

バングラデシュ

農村開発信用事業（グラミン銀行）

評価報告：2002年3月

現地調査：2001年8～11月

第三者評価実施者：シャブラニール＝市民による海外協力の会
大橋 正明氏、長畑 誠氏

1. 事業概要と円借款による協力

1.1 背景

バングラデシュは、国民の半数近くが貧困層であり、貧困緩和は国家政策の最重要課題の一つである。同国における貧困層の大半を占める機能的土地無し農民（0.5 エーカー未満の土地を所有する農民）は、全農家世帯の約 6 割に達し、公的な金融機関にアクセスできず、低水準の生活を余儀なくされていた。

グラミン銀行は、1983年にグラミン銀行法に基づき設立された特殊銀行である。同行は、五人一組の連帯保証に基づく貸付方式により無担保にて少額資金貸付（マイクロクレジット）を行っている。また、同行の融資対象は 94%が女性であり、同行の活動はバングラデシュの女性の地位向上にも貢献していると評価されている。

1.2 目的

本事業は、井戸、生産機器等の生産財に対する融資を無担保にて供給することにより、バングラデシュ農村部における土地無し貧困層の生活・生産活動を支援するとともに、資金調達と融資条件がミスマッチとなっている建屋ローンを中心としてグラミン銀行の財務体質強化にも貢献せんとするものである。

1.3 事業範囲

本事業は、グラミン銀行を通じて土地無し貧困層への融資を行う開発金融借款であり、サブ・ローンは、グラミン銀行の貸付制度のうち、建屋ローン（家内制手工業など活動の場）および、Tubewell ローン（井戸建設資金）・Sanitary ローン（衛生設備 簡易トイレ - 建設資金）・Leasing ローン（資本財購入資金）の3種類から成る中長期ジェネラル・ローン（General & Collective Loan、以下G & Cローン）を対象とする。

1.4 借入人 / 実施機関：

バングラデシュ人民共和国大統領 / グラミン銀行

1.5 借款契約概要

円借款承諾額 / 実行額	2,986 百万円 / 2,986 百万円
交換公文締結 / 借款契約調印	1995 年 6 月 28 日 / 1995 年 11 月 13 日
借款契約条件	金利年 1%、返済期間 30 年（うち据置 10 年）
貸付完了日：	1998 年 6 月 2 日

2. 評価結果

2.1 計画の妥当性

第 5 次 5 ヶ年計画（1997～2002 年）においては、過去の開発計画から継続して、農村開発とマイクロクレジットを通じての貧困緩和の達成が目標の一つに掲げられている。バングラデシュでは人口の約 80%が農村部に居住し、その多くが貧困層である。バングラデシュ政府は、機能的土地無し農民を優先的に対象として、職業訓練、意識改革、マイクロクレジットなどを導入し、生計向上と小規模事業の振興を図っており、マイクロクレジットへの支援は、現在もバングラデシュ政府にとって優先課題である。以上のとおり、本事業は、上位政策とも整合性があり、妥当性は保持している。

2.2 実施の効率性

本事業により、114 千件の建屋が建設され、24 千個の簡易トイレ、27 千個の井戸が設置され、11 千件のリーシング・ローンが供与された。

当初計画では、借款額の約 95%が建屋ローンに割り当てられる予定であったが、実際には約 75%程度であり、代りにリーシング・ローンの実績が計画比増加している。リーシング・ローンは、アプレイザル時には実験段階にあり資金需要については少なく見積もられていた。しかし、その後円借款契約調印までの間に、グラミン銀行側より資金需要の大幅な増加の可能性が示唆され、結果的に、リーシング・ローンは、当初の見込を大きく上回り実行されている。

表 1：資金用途別サブ・ローン実行状況（実績）

	サブローン件数 (件)	実行金額 (百万タカ)	内、グラミン分 (百万タカ)	内、円借款分 (百万タカ)
建屋ローン	114,370	1,314.42	493.36	821.06
中長期C&Gローン	62,640	375.49	94	281
Tubewell Loan	27,410	88.94	1.66	87.28
Sanitary Loan	24,510	22.39	2.72	19.67
Leasing Loan	10,720	264.16	90.02	174.14
計	177,010	1,690	588	1,102

出典) グラミン銀行

2.3 効果

第三者評価参照。

2.4 インパクト

第三者評価参照。

2.5 持続性・自立発展性

同調査対象地域での、建屋ローンにより改善された住宅の耐久性・維持管理状況に関しては、特段の問題は見られなかった。

グラミン銀行は、従来の支店数の拡大・メンバー数の拡大という、水平方向の拡大から、一人当り貸付金額の増額、資産の質の向上といった、垂直方向への拡大に移行してきている。比較的譲許的な条件で資金調達を行ってきたこと、業務は労働集約的であり人件費の割合が大きいことなど、財務状況の大幅な変化は無いものと思われる。今後、市場からの調達・預金の増加に伴い資金調達コストは若干の上昇、平均貸付金額の増額に伴い営業費用は若干の減少が予想される。また、延滞状況は、2001年に入り、改善傾向にはあるものの、ローン・システムの変更と共に、引き続き注意が必要と思われる。

主要計画 / 実績比較表

項目	計画	実績
事業範囲	- 建屋ローン - 中長期ジェネラル&コレクティブ・ローン (1) Tubewell Loan (2) Sanitary Loan (3) Leasing Loan	同左
貸付実行期間	1995年7月～1996年6月	1995年7月～1998年6月*
事業費		
外貨	2,986百万円	2,986百万円
内貨	0百万円	0百万円
合計	2,986百万円	2,986百万円
うち円借款分	2,986百万円	2,986百万円

*建屋ローンの実際の実行期間は1996年1月～1998年6月

3. 第三者による事業インパクト評価

3.1 背景と経緯

1995年10月、国際協力銀行（JBIC、当時は海外経済協力基金＝OECF）はバングラデシュ政府との間で総額29億8,600万円の借款契約を締結し、同国におけるグラミン銀行による農村開発信用事業に対して貸付を行った。これはグラミン銀行が行う事業のうちで特に建屋等の生活・生産基盤を建設するための、中長期のローンの原資となるものであった。

この借款を開始する一方JBICは、グラミン銀行自体の評価を行い、かつ本事業に関するモニタリングを継続的に実施するための基礎データを収集するため、1996年7月から97年3月の期間、ベースライン調査を実施した。この調査では、事業の効果を継続的にモニタリングしインパクトを将来測定するために、グラミン銀行が活動する農村地域3ヵ所でベースラインデータの収集作業を行った。

そしてこのベースライン調査から5年後の2001年、JBICは同3地域における農村世帯の生活状況の変化を把握し、農村開発信用事業の生活向上についての効果を測定するため、第三者による事後評価調査を実施することにした。この調査は、グラミン銀行のローンが受益者世帯にどれだけのインパクトを与えたか、グラミン銀行のローンがどのような経済社会状態においてその効果をより発揮するのか、グラミン銀行のローンが個々の受益者にとって「成功」や「失敗」の分かれ目となる要因は何か、といった点について、定量的・定性的両面から分析するものである。

定量的調査は、1996年に行われたベースライン調査をもとに、同じ時期に同じ村で同じ世帯を対象に、ほぼ同じ内容の質問を行うものである。これにより、グラミン銀行メンバーとそれ以外の世帯の間で5年間の変化や現状にどのような差があるかを中心に、定量的な把握を行う。なお当該地域ではグラミン銀行以外にも複数のNGOがグラミン銀行と同種のマイクロクレジット活動を開始しており、それらマイクロクレジット（MC）機関メンバーも分析対象とした。

定性的調査は、定量的調査を実施した3つの村において、定量的調査結果の再確認と、グラミン銀行のインパクトに関する質的な把握を目的として、インタビューやケーススタディ、フォーカスグループディスカッションやその他参加型手法による調査を行うものである。なお同じ地域で活動するグラミン銀行以外のMC機関についても分析の対象とした。

この事後評価調査の対象となったのは、1996年のベースライン調査の際に対象として選定されたボグラ県、コミラ県、ポリシャル県の3つの村である。ボグラ県は「農業生産は進んでいるが、非農業活動が遅れた地域」、コミラ県は「農業生産、非農業活動とも進んだ地域」、ポリシャル県は「農業生産、非農業活動とも遅れた地域」とされる。異なる特徴をもつこれら3地域の調査結果の差異を比較することで、グラミン銀行やマイクロクレジット全般のインパクト発現のメカニズムを探る目的である。なおそれぞれの村は、「世帯数が

100～200 あること」「グラミン銀行が活動していること」「交通の便がよいこと」「他の NGO によるマイクロクレジット活動の重複が少ないこと」といった基準で選定されている。

本調査は 2001 年 8 月末～9 月にかけて定量的調査、同年 11 月に定性的調査が行われた。定量的調査では日本人 7 名を含む 64 名が、3 村それぞれを担当する 3 つのチームに分かれ、質問票を使って世帯主や女性世帯メンバーに対する訪問面接調査を行った。調査を担当したのは現地で活動する NGO に所属するソーシャルワーカーたちで、日頃から村人たちと話し合う経験が豊富な人材であった。定性的調査チームは日本人リーダー 1 名とローカルコンサルタント、現地 PRA 実践家、それに現地 NGO 職員によって構成された。調査対象の 3 村を順番に回り、グラミン銀行やその他マイクロクレジット機関のメンバーを対象としたフォーカスグループディスカッションやインタビューを実施した。村人に本音を語ってもらうため、参加型調査手法を適宜応用した。また村のリーダー層や、マイクロクレジット機関のメンバーとなっていない貧困層からの聞き取りも行っている。

この調査の主要な結論およびそこから導き出される主な提言の要約は次の通りである。

3.2 グラミン銀行のインパクト

1) 経済的な向上

定量的調査ではグラミン銀行受益者を含むマイクロクレジット (MC) 受益者は非受益者よりも「生活が良くなった」「現金収入が増えた」と答えた率が高いという結果がでた。またグラミン銀行受益者は「所有する家畜の市場価格」で他の世帯を上回るという結果になった他、マイクロクレジット受益者全体で、「家畜の数の増加」「生産資産の増加 (一部地域のみ)」「一部家財道具の所有数の増加」において、非受益者より上回る数値となっている。一方、定性的調査におけるケーススタディからは、MC の投資によって得た収入によって、「満足な食事を摂れるようになった」「家が良くなった」「子どもを上級の学校に送れた」「土地を買った」「アヒルやニワトリが増えた」と答えた世帯が多い。もちろん失敗例もいろいろあるが、多くのケースでグラミン銀行等の MC が受益者世帯の収入の増加につながっていることは明らかである。なおこれについては、グラミン銀行メンバーとその他 MC 機関メンバーとで、大きな違いはない。

2) 貯蓄の増加

グラミン銀行は借入れと同時に貯蓄の積み立てを義務づけており、結果的に受益者世帯は貯蓄を増やしている。定量的調査によるとその額は地域によって差があるが、平均して 2000～5000 タカに達しており、これは貧困世帯の 1～3 ヶ月分の収入に相当する。これら「強制的な貯金」に加えて MC 受益者の中では貯蓄を重視する傾向が広がっており、グラミン銀行が始めた定期貯金や定額積み立て貯蓄 (ペンションスキーム) の加入者が増加している。また定性的調査では「もうローンは必要ないが、貯蓄を続けていきたい」という

語るメンバーも複数おり、貯蓄へのニーズは今後さらに高まると考えられる。

3) 農村金融の変化

MC は貧しい村人が容易にアクセスできる金融システムである。グラミン銀行やその他 MC 機関の登場もあって、伝統的な高利貸しは後退を余儀なくされている。一部ではまったくなくなり、残っているところでも利子率が大幅に下がる等の変化が起きている。MC によって余裕ができた村人が親類縁者に無利子で緊急用の資金を用立てる例もあり、MC 資金の流入で金融の形にも変化が現れているといえる。

4) 女性のエンパワメント

グラミン銀行メンバーの女性たちに共通しているのは、「以前より積極的になった」という点である。親類縁者以外の男性に対して物怖じせず話ができるようになったのは、グループのミーティングで男性フィールドワーカーと毎週話をする機会があるからだ、という。女性の行動範囲も少しずつ広がっている。グループのセンターに毎週通い、ローンを受け取りにグラミン銀行の支店まで出向くだけでなく、ユニオンのオフィスや保健所にも行くようになった。定量的調査ではコミラの MC メンバーが非メンバーよりもマーケットへの外出回数が多いという結果も出ている。

家庭内での地位についても、多くの MC メンバーの女性が「夫と協力するようになった」「ローンの使い道を二人で相談している」「ローンを受ける名義が自分なので、家庭内で地位があがった」と語っている。MC によって世帯の経済的状況が向上するにともない、女性の地位も上がっていると考えられる。しかし一方で、グラミン銀行によるものを含む MC は殆どすべてのケースで男性世帯メンバーが活用しており、女性がイニシアティブをとり、自分自身が中心的に経済活動を担うケースは例外的という結果も出ている。

5) 緊急時の対応能力

ボグラでは 1991 年の米価暴落や 94 年の干ばつで農家が大きな打撃を受けた際、MC メンバーも収入が減って返済がたいへん困難になったという。一方、1998 年に大洪水がコミラやポリシャル地域を襲った際、増水のため農業に打撃があつたにもかかわらず、大量の返済困難者は生じていない。グラミン銀行やその他一部の MC 機関は返済の繰り延べ措置を行ったが、それ以上の救済は必要なかった。コミラやポリシャルの場合、MC メンバーが農業以外の投資に力を入れており、自然災害の影響をそれほど受けなかったのではないかと考えられる。MC を農地以外に投資することで、この国に頻発する洪水・サイクロン・干ばつ等の自然災害の影響を軽減できるといえよう。

3.3 インパクト発現のメカニズム

1) 投資行動

非農業セクターや、日常的な収入が可能な畜産業への投資を行う場合、安定した利益を上げやすい。具体的にはリキシャ等を使った運輸業、小規模ビジネス、乳牛の飼育や養魚等である。また竹細工や家具づくり、大工といった世襲的な職業への投資も成功例が多い。

一方、稲作や野菜耕作等の農業への投資では利益があまり上がらないケースが多く見られた。グラミンやその他 MC 機関の多くは毎週毎の分割返済であり、日銭が入りにくい農業への投資では、それ以外に継続した収入源を持つかどうかで成功・失敗の分かれ目となっている。それは生産的な目的以外にローンを使ってしまった場合も同様である。

また、MC を乳牛に投資する傍ら余分な資金で土地を借りて耕作したり、木材の商売とともに小さなたばこ屋をやったり、投資先を分散させるケースも多い。自然災害や病気、生産物価格の暴落、生産手段の紛失・盗難などさまざまなリスクがある農村では、こうした形でのリスク分散が功を奏している。但し以前に経験のない事業を始める場合は失敗のリスクも大きくなる。

2) 受益者の要件

農業以外の活動に投資する場合、経験がある活動を行うことで成功したという例が多い。MC 機関による研修がそれほど行われていないことから、全く未経験で新しい仕事を始めて成功させるのは難しい。新たにビジネスに参入して成功するケースもあるが、その場合は本人や男性世帯メンバーの教育程度が関係する可能性が高い。一方、商売の経験もなく、技術もなく、教育もない場合は、リキシャ等の人力による運輸関連の投資が成功する確率が高い。

定量的調査からは、MC メンバーは世帯内の稼ぎ手の人数が多いという結果が出ている。MC によって女性も家畜等を通じて稼げるようになったという面もあるが、定性的調査からは、家族に複数の男性の稼ぎ手がいるほうが、返済のための日銭を得やすく、また病気等のアクシデントにも対応しやすい、ということが判明している。

なお、成功の事例を分析すると、MC の活用について夫婦の間で話し合いがなされ、女性の側のコントロールが存在することと、その一方で男性が熱心に働くことがひとつの条件として存在するように考えられる。夫婦間の協力が壊れたり、夫が逃げてしまったり、或いは借りた金を夫が費消したりしたことが失敗の要因の一つとなっている。

また借り手の側に関するもうひとつの要件として、稼ぎ手である夫が死亡、離別、失踪しないことが挙げられる。借り手と実際に活用する人が異なるため、世帯の成人男性メンバーが健在であることが大きな条件となる。

3) 外部条件

グラミン銀行やその他 NGO による MC の成功例は、コミラとポリシャルに多く、ボグラーで少ない。このことから、農業以外の経済的機会に恵まれていない場合には MC の活用が難しいということが示唆される。但し MC の成功不成功は、非農業セクターの機会だけ

でなく、その地域全体の経済状態にも左右される。コミラ・グンジョール村はカンパニゴンジという商業の中心地が近く、道も整備され、さらに国境を越えたインドとの密貿易が多いという恵まれた条件がある。そして近年はそれに海外出稼ぎの急増が加わった。またボリシャル・ピールパシャ村は県庁所在地に近接しており、道も最近改修され、バザールの規模が大幅に拡大するなど、経済的な向上の余地があった。

こうした経済的な外部条件以外には、正常な投資活動がアクシデントで妨害されないこと、という点が挙げられる。バングラデシュ社会には、洪水や干ばつ等の自然災害、家畜や魚の病死などの事故、リキシャの盗難等の犯罪、財産や土地をめぐる争い等の民事事件、それに政党間の対立等によるゼネスト等の政治的不安定等、さまざまな不確定要素・不安定要因が多く存在する。これらのリスクをいかに軽減するかはMC 機関共通の課題である。

3.4 問題点と課題

1) マイナスのインパクト

グラミン銀行をはじめとする MC 機関は、上述のように多くのプラスのインパクトをもたらしている。しかし今回の調査では、MC がネガティブな影響を与えているケースも判明した。具体的には MC によって経済的向上を果たした世帯において女子の嫁入りの際の持参金の額が上昇している事例、および MC メンバーの間で返済を巡って関係が悪化するケースである。前者については必ずしも MC メンバー世帯だけに見られる傾向ではないが、持参金の額の多寡によって婚家で女性の置かれる立場が左右され、虐待にもつながる問題であることから、人権や女性のエンパワメントの側面で問題である。後者は MC が個々人の経済的な利益追求を第一に置く態度を促進することで、地域の相互扶助的な動きに対して影響を与えている可能性に留意すべきだろう。

2) 残された問題

グラミン銀行やその他のマイクロクレジット機関を貧困削減という視点から見ると、経済的向上およびエンパワメントという2つの側面で課題を残している。

経済面ではまず、寡婦や家族に成人男性がいない最貧困層の世帯は殆ど MC に加入できていないという状況がある。これらの世帯は MC に限らず殆どの開発援助からも弾き出されており、生活は最悪の状態にある。またそこまで極貧ではないが、土地無し層で商売やリキシャ業等の機会も少ない世帯は、収入が不安定で MC の分割返済が難しく、ドロップアウトするケースも少なくない。これらの人々にとっては、MC は経済的な向上の機会となっていない。さらに今回の調査地域の中では、農業への依存度が高いボグラにおいて MC の成功例が少ないことが判明している。非農業セクターの機会が少ない地域で MC がどのようにその効果を高めるか、今後検討を要する課題である。

次にエンパワメントの側面については、女性の地位の向上に役立っていることは確かであるが、それは主に家庭内のことで、社会における女性の参加を大きく広げているとは言

い難い。特に MC が殆どの場合男性世帯メンバーによって活用されている事実は、ジェンダー平等の視点から今後の課題といわざるをえない。また村に正義がない、貧しい人々にとって公正な仲裁や裁判が望めない、地域行政機関の機能不全、といった Good Governance の問題についても MC は有効なインパクトを持ち得ていない。むしろ地域における相互扶助組織の育成を阻害することで、貧しい人々が共同して正義や公正の問題に取り組もうとする妨げになっている可能性もある。

3.5 提言

1) 金融機関としてのグラミン銀行やその他 MC 機関への提言

現在グラミン銀行がとっている MC のスキームについては、リスクをカバーする保険システムの整備、複数の MC 機関から重複して借りている返済不能 / 困難者への対処方法、借り手の状況に応じた貸し出しスキームの多様化、といった課題がある。また主要な収入源である商業や製造業に MC を役立てている世帯が増えてきている状況では、いわゆる「マイクロ」レベルのローンでは不十分であり、中規模の新しいローンスキームが必要とされるだろう。その一方で貯蓄を重視する貧困世帯も増加しており、ローンを頻繁に借りなくても貯蓄を続けていける方式を今後とも強化していくべきだろう。

2) 貧困削減の視点からみた MC に関する提言

貧困層及び女性のエンパワメントに対するアプローチを強化すべきである。具体的には男性の世帯構成員に対する働きかけを通じて女性の地位向上につなげること、女性スタッフを強化して MC 機関の運営における女性参加を強化すること、そして貧困層による自主的な共同活動を促進するような MC の活用方法を模索することである。エンパワメントは単純に経済的向上のみでは達成できないことが明らかであり、より多角的な視点から MC を位置づけることが大切である。

また調査結果から、MC を有効に活用するためには一定の諸条件が満たされる必要が明らかになった。たとえば伝統的な農業以外の現金収入の機会があること、市場へのアクセスが保証されていること、世帯に成人男性の働き手が(できれば複数)いること、等である。だがこうした条件を満たさない地域や世帯も存在しており、その多くは社会で最も底辺に位置している。MC はこうした人々にとって「貧困脱出」の有効なツールとはなっていない。これら「取り残された層」へのアプローチをどうするか、MC 機関や NGO が「貧困削減」を目指すのであれば、避けて通れない問題である。

バングラデシュ

農村開発信用事業（グラミン銀行） 事後評価報告書

2002年3月
プロジェクト開発部
開発事業評価室 事後評価班

1. 事業概要と円借款による協力

1.1 背景

バングラデシュは、国民の半数近くが貧困層であり、貧困緩和は国家政策の最重要課題の一つである。同国における貧困層の大半を占める機能的土地無し農民（0.5 エーカー未満の土地を所有する農民）は、全農家世帯の約 6 割に達し、公的な金融機関にアクセスできず、低水準の生活を余儀なくされていた。

グラミン銀行は、1983年にグラミン銀行法（The Grameen Bank Ordinance 1983）に基づき設立された特殊銀行である。同行は、担保を有しないために公的な金融機関にアクセス出来ない土地無し農民層を対象とし、五人一組の連帯保証に基づく貸付方式により無担保にて少額資金貸付（マイクロクレジット）を行っており、かつ高い返済率を維持していた。同行の活動は、貧困層の自助努力を支援するものとして国際的に高い評価を得ており、グラミン銀行の貸付方式をモデルにしたプロジェクトが他の開発途上国でも実施されていた。また、同行の融資対象は 94%が女性であり、同行の活動はバングラデシュの女性の地位向上にも貢献していると評価されている。

1.2 目的

本事業は、井戸、生産機器等の生産財に対する融資を無担保にて供給することにより、バングラデシュ農村部における土地無し貧困層の生活・生産活動を支援するとともに、資金調達と融資条件がミスマッチとなっている建屋ローンを中心としてグラミン銀行の財務体質強化にも貢献せんとするものである。

1.3 事業範囲

本事業は、グラミン銀行を通じて土地無し貧困層への融資を行う開発金融借款であり、サブ・ローンは、グラミン銀行の貸付制度のうち、建屋ローン（家内制手工業など活動の場）および、Tubewell ローン（井戸建設資金）・Sanitary ローン（衛生設備 簡易トイレ

- 建設資金)・Leasing ローン(資本財購入資金)の3種類から成る中長期ジェネラル・ローン(General & Collective Loan、以下G & Cローン)¹を対象とする(詳細は後掲の主要計画/実績比較表を参照)。

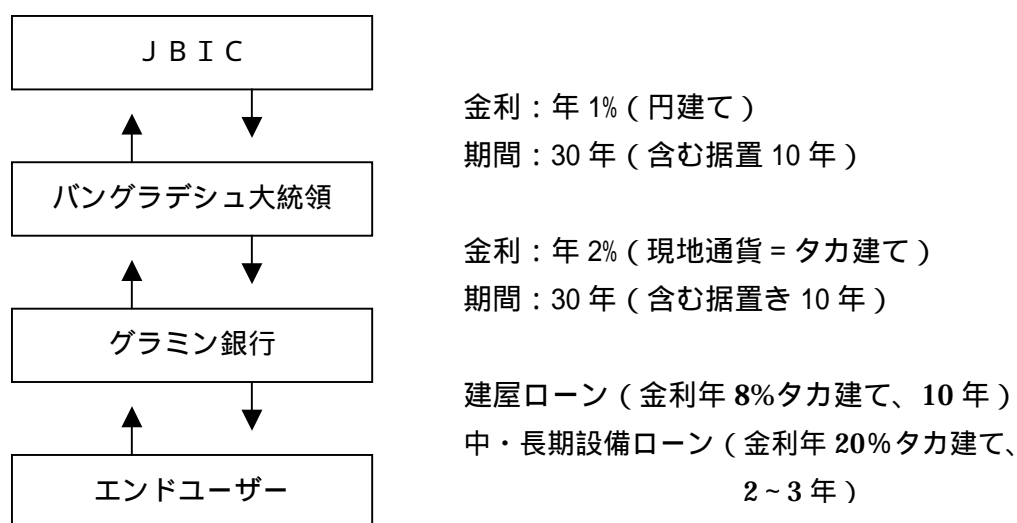
1.4 借入人/実施機関:

バングラデシュ人民共和国大統領/グラミン銀行

1.5 借款契約概要

円借款承諾額/実行額	2,986百万円/2,986百万円
交換公文締結	1995年6月28日
借款契約調印	1995年10月4日(承諾日) 1995年11月13日(発効日)
借款契約条件	金利年1%、返済期間30年(据置10年)
貸付完了日:	1998年6月2日

【転貸スキーム】



¹ 通常のG&Cローンは、原則期限一年、金利20%のローン。貸付期間一年の場合、1~50週は元本の2%ずつを返済、最後の50、51週めに利子を返済する。G&Cローンには、以下のものが含まれる: General Loan、Family Loan、Seasonal Loan、Rehabilitation Loan、Capital Recovery Loan、Destitute Loan など。尚、グラミン銀行の貸付残高のうち、G&Cローンは、約85%を占める(2000年)。

2. 評価結果

2.1 妥当性

2.1.1 計画時の妥当性

本事業計画当時、バングラデシュの一人当たり GNP は約 220 ドル、国民の半数以上が絶対的貧困ライン以下にあり、貧困緩和はバングラデシュ開発政策上、継続的に最重要課題の一つであった。バングラデシュ政府の第 4 次 5 年計画（1990～1995 年）では、「人的資源開発を通じた貧困緩和および雇用創出」が重要課題の一つとして掲げられていた。グラミン銀行によるマイクロクレジットは、土地無し貧困層の収入機会の獲得・拡大による農村地域の貧困緩和に寄与せんとする事業であり、その必要性、上位の開発政策との整合性から、本事業計画時の妥当性は認められる。

2.1.2 現時点での妥当性

本事業の、現時点での妥当性を、貧困層の実態からの必要性、上位政策との整合性、バングラデシュ農村におけるマイクロクレジットの重要性から見る。

（1）バングラデシュの貧困層

1999 年のバングラデシュの貧困率²は全国で 44.7%、農村部 44.9%、都市部 43.3%と、現在でも依然として高く、貧困削減対策の必要性は高い。特に農村部では、土地を持っているものの、0.5 エーカー未満の機能的土地無し農民の貧困率が最も高い。また、職業別では、農村部で貧困率が最も高いのは土地無し農業労働者である。従って、グラミン銀行の主たるターゲット層である土地無し農民および農業労働者支援の必要性はより高いと言える。

（2）バングラデシュの貧困対策（開発政策との整合性）

第 5 次 5 年計画（1997～2002 年）においては、過去の開発計画から継続して、農村開発とマイクロクレジットを通じての貧困緩和の達成が目標の一つに掲げられている。バングラデシュでは人口の約 80%が農村部に居住し、その多くが貧困層である。バングラデシュ政府は、機能的土地無し農民を優先的に対象として、職業訓練、意識改革、マイクロクレジットなどを導入し、生計向上と小規模事業の振興を図っており、マイクロクレジットへの支援は、現在もバングラデシュ政府にとって優先課題である。以上のとおり、本事業は、上位政策とも整合性があり、妥当性は保持している。

² バングラデシュ統計局による Poverty Monitoring System による。

(3) バングラデシュの農村金融の現状

現在、バングラデシュでは、グラミン銀行の他に、Bangladesh Rural Development Board、Bangladesh Kirishi Bank などの政府系機関、BRAC、Proshia などの NGO、など数多くの機関が様々なマイクロクレジットのプログラムを展開している。バングラデシュでマイクロクレジット（或いはマイクロファイナンス）を行う、小規模金融機関(Micro Finance Institutions、MFIs) は現在 800 に達し、メンバーは 700 万人とも言われている。また、農村の約 45%の世帯が何らかのマイクロクレジットに参加しているとも言われており、マイクロクレジットの農村世帯における重要度は引き続き高い。

2.2 効率性

2.2.1 実行状況

(1) 年度別実行状況

契約金額全額が実行されたが、当初 1995 年 7 月から 1 年の間に貸付実行が行われる予定であったのに対し、実際には、1995 年 7 月から 1998 年 6 月迄の 3 年に亘って実行された。貸付実行期間延長の理由は、バングラデシュ政府とグラミン銀行間の subsidiary agreement の準備・締結に時間を要したこと、1995 年、1996 年のバングラデシュ国内での政情不安（ゼネストの頻発）、自然災害の発生（1995 年の洪水など）、等によるものである。特にゼネストの頻発・洪水の発生は、グラミン銀行メンバーの就業機会を奪い、その結果、収入の低下（特に農業に悪影響）、ローンの返済の悪化を招いたため、グラミン銀行側で融資実行の抑制を行った。

表 1：年度別実行状況

	実行金額 (百万タカ)	内、グラミン分 (百万タカ)	内、円借款分 (百万タカ)
1995/96	17.3	17.3	
1996/97	477.4	84.3	393.1
1997/98	856.8	323.1	533.7
1998/99	337.8	162.5	175.3
計	1689.3	587.2	1102.1

出典) グラミン銀行

(2) 資金用途別サブ・ローン実行状況

本事業により、114 千件の建屋が建設され、24 千個の簡易トイレ、27 千個の井戸が設置され、11 千件のリーシング・ローンが供与された。

当初計画では、借款額の約 95%が建屋ローンに割り当てられる予定であったが、実際に

は約 75%程度であり、代りにリーシング・ローンの実績が計画比増加している。リーシング・ローンは、アプレイザル時には実験段階にあり資金需要については少なく見積もられていた。しかし、その後円借款契約調印までの間に、グラミン銀行側より資金需要の大幅な増加の可能性が示唆され、結果的に、リーシング・ローンは、当初の見込を大きく上回り実行されている。

表 2：資金用途別サブ・ローン実行状況（実績）

	サブローン件数 (件)	実行金額 (百万タカ)	内、グラミン分 (百万タカ)	内、円借款分 (百万タカ)
建屋ローン	114,370	1,314.42	493.36	821.06
中長期C&Gローン	62,640	375.49	94	281
Tubewell Loan	27,410	88.94	1.66	87.28
Sanitary Loan	24,510	22.39	2.72	19.67
Leasing Loan	10,720	264.16	90.02	174.14
計	177,010	1,690	588	1,102

出典)グラミン銀行

建屋ローンの実行状況

表 3 に建屋ローンの実行状況を示す。既述のとおり、当初、建屋ローンを含む本事業の貸付実行は捗らなかったが、その後は回復傾向を見せ、建屋ローンの実行も 1997 年以降順調に進捗した。しかし、1999 年以降、融資実行は再度、減少傾向にある。これは、1998 年のバングラデシュ全土に被害をもたらした大洪水の影響により、多くのメンバーの所得・資産の喪失が著しく返済能力が低下し、全国的に広い範囲で返済成績の悪化が見られ、グラミン銀行側で融資審査を一層厳格化し、融資を抑制したことによるものである。また、グラミン銀行によれば、1998 年の洪水の被害に限っては、建屋ローンの資金用途として住宅の補修も認められた。従って、ローン金額的には平均 12,000～15,000 タカと、融資限度額 (25,000 タカ) を下回っており、これも、建屋ローンの実行金額減少の一因となっている。

表 3：建屋ローン実行状況（二次貸付を含む）

	資金源	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ローン件数	円借款			14,552	35,451	21,437	14,370	9,132
	自己資金	37,508	35,499	0	24,731	51,800	14,370	
	計	37,508	35,499	14,552	60,182	73,237	28,740	9,132
実行額 (百万タカ)	円借款			165	461	195	221	73
	自己資金	1,339	713	0	223	773	0	0
	計	1,339	713	165	684	969	221	73
返済額 (百万タカ)	円借款	0	0	31	105	181	177	136
	自己資金	574	716	338	545	510	584	457
	計	574	716	368	650	692	761	593

出典:グラミン銀行

リーシング・ローンの資金使途：

リーシング・ローンの実行状況は下表のとおりである（一次貸付のみ）。リーシング・ローンは、多様な目的の設備資金として使われている。前述のとおりアプレイザル時には実験段階にあった為、具体的な資金使途は確定していなかったものの生産に必要な機器・施設の購入に充てることになっていた。実際には、ローン件数的には、牛ノ水牛の購入が資金使途として一番多く、約半数を占めている。金額的には耕運機や牛ノ水牛など、農業・畜産関連が多い。農業・畜産以外では、ベビー・タクシー（三輪オートリキシャ）、テンプー（三輪ミニバス）、Shallow machine、などが多い。

表4：リーシング・ローン実行状況

品目	ローン件数		実行金額(百万タカ)	
	件数	割合	金額	割合
耕運機	640	9.05%	40.68	23.36%
動力ポンプ	120	1.70%	2.18	1.25%
自動織機	10	0.14%	0.30	0.17%
ベビー・タクシー	240	3.39%	25.89	14.87%
精米機	260	3.68%	8.24	4.73%
冷蔵庫	130	1.84%	3.79	2.18%
発電機	60	0.85%	1.98	1.14%
Leath Machine	30	0.42%	2.19	1.26%
養鶏場	170	2.40%	6.00	3.45%
製粉機	30	0.42%	2.59	1.49%
Shallow Machine	1,420	20.08%	24.69	14.18%
テンプー	120	1.70%	19.45	11.17%
ピックアップ / マイクロバス	10	0.14%	3.84	2.21%
写真複写機	10	0.14%	1.21	0.69%
充電機	30	0.42%	1.00	0.57%
酪農場	20	0.28%	0.77	0.44%
ガスボンベ	10	0.14%	0.19	0.11%
苗木畑	40	0.57%	1.34	0.77%
精糖機	30	0.42%	0.82	0.47%
脱穀機	10	0.14%	0.40	0.23%
ビデオカメラ	20	0.28%	1.06	0.61%
刺繍用機械	10	0.14%	0.14	0.08%
手動織機	80	1.13%	2.95	1.69%
リキシャ	80	1.13%	1.02	0.59%
グーレツジ・フォン(携帯電話)	100	1.41%	2.00	1.15%
自転車	150	2.12%	1.02	0.59%
養魚場	30	0.42%	0.40	0.23%
牛ノ水牛	3,210	45.40%	18.00	10.34%
計	7,070	100.00%	174.14	100.00%

注) 円借款分のみ。グラミン銀行分を併せたローン件数、実行金額は各々、10,720件、264.16百万タカ。
出典) グラミン銀行資料

2.2.2 転貸スキーム・条件

バングラデシュ政府からグラミン銀行への転貸条件、および、グラミン銀行からエンド・ユーザーへの転貸条件（転貸金利・期間）は、Tubewell ローンの返済期間が 1996 年 9 月に 2 年から 1 年に短縮された他は（1996 年 9 月 10 日付グラミン銀行 circular に基づく）基本的に変更は無かった。

尚、本事業計画時には、グラミン銀行の建屋ローンはノーマル・ハウス向けローン（限度額 2 万 5 千タカ）、ベーシック・ハウス向けローン（限度額 1 万 2 千タカ）の二種類が存在していたが、現在はその区別は行われていない。

グラミン銀行支店へのインタビューによると、建屋ローンの借手は、融資資金を住宅の改善に使っており、資金用途は厳守されている。

2.4 効果

第三者評価参照。

2.4 インパクト

第三者評価参照。

2.5 持続性・自立発展性

本事業の持続性・自立発展性を、改善された住宅の耐久性・維持管理状況、サブ・ローンの持続性・自立発展性、運営体制、から見る。

2.5.1 改善された住宅の耐久性と維持管理状況

本事業を評価するにあたり、二つの支店（タンガイル県ミルザプル支店、ボグラ県ゴハイル・ボグラ支店）の六センターを対象とした簡易農村調査（Rapid Rural Appraisal、RRA）およびケーススタディと、三村落（ボグラ県ゴハイル・ボグラ支店、コミラ県ナビプール・ウエストムラドナガール支店、ポリシャル県マクパジャ・バブガンジ支店）における質問票調査を行った。本調査方法に基づき、同調査対象地域での、建屋ローンにより改善された住宅の耐久性・維持管理状況を見る。

(1) 住宅の耐久性

本事業実施直後に、住宅のサステナビリティ調査を行い、建屋ローンにより建築される住宅の建築取材、デザイン、建築施工の品質、耐久性に着目し、住宅の品質とサステナビリティを検討した³。また、同調査では、建屋ローンの借り手にインタビューを行った。今回の調査では、前回調査対象者の追跡調査を行い、住宅の維持管理状況を確認した。前回調査では、住宅建築の施工品質やトタン板の耐久性につき問題が生じる可能性が指摘されたが、今次調査では、その耐久性に特段の問題は見られなかった。

住宅にトタン板を使うことは昔から行われており、今では農村住宅の屋根の6割、壁の3割で使われている。建屋ローンをきっかけにコンクリート柱の利用も広く普及した。このため、住宅建築に必要な知識と技術は既に定着していると見られ、建屋ローンを使って作られた住宅のみに品質上の欠陥が生じることは考えられない。

また、トタン板は、前回調査からの5年間で特にひどい劣化は見られなかった。更に、建屋ローンで建築されて10年以上経った住宅の現状や、村人の話から判断すると、トタン屋根は15～20年の耐久性を持つと考えられ、この種の住宅の素材としては十分な耐久性を持つ。

(2) 住宅の維持管理状況

借り手は住宅を改善した後も、それぞれのニーズと経済力に応じて、小規模な住宅改善を繰り返し行なうことが多い。同時に、壁や柱の一部に天然の素材が使われている場合は、必要に応じて取り替えるなどの維持管理を行っている。全般的に、一部の経済的に困難になった世帯を除けば、維持管理は良好に行われ、住宅も次第によくなって行くと言える。

小規模な改善で多く行なわれるのは天井や窓の取り付け、ベランダなどへの部屋の追加などである。床をセメントで固めたり、アプローチを作ったり、外壁をペンキで塗ったりすることもある。まれな例であるが、二階を追加することさえある。

経済的に困難な世帯では、必要な維持管理が十分行われないこともある。しかし、トタ

³ 同調査では、「住宅建築における品質管理の強化」「他の関連機関との技術交流」「住宅資材・デザインの再検討」の3項目を提言した。これに対し、グラミン銀行は、「住宅建築に必要な技術は一般に定着しているので、品質上の大きな問題が生じる可能性はほとんどない」「トタン板に代わる素材の研究が行われてきたが、品質とコストの両面でより優れた代替素材は見出されていない」などを理由に、特に対応策を講じていない。

ン板とコンクリート柱の家は基本的にメンテナンス・フリーであるため、一部に維持管理が悪いことがあったとしても、住宅の基本的な構造や機能に雄大な問題が生じるようなことはないと考えられる。

2.5.2 サブ・ローンの持続性・自立発展性

(1) 支店レベルでの返済状況

本調査中に訪問した支店でのインタビューによれば、ローンの種類に拘わらず、借入人は毎週の返済を順調に行っており、返済が不定期的な借入人はほとんどいない。特に、借入条件に過去一回以上の借入経験があることが含まれ、つまり返済成績の良いメンバーのみに貸し付けることとなる建屋ローンの返済状況は更に良い。

(2) 現金回収率

本事業の現金回収率⁴、およびグラミン銀行全体の現金回収率を下表に示す。グラミン銀行全体の現金回収率と比較すると、本事業でのサブ・ローンの返済状況は良好である。これは、本事業の資金の約 75%が建屋ローンに充当されていることに負う。建屋ローンの適格借入人は過去一回以上の借入経験があるメンバーであり元来返済パフォーマンスが良好であること、また、建屋ローンは期間 10 年の長期のローンであり、グラミン銀行の貸付債権の多くを占める短期（一年）の G & C ローンとは、債権管理方法が異なっていることが要因である。後者については、建屋ローンは期間 10 年と長期であることから、返済方法は債務者の状況に合わせてフレキシブルに対応しており、従って、厳密な償還スケジュールは立てていない為⁵、現金回収率も良好になっていると思われる。

表 5：本事業の現金回収率

(単位：百万タカ)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
元本利息期日到来額(a)	13.74	146.32	486.2	769.96	288.53	319.28
うち回収額(b)	13.74	144.45	475.55	750.26	285.02	316.22
現金回収率(b)/(a) (%)	100.00%	98.72%	97.81%	97.44%	98.78%	99.04%

(出典：グラミン銀行)

⁴ 期間内に回収すべき元本・利息総額に対して、実際に当該期間内に回収した金額。

⁵ 年間最低 1,000 タカの返済を行い、最長で 10 年以内の返済を行えば良いことになっている。

表6：グラミン銀行全体の現金回収率

(単位：百万タカ)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
元本利息期日到来額(a)	13,414	11,993	15,361	18,614	18,623	16,221
うち回収額(b)	13,318	11,557	14,380	17,482	16,999	14,575
現金回収率(b)/(a) (%)	99.29%	96.36%	93.62%	93.91%	91.28%	89.85%

(出典：グラミン銀行)

(3) 延滞状況

グラミン銀行は本事業に限っての延滞状況のモニタリングは行っておらず、グラミン銀行全体の延滞状況から本事業の延滞状況を類推する他は無い。グラミン銀行は、G&Cローンのうち、二年以上残高のある債権を延滞債権(overdue)と定義している。G&Cローンの二年以上の延滞債権残高、および一年以上二年未満の延滞債権残高の、総G&Cローン残高に占める割合は以下のとおり。グラミン銀行では、この二種類の債権のモニタリングを、毎月ベースで行っている⁶。

表7：G&Cローンの延滞債権率

	一年以上延滞(二年未満)	Overdue(二年以上延滞)
1998年12末*1	7.59%	6.48%
1999年12末*1	17.77%	9.29%
2000年12末*1	19.40%	11.20%
2001年7月末現在*2	9.54%	10.43%

*1各Annual Reportより

*2Monthly Statementより

また、グラミン銀行では、全債権残高に対する、延滞債権(二年以上未払い)を除いた債権残高の割合として、返済率⁷を公表している。この、グラミン銀行の定義および計算方法に基づいた返済率は、グラミン銀行の発表によれば、1996年までは95%を維持してきたが、1997年に93%、1998年に94%と推移、1999年には91%、2000年は90%である。

1998年以降、延滞債権率は上昇(返済率の落ち込み)を続けていたが、2001年に入り改善傾向にある。延滞債権率の上昇の要因については、グラミン銀行は1998年の大洪水の影響が大きいとしている。1998年の洪水では、国土の3分の2が冠水、しかも冠水期間は3ヶ月に及び、その結果、多くの借入人が資産および運転資金を失った。その際、グラミン

⁶ 建屋ローンの動向については、3ヶ月毎にモニタリングを行っている。異常な動きがあった場合、支店マネジャーからエリア・マネジャーに報告される。また、その債権が金額的に大きくなった場合には、エリア・マネジャーからゾーン・マネジャーに報告される。

⁷ 但、今後は、返済率の定義を変更する予定。新しい返済率の定義は、ある時点における、償還スケジュールに則って期日の到来した金額に対する、実際に支払った金額との割合と変更される予定。

銀行では既存のローンのリスケジュールなどは行わず、新規貸出を実行した。既存ローンの返済問題が1999年以降表面化し、最終的には2000年に問題債権のリスケジュールを行った。グラミン銀行によれば、債務者の79%は正常に返済しており、また、一年以上二年未満延滞の債権については、90%が2002年末までに返済されるであろうと予測している。

尚、グラミン銀行は、より徹底した債権管理のため、ローン・システムの変更を行う予定である。現在多数あるG&Cローンをベーシック・ローンとフレキシブル・ローン(リスケジュール・ローン)の二本に絞る予定である。ベーシック・ローンのうち、6ヶ月間、当初グラミン銀行と借入人との間で合意した償還スケジュールに則った返済が出来なかった場合は、借入人は債務不履行者とみなされ、全ての未払残高はフレキシブル・ローンへと分類される。フレキシブル・ローンへと分類された債務はリスケジュールが行われる⁸。現在、借入人の55%は新しいシステムに移行しており、2002年中に移行は完了予定。

(4) 特別勘定(リボルビングファンド)の運用状況

円借款契約上、グラミン銀行は本事業資金に限定した特別勘定(リボルビング・ファンド)を設け、借入人から返済された資金を同一目的で再貸付を行うこととなっている。本事業開始直後は、一次貸付同様リボルビングファンドの運用は捗っていなかったが、1997年以降は順調に運用されていた。しかし、1999年には、再度運用は落ち込みを見せている。

表8: リボルビング・ファンド

	1995	1996	1997	1998	1999
a 前期からの繰越金(=前期m)	0	331.83	422.16	-236.31	-242.4
b 円借款実行	393.1	533.7	175.3		
c 1次ローン元本回収	15.93	67.6	398.88	311.45	290.35
d 1次ローン金利受取	1.5	7.81	33.85	56.85	88.38
e 2次ローン元本回収	-	-	-	-	-
f 2次ローン金利受取	-	-	-	-	-
g 受取合計(= a+b+c+d+e+f)	410.53	609.11	608.03	368.3	378.73
h 1次ローン実行	78.7	184.26	834.85	591.82	202.9
i 2次ローン実行	-	-	-	-	-
j 円借款元本返済	-	-	-	-	-
k 円借款金利支払	0	2.69	9.49	18.88	22.04
l 支払計(=h+i+j+k)	78.7	186.95	844.34	610.7	224.94
m 翌期への繰越金(=g-l)	331.83	422.16	-236.31	-242.4	153.79

出典) グラミン銀行

⁸ リスケジュール後の返済率が100%であったとしても、貸倒引当金は50%積立てられる。仮に返済が行われなかった場合は、ローンは延滞債権(overdue)とされ、貸倒引当金は100%積み立てられる。

2.5.3 運営体制

グラミン銀行は、1983年にグラミン銀行法（The Grameen Bank Ordinance 1983）に基づき設立され、土地無し農民層への融資を行う特殊銀行である。当初、政府の持株比率は60%であったが、現在は政府が6.67%（バングラデシュ政府4.45%、クリシュ銀行1.11%、ショナリ銀行1.11%）で、グラミン銀行のメンバーによる出資が93.3%である。理事会は、グラミン銀行より1名、政府関係機関より3名、メンバー代表9名の、計13名にて構成されている⁹。グラミン銀行法に則り、グラミン銀行は、外国為替の取扱を除く銀行業務に従事することが出来る。2001年7月現在の業務規模は以下のとおり。

表9: グラミン銀行の業務規模

累積融資実行額	約1,381億タカ
うちC & Gローン	約1,306億タカ
うち建屋ローン	約75億タカ
融資残高	約109億タカ
うちC & Gローン	約92.5億タカ
うち建屋ローン他	約16.5億タカ
預金残高	約66.3億タカ
メンバー数	2,383,681人
支店数	1,170店
センター数(後述)	68,529センター
対象村落数	40,346村 (バングラデシュの全農村数は約68,000村)

(1) 業務体制

グラミン銀行の業務体制は、本店、州単位に設立される地域事務所（Zonal Office）、郡単位に設立される地方事務所（Area Office）、村レベルの支店（Branch）から成る。但、損益勘定を持つのは支店のみであり、融資・預金等の業務を地域や現場の実情に応じて実施している。地方事務所は支店と地域事務所間の情報伝達を中心に行い、地域事務所は、その管轄地域の業務の管理・本店への報告を行う。本店は、全体のモニタリングを中心に行うが、サブ・ローンの貸付、返済状況等は、支店から、地方事務所および地域事務所を経由して本部に報告される。支店は、支店長およびセンター・マネジャーにより構成され、一支店当たり15～22村を管轄する。

(2) 審査・債権管理体制

グラミン銀行は、支店への権限委譲が大きく、融資の審査・決裁は支店レベルで行われる。グラミン銀行の融資は、連帯グループ五人による共同責任システム・相互監視制度を基本とする。センターマネジャーおよびスタッフが村を訪問し、顧客の開拓・趣旨説明等

⁹ その他、バングラデシュ政府は、グラミン銀行の債券発行に際し、中央銀行保証を行っている。

を行う。五人グループ形成後、五人のうちの二人を対象に試験的に一ヶ月間融資を行い、銀行取引に関する知識を得たか否かを観察する。六週間、元利払いに支障が無ければ、残りのメンバーも融資適格者となる。

五人グループによる相互監視制度の特徴は、グループ内メンバー同士およびセンタースタッフによる緊密な監視、返済習慣の徹底、リスク回避の為に強制および自主預金、にある。

共同責任システムでの連帯グループメンバーは、債務振不履行時に、債務不履行者に対して過ちを認識すること、および早期に返済することを促し、債務不履行の原因を調査し、継続的に対話を行い問題解決に努め、債務不履行者を助けることもある。最終的には、債務不履行者をグループから除名することもあり得る。

一方、グラミン銀行側の債務不履行時の対策は以下のとおりである。債務不履行の原因を探求する、債務不履行者に返済を促す、規則・手続きに則り、解決策を模索する、関連グループ、センターに責任の自覚を促す、必要であれば、債務不履行者に、債務不履行宣言を行い、債務不履行者をグループから除名することもあり得る。

また、本店では、債務不履行発生時には、前述のとおり(2.5.2(3))、毎月ベースの債権の管理を行っている。

(3) 従業員数

従業員数は2001年8月現在で11,494名である。グラミン銀行は小口のローンを借入人の方に自ら出向いて供与する、という性格上、従業員数は多い。しかし、1998年の12,850名をピークに、従業員数は若干の減少傾向にある。これは、グラミン銀行の支店網・メンバー数の拡大路線が一段落したことに伴うものである。専門オフィサー数および従業員の勤続年数などから、従業員の質に問題は見受けられない。

表10：従業員数（本店・地域事務所・地方事務所・支店）

配属先	本店	地域事務所	地方事務所	支店	トレーニー	計
従業員数	319名	455名	559名	938名	843名	11,494名

表11：勤続年数（2001年8月現在）:

	0～5年	6～10年	11～15年	16～20年	計
オフィサー	215	50	2,731	899	3,895
非オフィサー	2,840	1,098	3,547	114	7,599
計	3,055	1,148	6,278	1,013	11,494

(4) グラミン銀行の財務状況

グラミン銀行の財務状況を以下に示す。

表 12：貸借対照表（単位：百万タカ）

資産の部	2000	1999	1998
現金	5	1	8
預金	237	404	462
投資*	5,229	4,787	1,806
貸付金*	10,903	12,207	14,202
固定資産*	963	986	879
その他*	2,338	2,088	1,706
合計	19,674	20,473	19,063

資本・負債の部	2000	1999	1998
預金受入他	6,612	6,017	5,404
借入金*	10,629	11,640	10,836
その他負債	400	792	658
負債計	17,641	18,449	16,898
資本金	270	265	258
準備金*	1,764	1,764	1,908
資本計	2,033	2,029	2,166
合計	19,674	20,478	19,064

出典) Annual Report

- * 貸付金は引当金計上後の金額
 投資は主にその他銀行への定期預金
 その他資産は、未収利息など
 準備金には、ドナーからの無償資金を含む

表 13：損益計算書（単位：百万タカ）

	2000	1999	1998
受取利息*	1,797	2,052	1913
投資	506	422	274
預金	7	8	6
その他	74	46	82
収入計	2,384	2,528	2,275
支払利息(預金)	497	480	542
支払利息(借入)	482	541	338
給与	1,176	1,221	1,072
役員給与	0.1	0.1	0.1
その他	172	171	181
減価償却	45	38	37
費用計	2,372	2,451	2,170
税引前利益	12	77	105
税金	0	0	42
税引後利益	12	77	63

出典) グラミン銀行 Annual Report

- * 受取利息～元利金の貸倒引当金繰り入れ後

主な指標

	2000年	1999年	1998年
総収入純利益率	0.46%	3.01%	4.62%
金融収入利益率	0.61%	3.70%	5.49%
自己資本比率	10.33%	9.91%	11.36%
貸付金利率(対、期末残高)	16.48%	16.81%	13.47%
預金利率(対、期末残高)	7.52%	7.98%	10.03%
対借入金利率(対、期末残高)	4.53%	4.71%	3.12%

政府等からの支援：

当初はバングラデシュ政府および海外ドナー¹⁰からの資金調達が主であったが、現在、新規のドナーからの借入は行っておらず、預金およびグラミン銀行債の発行に調達はシフトしている。バングラデシュ政府からの直接的な譲許的資金の調達は減少しているものの、海外ドナーからの借入に対する政府保証およびグラミン銀行債に対する政府保証、納税義務の免除、などの支援を引き続き受けている。

収益性：

2000年に、総収入純利益率・金融収入純利益率は大幅に下落しているが、これは、貸付金の減少に伴う金利収入の減少が大きいことに依るものである。グラミン銀行の、少額の資金を農村中心に貸し付けるといふ労働集約型の性格上、人件費は高く固定化してしまう。調達コストは比較的低位であり、これ以上の貸付金利のスプレッドの拡大も難しいと思われ、また、貸倒引当金の繰り入れも考慮すると、貸付金の増減の収益に与える影響は大きい。

安全性：

貸付金残高は過去3年間減少傾向にある一方、預金受入額は年々増加傾向にあり、短期的な安全性に問題は無い。また、自己資本に預金額を含めると、総資産の43.6%をカバーしているところ、中長期的にも、資金繰り逼迫の懸念は無いと思われる。

延滞状況・貸倒引当金

延滞状況は、2.5.2(3)で述べたとおり、過去三年間増大傾向にあったが、2001年に入り、若干沈静化している。

¹⁰ International Fund for Agricultural Development、Norwegian Agency for International Development、Swedish International Development Authority、Ford Foundation など。

貸倒引当金の積立て方法¹¹は、貸付債権の種類（G&C ローン、建屋ローン、リーシング・ローン）により異なる。G&C ローンの場合、二年間以上残高のある延滞債権は 100% 引当金が積み立てられる。一年以上二年未満の延滞債権の残高の場合、取締役会の決議により積立の金額が決定するが、上限は 20% となっている。直近の積立額は、98 年 20%、99 年 10%、2000 年 - 0% となっている。

2000 年の貸付金総額 13,180 百万タカ（引当金控除前）のうち、G&C ローン¹²の延滞債権（一年以上延滞を含む）は 2,861 百万タカと見積もられる。2000 年の貸倒引当金計上額は 2,277 百万タカであり、G&C ローン¹²の延滞債権の約 80% を貸倒引当金として計上している。しかし、既述のとおり、グラミン銀行の延滞債権の基準は、他金融機関と異なる独自のものであり、より厳格な基準による債権管理が望まれる。

今後の動向：

グラミン銀行は、従来の支店数の拡大・メンバー数の拡大という、水平方向の拡大から、一人当たり貸付金額の増額、資産の質の向上といった、垂直方向への拡大に移行してきている。比較的譲許的な条件の調達、労働集約的な性格からの多額かつ固定された人件費という構造など、財務状況の大幅な変化は無いものと思われるが、今後、市場からの調達・預金の増加に伴い調達コストは若干の上昇、一人当たり貸付金額の増額に伴う営業費用の若干の減少が予想される。また、延滞状況は、2001 年に入り、若干改善傾向にはあるものの、ローン・システムの変更と共に、引き続き注意が必要と思われる。

¹¹ バングラデシュ中央銀行は、マイクロクレジットに関しては、債権が二期連続延滞している場合、デフォルトとして分類している。

¹² グラミン銀行の定義（二年以上延滞）とは異なる。尚、ハウジング・ローン、リーシング・ローンの延滞債権額は不明。

主要計画 / 実績比較表

項目	計画	実績
事業範囲	- 建屋ローン - 中長期ジェネラル&コレクティブ・ローン (4) Tubewell Loan (5) Sanitary Loan (6) Leasing Loan	同左
貸付実行期間	1995年7月～1996年6月	1995年7月～1998年6月*
事業費*		
外貨	2,986百万円	2,986百万円
内貨	0百万円	0百万円
合計	2,986百万円	2,986百万円
うち円借款分	2,986百万円	2,986百万円

*建屋ローンの実際の実行期間は1996年1月～1998年6月

対象貸付種類：

対象貸付種類（貸付対象）	貸付方法
建屋ローン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 最大貸付金額 Tk25,000 (normal house) Tk12,000 (basic house) ・ 年利 8% (単利) ・ 返済期間：10年以内 ・ 融資適格対象者：グラミン銀行のメンバー¹³で、借入を過去に少なくとも1回以上経験をしていること ・ 融資対象項目：住宅建築に必要な資材の購入
中長期 G & C ローン Tubewell Loan (井戸)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 最大貸付金額 Tk5,000 (個人向け)、Tk10,000 (グループ向け) ・ 年利 20% (単利) ・ 返済期間：2年以内 ・ 融資適格対象者：グラミン銀行メンバー ・ 融資対象項目：
Sanitary Loan (衛生設備)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 原則、建屋ローンの供与と平行 ・ 年利 8% (単利) ・ 返済期間：2年以内 ・ 融資適格対象者：グラミン銀行メンバー

¹³ グラミン銀行のメンバーとなる条件は、0.5エーカー以下の可耕地所有者であること、或いは所有する資産の価格の1エーカー可耕地価格を超えないこと。

Leasing Loan (資本財購入資金)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 融資対象項目： ・ 年利 20% (単利) ・ 返済期間：3 年以内 ・ 融資対象項目：高額な資本財購入資金。リスクを伴うため、借入人が選択した財をグラミン銀行名義で購入し、完済をもって借入人の名義とするもの。農業・漁業、畜産業、流通業、製造・加工業、輸送業を通じた所得向上のために必要な機械・機器・施設。予想されるアイテムは、耕運機、動力ポンプ、養鶏場、冷凍倉庫、動繊機、脱穀機、荷車など。 ・ 融資適格対象者：グラミン銀行のメンバーで、借入を過去に少なくとも 1 回以上経験をしていること
------------------------	--

尚、計画時点でのサブ・ローン内訳および年度別実行計画は以下のとおり。

資金需要計画

(百万円)

	総額	内、円借款分	内、グラミン分 (実行回収分)
ハウジング・ローン	4,886	2,836	2,050
中長期 C&G ローン	1,397	150	1,247
Tubewell Loan	1,254	128	1,126
Sanitary Loan	95	7	88
Leasing Loan	48	15	33
総額	6,283	2,986	3,297

換算レート 1 タカ = 2.46 円

(注) 本事業事業費は、グラミン銀行の資金需要のうち、1995 年 7 月から 1996 年 6 月の 12 ヶ月間に見込まれる貸付額であり、JBIC 分は、グラミン銀行の既貸付ローンからの回収資金で賄えない資金需要に対応して計画された。

年度別実行状況

(百万円)

	総額	内、円借款分	内、グラミン分 (実行回収分)
1995 年(7～12 月)	2,872	1,311	1,561
1996 年(1～6 月)	3,411	1,675	1,736
合計	6,283	2,986	3,297

換算レート 1 タカ = 2.46 円

バングラデシュ「農村開発信用事業(グラミン銀行)」
事後評価調査

最終報告書

平成 14 年 2 月

特定非営利活動法人
シャプラニール = 市民による海外協力の会

序

本書は、平成 13 年度に国際協力銀行より委託をうけ、特定非営利活動法人・シャブラニール＝市民による海外協力の会が実施した、バングラデシュ「農村開発信用事業（グラミン銀行）」に係る事後評価調査の報告書である。

本調査はバングラデシュ農村におけるグラミン銀行による農村信用事業のインパクトやその発現メカニズムを明らかにするため、同国の経済地理的条件の異なる 3 つの地域にある 3 つの村を定量・定性の両面から検討したものである。この現地調査は 2001 年 8 月から 11 月にかけて、グラミン銀行および当該地域住民の協力を得て実施された。

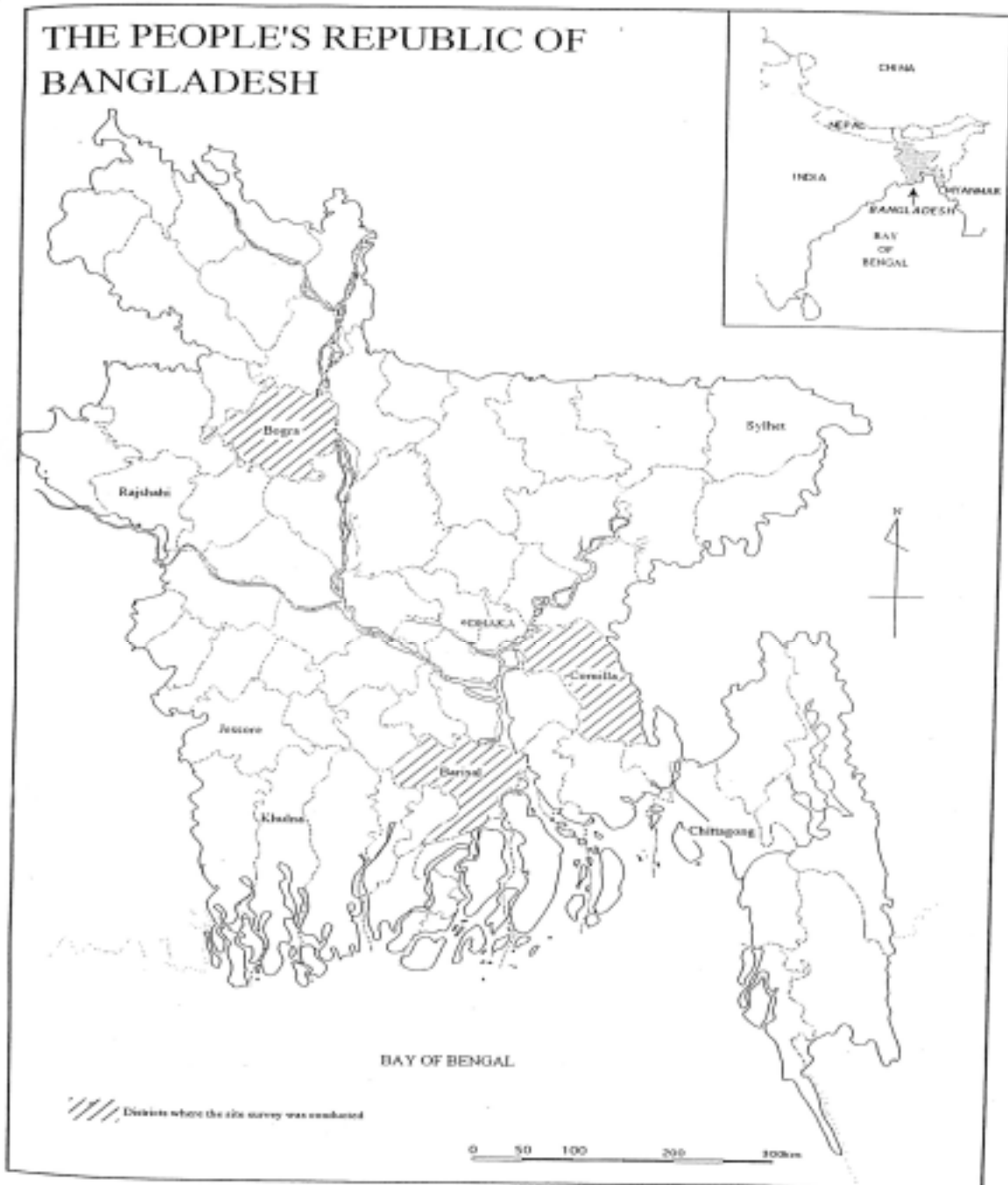
本報告書はこれらの調査から得られたデータや情報を分析・検討した結果、およびそこから導き出される結論や提言をまとめたものである。この報告書がグラミン銀行や類似のマイクロクレジット事業を展開、あるいはそれを支援する公的援助団体や NGO にとって、何らかの参考になれば幸いである。

今回の調査にあたっては、調査対象となったバングラデシュの 3 村の住民の方々や、それらの村で活動する NGO 諸団体の事務所、グラミン銀行の本支店、そして国際協力銀行の関係スタッフの方々から、多大なご協力を頂いた。ここに深く感謝の意を表したい。

2002 年 2 月

大橋正明
調査チームリーダー
シャブラニール代表理事

THE PEOPLE'S REPUBLIC OF BANGLADESH



バングラデシュ「農村開発信用事業(グラミン銀行)」事後評価調査 最終報告書

目次

序	
地図	
目次	
略語・ベンガル語	
要約	
第1章 序章	
1.1 調査の背景	39
1.2 調査の目的	39
1.3 調査の内容	39
1.4 チーム構成	40
1.5 日程	41
第2章 調査の方法	
2.1 対象地域・対象村の選定	42
2.2 5年間のマクロ経済・社会的変化	44
2.3 定量的調査の方法	45
2.4 定性的調査の方法	48
第3章 定量的調査の分析結果	
3.1 対象世帯数とカテゴリー分け	52
3.2 対象地域の基礎情報	54
3.3 各カテゴリーの基礎情報	54
3.4 before / after および with / without 分析	57
3.5 MC 受入額との相関分析・その他の分析	66
3.6 グラミン銀行ローン受入に関する分析	68
3.7 定量的調査から見る3村の全体的傾向	69
3.8 定量的調査の全体的まとめ	71
第4章 定性的調査の主な結果	
4.1 各地域ごとの特徴・特筆点	73

4.2	グラミン銀行のインパクト	79
4.3	成功例・失敗例の分析	85
4.4	残された人々、残された問題	98
4.5	グラミン銀行の特徴（NGO との比較）	103
第5章 結論		
5.1	グラミン銀行のインパクト評価	106
5.2	インパクト発現のメカニズム	110
5.3	問題点と課題	113
第6章 提言		
6.1	グラミン銀行やその他 MC 機関への提言	117
6.2	調査のあり方についての提言	121
6.3	JBIC への提言	122
ANNEX – 1 グラミン銀行及びその他 MC 機関の貸出・貯蓄スキーム		
ANNEX – 2 定量的調査質問票		
ANNEX – 3 定量的調査結果のデータ（図表）		
ANNEX – 4 定性的調査結果（FGD リスト、ケーススタディ補遺		

略語・ベンガル語

略語・ベンガル語

Aman	アモン(ベンガル地方の秋作用稲の種類)	
BNP	Bangladesh Nationalist Party	バングラデシュ民族主義党
Bondhok	ボンドック:借金の際の抵当地。その借金の返済まで、貸主がその土地の使用権を占有する	
BRAC	バングラデシュのNGO(バングラデシュ最大の規模を持つ)	
BRDB	Bangladesh Rural Development Board	バングラデシュ農村開発公社
CARE	Cooperative for Assistance and Relief Everywhere	バングラデシュで活動する国際NGO
DTW	Deep Tube Well	灌漑用の動力ポンプ付き深井戸
FGD	Focus Group Discussion	特定の関係者によるグループ討論
GB	Grameen Bank	グラミン銀行
GPS	Grameen Pension Scheme	グラミンが推奨する積立貯金
hat	ハット:長さの単位で、中指の先から肘関節までの45cmほどを指す	
HYV	High Yield Varieties	高収量品種
IRRI	International Rice Research Institute	国際稲作研究所
JBIC	Japan Bank for International Cooperation	国際協力銀行
JICA	Japan International Cooperation Agency	国際協力事業団
Khaikhalashi	カイカラシ:一定期間の地代を前払いする土地借用方式	
LLP	Low Lift Pump	主に灌漑に使われる低揚程動力ポンプ
MC	Micro Credit	マイクロクレジット
mound	モンド:重さの単位で1mound=37kg	
MUAC	Middle of Upper Arm Circumference	上腕中位周囲(集団で1~5歳幼児の栄養状態をモニターするもの)
NFPE	Non Formal Primary Education	ノンフォーマル初等教育
NGO	Non Governmental Organizations	非政府組織
OECD	Overseas Economic Cooperation Fund of Japan	海外経済協力基金
PAPRI	Poverty Alleviation through Participatory Rural Initiatives	シャプラニールの現地パートナーNGO
PRA	Participatory Rural Appraisal	主体的参加型農村調査法
PROSHIKA	バングラデシュのNGO(全国規模で活動)	
RRA	Rapid Rural Appraisal	簡易(迅速)農村調査法
SAPI	Special Assistance for Project Implementation	案件実施促進調査
SEWA	Self Employed Women's Association	インド・グジャラート州を中心に活動するNGO
SHG	Self Help Group	自助(相互扶助)グループ
STW	Shallow Tube Well	灌漑用の動力ポンプ付き浅井戸
TK(タカ)	バングラデシュの通貨単位:1TK=約2.3円	
TMSS	Thengamara Mohila Sabuj sangha	ボグラに本拠を置くNGO
ショミティ	「グループ」の意	
デシメル	1エーカーの100分の1(約41m ²)	
バラ	集落	
バン	3輪自転車の後ろに荷物を載せる輸送機関	
ユニオン	バングラデシュの最小行政単位、いわゆる行政村	
リキシャ	3輪自転車の後ろに人を乗せる輸送機関	

要約

背景と経緯

1995年10月、国際協力銀行（JBIC、当時は海外経済協力基金＝OECF）はバングラデシュ政府との間で総額29億8,600万円の借款契約を締結し、同国におけるグラミン銀行による農村開発信用事業に対して貸付を行った。これはグラミン銀行が行う事業のうちで特に建屋等の生活・生産基盤を建設するための、中長期のローンの原資となるものであった。

この借款を開始する一方JBICは、グラミン銀行自体の評価を行い、かつ本事業に関するモニタリングを継続的に実施するための基礎データを収集するため、1996年7月から97年3月の期間、ベースライン調査を実施した。この調査では、事業の効果を継続的にモニタリングしインパクトを将来測定するために、グラミン銀行が活動する農村地域3ヵ所でベースラインデータの収集作業を行った。

そしてこのベースライン調査から5年後の2001年、JBICは同3地域における農村世帯の生活状況の変化を把握し、農村開発信用事業の生活向上についての効果を測定するため、第三者による事後評価調査を実施することにした。この調査は、グラミン銀行のローンが受益者世帯にどれだけのインパクトを与えたか、グラミン銀行のローンがどのような経済社会状態においてその効果をより発揮するのか、グラミン銀行のローンが個々の受益者にとって「成功」や「失敗」の分かれ目となる要因は何か、といった点について、定量的・定性的両面から分析するものである。

定量的調査は、1996年に行われたベースライン調査をもとに、同じ時期に同じ村で同じ世帯を対象に、ほぼ同じ内容の質問を行うものである。これにより、グラミン銀行メンバーとそれ以外の世帯の間で5年間の変化や現状にどのような差があるかを中心に、定量的な把握を行う。なお当該地域ではグラミン銀行以外にも複数のNGOがグラミン銀行と同種のマイクロクレジット活動を開始しており、それらマイクロクレジット（MC）機関メンバーも分析対象とした。

定性的調査は、定量的調査を実施した3つの村において、定量的調査結果の再確認と、グラミン銀行のインパクトに関する質的な把握を目的として、インタビューやケーススタディ、フォーカスグループディスカッションやその他参加型手法による調査を行うものである。なお同じ地域で活動するグラミン銀行以外のMC機関についても分析の対象とした。

この事後評価調査の対象となったのは、1996年のベースライン調査の際に対象として選定されたボグラ県、コミラ県、ポリシャル県の3つの村である。ボグラ県は「農業生産は進んでいるが、非農業活動が遅れた地域」、コミラ県は「農業生産、非農業活動とも進んだ地域」、ポリシャル県は「農業生産、非農業活動とも遅れた地域」とされる。異なる特徴をもつこれら3地域の調査結果の差異を比較することで、グラミン銀行やマイクロクレジット全般のインパクト発現のメカニズムを探る目的である。なおそれぞれの村は、「世帯数が

100～200 あること」「グラミン銀行が活動していること」「交通の便がよいこと」「他の NGO によるマイクロクレジット活動の重複が少ないこと」といった基準で選定されている。

本調査は 2001 年 8 月末～9 月にかけて定量的調査、同年 11 月に定性的調査が行われた。定量的調査では日本人 7 名を含む 64 名が、3 村それぞれを担当する 3 つのチームに分かれ、質問票を使って世帯主や女性世帯メンバーに対する訪問面接調査を行った。調査を担当したのは現地で活動する NGO に所属するソーシャルワーカーたちで、日頃から村人たちと話し合う経験が豊富な人材であった。定性的調査チームは日本人リーダー 1 名とローカルコンサルタント、現地 PRA 実践家、それに現地 NGO 職員によって構成された。調査対象の 3 村を順番に回り、グラミン銀行やその他マイクロクレジット機関のメンバーを対象としたフォーカスグループディスカッションやインタビューを実施した。村人に本音を語ってもらうため、参加型調査手法を適宜応用した。また村のリーダー層や、マイクロクレジット機関のメンバーとなっていない貧困層からの聞き取りも行っている。

この調査の主要な結論およびそこから導き出される主な提言の要約は次の通りである。

グラミン銀行のインパクト

経済的な向上

定量的調査ではグラミン銀行受益者を含むマイクロクレジット (MC) 受益者は非受益者よりも「生活が良くなった」「現金収入が増えた」と答えた率が高いという結果がでた。またグラミン銀行受益者は「所有する家畜の市場価格」で他の世帯を上回るという結果になった他、マイクロクレジット受益者全体で、「家畜の数の増加」「生産資産の増加 (一部地域のみ)」「一部家財道具の所有数の増加」において、非受益者より上回る数値となっている。一方、定性的調査におけるケーススタディからは、MC の投資によって得た収入によって、「満足な食事を摂れるようになった」「家が良くなった」「子どもを上級の学校に送れた」「土地を買った」「アヒルやニワトリが増えた」と答えた世帯が多い。もちろん失敗例もいろいろあるが、多くのケースでグラミン銀行等の MC が受益者世帯の収入の増加につながっていることは明らかである。なおこれについては、グラミン銀行メンバーとその他 MC 機関メンバーとで、大きな違いはない。

貯蓄の増加

グラミン銀行は借入れと同時に貯蓄の積み立てを義務づけており、結果的に受益者世帯は貯蓄を増やしている。定量的調査によるとその額は地域によって差があるが、平均して 2000～5000 タカに達しており、これは貧困世帯の 1～3 ヶ月分の収入に相当する。これら「強制的な貯蓄」に加えて MC 受益者の中では貯蓄を重視する傾向が広がっており、グラミン銀行が始めた定期貯蓄や定額積み立て貯蓄 (ペンスションスキーム) の加入者が増加している。また定性的調査では「もうローンは必要ないが、貯蓄を続けていきたい」という語るメンバーも複数おり、貯蓄へのニーズは今後さらに高まると考えられる。

農村金融の変化

MC は貧しい村人が容易にアクセスできる金融システムである。グラミン銀行やその他 MC 機関の登場もあって、伝統的な高利貸しは後退を余儀なくされている。一部ではまったくなくなり、残っているところでも利子率が大幅に下がる等の変化が起きている。MC によって余裕ができた村人が親類縁者に無利子で緊急用の資金を用立てる例もあり、MC 資金の流入で金融の形にも変化が現れているといえる。

女性のエンパワメント

グラミン銀行メンバーの女性たちに共通しているのは、「以前より積極的になった」という点である。親類縁者以外の男性に対して物怖じせず話ができるようになったのは、グループのミーティングで男性フィールドワーカーと毎週話をする機会があるからだ、という。女性の行動範囲も少しずつ広がっている。グループのセンターに毎週通い、ローンを受け取りにグラミン銀行の支店まで出向くだけでなく、ユニオンのオフィスや保健所にも行くようになった。定量的調査ではコミラの MC メンバーが非メンバーよりもマーケットへの外出回数が多いという結果も出ている。

家庭内での地位についても、多くの MC メンバーの女性が「夫と協力するようになった」「ローンの使い道を二人で相談している」「ローンを受ける名義が自分なので、家庭内で地位があがった」と語っている。MC によって世帯の経済的状況が向上するにともない、女性の地位も上がっていると考えられる。しかし一方で、グラミン銀行によるものを含む MC は殆どすべてのケースで男性世帯メンバーが活用しており、女性がイニシアティブをとり、自分自身が中心的に経済活動を担うケースは例外的という結果も出ている。

緊急時の対応能力

ボグラでは 1991 年の米価暴落や 94 年の干ばつで農家が大きな打撃を受けた際、MC メンバーも収入が減って返済がたいへん困難になったという。一方、1998 年に大洪水がコミラやポリシャル地域を襲った際、増水のため農業に打撃があつたにもかかわらず、大量の返済困難者は生じていない。グラミン銀行やその他一部の MC 機関は返済の繰り延べ措置を行ったが、それ以上の救済は必要なかった。コミラやポリシャルの場合、MC メンバーが農業以外の投資に力を入れており、自然災害の影響をそれほど受けなかったのではないかと考えられる。MC を農地以外に投資することで、この国に頻発する洪水・サイクロン・干ばつ等の自然災害の影響を軽減できるといえよう。

インパクト発現のメカニズム

投資行動

非農業セクターや、日常的な収入が可能な畜産業への投資を行う場合、安定した利益を上げやすい。具体的にはリキシャ等を使った運輸業、小規模ビジネス、乳牛の飼育や養魚等である。また竹細工や家具づくり、大工といった世襲的な職業への投資も成功例が多い。

一方、稲作や野菜耕作等の農業への投資では利益があまり上がらないケースが多く見ら

れた。グラミンやその他 MC 機関の多くは毎週毎の分割返済であり、日銭が入りにくい農業への投資では、それ以外に継続した収入源を持つかどうか成功・失敗の分かれ目となっている。それは生産的な目的以外にローンを使ってしまった場合も同様である。

また、MC を乳牛に投資する傍ら余分な資金で土地を借りて耕作したり、木材の商売とともに小さなたばこ屋をやったり、投資先を分散させるケースも多い。自然災害や病気、生産物価格の暴落、生産手段の紛失・盗難などさまざまなリスクがある農村では、こうした形でのリスク分散が功を奏している。但し以前に経験のない事業を始める場合は失敗のリスクも大きくなる。

受益者の要件

農業以外の活動に投資する場合、経験がある活動を行うことで成功したという例が多い。MC 機関による研修がそれほど行われていないことから、全く未経験で新しい仕事を始めて成功させるのは難しい。新たにビジネスに参入して成功するケースもあるが、その場合は本人や男性世帯メンバーの教育程度が関係する可能性が高い。一方、商売の経験もなく、技術もなく、教育もない場合は、リキシャ等の人力による運輸関連の投資が成功する確率が高い。

定量的調査からは、MC メンバーは世帯内の稼ぎ手の人数が多いという結果が出ている。MC によって女性も家畜等を通じて稼げるようになったという面もあるが、定性的調査からは、家族に複数の男性の稼ぎ手がいるほうが、返済のための日銭を得やすく、また病気等のアクシデントにも対応しやすい、ということが判明している。

なお、成功の事例を分析すると、MC の活用について夫婦の間で話し合いがなされ、女性の側のコントロールが存在することと、その一方で男性が熱心に働くことがひとつの条件として存在するように考えられる。夫婦間の協力が壊れたり、夫が逃げてしまったり、或いは借りた金を夫が費消したりしたことが失敗の要因の一つとなっている。

また借り手の側に関するもうひとつの要件として、稼ぎ手である夫が死亡、離別、失踪しないことが挙げられる。借り手と実際に活用する人が異なるため、世帯の成人男性メンバーが健在であることが大きな条件となる。

外部条件

グラミン銀行やその他 NGO による MC の成功例は、コミラとポリシャルに多く、ボグラーで少ない。このことから、農業以外の経済的機会に恵まれていない場合には MC の活用が難しいということが示唆される。但し MC の成功不成功は、非農業セクターの機会だけでなく、その地域全体の経済状態にも左右される。コミラ・グンジョール村はカンパニゴンジという商業の中心地が近く、道も整備され、さらに国境を越えたインドとの密貿易が多いという恵まれた条件がある。そして近年はそれに海外出稼ぎの急増が加わった。またポリシャル・ピールパシャ村は県庁所在地に近接しており、道も最近改修され、バザールの規模が大幅に拡大するなど、経済的な向上の余地があった。

こうした経済的な外部条件以外には、正常な投資活動がアクシデントで妨害されないこ

と、という点が挙げられる。バングラデシュ社会には、洪水や干ばつ等の自然災害、家畜や魚の病死などの事故、リキシャの盗難等の犯罪、財産や土地をめぐる争い等の民事事件、それに政党間の対立等によるゼネスト等の政治的不安定等、さまざまな不確定要素・不安定要因が多く存在する。これらのリスクをいかに軽減するかはMC機関共通の課題である。

問題点と課題

マイナスのインパクト

グラミン銀行をはじめとするMC機関は、上述のように多くのプラスのインパクトをもたらしている。しかし今回の調査では、MCがネガティブな影響を与えているケースも判明した。具体的にはMCによって経済的向上を果たした世帯において女子の嫁入りの際の持参金の額が上昇している事例、およびMCメンバーの間で返済を巡って関係が悪化するケースである。前者については必ずしもMCメンバー世帯だけに見られる傾向ではないが、持参金の額の多寡によって婚家で女性の置かれる立場が左右され、虐待にもつながる問題であることから、人権や女性のエンパワメントの側面で問題である。後者はMCが個々人の経済的な利益追求を第一に置く態度を促進することで、地域の相互扶助的な動きに対して影響を与えている可能性に留意すべきだろう。

