

## 第 6 章

# バングラデシュにみる小口金融機関と 新しい産業発展の方向性

### はじめに

バングラデシュは、1人当たりGNPが350ドルの低開発国に分類される国である。多くの開発援助プログラムが実施されてきたが、近年注目されているのは、零細事業への資金貸付けを拡大することによって、貧困緩和をはかろうというスキームである。マイクロファイナンス（以下、MFと略す）と呼ばれる小口金融が、低所得層へ融資を得る機会を与え、起業のアイデアのある者には事業を興す機会を、あるいは既存の零細事業に追加投資をして、より事業を拡大する機会を与えている。就業機会の少ない農村に、非農業部門の事業を増やすことにより、リスクの大きい農業部門のみを所得源泉とする状態から、非農業部門へと就業構造の多様化が進められている。

MFを提供する金融機関（Micro Finance Institutions, 以下MFI）は、その形式は銀行、専門金融会社、NGOとさまざまである。しかしいずれの組織も、資金提供のプロセスを通じて、融資先である事業者の膨大な情報もっている。零細事業の発展のために、セミナー、ワークショップを通じた技術供与やマーケット情報収集の役割を果たしている機関もある。本章では、このようなMFIと零細事業者とのネットワークがどのように活用され、それが低開発国において産業発展への一助となっているのか、その可能性をさぐる。

特に、バングラデシュの伝統産業の一つでもあり、かつ、近年の輸出品のなかで重要な地位を占めている繊維産業に焦点をあてて、MFIとのかかわりをみていく。

## 第1節 バングラデシュの繊維産業の産地

### 1. ジュート産業の盛衰

バングラデシュの雨季作の伝統的栽培作物にジュートがある。ジュートは20世紀初期に作付面積が拡大し、第1次世界大戦期のブームで生産を伸ばした。商人が農民の生産した原料ジュートを買い集め、第1次、第2次集積地で圧縮した後、イギリスに送られた<sup>(1)</sup>。19世紀末頃から、カルカッタ周辺でジュート工場の建設が進み、ジュート加工品の輸出が増えていった。1920年頃には、カルカッタのジュート産業は、従業員20万人から30万人をかかえる規模になっていた。当時の経営権はヨーロッパ系資本が握っていた。バングラデシュ独立前、ジュート輸出による収入は、重要な外貨獲得源泉であった。しかし、ジュートおよび綿工業の大部分は西パキスタンの財閥と政府開発公社の投資によるもので、その収益は東パキスタンに再投資されることなく、植民地的支配を受けていた。東ベンガルを潤したジュート産業だが、1920年代末の世界大恐慌で世界の貿易量は激減し、梱包材であるジュート需要も打撃を受けた<sup>(2)</sup>。

1971年のバングラデシュ独立直後は、独立戦争で西パキスタン出身の経営者、技術者が帰国したことから、繊維工場でも生産活動は停止状態に陥っていた。独立後の政権は、当時のインドの経済政策をモデルとした社会主義型経済政策をとった。そのため、貿易公社を設立して輸出入は国が独占し、厳しい外貨規制が行われ、流通も国の統制下に置かれた。72年3月に国有化宣言が発せられ、ベンガル人の所有するジュート、綿繊維工業も国有化された。

民間投資は、基幹産業から排除され、その投資規模も限定された。

そのため、民間投資は国内外の商取引、輸出入仲介業などへ向かった。企業家への登竜門として、リスクを伴う生産部門への投資を回避して、商業部門への参入を選ぶのは、現在でもバングラデシュ企業家の性格の特徴と言われている<sup>(3)</sup>。国有企業のパフォーマンスの悪さと、商業部門で力をつけてきた民間企業家たちの圧力、さらに75年の軍事クーデタで新政権になった後、政策は民間重視の方向へ転換した。民間投資の上限を撤廃、ダッカ証券取引所の再開、投資公社の設立など、民間資本活性化措置がとられるようになった。82年のエルシャド政権発足後は、ジュート・綿繊維工場がベンガル人所有者に変換された。しかし、伝統的輸出品であったジュートおよびジュート製品は国際需要の減退から輸出が停滞し、バングラデシュの輸出拡大は、非伝統的輸出品をどれだけ開発できるかにかかっていく。

1991年に発足したカレダ・ジア政権下で樹立された産業政策下で、輸出志向型の縫製品、皮革加工、冷凍エビなどの産業が発展しはじめた。96年の総選挙後発足したハシナ政権でも経済自由化は推進し、中小企業、農業関連産業、輸出主導型産業の振興に力を入れている。

## 2. 繊維産業の現状

1972年のバングラデシュの独立以降、国営化がはかられた繊維産業は、82年に一部民営化をスタートさせ、2005年までに繊維品の自給達成を目標に掲げて発展している。95年末の全国の紡機据付鍾数は213万3000鍾、工場制部門の紡機据付台数は9700台、このほかに家内制工業部門に力織機が2万5000台、手織機が約50万台ある。

繊維産業は1997-98年度、製造業の付加価値額の35.2%を、GDPの4%を占めている。大中規模の製造業のうちでは、最大産業である<sup>(4)</sup>。従業者数では51.7%を繊維産業が占めている<sup>(5)</sup>。繊維産業に続くのは、食品加工・飲料・タバコ産業である。工業生産指数でみると、縫製品の生産がこの9年間

表1 製造業指数

(1988-89=100)

|           | 1993-94 | 1994-95 | 1995-96 | 1996-97 | 1997-98 |
|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 製造業全体     | 154     | 163     | 174     | 179     | 199     |
| 食品・飲料・タバコ | 151     | 172     | 165     | 163     | 174     |
| 繊維・皮革産業   | 143     | 159     | 180     | 196     | 235     |
| 綿製品       | 103     | 85      | 85      | 84      | 89      |
| ジュート製品    | 83      | 84      | 79      | 80      | 79      |
| 縫製品       | 274     | 355     | 440     | 507     | 667     |

