここで付記しておく必要がある。

ところで、ホワイトカラー職、ブルーカラー職、日雇労働者の間の賃金格差は、非常に大きいのが実情である。すなわち、月収でいえば、ホワイトカラー職が1~5万ルピー(1ルピー=約1.6円)にも達するのに対し、ブルーカラー職では5,000ルピー前後にとどまり、日雇労働者では雇用の不安定性も加わって1,200~2,500ルピーにとどまるのが一般的である。ホワイトカラー職への就職には最低12年の教育を要し<sup>9)</sup>、最近ではエスカレートして大卒以上が求めら

9) 小学校(5年制)まで授業料はかからないが、前期中等教育(3年制)以上になると授業料がかかり、しかも段階的に高くなる。後期中等教育(2年制)まで10年の就学を終え、試験に合格すると、中学校卒業証書(Secondary School Leaving Certificate)が交付される。中学校卒業証書の取得後は、

表 7.4 調査村の就業者（世帯主を除く）の平均教育年数

経済階層	世帯数	村在住者（114人）				出稼ぎ者（52人）			
		農業経営	日雇労働者	ブルーカラー労働者	ホワイトカラー労働者	非農業自営	日雇労働者	ブルーカラー労働者	ホワイトカラー労働者
上層	15	8.9				8.0		10.0	11.9
中上層	17	7.4		9.4	12.0	8.0		10.2	
中層	37	6.1		7.3				11.2	12.3
中下層	39	5.3	6.0	8.2		10.0		8.9	12.3
下層	26	6.2	6.5	6.1			9.0	8.0	
合計	134	6.4	6.4	7.6	12.0	9.0	9.0	9.4	12.1

（出所）筆者による 2007～2009 年のフィールド調査。

れるようになってきているばかりか、教育水準を満たしても、コネを使って多額の「口添え料」を支払わないと就職が覚束なくなっている（表 7.4）。また資金力のある親（上層、中上層にほぼ限られる）は、子供を英語教育で有名なティルマンガラムのある私立進学校に、小学校あるいは 2 年保育の幼稚園から入れ、そのために家族総出で町に移り住むということさえ行っているのである。また表 7.4 は、ブルーカラー職就業者の教育年数において、村在住者よりも出稼ぎ者の方が高い事実を示している。同じブルーカラー職でも、村から通える範囲にある就業先と村を出て町や都市で就業する場合で大きな差があり、後者の方がより安定的で給与も高く、それだけ高い教育が求められているのである。

以上のように、農村世帯の所得はますます教育年数によって規定される度合いを強めており、しかもそれは、伝統的な農地保有規模を基礎とする経済階層の固定化という形で、新たな階層区分の形成に帰結しているといえるであろう。高等教育に要する多額の費用が階層固定化の主たる原因である。

## 2. 調査村における自助グループの導入とその意義

2010 年 1 月現在、調査村には 7 つの自助グループ（以下 SHG）があった。

---

高校（2 年制）に進学して試験に合格して高校卒業証書（Higher Secondary Certificate）を取得するか、あるいは工業技術訓練校（1～3 年）に進学することになる。大学進学のためには高校卒業証書の取得が不可欠である。

NGO の ASSEFA (Association for Sarvo Seva Farms) が 1992 年 7 月に 2 つの SHG を組織したのが初めてで、その後、別の NGO である PARD (People's Association of Rural Development) が 2004 年までに 6 つを組織し<sup>10)</sup>、最後に 2006 年 2 月に政府系組織である TNCDW (Tamil Nadu Corporation for Development of Women Ltd.) が一つを組織した。ただし、以上 9 つの SHG のうち、ASSEFA の一つと PARD の一つが解散したため、7 つのみが残っていたわけである。一つの SHG のメンバー数は 15~20 人で、すべて女性であった。

