

マイクロファイナンス活動における「Vittukkooduthal」の意義 —インド、Tamil Nadu 州農村における Self-help Group の事例研究—

島田めぐみ（東京大学大学院総合文化研究科国際社会科学専攻）

E-mail : megg822@gmail.com

キーワード：マイクロファイナンス、Self-help Group、Vittukkooduthal（ヴィトゥクドゥタル）

1. はじめに

本論では、南インド、Tamil Nadu 州農村部でのフィールドワークから得たデータを基に、Self-help Group (SHG)のマイクロファイナンス活動における「Vittukkooduthal（ヴィトゥクドゥタル）」の意義を明らかにする。Vittukkooduthal とは Tamil Nadu 州の言語である Tamil 語で「give adjust/leave」を意味し、マイクロファイナンス活動に限らず日常的に使用される言葉である。SHG のメンバーへの聞き取り調査から、マイクロファイナンス活動における Vittukkooduthal は、SHG の集団行動を促進する、SHG における利害関係調整機能と捉えられることが明らかになった。さらに Vittukkooduthal は SHG メンバーの社会的・経済的同質性の影響を受けて集団行動の相違をもたらす。社会的・経済的同質性の低い SHG においては、Vittukkooduthal によってマイクロファイナンス活動が円滑に行われる。

2. インドのマイクロファイナンス：Self-help Group(SHG)モデル

(1) Self-help Group とは

インド農業農村開発銀行によれば Self-help Group (SHG)とは「10~20 名からなる小規模の、経済的同質性の高い、特定の目的のために共同で活動する(affinity)グループ」である。SHG のメンバーは、グループの銀行口座を開き、貯蓄を行い、貯蓄をもとにした内部融資を行い、銀行やマイクロファイナンス機関から無担保で融資を受ける。1992 年、インド農業農村開発銀行とインド準備銀行は SHG・銀行連結プログラムを開始した。現在、インド全土で約 740 万の SHG が組織されているが半数以上は南インドに集中している。SHG の組織形成は、NGO、銀行、マイクロファイナンス機関、各種政府機関からのファシリテーターによって行われる。ファシリテーターは主として女性たちに SHG へ参加することの利点（貯蓄・低利無担保融資）を説明し、興味を示した女性がメンバーを集める。その際、隣近所でメンバーを集めることが多いため、カーストによる居住地区区分が明確なインド農村部においては、同カーストのメンバーで SHG を組織することが多い。

(2) SHG モデルとグラミンモデル

SHG モデルの特徴は、バングラデシュのグラミン銀行のグラミンモデルと比較することで明らかになる。第一に、SHG モデルでは、銀行やマイクロファイナンス機関が融資を行う対象は SHG という集団であるが、グラミンモデルでは 5 人組のメンバー個人である。SHG では銀行やマイクロファイナンスからの融資を用いて SHG 内部で融資を行う。SHG のなかでの利率や返済期間はそれぞれの SHG が決定する。そして第二に、SHG モデルにおいてはメンバー自身がミーティングを開き返済金を集めて銀行へ行くが、グラミンモデルにおいてはメンバーではなくスタッフがミーティングを開き銀行へ行く、ということである。メンバーにとって、SHG モデルのほうが自由度は高いものの、その分自己管理の能力を試されることになる。近年ではインドでもグラミンモデルに類似した Joint-Liability Group (JLG)モデルが増加している。特に、Non-Banking Financial Company と呼ばれる営利のマイクロファイナンス企業の多くは JLG モデルを利用している。

(3) 先行研究

上述の特徴から、SHG モデルはグループ内部における集団行動がグラミンモデル以上に複雑であることが伺える。しかし、それを明らかにするような先行研究は少ない。また、インド社会における集団行動に影響を与えるカーストに言及した SHG の研究も少ない。以下では、SHG 内部の集団行動を明らかにしている先行研究を示し、本論の焦点を明確にする。

Osborne and Luders (2003)は、SHG モデルに大きな貢献をした南インドの NGO、MYRADA のプロジェクトにおいて SHG の失敗を分析した。あるメンバーが利己的行動やフリーライディング（債務不履行）を選択し相互利益（ローン、相互扶助）を放棄するときには存在するのは、「グループの他のメンバーは、そのメンバーがグループに貢献することを期待しているにもかかわらず、そのメンバーは他のメンバーの期待に応えることができない」という状況である。集合行為は時間をかけて各メンバーの他者の行為への期待に基づいて作り上げられるものであるが、それは他者の行為に対する期待に確証がもてるときに限られ、他者の行為に対する期待が裏切られた場合には集合行為は困難になる。これが様々な SHG の機能不全のもっとも基本的な原因である。Osborne and Luders の研究は、プロジェクトの「失敗」原因が相互期待の歪みによるものであることを指摘した点において有意義である。他方、SHG の機能不全を「失敗」とみなす研究には NGO や金融機関の意図する SHG モデルケースを志向するというバイアスがかかっており、SHG の集団行動を分析するには限界がある。

Premchander et al(2009)は SHG の集団行動を分析する枠組みとして、より有用である。同研究は、Norman Long のアクター・アプローチを用いて SHG におけるマイクロファイナンス活動をメンバー自身がどのように認識しているのかを明らかにした。あるグループの貯蓄が 34,100Rs あり 15,000Rs がメンバーに貸出されているが定期的な返済が行われておらず、メンバーは互いに返済を要請しない。この状況は、マイクロファイナンス活動の規則性を信用評価に用いる NGO や金融機関にとっては、「規律の欠如」による集合行為の失敗とみなされる。しかしメンバーは、貸出されている金額もグループの貯蓄であり、必要時にはメンバーの貯蓄によって相殺することができると認識している。さらにメンバーは、貯蓄と融資の不規則性はメンバーの不規則な収入に起因し、「規律の欠如」を示すのではなく、メンバーの不安定な生計を示していると認識する。このように、メンバーは不安定な生計に基づいた集団行動をとっている。Premchander の研究は、SHG メンバーの認識に焦点を当て SHG の集団行動の分析の可能性を示した。また、こうした集団行動は同一カーストメンバー間のつながりを強化する一方で彼女達の社会的・経済的ステータスの固定化を招きかねないと指摘しているものの分析には至っていない。

以上 2 つの先行研究から、SHG の集団行動の分析にはメンバー自身のマイクロファイナンス活動の認識に着目するのが有効であること、集団行動と社会的・経済的ステータスの関連の可能性があること、が示された。次項では、フィールドワークから得たデータをもとに、調査地における SHG の集団行動と、その社会的・経済的ステータスとの関連を、SHG メンバーのマイクロファイナンス活動における Vittukkooduthal の経験に着目し考察する。

3. 調査内容

(1) 調査地

調査地である Tamil Nadu 州 Dindigul 県 K 村は、Dindigul 県中心の Dindigul 町からバスで約 30 分、約 400 世帯の村である。同村では、ヒンドゥー教徒の Backward Caste、Scheduled Caste（いわゆる不可触民）、イスラム教徒、キリスト教徒がそれぞれの「ストリート」に暮らしているが一部混住も見られる。同村付近には、ガンジーの弟子が 1953 年に設立した農村開発大学があり、この大学の母体とな

った NGO と同村の関わりは長い。2012 年、K 村には同 NGO が組織した 21 の SHG が存在した。このうち、本論においては最も活動年数の長い 3 つの SHG を事例として選択した。事例選択の基準は、返済率の高低と活動年数、グループメンバーの社会的同質（メンバーのカースト、宗教）・経済的同質性（所得、土地所有状況）である。①の Annai Soundaram は NGO が K 村に開設した糸紡ぎセンターで仕事をしていた女性達によって組織された。この 2~3 年の間に糸紡ぎの仕事は行われなくなり現在センターは廃屋となっている。②と③の SHG は近隣の女性達で組織された。