残された問題

グラミン銀行やその他のマイクロクレジット機関を貧困削減という視点から見ると、経済的向上およびエンパワメントという2つの側面で課題を残している。

経済面ではまず、寡婦や家族に成人男性がいない最貧困層の世帯は殆どMCに加入できていないという状況がある。これらの世帯はMCに限らず殆どの開発援助からも弾き出されており、生活は最悪の状態にある。またそこまで極貧ではないが、土地無し層で商売やリキシャ業等の機会も少ない世帯は、収入が不安定でMCの分割返済が難しく、ドロップアウトするケースも少なくない。これらの人々にとっては、MCは経済的な向上の機会となっていない。さらに今回の調査地域の中では、農業への依存度が高いボグラにおいてMCの成功例が少ないことが判明している。非農業セクターの機会が少ない地域でMCがどのようにその効果を高めるか、今後検討を要する課題である。

次にエンパワメントの側面については、女性の地位の向上に役立っていることは確かであるが、それは主に家庭内のことで、社会における女性の参加を大きく広げているとは言い難い。特にMCが殆どの場合男性世帯メンバーによって活用されている事実は、ジェンダー平等の視点から今後の課題といわざるをえない。また村に正義がない、貧しい人々にとって公正な仲裁や裁判が望めない、地域行政機関の機能不全、といったGood Governanceの問題についてもMCは有効なインパクトを持ち得ていない。むしろ地域における相互扶助組織の育成を阻害することで、貧しい人々が共同して正義や公正の問題に取り組もうとする妨げになっている可能性もある。

提言

金融機関としてのグラミン銀行やその他 MC 機関への提言

現在グラミン銀行がとっている MC のスキームについては、リスクをカバーする保険システムの整備、複数の MC 機関から重複して借りている返済不能 / 困難者への対処方法、借り手の状況に応じた貸し出しスキームの多様化、といった課題がある。また主要な収入源である商業や製造業に MC を役立てている世帯が増えてきている状況では、いわゆる「マイクロ」レベルのローンでは不十分であり、中規模の新しいローンスキームが必要とされるだろう。その一方で貯蓄を重視する貧困世帯も増加しており、ローンを頻繁に借りなくとも貯蓄を続けていける方式を今後とも強化していくべきだろう。

貧困削減の視点からみた MC に関する提言

貧困層及び女性のエンパワメントに対するアプローチを強化すべきである。具体的には男性の世帯構成員に対する働きかけを通じて女性の地位向上につなげること、女性スタッフを強化して MC 機関の運営における女性参加を強化すること、そして貧困層による自主的な共同活動を促進するような MC の活用方法を模索することである。エンパワメントは単純に経済的向上のみでは達成できないことが明らかであり、より多角的な視点から MC を位置づけることが大切である。

また調査結果から、MC を有効に活用するためには一定の諸条件が満たされる必要が明らかになった。たとえば伝統的な農業以外の現金収入の機会があること、市場へのアクセスが保証されていること、世帯に成人男性の働き手が(できれば複数)いること、等である。だがこうした条件を満たさない地域や世帯も存在しており、その多くは社会で最も底辺に位置している。MC はこうした人々にとって「貧困脱出」の有効なツールとはなっていない。これら「取り残された層」へのアプローチをどうするか、MC 機関や NGO が「貧困削減」を目指すのであれば、避けて通れない問題である。

第1章 序章

1.1 調査の背景

1995年10月、国際協力銀行（JBIC、当時は海外経済協力基金＝OECF）はバングラデシュ政府との間で総額29億8,600万円の借款契約を締結し、同国におけるグラミン銀行による農村開発信用事業に対して貸付を行った。これはグラミン銀行が行う事業のうちで特に建屋等の生活・生産基盤を建設するための、中長期間のローンの原資となるものであった。

この借款を開始するにあたりJBICは、グラミン銀行事業の評価を行い、かつ本事業に関するモニタリングを継続的に実施するための基礎データを収集するため、1996年7月から97年3月の期間、ベースライン調査を実施した。この調査では、事業の効果を継続的にモニタリングしインパクトを評価するために、グラミン銀行が活動する農村地域3ヵ所でベースラインデータの収集作業を行った。

このベースライン調査から5年後の2001年、JBICは同3地域における農村世帯の生活状況の変化を把握し、農村開発信用事業の効果を測定するため、第三者による事後評価調査を実施することにした。そしてバングラデシュで長年NGOとして活動を続け、96年のベースライン調査の実施にもあたっている、特定非営利活動法人シャプラニール＝市民による海外協力の会がこの調査を受託することになった。

1.2 調査の目的

本調査の目的は以下のとおりである。

グラミン銀行のローンが受益者世帯にどれだけのインパクトを与えたかについて、非受益者世帯との比較を通じて分析する。

グラミン銀行のローンがどのような経済社会状態においてその効果をより発揮するのか、3つの異なる経済状況にある村での調査結果の比較を通じて把握する。

グラミン銀行のローンが個々の受益者にとって「成功」「失敗」の分かれ目となる要因は何か、参加型調査等を通じて定性的に分析する。

1.3 調査の内容

本調査は、以下のような構成で実施された。

(1) 事前調査

1996年にベースライン調査を実施した3村を訪問し、この間の変化を観察するとともに、その後の定量的・定性的両調査の内容設計の準備を行った。またグラミン銀行の本支店を訪問して調査への協力を求めた。

(2)定量的調査

1996年に行われたベースライン調査をもとに、同じ季節に同じ村で同じ世帯を対象に、ほぼ同じ内容の質問を行い、グラミン受益者とそれ以外の世帯の間で5年間の変化や現状にどのような差があるかを中心に、定量的な把握を行った。なお当該地域ではグラミン銀行以外にも複数のNGOがグラミン銀行と同種のマイクロクレジット(MC)活動を行っており、それらMC機関メンバーも分析対象とした。

(3)定性的調査

定量的調査を実施した3つの村で、定量的調査結果の再確認と、グラミン銀行のインパクトに関する質的な把握を目的として、インタビューやケーススタディ、フォーカスグループディスカッション(FGD)やその他参加型調査手法による定性的調査を行った。なお同地域で活動するグラミン銀行以外のMC機関についても、グラミン銀行のインパクトと考えられる範囲内で同じような分析を行った。

1.4 チーム構成

本調査は、次の2名が全体を通して担当し、それぞれの調査は以下のような人員体制で行われた。

大橋正明(シャプラニール代表理事・恵泉女学園大学) 全体統括、定量的調査リーダー
長畑誠 (シャプラニール事務局) 全体調整、事前調査、定性的調査リーダー

(1) 事前調査

長畑誠(リーダー)
ヌルル・イスラム(ポリシャル担当・シャプラニールダッカ事務所)
アブ・バセッド(コミラ担当・PAPRI=シャプラニールのパートナー団体)
サイフル(ボグラ担当・シャプラニールダッカ事務所)

(2) 定量的調査

チームリーダー：大橋正明(ボグラ・ポリシャルを担当)
コーディネーター：長畑誠(コミラ・ボグラを担当)
コミラチーム
日本人チェッカー：豊田秀夫(東京大学)・安田千恵子(JICA 専門家)、長畑誠
バングラデシュ人チェッカー4名、同調査者男性7名女性7名、ロジ担当1名
(シャプラニール現地職員、シャプラニールパートナー団体職員)
ボグラチーム
日本人チェッカー：小野道子(JICA ジュニア専門員)、大橋正明、長畑誠
バングラデシュ人チェッカー4名、同調査者男性7名女性7名、ロジ担当1名
(シャプラニール現地職員、ローカルNGO 職員等)
ポリシャルチーム

日本人チェッカー：白幡利雄（シャプラニールダッカ事務所）、五十嵐理奈（一橋大学）、大橋正明

バングラデシュ人チェッカー4名、同調査者男性7名女性7名、ロジ担当1名（シャプラニール現地職員、ローカルNGO職員等）

(3) 定性的調査

長畑誠（リーダー）

ブラセンジット・チャクマ（ローカルコンサルタント）

スミタ・チョウドリ（PRA・RRA実践家）

各地域でそれぞれバングラデシュ人男性1名女性1名（シャプラニール現地職員およびパートナー団体 PAPRI 職員）

なお、上記に加えて現地における諸調整のため、シャプラニールダッカ事務所（事務所長：筒井哲朗および白幡利雄）が全面的に協力した。

また、定量的調査データのパソコン入力と統計分析については、JBIC から別途委託を受けた(株)アイ・シー・ネットのチームがシャプラニールの指示のもとに行った。

1.5 日程

本調査は、2001年6月から2002年2月まで、次のようなフローで実施された。

2001年6月22日～7月9日	事前調査
7月中旬～8月中旬	事前調査まとめ、定量的調査設計、質問票の作成、グラミン銀行支店データの収集
8月30日～31日	定量的調査チームのオリエンテーション
9月1日～11日	定量的調査
9月中旬	データ整理
9月下旬～10月下旬	定量的調査のデータ入力と統計分析（一次分析）
11月7日～25日	定性的調査
11月上旬～下旬	定量的調査の二次分析
12月上旬	定性的調査のまとめ
12月中旬～2002年2月	最終報告書執筆

第2章 調査の方法

2.1 対象地域・対象村の選定

2.1.1 選定基準と方法

本調査では、JBIC が 1996 年に実施したベースライン調査において収集されたデータが定量的分析の基礎となる。そのため、同調査で対象とした 3 つの村が自動的に本調査の対象地となった。これら 3 村は、農業生産や非農業活動において異なった特徴をもつ 3 つの県から選ばれている。この 3 つの地域が対象として選択された理由について、上記ベースライン調査報告書では次のように述べられている。

もうひとつ期待できることは、これら 2 度の（ベースライン調査と数年後のインパクト調査）の調査結果の地域的差異を比較することで、グラミン銀行の関与が、どのような「インパクト創出メカニズム」を有しているのかを探ることができる点にある。このため本調査では 3 つの県において 3 つの村を対象に調査を実施した。それぞれの地域は農業生産や各種の非農業活動において異なった特徴をもっている。

その特徴とは、ベースライン調査報告書によれば、次の通りである。

コミラ県：農業生産、非農業活動とも「進んだ」地域

ポリシャル県：農業生産、非農業活動とも「遅れた」地域

ボグラ県：農業生産は「進んで」いるが、非農業活動が「遅れた」地域

これら 3 県において、ベースライン調査チームはグラミン銀行からそれぞれ 5 店ずつ推薦された支店から 1 店を選び、各支店の活動範囲にある村から、以下の基準で 3 村を選定した。但し最後の条件である「NGO があまり活動的でないこと」については、NGO が活動を行っていない村を探すのは困難であり、実際には複数の NGO 活動が進行している村が選ばれている。

- a) 村ないしパラ（集落）の世帯数が 100～200 あること¹⁴
- b) 一つないし二つのグラミン銀行センターが活動していること
- c) 建屋ローンを受けている者が複数いること¹⁵
- d) 交通の便が良いこと
- e) BRDB（バングラデシュ農村開発公社）や NGO があまり活動的でないこと

2.1.2 それぞれの村の概要

対象となった村の概要は次の通りである。

¹⁴ グラミン銀行受益者等、分析の基礎となるカテゴリーごとの世帯数が、統計分析をする上で適正な標本数である 25 世帯以上を確保するために必要な数として設定された

¹⁵ 実際にはコミラ県において選定された村で、当初は複数の建屋ローン受益世帯があったが、村の規模が大きかったため一部の集落のみを対象に絞った際、建屋ローン受益世帯が入っていない集落が選ばれた。

(1) コミラ県：ムラドナゴル(Muradnagar)郡、プルボノビプル(Purbo Nabipur)ユニオン、
グンジョール(Gunjar)村

コミラ県はバングラデシュ東部に位置し、以前から灌漑が進み、野菜の耕作も盛んな農業先進地域であるとともに、ダッカ・チッタゴン間の幹線道路が県内を走り、非農業的な経済機会にも恵まれている。グンジョール村はチッタゴン街道からははずれているが、コミラから北部の都市シレットへ向かう街道から 1km ほど入ったところにあり、交通の要衝で大きな市場のあるカンパニゴンジにも近く、非農業活動が盛んである。低地が多いため野菜の作付けはあまり多くないが、灌漑率は高く、高収量品種による稲の耕作が広がっている。つまり、非農業・農業双方である程度進んだ地域といえる。

この村のもう一つの特徴は海外への出稼ぎが多いことで、村内で 400 名近くが中東やマレーシア等に出ている。またヒन्दゥー教徒が人口の 1 割以上を占めている（以前は大多数がヒन्दゥー教徒だったとのこと）。なお 1998 年の大洪水では半分以上の家屋が 1 ヶ月近く浸水した。最近では地下水の砒素汚染が大きな問題となっている。

この村は規模が大きく、定量的調査を行うにあたっては世帯数を限定するため、中央パラ（集落）のみを対象とした。この中央パラにはグラミン銀行のセンターが 2 つあり、それぞれ 93 年 2 月と 93 年 5 月に設立されている¹⁶。またそれ以外には NGO の BRAC もマイクロクレジット供与の活動を展開するとともに、NFPE（Non Formal Primary Education）プログラムも実施している。

(2) ポリシャル県：バブゴンジ(Babuganj)郡、マドブパシャ(Madhabpasha)ユニオン、ピールパシャ(Birpasha)村

ポリシャル県はダッカの南、直線距離では 100km ほどのところに位置するが、その間には大河ガンジスが横たわっており、またその支流も含めて多くの河川が道路を寸断しているため、経済的に発展の遅れた地域とされている。ピールパシャ村はポリシャルの県庁所在地から北西に車で 20 分ほどのところにあり、交通の便は悪くない。典型的な散村形態の村だが、村内の道路は殆どすべて未舗装で、雨季にはぬかるんで通行が難しくなる。農業は灌漑可能と推定される農地の約 60%で年二回の作付けが可能であるが、収量は低い。96 年の調査時点では非農業の就業機会も少なく、ポリシャルの町で働いたり海外に出稼ぎに行く世帯も殆どいなかった。そのため「農業・非農業とも盛んでない」地域として考えられた。しかし 2001 年の本調査時点では、非農業活動の機会が拡大していることが判明している。

この村では 2 つのグラミン銀行センターがあり、それぞれ 1987 年 2 月と 88 年 3 月に設立されている。また NGO では BRAC と PROSHIKA が長年活動しており、どちらもマイクロクレジットを供与している。また BRAC は NFPE（初等教育プログラム）も実施して

¹⁶ ベースライン調査報告書ではそれぞれ 92 年 12 月および 93 年 3 月設立となっているが、当時の報告書作成過程でミスがあり、実際にはこの開設年月が正しい。

いる。

(3)ボグラ県：ボグラシヨドル(Bogra Sadar)郡、コルナ(Kharna)ユニオン、ティトクル(Titkhur)村

ボグラ県はダッカの北西にあり、その間をジヨムナ河（国際名：ブラマプトラ河）が流れている。典型的な農村地帯で、灌漑も進んでいる。近年、ジヨムナ河に円借款等の援助で橋が架けられ、ボグラの町とダッカとの連絡が格段に向上している。ティトクル村はボグラとパプナ県とを結ぶ幹線道路沿いにあり、市街から車で 15 分という立地条件にある。灌漑が普及しており、稲作とジャガイモが主な産物である。しかし村内での非農業の就業機会は少なく、またボグラの町で働く村人もあまりいない。農業的には進んでいるが、非農業活動では遅れているという選定基準に適合している。

この村にはグラミン銀行のセンターは 1 つだけである。これ以外には BRAC や TMS(ボグラ県を中心に活動するローカル NGO) のシヨミティメンバーとなってマイクロクレジットを受けている村人が存在する。また BRAC は NFPE や保健ボランティア養成活動も行っている。さらに近年は政府の Total Literacy Movement の資金で別のローカル NGO が成人識字学級を開設している。

2.2 5年間のマクロ経済・社会的変化

ベースライン調査が行われた 96 年から事後評価調査（インパクト調査）実施の 2001 年は、バングラデシュ建国の父の遺児（シェイク・ハシナ）をトップとするアワミ連盟が約 20 年ぶりに政権についていた期間とちょうど重なる。96 年 6 月の選挙でそれまで政権にあった BNP（バングラデシュ民族主義党）を破ったアワミ連盟は、5 年後の 01 年 10 月に行われた総選挙で再び野に下っている。調査の行われた 96 年、01 年はともに選挙の年であり、街頭での過激な政治行動が活発化した年でもあった。

アワミ連盟が政権についていた 5 年間は、経済的には安定していた時期と言える¹⁷。経済成長率は 97 年から 01 年まで毎年 5.2%～6.0%の間で推移しており、縫製品を中心とした輸出も順調に伸びている（97 年 4,840 百万ドル、01 年 6,348 百万ドル）。但し輸入も同様に伸びており、5 年間で対外債務は微増している（97 年 151 億ドル、01 年 167 億ドル）。

バングラデシュ経済の成長は 90 年代全体を通じた傾向であり¹⁸、9 年間（90～99 年）の平均成長率は 4.8%で、その前の 10 年（4.3%）を上回っている。またこの間に産業構造にも変化がみられ、GDP における農業セクターのしめる割合は 90 年の 28%から 99 年は 21%に減り、鉱工業セクターは 24%から 27%に増加している。都市化も進み、99 年の都市居住人口は 24%となっている。

¹⁷ 5 年間（97 年および 01 年）のデータは EU Country Report (January 2002)から

¹⁸ この段落のデータは World Bank のウェブサイトから

90年代はNGO活動が量的に大きく拡大した時期でもある。政府NGO局に登録したNGO数は90年に494団体だったのが、2000年には1544団体に急増している¹⁹。またこれらNGOが受け取った外国援助額も90年の1億700万ドルから00年の2億700万ドルへと倍増し、バングラデシュへの援助総額が減少する中でNGO受取額のしめる割合は90年の6.2%から00年は16.7%へ伸びている²⁰。90年代のなかでも特に後半のアワミ連盟政権時代には、NGOと政府間の関係も良好であり、NGOとの定期的な政策協議の場も設けられている。こうした「NGOフレンドリー」な環境のもと、NGOはその活動地域をコンスタントに拡大しており、2002年段階ではバングラデシュ最大のNGOであるBRACが全国約6万の村で、グラミン銀行も3万5千村、PROSHIKAが2万村をカバーするに至っている²¹（ちなみにバングラデシュの村総数は約6万である）。

90年代後半における社会的な事件としては、98年の大洪水が挙げられる。この洪水では国土の約6割が水没し、64の県のうち44県が被災した²²。1カ月近くにわたって水が引かない地域もあり、農業生産にも大きな影響が出ている。一方、この間に全国的に問題となってきたのは、地下水の砒素汚染である。バングラデシュ西部で初めて井戸の水から砒素が検出されたのは1993年だが、その後の調査で汚染は全国的に広がっていることが明らかになった。現在でも全国で約3000万人が基準値を超える濃度の砒素を含む井戸水を飲み続けており、大きな社会問題となっている²³。

2.3 定量的調査の方法

2.3.1 基本的考え方

この調査は、対象となる農村世帯の生活状況を数量的に把握し、同様の調査を行った5年前からの変化を分析するものである。その際、グラミン銀行の受益の有無が、各世帯の5年間の生活状況変化にどのような影響を与えているかを検討することで、グラミン銀行のマイクロクレジット（MC）のインパクトを把握できることが期待される。また対象となる3地域が社会経済的に異なった背景を持つことから、それら3地域間での生活状況変化の違いを分析することで、MCのインパクト発現のメカニズムを探ることも期待されている。なおそれぞれの地域ではグラミン銀行以外のMC機関（NGO）も活動を行っており、これら機関によるインパクトをグラミン銀行によるそれとできる限り分離することが必要となる。しかし統計的に分離が難しい場合は「グラミン銀行を含むマイクロクレジット全般」のインパクトとして分析することになる。

分析の基軸となるのは、96年と01年の差違、つまりグラミン銀行を始めとするマイク

¹⁹ 出典:NGO Affairs Bureau、下澤「開発援助とバングラデシュ」

²⁰ Mohiuddin Ahmad, “Bangladesh in the new Millennium, CDL,00

²¹ 各団体のHPから

²² シャブラニール会報「南の風」165号（1998年9月）

²³ シャブラニール会報「南の風」191号（2002年2月）

ロクレジット機関によるインターベンションの「before」と「after」の違いを、5年間にマイクロクレジットを受益したと考えられる世帯グループとそうでないグループとの差異、つまりインターベンションの「with」と「without」の違いで比較する、という方法である。マイクロクレジットが貧困世帯の生活向上に役立つという立場からは、マイクロクレジットの受益者グループは、5年間の生活状況のプラス面での変化率が非受益者グループよりも大きい、という仮説が成り立つことになる。そしてまた、マイクロクレジットが農村貧困世帯の生活のどのような側面で特に効果をあげ、それはどのような条件やメカニズムで可能なのか、を探ることが次の段階の作業となる。

なお 2001 年の本調査では、96 年の調査で聞かれなかったいくつかの質問項目を新たに加えている。これは before / after 分析は無理でも、with / without 分析を行うことでマイクロクレジットのインパクトをある程度把握することができるとの考えによる。その一方で、96 年の調査結果から分析にあまり有効と考えられない、或いはデータ収集の確実性に疑問が生じたいくつかの指標については、2001 年の本調査から外している。

2.3.2 全世帯調査と対象世帯調査

グラミン銀行をはじめとするマイクロクレジット (MC) 機関は、その対象者を農村の貧困層に絞っている。そこでこの調査では、村内世帯のうち MC 機関の対象となり得る貧困世帯を抽出し、その中での with / without 及び before / after 分析を行うことになる。つまり、MC の受益の差異によって生活状況の変化に違いがあるかどうかを分析するためには、同じような貧困層の範囲の中での比較を要するということだ。

MC 機関の対象となりうる世帯を抽出するため、1996 年に実施したベースライン調査の際、まず全世帯について世帯のメンバー構成、土地、資産、総収入 (概算) といった基本的な情報を収集し、それをもとに 3 地域すべての世帯について、「最貧層 (very poor)」から「例外的富裕層 (extremely rich)」まで 8 つの階層に分類した。その上で下位の 5 階層が MC 機関の受益者となり得る貧困層と規定した。これは全世帯のほぼ 3 分の 2 から 4 分の 3 を占めた。

96 年調査では、この貧困世帯のみを対象に、生活状況の変化を表わす指標につき詳細な調査を行った。5 年後に実施された今回の調査でも、この「MC 機関の受益対象者となりえる貧困層」と規定された世帯に対して、同じような詳細なデータ収集を行った。但し 5 年の間に移住等で消滅した世帯もあるため、その数は少し減っている。

一方、96 年調査において全世帯から収集した「土地」「資産」「家族構成」に関わるデータについては、今回の調査でも同様の調査を全世帯に対して行い、5 年間の全体での変化をある程度把握できるようにした。但しこれについての詳細な分析は当調査報告の TOR に入っていないため行っていない。

2.3.3 指標の確定と質問票の作成

本調査の目的は、対象世帯の生活状況について、その変化を数量的に把握することである。そのため、貧困世帯の経済・社会的な状況を表わし、かつその変化を敏感に反映すると思われる指標を設定した。1996年の調査では、それ以前にシャブラニールがバングラデシュの活動地で行った農村生活実態調査の経験と、バングラデシュに詳しい学識経験者の知見を活かした質問項目が考えられ、農村での数度のプリテストを経て指標が確定された。2001年の本調査では基本的に96年の調査で使われた指標を踏襲したが、5年間で大きな変化がでないと予想されるもの（結婚年齢、寝る場所等）や、正確なデータ収集が難しいと判断されるもの（持参金の額等）は除外した。また一方で対象世帯の経済状況やジェンダーに関する新たな指標も追加された。

質問は世帯主を対象とするものと、主婦を対象とするもの、2種類に分けられた。そして2001年の調査では、富裕層も含む全世帯を対象とする質問群（世帯主対象）と、グラミン銀行やその他MC機関（NGO）からのローン受入状況について把握するためにMC受益者の主婦を対象とする質問群も用意され、質問票はあわせて4つのパートに分かれることになった。それぞれの主な質問項目は次の通りである。（Annex2の質問票を参照）

【全世帯の世帯主対象】

世帯メンバーの構成、年齢、教育、稼ぎ手数、主要所得源、過去一ヶ月の労働時間（種類別）、土地所有状況、家畜や生産資産の数、暮らし向きや現金収入に関する自己評価

【対象世帯の世帯主対象】

借金と貯金、生活状況（祭礼時の出費、家財の数、電化、食事摂取）、識字、トイレの所有と使用、家屋の状況、MCの受益

【対象世帯の主婦対象】

就学年齢児童の就学状況、6歳未満児のMUAC、トイレの使用、暮らし向きや現金収入に関する自己評価、生活状況（家財の数、食事摂取状況、茶葉の有無）、識字、ジェンダー（外出回数、サリを自分で選んだか）、家屋の修繕、MCの受益

【MC受益世帯の主婦対象】

MC機関別のメンバー加入歴とローン借入れ歴、貯金の額、グラミン銀行ローンについて（前回ローンの使い道、返済方法と難易、辞めた理由）

2.3.4 データの収集作業

1996年、2001年ともに、バングラデシュ人男女の調査員がペアで各世帯をまわり、質問票をもとに世帯主および主婦に対して面接調査を行った。基本的に男性に対しては男性調査員が、女性に対しては女性調査員が対応した。1世帯あたり30分から1時間を要した。

2001年の本調査において、調査員は一つの村で7チームずつ、3つの村で同時に調査を行ったため、合計男性21名、女性21名となった。これらはシャブラニールの現地事務所およびシャブラニールの現地カウンターパート団体のスタッフ、それにボグラおよびポリ

シャル近辺で活動するローカル NGO のスタッフが担当した。彼・彼女たちは、常日頃から村人と接する機会が多く、また農村を歩きまわることに慣れており、こうした現地調査には適任であった。なお調査の趣旨や質問票の内容および質問の仕方について、事前にダッカで2日間のオリエンテーションを行った。

調査チームには調査票の最終チェッカー及び調整役として日本人が各地域に2~3名ずつ加わり、さらに調査票の一次チェック役をシャプラニール現地事務所の幹部スタッフやカウンターパート NGO のシニアスタッフが担った。日本人はそれぞれバングラデシュでの調査やプロジェクト実施経験が1年以上ある人材で、調査員とのコミュニケーションは基本的にすべてベンガル語で行った。なお調査票はその10%~15%につき現場でクロスチェックを行っている。なおこの他、調査員に対して世帯を案内する役割で、それぞれの村の住民を数名が、ボランティアとして調査に協力した。

2.3.5 分析作業

調査票は日本に持ち帰られ、パソコンにデータ入力された。1996年と2001年のデータを統合し、統計分析が行われた。

2.4 定性的調査の方法

2.4.1 調査の位置づけ

定性的調査の第一の目的は、定量的調査によって得られた分析結果について、その内容を再確認することである。不明瞭な結果がでた点につき明らかにする努力を行うとともに、地域によって違う結果がでたり、因果関係の説明が難しい結果について、住民へのインタビューやケーススタディを通じてその理由やメカニズムを検討することである。

もう一つの目的は、定量的調査では解明しにくい質的な側面を調べることである。具体的には、意識や行動の変化やエンパワメント等に関するインパクトや、MCの成功・不成功の要因やメカニズムの考察が目的となる。また地域性や外部条件の違いによるMCの効果の違いについても調べる必要がある。さらにMCに関する住民の声を聞くことで、MCのあり方についての提言に結びつける可能性がある。

2.4.2 調査の手法

質的な側面を重視する調査のため、フォーカスグループディスカッション(FGD)によって対象グループごとの傾向を把握する手法をとった。対象としては、グラミン受益者、同受益者世帯の男性、他NGO機関受益者、非MC受益者、それに村のリーダー層といったグループ分けで行った。FGDの際には、話し合いを活性化させるために、ランキングやダイアグラム等の参加型調査手法も併用した。

さらにインパクト発現のメカニズム等を検討するため、ケーススタディも実施した。グ

ラミン銀行や他 NGO 機関受益者の成功・失敗例につき詳細にインタビューするとともに、非受益者からの聞き取りも行った。

これら調査にあたっては、現地で PRA (Participatory Rural Appraisal) の実践に取り組む専門家に加わってもらい、村人の自由な発言と積極的な参加が促されることに留意した。

これに加えて、グラミン銀行各支店を訪問し、現地の状況やローンスキームの現状等について聞き取りを行うとともに、定量的調査結果についてのシェアリングとそれをもとにした議論も行った。さらにグラミン銀行本店でも同様の話し合いを行った。さらに BRAC や PROSHIKA といった対象村で活動する NGO のローンスキームについても別途情報収集が行われた。

2.4.3 質問項目

質問内容の一つは、定量的調査から導き出された結論に関する再チェックである。これに、MC の質的なインパクトを把握するための質問が、それぞれの対象グループごとに加えられた。これらは FGD で使われるとともに、個別インタビューでもこの質問項目に依拠しながら聞き取りが実施された。それぞれの質問項目については、ANNEX 添付のリストを参照されたい。その主なものを以下に記す。

【グラミン銀行受益者 / 他 MC 機関 (NGO) の受益者に対して】

- ・ 5 年前と現在の主な収入源は
- ・ MC を活用してどのような経済活動を行ってきたか。誰が使用したか。
- ・ その中でどんな活動から最も利益が上がったか。
- ・ 非農業セクターでどのような活動が効果的だったか。
- ・ 農業セクターではどうか。
- ・ ローンの返済方法はどのようにしているか。
- ・ MC がなかったら生活はどうなっているか。
- ・ 今後はどのような活動に MC を役立てたいか。
- ・ 家庭内でどのような変化があったか。
- ・ 持参金はどうなっているか。
- ・ 保健衛生や教育に関する意識はどうか。
- ・ 村にはどんな問題があるか。
- ・ MC 機関からローン以外に何かプログラムやケアを受けたか。
- ・ 今後 MC 機関に何を期待するか。
- ・ グループの中での助け合いはあるか。

【グラミン銀行受益世帯の男性メンバーに対して】

- ・ MC をどのような経済活動に活用したか。何がもっとも利益上がったか。
- ・ MC の活用にあたって誰がイニシアティブをもったか。

- ・ 妻の意見はどのくらい尊重しているか。
- ・ 農業セクター・非農業セクターそれぞれの経済活動の現状と変化
- ・ 家畜やリキシャの数の変化
- ・ ローンの返済方法
- ・ MC が女性を対象としていることについての意見
- ・ 今後どのようなサポートが必要か

【MC の非受益者に対して】

- ・ なぜ MC のメンバーにならないか。
- ・ MC 機関はあなたのところにきたか。
- ・ どのように日々の生計をたてているか。
- ・ 資金が必要な時にどうするか。
- ・ 日々の暮らしでどんな問題があるか。
- ・ 暮らしは良くなったか。
- ・ 女性の地位はどのように変化したか。

【村のエリート層に対して】

- ・ 村にはどんな MC 機関や NGO が活動しているか。
- ・ MC 機関の受益者はどんな人たちか。
- ・ MC 機関の受益者たちは生活を向上させているか。
- ・ どんな経済活動が利益を上げているか。
- ・ MC 機関に対する意見。
- ・ 村にはどんな問題があるか。
- ・ 女性の地位はどのように変化したか。

2.4.4 調査の実施

定性的調査は、第 1 章第 4 節で紹介したチーム構成で行った。ボリシャル、コミラ、ボグラの順に、それぞれ正味 4 日間ずつ滞在し、村に通って調査を実施した。定量的調査の実施時にボランティアとして協力した村の住人に、この調査でも協力を依頼し、グループごとの集まりの設定や、ケーススタディの世帯への案内をお願いした。

フォーカスグループディスカッション (FGD) では、ローカルコンサルタントや PRA 実践家を中心となって議論をファシリテートし、他のメンバーが記録を担当した。話し合いを促進するために、マトリクスランキングおよびベンダイアグラム等の手法を使った。各村での FGD への参加者数は次の通り。

【ボグラ】

グラミン銀行受益者：1 回、16 名

グラミン銀行受益者世帯の男性世帯メンバー：1 回、10 名

BRAC 受益者：1 回、7 名

TMSS 受益者：1 回、10 名

MC 非受益者：2 回、16 名

村のリーダー層：2 回、17 名

【コミラ】

グラミン銀行受益者：2 回、41 名

グラミン銀行受益者世帯の男性世帯メンバー：1 回、6 名

BRAC 受益者：1 回、27 名

MC 非受益者：1 回、16 名

村のリーダー層：1 回、13 名

【ポリシャル】

グラミン銀行受益者：2 回、46 名

グラミン銀行受益者世帯の男性世帯メンバー：1 回、9 名

BRAC 受益者：1 回、19 名

村のリーダー層：1 回、7 名

ケーススタディは 2 人ずつのチームとなり、グループディスカッションの際にピックアップした世帯や、定量的調査の調査票をもとに抽出した世帯を訪問した。ボグラ 11 名、コミラ 11 名、ポリシャル 11 名の計 33 世帯のケーススタディを実施した。

これらディスカッションやケーススタディはローカルコンサルタントによって報告書の形でまとめられた。その一部は本文にケーススタディとして紹介した他、FGD の結果やケーススタディの残りは ANNEX4 に添付している。

第3章 定量的調査の分析結果

定量的調査のデータ入力および統計分析については、第1章で述べたようにJBICから別途委託を受けた(株)アイシーネットがシャプラニールの指示のもとに行った。その分析内容の中から、本報告書の主旨であるグラミン銀行或いはMC一般のインパクトを定量・定性両面から考察するにあたり、重要と思われるポイントを以下に記すこととしたい。

3.1 対象世帯数とカテゴリー分け

今回の定量的調査の対象となった各地域の村の世帯数は次のようになっている。96年時点と比較して、コミラとボグラでは新規世帯が消滅世帯より多いため、世帯総数が増加している(ポリシャルでは1世帯減)。「新規世帯」とは、96年調査以降にあらたに増えた世帯である。子どもが独立して新たな世帯を構えたケースが多い。「消滅世帯」のほうは、一家揃って町や別の村に移住した世帯が殆どである。

また第2章で説明したように、今回の調査では96年調査で「対象世帯調査」の対象となった世帯について、同様の詳細調査を行った。その世帯数は、96年はボグラ138、コミラ171、ポリシャル141だったが、今回の調査時には消滅した世帯がでたため、それぞれ130、160、134となっている。これが、今回の分析の母体となるサンプルである。

地域	01年調査での世帯総数	96年調査での世帯総数	消滅世帯	新規世帯	01年ターゲット世帯
ボグラ	220	194	10	36	130
コミラ	253	236	18	35	160
ポリシャル	210	211	13	12	134

次に必要なのは、グラミン銀行のインパクトを測り、また他のMC機関(NGO)のインパクトを出きる限り分離するために、この母体サンプルを、「グラミン銀行受益者世帯」「他MC機関(NGO)受益者世帯」「それ以外」に分けることである。今回の調査は96年を起点として、その後のインパクトを調べるものであるため、96年9月から01年8月までの5年間について、各世帯がマイクロクレジットをどれだけ受け入れたか、を分類の基準とした。調査票パートの「MC受け入れ」に関する質問には、5年間の借入金額や回数、加入年数などについて、本人からの申告と、MC機関の公式記録からそれぞれ記入している。分類の際には、基本的に公式記録を見ることとして、それが無い、或いは信頼を置きにくい場合のみ本人の申告額を使った。

具体的な分類の基準は以下の通りである。なお下記で5年間の借入総額3,000タカと7,000タカを境界としたのは、それぞれ3,000タカは初回の平均的な借入額、7,000タカが2回または当初1年間の平均の借入総額と考え、3,000タカ未満であればMCからのインパ

クトが殆どないと考えられ、7,000 タカ以上であれば MC からのインパクトを一定以上受けていると考えられるとの推論からである。

(1) グラミン銀行受益者

グラミン銀行単独の受益者で、借り入れ総額が 7,000TK 以上
 複数加入だが、グラミン銀行からの借り入れ総額が 7,000TK 以上で、他 MC 機関 (NGO) からの借り入れ総額が 3,000TK 未満
 複数加入で、他 MC 機関 (NGO) からの総額は 3,000TK 以上 7,000TK 未満だが、グラミン銀行からの借り入れ総額が 2 万 TK 以上

(2) 他 MC (NGO) 受益者

他 MC 機関 (NGO) 単独の受益者で、借り入れ総額が 7,000TK 以上
 複数加入だが、他 MC 機関 (NGO) からの借り入れ総額が 7,000TK 以上で、グラミン銀行からの借り入れ総額が 3,000TK 未満
 複数加入で、グラミン銀行からの総額は 3,000TK 以上 7,000TK 未満だが、他 MC 機関 (NGO) からの借り入れ総額が 2 万 TK 以上

(3) 非受益者

グラミン銀行や他 MC 機関 (NGO) のどこからも全く借り入れ実績が無い。
 グラミン銀行や他 MC 機関 (NGO) からの借り入れが、どれも 3,000TK 未満。

(4) 重複受益者

グラミン銀行と他 MC 機関 (NGO) 双方に 3,000TK 以上の借り入れ実績があり、かつ片方の実績が 2 万 TK 以上でもう片方が 7,000TK 未満でないこと。
 グラミン銀行と他 MC 機関 (NGO) 双方に加入歴があり、片方が 3,000TK 以上 7,000TK 未満、もう一方が 3,000TK 未満。

(5) 分類不能

グラミン銀行又は他 MC 機関 (NGO) どちらかに加入歴あるが、その総額が 3,000TK 以上 7,000TK 未満。
 グラミン銀行や他 MC 機関 (NGO) に加入歴があるが、その金額や年数を確定できないもの。

それぞれのカテゴリーごとの分類結果は次の通りとなった。

	グラミン	他 MC (他NGO)	非受益者	重複	分類不能	合計
ボグラ	1 0	1 1	8 9	8	1 2	1 3 0
コミラ	3 5	2 2	8 9	2	1 2	1 6 0
ホリヤル	3 4	1 6	6 2	1 0	1 2	1 3 4

次節以下の分析では、「グラミン (銀行) 受益者」「他 MC (NGO) 受益者」「非受益者」の 3 カテゴリー間の比較と、「MC 受益者」と「非受益者」の 2 カテゴリー間の比較と、2

種類を行うことになる。その場合の「MC 受益者」とは、「グラミン」「他 MC (NGO)」「重複受益者」の 3 分類の総和となる。なお「MC 受益者」と「他 MC 受益者」の表現が紛らわしいので、「他 MC 受益者」については以後「他 NGO 受益者」と記すこととする。

3.2 対象地域の基礎情報

以下の分析にあたりその前提条件として、対象となった 3 つの地域の特徴を見てみる。3 章 1 節の事前調査の項でも各村の状況を述べたが、ここでは今回の定量的調査の結果からわかったいくつかの項目を紹介する。

3 地域の村は、それぞれ人口は 900 人～1,400 人程度、世帯数が 200～230 程度である。3 地域の中ではボグラのティトクル村が一番小さい。最大はコミラのグンジョール村だが、実際には村の一部（中央パラ）を対象としているため、本来の村はさらに大きいことになる。平均の世帯あたり人数はボグラが最も小さく 4.1 人、ポリシャルが 5.0 人でコミラが 5.3 人である。世帯主の平均年齢も世帯あたり人数と呼応してボグラが最も低い 43.0 歳、コミラが 47.6 歳でポリシャルが 47.8 歳である。ボグラ・ティトクル村の世帯が比較的若いことが伺える。なおコミラでは人口の 1 割がヒンドゥー教徒で、ポリシャルでは 2 割がそうである。(Annex 3-2)

小規模融資 (MC) プログラムへの参加状況を見てみると、過去 5 年間でポリシャルでは 2/3 の世帯が、コミラでは約半分、ボグラでは 1/3 の世帯が何らかの MC 機関からの融資を受けている。そのうちグラミン銀行からの融資を受けたのは、ポリシャルで 44 世帯、コミラ 45 世帯、ボグラ 26 世帯となっている。ボグラでの MC プログラム参加状況の低さが目立つ。特にグラミン銀行の受益者は 5 年間で殆ど増えていない。他の地域ではグラミン以外の NGO、特に BRAC が参加者を大きく増やしている。また全体で、1996 年時点でグラミン銀行に参加していた世帯の半数近くが 2001 年までに脱退している。(Annex 3-1、3-3)

3.3 各カテゴリーの基本情報

各カテゴリー間の 5 年間の変化の比較 (before/after と with/without 分析) を行うにあたっては、各カテゴリー間の起点 (96 年時点) における状況がほぼ同じであることが一つの条件となる。スタートラインが違っていると、その後の変化を分析する際にそれを斟酌する必要が生じるからである。

そこで、各世帯の基礎的な条件を示すいくつかの指標について、カテゴリー間で差があるかどうかを以下に見てみたい。

3.3.1 世帯規模・世帯主の平均年齢・稼ぎ手数 (Annex 3-2, 3-3)

世帯規模を見ると、ボグラとコミラでグラミン受益者がその他のカテゴリーより世帯人数が多い。ボリシャルでも非受益者より多い（但し他 NGO 受益者の方がより多い）。これは 01 年時での数字であるが、グラミン銀行の MC による結果なのか、あるいはもともと稼ぎ手数が多い世帯がメンバーになっているのか、この数値からは断定できない。

一方、世帯主の平均年齢や稼ぎ手数については、特に目立った傾向は見られない。

3.3.2 経済階層別分布（Annex 3-4）

第 2 章で述べたように、この調査に先立つ 96 年実施のベースライン調査では、各村の全世帯について、土地所有・資産・職業と所得（但し所得の正確な金額は把握できず）および教育程度といった指標を使い、8 つの階層にランク付けをおこなっている。そこで今回の調査で行ったカテゴリーの階層別分布を調べてみた。図 1 にあるように、ごく一部の例外を除いてグラミン銀行や他 NGO の受益者は下位 5 階層にランクづけされている。マイクロクレジットは、村の中の富裕層には利用されていない、という基本的な事実が確認された。

一方、グラミン受益者・他 NGO 受益者・非受益者の 3 カテゴリー間の階層平均値を比べてみると（右側のグラフ・表）3 地域とも、グラミン受益者の階層の平均値が他のカテゴリーより高くなっている。特にコミラでその傾向が強い（統計的にも有意な差である）。この地域では 96 年以前からグラミン銀行のメンバーを継続している世帯が多いことから、グラミン銀行の融資による結果として階層が上がっていると解釈することも可能だが、一方でもともと貧困層の中でも少し上の階層をメンバーに入れているという可能性も否定できない。つまり起点（1996 年時点）における経済的状況がカテゴリー間で若干異なっていたという可能性を排除できない。

3.3.3 世帯主や主婦の識字率（Annex 3-5）

世帯主や主婦の識字率（96 年時点）について各カテゴリー間の差異を見ると、コミラで男性・女性ともグラミン受益者の識字率が他カテゴリーのほぼ倍以上になっており（男性 60.0% に対して非受益者 32.9%、他 NGO 19.0%、女性は 31.4% に対して非受益者 15.1%、他 NGO 9.1%）、全カテゴリー平均よりも高い数値であるのが目につく。成人の識字率は MC 受益の直接の効果とは言えないので、グラミン受益者世帯の中には教育を受けたことのあるメンバーが多い、と考えられる。コミラでは上記の経済階層の分析でグラミン受益者層が他カテゴリーよりも上であるという結果もあり、もともと学歴や経済的状況が比較的良好な世帯がグラミン銀行メンバーとなっている、と言うことが妥当かもしれない。

なお一方、ボグラでは MC 受益者が非受益者より男女ともかなり低い数字となっていることが特徴である。

3.3.4 海外出稼ぎ（Annex 3-6）

海外出稼ぎはコミラで多く見られるが、その中でもグラミン受益者世帯における比率が

多めである（但し統計的には有意でない）。海外出稼ぎが MC の効果なのか、或いは出稼ぎに行く世帯が MC メンバーになる傾向が多いのか、これだけでは特定できない。ただ、海外出稼ぎは場合によって大きな収入源となるので、そのインパクトを見極める必要がある。

3.3.5 土地所有 (Annex 3-7)

96 年時点での土地所有をカテゴリー別に見てみると、まず世帯あたり平均耕地所有面積 (Crop field and garden / Owned) は全地域で MC 受益者が全村平均および非受益者と比較して低い数値となっている。但し MC 受益者の内訳を見ると、グラミン受益者が他 NGO 受益者よりも所有耕地面積が多い傾向がある。コミラではグラミン受益者平均 11.10 デシメル (1 デシメルは 0.01 エーカー) に対して他 NGO 受益者は同 1.70 デシメルであり、またグラミン受益者は 35 世帯中 7 世帯が 30 デシメル以上を所有していた一方、所有耕地ゼロは 15 世帯であったが、他 NGO 受益者は 22 世帯中で最大が 16 デシメル (1 世帯) で、18 世帯が所有耕地ゼロであった。さらにポリシャルでもグラミン受益者の平均は 33.79 デシメルで他 NGO 受益者 (MC 受益者) 平均は 30.94 デシメルだが、他 NGO 受益者の中に 317 デシメルと異常に大きな耕地を所有している 1 世帯があるので、これを除いた他 NGO 受益者平均は 11.87 デシメルと、グラミン受益者よりかなり少ない数字となっている。またグラミン受益者は 34 世帯中 7 世帯が 50 デシメル以上の一方で所有耕地ゼロが 8 世帯であるが、他 NGO 受益者世帯は 16 世帯中 50 デシメル以上が 2 世帯で、所有耕地ゼロは 7 世帯となっている。こうした点から、コミラおよびポリシャルではグラミン受益世帯の中に他 NGO 受益世帯よりも 1996 年の時点で所有耕地面積が大きい者がかなり含まれていると言える。所有耕地については、土地の売買まで MC によって行われるケースがそれほど多くないことを鑑みると、グラミン銀行の場合、土地を比較的多く所有する世帯もメンバーになっているケースが他 NGO よりも多いと言えるのではないかと。

小作および借入地面積 (Share-crop In / Lease In) については、3 地域ともグラミン受益者の平均面積が各村の平均や他カテゴリーの平均よりも多いという結果になっている。96 年以前からのメンバーが多いコミラやポリシャルでは、小作地や借入地の規模拡大は MC の効果によるとも解釈できる。しかしコミラでは、グラミン銀行受益者は識字率も高く、資金を要する海外出稼ぎ数も多いことから、貧困層の中でも階層が上の世帯がメンバーになっている、ということが言えるかもしれない。

一方、96 年時点での小作・貸出地 (Share-crop Out / Lease Out) については、全地域でグラミン銀行を含む MC 受益者全体が、非受益者より少ない面積になっている。これが 96 年以前の MC 借入れによるインパクト (小口の無担保融資を受けられることで、土地を担保とした借入れが減る) と考えるべきなのかどうか、については 2001 年のデータも含めた before / after の分析が必要である。また分益小作 (share-crop in / out) と定額小作・質受け・質入れ (lease in / out including Bondhok / Khaikhalashi in / out) とは、その経済的な意味が異なっており、別々の分析が必要だが、これについても次項 (with / without

& before/ after 分析) に譲りたい。

3.4 before / after および with / without 分析

それでは以下に、定量的調査で収集したそれぞれの指標について、各カテゴリー間の比較を中心とした分析を行いたい。96年と01年に同じ形で指標データを収集できたものについては、5年間の変化を各カテゴリー間で比較した。一方、01年だけ収集した指標については、その時点での各カテゴリー間の差異についてのみの比較となっている。なお以下の分析は、特に有意と見られる差が出たものを中心に記述している。

3.4.1 所得源 (Annex 3-8~10)

96年の調査では各村の全世帯につき、所得源とそれぞれのおおまかな所得額を聞いている。しかしそれは各世帯を3.3.2で述べたような経済階層別に分類して「グラミン銀行やMC機関の受益者となりえる対象層」を絞り込むことを目的としており、所得額は数値的な分析に耐え得るものではない。また目的が異なるため、各世帯が回答した所得源はパソコン上でデータ入力を行っていない。

このため、所得源や労働時間については、01年の調査データのみで比較することになる。01年調査では、各世帯の主要所得源を2つまで聞いており、その分布をみると、ターゲット層全体としては、ポリシャルで圧倒的に農業関連が多く(37.0%)、ボグラでは農業(25.0%)よりも日雇い(或いは契約)労働(29.6%)が、コミラでは農業(26.9%)に次いで交通・運輸(リキシャ引き等)(15.2%)と送金(主に海外から)(12.3%)が多いことがわかる。ボグラでも交通・運輸は3番目に多い(12.3%)。ポリシャルでは農業の次に多いのが日雇い労働で(15.2%)、農業以外の産業が少ないことが伺える。なお「Artisan & Specialist(職人・専門家)」がコミラ(13.6%)とポリシャル(13.3%)で多いのはヒンドゥー教徒の職人カーストが比較的多く居住しているという特殊な事情からきている。

ではこれらを、各カテゴリー別に見るとどうなるか。まずボグラではMC受益者に日雇い労働の割合が高いという特徴がある(MC受益者46.6%に対して非受益者は23.0%)。次に多いのは交通・運輸の19.0%である。一方、非受益者では農業が最も多く(30.9%)、また商売も1割の世帯が主要収入源としているのに対して、MC受益者で商売を主要所得源としているのは1.7%のみである。

コミラでは、グラミン受益者の間で海外送金を主要所得源としている世帯が多いが目立つ(16.2%)。またMC受益者全体では、交通・運輸(具体的にはリキシャ引きが多い)と商売を所得源にする世帯が非受益者より若干多い。MC受益者は職人・専門家も多いが、これはヒンドゥー教徒の受益者が多いことからきている。

ポリシャルでもMC受益者は、コミラ同様に交通・運輸および職人・専門家を主要所得源とする世帯が非受益者よりも多く(それぞれMC受益者8.3%、20.0%、非受益者4.0%、

6.5%)、商売についても非受益者より若干多い。

以上の結果をまとめると、コミラやポリシャルではグラミン銀行を含む MC 受益者が交通や商売といった非農業の自家労働に多く携っているのに対し、ボグラでは日雇い農業労働に携る MC 受益者が多い、という構図になる。MC が非農業の自己雇用機会を創出するという仮説はコミラとポリシャルでは成り立つように見える。但し MC 受益者が借入開始以前からこうした経済活動を行っていた可能性は排除できない。(両地域で多い職人はヒンドゥー教徒の世襲職業であり、MC のインパクトという推測は成り立たない)。またリキシヤ引きについては、地域を問わず MC 受益者が多く携る仕事だといえるだろう。

3.4.2 総労働時間 (Annex 3-11)

一方、世帯主の直近 1 ヶ月 (ベンガル月) 総労働時間の内訳を見ると、ボグラでは MC 受益者が非受益者より「農業賃労働」が多く「農業自家労働」が少ないという結果が出ている。それに対しコミラとポリシャルでは、グラミン銀行を含む MC 受益者の「非農業自家労働」が非受益者より多くなっている。もっとも、総労働時間のデータの多くは各カテゴリーごとの平均値に対して標準偏差がかなり大きい。これは地域や収入源ごとの投下労働時間が多様である事を示しており、平均値による比較の意味があまりないことを示唆している。

3.4.3 土地 (Annex 3-12 ~ 15)

土地所有・利用の 5 年間での変化だが、まず所有耕地面積は 3.3.5 (Annex2-7) の 1996 年の傾向と 2001 年とで大きな違いはない。但しコミラでは全体的に平均所有面積が上昇している中で、所有耕地ゼロの世帯はグラミン受益者中 15 世帯から 18 世帯に、他 NGO 受益者も 18 世帯から 21 世帯に、非受益者ターゲット世帯でも 43 世帯から 50 世帯に増えている。その一方で 50 デシメル (0.5 エーカー) 以上の耕地を所有する世帯がこの 5 年間でグラミン受益者がゼロから 5 世帯に増え、他 NGO 受益者もゼロから 1 世帯に、非受益者ターゲット世帯で 13 世帯から 15 世帯に微増した。他の 2 村ではこうした傾向は見られず、コミラでは所有耕地の点で上下に分化が進んだことが伺える。なおポリシャルの他 NGO 世帯の所有耕地面積で 96 年から 01 年にかけて大きな減少が見られるが、これは前述した 317 デシメルを所有していた世帯が 28 デシメルに減らしたため (理由は不明だが世帯主が老齢のため子どもに所有耕地を譲ったことが考えられる)、これ以外の世帯平均ではほぼ横バイとなっている。

耕作地の借入れ (小作および Land Mortgage In を含む) については、ボグラおよびコミラで MC 受益者が 5 年間で減少させているのに対して非受益者はそれほど変化させていない。コミラでは特にグラミン受益者の減少が目立つ。一方ポリシャルではターゲット層全体で微増しており、カテゴリー間の変化率の違いはあまりない。耕作地の貸出し (小作含む) は、ボグラでは非受益者のみ増加で MC 受益者は横バイだが、コミラとポリシャルは

ターゲット層全体で増えており、特に MC 受益者の伸びが大きい。

一般的に貧困層では生計に必要な資金を調達するために所有地を貸し出す (Land Mortgage Out = 土地を担保に無利子の融資を受け、資金を出す側はそれが返済されるまでの間その土地を自由に使用できる) ケースが多いが、MC はそれに対して代わりの資金供給源となることで、MC 受益者の Land Mortgage Out は減ると考えられている。一方、MC 受益者はその資金を使って耕地を借り受ける (小作および Land Mortgage In) ことが多い、という仮説も一般的に考えられている。しかし今回の調査では、MC 受益者が特に目立って耕作地借入れを行っているケースは見られず、逆にコミラやボグラでは減少させ、さらにコミラやポリシャルではグラミン受益者が耕作地の貸出しを増大させている、という一般的な仮説と反する結果が出ている。これについては、MC 受益者が土地耕作以外の投資 (商売・手工芸・家畜等) に集中するため、その資金作りを目的として、或いは農業に投下されていた労働を確保する目的で耕作地を貸し出した、という説明も成り立つ。しかしそれとは逆に、MC 資金の返済のため (或いは生活の必要上で) 土地を貸し出したという可能性もある。なお、借入れ地面積について、各カテゴリーの標準偏差を見ると、3 村で 96 年・01 年ともにグラミン受益者のそれが比較的大きく、借地面積のバラツキが大きいことが示されている。いずれにせよ詳細は定性的調査によるフォローが必要である。(4.1 参照)。なお所有耕地の増減は MC のような小口の融資によるインパクトとしては現れにくいと解釈できるが、非受益者のターゲット層が増やしている理由は不明である。

この他「Pond / Jungle / Tree Garden」(池・雑木林・樹園)の所有については、カテゴリー間で目立った差異は見られず、ポリシャルでこの 5 年間に各カテゴリーとも大きく増やしているのが目に付く程度である。これはこの地域で池を使った養殖が盛んになった、という事実を示している。

なお、土地についてはターゲット層だけでなく、全世帯のデータを集めている。全村の動向とターゲット層とを比較すると、所有耕地についてコミラで全村平均と MC 受益者の間の差が 5 年間で広がっており、残りの 2 村でも MC 非受益者が全村平均との差をつめているのに対して MC 受益者が横バイとなっている。マイクロクレジットは所有耕地という点では経済格差の是正というインパクトを持ち得ていないと言えるだろう。

3.4.4 家畜 (Annex 3-16 ~ 19)

世帯あたりの所有家畜 (牛・山羊・鶏・アヒル) は、所有頭数の 5 年間の変化について、カテゴリー間で目立った違いはない。全体的に山羊は減少しており、牛はボグラで減少、ポリシャルは微増傾向、コミラは大きな変化なしと分かれた。一方でニワトリ・アヒルはコミラ以外で増加している。

これら家畜を市場価格で合計した数値を見ると、3 地域ともグラミン受益者は他 NGO 受益者や非受益者よりも多額の家畜を所有している。特にポリシャルとコミラでその傾向が強い。グラミン受益者は家畜をより多く所有している、ということが言えるが、グラミン

銀行のローンをそれに直接あてているか、については別途定性的調査等の結果を見る必要がある（4.3.1 参照）。

3.4.5 生産のための資産（Annex 3-20）

地域ごとに異なる結果となっている。まずボグラでは全体として「いずれか一つでも所有する率（所有率）」がやや増加する中で MC 受益者、とくにグラミン受益者はあまり増加させてない、という状況。ただ MC 受益者の間ではリキシャ・荷車の所有が非受益者と比べて多い、という傾向がある。コミラでは全体として目立った増加が見られず、むしろリキシャ・荷車の数が微減傾向にある（但しやはり MC 受益者の方が非受益者よりリキシャ・荷車の所有数が多いという傾向）。一方ポリシャルは、他の 2 地域よりも生産のための資産所有数全体が少ないが、5 年間では大きく伸びている傾向があり、この地域の経済的な変化を示唆している。また特に MC 受益者はリキシャ・荷車や STW（灌漑用浅井戸ポンプ）の所有を増やしている。

これらを総合すると、MC のインパクトは特にリキシャ・荷車の所有数として現れていることは確かだろう。ポリシャルではそれに加えて灌漑用ポンプも増えているが、その理由は明らかでない。

3.4.6 借入れ・貯金（Annex 3-21～27）

まず世帯あたりインフォーマルセクター（村の高利貸し・友人や親類等、但し MC 機関は除く）からの平均借入額および同セクターへの貯蓄額を見ると、ボグラでは MC 受益者が借入と貯蓄をともに減らしている（非受益者も借入は減少しているが貯蓄は増加）一方、コミラは借入が MC 受益者で大きく増加しており（非受益者は微増）貯蓄が減少している（非受益者も減少）。ポリシャルでは他 NGO 受益者と MC 非受益者が借入を減らしている一方でグラミン受益者は微増（貯蓄は非受益者で大きく増加）という結果になった（3-21）。但しこれらの平均値については、標準偏差の値がかなり大きいことから世帯による金額が大きく違うことが示され、また借入額や貯蓄額がゼロの世帯が各カテゴリー内で半数以上あるため、この数値だけから何らかの結論を導き出すことは難しい。

そこでインフォーマルセクターからの借入れをその目的別に見てみると、ボグラでは MC 受益者が 5 年間で「生計の足しにするため」「医療費のため」「商売への投資」目的の借入を大きく減らしている一方、「ローン返済のため」の借入額が増えたという結果が出ている。コミラは「結婚他の儀式のため」「医療費」「商売への投資」「土地購入や借入」目的の借入が MC 受益者の間で増大している。グラミン受益者のみ借入れが増えたポリシャルでは「医療費」「土地借入」と「ローン返済」目的の借入額が増えている（グラミン受益者のみ）（3-23）

これらを総合すると、「生計の足しにする」目的のインフォーマルセクターからの借入は全体的に減少傾向にある一方、MC 受益者は（特にコミラとポリシャルで）「医療費」や「商売投資」「結婚式等」目的の借入が増えているということになる。医療費や結婚式の費用は

MC からは賄えないことになっているので当然の傾向とも言えるが、商売投資をインフォーマルセクターから借りているのは、MC からの借入では足りない、或いは時期や条件の点で折り合っていない、ということの意味している。また MC 受益者の間でローン返済目的の借入が一部で増えていることや、「医療費」「結婚費用」目的の借入があるということは通常の収入では足りないということを表わしている。なお、インフォーマルセクターと一口にいても、高利貸から借りる場合と友人や親類から低利で借りる場合があり、その性質については定性的調査で聞いている（4.1 参照）。

インフォーマルセクターからの借入れや同セクターへの貯蓄については、土地を介在する場合（land Mortgage）とそうでない場合がある（3-25 は借入の世帯比率、3-24 は借入の世帯あたり金額、3-27 は貯蓄の世帯比率、3-26 は貯蓄の世帯あたり金額）。世帯あたり平均金額の標準偏差がかなり大きく、データのバラツキも実際に大きい（より正確に言うなら借入や貯蓄がゼロの世帯が多い）ため、世帯比率を中心に検討した。その内訳を見ると、まず土地を介在させた借入れは、ボグラの MC 受益者とコミラのグラミン受益者および MC 非受益者で減少傾向にあるが、ポリシャルでは全体的に横バイ傾向である。一方土地を介在させない借入れは、コミラで全体的に増加し、ボグラやポリシャルでは逆に減少傾向と分かれた。貯蓄については、土地を介在させたもの（Mortgage / Khaikhalashi In）がコミラおよびポリシャルの全ターゲット層で減少傾向となる一方、ボグラでは非 MC 受益者で増加している。一方土地を介在させない貯蓄は全地域の全ターゲット層で減少傾向にある。これらから一つの傾向を導き出すことは難しいが、コミラにおいて土地を介在させない借入れが増えている点はこの地域の経済状態とどういう関係にあるか（経済が活発化して投資のために借り入れているのか、或いは単純に生活苦のための借入れが増えたのか）検討を要する。各地域の借入れ・貯蓄については定性的調査でも質問している。（4.1 参照）

フォーマルセクター（一般の銀行や政府機関等）への貯蓄や借入れ（3-21）については、ボグラとコミラで MC 非受益者の借入額が受益者のそれよりも多い点の特徴である（世帯数も MC 非受益者の方が多い）。これについてその背景は明確でない。但しフォーマルセクターへの貯蓄や借入れについても金額がゼロの世帯が多いため、これらの数字で何らかの結論を出すことは難しい。なおポリシャルの 2001 年グラミン受益者と MC 受益者および MC 非受益者のフォーマルセクターへの貯蓄額について、標準偏差の値が異常に大きいのは、20 万タカ以上の貯蓄をしている特異な（或いは正直に申告した）世帯がグラミン受益者と MC 非受益者にそれぞれ 1 世帯ずつあったためである。

3.4.7 生活の変化（Annex 3-28,29）

過去 5 年間で生活が良くなったかという質問に対しては、3 地域とも過半数の世帯で「良くなった」と答えた（男女とも）が、その中でもコミラとポリシャルではグラミン銀行を含む MC 受益者の方が非受益者より男女とも多くの世帯が「良い」と答えている（コミラ：

男性 74.0%対 58.7%、女性 72.9%対 49.4%、ポリシャル：男性 73.1%対 40.0%、女性 70.7%対 55.4%）。また現金所得が増加したか、という質問に対しても全体で 6 割以上が「増えた」と答えている中で、コミラとポリシャルでは MC 受益者の男女が「現金所得が増えた」と答える比率が非受益者より多い（コミラ：男性 71.2%対 60.0%、女性 71.2%対 50.0%、ポリシャル：男性 78.8%対 53.3%、女性 82.8%対 64.3%）という結果になっている。

これはあくまで回答者の考え・感覚（Perception）によるものだが、生活がよくなり、現金収入が増加したとの答えが MC 受益者の方に多いことは、MC が何らかの形で生活向上に寄与している（或いはそう人々が感じ取っている）ことの表われと言えよう。但しボグラでそうした結果が出ていないのが気になる。

3.4.8 コルバニ・イード（Annex 3-30）

イスラム教の祭礼の一つである犠牲祭（コルバニ・イード）において単独または共同でいけにえを捧げた世帯の比率は、この 5 年間でコミラで全体的に上昇しているが、ボグラでは MC 受益者が減少、ポリシャルでは特にグラミン以外の MC 受益者がゼロになっているのが目につく。ボグラの MC 受益者が大きく減らしたのは経済状態の悪化が背景にある可能性もあるが、ポリシャルで他 NGO 受益者が 01 年にいけにえを捧げなかった理由は不明である。

3.4.9 家財道具の所有（Annex 3-31～34）

蚊帳、ランプ、傘、ラジオ、テレビ、自転車、テーブル、椅子、懐中電灯、扇風機といった家財道具については、所得が上がることにより増加傾向を示し、経済状況のインディケータとなる、という仮説からこれらの数を 96 年と 01 年の調査で各世帯から聞き取った。「生活が良くなった」「現金収入が増えた」という上記の回答からは、これら指標にも増加が見られることが予想される。実際には一部の指標で明確な増加が見られた。まずボグラでは傘、ランプ、蚊帳が全世界で増加傾向にあり、その中でも MC 受益者の増え方が大きい。コミラは同じく蚊帳、ランプ、傘に加えて木製椅子と扇風機でも大きな増加を示しており、テレビも増加した。そのうちグラミン受益者では蚊帳と木製椅子、扇風機で、他 NGO 受益者では傘と木製椅子、扇風機で、それぞれ増加率が大きい。全体的に数は少ないが MC 受益者は自転車の所有者も増えている。なおコミラでは殆どのアイテムでグラミン受益者が他のカテゴリーよりも 96 年 01 年ともに上回っている。これはグラミン受益者の向上を表していることは確かだが、96 年時点から他のカテゴリーよりも状況が良かったということもできるだろう。

ポリシャルでは蚊帳、ランプ、傘、それにテーブルと木製椅子が増加しており、また MC 受益者ではこれらに加えて懐中電灯と自転車も増加している。コミラで扇風機やテレビが、ポリシャルで懐中電灯が増加しているのは、前者で電化が進み、後者は依然として非電化地域であることが関係しているだろう。但しランプは電化の進んだコミラでも増えており、

電化にかかわらず需要があることを示唆している。一方、ラジオは全体的に微増、オートバイは3地域とも所有者が殆どいない状況に変わりなかった。

家財道具については各世帯の女性メンバーにも「所有するサリー、鍋、魔法瓶の数」を訊いている。このうち魔法瓶については所有数が少なくあまり大きな変化が出なかったが、サリーと鍋については、コミラとポリシャルで5年間に全体的に増加し、ボグラではあまり変化していない、という結果がでた。カテゴリー間では大きな違いは見られないが、ボグラは上記の男性世帯メンバーに尋ねた家財道具の数でも増加したアイテムが一番少なく、他の地域と比べて経済的に停滞気味であることが示唆される。なおコミラでは鍋の数がどのカテゴリーでも他の村の2倍近くとなっているが、これが経済的な活発さを意味するのか、或いは文化的な特徴なのかは不明である。

3.4.10 世帯電化率 (Annex 3-35)

ポリシャルでは電化が全く進んでおらず、一方でコミラでは6~7割まで電化が進んだ。ボグラでは2つある集落のうち96年時点では一方のみだったのが、01年には2つの集落ともに電気が入った。こうした状況の中で、コミラはカテゴリー間に大きな差はないが、ボグラではMC受益者が5年間でゼロから2割まで電化率を伸ばしており、MCのインパクトと言えるかもしれない。

3.4.11 食事の摂取 (Annex 3-36)

「あなたは先月1ヶ月間、十分な食事をとれましたか？」という質問に対しては、「充分とれた」と答えた比率が男女とも3地域で5年間に大きく増加している。96年の調査では15%~40%の間だったのが、01年調査では軒並み70%以上になっている。この間の全体的な経済状況の改善を表していると考えられるが、これほどの伸びを示したことについては、96年調査と01年調査において、調査員の質問の仕方が異なっていた(質問票の文章や答えの選択肢は同じだが)ことも考えられる。

どの地域ともカテゴリー間に大きな差は見られないが、地域的にはボグラが他の2村よりも全体的に低めであること、男女の比較でもボグラが他の2村と違って女性が男性より明確に低い数値であることが目立つ。この質問項目については「食事が満足にとれたかどうか」というのはたいへんセンシティブな話題で、訊く方も訊かれる方も辛かった」という意見がボグラの調査員の間から上がっており、この地域の経済状況が他とは違うことを示唆している。

3.4.12 茶葉の用意 (Annex 3-37)

「家に茶葉の用意があるか」という質問だが、ボグラのMC非受益者以外は全体的に5年間で増加傾向にある。カテゴリー間の明確な差異は認められない。地域的にはポリシャルで大きな伸びが見られる。この地域の経済的な変化を物語っていると言えるだろう。経

済的に決して悪いとは言えないコミラで全体的に低い数字となっているのは、文化的・伝統的に家に茶葉を用意しない習慣（近くの茶屋ですます）があることが背景にあると思われる。

3.4.13 識字率（Annex 3-38,39）

世帯主および主婦に対して、「読み書きができるか」という質問と、ベンガル文字で書かれた単語表を読んでもらうテストとを行い、読み書き能力を判定した。それによると全体的にカテゴリーを問わず識字率はこの5年間で上昇傾向にある中で、コミラのMC受益世帯の男性とポリシャルのグラミン受益者女性の2つのカテゴリーで若干減少している（統計的に有意な差ではないが）という結果が出た。ごく一部代替わりした世帯を除き、96年と01年とで同じメンバーに質問しており、率が下がるということは「以前覚えていたが忘れてしまった」人が出たことを表す。しかし96年と01年とで読み書き能力判定の基準が異なっていたという可能性も否定できない。

3.4.14 環境衛生（Annex 3-40～42）

個別トイレの所有と排泄場所について質問した。トイレ所有はボグラで一様に低く（36%）、コミラが3分の2、ポリシャルは9割の世帯に個別トイレがついている。この5年間でもコミラ、ポリシャルでかなり増加しているのに対し、ボグラでは非受益者で増えているが、MC受益者はあまり変わっていない状態である。

一方、常にトイレで排泄する者の比率も同様にコミラ、ポリシャルで高く（コミラ男性9割弱、女性9割強、ポリシャルは男女とも100%）、ボグラで低い（男性4割前後、女性6～7割）。5年前と比べてもコミラ、ポリシャルが伸びているのに対してボグラはあまり変化がない。ボグラが他の2地域と比較して経済状態が悪いことの反映とも考えられるが、単純に衛生意識の違いという可能性もある（ボグラの調査員は、「トイレで排泄していないことを当然のように答えた世帯が多い」と驚いていた）。

カテゴリー間の違いについて、トイレ所有ではどの地域とも大きな違いが見られないが、排泄場所については、ボグラでMC非受益世帯の男性と他NGO世帯の女性がに伸びている点（他カテゴリーは横這い状態だが）と、コミラで男女とも他NGO受益者が大幅に伸ばしている点が目立つ。しかしこのことから、MC機関が衛生意識の改善に役立っているかどうかは言えない。

3.4.15 就学率（Annex 3-43,44）

就学年齢の子ども（5～15歳）の就学状況については、さまざまな結果がでていいる。まずボグラについては、グラミン受益者・非受益者世帯の児童が男女とも微増傾向にあるのに対し、他NGO受益世帯では男子の就学率が減少、女子が増加という結果になっている。この理由は明確でないが、全ターゲット世帯を年齢別で分けて就学率の増減を見ると、12～

15 歳児の男子のみ就学率が 5 年間で微減しており、他 NGO 受益世帯で 12 歳以上の男子の就学率が落ちた可能性がある。なお MC 受益世帯と非受益世帯とを比べると、受益世帯の方が男女とも非受益世帯よりも就学率が低い、という気になる結果も出ている。

コミラでは男子・女子ともに全体的に就学率は上昇傾向だが、そのなかで GB 受益者と他 NGO 受益者の女子が若干減少している。但し 01 年時点でも MC 受益者全体は非受益世帯よりも就学率が男女とも高い傾向にある。なお年齢別に見ると、12～15 歳児の女子の就学率が 5 年間で若干落ちている。

ポリシャルは 3 つの地域で最も高い就学率となっている(全ターゲット世帯で男子 76%、女子 86%) が、男子は全体的に 96 年より低下(83%から 76%へ)している。これは特にグラミン受益世帯の男子が 91%から 77.4%へ、他 NGO 世帯の男子が 91.7%から 53.3%へと減少したことが大きい。年齢別に見ると 5～8 歳児と 12～15 歳児の男子で大きな減少が見られ、今後について不安が残る状況である。なお女兒については 9～11 歳児で若干の減少がある。

これら子どもたちの通う学校について見ると(3-44)、ボグラでは他 NGO 受益世帯の子弟が NGO の行う初等教育施設に通う率が高いという特徴があるが、あとは 5 年間で大きな変化は見られない。コミラでは NGO の初等教育施設に通う子どもが全カテゴリーで 5 年間に大幅に増えているが、逆にポリシャルでは全カテゴリーでその数が大きく減っている。コミラでは BRAC の小学校が増設された一方、ポリシャルではその数が減ったことが直接の原因と思われる。これがポリシャルでの一部就学率の減少にも繋がっていると考えられよう。なお、3 つの村の就学率を比較すると、男女とも高い方からポリシャル、コミラ、ボグラの順になっている。

3.4.16 MUAC (Annex 3-45)

1 歳～5 歳の子どもの上腕周囲は統計的にそのグループ全体の栄養状態を表すとされている。各地域で MUAC が緑の数字(13.5 cm以上)、つまり栄養状態が良いとされた子どもの比率をカテゴリー別、男女別に見てみる。まずボグラでは MC 受益世帯の男児(71.4% 83.3%)と MC 非受益世帯の女児(69.2% 81.8%)で栄養良好児の比率が増加、一方で MC 受益世帯の女児(71.4% 66.7%)と非 MC 受益世帯の男児(83.3% 73.7%)で悪化している。コミラはどのカテゴリーでも男児では大きな変化が見られないが、女児では MC 受益世帯で大幅な改善(45.5% 75.9%)が見られる。ポリシャルは全体的に男児が改善(57.4% 68.3%)、女児は MC 受益世帯で悪化(57.1% 40.0%)が見られる。

以上、カテゴリー別に見ると傾向はさまざま、何らかの一貫した結論を導き出すのは難しいが、これは各カテゴリーの男女児別サンプル数が 20 以下のケースも多いことが影響しているとも考えられる。全サンプルをあわせた 5 年間の比較では、ボグラの女児で若干の減少が見られる以外は上昇しており、これが全体としての傾向と言えるかもしれない。

3.4.17 女性のエンパワメント (Annex 3-46)

女性のエンパワメントに関連する質問は、96年調査に入っていた持参金に関する項目が正確なデータ収集が難しいと考えられること(持参金の範囲を確定することが難しいこと、金額を明確に出来ないケースが多いこと)から、また初婚年齢については大きな変化が期待できないことから01年調査では省かれている。その一方で新たに「前回ラマダン明けイード以来の街への外出回数」と「最近買ったサリーを自分で選んだかどうか」の2種類の質問を行った。その結果、外出回数については目立った特徴は見られなかった。サリーの購入については、コミラでMC受益者が非受益者の倍近くの比率、ボグラでもMC受益者が非受益者よりも高い比率を示したが、ポリシャルでは逆の結果となった。ポリシャルは比率全体が低く、この地域の保守性を表しているとも言えるかもしれない。しかし総じて女性のエンパワメント状況に関して定量的に調査するのは難しく、定性的な調査でフォローを行っている。

3.4.18 住宅 (Annex 3-47,48)

住居の屋根や壁がトタンである世帯の比率(藁葺きからトタンへと改善されたという意味)はどの地域でも全体的に伸びているが、その中でトタン壁についてグラミン銀行を含むMC受益者は総じてそれ以外よりも伸び率が若干大きくなっている。建て面積ではMC受益者とそれ以外との差異は殆ど認められない。MCが住居の壁をトタンに改善するというインパクトをもたらしている可能性が考えられる。

3.5 MC受入額との相関分析・その他の分析

3.5.1 MC受入額といくつかの指標との相関 (Annex 3-49)

前節での分析は生活改善を表す諸指標について、グラミン銀行を含むMC受益者と非受益者の間での違いおよび5年間の変化率の違いを比較するものだった。本調査はグラミン銀行のインパクトを測ることを主目的としており、with/without と before/after 分析以外に、小規模融資プログラムの受入額とその他の指標との相関関係を調べてみた。その結果、以下の点につきMCのインパクトとして考えられる傾向が見られた。

住宅改善：コミラでは住宅を改善した世帯と、世帯の小規模融資受入金額との間に、正の相関関係が明確に見られる。

生活の変化：コミラとポリシャルでは、世帯主が「5年前と比べて生活が良くなった」と答えた世帯は、平均してそうでない世帯の2倍の小規模融資を受けて入れている。

現金収入の増加：コミラでは、世帯主が「5年前と比べて現金収入が増加した」と答えた世帯は、それ以外の世帯の3倍近く小規模融資を受け入れている。ボグラとポリシャルでも同様の傾向が見られるが、統計的には有意な差になっていない。

一方で関係が見られなかった指標も多くあるが、上に示したいいくつかの指標に示された相関関係から、一部では MC の額が増えることによって、住宅や生活の改善、現金収入の増加に貢献したことを推定することは可能であろう。

3.5.2 生活改善程度といくつかの指標との相関

「5年前と比べて生活が良くなった」と答えた世帯は、その他の指標とどのような相関があるか。生活が良くなったという原因やメカニズムを考察するために分析を行ったところ、以下の点で相関が見られた。(Annex 3-50~53)

稼ぎ手の人数：生活が良くなったと回答した世帯の平均的な稼ぎ手の人数は、それ以外の世帯に比べて1~3割程度多い。ただしこの差は統計的に有意ではない。一般的に稼ぎ手が多いことで収入が増えるという図式が考えられる。

農地・菜園の1996年における所有・耕作面積および過去5年間の増減：生活が良くなったと回答した世帯は、全地域を通じて、農地・菜園の所有面積を5年間で平均して3割ほど増加させ同じく own and in-hand の面積も増加している。生活が良くなったと回答しなかった世帯では、これらはほとんど変化がないか、減少の傾向である。農地菜園の借入(小作含む)は96年時点で、生活が良くなったと答えた世帯がそれ以外の世帯よりも多く行っている。一方農地菜園の貸し出し(小作含む)は「生活が良くなった」世帯が5年間で大きく増大させている。耕地面積の増加が生活向上と関連していることは頷けるが、「良くなった」世帯が Mortgage out や sharecrop out を増加させているのは解釈が難しい。農業以外への投資がより有効だということを表わしているとも考えられるが、断言はできない。

貯蓄・借入に関しては、「生活が良くなった」世帯はフォーマルセクターへの貯蓄を5年間で大幅に増やす一方、「良くならなかった」世帯ではインフォーマルセクターへの貯蓄を減少させている。また「良くなった」世帯は96年時点でインフォーマルセクターからの借入が少なかったが、コミラではその後インフォーマルセクターからのローンを増大させている。コミラの「良くならなかった」世帯はフォーマルセクターからの借入を増加している。ポリシャルでは「良くなった」世帯が5年間でインフォーマルセクターへの貯蓄を増大させた。生活向上はフォーマル・インフォーマルを問わず貯蓄を増大させるという傾向が見られるが、借入については、コミラで「良くなった」世帯がインフォーマルセクターから、「良くならなかった」世帯がフォーマルセクターからの借入れを増やしているという点は、解釈が難しい。

外国への出稼ぎ者のいる世帯の多くは、「生活が良くなった」と回答している。

3.6 グラミン銀行ローン受入に関する分析

この調査では、過去 5 年間にグラミン銀行のメンバーだった世帯に対し、ローンの受入額やその活用方法、返済、貯蓄の状況について質問している。その主な結果は以下の通りとなっている。

3.6.1 ローン受入額・貯蓄額 (Annex 3-54)

グラミン銀行からこの 5 年間で融資を受けた世帯の平均融資額を見ると、多い順にポリシャル (49,267TK)、コミラ (37,784TK)、ボグラ (12,622TK) となっている。これらの地域のセンター開設はポリシャルがもっとも早く (87 年)、ボグラ (91 年)、コミラ (93 年) となっている。融資はメンバーを長くやっていると金額が増える傾向にあるので、支店の活動が長いポリシャルの金額が最も多いことは説明がつくが、ボグラがコミラよりかなり少ない (3 分の 1) のは、メンバーの入れ替わりが多いことを表わしているだろう。現在の融資残高を見てもこの傾向は明らかである。ボグラの世帯あたり融資残高 (3,518TK) はポリシャル (7,553TK) の半分以下となっている。

なお、グラミン銀行の 5 年間ににおける世帯あたり融資額は、3 地域で活動する 3 つの NGO の各地域における世帯あたり融資額よりもすべて上回っており、金額的な投入量が多いことがわかる。但し現在の融資残高では 3 地域とも BRAC がグラミン銀行とほぼ同額となっており、マイクロクレジットの面でも BRAC の成長ぶりが伺える。

MC 機関はローン供与と同時に貯蓄プログラムを行っており、グラミン銀行では世帯あたり 2,000~5,000 タカ前後の貯蓄残高となっている。その他の MC 機関を含めて殆どのケースで世帯あたり貯蓄額は世帯あたり融資残高を上回っているが、その中でも BRAC は特に貯蓄額よりもかなり多い額を融資している (平均貯蓄額の 1.5~5 倍)。BRAC の融資が急激に伸びたことを表しているのかもしれない。

3.6.2 用途 (Annex 3-55)

グラミン銀行のローン (最後に借りたローン) を何に使ったかについては、3 地域でそれぞれ特徴がある。ボグラでは 35% のメンバーが他のローン (他 MC 機関や伝統的金貸しからのものも含む) の支払いに使っており、次いでビジネス (2 割)、土地 (18%) となっている。コミラはビジネスへの投資が 4 割と最も多く、ポリシャルはビジネス (38%) に次いで農業への投資 (23.8%) が多いのが特徴である。また各地域で 10~17% の世帯が住宅関連の支出にも使っていることも目につく。

全体として、「農業」「家畜」「土地」「ビジネス」といった生産的投資に使用した世帯はボグラで 50%、コミラは 90% 近く、ポリシャルで 75% と、ここでもボグラの低さが目立つ。但し「農業」や「土地」は投資から果実を得るまでに時間がかかり、毎週返済に役立つ「日銭」の入る事業への投資はボグラで 25%、コミラが 58%、ポリシャルは 45% と、いずれも低くなっている。