調査村の SHG の活動はおよそ次のようであった。つまり、月に一度集まって一人 50~60 ルピーの貯金をし、それを原資に希望者に月利 2% で数カ月貸す。利払いは毎月行い、貸付原資に繰り入れる。こうして資金は増大していくが、5 年に一度解散して、資金を分配する(ただし、希望すれば新たな SHG として実質継続することが可能)。月額 50 ルピーの貯金の場合、5 年間の総額は一人 3,000 ルピーとなるが、利子を含めると約 5,000 ルピーが分配されることになる。ちなみに、50~60 ルピーは女性の 1 日(男性ならば半日)の日雇賃金に相当する額である。

なお、当初の少ない原資を支援するため、SHG 設立後半年程度経過すると NGO が一定の資金注入をする<sup>11)</sup>。また設立 1~2 年後、政府系商業銀行や協同組合銀行から融資が下りる。その額は一人当たり 1 万ルピーで金利は月利 1%、1 年から最高 4 年程度までの融資である。1992 年に初めて設立された ASSEFA の SHG の場合、すでに 4 回、PARD の SHG も 2~3 回の融資を受けていた(2006 年設立の TNCDW の SHG は調査時点でまだ受けていなかった)。インド政府は、SHG の女性メンバーへの銀行融資事業を通じて農村貧困世帯の保有資産の増強を図っており、調査地域では、とくに初回借入の資金使途をヤギの購入に限定するよう、強い指導がなされていた<sup>12)</sup>。すなわち、政府は融資実行

10) 2010 年、PARD は SHG 事業からの撤退を決め、そのすべての SHG は別の NGO である Dhan Foundation に引き継がれることになった。

11) ASSEFA は 1.3 万ルピー、TNCDW は 1 万ルピーの資金注入(贈与)を行い、PARD は 2.5 万ルピーを供与し、うち一部(1~2.5 万ルピー)を後に返済させている。

12) 1980 年代に導入された総合農村開発事業(IRDP)でも、インド政府は、農村貧困世帯に乳牛など家畜保有を奨励している。調査村では、まず 1980 年に酪農組合が組織され、仔牛購入のため一人当たり 800 ルピー(期間 6 ヶ月、月利 1%)が融資された後、1982 年には IRDP を通じて、水牛購入のため 15 人に同条件で一人当たり 4,000 ルピーが融資された(IRDP では、完済の際、半額が補助

後、しばらくしてから獣医を派遣して購入したヤギを確認し、耳にタグをつける作業を行っている。

表 7.5 は 7 つの SHG への加入世帯を経済階層別に整理したものである。80 世帯 (59.7%) が SHG に加入し、うち 49 世帯は一つのみへの加入だったが、22 世帯は 2 つ、9 世帯は 3 つに加入していたため、のべ人数は 120 人であった。

加入率を階層別に見ると、中上層 (76.5%) と中層 (75.7%) が他の階層を大きく引き離しており、また同一世帯から 2 つ以上の SHG に加入している世帯も、これら 2 つの階層で多いことがわかる。つまり、貧困削減を目標とする SHG は、実際には貧困層にターゲットされていないことになる。なぜそうなってしまったのであろうか？

原因究明のため、まず表 7.6 を作成し、SHG 加入とヤギ保有の関係を見てみた。表から明らかになる重要な事実、SHG に入らずヤギも保有しない世帯比率が下層 (42.3%) で最も高く、次に中下層 (25.6%) が上層 (33.3%) に続いて高かった事実である。これらの世帯の少なくとも一部は、ヤギを飼えないために SHG 加入を諦めたケースと考えられる。なお SHG に加入しているがヤギを保有していないケース (全体の 14.9%) とは、一度はヤギを飼ったが売却し、その後飼育をやめたケースと考えられる<sup>13)</sup>。なお、ヤギの平均飼育頭数は、各階層とも 7~10 頭であり、階層間格差がほとんどなかった点を付記しておく。

下層や中下層など貧困層の低い SHG 加入率の原因として、フィールド調査から明らかになった結論は、次の通りであった。すなわち、中には定期的な貯金ができない、あるいは社会的・心理的理由から SHG に入れないなどのケースもあったが、主たる理由は、逆説的であるが、労働力不足のためヤギ飼育ができず、したがって SHG に加入できないケースであった。ここで表 7.1 に戻ると、下層の 26 世帯のうち実に半数以上の 14 世帯がいわゆる女性世帯主世帯で