(出所) *Statistical Pocketbook Bangladesh 1998.*

表2 主要輸出品

(単位:100万タカ)

|           | 1993-94 | 1994-95 | 1995-96 | 1996-97 |
|-----------|---------|---------|---------|---------|
| 総輸出額      | 98,739  | 136,970 | 144,521 | 171,554 |
| エビ類       | 9,105   | 11,233  | 11,803  | 10,781  |
| ジュート製品    | 10,495  | 11,362  | 10,360  | 10,531  |
| 縫製品 (rmg) | 53,070  | 79,140  | 90,595  | 114,793 |

(出所) *Statistical Pocketbook Bangladesh 1998.*

で6倍以上になるという急激な伸びをみせている。(表1)

繊維産業は、国内最大の外貨獲得産業になっている。繊維品の輸出額は1977-78年度には、100万タカにすぎなかったが、96-97年度には1147億タカ(26億8600万ドル、1米ドル=42.7タカ)に達し、輸出額全体の67%を占めている(表2参照)。

繊維産業は、雇用創出の面からも重要分野であると、開発計画のなかでも位置づけられている。第4次計画の繊維産業の雇用目標は、179万人であったが、実際には80万人が雇用されたにすぎなかった。このギャップは、縫製業以外の繊維産業の投入部門で輸入投入財との競争に勝てず、十分に川上部門の国産化が進展しなかったことによる。したがって大中企業レベルでの繊維産業の雇用吸収力には限界があった。

一方で、紡織業と縫製業の急成長に伴い、周辺産業、裾野産業として零細・家内工業も多数、繊維産業に関わっている。零細・家内工業は、繊維産業・食品加工などの消費財産業が中心である。具体的には、ジュートのハンドイクラフト、手織物、紡績、養蚕、陶器、マット類、竹製品、日用品などさまざまな物を製造している。付加価値額では製造業の42.5%を、従業者数では78%を、零細・家内工業が占めている。

#### (1) 縫製品——大きな輸出産業

バングラデシュの貿易収支は、1996-97年度に11億8640万タカの赤字で、93年度以降毎年赤字額は増加している。輸入額の急激な増加が大きな要因であるが、輸出額も90年度の6億タカから96年度の約17億タカへと拡大を続けている。

輸出の内訳をみると、縫製品の輸出が急激に増加している(表2参照)。縫製品の総輸出額に占める割合は、1993年度の53%から96年度の67%へと増えている。縫製業の急拡大は、バングラデシュの製造業の発展に大きな役割を果たした。第4次開発計画中(1992-97年)製造業部門への民間投資は、年率44%以上の早さで増加した。縫製業の川上部門の国産化も、確実に進んでおり多様化している。

MFA(国際繊維取決)のルールに従い、1974年以降繊維貿易を段階的に自由化することになっている。ウルグアイ・ラウンドの新繊維協定下で、2005年までに段階的撤廃へと向かっている状況下にある。現在、アメリカ、カナダと締結しており、アメリカの場合、8割の枠をはめているが、これが将来撤廃される前に、繊維産業は国際競争力を強化することが求められる。

国際的製造コストの面からみると、1980年代半ば頃から、委託加工の縫製品製造工場が、台湾などの人件費の高騰・若い世代の縫製工場離れなどを背景に、バングラデシュへ移転しはじめた。縫製業のなかでも特に、下着(メリヤス肌着)は付加価値が小さく、初期段階に、タイ・中国で採算が合わなくなり、生産基地がバングラデシュへ移ってきた経緯がある。

## (2) 手織業——農業に次ぐ農村部門の重要セクター

手織業、養蚕業を含む農村の伝統的非農業部門の成長は、農村の雇用増加、輸入代替、輸出産業への成長が期待されている。農村では約500万人が手織業に直接・間接的に関わっている。1990年の手織業センサスでは102万余の織り手が国内に存在し、50万台のうち31万7000台の手織機が可動であると記録されている。

手織業の主な産地は、チッタゴン丘陵をはじめとしていくつかの地域に集中している。表3は主な地方の手織事業者数と手織機台数である。シラジガンジ、タンガイル、バラマンマリアなどの地域を除くと、ほとんどが1事業所当たり3台以下の織機しかもたない小規模な経営である。表4は全国の手織業者の事業形態を示しているが、手織業者の98%が家族経営であり、平均織機保持数は2.3台である。組合形態はボグラ、ナラシンジゴンジなどに集中している。

表3 主な手織産地の織機数

| 地 域     | 事業所数    | 全体に占める割合 | 織機数     | 事業所当たりの平均織機数 |
|---------|---------|----------|---------|--------------|
| チッタゴン丘陵 | 47,901  | 23       | 61,389  | 1.28         |
| ナルシンジ   | 20,511  | 10       | 59,671  | 2.91         |
| ナラヤンガンジ | 17,231  | 8        | 51,468  | 2.99         |
| シラジガンジ  | 13,512  | 6        | 101,536 | 7.51         |
| クシテイア   | 12,433  | 6        | 23,620  | 1.90         |
| コミラ     | 11,339  | 5        | 17,777  | 1.57         |
| タンガイル   | 10,960  | 5        | 34,678  | 3.16         |
| パブナ     | 9,745   | 5        | 28,868  | 2.96         |
| バラマンバリア | 8,662   | 4        | 29,292  | 3.38         |
| ダッカ     | 6,339   | 3        | 13,340  | 2.10         |
| ボグラ     | 4,982   | 2        | 6,479   | 1.30         |
| 全 国     | 212,421 |          | 514,456 | 2.42         |

(出所) *Report on Bangladesh Handloom Census 1990*, Bangladesh Bureau, Table 3, 1991, p.16.

表4 手織機業者の形態

| 形態                 | 業者数     | 織機数     |
|--------------------|---------|---------|
| 家族経営               | 209,848 | 497,369 |
| 会社経営 (partnership) | 2,217   | 15,429  |
| 組合                 | 356     | 1,658   |
| 合計                 | 212,421 | 514,456 |

(出所) *Report on Bangladesh Handloom Census 1990*, Bangladesh Bureau of Statistics, Table 1, 1991, p.13.