3.6.3 返済 (Annex 3-56)

ローン(返済を完了した直近のローン、上記 3.6.2 のローンとは対象が異なる)の返済方法は、上記の用途と対応した結果になっている。どの地域も当該ローンの投資による果実からの返済は 13%~22%とあまり高くない。「その他の定期的な収入」から返済すると答えた世帯が 61%~72%と大半を占めている。一方、他のローン(他 MC 機関等や伝統的金貸しも含む)を使って返済した、という世帯がボグラで 8.3%、ポリシャルで 6.5%となっている。これらの地域では、ローン返済が困難だと答えた世帯がそれぞれ 4 割、2 割となっており、一部で多重債務者が出現していることが考えられる。なおコミラでは 7 割のメンバーが返済が容易と答えており、この地域の経済的な活発さやグラミン銀行の成績の良さを物語っている。

3.7 定量的調査結果から見られる 3 村の全体的傾向

3.7.1 ボグラ

MC 受益者の数が他の 2 村と比して少ない一方、重複受益者の比率は高い。また受益者の平均借入額や貯蓄額も少な目である。所得源は全体として農業や日雇い労働が多いが、MC 受益者は、日雇い労働者が多く、商売に従事するものは非受益者よりも少ない。

耕作地の借入は MC 受益者が 5 年間で減少させている。貸し出しには大きな変化はない。生産のための資産では、全体として所有率が上昇する中で、MC 受益者にはあまり変化がない。MC 受益者はインフォーマルセクターからの借入と同セクターへの貯蓄ともに減らしている。ただしローン返済のための借入は増やしている。

生活がよくなったかという質問に対しては過半数の世帯が良くなったと答えたが、MC 受益者と非受益者の間であまり差がない。現金収入の増加についても MC 受益者・非受益者間での違いは見られなかった。具体的な家財道具の所有では、グラミン受益者が傘、ランプ、傘の増加率が高いが、他の 2 村と比べて明確に増加したアイテムの数は多くない。MC 受益者はまた、電化率を伸ばした。

トイレの所有と使用が他の 2 村と比べて一様に低い。これにはカテゴリーごとの違いはない。教育関連では、NGO 受益者世帯の子弟は NGO の行う初等教育施設に多く通っている。女性のエンパワメント関連では、MC 受益者が非受益者よりも高い比率でサリーを自分で選んで買っている。

グラミン銀行のローンについて、3 分の 1 のメンバーが他のローンの返済に使っている一方、生産的投資への使用が他の 2 村と比べて少ない。返済が困難だと答えた世帯も 4 割に達している。

3.7.2 コミラ

グラミン銀行受益世帯は、メンバーの識字率が高く、土地の所有面積も大きい。所得階層も他のカテゴリーより高めになっている。海外出稼ぎに行く世帯は全体としても多いが、グラミン受益者世帯での比率が高い。なおターゲットの約半分の世帯が過去 5 年間で MC 機関から融資を受けている。

所得源は農業に次いで交通・運輸と海外からの送金が多い。MC 受益者に限るとリキシャ引きや商売を所得源にする世帯の比率が高い。そして非農業自家労働に従事する時間が非受益者より多い。

MC 受益者は耕作地の借入を減少させ、その一方で耕作地の貸し出しを増やしている。所有家畜の市場価格は、グラミン受益者が他のカテゴリーより高い。その他の生産資産では、リキシャ・荷車の数が MC 非受益者より受益者の方が多い(但し 5 年間では漸減傾向)。MC 受益者はインフォーマルセクターからの土地を介在させない借入を大きく増やしている。特に結婚、医療、商売への投資、土地の購入目的が多い。

MC 受益者の方が非受益者よりも多くの世帯で「生活が良くなった」「現金収入が増えた」と感じている。実際の家財道具では蚊帳、ランプ、傘、木製椅子、扇風機などを増加させている。また他 NGO 受益者世帯では、トイレの所有が伸びている。

教育や保健衛生については、カテゴリー間で大きな差異はない。女性のエンパワメントでは、サリーの購入を自分で決める女性の比率が MC 受益者の間で高かった。

MC 受入額と生活改善との相関では、住宅を改善した世帯ほど小規模融資を多く受けている傾向にある。また生活が良くなったと答えた世帯はそうでない世帯に比べて 2 倍の額の小規模融資を受けている。また世帯主が現金収入が増加したと答えた世帯は、そう答えなかった世帯の 3 倍近くの MC を受け入れている。

グラミン銀行のローンの用途については、ビジネスへの投資が 4 割と多い。返済については 7 割が容易であると答えている。

3.7.3 ポリシャル

過去 5 年でターゲット層のうち 3 分の 2 の世帯が MC 機関から融資を受けている。平均融資受入額、貯蓄額ともに、3 つの村で最も多い。

所得源は圧倒的に農業が多いが、MC 受益者では交通、運輸や手工芸品作り、商売などに従事する者が多い。耕作地の貸し出しは MC 受益者全体で増えている。所有家畜の価格はグラミン受益者で最も大きい。生産のための資産としては、MC 受益者はリキシャや灌漑用浅井戸ポンプを多く所有している。

インフォーマルセクターからの借入について、グラミン受益者のみ増加となっている。その目的は医療費、土地借入およびローン返済である。特に土地を介在させた借入が多い。

MC 受益者は非受益者よりも「生活が良くなった」「現金所得が増えた」と答える世帯が多い。家財道具では蚊帳、ランプ、傘、テーブル、木製椅子、懐中電灯等が増えている。

この村ではほぼ全ての世帯がトイレを使用している。また就学率も他の 2 村より高い。但し MC 受益者の男子の就学率は 5 年前より落ちている。一方、サリーの購入を自分で選ぶ女性の比率は 3 村で最も低い。

グラミン銀行ローンは、ビジネスと農業への投資に多く使われている。2 割の世帯が返済が大変だと答えている。

3.8 定量的調査の全体的まとめ

3.8.1 具体的なインパクトが見られたデータ

グラミン受益者やその他の MC 機関受益者と、それ以外のターゲット層（貧困層）との間で明確な差異が見られた項目は次の通りである。これら以外の指標については、受益者と非受益者の間で明確な差異が見られなかったものが殆どである。

- ・ 「5 年間で生活が良くなったか」「現金収入は増えたか」という意識を問う質問について、MC 受益者のほうが非受益者よりも多くの世帯で「良くなった」「増えた」と答えている。
- ・ 所有する家畜の市場価格合計額ではグラミン受益者が他カテゴリーより多い。
- ・ MC 受益者全体ではリキシャや荷車、浅井戸ポンプ等を非受益者より多く所有している。
- ・ 家財道具についても MC 受益者は蚊帳、ランプ、傘、椅子、テーブル等を非受益者より多く増やしている。
- ・ 家屋の壁をトタンにする世帯数の伸び率は MC 受益者が非受益者より若干大きい。
- ・ MC 受益者は非受益者よりも非農業の自家雇用（運輸・交通・商売・手工芸品）に従事する割合が高い。という結果が出ている。

但しこれらの結果はコミラとポリシャルでは共通しているが、ボグラでは殆どあてはまらない（MC 受益者と非受益者の間でインパクト上の差異は殆ど見られなかった）。また土地の所有や小作・借地の増減および貯蓄・借入の増減等については、地域ごとにカテゴリー間の差が異なる結果となっている。こうした地域ごとの結果の違いについては、次章「定性的調査」の中でさらに分析していくこととしたい。

3.8.2 明確な差異が見られなかった原因

上記にあるように、グラミン銀行の受益者において全地域で明確に他の村人よりも 5 年間での改善が多くみられるのは所有家畜の市場価格のみである。それ以外の指標は MC 受益者全体として非受益者世帯と比較した場合に差異が見られるが、グラミン銀行とそれ以外の MC 機関受益者との違いは殆ど見られない。また MC 機関受益者全体と非受益者を比べた場合でも、多くの指標では双方とも 5 年間で改善を示しており、統計的に有意な差で MC 機関受益者だけが改善したと言えるケースは殆どない。さらに貯蓄・借入などいくつか

の指標に関しては地域差が大きく、一貫した傾向は見られなかった。

このように 96 年と 01 年に行った定量的調査において、カテゴリー間に明確な差異があまり多くでなかった原因としては、次の 3 点が考えられる。

全般的にバングラデシュ農村の状況が改善しているので、グラミン銀行や MC 機関によるマイクロクレジットを通じた生活改善を分離することが困難だった。

5 年間という時差は、経済状態・生活状態の改善を客観的に測定するには短かった。

対象となった 3 か村ではグラミン銀行だけでなく、他の NGO も広範囲に MC に取り組んでおり、グラミン銀行によるインパクトを分離することが難しかった。

シャプラニールが 94 年から 99 年にかけて活動地の 3 か村で実施した同様のベースライン・インパクト調査でも、同じような問題が見られており、おそらく上記 3 つの要因全てが今回の調査にも関係していると考えられる。また短時間に大勢の調査員を使って面接調査を行う方法そのものに一定の限界があったとも考えられる。なお上記の問題点を解決する一つの方法として、サンプル数や対象とする村の数を増やすことが考えられるが、マンパワーの点で今回は難しかった。また質問項目についても一層の工夫が必要とされよう。

第4章 定性的調査の主な結果

4.1 各地域ごとの特徴・特筆点

定量的調査からは、ボグラ、コミラ、ポリシャルそれぞれの地域で異なる特徴があり、結果についても地域間でかなり差異のあるものが散見された。それを受けて、定性的調査では2章3節で述べた方法により聞き取りやケーススタディを通じ、各地域の経済・社会的状況やその地域の特徴を明らかにし、定量的調査結果の背後にあるものを考察した。以下、地域ごとにその結果をまとめたい。

4.1.1 ボグラ

(1) 村の経済的な状況

この村の主要な産業は農業である。年に3回の稲の収穫がある他、ジャガイモやその他の野菜が乾期に作付けされる。また最近では芥子菜の栽培も広がっている。2001年はジャガイモの価格が暴落（前年の半分以下）したため、多くの農家が打撃を受けた。また過去にも91年には米の価格が下がったため大きな被害を蒙っている。

人口のかなりの部分は土地をほとんど持たないが、その世帯も日雇いおよび契約労働や小作を通じて農業に依存している。リキシャ引きやバスのヘルパーといった仕事に従事する者はいるが、商売を行う村人は少ない。村のすぐ隣には200軒近くの売り手がでる市が週2回開かれるが、そこで商売をする村人は20人に満たない。またボグラへ出稼ぎに行く貧困層も増えてきたが、多くは町で日雇い労働を行っている。

ジヨムナ（Jamuna）橋が1998年に完成して以降、野菜や畜産物の価格が上がり、日雇いの労賃も倍近くなった。道路が良くなったため、ボグラの町へ働きに出る機会も増えてきた。しかし、この村の人々は、そうした機会を有効に活用しきれていないようである。ボグラの町では大工や石工が組合を結成しており、農閑期に何週間か仕事をしようとしても、外の村人が新たに加入するのは難しい。知識も技術もコネもない貧しい村人が町で得られる仕事は、リキシャ引きや工事関連の日雇い労働であり、町までの往復にかかるバス代を差し引くと一日40タカ前後である。最近ではむしろ仕事を得やすいダッカに出稼ぎに行く村人もでてきている。一方貧しい村人にとっては、トラクターの導入で日雇い農業労働の機会が減ってしまった。さらに貧農が昔から行っていた小規模精米ビジネスは、村の近くに精米場ができて、儲からなくなってしまった。そして農閑期には仕事がない状態が何ヵ月も続く。ティトクル村の2つの集落（パラ）で村のエリート達と行ったFGDでは、村の経済状態は5年間で好転していない（ボロ・ティトクル）か悪化している（チョット・ティトクル）という意見が多かった。そして多くの村人が、MC受益者の経済状態は良くなっていない、と考えている。

(2) MC の投資先

この村ではグラミン銀行と BRAC が現在活動を行っており、ローンを出している。また以前は TMSS のショミティもあり、MC を供給していた。現在も一部の村人は隣村にある TMSS のグループに所属して MC を受けている。これ以外にボグラの町の店主らが運営する「ファイブ・スター・貯蓄組合」というグループが最近活動を開始して、村人にローンを提供している。

村人たちの MC の活用先は、この村の特徴を反映して農業畜産関連が多い。耕地の借地、牛や山羊の肥育、池での養魚、稲田での魚の養殖（CARE が最近紹介した）等である。商売への投資は少なく、グラミン銀行の 1 センターでのディスカッション（16 名参加）では、ボグラ市内で店をやるケースと、米の精米ビジネスに投資した 2 例のみであった。また定量的調査ではグラミン銀行のローンを「借金返済」目的で借りるケースが目についたが、村人とのインタビューでも、高利貸や他の MC 機関からのローンの返済に使った、という例が複数あった。さらに「何にも投資せず、そのまま生活費にして使ってしまった」というケースも聞いた。特に農閑期で収入が途絶えた時に、ローンを生活費にあてることが多いようだ。MC 受益者との話し合いでは、この村で MC がうまく活用されない理由について、「農業以外に投資する才覚もなく、そもそもこの村の人たちはみなのもんびりして、あまりあくせく働かない。そして以前エルシャド大統領の時代に農民銀行からローンを提供されて返済が免除されたので『MC 機関からのローンは返さなくてもよい』という考えも流布していた」といった自己分析がなされている。

なお、MC が生産的活動に使われた場合、その担い手は殆どすべて男性であった。

(3) 貯蓄・借入と土地取引

この村では、他の地域で多くみられる Land Mortgage（土地を担保に無利子の融資を受け、資金を出す側はそれが返済されるまでの間その土地を自由に使用できる）ではなく、Khaikhalashi というシステムがとられている。これは一定期間（多くは 7 年）の契約で土地を貸し出し、その賃料を一括前払いしてもらう、という定期借地の形である。土地を使用する側から見ると、Land Mortgage の場合は使用が終わった時に貸し付けた資金の返済を受けるが、Khaikhalashi の場合は契約期間終了後も、最初に払った賃料は返済されない、という違いがある。この Khaikhalashi によって土地を借りるケースが、MC 受益者の間で 5 年間に減っている、という定量的調査の結果があるが、村のリーダーや男性との FGD では、村全体で土地を Khaikhalashi に出すケースが減っているとのことだった。耕地を借りる需要はあるが、出す人が少ないとのことである。

伝統的な高利貸しはこの村で今でも存在しており、それなりの力を持っている。ただし MC 諸機関や農民銀行の導入によって規模は縮小しつつある。利率は 3 ヶ月で 50% という高利で、貧しい村人たちが主に農閑期の生活費として、数百から数千タカの単位で借りている。

(4) 農業・畜産等

農業については(1)で述べた通りだが、以前は主流だった分益小作が、定額小作に変わってきている。また畜産に関しては最近、山羊や牛の飼育が減少しているという傾向がある。山羊は所構わず草を食べてしまうので争いのもとになる、ということで敬遠されている。山羊を放せる未耕作の空き地が減ってきていることが背景にあるようだ。また耕作用の牛はトラクターの導入で減っている。一方、新しい傾向として魚の養殖が少しずつ導入されているが、村の池のほとんどは村外の養魚家に貸し出されている。また CARE が稲田で魚を飼うという新しいシステムを紹介して、多くの村人が興味を示したが、1年ほどで技術者が来なくなり、今は停滞気味のようだ。

(5) 村の問題

村の有力者との話し合いでは、ギャンブルや飲酒、麻薬中毒が広がっていることがこの村の問題として認識されている。また泥棒も多いとのこと。治安の悪化も問題視されている。一方、女性たちからは、夫から暴力の被害をうけるケースが多いが、体面を気にして外に訴えることができない、という話を聞いた。

村人たちの多くは、「農業では食べていけないが、それ以外に仕事がない」ことを問題と考えている。貧困層だけでなく、土地をある程度もつ農民にとっても深刻な問題である。そしてこの村ではマイクロクレジットの成功例よりも、投資に失敗して返済にたいへん苦労したという例が人々の間に流布しており、MC が生活改善に役立ったと答える村人が(現メンバーの中でも)少ない。

嫁入りの際の持参金は未だに広く行われていて、金額も増加している。最近では持参金を目当てに2度目の結婚を企てるケースも出てきているという。しかし持参金が問題だと考える村人は少なく、わずかに(これについて意識化プログラムを持つ)TMSS 受益者だけだった。

4.1.2 コミラ

(1) 村の経済的な状況

この地域の大きな特徴は、海外への出稼ぎがかなり多いことである。村の有力者へのインタビューでは、その多くは中東へ行っており、渡航のために航空券代以外に約13万タカ(約27万円)の費用が必要とのことである。この費用は多くの場合所有地の売却や、既に出稼ぎにいった親類等からの借金で賄う。この地域には海外出稼ぎの費用を賄うことが目的のインフォーマルシヨミティ(貯蓄組合)があり、400名以上がメンバーとなっているとのことである(月5%の利子で出稼ぎ費用をメンバーに貸し付け)。渡航のための費用は必要だが、海外からの送金はこの村の経済に大きく貢献しており、有力者によれば村の5%の世帯が海外からの送金によって暮らしている、という。また海外送金を元手に新たに金貸

しを始めた例もある。貧しい世帯が海外出稼ぎを通じて収入を増やし、裕福になったという例も村では見られるそうだ。

この村はまた、インド国境が近いこと（国境まで 12 マイル）から、密貿易もかなり広がっている。砂糖、玉葱、生姜、スパイス等が主な密輸品で、これも有力者へのインタビューによれば、人口の 5% が何らかの形で密貿易に関わっているとのことである。貧しいリキシャ引きが、仕事の合間にそのリキシャで密輸の砂糖を運んでいるという話も聞いた。貧しい人々にとっても商売を通じた現金収入の機会がある、と言えるだろう。

村の経済状態はこの 5 年間で良くなっている、というのが多くの人の意見だ。特に商業面では、もともとこの村は近くにカンパニゴンジという大きなバザールがあり商業機会に恵まれていたが、村に 2 つ目の市場が開設されるなど、さらに機会が増えている。またリキシャの数も 5 年間で倍増しており、これも商業の発展を物語っている。もちろん、経済状態向上の背後には、海外出稼ぎ者の送金や密貿易による収入等が村に入ってきていることもあるだろう。

(2) MC の投資先

この村ではグラミン銀行と BRAC が活動を行っており、MC を提供している。それ以外には、「ニジェラ・コリ」という NGO によって貯蓄グループが結成され、メンバーが積み立てた貯金を元手にメンバー内での貸し付けを行っている。また村人自身のイニシアティブによるインフォーマルなショミティとして、海外出稼ぎのための貯蓄貸付グループや女性たちの小さな貯蓄貸付グループもある。

MC 機関のローンは、農業・畜産以外にもさまざまな活動に活用されている。果物や野菜の店、ルンギヤサリーの行商、大工仕事や石工仕事、リキシャ購入、家具作り等。但し大工・石工・家具作りは主にヒンドゥー教徒が代々世襲職業として行ってきたもので、新たな参入ではない。商業活動が活発な土地柄を反映して、ビジネス関連の投資が多いのが特徴である。なお、上記の活動は一件の例外（寡婦で行商をしている）を除いて、世帯の男性メンバーがすべて担っている。

(3) 貯蓄・借入と土地取引

定量的調査では、この村の MC 受益者世帯の間でインフォーマルセクターからの借金が増え、同時にインフォーマルセクターへの貯蓄も増えている、という結果が出た。これについて村人たちに確かめたところ、有力者 = 高利貸しからの借金ではなく、海外出稼ぎで資金を貯めた村人が以前より格段に低い利率で融資を始めるようになっており、そこからの借入が多いとのこと。また上述した海外出稼ぎのためのショミティからの借金もある。どちらにしても、出稼ぎ資金や商売用の資金等、融資への需要は大きく、MC ではカバーできないという現実があるだろう。そしてそれに対して資金を提供する側も増えており、昔ながらの「高利貸し」が減ってきていることも確かである。

MC 受益者の間では Land Mortgage-in の面積が減っている、という結果が定量的調査で明らかになったが、これについては「需要はあるのだが、Mortgage-out に出す村人が減っている」との説明がなされた。Mortgage-out が多くの場合借金と同じ意味を持つことを考えると、Mortgage-out にせずとも借金が出来る状況がある、とも言えるだろう。

なお、上述した海外出稼ぎのための男性ショミティの他に、この村では主婦たちによるインフォーマルな貯蓄ショミティも複数存在している。これらは規模も小さく(20名程度)僅かな金を積み立て、それを交代で借り出すというシンプルなものだが、「グラミン銀行やその他 NGO からのローンはすべて夫がコントロールしているので、自分たちの自由になる貯金が必要だ」との理由で行っている、とのことだった。

(4) 農業・畜産

コミラは農業面でも先進地域とされているが、この村では稲とジュートが主要作物で野菜栽培はあまり大きく広がっていない。家畜については、山羊や牛の飼育が減ってきているとの結果が定量的調査で得られた。山羊については苗木を食べて争いのもとになることが多く、村人が嫌うようになったからとのこと。牛については、耕作用のものはトラクターに取って代われ、肉牛・乳牛については需要はあるのだが、村が比較的低位地であって十分な飼料が入手しづらいため、飼う人が減ったのだろう、との説明を受けた。一方、村には池も多いが、以前漁業はヒンドゥーの低コストの仕事とされて他の村人は手を出さなかった。しかし近年はその商業的価値に目をつけられ、村人による養魚も増えてきた。98年の大洪水でそれらの養魚池は打撃を受けたが、その後また復活している。

(5) 村の問題

有力者によると、村の抱える共通した問題は、地下水の砒素汚染である。村内の500基の手押しポンプ管井戸のうち、砒素に汚染されていないものは3基だけとの結果が出たそうである。これについてはグラミン銀行や BRAC 等の NGO も、政府機関も同様に有効な対策を打ち出せないでいる。今のところこの村から砒素中毒患者は報告されていないが、将来的に大きな不安要素となっているようだ。

村の女性たちとの話し合いでは、嫁入りの際の持参金が依然として大きな問題であることが明らかになった。経済状況の好転を反映して金額は上昇しており、最近では単なる現金でなく、海外出稼ぎのためのビザ取得(に必要な金銭)を要求されることもある。グラミン銀行のメンバーの子ども同士の間でも結婚でも持参金のやりとりがあり、「皆がやっている中で自分だけ要求しないのは損だ」との考えが広がっているようだ。

この村の貧しい人々の間では、強盗や恐喝の問題も存在する。あるヒンドゥー教徒の貧しい家族は、娘の結婚式の直後に賊に押し入れられ、持参金やアクセサリー、腕時計を奪われ、花婿は腕を刺されるという事件に遭った。ところが賊は近隣の人間だったため、仕返しを恐れて訴えることができなかったと言う。「貧しく力の無い村人には正義がない」とい

うのが現実である。

4.1.3 ポリシャル

(1) 村の経済的な変化

この村も経済的な状況は好転している。この10年間で村に近接したマドブパシャバザールの規模（店数）が4倍近く拡大し、今では何でも手に入るようになった（装飾品を売る店も7つあるとのこと）。村内の道は依然として未舗装だが、幅が広げられたり、暗渠が整備されたりして通行が容易になり、物資の輸送が盛んになった。店の数の増大とともに仲買人も増え、農作物や畜産物の販売も容易になったという。また日雇い農業労働の賃金も5年で倍近く（100タカ）まで上がっている。

これらの変化が何によるものか。コミラのような「海外出稼ぎ」「密輸」といった特別な事情はこの村では見あたらないが、ポリシャルの町（県庁所在地）に比較的近く（バスで15分程度）地域や国全体の経済発展の恩恵を蒙っていると言えるのではないか。最近新しく盛んになった仕事としては、原木を買い入れて材木に加工して販売する事業があるが、これもポリシャル全域で盛んな産業で、地域の経済状況と村とが密接に結びついていることの現れといえよう。

(2) MCの投資先

この村では比較的古くからグラミン銀行やPROSHIKA、BRACが活動している。マイクロクレジットの効果を村の有力者に尋ねたところ、「貧しい人たちも、昔と違ってよく働くようになった」との答えが返ってきた。経済的機会をMC受益者が積極的に活用していることが伺える。特に、「手工芸品生産」「大工」「材木商」「服の行商」「養鶏」「養魚」「乳牛」「菓子作り」「精米」といった、日銭は入るがマーケットに左右される仕事に従事するMC受益者も多く、この地域でのビジネス機会が確実に増えていると言えるだろう。なお、「グラミン・フォン」（携帯電話）を使った電話屋を始めたメンバーが一名いた。

これらの活動は、ほとんどすべて世帯の男性メンバーによって担われている。

(3) 貯蓄・借入と土地取引

定量的調査では、この村のグラミン銀行受益者は、インフォーマルセクターからの借入額が減っていない一方、Land Mortgage-outのサイズを増やしている、という結果が出ている。これについて村人たちは「昔のような高利貸しは減っており、親類縁者から短期で低利或いは無利子で借りるケースが増えている」と語っている。またLand Mortgage-outについては、グラミン銀行受益者とのグループディスカッションでは「決して増えてない、むしろ減っている」と答えるが、個別に尋ねると緊急時やローンの返済に困った時に行った、というケースを複数聞いた。Land Mortgage-outは不名誉なことであまり表に出したくないという村人の意識もあり、実際には未だに広く行われている可能性が強いだろう。

なおグラミン受益者の間では Land Mortgage-in が増えている（MC の投資先として）こともインタビューで確かめられた。しかし一方で農業は他のビジネスより利益が少なく、また借りた土地で働く小作人や労働者を得るのが難しくなりつつあるので、今後は Land Mortgage-in は減っていくのではないかと、という男性世帯主の意見もある。

(4) 農業・畜産等

「緑の革命」による高収量品種の導入が進み、稲は年 2 回だったのが 3 回穫れるようになった。また単位面積あたりの収量も倍に増えたという。しかし同時にインプットのコストも増大している。これにともない、灌漑用動力ポンプやトラクターの需要も増えているとのことだ。また野菜の作付けも増えている。

家畜では他の地域と同様に山羊が減っており、その理由も「草を根こそぎ食べてしまい、争いのもとになる」ということだった。また耕作用の牛も減っているが、乳牛は増えている。さらに池を使った養魚も最近盛んになりつつあるが、ある程度まとまった投資が必要なので、今のところ小規模に留まっている。

この村では材木用および果実用の植樹も盛んであり、20 年ほどの間に植樹可能な土地はすべて植えられた、という状態である。

(5) 村の問題

村の有力者との話し合いでは、「警察や裁判機構の機能不全」が大きな問題とされた。暴力や恐喝が日常茶飯事だが、警察は賄賂でしか動かず、裁判所は遠く、費用もかかる。村の仲裁機能は民事に限られており、犯罪の取り締まりや刑事裁判が全く機能していないという。

同じ問題は村の貧困層（グラミン受益者の男性世帯主等）も感じているが、民事問題についても村の仲裁やユニオンでの裁判に委ねるしかなく、貧困層に不利な仲裁が出ることが多いが、不満があっても公式の上級裁判所に訴える費用が賄えない、という問題も語られた。

4.2 グラミン銀行のインパクト

定性的調査からは、グラミン銀行を含む MC 機関のローンが次のような側面でプラスのインパクトをもたらしていることが明らかになった。なお以下の記述ではグラミン銀行とその他機関のインパクトを分離するのが難しいケースの場合「MC のインパクト」と表現している。

4.2.1 メンバー世帯の経済的向上

全ての世帯が MC をうまく活用して収入増加に成功したわけではないが、特にコミラと

ボリシャルでは、FGD に参加した殆どのメンバーが、5 年前と比べて経済的に向上したと語っている。貧しくて日に 3 度食べられなかったような世帯が、十分な米の食事をとり、家を改善し、子どもを学校に送れるようになったという話が多い。その中では、非農業セクター、具体的にはリキシャを購入して運送業に従事する、服・菓子・野菜等の行商や店での販売、精米や木材の商売、竹や草細工、大工・石工、家具作り等への投資が収入の増加に役立っている。これらは日常的に収入を得ることが可能な仕事である。農業セクターへの投資では、野菜の生産と乳牛の飼育の成功例が多い。また最近では魚の養殖が増えつつある。しかし今回 3 つの村で行った FGD 参加者の話を聞く限りでは、一般的に農業セクターよりも非農業セクターへの投資例が多く、また成功しやすいようである。

MC は、手工芸や大工・石工・家具作りといった世襲職業（ヒンドゥー教徒が多い）や、農民における農業（土地購入・借入・肥料購入等）への投資のように、主たる収入の増加につながる場合もあるが、家庭菜園、小規模な養鶏や牛の肥育、それに種々のビジネスのように、副収入に生かされる場合もある。その場合、それまで使われなかった時間やマンパワーが投入されることになる。「グラミン銀行のメンバーになって、皆熱心に働くようになり、以前のように何もせずのんびりする時間が減った」という表現をボリシャルの FGD で聞いたが、MC は毎週返済のため、農閑期であろうと収入のため働く必要がある。人々が以前よりよく働くようになったことは確かではないだろうか。

経済的な向上は、村の中での社会的な地位の上昇も意味する。ケーススタディでは、持参金を多く払えるので教育の高い男性と結婚させることができた、という例が複数ある。またボリシャルではグラミン受益者の夫がユニオン評議会のメンバーに選挙で当選した、というケースもあった。

ケーススタディ(1)非農業セクターへの投資成功例（コミラ・グンジョール村）

ジョルナ・ベグンは 2000 年から BRAC のメンバーとなっている。また近隣の村に嫁いだ彼女の娘も同じ頃に BRAC のショミティに加入している。ジョルナは 2000 年度、自分のショミティで BRAC から借りた 5000 タカと、別のショミティで娘が BRAC から借りた 4000 タカとをあわせて夫に手渡した。夫は 99 年からカンパニゴンジバザールで果物屋を開いており、この 9000 タカはその商売に使われた。この年、果物屋からの利益は 24,000 タカとなった。次の年（今年）は彼女自身が 7000 タカ、娘が 6000 タカをそれぞれ BRAC から借りて、同じように果物屋に投資している。

ジョルナはこの 5 年間で生活がよくなったと感じている。以前、夫は糸の商売をしていたが、うまくいかなかった。BRAC から低利で資金を借りられるので、果物屋の商売はとてもうまくいっている。今では果物屋で働く夫や息子たちのために毎日魚や肉の入ったカレー弁当を作ることができる。また以前は親戚から借金したが、それもしないで済む。BRAC への返済は果物屋の商売からの利益で十分可能である。

ジョルナの夢は、果物屋の利益から土地を買ってもう少し広い家に住むこと。そして息子の一人

を親戚が働いている中東のオマーンに出稼ぎにやることだ。BRAC からのローンはこれらの用途にも役立つと考えている。

4.2.2 農村金融の弾力化

グラミン銀行等の MC 機関が入る以前、貧しい村人たちがアクセスできる金融機関は、モハジョンと呼ばれる高利貸しだけだった。彼らは月利 10%の利子で村人たちに数百・数千タカを貸し付けていた。モハジョンはまた、村の地主でもあり、有力者でもあった。ところが今回調査した 3 つの村における FGD からは、ポリシャルではモハジョンの高利貸しはほぼ完全に駆逐され、コミラは利子が半分以下に下がり、ボグラでは利率は変わらないが貸し出しの規模が縮小している、という状況を村人たちが語っている。グラミン銀行や BRAC 等の MC 機関が村で活動を開始し、年利 20%というこれまでにない低利で融資を貧しい村人に行うようになったことが、こうした変化の理由の主要な要因として考えられるだろう。

MC は基本的に生産的な投資に貸し出され、家族の病気等の急な出費や、結婚式用の資金等には活用できないことになっている。もちろん定量的調査からもわかるように、実際にはそうした非生産的な用途にも使われているケースがあるが、高利貸しへのニーズが大幅に減った背景には、MC の貸出しだけでなく、グラミン銀行やその他の MC 機関を通じて貧しい村人たちの貯蓄が増大したこともある。急な出費の際にも、貯蓄を引き出したり、グループ貯金からローンを借りることで凌ぐ、というケースが多く見られた。ケーススタディを通じたグラミン受益者の声からは、「もうローンはあまり必要ないが、貯蓄をもっと続けていきたい」と考える人も増えていることが伺える。貧しい人々にとって貯蓄をするというのは、MC の導入以前は大変難しかったという。人々の貯蓄への意識が確実に変わっている。グラミン銀行はこうしたニーズに応じて、定期預金や、定額積立貯蓄の制度を整備し、村人の加入も増えている。

ケーススタディ(2) ローンはもういらぬ、貯金が大切(ポリシャル・ピールパシャ村)
ウシャ・ラニ・ピッシャーシュ(ヒンドゥー教徒)は 2001 年 7 月まで 7 年間、BRAC のメンバーだった。彼女はその後、BRAC から 6 回、あわせて 36,000 タカのローンを借りた(初回が 4000 タカで最後は 8000 タカ)。毎回彼女は受け取ったローンの半分をボグラという水

草を使ったマット作りの材料費にあて、残りの半分を貴金属購入に使った。これは投資がうまくいかなかった時のための保険としてである。マット作りは彼女が以前から自分のカーストで生業としてきたもので、幸いにして6回のローンは問題なく返済することができた。

彼女には娘が四人、息子が一人いる。上の娘二人はダッカの縫製工場で働いている。一番上の娘が、副業として自宅にミシンを買いたいと言ってきた時、ウシャはBRACのショミティから脱退して、自分の貯金4,218タカを引き出し、娘に送金した。下の3人の子どもたちはまだ学校に通っているが、夫が健在で大工として働いていることもあり、ウシャはとりあえずはもうローンは必要ないと考えている。ただ、今度は貯金をするために、グラミン銀行のメンバーになろうと考えている。また娘にも、将来の結婚に備えて貯金するように言っている。

ウシャの家は今でも貧しいが、以前のように飢えることはなくなった。MCがなかったら、生活はもっと悲惨だったろう、と感じている。ただ成功の秘訣は、水草を使ったマット作りの技術と経験があったからだと思う。

村における貧困層のための金融は、こうした高利貸しやMC機関だけでなく、インフォーマルなグループ活動によっても行われている。コミラ・グンジョール村では海外出稼ぎのための貯蓄貸し付けショミティや、女性だけの貯蓄貸し付けショミティが活動している。MC機関によってこうした内発的な金融活動が活性化された側面がある。ただ、MCを又貸しするケースもあり、新しい形の高利貸しが生まれていないか、注意を要する(4.2.5.参照)。

4.2.3 村全体の経済活性化

村の経済にとってMCは外から資金が流入してくることを意味する。それを使って村人が投資活動を行うことで、村の現金の流れが増加して、結果的に経済全体が活性化する。特にコミラでは村内のバザールが、ポリシャルでも村に近接のバザールがその規模を拡大しており、MC資金によって商業活動が活発になった場合、そうしたバザールを通じて別の村人に資金が流れることになる。また農業関連の投資で多い耕作権借入や土地の購入の場合、土地を提供する村人に資金が流れることになる。

しかしMCを通じて、それを活用する本人以外に直接の雇用を生み出したという例は、ポリシャルでグラミン受益者が菓子店を営んでいるケースと、町のレストランに出資したというケース以外には殆ど見られなかった。

4.2.4 ジェンダー

グラミン銀行やBRAC等の借り手である女性たちは、男性や外国人を含む調査チームの質問にも物怖じせず答え、グループディスカッションでも活発に討論していた。イスラム教の「パルダ」という教えの影響もあり、バングラデシュの村では通常、女性たちがこのように家族以外の男性を前にして積極的に発言することは大変稀である。グラミン受益者の女性たちにこの点について尋ねると、どのグループでも「メンバーになる以前はこのよ

うに話しをすることはとても無理だった。毎週集まって仲間と話し合い、グラミンの銀行員ともやりとりをするなかで、「自分に自信が持てるようになった」と多くが異口同音に語った。自分の考えを自由に表現できるようになる、という変化がグラミン銀行を含む MC 受益者には生じている、と言えるだろう。これは女性たちのエンパワメントの証でもある。

女性たちの家族内での地位にも変化が見られる。グラミン受益者との FGD (Focus Group Discussion) では、殆どのメンバー女性が、「MC を何に投資するかは、夫婦で話し合っ決めて」と答えた。MC 機関のメンバーとなるのは多くの場合女性であり、彼女たちは「ローンの窓口」となることで、家庭内での発言力を強めていると語っている。子どもの教育や結婚についても夫婦で話し合っているというケースもある。家庭内でも男性が決定権を握ることが殆どであるバングラデシュの村で、これは大きな変化と言えよう。また MC をうまく活用するためには、夫婦の協力が必要だ、という認識も広がっている。

しかしこうした「女性の参加」には限界もある。今回調査した 3 つの村の MC 受益者中、MC を使った経済活動を女性が自ら担っているケースは、ほんの数例だけだった。殆どの場合、経済活動は男性が行っている。MC を何にどう活用したか、という質問に対しては、女性よりもその夫のほうが明確に答えられる例が殆どだ。ローンの用途についての決定は夫婦で行うとしても、実際の資金のコントロールは夫（男性）が握っているわけで、女性の参加度はまだまだ低いと言わざるをえない。ボグラでの女性メンバーとの FGD では「夫が怠け者で働かず、ローンの金も有効に使えないので、返済に大変苦労した」という話がでた。経済活動への女性の直接の参加があまり増えていない点が大きな課題であろう。また家庭内でなく、社会への女性の参加という面では、今回調査した 3 つの村ではあまり大きな進展は見られなかった。ユニオン評議会や国会議員選挙では殆どの女性が投票しているが、村の公的な話し合いや争いごとの調停の場に MC 受益者の女性が参加している、という例はなかった。但し他の地域では貧困女性の MC 受益者がユニオン評議会の議員に選ばれたという例もあり、女性の社会参加が全国的に全く進んでいないということではないだろう。

なお、グラミン銀行でフィールドワーカーとして働く職員や幹部の多くが男性である点は、対象が女性であることを考えると、ジェンダー不平等の問題についてどこまでの確に対応できるかについて、若干の疑問が残るといわざるをえない。

4.2.5 マイナスのインパクト

グラミン銀行を含む MC 機関のローンについては、次の三点でマイナスのインパクトをそのメンバーや地域に与えているといわざるをえない。

(1) 投資の失敗にともなうインパクト

投資の成功・失敗のメカニズムについては次節で考察するが、3 村の FGD やケーススタディからは、生産的な活動に投資しなかったために返済ができなくなる、というケースだけでなく、稲作や牛の肥育など、利益を生み出すのに時間がかかる活動に投資した場合は、

それまでの間に毎週の返済金を調達できないケースが生じていることが明らかになっている。さらにもちろん、生産物の値が上がらない、牛が死んだ、品物が盗まれた、といったアクシデントで利益が上がらない場合もある。こうした「投資の失敗」は基本的に借り手側の自己責任であることは確かだが、失敗を生みやすい原因がグラミン銀行やその他 MC 機関の側にもないとは言えないだろう（貸出前のチェックや貸出後の指導の不足、リスクカバーシステムの不備、返済システムの問題等、詳細は後述）。

そして投資に失敗した場合、もともと経済的な余力のない貧困受益者は重大な危機に陥る場合がある。貯金をあててもカバーできない場合、人々は返済のため別の MC 機関や村の高利貸しから資金を借りることになる。そうすると、ローン返済のためにさらにローンを増やす、という悪循環が始まる。こうしたケースは 3 つの地域で共通して見られた。特にボグラでは、グラミン受益者の夫たちとの FGD で、適切な投資をせず、返済のために高利貸しから借金を重ねた世帯が多いことが判明している。グラミン銀行は債務不履行者に対してコントラクトローンという形でローンを継続する新たなスキームを最近開始したが、それがローンの悪循環に陥らないよう、細心の注意が必要であろう。

ケーススタディ(3) ローン返済のために高利貸しから借金（ボグラ・ティトクル村）

ヌルジャハン・ベグンは日雇い労働者の夫と娘 2 人、息子 1 人の 5 人家族である。長女は 6 年生まで学校に通ったが、家の経済状態が悪化し、その後は学校に行っていない。また土地も以前は 24 デシメルあったが、ローン返済のため売ってしまい、今は僅か 3 デシメルである。

ヌルジャハンは最初グラミン銀行のメンバーだった（正確に何年からだったかは覚えていない）。最初のローンは 2000 タカで、牛を買った。次のローンは 5000 タカで、農業に投資したが、その年の米の価格が暴落したため、うまくいかなかった。そこで BRAC のメンバーとなり、そこからのローンと、村のモハジョン（金貸し）からの借金（3 カ月で 50% の利子）でグラミン銀行からのローンを返済した。BRAC のローンと高利貸しからの借金は、夫の僅かな収入では返済できず、24 デシメルの耕地を 30,000 タカで売って返済にあてた。半分の 15,000 タカは浅井戸ポンプ購入に使ったが、そのポンプはすぐ盗まれてしまった。

それからヌルジャハンも TMSS のメンバーになった。TMSS は彼女を含めた 3 名のメンバーにそれぞれ 3000 タカの価値がある子牛を貸し出し、大きくして売れた時には利益の半分をメンバーのものとする、という契約を結んだ。しかしその後ショミティと TMSS との間で誤解が生じ、TMSS は村から引き上げてしまった。

彼女はグラミン銀行から 12,000 タカの建屋ローンを借りて屋根や壁をトタンにしたが、まだ完済していない。MC の投資がうまくいかなかった理由についてヌルジャハン、稼ぎ手が夫一人で、しかも彼がギャンブルの常習者であることを挙げている。

MC 機関のローンは、グループ内で順番に受けられるシステムになっているため、1 人のメンバーが債務不履行に陥ると、グループ内で深刻な問題となることもある。他のメンバ

ーたちが協力して助け合うグループもあるが、「グループの他メンバーたちが家に押しかけてきて返済を迫り、それが難しいとわかると、家財道具を持ち出して売り払われた」というようなケースが 3 つの村でそれぞれ存在した。ローンの返済不能をきっかけとして、村人同士の関係が悪化してしまうケースがあることは、マイナスのインパクトと考えなくてはならない。

(2) 持参金の高騰

3 つの村における MC 受益者との FGD では、嫁入りに際する持参金の上昇傾向が共通して明らかになった。これはバングラデシュ社会全体の傾向かもしれないが、ある世帯が経済的に向上した場合、娘の結婚の際にはより多くの持参金をつけようとし、息子の結婚では（家の経済状態が良くなったのだから）より高い持参金を払える嫁をもらうのが当然と考える風潮がある。こうした中では、MC によって収入が増えた世帯は、持参金を増やす傾向になるのは当然かもしれない。しかし持参金は政府によって法律的に禁止されているだけでなく、グラミン銀行のメンバーが守るべき「16 条の誓い」の第 11 条でも「持参金は払わない、もらわない」言及されている。持参金はその額の多寡によって婚家で女性のおかれる地位が変わり、虐待にもつながる問題である。持参金高騰は決して MC の直接の結果ではないが、そうしたサイドエフェクトがある以上、それにどう対処するかは、MC 機関も考えるべき問題である。

(3) 高利貸化

ボグラのケースだが、グラミン銀行センターのリーダーが他のメンバーから貸付金の 1 割を差し引き、それを高利（年 200%）で他の村人に貸し付けて運用している、という例が以前にはあったという。最近はそのような極端なケースはないようだが、ボグラでは MC 受益者が借りた資金を別の村人に又貸しする例が現在も続いている。他に適当な投資先を見つけれない場合、MC が高利貸しの原資となってしまう可能性もゼロではないと言えよう。

4.3 成功例・失敗例の分析

グラミン銀行やその他 MC 機関のローンは、どのような条件で有効に活用され、利益を生んでいるのか。また失敗したケースの背後にはどんな要因があるのか。3 つの村でのケーススタディやグループディスカッションから見えてきた点を以下にまとめたい。

4.3.1 成功の要因

(1) どういう世帯か

グラミン銀行やその他 MC 期間のローンの返済は毎週の分割返済が基本である。また通

常、据え置き期間はなく、借りた翌週から返済が始まる。しかし MC の投資先は、必ずしもすぐに、しかも毎週定期的に収入が入るものとは限らない。そこで、何らかの定期的な収入がある世帯が、MC を効果的に活用するにあたって有利である。もちろん、最貧困層の世帯でも、庭でニワトリやアヒルを飼って卵を売ったり、リキシャを引いたりして、日銭を得ることは可能である。しかしそれらから得られる収入のうち、MC の返済に回せる分は僅かである。3 村のケーススタディでも、「返済が容易だ」という世帯は、何らかの商売に従事しているか、手工芸品製作、乳牛の飼育等、まとまった額の収入が定期的に期待できる状態にある。

ケーススタディ(4) 農業に投資したが返済は夫と息子の日常的な収入から（コミラ・グンジョール村）

ジョルナ・アクタルは 1993 年からグラミン銀行のメンバーである。2000 年までに general loan を 8 回、seasonal loan を 7 回借り、2001 年は新しいスキームである easy loan で 1 回借りている。金額は初回が 4,000 タカだったが、現在の easy loan は 14,000 タカである。これらのローンは次のような投資に使われた。

- ・ 乳牛の飼育：最初のローンの 4000 タカと自己資金の 4000 タカをあわせて 8000 タカで牝牛を購入した。その後生まれた子牛を 6～7 頭売り、ミルクも売ることができた。
- ・ 耕作権借入：94 年には 12,000 タカで 15 デシメルの耕地の耕作権を借入、自分たちで稲作をした。利益が上がったので、現在は 30,000 タカで 75 デシメルの耕地の耕作権を借り入れている。
- ・ 家屋の建設：トタン作りの小屋 2 棟を 95 年と 98 年に建て増した。
- ・ 耕地の購入：97 年に 1 万タカで耕地 5 デシメルを購入した。それまで所有していた 11 デシメルとあわせて 16 デシメルの耕地で稲を栽培している。
- ・ 植樹：97 年には家の敷地に 200 本のマホガニーの苗木を植えた。
- ・ 養鶏：15 羽のニワトリと 5 羽のアヒルを飼っている。
- ・ 文具店：つい最近、7,000 タカを投資して村の一角に小さな文具店を始めた。

彼女の夫はレンガ職人で、息子の一人もそれを継いでいる。上記のローンの毎週の返済は殆どすべて、夫と息子のレンガ職人としての稼ぎを当てている。但しローンの投資先についてはすべて彼女自身が決定しており、一度もローンを生活費に回してしまうことはなかったという。投資を失敗しない秘訣としてジョルナは「自分に知識や技術のある活動に使うこと」を挙げた。

グラミン銀行のメンバーになったことで、彼女の生活は大きく改善された。そして自分自身の地位もよくなったと感じている。今の夢は、文具店の敷地を買い取ること、町の仕立屋で働いている息子に自分の店を持たせてやること、そしてもう一人の息子を中東に出稼ぎにやることだ。

だが、こうした仕事には、ある程度の知識や経験が必要であり、全ての世帯がそれに成

功できるわけではない。逆に、農業以外の稼ぎ先がないボグラでは、(利益が上がるまで時間がかかる) 農業以外に投資先を見つけられなかった世帯は返済に苦労しているケースを多く見た。またローンの受取額の一部を投資せずに残しておき、それを初期の返済にあてるケースもボグラで複数存在した(実質的な利率の上昇を意味している)。

返済が容易になるもう一つのケースは、世帯に複数の成人男性がいて、収入が十分にある場合である。一方、働き手が男性一人だけという世帯では、その男性が病気になったり、失踪してしまったりして、途端に返済に困る事例もあった。

(2) 何に投資しているか

どの村でも、農業よりも非農業への投資がより利益を生んでいる。安定した投資先は、リキシャや荷車等の運送業と、行商や店での商い等のビジネスである。ヒンドゥー教徒に多いケースでは手工芸品や家具の生産もポピュラーだ。一方、農業関連では乳牛と養魚が盛んになりつつあり、稲作や野菜耕作は MC の投資としては減りつつある。ポリシャルでは、稲の価格が殆ど変わらないにもかかわらず、肥料や農薬への支出が増えており、たとえ収量が増えても利益につながっていないという(FGD では 90 年代初頭から化学肥料を使うようになり、当初はデシメルあたり 250g だったのが、今では 2 kg 必要になっているとのこと)。また農業関連は牛が死んだり、洪水で魚が逃げたり、といったリスクがある。

なお、ビジネスで成功した殆どの世帯は、自分たちに以前から経験がある仕事に投資している。新しい仕事に挑戦して成功した、というケースは少ない。これは一部の例外を除いて MC 機関がメンバーに対して技術的な研修やフォローアップを行っていないことと関連しており、逆にいうと、あまり有効な技術や経験をもたない世帯が成功するための壁となっていると言えよう。

多くのメンバーは一回限りでなく、連続してローンを借り、投資している。ケーススタディから考えると、「成功する投資」には、次のようなパターンがある。

経験がある商売や製造業、或いは日銭が入る乳牛飼育に、最初は少額ずつ徐々に大きな額を継続して投資していく。

最初は日銭の入る商売や運輸業に投資して、その後余裕が出てきたら農業に投資する。毎週の返済はもともと行っている商売や運輸業で賄う。

日雇い労働を続けながら、少額を土地や家畜に投資する(返済は日雇い労賃から)。(但し不作・作物価格の暴落・家畜死亡といったリスクがある)

ケーススタディ(5) 成功した投資のパターン (ポリシャル・ピールパシャ村)

デロワラ・ベグンは 1987 年以来、14 年間グラミン銀行のメンバーを続けている。夫は彼女がグラミン銀行に加入するずっと以前から牛乳の仲買人をしてきた。彼女は 14 年前、最初のローン 2000 タカに自分の貯金 1000 タカを加えて牝牛を購入し、乳を売り、一年後にその牛を 6000 タカで売却した。この形の投資を 14 年間継続してきて、これまでに 20 頭以上の牝牛

を育て、売った。昨年売った牛は 15,000 タカになった。

彼女はまた、利益を農業に投資している。現在は 80 デシメルの土地の耕作権を借り入れており、小作に出している。また 23 羽のアヒルと 16 羽のニワトリを飼っている。さらに最近、義妹と共同でボリシャルの町の小さなレストランに 2 万タカを出資した。

彼女の長男は 26 歳で、ダッカの輸出用靴工場で働いている。次男もダッカの縫製工場に勤めている。一人娘は中学校に通っている。息子たちは最近結婚したが、デロワラは彼らが持参金を受け取るのを許さなかった。

彼女のグラミン銀行ローンの残額は現在 13,000 タカあり、毎週 531 タカ返済している。これらは、レストランからの収入と息子からの仕送り、それにアヒルやニワトリの卵を売ることで問題なく支払っている。彼女は、MC の投資が成功した鍵として、夫が牛乳の仲買人として経験があり、牝牛を見分ける目をもっていたことを挙げた。

デロワラはもうこれ以上グラミンからローンを借りる必要は感じていない。今後は貯金を積み立てることを目的にグラミンのメンバーを続けようと考えている。また、メンバーであれば、緊急にお金が必要な時に借りることもできると思う。

ケーススタディ(6) 成功した投資のパターン (ボグラ・ティトクル村)

ローショナラは 93 年 2 月から 5 年間、グラミン銀行のメンバーだった。彼女は小さい時から村の金持ちの家でメイドとして働いており、牛の世話をした経験があったので、最初のローン 2000 タカは子牛の購入にあてた(実際には 1500 タカで購入し、500 タカは初期の返済に使った)。幸運なことに、買った牛はすぐに妊娠し、10 カ月後に子牛を生んだ。母牛はその後も何度か子牛を生み、さらに子牛も成長した後何頭か子牛を生んだ。

ローショナラは 2 回目以降のグラミン銀行のローンを、稲作と米の精米業に投資した。彼女の夫はずっと以前から、バザールで籾を買い、それをパーボイルし精米した上で売るという仕事をしてきた。ローンの資金を使い、この仕事の規模を 4 倍近く大きくすることができ、週 2 回の市の日には毎回 100 ~ 150 タカの利益が上がるようになった

彼女は 98 年にグラミン銀行フィールドスタッフとの争いが原因でメンバーを辞めた。しかし今は、もう一度牛の飼育に投資したいと考えており、隣村のグラミン銀行グループのメンバーになろうかと考えている。グラミン銀行の受益者になって以降、彼女は 10 デシメルの屋敷地を所有し、家を改築し、耕作地を借り、50 羽のニワトリを飼うようになった。

彼女のケースは、MC で成功したこの村で数少ないケースだと村人たちは言っている。その秘訣について彼女は「他の誰よりも牛のことを知っていて、熱心に世話をした」ことを挙げ、彼女の夫は「この村では多くの人が農業にこだわって商売を低く見ているが、自分は商売に自信をもち、熱心に働いている」ことを挙げている。

(3) 社会的条件

道路や橋などのインフラの整備と、それに結びついた市場の活性化が、MC の成功にとっ

て外部的な条件となっている。どんなビジネスであれ、それが成功するためにはマーケットが活発に存在する必要がある。またリキシャが利益を生むためには道路の整備とともに、やはり流通が活発化していることが条件である。さらに農業でも特に換金作物や牛乳、魚などはマーケットの存在が重要である。実際、ポリシャルとコミラでは道が良くなるとともに、商業活動が以前より活性化しており、これがこの地域での MC の成功の要因となっていると考えられる。一方ボグラでは、ジョムナ橋の開通で遠くの町とのアクセスができ、ボグラの町の繁栄にはつながっているが、調査対象村へのインパクトはそれほどでもない。市場の数や規模もそれほど拡大しておらず、これがこの地域での MC 失敗例の多さの一因と言えるかもしれない。なお、コミラでは海外出稼ぎが盛んになっており、これが MC のインパクトを凌駕している面もある。

ケーススタディ(7) 海外出稼ぎのインパクトが MC を凌駕した例 (コミラ・グンジョール村)
ホヌファ・ベグンは 95 年から 99 年まで、BRAC のメンバーだった。その間彼女は 4 回ローンを借りた。最初のローン 3000 タカは夫がインド国境でジャックフルーツを購入してカンパニゴンジバザールで売る商売に投資した。しかしちょうど国中がゼネストで物資の輸送がとまり、1500 タカをロスしてしまった。

次のローン 6000 タカは、夫がサウジアラビアへ出稼ぎに行くための資金 12 万タカの一部に充当された。残りはインフォーマルセクターからの借金 (9 万タカ・年利 20%) と、土地を売った金をあてた。ローンの返済には夫からの仕送りをあて、元金は 1 年ほどで完済できた。

BRAC からの 3 度目のローン 8000 タカを使って、ホヌファは交配種のジャージー牛を購入した。2 年近く育てて 15,000 タカ程の価値まで大きくなった時、農薬がかかった草を食べさせたためその牛は死んでしまった。ローンの返済にはやはり夫からの仕送りをあてた。

彼女の BRAC から最後のローンは 9000 タカで、これはインフォーマルセクターからのローンの利子の返済にあてた。BRAC ローンの返済には、夫からの仕送り息子の日雇い収入をあてた。夫は 5 カ月前、サウジアラビアから帰国した。4 年間の出稼ぎで、貯金こそできなかったが、長女の結婚に際して十分な持参金を出し、息子の結婚でも 150 人を招待することができた。また藁葺き屋根の家がトタンにかわり、毎日の食事も改善した。BRAC からのローンはうまく投資できなかったが、夫の海外出稼ぎのお陰で、生活はたいへん良くなったと感じている。

(4) 個別の条件

ビジネスが成功するための条件として、教育程度も挙げられる。コミラのあるバリでは、4 人兄弟のうち、末弟の世帯のみがグラミン銀行の資金を活用してルンギ (男性用腰布) の商売を行い、大きな利益を上げていた。その理由を尋ねると「他の兄弟は教育を受けていないので、ビジネスの管理ができない」とのことであった。またボグラの村で成功例が少ないのも、教育レベルが低いのが一つの理由だと村人たちが自己総括している。

グラミン受益者たちが共通して挙げていたのは、夫婦の間での協力が成功の鍵という点

だ。「借りるのは女性、活用するのは男性、返済するのは女性」というパターンが殆どであり、夫婦でその投資先や返済方法について話し合い、協力することが重要なことは確かだろう。逆に返済が滞るケースでは夫婦の関係が悪化している例もみられた。なおケースは少ないが、女性がローンの使い道をコントロールしている場合は、成功例が多かった。

ケーススタディ(8) 女性が使い道をコントロール(ボグラ・ティトクル村)

アmena・ベグンは94年から96年までTMSSに、97年から2000年までBRACに所属し、さらに99年からはグラミン銀行のメンバーとなっている。

彼女の最初のローンはTMSSからで、2000タカを借り、貯金1000タカをプラスしてリキシャを購入した。夫はこのリキシャを8年間走らせて稼いできた。次のTMSSローンは3000タカで、牛2頭を買い、3カ月後に売った。その利益で土地を借り、稲作をした。さらにその利益で屋敷地を少し購入した。

TMSSがこの村から撤退した後、アmenaはBRACのメンバーとなった。BRACからは3回ローンを借りた。最初は3000タカで、家を改築するためのトタンを購入した。次は6000タカで、娘の結婚の際の持参金に使った。そして3度目の7000タカで、家を建て直した。これらローンの返済はすべて夫がリキシャを引いて稼いだ金と、同じく夫が副業で行う牛のブローカーとしての収入をあてた。

アmenaはグラミン銀行からこれまでに2回ローンを借りている。最初のローン3000タカは屋敷地の追加購入にあて、次のローン5000タカはeasy loanだったが、そのうち2000タカは前回ローンの未返済部分に充当し、残りが手元に残った。

アmenaはMCのメンバーとなる前、家には何も資産がなかったが、今では12デシメルの屋敷地を所有し、リキシャを2台持ち、15羽のアヒルを飼えるようになった。こうした成功の理由として彼女は、「ローンの資金を私自身が管理した。仕事がなく満足な食事ができない時でも、決してローンのお金に手をつけさせなかった。そして夫婦ともに熱心に働いた」ことを挙げている。なお彼女の家では、アmena自身が家計全体を管理しているという。

4.3.2 失敗例の分析

(1)十分な定期的収入を得られない場合

耕作のための投資(土地借地・購入、肥料購入等)や、牛の肥育、まだ妊娠していない乳牛の購入等にMCを活用した場合、それ自体で毎週の返済のための収入は生み出さない。そこでそれ以外に安定した収入が必要となるが、貧しい村人たちにとって、それは必ずしも簡単ではない。平均的な借入額である5000タカを1年で返済するためには、毎週100タカ以上の返済金が必要となる。これを数羽のアヒルやニワトリからの収入(卵を売る)でカバーすることはできず、20~30羽単位での養鶏が必要となるが、それに全ての村人が成功するわけではない。日雇いやリキシャ引きといった仕事がコンスタントにあれば難し

い額ではないが、農閑期になったり、稼ぎ手が病気がちであったりするとやはり困難である。また夫が稼ぎを家計に入れずに費消してしまうケースもあり、その場合も返済が難しくなる。こうして返済が難しい状態になると、別の MC 機関や親類縁者から借金をするか、投資したもの（牛や土地）を売って返済金にあてることになり、結果的にそのローンは利益を生み出さないことになる。

なお、最初からローンを家の修理や日常的な支出など、非生産的なものに使ってしまった場合にも、何らかの定期的収入が十分に得られないと必然的に返済が難しくなる。以下のケースはグラミンでなく BRAC のメンバーで若干極端な事例だが、グラミン受益者の場合でも非生産的な支出に使い苦労したという話は特にボグラで多く聞いた。

ケーススタディ(9) 非生産的な支出に使って苦労した例（ポリシャル・ピールバシャ村）
ロケヤ・ベグンは 7 年前に BRAC のメンバーになり、3 回ローンを借りた（2000 タカ、3000 タカ、4000 タカ）。彼女の夫は日雇い労働者である。最初のローンは家の屋根のトタン購入に使い、2 回目 3 回目は世帯の日常的生活費に使った。彼女は 1 回目、2 回目のローンを、夫の日雇い収入から返済した。ところが 3 回目のローンを借りた頃、夫と彼の弟の間で樹木の所有権をめぐる争いがおき、裁判に 2 万タカを使ってしまった。そのため 3 回目のローンは返済できなくなった。BRAC のフィールドワーカーが彼女のところにやってきて、家財を売り払ってでも返済するように迫った。彼女は同意しなかったが、ある日同じ BRAC のグループメンバーたちが家にやってきて、敷物を取りあげて売ってしまった。その後 BRAC のメンバーたちは、彼女の残ったローンを立て替えて返済し、最後に彼女が BRAC に積み立てた貯金 1500 タカを皆で分配した。これで彼女は BRAC からメンバーをキャンセルされた。
今年、彼女は隣村の BRAC のショミティに加入し、5000 タカのローンを借りた。同じグループにいる息子の嫁と共同で牛を一頭購入し、育てている。返済には夫の日雇いの稼ぎをあてている。しかし夫は以前返済不能となった時に BRAC のスタッフやショミティメンバーがとった態度への怒りが残っており、すぐにメンバーを辞めるように言っている。しかし夫には 2 番目の妻がおり、ロケヤは自分の将来のためにもローンは必要と考えている。

(2)さまざまなアクシデント

乳牛や肉牛が死んでしまい、返済に困ったというケースが散見された。それ以外にも池が壊れて魚が逃げ出したり、リキシャや荷車が盗まれたり、といったように生産手段がなくなってしまうケースが多い。保険制度がないため、こうしたアクシデントで人々は容易に経済的困難に陥る。一方、稼ぎ手である男性メンバーが病気になったり、死亡、離婚、あるいは失踪してしまい、返済ができなくなるという場合もある。これについては、経済的な活動を行わない女性に返済義務がある MC の問題点でもある。

これ以外に多かったのは、「訴訟に巻き込まれて多額の出費があった」「娘の結婚のために多額の支出をした」「家族が重病になって医療費がかかった」というような、臨時の出費

があったケースである。これについては MC 制度自体に責任はないが、村の争い事に多額の出費が必要な現状、持参金がなくなること、それに医療保険制度の不備等、現在の村人が置かれている様々な問題を反映しているといえよう。

ケーススタディ(10) さまざまなアクシデント(ポリシャル・ビールパシャ村)

ピオタジュ・ベグンは 1999 年まで 8 年間グラミン銀行のメンバーだった。最初はバナナの木を植えて果実を売り、利益が出た。次に養魚用の池を借りて魚を育てた。最初はうまくいったが、資金が足りなくなり、やめた。次にバン(運搬用リキシャ)を購入し、夫がそれを使って運送業を始めた。これはとてもうまくいっていた。しかしある日バンが何者かに盗まれてしまった。さらにバングラデシュ北西部ディナジプール県の軍人の家で働いていた長男が盗みの疑いをかけられ、留置される、という事件が起こった。彼女は息子を救い出すためにディナジプールに駆けつけ、何とか無事息子を取り戻すことができたが、そのために 1 万タカ以上を使ってしまった。こうしたことの結果、返済が滞ってしまい、ピオタジュはグラミン銀行を辞めざるをえなかった。

今、夫と息子がリキシャ引きをして、何とか以前のように暮らしている。ピオタジュはもう一度グラミン銀行のメンバーになって、土地を借りて稲作を試みたいと考えている。しかし彼女の夫や息子は、返済の大変さから、「二度とグラミンからは借りるな」と言う。彼女自身も、返済に苦労したり、それを巡って夫と争いが耐えなかつたりしたことを思い出すと、気持ちが消極的になってしまう。

ケーススタディ(11) さまざまなアクシデント(ボグラ・ティトクル村)

ハフィザの家は土地なし農民で、借地に住んでいる。夫は日雇い労働をしているが、彼女自身も他の家の家事手伝いをして、一日 20 タカと半キロの米を得ている。

彼女はグラミン銀行のメンバーを 6 年間続けていた。その間何回のローンをいくら借りたか正確には覚えていないが、牛を一頭買って、それが 3 頭の子牛を生んだことは覚えている。そのうち一頭は病気で死んでしまったが、2 頭を売ったお金は彼女の娘の持参金となった。持参金のためには高利貸しからも借りたが、そのお金は残った親牛を売って返済した。それから彼女の娘が病気になり、ボグラ市内の病院に入院した。彼女は一ヶ月間病院で付き添ったが、そのためにグラミン銀行の返済が 4 週間滞ってしまい、彼女はメンバーを辞めざるをえなかった。

娘の治療のため 8000 タカが必要で、彼女はその一部を高利貸しからの借金でまかした。そこでハフィザは今度は BRAC のメンバーとなって、そこからのローンを高利貸しへの返済にあてた。BRAC のローンは、彼女の家事手伝いの収入から返済している。

彼女は 3 ヶ月前から再びグラミン銀行のメンバーとなり、GPS に毎月 50 タカずつ積み立てている。それ以外にローンも借りたが、これは実際にはセンターリーダーに渡して、彼女が返済しているという。彼女はとても貧しいので、グラミンのメンバーになるためには

センターリーダーの同意が必要で、その同意を得るにあたっては、リーダーの代わりにローンを借りることが暗黙の条件になっていたという。

(3)MC 機関側の問題

グラミン銀行では、毎週最低でも一日はフィールドスタッフが村をまわり、メンバーを個別訪問することになっている。またその他の日も時間があれば出かけることになっている。しかし1人のフィールドワーカーは平均して400名のメンバーを担当しており(ボリシャルのマドブパシャ支店での聞き取り)、それぞれの世帯で投資が適切に行われているか、木目細かなフォローアップを行うのは困難である。またフィールド訪問は返済が滞った世帯への働きかけにも使われており、それ以外に使える時間は少ないようだ。これはグラミンに限らず今回調査した3つの村では、BRAC等のNGOでも受益者世帯へのフォローアップは殆ど行われていなかった。ローンの用途をみると、生産的な活動以外に使ってしまうケースもあるが、これらはローン供与前および供与後のチェックが厳しくなされていれば防げただろう。また上記で述べたような様々なアクシデントの際にも、MC機関の側が何らかの相談にのったというケースもない。グラミン銀行支店でのスタッフとの話し合いでは、銀行が一番留意しているのは返済率であり、人々がローンをどのように活用してどうやって返済金を確保しているか、についての関心があまり高くなかった。

ケーススタディ(12) 貸出後のフォローアップ不足が失敗を招いた例(コミラ・グンジョール村)
アエシャ・ベグンは1993年から2000年まで、グラミン銀行のメンバーだった。その間、ジェネラルローン、シーズナルローン、あわせて13回、総額7万タカを借りた。93年、最初のローンの時に彼女はグラミン銀行フィールドスタッフの助言をうけて、牛を買った。ところが間もなくその牛は病気で死んでしまった。アエシャはグラミンのフィールドスタッフに、次は小さな商売をしたいと申し出た。しかしスタッフは彼女に、もう一度牛を飼ってみようアドバイスした。そこで次も牛を買ったが、これもまた間もなく死んでしまった。7年間で彼女は5頭の牛をローンで買ったが、そのすべてが大きくなる前に死んでしまった。

彼女はグラミンからのローンを、夫の日雇い労働の収入と、彼女自身が漁網を編んだり、他人の家の手伝いをしたり、服の行商をしたりした稼ぎで返済した。しかしそれでも足りず、さらに娘の結婚の持参金も必要だったので、99年には15デシメルの土地を売らなければならなかった。彼女は、グラミンに加入する8年前と比べて、今のほうが生活が悪化していると感じている。アエシャによると、グラミン銀行のローンを借りて成功するためには、世帯構成員の誰かが、何らかの商売に従事した経験がある必要があると考えている。彼女はもう一度グラミンのメンバーになりたいと考えているが、毎週の返済は無理で、月一回なら何とかできるのではないかと思う。

MC 機関側の問題としてもう一つ挙げられるのは、ローンの額の設定である。返済を順調に行っていくと、ローンの上限額は上昇していく。最初は3000タカで始めても、数年後に

は 1 万タカを借りられるケースもある。その場合、その金額を借りて問題なく返済できる世帯かどうか、その能力や投資先をチェックする必要がある。この審査が甘かったため、一部を非生産的な消費に使ってしまい、返済に失敗する、というケースがある。以下の例はプロシッカのケースだが、典型例として紹介する。

ケーススタディ(13) 大きな額を借りて失敗した例(ポリシャル・ビールバシャ村)
スネハ・ラニ・ハウラダルは、92年から96年までPROSHIKA(プロシッカ)のメンバーだった。彼女がプロシッカから借りた最初のローンは4000タカだった。それを以前から経験のある水草(ホグラ)の敷物作りの資金として使い、利益を上げることができた。そこでその後のローンも同じように水草の敷物製作に活用し、うまくいっていた。
ところが4年後、彼女はプロシッカから14,000タカを借りることができた。そしてそのうち6000タカを2デシメルの田の購入に、2000タカを家の改良に、3000タカを屋根用トタンの購入に、そして残りを日常の消費財購入に使ってしまった。このため返済に困るようになり、大工として働く夫の稼ぎも十分でないため、結局プロシッカを脱退することになった。
その後も夫は大工として、彼女も手の空いた時に水草の敷物を作りながら生計を立ててきた。彼女たちは、プロシッカをやめた5年前と比べて、現在のほうが生活がよくなったと感じている。そして最後のローンは自分たちの能力を超えた額だったと振り返っている。

今回の調査ではそれほど多くはなかったが、3つの村でそれぞれ複数のMC機関から重複してローンを借りているケースもある。これについても、MC機関側の事前のチェックが弱いといわざるをえないだろう。ローンが重複している場合、返済の負担も重く、滞納の危険性が高いからである。

(4)ボグラ・ティトクル村における問題

今回の調査では、ボグラのティトクル村でのMC受益者とのFGDで、投資がうまくいかず、生活が悪化していると答える村人に多く出会った。この村では、他の2村と比べてMCの投資失敗例が多いと考えられる。そこで、その原因について以下に検討することで、MCがうまくいかない地域の特性を考えてみたい。

農業への依存

この地域では、自作・小作・日雇い労働を含めて殆どの世帯が農業に従事している。米の価格はそれほど上がっていないにもかかわらず、農薬・肥料・労賃はコンスタントに上昇している。ボグラで聞き取りをした稲作・野菜耕作の収益例は別表の通りである。土地をあまり持たない村人が借地をして利益をあげるのが難しいことがわかる。また日雇い労働者にとっては、トラクターや脱穀機の導入によって仕事が減っている。そしてさらに1991年~92年には米の値段が暴落し、94~95年には干ばつ気味で生産が減り、2001年には多くの村人が作付けをしたジャガイモの価格が暴落した、というように、自然的・社会的に

さまざまなショックが農業セクターを襲っている。こうした事情から、農業に依存した経済はなかなか上昇できず、MC 受益者も経済的な機会を増大できずにいると考えられる。

(別表：ボグラ・ティトクル村で聞き取った稲作・ジャガイモ作の収益例)(家族労働の労賃および自作地の地代は計算に入れていない)

乾期稲作 (IRRI) HYV (3月～5月)1 ビガー (1/3 エーカー) あたり

		支出 TK	収入 TK
Yield:			
	22 mounds paddy (wet): TK 170 x 22		3,740/-
Expenses:			
	Seed: 7.5 kg	75/-	
	Seed-bed	25/-	
	Ploughing: 2 X 50	100/-	
	Cow dung: 2 vans x 50	100/-	
	TSP: 15 kg	165/-	
	MP (Potash): 10 kg	86/-	
	Zip (white zinc sulphate): 5 kg	15/-	
	Urea: 30 kg	180/-	
	Ronstar (anti-weed chemical)	45/-	
	Sowing	150/-	
	Weeding	100/-	
	Irrigation	600/-	
	Harvesting	370/-	
Total Expenses			2,041/-
Earnings			1,729/-

ボグラ：秋作稲作 Aman 0-কাপা' রাইচি(7月～11月)：1 ビガー (1/3 エーカー) あたり

		支出 TK	収入 TK
Yield:			
	10 mounds paddy (dry): TK 3000 x 15		3,000/-
Expenses:			
	Seed:	40/-	
	Seed-bed	20/-	
	Ploughing:	350/-	
	Filed boundary preparatio	50/-	

	Cow dung: 2 vans x 50	100/-	
	TSP: 5 kg	55/-	
	MP (Potash): 5 kg	43/-	
	Urea: 10 kg	60/-	
	Sowing	140/-	
	Weeding(usually 60tk but due to less rain)	250/-	
	Irrigation (no need if sufficient rain)	200/-	
	Harvesting	330/-	
Total Expenses			1,638/-
Earnings			1,362/-

ボグラ：乾期ジャガイモ作 (11月～3月)：1ビガー(1/3エーカー)あたり

		支出 TK	収入 TK
Yield:			
	65 mounds (may be up to 100 mounds) sold at field: TK 80 x 65		5,200/-
Expenses:			
	Seed: 5 mounds	1,000/-	
	Ploughing	400/-	
	TSP: 35 kg	385/-	
	MP (Potash): 50 kg	430/-	
	Zip (white zinc sulphate): 15 kg	45/-	
	Urea: 55 kg	330/-	
	Pesticide	260/-	
	Sowing	650/-	
	Weeding	200/-	
	Irrigation	400/-	
	Harvesting	320/-	
Total Expenses			4,420/-
Earnings			780/-

ケーススタディ(14) ボグラ・ティトクル村での典型的な失敗例

モノワラ・ベグンは夫と6人の子どもがいる。子どもは誰も学校へ行っていない。彼女は88年以降、グラミン銀行、BRAC、TMSSと3つのMC機関に順繰りに加入してきた。しかしそのどれもあまりうまくいかなかった。そして今ではどのMC機関にも加入していない。

最初に入ったのはグラミン銀行だった。3年間で3回ローンを借りた。最初の2000タカで牛を買って育てて売った。しかしちょうど夫が病気だったのでそちらに利益を使ってしまった。治療のためにインフォーマルセクターから借金もした。グラミンからの次のローン3000タカはインフォーマルセクターからの借金の返済に消えた。グラミンローンの返済は村の金持ちの家で手伝いで得たお金で何とか賄った。そして3回目の4000タカは借りた土地で高収量品種の稲を耕作したが、その年の米価が下落したため、失敗した。

彼女はその頃グラミン銀行のセンターリーダーやフィールドスタッフとの関係が悪化したので、脱退して、BRACのメンバーとなった。ここでも3年間で3回ローンを借りた。最初は土地を借りて稲を作った。ところがこの時は雨が多すぎて不作となり、やはり失敗だった。BRACからの2回目のローンは、家の改善に使った。そして3回目のローンはどこにも投資できず、以前のローンの返済と生活費に消えていった。

3回目のローンが返せなくなった時、BRACのフィールドスタッフが家にやってきた。モノワラが不在で、彼女の夫が対応したが、やがて返済を巡って口論となり、BRACのスタッフが彼をサンダルで殴り、彼はBRACのスタッフを竹の棒でたたき、双方が血を流し、大騒ぎになった。BRACのスタッフがこの件を警察に告発したため、警官がやってきたが、村のリーダーがその場をおさめてくれた。

この事件があってモノワラはBRACを脱退し、TMSSのメンバーとなった。まず3000タカを借り、トタンを買って家を直した。返済は彼女が村の他の人の家で手伝いをして稼いだ金をあてた。ところがTMSSは別の事件がきっかけでこの村での活動をやめてしまい、ローンは一回だけで終わった。

彼女はMCの活用がうまくいかないのは、なによりも夫が怠け者だからだと考えている。彼は少しでも家に現金があると全く働かない。親から受け継いだ耕地も売ってしまった。他に何も資産はない。以前嫁いだ長女の持参金が足りず、そのために屋敷地も売らなくてはならないかもしれない。夫とは喧嘩が絶えないが、彼女自身が稼いでいるため、夫に殴られることはない。

商売への非積極性

農業への依存と表裏の関係にあるのが、非農業セクター、特に商売の低調である。村に近接したテングマグル市場に店を出す200人のうち、この村から参加するのは1割以下である。村人とのFGDでは、多くの村人が商売より農業の方を好み、「商売をするのは地位が低い」と考えていることが判明した。もちろん商売の経験がない、という要素も大きい。また近くにボグラ市街があり、商売の面では競争が激しいことも村人の参加を妨げているとも考えられる。

教育レベルの低さ

ティトクル村の一方の集落では中学卒の女性が一人もおらず、男性の大学(短大)卒も1名しかいない。もう一方の集落でも教育の状況は似通っている。定量的調査でも、全体的

に識字率が低く、子どもの就学率も他の 2 村よりも低い。そしてこれまでここで活動した NGO や MC 機関は基本的にローンの提供に重点をおき、教育・研修や意識化活動に力を入れてこなかった。その結果、MC の投資先の選択や、適切な管理が行えず、失敗例が多い一因となった、と考えられる。

村内資源が有効に活用されていない

この村で養魚が行われている殆どの池は外部（多くはボグラの町に住む富裕層）に貸し出されている。村人たちは養魚で利益が上がることを知りながら、知識と資金の不足で自ら行えていないという。またこの村にニワトリやアヒルの卵や牛のミルク等を一軒一軒まわって買いつける仲買人がやってくるが、それらはすべて村外の間人である。村人自身がこうした仲買ビジネスに乗り出せずにいる。これも教育や経験の不足から来ているかもしれない。

MC への間違った意識

MC の資金を投資に使わずに消費してしまう男性メンバーが多いのもこの村の特徴だが、その理由として「一般的にこの村の男性は怠け者で、現金が家にあると働こうとしない」ということがグループディスカッションで男女を問わず自己分析されている。しかしそれ以外に MC への間違った認識があると考えられる。それは 1980 年代に当時の独裁者・エルシャド大統領がバングラデシュ農民銀行を通して多くの村人に 5000 タカのローンを提供したが、結局その返済が免除された、という経験である。この事実のため、90 年代になって MC がこの村に入ってきたとき、「ローンは返済しなくても大丈夫だ」という誤った認識が広がっており、資金を費消してしまった、という解釈を村人の側から聞いた。実際には MC の返済義務は厳しく、そのため人々はますます貧しくなった、という。

ギャンブル・飲酒・麻薬

この村では男性たちの中で賭け事や飲酒、それに麻薬の悪習が根強く残っており、それが適切な投資の妨げになっている、という分析が村人からなされている。村のすぐ脇をボグラからナトール県に至る国道が走っており、そこを通じてこうした悪習が広がったらしい。MC 機関や NGO はこれに対してあまり有効な策を見出せていないようだ。

4.4 残された人々、残された問題

4.4.1 MC に参加しない人々

全ての貧しい村人が MC 機関に参加してローンを受けているわけではない。調査では、MC 機関に全く参加したことのない世帯の FGD やケーススタディも実施した。MC の成功例の多いコミラでも、MC 機関と無縁だった 16 名の女性が集まり、FGD を行った。多少

細かくなるが、最貧層の女性たちが置かれた状況をより明確にするために、FGD で判明した彼女たちの境遇を以下に引用したい。

- a) 夫がずっと前に亡くなった。以前はずっと物乞いをしてきた。今は年をとり、他人の家で手伝いをして食べさせてもらっている。何も無い時、物乞いする。
- b) 夫は精神的な障害をもっている。息子は別に住んでいる。彼女自身は時々他人の家で手伝いをして稼いでいる。一度も MC 受益者になろうと考えたことない。なぜなら、毎週の返済ができないだろうから。
- c) 夫は行方不明。他人の家で手伝いをして、1日あたり 1.25 kgの米と 2 回の食事を提供してもらう。
- d) 夫は日雇い労働者。彼女自身も日雇いの家事手伝い。以前一度インフォーマルのシヨミティに入ったが、1カ月に 50 タカの貯金が出せなくなり、辞めた。もし MC を借りても、同じように返済金が出せなくなると思う。
- e) 夫は日雇い労働者。娘が 3 人、息子が 1 人いて、みんな小さい。自分も働けるときは働く。しかしその日暮らして、とても MC の返済金が出せない。
- f) 同上。
- g) 娘が結核の患者。小作をして暮らしている。家屋敷の土地もない。食事でも満足にとれていない。
- h) 物乞いをしている。夫は 7 年前に死去。3 人の息子は別々に暮らしている。彼女はあまりに貧しいので、誰もローンを貸してくれないと思っている。
- i) ずっと前に夫が死んだ。息子とは別居。他の人の世話になりながら生きている。
- j) まだ若い母親で、息子と娘が一人ずついる。夫は腎臓疾患で、働けない。手術には 12,000 ~ 15,000 タカ必要だが、そんな金はない。彼女が他の家の手伝いをして暮らしを何とか維持している。
- k) 夫は 11 年前に死亡した。息子が大工をしているので、何とか暮らしている。
- l) 土地がなく、妹の土地に住んでいる。夫は大工見習いで、彼女自身も他人の家でお手伝いをしている。4 人の娘がいて、収入は家族が食べていくのがやっと。貯金はない。もし MC 機関のメンバーに入れてもらっても、とても毎週の返済金が払えないと考えている。
- m) 2 年前に結婚。夫は大工見習い。夫の父親が病気をしたため、土地を全部売ってしまった。
- n) 夫は 22 年前に死去。3 人の娘は結婚し、別に住んでいる。他人の手伝いをして暮らしている。
- o) 未亡人で高齢。息子が漁師をしていて、養ってもらっている。
- p) 夫は 10 カ月前に死んだ。2 人の娘と息子が一人。他人の家でお手伝いをして子どもを育てている。