---

金として還付された)。さらに 1985 年には、役牛と牛車の購入のため、20 人に一人当たり 1.2 万ルピーが融資され、1986 年以降は、改良牛導入促進のため毎年 10 人に 5,000 ルピーが融資された。調査村一帯では、その後乾燥化が進み、また男子労働力が都市部非農業部門への出稼ぎへ多く出るようになり、大型家畜である牛は女性には扱い難いこともあって、しだいに牛の飼育が困難になっていったようであり、2002 年に酪農組合はついにその活動を停止した。1990 年代に始まった SHG への銀行融資がヤギ購入にシフトしたのはそういう背景からであった。

13) SHG 融資をヤギ購入に充当せず、村にチェックにやって来た獣医には、他人のヤギを連れてきて見せたというケースも想定できる。

表 7.5 調査村の SHG とそのメンバー構成

経済階層	世帯数	SHG への加入世帯			合計	割合 (%)	PARD/Dhan Foundation				TNCDW		
		1つの SHG への加入世帯	2つの SHG への加入世帯	3つの SHG への加入世帯			ASSEFA	East	Roja	Anjugam		Kanaki	Omsakti
上層	15	4	2 <sup>1)</sup>	1 <sup>6)</sup>	7	46.7	2	1	2	4	1	0	1
中上層	17	6	6 <sup>2)</sup>	1 <sup>7)</sup>	13	76.5	2	1	4	2	2	2	5
中層	37	17	5 <sup>3)</sup>	6 <sup>8)</sup>	28	75.7	8	8	5	9	5	3	7
中下層	39	15	5 <sup>4)</sup>	1 <sup>9)</sup>	21	53.8	2	4	6	3	4	7	2
下層	26	7	4 <sup>5)</sup>	0	11	42.3	4	2	3	1	3	2	0
合計	134	49	22	9	80	59.7	18	16	20	19	15	17	15

(注 1) East/Anjugam; Roja/Omsakti

(注 2) East/Roja; Anjugam/Anthiparasakti; Anjugam/TNCDW (2); Kanaki/TNCDW; Anthiparasakti/TNCDW

(注 3) East/Anjugam; East/Kanaki; Roja/Omsakti; Kanaki/Omsakti; Roja/TNCDW

(注 4) East/Roja; East/Anjugam; Roja/Anthiparasakti; Anjugam/Anthiparasakti; Roja/TNCDW

(注 5) East/Roja; East/Anjugam; East/Omsakti; Roja/Omsakti

(注 6) East/Kanaki/TNCDW

(注 7) East/Omsakti/TNCDW

(注 8) East/Roja/Kanaki; East/Roja/TNCDW; East/Kanaki/TNCDW (2); East/Anjugam/TNCDW; Anjugam/Kanaki/TNCDW

(注 9) Roja/Omsakti/TNCDW

(出所) 筆者による 2007～2009 年のフィールド調査。

表 7.6 階層別に見た SHG 加入およびヤギ保有状況

経済階層	世帯数	SHG 加入 世帯 (%)	ヤギ保有 世帯 (%)	保有世帯 の平均頭数	クロス表			
					SHG 加入/ ヤギ保有 (%)	SHG 加入/ ヤギ非保有 (%)	SHG 非加入/ ヤギ保有 (%)	SHG 非加入/ ヤギ非保 有 (%)
上層	15	46.7	46.7	6.9	26.7	20.0	20.0	33.3
中上層	17	76.5	70.6	8.8	58.8	17.6	11.8	11.8
中層	37	75.7	89.2	9.5	67.6	5.4	21.6	5.4
中下層	39	53.8	53.8	7.6	33.3	20.5	20.5	25.6
下層	26	42.3	42.3	8.6	26.9	15.4	15.4	42.3
合計	134	59.7	62.7	8.6	44.0	14.9	18.7	22.4