表 1：事例 SHG 一覧

SHG	活動年数	成員数	社会的同質性	経済的同質性
① Annai Soundaram	14	11	低い (Gounder 2 名、Sakkiliyar 3 名、Ambatayar 1 名、Muslim 3 名、Christian 2 名)	低い
② Lakshmi Sangam	10	16	高い (16 名全員 Gounder)	低い
③ Pattalamman	10	14	高い (14 名全員 Sakkiliyar)	高い (全員、所得が低く、土地をもっていない)

フィールドデータより筆者作成

(2) Vittukkooduthal の例

SHG メンバーに対する、SHG 活動に関する聞き取り調査から、メンバーは SHG のマイクロファイナンス活動において、特にローンの分配と、ローンの返済において Vittukkooduthal を経験していることが明らかになった。

①ローンの分配における Vittukkooduthal

「…Geetha が新しい家を建てる時にまとまったお金が必要だった。でも同じ時に別のメンバーも家計の足しにするためにお金を必要としていた。そのときはみんなで話し合い、家の建設は非常に重要だが、家計の足しは次回でもよいだろうということになった。そしてそのメンバーは Geetha にローンを譲ったのだ」。・Annai Soundaram メンバー

「…Seethalakshmi と彼女の義理の娘が、家の建設費用のためにローンを要求した。私はこの二名がローンを必要としていることを他のメンバーに話し、5 万ルピーのローンをやろうと提案したが、メンバーの幾人かは賛成しなかった。しかし結局、5 万ルピーは Seethalakshmi にやり、残りの 10 万ルピーを各メンバーで分けることになった。それでも幾人かのメンバーは私が Seethalakshmi に 5 万ルピーを融資したことに不満を持ち続けていた…」・Lakshmi Sangam リーダー (Seethalakshmi の娘)

②ローンの返済における Vittukkooduthal

「…誰かがミーティングの日に返済金額を支払えないなら、他のメンバーは責めたりはしないけれど、『こういうことはないように』などと言う。そして、他のメンバーがとりあえず立て替えておく」

・Annai Soundaram メンバー

「何人かのメンバーは返済ができないことがある。そういうときには、メンバーの何人かは容認するが何人かは『なぜ彼女の返済の遅れを容認するのか』と追求する。…こういう容認を行わなければ、返済はよくなるだろう。幾人かのメンバーは毎月きちんと返済しているが幾人かは返済をしない。そうになると返済をしているメンバーも何故自分だけが毎月返済をしなくてはいけないのか、と思うようになりそのうち返済をやめてしまう。」・Pattalamman メンバー

(3) マイクロファイナンス活動における Vittukkooduthal の意義

上述の事例から、Annai Soundaram における Vittukkooduthal は、マイクロファイナンス活動を遂行するうえでの潤滑油的な働きをしていることがわかる。他方、Lakshmi Sangam と Pattalamman においては、一部のメンバーの利己的な行動を押し通すための手段として用いられていることがわかる。他のメンバーがこの利己的な行動を不満に思いながらも受容している。Annai Soundaram と Lakshmisangam・Pattalamman の Vittukkooduthal の両方に共通することは、Vittukkooduthal が SHG の集団行動の利害調整機能として意義をもっているということであろう。しかし、そこで行われる利害調整の結果は必ずしも NGO や金融機関の意図するマイクロファイナンス活動の遂行にはならない。

それでは、Vittukkooduthal の経験が Annai Soundaram と Lakshmisangam・Pattalamman とで異なるのは何故だろうか。Annai Soundaram のメンバー達は「異なるカーストのメンバーがいる SHG では、各カーストの威信をかけて返済に対する責任感が生まれる」という。一方、Pattalamman のメンバー達は「同一カーストのグループにおいては、親族が多く返済が遅れても待ってくれるだろうという安心感からか、返済の遅れに対する怖れがない」と説明する。しかし、Pattalamman と同様に社会的同質性の高い Lakshmi Sangam には返済が遅れるという状況はない。Lakshmi Sangam ではメンバーの経済的同質性が低いと経済的に困窮して返済を行えないメンバーがいれば、余裕のあるメンバーが返済を一時的に肩代わりするということが行われているためである。

また、ローン金の分配に関する Vittukkooduthal に関しては、社会的経済的に同質性の低い Annai Soundaram においては、誰が最も困窮しているのかが明らかになりやすいため、特定のメンバーに論を優先するという Vittukkooduthal は全員一致の集団行動を促しやすい。現に聞き取り調査で最も多く聞かれたのが Annai Soundaram のメンバーである Murgeswari への Vittukkooduthal であり、彼女は Annai Soundaram でも低カーストのメンバーの一人であるとともに経済的にも貧しい。他方、社会的経済的に同質性の高い Pattalamman では全員が困窮状況にある場合、誰が最も困窮しているかは容易に判断できないのではないだろうか。そして社会的に同質性が高く、経済的に同質性の低い Lakshmi Sangam においては、経済的に有力なメンバーがグループを支配し、その支配を他のメンバーが受容することで集団行動が行われる。

4. おわりに

以上、SHG メンバーが SHG 活動において経験している Vittukkooduthal に着目し、メンバーの Vittukkooduthal の経験の相違を社会的同質性と経済的同質性に関連づけた説明を試みた。社会的・経済的同質性の低い SHG においては、Vittukkooduthal によってマイクロファイナンス活動が円滑に行われる、という主張はインドの SHG モデルの研究に、新たな発見として貢献するものである。なお、Vittukkooduthal が SHG メンバーの社会的・経済的同質性の影響を受けて集団行動の相違をもたらすという概念説明の精緻化は今後の課題としたい。

参考文献 (一部のみ)

1. Mathew Luke Osborne and Marianne Luders. (2003). "Why Do Self Help Groups Sometimes Fail? –A Short Story of Non-Functioning Self Help Groups in Three Myrada Project Areas". MYRADA
2. Smita Premchander et al. (2009). *Multiple Meanings of Money –How Women See Microfinance*, Sage Publications.

Secondary Effect of Microfinance on Social Structure in Rural Bangladesh Deepening of the Service and the Impact on Social Network

Naoki Nishimura

Japan International Cooperation Agency

E-mail: Nishimura.Naoki@jica.go.jp

Keyword: Institutional Transferring, Microfinance, Social Network, Poverty Reduction,

1 Introduction

Microcredit, which was first introduced in rural Bangladesh by Grameen Bank in 1970s, overcame major failures of conventional agricultural credit for small and marginal farmers provided by governmental financial institutions or cooperatives. These were characterized by: low repayment rates (less than 40%), loss of financial sustainability, and the inaccurate targeting of credit to wealthier farmers. Therefore, a large number of empirical studies have focused on the effectiveness of group lending and/or other strategies in order to keep the high repayment rates [Besley et al, 1995], [Conning, 1999], [Gine, 2006], [Kono, 2006], [Shoji, 2007], the impact of microfinance on reducing poverty amongst borrowers and, the financial sustainability of microfinance institutions. Thanks to methodological developments, the impact of the evaluation of microfinance on poverty reduction has also been developed using randomized control tests. However, most of the impact evaluations measure this aspect and so little research has focused on social structures or norms: a substantial amount of financial inflow into rural areas should, one would think, affect the social relationships in the village, including those between borrowers and non-borrowers of microfinance¹. Thus this paper tries to fill the gap in research by examining the changes wrought by microfinance on social networks and, on rural households in Bangladesh. This is based on a unique survey of a whole village, which covers both the borrower and, the non-borrower.

For a long time, many research papers have stated that one of the biggest outstanding agendas for microfinance is its outreach. The poorest villagers are excluded by “peer monitoring” from microfinance programmes, because of their low creditworthiness. Based on this assumption, I set a working hypothesis that microfinance programs may have increased gap between the villagers who can and cannot borrow thereby weakening the relationship between the two groups. Contrary to this hypothesis, however, the common belief that the poorest cannot access microfinance was not true, at least in my research village and the surrounding area. Rather, the poorer people had access to microfinance and borrowed more. Is this then, a good indication that more people reap a benefit from microfinance? It seems not. Most of the poorest borrowers are heavily indebted and borrow from many sources to make repayments, often to other institutions.