こうした FGD や他の村でのケーススタディ等から、MC に参加していない世帯は次のように分類できるだろう。

A. 男性労働力のいない世帯

男性の稼ぎ手がない、未亡人や離別女性の世帯。

男性がいるが、病気や障害のため働くことができない世帯。

B. MC に加えて投資する資源（資金・時間・知識等）のない世帯

土地や家屋、資産を全く持たず、日雇い労働に頼る世帯。教育も技術もない未熟練労働者の世帯。

C. 意識的に MC を避ける世帯

貧しいが、ローンを借りても返済が出来ないと考える世帯。

貧しいが、MC 機関のメンバーにはなりたくない、なるべきでない、と考えている世帯。

上記のうち、 と は村の中でいわば「極貧層」と位置づけられる人々である。多くの場合、女性たちは村内の別の家で手伝いをして糊口をしのいでいる。定期的な収入はない。また物乞いをして生きている女性もいる。もちろん親類縁者からの助力にすがっているケースも多い。これらは、女性が積極的に経済活動に参加することができないバングラデシュ農村社会の現実を表わしている。MC 受益者の中には未亡人や離別女性もいるが、教育をうけていたり、商売の才覚があり、なおかつ社会的な規制を乗り越えるだけの勇気をもった、一部の例外といわざるを得ないだろう。MC はまだこうした状況を大きく変えるだけのインパクトは持ち得ていない。

ケーススタディ(15) MC メンバーになれない極貧層の例（ボグラ・ティトクル村）

シャヘル、バヌー、ロウショナラは 3 人姉妹である。2 人は未亡人で一人は夫と離別している。そして 3 人ともとても貧しい生活をしていながら、MC メンバーになっていない。

シャヘルはある男性と結婚し、その後離婚させられた。そしてまたその男性は彼女と再婚し、さらにもう一度離婚した。今彼女は小学校 3 年生になる 12 歳の娘と暮らしている。シャヘルは 3 人姉妹の中でも最も貧しい。他人の家で手伝いをしながら、時々物乞いをしている。

バヌーは未亡人になって 20 年になる。2 人の娘がいたが、結婚した。しかし彼女たちは夫とともにバヌーと一緒に暮らしている。夫たちは、日雇いと笛吹を職業としていて、とても貧しい。ロウショナラは未亡人になってから、4 人の娘と 2 人の息子を育てている。他人の家でお手伝いとして働きながら、その日暮らしをしてきた。いつも子ども達は空腹だった。今は結婚して別に住む長男が日雇いで働いて、少し経済的に助けてくれる。ユニオンの極貧女性支援プログラムに期待していたが、政治的リーダーが恣意的に対象者を決めたため、選に漏れた。

3 姉妹とも、土地はなく、資産もない。政府の土地に住み、他人の手伝いをして暮らしている。そして 3 人とも、MC のメンバーになりたいと考えた。最初は TMSS にいったが、TMSS のメンバーは、「BRAC に行きなさい」と言った。BRAC メンバーは、「グラミン銀行がいい」と

言った。2度も断られたため、3人は失望した。またグラミンのメンバーになるためには土地を少しでも所有していなくてはならない、と聞いたため、あきらめた。

彼女たちは、牛や山羊の肥育なら何とかできると考えている。また息子にリキシャを引かせることも可能だ。返済システムがもう少し易しくなればいいのだが。

の世帯は男性の働き手はいるが、収入が不安定な貧困家族である。これらの世帯では、MCのメンバーとなってローンを借りたが、うまくいかずに脱退する、というケースも多い。或いは周囲の村人（MC受益者）が、「この世帯ではローンを借りても返せない」と判断して加入を断る場合もあるようだ。こうした世帯では、毎週の分割返済が重荷になる。また生産活動を行う場合、知識や技術のなさが障害となる。これらの人々に対しては、何らかの技術研修やローン供与後の指導を行う以外に、利率の軽減や返済条件の緩和（据え置き期間を置く等）といった配慮が必要ではないか。もっとも、これらの人々に対して「Self Employment」を求めるのは酷であり、産業をおこして雇用を創出する方がベターだという考えもあるだろう。

なお、最貧困層である の世帯でも、ローンの需要がまったくないわけではない。但しそれは生産的な活動への投資ではなく、病気など緊急時の借入である。これについては、貯蓄積み立てを主として、緊急時にはそこから借入れることができる、「貯蓄貸付グループ」的な活動が必要かもしれない。

一方、 のケースはMCへの意識面での障害と言える。もともと「自分たちは定期収入がないから借りられない」と考える慎重な世帯もあるが、近所で返済が遅れた世帯へのMC機関の取りたての厳しさや、グループメンバーからのプレッシャーを目の当たりにして、MCへの恐れを抱いた、というケースもある。これらの世帯に対して、敢えて貸出しを行うべきかは疑問が残るところだが、ボグラでは、ケーススタディ(14)にあるような返済不能世帯の事件がきっかけで、MCの非受益者の間で返済への過度の恐れが生じている。こうしたケースは残念なことといわざるをえないだろう。

はそれほど多くないが、「夫がMCから借りるのを好まない」という理由を挙げる場合があった。但し「女性がMC機関に加入して家の外に出るのを嫌う」ことを理由としたケースは3村を通じて見当たらなかった。

4.4.2 村に残る諸問題（「貧困」に関連して）

3つの村のうち少なくともコミラとポリシャルの2村では、村人たちの多くがMC受益者となることで経済的な向上を果している。もちろんボグラでも成功例がある。しかし、貧困とは単に経済的な問題、収入の低さを意味するのではなく、最近の世界銀行等の定義では、「Powerlessness（無力さ、影響力の無さ）」や「Vulnerability（脆弱性）」も貧困の重要な側面として位置づけられている。そして貧困緩和とは、人々が経済的な機会を得るだけでなく、エンパワメントされ、安全（Security）が確保されることが大切とされている。

こうした視点からは、今回調査した村にも、次のような問題が残っているといわざるをえない。

(1) 公正・正義の問題

どの村でも「公正な裁判がなされない」「正義がない」という声が強い。特に貧しい人々にとっての土地や金の貸し借りをめぐる争いと、女性にとっての家庭内での夫との問題（暴力や離婚問題等）は、訴えても自分たち弱者には決して有利なことにならない、という諦めがある。村人にとっては、村の中の非公式な仲裁やユニオン（最小行政単位）にある公式の仲裁は、その構成メンバーが村人の有力者なため、判定が偏る傾向があると考えられている。一方郡や県レベルでの裁判所に訴えると、手続きが大変で金もかかる、ということで敬遠されてしまう。「正義がない」というのは Powerlessness の一形態であり、この面での問題解決が望まれていよう。

(2) 安全の問題

治安の悪化、強盗や泥棒の横行、恐喝といった問題も3つの村の共通した課題であった。経済の活発化は外の世界との交流を意味し、さまざまな悪い考えや人も村に入ってくる。これが治安悪化の一原因と考えられる。警察官が足りず、まじめに職務に取り組まない、という問題もある。こうした状況は貧しい人々にとって貧困脱出への障害となっている。

(3) 女性のエンパワメント

4.2.4 で述べたように、MC によって女性たちは以前より積極的になり、家庭内での地位も上昇している。しかし持参金が上昇するといったマイナスの側面も生じるとともに、経済活動への積極的な参加は未だ果されておらず、社会参加という面でのエンパワメントは今ひとつと言えるだろう。

(4) 貧困層の社会参加

貧困問題の解決のためには、MC 機関からのサービスだけでなく、様々な公的リソースを貧困層が適切に活用できるようになることも重要と考えられる。そのためには、貧困層自身が何らかの形で社会に参加して働きかけ、そのサービスを引き出すことが必要であろう。バングラデシュの NGO の中には、貧困層の村議会を通じての社会参加を目指す活動を行っているところもある。この視点からは、3つの村では貧困層による組織の殆どが「MC の受け皿」としてのグループに特化してしまっており、問題解決のために団結して取り組む母体とはなり得ていないことが気になる（ポリシャルでのプロシッカのグループは例外的に、団結を強くもち、メンバーへの社会的抑圧に反対していた）。むしろ MC 受益者の間では、個々の世帯がいかにして経済的な利益を上げるかに関心が集中しており、個人主義が助長されているように見える。これが果して将来的に、貧困層にとって必要な社会参加や政治

参加を生み出すことになり得るのか、多いに疑問が残るところである。

4.5 グラミン銀行の特徴（NGO との比較）

これまで見てきた「インパクト」や「成功例・失敗例」は、グラミン銀行と NGO をとわず、共通した傾向にあるものだ。じっさい MC のシステムはグラミン銀行と NGO とでかなり似通っている。それぞれに同じような成功例があり、両者のインパクトを区別することはかなり難しい。村人からのインタビューやグループ討論の中では、活動内容やシステムの面での両者の違い、あるいは NGO の中での違いといった点が明らかになった。以下にそれをまとめるが、これらを通じて具体的にどのような形でインパクトの発現に違いが出てくるかについては、実際に MC 機関の間でインパクトの面で大きな違いが現れていないため、これ以上の考察は困難である。

(1)対象層

コミラとポリシャルでは、BRAC のメンバーはグラミン受益者よりも貧困度が高い、という意見が BRAC メンバーとの話し合いで出された。その理由としてコミラの BRAC メンバーは、「グラミン銀行のメンバーが募集されている時、同じ集落の村人が自分より貧しい世帯は返済が滞る恐れがあると考えて、我々のようなより貧しい村人が排除された」と述べている。一方ポリシャルでも「グラミンが最初に入った時、我々より少し経済状態がましな村人が選ばれた。BRAC はその後に入ってきて、グラミン銀行がメンバーにしなかった我々を選んだ」と述べるグループがある一方で、「単純にグラミン銀行の方が先に活動を開始しているので、現在の経済状態の差がでた」と考えるメンバーもいた。対象層にどれだけの差があるのか、定量的調査においてポリシャルでは大きな差が出ていないが、コミラでは目に見える差が 96 年の時点で存在している（第 4 章）。全てではないにせよ、グラミン銀行のメンバー形成の時点で、より貧しい村人が排除される可能性は否定できないだろう。（他の NGO がそうしていない、とも言えないが）

(2)ローンのシステム（利子率等）

BRAC はグラミン銀行より利子率が高い、という意見が多い。実際に聞いた範囲では、BRAC が 1000 タカのローンに対して 25 タカずつ 46 週間返済するのに対し、グラミン銀行は同じ 1000 タカに対して 24 タカずつ 46 週間となっている（コミラ）。またグラミン銀行はサービス料がないが、BRAC は 120 タカのサービス料をローン供与時に引かれる、という点でも BRAC よりグラミン銀行のシステムのほうが村人に好まれているようだ。

返済が滞った時の対応についても、BRAC よりグラミン銀行の方が柔軟であった。ボグラでは返済が遅れそうな時にグラミンは 1 週間待ってくれたが、BRAC は待ってくれなかった、という評価であり、コミラでも 98 年の洪水時に被災したメンバーに対して、BRAC

は一日も返済を繰り延べなかったが、グラミン銀行は 2 週間待ってくれたという。但しボリシャルではグラミン銀行は返済を一日も待ってくれないという評判であり、一方でプロシッカはかなり柔軟に繰り延べができるという話であった。

これ以外のローンスキームの違いについては、巻末資料を参照されたい。

(3) フィールドスタッフ

各グループや世帯をまわるフィールドスタッフについては、各地域で違いがある。ボグラでは BRAC のフィールドスタッフの評判が悪く、返済が滞った時に大変厳しい態度をとるが、グラミン銀行はいつでも紳士的だ、という。一方コミラで調査者が観察したところでは、BRAC のフィールドスタッフはメンバーに対して仲間として接し、メンバーもスタッフに対して「パイ(さん・兄弟という意味)」と親しみをこめて呼んでいるのに対して、グラミン銀行の場合はフィールドスタッフに対するメンバーの表情が硬く、呼称も「サー(偉い人・目上の人に使う)」であった。ボリシャルでは特に違いは感じ取れなかった。これについては、各支店のマネジメントが同じ団体でも場所によって異なることの結果だろう。なおスタッフによる各世帯への貸出後のフォローアップ(ローンが申請通りに投資されたか、利益は上がっているか等をチェックし指導する活動)は、どの NGO もあまりできていない。

(4) ローン以外の活動

BRAC や PROSHIKA は、ローンの提供以外に技術研修があり、何人かのメンバーはそれを受講している。PROSHIKA のメンバーの一人はニワトリの予防接種の研修をダッカで受けることができ、村で予防接種を広く行うことで利益を得ている。BRAC のメンバーでは保健衛生に関する研修を受け、保健ボランティアとして活動を行い、薬を売って利益を得ているケースもある。

また NGO は啓蒙教育活動を各 MC グループで行っている。保健衛生の知識や持参金問題等に関する意識化がこうした場で行われる。また BRAC は MC プログラムとは別に児童への NFPE(ノンフォーマル初等教育)プログラムを実施している。こうしたローン以外の活動が行われている点がグラミン銀行と異なる面である。

(5) 貯金

どの MC 機関も半ば強制的にメンバーが貯金を積み立てることになっている。そしてその積み立てられた貯金はそれぞれの MC 機関が管理している。多くの場合は「グループ貯金」という形だが、グラミン銀行では最近これを完全な個人名での貯蓄に切り替えている。この貯蓄は個々人が必要に応じて引き出すことができることになっているが、コミラではこの貯金を引き出そうと思っても支店がそれを許可しない、という声を聞いた。マネージャーに聞いたところ、「断ることはないが、せっかく貯めたものをおろすのはもったいない

ので、替わりに新たなローンを進めている」とのことだった。

グラミン銀行は一般的なメンバーの貯金に加えて、毎月定額の積み立て貯金や、定期預金なども始めており、定期預金はメンバーでなくてもできることになっている。こうした貯蓄の促進という側面ではグラミンの銀行としての先進性が出ているといえよう（最近、BRACも「BRAC銀行」という新たな組織を立ち上げ、銀行業務に本格的に乗り出した）。

(6)特徴的な NGO

今回の調査では、次の2つのNGOが支援するショミティで、ユニークな活動を聞いた。どちらも相互扶助組織としてのグループ活動が成立しており、MC機関によるローングループの弱点を補完していると考えられる。

プロシッカ：ポリシャル・ピールパシャ村のプロシッカショミティでは、グループメンバーの自主的な活動が軌道に乗っている。活動を始めて15年になるが、最近ではプロシッカのフィールドスタッフが訪問しなくても、自分たちでミーティングを持つようになっている。ショミティ基金も積み立てており、いざという時に助け合っている。またニワトリの予防接種をしているメンバーがある時病気のヒヨコに対して接種してしまい、そのヒヨコが死んでしまった事件があったが、「予防接種をした側の責任だ」という有力者の圧力に対して、ショミティメンバーが一致して対抗し、「病気であることを知らせずに接種させた持ち主の責任だ」と認めさせた、というエピソードもある。プロシッカにはこうしたショミティの村ごと・郡ごとの連合体もあり、団結力がついてきている。

ニジェラ・コリ：「自分でやる」というベンガル語を団体名とするこの団体は、コミラで96年以前から活動を行っており、98年の洪水時にはFood for Workを行っている。その後貧しい村人たちの貯蓄積み立てを目的としたショミティを結成した。このショミティではメンバーが貯蓄を積み立て、それを元手にメンバーが必要に応じて借りる、という貯蓄貸付組合の性格を持つ。ニジェラコリはメンバーに対して会計のつけかた等の指導や助言を行う。このショミティは残念ながら現在は活動を停止中とのことだが、中央の団体がすべての資金をコントロールせずに、その村のグループ自身が貯蓄しそれを運用する、という意味で意欲的な試みと言えよう。

第5章 結論

5.1 グラミン銀行のインパクト評価

世界銀行は2000年の世界開発報告において、新しい貧困の定義を提唱している。そこでは、貧困とは単に経済的な向上機会がないという状態でなく、教育や保健衛生といった基本的なニーズが満たされず、しかも様々な危機に対して脆弱であり、かつ社会や権力から疎外されている状態である、と定義されている。世銀はこれをアマルティア・センによる「人々が自分の望む生活を実現できる潜在可能性」が保証されていない状態とも述べている。この「貧困の多面的な定義」を視座として、以下にグラミン銀行によるマイクロクレジットのインパクト評価をまとめてみる。具体的には、経済的な機会の改善(Opportunity)、社会的な意思決定への参加能力や公正を実現するエンパワメント(Empowerment)、そして身体的・社会的な危機に対する安全保障(Security)の3つの側面からの評価である。なお本調査では多くのケースにおいてグラミン銀行とその他 MC 機関の活動によるインパクトを分離するのが難しく、ほぼ同一であると考えられる。そこで以下の記述で「マイクロクレジット(MC)のインパクト」とある場合は、グラミン銀行を含んでいることになる。グラミン銀行のインパクトと特定できるものについてのみ、そのように表記することにした。

5.1.1 経済的な機会の改善

(1)直接的な収入向上

定量的調査ではグラミン銀行を含む MC 受益者が非受益者よりも「生活が良くなった」「現金収入が増えた」と答えた率が高いという結果がでた。定性的調査でも、ボグラを除く2村で MC 受益者とのグループディスカッションを通じて「経済状態が改善した」という自己評価を得ている。一方、非受益者との FGD では、多くが「状態が良くなっていない」と答えている。定量的調査でそれを裏付ける結果としては、「家畜の市場価格の上昇」「生産資産の増加(一部地域のみ)」「一部家財道具の所有数の増加」において、グラミン銀行を含む MC 受益者が非受益者より上回る数値となっている。定性的調査におけるケーススタディからは、MC の投資によって得た収入によって、「満足な食事を摂れるようになった」「家が良くなった」「子どもを上級の学校に送れた」「土地を買った」「アヒルやニワトリが増えた」と答えた世帯が多い。若干の失敗例があるにせよ(ボグラではそれが多いが)、大部分のケースでは MC が収入の増加につながっていることは明らかである。もちろんこれらの背景には地域のインフラが整備され経済が活性化しているという社会状況があるが、MC がなければ、貧しい世帯はこうした状況を十分に活用できなかった。MC によって投資できる額が十分に増えたため、利益が上げられるようになったと MC 受益者は語っている。

なお、生産的活動に投資せずに消費に使ってしまった場合には、それ自体は経済的な向

上というインパクトをもたらさないことになるが、それが家屋の改善や子どもの教育等に使われた場合は、将来のための投資と考えることもできる。また全くの消費財に使った場合でも、返済を無事完了すればそれはその家計にとってプラスとなったといえる。なぜなら蓄えが殆どない貧困世帯にとっては、MC がなければそれら消費財の購入は不可能だったと考えられるからだ。MC を借りたことで余分に働き、その収入を MC 返済にあてた、ということになる。その消費財が医薬品・医療費や嫁入りの持参金のようにどうしても支払わなくてはならないものであれば、MC の意義は大きいだろう。しかし MC を借りずに余分に働いて貯蓄をし、それによって消費財を購入する、というパターンの方が、利子を払わない分だけよりプラスになることも確かだ。また、MC を非生産的用途に使う傾向が決して減っていない現状は、返済の困難なケースをより多く生み出す可能性もはらんでいる。

(2)貯蓄と借入

グラミン銀行を含む MC 機関は借入れと同時に貯蓄の積み立てを義務づけているところが殆どで、結果的に MC 受益者世帯は MC 機関への貯蓄を増やしている。定量的調査によるとその額は地域や団体によって差があるが、グラミン銀行の場合では平均して 2000～5000 タカに達しており、これは貧困世帯の 1～3 ヶ月分の収入に相当する。これら「強制的な貯金」に加えて MC 受益者の中では貯蓄を重視する傾向が広がっており、グラミン銀行が始めた定期貯金・定額積み立て貯蓄の加入者も増加している。また定性的調査では「もうローンは必要ないが、貯蓄を続けていきたい」という語るメンバーも複数おり、貯蓄へのニーズは今後さらに高まると考えられる。

その一方で、MC メンバーの間では借入れのニーズも依然として存在している。定量的調査では、MC の成功ケースと考えられるコマラとポリシャルでインフォーマルセクターからの借入れ額が増えている。また定性的調査における MC 受益者からの聞き取りでも、大多数は「今後とも MC からの借入れが必要」と答えている。特に MC を活用して商売に取り組んだ世帯ほど、「より多くの額を借りてもっと経済活動を拡大したい」と考える傾向があるようだ（グラミンのメンバーに多く見られた）。MC 受益者は（返済に苦労した世帯を除くと）お金を借りて返すという行為について自信を持ちつつあり、インフォーマルセクターからの借入れも躊躇しなくなっている、ということが言えよう。

ただし「ローンを返済するため」に別の MC 機関やインフォーマルセクターから借金をするケースもあり、これは MC の負の側面といえる。

(3)経済・金融の活性化

MC を活用して商売や農業畜産業、運輸業等の自家雇用（Self-Employed）の活動に取り組むことで、地域の経済は確実に活性化している。またたとえ生産的活動に投資しなくても、（定量的調査によれば）MC 受益者は非受益者よりも総労働時間で上回っており、何らかの経済的な貢献をしているといえよう。もちろん消費が増えることも経済活性化に寄与

している。MC という形で村に資金が流れ込むことで、返済金はまた外の MC 機関に戻るとしても、地域に流通する資金の総量が増え、またその回転が速くなっていることは確実だろう。但し、MC を活用して何らかの（本人以外の）雇用が生れたという例は、グラミン受益者による菓子作り（兼販売）といった一部の店舗運営を除いて殆ど見られなかった。

MC によって農村金融も変化している。伝統的な高利貸しは MC の参入等によって後退を余儀なくされ、一部ではまったくなくなり、残っているところでも利率が大幅に下がる等の変化が起きている。MC によって余裕ができた村人が親類縁者に無利子で緊急用の資金を用立てる例もあり、MC 資金の流入で金融の形にも変化が現れているといえよう。但し負の側面として、一部で MC 資金を高利で転貸しているケースが見られた。

5.1.2 エンパワメント

(1) 教育の向上

MC 受益者の子弟の 7 割～9 割が小中学校へ通学している。しかしこれは非受益者と比べて特別高い数字ではない。地域全体で教育に対する意識が変化していることの現れといえる。但し教育を継続するためにはある程度の経済的な余力が必要であり、MC 受益者で収入を向上させている世帯はそれが可能になっているといえよう。なお BRAC は児童対象の初等教育プログラムを 3 地域で展開中であり、そこに通う MC 受益者子弟も多い。

一方、成人の識字率については、政府の「マス・エデュケーションプログラム」の資金でローカル NGO が識字学級を行っているボグラを除いて、殆ど変化が見られない。MC に加入するためには自分の名前をサインできることが条件だが、それ以上の識字は要求されおらず、成人識字率の上昇にはつながっていないといえる。

(2) 女性の変化

MC 受益者の女性たちに共通しているのは、「以前より積極的になった」という点である。親類縁者以外の男性に対して物怖じせず話しができるようになったのは、MC グループのミーティングで MC 機関の男性フィールドワーカーと毎週話をする機会があるからだ、という。実際、定性的調査のインタビューやグループ討論では、殆どすべての女性が積極的に自分たちのことを語ってくれた。

女性の行動範囲も少しずつ広がっている。MC グループのセンターに毎週通い、ローンを受け取りに支店まで出向くだけでなく、ユニオンのオフィスや保健所にも行くようになった。定量的調査ではコミラの MC 受益者が非受益者よりもマーケットへの外出回数が多いという結果も出ている。

家庭内での地位についても、多くの MC 受益者の女性が「夫と協力するようになった」「ローンの使い道を二人で相談している」「ローンを受ける名義が自分なので、家庭内で地位があがった」と語っている。MC によって世帯の経済的状況が向上するにともない、女性の地位も上がっていると考えられる。しかしまだ十分とは言えないだろう。MC は殆どすべての

ケースで男性世帯メンバーが活用しており、女性がイニシアティブをとり、自分自身が中心的に経済活動を担うケースは例外的である。コミラでは「MC は男性に使われてしまうので、自分たちで自由にできるお金を作るため、女性だけで積みたて貯金を始めた」という例があった。

なお、すべての地域で嫁入りの際の持参金額が上昇傾向にあり、女性への差別を助長するという面で大きな問題といわざるをえない。

(3) 社会参加

家庭内での女性の発言権は増してきているが、一步外の村社会における女性の地位については、まだ大きな変化はみられない。これは女性に限らず貧困層の世帯全体に言えることで、MC によって経済的な向上を果しても、村における様々な意思決定に参加するのは難しいことのようなのだ。村の仲裁に貧しい人々の意見が反映されることは殆どない。また地方行政によるサービスに対して、MC 受益者である貧困世帯がよりアクセスを強めたという例も聞かなかった。MC は個々人の経済活動を活発化させるが、MC グループはあくまでローンの受け皿としての機能が中心で、貧困層が団結して村の問題に取り組むという動きは作り出せていないと考えられる。

5.1.3 安全や保障

(1) 保健衛生

定量的調査では、子どもの栄養状態（MUAC）や衛生的なトイレの設置・使用状況について、MC 受益者と非受益者の間で目立った差異は見られず、この5年間で村全体が改善されていることが明らかになった。定性的調査の質問では多くのMC 受益者が保健衛生や栄養について十分な知識をもっていることが確かめられたが、非MC 受益者に対してもそうした知識が広がっていることがうかがえる。グラミン銀行における「16ヶ条の誓い」のようにMC 機関では保健衛生や栄養に関する啓蒙活動を行っており、NGO は独自に保健ボランティアや助産婦の養成活動も実施している。こうした点がメンバーの意識改善に役立っていることは確かだが、メンバーだけでなく、周りの村人にも良い影響を与えているといえるかもしれない。

(2) 自然災害

ボグラでは1991年の米価暴落や94年の干ばつで農家が大きな打撃を受けた際、MC 受益者も収入が減って返済がたいへん困難になったという。一方、1998年に大洪水がコミラやポリシャル地域を襲った際、増水のため農業に打撃があったにもかかわらず、大量の返済困難者がでたという話は聞かなかった。グラミン銀行やその他一部のMC 機関は返済の繰り延べ措置を行ったが、それ以上の救済は必要なかったようである。この違いは何によるか。コミラやポリシャルの場合、MC 受益者が農業以外の投資に力を入れており、自然災

害の影響をそれほど受けなかったのではないかと考えられる。MC を農地以外に投資することで、この国に頻発する洪水・サイクロン・干ばつ等の自然災害の影響を軽減できるといえよう。また、単一の投資先でなく、複数の種類の活動を行うことで、災害やアクシデントによる失敗のリスクを軽減できる。ケーススタディでもそうした複数の投資を行った例が成功に結びついている。

(3) 治安

泥棒、強盗、恐喝といった事件は村で頻発している。そしてそれに対処すべき警察機構が不備であり、裁判制度も整っていないため、こうした事件によって悲惨な状況に陥る世帯も少なくない。これは MC 受益者世帯であっても同様である。こうした時、MC 受益者は MC 機関から(高利貸しよりも)低利で借りたり、それまでに蓄えた貯金を利用することができる。「MC 機関はいざという時の頼みの綱」という村人もおり、リスク軽減に役立っていることは確かだ。しかし MC が村の安全状況の改善に寄与しているとは言えない。

5.2 インパクト発現のメカニズム

5.2.1 投資行動

定量的調査からは、成功例が多いコミラやポリシャルにおいて MC 受益者が交通・運輸および商売を収入源としている者が多いという結果がでている。そして定性的調査でも、リキシャや各種商売、それに乳牛飼育等、定期的な収入が得られる活動に投資している場合に成功例が多かった。このことから、非農業セクターか、あるいは日常的な収入が可能な畜産関係への投資がもっとも安定して利益をあげていると言える。

非農業セクターの中では、リキシャやバン(三輪自転車の後ろが荷台となって、荷物を運ぶもの)購入が最もポピュラーで参入が容易である。ビジネスではサリーヤルンギ(男性用腰巻き)野菜や果物、米やジュート、木材等の販売が多い。また特にヒンドゥー教徒の間では、竹や草細工品製作や菓子作り、家具職人や大工など、世襲的な職業への投資が多く、成功例が多い。なおポリシャルではグラミンフォン(携帯電話)を使った電話屋を行っているグラミンメンバー世帯が1つだけあった。

農業関連では、乳牛と養魚がもっとも利益が上がる投資である。但しこれらは病気で死ぬなどのリスクがある。山羊や肉牛の飼育はそれほど多くない。またアヒルや養鶏は小規模のものが多く、大きな利益を挙げるほどの投資は行われていない。一方、作物の中では土地の借地(mortgage in)や小作を通じての稲作が多い。今回調査の3村で、野菜作付けで大きく利益を得た例は殆ど聞かなかった。唯一ボグラでは乾季作にジャガイモや芥子菜が盛んだが、MCの成功例としては少ない。また稲作については、肥料や農薬の投入と比してあまり利益があがらないというメンバーもある。農業への投資については、借りた翌週からの分割返済に適さない、という問題が常に存在している。

上記のような生産的活動に投資せず、生計の足しにする、或いは緊急時の出費に使ってしまった例では、リキシャ引きや行商、日雇い仕事等、日銭の入る仕事がコンスタントにある場合のみ、返済がうまくいっている。それ以外では返済が滞る可能性も高い。

成功例では、MC を乳牛に投資する傍ら余分な資金で土地を借りて耕作したり、木材の商売とともに小さなたばこ屋をやったり、投資先を分散させるケースも多い。自然災害や病気、生産物価格の暴落、生産手段の紛失・盗難などさまざまなリスクがある農村では、こうした形でのリスク分散が功を奏しているとも言えるだろう。

なお、MC の金額が増えるに従って投資先が複数になったり、新しい活動を行うケースもあるが、まったく未経験の活動を始めた場合は失敗しやすい。むしろ着実に自分の知っている活動を積み重ね、ゆっくりと広げていく方が成功するようだ。

5.2.2 ローン以外の活動の効果

グラミン銀行はローンの提供以外に教育や研修、その他各種サービス提供を行っておらず、インパクトはあくまでローン提供によるものに限定されている。但し返済のため毎週行うミーティングは、メンバーの女性たちにとって互いの活動について話し合い、困ったときに助け合うための母体となっている。こうしたミーティングはもちろん他の MC 機関も開いており、これが女性のエンパワメントにつながっていると考えられる。

グラミン銀行以外の MC 機関（NGO）では、収入向上のための技術研修を行っており、数は少ないが、それによって新たな技術を身につけた MC 受益者もいる。NGO はまた、グループのミーティングの際に保健衛生や栄養、持参金等の社会問題等に関する啓蒙教育活動を行っており、それによってメンバーの意識化が進んでいる。NGO はさらに保健ボランティアの養成や初等教育のクラス等を行っている。

これ以外に見逃せないのは、貯蓄の効果である。村人にとって貯蓄は緊急時の資金、或いは子どもの結婚のための資金と位置づけられており、貯蓄の重要性への意識は高まっている。グラミン銀行はそうしたニーズに応じて様々な貯金のスキームを始めている。貯金の引き出しを奨励しない動きが一部の支店でみられたが（かわりに新たなローンを出すことを勧める）これは再考を要するだろう。

その他、ユニークな活動としてはプロシッカが村人の団結を促すショミティ活動を行っており、ショミティが社会的な抑圧を受けたメンバーに助力する、という実例も生れている。しかしプロシッカ以外の MC 機関によるグループが、こうした性質を備えているようには見えない。

なお、グラミン銀行や BRAC は毎週ごとのローンの返済だが、プロシッカは月一回の返済である。日銭が稼げないメンバーにとっては毎週でない形の方が望ましいとの声もあったが、一方で日雇いで暮らす世帯にとっては蓄えをするのが難しいため、月一回返済だと金額が大きく返済不能となる可能性が高いとの指摘もあった。毎週の返済が人々の労働意欲を刺激している面も確かにあるだろう。

5.2.3 受益者の要件

3つの村での聞き取りでは、農業以外の活動に投資する場合、経験がある活動を行うことで成功したという例が多い。以前木こりをしていたので木材のビジネスを始めたとか、ずっと以前から牛の乳を集める仕事をしていて乳牛を飼い始めたとか、世襲の職業である手工芸品作りに投資したといった例である。MC 機関による研修がそれほど行われていないことから考えても、全く未経験で新しい仕事を始めて成功させるのは難しいだろう。その意味では、農業以外で日銭の入る何らかの仕事の経験がある者が MC 活用にあたって有利であるといえる。

もちろん、新たにビジネスに参入して成功するケースもある。その場合は教育程度が関係している。コミラではグラミン受益者の教育程度が他のカテゴリーよりも高いという定量的調査の結果が出ているが、この地域でビジネスに参加して成功する例が多いことと関係しているだろう。一方、商売の経験もなく、技術もなく、教育もない場合は、リキシャやバン等の運輸関連の投資が成功する確率が高い。

定量的調査からは、MC 受益者は世帯内の稼ぎ手の人数が多いという結果が出ている。MC によって女性も家畜等を通じて稼げるようになったという面もあるが、定性的調査からは、家族に複数の男性の稼ぎ手がいるほうが、返済のための日銭を得やすく、また病気等のアクシデントにも対応しやすい、ということが判明している。

なお、成功の事例を分析すると、MC の活用について夫婦の間で話し合いがなされ、女性の側のコントロールが存在することと、その一方で男性が熱心に働くことがひとつの条件として存在するように考えられる。夫婦間の協力が壊れたり、夫が逃げてしまったり、或いは借入れた金を夫が費消してしまったり、そうしたことが失敗の要因の一つとなっている。

5.2.4 地域的特性

MC の成功例がコミラとポリシャルに多く、ボグラで少ないということの背景には、ボグラが農業以外の経済的機会に恵まれていないことが原因の一つだ、という解釈が成り立つ。しかし、MC の成功不成功は、非農業セクターの機会だけでなく、その地域全体の経済状態にも左右される。コミラ・グンジョール村はカンパニゴンジという商業の中心が近く、道も整備され、さらに国境を越えた密貿易が多いという恵まれた条件がある。そして近年はそれに海外出稼ぎの急増が加わった（海外出稼ぎの多寡は、先に出た人が同じ地域出身者を呼び寄せる等、地域的な偏りが生じやすい）。またポリシャル・ピールパシャ村は県庁所在地に近接しており、道も最近改修され、バザールの規模が大幅に拡大するなど、経済的な向上の余地があった。その一方でボグラ・ティトクル村は県庁所在地からそれほど離れていない立地であり、ジョムナ橋開通という大きなインフラ整備が成し遂げられていながら、村の経済はそれほど変わっていない状況にある。但し近年、町での雇用機会が増え、人々はダッカまで簡単に出られるようになっており、そのプラスのインパクトは今後少し

ずつ出てくるのではないかと、とも考えられよう。

5.2.5 その他の外部要件

MC が有効に使われて成功するための条件としてはこの他に、正常な投資活動がアクシデントで妨害されないこと、という点が挙げられる。具体的には洪水や干ばつ等の自然災害、家畜や魚の病死などの事故、リキシャの盗難等の刑事事件、財産や土地をめぐる争い等の民事事件、それに政党間の対立等によるゼネスト等の政治的不安定等である。バングラデシュ社会には斯様に不確定要素・不安定要因が多く存在する。これらのリスクをいかに軽減するかは MC 機関共通の課題である。

また借り手の側に関するもうひとつの要件として、稼ぎ手である夫が死亡、離別、失踪しないことが挙げられる。借り手と実際に活用する人が異なるため、世帯の成人男性メンバーが健在であることが大きな条件となる。

5.3 問題点と課題

5.3.1 失敗例をいかに減らすか

第 5 章で述べてきたような投資の失敗例は、基本的には借り手側の自己責任であると言える。しかし MC 機関としては、次のような形でこうした失敗を減らす努力を強める責任があるだろう。

(1) 定期的な収入が得られる投資活動の促進

失敗例の多くは、毎週の返済をこなすだけの定期的な収入が得られないことが原因となっている。しかし今回調査した 3 つの村では、さまざまな商売や畜産・養殖、手工芸品製作などで、日銭を得ることのできる機会が存在している。これらを積極的に活用する形の投資を MC 受益者に働きかける必要がある。もちろん本人に知識や技術が足りない場合には、学習の機会を作る必要も出てくるだろう。但しその場合はそうした研修コストを誰が負担するか、という問題が残るが。

(2) アクシデントのリスク軽減

家畜の病気や死亡、生産手段の盗難など、バングラデシュの村には投資活動に伴う様々なリスクが存在する。多くの貧しい村人たちはそうしたリスクを自己責任でカバーすることは難しく、実際に起こってしまった場合には深刻な危機を招く。これらリスクを保険という形でカバーすることが可能なものについては、そうしたスキームを導入する必要があるのではないかと。もちろん家畜の病気については、適切な技術指導や行政機関（畜産局）とのリンクによって事前に防げる場合もあり、そうした点でのフォローも求められている。

(3) 審査や事後指導の強化

失敗例の中には、複数の MC 機関から重複して借りていたり、MC 資金を以前の借金の返済にあてたケースがある。また突然それまでの倍以上の額を借りてしまい、うまく活用できなかったという例もある。これらは、貸し出す側の事前のチェックが甘かった例といわざるをえない。さらに貸し出した後のチェックや指導がどの MC 機関によっても十分になされていないことも判明した。「返済が大丈夫か」といった視点からフォローするだけでなく、投資が適切に行われているかを十分にチェックするとともに、家畜の病気や夫の失踪等、さまざまなアクシデントで問題が生じそうになった場合に的確な指導をすることで、傷口をそれ以上広げないような手当が可能であろう。こうしたきめ細かいフォローが難しいと、リスクを自己責任でカバーできる層が優先され、経済的な基盤の弱い最貧困層への貸し渋りという事態を招く可能性がある。

5.3.2 マイナスのインパクト

MC による活動が、村人たちや村社会にマイナスの影響を与えている側面がいくつか判明した。これについても今後慎重に対処を考える必要がある。

(1) 持参金の高騰

3 つの村で共通して、多くの MC 受益者世帯において、女子の嫁入りの際の持参金の額がかなり上昇している。これはもちろん地域全体の経済状態や社会意識によるものではあるが、MC によって経済的な向上を果たした世帯が、より高い持参金を払ったり要求したりするケースが目につく。これは文化的伝統的な課題であり、簡単に改善することは難しいかもしれないが、法律的にも禁止されていることであり、グラミン銀行自身も「16 か条の誓い」の一つとして持参金を否定しており、何らかの対応が MC 機関にも求められているのではないかと考えられる。

(2) MC の「商工ローン」化

特に商業や製造業に従事している世帯の場合、MC をそうした主たる収入源のために活用しており、必然的にローンを継続して借りる傾向にある。さらにそれらの活動が順調に伸展していくと、必要な金額も大きく増えていく。その結果、1 万タカ以上の額を継続的に借りる需要が出てきている。これはもちろん MC による大きな成功例であるが、しかしその結果、MC が「貧困層の収入を増やす」という一般的な機能から、「貧困層の中でも商売の才覚がある人々の経済活動への融資」という機能に特化しつつあるとも言える。こうした層に積極的に融資を行うことで地域の経済が活性化し、将来的に雇用を生み出す可能性があるため、「商工ローン」的な融資は必要である。ただ、こうした融資は「最も貧しい層へのきめ細かい融資」とは異なり、少ない手間で大きな額が貸し出せるという銀行にとってのメリットがある。これが「貧困層が容易にアクセスできる金融」という本来のマイクロクレジットの良さを変質させる恐れはないか、十分な注意が必要だろう。

(3)相互扶助の停滞

MC 受益者たちは毎週定期的に集まっている。これが受益者間の関係作りをある程度促進していることは確かである。だが MC 機関では多くの場合メンバーの間でグループを作って、グループ内で返済が滞った場合には他のメンバーがそれをフォローするシステムを作っている。そこで、返済が難しくなったメンバーに対して、他のメンバーが家に押しかけてきて返済を迫り、無理だとわかると家財道具を無理矢理持ち出して売り払ったりする等、メンバー間の関係が悪化するケースもある。MC は結局個人が責任を負うので、メンバーたちはいかに自分の世帯が経済的な向上を果すかにどうしても関心が向きがちである。今回訪問した MC グループでは、「皆で共同して何らかの問題解決に取り組もうとした」というケースは、ただ一つの例外（ポリシャルのプロシッカショミティ）を除いて皆無であった。MC 機関側も、ローンを出して返済を取り立てることに忙しく、グループ間の助け合いや共同での活動を促進しようという意識は殆どないといってよい。フィールドワーカーたちは、返済が遅れないことばかり気にしている、と村人たちは一様に指摘している。MC が村人の個人主義をより助長している面があるといわざるをえない。

5.3.3 残された問題

MC を貧困対策の一つのツールと考えた場合、この章の始めに述べた貧困の新しい定義から考えて、MC はそれぞれの領域で次のような問題を残していると結論づけられる。

(1)経済面

定性的調査で明らかになったように、寡婦や家族に成人男性がいない極貧の世帯は殆ど MC に加入できていない。これらの世帯は MC に限らず殆どの開発援助からも弾き出されており（小麦配給プログラムの受益者が若干あるのみ）、生活は最悪の状態にある。またそこまで極貧ではないが、収入が不安定で MC の分割返済が難しい世帯もある。これらの人々にとっては、MC は経済的な向上の機会となっていない。

MC の成功不成功はまた、地域の経済状態にも大きく影響されることが調査から明らかになった。ボグラのように農業以外の産業が盛んでない地域はバングラデシュにも数多くある。ボグラよりもっと条件の悪い地域も少なくない。こうした地域において MC がどれだけの経済的向上をもたらす得るのか、またそうした地域に MC を導入した場合に果して成功例がどれだけあるのか、検討が必要であろう。

(2)エンパワメント

MC が女性の地位の向上に役立っていることは確かである。しかしそれは主に家庭内のことで、社会における女性の参加を大きく広げているとは言い難い。特に MC が結局男性世帯メンバーによって活用されている事実は、ジェンダー平等の視点から今後の課題といわざるをえない。

村には正義がない、貧しい人々にとって公正な仲裁や裁判は望めない、というのが今回調査した村で共通した問題だった。また地域行政機関の Good Governance の問題を指摘する声もあった。社会参加が阻害され、差別的な扱いを受ける人々が存在することは、エンパワメントという視点から大きな問題である。これに対して MC は有効なインパクトを持ち得ないのみならず、個人主義的風潮を助長して村人の相互扶助組織の育成を阻害することで、貧しい人々が共同して正義や公正の問題に取り組もうとする妨げになっているといえるのではないかと。

(3)脆弱性の軽減

MC は経済的な余裕を生み出し、貯蓄を通じて緊急時のセーフティネットとなることは確実だ。特に自然災害や経済的なショックへの有効な対策となることが予想される（但し今回の調査ではそれを明確に表す結果は得られなかった）。しかしバングラデシュの村社会には、社会的な脅威、強盗や恐喝といった犯罪が横行しており、警察の無力とあいまって村人たちに大きな問題となっている。この問題に対して、MC は十分なインパクトを持ち得ていないといえるだろう。

第6章 提言

6.1 グラミン銀行やその他 MC 機関への提言

グラミン銀行やマイクロクレジットを供与する NGO は、農村貧困層がアクセスできる金融機関としての側面と、金融を通じて貧困問題解決に寄与する団体としての側面と、2つの機能が期待されている。この項ではそれぞれの側面について本調査から導き出される提言を述べたい。

6.1.1 金融機関としてのグラミン銀行

A. 現行スキームの改善点

現在グラミン銀行がとっている MC のスキームについては、次のような改善点があると考えられる。

(1) 保険システム

投資にともなうさまざまなリスクが存在することが明らかであり、家畜の病気や死亡、生産的資産の盗難、それに稼ぎ手の病気や失踪に際して対応可能な保険制度を導入する必要がある。

(2) 貯蓄の奨励と引き出しシステム

貯蓄への需要はかなり高くなっている。グラミン銀行はいち早くそれに対応して様々な貯金スキームを開発しており、今後も一層の努力が期待される。なお一部で貯蓄の自由な引き出しを制限している例があったが、これはメンバーの不信を招き、また緊急時に大きな問題となるので、引き出しを的確に行える制度を確立すべきであろう。

(3) 返済不能者への対処

グラミン銀行や NGO が一度返済が出来なかったメンバーに対して、新たなローンを出すケースがある。さらに村では、A という MC 機関で返済ができないと、別の B という MC 機関から借りて返済にまわす、という例もある。これらは、債務不履行を先送りしている状態であり、将来的に大きな問題となる可能性がある。そこで、一定期間返済が滞ったメンバーに対しては、「債務不履行者」という宣言を行い、MC 機関が一致してその後ローンを出さないようにする、といった措置が必要ではないか。

(4) 貸し出しスキームの多様化

調査で明らかになったさまざまな「失敗例」や MC 受益者になれない貧困層の問題を考えると、次のような形で貸し出しのスキームを弾力化・多様化する必要があると考えられる。

- ・ 据え置き期間の設定：農業や畜産等への投資では、すぐにその果実が得られないケースが多い。そうしたときに他に十分な収入手段を持っていない貧困層がローンを借りるためには、ある程度返済を据え置く期間が必要だ。場合によっては1年後の一括返済という形もあり得るだろう。また毎週の返済でなく月ごとの返済といった形も、対象となる世帯の収入形態によっては有効ではないか。
- ・ 生産手段の貸し出し：返済の難しさや経済活動への恐れをもつ村人にとっては、現金を借りてそれを自己責任で活用するよりも、生産手段を借り受けてそれを活用する方が参加しやすい場合がある。例えばMC機関や受益者グループが共同で牛を購入し、それをメンバーが借りて飼育し、一定期間後に売却した時の利益をメンバーとMC機関（或いは受益者グループ）側とが分配する、という形はどうか。また同じようにリキシャをMC機関や受益者グループが購入してメンバーに貸し与え、メンバーが価格分（プラス利子）を返済した時にはそのリキシャが自分のものになる、という形もある。現金を得てそれをもとに個々人が投資を考えるのではなく、MC機関や受益者グループの協力を得て、各メンバーが収入を増やしていくことになり、リスクもメンバーと機関側に分散する。この方が経済活動に不慣れな村人にとっては参加しやすいのではないか。

B. 「卒業」を視野に入れた戦略

主たる収入源である商売や製造業にMCを活用している世帯では、それが軌道にのるに従って、より多額の投資を必要とするようになる。その一方で、農業や畜産を中心としてMCを副収入に活用している世帯では、ある程度の金額を何回か活用した後は、「もうこれ以上は借りずに、貯蓄だけを増やしていきたい」と考えるようになるケースも多い。ところが現在のグラミン銀行においてメンバーを数年以上継続した後に受け取れるローンの額は5000タカ～1万タカ程度であり、商売や製造業に大きな投資ができるほどの規模ではない。一方でこのくらいの額だと「副業に少し収入を増やすために取り組む」よりも若干多めであり、誘惑に負けてつい何度か借りているうちに、消費に使ってしまったたり、慣れない活動に投資して失敗してしまうケースもある。

そこで、MCからの「卒業」を明確にした戦略を採用することを提案したい。MCからのローンは例えば5年間を限度とし、その後は貯蓄を中心として緊急の際の借入れのみ認めるグループに入るか、あるいはより金額が大きく利率も少し高い「商工ローン」的なスキームに移行するか、受益者自身にどちらかを選んでもらう、というものである。ローンの需要自体はなくならないと思うが、グラミン銀行への過度の依存を防ぐためにも、こうした卒業戦略が必要ではないだろうか。

6.1.2 貧困削減スキームとしての MC

A. 取り残された人々への対処

現行のスキームでは、農業以外に収入がない世帯や、日雇いで十分な収入が得られない世帯は、毎週の返済ができないためマイクロクレジットを借りて的確に投資することができない。これについては、返済猶予期間を一定期間設ける、或いは利率を軽減する、という形でローンを借りるハードルを低くする手だてが必要ではないか。また、知識や経験がないため、様々なビジネスの機会を活用できない世帯のためには、適切な研修や技術指導を行うことで MC を有効に活かすことができるようになるだろう。但しこうしたケアやフォローアップを行う場合、そのためのコストを誰がどのようにカバーするか、という問題がある。研修や指導については、MC 機関が自ら行うだけでなく、政府行政機関の公的なサービスや他の NGO の各種サービスを MC 受益者とリンクさせていくやり方も考えられるだろう。

一方、寡婦や男性の稼ぎ手がない極貧世帯については、たとえ上記のような措置をとっても、MC を活用した収入向上に取り組むことは困難であろう。その場合は MC ではなく、何らかの福祉的・授産的なプログラムを NGO や公的機関が行うことで収入を増やしてもらうというやり方が考えられる。また MC を通じて以前より余裕ができた村人が、こうした極貧層に目を向けるようになって、何らかの形で助け合いが生れることを期待できるかもしれない。

B. エンパワメントアプローチ

MC が農村貧困層、特に女性たちのエンパワメントにつながっていることは確実である。しかしそれには依然として限界があり、以下の点でエンパワメントをより意識したアプローチが必要と考えられる。

(1) 男性へのアプローチ

定性的調査の際、グラミン受益者世帯の男性構成員（多くは世帯主）に集まってもらったところ、「長年グラミンのメンバーをしてきて、初めてこういう集まりを持った」という声が出た。グラミン銀行をはじめ MC 機関では、ローンの貸出しと返済を女性に対して行うため、男性たちとの接点が極めて少ない。女性を窓口とすることで彼女たちの意識を高め、家庭内での地位の上昇に繋がってきたことは確かだろう。しかし MC を活用して経済活動に携るのは殆どの場合男性であり、資金の有効活用をフォローするためには男性の活動を見ていく必要がある。そして何よりもジェンダー不平等の問題は男性の側の意識や行動の変革も重要である。こうした観点から、グラミン銀行が男性たちにも何らかのアプローチをする（定期的な集会を持つ、研修を行う等）必要があるのではないだろうか。

(2) 女性スタッフの強化

グラミン銀行で村をまわりセンターでミーティングに出るフィールドスタッフは、大部

分が男性である。お金を扱う際の安全の問題など、男性のほうが有利な場合もあるだろう。しかし村社会の中に厳然と存在する男性優位の意識の中では、フィールドワーカーを自分より上の存在と考え、問題を気軽に相談できない女性たちも多い。また女性として男性に相談しにくい話題もあるだろう。フィールドをまわるスタッフに女性を増員し、ソーシャルワーカーとして村の女性と対等な立場で関わっていくことが、女性のエンパワメントのために何よりも必要と考える。また組織の意思決定にかかわる幹部にも女性の登用を増やすべきだろう。

(3) 共同のアクションの促進

MC は個々人の経済活動を促進するが、村人たちが共同で助け合いながら共通の問題の解決に取り組む、という動きは生み出せずにいる。しかし社会的な不平等や不公正、公的機関の機能不全は貧しい村人たちにとって大きな問題であり、貧困脱出への障害となっていることは確かだ。MC はあくまで経済的なツールであり、不公正を解消したり公的機関を改善するための社会的なアクションを促進するには力不足だ。だが、経済活動を共同で行うような投資（共同経営の養鶏場や養魚場、小工場の運営等）を促すことで、村人たちの共同でのアクションを生み出すことが可能かもしれない。もちろんこうした共同の経済活動が果たしてバングラデシュ農村の貧困層に可能か、具体例が少ない現状では判断は難しい。

またバングラデシュにおける MC は、MC 機関側が資金を管理して村人に供給するという中央集中型をとっている。しかしそれ以外に、受益者グループ自身が資金を管理する形や、自分たちが積み立てた貯金を元手にグループ内で貸し出しをする Saving & Credit グループの形もある。これらはグループ自身が資金を管理するため、内部の共同や団結を促すという側面がある。バングラデシュの村では「MC 機関の資金を借りると、他人の金なので返済に必死となるが、自分たちの資金を自分たちで借りるとルーズになってしまう」と言う人が多い。これが MC 機関の返済率の高さの背景ともなっている。しかし自分たちの資金を自分たちで管理することで、村人の自主性が育てられ、共同のアクションも生まれる可能性がある。そうした方向性を考える必要もあるのではないか。

なお金融機関としての側面が強いグラミン銀行は別として、それ以外の MC 機関の多くは NGO であり、MC 以外の活動を自由に展開できるはずである。かつて 70 年代後半、バングラデシュの NGO は貧困層のエンパワメントを通じた社会変革を夢見て、その基盤としてのショミティ作りに取り組んだ。しかしその後ショミティは NGO からの各種サービスの受け皿と化し、MC の導入で村人の個人主義化がさらに促進された。バングラデシュ社会に未だに残る構造的な問題を考えると、個々人の経済的向上だけでなく、人々が共同して問題解決に取り組む動きをいま一度作り出すことが、NGO に課せられた使命ではないだろうか。

6.2 調査のあり方についての提言

6.2.1 調査地の選定について

今回の調査では、96年に行ったベースライン調査の際に選定した3つの村が調査対象となった。第1章で述べたように、これらの村は、「交通の便が悪くなく、NGO等があまり活動していない地域」という基準で選ばれている。しかし実際には、グラミン銀行以外のMC機関が全く存在しない村を選ぶことは殆ど不可能であった。そして96年の調査後、BRAC等のNGOはこれらの村で予想を超えた規模でMCを拡大していった。またボグラではグラミン受益者とカテゴライズできる世帯が予想外に少なくなったという問題が生じ、各カテゴリーのサンプル数が少なくなり、統計的な分析の際の障害となった。こうした点からグラミン銀行単独でのインパクトを測定するのが難しくなった。理想的にはグラミン銀行だけが入っている村を選ぶことが必要だったといえるが、実際にはバングラデシュの殆どの地域で複数のNGOが活動しているという現状(バングラデシュの大規模NGO上位6団体の活動する村の数を合計するとバングラデシュ全ての村の2倍以上になる)では、困難であったと言えるだろう。

一方、「交通の便が悪くない」という条件は、MCのインパクトが明瞭に出るという点では必要なものである。しかしバングラデシュ全土にMCが広がっている現在の状況では、むしろ交通の便が悪く、投資機会に恵まれない地域でMCがどのように活用されているのか、について調べる必要があるだろう。特に投資の失敗や債務不履行がこうした地域で頻発していないか、バングラデシュにおけるMC機関の今後のあり方を考える上では重要なポイントであると思われる。

6.2.2 調査の手法

96年と今回の調査で採用された、「対象となる村の全ターゲット層につきデータを収集し、比較する」という手法は、村の変化を定点観測できる、という点で優れている。村の各世帯の状況について詳細なデータがあるため、カテゴリーごとの数値的な比較だけでなく、ケーススタディを重ねていく方法も可能となっている。しかし、実際にどのような数値を指標として採用するか、については容易でない。経済的向上の重要な指標である所得・収入や土地所有については、短時間の面接調査で正確な数字を聞き出すことは不可能である。この調査では、世帯の経済的な向上を表わすと思われる代替的な指標を複数とり、生産のための資産や家財道具の数、所有家畜数など、ある程度のインパクト測定が可能であったが、すべての指標についてクリアな結果が出たとは言い難い。今後も同様の調査を行う場合、目的とする変化を表す指標につき事前のテストを重ねて厳選し、データ収集の際に重荷とならぬよう、少数の指標に絞ることが大切と思われる。

今回の調査では聞き取りや参加型調査の手法を使う定性的調査も並行して実施した。定量的調査の結果を確認するとともに、量的な把握が難しい意識や行動面での変化や、インパクトのメカニズムを探ることができた。今後もこのような調査を定量的なものとの組み合わせ

わせる手法は有効であろう。但し人々の行動への深い理解やメカニズムの詳細な解析は、短時間に行われる RRA (Rapid Rural Appraisal) な手法では難しい面があり、場合によってはより長期にわたる参与観察的な手法も併用すべきかもしれない。

6.2.3 調査の主体

今回の調査はドナーである JBIC が外部に委託して行ったもので、プロジェクトの当事者であるグラミン銀行にとっては外部者による評価になる。こうした評価はドナーにとってアカウントビリティの確保という側面から必要だが、プロジェクトを行う当事者へのフィードバックも重要である。今回の調査ではグラミン銀行は「外部の評価を受け入れる」という立場で、その方法論について主体的に関わることはなかった。これは 96 年の SAPI ベースライン調査時も同様であった。外部評価そのものは必要かつ重要だが、調査の結果を実施機関が活動に取り入れて生かしていくには、プロジェクトの当事者自身が調査の設計時点から主体的に参加し、何のために何についてどのように評価するかを納得する必要がある。そうでないと当事者は外部から「成績を評価される」立場となり、特に現場において評価に積極的に協力する姿勢が弱くなるという問題が生じる。調査の開始時点からプロジェクトを行う側をどう巻き込んでいくかが、今後同様の調査を行う場合の重要な課題と言えよう。

プロジェクトの当事者とは、プロジェクトを行う側だけでなく、そこに参加する住民も含まれる概念だ。今回の調査は住民にとって「外から人が来てデータを収集して帰っていった」という形になっている。調査のために時間を割いてくれた村人たちに対しても、何らかの形でフィードバックが必要だろう。MC は村にとってどういうインパクトを持っているのか、成功例・失敗例はどのように生じているのか、そうした点について村人自身が認識することで、彼・彼女たちの今後の投資行動や生活改善の動きに繋げていくことができるのではないかと。さらに言うなら、調査の立ち上げ時点から村人が参加し、「受益者自身が MC を評価する」という形をとるなら、MC のあり方について村人の側からより具体的な提案が出てくる可能性もある。プロジェクトの一方の主体が住民であるという認識にたち、住民参加型の調査をいかに行うかが、今後の課題の一つだろう。

6.3 JBIC への提言

マイクロクレジットや、それを含むより広い概念としてのマイクロファイナンスは、貧困対策や社会開発型援助の一つの柱として、多くの国々で試みられている。今後、JBIC がマイクロクレジットやマイクロファイナンスを支援の一部として検討するケースは増えていくと考えられる。その際には、以下の点に留意すべきではないか。

6.3.1 他の社会開発プログラムとのリンク

今回の調査からは、技術研修やフォローアップが充分行われていないことで、MC の活用がうまくいかない例が多く見られた。またエンパワメントを促進するためには、意識化や教育プログラムとともに、男性のグループ化や、共同での問題解決行動を促進するプログラムも必要だ。こうした活動を MC 機関にすべて任せるのはむしろ現実的ではないという見方もある。当該地域で社会開発やエンパワメントに取り組む NGO への支援も同時に行うことで、有効なリンクが可能となるだろう。

また、NGO だけでなく、地域で開発を担う畜産局や農業普及局等の政府諸機関が効率的な活動を行うことで、MC のより一層の活用が進められる。さらに今回の調査では、インフラが整備され経済的機会が増えた地域で MC がより有効に使われていることから、地域のインフラ整備と MC 支援とを有機的に繋げることも必要と考えられる。

6.3.2 グラミン型 MC 以外の可能性

バングラデシュにおける MC は、外からの援助金をもとに MC 機関が銀行として村人に資金を貸し出す、という形をとっている。団体によっては各支店が独立採算をとっているところもあるが、MC のスキームやポリシーは基本的に団体本部が統轄する中央集権型システムである。また受益者が株を保有する形式をグラミン銀行等はとっているが、中央集権的で大きな組織であれば、経営の内容に受益者が参加することは実質的には不可能である。

一方、世界的に見た場合、MC はこうしたバングラデシュ型のものに限らない。隣国インドでも、住民自身が積み立てた資金を元手に住民の代表が管理する（インドの SEWA の協同組合銀行²⁴等）形や、外部の金融機関からの低利の融資を地域の住民貯蓄貸付グループが直接受けてメンバーに貸し出す（インド西ベンガル州の自助グループ = SHG²⁵）例もある。さらにバングラデシュでもコミラでニジェラ・コリという NGO が試みていたように、住民グループが積み立てた資金のみを使って小さな貯蓄貸し付けグループを作るという形もある（ネパールの山間部でもそうした取り組みがある²⁶）。

一口に MC といっても、このように様々な形態がある。MC を通じて何を実現するのか、その目的によってふさわしい形があるだろう。住民組織の自立やエンパワメントを重視するなら、住民主体の貯蓄貸付組合を促進するというオプションもあり得る。今後 JBIC が MC への支援を行う場合、どのような形の組織を支援するのか、まず最初に検討すべき点であろう。

²⁴ インドの SEWA については粟野晴子「女性専門金融機関の意義と課題 インド SEWA 協同組合銀行の事例から」『マイクロファイナンス読本』（岡本真理子・粟野晴子・吉田秀美編、明石書店、1999 年）

²⁵ 西ベンガル州の例については須田敏彦「インドにおけるマイクロファイナンスの新展開 インフォーマルな自助グループとフォーマル金融機関の連結プログラム」『農村金融』2001 年 7 月 392-420 頁

²⁶ ネパール NGO の一つ Centre for Self-help Development が同国北西部で行うプログラム等

6.3.3 住民の側からの視点

ドナーとして MC 機関を支援する場合（特に銀行である JBIC の場合は）、相手の金融機関としての側面、具体的には健全な財務とその裏付けとなる返済率をどうしても重視しがちである。もちろんそれは重要だが、今回の調査で多くの村人と話をする中で、単純なお金の貸し借りという表面的な活動の背後に、実にさまざまな人生のドラマがあることが実感された。返済がうまくいっていない場合はもちろんのこと、何とか返済した場合でも、そこに至るまでに人々は様々なアクシデントを乗り越え、試行錯誤しながら活動している。そこには外部の日本人がなかなか理解できないような苦しみも、悲しみも、そして喜びもある。マイクロクレジットが「マイクロ」であるが故に最も草の根の人々と直接に関わるものである以上、これら草の根の人々のリアリティを出来るだけ把握することが、MC を通じた支援を行う際に必要なことではないか。「住民の側からの視点」をいかにドナーが持ち続けられるかが問われている。

以上

ANNEX-1

グラミン銀行および他 MC 機関のローン / 貯蓄スキーム

(現地ではアリングした結果のまとめ)

【グラミン銀行】

Easy Loan

以前の「General Loan」と「Seasonal Loan」の代わりに新設されたローン。次のような特徴がある。

それまでの5人組システム(5人が班を作り、順番にローンを借りていく)は廃止され、完全に個人としてグラミンからローンを借りることになる。

特に決められた時期はなく、いつでも希望する時に借りることができる。ただし基本的に前回ローンを返済することが条件。だが借り換え(前回ローンの残額とあわせて新しいローンを組む)ことは可能。

ローンの上限額は3万タカだが、各個人は前回借入額の10%増または2500タカ増が上限となる。

借入の目的は申請書に書く必要があるが、特に制限はなく、チェックもあまりなされない。

返済は以前と同様に週毎の分割。47~50回返済で年利は20%。元金を返済した分利息が減るので、実際に払う利息は当初の元金に対して10%程度。

Contract Loan

これは他のローンスキームで返済不能となった場合にとられるスキーム。未返済額を新たなローンとして、返済可能なスケジュール設定で再契約する。年利は20%で最大3年。

Housing Loan

従来と変わらず。年利は8%。上限は3万タカ。

Leasing Loan

収入向上に必要な資産購入のためのローン。グラミンフォン(携帯電話)購入のケースが多い。年利20%で2年間が最長。

当座預金

あまり使われていない。Housing Loanは当座預金口座を通じて供与される。

個人普通預金

以前はグループ貯金だったが、現在はすべて個人名義の貯金となっている。グラミンメンバー以外も預けられる。メンバーは毎週の返済時に強制的に積み立てる額がローン額によって決められているが、それにプラスして任意の額も預けられる。引き出しは自由。

グラミン積立貯金

グラミンメンバーのみ対象。5年間と10年間の2種類。毎月の積立額は50タカから1000タカまで。1000タカを10年間続けると224,270タカになる。

定期預金

メンバー以外も預金可能。最長で7年。

特別預金

グラミンメンバーのみ。ここに預けられた貯金はグラミンによって株式市場で運用される。最低利率保証が年利8.5%だが、それに加えて配当が加算される。グラミンメンバーは自分の個人普通預金のなかから3分の1を上限としてこの特別預金に振り替えることができる。

ローン保険

メンバーが死去した場合に残された債務をカバーする保険。ただし一つのセンター全員が加入することが条件。

【BRAC】

General Loan

10,000 タカを上限として、各メンバーが自主的に行う収入向上活動のために貸し出される。利子は年利15%となっているが、これはグラミンと違って当初の元金15%を最終的に払うという意味なので、グラミンと同様の言い方では年利30%程度となる。46週返済が基本。

Programme Loan

BRAC が管理する各種収入向上活動（養蚕・養鶏・養魚等）のために貸し出される。1～2年の期間で年利は15%。上限は10,000 タカ。

Housing Loan

2年間のローンで年利10%。金額は3,500 タカから8,000 タカ。このローンのみ他のローンと重複して借りることが可能。

Enterprise Loan

小規模事業主に貸し出される。1996年に始まり、主要ターゲットはBRACのMCを「卒業」した世帯だが、BRACの非メンバーにも貸し出す。金額は20,000 タカから200,000 タカ（農村部）或いは300,000 タカ（都市部）。期間は1年～2年で返済は月毎。年利15%。通常は担保が必要だが、場合によって考慮される。また都市部で50,000 タカ以内の場合は無担保。

個人預金

BRACのローンを借りる際には借りる金額の5%が強制貯金として積み立てられる。これに加えて各個人の意思で自由に貯金をすることもできる。これらは個人名義の預金となり、年利6%の利息がつく。引き出しは自由だが、ローンを借りる際にはある程度の貯金額が必要とされる。

当座預金

あまり使われていない。

弔意金

メンバーの家族が死亡した時、メンバーの負債額にかかわらず 5,000 タカが支払われる。事前の掛け金は不要だが、BRAC のメンバーを維持するためには年会費 10 タカが必要。

【TMSS】

General Loan

メンバーとなって 6 カ月後、個人貯金が 300 タカとなった段階でローンが可能となる。最初は 3,000 タカから始まり、毎年 1,000 タカ～2,000 タカずつ供与額が増えていく。年利 15%で 46 週返済。またメンバーが途中で死去した際の負債をカバーするために、ローン金額の 4%を保険として掛けることになっている。

Livestock Loan

TMSS はメンバーに対して牛一頭(2,000 タカ相当)と現金 1,000 タカを貸し付け、メンバーは 3,000 タカプラス利子(15%)を 1 年で返済する。TMSS は予防接種と薬を販売する。

Enterprise Loan

BRAC 同様に、小規模事業主に対して上限 300,000 タカのローンを開始予定。年利 15%。

一般預金および特別預金

メンバーは毎週 10 タカを積み立てなくてはならない。メンバーの希望に応じてそれ以上の額も積み立てられる。ローンの額はこの預金の額に応じて決められる。

Post Evaluation Survey on MC Impact Part-I-A (for all HHH)

Conducted by Shapla Neer (13/3 Aurangazeb Road, Mohammadpur, Dhaka - 1207, Tel: 9119195)
On behalf of Japan Bank for International Cooperation (JBIC), Govt. of Japan, Tokyo

At: Birpasha, Patuakhali, Gunjar, Comilla, Titkhar, Bogra
Date: September, 2001 (day:)

I. Basic Information:

1.1. Household (HH) Identification:

Bari Name: _____ Bari Code No.: _____

Household No.: / Religion: Muslim, Hindu, Christian, Others ()

- Is this HH: 1. Target, 2. Non-Target, 3. New

- If 3. New, fill in the following (a, b, c will be HH No. for new HHHs, a is the oldest after 96 from where;

(ex-HH code no. if moved/separated from a HH in the same village;)

When (month/year);

Reasons for the move;

Reasons to come here;

- If 1.Target or 2. Non Target, is this HH presently existing: 1. Yes, 2. No. (if No, fill in the following)

When disappeared (month/year);

Reasons for disappearance;

1. Death (who; _____, whereabouts of other HH members;)

2. Transfer/Moved out of Bari (to where; _____ if in this village, new HH code no.;)

(why;)

3. Joint with other Bari (HH code no. to which this HH joined;)

4. Others (details;)

1.2. Household Head (HHH):

Name of HHH _____ (male / female)

Father's /Husband's name:

Is the present HHH same with that of the 96 survey: 1. Yes, 2. No, 3. New HH (if 2.No, fill the followings);

Relation to the then HHH;

Month/year of the change;

Reasons for change:

Name of Principal Female HH Member (PFM): _____

Relation to HHH:

1.3. Respondent

Is the respondent HHH: Yes No (If No, fill the followings)

Name of Respondent(s): _____

Relation to the HHH:

Reason(s) for not interviewing HHH:

1.4. Name of Interviewer:

Name of another team member:

Checked by:

Re-checked by:

Monitored by

2. HH Information:**2.1. HH Member List:**

Sl. No	Name	Sex M1 F2	Relation to HHH (Code No.in Manual & under the table)	Age	Education (Code No. provided under this table)	Marriage Married - 1 Separated -2 Widowed-3 Never-4 Others-5 (Specify)	Earning Yes-1 Sometimes-2 No-3 Others-4 (Specify)	Living Together Yes-1 Mostly-2 Sometimes-3 No-4 Others-5 (Specify)	Remarks
1.			01						
2.									
3.									
4.									
5.									
6.									
7.									
8.									
9.									
10									

Relation to HHH:

- 01. Male HHH
- 02. Female HHH
- 03. Male Spouse of female HHH
- 04. Female spouse of male HHH
- 05. Son (Include. step ones)
- 06. Daughter (Include. step ones)
- 07. Son in-law
- 08. Daughter in-law
- 09. Grand son
- 10. Grand daughter
- 11. Father
- 12. Mother

- 13. Father in-law
- 14. Mother in-law
- 15. Brother (Include. in-law)
- 16. Sister (Include. in-law)
- 17. Uncle (Include. in-law)
- 18. Aunt (Include. in-law)
- 19. Nephew (Include. in-law)
- 20. Niece (Include. in-law)
- 21. First cousin (male, female, incl. in-law)
- 22. Male servant
- 23. Female servant
- 24. Other (specify)

Education Code: General Education

- 1. No School Education
 - 2. Class 1-3
 - 3. Class 4-5
 - 4. Class 6-8
 - 5. Class 9-10
 - 6. SSC pass
 - 7. Class 11-12
 - 8. HSC pass
 - 9. Above HSC
 - 10. Other (specify)
- Religious Education**
- 11. Ebtedai
(equivalent to class 1-5)
 - 12. Kamel - Alem
(equivalent to class 6-12)
 - 13. Fazel
(equivalent to class 14)
 - 14. Kamel / Titel
 - 15 other (specify)

2.2. Important information on the HH:**2.2.1. HH Head**

Sex:	(Male, Female)
Age:	years old
Education:	Class

2.2.2. HH Member

	male	Female
Total Number of HH Members (living together, always or mostly)		
of which: 0 – 14 years old		
15 – 64 years old		
65 – years old		
Education: Highest grade completed by HH members	Class	Class
Number of HH Members who earned (15 – 64 years old)	Always	Always
	sometimes	sometimes
Are there any HH member who has been working abroad and remit more than two lakh taka last 5 years?	Yes	No
Since '96, has any major member of the HH who earned died?	Yes	No

3. HH Earnings**3.1. Income Source of HH last one year**

Major Income Source	
Second Income Source	

- 1) Garden Vegetable, including Coconut and Supari
- 2) Egg, Milk and Poultry
- 3) Livestock, excluding items on the above 2)
- 4) Tree / Timber
- 5) Daily Labour
- 6) Contract Labour
- 7) Maid Servant
- 8) Seasonal Agriculture Labor
- 9) Local Transportation, such as Rikshaw, country boat
- 10) Business and Shop including Rice Mill
- 11) Stock Business
- 12) Salary including Pension
- 13) Remittance and Assistance
- 14) Money Rent
- 15) Rent from Land and other Real Estates
- 16) Rent from Agricultural Input, such as irrigation pump/water
- 17) Rent from Rikshaw, Boat, etc.
- 18) Fishing
- 19) Handicraft
- 20) Artisan & Specialist, such as local doctor, carpenter, mason, tailor, musician, etc.
- 21) Saving, Stock Selling, and Divesting
- 22) Rice Processing
- 23) Fishculture
- 24) Beggary
- 25) Others ()

3.2. Working days of main earner (specify who: _____)

Working Days in Last Srabon month		hours
of which:	Self-employed Farm Employment	hours
	Wage Farm Employment	hours
	Self-Employed Non-Farm Employment	hours
	Wage Non-Farm Employment	hours

4. Property

4.1. Land (by HHH and other HH members)

	TOTAL LAND OWNED (1)	OWN& IN HAND (OWN OPERATION) (2)	SHARE CROP & LEASE IN Bondhok/ Khaikalashi -IN (3)	SHARE CROP & LEASE OUT Bondhok/ Khaikalashi -OUT (4)	LAND OPERATED in PRESENT AMAN SEASON (5)	REMARKS
Homestead						
Crop field & Garden						
Pond, Jungle Tree Garden						
Others (specify)						
Total						

4.2. Livestock

	number	Market value (Tk.)	Remarks
Cattle (Bull / Ox/ Cow/ Calf / Buffalo)			
Chicken /Duck			
Goat / Sheep			
Total			

4.3. Other Major Productive Assets (Put Number)

DTW	STW	LLP	Tractor	Power Tiller	Rickshaw / Van	Country Boat	Baby Taxi / Tempoo	Sewing Machine

5. Living Condition (HHH's perception)

5.1. Has your HH's life become easier or hard since last 5 years?

গত পাঁচ বছরে আপনার সংসারের অবস্থা ভাল হয়েছে না খারাপ হয়েছে ?

Yes No Same

Reason (_____)

5.2. Since last 5 years, has your HH's cash income increased?

গত পাঁচ বছরে আপনার আয় বেড়েছে ?

Yes

No

6. MC beneficiary

6.1. Have your HH ever been a member of MC institute (GB / BRAC / PROSHIKA / TMSS / _____) since 1996?

Yes

No

Part-I-B (for Target HHH)**7. Financial Activities of HH****7.1. Borrowings from Formal Financial Institutions (Commercial Banks, Krishi Bank, BRDB, etc.)**

WHO (Code No.)	Financial Institution	Original Amount (If GOODS, also write its value in Taka)	Outstandings (Tk.)	Interest Rate (% per anum or write response itself)	PURPOSE/ UTILIZATION (CODE NO. provided under the table)	Collateral IF GIVEN ANY (GIVE DETAILS)	REMARKS

PURPOSE / UTILIZATION CODE:

Livelihood Supplement	1
Marriage and other ceremonies	2
Other ceremonies	3
Medical expenses	4
Suit / Bribe / Commission	5
Investment for Agriculture	6

Livestock Purchase (Cattle, etc.)	7
Land Purchase / Mortgage-in	8
Investment for business	9
Education (specify)	10
Repayment of previous loan	11
Others	12

7.2. Savings at Formal Financial Institutions (Commercial Banks, Krishi Bank, BRDB, etc.)

WHO (Code No)	Financial Institution	Present Balance (Tk.)	Interest Rate (% per anum)	REMARKS

7.3. Borrowings from Informal Source (including Bondhok / Khaikhalashi - out)

WHO (Code No)	SOURCE FRIEND/RELATI-1 MONEYLENDER-2 Informal Samity-3 OTHERS-4	Original Amount (If GOODS, its value in Taka)	Out standings	Interest Rate (%) ANNUAL-1 SEASONAL-2 MONTHLY-3	PURPOSE/ UTILIZATION (CODE NO. provided under the table 7-1)	Bondhok/ Khaikhalashi-OUT IF GIVEN ANY (GIVE DETAILS)	REMARKS

7.4. Informal Savings / Lendings (including Bondhok / Khaikhalashi - in)

WHO (Code No)	TO WHOM FRIEND/RELATI-1 Informal Samity-2 OTHERS-3	Original Amount (If GOODS, its value in Taka)	Present Balance (Tk.)	Interest Rate (%) ANNUAL-1 SEASONAL-2 MONTHLY-3	Bondhok/ Khaikhalashi-IN IF TAKEN ANY (GIVE DETAILS)	REMARKS

8. General Living Conditions**8.1. Korbani Eid**

Last Korbani Eid, did you sacrifice any animal?

1. No
2. Yes, by myself (HH) (amount: _____ Tk.)
3. Yes, collectively (amount: _____ Tk.)
4. Other (Specify: _____)

8.2. Possession (Put number)

Mosquito Net	Hurricane Lamp	Umbrella	Radio	TV	Bicycle	Motor-Cycle	Table	Wooden Chair	Torch Light	Ceiling/ Table Fan

8.3. Electricity at Home: Yes (since; _____)/ No

8.4. Food-In-Take last one month

Last one month, whether HHH has taken food appropriately or not?

গত ১ মাসে আপনি কি ঠিকমত খেতে পেরেছেন?

1. Yes,
2. more or less
3. less than required
4. other (details)

9. Education**9-1. HHH Literacy**

(a) Reading capacity

1. Literate by school education (Class: _____)
2. Checking
3. Illiterate

(b) If answer 2, check capacity by using sheet in the last page of Manual

1. Fluently
2. Slow but able to
3. Somehow with assistance
4. Unable

10. Health / Sanitation**10.1. Latrine**

(a) Check if this HH possesses latrine.

1. No
2. Yes, this HH has own latrine
3. Yes, but it is common latrine
4. Others (Specify: _____)

(b) Where does the HHH usually evacuate the bowels?

1. Regularly at latrine
2. Sometimes at latrine, sometimes in jungle
3. Usually in jungle
4. Other (Details: _____)

11. Physical Conditions of Main House**11.1. Main Material of Roof (Choose one answer)**

- | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|
| 1. Concrete flat | 1. ইটের চালাই |
| 2. Tile (Tali) | 2. টালি |
| 3. Galvanized Iron sheet (tin sheet) | 3. GI sheet (টিন) |
| 4. Mix of tin sheet and thatch | 4. টিন ও ছন/ খর |
| 5. Mix of thatch and poly-sheet | 5. ছন ও পলি সীট (প্লাস্টিক সীট) |
| 6. Thatch | 6. ছন |
| 7. Leaves | 7. পাতা |
| 8. Others (Specify: _____) | 8. অন্যান্য (উল্লেখ করুন: _____) |

11.2. Main Material of Wall (Choose one answer)

1. Brick
2. Tin sheet
3. Wood
4. Mud
5. Bamboo
6. Jute stick
7. Others (Specify: _____)

11.3. Floor Size of Main House (Including Verandah)

- Length: (_____) hat X Width: (_____) hat = (_____)

If not square / rectangle, give details.

11.4. Do you make the following activities in your main house?

- | | | |
|--|-------|----|
| ক) আয় করার জন্য কিছু উৎপাদন অথবা প্রক্রিয়াজাতকরণ করে | হ্যাঁ | না |
| খ) বিক্রির জন্য শস্য অথবা অন্যান্য কৃষিজাতপণ্য জমা করে | হ্যাঁ | না |
| গ) রাতে গবাদিপশু/হাঁস-মুরগি থাকে | হ্যাঁ | না |
| ঘ) কিছু আয় করার জন্য বাড়ির একটি অংশ ভাড়া দেয় | হ্যাঁ | না |
| ঙ) বাচ্চাদের পড়ার টেবিল থাকে | হ্যাঁ | না |
| A. Production or processing of something for getting income. | Yes | No |
| B. Stock grains or other agricultural products for sale. | Yes | No |
| C. Shelter for livestock / poultries at night. | Yes | No |
| D. Rent-out part of the house to get income. | Yes | No |
| E. Place a desk for children to study. | Yes | No |

(Part-I end)

**Post Evaluation Survey on MC Impact
Part-II (for Target PFM)**

Conducted by Shapla Neer (13/3 Aurangzeb Road, Mohammadpur, Dhaka - 1207, Tel: 9119195)
On behalf of Japan Bank for International Cooperation (JBIC), Govt. of Japan, Tokyo

At: Birpasha, Patuakhali, Gunjar, Comilla, Titkhur, Bogra
Date: September, 2001 (day:)

I. Basic Information:

1.1. Household (HH) Identification:

Bari Name:

Bari Code No.:

Household No.: / Religion: Muslim, Hindu, Christian, Others ()

1.2. Principal Female HH Member (PFM):

Name of PFM

(male / female)

Father's /Husband's name:

Is the present PFM same with that of the 96 survey: 1. Yes, 2. No, 3. New PFM

(if 2.No, fill the followings);

Relation to the then HHH;

Month/year of the change;

Reasons for change:

Name of HHH:

1.3. Respondent

Is the respondent the PFM: Yes No (If No, fill the followings)

Name of Respondent:

Relation to the HHH/HH:

Reason(s) for not interviewing PFM:

1.4. Name of Interviewer:

Name of another team member:

Checked by:

Re-checked by:

Monitored by

2. Information on PFM (Principal Female HH Member)

2.1. Basic Information on PFM

Age:	years old
Education:	Class

3. Education

3.1. Children (5 - 15 years old) Education

NAME OF CHILD	AGE	SEX	ENROLLMENT	Type of School
		MALE-1 FEMALE-2		Govt./Private -1 Religious (Madrasa) -2 BRAC/NGO -3 Other(specify) -4
			ATTENDING -1 STOPPED -2 (up to class) NOT ENROLLED -3	

4. Health / Sanitation

4.1. Measure children's MUAC whose ages are between 1 to 5 (less than 6 years old)

AGE	SEX MALE-1 FEMALE-2	COLOR
		red / yellow / green
		red / yellow / green
		red / yellow / green

4.2. Where the respondent usually evacuates the bowels?

1. Regularly at latrine
2. Sometimes at latrine, sometimes in jungle
3. Usually in jungle
4. Other (Details: _____)

5. Living Condition (PFM's perception)

5.1. Has your HH's life become easier since last 5 years?

গত পাঁচ বছরে আপনার সংসারের অবস্থা ভাল হয়েছে না খারাপ হয়েছে ?

Better No change Worse

Reason (_____)

5.2. Since last 5 years, has your HH's cash income increased?

গত পাঁচ বছরে আপনার আয় বেড়েছে ?

Yes No No change

6. General Living Conditions

6.1. Possession (Put number/quantity)

cooking pots (exclude clay pot)	Sarees of PFM	Flask

6.2. Food-In-Take last one month**Last one month, whether PFM has taken food appropriately or not?**

গত এক মাসে আপনি কি ঠিকমত খেতে পেরেছেন?