表5 織機のタイプと稼働状況 (調査時)

| 織機のタイプ                    | 総織機数    | 稼働数             | 遊休数             | 稼働率 (%)         |
|---------------------------|---------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 手織機                       | 236,884 | 153,484         | 83,400          | 64.8            |
| 準力織機                      | 191,329 | 147,153         | 44,176          | 76.9            |
| バナルシ                      | 8,497   | 6,719           | 1,778           | 79.1            |
| 力織機                       | 12,622  | 44,858          | 32,888          | 57.7            |
| Kamer/Waist <sup>2)</sup> | 65,124  | - <sup>1)</sup> | - <sup>1)</sup> | - <sup>1)</sup> |
| 合計                        | 514,456 | 352,214         | 162,242         | 68.5            |

(注) 1) 稼働数, 遊休数は力織機とKamer/Waistの合計。  
2) Kamer/Waistタイプは, チッタゴン丘陵に伝統的に伝わる手織機。

(出所) *Report on Bangladesh Handloom Census 1990*, Bangladesh Bureau of Statistics, Table 7, 1991, p.18.

手織業は年間、7億5700万ヤードの織布を製造している。手織布の月間需要は約1270万キログラムで大きな受給ギャップがある。1織機当たりの固定資本の需要は約1万タカ、金融資金需要は8900タカである。手織業庁が製品の品質向上のためにさまざまなプログラムを実施しているが、織機の低稼働率がボトルネックとなっており、生産性は依然低い。

例えば、手織機の稼働率は、手織機が65%、その他のタイプの織機も合わせると平均で68%である(表5)。織機稼働率は、地域によって違い、チッタゴン地区では37%と低いのに対し、ダッカ(75%)、ラジシャヒ(71%)と年間稼働率が高い地域もある<sup>(6)</sup>。力織機は主にシラジガンジ、ナラシンジ、

表6 織機が稼働していない理由

(1990年と78年の比較, 複数回答の%)

|       | 資本の不足 |      | 糸の不足 |      | 労働力の問題 |      | その他  |      |
|-------|-------|------|------|------|--------|------|------|------|
|       | 1990  | 1978 | 1990 | 1978 | 1990   | 1978 | 1990 | 1978 |
| チッタゴン | 97.3  | 66.6 | 6.0  | 28.5 | 0.7    | 2.3  | 15.0 | 2.6  |
| ダ ッ カ | 96.9  | 81.7 | 13.8 | 11.5 | 3.8    | 3.7  | 11.0 | 3.0  |
| ク ル ナ | 97.1  | 85.1 | 14.7 | 11.4 | 2.3    | 1.3  | 18.3 | 2.5  |
| ラジシャヒ | 97.6  | 90.4 | 10.2 | 2.9  | 1.8    | 2.6  | 9.9  | 4.0  |
| 合 計   | 97.6  | 81.3 | 9.7  | 13.0 | 1.8    | 2.7  | 12.6 | 2.9  |

(注) その他は、販売上の問題、機械の問題などを含む。

(出所) *Report on Bangladesh Handloom Census 1990*, Bangladesh Bureau of Statistics, Table 28, 1991, p.45.

ナラヤンガンジ、パプナ地区にみられ、年間稼働率は81.8%と高い。そして、織機が稼働していない理由の第1には、資本不足をあげている。1990年の手織業センサスによると、織機が使われていない理由として資本不足をあげる事業者が全体の97%にのぼり、どの地域でも同じ傾向であった(表6)。さらに78年の調査と比較すると、資本の不足を訴える事業者の割合は増えている。糸の不足が改善されているのに対し、資金調達できないことが、織機の稼働率を低くしている原因であることが浮き彫りになっている。

### 3. 絹織物産業の事例<sup>7)</sup>

インド・西ベンガル州にガンジス川を挟んで隣接するラジシャヒ(Rajshahi)州は絹織物産業の歴史が数百年続く地帯である。バナルシ・サリーという高級な絹製のサリーの製造で有名になっているこの地方は、もとはインド・ウッタルプラデシュ州のバナラス(Banaras)地方に由来する。バナルシ・サリーは、その製品の品質、色、デザインで特別な行事の時に着用される高級サリーである。1947年のインドからの独立時に、バナラス地方から移民してきた絹織物製造をする家族が、ダッカ市内のミルプル(Mirpur)地区に住み着いたことから、ミルプル地区では現在でも700家族が絹織物業



を営んでいる。

ミルプル地区の絹織物産業は、インドからの密輸入があるにもかかわらず発展している。1980年には1500機だった織機は、90年の調査時は3000機に拡大していた。1工場平均では3.06機から10.05機へと増加した。

25社をサンプルとした調査では、528人が働いており、467人が家族外の従業員である。各事業者の固定資本は約49万タカ、固定資本を含む総投資額は64万タカであった。ほとんどの事業者が織機と関連器具以外の固定資本をもっていない。

90%以上の織機は、わらぶき屋根の小屋のなかに納められている。トタンか藁葺きの粗末な小屋であり、雨や暴風にはとても弱い。換気も悪く、暗い電球のなかで作業をしている。土地の所有者に関しては不明確で、90%以上の事例で法的に適切な土地占拠ではないようだ。

この地区でできる絹製品は、バナルシサリー、あるいはカタン・バナルシとして知られ、デザイン・品質も豊富である。他にスカーフ、シャツ地、スーツ地なども製造している。

絹のサリーの価格は500タカから6000タカまで、品質・デザインなどによって幅がある。サリーの製造者のマージンは15から20%程度である。例えば、製造コストが2000タカであったとすると、販売価格は2400タカくらいである。事業者のほとんどは教育を十分受けておらず、家族への賃金や固定資本の金額に正確に答えられていないため、純利益を割り出すのは難しい状況である。