(出所) 筆者による2007～2009年のフィールド調査。

あり、1世帯当たり就業者数も1.73人と他の階層よりも明らかに少ないことがわかる。中下層でも、平均就業者数はかなり多いが、やはり女性世帯主世帯が3割を超える高い比率を示している。

ヤギ飼育に際しては、牛とは異なり常勤労働力は不要であるが、反面、朝夕2回、約3時間ずつ、放牧に連れてゆく必要がある。何らかの理由で夫を失って女性世帯主となった女性は一般に日雇労働者やブルーカラー職としてフルに働かなければならなくなり、そういった労働者にとって、朝夕のヤギの放牧はきわめて困難になる。

他方、ヤギ放牧の時間を確保しやすいのは、家族自営農業を営む世帯の成人女性である。彼女らは普段は主に家事や育児を行い、農繁期には農作業に参加するが、農閑期は比較的暇である。朝夕2回のヤギ放牧にはうってつけなのである。中上層や中層は、このようなタイプの家族自営農業を典型的に営んでおり、その2つの階層でヤギ飼育が最も盛んで、かつSHGへの参加が最も活発なのはそのためである<sup>14)</sup>。なお上層になるとヤギ飼育が減少するのは、女性労働力の機会費用（心理的な機会費用を含む）が高くなるからだと考えられよう<sup>15)</sup>。

以上、なぜ調査村で貧困世帯のSHG加入率が小さいかを明らかにした。最後に、急いで付け加えておく必要がある点は、貧困世帯の約半分（下層の42.3%、中下層の53.8%）は、ヤギを飼育していたという事実である（表7.6）。それらの貧困世帯は、不足する労働力を何とか工面していたと解釈されるが、その際注目されるのがヤギの共同放牧慣行である。それは、3～5世帯が共同でヤギ放牧を行うもので、労働力不足の軽減手段として重要な機能を果たしていたのである。

---

14) 後述のように、調査村一帯ではSHGは融資を受けるためというよりも、貯蓄の一手段として機能している。中上層や中層でSHG加入率が最も高く、しかも複数のSHGに加入している割合が最も高いのは、それらの階層で貯蓄余力があり、また貯蓄をSHGに預託する性向が強いからだと考えられる（上層は、もっと貯蓄余力があるが、貯蓄をより長期的収益率の高い教育投資などに振り向けていると考えられる）。

15) インドでは、世帯所得が高くなるほど、また社会的ステータスが高くなるほど、女性は単純肉体労働から撤退する傾向が強くなる。

### 3. 調査村の信用市場と SHG の意義

調査村では、5つの経済階層のうち中上層と中層の女性が最も盛んに SHG 活動へ参加していることがわかった。では、調査村を取り巻く信用市場（それは銀行などのフォーマル市場と金貸しなどのインフォーマル市場に大別される）はどのような構造にあり、また各経済階層はいかに信用市場に関与しているのであろうか。そして、SHG の相互融資活動はそういう中でいかなる意味を持ち、またそこに注入される政府系銀行や協同組合銀行の融資はどういう機能を果たしているのであろうか。

まず表 7.7 は、フォーマル信用市場の現状を整理したものである。軍の勤務先からの借入のほかはすべて商業銀行や協同組合銀行からの借入であったが、それはさらに SHG プログラムを通さない一般融資と SHG を通した特殊融資に大別された。ここで注意すべき点は、一般融資については調査時点で借入のあったケースを示したのに対し、特殊融資は現状にかかわらず、過去に一度でも借りたことのある世帯をすべて示した点である<sup>16)</sup>。

一方、表 7.8 はインフォーマル信用市場である。ここでは、インフォーマル市場を親類、隣人・友人、金貸しに大きく分類し、また農地の質入 (otti)<sup>17)</sup> を通じた借入を別途、示した。さらに、SHG の相互融資活動からの借入も、インフォーマル市場に含めて示している。