1. Yes,
2. More or less
3. Less than required
4. Other (details)

6.3. Availability of tea leaves

1. Yes, available at home
2. Not today, but usually available
3. Yes, but usually not available
4. No, and don't keep
5. Others (Specify: _____)

7. Literacy**7.1. Respondent's Literacy****(a) Reading capacity**

1. Literate by school education (Class: _____)
2. Checking
3. Illiterate

(b) If answer 2, check capacity by using sheet in the last page of Manual

1. Fluently
2. Slow but able to
3. Somehow with assistance
4. Unable

8. Gender

8.1. Since last Ramadan Eid, how many times have you been to Companigonj / Barisal Sadar / Bogra Sadar by yourself? _____ times

8.2. Did you go to vote at last MP Election in 1996?

Yes No Not eligible to vote

8.3. When you bought the newest saree, did you choose your favorite one by yourself?

Yes No

9. House**9.1. Since September 1996,**

ক) একটি অতিরিক্ত বাসা নতুন তৈরী করা হয়েছে. (পুরনো বাসাও ব্যবহৃত হচ্ছে)	হ্যাঁ	না
খ) নতুন বাড়িটি নতুন একটি জায়গায় তৈরী হয়েছে (খানাটি নতুন বাড়িতে স্থানান্তর হয়েছে)	হ্যাঁ	না
গ) পূর্বের পুরনো বাড়ির জায়গায় নতুন বাড়িটি করা হয়েছে(ঘরের সংখ্যা ও মেঝের জায়গা বড় করা হয়েছে)	হ্যাঁ	না
ঘ) পুরানো বাড়িটি বড় করা হয়েছে (ঘরের সংখ্যা অথবা মেঝের জায়গা বড় করা হয়েছে)	হ্যাঁ	না
ঙ) ছাদ এবং/অথবা দেয়াল আগের চেয়ে ভাল করা হয়েছে (GI সীট/টিন সীট দিয়ে)	হ্যাঁ	না

- | | | |
|---|-----|----|
| A. An additional house was newly constructed. (former house is also being used) | Yes | No |
| B. New house was constructed at a new location. (moved to a new house) | Yes | No |
| C. Former house was replaced with a new house. (at same location) | Yes | No |
| D. Former house was expanded. (number of rooms or floor area was increased) | Yes | No |
| E. Roofs and / or walls were upgraded into CI sheet (tin sheet). | Yes | No |

If YES, please answer the following questions. (9.2, 9.3, 9.4)

9.2. In total how much did you spend (in cash) for the above housing improvement?

_____ Taka (cash)

9.3. How did you prepare the above amount of cash? Please select major sources of cash (amounting more than 3,000 Taka). (multiple selection.)

- ১) গ্রামীণ ব্যাংক থেকে গৃহ ঋণ
- ২) গ্রামীণ ব্যাংক থেকে অন্যান্য ঋণ
- ৩) গ্রামীণ ব্যাংক ছাড়া অন্যান্য উৎস থেকে ফর্মাল/ইনফর্মাল ঋণ নেয়া
- ৪) নিজস্ব সঞ্চয়
- ৫) খানার সম্পদ বিক্রি
- ৬) আত্মীয়/পরিবার থেকে সাহায্য/দান গ্রহণ
- ৭) অন্যান্য
- ৮) উত্তর নেই/জানা নেই

- (1) Housing loan from Grameen Bank
- (2) Other loans from Grameen Bank
- (3) Formal / informal lending from other than Grameen Bank
- (4) Own savings
- (5) Disposal of household properties
- (6) Support from relatives / families (grant)
- (7) Others _____
- (8) No answer / unknown

9.4. Why did you construct / improve house? Please select one main reason from the followings.

- (1) আগের বাসাটি খুব ছোট ছিল
- (2) আগের বাসাটি পুরানো হওয়ার কারণে বসবাসের উপযুক্ত ছিল না
- (3) আগের বাসাটি বসবাসের জন্য আরামদায়ক ছিল না
- (4) আগের বাসাটি মালিকানা নিজেদের ছিল না
- (5) নতুন বাসাটি কেনা অথবা উত্তরাধিকার সূত্রে পাওয়া
- (6) নতুন বাসাটি বিবাহিত ছেলে/মেয়ের জন্য দরকার ছিল
- (7) অন্যান্য _____

- (1) Former house was too small
- (2) Former house was too old to live
- (3) Former house was not comfortable to live.
- (4) Former house was not owned by ourselves.
- (5) New homestead was purchased or inherited.
- (6) New house was needed for married son / daughter.
- (7) Others _____

10. MC beneficiary

10.1. Has your HH been a member of any MC institute (GB / BRAC / PROSHIKA / TMSS / _____) since last 5 years ?

Yes No

10.2. If the respondent has never been a member of GB, reason(s):

- 1. willing to be, but no chance/contact
- 2. applied but not accepted (reason: _____)
- 3. not interested/against (details; _____)
- 4. thought wealthier than GB target
- 5. told wealthier than GB target
- 6. supported by NGO/other organizations (details; _____)
- 7. others (details ; _____)

(If the answer of 10.1 is "Yes", Please continue to Part III).

(Part-II end)

**Post Evaluation Survey on MC Impact
Part III**

For Categorization (For present- / ex- MC Loanee of Target PFM)

Conducted by Shapla Neer (13/3 Aurangazeb Road, Mohammadpur, Dhaka - 1207, Tel: 9119195)

On behalf of Japan Bank for International Cooperation (JBIC), Govt. of Japan, Tokyo

At: Birpasha, Patuakhali, Gunjar, Comilla, Titkhor, Bogra

Date: _____ September, 2001 (day: _____)

I. Basic Information:

1.1. Household (HH) Identification:

Bari Name:

Bari Code No.:

Household No.: /

Religion: Muslim, Hindu, Christian, Others (_____)

1.2. Household Head (HHH):

Name of HHH

(male / female)

Father's /Husband's name:

Name of PFM:

Relation to HHH:

1.3. Respondents

Is the respondent PFM? : Yes No

(If No, fill in the followings)

Name of Respondent(s):

Relation to the PFM:

Reason(s) why not PFM:

1.3.1. Name of Interviewer:

Name of another team member:

Checked by:

Re-checked by:

Monitored by

2. Information on Membership of Microfinance Institutions (For Categorization)**2.1. HH's Relation to BRAC:****(a) Relation to BRAC**

At Present:	(Ex-member, Member, Non-member)
In 1996 (baseline survey):	(Ex-member, Member, Non-member)

(b) Information on Membership

Name of Member:		Member No. (if available):	
Month / Year of Joining:	/	Month / Year of Exit	/
Length of Program Participation:	years	months	
Length of Program Participation since Sept. 1996	years	Months	

2.2. HH's Relation to Proshika / TMSS / Other MC Institution**(a) Relation to the organization [specify the name of the org: _____]**

At Present:	(Ex-member, Member, Non-member)
In 1996 (baseline survey):	(Ex-member, Member, Non-member)

(b) Information on Membership

Name of Member:		Member No. (if available):	
Month / Year of Joining:	/	Month / Year of Exit	/
Length of Program Participation:	Years	Months	
Length of Program Participation since Sept. 1996			

2.3. HH's Relation to Grameem Bank**(a) Relation to GB**

At Present:	(Ex-member, Member, Non-member)
In 1996 (baseline survey):	(Ex-member, Member, Non-member)

(b) Information on Membership (present member / ex-member)

Name of Loanee:		Loanee No.:	
Month / Year of Joining:	/	Month / Year of Exit	/
Length of Program Participation:	years	months	
Length of Program Participation since Sept. 1996			

3. Information on Loans / Savings of MC institutions

3.1. Loans received from BRAC / Savings at BRAC

	How many times since 96	Total Loan Received (96-01)	Rest Amount of Present Loan (2001)	Savings Balance (2001)
From Loanee		Tk.	Tk.	Tk.
From Official Document		Tk.	Tk.	Tk.

3.2. Loans from / Savings at other institution (PROSHIKA / TMSS /)

	How many times since 96	Total Loan Received (96-01)	Rest Amount of Present Loan (2001)	Savings Balance (2001)
From Loanee		Tk.	Tk.	Tk.
From Official Document		Tk.	Tk.	Tk.

3.3. Loans received from GB / Savings at GB

a) General / Seasonal / Easy Loans

	How many times since 96	Total Loan Received (96-01)	Rest Amount of Present Loan (2001)
From Loanee		Tk.	Tk.
From Official Document		Tk.	Tk.

b) Savings and Loan in Group Fund

	Savings Balance (01) (excl.GPS)	GPS Balance (2001)	Rest Amount of Loan from Group Fund (2001)
From Loanee		Tk.	Tk.
From Official Document		Tk.	Tk.

c) Housing Loan

	Received Housing Loan since 96?	Amount of H.L. Received (96-01)	Rest Amount of H.L. (2001)
From Loanee	(Yes, No)	Tk.	Tk.
From Official Document	(Yes, No)	Tk.	Tk.

d) Other Loans (Specify:)

	Received any other loan since 96?	Amount of other loan Received (96-01)	Rest Amount of other Loan (2001)	Remarks
From Loanee	(Yes, No)	Tk.	Tk.	
From Official Document	(Yes, No)	Tk.	Tk.	

4. Micro Credit of GB

4.1. Actual Usage of Last Loan (for member / ex-member of GB)

4.2. Repayment of last completed loan (for member / ex-member of GB)

- 1. from regular profit out of previous Loan investments (details;)
- 2. from other regular incomes (details;)
- 3. from other borrowing (details;)
- 4. from savings and/or selling property (details;)
- 5. from divestment of other loan (details;)
- 6. others (details;)

4.3. Easiness of repayment of last completed loan (for member / ex-member of GB)

- 1. easy
- 2. hard
- 3. sometimes easy, sometimes hard
- 4. others (details:)

4.4. If the respondent is "Member & Ex-Loanee" or "Ex-Member & Ex-Loanee" why not taking loan now? (Multiple answer):

- A. Failure of regular repayment
 - (a) not profitable
 - (b) failure of recovery / divestment
 - (c) misuse / not invested
 - (d) unexpected expenditure increased (details;)
- B. Other reasons
 - (e) inter-personal relation with group / center / GB staff / Others (details;)
 - (f) opposition (details;)
 - (g) lost motivation (details;)
 - (h) joined to another NGO (details;)
- C. Graduate (became wealthier than GB target)
 - (i) self judgment
 - (j) told by others (whom;)
- D. Other than the above (details;)

5. Self evaluation

If the HH has gotten credit both from GB and other development agencies, which has been more beneficial for HH's livelihood?

GB, Other Agency (specify: _____), can't say

Reason(s) _____

9.4 What are the major benefits of the house construction/improvement? Do not read following answers. After hearing, the respondent's answers carefully, select maximum five (5) answers by yourself.

আপনার নতুন ঘর অথবা ঘরের উন্নয়নের ফলে কি সুবিধা পেয়েছেন? নীচের উত্তর গুলি পরবেন না। উত্তরদাতার উত্তর সতর্কতার সাথে শোনার পরে সর্বোচ্চ ৫ টি উত্তর আপনাকে নির্বাচন করতে হবে।

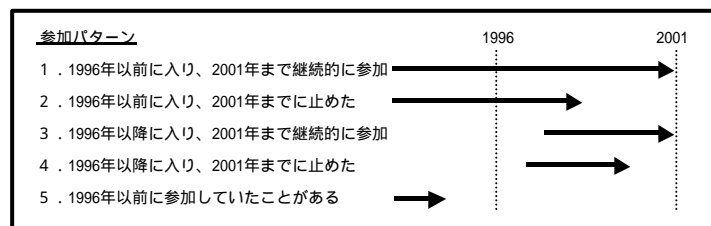
- a. Large house, more space
ঘরটি বড় হয়েছে এবং জায়গা বেশী হয়েছে।
- b. Better protection from the cold, rain, wind
শীত বৃষ্টি এবং বাতাস থেকে ভালভাবে রক্ষা পেয়েছে।
- c. Beautiful outlook.
দেখতে সুন্দর হয়েছে।
- d. Peaceful / comfortable living
থাকার জন্য নিরিবিলি ও আরাম দায়ক
- e. Large stock of gains and material (for own consumption or / and for sale)
খাদ্য ও বিভিন্ন জিনিস (নিজ ও ব্যবহার ও বিক্রয়ের জন্য) বেশী রাখতে পারি।
- f. Safe space for keeping household assets, such as furniture, TV, household utensil etc...
সম্পদগুলি নিরাপদে রাখতে পারি- যেমন আসবাবপত্র, টিভি, সংসারের জিনিসপত্র ইত্যাদি।
- g. Children can study with concentration
বাচ্চারা মনোযোগ দিয়ে লেখাপড়া করতে পারে।
- h. IGP (Income Generation Activities) were newly started or expanded by using the house space.
নতুন করে আয় বাড়ানোর জন্য কাজ করতে পারি।
- i. We can offer better accommodation for guests.
অতিথি আসলে বেশী সুযোগ সুবিধা দিতে পারি।
- j. More guests come than before
পূর্বের চেয়ে আরও বেশী অতিথি আসে।
- k. Less maintenance cost for housing than before.
ঘরটি রক্ষণাবেক্ষণে পূর্বের চেয়ে খরচ কম হয়।
- l. House was acquired as an asset
ঘরটি একটি সম্পদ হয়েছে।
- m. Increased socially prestige and reputation better position for marriage, increased bargaining power, neighbors count on them.
সামাজিক ভাবে মর্যাদা বৃদ্ধি পেয়েছে যেমন-বিবাহের ক্ষেত্রে মর্যাদা বৃদ্ধি, সামাজিক ভাবে ক্ষমতা বৃদ্ধি পেয়েছে। প্রতিবেশীরা মূল্যায়ন করে।
- n. Others
অন্যান্য

小規模融資プログラムへの参加パターン別世帯数

ボグラ	グラミン銀行	BRAC	Proshika	TMSS	その他
1. 1996年以前に入り、2001年まで継続的に参加	9 (6.9%)	2 (1.5%)		1 (0.8%)	
2. 1996年以前に入り、2001年までに止めた	8 (6.2%)	2 (1.5%)		5 (3.8%)	
3. 1996年以降に入り、2001年まで継続的に参加	9 (6.9%)	7 (5.4%)		7 (5.4%)	1 (0.8%)
4. 1996年以降に入り、2001年までに止めた		4 (3.1%)		2 (1.5%)	
5. 1996年以前に参加していたことがある	5 (3.8%)	2 (1.5%)			
(全ターゲット世帯数)	130 (100%)	130 (100%)	130 (100%)	130 (100%)	130 (100%)

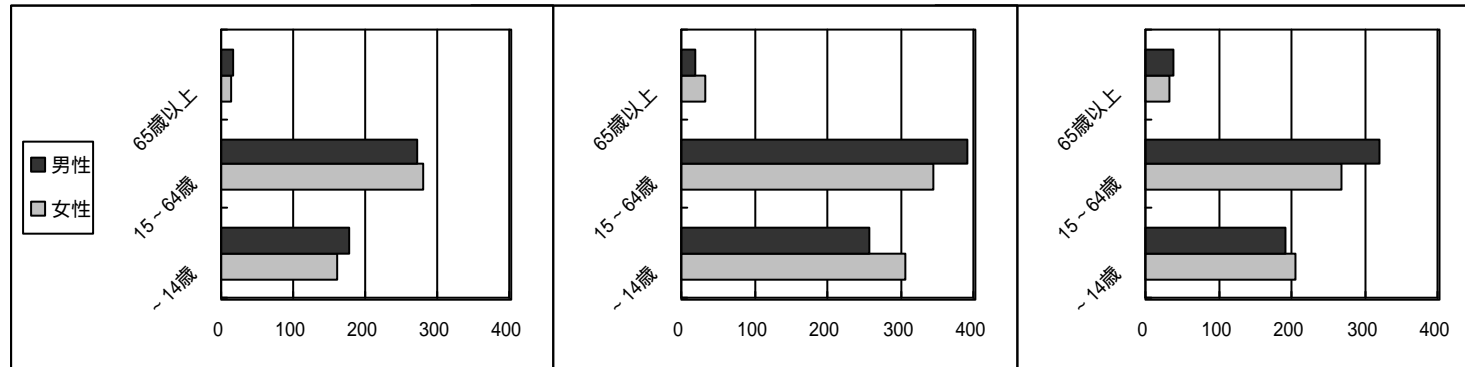
コミラ	グラミン銀行	BRAC	Proshika	TMSS	その他
1. 1996年以前に入り、2001年まで継続的に参加	24 (15.0%)	14 (8.8%)			
2. 1996年以前に入り、2001年までに止めた	9 (5.6%)	1 (0.6%)			
3. 1996年以降に入り、2001年まで継続的に参加	12 (7.5%)	14 (8.8%)			
4. 1996年以降に入り、2001年までに止めた					
5. 1996年以前に参加していたことがある					
(全ターゲット世帯数)	160 (100%)	160 (100%)	160 (100%)	160 (100%)	160 (100%)

ポリシャル	グラミン銀行	BRAC	Proshika	TMSS	その他
1. 1996年以前に入り、2001年まで継続的に参加	24 (17.9%)	7 (5.2%)	4 (3.0%)		
2. 1996年以前に入り、2001年までに止めた	11 (8.2%)	6 (4.5%)	4 (3.0%)		
3. 1996年以降に入り、2001年まで継続的に参加	7 (5.2%)	32 (23.9%)	3 (2.2%)		
4. 1996年以降に入り、2001年までに止めた			5 (3.7%)		
5. 1996年以前に参加していたことがある	2 (1.5%)				
(全ターゲット世帯数)	134 (100%)	134 (100%)	134 (100%)	134 (100%)	134 (100%)



対象地域の人口（新世帯を含む）

	ボグラ			コミラ			ポリシャル		
	男性	女性	合計	男性	女性	合計	男性	女性	合計
～14歳	175	159	334	303	256	559	204	188	392
15～64歳	270	279	549	342	389	731	267	318	585
65歳以上	15	12	27	31	17	48	29	35	64
総人口	460	450	910	676	662	1,338	500	541	1,041
15～64歳人口の比率	60.3%			54.6%			56.2%		
女性の比率	49.5%			49.5%			52.0%		



平均世帯規模（世帯あたり人口） 世帯主の

	総世帯数	総人口	世帯規模	平均年齢
ボグラ	220	910	4.1	43.0
コミラ	253	1338	5.3	47.6
ポリシャル	210	1041	5.0	47.8

各カテゴリーの基本情報

	ボグラ				コミラ				ポリシャル			
	GB受益者	他NGO受益者	全MC受益者	非受益者	GB受益者	他NGO受益者	全MC受益者	非受益者	GB受益者	他NGO受益者	全MC受益者	非受益者
世帯数	10	11	29	89	35	22	59	89	34	16	60	62
世帯規模(人/世帯)	5.0	3.7	4.3	4.1	6.5	5.8	6.3	5.4	5.3	5.7	5.6	4.6
世帯主の平均年齢(年)	41.1	39.6	39.6	40.4	44.6	41.0	43.2	49.0	50.3	44.8	48.1	43.5
世帯主にしめる女性の比率(%)	10.0	0.0	3.4	10.1	5.7	13.6	10.2	12.4	14.7	6.3	11.7	12.9
世帯あたり稼ぎ手数(人/世帯)	1.5	1.0	1.2	1.2	1.8	1.2	1.6	1.6	1.6	1.3	1.5	1.5

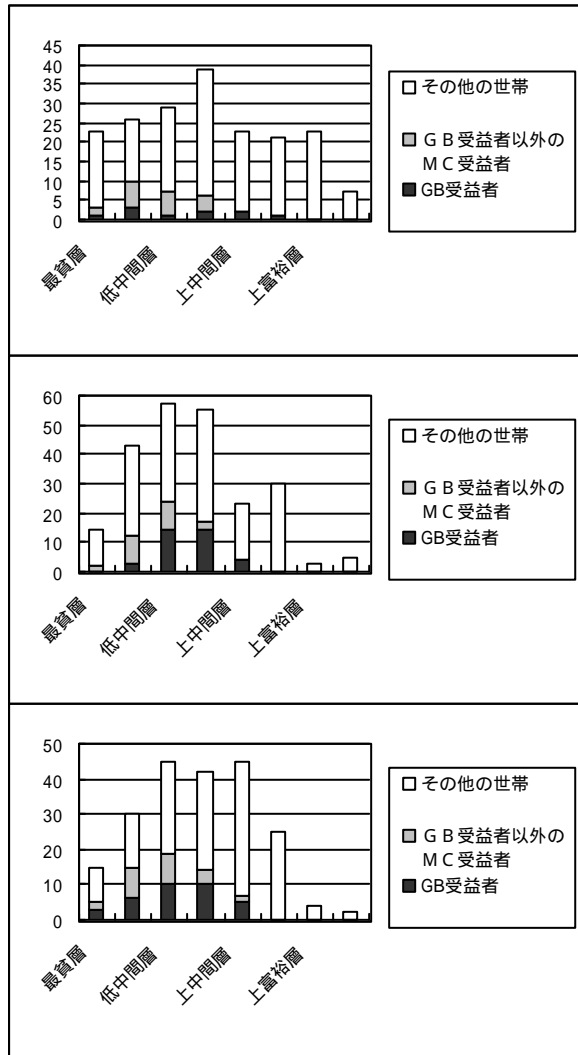
1996-2001年に小規模融資プログラムに参加したことがある世帯

	ボグラ		コミラ		ポリシャル	
	世帯数	全ターゲット世帯数にしめる比率	世帯数	全ターゲット世帯数にしめる比率	世帯数	全ターゲット世帯数にしめる比率
グラミン銀行	26	(20.0%)	45	(28.1%)	44	(32.8%)
BRAC	15	(11.5%)	29	(18.1%)	45	(33.6%)
PROSHIKA	0	(0.0%)	0	(0.0%)	16	(11.9%)
TMS	15	(11.5%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)
その他	1	(0.8%)	0	(0.0%)	2	(1.5%)
上記いずれか	44	(33.8%)	73	(45.6%)	84	(62.7%)
(全ターゲット世帯数)	130	(100.0%)	160	(100.0%)	134	(100.0%)

調査時における小規模融資プログラムへの参加状況

	ボグラ				コミラ				ポリシャル			
	1996		2001		1996		2001		1996		2001	
グラミン銀行	17	(13.1%)	18	(13.8%)	30	(18.8%)	36	(22.5%)	37	(27.6%)	31	(23.1%)
BRAC	2	(1.5%)	9	(6.9%)	15	(9.4%)	28	(17.5%)	12	(9.0%)	39	(29.1%)
PROSHIKA	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	9	(6.7%)	7	(5.2%)
TMS	6	(4.6%)	9	(6.9%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)
その他	0	(0.0%)	1	(0.8%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	1	(0.7%)	0	(0.0%)
(全ターゲット世帯数)	130	(100.0%)	130	(100.0%)	160	(100.0%)	160	(100.0%)	134	(100.0%)	134	(100.0%)

調査対象世帯数の所得階層別分布 (1996年)

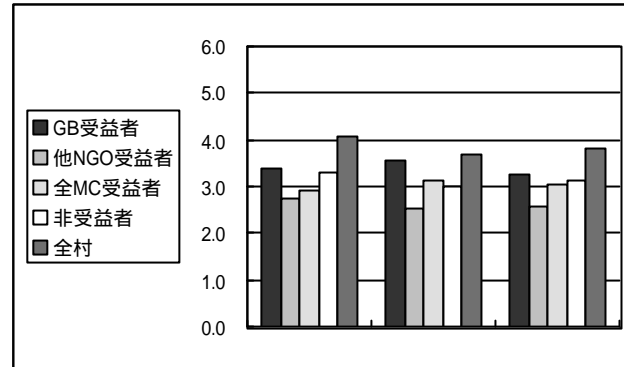


ボグラ

コミラ

ポリシャル

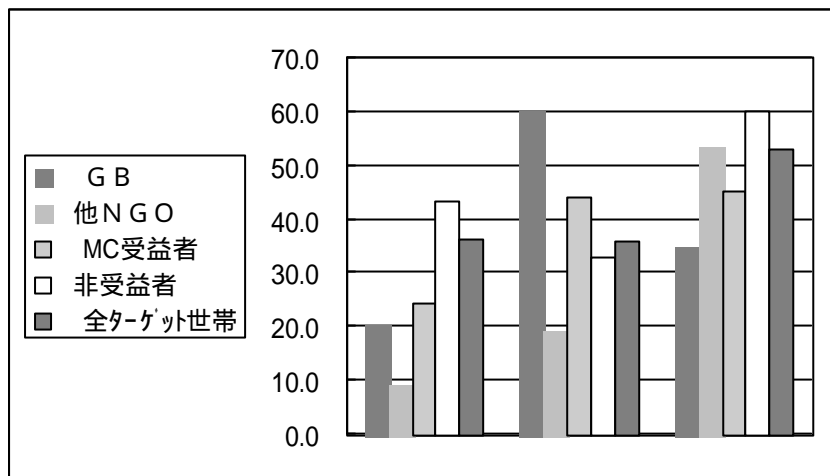
所得階層の平均値 (1996年)



	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB受益者	3.40	3.54	3.24
他NGO受益者	2.73	2.55	2.56
全MC受益者	2.90	3.15	3.05
非受益者	3.31	2.99	3.13
全村	4.06	3.68	3.83

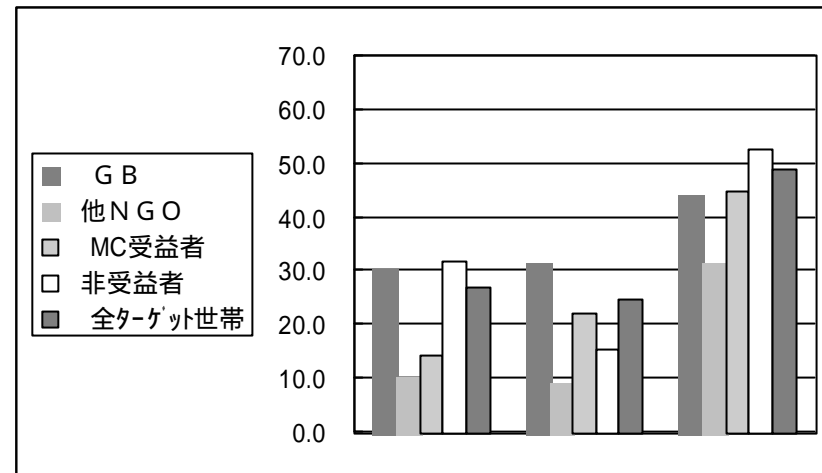
(注) 所得階層の平均値は、最貧層を1、例外的富裕層を8として便宜的に算出した参考指標である。
 コミラでは、GB受益者 / 他NGO受益者 / MC非受益者の間で平均所得階層に違いが見られる。(5%有意)
 他の地域では有意差は見られない。

世帯主・主婦の識字率：男性・1996年（％）



	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	20.0 %	<u>60.0 %</u>	34.6 %
他NGO	<u>9.1 %</u>	<u>19.0 %</u>	53.3 %
MC受益者	24.1 %	43.9 %	45.1 %
非受益者	43.2 %	32.9 %	60.0 %
全ターゲット世帯	<u>36.2 %</u>	35.8 %	53.0 %

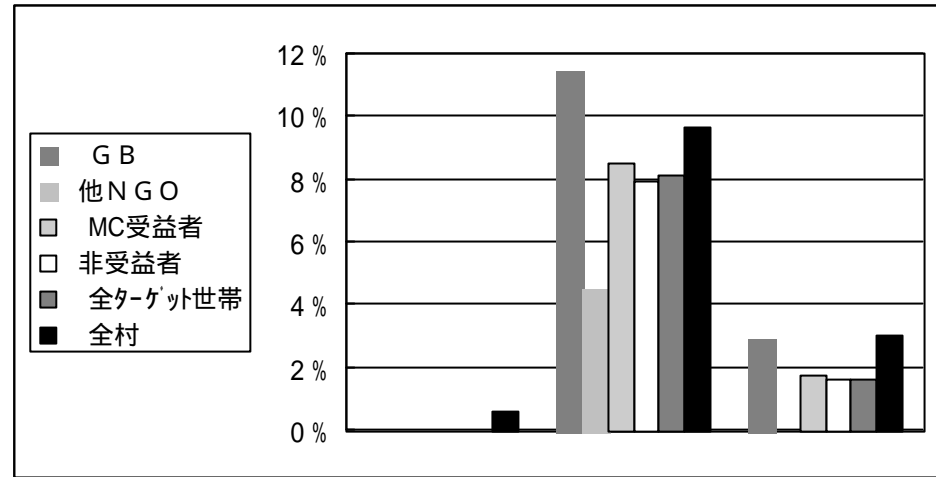
世帯主・主婦の識字率：女性・1996年（％）



	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	30.0 %	31.4 %	43.8 %
他NGO	10.0 %	9.1 %	31.3 %
MC受益者	14.3 %	22.0 %	44.8 %
非受益者	31.7 %	15.1 %	52.5 %
全ターゲット世帯	26.9 %	24.4 %	48.6 %

(注) 下線はカテゴリー間に有意差がある数値を示す。

海外出稼ぎ者のいる世帯の比率（％）（2001年）

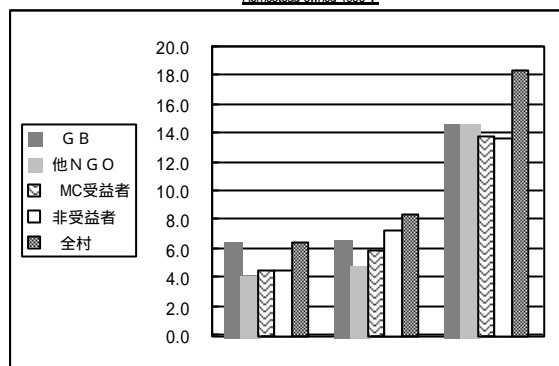


	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	0.0%	11.4%	2.9%
他NGO	0.0%	4.5%	0.0%
MC受益者	0.0%	8.5%	1.7%
非受益者	0.0%	7.9%	1.6%
全ターゲット世帯	0.0%	8.1%	1.6%
全村	0.6%	9.6%	3.0%

[]

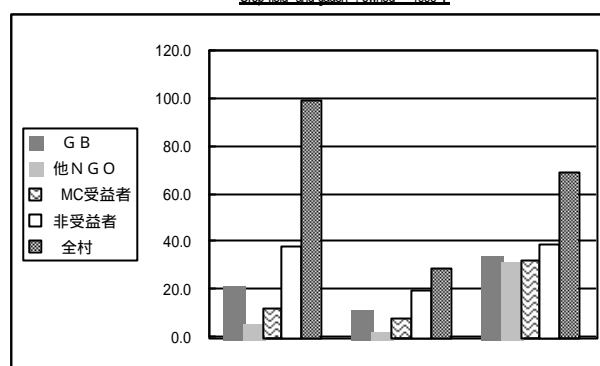
単位 : Decimal

Homestead owned 1996年



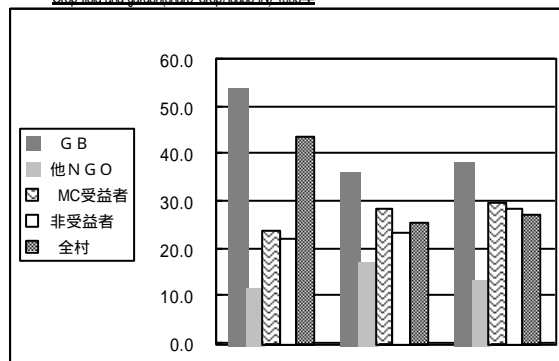
	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	6.35	6.56	14.53
他NGO	4.99	6.72	11.19
MC受益者	4.11	4.50	12.72
非受益者	4.41	5.87	13.69
全村	6.38	8.38	18.34

Crop field and garden : owned 1996年



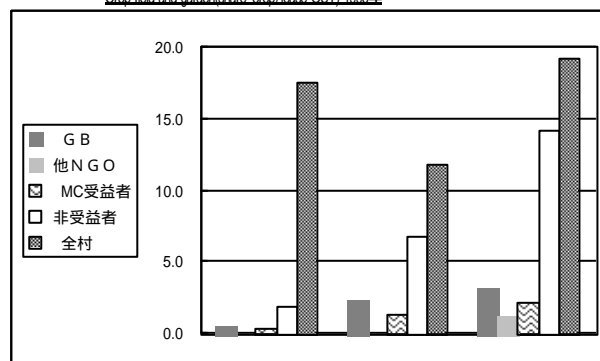
	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	21.25	11.10	33.79
他NGO	33.41	13.26	42.44
MC受益者	5.45	1.70	30.94
非受益者	14.56	4.60	78.19
全村	11.84	7.22	32.23
全村	23.91	11.54	52.55
非受益者	37.46	19.67	38.50
全村	49.46	33.14	49.80
全村	98.70	28.50	68.60

Crop field and garden(share-crop/lease IN) 1996年



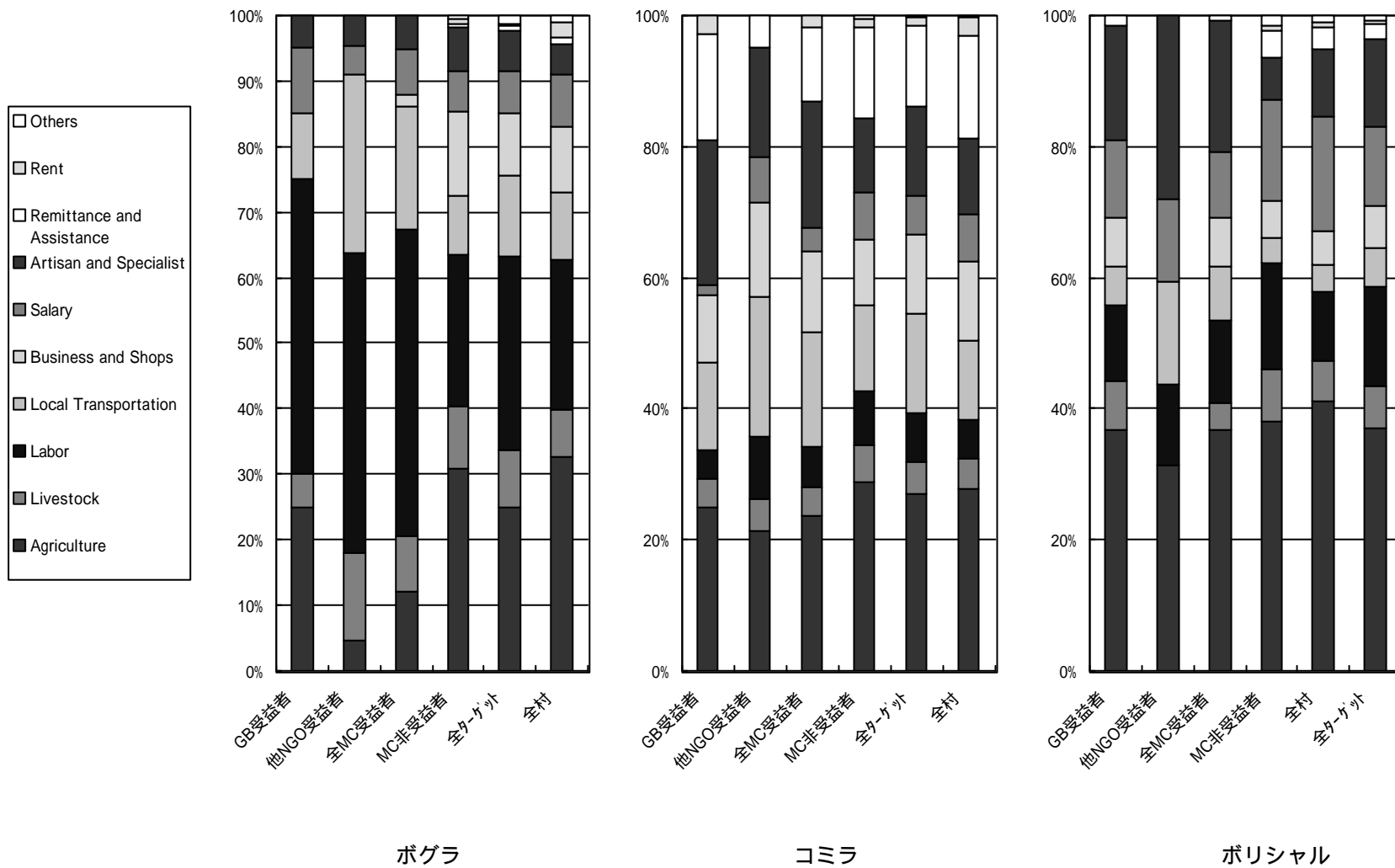
	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	53.70	35.93	37.85
他NGO	69.63	44.97	50.95
MC受益者	11.36	16.70	13.13
非受益者	17.17	28.77	29.83
全村	23.66	28.39	29.62
全村	46.75	39.92	44.65
非受益者	21.88	23.39	28.48
全村	36.14	44.02	47.65
全村	43.72	25.17	27.04

Crop field and garden(share-crop/lease OUT) 1996年



	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	0.40	2.17	3.12
他NGO	0.84	7.12	10.55
MC受益者	0.00	0.05	1.13
非受益者	0.00	0.21	3.72
全村	0.28	1.31	2.12
全村	0.70	5.55	8.20
非受益者	1.88	6.75	14.06
全村	10.36	19.96	43.94
全村	17.54	11.74	19.23

主な所得源の比率（世帯の上位二つの所得源）



主な所得源の比率（世帯の上位二つの所得源）

ボグラ

	Agriculture	Livestock	Labor	Local Transportation	Business and Shops	Salary	Artisan and Specialist	Remittance and Assistance	Rent	Others
GB受益者	25.0%	5.0%	45.0%	10.0%	0.0%	10.0%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%
他NGO受益者	4.5%	13.6%	45.5%	27.3%	0.0%	4.5%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%
全MC受益者	<u>12.1%</u>	8.6%	<u>46.6%</u>	<u>19.0%</u>	<u>1.7%</u>	6.9%	5.2%	0.0%	0.0%	0.0%
MC非受益者	<u>30.9%</u>	9.6%	<u>23.0%</u>	<u>9.0%</u>	<u>12.9%</u>	6.2%	6.7%	0.6%	0.6%	0.6%
全ターゲット	25.0%	8.8%	29.6%	12.3%	9.6%	6.2%	6.2%	0.8%	0.4%	1.2%
全村	32.7%	7.1%	23.1%	10.2%	9.9%	8.0%	4.7%	1.1%	2.2%	1.1%

コミラ

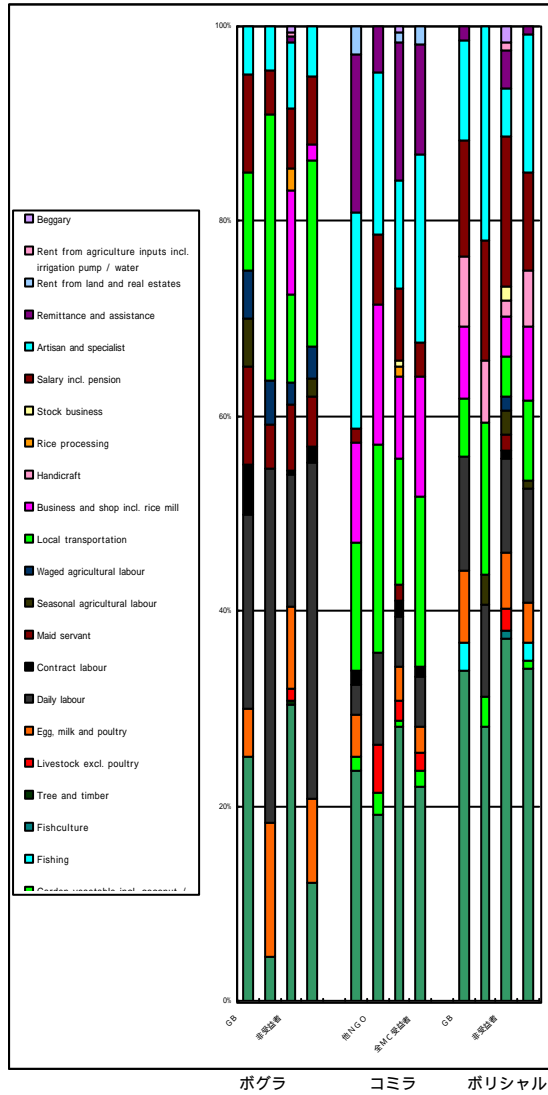
	Agriculture	Livestock	Labor	Local Transportation	Business and Shops	Salary	Artisan and Specialist	Remittance and Assistance	Rent	Others
GB受益者	25.0%	4.4%	4.4%	13.2%	10.3%	1.5%	22.1%	16.2%	2.9%	0.0%
他NGO受益者	21.4%	4.8%	9.5%	21.4%	14.3%	7.1%	16.7%	4.8%	0.0%	0.0%
全MC受益者	23.7%	4.4%	6.1%	17.5%	12.3%	3.5%	19.3%	11.4%	1.8%	0.0%
MC非受益者	28.7%	5.6%	8.4%	12.9%	10.1%	7.3%	11.2%	14.0%	1.1%	0.6%
全ターゲット	26.9%	5.1%	7.3%	15.2%	12.0%	6.0%	13.6%	12.3%	1.3%	0.3%
全村	27.8%	4.6%	5.8%	12.3%	12.0%	7.2%	11.6%	15.7%	2.8%	0.2%

ポリシャル

	Agriculture	Livestock	Labor	Local Transportation	Business and Shops	Salary	Artisan and Specialist	Remittance and Assistance	Rent	Others
GB受益者	36.8%	7.4%	11.8%	5.9%	7.4%	11.8%	17.6%	1.5%	0.0%	0.0%
他NGO受益者	31.3%	0.0%	12.5%	15.6%	0.0%	12.5%	28.1%	0.0%	0.0%	0.0%
全MC受益者	36.7%	<u>4.2%</u>	12.5%	<u>8.3%</u>	7.5%	10.0%	<u>20.0%</u>	<u>0.8%</u>	0.0%	0.0%
MC非受益者	37.9%	8.1%	16.1%	<u>4.0%</u>	5.6%	15.3%	<u>6.5%</u>	<u>4.0%</u>	0.8%	1.6%
全村	41.2%	6.1%	10.6%	4.0%	5.3%	17.4%	10.4%	3.3%	0.8%	1.0%
全ターゲット	37.0%	6.3%	15.2%	5.9%	6.3%	12.2%	13.3%	2.2%	0.7%	0.7%

（注）網掛け部分はカテゴリー間で有意な差が見られるカテゴリー。下線は中でも大きな差が見られる値。

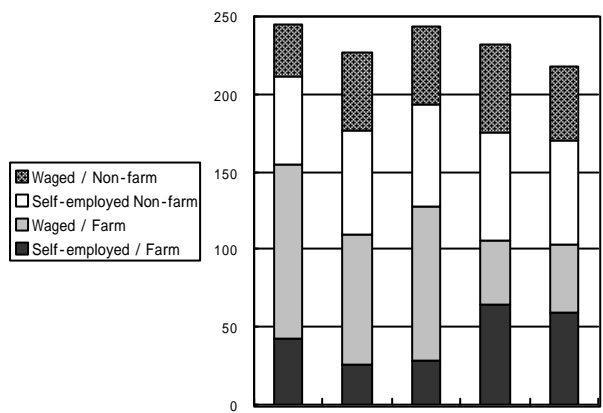
主な所得源の分布



品名	27業	ボグラ				コミラ				ポリシャル			
		GB	非AG	総所得	農業所得	GB	非AG	総所得	農業所得	GB	非AG	総所得	農業所得
Agriculture	Agriculture	#####	4.5 %	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####
Agriculture	Garden vegetable incl. coconut / sapuri				1.5 %	2.4 %	0.6 %	1.8 %				3.1 %	0.8 %
Agriculture	Fishing								2.9 %				1.7 %
Agriculture	Fishculture												0.8 %
Agriculture	Tree and timber			0.6 %									
Livestock and Poultry	Livestock excl. poultry			1.1 %		4.8 %	2.2 %	1.8 %					2.4 %
Livestock and Poultry	Egg, milk and poultry	5.0 %	#####	8.4 %	8.6 %	4.4 %	3.4 %	2.6 %	7.4 %	5.6 %	4.2 %		
Labour	Daily labour	#####	#####	#####	#####	2.9 %	9.5 %	5.1 %	5.3 %	#####	9.4 %	9.7 %	#####
Labour	Contract labour	5.0 %		0.6 %	1.7 %	1.5 %		1.7 %	0.9 %				0.8 %
Labour	Maid servant	#####	4.5 %	6.7 %	5.2 %			1.7 %					1.6 %
Labour	Seasonal agricultural lab	5.0 %			1.7 %								3.1 %
Labour	Waged agricultural labour	5.0 %	4.5 %	2.2 %	3.4 %								1.6 %
Local Transportation	Local transportation	#####	#####	9.0 %	#####	#####	#####	#####	#####	5.9 %	#####	4.0 %	8.3 %
Business and Shops	Business and shop incl. rice mill			#####	1.7 %	#####	#####	8.4 %	#####	7.4 %	4.0 %	7.5 %	
Business and Shops	Handicraft									7.4 %	6.3 %	1.6 %	5.8 %
Business and Shops	Rice processing			2.2 %				1.1 %					
Business and Shops	Stock business							0.6 %					1.6 %
Salary	Salary incl. pension	#####	4.5 %	6.2 %	6.9 %	1.5 %	7.1 %	7.3 %	3.5 %	#####	#####	#####	#####
Artisan and Specialist	Artisan and specialist	5.0 %	4.5 %	6.7 %	5.2 %	#####	#####	#####	#####	#####	#####	4.8 %	#####
Remittance and Assistance	Remittance and assistance			0.6 %		#####	4.8 %	#####	#####	1.5 %		4.0 %	0.8 %
Rent	Rent from land and real estates					2.9 %		1.1 %	1.8 %				
Rent	Rent from agriculture inputs incl. irrigation pump / water			0.6 %									0.8 %
Others	Beggary			0.6 %				0.6 %					1.6 %

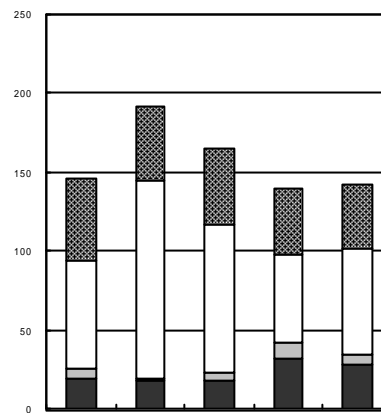
世帯主の1ヶ月間の労働時間 (下段網掛け部分は標準偏差)

ボグラ



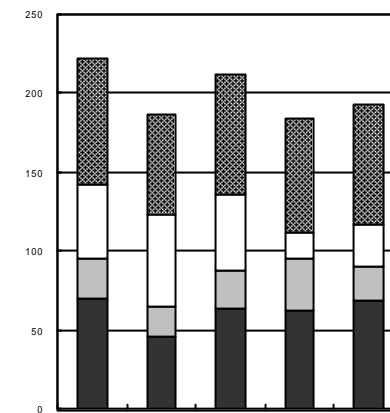
	GB	他NGO	MC受益者	非受益者	全村
Self-employed / Farm	43.0	26.4	28.4	64.4	59.0
	81.9	87.4	72.0	81.3	
Waged / Farm	111.3	83.3	99.8	41.1	44.2
	131.8	120.5	118.8	86.5	
Self-employed Non-farm	57.0	66.5	65.6	69.4	66.5
	120.4	123.6	116.0	100.6	
Waged / Non-farm	34.0	50.2	50.1	57.4	48.1
	71.8	114.8	106.0	123.1	

コミラ



	GB	他NGO	MC受益者	非受益者	全村
Self-employed / Farm	19.5	17.7	18.2	32.3	27.9
	35.4	44.2	38.0	52.6	
Waged / Farm	6.1	2.0	4.4	9.5	6.1
	25.3	8.9	20.4	34.8	
Self-employed Non-farm	68.2	125.4	94.2	56.3	68.1
	78.5	107.5	96.4	85.0	
Waged / Non-farm	51.6	46.4	47.9	41.3	39.6
	79.5	116.9	92.8	89.6	

ポリシャル



	GB	他NGO	MC受益者	非受益者	全村
Self-employed / Farm	69.5	46.3	63.9	62.7	68.9
	92.3	80.2	84.8	77.8	
Waged / Farm	25.8	18.3	23.1	32.2	21.0
	59.4	51.4	54.7	63.5	
Self-employed Non-farm	46.5	58.5	49.3	16.5	26.5
	86.9	109.5	92.9	48.6	
Waged / Non-farm	80.2	63.5	76.1	72.0	75.9
	122.2	96.9	112.8	117.6	

世帯あたり平均土地所有 / 利用面積：集計

ボグラ

		Homestead owned	Crop field and garden owned	Crop field and garden own and in hand	Crop field and garden share-crop / lease IN (incl. Bondhok / Khaikalashi-IN)	Crop field and garden share-crop / lease OUT (incl. Bondhok / Khaikalashi-OUT)	Crop field and garden land operated	Pond, Jungle, Tree Garden owned
全サンプル	1996	6.38	98.74	81.05	41.30	17.69	na	5.32
	2001	7.25	83.74	73.53	20.15	19.40	85.13	8.89
GB受益者	1996	6.35	21.25	20.85	53.70	0.40	na	0.60
	2001	4.35	18.80	18.80	16.70	0.00	32.20	0.60
他NGO受益者	1996	4.02	5.45	5.45	11.36	0.00	na	2.18
	2001	3.91	5.82	5.82	4.50	0.00	10.32	2.82
MC受益者	1996	4.41	11.85	11.57	23.66	0.28	na	1.53
	2001	4.16	10.52	9.83	9.19	0.69	17.88	2.03
非受益者	1996	4.45	37.47	35.59	21.88	1.88	na	3.39
	2001	5.65	43.72	40.50	20.78	8.41	56.62	4.22

コミラ

		Homestead owned	Crop field and garden owned	Crop field and garden own and in hand	Crop field and garden share-crop / lease IN (incl. Bondhok / Khaikalashi-IN)	Crop field and garden share-crop / lease OUT (incl. Bondhok / Khaikalashi-OUT)	Crop field and garden land operated	Pond, Jungle, Tree Garden owned
全サンプル	1996	8.38	28.47	16.73	25.17	11.74	na	3.91
	2001	10.22	39.87	21.55	13.98	18.32	33.27	4.60
GB受益者	1996	6.56	11.10	8.93	35.93	2.17	na	1.26
	2001	8.72	17.72	10.85	21.44	8.25	31.09	2.06
他NGO受益者	1996	4.79	1.71	1.66	16.70	0.05	na	0.82
	2001	7.50	3.10	1.67	17.02	1.43	18.69	1.21
MC受益者	1996	7.24	19.68	12.93	23.39	6.75	na	2.27
	2001	8.16	11.71	7.09	19.06	5.45	25.43	1.68
非受益者	1996	5.87	7.23	5.92	28.39	1.31	na	1.05
	2001	9.11	23.01	14.42	17.13	8.15	30.33	1.62

ボリシャル

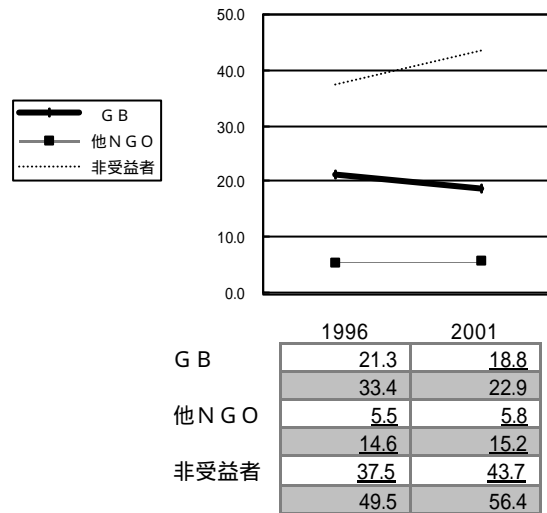
		Homestead owned	Crop field and garden owned	Crop field and garden own and in hand	Crop field and garden share-crop / lease IN (incl. Bondhok / Khaikalashi-IN)	Crop field and garden share-crop / lease OUT (incl. Bondhok / Khaikalashi-OUT)	Crop field and garden land operated	Pond, Jungle, Tree Garden owned
全サンプル	1996	18.34	70.98	50.62	26.46	20.36	na	9.40
	2001	10.68	69.69	39.67	33.52	30.02	64.26	21.43
GB受益者	1996	14.53	33.80	30.68	37.85	3.12	na	5.63
	2001	13.31	37.82	26.97	44.76	10.85	61.09	13.88
他NGO受益者	1996	14.59	30.94	29.81	13.13	1.13	na	0.50
	2001	7.88	12.94	8.63	14.94	3.63	22.56	12.72
MC受益者	1996	13.69	32.24	30.12	29.62	2.12	na	3.82
	2001	10.99	30.82	21.67	38.15	9.63	52.85	12.76
非受益者	1996	13.57	38.50	24.44	28.48	14.06	na	2.58
	2001	9.79	47.67	29.39	34.06	23.08	55.27	15.48

平均土地所有面積の変化 : Crop Field and Garden (Owned)

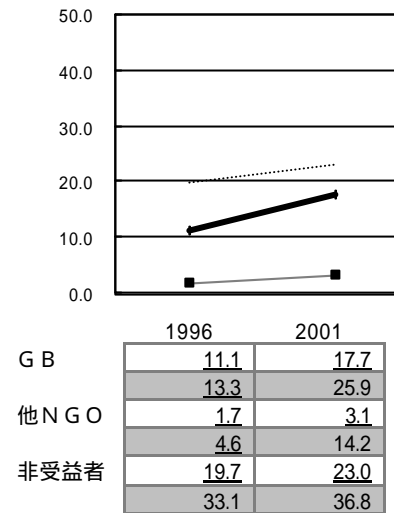
(下段網掛け部分は標準偏差)

単位 : Decimal

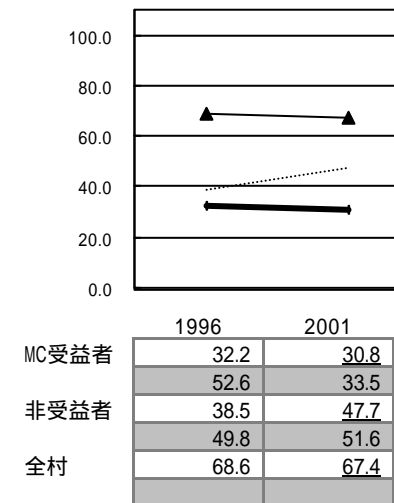
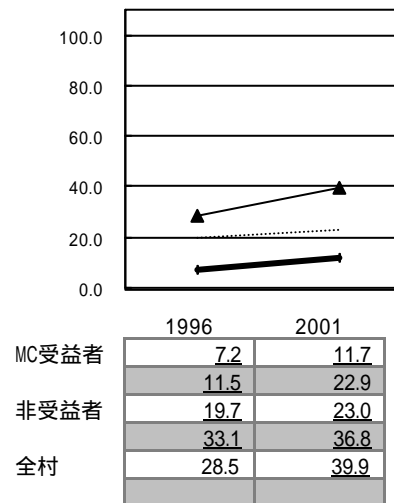
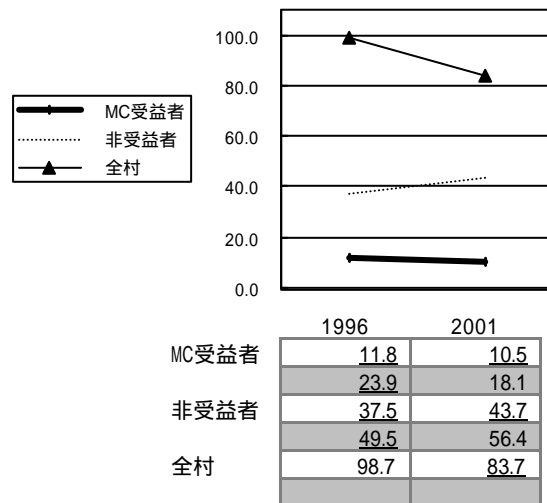
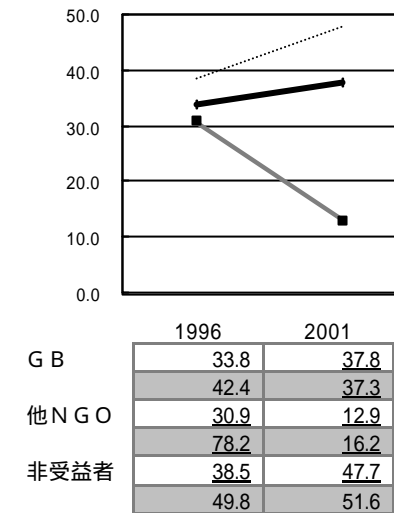
ボグラ



コミラ



ポリシャル



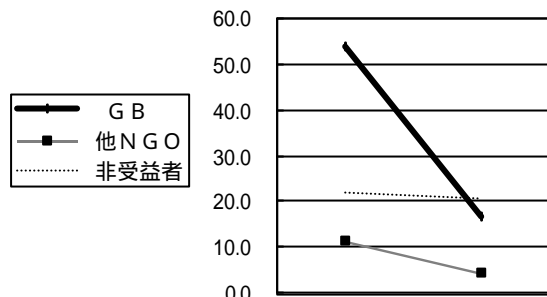
(注) 下線は1996年あるいは2001年にカテゴリー間の有意差がある数値、斜体は1996年～2001年に有意な変化のある値。

平均土地所有面積の変化：Crop Field and Garden (Share crop / lease IN)

単位：Decimal

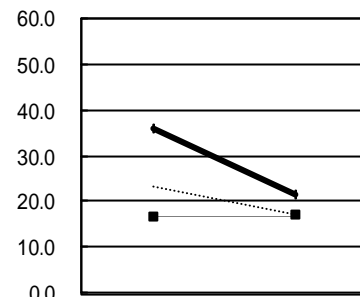
(下段網掛け部分は標準偏差)

ボグラ



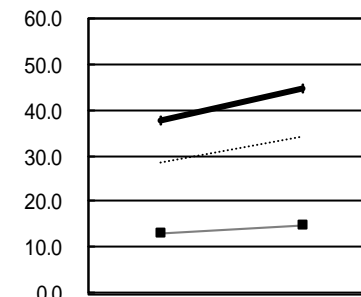
	1996	2001
GB	53.7	16.7
	69.6	31.7
他NGO	11.4	4.5
	17.2	14.9
非受益者	21.9	20.8
	36.1	45.7

コミラ

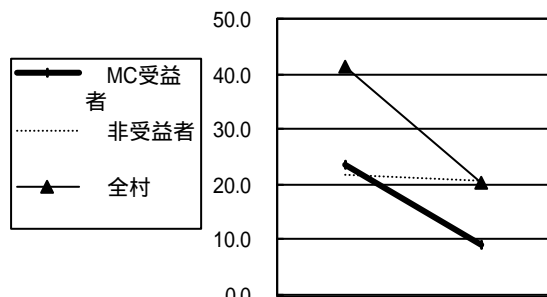


	1996	2001
GB	35.9	21.4
	45.0	33.9
他NGO	16.7	17.0
	28.8	26.9
非受益者	23.4	17.1
	44.0	36.7

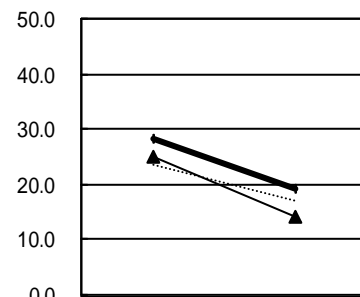
ポリシャル



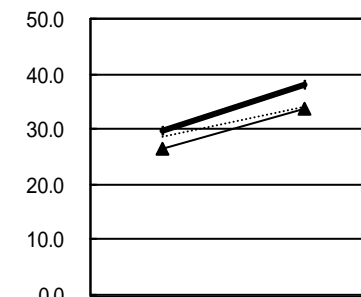
	1996	2001
GB	37.9	44.8
	51.0	59.3
他NGO	13.1	14.9
	29.8	21.8
非受益者	28.5	34.1
	47.7	47.2



	1996	2001
MC受益者	23.7	9.2
	46.8	22.6
非受益者	21.9	20.8
	36.1	45.7
全村	41.3	20.2



	1996	2001
MC受益者	28.4	19.1
	39.9	30.9
非受益者	23.4	17.1
	44.0	36.7
全村	25.2	14.0



	1996	2001
MC受益者	29.6	38.2
	44.7	52.2
非受益者	28.5	34.1
	47.7	47.2
全村	26.5	33.5

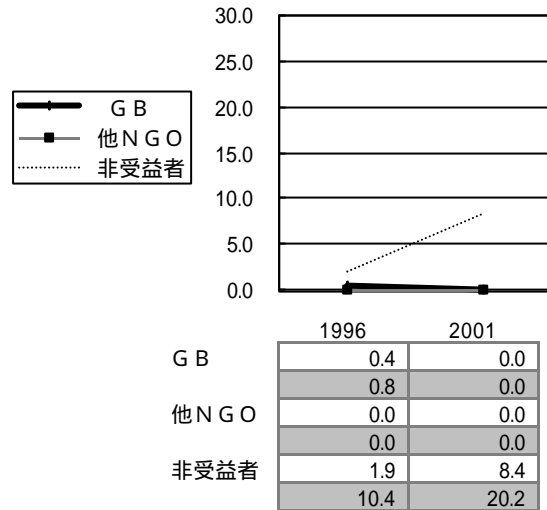
(注) 統計検定は未実施。

平均土地所有面積の変化 : Crop Field and Garden (Share crop / lease OUT)

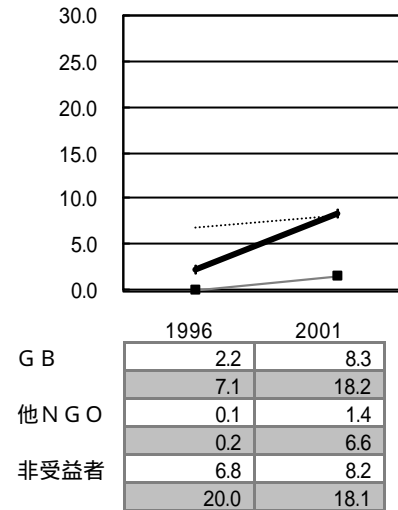
(下段網掛け部分は標準偏差)

単位 : Decimal

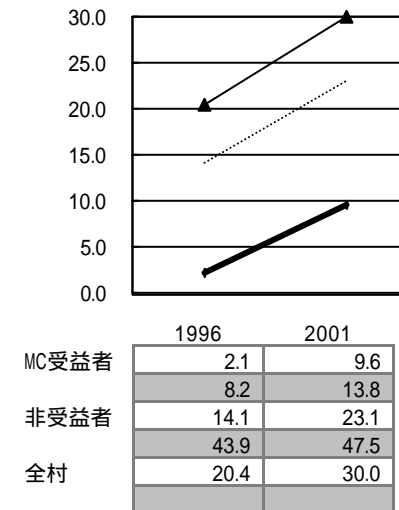
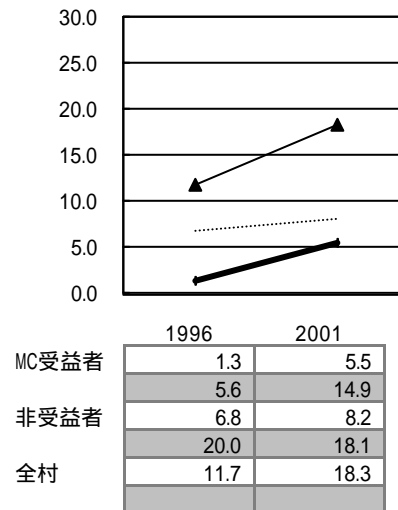
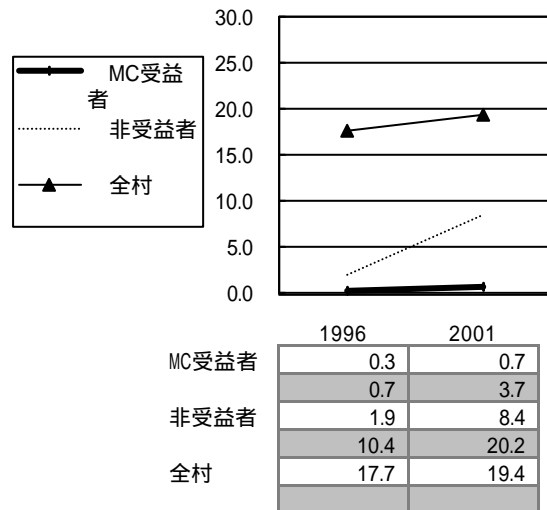
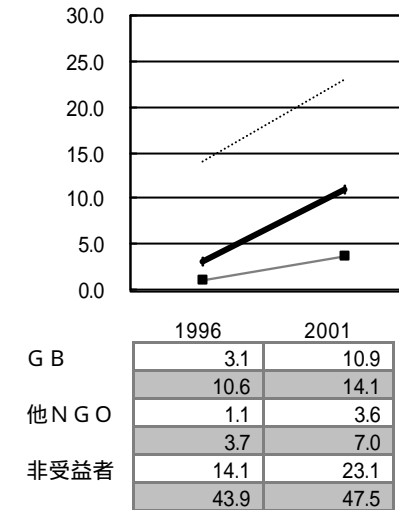
ボグラ



コミラ



ポリシャル



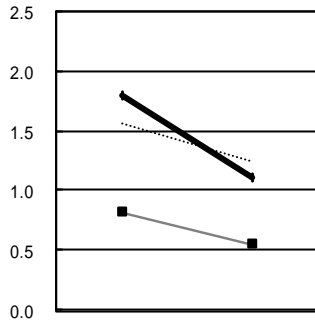
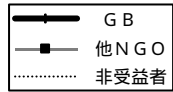
(注) 統計検定は未実施。

世帯あたり家畜の所有頭数の変化：ボグラ (下段網掛け部分は標準偏差)

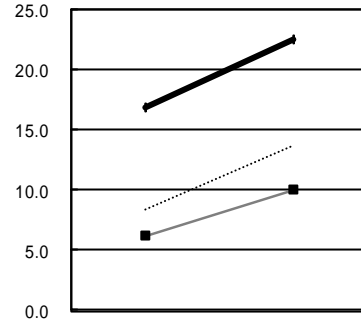
牛

チキン

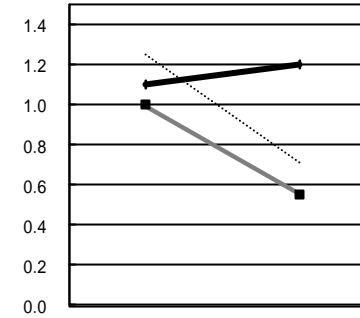
山羊・羊



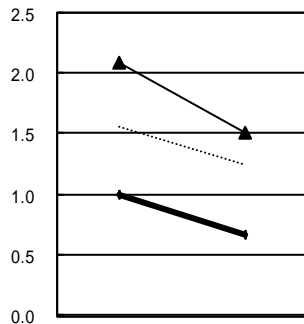
	1996	2001
GB	1.8	1.1
他NGO	0.8	0.6
非受益者	1.6	1.2
	2.0	1.5



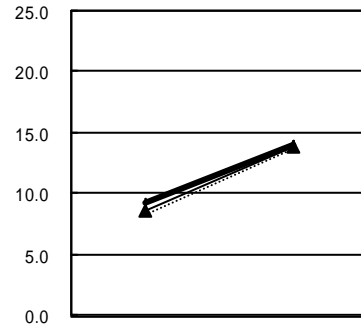
	1996	2001
GB	16.9	22.5
他NGO	6.1	10.0
非受益者	8.3	13.7
	9.7	14.6



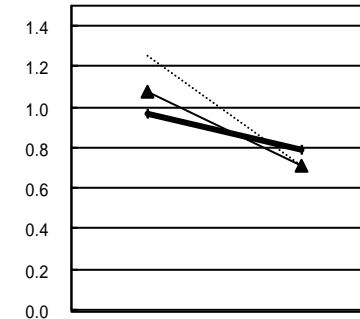
	1996	2001
GB	1.1	1.2
他NGO	1.0	0.6
非受益者	1.3	0.7
	2.4	1.7



	1996	2001
MC受益者	1.0	0.7
非受益者	1.6	1.2
全村	2.1	1.5



	1996	2001
MC受益者	9.2	14.0
非受益者	8.3	13.7
全村	8.5	13.7



	1996	2001
MC受益者	1.0	0.8
非受益者	1.3	0.7
全村	1.1	0.7

(注) 下線はカテゴリー間の有意差がある数値。1996年のカテゴリー間差の統計検定は行っていない。

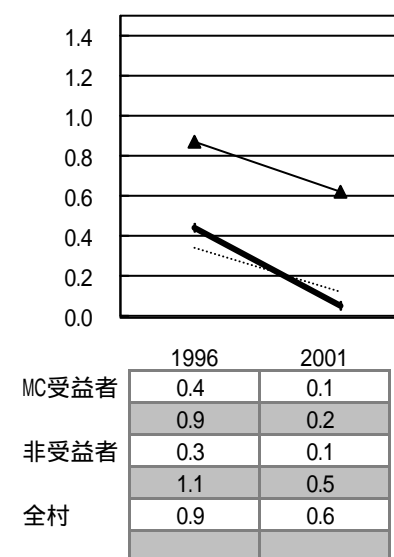
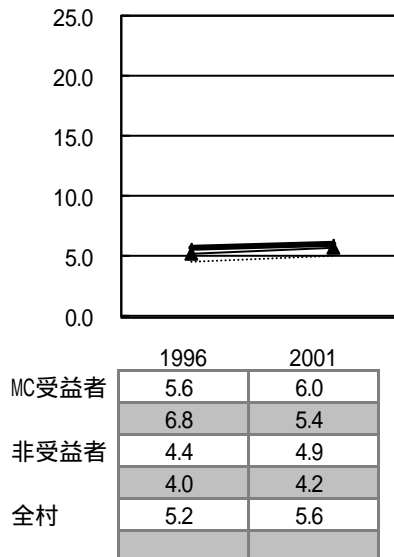
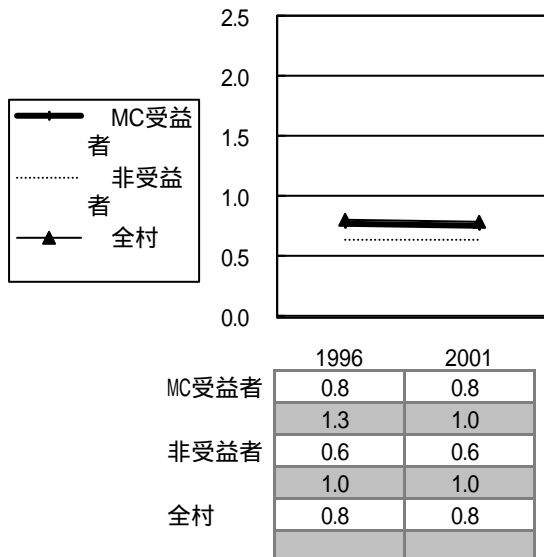
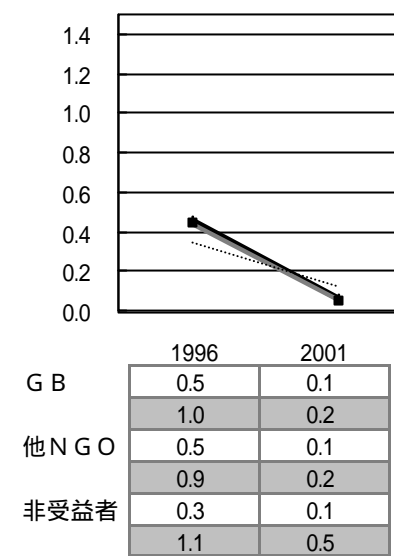
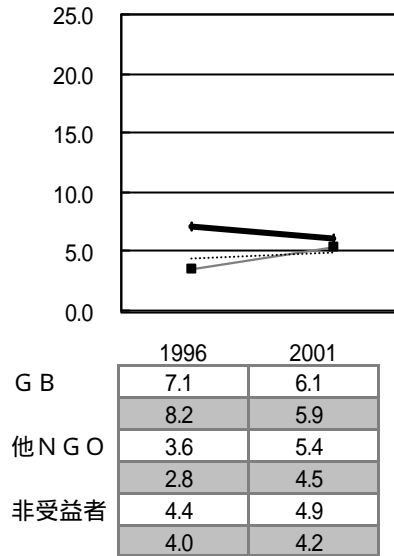
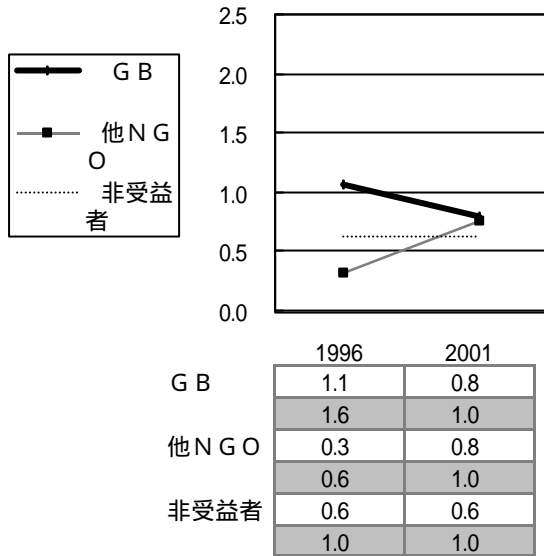
世帯あたり家畜の所有頭数の変化：コミラ

(下段網掛け部分は標準偏差)

牛

チキン

山羊・羊



(注) 下線はカテゴリー間の有意差がある数値。1996年のカテゴリー間差の統計検定は行っていない。

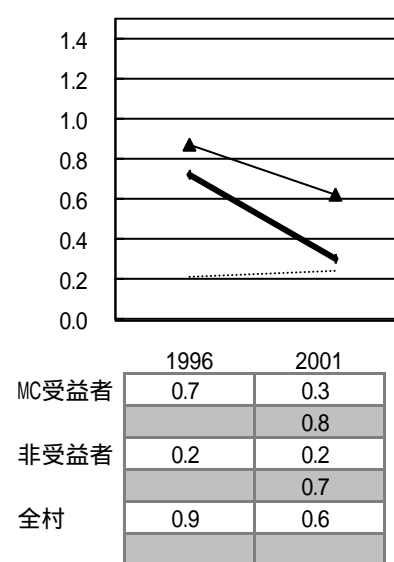
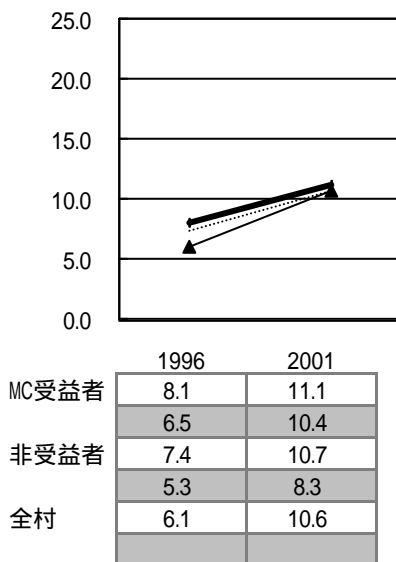
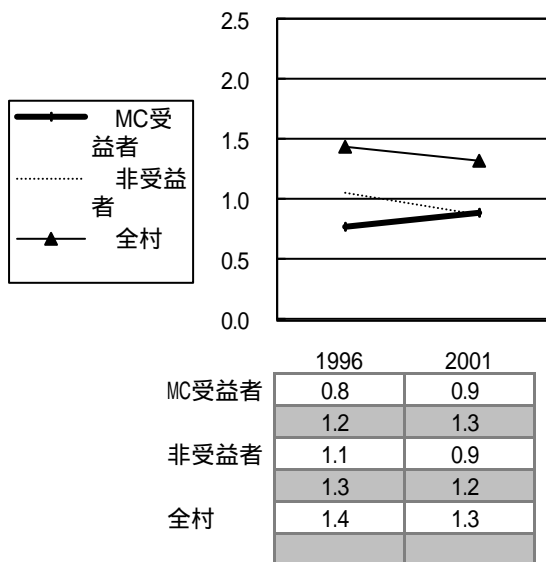
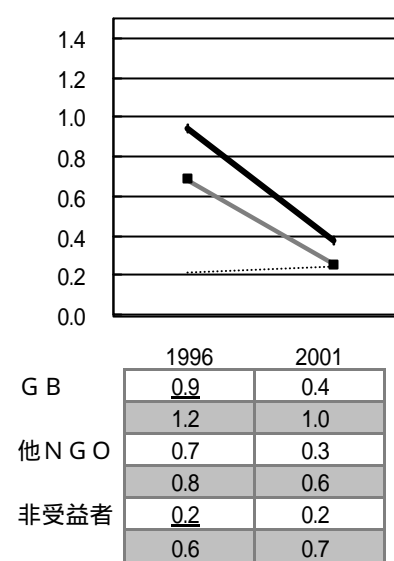
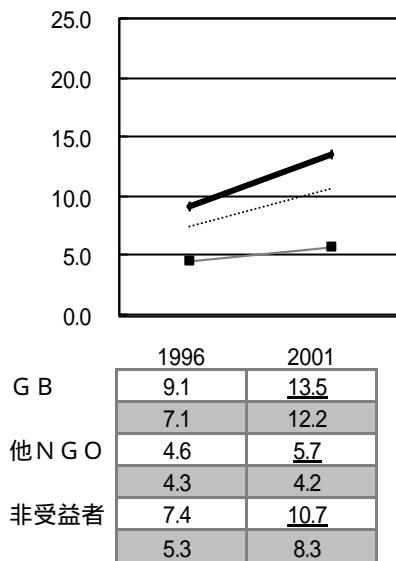
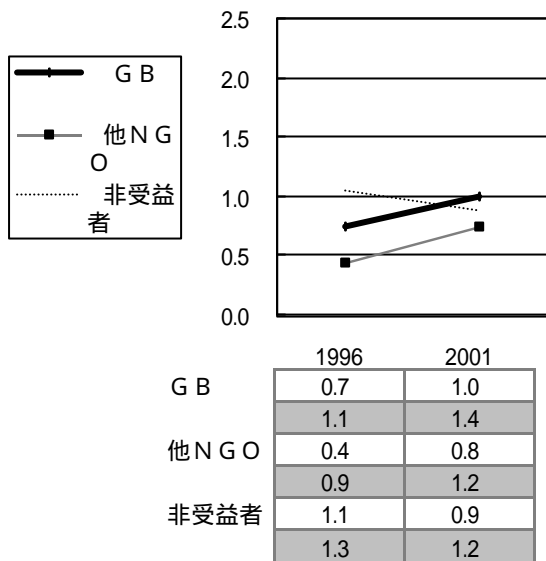
世帯あたり家畜の所有頭数の変化：ポリシャル

(下段網掛け部分は標準偏差)

牛

チキン

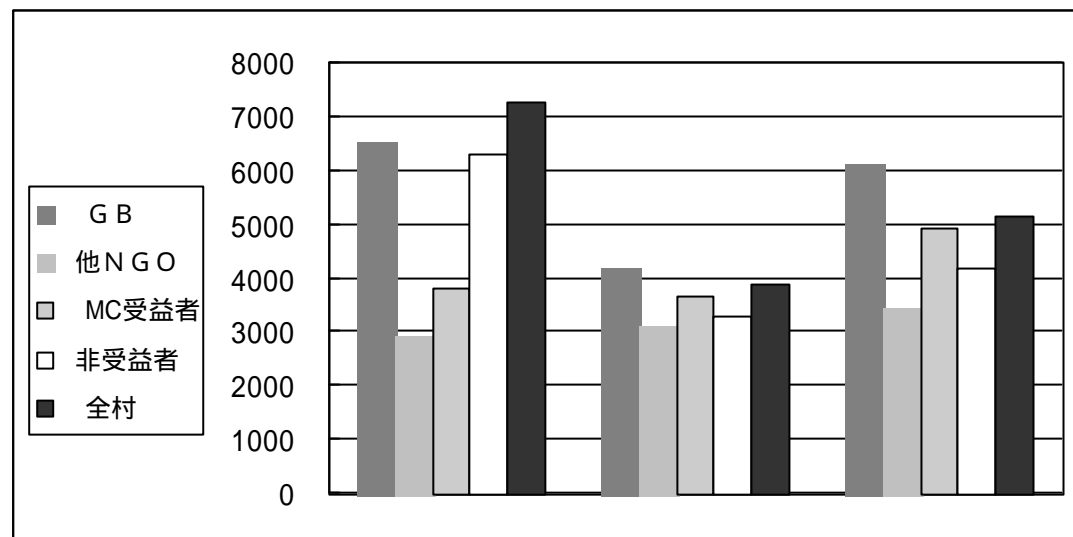
山羊・羊



(注) 下線はカテゴリー間の有意差がある数値。(ポリシャルのみ1996年のカテゴリー間差の検定も実施した。)

家畜の所有：市場価格

(下段網掛け部分は標準偏差)



	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	6,530	4,174	6,092
他NGO	2,891	3,073	3,433
MC受益者	<u>3,807</u>	3,644	4,910
非受益者	<u>6,285</u>	3,281	4,160
全村	7,272	3,853	5,146