低級品の場合、700タカのコストで製造された製品が825タカで売られたとすると、1サリー当たりの利益は125タカ。1織機で1週間に2枚ペースでサリーを製造するので、1織機当たりの1週間の収益は250タカということになる。これが高級品の場合は、製造コストが1600タカ、販売価格が1900タカ、1週間に1.5枚を製造できるので、1織機当りの1週間の収益は450タカになる。約80%の製品が700から1600タカくらいのコストで作られている。

25人中23人の製造者が、製品はマハジャンと呼ばれる仲買人に売っている

と答えた。マハジャンは、サリーを一部は現金で、一部は掛売りで買っていく。掛売りの返済の一部は紡績糸の形で渡される。こうした取引はすべて、お互いの信用で行っている。調査に答えたほとんどの製造者が、マハジャンの役割を高く評価していた。

しかし一方で、マハジャンが非常に高い金利を課すことが、零細企業の成長を妨げているとの研究結果も出ている<sup>(8)</sup>。制度金融の機会がなく、親戚や友人からの借入れでもまかなえない場合、マハジャンからの金融に頼るが、その際の金利は制度金融の11倍にもなっていた。制度金融の多くは規模の大きな事業者を顧客に好み、また最小の貸出し単位が大きいことや手続きが煩雑なことも、零細事業者に制度金融を使い難くしていた。

## 第2節 NGOによるマイクロファイナンスと零細事業育成

### 1. NGOの役割

バングラデシュでは、NGOが一つのセクターとみなされるほど活発に活動している。零細事業者を対象とした活動も多く実施され、零細事業者の市場へのアクセスのために必要な情報を伝える役割をNGOが果たしている。

例えば、バングラデシュ最大のNGOであるバングラデシュ農村向上委員会(BRAC)は、1998年の年間予算が約131億タカ(2億8800万ドル)であり、その規模は国家予算の約20分の1にあたる<sup>(9)</sup>。事業内容は小規模金融の供与のみならず、教育、保健衛生と農村開発の他分野にわたる。NGO部門そのものの雇用吸収力も大きく、BRACでは約3万4000人が、グラミン銀行では約1万2000人が常勤職員として働いている。

NGOの活動が活発である背景には、政府主導の開発の失敗がある。インフラ整備の偏りや人的資源開発の遅れのしわ寄せで、政府の開発政策の恩恵を受けることのなかった貧困層に対して、NGOは貧困層が直接受益できる

ようなターゲットを絞った福祉サービスの提供を担っていた。

## 2. マイクロファイナンス (MF)

MFとは、貧困層を対象とした小口の貸付プログラム、あるいは零細事業開発のための融資スキームのことをさす。貧困層へのMFの拡大を目的として1997年に開かれた国際会議・マイクロクレジットサミットでの定義では、「貧困層のなかでも、底辺50%への金融サービスと、それをサポートするビジネスサービスを提供するプログラム」となっており、単に金融支援のみをさすものではないことがわかる。

バングラデシュのMF機関の主なものには、グラミン銀行、BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee), BRDB (Bangladesh Rural Development Board), ASA (Association for Social Advancement) などがある。その組織形態は、NGO、民間銀行、政府系銀行、信用組合などさまざまである。

MF方式に注目が集まった背景には、1970年から80年代にかけての政府系農村金融、農業発展のための農業金融、政府系金融機関の貸付プログラムの破綻がある。その当時の金融支援は、農村貧困削減を目的としながらも、実際の受益者が富農層に偏っていたこと、また貸付プログラムでありながら、返済に関しての技術・情報をもたないために、補助金のような資金ばらまきに終わってしまい、返済率などは非常に低かったため、貸付プログラムが立ちゆかなくなってしまった。

こうした経験の反省から、貧困層に行きわたるような融資方法が求められ、市場金利よりも低利に設定した優遇金利を廃止することで、ターゲットに入らない富裕層がMFの受益者になる誘因を排除した。また、きめ細かな融資のデリバリーシステムを築き、銀行の支店のない農村地帯でも貸付が行えるようにした。5人グループを作って、そのメンバーが順次貸付を受けるグループ貸付制度は、メンバー同士が返済態度や事業内容を監視しあう力が働き、

保証人に代わる制度として、監視能力を補強している。

金融面での組織としての持続性を支えるのは、高い返済率である。以下に紹介する主なMF機関でも返済率は90%を超えている。高返済率を維持するためにも、借入者の事業内容の安定化、高収益化は重要である。借入者へのさまざまな企業支援プログラムも提供して、事業の失敗を減らすようにしているのがBRACの統合アプローチである。

一方で、金融サービスを重視して、より多くの貧困層を受益者にしようと参加者の拡大を重視してきたのが、グラミン銀行などがとったミニマムアプローチである。しかし、グラミン銀行は、資本関係のある関連組織によって、手織業などの農村での事業支援とマーケット拡大のためのサービスを提供している<sup>(10)</sup>。

以下では、MF機関のなかでも、多くの参加者をかかえるBRACとグラミン銀行の金融サービスと零細事業発展のためのビジネスサービスの提供についてみていく。

#### (1) BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee)

BRACはスタッフ数、財政規模ともにバングラデシュ最大のNGOである。1972年に発足以来独立戦争後の復興支援をしてきたが、80年代に入ってから貧困層の救援に力を入れ、86年から農村開発プログラム(RDP)を展開している。対象は土地なし層である。プログラムには農民組織化、所得・雇用創出、クレジット供与などが含まれる。92年までに、RDPは7000以上の村で50万人以上をメンバーにしている。

BRACでは、所得に結びつく事業を成功させるためには、さまざまなトレーニングプログラムが不可欠であると考えるため、まずメンバーは基礎的トレーニング期間中、さまざまな研修を受ける。社会開発プログラムには、子供のためのインフォーマルな初等教育や基礎保健サービス、住民組織化といった内容が含まれる。そののちグループのなかでの信頼が厚くなった段階で、

