

## 平成 23(2011)年度「NGO 長期スタディ・プログラム」最終報告書

提出日：2012 年 3 月 5 日

氏名：島田めぐみ

所属団体：地球の友と歩む会

**受入先機関名(所在国)：**The Centre for Improved Rural Health and Environmental Protection (CIRHEP) (インド)

**研修期間(全体)：**2011 年 8 月 19 日 ~ 2012 年 2 月 5 日

**研修テーマ：**インドのマイクロファイナンスプロジェクトにおける組織化とネットワーク、社会的活動

**全体研修目標：**マイクロファイナンスグループの組織化とネットワークがグループのパフォーマンスに与える影響を理解すること、マイクロファイナンスグループが小規模金融以外の社会的活動を行う潜在能力を確認すること

### 具体的な研修内容：

#### MYRADA 訪問

インドで主流となっているマイクロファイナンスモデルである Self Help Group(SHG)の開発に関わった MYRADA を訪問し、SHG を組織する際にはメンバー間の Affinity(親近感)が大切であることを学んだ。また、SHG のビジョンづくり有効な Appreciative Inquiry(AI)という手法も学ぶことができた。

#### Orissa 州の SHG 訪問

CIRHEP の紹介で、Orissa 州の政府機関が組織した SHG を訪問した。組織以来、担当者がグループ活動のためのトレーニング等の支援をした形跡はなく、NGO 等によって活発に SHG のためのトレーニングが行われている Tamil Nadu 州との違いを学んだ。

#### CIRHEP のマイクロファイナンスグループの活動

個人で行っている収入向上活動、グループで行っている収入向上活動を見学し、各メンバーの社会経済的背景とビジネスプランが、活動の成果に影響していることを確認した。また、SHG と NGO スタッフとの密接な信頼関係が、ともすると SHG の自立を阻害してしまうことを発見した。

## インドのマイクロファイナンス業界最新動向

2012年、インド中央政府が1992年より実施しているSHG-銀行連結プログラムを見直し、同プログラムのフェーズ2が実施されることとなった。この背景には増加するSHGの貸付需要、BOPビジネスとしてのマイクロファイナンスに対する注目などがあることを学んだ。

## 研修の成果：

### MYRADA 訪問

現地に到着後、受け入れ先機関であるCIRHEPに行く前にSHGモデルの開発に寄与したMYRADAを訪問し、SHGについての講義を受けたりSHGの活動を視察したりした。MYRADAが社会開発において最重要視していることはBuilding Poor people's Institution、すなわち組織作りである。また、組織作りの際には組織メンバーの間のAffinity(親近感)が大切であるとし、MYRADAの支援しているSHGは、Self Help Affinity Group(SAG)として他団体のSHGとは区別されていた。背景には、近年SHGモデルが政府の開発政策に取り込まれ、いかに多くのSHGを組織するかというところに達成目標が置かれるようになったため、AffinityのないSHGが増加し活動が滞るという問題がある。このAffinityの有無をどのように観察することができるのかという質問に対しては、「グループの活動の結果を見ればわかる。」ということであった。すなわち、Affinityのあるグループの活動は順調にいくが、Affinityのないグループの活動は停滞するということである。

また、カナダのIISDによって開発されたというAppreciative Inquiry(AI)の、SAGのビジョン作りへの応用は大変興味深いものであった。これは4Dサイクル(Discover、Dream、Design、Doing)を用いて、個人・世帯・組織の長所を発見しそれを伸ばしていくというものである。デモンストレーションのために、13年の活動歴をもつSAGを訪問し、彼女たちのグループの今後のビジョンづくりを見学した。

そして、2008年よりTamil Nadu州政府がすべての村落議会区レベルのSAG連合に法人登録を義務付けており、開発行政におけるSAGの役割が増してきていることもわかった。村落議会区レベルの下位には村レベルでの連合があり、村落議会区レベルのSAG連合と各SAGのメンバーとをつなぐ機能を果たしている。SHGは政府の行う開発プロジェクトの受け皿となり、金融取引以外の社会的活動を期待されることも多くなるだろう。