¹ One exceptional study focuses on social network is Banerjee et al [2012], examining how participation in a microfinance program diffuses through social networks

What is worth noting however is that most of the poorest borrowers manage to make weekly repayments by borrowing from informal sources, such as relatives or friends. It was also observed that a borrower without a connection to the major financial network in the village fell into default. Such was the strengthening of the financial transaction network through microfinance, and, then converted into the subordinate-superior relationships.

This paper proceeds as follows: section 2 will explain the details of data; section 3 will present findings from research evidence that the poorest households in my village tended to borrow microfinance more often; section 4 will discuss the social network analysis and section 5 will include some concluding remarks.

2 Data

2.1 Village and basic data

This paper is based on data collected during a month-long field survey in a village (*gram*)² located in Netrokona District of Bangladesh, in 2008. In this village, three of the biggest microfinance institutions in Bangladesh, Grameen Bank, BRAC and ASA, operate a microfinance program. Though they also provide a saving service but most of them are compulsory savings deducted from the disbursement of loans and mainly function as insurance in case of the borrower's death or defaults. The members of microfinance schemes are rarely able to withdraw from the saving account and indeed, only a few respondents are even aware they have their own savings account. Thus, in this paper, I mainly focus on the credit service of microfinance.

My research survey consisted of interviews in the branch offices of microfinance institutions and a full census that collected data on all households in the villages. Some households in my research village borrowed microfinance provided by another village, and in doing so, they borrowed microfinance from six branches of the three institutions in total

The household census gathered demographic and economic information and detailed information related to borrowing from the microfinance programme from every household. There were a total number of 144 households in the village. Of these the 144 households, the heads of 7 households were away from the village for migrant work, and thus, either his wife or his son responded to the interview on his behalf. Most importantly, these individual surveys also included a module that collected social network data along two dimensions, including names of friends or relatives from whom the respondent would borrow money and

² *Gram*, I call it as “village” in this paper, should not be considered as an administrative village, but as one entity composed of a few natural villages, which is called as “*shomaj*” or “*para*”. It does not have an administrative body nor head, but everyone can tell what the borders are, and inside and outside of the *gram*.

from who the respondent gets advice, as described in section 4 in more detail.

2.2 Characteristics of the Research Village

This paper is based on in-depth research of one selected village. Therefore, at first, I would like to state the representativeness and specialty of my research village to generalize my findings.

The research village is a typical Bangladesh village in regard to basic information, such as its demographic characteristics for example, its population and its density, and, its education level. On the other hand, it is categorized as a relatively poor village, with a relatively high rate of landless villagers and located on the border of local administrative segment (*Upazila*), and under the circumstances its informal social network is of great importance. Another point to note here, is that the village is composed on one *shomaj* (see footnote 2) and all the households are Muslim. This could be a problem with regard to generalizability, but the dynamic in which the village integrates as one unity of community and has a border which divides inside and outside the community, presents an ideal situation to analyze the closed network within that society.

3 Observations from Field Research

3.1 Income levels of Households

As with other villages in Bangladesh, the most important income source for villagers is agriculture, and a source of wealth which connects deeply to the agricultural land. Indeed, even if some households are mainly engaging in work other than agriculture and they do not cultivate their own land, they still in most cases, own agricultural land, which is a very important income source: in my research village, there are no high-income households without any land.

While I have collected detailed income data, such as regular income, current assets, land ownership and structures of houses and family composition, it is still difficult to know the income level accurately. This is mainly because it is difficult to denominate agricultural output into currencies and most of income fluctuates, thus it is difficult for villagers to report their average monthly or yearly income. Against this backdrop, I at first then, divided the population into five classes, taking into consideration the above mentioned data. After that, I made a correction based on a discussion with a social leader (who is known as “*matabor*”) in the village. Specifically, the poorest 12 households were extracted as extreme poor households, out of which 3 households are lonely elder and widows, who are not capable of working, getting their daily meal from other households every day. The other 9 households are headed by widows or elders with more than 6 children/elders. This definition sounds arbitrary but actually, such families typically live near the local market without composing *bari*³, or one with many children which allows us to clearly distinguish them from other households. I call these, 12 households as extreme poor households in this

³ In Bangladesh, most households establish *bari* based on paternal families. Usually, 5-10 houses are built around courtyard and one cannot see into *bari* from public road. ?

paper.

Table 1 shows relationships between the household income level and ownership of agricultural land. This shows the strong relationship between land ownership and income level, with the correlation of more than 0.7, portrays the villager's appreciation to ownership of agricultural land.

Table 1 Land Distribution and Income Level

Land Property (decimal =1/100 acre)	No. of Households	Income Level					
		Poor ←					→Rich
		1	2	3	4	5	6
251-	5				2	2	1
201-250	4				1	2	1
151-200	12				2	10	
101-150	9			1	7	1	
51-100	20			6	14		
1-50	41		8	21	11	1	
0	53	12	25	15	1		
Total	144	12	33	43	38	16	2

Source: Field Research in 2008

3.2 Credit Deepening

In previous researches, group lending or the weekly amortization system has been thought as the mechanism used to exclude high risk villagers without assets and/or regular income from the microfinance programme and it is key factor: the high repayment rate. While some studies using quantitative analyses cast doubt on the effectiveness of group lending on a high repayment rate, the effective exclusion mechanism of poor households is still thought to be critical for microfinance institutions to keep the high repayment rate. Such explanations have been supported by empirical studies and so the outreach to the poorest households is considered as major challenge of microfinance [Armendariz and Morduch 2005:Chapter4]. However, my field research painted a totally different picture.

First, in my research village, poorer household borrowed more from the microfinance programme. Besides the 3 extremely poor households, who were not capable of earning money or food by themselves, 8 out of 9 extreme poor households had access to microfinance. Detailed profiles of the extreme poor are described in table 2 below.

Table 2 Usage of Microfinance (MF) by Extreme Poor Households

(Currency: in Taka)

Income Source	Total Income	No. of Family Member	MF with outstanding loan	Borrowing from MF(*)	Other Financial Source	Purpose of MF
Construction Works	2000	7	2	8000	2000 from Cooperative	Consumption
Tea Shop	n/a	7	3	27000	50000 from multi-sources	Repay to other loans
Agricultural Worker	3000	4	2	27000	-	Invest for business
Non-Agricultural Worker	4000	6	1	10000	-	Repay to other loans
Non-Agricultural Worker	8000	13	1	9000	-	Invest for business
Rikshaw Puller	7500	12	1	8000	-	Medical Treatment
Rikshaw Puller	4000	8	1	5000	-	Consumption
Rikshaw Puller	3500	8	-	-	Local Money Lender	Invest for <i>rikshaw</i>

Source: Field Research in 2008

(*) Total amount of disbursed loan which is not yet fully repaid.

What is important is that most of the extreme poor households borrow from the microfinance programme, and the loan amount seems to be more than they can fully repay.⁴ Provided that there were 60 borrowers of microfinance within the research village, and its average amount of borrowing was 8051 Bangladesh Taka (with standard deviation of 10284 Bangladesh Taka, excluding one outlier), the borrowing by extreme poor households is relatively high. Moreover, it is noteworthy that out of 8 borrowers from microfinance above, only 2 households fell into default but the other 6 households managed to make a weekly installment. Even taking into consideration a margin of error in data collection, they should not have enough income for their daily requirement. Still, they can make this weekly installment, depending on help from the informal network, with relatives, friends or in some very rare cases, local money lenders⁵.