クレジットの供与に移る方針をとっている<sup>(11)</sup>。そのため、RDPが社会開発プログラムを供与し、RCPがクレジットを供与するプログラムとして、2本柱の展開を堅持している。RDPからRCPに移行する段階で地域事務所は、金融機関の支店という位置づけとなり、地域事務所の統括する預金、貸付業務のすべてを引き受けて、以後は自己資金で運営をまかなうことになる。RCP支店の預金を総括するBRACは、1992年1月までに50のエリアオフィスがRCPとして買い取られ、7億1000万タカをデイスパースしている。返済率は98%以上と発表されている。93年末の会員からの貯蓄は、3億500万タカにのぼる<sup>(12)</sup>。

借入れ資金を使った事業の内容は多岐にわたる。畜産・水産・農林業では、乳牛、肉牛、ヤギ・羊等の飼育、養鶏、養魚、稲作、野菜作り、サトウキビ栽培、果樹栽培などがある。家内工業がほとんどの加工・製造業では、脱穀、竹細工、籐細工、ござ作り、漁網作り、裁縫などの事業がある。商取引・サービス業には、季節産品、小麦粉、野菜、衣類、文房具、牛などの売買、雑貨店、文房具店、衣類・文房具・タバコの行商、人力車・リヤカー引き、水運、理髪などに事業がある。

人気のある事業内容は、脱穀、乳牛の飼育、肉牛の飼育、稲作、ヤギの飼育、米の売買などで、1ローン当たりの平均金額は190米ドル、最小貸付額は75米ドルである。農村工業部門への貸付額は、貸付額全体の4～5%で、1994年には9500万タカにのぼった。貸付累計総額に対する貸出残高は、事業によって違っているが、農村工業・商取引などは年々この比率が減り順次返済が滞りなく行われていることを示している。その結果、畜産・水産・農業といった農業部門よりも、非農業部門の返済率がよくなっていると報告されている<sup>(13)</sup>。

## (2) グラミン銀行 (Grameen Bank)

1976年にチッタゴン地区でのパイロットプロジェクトから始まった貧困層をターゲットにした融資プログラムは、のちに特殊な制度金融機関の一つと

位置づけられるグラミン銀行となった。急速な支店網の拡大とともに、取扱い貸付額、ローン数、メンバー数も急成長を遂げた。

グラミン銀行の与信活動の特徴も、グループ形成にある。5人1組のグループをメンバー自身の選定で作ることによって、ピアプレッシャーによる返済意思の裏づけ、情報コストの削減により、担保の代わりとした。また、週単位のこまめな分割返済により借入人は返済リスクのコストの一部を負担していることになる。いずれにしても、デリバリーコストを上回る借入額の拡大と、国際援助機関や二国間援助機関からの運転資金の供与によってグラミン銀行は、安定的軌道に乗ったといわれる<sup>(4)</sup>。

グラミン銀行は、当初の小規模な非農業活動への貸付だけでなく、住宅建設ローン、商品作物のための季節ローン、灌漑や飲み水のための手動ポンプを導入するためのローンなど、徐々に借り手の資金需要にあわせた柔軟なローンシステムが付加されている。

一方で、グラミン銀行のメンバーになると、さまざまな形で強制貯蓄しなければならない。借入額の5%は、まず借受けの段階で差し引かれてグループファンドといわれてプールされる。毎週のミーティングでは5タカずつが貯蓄として集められ、個人貯蓄ファンドとなっており、このファンドからはメンバーが病気や行事といった生産目的以外でお金を借りることができる。1000タカ以上のローンを借りる時は1000タカにつき5タカをエマージェンシーローンへ拠出しなければならない。すべてのメンバーは100タカのグラミン銀行株を購入することを要求されている。現在グラミン銀行の株式の75%は、受益者であるメンバーが保有しており、銀行を運営する理事13人のうち、9人は借り手の代表者という構成になっている。

### 3. グラミン・チェック

手織り業は、バングラデシュの織布製造の61%を占め、国内需要の36%をまかなっている。約5200万メートルのバングラデシュ独特の格子模様の織布

によって、サリー、部屋着、ベッドシート、カーテン、シャツ地等を生産している。輸出される縫製品にも大量の手織織布が使われている。現在、バングラデシュは1億2000万メートルに及ぶチェック地の織布をインドなどから輸入して、縫製品製造の需要をまかなっている。この需要は、2002年までの5カ年計画期間中には3億メートルまで増えると予想されている。

グラミン銀行系列の非営利法人であるグラミン・ウドグ (Grameen Uddog, Rural Initiativeの意) では、こうしたチェック地の生産を組織的に拡大している。グラミン銀行の創設者、チッタゴン大学のユヌス教授は、インドのマドラスチェックに倣って、バングラデシュ独特のチェック地を「グラミン・チェック」と呼び、産地の特性を強調した。前節でもふれたように、かつて繁栄したバングラデシュ農村の伝統的手織物は、農村部での原材料の入手困難と、機械織物の台頭で競争力を失い、50万機以上あると言われる農村部の手織機のうち約60%が使用されていないか、稼働状態が低い状況に追い込まれていた。低所得層の手織業を営む家計を助けるため、グラミン銀行がグラミン・ウドグという農村部での手織業復興を目的とした非営利組織を設立した。

グラミン・ウドグの活動目的は、手織業を復興し、現代的ビジネス方式に乗せることにある。そして、その製品を輸出拡大している縫製業に結びつけて需要を拡大することである。グラミン・ウドグは、農村部での紡績糸や染料といった原材料供給を助け、手織業者が、国内あるいは海外からの注文に応じられるようにし、また国際市場にみあった製品の品質管理の情報を提供している。グラミン・ウドグは農村部にフィールドオフィスをもち、細かなサポートをしている。現場職員は品質管理の指導なども行っている。

現在ではグラミン・チェックは、イギリス、ドイツ、フランス、イタリア、アメリカの市場に出ており、9000人の手織業者が伝統技術を活かして生計を立てられるようになっている<sup>(15)</sup>。