以下、2つの表から明らかになる点について議論しよう。

第 1 に、商業銀行や協同組合銀行など銀行セクターから借入を行っている世帯は、SHG プログラムを通さない一般融資に限定すると、全体で 47 世帯 (35.1%) であったが、階層間格差がかなり大きく、とくに貧困層である下層や中下層はあまりアクセスできていない状況が明白である。しかも 1 件当たり融資額にも大きな格差があることが見て取れる。上層については、これに加えて

16) 7つの SHG のうち TNCDW が組織した SHG のみ、調査時点でまだ銀行融資を受けていなかった。TNCDW の SHG の 15 人のメンバーのうち、中層に属する一人のみが他のどの SHG にも属していなかったため、計 79 世帯が特殊融資を受けた経験があることになる。

17) 調査村における調査時点での慣行は、1 エーカー当たり 1 万ルピーの借入が可能であり、3 年後に 1 万ルピーの返済をもって 1 エーカーの農地が質出しできるというものである。

表 7.7 調査村におけるフォーマル信用市場と経済階層

経済階層	世帯数	住所(車)		商業銀行/協同組合銀行			銀行アクセス				
		世帯数	1件当たり金額(ルピー)	世帯数	割合(%)	SHG以外(一般融資)1件当たり金額(ルピー)	SHG(特殊融資)		一般融資のみ	特殊融資のみ	アクセスなし
							世帯数	1件当たり金額(ルピー)			
上層	15	3	60,000 ~ 100,000	8	53.3	15,000 ~ 350,000	7	4	3	4	4
中上層	17			6	35.3	8,000 ~ 300,000	13	0	7	6	4
中層	37			20	54.1	12,000 ~ 75,000	26	4	10	16	7
中下層	39			9	23.1	10,000 ~ 25,000	21	6	18	3	12
下層	26			4	15.4	2,500 ~ 5,000	11	3	10	1	12
合計	134	3		47	35.1		78	17	48	30	39

(注1) 地元支払いのための借入を含む。  
(出所) 算者による2007～2009年のフィールド調査。

表 7.8 調査村におけるインフォーマル信用市場と経済階層

経済階層	世帯数	インフォーマル市場からの借入世帯	割合(%)	親戚						隣人・友人		金貸し		農地の買入		SHG	
				「村外居住者」		その他親戚		1件当たり金額(ルピー)		1件当たり金額(ルピー)		1件当たり金額(ルピー)		1件当たり金額(ルピー)			
				世帯数	1件当たり金額(ルピー)	世帯数	1件当たり金額(ルピー)	世帯数	1件当たり金額(ルピー)	世帯数	1件当たり金額(ルピー)	世帯数	1件当たり金額(ルピー)	世帯数	1件当たり金額(ルピー)		
上層	15	9	60.0											5	5,000 ~ 125,000	7	1,500
中上層	17	15	88.2	1	25,000	2	10,000 ~ 50,000	1	NA	1	NA	8	7,000 ~ 15,000	8	7,000 ~ 15,000	13	600 ~ 5,000
中層	37	34	91.9	2	NA	3	10,000 ~ 20,000	5	5,000 ~ 45,000	8	500	7	5,000 ~ 45,000	6	5,000 ~ 20,000	27	900 ~ 5,000
中下層	39	31	79.5	2	NA	4	10,000 ~ 60,000	1	25,000	4	3,000 ~ 4,000	4	10,000 ~ 30,000	7	5,000 ~ 12,000	21	1,000 ~ 2,700
下層	26	20	76.9	1	NA	2	80,000	1	NA	6	100 ~ 1,000	7	8,000 ~ 25,000	1	3,500	11	1,800
合計	134	109	81.3	6		9		19		18		27		27		79	

(出所) 算者による2007～2009年のフィールド調査。

勤務先である軍から融資を受けている世帯が3世帯あった。

第2に、SHG プログラムを通じた特殊融資まで含めると、銀行セクターへのアクセスは大幅に高まっていることがわかる。とくに、特殊融資を通じてのみ銀行セクターにアクセスのあった世帯は全体で48世帯(35.8%)に達した点が注目される。ここで銀行セクターへのアクセスについて総括しておく、一般融資のみ17世帯(12.7%)、特殊融資のみ48世帯(35.8%)、一般および特殊融資両方30世帯(22.4%)、そして銀行セクターに全くアクセスのなかった世帯が39世帯(29.1%)となる(表7.7)。