⁴ For example, the head of the household listed on the top of the table is a woman. The household got agricultural land worth 30 decimal by redeeming pawn known as *bondok* and relent it to a sharecropper with 50% of production as the land rent. She borrows 18000 taka from Grameen bank and BRAC in total and they are used for repayment to other loans and daily consumption. Facing trouble in paying back to the microfinance programme, she changed her name and borrowed another 8000 taka from other branch of Grameen Bank. Still facing difficulty, she is now borrowing from a cooperative (*shamiti*).

⁵ It was reported that the local money lender, imposing a high interest rate, declined in the past 10 years.

In moving on to the case of wealthier classes now, I found that the tendency of usage of microfinance differs from those previously discussed: the poorest households utilize the credit for daily consumption or repayment to other loans but slightly wealthier classes invest for movable assets. For example, *rikshaws*, three-wheeled passenger carts pulled by one man, or livestock, such as cows and goats, since these are regarded as capital for production and/or savings or insurance at the same time. Wealthier members of the village than this utilize microfinance for redeeming pawn to acquire agricultural land (*bondok*) or for investing in commercial business and only few utilize credit for the purpose of coping with exogenous shocks. This group said that they would like to avoid borrowing from microfinance institutions, since the weekly repayments do not fit with their daily cash flow. Such was the investment pattern that this may suggest that the poverty gap and the initial income level determine the productivity of microfinance to some extent. Though, such a tendency could not be tested statistically due to data limitation.

One reason why it has been believed that the poorest households cannot gain access to the microfinance programme, is that the outstanding loan amount has been often used as proxy of borrower's income level. According to Morduch [2007, p.21], the proxy is supported by statistical test, but this is at least, not the story of my research village.

It is also true that there are geographically or culturally isolated areas in Bangladesh such as the *char* areas, known for riverine sand and silt landmasses, and often as such areas are very poor regions. Thus, in such isolated area, and mainly because of transaction cost for microfinance institutions, there are still barriers to microfinance, but we need to be aware that the credit constraint is mainly because of the transportation cost to the microfinance institution. As far as my research village goes, all the villagers have accessibility to the microfinance programme, only three widows or elders does not have access but for such households the social security programme is required rather than credit.

4 Network Analysis

As discussed above, many of borrowers face difficulty in making weekly repayments, and sometimes they over borrow more than they can fully pay back on schedule by themselves. Still, most of them repay on each due date without delay. There seems to exist, informal financial transaction networks and this works as a social safety net. In Bangladesh villages, people often lend and borrow money as a daily routine, many of payments take place in small shops in these village are sales on credit, and sometimes villagers establish cooperative known as *shamiti* to facilitate flexible financial transactions. Indeed, the use of these daily financial networks with relatives and friends work as social safety networks. Such is the nature of this financial transaction that it does not usually take explicit interest. Jain et al [2003] theoretical empirical study argues that in villages where microfinance institutions conduct their programmes that this increases information on financial transactions. In this section, I would like to reveal the financial transactions between villagers which act as a social safety net, by applying a social network analysis. In other words, where the microfinance is based on such an informal social network, this is what support poor households

with a heavy debt burden.

4.1 Network Measurement Concerns and Choices

A first question is whether we should consider the individual or the household as the unit of analysis. In our case, because microfinance membership is limited to one member per household and borrowing decisions are often made at the household level, the household is the correct conceptual unit. For a similar reason in that the transaction of a substantial amount of money is managed by the male, my research focused on the network of head of families and most of them are in fact male.

Second, I basically consider the relation as a directed graph, which means that the direction of the network is important, since in many cases the relationship between the borrower and lender is not equivalent. If one regards network as a mode for information diffusion, the existence of the network tie itself is important and not the direction.

Third, we treat the networks as closed societies even though there exists relations across villages, though I did allow respondents to nominate anyone outside the village as well. The villages appear to have relatively few cross-ties (cross-marriages are rare) and the villages are mostly geographically well-separated, so this does not appear to be a major concern. Besides, the integration of the society as a unit entity allowed me to consider the network as closed one.

My interview included names of friends or relatives from whom the respondent would borrow money and from whom the respondent gets advice. This study is based on the social network data from all the households in the village. Missing parts of the network data may become critical and bias may arise, since sometimes even very few households act as an important role as a bridge between some cliques in the village. Thus, the complete census of the village enabled me to draw a rounded picture within the village, without only 2 households, who declined to answer such very private information.

4.2 Conceptual Framework

In this section, I raise up the concept of centrality in social network analysis. Various kinds of centrality are defined for each node (household in this context) and they denote the importance or significance in social network in each dimension. The most familiar centralities are “degree centrality”, “closeness centrality” and “betweenness centrality”. The figure below is a visualized virtual network. If it denotes the financial transaction network, the household “A” answered that he/she borrows money from households “D”.

Figure 1 Virtual Network Sociogram

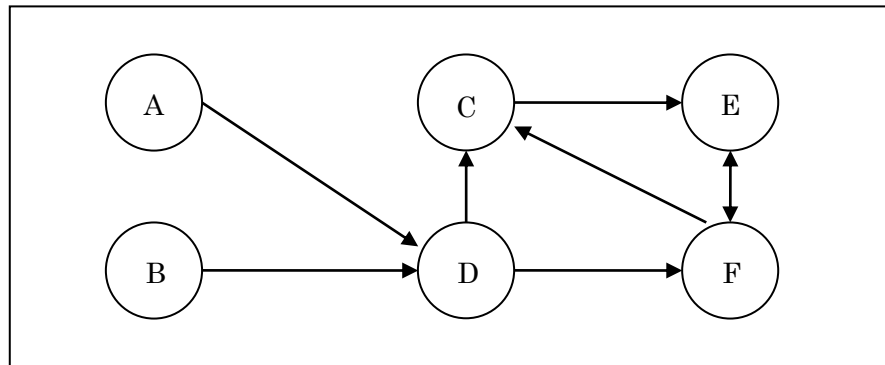


Table 3 Centralities of the Virtual Network

	A	B	C	D	E	F
Degree Centrality	0	0	0.4	0.4	0.4	0.4
Closeness Centrality	0	0	0.63	0.5	0.5	0.63
Betweenness Centrality	0	0	0.15	0.7	0	0.15

In the financial or reliable network, actors who are chosen may have influence or power upon the actors who chose. Degree, in directed data denotes the number of actors who chose it, divided and divided by the possible largest degree. In this virtual network, degree centrality of D is 0.4.⁶

Second, closeness centrality is focusing of the distance from each of the actors. The distance can be measured by smallest necessary steps they need to get via directed data through the backward direction. For instance, distance from E to A is 3 since E need to pass C and D to reach A, on the other hand distance from A to E is defined as 0 since it cannot be reached from A to E through backward direction. Intuitively, the closeness can also be understood as power or significance against each actor since the influence by E to D is inferior to one by C to D. In other words, the closer relationship denotes higher influence.

Another concept of centrality is betweenness centrality. It denotes importance as connector of network. For example, in the virtual network, D has high betweenness centrality since if C, E and F contact A and B, they must do so by way of D. As shown in the table, significance of centrality of each actor in the virtual network differs based on each centrality.

4.3 Network Characteristics for financial transaction in the research village

Each centrality of the research village is summarized in the following table. The table 4 includes top 5 households in each type of centrality. The figures appear on the first line denotes household no. of the survey. According to centralities, one household (household no. 75) denotes prominent centralities in all

⁶ Rigor explanation of concept of centralities can be gotten from textbooks for social network analysis such as Jackson [2010].

aspects.