グラミン・シャモグリ (Grameen Shamogree, 農村製品という意) は、グラミン銀行系列の農村製品を扱う法人で1996年に設立された。バングラデシュの農村部の製造業製品、手織織布、縫製品、小零細企業の製品、農漁業産物

加工品、などのマーケットをバングラデシュ国内・海外を問わず開拓することを大きな目的としている。また、外部との共同ビジネスの仲介・サポートなども担当する。グラミン・ウドグの下部組織のような働きもしている。貧困層の雇用拡大につながるような、農村部での起業の支援も行う。

現在、組織は三つの事業を行っている。一つは、印刷・包装事業、二つ目は冷凍保存事業、三つ目はグラミン・ウドグが製造したグラミン・チェック製品、縫製品、木綿・絹製品、さまざまなハンディクラフト製品のマーケティングセンター運営である。グラミン・シャモグリは、グラミン・チェック素材を使った縫製品の輸出機会の拡大をはかっている。また、農村独自の地場素材を使った製品で、輸出可能な製品を発掘する活動もしている。

グラミン銀行のネットワークから派生したこうした組織は、農村部の工業化、あるいは起業家育成を促進している。グラミン・チェック、あるいはダッカ・チェックと呼ばれるバングラデシュ独自の格子柄手織物の輸出拡大には、ある程度の実績を上げている。

こうした状況をふまえて、バングラデシュ手織業庁 (Bangladesh Handloom Borad) も伝統的手織物の再興に注目し、将来は12万5000の手織業者が製造に従事し、36万人の雇用を生み出すことを5カ年計画の目標にしている。

### 第3節 MFによる産業発展の可能性

#### 1. 運転資金不足の解消

第1節で見たように、農村の家内工業の資金不足は、設備遊休・低生産性の主要な要因になっていた。表7は、グラミン銀行からの借入れのうち、手織機関連の資金使途を申告している借り手の1ローン当たりの借入額である。ナプキン用織布からシャツ地織布まで、3700~5000タカの規模で借入れが行われている。これは、グラミン銀行の平均貸付額2945タカよりは、1件



表7 グラミン銀行の手織業関連事業の平均借入額

| 事業内容      | ローン数       | 合計金額           | 1ローン当たり金額 |
|-----------|------------|----------------|-----------|
| 既製服製造     | 27,031     | 102,072,549    | 3,776     |
| 織布(サリー)   | 37,368     | 179,071,858    | 4,792     |
| 織布(ルンギ)   | 19,342     | 76,078,100     | 3,933     |
| 織布(シャツ地)  | 8,662      | 43,224,700     | 4,990     |
| 織布(スクリーン) | 12,285     | 57,177,179     | 4,654     |
| 織布(ナプキン)  | 40,577     | 149,800,480    | 3,692     |
| 貸付全体      | 13,510,624 | 39,788,075,701 | 2,945     |

(出所) *Grameen Bank Annual Report 1995* より計算。

表8 事業規模別1ローン当たりの平均借入金額

| 規模(織機数) | 銀行      | 組合      | 友人・親戚  | マハジャン   |
|---------|---------|---------|--------|---------|
| 1       | 6,561   | 19,601  | 9,033  | 3,803   |
| 2       | 7,305   | 19,945  | 10,690 | 6,647   |
| 3       | 14,158  | 4,766   | 14,731 | 9,560   |
| 4       | 15,866  | 46,806  | 7,028  | 13,249  |
| 5       | 15,695  | 8,884   | 8,596  | 19,561  |
| 6~10    | 29,428  | 43,385  | 14,576 | 24,275  |
| 11~19   | 69,457  | 41,551  | 23,094 | 43,171  |
| 20~29   | 203,378 | 109,231 | 43,535 | 85,550  |
| 30以上    | 216,407 | 44,783  | 64,179 | 115,445 |

(出所) *Report on Bangladesh Handloom Census 1990*, Bangladesh Bureau of Statistics, Table 29, 1991, p.254 より計算。

当たりの貸付規模が大きい融資である。

一方、表8は、1990年の手織業センサスによる事業規模別平均借入れ金額である。これによると、織機数1台の零細規模の家内工業では、仲買人であるマハジャンからの借入れがいちばん多く全体の62%を占めるが、その借入れ規模は平均3800タカで、ほぼ表7で見たグラミン銀行からの借入れと同程度の金額である。制度銀行からの借入れは借入件数では22%、平均借入金額は6500タカ以上で、マハジャンからの調達よりも借入1件当たりの規模が大きいことがわかる。

したがって、グラミン銀行などのMFIの存在は、融資規模においてマハジャンに対抗できる小口の貸付機会が増えたことを意味する。零細事業者の必要に合った小口金融機会の増加と、制度金融並の低い金利負担によって、MFIが運転資金不足の解消に貢献していると考えられる。

## 2. 貸付システムに内在する起業家育成要素

ここでは、MFの貸付システムがどのように起業家を育成しているのか、その要素を貸付メカニズムから検討する。

まず、事前審査、事業計画の審議の徹底が、事業者のアイデアを具体化するのを助けるプロセスになっている。貸付を受けるために、お金を何に、どのような事業に使用するかをあらかじめ申請し、貸付グループ内で検討された後、MFIの審査を受ける。この段階で事業計画の問題点が指摘され、事業の失敗を減らす仕組みになっている。

グループのセルフセレクション制度は、村人の目から見た安全な借り手を自分たち自身で選び出すことにより、事業経験の有無、事業家になる要素のある借り手を、現地の情報で選べることになる。地域のリーダーの存在が発掘されるプロセスでもある。

厳しい返済取立ては事業のチェック機能を果たし、事業の失敗を早めに察知することで、借り手・貸し手双方の損失を最小限に食い止めることができる。また、毎週のミーティング会場での返済は、仲間同士でのやる気を常に駆り立てる雰囲気をつくる。まわりとの競争も煽ることになる。また、ミーティングは、同業者の情報交換の場にもなっている。