## Orissa 州の SHG 視察

SHG-銀行連結プログラムはインド全土で行われているが、これまでは Tamil Nadu 州の実情しか見てこなかった。そこで今回は、CIRHEP にアレンジを頼み、東インドの Orissa 州農村部の SHG を視察した。最も印象的だったのは、SHG メンバーの女性たちが非常に大人しいことである。Tamil Nadu 州では、例えはじめて訪れる村であっても、外国人が珍しいのか女性たちは賑やかに集まってくれ、質問も活発になされる。対して、Orissa 州のメンバーは口数が少なく、こちらが促すようにしてようやく彼女たちの活動の様子をポツポツと話すといった程度であった。私の訪問した Orissa の SHG は政府関係者によって組織されたものであり、メンバーの話によれば、グループを組織した日以来、その政府関係者を見ていないということである。このため、収入向上活動をはじめようにもトレーニングを受けられずどうしてよいかかわからないということであった。このあたりの SHG メンバーは池のほとりに生える草を使ったロープづくりをしており、ロープに付加価値をつける方法を知りたい、そういうトレーニングを受けたい、という要望はあるにも関わらず、それに応えるアクターが不在であった。

NGO が SHG に対するきめ細かい支援を行っている Tamil Nadu 州とは異なり、グループを作ったが支援や助言を受けられない SHG が多くあるということを目の当たりにした。Tamil Nadu 州の活動では、活発な現地の NGO、自立的に動く SHG などを見て、日本の NGO が行えることはあまりないのではないかと思うほどであるが、場所を変えて見たことによって SHG-銀行連結プログラムが、実施段階で深刻な問題を抱えているということがわかった。

## CIRHEP の SHG

CIRHEP は現在、Tamil Nadu 州 Dindigul 県 Nilakottai 付近の 16 カ村で活動し、これまでに計 105 の SHG を組織している。最も古いグループは 2003 年に組織されており、最も新しいグループは今年になって組織された。グループのメンバー数は 10-12 名であり、2 人あるいは 3 人のグループ代表が中心となりグループを運営している。

### ・グループの収入向上活動

Nilakottai 付近の農村はかつて、雑穀類を作っていたが Nilakottai の町に花の卸売市場が開かれて以来、花栽培が農家の主要な生活手段となっている。ちなみに、インドでは様々な宗教儀式に多くの花が使われるため需要も高い。CIRHEP でも、花に関する収入向上活動を行っている SHG を視察した。ビジネスモデルは主として 2 つある。一つは、花市場の卸売人や仲買人とネットワークを持ち、花市場のなかで花の髪かざりを作って売るというビジネスである。Tamil Nadu 州では女性が日常的に髪に生花の飾りをつける文化があり、村の女性であれば誰でもこの髪飾りを作ることができる。SHG のメンバーは卸売人から店の一

部を作業場として借り、そこで仲買人から花を受け取り、髪飾りを作る。彼女たちは卸売人に場所代を払い、仲買人から作業分の給料を得ている。この活動から1日一人当たり200Rsの収入があり、割のよいビジネスであるが、多くのグループが同じ活動を行うと競争が生じるので他の収入向上活動も模索する必要がある。もう一つのビジネスモデルは銀行から受けた融資で土地を借りて花栽培を行うというものである。融資金を投資するにはグループとして、返済の際には全融資金額をメンバーの頭数で割った金額の返済について個人個人が責任を負う。このモデルの問題点は、SHGとしての収入向上活動と各メンバーの家族の生活手段としての農業との境目がなくなることである。このためメンバーもNGOも彼女たちの収入向上活動からどのくらいの純益が出ているのかははっきりとは知らなかった。また、メンバーの夫の影響力も強くなる。インタビューを行ったグループではリーダーの夫がSHGの金融取引に関するノート類の管理を行っているということであった。