Table 4 Centralities of Financial Network in the research village

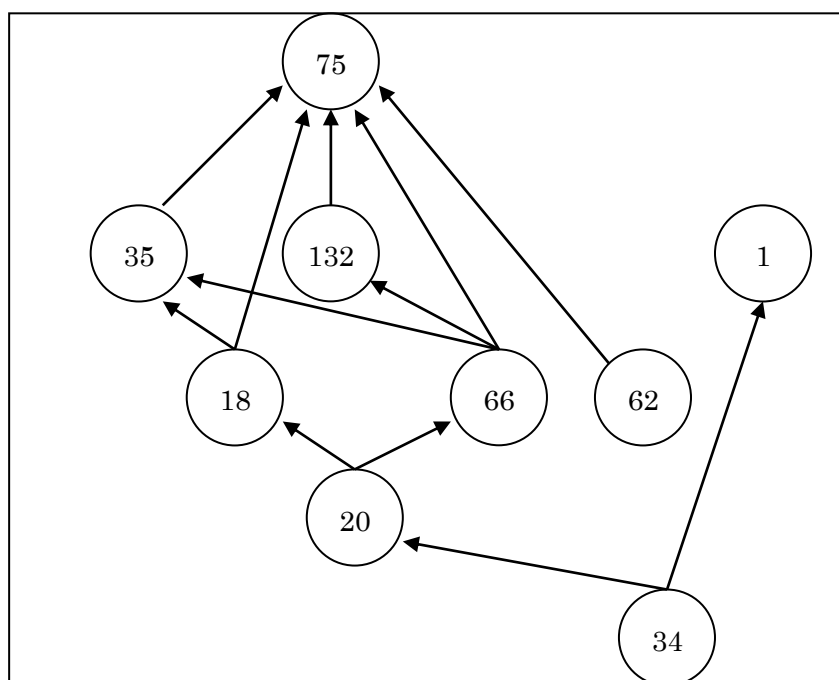
(Unit : 1/1000)

	1	18	35	56	62	66	75
Degree Centrality	56	56	49	63	56	70	252
Closeness Centrality	92	13	120	74	65	87	365
Betweenness Centrality	18	73	72	57	74	94	373

Source: Field Research in 2008

It shows that the financial transaction network seems to be a typical star network with concentration on household no.75. To reduce the complicated network into a simple structure to see the high rank in the hierarchy, I introduced a typical algorithm which reduced household with zero degree (who was not chosen by anyone) and make a smaller network repeatedly. By the algorithm, the reduced network graph is described, which clearly shows the relationships between households of high rank in hierarchy as follows:

Figure 2 Reduced Financial Network Graph of the Research Village



Source: Field Research in 2008

Moreover, “input domain” of a household signifies the number of other households which can be reached through the backward direction. The input domain of household no.75 is 96 out of 144 households, equivalent to more than 70% households, although household G has prominence i in the network there is

another clique headed by household no.1, whose input domain is 29. Household no.75 is a businessman who established a grain threshing mill and which has become successful in the last 10 years.

In continuing now, I will move to the reliability of the network of the research village. The interview question was to ask the person who you rely on or you ask for advice when you face trouble. Table 5 shows the centralities of reliance network with the core households with 5 highest centralities.

Table 5 Centralities of Reliance Network in the Research Village

(Unit : 1/1000)

	1	10	18	34	35	75	134
Degree Centrality	97	49	98	63	49	189	91
Closeness Centrality	271	139	139	69	139	283	88
Betweenness Centrality	130	47	195	95	43	293	109

Source: Field Research in 2008

Head of the household no.18 is traditional *matabor*, who works for the community as such works in the reconciliatory role of conciliation and arbitration, when there are conflicts between villagers. Head of the household no.134 is a deputy for the local administrative unit (*Union*), representing 3 villages and one of leading households. Before the field survey, it was supposed that those politically important households show the most prominent centrality; however, household no.75 still shows the most prominent centralities.

4.4 Discussion

In reflecting these facts now to understand the real situation, the extreme poor households with a heavy debt burden face trouble in weekly repayments when without support from an informal network. Such is the nature of the informal financial network in the research village that it is based on two cliques headed by a prominent head of network. In fact, one of the defaulted household was out of this network, but other extreme poor families are included in this network headed by household no. 75 or 1. What is important to understand here is that such an economic dependency by poor families is converted into the psychological dependency as well.

Thus, there remains another important question that why such local elite in the society support households who face trouble in repaying the microfinance institutions. Indeed, because they never impose an interest rate if they lend money to other villagers, the question seems to be more curious. One explanation is the Islamic norm that encourages rich people to support the poor, but such an explanation does not explain why poor households need to borrow money from microfinance in the first place. If they can borrow money without interest payments, one would think that they would prefer to borrow from the local elite first. Another explanation is the existence of interlinked credit-labour or credit-product contracts in agriculture. The premium for borrowing may be embedded in a daily transaction.

5 Conclusion

My field research has made two main contributions to understand how microfinance is incorporated into village and its social network.

First, at least in my research village, extreme poor households have access to microfinance. The outstanding loan amount seems not to become a proxy for a borrower's income level nor his or her creditworthiness, if the household borrow money to pay back to other loans. Besides, in such cases, the households seems to have few chances to improve their lives.

Second, poor households deepen their dependency on social security networks through daily transactions of money. The superior in the network succeed in sustaining the long term relationships by administering to the short term needs of poor households. This can be seen as an example of "adverse incorporation", which means the short-sighted action in getting social security by poor households, which in turn immobilizes the hierarchy within the society as was stated by Hickey et al [2007].

Most of this paper is based on an observational study based taken from an in-depth study of one village. Further quantitative study with rigorous econometric proofing is required to generalize the findings or to discover whether it is the story of other villages.

References:

- Abhijit Banerjee, Arun G. Chandrasekhar, Esther Duflo and Matthew O. Jackson (2012) "The diffusion of microfinance" NBER Working Paper 17743.
- Armendariz de Aghion and Jonathan Morduch, (2005) *The Economics of Microfinance*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Besley, Timothy and Stephen Coate, (1995) "Group lending, repayment incentives and social collateral," *Journal of Development Economics*, 46-1, pp.1-18.
- Conning, Jonathan, (1999) "Outreach, Sustainability and Leverage in Monitored and peer-monitored lending," *Journal of Development Economics*, 60, pp.51-77.
- Gine, Xavier and Dean S. Karlan, (2006) "Group versus individual liability: A field experiment in the Philippines," *Policy Research Working Paper Series*, 4008, The World Bank.
- Hickey, Sam and Andries du Toit, (2007) "Adverse incorporation, social exclusion and chronic poverty", *CPRC Working Paper* 81.
- Jain, Sanjay and Ghazala Mansuri (2003) "A little at a time: the use of regularly scheduled repayments in microfinance programs," *Journal of Development Economics*, 72, pp.253-279.
- Kono, Hisaki, (2006) "Is Group Lending A Good Enforcement Scheme for Achieving High Repayment Rates?: Evidence from Field Experiments in Vietnam," *Discussion paper*, No. 61, Institute of

Developing Economies, JETRO.

Matthew O. Jackson (2010) "Social and Economic Networks", Princeton University Press.

Morduch, Jonathan (2007) "What we don't know about microfinance," Keynote address of Microfinance Symposium organized by JBIC / FASID / Citibank Japan, December 2007

Shoji, Masahiro, (2007) "Evaluation of Flexible Repayment System in Microfinance: A Case Study from a Natural Disaster in Bangladesh," COE Discussion Papers, F-190, the 21st Century COE Program.