第3に、中下層と下層の2階層について見ると、特殊融資を通じてのみ銀行セクターにアクセスのあった世帯は28世帯(43.1%)に上り、SHG プログラムのインパクトの大きさが読み取れる。ただし同時に、銀行セクターに全くアクセスのなかった世帯がまだ24世帯(36.9%)も残っており、SHG プログラムの限界を示すものとなっている。

第4に、以上見たような銀行セクターへの農村住民のアクセスの大幅な改善にもかかわらず、インフォーマル信用市場(SHGの相互融資を含む)から借り入れていた世帯が全体で109世帯(81.3%)にも上っていたことが注目に値する。インフォーマル金融への依存度は、上層を除いて、おしなべて非常に高い。

第5に、とくに注目されるのは、下位3階層(中, 中下, 下)の高利貸し金融への依存がまだかなり高い点であろう。しかも、1件当たり金額が5,000~45,000ルピーとかなりの高額に及んでいる。ただし、ここで留意すべき点は、高利貸し金融の金利の低下である。聞き取りによると、調査村では、1980年代末頃までは月利5~10%(高率は無担保の場合)が一般的であったというが、その後しだいに低下し、調査時には月利1~3%であった。因果関係を厳密に証明することはできないが、1990年代以降のSHGプログラムの導入が一定の効果を持ったことは間違いないであろう。

第6に、しかし、SHGを通じた銀行からの特殊融資が一人当たり1万ルピーの比較的少額にとどまっている点は、特殊融資の限界を示すものでもある。1万ルピーは、実際に貧困層が高利貸しに依存しなければならない際の借入れ金額(5,000~45,000ルピー)に比較してかなり小さいからである(しかも、特殊融資が必要時にタイムリーに供与されるケースは稀であろう)。

以上、調査村の信用市場構造に照らして、SHG プログラムが与えたインパクトを、とくに貧困層に焦点を当てつつ検討した。

さて、一方、すでに明らかにしたように、実は SHG への参加に最も熱心だったのは、中上層と中層の 2 つの階層の女性たちであった。彼女らにとって、SHG はどのような意味をもつものなのであろうか。

表 7.7 に戻ると、まず 2 つの階層はもともと一般融資の形で銀行セクターへのアクセスがかなりあったことがわかる。ただし、それに加えて特殊融資の恩恵も受け、かつ特殊融資を通じて初めて銀行セクターへのアクセスを獲得した世帯もかなり多数に上ったことがわかる。その結果、銀行セクターに全くアクセスのない世帯は非常に少数になっている。一方、2 つの階層の一部は、親戚などを通じてかなり高額な融資を受けていることも明らかである(表 7.8)。農地を質入して高額な融資を得ている現実もある。これらのインフォーマル融資の用途の一部は、実は子供の教育費である。上層の子供がホワイトカラー職を主なターゲットにしているのに比較すると、2 つの階層はホワイトカラー職に加えて、安定的なブルーカラー職を目標にして積極的に教育投資を行い、そのための資金調達に当たっては、ヤギの売却益、農地の質入、銀行融資などに加え、すでにホワイトカラー職や安定的なブルーカラー職に就いている親戚(とくに村外独立者)から借り入れることも多いのである。

一方、調査村一帯の農村では貯蓄熱が急速に高まっている。一つは郵便貯金である。調査村には小さな郵便局があるが、2010 年 1 月の調査によると、近年、定期預金、積立預金、「農村郵便生命保険」(Rural Postal Life Insurance) などの中長期の貯蓄商品が大いに人気を博し、貯金をする人が急増しているとのことであつた。すなわち、年利 6.6% の定期預金(1 年、2 年、3 年、5 年)は 25 口座(大部分は 1 年ないし 2 年定期)、満期 3~5 年(金利は年 7.5%)の積立預金(積立月額 50~200 ルピー、最高 500 ルピー)は周辺 2 ヶ村を含めて約 300 口座、また農村郵便生命保険は 42 契約に達したという。このほか最近、民間保険会社のセールスマンが農村を巡回しており、その貯蓄性商品を買う人々も急増しているということであつた。