貸付資金が徐々に増額していくシステムも、継続融資の可能性があれば返済のインセンティブにもなり、また信用が増すことで借り手が自信を深めることができる。同時に、帳簿づけなどのトレーニングを行うことで、事業の無駄を自身でチェックすることも可能となる。

しかし、外的要素がMFによる起業の成否を左右するところもある。MF

の入りやすい場所・地域は、マーケットが近くにある、ある程度の人口密度があるなど、市場が成立していることが必要である。道路・交通などの基礎的インフラとも密接な関係がある<sup>(16)</sup>。

前節で述べたように、NGOなどの外部からのイニシアティブが、マーケット情報、技術情報を提供するなど、地域内では得られない情報を補う役割を担っている。また、農村金融市場の観点からみると、MFIの出現により、他の金融機関との競合（formal, informal 両方）関係が生まれ、在来の高利貸しの金利にも変化を及ぼすことができ、新規事業参入、事業拡大の可能性が広がることになる。

グラミン銀行の貸付の基本方針にあるように、MFIでは、借り手自身によるアイデアで事業を始めるので、必然的に地場資源を活用する事業が多くなる。経験に基づいているので、地元で調達できる原材料を使った事業が優先されるであろう。

### 3. MFによる零細企業育成の限界

一方で、小規模な貸付制度であるが故の事業展開の限界も考えられる。例えば、製造業では、飲食店経営などと違って、借入直後から返済を始めるのは難しい。現在のMFIでは、返済規律を厳しくすることに重点が置かれているが、事業内容に合わせた返済猶予期間の設定など、柔軟な運営が求められている。初期の借入限度額が小さすぎるため、大きな投資はできない。また、毎週の返済システムは、毎週のミーティング参加も含め、借入者にとって、取引費用が大きくなることを意味する。それは、事業から得る収益が多くなればなるほど、返済のために時間を取られるのは大きなコストとなる。

その他の阻害要因としては、(1)技術・経営、マーケティング等の能力や情報の不足、(2)まわりの人と同じ事業を好む傾向によって、限られた需要に対して供給過多となる市場の飽和状態、(3)リスク分散のための事業多様化が、特定事業に十分な資金をつぎ込めない、(4)政府によるインフォーマルセクタ

一の規制（露天商の立ち退き強制など）、(5)インフラや法制度の不整備、(6)インフレなどマクロ経済の不安定、(7)事業拡大を阻む社会的価値観などが考えられる。

#### 4. MF機関の産業育成の多様な方向

バングラデシュのグラミン銀行の関連事業には、NGOチャンネルと情報技術を活かした展開の事例がみられる<sup>17)</sup>。

グラミン・フォンは、1996年11月政府から携帯電話の運営許可を得た関連会社である。営利企業で、合併会社の形態をとり、ノルウェイのテレノール社51%、グラミン・テレコム35%、日本の丸紅9.5%、ゴノフォン開発会社4.5%が出資している。バングラデシュの携帯電話事業の先駆け企業の一つである。

グラミン・テレコムは非営利企業で、その事業内容は、グラミン・フォンから回線を買取って、村のグラミン銀行の借り手を通じて小売りすることである。これにより、農村の女性が携帯電話貸出し事業を各村で開始した。

グラミン・エナジー社では、家庭用ソーラーシステムで電気を供給する事業を普及させている。携帯電話を農村で使用できるようにするために、発電システムが同時に導入された。さらに、グラミングループでは、インターネットのプロバイダー事業も開始しており、情報技術革新の恩恵を、村落レベルへ波及する媒体として期待されている。

こうしたグラミン銀行の企業グループの展開をみると、MFによる産業育成には多様な方向性があることがわかる。まずその土台となるのは、金融機会を供与することで、受益者の自己責任を明確にし、勤労意欲を引き出すことである。金融機会が生存維持的農業を営んでいた段階から、少しでも収益のよい事業へと目を向けさせる。事業内容は、初めは経験に基づいた収益性の低いものである。しかし、融資回数を重ね、返済実績を上げていくと融資規模も大きくなり、個人に自信もついてくる。携帯電話貸出し事業を始めた

女性たちは、グラミン銀行の一般ローンで信用を得た人たちである<sup>(18)</sup>。

個々の受益者の収益性向上は、MFI自体の収益の向上と存続可能性につながる。MFIが利子収入と回転資金で自立できれば、金融以外の事業への展開が可能になる。その段階では、後発性の利益を使って、先端技術を使って物理的な距離を越えた事業も可能である。通信技術面では、もはや都市からの距離に縛られる必要はない。2000年時点で、2200人の女性がグラミン・テレコムの提供する携帯電話貸出し事業によって、平均年間約300USドルを稼ぎ出している<sup>(19)</sup>。一つ一つの段階に、受益者への利潤分配機能を組み入れて組織していけば、民主的に収益は分配されることになる。

資本不足と市場情報の欠如から、低迷していたバングラデシュの伝統的手織業は、MFIの拡大により活路を見出しつつある。収益性と持続性は追求するが、利益の内部留保の最大化を目的としないNGOによる金融支援であるからこそ、受益者個人の最大限の経済努力を引き出すことができた結果である。そして、企業利益よりも零細事業者や家計といった最小単位の経済主体のニーズを第1にして、次の事業展開をするが故に、伝統的手織業から情報通信事業へといった、企業サイドからみると産業連関の薄いと思える展開が実現しているのである。このように、NGOがベンチャーキャピタルや商社のような役割をして低所得層の生活改善をしながら新規産業が興っていくという、産業発展の新しいモデルをバングラデシュの事例は示している。

注(1) ジュート栽培と農民経済の詳細については、谷口晋吉 [1993]、河合 [1990] を参照。

(2) 河合明宣, 269ページ。

(3) 村山真弓, 208ページ。

(4) バングラデシュの分類では、就業者10人以上の企業を大中企業、従業員10人未満を小規模・零細企業としている。

(5) Bangladesh Bureau of Statistics [1997], *Report on Bangladesh Census of Manufacturing Industries (CMI) 1991-92*.