カンボジアのストリート・ビジネス ー経済成長と貧困削減への寄与ー

廣畑 伸雄

山口大学

hirohata@yamaguchi-u.ac.jp

キーワード：カンボジア，ストリート・ビジネス，経済成長，貧困削減，経済センサス

1. はじめに

カンボジアにおいては，1990年代前半に政治面では一応の安定をみて，経済面では市場経済への転換を開始して以降，高い経済成長を達成してきている。特に近年においては，外国資本による直接投資の増加や，国内企業グループの成長が目立つ中で，ストリート・ビジネスの事業所数も大幅に増加してきており，カンボジアの全事業所数の8.3%に相当する41,771事業所がストリート・ビジネスとなっている。

本稿においては，ストリート・ビジネスはカンボジア経済を下から支えるものであり，また，低所得者層における貧困削減にも大きく寄与しているものと捉え，分析を進める。本稿においては，第一に，同国におけるストリート・ビジネスの現況とその特徴を多面的に把握する。第二に，ストリート・ビジネスの具体的な事業内容について整理し，類型化を行う。第三に，ストリート・ビジネスの経営状況について整理し，その特徴を明らかにする。

本稿の分析に際しては，カンボジアにおいて，2011年3月に実施された経済センサスのデータ等を用いる。同センサスにおいては，同国の全事業所に対する聞き取り調査が実施されている。また，2013年8月に実施したプノンペン市内でのインタビュー調査の結果も参考に分析を進める。

2. カンボジアのストリート・ビジネスの概要

本項においては，最初にカンボジアのストリート・ビジネスの概要を把握するために，①経営者の国籍，②経営者の性別，③事業所の規模，④従事者の数，⑤1事業所当たりの従事者数，⑥事業の創業時期，⑦地域別の状況についてみていく。

第一に経営者の国籍についてみると，ストリート・ビジネスのほとんどはカンボジア人のオーナーによって行われているが（41,311事業所，構成比98.9%），ベトナム人（294事業所，同0.7%），中国人（162事業所，同0.4%）や，その他（4事業所，同0.0%）の国籍のオーナーによっても行われている。なお，ベトナム人がオーナーの全事業所数は2,227事業所であり，ストリート・ビジネスの比率が11.7%と高いことが特徴的である。

第二に経営者の性別についてみると，女性経営者の方が多く（32,006事業所，構成比76.6%），男性経営者（9,765事業所，同23.4%）の数を大幅に上回っている。ストリート・ビジネス以外の事業所の女性経営者比率は64.1%であり，ストリート・ビジネスにおける女性経営者の比率は相対的に高い。なお，全事業所に占めるストリート・ビジネスの比率は，男性経営者の場合には5.5%であるが，女性経営者の場合には9.7%である。

第三に事業所の規模についてみると、5 m²未満が 60.0% (25,081 事業所)、5 m²以上 10 m²未満が 24.8% (10,375 事業所) を占め、10 m²以上のケースは 15.2% (6,315 事業所) に過ぎない。

第四に経営者を含む従事者数についてみると 62,780 人で、同国の全事業所の雇用者数の 3.8% を占めている。性別でみると女性の従事者の方が多く (43,678 人、構成比 69.6%)、男性の従事者 (19,102 人、同 30.4%) の数を大幅に上回っている。なお、ストリート・ビジネスの女性従事者が全女性雇用者に占める比率は 4.3% で、男性従事者が全男性雇用者に占める比率は 2.9% である。

第五に経営者を含む 1 事業所当たりの従事者数についてみると、1 人のケースが 63.2% (26,398 事業所)、2 人のケースが 28.4% (11,879 事業所) を占め、3 人以上のケースは 8.4% (3,494 事業所) に過ぎず、平均従事者数は約 1.5 人である。

第六に事業の創業時期についてみると、1970 年代以前に創業しているのはわずか 145 事業所 (構成比 0.4%) にしか過ぎない。1980 年代に創業しているのは 1,036 事業所 (同 2.5%)、1990 年代に創業しているのは 3,409 事業所 (同 8.3%)、2000 年から 2004 年の 5 年間に創業しているのは 5,892 事業所 (同 14.3%) である。ストリート・ビジネスが目立って増加したのは 2005 年以降で、毎年 2,000 事業所以上が創業しており、その数は年々増加傾向にある。また、新規創業に占めるストリート・ビジネスの割合が年々高まっていることが特徴的である。

第七に地域別の状況についてみると、ストリート・ビジネスは都市型のビジネス形態であることから、人口の多いプノンペン市 (11,118 事業所、構成比 26.6%)、シェムリアップ州 (4,197 事業所、同 10.0%) などに多い。また、ストリート・ビジネスが事業所全体数に占める比率も高く、プノンペン市で 11.6%、シェムリアップ州では 13.1% となっている。

3. ストリート・ビジネスの事業内容

ストリート・ビジネスで行われている事業の内容について、国際標準産業分類の大区分の業種別でみると、「卸・小売、自動車・二輪車修理業」が 24,181 事業所 (構成比 57.9%) と過半を占め、「宿泊・飲食業」の 12,810 事業所 (同 30.7%) が残りの大半を占めている。大区分業種別で全事業所に占めるストリート・ビジネスの比率をみると、「宿泊・飲食業」が同業種全事業所数の 18.4%、「情報・通信サービス業」が 12.7% と高いことが特徴的である。

ストリート・ビジネスの内訳について、国際標準産業分類の細区分の業種別でみると、食料品販売 (10,883 事業所、構成比 26.1%)、屋台・食堂 (8,548 事業所、同 20.5%)、屋台・飲み物屋 (4,255 事業所、同 10.2%) が多く、床屋 (1,925 事業所、同 4.6%)、二輪車修理 (1,867 事業所、同 4.5%) がこれに続いている。細区分業種別で全事業所に占めるストリート・ビジネスの比率をみると、「食料品販売」が同業種全事業所数の 34.1%、「小物・家財修理」が 23.1% と高いことが特徴的である (表 1 参照)。また、ストリート・ビジネスの従事者についてみると、食料品販売 (14,514 人、構成比 23.1%)、屋台・食堂 (14,302 人、同 22.8%)、屋台・飲み物屋 (6,306 人、同 10.0%) が多く、二輪車修理 (2,902 人、同 4.6%)、床屋 (2,493 人、同 4.0%) がこれに続いている。

表 1 業種別ストリート・ビジネス

業種	事業所数	同左構成比 (%)	対同業種全事業所構成比 (%)
① 食料品販売	10,883	26.1	34.1
② 屋台・食堂	8,548	20.5	19.3
③ 屋台・飲み物屋	4,255	10.2	19.4
④ 床屋	1,925	4.6	11.5
⑤ 二輪車修理	1,867	4.5	11.0
⑥ 飲料販売	977	2.3	15.1
⑦ 服・靴販売	938	2.2	18.0
⑧ ガソリン販売	926	2.2	16.8
⑨ 小物・家財修理	837	2.0	23.1
⑩ 携帯電話販売	545	1.3	8.3
その他	10,070	24.1	—
合計	41,771	100.0	8.3

出所：NIS (2012) より作成

4. ストリート・ビジネスの経営

本稿においては、カンボジアのストリート・ビジネスの経営について、売上高と利益の視点から分析してみる。ストリート・ビジネスの総売上高は 366 百万ドルで、事業所全体の総売上高 12,678 百万ドルの 2.9% を占めている。ストリート・ビジネスの 1 事業所当たりの平均売上高は 8,763 ドルで、ストリート・ビジネス以外の事業所の平均売上高 26,575 ドルよりも相当低い水準にある（表 2 参照）。ただし、従業員 1 人当たりの平均売上高でみると、ストリート・ビジネス以外の事業所が 7,693 ドルであるのに対し、ストリート・ビジネスも 5,831 ドルの売り上げを計上している。

カンボジアのストリート・ビジネスの総利益は 79 百万ドルで、事業所全体の総利益 1,699 百万ドルの 4.6% を占めている。ストリート・ビジネスの 1 事業所当たりの平均利益は 1,881 ドルで、ストリート・ビジネス以外の事業所の平均利益 3,499 ドルよりも相当低い水準にある。しかしながら、従業員 1 人当たりの平均利益でみると、ストリート・ビジネス以外の事業所が 1,013 ドルであるのに対し、ストリート・ビジネスは 1,251 ドルの利益を計上している。なお、ストリート・ビジネス以外の事業所の平均利益率が 13.2% である一方、ストリート・ビジネスの平均利益率は 21.5% と高い水準にある。