(注) 下線はカテゴリー間で有意差がある数値。

100世帯あたりの生産資産所有数の集計結果（単位：個／100世帯）

ボグラ

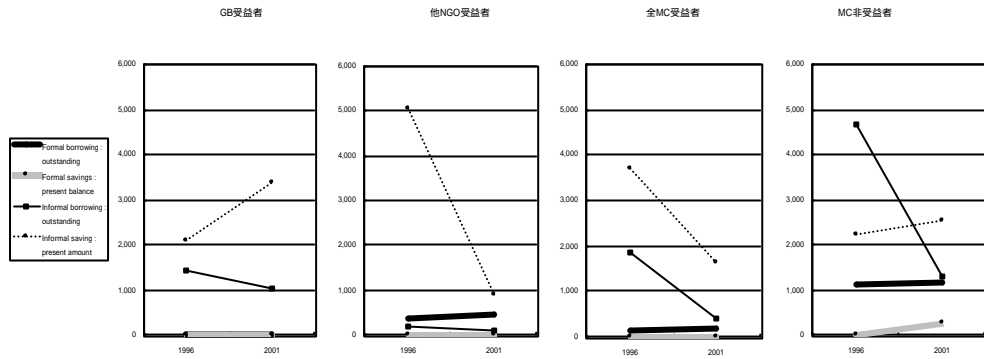
		DTW	STW	LLP	Tractor	Power Tiller	Rickshaw / Van	Coutrty Boat	Baby Taxi / Tempoo	Sawing Machine	いずれか一つでも所有している世帯の比率(%)
全サンプル	1996	1.1	12.5	-	-	4.3	8.7	-	3.0	2.2	13.6
	2001	0.6	10.3	-	-	2.8	14.4	-	2.8	6.6	22.0
GB受益者	1996	-	10.0	-	-	-	-	-	-	-	10.0
	2001	-	-	-	-	-	-	-	-	10.0	10.0
他NGO受益者	1996	-	-	-	-	-	27.3	-	-	-	18.2
	2001	-	-	-	-	-	9.1	-	9.1	-	27.3
MC受益者	1996	-	3.5	-	-	-	13.8	-	-	-	17.2
	2001	-	-	-	-	-	10.3	-	3.5	3.5	17.2
非受益者	1996	-	1.1	-	-	-	9.0	-	0.6	1.1	13.6
	2001	-	2.3	-	3.7	15.7	-	-	1.1	5.6	23.6

コミラ

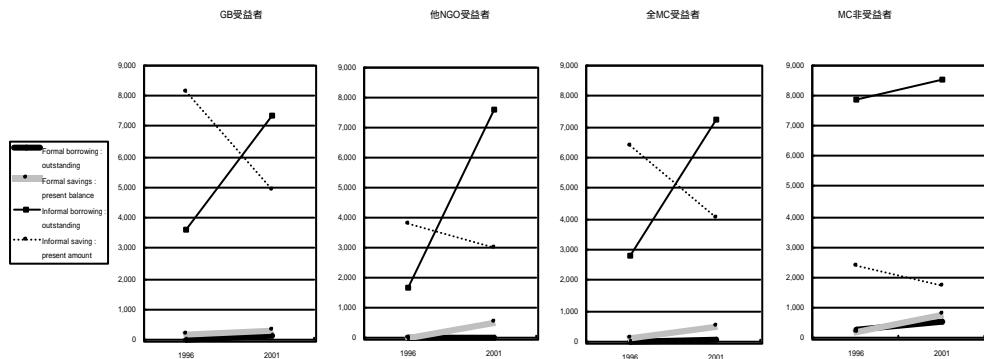
		DTW	STW	LLP	Tractor	Power Tiller	Rickshaw / Van	Coutrty Boat	Baby Taxi / Tempoo	Sawing Machine	いずれか一つでも所有している世帯の比率(%)
全サンプル	1996	-	0.5	1.4	0.5	-	19.5	-	-	1.9	21.6
	2001	0.5	1.4	0.5	0.5	-	14.8	0.5	0.9	7.9	19.9
GB受益者	1996	-	-	2.9	-	-	45.7	-	-	2.9	34.3
	2001	2.9	-	-	-	-	26.5	-	-	8.8	32.4
他NGO受益者	1996	-	-	-	-	-	27.3	-	-	-	22.7
	2001	-	-	-	-	-	23.8	-	-	-	19.0
MC受益者	1996	-	-	1.7	-	-	37.3	-	-	1.7	28.8
	2001	0.8	-	-	-	-	28.1	-	-	5.3	28.1
非受益者	1996	-	-	-	-	-	15.7	-	-	2.2	16.9
	2001	-	1.1	-	-	-	13.5	1.1	-	6.7	14.6

ボリシャル

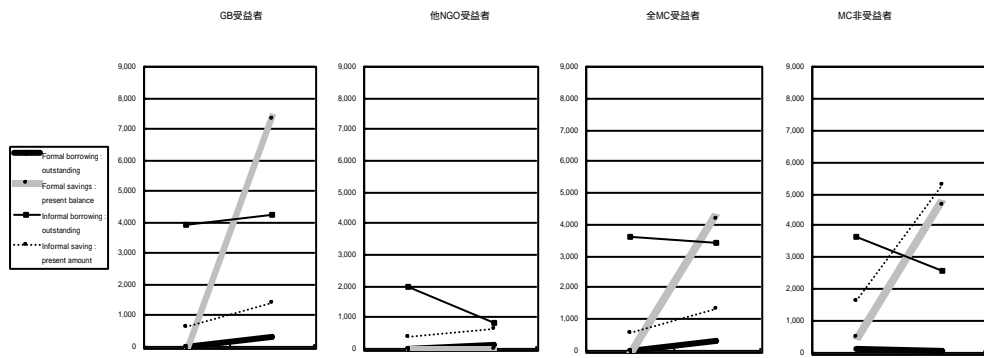
		DTW	STW	LLP	Tractor	Power Tiller	Rickshaw / Van	Coutrty Boat	Baby Taxi / Tempoo	Sawing Machine	いずれか一つでも所有している世帯の比率(%)
全サンプル	1996	-	-	0.5	-	-	2.0	0.5	-	0.5	2.5
	2001	4.5	6.1	1.5	-	1.5	4.5	0.5	1.0	3.5	17.2
GB受益者	1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
	2001	-	11.8	2.9	-	-	5.9	-	-	-	17.6
他NGO受益者	1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0
	2001	-	-	-	-	-	12.5	-	-	-	12.5
MC受益者	1996	-	-	-	-	-	1.7	-	-	-	1.7
	2001	1.7	6.7	1.7	-	-	8.3	-	-	-	16.7
非受益者	1996	-	-	-	-	-	4.8	-	-	-	3.2
	2001	3.2	1.6	-	-	3.2	4.8	1.6	-	6.5	17.7



ボグラ		Formal borrowing : outstanding	Formal savings : present balance	Informal borrowing : outstanding	Informal saving : present amount
GB	1996	0	0	1,437	2,709
	2001	0	0	2,009	4,872
GB	2001	0	0	1,010	3,400
		0	0	3,090	9,131
他N G O	1996	364	0	194	5,066
		1,206	0	427	6,181
他N G O	2001	455	0	91	909
		1,508	0	302	3,015
MC受益者	1996	138	0	1,897	3,713
		743	0	3,549	5,389
MC受益者	2001	172	0	383	1,638
		928	0	1,821	5,671
非受益者	1996	1,132	0	4,680	2,225
		4,835	0	27,349	4,368
非受益者	2001	1,135	273	1,285	2,547
		3,634	2,150	3,342	7,445



コミラ		Formal borrowing : outstanding	Formal savings : present balance	Informal borrowing : outstanding	Informal saving : present amount
GB	1996	0	191	3,600	8,125
		0	1,133	10,006	10,696
GB	2001	143	336	7,343	4,931
		845	1,299	15,793	12,238
他N G O	1996	0	0	1,682	3,772
		0	0	5,195	8,915
他N G O	2001	0	538	7,633	3,019
		0	1,962	25,032	7,190
MC受益者	1996	0	114	2,797	6,416
		0	872	8,335	10,068
MC受益者	2001	85	502	7,236	4,051
		651	1,711	19,352	10,390
非受益者	1996	236	178	7,868	2,355
		1,567	1,219	23,226	4,509
非受益者	2001	517	774	8,554	1,736
		2,117	6,378	20,801	6,564



ポリシャル		Formal borrowing : outstanding	Formal savings : present balance	Informal borrowing : outstanding	Informal saving : present amount
GB	1996	0	18	3,944	671
		0	103	6,891	2,215
GB	2001	338	7,356	4,221	1,412
		1,211	42,874	9,380	5,411
他N G O	1996	0	0	1,969	375
		0	0	3,469	1,500
他N G O	2001	146	23	844	625
		585	93	2,322	2,500
MC受益者	1996	0	10	3,627	563
		0	77	6,246	1,928
MC受益者	2001	347	4,175	3,426	1,300
		1,299	32,274	7,903	4,928
非受益者	1996	145	502	3,650	1,655
		1,143	3,899	7,493	4,653
非受益者	2001	73	4,687	2,575	5,282
		572	26,933	7,721	20,586

Formal Borrowing : 目的別借入額(Taka/世帯)

ボグラ

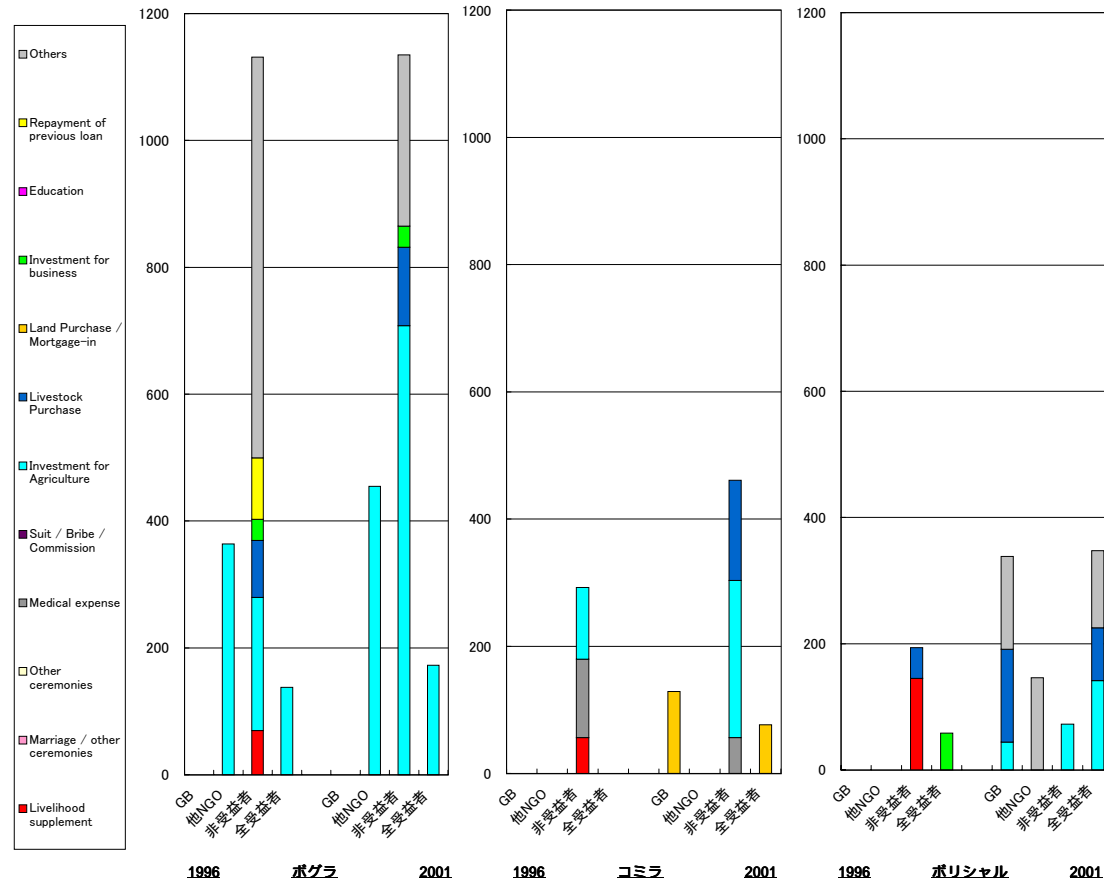
	1996年		2001年	
	GB	他NGO 非受益者全受益者	GB	他NGO 非受益者全受益者
1 Livelihood supplement		70		
2 Marriage / other ceremonies				
3 Other ceremonies				
4 Medical expense				
5 Suit / Bribe / Commission				
6 Investment for Agriculture	364	210 138	455	708 172
7 Livestock Purchase		90		124
8 Land Purchase / Mortgage-in				
9 Investment for business		34		34
10 Education				
11 Repayment of previous loan		97		
12 Others		632		270

コミラ

	1996年		2001年	
	GB	他NGO 非受益者全受益者	GB	他NGO 非受益者全受益者
1 Livelihood supplement		56		
2 Marriage / other ceremonies				
3 Other ceremonies				
4 Medical expense		124		56
5 Suit / Bribe / Commission				
6 Investment for Agriculture		112		247
7 Livestock Purchase				157
8 Land Purchase / Mortgage-in			129	76
9 Investment for business				
10 Education				
11 Repayment of previous loan				
12 Others				

ポリシャル

	1996年		2001年	
	GB	他NGO 非受益者全受益者	GB	他NGO 非受益者全受益者
1 Livelihood supplement		145		
2 Marriage / other ceremonies				
3 Other ceremonies				
4 Medical expense				
5 Suit / Bribe / Commission				
6 Investment for Agriculture			44	73 142
7 Livestock Purchase		48	147	83
8 Land Purchase / Mortgage-in				
9 Investment for business		58		
10 Education				
11 Repayment of previous loan				
12 Others			147	146 122

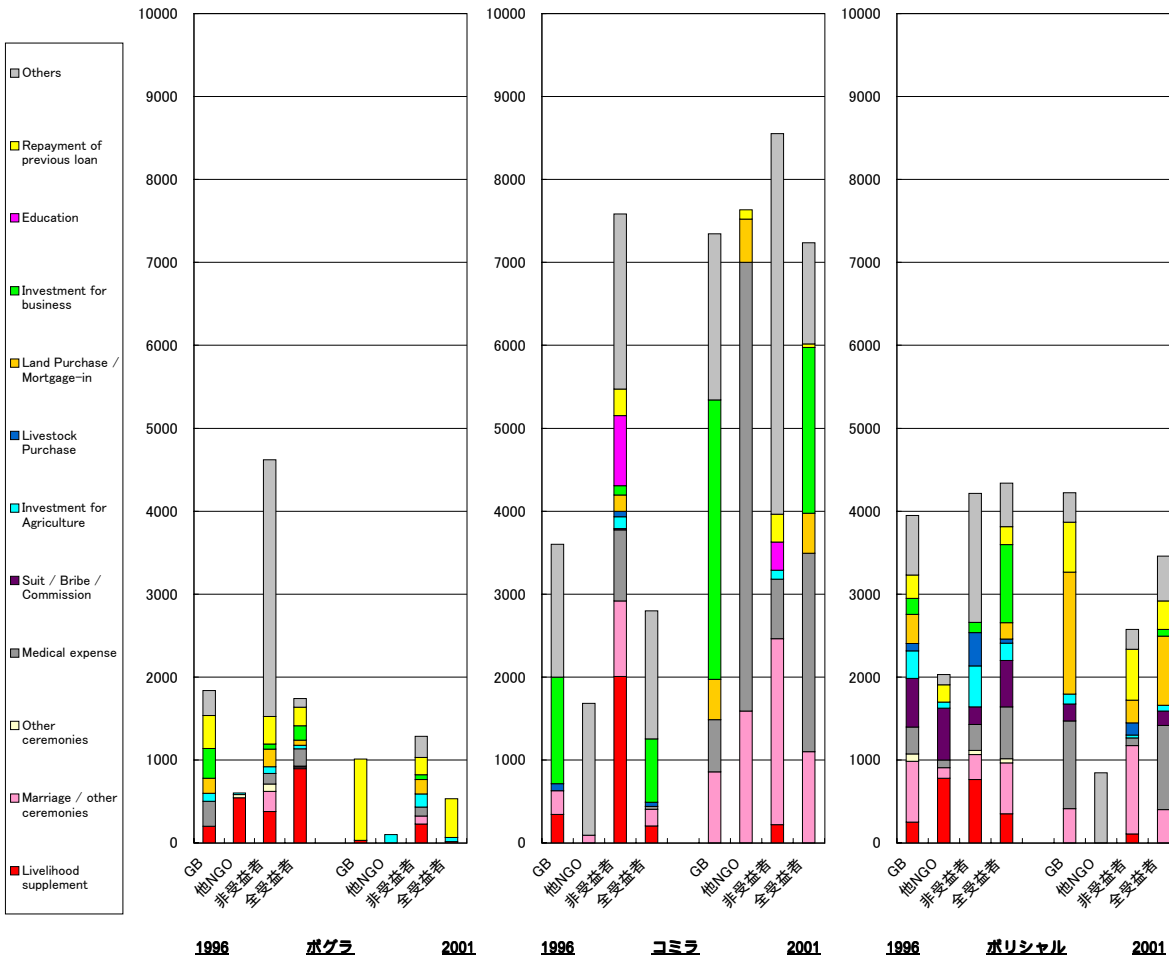


Informal Borrowing : 目的別借入額(Taka/世帯)

ボグラ	1996年				2001年			
	GB	他NGO	非受益者	全受益者	GB	他NGO	非受益者	全受益者
Livelihood supplement	200	545	377	897	30		226	14
Marriage / other ceremonies			243	17			97	
Other ceremonies		35,454	90	13				
Medical expense	300		128	207			108	
Suit / Bribe / Commission								
Investment for Agriculture	100	22	81	43		100	159	52
Livestock Purchase								
Land Purchase / Mortgage-in	180		210	62			174	
Investment for business	357		62	175			60	
Education								
Repayment of previous loan	400		333	224	980		209	467
Others	300		3094	103			253	

コミラ	1996年				2001年			
	GB	他NGO	非受益者	全受益者	GB	他NGO	非受益者	全受益者
Livelihood supplement	343		2007	203			221	
Marriage / other ceremonies	286	91	910	203	857	1591	2242	1102
Other ceremonies								
Medical expense			856	34	629	5409	719	2390
Suit / Bribe / Commission			17					
Investment for Agriculture			143				108	
Livestock Purchase	86		67	51				
Land Purchase / Mortgage-in			197		486	523		483
Investment for business	1286		111	763	3371			2000
Education			843				337	
Repayment of previous loan			322		110		337	41
Others	1600	1591	2110	1542	2000	4590	1220	

ボリシャル	1996年				2001年			
	GB	他NGO	非受益者	全受益者	GB	他NGO	非受益者	全受益者
Livelihood supplement	250	781	765	350			110	
Marriage / other ceremonies	735	125	300	617	412		1065	400
Other ceremonies	88		48	50				
Medical expense	324	94	316	625	1059		90	1017
Suit / Bribe / Commission	588	625	210	558	206		175	
Investment for Agriculture	329	75	496	207	118		36	67
Livestock Purchase	88		402	50			145	
Land Purchase / Mortgage-in	353			200	1471		274	833
Investment for business	191		121	942				83
Education								
Repayment of previous loan	282	206		215	603		613	342
Others	721	125	1557	527	353	844	242	542

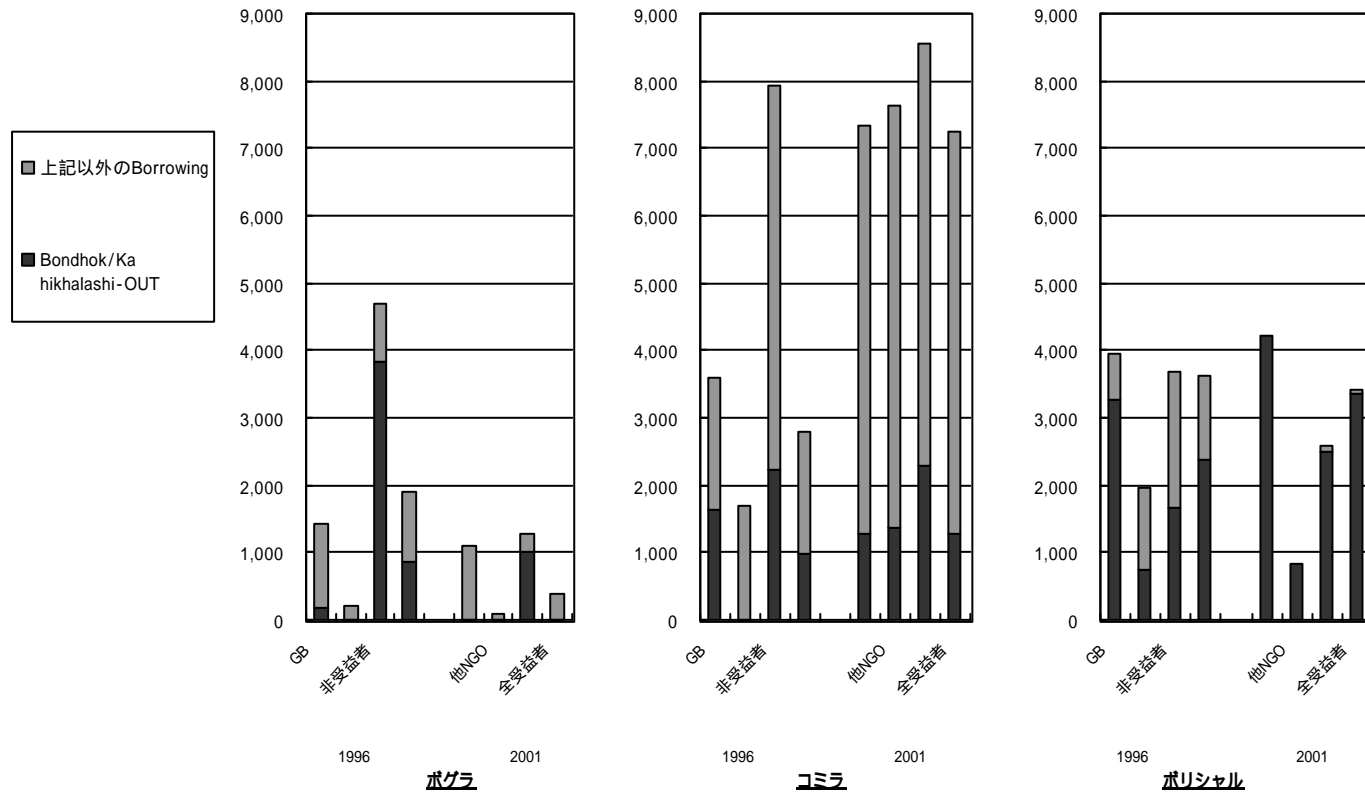


1996 **ボグラ** 2001 1996 **コミラ** 2001 1996 **ボリシャル** 2001

Informal Borrowing : Bondhok / Khaikhalashi - OUTとそれ以外のBorrowing (Taka / 世帯)

(下段網掛け部分は標準偏差)

	1996年				2001年			
	GB	他NGO	非受益者	全受益者	GB	他NGO	非受益者	全受益者
ボグラ								
Bondhok/Kahikhalashi - OUT	180		3,819	872			1,008	
STD	596		27,347	3,193			3,284	
上記以外のBorrowing	1,257	194	861	1,024	1,100	91	277	383
STD	2,053	427	2,030	2,062	3,090	302	974	1,821
コミラ								
Bondhok/Kahikhalashi - OUT	1,643		2,225	975	1,286	1,364	2,287	1,271
STD	4,761		6,258	3,735	5,333	6,396	7,706	5,617
上記以外のBorrowing	1,957	1,682	5,710	1,822	6,057	6,270	6,267	5,965
STD	6,436	5,195	22,194	5,842	15,395	19,068	20,048	16,477
ポリシャル								
Bondhok/Kahikhalashi - OUT	3,256	750	1,661	2,375	4,221	844	2,510	3,342
STD	6,091	2,512	4,558	5,444	9,380	2,322	7,710	7,912
上記以外のBorrowing	694	1,219	2,013	1,252			65	85
STD	3,061	2,766	6,474	3,500			363	655

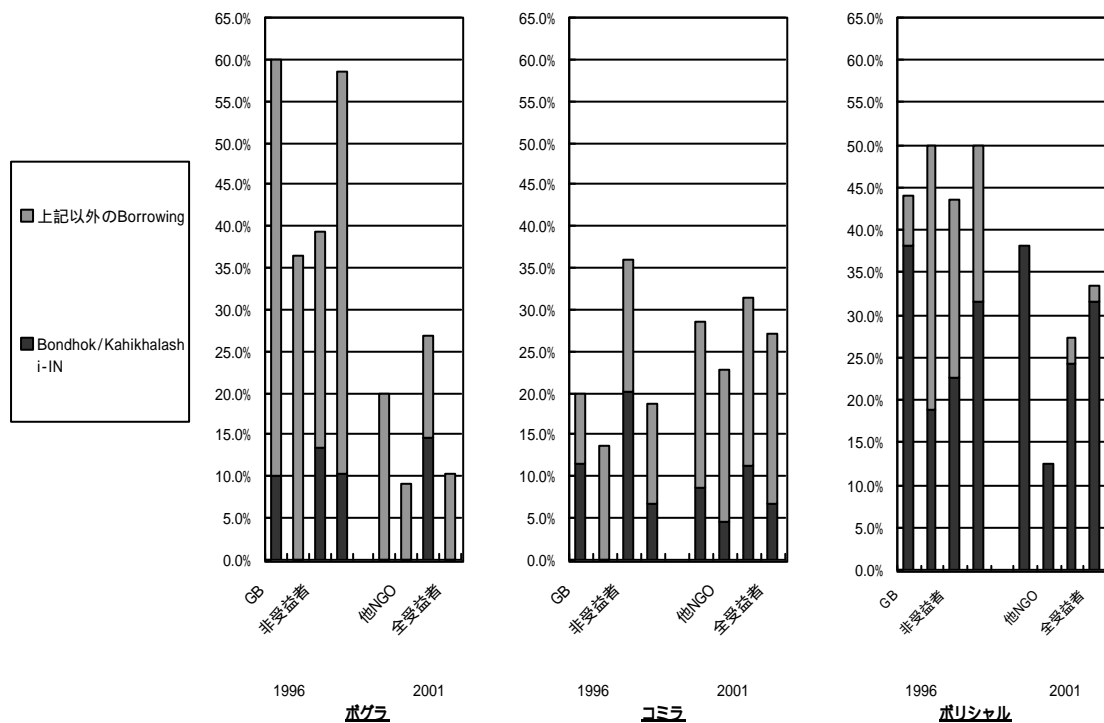


Informal Borrowing : Bondhok / Khaikhalashi - OUTとそれ以外のBorrowing (借りた世帯の比率 : Annex 3-25

	1996年				2001年			
	GB	他NGO	非受益者	全受益者	GB	他NGO	非受益者	全受益者
Bondhok/Kahikhalashi - IN	10.0%	0.0%	13.5%	10.3%	0.0%	0.0%	14.6%	0.0%
上記以外のBorrowing	50.0%	36.4%	25.8%	48.3%	20.0%	9.1%	12.4%	10.3%
(カテゴリーに含まれる世帯)	10	11	89	29	10	11	89	29

	1996年				2001年			
	GB	他NGO	非受益者	全受益者	GB	他NGO	非受益者	全受益者
Bondhok/Kahikhalashi - IN	11.4%	0.0%	20.2%	6.8%	8.6%	4.5%	11.2%	6.8%
上記以外のBorrowing	8.6%	13.6%	15.7%	11.9%	20.0%	18.2%	20.2%	20.3%
(カテゴリーに含まれる世帯)	35	22	89	59	35	22	89	59

	1996年				2001年			
	GB	他NGO	非受益者	全受益者	GB	他NGO	非受益者	全受益者
Bondhok/Kahikhalashi - IN	38.2%	18.8%	22.6%	31.7%	38.2%	12.5%	24.2%	31.7%
上記以外のBorrowing	5.9%	31.3%	21.0%	18.3%	0.0%	0.0%	3.2%	1.7%
(カテゴリーに含まれる世帯)	34	16	62	60	34	16	62	60



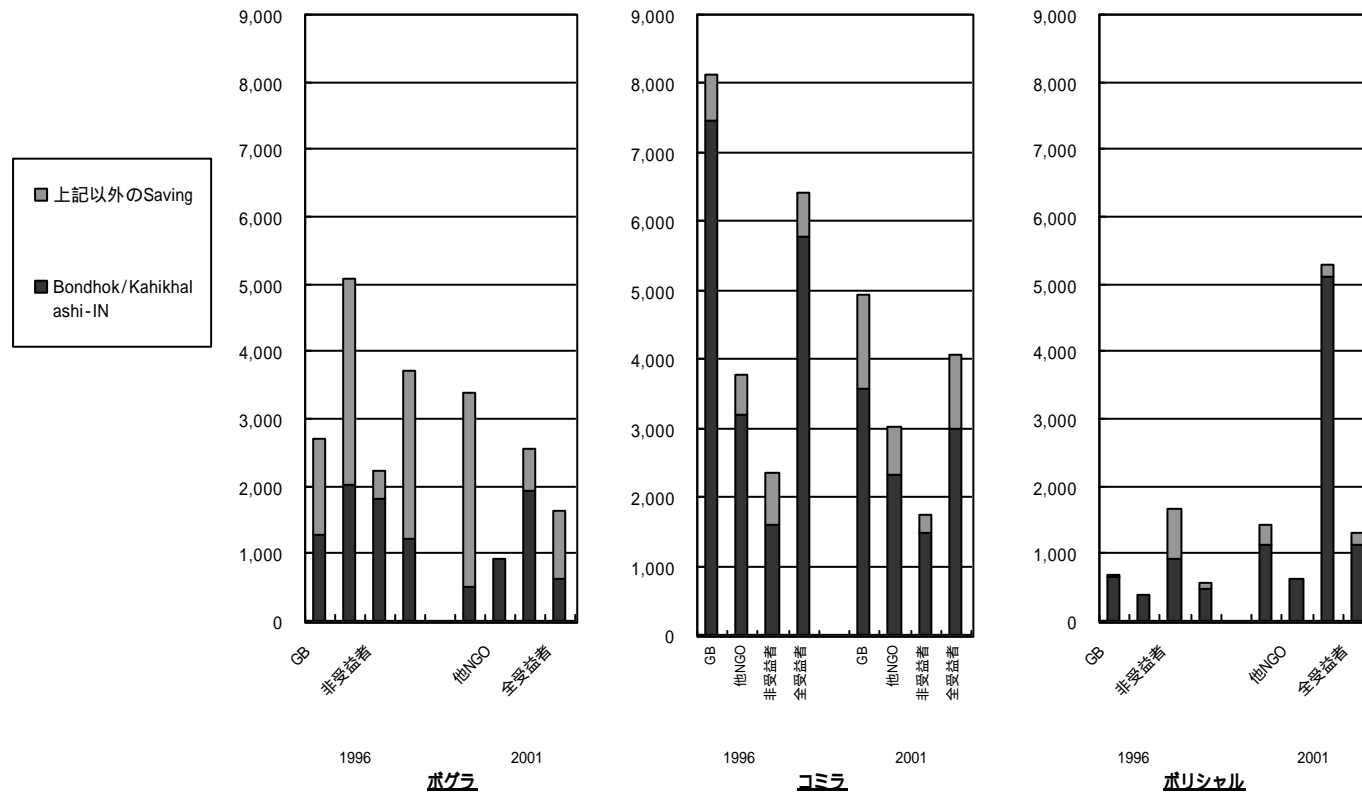
Informal Saving : Bondhok / Khaikhalashi - INとそれ以外のSaving (Taka / 世帯)

(下段網掛け部分は標準偏差)

	1996年				2001年			
	GB	他NGO	非受益者	全受益者	GB	他NGO	非受益者	全受益者
Bondhok/Kahikhalashi - IN	1,277	2,021	1,813	1,207	500	909	1,931	638
STD	2,702	4,268	4,194	3,087	1,581	3,015	6,855	2,117
上記以外のSaving	1,432	3,045	412	2,506	2,900	0	616	1,000
STD	4,527	5,790	1,508	5,077	9,171		2,523	5,385

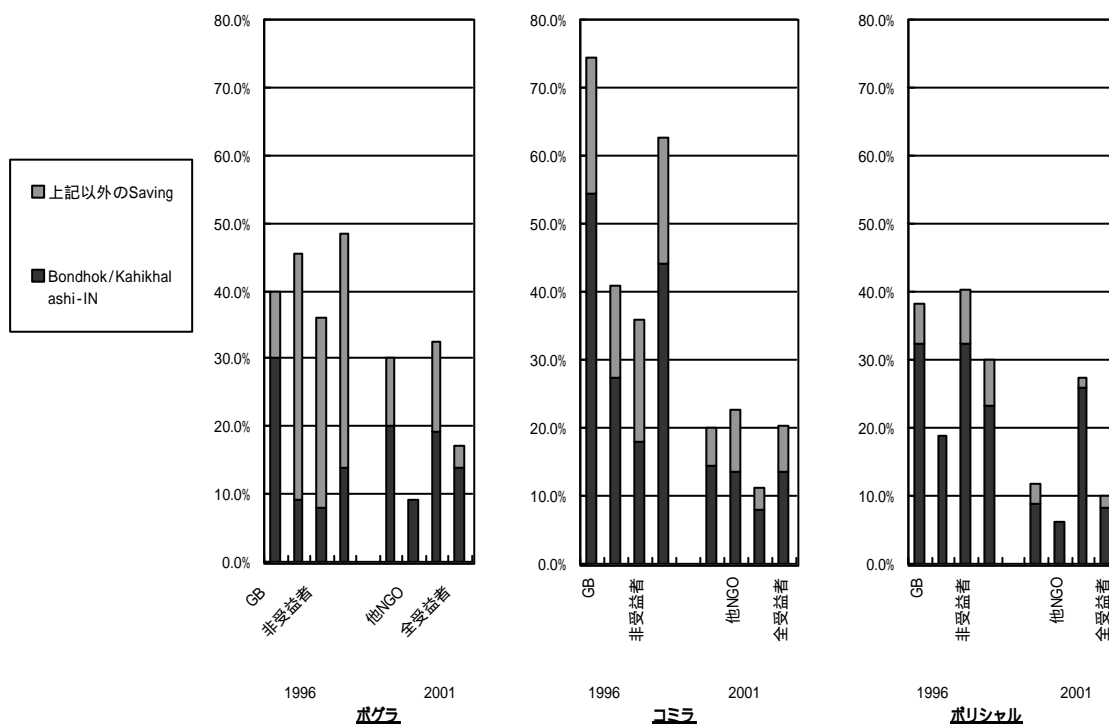
	1996年				2001年			
	GB	他NGO	非受益者	全受益者	GB	他NGO	非受益者	全受益者
Bondhok/Kahikhalashi - IN	7,472	3,182	1,583	5,788	3,571	2,318	1,489	2,983
STD	10,287	7,215	4,029	9,726	9,968	6,700	6,292	8,671
上記以外のSaving	653	590	772	628	1,360	701	247	1,068
STD	3,209	2,323	2,518	2,829	7,772	3,195	1,367	6,265

	1996年				2001年			
	GB	他NGO	非受益者	全受益者	GB	他NGO	非受益者	全受益者
Bondhok/Kahikhalashi - IN	656	375	935	472	1,118	625	5,121	1,133
STD	2,219	1,500	3,589	1,840	5,198	2,500	20,588	4,796
上記以外のSaving	15	0	720	92	294	0	161	167
STD	70		3,184	647	1,715		1,270	1,291

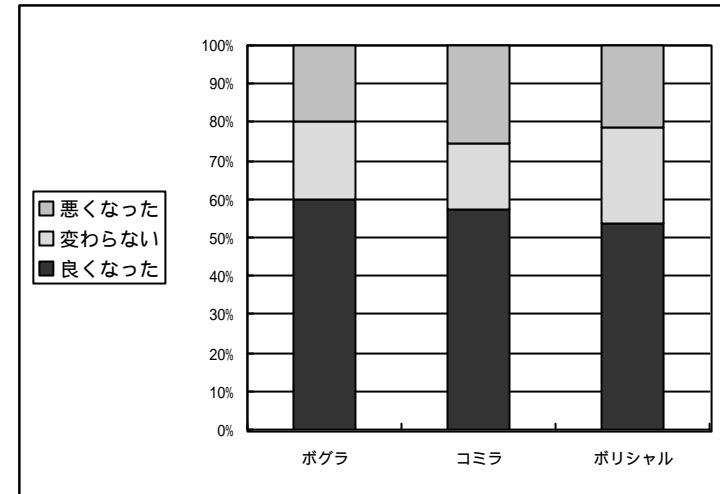


Informal Saving : Bondhok / Khaikhalashi - INとそれ以外のSaving (Savingのある世帯の比率 : %Annex 3-27

	1996年				2001年			
	GB	他NGO	非受益者	全受益者	GB	他NGO	非受益者	全受益者
ボグラ								
Bondhok/Kahikhalashi-IN	30.0%	9.1%	7.9%	13.8%	20.0%	9.1%	19.1%	13.8%
上記以外のSaving	10.0%	36.4%	28.1%	34.5%	10.0%	0.0%	13.5%	3.4%
(カテゴリーに含まれる世帯	10	11	89	29	10	11	89	29
コマラ								
Bondhok/Kahikhalashi-IN	54.3%	27.3%	18.0%	44.1%	14.3%	13.6%	7.9%	13.6%
上記以外のSaving	20.0%	13.6%	18.0%	18.6%	5.7%	9.1%	3.4%	6.8%
(カテゴリーに含まれる世帯	35	22	89	59	35	22	89	59
ポリシャル								
Bondhok/Kahikhalashi-IN	32.4%	18.8%	32.3%	23.3%	8.8%	6.3%	25.8%	8.3%
上記以外のSaving	5.9%	0.0%	8.1%	6.7%	2.9%	0.0%	1.6%	1.7%
(カテゴリーに含まれる世帯	34	16	62	60	34	16	62	60

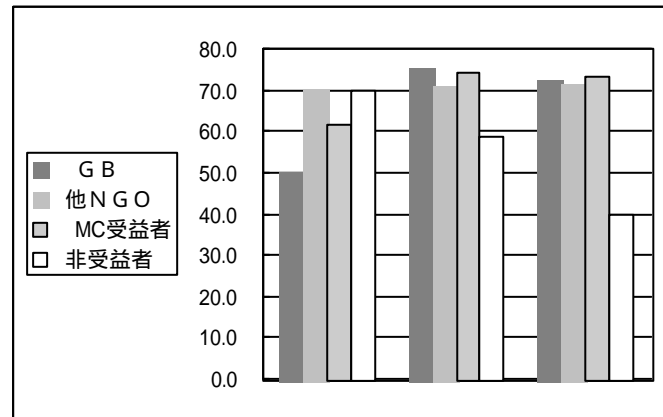


過去5年間で生活が良くなったか、悪くなったか：全村落の世帯主の回答比率（男女共）



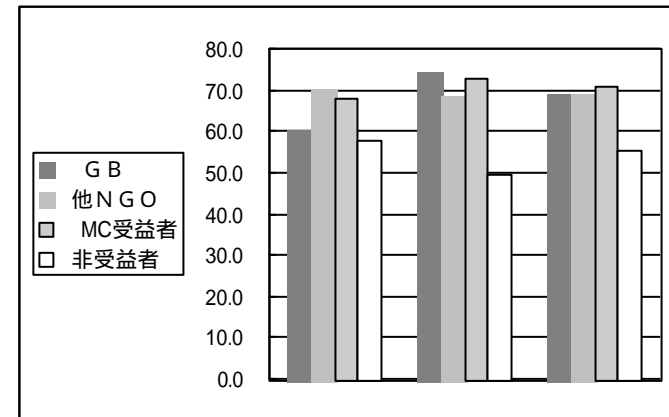
	良くなった	変わらない	悪くなった
ボグラ	60.1 %	20.2 %	19.7 %
コミラ	57.4 %	17.2 %	25.4 %
ポリシャル	53.4 %	25.0 %	21.6 %

過去5年間で生活が良くなったと回答した世帯（男性世帯主）2001年



	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	50.0 %	75.0 %	72.4 %
他NGO	70.0 %	70.6 %	71.4 %
MC受益者	61.5 %	74.0 %	73.1 %

過去5年間で生活が良くなったと回答した世帯（女性世帯主）2001年

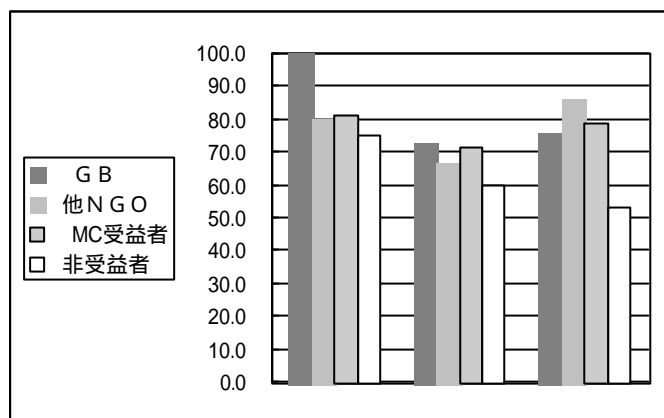


	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	60.0 %	74.3 %	68.8 %
他NGO	70.0 %	68.2 %	68.8 %
MC受益者	67.9 %	72.9 %	70.7 %

非受益者	69.7 %	<u>58.7 %</u>	<u>40.0 %</u>
------	--------	---------------	---------------

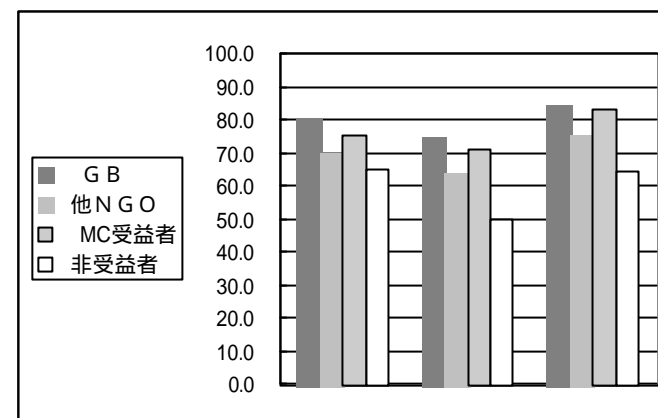
非受益者	57.6 %	<u>49.4 %</u>	55.4 %
------	--------	---------------	--------

過去5年間で現金所得が増加したと回答した世帯の比率(男性)(%)



	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	100	72.7	<u>75.9</u>
他NGO	80.0	66.7	<u>85.7</u>
MC受益者	80.8	71.2	<u>78.8</u>
非受益者	75.0	60.0	<u>53.3</u>

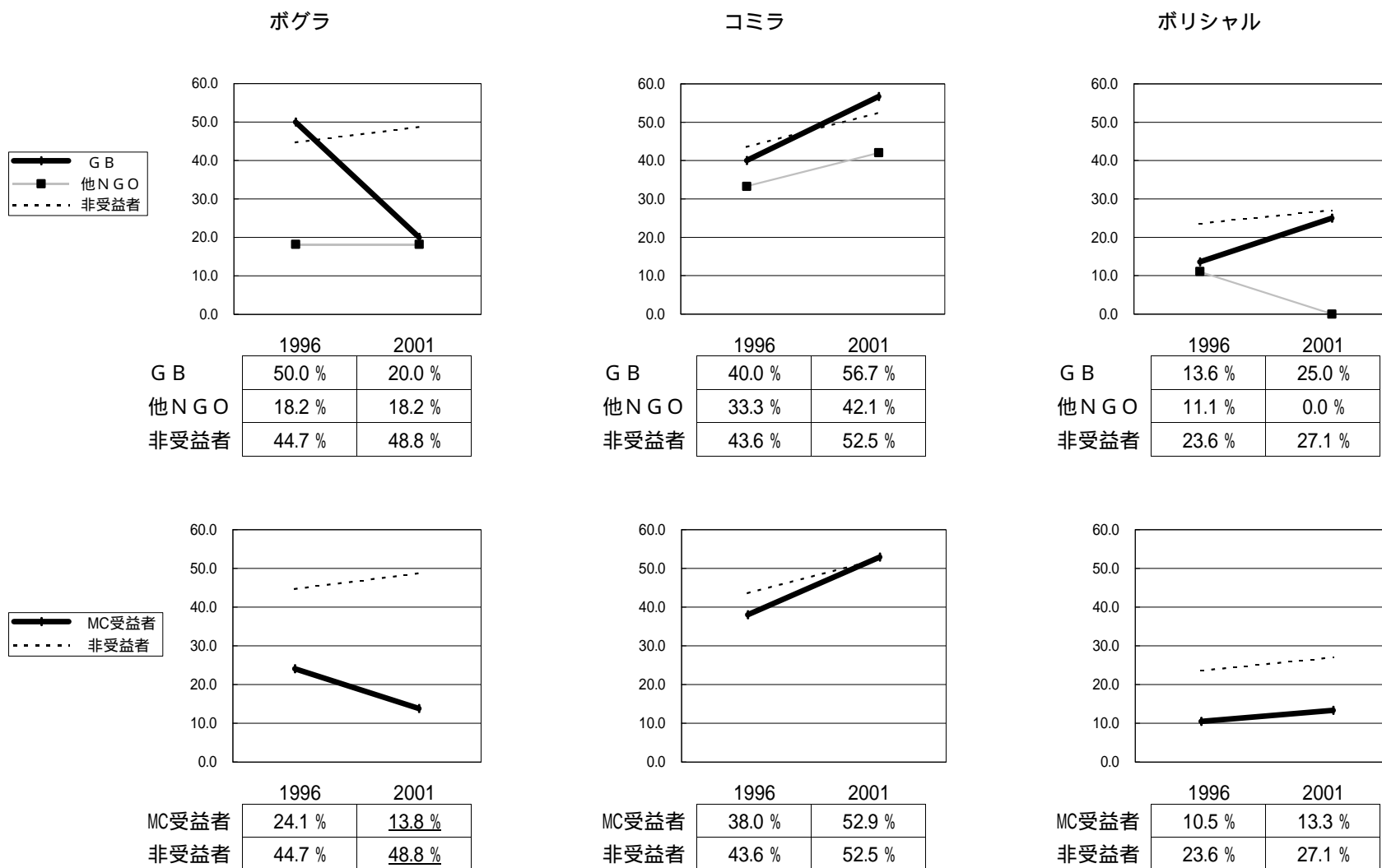
過去5年間で現金所得が増加したと回答した世帯の比率(女性)(%)



	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	80.0	<u>74.3</u>	84.4
他NGO	70.0	<u>63.6</u>	75.0
MC受益者	75.0	<u>71.2</u>	<u>82.8</u>
非受益者	64.7	<u>50.0</u>	<u>64.3</u>

(注) 下線はカテゴリー間に有意差がある値。

祭りの犠牲をささげた世帯の比率（単独または共同で）（％）



（注）下線はカテゴリー間に有意差の見られる数値。96/01の変化についての統計検定は実施していない。

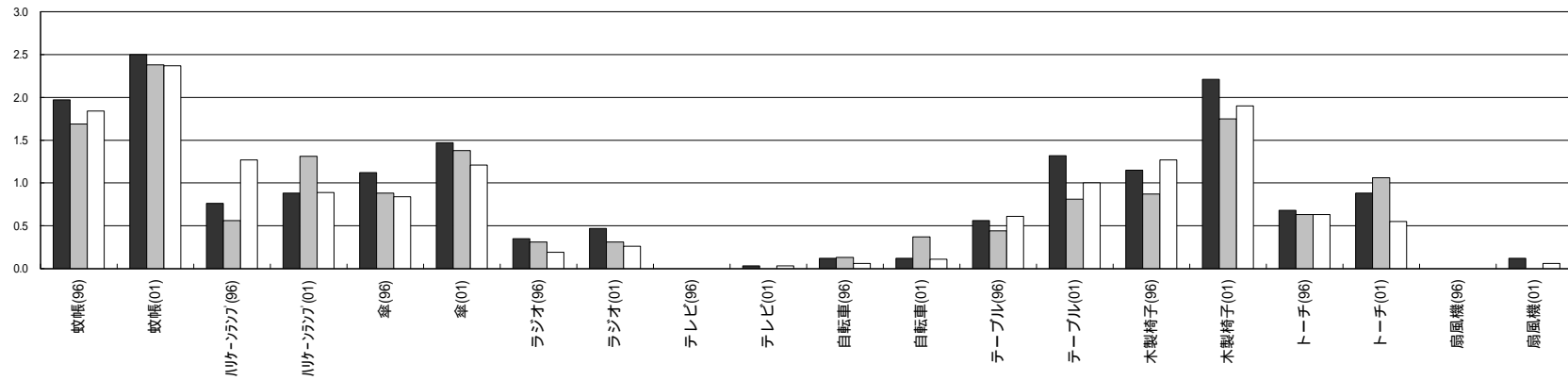
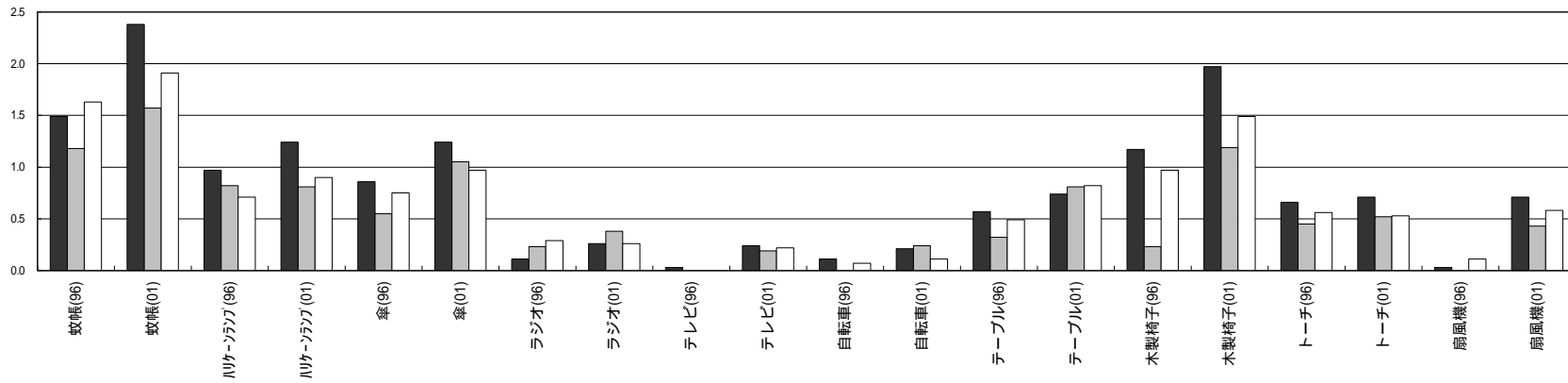
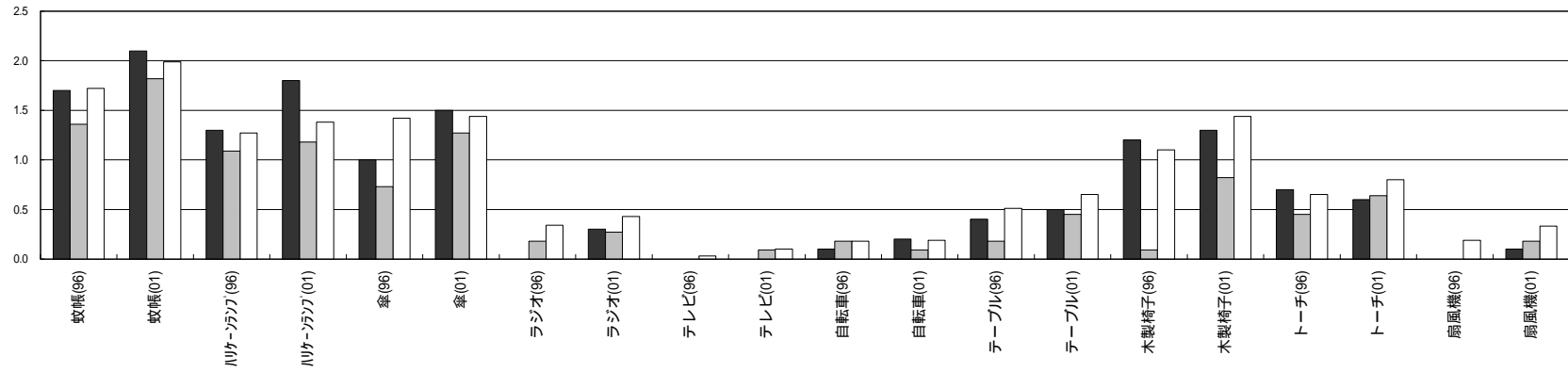
Annex 3 - 31

主な家財道具の世帯あたり所有数（個／世帯）
（下段網掛け部分は標準偏差）

	蚊帳(96)	蚊帳(01)	ハリケーンテ ンブ(96)	ハリケーンテ ンブ(01)	傘(96)	傘(01)	ラジオ(96)	ラジオ(01)	テレビ(96)	テレビ(01)	自転車(96)	自転車(01)	テーブル (96)	テーブル (01)	木製椅子 (96)	木製椅子 (01)	トーチ(96)	トーチ(01)	扇風機(96)	扇風機(01)	
ボグラ	GB受益者	1.7	2.1	1.3	1.8	1.0	1.5	0.0	0.3	0.0	0.0	0.1	0.2	0.4	0.5	1.2	1.3	0.7	0.6	0.0	0.1
		0.8	1.0	0.7	1.0	0.8	1.1	0.0	0.5	0.0	0.0	0.3	0.4	0.5	0.5	1.8	1.7	0.7	0.7	0.0	0.3
	他NGO受益者	1.4	1.8	1.1	1.2	0.7	1.3	0.2	0.3	0.0	0.1	0.2	0.1	0.2	0.5	0.1	0.8	0.5	0.6	0.0	0.2
		0.8	0.6	0.3	0.8	0.9	1.0	0.4	0.5	0.0	0.3	0.4	0.3	0.4	0.7	0.3	1.2	0.5	0.7	0.0	0.4
非受益者	1.7	2.0	1.3	1.4	1.4	1.4	0.3	0.4	0.0	0.1	0.2	0.2	0.5	0.7	1.1	1.4	0.7	0.8	0.2	0.3	
	1.0	1.1	0.7	0.8	1.1	1.1	0.7	0.6	0.2	0.3	0.4	0.4	0.7	0.7	1.4	1.4	0.7	0.9	0.4	0.6	
	1.5	2.4	1.0	1.2	0.9	1.2	0.1	0.3	0.0	0.2	0.1	0.2	0.6	0.7	1.2	2.0	0.7	0.7	0.0	0.7	
コミラ	GB受益者	1.3	1.3	0.8	1.0	0.7	0.7	0.3	0.5	0.2	0.4	0.3	0.4	0.8	0.9	1.3	1.8	0.8	0.6	0.2	0.9
		1.2	1.6	0.8	0.8	0.6	1.1	0.2	0.4	0.0	0.2	0.0	0.2	0.3	0.8	0.2	1.2	0.5	0.5	0.0	0.4
	他NGO受益者	0.9	1.2	0.7	1.0	0.6	1.1	0.4	0.5	0.0	0.4	0.0	0.4	0.8	1.2	0.6	1.5	0.5	0.5	0.0	0.5
		1.6	1.9	0.7	0.9	0.8	1.0	0.3	0.3	0.0	0.2	0.1	0.1	0.5	0.8	1.0	1.5	0.6	0.5	0.1	0.6
非受益者	1.1	1.0	0.9	0.8	0.8	0.8	0.5	0.4	0.0	0.5	0.3	0.3	0.9	0.9	1.5	1.9	0.8	0.6	0.3	0.9	
	2.0	2.5	0.8	0.9	1.1	1.5	0.4	0.5	0.0	0.0	0.1	0.1	0.6	1.3	1.2	2.2	0.7	0.9	0.0	0.1	
	0.9	0.9	1.0	1.0	0.6	0.9	0.5	0.6	0.0	0.0	0.4	0.3	0.7	0.7	1.3	1.9	0.6	0.7	0.0	0.7	
ポリシャル	GB受益者	1.7	2.4	0.6	1.3	0.9	1.4	0.3	0.3	0.0	0.0	0.1	0.4	0.4	0.8	0.9	1.8	0.6	1.1	0.0	0.0
		0.8	0.9	0.7	1.4	0.6	1.0	0.5	0.5	0.0	0.0	0.3	0.6	0.6	0.7	1.0	1.5	0.5	0.8	0.0	0.0
	他NGO受益者	1.8	2.4	1.3	0.9	0.8	1.2	0.2	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	0.6	1.0	1.3	1.9	0.6	0.6	0.0	0.1
		0.9	1.0	0.8	0.8	0.9	0.9	0.4	0.5	0.0	0.2	0.3	0.3	0.7	0.9	1.6	1.7	0.5	0.5	0.0	0.3
非受益者	0.9	1.0	0.8	0.8	0.9	0.9	0.4	0.5	0.0	0.2	0.3	0.3	0.7	0.9	1.6	1.7	0.5	0.5	0.0	0.3	

主な家財道具の世帯あたり所有数：1996 / 2001年 （個 / 世帯）

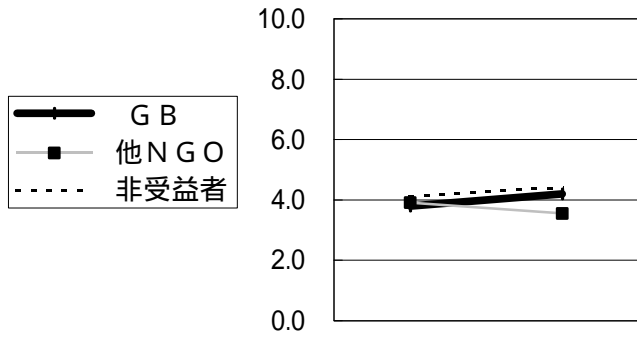
■ GB受益者 ■ 他NGO受益者 □ 非受益者



Annex 3-33 サリーの所有数 (下段網掛け部分は標準偏差)

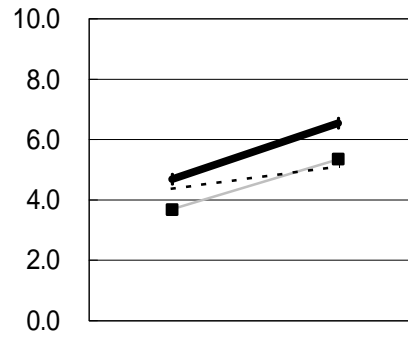
単位：個/世帯

ボグラ



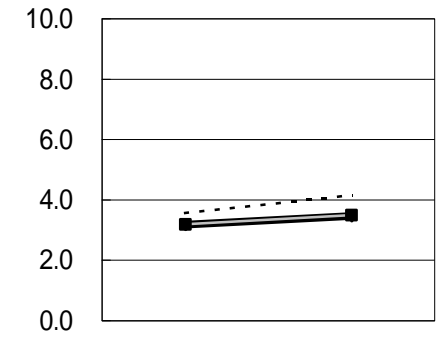
	1996	2001
GB	3.8	4.2
他NGO	2.5	2.0
非受益者	3.9	3.6
	1.8	2.4
	4.1	4.4
	2.7	3.6

コミラ



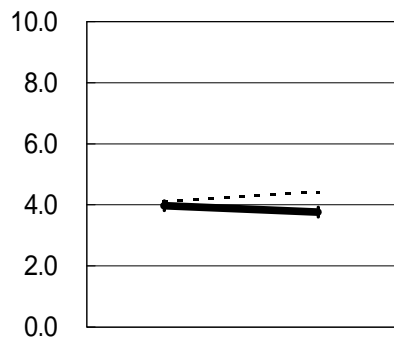
	1996	2001
GB	4.7	6.5
他NGO	2.4	3.1
非受益者	3.7	5.4
	1.5	2.9
	4.4	5.1
	3.4	3.3

ポリシャル

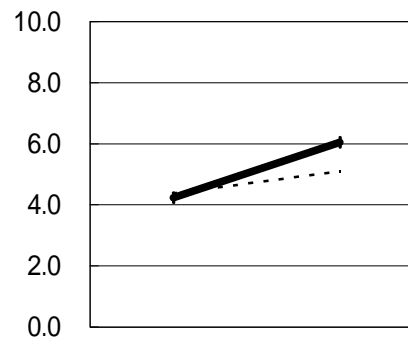


	1996	2001
GB	3.2	3.5
他NGO	1.6	1.9
非受益者	3.2	3.5
	1.2	1.2
	3.6	4.2
	2.0	2.3

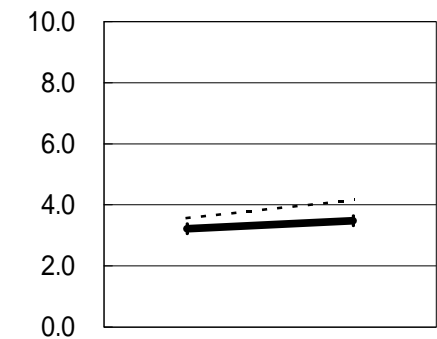
系列1
系列2



	1996	2001
MC受益者	4.0	3.8
非受益者	2.0	2.1
	4.1	4.4
	2.7	3.6



	1996	2001
MC受益者	4.2	6.1
非受益者	2.1	3.0
	4.4	5.1
	3.4	3.3



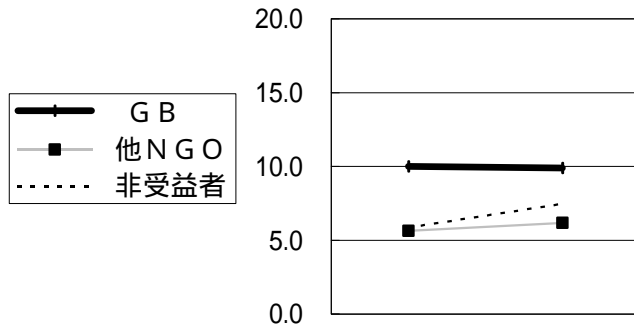
	1996	2001
MC受益者	3.2	3.5
非受益者	1.6	1.6
	3.6	4.2
	2.0	2.3

(注) 統計検定は未実施。

Annex 3-34 鍋の所有数 (下段網掛け部分は標準偏差)

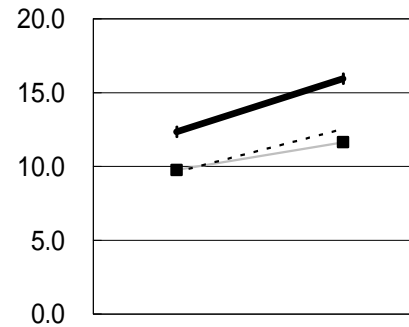
単位：個/世帯

ボグラ



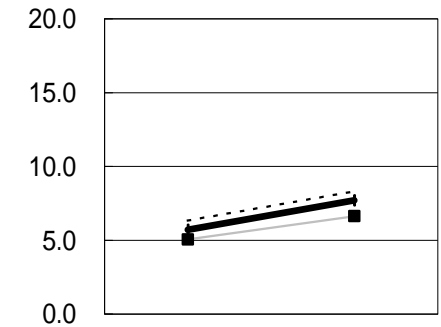
	1996	2001
GB	10.0	9.9
他NGO	8.5	8.2
非受益者	5.6	6.2
	2.7	3.4
	5.9	7.5
	4.6	5.9

コミラ

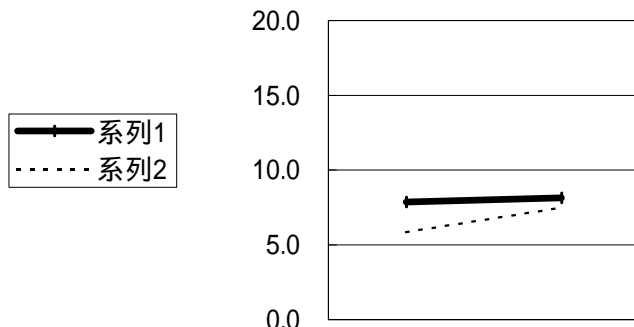


	1996	2001
GB	12.3	15.9
他NGO	8.8	10.9
非受益者	9.8	11.6
	5.3	6.2
	9.6	12.6
	9.2	8.5

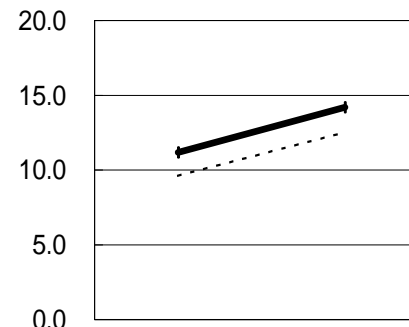
ポリシャル



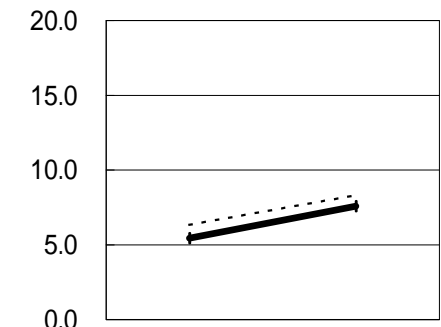
	1996	2001
GB	5.7	7.7
他NGO	2.1	3.4
非受益者	5.1	6.6
	2.5	2.5
	6.3	8.3
	3.3	3.9



	1996	2001
MC受益者	7.9	8.1
非受益者	5.8	5.8
	5.9	7.5
	4.6	5.9



	1996	2001
MC受益者	11.2	14.2
非受益者	7.6	9.4
	9.6	12.6
	9.2	8.5

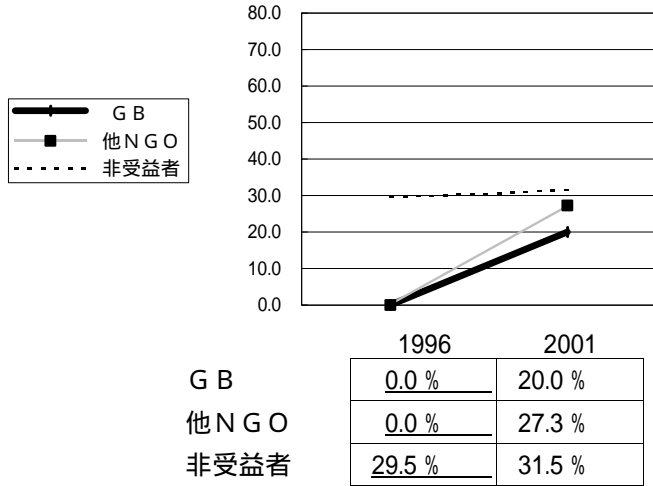


	1996	2001
MC受益者	5.4	7.6
非受益者	2.2	3.2
	6.3	8.3
	3.3	3.9

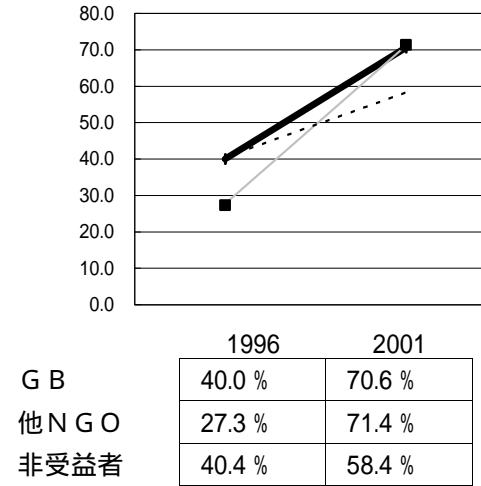
(注) 統計検定は未実施。

世帯電化率

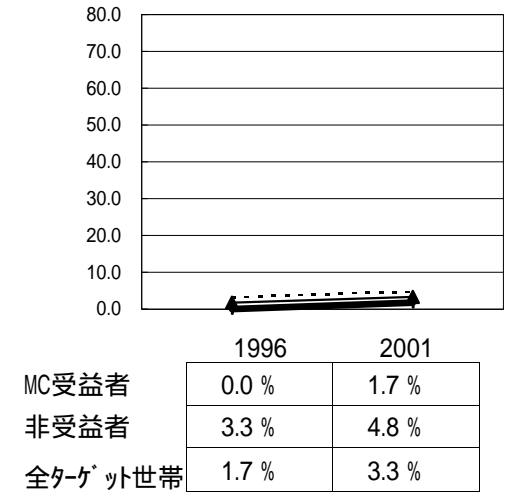
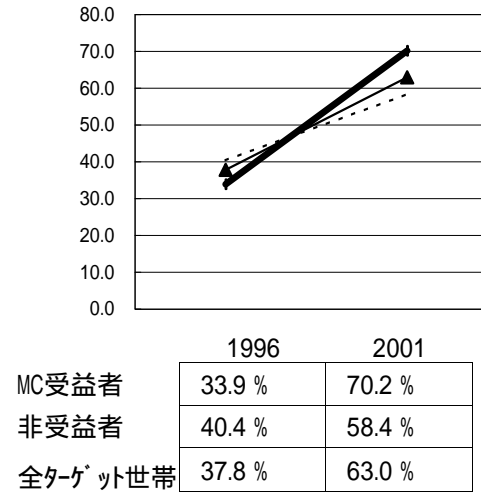
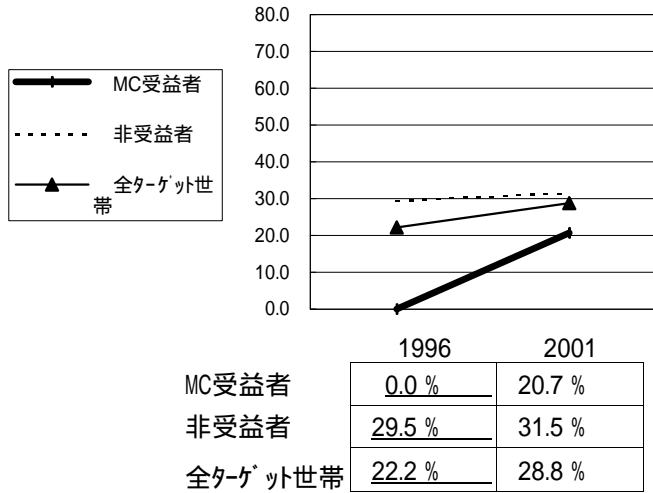
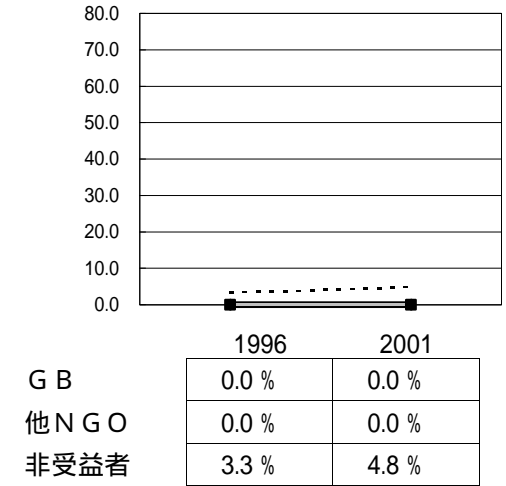
ボグラ



コミラ



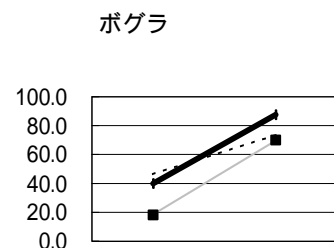
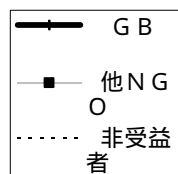
ポリシャル



(注) 下線はカテゴリー間に有意差がある値。

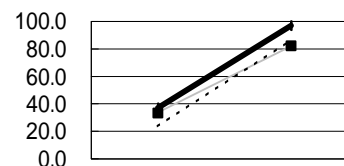
先月食事を十分取ったと回答した世帯の比率

男性



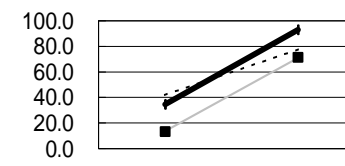
	1996	2001
GB	40.0 %	87.5 %
他NGO	18.2 %	70.0 %
非受益者	46.3 %	73.7 %

コミラ



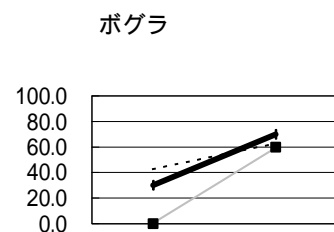
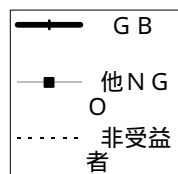
	1996	2001
GB	37.1 %	96.9 %
他NGO	33.3 %	82.4 %
非受益者	23.7 %	86.7 %

ポリシャル



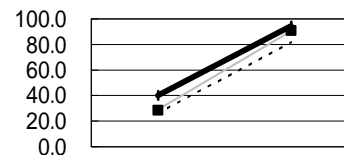
	1996	2001
GB	34.6 %	93.1 %
他NGO	13.3 %	71.4 %
非受益者	41.8 %	77.8 %

女性



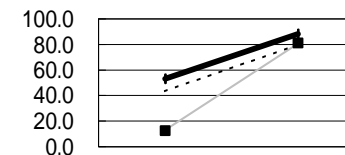
	1996	2001
GB	30.0 %	70.0 %
他NGO	0.0 %	60.0 %
非受益者	42.7 %	62.9 %

コミラ



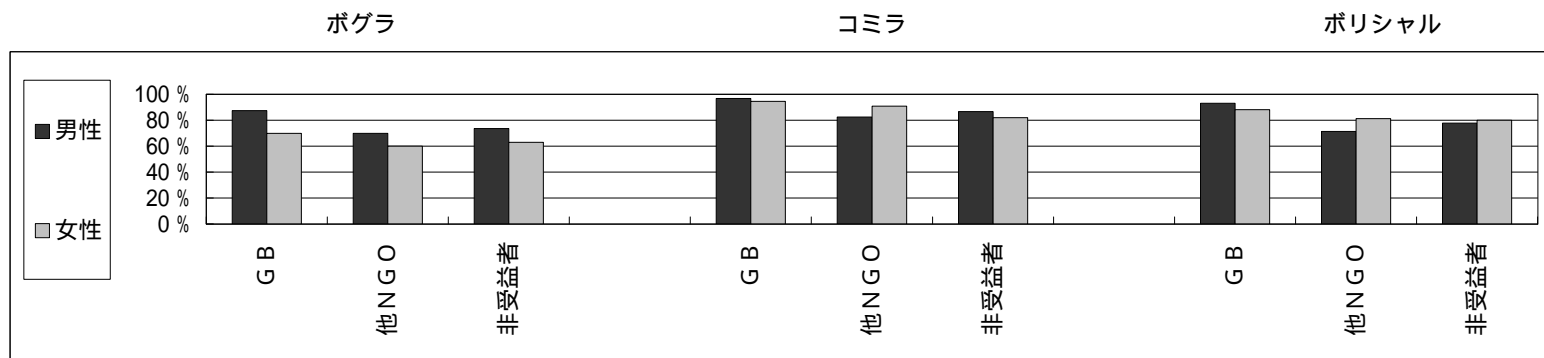
	1996	2001
GB	40.0 %	94.6 %
他NGO	28.6 %	90.9 %
非受益者	25.9 %	82.0 %

ポリシャル

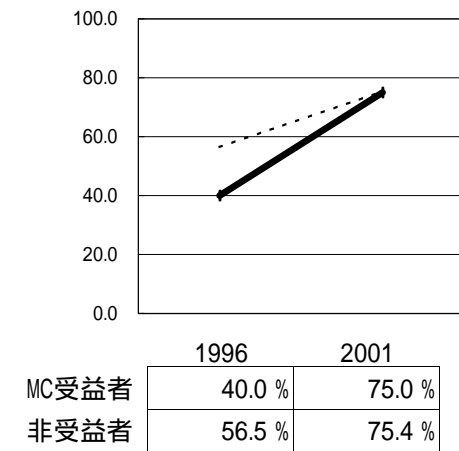
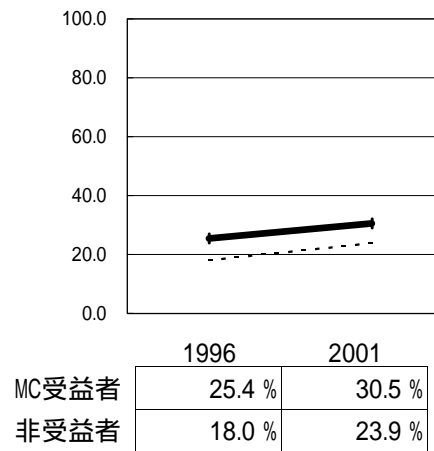
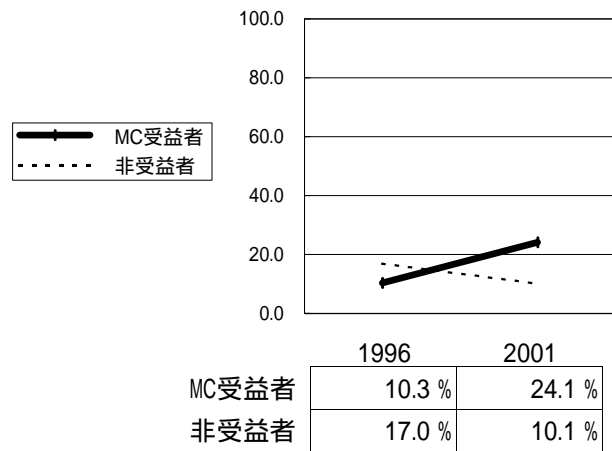
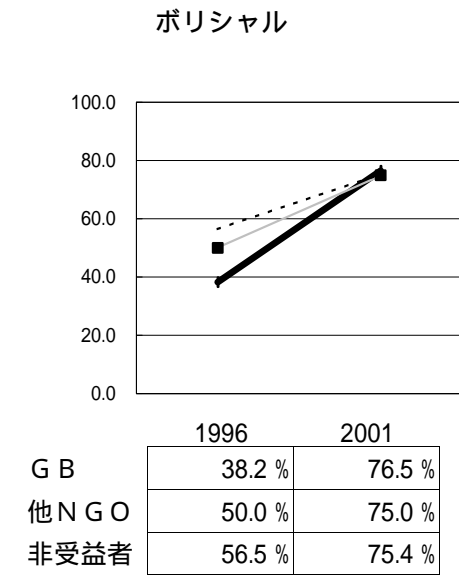
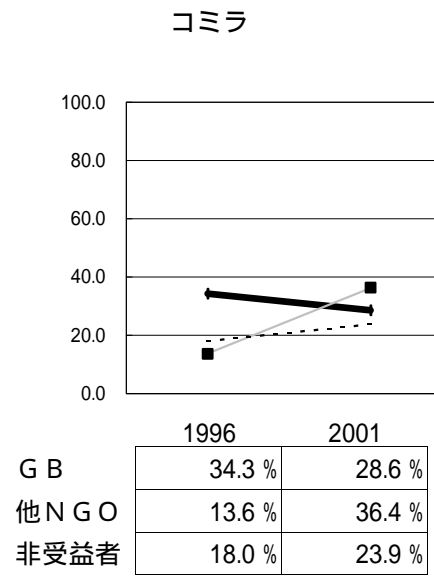
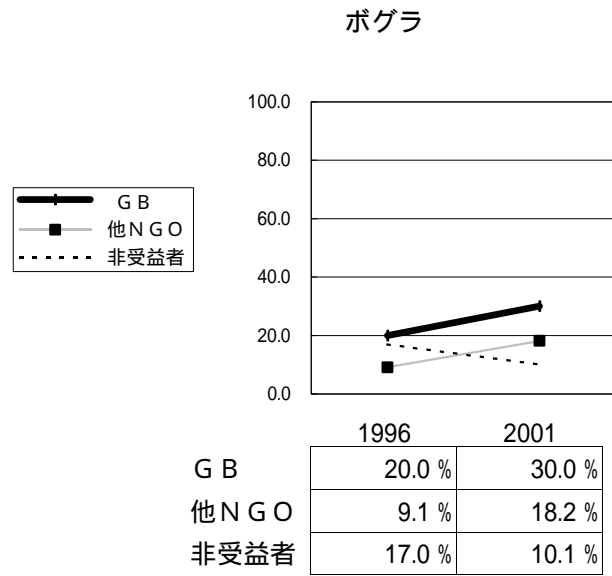


	1996	2001
GB	53.1 %	88.2 %
他NGO	12.5 %	81.3 %
非受益者	43.3 %	80.0 %

男女比較 (2001年)



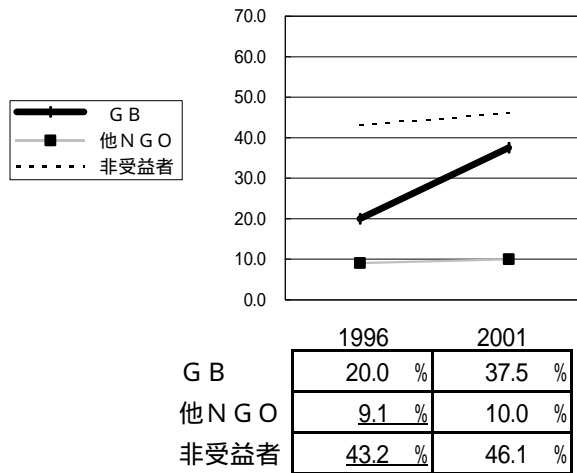
家で茶を飲むことがある世帯の比率（％）



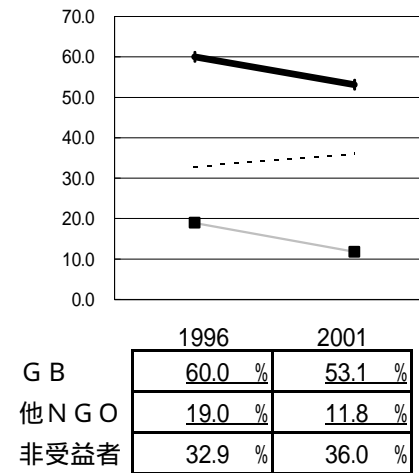
（注） 「常に家庭に茶葉がある」「たいていあるが、今はない」「ときどきある」と回答した世帯の比率。統計検定は行っていない。