(6) *Report on Bangladesh Handloom Census 1990*, Table11, p.20.

- (7) 本節は, Islam, Von Pischke and de Waard (eds.), *Small Firms Informally Financed-Studies from Bangladesh*, Chapter 12 “Specialised Silk Weaving” に依拠している。
- (8) M.A.Mannan [1993], *Growth and Development of Small Enterprise: The Case of Bangladesh*, Avebury, Table 6.1.
- (9) 「国家とNGO—アジア15カ国の比較資料」[2000] アジア経済研究所, 20ページ。
- (10) MCのアプローチの違いについては, 中村 [1999] で詳述している。
- (11) 1989年から個人への融資を開始した。それまではグループ貸付のみ。
- (12) BRACの二つのメイン事業, RDPとRCPに関する評価は, Khandkerほか [1996] 参照。
- (13) Khandker and Khalily [1996], p.32.
- (14) 依然として補助金依存率は高いとの分析結果もある。Khandkerほか [1995]。
- (15) 渡辺, 54ページ。
- (16) 藤田幸一 [1998] では, 農村小規模インフラ整備の重要性を再確認している。
- (17) 途上国のMFIのなかには, 組織の規模拡大に伴って, 借り手の事業拡張に成功している例もある。例えば, 南米ボリビアのソリダリオ銀行は, 当初国際NGOの支援で小口貸付NGOを設立したが, 収益性の高い部門を分割して商業銀行を設立し, 小企業が利用できる銀行となった。NGO運営時はグループ貸付方式を採用していたが, 3年後に個人融資へ移行することで, 融資の柔軟化に繋がった。マレーシアのイクティア信託基金でも, 小口貸付を行うパイロットプロジェクトから出発し, 貧困層をターゲットにしたグラミンタイプの小口貸付を行っていたが, 借り手の事業のなかで, 規模拡大の要請が高まり, 貸付規模の大きなプログラムを併設することで資金需要に応えた。バングラデシュ以外のMFIの成功事例については, Hulme and Mosley [1996] を参照。
- (18) ムハマド・ユヌス&アラン・ジョリ [1998], p.324
- (19) Microcredit Summit Campaign Website, “Grameen Bank—Bridging the Digital Divide.”

〈参考文献〉

- Bangladesh Bureau of Statistics, *Rural Credit Survey in Bangladesh 1987, 1989*.
- Bangladesh Bureau of Statistics, *Report on Bangladesh Handloom Census 1990, 1991*.

- Bangladesh Bureau of Statistics, *Report on Bangladesh Census of Manufacturing Industries (CMI) 1991-92*, 1997.
- Bangladesh Bureau of Statistics, *1997 Statistical Yearbook of Bangladesh*, 1998.
- Bangladesh Bureau of Statistics, *Statistical Pocketbook Bangladesh 1998*, 1999.
- Goetz, A. M. and R. S. Gupta, "Who takes the credit? Gender, power and control over loan use in rural credit programmes in Bangladesh," IDS Working Paper No.8, Brighton, 1994.
- Hulme, David and Paul Mosley, des., *Finance Against Poverty*, London: Routledge, 1996.
- Islam, Reazul, J. D. Von Pischke and J. M. de Waard (eds.), *Small Firms Informally Financed-Studies from Bangladesh*, University Press Limited, Dhaka, 1995.
- Khandker, S. R. and O. H. Chawdbury, *Targeted Credit Programs and Rural Poverty in Bangladesh*, World Bank Discussion Papers No.336, The World Bank, Washington, D. C., 1996.
- Khandker, Shahidur R. and Baqui Khalily, *The Bangladesh Rural Advancement Committee's Credit Programs: Performance and Sustainability*, World Bank Discussion Paper No. 324, 1996.
- Lovell, Catherine H., *Breaking the Cycle of Poverty: The BRAC Strategy*, University Press Limited, Dhaka, 1992.
- McKernan, Signe-Mary, "The Impact of Micro-Credit Programs on Self-Employment Profits: Do Non-Credit Program Aspects Matter?" August 1998, Mimeo., Federal Trade Commission, Washington, D.C.
- Morduch, Jonathan, "The Microfinance Schism," Mimeo., HIID, Harvard University, Cambridge, 1998.
- M. A. Mannan, *Growth and Development of Small Enterprise: The Case of Bangladesh*, Avebury, Aldershot, 1993.
- Planning Commission, Ministry of Planning, *The Fifth Five Year Plan 1997-2002*, Government of Bangladesh, 1998.
- Todd, Helen, *Women at the Center: Grameen Bank Borrowers After One Decade*, Westview Press, 1996.
- バングラデシュ紡績業協会「バングラデシュの繊維産業」(『紡績月報』1997年5月号)。
- 藤田幸一「バングラデシュの農村開発——マイクロ・クレジットと小規模農村インフラ整備」(佐藤 寛編『バングラデシュと開発援助』アジア経済研究所, 1998年)。
- 河合明宣「インド・ベンガルにおけるジュート工業」(内田勝敏編著『世界経済と南北問題』ミネルヴァ書房, 1990年)。

- 村山真弓「大企業家層」(臼田雅之・佐藤 宏・谷口晋吉編『もっと知りたいバングラデシュ』弘文堂, 1993年)。
- 中村まり「バングラデシュにおけるマイクロクレジット政策の理念と現実」(『アジア経済』第40巻第9・10号, アジア経済研究所, 1999年)。
- 重富真一編「国家とNGO——アジア15カ国の比較資料」アジア経済研究所調査研究報告書, 2000年。
- 谷口晋吉「商品作物の広がり」(臼田雅之・佐藤 宏・谷口晋吉編『もっと知りたいバングラデシュ』, 弘文堂, 1993年)。
- 渡辺龍也『「南」からの国際協力』岩波ブックレットNo.424, 1997年。
- ムハマド・ユヌス&アラン・ジョリ著, 猪熊弘子訳『ムハマド・ユヌス自伝』早川書房, 1998年。