カンボジアのストリート・ビジネスの中で、業種別細区分でみた場合に事業所数の多い 10 業種については、業態別に 3 区分することができる。第一のグループは、①食料品販売、⑥飲料販売、⑦服・靴販売、⑧ガソリン販売、⑩携帯電話販売で、仕入販売を行う小売業である。第二のグループは、②屋台・食堂、③屋台・飲み物屋で、仕入れた食材等を調理販売する飲食業である。第三のグループは、④床屋、⑤二輪車修理、⑨小物・家財修理で、手作業のサービス業である。

ストリート・ビジネスの経営の視点からみると、第一グループは、仕入販売を行うことから相対的に売上高が大きく、また仕入原価も大きい。他方、第三グループは、サービスを提供することから、相対的に売上高は小さい。第二グループは、食材等の仕入れと調理

加工のサービスが必要であることから、売上高は両グループの中間に位置している。この3区分で1事業所当たりの平均利益を比較してみると、第一グループの事業所の平均利益が相対的に大きく、第三グループの利益は相対的に小さく、第二グループの利益は両グループの中間に位置している。

表2 ストリート・ビジネスの業種別採算性

業種	事業所当たり売上高 (ドル)	事業所当たり利益 (ドル)	利益率 (%)
① 食料品販売	13,521	2,446	18.1
② 屋台・食堂	7,522	1,793	23.8
③ 屋台・飲み物屋	4,162	1,263	30.3
④ 床屋	2,410	1,160	48.1
⑤ 二輪車修理	4,301	1,361	30.6
⑥ 飲料販売	7,470	1,900	25.4
⑦ 服・靴販売	8,362	2,128	25.4
⑧ ガソリン販売	9,562	1,917	20.0
⑨ 小物・家財修理	2,331	921	39.5
⑩ 携帯電話販売	12,272	2,860	23.3
その他	9,096	1,837	20.2
合計	8,763	1,881	21.5

出所：NIS (2012) より作成

5. おわりに

本稿においては、カンボジアにおけるストリート・ビジネスの概要を把握し、事業内容の整理・類型化を行い、経営状況を明らかにした。その結果、ストリート・ビジネスは、①同国の経済活動の中で重要な位置を占めていること、②働く女性の貢献が大きいこと、③ビジネスの平均利益率は高く、また、従業員1人当たりの利益は大きいことなどが明らかにされた。

カンボジアにおいては、今後も継続的な経済成長が期待されている。特に、ストリート・ビジネスなどの小規模事業は、低所得者層の貧困削減に寄与するところが大きく、今後においても同国経済を下から支える活発な経済活動が期待される場所である。こうした中、インタビューの結果によれば、ストリート・ビジネスの事業者は、特に資金面や事業所の使用料などにかかる課題を抱えている。今後においては、こうした阻害要因を明らかにし、事業者への支援策を講じるための研究が必要と考えられる。

参考文献

National Institute of Statistics, Ministry of Planning (2012) Economic Census of Cambodia 2011, Micro data

合併企業によるソーシャル・ビジネスの有効性の分析 —バングラデシュにおけるグラミン・雪国まいたけを事例として—

○大杉卓三

アシル・アハメッド

神戸情報大学院大学

九州大学

E-mail: osugit@kic.ac.jp

キーワード：ソーシャル・ビジネス、BOP ビジネス、貧困削減

1. はじめに

「グラミン・雪国まいたけ」はバングラデシュにてソーシャル・ビジネスをおこなう企業である。マイクロクレジットで知られるグラミン銀行のグラミン・グループと、日本企業である雪国まいたけによる合併企業として誕生した。グラミン・雪国まいたけが実施しているソーシャル・ビジネスの内容は、バングラデシュで緑豆（もやし種子）を栽培することにより農村部で雇用を創出し、新しい農業技術を導入により生産量を増やすことで所得の向上と生活水準の向上を目指すことである。また同時に、バングラデシュにおいて、もやし食の普及による貧困層への栄養状態の改善にも取り組む。

本稿ではバングラデシュにおいてソーシャル・ビジネスを展開するグラミン・雪国まいたけを事例として取り上げ、設立にどのような背景があり実現できたのか、次にビジネス・モデルの内容はどのようなものであるのか、目的として掲げた課題解決に結びついているのかについて述べる。

2. 設立の背景と大学の役割

雪国まいたけは新潟県南魚沼市に本社をおき、社名にもなっている「まいたけ」をはじめ、えりんぎ他のキノコ加工食品の製造販売や、もやし、カット野菜の販売を手がける企業である。雪国まいたけがバングラデシュで緑豆の生産を必要とした企業としての背景は、もやしの原料となる緑豆の価格高騰である。日本で使用される緑豆の90%は中国からの輸入に頼っている状態である。その緑豆は中国の経済発展による中国国内での需要の増大や、トウモロコシなどへの転作、干ばつによる不作、また東南アジア地域での需要増大が重なり価格が高騰している。中国以外の10%を輸入する相手国はミャンマーである。2008年にグラミン・グループのグラミン・ダノン・フーズが仕入れる牛乳価格が高騰した原因は世界的な穀物価格の上昇であった。緑豆の価格もその高騰の例に漏れず、日本への輸入価格は3年で約2倍となった。緑豆の輸入価格が上昇したとしても、日本のスーパーマーケットではもやしの価格に転嫁することは難しい。それどころか、今後は中国から輸入そのものができなくなる可能性があり、そうすると日本でもやしを生産することが出来なくなる。これは日本の食生活に大きな影響を及ぼす問題である。雪国まいたけではこの問題に対応するため、輸入先の国を中国以外の国、つまりバングラデシュを新たな緑豆の輸入先として開拓することで安価で安定した緑豆の輸入を実現する必要があった。

一方、グラミン・グループはグラミン・クリシ財団が合弁相手となる。クリシとは農業を意味するベンガル語である。グラミン・クリシ財団は、1986年にラジシャヒ管区のランプールとディナジャプールでグラミン銀行がおこなった灌漑事業を引き継ぎ、1991年に設立された。そのため本部はランプールにあり、エリア・オフィスなどもその周辺に構える。くわえて、ダッカのグラミン銀行本部ビル内にはリエゾン・オフィスを持つ。ランプールという町はダッカから北へ350 kmほど離れており、ダッカからの車移動には8時間程度を要する。グラミン・クリシ財団の主な活動内容は、特に女性のエンパワーメントを重視しながら農民の所得と就業機会の向上、休閑地への適切な種類の農作物の作付けや、農作物の種子の管理などの農業技術の指導をおこなっている。また酪農や養鶏、漁業含めた農業開発を目的としたローンの貸し付けもおこなっている。

グラミン・雪国まいたけが設立した背景には、日本の九州大学とグラミン・グループの共同研究体制の存在が背景にある。九州大学は2007年にグラミン・コミュニケーションズとの共同研究体制を構築している。雪国まいたけによる最初のバングラデシュの調査は2010年1月のことである。その後、グラミン銀行の前総裁であるムハマド・ユヌス氏との話し合いがもたれたのは2010年6月のことである。そのわずか4ヶ月後、2010年10月に、雪国まいたけとグラミン・グループのグラミン・クリシ財団の間で合弁企業を設立する契約の締結をおこなった。この締結と合弁企業の設立は、グラミン・グループと共同研究活動を継続して実施してきた九州大学が支援をおこなったことにより、極めて迅速にソーシャル・ビジネスが実現したといえる。

3. グラミン・雪国まいたけのソーシャル・ビジネス

グラミン・雪国まいたけは、日本企業としては初めてのグラミン・グループとの合弁企業である。日本以外の国との合弁会社には、グラミン・ダノン・フーズやグラミン・ヴェオリア・ウォーターなどが存在している。グラミン・雪国まいたけのソーシャル・ビジネスとは、バングラデシュにおいて、緑豆の生産と緑豆の販売を通して人々の雇用の確保と所得の向上をおこない、もやし食を中心とする豆食による栄養状態の改善を目指すものである。