#### ・個人の収入向上活動

Selviという女性は、SHGから借りた銀行ローンでオートリキシャを購入した。これは彼女の夫がすでに運転を知っていたためである。彼女は次のローンで、自宅の前に小売店を開き日用雑貨や菓子類、文具、卵、野菜なども売ようになった。10日に1度ほど、14km離れた町に商品の買い出しに行き、夫のオートリキシャに商品を載せて戻ってくる。彼女の収入向上活動の秘訣は、オートリキシャを所有することで仕入れの問題を解決していることだ。彼女のように幾つかのビジネスを行う場合、各ビジネスの連関を考慮すると収入向上活動の持続可能性が高まると考えられる。しかし彼女自身の言葉によれば、3人の娘に良い教育を受けさせたいという思いこそ、ビジネスの原動力となっているということであった。

#### ・NGOとSHGの関係

CIRHEPは支援しているSHGと良好な信頼関係を築いている。SHGのメンバーたちは、「SHGを組織するとき、CIRHEPのスタッフの言うことだから間違いないと思った」などと語っていた。しかし、この信頼関係はともするとSHGメンバーの自立を阻害することになりかねない。ある村にはCIRHEPのスタッフが住んでおり、その村のすべてのSHGメンバーは彼を非常に頼りにしている。現に、ミーティング時に回収したメンバーの預金を町の銀行に入金しに行くのは、そのCIRHEPスタッフである。SHG活動の目的は銀行からの融資を受けることだけではなく、SHGに関する様々な活動を通してメンバーのエンパワーメントを促進することである。CIRHEPのスタッフはSHGの仕事を手代わりするのではなく、彼女たちを手助けするにとどめるべきではないかと考えた。

## インドのマイクロファイナンス業界最新動向

2012年には、1992年よりインド政府が行ってきた「アジア最大のマイクロファイナンスプログラム」である SHG-銀行連結プログラムを改革し、そのフェーズ2が実施されることになっている。改革の誘因となったのは、SHGメンバーの「ローン中毒」とそれに応えるべく存在感を増した Non-Banking Financial Company(NBFC)の動きである。近年、SHGの数の増加に伴い、従来の銀行のみでは融資関連の事務手続きが迅速に行えないという問題が生じていた。このため、金融業務を行う NBFC に期待が寄せられるようになったのである。この背景には昨今のソーシャル・ビジネス、BOP ビジネスの流行もあると考えられる。しかし、これまでインドのマイクロファイナンス業界は法律などの規制が整備されていなかったため、NBFC が高利での貸し付け、厳しい返済催促などを行うようになっていた。その問題が表面化したのが2010年の Andhra Pradesh 州における、多重債務を苦しめた SHG メンバーの自殺という事件である。これ以降、様々なマイクロファイナンス規制法が議論されるようになった。SHG-銀行連結プログラムの見直しもこの流れで行われたものであろう。SHG2の主な特徴としては、SHGを「卒業」したメンバーが新たに Joint Liability Group を作り高額の資金を借り入れることができるようになること、メンバーの貯蓄の強化をはかること、などが挙げられる。

### **本研修成果の自団体の組織強化や活動の発展への活用方針、方法：**

当会は今回の受入先機関である CIRHEP と共同プロジェクトを行う予定である。本研修成果を CIRHEP と共有し、プロジェクトの円滑な運営に役立てる所存である。具体的には、新たな SHG を組織する際に、Affinity と自立の重要性を伝えることがあげられる。多くの NGO は「低金利のローンがもらえる」ことを理由に SHG の組織を促すため、SHG メンバーになる村人には SHG の基本理念が理解されていないことが多々ある。また、既存の SHG に対して、MYRADA で学んだ AI を用い、ビジョン作りを手伝うことも行いたい。低金利のローンのために組織された SHG は1回目のローンの返済後に活動が停滞してしまうことが多い。そうした SHG を再び活性化させるのに AI は有効な手段であると考えられる。

Orissa 州の SHG の状況や、2012年から始まる SHG - 銀行連結プログラムのフェーズ2の情報などは、理事会、運営委員会、その他の研修会で共有し、今後の当会の活動方針を決める際の情報として役立てたい。

**本プログラムや事務局側に対する提案、要望等：**研修中はしっかりとした後方支援を受けることができ大変心強く感じた。本プログラムは各 NGO が研修テーマを自由に設定できるという点が魅力的かつユニークな点であり、今後の継続が望まれる。

その他：

SHG メンバーへのインタビューの様子