SHG は、月額 50~60 ルピーの 5 年満期の定期積立預金に似ている。利回りは、月利約 2% であり、郵便局の積立預金の年 7.5% よりもはるかに高い。ま

た、必要時には自分も借りることが可能であり、こうしてみるとかなり魅力的な貯蓄商品ということになる。とくに、中上層や中層など適度な貯蓄余力がある階層にとっては魅力的であろう。表7.5に示したように、彼女らが2つも3つもSHGに加入している主な理由は、貯蓄にあるといえるのではなかろうか。仮に2つのSHGに入っていると、5年毎に1万ルピーのまとまったお金を手に入れることが可能になる。3つのSHGであれば1.5万ルピーである。こうしたお金は、当面はヤギに再投資して殖やすことも可能だし、いずれは子供の高等教育に投資して将来の発展を期待することも可能なのである。

## おわりに

本章は、非農業部門の発展の著しい南インドのタミル・ナドゥ州の農村で、1990年代以降盛んになっている自助グループ(SHG)を通じたマイクロファイナンス事業の実態と役割、および限界を明らかにすることを主な目的とするものであった。そのための研究手法として、一般性をあえて犠牲にし、同州マドライ県ティルマンガラム郡S行政村の一自然村を選び、そこでのケーススタディを通じて問題に接近する方法を選択した。もとより、そこから得られた結論を一般化することは到底できないが、反面、定性的な事実発見を含め、詳細な実態が明らかになった。とくに現在の南インド農村が直面するさまざまな社会経済的現実の中で、SHGプログラムがどう機能しているかについて、かなり総合的に明らかにできたと考えている。

以下では、繰り返しを厭わず、主なポイントをもう一度、整理しておこう。

調査村は、100万人超の人口を擁するマドライ市からバスで1時間半ほど、その途中に、人口5万人規模の小都市があり、そこまではバスで30~40分の距離である。ため池による灌漑水田とその周囲に広大な畑地が広がり、水稻のほか、雑穀、豆類、綿花などが作付けられている。畜産については、政府の支援も受けて長らく酪農が盛んであったが、乾燥化が進み、1990年代以降はヤギ飼育にシフトしている。

調査村は、レディヤールの単一カースト村に近く、いわゆる指定カーストが不在の村であった。しかし、土地なし世帯こそわずか29世帯(21.6%)と少数

であったが、農地分配の不平等度はかなり高く、農地保有規模に基づく各世帯の経済格差にはかなり大きなものがあった。いわゆるウェルス・ランキング法によって5つの階層に分類すると、全134世帯は、上層(11.2%)、中上層(12.7%)、中層(27.6%)、中下層(29.1%)、下層(19.4%)となった。この5分類は、農地保有規模によく対応しており、かつ非農業就業の就業先の違いとそれによる所得格差にもよく対応していた。すなわち、上層の多くは早くから政府役人をはじめホワイトカラー職に出ており、退職後帰村し、年金を受給しながら雇用労働依存型の農業を営み、インフォーマルな指導者として村のさまざまな公的役割を果たしている世帯であり、子供世代も高等教育を受けて町でホワイトカラー職に就業するケースが多い。これに対して、中上層と中層は家族労働主体の農業経営を行い、最も盛んにヤギの飼育も行っている。彼らの子供世代もかなりの高等教育を受け、ホワイトカラー職や安定的なブルーカラー職に就いているケースが多い。他方、中下層、下層になると、農地保有は零細あるいは土地なしとなり、農業雇用労働や建設労働の従事者が多くなるが、ただし最近ではブルーカラー職への就業も増加している。いわゆる女性世帯主世帯が多く、とくに下層の半数以上が女性世帯主世帯である。