バングラデシュは経済発展が著しい国である。しかし、人口の約7割は農村部に居住しており、農村部の所得水準は都市部と比べると低い。農村部の所得の向上を目指して産業の誘致をはかろうとしても、電力などのインフラが整わない状況で工場を農村部に立地させることには限界がある。そのため、農村部で人々の雇用を生み出し、所得の向上をめざすために農業での新規事業が有望となる。

グラミン・雪国まいたけでは農村に3種類の雇用を生み出す。まずは、緑豆を栽培する雇用である。緑豆の栽培には、日本より栽培技術を導入することで収穫量を増大させる。農家が緑豆を栽培するためには種子の購入が必要である。種子の購入資金はグラミン・クリシ財団のマイクロクレジットを利用することができる。次に、生産された緑豆を選別する作業の雇用である。大規模な機械化がなされていないため、女性たちが手作業で選別作業をおこなう。緑豆の大きさや品質による選別作業は重要なプロセスであり、女性たちの新たな収入をもたらす。グラミン・雪国まいたけでは選別作業にも新しい選別技術を導入することで緑豆の商品としての品質を向上させている。3つめは緑豆のバングラデシュで

の販売である。

生産した緑豆の販売先は2つに分かれる。日本の雪国まいたけへの輸出と、バングラデシュの地元のマーケットである。緑豆は大きさで選別され、日本のもやしの原料として必要な4mm以上のものは日本へと輸出される。それよりも小さいサイズはグラミン・クリシ財団が買い取り、地元で販売する。収穫量の約7割を日本への輸出、約3割をバングラデシュ国内での消費向けとすることを計画している。1つのソーシャル・ビジネスに2つの販売ルートを持ち、それらを組み合わせることでソーシャル・ビジネスの継続性を確保する手法は、グラミン・ダノン・フーズやグラミン・ヴェオリア・ウォーターと同様である。グラミン・雪国まいたけはソーシャル・ビジネスであるため、緑豆の販売からえた利益はこの事業推進や、貧困層の農民の福祉などの生活向上や奨学金などにも活用するとしている。

バングラデシュでは、いわゆる「カレー」や、スープの「ダル」に豆を入れて食べる習慣がある。バングラデシュで食料品をあつかうマーケットにいくと、さまざまな種類の豆が売られている。これらの豆のサイズは、日本人がよく知る大豆などの豆類よりも小ぶりであり、バングラデシュの食習慣に適応した大きさに揃えられている。グラミン・雪国まいたけが日本に輸出する緑豆は、4mmよりも大きいサイズのもののだけである。このような大型の豆はバングラデシュの人々にとって料理の材料として馴染みがない。そのために日本が必要とする緑豆とバングラデシュの人々がもとめる緑豆のニーズは重複せず、この点がグラミン・雪国まいたけがおこなうソーシャル・ビジネスの大きなポイントである。

グラミン・雪国まいたけのビジネス・モデルについては先の述べた通りである。当然ながら想定通りに事業が進むことはありえず相応の苦労を要している。バングラデシュでの緑豆栽培を実現させるためにバンガバンドゥ・シェイク・ムジブル・ラフマン農業大学(BSMRAU)の協力を得ており、地元の大学が大きな役割を果たしている。大学の実験圃場にて試験栽培をおこない、そのおかげでバングラデシュでの緑豆栽培の状態を把握することができた。BSMRAUは1998年に設立された国立大学で、これまでに九州大学農学部と九州大学熱帯農学研究センターが1985年から10年間にわたりJICAのプロジェクト方式技術協力を行ってきたため、日本とのつながりが強い大学である。

大学の試験栽培と、グラミン・クリシ財団の直営圃場および51の小規模農家での栽培では、国外から持ち込んだ種子はウイルス抵抗が弱く病害虫対策であることや、日本に輸出できるサイズにまで緑豆を大きく成長させるための播種の方法などの課題が浮かび上がった。農家への説明会を繰り返しつつ、浮かび上がった課題に対応する栽培マニュアルをベンガル語で作成し、現地の農民による緑豆栽培の実証を継続した。グラミン・雪国まいたけでは、緑豆の栽培にしようとする農薬の使用も厳しく管理している。現地で実際に農家が購入しやすく効果が把握されている農薬のみの使用を許可している。初期の実験栽培の段階では十分な収穫量を達成することができないこともあり農家への補償をおこなったこともある。このような苦労を乗り越えて、現在へは日本への輸入が可能な緑豆を収穫できる体勢が整ってきている。さらに残留農薬や重金属含有調査、衛生調査、発芽率などの品質調査を繰り返し、高品質な緑豆の収穫が達成されるようになった。

緑豆の実験栽培と平行して、緑豆の栽培をする農家に対しての説明会を開催した。これには雪国まいたけとグラミン・クリシ財団からのスタッフに加えて、BSMRAUの協力に

より説明会を開催した。説明会では事業の主旨や緑豆の栽培方法のプレゼンテーション、また緑豆の選別作業に関わる内容を指導するワークショップなどがおこなわれた。バングラデシュ北部に位置するランプールを拠点とした説明会は、グラミン・クリシ財団がこれまでに構築してきた農民とのネットワークがあるからこそ開催できたといえる。

グラミン・雪国まいたけのソーシャル・ビジネスでは、もやし食による貧困層の栄養状態の改善が掲げている。バングラデシュでは、もやしを食べる習慣がない。もやしが多量に売られていないわけではないが、ごくわずかである。緑豆はそのまま食べるよりも、もやしとして食べた方が、発芽によって合成されるビタミン類やアミノ酸などが増加しているため豊富な栄養素を補給することができる。そこで、グラミン・雪国まいたけでは、バングラデシュの地元のマーケット低価格で販売する小粒の緑豆をカレーやダルの材料として使うだけでなく、より健康的なもやし食の普及を促進する計画である。

本来、日本の企業が単独でバングラデシュに進出し、緑豆の栽培事業を農村部で大規模に開始することは極めて困難である。雪国まいたけは、グラミン・グループとソーシャル・ビジネスを立ち上げることで、グラミン・グループがもつバングラデシュでの資産を最大限に利用することに成功したと言える。

4. ソーシャル・ビジネスの有効性

グラミン・雪国まいたけの生産した最初の緑豆はすでに日本に輸出され、日本で製品として販売するためのテストをおこなっているところである。バングラデシュの北部、ランプールを中心とした地域に加えて、バングラデシュの西部地区、そして沿海部の南部地区の3カ所に生産拠点を拡大している。2013年7月のグラミン・雪国まいたけの資料では、北部、西部、南部の3地域において7510農家に対して栽培委託の実現しており、収量は1417トンとしている。初期の実験栽培の時期を経て、グラミン・雪国まいたけの緑豆生産は、急速に地域を増やし、作付け面積も拡大している。この事業の拡大のスピードと規模の大きさは、グラミン・クリシ財団がこれまでに取り組んできたプロジェクトをはるかに上回る内容である。3地域に拡大した広大な圃場の状態の把握や、数千名にものぼる農民たちの管理には、ICT（情報通信技術）を活用している。グラミン・コミュニケーションズの関連組織であるグローバル・コラボレーション・センター（GCC）が開発、運用するマネジメントシステムをグラミン・雪国まいたけは使用しており、圃場の病虫害の発生の様子や収穫についてのデータや、緑豆を生産している各農家についての情報も一括管理できているようになっている。

このように、時間と苦労を要したもののバングラデシュでの緑豆栽培と日本への輸出を現実のものとした。結果、低所得地域の農家に対しての所得向上に寄与したといえる。グラミン・雪国まいたけは、小粒緑豆を地元マーケットで流通させ豆食による栄養状態の改善を目指す内容が含まれる。そのためソーシャル・ビジネス全体の有効性を把握するためには、栄養改善についての状況把握が必要である。栄養改善についての有効性分析は今後の課題としたい。