世帯主・主婦の識字率（男性）

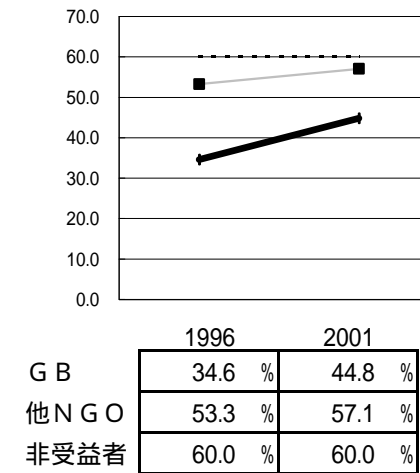
ボグラ



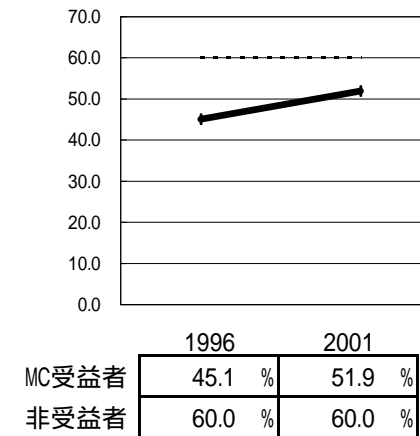
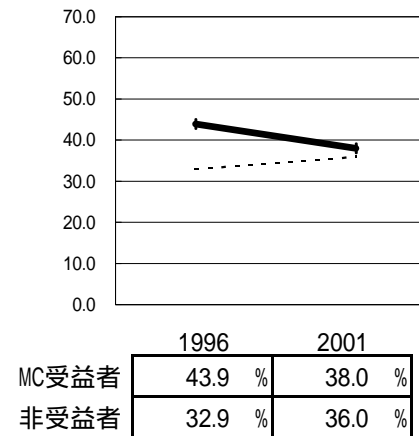
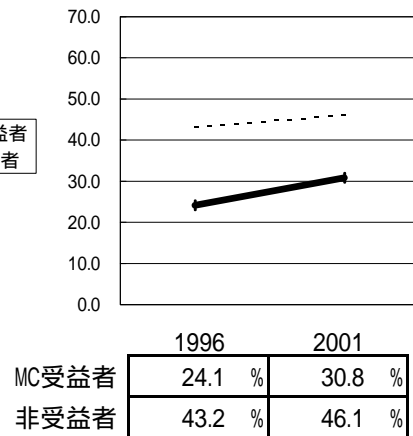
コミラ



ポリシャル



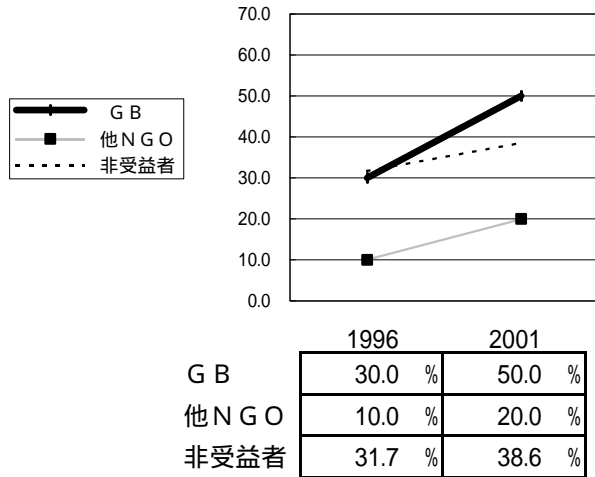
 ...有意差 (5%)



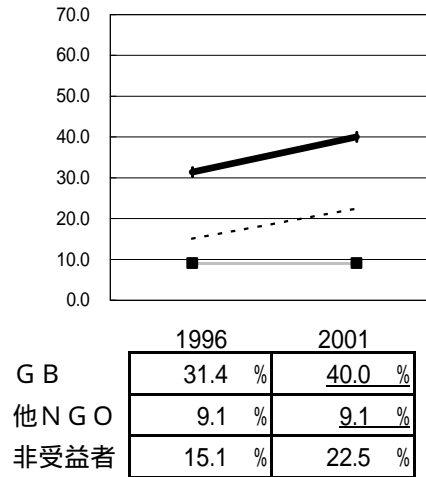
(注) 下線はカテゴリー間に有意差がある数値を示す。

世帯主・主婦の識字率（女性）

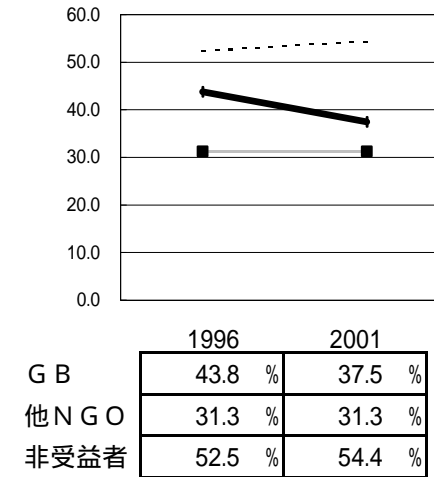
ボグラ



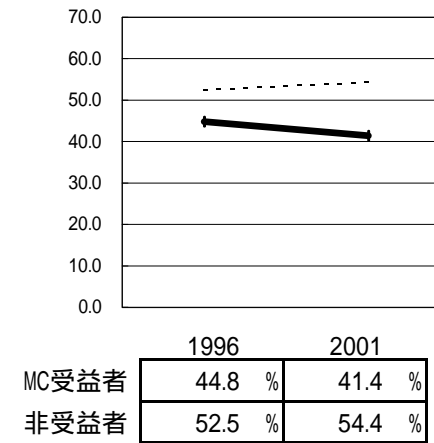
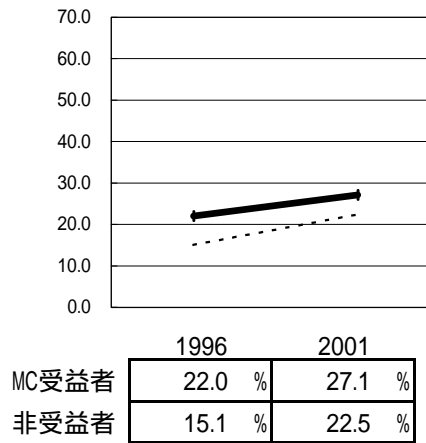
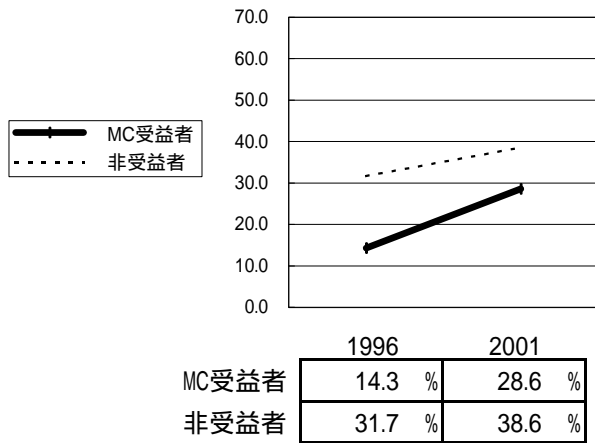
コミラ



ポリシャル



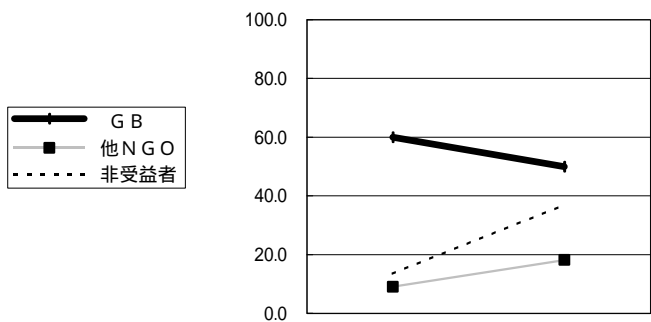
...有意差(5%)



(注) 下線はカテゴリー間に有意差がある数値を示す。

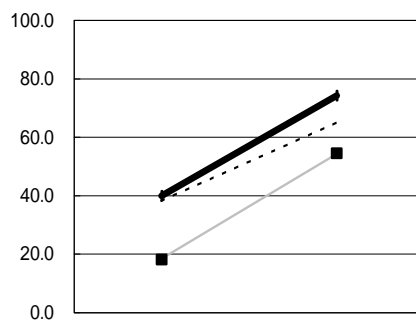
個別トイレがある世帯の比率（％）

ボグラ



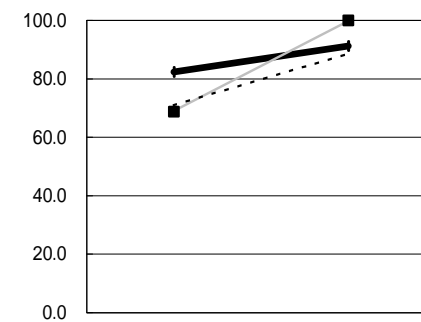
	1996	2001
GB	60.0 %	50.0 %
他NGO	9.1 %	18.2 %
非受益者	13.5 %	37.1 %

コミラ

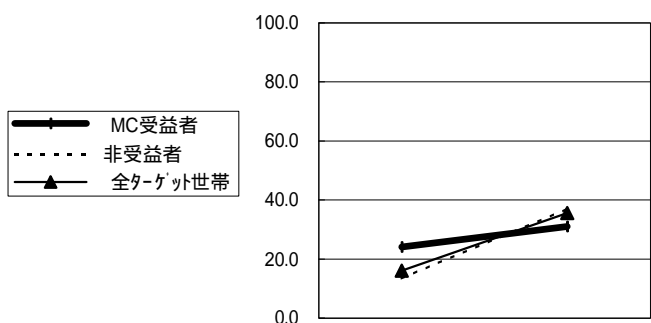


	1996	2001
GB	40.0 %	74.3 %
他NGO	18.2 %	54.5 %
非受益者	38.2 %	65.2 %

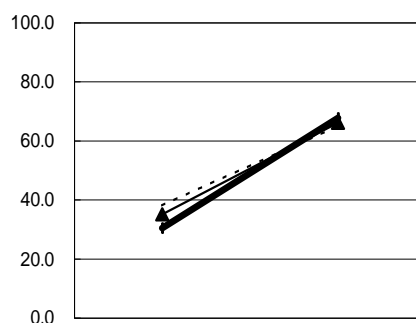
ポリシャル



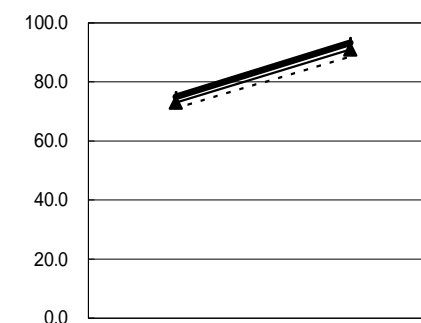
	1996	2001
GB	82.4 %	91.2 %
他NGO	68.8 %	100.0 %
非受益者	71.0 %	88.7 %



	1996	2001
MC受益者	24.1 %	31.0 %
非受益者	13.5 %	37.1 %
全ターゲット世帯	16.1 %	35.6 %



	1996	2001
MC受益者	30.5 %	67.8 %
非受益者	38.2 %	65.2 %
全ターゲット世帯	35.1 %	66.2 %

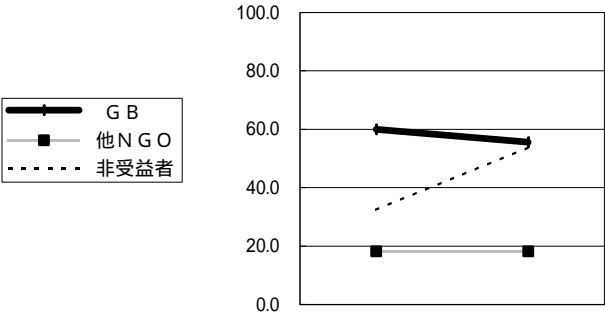


	1996	2001
MC受益者	75.0 %	93.3 %
非受益者	71.0 %	88.7 %
全ターゲット世帯	73.0 %	91.0 %

(注) 統計検定は実施していない。

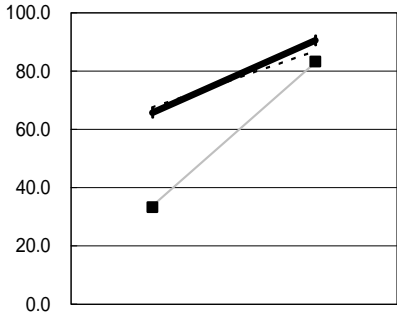
常にトイレで排泄する男性世帯主の比率 (%)

ボグラ



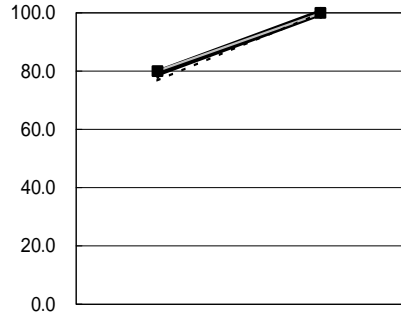
	1996	2001
GB	60.0 %	55.6 %
他NGO	18.2 %	18.2 %
非受益者	32.5 %	53.8 %

コミラ

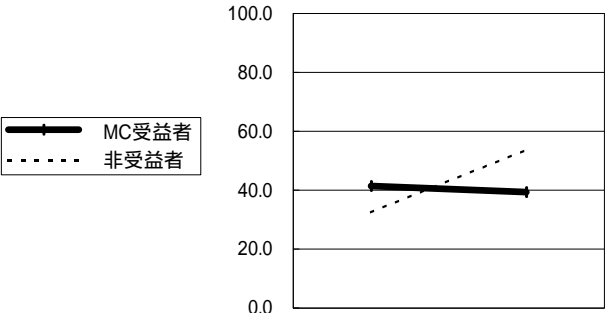


	1996	2001
GB	65.7 %	90.6 %
他NGO	33.3 %	83.3 %
非受益者	67.5 %	87.0 %

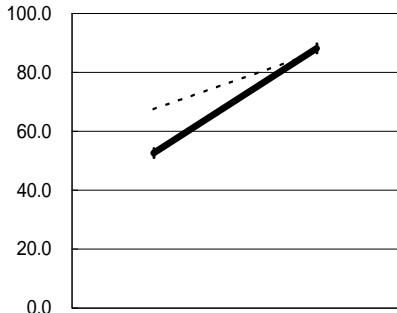
ポリシャル



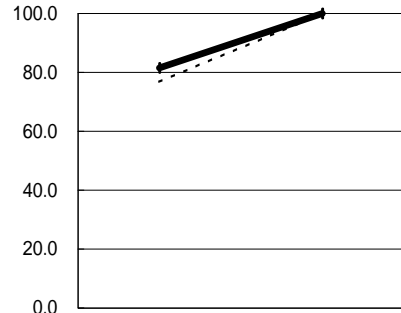
	1996	2001
GB	79.3 %	100.0 %
他NGO	80.0 %	100.0 %
非受益者	76.8 %	100.0 %



	1996	2001
MC受益者	41.4 %	39.3 %
非受益者	32.5 %	53.8 %



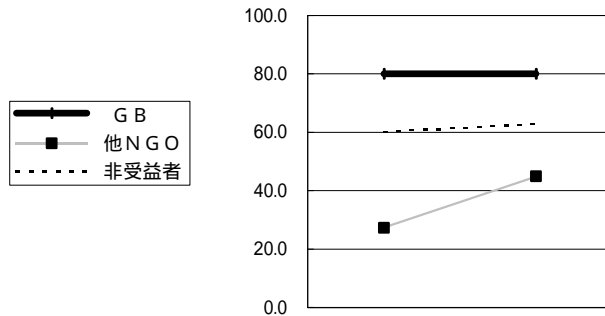
	1996	2001
MC受益者	52.6 %	88.2 %
非受益者	67.5 %	87.0 %



	1996	2001
MC受益者	81.5 %	100.0 %
非受益者	76.8 %	100.0 %

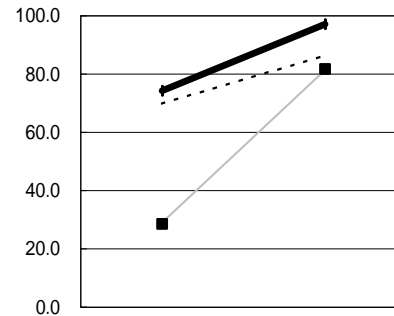
常にトイレで排泄する主婦の比率（％）

ボグラ



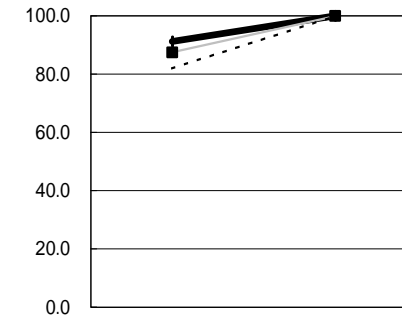
	1996	2001
GB	80.0 %	80.0 %
他NGO	27.3 %	45.0 %
非受益者	60.2 %	62.9 %

コミラ

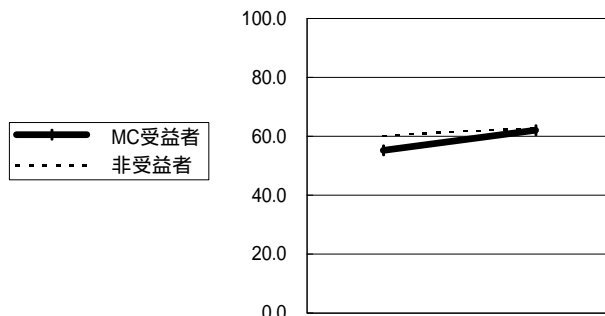


	1996	2001
GB	74.3 %	97.1 %
他NGO	28.6 %	81.8 %
非受益者	69.9 %	86.5 %

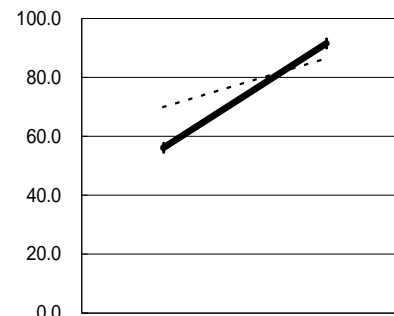
ポリシャル



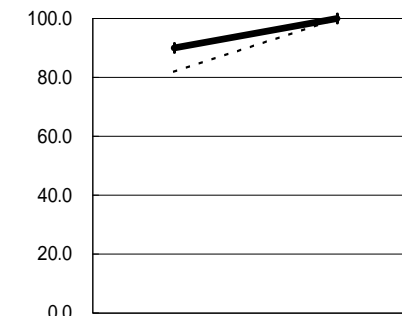
	1996	2001
GB	91.2 %	100.0 %
他NGO	87.5 %	100.0 %
非受益者	82.0 %	100.0 %



	1996	2001
MC受益者	55.2 %	62.1 %
非受益者	60.2 %	62.9 %



	1996	2001
MC受益者	56.1 %	91.5 %
非受益者	69.9 %	86.5 %



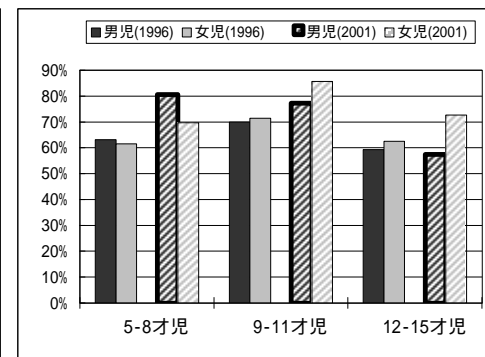
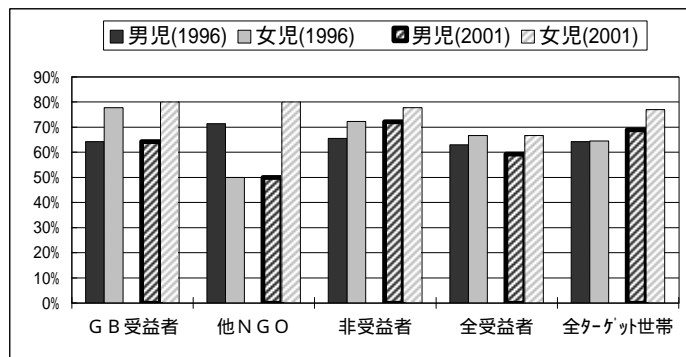
	1996	2001
MC受益者	90.0 %	100.0 %
非受益者	82.0 %	100.0 %

(注) 下線はカテゴリ間で有意差のある数値。

男女別/年齢別就学率の変化

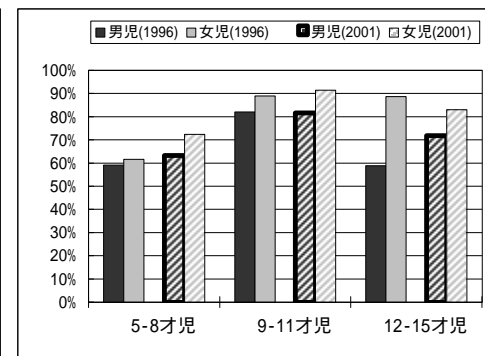
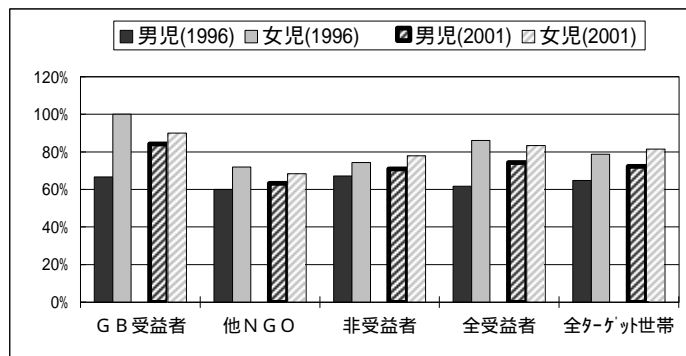
ボグラ

	男児(1996)	女児(1996)	男児(2001)	女児(2001)
G B 受益者	64.3%	77.8%	64.3%	80.0%
他 N G O	71.4%	50.0%	50.0%	80.0%
非受益者	65.6%	72.3%	72.1%	77.8%
全受益者	63.0%	66.7%	59.3%	66.7%
全ターゲット世帯	64.2%	64.5%	69.0%	77.0%
5-8才児	63.2%	61.5%	80.6%	69.7%
9-11才児	70.0%	71.4%	77.3%	85.7%
12-15才児	59.3%	62.5%	57.4%	72.7%



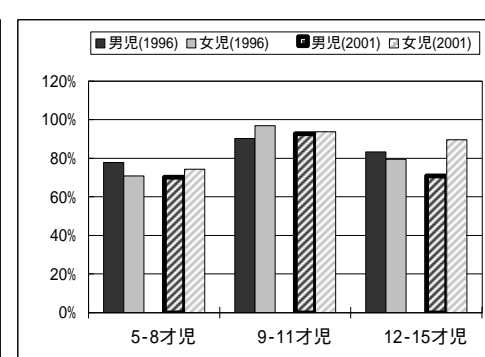
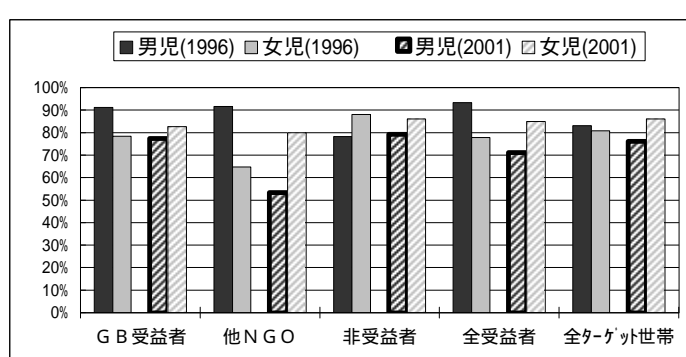
コミラ

	男児(1996)	女児(1996)	男児(2001)	女児(2001)
G B 受益者	66.7%	100.0%	84.2%	90.0%
他 N G O	60.0%	72.0%	63.2%	68.4%
非受益者	67.1%	74.4%	70.8%	77.9%
全受益者	61.8%	86.0%	74.4%	83.3%
全ターゲット世帯	64.7%	78.7%	72.2%	81.5%
5-8才児	59.1%	61.5%	63.3%	72.3%
9-11才児	82.1%	88.9%	81.6%	91.4%
12-15才児	58.8%	88.7%	71.9%	83.0%



ポリシャル

	男児(1996)	女児(1996)	男児(2001)	女児(2001)
G B 受益者	91.2%	78.4%	77.4%	82.6%
他 N G O	91.7%	64.7%	53.3%	80.0%
非受益者	78.3%	88.0%	79.2%	86.0%
全受益者	93.3%	77.8%	71.2%	84.9%
全ターゲット世帯	83.1%	80.8%	76.1%	86.1%
5-8才児	77.8%	70.8%	70.3%	74.3%
9-11才児	90.3%	97.0%	92.9%	93.8%
12-15才児	83.3%	79.5%	70.8%	89.6%



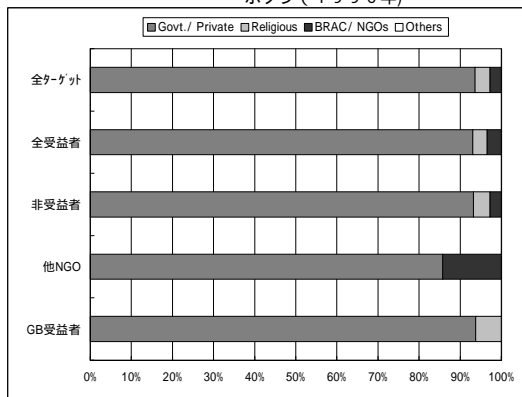
学校種別就学児童数

		Govt./	Religious	BRAC/	Others	合計	Govt./	Religious	BRAC/	Others	合計
		Private		NGOs		(1996)	Private		NGOs		(1996)
ボグラ	GB受益者	15	1			16	10	2	1		13
	他NGO	6		1		7	6		1		7
	非受益者	69	3	2		74	74	14	3	1	92
	全受益者	27	1	1		29	21	3	4		28
	全ターゲット	103	4	3		110	107	19	8	1	135
コミラ	GB受益者	43	1	3		47	37	6	25		68
	他NGO	32		4		36	14	10	13		37
	非受益者	85	2	19		106	69	7	28		104
	全受益者	77	1	7		85	53	16	39		108
	全ターゲット	177	4	28		209	135	23	69		227
ポリシャル	GB受益者	50	1	7	2	60	40	1	1		42
	他NGO	17	1	4		22	23	1			24
	非受益者	60	5	13	2	80	66	8	6	1	81
	全受益者	86	2	15	2	105	82	3	1		86
	全ターゲット	157	8	30	4	199	164	12	7	1	184

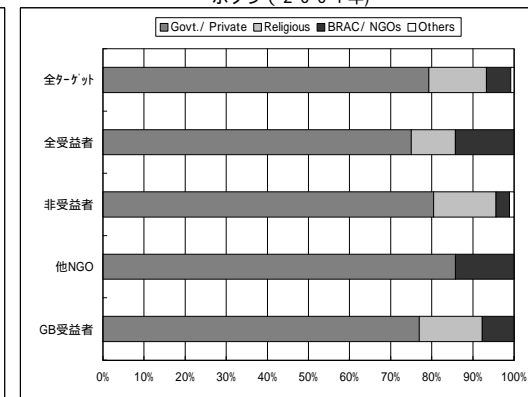
学校種別就学児童の構成比率

		Govt./	Religious	BRAC/	Others	合計	Govt./	Religious	BRAC/	Others	合計
		Private		NGOs		(1996)	Private		NGOs		(1996)
ボグラ	GB受益者	93.8%	6.3%	0.0%	0.0%	100.0%	76.9%	15.4%	7.7%	0.0%	100.0%
	他NGO	85.7%	0.0%	14.3%	0.0%	100.0%	85.7%	0.0%	14.3%	0.0%	100.0%
	非受益者	93.2%	4.1%	2.7%	0.0%	100.0%	80.4%	15.2%	3.3%	1.1%	100.0%
	全受益者	93.1%	3.4%	3.4%	0.0%	100.0%	75.0%	10.7%	14.3%	0.0%	100.0%
	全ターゲット	93.6%	3.6%	2.7%	0.0%	100.0%	79.3%	14.1%	5.9%	0.7%	100.0%
コミラ	GB受益者	91.5%	2.1%	6.4%	0.0%	100.0%	54.4%	8.8%	36.8%	0.0%	100.0%
	他NGO	88.9%	0.0%	11.1%	0.0%	100.0%	37.8%	27.0%	35.1%	0.0%	100.0%
	非受益者	80.2%	1.9%	17.9%	0.0%	100.0%	66.3%	6.7%	26.9%	0.0%	100.0%
	全受益者	90.6%	1.2%	8.2%	0.0%	100.0%	49.1%	14.8%	36.1%	0.0%	100.0%
	全ターゲット	84.7%	1.9%	13.4%	0.0%	100.0%	59.5%	10.1%	30.4%	0.0%	100.0%
ポリシャル	GB受益者	83.3%	1.7%	11.7%	3.3%	100.0%	95.2%	2.4%	2.4%	0.0%	100.0%
	他NGO	77.3%	4.5%	18.2%	0.0%	100.0%	95.8%	4.2%	0.0%	0.0%	100.0%
	非受益者	75.0%	6.3%	16.3%	2.5%	100.0%	81.5%	9.9%	7.4%	1.2%	100.0%
	全受益者	81.9%	1.9%	14.3%	1.9%	100.0%	95.3%	3.5%	1.2%	0.0%	100.0%
	全ターゲット	78.9%	4.0%	15.1%	2.0%	100.0%	89.1%	6.5%	3.8%	0.5%	100.0%

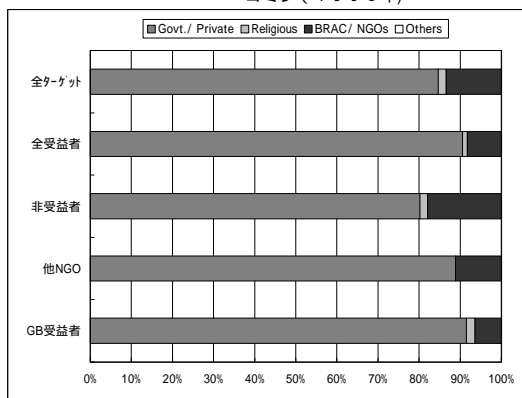
ボグラ (1996年)



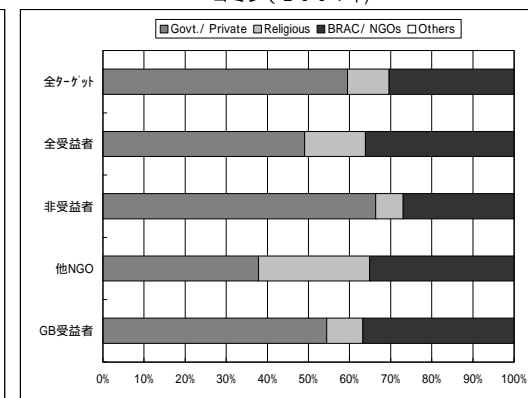
ボグラ (2001年)



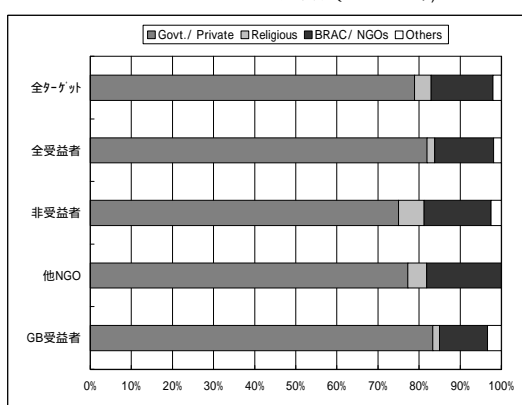
コミラ (1996年)



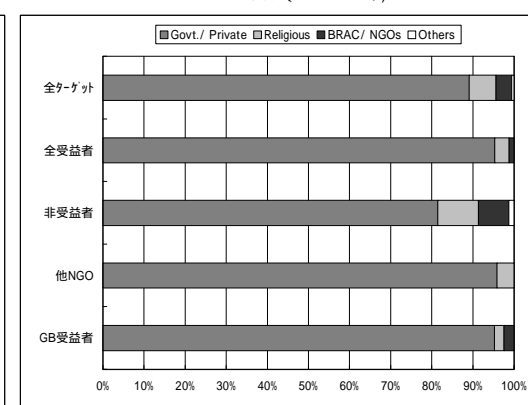
コミラ (2001年)



ポリシャル (1996年)



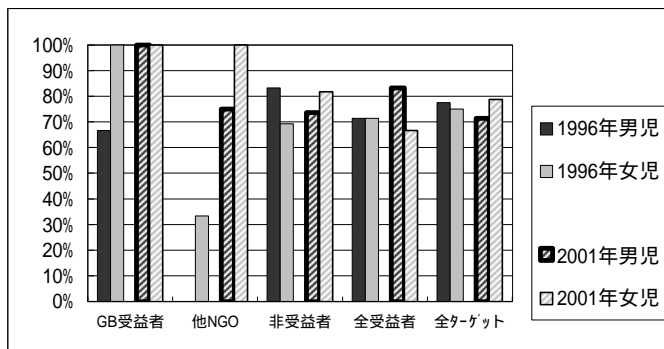
ポリシャル (2001年)



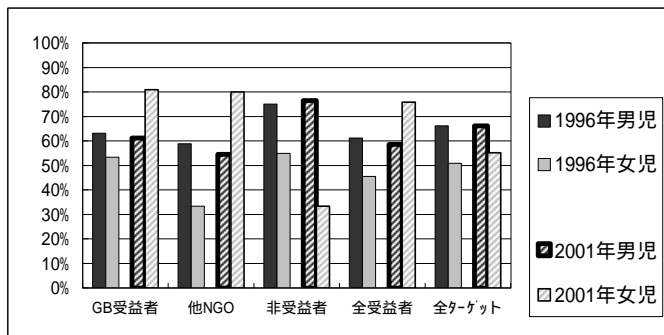
男女別MUAC (人数)

		1996年						2001年					
		男児			女児			男児			女児		
		Red	Yellow	Green	Red	Yellow	Green	Red	Yellow	Green	Red	Yellow	Green
ボグラ	GB受益者	0	1	2	0	0	1	0	0	2	0	0	2
	他NGO	0	1	0	1	1	1	0	1	3	0	0	2
	非受益者	1	3	20	0	8	18	0	5	14	0	4	18
	全受益者	0	2	5	1	1	5	0	1	5	0	2	4
	全ターゲット	2	7	31	1	9	30	0	8	20	0	7	26
コミラ	GB受益者	2	5	12	2	5	8	0	7	11	1	3	17
	他NGO	2	5	10	3	1	2	1	4	6	0	1	4
	非受益者	3	3	18	7	7	17	3	5	26	3	11	7
	全受益者	4	10	22	6	6	10	1	11	17	2	5	22
	全ターゲット	7	17	47	14	15	30	6	17	45	8	18	32
ポリシャル	GB受益者	1	7	5	0	2	3	0	2	5	0	1	2
	他NGO	2	2	2	2	3	6	0	3	2	2	1	2
	非受益者	0	8	0	2	6	11	0	3	15	0	8	17
	全受益者	3	9	11	2	7	12	0	7	12	3	3	4
	全ターゲット	3	17	27	4	14	28	0	13	28	3	11	23

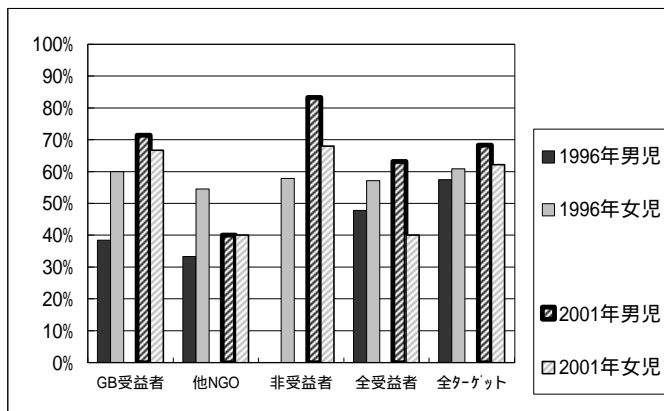
ボグラ



コミラ



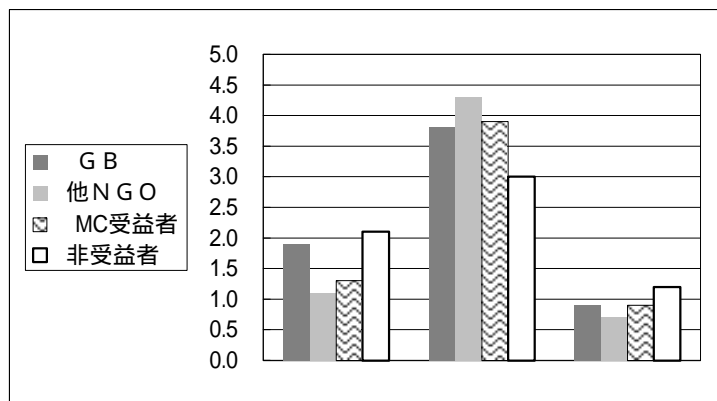
ポリシャル



栄養状態の良い児童の比率 (MUAC : Green)

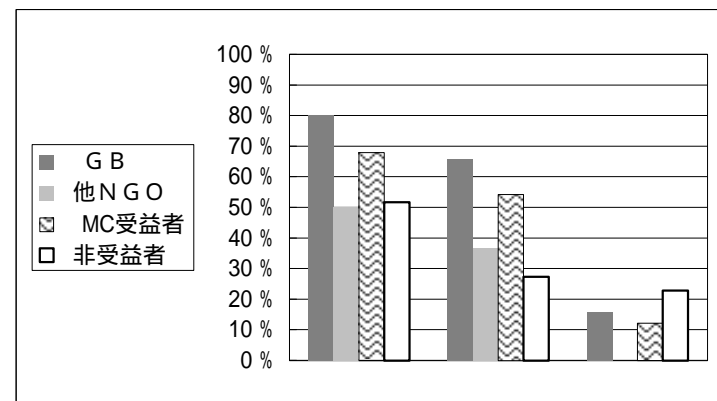
		1996年		2001年	
		男児	女児	男児	女児
ボグラ	GB受益者	66.7%	100.0%	100.0%	100.0%
	他NGO	0.0%	33.3%	75.0%	100.0%
	非受益者	83.3%	69.2%	73.7%	81.8%
	全受益者	71.4%	71.4%	83.3%	66.7%
	全ターゲット	77.5%	75.0%	71.4%	78.8%
コミラ	GB受益者	63.2%	53.3%	61.1%	81.0%
	他NGO	58.8%	33.3%	54.5%	80.0%
	非受益者	75.0%	54.8%	76.5%	33.3%
	全受益者	61.1%	45.5%	58.6%	75.9%
	全ターゲット	66.2%	50.8%	66.2%	55.2%
ポリシャル	GB受益者	38.5%	60.0%	71.4%	66.7%
	他NGO	33.3%	54.5%	40.0%	40.0%
	非受益者	0.0%	57.9%	83.3%	68.0%
	全受益者	47.8%	57.1%	63.2%	40.0%
	全ターゲット	57.4%	60.9%	68.3%	62.2%

主婦の街への外出回数（前のラマダン以来）（回）



	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	1.9	3.8	0.9
他NGO	1.1	4.3	0.7
MC受益者	1.3	3.9	0.9
非受益者	2.1	3.0	1.2

最近買ったサリーを自分で選んだ主婦の比率（％）

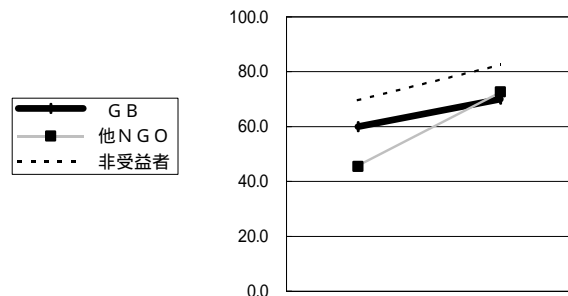


	ボグラ	コミラ	ポリシャル
GB	80.0 %	<u>65.7 %</u>	15.6 %
他NGO	50.0 %	<u>36.4 %</u>	0.0 %
MC受益者	67.9 %	<u>54.2 %</u>	12.1 %
非受益者	51.7 %	<u>27.3 %</u>	22.8 %

（注）下線はカテゴリー内で有意差のある値。

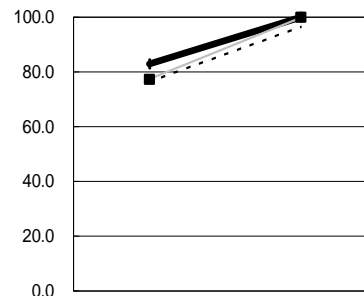
トタン屋根の住宅の比率 (%)

ボグラ



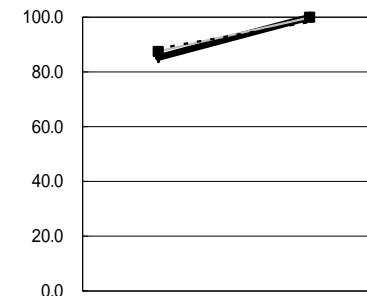
	1996	2001
G B	60.0 %	70.0 %
他N G O	45.5 %	72.7 %
非受益者	69.7 %	82.6 %

コミラ



	1996	2001
G B	82.9 %	100.0 %
他N G O	77.3 %	100.0 %
非受益者	76.4 %	96.6 %

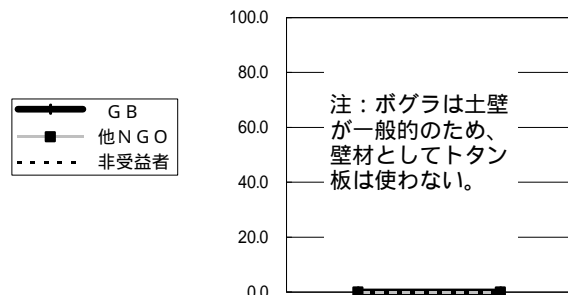
ポリシャル



	1996	2001
G B	85.3 %	100.0 %
他N G O	87.5 %	100.0 %
非受益者	88.5 %	98.4 %

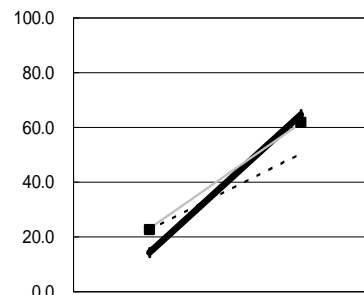
トタン壁の住宅の比率 (%)

ボグラ



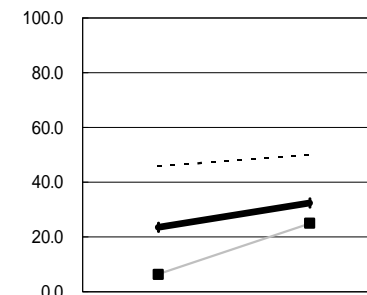
	1996	2001
G B	0.0 %	0.0 %
他N G O	0.0 %	0.0 %
非受益者	0.0 %	0.0 %

コミラ



	1996	2001
G B	14.3 %	64.7 %
他N G O	22.7 %	61.9 %
非受益者	22.5 %	50.6 %

ポリシャル

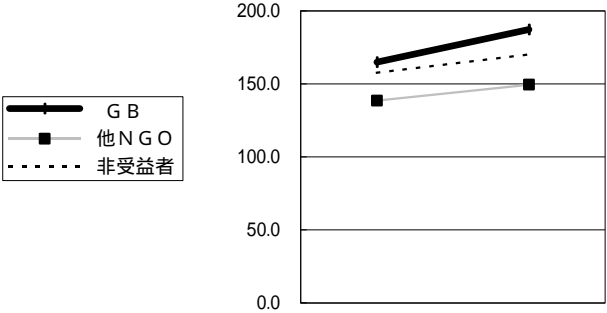


	1996	2001
G B	<u>23.5 %</u>	32.4 %
他N G O	<u>6.3 %</u>	25.0 %
非受益者	<u>45.9 %</u>	50.0 %

(注) 下線はカテゴリー間で有意差のある数値。

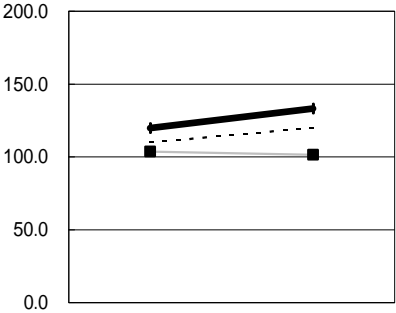
母屋の建て面積 (平方H a t)

ボグラ



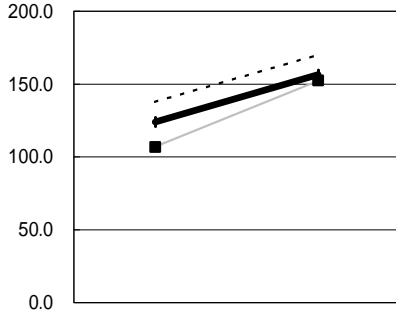
	1996	2001
GB	164.9	187.2
他NGO	138.7	149.6
非受益者	157.6	170.3

コミラ

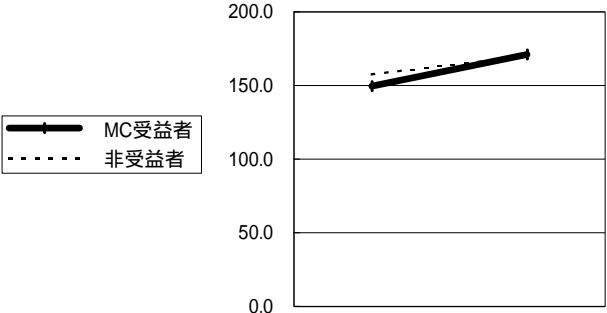


	1996	2001
GB	119.9	133.2
他NGO	103.8	101.6
非受益者	110.0	120.3

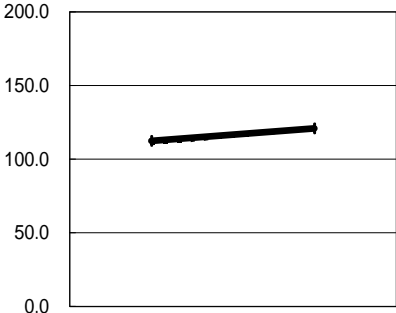
ポリシャル



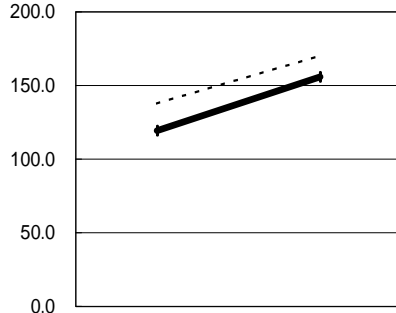
	1996	2001
GB	123.9	156.4
他NGO	106.8	152.6
非受益者	137.8	170.4



	1996	2001
MC受益者	149.5	171.1
非受益者	157.6	170.3



	1996	2001
MC受益者	112.3	120.8
非受益者	110.0	120.3



	1996	2001
MC受益者	119.4	155.8
非受益者	137.8	170.4

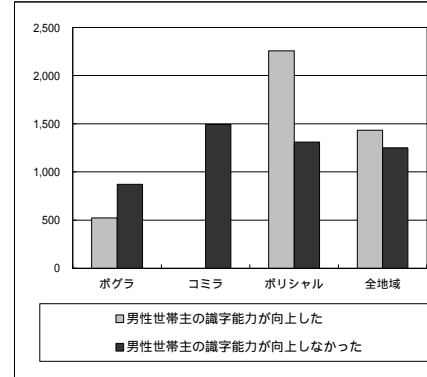
(注) 統計分析は実施していない。

5年間の小規模融資受入額（全ターゲット世帯）

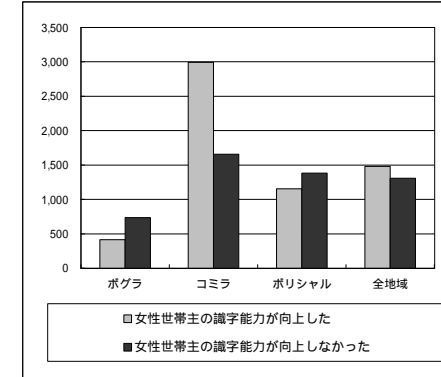
		ボグラ		コミラ		ポリシャル		全地域	
		YES	NO	YES	NO	YES	NO	YES	NO
家族の誰かが	年間のMC受入額（Taka）	-	659	2,229	1,743	3,000	1,674	2,339	1,281
外国に出稼ぎに出ている	該当世帯数	(0)	(130)	(12)	(148)	(2)	(133)	(14)	(411)
過去5年間に	年間のMC受入額（Taka）	1,294	311	2,127	1,184	1,645	1,234	1,802	878
住宅を改善した	該当世帯数	(47)	(80)	(101)	(59)	(57)	(77)	(205)	(216)
男性世帯主が5年間に	年間のMC受入額（Taka）	522	870	0	1,492	2,257	1,309	1,433	1,251
識字能力が向上した	該当世帯数	(5)	(86)	(2)	(117)	(9)	(79)	(16)	(282)
主婦が5年間に	年間のMC受入額（Taka）	414	735	2,994	1,658	1,153	1,383	1,480	1,307
識字能力が向上した	該当世帯数	(17)	(85)	(15)	(123)	(14)	(73)	(46)	(281)
5年前に比べて	年間のMC受入額（Taka）	420	1,087	2,443	773	1,957	895	1,647	902
生活が良くなった	該当世帯数	(77)	(45)	(91)	(61)	(71)	(52)	(239)	(158)
5年前に比べて	年間のMC受入額（Taka）	877	84	2,357	846	1,738	984	1,669	700
現金所得が増加した	該当世帯数	(88)	(28)	(93)	(46)	(82)	(37)	(263)	(111)

（注）網掛けの箇所では統計的に優位な差が見られる。

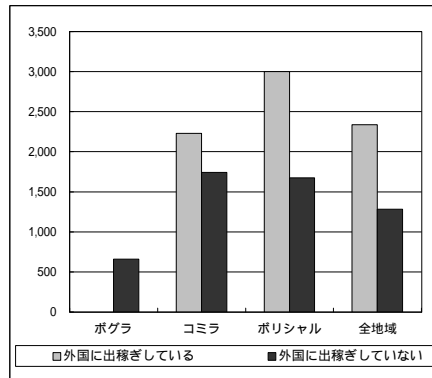
男性世帯主の識字能力向上



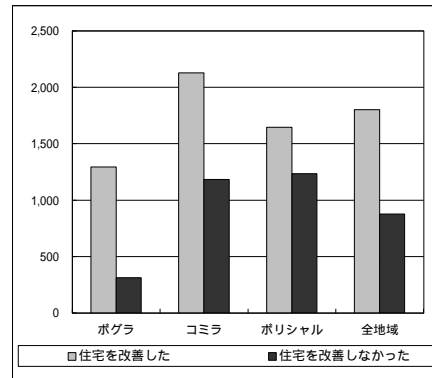
女性世帯主の識字能力向上



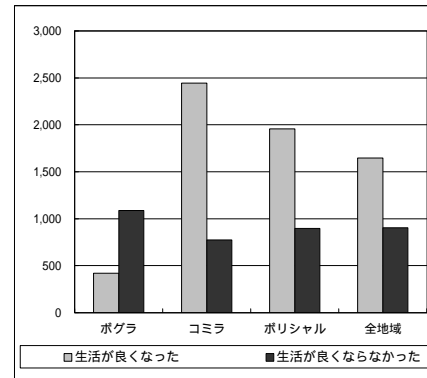
外国への出稼ぎ



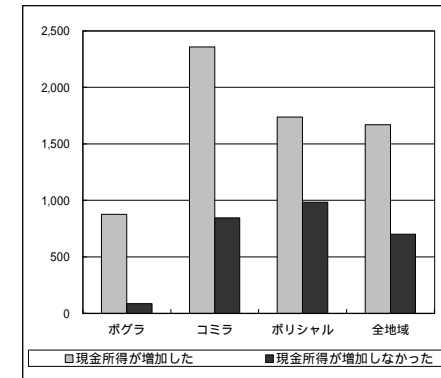
住宅改善



生活改善



現金所得の増加

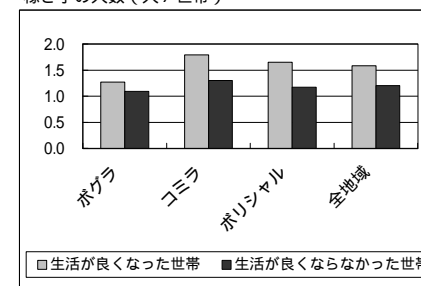


生活改善の程度と他の変数の関係(1)：数値データの変数

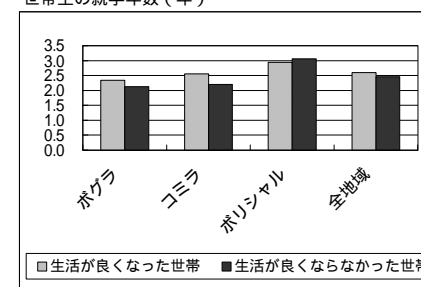
変数名	単位	カテゴリー	ボクラ	コミラ	ポリシャル	全地域
稼ぎ手の人数	(人)	生活が良かった世帯	1.3	1.8	1.7	1.6
		生活が悪くなかった世帯	1.1	1.3	1.2	1.2
世帯主の就学年数	(年)	生活が良かった世帯	2.3	2.6	2.9	2.6
		生活が悪くなかった世帯	2.1	2.2	3.1	2.5
主婦の就学年数	(年)	生活が良かった世帯	2.2	1.0	2.1	1.7
		生活が悪くなかった世帯	1.3	1.4	3.5	2.1
Crop field & garden : owned (1996)	(decimal)	生活が良かった世帯	31.4	14.1	28.9	24.0
		生活が悪くなかった世帯	24.9	16.7	39.3	26.5
Crop field & garden : own and in-hand (1996)	(decimal)	生活が良かった世帯	30.7	11.2	26.1	21.9
		生活が悪くなかった世帯	22.3	9.8	31.3	20.4
Crop field & garden : share crop / lease IN (1996)	(decimal)	生活が良かった世帯	26.3	30.4	33.2	29.9
		生活が悪くなかった世帯	22.0	14.3	20.5	18.5
Crop field & garden : share crop / lease OUT (1996)	(decimal)	生活が良かった世帯	0.7	2.9	2.8	2.1
		生活が悪くなかった世帯	2.6	6.9	8.0	6.1
Crop field & garden : owned (1996-2001の増減)	(decimal)	生活が良かった世帯	7.5	4.4	9.8	7.0
		生活が悪くなかった世帯	-0.7	1.3	0.6	0.5
Crop field & garden : own and in-hand (1996-2001の増減)	(decimal)	生活が良かった世帯	7.4	2.4	0.9	3.6
		生活が悪くなかった世帯	-2.2	-1.4	-7.1	-3.5
Crop field & garden : share crop / lease IN (1996-2001の増減)	(decimal)	生活が良かった世帯	-2.1	-5.6	6.0	-1.0
		生活が悪くなかった世帯	-14.6	-7.8	15.9	-1.9
Crop field & garden : share crop / lease OUT (1996-2001の増減)	(decimal)	生活が良かった世帯	4.5	2.6	10.3	5.5
		生活が悪くなかった世帯	4.0	1.9	7.4	4.3
Formal borrowing (1996)	(taka)	生活が良かった世帯	538	231	0	261
		生活が悪くなかった世帯	517	102	0	186
Formal saving (1996)	(taka)	生活が良かった世帯	0	64	14	28
		生活が悪くなかった世帯	0	274	590	300
Informal borrowing (1996)	(taka)	生活が良かった世帯	1,565	3,340	3,054	2,683
		生活が悪くなかった世帯	2,424	8,164	4,579	5,349
Informal saving (1996)	(taka)	生活が良かった世帯	3,282	5,249	1,034	3,363
		生活が悪くなかった世帯	1,865	4,208	1,221	2,557
Formal borrowing (1996-2001の増減)	(taka)	生活が良かった世帯	286	33	294	192
		生活が悪くなかった世帯	306	341	231	295
Formal saving (1996-2001の増減)	(taka)	生活が良かった世帯	316	916	4,571	1,808
		生活が悪くなかった世帯	2	-121	-467	-200
Informal borrowing (1996-2001の増減)	(taka)	生活が良かった世帯	-756	6,197	-600	1,938
		生活が悪くなかった世帯	-1,364	1,387	-149	98
Informal saving (1996-2001の増減)	(taka)	生活が良かった世帯	-63	-1,525	2,010	-4
		生活が悪くなかった世帯	-1,250	-3,283	-564	-1,809

(注) 網掛けの箇所では統計的に有意な差が見られる。

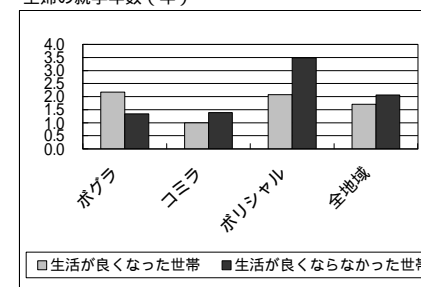
稼ぎ手の人数(人/世帯)



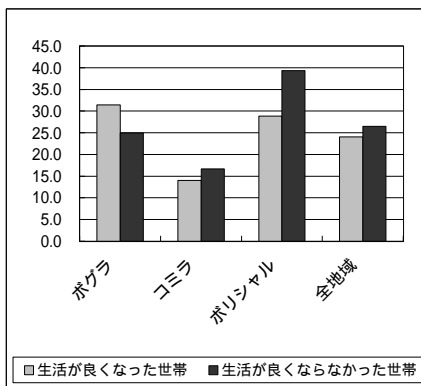
世帯主の就学年数(年)



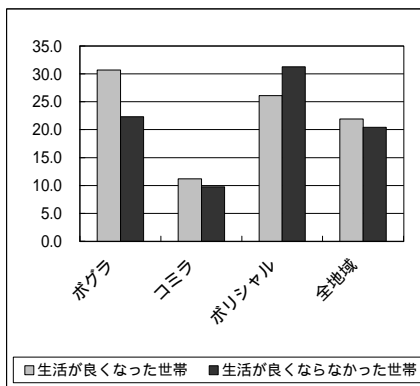
主婦の就学年数(年)



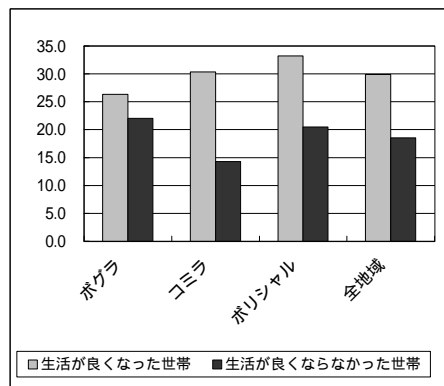
Crop field & garden : owned (1996) (decimal)



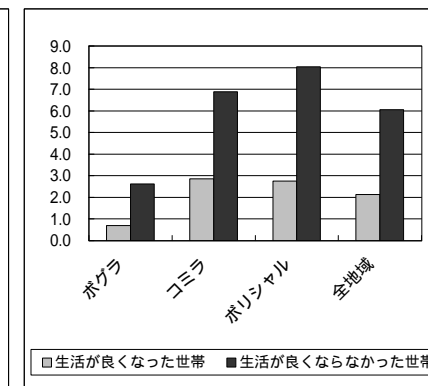
Crop field & garden : own and in-hand (1996) (decimal)



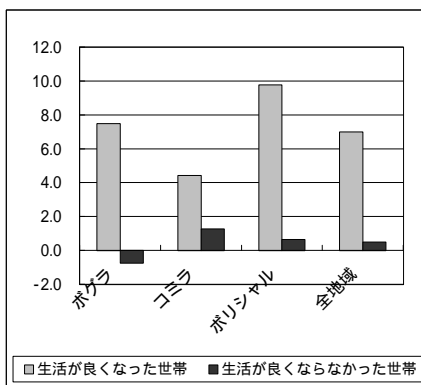
Crop field & garden : share crop / lease IN (1996) (decimal)



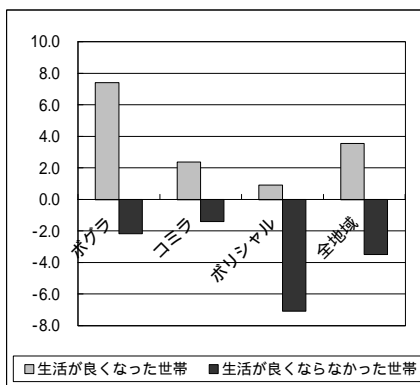
Crop field & garden : share crop / lease OUT (1996) (decimal)



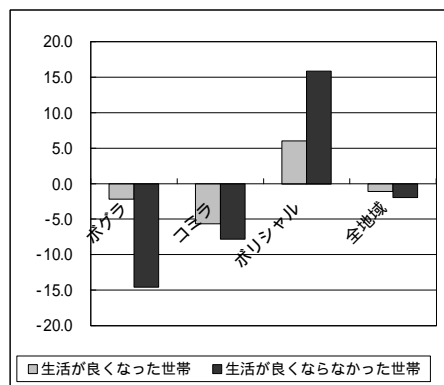
Crop field & garden : owned (1996-2001の増減) (decimal)



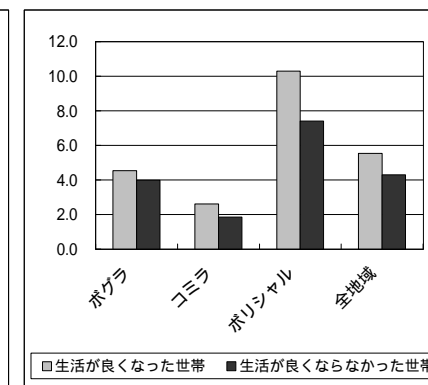
Crop field & garden : own and in-hand (1996-2001の増減) (decimal)



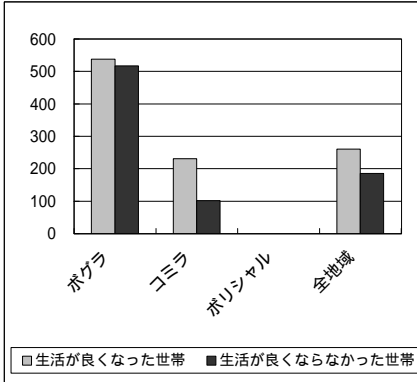
Crop field & garden : share crop / lease IN (1996-2001の増減) (decimal)



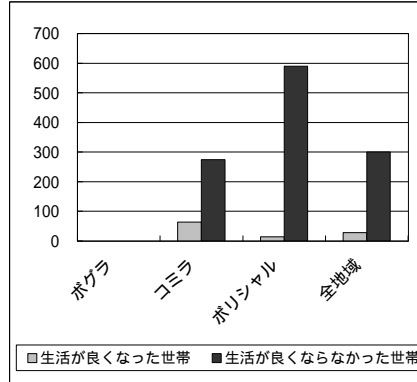
Crop field & garden : share crop / lease OUT (1996-2001の増減) (decimal)



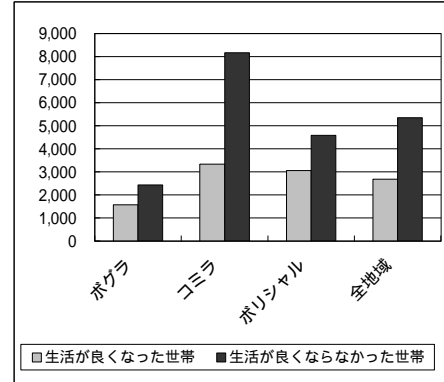
Formal Borrowing (1996) (taka)



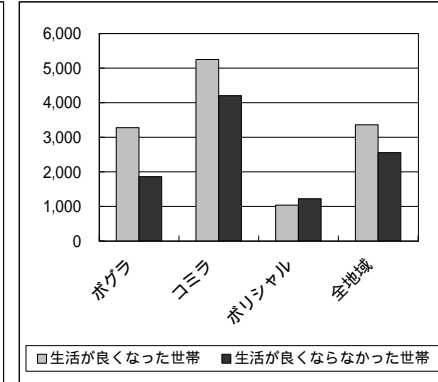
Formal Saving (1996) (taka)



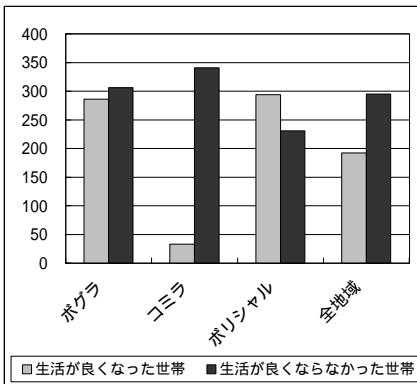
Informal Borrowing (1996) (taka)



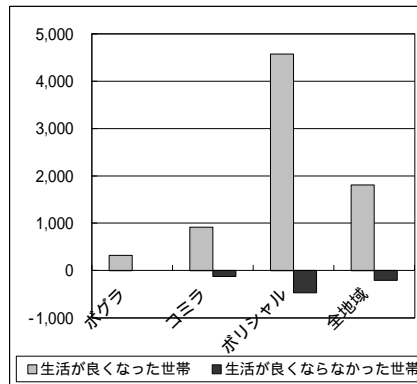
Informal Saving (1996) (taka)



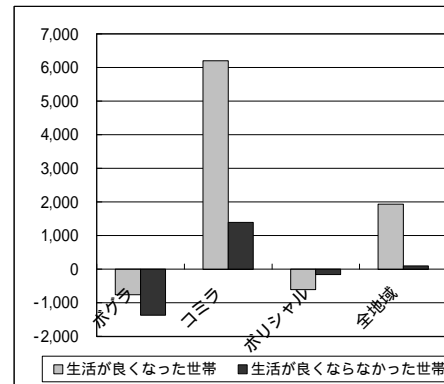
Formal Borrowing (1996-2001の増減) (taka)



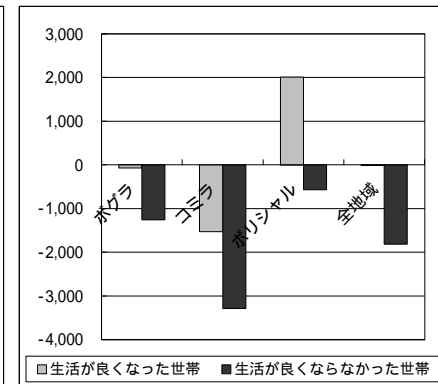
Formal Saving (1996-2001の増減) (taka)



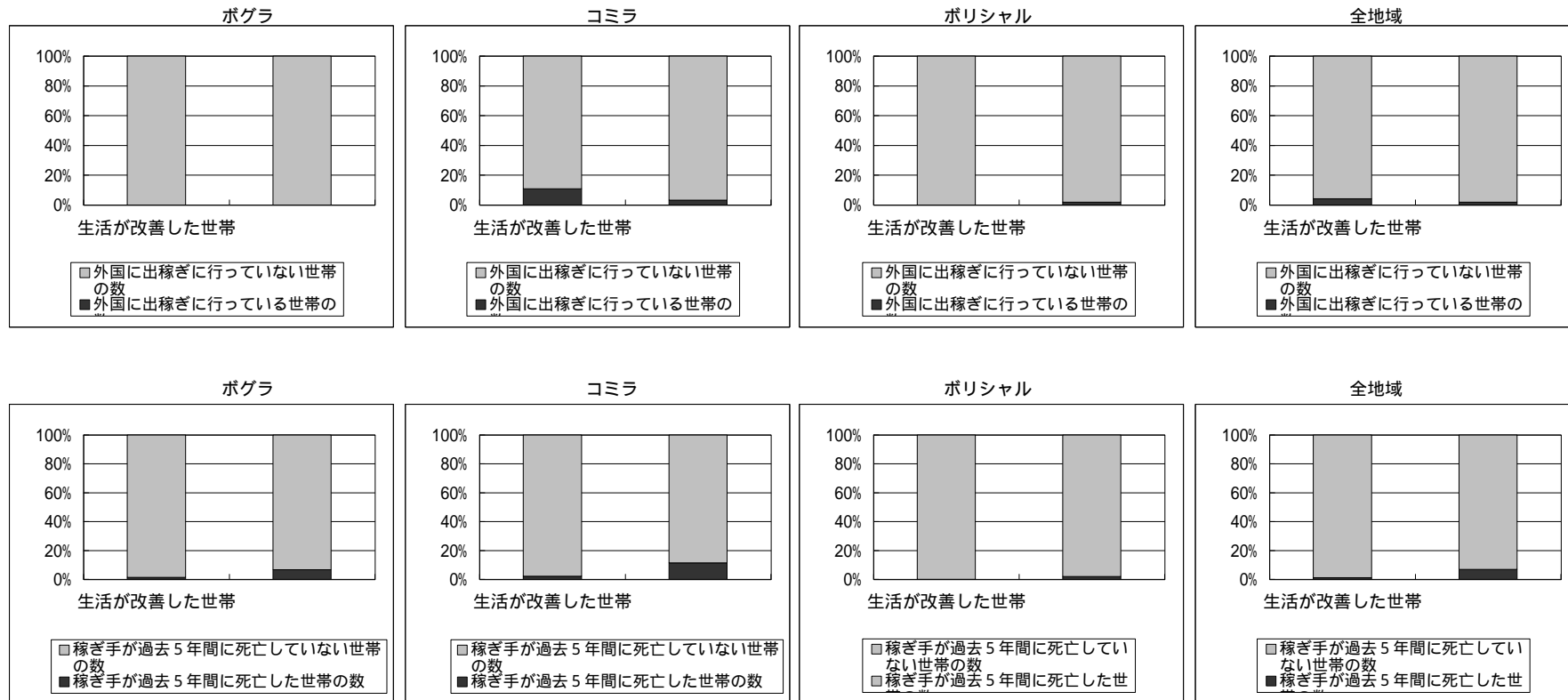
Informal Borrowing (1996-2001の増減) (taka)



Informal Saving (1996-2001の増減) (taka)



	ボグラ		コミラ		ポリシャル		全地域	
	生活が改善した世帯	生活が改善しなかった世帯	生活が改善した世帯	生活が改善しなかった世帯	生活が改善した世帯	生活が改善しなかった世帯	生活が改善した世帯	生活が改善しなかった世帯
外国に出稼ぎに行っている世帯の数	0	0	10	2	0	1	10	3
外国に出稼ぎに行っていない世帯の数	77	45	81	59	71	51	229	155
稼ぎ手が過去5年間に死亡した世帯の数	1	3	2	7	0	1	3	11
稼ぎ手が過去5年間に死亡していない世帯の数	76	42	89	54	71	51	236	147



1996 - 2001年の小規模融資受け入れ状況（全ターゲット世帯）

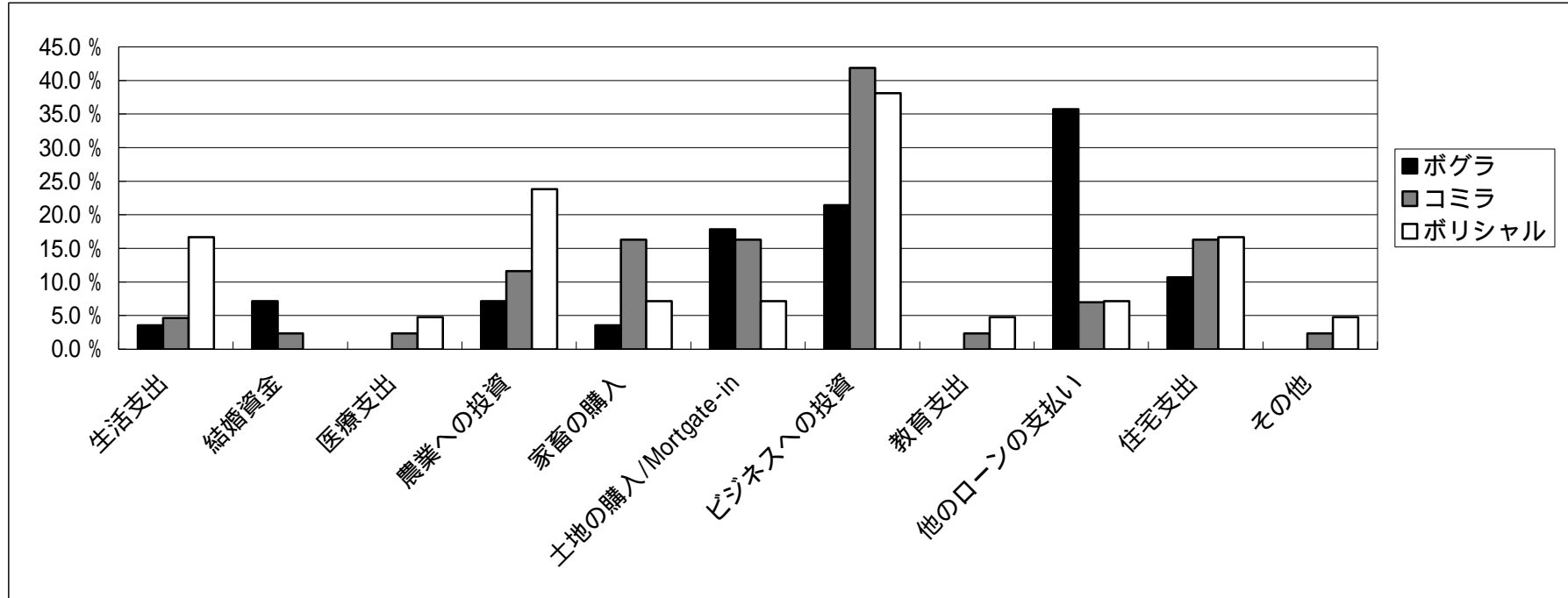
	グラミン銀行				BRAC	PROSHIKA	TMSS	その他	全MC
	General / Seasonal	Housing Loan	Other Loan	Total					
ボグラ									
融資を受けた世帯数	23	2		23	11		14	1	40
5年間の総融資額 (Taka)	266,295	24,000		290,295	103,000		156,000	12,000	561,295
融資を受けた世帯の平均融資額 (Taka/世帯)	11,578	12,000		12,622	9,364		11,143	12,000	14,032
全ターゲット世帯に対する平均融資額 (Taka/世帯)	2,048	185		2,233	792		1,200	92	4,318
コミラ									
融資を受けた世帯数	45	1	2	48	29				72
5年間の総融資額 (Taka)	1,683,779	10,500	6,000	1,700,279	730,000				2,430,279
融資を受けた世帯の平均融資額 (Taka/世帯)	37,417	10,500	3,000	37,784	25,172				33,754
全ターゲット世帯に対する平均融資額 (Taka/世帯)	10,524	66	38	10,627	4,563				15,189
ポリシャル									
融資を受けた世帯数	44	2	3	49	36	12		2	75
5年間の総融資額 (Taka)	2,271,632	29,100	14,800	2,315,532	366,500	140,500		22,000	2,844,532
融資を受けた世帯の平均融資額 (Taka/世帯)	51,628	14,550	4,933	49,267	10,181	11,708		11,000	37,927
全ターゲット世帯に対する平均融資額 (Taka/世帯)	16,952	217	110	17,280	2,735	1,049		164	21,228

2001年現在の小規模融資残高 (Outstandings) (全ターゲット世帯)

	グラミン銀行				BRAC	PROSHIKA	TMSS	その他	全MC
	General / Seasonal	Housing Loan	Other Loan	Total					
ボグラ									
融資残高のある世帯数	12	3		15	8		3	1	22
2001年の総融資残高 (Taka)	33,717	15,538		49,255	26,124		6,410	5,000	86,789
融資残高のある世帯の平均額 (Taka/世帯)	2,810	5,179		3,518	3,266		2,137	5,000	3,945
全ターゲット世帯に対する平均融資残高 (Taka/世帯)	259	120		379	201		49	38	668
コミラ									
融資残高のある世帯数	31	1		32	24				56
2001年の総融資残高 (Taka)	177,746	6,264		184,010	121,939				305,949
融資残高のある世帯の平均額 (Taka/世帯)	5,734	6,264		5,750	5,081				5,563
全ターゲット世帯に対する平均融資残高 (Taka/世帯)	1,111	39		1,150	762				1,912
ポリシャル									
融資残高のある世帯数	26	1	2	29	28	3		2	48
2001年の総融資残高 (Taka)	202,059	6,632	2,800	211,491	166,202	12,607		4,100	394,400
融資残高のある世帯の平均額 (Taka/世帯)	7,772	6,632	1,400	7,553	5,936	4,202		2,050	8,217
全ターゲット世帯に対する平均融資残高 (Taka/世帯)	1,508	49	21	1,578	1,240	94		31	2,943

2001年現在の小規模融資プログラムにおける Saving の状況 (全ターゲット世帯)

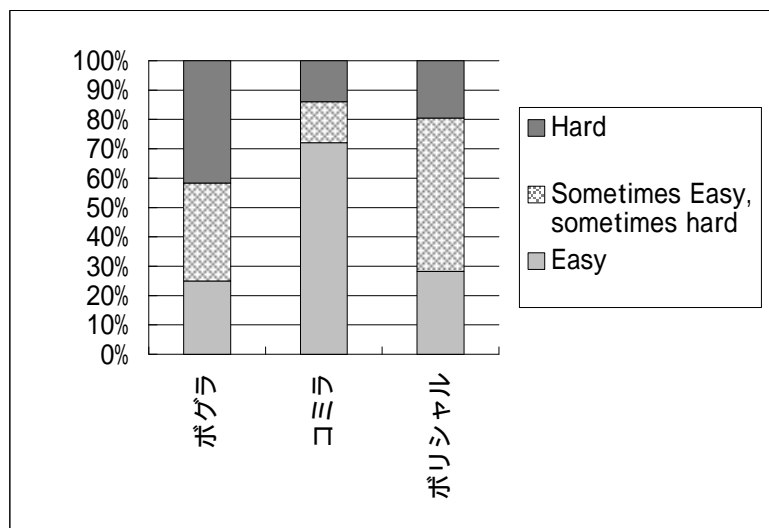
	グラミン Saving	グラミン GPS	グラミン Saving+GPS	BRAC	PROSHIKA	TMSS	その他	全MC	
	ボグラ								
Savingのある世帯数	10	2	11	10		11		29	
総saving額 (Taka)	26,971	4,000	30,971	7,569		47,177		85,717	
Savingのある世帯数あたり平均額 (Taka/世帯)	2,697	2,000	2,816	757		4,289		2,956	
全ターゲット世帯に対する平均額 (Taka/世帯)	207	31	238	58		363		659	
コミラ									
Savingのある世帯数	34	17	37	28				64	
総saving額 (Taka)	134,621	55,335	189,956	94,720				284,676	
Savingのある世帯数あたり平均額 (Taka/世帯)	3,959	3,255	5,134	3,383				4,448	
全ターゲット世帯に対する平均額 (Taka/世帯)	841	346	1,187	592				1,779	
ポリシャル									
Savingのある世帯数	28	20	29	38	7		1	64	
総saving額 (Taka)	114,800	25,796	140,596	39,646	7,647		900	188,789	
Savingのある世帯数あたり平均額 (Taka/世帯)	4,100	1,290	4,848	1,043	1,092		900	2,950	
全ターゲット世帯に対する平均額 (Taka/世帯)	857	193	1,049	296	57		7	1,409	



グラミン銀行ローンの利用目的（それぞれの目的に利用した世帯の比率）

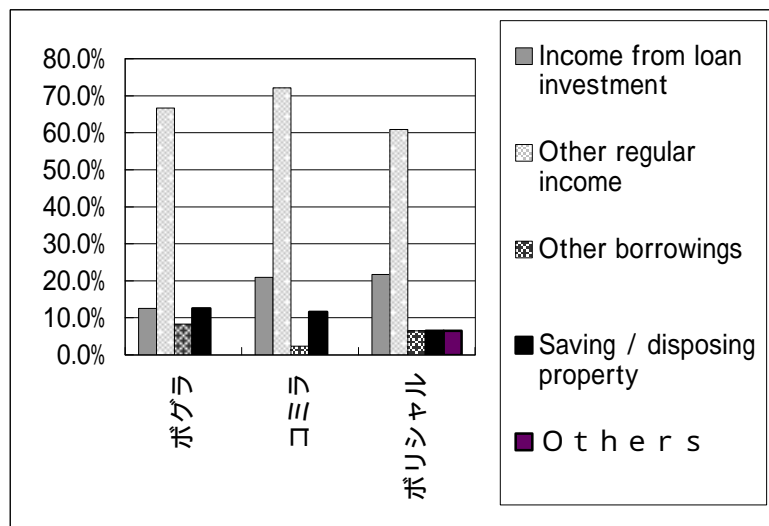
（注）GB受益者に「最後に借りたローンは実際に何に使ったか」を聞いたもの。数値は各目的に使用した世帯の比率で、一部に複数回答を含むため合計は100%にならない。