村に初めてSHGが導入されたのは1992年のことであった。以来、2006年に最後のSHGが設立されるまで、合計9つのSHGが設立をみたが、うち2つは途中で解散し、調査時には7つが活動を続けていた。一つのSHGのメンバーは15~20人で、のべ120人が参加していた。SHG加入メンバーを分析すると、5つの経済階層のうち、中上層と中層の女性が最も熱心に参加していたことが判明した。逆にいえば、SHGの政策目的が農村の貧困削減にあるにもかかわらず、下層や中下層など貧困層の女性はあまり参加していなかったことになる。

その主な原因は、逆説的にも貧困層の労働力不足であった。貧困層は、とくに女性世帯主世帯の場合、世帯の主な稼ぎ手であるため、農業・建設などの日雇労働や近くの工業労働に出ざるを得ず、したがってヤギ飼育に不可欠な朝夕2回の放牧に連れて行く時間が確保できないため、ヤギ飼育を義務づけているSHGプログラム(銀行融資)への参加率も低くならざるを得なかったのである。他方、中上層や中層の女性は、普段は家事や育児をしており、農繁期に自家農業を手伝う程度なので、朝夕2回のヤギ放牧にはうってつけであり、したがっ

て SHG にも容易に参加できたと考えられる。

しかし、SHG プログラムは、貧困削減にも一定の大きな役割を果たしたと評価するのが妥当である。第1に、中上層や中層には劣るとはいえ、中下層や下層の多くの世帯も SHG に加入しており、彼女らは、そのおかげで銀行融資にアクセスが可能となった。第2に、銀行融資へのアクセスが大幅に改善された調査時点でも、インフォーマル金融への依存度は依然として非常に高かったが、ただし、高利貸しの金利は、1980年代末までの月利5~10%から調査時点までに月利1~3%へ大幅に低下しており、少なくともその一部は、SHGの導入効果であったと考えてよい。

反面、SHGの限界も明らかになった。第1に、SHGを通じてアクセスできた銀行融資は一人当たり1万ルピーの比較的少額で、高利貸し金融を排除するまでには至っていないことである。また、調査村での貧困削減の決め手は、子供が高等教育を通じてホワイトカラー職や安定的なブルーカラー職に就くことであるが、SHGを通じた銀行融資では到底、高等教育に必要な費用を賄うことができないという点である。

調査村では、高く安定した収入の得られる非農業就業機会の発展に伴い、所得が急激に上昇しており、それに伴って貯蓄余力も高まっている。郵便局や民間保険会社などが提供するさまざまな貯蓄性商品に対する需要は急速に高まっている。SHGプログラムは、そういう中で一つの魅力的な貯蓄機会を提供している。中上層や中層で最もSHG加入率が高く、しかも複数のSHGに加入している世帯が多いのは、そういう意味があるからなのである。

#### 引用文献

- Fujita, K. and Sato, K. 2011. "Self-Help Groups and the Rural Financial Market in South India: A Case of a Tamil Nadu Village", *Southeast Asian Studies*, 49 (1): 22-51.
- Kajisa, K. and Palanichamy, N. V. 2006. "Income Dynamics in Tamil Nadu, India from 1971 to 2003: Changing Roles of Land and Human Capital", *Agricultural Economics*, 35 (Supplement): 437-448.
- NABARD (National Bank for Agriculture and Rural Development). 2010. *The Status of Micro Finance in India 2009-10*.
- Sato, K. 2011a. "Employment Structure and Rural-Urban Migration in a Tamil Nadu

- Village: Focusing on Differences by Economic Class”, *Southeast Asian Studies*, 49 (1): 52-73.
- Sato, K. 2011b. “Goat-Rearing Practices and the Limited Effects of the SHG Program in India: Evidence from a Tamil Nadu Village”, *Southeast Asian Studies*, 49 (1): 74-92.
- 速水佑次郎. 1986. 『農業経済論』岩波書店.
- 藤田幸一. 2009. 「ラオスの村と信用組合の普及・発展」大鎌邦雄編『日本とアジアの農業集落』清文堂：286-293.