	ボグラ	コミラ	ポリシャル
生活支出	3.6 %	4.7 %	16.7 %
結婚資金	7.1 %	2.3 %	0.0 %
医療支出	0.0 %	2.3 %	4.8 %
農業への投資	7.1 %	11.6 %	23.8 %
家畜の購入	3.6 %	16.3 %	7.1 %
土地の購入/Mortgate-in	17.9 %	16.3 %	7.1 %
ビジネスへの投資	21.4 %	41.9 %	38.1 %
教育支出	0.0 %	2.3 %	4.8 %
他のローンの支払い	35.7 %	7.0 %	7.1 %
住宅支出	10.7 %	16.3 %	16.7 %
その他	0.0 %	2.3 %	4.8 %
（回答世帯数）	28	43	42



G B ローン返済の容易さ (回答数: 択一)

	ボグラ	コミラ	ポリシャル
Easy	6	31	13
Sometimes Easy, sometimes hard	8	6	24
Hard	10	6	9



G B ローン返済方法 (回答した世帯の比率: 一部に複数回答を含む)

	ボグラ	コミラ	ポリシャル
Income from loan investment	12.5%	20.9%	21.7%
Other regular income	66.7%	72.1%	60.9%
Other borrowings	8.3%	2.3%	6.5%
Saving / disposing property	12.5%	11.6%	6.5%
Others	0.0%	0.0%	6.5%
(有効回答世帯数)	24	43	46

Annex 4 定性的調査に関する補遺

4-1 FGD (Focus Group Discussion)の参加者一覧

(1) ボグラ

チョットティクトルの有力者 (21/11/01)

SL.	Name	Occupation
1.	Mr. Afsar Ali	Agriculture
2.	Mr. Habibur Rahman	Agriculture
3.	Mr. Anwar Hossain Angur	Agriculture
4.	Mr. Abdus Samad	Agriculture
5.	Mr. Ismail Hossain	Agriculture

ポロティクトルの有力者 (20/11/01)

SL.	Name	Occupation
1.	Mr. Islam	Ex- Driver
2.	Mr. Hazi Mohammad Ali	Ex-Teacher
3.	Mr. Forah Ullah	Agriculture
4.	Mr. Jahangir	Agriculture
5.	Mr. Abul Kalam	Agriculture
6.	Mr. Golam Robbani	Business
7.	Mr. Razzak	Agriculture
8.	Mr. Yasin Ali	Agriculture
9.	Mr. Mamun-ur-rashid	Agriculture
10.	Mr. Mozaharul Islam	Teacher
11.	Mr. Sajjad Hossain	Agriculture
12.	Mr. Ekhlalur Rahman	Agriculture

チョットティクトル・グラミンメンバー (20/11/01)

SL.	Name	Name of Husband	Member	Own Occupation	Husband's Occupation
1.	Ms Monwara Bagum	Mr. Md. Rafiqul Islam	GB	H.W, Health Volunteer (BRAC)	Agriculture
2.	Ms Rabeya	Mr. Raisuddin Pramanic	GB	HW	Agriculture (Khaikalashi)
3.	Ms Anjjina	Mr. Tozzammel	GB/BRAC/ TMSS	HW	DL
4.	Ms Dholi	Mr. Thandu	GB	HW, DH	Van puller
5.	Ms Amana	Mr. Barat Ali	GB*	HW	Rickshaw puller
6.	Ms Nurjahan	Mr. Amzad Hossain	GB	HW	Van puller

7.	Ms Monwara	Mr. Abu Zafar	GB	HW	DL in non-farm Sector
8.	Ms Aklima	Mr. Nur Islam	GB	HW	Business (vegetable)/agriculture
9.	Ms Zahura Bagum	Mr. Dildar	GB	DH	DL
10.	Ms Hafija Begum	Mr. Ibrahim	GB	DH	DL
11.	Ms Bagum	Mr. Habibur	GB	HW	Paddy parboiling and husking
12.	Ms Arafa	Mr. Yasin Hossain	GB	HW	Agriculture
13.	Ms Sahera	Mr. Shafiul Haque	GB	HW	Paddy parboiling and husking
14.	Ms Zobaida	Mr. Kasem Sheikh	GB	HW	Agriculture
15.	Ms Masuda Bagum	Mr. Mintu Mian	GB/BRAC	HW	Agriculture +DL
16.	Ms Eliza	Mr. Shahidul Islam	GB/BRAC	HW	Paddy parboiling and husking

Note: HW = Housewife; DL = Daily Labourer; DH = Domestic help;

グラミン銀行メンバー世帯の男性たち (チョットティトクル) (20/11/01)

SL.	Name of Husband	Name of Member	Member	Occupation
1.	Mr. Tuku Mia	Ms Sofura	Ex-TMSS, Ex-GB P-BRAC	DL + Agriculture
2.	Mr. Md. Hazrat Ali	Ms Nurjahan	Ex-GB, Ex-BRAC, Ex-TMSS	DL + Agriculture
3.	Mr. Tozzammel	Ms Anjina	GB/BRAC/TMSS	DL + Agriculture
4.	Mr. Azhar Ali	Ms Anjuara	BRAC, GB,	DL + Agriculture
5.	Mr. Barat Ali	Ms Amena	GB*	Rickshaw Puller
6.	Mr. Ismail Hossain	Ms Morjina	GB	DL + Agriculture
7.	Mr. Mintu Mian	Ms Masuda Bagum	GB/BRAC	D.L+ Agriculture
8.	Mr. Yasin Hossain	Ms Arafa	GB	Agriculture
9.	Mr. Dildar	Ms Zahura Bagum	GB	DL + Agriculture
10.	Mr. Shahidul Islam	Ms Eliza	GB/BRAC	Business (Shoe Shop)

Note: HW = Housewife; DL = Daily Labourer; DH = Domestic help;

BRAC メンバー (チョットティトクル) (20/11/01)

SL.	Name	Name of Husband	Member	Own	Husband's
-----	------	-----------------	--------	-----	-----------

				Occupation	Occupation
1.	Ms Anguri	Mr. Mukul	BRAC, Ex-GB	DH	DL
2.	Ms Monwara	Mr. Mahmud Ali	BRAC	HW	DL in non-farm Sector
3.	Ms Anjuara	Mr. Azhar Ali	BRAC, GB	DH	DL
4.	Ms Basera	Mr. Golzer	BRAC, Ex-GB, Ex-TMSS	HW	Bus Conductor
5.	Ms Anjina	Mr. Tozzammel	GB/BRAC/ TMSS	HW	DL
6.	Ms Nasima	Mr. Alamgir	BRAC	HW	Rickshaw Puller
7.	Ms Masuda Bagum	Mr. Mintu Mian	GB/BRAC	HW	Agriculture +DL
8.	Ms Eliza	Mr. Shahidul Islam	GB/BRAC	HW	Business (Shoe Shop)
7.	Ms Sufura	Mr. Tuku Mian	Ex-TMSS, Ex-GB P- BRAC	HW	Agriculture +DL

Note: HW = Housewife; DL = Daily Labourer; DH = Domestic help;

TMSS メンバー (21/11/01)

SL.	Name	Name of Husband	Member	Own Occupation	Husband's Occupation
1.	Ms Anjina	Mr. Tozzammel	TMSS, GB, BRAC	HW	DL
2.	Ms Monzila	Mr. Shajahan	TMSS	HW	Business (paddy parboiling and husking, wood dust*)
3.	Ms Chayana	Mr. Sohedul	TMSS	HW	Rickshaw puller (Own)
4.	Ms Basera	Mr. Golzer	BRAC, Ex-GB, Ex-TMSS	HW	Bus Conductor
5.	Ms Reshma	Mr. Liton	TMSS	HW	DL
6.	Ms Raseda	Mr. Jaynal Mia	TMSS, Ex-GB, Ex-BRAC	DH	Rickshaw puller (Own)
7.	Ms Sufura	Mr. Tuku Mia	Ex-TMSS, Ex-GB, P- BRAC	HW	Agriculture +DL
8.	Ms Hamida	Late Mr. Nur Islam	Ex-TMSS, Ex-GB, ExBRAC	DH	
9.	Ms Rokeya	Mr. Mohammad	Ex-TMSS, Ex-GB, ExBRAC	DH	Rickshaw puller (rented)
10.	Ms Shahana	Late Mr. Islam	Ex-TMSS, Ex-GB	DH	

Note: HW = Housewife; DL = Daily Labourer; DH = Domestic help;

MC 非受益者の女性 (チョットティトクル) (21/11/01)

SL.	Name	Name of Husband	Own Occupation	Husband's/ Son's Occupation
1.	Ms Patia	Mr. Bishu	HW	Village Chowkidar (Guard)
2.	Ms Bhanu	Late Mr. Altab	DH	---
3.	Ms Jaria	Late Mr. Babulal	HW	Business (Shoe Maker)
4.	Ms Sundori	Mr. Kishu	HW	Village Chowkidar
5.	Ms Shahar Banu	Late Mr. Shajahan	DH	-----
6.	Ms Rawshan	Late Mr. Mokkalesur	DH	-----
7.	Ms Bina	Mr. Poresh	HW	DL
8.	Ms Gouri	Mr. Noresh	HW	DL

Note: HW = Housewife; DL = Daily Labourer; DH = Domestic help;

MC 非受益者の女性 (ボロティトクル) (22/11/01)

SL.	Name	Name of Husband	Own Occupation	Husband's/ Son's Occupation
1.	Ms Hasna	Mr. Dulal	HW	DL + Rickshaw puller
2.	Ms Romisa	Late Mr. Lokman	DH	---
3.	Ms Hafiza	Late Mr. Miyazan	HW	Agriculture (Son)
4.	Ms Fatema	Late Mr. Samiul	DH	-----
5.	Ms Jaynab	Mr. Ishaque	HW	DL
6.	Ms Basera	Mr. Rostom Ali	DH	DL
7.	Ms Jotsna	Mr. Apolo	HW	Bus Helper
8.	Ms Eliza	Mr. Shaju	HW	DL

Note: HW = Housewife; DL = Daily Labourer; DH = Domestic help;

(2) コミラ

村の有力者たち (14/11/01)

	Name	Profession
1.	Mr. Humayun Kabir Khan	Contractor/ Village Madbar (leader)
2.	Mr. Alhaj Barek Member	Ex-Member, / Ex-businessman
3.	Mr. Motiur Rahman	Village Madbar
4.	Mr. Ajit Mahajan	Business/ Village Madbar
5.	Ms Suraiya Akhter	Primary School Teacher
6.	Ms Niyoti Devi	Primary School Teacher
7.	Ms Shamima Jahan	High School Teacher
8.	Mr. Amullya Kumar Mahajan	Accountant
9.	Mr. Nazrul Islam	Shoe Business
10.	Mr. Jasim Uddin Sarkar	BA Student, Social Worker

11.	Mr. Mahbub Karim Khan	Social Worker
12.	Mr. Md Abdus Samad Khan	Retired Government Employee
13.	Mr. Alhaz Md. Abdul Mannan Sarkar	Business

グラミン受益者 (センター番号 15) (15/11/01)

	Name	Husband,s Name	Main Family Income	Group No.
1.	Ms Zulekha	Mr. Abdus Sobhan	Husband works as Mason	2
2.	Ms Korsheda	Mr. Kamal Mian	Husband works in Cinema Hall	2
3.	Ms Mafia	Mr. Karim Sarkar	Husband works as a Mason	5
4.	Ms Maleka	Mr. Shafiqul Islam	Lungi trade	1
5.	Ms Marium	Mr. Mizan Mian	Husband Rickshaw puller	8
6.	Ms Saleha	Mr. Anwar Hossain	Fruit Shop	1
7.	Ms Anwara	Mr. Quddus Mollah	Farming	3
8.	Ms Josna	Mr. Moslem Uddin	Husband works abroad	2
9.	Ms Zohra	Mr. Jiban Mian Sarkar	Farming	7
10.	Ms Rina	Mr. Abdur Rashid	Cloth trade	7
11.	Ms Shahina Akhter	Mr. Hossain Mian	Husband Rickshaw puller	7
12.	Ms Kulsum	Mr. Abdus Salam	Husband Rickshaw puller in Chittagong	15
13.	Ms Jharna	Mr. Abdul Mannan	Husband works as a Mason	8
14.	Ms Rina	Mr. Hanif	Husband Rickshaw puller	4
15.	Ms Piyara	Mr. Khorshed Mollah	Farming & Grocery shop	4

グラミン受益者 (センター番号 16) (16/11/01)

	Name	Husband,s Name	Main Family Income	Group No.
1.	Ms Radha Rani	Mr. Swapan Kumar Mahajan	Lungi trade	1
2.	Ms Anita Rani Sutradhar	Mr. Manik Chandra Sutradhar	Husband Carpenter	1
3.	Ms Rehana	Mr. Nizam	Husband rickshaw puller	1
4.	Ms Milon Begum	Mr. Billal Hossain	Husband rickshaw puller	2
5.	Ms Ayesha	Mr. Iqbal	Husband works abroad	2
6.	Ms Maleka	Mr. Kala Mian	Tea stall	3
7.	Ms Sufia	Mr. Shah Alam	Husband works abroad	3
8.	Ms Yuthi Bala	Mr. Sadhan Chandra	Farming	3
9.	Ms Hosne Ara	Mr. Karim Mian	Farming	4
10.	Ms Hasia	Mr. Jamal Mian	Husband labour at truck stand	4

11.	Ms Fatema	Mr. Phool Mian	Farming	4
12.	Ms Jharna Begum	Mr. Muslem Mian	Husband rickshaw van puller	4
13.	Ms Rekha Rani	Mr. Amullya Mahajan	Husband Cashier of grocery shop	4
14.	Ms Janu	Mr. Shah Alam	Husband rickshaw puller	5
15.	Ms Rokeya	Mr. Hasem Mian	Husband rickshaw puller	5
16.	Ms Kulsum	Mr. Kamal Mian	Husband rickshaw puller	5
17.	Ms Maya	Mr. Manik Mian	Husband Butcher	6
18.	Ms Nasima	Mr. Sultan Mian	Husband rickshaw puller	6
19.	Ms Sandhya Rani	Mr. Narayan Chandra Shil	Husband Barber	6
20.	Ms Yasmin	Mr. Alamgir	Husband works abroad	-
21.	Ms Devi Bala	Mr. Basanta Chandra	Husband Carpenter	7
22.	Ms Namita Devi	Late Mr. Amrita Chandra	Farming	7
23.	Ms Monwara	Mr. Phool Mian	Farming	7
24.	Ms Zaheda	Mr. Lal Mian	Husband works abroad	8
25.	Ms Maya Rani	Mr. Kanu Chandra	Husband Carpenter	8
26.	Ms Ambia	Mr. Abdul Malek	Farming	8

グラミン受益者世帯の男性メンバー (15/11/01)

	Name	GB member	Relationship with GB member	Profession
1.	Mr. Md. Anwar Hossain	Ms Saleha	Husband	Fruit shop
2.	Mr. Jiban Mian Sarkar	Ms Zohra	Husband	Farming
3.	Mr. Quddus Mollah	Ms Anwara	Husband	Farming
4.	Mr. Khorshed Alam	Ms Rina Akhter	Husband	Farming
5.	Mr. Khorshed Mollah	Ms Piyara	Husband	Grocery shop
6.	Mr. Abdus Sobhan	Ms Zulekha	Husband	Mason

BRAC 受益者 (16/11/01)

	Name	Husband,s Name	Main Family Income
1.	Ms Julon Das	Mr. Nepal Chandra Sarkar	Husband works as a carpenter
2.	Ms Bisorga Rani	Mr. Ramesh Namosudra	Husband works as a carpenter
3.	Ms Pakhi Rani	Mr. Sapta Chandra	Husband works as a carpenter
4.	Ms Snadhya Rani	Mr. Jaladhar Chandra	Husband works as a carpenter
5.	Ms Swaraswati Rani	Mr. Tapas Sarkar	Husband works as a carpenter
6.	Ms Nazma Begum	Mr. Ali Hossain	Husband rickshaw puller
7.	Ms Hasina Begum	Mr. Jamal Mian	Husband rickshaw puller
8.	Ms Nazma Akhter	Mr. Zakir Hossain	Husband works in a poultry farm
9.	Ms Mousumi Begum	Mr. Ohid Mian	Husband rickshaw puller

10.	Ms Milan Bala Devi	Mr. Upendra Chandra Devnath	Saree trade and farming
11.	Ms Jahanara	Mr. Abul Mohammad Hashem	Husband sharecropper
12.	Ms Fatema Begum	Mr. Zulmat Ali	Farming
13.	Ms Jamila Begum	Mr. Touhid Mian	Grocery shop
14.	Ms Maya Begum	Mr. Kamal Hossain	Husband rickshaw puller
15.	Ms Parvin Begum	Mr. Alauddin	Husband rickshaw puller
16.	Ms Manju Rani	Mr. Indrajit Chandra	Husband carpenter
17.	Ms Sabitri rani	Mr. Ajit Kumar	Husband works in a fax-phone shop
18.	Ms Rahela	Mr. Badshah Mian	Husband rickshaw puller
19.	Ms Renu	Mr. Takbir Hossain	Husband rickshaw puller
20.	Ms Sufala Begum	Mr. Kashem Mian	Husband rickshaw puller
21.	Ms Jharna Begum	Mr. Feroz Mian	Fruit shop
22.	Ms Sahera Begum	Mr. Abul Kashem	Biscuit making
23.	Ms Hasna	Mr. Abdus Sattar	Husband has bedding shop
24.	Ms Arati Rani	Mr. Ranjit Kumar Shil	Husband barber
25.	Ms Jaheda Khatun	Mr. Farid Mian	Rice trade
26.	Ms Nurjahan	Mr. Nawab Mian	Husband works in Kuwait
27.	Ms Ayesha	Mr. Babu Mian	Husband rickshaw puller

MC 非受益者 (17/11/01)

	Name	Husband,s Name	Husband's / Son's Profession	Own Profession
1.	Ms Rabeya	Late Mr. Sultan Mian	Husband rickshaw puller	Dependent
2.	Ms Nurjahan	Mr. Ayeb Ali	Husband insane	Domestic help
3.	Ms Rina Khatun	Mr. Sukku Mian	Husband day labourer	Dependent
4.	Ms Khurshida	Mr. Kajol Mian	Husband day labourer	Dependent
5.	Ms Sahera	Late Mr. Farid Mian	--	Domestic help
6.	Ms Fazila	Mr. Nabi Hossain	Bus helper	Dependent
7.	Ms Feruza	Late Mr. Chand Mian	Son day labourer	Dependent
8.	Ms Sufia	Mr. Momen Mian	Husband day labourer	Dependent
9.	Ms Usha Rani Sarkar	Mr. Debendra Nath Sarkar	Husband assistant carpenter	Dependent
10.	Ms Josna Rani	Late Mr. Dohai Mistri	Two sons assistant carpenter	Dependent
11.	Ms Shilpi Rani	Mr. Prodeep Kumar	Husband assistant carpenter	Dependent
12.	Ms Sahera Banu	Late Mr. Abdur Razzak	--	Domestic help
13.	Ms Parul Begum	Mr. Latif Mian	-Husband insane	Domestic help
14.	Ms Rezia	Late Mr. Mofiz Uddin	--	Herbal

				treatment
15.	Ms Sufia	Late Abdul Khalek	--	Begger
16.	Ms Jotsna Begum	Late Abdul Mr. Kamal Mian	--	Domestic help

(3)ポリシャル

村の有力者 (09/11/01)

	Name	Fathers/ Husbands Name	Profession
1.	Mr. Delwar Khan	S/O Mr. Karam Ali Khan	Ex-Driver in foreign company, now engaged in farming and fish culture
2.	Mr. Mohammad Shajahan Howlader	S/O Late Mr. Absar Ali Howlader	Ex-Member, Madhabpasha UP Now engaged in farming
3.	Mr. Abul Kashem Howlader	S/O Late Mr. Helaluddin Howlader	Village Police
4.	Mr. Abul Kalam Talukder	S/O Late Mr. Mujahar Talukder	Headmaster Birpasha Primary School
5.	Ms Morium Begum	W/O Late Mr. Montajuddin Talukder	Member, Madhabpash UP
6.	Mr. M. Fariduddin Ahmed	S/O Alhaj Habibur Rahman	Social Worker, Masters Student, Entrepreneur
7.	Mr. Rubel	S/O Mr. Abul Kalam Talukder	Student, Present on behalf of his father who is a retired army personnel and an influential land owner in the village

グラミン受益者 (センター番号 1) (10/11/01)

	Name	Husband,s Name	Group No.
1.	Ms Kajal Rani Howlader	Mr. Chitta Ranjan Howlader	1
2.	Ms Zobeda Begum	Mr. Monsoor Ali Howlader	5
3.	Ms Monwara Begum	Mr. Dhalu Uddin Howlader	4
4.	Ms Renu Bala Gharami	Shisu Ranjan Gharami	5
5.	Ms Rokeya Begum	Mr. Sobhan Howlader	8
6.	Ms Zobeda begum	Mr. Motahar Talukder	1
7.	Ms Dipali rani Sheel	Mr. Bimal Chandra Sheel	1

8.	Ms Sakhina Begum	Mr. Kazem Ali Khan	1
9.	Ms Surabala Rani Howlader	Mr. Sukh Ranjan Howlader	1
10.	Ms Rukkana Rani Mestori	Mr. Rakhal Mestori	1
11.	Ms Billwa Rani Gharami	Mr. Sukh Ranjan Gharami	1
12.	Ms Rowshan Ara Begum	Mr. Rashid Sikder	6
13.	Ms Mukul Begum	Mr. Shajahan Ali Howlader	6
14.	Ms Chandana Rani Roy	Mr. Joydev Kumar Roy	5
15.	Ms Beauty Rani Howlader	Mr. Nimai Chandra Howlader	4
16.	Ms Rashida Begum	Mr. Yunus Talukder	8
17.	Ms Khaleda Howlader	Mr. Mohammad Jalal Howlader	6
18.	Ms Lakkhi Rani Howlader	Mr. Gokul Chandra Howlader	1
19.	Ms farida Begum	Mr. Delwar Hossain Howlader	6
20.	Ms Roksana Begum	Mr. Abdul Aziz Howlader	7
21.	Ms Selina Begum	Mr. Delwar Hossain Howlader	2
22.	Ms Rahima Begum	Mr. Abdul Malek Howlader	7
23.	Ms Nurunnahar Begum	Mr. Muhammad Ismail Howlader	6
24.	Ms Dipu Rani Roy	Mr. Sushil Chandra Roy	3
25.	Ms Roksana Begum	Mr. Rafiq Sharif	3
26.	Ms Rani Begum	Mr. Delwar Hossain Howlader	7
27.	Ms Lutfunnessa	Mr. Delwar Hossain Howlader	4
28.	Ms Fozila	Mr. Abul Hossain Howlader	6
29.	Ms Shaheda Begum	Mr. Nurul Islam Howlader	2

グラミン受益者 (センター番号 23) (11/11/01)

	Name	Husband,s Name	Main Family Income
1.	Ms Fahima Begum	Mr. Rustam Ali Howlader	Husband works in a medicine company
2.	Ms Anwara Begum	Late Mr. Abul Kashem Howlader	Son works in Dhaka
3.	Ms Taslima Khatun	Mr. Abdul Motaleb Gazi	Husband drives own rickshaw van
4.	Ms Aleya Begum	Mr. Akkel Ali Chaprashi	Farming
5.	Ms Delawara Begum	Mr. Abdul Mannan	Construction contractor
6.	Ms Khursheda Khatun	Late Mr. Abdul Haque Howladar	Son works
7.	Ms Minara Begum	Mr. Mohammad Nurul Islam Howlader	Husband power tiller driver
8.	Ms Momtaz Begum	Mr. Kalam Sharif	Husband works in a factory in Khulna
9.	Ms Hazera Khatun	Late Mr. Hemayet Uddin Howlader	Son works as a rickshaw van driver and day labourer
10.	Ms Rahima Begum	Mr. Selim Molla	Timber trade

11.	Ms Saleha Begum	Late Mr. Motahar Ali Khan	Nephew does farming
12.	Ms Minara Begum	Mr. Muslem Ali Howlader	Milk trade
13.	Ms Dilara Begum	Mr. Abdul Gani Molla	Farming, two sons work in Dhaka
14.	Ms Firoza Begum	Mr. Rezaul Karim	Fish culture
15.	Ms Halima Begum	Mr. Nurul islam Howlader	Farming
16.	Ms Amena Begum	Mr. Inmer Ali Molla	Farming, son has a saw-mill
17.	Ms Zohura Begum	Mr. Monnan Sikder	Farming

グラミン受益者世帯の男性メンバー（センター番号1）(10/11/01)

	Name	GB member	Relationship with GB member	Profession
1.	Mr. Joydev Kumar Roy	Ms Chandana Rani Roy	Husband	Sweetshop at Madhabpasha Bazaar, Grameen phone business
2.	Mr. Bimal Chandra Sheel	Ms Dipali rani Sheel	Husband	Pharmacy at Madhabpasha Bazaar, Village doctor
3.	Mr. Sukh Ranjan Howlader	Ms Surabala Rani Howlader	Husband	Hoagla and bamboo mat making
4.	Mr. Rashid Sikder	Ms Rowshan Ara Begum	Husband	Agriculture and Pan-Bidi shop
5.	Mr. Shajahan Ali Howlader	Ms Mukul Begum	Husband	Agriculture, son running furniture business
6.	Mr. Nirmal Chandra Howlader	Observer (Interested villager)	No relation to any GB member	Homeopathic doctor
7.	Mr. Nurul Islam Howlader	Ms Shaheda Begum	Husband	Mason specialized in making sanitary latrines
8.	Mr. Ganesh Chandra Howlader	Ms Lakkhi Rani Howlader	Son	Paddy husking Milching cow Agriculture
9.	Shisu Ranjan Gharami	Ms Renu Bala Gharami	Husband	Agriculture Bamboo basket making (Saji)

BRAC 受益者（ピールパシャ・スロモジビ・女性ショミティ）(11/11/01)

	Name	Husband,s Name	Main Family Income
1.	Ms Usha Rani Sikder	Mr. Bimal Sikder	Husband works as a carpenter
2.	Ms Kona Rani Halder	Late Mr. Satish Chandra Halder	Sons work as carpenter
3.	Ms Nasima Akhter	Mr. Golam Mostafa Howlader	Farming
4.	Ms Shahida Begum	Mr. Harun-Ur-Rashid Howlader	Farming
5.	Ms Asia Khatun	Late Mr. Sirazul haque Faqir	Son drives rickshaw van
6.	Ms Minu rani Sheel	Mr. Gourendra Sheel	Husband barber
7.	Ms Reena Begum	Mr. Kamal Howlader	Husband drives own rickshaw van
8.	Ms Taslima Howlader	Mr. Jalil Howlader	Farming
9.	Ms Monwara Begum	Late Mr. Shadiq Howlader	Son works as in a shop
10.	Ms Kamala Begum	Mr. Shah Alam Howlader	Husband shopowner
11.	Ms Moyful Begum	Late Mr. Amzad Ali Khan	She works as domestic help

			in the village on daily basis
12.	Ms Setara Begum	Mr. Ali Hossain Sharif	Sons day labourer
13.	Ms Dilara Begum	Mr. Abdul Gani Molla	Farming, two sons work in Dhaka
14.	Ms Saraswati Sikder	Mr. Nikunja Sikder	Husband works as a carpenter
15.	Ms Kajal Begum	Mr. Wahab Khan	Husband drives own rickshaw
16.	Ms Halima Begum	Mr. Hatem Ali Howlader	Fish culture
17.	Ms Pushpa Gayen	Mr. Priyalal Gayan	Farming
18.	Ms Kajal Rani Halder	Mr. Abani Halder	Farming
19.	Ms Nasima Begum	Mr. Babul Howlader	Timber trade

4-2 ケーススタディ補遺（本文中で紹介されたもの以外）

(1) ボグラ

Bogra Case Study – 1

Ms Basera Begum, wife of Mr. Golzar Hossain, of village Titkhur under Gohail Union of Bogra is a BRAC member since 1996. She is the leader of BRAC centre in the village. She was also a GB member from 1990 to 1995 and TMSS member from 1994 to 1996. She borrowed the following amounts from GB:

1 st Loan	TK 2,000/-
2 nd Loan	TK 3,000/-
3 rd Loan	TK 4,000/-
4 th Loan	TK 5,000/-

The money she borrowed from GB was spent mainly to buy 4 decimal lands and to build a house. Her husband is a bus helper. Kisti was repaid by his income. Ms Basera repaid first three loans smoothly. But after she took the fourth loan of TK 5,000/-, she developed some enmity with some of the members. She decided to withdraw. She repaid the loan amount by adjusting her Sanchoy and by paying TK 500/- from her pocket. Though she had withdrawn from GB long time ago, Ms Basera did not sever all the ties with it; she still maintains a Current Account with GB and saves in it regularly.

Ms Basera borrowed the following amounts from BRAC:

1 st Loan	TK 3,000/-
2 nd Loan	TK 4,000/-
3 rd Loan	TK 5,000/-
4 th Loan	TK 6,000/-
5 th Loan	TK 7,000/-

Ms Basera said she spent her last loan of TK 7000/- for her nephew's marriage. She could not give any details of her investments with the other loans. She just said she ate them up and repaid with her husband's income. Other villagers informed that Ms Basera is engaged in high interest money lending business.

Ms Basera once wanted to withdraw TK 3000/- from her TK 4000/- savings with BRAC to buy a calf. But the BRAC official refused to comply with her request. So, after she repaid about TK 3000/- of her last loan of TK 7000/-, Ms Basera stopped payment of Kisti. The BRAC official then had no option but to adjust the outstanding TK 4000/- loans with her Sanchoy. As a result, her membership with BRAC was cancelled. But since she was a good member and the centre leader, the BRAC official made her member again after some time and provided her with TK 4000/- loan. Ms Basera bought her calf with the loan money.

She borrowed the following amounts from TMSS:

1 st Loan	TK 4,000/-
2 nd Loan	TK 5,000/-

TMSS operated in the village for about 2 years and then the “cow incident” happened. TMSS gave three cows to three of its members on profit sharing basis. One cow was sold first, and proceeds were split between TMSS and the concerned member as per agreement. Then the other two members sold their cows without informing TMSS and embezzled all the sale proceeds. When TMSS officials came to know about the cow selling, they tried to recover the shares of TMSS from the two members but did not succeed. Then the TMSS officials asked all the members, including Ms Basera, to submit their passbooks saying that those were needed to process bigger amounts of loans for all the members. The members complied. TMSS officials grabbed the passbooks and never came back again. Like all the other members, Ms Basera lost her TK 1040/- savings with TMSS. She feels cheated by TMSS and is still very angry about it. Now she has drawn out her revenge plan; she is planning to be a member of TMSS HorinBari Samity in the nearby village; once she can become a member, she would borrow some money from TMSS and would never pay that back.

Ms Basera and her husband have four children:

1 st	Son	13	Student of Class IV
2 nd	Daughter	10	Student of Class II
3 rd	Daughter	7	Student of Class I
4 th	Daughter	5	Not a student yet

Ms Basera expects to get TK 10,000/- from the two cows she is rearing now. She has 12 chickens and 8 decimal lands out of which she inherited 4 decimal from her father and the rest 4 decimal she bought with the profits from her investments.

Ms Basera Begum believes she is better off now than what she was before becoming MC member. Her husband’s income increased in last five years, but her MC membership has nothing to do with his earnings increase. She says MC increased her earnings but she does not want to share all the information regarding how she increased her earnings. She said she had to work at other people’s homes as domestic help (servant) before she had become an MC member. Now she does not have to work outside. She eats better now.

Critical observations:

1. She is a very strong and intelligent lady; she knows how to get what she wants.

2. She makes her investment decisions herself.
3. TMSS fled away with the savings of the members.
1. MC is reinvested in high interest lending business.

Bogra Case Study – 2

Ms Goleza Begum, W/O Mr. Rajib Uddin of village Titkhur of Gohail Union under Bogra Sadar Upazilla of Bogra district was a GB member from 1990 to 1994. She borrowed the following amounts of money from GB during her four years of membership:

1 st Loan	TK 1,500/-
2 nd Loan	TK 2,000/-
3 rd Loan	TK 3,000/-
4 th Loan	TK 4,000/- Plus TK 3,000/- Seasonal

With her first loan of TK 1,500/- from GB, Ms Goleza Begum had bought a cow for TK 1400/-, which she sold after 6 months for TK 2000/-. She paid the Kisti during the 6 months from her husband's daily labour income.

With her second loan of TK 2,000/- from GB, Ms Goleza Begum had bought a bundle of tin (C.I.Sheet) with TK 1200/-. The rest TK 800/- was set aside for paying Kisti and meeting family expenditure.

She took the third loan of TK 3,000/- for her sister in law (husband's younger sister). The sister-in-law repaid the Kisti.

She took the fourth loan of TK 4,000/- for her daughter. Her daughter took lease 1 Bigha of land and repaid the Kisti.

Ms Goleza Begum paid Kisti for about 6 months after taking the seasonal loan of TK 3,000/-. Then she could not pay Kisti for about 6 weeks. One day her fellow GB members got hold of her and took her to the GB office; the GB official gave her TK 300/- after adjusting her outstanding liabilities with her Sanchoy and told her that she was no longer a GB member.

Ms Goleza begum is a BRAC member since 1998. She is actually a proxy member for her only daughter who lives in Chalkvalley village. She borrowed the following amounts of money on behalf of her daughter from BRAC during her three years of membership:

1 st Loan	TK 3,000/-
2 nd Loan	TK 3,000/-
3 rd Loan	TK 3,000/-

Her daughter invests the money in sugarcane pressing business and pays all the Kisti. She has never defaulted in her repayment so far.

Ms Goleza Begum's husband is a day labourer. They have no child other than the daughter who lives in Chalkvalley village. Ms Goleza Begum has 1 decimal homestead land and 70 chickens. She sells 8 to 10 chickens after every 2 or 3 months and earns TK 700 to 800. Besides that, she sells 6 to 8 eggs and gets TK 15 to 20 every day, all year round. She is improving the economic condition of her family by raising chickens. She bought 1 decimal homestead land for TK 1,500/- in 1999 with her profits from selling chickens and eggs. Her husband earns about TK 60 to 70 plus 1.5 kg rice per day when he gets works. But he has to sit idle during lean periods; especially there is no work in the months of Ashwin and Kartik (mid-September to mid-November).

She thinks she is better off now than she was five years ago. Now she eats better, she wears better. She thinks she can make her living conditions even better if she gets capital. She wants to rear cow and duck but cannot do because of capital constraints. Given the chance, she wants to be a GB member again. She is now confident that she will be able to pay Kisti because she has regular income from selling chicken and egg. One month ago she had approached a GB official to become a member but was told that GB has enough members already and there is no room for her.

Critical observations:

1. Practice of borrowing for others exists.
 2. She proved that chicken raising is a good IGA option and one can sustain a family depending on it.
 3. MC members have to set aside a portion of the loan for paying initial instalments.
 4. She needs capital and has confidence regarding her repayment capabilities. She is a deserving candidate for a GB membership again, but denied entry by the GB officials.
1. Her family is small.

Bogra Case Study – 3

Ms Anju Ara Begum W/O Mr. Mohammad Tozammel, of Titkhur Village of Gohail Union, Bogra is a member of BRAC and GB. She is a BRAC member for the last 8 years and a GB member for the last 1 year. She was also a TMSS member in 1995-96 before she lost her savings to it after the “cow incident”.

She borrowed the following amounts from TMSS during her 2 years of membership:

1st Loan TK 3,000/-
 2nd Loan TK 5,000/-

She invested most of her TMSS loan money in taking land lease (Pattan). She repaid the Kisti by setting aside a portion of the loan money and by her husband's daily labour income. She repaid all the loans form TMSS with interest. Then TMSS fled away with her savings of approximately TK 1000/-.

She borrowed TK 3000/- from GB and invested the amount in taking 1.75 Bigha land lease. The lease is cheap because only 1 crop per year is possible to cultivate on that land.

She borrowed the following amounts of money from BRAC during her last 8 years of membership:

1st Loan TK 3,000/-
 2nd Loan TK 5,000/-
 3rd Loan TK 5,000/-
 4th Loan TK 5,000/-

Then her membership was cancelled for defaulting. She became member again after her Sanchoy was adjusted with outstanding loan.

5th Loan TK 6,000/-

She spent her BRAC loans mainly in taking land lease (Pattan) and in cultivating potato, eggplant, Khira and other vegetables.

Ms Anju Ara and Mr Tozammel have three children:

Child	Daughter/ Son	Doing Now
1 st	Daughter	Married but sent back by husband 5 years ago. Lives with her parents. She has one daughter.
2 nd	Daughter	Married
3 rd	Son	17 year old. Class VIII student

The couple think they are much worse off now than they were before becoming MC member. Husband Mr. Tozammel is a farmer and knows no trade other than farming. They mentioned the following events, which contributed in deteriorating their economic condition:

- In 1996, one TMSS member was in trouble. She needed money. Mr. Tozammel arranged a loan of TK 4000/- @ 50% within a maximum repayment period of 3

months for her from a Mahajan by becoming the guarantor himself. The TMSS member never repaid the loan. So, the loan with interest became the liability of Mr. Tozammel. He sold 16 decimal lands for TK 26,000/-. He repaid TK 6,000/- to the Mahajan and spent TK 7,000/- to release his 1 Bigha land from Khaikhalashi. He spent the rest TK 13,000/- for his first daughter's marriage. But the amount was not enough; the cash dowry was TK 10,000 and there were expenditures for clothes, ornaments and the feast; so, he had to borrow another TK 10,000/- from the Mahajan @ 50% interest, whole amount payable within 3 months. Unfortunately, the son-in-law later sent back their daughter and never returned to take her back.

- In 1997, Mr. Tozammel sold another 16 decimal lands for TK 27,000/-. He repaid TK 15,000/- to the Mahajan. With the rest of the money, he took land lease and cultivated potato. The harvest was good but price of potato fell down to TK 60/- per mound that year, below his production cost. Mr. Tozammel lost money again.
- In 2001, the couple arranged marriage of their second daughter. They had to spend TK 10,000/- for feast, clothes and ornaments. They financed the expenditure with their borrowing from BRAC. They still owe cash TK 10,000/- dowry to their son-in-law.

The family has 6 decimal homestead land, 1 Bigha farmland, 6 goats, 7 chickens and 2 ducks. Family mainly depends on Mr Tozammel's income from working as day labourer (Kishan). Mr. Tozammel studied up to Class V, Ms Anju Ara can only write her name. Their relationship is good, they always discuss with each other on major issues.

Mr. Tozammel wants to borrow money again for buying a rickshaw and for investing in agriculture. He prefers BKB to any MCI because it offers the cheapest loan. But he said that BKB provides loan to only those farmers who have more than 1 acre of land. His biggest worry now is how to pay TK 10,000/- dowry to his second son-in-law. He is planning to give his last 1 Bigha land as Khaikhalashi (Lease out) for 7 years for TK 14,000/- to finance the dowry.

Mr. Tozammel thinks the pressure for weekly repayment is partially responsible for his economic downfall. He is angry at the MCIs for their inflexibility regarding the weekly repayment system.

Ms Anju Ara wants to rear cow because she thinks it is a very profitable IGA. But she does not want any cash loan for buying cow because she fears that they might eat up the cash when the will have to starve; she just wants a cow from any MCI and wants to repay the cost of the cow plus interest after selling the cow later.

Critical observations:

1. The farmer family went down economically because of treachery by a fellow villager, high interest informal sector borrowing, dowry and pressure of weekly

- repayment from MCIs, all combined together.
2. The case reveals some acute social problems regarding female empowerment, manifested in dowry payment and in sending back the bride even after payment of dowry, in rural Bangladesh and shows how a family may go down because of lack of female empowerment in the society.
 3. An economic shock like low price of potato caused by external economic reasons beyond the control of the farmers sends them into spiralling economic crisis from which they cannot recover in a long time.
 4. Weekly repayment system is not suitable for farmers.
 5. Giving assets (like cow) by MCIs on profit sharing basis may sometimes work better than cash loans.

Bogra Case Study – 4

Ms Fatema Begum W/O Mr. Samiul Islam, of Titkhur Village under Gohail Union of Bogra Sadar Upazilla, Bogra, is not a member of any MCI. They have five children:

Child	Daughter/ Son	Age	Doing Now
1 st	Daughter	16	Lives in Rangpur with her paternal grand parents
2 nd	Son	13	Illiterate; works with father as day labourer
3 rd	Son	10	Servant in a Bogra house
4 th	Daughter	8	Class I student, irregular
5 th	Son	6	Class I student, irregular

Both Ms Fatema and her husband are illiterate. Neither she nor her husband has any land. They live on a mud house built on her father's land. They have 3 chickens and no other valuable asset.

She works as a domestic help in different houses within the village. Her husband and her first son work as day labourers. But their incomes are irregular and there is no work during the lean seasons. Her second son works as a resident servant in a house in Bogra; his monthly salary is TK 50/- per month; her husband goes to Bogra to collect the salary every month and brings home TK 30/- after paying bus fair of about TK 20/-.

Ms Fatema says she is too poor to be a member of any MCI. She did not even try to be a member of any MCI knowing that other members would never accept her in their group. She wants to rear cow under Borga contract but nobody gives her cow Borga knowing that she does not have the means to feed the cow.

She tried to arrange marriage of their eldest daughter about a year ago. Her daughter is

beautiful, she says. So, the parents of prospective groom liked her but wanted TK 10,000/- cash dowry. Ms Fatema could afford only TK 2,000/- and no more. As a result, marriage negotiations broke off. As they had difficulty in feeding their children, Ms Fatema sent her daughter to live with her in-laws in Rangpur; but they too are very poor.

Ms Fatema knows how to weave cloth but she does not want to weave because those who weave are called 'Zola' (a type of low caste Hindu) by the mostly Muslim villagers and nobody wants to enter into any marital relationship with such people. She also knows how to weave mats out of palm-leaves. She thinks she can make some money out this business but does not want to do it because it involves too much hard work; she thinks it is much easier to work as domestic help at other peoples' houses.

Ms Fatema wants to borrow money from any MCI but thinks she cannot pay weekly Kisti since her household income is irregular. She thinks she can pay Kisti after every three months.

Ms Fatema thinks her economic conditions did not change in the last five years. They are as poor now as they were five years back. They still have to starve sometimes as they did five years ago.

Neighbours informed that Ms Fatema's husband is a Ganja (marijuana) addict and every night there is Ganja Majlish (gathering) at his house.

Critical observations:

1. She is vulnerable because of her lack of education.
2. There is serious lack of initiative from the part of Ms Fatema and her husband.
3. She lacks confidence about her repayment capability despite having able-bodied male members in the family.
4. Irresponsible behaviour from the part of her husband contributed in ruining the lives of all family members.
5. Drug abuse is getting widespread in the village.
6. She needs motivation and training for becoming self-reliant with MC.
7. Asset stewardship contract may work better in her case instead of cash credit.

Bogra Case Study – 5

Ms Mosammat Ramisa Bewa W/O Late Mr. Lokman Ali Mondol, of Titkhur Village under Gohail Union of Bogra Sadar Upazilla, Bogra, is not a member of any MCI.

She is 55 years old now. Her husband died in 1972. She has no land and no other valuable asset. She lives in a hut built on a land belonging to another villager.

She works as a domestic help in different houses of the village. She cannot work very hard because she has become old and often falls sick. She says she can eat when she gets work and starves when she does not get work. When her hunger becomes unbearable, she begs.

Ms Ramisa gets TK 600/- allowance from government after every 6 months because she is old and widow. The UP member promised to give her a VGD card. So, she went to the UP office last Wednesday; she waited for the whole day but did not get any card or wheat; she later heard that one muscleman of a political party took away 100 of the total 200 VGD cards allocated for Gohail Union. She could do nothing but curse her bad luck.

Nobody has ever persuaded Ms Ramisa to become an MCI member. She does not expect anybody to do so. Even given an MCI membership, she thinks she should not take loan because she does not have any regular income to sustain Kisti repayment.

Ms Ramisa thinks her conditions did not change in the last 29 years, since her husband died. She says she does not have any dream about her future.

She has two daughters, Ms Manzila (32) and Ms Eliza (30). Both married to landless farmhands and live on other peoples' land. Ms Manzila has one son and two daughters; Ms Eliza has one son and one daughter. Unlike their mother, they have dreams about their futures. They want to feed their children better. But they express their fear about MC. They have no asset but honour. They fear that they may lose it too once they become MC members. So, they do not have the confidence to take cash loan. But they are confident that if they are given loans in the form of cows, goats, chickens, ducks, etc, they can rear them and repay their loans with interest after a grace period. They do not dare to take any loan that has a requirement of weekly repayment.

Critical observations:

1. Ms Ramisa is vulnerable because she is widow and does not have any son.
2. She needs tremendous motivation and training for becoming self-reliant.
3. Ms Ramisa and her daughters are good candidates for asset loan (asset stewardship contract) instead of cash loan.
4. Weekly repayment method works as deterrent for prospective and deserving MC members and inhibits the possibility of their future economic growth.

(2) コミラ

Comilla Case Study – 1

Ms Sufia Begum W/O Mr. Rashid Mia, of Gunjar Madhyapara Village of Muradnagar

Upazilla, Comilla is a member of GB since 1993. Her first loan from GB in 1993 was of TK 4,000/-. She cannot remember the amounts of subsequent loans. Her current loan is of TK 12,000/- for which she pays a weekly Kisti of TK 310/-.

Her husband used to ferry jute gunny bags from shop to shop at Companyganj Bazaar. He married second time in 1988. He abandoned Ms Sufia Begum 5 years ago to live with his second wife in Ramgarh but never divorced her.

Ms Sufia Begum has been ferrying grocery in the village since she had become a GB member in 1993. Her items include coconut oil, mustard oil, onions, garlic, ginger, other spices, comb, etc. She sells about TK 300/- per day out of which she gets about TK 50 – 60 in cash and the rest in the form of paddy, rice or wheat. She stocks the paddy and rice in her house. She parboils the paddy, husks and sells in the market. She spends five days a week in ferrying and two days a week in paddy and rice processing. Thus she has two margins from one business, first she makes profit from selling grocery items and then she makes profit from processing the paddy, rice and wheat she gets from barter trade of her grocery items.

Ms Sufia lives on her brother's land. She had built a house on that land in 1997 at a cost of TK 5,000/-. She invested her GB borrowing into that house.

Ms Sufia has three children:

Child	Daughter/ Son	Age	Doing Now
1 st	Daughter	14	Married in 2000
2 nd	Daughter	13	Married in 2000
3 rd	Daughter	8	Student of village Maqtab

She arranged marriage of her two teen-aged daughters in year 2000 within a time span of six months. For her first daughter she had to spend TK 5,000/- for a feast, TK 2,000/- for gold earrings and TK 6,000/- cash dowry. On her second daughter's wedding after six months, she again had to spend TK 5,000/- for a feast and TK 10,000/- for cash dowry.

Ms Sufia reinvested her profit from grocery ferrying in high interest lending. Her clients are usually small traders who borrow money from her in small amount @ 5% to 10% interest per month. She collected all her money from this venture to finance the wedding of her two daughters. She does not have any money lent out to anybody now. Instead, she is putting money into the following investments:

- She saves TK 600/- per month, the highest amount in the Samity, in GPS and expects to get TK 1,44,000/- after 10 years.

- She saves TK 200/- per month in a 15-year policy of National Life Insurance Company. She has been paying premium for the last 3 ½ years. She expects to get TK 7,500/- bonus after 5 years, another TK 7,500/- bonus after 10 years and TK 30,000/- after 15 years from this policy.
- She saves TK 108/- per month in another 10-year policy of National Life Insurance Company. She has been paying premium for the last 5 years. She expects to get TK 26,000/- after 10 years from this policy.

Ms Sufia said that GB does not allow its members to withdraw their Sanchoy (savings). She explained that the policy of GB is either the members withdraw Sanchoy and dropout from GB or they do not withdraw Sanchoy but take loan and stay as GB members.

Ms Sufia Begum's biggest worry is her youngest daughter; when she goes out to do ferrying, her daughter stays home alone, her studies being hampered. Her next worry is that she is getting old and may not continue her ferrying trade for long; when her investments with GB and national Life Insurance Company mature, she plans to give a big amount to one of her son-in-laws for business and expects that he would look after her for the rest of her life in return.

Critical observations:

1. She is a very strong character and has tremendous tenacity to overcome odds; that is the main reason for her success.
2. She has very good business and fund management skills.
3. Dowry and under-age marriage is prevalent in the society.
4. MC members reinvest money in high interest lending.
5. Big demand for pension schemes in rural Bangladesh.

Comilla Case Study – 2

Ms Suraiya Begum W/O Late Mr. Rajab Ali, of Gunjar Madhyapara Village of Muradnagar Upazilla, Comilla, is not a member of any MCI.

Her husband was a jute trader for long time. She got married with him about twelve years ago. She is the second wife of Mr. Rajab Ali. She was in her twenties when she got married. She does not know her husband's age but recalls that he had all grey beard and hair at the time of their wedding. Mr. Rajab Ali died of high blood pressure 1 ½ years ago. She now lives with her two sons, the elder, Saddam Hossain, is 10 year old and a student of Class IV, and the younger, Emran Hossain, is just two years old.

Late Mr. Rajab Ali has another son with his first wife. He gave most of his property to this son before dying. The son works in Middle East now and has no contact with Ms

Suraiya Begum. Mr. Rajab Ali gave 2 decimal homestead land to his son Saddam Hossain and 3 decimal farmland to Ms Suraiya Begum. Ms Suraiya Begum gave Bandhak-out for TK 12,000/- the 3 decimal farmland she got for the treatment of her husband when he was lying ill before his death. She has no hope now that she would ever be able to release her land from mortgage.

She is worse off now than she was 5 years before. She has 5 chickens and 1 duck. Eggs are for home consumption. She does not work because she has to look after her two sons. She depends on remittance. Two of her nephews (sister's sons) work in Italy and send her TK 1,000/- per month. She expects that her nephews will look after her and her sons forever.

She was never an MC member because her husband did not allow her to be one when he was alive. Now she does not want to be an MC member because she is afraid that she will not be able to pay regular Kisti. But there is another bigger reason, she said; her husband told her when he was in his death bed that receiving and giving of interest is strictly forbidden in Islam and therefore, he too was forbidding his wife to become an MC member even after his death. She is still abiding by her husband's last command.

Ms Suraiya Begum is illiterate.

Critical observations:

1. She is vulnerable because of her lack of education.
2. She needs tremendous motivation and training for becoming self-reliant.
3. Religious conservatism is still a big hindrance to development in rural Bangladesh.

Comilla Case Study – 3

Ms Monwara Begum W/O Mr. Shafiqul Islam, of Gunjar Madhyapara Village of Muradnagar Upazilla, Comilla, is not a member of any MCI. They have six children:

Child	Daughter/ Son	Age	Doing Now
1 st	Daughter	15	Class VI student
2 nd	Son	13	Class IV student
3 rd	Daughter	10	Class III student
4 th	Son	7	Does not go to school
5 th	Daughter	4	Does not go to school
6 th	Son	1	Does not go to school

She has 1 milch cow with a calf, which gives 1 kg of milk per day. She earns about TK

20/- per day by selling the milk. Her husband has inherited 9 decimal homestead land and 15 decimal farmland.

Her husband suffered from blood dysentery 5/ 6 years ago. She sold her gold earrings for TK 1,000/- for his treatment. He survived but became very weak physically since then. Now he works as a day labourer but not regularly. His wage is TK 40/- per day, which is lower than the average TK 60/- per day because of his weak physical conditions.

Ms Monwara Begum looks after the cow and does household chores. She does not work outside because she has to look after the kids.

They are now building a tin (C.I.Sheet) house with the TK 4,000/- given by Ms Monwara's brother who works in a grocery store in Chittagong. They are building the house to impress prospective grooms for their eldest daughter.

Ms Mowara thinks she is worse off now than she was 5 years before. She wants to be an MC member but is not sure about her capabilities of repayment. Once she was a member of an informal female cooperative Samity in the village where she deposited 500 gm rice every week. After 6 months, the members broke up the Samity and split up the total deposit. Ms Monwara got TK 300/- in her share.

There are four houses in the Bari belonging to brothers of Ms Monwara's husband. Only one woman, Ms Jahanara Begum, wife of Mr. Abdur Rashid, younger brother of Ms Mowara's husband, is a GB member.

Both Ms Monwara and her husband are illiterate.

Critical observations:

1. She is vulnerable because of her lack of education.
2. She needs motivation and training for becoming self-reliant with MC.
3. It seems that they do not care about family planning. The younger two children were born after Ms Monwara's husband became permanently 'physically weak' to do hard work.

Comilla Case Study – 4

Ms Jahanara Begum alias Rina W/O Mr. Abdur Rashid , of Gunjar Madhyapara Village of Muradnagar Upazilla, Comilla is a member of GB since 1996. She was illiterate before becoming a GB member; so she adopted the name 'Rina' because it was easier to learn to write. Her first loan from GB in 1996 was of TK 4,000/-. She cannot remember the amounts of subsequent loans. Her current loan is of TK 12,000/-.

She hands over all her loan money to her husband. He is involved in lungi trade. He buys lungi from Ramchandarpur Haat (north border of Muradnagar Upazilla) and sells them at Companyganj Bazaar. He has been doing this trade for the last 20 years. He invested his wife's GB loan money into this business and made good profit. They have two cows, both pregnant now. They have 2 chickens, 3 ducks and 40 decimal land which they cultivate themselves. Husband Mr. Abdur Rashid spends 3 days a week for his lungi trade -- 1 Haat at Ramchandarpur and 2 Haats at Companyganj. On the other days he takes care of paddy field and household matters.

There are four houses in the Bari belonging to brothers of Ms Jahanara's husband. They are 5 brothers. All are illiterate except Mr. Abdur Rashid, who appeared for SSC exam once. His family is the best off of all households in the Bari and his house is the biggest one built with tin. Ms Jahanara and her husband think education is the biggest difference between him and his brothers.

The couple suggest that GB should provide bigger loans, to the tune of TK 50,000/- to 100,000/-, for prospective Middle East job seekers with provision of full repayment with interest after one year in one instalment. They think this is the best way for quick economic development of the village. They also think that GB should provide loan to farmers with provision of repayment after 3 months instead of every week.

Critical observations:

1. She succeeded with GB loan because of her husband's previous skill and experience about lungi trade.
2. The big difference between Ms Jahanara's husband and his brothers is education.
3. Weekly repayment is not suitable for farmers.
4. A job in the Middle East is the quickest remedy for economic hardship to the poor people of Gunjar.

Comilla Case Study – 5

Ms Rezia Begum W/O Late Mr. Mofiz Uddin, of Gunjar Madhyapara Village of Muradnagar Upazilla, Comilla, is not a member of any MCI.

Her husband died two years before the Liberation War. She has one daughter and three sons. All of them are married and they live separately. She lives alone because she does not want to cause any trouble to her sons. Her sons are also very poor, she said, and therefore she does not want to be an extra burden on them. She is 65 but can still move around. She sells herbal medicines (Kabiraji) and amulets (Tabiz). She sells herbal medicines for infertility and menstrual problems. She gets TK 5 to 10 for each Tabiz and each dose of medicine. She also works as a mid-wife occasionally. Villagers give her

money and sari for her services. She never had any formal training on mid-wife service or herbal medicine but learned these things from her mother and grandmother.

She lives in a hut built on the land of one Shahid Daroga with his approval. She has no other asset.

She collects paddy from house to house during harvest seasons. She collects about 2 to 3 mounds of paddy every season in this way. The paddy thus collected is used for her own consumption. She earns about TK 500 to 600 per month from her medicine, Tabiz and mid-wife services. She sometimes even gives money to her sons, in small amounts of TK 20 or 30, to help them run their families. She expects that her sons will look after her when she will become too old to move around.

Her youngest son is a rickshaw-puller; he drives a rented rickshaw. She wanted to buy a rickshaw for her son. So, she approached BRAC but was refused because the BRAC official thought she was too poor to repay in regular instalments.

She still wants to be an MC member to buy a rickshaw for her son.

Critical observations:

1. She is a very strong character and demonstrated her survival capabilities in the last 32 years after her husband's death.
2. She has specialised skill too. She deserves the benefits of MC to better her life instead of being refused.
3. Instead of cash loan, she may be given a rickshaw on asset lease contract.

Comilla Case Study – 6

Ms Sajeda Khatun W/O Mr. Abu Taher, of Gunjar Madhyapara Village of Muradnagar Upazilla, Comilla, is not a member of any MCI.

She has 2 daughter and 3 sons. Her eldest daughter is married. Her eldest son, 22 year old, departed for Saudi Arabia just a week ago. Her second daughter and second son are Class V and Class IV students, respectively, at the local BRAC school. Her youngest son is not a student yet.

Ms Sajeda and her husband had to spend TK 120,000/- for sending their son to Saudi Arabia. They got a telephone call (some people are doing telephone business in the village now) from their son after he reached his destination safely. They financed the huge cost in the following manner:

- Sold 7.5 decimal lands for TK 50,000/-;
- Mortgaged (Bandhak-out) 11 decimal lands for TK 8,000/-;

- Borrowed TK 8,000/- each from two brothers of Mr. Abu Taher;
- Borrowed TK 18,000/- from daughter-in-law;
- Sold a cow for TK 12,000/-;
- And financed the rest from savings.

They do share-cropping on 5 Kani (1.5 acre) land. Husband also works as day labourer.

The couple think they are worse off now than 5 years before. They are not sure when their son will be able to start sending remittance from Saudi Arabia. They are now thinking out their strategy for survival during the period leading up to receiving remittance from their son. They chalked out a strategy. Ms Sajeda will become a member of either GB or BRAC and will borrow some money. They will invest a portion of that money into some business and keep some money for paying early instalments. They will be able to meet their ends if the venture starts generating cash or their son starts sending money from Saudi Arabia, whichever comes earlier.

Critical observations:

1. Many people rely on MCIs as source of easy cash to ride through turbulent periods.
2. Remittance from abroad is quick solution to the economic problems of the poor people. That is why they put everything at stake (land, savings, etc) to send a family member to a rich foreign country.

Comilla Case Study – 7

Ms Sufia Khatun W/O Late Mr. Kuddus Mia, of Gunjar Madhyapara Village of Muradnagar Upazilla, Comilla, is a member of Nijera Kori Samity. She was also a GB member for 4 years.

She handed over her GB loan money to her husband. He was involved in lungi trade. He used to buy lungi from Ramchandarpur Haat (north border of Muradnagar Upazilla) and sold them in Chittagong. He was making good profit from his lungi trade. But one day he was hit by a truck and was seriously injured. His conditions became a bit better after treatment. Then he suddenly died complaining of stomach pain. Ms Sufia Khatun had to borrow money from GB for her husband's treatment. She had to pay all the money with interest even after her husband's death. She alleges that there was neither relaxation in repayment structure nor any sympathy shown by GB to her plight. She could not accept this heartlessness from the part of GB and its officials, and decided to drop out voluntarily.

Nijera Kori started a Samity in the village 5 years ago with 25 female members. Ms Sufia Khatun is one of them. The members deposit TK 10/- each per month into the

common fund of the Samity. The Samity lends out money from the fund to small traders @10% interest per month. But members get interest free loan from the fund in case of crisis. One member was elected as cashier of the fund. Nijera Kori, the NGO, has an office at Rasulpur. Its officials often visit the Samity to help maintain the books. Ms Sufia thinks they are very well mannered.

She received a three-day training from Nijera Kori on awareness. Training subjects included social awareness, importance of unity of the poor, savings, hard work, etc. She got 4 kg rice and 1 kg pulses (Dahl) from Nijera Kori during 1998 floods. Nijera Kori also reconstructed village roads under food for works programme after the 1998 floods.

She has 2 daughter and 4 sons. Her two daughters and the eldest son are married. She did not allow his son to take any dowry during his marriage. Her eldest son works as an assistant mason, the second son works in a grocery store, the third one helps her in doing household chores and the fourth son is a Class One student. All four sons live with her.

She has $\frac{1}{2}$ Kani (15 decimal) land in her own name plus 3 decimal Bandhak-in ('Kot' or mortgage-in) land. She gets 7 to 8 mounds of paddy per year by cultivating the land, which is enough to feed her family for about two months only. They have to buy rice for the other 10 months. In addition, she has two cows.

Ms Sufia cannot work much nowadays because she developed persistent pain in her legs. Her family now depends on the earnings of her sons.

Critical observations:

1. She is a lady of strong principles; it is demonstrated in her voluntary withdrawal from GB and in her refusal to accept dowry on her son's wedding despite her economic troubles.
2. MCIs should have some kind of effective insurance programme against sudden death or illness of a member or of a family member of a member.
3. Group fund is encouraged by Nijera Kori only; BRAC and GB does not have group funds (in Gunjar).

(3) ポリシャル

Barisal Case Study - 1

Ms Rowshan Ara wife of Mr. Rashid Sikder of village Birpasha of Madhabpasha Union is a GB member since 1993. She borrowed money from GB in consultation with her husband and handed all her borrowed money to him. She made the following investments through her husband with the borrowed money:

1. Timber trade: Her husband was a 'Korati' (saw-man) by profession and therefore

had very good idea about timber business. She borrowed money from GB from time to time and handed over the cash to her husband. The husband started a business of buying standing trees in the village, felled them and sold the timber in Barisal town. He was making good profit out of the business. For example, cost of standing 'Koroi' tree was Tk 250/ cft; he put his own labour in the venture; other costs such as labour, transportation etc. was about TK 150; he sells the timber in Barisal town at TK 550/- per cft; thus, he was making gross profit (not counting the value of his own labour) of TK 150 per cft. He ran the business for about seven years but stopped it now because of his old age. He gave money to his wife for repayment to GB.

2. Agriculture: Another profitable venture Ms Rowshan Ara undertook through her husband is doing paddy cultivation on others' land on the basis of 'Borga' (share-cropping). Since all costs are borne by Mr. Rashid Sikder, he gets two-thirds of the yield while the landowner gets the other one-third. Throughout the last seven years, they were always cultivating 2 – 3 acres of land under the 'Borga' system.
3. Pan-bidi Shop: Mr. Sikder invested TK 10,000/- in a Pan-bidi (betel leaf and cigarette) shop 4 years back on a rented location in the village with the money borrowed from GB by his wife Mrs. Rowshan Ara. Their 3rd son, who studied up to class V, now runs the shop. Net return from the shop is about TK 500/- per month. Now they are planning to establish a shop on their own land.
4. House-building: 4 years ago, Mrs. Roshan Ara borrowed Tk 20,000/- from GB for house building. She had to supplement from their family savings as costs of construction ran higher than the borrowed amount. Their house is big as compared to their immediate neighbours, with tin-roof, wooden walls and clay floor. They have repaid most of the housing loan, only a few instalments remaining outstanding. The house is providing better security for their lives and property, they can now entertain relatives, neighbours and outsiders, and, 'very importantly', the house has raised their family status in the village.
5. Land Buying: Back in 1993, Mr. Sikder bought 10 decimals of paddy land at the cost of TK 20,000/-. The project was financed partially by the money borrowed from GB by his wife. The couple considers it a good investment. Net return from the land per year is about 100 kg of paddy valued at TK 500/- to TK 600/-.
6. Buying cow: Mrs. Rowshan Ara bought a cow with money borrowed from GB. The cow is still with the family and the couple considers it a good investment.
7. Other Investments/ Savings: Mrs. Rowshan Ara saves TK 300/- per month in a GPS with GB. She also saves regularly in the GB Samity. Other than these two, the family has no other savings.

Mrs Rowshan Ara and her husband firmly believe that their overall socio-economic condition significantly improved with the help of GB. Now they can eat better, live in a better house. Their raised status in the society has brought in other benefits too. For example, Mr. Sikder received TK 15,000/- in 1999 and TK 15,000/- in 2001 along with

furniture and other valuables during marriages of their 1st and 2nd sons, respectively, which he claims as 'willing gifts' from the fathers of the brides. Mr. Sikder said that he would not have given importance to the opinions of his wife if she were not bringing money into the family. Mrs Rowshan Ara said that she can now talk freely with stranger males which was unthinkable for her before becoming a GB member. They both said that they depend on the relationship with GB for their future prosperity. They have no intention of severing this tie with GB at any time in future.

The couple think success of GB loan borrowers depends on investments in ventures that they can manage better than others.

Critical observations:

1. She succeeded because of her husband's previous skill and experience about timber trade.
2. Their success with MC and better status in society raised dowry value of their sons.
3. Despite being successful, they became totally dependent on GB for capital. They became complacent with their success and expect GB will be always there to help them in need.
4. It was observed during interview that her husband makes most of the decisions; she is the media between him and GB.

Barisal Case Study – 2

Ms Minara Begum W/O Mr. Moslem Ali Howlader, of Birpasha Village of Madhabpasha Union, Barisal is a member of GB since 1999.

She bought a cross-breed Jersey calf for TK 6,000/- with her GB loan. It had grown big and gave birth to two calves in two years. The cow was producing more than six litres of milk a day and was valued at around TK 20,000/-. She fed the cow in her home, it became too fat and suddenly died of heart attack just a week ago.

Now she has two calves, 10 chicken and 11 ducks. They live on her father-in-law's land who is still alive and did not yet divide his property among six sons. They do sharecropping on 50 decimal of her father-in-law's land. They have to give 1/3rd of IRRI, ½ of Aman and ½ of vegetable yields to her father-in-law as share.

Her husband is a milkman. He buys about 20 litre of milk from the village @TK 14/- per litre, takes that to Barisal riding the 8 Km distance on his bicycle and sells @TK 20/ per litre. Her husband is in this business long before she became a GB member.

She has four children:

Child	Daughter/ Son	Age	Doing Now
1 st	Son	10	Student of Class II
2 nd	Son	8	Student of Class I
3 rd	Son	6	Does not go to school
4 th	Son	2	Does not go to school

She looks after the family, the calves and the poultry stock. Her husband does farming and sells milk.

She has to pay TK 149/- weekly Kisti. She is confident that she will be able to repay the Kisti regularly from the husband's milk trade though they would have to go through some hardship.

She wants to borrow again from GB to buy another cow.

Critical observations:

1. Investment in livestock has high return but also very high risk. Her future investment also might go down in drains if she buys cow again. Therefore, there is an acute demand for insurance to cushion the risk in livestock investment.
2. Both her investment in livestock and agriculture yield cash after a certain grace period. They can pay weekly Kisti during that period only because her husband has a third source of income, that is, milk trade, which yields cash daily.
3. Cows of foreign breed are reportedly more vulnerable to sudden illness than indigenous ones.

Barisal Case Study – 3

Ms Khaleda Begum W/O Mr. Jalal Ahmed Howlader, of Birpasha Village of Madhabpasha Union, Barisal is a member of both GB and BRAC for the last 3 years. So far, she took the following loans from GB and BRAC:

	GB Loan (TK)	BRAC Loan (TK)
1 st Year	4,000/-	4,000/-
2 nd Year	5,000/-	6,000/-

She hands over all her loans to her husband who works as a labour sub-contractor (labour leader) with the Roads & Highways Department. Her husband invested her 1st batch of loan money into his own business and repaid from his earnings. The second batch of loan was used to take Bandhak- in of 30 decimal farmland. They gave the land to another sharecropper and got 200 kg (5 mounds) of paddy in their share. They have 40 decimal land of their own and cultivate it themselves. They harvested about 800 kg (20 mounds) of paddy from that land last season. Her husband earns about TK 3,000/-

per month on average and Kisti is usually paid from it. She has 20 chicken and 2 ducks. They have 3 children:

Child	Daughter/ Son	Age	Doing Now
1 st	Daughter	10	Student of Class IV
2 nd	Son	7	Student of Class I
3 rd	Daughter	4	Does not go to school

Ms Monwara Begum thinks that status of GB members in Birpasha is higher than that of BRAC members in all respects. She said that when GB came into the village 14 years ago, it had chosen comparatively better off people among the poor as its members. With GB loan, economic conditions of these members became even better. BRAC started with the people left out by GB. She said that MCIs initially did not take wealthy people as members; but now anybody can become member of GB or BRAC as long as she pays regular Kisti.

She thinks her husband is pleased with her and gives her more importance because she can bring in capital for his business.

She wants to continue her memberships with both GB and BRAC because she will need money for her daughter's SSC exam in future.

Critical observations:

1. She invested her money (2nd batch) in agriculture but pays it back with her husband's business income.
2. Economic conditions of GB members better than those of BRAC.
3. Poorer people were left out by GB initially.
4. Anybody can become MC member as long as Kisti repaid regularly.

Barisal Case Study – 4

Ms Nasima Begum W/O Mr. Babul Howlader, is a resident of Fultala village but is a BRAC member of Birpasha Samity. She is a BRAC member since 1995. She took the following loans from BRAC so far:

1 st Loan	TK 2,000/-
2 nd Loan	TK 3,000/-
3 rd Loan	TK 5,000/-
4 th Loan	TK 7,000/-
5 th Loan	TK 8,000/-
6 th Loan	TK 10,000/-
7 th Loan	TK 10,000/-

In 1995, she gave TK 6,000/- to her husband to do timber trade out of which BRAC loan was TK 2000/- and sale proceeds of one cow was TK 4000/-. The business prospered and still continuing. She gave all her other loans to her husband to do timber trade. This year she borrowed an additional TK 5000/- from BRAC through her sister-in-law's membership for her husband's timber trade and repaying Kisti for it. They made all other subsequent investments out of profits from the timber trade. Her husband can save about TK 10,000/- per year from this trade after meeting all business related and family expenditures.

They had 1 acre of inherited land (homestead and farmland). They bought 8 decimal land in 1998 for TK 20,000/- to make an access road. They made a fish pond on 25 decimal of it at the expense of TK 10,000/- in year 2000 and also made the access road with the clay dug out for making the pond. They started fish culture in it and spent another TK 6,000/- in fish fry and feed. No harvest so far but they expect to get TK 15,000/- this year from selling fish. They cultivate paddy on the rest of the land. They do sharecropping (Borga-in) on another 1 acre of farmland. They make good profit from agriculture.

They made their tin (C.I.Sheet) house in 1996 for TK 16,000/-.

Ms Nasima bought a cow (not with loan) in 1992 for TK 2000/- which produced milk for many years and gave birth to five calves. She sold one or two cows whenever there was need for cash. She does not have any of her own cows now but has two Borga cows. She explained the cow Borga system: 1) in case of sale, owner get cost plus half of profit, she gets the other half; 2) milk or milk sale proceeds are divided equally between the two parties; 3) if the cow gives birth, she gets the first calf, owner gets the second, she gets the third, owner gets the fourth and so on. She bought a goat 3 months back for TK 500/-, which is pregnant now. She has 5 ducks and 10 chickens; another 10 chickens of her died a week ago after eating rat poison. Eggs are for family consumption.

She entered a 10-year Grameen Bima Ploicy of TK 5,000/- offered by Delta Life Insurance Company and paid TK 36/- per month premium for 3 years. Then she found out that the field officer did not deposit at the company a number of premiums she paid in cash. Then she stopped paying the premium. She never got back the premiums she despite repeated attempts. But she does not have enough money to sue the company. She is still preserving her documents in the hope that one day she will be financially strong enough to seek justice.

Ms Nasima has three children:

Child	Daughter/ Son	Age	Doing Now
-------	---------------	-----	-----------

1 st	Son	11	Student of Class III
2 nd	Son	7	Student of Class I
3 rd	Daughter	3	Does not go to school

Her biggest dream now is educating her children.

She thinks relationship with her husband improved a lot since she became a BRAC member.

Now she wants bigger loan, to the tune of at least TK 25,000/-, from BRAC so that her husband can expand his timber trade.

Critical observations:

1. She is successful and already graduated in MCI standards, but still relying on BRAC for capital.
2. Success or failure with the first loan is very critical.
3. Village people are highly vulnerable to financial exploitation by city-based companies and businessmen.
4. Use of poison for rat control may have adverse side effect.

Barisal Case Study – 5

Ms Kajal Rani Howlader W/O Mr. Chitta Ranjan Howlader, of Birpasha Village of Madhabpasha Union, Barisal is a member of both GB and BRAC. She was a GB member from 1987 to 1991, then withdrew for one year and then became member again in 1992. She is a BRAC member since 1999. She also borrowed TK 6000/- from BKB in 1998, which she could not repay at all. Her outstanding loans at present are:

GB Loan (TK)	BRAC Loan (TK)	BKB (TK)
15,000/-	6,000/-	6,000/- (excluding interest)

She took her first loan of TK 3000/- from GB in 1987, sold some trees and bought 16 decimal land for TK 18,000/-. She invested her second loan of TK 4,000/- from GB in Pan-Baraj (betel leaf cultivation) and made good profits. She cannot recall her subsequent investments. Now they have 50 decimal land of their own including homestead and 12.5 decimal Pan-Baraj. She has 3 cows, gets 2 kg milk per day that she sells for TK 28/-. In addition, she has 5 chickens and 2 ducks. They have 3 children:

Child	Daughter/ Son	Age	Doing Now
1 st	Daughter	17	Student of Class X
2 nd	Son	14	Studied up to class VI, now works as assistant carpenter and earns TK 50/ per day; helps in

			Pan –Baraj too.
3 rd	Son	11	Student of Class V

Her husband fell ill in 1996, his throat died up. He could not work for 3 years, now can do light work at the family Pan-Baraj. Kajal Rani had to spend TK 14,000/- for her husbands treatment – TK 10,000/- GB loan and TK 4,000/- loan from Mahajan @ 400/- interest per month. She went through a lot of hardship to feed her family during this crisis. She weaved Hogla mat and sold Pan. In addition, she had to sell two calves for TK 5500/ and 3 trees for TK 4000/-. She borrowed TK 6000/- from BKB in 1998, fed her family with the money but could not repay a single Taka as yet.

Crisis struck Ms Kajal Rani Howlader again in 1999. This time her cow attacked her and pierced her belly. Her condition was very critical because her intestines came out through the wound. She had to spend TK 10,000/- for her treatment out of which TK 5000/- is interest free loan from relatives and the other TK 5000/- is loan @10% interest per month from Mahajan.

She became a BRAC member in 1999 to get wheat through a VGF card, which the local UP Chairman gave her sympathised by her misery. She got 30 kg of wheat per month for 18 months by saving TK 25/- per month with BRAC.

She repaid all her informal sector loans with her current loans from BRAC and GB. She is confident that she will be able to come out of her vicious circle of loans within two years if there is no further disastrous incident in her family. She has already drawn her repayment plans: she will never sell or mortgage her land, will repay from her Hogla mat weaving income, from her son's carpentry income and by selling Pan from her Baraj. She expects to sell TK 10,000/- worth of Pan in the next February-March season.

Her big worry now is her daughter; soon Ms Kajal Rani will have to look for money again for her dowry.

She thinks economic status of GB members in Birpasha is better than that of BRAC members simply because GB started helping people earlier than BRAC. Otherwise, BRAC and GB are same as long as one can repay regularly. Both BRAC and GB officials know about her misfortune and her struggle for recovery; so, they consider her for 1 or 2 weeks whenever she fails to repay her Kisti.

Kajal Rani thinks her conditions were better 10 years ago, became worst 5 years ago and becoming a bit better again now.

She thinks health is the most important factor for success with MC. A healthy person can work hard to repay any amount of loan. Whoever falls ill, goes down.

Critical observations:

1. She is a very strong character and has shown tremendous resilience to bounce back from the brink of disaster.
2. The livelihood of a whole poor family is highly vulnerable to illness of any family member.
3. Economic conditions of GB members better than those of BRAC.
4. MCIs have taken over the market share of Mahajans with comparatively cheaper loans.

Barisal Case Study – 6

Ms Kajal Rani Halder W/O Mr. Abani Halder, of Birpasha Village of Madhabpasha Union, Barisal is a member of both GB and BRAC. She is a BRAC member since 1994 and a GB member since 1996. Her outstanding loans at present are:

GB Loan (TK)	BRAC Loan (TK)
15,000/-	10,000/-

Her plight began when a government health worker vaccinated her fourth son in 1997. The needle of the injection was not sterilized, she alleges. Her son developed titenus after the injection. For her son's treatment, she had to spend her borrowings from GB and BRAC, had to sell 6 decimal land for TK 7,200 and had to borrow TK 15,000/- @ 10% interest per month from the Mahajan. Despite all her efforts, she could not save his son.

Ms Kajal Rani Halder became a Proshika member after her son's death. She borrowed TK 4,000/- and TK 6,000/- from Proshika in two years and used the money to repay her debts to the Mahajan. Then she withdrew from Proshika because paying monthly instalment was difficult for her since most of her household income were either daily or weekly.

Then in 1998 her daughter fell from a tree and broke a leg. Ms. Kajal Rani Halder had to spend TK 20,000/- for her treatment.

Ms Kajal Rani says she could invest only her first one or two loans in Hogla mat making business. Her all other loans from BRAC and GB were used to repay Mahajan and for treatment of her son and daughter.

Her husband Mr. Abanai Halder is a farmer. He cultivates his own land and does sharecropping on other people's land but she cannot tell the quantity of land. She weaves Hogla mat in which she has traditional expertise. Her eldest son is a assistant carpenter and earns TK 70/- per day. Her second son works in a hosiery mill in 24 Pargona District of West Bengal, India. She has 3 cows now of which 2 are her own and

1 is Borga, 9 chickens and 3 ducks. She sells chickens and ducks whenever there is shortage of money to pay Kisti.

The Halders have 4 children now:

Child	Daughter/ Son	Age	Doing Now
1 st	Son	19	Works as assistant carpenter
2 nd	Son	17	Works in a hosiery mill in West Bengal, India
3 rd	Son	15	Student of Class V
4 th	Daughter	9	Student of Class I

Ms Kajal Rani Halder repaid all her loans to the Mahajan. Now she owes money only to BRAC and GB. She does not want to borrow any more after repaying her current debts. However, she intends to continue her membership both with GB and BRAC only for savings purposes. She maintains a GPS with GB in which she deposits TK 100/- every month. She wants to build her house when she can save enough money but will not take any loan for that purpose.

Critical observations:

1. The livelihood of a whole poor family is highly vulnerable to illness of any family member. Her family faced two such debacles.
2. She does not have the power to hold the government health worker for the death of his son.
3. MCIs have taken over the market share of Mahajans with comparatively cheaper loans.
4. She plans to stay with MCIs just for savings purposes.

Barisal Case Study – 7

Ms Kiran Bala W/O Late Mr. Narayan Chandra Mandol, of Birpasha Village of Madhabpasha Union, Barisal is a member of Proshika. She was also a GB member but withdrew from it two years back.

Ms Kiran Bala has three sons. The eldest son is married and separated, the second son works in a garments factory in Dhaka and the third son helps her in domestic affairs.

Ms Kiran Bala raises ducks and chickens, weaves Hogla mats and works as a vaccinator. She has 39 decimals of homestead land and 20 decimals of farmland that she cultivates with the help of her youngest son.

Ms Kiran Bala is a Proshika member for 15 years. She received training from Proshika

on vaccination and women development. She is the president of village coordination committee. There are five such village committee/ Samity in the Union. Meetings are held once in a month. Two representatives of the village Samity attend the Union coordination meeting, which is also held once in a month. Samity members can now hold meetings and write resolutions even when there is no official from Proshika in the meeting. The members are confident that they can resist the religious fundamentalists but so far there was no incidence of any obstacle from the part of the mullahs.

Her husband died when her children were very young. Proshika's training and financial assistance gave her an opportunity to live an honourable life. She failed to repay Kisti on a few occasions but the Proshika officials had never misbehaved with her. She released her land from Bandhak, built her house and raised her children with money from Proshika and GB.

Ms Kiran Bala earns TK 40 to 50 per day from vaccinating poultry, ducks and livestock. She has been involved in this business since 1988. She recalls an incident when after vaccinating about 100 chickens, one chicken of a neighbour died after vaccination. She claims that her neighbour had bought the sick chicken from Bazaar and it would have died anyway with or without her vaccination. But the neighbour held her responsible for the death of his chicken, came to her house and used abusive languages. When her fellow Proshika members heard about the incident, they unitedly went to the house of Kiran Bala's neighbour and forced him to apologize to her.

She was a GB member for 12 years. She bought chickens with her first loan from GB. She had quit GB because all members of a GB team have to take responsibility to recover loan from a defaulting member. Moreover, as long as the loan of any member is overdue, all other members do not get fresh loans from GB. Ms Kiran Bala thinks Proshika is better than GB because GB is involved only in money lending business but Proshika provides training in addition to money lending. She thinks Proshika is more considerate in cash of default but GB is harsh.

Critical observations:

1. Ms Kiran Bala is a lady of strong character and that is why she could successfully raise her children after her husband's death. Her MC membership, especially her membership with Proshika, made her even stronger.
2. Proshika provides training but GB does not.
3. Recovery tactics of GB are not flexible and may sometimes seem harsh to members.
4. Proshika members have solidarity and help each other in case of trouble.